



株式会社 メンバーズ(2130)

2013年3月期 1H 決算説明資料

2012/4 - 2012/9

本資料に記載された将来の事項は現時点の当社の判断を参考として記載したものであり、その確実性を保証するものではありません。
また経済情勢などの事業環境の変化によって予告なく変更することがございます。

目次

■2013年3月期 1H 決算サマリー

■2013年3月期 1H 戦略サマリー

■参考資料

2013年3月期 1H 決算サマリー

※特に記載がない場合、金額は百万円単位・単位未満切り捨て、パーセンテージは単位未満四捨五入にて記載しております

2013年3月期 サービスセグメント



※SMMとは「Social Media Marketing」の略。

2013年3月期 1H 連結決算サマリー

■ 2013年3月期 1H 売上高 2,327百万円

- 制作売上を中心に売上が成長。前年同期比+7.3%。
- Facebook関連を含む制作売上は前年同期比+9.4%と好調。

■ 2013年3月期 1H 営業利益 74百万円

- 将来の売上拡大に向けて人材を積極的に採用し先行投資。

連結損益計算書概要

- 採算性の高い制作売上が堅調に推移し売上総利益は前年同期比18.6%増、売上総利益率は+2.2ポイントの23.2%
- 将来の成長に向け、人材の採用・育成のために積極的に投資した結果、人件費の増加により販売管理費は前年同期比33.8%増、営業利益率は▲1.7ポイント

(単位：百万円)

	13/1H	12/1H	前年同期比
売上高	2,327	2,169	+7.3%
売上総利益	539	455	+18.6%
(売上総利益率)	23.2%	21.0%	-
販売管理費	465	348	+33.8%
営業利益	74	106	-30.6%
(営業利益率)	3.2%	4.9%	-
経常利益	73	113	-34.8%
税金等調整前四半期純利益	67	112	-40.4%
法人税等	31	2	989.7%
四半期純利益	35	109	-67.4%

連結貸借対照表概要

- 資産の減少は主に売掛金の減少によるもので、資産合計は前期末比△32百万円。
- 負債の減少は主に賞与引当金ならびに買掛金の減少によるもので、負債合計は前期末比△85百万円。
- 自己資本比率は前期末比3.2ポイントアップの60.2%

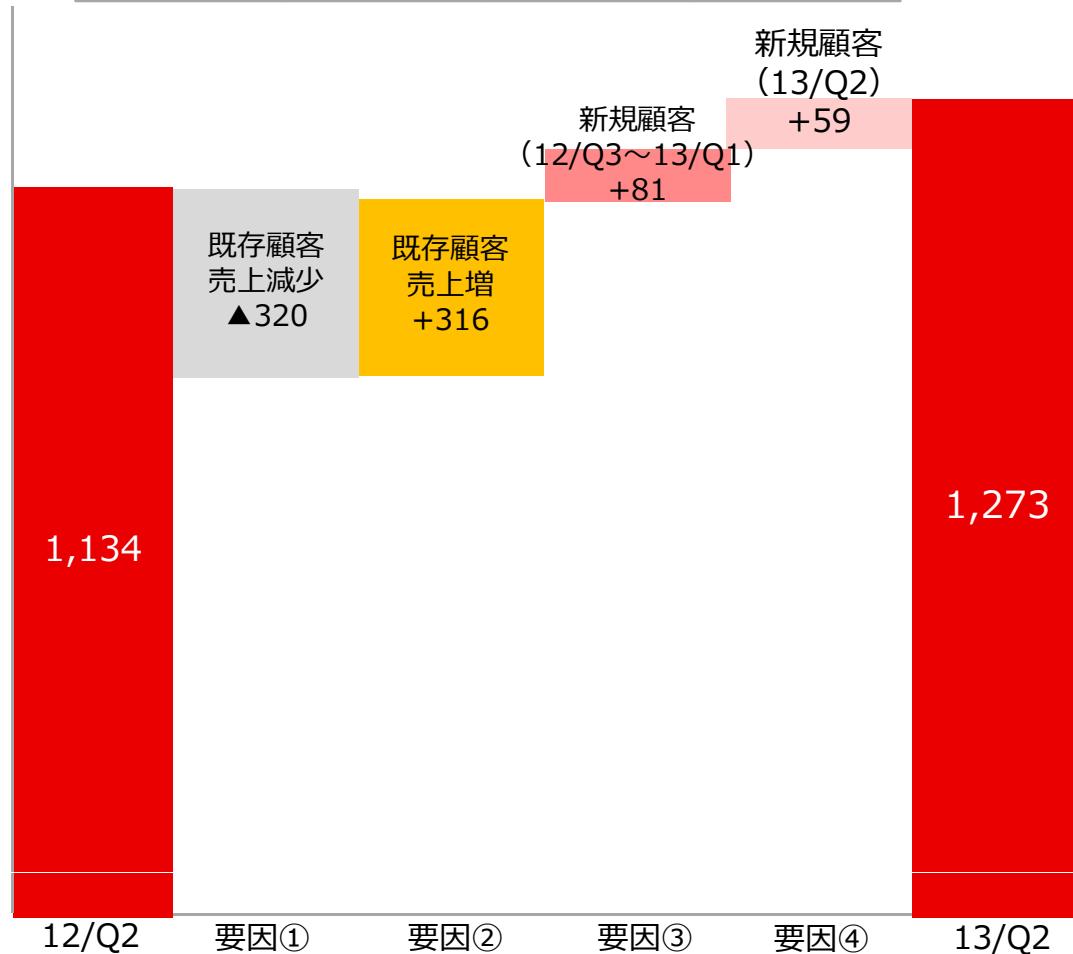
(単位：百万円)

	12年9月末	12年3月末	増減
流動資産	2,008	2,061	-52
現預金	1,084	1,027	+56
固定資産	185	165	+20
資産合計	2,193	2,226	-32
流動負債	842	928	-85
固定負債	23	23	0
負債合計	866	952	-85
純資産合計	1,327	1,274	+53
自己資本比率	60.2%	57.0%	-

13/Q2連結 売上高の増減要因(前年同期比)

(単位：百万円)

12/Q2	13/Q2	増減	増減率
1,134	1,273	137	+12.1%



(売上高の増減要因)

- 要因①：12/Q2に取引のあった顧客の中で売上減少した顧客87社の売上減少分（▲320）は、広告案件、小口のスポットの制作案件の売上減少が要因
- 要因②：12/Q2に取引のあった顧客の中で売上増加した顧客32社の売上増加分（+316）は、ナショナルクライアントを中心に大型の制作運用案件拡大が要因
- 要因③：12/Q3～13/Q1に新規取引発生した顧客15社の売上増加分（+81）は、取引がFacebookインテグレーション(構築案件)に発展拡大したことが要因
- 要因④：13/Q2に新規取引発生した顧客24社の売上増加分（+59）は引き続きFacebookをはじめとした制作案件の増加分

2013年3月期 1H 戦略サマリー

※特に記載がない場合、金額は百万円単位・単位未満切り捨て、パーセンテージは単位未満四捨五入にて記載しております

中期経営計画の基本戦略

戦略1 ソーシャルメディアマーケティングNo.1 → メンバーズにて展開

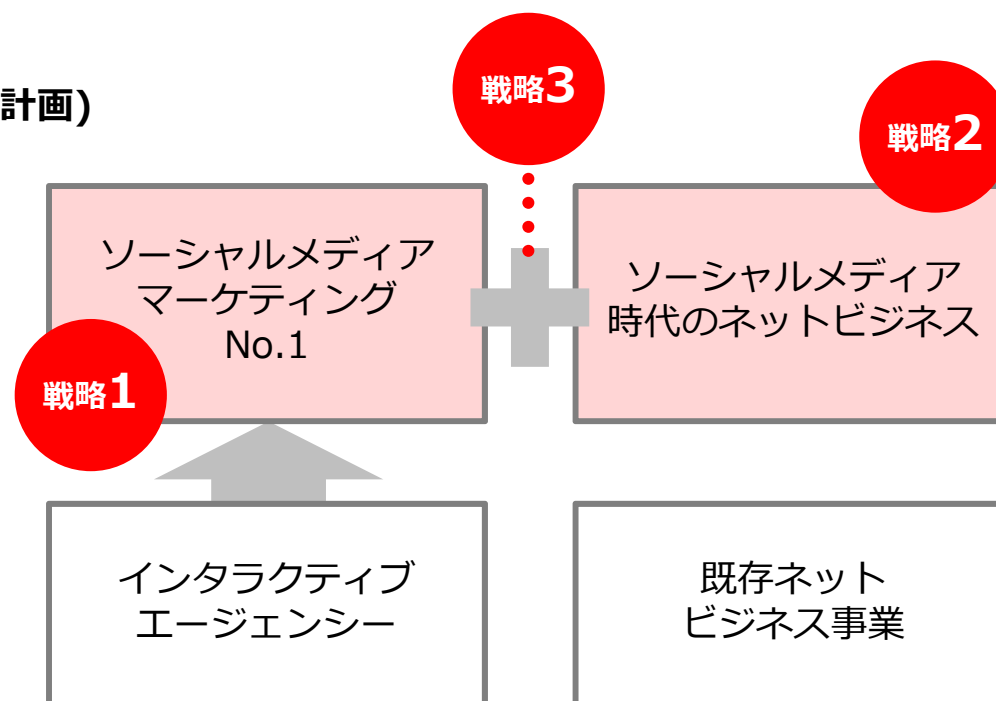
- ・ 大手企業のFacebook活用支援でNo.1になる
- ・ Webマネジメントセンターの運営代行を本格的に展開する

戦略2 ソーシャルネットビジネスを自社展開する → コネクタスターにて展開

- ・ Facebook基盤のSNSを30個立ち上げ(F30)
 - ・ 単独とJV形式で利用者100万人規模目指す
- (100%子会社)

戦略3 融合させ仕組み化(第二次中期計画)

- ・ ソーシャルネットビジネスノウハウの横展開
- ・ 横断的サービスの開発



2013年3月期 経営戦略サマリー

事業コンセプト

「ソーシャルメディア時代をリードし、顧客と共にビジネスを創造する ネットビジネスパートナー」

- ソーシャルメディアマーケティングNo.1へ
- ソーシャルメディアサービスの自社展開
- ソーシャルメディア時代をリードするための体制確立

営業・サービス

- ・ Webマネジメントセンターの運営代行サービス
- ・ Facebookインテグレーションの推進
- ・ スマートフォン・タブレットPCに注力
- ・ ソーシャルメディア関連の新サービス開発&提供
- ・ FacebookマーケティングNo.1へ
- ・ 多言語制作運用への注力
- ・ 新規顧客との接点作り（セミナー等）

人材開発

- ・ ネットクルー拡大/遠隔地運用のチャレンジ
- ・ 人材育成カリキュラムの整備
- ・ 全員参加型経営の推進

マネジメント基盤の整備

- ・ 品質マネジメントシステムの導入/CS向上
- ・ 運用ツールの開発
- ・ 組織マネジメントの確立
- ・ 稼働管理システムの構築

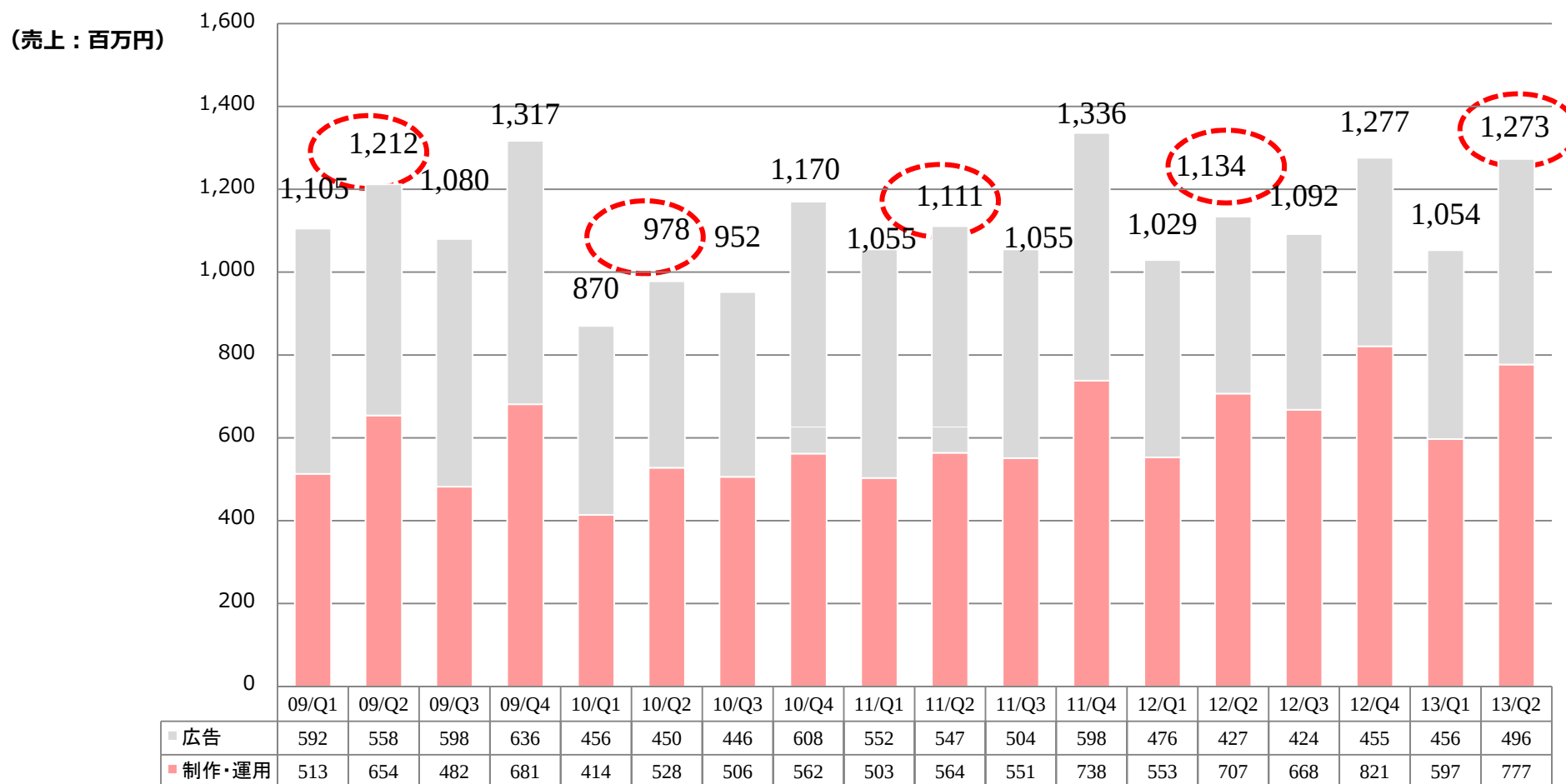
戦略	2013年3月期の取組み
営業・サービス	■ FacebookマーケティングNo.1へ ・日本企業初のFacebookの「認定マーケティングデベロッパープログラム（Preferred Marketing Developer program、PMD）」のパートナーに認定 ・コミュニティサイトの構築、企業サイトのソーシャル化等のFacebookインテグレーション案件の拡大 ・Facebookページ運用とFacebook広告の連携により、ファン数・エンゲージメント総量を拡大させる運用ノウハウの開発 ■ スマートフォン・タブレットPCに注力 ・スマートフォン・タブレットPCに特化した専門部署の設置 ■ Webマネジメントセンターの運営代行サービスの立ち上げ ・専門部署を設置し、運用ツールの開発、品質マネジメントシステムの構築などを推進 ・Webマネジメントセンター運営代行サービスとなる大型運用案件の獲得、体制・業務フローの構築。 ■ ソーシャルメディア関連の新サービス開発&提供（コネクタスター） ・実名制学習SNSの「StudyMate」のスマートフォンアプリ開発やゲーミフィケーションを取り入れてアクティブユーザー数増加へ

2013年3月期 1H戦略レビュー <人材開発／マネジメント基盤の整備>

戦略	2013年3月期の取組み
マネジメント基盤 の整備	■ 稼働管理システムの導入 ・ 全社統一の稼働管理システムの導入・運用開始 ■ 品質マネジメントシステムの導入 ・ 品質マネジメントを推進する専門部署を設立 →全社統一の品質基準の再確立及び顧客毎の品質マネジメント導入を推進
人材開発	■ ネットクルー拡大/遠隔地運用のチャレンジ ・ 制作/運用拡大に向けて新入社員の積極採用 →ネットクルー・プロデューサー含めて24名の新入社員が入社 →実践的なWeb技能スキル育成を徹底 ・ 2012年5月にWebガーデン仙台を開設 →制作/運用拡大に向けて安定的な人材確保及び、東北復興支援として遠隔地での制作拠点にチャレンジ

Q別サービス別売上の推移

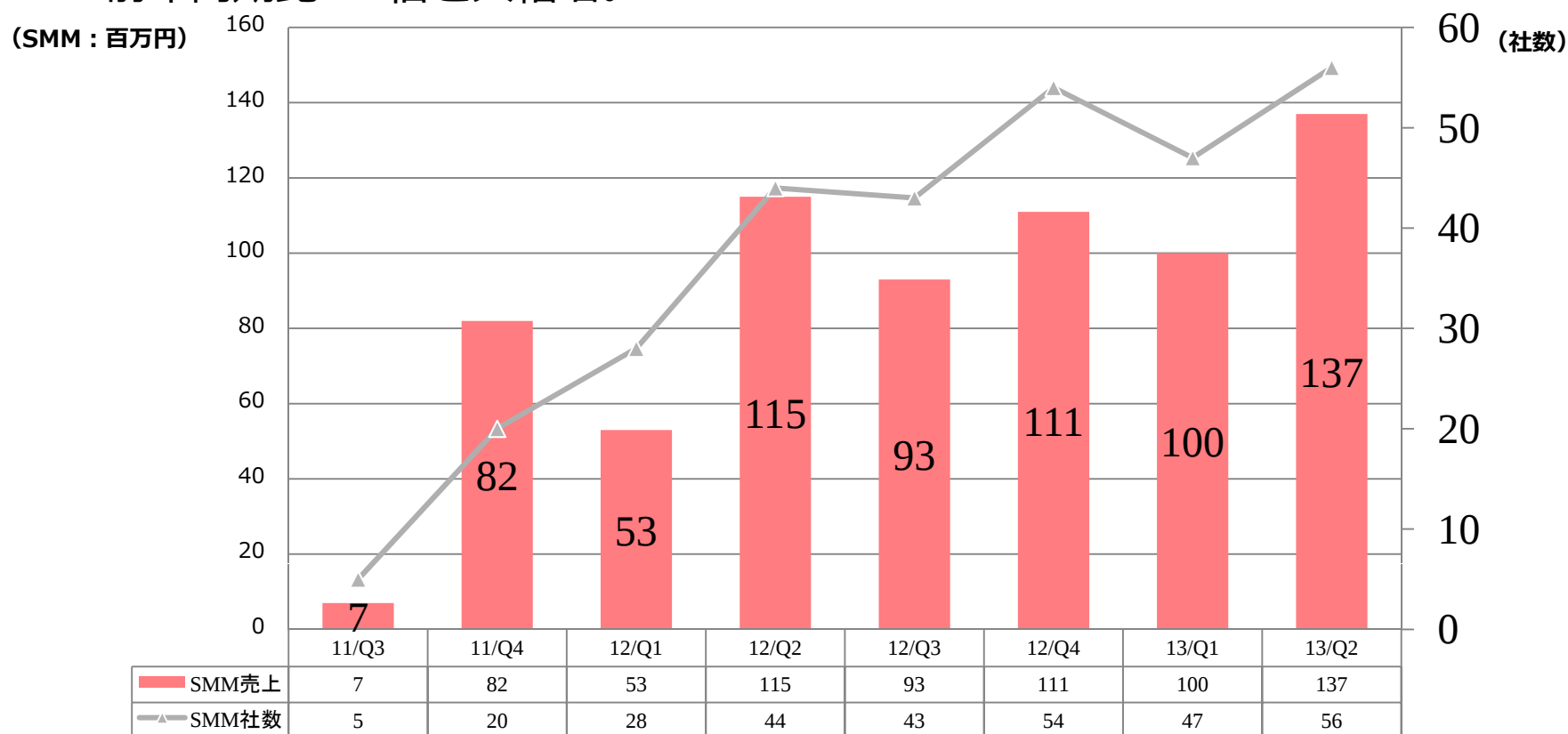
- 前年同期比12%増で、第2四半期売上としては2009年以降で最高額
- 制作売上は、Facebookインテグレーション等が順調に拡大し、2010年Q2から約 1.5倍に拡大。



※上記グラフ中の数値は、サービス別売上の合計金額。

Q別ソーシャルメディア関連売上高の推移

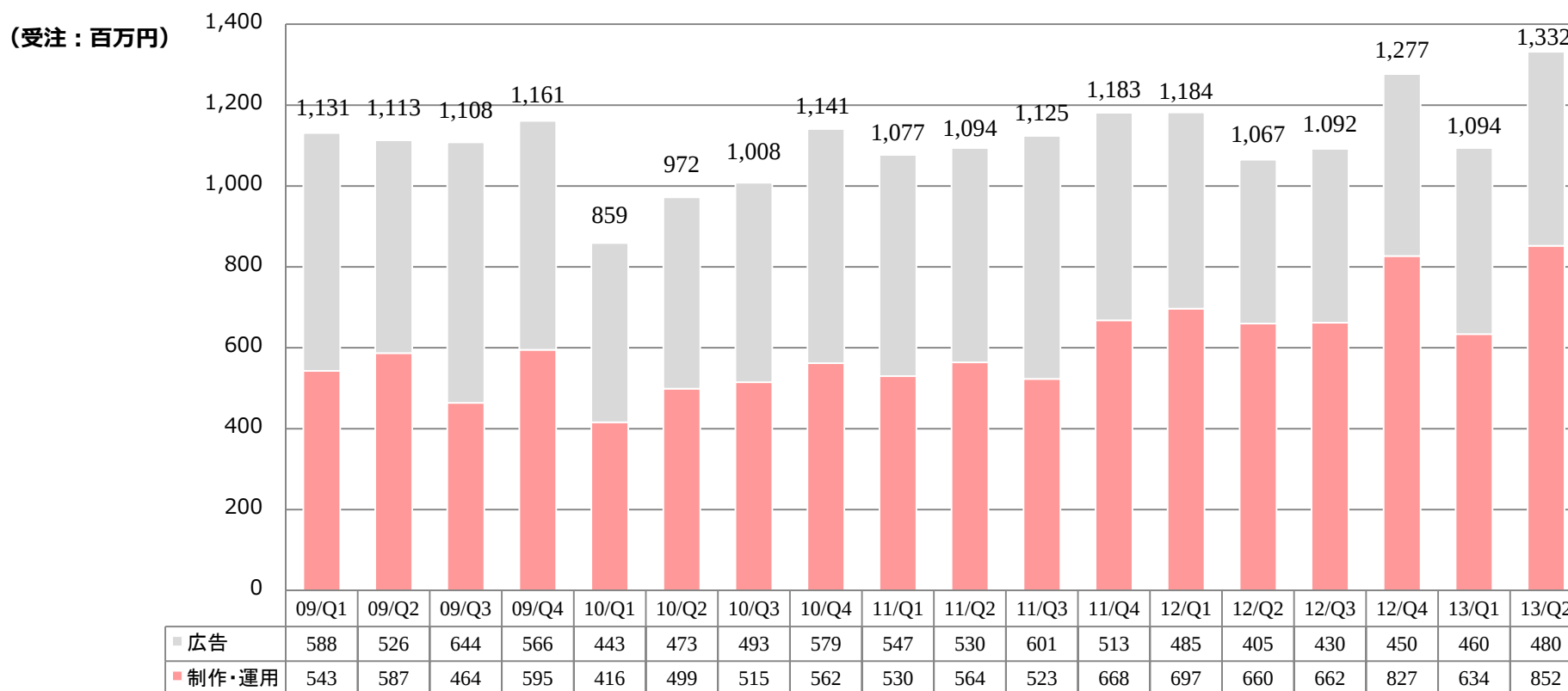
- ナショナルクライアントを中心に引き続き顧客獲得が進み、取引社数はQ1より+9社の56社。
- Facebookページの運用案件の増加、Facebookインテグレーションの拡大、Facebook広告の拡大によって四半期売上過去最高を更新。13/1Hの売上は、前年同期比1.4倍と大幅増。



※上記はSMM広告を含むすべてのSMM売上。

Q別サービス別受注高の推移

- 四半期受注高は前年同期比24.9%増の1,332百万円。2009年以降の最高を更新
- 制作・運用は、既存の運用案件の拡大に加え、Facebook関連の受注が順調に拡大し、2010年Q2から約1.7倍に拡大。



※上記グラフ中の数値は、受注高の合計金額。

Q別新規/既存別の売上高と顧客数の推移

- 大口取引先に注力する方針のもと、小口の取引が減少し既存社数が95社に減少。
- 新規顧客は、ナショナルクライアントを中心に引き続き順調に推移。新規社数は2009年以降の最高を更新。

(顧客別売上：百万円)

(社数)

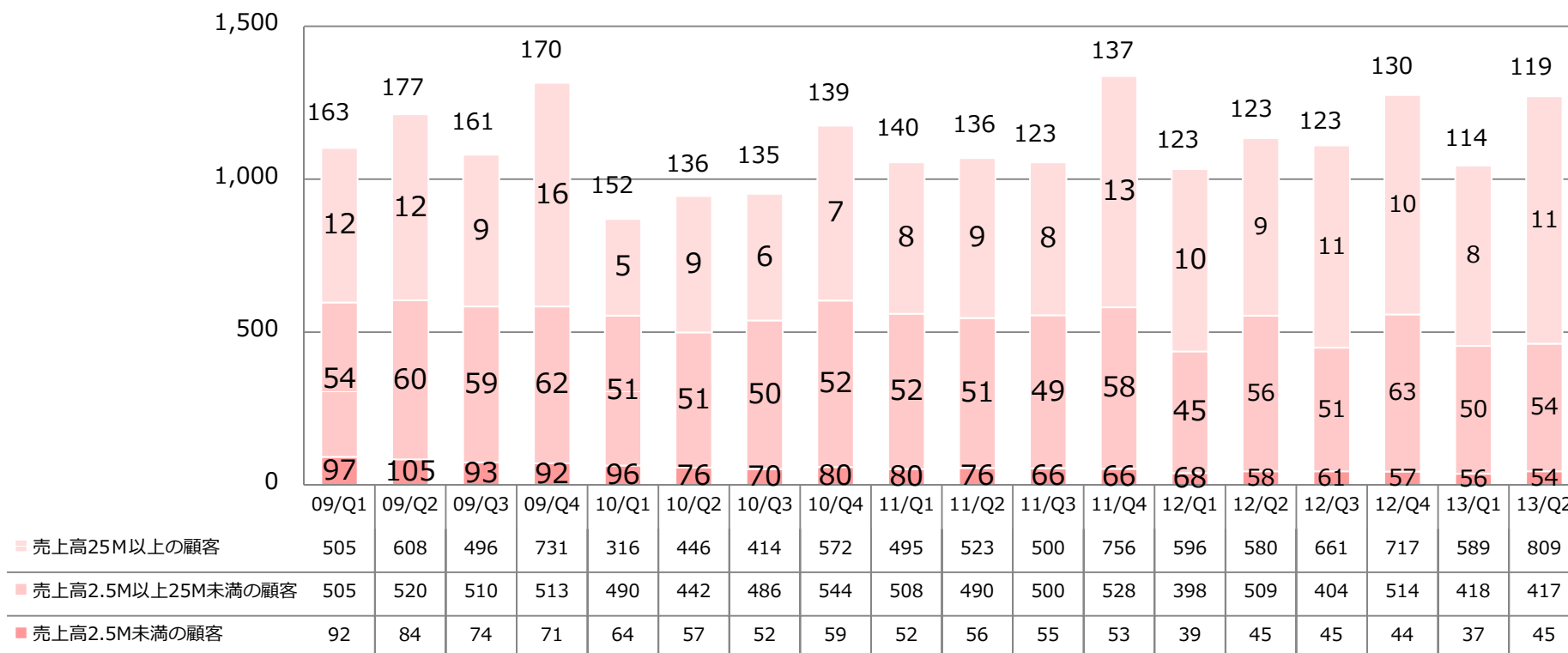


※当該四半期より4四半期間取引のなかった顧客を新規顧客としております。

Q別顧客規模別売上／顧客数の推移

- 大口取引先に注力する方針のもと2.5M未満の取引先社が54社に減少。
- 取引の深堀・大型化が進み、売上25M以上の大口顧客数は13/Q1比 +3社の11社。
大口顧客の四半期売上は前年同期比+39.6%で、2009年以降の最高額を更新

(売上：百万円)



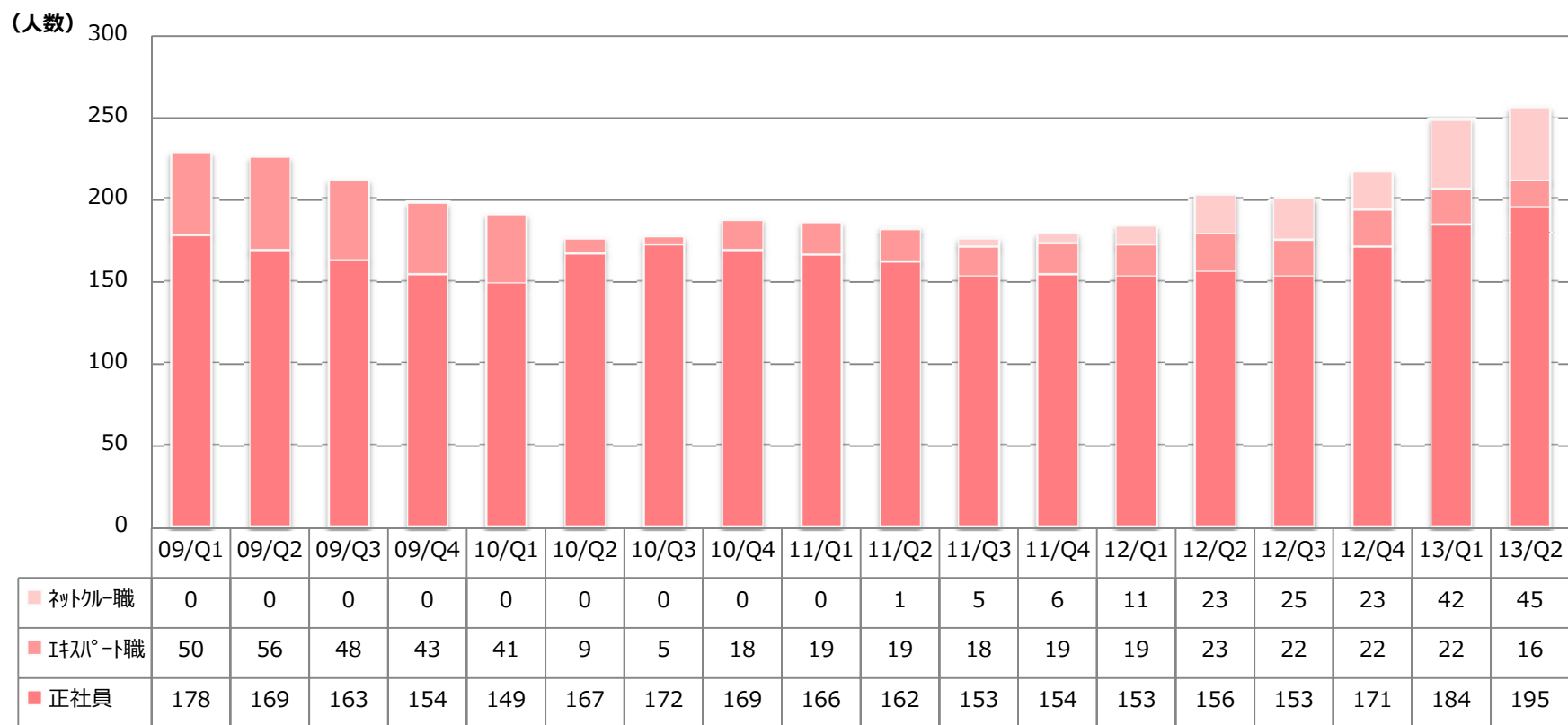
※当該四半期の売上高が25M以上を大口顧客、2.5M以上～25M未満を中口顧客、2.5M未満を小口顧客として、顧客売上規模別に売上高や顧客数を集計。

※上記グラフ中の数値は、売上規模別の顧客数。最上段は顧客数の合計。

※上記グラフ中の棒グラフは、売上規模別の売上高。

Q別社員数の推移

- 制作売上拡大に向け、Web運用サービスの安定拡大を担う「ネットクルー職」は、前期末比22名増加し45名。プロデューサーや技術者も採用を強化し、総社員数は前期末比+40名の256名。受注は好調に推移しており、引き続き積極的に採用・育成の投資を継続し、中長期的な拡大を目指す。



※上表の人数は、期末在籍者数。

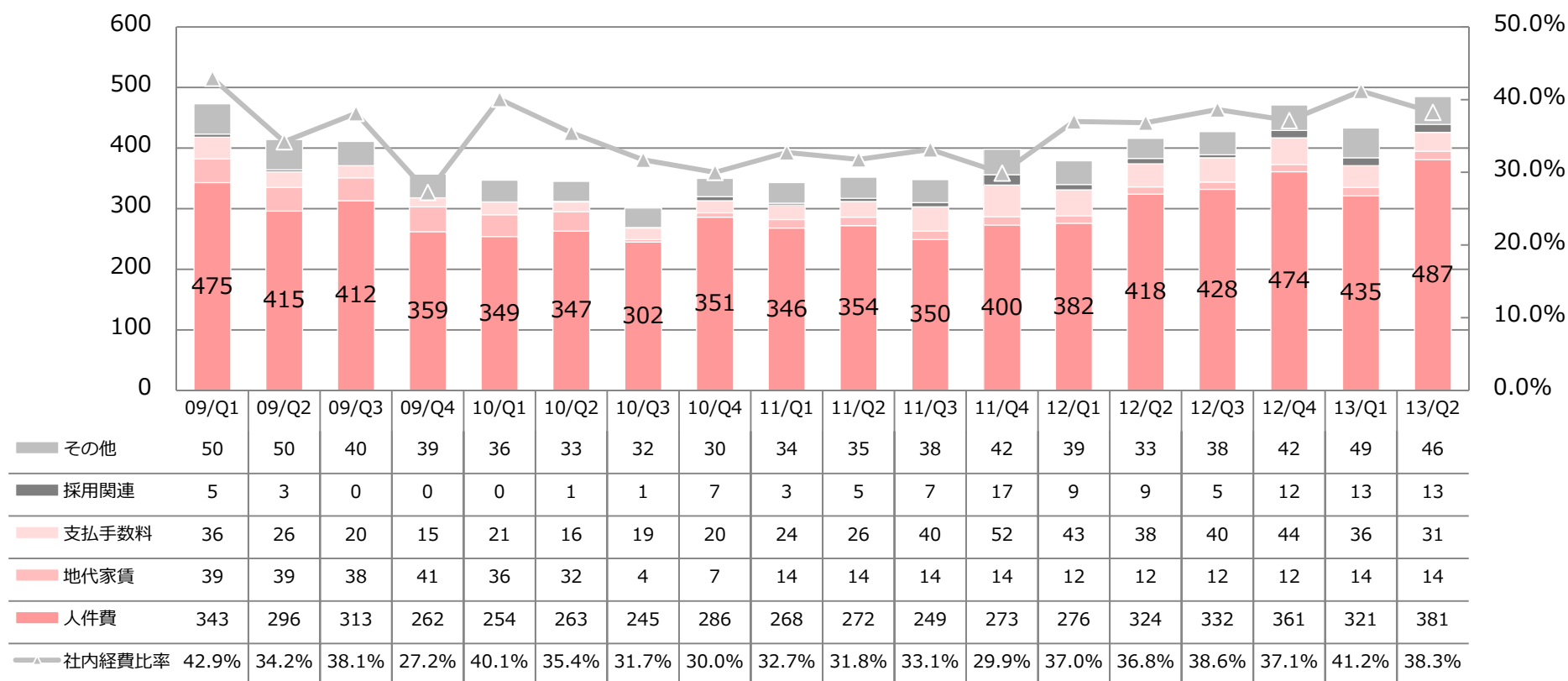
※契約社員を職制によって「ネットクルー」と「エキスパート」に分けております。

Q別社内経費の推移

- 今後の成長に向けた積極的な人材採用・育成投資の結果、社内経費は前年同期比+16.3%の487百万円

(社内経費：百万円)

(社内経費比率：%)



※「社内経費」は、当該四半期において発生した「製造費用」+「販売管理費」の合計金額。

※「社内経費比率」は、「社内経費」÷「売上高」の比率。

※上記グラフ中の数値は、社内経費の総額。

リリース情報：株式会社エンゲージメントファースト 設立

- Facebookを中心にしたソーシャルメディアマーケティング戦略のコンサルティングサービスを行う目的で、2012年10月1日に設立。
- Mission：「意義ある事」を企業、顧客（ファン・生活者）、関係者と共創すること（＝エンゲージメント・マーケティング）でマーケティング革新を起こし、より良い世の中にする。



リリース情報:スタディーメイト iPhone用アプリ

- 東進ハイスクールを運営する株式会社ナガセと、メンバーズの100%子会社コネクタスターとのJVで運営するソーシャル学習SNS『Studymate』のiPhoneアプリをリリース
- 株式会社ナガセの「東進式マスター 英単語センター1500」を第一弾として、良質な教材を提供
- ゲーミフィケーションの要素を取り入れて、アクティブユーザー拡大



リリース情報：Facebookの認定マーケティングデベロッパーに認定

日本企業初のFacebookの「認定マーケティングデベロッパープログラム（Preferred Marketing Developer program、PMD）」のパートナーに認定

■認定マーケティングデベロッパープログラム（PMD）とは

Facebookでは、2009年以降、アプリ開発やFacebook上でのマーケティングのニーズがある企業と、開発パートナーを繋げる取り組みをしてまいりました。ソーシャルなコミュニケーションに対応するビジネスニーズが急速に拡大していることを受け、この取り組みを一新し、Facebookは4月19日（米国時間4月18日）、新たに認定マーケティングデベロッパープログラム（Preferred Marketing Developer program、PMD）を開始しました。本プログラムの目的は、それぞれの強みを持つ開発会社を認定パートナーとし、その強みに合ったニーズを持つクライアント企業と引き合わせることにあります。その上で、認定パートナーと企業やブランド担当者が、Facebook上で求めるマーケティングおよび技術的ソリューションを作り上げるパートナーとして、ともにFacebook上でのキャンペーンやアプリの開発に携わってもらうためのサポートをするものです。

■Facebook「認定マーケティングデベロッパー」として日本企業初の認定

Facebookページの制作・運用だけではなく、Social PluginsなどのFacebookの重要な機能（Facebook Platform）を、自社サイトやキャンペーンにおいて活用し、マーケティング効果の最大化を図るソリューションである「Facebookインテグレーション」を推進しています。これまで大手企業50社以上の支援、FacebookのAPIを利用した企業のコミュニティサイト構築、『MangafulDays』、『Studymate』などのソーシャルグラフを活用したソーシャルネットワーキングサービスの立ち上げ・運用など豊富な「Facebookインテグレーション」の実績が評価され、この度、日本企業として初めてPMDのパートナーとして認められ「認定マーケティングデベロッパー」となりました。

リリース情報：Webガーデン仙台開設

- 制作/運用拡大に向けて安定的な人材確保及び、東北復興支援として遠隔地での制作拠点としてWebガーデン仙台を開設
- 顧客企業のWeb運用を安定継続的にサポートするため、ON/OFFを意識した作りや東京オフィスとのバーチャルオフィス、高いセキュリティ整備を完備。



参考資料

会社基本情報

株式会社メンバーズ

設立： 1995年 6月

資本金： 771,275千円(2012/ 3月期)

代表者： 剣持 忠

社員数： 209名(契約社員含む)

売上高： 4,555,639千円(2012/ 3月期)

事業内容：

“インターネット・ビジネス・パートナー”
インターネットの専門知識やスキルを駆使し、顧客のインターネットビジネスにおけるパートナーとして顧客のビジネスを成功に導く

沿革

平成 7 年 6 月 株式会社メンバーズを東京都港区に設立
平成 7 年 10 月 e ビジネス構築サービスを開始（現ネットビジネス支援事業）
平成 7 年 7 月 インターネット上の広告取扱事業を開始（現 ネットビジネス支援事業）
平成 10 年 4 月 東京都千代田区に本社を移転
平成 12 年 3 月 東京都港区に本社を移転
平成 16 年 5 月 英国規格「B S 7799」および国内規格「I S M S 適合性評価制度」を同時取得
平成 16 年 12 月 東京都港区虎ノ門に本社を移転
平成 17 年 3 月 財団法人日本情報処理開発協会（JIPDEC）による「プライバシーマーク」使用の許諾事業者として認定
平成 18 年 5 月 「BS7799」および「ISMS適合性評価制度」から移行した国際認証規格「ISO/IEC27001」および国内規格「JISQ27001」を取得
平成 18 年 11 月 名証セントレックス市場に上場
平成 21 年 9 月 東京都品川区に本社を移転
平成 22 年 7 月 デジタル・アドバタイジング・コンソーシアム株式会社と資本・業務提携
平成 23 年 4 月 株式会社コネクトスター設立（当社100%出資による子会社）
平成 23 年 7 月 株式会社コネクトスター、株式会社ナガセとSNS運営のジョイントベンチャーである株式会社Studymate設立
平成 24 年 5 月 宮城県仙台市にWeb制作拠点として「ウェブガーデン仙台」を開設
平成 24 年 10 月 株式会社エンゲージメント・ファースト設立（当社100%出資による子会社）

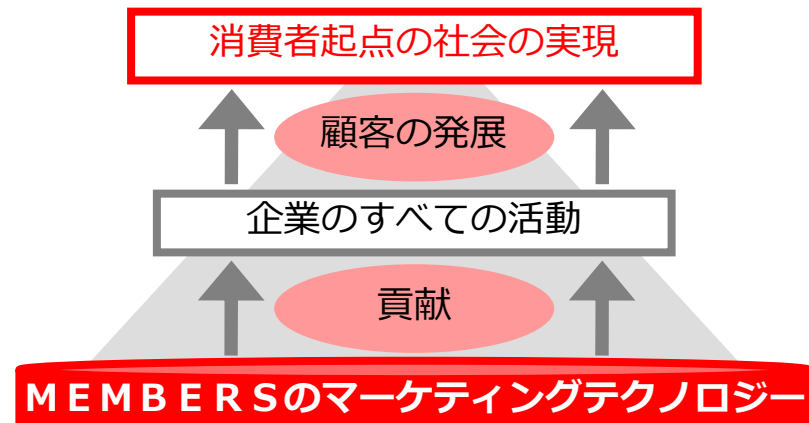
経営理念・ビジョン

経営理念

- 1.消費者起点の豊かな社会の創造に貢献する
マーケティング・テクノロジーの活用を通して消費者にとって便利で楽しい社会の創造に貢献する
- 2.ベンチャー・スピリットを発揮する
自立的、主体的に、新しい分野に果敢に挑戦し続ける
- 3.個人の成長を通して価値を生み出す
成長を願う個人をあらゆる機会に支援し、社会に提供する新しい価値の創造に努める

ビジョン

メンバーズは、インターネット社会において
双方向のマーケティング・テクノロジーにより
消費者と企業とのベスト・マッチングを
実現するナビゲーターとしての役割を果た
し、消費者起点の社会の創造に貢献する。



3カ年ビジョン



MEMBERS, The Internet Business Partner!

ソーシャルメディア時代をリードし
顧客と共にビジネスを創造するネットビジネスパートナー

コネクトスター

顧客と共にソーシャルメディアビジネス
を創造する **ビジネスパートナー**

メンバーズ

ソーシャルメディア時代をリードする
品質No.1のWeb運営パートナー