



株式会社 メンバーズ(2130)

2013年3月期 通期 決算説明資料
2012/4 - 2013/3

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

■ **経営理念・ビジョン**

■ **2013年3月期 通期 決算サマリー**

■ **2013年3月期 通期 戦略サマリー**

■ **参考資料**

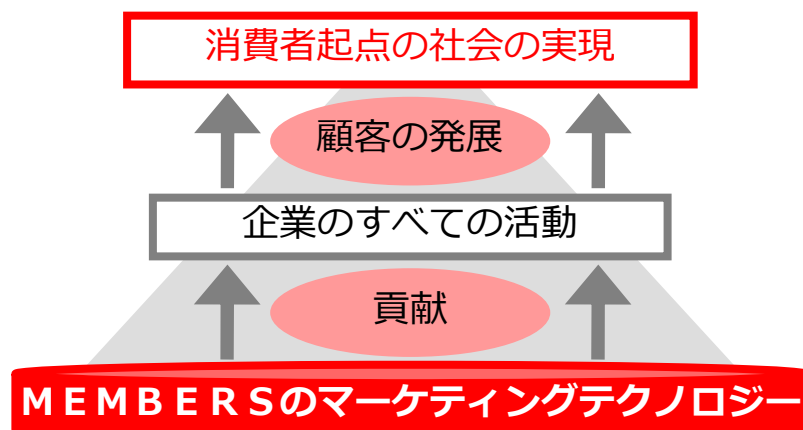
経営理念・ビジョン

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。



2013年3月期 通期 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 通期 連結決算サマリー

■ 2013年3月期 通期累計 売上高 4,818百万円

- Facebook案件を含むソーシャルメディア関連売上が好調。
連結売上高全体では前年同期比+5.8%の伸び。

■ 2013年3月期 通期累計 営業利益 195百万円

- 将来の売上拡大に向けて人材採用や教育・育成へ先行投資

連結損益計算書概要

- 採用・教育への積極投資により、社内リソースの充実・技術力が高まり売上総利益率が向上。その結果、売上総利益は前年同期比+13.0%
- 将来の成長に向け人材の採用・育成へ積極的に投資した結果、人件費が増加。営業利益は、前年同期比▲43百万円。

(単位：百万円)

	13/通期	12/通期	前年同期比
売上高	4,818	4,555	+5.8%
売上総利益	1,159	1,025	+13.0%
(売上総利益率)	24.1%	22.5%	-
販売管理費	963	786	+22.5%
営業利益	195	239	-18.3%
(営業利益率)	4.1%	5.3%	-
経常利益	194	265	-26.5%
税金等調整前当期純利益	176	246	-28.5%
法人税等合計	78	-60	-
当期純利益	97	306	-68.2%

連結貸借対照表概要

- 資産の増加は主に移転による建物やリース資産増加によるもの。資産合計は前期末比+221百万円。
- 純資産合計の増加は主に利益剰余金の増加によるもの。前期末比+128百万円。

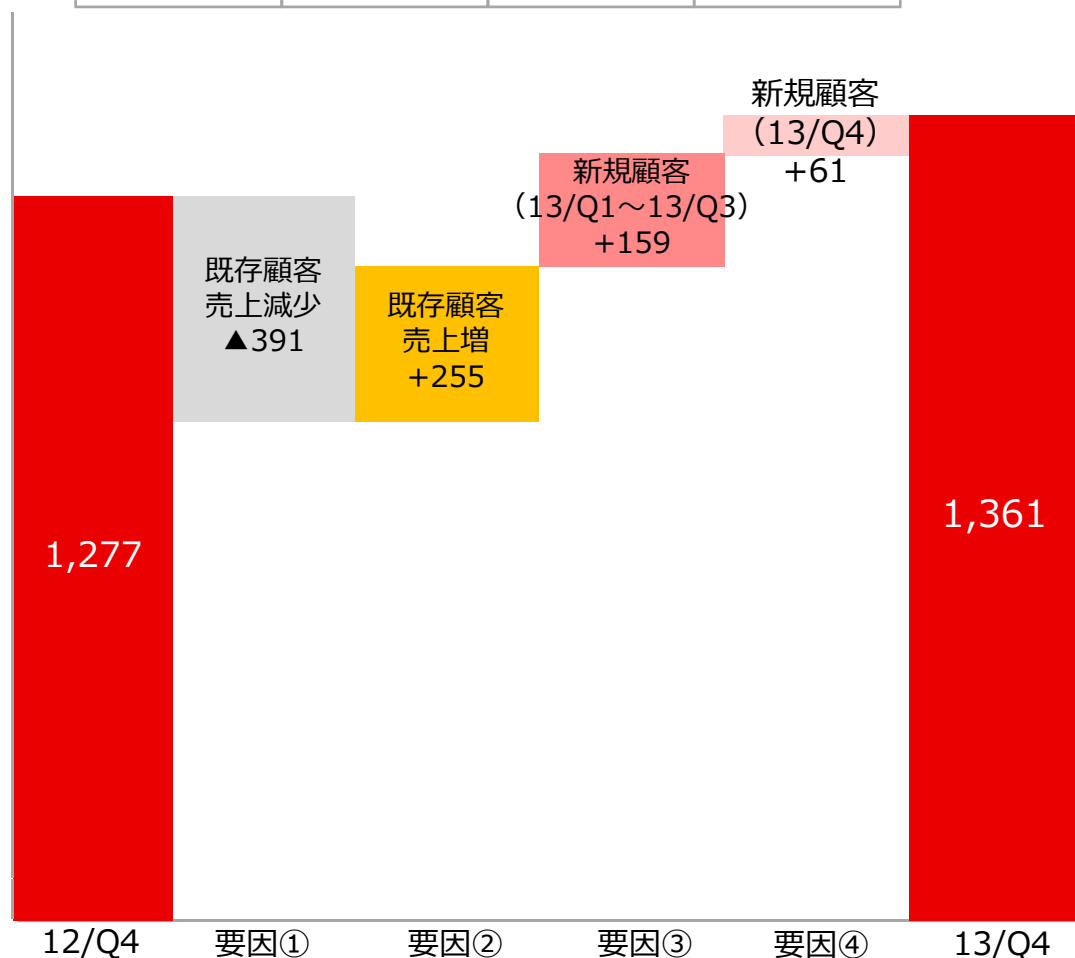
(単位：百万円)

	13年3月末	12年3月末	増減
流動資産	2,152	2,061	91
現預金	1,090	1,027	62
固定資産	295	165	129
資産合計	2,448	2,226	221
流動負債	988	928	59
固定負債	57	23	33
負債合計	1,045	952	93
純資産合計	1,402	1,274	128
自己資本比率	56.8%	57.0%	-

13/Q4連結 売上高の増減要因(前年同期比)

(単位：百万円)

12/Q4	13/Q4	増減	増減率
1,277	1,361	84	+6.6%



(売上高の増減要因)

- 要因①：12/Q4に取引のあった顧客の中で売上が減少（▲391）した顧客87社の減少要因は、広告案件、小口のスポット制作案件の減少によるもの。
- 要因②：12/Q4に取引のあった顧客の中で売上が増加（+255）した顧客40社の増加要因は、Facebook関連の売上や運用・構築案件の増加によるもの。
- 要因③：13/Q1～13/Q3の間で新たに取引が発生した顧客27社の売上増加要因（+159）は、主にFacebookインテグレーションの拡大や構築案件によるもの。
- 要因④：13/Q4に新たに取引が発生した顧客20社の売上増加要因（+61）は、主にFacebook関連の新規コンサル案件の増加によるもの。

2013年3月期 通期 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

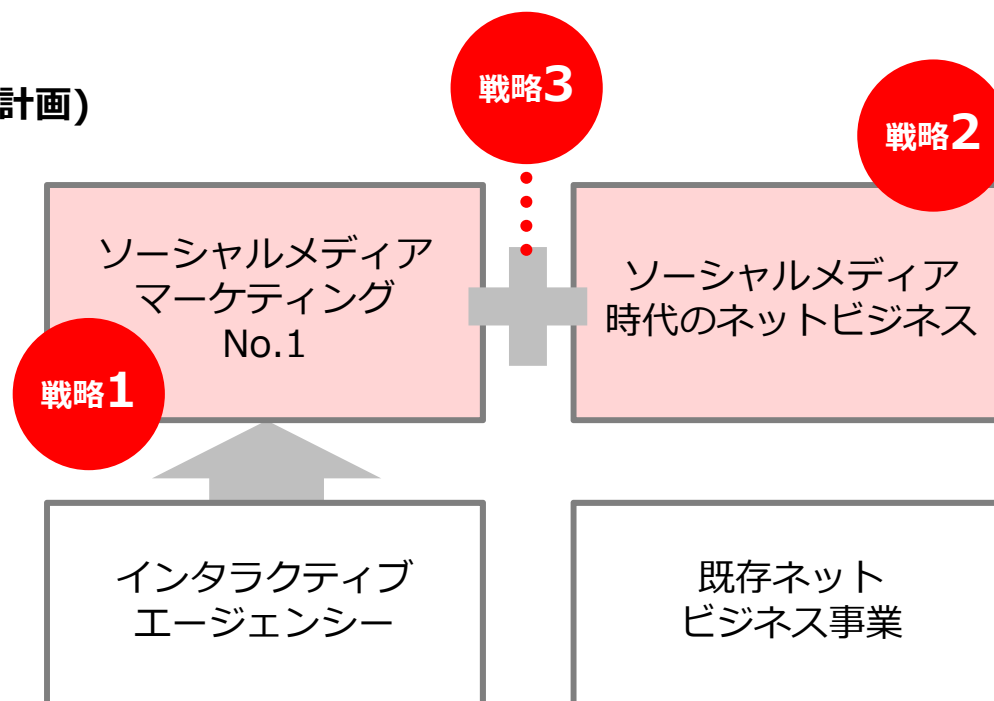
- ・ 大手企業のFacebook活用支援でNo.1になる
- ・ Webマネジメントセンターの運営代行を本格的に展開する

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

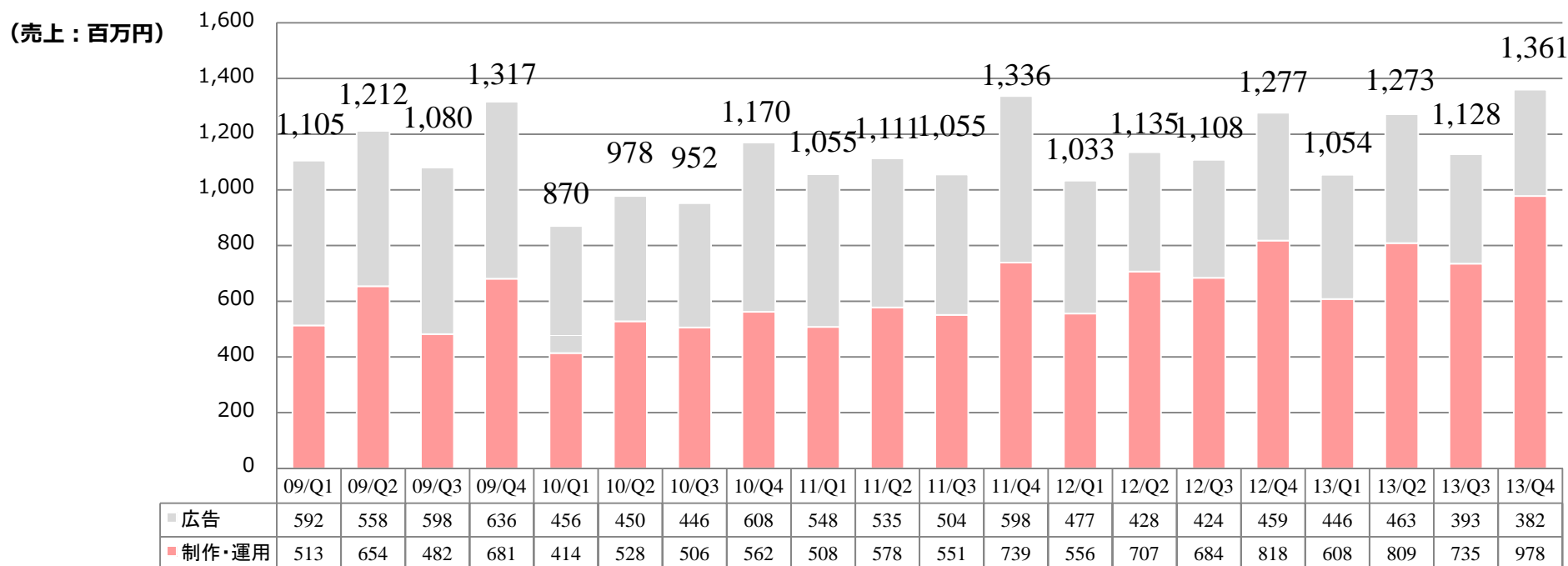
戦略	2013年3月期の取組み
<p>営業・サービス</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ FacebookマーケティングNo.1へ <ul style="list-style-type: none"> ・日本企業初のFacebookの「認定マーケティングデベロッパープログラム（Preferred Marketing Developer program、PMD）」のパートナーに認定 ・コミュニティサイトの構築、企業サイトのソーシャル化等のFacebookインテグレーション案件の拡大 ・Facebookページ運用とFacebook広告の連携により、ファン数・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 <ul style="list-style-type: none"> ・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 <ul style="list-style-type: none"> ・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。 ・Webマネジメントセンター運営代行サービスの顧客専用ブースを設置した「Webガーデン晴海」を開設 ■ 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） <ul style="list-style-type: none"> ・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 通期戦略レビュー<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
<p>マネジメント基盤 の整備</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 稼働管理システムの導入 <ul style="list-style-type: none"> ・ 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 <ul style="list-style-type: none"> ・ 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
<p>人材開発</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ ネットクルー拡大/遠隔地運用のチャレンジ <ul style="list-style-type: none"> ・ 制作/運用拡大に向けて新入社員の積極採用 →ネットクルーは2012年3月末より21名増加 →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

【連結】Q別サービス別売上の推移

- 売上は、四半期の売上高としては2009年以降で最高額。
- 制作・運用売上の中のSMM案件が伸長。制作・運用全体では前年同期比+160百万円の978百万円。
- 広告(SMM広告除く)は前年同期比▲76百万円と減少傾向。



※上記グラフ中の数値は、サービス別売上の合計金額。

※制作・運用はSMM広告を含みます。

【連結】Q別ソーシャルメディア関連売上高の推移

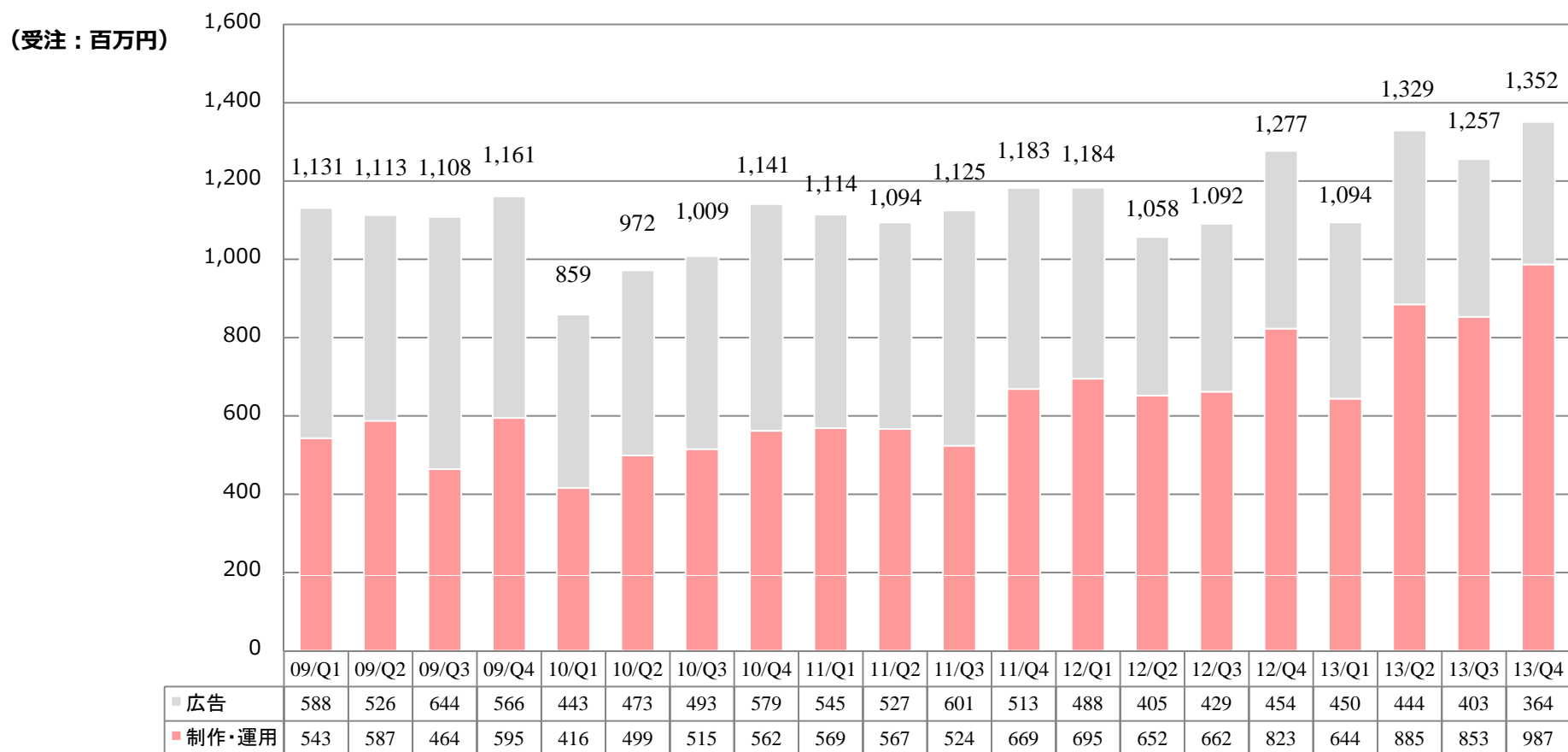
- ソーシャルメディア関連の取引社数は着実に積み上がり前年同期比+12社の66社。
- Facebookインテグレーションの拡大やSMM広告の拡大が進み、ソーシャルメディア関連の売上高は前年同期比+69.6%と引き続き大幅な伸び。



※上記はSMM広告を含みます。

【連結】Q別サービス別受注高の推移

- 13/Q4の受注高は、四半期の受注高で過去最高となる1,352百万円。前年同期比では+5.8%。
- 制作・運用では、既存の運用案件の拡大に加え、SMM広告の受注が順調に拡大し、前年同期比+19.9%の987百万円。



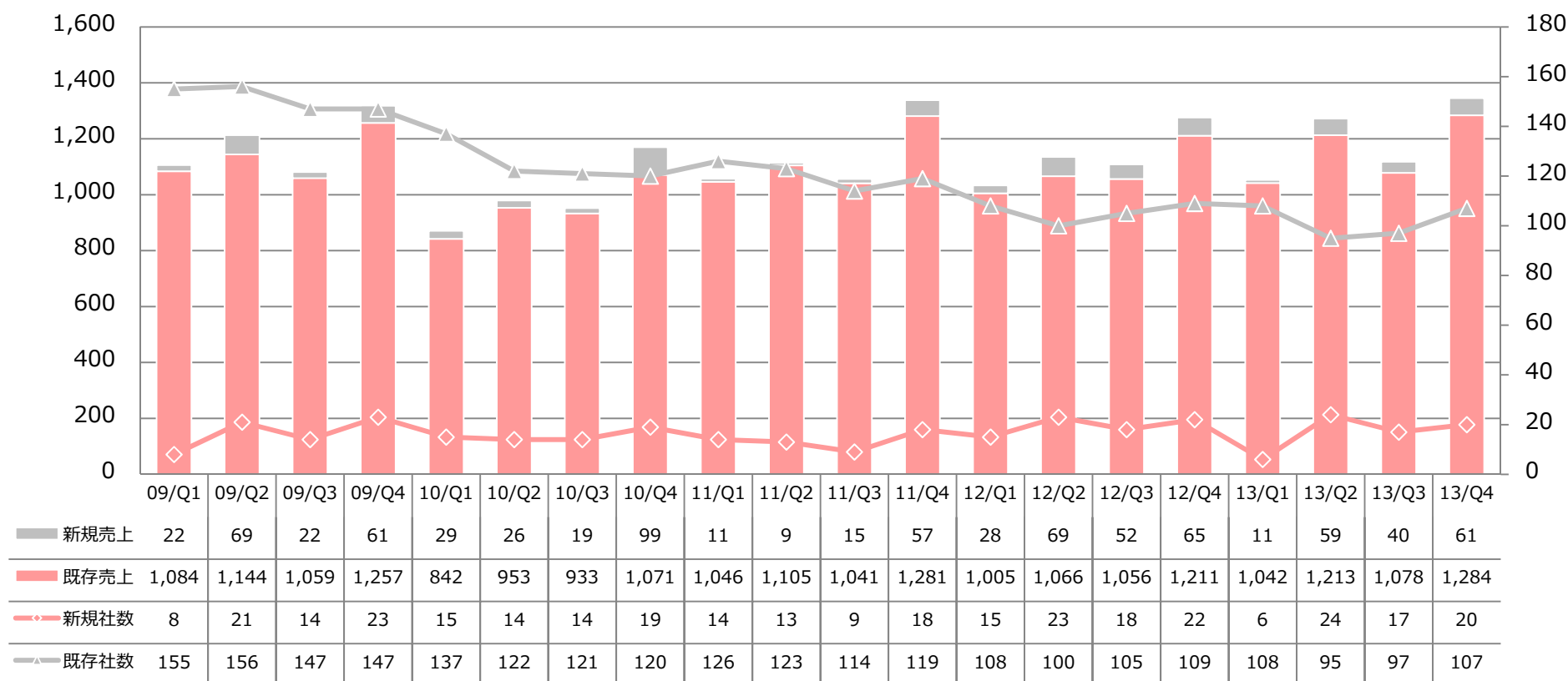
※上記グラフ中の数値は、受注高の合計金額。
 ※制作・運用はSMM広告を含みます。

【単体】Q別新規/既存別の売上高と顧客数の推移

- 既存社数は前年同期比で▲2社となるものの、売上では前年同期比+72百万円と取引の拡大が進む。
- 新規社数は、引き続きナショナルクライアントを中心に堅調に推移。

(顧客別売上：百万円)

(社数)

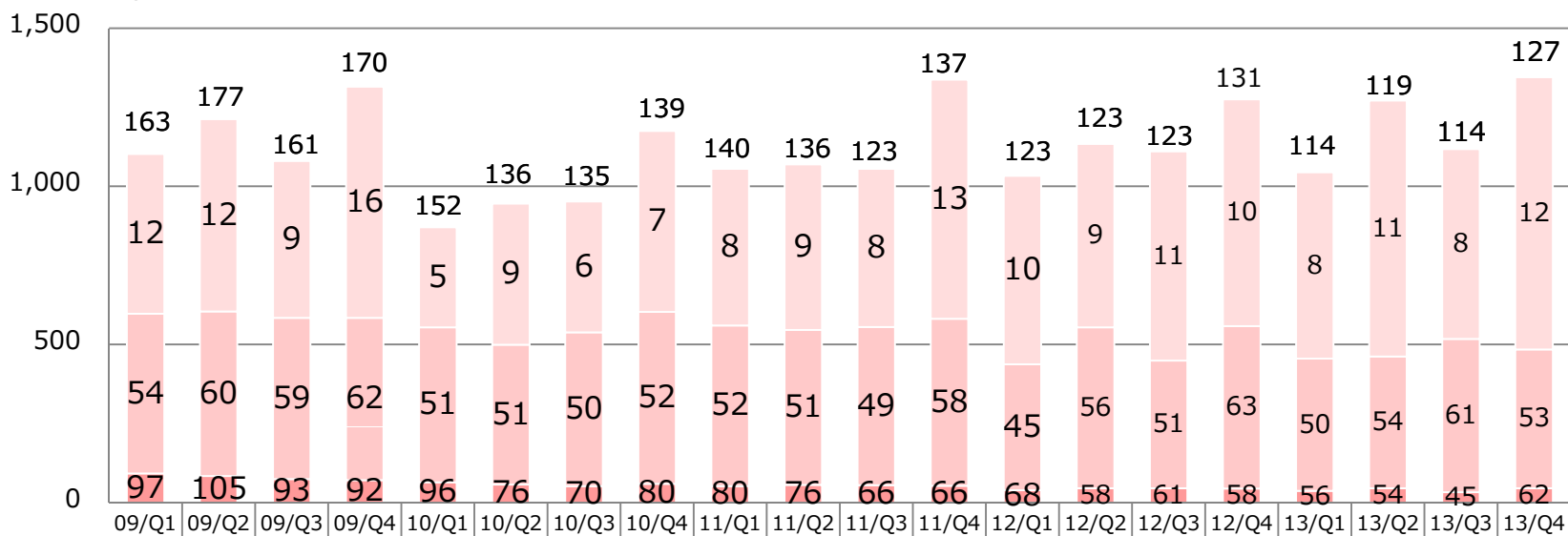


※当該四半期より4四半期間取引のなかった顧客を新規顧客としております。

【単体】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、大口の合計社数は前年同期比+2社、売上は前年同期比+143百万円の861百万円。

(売上：百万円)



■ 売上高25M以上の顧客	505	608	496	731	316	446	414	572	495	523	500	756	596	580	661	717	589	809	600	861
■ 売上高2.5M以上25M未満の顧客	505	520	510	513	490	442	486	544	508	490	500	528	398	509	404	514	418	417	485	439
■ 売上高2.5M未満の顧客	92	84	74	71	64	57	52	59	52	56	55	53	39	45	45	44	37	45	33	45

※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。

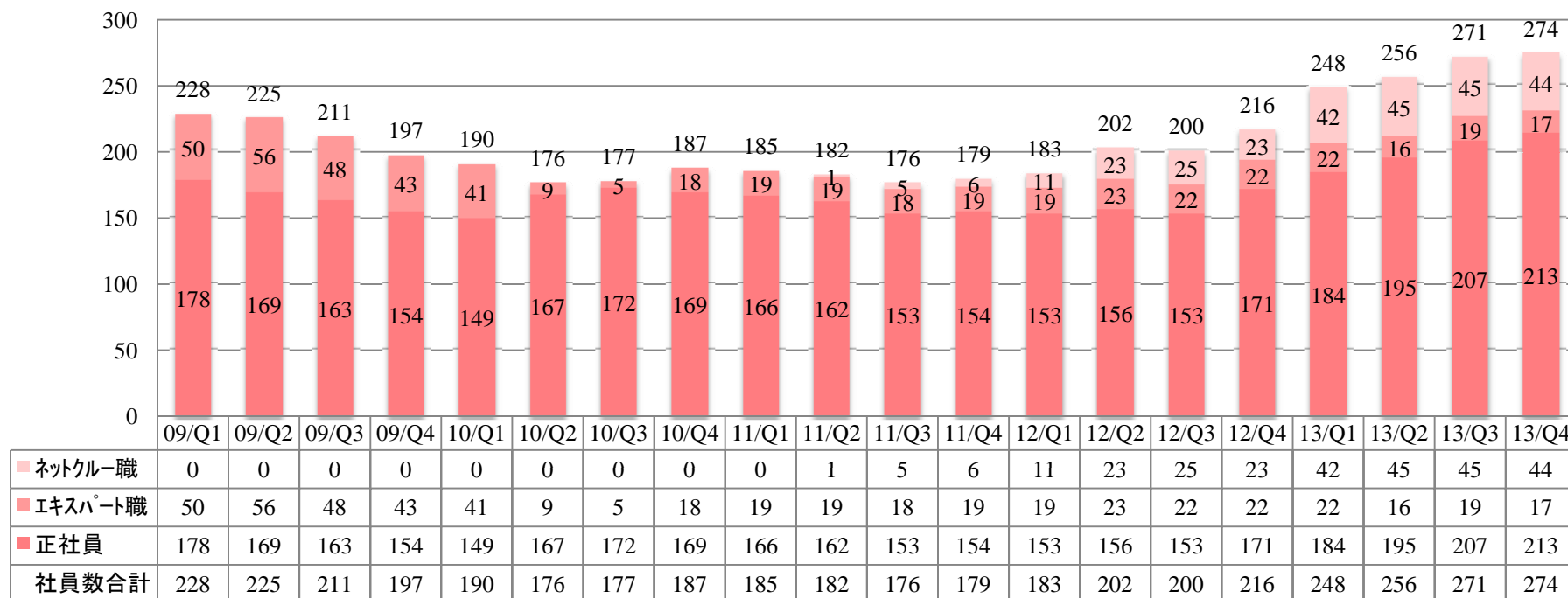
※上記グラフ中の数値は、売上規模別の顧客数。最上段は顧客数の合計。

※上記グラフ中の棒グラフは、売上規模別の売上高。

【連結】Q別社員数の推移

- プロデューサーや技術者の採用が進み、総社員数は前期末比58名増の274名。
- 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21名増の44名。

(人数)



※上表の人数は、期末在籍者数。

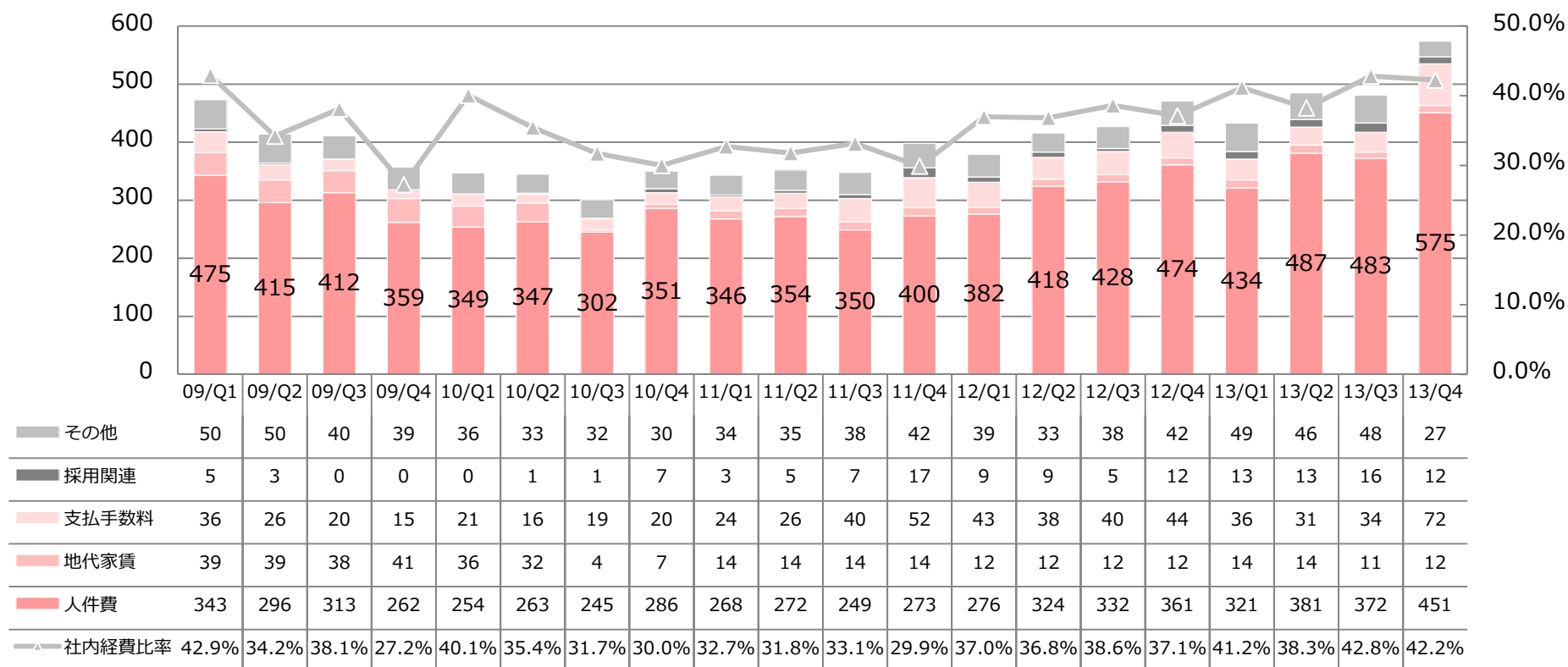
※契約社員を職制によって「ネットクルー」と「エキスパート」に分けております。

【連結】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の結果、人件費は前年同期比+89百万円の451百万円。

(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(13/Q4):配当(初配)の実施予定

- 当社グループは継続的に企業価値の向上に努め、株主に対する長期的かつ総合的な利益還元を行うことを経営の重要な課題の一つだと考えております。今後は、財務体質の強化及び将来の事業拡大に備えるための内部留保の充実を中心に据えながら、経営成績、財政状況を勘案し、総合的な株主への利益還元を実施していくこととし、連結配当性向は20%程度を目標としてまいります。
- 平成 25 年 3 月期につきましては、Facebookマーケティングなどのソーシャルメディア関連売上が順調に成長していること、Web制作運用の中長期的な成長に向けた基盤の整備も同時に進んでいることから、株主の皆様の日頃のご支援にお応えするため、設立以降初めてとなる期末配当を以下の通り実施することを予定しております。

	期末配当金	配当性向 (連結)
25年3月期	4.00円	23.6%

リリース情報 (13/Q4) : Webマネジメントセンター運営代行サービス開始

- 本社移転と併せWebマネジメントセンター運営代行サービスの拠点として「ウェブガーデン晴海」を開設。あわせて、顧客企業専用ブースの第一号企業としてスカパーJSAT株式会社様の専用ブースを開設し、Webマネジメントセンターの運営代行をスタート。
- 公式サイト・Facebookを中心に、総合的にWeb運用の支援を行っております。



リリース情報 (13/Q4) : 株式給付信託制度(M-Life)

- 当社では、すべての社員を経営の主体として位置付ける全員参加型経営を目指しております。その推進に基づき福利厚生施策の一環として、社員の将来にわたる資産形成と、株価や業績との連動性を高め、会社への貢献を社員が実感し、社員の意欲や士気を高めることを目的として退職時に当社株式を給付する株式給付信託(M-Life)を導入致しました。
- 勤続年数や社員の結婚・子どもの誕生などのライフイベントに連動する、メンバーズ独自の仕組みとなっており、能力ある社員が永く働き、長期的に高い成果を出し続けることで、顧客企業への提供サービスの品質向上、さらには株主価値の向上に繋がることを期待しております。



2014年 3月期 業績予想について

- 通期売上は、注力サービスであるWebマネジメントセンター運営代行サービスおよびSMM案件を中心とした制作・運用売上が伸び、当期比+15.8%の見込み。
- 地方拠点の拡大やネットクルー職の増員、社員のスキル育成などの内部リソースの強化や、品質・生産性向上の取り組みにより利益率の改善を図り、営業利益ベースで当期比+58.4%の見込み。

	2013年 3月期 上半期		2014年 3月期 上半期		2013年 3月期 通期		2014年 3月期 通期	
	連結		連結	増減率	連結		連結	増減率
売上高	2,327		2,590	11.3%	4,818		5,580	15.8%
営業利益	74		100	35.0%	195		310	58.4%
経常利益	73		100	35.7%	194		310	59.1%
純利益	35		60	67.6%	97		180	85.0%

參考資料

会社基本情報

株式会社メンバーズ

設立： 1995年 6月

資本金： 773百万円(2013/ 3月期)

代表者： 剣持 忠

社員数： 274名
(2013/ 3月期 契約社員含む)

売上高： 4,818百万円(2013/ 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「BS7799」および国内規格「ISMS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 株式会社コネクタスター設立（当社100%出資による子会社）
- 平成23年7月 株式会社コネクタスター、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）
- 平成24年11月 東京都中央区晴海に本社移転



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