



株式会社 メンバーズ(2130)

**2012年3月期 Q1(4月-6月)
決算説明資料**

2011年8月

代表取締役 剣持忠

<http://www.members.co.jp/>

本資料に記載された意見や予測などは資料作成時点での前提・見通しなどに基づく弊社の判断であり、その情報の正確性を保証するものではありません。経済情勢の変化などの不確定要因により、実際の業績が記載の予測と大幅に異なる可能性があります。

2012年3月期 Q1 決算サマリー

2012年3月期 Q1 戦略サマリー

参考資料

2012年3月期 Q1 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

■ 2012年3月期 Q1売上高 1,033百万円

- 東日本大震災の影響により、広告案件や構築案件減少により前年同期比2.2%減
- 受注高は前年同期比6.1%増の1,183百万円と堅調

■ 2012年3月期 Q1営業利益 41百万円

- SMMの大型受注により営業利益は前年同期比54.3%増と好調



広告

・純広告、リスティング、アフィリエイト広告等

制作・運用

・Webサイト構築/運用、モバイルサイト構築/運用、
スマートフォンサイト構築/運用

SMM

・Facebookページ制作/運用/広告/アプリ開発
・Twitter広告/キャンペーン
・ソーシャルコミュニティ構築/運営
・その他ソーシャルメディア関連サービス等



投資事業

・成長性高いソーシャルメディア事業への投資事業

(単位:百万円)

	12/Q1	11/Q1	11/Q1対比
売上高	1,033	1,057	-2.2%
売上総利益	215	178	+20.8%
(売上総利益率)	20.8%	16.9%	-
販売管理費	173	151	+14.8%
営業利益	41	27	+54.3%
(営業利益率)	4.0%	2.6%	-
経常利益	44	26	+63.2%
当期純利益	35	26	+34.2%

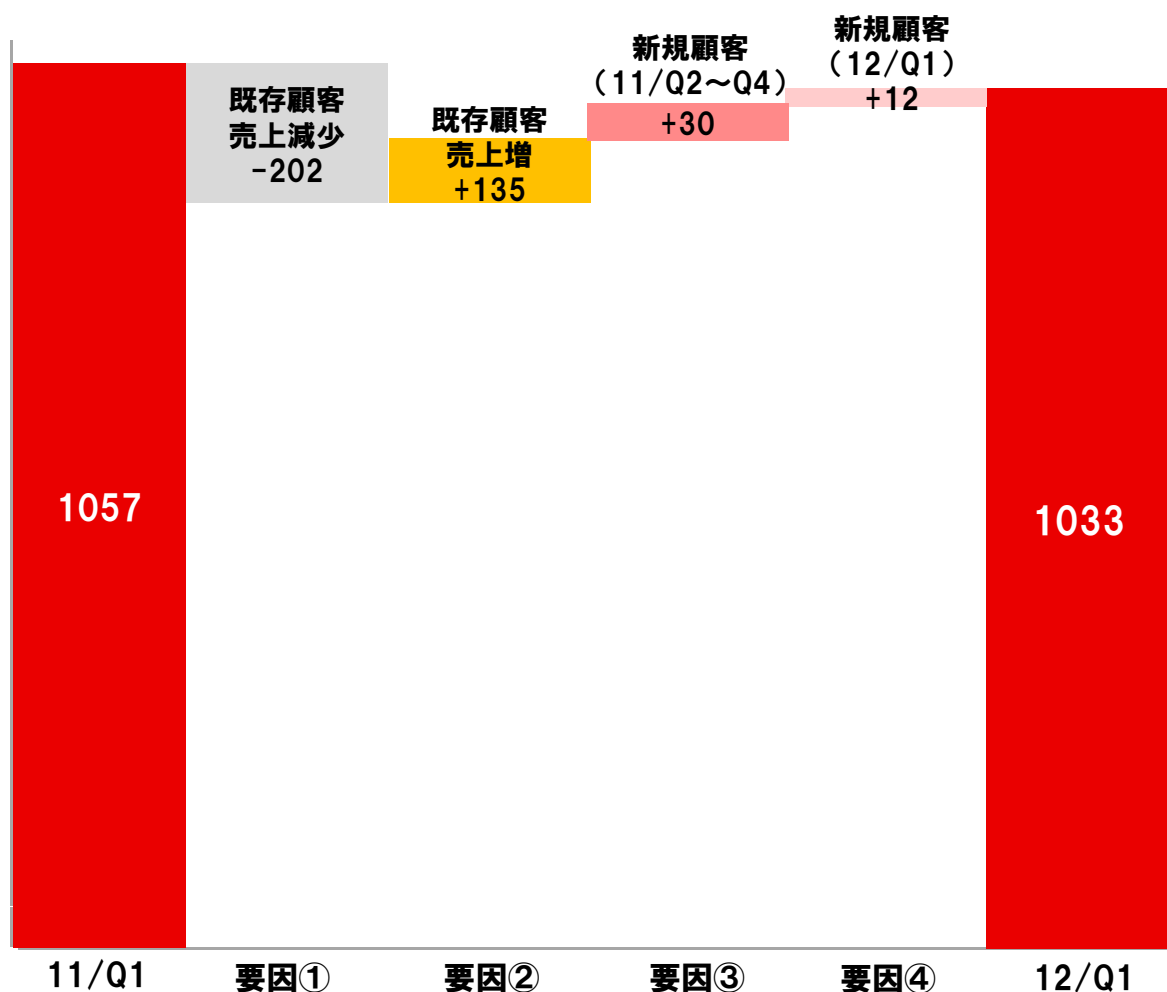
※今期より連結決算となりますので、前期比、昨年同期比等は参考値となります。

連結 売上高の増減要因(前年同期比)

(単位:百万円)

11/Q1	12/Q1	増減	増減率
1,057	1,033	▲24	▲2.2%

(売上高の増減要因)



要因①: 11/Q1に取引のあった顧客において売上減少した顧客45社の売上減少分(▲202)。不採算顧客からの撤退なども含む。

要因②: 11/Q1に取引のあった顧客において売上増加した顧客32社の売上増加分(+135)。前期から重点顧客との取引拡大に取組み、大手顧客を中心に売上を拡大。

要因③: 11/Q2~Q4に新規取引発生した顧客36社の売上増加分(+30)。

要因④: 12/Q1に新規取引発生した顧客13社の売上増加分(+12)。FacebookをはじめとしたSMM案件が増加。

- 12/Q1末の総資産は1,605百万円(前年度末差 101百万円減)、負債は602百万円(同差 138百万円減)、純資産は1,003百万円(同差 36百万円増加)

(単位:百万円)

	11年3月末	11年6月末	増減
流動資産	1,534	1,433	-100
現預金	691	685	-6
固定資産	171	171	0
資産合計	1,706	1,605	-101
流動負債	699	567	-132
固定負債	41	34	-6
負債合計	740	602	-138
純資産合計	966	1,003	+36
自己資本比率	56.5%	62.3%	

受取手形及び売掛金が107百万円減少

買掛金が124百万円減少

※今期より連結決算となりますので、前期比、昨年同期比等は参考値となります。

- 12/Q1における現金及び現金同等物は、6百万円減少し、残高は685百万円

(単位:百万円)

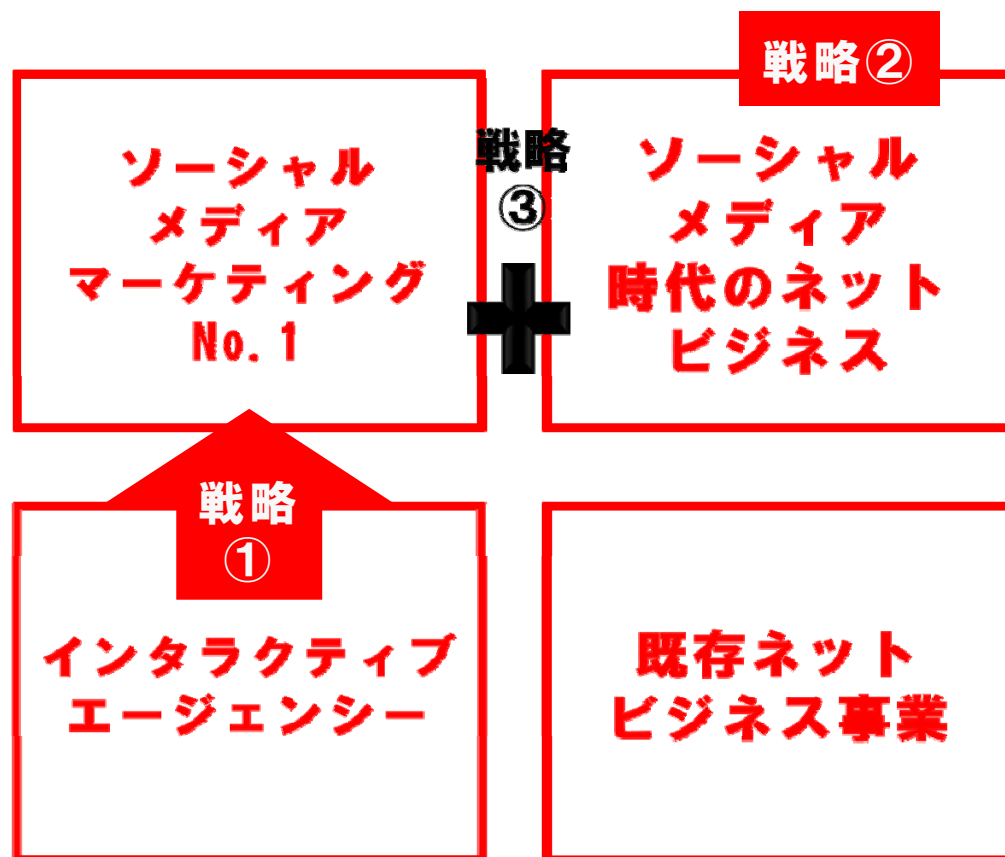
	11/Q1	12/Q1
営業キャッシュ・フロー	△ 50	1
投資キャッシュ・フロー	△ 1	△ 3
財務キャッシュ・フロー	45	△ 4
現金及び現金同等物増減	△ 6	△ 6
現金及び現金同等物期末残高	458	685

売上債権の減少109百万円
税引き前当期純利益44百万円
増加。
仕入債務の減少124百万円

無形固定資産の取得による支出
6百万円。

※今期より連結決算となりますので、前期比、昨年同期比等は参考値となります。

2012年3月期 Q1 戦略サマリー



戦略①FacebookマーケティングNo1

- ・パートナー企業との連携強化
- ・重点顧客を中心にソーシャル化推進しながら拡大路線へ

戦略②ソーシャルメディアビジネスの成功例作り

- ・コネクトスター設立
- ・MANGAful Daysなど自社事業
- ・共同事業(JV)

戦略③融合させ仕組み化

- ・SMM運営ノウハウの確立
- ・SMM運営体制の整備

従来の強み(Webインテグレーション力)にソーシャルメディアビジネスの実績を融合し、大手企業のネットビジネスパートナーとして地位を確立する。

事業コンセプト

「ソーシャルメディア時代をリードし、クライアントと共にビジネスを創造する インターネットビジネスパートナー」

- ◆インターネットビジネスパートナーへのチャレンジ
- ◆メンバーズクオリティの実践
- ◆ソーシャルメディア時代をリードするための体制確立

サービス

- ・Facebookインテグレーションの推進
- ・ソーシャルメディア関連の新サービス開発&提供

営業

- ・新規顧客との接点作り(セミナー等)
- ・先進事例作り
- ・FacebookマーケティングNo.1へ

人材開発

- ・ネットクルー拡大/遠隔地運用のチャレンジ
- ・チャレンジ風土づくり

オペレーション

- ・案件利益率マネジメント
- ・制作運用ルールの徹底
- ・ナレッジシェアの仕組化
- ・全員参加型経営の推進

戦略	Q1の取組み
サービス	■ Facebookインテグレーションの推進 ・Facebookインテグレーション開始 →Facebookページ制作からFacebookインテグレーションへ ※ FacebookインテグレーションとはFacebookの様々な機能を使って自社サイトやキャンペーンにおいて活用し、企業のマーケティング効果の最大化を担っていくためのソリューションです ・Facebookアプリ専任チームの発足 ■ ソーシャルメディア関連の新サービス開発&提供(コネクトスター) ・実名制マンガSNSの「MANGAful days」ベータ版スタート ・株式会社ナガセとジョイントベンチャーの株式会社Studymate設立 →実名制学習SNSの「Studymate」が7月よりスタート
営業	■ 新規顧客との接点構築 ・Facebookインテグレーションセミナーの実施 → 11/Q4と比較してslideshareのPV数は106 %、Webサイトアクセス数は111%と順調に増加 ・ナショナルクライアントのFacebookページ制作受注増加 ■ FacebookマーケティングNo1のメンバーズとして認知拡大へ ・Facebookの公式発表情報を国内向けにいち早く発信(シェア)する「Facebook Integration Express」開始



MEMBERS

POWER
to the
PEOPLE
f30

株式会社ナガセとのジョイントベンチャーで実名制学習SNSの「Studymate」スタート page13

<http://studymate.jp/>

Study
mate

友達と一緒になら、勉強もがんばれる。

勉強の様子を友達が見ているから、やりきれる。
友達のがんばりが伝わるから、自分もがんばれる。
友達と一緒に、勉強をはじめよう！

※ご利用にはFacebookのアカウントが必要です。Facebookのアカウント作成はこちら

f Facebook IDでログイン

Studymateの使い方

STEP 1 まずは、友達とつながる
一緒に勉強をがんばる友達を誘って、始めましょう！
※Facebookの中で友達であることが必要です。

STEP 2 勉強プランをセットする
勉強プランの中から、友達と一緒にやりたいプランを選んでセットしましょう。プランは自分で作ることもできます。

STEP 3 友達に向けてつぶやく・宣
勉強の進み具合をつぶやくします。「やぞ！」宣言や「やったぞ！」報告をすなはちメールが届きます。あなたの力を友達に貸してもらいましょう！

利用規約
当サイトは、株式会社ナガセと株式会社コネクタスターの合併会社である株式会社Studymateによって運営されています。
© Studymate Co., Ltd. All right

Study

勉強プランを追加しよう！
プランを追加する

Hirano Kazuhiro
まだ目標が設定されていません。
今すぐ目標を設定しよう！

Tsukamoto Hiroshi on 「英語学習サービス「Know」を毎日やる」
昨日、やろうと思ったけど、道端みぎみぎとデスノートに時間を奪われたため、今日からやります。
2011年08月03日 10:45 @ Good!

Eguchi Nanaco on 「英語学習サービス「Know」を毎日やる」をやろぞ！
おねむだけだよ。ビール飲まなかったもんねっ！
2011年08月03日 00:08 @ Good!

Tsukamoto Hiroshi on 「英語学習サービス「Know」を毎日やる」
なんか、イコマンさんに強引に勧誘され、とりあえず無料の5回分だけやってみることにしました。というわけで、今日の夜からCore1000にチャレンジします。
2011年08月02日 16:29 @ Good!

Eguchi Nanaco on 「英語学習サービス「Know」を毎日やる」をやろぞ！
それはうんと嬉しいね。
2011年08月02日 07:38 @ Good!

Eguchi Nanaco on 「英語学習サービス「Know」を毎日やる」をやったぞ！
きのうやったぞ思い出したもん。そして朝もやったもんっ。
2011年08月02日 07:37 @ Good!

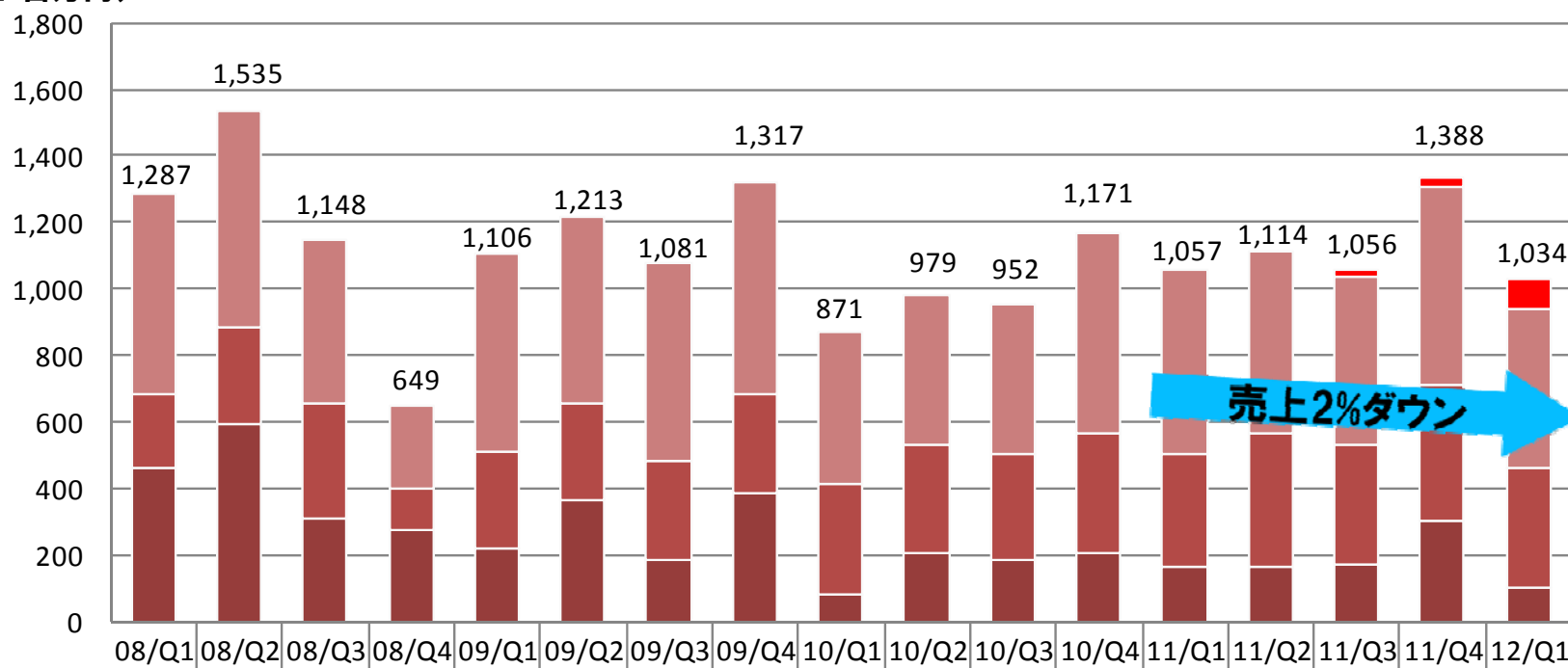
Kanou Masehiro on 「Smart.fmのTOEIC対策」をやろぞ！
ということで2セット今日もやるかー。
2011年08月02日 07:14 @ Good! @ Good!

- ◆ プロジェクトF30第2弾。FacebookベースのSNS
- ◆ 子会社のコネクタスターが進学塾運営大手ナガセとジョイントベンチャーを7月に設立
- ◆ 学習に取り組む人々を対象に、友だち同士が刺激を与え合う、励まし合うことで学習意欲の維持・向上をサポートすることを目的としたコミュニティサイト

戦略	Q1の取組み
人材開発	■ネットクルー拡大/遠隔地運用のチャレンジ ・ネットクルー採用の拡大。11/Q4と比べ5名が純増 ・仙台サテライトオフィス開設へ
オペレーション	■案件利益率マネジメント ・案件別利益改善実施 ■品質ルールの策定&監査 ・制作/運用案件のルール作成及び専門部署による品質監査の実施 ■ナレッジシェアの仕組化 ・ナレッジシェアの向上のためアーカイブの作成及びコミュニケーションツールの導入 ■全員参加型経営の推進 ・持ち株会加入率向上のため社内説明会の実施 →株主としての会社ビジョンの共有

- 震災影響もあり11/Q1比で広告売上は14%減、構築売上は40%減
- SMM売上は11/Q4と比べ約3倍の売上高96百万円と増加したため、総売上高は11/Q1と比べ2.2%減とほぼ横ばい

(売上:百万円)

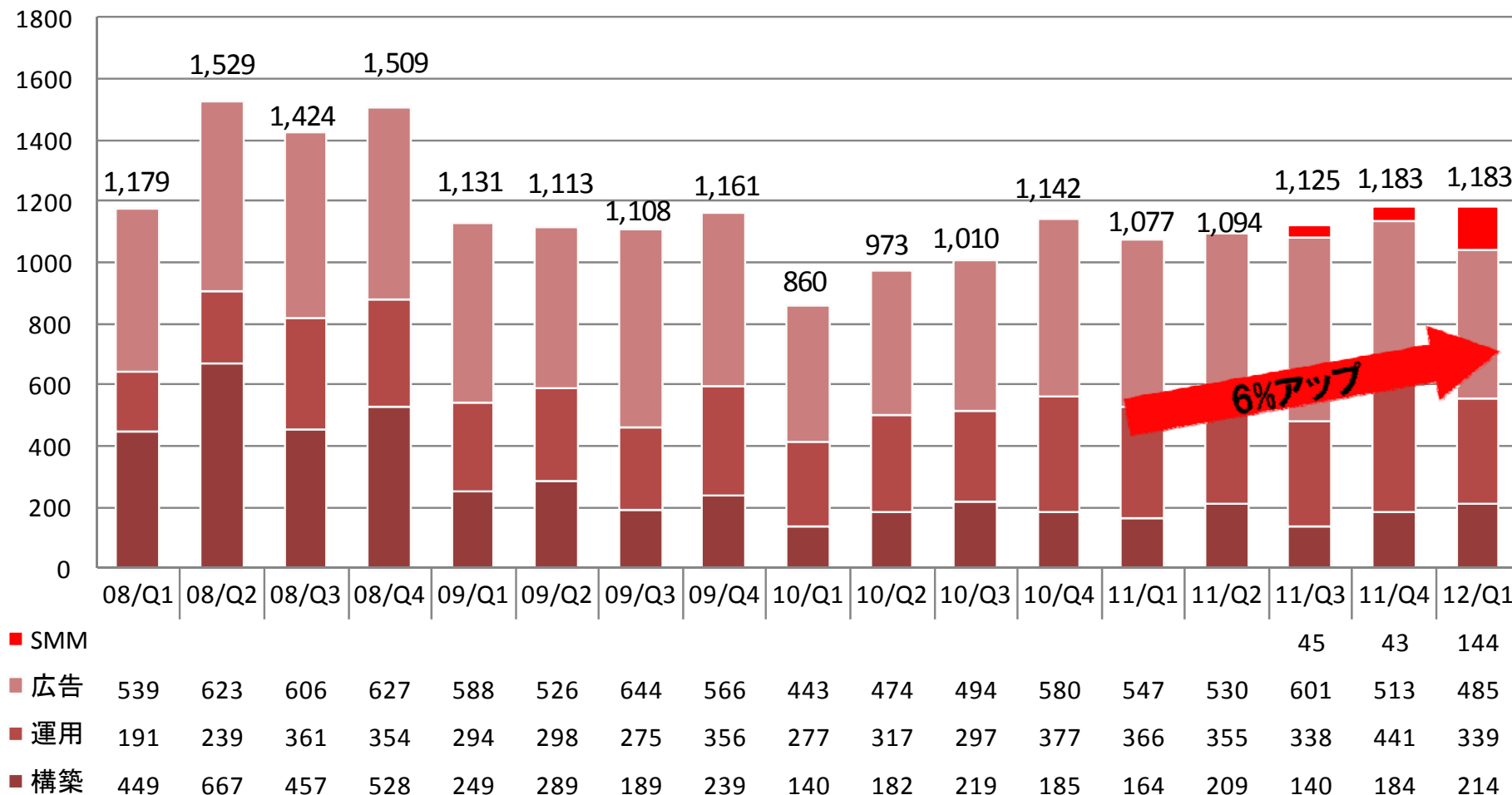


■ SMM															21	31	96
■ 広告	601	651	495	251	592	558	598	636	456	450	446	608	552	547	504	598	476
■ 運用	225	292	342	124	292	292	299	295	335	320	318	356	339	397	360	406	360
■ 構築	461	592	311	274	221	362	183	386	79	208	188	206	164	167	170	301	100

※上記グラフ中の数値は、サービス別売上の合計金額。

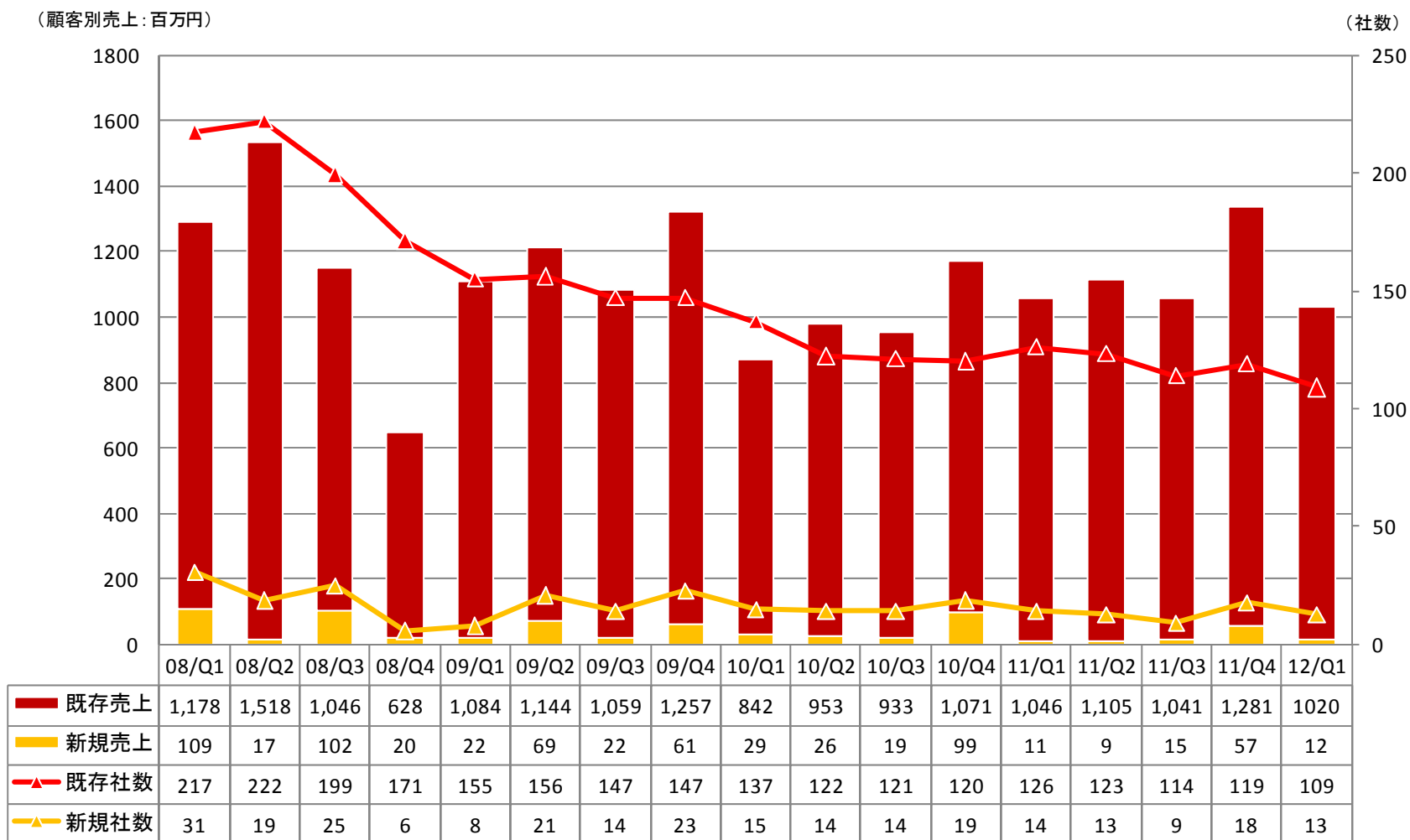
■ FacebookをはじめとしたSMM案件の受注も11/Q4比で約3倍と好調に推移し前年同期比6%増の1,183百万円

(受注:百万円)



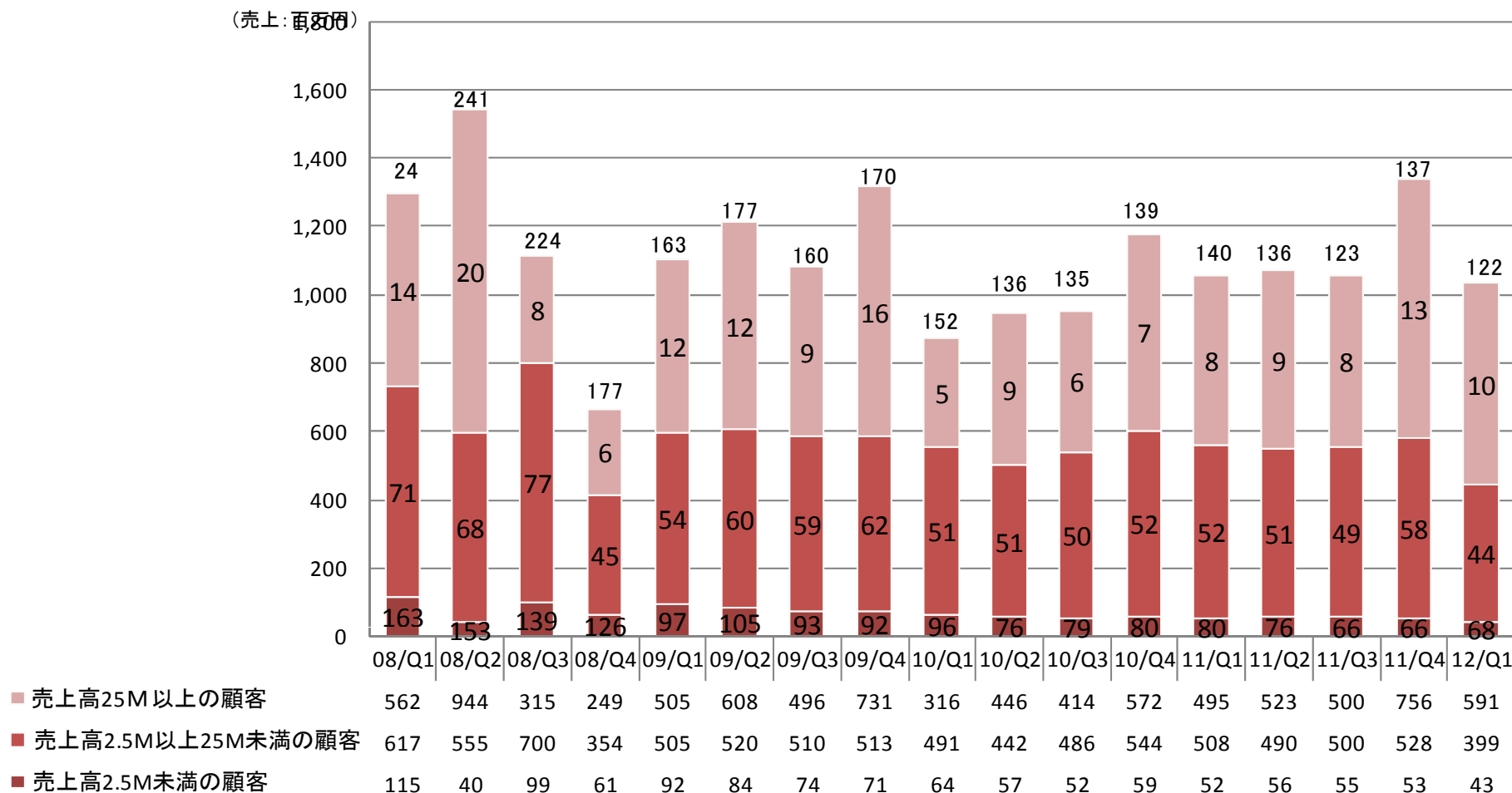
※上記グラフ中の数値は、受注高の合計金額。

- 12/Q1の既存顧客は109社。震災影響などにより売上高2.5%減少の1020百万円
- ナショナルクライアントのFacebook案件などで新規顧客13社、新規売上が12百万円



※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。

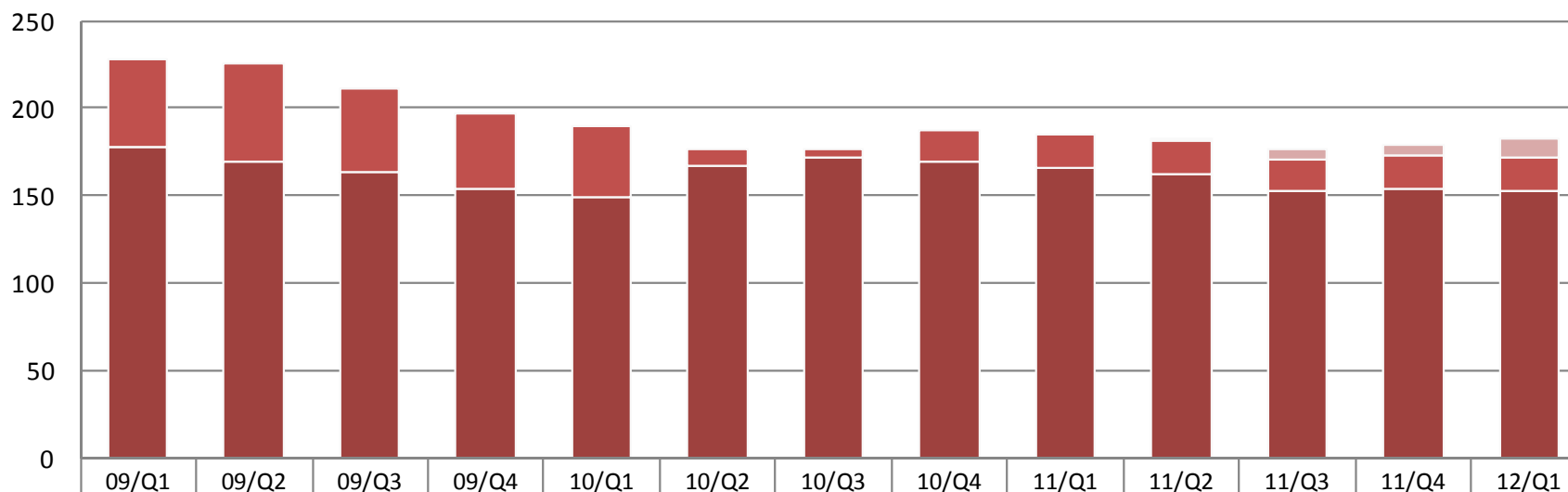
- 12/Q1の顧客数は122社(11/Q1▲18社)。売上高25M以上の大口顧客数は10社(前年同期差+2社)、売上高は591百万円(同差+96百万円)



※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。

■ Web運用サービスの安定拡大を担う「ネットクルー職」の採用を継続し11名に増加

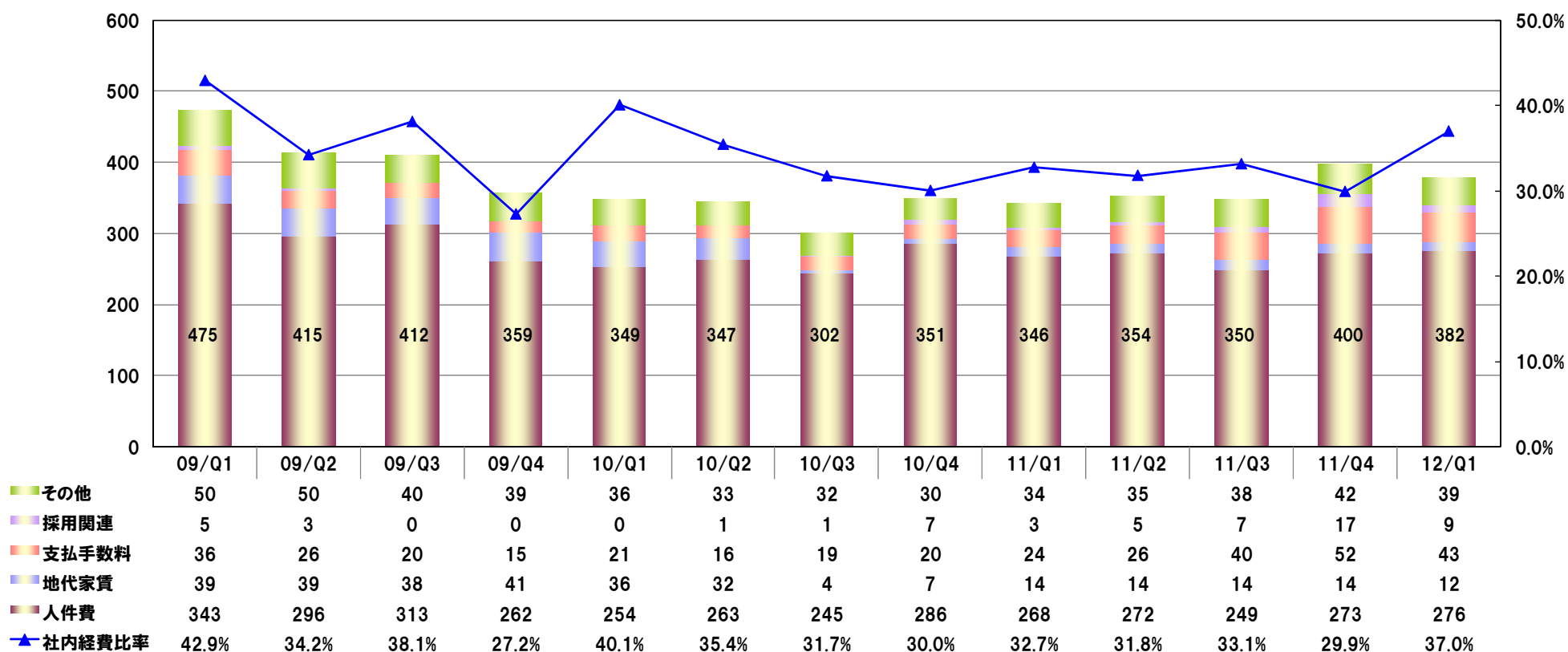
(人数)



※上表の人数は、期末在籍者数。

- 11/Q1に比べ社内経費比率が37.0%と4.3ポイント増。派遣社員の増加により支払手数料が21百万円増。中途採用や人材育成などに投資した結果、12/Q1の社内経費は36百万円増の382百万円

(単位:百万円)



※「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。

企業向けFacebookページアプリケーション 開発専任チーム発足

企業にとってFacebookマーケティングが不可欠なものになるなか、企業向けのFacebookページのアプリケーション開発に特化した専任チームを新設のソーシャルメディアインテグレーション部門内に設立。専任チームFacebookページ向けのアプリケーションを日本企業の要望に合わせてオーダーメイド型で開発。

Facebookの公式発表情報を国内向けに いち早く発信(シェア)する 「FacebookIntegration Express」開始！ ～日本でのFacebook普及を推進～

Facebookをマーケティングに活用するにあたり、日々更新され変化するFacebookの最新の情報をチェックし、取得することは大変重要なポイントになっています。最新の機能や情報はFacebookが提供するページ情報や、公式ブログより英語で提供されており、社内ではスタッフが日本語に翻訳し、社内でも共有、ソリューション開発や提案活動などに活用しておりますが、今回この情報を社内に閉じることなく、「Facebook Integration Express」として広くシェアします。

被災者雇用の拠点として 仙台サテライトオフィス開設 ～被災地での直接雇用による長期的な 復興支援をめざす～

3月に発生した東日本大震災の被災地である仙台にサテライトオフィスを開設し、被災者の方を直接雇用することを決定しました。長期的かつ継続的に震災復興に貢献するため被災者の方を現地で雇用することが重要だと考えその拠点として仙台サテライトサイトオフィス開設を決定した次第です。

節電対応策及びサマータイムの実施

夏の東京電力管内での電力供給不足に対応するため、グループ全体で節電に取り組んでおります。消費電力削減のため、夏季に向け就業時間を8時始業へ。

その他節電対策としてエアコン設定温度の調整やスーパークールビズの推奨、照明の取り外し、不使用電子機器の電源オフ徹底など節電対策の積極的な取り組みを推進



The screenshot displays the Facebook profile of GDO (GolfDigest Online). The page includes a cover photo of a golf course, a profile picture with the GDO logo, and a navigation menu on the left. The main content area features several posts:

- A post titled "GDO (GolfDigest Online) ▶ リニューアルキャンペーン情報!" (GDO (GolfDigest Online) ▶ Renewal Campaign Information!) with a blue banner encouraging users to click "いいね!" (Like!) to get the latest information.
- A post titled "GDO (GolfDigest Online) ▶ 大喜利キャンペーン情報・Facebook賞投票開始!" (GDO (GolfDigest Online) ▶ Big Joke Campaign Information・Facebook Award Voting Starts!) with a blue banner for the "第2弾 Facebook賞 投票開始!" (2nd Facebook Award Voting Starts!).
- A post titled "GDO (GolfDigest Online) ▶ 20,000名の方が参加すると日産ラフェスタ ハイウェイスターが当たる!" (GDO (GolfDigest Online) ▶ 20,000 people participate and a Nissan Lafesta Highway Star will be won!).
- A post titled "GDO (GolfDigest Online) ▶ プレゼントラリーキャンペーン 7月11日より始まりました!" (GDO (GolfDigest Online) ▶ Present Rally Campaign Starts from July 11!).

The right side of the image shows a detailed view of the "第2弾 Facebook賞 投票開始!" campaign, including the voting rules and the prize (Panasonic Alkaline Ion Water Purifier TK7208P).

- ◆ ゴルフ・ダイジェスト・オンライン様のFacebookページ開設/キャンペーンを支援
- ◆ ソーシャルメディアの特性を活かし、コミュニケーションを活性化させる仕組みとして様々なキャンペーンを展開

<http://www.facebook.com/pasona>



PASONA (パソナ) ▶ シゴトの効率化術~投票編~

| あなたの仕事術、教えてください! |

スゴイスゴイ!

シゴトの効率化術

投票キャンペーン

できるあの人は、こんなサイトを活用してる!
今すぐチェックして気に入ったサイトに投票してね!

デキル
ビジネスマンの
必需品

仕事効率化グッズ
iPad2を
抽選でプレゼント!

テーマにそって毎週、更新される
「シゴト効率化術」満載のWebサイトリンク集です!
投票して、豪華プレゼントをGETしよう!

キャンペーン期間
6月30日~8月4日

今週の
テーマ

「PC業務全般」に関するスゴイ! Webサイト

あなたが「いいね!」「役に立つ!」と思うサイトに
ボタンを押して、投票してください。

- ◆ パナソニック様のFacebookページ制作・運用を支援
- ◆ ユーザーとのコミュニケーションが難しい職種ではあるが、独自のキャラクターを使うことで高いエンゲージメント率を維持

メンバーズFacebookインテグレーションセミナー ～リサーチからプロモーションまで、Facebook活用戦略～



- ◆ 300人規模の大型セミナーを開催
- ◆ Facebookページを作るだけでなく、既存メディアや自社Webサイトを今後どう活用していくか、ソーシャルメディアマーケティングの活用事例をクライアントのパネラーと共に発信したセミナー

フェイスブックインパクト ～つながりが変える企業戦略～ 宣伝会議



- ・当社執行役員 原裕が執筆に参加
- ・Facebookの実用本が広く出版されていく中で、Facebookがもたらす「つながり」をもとに今後のマーケティングがどのように変化していくのかを実践の中で紹介

参考資料

株式会社メンバーズ

設立: 1995年6月

資本金: 771,275千円(2011/3月期)

代表者: 剣持 忠

社員数: 179名(契約社員含む)

売上高: 4,566,353千円(2011/3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 |

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

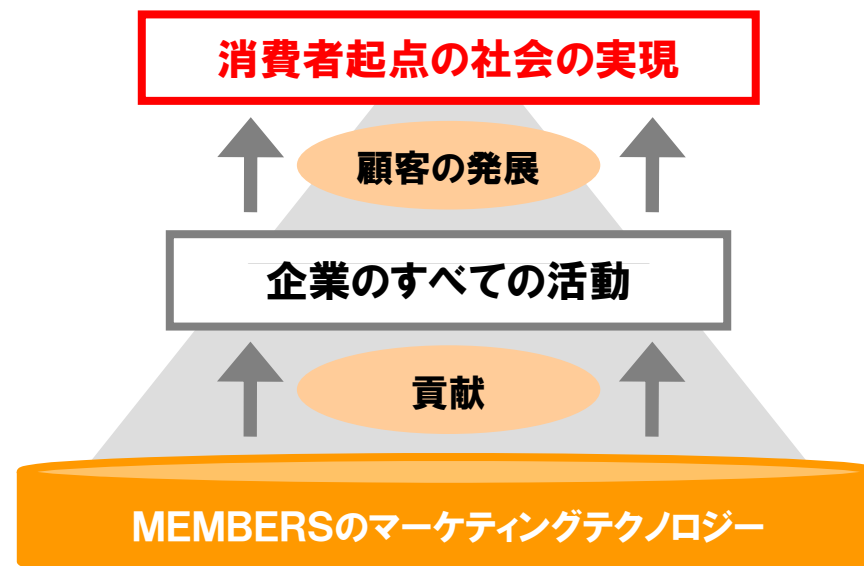
自立的、主体的に、新しい分野に果敢に挑戦し続ける

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。



Members, the Internet Business Partner !

**ソーシャルメディア時代をリードし、
クライアントと共にビジネスを創造しよう**