



株式会社 メンバーズ(2130)

2013年3月期 Q3 決算説明資料

2012/10 - 2012/12

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 Q3 決算サマリー

■2013年3月期 Q3 戦略サマリー

■参考資料

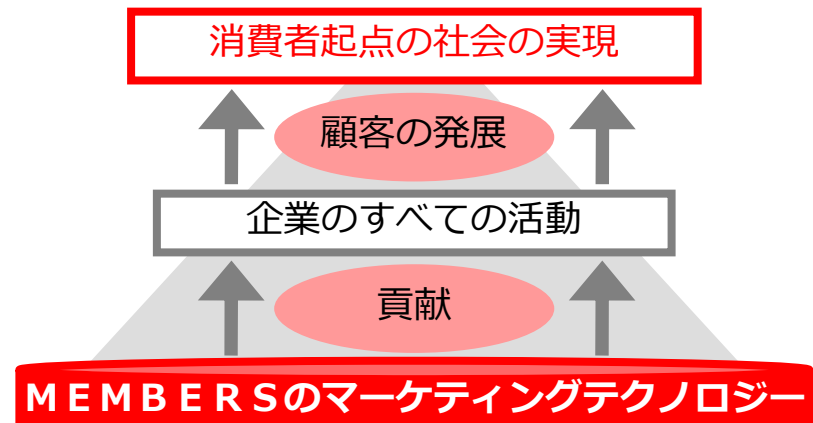
経営理念・ビジョン

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 Q3 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 Q3 連結決算サマリー

■ 2013年3月期 Q3累計 売上高 3,456百万円

- 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+5.4%の伸び。

■ 2013年3月期 Q3累計 営業利益 106百万円

- 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+14.1%
- 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▲47百万円。
- 特別損失は本社移転に伴う18百万円を計上。

(単位：百万円)

	13/Q3累計	12/Q3累計	前年同期比
売上高	3,456	3,278	+5.4%
売上総利益	806	707	+14.1%
(売上総利益率)	23.3%	21.6%	-
販売管理費	700	553	+26.5%
営業利益	106	153	-30.7%
(営業利益率)	3.1%	4.7%	-
経常利益	105	179	-41.1%
税金等調整前四半期純利益	87	179	-51.4%
法人税等	42	1	+2177.3%
四半期純利益	45	177	-74.6%

連結貸借対照表概要

- 固定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。
売掛金の減少等により流動資産が減少し資産合計は前期末比▲74百万円。
- 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。
負債合計は前期末比▲142百万円。
- 自己資本比率は前期末比+5.0ポイントの62.0%。

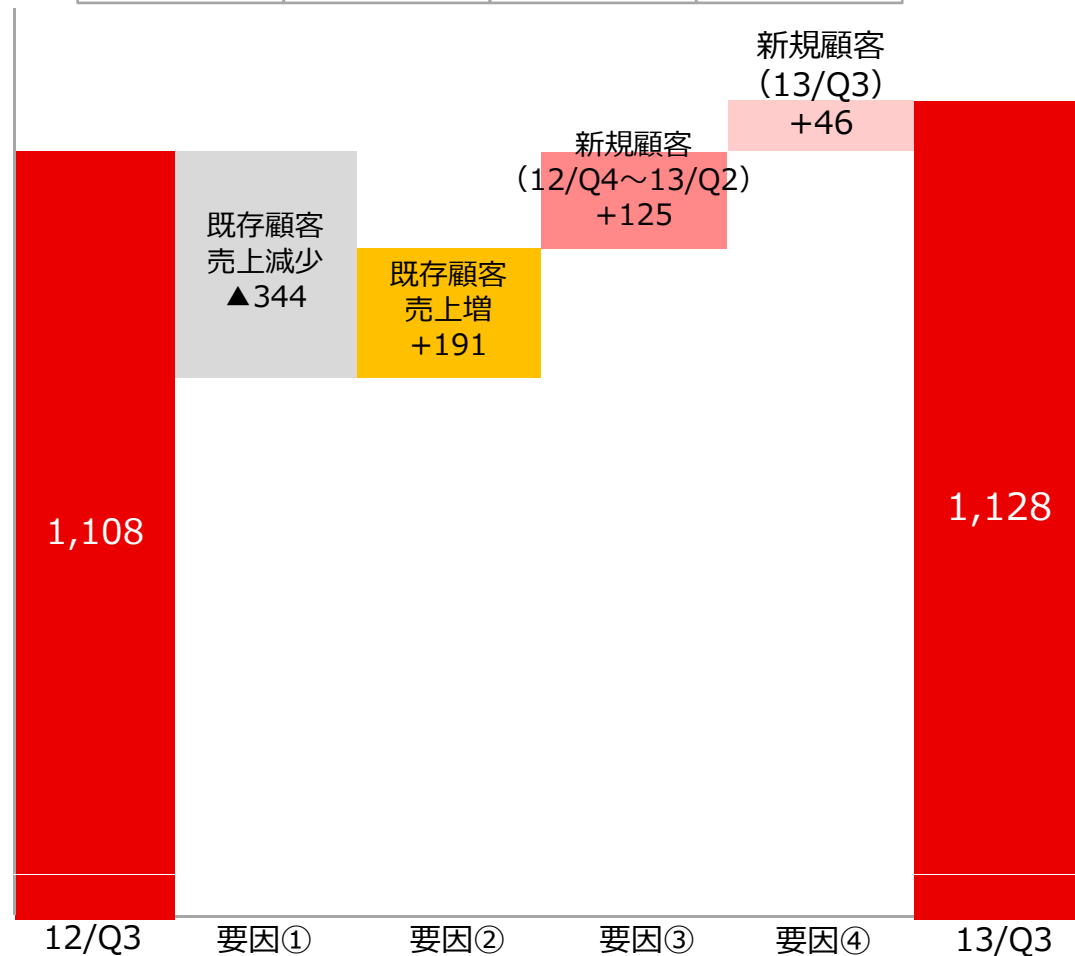
(単位：百万円)

	12年12月末	12年3月末	増減
流動資産	1,880	2,061	-181
現預金	981	1,027	-45
固定資産	272	165	107
資産合計	2,152	2,226	-74
流動負債	769	928	-159
固定負債	40	23	16
負債合計	809	952	-142
純資産合計	1,342	1,274	68
自己資本比率	62.0%	57.0%	-

13/Q3連結 売上高の増減要因(前年同期比)

(単位：百万円)

12/Q3	13/Q3	増減	増減率
1,108	1,128	20	+1.8%



(売上高の増減要因)

- 要因①：12/Q3に取引のあった顧客の中で売上が減少（▲344）した顧客87社の減少要因は、広告案件、小口のスポットの制作案件の減少によるもの。
- 要因②：12/Q3に取引のあった顧客の中で売上が増加（+191）した顧客24社の増加要因は、facebook関連の売上や運用案件の増加によるもの。
- 要因③：12/Q4～13/Q2の間で新たに取引が発生した顧客29社の売上増加要因（+125）は、主に、Facebookインテグレーション案件の拡大によるもの。
- 要因④：13/Q3に新たに取引が発生した顧客20社の売上増加要因（+46）は、facebook関連を含む新規構築案件の増加によるもの。

2013年3月期 Q3 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

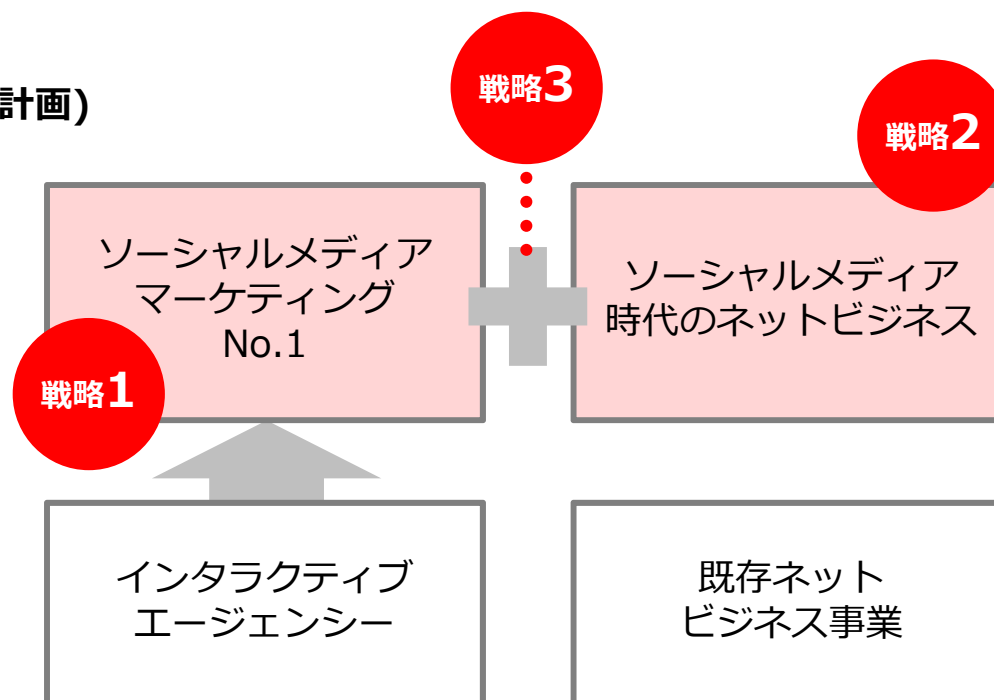
- ・ 大手企業のFacebook活用支援でNo.1になる
- ・ Webマネジメントセンターの運営代行を本格的に展開する

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

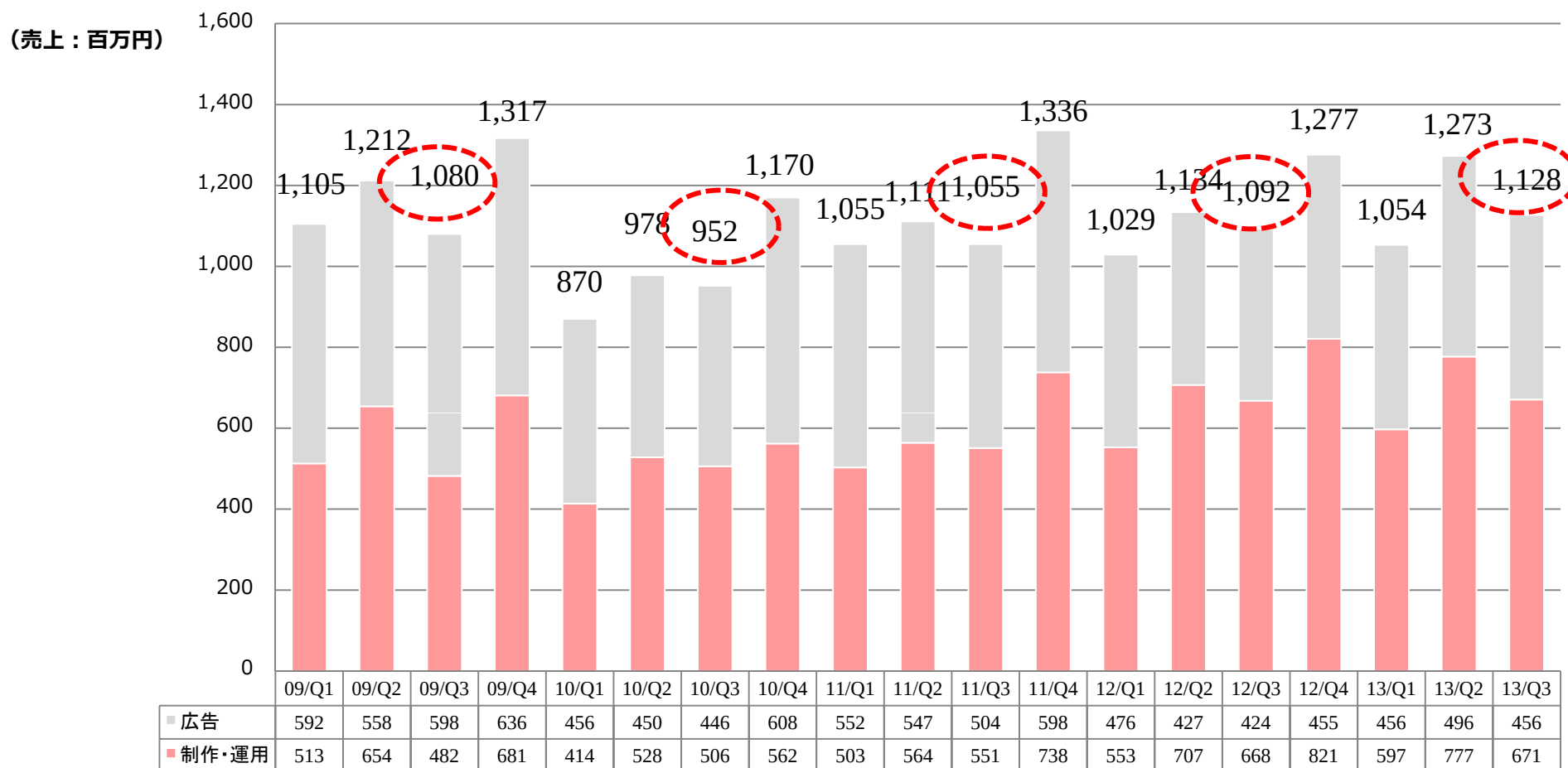
戦略	2013年3月期の取組み
営業・サービス	■ FacebookマーケティングNo.1へ ・日本企業初のFacebookの「認定マーケティングデベロッパープログラム（Preferred Marketing Developer program、PMD）」のパートナーに認定 ・コミュニティサイトの構築、企業サイトのソーシャル化等のFacebookインテグレーション案件の拡大 ・Facebookページ運用とFacebook広告の連携により、ファン数・エンゲージメント総量を拡大させる運用ノウハウの開発 ■ スマートフォン・タブレットPCに注力 ・スマートフォン・タブレットPCに特化した専門部署の設置 ■ 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。 ・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） ・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 Q3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 →ネットクルーは前期末より20名増 →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、Q3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・運用全体では前年並みの671百万円。



※上記グラフ中の数値は、サービス別売上の合計金額。

【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14社増の57社。
- Facebookインテグレーションの拡大やFacebook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81.3%増と大幅な伸び。

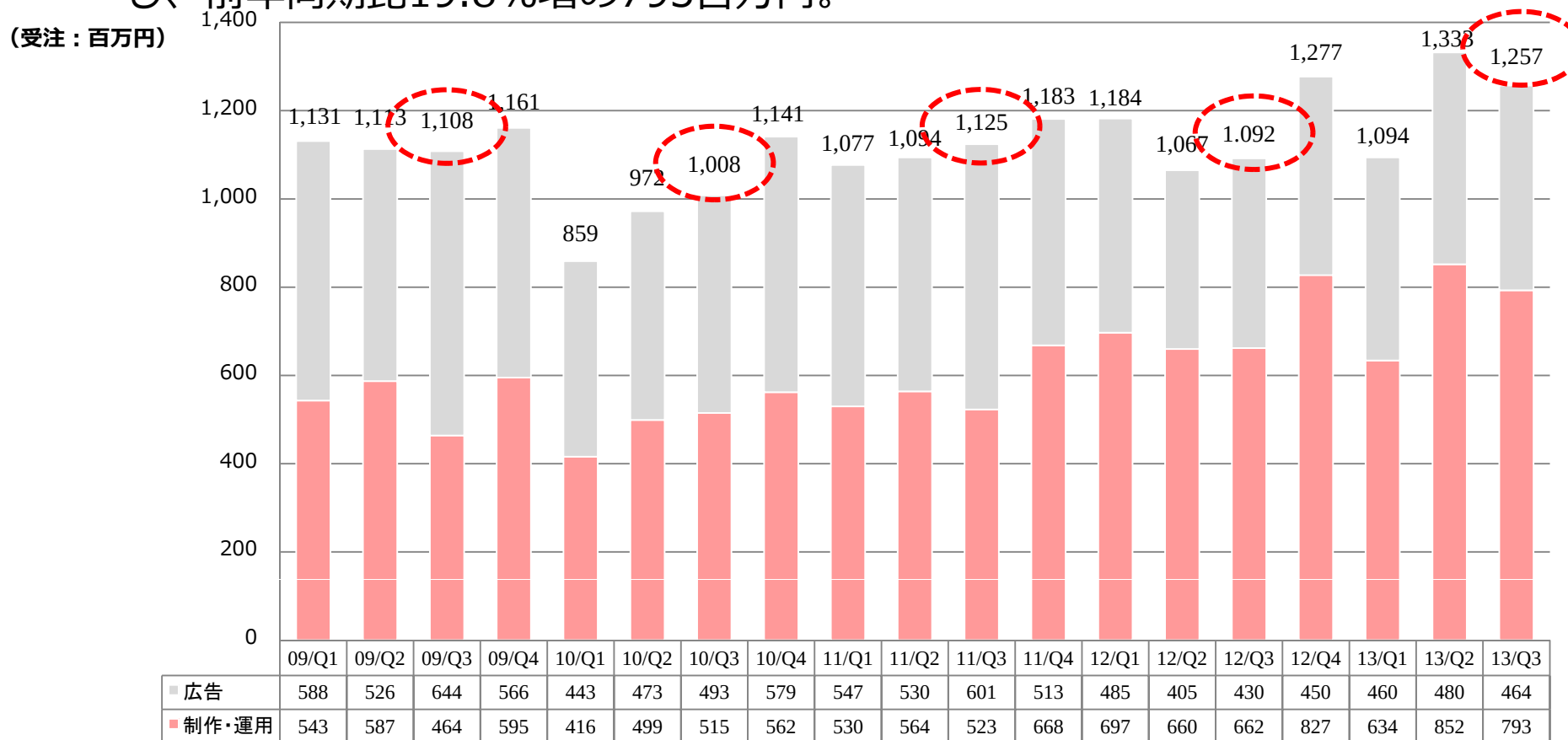


※上記はSMM広告を含みます。

※当該四半期よりソーシャルメディア関連売上の区分を以前のものより変更しております。

【連結】Q別サービス別受注高の推移

- 13/Q3の受注高は、Q3の受注高では過去最高になる1,257百万円。前年同期比では16.8%増。
- 制作・運用では、既存の運用案件の拡大に加え、SMM関連の受注が順調に拡大し、前年同期比19.8%増の793百万円。



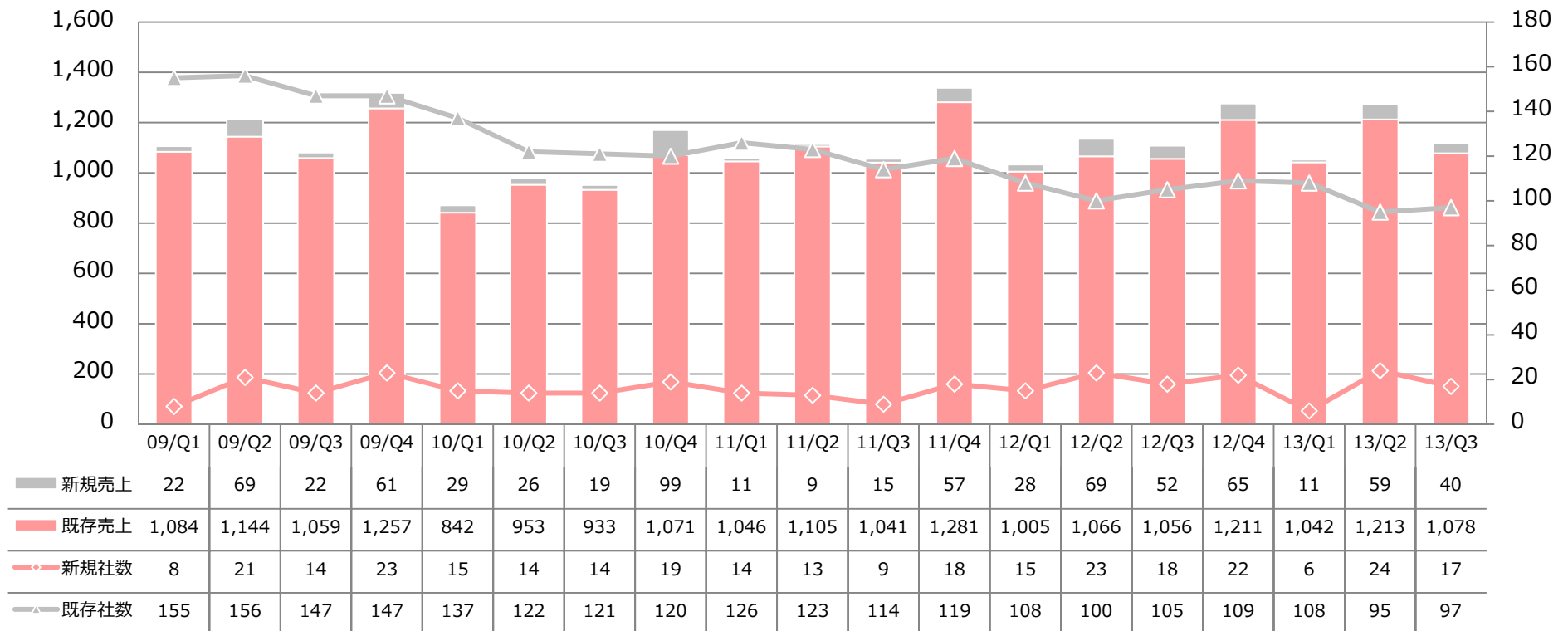
※上記グラフ中の数値は、受注高の合計金額。

【単体】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、小口顧客が減少したため、既存社数は前年同期比で8社減少。既存売上は、前年同期比2.2%増の1,078百万円。
- 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)

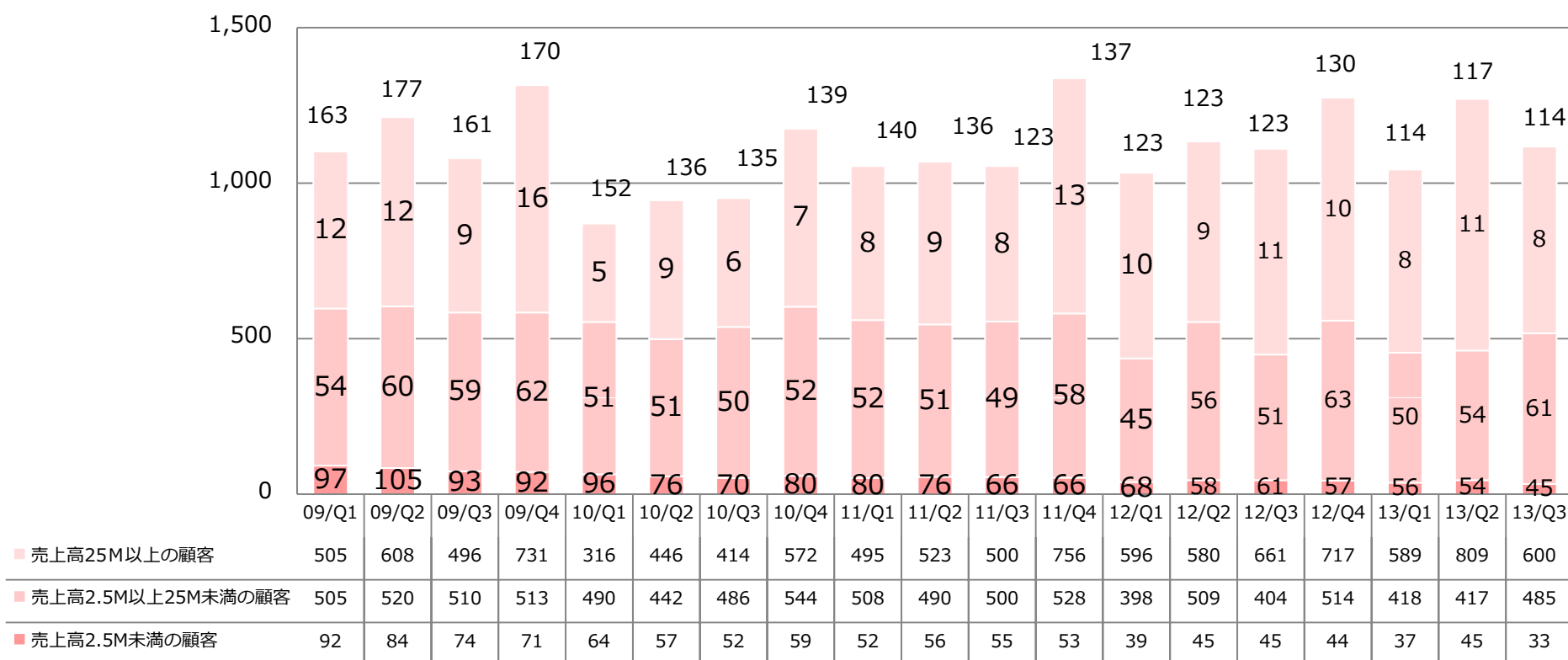


※当該四半期より4四半期間取引のなかった顧客を新規顧客としております。

【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、前年同期比で小口の売上・社数が減少。
- 中口＋大口の合計社数は前年同期比7社増加、合計売上は前年同期比+22百万円の1,086百万円。

(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。

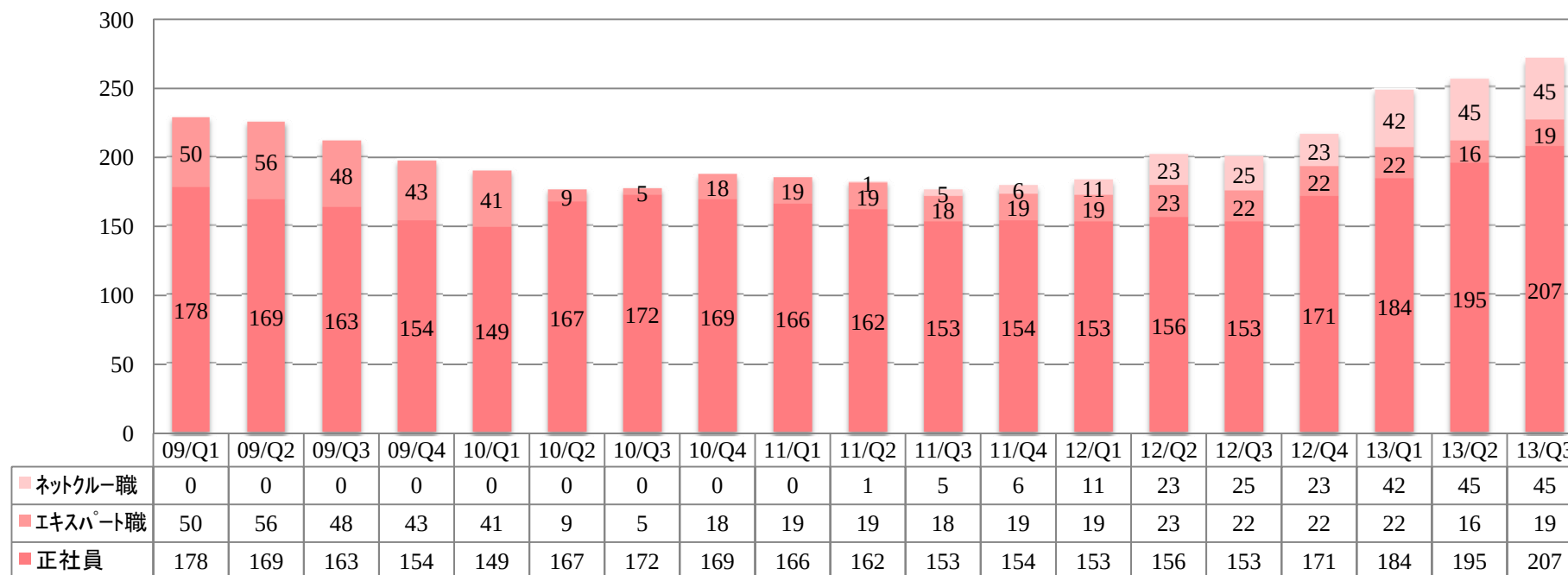
※上記グラフ中の数値は、売上規模別の顧客数。最上段は顧客数の合計。

※上記グラフ中の棒グラフは、売上規模別の売上高。

【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55名増の271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20名増の45名。

(人数)



※上表の人数は、期末在籍者数。

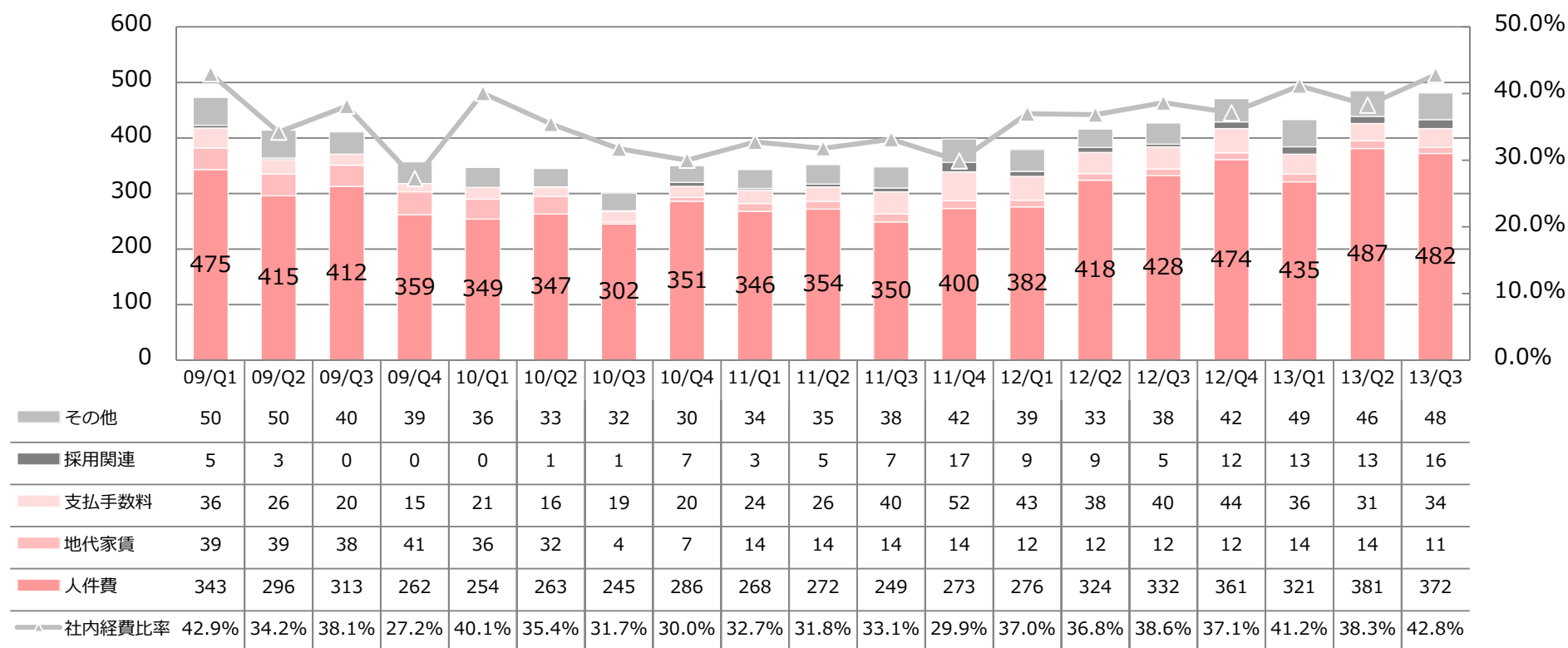
※契約社員を職制によって「ネットクルー」と「エキスパート」に分けております。

【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+40百万円の372百万円。

(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。

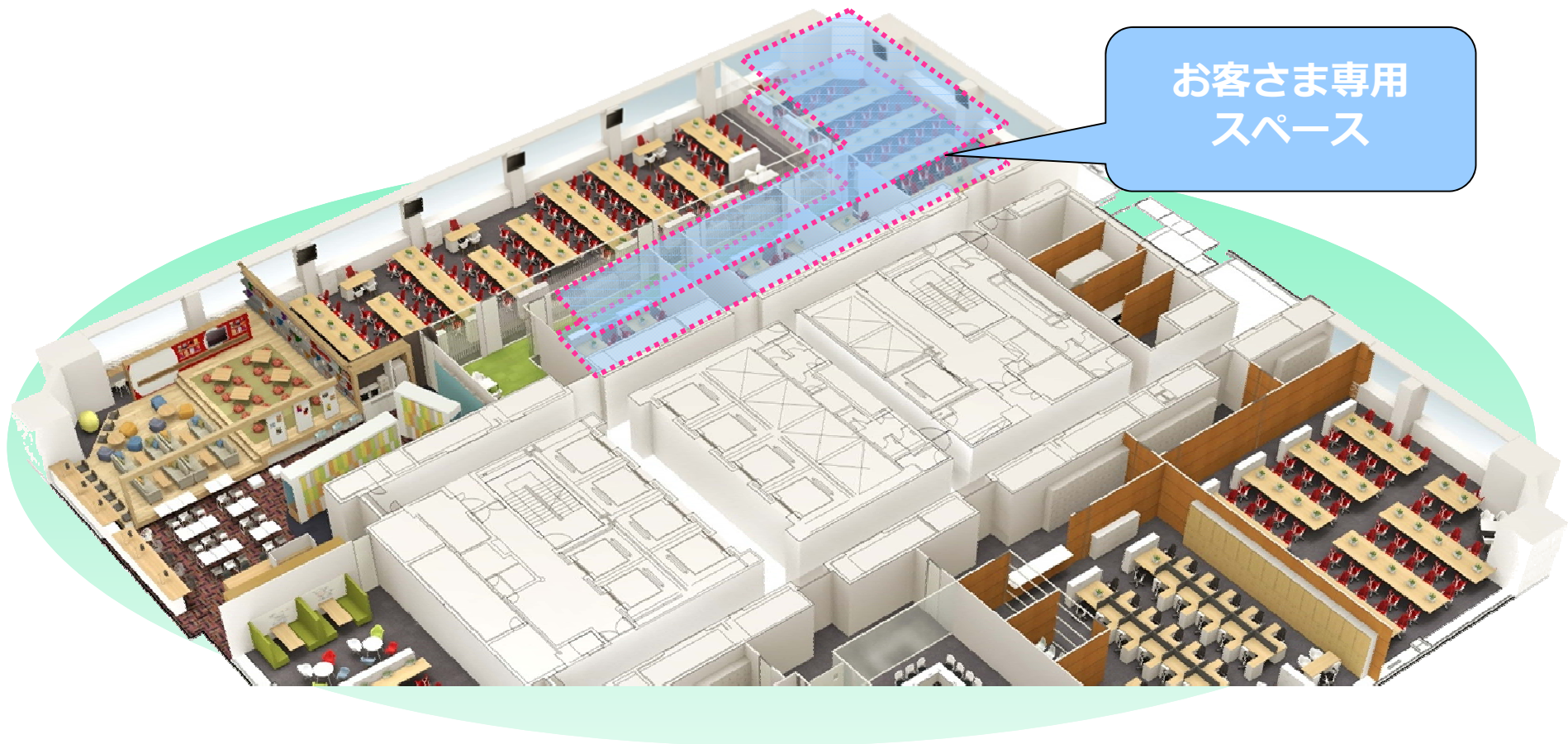
リリース情報：本社移転

- 社員が永く働き続けることのできるオフィスを目指し、本社移転ならびにWMC推進の拠点となる「ウェブガーデン晴海」を開設
- ラウンジスペース、オープンなミーティングスペースを配置し、オンとオフのメリハリと社員同士の活発な交流を生むオフィス



リリース情報：「ウェブガーデン晴海」開設、新たなWMC運営代行開始

- 顧客企業担当者が自由に入室でき、あたかも顧客企業の一部門のような環境とサイト運営を実現
- セキュリティ・システムによる入退室管理、監視カメラなど、顧客企業の重要な情報資産を守るために高レベルの情報セキュリティに対応



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: Studymate

- ゲーミフィケーションで楽しく学べるiPhoneアプリ
- アクティブ率は**25%**。テストの受講回数は累計**60万回**を突破。

Study^{pen}mate



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： 252名
(2012/ 3月期 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）
平成 24 年 11 月 東京都中央区晴海に本社移転

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