

2014年3月期 Q3 決算説明資料 2013/4 - 2013/12

MEMBERS, The Internet Business Partner!

メンバーズについて

MEMBERS, The Internet Business Partner!

会社基本情報

社名	株式会社メンバーズ（英文名称：Members Co., Ltd.）			
設立	1995年6月26日			
事業内容	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 “MEMBERS, The Internet Business Partner!”			
所在地	本社：東京都中央区晴海一丁目8番10号 晴海アイランド トリトンスクエアオフィスタワーX 37階 Webガーデン仙台：宮城県仙台市青葉区一番町4丁目6-1 第一生命タワービル			
資本金	773百万円（2013年3月期）			
社員数（連結）	274名（2013年3月期 契約社員含む）			
代表取締役社長	剣持 忠			
売上高（連結）	4,818百万円（2013年3月期）			
沿革	1995年 6月	株式会社メンバーズを設立		 
	1995年 10月	eビジネス構築サービスを開始		
	1997年 7月	インターネット上の広告取扱事業を開始		
	2004年 5月	セキュリティ規格「BS7799」「ISMS適合性評価制度」を同時取得		
	2005年 3月	「プライバシーマーク」取得		
	2006年 5月	セキュリティ規格「ISO/IEC27001」「JISQ27001」を取得		
	2006年 11月	名古屋証券取引所セントレックス市場に上場		
	2010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業務・資本提携		
	2011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）		
	2012年 4月	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		
	2012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		
	2012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）		
	2012年 11月	東京都中央区晴海に本社移転		
	2013年 7月	株式会社VoiceVision（株式会社博報堂が2013年7月1日に設立）へ出資		 



メンバーズの提供するサービスの特長

戦略立案から構築・運用・広告・プロモーションから効果検証まで、複数のサービスを最適に組み合わせることで、企業のビジネス成果の創出・拡大に貢献します

ソーシャルメディア活用支援

ソーシャルメディア活用戦略・コンサルティング
Facebookページ 構築・運用
Facebookアプリ開発
オウンドメディアソーシャル化支援
ソーシャルコミュニティサイト構築・運用
解析・効果検証・レポート
ソーシャルメディアガイドライン策定

Webソリューション

戦略立案 / コンサルティング / 調査・分析サービス
Webサイト構築
スマートフォンサイト / タブレットサイト 構築・運用
スマートフォンアプリ / タブレットアプリ 開発・運用

プロモーション支援

ソーシャルキャンペーンの企画・制作
純広告 / リスティング / SEO / DSPなどの取扱い
Facebook広告運用 / PDCA広告運用

Webマネジメントセンター（WMC）運営代行

Webサイト運用

メンバーズの特徴

- ・ 顧客の**事業戦略**を理解 / 共有
- ・ 継続的な**成果向上**を目標設定
- ・ 複数のサービスの**組み合わせ**提供

顧客視点で
組み合わせて
ソリューション化

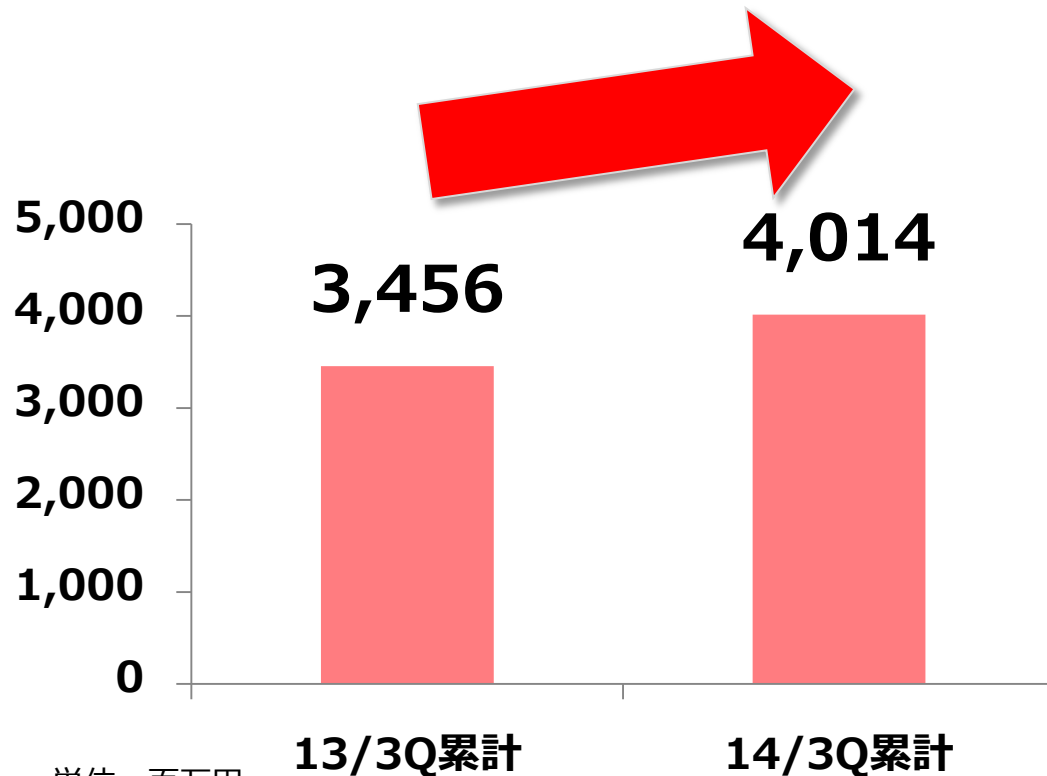
企業のビジネス成果を向上させる
The Internet Business Partner!
として企業のインターネット戦略を支援

2014年3月期 Q3 業績サマリー

MEMBERS, The Internet Business Partner!

売上 前年同期比

ソーシャルメディア案件や
Webサイト構築案件を中心に
制作・運用売上が好調

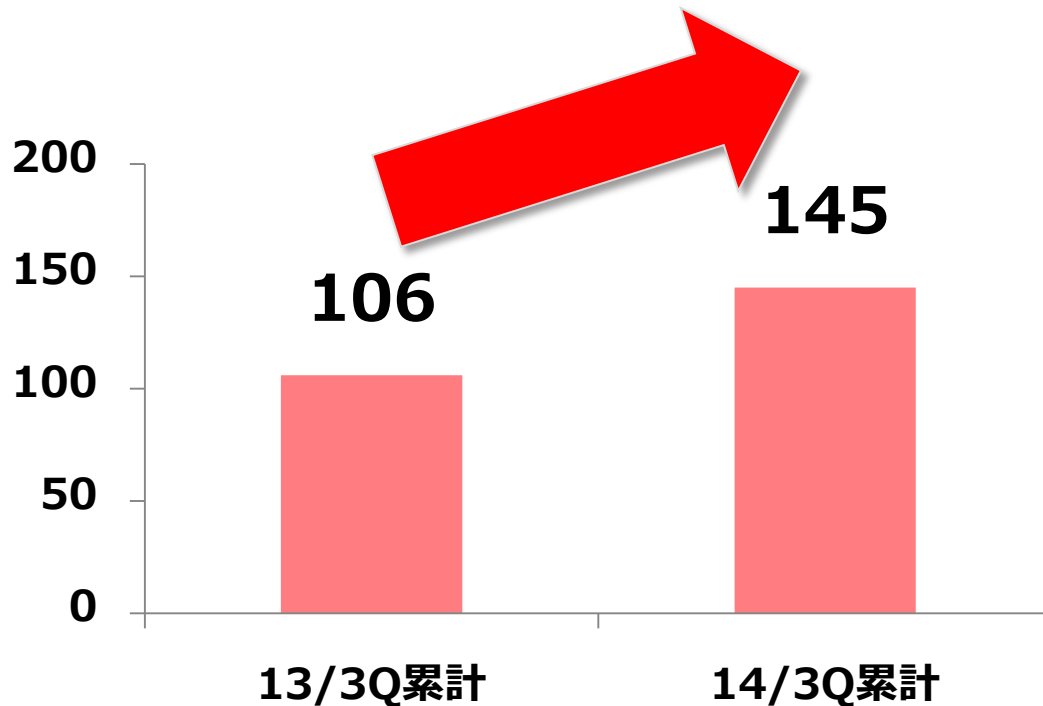


売上
+16.1%

(2013年 3月期 Q3累計比)

営業利益 前年同期比

一部の大型構築案件において収益性が悪化したものの
前年同期比で36.1%の伸び
引き続き人材育成・品質マネジメントシステム整備・
仙台拠点の制作体制拡充へ注力



単位：百万円

営業利益
+36.1%

(2013年 3月期 Q3累計比)

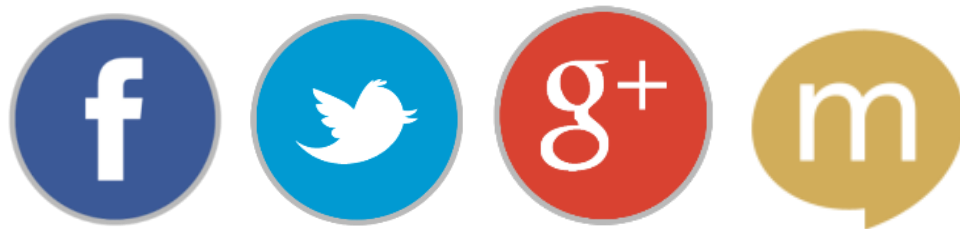
2014年3月期 Q3 戦略サマリー

MEMBERS, The Internet Business Partner!

2014年3月期 重点方針

1. ソーシャルメディアマーケティングNo.1

- ソーシャルメディアマーケティングセンターの立ち上げ
- アジャイル開発チームの拡大
- 自社ネットビジネスの拡大



2014年3月期 重点方針

2.大規模運用力の拡大

- WMCの運営代行の拡大



※WMC：Webマネジメントセンター

2014年3月期 重点方針

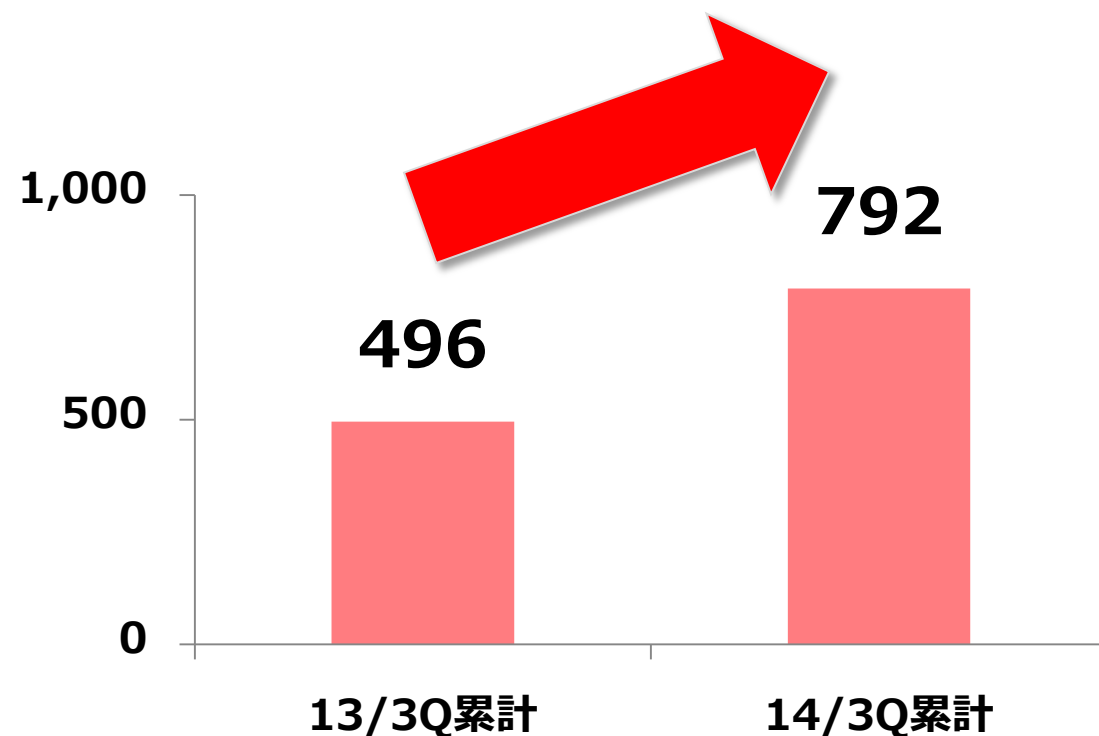
3.体制の拡大

- 100名規模の増員、地方拠点の拡大



SMM売上 前年同期比

Facebook広告・運用案件が順調に拡大
企業のソーシャルメディア活用が積極化



単位：百万円

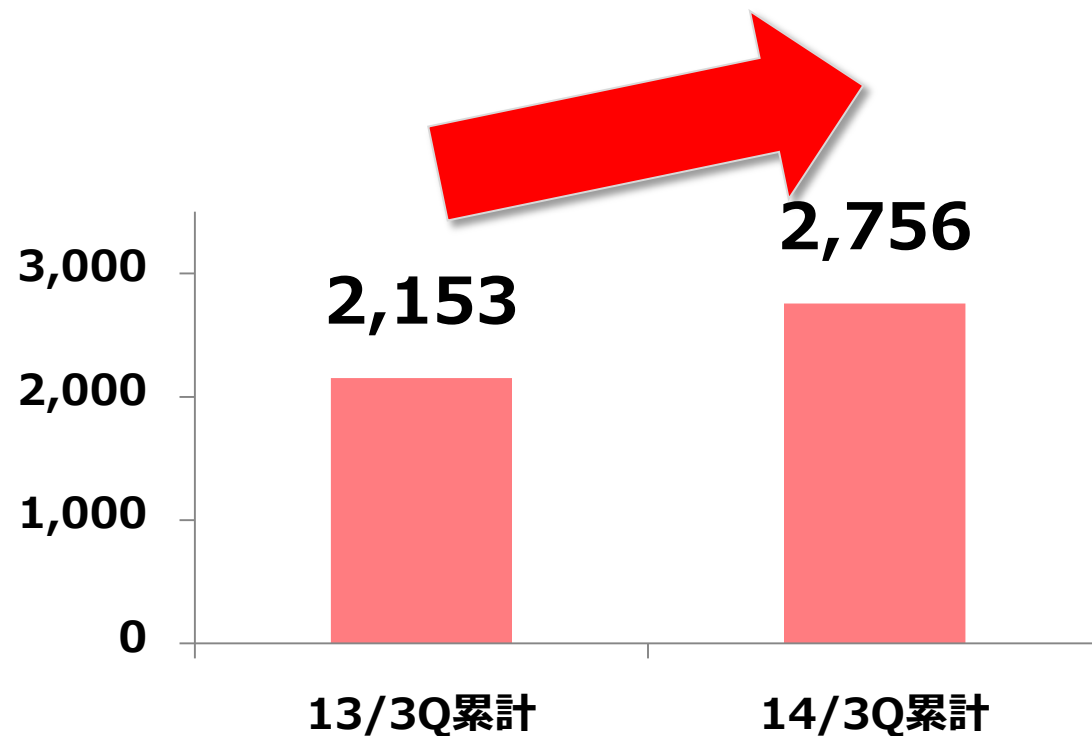
SMM売上 +59.6%

(2013年3月期 Q3累計比)

※SMM：ソーシャルメディアマーケティング
SMM売上はSMM広告売上を含む

制作売上 前年同期比

Facebookを中心とした
ソーシャルメディア案件や
Webサイト構築案件が増加



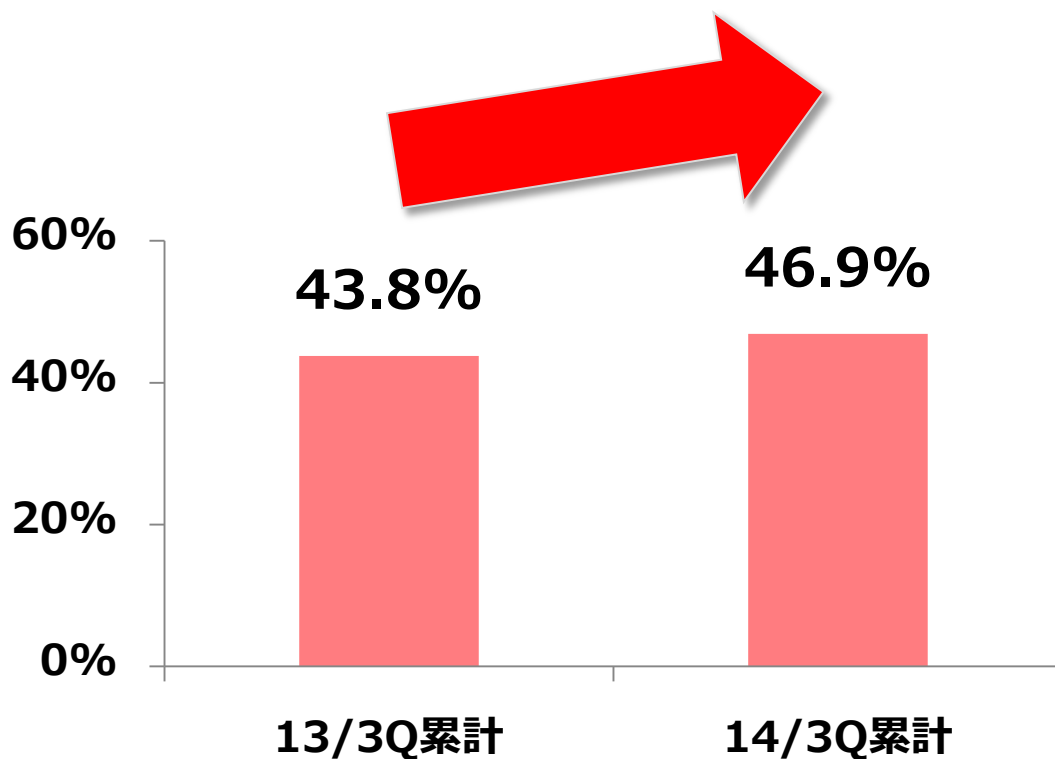
制作売上
+28.0%

(2013年 3月期 Q3累計比)

※制作売上はSMM売上を含む

付加価値売上高率 前年同期比

大型案件において外注費が一時的に増加したものの
付加価値売上高率は引き続き高水準で推移



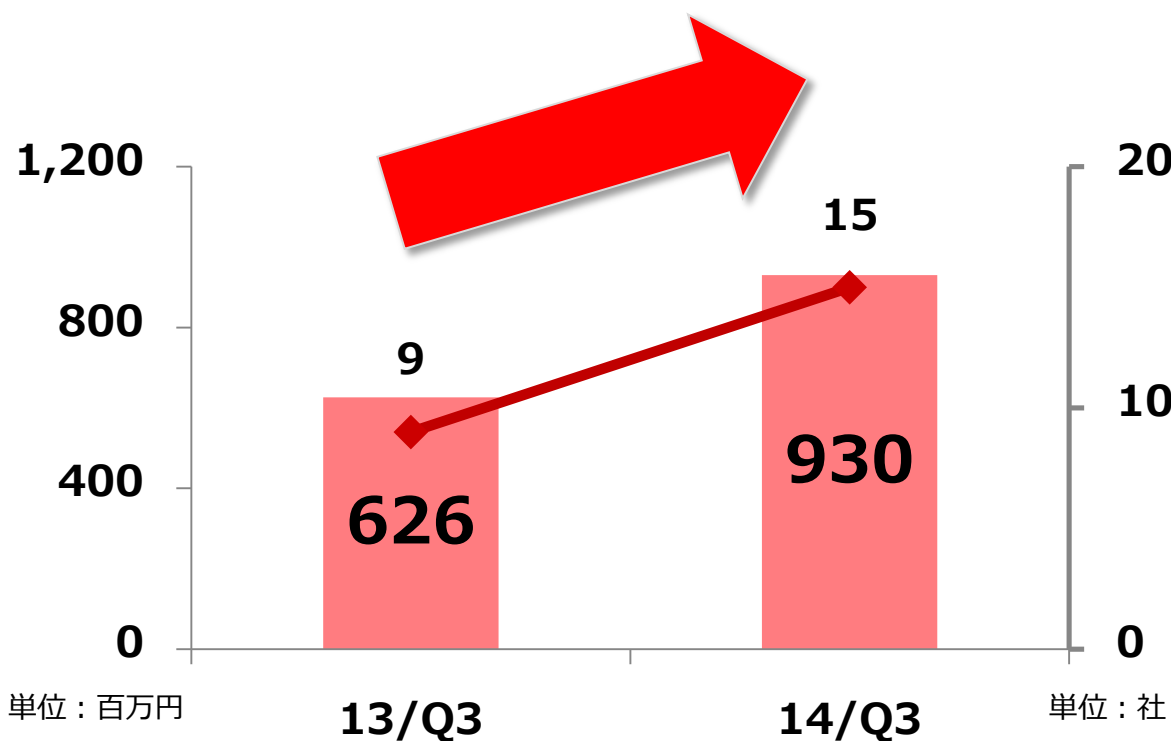
付加価値売上高率
+3.1P

(2013年 3月期 Q3累計比)

※付加価値売上高=売上高-外注費・仕入
社内リソースによる売上高を示す

大口顧客 前年同期比

ソーシャルメディア案件や
構築・運用サービスなどの制作案件の増加により
大口顧客の社数・売上が増加



大口顧客社数

+6社

大口顧客売上

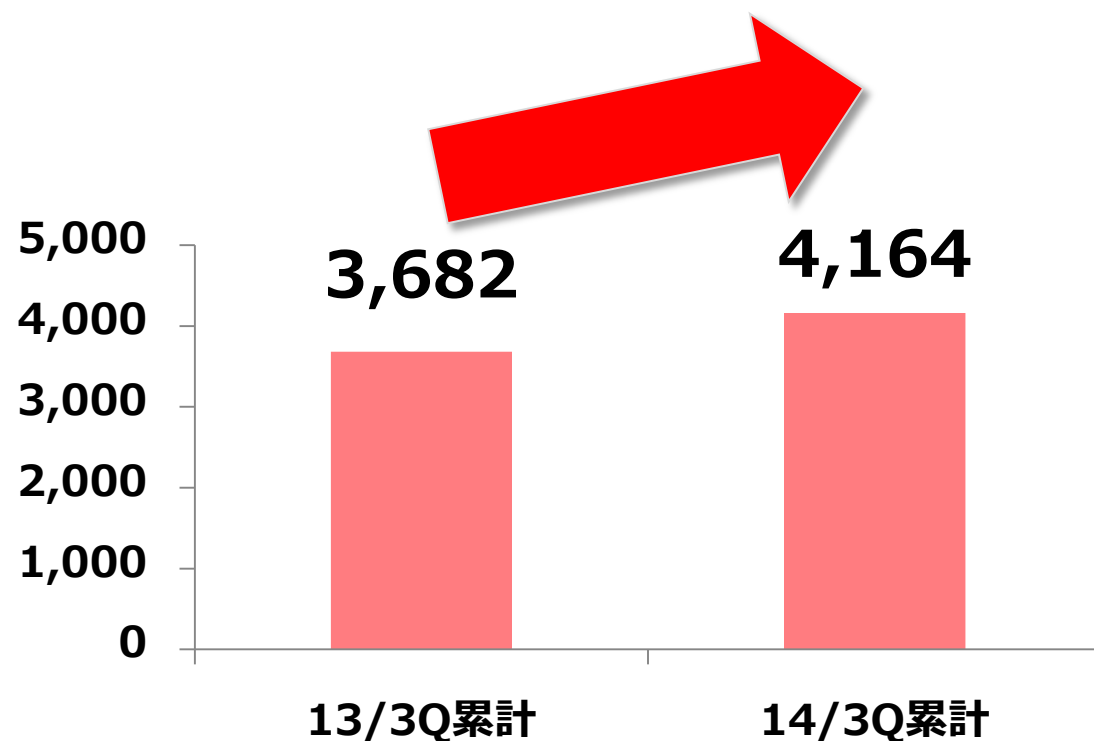
+48.6%

※大口顧客は当該四半期の売上が25百万円以上の顧客

(2013年3月期 Q3比)

受注 前年同期比

Facebookを中心とした
ソーシャルメディア案件や
大型Webサイト構築案件が増加



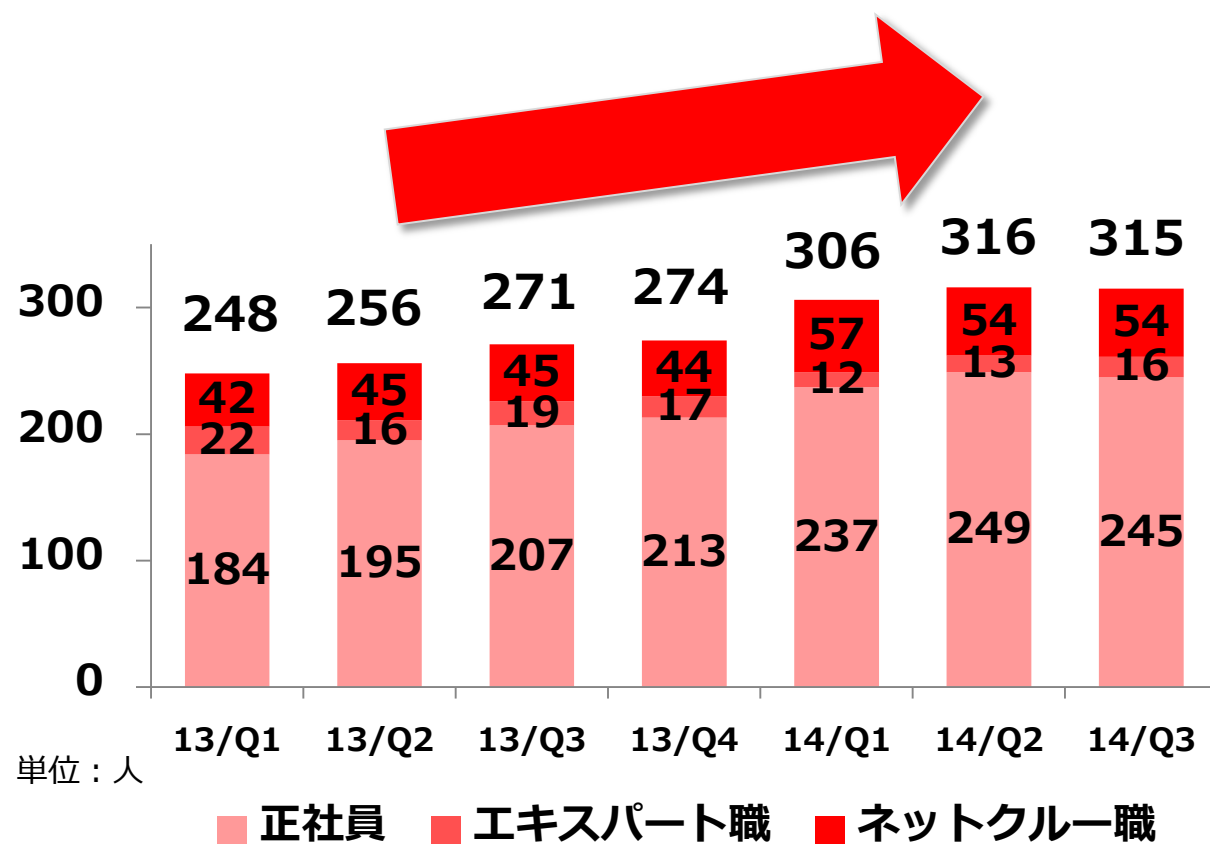
単位：百万円

受注
+13.1%

(2013年 3月期 Q3累計比)

社員数 推移

売上・受注の拡大に対し、人材確保が課題
引き続き積極的な人材投資を継続

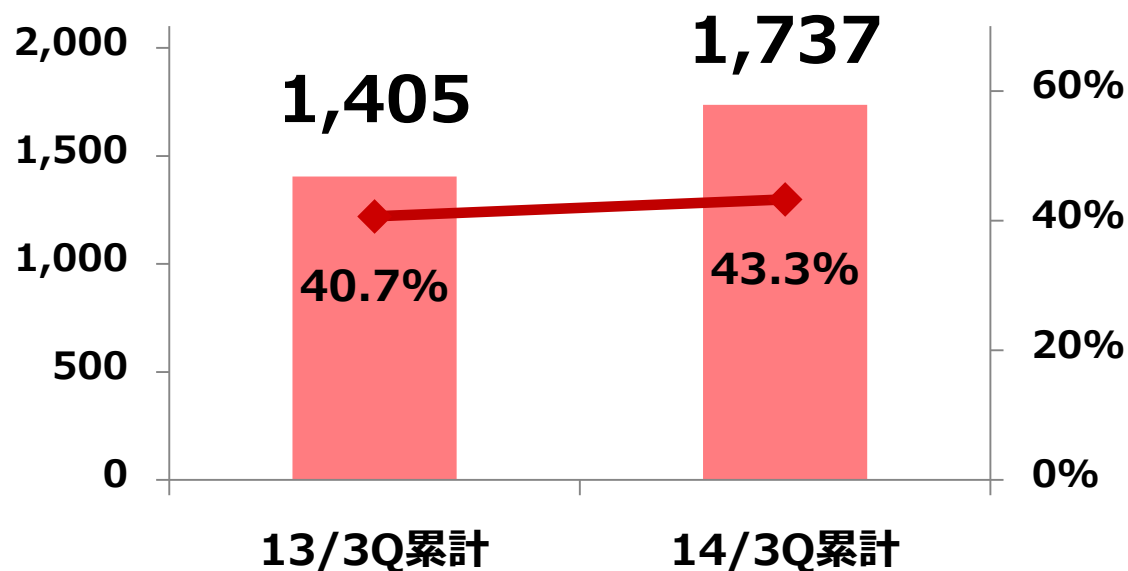


社員数
+41名

(2013年3月末比)

社内経費 前年同期比

前期に引き続き人材採用・育成へ積極的投資を継続し、体制を拡充



社内経費
+332百万円

社内経費比率
+2.6P

(2013年3月期 Q3累計比)

単位：百万円

■ 社内経費 ◆ 社内経費比率

※社内経費比率=社内経費÷売上高

WMC運営代行サービスの拡充

生産管理された高品質・高生産のブースでの運用

- ・ 生産管理データの可視化
- ・ 顧客のセキュリティ基準の順守
- ・ クライアントと目標を共有しているユニット運営

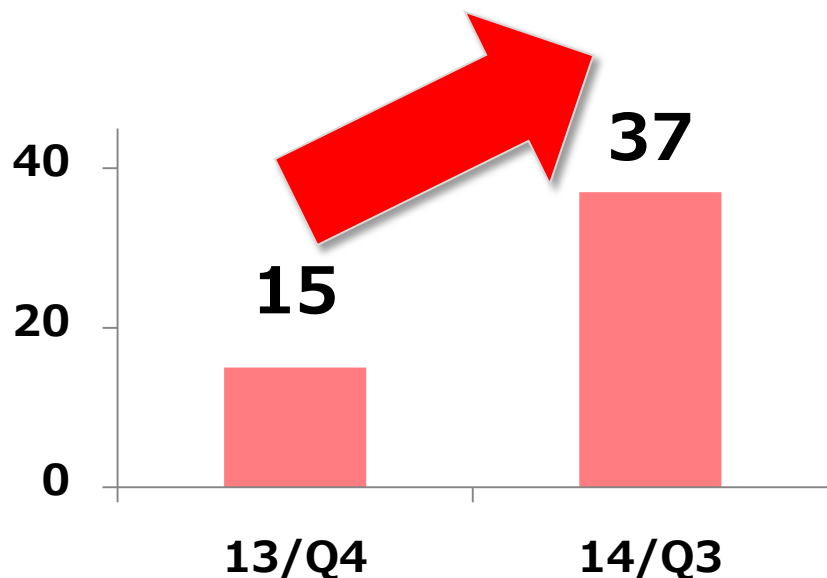


仙台拠点の拡大



オフィス拡張

地方化推進の方針に基づき
制作基盤の強化を目的に
仙台拠点を拡大



仙台社員数
+22名

(2013年3月末比)

アジャイル開発の推進

アジャイル手法を用いた開発サービスを拡大 事例：サッポロビール様「北海道Likers」



東京（羽田）～オホーツク紋別
線、ANA直行便運航再開！

2月1日（土）より、東京（羽田）～オホーツク
紋別線、ANA直行便運航が再開します。...

● 知る ● 網走・知床・北見・紋別

6 なまらいいね！ 4 いいね！



やるなら今でしょ！札幌定期観
光バスで行く、わかさぎ釣り

海に流水が着岸するくらいですから、川や湖だっ
て凍るのが北海道。その氷の上で釣りが...

● 遊ぶ ● 千歳・石狩・岩見沢・滝川

8 なまらいいね！ 10 いいね！



北海道のお・も・て・な・し 憧
れの大人の温泉宿「フラノ寛亭
留」編

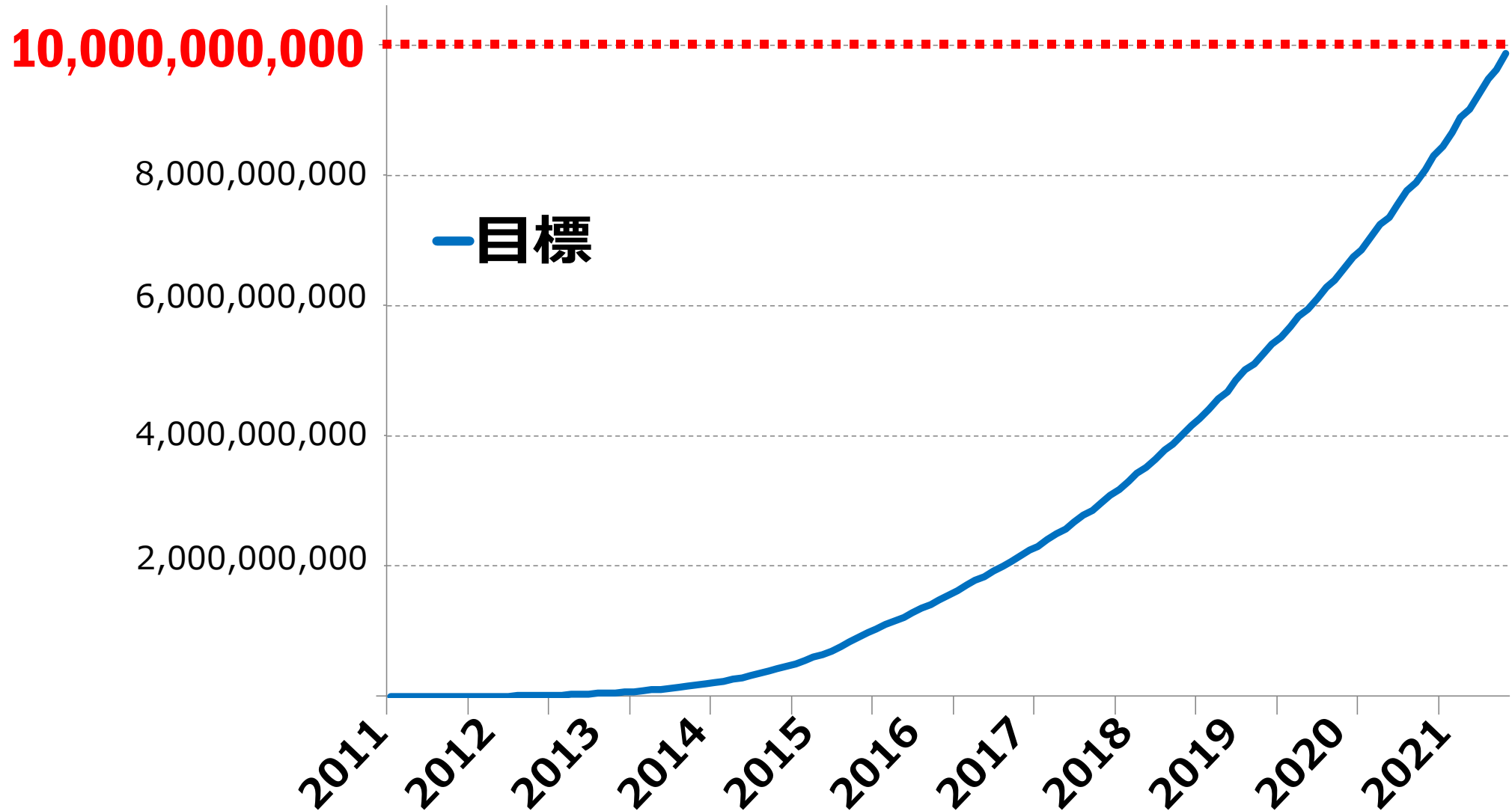
窓から見えるのは、一面真っ白な雪原と、雪でお
化粧を施された木々のみ。そして都会では...

● 遊ぶ ● 食べる ● 富良野・美瑛・トマ
ム

1 なまらいいね！ 10 いいね！

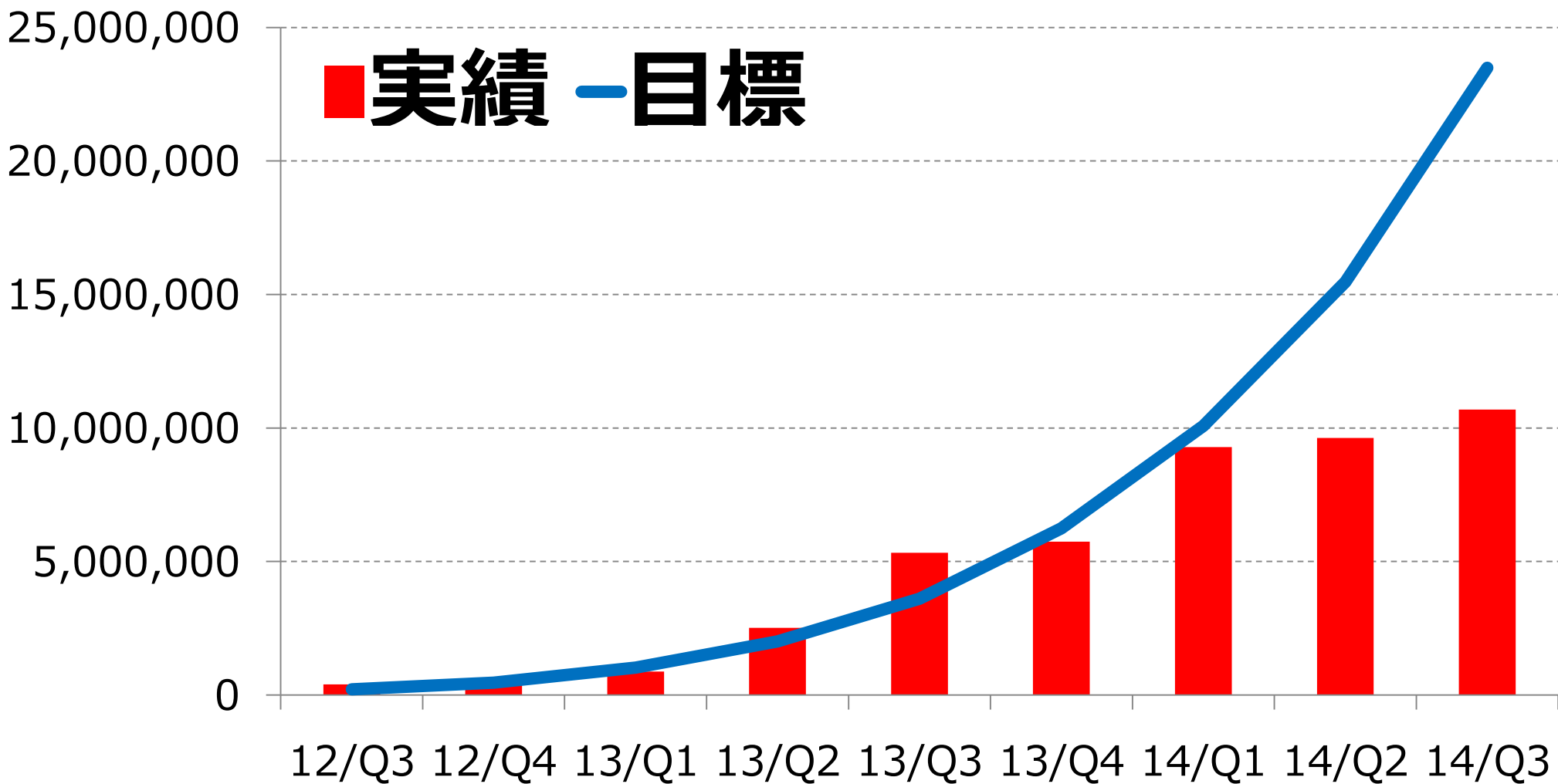


目標 年間100億エンゲージメント



目標 年間100億エンゲージメント

Facebook以外のソーシャルメディアへの展開、
グローバル対応へ注力しエンゲージメント増加を図る



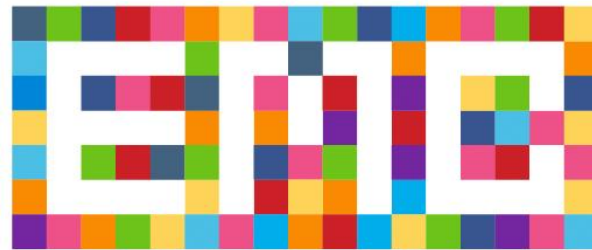
リリース情報

MEMBERS, The Internet Business Partner!

EMCサービス開始

企業が運用する複数のソーシャルメディア
公式アカウントの一括運用代行を行う

「エンゲージメント・マーケティング・センター」のサービスを開始
企業と生活者とのエンゲージメントの創出と最大化を支援



Engagement Marketing Center



YouTube企業公式チャンネル運用サービス開始

**YouTubeの企業公式チャンネル内の
動画コンテンツを有効に活用することで、
企業と生活者とのエンゲージメントの強化・最大化を目指し、
マーケティング効果の最大化を支援する
「YouTube企業公式チャンネル運用サービス」を開始**



Google+ページ運用サービス開始

Googleのマーケティングプラットフォームの中核となるSNSである
Google+を熟知した専門スタッフにより
企業と生活者とのエンゲージメントを強化・拡大し、
マーケティング効果の最大化を支援する
「Google+ページ運用サービス」の提供を開始



「ソーシャルメディア ユーザーインサイト解析パッケージ」提供開始

**SOCIAL GEAR PTE LTDが開発・提供する
Facebookページインサイト解析ツール「social gear」を活用し、
企業が運営する Facebookページの
ユーザーインサイト解析で効果検証を行うことで、
企業のソーシャルメディア公式アカウントの最適なPDCA運用を実現**



第11回お客さま満足度調査の結果を公開

第11回お客さま満足度調査の調査結果を 当社のWebサイトにて公開 総合満足度平均は前回より3ポイント改善



MEMBERS 株式会社メンバーズ

第11回お客さま満足度調査 報告書

今後の取り組み

今回のお客さま満足度調査の結果を踏まえ、
今後メンバーズでは以下の3つを重点テーマとして取り組んでまいります。

- ✓ ソーシャルメディアを含むオウンドメディアのマーケティング活用に関するサービスレベルの向上
 - 主要SNSの一括運用代行サービスの拡充
 - オウンドメディアのソーシャル化等の先進事例の創出および情報発信、社内共有
 - 効果検証・PDCA運用に関するスキル・ノウハウの向上
- ✓ デザインクオリティの強化
 - 社内教育によるアートディレクションスキルの強化
 - 体制の補強
- ✓ 業務ボリューム増大への対応と安定的なプロセス品質の担保
 - 社内教育によるディレクションスキルの強化
 - 引き続き積極的な採用や地方拠点開設などによる体制の拡充
 - 業務の可視化などの生産管理手法導入による業務の品質・生産性向上

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ソーシャルメディア案件を中心とした制作・運用売上が伸び、前期比+15.8%の伸びを見込んでおり、概ね想定通り。
- 営業利益の進捗は、WMC運営代行サービスの拡大の遅れや大型構築案件における収益性の悪化により、期初の予想に対しやや遅れている。引き続き、WMCに注力するとともに構築案件増加に伴うプロジェクト管理体制の強化を図り、収益性の向上を目指す。

	2014年 3月期 通期 予想		2014年 3月期 Q3累計 実績		
	連結	前年通期比	連結	進捗率	前年Q3累計比
売上高	5,580	+15.8%	4,014	71.9%	+16.1%
営業利益	310	+58.4%	145	46.8%	+36.1%
経常利益	310	+59.1%	144	46.5%	+36.4%
純利益	180	+85.0%	72	40.0%	+60.7%

※当社グループは、顧客からホームページ制作業務、広告代理業務等を受託する受注型の業務が主体であるため、第2四半期末・年度決算期末である9月、3月に売上の比率が高くなる傾向があります。



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**