



株式会社 メンバーズ(2130)

2014年3月期 通期 決算説明資料

2013/4 - 2014/3

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

■ **ミッション・ビジョン2020**

■ **2014年3月期 通期 決算サマリー**

■ **2014年3月期 通期 戦略サマリー**

■ **2015年3月期 方針・業績予想**

■ **参考資料**

ミッション・ビジョン2020

ミッション

“MEMBERSHIP”でマーケティングを変え、心豊かな社会を創る

ビジョン2020

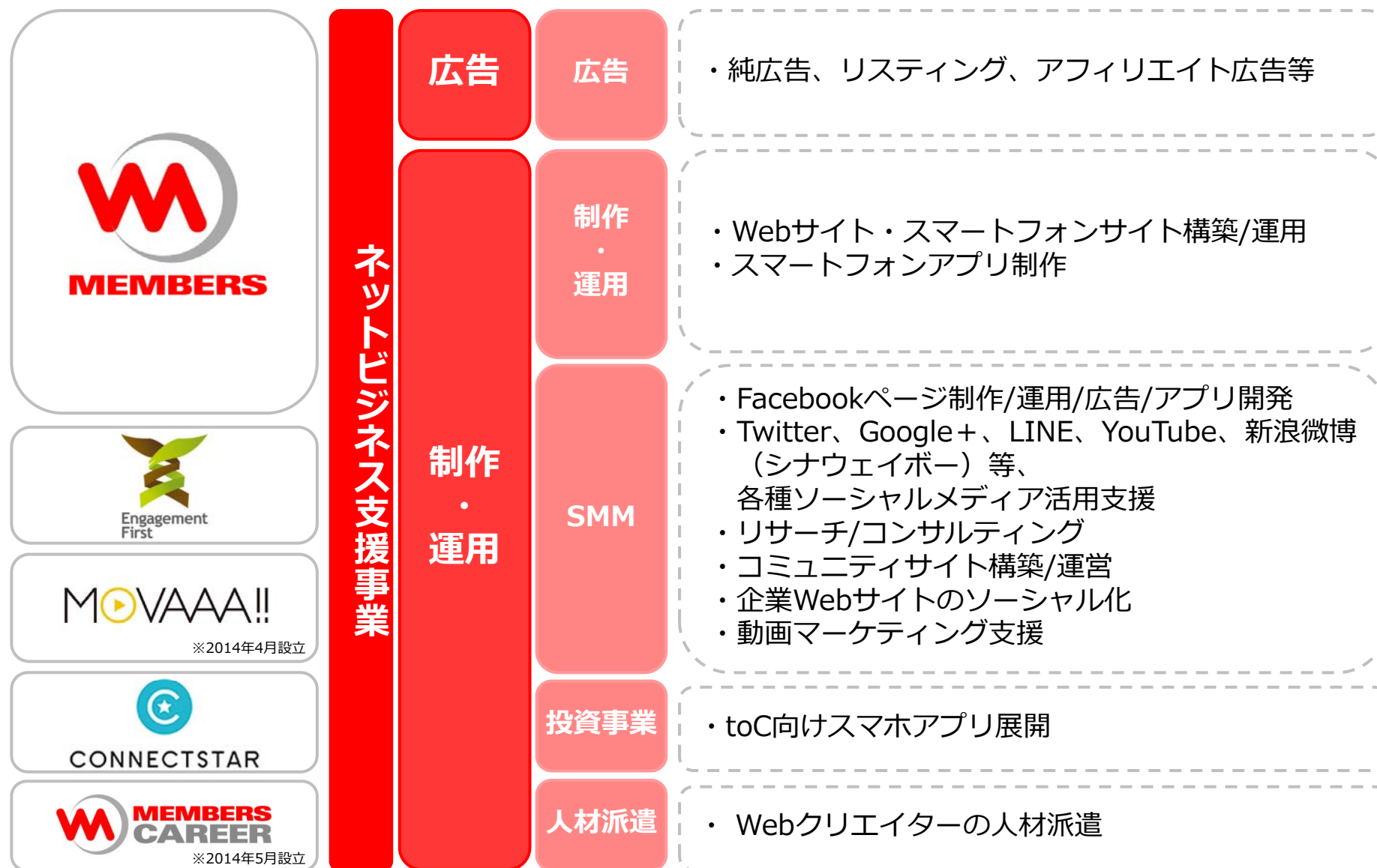
ネットビジネスパートナーとして、
企業と人々のエンゲージメントを最も多く創出する

- ・ ソーシャルエンゲージメント総量**100**億件
- ・ EMCサービス導入顧客企業 **50**社
(エンゲージメントマーケティング一括代行サービス)
- ・ 社員数**1000**名
- ・ 売上**150**億円、営業利益率**10**%

2014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

サービスセグメント（2014年5月8日現在）



※SMMとは「Social Media Marketing」の略。

2014年3月期 通期 連結決算サマリー

■ 2014年3月期 通期 売上高 5,793百万円

- ソーシャルメディア案件やWeb構築案件を中心に制作案件が好調。連結売上高は過去最高を更新。前期比+20.2%。

■ 2014年3月期 通期 営業利益 263百万円

- 連結営業利益は過去最高を更新。前期比+34.5%。

連結損益計算書概要

- Facebook等のソーシャルメディア案件や大型のWebサイト構築などの制作案件が増加、売上は前年同期比+20.2%の5,793百万円となり過去最高を更新。
- 一部構築案件での収益性悪化があったものの、制作売上増や仙台拠点での制作体制拡充により、営業利益／営業利益率はそれぞれ前年同期比+34.5%の263百万円／+0.4Pの4.5%。営業利益は過去最高を更新。

(単位：百万円)

	14/通期	13/通期	前年同期比
売上高	5,793	4,818	+20.2%
売上総利益	1,184	1,159	+2.2%
(売上総利益率)	20.5%	24.1%	-
販売管理費	921	963	-4.4%
営業利益	263	195	+34.5%
(営業利益率)	4.5%	4.1%	-
経常利益	261	194	+34.3%
税金等調整前当期純利益	256	176	+45.8%
法人税等合計	110	78	+40.6%
当期純利益	145	97	+50.0%

連結貸借対照表概要

- 資産の増加は主に売上増加に伴う売掛金の増加によるもの。資産合計は前期末比+271百万円。
- 負債の増加は主に賞与引当金、未払法人税の増加によるもの。負債合計は前期末比+123百万円。

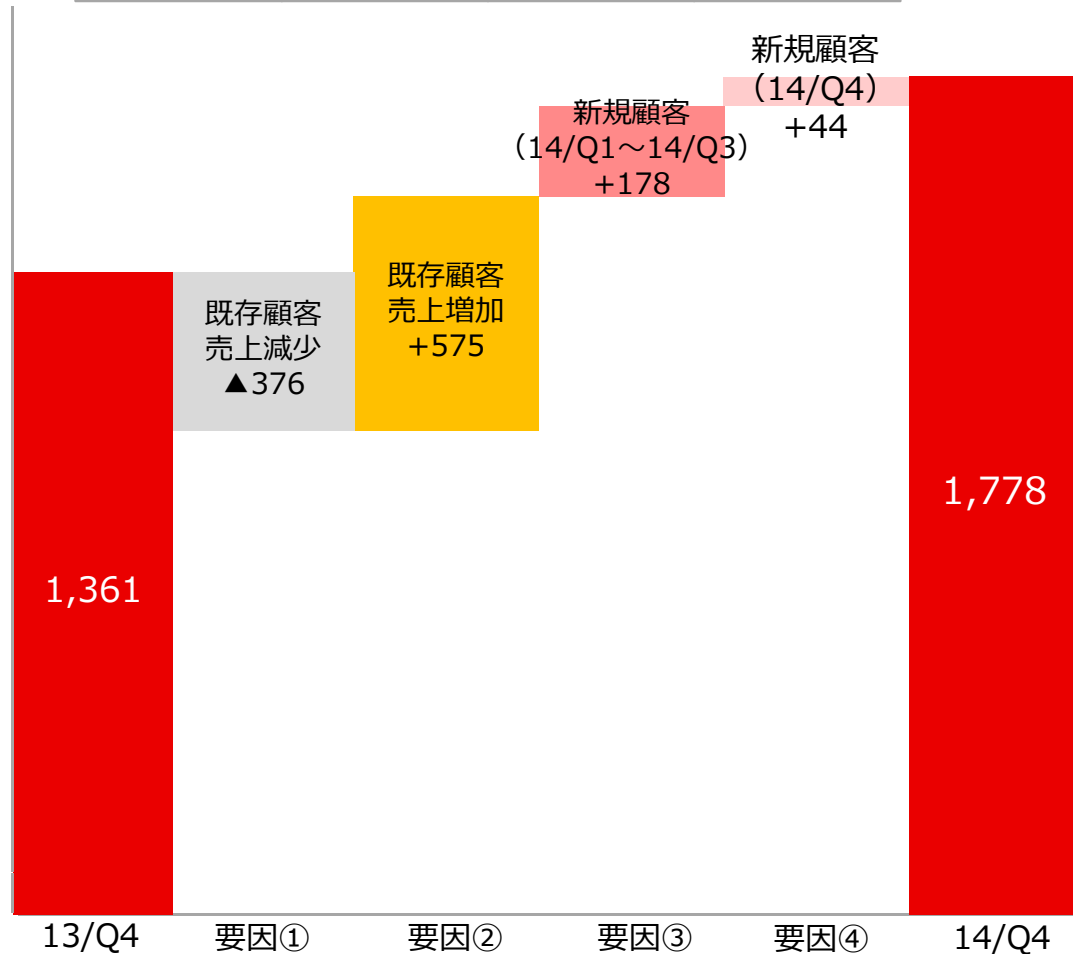
(単位：百万円)

	14年3月末	13年3月末	増減
流動資産	2,359	2,152	206
現預金	992	1,090	-97
固定資産	359	295	64
資産合計	2,719	2,448	271
流動負債	1,097	988	109
固定負債	71	57	13
負債合計	1,168	1,045	123
純資産合計	1,550	1,402	148
自己資本比率	56.2%	56.8%	-

14/Q4連結 売上高の増減要因(前年同期比)

(単位：百万円)

13/Q4	14/Q4	増減	増減率
1,361	1,778	417	+30.6%



(売上高の増減要因)

- 要因①：13/Q4に取引のあった顧客の中で売上が減少（▲376）した顧客86社の減少要因は、主にサイト構築案件や都度運用案件の減少によるもの。
- 要因②：13/Q4に取引のあった顧客の中で売上が増加（+575）した顧客42社の増加要因は、主に都度運用案件やソーシャルメディア案件の増加によるもの。
- 要因③：14/Q1～14/Q3の間で新たに取引が発生した顧客30社の売上増加要因（+178）は、主にリスティング広告案件やソーシャルメディア運用案件の増加によるもの。
- 要因④：14/Q4に新たに取引が発生した顧客21社の売上増加要因（+44）は、主にソーシャルメディアコンサル案件や運用案件の増加によるもの。

2014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、エンゲージメントファーストにて展開

(100%子会社)

- ・ 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

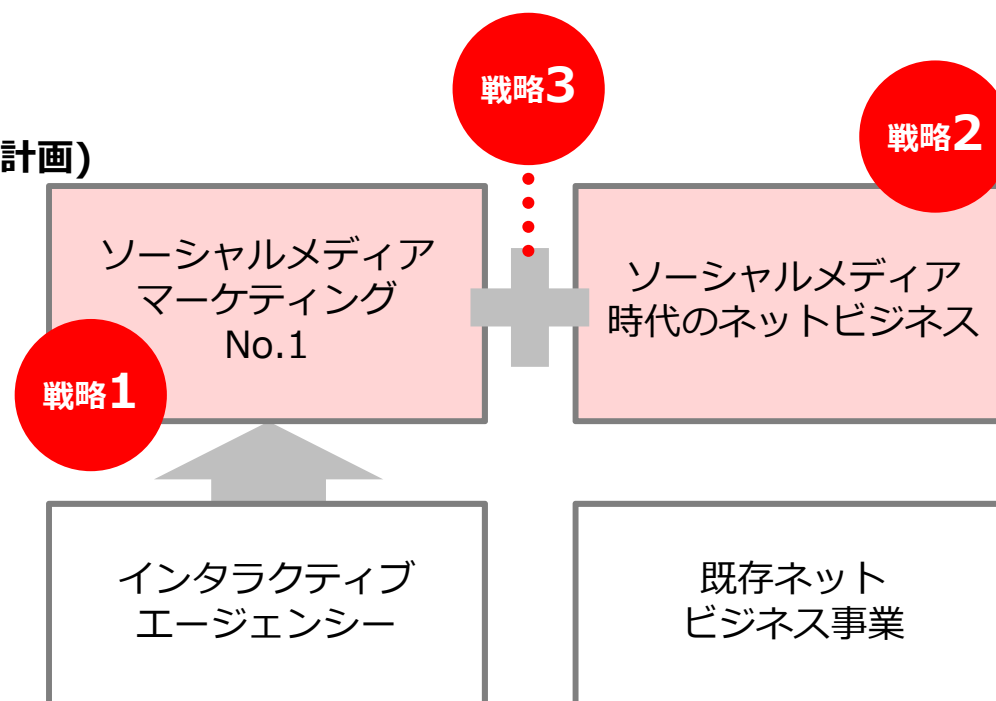
戦略2 ソーシャルネットビジネスを自社展開する → コネクタスターにて展開

(100%子会社)

- ・ 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

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



2014年3月期 重点方針

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

- ・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

大規模運営力の拡大

- ・Webマネジメントセンター運営代行サービスの拡大

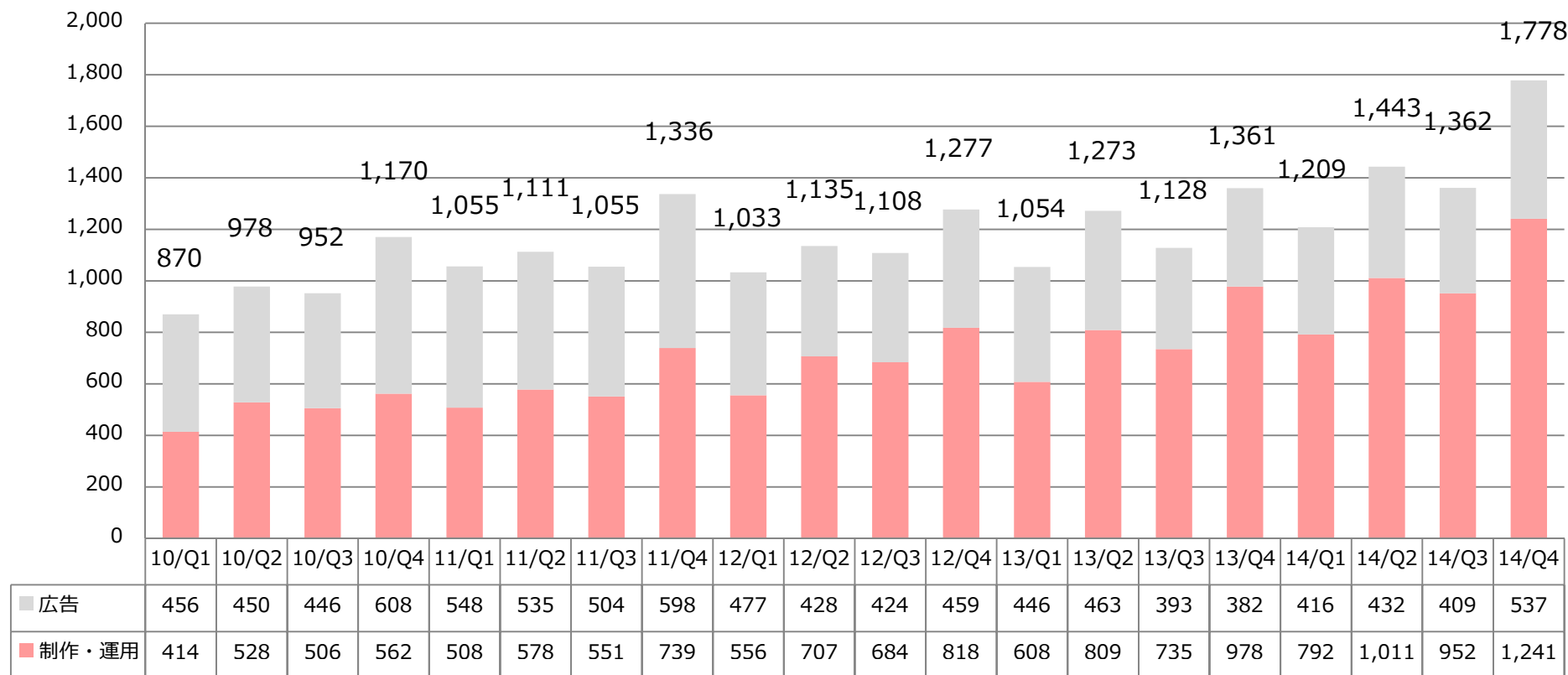
体制の拡大

- ・100名規模の増員
- ・地方拠点の拡大

【連結】Q別サービス別売上高の推移

- 14/Q4の売上高は単Qで過去最高の1,778百万円。
- 制作・運用売上は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・運用全体で前年同期比+26.8%の1,241百万円。
- 制作・運用売上でも単Q過去最高を更新。

(売上：百万円)

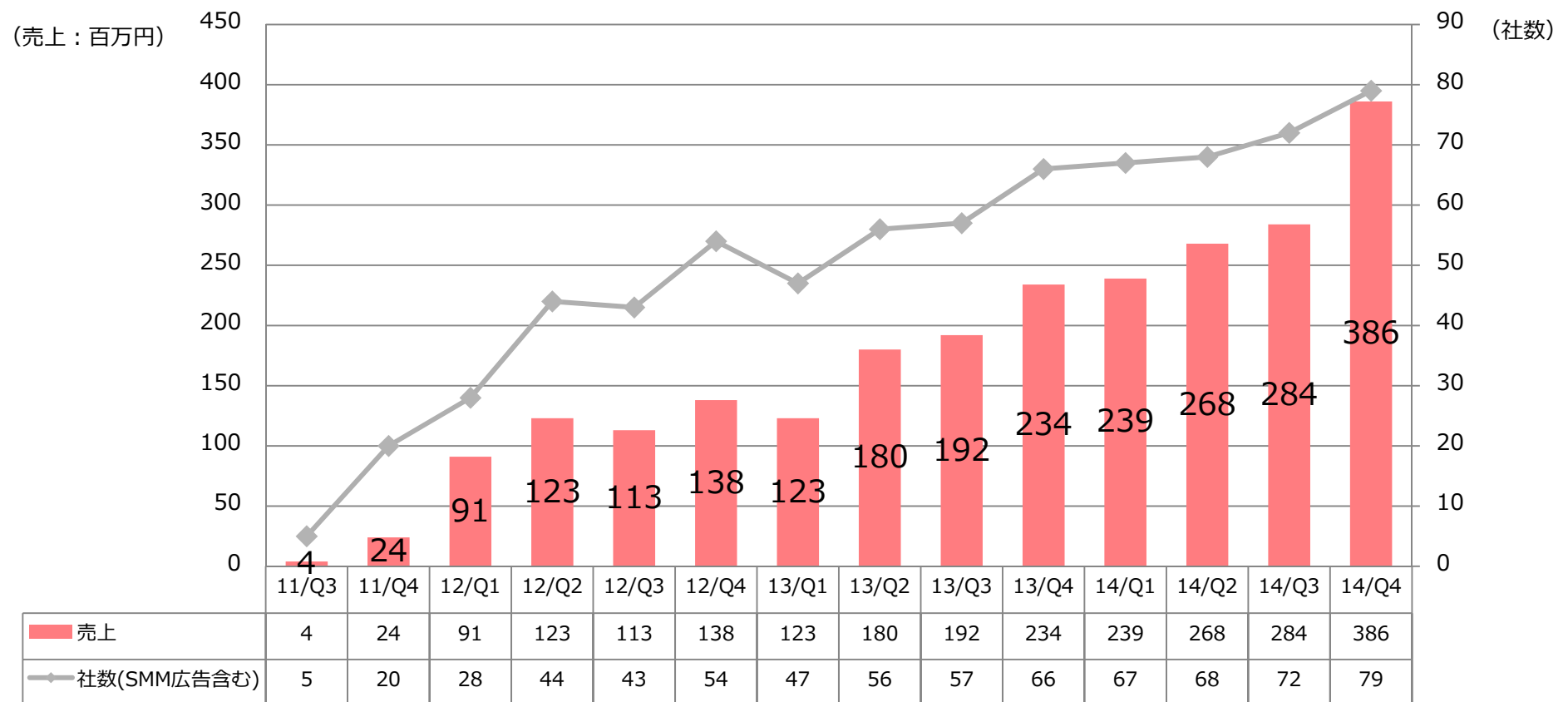


※上記グラフ中の数値は、サービス別売上上の合計金額。

※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前年同期比+13社の79社。
- 特にFacebook広告の拡大が進み、売上高は386百万円と前年同期比+64.9%。

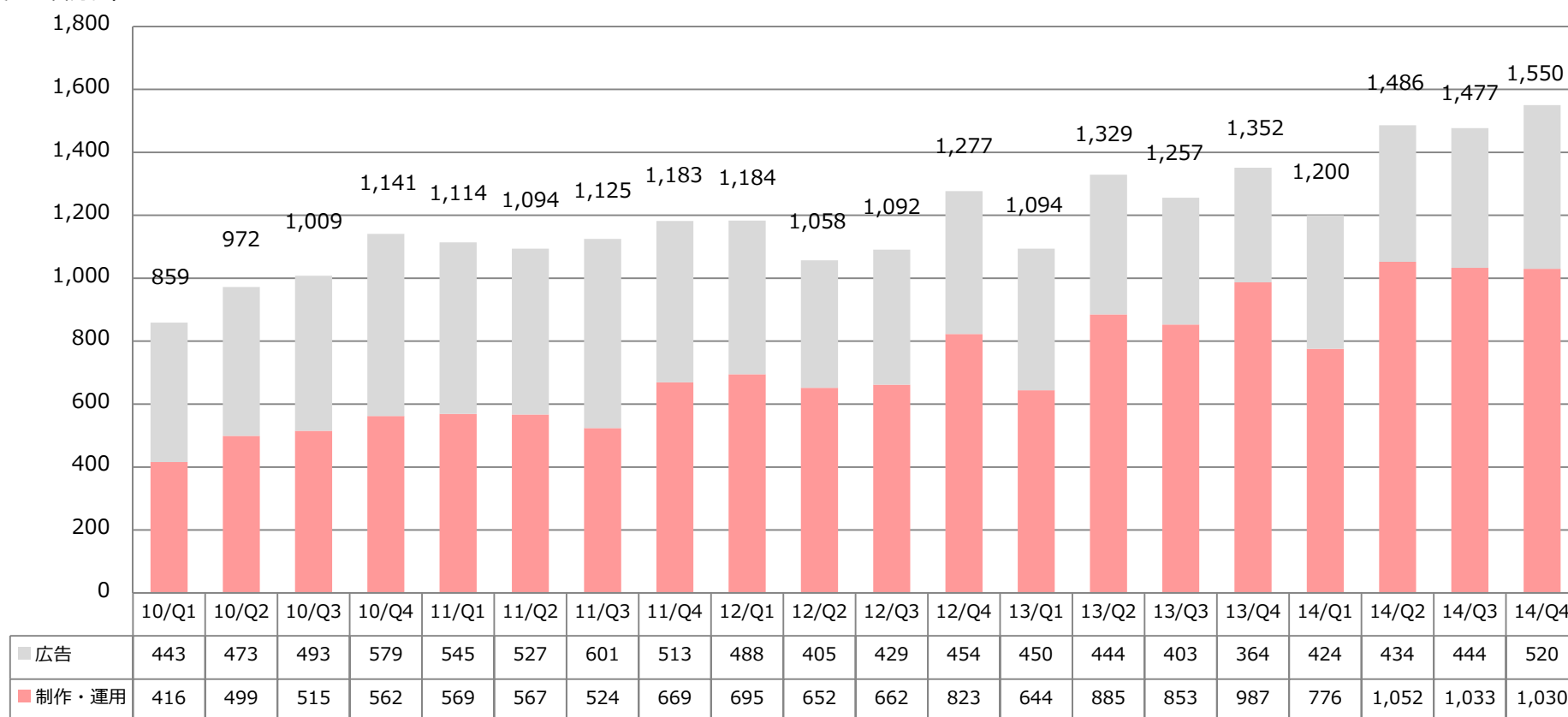


※上記はSMM広告を含みます。

【連結】Q別サービス別受注高の推移

- 14/Q4の受注高は前年同期比+14.6%の1,550百万円と好調に推移。
- 制作・運用ではソーシャルメディア関連、運用案件の受注が増加したことにより前年同期比+4.3%の1,030百万円。

(受注：百万円)



※上記グラフ中の数値は、受注高の合計金額。

※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

- 既存取引社数は堅調に推移。売上高は前年同期比＋449百万円と取引が拡大。
- 新規社数はQ1から堅調に推移。

〔顧客別売上：百万円〕

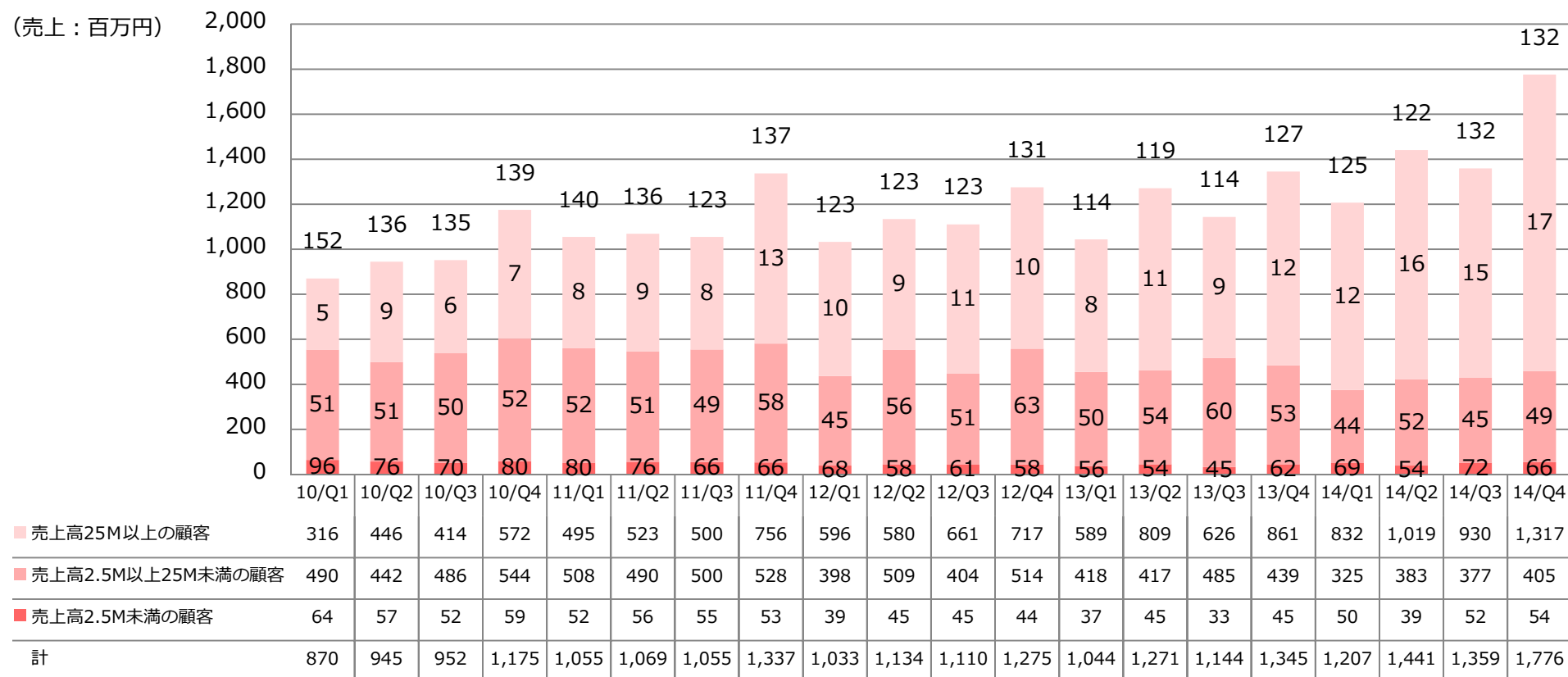
（社数）



※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別顧客規模別売上高／顧客数の推移

- 既存取引先の拡大に注力する方針のもと、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を中心に拡大し、大口の合計社数は前年同期比+5社の17社、売上高は前年同期比+52.9%の1,317百万円と順調に取引拡大。



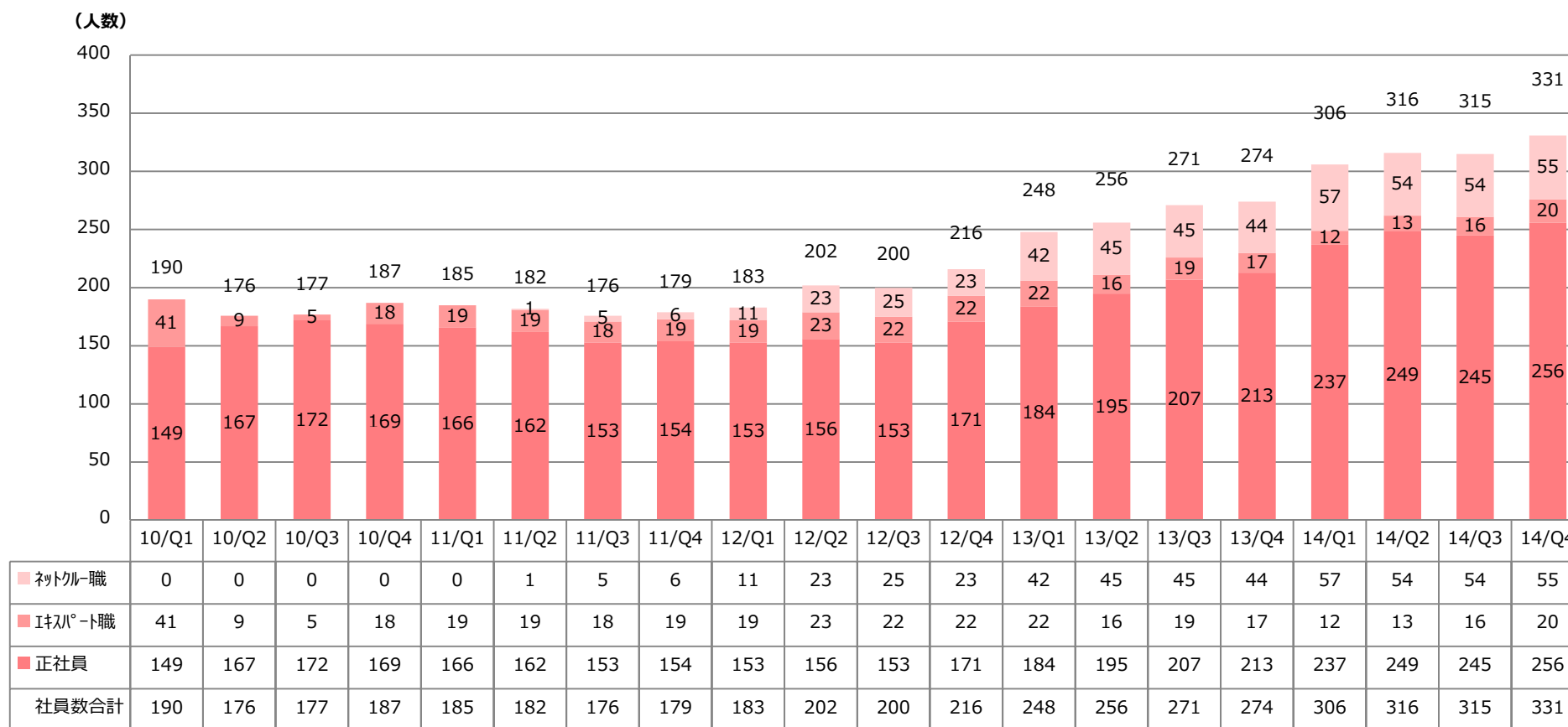
※当該四半期の売上高が25M以上を大口顧客、2.5M以上～25M未満を中口顧客、2.5M未満を小口顧客として、顧客売上規模別に売上高や顧客数を集計。

※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

- 総社員数は前期末比+57名の331名。Webマネジメントセンター等の制作運用やソーシャルメディア運用の体制拡充に向け引き続き増員を進める。



※上表の人数は、期末在籍者数。

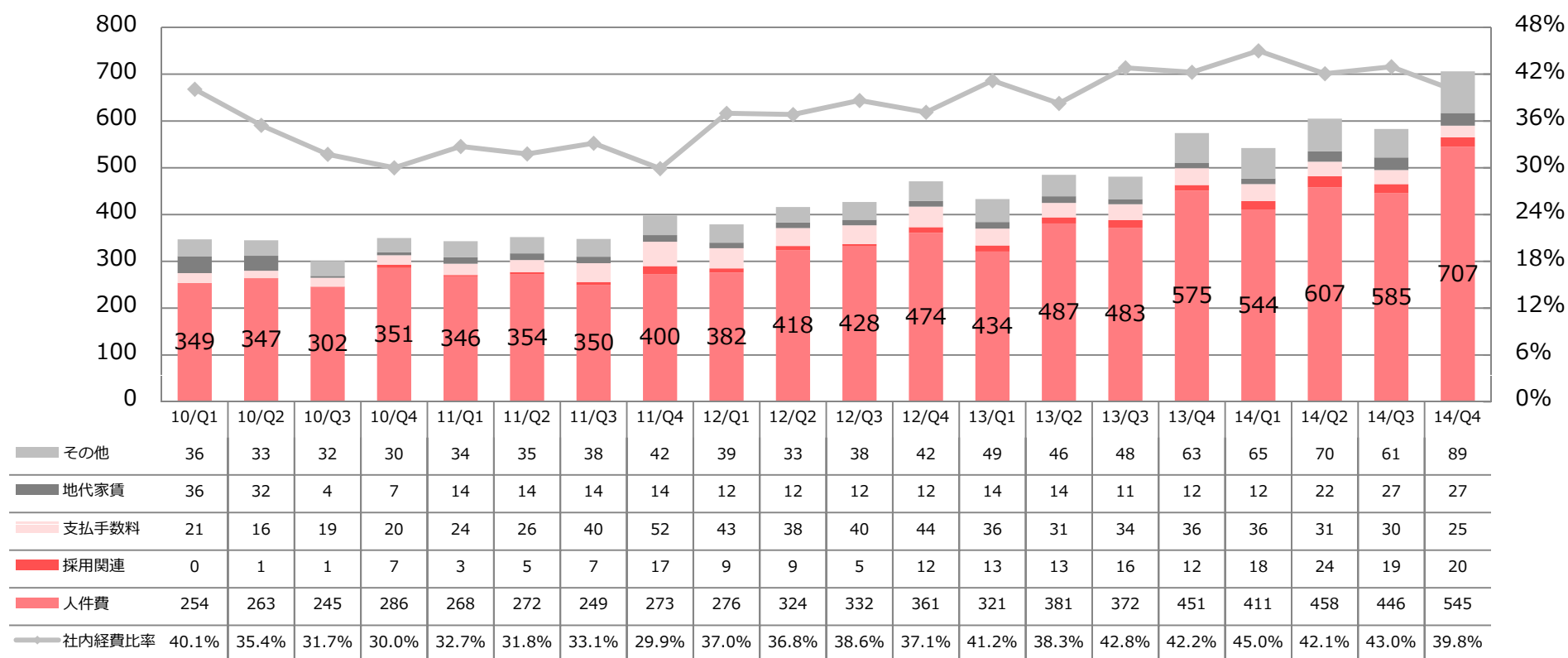
※契約社員を職制によって「ネットクルー」と「エキスパート」に分けております。

【連結】Q別社内経費の推移

- 今後の成長に向けて前期に引き続き人材採用・育成へ積極的投資を継続。
人件費は前年同期比+94百万円の545百万円。利益増に伴う賞与引当金の増加が主な要因。

(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:「新浪微博(シナウェイボー)運用サービス」を提供開始

- 企業と生活者のエンゲージメントを継続的に向上させるサービスの一環として、新浪微博のプラットフォームを活用し、グローバル進出企業と中国の生活者とのエンゲージメントを強化・拡大する「新浪微博運用サービス」の提供を開始いたしました。
- 新浪微博（シナウェイボー）は、登録ユーザー数6億人（2014年1月時点）、1日の投稿数1.2億件を超える中国最大のソーシャルメディアです。中国では、FacebookやTwitterへのアクセスが制限されており、企業のマーケティング活動において、中国の生活者とソーシャルメディアを活用したエンゲージメントを築くために、新浪微博を活用することの重要性が高まっています。また、新浪微博の日本におけるオフィシャルパートナーであるFind Japanからのサポートとして、同社が保有する企業公式アカウントの運用ノウハウの提供支援を受けることも予定されております。



リリース情報: Web動画マーケティング支援の「株式会社MOVAAA(ムーヴァー)」設立

- 企業のWebサイトコンテンツやマーケティング活動におけるWeb動画活用のニーズの高まりを受け、メンバーズが強みとするエンゲージメント・マーケティング支援のサービス・ノウハウと、モバーシャル株式会社（代表取締役：竹内 圭、本社：東京都渋谷区）が強みとするWeb動画制作サービス・ノウハウを組み合わせ、Web動画マーケティングの戦略立案から制作プロデュース、効果検証までをワンストップで提供する合併会社「株式会社 MOVAAA（ムーヴァー）」を設立いたしました。



商号	株式会社MOVAAA
事業内容	1. ウェブ動画制作プロデュース事業 2. ウェブ動画マーケティング（運用、効果検証）支援事業 3. ウェブコンテンツ企画、運営、制作プロデュース事業
設立	2014年4月1日
代表者の役職・氏名	代表取締役社長 浅見 浄治（株式会社メンバーズ執行役員）
資本金	10,000千円
出資比率	株式会社メンバーズ 55%、モバーシャル株式会社 45%

リリース情報：人材派遣子会社の「株式会社メンバーズキャリア」設立

- Webマネジメントセンター運営代行サービスの提供に加え、さらに直接的に企業のWeb人材不足という企業ニーズに応えるため、高度な専門スキルを持ったWebクリエイターを顧客企業に派遣する人材派遣専門子会社「株式会社メンバーズキャリア」を100%出資子会社として設立することといたしました。
- メンバーズキャリアは、スキル向上意欲、自己研鑽意欲の高い人材に、持続的に学べる環境と機会を提供することで、企業のWebマーケティングの成果向上に応えると同時に、日本のWebクリエイター育成に貢献いたします。



商号	株式会社メンバーズキャリア
事業内容	Webクリエイター派遣事業
設立	2014年5月1日
代表者の役職・氏名	代表取締役社長 嶋津 靖人（株式会社メンバーズ執行役員）
資本金	30,000千円
大株主及び持株比率	株式会社メンバーズ 100%

リリース情報: 配当予想について

- 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として認識しております。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つつ、連結配当性向20%程度を目標としております。
- 2014年3月期につきましては、Web制作案件やソーシャルメディアマーケティングの売上増に加え、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、経営成績、財政状態等を総合的に勘案し、前年同期より1円増配し、1株当たり5円の期末配当を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)
2014年3月期	5.00円	19.9%

2015年3月期 方針・業績予想

ビジョン2020 戦略マップ



2015年 3月期 方針について

テーマ

EMC（エンゲージメント・マーケティング・センター）サービスの確立

EMCモデルを増やす

- ・複数SNS運用、スマホ対応、アプリ、WMCなどクロスセルを推進
- ・成功事例の創出

PDCA運用力の確立

- ・「品質・生産管理」「マーケティング」「エンゲージメント」の3つの観点で成果指標向上のPDCAサイクルを確立・推進
- ・顧客視点のアカウントプランの推進

体制の拡大 技能スキルの向上

- ・プロデューサー150名、1000名体制に向け教育カリキュラム確立
- ・アジャイル開発部隊、システム開発人員の拡大
- ・技能スキルの向上（特にスマートフォン対応力、アプリ開発力）
- ・地方拠点展開の推進

2015年 3月期 業績予想について

- 以前より注力しておりますソーシャルメディアマーケティング支援サービスやWebマネジメントセンター運営代行サービスを、更にPDCA運用力を確立させた「エンゲージメント・マーケティング・センター」サービスへつなげることで売上向上を図り、通期売上高は前期比+12.5%の伸びを見込んでおります。
- また人材の採用や育成への積極的な投資を継続し、加えて品質生産性向上に向けたマネジメントシステムの強化、地方拠点展開に注力し、事業拡大と同時に経営基盤および収益体質の強化に取り組み、通期営業利益は前期比+29.1%の伸びを見込んでおります。

	2014年3月期 実績		2015年3月期 予想			
	1H	通期	1H	前年同期比	通期	前年同期比
売上高	2,652	5,793	3,050	+15.0%	6,520	+12.5%
営業利益	106	263	130	+21.9%	340	+29.1%
経常利益	106	261	140	+31.9%	350	+33.7%
純利益	53	145	80	+48.4%	200	+37.0%

参考資料

会社基本情報

株式会社メンバーズ

沿 革

設立： 1995年 6月

資本金： 780百万円(2014/ 3月期)

代表者： 剣持 忠

社員数： 331名
(2014/ 3月期 契約社員含む)

売上高： 5,793百万円(2014/ 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

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 9 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（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
平成26年 4 月 株式会社MOVAAA設立（株式会社メンバーズ 55%、モバーシャル株式会社 45%出資による子会社）
平成26年 5 月 株式会社メンバーズキャリア設立（100%出資による子会社）



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