



株式会社メンバーズ

VISION 2020

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。

Members Co.,Ltd All Rights Reserved.

株式会社メンバーズ VISION 2020 -目次-

1. (現)中期経営計画の振り返り
2. VISION2020の位置づけ
3. 今後予想される企業の課題と当社の目指すポジション
4. 新たなミッション/ビジョンの発表
5. VISION2020の戦略マップ
6. VISION2020達成に向けた戦略
 - 戦略 ① EMCの確立
 - ② CSV事例の創出
 - ③ 超会社の実践
8. グループ戦略と子会社の位置づけ
9. 業績目標

※ 「VISION2020」とは平成32年3月期（2020年）に目指す姿、目標値、その実現のための戦略を定めたものです。

(現)中期経営計画の振り返り

位置づけ

- 10年で飛躍するための第1ステップ
- 第1ステップで企業基盤を再構築し
第2ステップで投資を大胆に行い
第3ステップでその投資の成果を出す
- 第1ステップである第一次中期経営計画は以下の基本方針に基づく
 - 事業コンセプトを再構築する
 - 上場市場換えに向け財務基盤を整備
 - 第二次中計に向け重点投資領域確立

重点施策

- ソーシャルメディアに注力する
- Webマネジメントセンターの運営代行サービスを本格展開する
- F30で100万人規模の利用者を目指す
- 全員参加型経営の推進
- 東証二部上場

【スローガン】

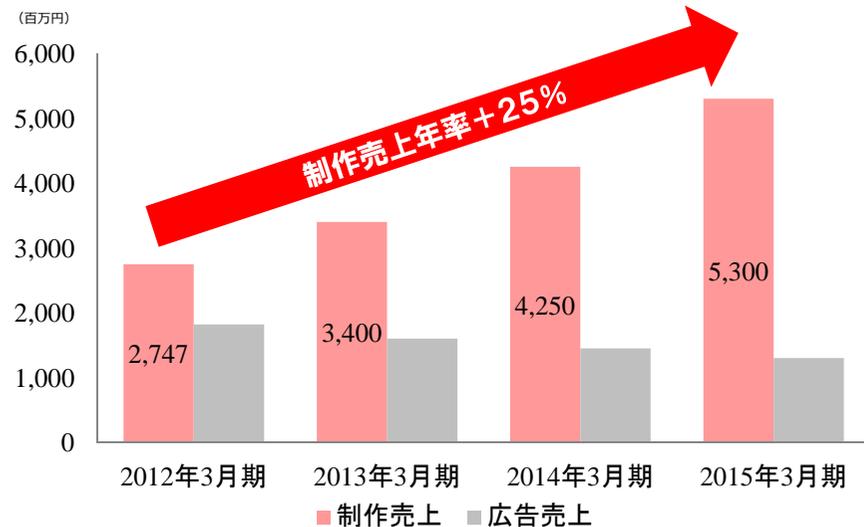
ソーシャルメディア時代をリードし
顧客と共にビジネスを創造するネットビジネスパートナー

(現)中期経営計画の振り返り：進捗

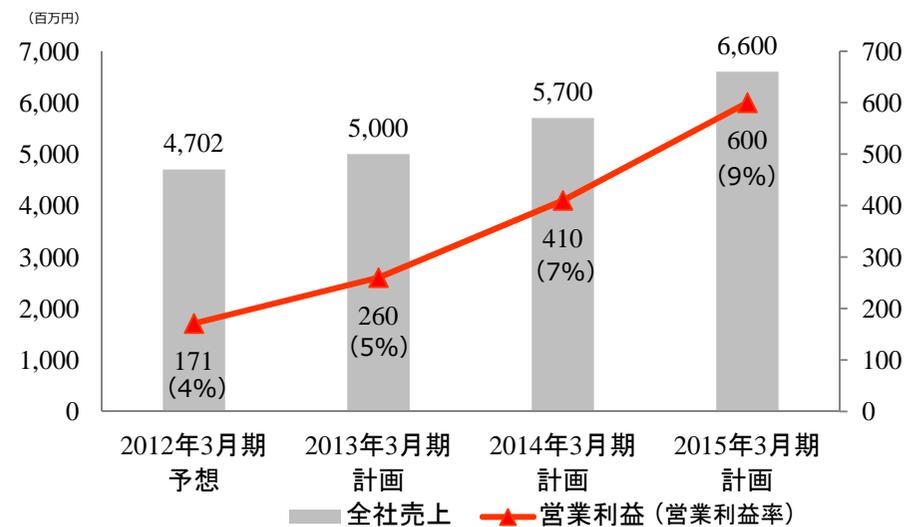
重点施策	評価	
● ソーシャルメディアマーケティングNo.1の確立	<ul style="list-style-type: none"> FacebookのPMDパートナー認定／SMM売上拡大 ナショナルクライアントを中心に支援事例多数 	◎
● Webマネジメントセンターの運営代行サービスの本格展開	<ul style="list-style-type: none"> WMCサービス開始／各社に導入スタート 地方拠点での運用開始 	○
● スマートフォンとグローバル領域への注力	<ul style="list-style-type: none"> スマートフォン制作に特化した専門組織の設立 しかし全社で注力領域として推進は足りず 	△
● 品質マネジメントと組織マネジメントの確立	<ul style="list-style-type: none"> 制作物量・ミス率カウントによる改善活動開始 エンゲージメントラボ設立 	○
● 地方・海外展開と人材育成、確保	<ul style="list-style-type: none"> Webガーデン仙台の本格稼働 育成制度は順調／人材確保は予定より足踏み 	△
● 経営システムの整備	<ul style="list-style-type: none"> 全社案件利益管理/稼働管理システムの導入・推進 経営マネジメントシステムとしては課題が残る 	△
● 収益性の向上	<ul style="list-style-type: none"> 収益率高い制作売上拡大／制作内製率大幅UP 過去最高益更新ペースも中計の利益計画下回る 	△
● ソーシャルネットビジネスの自社展開	<ul style="list-style-type: none"> 自社toC事業は拡大に課題 アジャイル開発手法などのノウハウ 	△

(現)中期経営計画の振り返り：業績

【サービス別売上推移（当初目標）】



【売上・営業利益推移（当初目標）】



	2014年3月期(目標)	2014年3月期(実績)
制作売上	4,250	3,994

	2014年3月期(目標)	2014年3月期(実績)
連結売上	5,700 百万円	5,792 百万円
連結営業利益	410 百万円	263 百万円
連結営業利益率	7%	4.5%

制作売上は運用案件の獲得に想定より時間を要したこともあり一歩及ばなかったものの連結売上は当初の目標通り進捗致しました。営業利益/営業利益率は先行投資が増え目標達成が遅れる結果となりました。

VISION 2020 の位置づけ

(現)中期経営計画の進捗は、ソーシャルメディアへの注力やWMCサービスの展開など概ね順調に推移しているものの、体制の拡大や収益性向上の遅れなど課題もありました。

そのような状況の中、(現)中期経営計画で目標としておりますサービス展開や規模拡大などについては概ね順調に推移している現状をさらに加速させるために、Webマーケティングの変化に順次対応しつつ体制の拡大、収益性向上の取り組みなどを図っていくこととして、中期経営計画をローリングして「VISION2020」を策定しております。

基本的な経営方針に大きな変更はありません。

VISION 2020の位置づけ

位置づけ（一部変更）

- SNSの急速な普及に伴うオウンドメディアマーケティング時代の到来に向けた再整理
- Webマーケティングの変化に対応すべく体制の拡大、収益性向上の取り組みを継続
- VISION2020達成に向けた戦略は以下
 - EMCサービスの確立
 - CSV事例の創出
 - 超会社の実践

重点施策（ローリング版として改訂）

- 100億ソーシャルエンゲージメントの創出
- 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
 - PDCA運用力の確立
 - 技能スキルの向上
 - 体制の拡大
- CSV事例の創出
- 超会社の実践
- 東証二部上場

【VISION2020】

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

(背景) マーケティング業界のパラダイムシフト

インターネット
マーケティングの
発展

デジタル広告メディアの発展

(アナログ広告メディアからデジタル広告メディアへのシフト)

- ・ マーケティング成果の可視化・定量化
- ・ インターネットでの消費、および購入検討が大幅に増大
- ・ 消費者が能動的に情報/サービスを選択する「消費者起点の社会」が実現

SNSの
急速な普及

SNS普及によるマーケティング業界の構造変化

- ・ ソーシャルネットワーキングサービスの急速な普及と影響力の増大
- ・ ペイドメディア価値の相対的な低下

オウンドメディア
マーケティング時代
の到来

オウンドメディアの発展

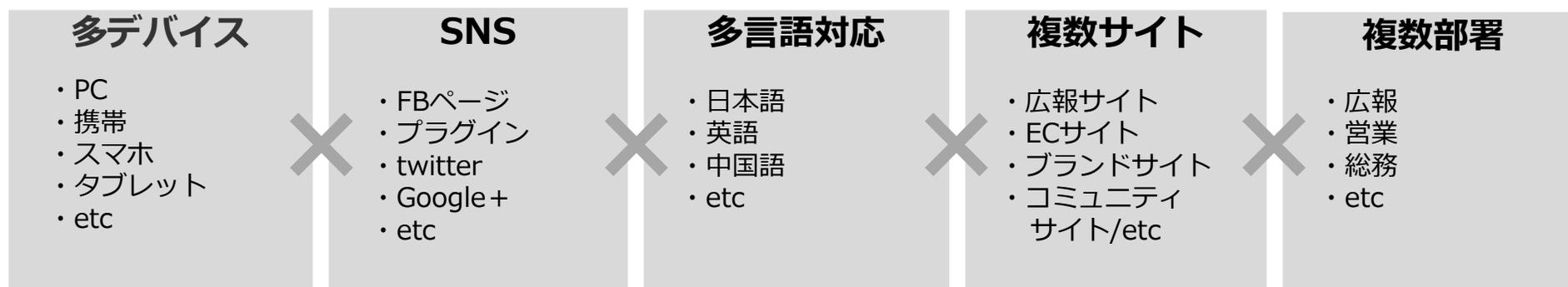
- ・ Webサイト、ソーシャルメディア、スマートフォンアプリなど多様なコンタクトポイントを、エンゲージメント最大化が見込めるオウンドメディアとして活用
- ・ ペイドメディアを活用した「フロー型マーケティング」からオウンドメディアによる「ストック型マーケティング」へ大きくパラダイムシフト

(背景) ソーシャルメディア時代の企業サイトの課題

大きく増大する企業Webマネジメントの運用負担

- 顧客接点の増大によりさらに高い品質とセキュリティが必須に
- 分散型の企業Webマネジメントでは乗数的に負荷増

ソーシャルメディア時代の企業Webマネジメント

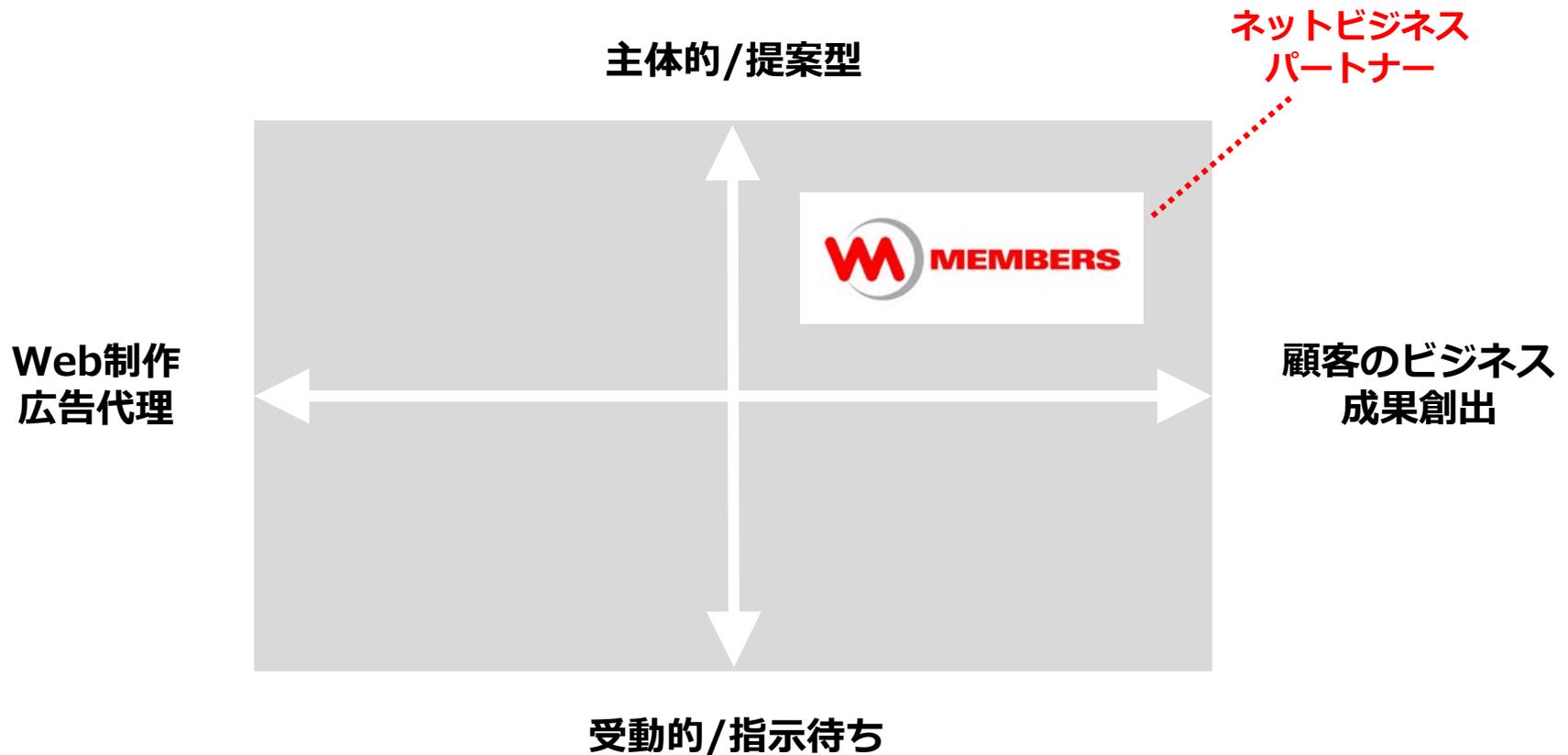


企業独自の「統合型Webマネジメント体制」の構築が必要

メンバーズが目指すポジション

ソーシャルメディア時代をリードするネットビジネスパートナー

顧客企業のビジネス成果にコミットしPDCA型マーケティング運用を提案型で推進するネットビジネスパートナーを目指す。



メンバーズの新たなミッション

【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

【新ミッションの背景】

ソーシャルメディアの登場により、ここ数年でマーケティングのあり方に変化が生じてきました。

創業以来、メンバーズは“消費者起点の豊かな社会の創造に貢献する”をミッションとして企業のマーケティング支援を行ってまいりました。ソーシャルメディアが台頭してきたことで、企業のマーケティング活動においては、従来の広告メディアを中心とした取り組みからWebサイトやアプリを中核に自社コンテンツを発信し、生活者との継続的な関係を構築するオウンドメディア中心のコミュニケーションにシフトしています。

その中でメンバーズは、ネットビジネスパートナーとして、企業Webサイトの構築・運用をはじめ、ソーシャルメディア活用等のデジタルマーケティング支援を通じ、企業と人々のエンゲージメントを最も創出する企業となり、心豊かな社会の創造を目指してまいります。

※ “MEMBERSHIP”とは自発的貢献意欲を持って何らかの組織活動に参加すること

メンバーズの新たなビジョン

【VISION2020】

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

VISION2020目標 ／EMCで顧客に提供 するビジネス成果	年間 100 億ソーシャルエンゲージメント ※
EMC事業規模 ／CSV事例創出	EMCサービス導入顧客企業数 50 社
体制強化 ／Web専門人材の採 用・育成	社員数 1,000 名
事業成果 ／超会社の実践成果	売上 150 億円 営業利益率 10 %

※ソーシャルエンゲージメント：ソーシャルメディアにおける投稿に対するリアクション（いいね！、コメント、シェア、リツイートなど）

VISION 2020 達成に向けた戦略マップ



VISION 2020達成に向けた戦略

1. 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

- ・ PDCA運用の確立
- ・ 技能スキルの向上
- ・ 体制の拡大

2. 多くのCSV事例の創出

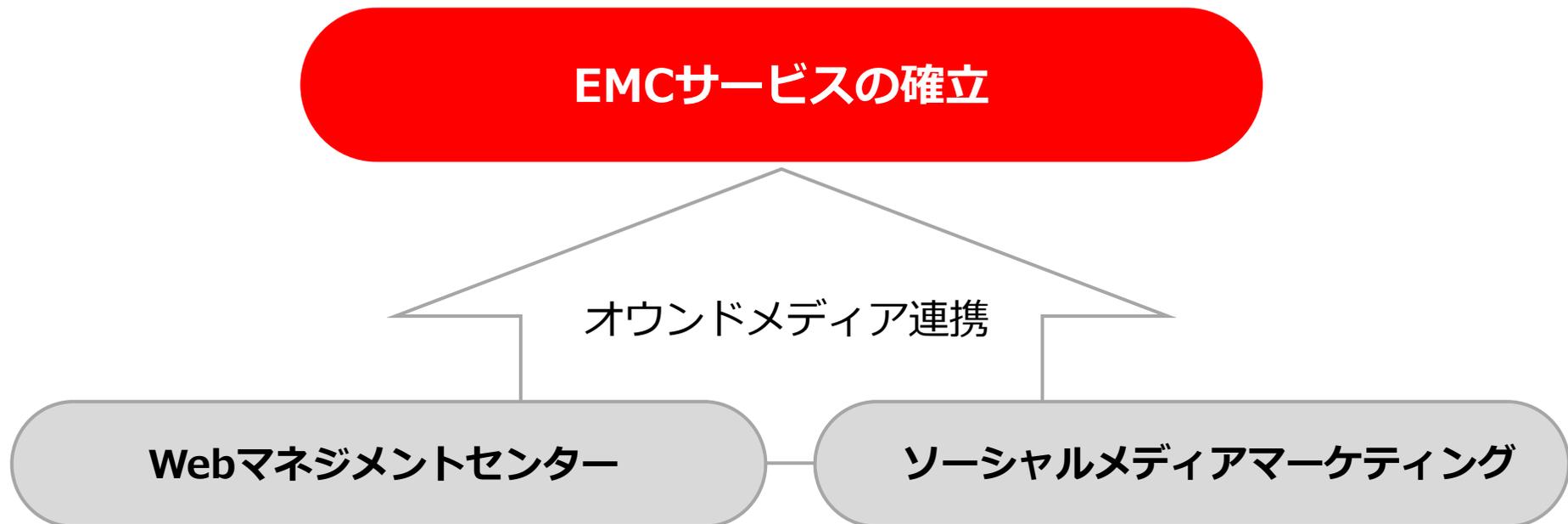
- ・ プロジェクトや案件、プロモーション毎での多くのCSV事例の創出と啓蒙活動

3. 超会社の実践

- ・ ウェブプロフェッショナルが仲間・会社と共に成長し続け、最も活躍する職場
- ・ 日々の業務を積み重ね、ミッションの実現を通して社会に貢献
- ・ 全員参加型経営による会社の発展に貢献し会社の発展により自らが幸せになる

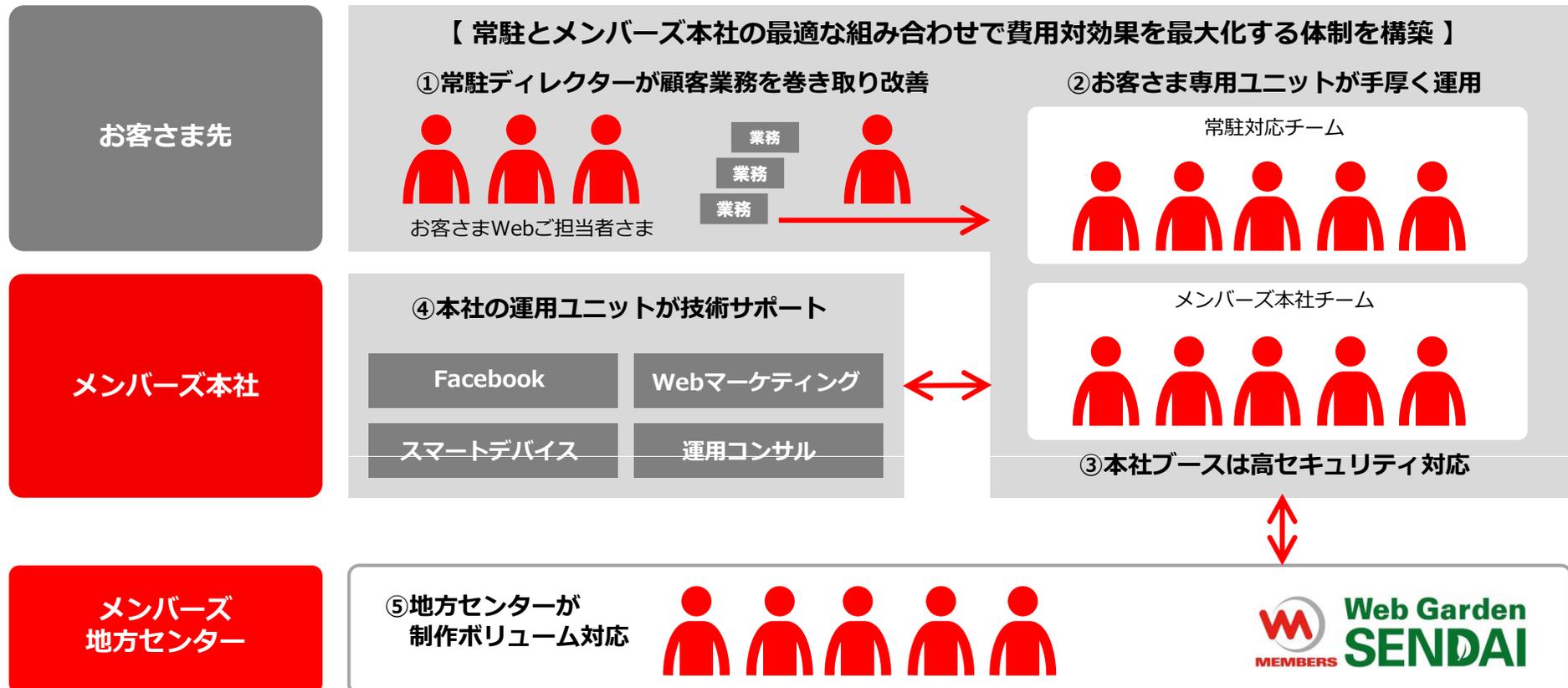
EMCサービスの確立

- Webマネジメントセンターサービスの拡大・発展
- ソーシャルメディアマーケティングの拡大・発展



Webマネジメントサービスの拡大/発展

- 負担が増大する企業Webサイトマネジメントを顧客企業専用の体制でトータルに支援
- Webマスター常駐支援、高セキュリティ専用ブース、地方センターを最適に活用
- 運用成果の定量化・可視化するPDCA型運用を実現



ソーシャルメディアマーケティングの拡大/発展

- 運用オペレーション・SNS監視・コンテンツ制作の一括対応
- スペシャリストによる最新事例やノウハウの提供
- 企業サイトとSNSの一括管理による最適なコミュニケーション管理

Facebook/Twitter/LINE/Google+/YouTube/Instagram など
各種ソーシャルメディア

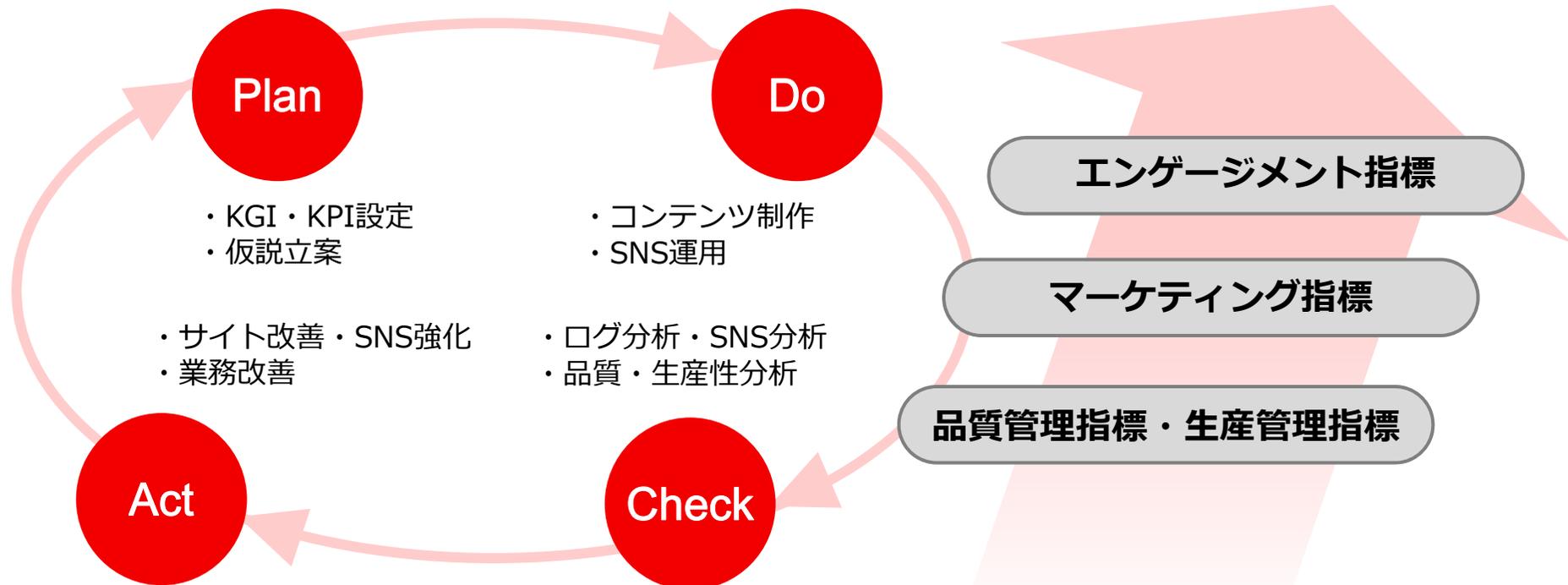
SNSの特性を活かした
ソーシャルエンゲージメントを
創出できるノウハウ

グローバル支援

コンテンツ企画

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・推進する。



※ エンゲージメント指標とは、“企業や商品の理念を伝えることにより、その理念に共鳴して自発的に活動する人々（企業のファン等）を巻き込み、より大きな社会的価値を共創する活動”を行い、その自発的に活動する人々（企業のファン）との緊密度合いを測る指標を表しております。

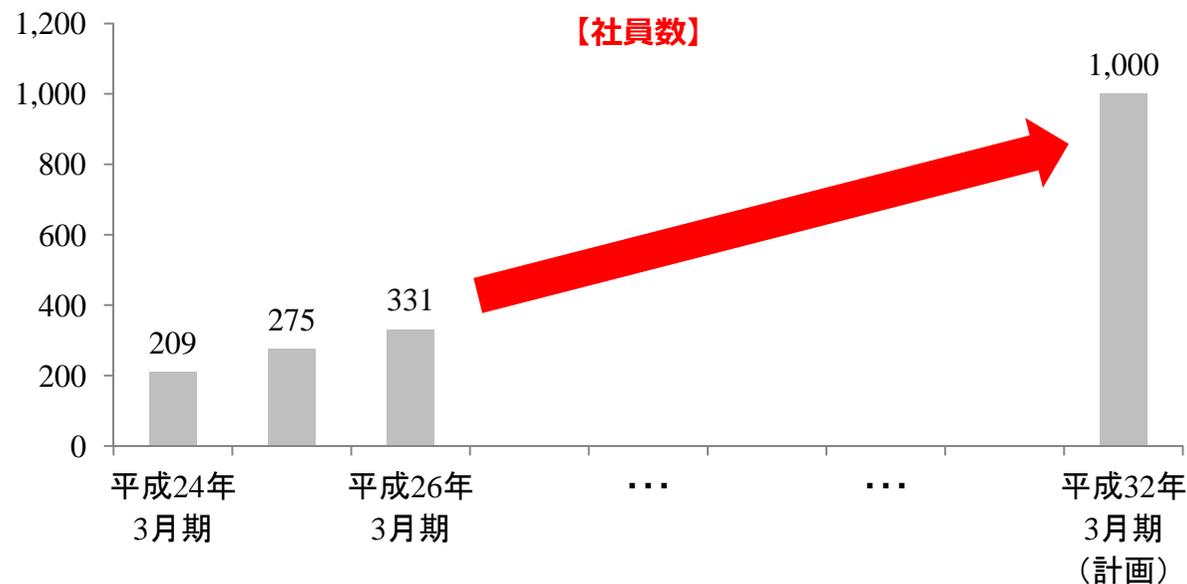
技能スキルの向上

- EMCサービスをリードするプロデューサー150名の育成・確保
- 1000名体制に向けて、新入社員の早期戦力化と高付加価値人材への成長に向けたスキル育成スキームの構築/運用



体制の拡大

増大するWebマネジメント業務やソーシャルメディアを活用したエンゲージメント向上の取り組みを包括的に支援するEMCサービスの提供に向けて、新卒社員の安定的な採用・育成を推進すると同時に、ウェブガーデン仙台を含めた地方制作拠点の拡大を推進。



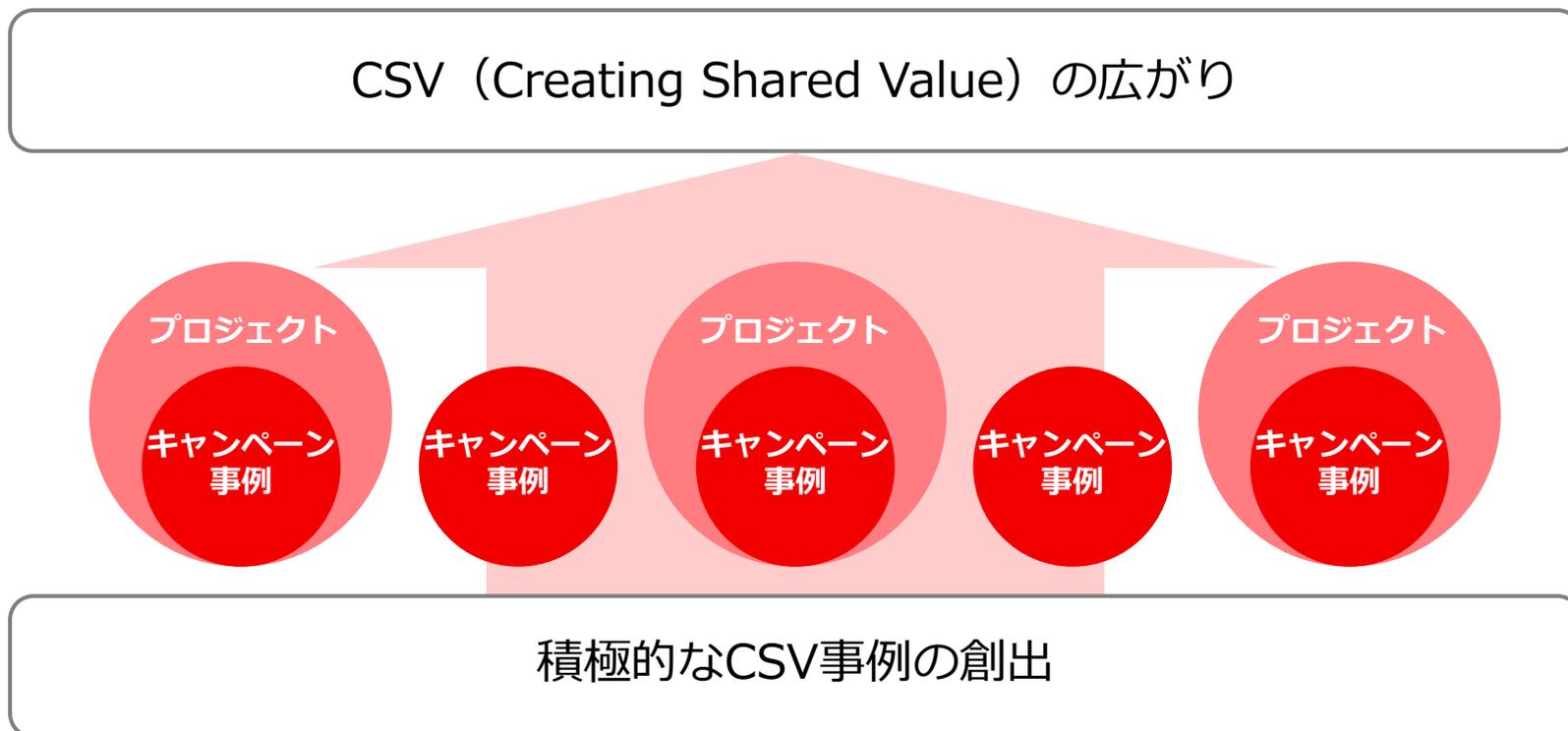
● ウェブガーデン仙台（仙台市 青葉区）



● 2013年度新卒（30名）

CSV (Creating Shared Value) 事例の創出

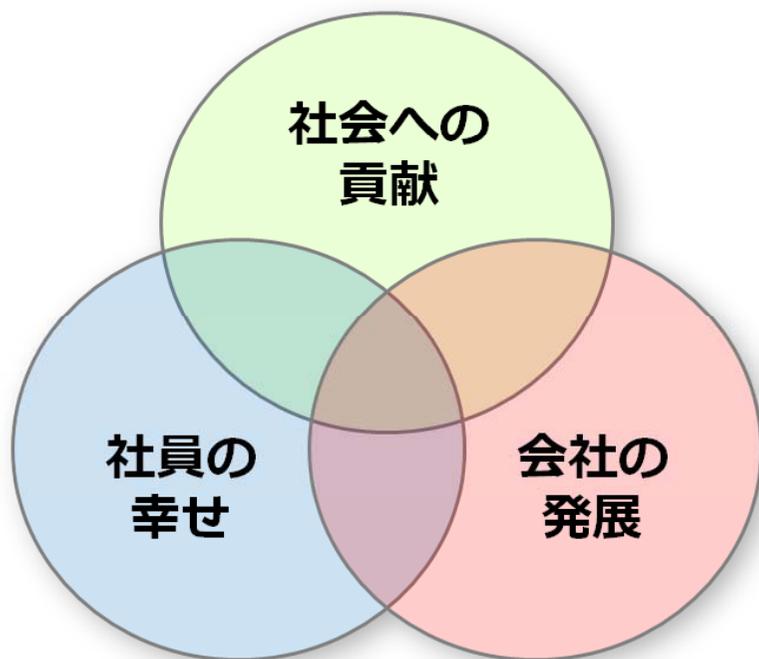
企業と消費者が共感・共創価値を創るCSV (Creating Shared Value) を広めていくためにインターネット/SNSを活用して企業単位だけでなく、キャンペーン毎、プロジェクト毎にCSV事例を積極的に創出する。



“超会社” コンセプトを成長の原動力とする

メンバーズがミッションに基づいた経営を進めるための経営指針。

「社会への貢献」「社員の幸せ」「会社の発展」を同時に実現する企業活動を目指します。



超会社の実践

- ミッションの実現に向けた日常の業務を通じて社会に貢献
- ウェブプロフェッショナルとして仲間・会社と共に成長し最も活躍できる会社
- 自分事として会社の発展に貢献し、会社の発展によって自らが幸せになる

メンバーズグループ戦略



株式会社メンバーズ

- ・ EMCサービス（エンゲージメントマーケティングセンターサービス）の推進
- ・ Webマネジメントセンターサービスの推進
- ・ ソーシャルメディアマーケティングの推進



CONNECTSTAR

株式会社コネクタスター

- ・ toC向けスマートフォンアプリサービスの開発
- ・ メンバーズに先進的なtoCサービス開発ノウハウを還元



Engagement First

株式会社エンゲージメント・ファースト

- ・ エンゲージメントマーケティングの戦略立案／実行支援
- ・ CSV事例の創出



株式会社ムーヴァー

- ・ Web動画マーケティングの推進
- ・ Web動画のプロデュース／制作／運用／効果検証



株式会社メンバーズキャリア

- ・ Web人材特化型の人材派遣事業の推進
- ・ 専門技能をもつWeb人材の育成

業績目標

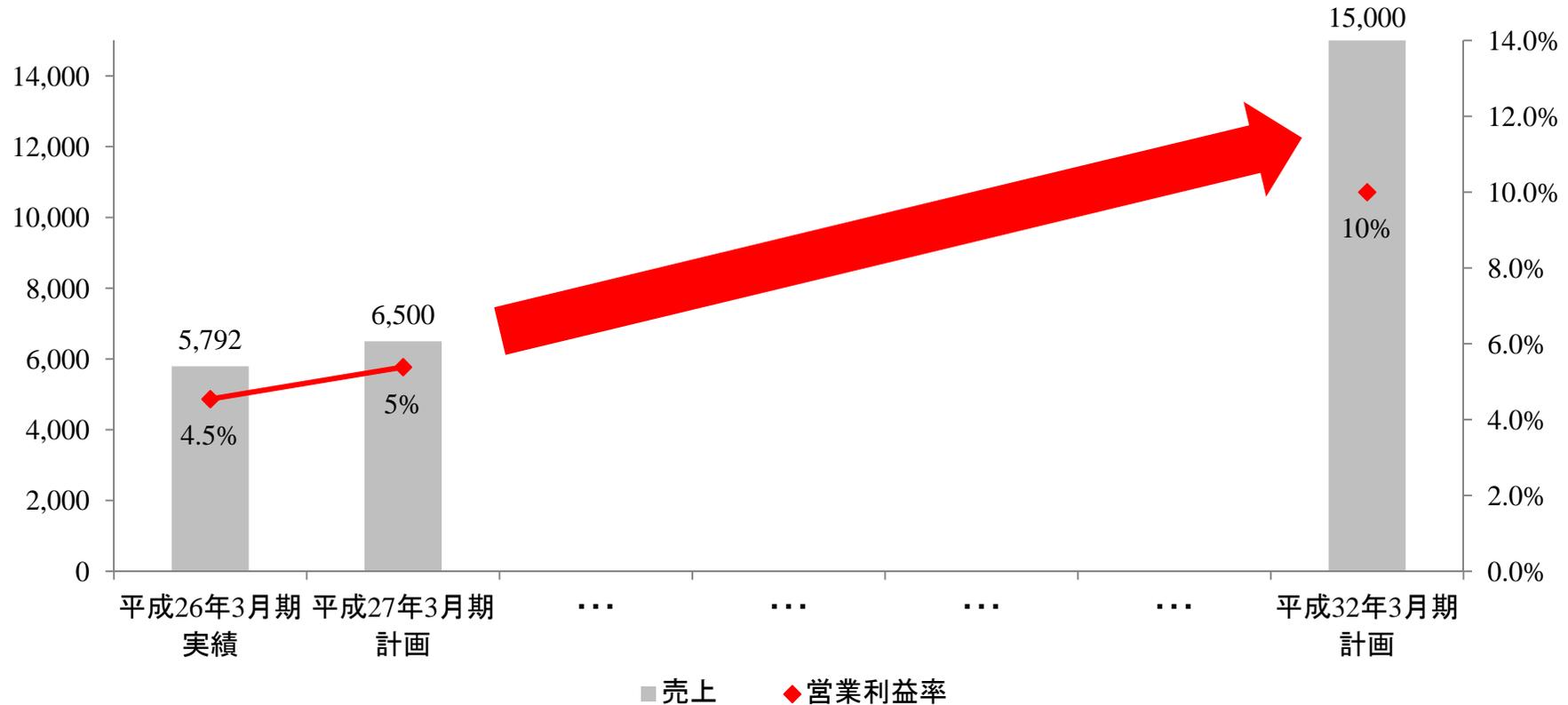
平成32年3月期 業績目標

売上：150億円

営業利益：15億円

営業利益率：10%

【売上・営業利益目標】





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