



株式会社 メンバーズ(2130)

2015年3月期 Q1 決算説明資料

2014/4 - 2014/6

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

■ 2015年3月期 Q1 決算サマリー

■ 2015年3月期 Q1 戦略サマリー

■ 2015年3月期 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

- ・ 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**%

2015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

サービスセグメント（2014年7月31日現在）



※SMMとは「Social Media Marketing」の略。

2015年3月期 Q1 連結決算サマリー

■ 2015年3月期 Q1 売上高 1,655百万円

- Webサイト制作案件やFacebook広告案件が好調。
連結売上高は第1四半期として過去最高を更新。前期比+36.9%。

■ 2015年3月期 Q1 営業利益 37百万円

- 連結営業利益は仙台拠点での制作体制の拡充やスキル育成の取り組みにより前期比+59.6%。

連結損益計算書概要

- Webサイト運用などの制作案件やFacebook広告含む広告売上が大幅に増加、売上は前年同期比＋36.9%の1,655百万円と第1四半期として過去最高を更新。
- 収益性の低い広告案件が増加したことや新卒社員を含む制作人員の増加により、売上総利益率は前年同期比－2.9Pの17.5%と低下したものの、販管費率は低下し、営業利益／営業利益率はそれぞれ前年同期比＋59.6%の37百万円／＋0.3Pの2.3%と上昇。

(単位：百万円)

	15/Q1	14/Q1	前年同期比
売上高	1,655	1,209	+36.9%
売上総利益	289	247	+17.0%
(売上総利益率)	17.5%	20.4%	-
販売管理費	251	223	+12.5%
営業利益	37	23	+59.6%
(営業利益率)	2.3%	2.0%	-
経常利益	51	23	+122.6%
税金等調整前当期純利益	51	23	+122.1%
法人税等合計	25	17	+46.9%
当期純利益	27	5	+370.4%

連結貸借対照表概要

- 資産の減少は主に売掛金の減少によるもの。
資産合計は前期末比－145百万円。
- 負債の減少は主に賞与引当金、未払法人税の減少によるもの。
負債合計は前期末比－150百万円。

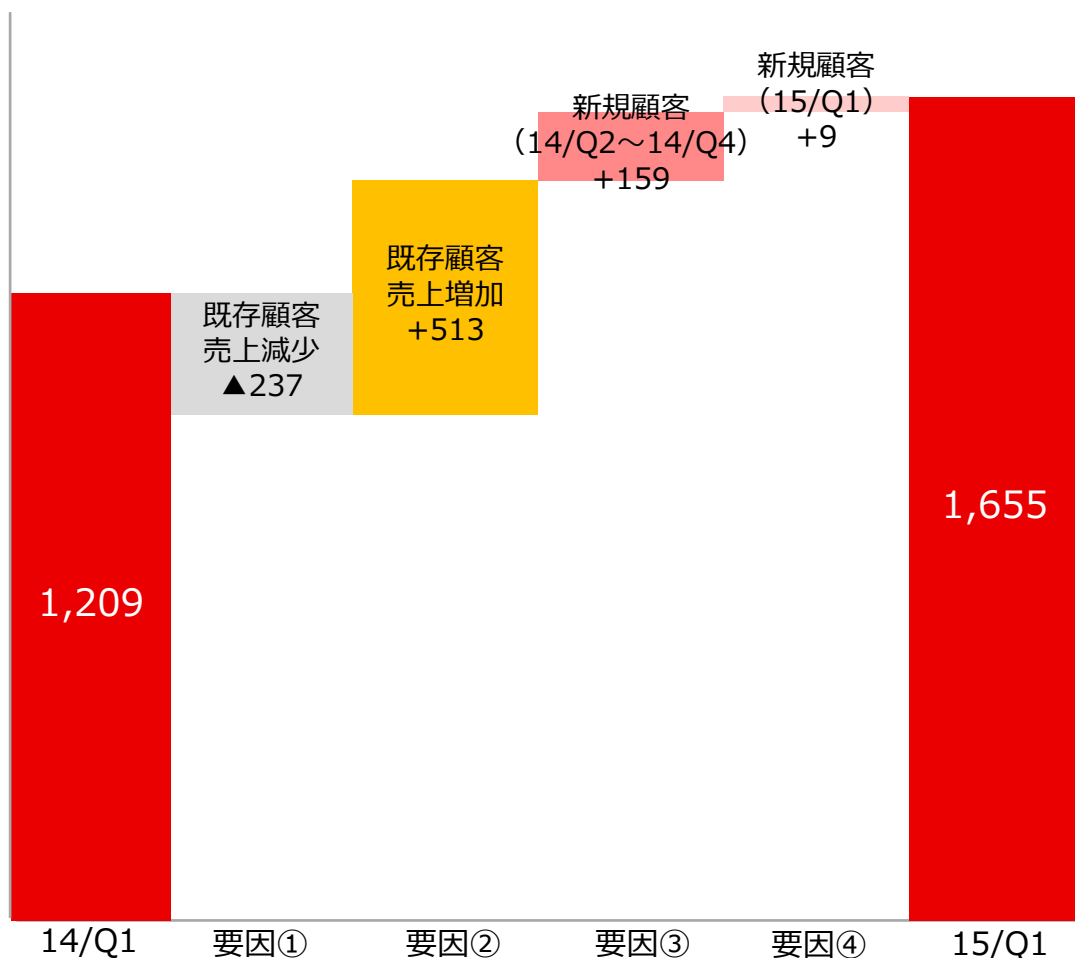
(単位：百万円)

	14年6月末	14年3月末	増減
流動資産	2,192	2,359	-167
現預金	1,000	992	8
固定資産	380	359	21
資産合計	2,573	2,719	-145
流動負債	931	1,097	-166
固定負債	86	71	15
負債合計	1,018	1,168	-150
純資産合計	1,555	1,550	4
自己資本比率	59.3%	56.2%	-

15/Q1連結 売上高の増減要因(前年同期比)

(単位：百万円)

14/Q1	15/Q1	増減	増減率
1,209	1,655	446	+36.9%



(売上高の増減要因)

要因①：14/Q1に取引のあった顧客の中で売上が減少（▲237）した顧客83社の減少要因は、主にSMM構築案件や都度運用案件の減少によるもの。

要因②：14/Q1に取引のあった顧客の中で売上が増加（+513）した顧客38社の増加要因は、主にSMM広告案件や都度運用案件の増加によるもの。

要因③：14/Q2～14/Q4の間で新たに取引が発生した顧客31社の売上増加要因（+159）は、主にサイト構築案件や純広告案件の増加によるもの。

要因④：15/Q1に新たに取引が発生した顧客6社の売上増加要因（+9）は、主に運用案件やSMM広告案件の増加によるもの。

2015年3月期 Q1 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

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

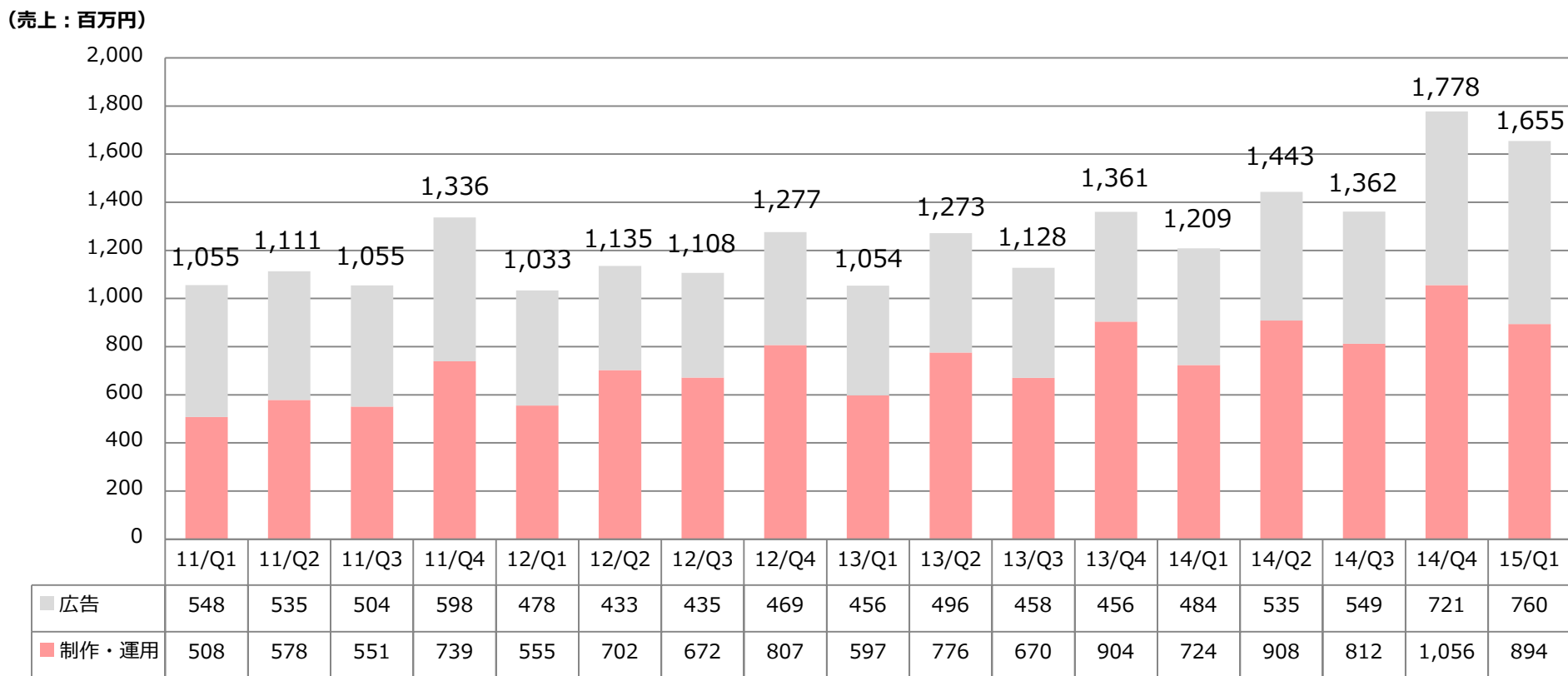
- ・「品質・生産管理」「マーケティング」「エンゲージメント」の3つの観点で成果指標向上のPDCAサイクルを確立・推進
- ・顧客視点のアカウントプランの推進

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

【連結】Q別サービス別売上高の推移

- 制作・運用売上はWebサイト運用やWebサイト構築売上が増加。制作・運用全体で前年同期比+23.5%の894百万円。
- 広告売上はスポット案件を含むFacebook広告が大幅に伸長し、前年同期比+57.1%の760百万円。

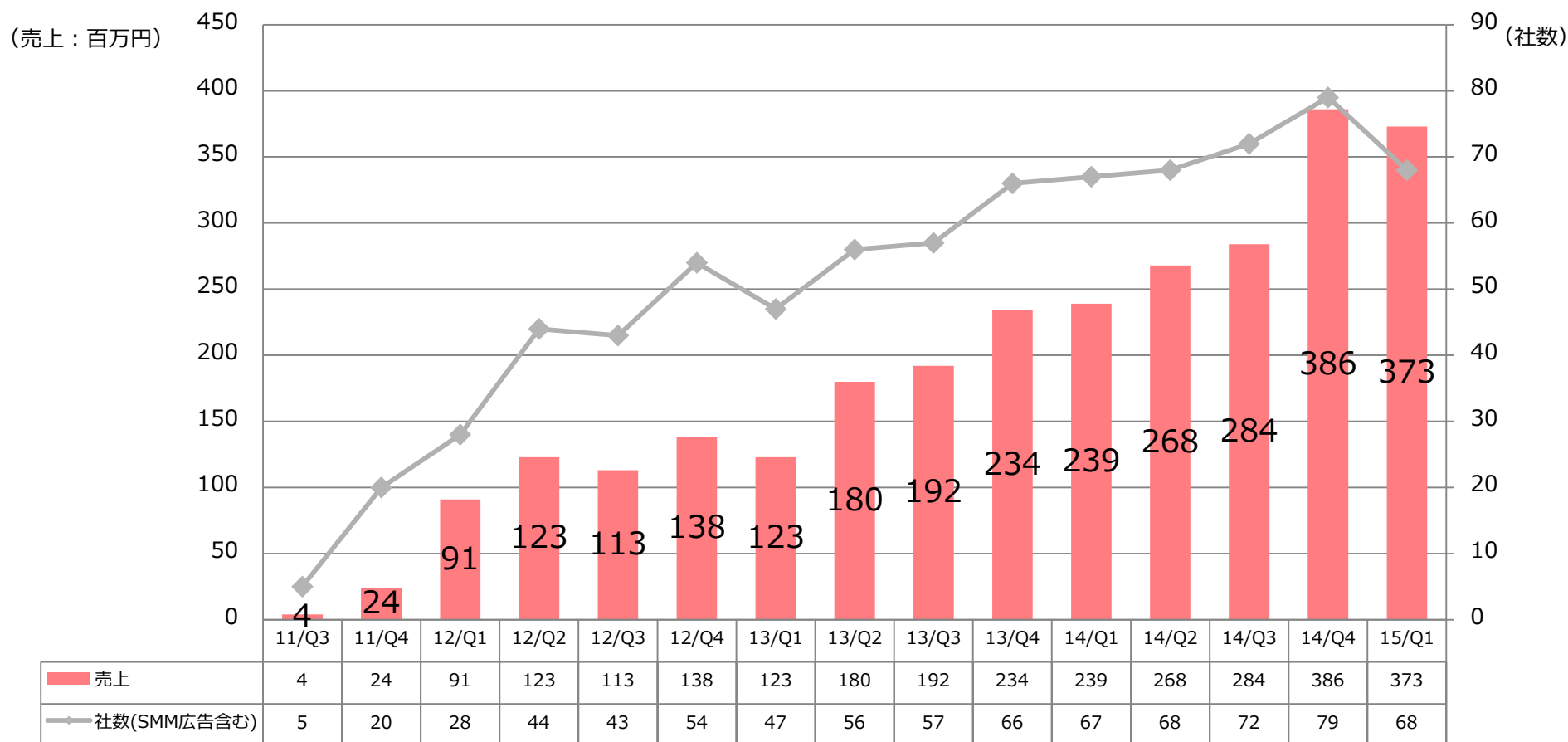


※上記グラフ中の数値は、サービス別売上の合計金額。

※「広告」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+1社の68社。
- キャンペーン等によるFacebook広告が大幅に伸長し、売上高は373百万円と前年同期比+56.3%。

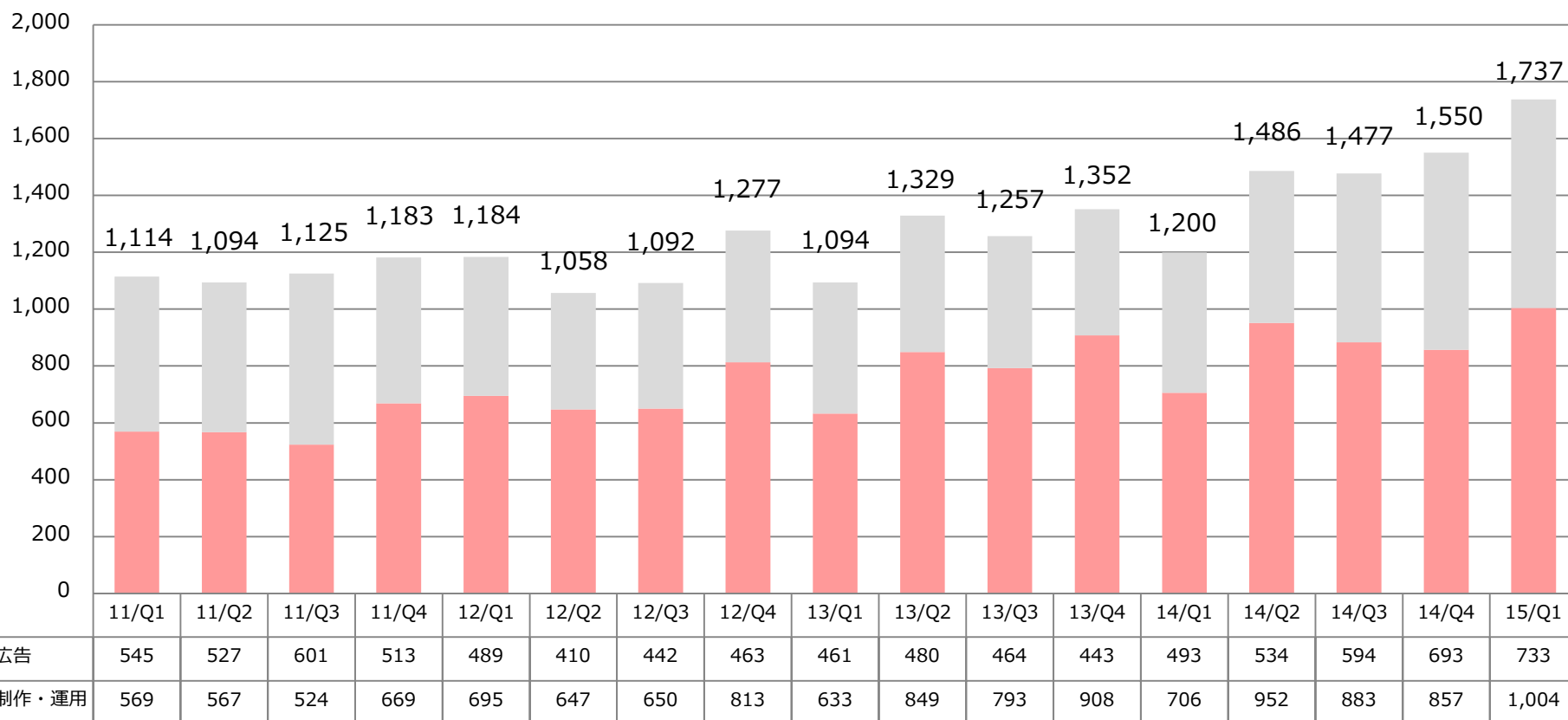


※上記はSMM広告を含みます。

【連結】Q別サービス別受注高の推移

- 15/Q1の受注高は前年同期比+44.8%の1,737百万円と好調に推移。
- 制作・運用ではWebサイト運用や構築案件の受注増加により前年同期比+42.1%の1,004百万円、広告ではスポット案件を含むFacebook広告案件の受注増加により前年同期比+48.7%の733百万円。

(受注：百万円)



※上記グラフ中の数値は、受注高の合計金額。

※「広告」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

- 既存取引先の拡大に注力する方針のもと、新規取引社数は減少。
- 既存取引社数は堅調に推移。既存売上高は前年同期比+493百万円と取引が拡大。

(顧客別売上：百万円)

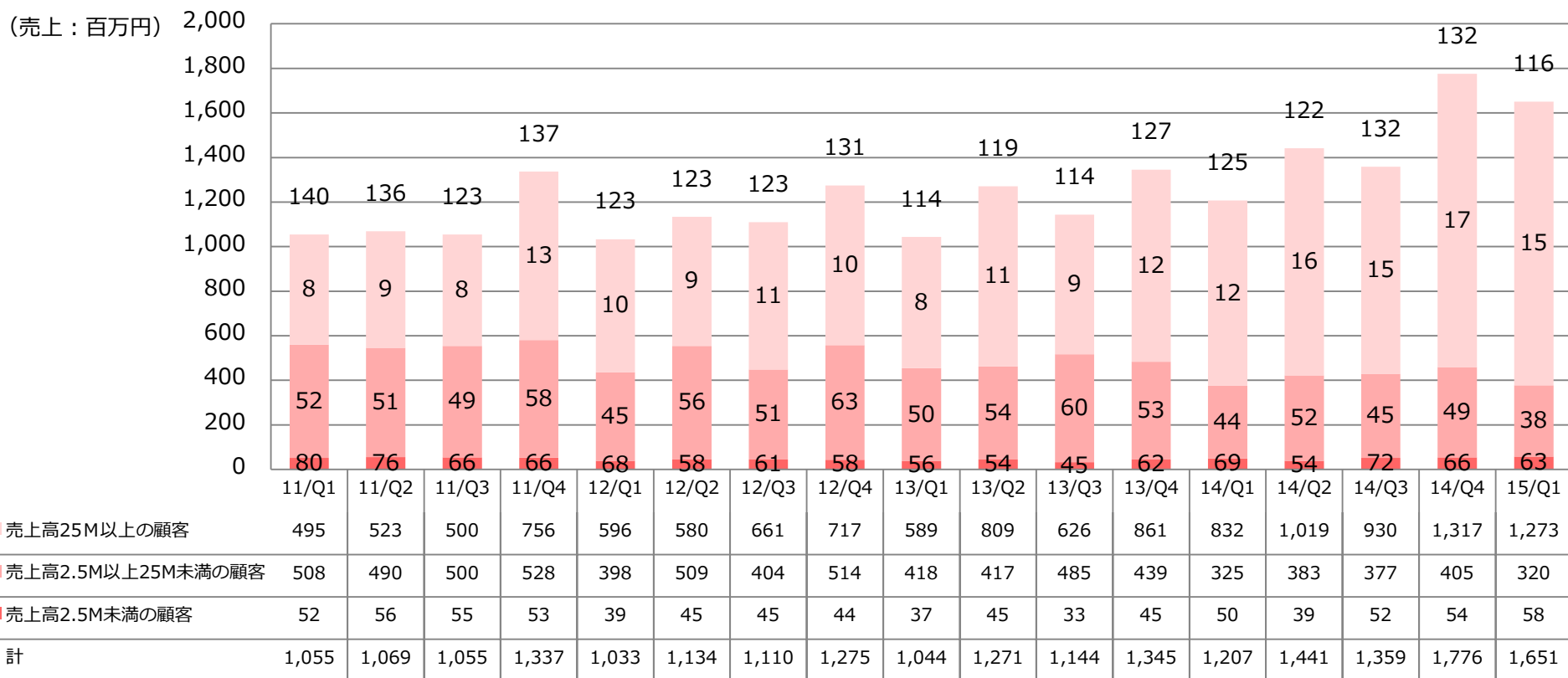
(社数)



※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+3社の15社、大口売上高は前年同期比+53.0%の1,273百万円と期初から順調に伸長。



※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。

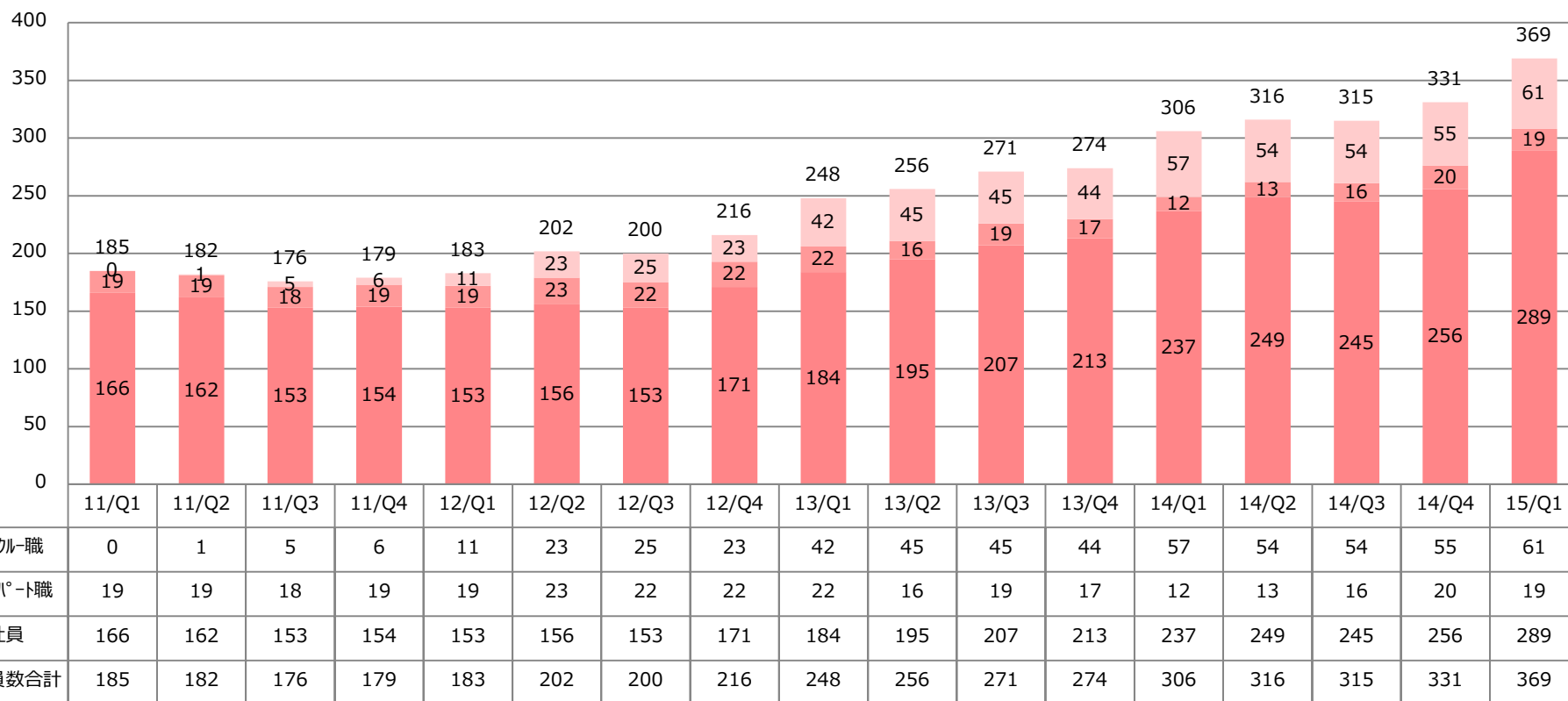
※上記グラフ中の数値は、売上規模別の顧客数。最上段は顧客数の合計。

※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+38名の369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。

(人数)



※上表の人数は、期末在籍者数。

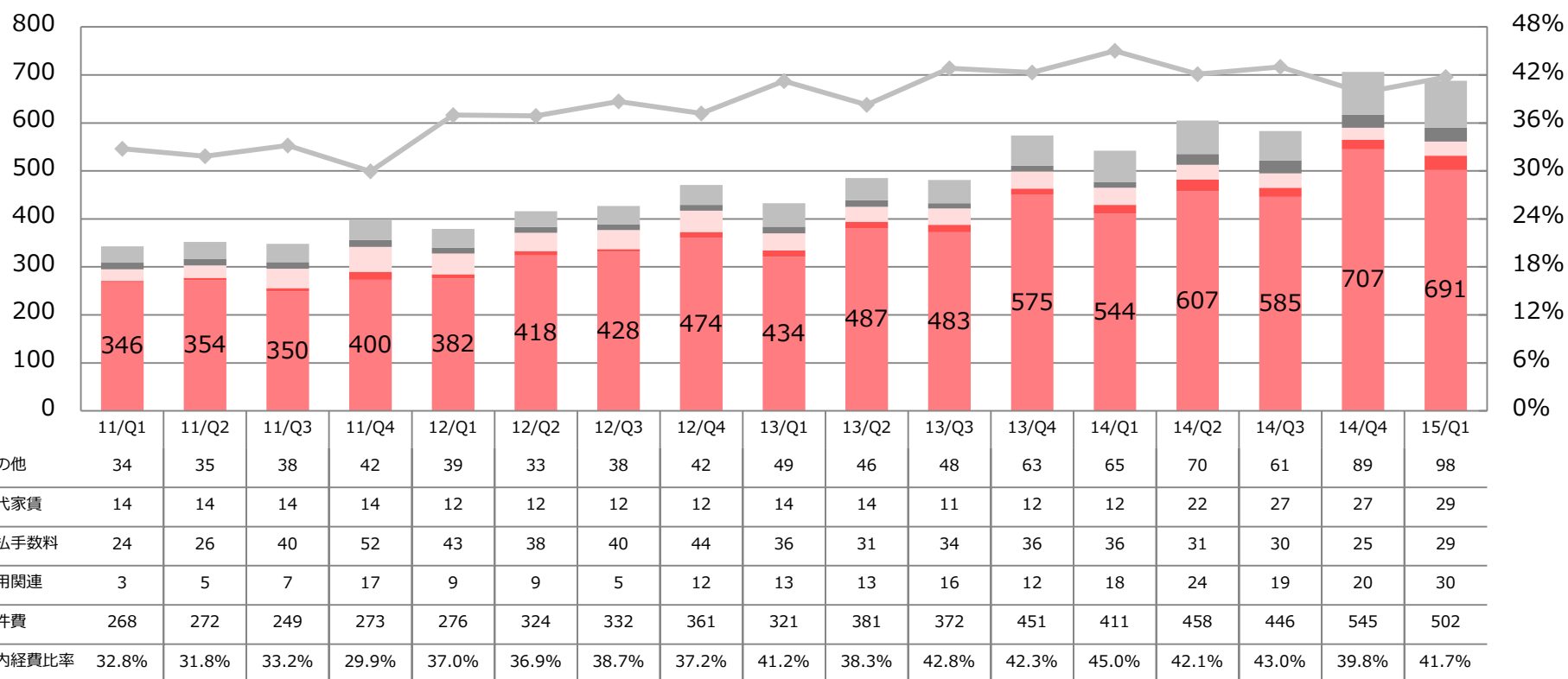
※契約社員を職制によって「ネットクルー」と「エキスパート」に分けております。

【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。
人件費は新入社員の入社により増加傾向。前年同期比+91百万円の502百万円。

(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: 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:「ウェブガーデン北九州」2015年1月開設予定

- メンバーズが2020年の目指す姿として掲げるVISION2020（2014年5月8日発表）の実現と、優秀な人材確保、雇用機会創出による地域経済への貢献を目的として、福岡県北九州市に「ウェブガーデン北九州」を開設し、2015年1月下旬（予定）より順次業務を開始することといたしました。
- ウェブガーデン北九州は、本社機能ならびにEMCサービスの拠点である「ウェブガーデン晴海」、東北復興支援を目的としたWeb制作拠点である「ウェブガーデン仙台」に次ぐ、メンバーズ3番目の拠点です。

所在地	福岡県北九州市小倉北区紺屋町9-1 明治安田生命小倉ビル 9階
業務内容	Web制作・運用、Webプロモーション等デジタルマーケティング支援業
営業開始	2015年1月下旬予定
要員	2020年までに200名程度を想定

リリース情報:ビッグデータを活用したマーケティングKPI運用サービス提供開始

- 株式会社サイカ（本社：東京都新宿区、代表取締役CEO：平尾 喜昭／代表取締役COO：山田 裕嗣、以下「サイカ」）と共同で、KPI管理ダッシュボードや統計分析によるモデル構築、レポートサービスを統合することで、企業のマーケティング施策を効率化し、ビジネス成果を最大化する、マーケティングKPI運用サービスの提供を開始いたします。
- メンバーズが強みとする大手企業へのデジタルマーケティング支援の実績・ノウハウに加え、サイカが統計的専門知識の提供と回帰式の作成を行い、企業のマーケティング施策において生み出されるデータを一元管理することでビジネス成果を最大化する、マーケティングKPI運用サービスの提供を開始いたします。また、ダッシュボードに関しては、フランスのBIME Analytics社が提供するクラウド型BIツール「BIME」を活用いたします。



ダッシュボードイメージ

2015年3月期 業績予想

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%

參考資料

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