

2015年3月期 Q1 決算説明資料 2014/4 - 2014/6

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	780百万円 (2014年3月期)	
社員数 (連結)	331名 (2014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)	5,793百万円 (2014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 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 株式会社コネクトスター設立 (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 (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 2014年 4月 株式会社MOVAAA設立 (当社55%、株式会社モバーシャル45%出資による子会社) 2014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)	



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、Google+、YouTubeチャンネル 構築・運用
ソーシャルメディアアプリ開発
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

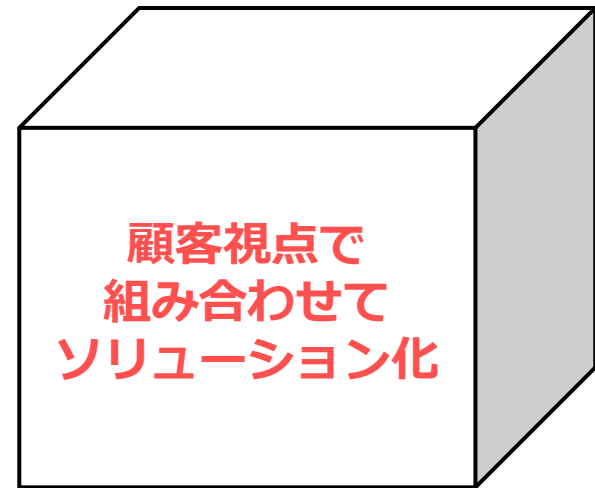
ソーシャルキャンペーンの企画・制作
純広告 / リスティング / SEO / DSPなどの取扱い
Facebook広告運用 / PDCA広告運用

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



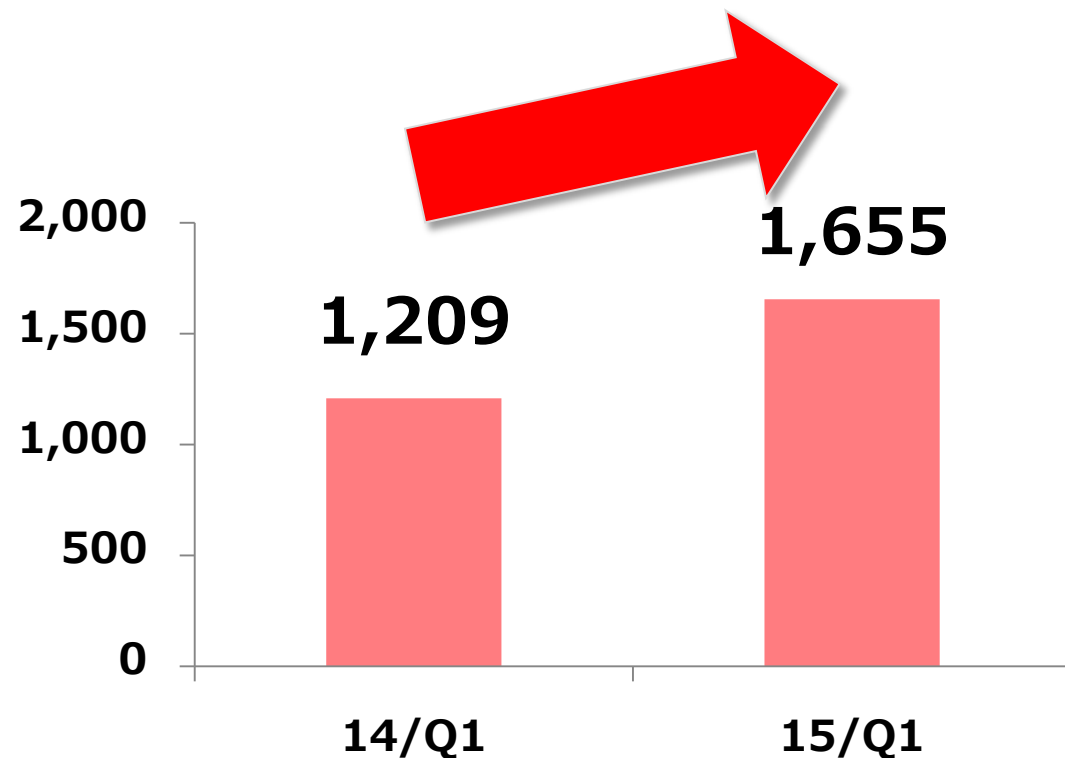
企業のビジネス成果を向上させる
The Internet Business Partner!
として企業のインターネット戦略を支援

2015年3月期 Q1 業績サマリー

MEMBERS, The Internet Business Partner!

売上 前年同期比

Webサイト運用などの制作案件や
Facebook広告案件が好調



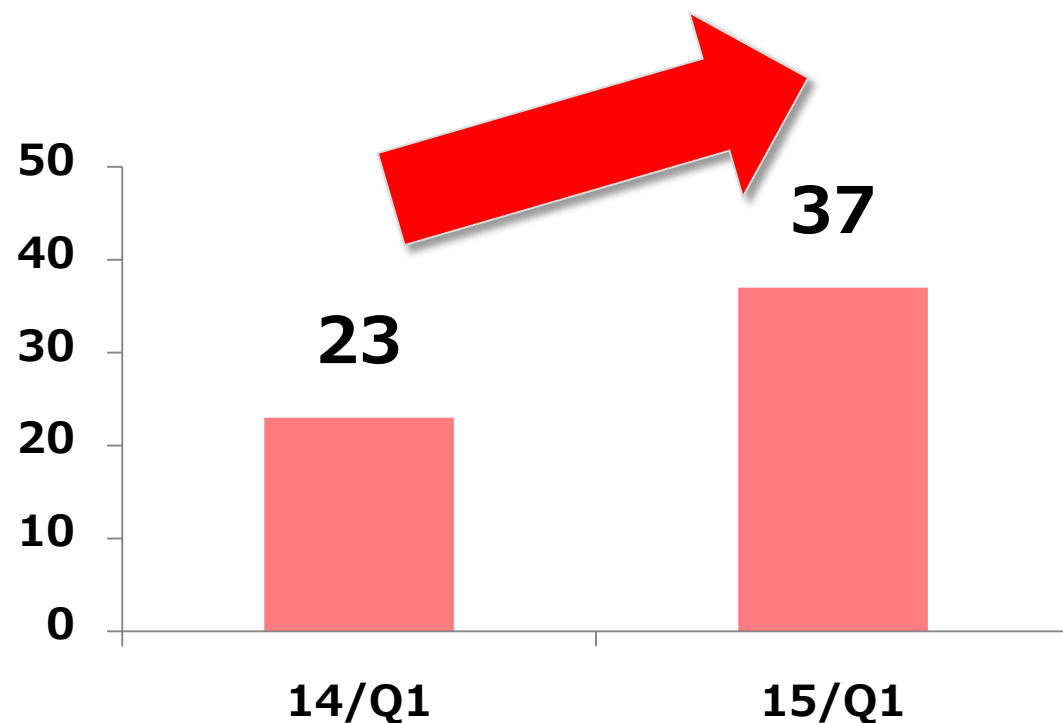
売上
+36.9%

(2014年 3月期 Q1比)

単位：百万円

営業利益 前年同期比

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
前年同期比で59.6%の伸び



単位：百万円

営業利益
+59.6%

(2014年 3月期 Q1比)

2015年3月期 Q1 戦略サマリー

MEMBERS, The Internet Business Partner!

ミッション・VISION2020

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

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

- ・ 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**%

VISION2020 戦略マップ

心豊かな社会

最もエンゲージメントを創出できる集団

多くのCSV事例

EMCの確立

超会社の実践

Webマネジメントセンター

ソーシャルメディアマーケティング

PDCA運用力の確立

技能スキルの向上

体制の拡大

R&D

変革リーダーシップ

価値観の共有（貢献・挑戦・誠実・仲間）

VISION2020 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

2015年 3月期 方針

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

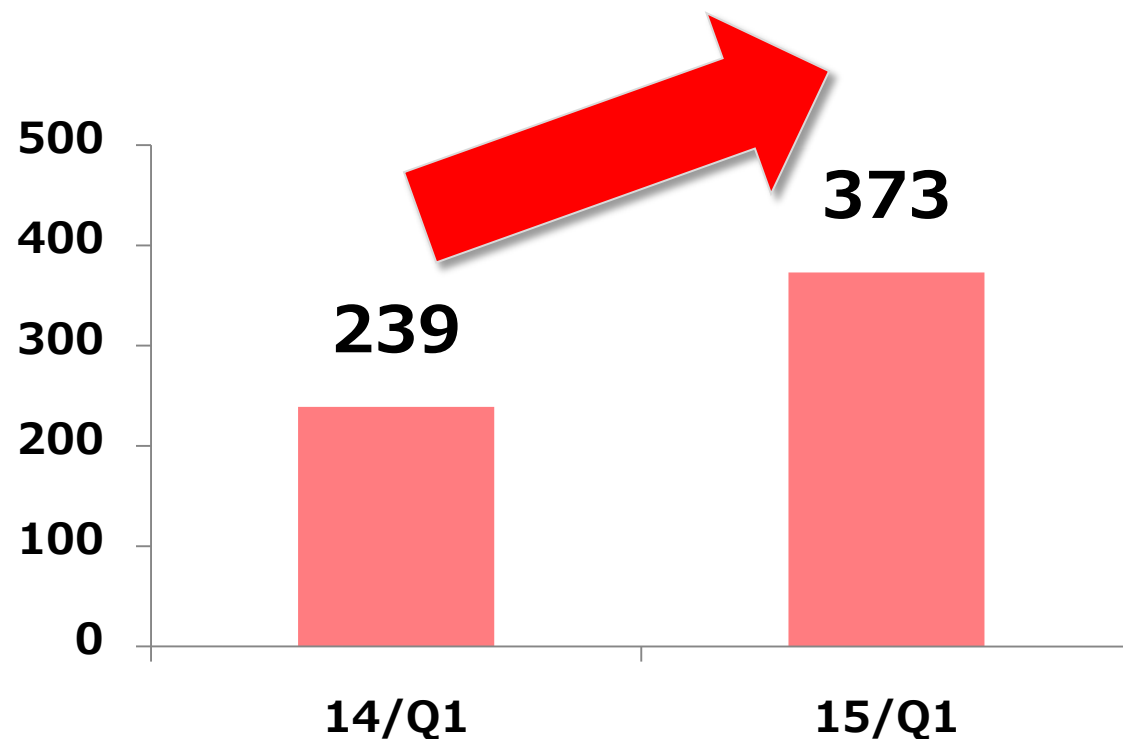
- ・「品質・生産管理」「マーケティング」「エンゲージメント」の3つの観点で成果指標向上のPDCAサイクルを確立・推進
- ・顧客視点のアカウントプランの推進

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

SMM売上 前年同期比

Facebook広告案件が大幅に拡大
企業のソーシャルメディア活用が積極化



単位：百万円

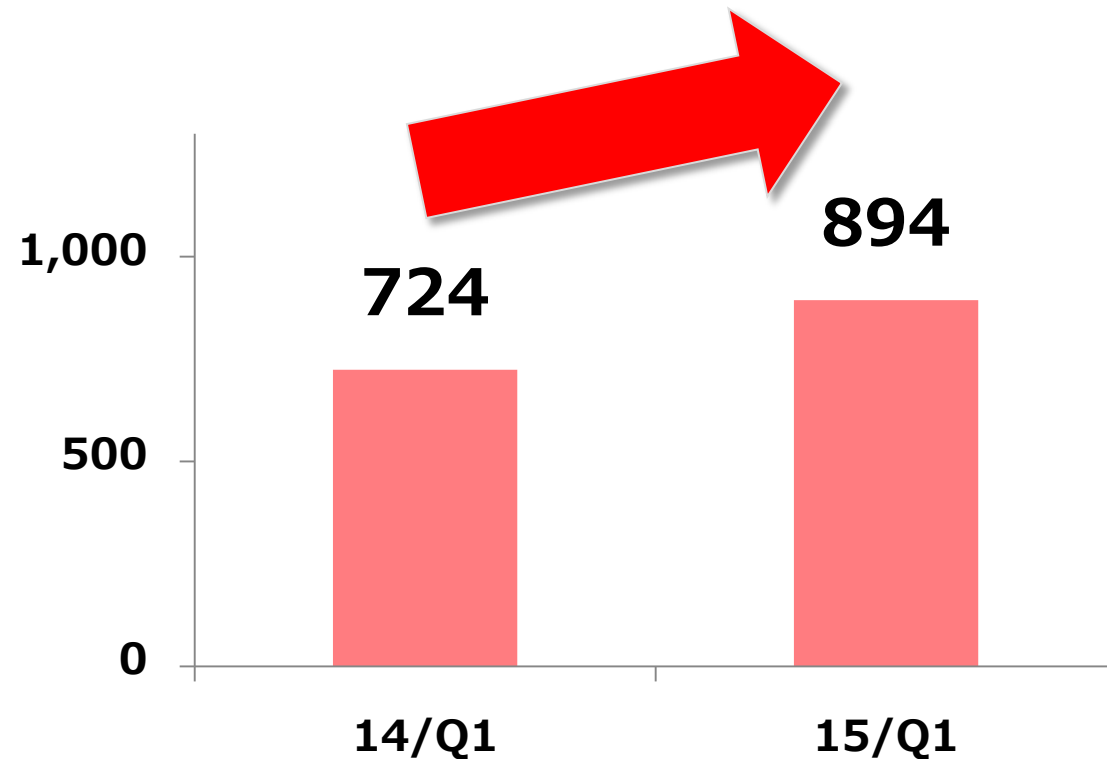
SMM売上
+56.3%

(2014年 3月期 Q1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

Webサイト運用や
Webサイト構築売上が増加



単位：百万円

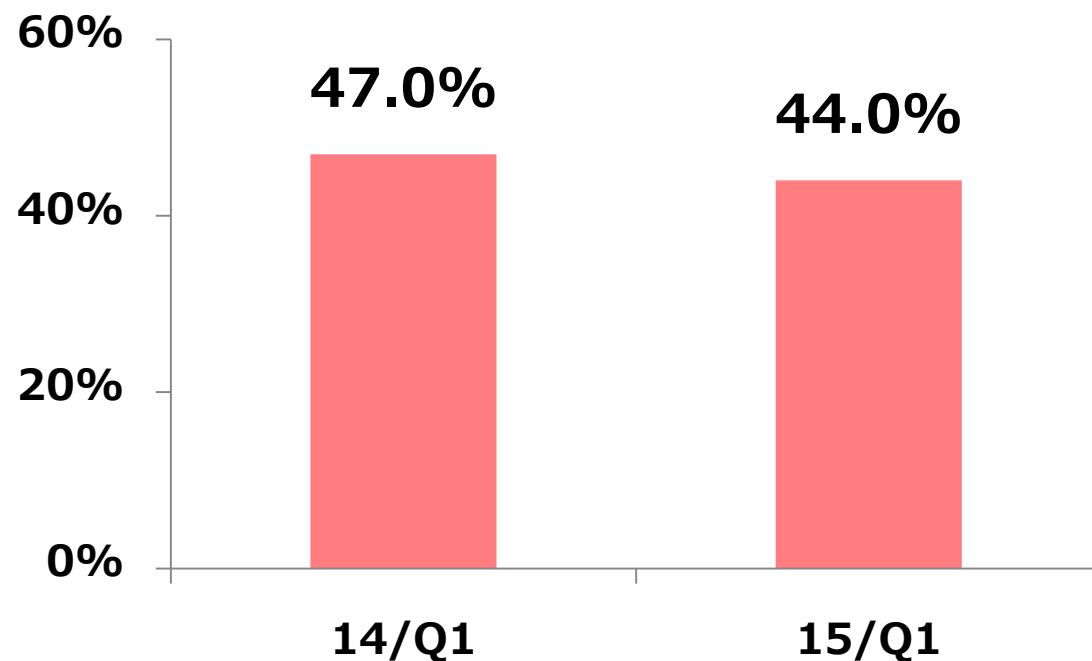
制作売上
+23.5%

(2014年 3月期 Q1比)

※制作売上はSMM広告売上を除く

付加価値売上高率 前年同期比

広告案件の増加や
大型案件における外注費増により
付加価値売上高率は低下



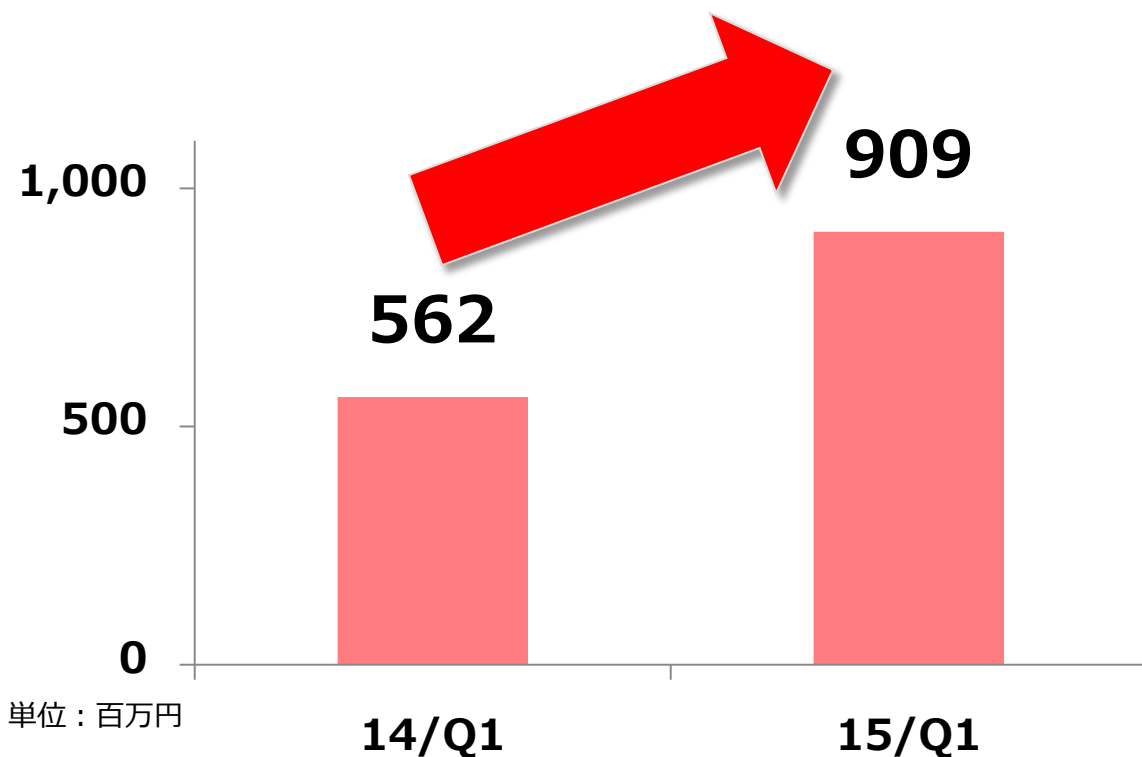
付加価値売上高率
▲3.0P

(2014年 3月期 Q1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

EMC導入顧客 前年同期比

EMCサービスへ注力
見込み顧客へのEMC導入を図る
1社当たり売上が増加



EMC導入社数

12社

EMC顧客売上

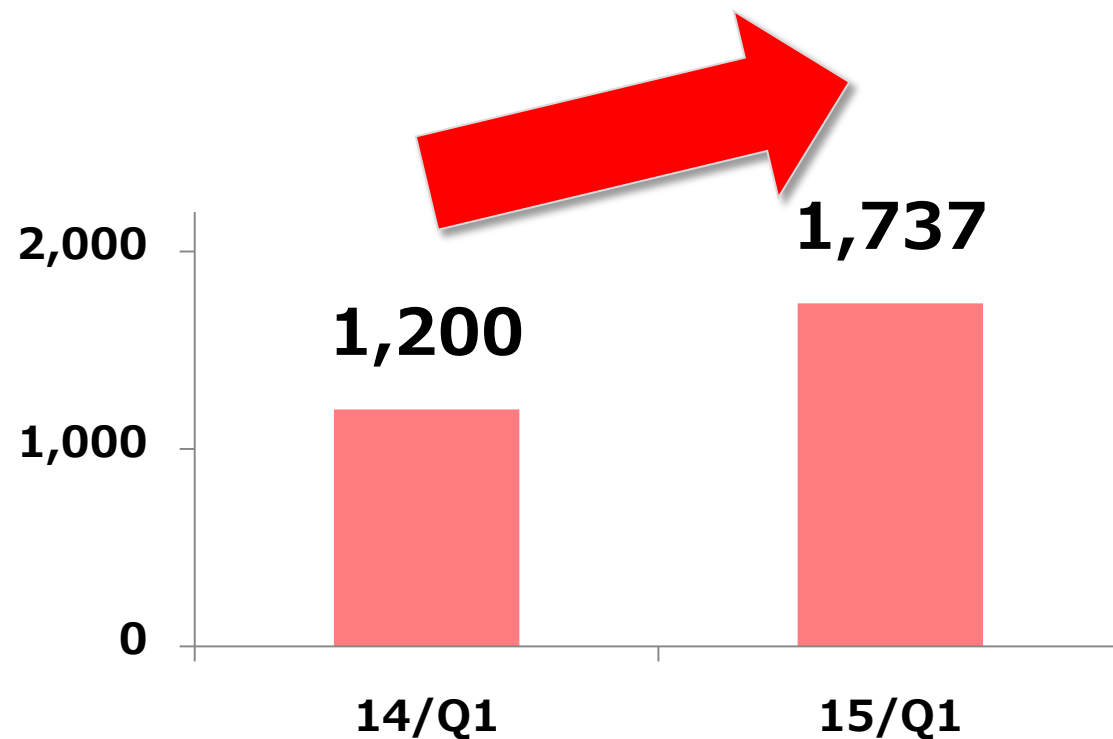
+61.7%

(2014年 3月期 Q1比)

※ 2015年3月期よりEMCを定義したため、前年数値は当期EMC導入顧客12社の前年売上を参考値として算出。

受注 前年同期比

Webサイト運用や構築案件、
Facebook広告案件が増加



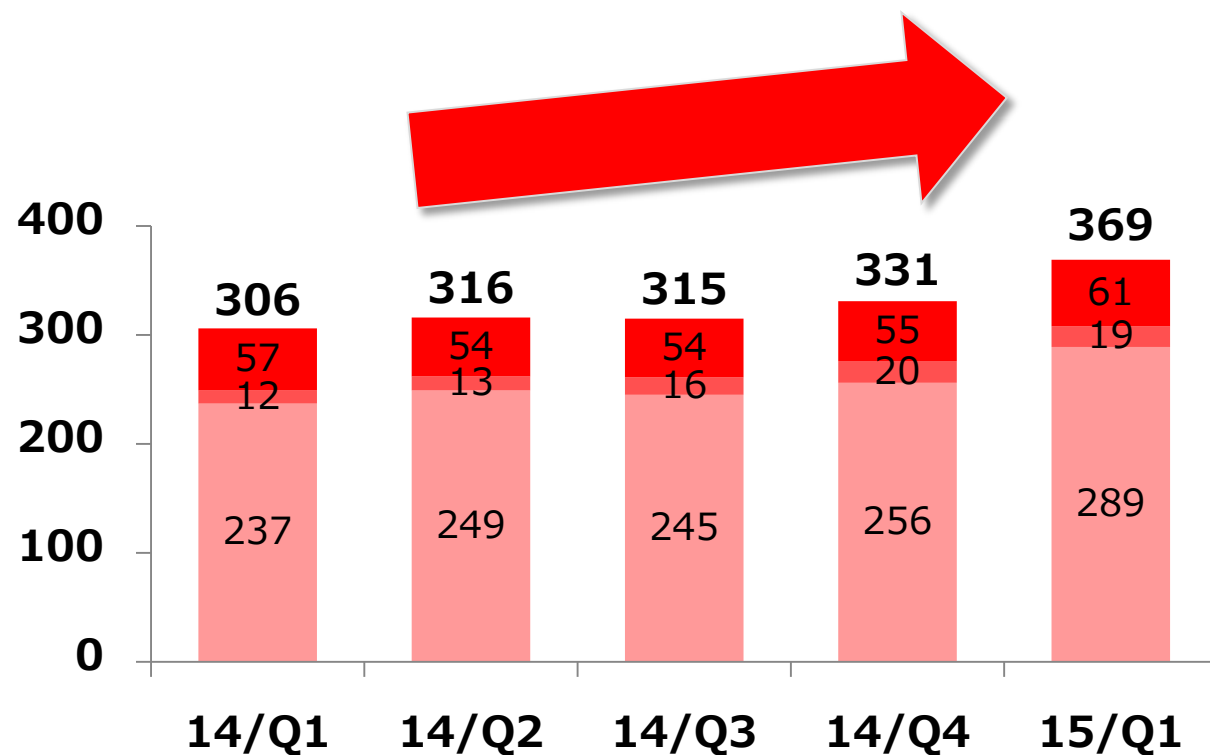
単位：百万円

受注
+44.8%

(2014年 3月期 Q1比)

社員数 推移

EMCサービスの体制拡充に向け
引き続き積極的な人材投資を継続



社員数
+38名

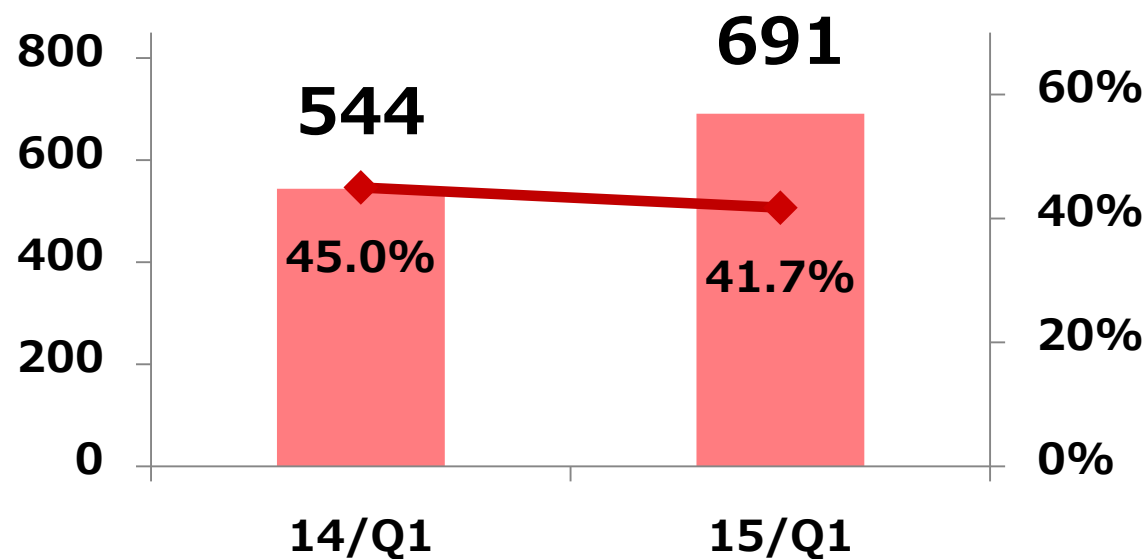
(2014年3月末比)

単位：人

正社員 エキスパート職 ネットクルー職

社内経費 前年同期比

前期に引き続き人材採用・育成へ
積極的投資を継続するも、
社内経費比率は3.3P低下



単位：百万円

■ 社内経費 ◆ 社内経費比率

社内経費
+146百万円

社内経費比率
▲3.3P

(2014年 3月期 Q1比)

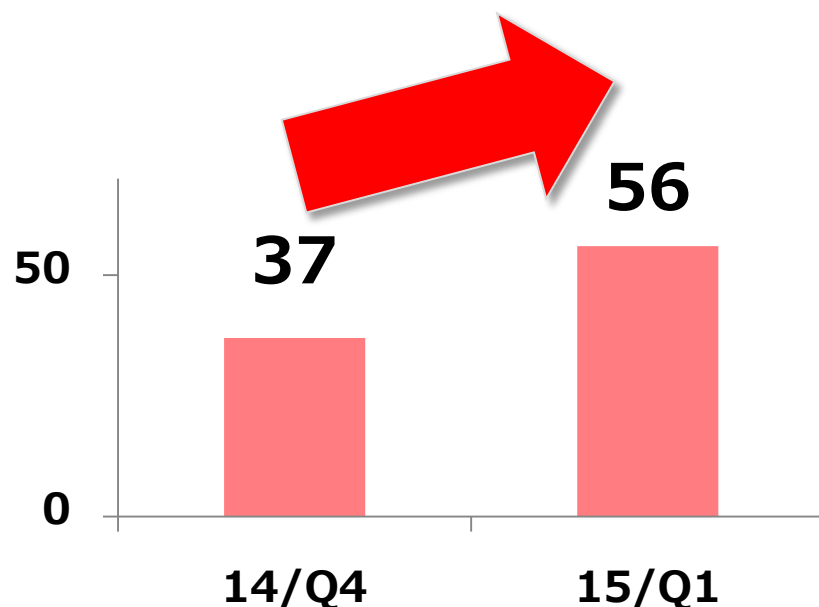
※社内経費比率=社内経費÷売上高

仙台拠点の拡大



オフィス拡張

地方拠点展開に注力
制作基盤の強化を目的に
仙台拠点を拡大



仙台社員数
+19名

(2014年3月末比)

EMCサービスへ注力

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

EMCサービスの確立

オウンドメディア連携

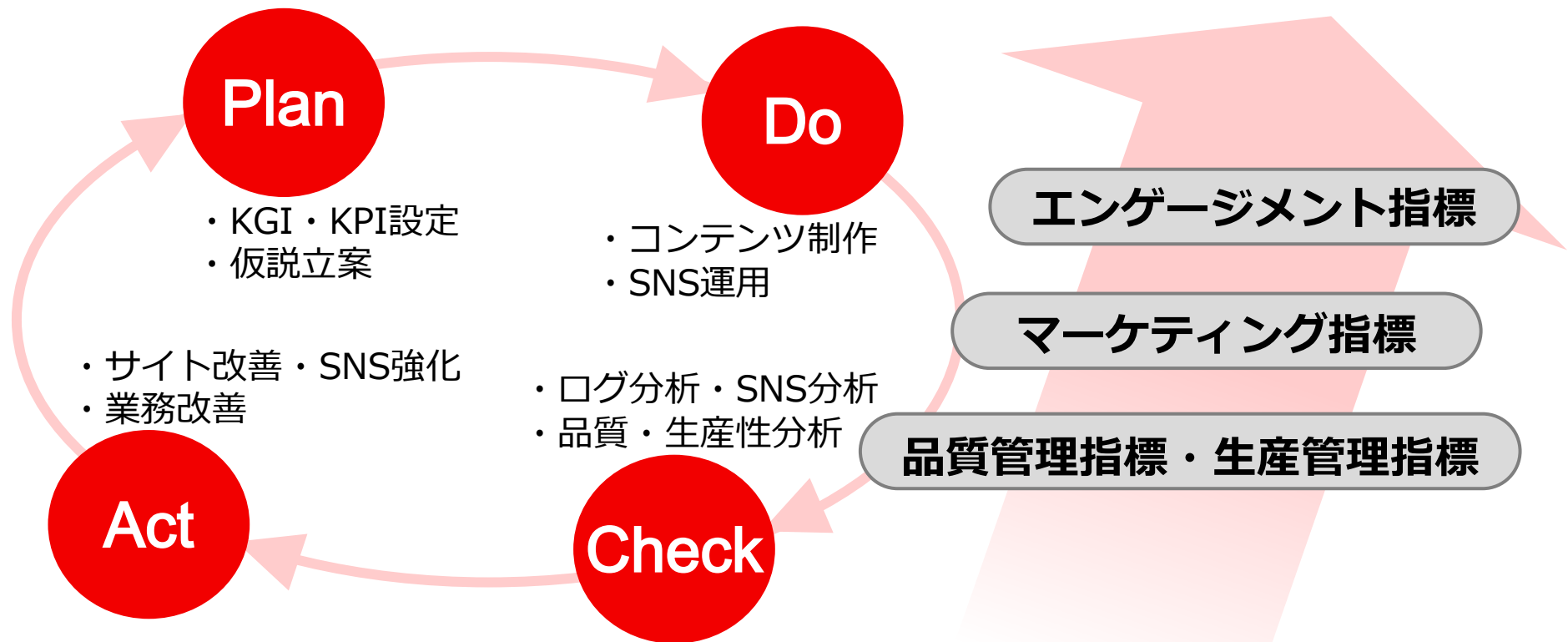
Webマネジメントセンター

ソーシャルメディアマーケティング

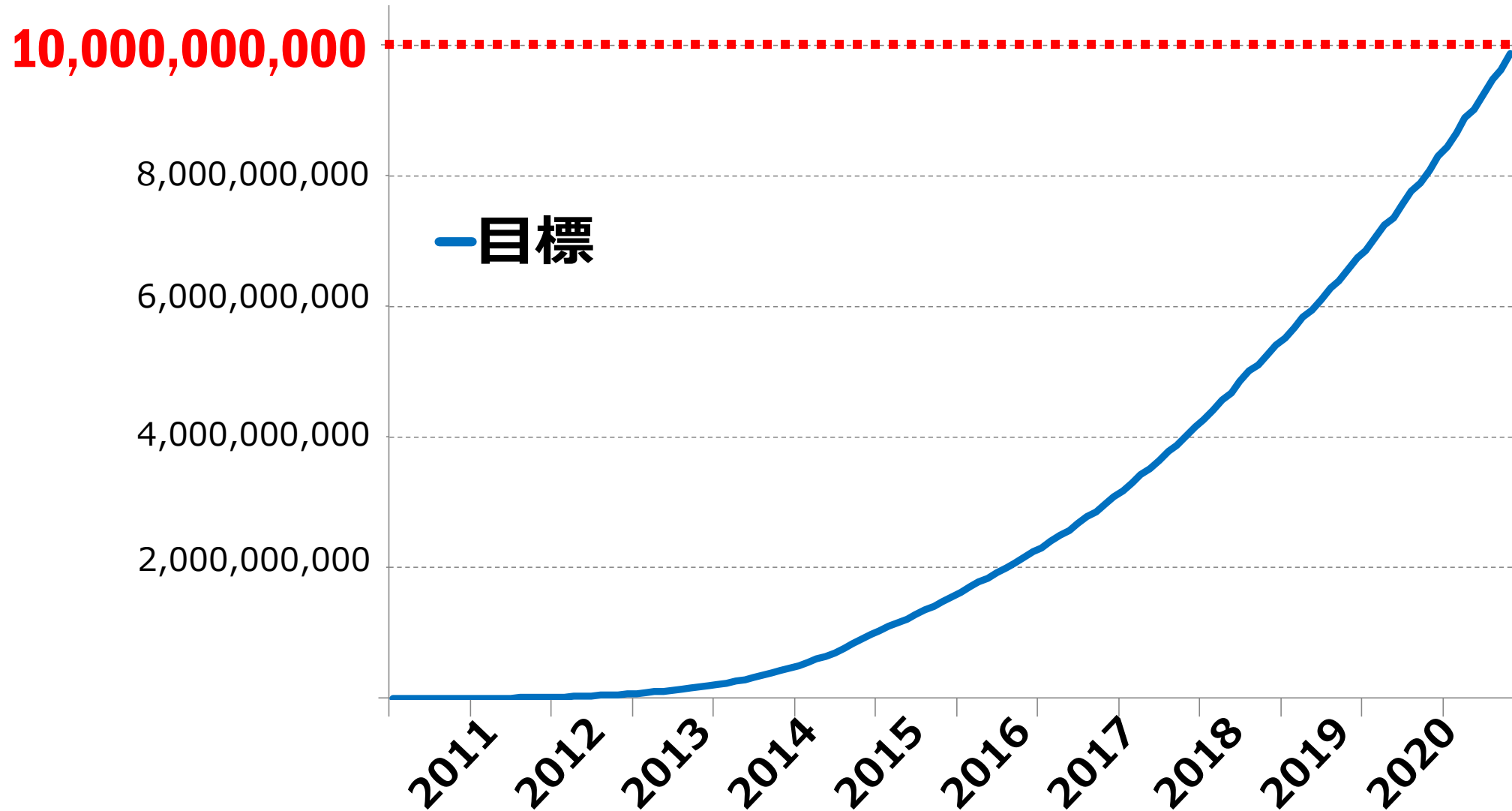
EMCサービスへ注力

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。



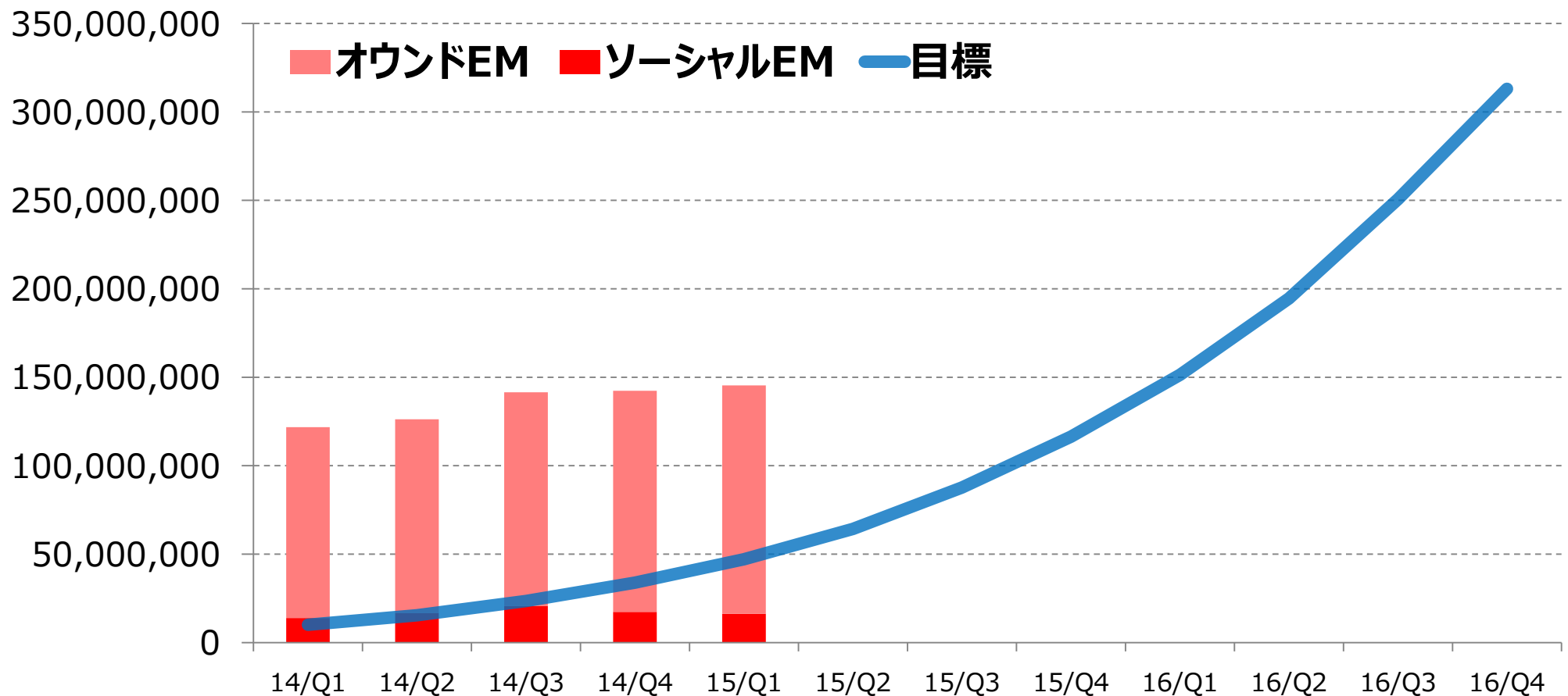
目標 年間100億エンゲージメント



目標 年間100億エンゲージメント

オウンドメディアの重要性が高まってきている状況に応じ、
エンゲージメントの計測定義を変更

ソーシャルメディアでのいいね数等の「参加」を測る指標に加え、
オウンドメディアでの「体験・共感」を測る指標として、セッション数を追加



リリース情報

MEMBERS, The Internet Business Partner!

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

モバーシャル株式会社と
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



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%

人材派遣子会社の「株式会社メンバーズキャリア」設立

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



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%

「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の実現と、

優秀な人材確保、雇用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」を開設予定

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

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



2015年3月期 業績予想

MEMBERS, The Internet Business Partner!

2015年 3月期 業績予想

「エンゲージメント・マーケティング・センター」サービスの拡大により
売上向上を図ると同時に、経営基盤および収益体質の強化に取り組み、
通期売上高／営業利益は前期比＋12.5％／＋29.1％の見込み

	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%



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**