



株式会社 メンバーズ(2130)

2015年3月期 Q3 決算説明資料

2014/4 - 2014/12

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 Q3 決算サマリー

■ 2015年3月期 Q3 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 Q3 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（2015年2月5日現在）



※SMMとは「Social Media Marketing」の略。

2015年3月期 Q3累計 連結決算サマリー

■ 2015年3月期 Q3累計 売上高 4,510百万円

- Webサイト運用サービス、SMM広告案件を中心とした制作案件が堅調。累計期間ではQ1におけるSMM広告のスポット案件が売上増に貢献。売上高はQ3累計で過去最高を更新。前年同期比+12.4%。

■ 2015年3月期Q3累計営業利益 130百万円

- Q3累計の営業利益は前年同期比▲10.0%。しかし、利益管理の強化・地方制作拠点の生産性向上による利益率向上の取り組みの成果もあり、Q3単独では前年同期比+16.4%と改善。

連結損益計算書概要

- Webサイト運用サービス、SMM広告案件を中心とした制作案件が堅調。累計期間ではQ1におけるSMM広告のスポット案件が売上増に貢献。売上高はQ3累計で過去最高を更新。前年同期比+12.4%。
- 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▲2.6Pの17.9%と低下したものの、販管費率は前年同期比▲1.9P改善し15.0%。
- Q3累計の営業利益は前年同期比▲10.0%。しかし、利益管理の強化・地方制作拠点の生産性向上による利益率向上の取り組みの成果もあり、Q3単独では前年同期比+16.4%。当期純利益は前年同期比+3.1%と改善。

(単位：百万円)

	15/Q3累計	14/Q3累計	前年同期比
売上高	4,510	4,014	+12.4%
売上総利益	807	823	-2.0%
(売上総利益率)	17.9%	20.5%	-
販売管理費	676	678	-0.3%
営業利益	130	145	-10.0%
(営業利益率)	2.9%	3.6%	-
経常利益	146	144	1.4%
税金等調整前当期純利益	146	144	1.2%
法人税等合計	74	71	3.2%
当期純利益	74	72	3.1%

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▲101百万円。
- 負債の減少は主に買掛金の減少によるもの。
負債合計は前期末比▲167百万円。

(単位：百万円)

	14年12月末	14年3月末	増減
流動資産	2,163	2,359	-195
現預金	1,092	992	99
固定資産	454	359	94
資産合計	2,618	2,719	-101
流動負債	905	1,097	-191
固定負債	95	71	24
負債合計	1,001	1,168	-167
純資産合計	1,617	1,550	66
自己資本比率	60.5%	56.2%	-

15/Q3連結 売上高の増減要因(前年同期比)

(単位：百万円)

14/Q3	15/Q3	増減	増減率
1,362	1,345	16	▲1.2%

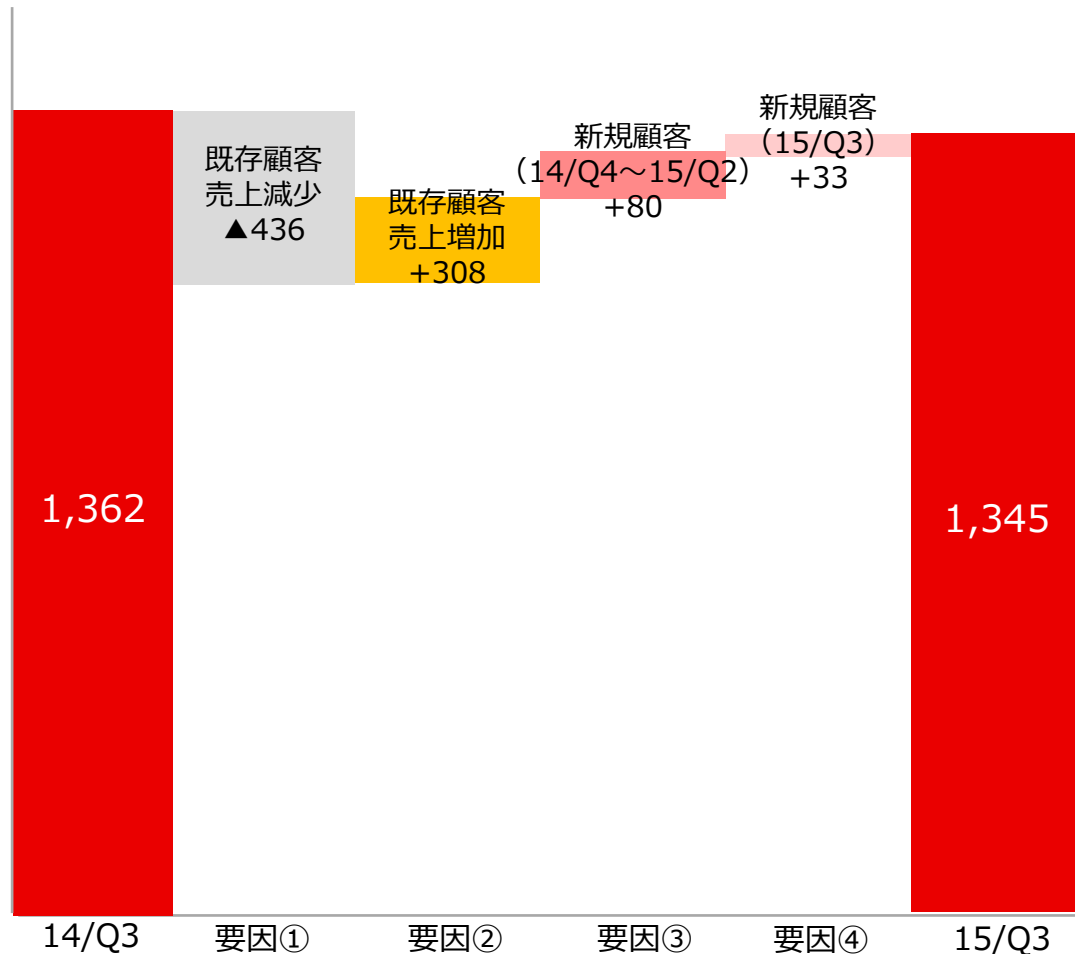
(売上高の増減要因)

要因①：14/Q3に取引のあった顧客の中で売上が減少（▲436）した顧客92社の減少要因は、主に大型のキャンペーン案件やリスティング広告案件の減少によるもの。

要因②：14/Q3に取引のあった顧客の中で売上が増加（+308）した顧客39社の増加要因は、主に構築案件や動画コンテンツを含むSMM案件の増加によるもの。

要因③：14/Q4～15/Q2の間で新たに取引が発生した顧客25社の売上増加要因（+80）は、主に構築案件の増加やSMM案件によるもの。

要因④：15/Q3に新たに取引が発生した顧客18社の売上増加要因（+33）は、主にSMM案件の増加によるもの。



2015年3月期 Q3 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

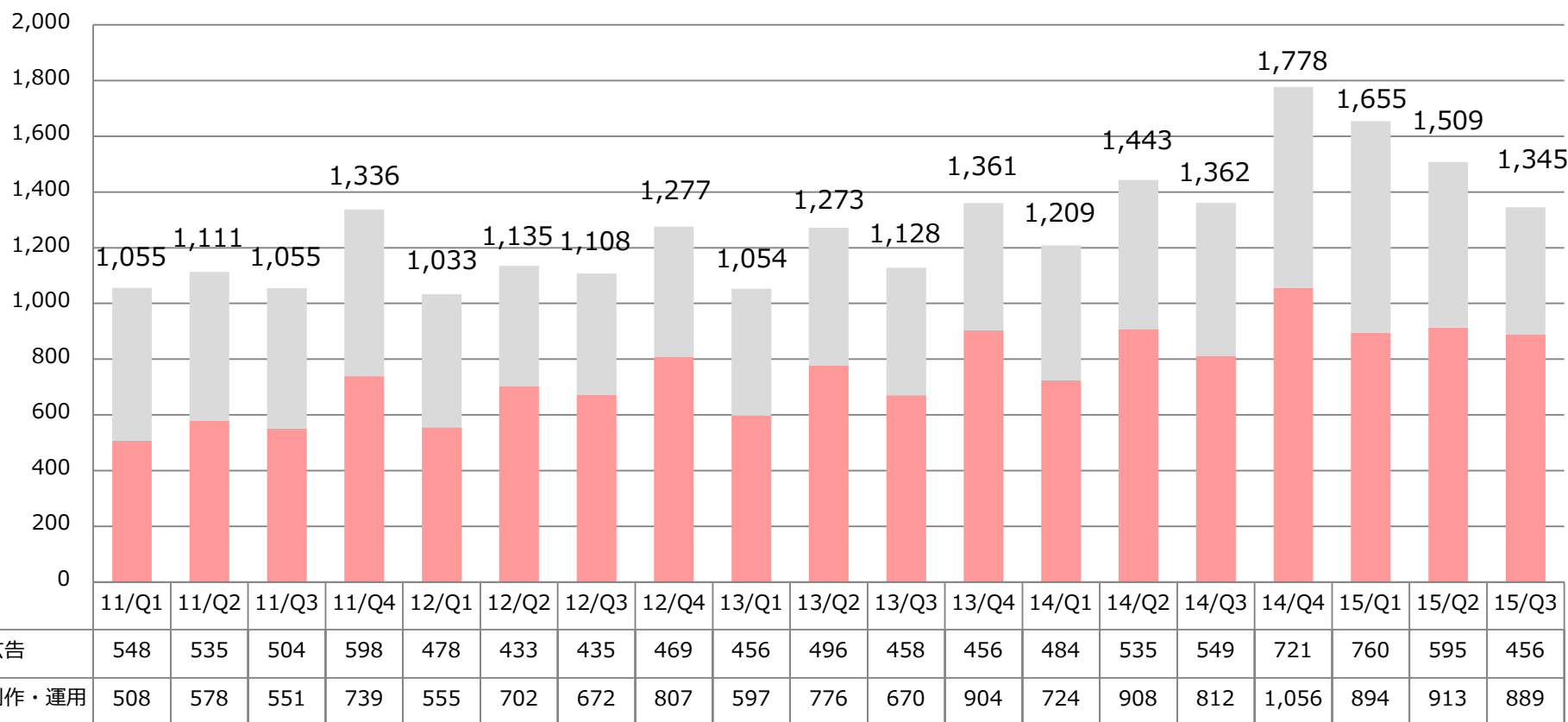
体制の拡大 技能スキルの向上

- ・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サイト運用売上が堅調。
制作・運用全体で前年同期比+9.5%の889百万円。
- 広告売上はFacebook広告が堅調に推移するものの、一部低収益の広告案件の撤退により前年同期比▲16.9%の456百万円。

(売上：百万円)

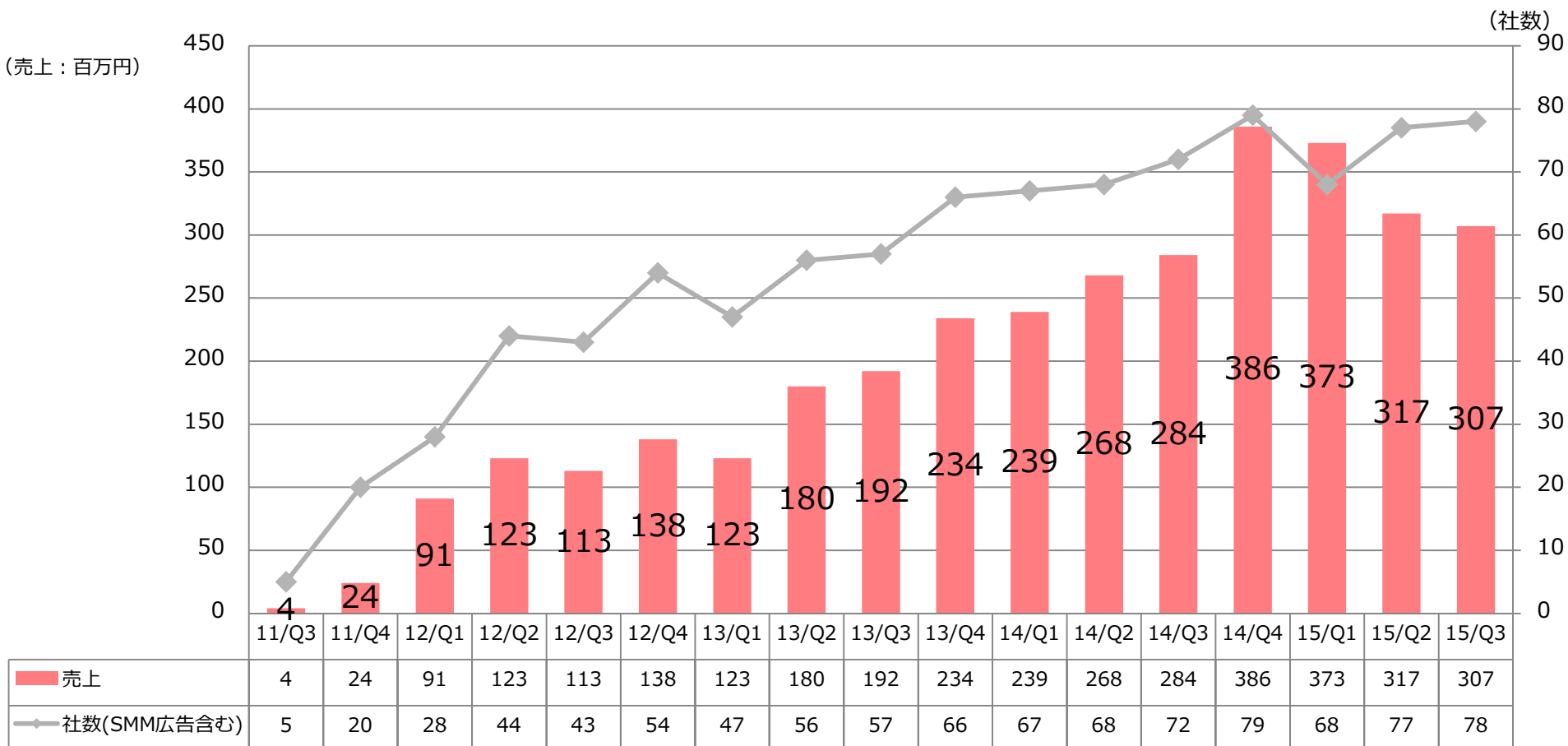


※上記グラフ中の数値は、サービス別売上の合計金額。

※「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+6社の78社。
- 動画コンテンツやFacebook広告が牽引し、売上高は307百万円と前年同期比+8.1%。

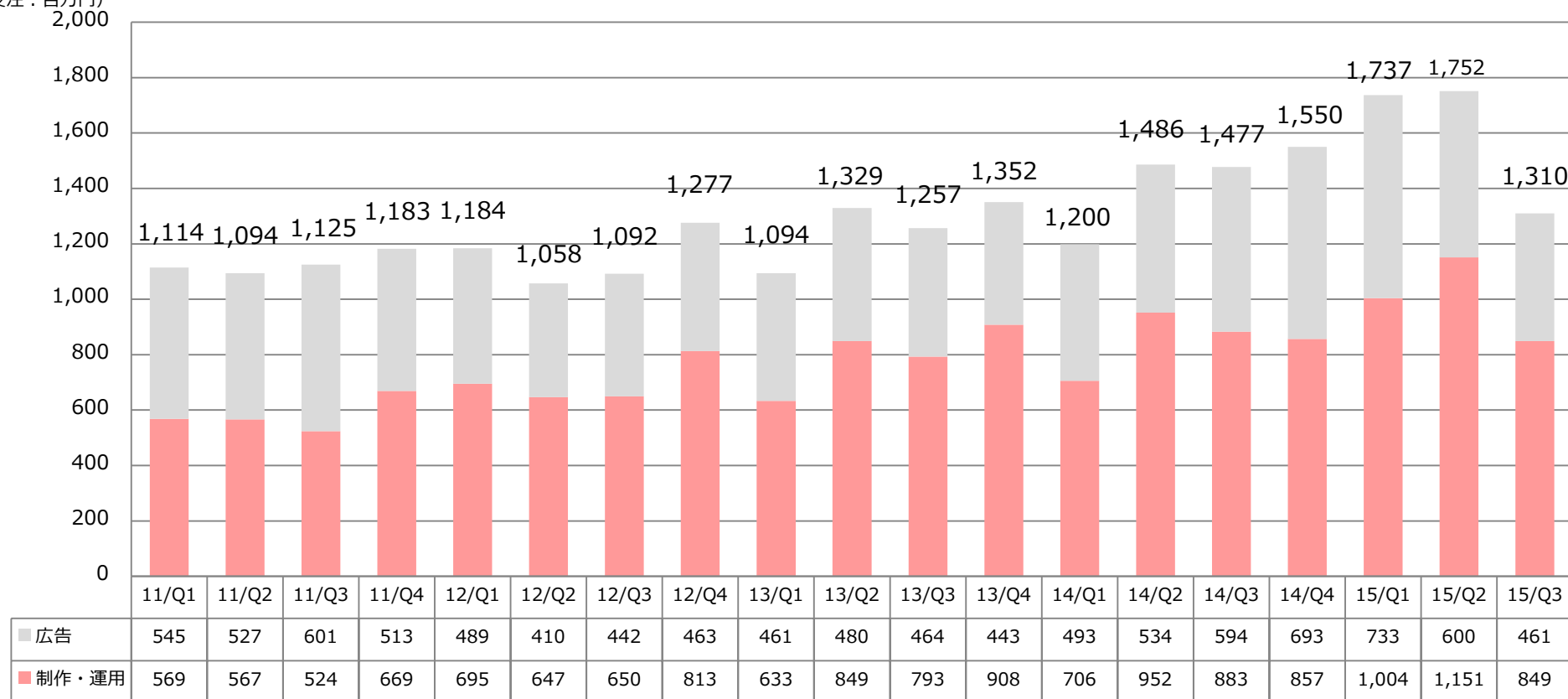


※上記はSMM広告を含みます。

【連結】Q別サービス別受注高の推移

- 15/Q3の受注高は一部低収益の広告案件撤退の影響もあり前年同期比▲11.3%の1,310百万円。
- 制作・運用の受注高は前年同期比▲3.9%の849百万円。構築/運用案件が微減。

(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

- 15/Q2と比べて新規取引が2件増加。前年同期並みで推移。
- 一部低収益の広告案件の撤退により既存取引社数は▲3件、既存売上高は前年同期比▲39百万円。

(顧客別売上：百万円)

(社数)

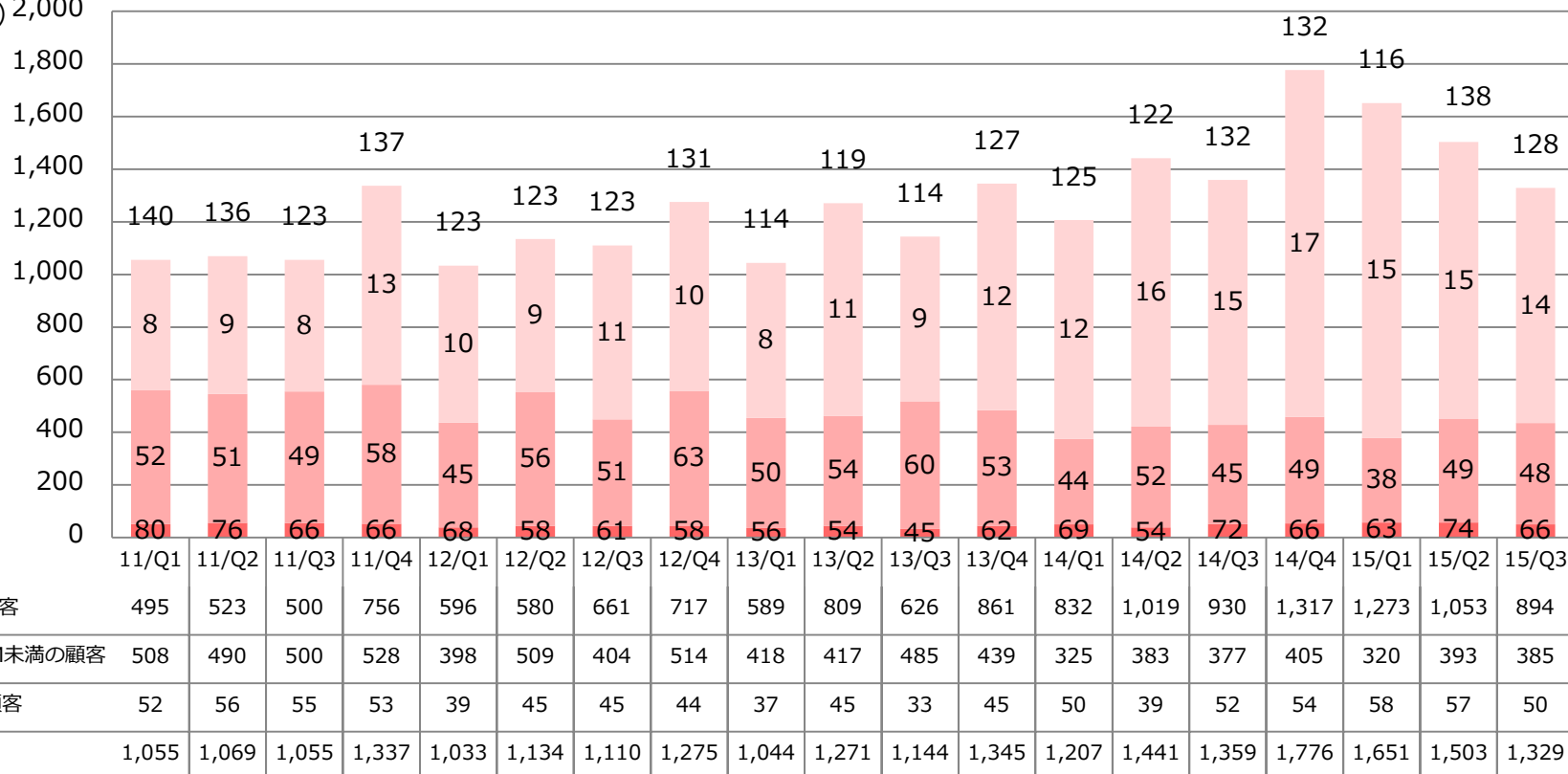


※当該四半期より4四半期間取引のなかった顧客を新規顧客としております。

【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提供し、大口の合計社数は前年同期比▲1社の14社。大口売上高は、一部低収益の広告案件の撤退が影響し、前年同期比▲3.8%の894百万円。

(売上：百万円) 2,000



※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。

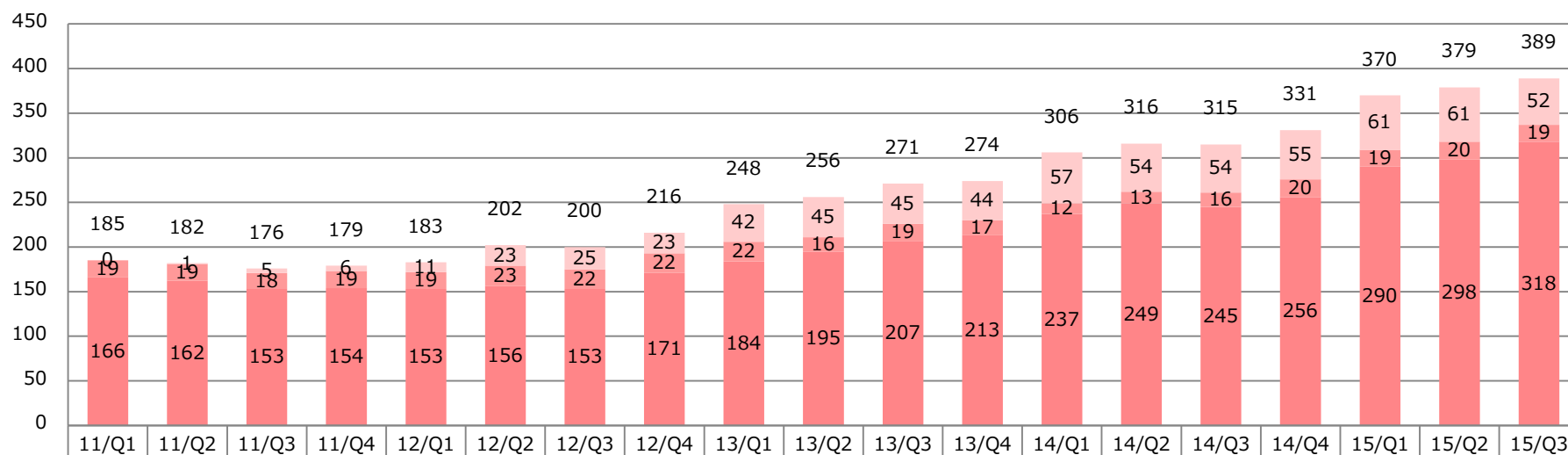
※上記グラフ中の数値は、売上規模別の顧客数。最上段は顧客数の合計。

※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

■ 総社員数は堅調に推移しており、前期末比+58名の389名。

(人数)



ネットクルー職	0	1	5	6	11	23	25	23	42	45	45	44	57	54	54	55	61	61	52
エキスパート職	19	19	18	19	19	23	22	22	22	16	19	17	12	13	16	20	19	20	19
正社員	166	162	153	154	153	156	153	171	184	195	207	213	237	249	245	256	290	298	318
社員数合計	185	182	176	179	183	202	200	216	248	256	271	274	306	316	315	331	370	379	389

※上表の人数は、期末在籍者数。

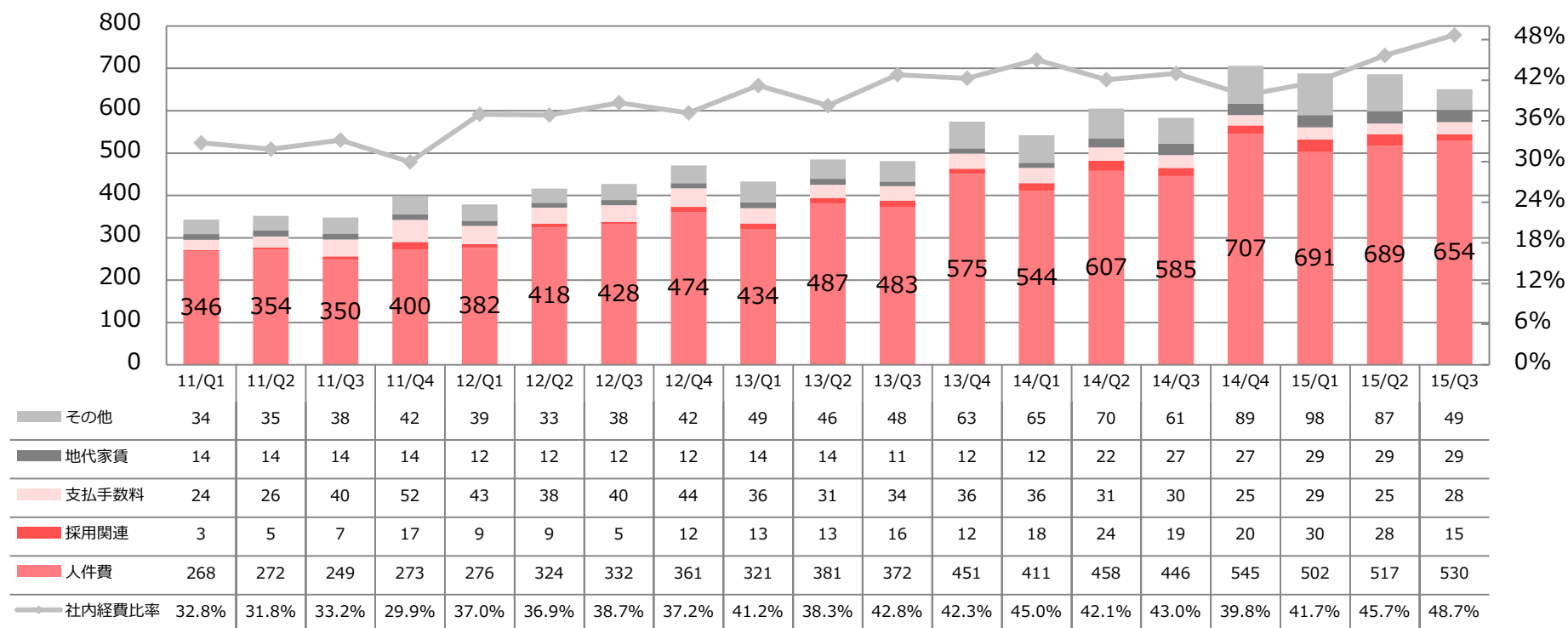
※契約社員を職制によって「ネットクルー」と「エキスパート」に分けております。

【連結】Q別社内経費の推移

■ 15/Q2比で採用関連費用は▲13百万円。人件費は前年同期比+83百万円の530万円。

(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：子会社エンゲージメント・ファーストCSVコンサルタントに認定

- 当社グループの子会社である株式会社エンゲージメント・ファーストは、マイケル・ポーター主催団体のCSVコンサルタント（Shared Value Initiative Affiliate）に認定されました。

ハーバード大学のマイケル・ポーター教授が提唱するCSVは、「社会と共有できる価値」の創造を企業の事業戦略に結びつけることで、社会的課題を解決するだけでなく、その結果として企業も競争力を強化し、利益をあげることで持続可能な成長に貢献する取り組みです。「社会と共有できる価値」には、製品機能や価格などといった差別化要素ではなく、社会の共感を得ながら絆を強めるような、企業の強みや特性、独自性が込められた戦略が求められており、コンサルティングのニーズが高まってきています。株式会社エンゲージメント・ファーストは、企業の「社会的に意義ある事（Good Works）」を主にソーシャルメディア通じて企業ファンと共創し、企業利益に貢献するエンゲージメント・マーケティングの支援を通じてこれまで以上に企業のCSV事業を支援するサービスを強化するとともに、日本国内のCSV普及促進をより一層推進してまいります。



リリース情報:子会社コネクトスター アプリリリース

- 当社グループの子会社である株式会社コネクトスターがスマートフォン向けiOSアプリをリリース致しました。今後も続々とリリース予定。



spello

フリックで英単語テスト

<https://itunes.apple.com/jp/app/id942399472?mt=8>



tonight?

ワンボタンでお誘い

<https://itunes.apple.com/jp/app/id922361841?mt=8>



GAMAN

がまんして節約&貯金

<https://itunes.apple.com/jp/app/id935189084?mt=8>

リリース情報:退職者の再雇用制度「Re-MEMBERS (リメンバーズ) 制度」導入

- メンバーズでは、自ら成長を望む社員を積極的に支援し、あらゆる機会と環境を整えたいと考えています。そのために、能力開発やキャリアの向上など、一人ひとりが高い目標にチャレンジできる人事制度、研修、職場づくりを最重要テーマの一つとして捉え、退職した社員を再雇用する制度「Re-MEMBERS (リメンバーズ) 制度」を導入いたしました。
- この制度は、結婚や出産、介護などのライフイベントを理由とした退職はもとより留学・起業などの積極的なチャレンジや他社への転職などキャリアプランを理由に退職され、再びメンバーズで力を発揮したいという方を再雇用する制度です。一度メンバーズを離れた方の経験や知識などを即戦力として活かし、再度メンバーズで活躍していただきたいと考えております。

2015年3月期 業績予想

2015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+14.5%の伸びを見込んでおり、概ね想定通り進捗しております。
- 収益性に関しては、一部低収益の広告案件の撤退や、地方制作拠点の生産性向上による利益率向上の取り組みの成果もあり、Q3単独では前年同期比+16.4%と改善しております。企業におけるWebマーケティングの重要性が高まっている中で、収益性の高い運用サービスの受注拡大とユニット・案件毎の利益管理の強化や、地方制作拠点の生産性向上に注力することで、事業拡大と同時に経営基盤および収益体質の強化に引き続き取り組んでまいります。

	2015年 3月期 通期 予想		2015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	6,635	+14.5%	4,510	68.0%	12.4%
営業利益	295	+12.3%	130	44.1%	▲10.0%
経常利益	310	+18.8%	146	47.1%	1.4%
純利益	171	+17.8%	74	43.3%	3.1%

※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。

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 株式会社コネクトスター設立（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）
平成26年 9月 株式会社インフォバーンと資本業務提携



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