



株式会社 メンバーズ(2130)

2015年3月期 通期 決算説明資料
2014/4 - 2015/3

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**

■ **2015年3月期 通期 決算サマリー**

■ **2015年3月期 通期 戦略サマリー**

■ **2016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

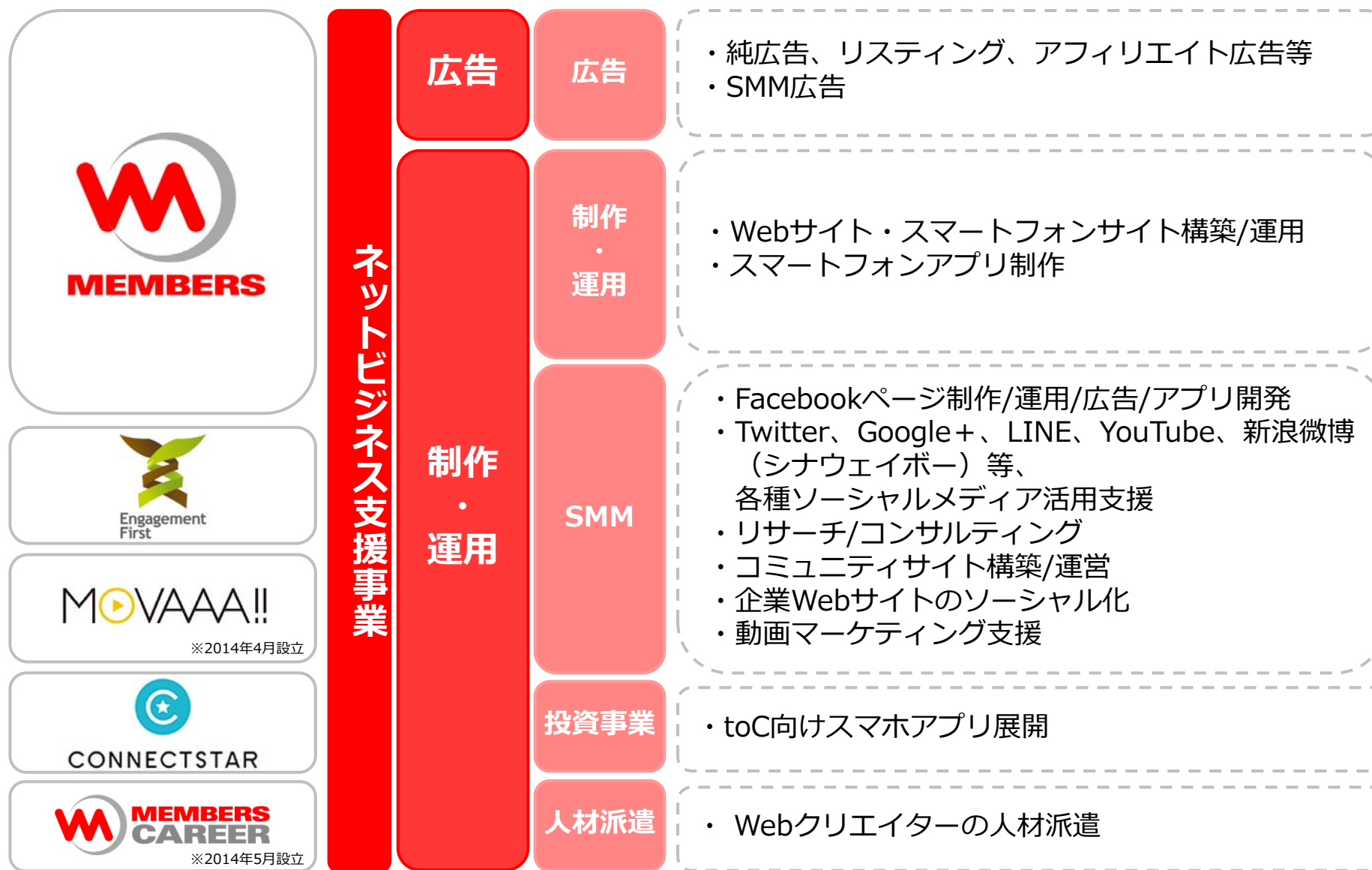
ネットビジネスパートナーとして、
企業と人々のエンゲージメントを最も多く創出する

- ・ エンゲージメント総量**100**億件
- ・ EMC（エンゲージメントマーケティングセンター）
導入顧客企業 **50**社 *EMC:オウンドメディアの総合運営代行サービス
- ・ 社員数**1000**名
- ・ 売上**150**億円、営業利益率**10**%

2015年3月期 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（2015年3月31日現在）



※SMMとは「Social Media Marketing」の略。

2015年3月期 通期累計 連結決算サマリー

■ 2015年3月期 通期累計 売上高 6,325百万円

- 安定的なWebサイト運用案件に加え、大型構築案件が増加。SMM広告案件も引き続き好調に推移。
- 前年同期比+9.2%。通期累計で過去最高を更新。

■ 2015年3月期 通期累計 営業利益 303百万円

- 利益管理の強化・制作案件の生産性向上の取り組みの成果もあり利益率は改善。
- 営業利益は前年同期比+15.1%と過去最高の303百万円。

連結損益計算書概要

- 安定的なWebサイト運用案件に加え、大型構築案件が増加。SMM案件も引き続き好調に推移。前年同期比+9.2%。通期累計で過去最高を更新。
- 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▲1.2Pの19.3%と低下したものの、販管費率は前年同期比▲1.4P改善の14.5%。
- 利益管理の強化・制作案件の生産性向上の取り組みの成果もあり利益率は改善。営業利益は前年同期比+15.1%と過去最高の303百万円。

(単位：百万円)

	15/通期	14/通期	前年同期比
売上高	6,325	5,793	+9.2%
売上総利益	1,217	1,184	+2.8%
(売上総利益率)	19.3%	20.5%	-
販売管理費	914	921	-0.75%
営業利益	303	263	+15.1%
(営業利益率)	4.8%	4.5%	-
経常利益	320	261	+22.3%
税金等調整前当期純利益	315	256	+22.8%
法人税等合計	132	110	+19.8%
当期純利益	184	145	+26.6%

連結貸借対照表概要

- 資産の増加は主に現金及び預金の増加によるもの。
資産合計は前期末比 + 363百万円。
- 負債の増加は主に賞与引当金の増加によるもの。
負債合計は前期末比 + 183百万円。

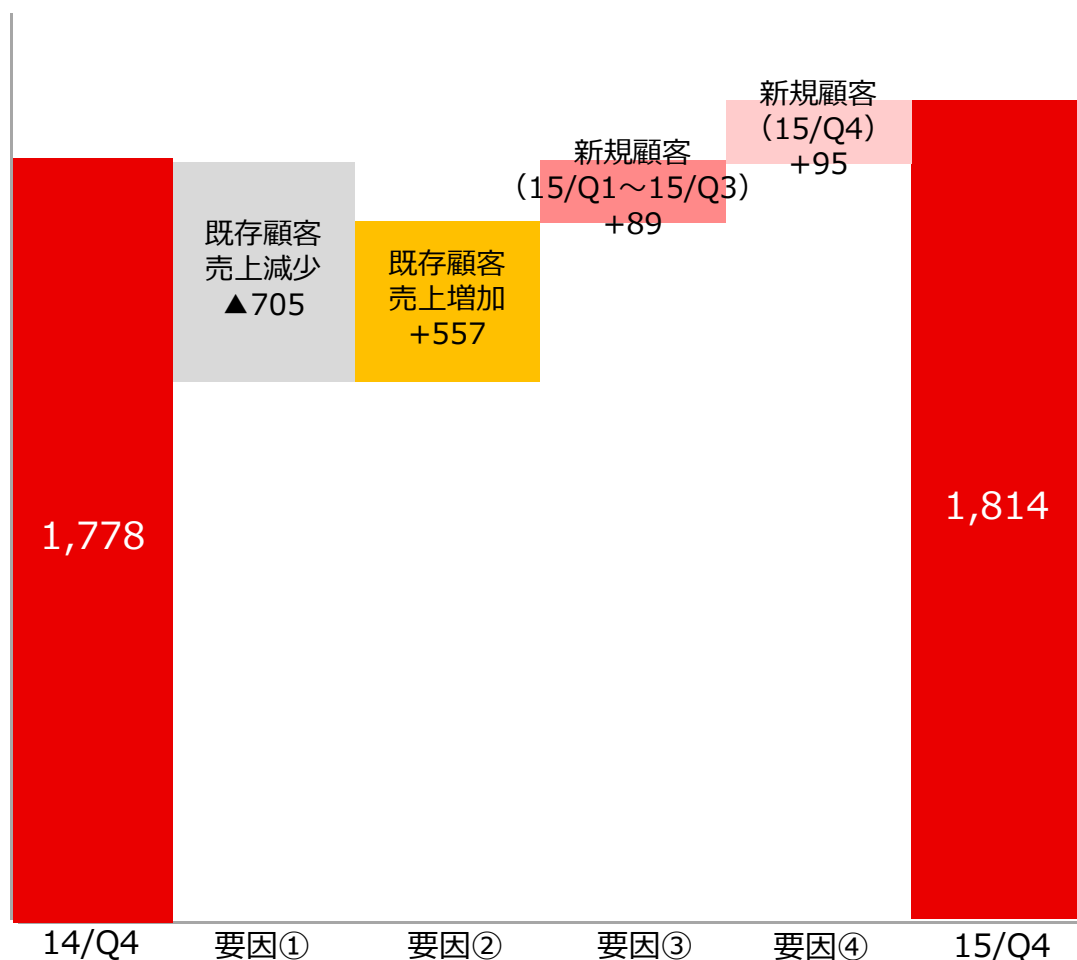
(単位：百万円)

	15年3月末	14年3月末	増減
流動資産	2,642	2,359	282
現預金	1,204	992	211
固定資産	440	359	81
資産合計	3,082	2,719	363
流動負債	1,260	1,097	162
固定負債	91	71	20
負債合計	1,352	1,168	183
純資産合計	1,730	1,550	179
自己資本比率	54.9%	56.2%	-

15/Q4連結 売上高の増減要因(前年同期比)

(単位：百万円)

14/Q4	15/Q4	増減	増減率
1,778	1,814	36	+2.0%



(売上高の増減要因)

- 要因①：14/Q4に取引のあった顧客の中で売上が減少（▲705）した顧客89社の減少要因は、主に大型のキャンペーン案件の終了、低採算のリスティング広告案件の撤退によるもの。
- 要因②：14/Q4に取引のあった顧客の中で売上が増加（+557）した顧客37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③：15/Q1～15/Q3の間で新たに取引が発生した顧客28社の売上増加要因（+89）は、主に構築案件の増加やSMM案件によるもの。
- 要因④：15/Q4に新たに取引が発生した顧客36社の売上増加要因（+95）は、主に運用案件、構築案件の増加によるもの。

2015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

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

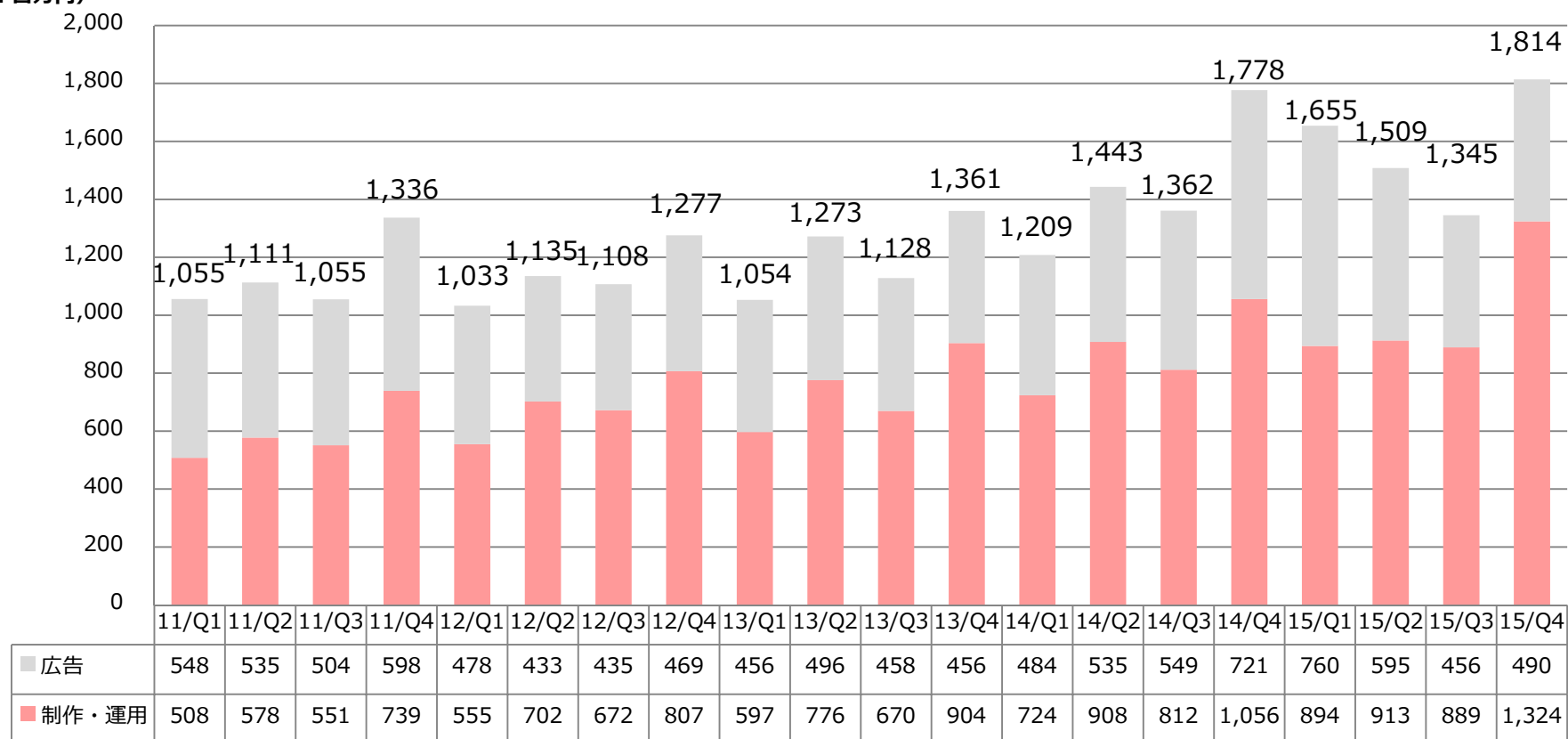
体制の拡大 技能スキルの向上

- ・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

- 15/Q4の売上高は単Qで過去最高の1,814百万円。
- 制作・運用売上は安定的なWebサイト運用案件に加え、構築案件、動画コンテンツを含むSMM広告案件が増加。
- 制作・運用全体で前年同期比+25.4%の1,324百万円。単Q過去最高を更新。

(売上：百万円)

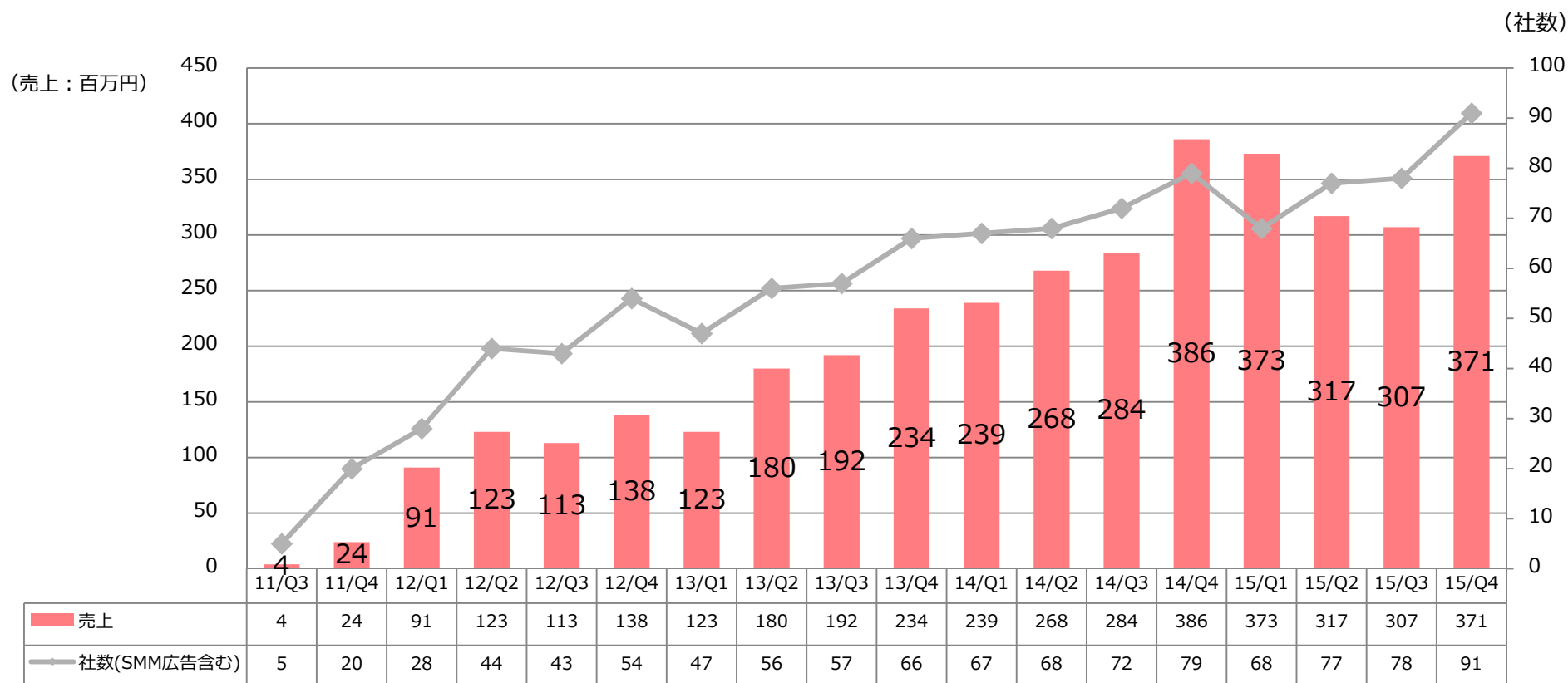


※上記グラフ中の数値は、サービス別売上の合計金額。

※「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

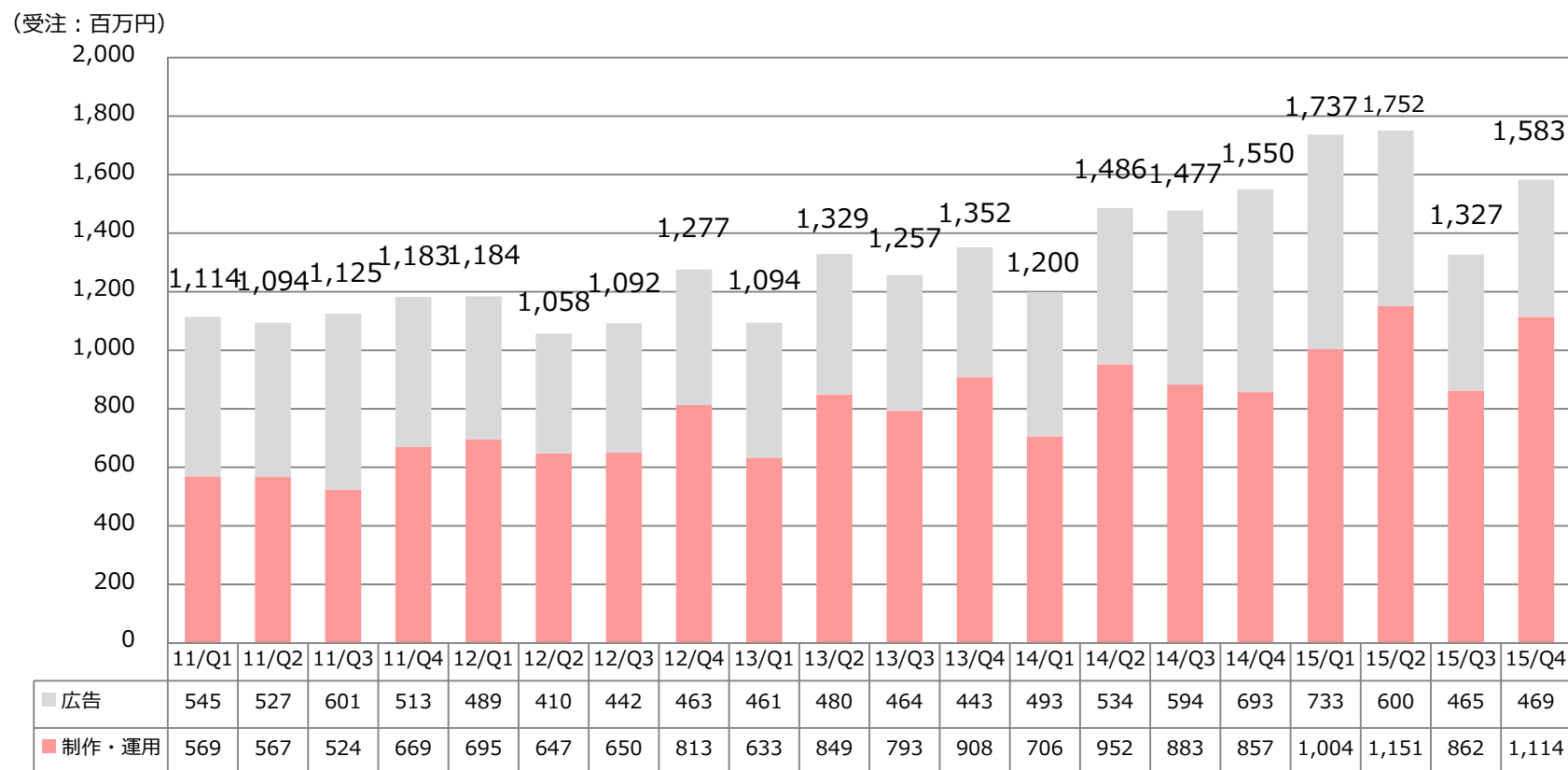
- ソーシャルメディア関連の取引社数は前年同期比+13社の91社。
- 動画コンテンツやFacebook広告が牽引し、売上高は通期含みで1,370百万円と前年同期比+16.2%。



※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

- 通期含みの受注高は前年同期比+12.0%の6,401百万円と過去最高。
- 15/Q4の制作・運用受注はWebサイト運用、構築案件の受注が増加したこともあり前年同期比+30.0%の1,114百万円。



※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

- 14/Q4比で新規取引が8件増加。Webサイト構築案件等の新規取引開始。
- 既存取引社数は15/Q3比+5件、既存売上高は一部採算性の低い案件の撤退等もあり、前年同期比▲38百万円。

(顧客別売上：百万円)

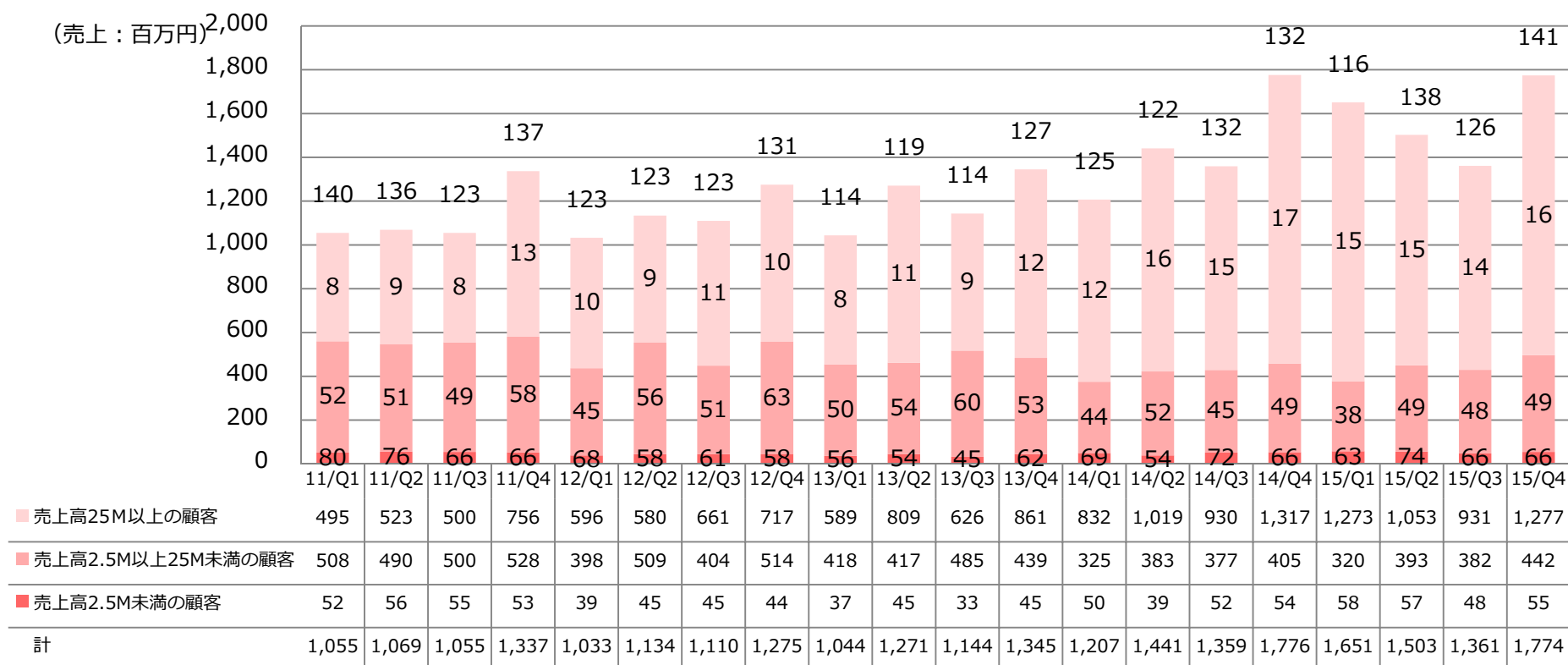
(社数)



※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、構築・運用サービスやソーシャルメディア案件などの制作案件を中心に提供。
- 一部採算性の低い広告案件の終了により、大口の合計社数は前年同期比▲1社の16社、売上高は前年同期比▲3.0%の1,227百万円。



※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+54名の385名。

(人数)



※上表の人数は、期末在籍者数。

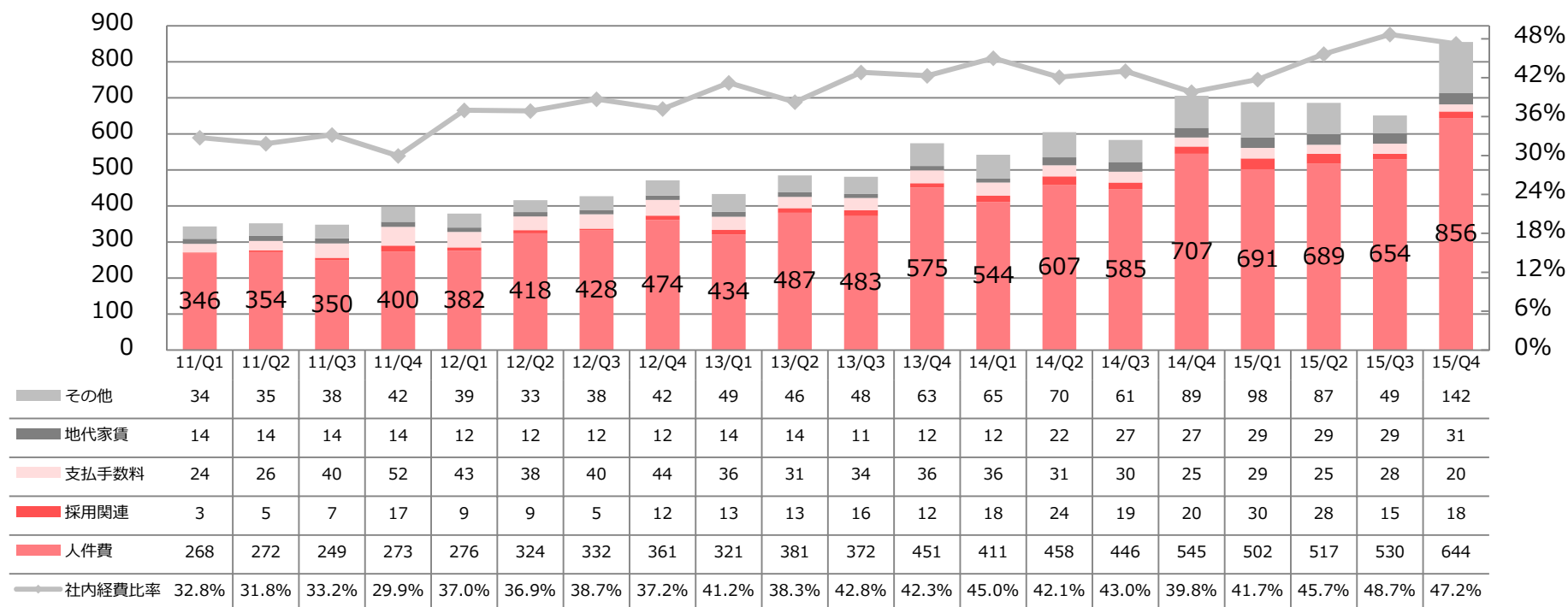
※契約社員を職制によって「ネットクルー」と「エキスパート」に分けております。

【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・育成へ投資を継続。
- 人件費は前年同期比+99百万円の644百万円。利益増に伴う賞与引当金の増加が主な要因。その他経費の前年同期比+53百万円は、大型案件の納品に伴う仕掛品の減少が原因。

(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：株式会社インフォバーンと資本業務提携

- 企業のマーケティング活動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る中、コンテンツマーケティングの分野で非常に定評がある株式会社インフォバーン（本社：東京都渋谷区、代表取締役 CVO：小林 弘人／代表取締役 CEO：今田 素子）と資本業務提携契約を締結し、両社の持つ強みを相互に活用することにより、オウンドメディアマーケティング領域におけるサービスの拡充を図ることで、競争力と収益力を強化し、顧客企業のビジネス成果と企業価値の向上を目指してまいります。
- 両社の関係をより緊密なものとし、業務提携を円滑に推進するため、メンバーズはインフォバーンの発行済株式の一部を取得し、資本参加いたします。

株式会社インフォバーン

所在地	東京都渋谷区円山町23-2アレトウーサ渋谷 1・2・4F
代表者	代表取締役 CVO 小林 弘人 代表取締役 CEO 今田 素子
資本金	7,754万円

リリース情報：エンゲージメントに関するユーザー調査の実施

- 株式会社メンバーズ（本社：東京都中央区、代表取締役：剣持 忠）は、子会社の株式会社エンゲージメント・ファースト（本社：東京都中央区、代表取締役：原裕）と共同で、企業と消費者の結び付き（エンゲージメント）が購買活動に与える影響の調査を行いました。
- 商品のコモディティ化が進み、差別化が難しい状況において、企業のマーケティング活動の難易度はますます高くなっています。一方、生活者の価値観は多様化し、その購買行動に影響を与える要因も、デザインや価格、機能だけでなく、企業理念や社会的な課題解決への取り組み・姿勢など、多様化しています。
- 本調査では、生活者と企業とのエンゲージメントが、生活者の購買行動に与える影響を把握し、またエンゲージメントを構築するためのコミュニケーション手段を明らかにすることを目的としています。

リリース情報:ウェブガーデン北九州 開設

- 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」を開設しました。
- ウェブガーデン北九州では、九州を中心とした周辺地域における優秀な人材の採用を積極的に行い、人員の強化を図ります。



所在地	〒802-0081 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務
営業開始日	2015年4月13日

2016年3月期 業績予想

2016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

- ・顧客の専任チームによる“成果創出型”のオウンドメディア運用
- ・ユーザーインサイトに基づく最高のWeb体験の提供
- ・多様な背景を持つプロフェッショナルが一体となるスクラム運営

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
- ・オウンドメディアの特性を活かしたデータ活用の推進

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

2016年 3月期 業績予想について

- 引き続きクライアントのビジネス成果向上を目指し「エンゲージメント・マーケティング・センター」サービスの拡大と同時に、経営基盤および収益体質の確立に取り組み、安定的な収益性の確保を目指す。
- 通期売上高／営業利益は前期比+1.2％／+5.7％の見込み。

	2015年3月期 実績		2016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	3,165	6,325	2,902	▲8.3%	6,400	+1.2%
営業利益	85	303	90	+5.9%	320	+5.7%
経常利益	100	320	101	+0.7%	331	+3.4%
純利益	51	184	55	+6.4%	187	+1.4%

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： 783百万円(2015/3月期)

代表者： 剣持 忠

社員数： 385名
(2015/3月期 契約社員含む)

売上高： 6,325百万円(2015/3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）
平成26年9月 株式会社インフォバーンと資本業務提携
平成27年4月 福岡県北九州市にWeb制作拠点として
「ウェブガーデン北九州」を開設



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