株式会社　メンバーズ （2130）

2016年３月期 決算説明資料
2015/04 – 2016/03

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。

はじめに

日頃より格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます

当社は、2016年4月21日、東京証券取引所市場第二部への上場および名古屋証券取引所市場第二部への市場変更をいたしました。ここに謹んでご報告申し上げます。これもひとえに、皆さまのご支援、ご高配の賜物と心より感謝申し上げます。

当社は、1995年の創業以来、大手企業を中心とした顧客企業に対し、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を支援してまいりました。インターネット業界と共に歩んできた20年間、幾多の困難がありながらも、様々な取組みを積み重ねていくことで、近年は社員の企業理念への共感度が高まり、定着率も年々向上しつつあります。また、人材不足が深刻なWeb業界にありながら優秀な人材を多く採用できており、結果、顧客に対して質の高いデジタルマーケティング支援サービスの提供を可能にしております。既存顧客の取引拡大、過去最高益の更新にもつながり、今回の東京証券取引所市場第二部への上場および名古屋証券取引所市場第二部への市場変更が実現できました。皆さまにご支援いただきましたこと、改めて御礼申し上げます

引き続き、VISION2020の実現に向け、社員一同、力を合わせて取り組んでまいりますので、変わらぬご支援を賜りますよう、宜しくお願い申し上げます。

2016年５月
株式会社メンバーズ
代表取締役　剣持 忠

Members Co.,Ltd All Rights Reserved.

目次

- ミッション・ビジョン2020
- 2016年３月期 通期　決算サマリー
- 2016年３月期 通期　戦略サマリー
- 2017年３月期　戦略および業績予想
- 参考資料

Members Co.,Ltd All Rights Reserved.

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:エンゲージメント向上を通じてマーケティング成果を創出する総合的なWeb運用サービス
- 社員数**1000**名
- 売上**150**億円、営業利益率**10**%

Members Co.,Ltd All Rights Reserved.

2016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　（2016年3月31日現在）

MEMBERS

MOVAAA!!
MEMBERS CAREER
MINER STUDIO
Engagement First
CONNECTSTAR

ネットビジネス支援事業

広告	広告（ネット広告・ソーシャルメディア広告）	・純広告、リスティング、アフィリエイト広告等 ・ソーシャルメディア広告（Facebook、YouTube等）
Web制作	運用サービス	・Webサイト・スマートフォンサイト運用/構築 ・Webサイト戦略立案/データ分析 ・コンテンツ企画/制作 ・スマートフォンアプリ制作
	構築サービス	・Webサイト・スマートフォンサイト構築 ・Webサイト戦略立案 ・データ分析 ・スマートフォンアプリ初期制作
	SMM（ソーシャルメディア開設・運用サービス）	・ソーシャルメディア活用の総合支援 ・ソーシャルメディア公式ページ戦略立案/構築/運用 ・ソーシャルメディアコンテンツ制作 ・Webサイトのソーシャル化支援 ・コミュニティサイト構築/運営
	その他子会社サービス	・Webマーケティング支援 ・動画マーケティング支援 ・自社メディア開発/運営 ・消費者向けアプリ/メディア開発 ・ Webクリエイターの人材派遣

※SMMとは「Social Media Marketing」の略。

Members Co.,Ltd All Rights Reserved.

2016年3月期 通期累計連結決算サマリー

■ 2016年３月期 通期累計 売上高　6,469百万円

- 収益性の低い広告案件からの撤退、スポットのキャンペーン案件が終了した中、売上高は前年同期比+2.3%と通期累計売上高としては計画通り過去最高を更新。
- 付加価値売上高※は前年同期比+19.6%の3,822百万円と大幅増加。

■ 2016年３月期 通期累計 営業利益　448百万円

- 運用サービスを中心とする収益性の高い制作案件が堅調に増加。
  また積極的な新卒人材の採用をはじめとする内製化施策等、
  計画的な収益性改善の取組みにより、営業利益は前年同期比
  ＋48.0%の448百万円と通期累計営業利益としては過去最高を更新。

※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。

Members Co.,Ltd All Rights Reserved.

連結損益計算書概要

- 収益性の低い広告案件の撤退や、前期より継続して行われた内製化施策の成果により、売上総利益率は前年同期比で＋2.6P改善し21.9%。営業利益率も前年同期比で＋2.1P改善し6.9%と、収益性の強化を実現。
- 結果、親会社株主に帰属する当期純利益は前年同期比＋57.3%の290百万円と大幅な増加を実現。

（単位：百万円）

	16/通期	15/通期	前年同期比
売上高	6,469	6,325	+2.3%
売上総利益	1,414	1,217	+16.2%
(売上総利益率)	21.9%	19.3%	-
販売管理費	965	914	+5.6%
営業利益	448	303	+48.0%
(営業利益率)	6.9%	4.8%	-
経常利益	468	320	+46.3%
税金等調整前当期純利益	465	315	+47.6%
法人税等合計	177	132	+33.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	290	184	+57.3%

Members Co.,Ltd All Rights Reserved.

連結貸借対照表概要

- 資産の増加は主に現預金及び売掛金の増加によるもの。資産合計は前期末比＋439百万円。
- 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＋148百万円。

（単位：百万円）

	16年3月末	15年3月末	増減
流動資産	2,993	2,642	+351
（内、現預金）	1,366	1,204	+161
固定資産	528	440	+87
資産合計	3,522	3,082	+439
流動負債	1,409	1,260	+148
固定負債	91	91	0
負債合計	1,500	1,352	+148
純資産合計	2,021	1,730	+290
自己資本比率	56.2%	54.9%	-

Members Co.,Ltd All Rights Reserved.

【ご参考】2017年３月期　業績予想について

- 2016年3月期は注力サービスであるEMCモデル※提供顧客の売上が大幅に増加し、前年同期比＋32.2%の3,822百万円。引き続き2017年3月期もEMCモデルの拡大を積極的に推進し、結果として通期業績は当期比で増収・増益の見込み。
- EMCモデルの拡大には優秀なWeb人材の確保が重要であり、2016年4月には95名の新卒社員を採用。自社で計画的な育成を進めていく。
- 新卒社員の大量採用に伴う人件費の増加により、育成期間である17/Q1は75百万円の赤字を見込んでおり、その影響から17/1Hも当期比で減益の見込み。17/Q2以降は新卒社員の稼働率が高まるため、結果として2017年3月期はEMCモデルの拡大によって増収・増益、かつ過去最高益の更新を見込む。
- Web人材の大幅不足という外部環境下において、新卒の大量採用・計画的な育成は今後の成長戦略において重要な投資であると位置づけ、引き続き積極的な採用・育成を進めていく。

（百万円）

	2016年3月期　実績			2017年3月期　予想					
	1Q	1H	通期	１Q	前年同期比	１H	前年同期比	通期	前年同期比
売上高	1,190	2,858	6,469	1,328	+11.6%	3,015	+5.5%	6,700	+3.6%
営業利益	7	157	448	▲75	-	100	▲36.6%	470	+4.8%
経常利益	22	172	468	▲85	-	90	▲47.9%	470	+0.3%
親会社株主に帰属する当期（四半期）純利益	7	105	290	▲85	-	60	▲43.0%	295	+1.5%

※エンゲージメント向上を通じてマーケティング成果を創出する総合的なWeb運用サービス
※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・年度決算期末の９月、３月に売上比率が高くなる傾向にあります。また新卒社員の稼働率、および受注高が期末にかけて高まる事業形態であることから、利益額は期末にかけて増加する傾向にあります。

Members Co.,Ltd　All Rights Reserved.

2016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。

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）モデル※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（UI／UXエンジニアリング、人間中心設計） ・地方拠点展開の推進

※エンゲージメント向上を通じてマーケティング成果を創出する総合的なWeb運用サービス

Members Co.,Ltd　All Rights Reserved.

2016年3月期における戦略トピックス

EMC（エンゲージメント・マーケティング・センター）モデルの確立

EMCモデルを増やす	• **顧客軸の体制構築と統括プロデューサーの配置／養成** ➢顧客のマーケティング成果向上に向けた施策、方針を全ユニット期初に計画。 • **売上高に占める「制作サービス」比率の向上、内製化の進展** ➢ 通期の付加価値売上高※は3,822百万円。前年同期比+19.6%。 • **EMCモデル導入顧客における売上の継続的な向上** ➢ EMCモデル導入顧客の通期売上高は4,066百万円。前年同期比＋32.2%。 • **インバウンド（訪日外国人旅行者）ビジネスにおけるデジタルマーケティング支援事業への参入** ➢ 企業と訪日外国人旅行者とのエンゲージメント強化・拡大を総合的に支援。 ➢ SNS・動画制作・メディア構築等、各種制作サービスの提供を開始。
PDCA運用力の確立	• **“顧客成果”実現を競う社内コンテスト「P-1グランプリ」の開催** ➢ ユニット間における競争意識の醸成、およびナレッジシェアを狙いとし顧客企業のマーケティング成果を最も創出したユニットを表彰するコンテストを開催。
体制の拡大 技能スキルの向上	• **新卒採用の活性化／地方拠点の拡大** ➢ 2015年4月に新卒60名の採用。1on1のOJTによる早期稼働化を実現。 ➢ 北九州オフィス開設。2016年3月末時点で地方社員数は前年同期比＋21名。 • **M&Aを含めた子会社の体制拡大** ➢ 株式会社マイナースタジオを子会社化。

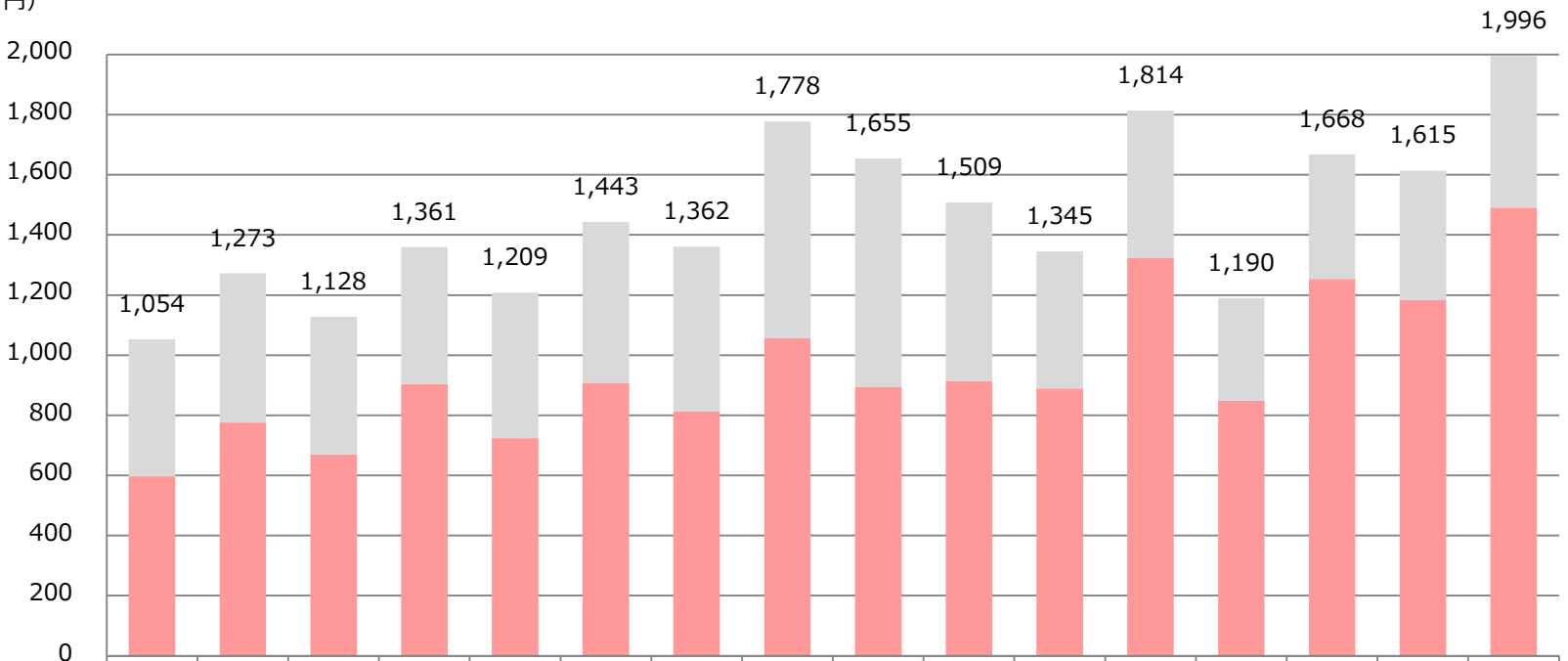
※付加価値売上高=売上高－外注費・仕入　※社内リソースによる売上高を示す。

Members Co.,Ltd All Rights Reserved.

【連結】Q別サービス別売上高の推移

■ 運用サービスを中心とする収益性の高い制作案件は堅調に増加。通期の制作売上高は前年同期比＋18.8%の4,779百万円。一方、通期の広告売上高は不採算案件からの撤退等を要因とし、前年同期比▲26.5%の1,692百万円。

（売上：百万円）



	13/Q1	13/Q2	13/Q3	13/Q4	14/Q1	14/Q2	14/Q3	14/Q4	15/Q1	15/Q2	15/Q3	15/Q4	16/Q1	16/Q2	16/Q3	16/Q4
合計	1,054	1,273	1,128	1,361	1,209	1,443	1,362	1,778	1,655	1,509	1,345	1,814	1,190	1,668	1,615	1,996
広告	456	496	458	456	484	535	549	721	760	595	456	490	341	414	431	504
制作	597	776	670	904	724	908	812	1,056	894	913	889	1,324	849	1,254	1,183	1,491

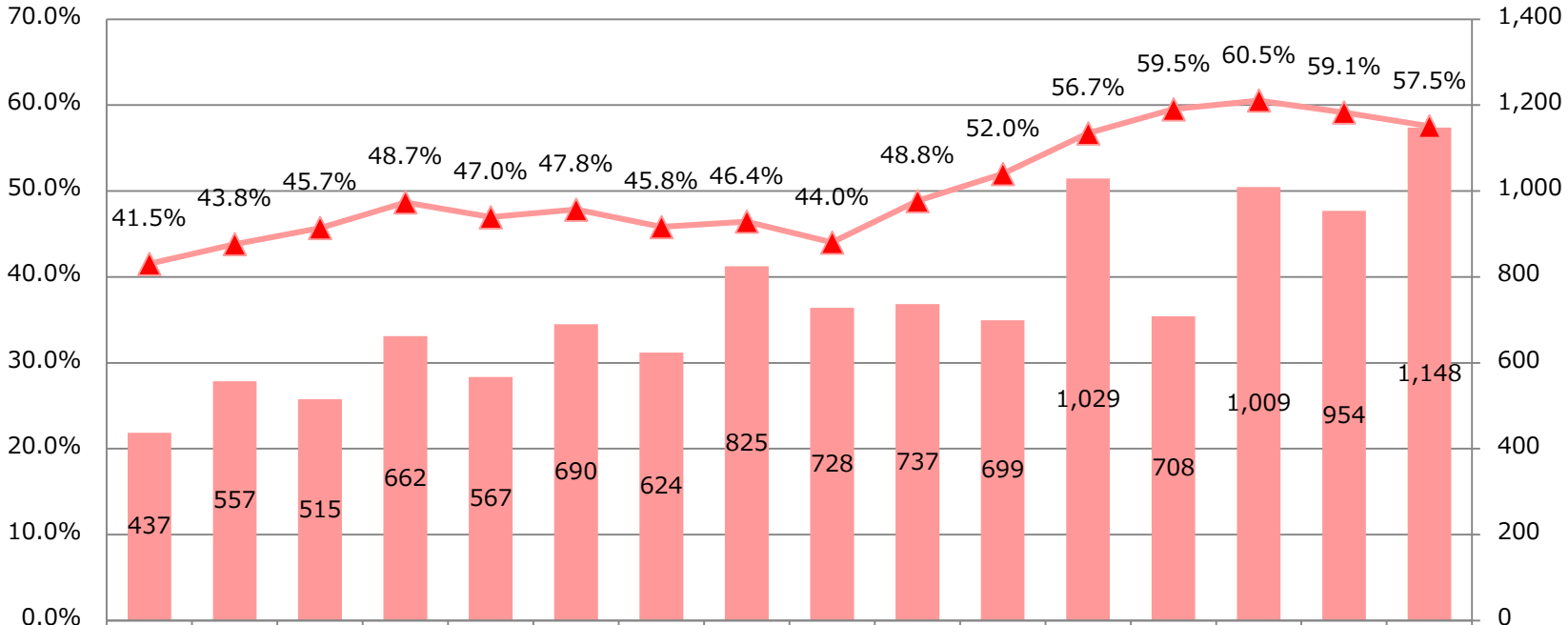
※上記グラフ中の数値は、サービス別売上の合計金額。
※「広告」はSMM広告を含む。

Members Co.,Ltd All Rights Reserved.

【連結】Q別付加価値売上高・売上高付加価値率の推移

■ 広告案件の減少による制作案件比率の増加に加えて、地方拠点の拡大や新卒の早期稼働等、計画的な内製化施策により付加価値売上高※は大幅に増加。
通期の付加価値売上高は前年同期比+19.6%の3,822百万円。

（売上：百万円）



	13/Q1	13/Q2	13/Q3	13/Q4	14/Q1	14/Q2	14/Q3	14/Q4	15/Q1	15/Q2	15/Q3	15/Q4	16/Q1	16/Q2	16/Q3	16/Q4
付加価値売上高	437	557	515	662	567	690	624	825	728	737	699	1,029	708	1,009	954	1,148
売上高付加価値率	41.5%	43.8%	45.7%	48.7%	47.0%	47.8%	45.8%	46.4%	44.0%	48.8%	52.0%	56.7%	59.5%	60.5%	59.1%	57.5%

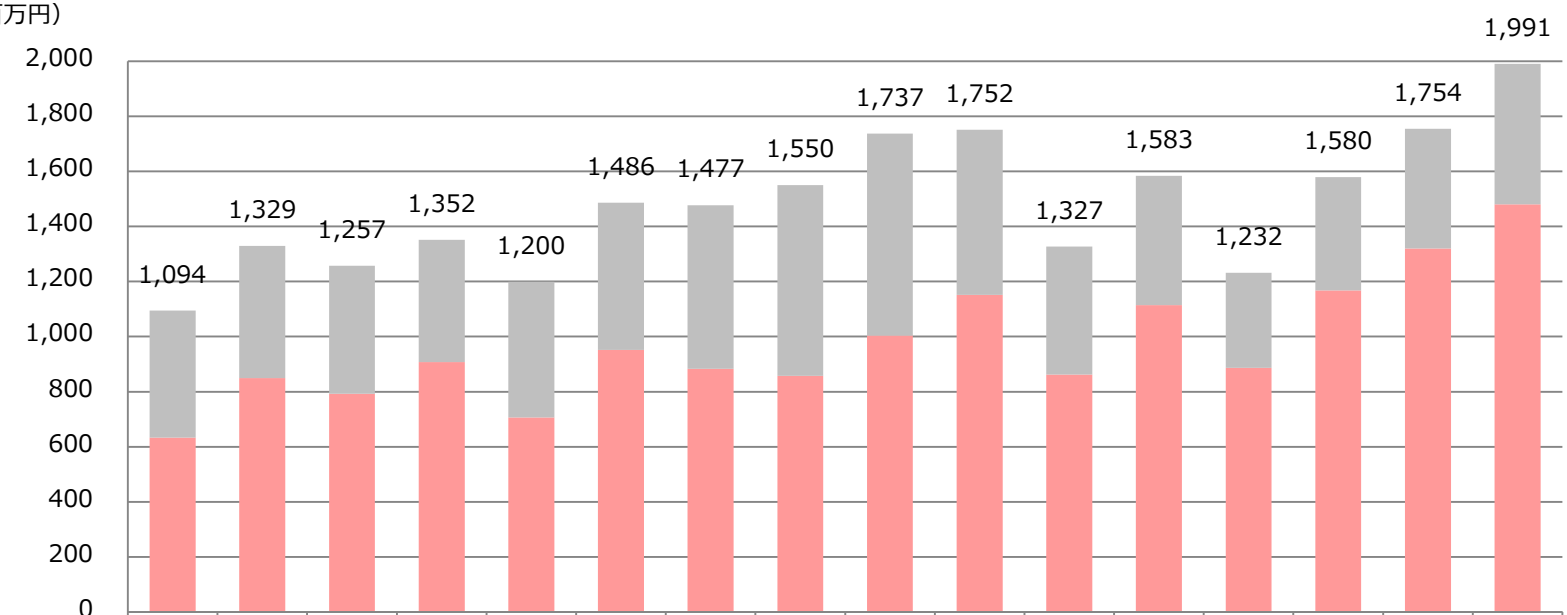
※付加価値売上高=売上高－外注費・仕入　※社内リソースによる売上高を示す。

Members Co.,Ltd All Rights Reserved.

【連結】Q別サービス別受注高の推移

- 16/Q4の受注高は前年同期比＋25.8%の1,991百万円。四半期としては過去最高の受注額を更新。
- 堅調な運用案件に加え、構築案件の受注も増加。制作案件の通期の受注高は、前年同期比＋17.5%の4,857百万円。

（受注：百万円）



	13/Q1	13/Q2	13/Q3	13/Q4	14/Q1	14/Q2	14/Q3	14/Q4	15/Q1	15/Q2	15/Q3	15/Q4	16/Q1	16/Q2	16/Q3	16/Q4
合計	1,094	1,329	1,257	1,352	1,200	1,486	1,477	1,550	1,737	1,752	1,327	1,583	1,232	1,580	1,754	1,991
広告	461	480	464	443	493	534	594	693	733	600	465	469	345	411	434	510
制作	633	849	793	908	706	952	883	857	1,004	1,151	862	1,114	886	1,168	1,320	1,480

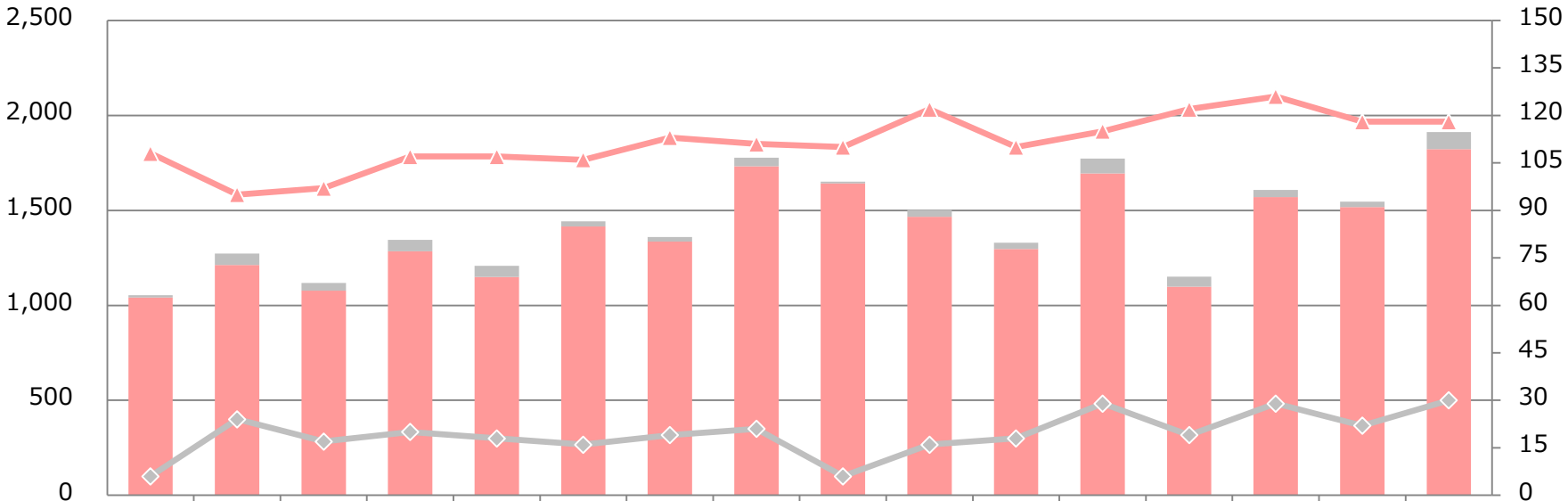
※上記グラフ中の数値は、サービス別売上の合計金額。
※「広告」はSMM広告を含む。

Members Co.,Ltd All Rights Reserved.

【単体】Q別新規/既存別の売上高と顧客数の推移

■ EMCモデル導入顧客を中心とした既存顧客の売上高が堅調に増加。16/Q4の既存売上は前年同期比＋7.5%の1,823百万円。

（顧客別売上：百万円）　　（EMCモデル提供顧客数：社）



	13/Q1	13/Q2	13/Q3	13/Q4	14/Q1	14/Q2	14/Q3	14/Q4	15/Q1	15/Q2	15/Q3	15/Q4	16/Q1	16/Q2	16/Q3	16/Q4
新規売上	11	59	40	61	59	26	25	44	9	36	33	78	53	37	29	89
既存売上	1,042	1,213	1,078	1,284	1,149	1,416	1,335	1,733	1,642	1,467	1,296	1,695	1,098	1,570	1,517	1,823
新規社数	6	24	17	20	18	16	19	21	6	16	18	29	19	29	22	30
既存社数	108	95	97	107	107	106	113	111	110	122	110	115	122	126	118	118

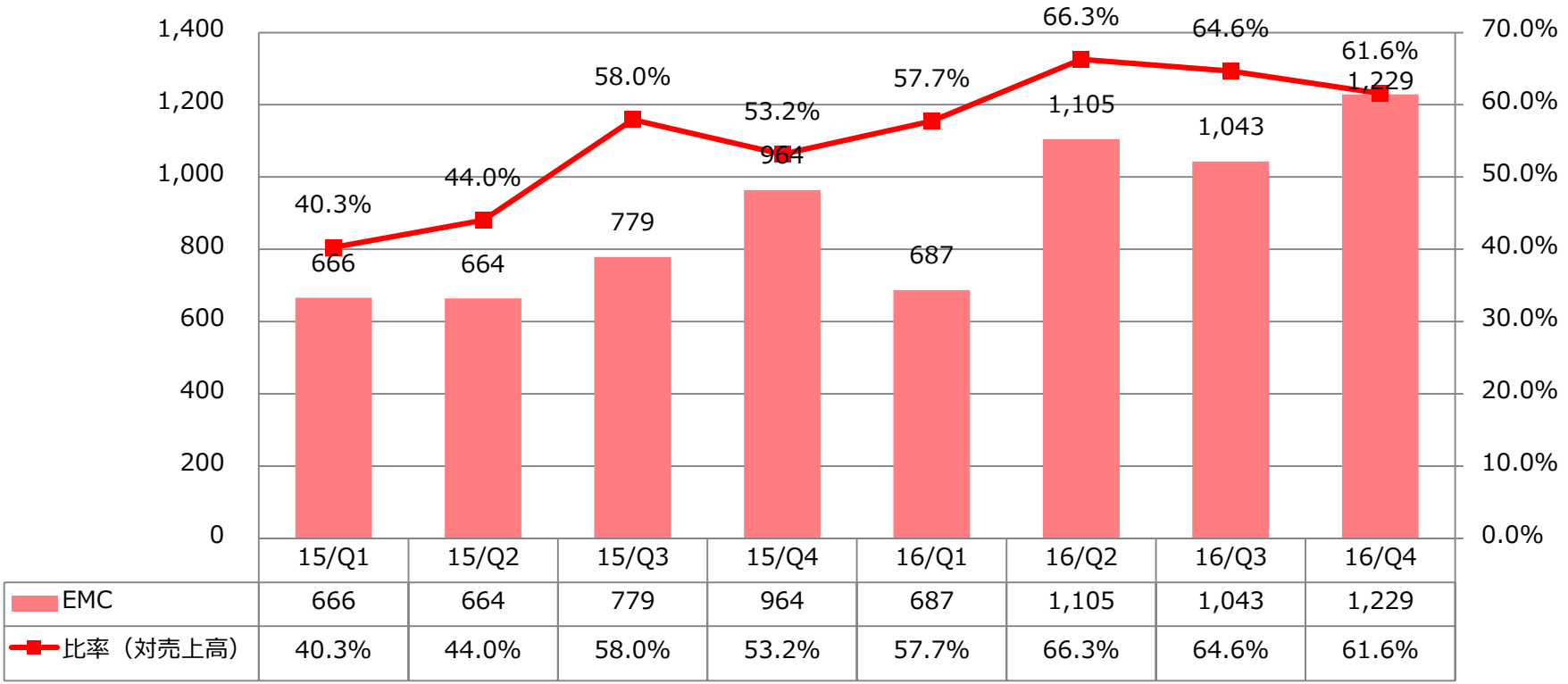
※当該四半期より4四半期間取引のなかった顧客を新規顧客とする。

Members Co.,Ltd All Rights Reserved.

【連結】EMCモデル導入顧客Q別売上高推移

- EMCモデル※導入顧客の16/Q4の売上高は前年同期比＋27.4% の1,299百万円。通期の売上高も前年同期比+32.2%の 4,066百万円と堅調に拡大。
- 2016年3月31日時点でEMCモデル導入顧客数は14社。引き続き重点施策として、EMCモデルの拡大に向けた各種の取組みを進める。

（売上：百万円）



	15/Q1	15/Q2	15/Q3	15/Q4	16/Q1	16/Q2	16/Q3	16/Q4
EMC	666	664	779	964	687	1,105	1,043	1,229
比率（対売上高）	40.3%	44.0%	58.0%	53.2%	57.7%	66.3%	64.6%	61.6%

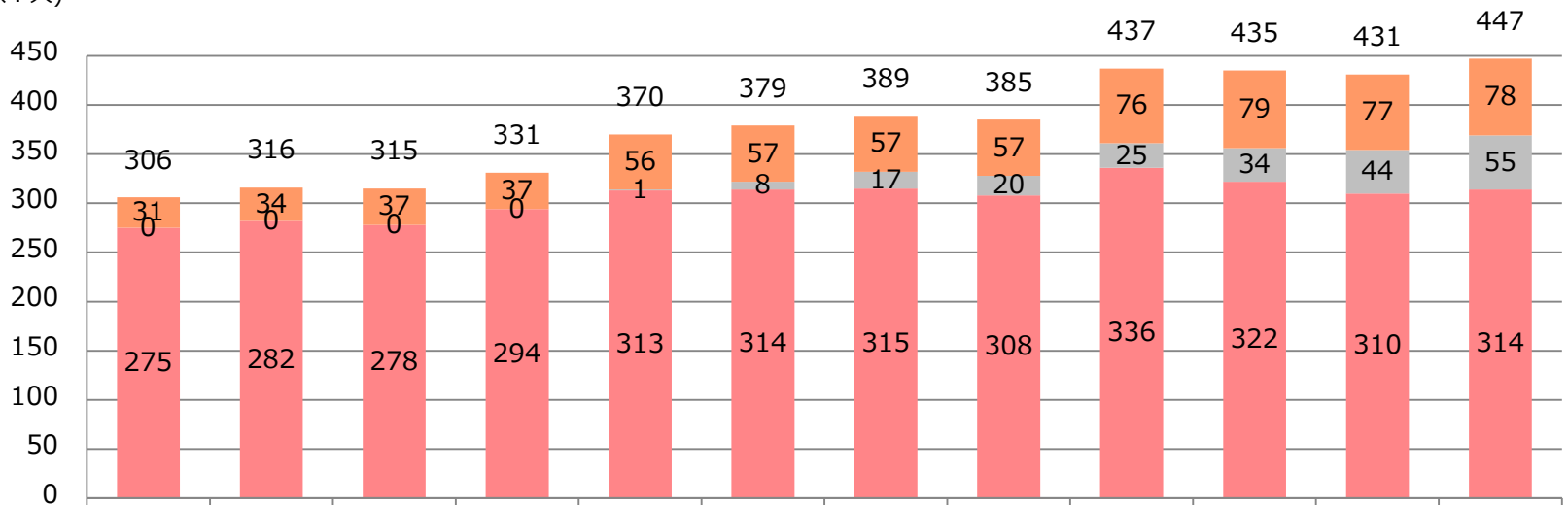
※エンゲージメント向上を通じてマーケティング成果を創出する総合的なWeb運用サービス
※上記グラフ中の数値は、アカウント別売上高の合計金額。

Members Co.,Ltd All Rights Reserved.

【連結】Q別社員数の推移(拠点別)

- 16/Q4末時点の総社員数は前年比で+62名と堅調に推移。特に子会社メンバーズキャリアでは前年比で35名の増加。地方拠点人員数も21名の増加。
- 引き続きEMCモデルの拡大に向けて積極的な人材の獲得、体制の強化を行う。

(社員数：人)



	14/Q1	14/Q2	14/Q3	14/Q4	15/Q1	15/Q2	15/Q3	15/Q4	16/Q1	16/Q2	16/Q3	16/Q4
社員数合計	306	316	315	331	370	379	389	385	437	435	431	447
地方	31	34	37	37	56	57	57	57	76	79	77	78
東京（MC）	0	0	0	0	1	8	17	20	25	34	44	55
東京（MC除く）	275	282	278	294	313	314	315	308	336	322	310	314

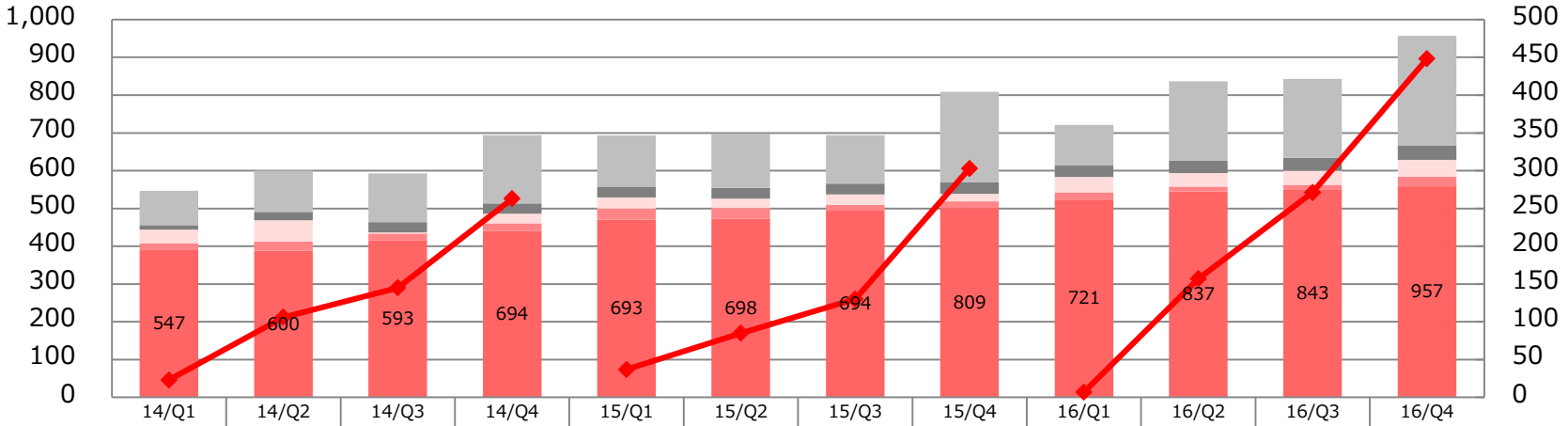
※地方＝仙台オフィス＋北九州オフィスに在籍する社員数
※MC=子会社メンバーズキャリア

Members Co.,Ltd All Rights Reserved.

【連結】Q別社内経費の推移

- 新卒60名をはじめとする積極的な人材採用・事業拡大に向けた投資により通期の社内経費額は前年同期比＋16.0%の3,358百万円。先行して費用が増加したものの、通期収益には十分寄与し、通期の営業利益額は過去最高を更新。2017年３月期も95名の新卒採用を行うため17/1Qは75百万の営業赤字、17/1Hは当期比で減益を見込むが、通期は増益の見込み。
- 引き続きWeb人材の確保に向け積極的な採用を進める。

（社内経費：百万円）　　（累計営業利益：百万円）



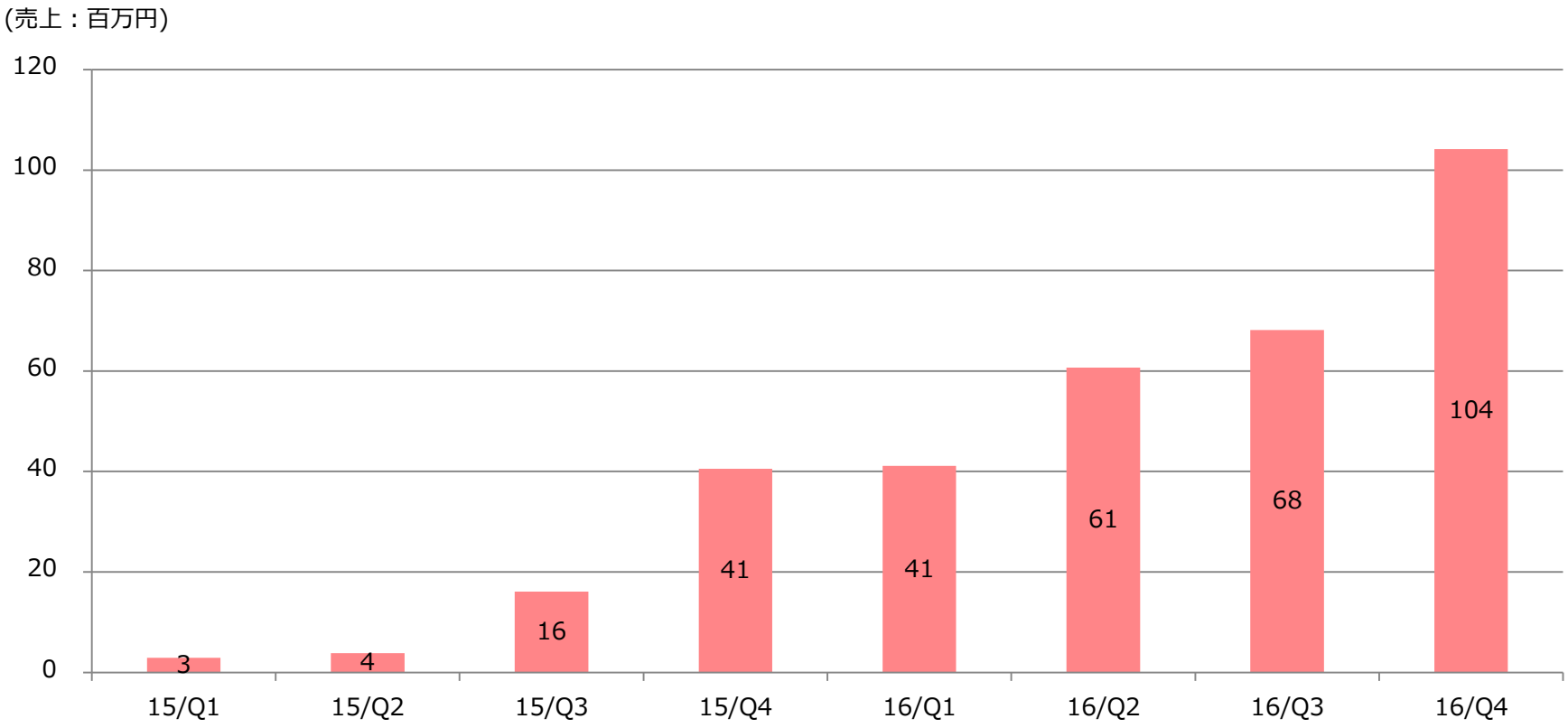
	14/Q1	14/Q2	14/Q3	14/Q4	15/Q1	15/Q2	15/Q3	15/Q4	16/Q1	16/Q2	16/Q3	16/Q4
その他（含 賞与引当）	91	109	129	181	135	143	128	239	107	211	209	291
地代家賃	12	22	27	27	29	29	29	31	31	32	34	37
支払手数料	36	57	3	25	29	25	28	20	40	36	37	45
採用関連	18	24	19	20	30	28	15	18	19	13	14	25
人件費	390	388	415	441	470	473	494	501	524	545	549	559
累計営業利益	23	106	145	263	37	85	130	303	7	157	271	448

※「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。ただし仕掛品の影響を除く。
※営業利益額に連動して賞与引当金が発生する賞与制度のため、賞与および賞与引当金は「その他」に含む。
※上記グラフ中の数値は、社内経費の総額。

Members Co.,Ltd All Rights Reserved.

【子会社】Q別売上高推移

- 子会社は堅調に成長を続けており、16/Q4の全体の売上高は前年同期比＋63百万円の104百万円。
- 特に、メンバーズキャリアはWeb人材市場の活性化も後押しとなり順調に成長。16/Q4の売上高は前年同期比＋33百万円、社員数は55名に拡大。

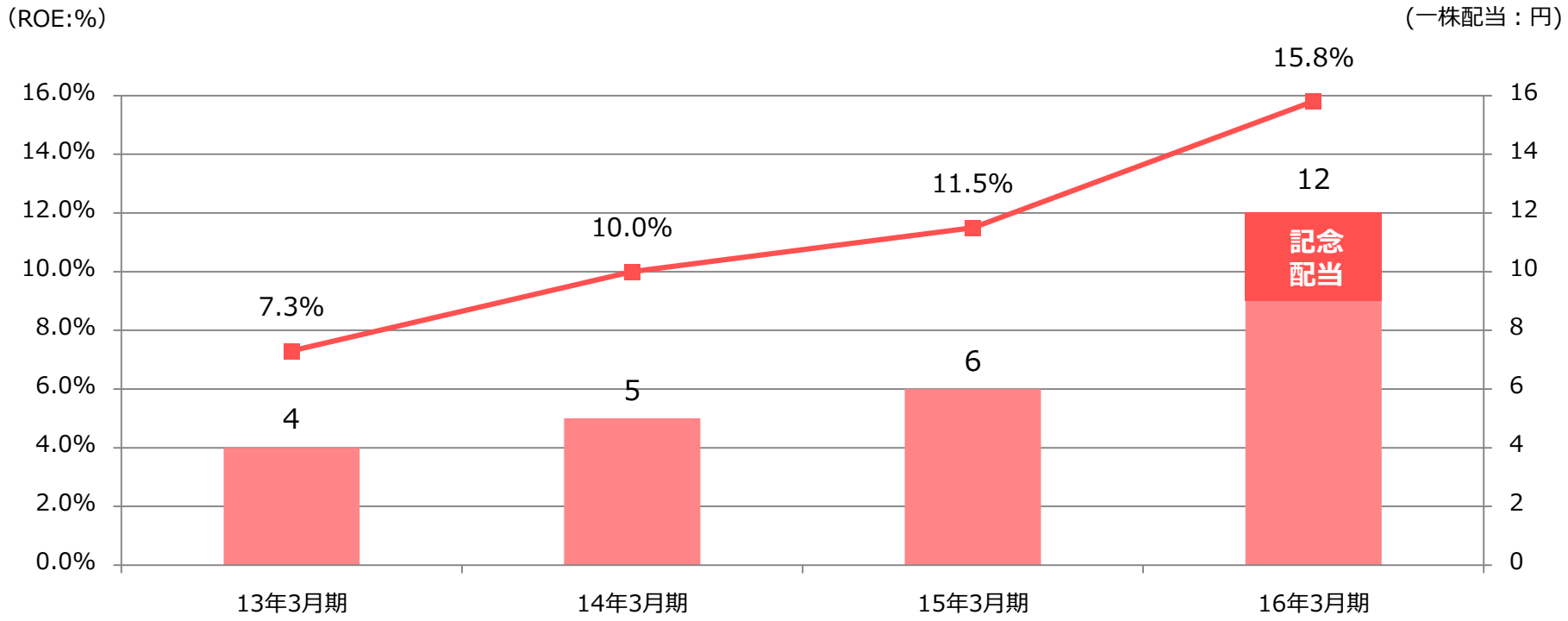


※上記グラフ中の数値は、子会社全体の売上高合計。

Members Co.,Ltd All Rights Reserved.

【連結】ROEと一株配当の推移

- 自己資本当期純利益率（ROE）は継続的に成長し、 2016年3月期は前年同期比＋4.3Pの15.8%。また配当は創業20周年の記念配当を含めて一株あたり12円と前年同期比+6円の増配。
- 引き続き事業拡大に向けた内部留保の充実を中心に据えつつ、総合的な利益還元の実施を目指す。



Members Co.,Ltd All Rights Reserved.

リリース情報①：ウェブガーデン北九州 開設

- 九州地方で発生した地震により被災された皆様に心よりお見舞い申し上げます。
- 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、2015年4月福岡県北九州市に「ウェブガーデン北九州」を開設。
- 「ウェブガーデン仙台」の拡大と共に、今後とも地方拠点での雇用創出による地域経済の活性化と、震災への長期的かつ継続的な復興支援を実現する。

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

http://www.members.co.jp/company/news/2015/0413.html

Members Co.,Ltd All Rights Reserved.

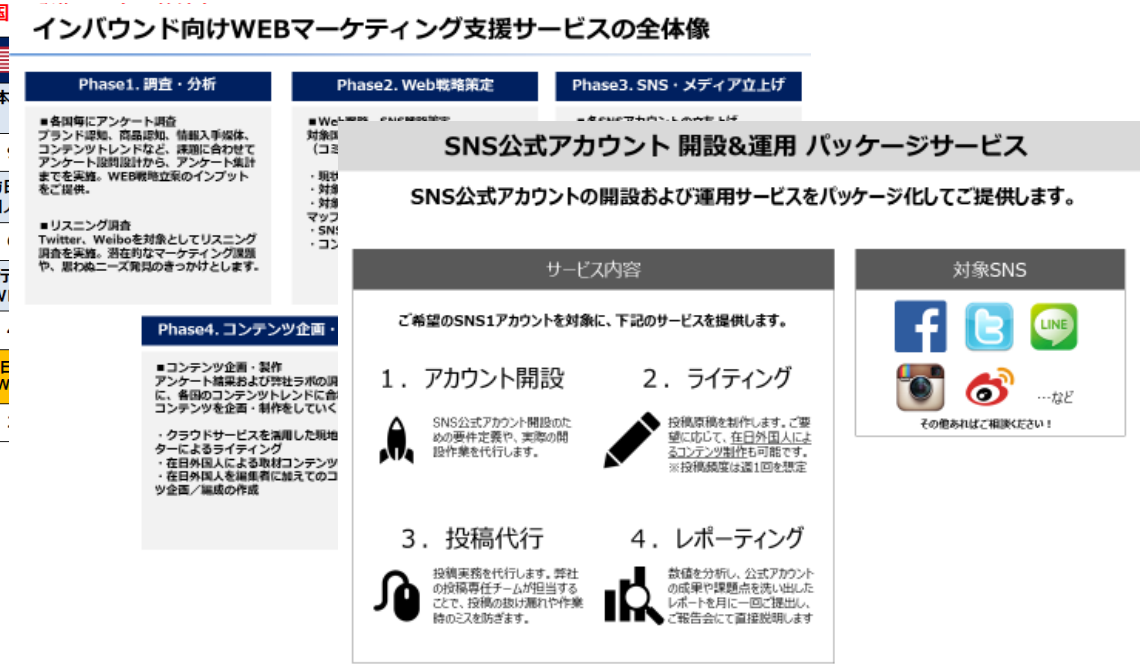
リリース情報②： インバウンド（訪日外国人旅行者）ビジネスにおけるデジタルマーケティング支援事業に本格参入

- 継続的な訪日外国人旅行者数の増加を背景とし、国内企業と訪日外国人旅行者とのエンゲージメント強化・拡大をデジタルマーケティング領域で総合的に支援する、国内企業向けのインバウンドビジネス支援サービスを提供開始
- 海外拠点の開設、研究所の設立、インバウンド・メディアの立ち上げ等、事業拡大に向けた取組みに注力。

日本旅行に行く際に参考にしている情報を何ですか？

各国とも知人・友人からの口コミが最も参考にされている点は共通。
日本企業発信のWEB・SNSは台湾、中国

	韓国	台湾	中国	
1	日本在住知人の口コミ	日本在住知人の口コミ	日本在住知人の口コミ	日本
	65.2%	85.7%	95.2%	
2	訪日経験あり知人の口コミ	訪日経験あり知人の口コミ	訪日経験あり知人の口コミ	訪日 知人
	52.2%	85.7%	66.7%	
3	訪日経験者ブログ・SNS	訪日経験者ブログ・SNS	日本政府観光局のWEB・SNS	旅行 W
	47.8%	71.4%	66.7%	
-	日本企業のWEB・SNS	日本企業のWEB・SNS	日本企業のWEB・SNS	
	4.4%	57.1%	42.9%	



http://www.members.co.jp/company/news/2015/0928.html

Members Co.,Ltd All Rights Reserved.

リリース情報③：海外2拠点（北京・バンコク）を同時開設

- インバウンド（訪日外国人旅行者）向けデジタルマーケティング支援サービスの更なる拡充を図るため、訪日外国人旅行者の多い中国・北京とタイ・バンコクに専門拠点を開設し、2016年1月下旬より稼動を開始。
- 現地ユーザーにとって最適化されたデジタル・コミュニケーションの実現に向け、SNSアカウントの立ち上げ、運用プロモーションの支援やWebトレンド調査等の取組みを進める。

拠点の概要

中国・北京拠点

所在地	北京市朝陽区東方東路19号院5号楼LD01-502A室（北京DAC内）
サポート内容	WeChat企業公式アカウントの立ち上げ・運用・プロモーション支援 現地トレンド調査 Webサイト調査／診断 中国向けメディアプランニング

タイ・バンコク拠点

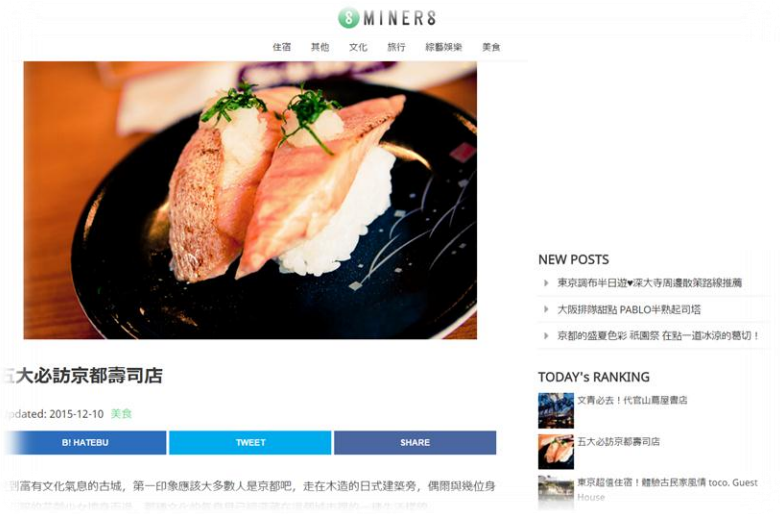
所在地	10fl Times Square Building, 246 Sukhumvit Rd., Khlongtoey, Bangkok 10110, Thailand
サポート内容	Facebook、Instagram等SNSの企業公式アカウント立ち上げ・運用・プロモーション支援 現地トレンド調査 Webサイト調査／診断 タイ向けメディアプランニング

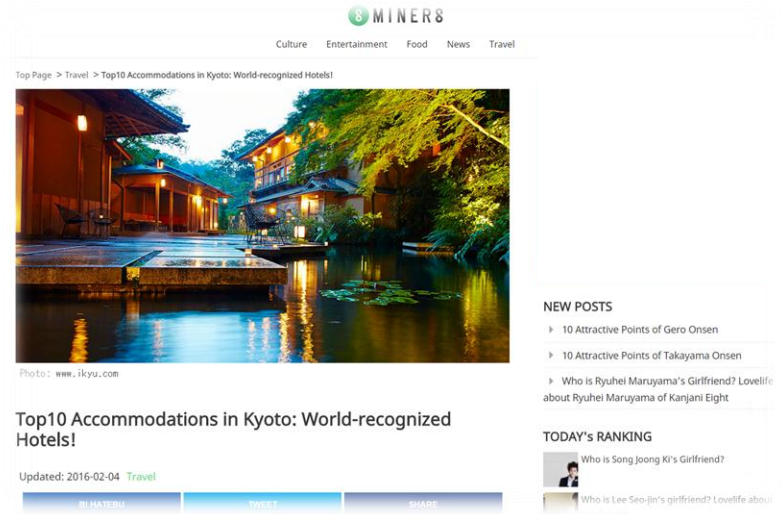
http://www.members.co.jp/company/news/2016/0119.html

Members Co.,Ltd All Rights Reserved.

リリース情報④：株式会社マイナースタジオの子会社化

- 複数のバーティカルメディア（テーマ特化型メディア）運営を行う株式会社マイナースタジオを子会社化。
- 同社が持つコンテンツ制作、SEOに関する豊富な知見を取り入れ、インバウンド（訪日外国人旅行者）メディア「Miner8」を2016年2月本格リリース。





会社名	株式会社マイナースタジオ（英: MINER STUDIO, Inc.）
資本金	3.3百万円
設立	2011年9月
所在地	東京都渋谷区渋谷2-10-14青山アルファビル8階
役員	代表取締役社長：石田健 取締役：岩山裕一 取締役：剣持 忠 取締役：高野 明彦 監査役：小峰 正仁

【英語】http://miner8.com/en/
【中国語（繁体字）】http://miner8.com/tw/
【中国語（簡体字）】http://miner8.com/cn/
【インドネシア語】http://miner8.com/id/
【日本語】http://miner8.com/ja/

http://www.members.co.jp/company/news/2015/0929.html
http://www.members.co.jp/company/news/2016/0203.html

Members Co.,Ltd All Rights Reserved.

リリース情報⑤：人材確保に向けた人事制度改革の実施

- 経営指針である「超会社」コンセプト※の推進を目的として、月額固定給４％のベースアップ、女性社員の活躍推進計画「Womembers Program（ウィメンバーズプログラム）」の策定、全契約社員の原則正社員化等、各種取組みや人事制度の改革を開始。
- 今後は平均残業時間50%削減など、全社員の生産性向上を通じて、2019年度を目途に月額固定給25%増、年収20%増を目指す。
- 社員の士気を高め、社員が永く働き、長期的に高い成果を出し続けることが、顧客企業への提供サービスの品質向上、さらには株主価値の向上に繋がると考え、引き続きワークライフ・バランスの実現、永く働ける環境づくりを進める。

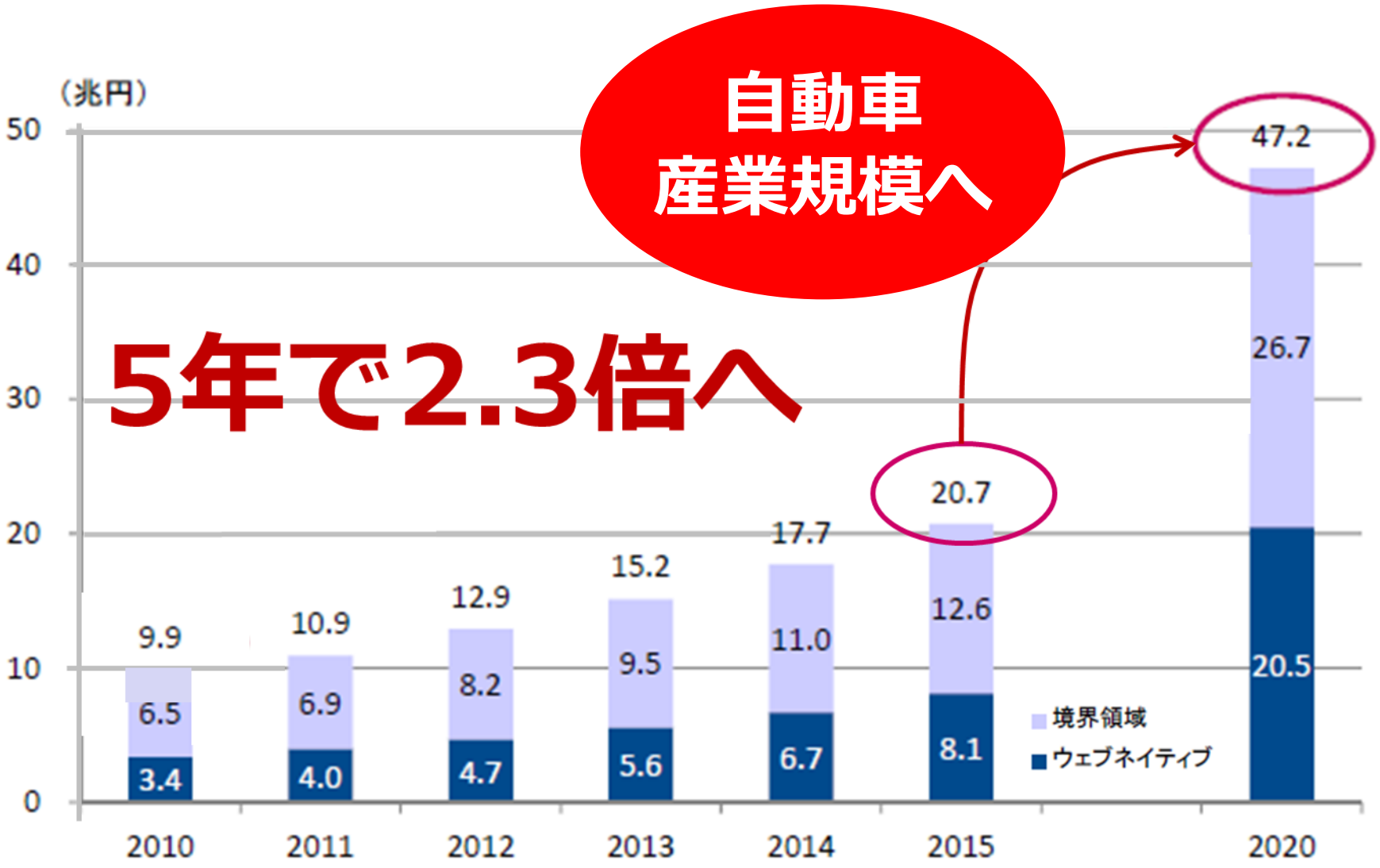
※超会社：メンバーズがミッションに基づいた経営を進めるための指針です。
「社会への貢献」「社員の幸せ」「会社の発展」を同時に実現する企業活動を目指しています。

http://www.members.co.jp/company/news/2016/0308.html
http://www.members.co.jp/company/news/2016/0315.html
http://www.members.co.jp/company/news/2016/0318.html

Members Co.,Ltd All Rights Reserved.

2017年３月期　戦略および業績予想

外部環境①：ウェブビジネス市場規模の予測



経済産業省統計、ウェブビジネスに関する各種市場調査などよりNRI推計

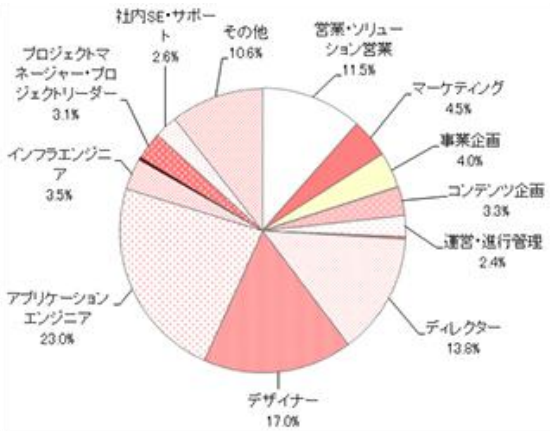
Members Co.,Ltd All Rights Reserved.

外部環境②：枯渇するネット専門職

有効求人倍率
「インターネット全般」職
7.1倍
(市場全体1.27倍)

クリエイター・エンジニアが不足

ネット専門職は争奪戦



インターネット業界の求人割合

PASONAキャリア「2015年1～3月　IT業界転職市場動向より
有効求人倍率:PASONAキャリアの求人数/登録者数(2015年1月)

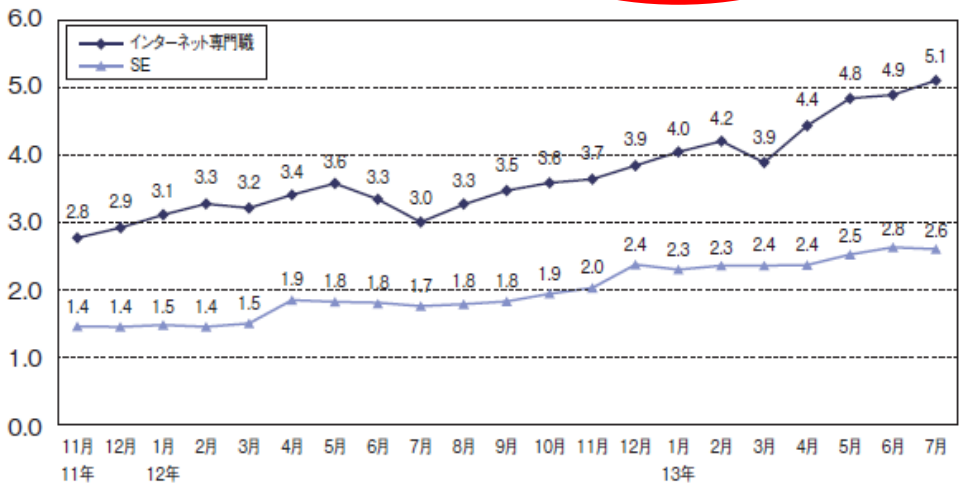


図2－1－22　インターネット専門職とSE求人倍率の比較
株式会社リクルートキャリア社内調べ。有効求人人数÷有効登録者数／2013年7月現在

Members Co.,Ltd　All Rights Reserved.

競合優位性、強みについて

EMCモデル=顧客企業の成果向上を目標にするWebサイト運用サービス

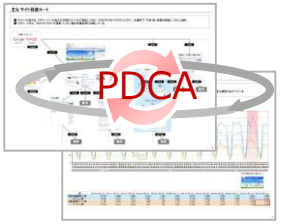
EMC モデル

専任チーム

- プロデューサー
- デザイナー
- エンジニア
- データ・アナリスト
- コンテンツプランナー

ビジネス成果向上を可能にするメソッド

UI/UX調査

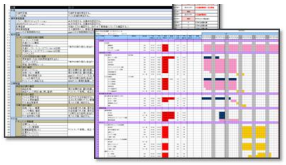


データ活用 PDCA

人材育成

高品質なWeb運用を実現できるメソッド

セキュリティ



品質・生産性 PDCA

ニアショア /オフショア

Members Co.,Ltd All Rights Reserved.

今後の成長戦略

■ EMCモデル導入顧客の社数、売上拡大を目指し「インバウンド（訪日外国人旅行者）ビジネスにおけるデジタルマーケティング支援事業」「デジタルマーケティング領域の拡大」「採用/育成」等の積極的な投資を行う。

インバウンド/自社メディア

海外拠点、専任組織設立

MINER8(http://miner8.com/ja/)

デジタルマーケティング領域拡大

MINER STUDIO

MEMBERS CAREER

MOVAAA!!

Engagement First

専門子会社設立やM&Aなど検討

採用・育成強化

新卒採用強化
地方拠点拡大

・エンゲージメント総量**100億**件　・EMCモデル導入顧客企業 **50社**
・社員数**1000名**　・売上**150億円**、営業利益率**10%**

Members Co.,Ltd All Rights Reserved.

2017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）モデルの拡大

EMCモデルを増やす	・Web運用サービスを通じて顧客企業の成果向上を実現 ・多様なクリエイターが一体となった専任チームの構築 ・ビジネス成果向上に導くメソッドの体系化／ナレッジシェア
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、PDCAサイクルを確立・推進 ・ログ等の数値データ、UI／UX手法を絡めた改善サイクルを確立
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 ・技能スキルの向上（UI／UXエンジニアリング、人間中心設計等） ・デジタルマーケティング領域拡大、専門子会社設立やM&A検討 ・採用／地方化の積極化、高スキルなクリエイターの輩出

Members Co.,Ltd All Rights Reserved.

2017年３月期　業績予想について

- 2016年3月期は注力サービスであるEMCモデル提供顧客の売上が大幅に増加し、前年同期比＋32.2%の3,822百万円。引き続き2017年3月期もEMCモデルの拡大を積極的に推進し、結果として通期業績は当期比で増収・増益の見込み。
- EMCモデルの拡大には優秀なWeb人材の確保が重要であり、2016年4月には95名の新卒社員を採用。自社で計画的な育成を進めていく。
- 新卒社員の大量採用に伴う人件費の増加により、育成期間である17/Q1は75百万円の赤字を見込んでおり、その影響から17/1Hも当期比で減益の見込み。17/Q2以降は新卒社員の稼働率が高まるため、結果として2017年3月期はEMCモデルの拡大によって増収・増益、かつ過去最高益の更新を見込む。
- Web人材の大幅不足という外部環境下において、新卒の大量採用・計画的な育成は今後の成長戦略において重要な投資であると位置づけ、引き続き積極的な採用・育成を進めていく。

（百万円）

	2016年3月期　実績			2017年3月期　予想					
	1Q	1H	通期	１Q	前年同期比	１H	前年同期比	通期	前年同期比
売上高	1,190	2,858	6,469	1,328	+11.6%	3,015	+5.5%	6,700	+3.6%
営業利益	7	157	448	▲75	-	100	▲36.6%	470	+4.8%
経常利益	22	172	468	▲85	-	90	▲47.9%	470	+0.3%
親会社株主に帰属する当期（四半期）純利益	7	105	290	▲85	-	60	▲43.0%	295	+1.5%

※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・年度決算期末の９月、３月に売上比率が高くなる傾向にあります。また新卒社員の稼働率、および受注高が期末にかけて高まる事業形態であることから、利益額は期末にかけて増加する傾向にあります。

Members Co.,Ltd　All Rights Reserved.

参考資料

会社基本情報

株式会社メンバーズ

設立：　1995年６月

資本金：　794百万円(2016/３月期)

代表者：　剣持 忠

社員数：　447名
(2016/３月期 契約社員含む)

売上高：　6,469百万円(2016/３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

沿　革

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
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
平成27年10月	株式会社マイナースタジオを子会社化
平成28年 4月	東京証券取引所市場第二部上場、および名古屋証券取引所市場第二部への上場市場変更。

Members Co.,Ltd All Rights Reserved.

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