

株式会社メンバーズ

2017年3月期 Q1

決算説明資料

(2016/4 - 2016/6)

東京証券取引所市場二部(証券コード2130)

※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。

※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。

Q1 業績ハイライト

連結 業績

- **売上高：1,609百万円**
 - ✓ 前年同期比+35.2%。収益性の高い制作案件の比率が増加。
- **EMCモデル提供顧客売上高：1,059百万円**
 - ✓ 前年同期比+52.6%と堅調に伸長。
- **営業利益：0.9百万円**
 - ✓ 期初赤字計画を大幅に上回り、営業黒字を確保。

事業 状況

- **EMCモデル提供顧客の1社あたり売上高：75百万円**
 - ✓ 前年同期比+22百万円。既存顧客の拡大が順調に推移。
- **95名の新卒社員を採用・育成**
 - ✓ EMCモデルの拡大を見込む。収益貢献はQ2以降を想定。
- **子会社売上高合計：161百万円**
 - ✓ 前年同期比+135.1%と大幅に伸長。メンバーズキャリアは71名に増加。

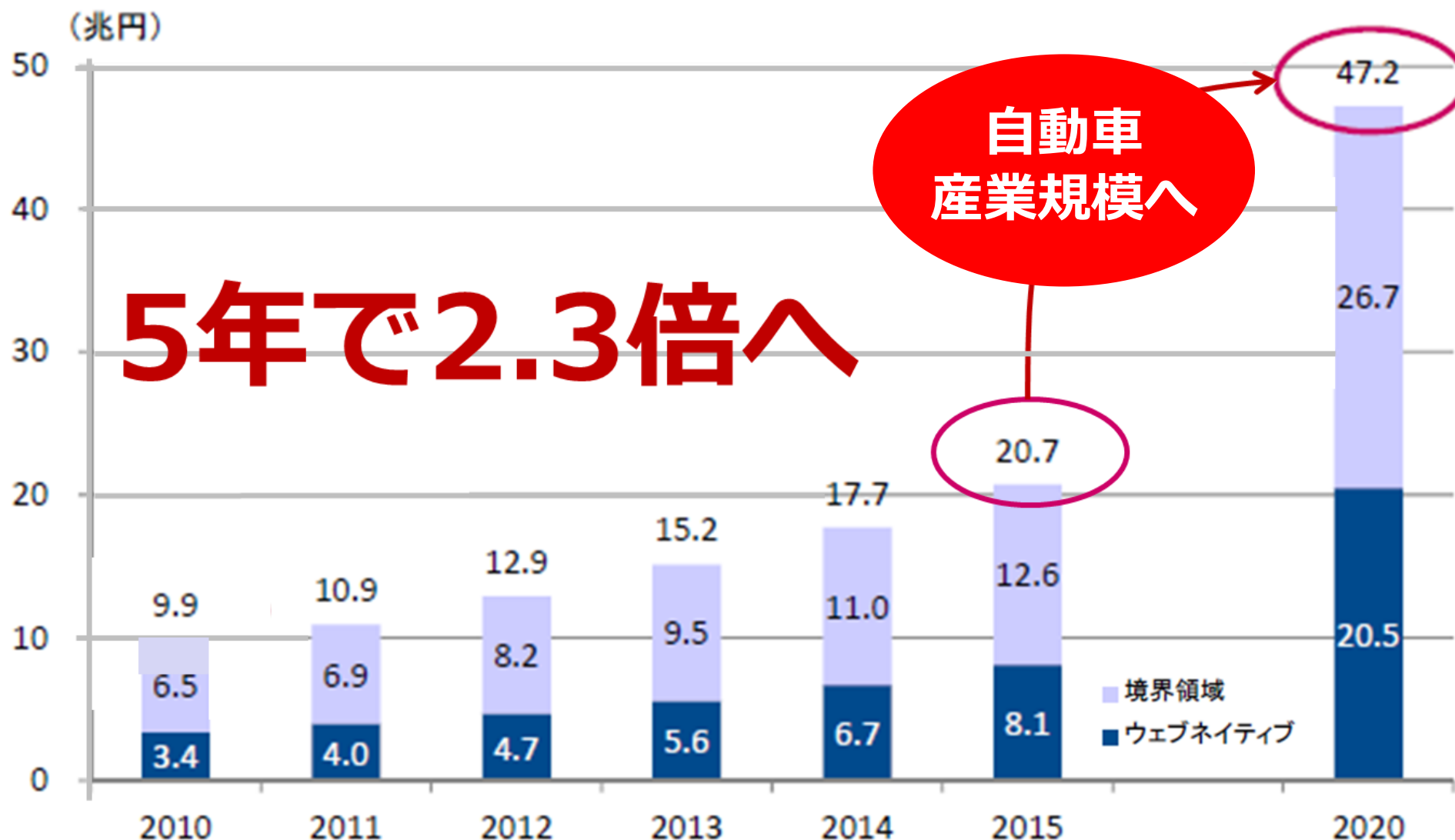
業績 予想

- **Q2累計売上高：3,015百万円、営業利益：100百万円**
 - ✓ Q1時点での売上高に対する進捗率は53.4%。
 - ✓ 新卒社員の人件費増により減益の見込み。
- **通期売上高：6,700百万円、営業利益：470百万円**
 - ✓ 引き続きEMCモデルの拡大により4期連続の増収増益を目指す。

外部環境

MEMBERS, The Internet Business Partner!

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

外部環境②: 枯渇するネット専門職

有効求人倍率

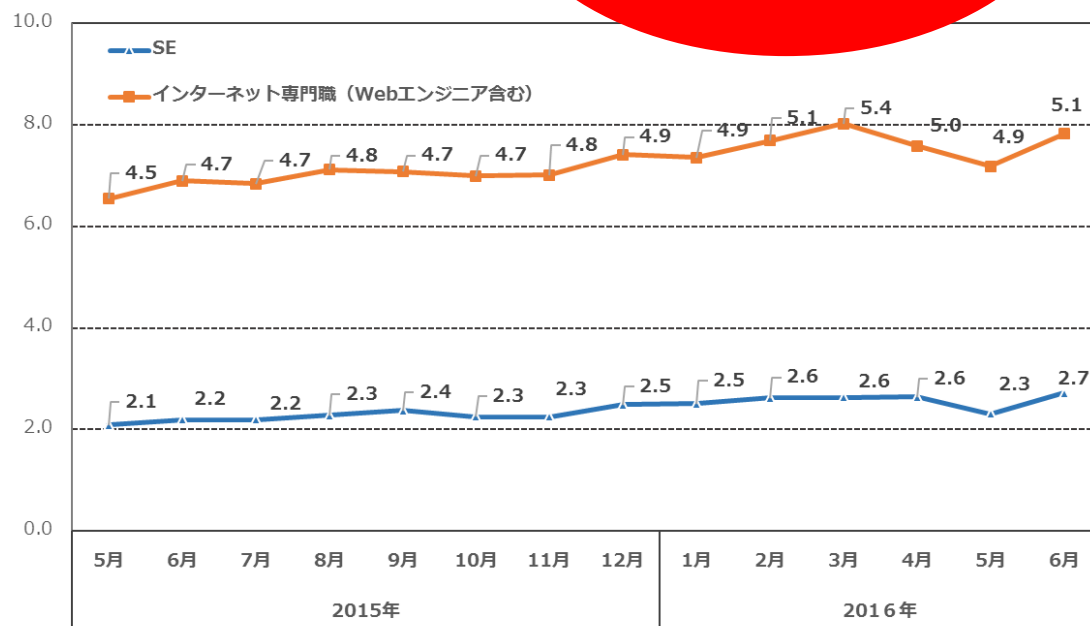
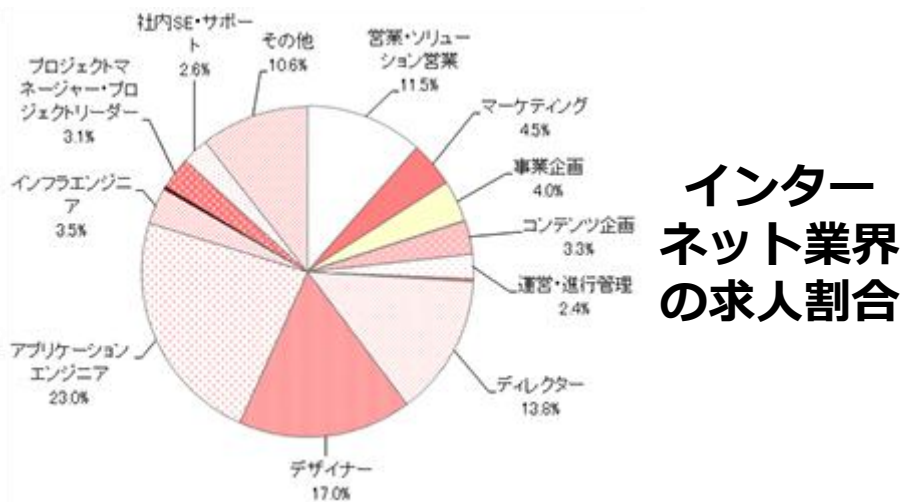
「インターネット全般」 職

7.28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

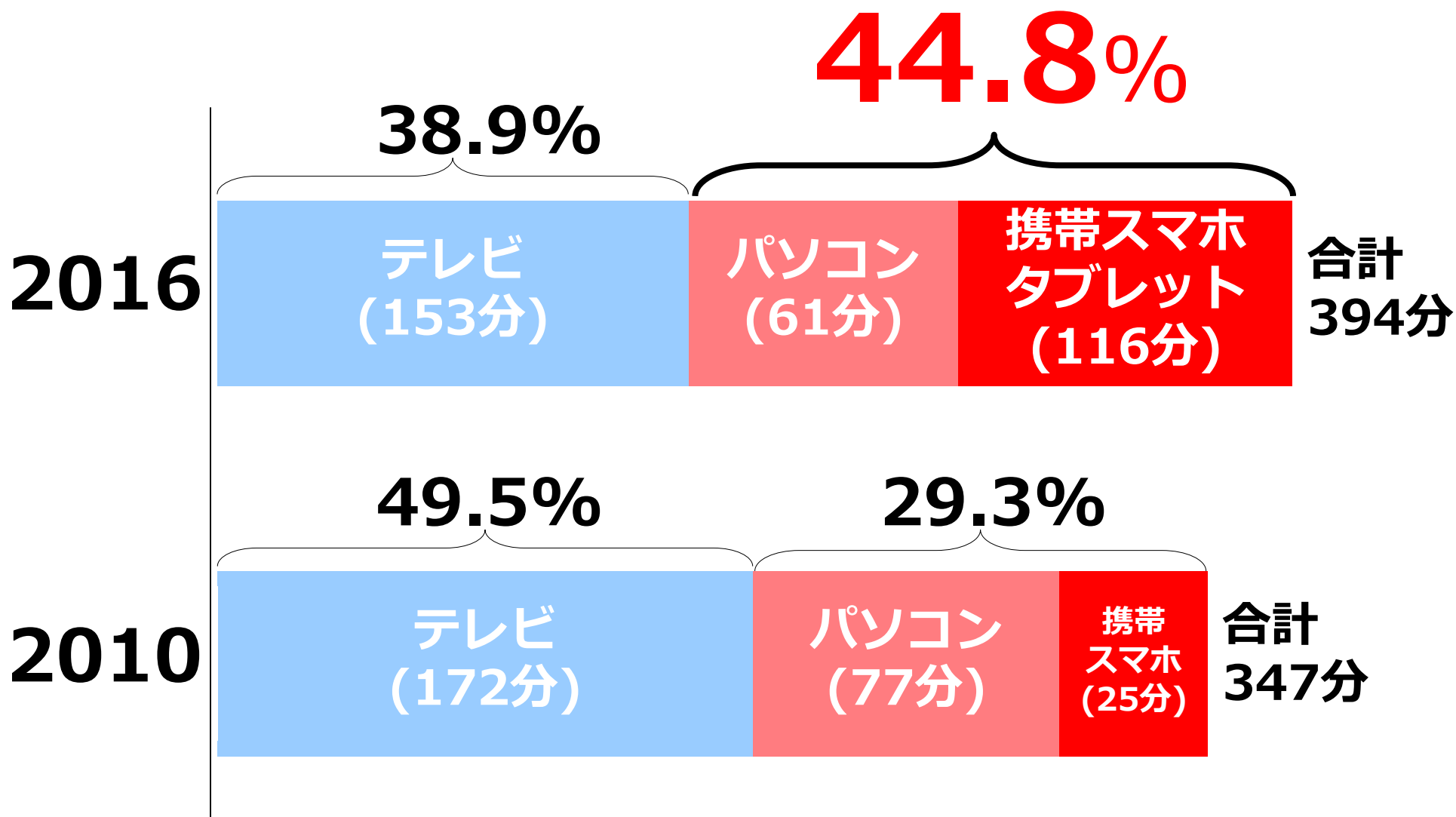


インターネット専門職とSE求人倍率の比較

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 /2016年7月6日時点

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)

外部環境③：メディア接触時間の変化



(まとめ)Webサイトを取り巻く状況

消費者にとって
生活インフラ



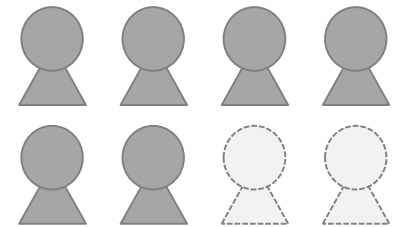
- ・スマホの普及
- ・EC流通金額の増加

更新対象、数が
劇的に増加



- ・SNS、アプリの普及
- ・ブランド、商品、
国別のWebサイト

枯渇する
ネット専門職



- ・人材の争奪戦
- ・クリエイターの不足

事業上極めて重要な
Webサイト運用

課題

十分な運用体制を
企業が持てない

メンバーズの強み

MEMBERS, The Internet Business Partner!

注力サービス:EMCモデル

専任チームによる Web制作支援

Web サイト	EC サイト	SNS
------------	-----------	-----

多言語
グローバル対応

企画プランニング
データ分析

デザイン制作
システム開発

1

専任
チーム

大口取引 に集中

広告宣伝費
上位300社
@売上高の最大化

ビジネス成果

高い品質と
セキュリティ

グローバル
対応

Web
ガバナンス

BCP対策

2

大企業
特化

業務代行ではなく ビジネスパートナー

マーケティング
成果向上

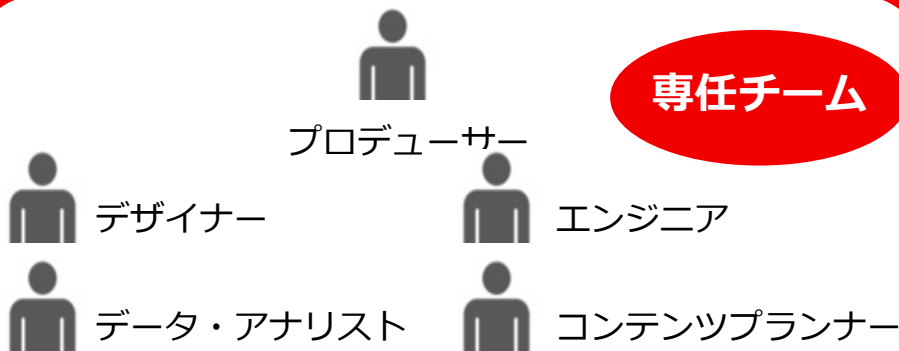
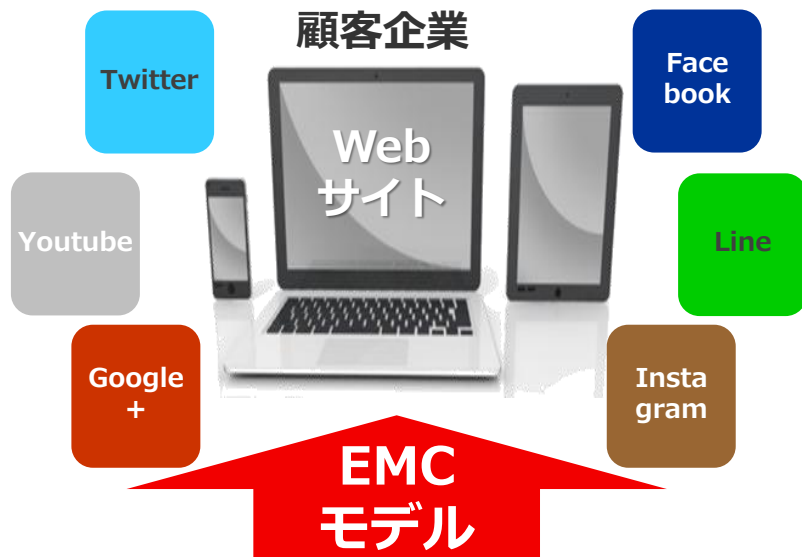
品質向上
コスト削減
スピード向上

3

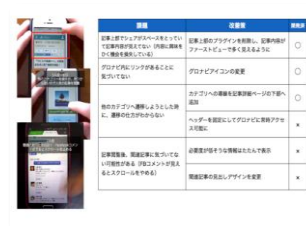
ビジネス
成果向上

EMCモデルの概要、強み

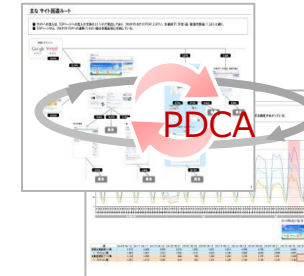
EMCモデル=顧客企業の成果向上を
目標にするWebサイト運用サービス



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

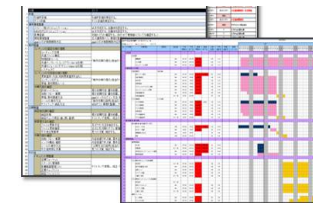


人材育成

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

EMCモデル提供クライアント

(株)ユニクロ	スカパーJSAT(株)	(株)ジェーシービー	トレンドマイクロ(株)
(株)みずほ銀行	アスクル(株)	三井住友カード(株)	パナソニック(株)
(株)NTTドコモ	(株)新生銀行	(株)ベネッセ コーポレーション	(株)楽天
(株)リクルート ホールディングス	日本アムウェイ 合同会社		

EMCモデルの特徴

成長性・収益性が高い事業形態

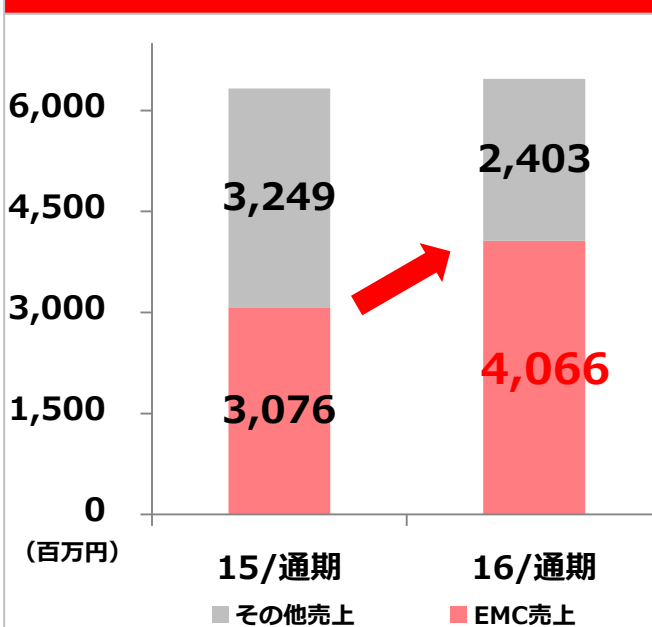
〜〜2016年3月期（前期）決算説明会資料より抜粋〜〜

EMC売上
+32.2%

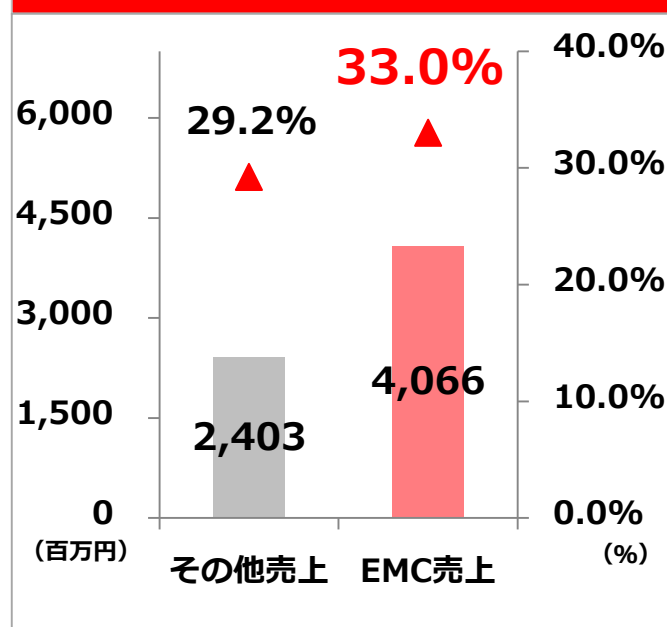
収益性
+3.8Point

1社当たり売上
24.2倍

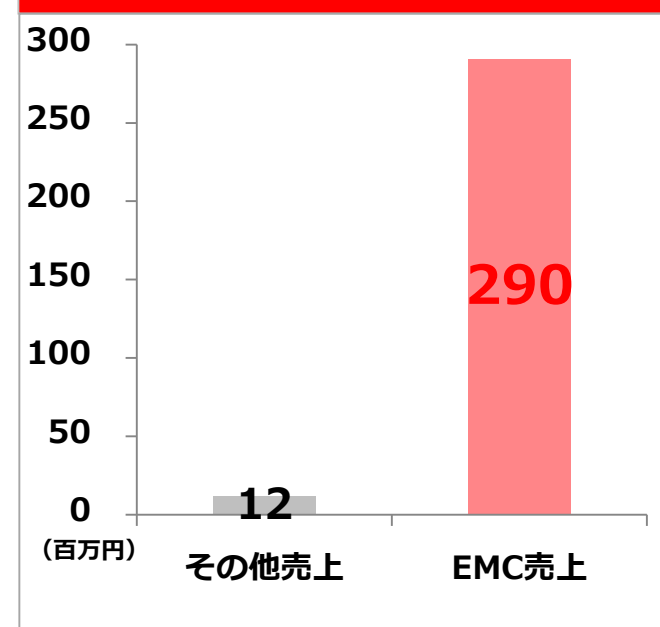
EMC売上推移



EMC案件利益※率



1社当たり平均売上



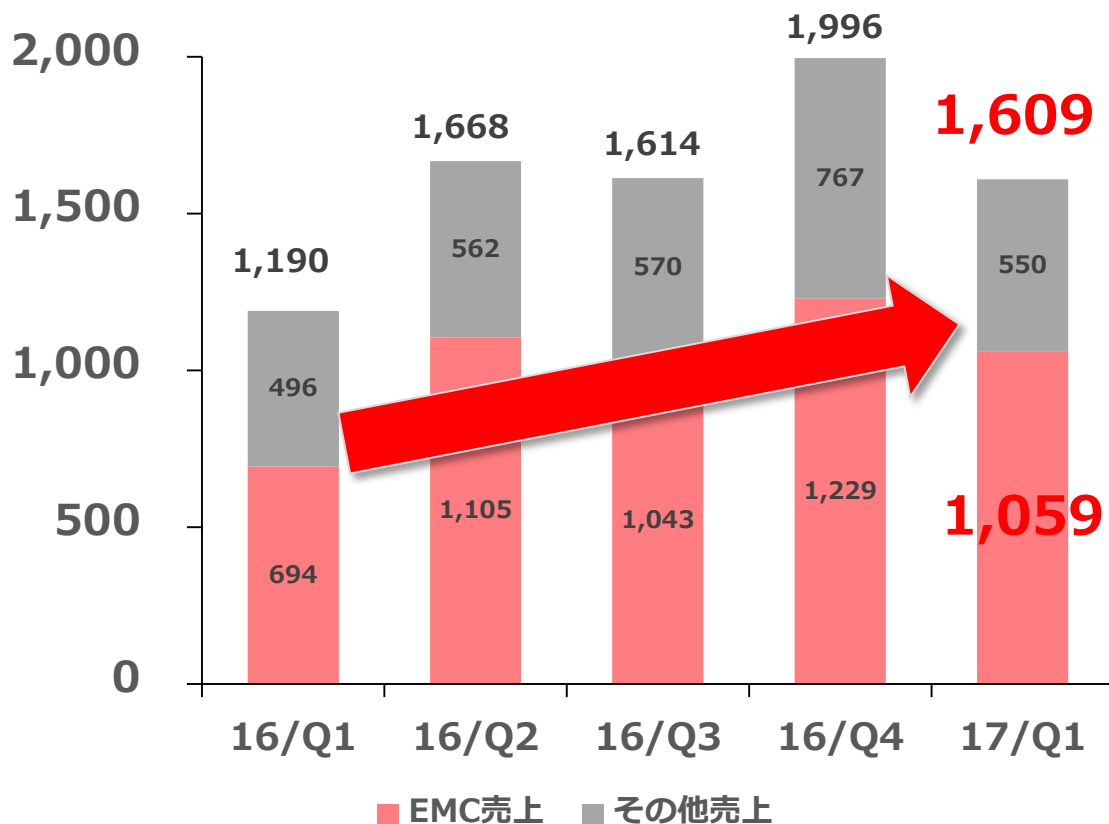
※案件利益率=当該案件の売上÷当該案件にかかる費用を差し引いて残った利益（≒案件毎の粗利率）

2017年3月期 Q1 業績サマリー

MEMBERS, The Internet Business Partner!

(連結)EMCモデル売上高 前年同期比

成長性・収益性の高いEMCモデル売上が好調。
それに伴って連結売上も順調に推移。

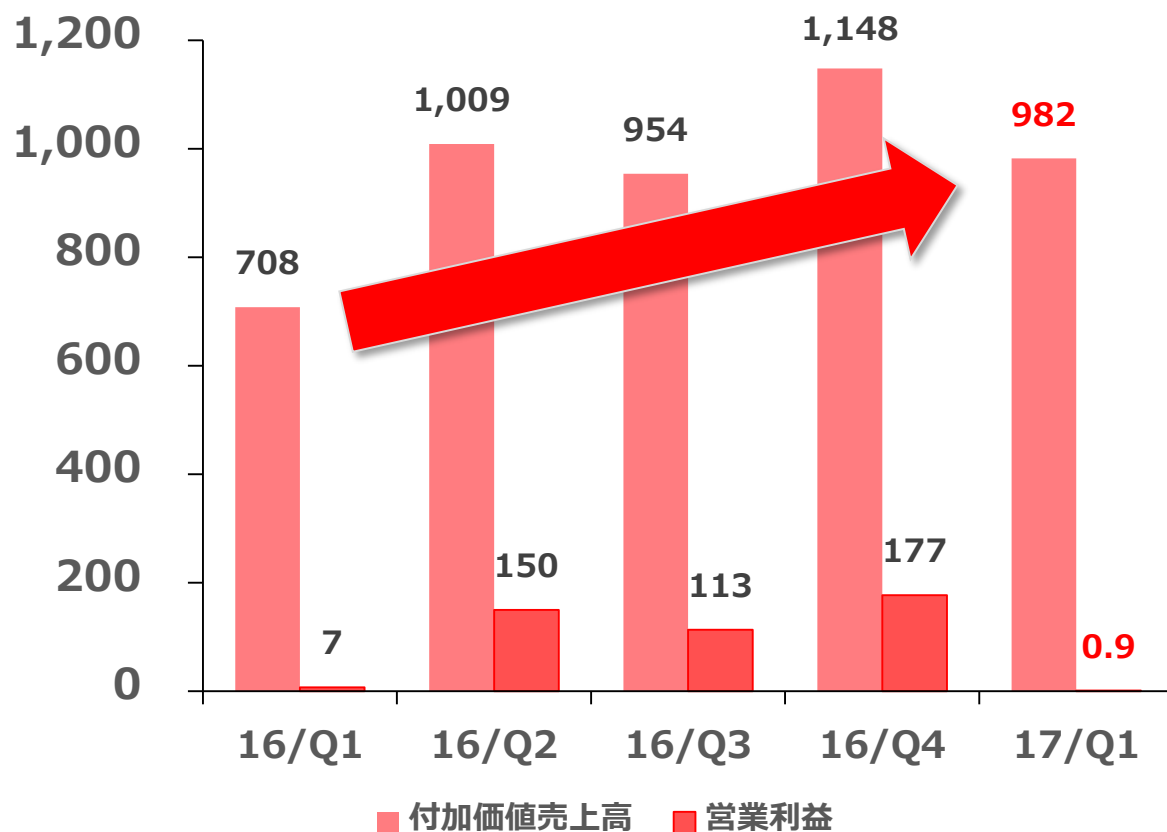


連結売上
+ 35.2%
EMC売上
+ 52.6%

(2016年 3月期 Q1比)

(連結)付加価値売上高/営業利益 前年同期比

赤字計画から一転し**営業黒字を達成**。
付加価値売上高は順調に増加。**収益性の強化**を実現。



付加価値売上高
+38.6%
(2016年 3月期 Q1比)

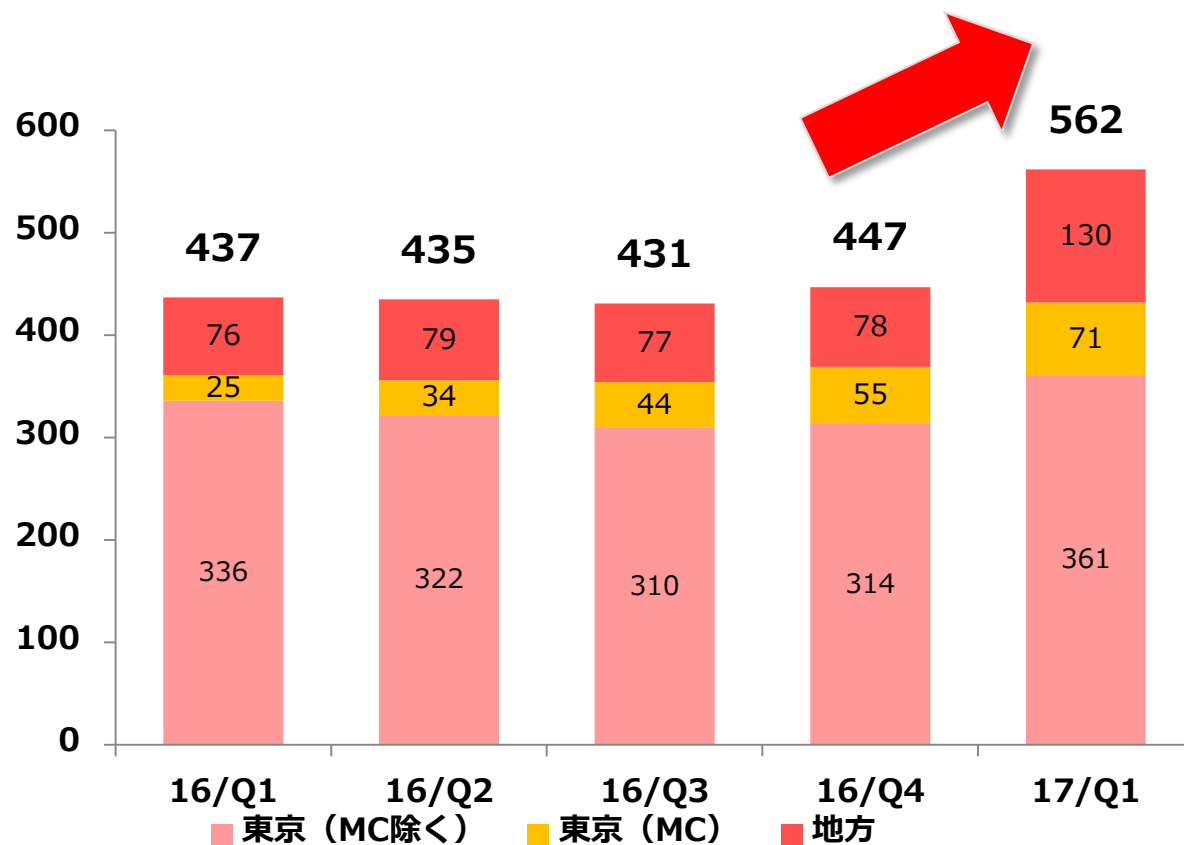
営業利益
+75百万円
(2017年 3月期 計画比)

単位：百万円

※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

社員数 推移

更なるEMCモデルの拡大に向けて
新卒・地方を中心とした積極的な人材獲得を継続



社員数
+115名

(2016年 3月期 Q4末比)

単位：人

※MC=子会社メンバーズキャリア

※社員数には休職者、契約社員も含まれております。

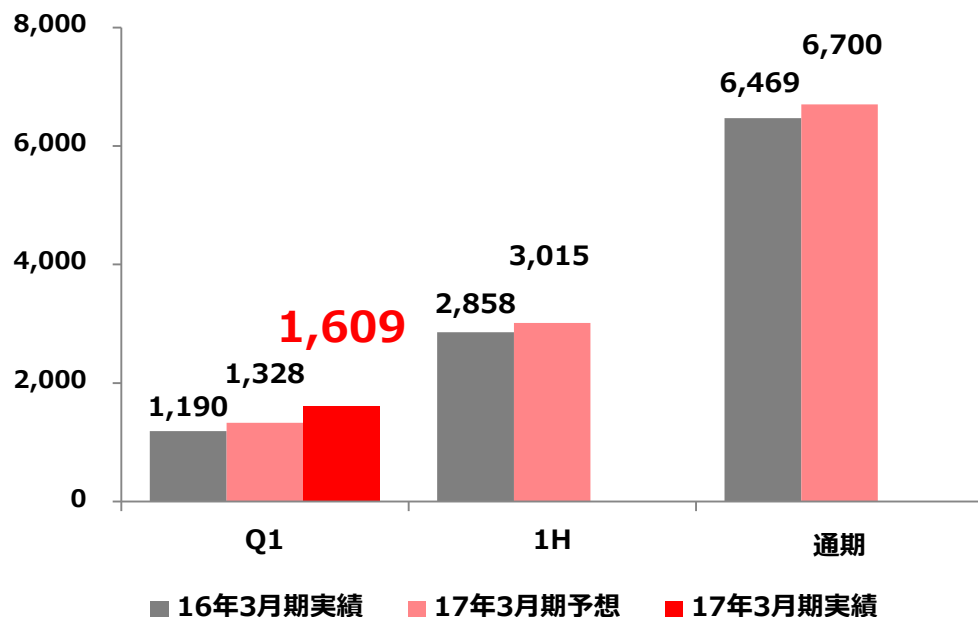
業績予想および 成長戦略

MEMBERS, The Internet Business Partner!

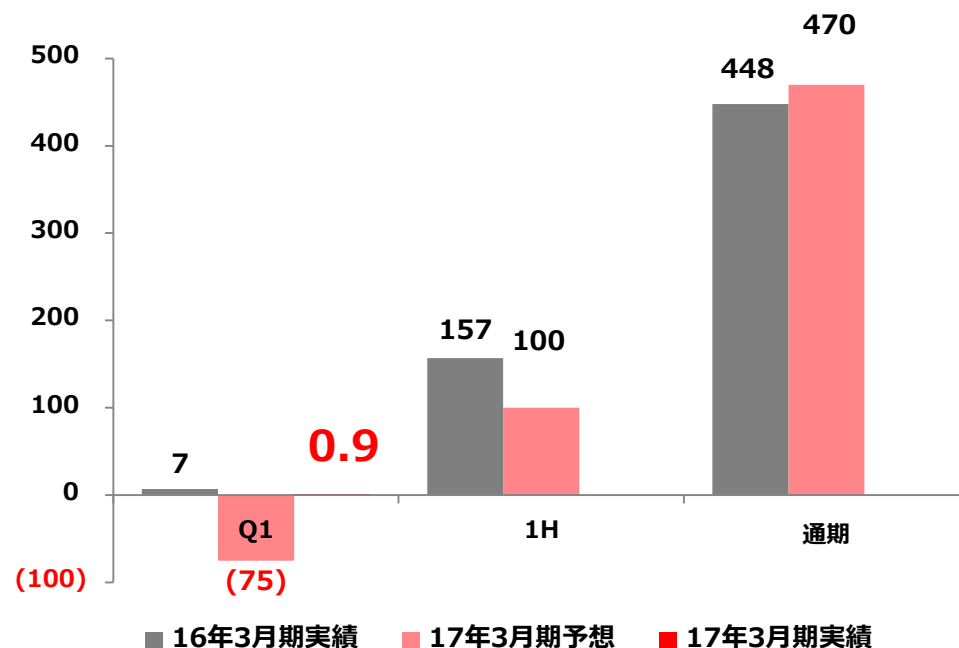
2017年 3月期 業績予想

- ✓ EMCモデル拡大により**Q1計画値を大幅達成**。赤字計画に対し営業黒字を確保。2016年4月に採用した**新卒95名の影響**で先行して人件費が増加し、Q1実績から引き続きQ2累計も減益見込み。
- ✓ 新卒社員の生産性・稼働率の向上により、**利益額は期末に掛けて高めてゆく**想定。通期業績は前期比で**増収・増益**の見込み。

売上高

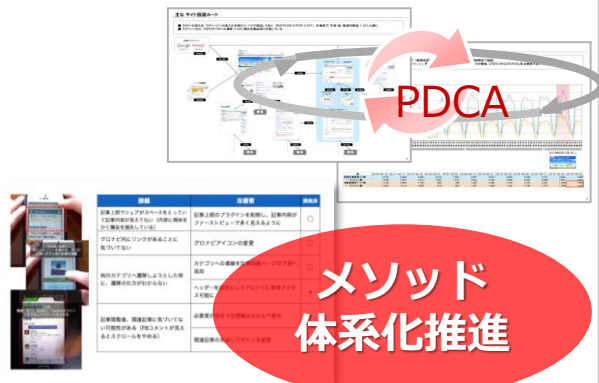


営業利益



今後の成長戦略(基本方針の継続)

① EMCモデル拡大



②体制の拡大

地方拠点
拡大



クリエイター
育成・教育



人事制度
改革



③グループの拡大



MOVAAA!!

MINER STUDIO

専門子会社
拡大



UX MILK | ユーザー体験の未来メディア



自社メディア
事業

M&Aの
推進

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

EMC
50社

社員
1000名

売上
150億

営利
10%



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**

參考資料

MEMBERS, The Internet Business Partner!

決算概要

MEMBERS, The Internet Business Partner!

連結損益計算書概要

- EMCモデル提供クライアントの売上が堅調に拡大し、売上高は前年同期比+35.2%の1,609百万円。
- 新卒社員95名の入社に伴う人件費の増加により、販売管理費は前年同期比で+80百万円の313百万円。
- 営業利益は前年同期比で僅かながら減益の結果となったものの、計画比では大幅達成。黒字の確保を実現。

(単位：百万円)

	17/Q1	16/Q1	前年同期比
売上高	1,609	1,190	35.2%
売上総利益	314	240	30.6%
(売上総利益率)	19.5%	20.2%	-
販売管理費	313	233	34.3%
営業利益	0	7	▲87.2%
(営業利益率)	0.1%	0.6%	-
経常利益	▲12	22	▲154.5%
税金等調整前当期純利益	▲12	20	▲159.6%
法人税等合計	7	15	▲53.7%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	▲19	7	▲364.6%

連結貸借対照表概要

- 資産の減少は主に受取手形及び売掛金の減少によるもの。資産合計は前期末比▲ 496百万円。
- 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▲ 415百万円。
- 純資産の減少は主に配当金の支払いによるもの。純資産合計は前期末比▲80百万円。

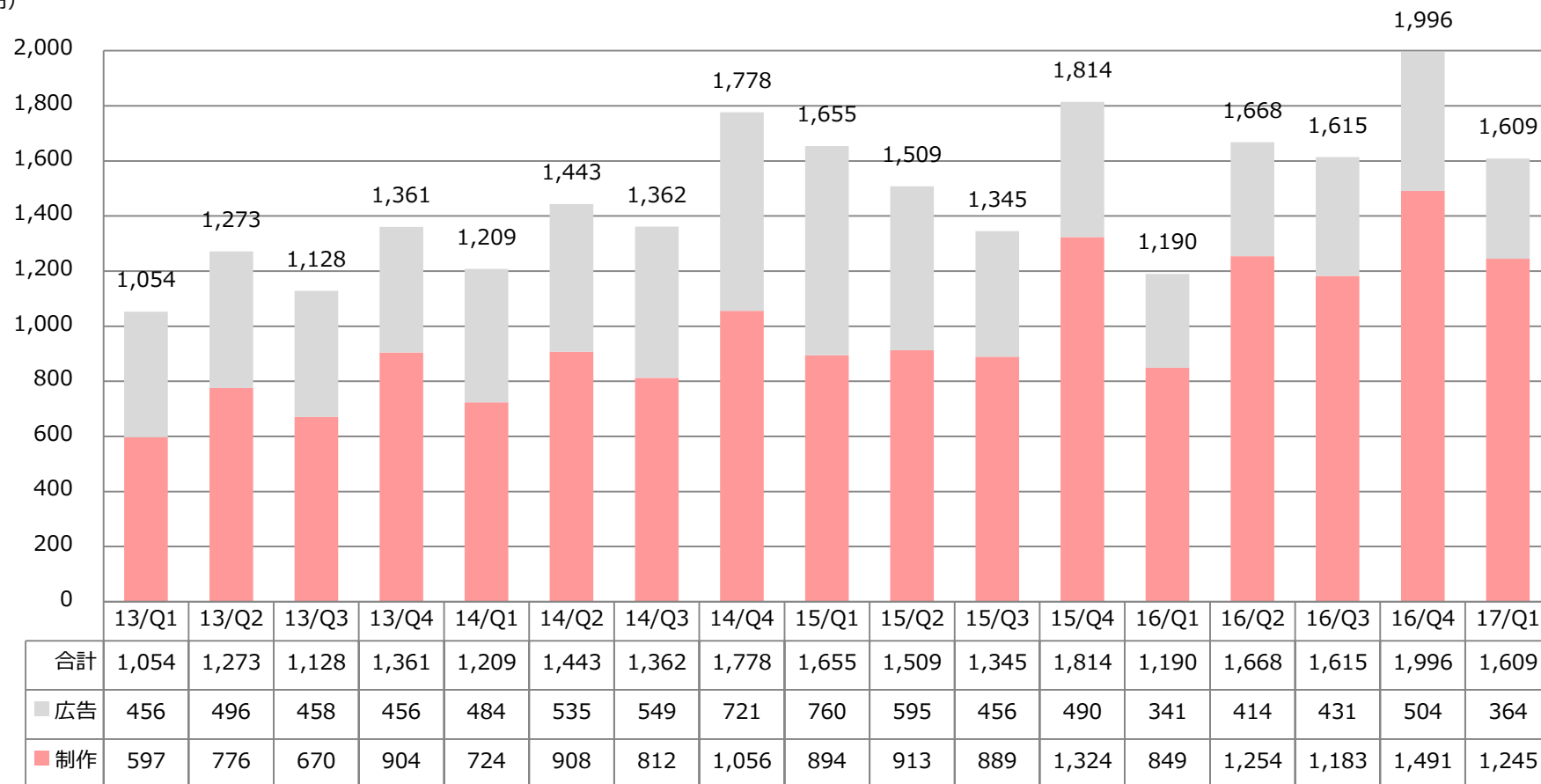
(単位：百万円)

	16年6月末	16年3月末	増減
流動資産	2,494	2,993	▲499
(内、現預金)	1,284	1,366	▲81
固定資産	532	528	3
資産合計	3,026	3,522	▲496
流動負債	986	1,409	▲423
固定負債	98	91	7
負債合計	1,085	1,500	▲415
純資産合計	1,941	2,021	▲80
(自己資本比率)	62.7%	56.2%	-

Q別サービス別売上高の推移

- EMCモデルを中心とする収益性の高い制作案件は堅調に増加。17/Q1の制作売上高は前年同期比+46.7%の1,245百万円。

(売上：百万円)



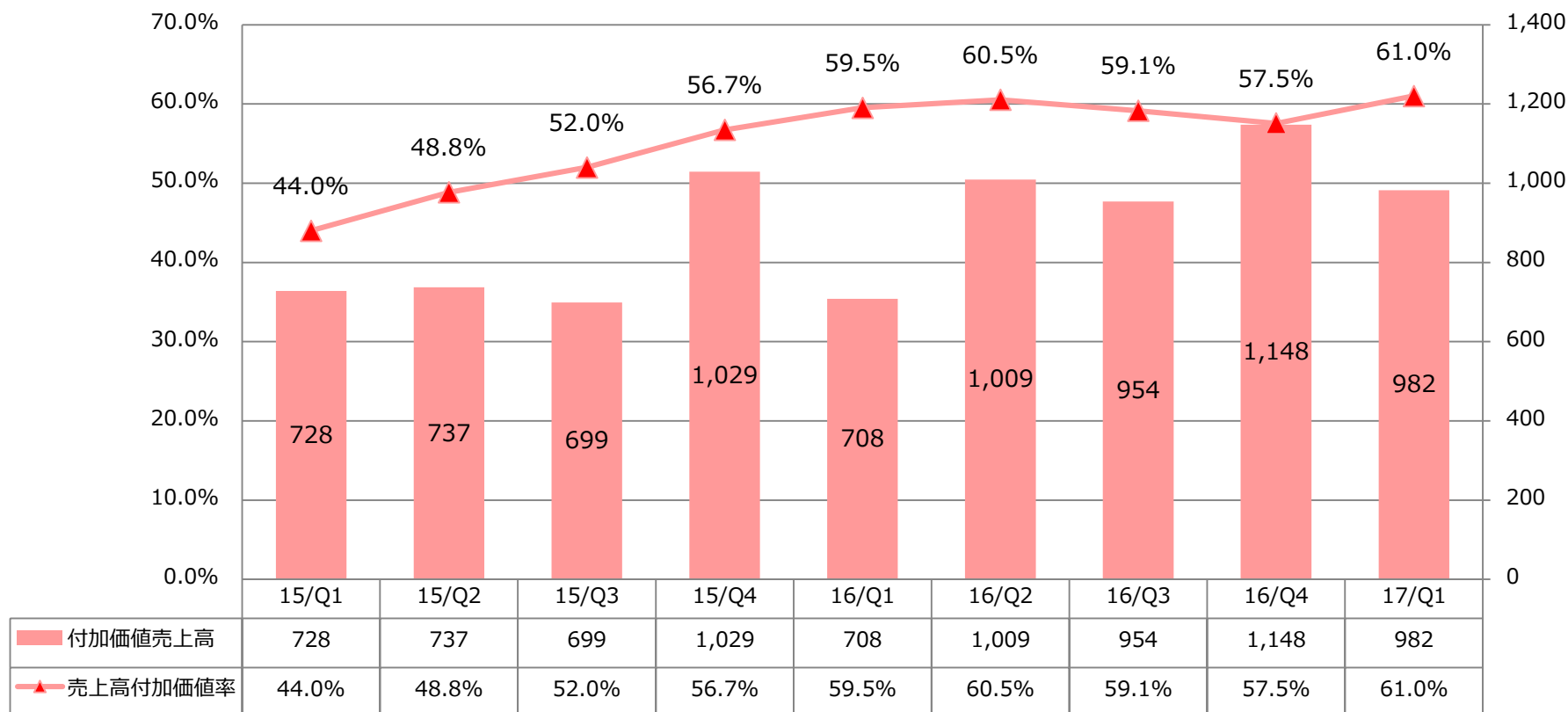
※上記グラフ中の数値は、サービス別売上合計金額。

※「広告」はSMM広告を含む。

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、地方拠点の拡大等、計画的な内製化施策により付加価値売上高※は継続的に増加。17/Q1の付加価値売上高は前年同期比+38.6%の982百万円。売上高付加価値率はQ別で過去最高を達成。

(売上：百万円)

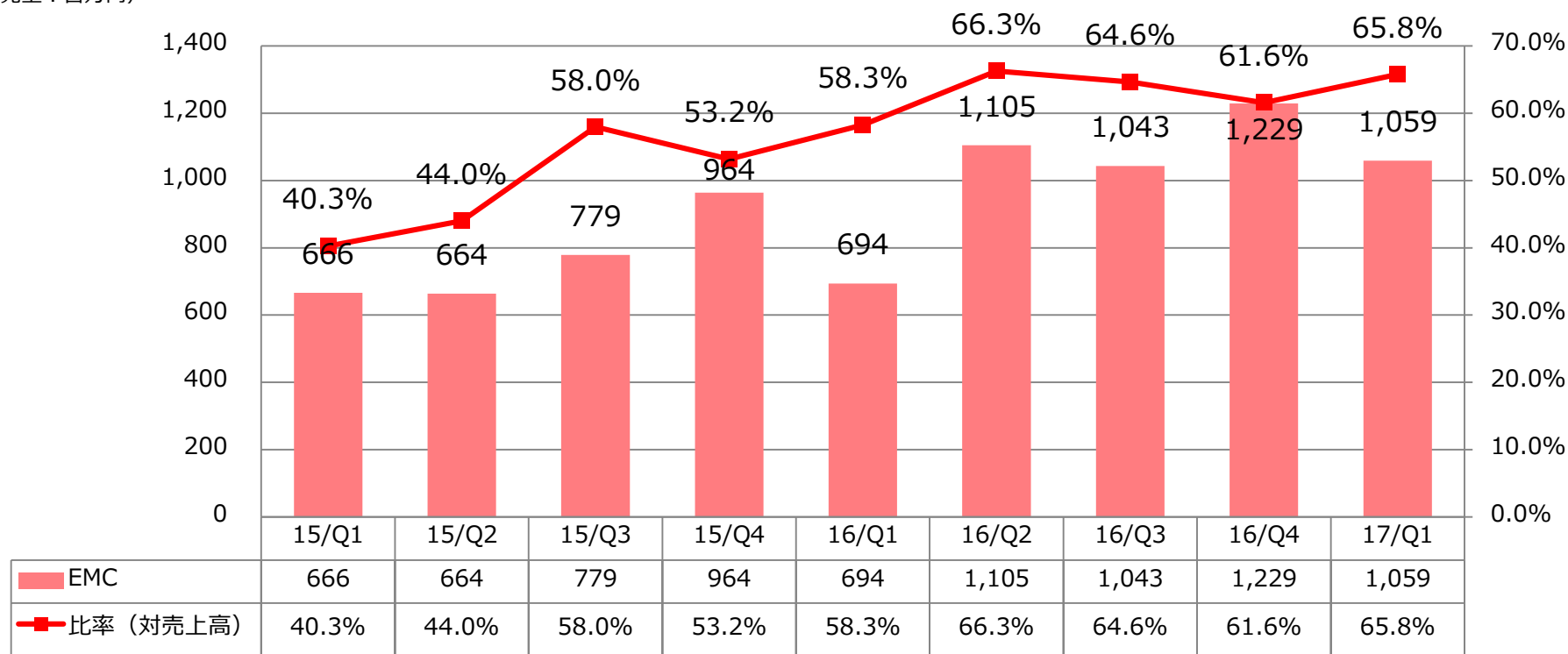


※付加価値売上高=売上高－外注費・仕入 ※社内リソースによる売上高を示す。

EMCモデル導入顧客Q別売上高推移

- EMCモデル※導入顧客の売上高は堅調に増加し、17/Q1の売上高は前年同期比 + 52.6% の1,059百万円。
- 2017年6月30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)

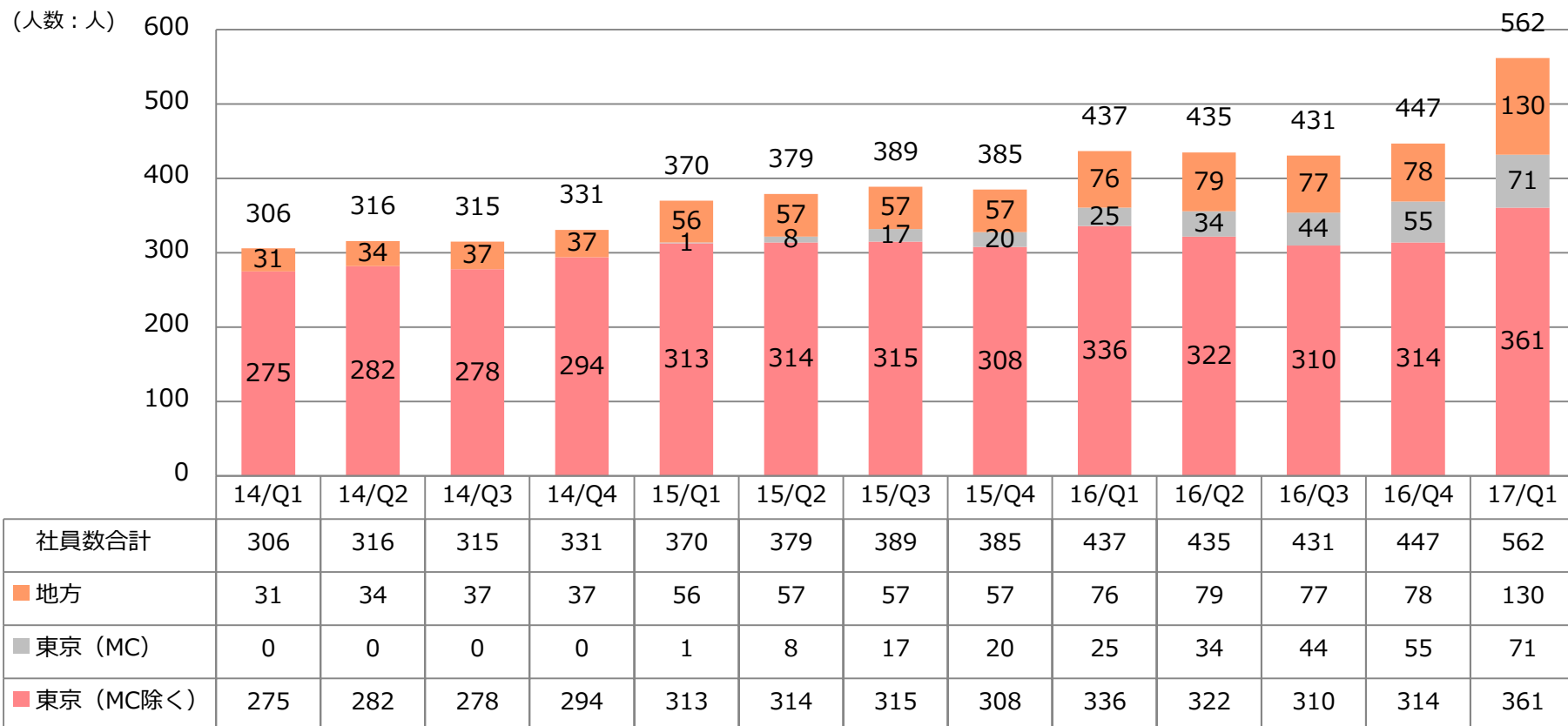


※エンゲージメント向上を通じてマーケティング成果を創出する総合的なWeb運用サービス

※上記グラフ中の数値は、アカウント別売上高の合計金額。

Q別社員数の推移 (拠点別)

- 新卒95名の採用により、17/Q1末時点の総社員数は16/Q4末比で+115名。子会社メンバーズキャリアでは16/Q4末比で16名の増加。地方拠点人員数も52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。



※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

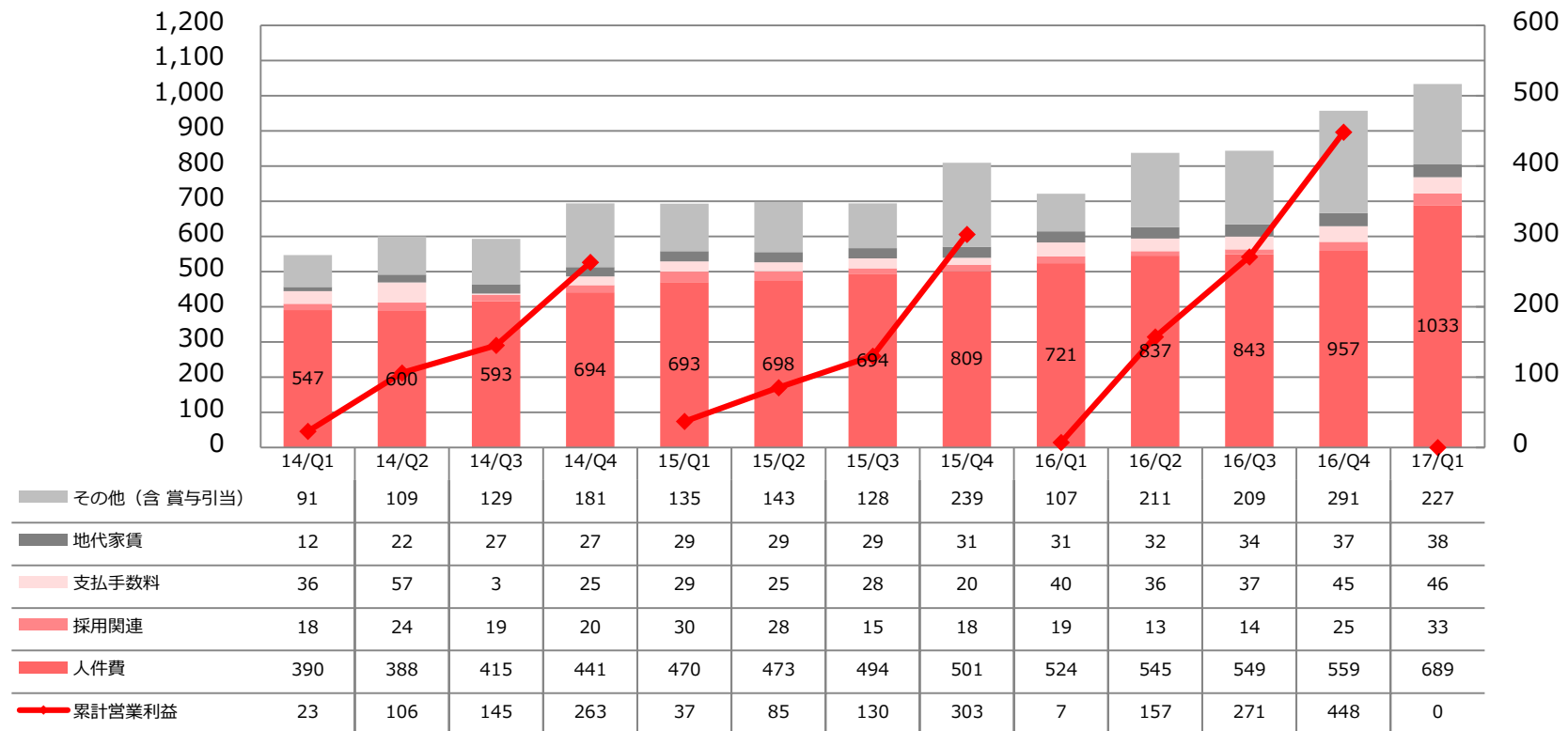
※社員数には休職者、契約社員数も含まれております。

Q別社内経費の推移

- 新卒95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、17/Q1の社内経費額は前年同期比+43.3%の1,033百万円。16/Q1同様、先行して人件費が増加傾向にあるが、Q2以降の収益貢献により通期業績は前期比で増益の見込み。
- 引き続きEMCモデルの拡大を実現すべく、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)



※「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。

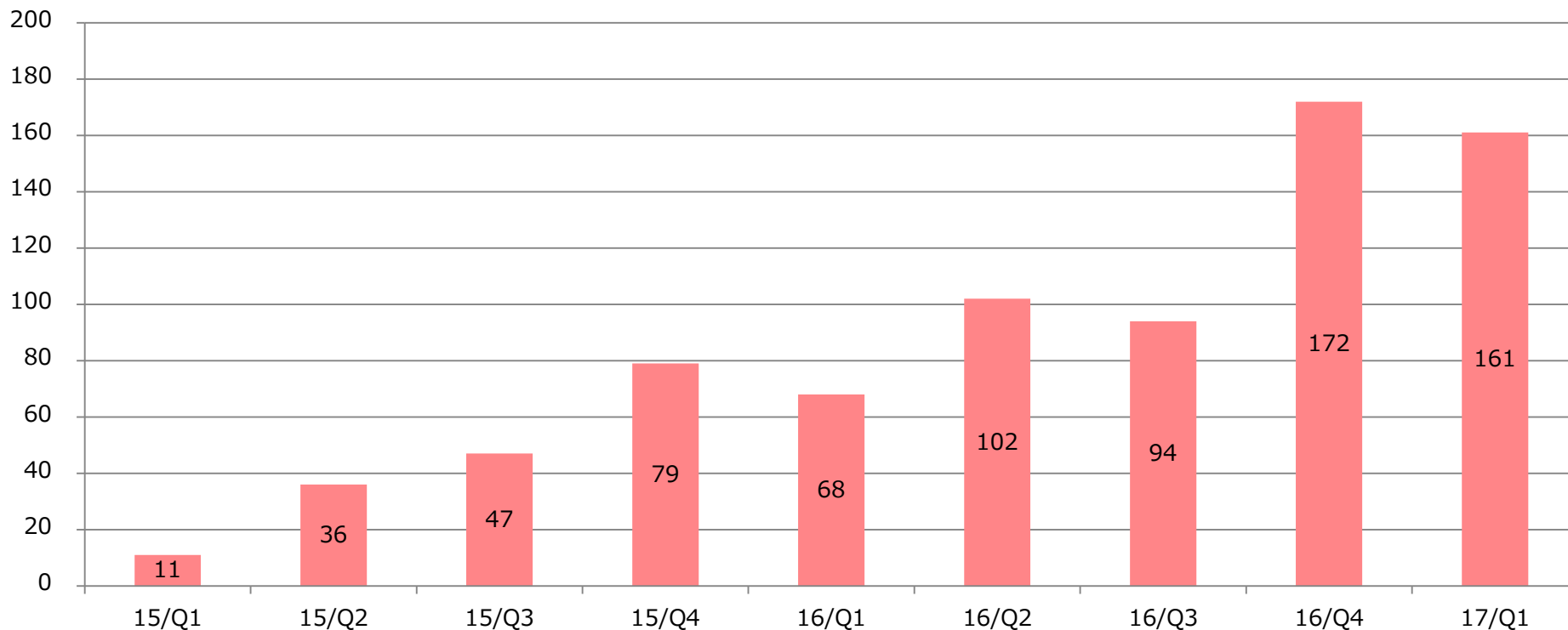
※営業利益額に連動して賞与引当金が発生する賞与制度のため、賞与および賞与引当金は「その他」に含む。

※上記グラフ中の数値は、社内経費の総額。

【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、17/Q1の全体の売上高は前年同期比+135.1%の161百万円。
- 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。17/Q1の売上高は前年同期比+127.9%、社員数は71名に拡大。

(売上：百万円)



※上記グラフ中の数値は、子会社全体の売上高合計（グループ間取引を含む）。

リリース情報

MEMBERS, The Internet Business Partner!

東証二部上場

2016年4月21日、弊社は東京証券取引所第二部へ上場いたしました。
株主の皆さまのご支援、ご高配の賜物と心より感謝申し上げます。

—— 東証二部上場の目的 ——

信用力の向上

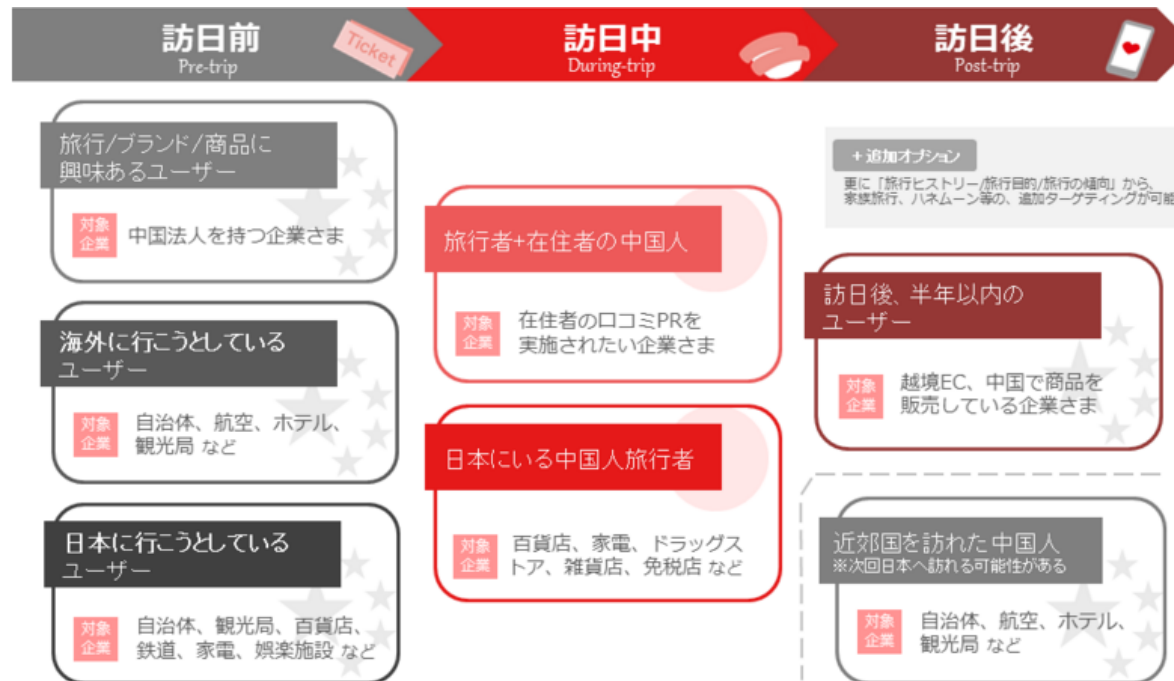
企業価値の向上

採用力の向上



iClick Interactive Asiaとの戦略的パートナーシップ提携

WeChat（微信）を運営するTencentの公式DSPパートナーである
iClick Interactive Asia Limitedの戦略的パートナーとして
日本企業で初めてサービス提供を開始。
中国最大のモバイルDSPを活用した、独自の訪日中国人向け
デジタルマーケティング支援サービスを開始。



国連グローバル・コンパクト(UNGC)への参加

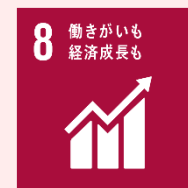
持続可能な成長を実現するための世界的な取組み
「国連グローバル・コンパクト (UNGC)」に一企業として参加。
メンバーズグループの企業活動全体を通じて
国連で採択された「持続可能な開発目標 (SDGs)」の達成に
貢献すべく、各種の取組みを積極的に進めていく。



質の高い
教育機会を提供



女性社員の長期的な
キャリア形成を支援



地方経済の
活性化を目指す



エンゲージメント
マーケティングの実践

会社概要

MEMBERS, The Internet Business Partner!

会社・事業概要

社名	 株式会社メンバーズ(証券コード：2130)
創業	1995年6月 -創業 22年目 。デジタルマーケティング業界の中では老舗企業
事業内容	企業のデジタルマーケティング支援、Webサイト運用/構築を軸としたネットビジネス支援事業
体制	-Webクリエイターを中心に連結社員数562名 (17/Q1末時点) -首都圏の顧客業務を地方拠点(仙台・北九州)で、品質高く安定的に遂行する環境を実現

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	794百万円（2016年3月期）			
社員数（連結）	447名（2016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）	6,469百万円（2016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（現 ネットビジネス支援事業）を開始		
	1997年 7月	インターネット上の広告取り扱い事業（現 ネットビジネス支援事業）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 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）		
	2014年 9月	株式会社インフォバーンと資本業務提携		
	2015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		
	2015年 10月	株式会社マイナースタジオを子会社化		
	2016年 4月	東京証券取引所・名古屋証券取引所市場 2 部に上場		

メンバーズの提供するサービス

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

