



株式会社 メンバーズ (2130)

2016年3月期 Q1 決算説明資料
2015/4 - 2015/6

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**
- **2016年3月期 Q1 決算サマリー**
- **2016年3月期 Q1 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**%

2016年3月期 Q1 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7月31日現在)



※SMMとは「Social Media Marketing」の略。

2016年3月期Q1 連結決算サマリー

■ 2016年3月期Q1 売上高 1,190百万円

- 収益性の低い広告案件の撤退やスポットのキャンペーン案件の終了により売上は前年同期比-464百万円。

■ 2016年3月期Q1 営業利益 7百万円

- 売上に占める制作案件の割合が増加し、売上総利益率は前年同期比+2.7Pの20.2%。また販売管理費は-18百万円減少し、前年同期比-7.2%の改善。
- 営業利益は前年同期比-30百万円の7百万円。体制拡大に伴い人件費が増加したが、概ね期初計画通りの進捗。

連結損益計算書概要

- 売上高は前年同期比－28.1%の1,190百万円。
- 一方、制作案件比率の増大により、売上総利益率は前年同期比＋2.7P改善し20.2%。また、新入社員の入社により研修費・人件費は増加したものの、中途採用に関わる求人採用費等の抑制により販管費は前年同期比－18百万円の改善。
- 売上減少の要因は収益性の低い広告案件の撤退やスポットのキャンペーン案件終了によるものであり、概ね業績は期初の計画通りの進捗。

(単位：百万円)

	16/Q1	15/Q1	前年同期比
売上高	1,190	1,655	-28.1%
売上総利益	240	289	-16.8%
(売上総利益率)	20.2%	17.5%	-
販売管理費	233	251	-7.2%
営業利益	7	37	-80.3%
(営業利益率)	0.6%	2.3%	-
経常利益	22	51	-56.9%
税金等調整前当期純利益	20	51	-60.9%
法人税等合計	15	25	-40.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	7	27	-73.9%

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-517百万円。
- 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-494百万円。

(単位：百万円)

	15年6月末	15年3月末	増減
流動資産	2,086	2,642	-555
(内、現預金)	1,111	1,204	-93
固定資産	478	440	37
資産合計	2,565	3,082	-517
流動負債	768	1,260	-492
固定負債	89	91	-1
負債合計	858	1,352	-494
純資産合計	1,706	1,730	-23
自己資本比率	65.1%	54.9%	-

2016年3月期 Q1 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）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（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

2016年3月期 Q1 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）サービスの確立

EMCモデルを増やす

- 大型運用案件における“アカウントプラン”の作成
 - 各クライアント毎に提供価値／成果向上方針を明確化
- 売上高に占める「制作・運用サービス」比率の向上、内製化の進展
 - 売上高付加価値率※59.5%の達成
- 現EMCアカウントにおける売上の継続的な向上
 - 16/Q1においては前年同期比+17百万円の683百万円
- 人間中心設計への注力

PDCA運用力の確立

- “顧客成果”を実現する社内スキームの整備
 - クライアント成果の実現／PDCAの実施を社内制度と連携
- 子会社を含む全社員によるGAIQ※取得
 - アクセスログ解析スキル、データ活用スキルの向上を狙いとする

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
 - 新卒60名の採用。1on1のOJTによる早期戦力化を実現
 - 北九州オフィス開設。地方人材は前年同期比+20名
- 専門家集団としての“ラボ”（研究組織）開設
 - クリエイティブラボ、エンジニアリングラボ等、10組織が運営中

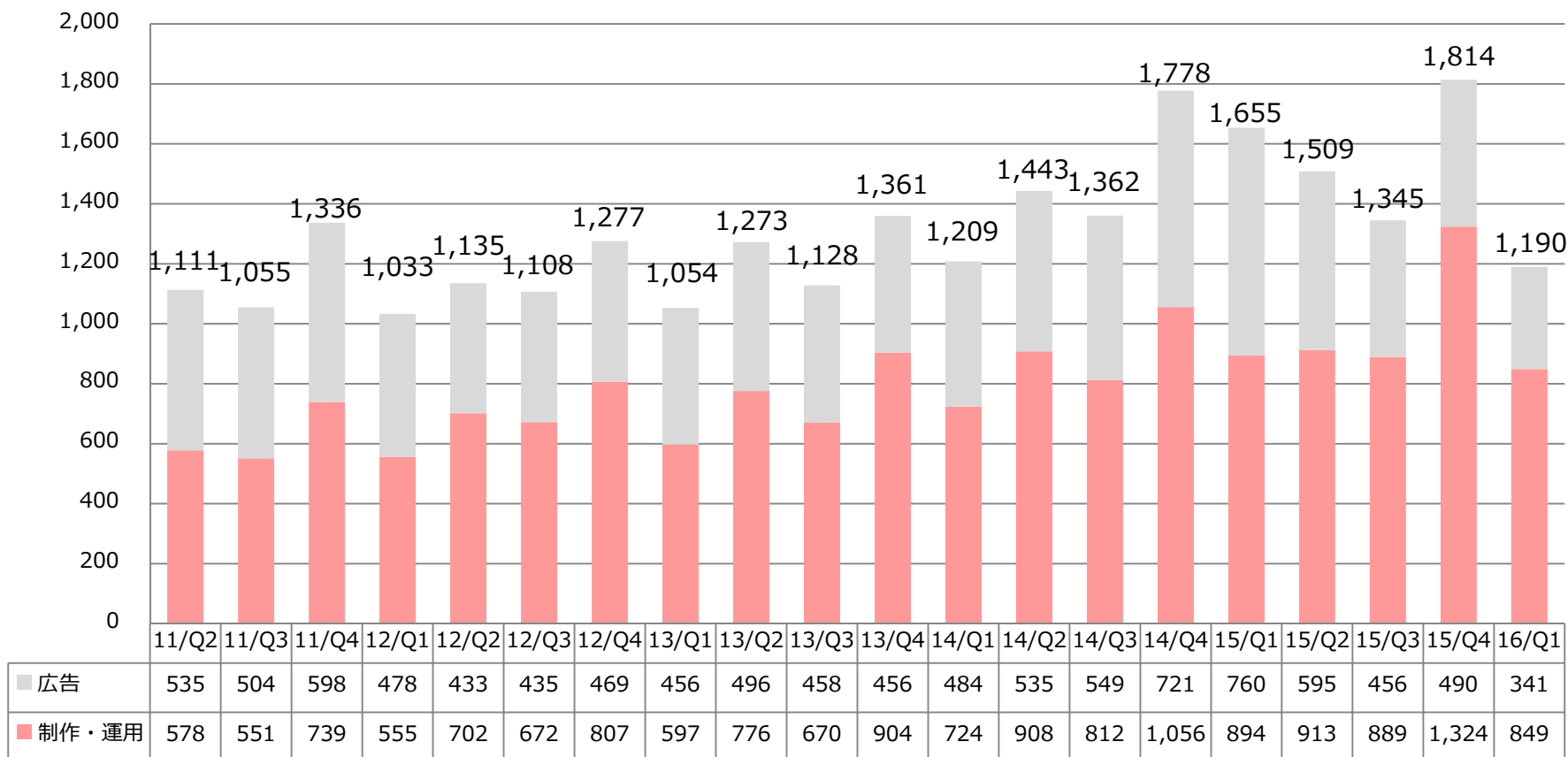
※付加価値売上高=売上高-外注費・仕入 社内リソースによる売上高を示す

※ Google アナリティクス個人認定資格（GAIQ：Google Analytics Individual Qualification）

【連結】 Q別サービス別売上高の推移

- 運用案件は堅調なもの、スポットのキャンペーン案件終了により制作・運用全体の売上としては前年同期比-5.0%の849百万円。

(売上：百万円)

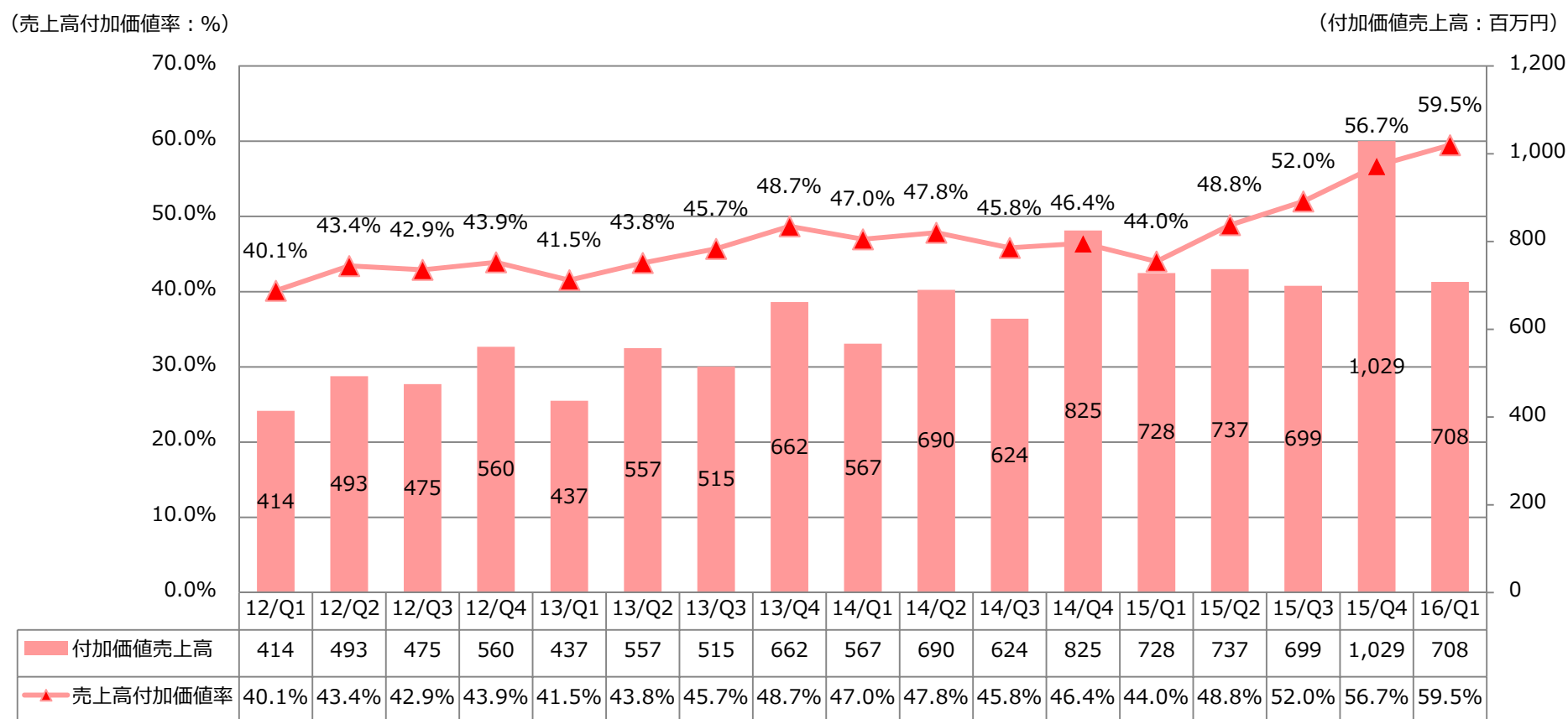


※上記グラフ中の数値は、サービス別売上合計金額。

※「広告」はSMM広告を含みます。

【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、地方拠点の増設、採用活性化等の成果もあり、売上高付加価値率は継続的に向上。前年同期比 +15.5Pの59.5%。

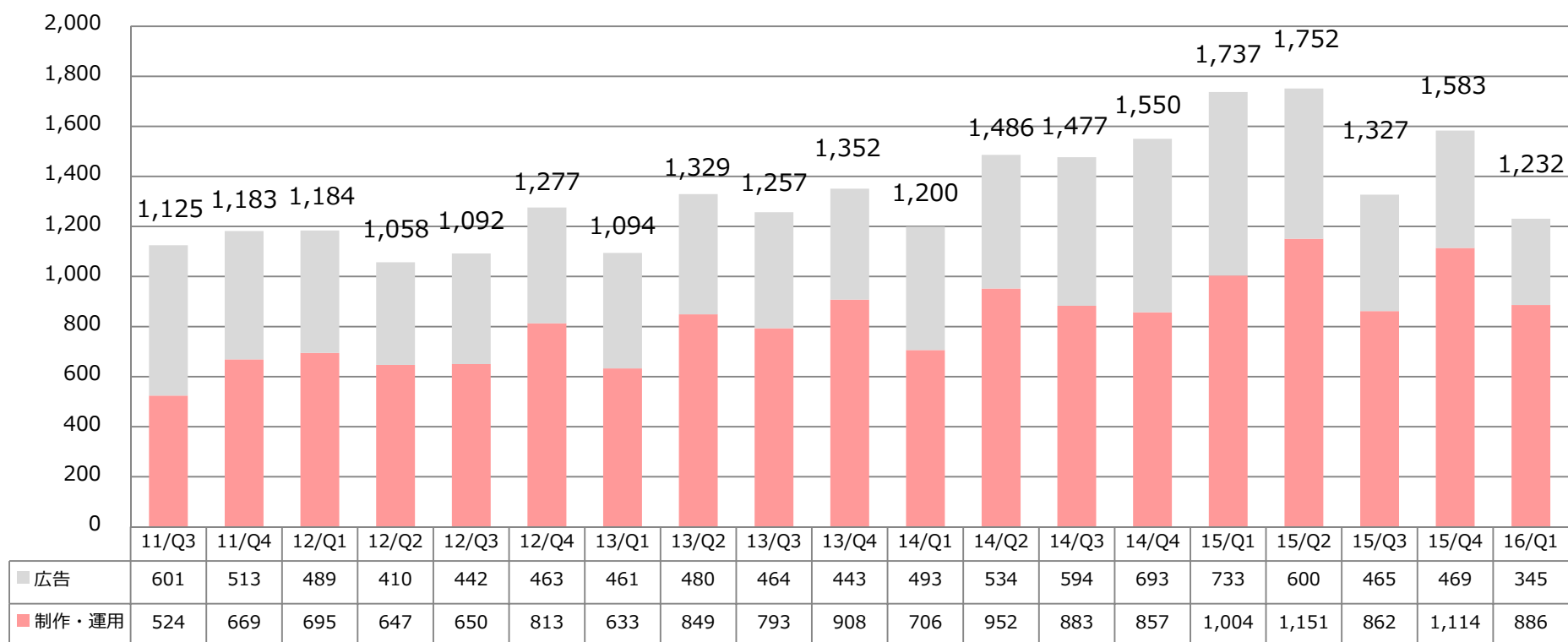


※付加価値売上高=売上高-外注費・仕入
社内リソースによる売上高を示す

【連結】 Q別サービス別受注高の推移

- 16/Q1の受注高は前年同期比 - 505百万円の1,232百万円。要因は主に不採算の広告案件の撤退、スポットのキャンペーン案件終了によるもの。

(受注：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。

【単体】 Q別新規/既存別の売上高と顧客数の推移

- 前年同期比で新規取引が13件増加。主にWebサイト構築などの制作・運用案件において新規取引が拡大。

(顧客別売上：百万円)

(社数)



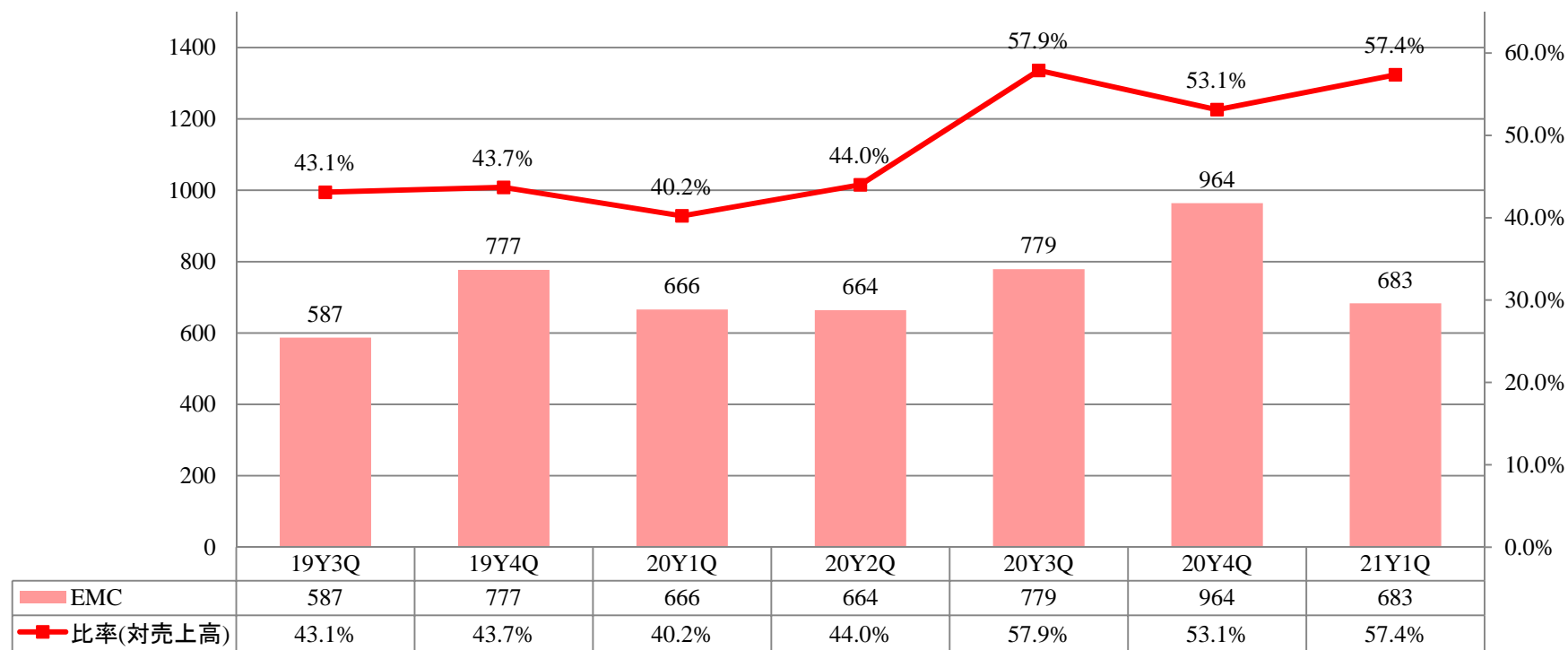
※当該四半期より4四半期間取引のなかった顧客を新規顧客としております。

【連結】 EMCアカウントのQ別売上高推移

- EMCアカウント (※) の売上高は前年同期比 +17百万円の683百万円。売上高に占める割合は+17.2Pの57.4%。引き続き大規模運用サービスの提供に注力。

(売上：百万)

(比率：%)



※当社制作サービスを総合的に提供する運用案件を「EMCアカウント」と定義している。

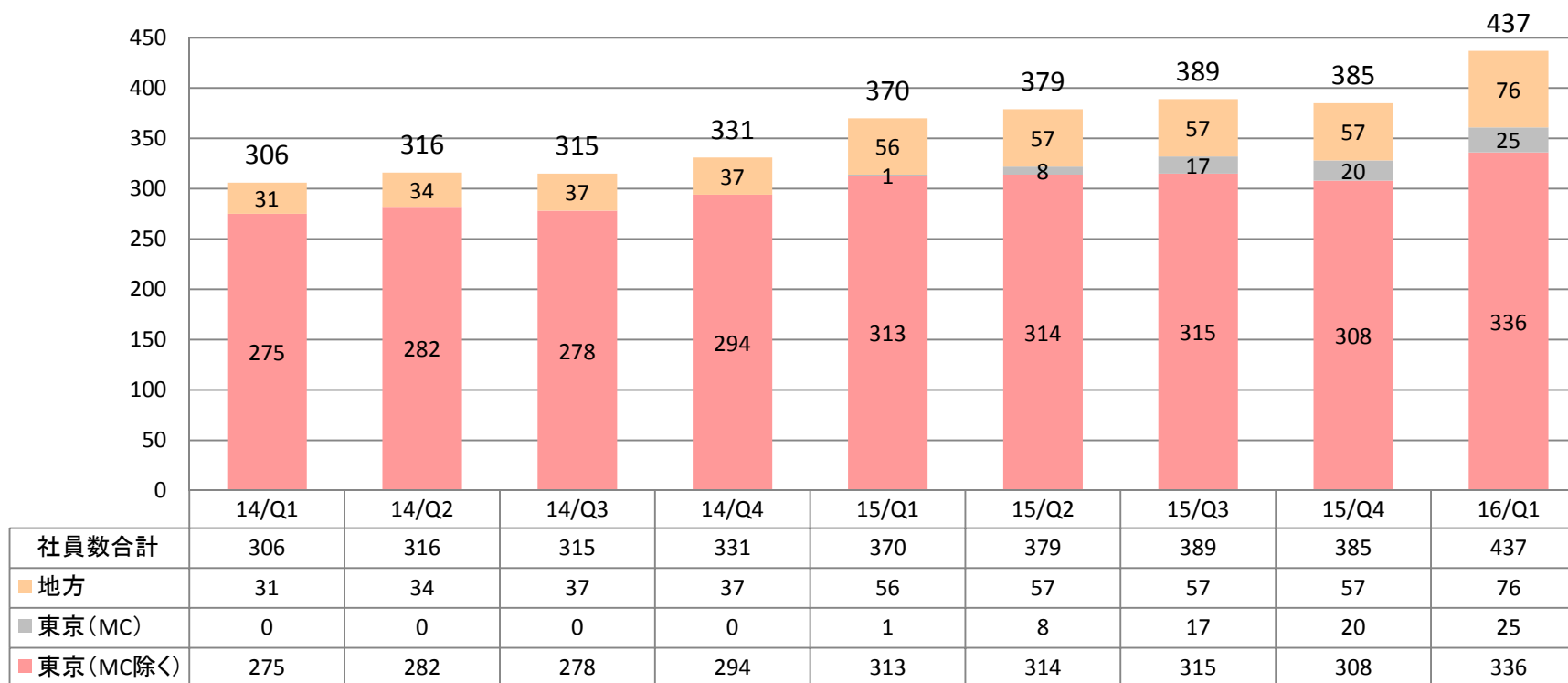
※2015年7月31日時点で、EMCアカウント社数：13社。

※上記グラフ中の数値は、アカウント別売上高の合計金額。

【連結】 Q別社員数の推移(拠点別)

- 北九州オフィスの開設や60名の新入社員の受け入れ等により、全社員数/地方社員数共に順調に増加。引き続き安定した運用人材の獲得を行い、体制の拡大を目指す。

(人数)



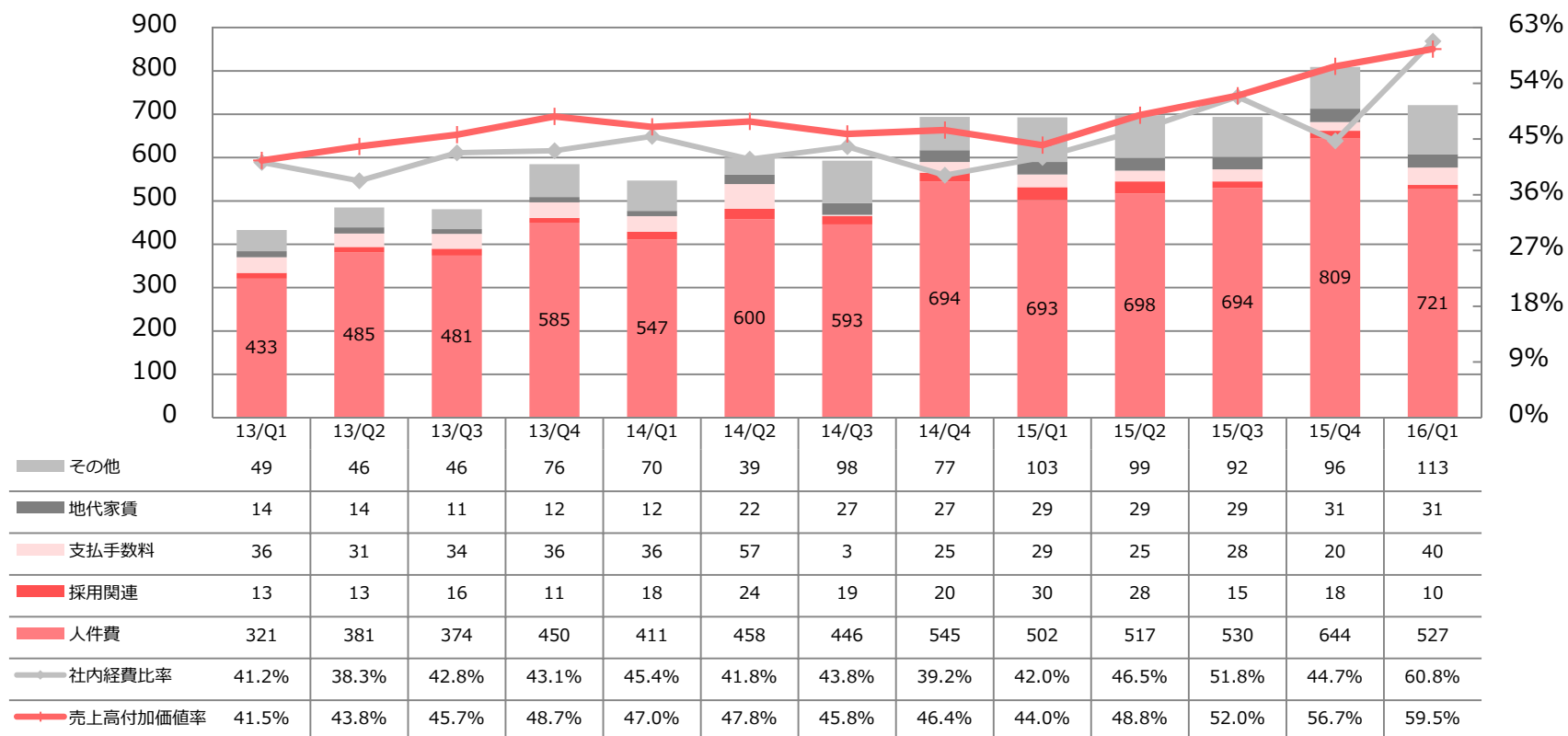
※地方=仙台オフィス+北九州オフィスに在籍する社員数
 ※MC=子会社メンバーズキャリア

【連結】 Q別社内経費の推移

- 計画的な内製化方針により売上高付加価値率 (※) は増加。それに伴い、社内経費率は継続して増加傾向。人件費は前年同期比+25百万円の527百万円。新入社員受け入れによる増加が主な要因。

(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。ただし、仕掛品の影響を除く。

※「売上高付加価値率」は社内リソースによる売上高が全体の売上高に占める割合を示す。

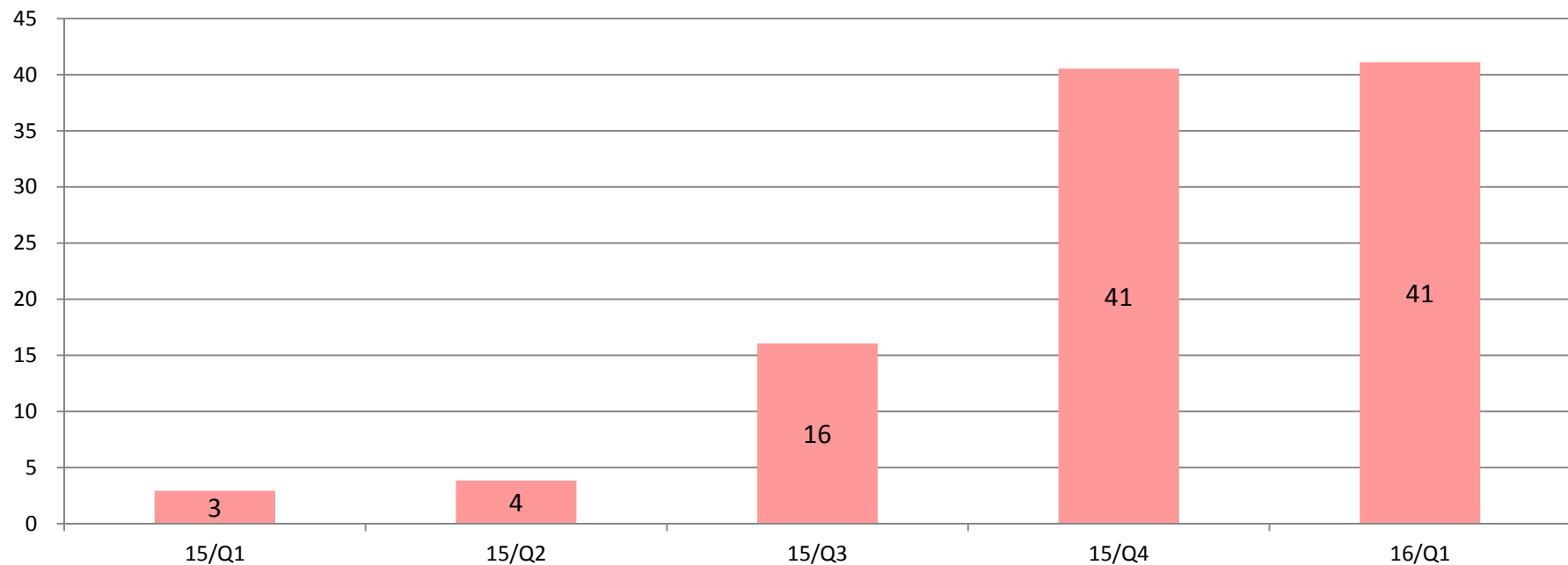
※「社内経費比率」は、「社内経費」÷「売上高」の比率。

※上記グラフ中の数値は、社内経費の総額。

【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、全体の売上高は前年同期比+38百万の41百万円。
- 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。売上高は前年同期比+33百万円、社員数は25名にまで成長。

(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。

リリース情報①：ウェブガーデン北九州 開設

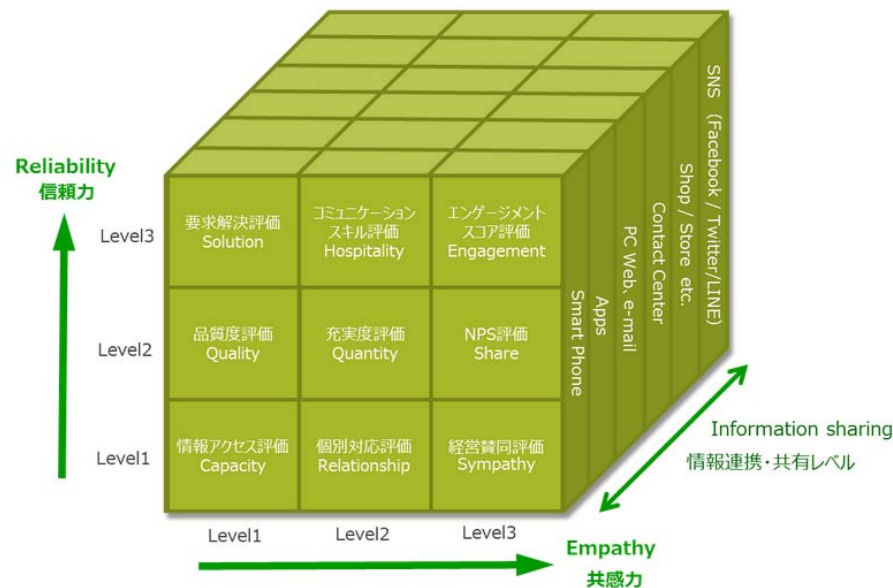
- 2020年の目指す姿として掲げるVISION2020の実現と、優秀な人材確保、雇用機会創出による地域経済への貢献を目的として、福岡県北九州市に「ウェブガーデン北九州」を開設。
- ウェブガーデン北九州では、九州を中心とした周辺地域における優秀な人材の採用を積極的に行い、人員の強化を図る。



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

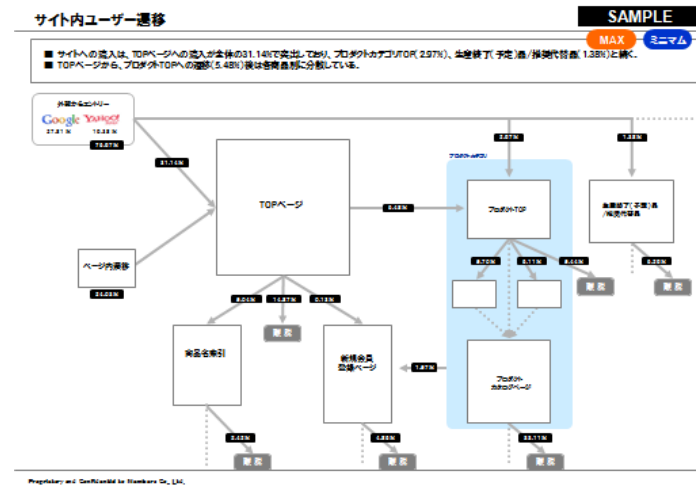
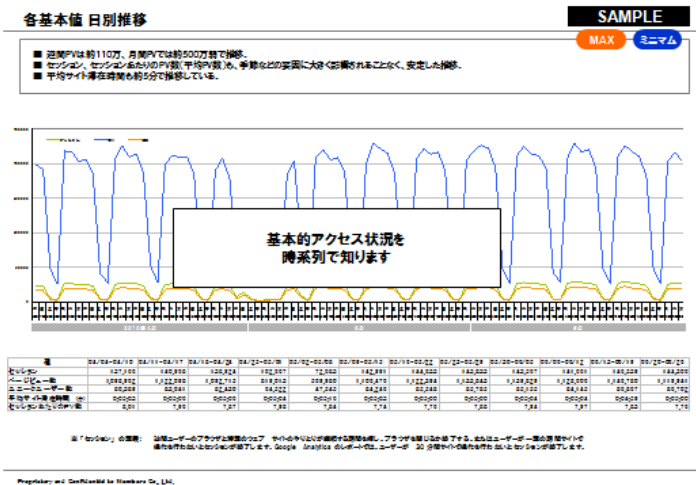
リリース情報②： 子会社エンゲージメント・ファーストによる オムニチャネル・コンサルティング事業の提供開始

- 子会社、株式会社エンゲージメント・ファーストは、株式会社TREE（本社：神奈川県横浜市、代表取締役：水野 雅弘、以下「TREE」）のコールセンター・コンサルティング事業を譲り受け、オムニチャネル・コンサルティング事業を開始。
- TREEが有するリアルチャネルでのCRMノウハウを、メンバーズグループの強みであるデジタルでのCRMノウハウと融合。オムニチャネルにおける企業と顧客のエンゲージメント状況を競合と比較調査する「エンゲージメント・サーベイ」サービスを開始し、総括的な改善コンサルティングを提供。



リリース情報③： Google アナリティクス個人認定資格（GAIQ）の社員取得率100%を達成

- 全社一丸となって顧客成果向上を目指し、Google アナリティクス個人認定資格（GAIQ）を全社員（434名※）が取得。
- 多くの企業サイトにおいて導入されているGoogle アナリティクスの習熟度を高め、アクセス解析を通じたユーザーの行動理解やPDCA運用力の強化を目標として、全社PJTにより習得率100%を実現。



※ メンバーズグループ全社員（正社員、契約社員を含む／アルバイト、他社からの出向者、休職者は除く）
 ※数値は2015年6月30日時点のもの

2016年3月期 業績予想

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