



株式会社 メンバーズ(2130)

2012年3月期 Q3累計(4月-12月)
決算説明資料

2012年2月

代表取締役 剣持忠

<http://www.members.co.jp/>

本資料に記載された意見や予測などは資料作成時点での前提・見通しなどに基づく弊社の判断であり、その情報の正確性を保証するものではありません。経済情勢の変化などの不確定要因により、実際の業績が記載の予測と大幅に異なる可能性があります。

2012年3月期 Q3累計 決算サマリー

2012年3月期 Q3累計戦略サマリー

参考資料

2012年3月期 Q3累計決算サマリー

※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



広告

・純広告、リスティング、アフィリエイト広告等

制作・運用

・Webサイト構築/運用、モバイルサイト構築/運用、
スマートフォンサイト構築/運用

SMM

・Facebookページ制作/運用/広告/アプリ開発
・Twitter広告/キャンペーン
・ソーシャルコミュニティ構築/運営
・その他ソーシャルメディア関連サービス等



ConnectStar
make the world
a better place

投資事業

・成長性高いソーシャルメディア事業への投資事業

■ 2012年3月期 Q3累計売上高 3,278百万円

- 東日本大震災の影響もあり、広告売上は減少したが、SMMサービスを含む制作・運用サービスの売上が前年同期比20.3%増加した結果、総売上高が1.6%の増加

■ 2012年3月期 Q3累計営業利益 153百万円

- 採算性の高いSMM売上の増加に加え、前期より取り組んでいる制作・運用案件の収益性改善の取り組み、内製化推進の成果もあり、営業利益は前年同期比113.2%増と大幅増加

- 採算性の高いSMM売上の増加、制作・運用売上の内製化を進めた結果、売上総利益率は11/Q3累計と比較して5.1ポイントアップの21.6%となり大幅改善
- 過去のQ3累計期間比で営業利益、経常利益ともに過去最高益
- 過去取引に係る償却債権取立益26百万円を営業外収益に計上しております

(単位:百万円)

	12/Q3累計	11/Q3累計	11/Q3累計比
売上高	3, 278	3, 228	+1. 6%
売上総利益	707	533	+32. 5%
(売上総利益率)	21. 6%	16. 5%	－
販売管理費	553	461	+19. 9%
営業利益	153	72	+113. 2%
(営業利益率)	4. 7%	2. 2%	－
経常利益	179	71	+152. 9%
四半期純利益	177	103	+71. 5%

※当期より連結決算となりますので、前期比、昨年同期比等は参考値となります。

- 12年12月末の総資産は1,846百万円(11年3月末比 139百万円増)、
負債は702百万円(同 37百万円減)、純資産は1,143百万円(同 177百万円増)

(単位:百万円)

	12年12月末	11年3月末	増減
流動資産	1,677	1,534	+142
現預金	869	691	+177
固定資産	168	171	-3
資産合計	1,846	1,706	+139
流動負債	674	699	-24
固定負債	28	41	-12
負債合計	702	740	-37
純資産合計	1,143	966	+177
自己資本比率	61.7%	56.5%	

※当期より連結決算となりますので、前期比、去年同期比等は参考値となります。

- 12/Q3における現金及び現金同等物は、11/Q3と比べ177百万円増の869百万円

(単位:百万円)

	12/Q3	11/Q3
営業キャッシュ・フロー	198	146
投資キャッシュ・フロー	-5	55
財務キャッシュ・フロー	-15	-14
現金及び現金同等物増減	177	187
現金及び現金同等物期末残高	869	652

※当期より連結決算となりますので、前期比、去年同期比等は参考値となります。

- 11/Q3と比較すると、総売上高の半分を占めていた広告売上が減少し、採算性の高い制作・運用売上が増加した結果、売上総利益率が6.8ポイントアップとなり大幅改善

(単位:百万円)

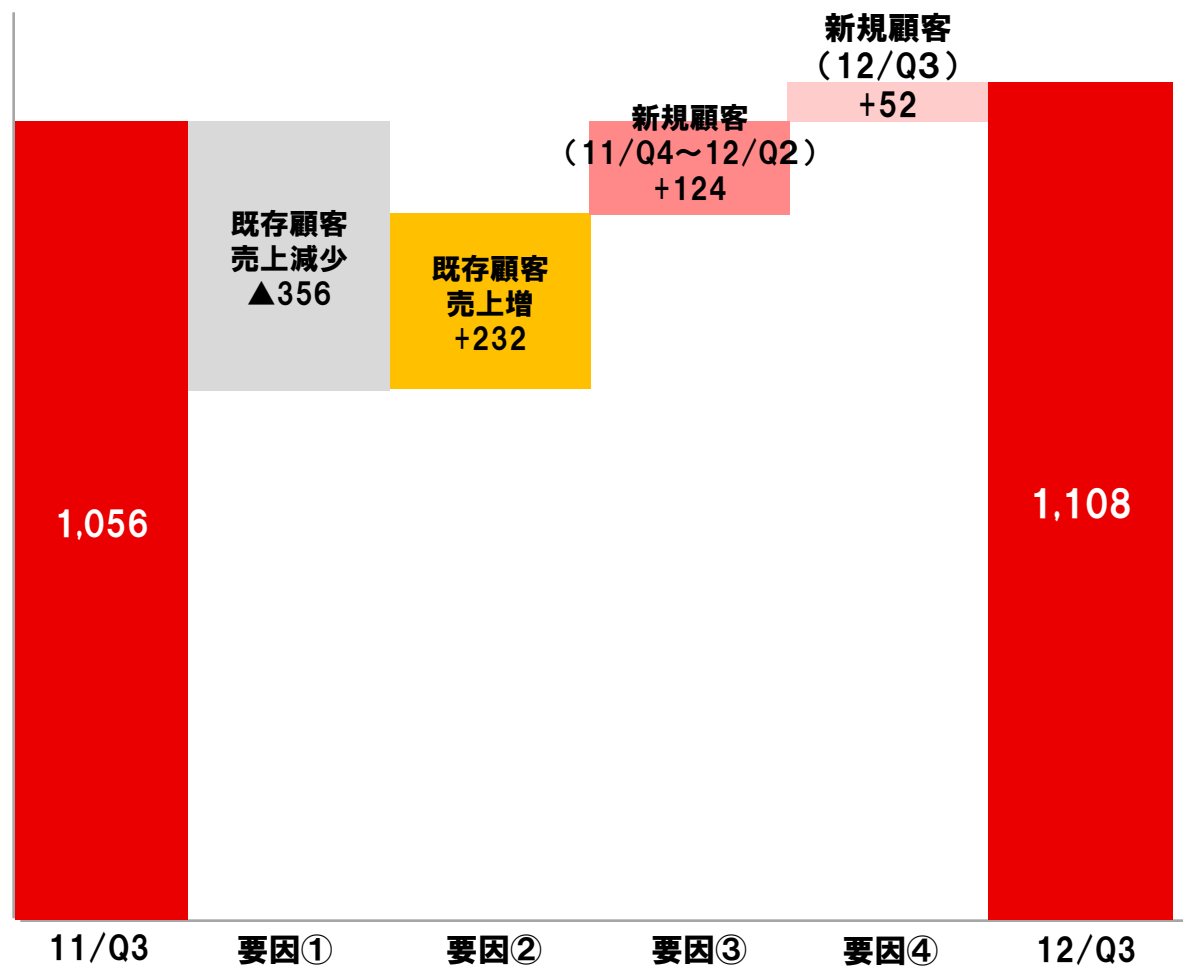
	12/Q3	11/Q3	11/Q3比
売上高	1, 108	1, 056	+5. 0%
売上総利益	252	167	+50. 3%
(売上総利益率)	22. 7%	15. 9%	—
販売管理費	205	152	+34. 2%
営業利益	46	14	+215. 6%
(営業利益率)	4. 2%	1. 4%	—
経常利益	66	14	+363. 4%
四半期純利益	67	18	+264. 5%

※当期より連結決算となりますので、前期比、去年同期比等は参考値となります。

(単位:百万円)

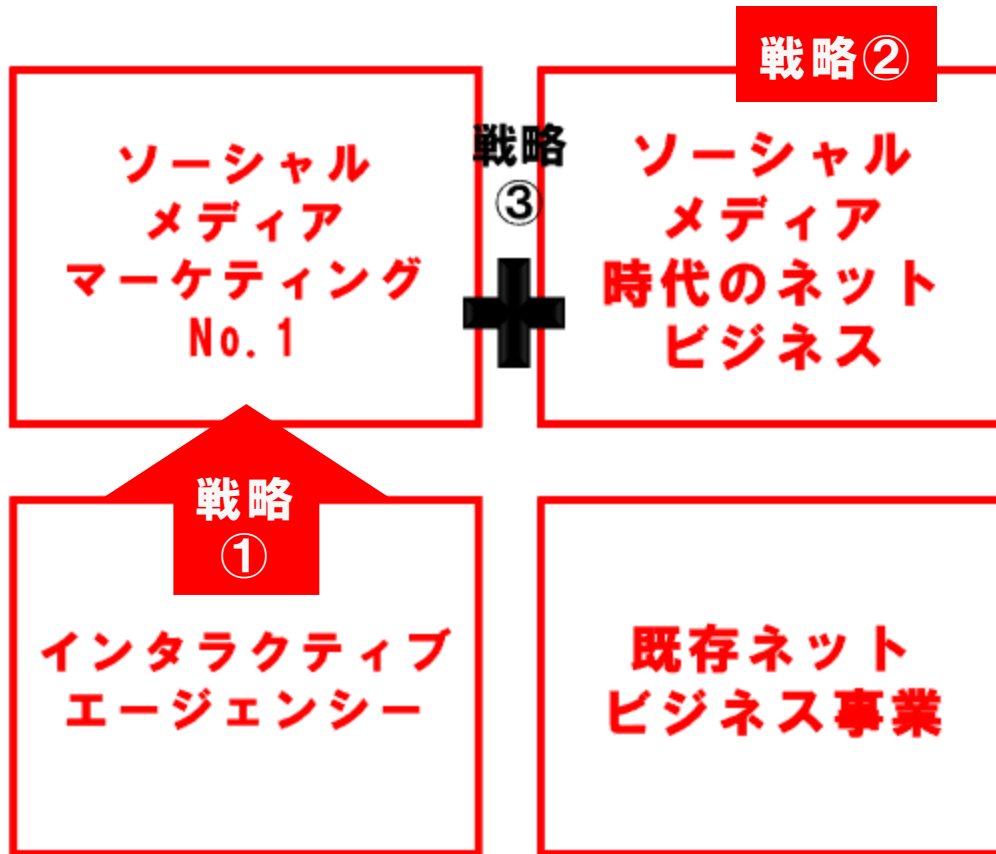
11/Q3	12/Q3	増減	増減率
1,056	1,108	+52	+5.0%

(売上高の増減要因)



- 要因①:** 11/Q3に取引のあった顧客において売上減少した顧客84社の売上減少分(▲356)広告案件、スポットの構築案件の売上減少が要因
- 要因②:** 11/Q3に取引のあった顧客において売上増加した顧客25社の売上増加分(+232)大手顧客との取引強化により運用案件の売上が拡大したことが要因
- 要因③:** 11/Q4~12/Q2に新規取引発生した顧客35社の売上増加分(+124) SMM案件を中心に新規取引増加
- 要因④:** 12/Q3に新規取引発生した顧客18社の売上増加分(+52) FacebookをはじめとしたSMM案件が引き続き堅調に推移

2012年3月期 Q3累計 戦略サマリー



戦略①FacebookマーケティングNo1

- ・パートナー企業との連携強化
- ・重点顧客を中心にソーシャル化推進しながら拡大路線へ

戦略②ソーシャルメディアビジネスの成功例作り

- ・コネクタスター設立
- ・MANGAful Daysなど自社事業
- ・共同事業(JV)

戦略③融合させ仕組み化

- ・SMM運営ノウハウの確立
- ・SMM運営体制の整備

従来の強み(Webインテグレーション力)にソーシャルメディアビジネスの実績を融合し、大手企業のネットビジネスパートナーとして地位を確立する。

事業コンセプト**「ソーシャルメディア時代をリードし、クライアントと共にビジネスを創造する
インターネットビジネスパートナー」**

- ◆インターネットビジネスパートナーへのチャレンジ
- ◆メンバーズクオリティの実践
- ◆ソーシャルメディア時代をリードするための体制確立

サービス

- ・Facebookインテグレーションの推進
- ・ソーシャルメディア関連の新サービス開発&提供

営業

- ・新規顧客との接点作り(セミナー等)
- ・先進事例作り
- ・FacebookマーケティングNo.1へ

人材開発

- ・ネットクルー拡大/遠隔地運用のチャレンジ
- ・チャレンジ風土づくり

オペレーション

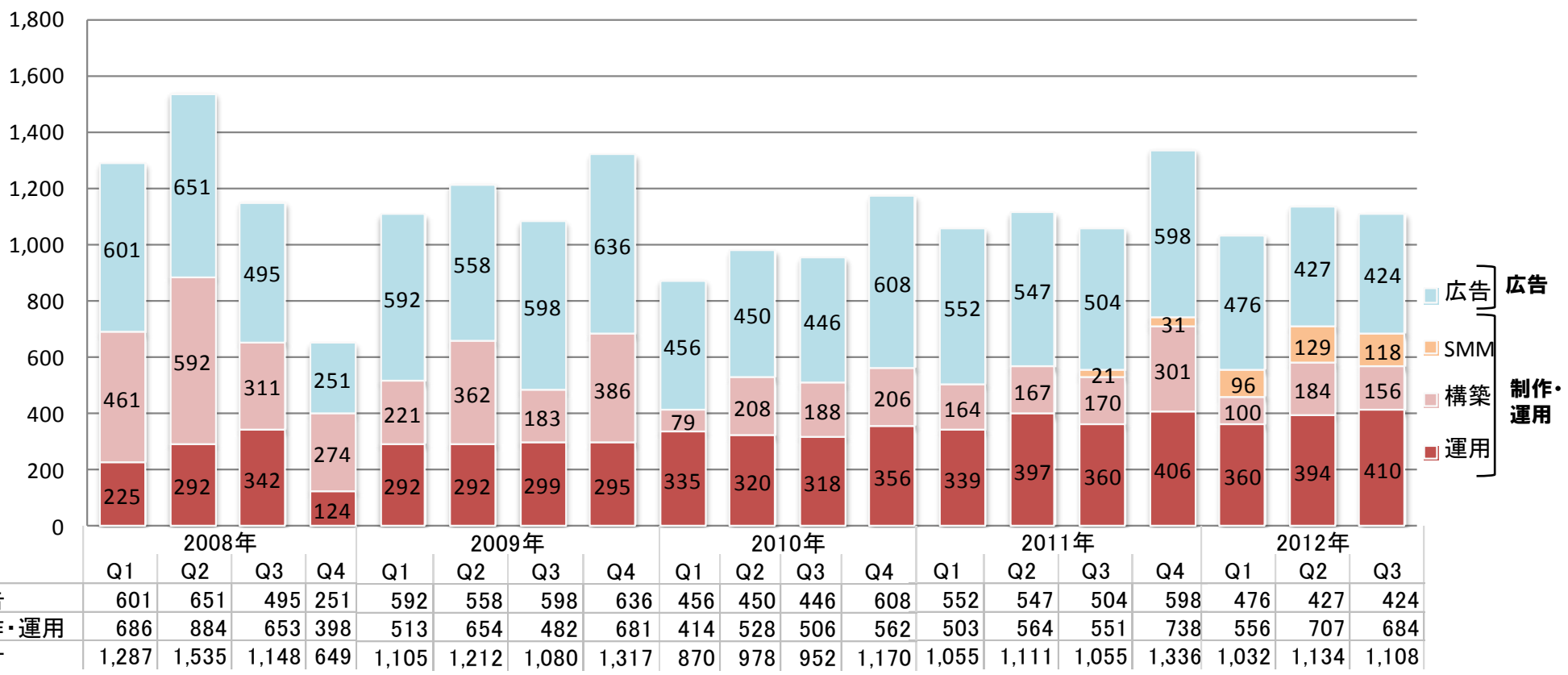
- ・案件利益率マネジメント
- ・制作運用ルールの徹底
- ・ナレッジシェアの仕組化
- ・全員参加型経営の推進

戦略	Q3の取組み
サービス	■ Facebookインテグレーションの推進 ・Facebookページ制作から、企業サイトのソーシャル化へシフト ・エンゲージメントラボの設立 →ファンと企業との緊密度合いを意味する“エンゲージメント”向上に特化した調査／研究を行う専門組織の設置 ■ ソーシャルメディア関連の新サービス開発&提供(コネクトスター) ・実名制マンガSNSの「MANGAful days」4月開始 ・実名制学習SNSの「Studymate」7月開始 →グローバル対応による更なる拡大へ ■ 運用ツール開発への着手 →制作・運用サービス拡大に向けた運用ツールの開発や、顧客知識や目標共有を深めるためのユニット制の導入による品質マネジメントの再構築
営業	■ 新規顧客との接点構築 ・Facebookインテグレーションセミナーの実施 →エンゲージメント総量を最大化させるために、企業サイトとソーシャル化を推進するFacebookインテグレーションセミナーの実施

戦略	Q3の取り組み
人材開発	■ネットクルー拡大/遠隔地運用のチャレンジ ・ネットクルー採用の拡大。12/Q1と比べ新たに15名増加の25名 ・仙台サテライトオフィスを7月に開設 →2012年4月に仙台オフィスとして拡大予定
オペレーション	■案件利益率マネジメント ・案件別利益改善実施 →前期からの取り組みの成果もあり利益率が大幅に改善。売上総利益率は11/Q3と比較して6.8ポイントアップの22.7% ■タイムマネジメント施策の実施 ・社員のワークスタイルの改善 →社員の時間管理意識の統一 ・案件原価の詳細管理 →より詳細な案件利益管理への移行に向けたシステム導入準備 ■全員参加型経営の推進 ・第1回 メンバースビジネスアイデアコンテスト開催 →社員のベンチャースピリット醸成するとともに、新規ビジネスを創造する機会を作る

- 震災影響もあり11/Q3比で広告売上は減少
- SMM案件の増加に伴い制作・運用売上は11/Q3比で24.1%増の684百万円となり、総売上高は11/Q3比で5.0%増の1,108百万円

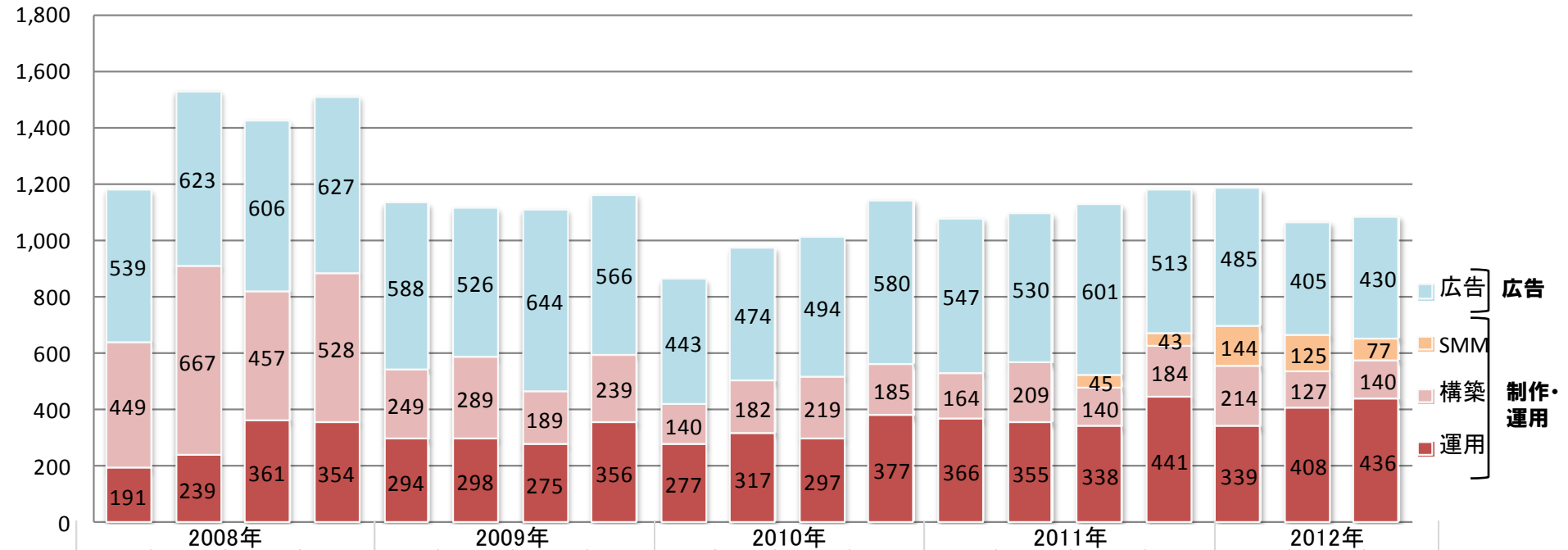
(売上:百万円)



※上記グラフ中の数値は、サービス別売上の合計金額。
 ※一部Facebookサービス売上が「運用」「構築」カテゴリにも含まれています。
 ※表の広告には「広告」、制作・運用には「運用」「構築」「SMM」が区分されております。

- 売上同様11/Q3比で広告の受注高が減少
- Facebookページの初期制作受注はひと段落したが、企業サイトのソーシャル化により制作・運用にシフトしてきているため、制作・運用受注高は11/Q3比で24.9%増の653百万円と大幅増加

(受注:百万円)



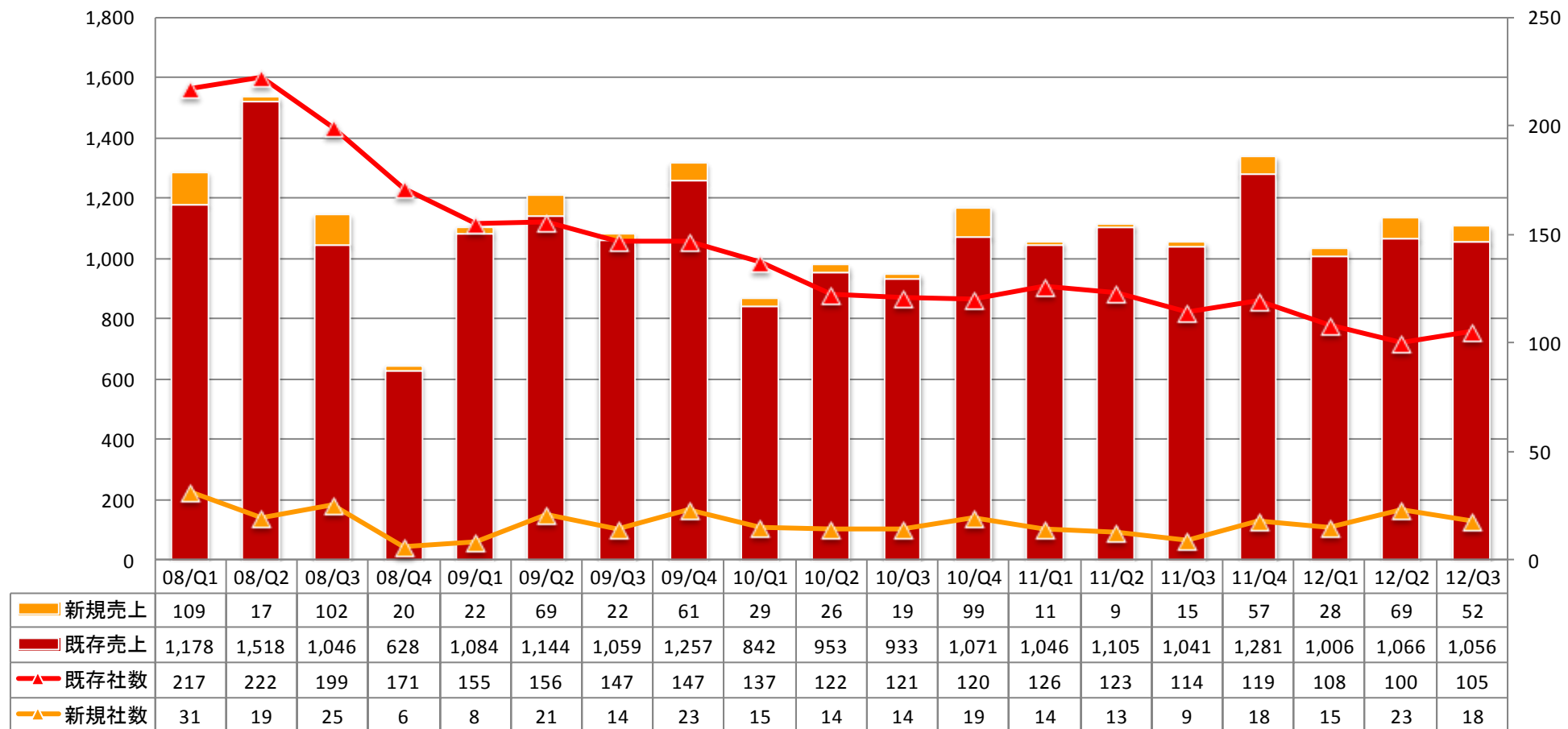
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3
広告	539	623	606	627	588	526	644	566	443	474	494	580	547	530	601	513	485	405	430
制作・運用	640	906	818	882	543	587	464	595	417	499	516	562	530	564	523	668	697	660	653
合計	1,179	1,529	1,424	1,509	1,131	1,113	1,108	1,161	860	973	1,010	1,142	1,077	1,094	1,125	1,183	1,184	1,067	1,083

※上記グラフ中の数値は、受注高の合計金額。
 ※一部Facebookサービス売上が「運用」「構築」カテゴリにも含まれています。
 ※表の広告には「広告」、制作・運用には「運用」「構築」「SMM」が区分されております。

- 12/Q3の既存顧客は105社。売上高は11/Q3比1.4%増の1,056百万円
- ナショナルクライアントのFacebook案件や構築案件の新規受注は引き続き堅調に推移し、新規顧客18社、新規売上が52百万円

(顧客別売上: 百万円)

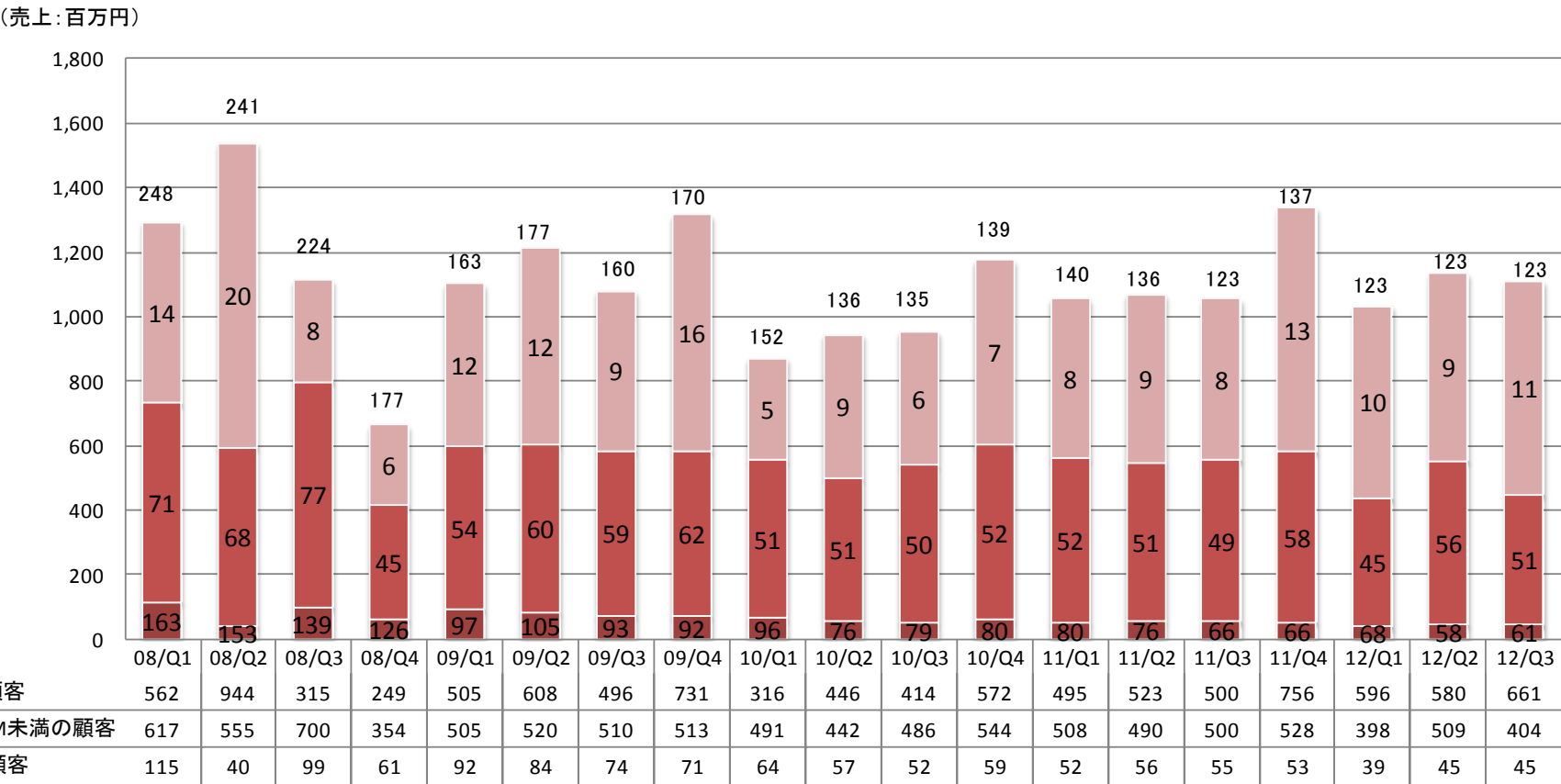
(社数)



※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。

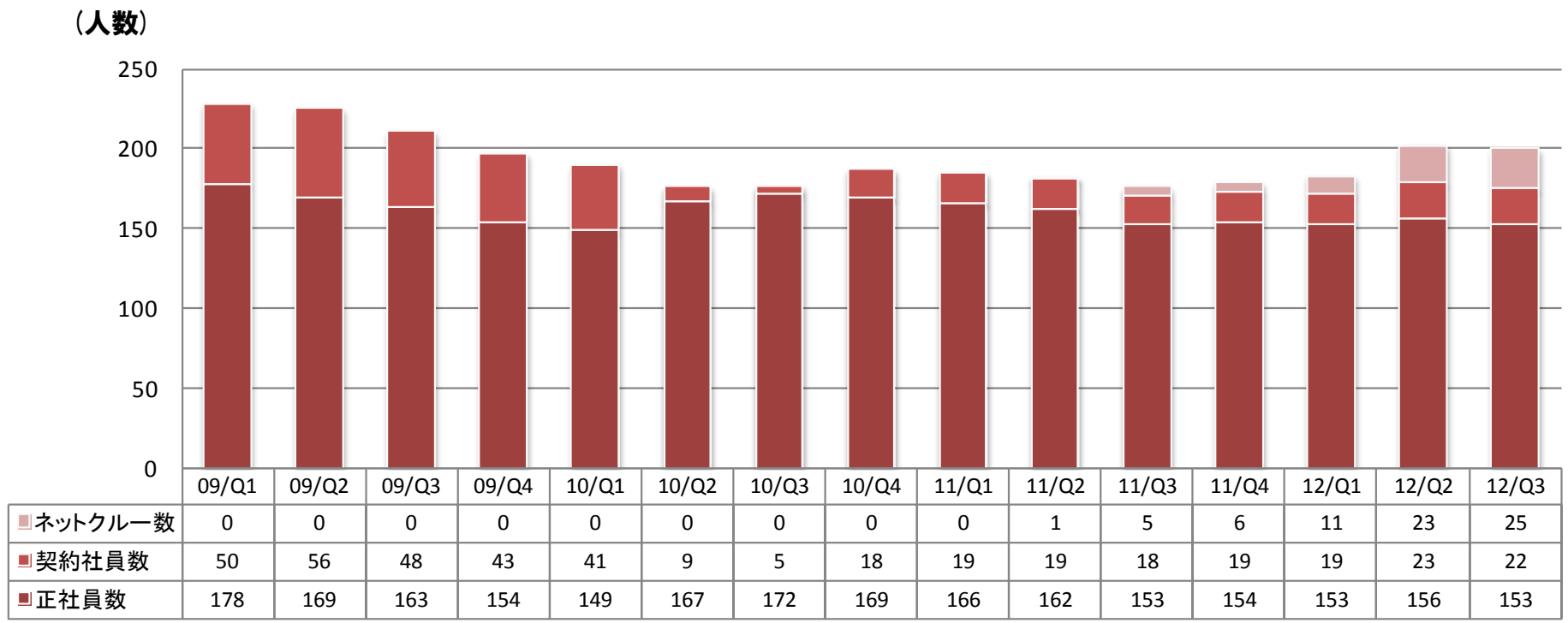
■

12/Q3の顧客数は123社(11/Q3比 ±0)。売上高25M以上の大口顧客数は11社(同差 +3社)、売上高は661百万円(同差+161百万円)



※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。

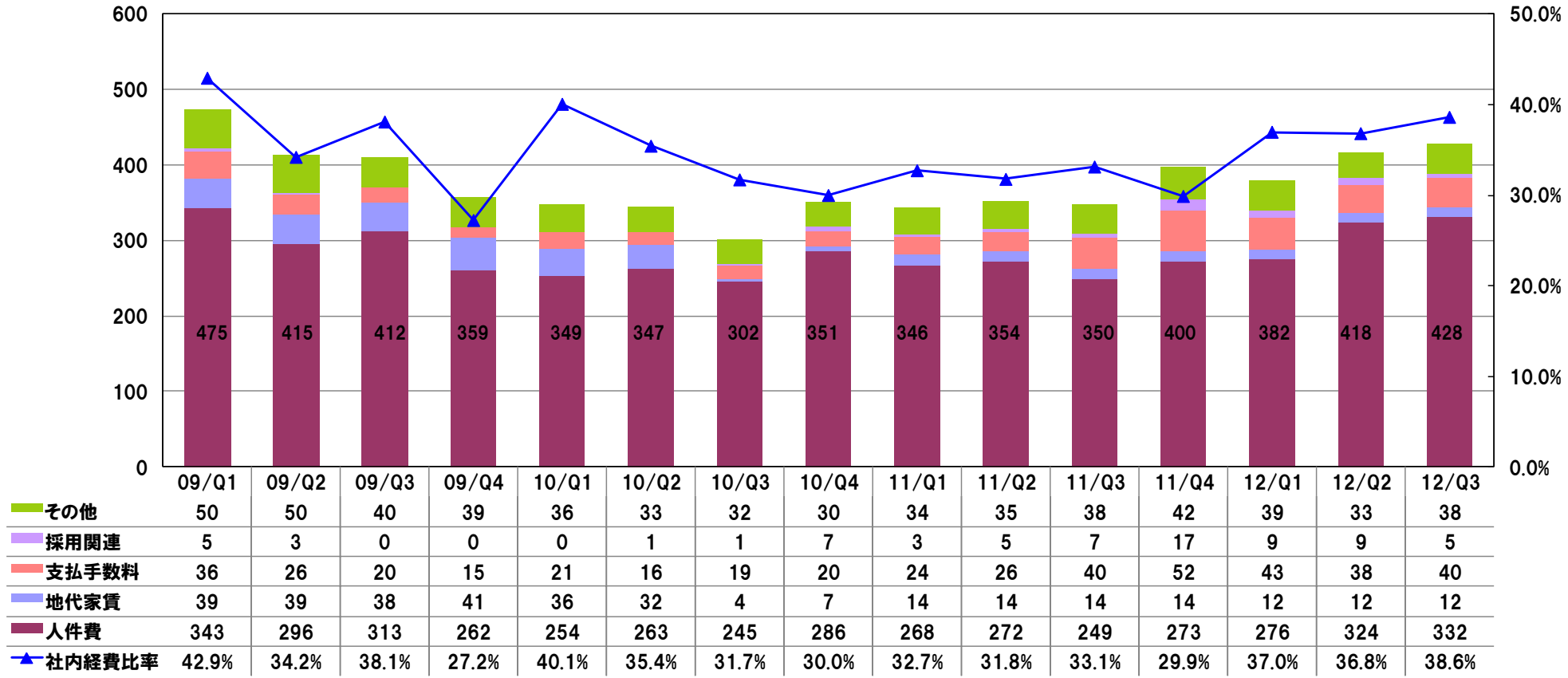
■ Web運用サービスの安定拡大を担う「ネットクルー職」の採用継続の結果25名に増加



※上表の人数は、期末在籍者数。

■ 11/Q3に比べ社内経費比率が5.5ポイント増の38.6%。従業員数の増加や賞与引当金の増加により人件費が83百万円増加。結果、12/Q3の社内経費は78百万円増の428百万円

(単位: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。
 ※「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。

**「エンゲージメントラボ」設立
～Facebookマーケティングにおける
“エンゲージメント”向上ノウハウを本格的
に研究～**

Facebookマーケティング推進における実績・ノウハウの蓄積、情報発信活動を活かし、ファンと企業との緊密度合いを意味する“エンゲージメント”向上に特化した研究を本格的に行う「エンゲージメントラボ」を設立いたしました。

**仙台オフィスを今春開設
被災地直接雇用による長期的な復興支援を本格推進**

昨年7月、長期的かつ継続的に震災復興に貢献するために仙台サテライトオフィスを設立しました。東京本社との遠隔業務の仕組みを整備し、緊密な業務連携を行うことで、大手クライアント企業の Web 制作・運用業務において品質、生産量ともに高い業務成果を挙げております。今後も引き続き、地方拠点の活用を推進・拡大していくことが、雇用を通じた地方経済の活性化に貢献すると考え仙台オフィスとして拡大することを決定致しました。

全社No残業Day導入のお知らせ

社員の健康保持と業務効率化を図るタイムマネジメントの一環として「全社No残業Day」の本格導入。健全な就労環境を整備し、クライアント企業へ提供するサービス品質の向上を目的としております。

社内外から技術トレンド面の最新情報や実績ノウハウを収集し、社内運用チームや外部に向けて発信します。

弊社
クライアント

運用データの蓄積

エンゲージメント
ラボ



Facebook
公式ブログ

海外事例

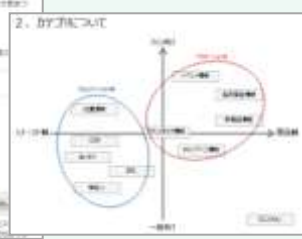
分析データ・トレンドデータ



Facebook
Integration Express

社内運用チームへの
ノウハウ提供

セミナーへの発信



最新トレンドや
運用実績の分析

ノウハウの
提供による、
エンゲージメント
総量最大化支援



News Release

2011年12月21日

東京都品川区高品五反田五丁目2番4号
株式会社メンバーズ
代表取締役社長 剣神 忠

メンバーズ、仙台オフィスを来春開設

～被災地直接雇用による長期的な復興支援を本格推進～

株式会社メンバーズ（本社：東京都品川区、代表取締役社長：剣神忠、以下「メンバーズ」）は、2012年4月を目処に現在の仙台サテライトオフィスを拡大し、仙台オフィスとして新たに開設することを決定いたしましたのでお知らせいたします。

メンバーズは本年7月に、長期的かつ継続的に震災復興に貢献するために、現地での雇用を創出することが重要だと考え、そのための拠点として仙台サテライトオフィスを開設いたしました。現在では、東京本社との連携業務の仕組みを整備し、緊密な業務連携を行うことで、大手クライアント企業のWeb制作・運用業務において品質、生産量ともに高い業務成果を挙げております。

メンバーズは今後も引き続き、地方拠点の活用を推進、拡大していくことが、雇用を通じた地方経済の活性化に貢献するとともに、主力事業であるWebサイト制作・運用業務における安定的なリソース確保と品質向上に有効であると判断し、2012年4月を目処に現在の仙台サテライトオフィスを拡大し、新たに仙台オフィスとして開設することを決定いたしました。

今後、仙台オフィス開設にあたっては、仙台市の支援・協力を得ながら準備を進めてまいります。



12月16日 仙台市市長と新代表取締役社長が建設地訪問

■仙台オフィスの概要

所在地	宮城県仙台市内
業務内容	大手クライアント企業のWeb制作・運用業務
従業員数	2013年度末を目処に数十名
開設時期	2012年4月開設予定

- ◆ 昨年7月に設立した仙台サテライトオフィスを2012年4月に仙台オフィスとして開設予定
- ◆ 長期的かつ継続的に震災復興に貢献するために、現地での雇用を創出することが地方経済の活性化に貢献するとともに、主力事業であるWebサイト制作・運用業務における安定的なリソース確保と品質向上に繋がるため積極投資していく予定です

※仙台オフィス開設にあたっては、仙台市の支援・協力を得ながら準備を進めてまいります。

エンゲージメント・マーケティング

出版社:マイナビ



エンゲージメント・ファースト!

「トリプルメディア戦略実践の重要キーワード」

——デジタルインテリジェンス 代表取締役 横山隆治

Facebookを活用して信頼され、愛される会社になるには。
無印良品、ANA、資生堂など、
豊富な実績をもつメンバーズが明かす、「エンゲージメント」の極意。



- ◆ 当社監修のもと当社役員、スタッフによる執筆
- ◆ これまで多くのナショナルクライアントのFacebookページ構築や運用を支援してきて蓄積されたノウハウを持ち寄り、Facebookを活用して企業とファンの繋がりである「エンゲージメント」の重要性を解説しております

Members, the Internet Business Partner !

**ソーシャルメディア時代をリードし、
クライアントと共にビジネスを創造しよう**

參考資料

株式会社メンバーズ

設立: 1995年6月

資本金: 771,275千円(2011/3月期)

代表者: 剣持 忠

社員数: 202名(契約社員含む)

売上高: 4,566,353千円(2011/3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7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10年4月 | 東京都千代田区に本社を移転 |
| 平成12年3月 | 東京都港区に本社を移転 |
| 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16年12月 | 東京都港区虎ノ門に本社を移転 |
| 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21年9月 | 東京都品川区に本社を移転 |
| 平成22年7月 | デジタル・アドバイジング・コンソーシアム株式会社と資本・業務提携 |
| 平成23年4月 | 株式会社コネクスター設立(当社100%出資による子会社) |
| 平成23年7月 | 株式会社コネクスター、株式会社ナガセとSNS運営のジョイントベンチャーである株式会社Studymate設立 |

経営理念

1.消費者起点の豊かな社会の創造に貢献する

マーケティング・テクノロジーの活用を通して消費者にとって便利で楽しい社会の創造に貢献する

2.ベンチャー・スピリットを発揮する

自立的、主体的に、新しい分野に果敢に挑戦し続ける

3.個人の成長を通して価値を生み出す

成長を願う個人をあらゆる機会に支援し、社会に提供する新しい価値の創造に努める

ビジョン

メンバーズは、インターネット社会において双方向のマーケティング・テクノロジーにより 消費者と企業とのベスト・マッチングを実現するナビゲーターとしての役割を果たし、消費者起点の社会の創造に貢献する。

