



# 株式会社メンバーズ

## 2017年3月期 3Q

### 決算説明資料

#### (2016/4 - 2016/12)

東京証券取引所市場第二部(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。

# 17/3Q累計 業績ハイライト

## 連結業績

- 売上高：5,666百万円（前年同期比+26.7%）
  - ✓ 収益性の高いEMC案件が引き続き伸張。
- EMCモデル提供顧客売上高：3,900百万円（前年同期比+37.2%）
- 営業利益：330百万円（前年同期比+21.7%）

**EMC売上が堅調に拡大。売上・利益ともに過去最高を更新。**

## 事業状況

- EMCモデル提供顧客の1社あたり売上高：278百万円
  - ✓ 前年同期比+60百万円と既存拡大が堅調。EMCモデル提供顧客数の増加に注力。
- 95名の新卒社員を採用・育成
  - ✓ EMCモデルの拡大と平行して、新卒社員の稼働率の高まりが収益に貢献。
- 子会社売上高合計：553百万円
  - ✓ 前年同期比+108.2%と大幅に伸長。メンバーズキャリアは87名に増加。

## 業績予想

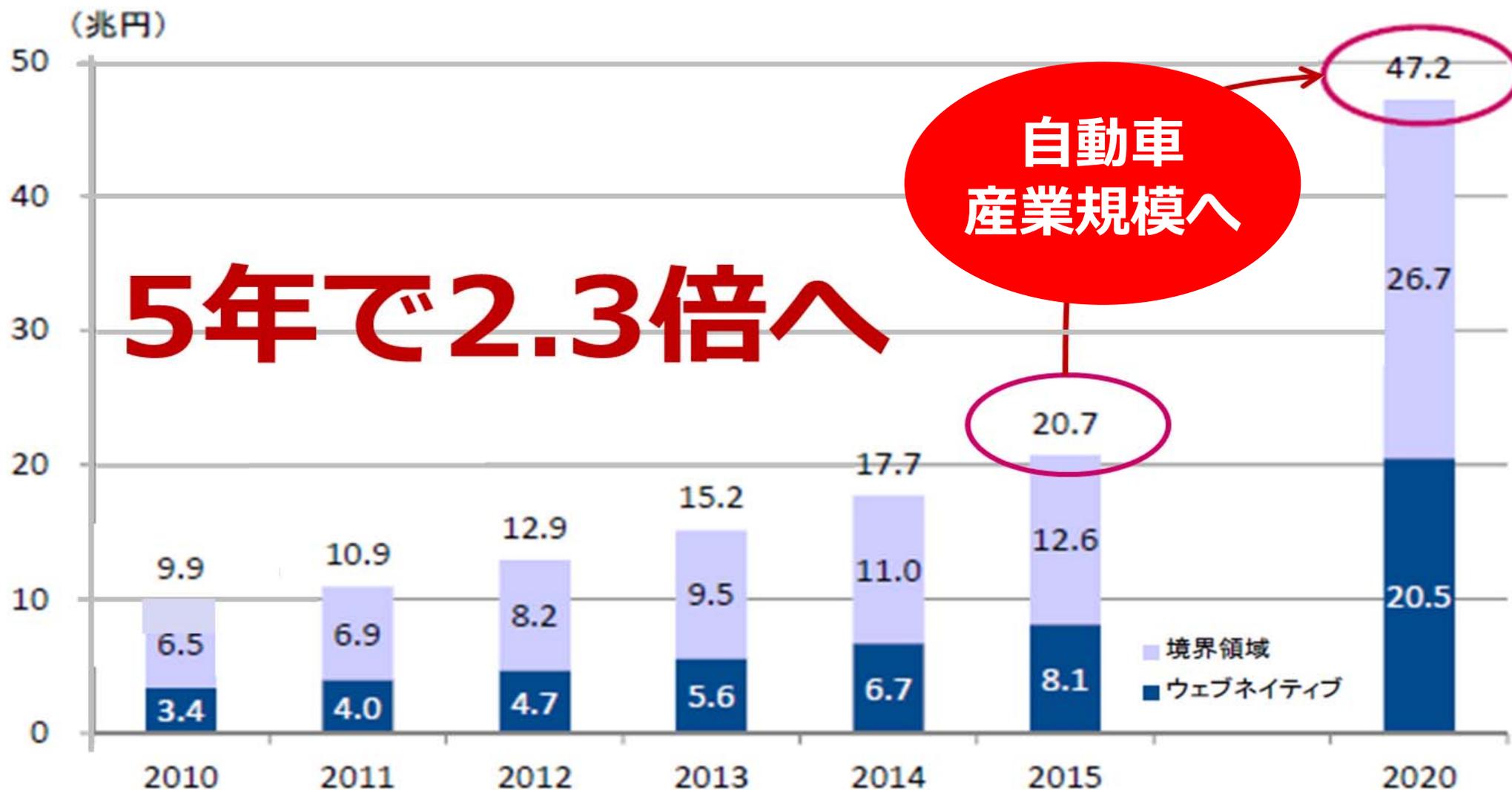
- 通期売上高：7,400百万円、営業利益：520百万円。
- 通期業績予想に対して進捗率は、売上76.6%、営業利益63.6%と計画通りに進捗。
- 株式分割（2分割）に伴い、配当予想を7.5円に修正。前回予想の1株当たり期末配当金15円に実質的な変更無し。

# 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

## デジタルマーケティングへの投資が急速に拡大

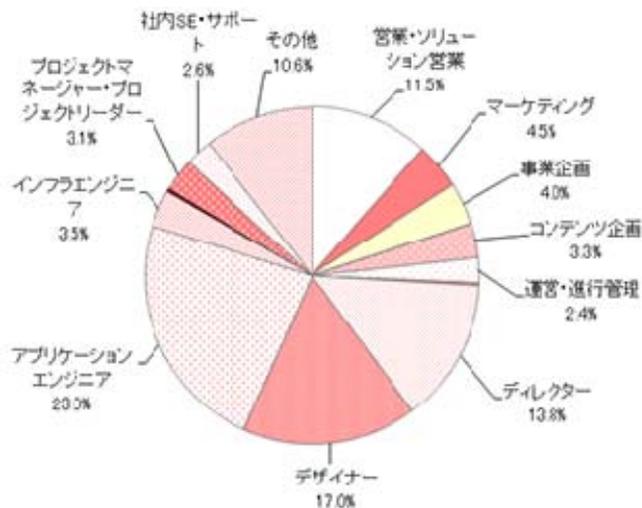


# 外部環境②: 枯渇するネット専門職

## 人材の採用、育成が競争力に直結

有効求人倍率  
「インターネット全般」職

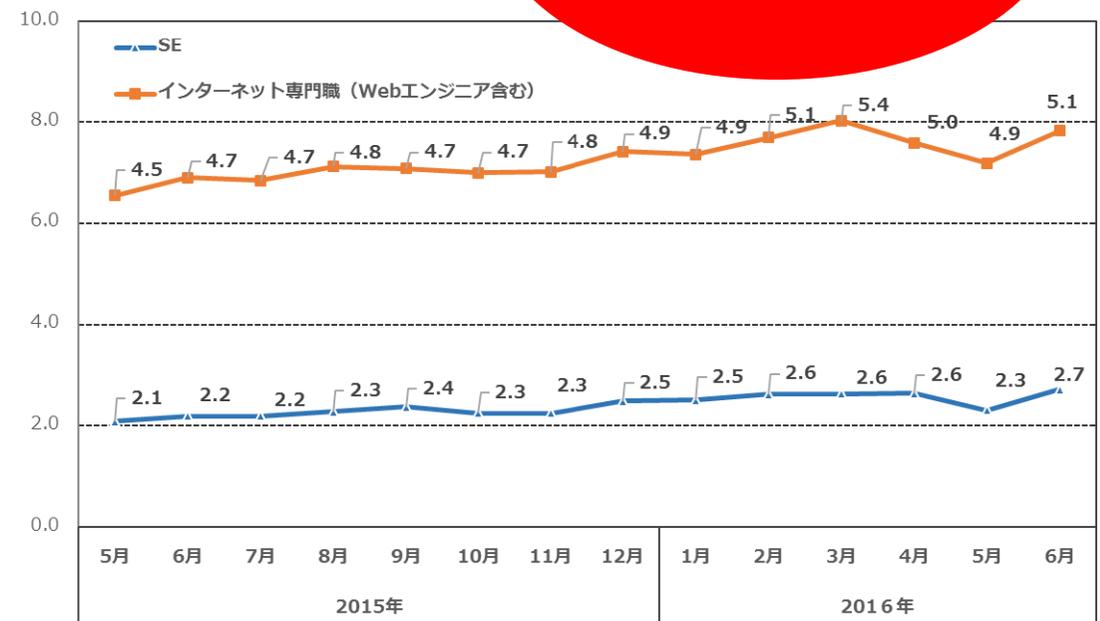
**7.28倍**  
(市場全体1.27倍)



インターネット業界の求人割合

クリエイター  
・エンジニア  
が不足

ネット専門職  
は争奪戦



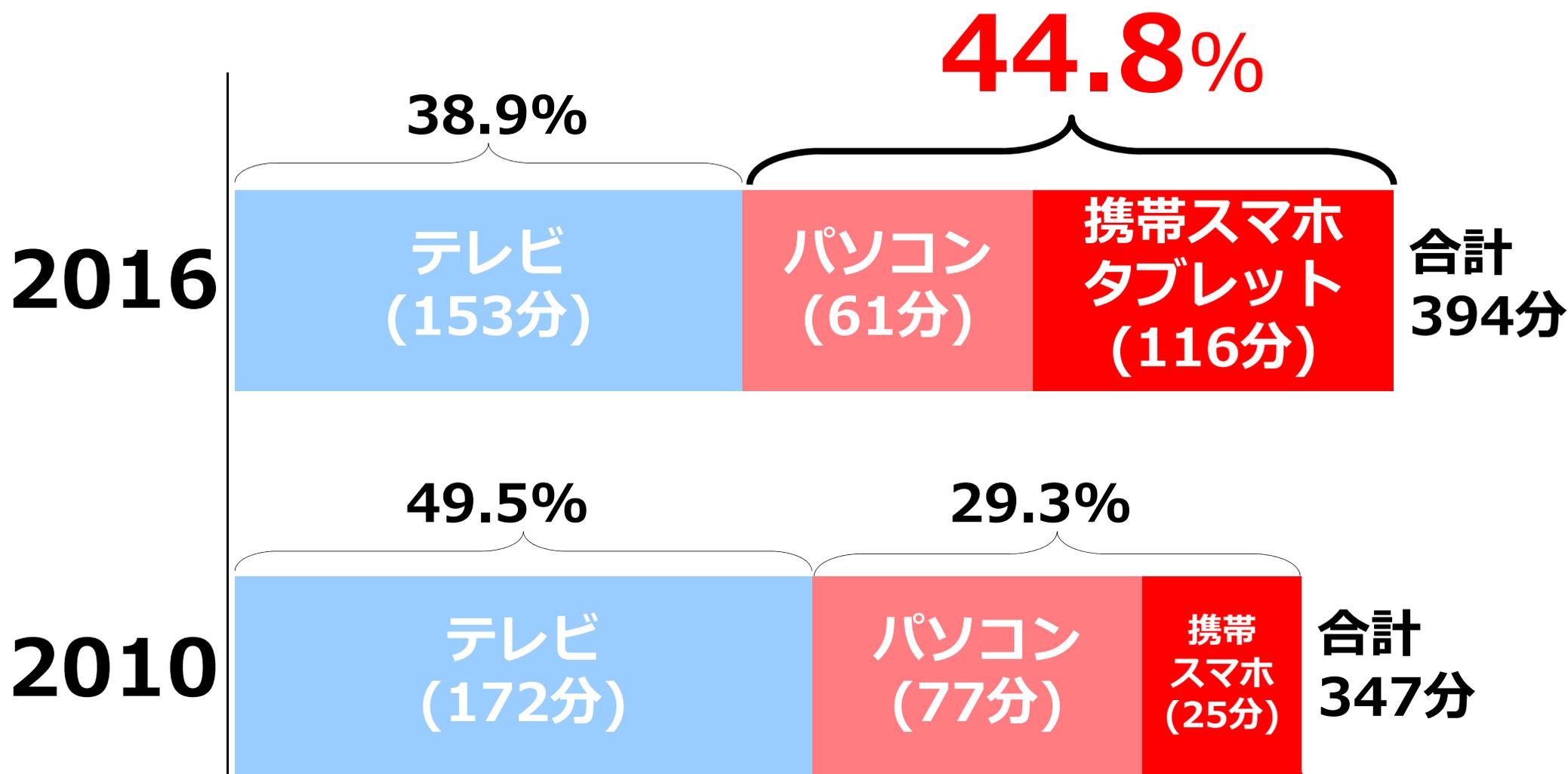
インターネット専門職とSE求人倍率の比較

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

ユーザーのメディア利用はデジタルへ大きくシフト



# (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



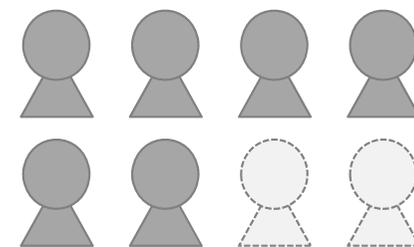
- ・スマホの普及
- ・EC流通金額の増加

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

Web  
ガバナンス

グローバル  
対応

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

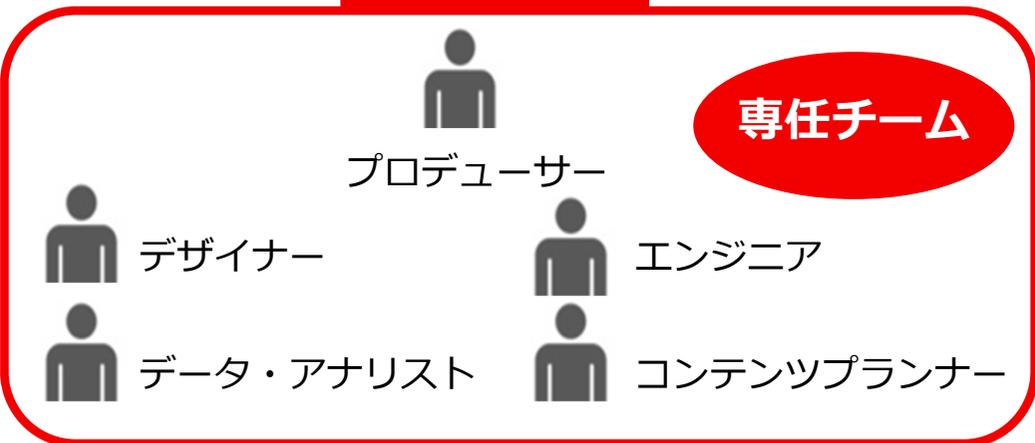
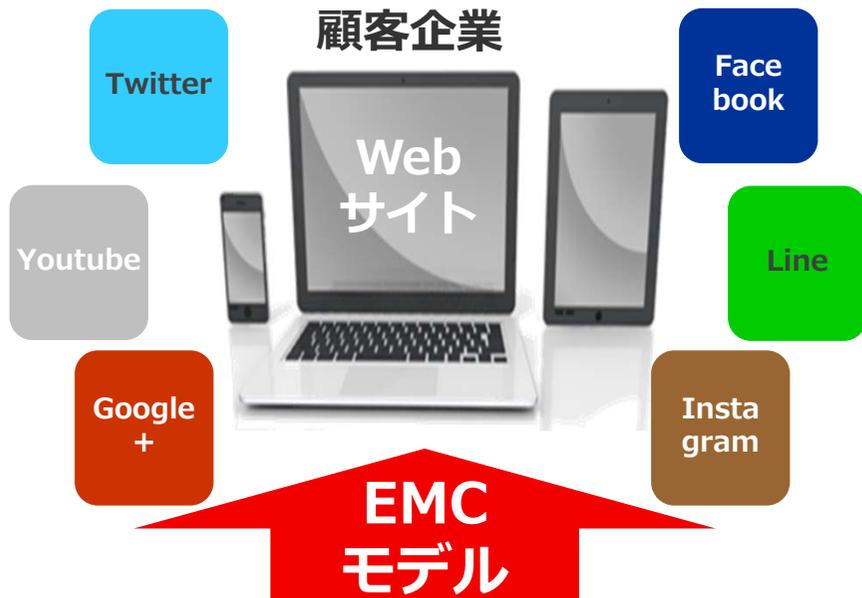
マーケティング  
成果向上

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

Web Garden  
SENDAI

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

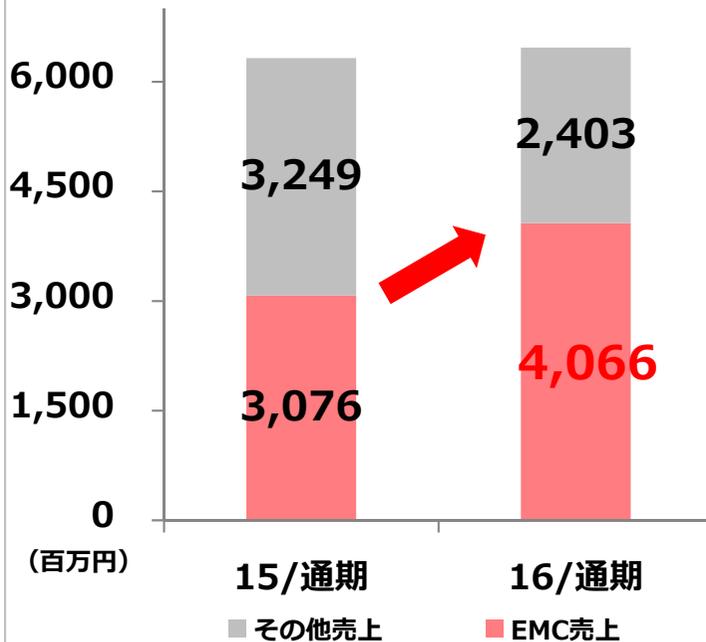
〜〜〜2016年3月期（前期）決算説明会資料より抜粋〜〜〜

**EMC売上**  
**+32.2%**

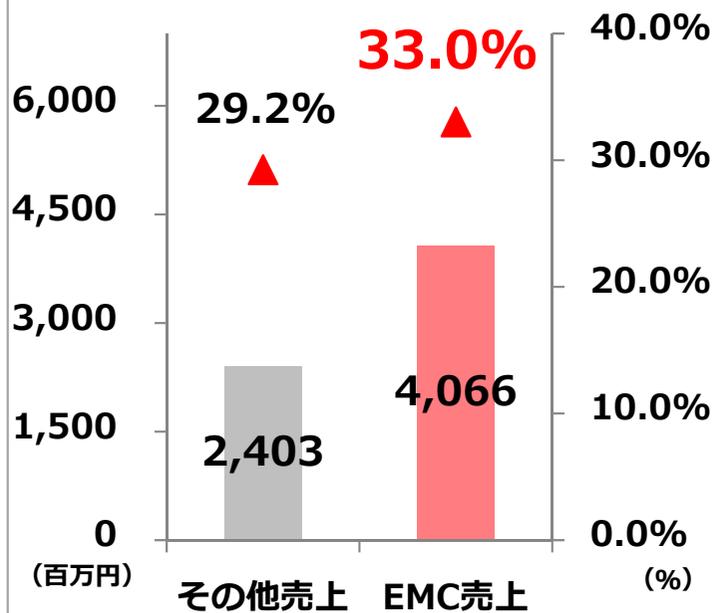
**収益性**  
**+3.8Point**

**1社当たり売上**  
**24.2倍**

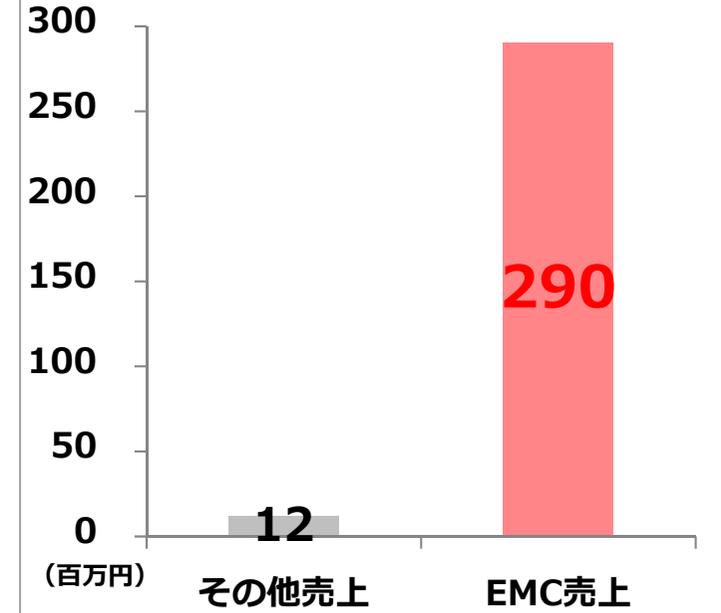
EMC売上推移



EMC案件利益※率



1社当たり平均売上



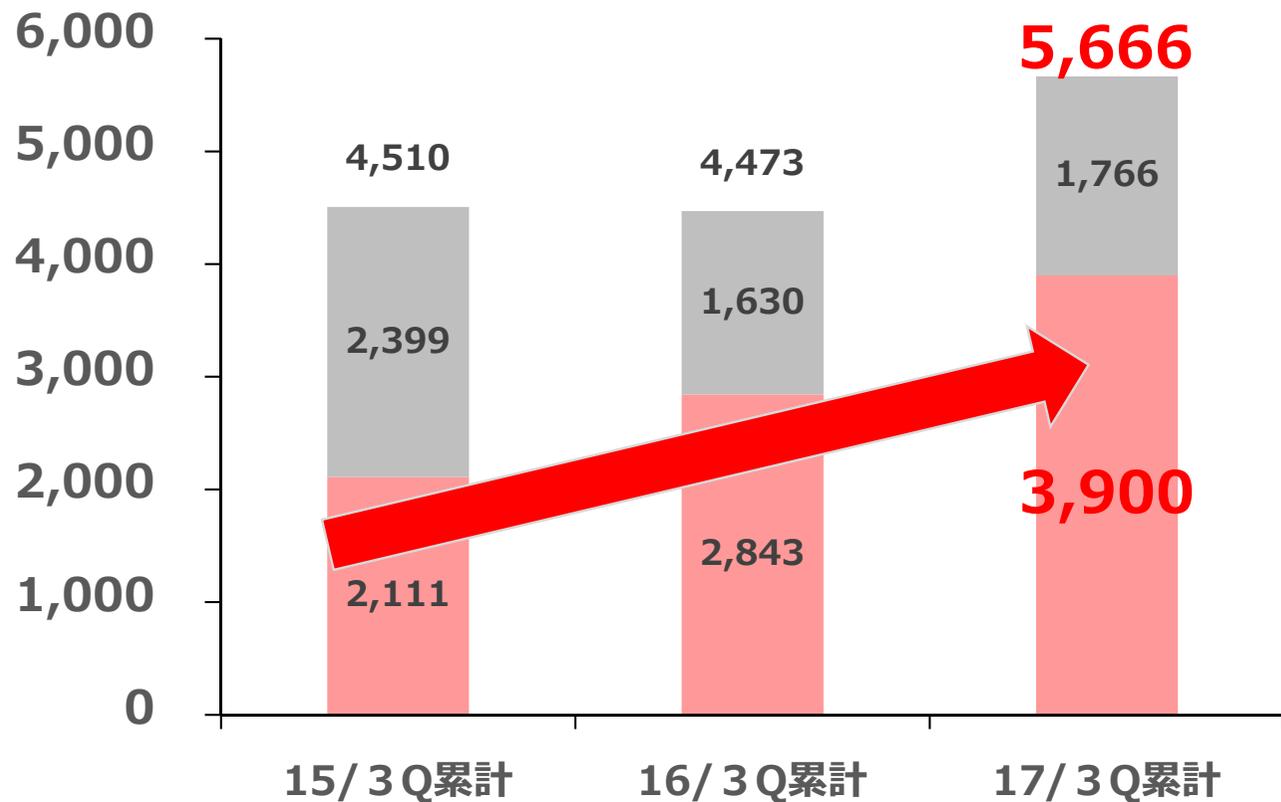
※案件利益率=当該案件の売上÷当該案件にかかる費用を差し引いて残った利益（≒案件毎の粗利率）

# 2017年3月期 3Q 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

顧客企業のデジタルマーケティング投資の急速な拡大に伴い  
EMCモデル顧客を中心とした売上が順調に拡大。  
3Q累計売上は、過去最高を更新。



連結売上  
+ 26.7%  
EMC売上  
+ 37.2%

(単位：百万円)

■ EMC ■ その他売上

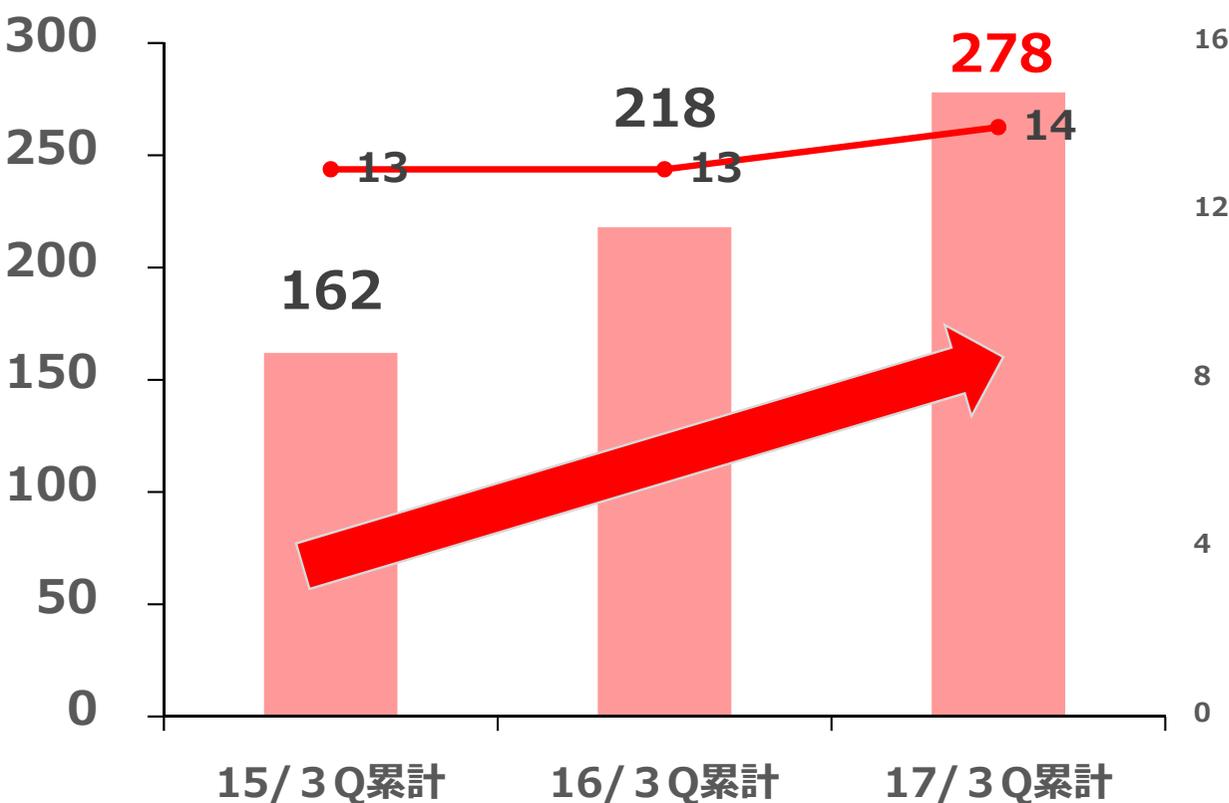
(2016年3月期 3Q累計比)

グラフ上部の数字は全体の売上高

# (連結)EMCモデル提供顧客1社当たり売上

既存のEMCモデル提供顧客の**1社当たり売上**は、  
279百万円と順調に拡大。

EMCモデル提供顧客数の増加も含め、引き続き**EMC拡大に注力**。



EMC提供顧客  
1社当たり売上  
**+27.4%**

(2016年3月期 3Q累計比)

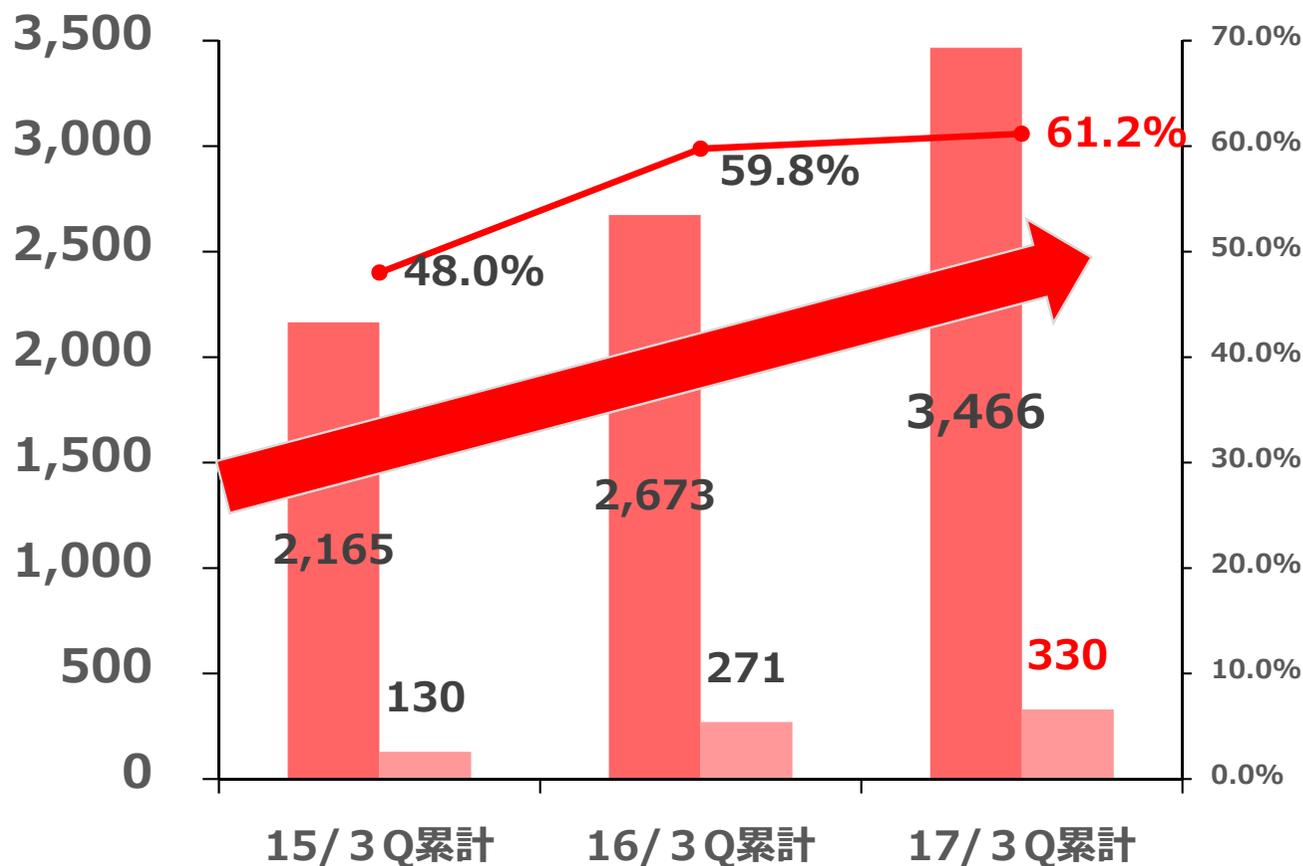
■ EMC1社当たり売上 ● EMCモデル提供社数

※ 15/2H以前の数値は16/1H年以降に再定義したEMCモデル導入顧客数および売上を参考値として算出。

# (連結)付加価値売上高 前年同期比

EMC売上拡大に加え、採用/育成強化による内製化が進み、付加価値売上高、営業利益は順調に増加。

3Q累計営業利益は、過去最高を更新。



(単位：百万円)

(単位：%)

■ 付加価値売上高 ■ 営業利益 ● 付加価値売上高率

※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

## 付加価値売上高率

# + 1.4Pt

(2016年3月期 3Q累計比)

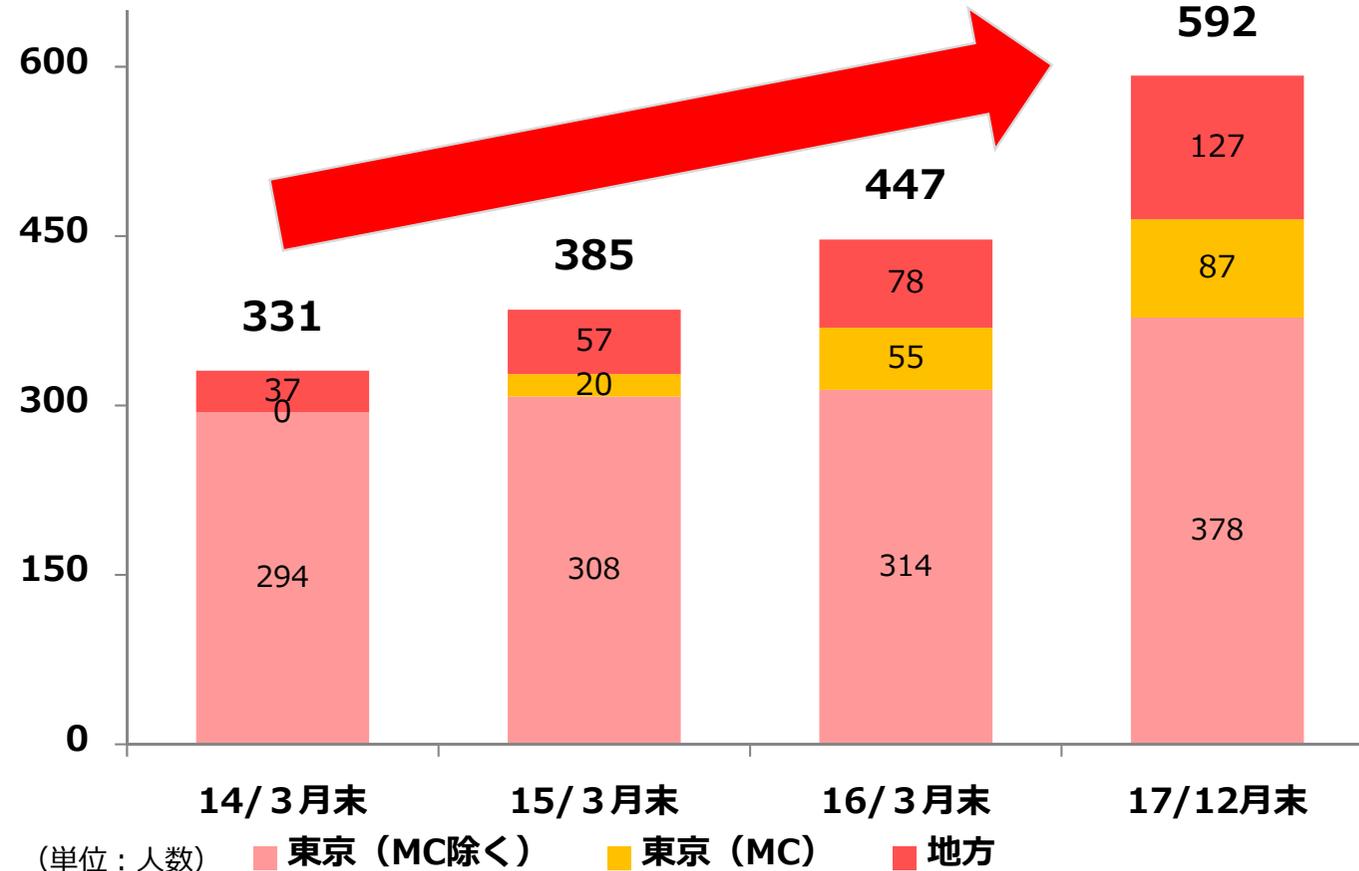
## 営業利益

# + 21.7%

(2016年3月期 3Q累計比)

# (連結)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。

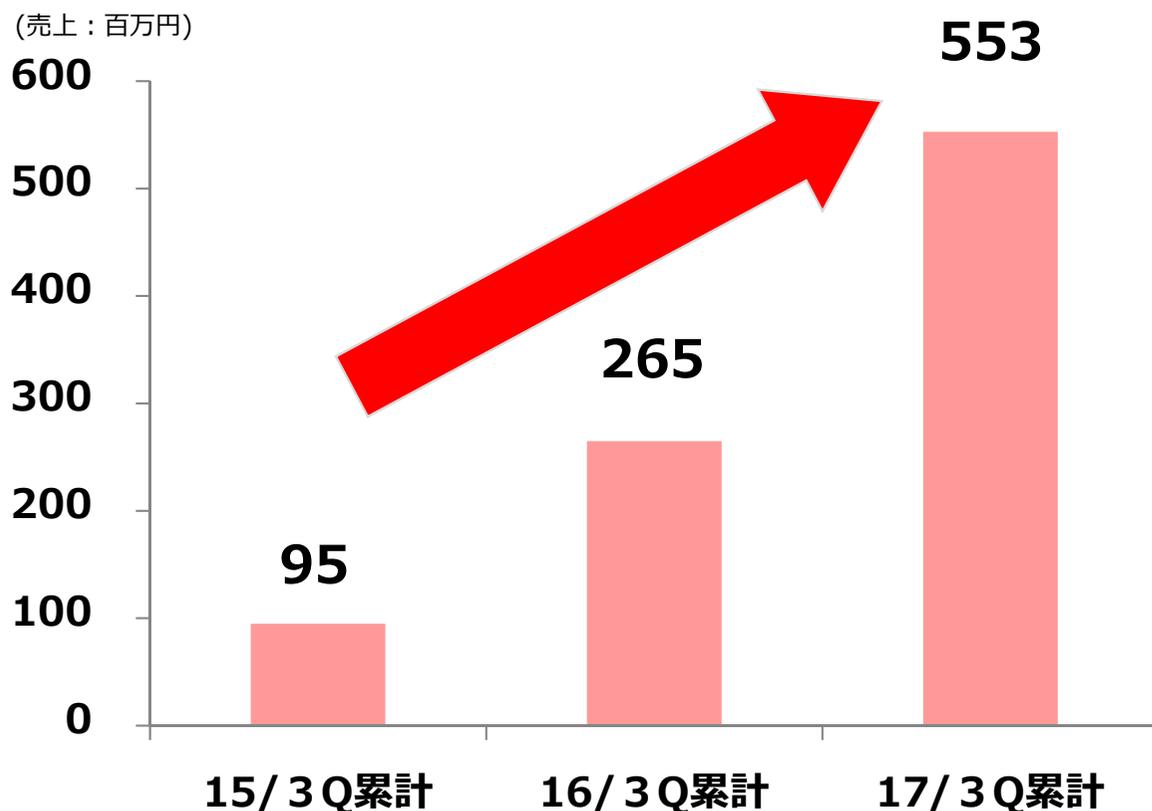


社員数  
+ 145名

(2016年3月末比)

# グループ拡大：子会社売上高推移

子会社全体の売上高は、前年同期比+108.2%の553百万円。  
引き続き、Webクリエイター派遣サービスの**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。17/3Q累  
計の売上高は前年同期比+120.3%、社員数は87名に拡大。



子会社売上  
**+108.2%**  
(2016年3月期 3Q累計比)

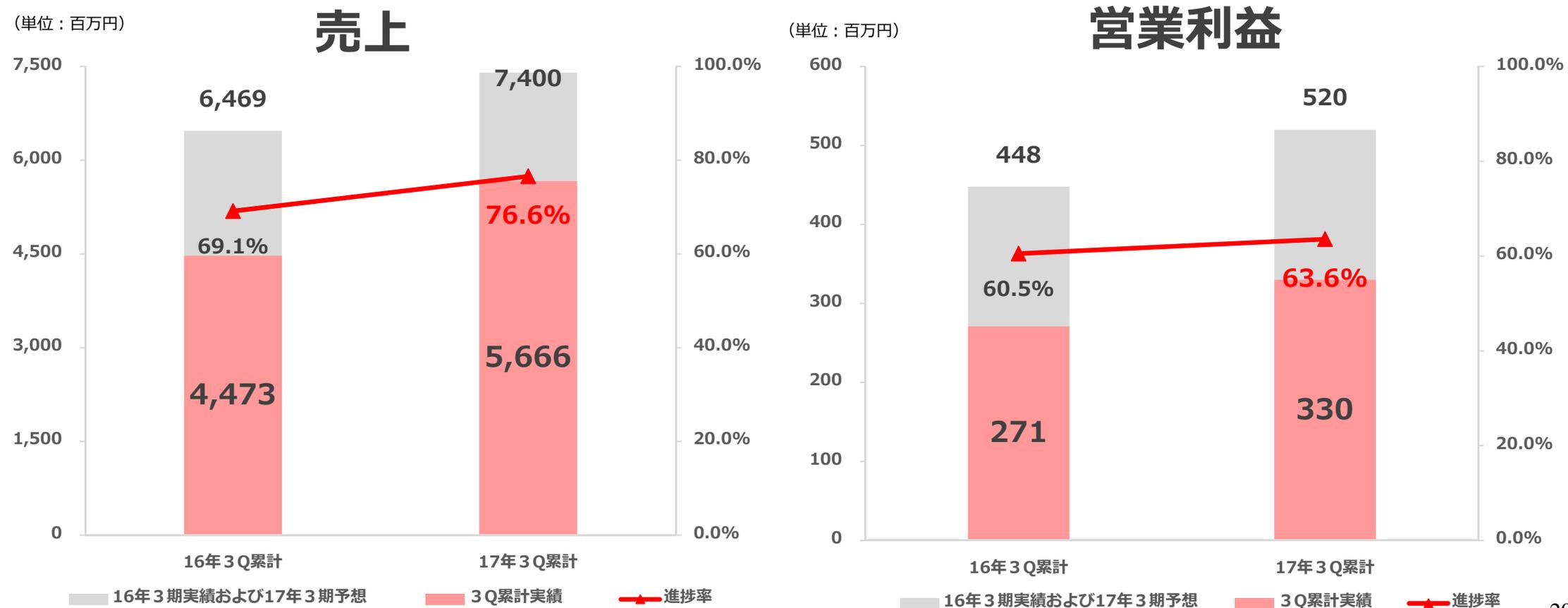
※上記グラフ中の数値は、子会社全体の売上高合計（グループ間取引を含む）。

# 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

- 当社の売上および利益は顧客企業の決算期末の多い9月、3月に集中する季節性があるものの、EMC顧客の拡大により業績予想に対して進捗率は、売上76.6%、営業利益は63.6%と昨年同時期に比べ順調に推移。
- 引き続き、EMC拡大に向けて、採用、育成に積極的に投資を行いつつ、通期業績でも前期比で増収・増益で過去最高更新を見込む。



# 今後の成長戦略(基本方針の継続)

## ① EMCモデル拡大

PDCA

項目	目標値
従業員満足度(アンケート)	従業員満足度を向上させ、生産性を高めること。
顧客満足度(アンケート)	顧客満足度を向上させ、売上を伸ばすこと。
売上高	売上高を向上させること。
利益率	利益率を向上させること。
新規顧客獲得数	新規顧客獲得数を向上させること。
従業員離職率	従業員離職率を低下させること。
顧客離脱率	顧客離脱率を低下させること。
生産性	生産性を向上させること。
品質管理	品質管理を徹底すること。
安全管理	安全管理を徹底すること。
環境管理	環境管理を徹底すること。
社会貢献	社会貢献を推進すること。

メソッド  
体系化推進

スクリーンショット: Digi-Key Electronicsのウェブサイト

インバウンド  
事業注力

## ② 体制の拡大

地方拠点  
拡大



クリエイター  
育成・教育

21Y1H新規講座  
LPデザインプランニング実践講座

2015年9月16日 (水) 19:00~21:00 (11/10)

実際の案件のRFPや素材を活用してデザイン案を作成し、レビューを行います。PC・スマホのLP (レスポンシブデザイン含む)のUI設計とデザイン制作を行います。案件でデザインを担当している人が対象です。※事前課題あり

メインカテゴリ	Web Produce	Digital Marketing	Web Development	Web Design	Hierarchical Levels
サブカテゴリ	Web Produce	Digital Marketing	Web Development	Web Design	Hierarchical Levels
研修形式	Web Produce	Digital Marketing	Web Development	Web Design	Hierarchical Levels
申し込み期間	Web Produce	Digital Marketing	Web Development	Web Design	Hierarchical Levels
対象も公開範囲	Web Produce	Digital Marketing	Web Development	Web Design	Hierarchical Levels
費用	Web Produce	Digital Marketing	Web Development	Web Design	Hierarchical Levels

人事制度  
改革



## ③ グループの拡大



専門子会社  
拡大



自社メディア  
事業

UX MILK

Webデザイナーがこの夏入れておきたいChrome拡張機能10選

UXという言葉が登場する以前にもUXデザイン

ゆるく学ぶUXイベント TUX JAM 101 イベントレポート

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

- 既存の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+26.7%の5,666百万円。
- 新卒社員95名の入社を含む体制の拡大に伴う人件費の増加や採用/教育研修費、M&Aに伴うのれんの償却費など、積極投資により販売管理費は前年同期比で+196百万円の898百万円。
- 営業利益は前年同期比で+21.7%の330百万円と過去最高を更新。

(単位：百万円)

	17/Q3 累計	16/Q3 累計	前年同期比
売上高	5,666	4,473	+26.7%
売上総利益	1,229	973	+26.2%
(売上総利益率)	21.7%	21.8%	▲0.1
販売管理費	898	702	+28.0%
営業利益	330	271	+21.7%
(営業利益率)	5.8%	6.1%	▲0.2
経常利益	333	287	+16.2%
税金等調整前当期純利益	333	284	+17.3%
法人税等合計	123	114	+8.2%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	210	172	+21.7%

# 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、のれんの減少によるもの。資産合計は前期末比▲ 32百万円。
- 負債の減少は主に買掛金、未払法人税等の減少によるもの。負債合計は前期末比▲ 201百万円。
- 純資産の増加は利益剰余金の増加によるもの。純資産合計は前期末比+169百万円。

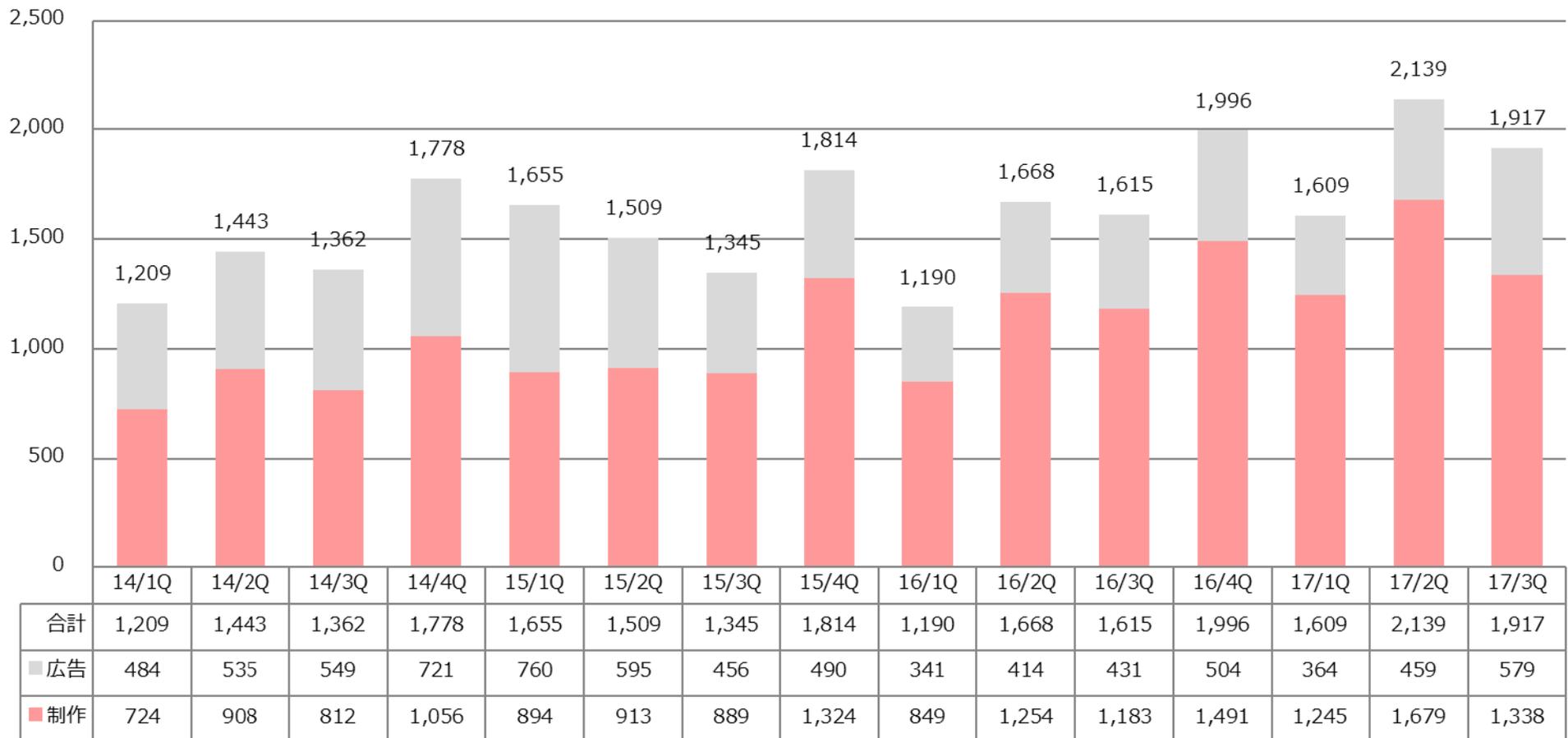
(単位：百万円)

	16年12月末	16年3月末	増減
流動資産	2,990	2,993	▲2
(内、現預金)	1,408	1,366	42
固定資産	499	528	▲29
資産合計	3,490	3,522	▲32
流動負債	1,207	1,409	▲201
固定負債	91	91	0
負債合計	1,298	1,500	▲201
純資産合計	2,191	2,021	+169
自己資本比率	61.4%	56.2%	+5.2

# 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。17/3Qの制作売上高は前年同期比+13.0%の1,338百万円。

(売上：百万円)



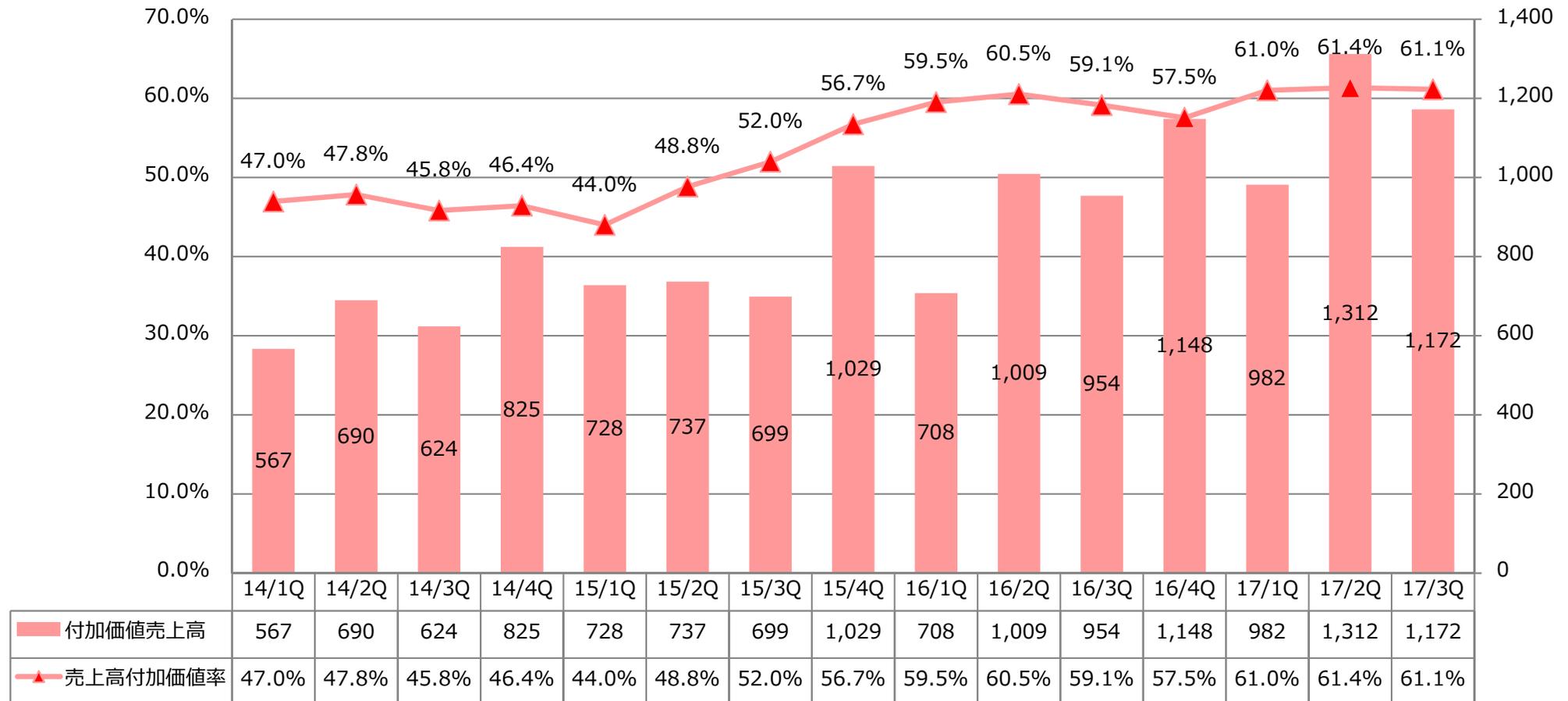
※上記グラフ中の数値は、サービス別売上の合計金額。

※「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。17/3Qの付加価値売上高は前年同期比+22.7%の1,172百万円。

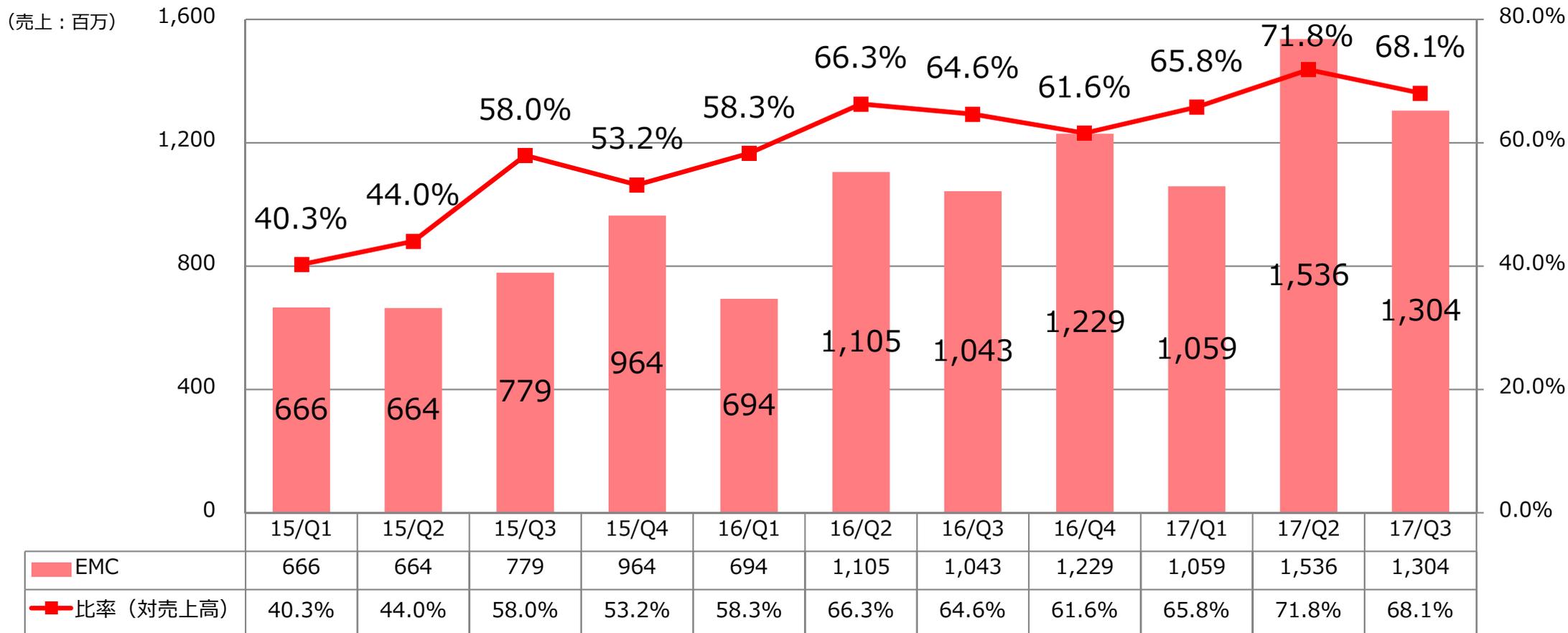
(売上：百万円)



※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

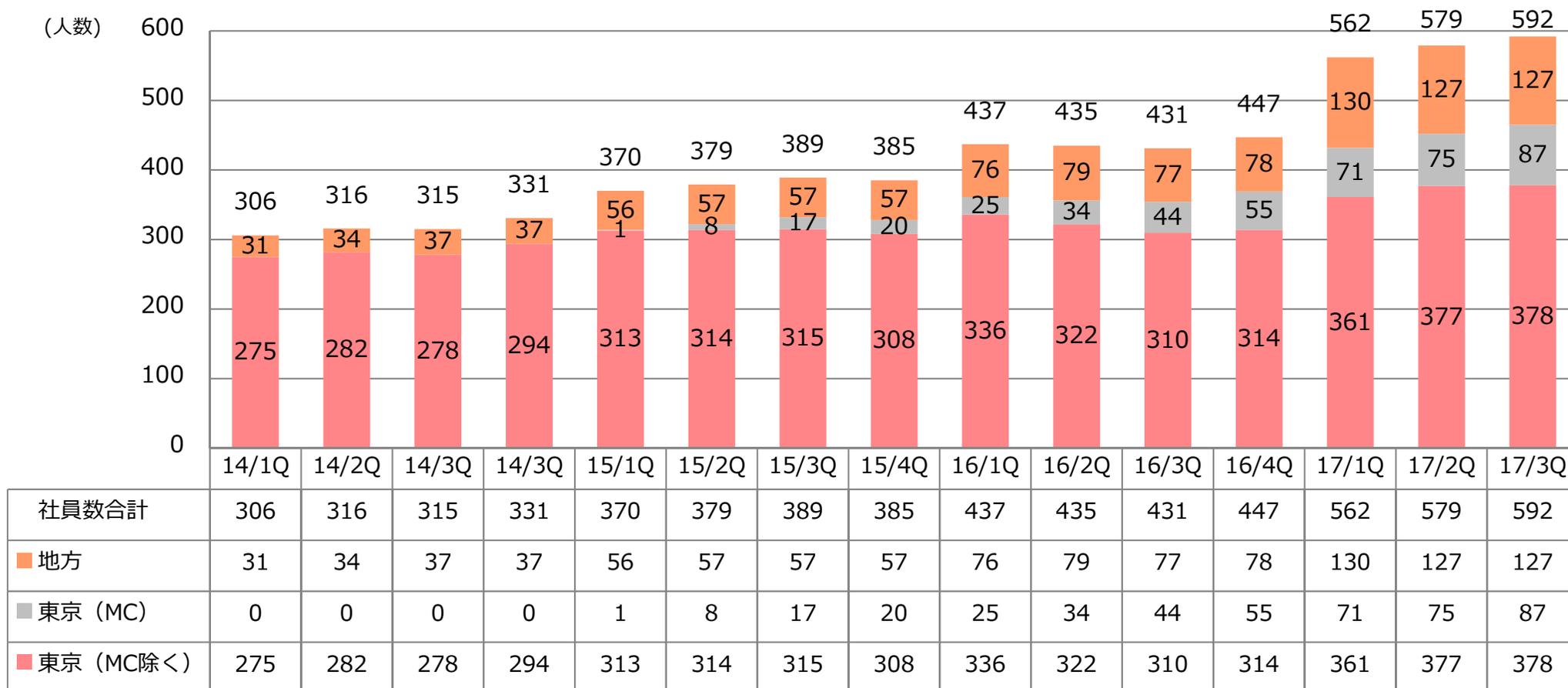
- EMCモデル※導入顧客の売上高は堅調に増加し、17/3Qの売上高は前年同期比+25.0%の1,304百万円。
- 17/3Q時点でEMCモデル導入顧客数は14社。引き続き重点施策としてEMCモデルの拡大（売上/社数）に取り組む。



※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、17/3Q末時点の総社員数は16/4Q末比で+145名。子会社メンバーズキャリアでは16/4Q末比32名の増加。地方拠点人員数も49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。



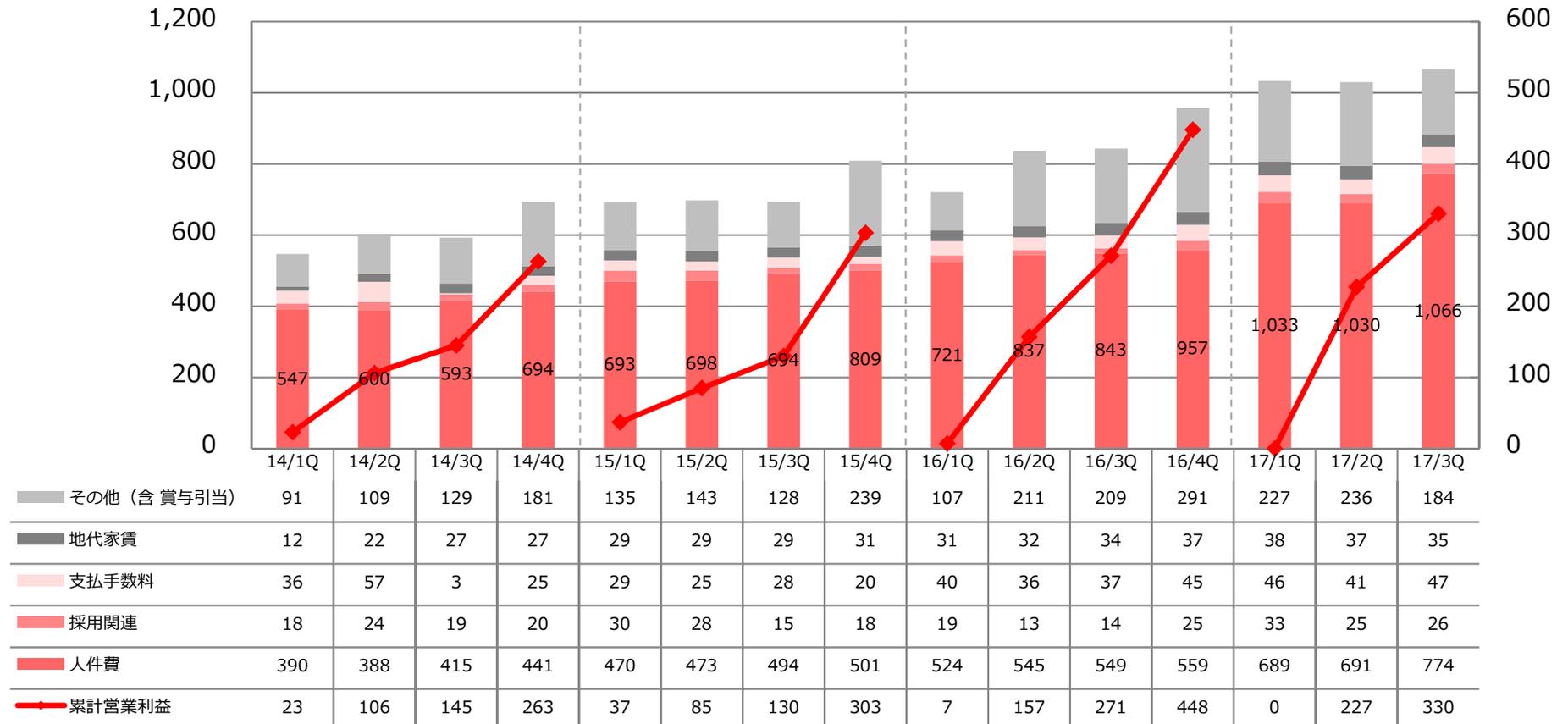
※地方=仙台オフィス+北九州オフィスに在籍する社員数  
 ※MC=子会社メンバーズキャリア  
 ※社員数には休職者、契約社員数も含まれております。

# 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、17/3Qの社内経費額は前年同期比+26.5%の1,066百万円。前期同様、期初に先行して人件費が増加傾向にあるが、2Q以降に収益貢献する計画の元、3Q累計営業利益は330百万円と収益に貢献。
- 引き続きEMCモデルの拡大に注力し、積極的な採用、育成を進める。

(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。

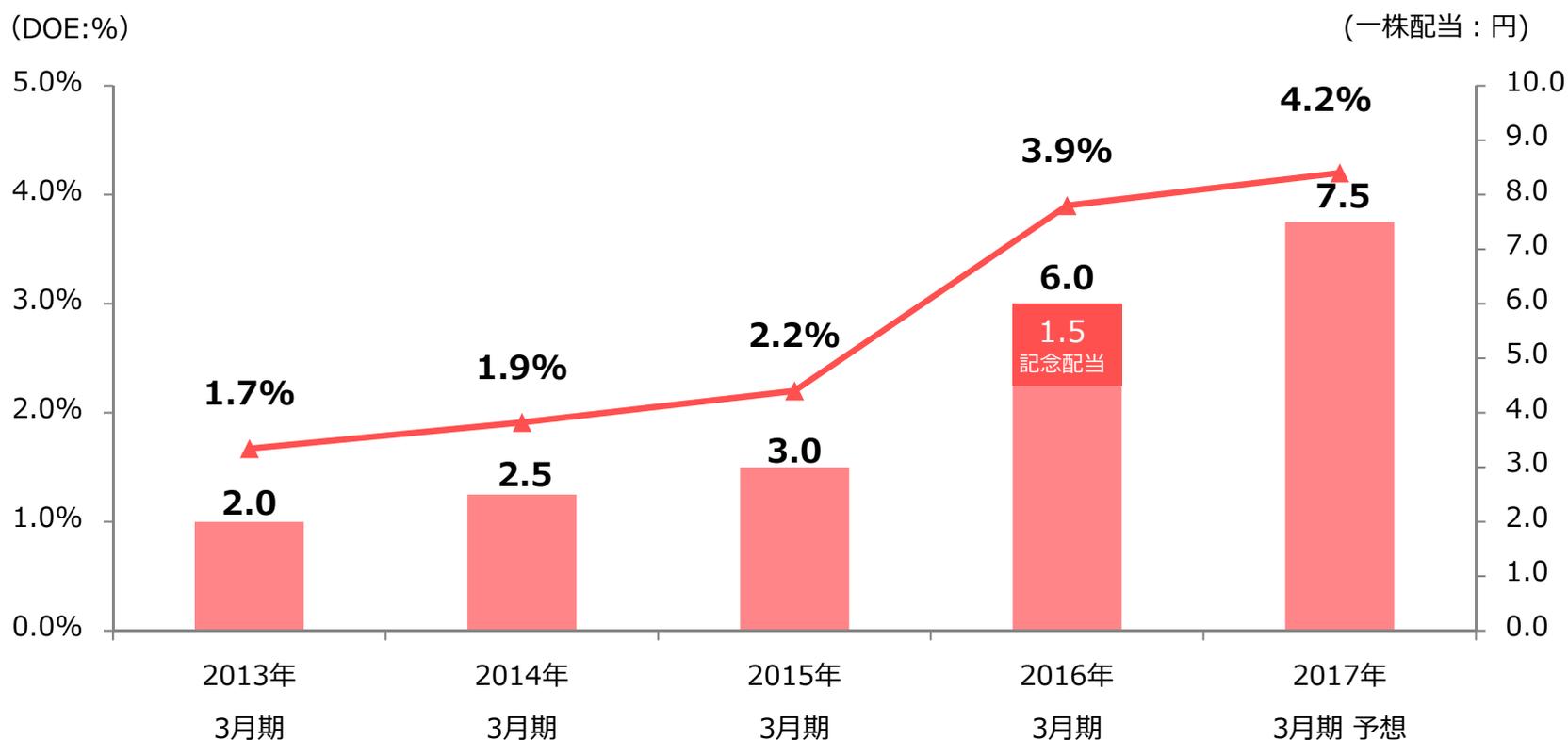
※上記グラフ中の数値は、社内経費の総額。

# リリース情報

**MEMBERS**, The Internet Business Partner!

# 株式分割および配当予想の修正について

- 投資単位当たりの金額を引き下げることにより、株式の流動性を高め、より投資しやすい環境を整えることで投資家層の拡大を図ることを目的として株式分割を実施。
- 中長期的に**連結純資産配当率（DOE）5%を目標**とし、今期は財務状況を踏まえて前期比+1.5円増配の1株当たり7.5円（DOE4.2%見込み）を予定。分割前の1株当たり15円の予想に対して実質的な変更はありません。



※ DOE = 連結純資産配当率。配当総額 ÷ 純資産で算出。

※ 当社は2017年1月1日付で普通株式1株につき、2株の株式分割を行っております

※ 2016年3月期までの配当金については、上記株式分割に伴う影響を加味し、遡及修正を行った場合の金額となります。

# EMCモデル拡大に向けたサービス力強化

- ✓ 「USERDIVE」を提供するUNCOVER TRUTH社と業務提携



EMC強化策としてサイト解析・改善ツール「USERDIVE」を提供するUNCOVER TRUTH社と業務提携。「USERDIVE」をEMCモデルの標準ツールとして採用、マーケティング成果の更なる創出を狙う。

<http://www.members.co.jp/company/news/2016/1026.html>

- ✓ ポップインサイト社「ユーザーテストExpress」をEMCのツールに採用

**Utest Express** <sup>beta</sup>

ポップインサイトが提供するユーザーテストツール「ユーザーテストExpress」等のサービスを、当社の総合的なWeb運用サービスEMCの標準ツールとして採用。ユーザー行動に基づく詳細分析からUXデザイン手法を実践し、顧客企業のマーケティング成果向上を実現。

<http://www.members.co.jp/company/news/2016/1130.html>

# 持続的成長に向けた取り組み：生産性/女性活躍

## ✓ 2半期連続のベースアップ(通年8%)を実施

2016年10月の給与改定において月額固定給4%のベースアップを実施。2016年4月に引き続き、2半期連続(通年8%)のベースアップとなる。  
また、働き方改革を推進し、平均残業時間23.5%削減(前年同期比)と過去最高の上半期業績を同時達成。

[http://www.members.co.jp/company/news/2016/1031\\_3.html](http://www.members.co.jp/company/news/2016/1031_3.html)

## ✓ 子育てサポート企業として「くるみん」認定取得

厚生労働省東京労働局より次世代育成支援対策推進法に基づいた子育てサポート企業として認定を受け、次世代認定マーク(愛称「くるみん」)を取得。  
社員全員が能力を発揮できる環境実現に向けた計画「Womembers Program」の推進等が評価。

<http://www.members.co.jp/company/news/2016/1116.html>



# インバウンド/グローバル関連の取り組み

## ✓ 中国・上海のデジタルマーケティング支援会社KEMBOと業務提携

中国・上海のデジタルマーケティング支援会社 上海賢房信息技术有限公司(英文略称：KEMBO)と業務提携。KEMBOが有する中国でのデジタルマーケティング支援実績と当社の知見・ノウハウを活かし、中国を中心としたインバウンドマーケティング支援事業の更なる強化を実現。

<http://www.members.co.jp/company/news/2016/1208.html>



## ✓ テンセントの国際事業部 テンセントIBGと代理店契約を締結

中国のテンセントの国際事業部であるインターナショナル・ビジネス・グループ(テンセントIBG)と代理店契約を締結し、テンセント広告の販売を開始。8億4,600万の月間アクティブユーザーを持つWeixin/WeChatアプリ上でのプロモーションサービスを提供し、日本企業の訪日中国人向けデジタルマーケティング支援。第一弾として、株式会社東急ハンズのWeixinでの広告出稿を支援開始。

<http://www.members.co.jp/company/news/2017/0116.html>



## ✓ 米国でスタートアップ企業を支援するGolden Whalesと業務提携

米国シリコンバレーでAI、IoT、Fintech、ロボティクス分野などのスタートアップ企業を支援するGolden Whalesと業務提携。当社顧客に対し、米国での業務支援や、スタートアップ企業の紹介、先進的な情報提供を行う。また、Golden Whalesのクライアントのスタートアップ企業が日本市場に参入する際の支援を行う。

<http://www.members.co.jp/company/news/2016/1104.html>



# 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 <b>22年目</b> 。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	- <b>Webクリエイター</b> を中心に連結社員数 <b>592名</b> (17/3Q末時点) -首都圏の顧客業務を <b>地方拠点(仙台・北九州)</b> 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 ウェブガーデン仙台: 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 ウェブガーデン北九州: 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	
資本金	794百万円 (2016年3月期)	
社員数 (連結)	562名 (2016年9月末 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第二部に上場	



# 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

