



2019年3月期 第2四半期 決算説明資料

2018年4月～2018年9月（2Q累計期間）

株式会社メンバーズ
（東京証券取引所市場第一部 証券コード2130）

株式会社メンバーズ
TEL: 03-5144-0660 / FAX: 03-5144-0661
URL: <https://www.members.co.jp/>

2019年3月期 2Q累計 業績ハイライト

連結業績 デジタル人材事業が大幅に拡大。EMC事業も堅調に推移。

売上収益

3,930百万円

前年比
+14.5%

営業利益

214百万円

前年比
+12.1%

付加価値売上高

3,443百万円

前年比
+23.2%

事業状況

EMCモデル提供社数：27社（前年同期比+7社）

デジタルクリエイター数：EMC事業 618名（前年同期比+14.2%）

デジタル人材事業 267名（前年同期比+61.8%）

EMC事業
売上収益

3,340百万円

前年比
+4.3%

デジタル人材事業
売上収益

751百万円

前年比
+62.6%

業績予想

通期

売上収益

8,900百万円

前年比
+20.2%

通期

営業利益

802百万円

前年比
+20.2%

期末配当予想

1株あたり

11.5円

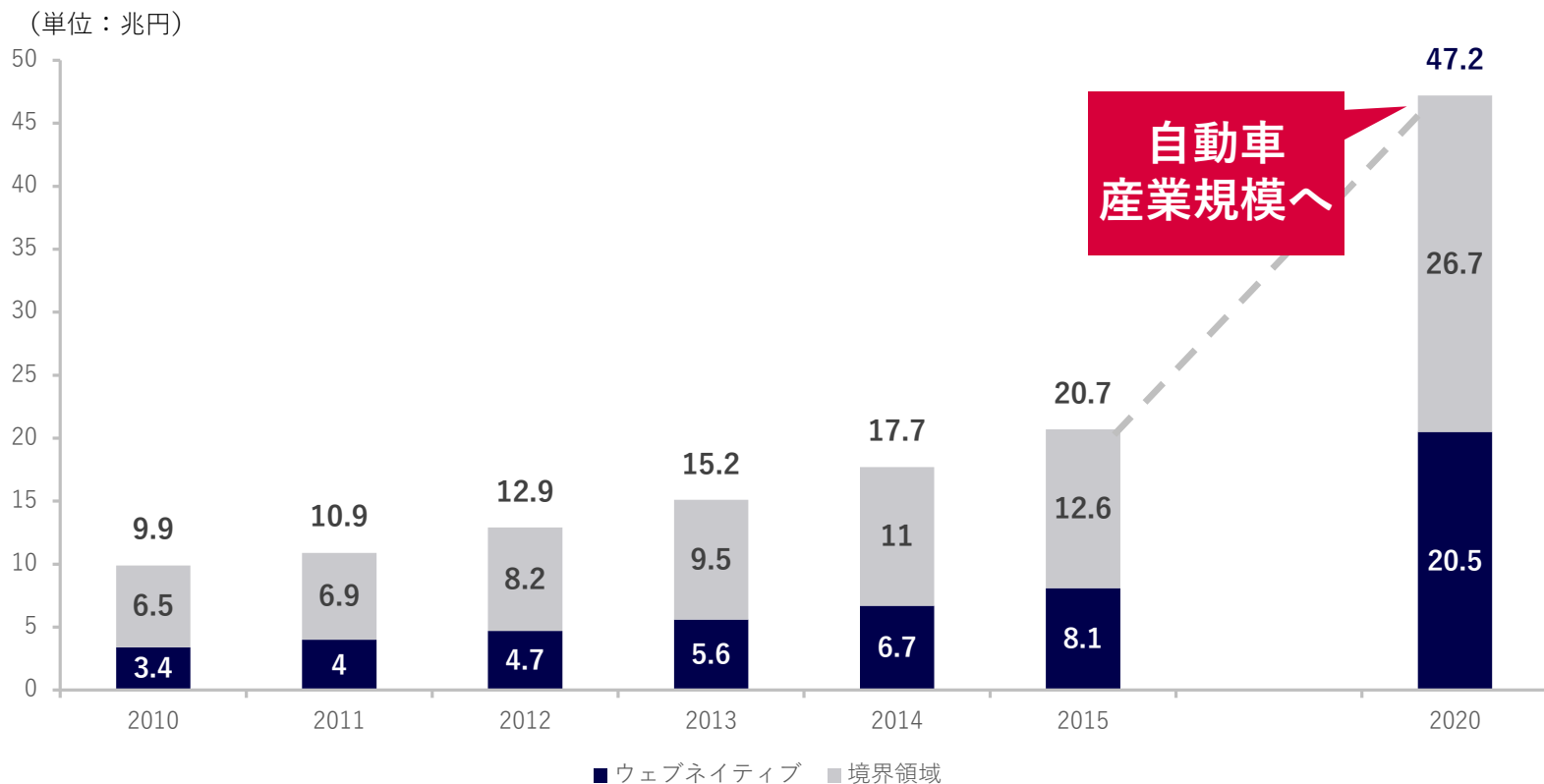
前年比
+2円増配

目次

外部環境と基本戦略・主力サービス	4
2019年3月期 2Q累計 業績サマリー	16
2019年3月期 業績予想	24
事業投資・人材戦略	27
絶対価値経営・1万名体制に向けて	40
会社基本情報	44

外部環境と基本戦略・主力サービス

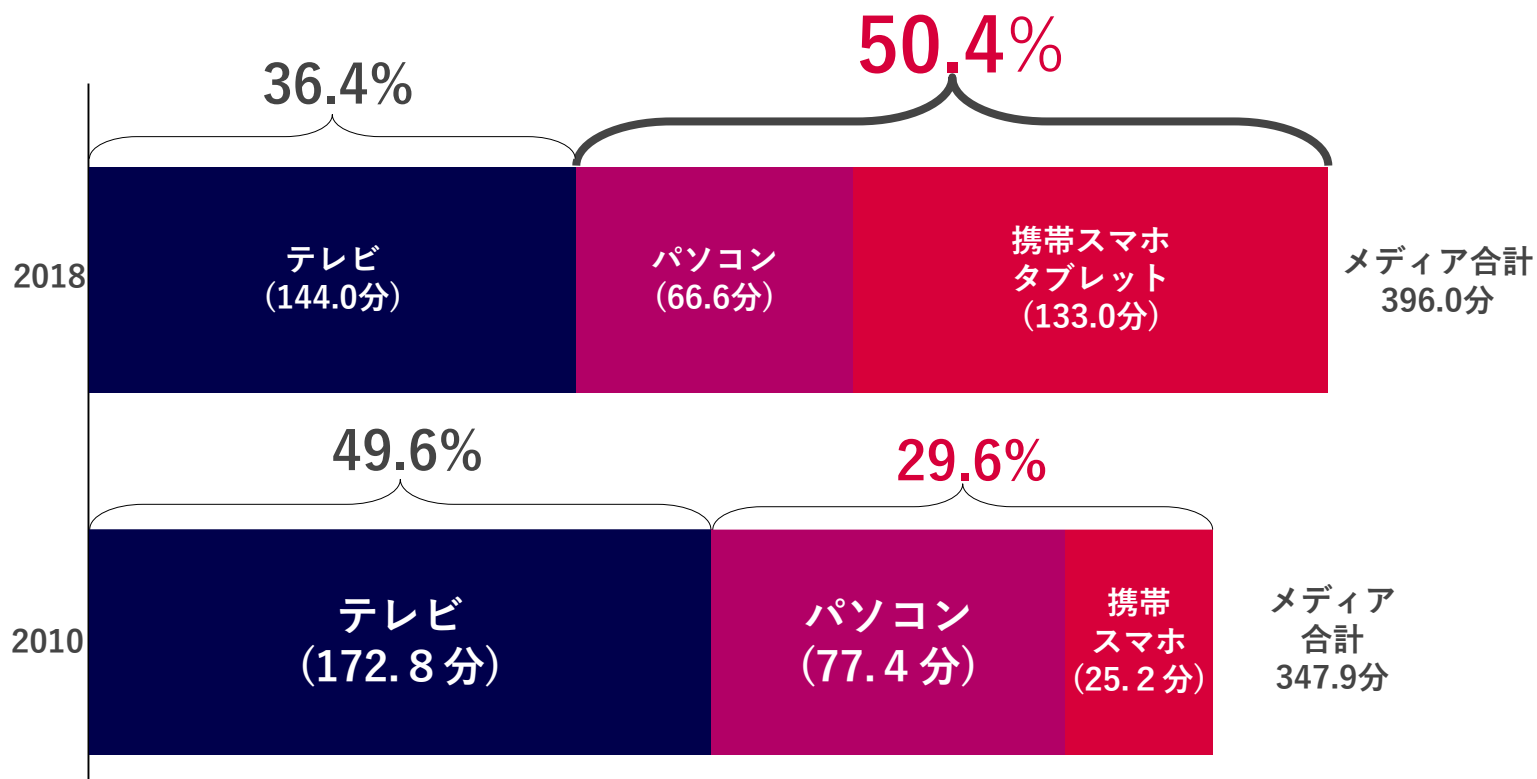
ウェブビジネスをはじめとするデジタル経済が本格的に拡大へ



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によるNRI推計をもとに当社作成

マーケティング領域もデジタルが主役へ

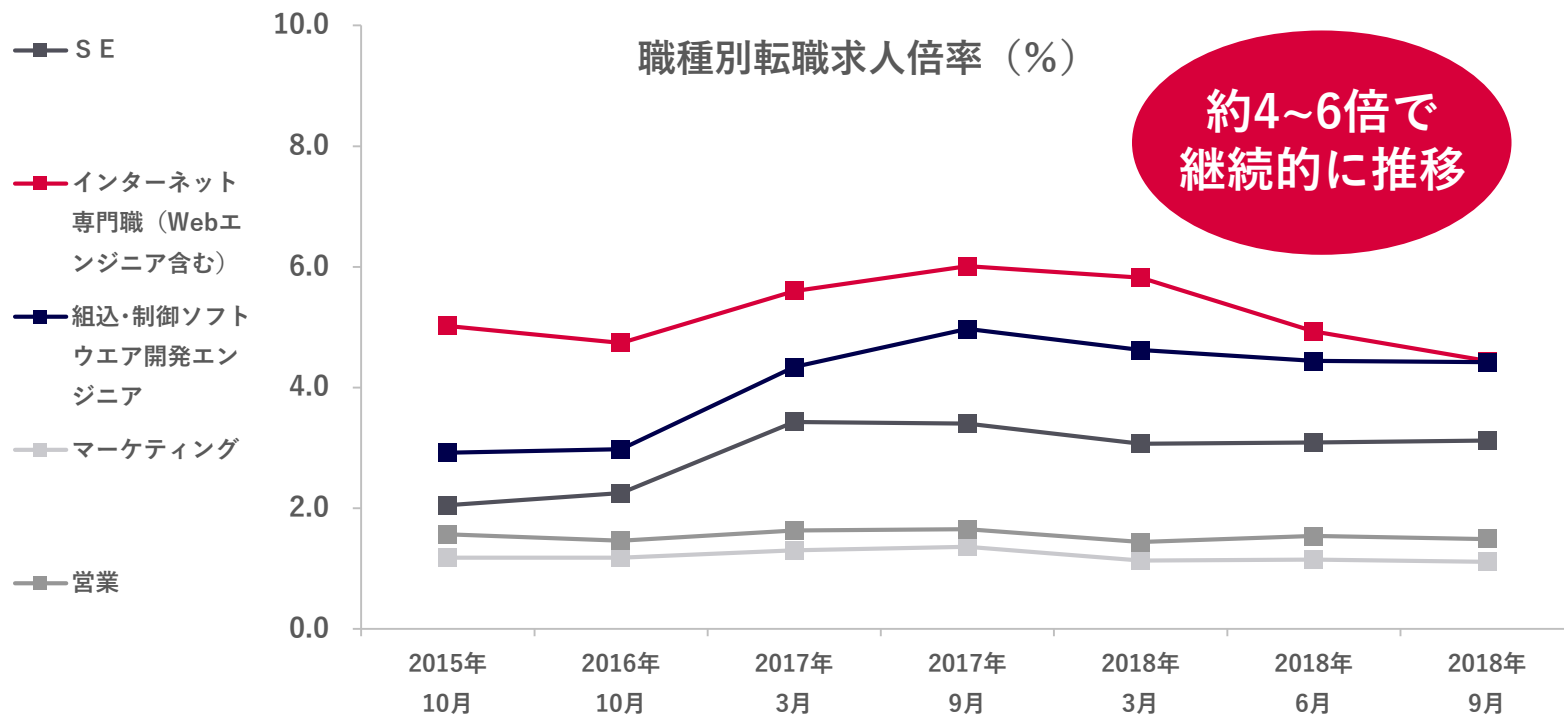
2018年、総メディア視聴・接触時間のうちデジタルメディアが初めて半数を超える



(株)博報堂DYメディアパートナーズ メディア環境研究所
「メディア定点調査2018」1日当たり・週平均 東京地区

「インターネット専門職」 求人倍率4.44倍(市場全体1.74倍)

デジタル経済の主役であるクリエイター・エンジニアが不足。インターネット専門職は争奪戦。

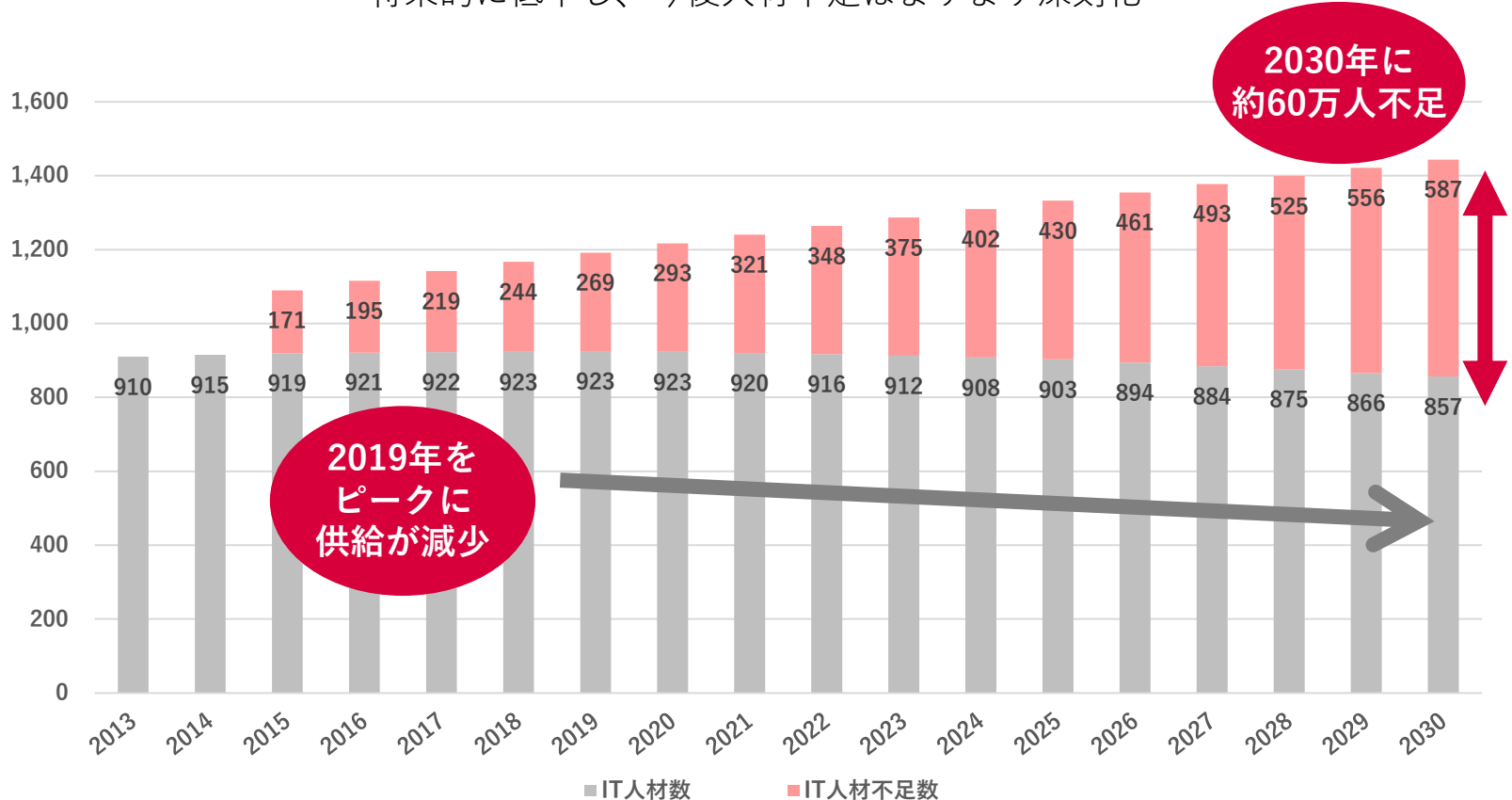


約4~6倍で
継続的に推移

2018年9月度 転職求人倍率 (株)リクルートキャリア調べ (2018年10月9日発表)
※グラフはデータを基に当社作成

2030年のIT人材不足規模は約60万人

経済のデジタル化は拡大する一方で、デジタルクリエイターを含むIT人材の供給力は将来的に低下し、今後人材不足はますます深刻化



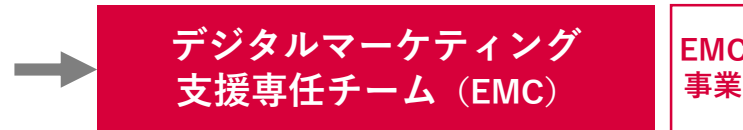
経済産業省 IT人材の最新動向と将来推計に関する調査結果
(2016年6月10日発表) ※グラフはデータを基に当社作成

急速に拡大するデジタル経済における価値創出の主役である
デジタルクリエイターの幸せを実現し、
心豊かな社会の実現に向け、
社会ニーズに合わせた最適なサービスを開発・提供してゆく。

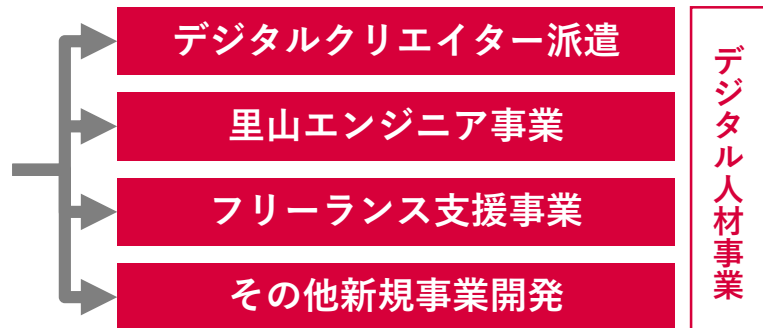


マーケティング
の**変革**

CSV経営・企業価値軸の
マーケティング普及



社会課題解決
ベンチャー
創造支援



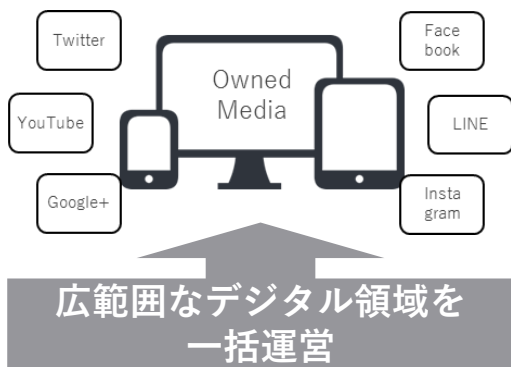
デジタルクリエイターの幸せ追求

社会的価値の創造

提供サービスの最適化

EMC事業（デジタルマーケティング総合支援専任チーム）

専任チームによる 一括運営支援

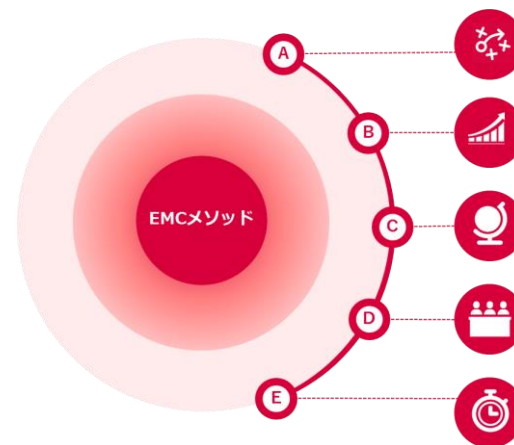


3名～100名以上の
チームを構築し提供

国内大企業・ 大口取引に特化

- ・(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
- ・楽天(株)
- ・(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
- ・(株)資生堂
- ・(株)大京
- ・(株)ココカラファイン
- ・住友林業(株)
- ・サッポロビール(株)
- ・日立アプライアンス(株)
- ・(株)じぶん銀行
- 他 多数

標準メソッドによる ビジネス成果向上



A.ユーザー視点の戦略立案

B.成果向上型高速PDCA

C.継続的な品質・生産性改善

D.企業側と一体化したチーム

E.高セキュリティ体制・

効率的なファシリティ

ビジネス成果事例



- 商品申込率が**166%**に増加
- コミュニティサイト運用
ユーザー投稿数約**12倍**
- 商品獲得数**231%**成長
顧客の**売上目標達成**

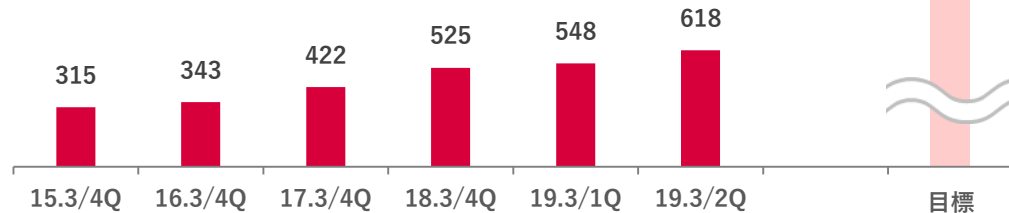
顧客成果向上コンテスト「P-1グランプリ」

顧客成果・創出手法を全EMCチームで競う



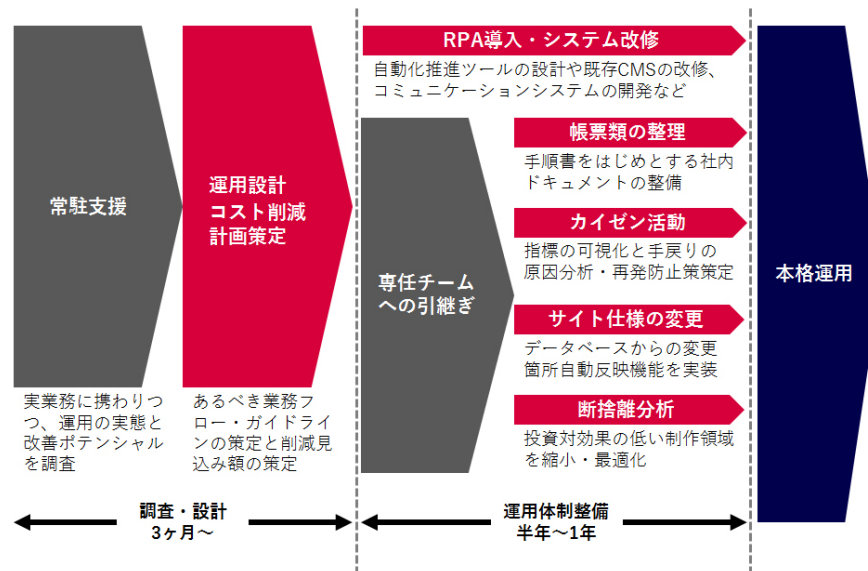
デジタルクリエイター数の推移

3,000名
規模目標



デジタルマーケティング運営コストを最大50%削減する 「生産性向上サービス」を提供開始

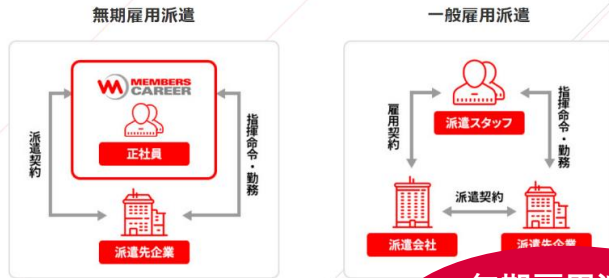
2018年9月より、RPA（Robotic Process Automation）をはじめとする業務の自動化やプロセスの設計、システムの導入等を顧客企業の専任チームが最適に実現し、デジタルマーケティング運営コストを最大50%削減する「生産性向上サービス」の提供を開始した。



▲「生産性向上サービス」の支援イメージ

デジタル人材事業①デジタルクリエイター派遣(メンバーズキャリア)

派遣クリエイターの 地位・スキル向上



メンバーズキャリアに社員として入社します。業務はお客様さま先に常駐を行います。(各権社会保険完備、雇用期間に定めない雇用)

求職者が派遣会社から派遣先企業へ派遣されます。

無期雇用派遣
正社員雇用
充実した福利厚生

エンドクライアント系 企業に特化

- ・ 楽天 (株)
- ・ (株) サイバーエージェント
- ・ (株) ファッション・コ・ラボ
- ・ (株) リクルートスタッフィング
- ・ (株) アイスタイル
- ・ パーク24 (株)
- ・ (株) ルクサ
- ・ サントリーシステムテクノロジー (株)
- ・ (株) mediba
- ・ 楽天証券 (株)
- ・ エムスリー (株)
- ・ (株) リクルートHD
- ・ KDDI コマースフォワード (株)
- ・ 楽天カード (株)
- ・ (株) DK Media

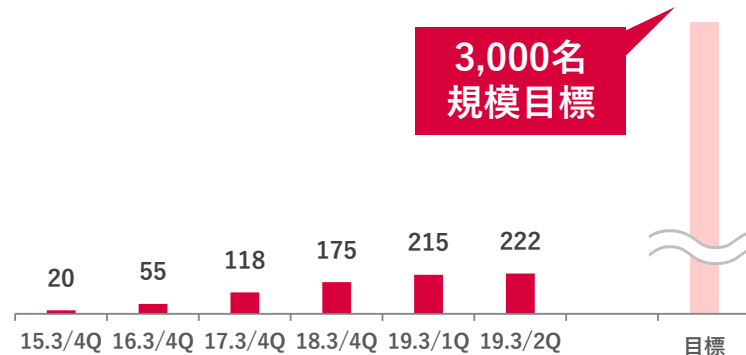
Co-Creation Digital Lab.



- ・ ウェブディレクション検定
- ・ 初級/上級ウェブ解析士
- ・ HTML5プロフェッショナルレベル1
- ・ MCP, MCSD 試験70-480
- ・ 人間中心設計スペシャリスト 等

グループ各社を
巻き込んだ
多数の自主勉強会

デジタルクリエイター数の推移



デジタル人材事業②里山エンジニア事業(メンバーズエッジ)

エンジニアの幸せな働き方・生き方



移住支援金制度



ネットベンチャー・IT企業に特化

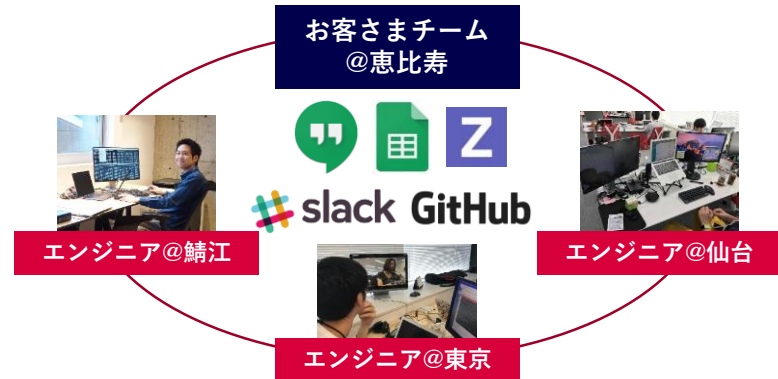


「幸福度日本一」
福井県鯖江市に
さとやまオフィス開設



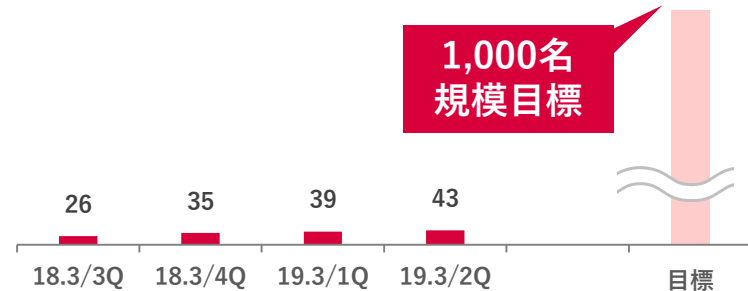
充実した福利厚生
最先端の開発案件

多拠点リモートチーム開発



※TV会議、チャット等で北九州開発チームと顧客が直接コミュニケーション。朝会、振り返りを合同で行うなど、地方に居ながら顧客とワンチーム化したシステム開発を実現。

デジタルクリエイター数の推移



フリーランスの「多様な働き方」と「高報酬」の
両立を支援するメンバーズシフトを2018年4月に設立



プロフェッショナル人材による
時間単位、日単位での
高付加価値なサービス提供



社会イノベーションを牽引する
ベンチャー企業への支援を通じて、
持続可能な社会の実現への貢献を果たす。

2019年3月期 2Q累計 業績サマリー

EMC事業

大手企業向けにデジタル時代の
ビジネス成果とユーザー体験を
カイゼンし続ける
デジタルマーケティング支援
専任チームを展開。



デジタル人材事業

インターネット企業向けの
正社員型人材派遣サービス、
Webエンジニアリング業務及び
フリーランス支援事業を展開。



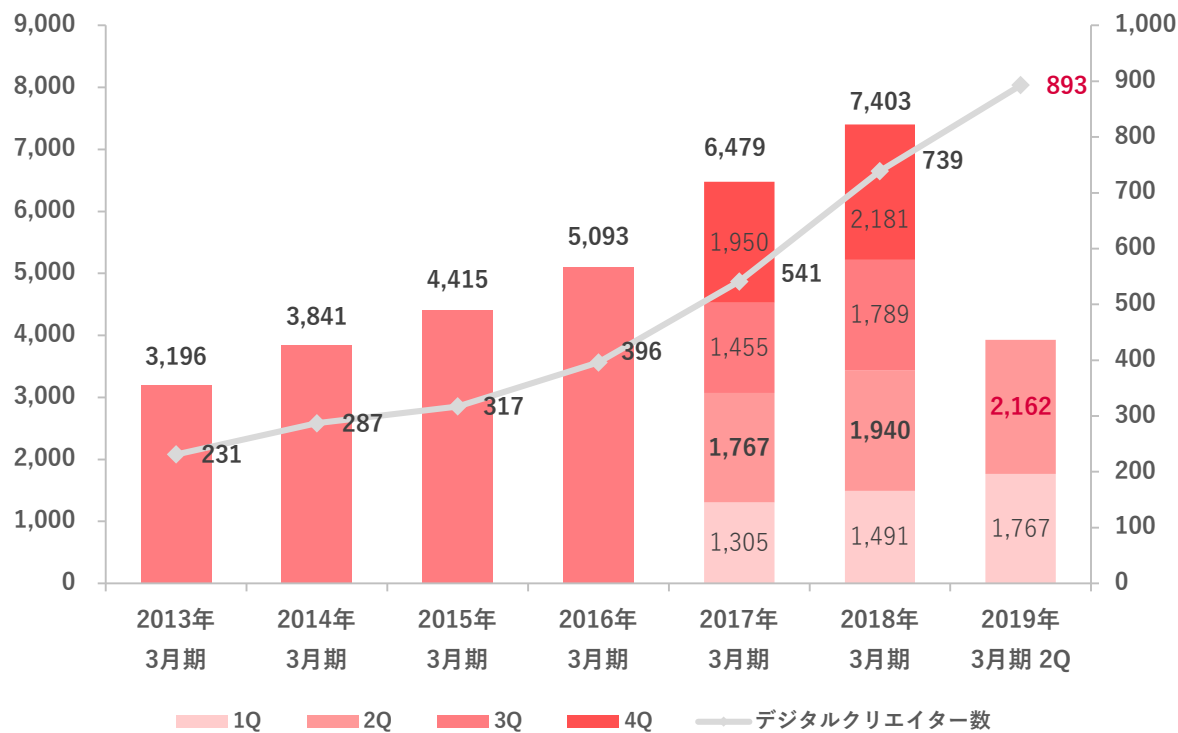
その他事業



連結 売上収益 (IFRS)

EMC事業が堅調に推移したことに加え、成長性の高いデジタル人材事業が貢献し、売上収益※は**3,930百万円**（前年同期比+**14.5%**）デジタルクリエイター数は**893名**（前年同期比+**26.4%**）。

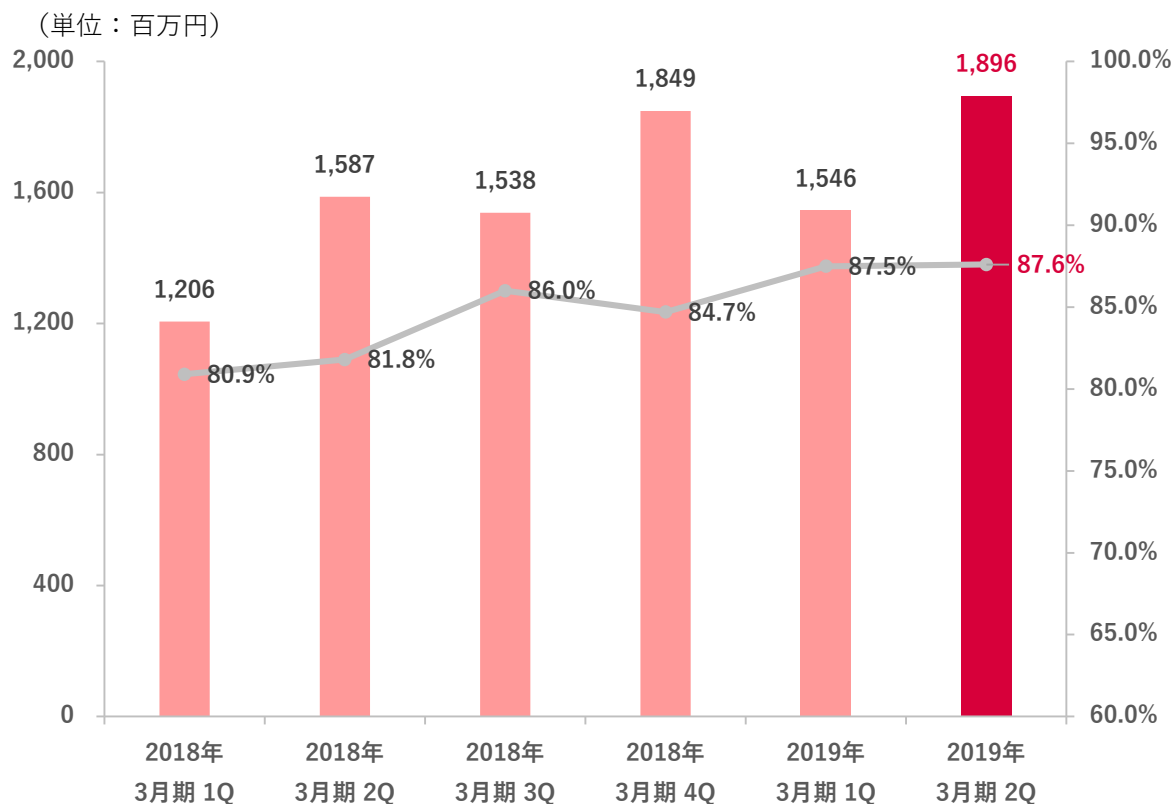
(単位：百万円)



売上収益
+**14.5%**
(2018年3月期 2Q累計比)

※ 2016年3月期以前は、IFRS基準を参考に算出しており、概算数値となります。

デジタル人材事業の順調な拡大、内製化等の施策により、
付加価値売上高※は前年同期比+23.2%と順調に推移。
収益性の継続的な強化を実現。



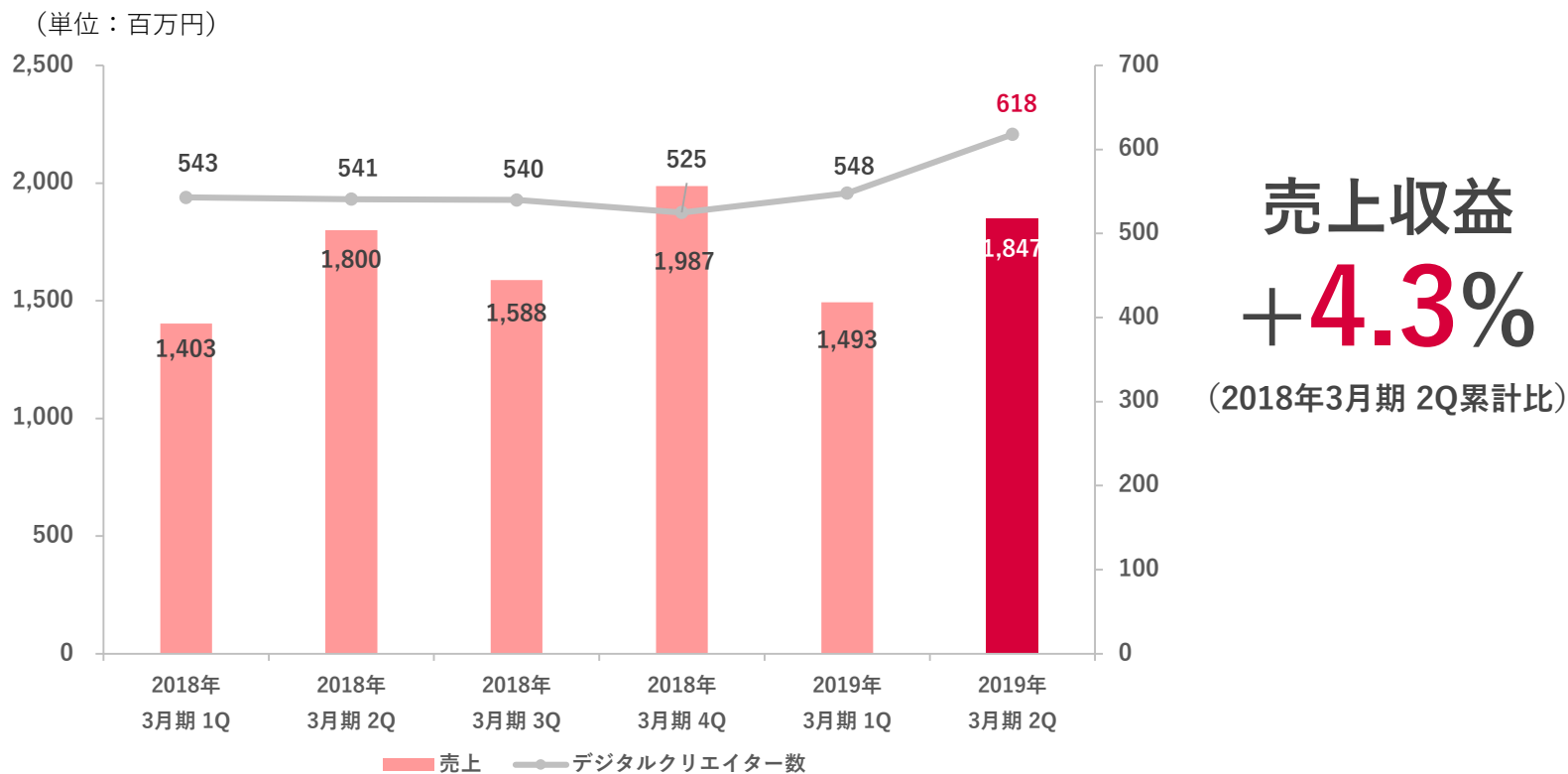
付加価値売上高
+23.2%
(2018年3月期 2Q累計比)

売上高付加価値率
+6.2p
(2018年3月期 2Q累計比)

※ 付加価値売上高 = 売上収益 - 外注費・仕入 = 社内リソースによる売上

EMC事業 業績 (IFRS参考)

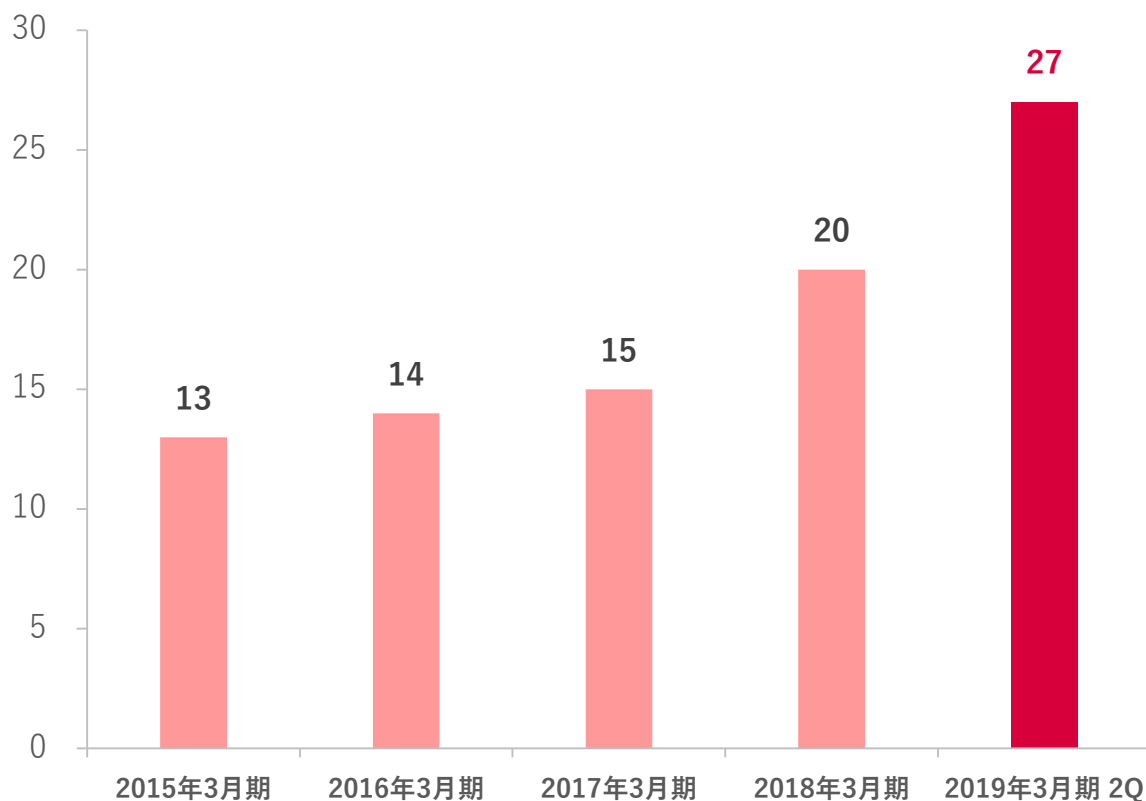
新規EMC顧客の受注活動強化が奏功し、
売上収益※は**3,340百万円**（前年同期比+**4.3%**）。



※ 売上収益は、IFRS基準を参考に算出しており、概算数値となります（親子間取引は未相殺）。

EMCモデル提供顧客数

EMCモデル提供顧客数は**27社**(前年同期比+**7社**)と大きく進展。期初に新規EMC顧客の受注活動強化を方針として取り組んだ結果、大幅に増加。下期の収益化を見込む。

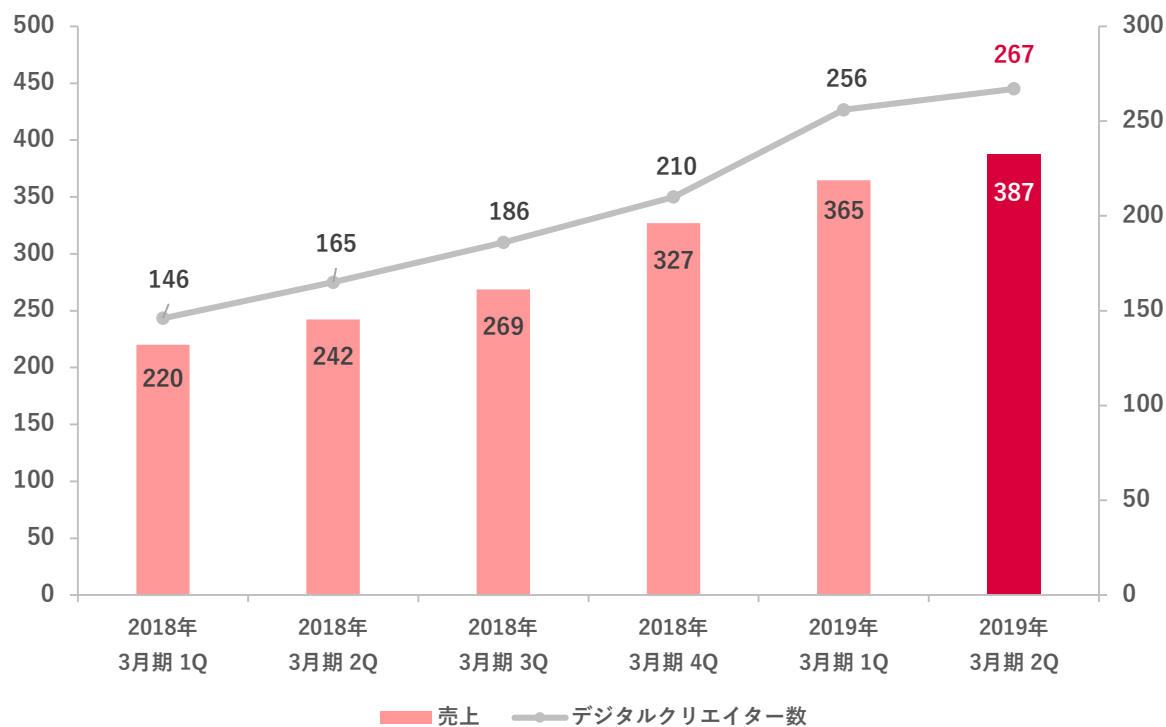


EMC社数
+7社
(2018年3月期比)

デジタル人材事業 業績 (IFRS参考)

売上収益※は**751百万円**（前年同期比+**62.6%**）、
デジタルクリエイター数**267名**（前年同期比+**61.8%**）と
引き続き大幅に拡大。グループ全体を牽引。

(単位：百万円)



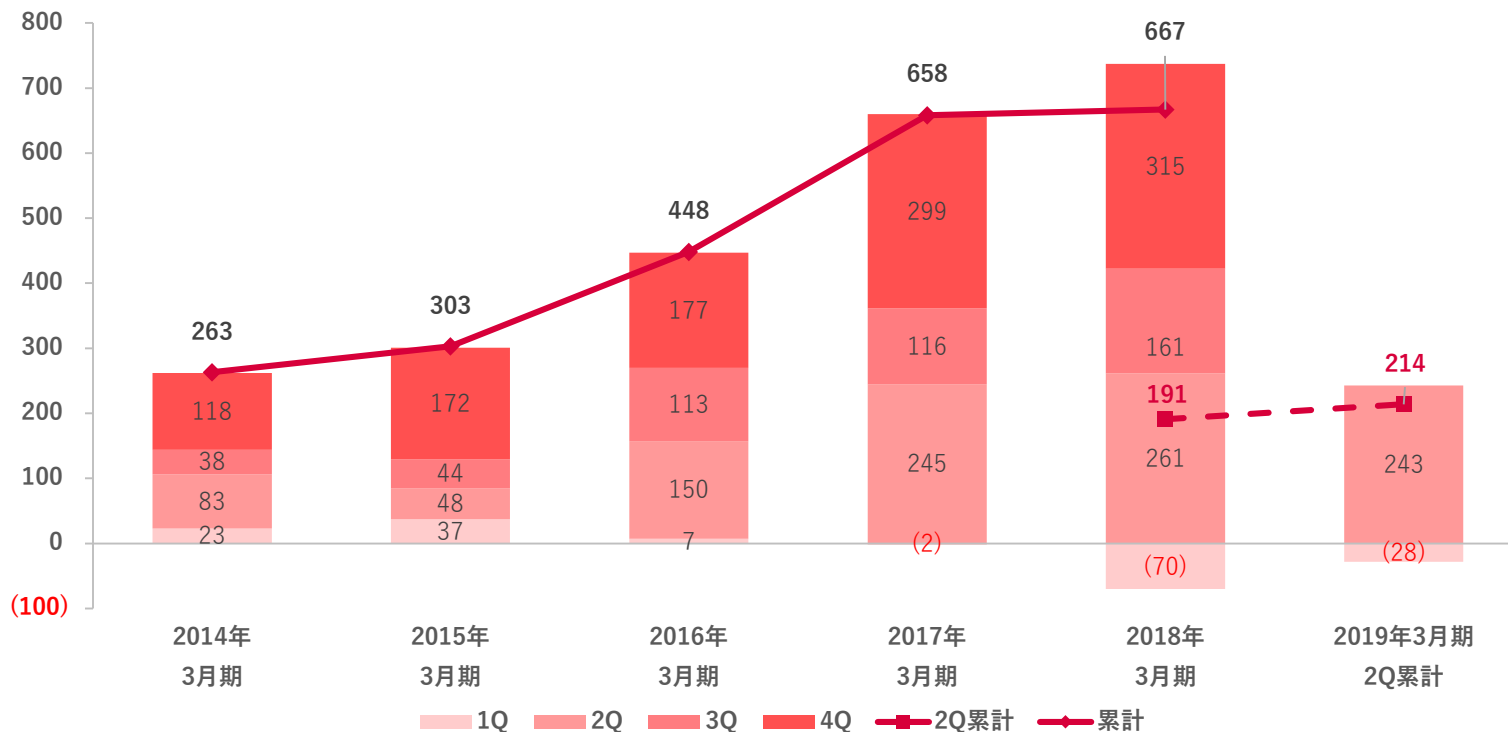
売上収益
+**62.6%**
(2018年3月期 2Q累計比)

※ 売上収益は、IFRS基準を参考に算出しており、概算数値となります（親子間取引は未相殺）。

連結 営業利益 (IFRS)

営業利益※は**214百万円**。体制拡大による収益化を推進。デジタル人材事業での採用数増加やエンジニア派遣の開始、新規拠点開設準備を含む地方展開および子会社設立等、積極的に先行投資を行ったが、前年同期比+**12.1%**の増益を確保。

(単位：百万円)



※2016年3月期以前は、日本基準。

2019年3月期 業績予想

新卒を中心に積極的に拡大してきた
デジタルクリエイターが業績に貢献することを見込み、
売上収益・営業利益ともに前年比+20%を見込む。

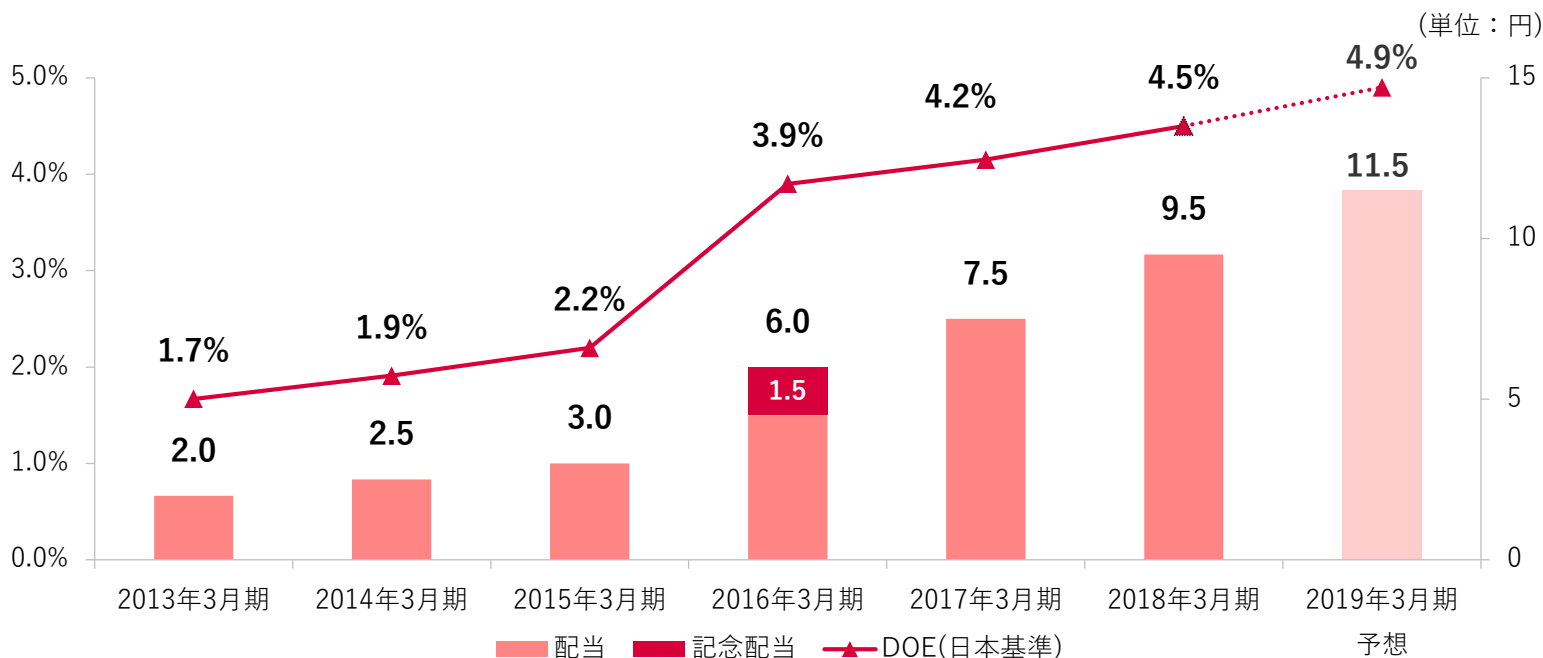
(単位：百万円)

	2018年3月期 実績 (IFRS)		2019年3月期 2Q累計 実績 (IFRS)		2019年3月期 予想 (IFRS)	
	通期	前年比	2Q累計	前年同期比	通期	前年比
売上収益	7,403	+14.3%	3,930	+14.5%	8,900	+20.2%
営業利益	667	+1.3%	214	+12.1%	802	+20.2%
税引前利益	664	+1.3%	215	+13.3%	798	+20.2%
当期 (四半期) 利益	467	+3.3%	161	+22.9%	578	+23.8%
親会社の所有者 に帰属する 当期 (四半期) 利益	441	-1.7%	145	+23.1%	548	+24.3%

配当予想（株主還元方針について）

配当方針

- 長期的な利益成長に向けた新たな事業投資及び業容の拡大に備えるための内部留保を行うとともに、経営成績の伸長に見合った成果の配分や**配当金額の継続的な増額**を行う。
- 中長期的な**DOEは5%を目標**とし、今期は財務状況を踏まえて、前期比+2.0円増配の一株当たり11.5円（DOE4.7%）の予想。



※ DOE = 連結純資産配当率。

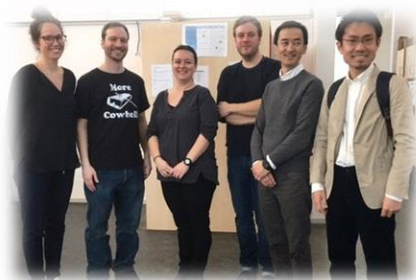
※ 当社は2017年1月1日付で普通株式1株につき、2株の株式分割を行っております

※ 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。

事業投資・人材戦略

ミッション・ビジョン経営の浸透

幸福度ランキング
世界1位
デンマークへの
視察・調査発表



MEMBERS
STORYの作成
管理職&全社員
研修での浸透



CSV企画
コンテストの実施



高スキル人材の確保に向けて

デジタルクリエイターの幸せ、働き方改革を通じて
採用競争力と定着度の向上を図りつつ、
独自の学習スキームにより高スキル人材を多数養成する。

計画的に高スキルなデジタルクリエイターを多数養成

③地方・新卒人材の積極採用
社員紹介制度による中途採用の促進

①成長プラットフォーム
“Co-Creation Digital Lab.”

②デジタルクリエイターの
幸せ追求・働き方改革

ミッション・ビジョン経営



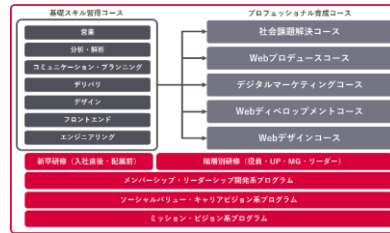
グループ全社員が共創する教育プログラムで 自学志向性の高いクリエイターを養成



社員自身が学びたい講座を企画・運営

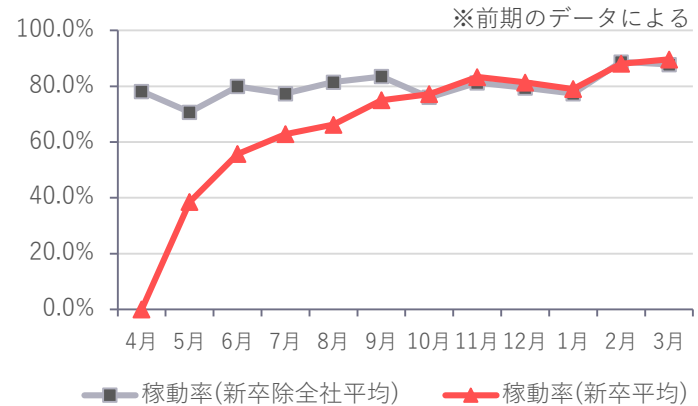


社外・学生も参加可能
オープンな学習の場



AI・IoT・デザイン思考等
先進領域の講座も充実

新卒者の稼働率推移(単体)



全社員が育成
ミッションを担う

半年で全社員と
同レベルで稼働

デジタルクリエイターの幸せ追求（働き方改革等）

みんなのキャリアと働き方改革PJT

報酬検討PJメンバー

横断メンバー

「みんなのキャリアと働き方改革」方針と目標

3年間の全社のプロジェクトで以下の目標達成を目指す

長期を見通しやすい報酬制度・給与モデルを作る

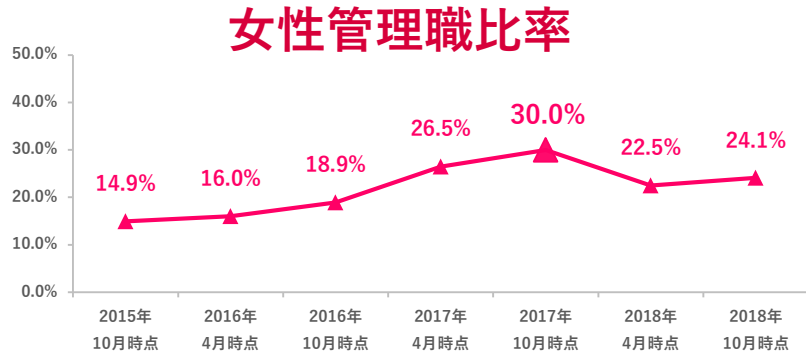
目標：年収20%UP

固定給(基本給)平均25%UP

人事制度を社員が主体で設計

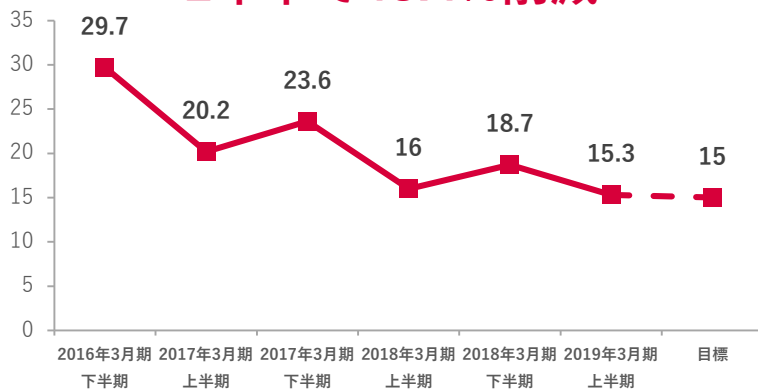
目標：女性活躍推進計画「Womembers Program」策定推進委員会設置

Page 6



2017年10月時点で女性管理職比率30%を達成。
育休・産休後は多くの社員が職場復帰し、
時短勤務社員も多く活躍している。

月平均残業時間 2年半で48.4%削減



平成29年度「なでしこ銘柄」選定



女性活躍推進に優れた上場企業として、
経産省と東京証券取引所が共同で主催する
平成29年度「なでしこ銘柄」に選定。

デジタルクリエイターの幸せ追求（地方拠点）

国内4拠点目「ウェブガーデン神戸」を開設（2018年10月）

メンバーズが掲げる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「ウェブガーデン神戸」を開設。都市と自然が融合し、ものづくり文化や豊かな国際色が根付いている神戸市を中心とした関西圏の広範囲において、積極的に優秀な人材の採用を行う。更なるサービス向上と事業拡大を目指すとともに、雇用機会創出による地域経済の活性化にも貢献する見通し。

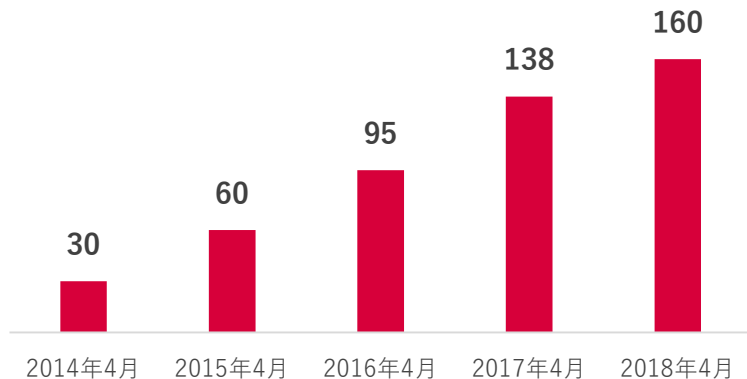


地方移住・採用の促進

東北復興の継続的支援を目的として2011年7月、「ウェブガーデン仙台」を宮城県仙台市に開設。東北No.1のWeb制作拠点を目指して拡大を続け、現在約120名の社員が在籍。2015年1月には、福岡県北九州市に「ウェブガーデン北九州」を開設。付近の専門学校・高専の卒業生を中心に雇用を拡大し、現在では約90名の社員が在籍。



新卒採用数の推移



国立高専生就職先ランキング 10位 (IT業界1位)

2018年10月19日付日経産業新聞の1面で発表された「国立高専生 就職先ランキング」で、メンバーズが10位にランクイン。



全国の高専に
直接パイプあり



OB社員が母校を訪問し
仕事について講演・授業

企業向けに障がい者雇用を支援するサービス会社、 メンバーズギフトを設立 (2018年10月設立)

地方の障がい者、特に発達障がい者の遠隔での都内企業への雇用を支援する子会社「株式会社メンバーズギフト」を設立し、デジタル業務を本業とする企業を対象にした雇用支援サービスを開始。障がい者には、デジタルテクノロジー技術の教育支援を行い、雇用企業の事業に直接貢献できる働き方や体制づくりを目指す。

心豊かな社会の実現に向け、事業を通して社会課題を解決するCSV経営を推進するメンバーズにおいて、今回提供を開始する障がい者雇用支援サービス事業をメンバーズ自らのCSV事業と位置づけ、手がけていく。

データサイエンス領域に特化した正社員派遣会社 メンバーズデータアドベンチャーを 社長公募制度第1号企業として設立（2018年11月設立）

データサイエンス領域に特化した人材派遣事業サービス会社、メンバーズデータアドベンチャーを設立。スキル向上・自己研鑽意欲の高いデータサイエンティスト人材が継続的に学べる環境と活躍する機会を提供することで幸せな働き方を実現すると同時に、企業のデータ活用の促進を支援し社会課題解決につながるサービスを多く生み出すことを通じて、持続可能な社会の実現を目指す。

社長公募制度とは？

メンバーズではVISION2020実現に向けて、グループとして大きく成長するために、「デジタルクリエイター1万名体制」を目標に掲げており、メンバーズグループの成長・発展をリードする次世代の経営人材を数多く育成・輩出することを目的に「社長公募制度」を開始している。

写真：社長公募第1号の白井（中央）



CSV普及促進に向けた取り組み

メンバーズ主催 第2回「大学生CSVビジネスアイデアコンテスト」開催

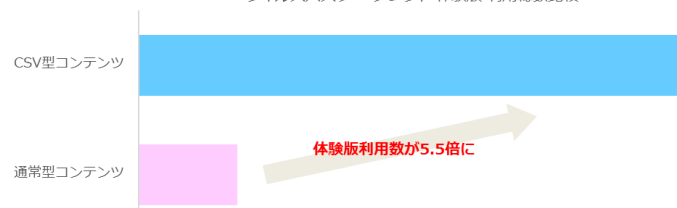


社会的課題解決とビジネス目的達成の両立（CSVモデル）を実現できる優秀なアイデアを表彰する大学生CSVビジネスアイデアコンテストを開催。

応募総数65件（事前説明会・講義を含めた参加延べ人数は約1,000名）の中から選考を勝ち抜いた12大学計15チームが参加。大手企業を中心とした参加企業11社12名の審査員の前で、プレゼンテーション方式で各アイデアを発表。

「社会解決型コンテンツ」アプローチでより高いマーケティング成果を実証

「CSV型コンテンツ」と「通常型コンテンツ」それぞれに接触したユーザーのウイルスバスター クラウド 体験版 利用総数比較



※データ参照元：Google Analytics 実施期間：2017/09/01～2017/10/21

大手セキュリティベンダーであるトレンドマイクロ株式会社のデジタルマーケティング支援活動において、「機能・価格型訴求コンテンツ」と「社会課題解決型コンテンツ」のどちらがよりマーケティング成果が高いのか比較調査を実施。「社会課題解決型コンテンツ」が、特定の年齢層に対して高いマーケティング成果を生み出すことを実証。

パルスボッツ株式会社と資本業務提携を締結。チャットボットやスマートスピーカー領域のコミュニケーションを共同開発

ロボットの会話作成やチャットボットの世界で数多くの実績を持つパルスボッツの第三者割当増資を引き受けるとともに、次世代コミュニケーションの共同研究開発を目的として業務提携。

パルスボッツ社はロボット社会の未来を創造することを目指し、様々なチャットボットや会話型ユーザーインターフェースの領域で実績をあげており、今後は両社の知見を総合し、企業と顧客が本質的なエンゲージメントを高められるようなチャットボットやロボットによる対話の研究・開発、コールセンターによる対応・店頭での接客などの自動化によるコスト削減と新たな体験価値の創出など、様々なビジネス創造に取り組む。



palsbots

「全員参加型経営」の実践

ビジョン・ミッション策定



全社プロジェクトとして全社員が参加して意見を交換し、議論を重ねてビジョン・ミッションを作成した。

メンバーズ新ロゴ策定



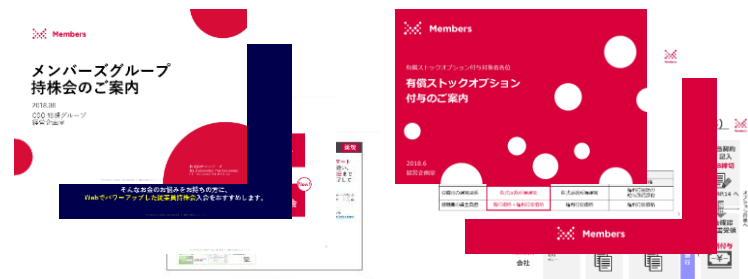
クリエイティブラボ主導のもと、全社の意見を吸い上げながら今後のメンバーズにふさわしいロゴを策定。

MEMBERSWAY委員会 協議会



全社から寄せられた10個の提言について役員とともにディスカッションを行い、新たな施策へ結びつけた。

従業員持株会/ストックオプション制度



社員自らが株式を持つことを通じて経営への参加意識を高めるための各種施策を推進。

MEMBERS STORYに基づく企業活動のご報告

メンバーズの創業に込めた思いや経営理念、事業・人材戦略を集約した冊子「MEMBERS STORY」を軸として、ミッション・ビジョンを実現するために推進している企業活動のプロセスを公開。

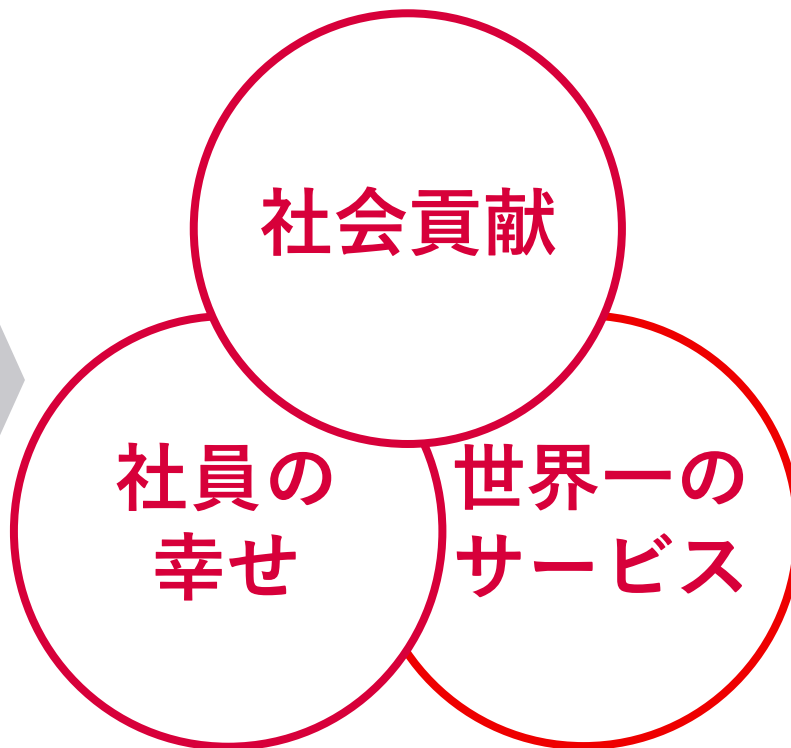


詳しくは、当社Webサイト「MEMBERS STORY」のページよりご覧ください。
<https://www.members.co.jp/company/membersway.html>

絶対価値経営・1万名体制に向けて

企業向け総合Webマーケティング支援会社から 大企業に特化したWebサイト運用会社へ

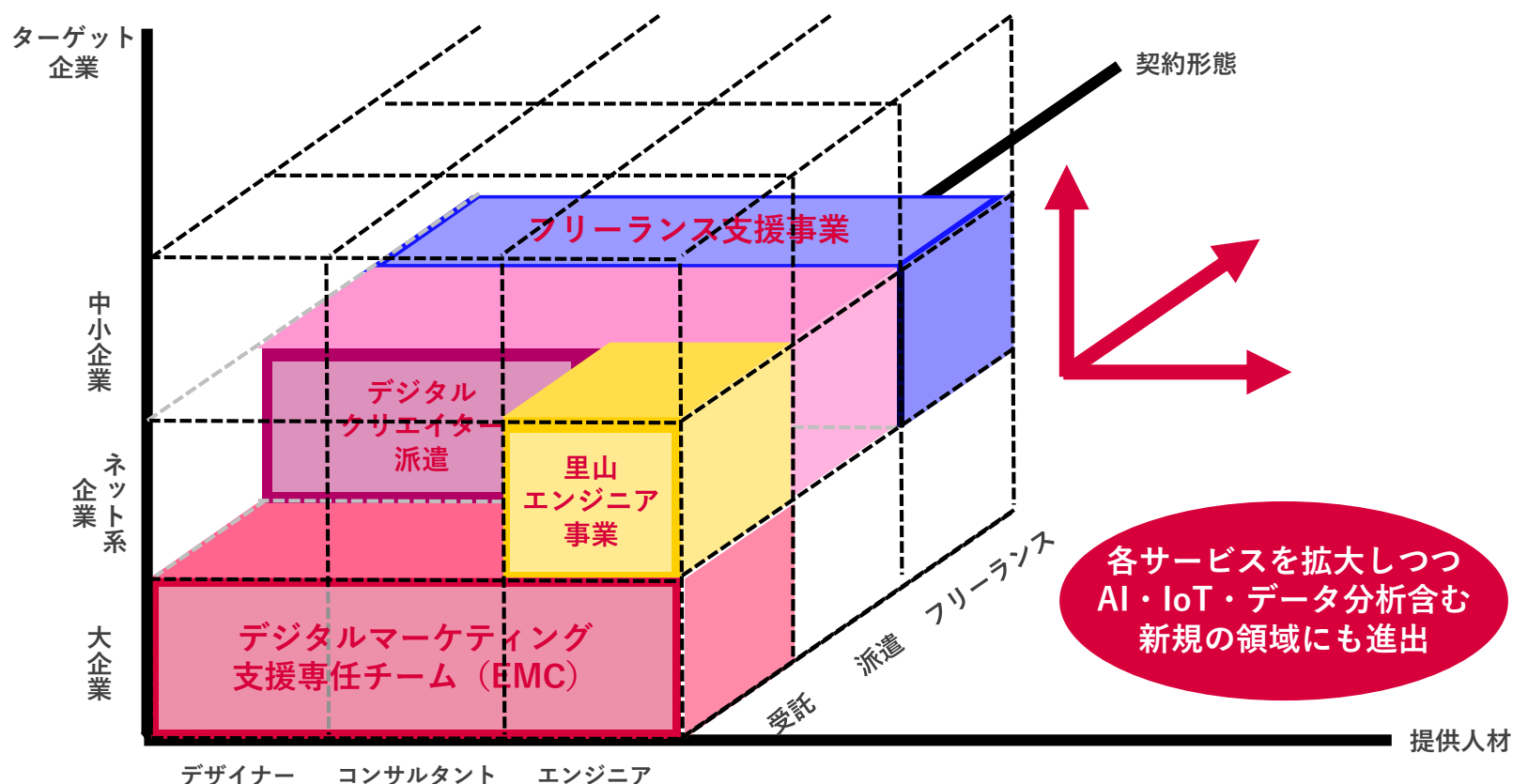
2007年前後
売上2割減
2期連続赤字
離職率25%
上場廃止基準抵触



各種領域におけるサービス・パッケージ

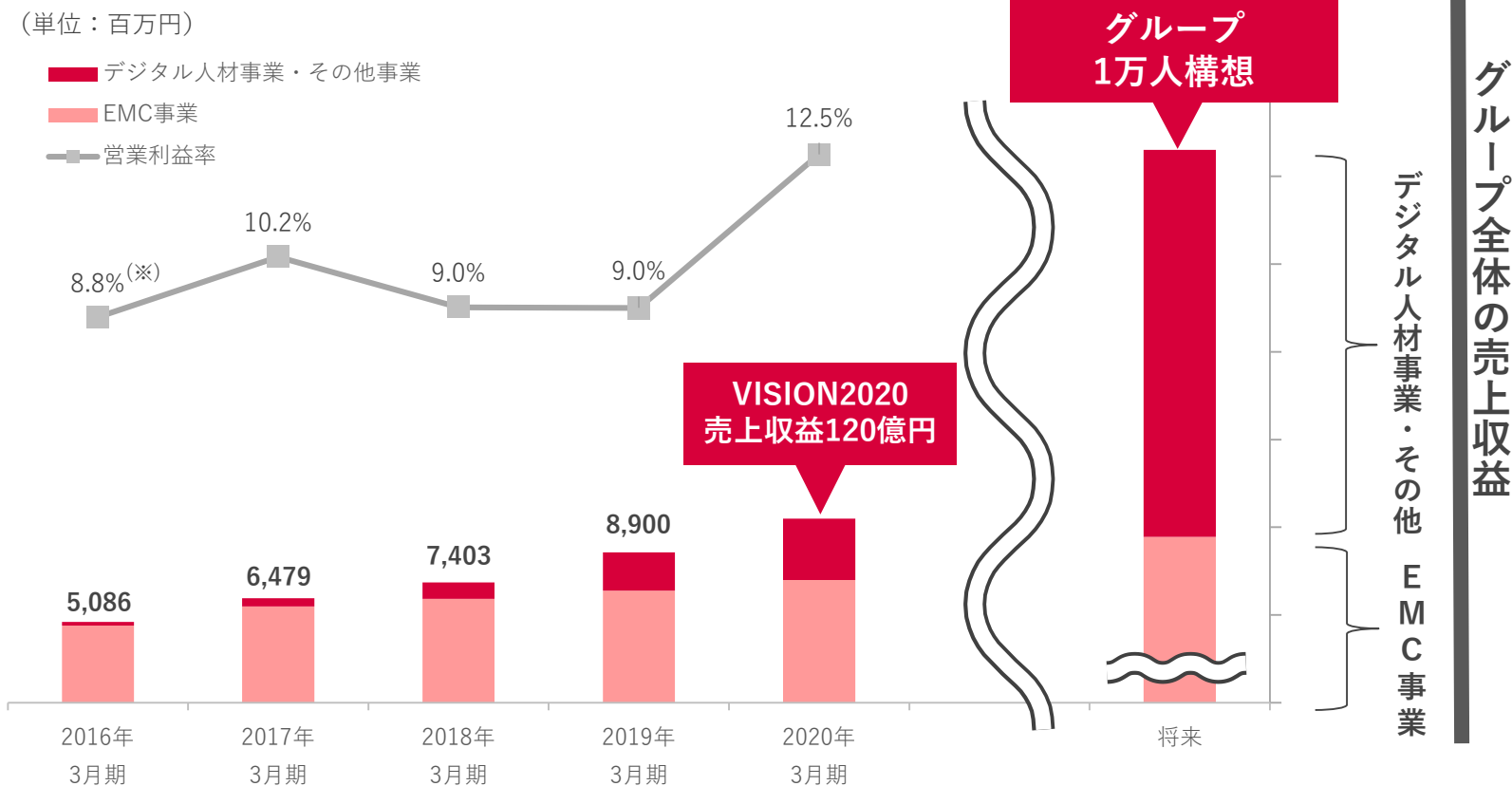
Webサイト領域に留まらず、デジタル経済に関わる領域を事業ROE35%を指標として積極的に拡大し、グループでデジタルクリエイター1万人規模を目指してゆく。

2018年10月／11月、デジタル業務を行う企業への障がい者雇用を支援するサービス会社、データサイエンス領域に特化した人材派遣事業サービス会社を設立。一層のサービスパッケージの拡大を図る。



1万人構想に向けた成長イメージ

事業ROE35%以上の業態・サービス開発を積極的に行い
グループを拡大、**1万名体制を目指す。**



※2016/通期の営業利益率は日本基準で算出しており、参考推移となります。

会社基本情報

会社概要



代表取締役社長 剣持 忠

メンバーズは、お客さま企業のネットビジネスパートナーでありたいと考えています。受け身、指示待ちではなく、能動的、提案型へ。そして、デザインやシステムが成果ではなく、お客さま企業のビジネス成果の創出をゴールとし、お客さまと共にビジネスを創造するネットビジネスパートナーを目指します。



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

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。**

所在地 本社：東京都中央区晴海1-8-10 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4-6-1 第一生命タワービル8階
Web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9階
Webガーデン神戸：兵庫県神戸市中央区浜辺通5-1-14 神戸商工貿易センタービル16階

資本金 873百万円 (2018年9月末時点)

売上高 7,403百万円 (2018年3月期実績)

証券コード 2130 東京証券取引所市場第一部

社員数 (連結) 994名 (2018年9月末時点)

