



Members

2019年3月期 第3四半期 決算説明資料

2018年4月～2018年12月（3Q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/>

株主・投資家の皆様へ



株式会社メンバーズ 代表取締役社長 剣持 忠

私が生まれた1965年前後、東京の年間猛暑日数は平均0.6日でした。それが2010年以降には7.5日となり、2018年には12日まで増え、子どもの外遊びを控えるようにというニュースを毎日のように目にします。

地球温暖化は確実に進行しています。日本の年平均気温が4度も上昇すると言われている21世紀末には、おそらく夏は外出禁止になるのではないのでしょうか。豪雨災害も頻発し、砂浜の85%が消滅します。これが経済発展、物質的な豊かさを求めてきた我々世代が子供や孫の世代に残す悲惨な地球の姿です。

豊かさとは、何なのでしょう。どうすれば、現在の経済活動を維持しながら、持続可能な社会を将来世代に残すことができるのでしょうか。

皆さまはどう考え、どのように行動していらっしゃるのでしょうか。

良いものを直して長く使うことが美德とされていた時代から、高いものを数多く所有することが豊かさであったり、使い捨てるのが賢い消費である、と私たち生活者の心理が変わってきたのはなぜでしょうか。

人々の欲求や欲望は、宣伝広告、すなわちマーケティングの力で作り出すことができます。現在の経済発展と人々の豊かさに対する考え方は、このマーケティングの力の産物に他なりません。では、企業のマーケティングの在り方が変われば、現在の経済活動を維持しながら、持続可能な社会に転換できるのではないのでしょうか？

特に、広告宣伝費を多額に持つ、消費者向け商材を扱う大企業のマーケティングの在り方が変わるこそが重要なのではないのでしょうか。

デジタルクリエイターの集団である私たちのアプローチを示します。

企業のマーケティングの主役は、アナログからデジタルに転換していきます。また、企業の思想や哲学を生活者に伝えるためにもっともふさわしい接点と言われているのが、企業WebサイトやECサイト、SNSです。

このような消費者影響力の高い大企業のWebサイトやECサイト、SNSの企画運用を成果向上型で担うサービスが、メンバーズの提供するエンゲージメントマーケティングセンター(EMC)です。

株主・投資家の皆様へ

私たちメンバーズは、2008年前後に、2期連続赤字、離職率25%、株価低迷、上場廃止基準抵触と倒産の危機にありました。どこよりも優れたサービスがひとつもないことを反省し、世界一になりたい領域ではなく、世界一になれる可能性のある領域を選び出し、Webサイト運用に集中することにしました。それも、運用業務の機械化を目指すのではなく、機械化できないがデジタルテクノロジーに精通した人材が必要とされる労働集約領域を極めること、そしてその担い手である社員の幸せを本質的に追求することを決めました。加えて、従来の考えでは相容れない経済活動と社会貢献の同時実現をすべく、本業を通して社会課題解決を行うことを、どん底からの背水の陣で決意したのです。

世界一のWeb運用サービスを目指すEMCの提供を通して、大企業のマーケティングの在り方を、価格や機能などの損得を訴求する内容から、持続可能な社会を共に創造することを呼びかける内容へ転換できるよう支援する。マーケティングの在り方を変え、人々の豊かさに対する考え方を物質的な豊かさから、精神的な豊かさ、心が満ち足りていることへと転換することで、持続可能な社会への貢献が大きく図れるものと確信をしています。

マーケティングの転換が支持されることを立証する、具体的な事例があります。主要顧客であるセキュリティ関連企業において、価格や機能訴求型の販促キャンペーンよりも、ウィルス犯罪をとともに撲滅しようという呼びかけの方が若年層において5.5倍の費用対効果があることを証明しました。

ここ最近においてEMCの完成度が高まったため、デジタルクリエイターの力で持続可能な社会創造に貢献する2つ目のアプローチとして、デジタル人材事業を開始しました。ベンチャー企業向けのデジタルクリエイターの正社員型人材派遣や、リモートワークでWebエンジニアチームを提供するサービスなどです。社会課題を解決するソーシャルイノベーションベンチャーを優先的に支援することで、持続可能な社会創造に貢献をしていきます。

会社には思想と人材しかありません。私たちは、より良い社会の創造に目を向け、自身のデジタルテクノロジーに精通した能力を発揮する誠実なデジタルクリエイターの集団です。

5G通信によってIoT時代が本格的に幕開けし、あらゆる領域でAIが活用され、まさにデジタル社会が到来し、デジタルクリエイターの活躍領域もWebサイト以外に広がります。現在約1,000名の仲間たちを近い将来1万名に増やし、より大きなインパクトで持続可能な社会の創造に向けて貢献していきたいと考えています。

引き続きご愛顧賜りますよう、よろしくごお願い申し上げます。

株式会社メンバーズ 代表取締役社長 剣持 忠

2019年3月期 3Q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

6,140百万円

前年比
+17.6%

営業利益

527百万円

前年比
+49.4%

付加価値売上高

5,418百万円

前年比
+25.1%

事業状況

EMCモデル提供社数：29社（前期末比+9社）

デジタルクリエイター数：EMC事業 609名（前年同期比+12.8%）

デジタル人材事業 291名（前年同期比+56.5%）

EMC事業
売上収益

5,183百万円

前年比
+8.2%

デジタル人材事業
売上収益

1,212百万円

前年比
+65.9%

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

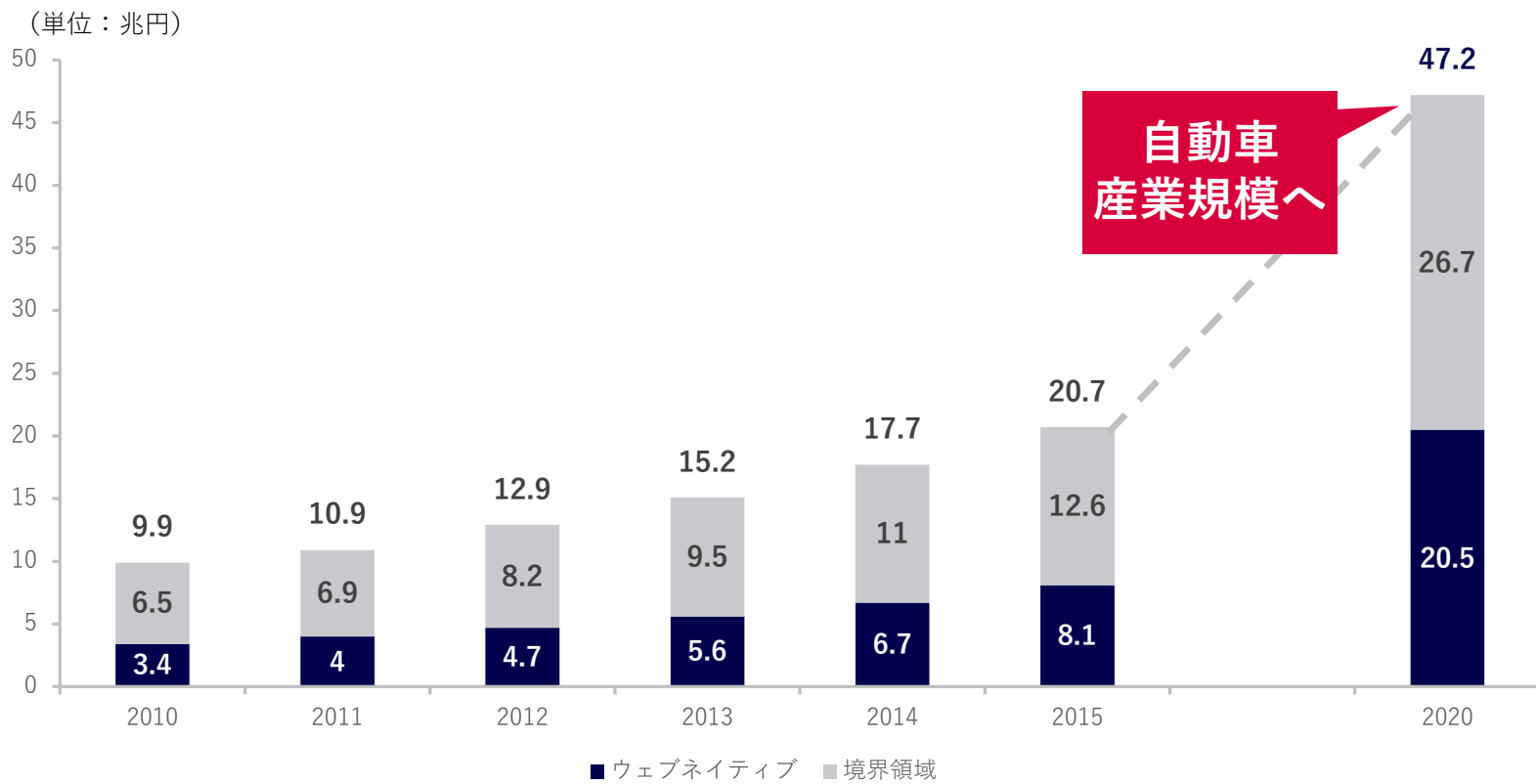
目次

外部環境と基本戦略・主力サービス	6
2019年3月期 3Q累計 業績サマリー	20
2019年3月期 業績予想	28
事業投資・人材戦略	31
絶対価値経営・1万名体制に向けて	43
会社基本情報	47

外部環境と基本戦略・主力サービス

外部環境①：急速に拡大するデジタル経済

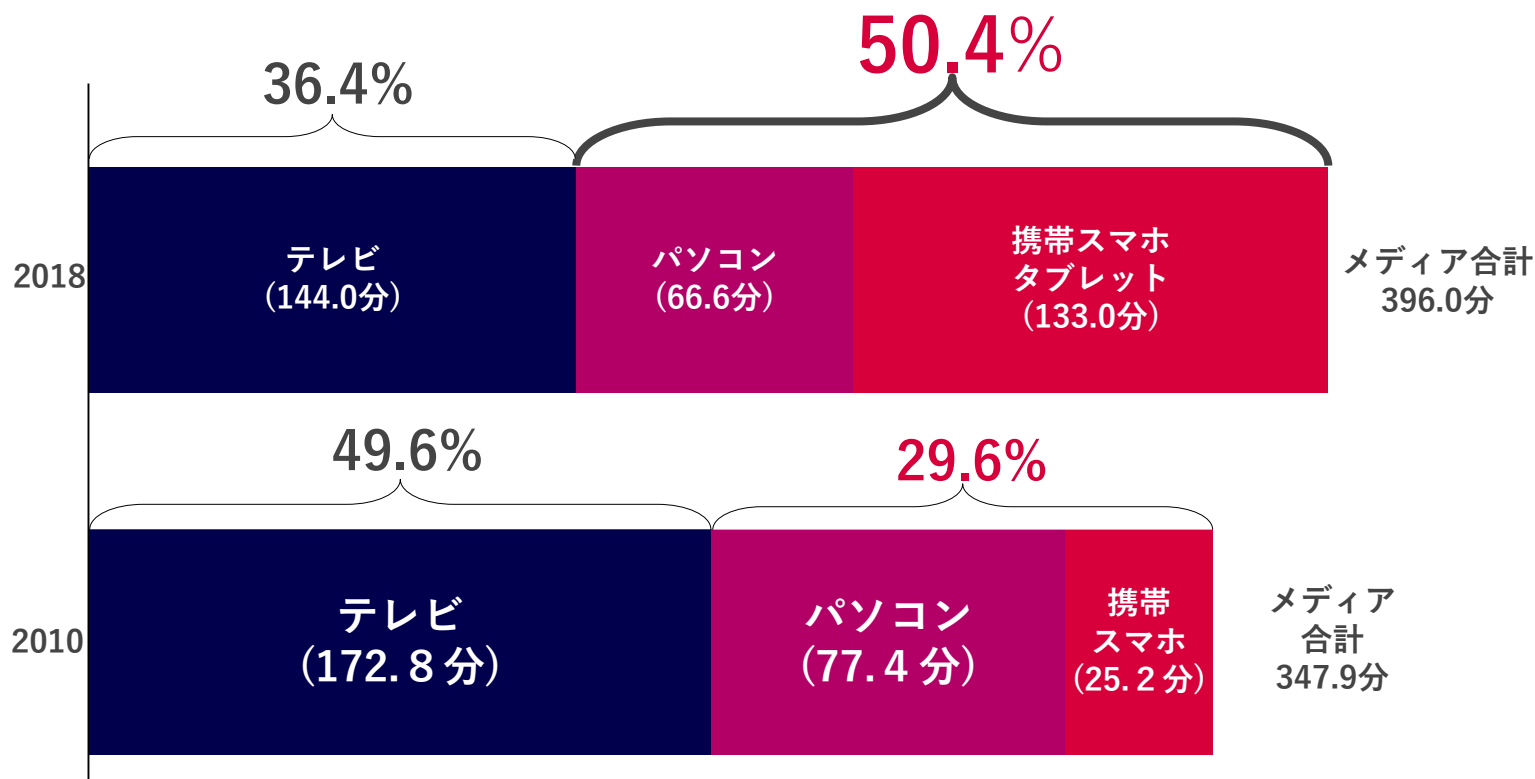
ウェブビジネスをはじめとするデジタル経済が本格的に拡大へ



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

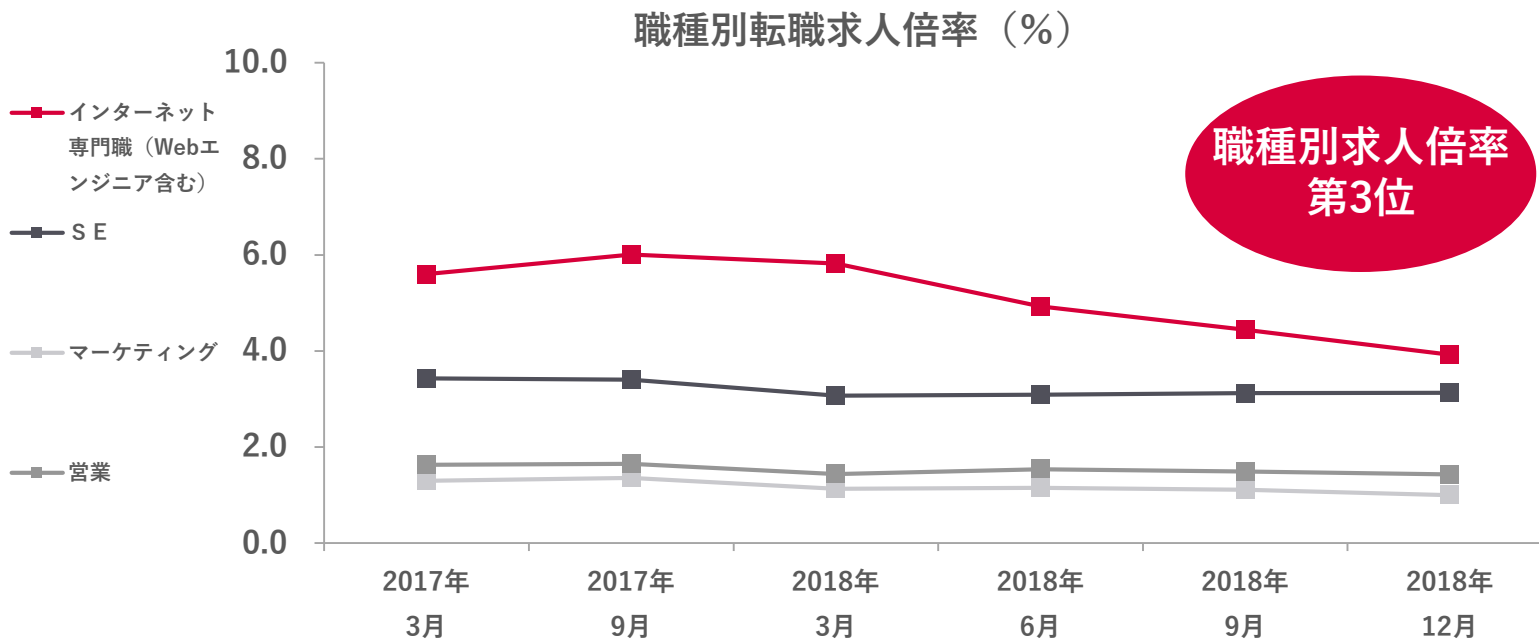
2018年、総メディア視聴・接触時間のうちデジタルメディアが初めて半数を超える



(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3.92倍(市場全体1.65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。全体的な求人倍率が低下傾向にあるものの、インターネット専門職は争奪戦であり職種別求人倍率第3位を維持。

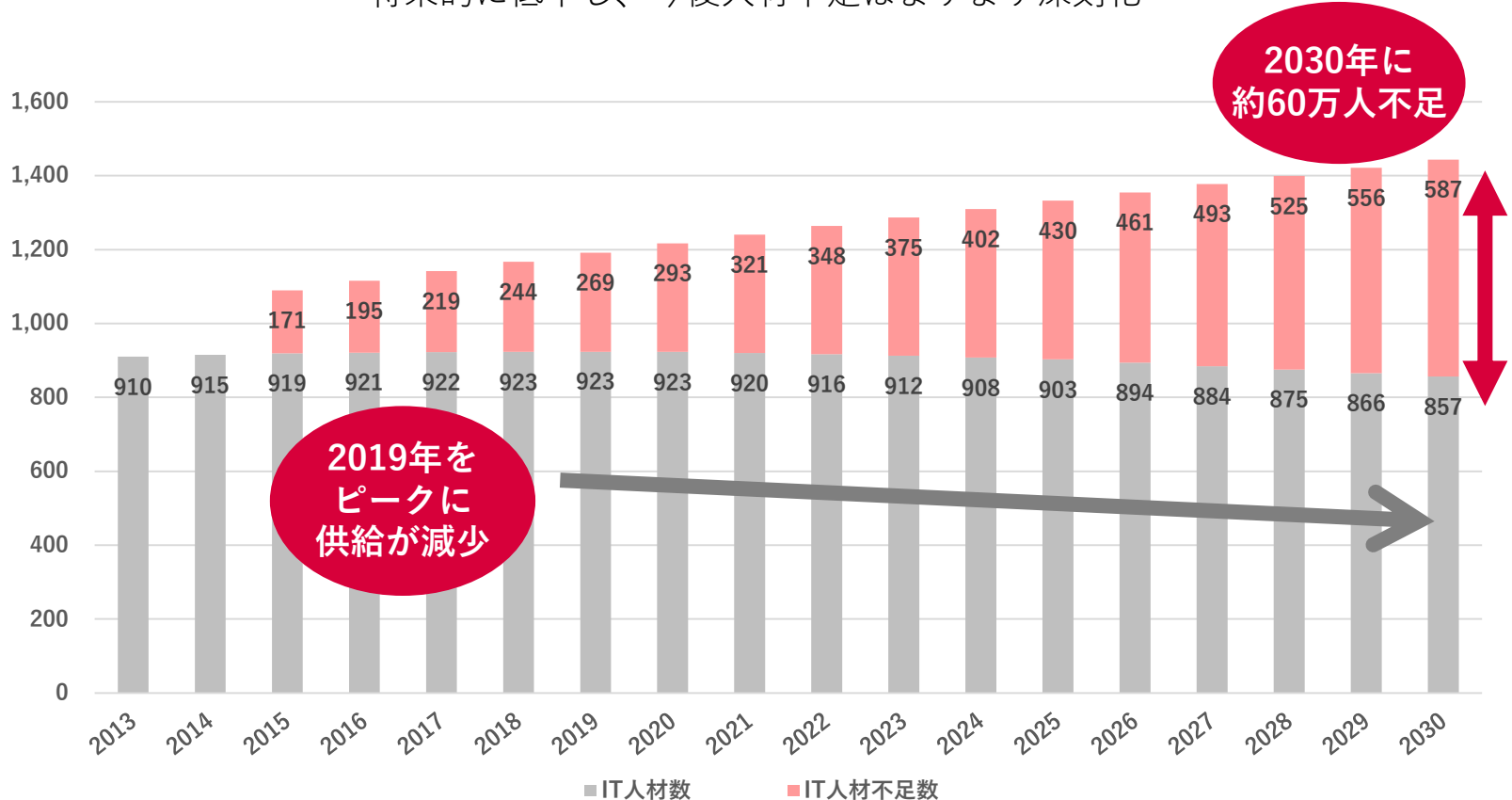


職種別求人倍率
第3位

2018年12月度 転職求人倍率 (株)リクルートキャリア調べ (2019年1月15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

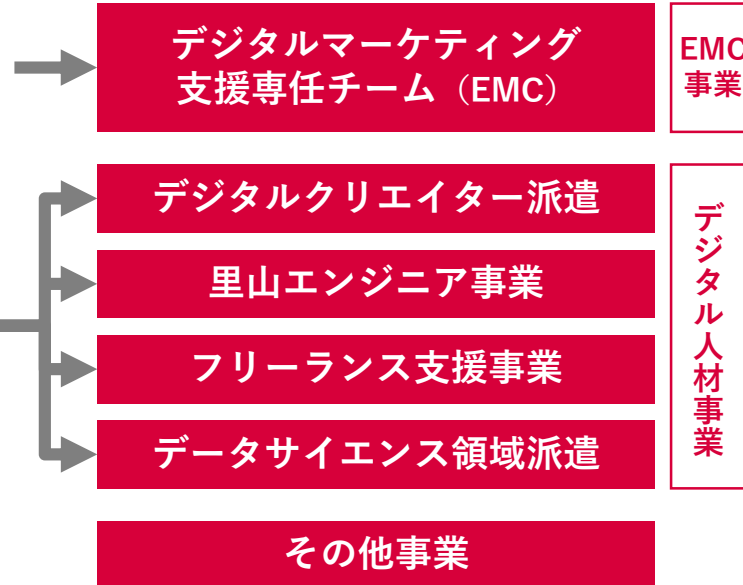
急速に拡大するデジタル経済における価値創出の主役である
デジタルクリエイターの幸せを実現し、
心豊かな社会の実現に向け、
社会ニーズに合わせた最適なサービスを開発・提供してゆく。



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



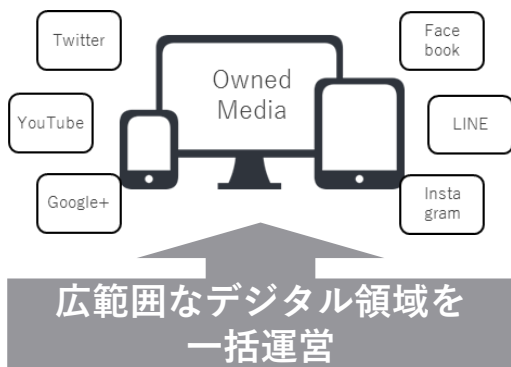
デジタルクリエイターの幸せ追求

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



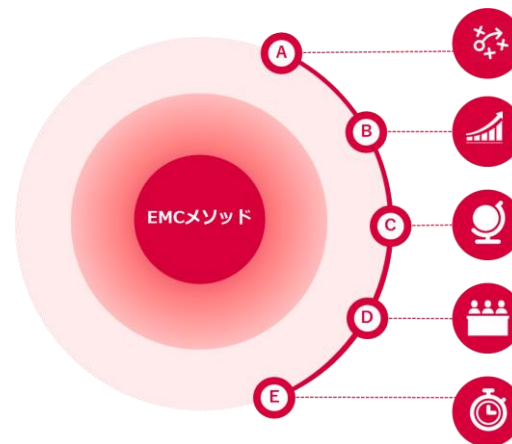
お取引先企業さま

- ・(株)ユニクロ
- ・スカパーJSAT(株)
- ・トレンドマイクロ(株)
- ・(株)みずほ銀行
- ・三井住友カード(株)
- ・(株)資生堂
- ・(株)大京
- ・サッポロビール(株)
- ・(株)じぶん銀行
- 他 多数

お客さまの声

<https://www.members.co.jp/results/casestudy/>

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

1-1.商品の探りユーザー視点でのサイト改善

「取り込みのしづらさ」「商品・買手間の情報不足」等が改善の方向性を示す重要な評価となっており、

将来的に改善をお返すください。 (ページ: (1))

検索条件が自動的にまとめてあつて取り戻せなかった。 → ジャンルからブレイクダウンして探りやすかった。 だがクリックすると驚く反転する売値は押しにくい。ただのチェックボックスの方が良いと思う。

検索結果に写真とブランド名、サイズ、価格が表示されており、見やすかったが、表示の並び替えもできなかった。 → 検索結果からの絞り込みがうまくできず、欲しい商品を探すのに時間がかかった。 サイズも検索結果で表示されず、1点1点クリックして品詳細を見なければならぬので非常に不便に感じる。 チェックした加減がトップページでしか見られないのが不便。

トップカテゴリの並び替えサイズ、 → トップのカテゴリが並び替わっていたので、取り込みで各カテゴリーのアクセスに繋がりました。

Pop!nSight

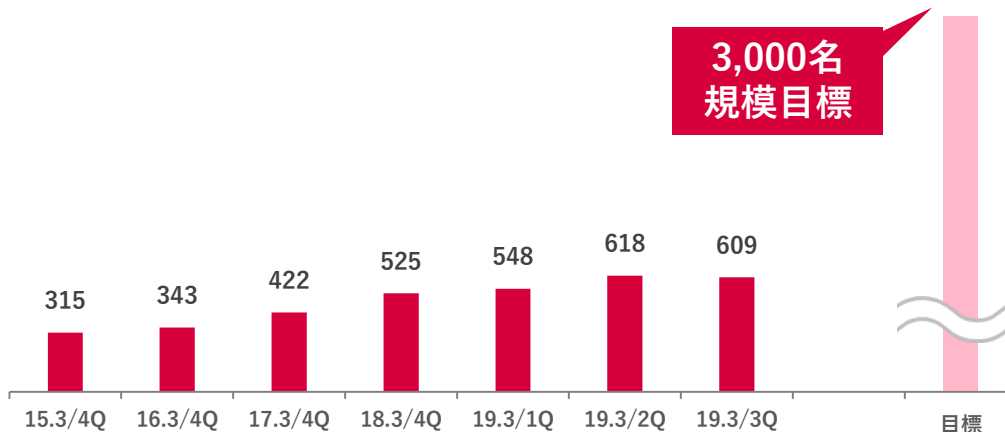
- 商品申込率が**166%**に増加
 - コミュニティサイト運用
ユーザー投稿数約**12倍**
 - 商品獲得数**231%**成長
- 顧客の売上目標達成**

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

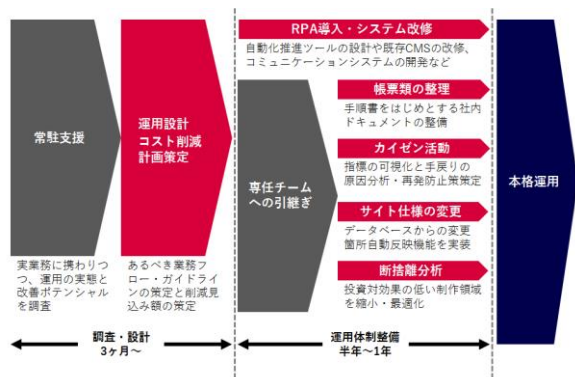


デジタルマーケティング運営 コストを最大50%削減する 「生産性向上サービス」を提供開始

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。

株式会社テラスカイと協業開始 マーケティングオートメーション ツール運用を本格的にスタート

2018年11月より、Salesforceをはじめとするクラウドサービスの導入支援を行う株式会社テラスカイと協業を開始。メンバーズが提供するMA導入・運用支援のノウハウと連携・協同することにより、近年高まりつつある企業のMA構築ニーズ・運用支援の要望に応えることが可能になる。

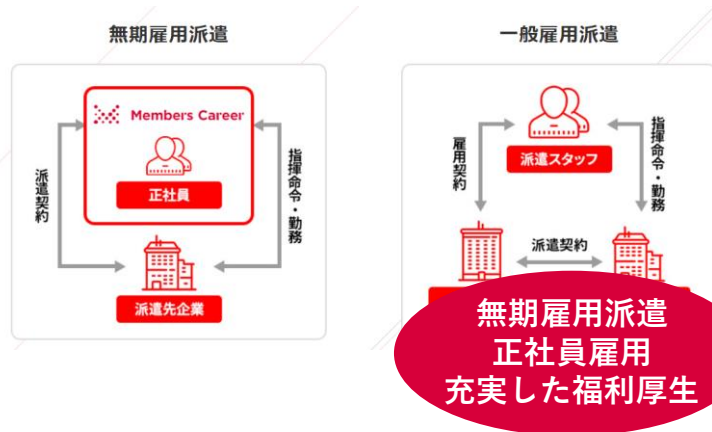


▲「生産性向上サービス」の支援イメージ



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



インターネット企業・ソーシャル イノベーションベンチャー企業に特化

クリエイターがクライアント先へ常駐するまでのながれ

ヒアリング	ご提案	教育研修	業務開始
<p>業務内容や得意なスキルや、パーソナリティ・モチベーション、強みに合わせて、最適な人材をご紹介します。</p>	<p>貴社課題に最適な体制をご提案。優秀なスタッフで貴社が抱えている課題を解決いたします。</p>	<p>専門研修を行い、必要スキルを身につけるための、業務研修を実施いたします。</p>	<p>業務に迅速に参画していただくことで、貴社の課題を解決し、業務の円滑化を図ります。</p>

約1週間～1ヶ月

主なお取引先
 (株)リクルートジョブズ、(株)ミスミグループ本社、
 Sansan(株)、楽天生命(株)、(株)ルクサ、
 楽天インシュアランスプランニング(株)、
 (株)集英社、(株)WOWOWコミュニケーションズ、
 (株)セガ・インタラクティブ、横河電機(株) 他

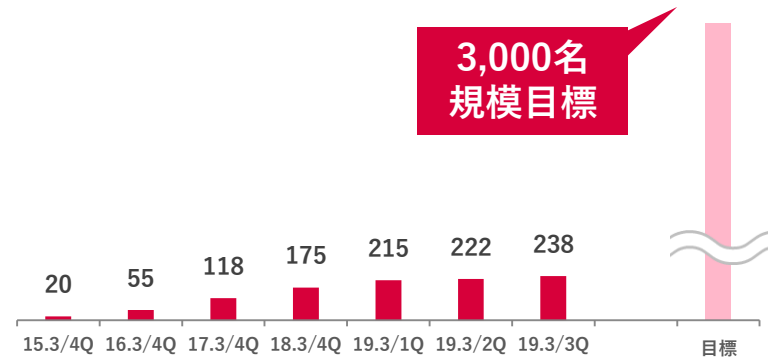
成長性の高いインターネット系企業や社会課題を解決するソーシャルイノベーションベンチャーへ、事業目的・マーケティングゴールを理解しビジネス成果向上に貢献するデジタルクリエイター人材を提供。



- ・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



移住支援金制度など
充実した福利厚生



ネットベンチャー・
IT企業に特化

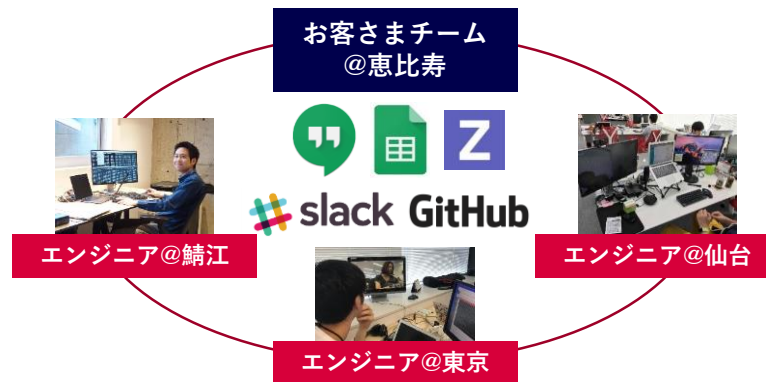


「幸福度日本一」
福井県鯖江市に
さとやまオフィス開設



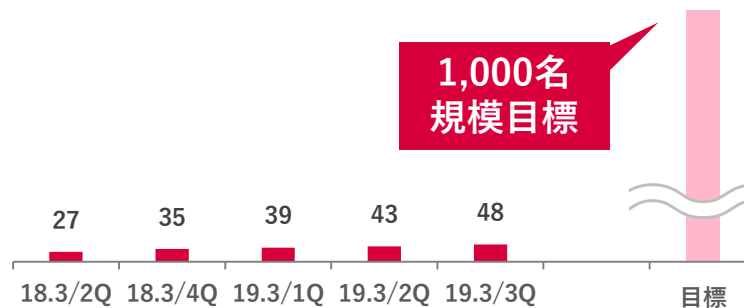
12月、6拠点目となる
札幌オフィスを開設

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
3Qにおいて収益貢献を果たす**



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。

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。



**障害者雇用支援サービスを提供する子会社、
メンバーズギフトッドを設立 (2018年10月)
福岡にサテライトオフィスを開設 (2019年1月)**

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ッド」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。

2019年1月には福岡市赤坂デジタルサテライトオフィスを開設。主に発達障がいを持つ人たちに向けてITスキルの教育を無料で提供し、臨床心理士らとも連携しつつ就労支援を行う。



2019年3月期 3Q累計 業績サマリー

事業区分

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等を展開。



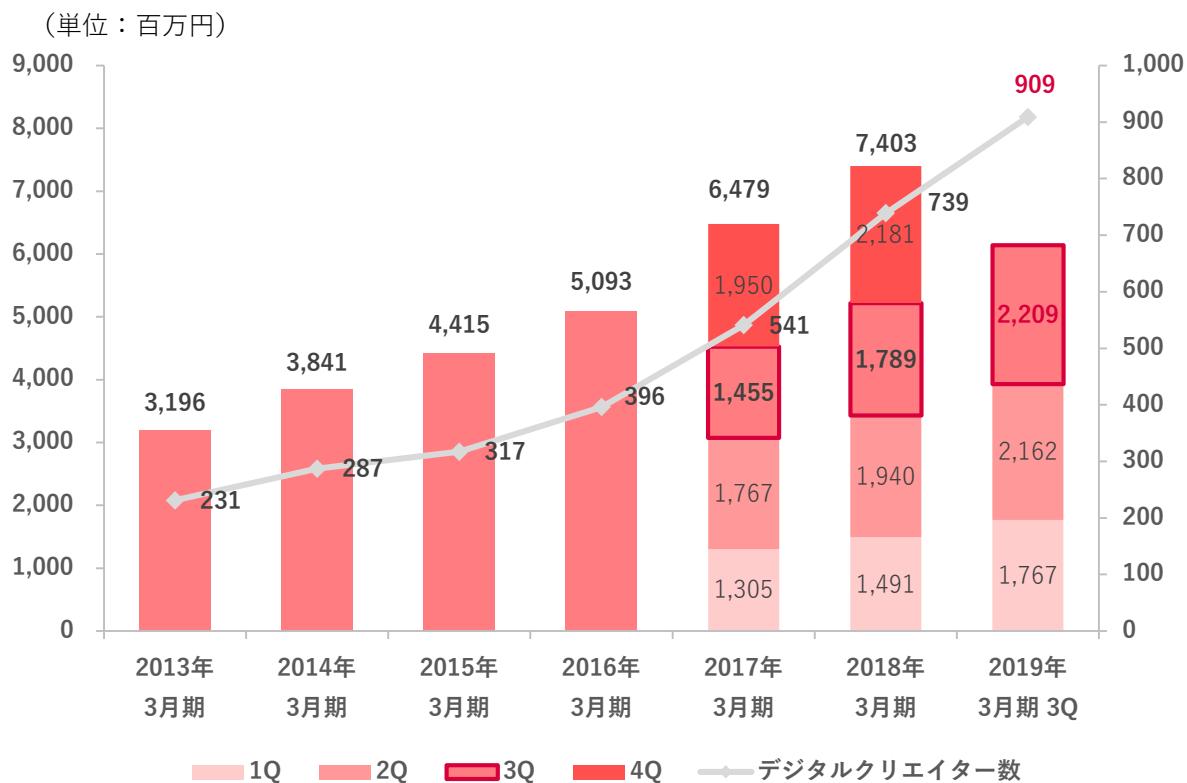
その他事業



MINER STUDIO

連結 売上収益 (IFRS)

売上収益※は**6,140百万円**（前年同期比+**17.6%**）と想定通りの成長。新規顧客収益化によりEMC事業が伸長し、加えてデジタル人材事業が高い成長性を維持。



売上収益
+**17.6%**

(2018年3月期 3Q累計比)

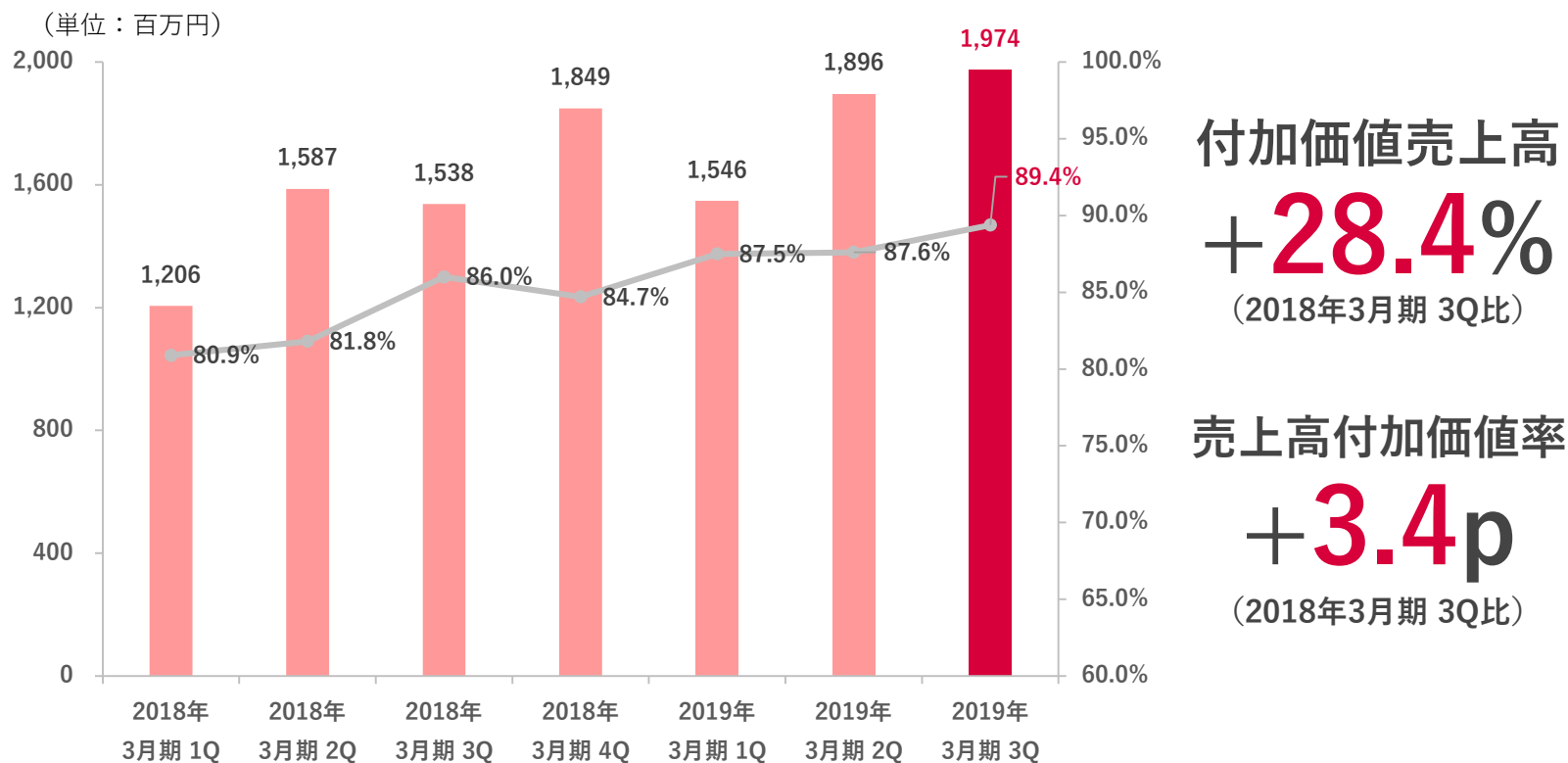
デジタル
クリエイター数
+**25.2%**

(2018年3月期 3Q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。

連結 付加価値売上高（IFRS）

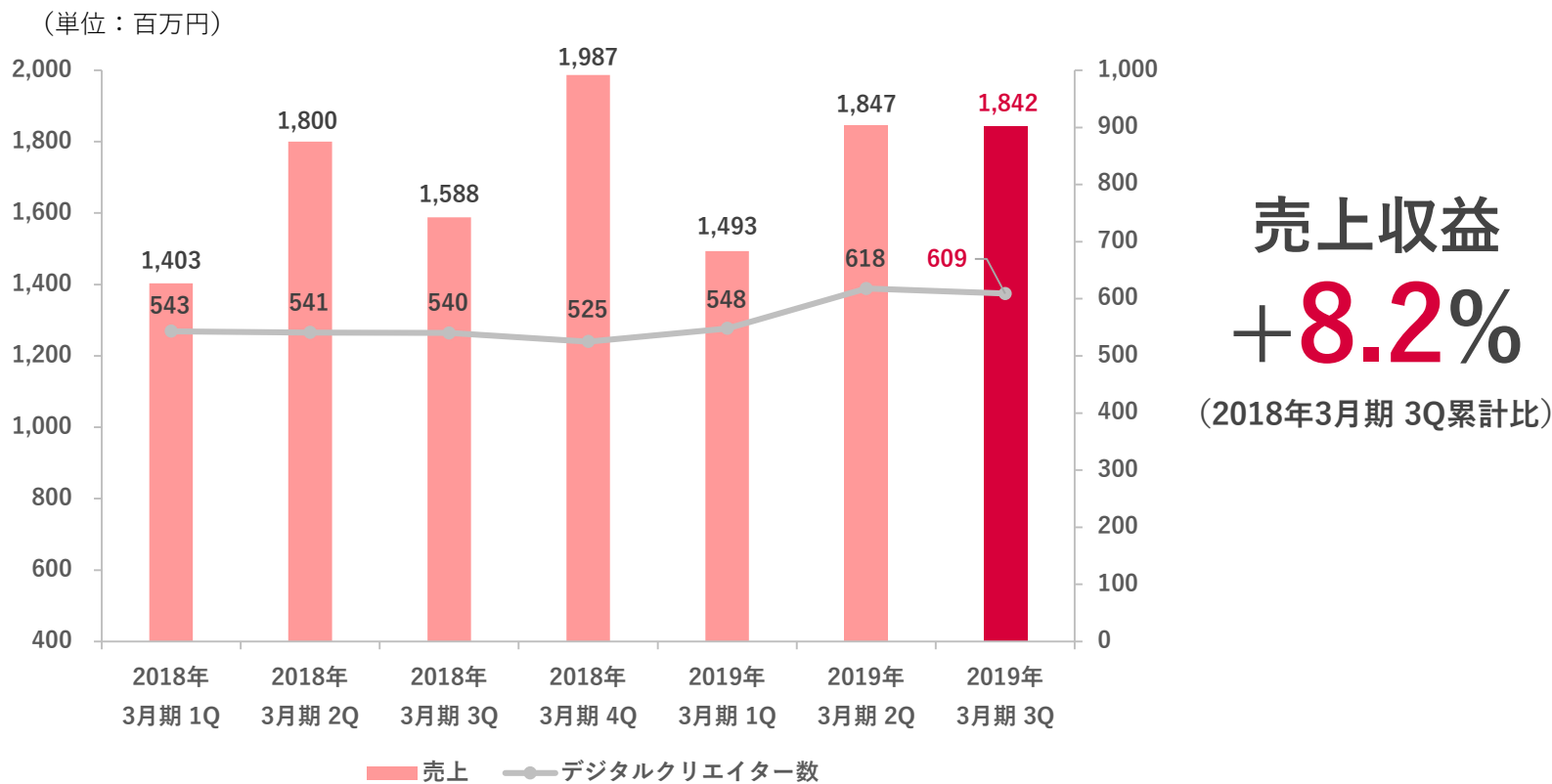
内製化およびデジタル人材事業の伸びにより、
付加価値売上高※は前年同期比+28.4%と順調に推移。
引き続き収益性の継続的な強化を目指す。



※ 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)

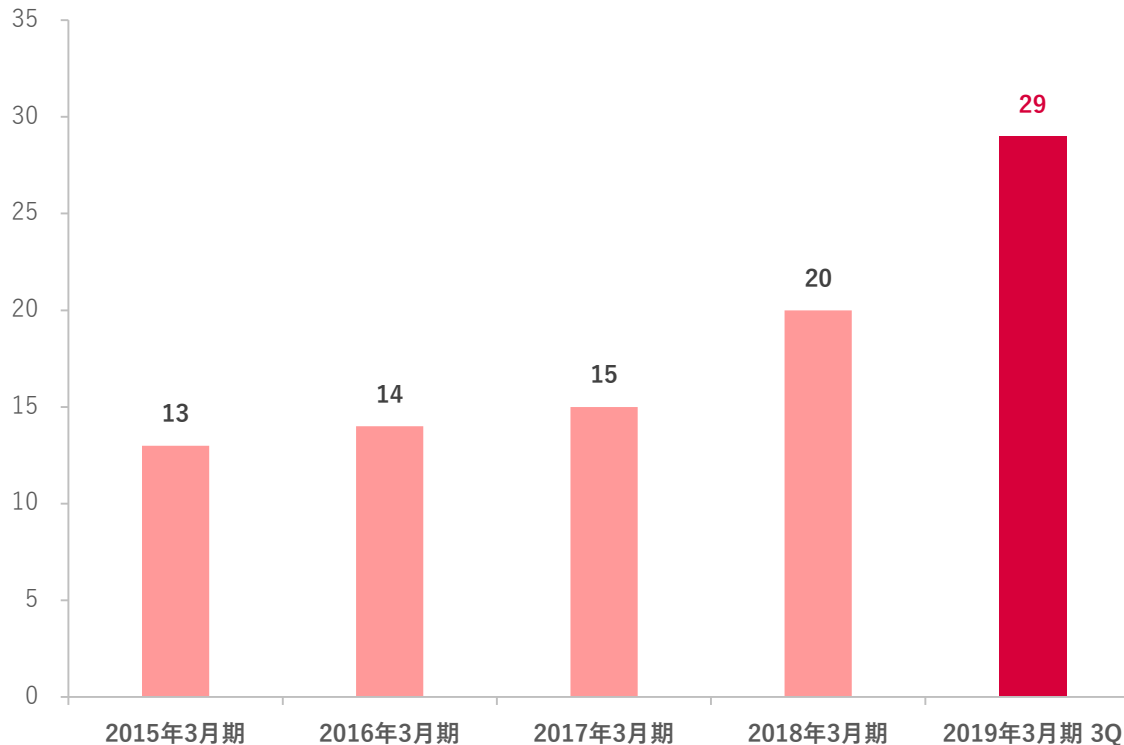
新規EMC顧客が順調に収益化し売上増に寄与。売上収益※は
5,183百万円（前年同期比+**8.2%**）、前年3Q比では+**16%**の伸び。
デジタルクリエイター数 **609名**（前年同期比+**12.8%**）



※ 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

新規EMC顧客の受注活動強化により、
EMCモデル提供顧客数は**29社**(前期末比+**9社**)と進展。
うち2Qに獲得した7社は順調に収益化し、売上収益に貢献。

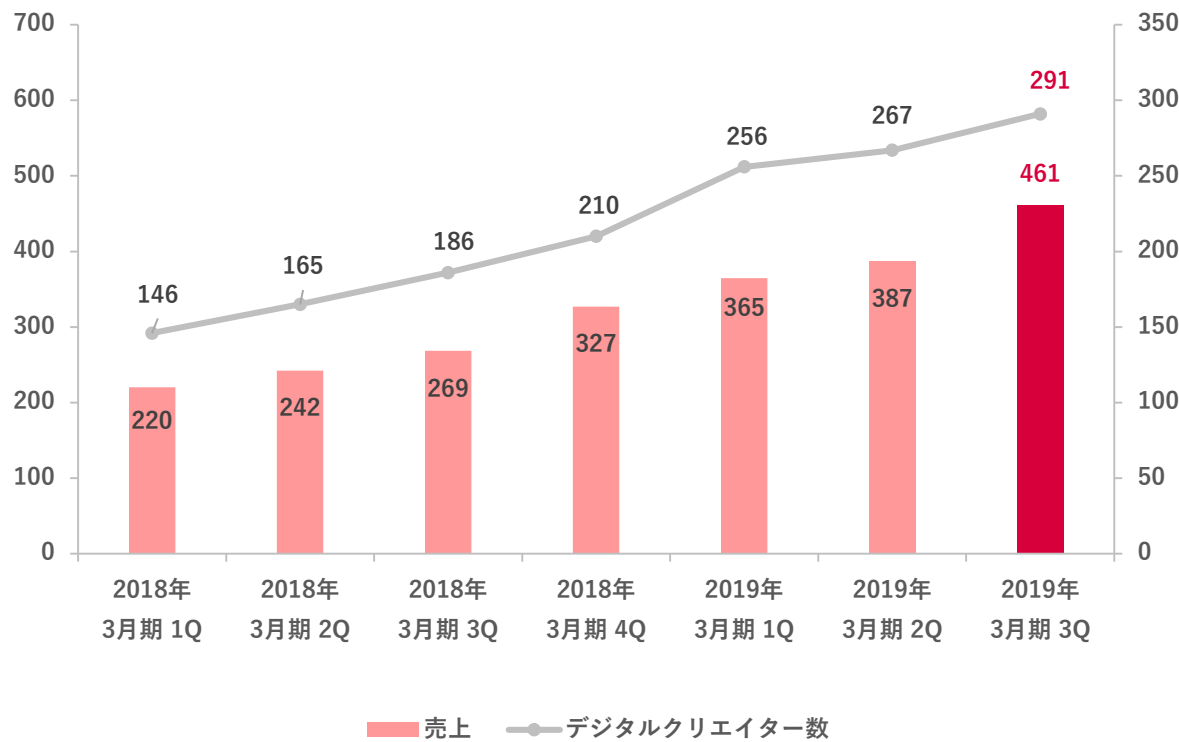


EMC社数
+**9社**
(2018年3月期比)

デジタル人材事業 業績 (IFRS参考)

売上収益※ **1,212百万円** (前年同期比+**65.9%**) デジタルクリエイター数 **291名** (前年同期比+**56.5%**) と大幅に拡大。子会社も新たに2社設立するなど、グループ全体を牽引。

(単位：百万円)



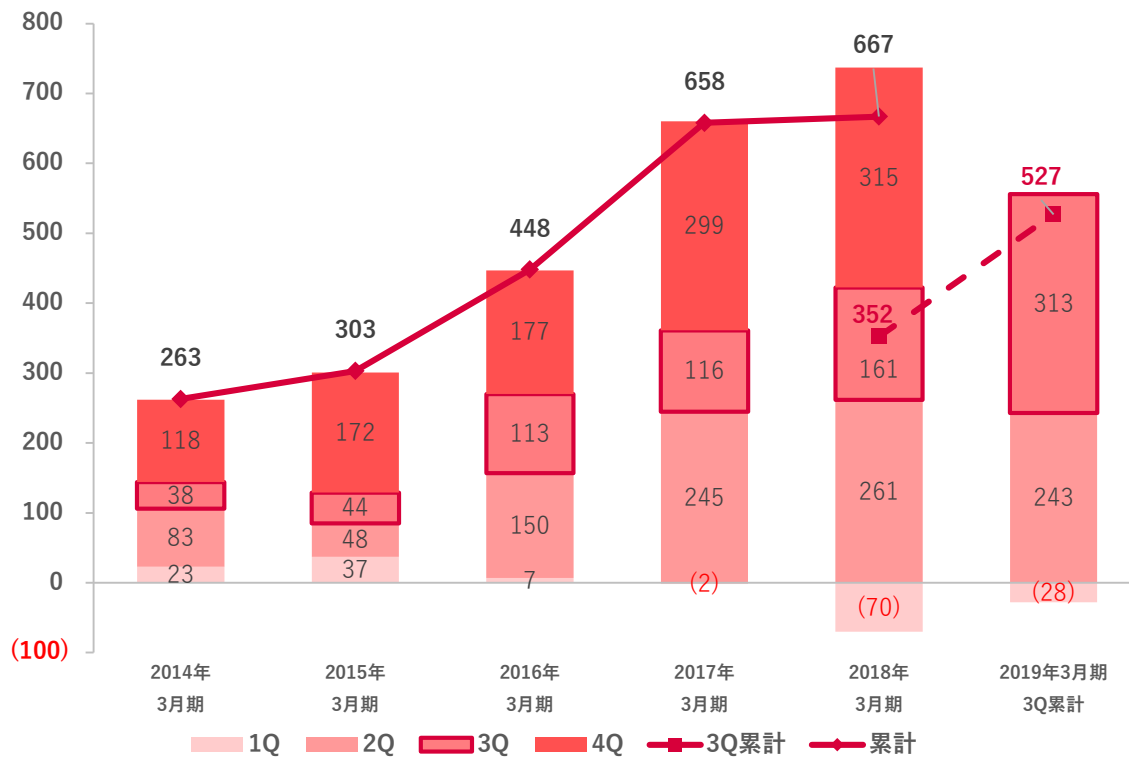
売上収益
+**65.9%**
(2018年3月期 3Q累計比)

※ 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**527百万円**（前年同期比+**49.4%**）。EMC事業の拡大とデジタル人材事業の高成長、人材配置の最適化により利益の季節性による変動が改善し、収益基盤の安定化を実現。

(単位：百万円)



営業利益
+**49.4%**
(2018年3月期 3Q累計比)

※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。

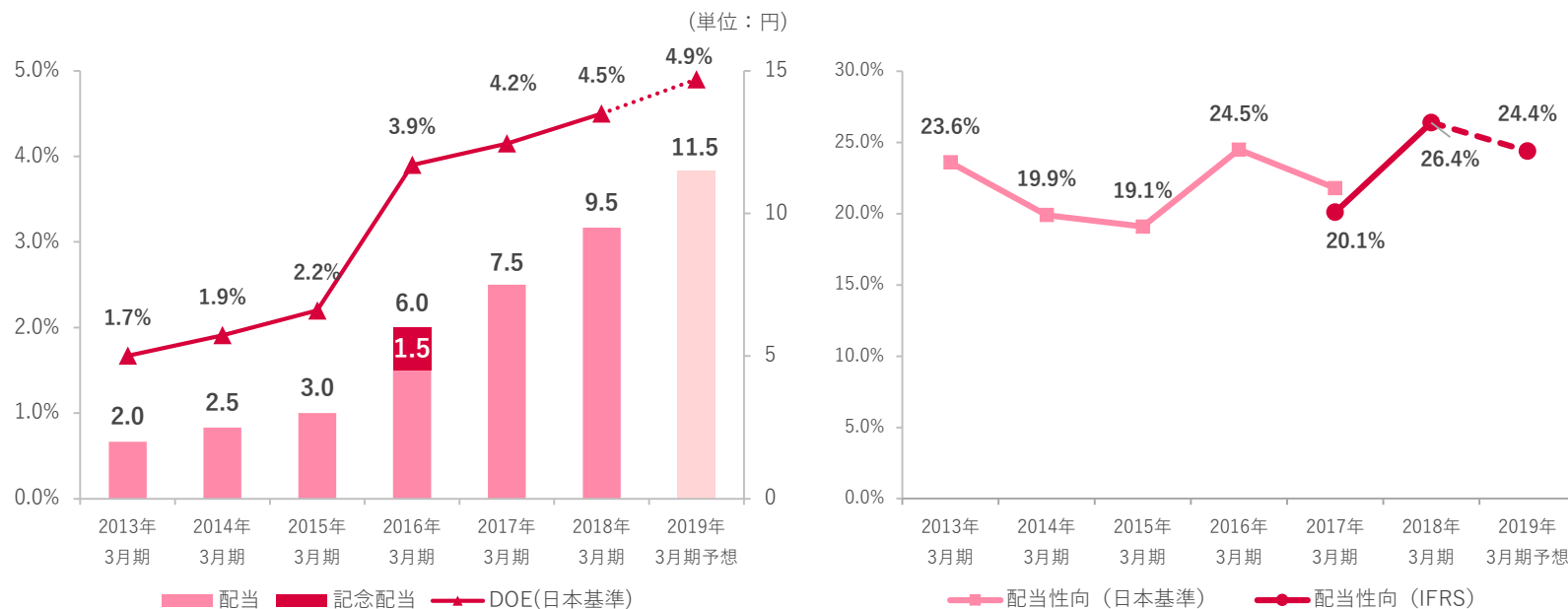
(単位：百万円)

	2018年3月期 実績 (IFRS)		2019年3月期 予想 (IFRS)	
	通期	前年比	通期	前年比
売上収益	7,403	+14.3%	8,900	+20.2%
営業利益	667	+1.3%	802	+20.2%
税引前利益	664	+1.3%	798	+20.2%
当期 (四半期) 利益	467	+3.3%	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%	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。

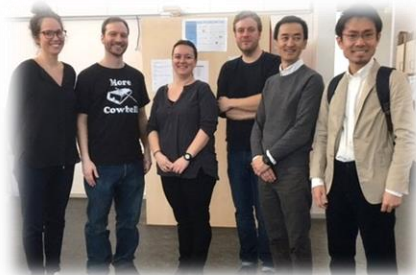
※ 当社は2017年1月1日付で普通株式1株につき、2株の株式分割を行っております

※ 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

成長プラットフォーム “Co-Creation Digital Lab.”



CCDLab.
Co-Creation Digital Lab.

グループ全社員が社外を巻き込んで共創する 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

教育プログラム“Co-Creation Digital Lab.”（以下CCDL）は「個人の成長＝チームの成長＝会社の成長」という思想をベースに、学びたい講座を選ぶだけでなく、**社員自ら講座を企画・運営可能。社外・学生も参加可能なオープンな学習の場**として多様性・自主性のある学びの場を共創している。



サービス開発投資の一環として、
連結社内売上の一部を人材育成へ投資。

人材育成投資

136百万円



実施講座数 のべ参加者
117コマ **3,154**人

成長プラットフォーム “Co-Creation Digital Lab.”



デザイン・ディレクション等、 デジタルクリエイター必須スキルを業界第一線の 人材から学ぶスキルフェロー（技術顧問）制度を導入

メンバーズ



Steve* inc.
太田 伸志氏
(デザイン)



デスクトップワークス
田口 真行氏
(ディレクション)



KICKS Web
千貫 りこ氏
(フロントエンド)

メンバーズキャリア



左：トゥーアール
西畑 一馬氏
(フロントエンド技術
領域)

右：ファンタラクティ
ブ
井村 圭介氏
(Webデザイン領域)



右：ビルディット
富田 陽介氏
(チーム開発のコミュ
ニケーション領域)



左：YassLab
安川 要平氏
(Ruby/Ruby on
Rails技術領域)



オープンソース
プログラマー
久保 雅彦氏
(Javaおよび
DBFlute技術領域)



MF KESSAI
篠原 祐貴氏
(サービス開発お
よびGo技術領域)



Serverspec
Operations
宮下 剛輔氏
(インフラ領域)



株式会社まぼろし
益子 貴寛氏
(Web マーケ
ティング領域)

デジタルクリエイターの幸せ追求（働き方改革等）

平成29年度「なでしこ銘柄」選定

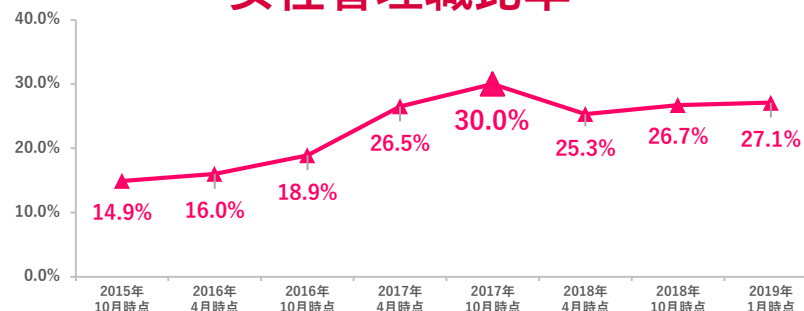


女性活躍推進に優れた上場企業として、
経産省と東京証券取引所が共同で主催する
平成29年度「なでしこ銘柄」に選定。

月平均残業時間 2年半で48.4%削減



女性管理職比率



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。

子会社ポップインサイト、総務省 「テレワーク先駆者百選」に選定



テレワークの導入・活用を進めている企業・団体の中で、
十分な実績を持つ企業として総務省より認められ
「テレワーク先駆者百選」に選定。

※2018年4月以降の女性管理職比率は産休・育休者を含む。

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。



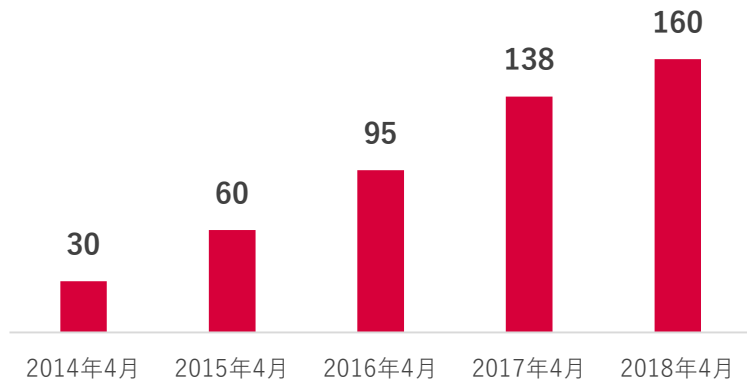
地方移住・採用の促進

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

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

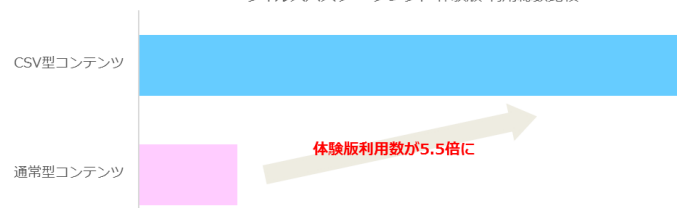


社会的課題解決とビジネス目的達成の両立（CSVモデル）を実現できる優秀なアイデアを表彰する大学生CSVビジネスアイデアコンテストを開催。

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。

みんなのキャリアと働き方改革PJT

報酬検討PJメンバー

島山 隆司 (BU1-6)	伊山 真 (BU1-13)	橋本 浩志 (BU2-4)	橋本 悠太 (BU2-5)	北川 美穂 (BU1-15)	石原 孝 (BU2-10)
高田 英人 (BU2-12)	榎本 尚典 (BU1-6)	藤田 隆 (BU2-11)	高橋 光太郎 (EP)	山田 和孝 (MOVAA)	山田 和孝 (CSO)
副委員長					
高野 敏郎 (経営企画)	川井 謙介 (人材開発)	光澤 啓彦 (CSO)	戸田 尚志 (人材開発)	山田 和孝 (経営企画)	

「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+手当)**25%UP**
- 残業時間半減、生産性向上
- 賞与ファクトの業績連動廃止。基本は2ヶ月/年で固定
- 新標準単価導入、付加価値向上でVCR毎期向上

多様なキャリア・働き方をサポート・促進する

目標：残業時間**50%削減**(概30h→15h)

- 時短推進委員会設置

目標：女性管理職比率**30%増**

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

社員が主体となり、多様なキャリアや働き方を促進する人事・報酬制度を検討し設計。

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。

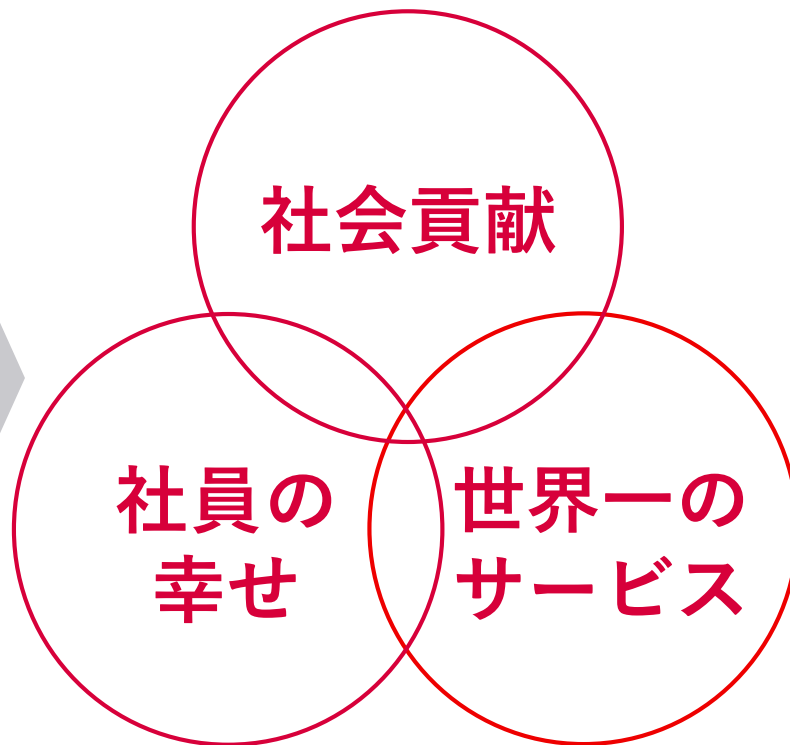


詳しくは、当社Webサイト「MEMBERS STORY」のページよりご覧ください。
<https://www.members.co.jp/company/membersway.html>

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

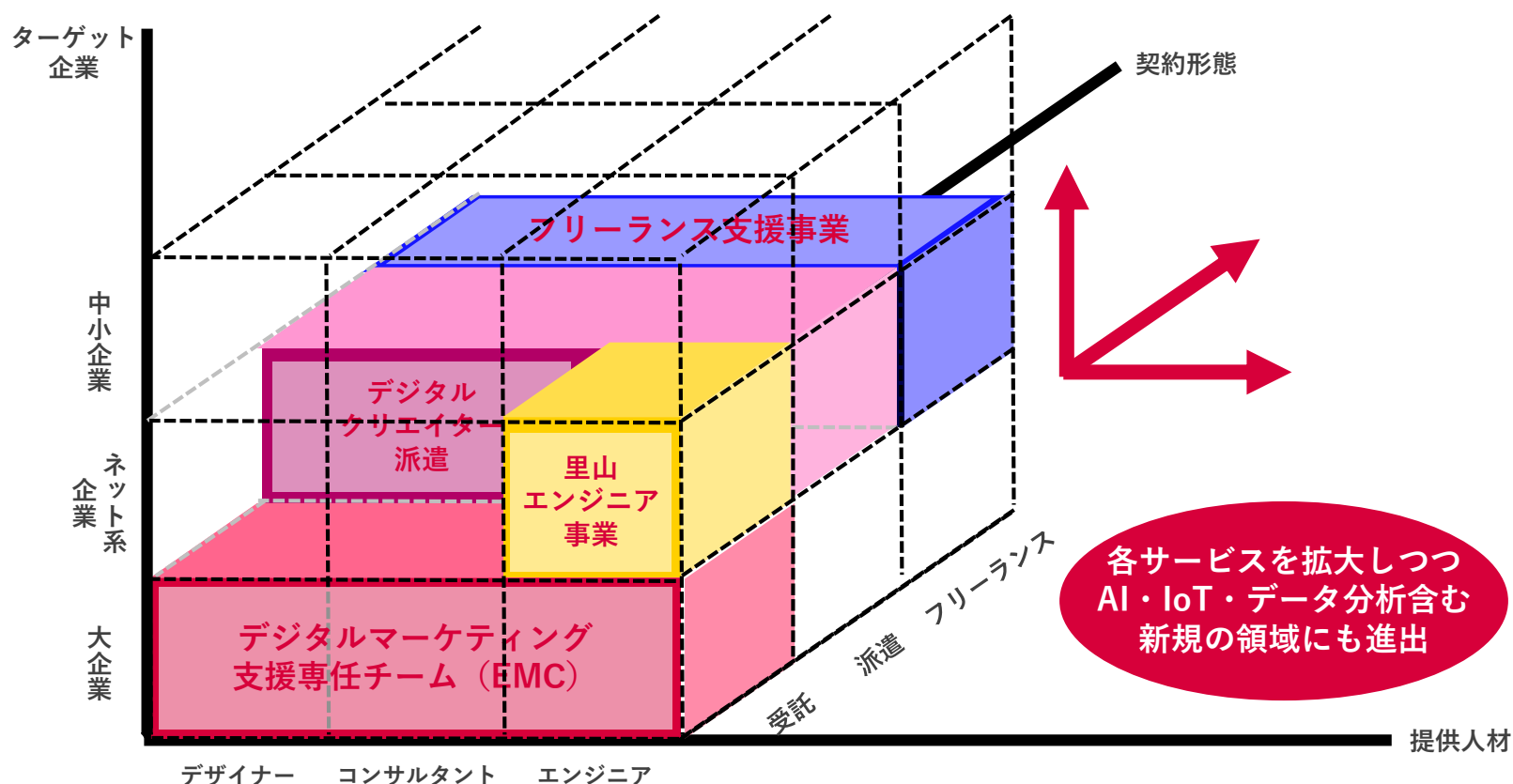
2007年前後
売上2割減
2期連続赤字
離職率25%
上場廃止基準抵触



各種領域におけるサービス・パッケージ

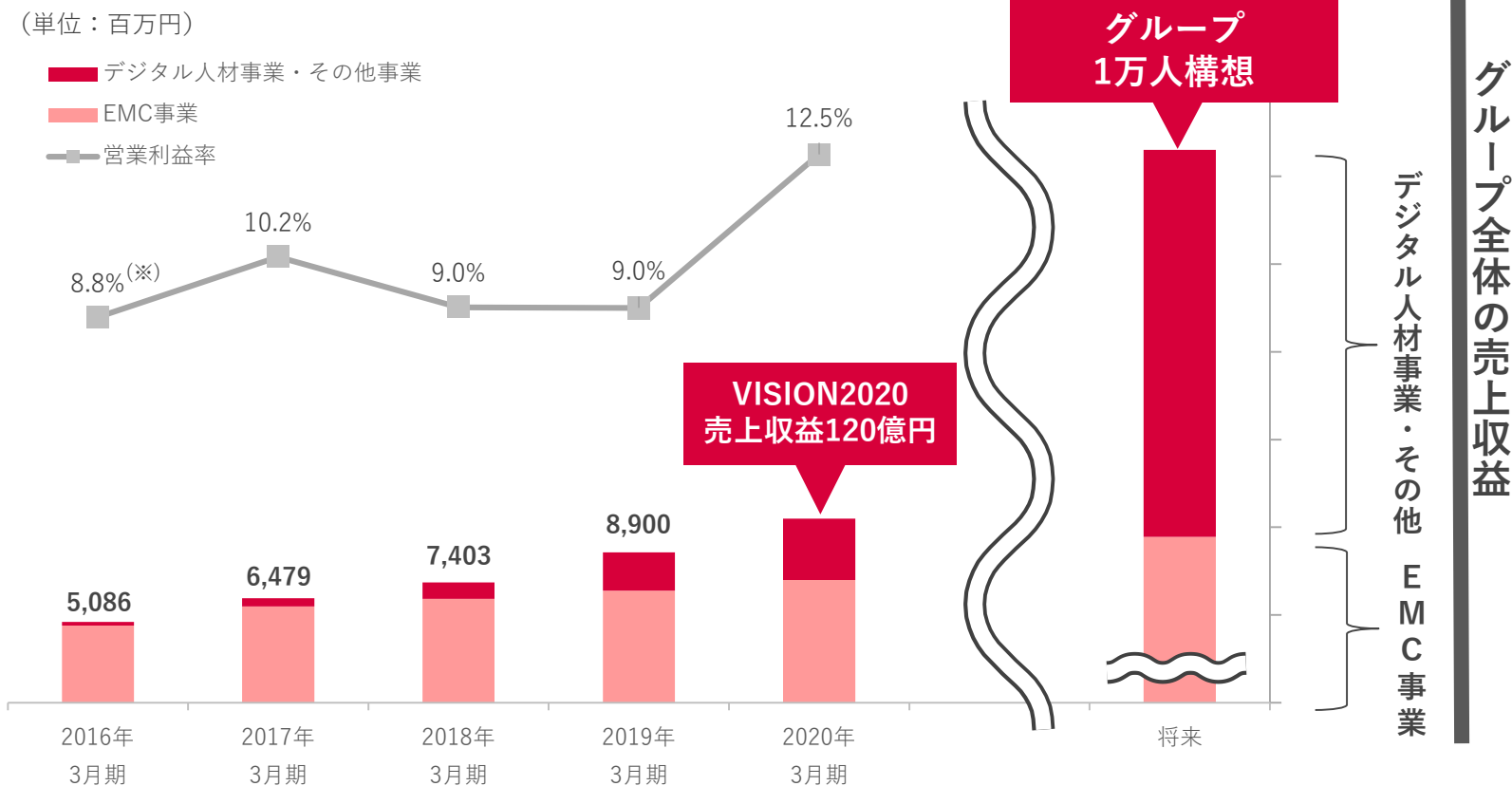
Webサイト領域に留まらず、デジタル経済に関わる領域を事業ROE35%を指標として積極的に拡大し、グループでデジタルクリエイター1万人規模を目指してゆく。

デジタル人材事業において新たにフリーランス支援子会社やデータ分析専門人材派遣子会社等を設立。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 880百万円 (2018年12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) 1,005名 (2018年12月末時点)

