



株式会社 メンバーズ(2130)

平成21年3月期 第3四半期決算説明会 資料

平成21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。

## 会社基本情報

## 経営理念・ビジョン

## 第3四半期サマリー

## 平成21年3月期重点テーマの進捗

## 平成21年3月期 下期方針の進捗／業績予想

## 会社基本情報・経営理念

## 株式会社メンバーズ

設立: 1995年6月

資本金: 771,275千円(2008/3期)

代表者: 剣持 忠

社員数: 225名(契約社員含む)

売上高: 4,619,841千円(2008/3期)

事業内容:

“インタラクティブ・エージェンシー”

デジタル技術およびネットワーク技術を活用して、顧客企業に最適なインタラクティブ・マーケティングソリューションを提供する

## 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 ウェブインテグレーション)
- 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 デジタルコミュニケーション)
- 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17年11月 株式会社電通ドットコムと資本提携  
株式会社リクルートと業務・資本提携
- 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

## 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

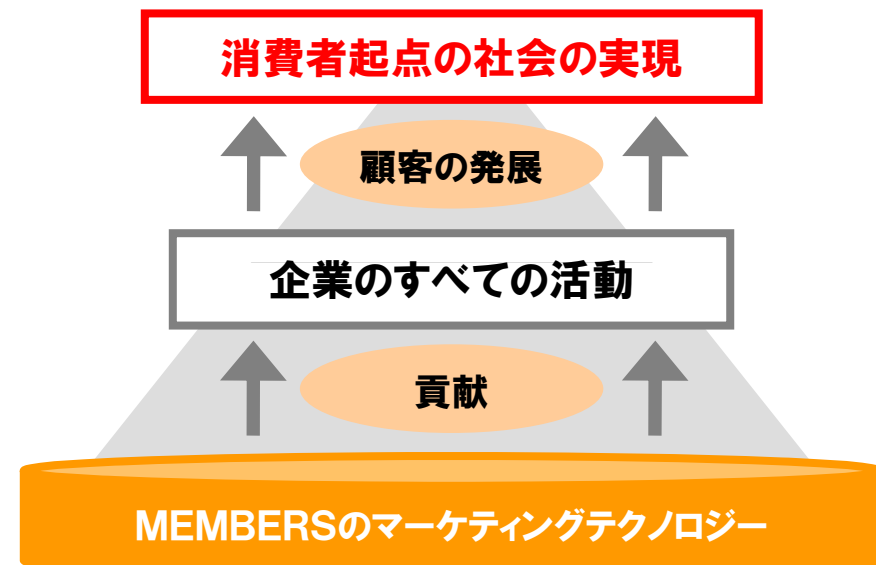
自立的、主体的に、新しい分野に果敢に挑戦し続ける

### 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。



## 第3四半期サマリー

## 第3四半期業績サマリー

- **売上 3,401百万円** 第3四半期累計期間(2008年4月1日~2008年12月31日)
- **売上 1,081百万円** 第3四半期会計期間(2008年10月1日~2008年12月31日)
  - **マクロ経済悪化による予算抑制等により新規顧客の獲得が困難であったことが主要因。しかしながら、既存顧客に対するWebサイト運用案件などは堅調に推移**
- **営業損失 101百万円** 第3四半期累計期間(2008年4月1日~2008年12月31日)
- **営業損失 46百万円** 第3四半期会計期間(2008年10月1日~2008年12月31日)
  - **販売管理費等のコスト抑制は引き続き実施しているものの、上記売上高の低減や売上総利益率の低下を補うまでには至らず。**

## 主な取組み

リスティング最適化自動支援サービス  
「サイテキッカー」開始

【平成20年11月】国内初のリスティング広告におけるROI(費用対効果)を最大化するためのリスティング最適化自動支援サービス「サイテキッカー」を開始

日本初のリスティングプランナー  
専門派遣サービス  
「サイテキーパー」開始

【平成20年12月】リスティング広告の費用対効果の最大化と、運用効率向上のためのリスティング広告の戦略立案から実行まで一貫して行うための専門スタッフを派遣するサービスの開始

ウェブサイト評価指標策定プロジェクト  
「コーポレートサイトの運用と効果検証に関する調査」アンケート集計結果の発表

【平成20年12月】集計対象企業が、アクセスログ分析を基本としたSEO効果の測定、広告効果の測定等のWebマーケティング効果への高い関心や今後他社との比較やブランド価値等を志向している結果を発表

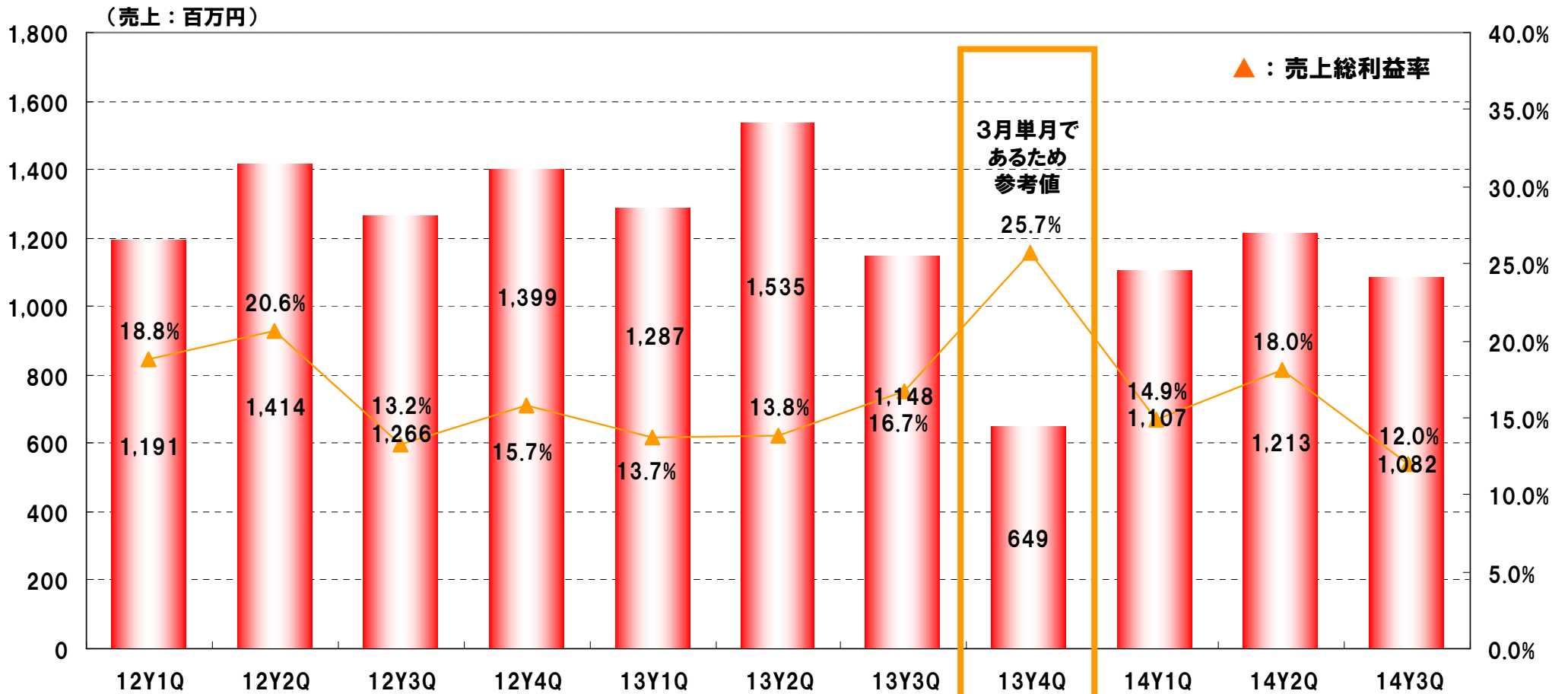
SEO費用を増加させることなく、サテライト  
サイトによって+αの集客を行う  
「アルティメットSEOサービス」開始

【平成21年1月】SEO専門ベンダーであるパワーテクノロジー(株)と共同で、成果報酬型の企業の集客専用サイト構築と無料のSEO対策を組み合わせた新サービスを開始

リスティング広告最適化のための  
“サイテキシリーズ”2つの新サービス  
リスティング広告効果測定「サイテキデスカー」  
リスティング広告運用支援「サイテキップ」開始

【平成21年1月】顧客が運用しているリスティング広告の効果測定・レポートを行うリスティング広告効果診断サービス「サイテキデスカー」、リスティング広告を運用する上で発生する業務の支援をフェーズ別に受けることができるチケット制サービス「サイテキップ」を開始

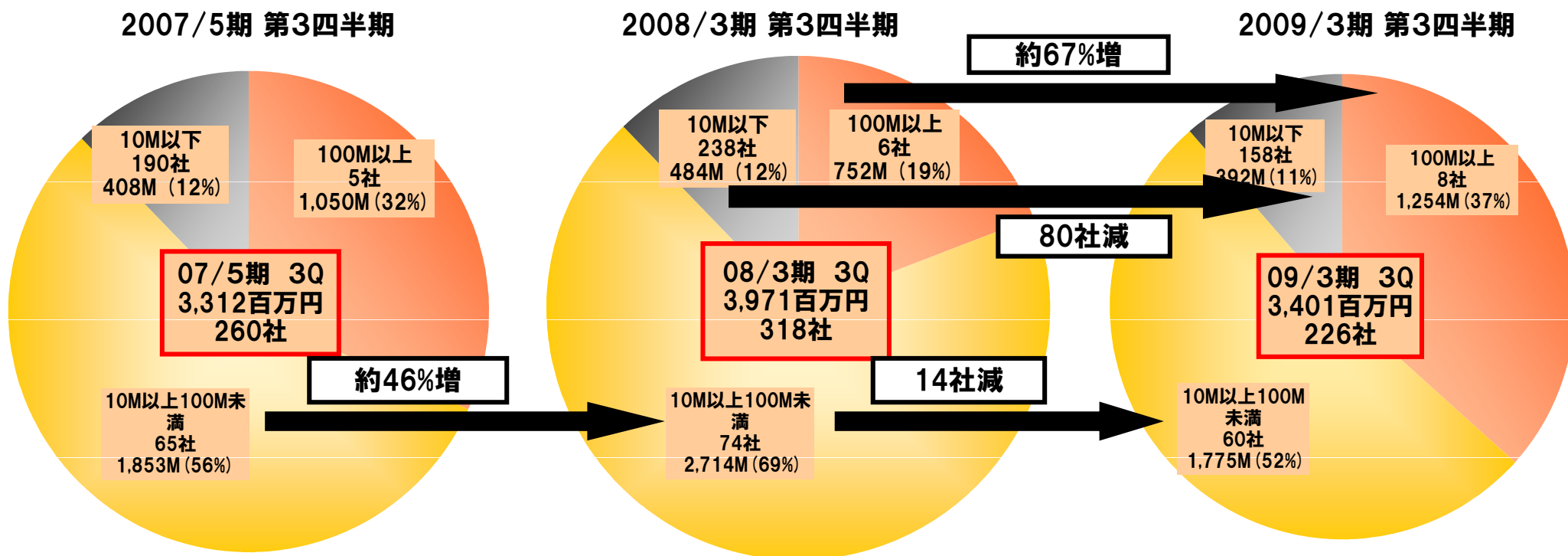
- 売上高は、1,082百万円 マクロ経済悪化に伴う予算抑制の影響等による新規案件獲得が困難であったものの、既存運用案件等が堅調に推移し、前事業年度同期比 94%となりました。
- 売上総利益率は、12%となりました。これは、第3四半期が季節変動要因として低減する時期であることならびに間接人員(販管費)を直接人員へと振り替えたこと等によるものであります。



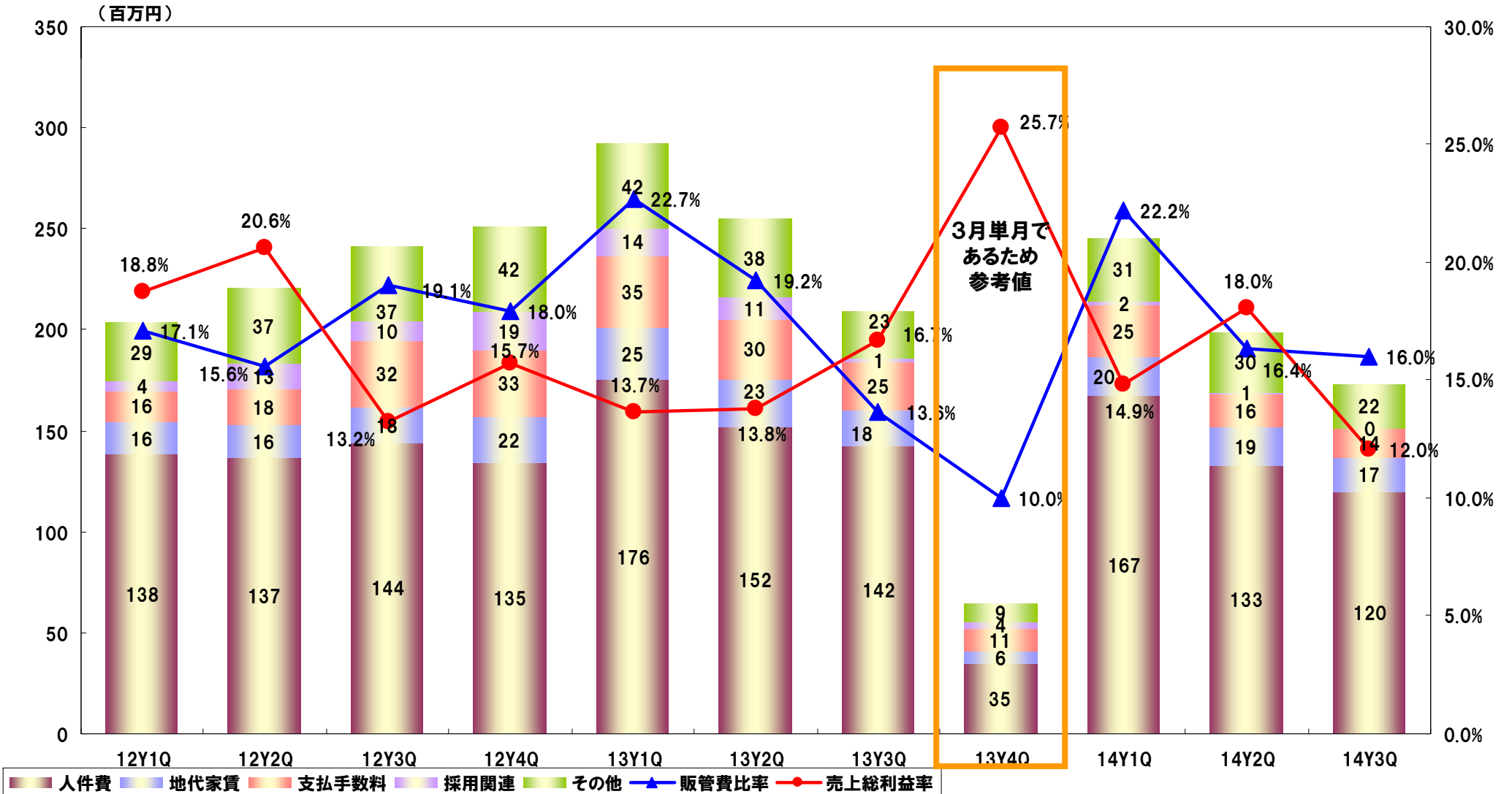


# 顧客数の推移

- 総顧客数では、2008年3月期第3四半期('07/6~'08/2)と比較し、92社減の211社となりました。主な理由は、非注力先としている10百万円以下の顧客数が大幅に減少したことによるものであります。
- 100百万円以上の顧客は、2社増加、売上高 約67%増となりました。
- 小口から大口優良顧客へのターゲットのシフトは継続実施中であります。



■ 販売管理費は、人件費の抑制、採用関連費用の圧縮等を継続して実施。一部、直接コストへの振替有り。



- 大口顧客の取引額の増加により、「不動産・住宅設備」、「人材・教育」でそれぞれ前期末比 2.1%、3.5%増加
- 大口顧客の取引減少の影響により、「金融・保険」、「流通・小売・通販」でそれぞれ前期末比 3.9%、2.8%減少

	2007/5期 通期	2008/3期 通期	2009/3期 3Q	前期末比
金融・保険	25.4%	18.3%	14.3%	-3.9%
IT・インターネット、情報通信	13.2%	20.1%	19.1%	-1.0%
流通・小売・通販	10.0%	5.7%	2.9%	-2.8%
不動産・住宅設備	8.2%	6.2%	8.4%	2.1%
広告代理店	7.6%	10.8%	11.6%	0.8%
自動車・関連品	7.4%	4.7%	4.0%	-0.8%
交通・レジャー	5.2%	2.8%	2.5%	-0.3%
食品・化粧品・薬品・日用品	4.5%	5.2%	4.3%	-0.8%
人材・教育	3.4%	4.8%	8.3%	3.5%
家電・AV機器・精密機器	2.7%	4.6%	6.2%	1.6%
ファッション・アクセサリ	0.5%	3.3%	3.4%	0.1%
サービス・その他	11.9%	13.5%	15.0%	1.5%

- 売上高 3,401百万円、営業損失 101百万円 販売管理費等のコスト抑制は継続しており、前年同期比 95.5%となっているものの、売上高の低減や売上総利益率の低下を賄うまでには至らず。

	第3四半期累計期間			第3四半期		
	2009年3月期 3Q ( ' 08/4~' 08/12)	2008年3月期 3Q ( ' 07/6~' 08/2)	前年 同期比	2009年3月期 3Q ( ' 08/10~' 08/12)	2008年3月期 3Q ( ' 07/12~' 08/2)	前年 同期比
売上高	3,401,734	3,971,054	85.7%	1,081,651	1,148,417	94.2%
売上総利益	515,767	559,812	92.1%	132,331	191,542	69.1%
売上総利益率	15.2%	14.1%	107.6%	12.2%	16.7%	73.4%
販売管理費	617,621	646,823	95.5%	179,226	208,927	85.8%
営業利益	-101,854	-87,012	-	-46,895	-17,385	-
営業利益率	-3.0%	-2.2%	-	-4.3%	-1.5%	-
経常利益	-101,119	-87,459	-	-47,076	-17,370	-
経常利益率	-3.0%	-2.2%	-	-4.4%	-1.5%	-
当期純利益	-74,188	-505,970	-	-42,212	-11,406	-
当期純利益率	-2.2%	-12.7%	-	-3.9%	-1.0%	-

(単位：千円)



# 貸借対照表概要

- 当第3四半期末の総資産は、売掛債権が減少したこと等により、1,531百万円(前事業年度末比 316百万円減)。負債は、借入金 141百万円、長期リース資産減損勘定 92百万円減少したこと等により、850百万円(前事業年度末比 242百万円減)。純資産については、主として純損失の影響により 680百万円(前事業年度末比 74百万円減)となりました。

	2009年3月期 3Q ( ' 08/4 ~ ' 08/12 )	2008年3月期 ( ' 07/6 ~ ' 08/3 )	前事業 年度比	2008年3月期 3Q ( ' 07/6 ~ ' 08/2 )	前年 同期比
流動資産	1,328,423	1,608,093	82.6%	1,336,439	99.4%
現預金	609,689	525,105	116.1%	512,458	119.0%
固定資産	203,031	240,258	84.5%	241,008	84.2%
資産合計	1,531,454	1,848,351	82.9%	1,577,447	97.1%
流動負債	807,788	957,594	84.4%	732,929	110.2%
固定負債	43,084	135,986	31.7%	192,226	22.4%
負債合計	850,872	1,093,581	77.8%	925,155	92.0%
純資産合計	680,582	754,769	90.2%	652,292	104.3%
自己資本比率	44.4%	40.8%		41.4%	

(金額：千円)



- 当第3四半期累計期間における営業CFは、151百万円となりました。収入の主な内訳は、売上債権の減少381百万円、仕入債務の増加33百万円によるものであり、支出の主な内訳は、税引前四半期純損失71百万円、その他の流動負債の減少113百万円によるものです。
- 当第3四半期累計期間における投資CFは、74百万円となりました。これは投資有価証券の売却56百万円、その他の投資による収入49百万円および無形固定資産の取得18百万円によるものです。
- 当第3四半期累計期間において財務CFは、141百万円となりました。これは借入金の返済によるものです。

	当第3四半期累計期間 ('08年4-'08年12月)	前事業年度間 ('07年6月-'08年3月)	前事業 年度比
営業キャッシュ・フロー	151,780	△ 369,615	—
投資キャッシュ・フロー	74,475	△ 29,737	-250.4%
財務キャッシュ・フロー	△ 141,672	△ 73,415	193.0%
現金及び現金同等物増減	84,584	△ 472,767	—
現金及び現金同等物期末残高	609,689	525,105	116.1%

(金額:千円)

## 平成21年3月期 重点テーマの進捗

3ヶ年計画を見据えた経営改革に着手し、下記の重点テーマに取り組む。

重点テーマ	1Hの取組み	3Qの取組み
<b>マーケティング戦略の再確立</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>1. 消費者データに基づいたネットマーケティングサービスの提供に注力</li> <li>2. 専門プランニング部門の新設</li> <li>3. ネット広告、Web制作の統合営業本格化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1. Webサイトのアクセスログ解析やリスティング広告等、様々なデータを統合的に分析し、顧客企業のネット広告の診断サービスやリスティング最適化ツールの開発に向けて準備</li> <li>2、3. ネット広告、Web制作といった区分ではなく、顧客カットでのサービスを提供する体制を構築</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1. リスティング広告最適化のための”サイテキシリーズ”のラインナップを整備</li> <li>サイテキッカー：リスティング最適化自動支援サービス</li> <li>サイテキーパー：リスティングプランナー専門派遣サービス</li> <li>サイテキデスカー：リスティング広告効果測定</li> <li>サイテキップ：リスティング広告運用支援</li> <li>2、3. 顧客カットである事業部制へ移行</li> </ul>
<b>人事人材戦略</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>1. 新組織（フラット型）の定着と間接コストの軽減</li> <li>2. 人事制度（報酬、能力開発、就労体系）の抜本の見直し</li> <li>3. 08新卒の戦力化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1. 意思決定の迅速化を目的として3Q以降、事業部制を導入することを決定</li> <li>2. ワーク・ライフ・バランスに機軸をおいた残業時間管理等も含めた見直しに着手</li> <li>3. 既に第一線の戦力として稼動中</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1. 意思決定を更に迅速化するため、3Q以降、事業部制へ移行</li> <li>2. 人事制度改革の一環として固定時間制の導入等を一部実施</li> <li>3. 既に戦力化</li> </ul>

マーケティング戦略の再確立については、今後も消費者データに基づいたマーケティングサービスの増強を継続  
 人事人材戦略については、長期安定した経営の礎として、来期に向けて人事制度見直しを推進中。

## 平成21年3月期 下期方針の進捗／業績予想

## 下期方針

マーケティング戦略の再確立に基づく、データベース（ログやその他データの分析やシステム連動など）を用いて顧客のWebマーケティング効果を高めるサービスへの注力方針を継続し、その分野で最も優れたエキスパートとなる。

## 下期テーマ

構築 から 運営支援＋運用支援 へ  
 運営: Webサイトの運営を運営当事者として実施（Webマスター派遣など常駐型サイト運営支援）  
 運用: Webサイトの運営の一部をアウトソーシングとして受託（コンテンツ、リスティング等のメディア等）

## 施策

- 機能別組織であった前組織体制から、より顧客本位のサービス提供体制とし、意思決定の更なるスピードアップを図るべく、事業部制を導入、一気通貫組織で戦闘力を高める
- 商品力を強化し、オーダーメイドソリューションから、特定商品の開発・販売に注力。
- Web開発センターを設置し、技術力の高い社内制作組織を編成。

前 組織体制
アカウントサービス Div
プランニング Div
ウェブインテグレーション Div
ウェブオペレーション Div
サービス推進 Div
サービス開発 Div
コーポレートサービス Div

新 組織体制			
事業部	ウェブマネジメントサービス	ウェブインテグレーション	メディアマーケティング事業部
		リレーションシップマーケティング	
ウェブ開発センター			
コーポレートサービス Div			

## 下期方針 / テーマの進捗

- 顧客本位のサービス提供体制である事業部制を導入し、営業、サービス側一体となったサービスの提供体制を確立
- 注力商品として、サイテキッカーシリーズの開始
- 常駐型サイト運営支援サービスの強化
- Web開発センターを設置し、内製比率の向上。

■ 通期：売上高 4,646百万円 営業利益 1百万円

平成21年3月期下半期より、事業部制を導入し、機能別組織であった前組織体制から顧客本位のサービス提供体制として意思決定の更なるスピードアップを図るとともに、商品力を強化してオーダーメイドソリューションから、特定商品の開発・販売体制へとシフト致しました。また、販売管理費等のコスト抑制についても引続き実施してまいりましたが、経済の急速な悪化に伴う、弊社顧客の広告関連予算抑制の影響もあり、業績予想を修正するに至りました。

	平成21年3月期 第3四半期累計期間 実績	平成21年3月期 通期 予想	進捗率	平成20年3月期 通期実績 (参考)
売上高	3,401	4,646	73.2%	4,619
営業損益	△101	1	-	△74
経常損益	△101	1	-	△75
当期損益	△74	10	-	△493

(金額の単位:百万円)

	14Y1Q	14Y2Q		14Y3Q
売上	1,106,590	1,213,491	売上	1,081,651
ウェブ・インテグレーション	469,915	616,759	インタラクティブ・マーケティング	1,081,651
デジタルコミュニケーション	636,674	596,732		-
	-	-		-
売上総利益	164,451	218,984	売上総利益	130,171
売上総利益率(%)	14.9%	18.0%	売上総利益率(%)	12.0%
ウェブ・インテグレーション	61,499	122,985	インタラクティブ・マーケティング	130,171
売上総利益率(%)	13.1%	19.9%	売上総利益率(%)	12.0%
デジタルコミュニケーション	102,952	95,998		-
売上総利益率(%)	16.2%	16.1%		-
	-	-		-
	-	-		-
販売管理費	245,621	200,550	販売管理費	179,226
販管費率	22.2%	16.5%	販管費率	16.6%
人件費	166,999	132,915	人件費	119,922
地代家賃	19,609	19,276	地代家賃	16,950
支払手数料	25,405	15,579	支払手数料	14,281
教育・採用関連費	2,347	1,269	教育・採用関連費	57
その他	31,259	31,509	その他	28,012
営業利益	-81,170	18,434	営業利益	-46,895
営業利益率(%)	-7.3%	1.5%	営業利益率(%)	-4.3%
正社員数	178	169	正社員数	163
(臨時雇用社員数)	(50)	(56)	(臨時雇用社員数)	(48)

(単位:百万円)