



株式会社 メンバーズ(2130)

平成21年3月期 本決算説明会 資料

平成21年5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

平成21年3月期通期決算サマリー

平成21年3月期重点テーマの進捗

平成22年3月期 重点方針／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(2009/3期)
代表者: 剣持 忠
社員数: 198名(契約社員含む)
売上高: 4,720,100千円(2009/3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 インタラクティブマーケティング)
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 インタラクティブマーケティング)
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

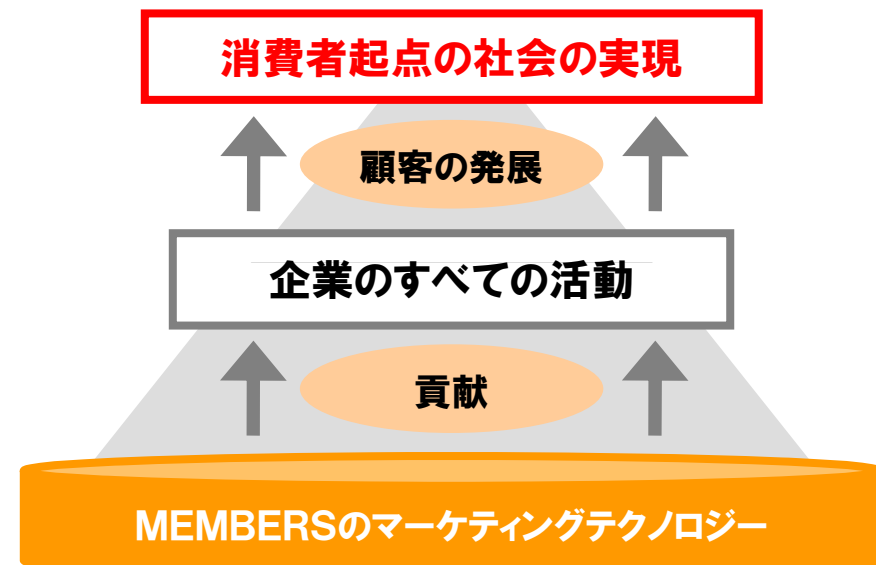
自立的、主体的に、新しい分野に果敢に挑戦し続ける

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。



通期決算サマリー

通期業績サマリー

- **通期売上 4,720百万円** 通期累計期間(2008年4月1日～2009年3月31日)
- **第4四半期売上 1,318百万円** 第4四半期会計期間(2009年1月1日～2009年3月31日)
 - **経済情勢の悪化による顧客企業の予算抑制等により新規顧客の獲得・拡大は困難であった。しかし、注力していた大口既存顧客との取引深耕や常駐型サイト運営支援などは堅調に推移。**
- **通期営業利益 11百万円** 通期累計期間(2008年4月1日～2009年3月31日)
- **第4四半期営業利益 113百万円** 第4四半期会計期間(2009年1月1日～2009年3月31日)
 - **内製化の推進による外注費削減、販売管理費等のコスト抑制に取り組み、通期黒字を達成。**

主要なトピックス

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

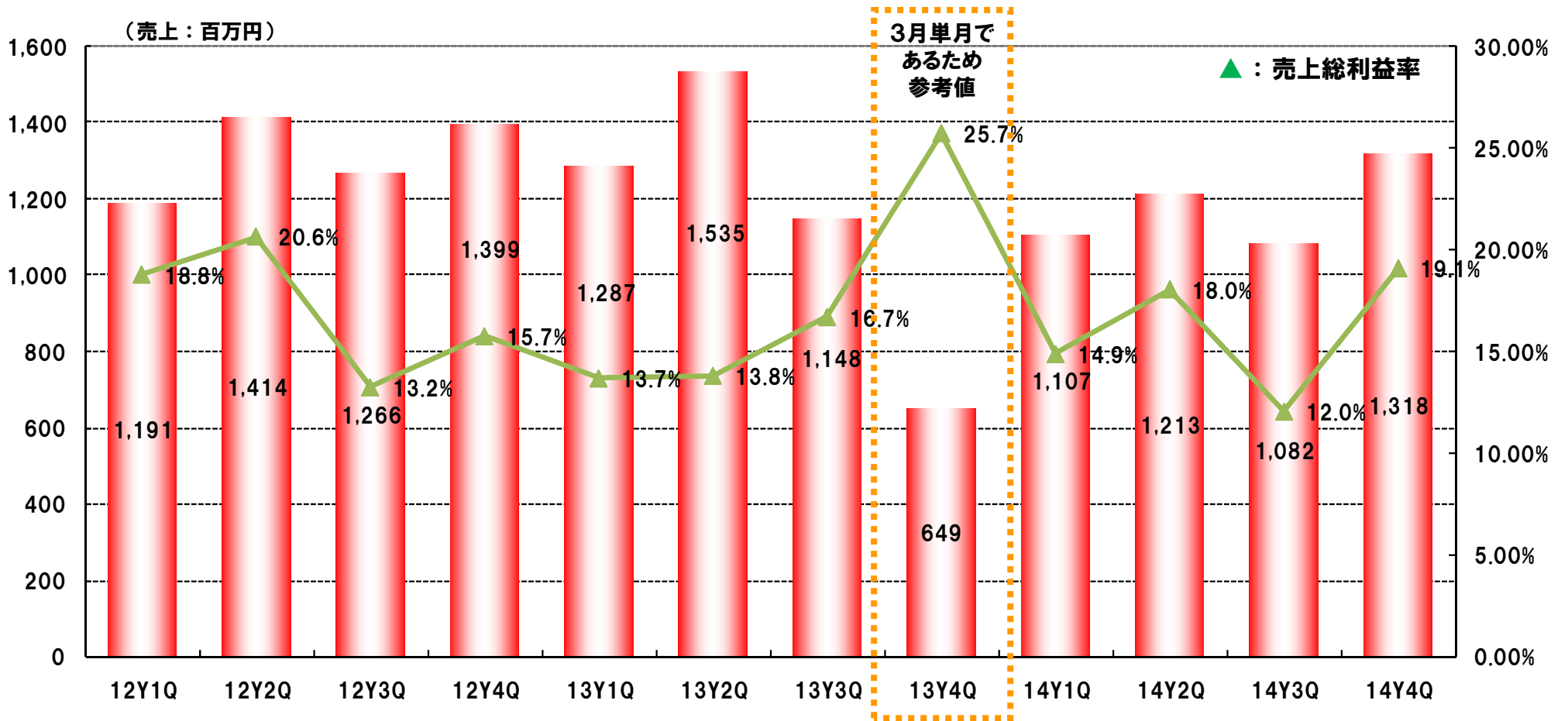
リスティング広告最適化のための“サイテキシリーズ”2つの新サービス
リスティング広告効果測定「サイテキデスカー」
リスティング広告運用支援「サイテキップ」開始

【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

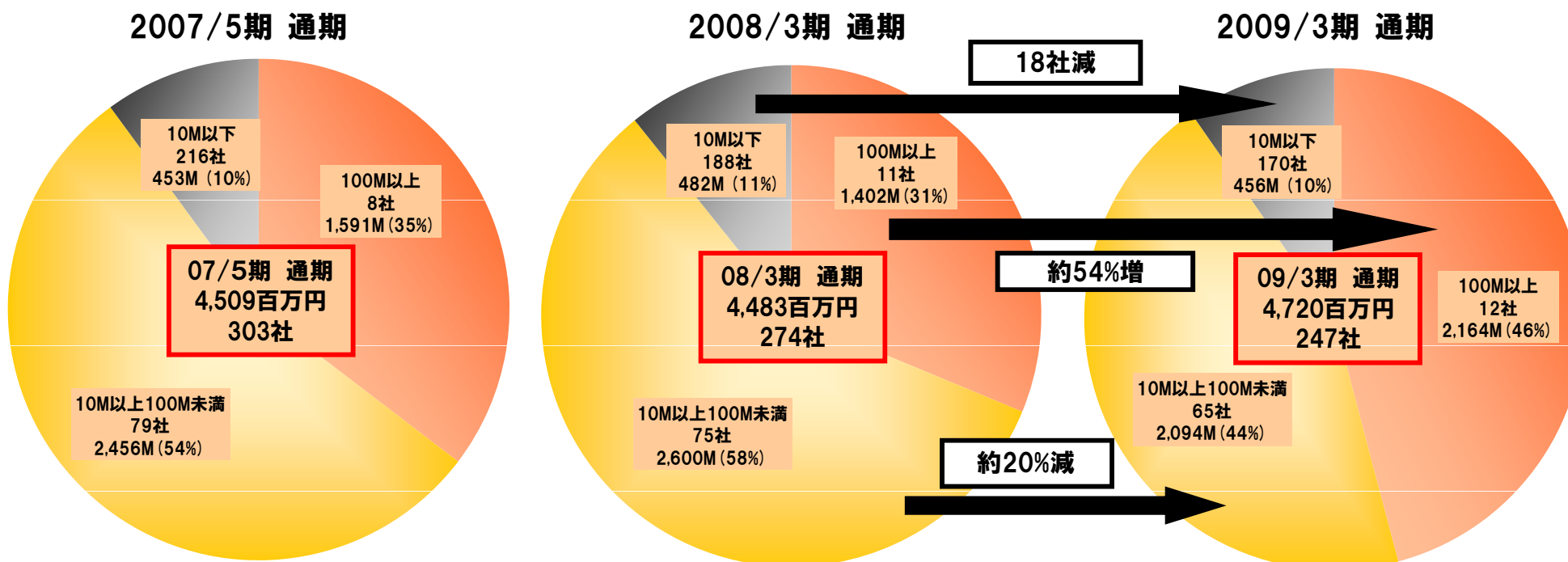
第7回東京インタラクティブ・アド・アワードで、無印良品初の公式動画サイト「playMUJI」が銀賞受賞

【平成21年4月】 インターネット広告推進協議会（Japan Internet Advertising Association: 略称JIAA）が主催する第7回東京インタラクティブ・アド・アワードにおいて、メンバーズがプロデュースした、株式会社良品計画の初の公式動画サイト「playMUJI」(<http://www.muji.com/playmuji/>)がコーポレートサイト部門で銀賞を受賞

- 第4四半期の売上高は、1,318百万円となりました。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、大口既存顧客との取引深耕や常駐型サイト運営支援に注力することにより堅調に推移しました。
- 売上総利益率は、19%に向上しました。これは内製化の推進に加えて、期末に向けて利益率の高い大型の構築案件の納品などがあったことによります。

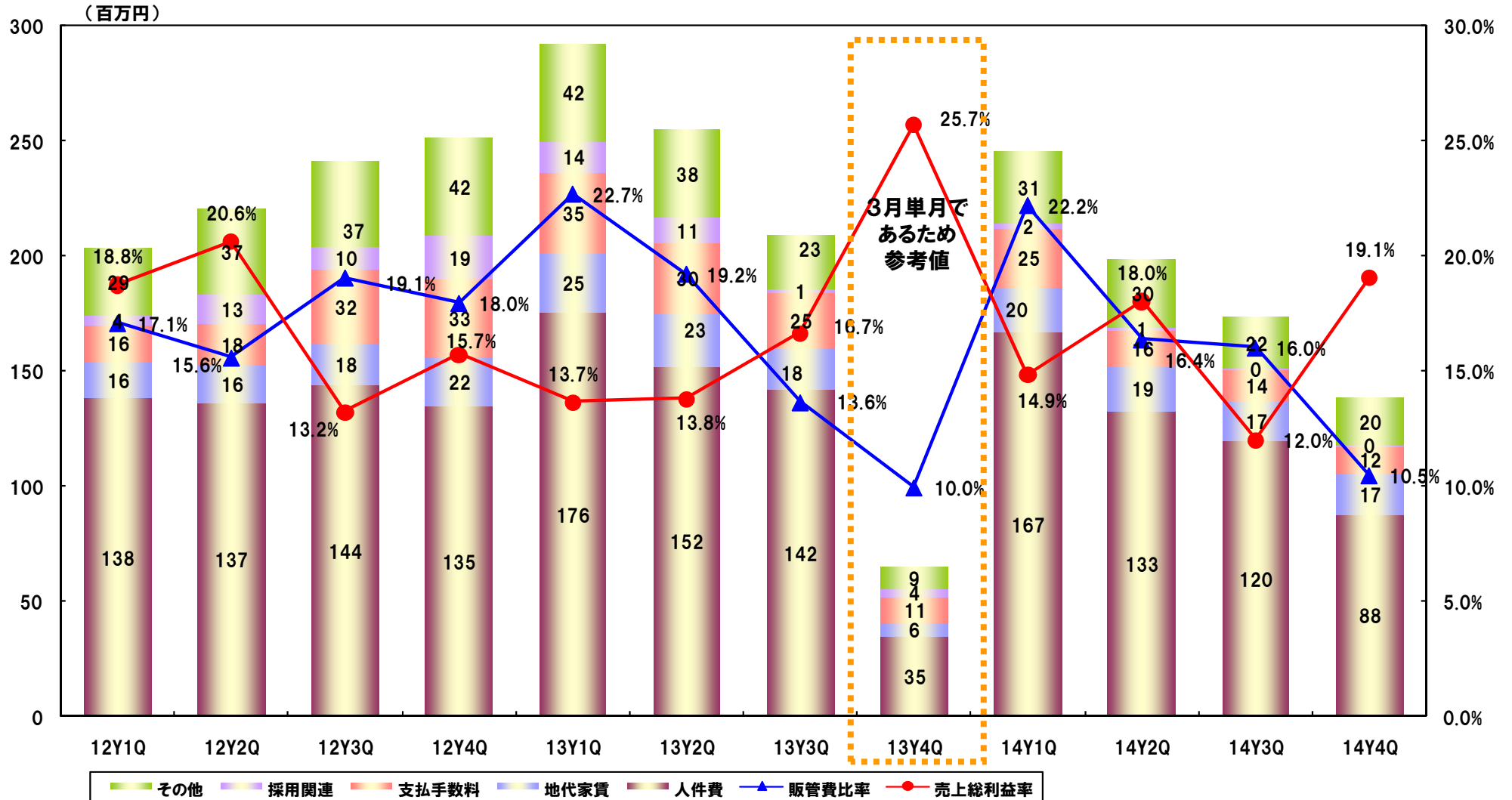


- 08/3期は10カ月の変則決算であるため単純比較はできませんが、既存大口顧客との取引に注力した結果、年間取引額1億円以上の顧客との取引が大幅に拡大しております。
- 一方、年間取引額1千万以下の顧客との取引は縮小しており、小口から大口優良顧客へのターゲットのシフトは順調に進行しております。



(※)07/5期、08/3期はデジタルマーケティング事業の数字です。
08/3期は、決算期変更のため10カ月の変則決算であり参考数値となります。

■ 販売管理費は、引き続き人件費の抑制、採用関連費用の圧縮等を継続して実施しております。今第4四半期は賞与引当金の取り崩しにより人件費が減少しております。



- 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 3.1%、3.7%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 4.8%、2.6%減少

	2007/5期 通期	2008/3期 通期	2009/3期 通期	前期末比
金融・保険	25.4%	18.3%	13.4%	-4.8%
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%	3.1%	-2.6%
不動産・住宅設備	8.2%	6.2%	9.3%	3.1%
広告代理店	7.6%	10.8%	11.6%	0.8%
自動車・関連品	7.4%	4.7%	3.8%	-1.0%
交通・レジャー	5.2%	2.8%	3.8%	1.0%
食品・化粧品・薬品・日用品	4.5%	5.2%	4.5%	-0.7%
人材・教育	3.4%	4.8%	8.5%	3.7%
家電・AV機器・精密機器	2.7%	4.6%	4.9%	0.3%
ファッション・アクセサリ	0.5%	3.3%	3.2%	0.0%
サービス・その他	11.9%	13.5%	14.7%	1.2%



損益計算書概要

- 経済情勢の悪化による顧客企業の予算抑制等により新規顧客の獲得・拡大はならず。注力していた大口既存顧客との取引深耕や常駐型サイト運営支援などは堅調に推移。
- ウェブ開発センターによる外注費の削減、大阪支社の閉鎖、中途採用の抑制などの販管費の抑制などにより通期黒字化を達成。有価証券売却益などにより当期純利益は16百万円を計上。

	2009年3月期 ('08/4~'09/3)	2008年3月期(※) ('07/6~'08/3)	対前年比 (※)
売上高	4,720,100	4,619,841	102.2%
売上総利益	767,318	746,153	102.8%
売上総利益率	16.3%	16.2%	-
販売管理費	755,925	820,430	92.1%
営業利益	11,393	-74,277	-
営業利益率	0.2%	-1.6%	-
経常利益	8,766	-75,848	-
経常利益率	0.2%	-1.6%	-
当期純利益	16,084	-493,428	-
当期純利益率	0.3%	-10.7%	-

(単位：千円)

(※)08/3期は、決算期変更のため10カ月の変則決算であり参考数値となります。

- 当期末の総資産は、売掛金の減少等により、1,492百万円(前年度末比 355百万円減)。総負債は、借入金の返済 200百万円、リース資産減損勘定 100百万円の減少等により、721百万円(同 371百万円減)となっております。
- 借入金の返済により借入金残高は当期末でゼロとなり、また、当期純利益の計上により純資産は770百万円に増加した結果、自己資本比率は51.6%に向上しております。

	2009年3月期 ('08/4 ~ '09/3)	2008年3月期 ('07/6 ~ '08/3)	前事業 年度比
流動資産	1,211,391	1,608,093	75.3%
現預金	379,450	525,105	72.3%
固定資産	281,330	240,258	117.1%
資産合計	1,492,722	1,848,351	80.8%
流動負債	686,240	957,594	71.7%
固定負債	35,627	135,986	26.2%
負債合計	721,868	1,093,581	66.0%
純資産合計	770,854	754,769	102.1%
自己資本比率	51.6%	40.8%	

(金額：千円)

- 当事業年度間における営業CFは、47百万円となりました。収入の主な内訳は、税引前当期純利益19百万円、売上債権の減少244百万円によるものであり、支出の主な内訳は、リース資産減損勘定の支払額62百万円、その他の流動負債の減少94百万円によるものです。
- 投資CFは、7百万円となりました。これは投資有価証券の売却74百万円、敷金保証金の回収54百万円および無形固定資産の取得18百万円によるものです。
- 財務CFは、借入金の返済で△200百万円となりました。これにより借入金はゼロとなりましたが、現金残高は379百万円を確保し、財務の健全性を向上させております。

	当事業年度間 ('08年4-'09年3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	47,175	△ 369,615	—
投資キャッシュ・フロー	7,169	△ 29,737	—
財務キャッシュ・フロー	△ 200,000	△ 73,415	—
現金及び現金同等物増減	△ 145,655	△ 472,767	—
現金及び現金同等物期末残高	379,450	525,105	72.3%

(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	2Hの取組み
マーケティング戦略の再確立 <ul style="list-style-type: none"> 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 2. 専門プランニング部門の新設 3. ネット広告、Web制作の統合営業本格化 	<ul style="list-style-type: none"> 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 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 	<ul style="list-style-type: none"> 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 サイテキッカー：リスティング最適化自動支援サービス 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 サイテキデスカー：リスティング広告効果測定 サイテキップ：リスティング広告運用支援 2、3. 顧客カットである事業部制へ移行
人事人材戦略 <ul style="list-style-type: none"> 1. 新組織（フラット型）の定着と間接コストの軽減 2. 人事制度（報酬、能力開発、就労体系）の抜本の見直し 3. 08新卒の戦力化 	<ul style="list-style-type: none"> 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 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 3. 既に第一線の戦力として稼動中 	<ul style="list-style-type: none"> 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 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 3. 既に戦力化

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改革を実施・推進中。

平成22年3月期 重点方針／業績予想

- 前期から取組んでいる、データベースを用いた顧客のウェブマーケティング効果を高めるサービスへの注力を更に強化・推進する。
- 引き続きノウハウの蓄積、選択と集中による生産性の向上、経費の削減などを通じて、利益体質の強化を推進する。

① EC向け高付加価値サービスへの集中

- サイトキッカーを軸として高付加価値サービスの開発・提供をスピーディーに展開し、拡大の見込めるEC系クライアントの攻略に注力する。

② システム系リソース強化

- EC向け高付加価値サービスの開発および高利益率のシステム系案件への取組みを強化するために、システム系リソースを集約・増強する。

③ ノウハウの蓄積による品質の向上

- システム系要員も併せてウェブ開発センターに開発・制作要員を集約。ノウハウ・ナレッジを集中化・蓄積し、品質・生産性向上を図る。

④ 既存大口顧客との取引深耕

- 既存大口顧客との取引を維持拡大し、生産性・収益性を高める。

⑤ 経費削減

- 大幅なコスト削減と業務効率化のため本社移転を行い、利益体質の強化を推進する。

⑥ 人事制度改革

- 08/3期末に制定した人事制度改革を着実に遂行。生産性の向上と、離職率の低減、ノウハウの蓄積を進める。

- 通期：売上高 4,184百万円 営業利益 51百万円
- 平成22年3月期は、厳しい経済情勢が続く中、将来の拡大に向けたEC系顧客への高付加価値サービスの開発・提供やノウハウの蓄積などに取り組むことにより、売上高は11%減の4,184百万円と予想しております。
- 一方、引き続き外注費の削減やオフィス移転などによる販売管理費の削減による利益体質の強化に取り組み、営業利益51百万円と大幅な増益を見込んでおります。

	平成22年3月期 第2四半期累計期間 予想	平成22年3月期 通期予想	平成21年3月期 通期実績	対前年比
売上高	2,008	4,184	4,720	△11.3%
営業利益	4	51	11	348.2%
経常利益	2	48	8	448.3%
当期利益	1	10	16	△37.4%

(金額の単位:百万円)

	14Y1Q	14Y2Q		14Y3Q	14Y4Q
売上	1,106,590	1,213,491	売上	1,081,651	1,318,366
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	1,318,366
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	132,331	251,551
売上総利益率(%)	14.9%	18.0%	売上総利益率(%)	12.0%	19.1%
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	132,331	251,551
売上総利益率(%)	13.1%	19.9%	売上総利益率(%)	12.0%	19.1%
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	198,708	販売管理費	179,226	138,304
販管費率	22.2%	16.4%	販管費率	15.5%	10.5%
人件費	166,999	132,915	人件費	113,988	88,074
地代家賃	19,609	19,276	地代家賃	16,950	17,359
支払手数料	25,405	15,579	支払手数料	14,281	12,365
教育・採用関連費	2,347	1,269	教育・採用関連費	57	313
その他	31,259	29,667	その他	22,078	20,192
営業利益	-81,170	20,276	営業利益	-40,961	113,247
営業利益率(%)	-7.3%	1.7%	営業利益率(%)	-3.8%	8.6%
正社員数	178	169	正社員数	163	155
(臨時雇用社員数)	(50)	(56)	(臨時雇用社員数)	(48)	(43)

(単位:千円)