



株式会社 メンバーズ(2130)

平成22年3月期 中間決算説明会 資料

平成21年11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22年3月期 中間決算サマリー

## 平成22年3月期 重点テーマの進捗

## 平成22年3月期 下期方針／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: 176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  
平成21年9月 東京都品川区に本社を移転

## 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

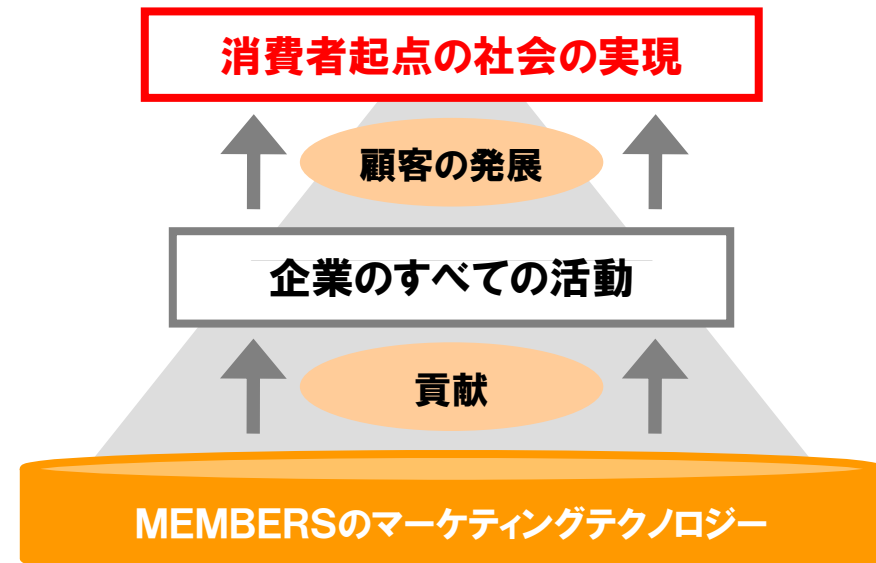
自立的、主体的に、新しい分野に果敢に挑戦し続ける

### 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。



# 平成22年3月期 中間決算サマリー

## 中間期 業績 サマリー

- **中間期売上 1,850百万円** 中間期会計期間(2009年4月1日～2009年9月30日)
- **第2四半期売上 979百万円** 第2四半期会計期間(2009年7月1日～2009年9月30日)
  - 昨年後半からの厳しい経済情勢を受けた顧客企業の予算削減や比較的収益性を確保できる人材・運用サービスを強化したため、売上は減少傾向。
- **中間期営業利益 15百万円** 中間期会計期間(2009年4月1日～2009年9月30日)
- **第2四半期営業利益 30百万円** 第2四半期会計期間(2009年7月1日～2009年9月30日)
  - 前期より取り組んでいる内製化の推進による外注費削減や販売管理費等のコスト抑制により、中間期としては想定以上の着地(前年同期差+76百万円)。

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

メール配信ソリューション『ClickM@iler』を  
活用したメールマーケティング支援ビジネス  
でダブルクリックと協力

【平成21年6月】 ダブルクリック株式会社のメール配信ソフトウェア『ClickM@iler(クリックメーラー)』および同ASPサービス『ClickM@iler.jp(クリックメーラー・ドット・ジェーピー)』の販売代理店契約を締結。企業のメールマーケティングの「最適化」と「自動化」を実現

リスティング自動最適化支援ツール  
“サイテキッカー”に新機能追加

【平成21年6月】 株式会社ブレインパッドと共同で開発した、初の国産リスティング自動最適化支援ツールである“サイテキッカー”のバージョンアップを行い、ルール型入札の追加によるハイブリッド入札機能や、独自予測モデル補正機能、ダッシュボード機能などの新機能を追加

高機能アクセス解析ツール  
『Omniture SiteCatalyst®』プロフェッショナル  
派遣サービスでダブルクリックと協力

【平成21年6月】 アクセス解析の専門スタッフを派遣し、WebサイトのKPI設定、高機能アクセス解析ツール『Omniture SiteCatalyst』の運用、Webサイトの最適化・改善施策立案までをトータルに支援する“SiteCatalystプロフェッショナル派遣サービス”の提供を開始

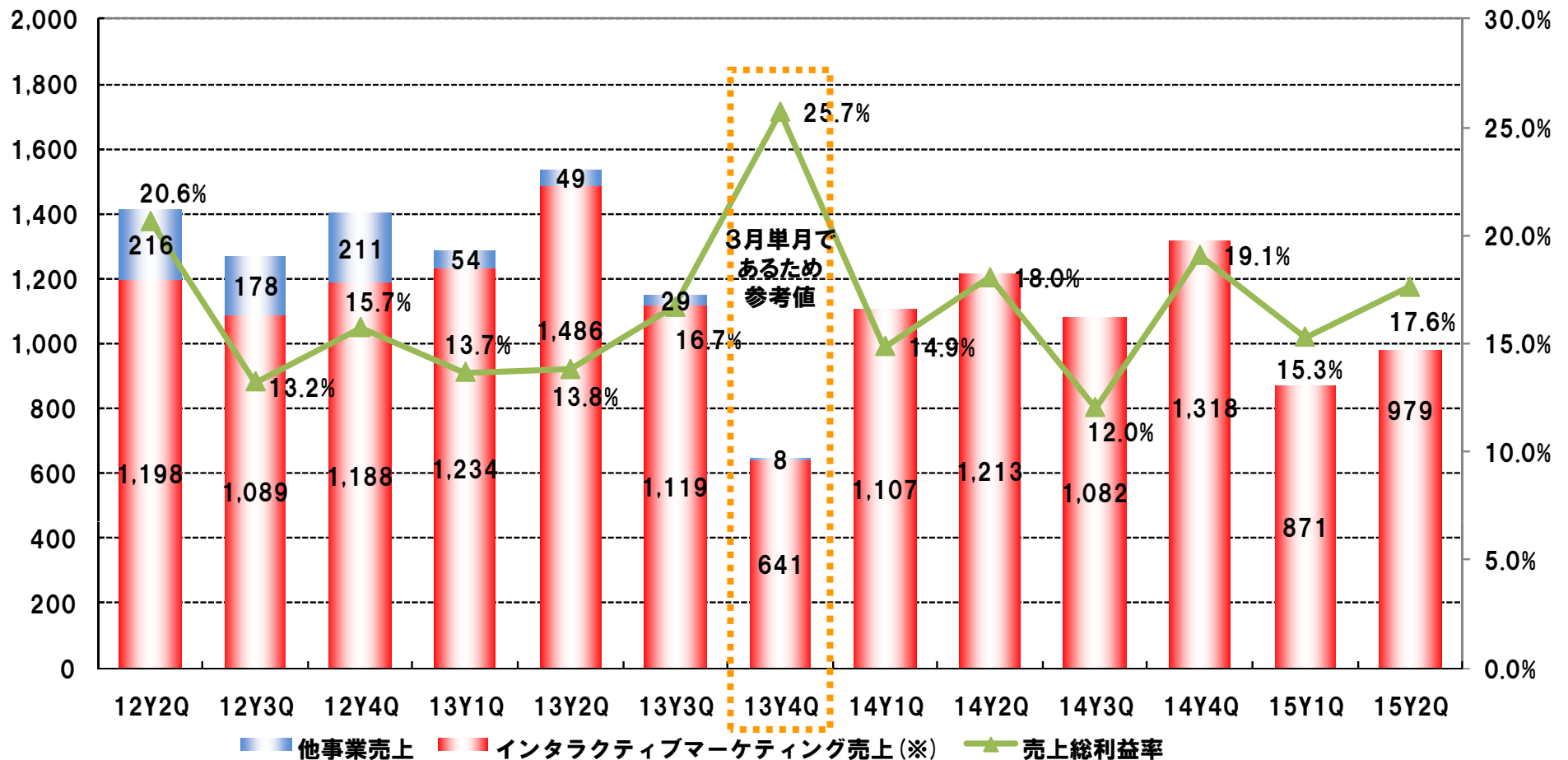
※メンバーズが派遣する常駐スタッフに対する『Omniture SiteCatalyst®』の専門トレーニングと提供は、米オムニチュア社認定正規代理店のダブルクリック社が担当

本社オフィス移転

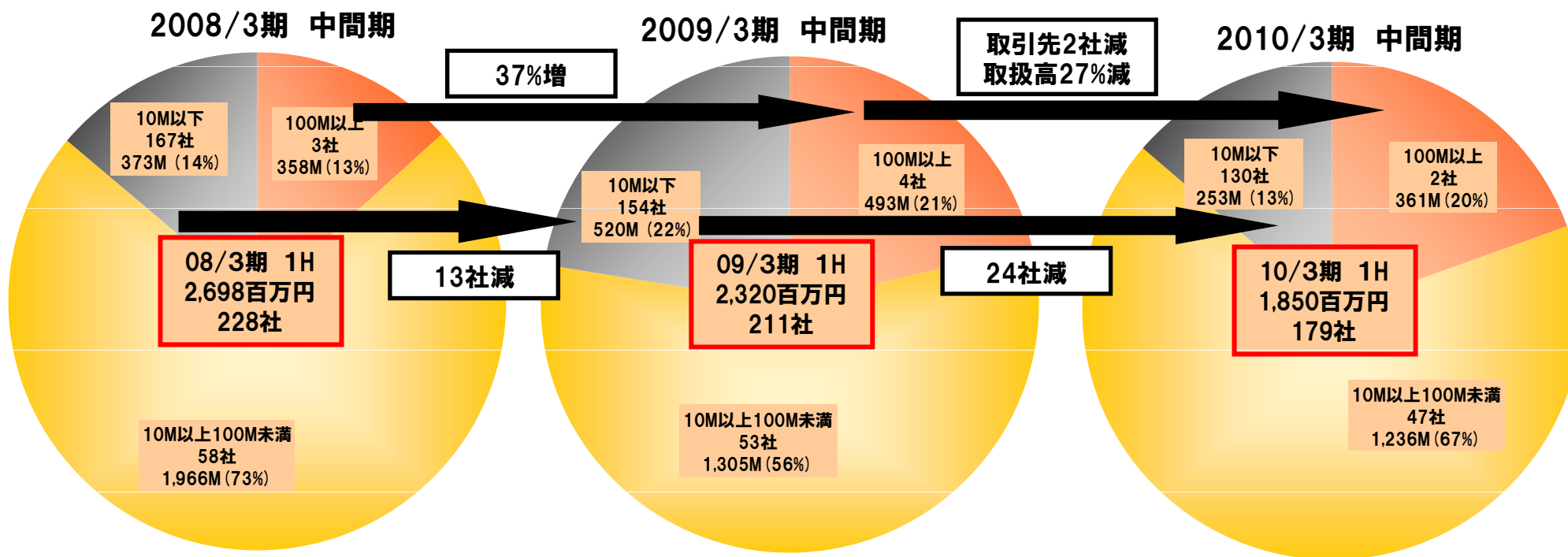
【平成21年9月】  
本社オフィスを東京都港区虎ノ門より東京都品川区西五反田に移転し、  
来期以降年間1億円の賃料削減効果を創出

- 顧客企業の予算削減の影響や、不採算案件の撤退、比較的収益性を確保できる人材・運用サービスを強化したことで、売上高は前年同期比19.3%減の979百万円となりました。
- 売上総利益率は、前年同期比横ばい(▲0.4ポイント)となっておりますが、内製化を推進する一方、営業部門より人員を事業部門に異動したためです。

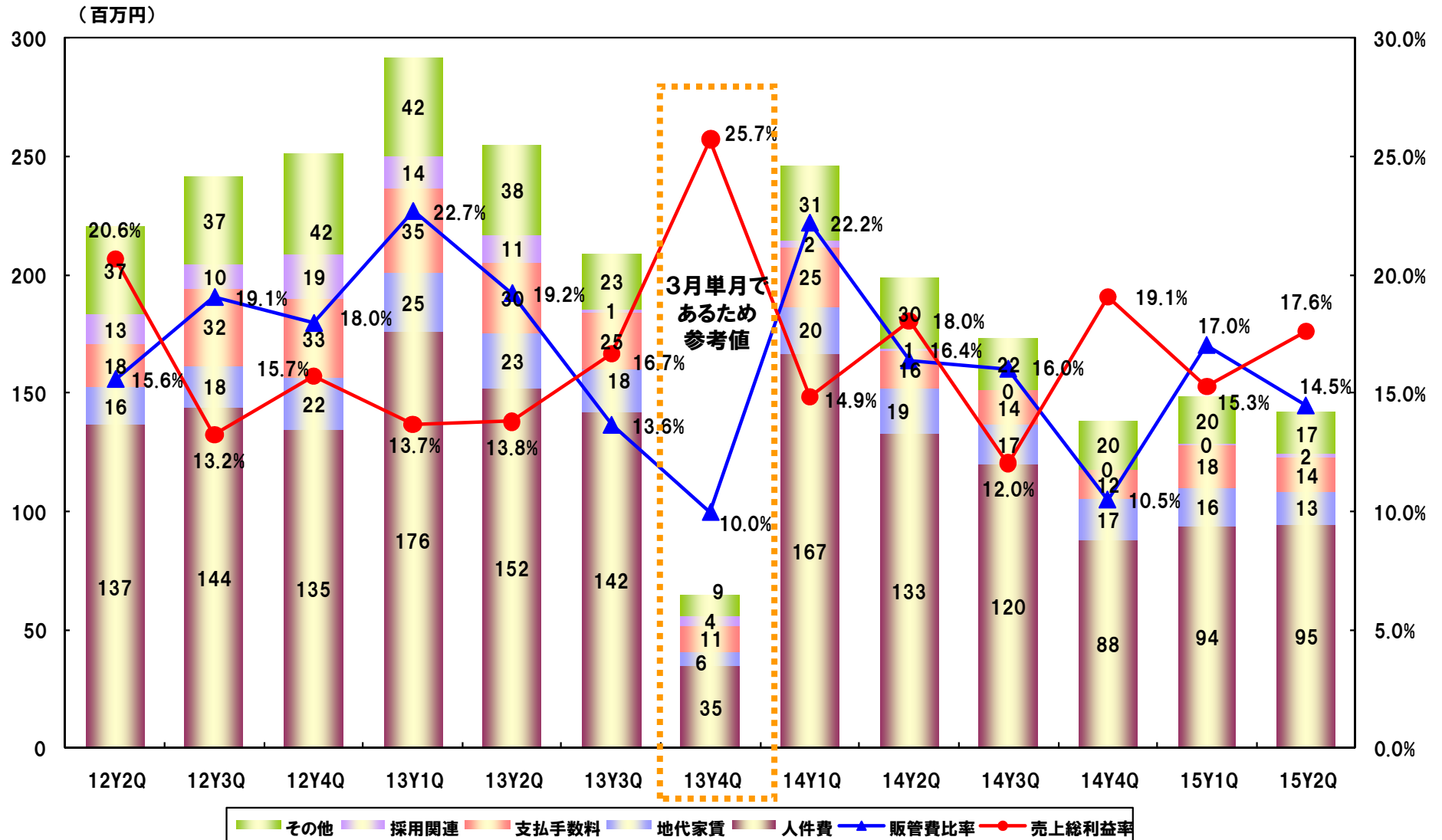
(単位:百万円)



- 総顧客数では、2009年3月期中間期(08/4~08/9)と比較し、32社減の179社となりました。
- 不採算顧客の対処に取り組むことで、10百万円以下の小口の顧客は130社(前年同期差▲24社減少)。
- 100百万円以上の大口顧客は、顧客企業の予算縮小の影響により2社(前年同期差▲2社減少)となり、広告関連の大口顧客の売上が減少。



■ 販売管理費は、引き続き中途採用の抑制、その他経費の圧縮等を実施しており、前年同期比で約28.7%のコストダウンをしております。



- 不況による顧客企業の広告予算縮小の影響で、「広告代理店」「金融・保険」「交通・レジャー」「自動車関連」「不動産・住宅設備」「人材」「家電・AV機器・精密機器」の業種で2009年3月期中間期(08/4~08/9)と比較し、売上が38%ダウンし、売上構成比も53%から42%に縮小しております。
- 一方、「IT・インターネット、情報通信」「食品・化粧品・薬品・日用品」「教育」の業種では、売上が前年同期比19%アップすることで、売上構成比も24%から35%に増加しております。

	2008/3期 通期	2009/3期 1H	2010/3期 1H	前期比
金融・保険	18.3%	13.5%	12.5%	-1.0%
IT・インターネット、情報通信	20.1%	19.4%	26.9%	7.5%
流通・小売・通販	5.7%	3.7%	3.3%	-0.4%
不動産・住宅設備	6.2%	8.3%	8.8%	0.5%
広告代理店	10.8%	10.5%	6.9%	-3.6%
自動車・関連品	4.7%	4.3%	3.8%	-0.4%
交通・レジャー	2.8%	2.5%	2.2%	-0.3%
食品・化粧品・薬品・日用品	5.2%	4.2%	5.6%	1.4%
人材・教育	4.8%	6.9%	7.1%	0.2%
家電・AV機器・精密機器	4.6%	7.6%	4.6%	-3.0%
ファッション・アクセサリ	3.3%	3.5%	3.1%	-0.4%
サービス・その他	13.5%	15.8%	15.2%	-0.6%



- 第2四半期会計期間(2009年7月～9月)では、コスト抑制施策等の効果もあり、営業利益30百万円(前年比166.7%)。
- 第2四半期累計では、売上高1,850百万円、営業利益15百万円、当期純損失46百万円。本社オフィス移転により、特別損失61百万円を計上いたしました。来期以降は約100百万円の賃料削減効果を見込んでおります。(単位:千円)

	第2四半期累計期間			第2四半期		
	2010年3月期 ( '09/4～'09/9)	2009年3月期(※) ( '08/4～'08/9)	前年 同期比	2010年3月期 2Q ( '09/7～'09/9)	2009年3月期 2Q ( '08/7～'08/9)	前年 同期比
売上高	1,850,833	2,320,083	79.8%	979,408	1,213,492	80.7%
売上総利益	305,746	383,436	79.7%	172,450	218,984	78.8%
売上総利益率	16.5%	16.5%	-	17.6%	18.0%	-
販売管理費	290,076	444,329	65.3%	141,722	200,550	70.7%
営業利益	15,670	-60,894	-	30,728	18,434	166.7%
営業利益率	0.8%	-2.6%	-	3.1%	1.5%	-
経常利益	14,706	-59,977	-	30,323	20,375	148.8%
経常利益率	0.8%	-2.6%	-	3.1%	1.7%	-
当期純利益	-46,769	-31,976	-	-29,197	50,383	-
当期純利益率	-2.5%	-1.4%	-	-3.0%	4.2%	-

- 当期末の総資産は、受取手形及び売掛金の減少等により、1,354百万円(前年度末比90.7%の138百万円減)。
- 負債は、買掛金125百万円の減少、借入金74百万円増加等により、630百万円(同比87.4%の91百万円減)となっております。

(単位:千円)

	2010年3月期 1H ( '09/4~'09/9 )	2009年3月期 ( '08/4~'09/3 )	前事業 年度比	2009年3月期 1H ( '08/4~'08/9 )	前年 同期比
流動資産	1,150,761	1,211,391	95.0%	1,279,917	89.9%
現預金	304,128	379,450	80.1%	495,114	61.4%
固定資産	203,847	281,330	72.5%	225,233	90.5%
資産合計	1,354,608	1,492,722	90.7%	1,505,151	90.0%
流動負債	548,781	686,240	80.0%	730,571	75.1%
固定負債	81,885	35,627	229.8%	51,786	158.1%
負債合計	630,666	721,868	87.4%	782,358	80.6%
純資産合計	723,942	770,854	93.9%	722,793	100.2%
自己資本比率	53.4%	51.6%		48.0%	



- 当第2四半期累計期間における営業CFは、△114百万円となっておりますが、資金繰りのオペレーションの変更(通常時に行っていた信託債権の早期現金化を行わず)による影響約115百万円を除けば、実質的にはプラスとなります。尚、収入の内訳では、売上債権が28百万円減少し、支出の内訳では、仕入債務の125百万円減少、また本社移転損失引当金の31百万円減少によるものです。
- 投資CFは、△35百万円となりました。これは主に敷金及び保証金の差入れによるものです。
- 財務CFは、74百万円となりました。これは主として借入金による収入によるものです。

(単位:千円)

	当第2四半期累計期間 ( '09/4~'09/9 )	前第2四半期累計期間 ( '08/4~'08/9 )	前年同期比 1H比	前事業年度間 ( '08/4~'09/3 )	前事業 年度比
営業キャッシュ・フロー	△114,699	14,308	—	47,175	—
投資キャッシュ・フロー	△35,288	55,704	—	7,169	—
財務キャッシュ・フロー	74,664	△ 100,004	—	△ 200,000	—
現金及び現金同等物増減	△75,323	△ 29,991	—	△ 145,654	—
現金及び現金同等物期末残高	304,127	495,114	61.4%	379,450	80.1%

## 平成22年3月期 重点テーマの進捗

- この上期においては、期初に計画していた重点テーマは概ね順調に進捗いたしました。

重点テーマ	上期の取組み
① EC向け高付加価値サービスへの集中	<ul style="list-style-type: none"> <li>サイテキッカーの追加機能開発完了</li> <li>サイテキッカーの大手EC事業者数社への導入が決定</li> </ul>
② システム系リソース強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>ウェブ開発センターにシステム系リソースを集約</li> <li>適格者を職種転換しシステム系リソースを増員</li> </ul>
③ ノウハウの蓄積による品質の向上	<ul style="list-style-type: none"> <li>ウェブ開発センターに開発・制作要員を集約</li> <li>自社アフィリエイトサイト運用によりノウハウの蓄積</li> </ul>
④ 既存大口顧客との取引深耕	<ul style="list-style-type: none"> <li>前期より引き続き事業部制により顧客との密接なリレーション構築</li> </ul>
⑤ 経費削減	<ul style="list-style-type: none"> <li>本社移転を9月に実施し、来期1億円の賃料削減見込み</li> <li>その他経費削減についても継続</li> </ul>
⑥ 人事制度改革	<ul style="list-style-type: none"> <li>能力評価制度の運用開始</li> <li>全社固定時間外制移行。生産性向上へ向けた取り組み強化</li> </ul>

## 平成22年3月期 下期方針／業績予想

- 期初の重点テーマの取組みを継続しながら、下期には、以下のような施策を実施してまいります。

重点テーマ	下期の施策
① 既存サービスの強化と収益性の改善	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 案件別収益管理を継続し、既存サービスの収益性向上の取組みを強化</li> </ul>
② 大口顧客の追加	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 実績(ノウハウ)を活かした提案/企画力の強化</li> <li>• ワークショップ、セミナー等のプロモーション活動の推進</li> </ul>
③ ノウハウの蓄積による品質の向上	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ウェブ開発センターを中心とした社内横断タスクフォースによりサイト制作、運用業務に関する品質向上/クリエイティブ力向上を推進</li> </ul>
④ サイトキッカーの拡販	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 大手EC事業者への導入推進を継続</li> </ul>
⑤ 経費削減	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 間接オペレーションコストの削減PJTの立上げ、経費削減の取組みを継続</li> </ul>
⑥ 人事制度改革	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 能力評価制度の導入を踏まえた教育/研修の充実化</li> <li>• 時短推進、生産性向上へ向けた取組み強化を継続</li> </ul>

■平成21年5月14日発表の業績予想を以下の通り変更いたしました。

■通期：売上高 3,836百万円 営業利益 74百万円

当初予想において、営業経費で見込んでいたコストの一部を、当第2四半期において本社移転に係る特別損失として計上したことなどから以下の通り業績予想を修正いたしております。売上高については、顧客の予算縮小の影響や顧客・サービスの選択と集中により当初予想を下回る見込みでございますが、営業利益、経常利益は当初予想を上回る一方、当期純利益は当初予想から変更ございません。

(金額単位:百万円)

	平成22年3月期 第2四半期累計期間 実績	平成22年3月期 通期 予想	進捗率	平成21年3月期 通期実績 (参考)
売上高	1,850	3,836	48.2%	4,720
営業損益	15	74	20.2%	11
経常損益	14	71	19.7%	8
当期損益	△46	10	-	16

(単位:千円)

	14Y1Q	14Y2Q	14Y3Q	14Y4Q		15Y1Q	15Y2Q
<b>売上</b>	1,106,590	1,213,491	1,081,651	1,318,366	<b>売上</b>	871,423	979,409
ウェブインテグレーション	469,915	616,759	1,081,651	1,318,366	インタラクティブ・マーケティング	871,423	979,409
デジタルコミュニケーション	636,674	596,732	-	-		-	-
	-	-	-	-		-	-
<b>売上総利益</b>	164,451	218,984	132,331	251,551	<b>売上総利益</b>	133,296	172,450
売上総利益率(%)	14.9%	18.0%	12.0%	19.1%	売上総利益率(%)	15.3%	17.6%
ウェブインテグレーション	61,499	122,985	132,331	251,551	インタラクティブ・マーケティング	133,296	172,450
売上総利益率(%)	13.1%	19.9%	12.0%	19.1%	売上総利益率(%)	15.3%	17.6%
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%	-	-		-	-
	-	-	-	-		-	-
	-	-	-	-		-	-
<b>販売管理費</b>	245,621	198,708	179,226	138,304	<b>販売管理費</b>	148,364	141,711
販管費率	22.2%	16.4%	15.5%	10.5%	販管費率	17.0%	14.5%
人件費	166,999	132,915	113,988	88,074	人件費	94,125	94,920
地代家賃	19,609	19,276	16,950	17,359	地代家賃	15,831	13,491
支払手数料	25,405	15,579	14,281	12,365	支払手数料	18,415	14,254
教育・採用関連費	2,347	1,269	57	313	教育・採用関連費	59	1,708
その他	31,259	29,667	22,078	20,192	その他	19,933	17,339
<b>営業利益</b>	-81,170	20,276	-40,961	113,247	<b>営業利益</b>	-15,069	15,670
営業利益率(%)	-7.3%	1.7%	-3.8%	8.6%	営業利益率(%)	-1.7%	1.6%
<b>正社員数</b>	178	169	163	155	<b>正社員数</b>	149	176
(臨時雇用社員数)	(50)	(56)	(48)	(43)	(臨時雇用社員数)	(41)	(9)