デジタルビジネス運用支援で企業の脱炭素DXを推進する

株式会社メンバーズのご紹介

2023年8月更新

株式会社メンバーズ
URL: https://www.members.co.jp/

会社概要

社名	株式会社メンバーズ （英文名称：Members Co. Ltd.）
所在地	東京本社 〒104-6037　東京都中央区晴海1丁目8番10号 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（受付35階） ウェブガーデン仙台 ウェブガーデン北九州 ウェブガーデン神戸 札幌オフィス
設立	1995年6月26日
資本金	1,017百万円（2023年3月末時点）
社員数（連結）	2,274名（2023年3月末時点）
売上収益（連結）	17,662百万円（2023年3月期実績）〔IFRS〕
証券コード	2130 東京証券取引所 プライム市場
業務内容	デジタルビジネス運用支援事業

日本気候リーダーズ・パートナーシップ（JCLP）加盟

「なでしこ銘柄」令和4年度に選定

“MEMBERSHIP”で、心豊かな社会を創る

ミッション実現に向けて、世界一のデジタルビジネス運用支援の確立および高レベルのカスタマーサクセスを実現いたします。



代表取締役会長　剣持 忠

企業と社会の“脱炭素DX”を推進

世界一のデジタルビジネス運用とデジタルクリエイター1万名体制を実現することで、デジタルトランスフォーメーション、グリーントランスフォーメーションが求められる時代において、お客さま企業と社会に対して大きく貢献してまいります。



代表取締役社長　髙野 明彦

メンバーズならではの特徴がわかる！

デジタルビジネス運用支援サービス

ご紹介ムービーを公開中です

https://youtu.be/amWVSpUGVic

メンバーズのミッション・VISION2030と目標値

MISSION

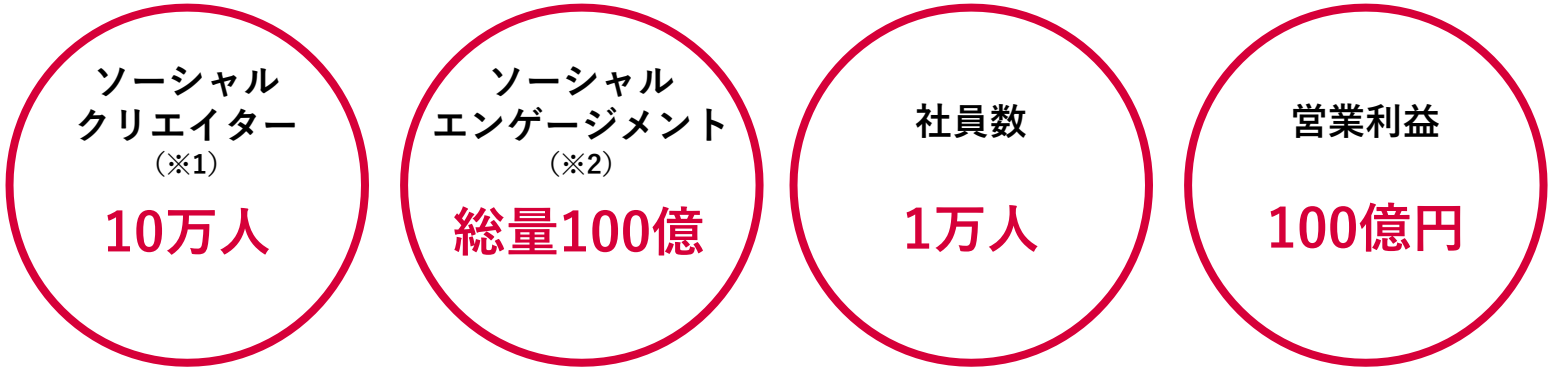
“MEMBERSHIP”で、心豊かな社会を創る

VISION2030

日本中のクリエイターの力で、気候変動・人口減少を中心とした社会課題解決へ貢献し、持続可能社会への変革をリードする。

メンバーズが着目する社会課題は、「**地球温暖化**および**気候変動**による環境変化」、「**人口減少**による**年金医療制度破綻**」、「**地方衰退**による**自治体の消滅／財政破綻**」です。

人々や企業が自己利益の追求のみではなく将来への希望や社会への参加意識を持ち、持続可能なより良い未来のために共に協力しあう心豊かな社会の実現に取り組みます。



※1 デザイン思考を持ち、ビジネスの推進や制度設計、アウトプットを通じて社会課題の解決を図ろうとするクリエイター（職人）志向性の高い人材のこと。
※2 社会課題解決施策としてメンバーズグループが手がけたコンテンツ・プロダクト・サービスに対する接触回数。

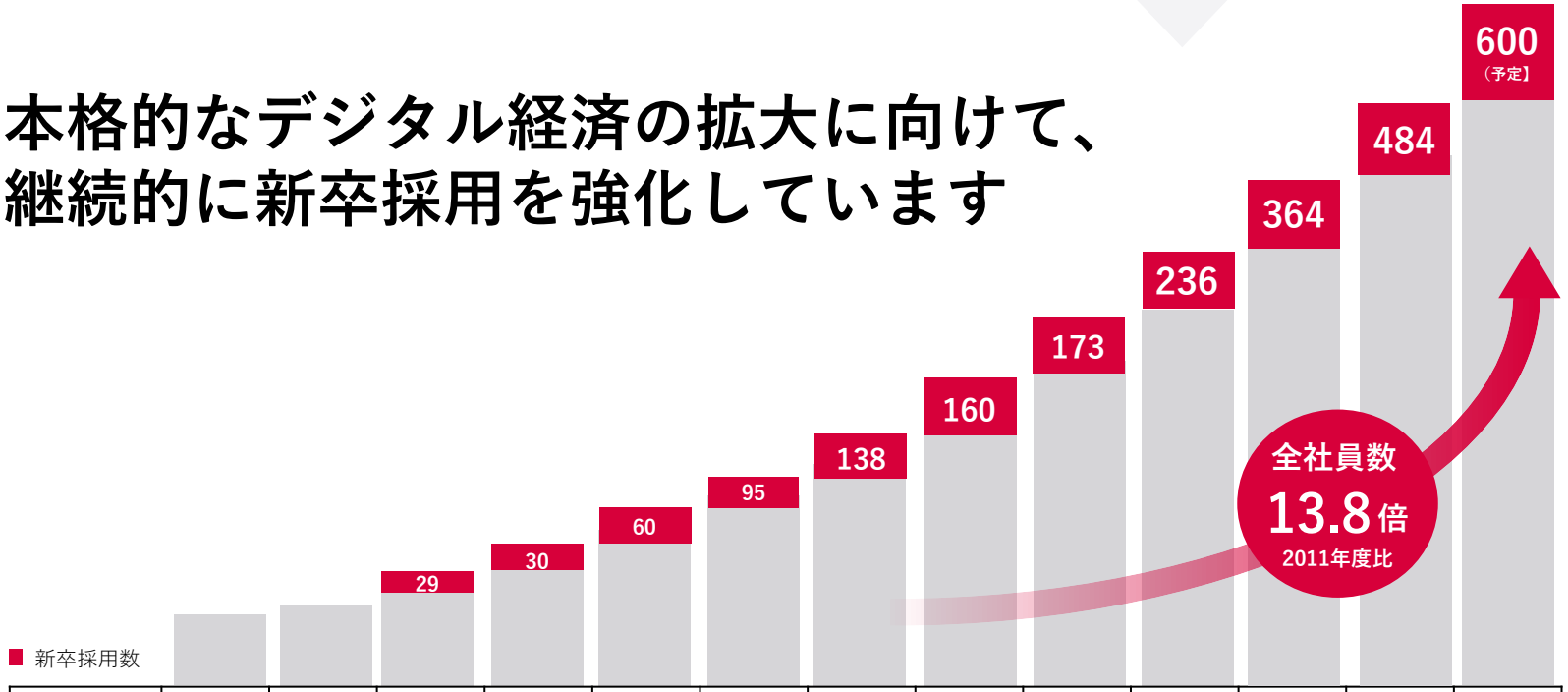
全国でミッション・ビジョンへの共感度を重視したユニークな採用活動

デジタル経済の拡大においてIT人材不足が喫緊の課題

急拡大するデジタル経済	経済規模 50兆円/年 ※1
枯渇するデジタルクリエイター	インターネット専門職の求人倍率 3.92倍 ※2
今後も不足するIT人材	2030年のIT人材不足規模 60万人と予測 ※3

※1 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推計より。※2 2018年12月度 転職求人倍率 ㈱リクルートキャリア調べ（2019年1月15日発表）。※3 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）。

本格的なデジタル経済の拡大に向けて、継続的に新卒採用を強化しています



全社員数	2011年度	2012年度	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度
	216名	274名	331名	385名	447名	601名	819名	1,016名	1,272名	1,476名	1,824名	2,290名	3,000名（予定）

TOPICS 1
地方拠点を設け
全国で新卒採用を実施



TOPICS 2
日本経済新聞社がまとめた2022年春入社の採用計画調査における
高専卒採用計画ランキングでメンバーズが1位

Members Co.,Ltd.

積極採用・専門育成・早期稼働を軸に優秀な若手デジタル人材を多数輩出

＜技術職含む優秀な若手人材の積極採用＞

プロデューサー職	デザイナー職	エンジニア職
約180名	約70名	約230名

出身比率

※2022年度卒実績

大学系	芸大・美大系	高専・技専系
76%	9%	15%

＜専門育成による即戦力輩出を可能にするカンパニー制の採用＞

Members Data Adventure / Members DX Compass / Pop!nSight / Members UXONE / Members EC Grow / Members Good Communications
Members DevOps Lead / Members SaaS PLUS / Members Medical Marketing / Members ROOTS / Members AI Reach / Members XR BOOSTER
Members Quality Approach / Members BUSINESS / Members 脱炭素DX / Members Web3 / Members Cross Application / Members Personal Link

専門カンパニー数

19

※2023年8月現在

Web運用 / Web制作 / アプリ開発 / データ / UXデザイン / MA/Salesforce / Adobe / SNS / EC / AI / XR / QA / 営業支援 / 脱炭素DX支援 / Web3 / Flutter / LINE

＜体系的な知見やスキルを習得するための資格取得を推奨＞

入社1年次目での主な資格取得状況（概算）

・Googleアナリティクス個人認定資格	約770名
・Photoshopクリエイター能力試験（エキスパート）	約140名
・Webアナリスト検定（BASIC）	約250名
・Webディレクション試験	約550名
・ウェブデザイン技能検定（2級・3級）	約360名
・マーケティング・ビジネス検定（B級・C級）	約320名
・統計検定（3級・4級）	約180名

※他多数。2023年2月現在。2018年度以降からの累計。中途入社社員含む

“企業様ごとの専任チーム”によるビジネス成果の最大化を実現

顧客専任グロースチーム提供数

120社

※2023年4月現在

- ✓ クリエイター一人ひとりが企業様組織の一員として顧客ビジネスを理解
- ✓ チーム全員が企業様と共にマーケットの最前線に立ち、ビジネス成果にコミット
- ✓ 当社全社員に根付く、CSV・社会課題解決への強い達成意識
- ✓ 企業 対 企業のパートナーシップを育むマネジメントレビュー
- ✓ 長年培ってきたデジタル運用の独自メソッドをフル活用

デジタル人材（例）1

ロール	役割	主力領域				月額参考費用
		戦略	企画	開発	運用	
デジタルビジネス戦略推進人材						
DXコンサルタント	業務改善コンサルティングDX実行組織・人材戦略策定セキュリティ要件定義プロジェクト統括全体品質管理	★				**200万～**
DXプロデューサー	業務プロセス改善コンサルティングシステム導入・運用設計・Webディレクション・制作DX推進支援		★	★	★	**150万～**
プロダクトマネージャー	プロダクトを取り巻くサービス全体のデザインを理解しプロダクト開発そのものの推進や持続可能な成長を支援	★	★	★	★	**200万～**
アジャイルコーチ	デザイン・プロダクト開発・プロダクトグロースがアジャイルに循環しているかの観点で組織全体をコーチング	★		★	★	**200万～**
デジタル運用高度化人材						
グロースプロデューサー	顧客成果を最大化するためデジタル接点全体におけるマーケティング戦略策定とコミュニケーション設計の実施	★	★	★	★	**180万～**
コミュニケーションプランナー	ブランド戦略に基づいたプロモーション設計項目調査。課題の洗い出しからサービスの実現・達成まで支援		★	★		**120万～**
デジタル運用戦略アーキテクト	ビジネス戦略やゴールに沿って適切な品質と費用での運用設計を行い、継続的に安定したスキームを提供	★			★	**180万～**
デジタル運用設計スペシャリスト	豊富な運用経験とベストプラクティスを有し、運用方針や高度化計画に基づいて継続的に生産性を向上させる		★		★	**150万～**
テクニカルディレクター	システムプロダクトの方向性や技術面における解決手段を定め、高価値、良質なシステム／プロダクトの具現化		★	★	★	**150万～**
Webディレクター（シニア）	難易度の高いサイトの企画・設計、制作進行、運用といったWebコンテンツ制作全般の責任者		★	★	★	**150万～**
Webディレクター	定常運用に関わるサイトの企画・設計、制作進行、運用といったWebコンテンツ制作全般の責任者		★	★	★	**120万～**
データ人材						
データサイエンティスト	ビジネス上の課題抽出と、その解決に向けたビッグデータの収集・加工・分析・レポーティング業務	★	★			**200万～**
データアナリスト	目的に応じたデータや情報を収集・解析し、得られた結果から顧客の行動やニーズ、将来的な展望などを予測		★		★	**100万～**
データエンジニア	データクレンジング・データカタログ作成・データ基盤構築・前処理の自動化			★	★	**100万～**

デジタル人材（例）2

ロール	役割	主力領域				月額参考費用
		戦略	企画	開発	運用	
プラットフォーム人材						
Adobeマーケティングコンサルタント	マーケティング戦略策定とコミュニケーション設計を行い、Adobe製品を中心とした全体最適化を実行	★				**180万～**
Adobeマーケティングスペシャリスト	Adobeプラットフォームに精通し、Adobeプラットフォームにおけるベストプラクティスを提供		★	★	★	**150万～**
Adobeマーケティングオペレーター	Adobeプラットフォームを活用して効果的・生産的なPDCA運用を行い、顧客成果を最大化			★	★	**100万～**
AEMコンサルタント	マーケティング戦略とコミュニケーション設計に精通し、適切なコンテンツマネージメントを通じた支援を提供	★				**180万～**
AEMスペシャリスト	AEMに精通し、顧客の課題や目標に対してコンテンツマネージメントシステムの制作/開発/運用設計を実施		★	★	★	**150万～**
AEMオペレーター	顧客と合意したAEMサイト・アセットの制作プロセスを実行し、納期・品質が担保された正確な運用を実施			★	★	**100万～**
MAコンサルタント	顧客のデジタルマーケティング施策全体におけるMAプラットフォームの機能を定義し統合的な成長戦略を策定	★	★	★	★	**180万～**
MAスペシャリスト	マーケティングオートメーション（MA）の導入から導入後の利活用などの開発・運用支援	★	★	★	★	**150万～**
MAオペレーター	MAプラットフォームを活用し、効果的、生産的なPDCA運用を行い、顧客成果を最大化			★	★	**100万～**
Salesforce・SaaSコンサルタント	顧客企業のビジネスにあった製品の選定・導入・利活用などのプランニング、コンサルティング業務支援	★	★			**200万～**
Salesforceエンジニア	Salesforce製品の導入から導入後の利活用などの開発・運用支援		★	★	★	**120万～**
KARTEコンサルタント	KARTEを活用した中期・長期での全体戦略、成果改善計画とアクション計画の策定、計画を実行	★				**180万～**
KARTEスペシャリスト	KARTE及び関連製品の導入から導入後の利活用などの開発・運用支援		★	★	★	**120万～**
KARTEテックリードエンジニア	KARTE／datahubに精通し、具現化に最適なKARTEソリューションを技術的観点から提示		★	★		**150万～**
KARTEオペレーター	KARTEを活用したWeb接客の提案と、エンゲージメント向上施策の設計、実施～運用を実施			★	★	**100万～**

デジタル人材（例）3

ロール	役割	主力領域				月額参考費用
		戦略	企画	開発	運用	
UXデザイン人材						
UXデザイナー	市場調査やユーザーインタビューからユーザーのニーズを捉え、提供されるべきユーザー体験やサービスを設計	★	★			**180万〜**
UXディレクター	UXリサーチから導かれた示唆から、ビジネス・サービスの改善のための具体的なアクションを推進する		★	★	★	**120万〜**
UXリサーチャー	UXリサーチの手法を用いて顧客心理を理解・解釈し、ビジネス・サービスに貢献する示唆を導く		★	★		**100万〜**
クリエイティブデザイン人材						
アートディレクター	ブランディング戦略の考案、デザイン全体のクオリティコントロール、制作プロセスを設計し、監修を含め実行	★	★	★		**180万〜**
プロダクトデザイナー	プロダクトやサイトに求められるビジネス要件を的確に理解し、最適なビジュアルやコンポーネントを提供		★	★		**150万〜**
3D CGデザイナー	Blenderなど3Dソフト使った3D CGとMatterportといった3Dカメラを使った360度ビュー制作					**120万〜**
UIデザイナー	実践的なグラフィック力を有し、プロダクトUIの考案・設計や定型的なビジュアル制作を実行			★	★	**100万〜**
エンジニアリング人材						
スクラムマスター	スクラムチーム全員がプロセスを確実に実行できるよう、初期のチームビルディングやチームへのコーチング		★	★	★	**200万〜**
システムアーキテクト	開発全体のリーダーシップ含め、システム全体の方向性や運用・保守までを含む技術要件を技術の観点から提案		★	★		**180万〜**
アプリケーション開発エンジニア	フロントエンド、バックエンド、インフラ、iOS/Androidなどプロジェクトにあった領域の設計・構築			★	★	**100万〜**
Webエンジニア	HTMLやCSS、JavaScriptといったマークアップ言語を用いてWebサイトのコーディングを実行			★	★	**100万〜**
DevOpsエンジニア	ソフトウェア開発ライフサイクル全体でニーズのバランスを取るためのプロセス、ツール、手法を導入			★	★	**100万〜**
ML（AI）エンジニア	GCPのAIやPython,Rを用いたAI/MLのモデル開発と実装、またこれに付随するデータ分析業務		★	★		**120万〜**
Web 3Dエンジニア	Unity、Javascriptなどを用いて3D CGをWebで実装		★	★		**120万〜**
ローコードエンジニア	SQLやJavaScript、Apexなどのローコード使った開発・運用支援			★	★	**120万〜**
QAエンジニア	アプリケーションの品質保証を目的とした品質計画の立案や動作テスト、品質管理を行う。			★	★	**100万〜**

デジタル人材（例）4

ロール	役割	主力領域				月額参考費用
		戦略	企画	開発	運用	
専門マーケティング人材（SNS）						
SNSコンサルタント	ブランド認知の拡大／売上アップを目的として戦略策定、運用改善、効果検証など戦略的なSNS活用を提案	★	★			**140万～**
SNS運用ディレクター	戦略や運用改善方針に基づき、運用現場にて制作進行管理や配信管理を行う		★	★	★	**100万～**
専門マーケティング人材（EC）						
ECマーケター	集客からLTV向上、また、エンドユーザーとの関係性づくりの手法を理解し、戦略設計、企画、実行を実施	★	★			**120万～**
EC運用ディレクター	EC事業の成果向上を目的としたプロジェクト遂行、運用業務、システム導入の推進や実行		★	★	★	**100万～**

主な支援領域となっております。その他提供可能な領域・人材もございますので、お気軽にお問合せください。

デジタル人材専任チームによるご支援実績

大手企業から多様なベンチャー企業まで、お客様に合わせて
デジタル人材を「専任チーム化」。ビジネス成果向上を追求しています。

大京	トヨタコネクティッド	ベネッセコーポレーション	Sansan	東芝デジタルマーケティング イニシアティブ
味の素	パナソニック グループ	スカパーJSAT	ベルフェイス	センシンロボティクス
三井住友カード	ジェーシービー	KDDI	mediba	プレイド
WOWOW	トレンドマイクロ	集英社	ファッション･コ･ラボ	オプト
楽天	ANA X	スターツ出版	ラクスル	デジタル・アドバタイジング・コンソーシアム
資生堂グループ	野村證券	オイシックス・ラ・大地	トラストバンク	ランドネット
良品計画	横河電機	読売新聞東京本社	AOKIホールディングス	PinT
みずほ銀行・みずほフィナンシャルグループ	SBI新生銀行	ヤマハ発動機	マネーフォワード	WASSHA

※ 一部のみのご紹介、敬称略、順不同

サービスの概要／導入イメージ

Members Co.,Ltd.

「デジタル運用特化」で
お客様のビジネス変革・成果向上の内製化を強力に後押しします

1 様々なデジタル領域に特化した2,000人のクリエイター

- 全員正社員雇用で、定着率の高いご支援が可能
- 多彩なデジタル領域で、深くて広い専門的なご支援が可能
- 1人からでも後から追加でも、柔軟なアサインが可能

2 長年の支援で培ったデジタル運用ノウハウ・メソッドの提供

- 高生産性・運用高度化に向けた業務プロセスの変革を実現
- 持続的な成果向上を可能にする独自のPDCAメソッドを提供
- 顧客との共創を育むエンゲージメントマーケティングを推進

3 ビジネス変革に不可欠なデジタルプロダクト開発

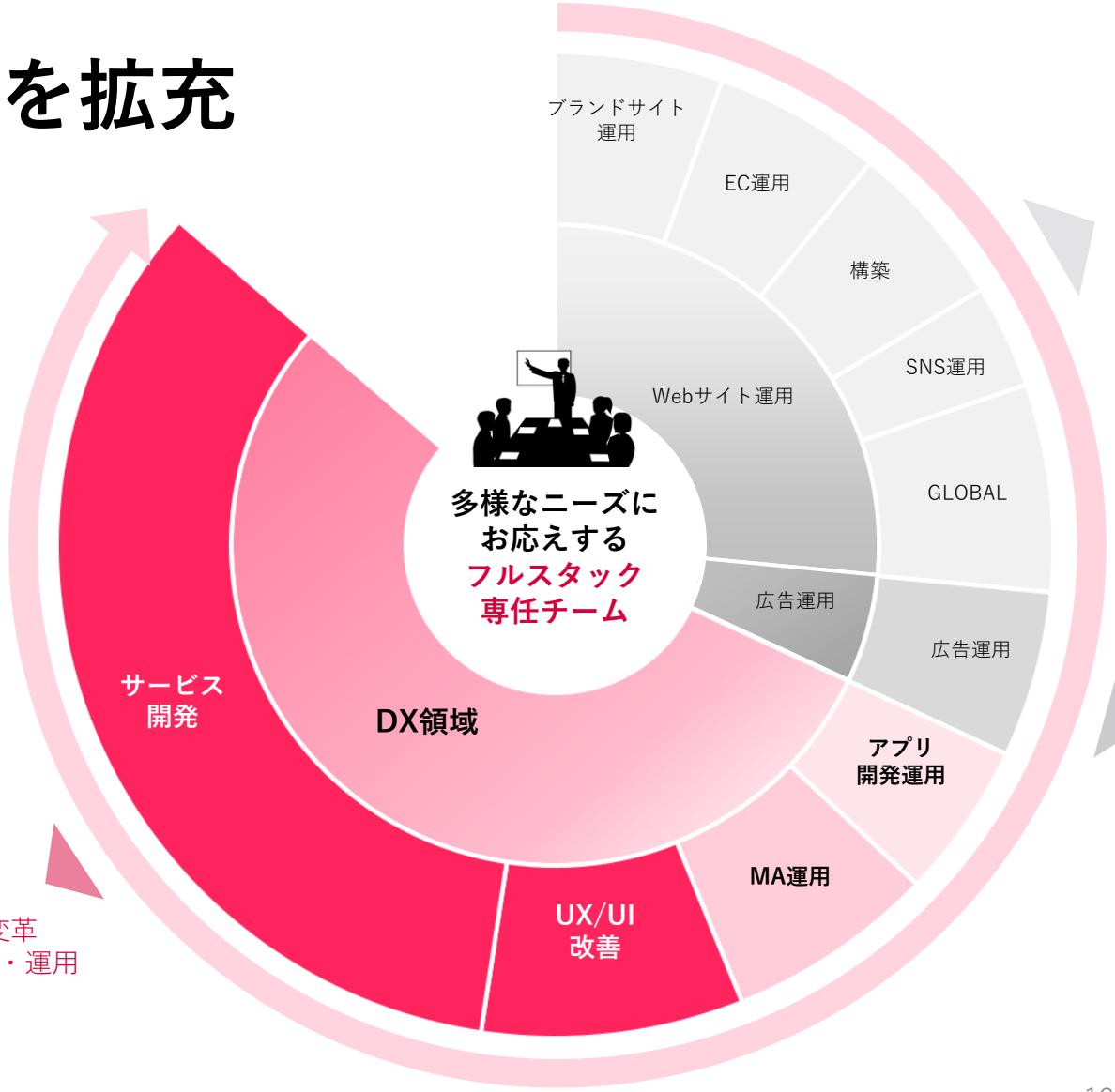
- UXリサーチやUXデザイン領域からのご支援
- 実地的な訓練を経た実践力の高いエンジニアが豊富
- アジャイル／スクラム手法でのご支援がベース

4 CSV訴求によるビジネス成果向上

- 当社ビジョン「クリエイター自身が脱炭素社会をリードする」
- 大手企業様との社会課題解決型プロジェクトの実績多数
- リアルプロジェクト企画からコンテンツ制作まで幅広く支援

DX領域の支援サービスを拡充

従来より弊社が強みとしてきたWeb制作・運用でのデジタルマーケティング成果の向上に加え、**アプリ、MA、UXUI、サービス開発といったWebサイト運用領域以外（DX領域）に支援領域を拡大**させていきます。専門的なスキルをもったフルスタックの専門チームで、お客さまのデジタルビジネスの持続的な成長を支援いたします。



Members Co.,Ltd.

デジタル運用支援領域（ビジネスフェーズと人材イメージ）

	戦略立案・実行計画フェーズ	導入・構築・開発フェーズ	運用・PDCA・グロースフェーズ
全体戦略	**DX戦略/マーケティング全体戦略/実行計画** DXコンサルタント　DXプロデューサー		
データ ※AI/XRも同様	**活用戦略/アーキテクチャ** データサイエンティスト	**データ分析基盤構築** データエンジニア	**データ可視化・分析/運用定着化** データアナリスト
プロダクト	**プロダクト設計/システムアーキテクチャ** UXデザイナー　テックリード	**プロダクト開発/プロダクト運用** スクラムマスター　プロダクト開発エンジニア（フロントエンド・バックエンド・アプリ）	
Web/EC	**Web現状調査・分析/施策プランニング** 調査/分析ディレクター　ECマーケター	**制作ディレクション/実制作** Webディレクター　UIデザイナー　Webエンジニア	
SNS	**SNS現状調査・分析/施策プランニング** SNSコンサルタント	**SNS運用ディレクション/実制作** Webディレクター　UIデザイナー　Webエンジニア	
SFA / MA	**現状把握/導入戦略・計画策定** Salesforceスペシャリスト	**シナリオ設計/インプリ** Salesforceエンジニア	**マーケコンテンツ制作** UIデザイナー　Webエンジニア

デジタル運用支援領域（ビジネス推進体制イメージ）

Business Strategy

ビジネス戦略/DX推進部門

ビジネス戦略立案/DX関連プロジェクト推進/事業企画立案・推進

DXコンサルタント
DXプロデューサー

アジャイルコーチ

Marketing

Webマーケティング戦略部門

ユーザー調査/アクセス解析/コンテンツ・キャンペーン企画/Web広告戦略/SEO戦略/SNS戦略/EC戦略 など

専門マーケター（Web/SNS/EC）

Webディレクター

UIデザイナー

Webエンジニア

Web以外の媒体（マス・紙・動画など）

非デジタル（店舗・対面販売）

Produce

広報・EC・ブランディング管理部門

ECサイト運用/オウンドメディア・コーポレートサイト運用/ランディングサイト・LP制作/各種クリエイティブ制作・管理

システム開発/管理部門

Web・ネイティブアプリ開発/業務システム構築/システム基盤・インフラ運用/DevOps

UXデザイナー
プロダクトデザイナー

スクラムマスター

プロダクト開発エンジニア

DevOps
エンジニア

Drive

営業部門

個人・法人セールス/インサイド・フィールドセールス/カスタマーサクセス/SFA・MA運用

Salesforce/Pardot
アドバイザー

設計・開発
エンジニア

総務・人事・経理部門

業務効率化/ペーパレス推進/RPA導入管理/採用関連Webメディア管理

DXコンサルタント
DXプロデューサー

Data managing

データ管理/データ基盤運用部門

マーケ・社内各種データ管理/分析基盤構築・運用

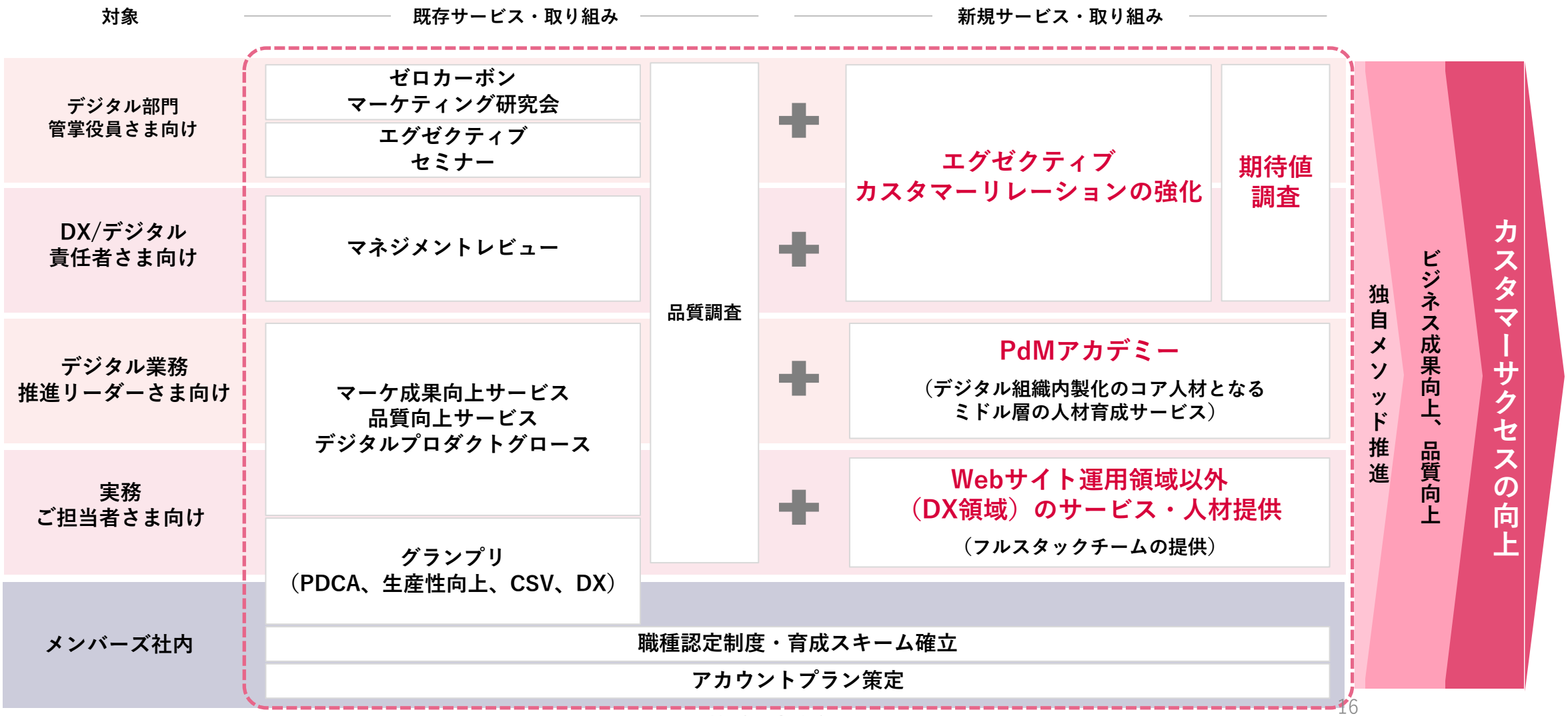
データ
サイエンティスト

データ
アナリスト

データ
エンジニア

お客様が求める「一歩先」のカスタマーサクセスを追求し続けます

お客さまの課題に合った最適なサービスの開発・提供を通じて、
各職務領域でのカスタマーサクセスを追求していきます。



ご支援事例

Members Co.,Ltd.

支援実績（DX推進支援）

大手金融会社様

DXプロデューサー

Withコロナ時代における本格的なDX推進組織の立ち上げ・計画段階から支援

新型コロナウイルスの感染拡大により非対面での顧客接点強化が必要に。
これまでのあたり前が実行できない中で、新たなUXを反映するDXへの変革を支援。

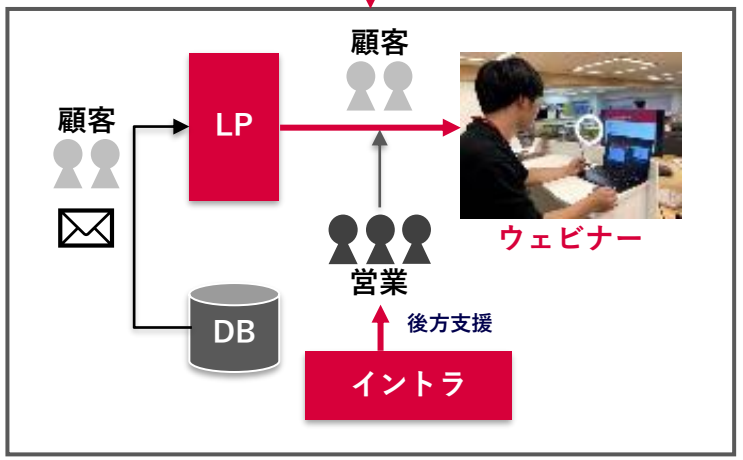
これまで リアル営業メイン

- 対面営業が中心
- Web・デジタルとリアル営業が分断
- 本社と支店でデジタルへの認識にギャップあり

これから Withコロナ＋従来の強み

- 遠隔でも同様の体験価値を提供（ウェビナー企画）
- 営業を支援するツールとしてのイントラ改善
- 本社主導で顧客体験のデジタル化へ組織改革

新営業スキームの構築



DX推進部門
プロジェクトリーダー

DX推進部門
プロジェクト推進者

後方支援

DX推進支援
DXプロデューサー常駐

あたかも
社員のように行動

新DX組織の
立ち上げを推進

- PJ目標設定
- KGI/KPI設定
- 体制スキル定義
- 各関係者間調整

支援実績（DX推進支援）

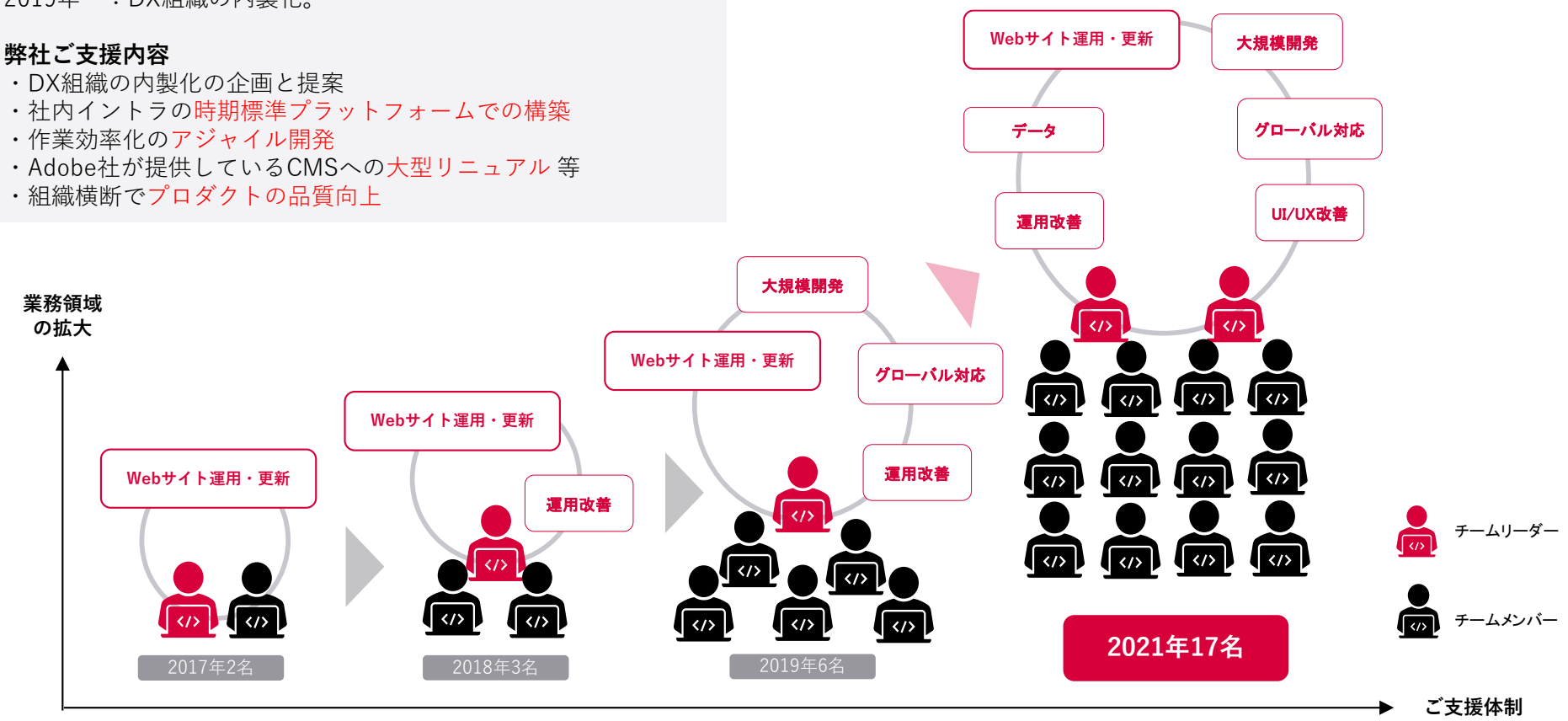
大手製造会社グループ会社様

制作運用クリエイター　DXプロデューサー　データ利活用人材

Webサイト運用支援から開始、後続人員拡大によりDX組織の内製化支援へシフト

2017年～：グループ全体のWebサイトの構築と運用。
2019年～：DX組織の内製化。

弊社ご支援内容
・DX組織の内製化の企画と提案
・社内イントラの時期標準プラットフォームでの構築
・作業効率化のアジャイル開発
・Adobe社が提供しているCMSへの大型リニュアル 等
・組織横断でプロダクトの品質向上



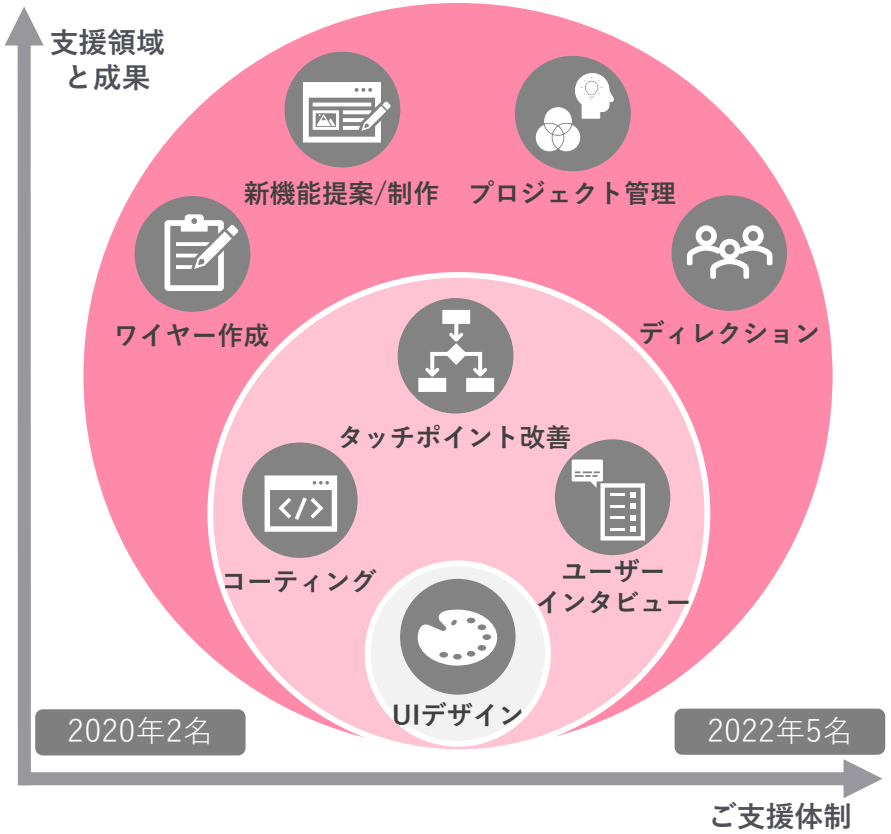
支援実績（サービスサイト運用支援）

大手通信会社様　プロセスマネジメント部

UX/UIデザイナー

2年一貫してUX/UI改善を行い、CV率やサービスの加入数増に貢献

弊社ご支援内容



常駐部署の目標

・ユーザーに使いやすい体験やインターフェイスを提供する
・展開サービスのUIを改善し、加入数を増やす

人材支援体制

・既存サイトのチーム：2名
・新規機能追加のチーム：3名

ご支援内容

・サービスサイトと管理システムのUI作成、UI改善
・進捗管理
・ペルソナ作成
・ユーザーインタビュー
・ワイヤーフレーム作成
・サイトのタッチポイントの改善と提案
・アクセス/ユーザー解析
・マニュアル作成

使用ツール、スキルなど

・HTML/CSS/JS
・Adobe/Figma
・Google Analytics/Google Data Portal

貢献内容と成果

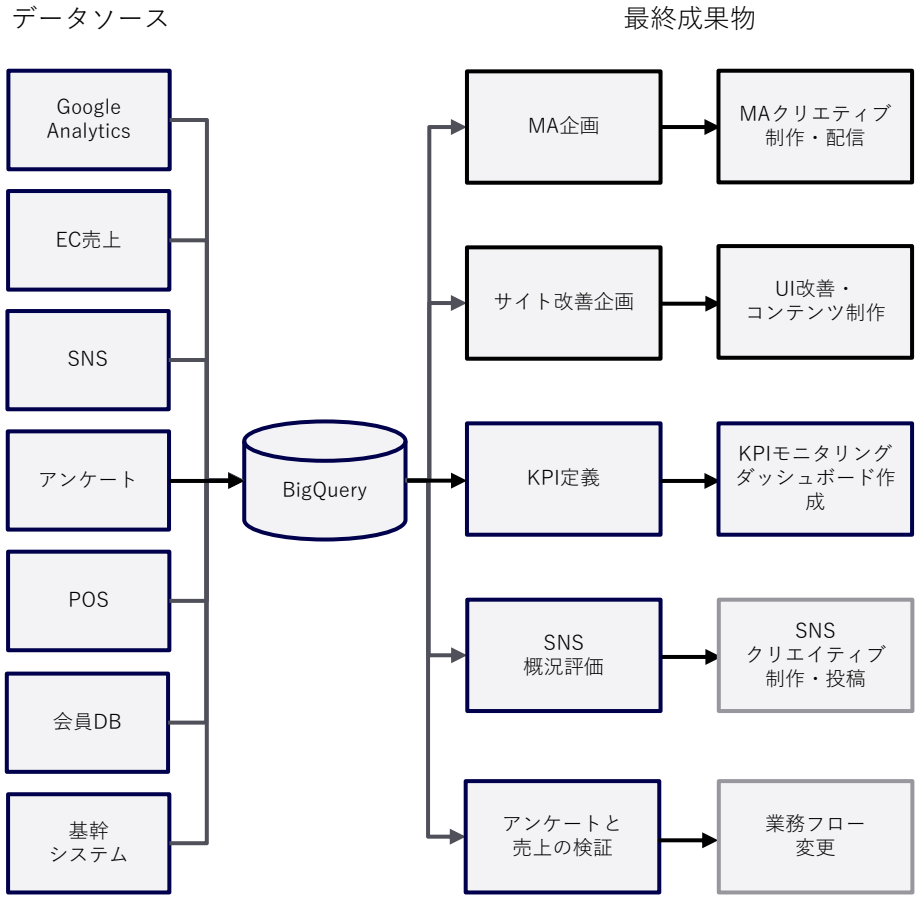
- **アクセス分析のデータを元に、サイトをリニューアル。サイトのアクセスやDLが早くなったというユーザー回答の他、特にデザイン/操作面向上を実感したと6割以上の回答を獲得。**
- **アクセス解析を元にペルソナを作成。申込サイトのユーザーフロー作成やUX/UIの改善に繋げ、CV率は70%以上を達成。 etc.**
- **チームとして対応範囲が膨大である中、進捗管理に滞りなくゼロ事故で完遂。**
- **豊富なUX/UIの知見を活かし、プロセス面・品質面で企業様より高評価をいただく。**

支援実績（データ基盤整備、デジタルマーケティング支援）

大手製造会社グループ会社様

データ利活用人材　制作運用クリエイター

顧客データ基盤を統一し、データ収集/可視化から顧客接点(Web)最適化まで一貫支援



データアナリスト、データエンジニア　ディレクター、デザイナー

＜弊社ご支援内容＞

① データ基盤整備

オンプレ、AWS、GCP等複数のサーバーにまたがったアプリケーションから生成されるデータのパイプラインの構築、活用目的に合わせたデータマートの作成・運用支援

② データ活用・分析支援

- ビジネス課題に応じて、オン・オフ横断でユーザー行動を分析
- 商品別・カテゴリ別の競合・自社分析
- 顧客アンケートと売上の相関分析
- 新店舗の売り上げ予測
- 定点指標観測用ダッシュボードの作成

③ デジタルマーケティング支援

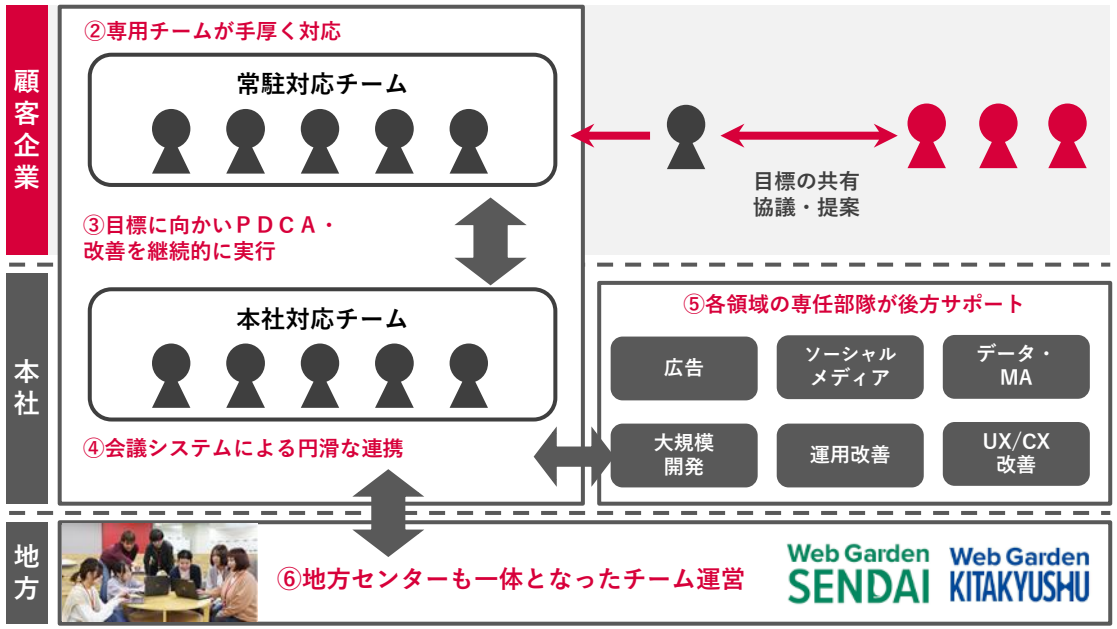
- MAシナリオやサイトの改善企画立案
- 制作・実装
- 結果の評価と改善提案・施策の実行

支援実績（ECサイト構築運用総合支援）

アパレル企業さま

ECサイトの運用から構築・開発・プロモーションまでほぼすべての領域にて、長期にわたりご支援しております。
グローバル対応は、約20か国語に対応。新規国立ち上げや海外長期出張による現地サポート支援の実績もございます。
また、SIer・海外開発会社など数多くのステークホルダー・ベンダーと円滑なコミュニケーションを得意としております。

■ ご支援体制



広範囲にわたるデジタルマーケティング領域を、ビジネス成果向上を目的に専任チームで支援しています

ECサイト
ログデータを元に、週2回更新される特集の企画・制作

グローバル対応
新規サイト構築やリニューアル・レギュレーション策定

Webサイト構築
売上向上を目的にシステムを含むフルリニューアル支援

RPAなどのツール導入によるオペレーション自動化
その他施策の成果もあり、オペレーション領域コストを30%削減

メルマガ
コンテンツ制作・配信業務代行

ソーシャルメディア
PDCAを回しながら、ほぼ毎日投稿を実施

店舗デジタルサイネージ

デジタルチラシ

支援実績（サービスサイト構築運用総合支援）

株式会社ベネッセコーポレーションさま

以前は複数社体制で４つのサイトを制作・運用されていましたが、サイトごとの品質にバラつきがあったためメンバーズ1社に集約いただきました。
サイトマスター業務の委任からクリエイターなど常駐者を含めたご支援体制は40名を超えております。企業のデジタルマーケティング部門と同等の機能を持ち、PDCA・改善に強いチーム作りを実現しています。



こどもちゃれんじ　公式サイト



進研ゼミ小学講座　公式サイト



進研ゼミ中学講座　公式サイト



進研ゼミ高校講座　公式サイト

ご支援前



メンバーズご支援後



支援実績（デジタルマーケティング・広告）

トレンドマイクロ株式会社さま

複数名のマーケティングプランナーが常駐し、集客からサイト運用、ツール開発まで、トレンドマイクロのオンラインショップの売上に関わるあらゆる領域を担当しています。
常に最新の手法を用いたマーケティングを2007年から継続的にご支援しています。



オンラインショップ
（PC版）



オンラインショップ
（スマホ版）

湘南ゼミナールさま

常駐プランナーがお客さまに代わりデジタルマーケティングを推進しています。
また、広告運用は常駐プランナーがお客さま企業の中の人となり、広告代理店さまと連携しながら、さまざまな施策のプランニングを行っています。



トップページ

株式会社湘南ゼミナール 営業企画部 部長さまからのコメント
コンバージョン率も大幅にあがり、それによって費用対効果も高まりました。
そこから少しづつABテストを繰り返すなどで改善をかけ、この春期でいえばいくつかの事業部では昨年対比200%を超える月が続いています。

※取材内容は2019年3月当時のものになります。

支援実績（大規模Webサイト構築・運用）

株式会社ジェーシービーさま

カードサイトをはじめ、ブランドサイト、多言語サイトなどの運用支援、マーケティング成果向上支援を行っています。



JCBブランドサイト



JCBカードサイト



マーケティング成果向上



グローバルサイト



ランディングページ

株式会社みずほフィナンシャルグループさま

Webサイト構築・運用ほか、データ解析（PDCA）、システム開発・運用保守まで幅広くご支援しています。



複数Webサイト
リニューアル

■チーム構成
（総勢30名程度の体制）
アカウントマネージャー：3名
ディレクター：18
デザイン・コーダー：12名



相談会窓口
予約システム開発



UXアプローチでの
コンテンツ改修

三井住友カード株式会社さま

Webサイト、会員サイト等のコンテンツを10名でPDCA運用しています。
その中で、Webアクセス解析の支援、新規サービス導入支援、ガイドライン整備や運用フローの整理、定常コンテンツ更新・改善を4名の常駐スタッフでご支援しています。



Webサイト



スマホアプリ

■チーム構成
（総勢10名体制）うち4名が常駐支援
プロデューサー：1名
シニアディレクター：1名
運用統括ディレクター：1名
運用ディレクター：1名

※過去の実績を含む

支援実績（ソーシャルメディア運用）

スカパーJSAT株式会社さま

Social Studio※を活用し、複数のSNSアカウントの運用支援をしています。
複数アカウントを一元管理することで、投稿管理品質の向上に成功しました。
また、リアルタイムにユーザーの声を検知・検出する体制を構築いたしました。

※株式会社セールスフォース・ドットコムが提供するソーシャルアカウントの投稿を管理できるように設計された Web ベースアプリケーション。

施策内容

⑴Social Studioの活用により、複数アカウントを一元管理し、アカウントをまたいだ総合的な評価が可能に。

⑵ソーシャルリスニング強化、リアルタイムにユーザーの声の検知・検出。

課題

**ジャンルやコンテンツ別に複数アカウントが存在し、
アカウント毎に異なる担当者が個別で投稿管理・分析を行っていた**

・アカウント/投稿管理
投稿権限を複数担当者が持ち、誤投稿のリスクがあった

・投稿数値の管理
複数アカウントの反響を人的リソースで一覧に再集計。リアルタイムでパフォーマンスの可視化が出来ていなかった

・ソーシャルリスニング（ユーザーの声の検知・検出）
目視での検知と検出。投稿、数値管理と同様に人的に分析を行っていた

取り組みの成果

**アカウント/投稿の管理品質が向上し、
リアルタイムにユーザーの声が検知・検出できる体制を構築**

・アカウント/投稿管理の一元化
複数アカウントを一元管理。運用管理ルールを統一し、権限レベルを整備することで誤投稿のリスクを軽減

・投稿/数値管理の効率化
アカウント毎、コンテンツ毎の数値集計と、ダッシュボードによるリアルタイムでの進捗確認が可能に

・ソーシャルリスニング（ユーザーの声の検知・検出）の高速化
トピックプロファイル（Social Studio内で作成できるソーシャルメディア検索ツール）を活用し、情報のキャッチアップスピードの高速化。リアルタイムなユーザーの声の検知・検出できる体制を構築

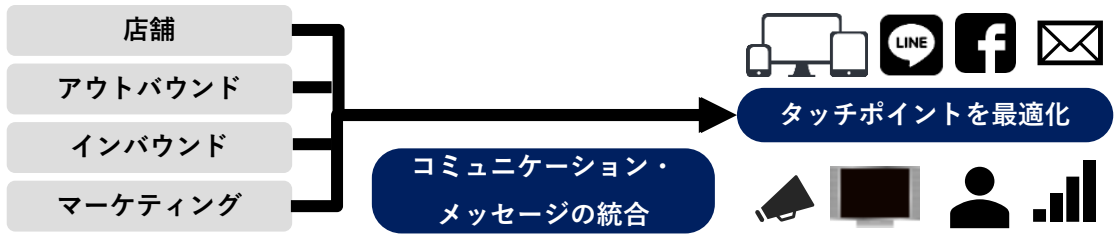
支援実績（マーケティングオートメーション）

株式会社SBI新生銀行さま

SBI新生銀行さまでは顧客の行動に合ったチャネルからアプローチするため、マーケティングオートメーション(MA)活用に取り組んでいます。

■ SBI新生銀行さまのMA活用状況

全国約30店舗の人の力と100万を超えるネットユーザーのデータを常に連携し、顧客ニーズに合わせた商品訴求を最適なチャネルで提供できる基盤を構築



■ メンバーズのご支援内容

- **シナリオ設計とMA運用支援**

SBI新生銀行の顧客データ基盤およびビジネス要件の深い理解に基づくシナリオ設計とMA運用を支援。

- **MA実装**

設計されたシナリオを最適に実現するため、MAデータだけではなくCRMデータも理解した設計、配信環境を実装。

- **継続的なPDCA運用**

BIツール※等へのデータ連携から効果を見える化し、実施結果と成果をモニタリングしながら改善、実施を繰り返す。

※企業内のデータを蓄積し、各種のKPIを分析・可視化するシステム

施策内容

顧客の行動に合ったチャネルを最適化させるため、シナリオを多数策定

策定シナリオ例１：架電目的通知メール

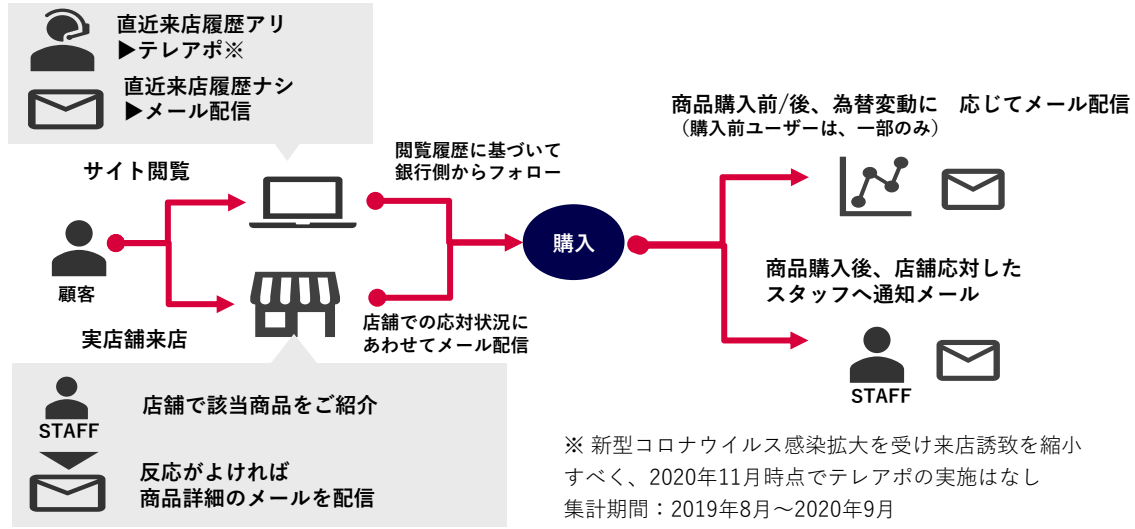
〔シナリオ内容〕
来店誘導のテレアポをした際、不在のユーザーに対し、電話の目的をメール配信。
〔目的〕
別チャネルからのアプローチをすることで、接点の拡大・ユーザーからの反応の獲得する。

策定シナリオ例２：行動履歴に応じたフォローアップ施策

〔シナリオ内容〕
外貨関連ページの閲覧または来店したユーザーに対して、行動履歴に基づきテレアポやメール配信などフォローを実施。また、為替変動に応じたメール配信や、商品購入後に店舗応対したスタッフへ通知メール配信を実施。
〔目的〕
Web上の行動履歴や店舗応対状況を起点とし、銀行側からフォローアップすることで、ユーザーの関心が高まっているタイミングを捉える。

取り組みの成果

顧客の行動履歴に基づいてアプローチを最適化した結果、
外貨預金取引顧客数が増加



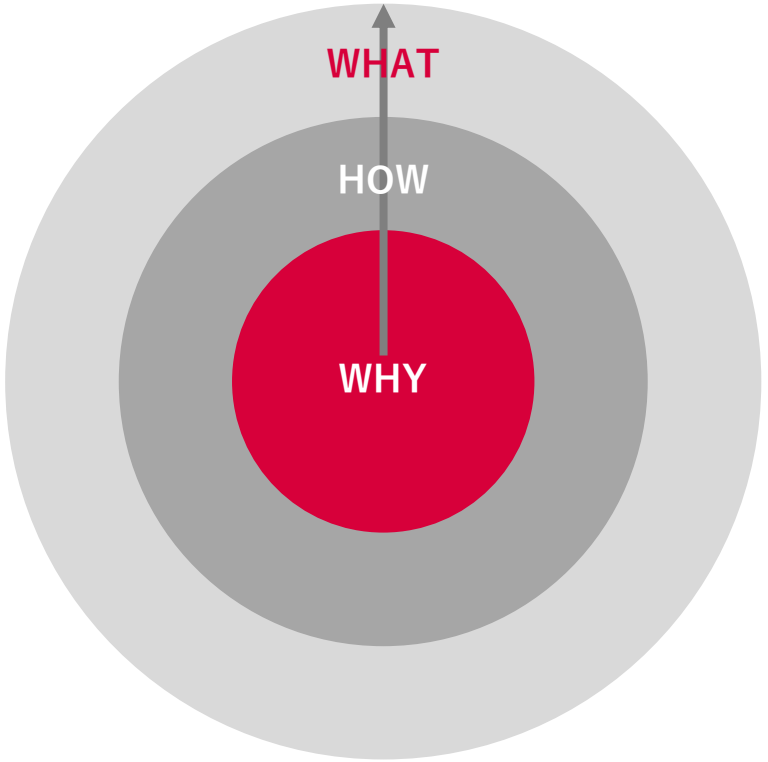
※ 新型コロナウイルス感染拡大を受け来店誘致を縮小すべく、2020年11月時点でテレアポの実施はなし
集計期間：2019年8月～2020年9月

社会課題解決とビジネス成果向上事例

企業やブランドの存在意義や価値を考えることから、施策の方向性を検討

これから起こる社会課題を共有し、そのような時代においてどうあるべきか、どうありたいかを、
ワークショップを通じて参加者全員で共有・可視化し、企業の理念や存在理由（WHY）を思考します。
発見した価値から社会課題解決型のアプローチによる、新しいマーケティングによる成果向上を支援します。

■ WHYを発見するフレームワーク



WHAT：すべての企業は何をやっているか、分かっている。
売っている商品やサービス自体

HOW：大体の企業はどうやっているか、分かっている。
競合との差別化・特別化させる手法

■ WHY：ほとんどの企業はなぜやっているか、知らない。
企業の**目的**・**動機**・**信念**・**存在意義**。

**企業の目的や意義を引き出し
マーケティングとして活用する**

CSV（Creating Shared Value）訴求によるビジネス成果向上実績

ＳＭＢＣ日興証券株式会社さま

「社会をよくするお金の循環を共につくる」を目的としたプロジェクトのコンセプトの設計から、施策の一つであるメディア立ち上げおよびコンテンツ制作の支援をおこない、高品質な記事発信によるESG投資への興味関心の向上に貢献。

背景・目的	持続可能な社会の実現に向けて、多くの人・企業が努力し、アイデアや商品を生み出している中で、ESG投資という金融サービスを通じて「お金の良い循環」を生み出すためにＳＭＢＣ日興証券株式会社さまの新規事業を創出する部署であるNikko Open Innovation Labと共に「Money for Good」を立ち上げました。「Money for Good」は「社会をよくするお金の循環を共につくる」をコンセプトに掲げたプロジェクトであり、社会課題解決に取り組む企業・サービスの認知を高め、そこにお金が流れていく仕組みを作ることで社会的リターンと投資リターンの両立を目指しています。
成果	・Ideas for goodやBusiness Insider Japanとのコラボレーションによるコンテンツ制作体制を構築、高品質な記事発信を実現し、「お金の良い循環」についての認知拡大に寄与 ・note読者の「スキ」の数に合わせて、NPO団体への寄付を実施





CSV（Creating Shared Value）訴求によるビジネス成果向上実績

株式会社NTTドコモさま

ESG投資サービスにおいて、社会課題解決型のCSV訴求での企画立案・コンテンツ制作し、サービス利用者拡大に貢献。

背景・目的	NTTドコモさまの「2030年カーボンニュートラル宣言」に伴い、本宣言の関連サービスにおいてドコモさまの想いをユーザーに伝えながら、ビジネス成果向上を図るサイトの企画立案・制作しました。 環境に配慮したサービスなどの提供の一環として「THEO＋ docomo」「ポイント投資」のESG投資を通じ、社会課題解決や地球環境問題の解決をめざす取り組みをご支援しました。
成果	「THEO＋ docomo」「ポイント投資」いずれもサービス利用者拡大に貢献しました。





CSV（Creating Shared Value）訴求によるビジネス成果向上実績

三井住友カード株式会社さま

Have a good Cashless.
SMBC 三井住友カード

キャッシュレスの利用促進を社会課題解決に資するCSV起点で企画し、
クリエイティブ制作を実施。生活者との共感を生み、ビジネス成果を創出。

- キャッシュレス決済を通じて社会課題解決に貢献する「タッチハッピープロジェクト」の企画および実行支援を実施。2020年２月に開始し、これまで４つの団体や基金をパートナーに迎えた。
- 本プロジェクト経由の**累計タッチ数（Visaタッチ決済件数およびSNSでのアクション数の合算値）は4,207,407**（2020年２月～2020年12月）。
- 期間中にVisaのタッチ決済の利用履歴のあるカード会員向けにタッチハッピー寄付に関する御礼や活動報告をメールで配信。**タッチハッピー関連のメール平均開封率は、他のメールサービス※に比べて約1.7倍の開封率。** ※他のメールサービス：タッチハッピー関連のメールと同条件で2020年4月～2021年2月に配信したメールの平均値
- ソーシャルプロダクツ・アワード※2021にて、**キャッシュレス決済サービスとして初の受賞。**

※持続可能な社会の実現につながる優れた「ソーシャルプロダクツ」に光をあて、社会性と商品性の両面を評価する日本ではじめての表彰制度。一般社団法人ソーシャルプロダクツ普及推進協会が運営。

タッチハッピーとは

タッチハッピーは、三井住友カードがキャッシュレス決済を通じて、お客さまとともにサステナブルな社会の実現を目指す仕組みです。期間ごとにテーマを設け、テーマに沿った貢献活動を行う団体をパートナーとして、以下の要領で寄付を実施しました。

touch happy

▼タッチ数のカウント（2020年度実施分）
三井住友カード発行カードでのVisaのタッチ決済１回につき１円（※国内加盟店に限る）
三井住友カード公式Twitter １リツイートまたは １いいねにつき１円
三井住友カード公式Facebook １シェアまたは １いいねにつき１円
三井住友カード公式Instagram １いいねにつき１円

※2021年よりカウント方法を変更。詳細はタッチハッピー公式ホームページをご参照ください。

▼タッチハッピープロジェクトのご紹介
https://www.smbc-card.com/brand/touchhappy/index_concept.jsp

企画背景

－複数回のワークショップを行い、タッチハッピープロジェクトの立ち上げのきっかけに－

メンバーズは、三井住友カード社員とブランドキーメッセージ『Have a good Cashless.』の意味や価値を考えるワークショップを複数回行ってきました。

そうした中で、「キャッシュレス決済と同様に、社会のためになるアクションももっと日常的なものにしたい」「『good』の輪を社会全体へと広げていきたい」という声が三井住友カード社内から上がり、タッチハッピープロジェクト立ち上げのきっかけとなりました。



CSV（Creating Shared Value）訴求によるビジネス成果向上実績

日本ロレアル株式会社さま

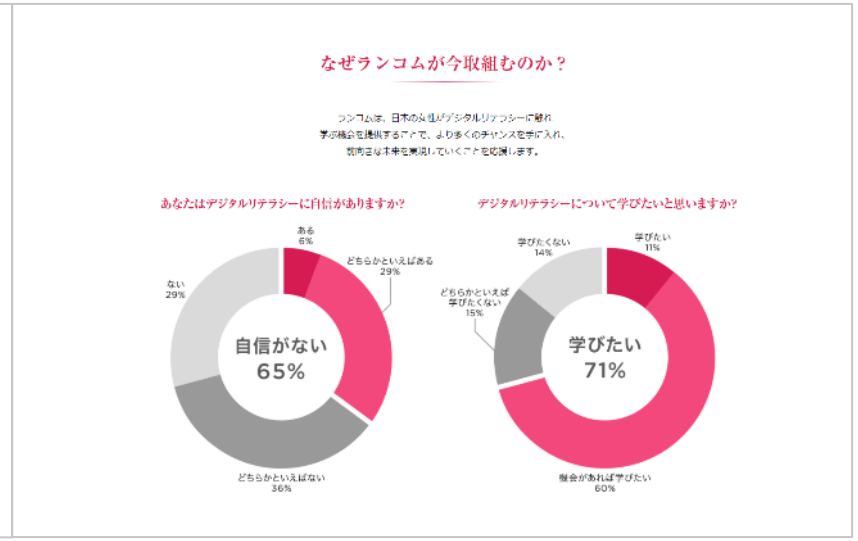
サステナビリティプログラム専用ページの制作、SNSでの発信を通じた
ブランドのサステナビリティ活動の認知拡大に貢献。

背景・目的	日本ロレアルさまの主力化粧品ブランドである「ランコム」のグローバルなサステナビリティプログラム「Caring Together for a Happier Tomorrow（より幸せな明日へ共にケアを）」の立ち上げに伴い、生活者がよりプログラムへの理解を深める施策を実施。
成果	「サステナビリティプログラム」ページでは、情報設計や画像の配置、デザインの工夫により、訪問ユーザーの平均滞在時間からも、コンテンツを最後まで読んでいただけていると思われます。「Write Her Future」ページでは、ページの更新に合わせてSNSでの発信も行うなど、流入施策も実施し、ページ立ち上げ時のみならず継続的なPV獲得を実現。これらの取り組みを定常的に発信し、「ランコム」ブランドのサステナビリティ活動の認知拡大に貢献。



サステナビリティプログラム





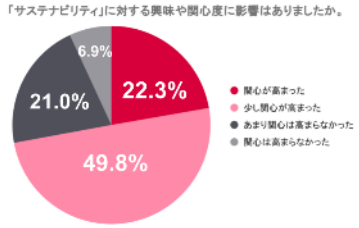
Write Her Future

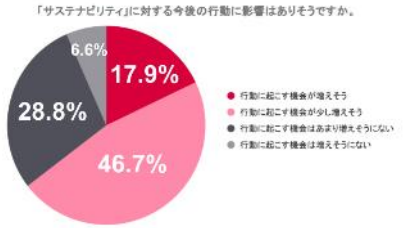
CSV（Creating Shared Value）訴求によるビジネス成果向上実績

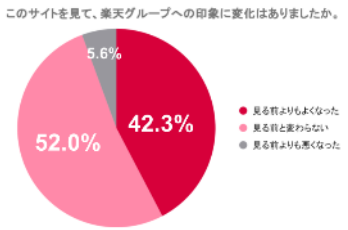
楽天グループ株式会社さま

CO2排出レベルに基づいて普段の暮らし方のサステナブル度を診断し、
心地よい未来に向けて行動するための啓蒙コンテンツを企画・制作。
ユーザーのサステナビリティに対する態度変容、ブランドイメージの向上に貢献。

背景・目的	楽天グループさまでは、2025年に向けて全ての使用電力を再生可能エネルギー由来に切り替える方針の打ち出しや国際イニシアチブ「RE100」への加盟など、サステナブルな社会の実現に向けて様々な取り組みを行っています。 一方でこれらがユーザーやパートナー企業に伝わりにくいこと、またサステナブルな取り組みに参加すること自体のハードルが高いことが課題でした。 そこで、楽天グループさまの考えに共感し最初の一歩目の行動を起こしてもらうきっかけを作ることを目的として、カーボンフットプリント関連ページの企画プランニングのご支援・クリエイティブ制作を行いました。
成果	サイト訪問者へのアンケートで以下の回答が得られ、ユーザーのサステナビリティに対する態度変容と、楽天グループさまのブランドイメージ向上に寄与した。 ・サステナビリティへの関心度は**72.1%が「関心が高まった／少し関心が高まった」と回答**しました。 ・行動への影響度は**64.6%が「関心が高まった／少し関心が高まった」と回答**しました。 ・全体の**42.3%が「楽天グループの印象が良くなった」と回答**しました。







「サステナビリティ」と「楽天グループのブランドイメージ」に対するユーザーアンケート結果（n=319）



サステナブル特設コンテンツ (https://event.rakuten.co.jp/rmagazine/sustainability/shindan/)

CSV（Creating Shared Value）訴求によるビジネス成果向上実績

トレンドマイクロ株式会社さま

「ネット詐欺被害ゼロ」の実現を目指し、啓発コンテンツを企画・実践。
9ヵ月間で17,367件の詐欺サイト報告・データ化を実現し、新サービスプロモーションを通じて社会課題解決に貢献。

- 新サービス「ウイルスバスター チェック！」の認知拡大とインターネット詐欺の啓発活動を目的とし、「ネット詐欺被害を、ゼロに。」の企画および実行を支援。ランディングページやネット詐欺用語辞典のサイト制作をしました。本施策のリスティング広告を運用し、「ウイルスバスター チェック！」の認知拡大と利用促進として、広告の最適化を日々行いました。
- 本プロモーションで誘導していた、LINEサービスの「ウイルスバスター チェック！」のクリック数は**2021年9月～12月で732件**。
  また、トレンドマイクロ製品をご利用のお客さまから「ウイルスバスター チェック！」に報告されたURLの件数は**2021年1月～9月で17,367件を実現**。



ランディングページ



ネット詐欺用語辞典

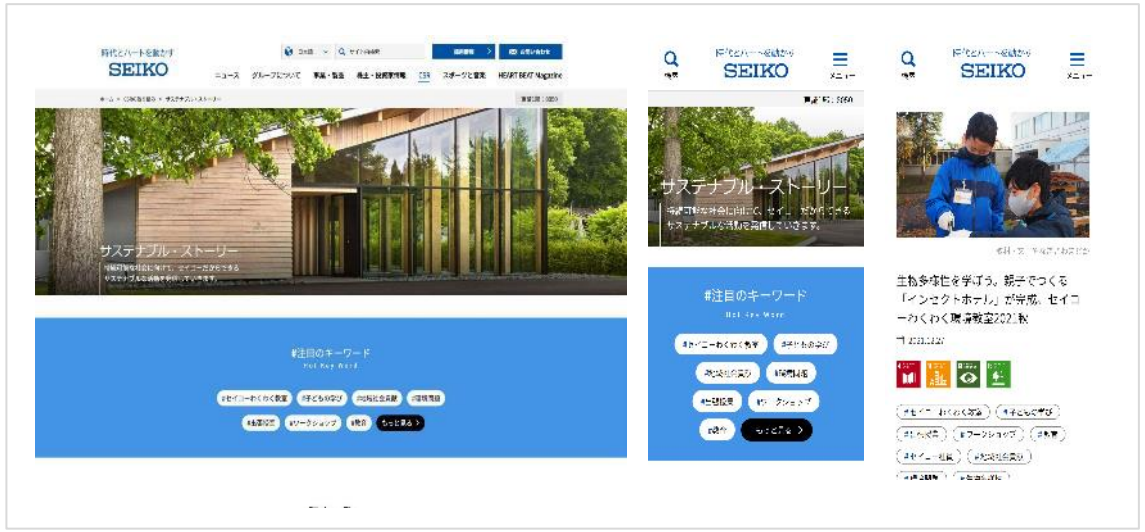
CSV（Creating Shared Value）訴求によるビジネス成果向上実績

セイコーホールディングス株式会社さま

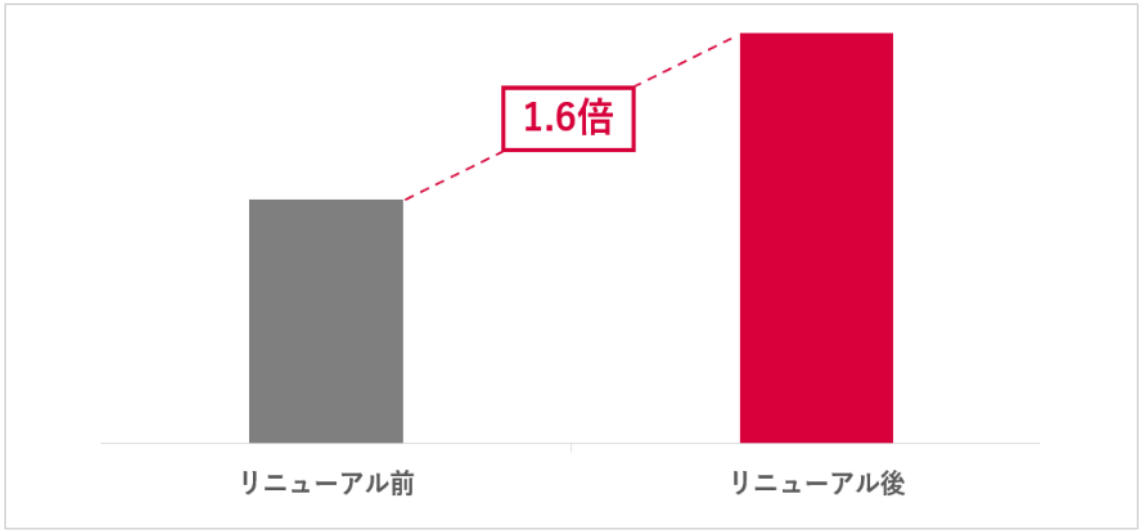
時代とハートを動かす SEIKO

CSRページリニューアルとSDGsメディア「サステナブル・ストーリー」の立ち上げを実施。
SDGs活動の情報発信を強化。リニューアル後のPVは1.6倍に増加。

- 社会課題の解決に向けた取り組みについて情報発信の強化のため、CSRページのリニューアルとSDGsメディア「サステナブル・ストーリー」の立ち上げを実施。
- ユーザーインタビューからUX視点で課題の特定し、CSRページのリニューアルを実施。
- 「サステナブル・ストーリー」の提供価値を整理し、セイコーホールディングスさまとディスカッションを重ねながら、メディアの方針を策定。
- **リニューアル後のPV数は1.6倍**に増加、セイコーホールディングスグループの社会課題の解決に向けた取り組みの認知拡大に寄与。



サステナブル・ストーリー



CSRページのPV数

CSV（Creating Shared Value）訴求によるビジネス成果向上実績

株式会社SBI新生銀行さま

フードロス削減を掲げるショッピングサイト「KURADASHI」と提携したキャンペーンを実施した結果、新生ポイントプログラムエントリー者数・運用相談予約数が過去最高を記録。

- SBI新生銀行さまがESG（環境・社会・企業統治）に特化した金融機関を目指すなか、当社とSBI新生銀行の社員さまでESGにまつわるワークショップを実施、CSV(※)起点のマーケティングへの理解を深める機会となった。
- SBI新生銀行さまよりワークショップで興味を持っていただいたCSVの考え方を盛り込んだキャンペーンを発案・ご共有いただき、当社で**コンテンツ企画・クリエイティブ制作・MA活用・SNS活用を支援。**
- 施策を実施した2021年8月に、**月間プログラムエントリー者数・月間運用相談予約数が過去最高を記録。**キャンペーンページ経由のプログラム参加率が、**通常コンテンツに比べ6.4%増。**



SBI新生銀行が新生ポイントプログラムのエントリー者数×１円分を、
フードロス削減活動に取り組む「クラダシ基金」に寄付をするキャンペーン



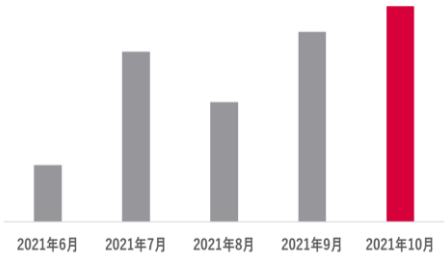
店頭・ビデオ通話で運用相談を行った対象顧客にフードロス削減を掲げる
ショッピングサイト「KURADASHI」で利用できるクーポンを付与するキャンペーン

CSV（Creating Shared Value）訴求によるビジネス成果向上実績

株式会社小学館さま

子育てメディア「HugKum」における、親子でSDGsを学ぶことを目的とした特設コンテンツを企画・立ち上げ。コンテンツ新設から５ヶ月でPV数が約４倍に成長。

- メディアとしての価値向上を目指す中で、世の中のSDGs教育への関心の高まりにあわせ、子育て世代の共感を得ながらSDGsの認知拡大を後押しする特設コンテンツを企画・作成
- HugKum編集部さまと複数回のワークショップを実施し、世の中の動きや子育て世代が身近に感じている社会課題について全員で共有しながら、HugKumとしてのコンテンツのあり方を策定。
- 本コンテンツは**コンテンツ新設から５ヶ月で約４倍**に成長し、子育て世代や社会に対してHugKumサイトの存在意義を提示。また、本コンテンツをきっかけに理念に協賛いただける**企業とのタイアップ企画が実現。**



SDGsコンテンツのPV数推移
（2021年6月～2021年10月）



SDGs特設コンテンツ

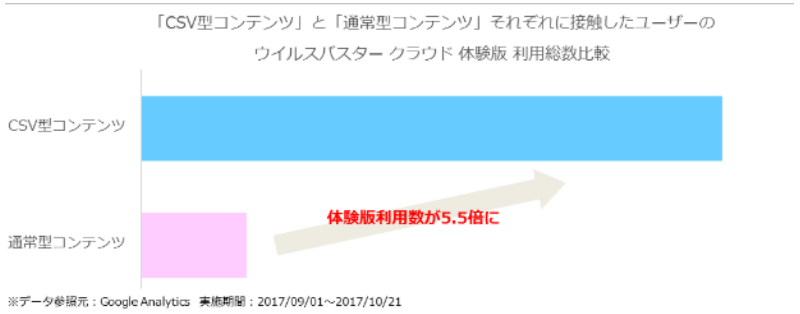
トレンドマイクロ株式会社さま

「社会課題解決型コンテンツ」アプローチにより、ユーザー利用数が5.5倍に。

- 従来の「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」を比較
- **ミレニアル世代で最も顕著にマーケティング効果**を発揮







CSV（Creating Shared Value）訴求によるビジネス成果向上実績

株式会社みずほ銀行さま

MIZUHO

「社会課題解決型訴求」のアプローチで
ワンタイムパスワード申込数が以前の28倍に。

- 不正送金被害をなくすためのプロジェクトを実施
- 不正送金被害ゼロ実現による紛争・テロリスト撲滅への参加をWebで促し**コンバージョン数が約28倍に増加**
- プロジェクト開始から**約1ヵ月半で申込数10,000件を達成**



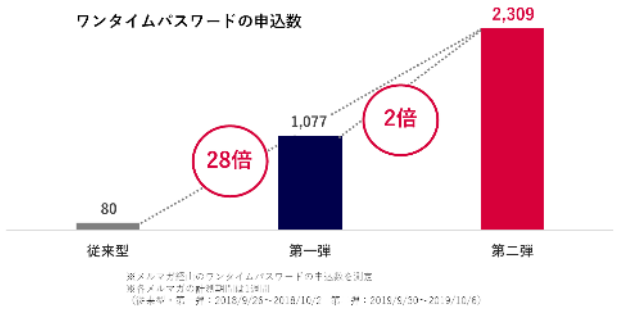
従来型メルマガ



第一弾メルマガ



第二弾メルマガ





パナソニック株式会社さま

Panasonic

「環境訴求」を実施した結果、
従来型訴求※よりも新規ユーザー割合が向上。

※商品機能・商品効果を訴求するものを指す。

- アルカリイオン整水器のプロモーションにおいて**Facebookキャンバス広告**を活用し、**脱ペットボトルを促す「環境訴求」**を実施
- 同期間の他媒体／メニューの平均と比較し、**新規ユーザー割合は従来型訴求が占める割合より12%アップ**
- Webサイトの直帰率：「環境訴求」は案件内全メニュー平均と比較して**約30%低い結果に**
- Webサイトのセッション時間：従来型訴求より**約127%増加**



Facebookキャンバス広告を活用し、バナー→中間LP→商品サイト、の順で徐々に情報量を多くすることで段階的な商品理解を促すよう設計。

CSV（Creating Shared Value）訴求によるビジネス成果向上実績

株式会社ベネッセコーポレーションさま（以下、ベネッセさま）

新型コロナウイルスの感染拡大により、全国的に一斉休園・休校となったことをうけて、
ベネッセさまの学習コンテンツのオンライン無償提供を全面的に支援。

- 学習コンテンツをオンライン提供した「オンライン幼稚園・オンライン教室“きょうの時間割”」などの制作を支援
- リモート環境を通じてベネッセさまと効果的な連携を実現し、各コンテンツを**１週間～２週間という短期間でオンライン化**
- 無償提供した学習コンテンツは**約2か月間でのべ185万人以上**(※1)**に利用**され、子どもたちの学習機会の喪失や生活リズムの乱れといった社会課題の抑止・解決に貢献

■ メンバーズでは、４つのコンテンツを支援しました



ドリル教材＆電子書籍サービスを無償開放



「進研ゼミ中学講座」の参加型オンライン授業のランディングページを制作・運用

→約2か月でのべ20万人以上が利用(※2)



「オンライン幼稚園」を新規開園

→約2か月で世界100か国以上65万人以上が利用(※3)



オンライン教室「きょうの時間割」を提供

→約2か月でのべ100万人以上が利用(※4)

※1 約2か月間の「オンライン授業 中学講座」・「オンライン幼稚園」・「きょうの時間割」の利用者数の合計値
※2 株式会社ベネッセホールディングスリリース「先生に直接質問もできる『進研ゼミ中学講座』の参加型オンライン授業休校期間中の利用者数が延べ20万人※突破」https://blog.benesse.ne.jp/bh/ja/news/2020515_release.pdf
※3 株式会社ベネッセホールディングスリリース「＜こどもちゃれんじ＞、全国の幼稚園・保育園・こども園の再開支援園向けに「衛生指導教材」を無償配布、すでに約1.8万園が希望」
https://blog.benesse.ne.jp/bh/ja/news/20200526_release.pdf
※4 2020年4月10日～2020年5月31日の間、「きょうの時間割」を利用したユーザー数を計測

メンバーズが考える「脱炭素DX」

MISSION

“MEMBERSHIP”で、心豊かな社会を創る

VISION2030

日本中のクリエイターの力で、気候変動・人口減少を中心とした社会課題解決へ貢献し、
持続可能社会への変革をリードする。

2050年までのCO2排出量実質ゼロの達成にはビジネスのあり方、経済政策の変革が必要不可欠です。

デカップリング・モデルを実現させる「脱炭素DX」とは？

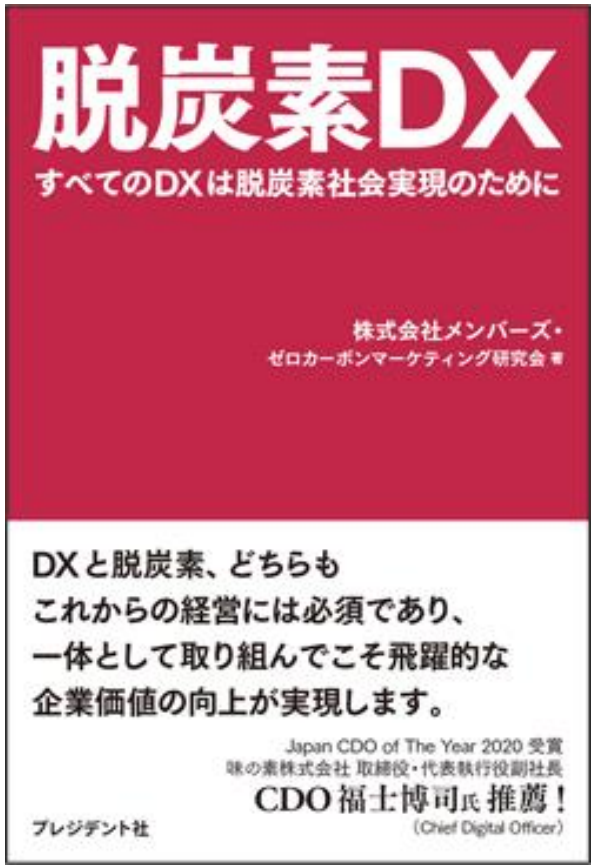
「企業がDXを通じて持続可能なビジネス成長と脱炭素社会創造を同時に実現すること」

脱炭素は設備投資、カーボンプライシングなど短期的にはコスト増の側面もありますが、実は市場の創造、新たなビジネス機会でもあります。
メンバーズでは、DX推進により業務プロセス・企業と顧客の関係性・ビジネスモデルを変革することで、脱炭素化とビジネス成長を同時に実現できると考えています。



書籍「脱炭素DX すべてのDXは脱炭素社会実現のために」出版

DXを通じた持続可能なビジネス成長と脱炭素を同時に実現するヒントを提供



好評につき増刷されました！（2022年4月）
年間売り上げ冊数に応じて、森林保全団体へ寄付を実施しました（2022年12月）

Amazon：「企業経営一般関連書籍」カテゴリ 1 位
紀伊國屋書店大手町ビル店：週間総合1位／ビジネス1位
丸善日本橋店：週間ビジネス・経済1位
丸善丸の内本店：週間ノンフィクション1位／週間総合1位

紙版　：https://amzn.to/3AIVLEk

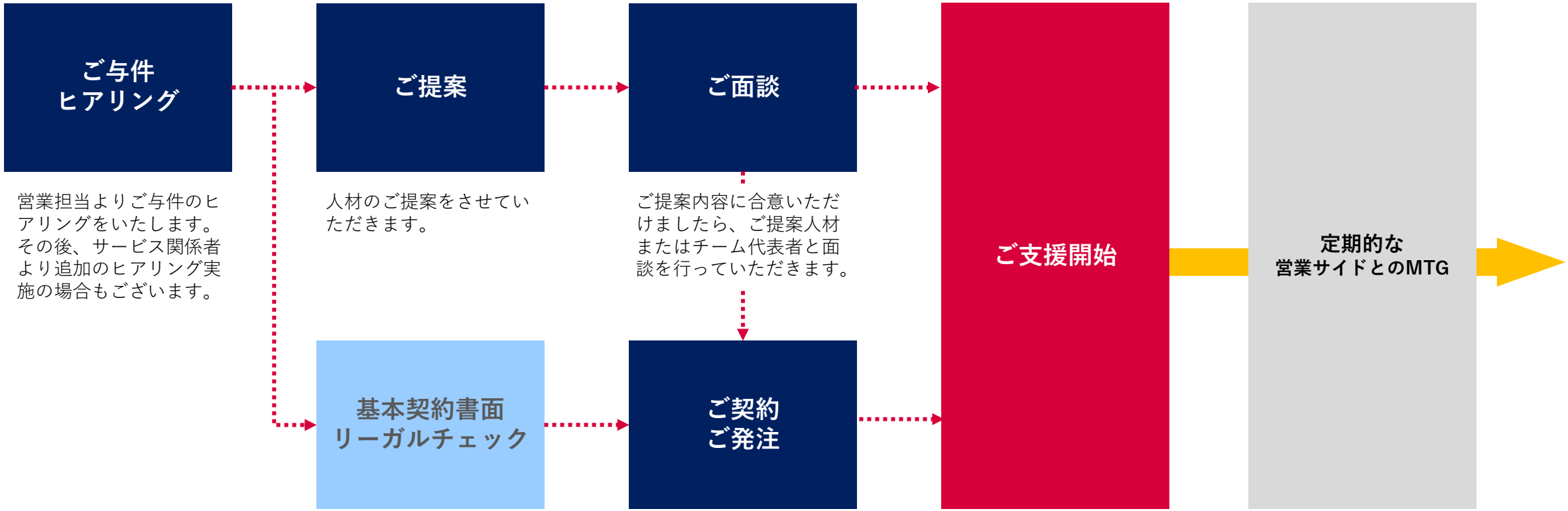
電子版：https://amzn.to/3FNVvSj

著：株式会社メンバーズ ゼロカーボンマーケティング研究会
出版社：プレジデント社
発売日：2021年9月30日
定価：単行本 1,500円＋税／電子書籍 1,426円＋税

目次：
第1章／先進企業がこぞって「脱炭素化」するワケ
第2章／これからの生活者に選ばれるには
第3章／「脱炭素DX」でピンチをチャンスに
第4章／一挙公開！ 3社の取り組み事例
第5章／あなたの企業の存在意義は？
第6章／変貌するキャピタリズム（京都大学大学院 諸富徹教授 特別寄稿）

導入までの流れ／費用イメージ

導入までの流れ



- 派遣でのご支援の場合、最低で3か月以上のご契約でお願いしております。ご支援開始後1か月経過しましたら、3か月目以降の継続要否についてご決定をお願いいたします。
- ２名以上のチーム支援については準委任でのご契約とさせていただきます。支援期間については最低3か月以上を目安にお願いをしておりますが、人数その他については支援内容に準じご相談をさせていただきます。

デジタルビジネス運用支援で
企業の脱炭素DXを推進する

株式会社メンバーズ

VISION2030
日本中のクリエイターの力で気候変動・人口減少を中心とした社会課題解決へ
貢献し、持続可能社会への変革をリードする

https://www.members.co.jp/

https://www.facebook.com/Memberscorp

sales_marketing@members.co.jp