

株式会社メンバーズ
メンバーズルーツカンパニー
会社案内



**Members
ROOTS**

株式会社メンバーズについて

株式会社メンバーズ及びグループの紹介



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
(VISION2030)

“MEMBERSHIP” で、心豊かな社会を創る。

所在地

本社 (東京)、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、福岡オフィス

資本金 935百万円 (2021年6月末時点)

売上収益 12,087百万円 (2021年3月期実績)

証券コード 2130 東京証券取引所市場一部

社員数 (連結) 1,824名 (2021年6月末時点)



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



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

TOPICS 1

地方拠点を設け
全国で新卒採用を実施

札幌

仙台

東京

神戸

北九州

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

364

236

173

160

138

95

60

30

29

全社員数
8.4倍
2011年度比

■ 新卒採用数

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
新卒採用数											
全社員数	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

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)

Proprietary and Confidential to Members Co.,LTD



東日本大震災復興の継続的支援としてウェブガーデン仙台を開設、以降計6都市に地方拠点を拡大。在宅勤務・テレワーク制度を整備。

「ウェブガーデン仙台」をはじめ地方拠点開設



2011年7月、宮城県仙台市に「ウェブガーデン仙台」を開設。東北No.1のWeb制作拠点を目指して拡大を続け、現在約150名の社員が在籍。

以降、北九州、神戸、鯖江、札幌、福岡にも新拠点を開設。

令和元年度「テレワーク先駆者」に認定

政府主催「テレワーク・デイズ2019」の取り組みに賛同し、東京拠点に勤務する社員全員で2週間参加。前四半期(2019年4月～6月)、前年同時期(2018年7,8月)に比べ稼働率が上がり残業時間が減少。



地方社員数・率の推移（連結※）



※ 2017年3月末まではメンバーズ単体の人数となります。

グループ会社にて完全在宅エンジニア採用・リモートワーク派遣の開始

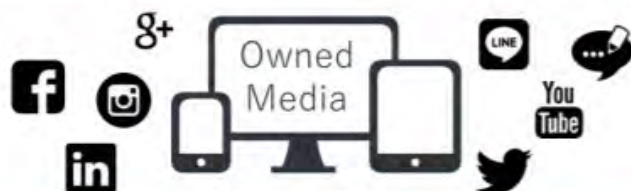
- メンバーズエッジにおいて完全在宅採用制度を開始。全国の優秀な人材を確保。
- メンバーズキャリアにおいてリモートワーク派遣の開始。





大手企業向けのデジタルマーケティング支援サービス「EMC(エンゲージメント・マーケティング・センター)」を主力事業として確立、50社に導入。

顧客企業専任チームによる一括運営支援



3名～100名で編成される専任チーム
「エンゲージメント・マーケティング・センター」

ディレクター

デザイナー

エンジニア

データ
アナリスト

コンテンツ
プランナー

企業と顧客の接点
年間**100億**
エンゲージメント
を創出

お取引先企業さま

- ・(株)みずほ銀行
 - ・三井住友カード(株)
 - ・スカパーJSAT(株)
 - ・トレンドマイクロ(株)
 - ・(株)資生堂
 - ・(株)大京
 - ・パナソニック(株)
 - ・(株)ベネッセコーポレーション
- 他 多数

導入企業
50社

ビジネス成果向上「EMCメソッド」導入

運用高度化

オペレーションコスト50%削減を目指す

1. 運用設計
2. 運用カイゼン

成果向上

ビジネスKPI120%向上を目指す

1. クリエイティブディレクション
2. メディアプランニング
3. 成果型運用
4. カイゼン・グロース

顧客成果をチームで競う「P-1グランプリ」
をはじめ、**ユニット対抗イベント**を毎年開催
全ユニットが1年間の顧客のビジネス成果向上度合
い・創出方法を相互に競う。





国内大手企業さまを中心に、約50社のデジタル運用を継続的にご支援
特に金融機関さまの支援実績が豊富です

－ 建設・不動産業 －

大京

－ 化学・医薬品・化粧品 －

資生堂グループ

－ 金属・機械・製造 －

パナソニック
グループ

－ 金属・機械・製造 －

横河電機

－ 販売業 －

アスクル

－ 販売業 －

ココカラファイン
ヘルスケア

－ 販売業 －

良品計画

－ 銀行・金融・保険業 －

ジェーシービー

－ 銀行・金融・保険業 －

新生銀行

－ 銀行・金融・保険業 －

みずほグループ

－ 銀行・金融・保険業 －

三井住友カード

－ 情報・通信業 －

スカパーJSAT

－ 情報・通信業 －

トレンドマイクロ

－ 情報・通信業 －

WOWOW

－ サービス業・その他 －

湘南ゼミナール

－ サービス業・その他 －

ベネッセ
コーポレーション

－ サービス業・その他 －

楽天

－ サービス業・その他 －

リクルートグループ



※ 敬称略、順不同

…他、多数

メンバーズグループ 金融機関支援実績



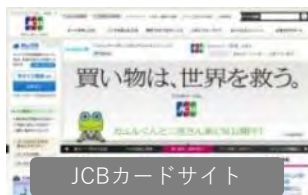
株式会社ジェーシービーさま



カードサイトをはじめ、ブランドサイト優待情報加盟店サイト、Facebook、多言語対応など、多くのメディア・デバイス対応を行っています。



JCBブランドサイト



JCBカードサイト



カード詳細ページ
(スマートフォン対応)



優待情報加盟店サイト



Facebookページ

株式会社みずほフィナンシャルグループさま



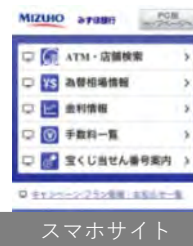
Webサイト構築・運用ほか、データ解析（PDCA）、動画・ソーシャルメディアの運用、グローバル対応まで幅広くご支援しています。



複数Webサイト



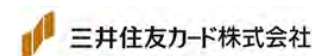
タブレットアプリ



スマホサイト

■チーム構成
(総勢24名体制)
統括マネージャー：1名
アカウントマネージャー：5名
コンテンツ企画・
ディレクター：6名
デザイナー・コーダー：12名

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

■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



スマホアプリ

※過去の実績を含む



主要グループ6社の同時リニューアル、合併サイト構築・ウェブサイト統合など、グループ各社のサイト構築・制作運用、CMS (TeamSite) 導入をご支援。

■Webサイトリニューアル (2018年)



みずほWebサイトリニューアル(2016年10月ローンチ)

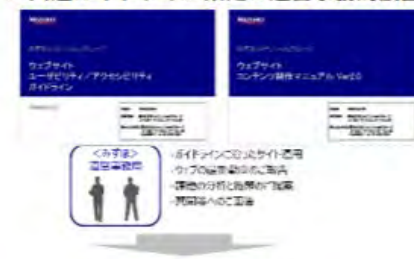
- セキュリティ強化 (HTTPS対応)
- ブランド訴求&「行動ターゲティング」展開用ページの新設 (=総合トップページ新設)
- スマートフォン/マルチデバイス対応力の強化
- ログ分析ツール、サイト内検索ツール、キャッシュシステムなどの入れ替え・新規実装=PDCA運用基盤の整備
- デザイン一新(ドロップダウンメニュー、ドローメニューなど、先進的なUIで高いユーザビリティを実現) ...など

時期: 2006年

■グループ4サイト同時リニューアル ■共通ガイドライン策定&運営事務局設置



ユーザビリティ/アクセシビリティの高品質化



サイト品質を維持・向上する仕組みの導入

2006年にユーザビリティ/アクセシビリティを中心とした、ウェブサイトの高品質化を実現するとともに、品質の維持・向上を続ける仕組みとして、ガイドライン策定と運営事務局設置を行いました。

2011年グループ6社同時リニューアルを実施



ATM画面刷新
(みずほ銀行)

■ATM画面の刷新

現行のATM画面をユニバーサルデザイン(人間中心設計/UX)で開発。老若男女、障害、国籍問わず使えるように、フォント(UDフォント)、コントラスト比、余白など、ISOの基準を満たした設計を実現。

操作に関する、お問い合わせが激減し、サポートセンターの業務削減に貢献

■相談・セミナー予約システム構築

複数(通常・時間外など)の相談・セミナー予約システムを統合し、ランニングコスト面から見直しを行い、初期構築費用を捻出し、システムのリプレースを行いました。調査からはじめ、抜本的にシステムの仕組みから再設計と構築を行い、システムを利用する側の利便性も上げて、お客さまとのコミュニケーションデザイン設計を、相談会の名称、配置、操作性、APIの実装など拡張性を踏まえたうえで構築しました。



相談・セミナー
予約システム
(みずほ銀行)



事例：みずほ銀行 お客様専用サイト（申込ボード）立ち上げ・運用

既存の住宅ローンサービスは電話や郵送対応で行っており、顧客のモチベーションの低下につながり申込離脱の要因となっていた。

Web上で住宅ローンの申し込みや進捗把握、審査結果の確認まで完結でき、担当者とのコミュニケーションも可能なお客様専用サイト（申込ボード）を立ち上げ・運用を開始。

住宅ローン手続きにおける**非対面手続き型の申込件数が約2倍に増加**。**事前審査手続きのCVR20～30%改善**、**手続きにかかる業務効率化・コスト削減**も同時に実現した。



申込ボード利用イメージ



顧客メリット	- インターネット上と店舗と同時のサポートを受けられる - ローン審査結果を最短当日に受け取れる - インターネット上で、自身の進捗状況が常確認できることでモチベーションが向上
自社メリット	- インターネット上で審査結果を回答できるため郵送負担が軽減 - 分散していたお客さまとのやり取り、進捗管理を一元化 - フォーム改善により顧客の離脱を軽減



今日の業務をデジタル化で効率アップ

日経デジタルマーケティング

日経デジタルマーケティング 編集部の心をお伝えします

- 人気が高まる「デジタルマーケティング」の最新情報2018」を発行中です。
- 11月で完了した「デジタルマーケティング」11月号（10月）、「デジタルマーケティング」12月号（11月）を発送します。

TOP 調査・統計 セミナー 別冊 編集部より 無料メルマガ 年間購読のご案内

国内企業インサイド Inside

トップページ 国内企業インサイド

みずほ銀行が住宅ローンサイトにメッセージ機能導入、CVRが2倍に

2017年11月8日 水曜日 後編 深平

みずほ銀行が「ネット住宅ローン」の受付サイトを改善し、事前審査を通った人のうち住宅ローンの借り換えを正式に申し込み顧客の割合（CVR、成約率）を、改善前の約2倍に伸ばしている。今年4月から申し込みを受け付ける際、「申込ボード」と名付けた顧客ごとの専用サイトを提供してWeb上で手続きが完結するように変えた。またチャットやメッセージを使ったコミュニケーション手法も導入して、利便性向上と顧客とのコミュニケーションの円滑化を図ったが要約した。

みずほ銀行がネット住宅ローンを開始したのは2014年12月だが、Webで可能なのは事前審査の申し込みだけだった。事前審査を経て正式申し込みの段階になると、顧客は借入額など手続きに必要な書類を集め、住宅ローン専門の担当者と電話またはメールでやり取りしながら申込書に記入し、銀行宛に郵送する必要があった。手間と時間がかかるため、「申し込み途中で脱落するお客さまが多いのが課題だった」（みずほ銀行個人リレーション推進部システム推進チームの鎌谷祥子調査役）。

そこで2016年度、Webマーケティング支援のメンバーズに依頼し、申込書の入力フォーム化と、必要書類をスキャンしてアップロードするなどの方法で、正式審査もWebで完結できるように、Webサイトを作り変える検討を開始。スマートフォンからのアクセスが増えたとしたことを踏まえ、スマホでも見やすいようにサイトを改善。今年4月28日から提供し始めた。

■ 事前審査ページを改善、最後まで入力する割合を2倍に

まず事前審査ページの見せ方を変えた。以前は約60の必須入力項目をすべてサイト上で見せていた。これを改め、ある質問への回答によってその後の入力項目が分岐する場合は、その後の入力項目を見えないようにするなどして、見かけの項目数を削減。デザインも見やすいように変えた。その結果、「必須入力項目を最後まで入力してくれるリターン訪問者の割合は、改善前の約2倍に上昇した」（鎌谷氏）という。

さらに、新たに設けた正式申し込みのページでは、「人と人とのコミュニケーション

■ みずほ銀行

お客さま専用サイト（申込ボード）立ち上げ・運用
住宅ローン手続きにおける非対面手続き型申込件数の増加に成功、審査の最短即日回答・業務効率化を実現。

■ メンバーズ支援範囲

- ・ コミュニケーション設計
- ・ システム設計
- ・ フロントエンド開発
- ・ 全体プロジェクトマネジメント

2016年夏、Webマーケティング支援のメンバーズに依頼し、申込書の入力フォーム化と、必要書類をスキャンしてアップロードするなどの方法で、正式審査もWebで完結できるようにWebサイトを作り変える検討を開始。スマートフォンからのアクセスが増えていたことを踏まえ、スマホでも見やすいようにサイトを改善。今年4月28日から提供し始めた。

支援実績:三井住友カード様



Webサイト/Vpassのリニューアル、アプリデザインなどの大規模構築の完遂、品質向上/生産性・効率向上とマーケティング成果向上を両立する高度な運用を実現。
常駐を含め約19名体制、約5年間で10億円規模のお取引をさせていただいております。

■Webサイトリニューアル



新規登録 3%UP
直帰率 7%DOWN
CV 20%UP
NPS 7.5pt UP

■スマホアプリデザイン



DL者はアクセス頻度が5倍
利用シーンのピークが通勤時間
にシフト(以前は帰宅後のPC)

■ルール・ドキュメント整備

運用設計

- ・運用設計書
- ・運用手順書

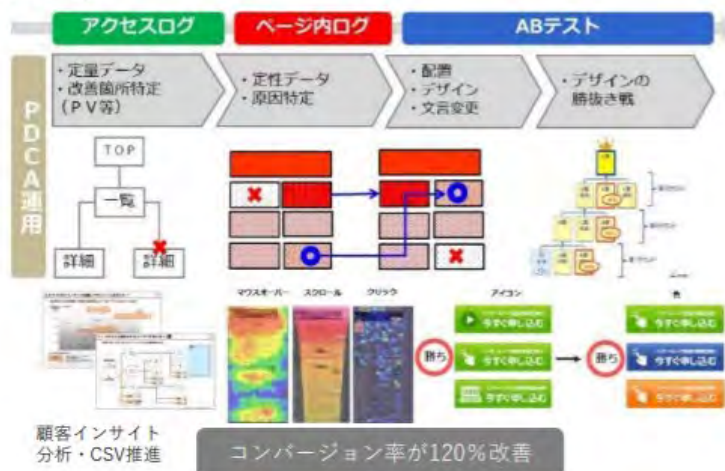
各種マニュアル

- ・依頼書作成手順書
- ・外部制作手順書
- ・各種ツール操作マニュアル
(解析ツール、管理画面)

品質担保/業務効率化

- ・制作ガイドライン
- ・表記ガイドライン
- ・チェックシート
- ・制作用ツール開発
- ・不具合管理表
- ・作業日報
- ・ステータス管理表
- ・キャンペーン/
LP原稿テンプレート
- ・デザイナーアーカイブ

■PDCA型運用



■品質向上・効率化運用

依頼書のテンプレート化



デザイナーアーカイブの作成



公開リードタイムを1/2に短縮



UXアプローチによる顧客ファーストのサイトリニューアル ターゲット顧客層のインサイトを的確に捉えたUI/UX設計により 口座開設への送客31%向上を実現しました

SMBC信託銀行さま

「SMBC信託銀行」および「PRESTIA」ブランドの認知拡大と理解促進を効果的に図りビジネス成果を上げるため、これからの有望な顧客層である若年層に最適なサイト体験を提供し、口座開設などのビジネス成果向上を果たすサイトへの転換が必要だった。

(施策)

若年層を徹底的に追求したサイトづくり

ヒューリスティック、SEO、ログデータ、ユーザーテスト結果などの基礎的な調査・分析はもとより、顧客のインサイト発掘のためのユーザーインタビュー、専門家インタビュー、店頭調査などのUXデザインアプローチにより明らかとなった顧客体験をベースに、主要な施策として以下の3点を行った。

・顧客インサイトの発掘と体験設計・デザイン

UXデザイナーによるターゲット層へのデブスインタビュー、ソーシャルリスニング、専門家インタビュー、店舗の接客調査・観察といった各種調査を行い、顧客がどのような場面で何を求めているかを徹底的に洗い出し、インサイトの発掘とそれを実現するための体験を設計し、デザインコンセプト、導線設計、KPI設計に落とし込んだ

・スマートフォンファーストのサイト構造設計と実装

ターゲットがメインで使用するデバイスであるスマートフォンに最適化したサイト構造設計を行い、レスポンスウェブデザイン手法を用いた実装により、表示スピードを劇的に改善し

・顧客視点に基づいたSEOによる集客改善

明らかにされた顧客体験を基に、どのような興味を持ち、どのような言葉で検索するのか？効果が高いのか？興味関心軸とSMBC信託銀行の接点となる言葉は？という観点からキーワード調査を行いSEO対策を見直した

取り組みの成果

スマートフォンからのアクセス

27%アップ

ログイン数

80%アップ

キーワード検索からのサイト訪問数

72%アップ

口座開設数

31%アップ



▲ PCサイト



▲ スマホサイト

PRESTIA
SMBC信託銀行



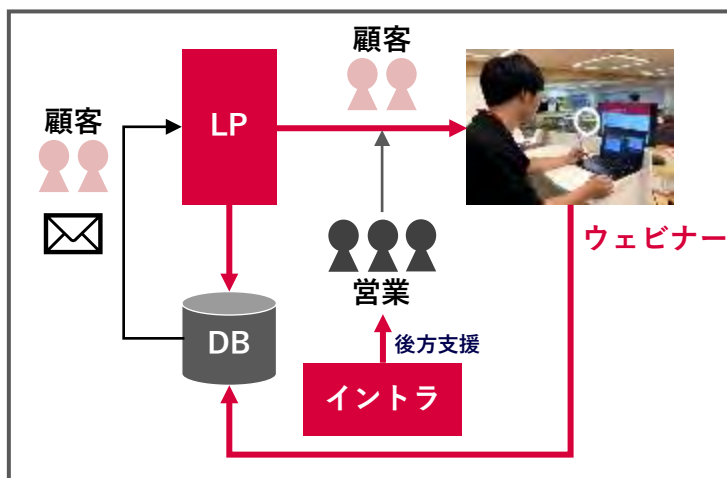
新型コロナウイルスの感染拡大により非対面での顧客接点強化必要に。
これまでのあたり前が実行できない中で、新たなUXを反映するDXへの変革を支援。
本格的なDX推進組織の立ち上げ・計画段階から支援。

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Gapあり

これから WithコロナUXと 変わらない強みの融合

- 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



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

 新生銀行

■新生銀行さまのMA活用状況

- ・シナリオ設計とMA運用支援

・MA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。

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。

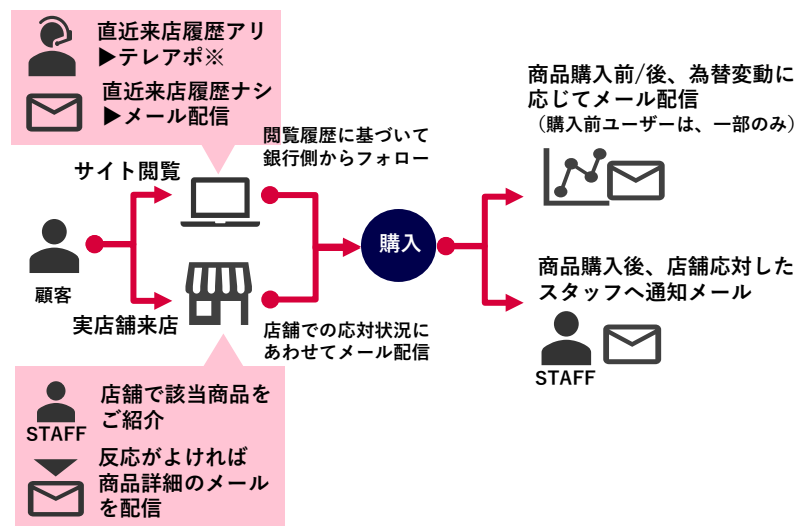
策定シナリオ例2：行動履歴に応じたフォローアップ施策

〔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、商品購入後に店舗対応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対応状況を起点とし、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





メンバーズではみずほフィナンシャルグループを始めとして、複数の金融機関様のデジタルマーケティング／Webサイト運用を支援しております。金融機関様にパートナーとして選んでいただいている理由として、弊社では下記3点がポイントであると考えております。

運用に強いベンダーとして、高品質・高生産性・安定運用のノウハウ

常駐を中心とした、お客様に伴走する専任チーム

業界随一のセキュリティ基準とBCP対応

メンバーズルーツカンパニーについて



地球温暖化 および 気候変動 による環境変化

- ◆ 経済活動が地球環境に及ぼす負荷は確実に増加
- ◆ このままの経済活動を続けた場合には、100年後に最大4.8度の気温上昇が予測され、過去類を見ない深刻な問題が起きると想定される。
- ◆ 持続可能で心豊かな社会の実現をミッションに掲げるメンバーズにとって、すべての生態系と社会・経済・人々の生活に多大な影響を及ぼす地球温暖化および気候変動の問題は、最も重要な社会課題として取り組むべきだと判断。

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

- ◆ 日本は環境問題や少子高齢化、地域の過疎化、年金医療費、エネルギー問題など、他の国がまだ直面していないレベルの問題をいくつも持つ課題先進国
- ◆ 地方での雇用創出、多様な働き方の実現を経営戦略の中心に据えているメンバーズにとって、特に「年金医療制度破綻」と「地方衰退による自治体の消滅/財政破綻」は、強い危機意識をもって取り組むべき社会課題



株式会社メンバーズのVISION2030に基づいた新規事業として
2020年4月1日に設立された新しいカンパニーです

“MEMBERSHIP”で 地方・中堅企業のマーケティングを変え 心豊かな社会を創る



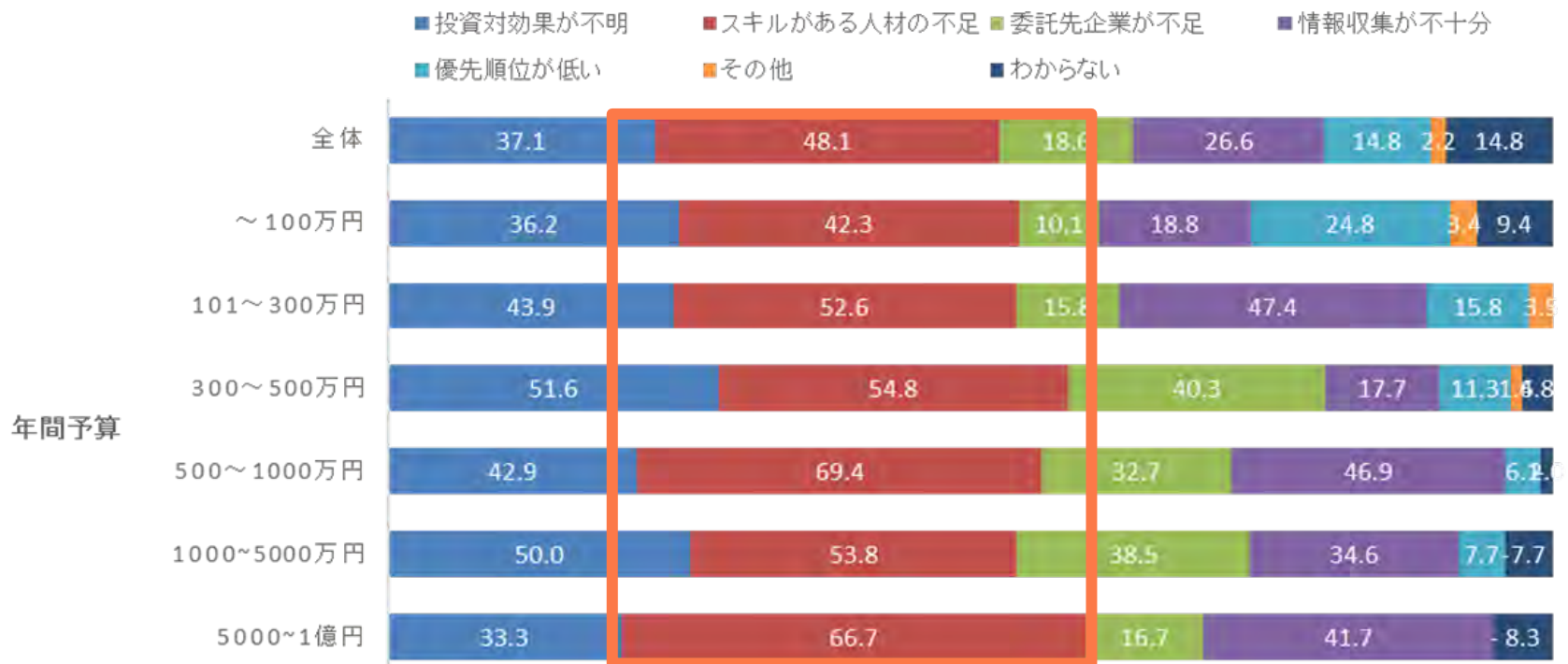
ROOTSに込めた想い

- ・ 地方にデジタルを根付かせ、花開くように成長する企業を増やす
- ・ 地方企業や地域で働く人々のそれぞれのルーツを活かす

地方・中堅企業のデジタル化の課題

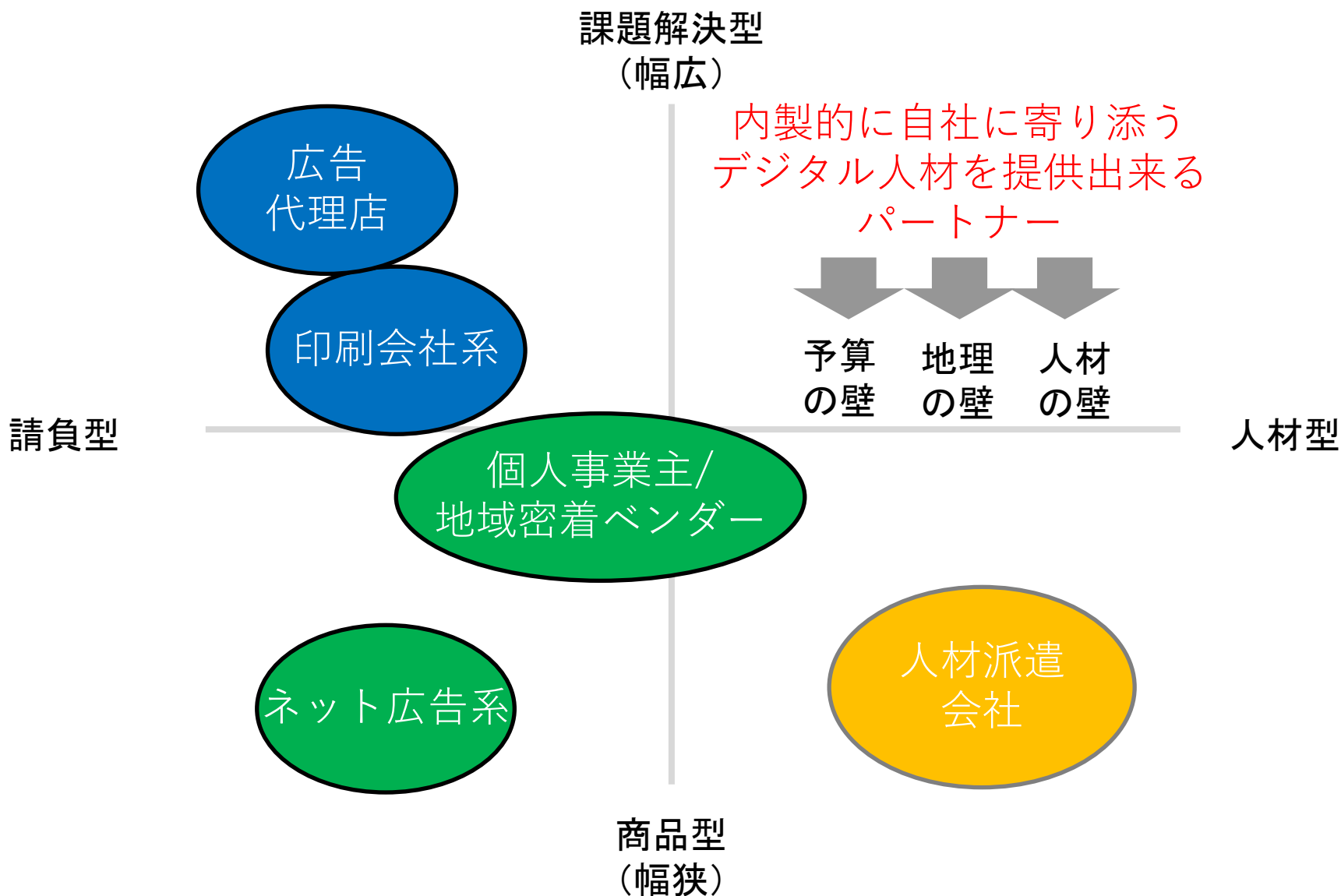


デジタルマーケティングの課題 ※複数回答可



50%以上が“スキルある人材の不足が課題”と回答

全編はこちらからDL https://marke.members.co.jp/memberspaper49_r_desk.html



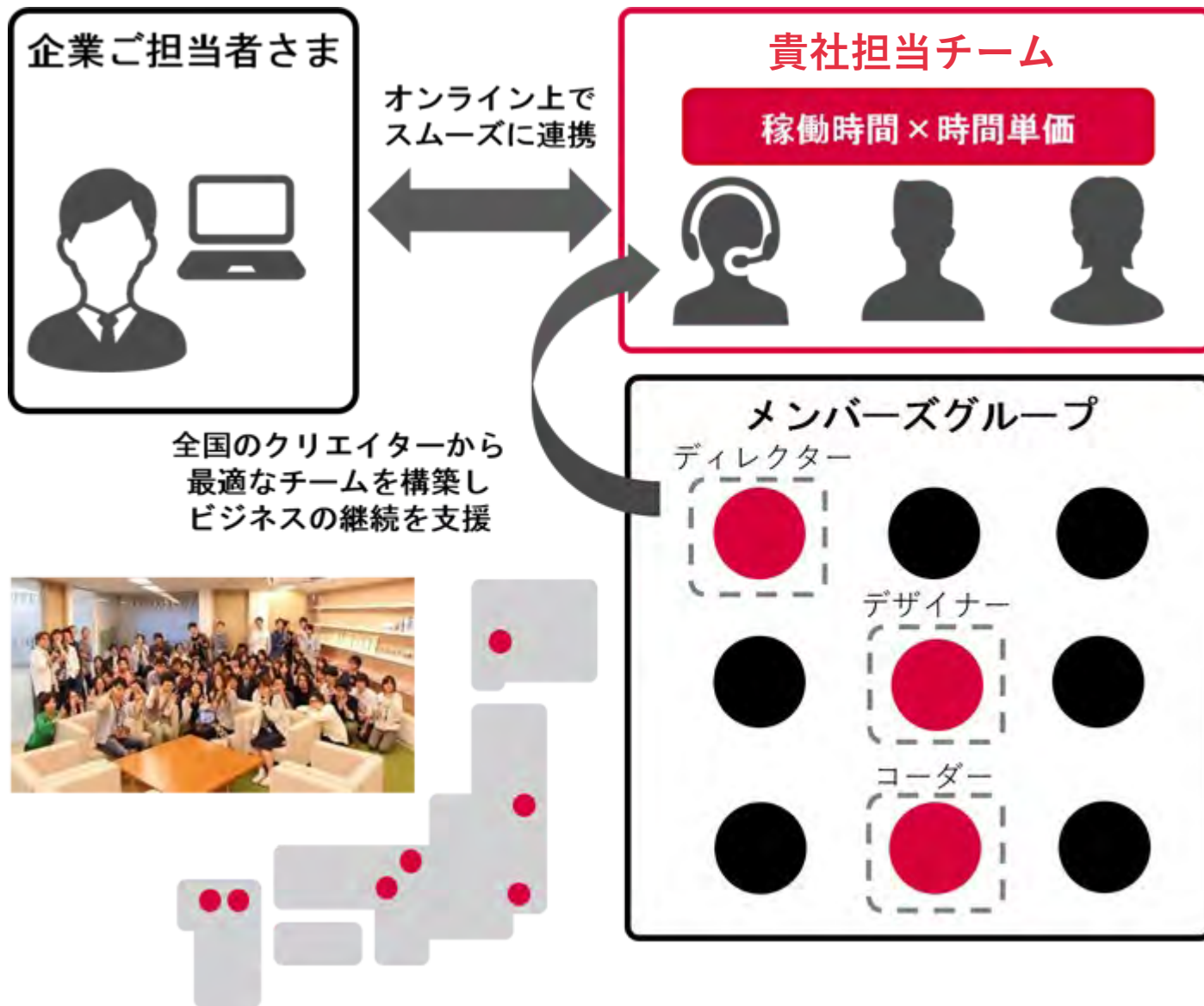


「デジタルクリエイター人材のタイムシェアサービス」

予算に応じて/自社に最適なデジタルの取り組みを/まるで内製のように
推進できる人材サービス



タイムシェアサービスの提供イメージ



サービスご利用プラン



- ・ご契約時間×時間単価（～@1万円）でご利用いただけます。
*最低の月当たりのご契約時間は 20時間～となります。
*最低契約期間は3か月～となります。*アサインする人材によって費用が変更となる場合がございます。
- ・貴社のご要件とご予算をお伺いし、当社側で最適な人材×稼働時間をご提案します。
- ・ご契約時間によって時間単価は3種類あります。月次でプランの変更が可能です。
- ・実施内容によって必要スキルに変更がある場合、アサインする人材を組み換えることをご提案します。

プラン	月当たり ご契約時間	時間単価	ご利用ケース（例）	稼働人材の イメージ	最低ご契 約期間
A	20～100時間/月	@10,000円	・現状分析、課題抽出 ・担当者への指南役サポート ・改善案プランニング	2～3名が稼働 プロデューサー + 専門ディレクター	3か月 ～
B	101～200時間/月	@9,000円	Aに加えて以下の実行 ・サイト制作実務 ・広告運用実務 ・デザイン作業 etc	3～5名が稼働 プロデューサー + 専門ディレクター + 専門クリエイター	
C	201時間以上/月	@7,500円	Bの拡張、拡大に対応。 ・現行取引先業務のリプレイス ・新規施策（例:SNS）の立上/実行 etc	5名以上が稼働 プロデューサー + 専門ディレクター + 専門クリエイター	



メンバーズグループの多様な職種を持つ人材を活用いただけます。

職種	提供役務	スキルレベルの定義		
		LV1	LV2	LV3
プロデューサー	企業様の課題解決のための窓口。施策の企画提案/進行管理を行う。必要なクリエイターをアサインし指揮統括。	施策	戦術	戦略
Web/ECサイトディレクター	EC運用の施策実行、品質管理、施策企画を行う人材。	専門性 × 業務遂行 × 特定の業種	専門性 × 企画提案 × 特定の業種	専門性 × 他領域にも精通した プランニング × 多様な業種
広告プランナー	デジタル広告全般の知見を持ち、広告パフォーマンスを向上するプランニングを行うもの			
広告ディレクター	広告運用の施策実行、品質管理、施策企画を行う人材。			
ソーシャルメディアディレクター	SNSの立上げ、投稿発信、企画、レポートまで必要なサポートを提供。			
データ分析ディレクター	Webやアプリを解析ツールを用いて分析、レポート作成、示唆出しを行う人材			
Web/アプリ デザイナー	Webサイト、SNS用のクリエイティブ制作を行うデザインスキルを有する人材	基礎～中スキル × 特定の業種	中～高スキル × 特定の業種	高スキル × 多様な業種
Web/アプリ エンジニア	Webサイトの実装に必要なコーディングおよびエンジニアリングのスキルを持つ人材			

地域金融機関様の支援について

1.地銀様 DX内製支援

2.地銀お取引企業様向けデジタル支援

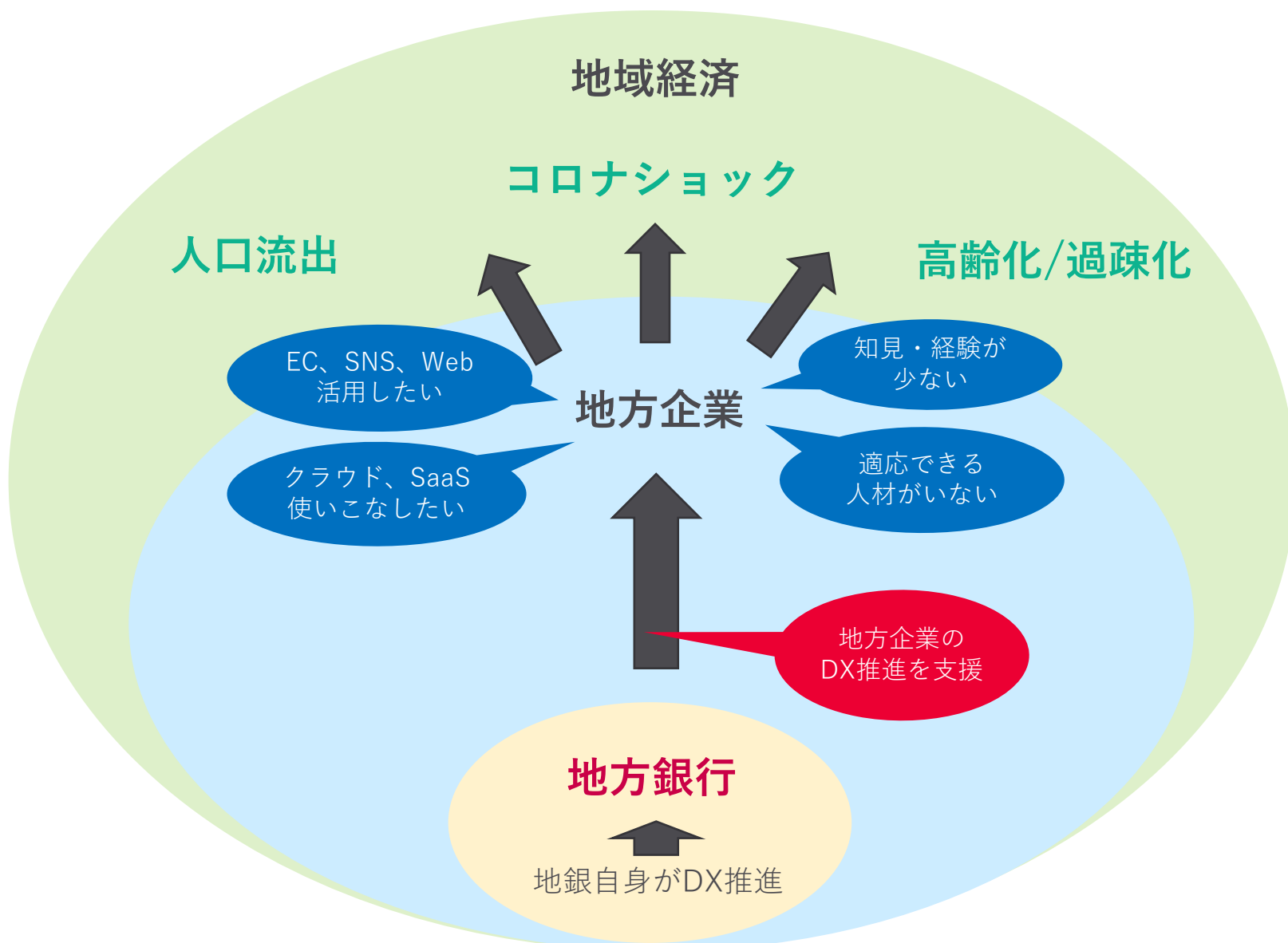
1.地銀様 DX内製支援



貴行のDX、内製しませんか？



地域金融機関のDXが地域経済再生の要

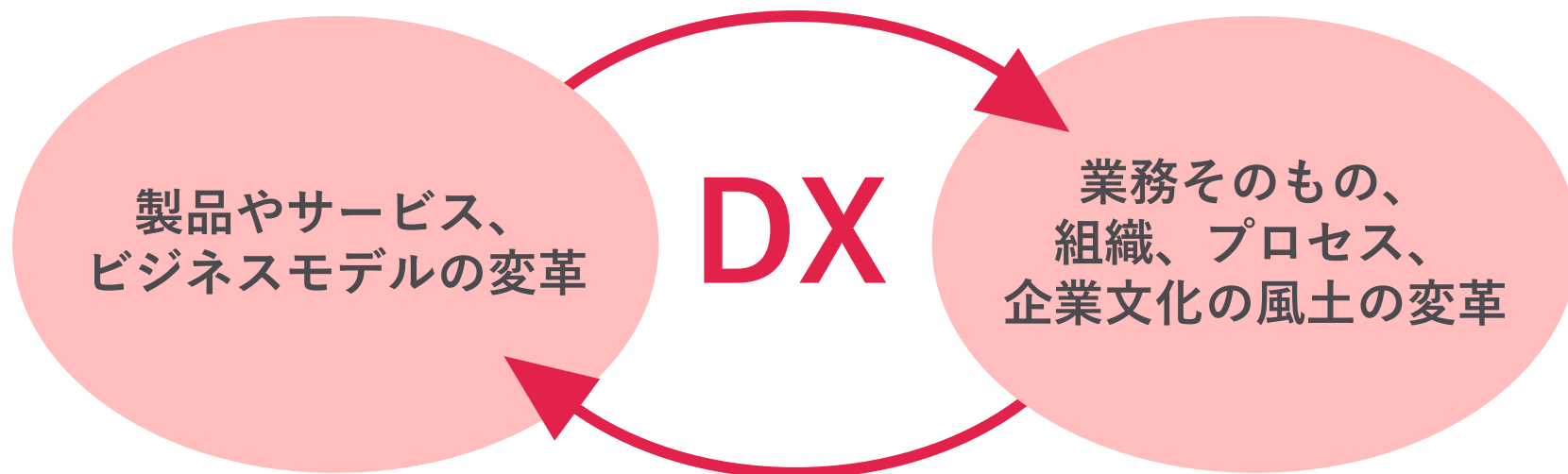




DXとは？

企業がビジネス環境の激しい変化に対応し、
データとデジタル技術を活用して、
顧客や社会のニーズを基に、
製品やサービス、ビジネスモデルを変革するとともに、
**業務そのものや、組織、プロセス、企業文化・風土を変革し、
競争上の優位性を確立すること。**

経済産業省「デジタルトランスフォーメーションを推進するためのガイドライン」より





背景の整理：DXの到来

守りのIT

Digitization デジタル化

業務効率やコスト削減を目的とした
非デジタルプロセスのデジタル化

前提

要求は固定化されており
コスト／スコープを定めればよい

計画駆動でやり切ることも可能

XaaSや専門ベンダーとの協調

攻めのIT

Digitalization デジタルトランスフォーメーション(DX)

新たな事業価値や顧客体験をデジタルを通じ
輩出／提供し、競争優位性を高めること

前提

市場の要求は常に変化しており
動くモノを出し続けていく必要がある

価値駆動への移行が必須

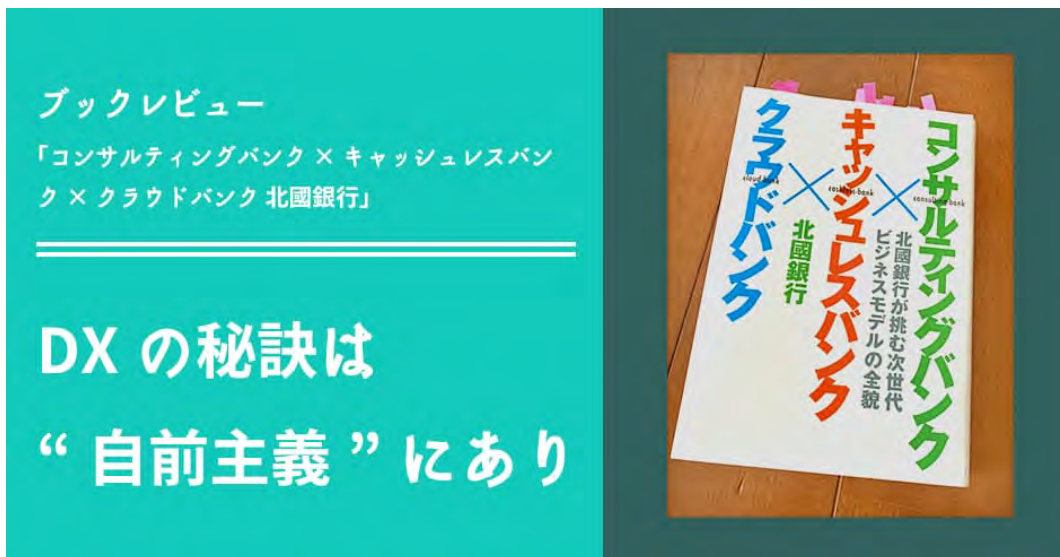
内製型アジャイル組織

攻めのIT=DXには内製型アジャイル組織が望まれる



地銀DX推進は内製化が肝

地方銀行のDX先駆者と言われる北國銀行も 「自前主義」 で成功



<https://roots.members.co.jp/blog/210127/>

北國銀行DX推進成功の3つのポイント（弊社要約）

1. 全てが顧客本位・顧客中心で考えられていること
2. 1を叶える デジタル内製組織 をもつこと
3. アジャイルな働き方



<課題>

- ・デジタル人材が市場に枯渇しており採用が難しい
- ・行員のデジタル人材への転換、教育が出来ない
- ・業務プロセス、業務環境がデジタルに適応できていない

<起きていること>

- ・デジタルチャネルの改善が遅遅として進まない
- ・施策立案から実行までのスピードが上がらず変化についていけない

結果的にDXによるビジネス成果創出が出来ず競争優位を持ってない

【解決策の提案】

パートナー協働型推進によるDX内製力の向上と取組みのスピードアップ



私たちの想い

私たちは、本気でDXを推進したい地方銀行への

「DXの内製化」「変化に強いアジャイル組織への変革」の支援を手掛けるデジタルクリエイター集団です。

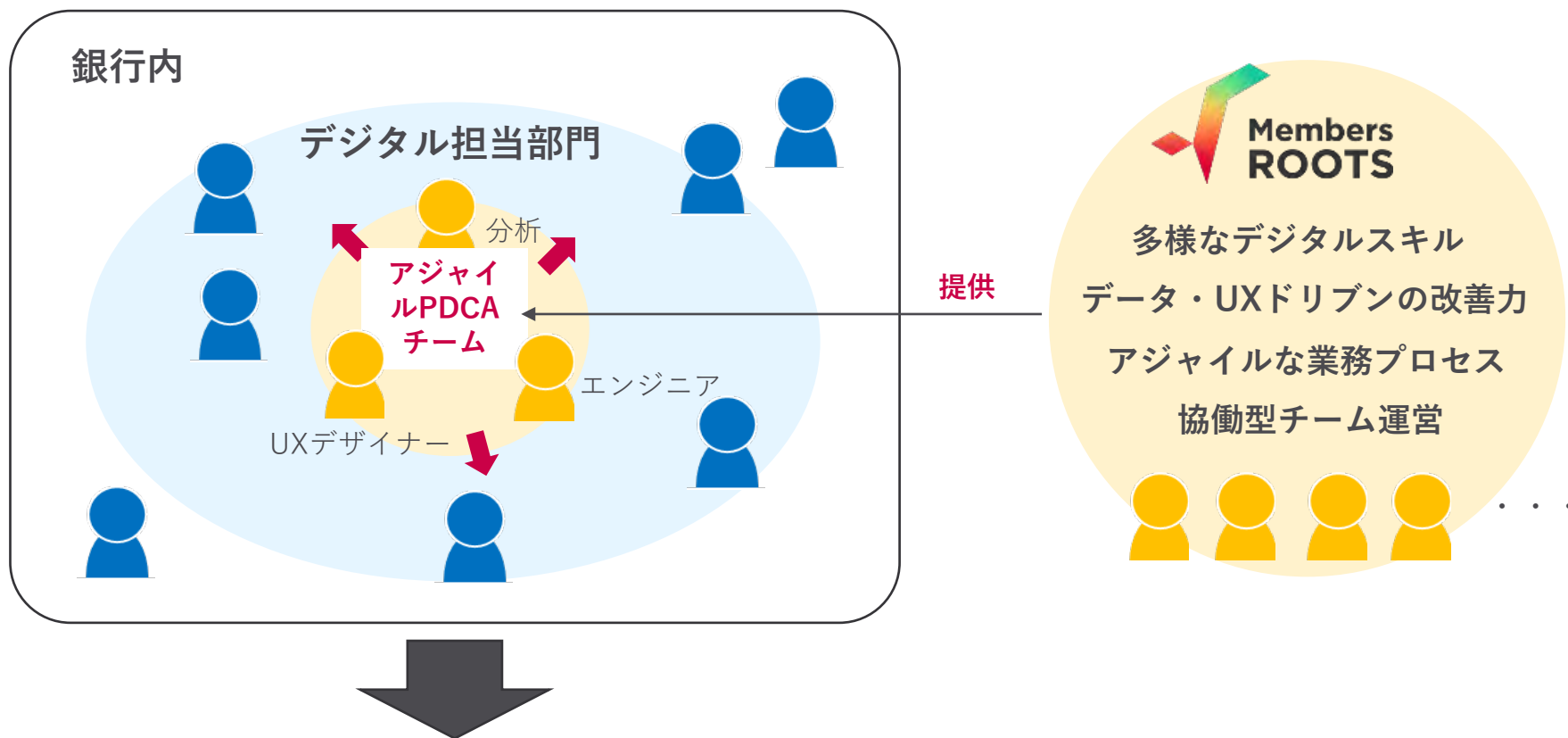


私たちの[アジャイルPDCAチーム](#)による地方銀行のDX支援を通じて、地方で活躍する企業・個人を増やし、地域経済を活性化させ、持続可能かつ心豊かな地域社会づくりに貢献します。



DX推進の内製化をスピーディに実現する「アジャイルPDCAチーム」

弊社アジャイルPDCAチーム（最小構成3名）が貴行の一部となり、DX組織への変革とデジタルによるビジネス成果向上を高速で支援します。



データ×UX×エンジニア力を備えた組織への変革を後押し



アジャイルPDCAチームが実現する4つのDX変革ポイント

アジャイルPDCAチームが以下の領域で貴行の力となります。

ペルソナやカスタマージャーニーなどを用いた顧客視点重視の戦略・施策の検討

継続的に顧客接点を改善し続けることが可能な成果目標ドリブンのチームへの変革

UXデザイン

チーム

DX
適応組織

業務環境

データ駆動

エンジニア
リング



backlog
by nulab



顧客接点がデジタル化され、顧客行動を計測・可視化するデータ環境を整備・駆使

バージョン管理やタスク管理ツール等を導入し透明性高く属人化しない業務実行環境



アジャイルPDCAチームを生み出すメンバーズルーツのケーパビリティ

金融系企業での実践知

▼全第一地銀のWeb/アプリ調査や改善事例などノウハウを蓄積



教育・研修

▼スキル系やキャリア系など多様なプログラムを実施



チームビルディング

▼顧客企業を交えたワークショップなど共創型のチーム創り



常駐含む伴走支援

▼リモートと常駐をミックスした寄り添い型の支援スタイル





地銀様向けアジャイルPDCAチームを構成する3要素と人材例

デジタル接点の高品質なUXをアジャイルで実現するためのチーム編成と3つのコアスキル領域

顧客体験デザイン



エンジニアリング



グロースディレクション

顧客の課題解決・自社の収益につながる体験を構築し、利用者へ価値が提供されるまでのストーリー主にデザイン領域で形作る。



価値ある顧客体験の設計を基に、Webサイト・アプリ・MA領域での顧客接点をスピーディーに実装する。



整備されたデータ分析基盤を基に、効果測定を行い、顧客および企業にとって価値ある改善施策を立案・推進する。

UXデザイナー

UIデザイナー

UXリサーチャー

アジャイルコーチ/
スクラムマスター

Webエンジニア

アプリケーションエンジニア

グロースディレクター

データアナリスト/ディレクター

システムディレクター



3～5名で
アジャイルPDCAチームを組成

人材
群



支援人材例

メンバーズグループの多様な職種を持つ人材が貴行のDX内製化を支援します。

UXデザイナー



■ 経歴

調査・分析スキル、およびデザインスキルを軸に、ユーザー調査、体験構想、施策提案、機能要件の定義、UI デザインなど、多岐に渡り担当。ユーザー体験の改善により、事業の成果に貢献できるUI /UX改善施策を得意とする。

■ 主要プロジェクト

- ・クラウド名刺管理サービス企業
ビジネスイベントのクリエイティブ全般を担当

■ 資格・主なスキル

色彩検定2級/ユーザー調査・分析/マーケティング戦略立案/ PDCA運用ディレクション/ Webアナリスト検定 (BASIC)/ 人間中心設計 (HCD) スペシャリスト

Web・インフラエンジニア



■ 経歴

前職のSlerでは、Linux/Androidの研究開発やオープンソース技術を活用したシステム開発に従事。その後 Web系に習熟するために2014年にメンバーズ入社。メンバーズではWebサービス開発やWebサイトリニューアル案件に携わり、フロントエンドとバックエンド両方に対応できるエンジニアとして案件を支える。自動化やWebサイト高速化が得意。

■ 主要プロジェクト

- ・大手金融機関企業サイトの構築・運用
- ・大手進学塾会員サイト構築

■ 資格・主なスキル

Linux技術者認定試験Level3/AWS認定ソリューションアーキテクト アソシエイトレベル/ウェブデザイン技能検定2級/HTML5プロフェッショナル認定資格Level2



支援人材例

メンバーズグループの多様な職種を持つ人材が貴行のDX内製化を支援します。

グロースディレクター



■ 経歴

ベンチャー企業にてIT事業の新規立ち上げ、事業拡大に貢献。2008年にWeb事業にて独立し、12年に事業売却。その後、ブライダル業界にて事業・経営に対する戦略立案に従事。Webの知見をもとに業界課題を改善した実績が認められ、セミナーへの登壇や業界紙への寄稿を行う。2020年1月よりメンバーズに入社。

■ 主要プロジェクト

- ・大手金融機関企業のサイト構築・運用
- ・その他ブライダル企業、保険会社等のWebマーケティング実行

■ 資格・主なスキル

Web広告プランニング・運用/マーケティング戦略立案/ PDCA運用ディレクション

分析・MAディレクター



■ 経歴

2018年にメンバーズ入社後、WebサイトやMA領域などの運用やプランニング、分析やBI実装に従事。各種チャネルにてGoogle Analytics等のアクセス解析ツールを用いたデータ分析から改善施策や新規施策のプランニングまで実施できるのが強み。

■ 主要プロジェクト

- ・大手放送会社MAプランニング・サイト分析・改善
- ・大手鉄道会社MA運用・サイト分析・改善

■ 資格・主なスキル

Salesforce認定Marketing Cloudコンサルタント/ MAツール運用・プランニング/ サイト分析・改善



事例：某地方銀行様 デジタルUX改善チームの内製化支援

経営戦略

DXで新たなビジネス領域の開拓。人員増強し加速させる。

DX人材
3か年で●00人体制へ



課題

■体制面

- ・DX人材の育成/採用
- ・業務プロセス/ノウハウの確立

■施策面

- ・施策スピードが上がらない
- ・デジタル化/データ化遅れ



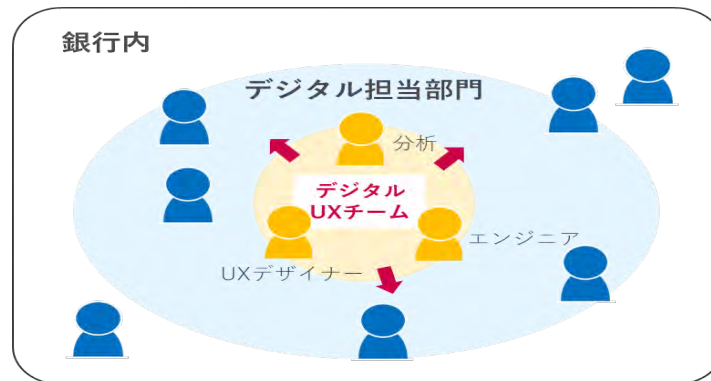
解決方針

協働できるパートナーとの内製チーム構築による以下の実現

- 1.データ可視化・利活用
- 2.顧客接点のUX改善
- 3.施策の高速化
- 4.DX組織力の向上



常駐含む5名規模のデジタルチームの内部取込み





事例：某地方金融系企業 デジタルチームの成果向上支援

デジタルマーケティングを活用したPDCAサイクルによる改善活動了新設部門と共に取り組み、消費者へデジタルチャネルでの快適な体験の提供とそれに伴う持続的なビジネス成果向上への寄与を行っています。

定常支援内容
週1回半日常駐

定点レポート

詳細分析

LP開発

WEB広告

小規模改修

SEO方針

QA機能

技術サポート

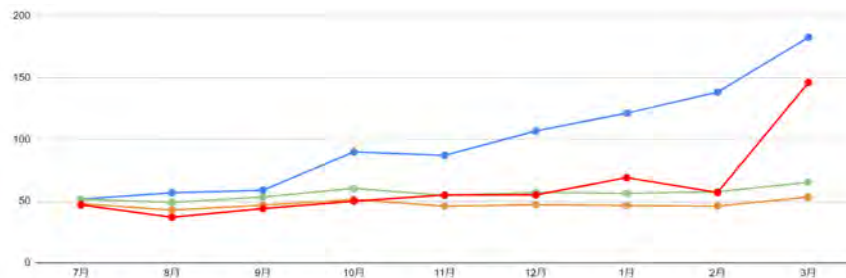
ナレッジ会議

その他（ご相談承り）

…固定タスク

…稼働時間に応じていずれかを実施

(KGI)
PDCA基盤構築によりオンライン入会件数が
前年比約**200%**にボトムアップ



分析基盤の構築によるユーザー行動の見える化、課題・ボトルネックの早期発見と改善のPDCAサイクルを整理し、デジタルで目指すべき目標の設定と、それを実現するためのKPIロジックツリーの策定、そして策定したKPIを定期的に観測するための基盤を整理した結果、2020年4月から約1年間の定常的なご支援で、KGIであるオンライン入会の前年比200%までのベースアップが図れた。今期はさらに高い目標を設定し、達成に向けた支援を実施している。

その他地方銀行様の主な実績



メンバーズグループの豊富なデジタル支援経験を活かした
地方銀行及び関連企業、中堅企業の支援を手掛けています。

西日本シティ銀行様

某第一地銀様A

事例紹介 2021年4月22日

株式会社西日本シティ銀行様（本社：福岡県福岡市）の
TOPページレイアウト変更を支援



多数の金融機関様のサイト構築実績とデータ分析を基に、お客様視点での使いやすさ探しやすさの実現と西日本シティ銀行様の取組みを訴求したTOPページレイアウト変更及び、共通ナビゲーションのデザイン刷新をメンバーズルーツカンパニーが支援いたしました。

Webサイトリニューアル

某第一地銀様B

分析支援

TOPページリニューアル

等

2.地銀お取引企業様向けデジタル支援



お取引先のDX、一緒に進めませんか？



「デジタルクリエイター人材のタイムシェアサービス」

予算に応じて/自社に最適なデジタルの取り組みを/まるで内製のように
推進できる人材サービス





- ・ご契約時間×時間単価（～@1万円）でご利用いただけます。
 ＊最低の月当たりのご契約時間は 20時間～となります。
 ＊最低契約期間は3か月～となります。＊アサインする人材によって費用が変更となる場合がございます。
- ・貴社のご要件とご予算をお伺いし、当社側で最適な人材×稼働時間をご提案します。
- ・ご契約時間によって時間単価は3種類あります。月次でプランの変更が可能です。
- ・実施内容によって必要スキルに変更がある場合、アサインする人材を組み換えることをご提案します。

プラン	月当たり ご契約時間	時間単価	ご利用ケース（例）	稼働人材の イメージ	最低ご契 約期間
A	20～100時間/月	@10,000円	・現状分析、課題抽出 ・担当者への指南役サポート ・改善案プランニング	2～3名が稼働 プロデューサー ＋専門ディレクター	3か月 ～
B	101～200時間/月	@9,000円	Aに加えて以下の実行 ・サイト制作実務 ・広告運用実務 ・デザイン作業 etc	3～5名が稼働 プロデューサー ＋専門ディレクター ＋専門クリエイター	
C	201時間以上/月	@7,500円	Bの拡張、拡大に対応。 ・現行取引先業務のリプレイス ・新規施策（例:SNS）の立上/実行 etc	5名以上が稼働 プロデューサー ＋専門ディレクター ＋専門クリエイター	



地域金融機関様の持つ強みに、弊社のデジタルクリエイタータイムシェアサービスを加える事で、貴行の強みを活かしたデジタル支援提供が可能になります。

地域金融機関さま

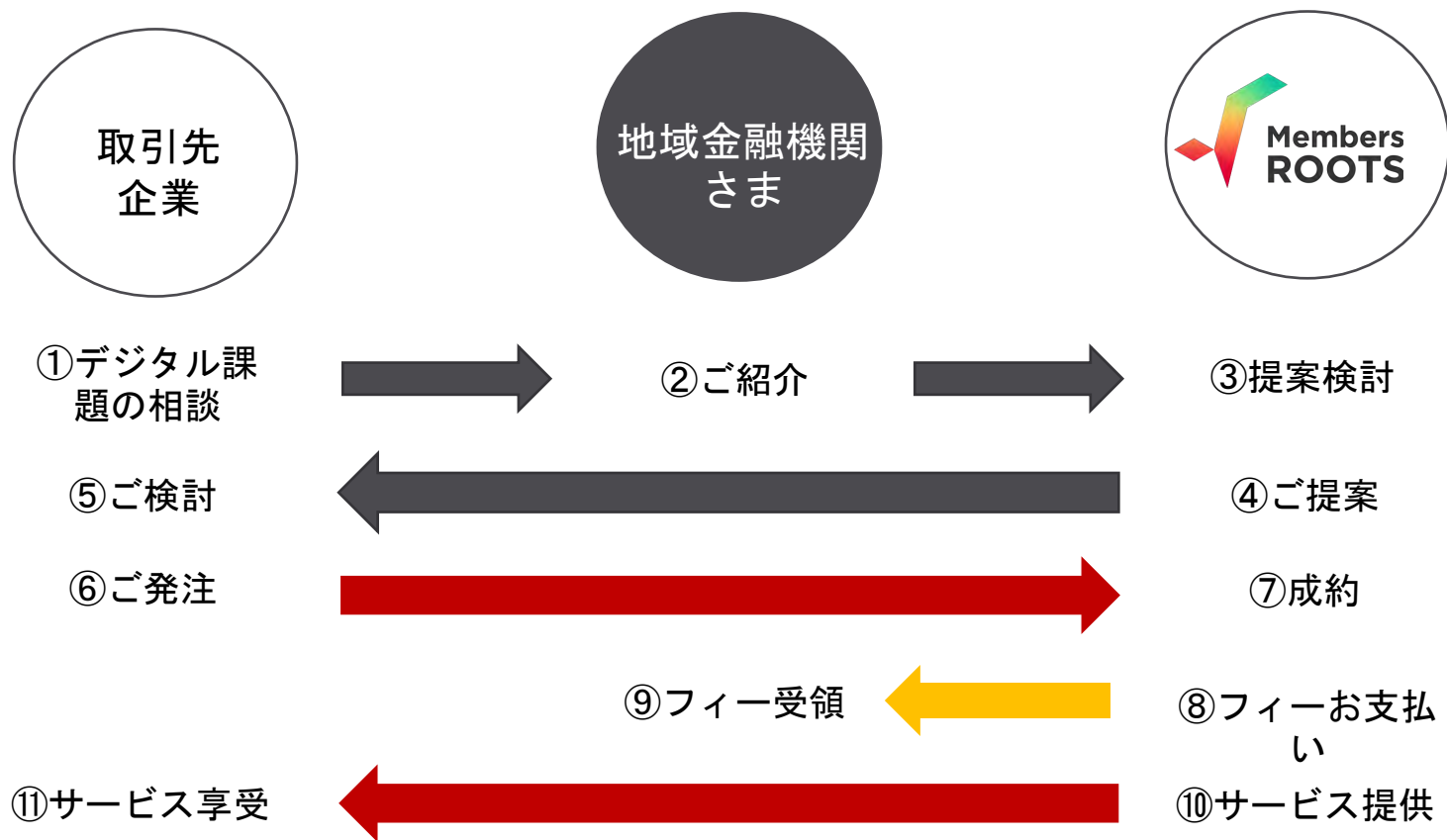


- | | | |
|-----------------|--|---|
| ・ 取引先の情報・ネットワーク | | ・ 大手企業中心に積んできた先端のデジタルビジネス&マーケティング支援ノウハウ・スキル |
| ・ 信用度/信頼度 | | ・ 上記実戦経験を持つ多種多様なデジタル人材（グループ1,000人超） |
| ・ 企業支援策のラインナップ | | ・ 豊富な金融機関の支援実績 |
| ・ 営業力/コンサルティング力 | | |

デジタル支援サービスの提供イメージ



弊社のデジタルクリエイター提供サービスを地域金融機関様の販売メニューに加えて頂くことで、貴行の強みを活かしたサービス提供が可能になります。



※具体的なフィー%の設定等については個別ご相談。

サービスメニューと支援可能領域



企業個別の課題に対応した支援メニューをご提供します（左）。
また金融機関様自身で一定の提案活動を行われたい場合に弊社からサポートを行うオプションメニューもご用意しています。

【代理販売制度適用】

企業個別支援範囲

月20時間/20万円～

Webサイト分析・改善支援

ECサイト立上げ・運用
サポート

ソーシャルメディア支援

IT部門支援

※サービス
検討中

お取引先企業様の個別の課題に合わせて
最適な支援をこの中からご提供します。
**成約金額に応じて一定のフィーを貴行に
お支払いします。**

【オプション】

金融機関様サポートメニュー

月額20万円～

QA
コミュニティ

WEBサイト
診断

SNS
診断

貴行の営業ご担当をサポート。
取引先企業からの質問対応、
提案活動を弊社クリエイター約50名
がサポートします。



以下の例のように
全国各地においてデジタル化推進の課題解決を行っています。

福岡県 金融系企業 A社様
-年商 数十億円-

<要望>

Webサイトの活用を強化して、
オンライン経由での申し込み
増加等ビジネス成果アップを
図りたい。

<課題>

- ・ 知見あるデジタル人材不足
- ・ 適切な外部パートナー不足

<ご支援内容>

- ・ サイトログ分析
 - ・ KPI策定
 - ・ ページ改善実行
- を推進する人材チームを提供

福岡県 住宅設備企業 B社様
-年商 数百億円-

<要望>

自社製品の認知拡大と
営業貢献を果たすWebサイト
の活用へ転換したい。

<課題>

- ・ 知見あるデジタル人材不足
- ・ 適切な外部パートナー不足

<ご支援内容>

- ・ サイトログ分析
 - ・ KPI策定
 - ・ ページ改善実行
- を推進する人材チームを提供

宮城県 サービス企業 C社様
-年商 数十億円-

<要望>

折り込みチラシ、DMなどベタ
な販促活動の効果が低迷。
デジタルによる新しい販促を
取り入れたい。

<課題>

- ・ マーケティング人材不足
- ・ 知見あるデジタル人材不足

<ご支援内容>

- ・ 現状販促活動の効果検証
 - ・ ユーザー調査
 - ・ デジタル販促施策企画
- を推進する人材を提供



“MEMBERSHIP”で 地方・中堅企業の
マーケティングを変え 心豊かな社会を創る

株式会社メンバーズ
メンバーズルーツカンパニー

 <https://roots.members.co.jp/>

 <https://www.facebook.com/membersroots/>

 <https://twitter.com/membersroots>

本資料に関してご不明な点等がございましたら、
下記までお問い合わせください。

 神尾 武志

 kamio.takeshi@members.co.jp

 070-6471-7227