



Members

2022年3月期 第1四半期 決算説明資料

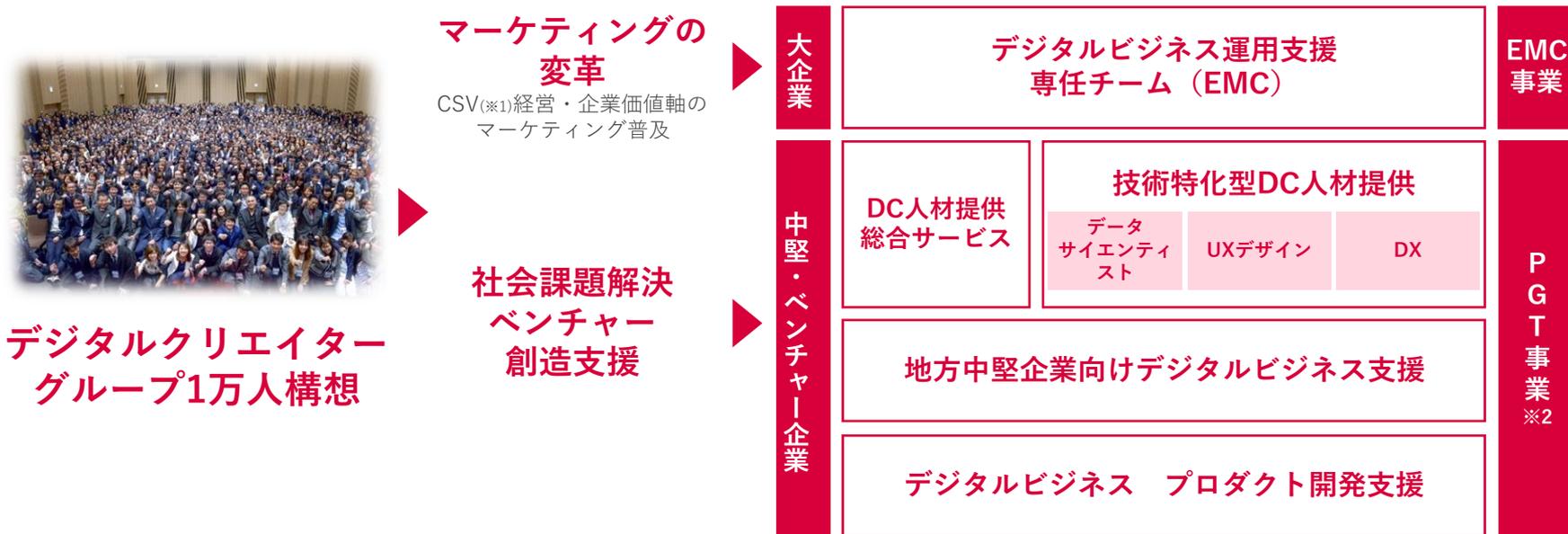
株式会社メンバーズ
(東京証券取引所市場第一部 証券コード2130)

株式会社メンバーズ
TEL: 03-5144-0660
URL: <https://www.members.co.jp/>

経営方針／事業紹介／ 成長ストーリー

当社グループの経営方針及び事業紹介

急速に拡大するデジタル経済における価値創出の主役である
デジタルクリエイター（DC）の幸せを実現し、
心豊かな社会の実現に向け、**社会ニーズに合わせた最適な**
デジタルビジネス運用サービスを開発・提供していく。



デジタルクリエイターの幸せ追求

社会的価値の創造

提供サービスの最適化

※1 CSV(Creating Shared Value…経済価値と社会的価値を同時実現する経営手法)

※2 2021年4月に「デジタル人材事業」から「PGT (Product Growth Team) 事業」に名称を変更しております。

当社グループの経営方針及び事業紹介

EMC事業

事業概要

デジタルビジネス運用支援サービス

Webサイト、EC、SNS、アプリ、マーケティングオートメーション(MA)、デジタルトランスフォーメーション(DX) 他

特徴

- **顧客企業専任チーム**
顧客企業の経営戦略や目標および商品・サービスを理解した専任チームがデジタルビジネスを支援
- **専任チームの運営ノウハウをメソッド化**
①成果向上 ②生産性向上 ③品質・セキュリティ
④CSVマーケティング推進 ⑤チームビルディング
⑥アカウントプラン ⑦先端技術領域シフト
- **大企業向け、大口案件、継続案件に特化**

主なお取引先 (五十音順)

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

PGT事業 (※)

事業概要

顧客のデジタルプロダクトのグロース支援人材提供
DXプロデューサー、UXデザイナー、データサイエンティスト、マーケティングプランナー、データエンジニア、Webサイトディレクター、Webデザイナー、エンジニア 他

特徴

- **自律型チームの提供**
- **先端技術領域におけるグロース支援**
付加価値の高い先端技術領域のスキルを用いて顧客のデジタルプロダクトのグロースを支援
- **クリエイターファースト**
クリエイター執行役員制度、リモートワーク、健全な就労環境づくり

主なお取引先

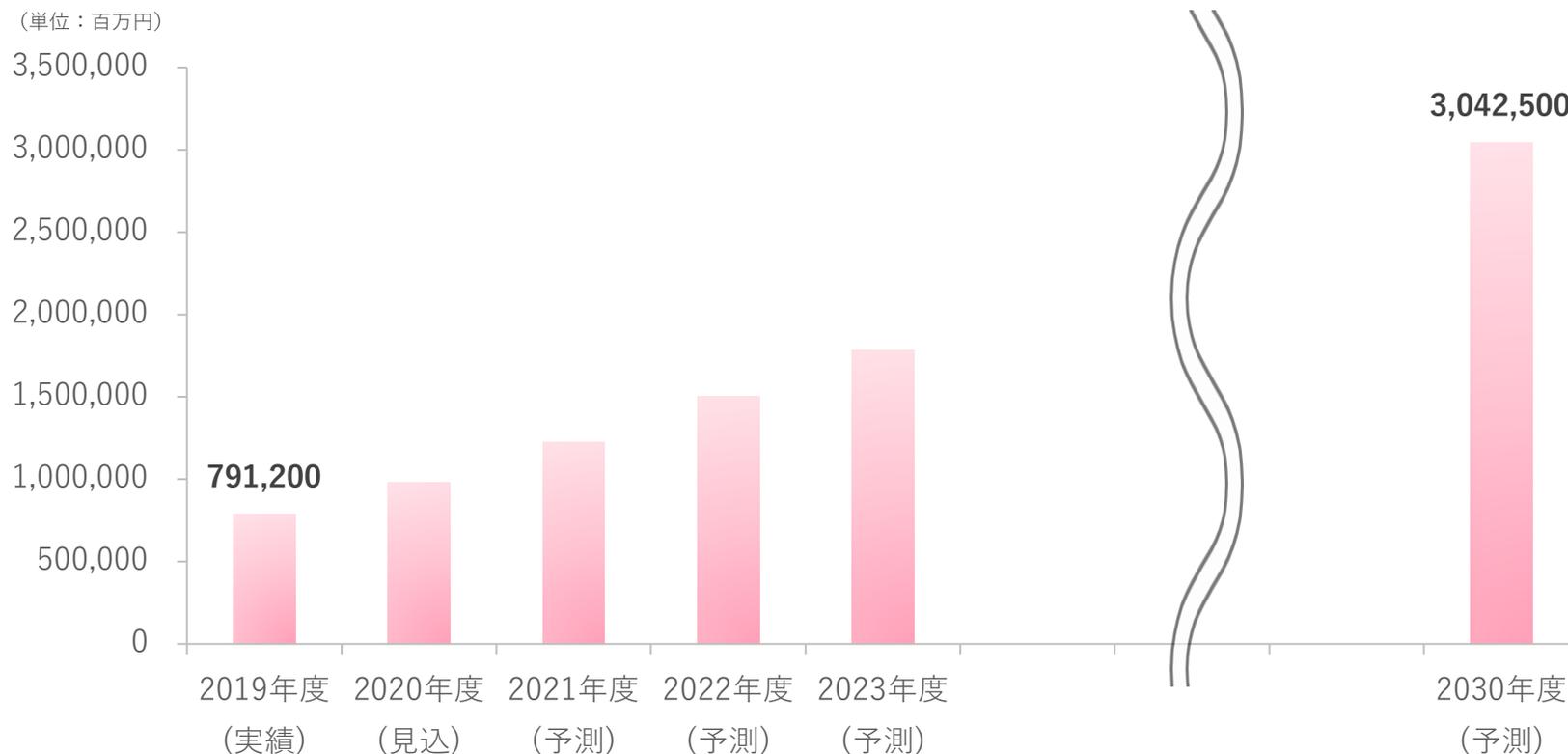
- 成長性の高い**インターネット系企業**
- 社会課題を解決する**ソーシャルイノベーションチャーター**
- **地方中堅企業**

※ 2021年4月に「デジタル人材事業」から「PGT (Product Growth Team) 事業」に名称を変更しております。

外部環境：急拡大するDX市場

国内DX市場の市場規模

2019年度7,912億円実績から**2030年度には3兆425億円に拡大**する見通し

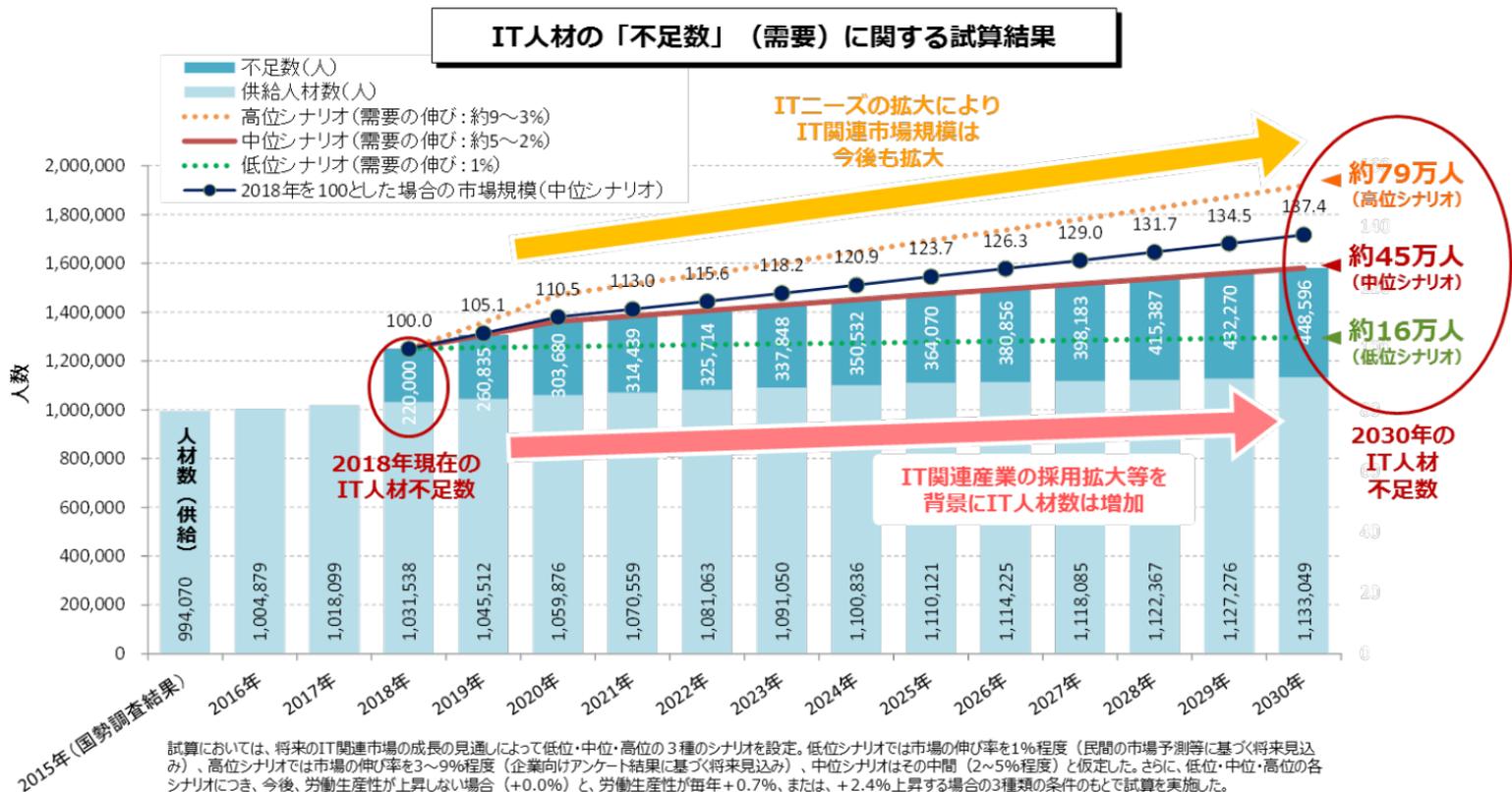


富士キメラ総研『2020 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望』

外部環境：DX推進を阻む人材不足

2030年のIT人材は最大79万人不足。企業の人材確保は難航

＜参考1＞IT人材需給の試算結果



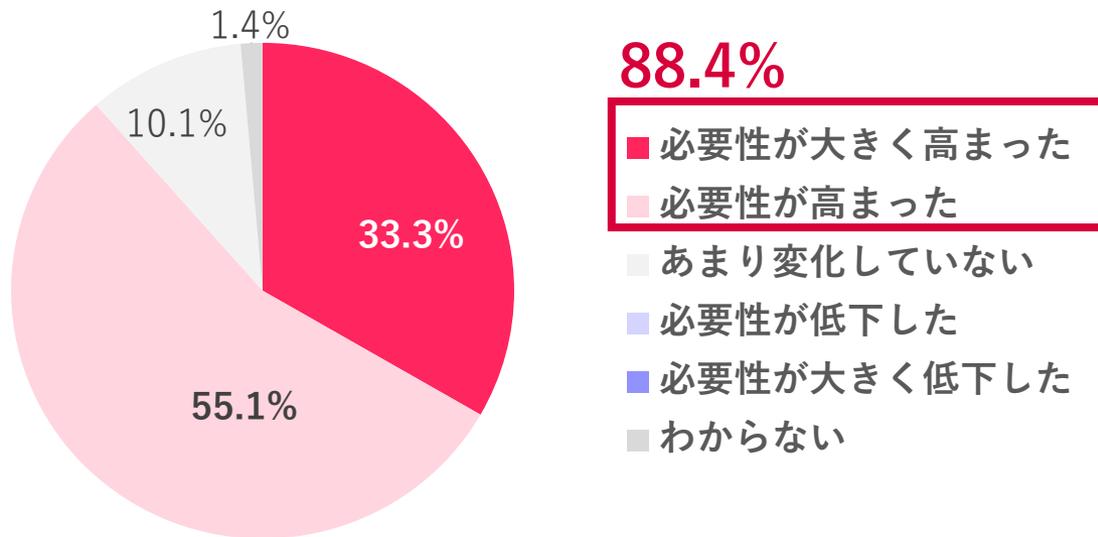
経済産業省 | IT人材需給に関する調査（概要）

https://www.meti.go.jp/policy/it_policy/jinzai/gaiyou.pdf

外部環境：新型コロナウイルスの影響によりDXは加速

88.4%の企業が、ITやデジタルを活用したビジネスモデルの見直し、新事業検討の必要性が高まったと回答。

ITやデジタルを活用したビジネスモデルの見直しや新事業検討の
必要性



NRI「新型コロナウイルス影響に関するCIO調査」をもとに当社作成
https://www.nri.com/jp/news/info/cc/1st/2020/0604_1

メンバーズグループの成長ストーリー

メンバーズの事業モデルは、顧客に高い価値を提供し社会への貢献を目指すデジタルクリエイター（DC）が成長・活躍するプラットフォーム。

「社会への貢献」と「社員の幸せ」、「会社の発展」を同時に実現することを目指す『超会社』コンセプトに従い企業を経営し、DCが最も活躍する会社を作ることによって長期的な企業成長を実現する。

成長モデル

デジタル
クリエイター(DC)数

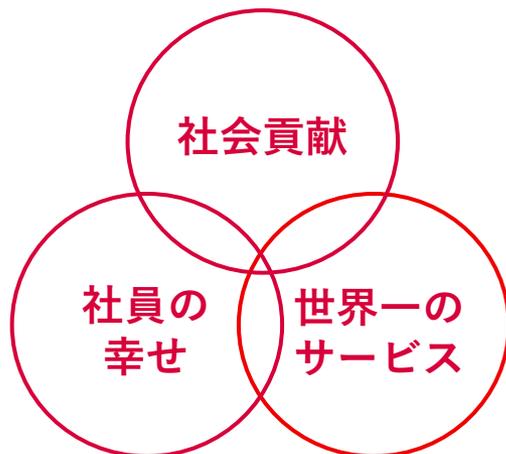
×

一人あたり
付加価値売上高

⇒

営業利益
最大化

超会社コンセプト



2030年目標値

DC数
1,133名
営業利益
12億円

DC数
10,000名
営業利益
100億円

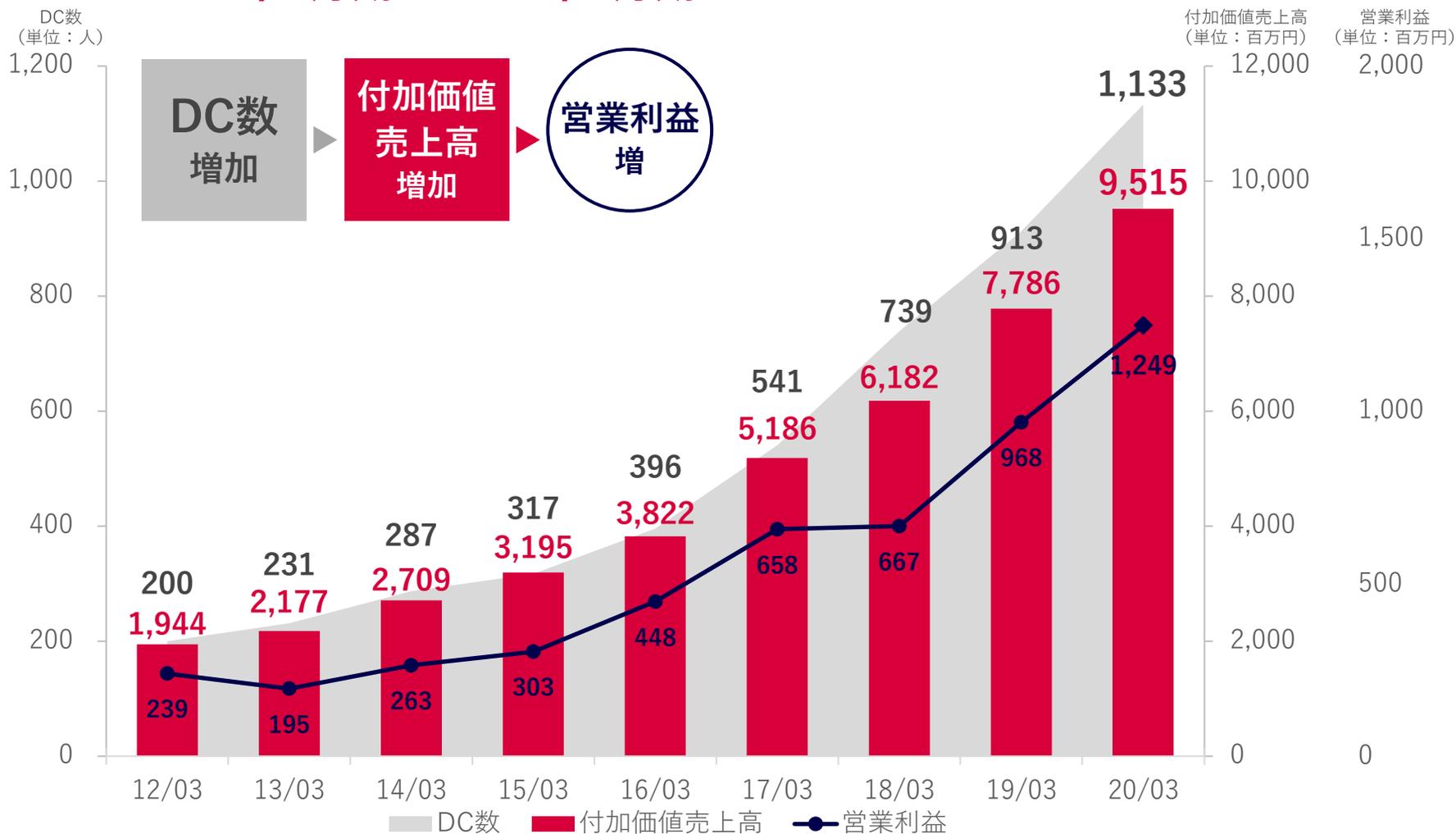
2020年



2030年

メンバーズグループの成長ストーリー：DC数、業績推移実績

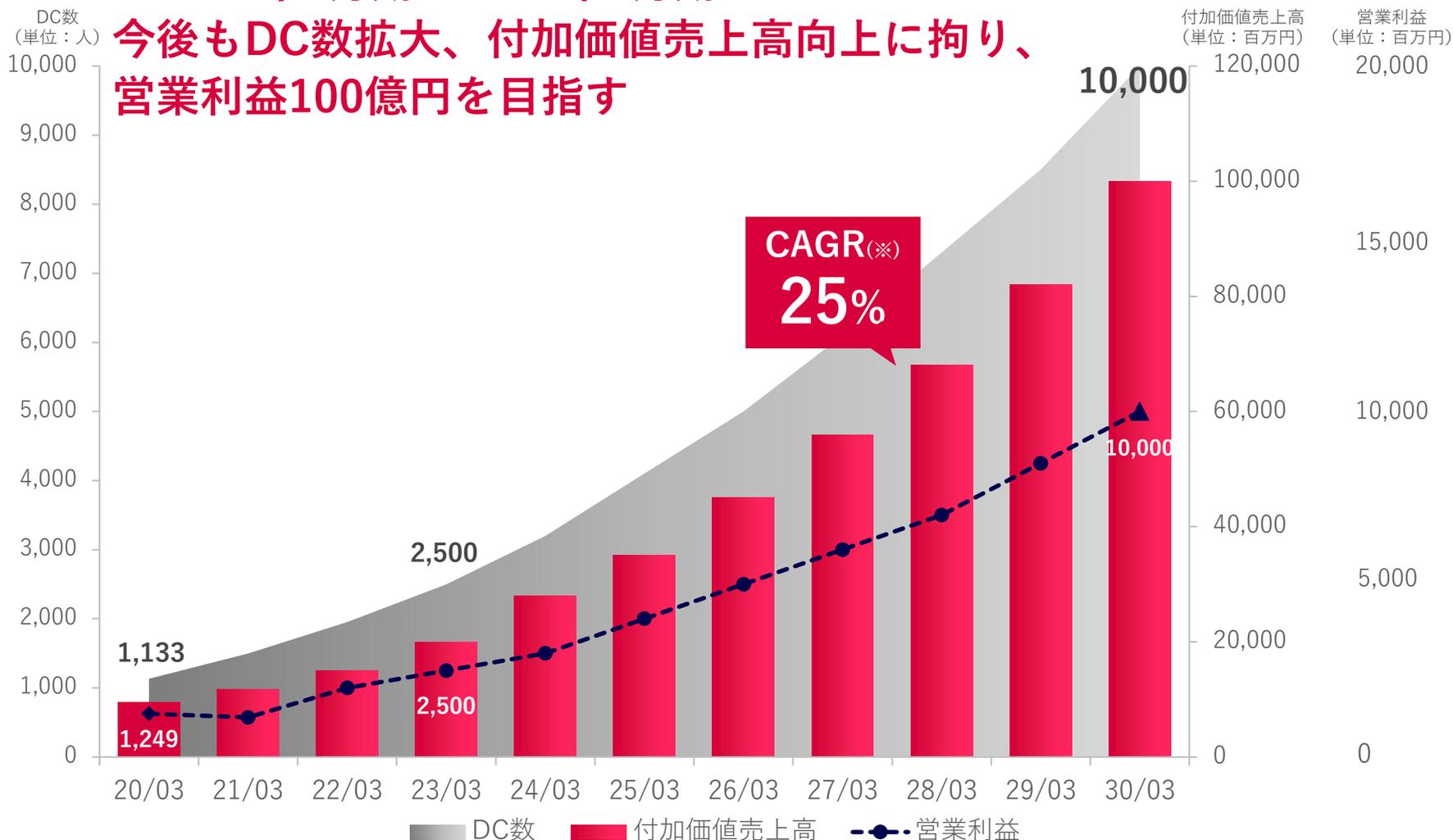
<2012年3月期～2020年3月期>



メンバーズグループの成長ストーリー：DC数、業績推移計画

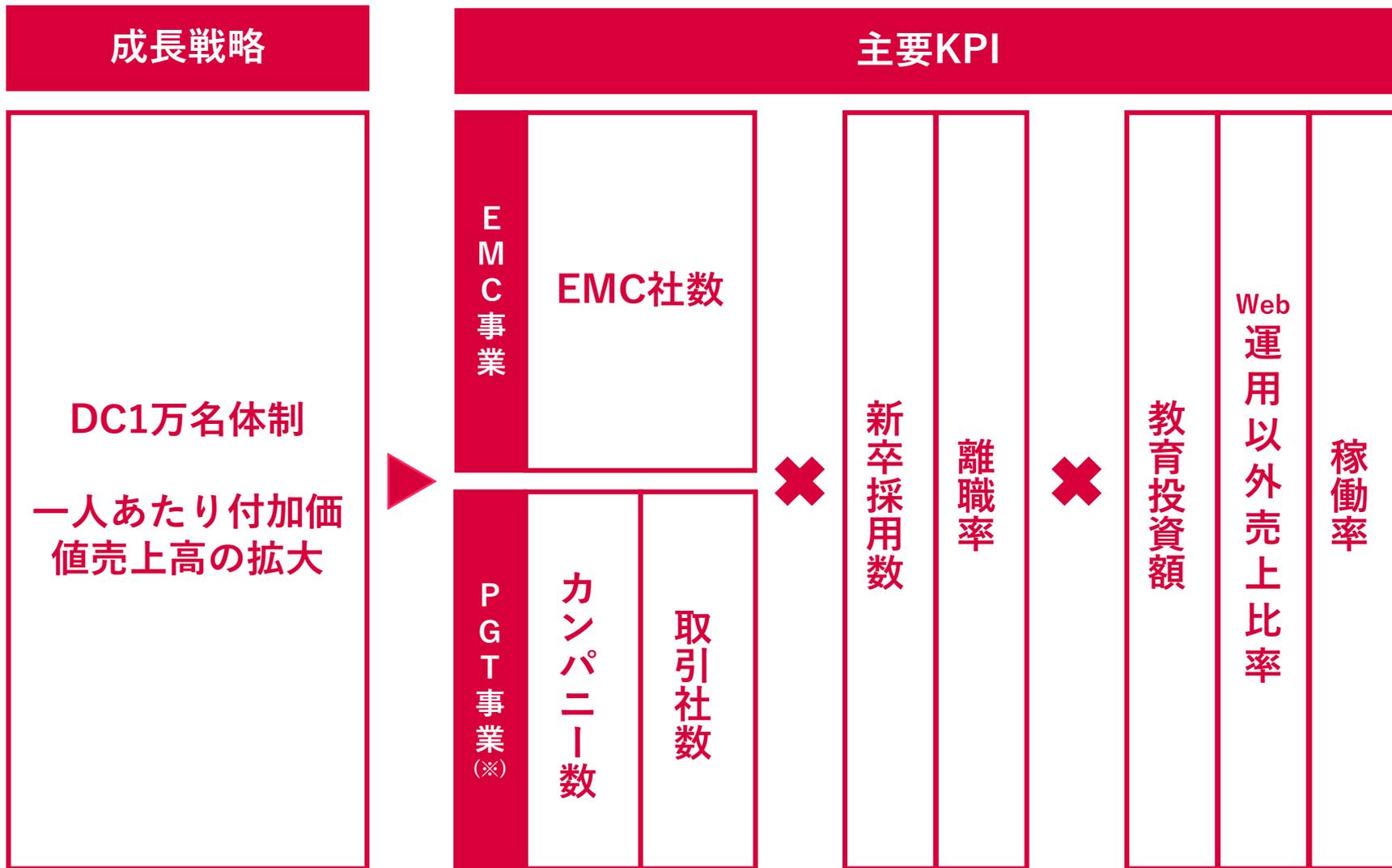
＜2020年3月期～2030年3月期＞

今後もDC数拡大、付加価値売上高向上に拘り、
営業利益100億円を目指す



※ CAGR…年平均成長率

成長戦略と主要KPI



※ 2021年4月に「デジタル人材事業」から「PGT (Product Growth Team) 事業」に名称を変更しております。

成長ストーリー：EMC事業

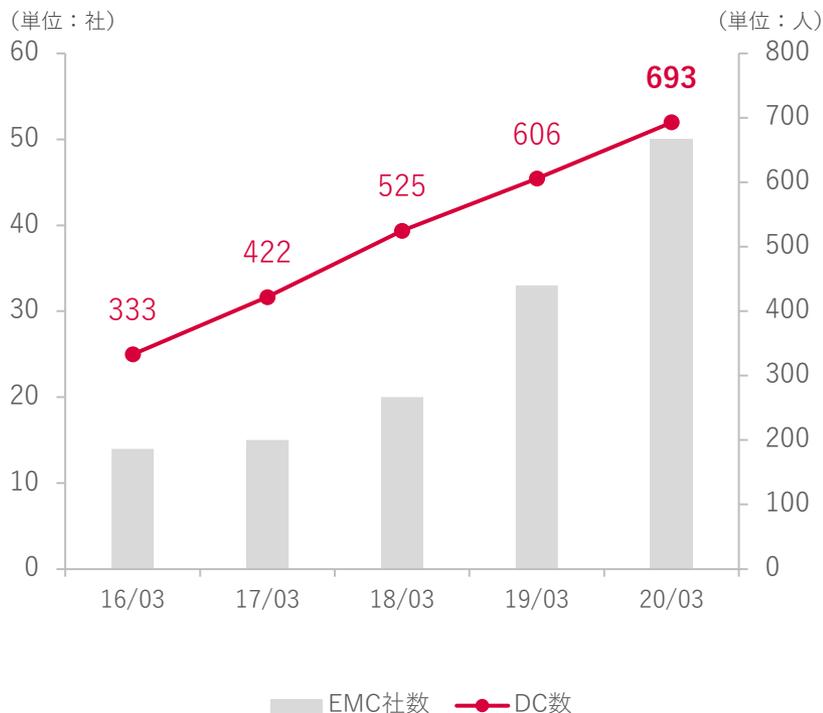
EMC事業

DX領域を中心とした高付加価値領域へ進出し、取引社数とDC数を大幅に増加させる

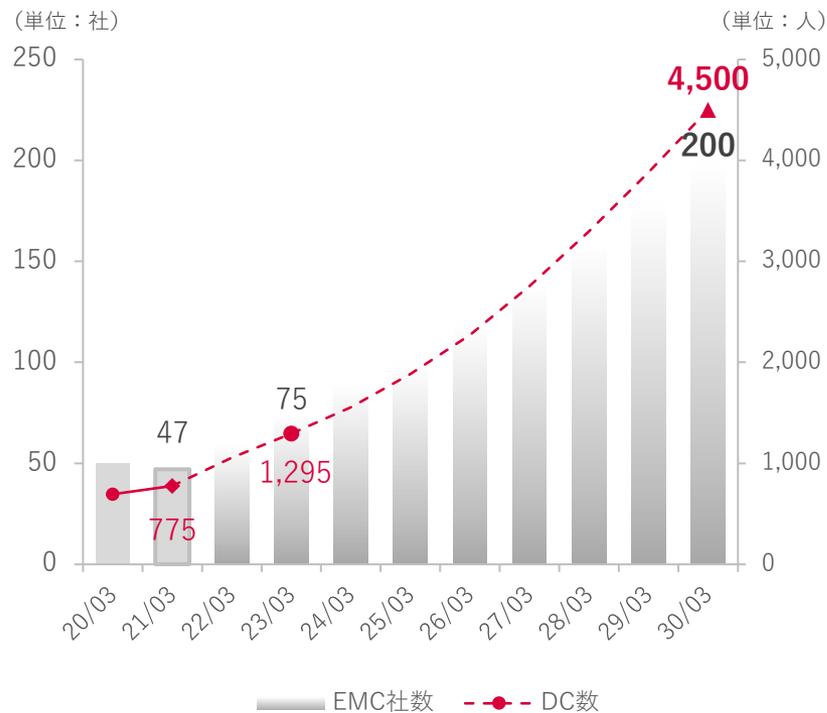
2030年目標値

EMC社数	DC数
200社	4,500名

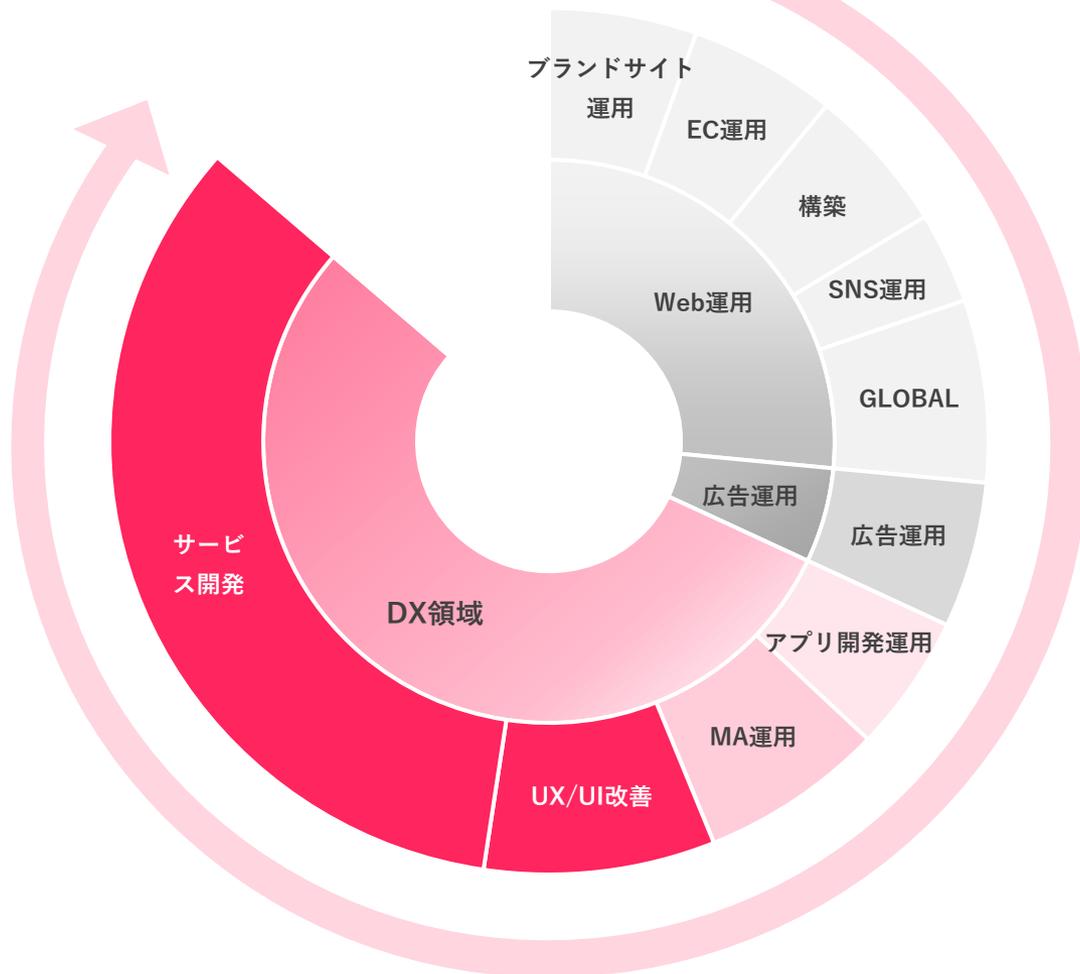
< 2016年3月期～2020年3月期 >



< 2020年3月期～2030年3月期 >



Web制作運用での顧客接点、フロント領域の強みを起点に、伸びしろの大きいDX領域にサービスを拡張していく。



成長ストーリー：PGT事業

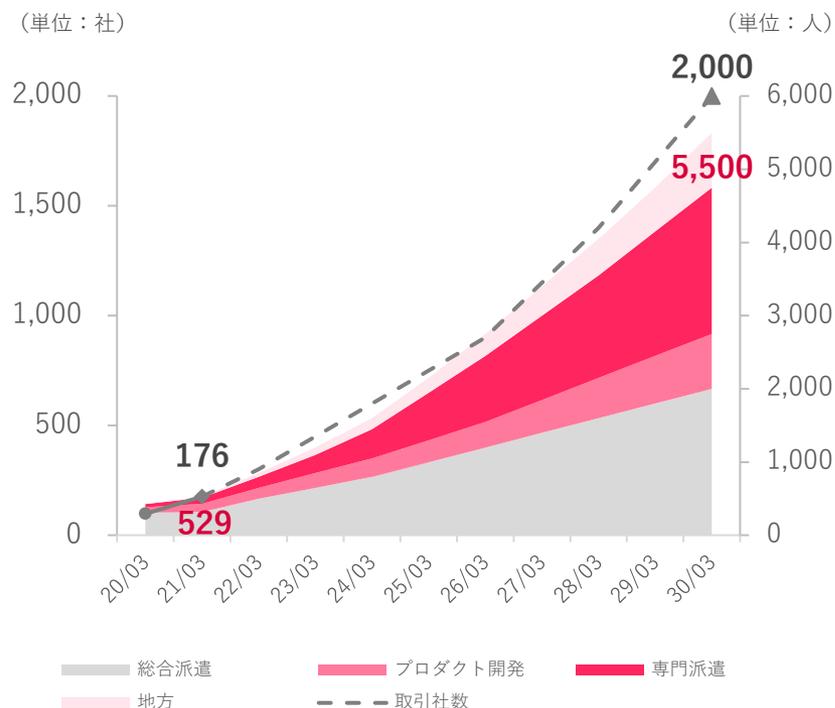
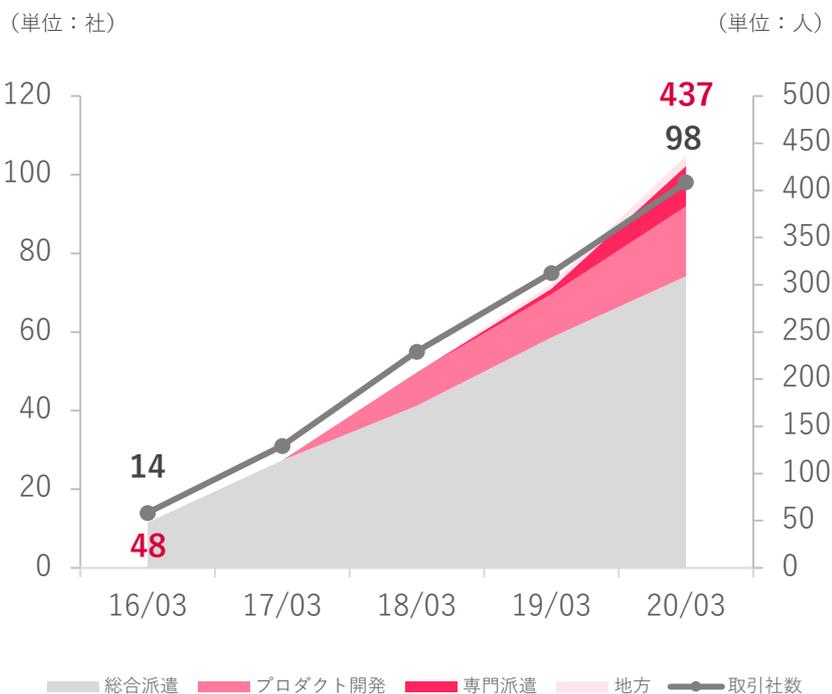
PGT (Product Growth Team) 事業(※)
 付加価値の高い先端技術領域のスキルを用いて
 顧客のデジタルプロダクトのグロースを
 チーム型で支援し、DC数と取引社数を拡大する

2030年目標値

DC数	取引社数
5,500名	2,000社

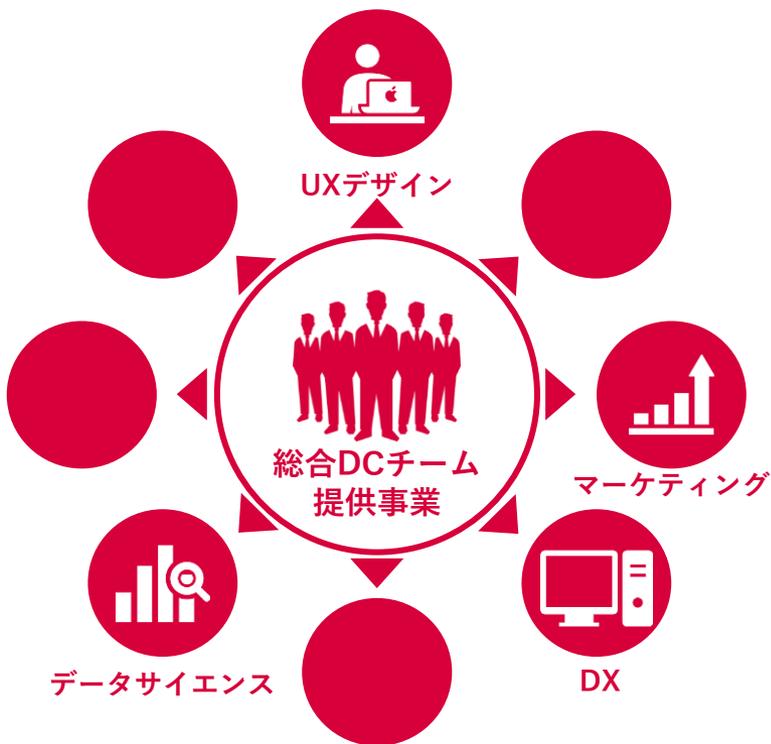
<2016年3月期～2020年3月期>

<2020年3月期～2030年3月期>



※ 2021年4月に「デジタル人材事業」から「PGT (Product Growth Team) 事業」に名称を変更しております。

PGT事業 売上拡大方針



プロダクト開発



地方中堅企業

2030年目標値

カンパニー数

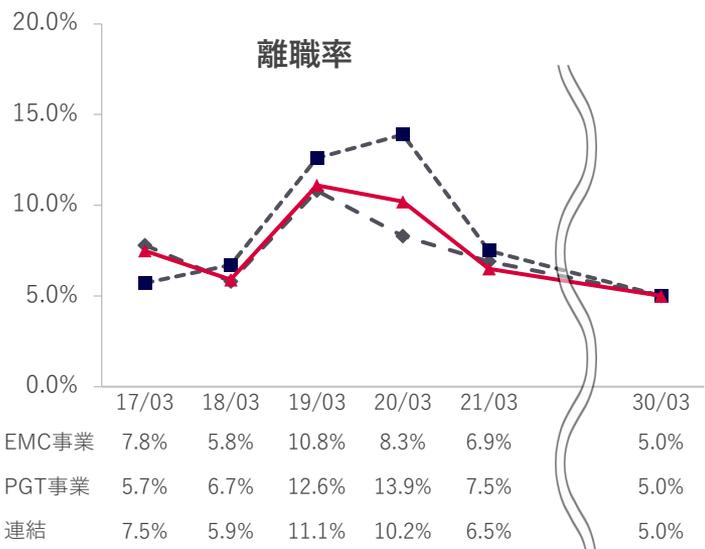
50社

- 高付加価値の先端技術領域特化型カンパニーを引き続き立ち上げる。
- 総合デジタルクリエイターチーム提供カンパニーで育成し、先端技術領域特化型カンパニーにキャリアアップ、単価向上を図る。

※2021年4月よりPGT事業に名称変更
(本資料21ページ)

DC数の拡大

新卒採用を継続強化。離職率5%以内を実現し、DC拡大を図る

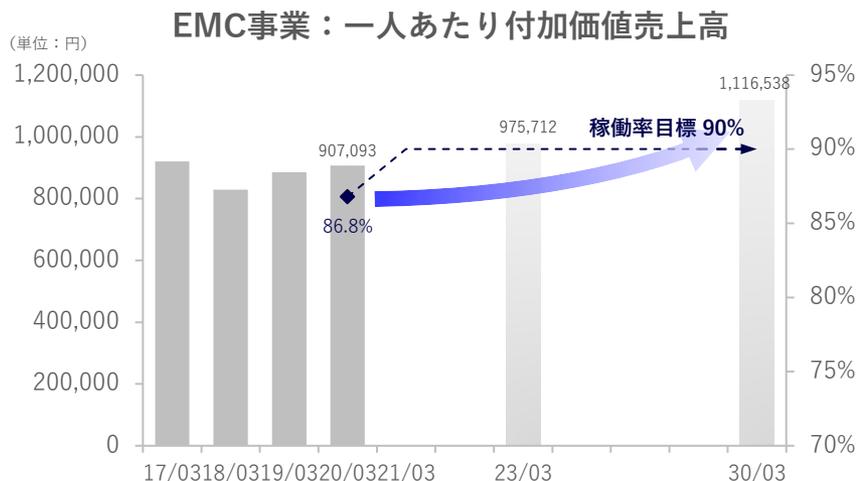


- ミッション、ビジョン採用強化
- 地方人材、クリエイティブ人材、女性採用強化
- リモートワークの推進／働き方改革
- 教育体制の充実化
- MEMBERSWAY委員会など 全員参加型経営の推進
- CV1.6プロジェクト(※)の推進

※ CV1.6(Creator's Value 1.6)プロジェクト…IT人材の正当な評価・報酬を実現するため、2030年までに基準年収を欧米並みの1.6倍に引き上げるプロジェクト。

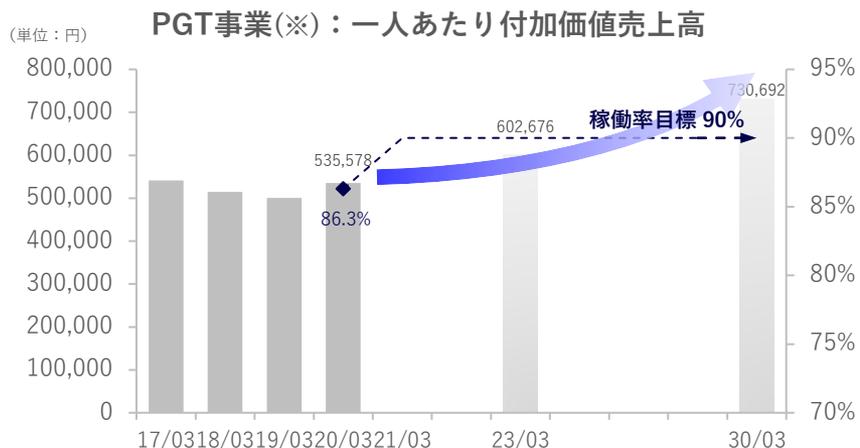
一人あたり付加価値売上高拡大

育成強化／高付加価値領域進出、稼働率向上により一人あたり付加価値売上高を拡大させていく。



- 連結付加価値売上高の**2%**を每期教育に投資

- **Web運用**以外売上比率**8割**



- **グループ間異動**活性化による稼働率向上

※ 2021年4月に「デジタル人材事業」から「PGT (Product Growth Team) 事業」に名称を変更しております。
Proprietary and Confidential to Members Co.,LTD

第27期（2022年3月期） 方針／業績予想

グループ経営方針

1

DXの推進

脱炭素社会における企業の持続的成長と、心豊かな社会の実現を両立させるためにDXを推進する。Webサイトの制作運用領域に留まらず、デジタルを用いて行う事業やサービスの企画・構築・運用を担うことで、「業務プロセス」「企業と顧客の関係性」「ビジネスモデル」を変革していく。

2

PGT事業へ転換・エンジニア領域拡大

デジタル人材事業は「PGT事業」へ名称変更。先端技術領域のスキルを用いて顧客企業のデジタルプロダクトのグロースを自律型チームで支援する。DXを実現するために肝となるプロダクト開発などのエンジニアリング領域を拡大していく。

3

高単価化の推進、新卒モデルの確立

DXの推進に伴ってWeb運用領域からデジタルビジネス運用、DX支援に領域を拡大。先端技術領域や新しいグロース支援領域の職種を創造することで高単価を実現。サービス領域の拡充及び新卒の早期育成／早期稼働を通して収益性を高め、採用・育成を中心とした投資を強化していく。

DXの推進

メンバーズは、これまでデジタルビジネス運用支援で培ってきたスキルやノウハウをもとに、顧客企業のデジタル事業・デジタルサービスにおいて「**業務プロセス**」「**企業と顧客の関係性**」「**ビジネスモデル**」に変革を起こす。

運用高度化



企業の**業務プロセス**を
低生産性から高生産性へ

エンゲージメント
マーケティング



企業と顧客の**関係性**を
消費者から共創パートナーへ

プロダクト開発/
サービスデザイン



企業の**ビジネスモデル**を
低収益高炭素型から高収益低炭素型へ

Webサイト運用やアプリ開発等、企業の情報発信のためのマーケティング領域のデジタル化から、**企業のプロダクト（製品やサービス）のデジタル化支援領域**へ進出し、**デジタル人材の専任チームによる自律型グロース支援サービス**を提供する。

2022年3月期方針②PGT事業へ転換・エンジニア領域拡大

PGT事業始動

デジタル人材事業は、PGT（Product Growth Team）事業へと名称を変更。従来のデジタルクリエイター人材の提供から、**先端技術領域のスキルを有するデジタルクリエイターチーム**による**顧客企業のプロダクトグロース支援サービス**の提供へ転換する。先端技術領域として、今期は**エンジニア領域を強化・拡大**させていく。

(旧)	EMC事業	デジタル人材事業
クライアント	大企業	ベンチャー
支援領域	マーケティング	プロダクト、マーケティング
支援方法	自律型グロース支援	人材提供



(新)	EMC事業	PGT事業
クライアント	大企業	ベンチャー
支援領域	マーケティング、 プロダクト	プロダクト、マーケティング
支援方法	自律型グロース支援	自律型グロース支援

2022年3月期方針③高単価化の推進、新卒モデルの確立

高単価、新卒早期稼働

高付加価値サービスの提供

- ・人材提供型のデジタル人材事業から、プロダクトのグロースを支援する高付加価値チーム型支援へ転換
- ・DX推進、先端技術領域や新しいグロース支援領域の職種を創造
- ・エンジニア、クリエイターのスキルを高めることで単価を上げより付加価値の高いサービスを提供

新卒早期育成／早期稼働強化

- ・2021年4月に364名の新卒が入社。
- ・例年以上に受け入れ態勢を強化。早期稼働を実現し、新卒育成モデルを昇華させていく。

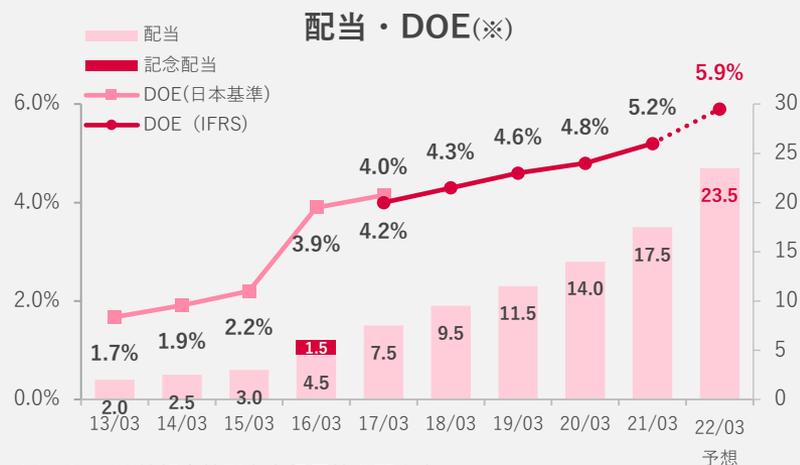


収益性を高め、採用・育成・営業を中心に
将来の成長に向けた投資を強化

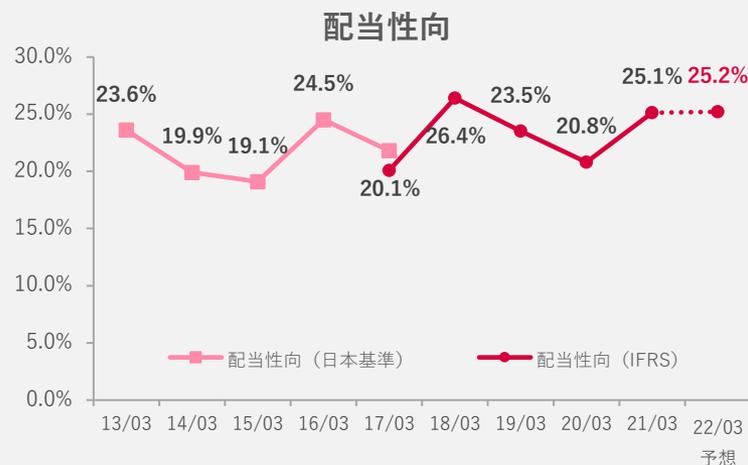
2022年3月期 連結業績予想／配当予想

2022年3月期は、グループ経営方針に基づき積極的にDX領域を拡大し、売上25%増を計画。高付加価値サービスの展開／新卒364名の早期稼働により通期営業利益は前期比42.6%増を見込む。

	2021/通期 実績(IFRS)		2022/通期 予想(IFRS)			
	通期	対前年同期増減率	2Q累計	対前年同四半期増減率	通期	対前年同期増減率
売上収益(百万円)	12,087	13.9%	7,000	29.4%	15,200	25.8%
営業利益(百万円)	1,261	1.0%	504	242.9%	1,800	42.6%
税引前利益(百万円)	1,248	0.6%	490	244.9%	1,790	43.4%
当期利益(百万円)	896	2.6%	328	174.3%	1,199	33.8%
親会社の所有者に帰属する当期利益(百万円)	896	4.0%	328	174.3%	1,199	33.8%



※ DOE = 連結親会社所有者帰属持分配当率



第27期（2022年3月期） 第1四半期 連結業績

2022年3月期 第1四半期 累計 業績ハイライト

企業のデジタルシフトやDXの活況を受け、売上収益は前年同期比24.9%増と好調に推移。営業利益は主にPGT事業における稼働率改善による収益性向上を要因として、6期ぶりの1Q黒字化を達成。

連結業績

売上収益

3,108 百万円

前年同期比
+24.9%

営業利益

9 百万円

前年同期比
+67百万円

付加価値売上高

2,927 百万円

前年同期比
+28.6%

事業状況

EMC事業
売上収益

2,129 百万円

前年同期比
+15.1%

PGT事業
売上収益

1,132 百万円

前年同期比
+42.4%

EMCモデル
提供社数

44 社

前期末比
-3社

デジタル
クリエイター数

EMC
事業 **950**名
PGT
事業 **697**名

前期末比
+175人
前期末比
+168人

教育投資額

前年同期比
11百万円縮小

73 百万円



Web運用以外
売上比率

前年同期比
4.7ポイント上昇

25.1 %



期末配当予想

1株あたり 前期比6.0円増

23.5 円



2022年3月期 第1四半期 連結業績ハイライト

売上収益は前年同期比**24.9%増**と高い成長率を実現。例年より新卒を早期に現場に配属したが、売上総利益率は前年同期比並みを維持。2Q以降、新卒の早期稼働を加速させ、収益性を強化していく。

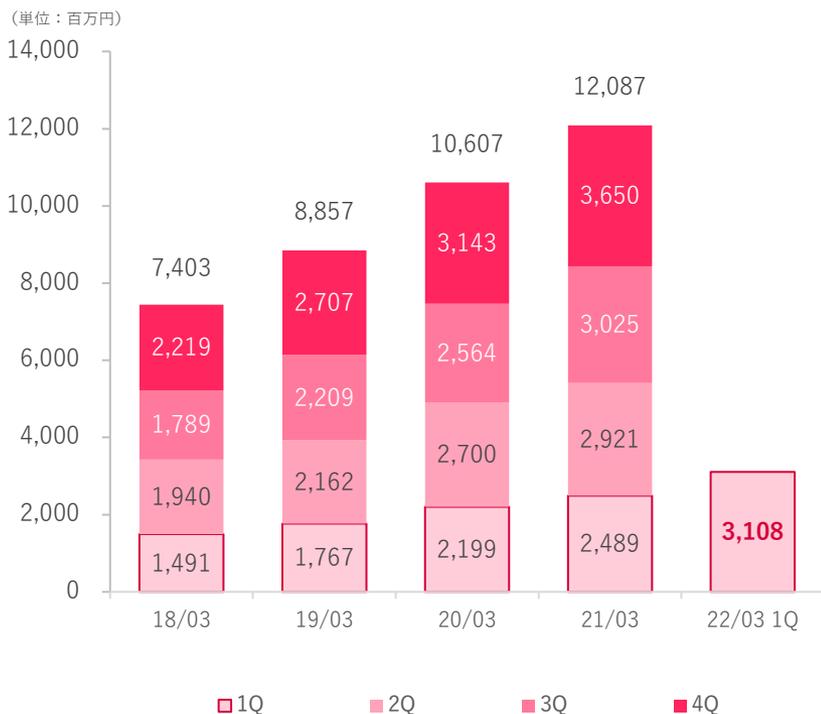
(単位：百万円)	2021年 3月期 1Q単独実績	2022年 3月期 1Q単独実績	前年同期比	2022年 3月期 1H計画	2022年 3月期 1H計画 達成率	2022年 3月期 通期計画	2022年 3月期 通期計画 達成率
売上収益	2,489	3,108	+24.9%	7,000	44.4%	15,200	20.5%
付加価値売上高	2,277	2,927	+28.6%	—	—	—	—
売上総利益	721	892	+23.8%	—	—	—	—
(売上総利益率)	29.0%	28.7%	—	—	—	—	—
販管費	801	890	+11.2%	—	—	—	—
営業利益	▲58	9	+67	504	1.8%	1,800	0.5%
(営業利益率)	—	0.3%	—	—	—	—	—
税引前当期利益	▲59	7	+67	490	1.5%	1,790	0.4%
当期利益	▲11	17	+29	328	5.5%	1,199	1.5%

※ 付加価値売上高 = 売上収益 - 外注・仕入 = 社内リソースによる売上

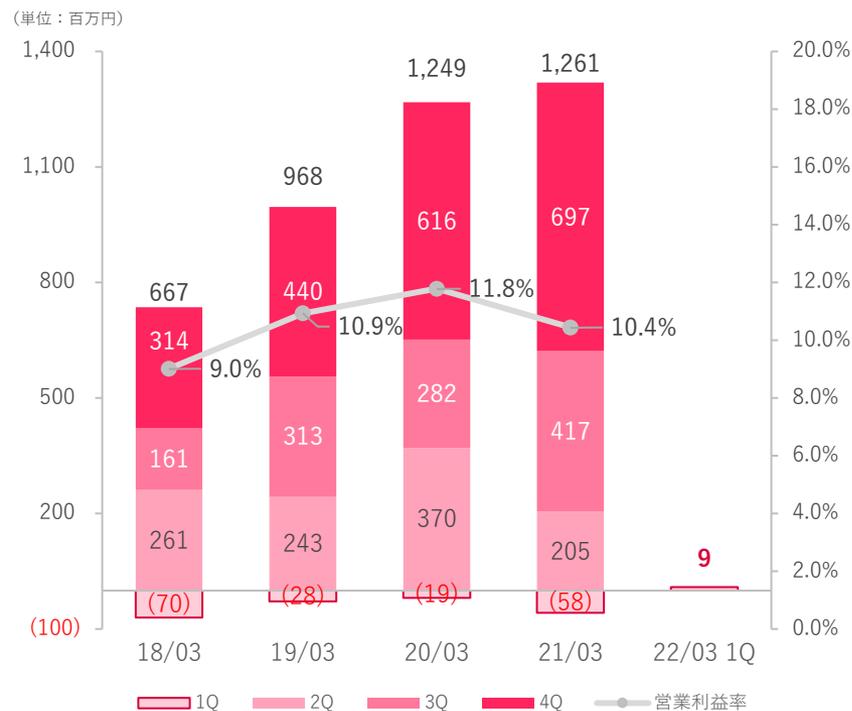
業績と主要指標-連結

売上収益は**3,108百万円**(前年同期比+24.9%)と順調に拡大、営業利益は**9百万円**(前年同期比+67百万円)と6期ぶりの1Q黒字化を達成。DX市場の盛況を背景に、データサイエンスやUX等の専門領域人材提供サービスやエンジニア領域が好調。

連結 売上収益



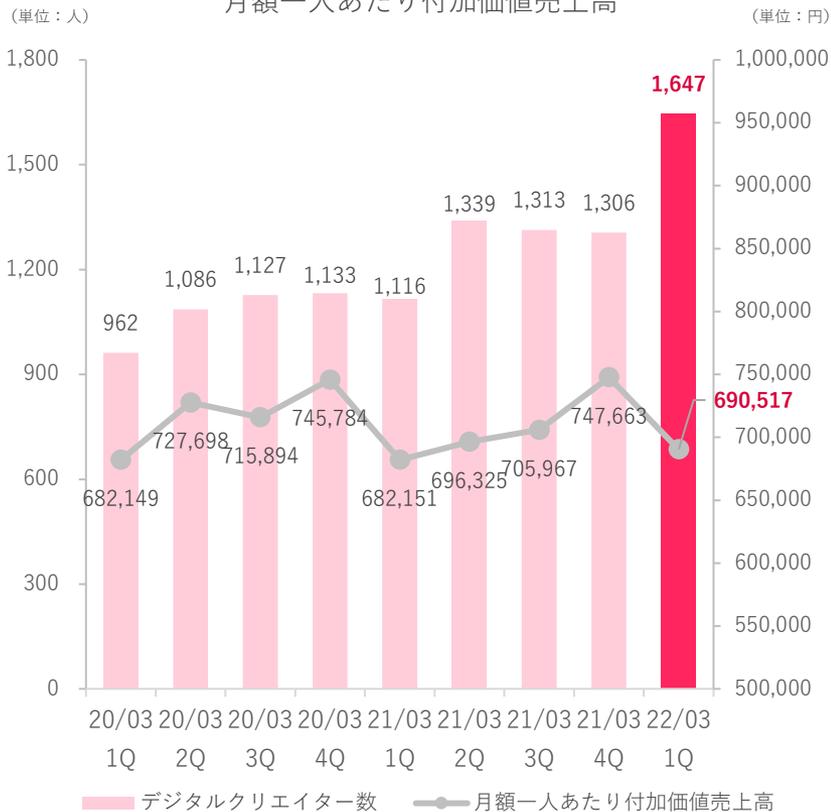
連結 営業利益



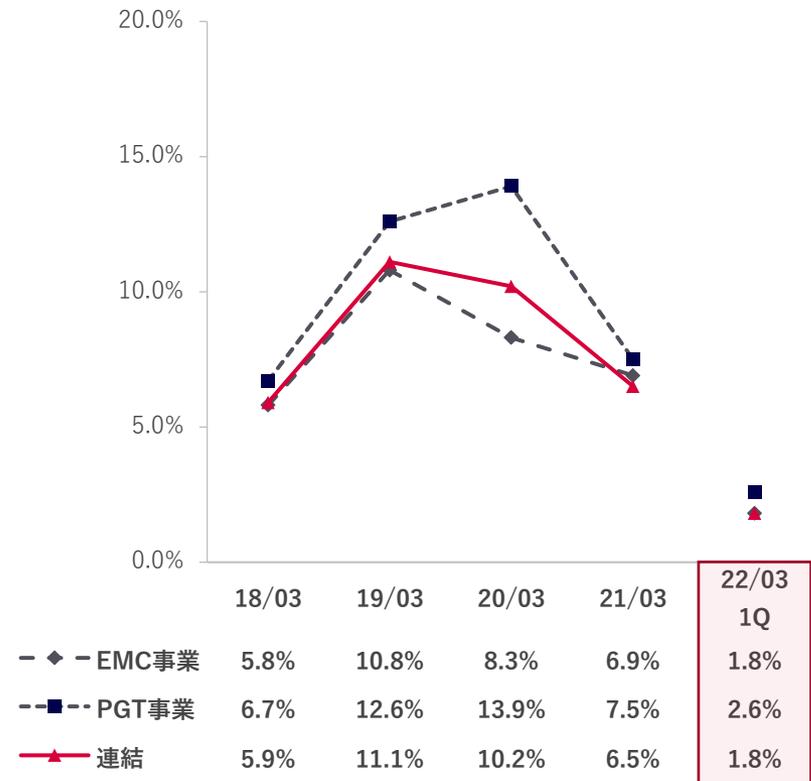
業績と主要指標-連結

連結DC数は1,647名(前期末比+341人、26.1%)。一人当たり付加価値売上高は、新卒を早期に配属したが、前年同四半期と比較し1.2%上昇。

連結 デジタルクリエイター数・
月額一人あたり付加価値売上高



連結 離職率

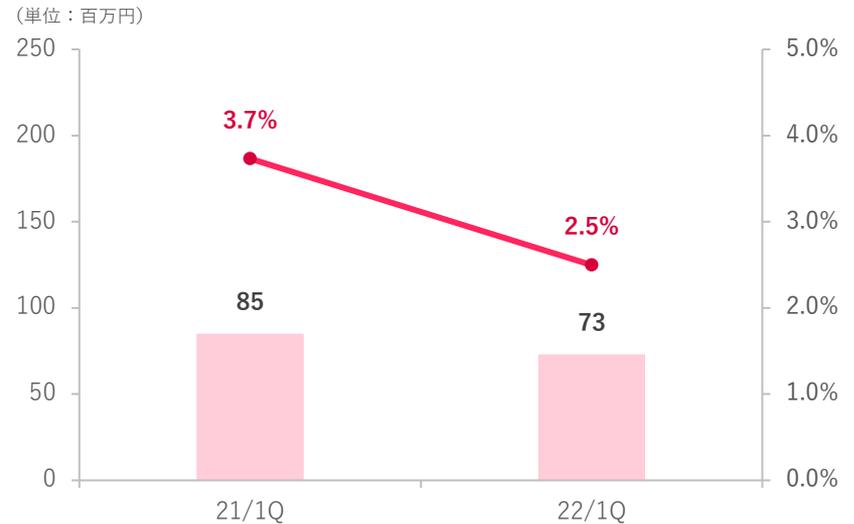


※1 デジタルクリエイター数は1Q末時点。
 ※2 月額一人あたり付加価値売上高 = 四半期累計付加価値売上高 ÷ 期中平均人数
 ※3 離職率は期中の平均社員数に基づき算出。

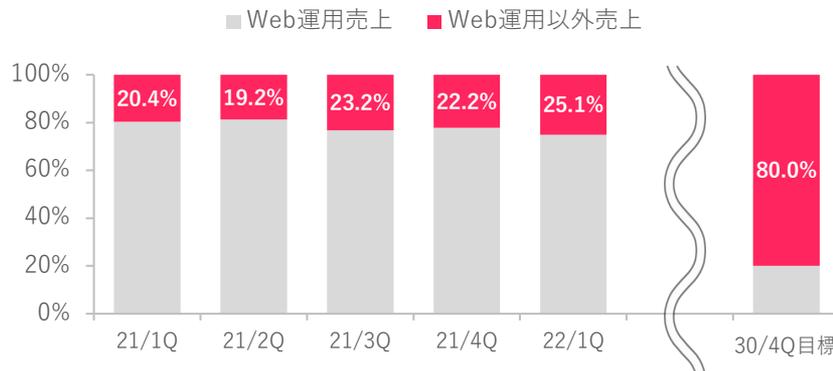
業績と主要指標-連結

- 連結付加価値売上高の**2.5%**を教育に投資。2021年度新卒社員の早期配属に伴い、教育投資額は前年同期比**13.2%**減少の73百万円。
- 稼働率は前年同期比で同水準を維持。新卒を除く既存社員の稼働率は86.2%と前年同期比で3.6ポイント上昇。
- Web運用以外売上比率(※)は、プロダクト開発やデータ関連等が増加し前四半期比**2.9ポイント増の25.1%**。

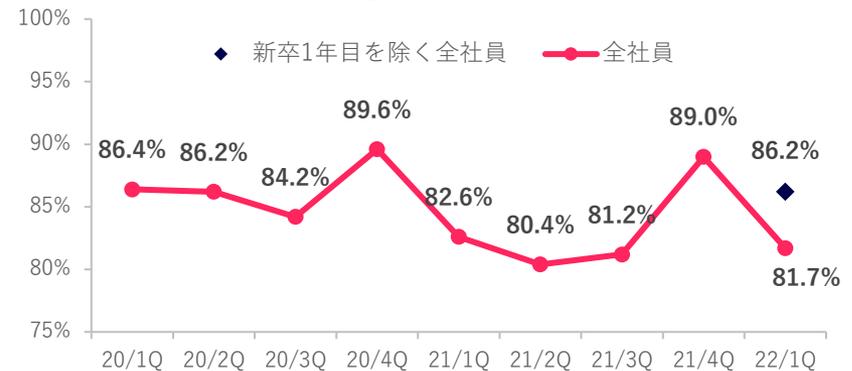
教育投資額・比率



Web運用以外売上 比率推移



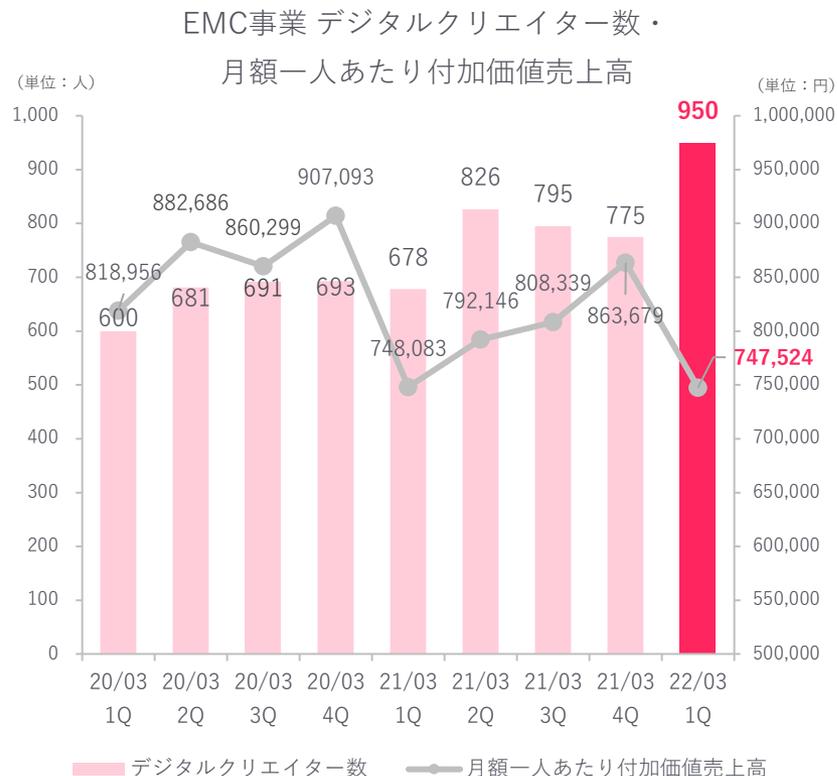
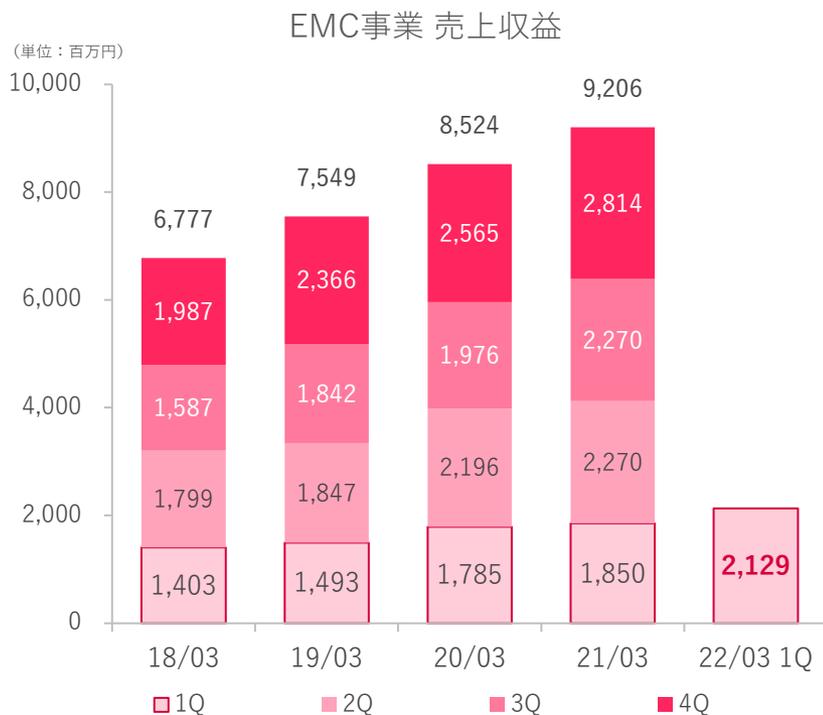
連結 稼働率



※前期までの比率は日本基準に基づき算出しておりましたが、今期よりIFRSに基づいて算出しております。それに伴い、前四半期比率もIFRSに統一しております。

業績と主要指標-EMC事業

EMC事業は売上収益(※1)**2,129百万円**(前年同期比+15.1%)、**DC数950名**(前期末比+175人)。デジタルシフト加速を背景に既存顧客の売上が拡大し、堅調に推移。人員増加の一方で、一人あたり付加価値売上高は前年同四半期と同水準を維持。



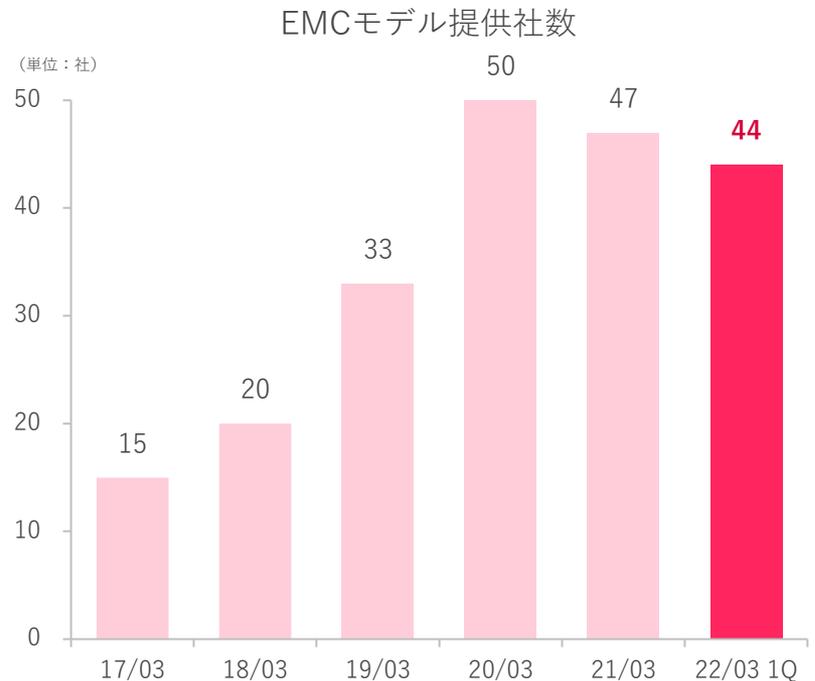
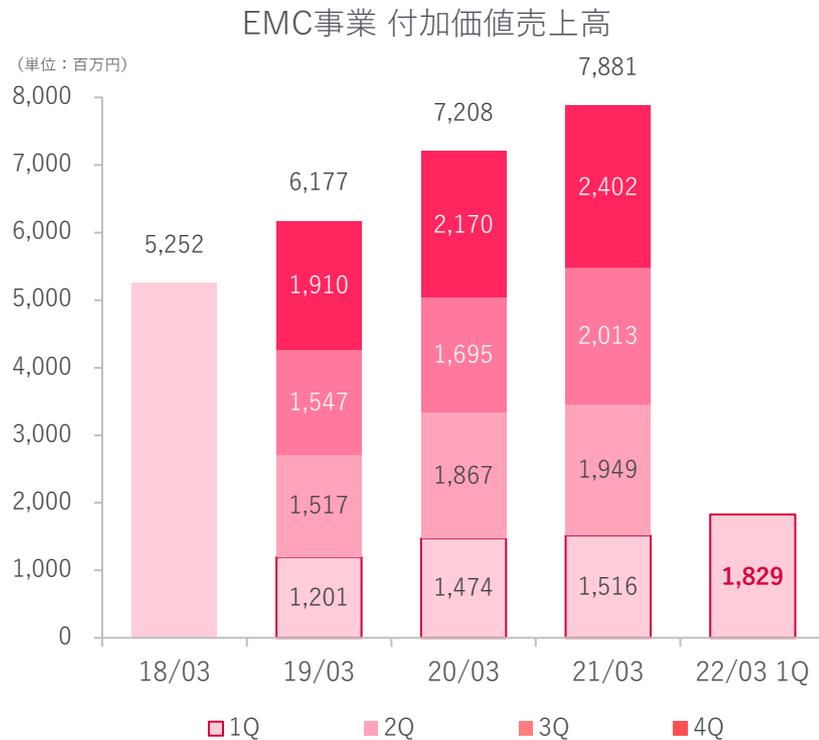
※1 売上収益は、IFRS基準を参考に算出しており、概算数値となります(親子間取引は未相殺)。

※2 デジタルクリエイター数は1Q末時点。

※3 月額一人あたり付加価値売上高 = 四半期累計付加価値売上高 ÷ 期中平均人数

業績と主要指標-EMC事業

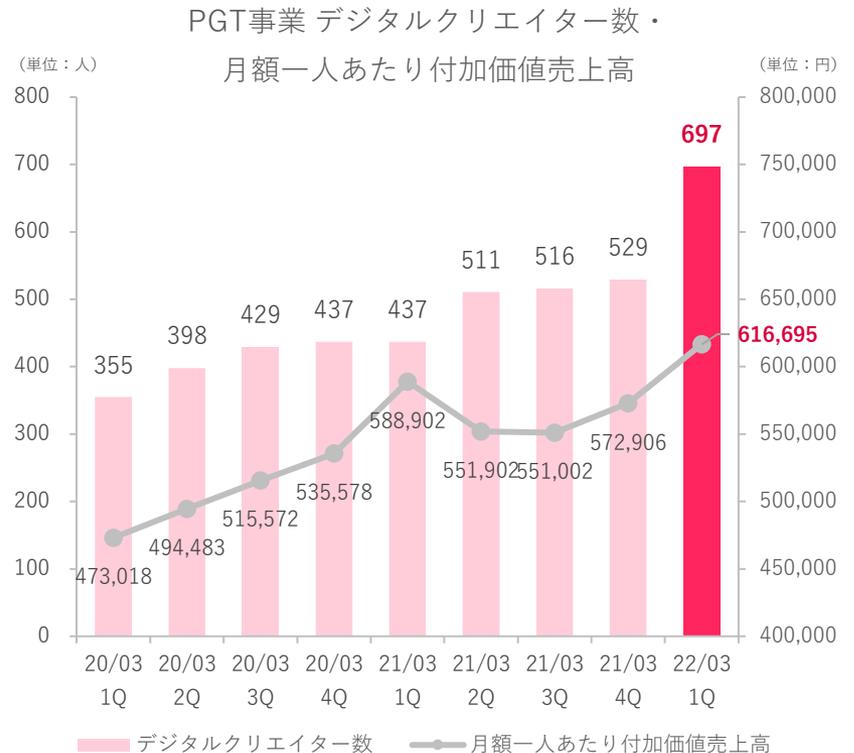
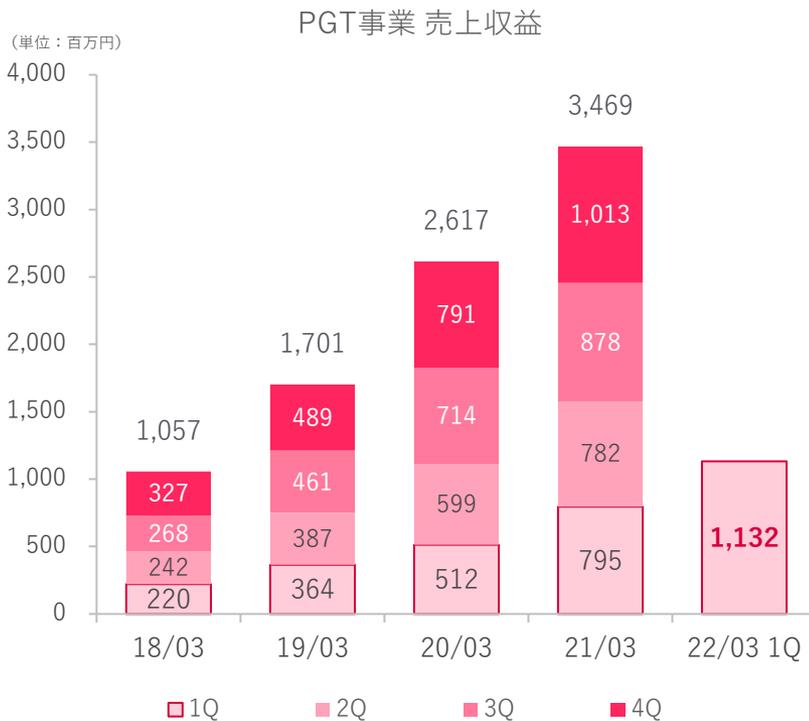
EMC事業の付加価値売上高(※)は**1,829百万円**(前年同期比+20.7%)と、2期ぶりに20%を超える成長を実現。一部案件がPGT事業に移行したことによりEMCモデル提供社数は▲3社の44社。



※ 付加価値売上高 = 売上収益 - 外注・仕入 = 社内リソースによる売上

業績と主要指標-PGT事業 (※1)

PGT事業の売上収益(※2)は**1,132百万円**(前年同期比+42.4%)、**DC数は697名**(前期末比+168人)。高単価領域であるデータ領域、UX、プロダクト／サービス開発等の専門領域サービスが引き続き順調に拡大し、一人あたり付加価値売上高は前年同四半期比**4.7%増**。



※1 2021年4月に「デジタル人材事業」から「PGT (Product Growth Team) 事業」に名称を変更しております。

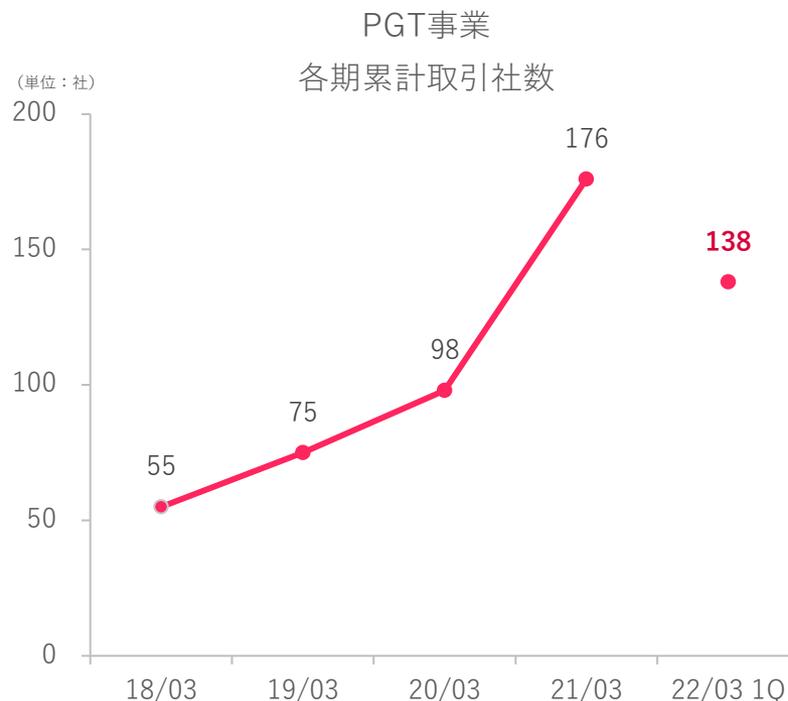
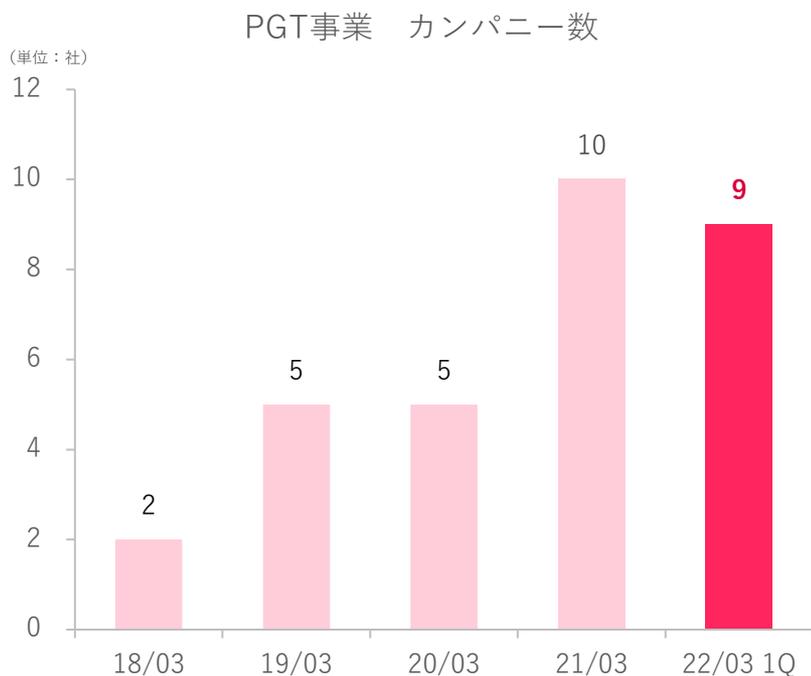
※2 売上収益は、IFRS基準を参考に算出しており、概算数値となります(親子間取引は未相殺)。

※3 デジタルクリエイター数は1Q末時点。

※4 月額一人あたり付加価値売上高 = 四半期累計付加価値売上高 ÷ 期中平均人数

業績と主要指標-PGT事業

SaaS領域の人材提供カンパニーを新規に設立。事業の選択と集中により当四半期末時点のカンパニー数は9社(前期末比-1社)。PGT事業の今期1Q段階における累計取引社数は138社となり、前年同四半期比で31社増加。



VISION2030の進捗

メンバーズグループ ミッション

“MEMBERSHIP”で、心豊かな社会を創る

着目する社会課題

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

VISION2030・達成に向けた目標値

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

VISION2030達成に向けた目標値

ソーシャルクリエイター※1) 10万人
ソーシャルエンゲージメント※2) 総量
100億
社員数 1万人
営業利益 100億円



現在進捗： ソーシャルクリエイター 2,832人
ソーシャルエンゲージメント総量 76,033,011

VISION2030達成に向けた2つのシナリオ

- 1万人のデジタルクリエイターがデジタルの知見と社会課題解決能力を兼ね備え、同じ価値観を持つ10万人のソーシャルクリエイターを育成・輩出する。
- クリエイターの共創により企業のマーケティングを変革。CSV経営への転換を推進し、ソーシャルエンゲージメントを100億創出する。

※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

定款変更

2021年6月18日開催の第26期定時株主総会において、定款変更を決議。社会課題解決に正面から取り組むことを表明するため、会社の存在意義・社会的使命を示す「ミッション」を定款に明記した。

当社グループ長期ビジョン「VISION2030」
心豊かな社会を創るために、気候変動・
人口減少を中心とした社会課題解決に正面から
取り組むことを示す



定款に「気候変動・人口減少等の社会課題
への取り組み」を明記



当社が牽引役として
社会の本質的な課題解決を推進し、
持続可能な社会実現への貢献を世の中へ強力に
コミットし、その実現を加速させる

発電事業を行う子会社の設立・再エネ100%を達成

発電事業を行う子会社メンバーズエナジーを設立し、非FIT太陽光発電所を建設。事業活動における全ての使用電力を自社発電所の再生可能エネルギーでまかなうことを目指す。

また、J-クレジット制度の活用を通じて2020年度使用電力の再エネ100%を実現し、「再エネ100宣言 RE Action」の目標を2年前倒しで達成。

非FITの太陽光発電所である「メンバーズソーラー発電所」は、農地での再生可能エネルギーの生産と農業を両立させる取り組みとして期待されるソーラーシェアリング（営農型太陽光発電）を採用。

<https://www.members.co.jp/company/news/2021/0610.html>



トピックス

DX推進

メンバーズ、SaaSサービス領域のプロフェッショナル人材による内製型ローコード開発チームの提供を行う社内カンパニー「SaaS PLUSカンパニー」を設立

<https://www.members.co.jp/company/news/2021/0407.html>

採用・人材育成

メンバーズ、全社員約1,500名を対象にベースアップの実施と決算賞与の支給を決定

賃上げ率は最大で年7.1%。2021年3月期決算は売上収益・営業利益ともに過去最高。新しい働き方で生産性向上と報酬アップの好循環。2030年までに年収1.6倍の実現へ。

<https://www.members.co.jp/company/news/2021/0511.html>

女性取締役の就任

社外取締役に武田 雅子氏、安岡 美佳氏が就任

長年にわたる人事・労務における経験と幅広い見識を有している武田 雅子氏と、北欧のデザイン手法およびITやIoTなどの先端技術をベースとした社会イノベーションを支援するプロジェクトについて多数の実績を持つ安岡 美佳氏を選任。

https://www.members.co.jp/company/news/2021/0318_2.html

その他

新市場区分「プライム市場」の上場維持基準に適合

新市場区分における上場維持基準への適合状況に関する一次判定結果を受領、新市場区分「プライム市場」の上場維持基準に適合していることを確認。今後、新市場区分の選択について取締役会で審議・決議の上、株式会社東京証券取引所が定めるスケジュールに基づき手続きを進める。