



# 2024年3月期 第2四半期 決算説明資料

株式会社メンバーズ  
(東京証券取引所プライム市場 証券コード2130)

# 目次

会社概要	3
第29期（2024年3月期）第2四半期 累計業績	8
更なる成長に向けた方針	15
サステナビリティ／ESGトピックス	24

# 会社概要

# 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	1,057百万円 (2023年9月末時点)
社員数 (連結)	2,838名 (2023年9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

## ミッション

“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



日本気候リーダーズ・パート  
ナーシップ (JCLP) 加盟



2020年度以降  
再エネ100%を継続

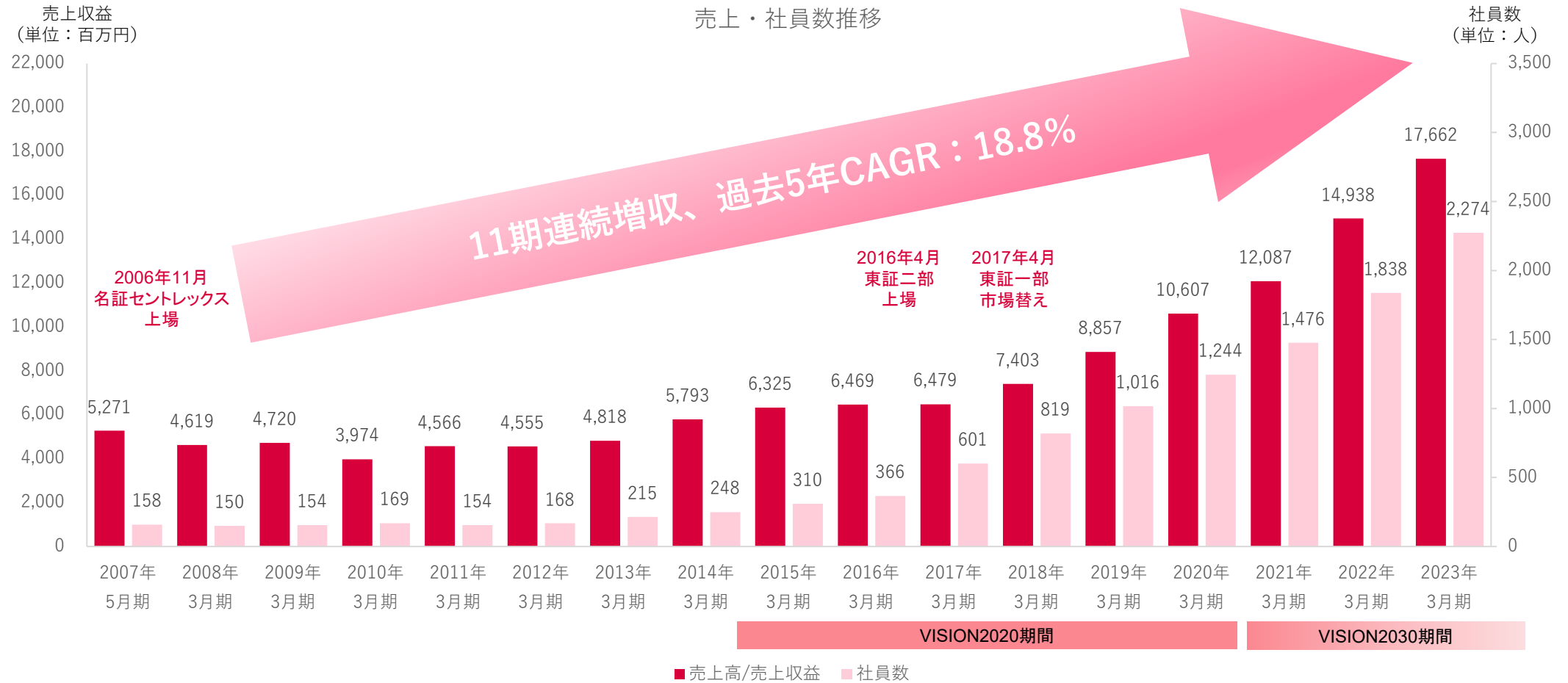


「なでしこ銘柄」令和4年度に選定



# 売上高／売上収益および社員数の推移

2006年の上場以降、社員数の拡大と共に売上が拡大。



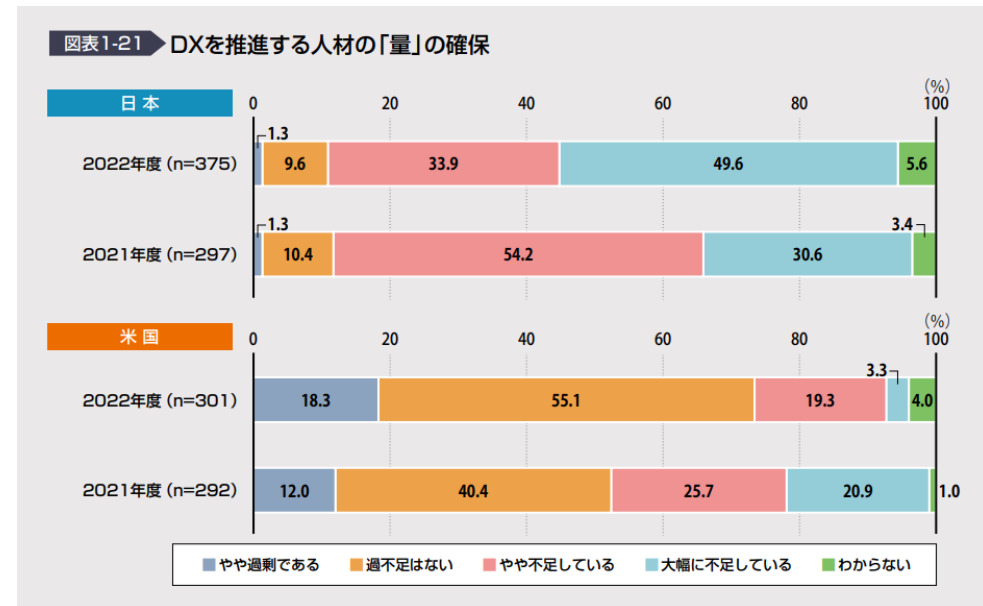
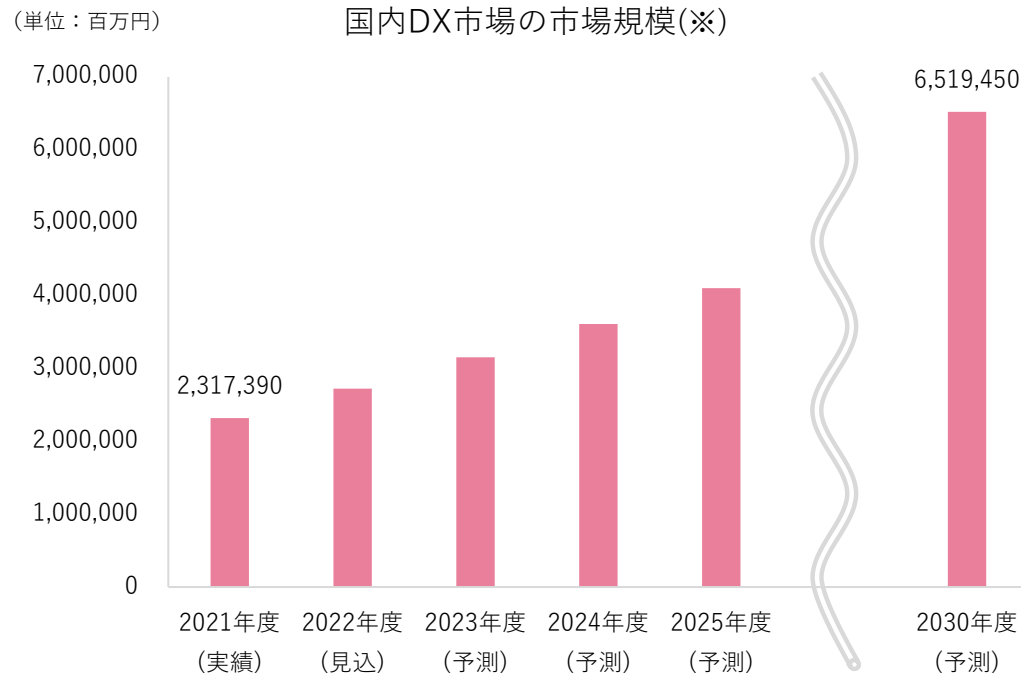
2008年3月期は決算期変更により、2007年6月1日から2008年3月31日までの10か月間のみ。

2018年3月期よりIFRSに基づいて連結財務諸表を作成。2016年3月期までの数値は日本基準、2017年3月期は遡及しそれ以後の数値はIFRS基準。

# 外部環境：急拡大するDX市場・DX推進を阻む人材不足

国内DX（デジタルトランスフォーメーション）市場は、2021年度 2兆3,174億円の実績から、**2030年度には6兆5,195億円(※)**に拡大する見通し。

一方で、日本では、**DXを推進する人材の量が、やや不足、もしくは、大幅に不足していると83.5%が回答しており、DXを推進する人材の確保は難航している。**



【国内DX市場の市場規模】出典：「2023 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望<<市場編>>」（富士キメラ総研）(※)

【DXを推進する人材の「量」の確保】出典：「DX白書2023」（独立行政法人情報処理推進機構）P21 <https://www.ipa.go.jp/publish/wp-dx/gmcbt8000000botk-att/000108041.pdf>

# 専門性の高いデジタル人材を多数育成

企業のDXの中でも、主にデジタルビジネス運用を強力に推進する **デジタル人材を多数育成**

プロデューサー/ディレクター系



1,000名以上

エンジニア系



600名以上

デザイナー系



900名以上

データ系



100名以上

< 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 >



専門  
カンパニー数

19

※2023年9月現在

Web運用 Web制作 アプリ開発 データ UXデザイン

MA/Salesforce SNS EC AI XR QA

営業支援 脱炭素DX支援 Web3 Flutter LINE

“顧客企業ごとの専任チーム”によるビジネス成果最大化を実現

DGTモデル提供社数※

132社

※2023年9月現在



- ✓ クリエイター一人ひとりが顧客組織の一員として顧客ビジネスを理解
- ✓ チーム全員が顧客企業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
- ✓ 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

※ DGTモデル提供社数は、3名以上のDCが顧客専任チームとして成果を追求しサービスを提供する顧客の数。

# 第29期（2024年3月期） 第2四半期 累計業績



## 2024年3月期 第2四半期 累計 連結P/L

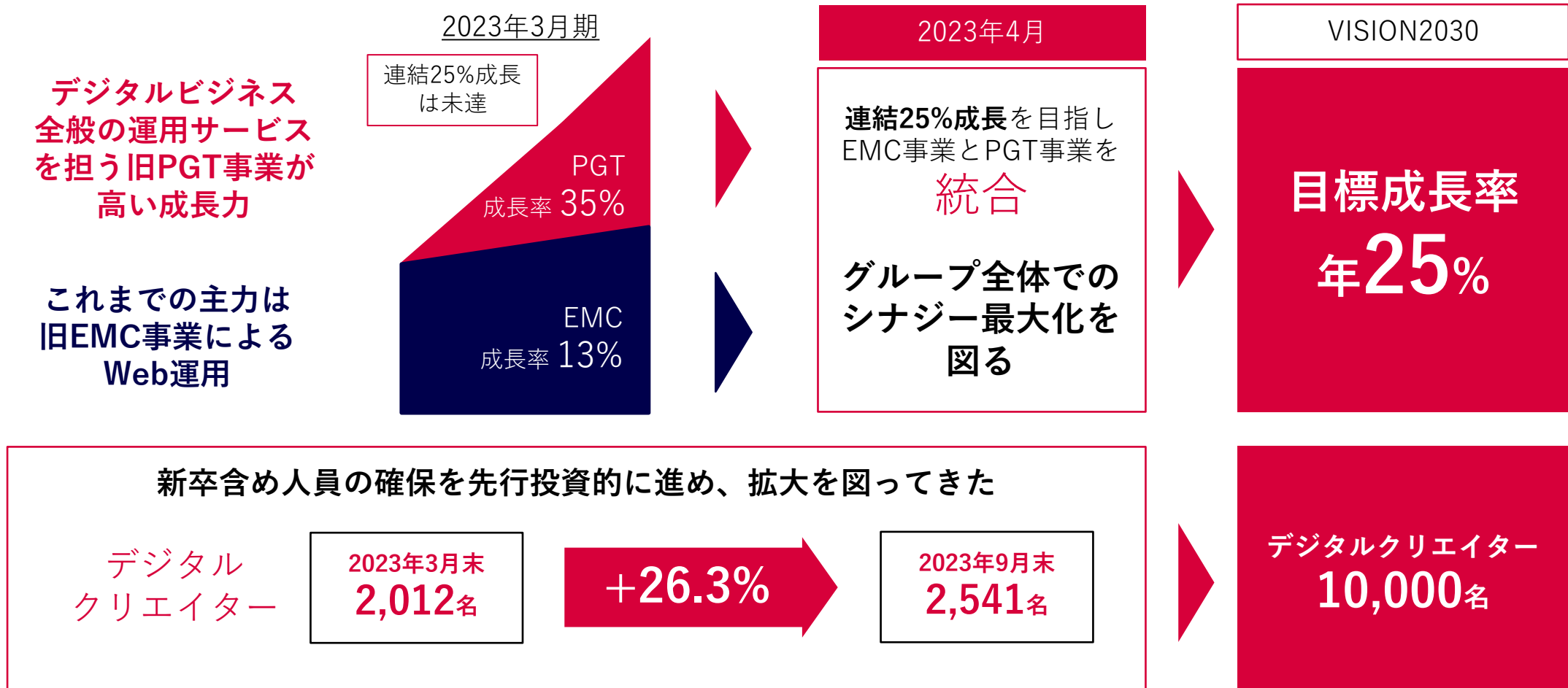
- 売上収益は17.1%成長、付加価値売上高(※1)は15.2%成長。共に堅調、過去最高額を更新。
- 成長率21%計画に対して15.2%成長。未稼働者が期初計画より増加し、利益率が大幅に低下。

(単位：百万円)	第2四半期累計実績			2024年3月期第2四半期累計	
	2023年3月期	2024年3月期	前年同期比	期初計画	計画差
売上収益	8,213	9,616	+17.1%	9,940	▲323
付加価値売上高	7,842	9,033	+15.2%	—	—
売上総利益	2,265	1,708	▲24.6%	—	—
売上総利益率(%)	27.6%	17.8%	—	—	—
販管費	1,981	2,258	+14.0%	—	—
販管费率(%)	24.1%	23.5%	—	—	—
営業利益	288	▲551	—	▲160	▲391
営業利益率(%)	3.5%	—	—	—	—

※ 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

# 期初計画未達の背景

VISION2030で掲げるデジタルクリエイター10,000名・目標成長率25%を目指し、**事業を統合**。  
デジタルクリエイター (DC) の積極的な採用を推進。



# 期初計画未達の要因と今後の成長計画

- サービス確立／営業強化／人材育成は着実に進捗しているものの、当初想定より遅れ。
- 収益性改善を進めるものの1Hの進捗遅れにより、目標の当期4Q単体の『成長率25%』は引き下げ、通期業績予想を修正。

## サービス戦略の統合、DGT(※)確立の遅れ

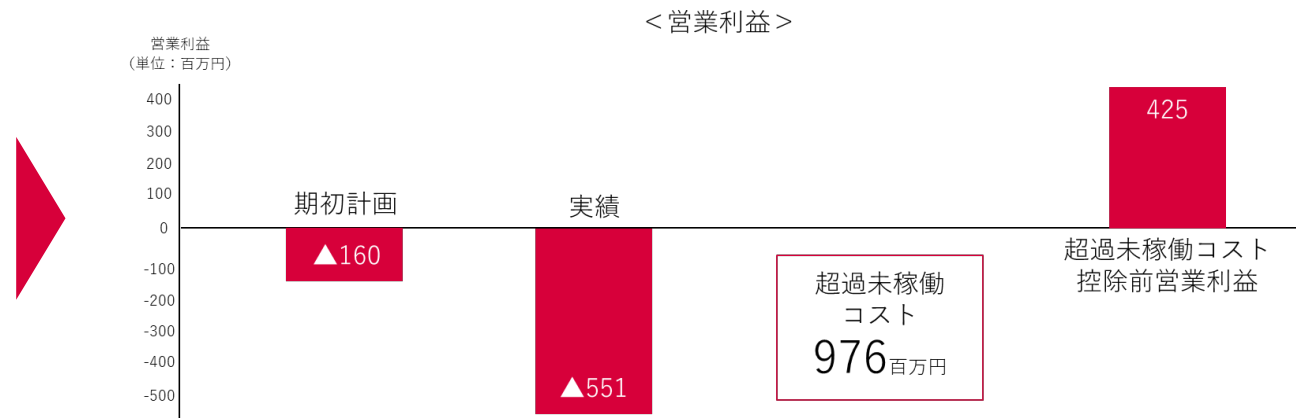
- ・ アップセルは順調。
- ・ クロスセル推進によるDGT確立は道半ば。

## 製販分離による営業力強化の苦戦

- ・ 全社営業体制を構築。専門領域の需要は旺盛だが、統合による戦略浸透に遅れが発生。

## 専門カンパニーの成長力不足

- ・ 付加価値売上高は前年同期比38.7%増だが計画より遅れ。



新卒を除くDCの目標稼働率90%、営業利益率10%になるまで新卒採用は抑制し、**収益性の改善を優先させる。**

- 2025年3月期は新卒採用目標を引き下げ、400名強入社予定。利益率は一定改善見込み。
- 2026年3月期は大幅に新卒採用を抑制。現段階の付加価値売上高成長率実績15%であっても営業利益率の10%以上の回復を図る。

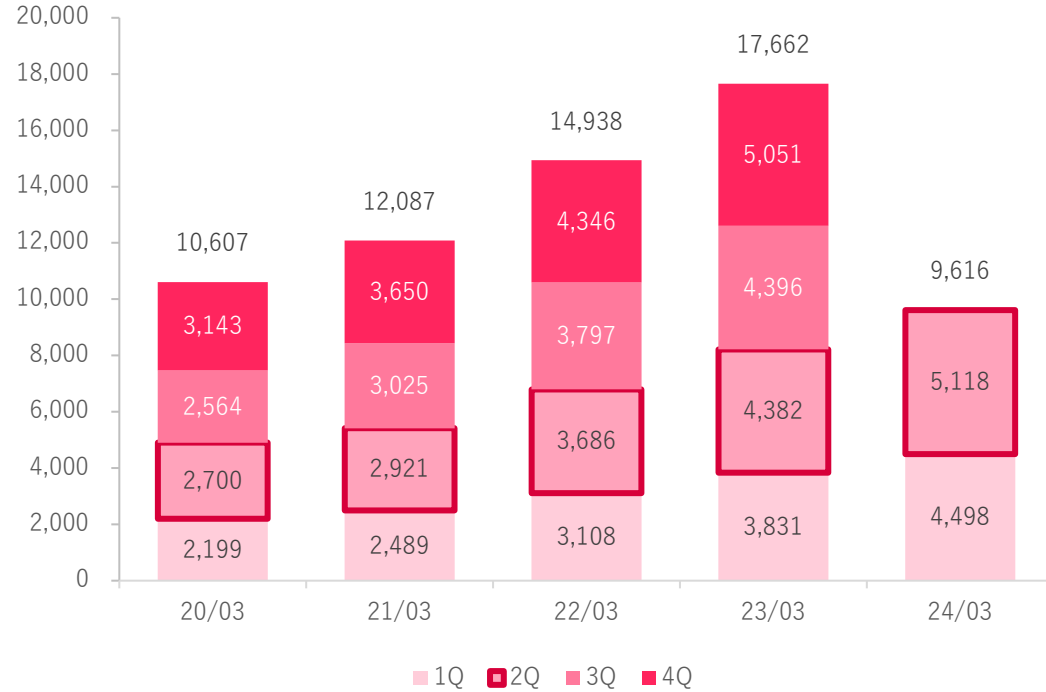
※ DGTとは、デジタルグロースチームの略。

# 連結 売上収益・付加価値売上高

- 売上収益：9,616百万円（前年同期比+17.1%）
- 付加価値売上高：9,033百万円（前年同期比+15.2%）

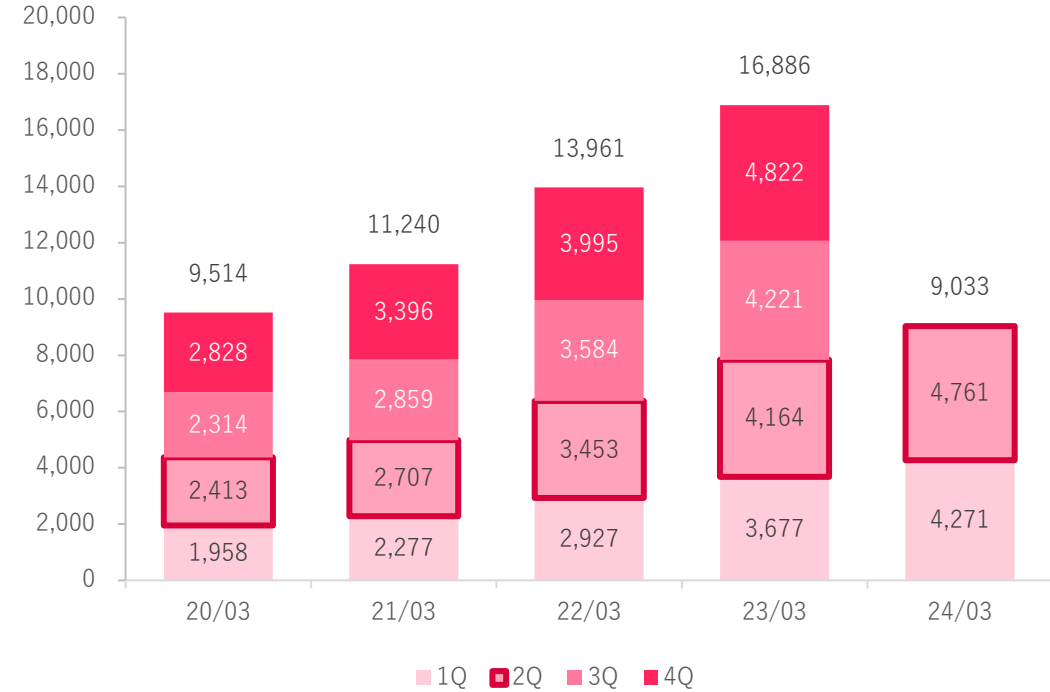
(単位：百万円)

連結 売上収益



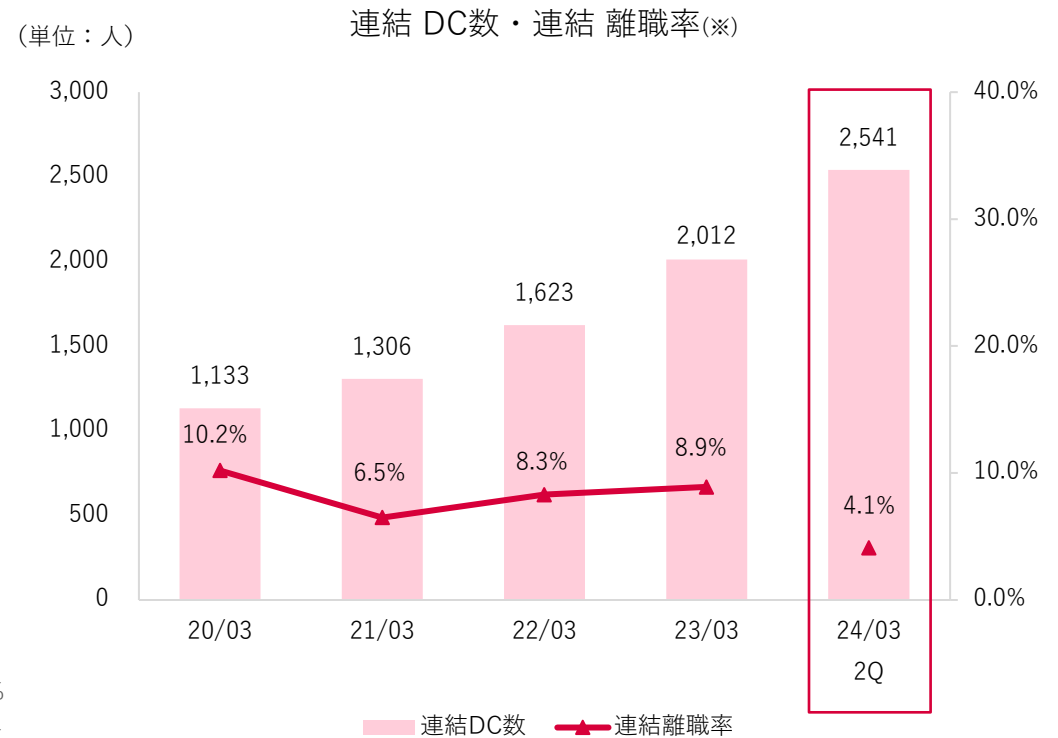
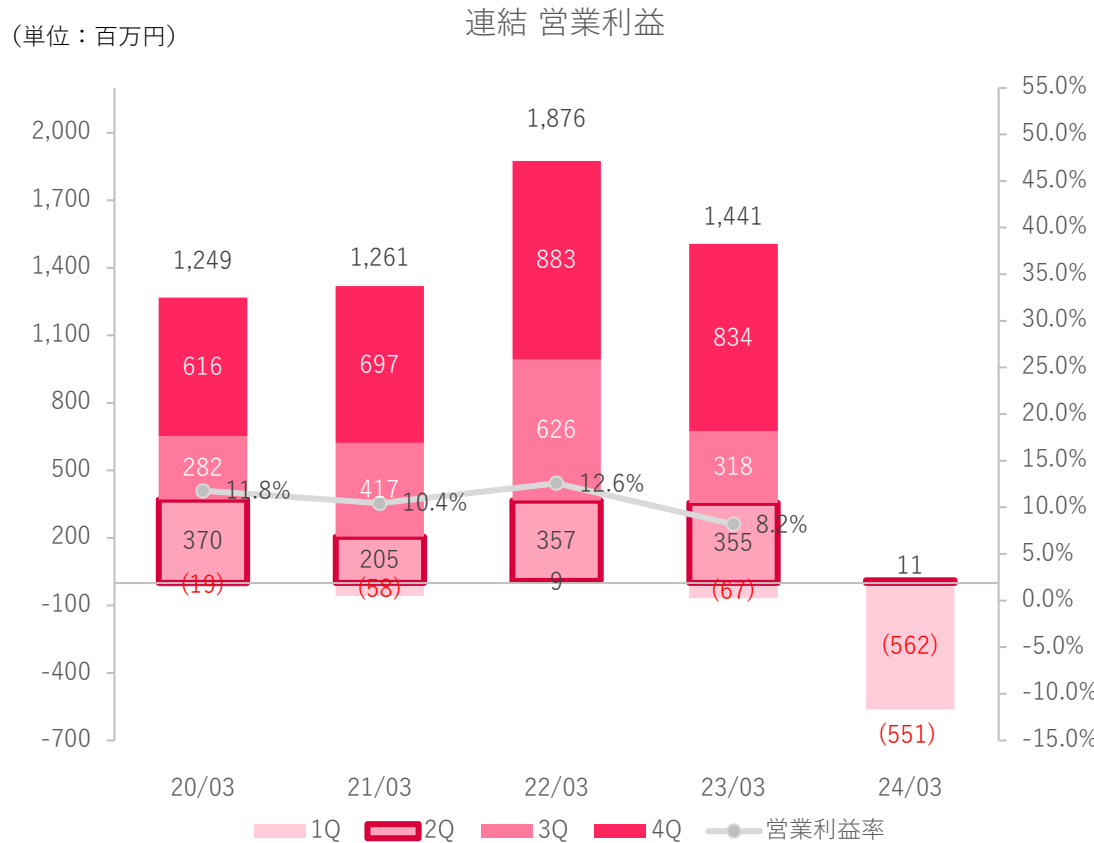
(単位：百万円)

連結 付加価値売上高



# 連結 営業利益・デジタルクリエイター（DC）数・離職率

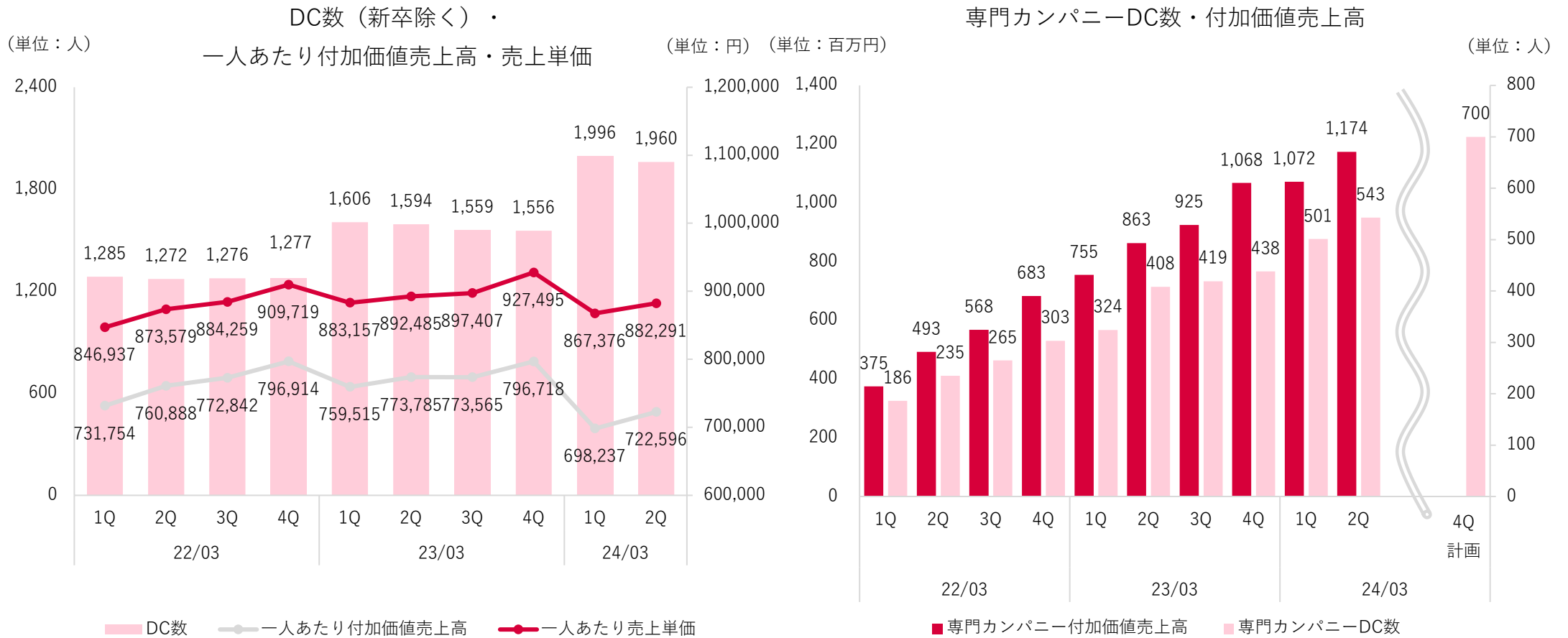
- 営業利益：▲551百万円（前年同期より▲839百万円）
- 連結デジタルクリエイター（DC）数：2,541名（前期末比+529名、+26.3%）
- 連結離職率：4.1%（前年同期比+0.4ポイント）



※ DC数は期末時点。離職率は期中（累計）の平均社員数に基づき算出。

# 主要指標: 一人あたり付加価値売上高・売上単価、専門カンパニー推移

- 新卒を除くDCは前期末比404名増。前期に入社した新卒を含んだことで一人あたりの売上単価および付加価値売上高は、前年同期比減少。
- 専門カンパニーのDC数：543名（前期末比+105名、+24.0%）
- 専門カンパニーの付加価値売上高(2Q累計)：2,246百万円（前年同期比+38.7%）



# 更なる成長に向けた方針

# 更なる成長に向けた方針

- 現段階の成長率実績15%で推移したとしても、2026年3月期に営業利益率10%に回復するよう収益改善を最優先に実行。
- 同時に成長率引き上げに向けたサービス／営業／育成強化の取り組み継続。付加価値売上高成長率引き上げ、営業利益率10%の早期達成を目指す。

## 1 DGTサービスの確立

- ・ Web運用領域から、高成長・高単価のデジタルビジネス運用領域への転換加速

## 2 営業戦略の強化

- ・ 既存拡大に向けたアカウントマネジメント強化
- ・ 新規獲得に向けた製販分離の確立

## 3 人材ポートフォリオの改善、育成強化

- ・ 新卒採用抑制、中途採用継続
- ・ 育成強化

収益性  
改善

付加価値  
売上高成長率  
向上

### KPI

- ・ 専門カンパニーDC数
- ・ 専門DCの売上単価
- ・ Web運用以外売上比率
- ・ DGTモデル提供社数
- ・ 連結 全取引社数
- ・ 稼働DC数、稼働率
- ・ 連結 採用者数 (新卒・中途)
- ・ 教育投資額
- ・ モダン職種DC数



# 高付加価値でユニークなポジションのデジタルビジネス運用の確立

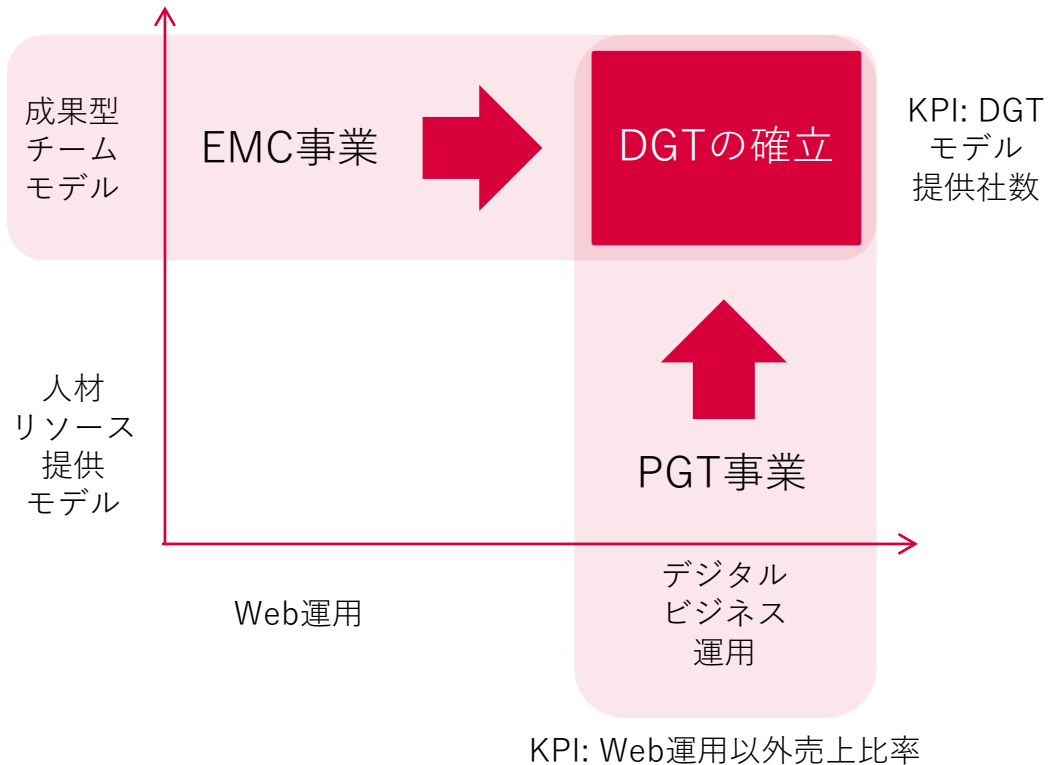
従来のEMCサービスとPGTサービスを統合し、様々なデジタル専門スキルを持ったデジタルクリエイター専任チームによるハンズオンの継続的実行・グロース支援サービス：DGT(デジタルグロースチーム)を確立する。

当社のデジタルビジネス運用支援サービスの動画は[こちら](#)→



EMCとPGTの統合によりDGT(デジタルグロースチーム)へ

DGTのポジショニング・特徴



## 売上向上

- 顧客のデジタルビジネスの売上向上に貢献。
- UX・データの知見を持って顧客以上に顧客と顧客のエンドユーザー理解を深める。

## DC専任チーム

- 様々な専門スキルをもつクリエイターの顧客専任チーム。
- クリエイターがダイレクトに顧客のデジタルビジネス成果を向上。

## 運用特化

- 企画・構築フェーズよりも、運用領域に集中。
- あらゆる仕事を仮説検証型で行い、継続的に成果を積み上げる。

## 脱炭素

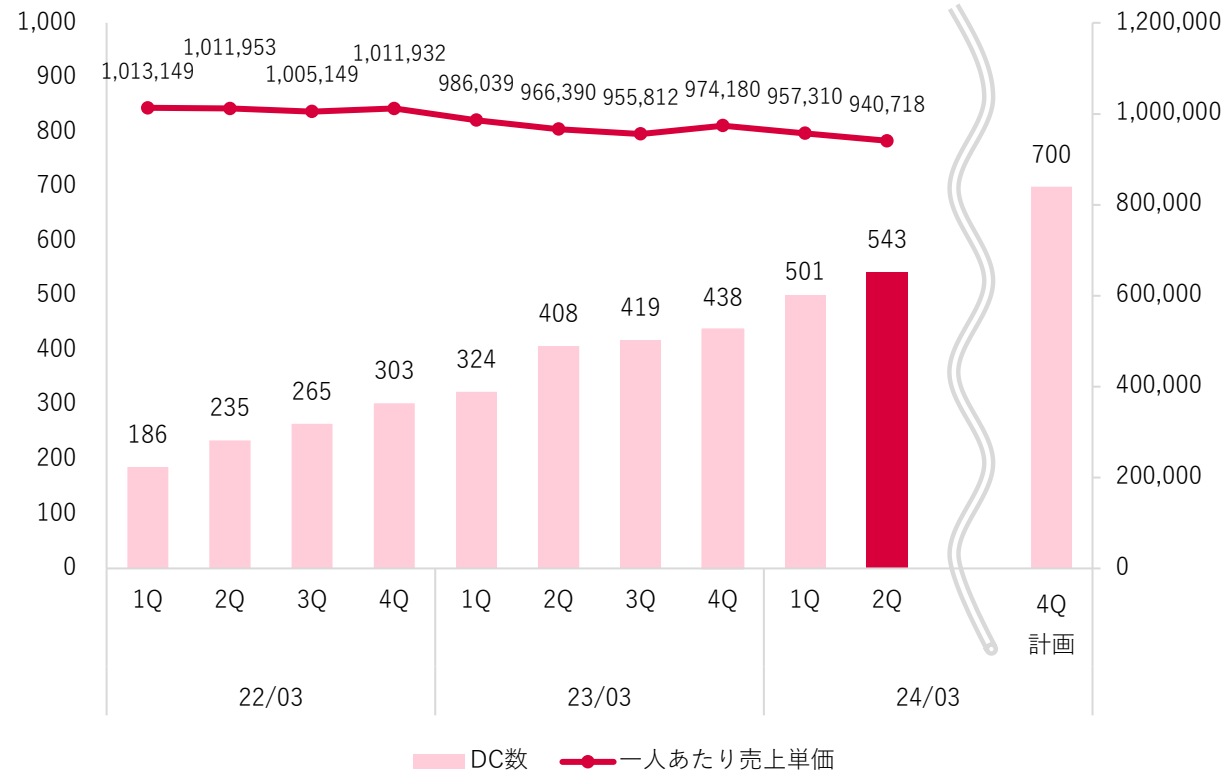
- デジタル化を通じて炭素生産性向上を支援。
- 具体的な脱炭素に繋がるアクションを日々の運用業務で実施。

改善の繰り返しによる品質と生産性の向上

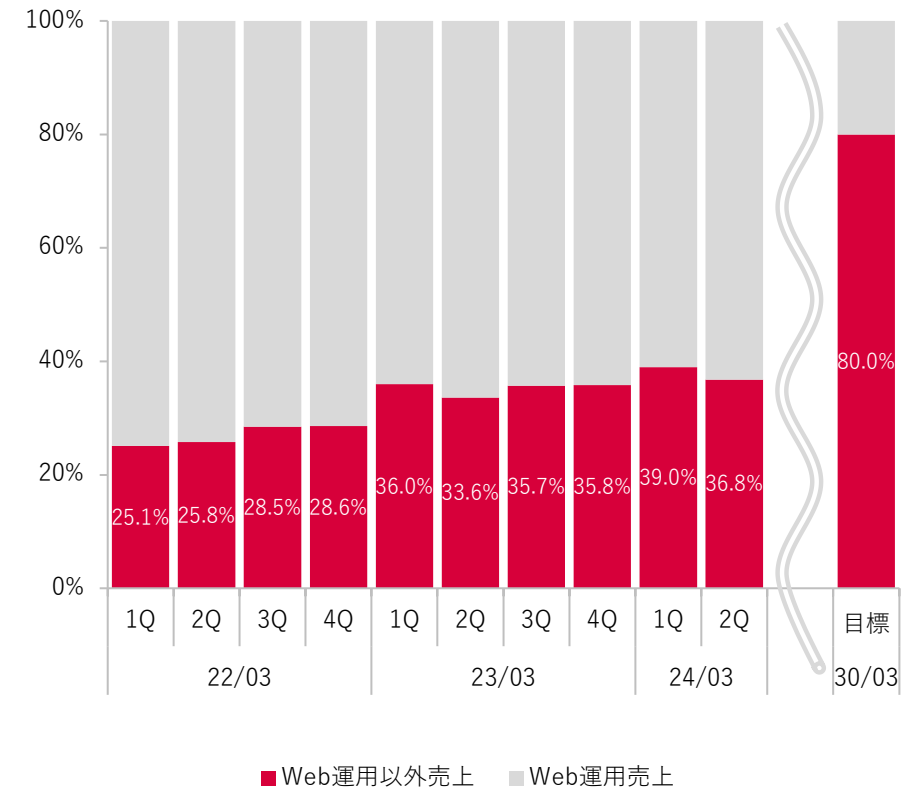
# 更なる成長に向けた方針①DGTサービスの確立

- データ/AI/クラウド等の先進性の高い領域へのサービス転換をスピード上げて実行。
- 専門カンパニーのDC数は**543名**（前期末比+105名）。Web運用以外売上比率は前年同期比**3.2ポイント増**。

(単位：人) 専門カンパニーDC数・一人あたり売上単価

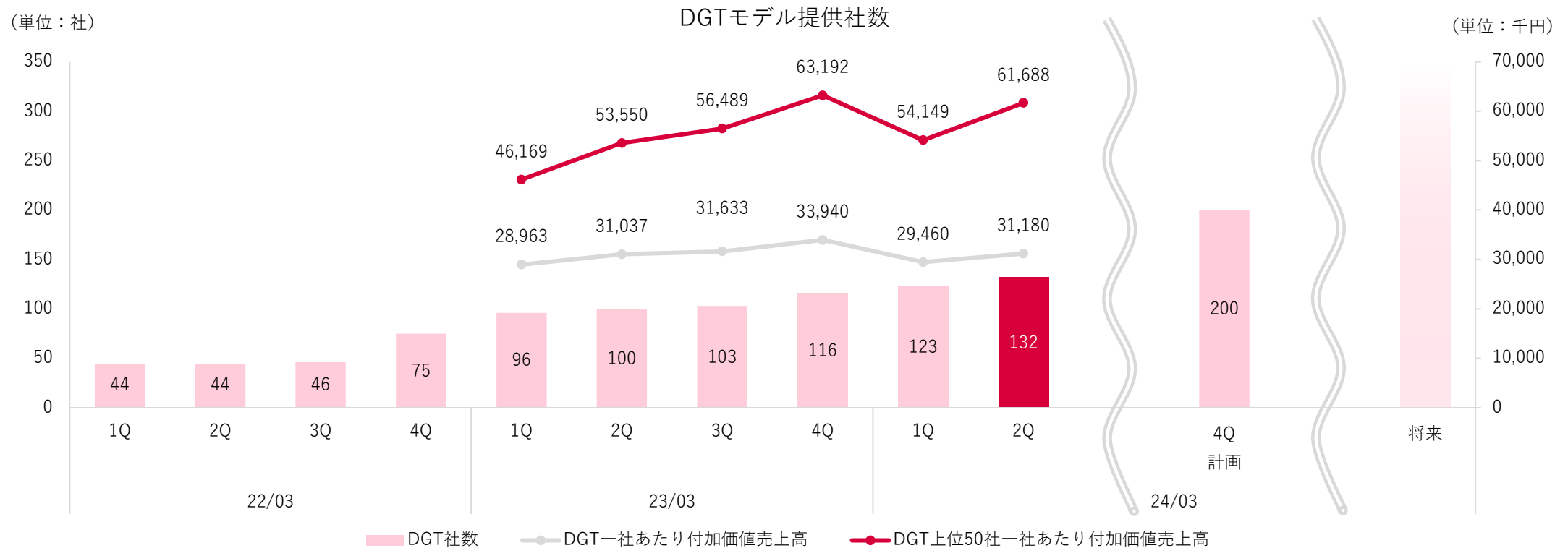


Web運用以外売上 比率推移



## 更なる成長に向けた方針②営業戦略の強化(既存拡大に向けたアカウントマネジメント強化)

- DGTモデル提供社数(※1)は132社(前期末比+16社)、社数増でも一社あたり付加価値売上高(※2)は前年同期比0.5%増。DGT上位50社の一社あたり付加価値売上高(※2)は同15.2%増と順調に既存は拡大。
- 既存顧客へ非Web領域サービスを積極的に展開すべく、既存顧客へのアカウントマネジメント力の向上により、先進領域を中心にクロスセルを推進。



※1 DGTモデル提供社数は、3名以上のDCが顧客専任チームとして成果を追求しサービスを提供する顧客の数。

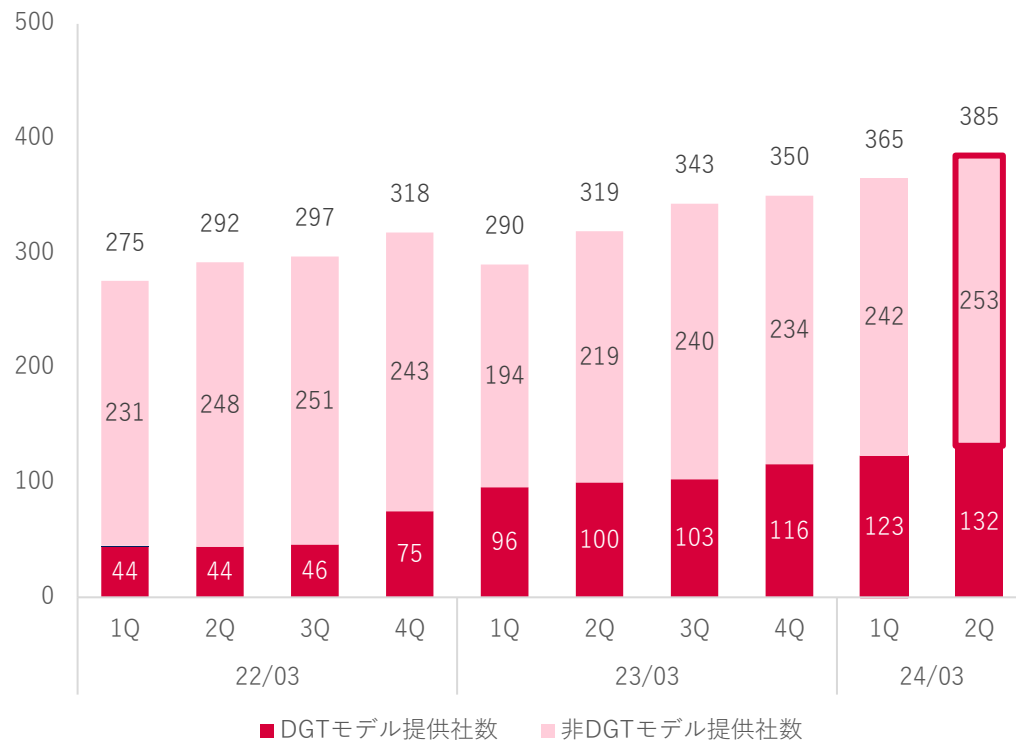
※2 一社あたり付加価値売上高は、四半期単独の平均付加価値売上高。

## 更なる成長に向けた方針②営業戦略の強化(新規獲得に向けた製販分離の確立)

- 全社営業体制の構築等により、全取引社数は385社（前期末比+35社）となり大幅に増加。非DGTモデル取引である253社をDGTモデルに転換し拡大を図る。
- 稼働DC数は前四半期比166名増。稼働率(新卒除く)は前年同期比で低下。早期に90%に回復させることで収益改善を図る。

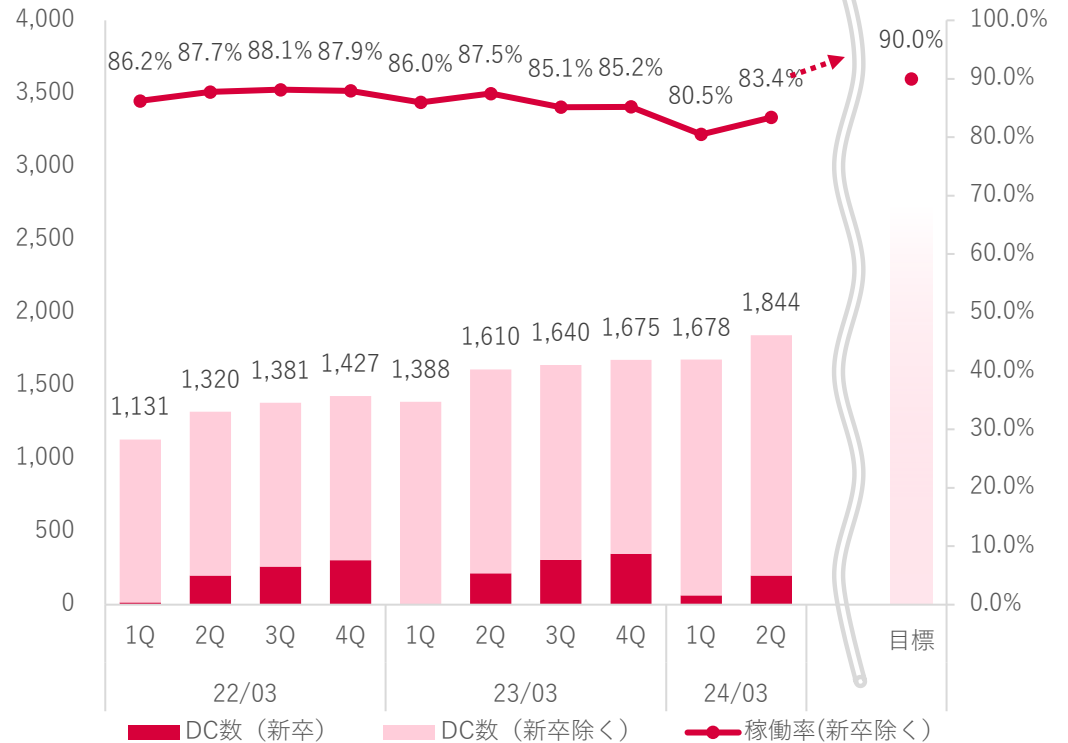
(単位：社)

連結 全取引社数



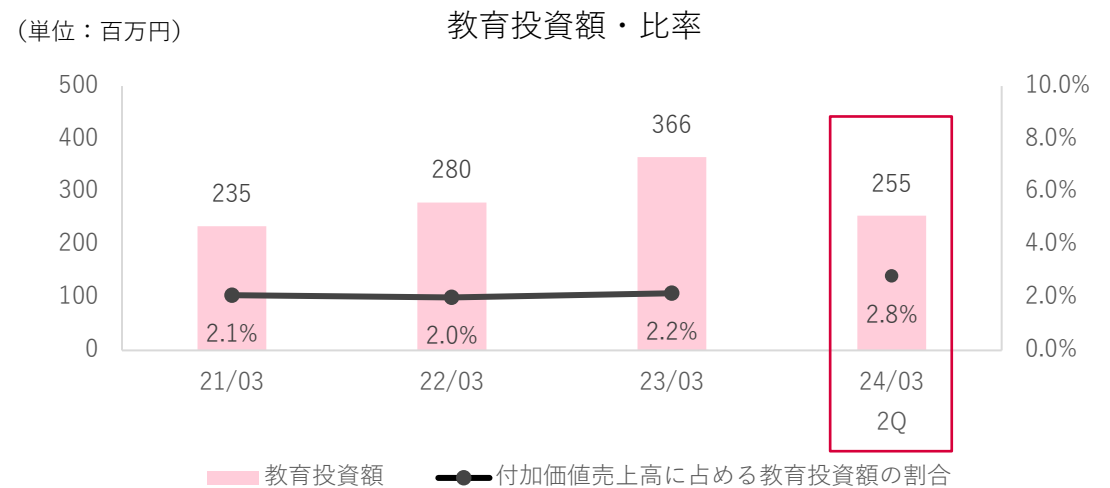
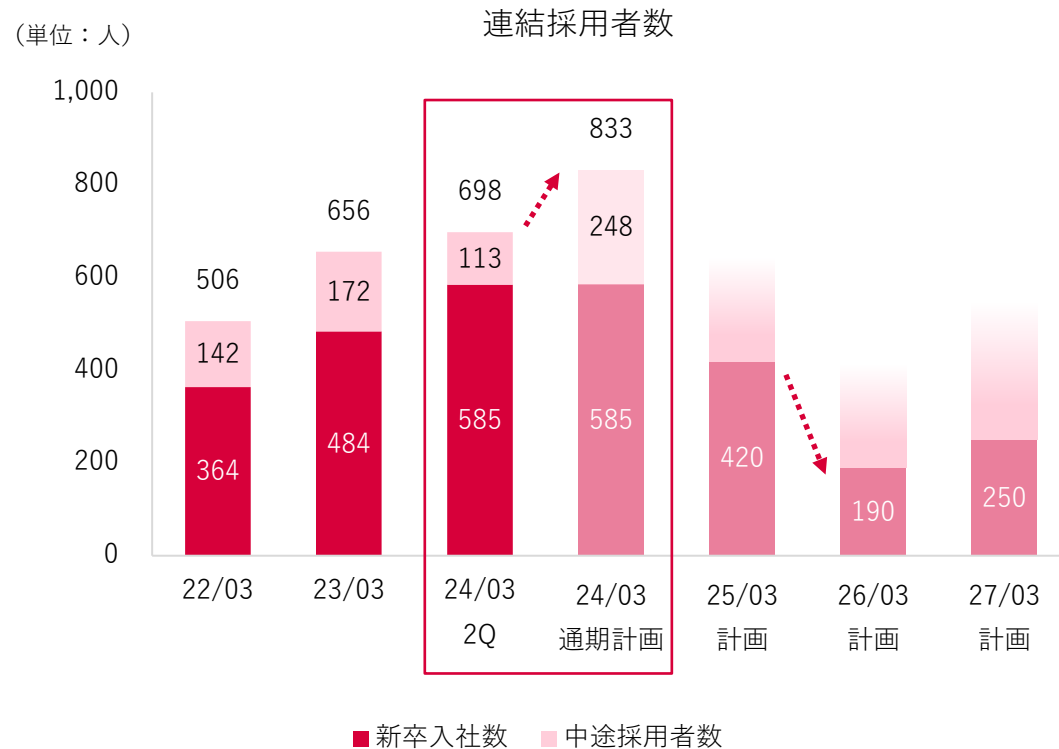
(単位：人)

稼働DC数・稼働率



# 更なる成長に向けた方針③人材ポートフォリオの改善、育成強化

- 稼働率90%及び営業利益率10%を実現するまで新卒採用は抑制。来期400名強、再来期190名程度の想定。
- 中途採用は2Q累計で113名と順調。継続強化して人材ポートフォリオを改善し、サービス力向上の土台を作る。
- データ/AI/クラウド等の先進性の高い高付加価値人材の育成を強化。単価向上に繋げる。



## 生成AIの活用を推進

- ・ 生成AIを活用したインテリジェンスWeb運用サービス(※)を開始
- ・ 社内では、全社的に生成AIを活用できる環境を整備
- ・ 全社員が「生成AIに関する研修」をオンラインで受講

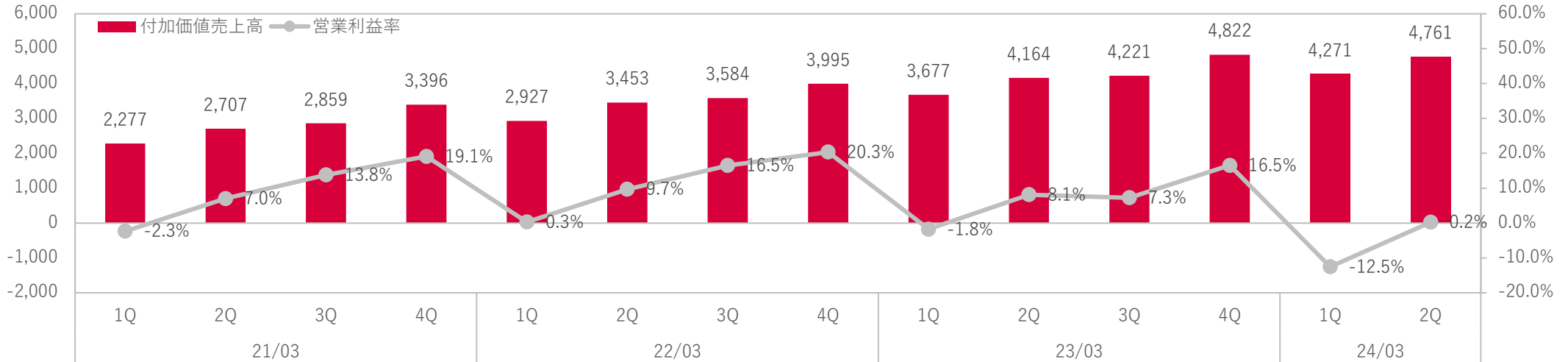
(※)株式会社ベネッセホールディングス様と株式会社ビービット様と共同プロジェクトを開始し結果としてコスト4割削減、製作期間を半分以上に短縮を実現。

# 2024年3月期 連結業績予想（修正）

- DGTサービスの確立、全社組織の統合等により成長加速／収益改善を図るものの、改善には想定より長い期間要する見込み。通期業績予想を売上収益：200億円、営業利益2億円に修正。
- 事業の収益性悪化や案件トラブルによるものではないことから、過度なブレーキはかけず、新卒採用は抑制しつつ収益性改善、成長率引き上げを実現させていく。

(単位：百万円)

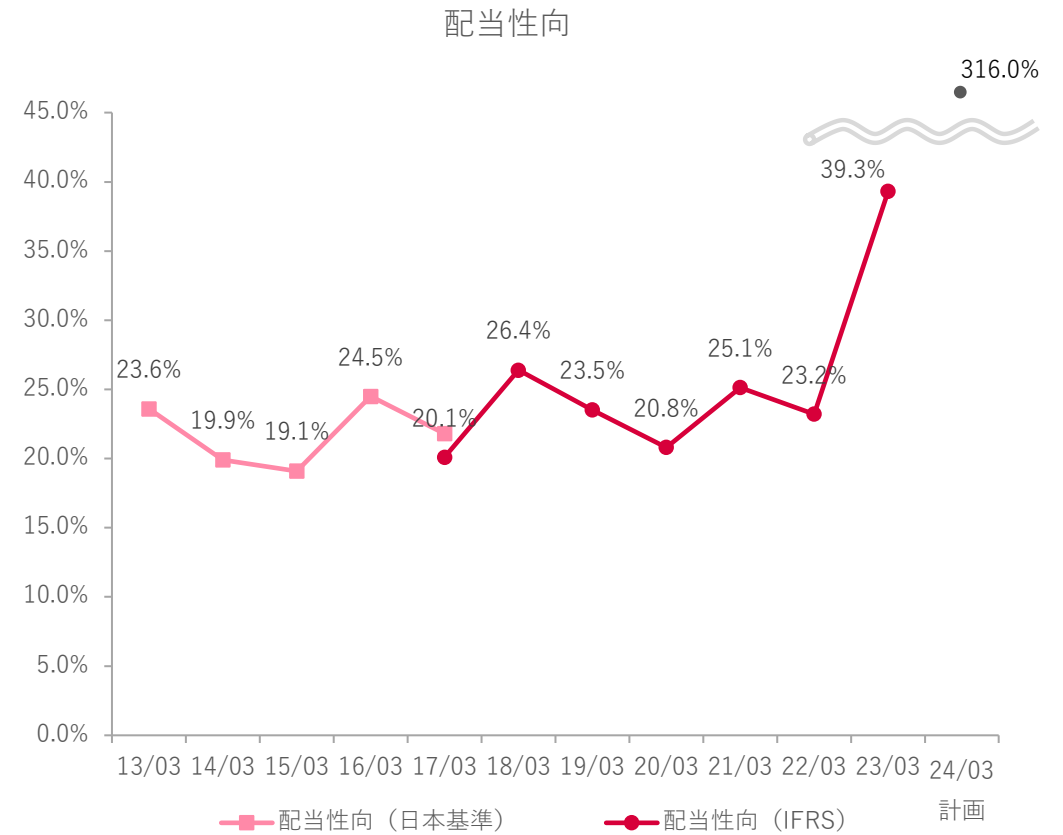
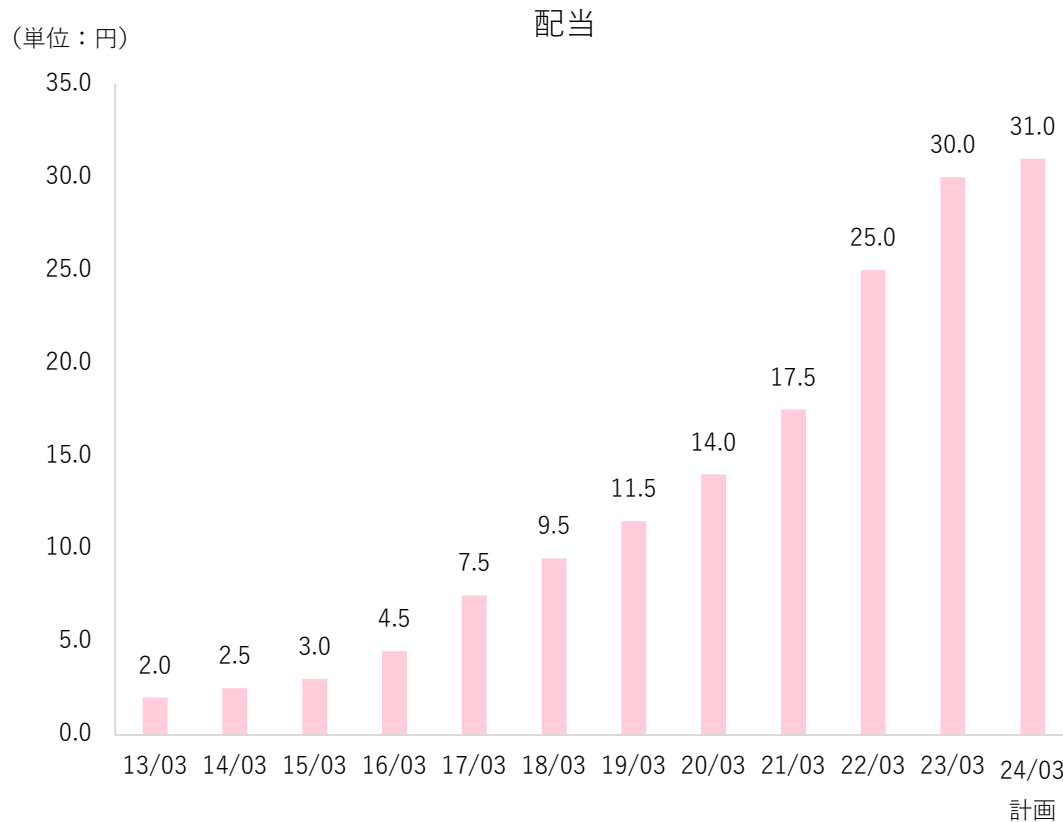
連結付加価値売上高・営業利益率推移



(単位：百万円)	2023年3月期 実績		2024年3月期 計画			
	通期	対前年同期増減率	通期 (修正計画)	対前年同期増減率	通期 (期初計画)	対期初計画金額
売上収益	17,662	18.2%	20,000	13.2%	21,500	▲1,500
営業利益	1,441	▲23.2%	200	▲86.1%	1,500	▲1,300

# 配当予想・資本政策

- 成長性は維持・向上させつつ、採用抑制での未稼働コストコントロールにより収益性は改善する想定であり、**配当は当初計画通り31円を予定**。初配より11期連続増配予定。
- 機動的な資本政策の一環として、**2023年11月より一定期間、自己株式の取得を予定**。



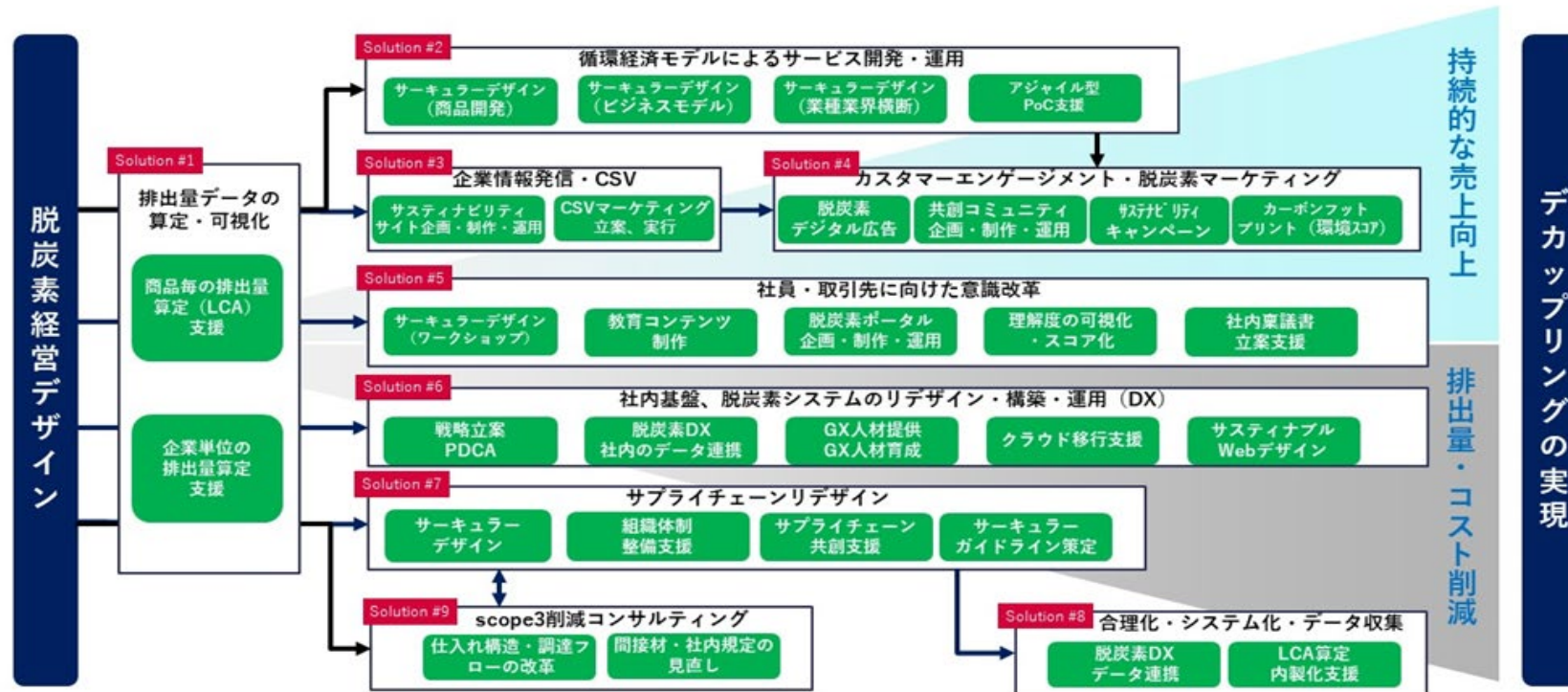
# サステナビリティ／ESGトピックス



# CSV経営の推進

## 企業・製品単位の温室効果ガス排出データをもとに売上向上・コスト削減を実現する「脱炭素DXソリューション」を提供開始

- 企業の温室効果ガス排出量の大半を占めるスコープ3の領域において、脱炭素および売上向上とコスト削減によって、持続的な利益向上を実現する9つのソリューションを提供開始。
- 排出量データの算定から開始し、効果的な脱炭素マーケティングなどメンバーズ独自の強みも生かしていく。



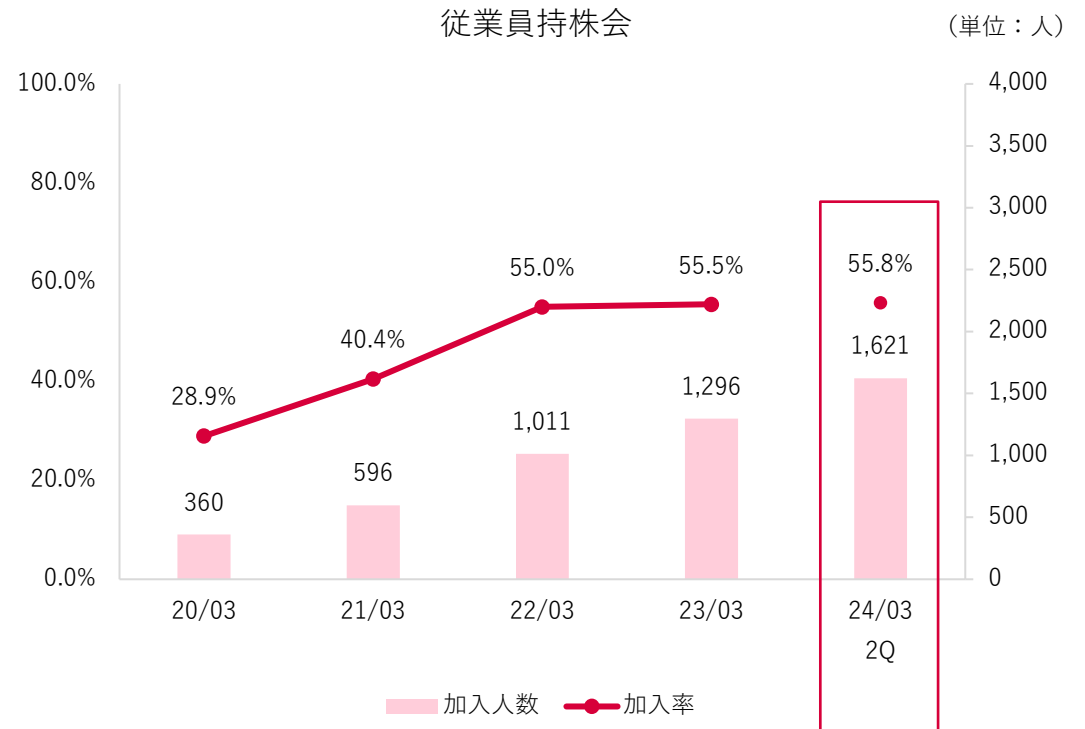
# 全員参加型経営の推進

## 新行動指針により自律分散協働型の組織力を向上させ、全員参加型経営を推進

- 新行動指針の浸透活動として全社員を対象に研修を実施中。受け身姿勢ではなく自らスキルや顧客成果向上、CSV普及に取り組む姿勢を持つ自律型人材を育成し、組織力をも向上させる。
- 社員が当社株式を保有することを推奨。人員増でも従業員持株会加入率は55.8%を維持。

### 新行動指針 Members Standard

- 誠実さをもって心豊かな社会を創る
- ラストマン精神を持つ
- 自分自身を日々アップデートする
- スピードにこだわり価値を最大化する
- カスタマーサクセスを愚直に追求する
- 顧客と一緒に泣き笑う
- 最高のユーザー体験を創出する
- 異能を活かした成長し続けるチームを作る
- 1byteから世界を変える



# 人的資本ストーリー

- 当社の人的資本戦略は単なるリソース戦略ではなく、経営戦略の根幹であり、CSV経営の実践でもある。「人的資本」と「組織資本」を最大化させ、真の「クリエイターが最も成長し活躍する会社」となり、事業戦略を遂行し世界一のデジタルビジネス運用を実現させる。

人的資本ストーリー		指標（一部抜粋）	目標	実績 (2023年3月期)	実績 (2023年9月末)
人的資本 の最大化	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ <b>採用方針</b> 採用方針：コアバリュー・ミッションへの共感を重視した採用を推進</li> </ul>	<b>ミッション・ビジョン研修受講率</b>	100.0%	100.0%	—
	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ <b>育成方針</b> クリエイターの専門性の向上とともに、カスタマーサクセスを追求するプロデューサー人材や次世代経営人材を輩出</li> </ul>	<b>次世代リーダー塾参加者数</b>	—	累計24名	累計41名
組織資本 の最大化	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ <b>自律分散協働型組織の実現</b> 権限移譲を推進するほか、新行動指針を浸透させ、全員参加型経営を推進</li> </ul>	<b>地方勤務社員</b>	2030年 50.0%	23.1%	19.0%
		<b>女性社員比率</b>	2030年 51.0%	44.9%	46.7%
	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ <b>多様性の確保</b> 男女問わず自律した社員の働きやすさを追求し社内環境を整備</li> </ul>	<b>男性育児休業取得率</b>	30.0%	59.1%	—
		<b>女性管理職比率</b>	30.0%	31.8%	26.2%

2023年3月期 有価証券報告書 P12以降に「人的資本ストーリー」を掲載

# 脱炭素アクションの取り組み

- 森林保全を目的に「メンバーズの森」として、岩手県住田町において植樹を実施。
- ユーザー会を開催。顧客企業22社と共に長崎県五島列島沖の浮体式洋上風力発電所を視察。
- 日々の業務で、脱炭素につながる取り組みを開始。半期のアクション完了数は約1,000件。

## メンバーズの森、植樹の実施

### 植林・森林保全プロジェクト

- ・ 2023年10月に植樹を実施
- ・ 森に関する社内ワークショップを開催
- ・ 今後は住田町の人々との交流も促進し地域活性化への貢献も目指す



## 顧客企業と風力発電所の視察

### ユーザー会 エグゼクティブツアー

- ・ 顧客企業22社34名と共に発電所を視察
- ・ 脱炭素社会の実現に向けたビジネス視点での取り組みや課題など情報交換を実施
- ・ 脱炭素推進に関する講演 など



## 社員によるアクションの推進

### 脱炭素アクション100

- ・ 企業がデジタルをはじめとした日々の業務で実践できる取り組みをリスト化し展開
- ・ 脱炭素アクションの実行は社員の評価にも反映

サステナブル  
Webデザイン

脱炭素に寄与  
するツール選定

DX推進による  
ペーパーレス

環境負荷を軽減

# コーポレートガバナンスの取り組み

- 取締役・執行役員に7名女性を選任。女性比率は22.6%。(2023年9月現在)

## <当社の取締役スキルマトリックス>

氏名	役職	重要な兼職の状況等	社外役員	スキル・マトリックス				
				経営／CSV	テクノロジー／IT	財務／会計／法務／コンプライアンス	人材／組織開発	グローバル経験
	剣持 忠	代表取締役 兼 会長執行役員		○	○		○	
	高野 明彦	代表取締役 兼 社長執行役員	(株)メンバーズエナジー 代表取締役社長	○		○	○	
	甘粕 潔	取締役 監査等委員	公認不正検査士 企業リスク管理コンサルタント			○		○
	金井 政明	取締役 監査等委員	(株)良品計画 代表取締役会長	○				○
	玉上 進一	取締役 監査等委員	(株)プレステージ・ インターナショナル 代表取締役 社長執行役員 グループCEO	○	○			○
	安岡 美佳	取締役 監査等委員	デンマーク・ロスキレ大学 情報学 サステナブル・ デジタルイノベーション 准教授		○			○
	三宅 香	取締役 監査等委員	三井住友信託銀行(株) FID-役員 ESGソリューション企画推進部 主管 JCLP 共同代表	○		○		○



## IRメール配信のお知らせ

当社では、株主・投資家のみなさま向けに『Members IRメール配信』を行っており、最新note投稿やIRニュース、社内報の記事紹介など、メンバーズの最新情報をまとめて、定期的に配信しております。

※IRメールは、株式会社マジカルポケットが提供するメール配信サービスを通じて配信しています。

配信をご希望の方は、下記リンク先でメールアドレスをご登録ください。メール配信は無料です。

IRメール配信サービス：<https://www.members.co.jp/ir/mail>

## IRに関するお問い合わせ先

株式会社メンバーズ ビジネスプラットフォーム本部 グループ経営企画室

お問い合わせフォーム：<https://www.members.co.jp/contact/>