



2024年6月5日

各 位

東京都中央区晴海一丁目8番10号
株式会社メンバーズ
代表取締役社長 高野明彦
(コード番号：2130 東証プライム市場)
問い合わせ先:常務執行役員 ビジネスプラットフォーム本部長 米澤 真弥
T E L : 0 3 - 5 1 4 4 - 0 6 6 0

(訂正)「2024年3月期 通期決算及び中期戦略説明資料」の一部訂正について

2024年5月10日に発表いたしました「2024年3月期 通期決算及び中期戦略説明資料」に一部訂正すべき事項がございましたので、下記のとおり、お知らせいたします。

訂正後の資料は当社Webサイト(<https://www.members.co.jp/ir/library/presentation.html>)に掲載しております。

記

1. 訂正の理由

2024年5月10日発表の「2024年3月期 決算短信〔IFRS〕(連結)」の一部に誤りがあったため、「2024年3月期 通期決算及び中期戦略説明資料」においても当該箇所の訂正を行うものです。

「2024年3月期 決算短信〔IFRS〕(連結)」の訂正につきましては、本日発表の「(訂正・数値データ訂正)「2024年3月期 決算短信〔IFRS〕(連結)」の一部訂正について」をご参照ください。

2. 訂正の内容(訂正箇所には下線を付しております。)

連結損益計算書において「その他の費用」と「金融費用」を、同額で訂正することに伴い、「営業利益」の訂正が発生するものであります。

なお、営業利益以外への損益の影響はございません。

【訂正前】

2024年3月期 通期 業績ハイライト

売上収益/付加価値売上高(※)は過去最高額を更新。一定の成長率は保持しているものの、採用先行投資を上回る成長には至らず、収益性は大幅に悪化。専門カンパニーは付加価値売上高が前年同期比+43.5%と高成長を維持。

通期連結業績

売上収益 20,467 百万円 <small>前年同期比 +15.9%</small>	付加価値売上高 19,208 百万円 <small>前年同期比 +13.8%</small>	売上総利益率 21.0 % <small>前年同期比 ▲8.4pt</small>
営業利益 46 百万円 <small>前年同期比 ▲96.7%</small>	デジタルクリエイター (DC)数(4Q末) 2,482 名 <small>前期末比 +23.4%</small>	稼働DC数(4Q) 2,046 名 <small>前年同期比 +22.1%</small>

サービス

Web以外の高付加価値領域へ拡大
 専門カンパニー付加価値売上高(通期)
5,184 百万円 (前年同期比+43.5%)
 Web運用領域以外の売上比率(4Q単独)
37.7 % (前年同期比+1.9pt)

営業

既存拡大・新規獲得ともに伸長
 DGT上位50社一社あたり付加価値売上高(4Q)
7,031 万円 (前年同期比+11.3%)
 全取引社数(4Q末)
441 社 (前年同期比+91社)

育成/採用

上位層クリエイターを採用・育成
 中途採用者数(通期)
215 名 (前年同期比+43名)
 最上位レベル職種クリエイター数(4Q末)
192 名 (前四半期比+38名)

※ 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

Members Co., Ltd.

6

【訂正後】

2024年3月期 通期 業績ハイライト

売上収益/付加価値売上高(※)は過去最高額を更新。一定の成長率は保持しているものの、採用先行投資を上回る成長には至らず、収益性は大幅に悪化。専門カンパニーは付加価値売上高が前年同期比+43.5%と高成長を維持。

通期連結業績

売上収益 20,467 百万円 <small>前年同期比 +15.9%</small>	付加価値売上高 19,208 百万円 <small>前年同期比 +13.8%</small>	売上総利益率 21.0 % <small>前年同期比 ▲8.4pt</small>
営業利益 41 百万円 <small>前年同期比 ▲97.1%</small>	デジタルクリエイター (DC)数(4Q末) 2,482 名 <small>前期末比 +23.4%</small>	稼働DC数(4Q) 2,046 名 <small>前年同期比 +22.1%</small>

サービス

Web以外の高付加価値領域へ拡大
 専門カンパニー付加価値売上高(通期)
5,184 百万円 (前年同期比+43.5%)
 Web運用領域以外の売上比率(4Q単独)
37.7 % (前年同期比+1.9pt)

営業

既存拡大・新規獲得ともに伸長
 DGT上位50社一社あたり付加価値売上高(4Q)
7,031 万円 (前年同期比+11.3%)
 全取引社数(4Q末)
441 社 (前年同期比+91社)

育成/採用

上位層クリエイターを採用・育成
 中途採用者数(通期)
215 名 (前年同期比+43名)
 最上位レベル職種クリエイター数(4Q末)
192 名 (前四半期比+38名)

※ 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

Members Co., Ltd.

6

② 2024年3月期 通期 連結P/L(7ページ)

【訂正前】

2024年3月期 通期 連結P/L

- 売上収益は修正後の通期計画を達成も、大型構築案件が多く付加価値売上高率低下。専門カンパニーは前期比+43.5%と大きく伸長したものの、主力のWeb運用部門の成長率の鈍化を補うに至らず、連結の付加価値売上高は+13.8%と伸ばし切れず。
- DC数前期比+23.4%と人的資本への大きな先行投資により稼働率が低下し、売上総利益率は前期比▲8.4pt。採用投資に加え、生成AI等のサービス開発、マーケティングへの投資も引き続き拡大させ販管費は+13.4%。
- 営業利益は通期で黒字転換したものの修正後通期計画は未達。金融収益や賃上げ促進税制などにより当期利益はほぼ計画通りの水準。

(単位:百万円)	通期実績			2024年3月期通期 (2023年10月修正)	
	2023年3月期	2024年3月期	前年同期比	計画	計画差
売上収益	17,662	20,467	+15.9%	20,000	+467
付加価値売上高	16,886	19,208	+13.8%	—	—
売上総利益	5,201	4,292	▲17.5%	—	—
売上総利益率 (%)	29.4%	21.0%	—	—	—
販管費	3,758	4,263	+13.4%	—	—
販管費率 (%)	21.3%	20.8%	—	—	—
営業利益	1,441	46	▲96.7%	200	▲153
営業利益率 (%)	8.2%	0.2%	—	1.0%	—
税引前利益	1,399	136	▲90.2%	190	▲53
当期利益	1,009※	126	▲87.5%	130	▲3

※ IAS第12号「法人所得税」(2021年5月改訂)の適用に伴い、2023年3月期の当期利益は遡及適用後の数値を記載。

Members Co., Ltd.

7

【訂正後】

2024年3月期 通期 連結P/L

- 売上収益は修正後の通期計画を達成も、大型構築案件が多く付加価値売上高率低下。専門カンパニーは前期比+43.5%と大きく伸長したものの、主力のWeb運用部門の成長率の鈍化を補うに至らず、連結の付加価値売上高は+13.8%と伸ばし切れず。
- DC数前期比+23.4%と人的資本への大きな先行投資により稼働率が低下し、売上総利益率は前期比▲8.4pt。採用投資に加え、生成AI等のサービス開発、マーケティングへの投資も引き続き拡大させ販管費は+13.4%。
- 営業利益は通期で黒字転換したものの修正後通期計画は未達。金融収益や賃上げ促進税制などにより当期利益はほぼ計画通りの水準。

(単位:百万円)	通期実績			2024年3月期通期 (2023年10月修正)	
	2023年3月期	2024年3月期	前年同期比	計画	計画差
売上収益	17,662	20,467	+15.9%	20,000	+467
付加価値売上高	16,886	19,208	+13.8%	—	—
売上総利益	5,201	4,292	▲17.5%	—	—
売上総利益率 (%)	29.4%	21.0%	—	—	—
販管費	3,758	4,263	+13.4%	—	—
販管費率 (%)	21.3%	20.8%	—	—	—
営業利益	1,441	41	▲97.1%	200	▲158
営業利益率 (%)	8.2%	0.2%	—	1.0%	—
税引前利益	1,399	136	▲90.2%	190	▲53
当期利益	1,009※	126	▲87.5%	130	▲3

※ IAS第12号「法人所得税」(2021年5月改訂)の適用に伴い、2023年3月期の当期利益は遡及適用後の数値を記載。

Members Co., Ltd.

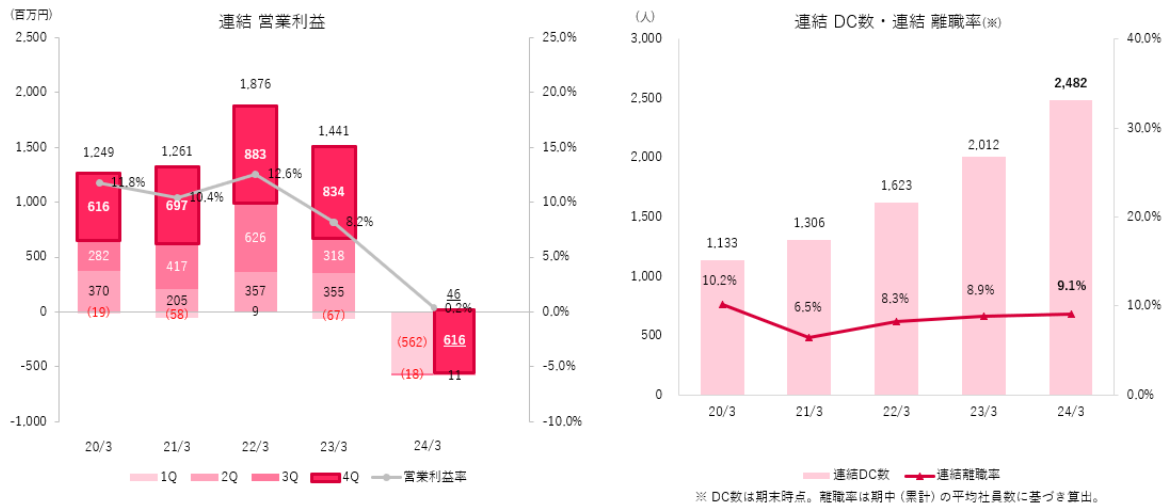
7

③ 連結 営業利益・デジタルクリエイター (DC) 数・離職率(9ページ)

【訂正前】

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：通期46百万円と黒字転換(前年同期比▲96.7%)。4Q時点で未だ新卒未稼働コストは大きいものの4Q単独営業利益率は10.5%確保。採用数・稼働率を適正化すれば高収益となる事業性は維持。
- DC数：2,482名(前期末比+470名、+23.4%)、離職率：9.1%(前年同期比+0.2ポイント)。



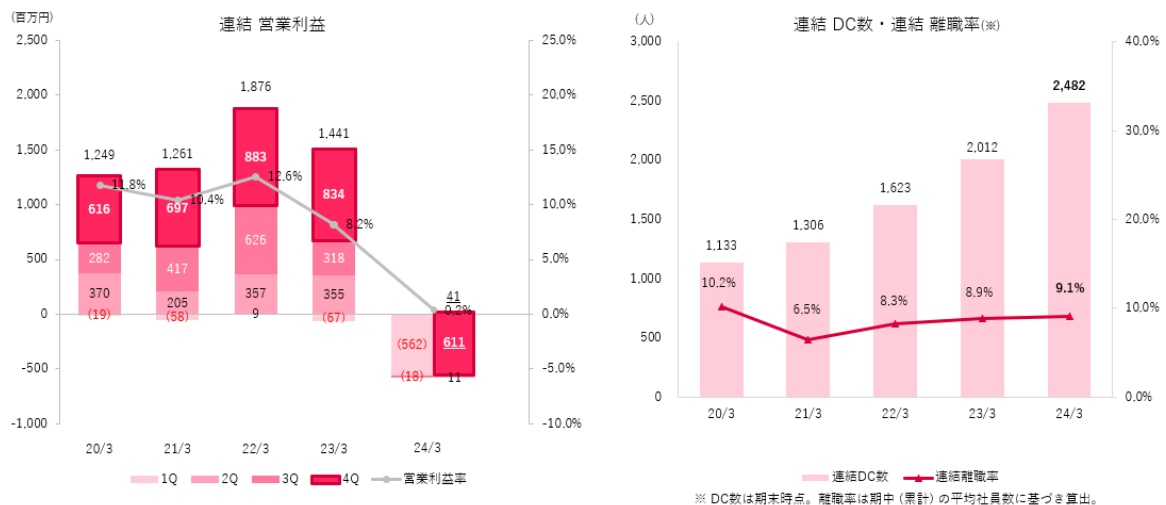
Members Co., Ltd.

9

【訂正後】

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：通期41百万円と黒字転換(前年同期比▲97.1%)。4Q時点で未だ新卒未稼働コストは大きいものの4Q単独営業利益率は10.4%確保。採用数・稼働率を適正化すれば高収益となる事業性は維持。
- DC数：2,482名(前期末比+470名、+23.4%)、離職率：9.1%(前年同期比+0.2ポイント)。



Members Co., Ltd.

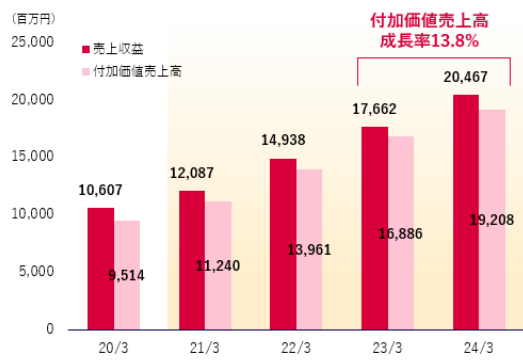
9

【訂正前】

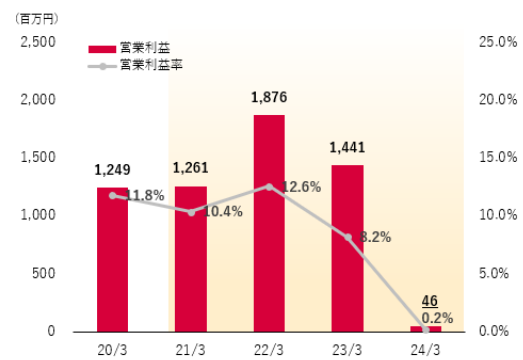
VISION2030の進捗・振り返り

- VISION2030達成に向け『世界一のデジタルビジネス運用への転換』および『1万名体制に向けた新卒採用先行モデル』を推進。20/3期から24/3期にかけて付加価値売上高は2倍(CAGR※:19.2%)。毎期25%成長を見据え積極採用したものの、DC数の伸びに比して24/3期の付加価値売上高成長率は13.8%に留まり収益性は大幅に悪化。
- VISION2030目標の達成が優先された経営となり、顧客視点の欠けた成長戦略が収益性悪化の根本原因。
- 一方で当社の強みである顧客との関係性、人的資本は弱体化しておらず、引き続き強固。

売上収益/付加価値売上高 (連結)



営業利益 (連結)



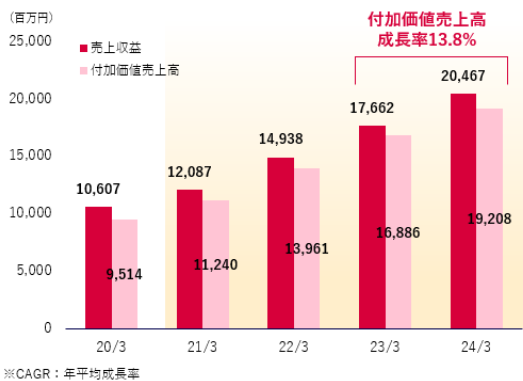
Members Co., Ltd.

【訂正後】

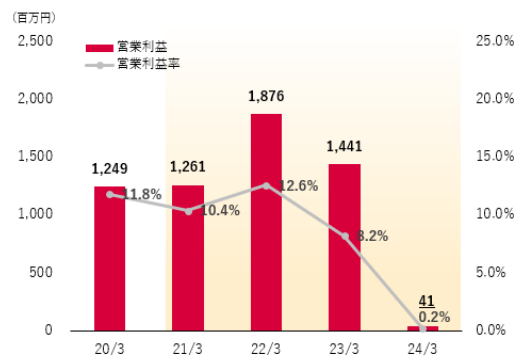
VISION2030の進捗・振り返り

- VISION2030達成に向け『世界一のデジタルビジネス運用への転換』および『1万名体制に向けた新卒採用先行モデル』を推進。20/3期から24/3期にかけて付加価値売上高は2倍(CAGR※:19.2%)。毎期25%成長を見据え積極採用したものの、DC数の伸びに比して24/3期の付加価値売上高成長率は13.8%に留まり収益性は大幅に悪化。
- VISION2030目標の達成が優先された経営となり、顧客視点の欠けた成長戦略が収益性悪化の根本原因。
- 一方で当社の強みである顧客との関係性、人的資本は弱体化しておらず、引き続き強固。

売上収益/付加価値売上高 (連結)



営業利益 (連結)



Members Co., Ltd.

⑤ 2025年3月期方針/業績目標(27ページ)

【訂正前】

2025年3月期方針/業績目標

- 今期は2024年4月に400名超の新卒社員が入社し先行投資を継続。2Q累計は前期同様の赤字水準の計画だが、通期では若干の増益を計画。
- 当期を先行投資フェーズから収益化フェーズへの転換の期として着実に増益計画を達成し、翌期以降の収益性回復(営業利益率目標：26/3期 5%、27/3期 10%)への足場固めを行う。

(単位：百万円)	2024年3月期 実績				2025年3月期 計画			
	2Q累計	対前年同期増減率	通期	対前年同期増減率	2Q累計	対前年同期増減率	通期	対前年同期増減率
売上収益	9,616	17.1%	20,467	15.9%	10,950	13.9%	23,230	13.5%
付加価値売上高	9,033	15.2%	19,208	13.8%	10,380	14.9%	22,140	15.3%
営業利益	▲551	-	46	▲96.7%	▲550	-	200	326.0%
営業利益率	▲5.7%	-	0.2%	-	▲5.0%	-	0.9%	-

Members Co., Ltd.

27

【訂正後】

2025年3月期方針/業績目標

- 今期は2024年4月に400名超の新卒社員が入社し先行投資を継続。2Q累計は前期同様の赤字水準の計画だが、通期では若干の増益を計画。
- 当期を先行投資フェーズから収益化フェーズへの転換の期として着実に増益計画を達成し、翌期以降の収益性回復(営業利益率目標：26/3期 5%、27/3期 10%)への足場固めを行う。

(単位：百万円)	2024年3月期 実績				2025年3月期 計画			
	2Q累計	対前年同期増減率	通期	対前年同期増減率	2Q累計	対前年同期増減率	通期	対前年同期増減率
売上収益	9,616	17.1%	20,467	15.9%	10,950	13.9%	23,230	13.5%
付加価値売上高	9,033	15.2%	19,208	13.8%	10,380	14.9%	22,140	15.3%
営業利益	▲551	-	41	▲97.1%	▲550	-	200	379.4%
営業利益率	▲5.7%	-	0.2%	-	▲5.0%	-	0.9%	-

Members Co., Ltd.

27

以上