



2025年6月27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
(TEL: 03-5144-0660)

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

当社は、持続的な成長と中長期的な企業価値向上を図るために、資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応方針について、改めて当社の現状を分析・評価し、下記の通り内容を更新しましたのでお知らせいたします。

記

1. 現状分析

当社はミッション「“MEMBERSHIP”で、心豊かな社会を創る」を掲げ、顧客企業のDX現場支援を通じ、顧客企業とともに経営スタイルやマーケティング活動、サービスおよびプロダクトを「地球と社会を持続可能なもの」へと転換させることを目指しております。

持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に向けて、2025年3月期より「中期的な成長に向けた戦略」に基づき、早期に高収益と高成長を両立させる事業体制を確立することを目指し、事業基盤を再構築しております。

当社の株主資本コストは8%前後と認識しております。2025年3月期におけるROEは株主資本コストを下回る水準となったものの、コストコントロールの徹底および高付加価値なDX領域への転換により収益性が回復し2024年3月期比で改善傾向にあります。「中期的な成長に向けた戦略」を推進することで更なる収益性の回復を図り、2026年3月期においては株主資本コストを上回る2桁のROE水準を見込んでおり、中長期的にはROEを20%~25%に回復させることで株主資本コストを継続的に上回ることが可能であると認識しております。

なお、PBRについては継続的に1.0倍以上を維持しており、収益性の回復に伴い今後も同水準以上で推移する見通しです。

	2021年3月期 (実績)	2022年3月期 (実績)	2023年3月期 (実績)	2024年3月期 (実績)	2025年3月期 (実績)	2026年3月期 (予想)
売上収益(百万円)	12,087	14,938	17,662	20,467	22,329	24,318
営業利益(百万円)	1,261	1,876	1,441	41	493	1,214
営業利益率(%)	10.4	12.6	8.2	0.2	2.2	5.0
ROE(%)	20.5	26.7	16.5	2.1	6.0	13.3
PBR(倍)	7.0	7.1	2.7	1.9	2.5	-

(注) 1. 2026年3月期(予想)のROEは、当社発表の業績予想値等を考慮し算出しております。

2. PBRは、各期末における株価終値をベースに算出しております。

3. 2023年3月期(実績)のROEを以下の通り修正しております。

(前回2024年11月21日更新)16.4% (今回更新)16.5%

4. 当社は2024年11月1日を効力発生日として、当社の完全子会社である株式会社メンバーズエナジーを吸収合併したことに伴い、非連結決算に移行しました。そのため、2025年3月期以降は組織再編後のIFRS個別決算の数値、2024年3月期以前は組織再編前の従来のIFRS連結決算の数値を掲載しております。

2. 方針・目標および取組み

現状分析を踏まえ、以下に記載する方針・目標を掲げ、取組みを推進してまいります。

(1) 「中期的な成長に向けた戦略」の推進

2026年3月期においても引き続き「中期的な成長に向けた戦略」に基づき、人材育成、サービス/営業、将来への投資の3つを重要戦略とし、2027年3月期における高収益ならびに高成長事業の確立へ向け、DX現場支援ポジションへの転換加速と現場中心の全員参加型経営の確立を目指してまいります。主要戦略とKPI、今後の見通しにつきましては下記の通りです。

① DX現場支援ポジションへの転換加速

顧客企業のDX内製化の取組みが大きく進む中で、当社ではプロジェクトの「実行企画・推進」フェーズにおけるサービスにより注力し、以下の人材育成ならびにサービス/営業戦略を推進し、デジタルクリエイター（以下、DCという）が顧客企業専任チームでDXプロジェクトの内製化を伴走支援する体制へポジションの転換を加速させてまいります。

・人材育成

PMO（※1）人材をはじめ、UXデザイナーやマーケティングDX人材など顧客企業のDXプロジェクトを伴走支援するDX人材の育成を強化いたします。2027年3月期に全社の90%以上のDCをDX人材として育成することを目指す「SINCA90」プロジェクトを推進し、専門スキル育成の強化だけでなく案件稼働を見据えたプログラムを展開することで、業界一、顧客企業の現場改善に伴走できるDX人材を数多く輩出することを目指します。

また、AI活用を全社規模で本格化させ、業務プロセスの抜本的な効率化と生産性向上を追求するとともに、競争優位性の確立に向けたAIの戦略的な利活用を強力に推進してまいります。

これらにより2026年3月期末においてDX人材の比率を65%に引き上げ、新卒1、2年目を除くDCの平均稼働率85%以上を目指してまいります。

KPI	・新卒1、2年目を除くDCの稼働率 ・売上総利益率 ・DX人材比率
-----	---

・サービス/営業

4つの事業領域ごとに目指すサービスポートフォリオを設計し、専門カンパニーを中心としたDX領域のサービスをクロスセルし、Web運用領域が中心である顧客企業へのサービスを進化させることで、顧客企業からの高い支持獲得と取引規模の拡大につなげます。

DXプロジェクト領域を拡大するため、育成したPMO人材の提供およびPMOサービスを拡充します。

主要顧客に対しては事業領域を跨いだアカウントマネジメントを強化することでDX領域の拡張を更に加速させ、顧客企業一社あたり売上収益を最大化し年間売上収益1億円以上を基準とする大口取引社数を増加させてまいります。

これらの取組みにより、2026年3月期末において全社の付加価値売上高（※2）に占めるDX領域の比率55%（2025年3月期末実績41.5%）、新卒1、2年目を除くDCの売上単価を前期比10%向上、顧客企業NPS®（※3）を前期比2ポイント改善させることを目指してまいります。

KPI	・DGT（※4）一社あたり付加価値売上高 ・年間売上収益1億円以上の取引社数 ・DX売上比率 ・売上単価 ・NPS®
-----	--

② 将来への投資

当社のミッションおよびビジョンの実現に向けて、脱炭素DX（※5）を軸として、関連する複数のサービスを展開し事業基盤を構築することで、顧客企業のサステナブル経営の基盤確立を支援してまいります。そのために、2027年3月期において脱炭素DX人材1,000名の育成・輩出を目指し、GXリテラシーとデジタルスキルを兼ね備えた脱炭素DX人材の育成を推進いたします。

顧客企業のDX現場支援におけるチームマネジメント、およびチームビジョンやDC個人のビジョンを軸にアカウントマネジメントやチーム運営を行う現場中心の全員参加型経営の在り方を確立し、挑戦的な文化と社員の幸せを追求いたします。DCの多様なキャリア形成を支援し報酬の引き

上げを目指すとともに、当社が掲げる全員参加型経営を推進することで離職率の改善および社員エンゲージメントの向上を図ります。

これらにより、2026年3月期における社員エンゲージメントスコアを前回は0.1ポイント改善、を目指してまいります。

KPI	・社員エンゲージメントスコア
-----	----------------

- (※1) PMO (Project Management Office) : 企業や各組織のプロジェクトを円滑に進めるために、部署の枠をこえて横断的にプロジェクトマネジメントを統括する部門や体制を指す。プロジェクトを統括し、様々な意思決定を担う立場である PM (Project Manager) に対し、PMO は PM が円滑に意思決定できるよう情報収集や関係各所との調整を行い、PM のプロジェクトマネジメントを支援する立場。
- (※2) 付加価値売上高 : 売上収益から社外原価 (外注や仕入) を差し引いた社内リソースによる売上高。
- (※3) NPS® (Net Promoter Score) : 顧客が企業の製品やサービスを他の人に薦める意欲を指数で表したもので、サービスに対する顧客企業の総合的な満足度やロイヤリティを測る指標として利用される。なお、NPS®は、ベイン・アンド・カンパニー、フレッド・ライクヘルド、サトメトリックス・システムズ(現 NICE Systems, Inc)の登録商標です。
- (※4) DGT(デジタルグロスチーム) : 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・グロス支援サービス。
- (※5) 脱炭素 DX : GHG (Greenhouse Gas=二酸化炭素やメタンなどの温室効果ガス) 排出量を減らしながら経済成長を続ける「デカップリング・モデル」をデジタルテクノロジーの力で実現することを指す。

(2) 継続的な株主還元の実施

株主、投資家をはじめとするステークホルダーの期待に応え、持続的な成長と企業価値向上を実現するため、長期的な利益成長に向けた新たな事業投資および業容の拡大に備えるための内部留保を行うとともに、経営成績の伸長に見合った成果の配分や配当金額の継続的な増額を基本方針とし、中期的には、資本配当率 (DOE) 5%程度を目標としております。

2026年3月期においては、財務状況や中長期的な成長見込みを鑑み、期末配当は33円とし、2013年3月期の初配以来、14期連続の増配を予定しています。

また、適時適切な自己株式の取得を機動的に行うなど、株主還元の充実および資本効率の向上を意識した財務戦略を実施いたします。

(3) IR活動の充実

機関投資家向け決算説明会 (第2四半期、通期決算時) を開催し、説明会の動画および書き起こし文書を公開しております。加えて定時株主総会当日に代表取締役による株主・投資家向け説明会を開催、書き起こし文書または動画等を公開しております。

また、個別 IR ミーティングの機会を拡充することで投資家との対話促進を図り、その対話結果を経営戦略に活かしてまいります。

その他、英文開示の充実、IR 担当による note (https://note.com/members_ir) やメンバーズ IR 公式 X (https://x.com/Members_IR) をはじめとする SNS を利用した情報発信、登録者向け IR メール配信、個人投資家向け会社説明会の開催など、積極的な情報発信に務めております。

引き続きステークホルダーに対する当社の企業活動の理解促進のため、当社の事業および業績、脱炭素に関する取組みおよびサステナビリティ/ESG 等に関する取組み等、IR 情報の拡充と積極的な情報発信の実施ならびに対話を継続することで、企業価値の向上に努めてまいります。

以上