



2026年3月期 第1四半期 決算説明資料

株式会社メンバーズ
(東京証券取引所プライム市場 証券コード2130)

新たな挑戦の歴史を創る

ミッション 定款第2条

“MEMBERSHIP”で、心豊かな社会を創る

メンバーズはマーケティングの基本概念を「人の心を動かすもの」と捉えており、インターネット／デジタルテクノロジーは「企業と人々のエンゲージメントを高めるもの」と考えている。メンバーズは企業と人々の自発的貢献意欲を持って組織活動に参加する“MEMBERSHIP”による協力関係づくりを支援し、マーケティングの在り方・企業活動の在り方を「社会をより良くするもの」へと転換する。そして気候変動・人口減少等の現代の社会課題に取り組み、自社のみならず取引先、生活者と共に、人々の幸せや環境・社会と調和した脱炭素型で持続可能な経済モデル、ライフスタイルへと変革することで、世界の人々に心の豊かさを広げ、社会をより良くすることに貢献する。

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

2026年3月期第1四半期 決算概要

2026年3月期 第1四半期 業績ハイライト

- 付加価値売上高成長率は前年同期比**+10.0%**。DX領域成長率**+34.7%**とDX現場支援ポジションへの転換は順調に進捗。前期からの収益性改善の取り組みにより、営業利益は前年同期比**+422百万円**と大幅に改善。

1Q 業績

2024年11月の子会社合併により、2025年3月期 第3四半期から非連結の数値に変更。合併による影響は軽微であるため前年同期比は、参考値として前年の連結との比較としている。

売上収益

5,467 百万円

前年同期比 **+8.6%**

付加価値売上高^{※1}

5,294 百万円

前年同期比 **+10.0%**

営業利益

▲70 百万円

前年同期比 **+422百万円**

デジタルクリエイター
(DC)数(1Q末)

2,617 名

前期末比 **▲10名**

DX現場支援ポジションへの転換加速

DX領域比率(1Q)

52.1 % (前年同期比**+9.6pt**)

DX領域成長率(1Q)

+34.7 %

DX人材比率(1Q)

55.5 %

年間売上1億円以上の売上社数(1Q)

49 社 (前年同期比**+3社**)

売上単価(1Q)

889 千円 (前年同期比**+0.5%**)

PMO人材数(1Q末)^{※2}

494 名 (前期末比**+136名**)

収益性の強化

新卒1・2年目を除くDCの稼働率(1Q)

82.2 % (前年同期比**+2.2pt**)

売上総利益率(1Q)

19.0 % (前年同期比**+5.2pt**)

販管費率(1Q)

20.3 % (前年同期比**▲3.3ポイント**)

※1 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

※2 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、部署の枠を超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。

2026年3月期 第1四半期 P/L

- 売上収益・付加価値売上高ともに第1四半期としては過去最高を更新。
- 稼働率改善および新卒採用抑制（2025年4月：87名入社）により売上総利益率は**+5.2pt**。
- 収益性は順調に回復し、営業利益は前年同期比**+422百万円**の改善。1Hの営業利益計画を赤字予想から**100百万円の黒字に上方修正**。

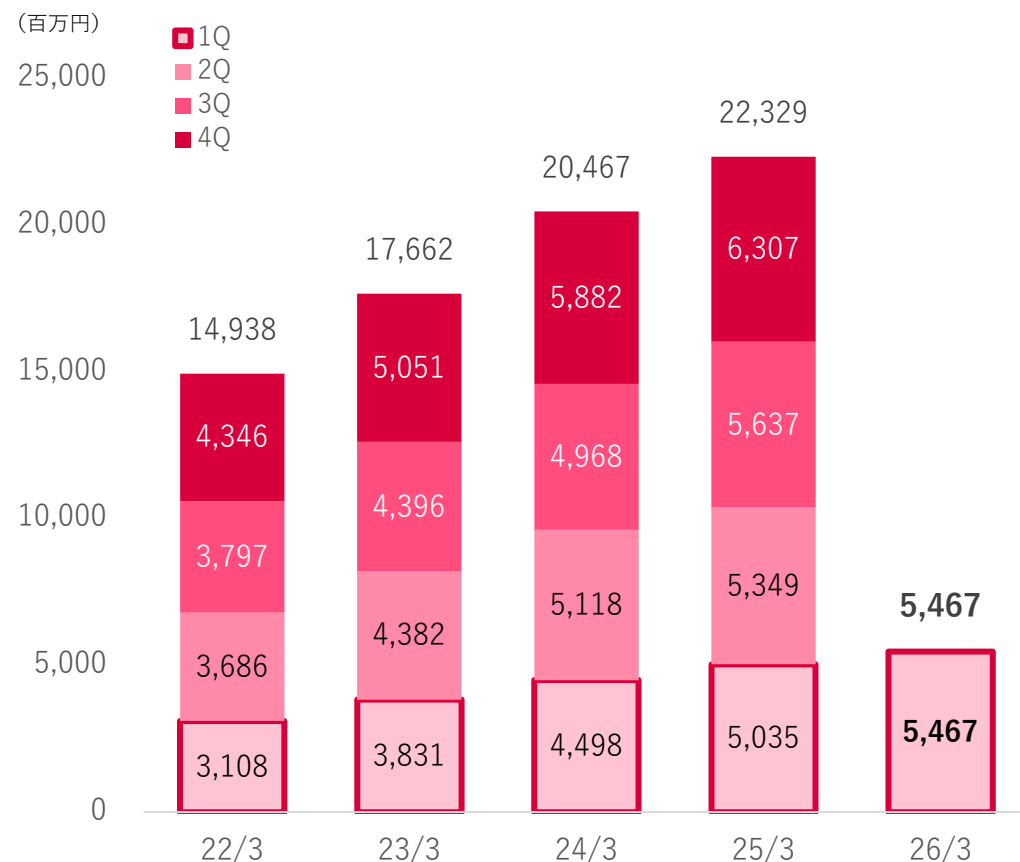
(単位：百万円)	2025年3月期 1Q実績	2026年3月期 1Q実績		2026年3月期 2Q累計計画		
	連結	非連結	前年同期比	非連結		進捗率
				修正前	修正後	
売上収益	5,035	5,467	+8.6%	11,366	11,366	48.1%
付加価値売上高	4,814	5,294	+10.0%	11,057	11,057	47.9%
売上総利益	696	1,041	+49.5%	—	—	—
売上総利益率 (%)	13.8%	19.0%	+5.2pt	—	—	—
販管費	1,188	1,112	▲6.4%	—	—	—
販管费率 (%)	23.6%	20.3%	▲3.3pt	—	—	—
営業利益	▲492	▲70	(増益)	▲50	100	—
営業利益率 (%)	▲9.8%	▲1.3%	+8.5pt	▲0.4%	0.9%	—
税引前利益	▲486	▲43	(増益)	▲60	90	—
当期利益	▲337	▲41	(増益)	▲40	60	—

2024年11月の子会社合併により、2025年3月期 第3四半期から非連結に移行しているため、2025年3月期第1四半期については連結の業績を比較情報として記載。

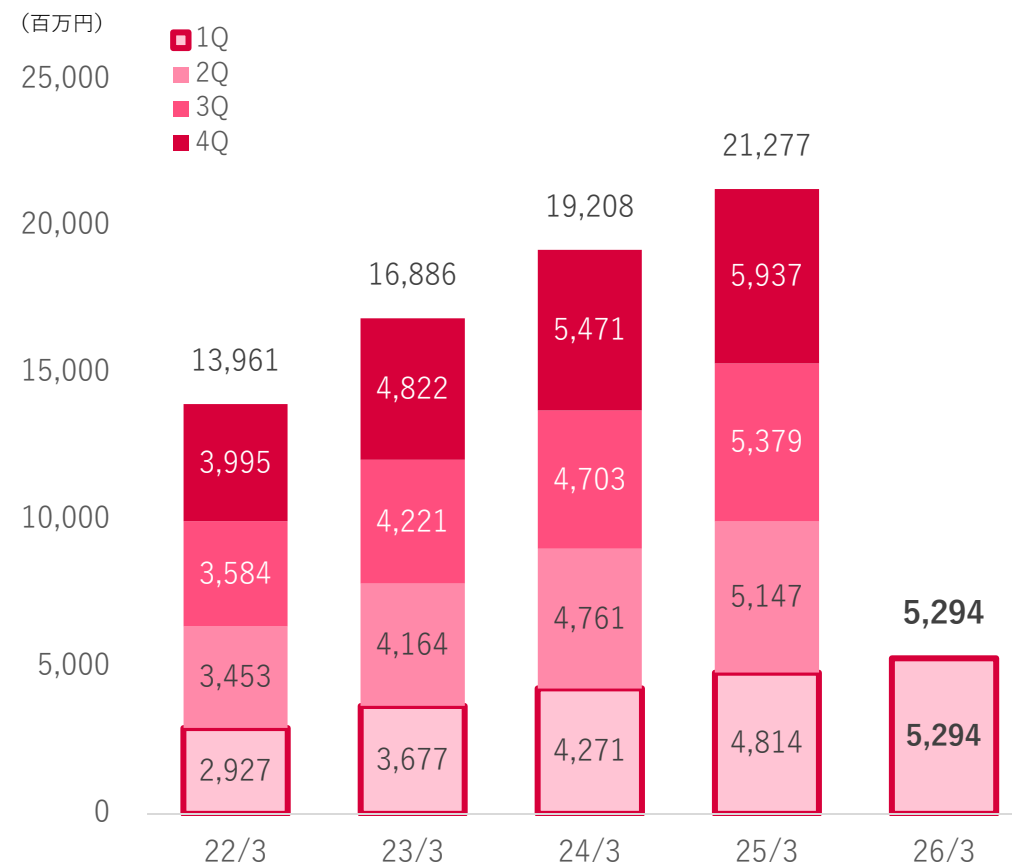
売上収益/付加価値売上高

- 売上収益：5,467百万円（前年同期比+8.6%）
- 付加価値売上高：5,294百万円（前年同期比+10.0%）。スポットの構築案件を除く成長率は+12.9%。

売上収益（25/3 2Qまでは連結、25/3 3Q以降は非連結）



付加価値売上高（25/3 2Qまでは連結、25/3 3Q以降は非連結）

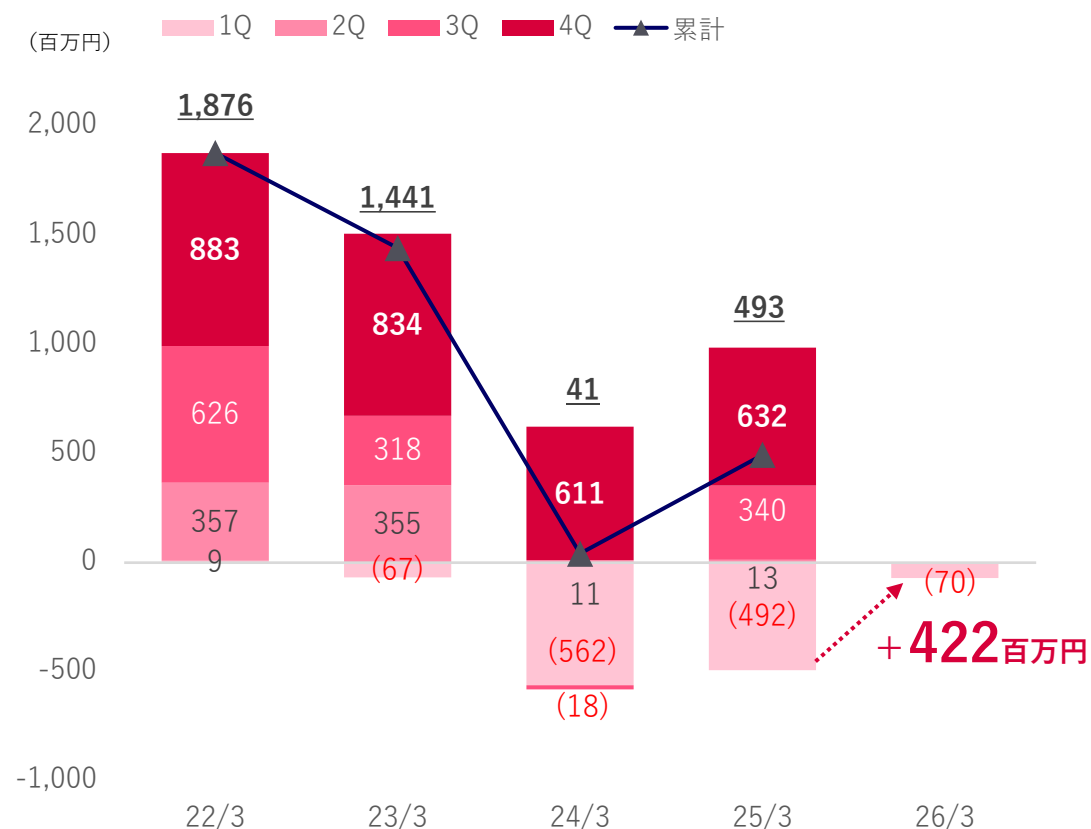


2024年11月の子会社合併により、2025年3月期 第3四半期から非連結に移行しているため、移行前については連結の業績を比較情報として記載。

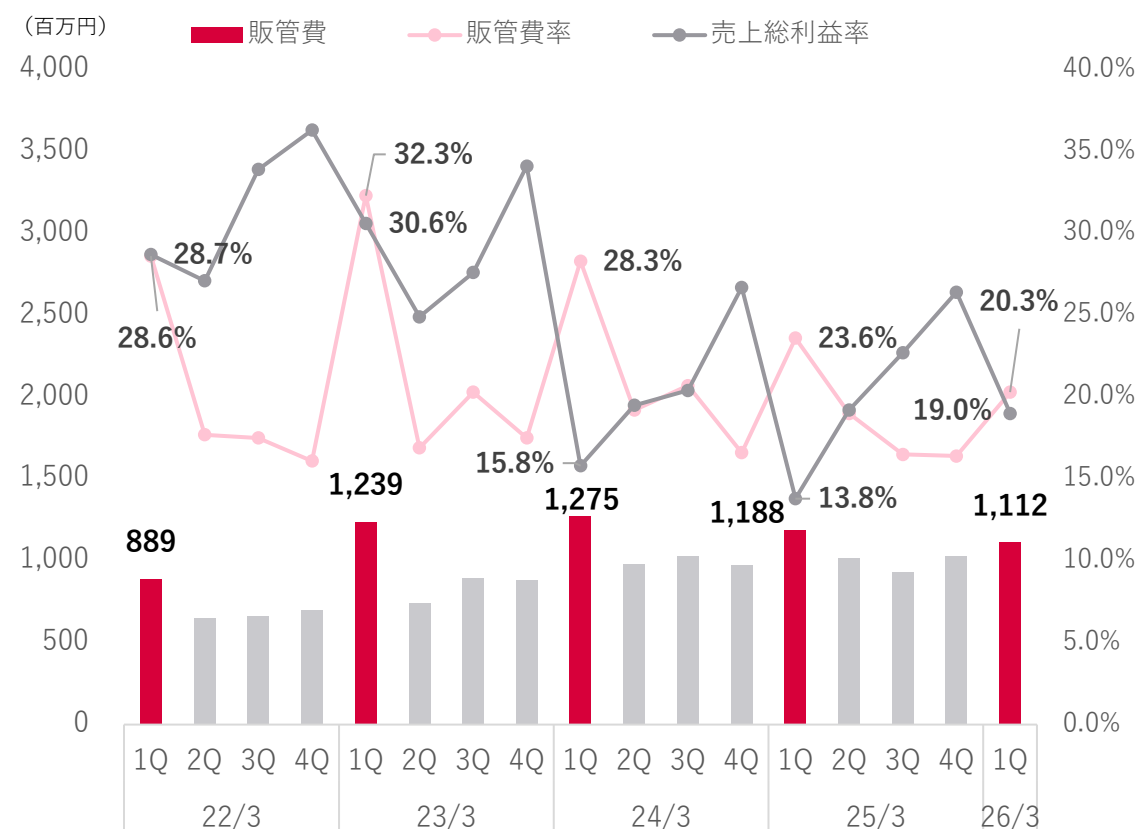
営業利益/販管費・率/売上総利益率

- 営業利益：▲70百万円（前年同期比+422百万円）。順調に増益基調へ回復。
- 売上総利益率は、稼働率の改善および新卒採用抑制により前年同期比+5.2pt。販管費比率は前年同期比▲3.3ptと大幅に改善。

営業利益（25/3 2Qまでは連結、25/3 3Qおよび累計は非連結）



販管費・率/売上総利益率（25/3 2Qまでは連結、25/3 3Q以降は非連結）

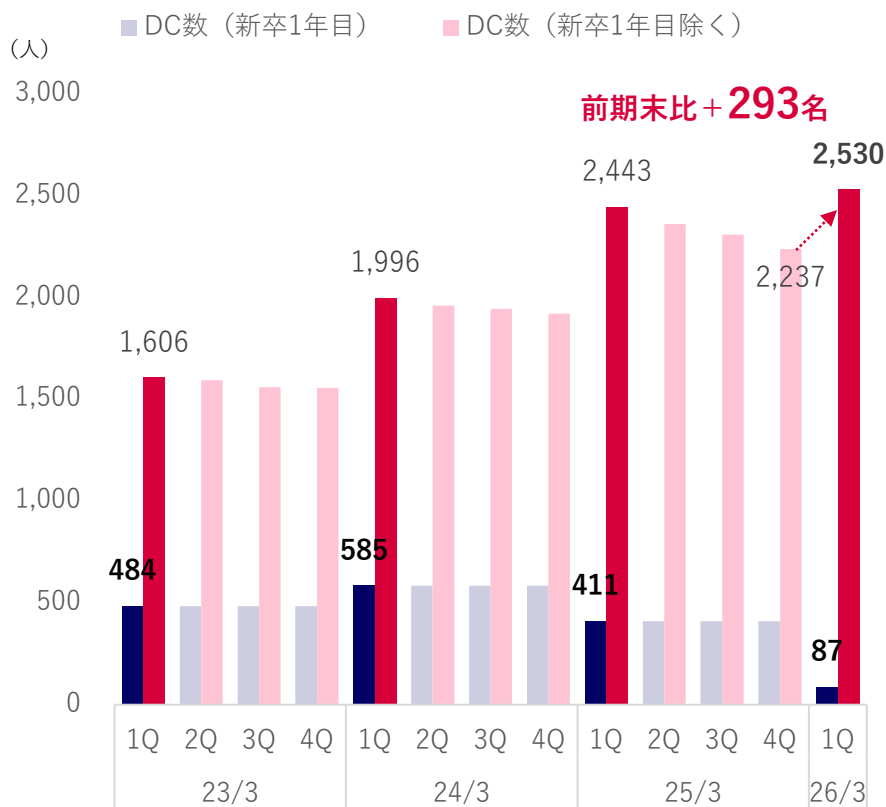


2024年11月の子会社合併により、2025年3月期 第3四半期から非連結に移行しているため、移行前については連結の業績を比較情報として記載。

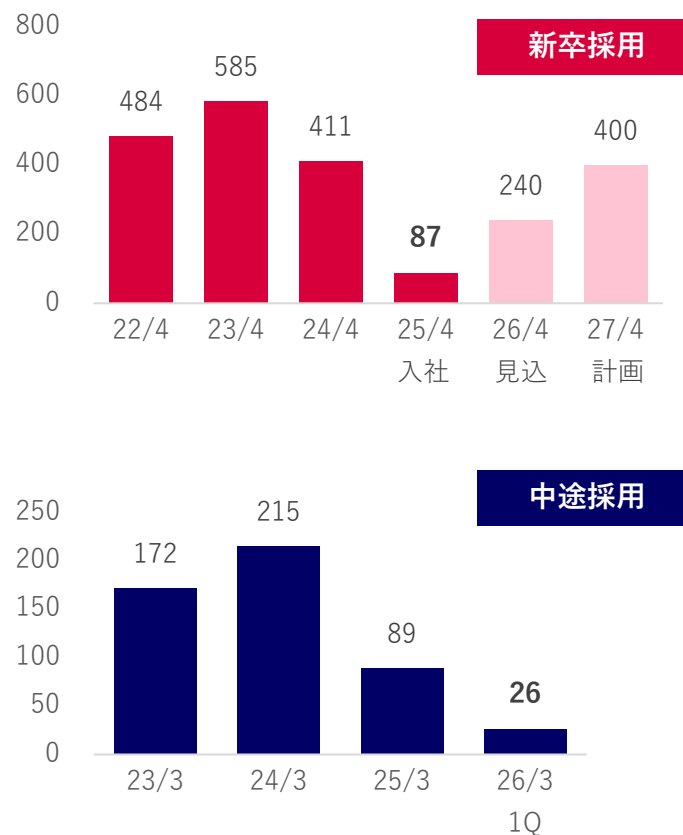
DC数/新卒・中途採用数/離職率

- 1Q末のDC数は**2,617名**と前期末比▲10名。2年目以上のDC数は**2,530名**（前期末比+293名）となり、短期的な成長に向けた人員基盤は確保。
- DX現場支援ポジションへの転換加速を見据え、**来期以降の新卒採用は拡大方針**。2026年4月は240名入社予定。
- 離職率は前年同期比+0.4ptの2.5%。重要な課題として捉え、短期／中長期的な改善を図る。

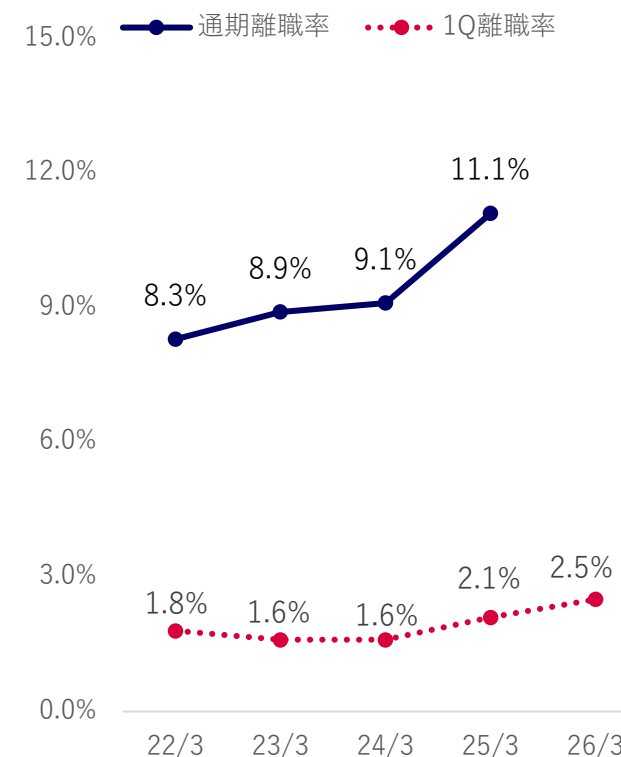
DC数推移



採用数（単位：人）



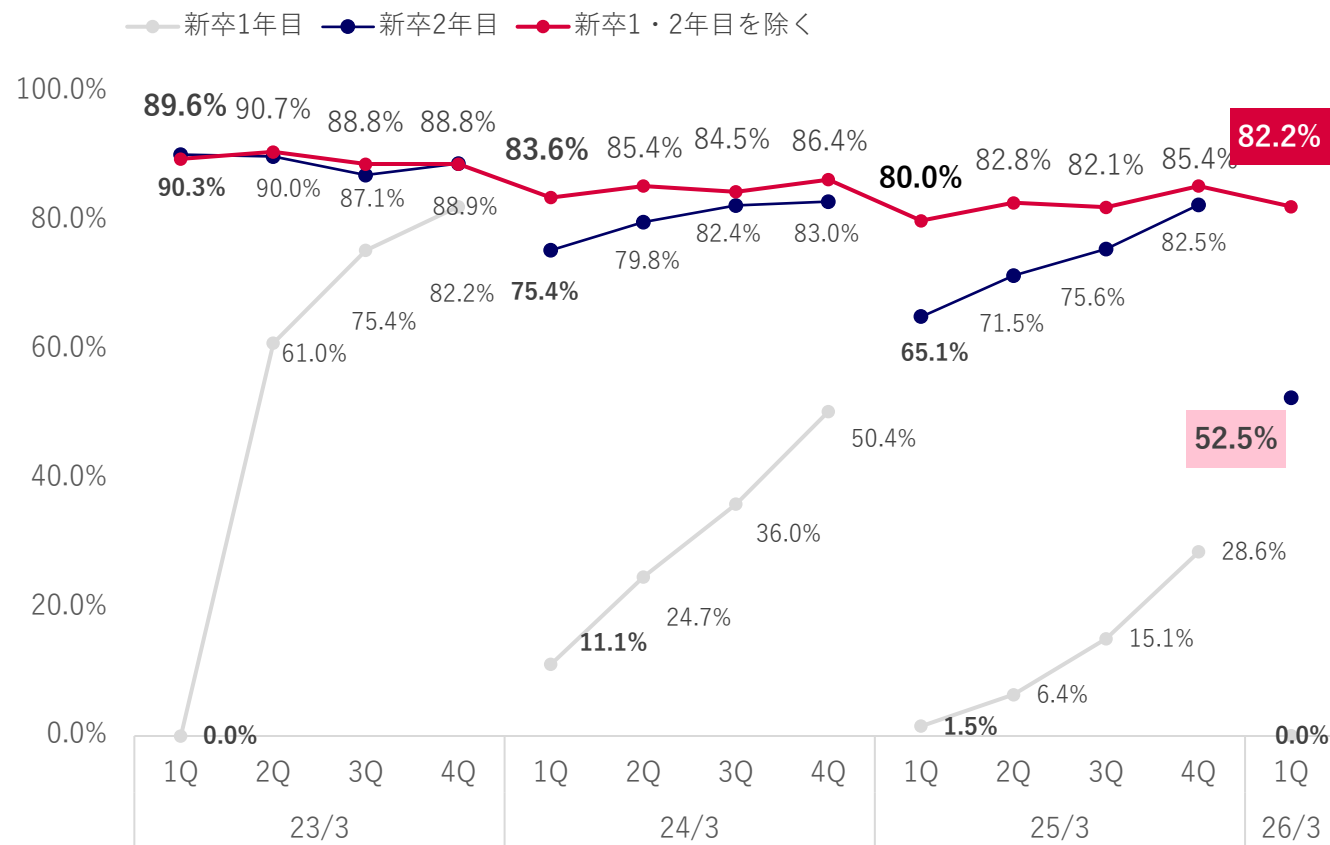
離職率



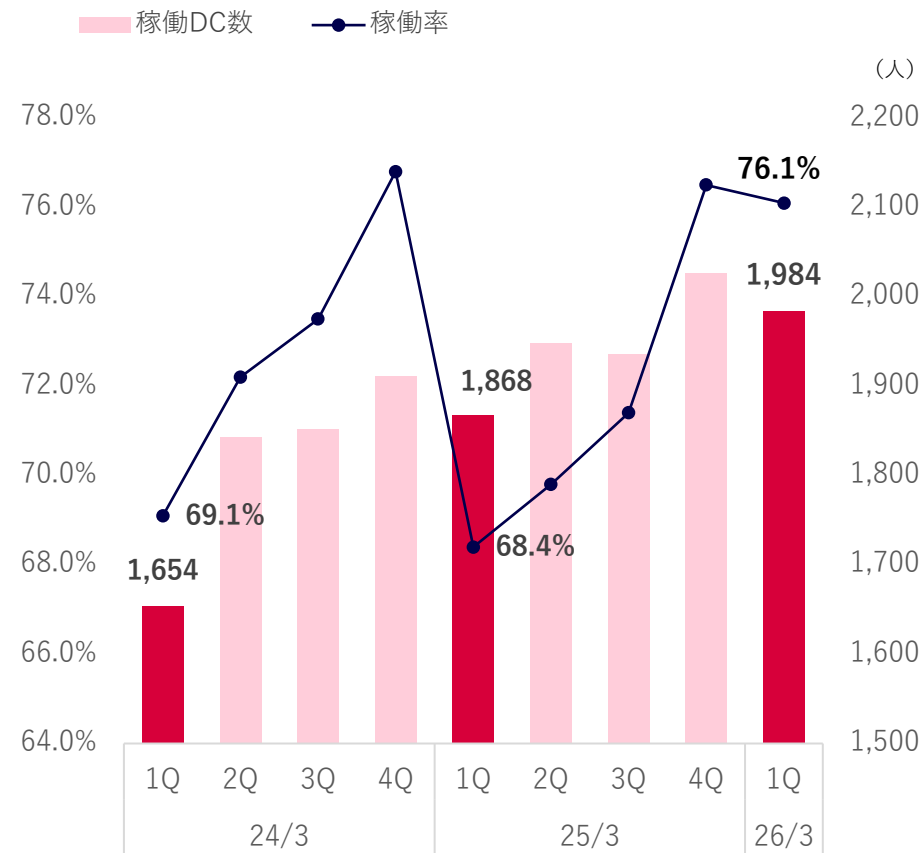
稼働率

- 1Qの新卒1・2年目を除くDCの稼働率は**82.2%**（前年同期比**+2.2pt**）。新卒2年目の稼働率も**52.5%**と前期4Qの1年目稼働率（28.6%）から大幅に改善。
- 全体稼働率は前年同期比**+7.7pt**。稼働DC数も順調に増加。稼働率の改善余地はまだ残されており、引き続き稼働率引き上げを図る。

稼働率（新卒1・2年目を除く／新卒2年目／新卒1年目）



稼働率・稼働DC数（全体）

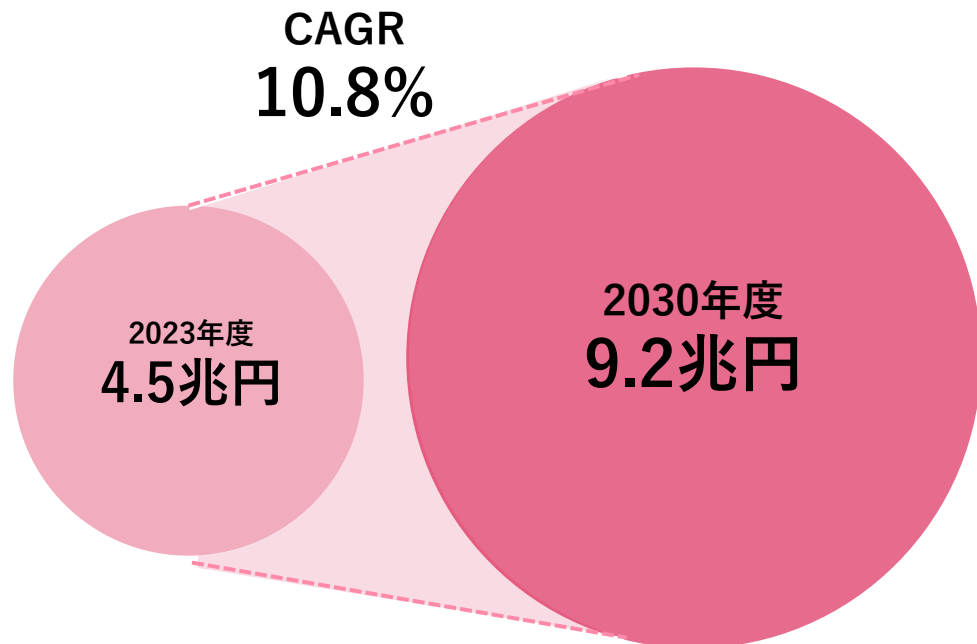


2026年3月期方針・戦略および進捗

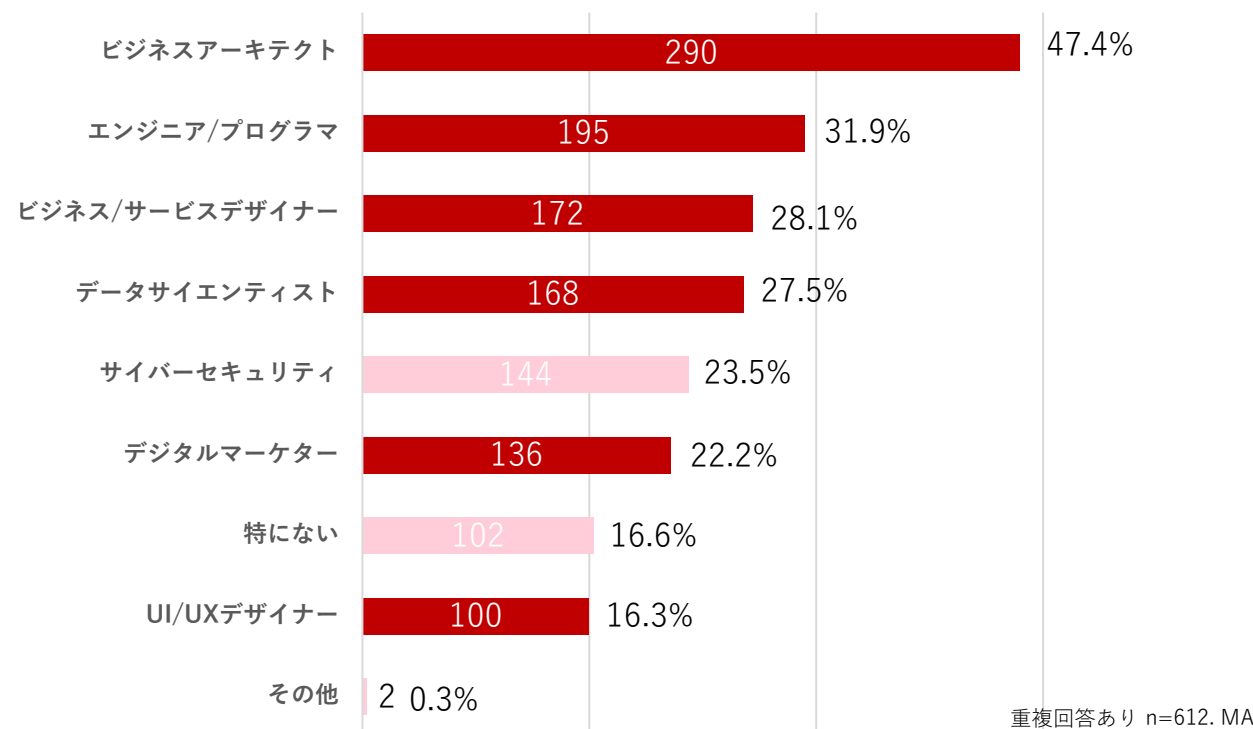
外部環境：急拡大するDX市場・DX推進を阻む人材不足

国内DX（デジタルトランスフォーメーション）市場は**2030年度には9兆2,666億円※1**に拡大する見通し。
また、DXを推進するための人材不足を感じている企業は多く、**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85.1%が回答※2**している。

DX市場規模予測※1



主要なDX人材の不足割合※1



重複回答あり n=612. MA

■ メンバーズのカバーしているDX人材

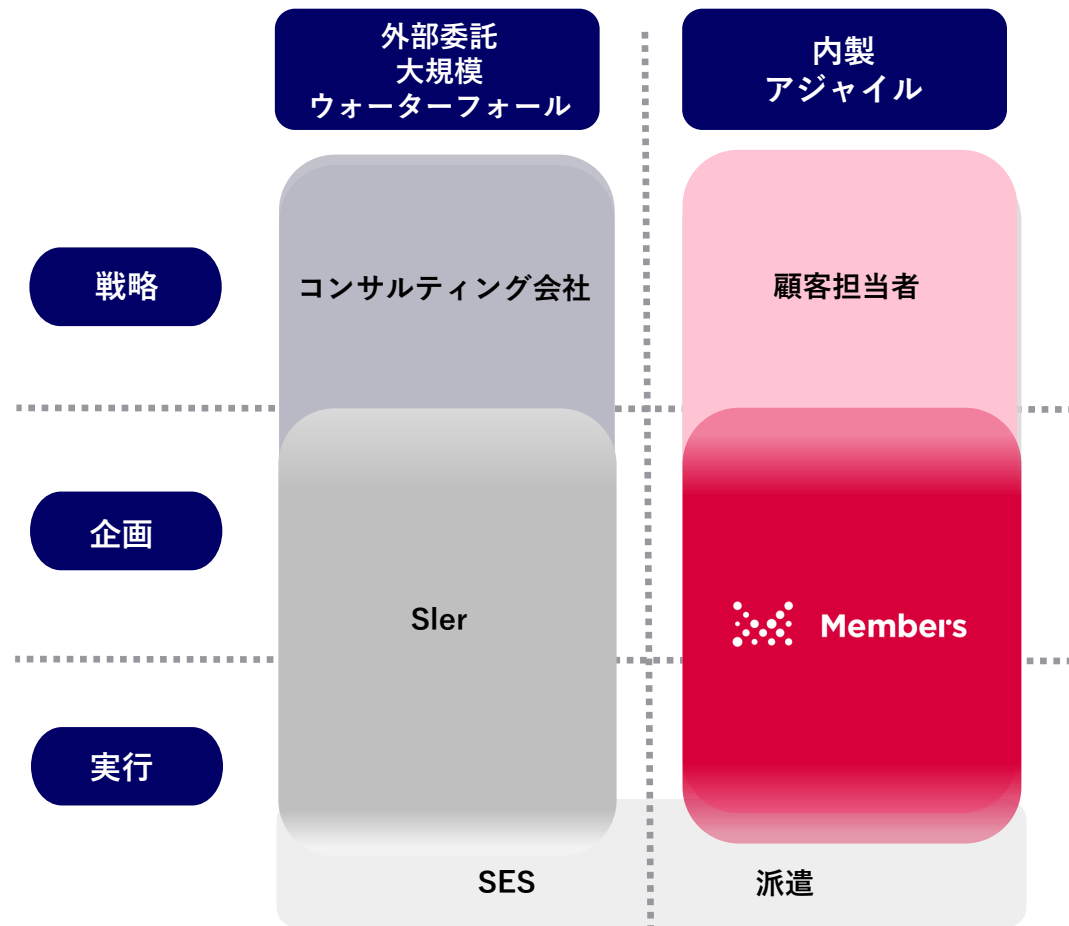
※1 【国内DX市場の市場規模】、【主要なDX人材の不足割合】 出典：「2025 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望<市場編>」（富士キメラ総研）

※2 【DXを推進する人材の「量」の確保】 出典：「DX動向2025」（独立行政法人情報処理推薦機構）P50 <https://www.ipa.go.jp/digital/chousa/dx-trend/tbl5kb0000001mn2-att/dx-trend-2025.pdf>

DX現場支援ポジションと競争優位性の確立

顧客の強い内製志向に対し、2,500名以上のデジタル専門人材のハンズオン、顧客専任チームでの内製型DXの継続支援というユニークなポジションと競争優位性を確立する。

当社のポジション



企業のDX化の際の課題（攻めのDX実態調査2025より）

人材不足

- 90%超の企業で全行程において人材不足、特に**実行工程は大幅不足が約50%**で深刻

外部委託ニーズ

- 工程ごとに異なるが、実行工程では**共創につながる伴走・ハンズオン支援**を重視
- 戦略・企画工程では内製が進むが、実行工程では**専門性や技術力**が求められるため**人材やスキル不足・育成の難しさ**を感じており、外部委託割合が**約3割**と他の工程より**割合が多い**
- 外部委託先への満足度はほとんどの項目で**4割に満たず、費用対効果が最も低く約20%**

メンバーズのDX現場支援

- **デジタル技術専門人材（2,500名）**のハンズオンによる**アジャイルな実行支援**
- **“あたかも社員®*”**による**顧客専任チームの継続支援**
- 企画・実行フェーズにおける**適切なコストパフォーマンス**

※あたかも社員は当社の登録商標です。あたかも社員（登録商標第6923667号）

DX現場支援ポジションへの転換の加速と現場中心の全員参加型経営の確立

重要戦略

人材育成

- SINCA90プロジェクトを推進し、PMO人材の育成に加え、UXデザイナー、マーケティングDX人材など顧客に伴走するDX人材の育成を加速させる。
- AIを最大限活用し、生産性の大幅改善及び競争力強化を目指す。

サービス／営業

- 事業ごとに目指すサービスポートフォリオを設計。DX領域への転換・拡大を加速させ、顧客のビジネス変革、カスタマーサクセスおよび高い顧客支持を追求する。
- DXプロジェクト領域を拡大するPMO系サービスを拡充する。
- ABM型のアカウント管理の導入。注力顧客のDX領域拡張をさらに加速し、一社あたり売上を最大化する。

投資

- ミッション／ビジョンの実現に向け、脱炭素DXカンパニーを軸にユニークな強みのサービスを確立する。
- 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個人ビジョンを軸にアカウント／チーム運営する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する。

目標

DX人材比率
(全社員に占める割合)

65%

通期稼働率
(新卒1・2年目除く)

85%

DX売上比率
(全付加価値売上高との比較)

55%

単価
(前期新卒2年目以上のDC)

前期比 + 10%

社員
エンゲージメントスコア

前期比 + 0.1pt

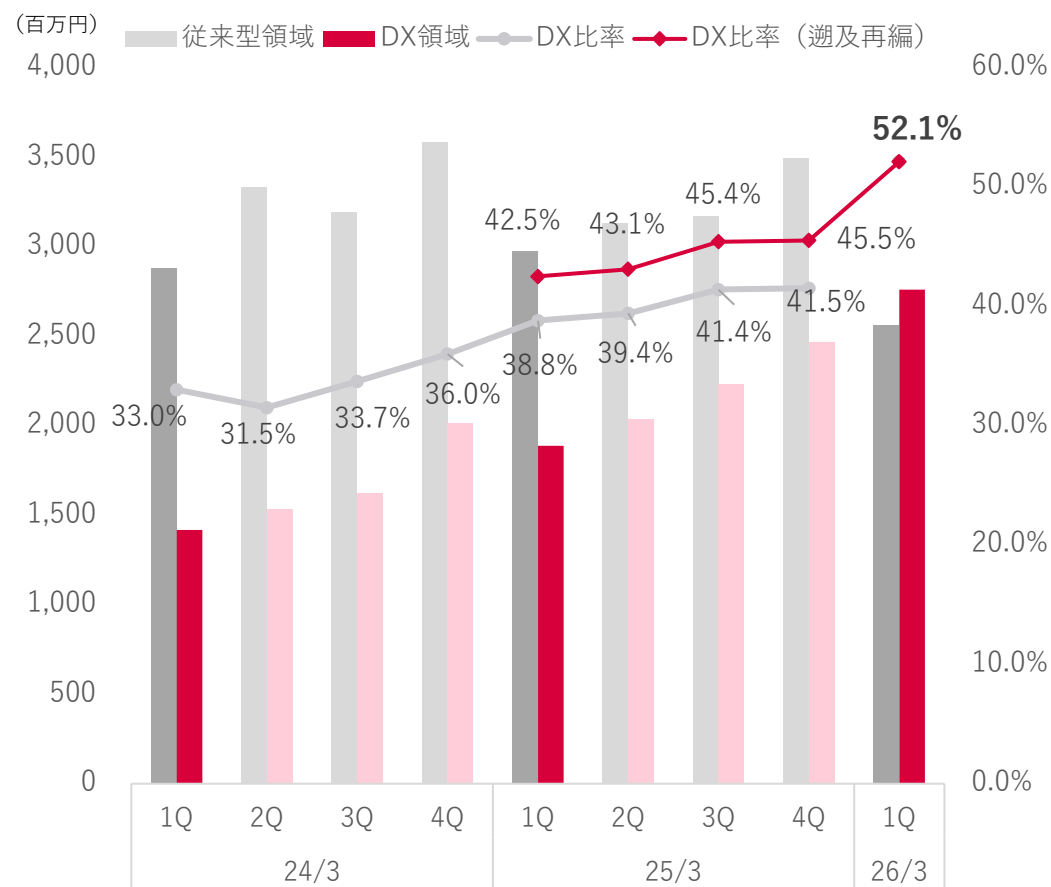
NPS*
(高い顧客支持)

前期比 + 2pt

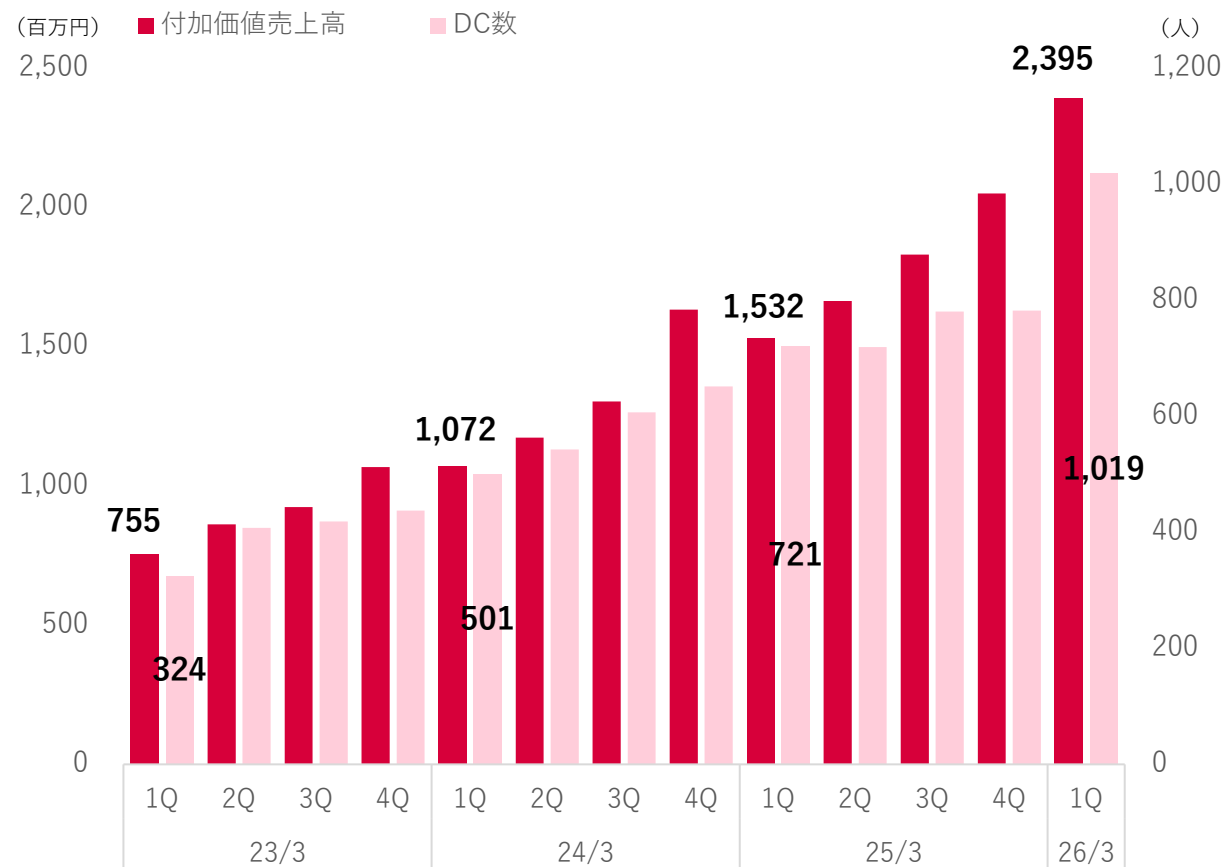
DX現場支援ポジションへの転換加速 -DX比率/専門カンパニー全体付加価値売上高・DC数

- DX売上比率は**52.1%**（前年同期比**+9.6pt**）。成長率は前年同期比**+34.7%**と高成長を維持し、全体の成長を牽引。
- 専門カンパニー全体の付加価値売上高は2,395百万円、前年同期比**+56.2%**と拡大。DC数も前年同期比**+41.3%**の1,019名と専門カンパニーの成長が急加速。

DX比率・付加価値売上高（領域別）



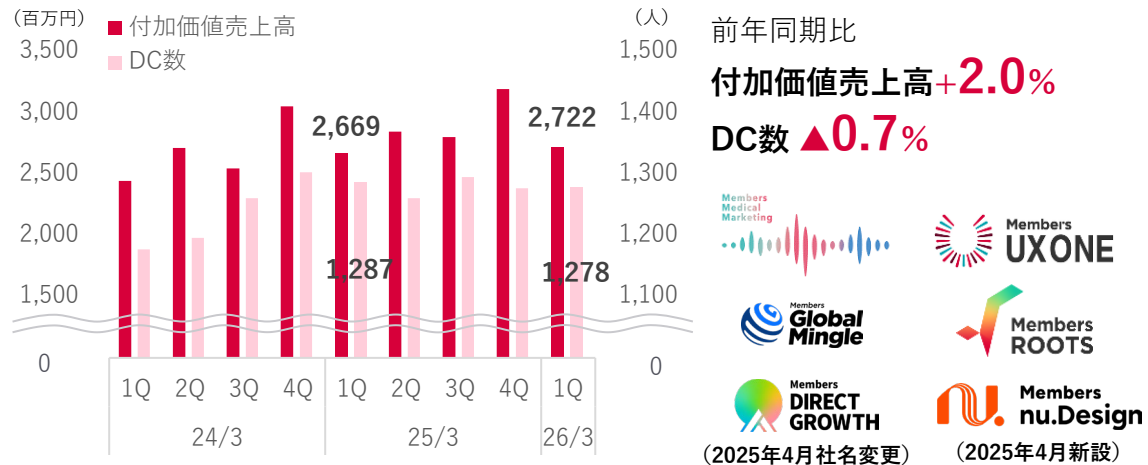
専門カンパニー



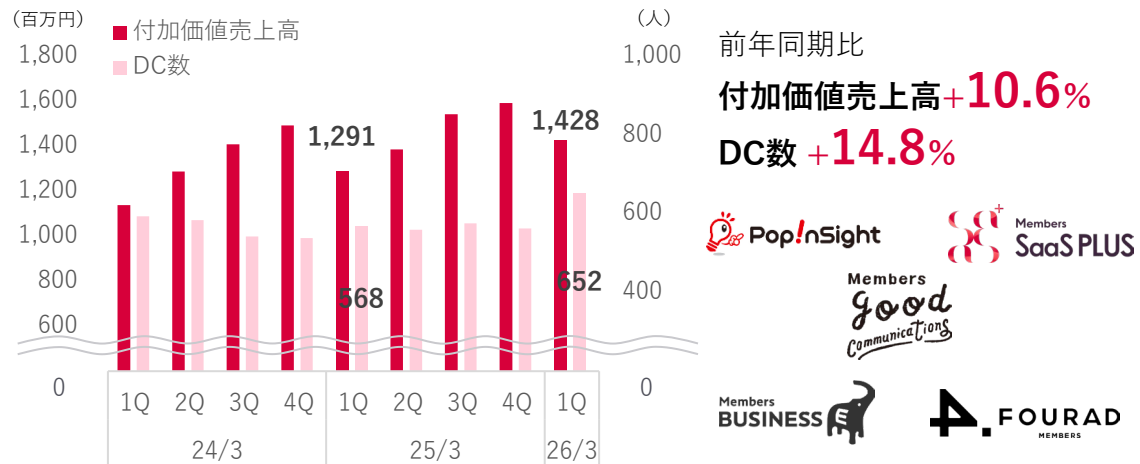
DX現場支援ポジションへの転換加速 -各事業領域 付加価値売上高・DC数

- DX現場支援ポジションへの転換の要であるデジタルサービス開発とデータ活用支援が高成長率を維持。
- 引き続き、事業領域毎のサービスの高度化および事業間のクロスセルを推進する。

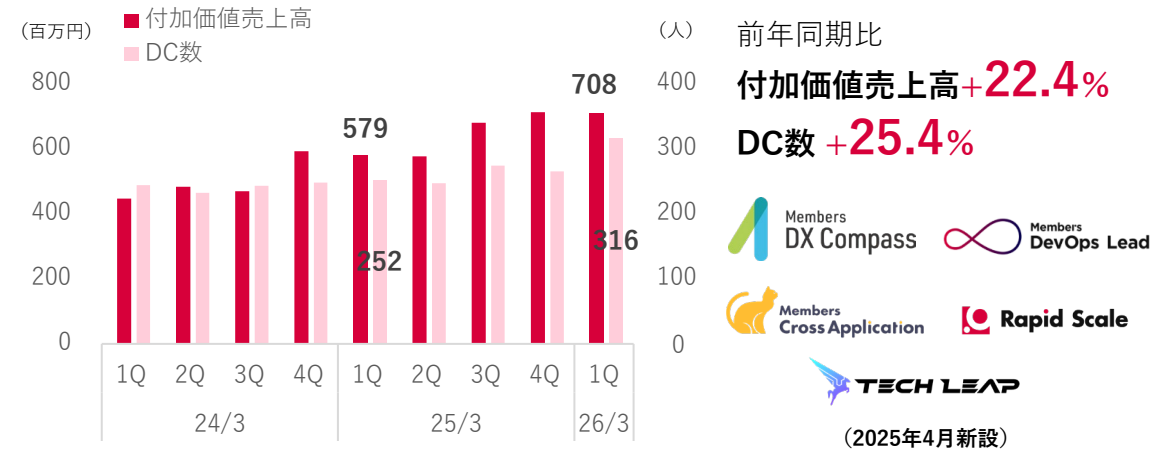
制作/UIUX



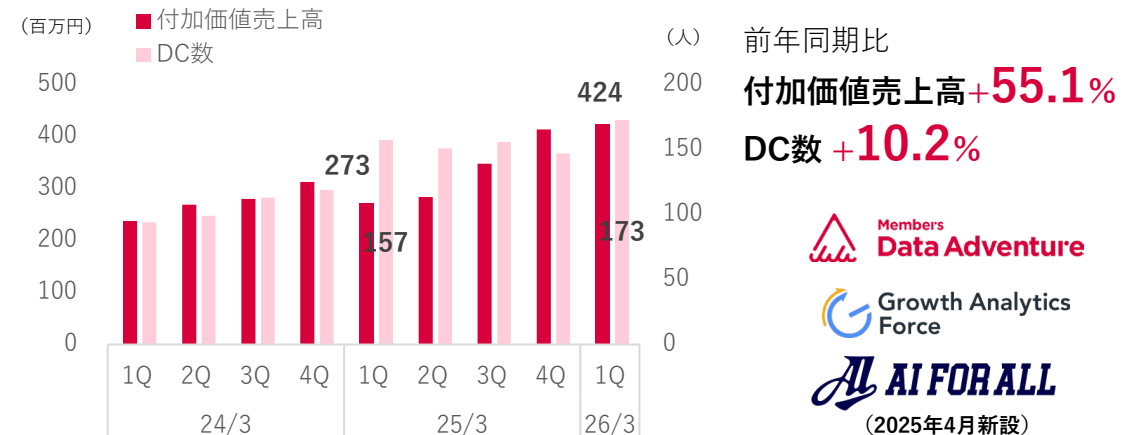
マーケティングDX



デジタルサービス開発



データ活用支援



DX現場支援ポジションへの転換加速 -DX領域カンパニーの案件事例

- 2025年4月にプロダクトデザイン専門／テクニカルディレクター専門／生成AI専門のカンパニーを新設。
- 新設したカンパニーをフックに**生成AIを中心としたDX案件**を順調に獲得。

支援先	世界的保護基金団体様	支援概要
支援内容	Microsoft 365 Copilot×スクリプトによる広報業務の効率化	「画像変換」「CMS入力」「SNS投稿案作成」の広報業務の工程をCopilotと自動処理ツールをAIも組み合わせ再構築。
支援カンパニー		支援成果 自動化により3工程に割く時間を大幅に短縮。属人化していた業務や認知に付加がかかっていた部分も軽減され、心理的ハードルも緩和。
支援先	BtoBオークション事業会社様	支援概要
支援内容	業務システムスクラム開発	開発知見のあるPMOが複数ベンダーを取りまとめ円滑な進行を支援。現行のオークションプラットフォームのSaaS化のためレスポンス速度などを含むUIUX改善や、事業変革へのシステム適合も実現。
支援カンパニー		支援成果 オークションプラットフォームのSaaS化によりユーザーへの価値提供スピードが向上。スクラムでの開発事例を創出し、柔軟なビジネス要求の実現体制を構築。

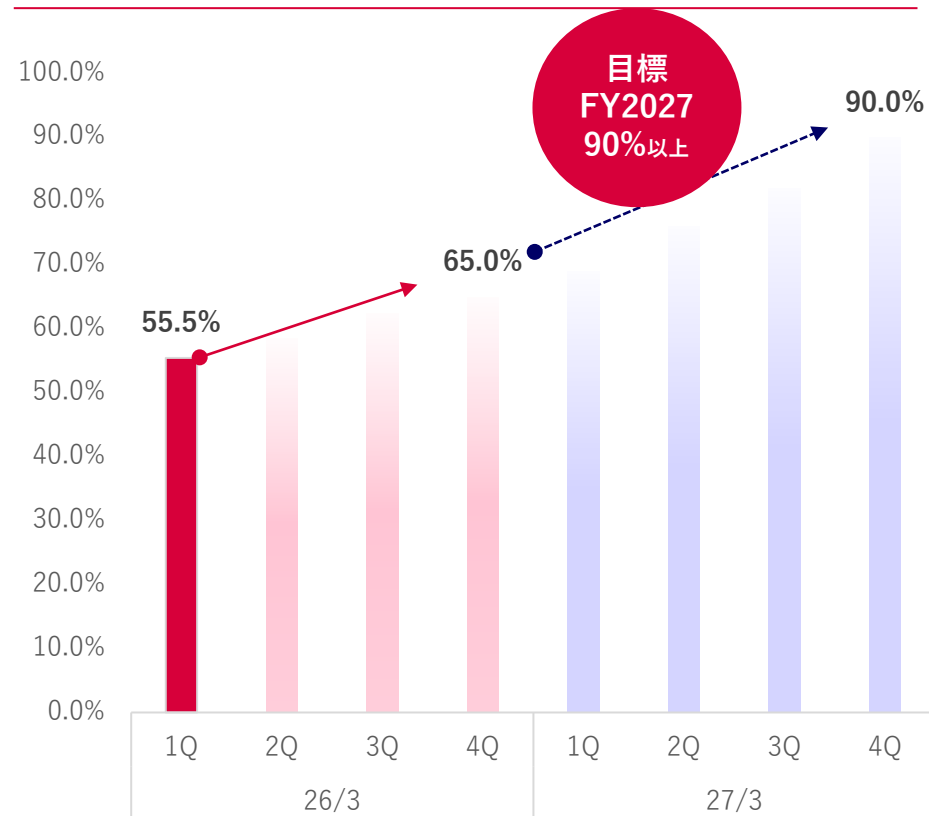
DX現場支援ポジションへの転換加速 -DX人材比率/SINCA90プロジェクトの推進

- SINCA90プロジェクトを強力に推進。PMO人材の育成に加え顧客に伴走するDX人材の育成を更に加速させ、DX人材比率目標**2026年3月期65%、2027年3月期90%以上**を目指す。1QのDX人材比率は**55.5%**と順調に進捗。

DCのスキルと知識を**深化 & 進化**し続けるための研修
・制度・プログラム・システム等の包括的な取り組み

DX領域のDCおよび案件増加
DX現場支援ポジションへの転換加速

DX人材比率



SINCA
(Skill Innovation and Career Advance)

スキル革新とキャリアの向上

制度

職種認定



バッジ
(職種スキル認定)

バッジ保有者数
1,109人

ギルド
(職種コミュニティ)

年間イベント数
目標 **120** 回以上

高レベル
クリエイター認定

トップクリエイター
962人

コース

PMO
テクニカルディレクターコース

マーケティングDXコース

UIデザインコース

UXコース

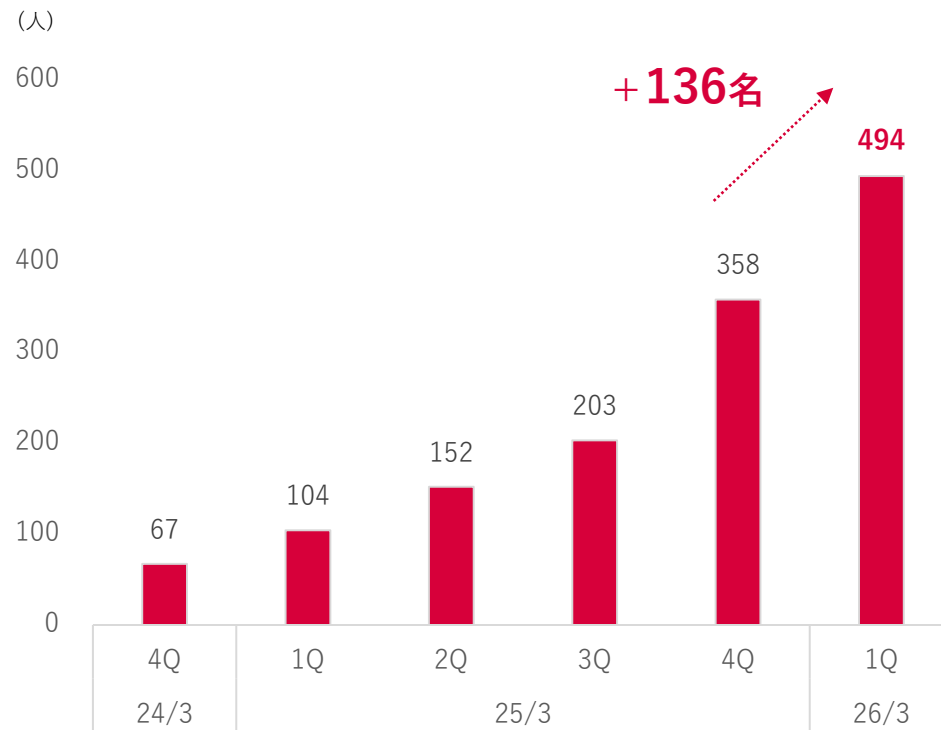
エンジニアコース

※順次拡大予定

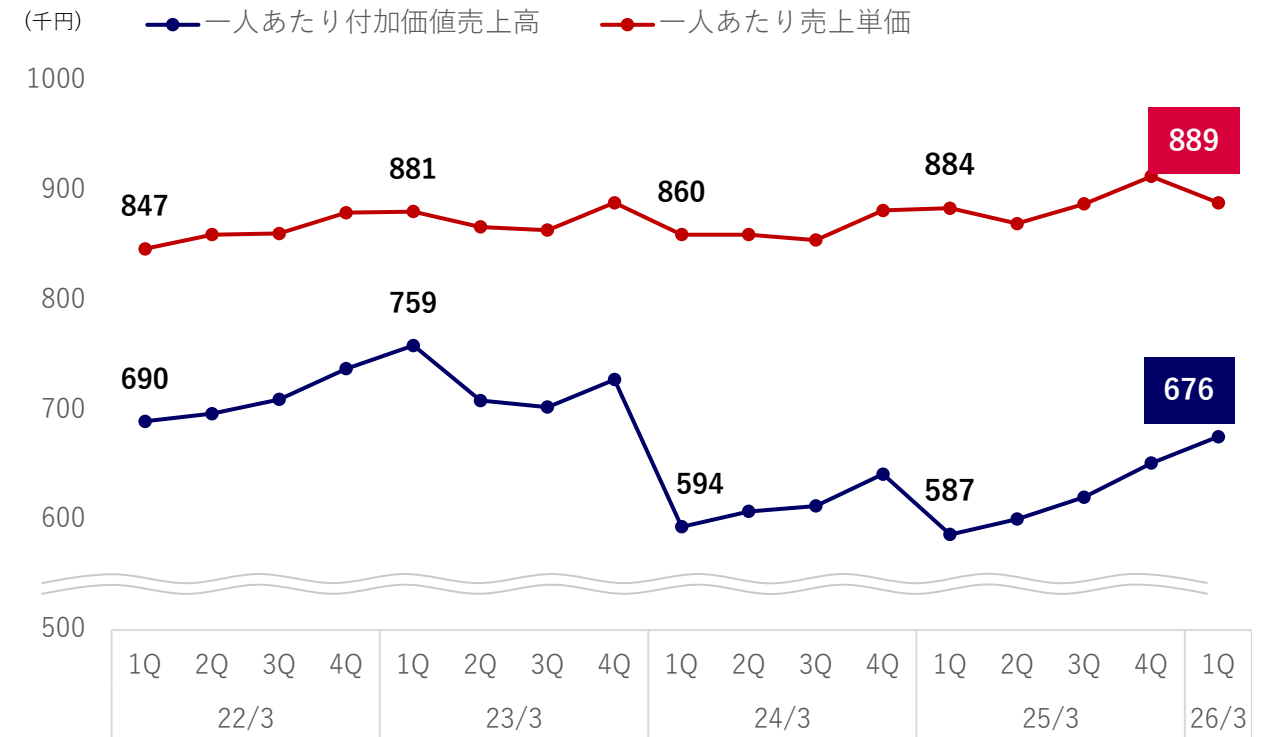
DX現場支援ポジションへの転換加速 -PMO人材の育成/一人あたり売上単価の向上

- 育成の取り組みが軌道に乗り、PMO人材は1Q末で**494名**（前期末比**+136名**）。チャレンジ目標として今期末1,000名を目指す。
- 一人あたり売上単価は**889千円**（前年同期比**+0.5pt**）。既存DCの売上単価は前年同期比**+3.6pt**（前期新卒2年目以上DCの売上単価との比較）と着実に改善。一人あたり付加価値売上高は前年同期比**+15.2%**と急回復。

PMO*人材数



一人あたり売上単価・付加価値売上高

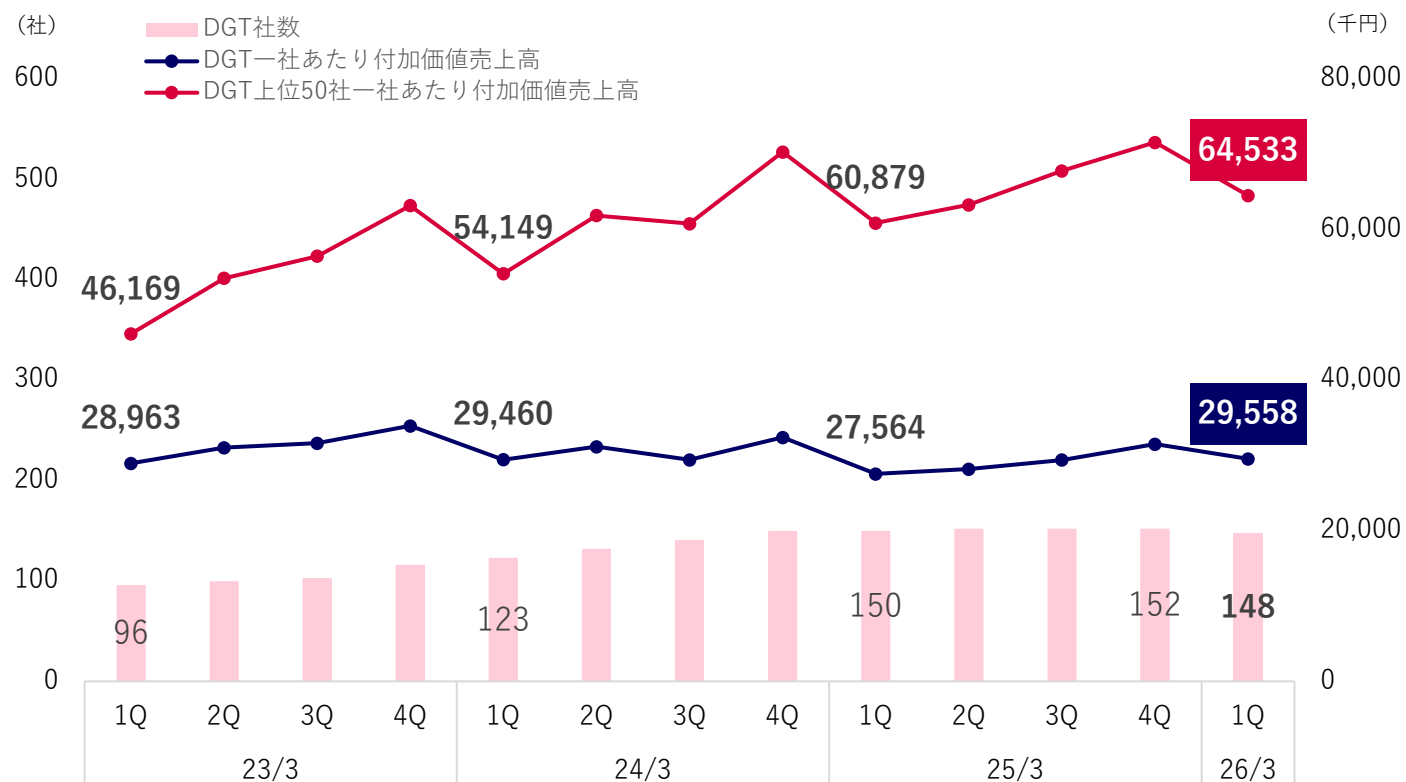


※PMO(Project Management Office)：企業や各組織のプロジェクトを円滑に進めるために、部署の枠を超えて横断的にプロジェクトマネジメントを統括する部門や体制を指す。プロジェクトを統括し、様々な意思決定を担う立場であるPM(Project Manager)に対し、PMOはPMが円滑に意思決定できるよう情報収集や関係各所との調整を行い、PMのプロジェクトマネジメントを支援する立場。

DX現場支援ポジションへの転換加速 -1社あたりの収益最大化

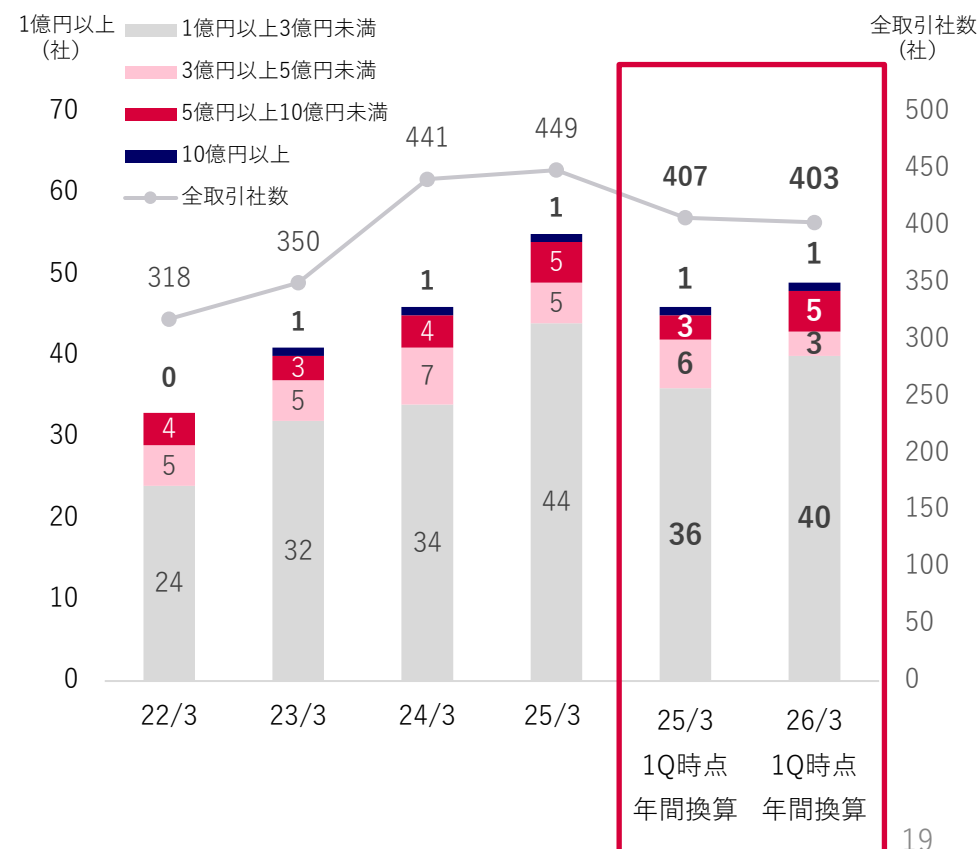
- DGT上位50社の一社あたり付加価値売上高は前年同期比**+6.0%**と順調に拡大。
- 1億円以上の取引社数は前年同期比 **+3社の49社**。DX領域のサービスを提供できている顧客と取引拡大。
- 注力アカウントの見直しにより、DGT社数は増加4社／減少8社で**148社**。全取引社数も前年同期比で横ばい傾向だが想定通り。ABM型のアカウント管理を徹底し、**1社あたりの収益最大化を図る**。

DGT社数(※)/一社あたり付加価値売上高



※ DGT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

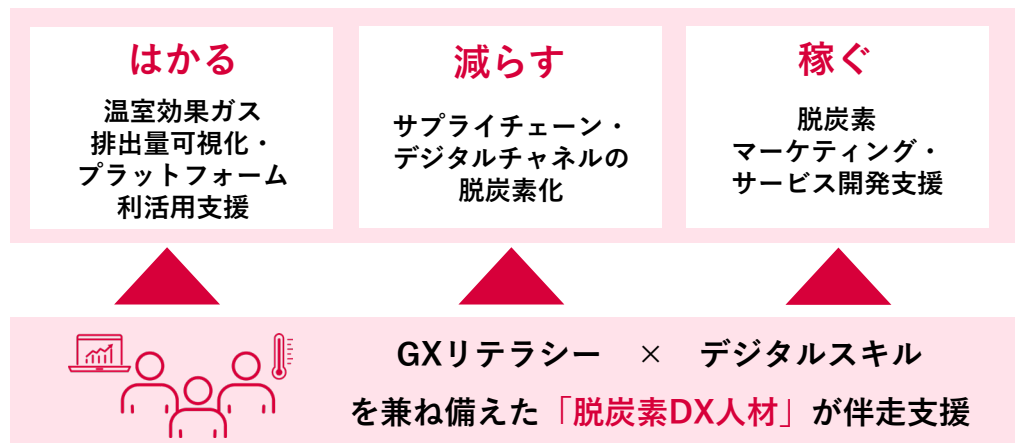
売上規模別取引社数



脱炭素DX事業の確立/脱炭素人材の育成

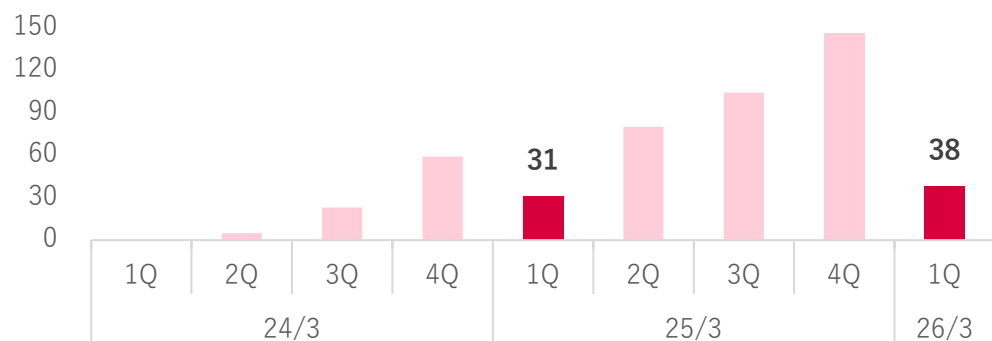
- 急激な気候変動の影響や国際情勢により、GX市場は引き続き拡大傾向。当社の脱炭素DXカンパニーも堅調に成長。
- 「自治体GXセンター」を開設。自治体に伴走支援し、GX戦略の企画・実行を推進。

【脱炭素DXソリューション】



累計付加価値売上高（脱炭素DXカンパニー）

(百万円)



Members Co.,Ltd.

【サービス例】

全国の自治体GX推進を支援する 「自治体GXセンター」を開設

- ・ 内閣府や総務省の制度に基づき専門人材を派遣
- ・ 山形県長井市と北海道沼田町に社員が常駐
- ・ 地域社会の脱炭素化と経済活性化に貢献



Members

全国の自治体GX推進を支援する「自治体GXセンター」を開設。
GXリテラシーとデジタルスキルを兼ね備えたGXコンサルタントが**内閣府や総務省の制度に基づき自治体に常駐**し、地域に深く入り込みながら、脱炭素戦略の企画・実行から施策推進までを伴走支援する。[\(2025年7月3日\)](#)

支援自治体

山形県長井市：「第4次長井市環境基本計画」に基づき、環境省に選定された「重点対策加速化事業」を推進するため、施策の企画や実行を支援

北海道沼田町：2050年までの**ゼロカーボン実現**を目指す沼田町の目標達成に向け、具体的な企画やアクションを支援

全員参加型経営の確立-脱炭素アクションスコア/社員エンゲージメントスコア/NPSの向上

- DX現場支援におけるチームマネジメントおよびチーム／個人ビジョンを軸にチーム運営する現場中心の**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する。

顧客の一員となって内製実行力の向上を実現させる デジタルクリエイター

変革ビジョン共感

目の前の業務や生み出す成果が、顧客の事業・組織変革を通じて社会全体の発展や改善にどう貢献するかを重視します。業務を通じた社会貢献こそが、私たちのモチベーションであり、行動力の源泉です。

クリエイター志向

デザイン思考を身につけ、常に新しいものに触れ、自ら手を動かすことで革新的なアイデアを生み出そうとします。工夫と試行錯誤を繰り返し、自らをアップデートしながら、顧客と社会に価値を生み出し続けます。

「あたかも社員^{※1}」

仲間志向とラストマン精神

顧客と一体となり、一人ひとりが主体的にチームを牽引します。顧客の成功を心から願い、惜しみないエネルギーを注ぎ込み、どんな苦難からも決して逃げず歓喜を分かち合い、顧客と共に泣き笑います。

圧倒的現場主義

現場で生み出す価値と改善の積み重ねこそが、戦略を現実のものとし大きな成果を生み出すと確信しています。現場だからこそ生み出せるアイデアやユーザーの生の声を施策に反映することで、成果を最大化します

Social Value Award



業務を通じた**社会価値創造へのチャレンジ**
を代表チームがプレゼンする**最も誉れ高いイベント**

社員エンゲージメントスコア

(目標)	(前期実績)
前期比 +0.1pt	3.41 / 5.00

NPS ^{※2}

(目標)	(前期実績)
前期比 +2pt	▲3.5pt

脱炭素アクションスコア

(目標)
3,500件

※1あたかも社員は当社の登録商標です。あたかも社員（登録商標第6923667号）

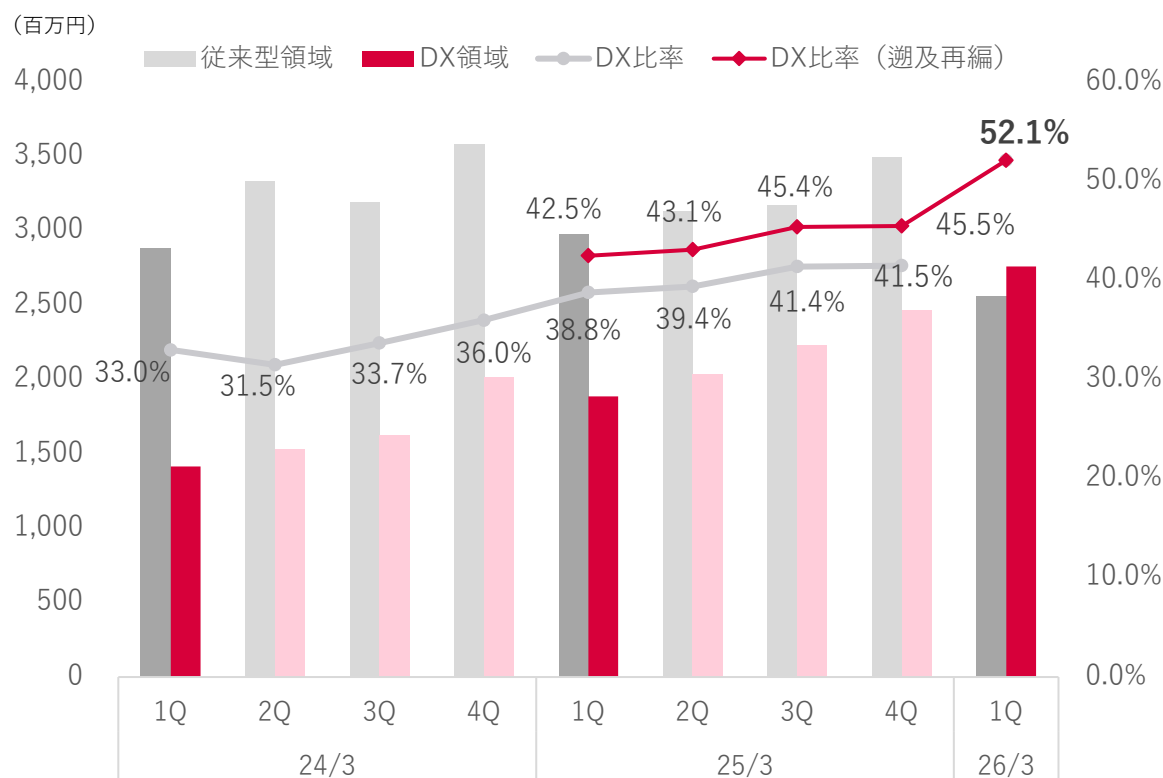
※2 NPS®（Net Promoter Score）：顧客が企業の製品やサービスを他の人に薦める意欲を指数で表したものの。サービスに対する顧客企業の総合的な満足度やロイヤリティを測る指標として利用される。NPS®は、ペイン・アンド・カンパニー、フレッド・ライクヘルド、サトメトリックス・システムズ(現NICE Systems,Inc)の登録商標です。

業績目標/株主還元

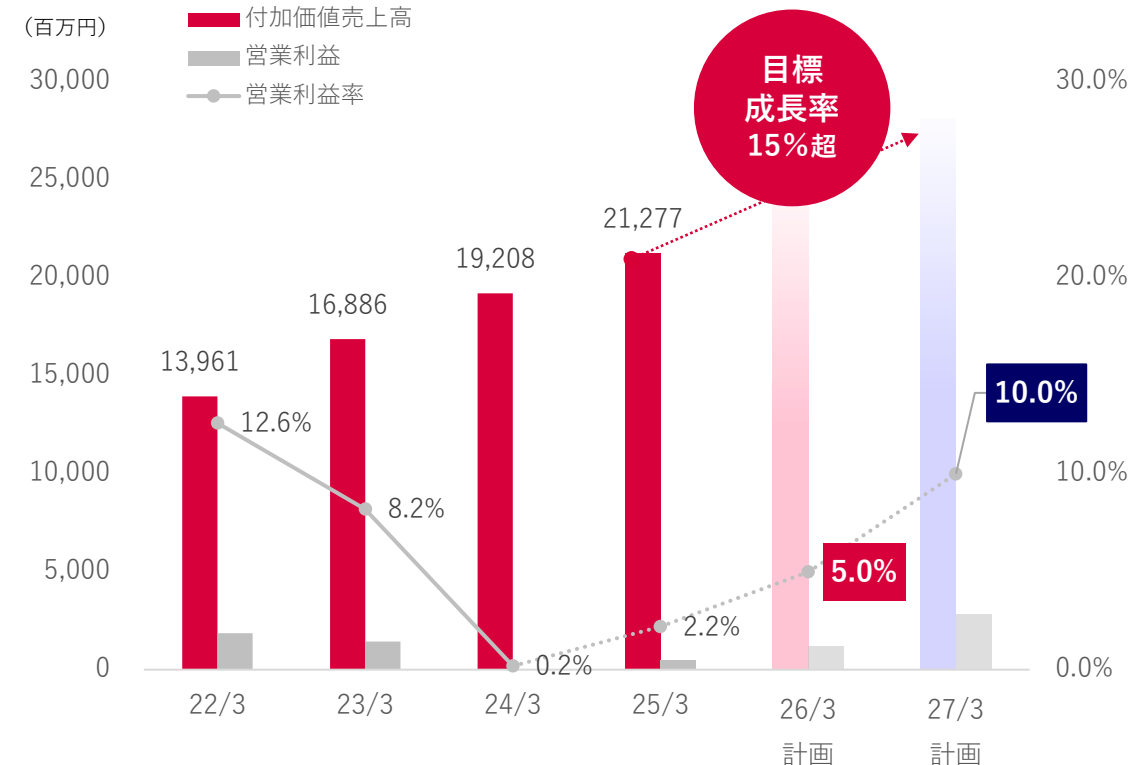
DX現場支援ポジションへの転換加速-業績目標

- **今期のDX売上比率目標55.0%に対し1Q時点で52.1%**（前年同期比+9.6pt）。DX現場支援ポジションへの転換を大胆に加速させ、付加価値売上高成長率15%超の高成長事業の確立を目指す。
- 収益性の回復は順調に進捗。今期計画の**営業利益率5%**および来期以降の高収益回復（**27/3期営業利益率目標10%**）の実現性は高まり、**2027年3月期の営業利益25～30億円超**と過去最高益の更新が見込める計画。

DX比率・付加価値売上高（領域別）



付加価値売上高/営業利益（24/3 までは連結、25/3 以降は非連結）



2026年3月期方針/業績目標

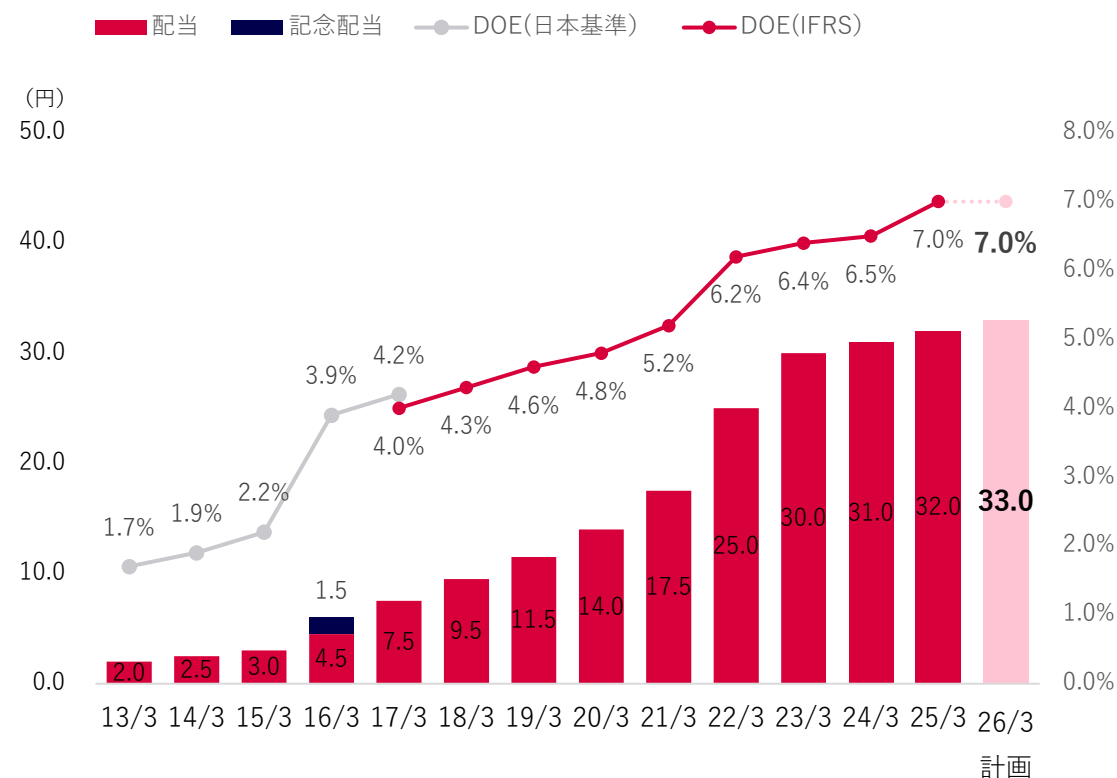
- 成長性の高いDX領域への転換は進むものの、従来型の大型Web運用領域の成長鈍化を見込む。引き続き、DX領域への転換を大胆に加速させ、高成長事業の確立を目指す。
- 収益性の改善が想定以上に進んだことにより、**2Q営業利益計画を▲50百万円から100百万円に修正**。通期計画は戦略の進捗および投資等の正確な見通しが予測できないことから現段階では据え置き。
- 2026年3月期の営業利益率目標は**5%**。**前期比+7.2億円**と大幅増益を見込む。

(単位：百万円)	2025年3月期 実績				2026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	10,384	8.0%	22,329	9.1%	11,366	9.5%	24,318	8.9%
付加価値売上高	9,961	10.3%	21,277	10.8%	11,057	11.0%	23,620	11.0%
営業利益	▲479	-	493	1082.0%	100	-	1,214	146.2%
営業利益率	▲4.6%	-	2.2%	-	0.9%	-	5.0%	-

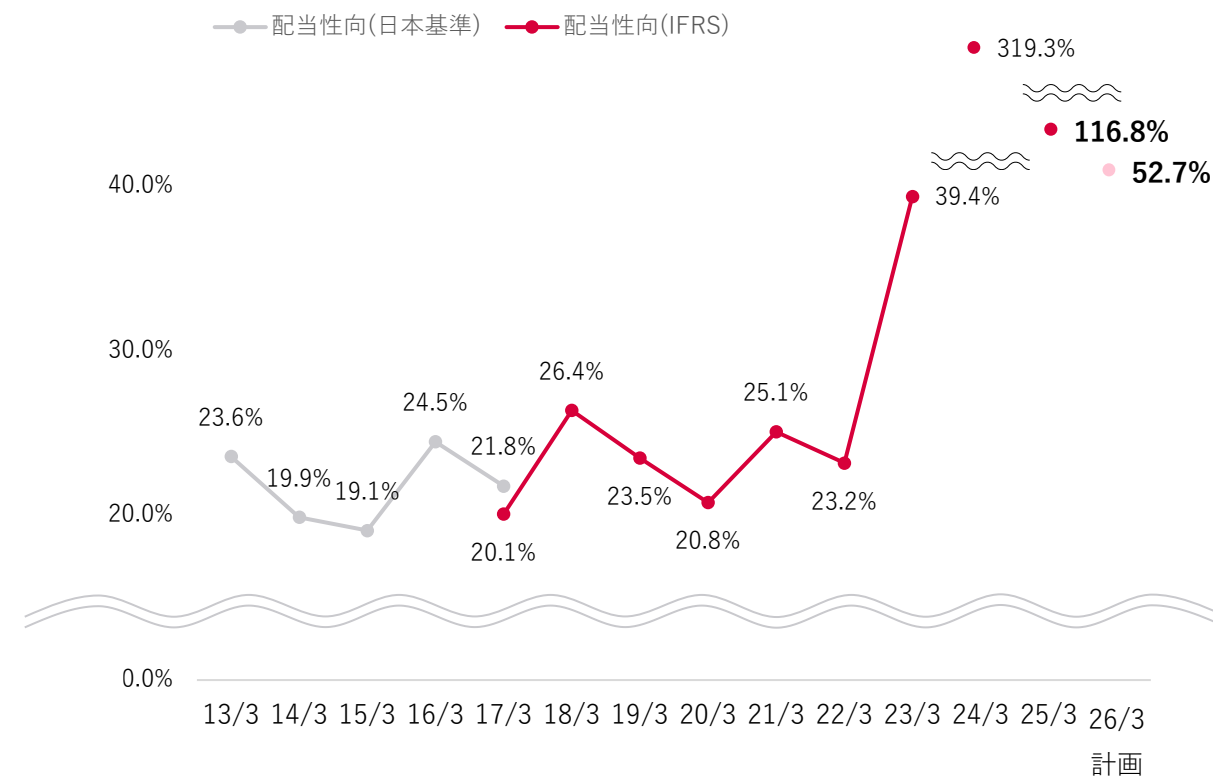
株主還元

- 2026年3月期配当：33.0円、初配から**14期連続増配**を予定。継続増配方針に基づき、一株あたり1円の増配予定。
- 今後も**DOE5%以上**の配当を継続。配当性向は一時的な異常値であり、目標は**25%**。

配当およびDOE



配当性向



会社概要

我々は何者か？

【社名の由来】

“MEMBERSHIP”

デジタルインフラの普及によって市場の主導権は供給者から消費者へと移行し、さらに消費者と供給者が協力し合って価値を創り出す社会へと変わる。メンバーズは企業と人々の“MEMBERSHIP”の協力関係づくりをリードし、マーケティングやサービス・プロダクトのみならず、企業の経営スタイルや在り方そのものをも「社会をより良くするもの、持続可能なもの」へと転換することで、心豊かな社会の実現に貢献する。

全員参加型経営

ミッションの実現には、ミッションに共鳴して集まった人々が経営に積極的に参画することが必要となる。メンバーズはそのためにオープンでフラットな組織づくりに注力し、社員（メンバー）を経営の主体として位置付ける全員参加型経営の実現を目指す。

【コアバリュー】

貢献

本業を通して社会に貢献する。顧客の発展に貢献する。自分のためだけではなく、社会に役立つことやクライアントワーク（お客さまがいる仕事）が好きな人の集団でありたい。

挑戦

失敗を恐れず挑戦する。2025年に創立満30周年を迎えた。これからも大きな成長を目指していく。その過程で多くの失敗やさまざまな変化に直面することになるだろう。しかし、挑戦すること、失敗から学ぶことができ、変化を好む人の集団でありたい。

誠実

自らに、仲間に、顧客に、社会に対して誠実に向き合う。会社としての利益も当然重要であるが、利益よりも人として何が大切かを分かり合える集団でありたい。

仲間

デザイナー、エンジニア、ディレクター、プランナー、プロデューサーなど、違った個性を持った人たちが、チームとして成果を挙げていく。それがメンバーズのやり方。凸凹があってもいい、得手不得手があってもいい。チームで成果を出すことができる人、それが好きな人の集団でありたい。

【経営指針】

超会社

メンバーズがミッションに基づいた経営を進めるための指針が「超会社」コンセプトである。

社会への貢献・社員の幸せ・会社の発展の3つを同時に実現することを目指し、妥協することなく追求する。事業によって社会の課題解決に役立つことを行い、社会貢献と社員の幸せと企業利益創出を同時に実現し、短期的な利益ではなく長期的な視点で社員の幸せを伴いながら事業活動を行う。

【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

【コーポレートロゴ】



自立したデジタルクリエイターを表すドット

ドットは、メンバーズの社員、つまり一人ひとりの自立したプロフェッショナルなデジタルクリエイターを表す。

メンバーズでは、インターネットテクノロジーに精通し、新たな価値を創造するデザイナーやエンジニア、ディレクター、プランナー、プロデューサーなどのデジタルクリエイターこそが社会のデジタル変革を牽引する主役であると考えている。

また、ドットでメンバーズの頭文字"M"を形づくり、コーポレートロゴを1色で表すことで、1つの同じミッションに共鳴して集まった仲間たちを表現している。

持続可能な社会の実現を目指す紅色

企業の事業活動によるさまざまな社会課題解決や、持続可能な経済モデルを前提にした社会、心豊かな社会の創造へ貢献したいという想いを、日本の伝統色「紅」に込め、持続可能性の象徴としている。

多様性を表すドットの大小

メンバーズでは、年齢、性別、国籍、居住地域、働き方が異なる一人ひとりが持つ多様な個性を尊重する。それぞれの個性を活かし、仲間と協力することで、ミッションの実現に向けてより大きな力を発揮することを表している。

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) ・東京本社 ・札幌オフィス ・ウェブガーデン仙台 ・神戸オフィス ・武蔵小杉オフィス ・名古屋オフィス ・鯖江オフィス ・大阪オフィス ・ウェブガーデン神戸 ・ウェブガーデン北九州 ・福岡オフィス
設立	1995年6月26日
資本金	1,059百万円 (2025年6月末時点) [IFRS]
社員数	3,000名 (2025年6月末時点)
売上収益 (連結)	22,329百万円 (2025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	デジタル人材の伴走によるDX現場支援事業

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
ナークシップ (JCLP) 加盟



2020年度以降
再エネ100%を継続

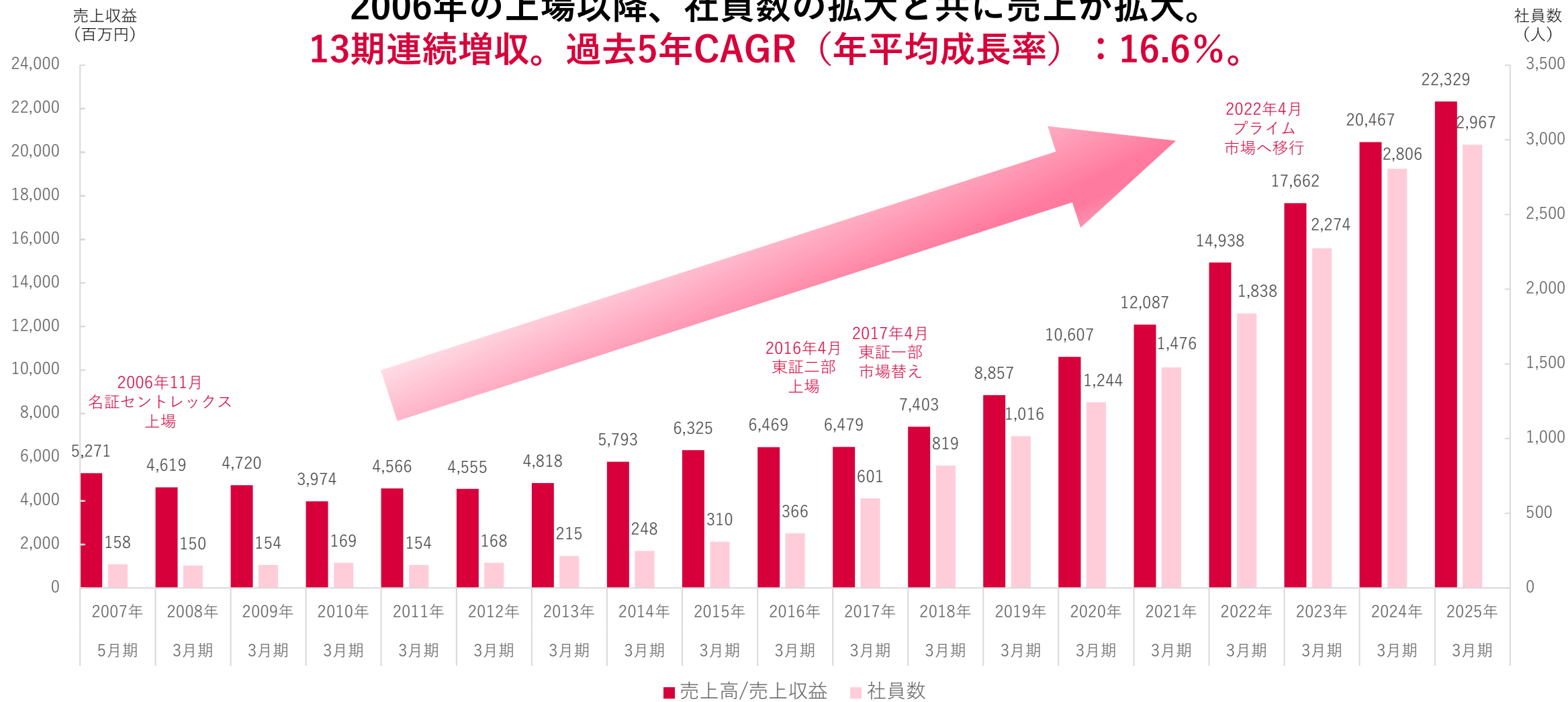


「なでしこ銘柄」令和6年度に選定



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。
13期連続増収。過去5年CAGR（年平均成長率）：16.6%。



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。

IRメール会員登録とIR公式Xのご案内

IRメール会員登録

当社では株主・投資家のみなさま向けに、最新note投稿やIRニュース等メンバーズの最新情報をまとめて定期的に配信する『Members IRメール配信』を行っております。

メール配信は無料ですのでぜひ下記リンク先または二次元バーコードよりご登録ください。

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



IR公式X

当社はこれまでもメンバーズ公式XにてIR情報を発信してまいりましたが、今後は投資家の皆様にとってよりダイレクトに、そして必要な情報が探しやすくなるようIRに特化した情報発信を行うため、IR公式Xを開設いたしました。

ぜひ下記リンク先または二次元バーコードよりフォローください。

IR公式X： https://x.com/Members_IR



※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。

ディスクレーマー

本資料に記載されている事業計画、業績予測などの将来の見通しに関しては、現時点で当社が入手可能な情報に基づき当社が合理的であると判断したものです。これら将来の見通しは、市況や政治・経済状況など様々な不確実性を含むものであり、実際の業績とは異なる場合があります。

本資料は、当社株式の購入や売却等の投資勧誘を目的とするものではありません。投資は、ご自身の判断のもと、ご自身の責任において行なっていただくようお願いいたします。



DX現場支援で 顧客と共に社会変革をリードする

株式会社メンバーズ

✕ https://x.com/Members_IR

🖥 <https://www.members.co.jp/>

f <https://www.facebook.com/Memberscorp>

本資料に関してご不明な点等ございましたら、
下記までお問い合わせください。

👤 グループ経営企画室

✉ <https://www.members.co.jp/contact/>