



2026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)

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方で、
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2四半期 決算概要

2026年3月期 第2四半期 累計 業績ハイライト

- DX現場支援ポジションへの転換が順調に進み、付加価値売上高成長率は前年同期比+11.1%。営業利益は263百万円（前年同期比+742百万円）と大幅に改善。

2Q累計 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

11,448 百万円

前年同期比 +10.3%

付加価値売上高^{※1}

11,070 百万円

前年同期比 +11.1%

営業利益

263 百万円

前年同期比 +742百万円

デジタルクリエイター
(DC)数(2Q末)

2,534 名

前期末比 ▲93名

DX現場支援ポジションへの転換加速

DX領域比率(2Q累計)

52.1 % (前年同期比+9.3pt)

DX領域成長率(2Q累計)

+35.2 %

DX人材比率(2Q末)

58.6 %

年間売上1億円以上の売上社数(2Q)

47 社 (前年同期比▲3社)

売上単価(2Q累計)

924 千円 (前年同期比+6.2%)

PMO人材数(2Q末)^{※2}

686 名 (前期末比+328名)

収益性の強化

新卒1・2年目を除くDCの稼働率(2Q)

83.2 % (前年同期比+0.4pt)

売上総利益率(2Q累計)

22.7 % (前年同期比+6.1pt)

販管費率(2Q累計)

20.4 % (前年同期比▲0.8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2四半期 P/L

- 売上収益・付加価値売上高ともに上期計画を達成。
- 売上総利益は前年同期比+50.6%、売上総利益率は22.7%（前年同期比+6.1pt）と狙い通りに改善。
- 1Hの進捗を鑑み、通期計画を修正。通期営業利益計画を1,400百万円に引き上げ。

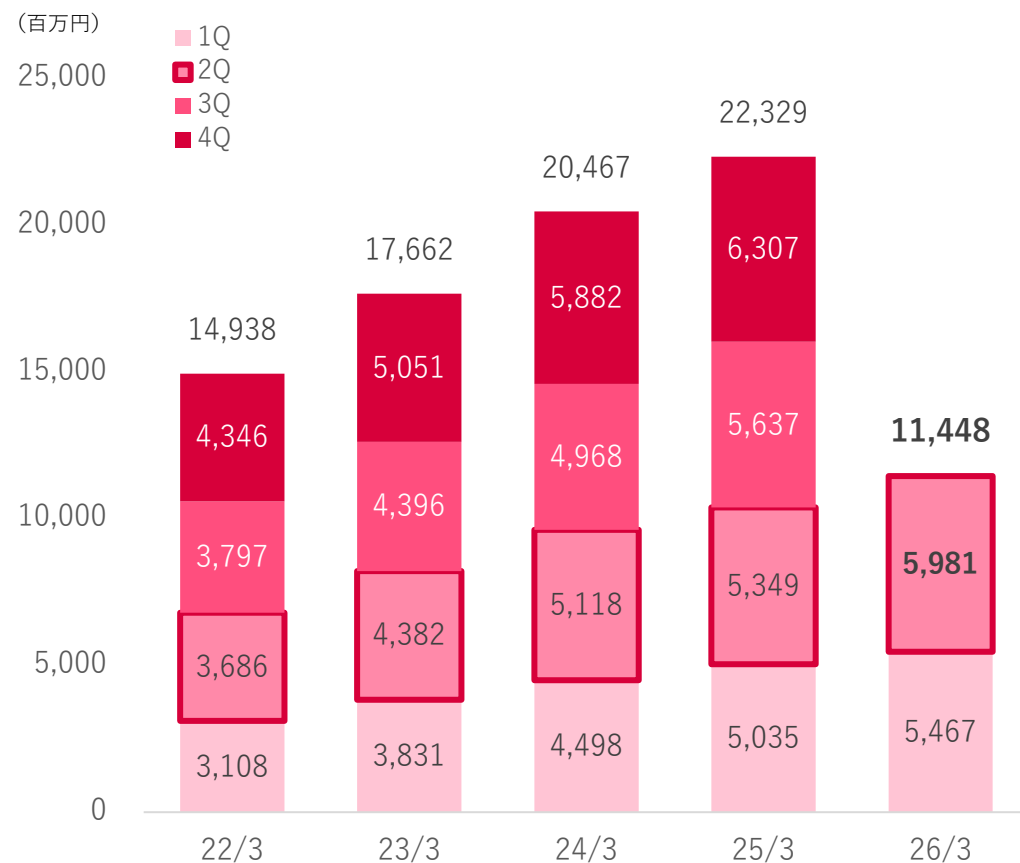
(単位：百万円)	2025年3月期 2Q実績	2026年3月期 2Q実績		2026年3月期 2Q累計計画		2026年3月期 通期計画		
	連結	非連結	前年同期比	非連結	達成率	非連結		進捗率
						修正前	修正後	
売上収益	10,384	11,448	+10.3%	11,366	100.7%	24,318	24,400	46.9%
付加価値売上高	9,961	11,070	+11.1%	11,057	100.1%	23,620	23,620	46.9%
売上総利益	1,724	2,597	+50.6%	—	—	—	—	—
売上総利益率 (%)	16.6%	22.7%	+6.1pt	—	—	—	—	—
販管費	2,205	2,333	5.8%	—	—	—	—	—
販管費率 (%)	21.2%	20.4%	▲0.8pt	—	—	—	—	—
営業利益	▲479	263	(増益)	100	263.2%	1,214	1,400	18.8%
営業利益率 (%)	▲4.6%	2.3%	—	0.9%	—	5.0%	5.7%	—
税引前利益	▲464	316	(増益)	90	351.4%	1,194	1,390	22.8%
当期利益	▲321	195	(増益)	60	324.3%	800	930	21.0%

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2四半期については連結の業績を比較情報として記載。

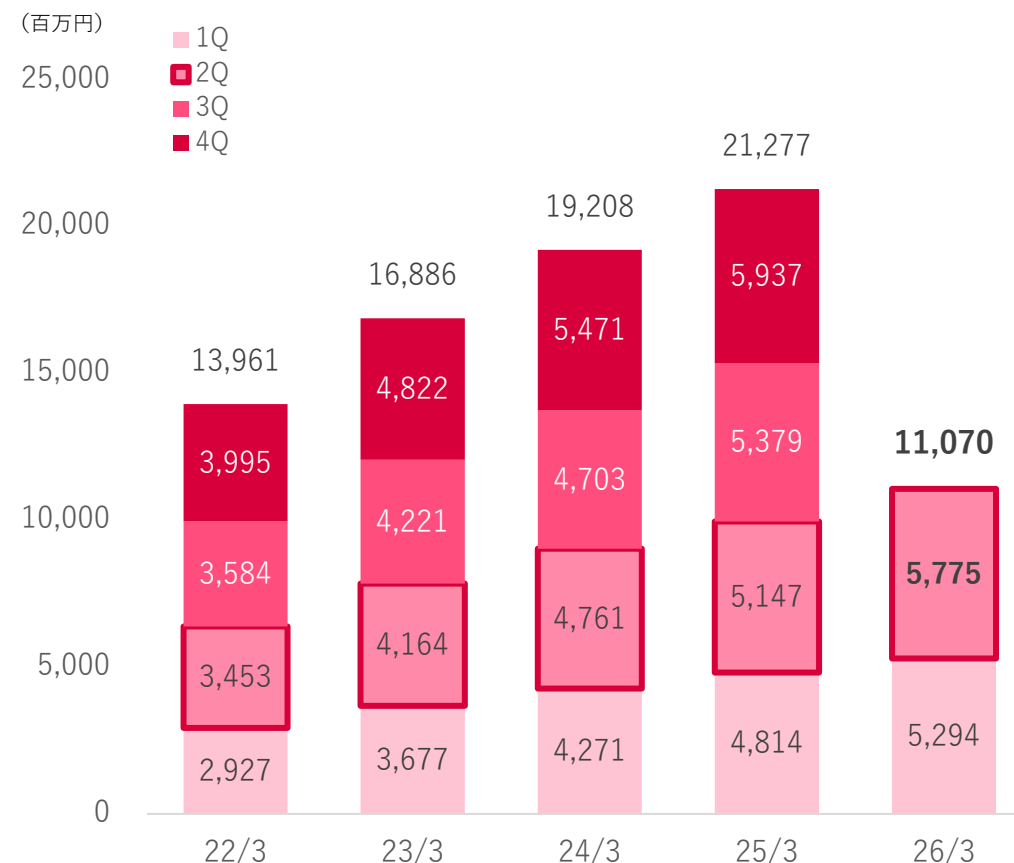
売上収益/付加価値売上高

- 売上収益：11,448百万円（前年同期比+10.3%）。付加価値売上高：11,070百万円（前年同期比+11.1%）。
- 付加価値売上高の2Q単独成長率は前年同期比+12.2%。

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）

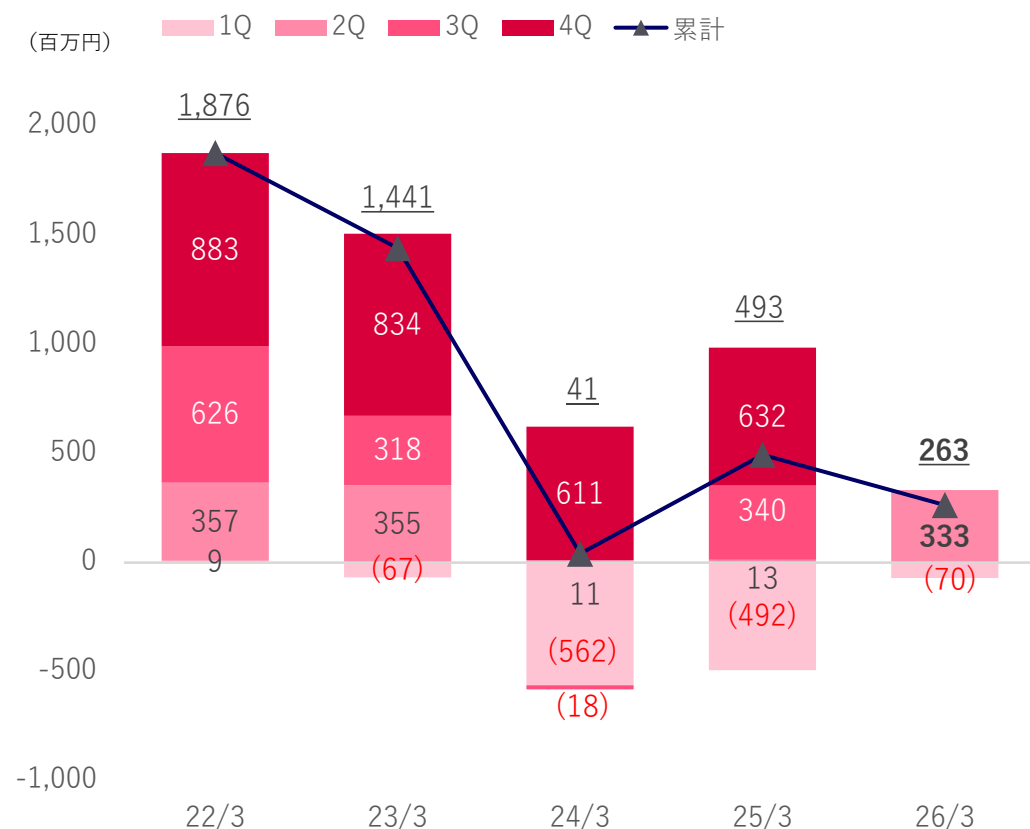


2024年11月の子会社合併により、2025年3月期 第3四半期から非連結に移行しているため、移行前については連結の業績を比較情報として記載。

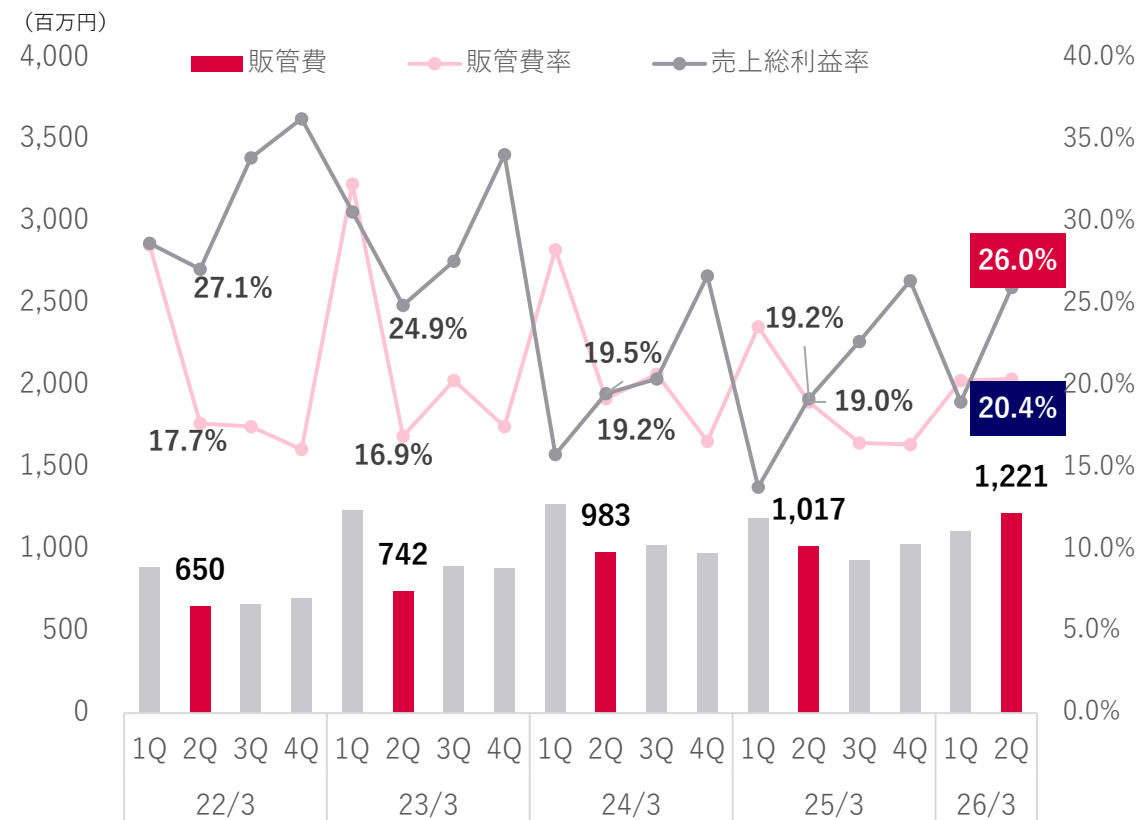
営業利益/販管費・率/売上総利益率

- 営業利益：263百万円（前年同期比+742百万円）。計画を大きく上回り着地。
- 2Q単独の売上総利益率は、稼働率の改善および新卒採用抑制により前年同期比+6.8pt。販管費率は教育及び営業／マーケへの投資強化により、前年同期比+1.4pt。

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）

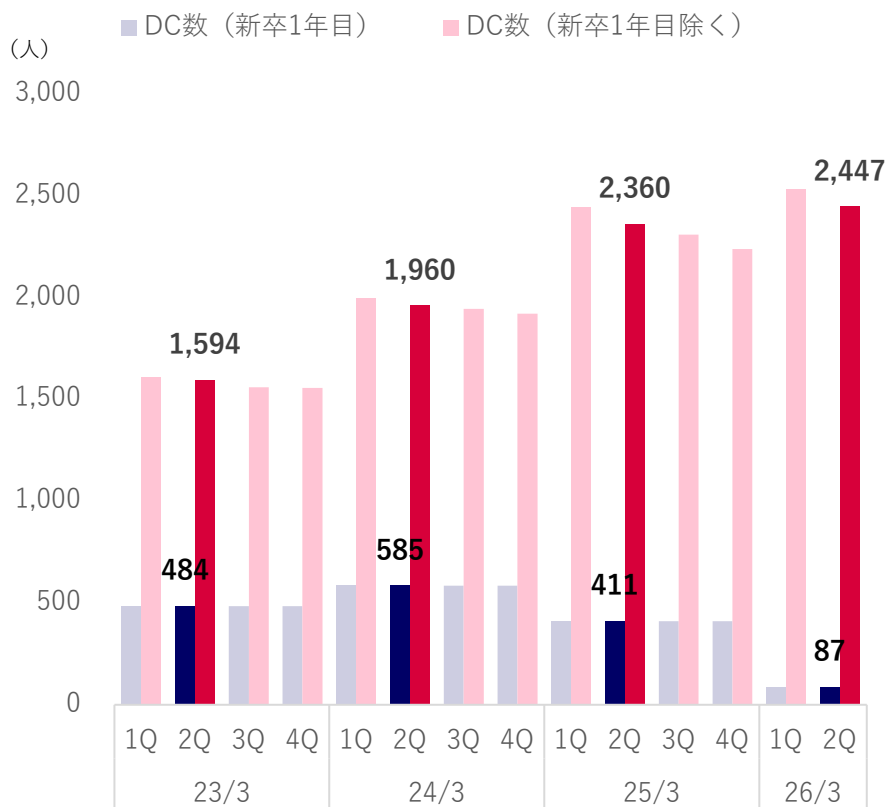


2024年11月の子会社合併により、2025年3月期 第3四半期から非連結に移行しているため、移行前については連結の業績を比較情報として記載。

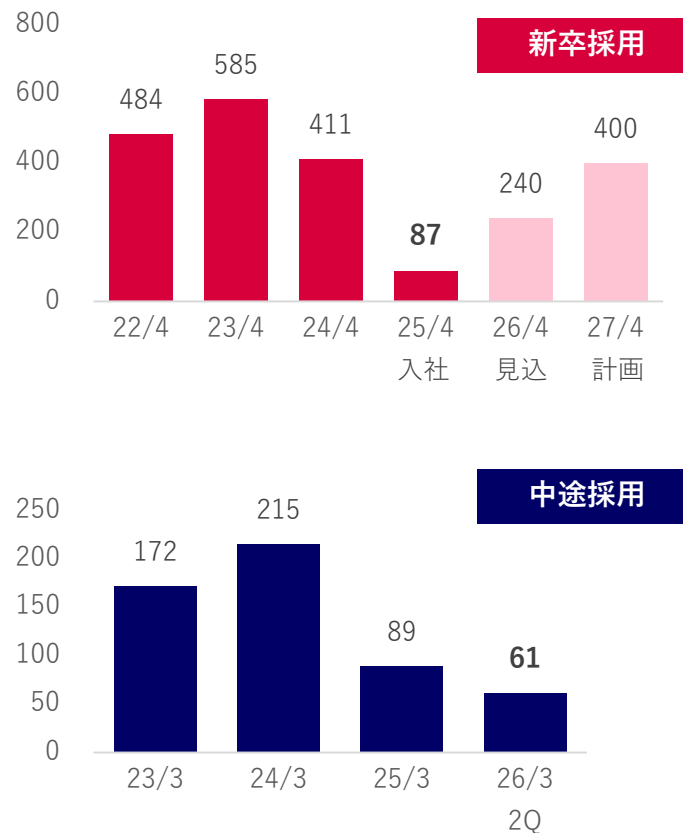
DC数/新卒・中途採用数/離職率

- 2Q末のDC数は**2,534名**と前期末比▲93名。2年目以上のDC数は**2,447名**（前期末比+**210名**）となり、短期的な成長に向けた人員基盤は引き続き確保。
- 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。
- 2Q累計離職率は前年同期比+0.3ptの5.8%。2Q単独では前年同期比▲0.1ptと緩やかに改善。

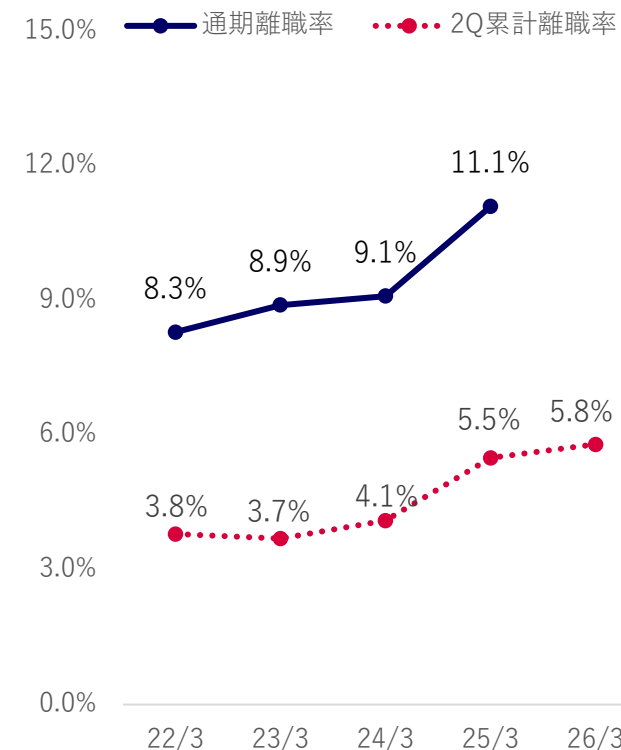
DC数推移



採用数 (単位: 人)



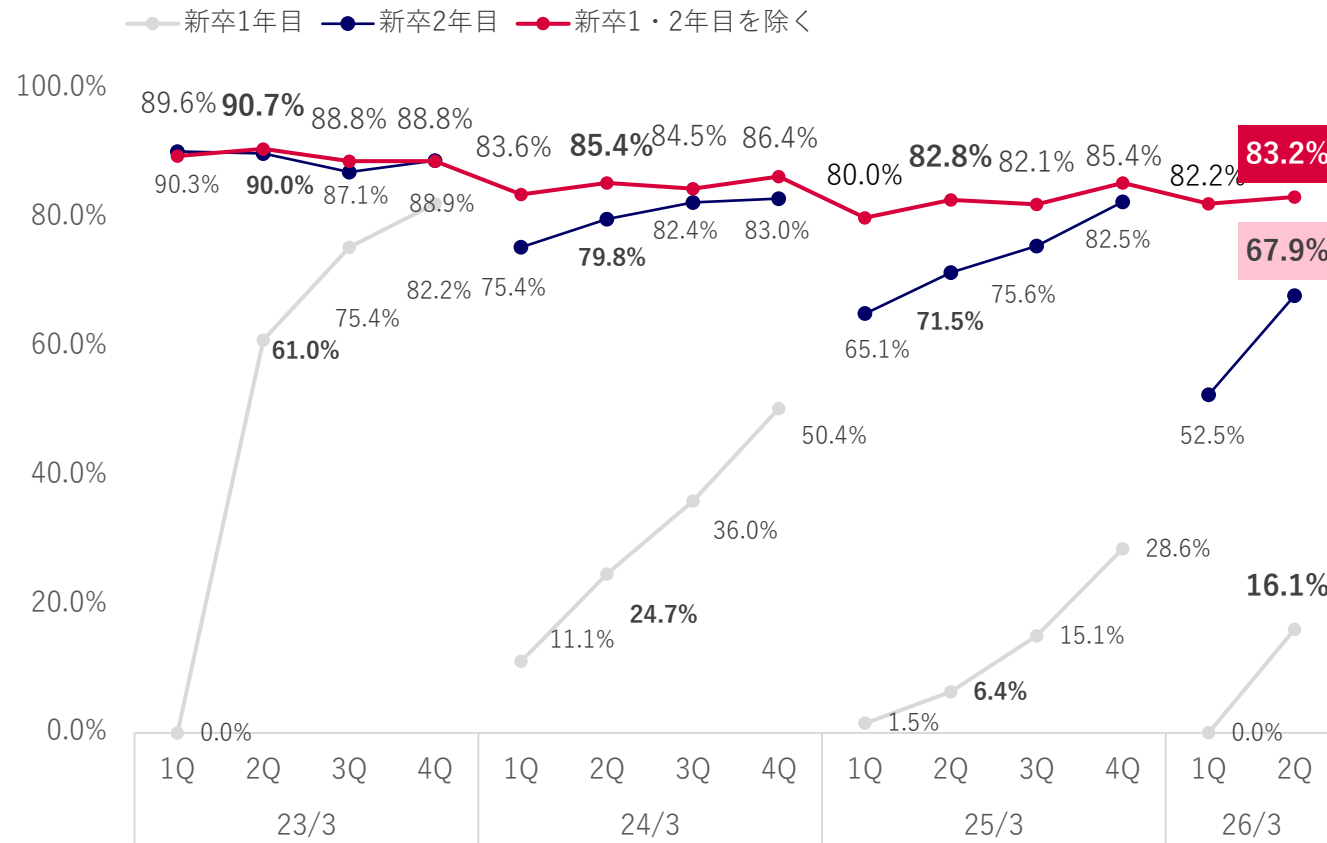
離職率



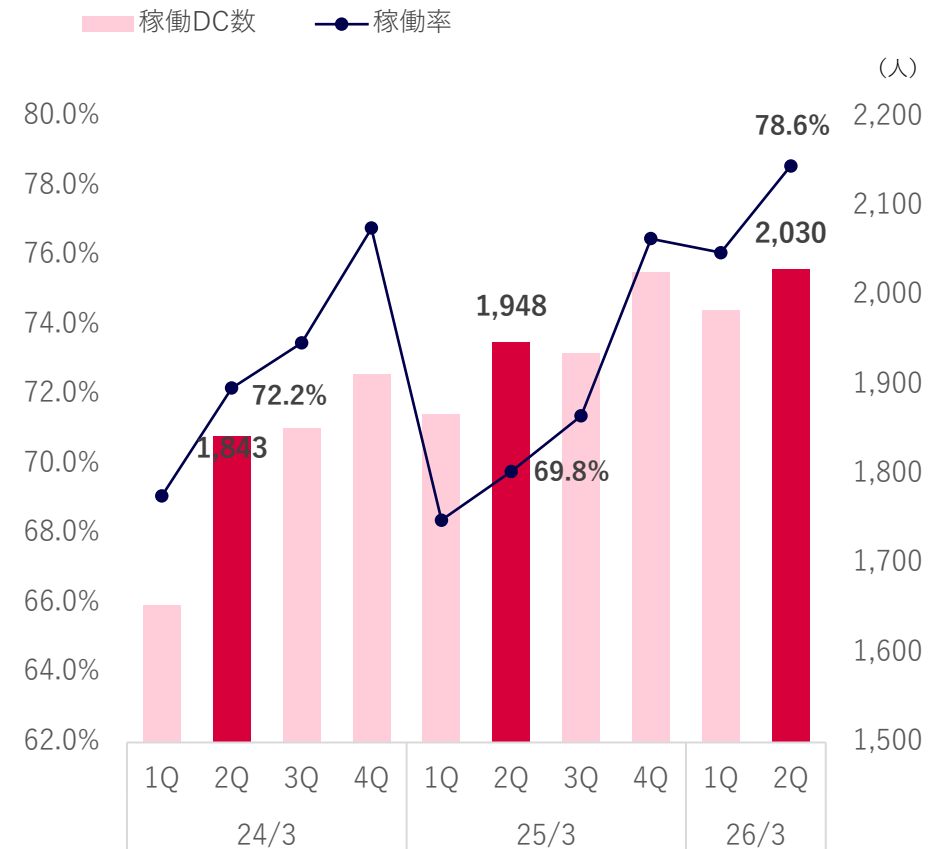
稼働率

- 2Qの新卒1・2年目を除くDCの稼働率は**83.2%**（前年同期比**+0.4pt**）。期末目標85%に向けて順調に推移。
- 新卒2年目の稼働率は**67.9%**と1Q比で大幅に改善。
- 全体稼働率は前年同期比**+8.8pt**。稼働率／稼働DC数共に順調に回復。

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）

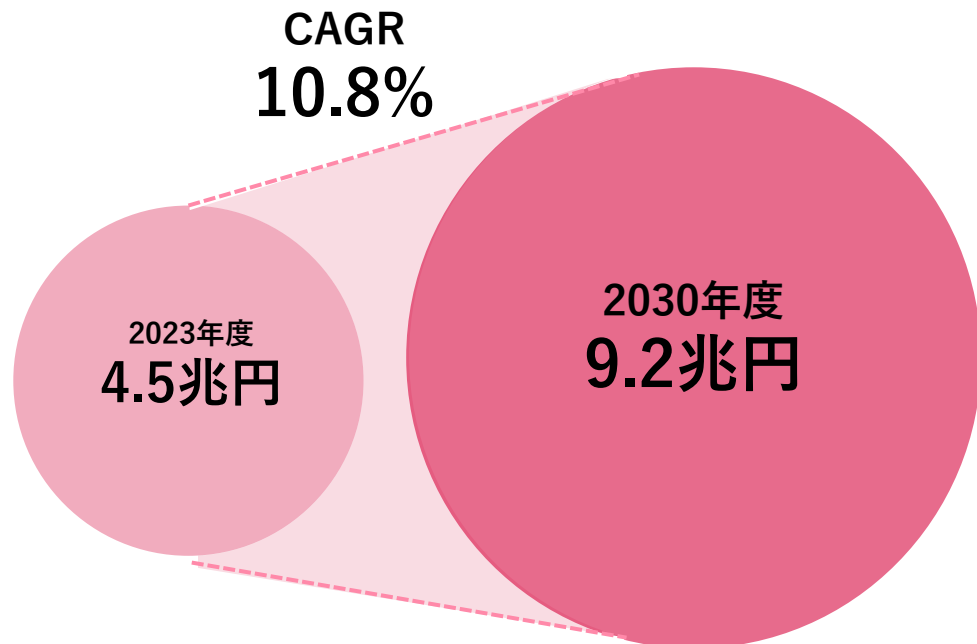


2026年3月期方針・戦略および進捗

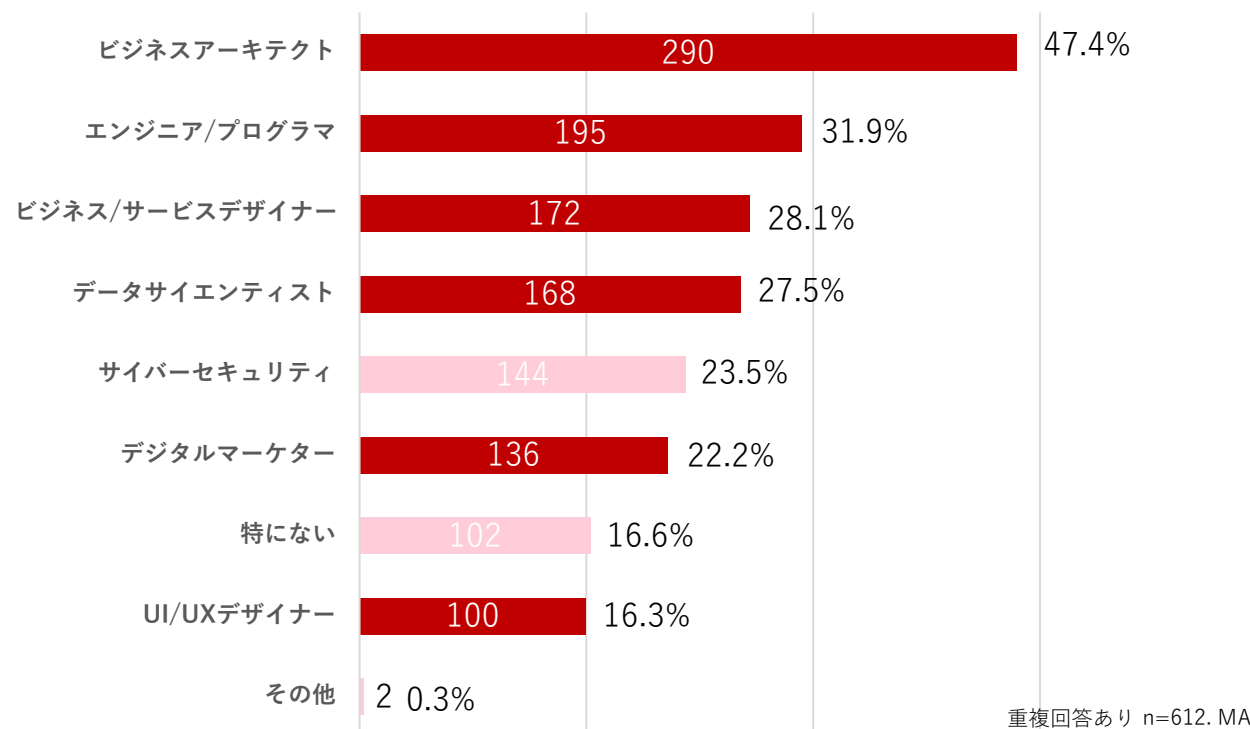
外部環境：急拡大するDX市場・DX推進を阻む人材不足

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



■ 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）

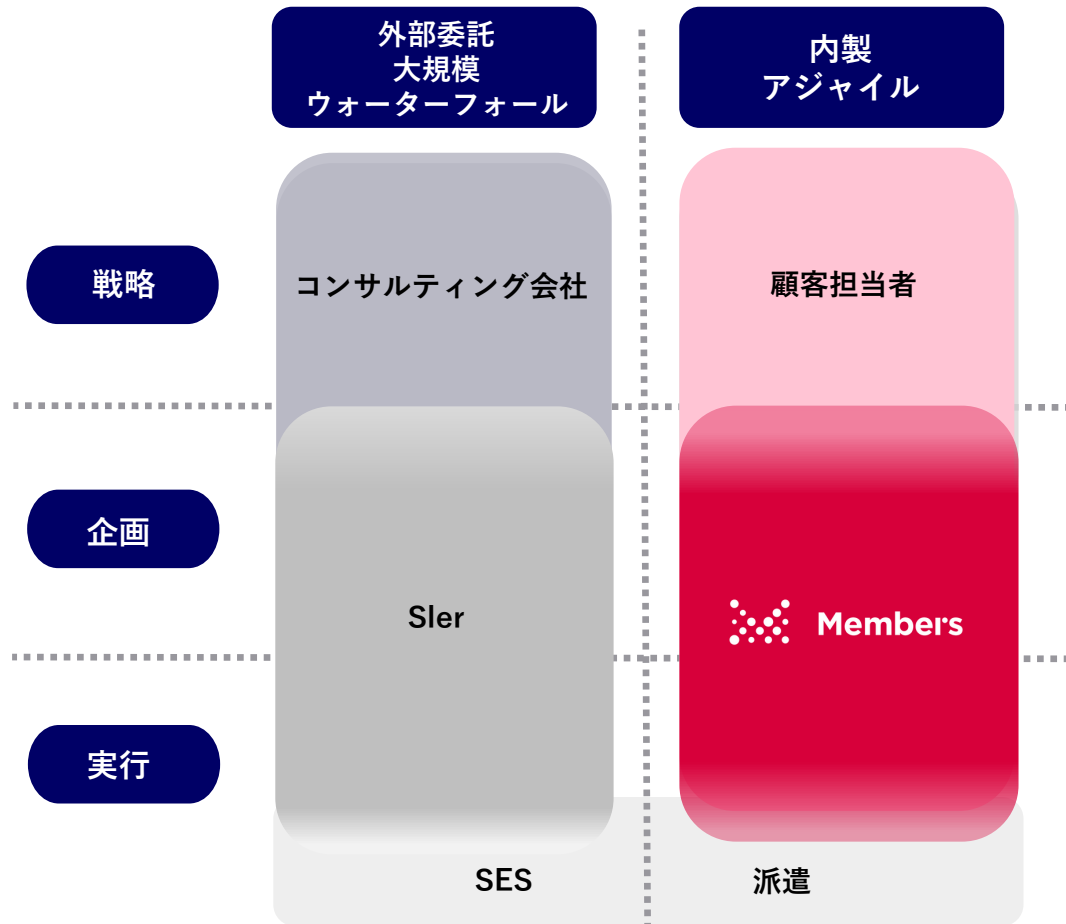
※2 【DXを推進する人材の「量」の確保】出典：「DX動向2025」（独立行政法人情報処理推薦機構）P50 <https://www.ipa.go.jp/digital/chousa/dx-trend/tbl5kb0000001mn2-att/dx-trend-2025.pdf>

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

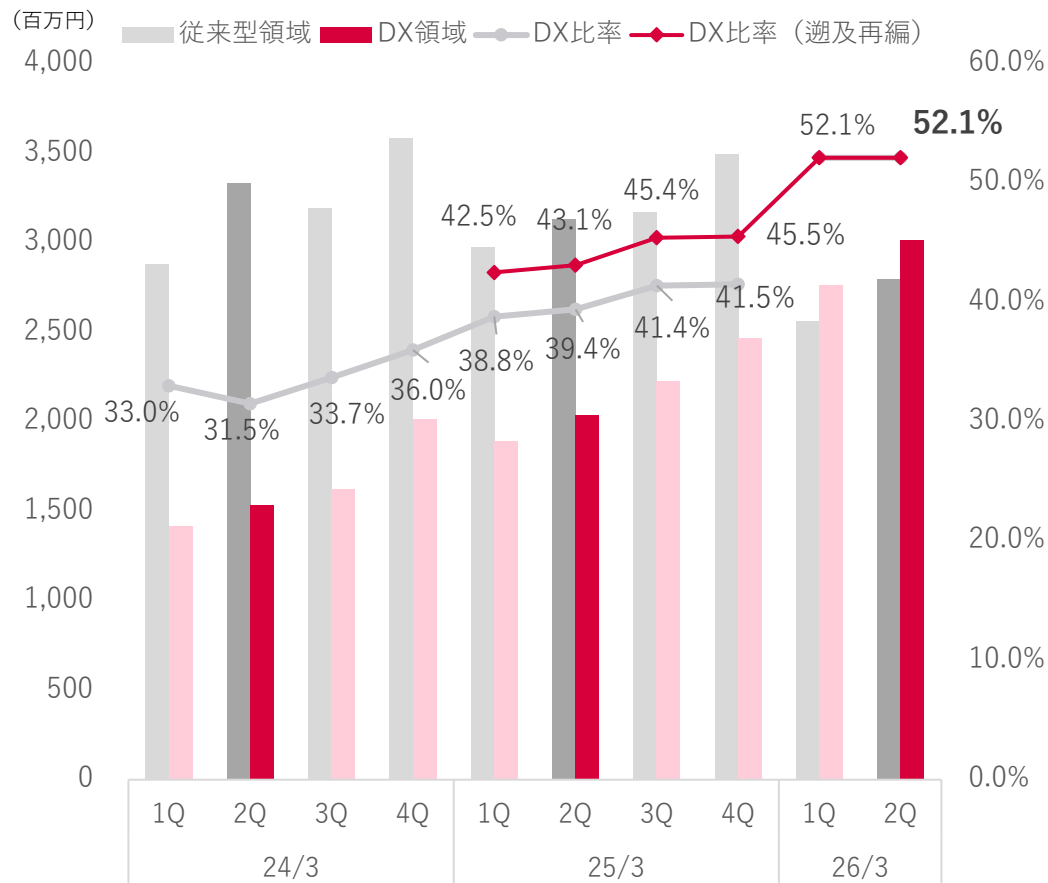
NPS*
(高い顧客支持)

前期比 + 2pt

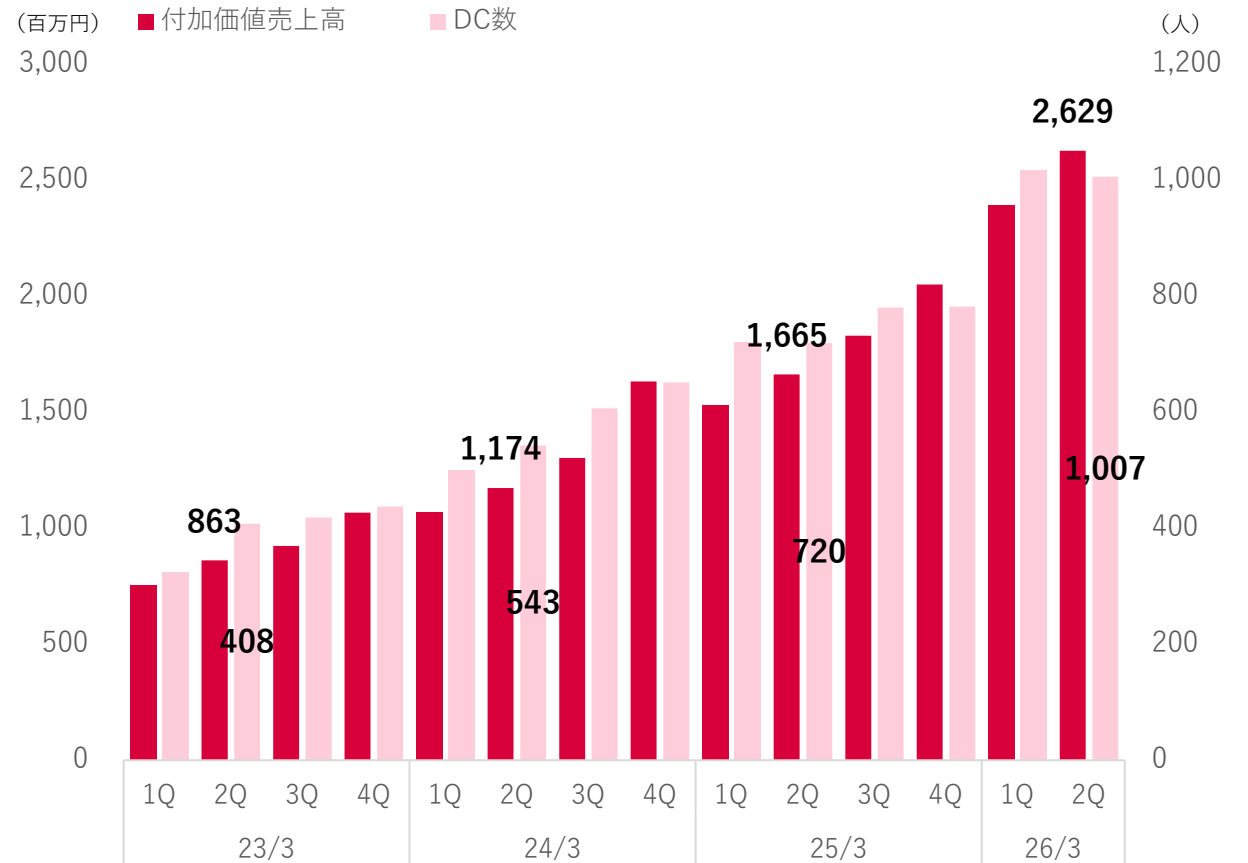
DX現場支援ポジションへの転換加速 -DX比率/専門カンパニー全体付加価値売上高・DC数

- 2Q累計のDX売上比率は**52.1%**（前年同期比**+9.3pt**）、成長率は前年同期比**+35.2%**と好調。
- 専門カンパニー全体の2Q累計付加価値売上高は5,023百万円、前年同期比**+57.1%**と拡大。半期の付加価値売上高が50億円を突破。年間100億円を超える規模感でありながら高成長率を維持。

DX比率・付加価値売上高（領域別）



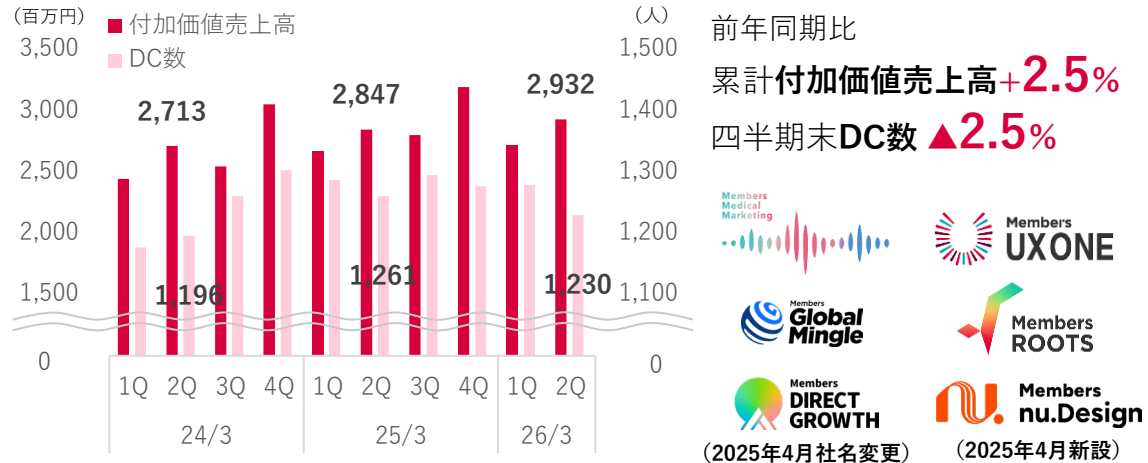
専門カンパニー



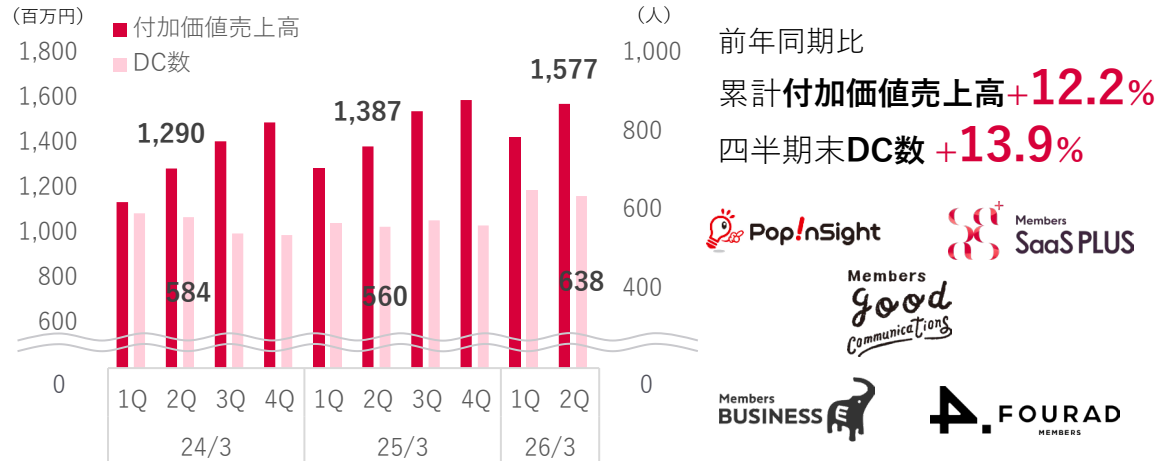
DX現場支援ポジションへの転換加速 -各事業領域 付加価値売上高・DC数

- 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。
- 4事業ともに1Q末に比して成長率が引き上がっており、事業間のクロスセル強化方針の効果が出始めている。

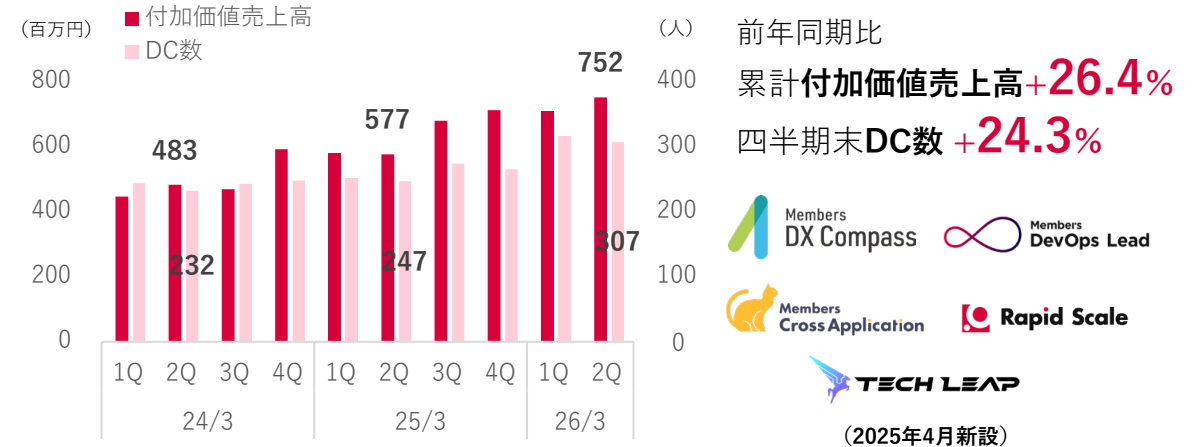
制作/UIUX



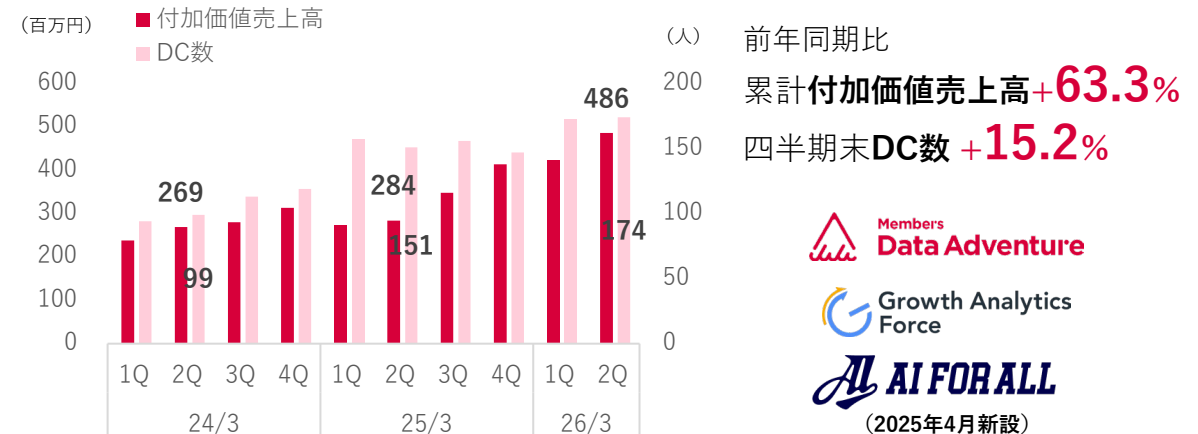
マーケティングDX



デジタルサービス開発



データ活用支援



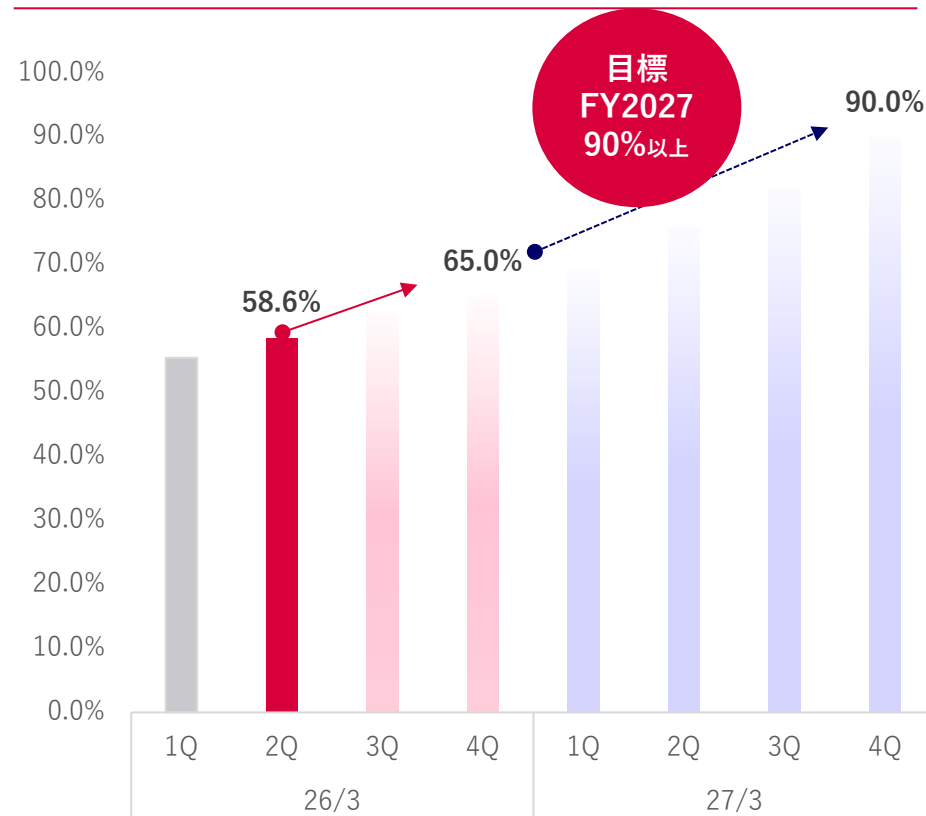
DX現場支援ポジションへの転換加速 -DX人材比率/SINCA90プロジェクトの推進

- 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。2Q末時点のDX人材比率は**58.6%**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

99職種

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

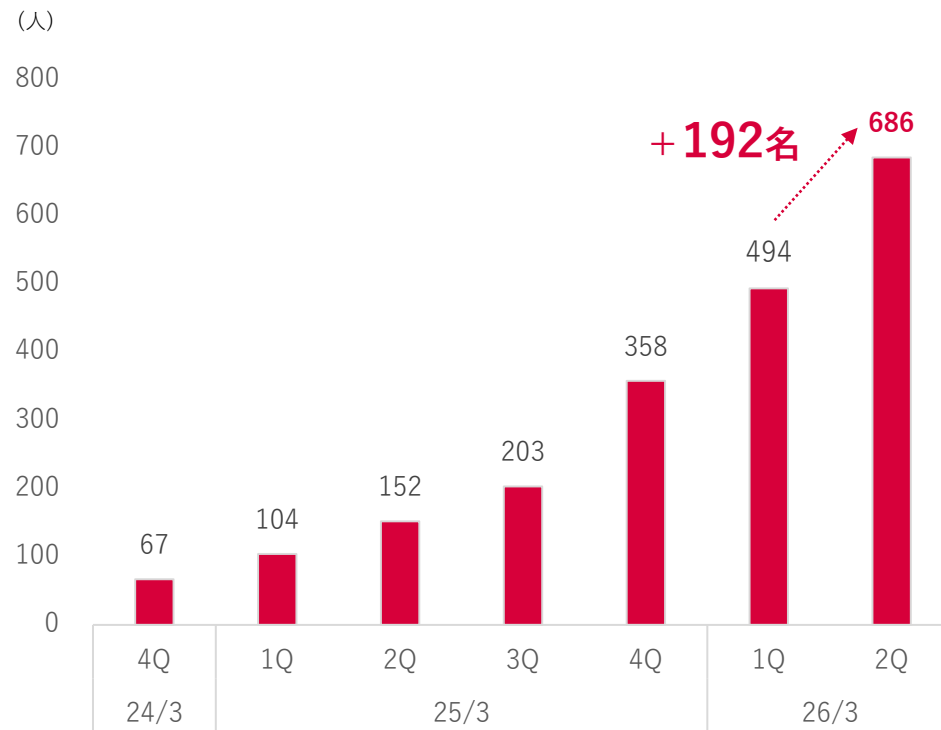
エンジニアコース

※順次拡大予定

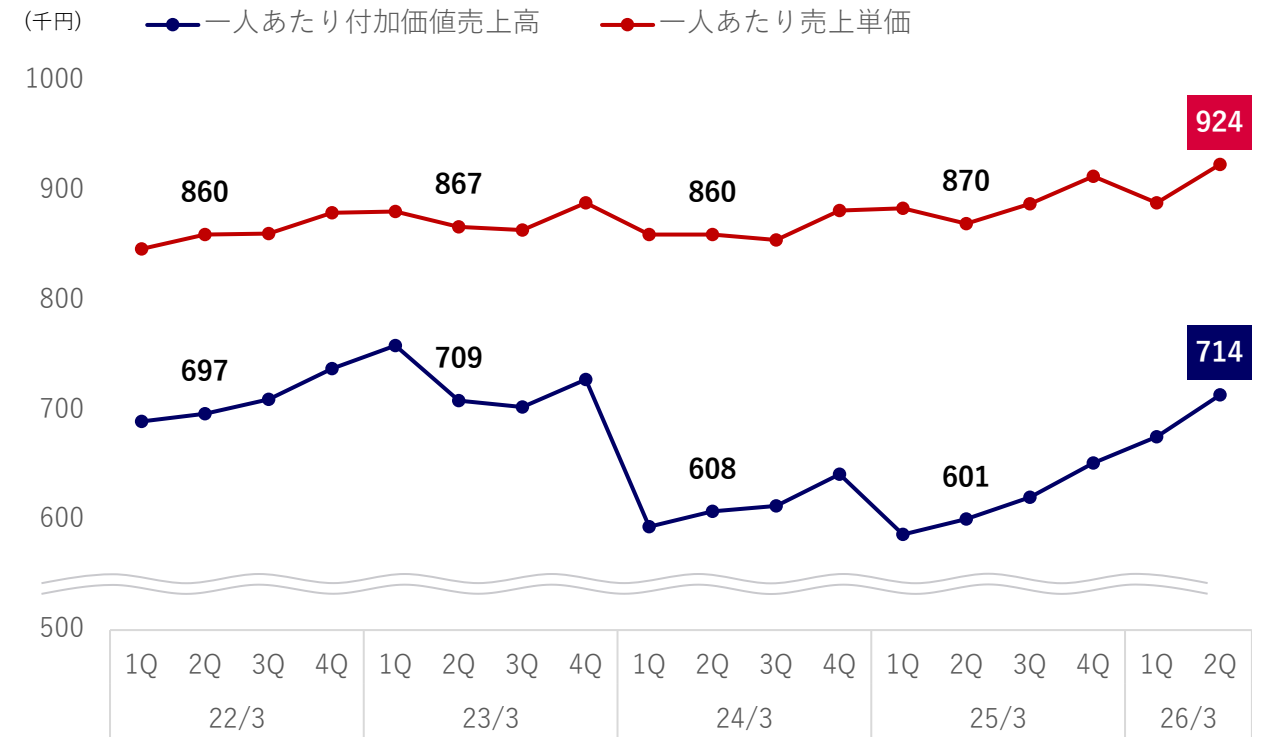
DX現場支援ポジションへの転換加速 -PMO人材の育成/一人あたり売上単価の向上

- PMO人材は1,000名目標に対して、2Q末で**686名**（1Q末比**+192名**）。全社的な取り組み強化が奏功し、加速度的に増加。
- 高付加価値のDX領域および専門カンパニーの成長に合わせて、一人あたり売上単価は**924千円**（前年同期比**+6.2pt**）と着実に進捗。一人あたり付加価値売上高は前年同期比**+18.8%**と順調に改善。

PMO*人材数



一人あたり売上単価・付加価値売上高 累計

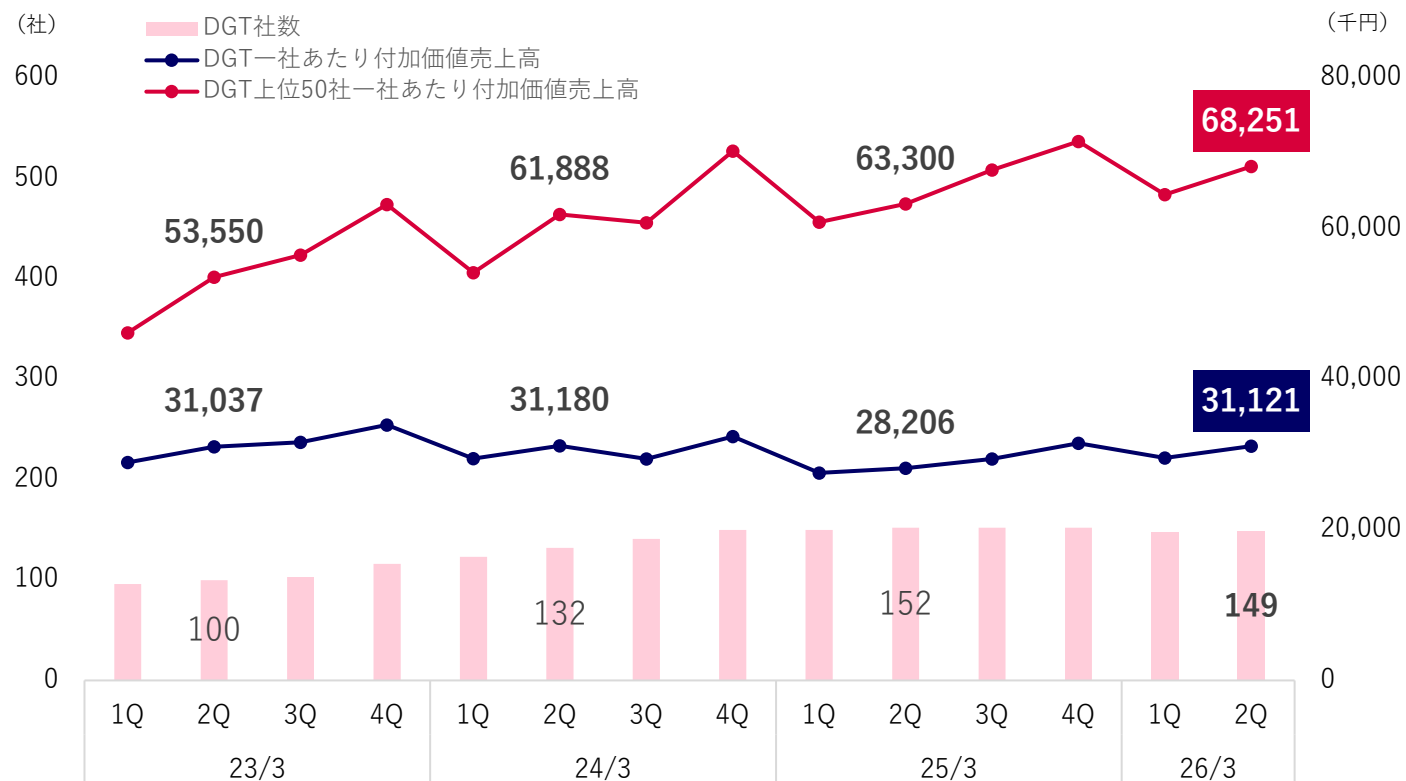


※PMO(Project Management Office)：企業や各組織のプロジェクトを円滑に進めるために、部署の枠を超えて横断的にプロジェクトマネジメントを統括する部門や体制を指す。プロジェクトを統括し、様々な意思決定を担う立場であるPM(Project Manager)に対し、PMOはPMが円滑に意思決定できるよう情報収集や関係各所との調整を行い、PMのプロジェクトマネジメントを支援する立場。

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

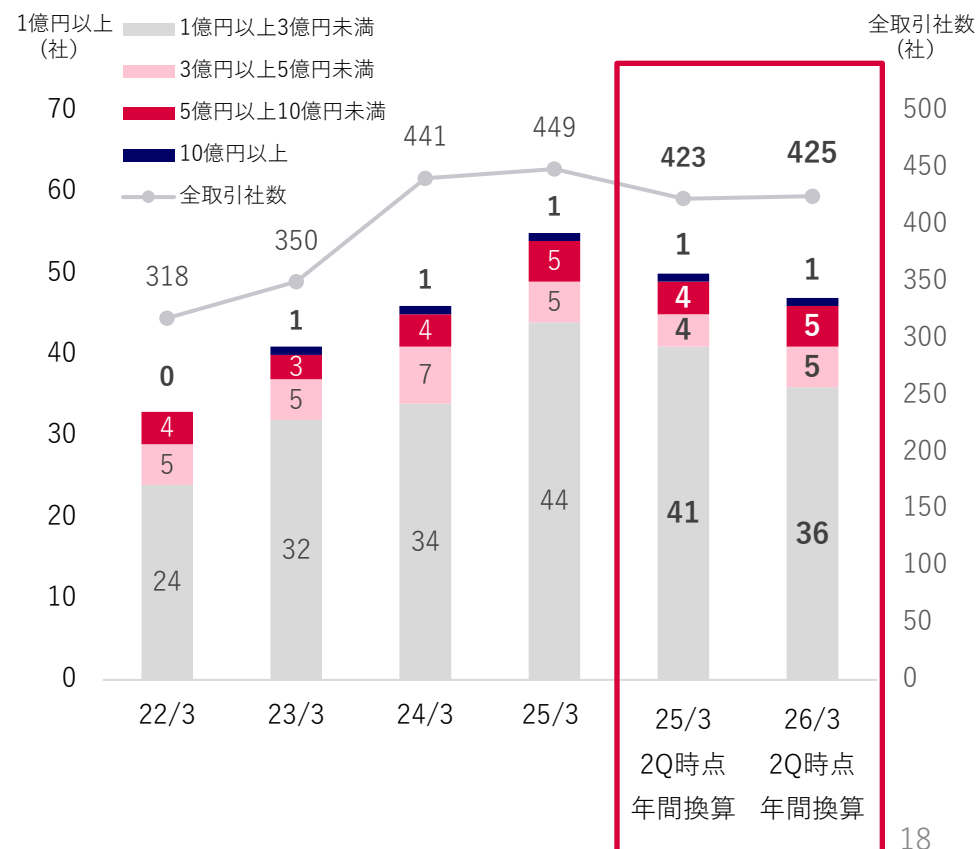
- 1億円以上の取引社数は前年同期比▲3社の47社。社数の減少は一過性。一方で大型化は進捗し、1億円以上の対象顧客の合計売上は前年同期比+3.5%、1社あたりの売上も前年同期比+10.2%と順調に拡大。
- DGT社数は**149社**（1Q末比+1社）。全取引社数も前年同期比で横ばい傾向だが想定通り。ABM型のアカウント管理推進により、1社あたりの付加価値売上高は前年同期比+7.8%。

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

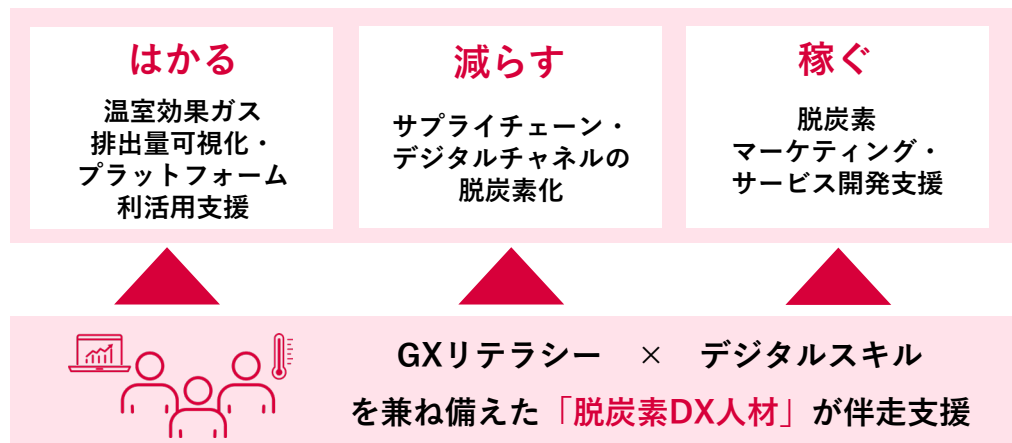
売上規模別取引社数



脱炭素DX事業の確立/脱炭素人材の育成

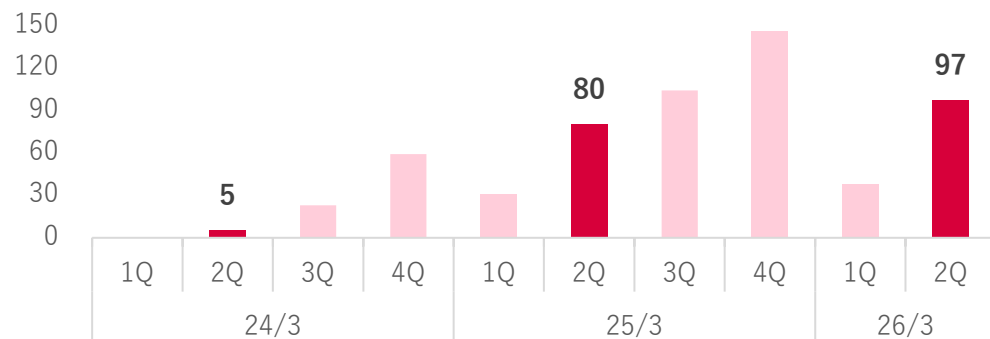
- 急激な気候変動の影響や国際情勢により、GX市場は引き続き拡大傾向。当社の脱炭素DXカンパニーも堅調に成長。
- 当社のVISIONおよびCSV経営方針とも親和性の高いサーキュラーDXカンパニーを10月1日に新設。

【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.

【サーキュラーDXカンパニーの設立】



設立の背景

全世界的な規制強化や資源価格高騰を背景に、企業の不可欠な経営課題としてサーキュラーエコノミー*（CE）市場が急拡大している。この潮流は当社のVISION（気候変動・人口減少問題解決）およびCSV経営方針とも親和性が高く、**企業のCE移行を専門的に支援する新カンパニー**を設立。

*サーキュラーエコノミー（CE）：日本語で「循環経済」。製品や原材料を「廃棄物」とせず「資源」として循環させる経済の仕組み。

サーキュラーDXカンパニーの主な特徴

企業のCE移行と成果創出を「**デザイン**」「**循環**」「**価値化**」の3軸で支援。**専門家がデジタル基盤構築からマーケティングまで一気通貫で伴走し、循環型製品の市場創出と持続的成長の両立を実現。**

全員参加型経営の確立-社員エンゲージメントと株主意識の向上

- 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。
- **全社員のうち当社株式を保有する社員は65.8%**。経営参画意識及び中長期的な企業価値の向上により、『超会社』の実現を目指す。

会社の成長と社員の資産形成を
直接結びつける**全員オーナーシップ**の実現

社員株主比率*1

65.8%

社員持株比率*2

9.7%

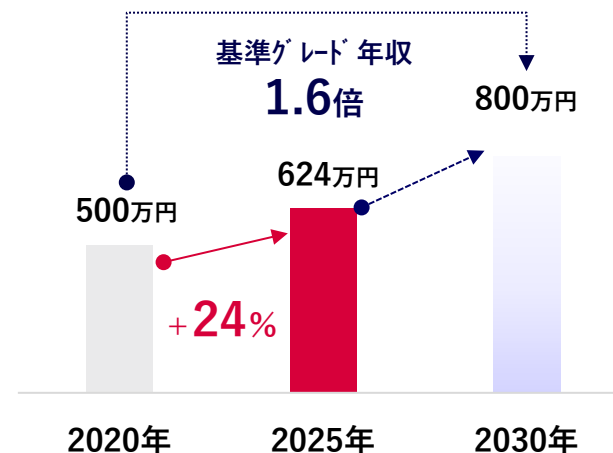


株主意識を高める施策として、
20%の奨励金制度、新株予約権の発行等を実施



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



Creator's Value 1.6

2021年4月からの給与改定に
おいて全社員を対象にベースアップ
を実施し、**2030年までに**
年収1.6倍の実現へ

生産性向上と
報酬アップの好循環を目指す

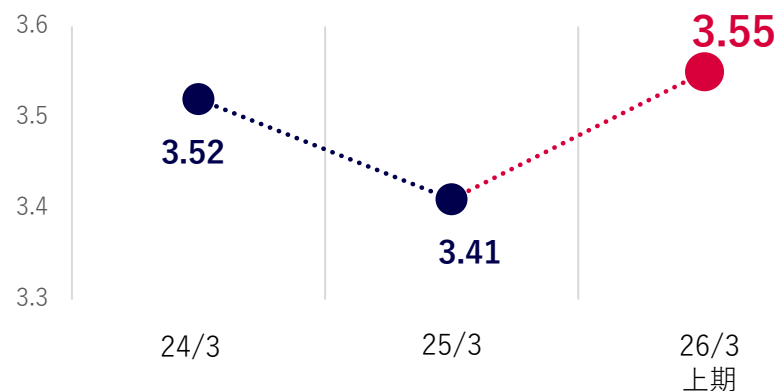
※1従業員持株会入会者、新株予約権保持者を含めた自社株相当を保持している社員の割合
※2従業員持株会株式数、従業員の現物株所有数を含めた自社株相当の発行済み株式数に占める割合

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

- 社員エンゲージメント向上に注力した結果、スコアは前期比+0.14ポイントの3.55ポイントとなり、期初目標を達成。特に、重点目標としていた「組織への愛着」が+0.2ポイントと大きく改善し、全体のスコアを牽引。引き続き、ミッション／ビジョン経営の強化を強力に推進。
- 脱炭素に繋がる社員のアクション件数は4,152件となり、期初目標の3,500件を半期時点で大きく超過。

社員エンゲージメントスコア(2026年3月期 上期)

総合的なエンゲージメントスコア
3.55 / 5.00
前期比 +0.14
目標：前期比+0.1pt



脱炭素アクションスコア (2Q 累計)

4,152件
前期比 +70%
目標：通期で3,500件

NPS* (2026年3月期) ※年1回のみ

(目標)
前期比 +2pt
(前期実績)
▲3.5pt

※ 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。

顧客と共に社会変革をリードする－CSV案件事例

オムロンソーシアルソリューションズ株式会社様 ライドシェアサービス 【meemo】



住民同士の共助により移動の不自由をなくす、新たな公共交通の共創



顧客課題

- 開発ベンダーへ外注のため、意思決定から市場反映までの動きが遅い
- 公共交通機関の廃止や減便により、買い物や通院に最も困窮しやすい高齢者が使いこなせないサービス設計
- コストをかけて開発したアプリをたった2,3人のユーザーしか使ってくれない

支援内容・成果

委託されたアウトプットをただ返すのではなく、Oneチームとしてオムロン社員と同じように考えて積極的に動き、学びを共有しあえるパートナーとしてご支援

【ご支援体制】UXデザイナー・UIデザイナー・リードエンジニア・バックエンドエンジニア・アプリエンジニア・スクラムマスター

- ユーザー中心に、ターゲットユーザーである高齢者にとって使いやすいサービスを設計
- 変化の激しい市場に柔軟に対応するためにアジャイルに開発
- プロダクト開発領域に限らず、サービス企画や実証実験の設計もご支援
- サービス導入地域A市における2025年9月のマッチング率92%

※meemoのサービスサイトは[こちら](#)

住民
“利用者”



住民
“ドライバー”



生成AI活用

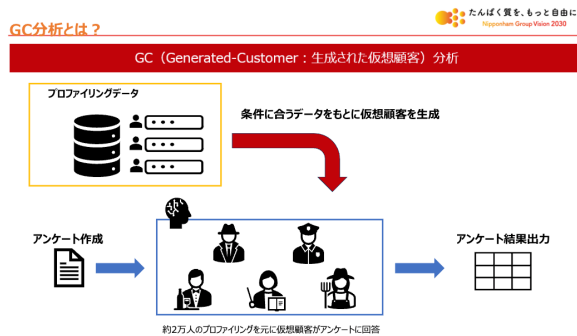


日本ハム株式会社様

生成AI×Webアプリ開発の内製化でPoC／PoBを支援

生成AIアプリのプロトタイプをwebアプリに移植開発し、多くの組織・ユーザーによるPoC*1／PoB*2が実現できるシステム、インフラ、セキュリティを構築。

負荷分散や並列処理などの改修により、**アンケート1,000件分の生成を45分から10分へと大幅に短縮**し、DX推進を加速する内製化体制を強化。



*1新しい技術やアイデアが実際に実現可能か、あるいは期待される効果が得られるかを確認するための本格的な開発に入る前の実験的検証工程
*2ビジネスモデルの採算性や市場性を検証するプロセス、POBレポートは消費者購買行動データサービスのことなどを指す

GX推進

INVOICE

株式会社 インボイス

株式会社インボイス様

エネルギーデータ化×3領域支援で企業の脱炭素経営を推進

インボイスのエネルギー使用量のデータ化サービス「**OneVoiceエナジーデータ**」によるScope1・2のGHG排出量算定支援と、脱炭素DXカンパニーが提供する温室効果ガスの「**はかる**」「**減らす**」「**稼ぐ**」の3領域を軸とした企業の脱炭素経営支援を組み合わせることを目的とし、脱炭素支援サービスに関する業務協定を締結。

エネルギーデータの収集・可視化、サプライチェーン全体におけるGHG排出量の算定、中長期的な脱炭素戦略の策定から排出量削減の実行支援、マーケティング施策の立案まで、**企業の脱炭素化推進を総合的に支援することが可能となった。**



Members
脱炭素DX



INVOICE
株式会社 インボイス

顧客との強固な関係－メンバーズユーザー会

東京開催：2025年3月



宮古島視察：2025年9月



お客さま企業の相互ネットワーキングの場

参加企業社数：**33社** ※メンバーズ除く

参加企業業種：メーカー、交通、金融、食品、通信、小売、IT、教育、化学など

【実施背景】

他業種とも理解を深め、お客さまと共に脱炭素・CSVを加速させるための事例やお客さま企業の相互ネットワーキングの場を創出。

日本最先端の再エネ活用地域のモデル視察

参加企業社数：**10社** ※メンバーズ除く

参加企業業種：再生エネルギー、飲料、衣料、畜産、メーカー、交通、金融、ITなど

【視察背景】

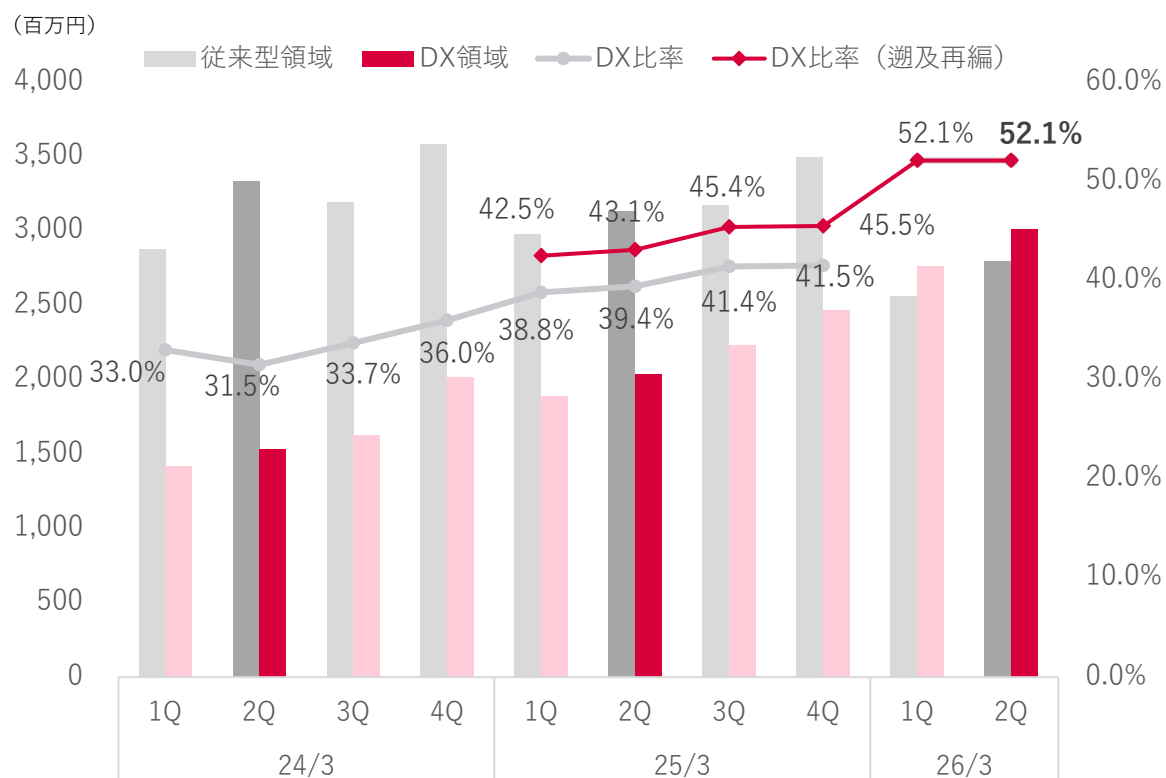
日本最先端の再エネ活用地域・宮古島における、企業・自治体・住民のWin-Winなモデルを、CSV推進企業との社会課題解決に向けた共創の参考とするため。

業績目標/株主還元

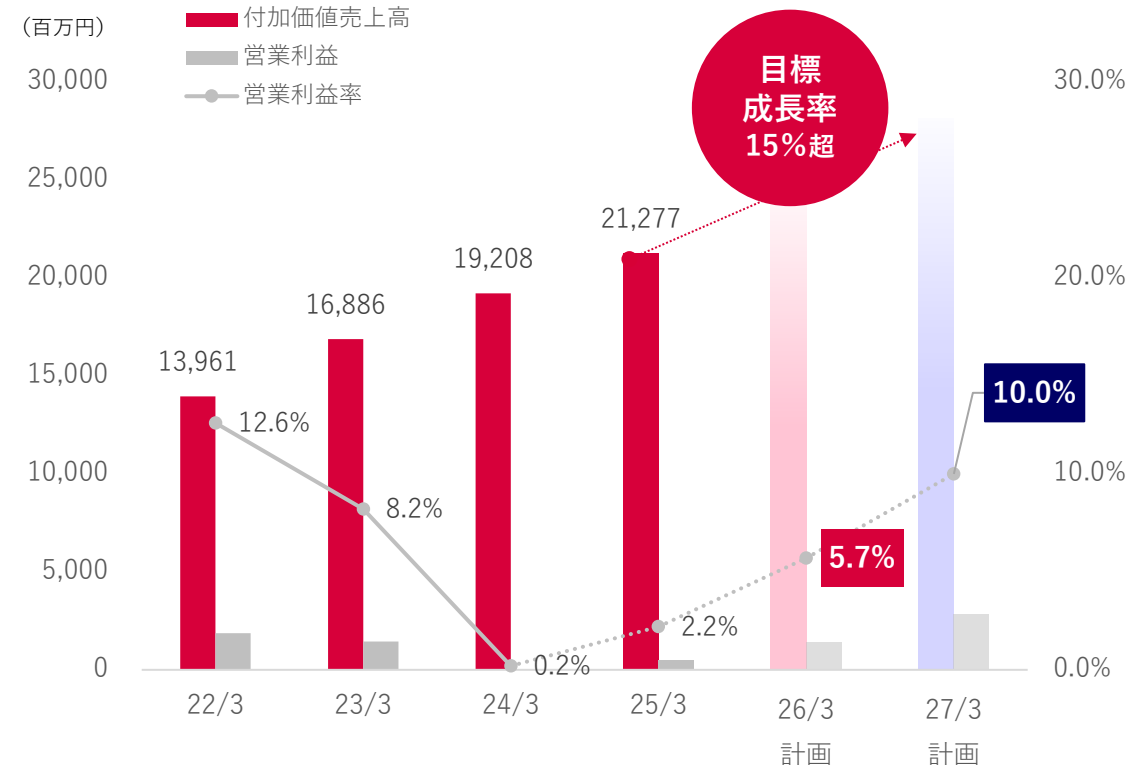
DX現場支援ポジションへの転換加速-業績目標

- **今期のDX売上比率目標55.0%に対し2Q累計で52.1%**（前年同期比+9.3pt）。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。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

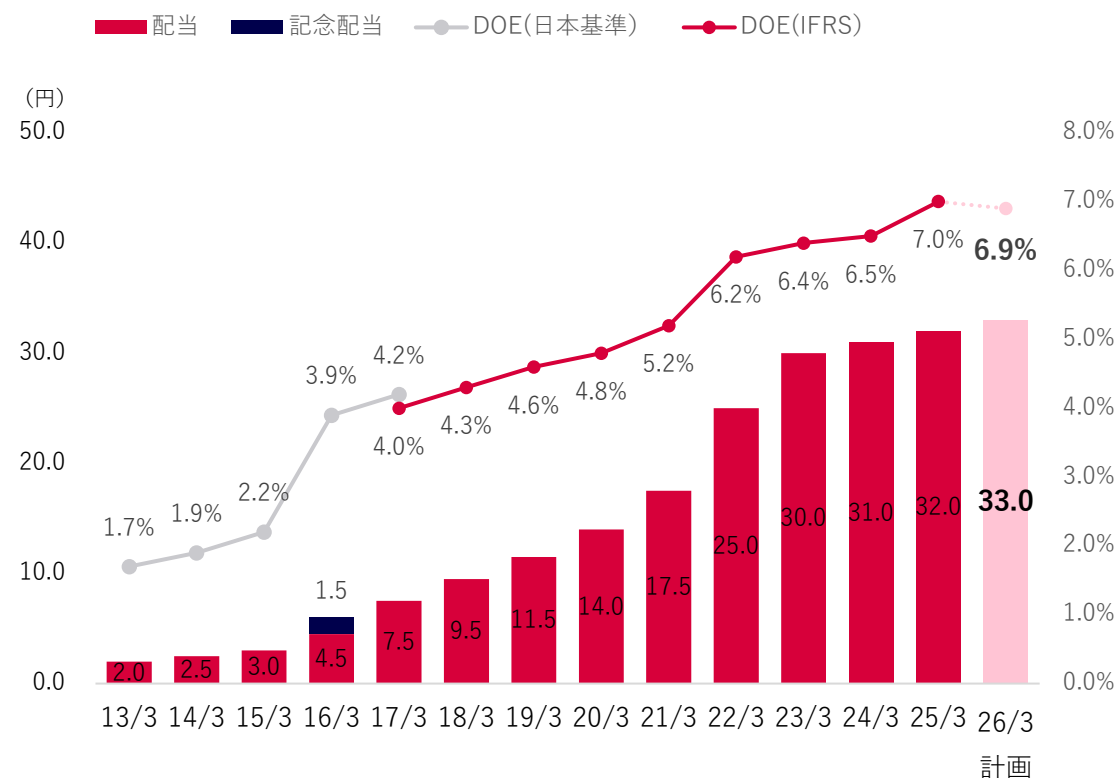
- 成長性の高いDX領域への転換は順調に進捗。引き続き、転換を大胆に加速させ、高成長事業の確立を目指す。
- 2Q累計営業利益は当初計画から+163百万円で着地。下期は当初計画を見込んでおり、通期の売上収益及び利益計画を修正。
- 2026年3月期の営業利益率目標は**5.7%**、**前期比+9.0億円**と大幅増益を見込む。

(単位：百万円)	2025年3月期		2026年3月期					
	実績		計画（修正前）		計画（修正後）		差分	
	通期	対前年同期増減率	通期	対前年同期増減率	通期	対前年同期増減率	増減額	増減率
売上収益	22,329	9.1%	24,318	8.9%	24,400	9.3%	+82	0.3%
付加価値売上高	21,277	10.8%	23,620	11.0%	23,620	11.0%	-	-
営業利益	493	1082.0%	1,214	146.2%	1,400	183.9%	+186	15.3%
営業利益率	2.2%	-	5.0%	-	5.7%	-	+0.7%	-

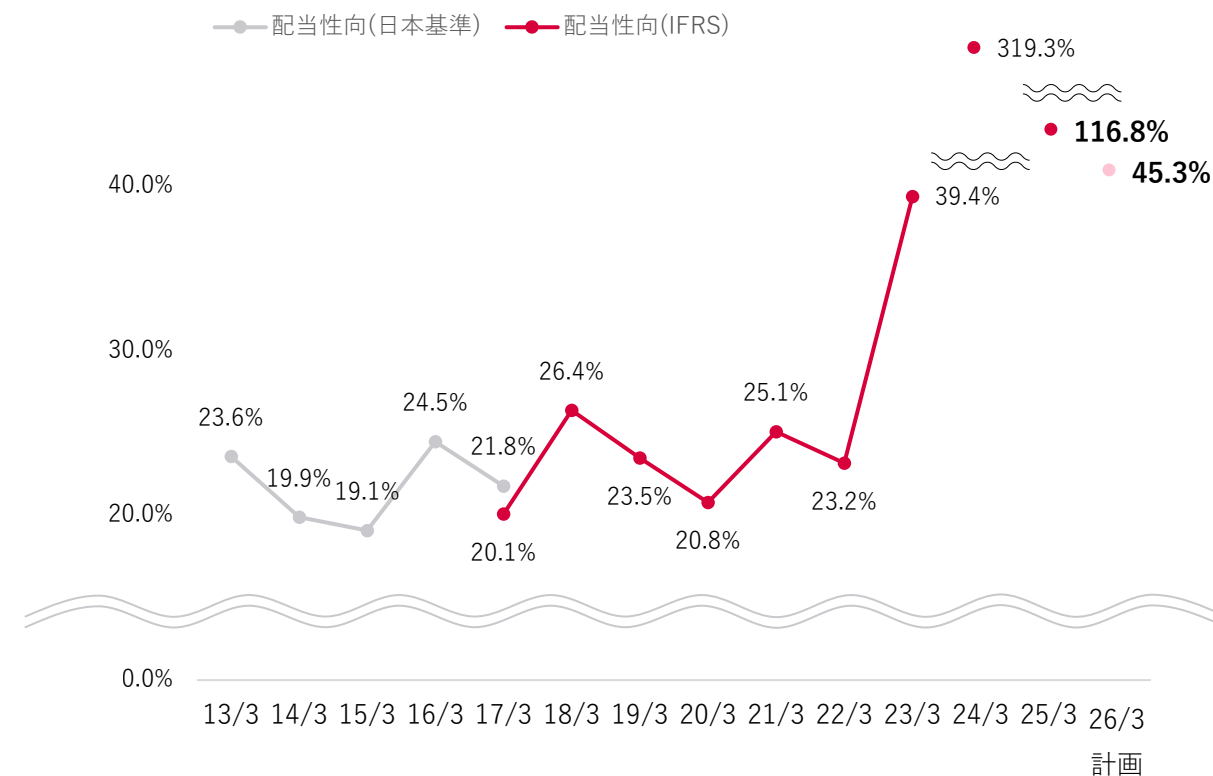
株主還元

- 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9月末時点) [IFRS]
社員数	2,931名 (2025年9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

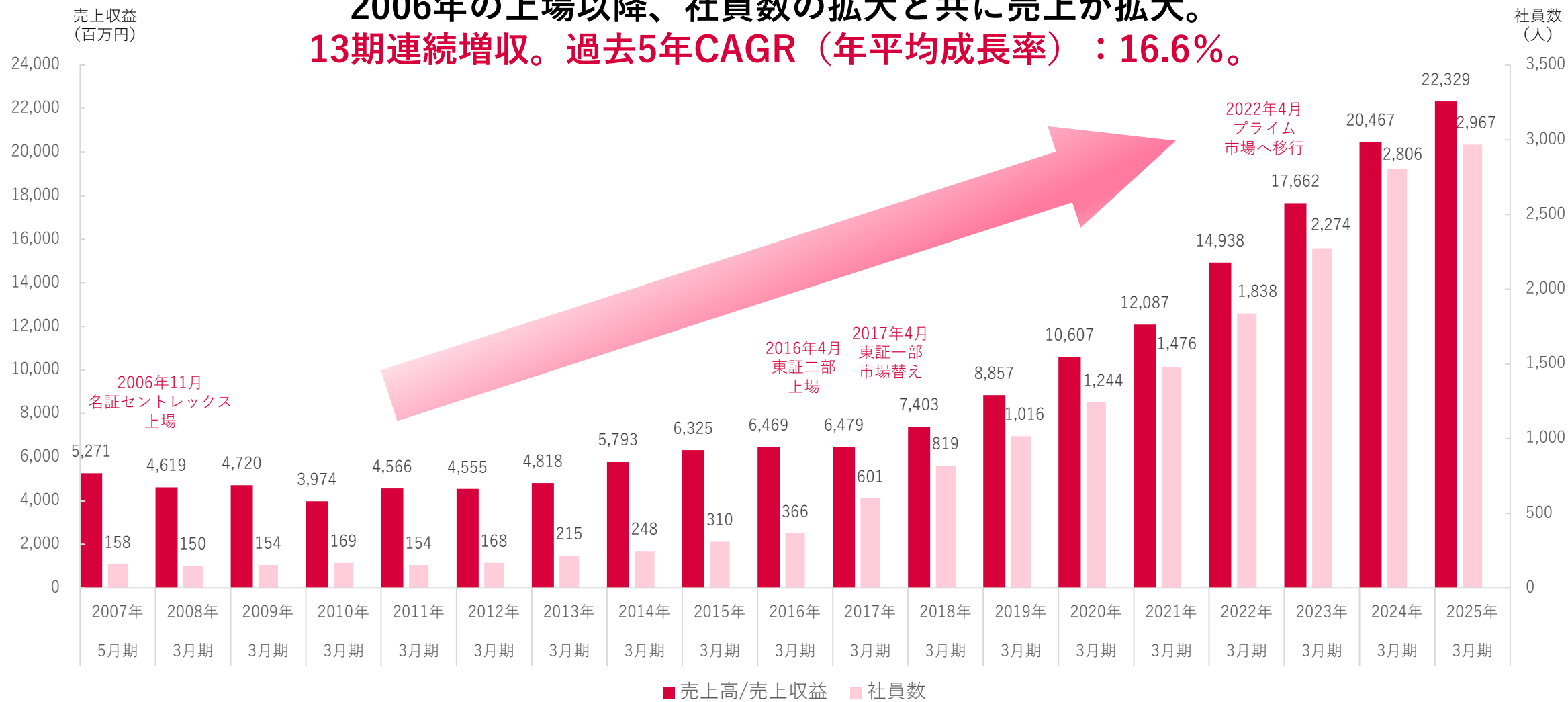


「なでしこ銘柄」令和6年度に選定



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がございましたら、
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/>