2027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）

株式会社メンバーズ
URL: https://www.members.co.jp/

2027年3月期 第2四半期　決算概要

2027年3月期 第2四半期 連結業績ハイライト

- 売上収益、付加価値売上高は修正計画通りに着地。営業利益は人件費抑制により▲389百万円と修正計画を上回る。
- 単価、AI／データ関連売上比率は引き続き順調に伸長しつつも、AX事業への変革は道半ば。引き続き、全社の最重要方針としてスピード感を持って推進し、成長基盤の確立を目指す。

連結業績※1（2Q累計）

売上収益

11,788 百万円

前年同期比 ＋3.0%

付加価値売上高 ※2

11,392 百万円

前年同期比 +2.9%

営業利益

▲389 百万円

前年同期差 ▲652百万円

売上総利益率

19.9 %

前年同期比 ▲2.8pt

主要KPI（2Q実績）

収益性ドライバー

新卒1・2年目を除く稼働率	1人あたり売上単価（新卒除く）	DC数（2Q末）
80.6%	**990千円**	**2,592名**
前年同期比 ▲2.6pt	前年同期比 +7.2%	前期末比 +136名

事業構造

DX領域比率	AI／データ関連売上比率	1億円以上取引社数（年間換算）
57.8%	**15.5%**	**53社**
前年同期比 +5.7pt	売上成長率 +80.2%	前年同期比 +6社

※1　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、2026年1月1日付の子会社化により2026年3月期第4四半期より連結決算（IFRS）へ移行。前期実績（非連結）との比較において算出範囲に差異があるため、前年同期比等の各指標は参考値として記載。
※2　付加価値売上高＝売上収益ー外注・仕入＝社内リソースによる売上

2027年3月期 第2四半期 連結 P/L

- **稼働率低下により売上総利益率は前年同期比▲2.8pt。販管費は新卒増加及びM&Aの影響に加え、事業構造の転換に向けた投資継続により前年同期比で増加傾向。1Hの進捗を鑑み、2026年9月に通期営業利益計画を200百万円に引き下げ。**

（単位：百万円）	2026年3月期 2Q累計実績	2027年3月期 2Q累計実績		2027年3月期 計画			
	非連結	連結	前年同期比	2Q累計計画（修正後）	達成率	通期計画（修正後）	進捗率
売上収益	11,448	**11,788**	**+3.0%**	11,800	99.9%	25,000	**47.2%**
付加価値売上高	11,070	**11,392**	**+2.9%**	11,400	99.9%	24,100	**47.3%**
売上総利益 （売上総利益率）	2,597 22.7%	**2,351** 19.9%	▲9.5% ▲2.8pt	－	－	－	－
販管費 （販管費率）	2,333 20.4%	**2,742** 23.3%	+17.5% +2.9pt	－	－	－	－
営業利益 （営業利益率）	263 2.3%	**▲389** ▲3.3%	▲652 ▲5.6pt	▲430 ▲3.6%	－	200 0.8%	－
税引前利益	316	**▲372**	▲688	▲400	－	200	－
当期利益	195	**▲262**	▲457	▲300	－	150	－

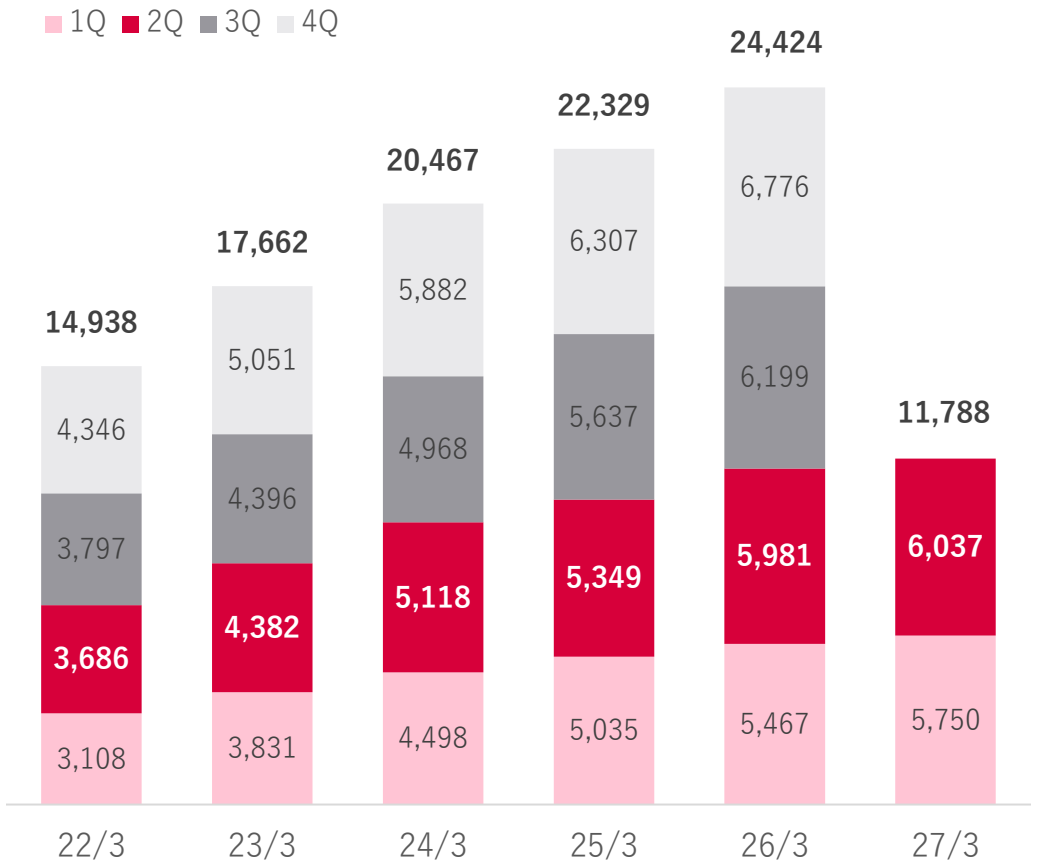
※1 2024年11月の子会社合併により、2025年3月期 第3四半期から非連結に移行したため、2026年3月期第2四半期実績はIFRS個別決算の数値を記載。
なお、2026年3月期第4四半期より連結決算（IFRS）へ移行のため、2027年3月期第2四半期実績および2Q累計計画は連結の数値を記載。
※2 営業利益、税引前利益、当期利益について、 計画は黒字、実績は赤字（符号が異なる）のため進捗率は算出せず『－』表示。

Members Co.,Ltd.

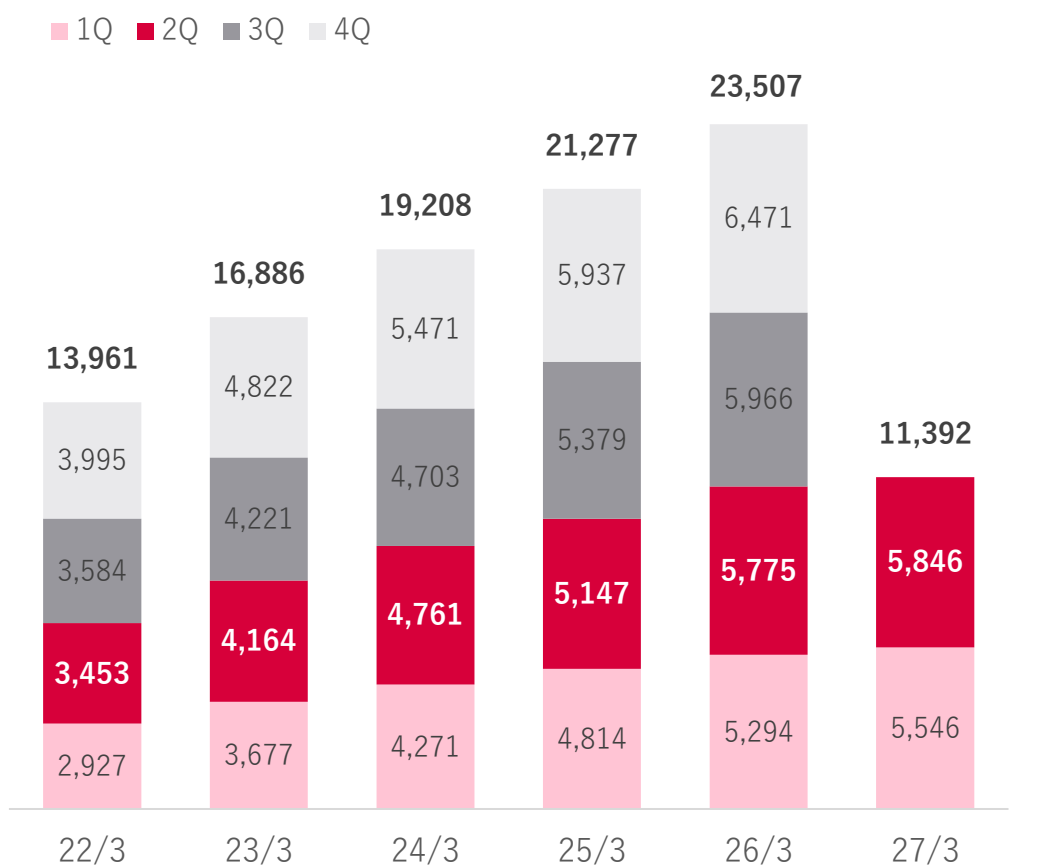
連結 売上収益/付加価値売上高

- 売上収益：11,788百万円（前年同期比+3.0%）。
- 付加価値売上高：11,392百万円（前年同期比+2.9%）。

売上収益（25/3 3Q～26/3 3Qは非連結、その他は連結）　（百万円）



付加価値売上高（25/3 3Q～26/3 3Qは非連結、その他は連結）　（百万円）



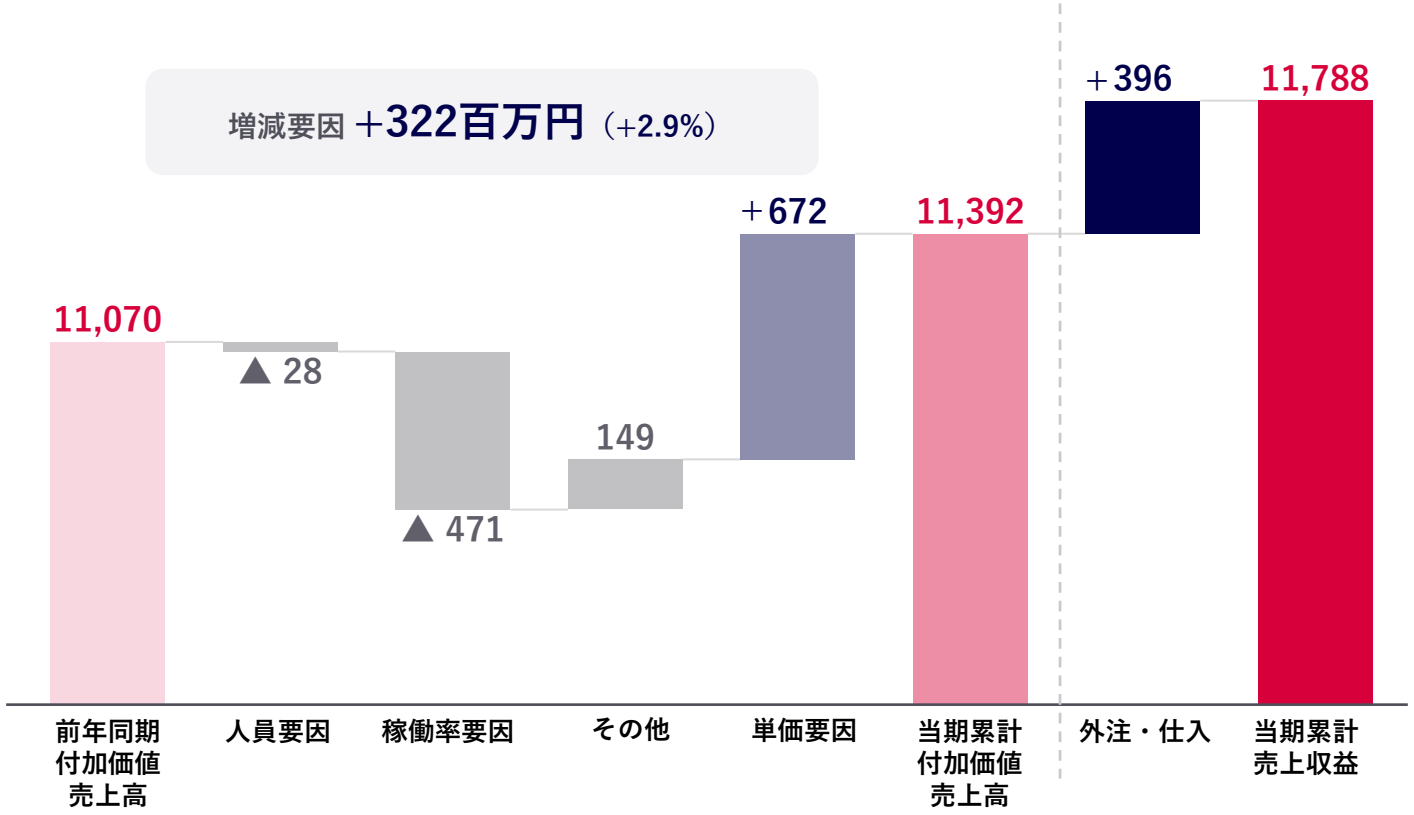
2024年11月の子会社合併に伴い、2025年3月期 第3四半期より非連結へ移行（移行前は連結業績を比較情報として記載）。なお、2026年1月の新規子会社化により、2026年3月期 第4四半期より連結へ移行。

付加価値売上高 増減要因分析

- 単価上昇（+672百万円）が牽引し、稼働率低下影響を吸収。付加価値売上高は前年同期比+322百万円。
- DX領域が+817百万円と伸長し、Web運用等の非DX領域の縮小（▲495百万円）を補う構造。
- 人員数増加に頼った成長から脱却し、AX事業への変革を通して一人当たり付加価値売上高向上を重視。

付加価値売上高の増減要因（前年同期比）

（百万円）



① 領域別成長率

（百万円）

	増減額	成長率
DX領域（比率57.8%）	+817	+14.2%
非DX（Web運用等）	▲495	▲9.2%
付加価値売上高 増減	+322	+2.9%

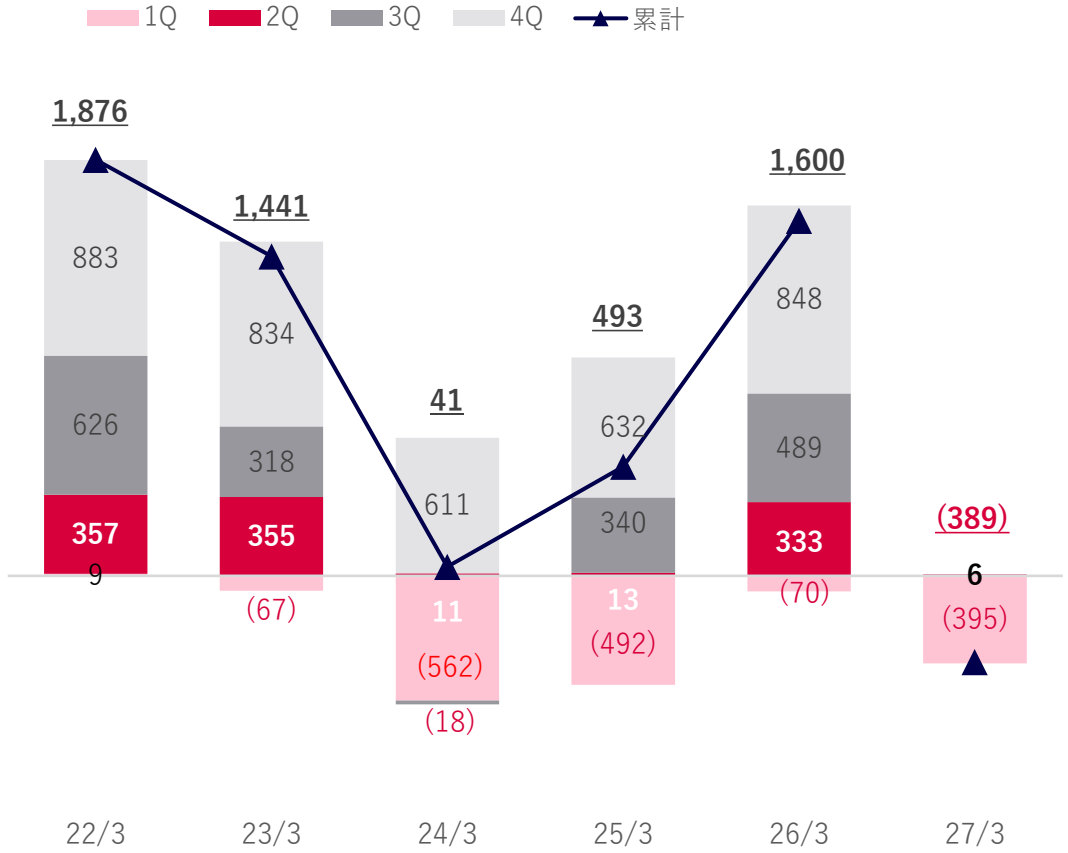
② 売上構成要素上期実績

	実績	前年同期比
DC数（2Q末）	2,592名	+58名
全体稼働率（2Q累計）	74.6%	▲2.7pt
一人あたり売上単価（2Q累計） ※新卒1年目の影響除く	990千円	+7.2%

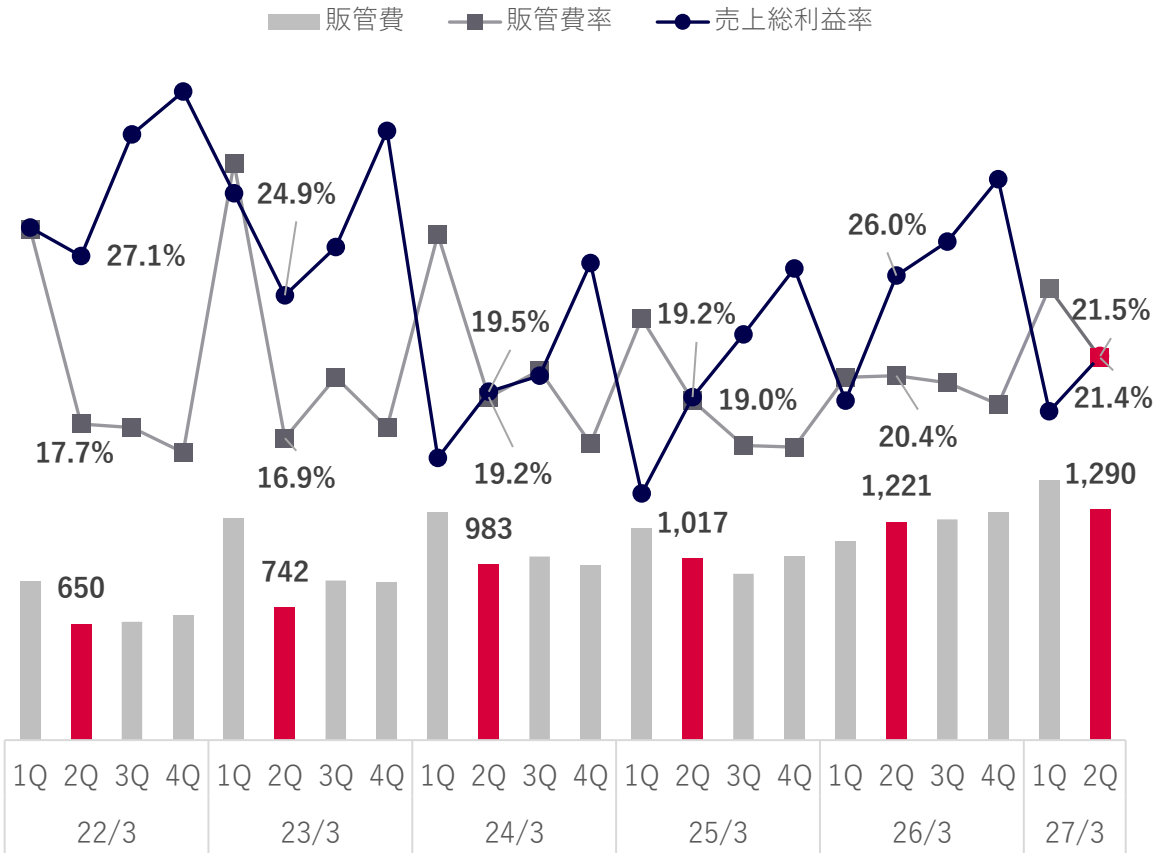
連結 営業利益/販管費・率/売上総利益率

- 営業利益は▲389百万円（前年同期比▲652百万円）。2Q単独では+6百万円の黒字。
- 2Q単独の売上総利益率は前年同期比▲4.5pt。販管費率は新卒増加及びM&Aの影響に加え、採用／育成、営業／マーケいずれも強化したことにより、前年同期比+1.0pt。

営業利益（25/3 3Q～26/3 3Qは非連結、その他は連結）（百万円）



販管費・率/売上総利益率（25/3 3Q～26/3 3Qは非連結、その他は連結）（百万円）



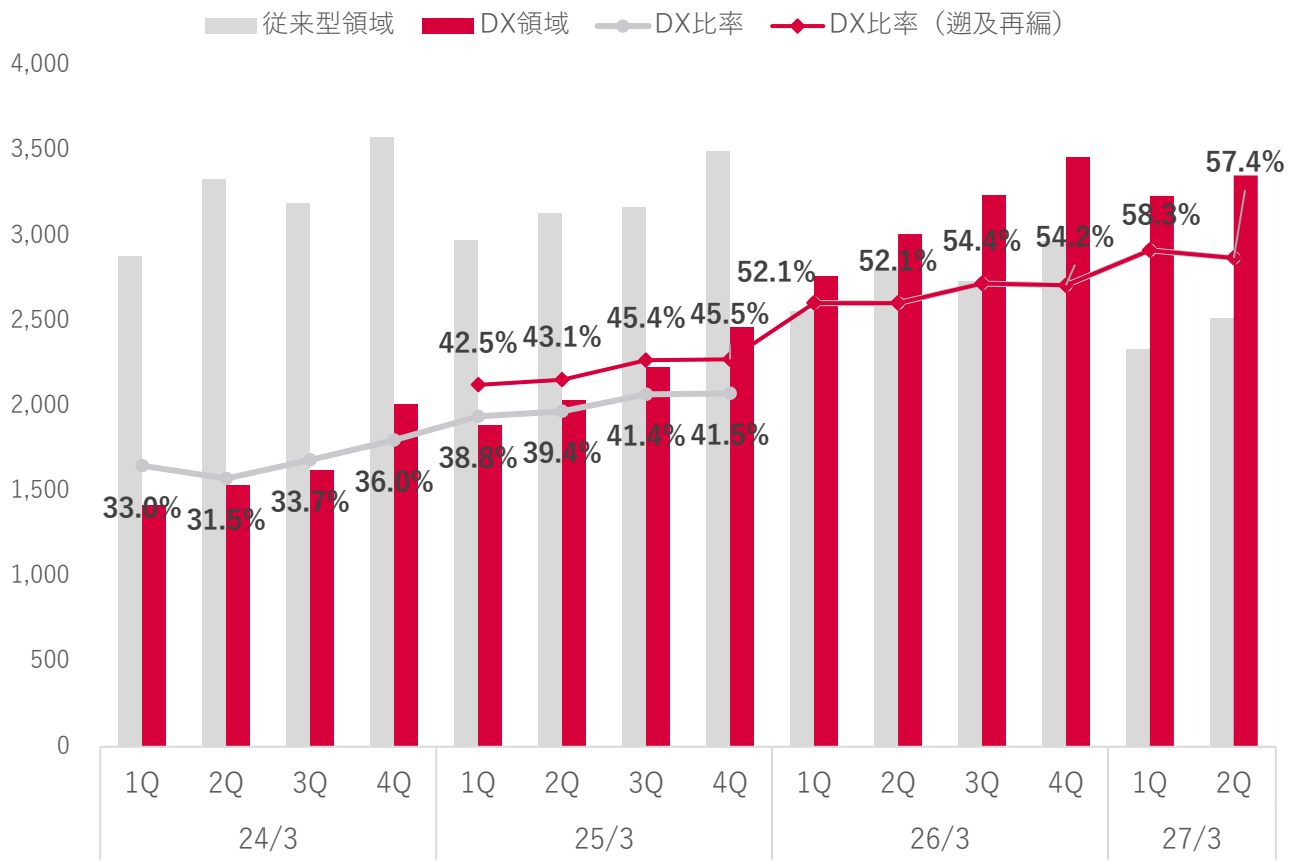
2024年11月の子会社合併に伴い、2025年3月期 第3四半期より非連結へ移行（移行前は連結業績を比較情報として記載）。なお、2026年1月の新規子会社化により、2026年3月期 第4四半期より連結へ移行。

DX比率・AI/データ関連売上

- 2Q累計のDX売上比率は57.8%（前年同期比+5.7pt）。成長率は+14.2%と鈍化。
- 2Q累計のAI／データ関連の売上は前年同期比+80.2%、連結売上に占める割合も2Q単独で15.5%（前年同期比+6.6pt）と着実に拡大。AX事業への変革に向けて全社でAXサービスを集中的に強化し、成長率の引き上げを図る。

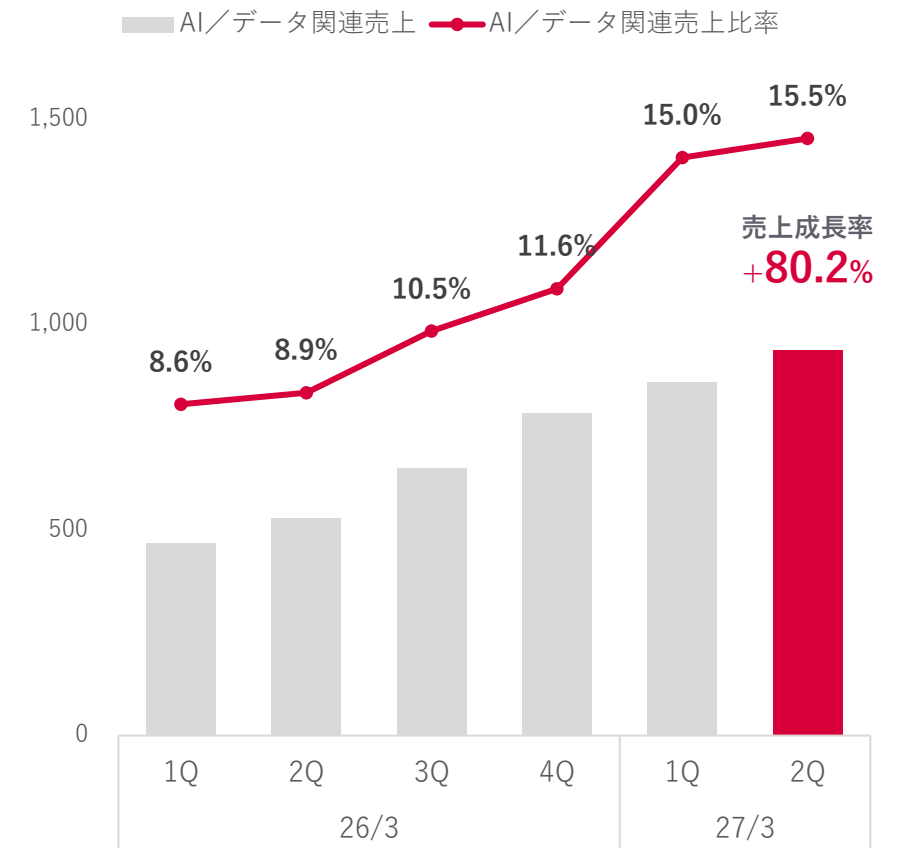
DX比率・付加価値売上高（領域別）

（百万円）



AI／データ関連売上・連結売上に占めるAI／データ関連売上比率

（百万円）

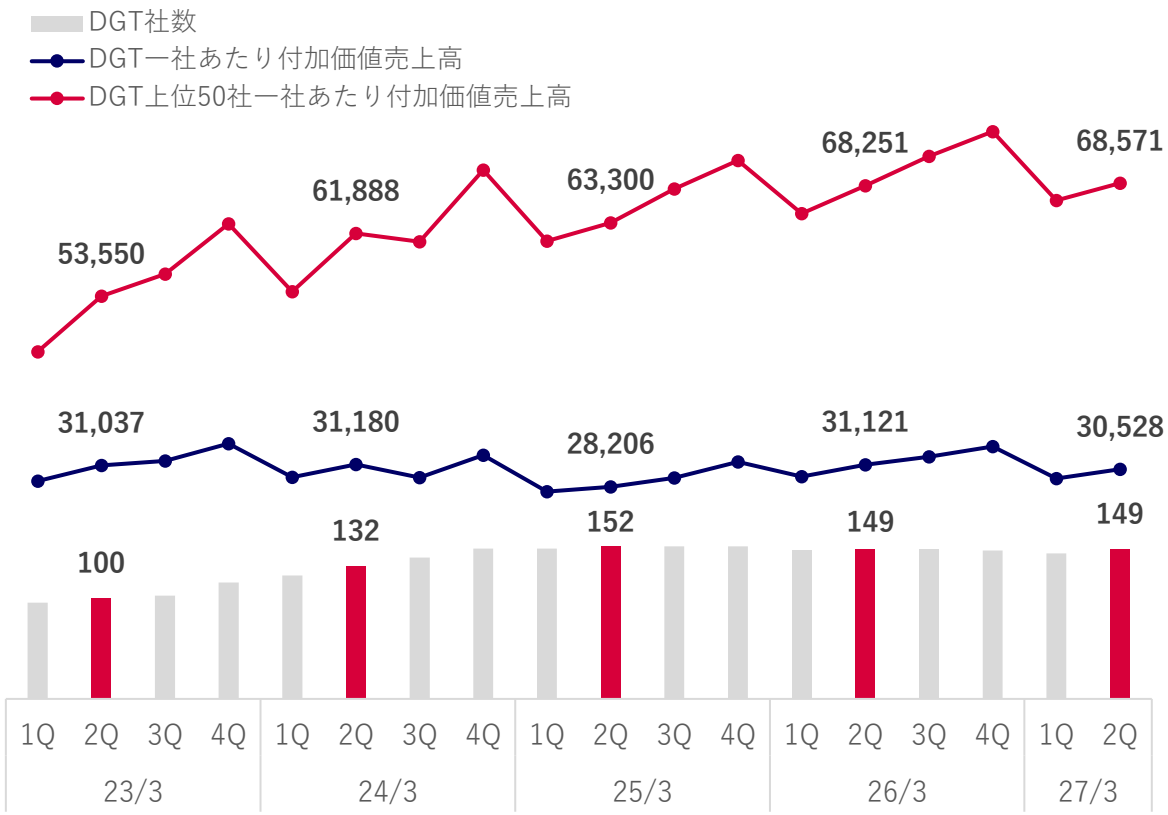


DGT社数/1社あたり付加価値売上高/売上規模別取引社数

- クロスセル強化により3億円以上の取引社数は前年同期比+2社、1億円以上は+6社。DGT上位50社の1社あたりの付加価値売上高は前年同期比+0.5%と横ばい。
- ABM*1型のアカウントマネジメントに注力し、顧客のドメイン知識強化に向け拡大注力アカウントを大幅に増やすとともに、従来のメインの取引先業種・部門から、ターゲットを戦略的に拡張する。

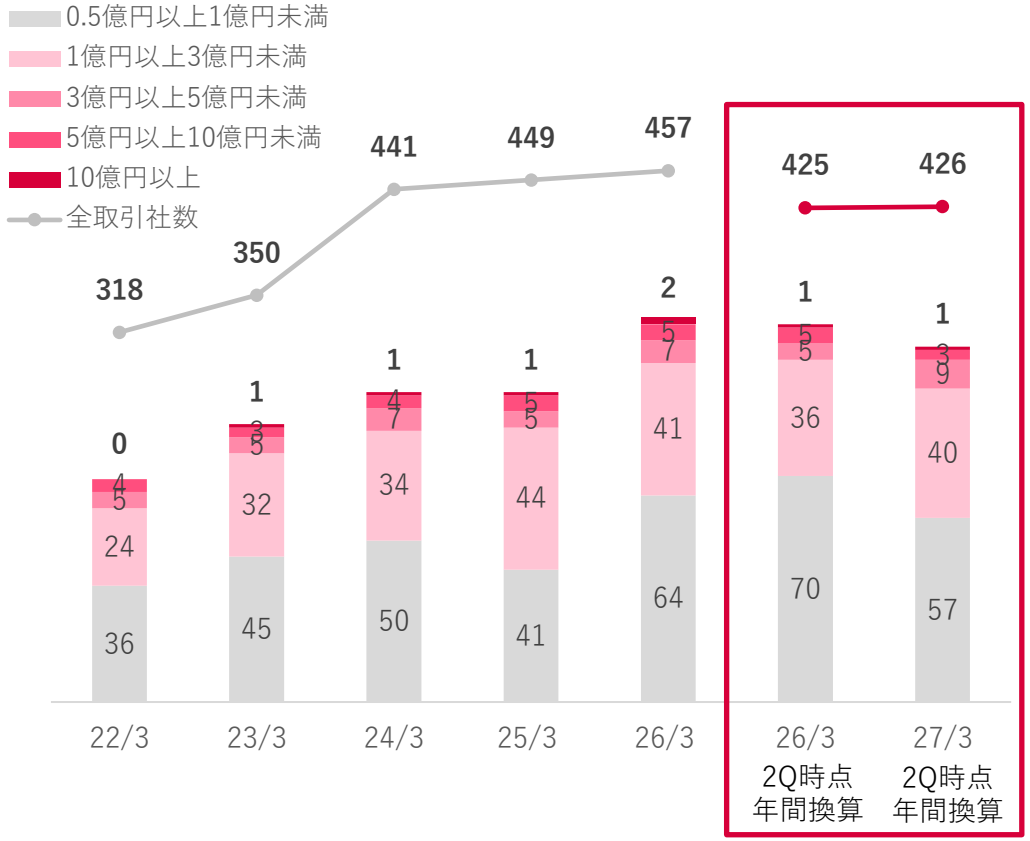
DGT社数*2/一社あたり付加価値売上高

（社/千円）



売上規模別取引社数

（社）



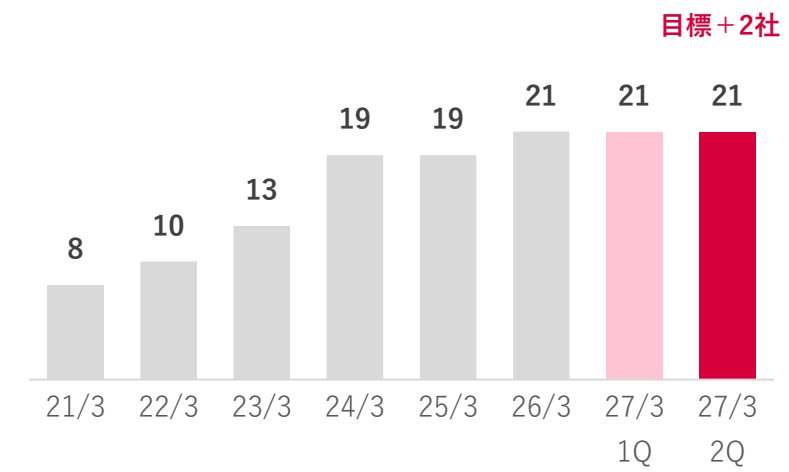
※1 ABM（Account Based Marketing）：ターゲットとなる特定の企業（アカウント）に対し、戦略的な個別アプローチを行うことで、顧客満足度の向上と取引関係の深化を目指すマーケティングおよび営業手法。
※2 DGT社数は、３名以上のDCが顧客専任チームとして成果を追求しサービスを提供する顧客の数

Members Co.,Ltd.

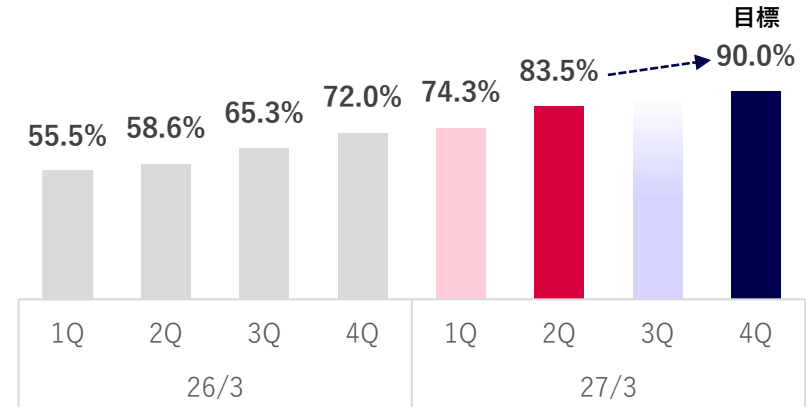
専門カンパニー数/付加価値売上高/DX人材比率

- 専門カンパニー全体の上期累計付加価値売上高は5,965百万円、成長率は前年同期比+18.7%。
- DX人材比率は期末目標90%に対して83.5%と順調に進捗。AX人材と合わせて引き続き育成強化。

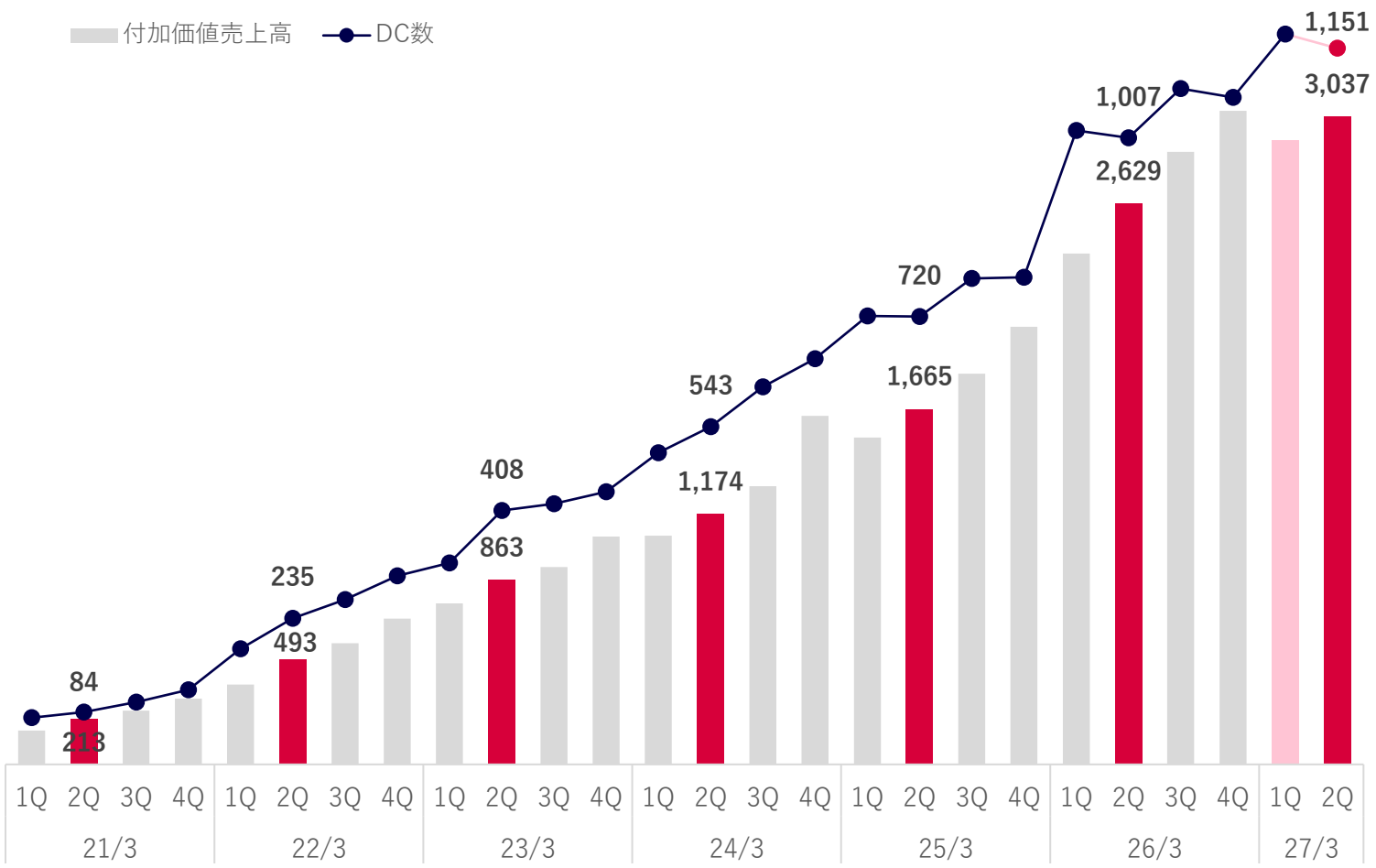
専門カンパニー数



DX人材比率



専門カンパニー付加価値売上高/DC数

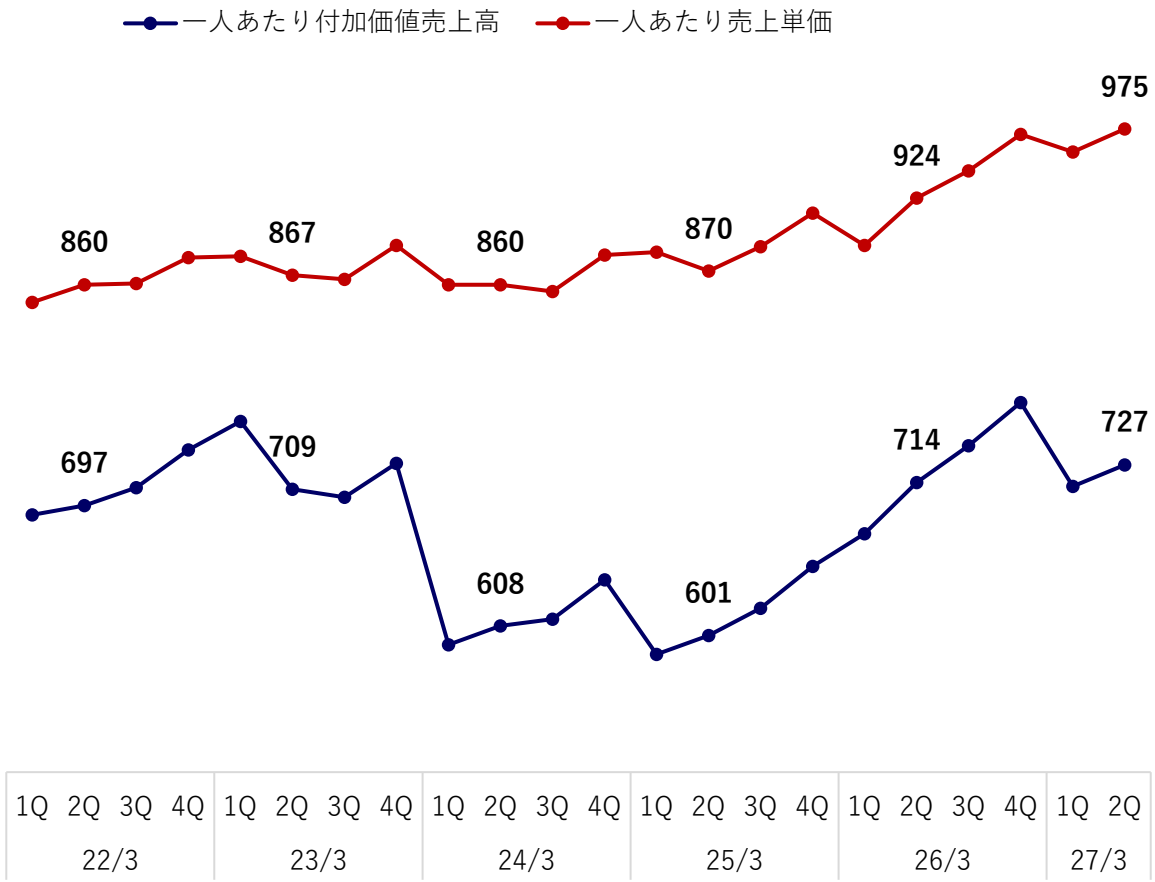


1人あたり売上単価/稼働率

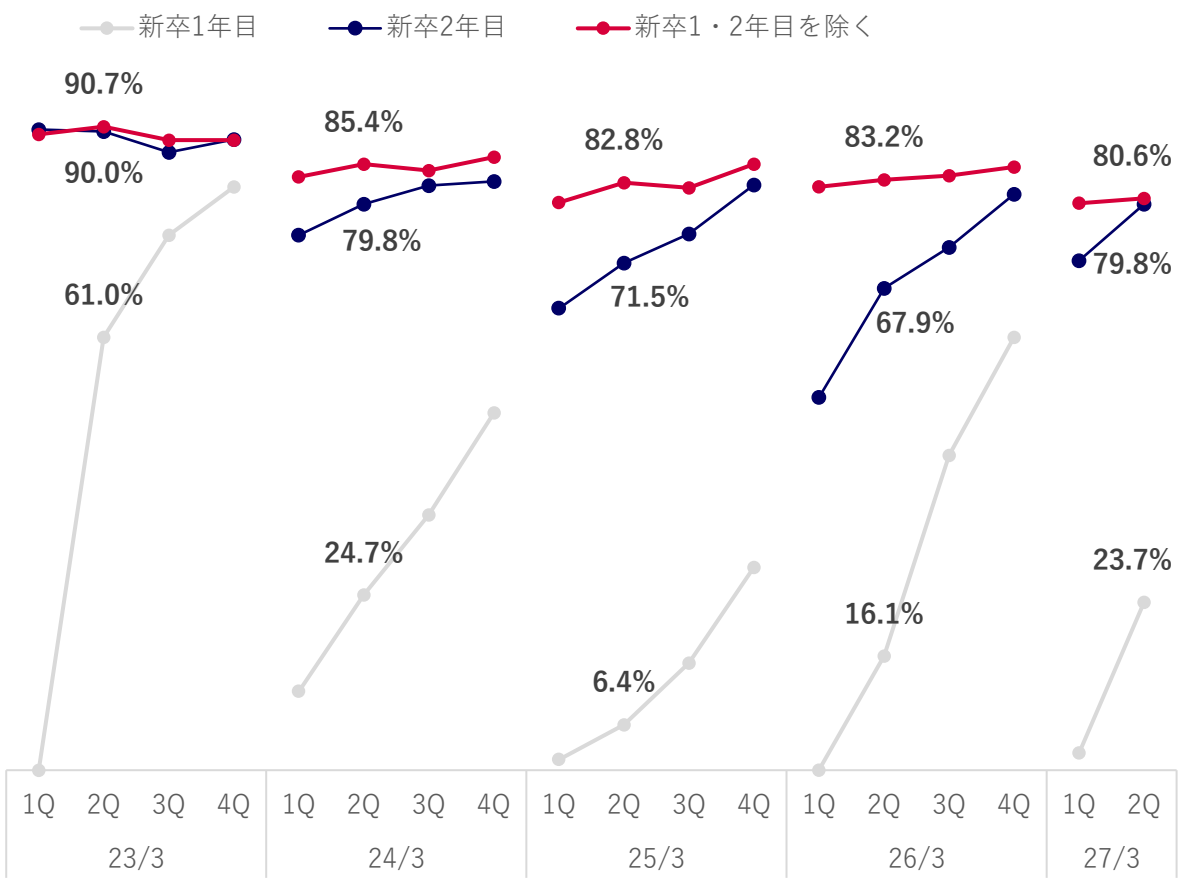
- 一人あたり売上単価は975千円（前年同期比+5.5%）。**新卒1年目の影響を除くと+7.2%と着実に改善。**
- 新卒1・2年目を除く稼働率は80.6%と前年同期比▲2.6pt。新卒2年目稼働率は前年同期比+11.9ptと大幅に改善傾向。全体稼働率（2Q累計）は74.6%と前年同期比▲2.7pt。

一人あたり売上単価・付加価値売上高（累計）

（千円）



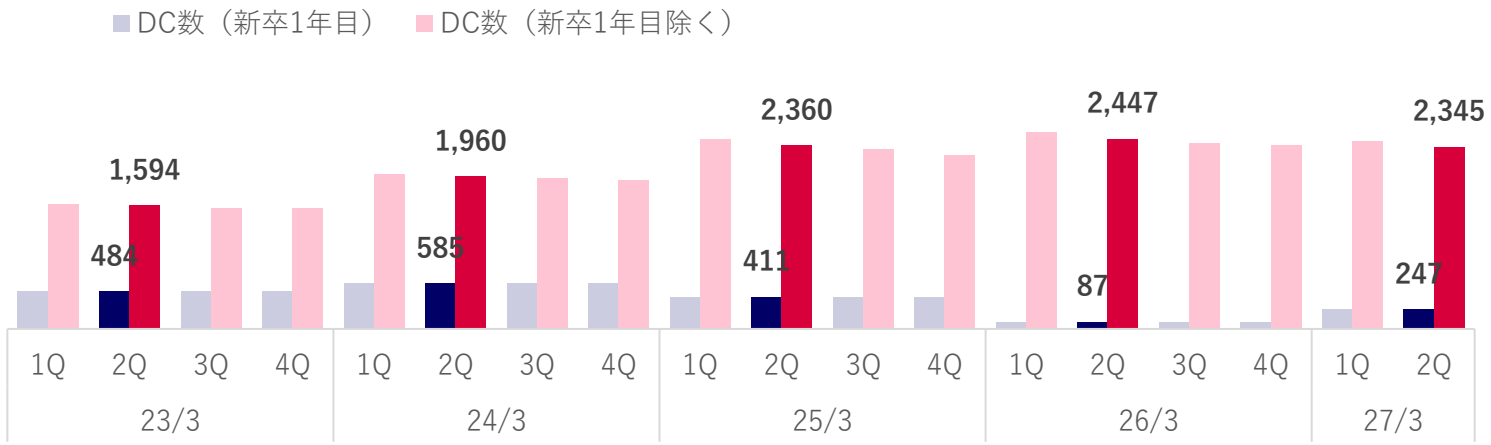
稼働率（新卒1・2年目を除く／新卒2年目／新卒1年目）



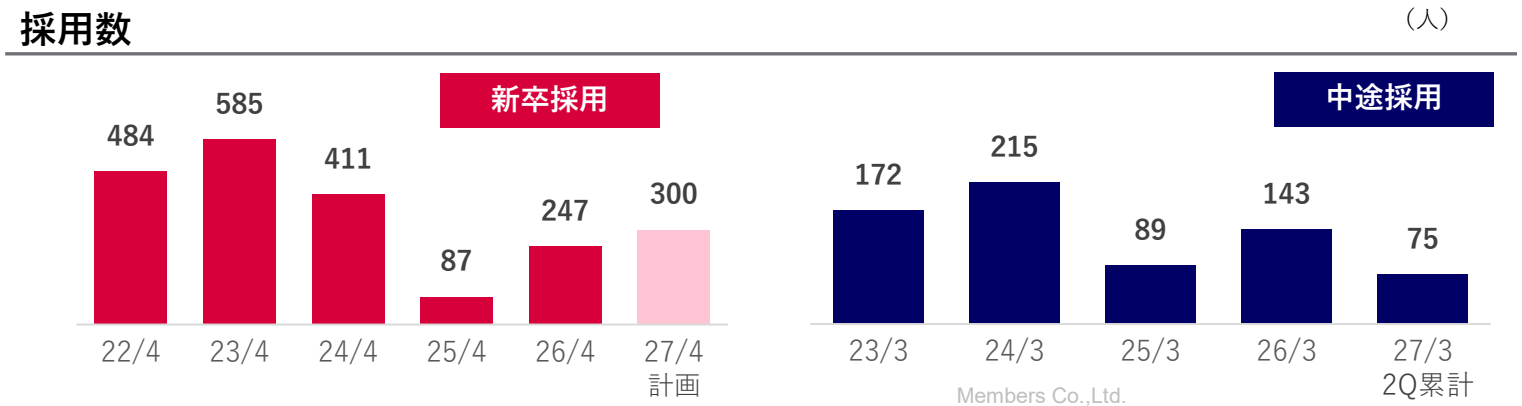
DC数/新卒・中途採用数/離職率

- 2Q末のDC数は2,592名と前期末比+136名。前期の新卒採用抑制により、2年目以上のDC数は2,345名（前期末比▲24名）と減少傾向。 DC数増加に頼った成長よりも、一人当たり付加価値売上高の向上を重視する。
- 2026年4月に新卒247名が入社。引き続き新卒採用は成長率に合わせて見直し。中途採用はAX専門人材に限定して注力。
- 2Q累計離職率は前年同期比▲1.0ptの4.8%と改善傾向。引き続き重要課題の一つとして捉え、通期離職率▲1.0ptを目指す。

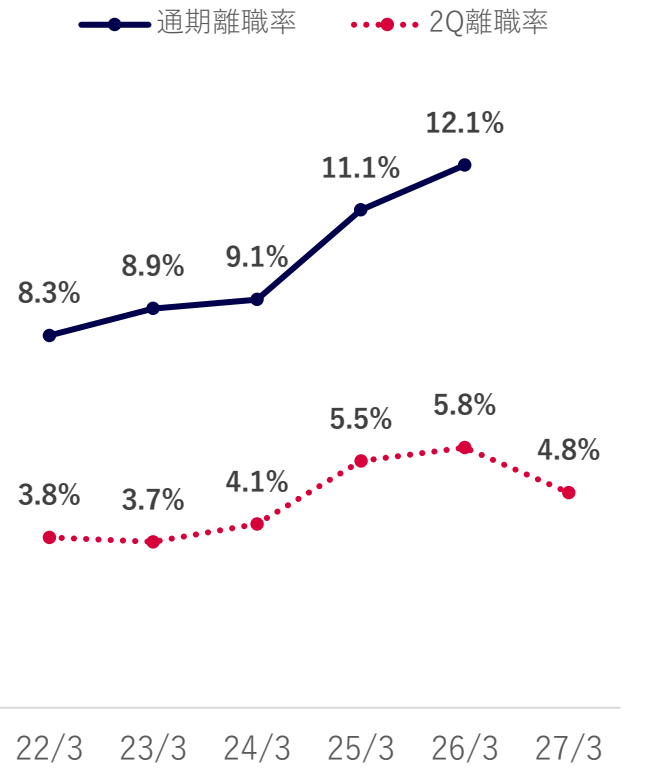
DC数推移



採用数



離職率



業績予想修正の要因と今後の取り組み

- 2026年9月30日に上半期及び通期業績予想を修正。前期までのDX領域の高成長を過信し、市場変化への対応が遅れたことが根本的な要因。
- 今期は短期的な利益確保よりもAX事業への変革を最優先に取り組み、AI時代に力強く成長できる基盤を整備する。
- ガバナンス／管理体制をより一層強化し、修正後計画を確実に達成させる。

何を読み違えたか

生成AIによる需要の減少
定型工程の需要減少が想定より早く進行

顧客の投資削減
中東情勢等による投資抑制が想定以上に長期化

AXサービスの立ち上がりの遅れ
商談から売上計上まで想定以上の期間

なぜ対応が遅れたか

事業転換の遅れ
AI活用型サービスの開発が計画に届かず

成長の過信
前期の高成長を過信し、市場変化の兆候を軽視

予想判断の遅れ
1Q時点で予想を据え置き、予兆を早く伝えられず

上半期 売上収益への影響

当初計画比

外部環境要因	約▲550百万円
稼働率の低下	約▲250百万円

業績予想の修正

2026年9月30日 開示

通期営業利益予想
修正前 → 修正後

2,500 → **200**百万円
（▲2,300百万円）

今後の対応

AI時代にマッチした事業・サービスに全社を転換

AXサービスの強化
30個以上のサービス開発

既存事業のAX変革
生産性を飛躍的に高め、新しい収益モデルへ転換

AX人材の育成
230名のAXコンサル・エンジニアを輩出

営業体制の刷新
AX商談1,000件の創出
AX本部にマーケティング・新規営業を集約

管理・開示の見直し

予兆を早く伝える体制へ転換
複数の前提シナリオを置いた計画策定の見直し
月次での予実管理体制強化

修正計画の前提と感応度

- **修正計画の通期営業利益2億円は下期において稼働率75%・単価+8%を前提とし、AX関連の受注・稼働増は織り込まない保守的な計画。**
- **稼働率1pt、単価1%の変動による通期営業利益への影響は、それぞれ約150百万円・約125百万円。**

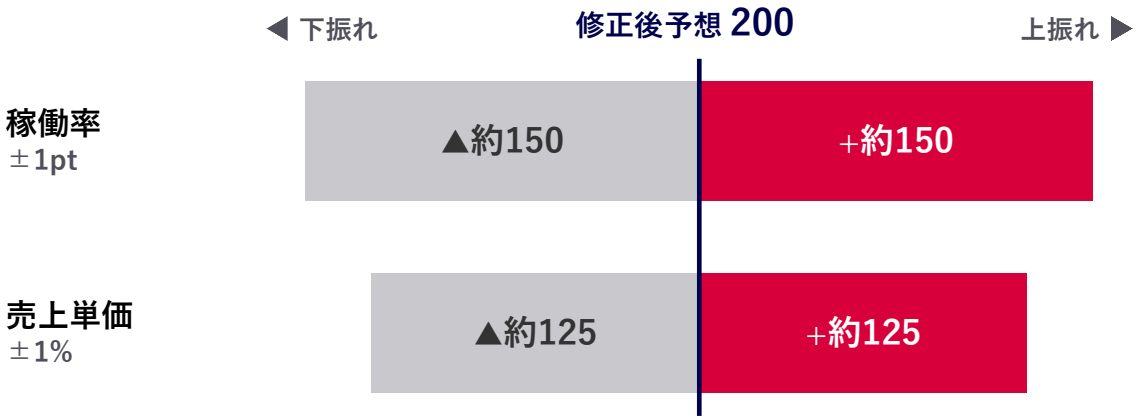
修正後予想の前提（下期）

全体稼働率	**75%程度**	上期実績74.6%（9月は76.9%） 5月を底に月次で改善 前期は上期77.3%→下期82.0%
1人当たり売上単価	**+8%**	前年同期比。9月累計は+7.2% 構成改善と単価改定が約半分ずつ寄与 単価改定の効果は下期に更に顕在化見込み
AX関連の受注・稼働増	**織り込まず**	立ち上げに係る投資費用は織り込み済み AX関連の受注・稼働増があれば増益見込み

通期計画達成に必要な下期営業利益 **589百万円**　前年下期1,337百万円の約4割強

感応度（通期営業利益への影響）

（百万円）



試算の前提
下期の付加価値売上高に対する変動影響を、追加の人件費が発生しない前提で営業利益に換算。稼働率は全デジタルクリエイター、単価は2年目以降のデジタルクリエイターが対象。

月次でモニタリング
› 先行指標 AX関連商談件数
› 先行指標 AX関連受注額
› 先行指標 AX案件配属人数
› 結果指標 稼働率・売上単価
› 計画との乖離が一定水準に達した場合 **決算発表を待たず速やかに開示**

※ 感応度は当社による試算であり、業績予想には織り込んでおらず、将来の業績を保証するものではありません。

今後の方針および戦略

外部環境：市場の状況と競争ポジショニング

- AI・DX市場の総量は拡大する一方、定型工程はAIに代替され、価値の源泉は実装・成果創出へと移行。
- 「あたかも社員®」の常駐・伴走をAI実装へと進化させ、顧客のデジタル企業化を内側から共にやり抜くデジタル実装パートナーを目指す。

市場環境：総量は拡大、中身はAIで置き換わる

市場の総量は拡大

9.3兆円
国内DX関連投資（2030年度）※1

6.9兆円
国内AI市場（2029年）※2

85.6%
DX推進人材が不足する企業 ※3
（大幅に不足している、やや不足している）

44%
生成AI導入企業 ※4

価値の置き場が移る

作業 → **実装・成果創出**

定型工程のAI代替	運用、デザイン制作、コーディング等の需要が縮小
人月モデルへの懐疑	人数×期間の課金構造への評価が低下
FDE型の台頭	顧客現場でAI実装を担う組織を大手が設立

競争ポジショニング：常駐・伴走をAI実装へ



機会 成果まで完遂するAI実装ニーズ、常駐・伴走型の再評価 | **リスク** 定型業務の縮小、大手FDE組織との競合

※1 【国内DX市場の市場規模】出典：「2026 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【AI関連の国内市場】出典：『2026 生成AI／AIエージェントで飛躍するAI市場総調査 市場編』（2026/3/19発表 第26027号）（富士キメラ総研）※3 【DXを推進する人材の「量」の確保】出典：「DX動向2026」（独立行政法人情報処理推進機構）P54
※4 【生成AIの導入状況】出典：「DX動向2026」（独立行政法人情報処理推進機構）P28

競争優位性：なぜ「常駐・伴走×AI実装」で成長できるのか

- あらゆる業界の顧客で、事業・業務・ユーザー接点のすべてがAIを前提に再設計・再構築されつつある。
- 業務理解から設計・実装・定着までやり抜く当社の強みが活きる大きな成長機会と捉え、AXに経営資源を集中する。

AX実装の工程	理解	設計	実装	定着
顧客のAXが止まる壁	現場の業務・組織を知らないまま進み、使われない仕組みになる	AIに任せる範囲が曖昧で、業務に組み込めずPoCで止まる	業務整理・データ整備の段階で止まり、成果が出ない	外部に依存したままでノウハウが残らず、継続しない
当社の強み	① 現場常駐の「あたかも社員®」 顧客の業務・システム・組織を理解し、信頼を得た状態で中に立つ	② 人とAIの役割・体験デザイン力 AIに任せる範囲・人が見る範囲を業務単位で切り分け、判定結果の返し方まで設計	③ AIを活かしきる実装力 データ整形という地道な工程まで一気通貫で引き受ける	④ 顧客にナレッジを積み上げる ツール・当社に依存しない形でナレッジを顧客側に残す「内製型」支援

目指す成長サイクル

現場に入り、課題を探索しながら着手（強み①）
→ 実作業まで一気通貫で引き受け、成果を創出（強み②③）
→ ナレッジを顧客側に残し、信頼を獲得（強み④）
→ 周辺領域・別部門へ支援範囲が拡大
→ 結果：顧客1社当たり売上の中長期的な拡大
内製化支援で個別工程の売上が縮小しても、範囲拡大で上回る

今後の方針／施策／目標

- 「デジタル実装パートナー」への進化に向け、全社AX事業化を6つの方針で推進。
- 短期的な利益よりも事業構造の転換を優先。以下方針／施策に基づき、10億円の新規AX案件受注を目指す。

方針	施策	目標（KPI）	
1 AXサービスの競争力強化と拡充	・全社の事業・サービスをAI前提に再構築	AXサービス数	30個以上
2 AXサービス営業体制の刷新	・新規営業・マーケ機能をAX本部へ統合 ・販売手法を標準化し、全社で販売可能に	AX関連商談案件数	1,000件
3 既存事業のAX変革	・生産性を飛躍的に高め、新しい収益モデルへ転換 ・AXスキルの育成とAXデリバリー稼働の確保	売上単価（前年同期比） DGT案件AX化率	+10% 30%
4 AX人材の育成	・AXコンサル、AXエンジニアの育成 ・全社員のAI人材化（3,000人規模の供給力）	AXコンサル・エンジニア	230名
5 既存顧客の拡大	・AXサービスの展開により顧客1社当たり売上を 最大化 ・AX企業としての事業認知を拡大 ・ABM型のアカウント管理、拡大営業責任者を配置	事業認知度（前期比） NPS®*1（前期比）	+1.4pt +2pt
6 中長期的な成長への継続投資	・新領域拡張に向けたAX系カンパニーの立ち上げ ・新カンパニー・事業の創出体制を整備	カンパニー設立数	2社

※1：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。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。

AX加速に向けて：AIサービス群「やりきるAX」の提供を開始

- AIサービス群「やりきるAX」の提供を開始。現場部門起点で当事者型の伴走により変革サイクルの継続駆動を支援。
- 個別業務から部門横断・業務変革・事業変革へと段階的に発展させる4層のサービス体系により、AI活用の「PoC止まり」を解消する。

4層のサービス体系



特徴：当事者型の伴走

8割超　がPoCで止まらず本番運用へ到達（※）

本番運用に至る「現場実装」
再現可能なユースケース資産と内製化の支援

ワンチームでの「部門間調整」
マーケティング・開発・データのプロが参画

「経営への投資要求」を支援
KPI・品質基準の設定から成果提示まで

変革サイクル
一過性で終わらせず回し続ける



※ 数値は当社支援実績(2026年6月時点・当社調べ)に基づく。
出典：当社プレスリリース：2026年8月4日公表「やりきるAX」より：https://www.members.co.jp/company/news/2026/0804

AXを加速する – データ・AI活用支援事例①

再掲

■ **PoCにとどまらず、業務への実装と成果創出までを一気通貫で支援**

大手インフラ・エネルギー企業

問い合わせ業務の自動化

Dify・Copilot Studioを利用した業務効率化

課題

・大容量・英語のマニュアル参照に多大な時間を要し、専門用語も多く翻訳が困難

・「許認可手続き」の回答作成が特定社員に集中し属人化

支援内容

・**Dify：**操作マニュアルRAGを構築。回答と参照ページをセットで提示

・**Copilot Studio：**許認可エージェントが手順・注意点を即答し、確認工数を削減

成果

- **回答精度 50%→72%に向上**（許認可手続エージェント）
- **マニュアル参照・手順確認時間を大幅短縮**
  現場担当者から「使いやすい」とのFB

大手IT企業

UXコンセプトの"叩き台"生成

AIエージェント開発/UX検討の品質底上げ

課題

・スピード優先でUX検討が不十分なまま進行し、ゴール設定・論理付けが曖昧に

・難易度の高いUX設計が属人化し、品質にばらつき

支援内容

・**「良質な叩き台」と推論・根拠**をセットで提示し、納得感を担保

・**工程を4分割し「要約」を次工程へ継承**、論理の一貫性を維持

成果

- **「会社課題に直結するテーマ設定」が高評価**
- **AIアドバイザーとして基盤変化への先回り対応し、信頼を獲得**

AXを加速する－データ・AI活用支援事例②

再掲

- PoCにとどまらず、業務への実装と成果創出までを一気通貫で支援

飲食サービス企業

生成AI環境のアーキテクチャ構想支援

膨大な社内ナレッジ活用と検索ツール導入PJを推進。
課金制約を考慮した最適なアーキテクチャ設計と
データ基盤構築を提案。

成果

AWS・Azure・GCPを比較検討し、一貫した実装を支援

大手金融企業会社

社名変更に伴う修正箇所特定の自動化

Azure AI Vision等の画像認識API・OCRを活用し、
文書・画像から変更対象の表現を自動検出する環境
を構築。

成果

要件定義～テストまで社内開発体制で実施

ゲーム運営企業

ローカルLLM×VLMによるゲーム運用支援

チャット監視・操作判定業務をAIで自動化する
仕組みを構築。「精度」×「速度」×「運用性」を
軸にAI自動判定を実現。

成果

精度98%以上・応答0.5秒以下

大手製造・家電メーカー

マーケティング業務高度化のAIアプリ開発

顧客レビューの定性データ分析を効率化するWeb
アプリを開発。
プロンプト運用から脱却し「誰でもベテラン品質」
を実現。

成果

分析時間 1ヶ月→10分以内

官公庁

税務支援プロダクトへの生成AI組み込み

固定資産評価業務の評価補助システム（チャット）
を構築。
自社規定データのRAG活用と専門知識検索の課題
を解決。

成果

実務で使える丁寧な回答表現をチューニングで実現

大手キャラクターIPビジネス企業

AI駆動開発による営業支援プロダクト開発

スクラッチ開発をAI活用度9割超のAI駆動開発で
実施。
Claude Code等を活用したハイブリッドアプローチ。

成果

**少人数×短期間で新規顧客開拓プロダクトを
リリース**

業績目標/株主還元

2027年3月期 業績目標

- **今期は、全社をAI時代において力強く成長できる体制へと転換させるため、短期的な利益確保よりも、事業構造・サービス・人材への投資を最優先する。営業利益2億円は確保すべき最低限のラインであり、足元の実績水準を前提に、AXの受注・稼働増は織り込まない保守的な計画。**

（単位：百万円）

	2026年3月期 実績		2027年3月期 修正前計画		2027年3月期 修正後計画		
	通期	前期比	通期	前期比	通期	前期比	修正前計画との差分
売上収益	24,424	+9.4%	26,866	+10.0%	**25,000**	**+2.4%**	▲1,866
付加価値売上高	23,507	+10.5%	26,154	+11.3%	**24,100**	**+2.5%**	▲2,054
営業利益	1,600	+224.6%	2,500	+56.2%	**200**	**▲87.5%**	▲2,300
営業利益率	6.6%	–	9.3%	–	**0.8%**	–	–

資本政策・株主還元方針

- **持続的な企業価値向上と株主還元の最適バランスを追求する。**
- **来期以降の配当方針は、事業構造転換を完了させたうえで、中長期的には成長と連動した健全な還元水準を目指す。**

01 株主還元方針

DOE

5%以上

継続的・安定的な増配を基本姿勢とする

配当性向

25%以上

業績連動も加味し、安定配当を補完する指標として運用

02 財務規律（目標KPI）

ROE

25%以上

資本効率の継続的向上

営業利益率

10%

本業の収益性

適正流動性資金

月間コスト3ヶ月分以上

成長投資・不測事態への備え

03 成長投資の方向性

人的資本投資

人材採用／人材育成／報酬水準引き上げ

DX／AX領域・新規事業

AI活用基盤／カンパニー新設／M&A／マーケ・ブランディング

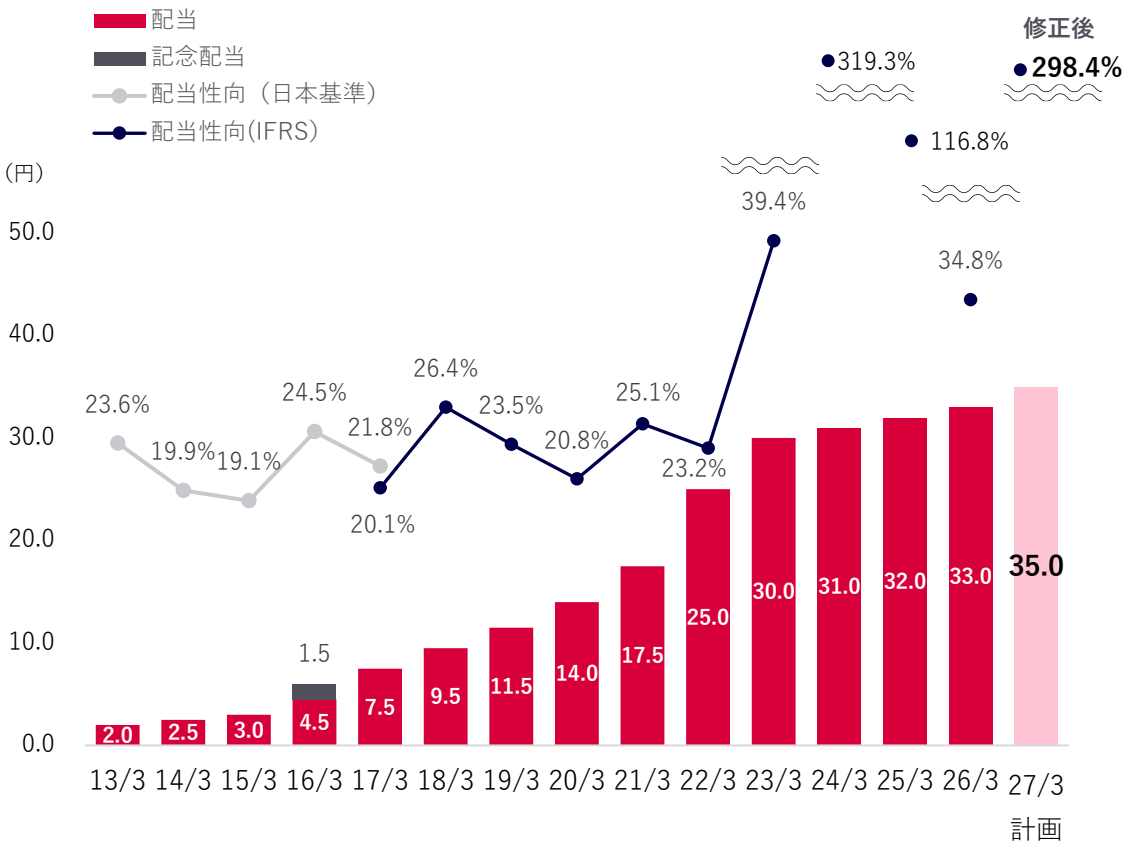
CSV・社会価値領域

脱炭素・CSV／地方拠点新設

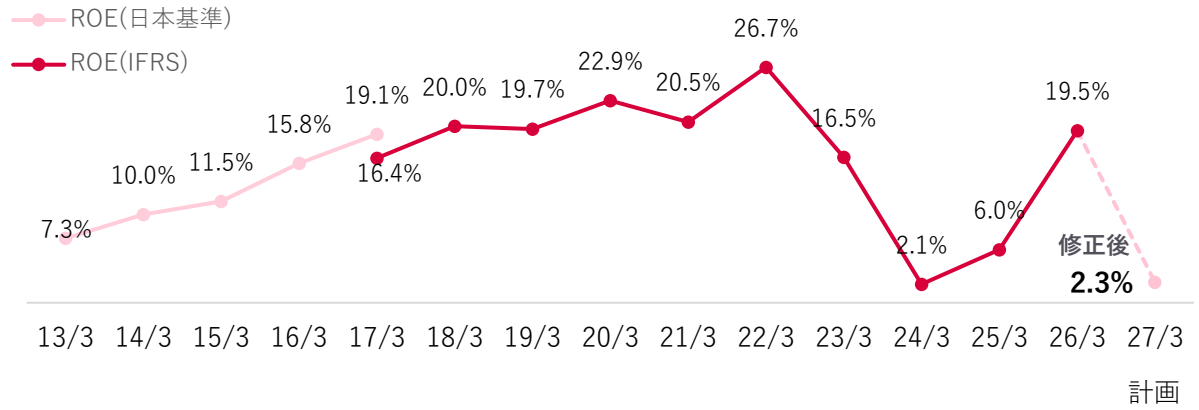
株主還元／ROE

- 2027年3月期配当計画は35.0円（前期比+2.0円）。初配から15期連続増配を予定。事業構造の転換の過程で生じる短期的な利益率低下であることから、期末配当予想は維持。
- 当社のROE目標は25%。事業構造の転換期において一時的に株主資本コストを下回る水準で推移。AX事業への変革を急ぎ、目標達成を目指す。

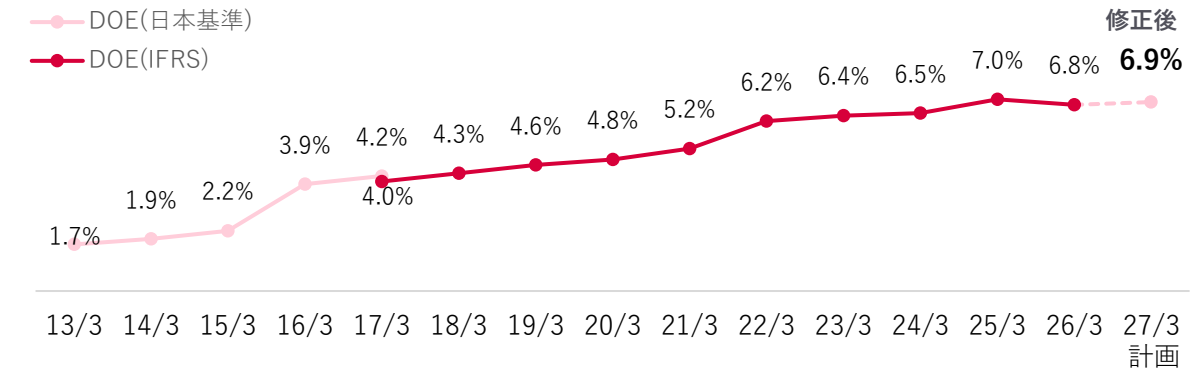
配当および配当性向



ROE



DOE



appendix

FUTURE VISION （10年後の目指す姿）

- 当社を取り巻く外部環境／マテリアリティを踏まえ、10年後の目指す姿としてFUTURE VISIONを策定。
- 全てのステークホルダーと共にインパクト事例1,000件創出、営業利益100億円を目指す。

Digital for Hope.

デジタルクリエイターの創造性を解放し、
気候変動をグリーン成長に、
人口減少を一人ひとりの豊かさに変える

インパクト事例　1,000件

顧客と共にCSV事例を多数創出し、気候変動や人口減少などマテリアリティに関わる課題解決に希望を見出す。

営業利益　100億円

業界のリーディングカンパニーの一角となり、社会に大きな影響力を持つ。

FUTURE VISION実現に向けた価値創造プロセス

マテリアリティ

- 急激な気候変動
- 労働人口の減少
- 社会の分断への危機
- AI・デジタル技術の驚異的な進化

INPUT

人的資本／組織資本

採用と育成の力
人が育つ最高の環境の追求と、自己成長を望む人が集まる仕組み

人が集い育つ場
学びの輪を日本中に広げ、人が集うコミュニティをつくる

カンパニー制
多種多様な専門性を生む自律型のカンパニー制

インクルーシブ
異能が響き合い、価値を増幅させるインクルーシブな組織文化

ラーニングアジリティ
変化を楽しみ、スキルを高速で更新し続けるラーニングアジリティ

KPI
- 年間採用数 1,000人
- 学ぶ人ネットワーク 10万人
- エンゲージメントスコア 4.0
- モデル年収1,000万円

ポジションと提供価値

Imagine it. Make it.

「人の力」により、ビジネスと社会のあるべき姿を
「形」にするデジタル実装パートナー

信頼の力
顧客との信頼に基づく長期伴走関係＝あたかも社員®

顧客のデジタル企業化を内側から共にやり抜く

技術を形にする力
AIと最新のテクノロジーでバリューチェーンを変革

デザインとCSVの力
深い人間理解と未来志向で社会課題をビジネス価値に昇華

KPI
- ブランド事業認知度 40%
- カンパニー 50社純増
- 平均単価 200万円

ビジョン／OUTCOME

Digital for Hope.

デジタルクリエイターの創造性を解放し、
気候変動をグリーン成長に、
人口減少を一人ひとりの豊かさに変える



KGI
- インパクト事例 1,000件
- 営業利益 100億円

源流となる思想

コアバリュー
貢献・挑戦・誠実・仲間

超会社
社会への貢献、社員の幸せ、
会社の発展を同時に実現することを
妥協せず追求

全員参加型経営
新しい株式会社の
姿を探求

行動指針
Members Standard

技術を形にする力 – AIと最新のテクノロジーでバリューチェーンを変革

- AIの進化により大手企業のデジタル企業化が進むと予測。当社の支援領域もこれまでの販売・マーケティング／サービス領域のDX支援から、顧客のバリューチェーン全般のデジタル実装支援にまで拡張。
- 専門カンパニーを積極的に立ち上げ、各業界でAI変革が求められるバリューチェーンにおけるデジタル実装パートナーとしての地位を確立する。

お客様のバリューチェーン例

購買物流 > 製造 > 出荷物流 > 販売・マーケティング > サービス

企業のデジタル企業化支援事例

- 大手自動車メーカーの商品開発業務支援
- 大手食品メーカーの商品開発業務支援
- 大手家電メーカーの出荷業務改革
- 大手金融機関のサイバーセキュリティ業務
- 大手アパレル会社の店舗DX

2026年4月1日現在のカンパニー一覧

Members Data Adventure
Members UXONE
Members DIRECT GROWTH
Members BUSINESS
Members Cross Application
Rapid Scale
Members 脱炭素DX
Members Medical Marketing
Pop!nSight
Members DevOps Lead
Members ROOTS
good communications
Members SaaS PLUS
FOURAD MEMBERS
Growth Analytics Force
Members nu.Design
TECH LEAP
Members サーキュラーDX
ajike
AI FOR ALL
AI-PROX Members
（2026年4月新設）

デザイン×CSVの力 – 深い人間理解と未来志向で、社会課題をビジネス価値に昇華する

- 人間中心の高度なデザイン思考・UXデザインの力により、社会課題解決とビジネス成果を両立させる。経営戦略の策定から、実行支援、サービス・プロダクト開発、プロモーションまでを一気通貫で支援。
- 社会的インパクトと企業価値向上を、ステークホルダーとの共創で実現する。

3つのケイパビリティ

企業のパーパス実装と、社会課題解決を、同時に駆動する3つの力

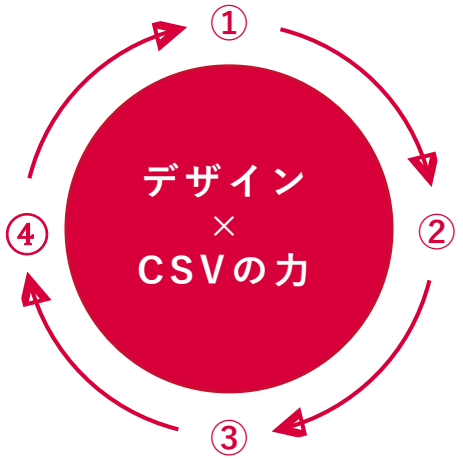
未来を起点に問いを立てる力
生活者の未来洞察と企業のWHY（存在意義）を組み合わせ、
「あるべき姿」「ありたい姿」をバックキャスティングで描く

社会課題を共感に変える力
パーパスを起点に社会課題解決の文脈を形成し、従来届かなかった
ユーザー層からの共感とブランドロイヤリティを生む

戦略を実装まで貫く力
戦略策定だけで終わらず、サービス・プロダクト・
コミュニケーションへの実装、グロースまで内製で一気通貫で支援

価値創造の好循環

社会課題から、企業価値と社会価値の同時創出へ



①社会課題の深い洞察

②パーパス起点の事業設計

③共感を生む実装

④企業価値×社会価値の創出

支援事例

大手メーカー

主力製品のサーキュラーエコノミー事業化に向けた、サービス・ビジネス・静脈モデルデザインを中心とした支援

CE事業の調査から実装まで一貫支援で支援。環境成果に加え、収益性や拡張性を定量的に示すことで、ビジネスとしての持続発展性を可視化

大手メーカー

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

現場の社員とOneチームとして企画から開発まで伴走支援。高齢者視点の設計とアジャイル開発により、住民とのマッチング率92%を達成。

大手化学メーカー

プラスチックのバイオマス化・リサイクルのマーケティング支援

リジェネラティブな社会の実現に向け、面白さと成果を両立したマーケ支援でブランド認知と営業実利を創出。

大手金融

「環境」に対する取り組みを訴求するページをサステナブルWebデザインに基づき制作

ページのCO2排出抑制でデジタルサステナビリティを実現。環境を軸に、顧客のサービスや活動における多角的なサステナビリティの認知拡大に寄与。

信頼の力－顧客との信頼に基づく長期伴走関係＝あたかも社員®

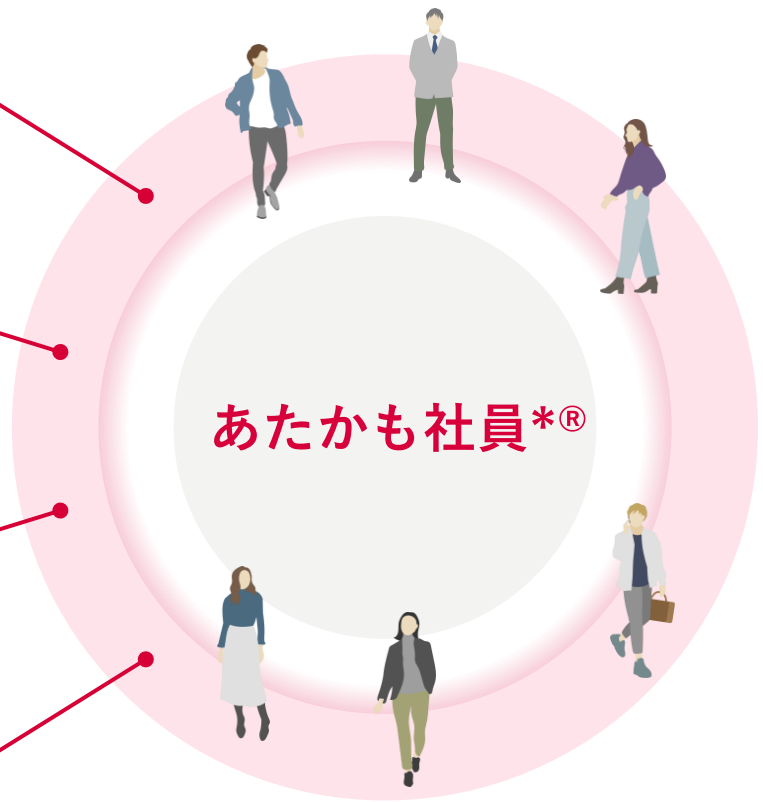
■ **顧客のバリューチェーン全体の実装を支援する当社独自のユニークなあたかも社員を多数育成・輩出。顧客との信頼に基づく長期伴走支援関係を構築し、ビジネスと社会のあるべき姿を実装する。**

変革ビジョン共感
単なる外部の支援者ではなく顧客と同じ視座に立ち、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考えて行動する。

仲間志向とラストマン精神
顧客と一体となってプロジェクトの成功を心から願い、惜しみないエネルギーを注ぎ込み苦楽を共にしつつ、プロとして一人ひとりが責任を持ち主体的にチームを牽引する。

クリエイター志向
デザイン思考を用い、常に新しいものに触れ、革新的なアイデアを創出。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提供し続ける。

圧倒的現場主義
現場ならではのアイデアやユーザーの声に向き合い、施策に反映。顧客の戦略を机上のものに留めず現実のものとし、改善を積み重ねることで大きな成果を創出する。



支援事例

大手金融
顧客体験価値向上を目的としたサイトリニューアル伴走支援
プロジェクトに関わる全関係者を洗い出し、各オーナーに伴走する体制を構築。両社統括の密な連携で全体の足並みを揃え円滑に主導。

大手通信会社
CX・UX・UI領域において顧客体験の磨き上げを推進、アジャイル型・内製型の運用体制確立にも貢献
常駐型でデザイン領域から業務支援まで包括的に支援し、顧客体験設計から開発連携・デザインガイドライン作成等を実施。

大手鉄道子会社
社内課題解決DXプロジェクト及び新規事業開発プロジェクトを伴走支援
常駐型でマネージャーの右腕としてチームビルディングの課題整理を行い、あるべき姿に向けてマネジメント業務を担う。

※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）

会社概要

会社概要

ミッション

“MEMBERSHIP”で、心豊かな社会を創る

FUTURE VISION

Digital for Hope.

デジタルクリエイターの創造性を解放し、気候変動をグリーン成長に、人口減少を一人ひとりの豊かさに変える

設立 6月26日
1995年

社員数 2026年9月末
3,005名

売上収益（連結） 2026年3月期〔IFRS〕
24,424百万円

国内拠点 東京本社ほか
計11拠点

社名	株式会社メンバーズ（英文名称：Members Co., Ltd.）
本社	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）
他拠点	神田オフィス、武蔵小杉オフィス、札幌オフィス、ウェブガーデン仙台、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
資本金	1,059百万円（2026年9月末時点）〔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

外部評価・認証

JCLP
日本気候リーダーズ・パートナーシップ（JCLP）加盟

再エネ100宣言 RE Action
2020年度以降 再エネ100%を継続

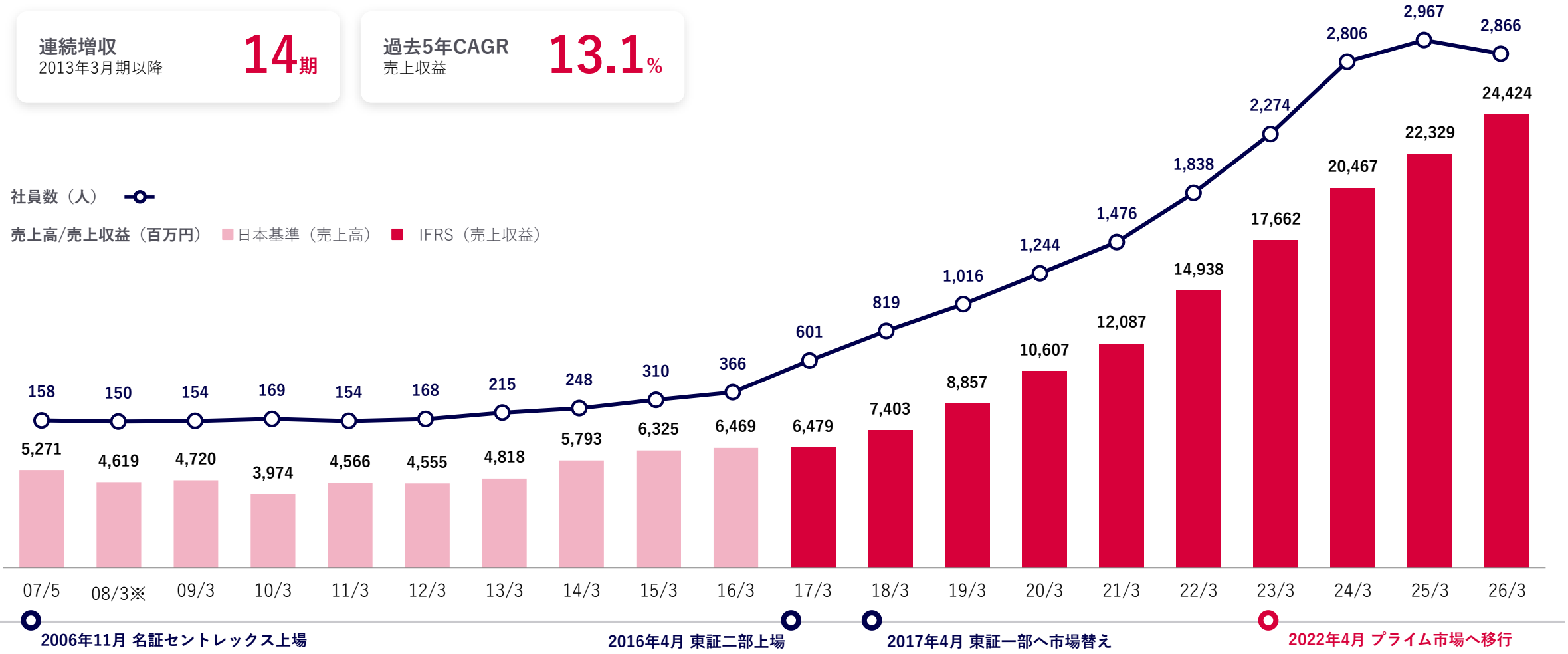
NADESHIKO BRAND 2026
「なでしこ銘柄」令和7年度に選定

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。

連続増収
2013年3月期以降
14期

過去5年CAGR
売上収益
13.1%



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

メンバーズの最新情報を、メールでまとめてお届け

- 最新のnote投稿やIRニュース等を定期的に配信
- メール配信は無料

無料で登録する

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

IR公式X

IRに特化した情報を、よりダイレクトに

- 投資家の皆様に向けたIRに特化した情報発信
- 必要な情報が探しやすいアカウント

フォローする

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。

顧客と共に社会変革をリードする
デジタル実装パートナー

本資料に関してご不明な点等がございましたら、
下記までお問い合せください。

グループ経営企画室
https://www.members.co.jp/contact/

株式会社メンバーズ

https://x.com/Members_IR
https://www.members.co.jp/
https://www.facebook.com/Memberscorp