



2026年6月19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：上級執行役員
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現場支援を通じて、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した。2026年3月期においては、過去2期の稼働率の低迷を脱却し、高付加価値なDX領域への転換により収益性は改善しており、ROEは株主資本コスト（8%前後）を上回る水準となり、2023年3月期の水準へ回復しました。

「中期的な成長に向けた戦略」の最終年である2027年3月期は、高収益と高成長事業の確立、高付加価値なDX領域への転換を加速させ、営業利益目標25億円と過去最高益を目指してまいります。また、株主資本コストを上回る2桁のROE水準を継続し、中長期的にはROE25%以上を目標として株主資本コストを継続的に上回ることを目指してまいります。

なお、PBRについては継続的に1.0倍以上を維持しておりますが、過去の水準と比較すると改善の余地があると認識しております。高収益の確立と同時にPBRの向上にも引き続き取り組んでまいります。

	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 (実績)	2027年3月期 (予想)
売上収益(百万円)	14,938	17,662	20,467	22,329	24,424	26,866
営業利益(百万円)	1,876	1,441	41	493	1,600	2,500
営業利益率(%)	12.6	8.2	0.2	2.2	6.6	9.3
ROE(%)	26.7	16.5	2.1	6.0	19.5	23.8
PBR(倍)	7.1	2.7	1.9	2.5	2.0	-

- (注) 1. 2027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. 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。その後2026年3月期第4四半期会計期間より連結決算へ再移行しております。なお、合併および子会社化による影響は軽微であるため、2025年3月期はIFRS個別決算の数値を記載しております。

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) 2035年をターゲットとした新たな長期ビジョン「FUTURE VISION」の推進

当社グループは2035年をターゲットとした新たな長期ビジョン「FUTURE VISION」を策定いたしました。ビジョンステートメントには、「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」を掲げております。デジタルはあくまで手段であり、その目的を見失えば格差や分断、環境破壊を助長しかねないという危惧を背景に、デジタルを人々の希望や幸福のためにこそ活用していくという、当社グループの強い決意を込めたものです。

当社グループは、急速に進化するAIを恐れるのではなく、個々の能力を拡張する手段として使いこなし、デジタルクリエイターが生み出す付加価値の最大化を図ってまいります。こうした取組みを通じて、気候危機という地球規模の課題を、脱炭素・循環型経済への移行を促す「グリーン成長」へと転換してまいります。また、深刻な労働人口の減少という社会構造の変化を、デジタルの力によって「一人ひとりの豊かさ」へと昇華させ、労働時間が減少しても高い付加価値を生み出すことで、自己実現を追求できる働き方を社会に実装してまいります。

AI技術は実証段階を終えて実装フェーズへと移行し、AIと人間が並走して価値を生む時代を迎えていると認識しております。こうした環境下において、顧客企業は劇的に進化するAIをバリューチェーン全域で使いこなし、自らがデジタル企業へと変革を遂げるための「内製化」を加速させております。一方で、戦略・企画から実行に至る全工程で深刻な人材不足に直面しており、外部委託のみでは内製変革を進められないという課題を抱えております。

こうした背景のもと、当社グループは人が集い育つ自律分散型の組織を基盤に、「信頼の力」「デザイン×CSVの力」「AIと技術を形にする力」を掛け合わせ、顧客企業の現場に「あたかも社員®（※1）」として伴走してまいります。外部ベンダーとして成果物を納めるのではなく、顧客専任チームによる長期伴走を通じて内製化プロセスを共にやり抜き、顧客自身のデジタル人材育成と内製組織の確立を支援してまいります。「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」として、「社会への貢献」「社員の幸せ」「会社の発展」を同時に実現する「超会社」モデルを自ら体現し、持続可能な社会への変革をリードしてまいります。

これらの中長期的な展望に立ち、足元の事業環境においては、社会や企業のDXが一層進展し、デジタル投資が加速度的に拡大するなか、高度な専門スキルを有したDX人材によるサービスやビジネスモデルの確立、ならびにそれを実現するための企業の組織変革は最優先課題であると認識しております。加えて、気候変動問題を背景とした世界的な潮流を受け、あらゆる企業にとって利益創出と社会課題解決を同時に実現するCSV（※2）経営への転換は必要不可欠であると捉えております。

このような変革を牽引する専門人材の不足は一段と深刻化しており、生成AIの急速な普及に伴う労働需給の変化において、国内の「AI・ロボット等の利活用を担う人材」は、2040年に339万人不足するという深刻な需給ギャップの発生が予測されています（出典：経済産業省「2040年の就業構造推計（改訂版）について」（2026年3月発表））。現状においても、DX人材、特に戦略を実働レベルへ落とし込む「ビジネスアーキテクト」の不足は多くの企業で大きな課題となっており、将来にわたる専門人材の不足は確実視されています。このような環境下において、AI利活用人材を自社で採用・育成し続けることは、AIの実装ニーズに即応できる体制の構築、ひいては当社グループの持続的な成長を支える確固たる優位性になると認識しております。

(2) 「中期的な成長に向けた戦略」の推進

こうした事業環境と顧客ニーズを背景に、2027年3月期は「中期的な成長に向けた戦略」の最終年として、3つの重要戦略である人材育成、サービス／営業、将来への投資の結果である高収益ならびに高成長事業の確立、DX現場支援ポジションへの転換をさらに大胆に加速させると同時に、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。

・DX現場支援ポジションへの転換の完遂

顧客企業のDX内製化の取組みが加速する中で、当社グループ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を一層強化しております。以下に掲げる人材育成ならびにサービス／営業戦略を推進することで、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を着実に確立し、DX現場支援ポジションへの転換を完遂することを目指してまいります。

① 人材育成

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」プロジェクトを軸に、低単価・低成長案件からの計画的撤退に合わせた人員ローテーションと育成計画を強力に推進いたします。専門スキルの習得だけでなく案件稼働を前提とした実践的なプログラムを展開することで、育成から現場稼働までのリードタイムを短縮し、DX人材比率90%への転換を加速させます。併せて、戦略的なAIの利活用とラーニングカルチャーの醸成を通じて、新卒1・2年目を除くDCの2027年3月期末時点での稼働率85%を目指してまいります。

KPI	2027年3月期目標
DX人材比率（全社に占める割合）	90%
新卒1・2年目を除くDCの稼働率（期末時点）	85%

② サービス／営業

専門カンパニーの積極的な新設を通じて4つの事業領域における高成長なサービスポートフォリオの構築、ならびに各カンパニーを中心としたDX領域のサービスのクロスセルを加速させることで高付加価値なDX現場支援ポジションへの転換を大胆に推進いたします。また、ブランド事業認知度の向上、ABM（アカウント・ベースド・マーケティング）（※3）型のアカウント管理をさらに強化し、顧客企業一社あたりの提供価値を最大化させることで、年間売上収益3億円以上を基準とする大口取引社数の純増を図ります。

これらにより、顧客のビジネス変革を成功に導くカスタマーサクセスを追求し、高い顧客支持の獲得と高単価・高成長の両立を実現してまいります。

KPI	2027年3月期目標
DX売上比率（全付加価値売上高比）	70%
カンパニー新設数	+5社
前期新卒2年目以上のDCの一人あたり売上単価	前期比+10%
年間売上収益3億円以上の取引社数	前期比+5社
顧客企業NPS®（※4）	前期比+2pt
ブランド事業認知度	前期比+1.4%

③ 将来への投資

当社グループ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）およびサイバーDX領域への投資を継続し、環境価値を市場創造へと繋げる高付加価値サービスを確立することで、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。人材面においては、GXリテラシーとデジタルスキルを兼ね備えた脱炭素DX人材の育成を推進し、専門性の高い伴走支援体制を強化してまいります。

人的資本経営においては、AI時代のDCのあり方、およびDX現場支援におけるアカウントマネジメントを確立し、社員の幸せ・会社の発展・社会への貢献の好循環を実現いたします。生産性の向上を適切に報酬へと反映させる仕組みの強化とともに、挑戦を尊ぶ組織文化の醸成を通じて、社員エンゲージメントのさらなる向上および離職率の改善に努めてまいります。

KPI	2027年3月期目標
社員エンゲージメントスコア	前期比+0.2pt
離職率	前期比▲1.0pt

- （※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） CSV（Creating Shared Value＝共通価値の創造）：社会的課題の解決と企業の利益、競争力向上を同時に実現させ、社会と企業の両方に価値を生み出す経営概念。企業の競争戦略論の世界的第一人者として知られる米ハーバード大学のマイケル・ポーター教授が米ハーバード・ビジネス・レビュー誌の2011年1月・2月合併号（日本語版はダイヤモンド社「DIAMONDハーバード・ビジネス・レビュー」2011年6月号）に寄稿した論文で提唱した概念。
- （※3） 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。
- （※4） 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、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。
- （※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。

(3) 継続的な株主還元の実施

当社は、持続的な企業価値向上と株主還元の最適なバランスを追求しております。DX 領域および人的資本への中長期的な成長投資を最優先としつつ、健全な財務基盤の維持と、安定的な株主還元の両立を目指しております。

継続的・安定的な増配を基本方針とし、純資産に対して安定的な配当水準を示す親会社所有者帰属持分資本配当率（DOE）5%以上を目標とするほか、業績連動の要素を加味し、この安定配当を補完する指標として配当性向 25%以上を目標としております。

2027 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、期末配当予想は 35 円とし、2013 年 3 月期の初配以来、15 期連続の増配を予定しています。

また、成長投資のための手元資金を十分に確保した上で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。

(4) 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努めております。

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