

2027年3月期 第1四半期決算短信〔IFRS〕（連結）

2026年7月31日

上場会社名 株式会社メンバーズ 上場取引所 東
 コード番号 2130 URL <https://www.members.co.jp/>
 代表者 (役職名) 代表取締役 兼 社長執行役員 (氏名) 高野 明彦
 問合せ先責任者 (役職名) 上級執行役員 (氏名) 米澤 真弥 TEL 03-5144-0660
 配当支払開始予定日 —
 決算補足説明資料作成の有無：有
 決算説明会開催の有無：無

(百万円未満切捨て)

1. 2027年3月期第1四半期の連結業績（2026年4月1日～2026年6月30日）

(1) 連結経営成績（累計） (%表示は、対前年同四半期増減率)

	売上収益		営業利益		税引前利益		四半期利益		親会社の所有者に帰属する四半期利益		四半期包括利益合計額	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
2027年3月期第1四半期	5,750	5.2	△395	—	△345	—	△252	—	△252	—	△256	—
2026年3月期第1四半期	5,467	8.6	△70	—	△43	—	△41	—	△41	—	△55	—

	基本的1株当たり 四半期利益	希薄化後1株当たり 四半期利益
	円 銭	円 銭
2027年3月期第1四半期	△19.73	△19.73
2026年3月期第1四半期	△3.22	△3.22

(注) 当社は、2026年3月期第4四半期連結会計期間より連結決算へ移行し、2026年3月期より連結財務諸表を作成しているため、2026年3月期第1四半期の数値は個別業績の情報を参考として記載しております。

(2) 連結財政状態

	資産合計	資本合計	親会社の所有者に 帰属する持分	親会社所有者 帰属持分比率
	百万円	百万円	百万円	%
2027年3月期第1四半期	11,567	5,962	5,962	51.5
2026年3月期	12,771	6,640	6,640	52.0

2. 配当の状況

	年間配当金				
	第1四半期末	第2四半期末	第3四半期末	期末	合計
	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭
2026年3月期	—	0.00	—	33.00	33.00
2027年3月期	—				
2027年3月期（予想）		0.00	—	35.00	35.00

(注) 直近に公表されている配当予想からの修正の有無：無

3. 2027年3月期の連結業績予想（2026年4月1日～2027年3月31日）

(%表示は、通期は対前期、四半期は対前年同四半期増減率)

	売上収益		営業利益		税引前利益		当期利益		親会社の所有者に 帰属する当期利益		基本的1株当たり 当期利益
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	円 銭
第2四半期（累計）	12,593	10.0	320	21.6	320	1.2	224	14.5	224	14.5	17.52
通期	26,866	10.0	2,500	56.2	2,480	51.1	1,736	43.1	1,736	43.1	135.79

(注) 直近に公表されている業績予想からの修正の有無：無

1. 上記の業績予想は、IFRSに基づき予想値を算出しております。
2. 「基本的1株当たり当期利益」は、2026年3月期の期中平均株式数12,784,542株に基づいて算出しております。
3. 当社は2026年3月期第4四半期会計期間より連結決算へ移行しております。そのため、第2四半期（累計）の対前年同四半期増減率は個別業績と比較した情報を参考として記載しております。

※ 注記事項

(1) 当四半期連結累計期間における連結範囲の重要な変更：無

(2) 会計方針の変更・会計上の見積りの変更

- ① IFRSにより要求される会計方針の変更：無
- ② ①以外の会計方針の変更：無
- ③ 会計上の見積りの変更：無

(3) 発行済株式数（普通株式）

① 期末発行済株式数（自己株式を含む）	2027年3月期1Q	13,423,300株	2026年3月期	13,423,300株
② 期末自己株式数	2027年3月期1Q	605,305株	2026年3月期	605,257株
③ 期中平均株式数（四半期累計）	2027年3月期1Q	12,818,027株	2026年3月期1Q	12,768,295株

※ 添付される四半期連結財務諸表に対する公認会計士又は監査法人によるレビュー：無

※ 業績予想の適切な利用に関する説明、その他特記事項

（将来に関する記述等についてのご注意）

本資料における業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。業績予想の前提となる条件及び業績予想のご利用に当たっての注意事項等については、添付資料「1. 経営成績等の概況（3）連結業績予想などの将来予測情報に関する説明」をご覧ください。

（決算補足説明資料及び決算説明会内容の入手方法）

決算補足説明資料は2026年7月31日（金）に当社ウェブサイトに掲載いたします。

○添付資料の目次

1. 経営成績等の概況	2
(1) 当四半期の経営成績の概況	2
(2) 当四半期の財政状態の概況	6
(3) 連結業績予想などの将来予測情報に関する説明	6
2. 要約四半期連結財務諸表及び主な注記	7
(1) 要約四半期連結財政状態計算書	7
(2) 要約四半期連結損益計算書	9
(3) 要約四半期連結包括利益計算書	10
(4) 要約四半期連結持分変動計算書	11
(5) 要約四半期連結キャッシュ・フロー計算書	12
(6) 要約四半期連結財務諸表に関する注記事項	13
(追加情報)	13
(継続企業の前提に関する注記)	13
(セグメント情報)	13
(後発事象)	13

1. 経営成績等の概況

当社グループは、前連結会計年度（2026年3月期）より連結決算（IFRS）へ移行しております。前第1四半期累計期間はIFRS個別決算であったため、当第1四半期連結累計期間の対前年同期増減率は、前年同期のIFRS個別決算との比較により算出した情報を参考として記載しております。

（1）当四半期の経営成績の概況

・経営成績に関する経営者の説明および分析

2025年11月に開催された国連気候変動枠組条約第30回締約国会議（COP30）において、「ベレン・ポリティカル・パッケージ」が採択され、1.5度目標達成に向けた緩和、適応、資金、国際協力の加速を柱とする包括的な取り組みが決定されました。

わが国においても、2050年のカーボンニュートラル実現を見据えた「第7次エネルギー基本計画」に基づき、2013年度比で2035年度に60%、2040年度に73%の温室効果ガス削減を目指す取り組みが本格化しています。2025年2月には、国際情勢の不安定化や電力需要の拡大などの不確実性の高まりを背景に、脱炭素や産業政策の中長期的な方向性を示す「GX2040ビジョン」が策定されました。同ビジョンでは、GX（※1）とAI活用などを含めたDXの両立、GX実現に向けた人材育成の重要性が指摘されています。企業はこのGXを成長の機会と捉え、デジタル技術を活用することで、組織構造やビジネスモデルそのものを抜本的に脱炭素型・社会課題解決型へと変革させ、持続的な価値創造を実現することが求められています。

当社グループはミッション「“MEMBERSHIP”で、心豊かな社会を創る」を掲げ、顧客企業のデジタル実装パートナーとして、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を目指しています。

この実現に向け、多様な専門スキルを持つデジタルクリエイター（以下「DC」という。）が顧客企業の現場に伴走し、DXやGXの取り組みに加え、AIを活用した業務・事業変革（AIトランスフォーメーション、以下「AX」という。）を大きく加速させることで、顧客企業のビジネスと社会の変革に強く貢献してまいります。今後もミッション・ビジョン経営を基軸に据え、社会への貢献と顧客企業のビジネス発展を両立させ、中長期的な企業価値の向上に努めてまいります。

生成AIおよびAIエージェントの実用化を背景に、企業のAI活用はPoC（概念実証）を中心とするトライアル段階から、業務実装やガバナンスが問われる段階へと移行しております。これに伴いAX関連市場は急速な拡大が見込まれ、国内AIシステム市場は2029年度に4兆1,873億円規模へ拡大すると予測されています（出典：株式会社IDC Japan「国内AIシステム市場予測」）。一方、多様なプレイヤーの参入により市場における競争は急速に激化しております。市場構造としては、需要が「導入」から「成果・定着」へ、供給が「受託」から「内製化支援」へと移行し、競争優位の源泉が顧客の現場で成果を創出する「実装力」へと変化するとともに、コンサル・SIer・AI特化ブティックといったプレイヤー間の境界が融解しつつあると認識しております。形成期における市場において、当社グループはこうした変化に迅速かつ確に対応することで、企業のデジタル実装パートナーとしての競争優位の確立を目指してまいります。

当社グループは顧客のデジタル実装パートナーとして、DX/AXの内製化伴走支援を展開してまいります。その競争優位性の中核は、単なる外部委託先ではなく、顧客と同じ目線で事業・組織変革を主体的に牽引する当社グループ独自の人材像である「あたかも社員®（※2）」であります。これは、顧客企業に深く入り込み、要件定義から実装・運用定着までを現場で共にやりぬく常駐型の伴走モデルであり、近年普及するFDE（Forward Deployed Engineer、※3）に相当するコンセプトであると位置づけております。顧客社内に常駐し、上位戦略を実行工程へと落とし込み、顧客の現場でAI実装による継続的な成果創出をやり切る点に、当社グループの独自性があります。

デジタル実装パートナーとしての進化を加速するため、当社グループは、①顧客のドメイン・データ・ユーザー・意思決定への深い理解、②PoCにとどまらず成果創出まで完遂する実装力、③技術変化に素早く対応するラーニングアジリティ、の3つのコア能力を高度化してまいります。多くの企業がAIの導入に着手する一方で、その本番稼働や現場への定着には課題が残る「構想と実装のギャップ」を、現場常駐による継続的な伴走支援によって埋めることで、AI駆動開発をはじめとするAX領域の需要を取り込んでまいります。

<事業の概況>

顧客企業のDX/AXニーズが高まるなか、当社グループではデジタル技術専門人材であるDCが、顧客企業の強い内製志向に対し、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を特徴とする顧客伴走支援型モデル「DGT」を提供し、顧客企業一社あたりの取引規模拡大を図っております。

当第1四半期連結累計期間においては、引き続き「中期的な成長に向けた戦略」の最終年度に位置づける当連結会計年度（2027年3月期）の方針に基づき、「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、高収益ならびに高成長事業の確立へ向け、デジタル実装パートナーポジションへの進化と現場中心の全員参加型経営の確立を目指しております。当社グループは、これまでのDX伴走支援ポジションに加え、企業のデジタル実装パートナーとして、AI活用による業務・事業変革を支援するAX領域への進出を当第1四半期より加速させております。

＜決算の概況＞

当第1四半期連結累計期間の売上収益は5,750百万円（前年同期比5.2%増）、営業損失は395百万円（前年同期は70百万円の営業損失）、税引前四半期損失は345百万円（前年同期は43百万円の税引前四半期損失）、親会社の所有者に帰属する四半期損失は252百万円（前年同期は41百万円の四半期損失）となりました。

重要指標としている付加価値売上高（売上収益から外注・仕入を差し引いた社内リソースによる売上高）は5,546百万円（前年同期比4.8%増）となり、第1四半期として過去最高を更新いたしました。UI/UXデザインやプロダクト・サービス開発、データ活用支援、PMO（※4）サービスを中心とするDX領域への転換を戦略的に推進する一方、低単価案件からの撤退、中東情勢の影響による一部顧客の投資削減に加え、特定スキルの実行に留まった専門人材のニーズがAIにより想定以上に減少したことで、付加価値売上高成長率は鈍化いたしました。また、全社の付加価値売上高に占めるDX領域の比率（DX売上比率）は58.3%（前年同期比6.2ポイント増）となりましたが、想定を下回る伸びとなりました。一方、当第1四半期より本格的に進出したAX領域においては案件が急速に拡大しており、これを起点とする高付加価値領域への転換を一層加速させてまいります。

収益性につきましては、売上総利益率は18.4%（前年同期比0.6ポイント減）、売上収益に対する販売費及び一般管理費の比率は25.3%（前年同期比5.0ポイント増）となりました。当第1四半期の営業損失は395百万円（前年同期は70百万円の営業損失）となりましたが、これは前年を大幅に上回る247名の新卒社員が2026年4月に入社したことに伴う人件費や教育研修費が先行して発生したことに加え、成長率・稼働率の低下によるものであります。

当第1四半期連結会計期間末におけるDC数は2,666名（前期末比210名増）となりました。新卒社員の入社に伴う人員構成が変化したことに加え、前述の事業環境の影響もあり、当第1四半期の全体稼働率は74.2%（前年同期比1.9ポイント減）、新卒1・2年目を除くDCの稼働率は79.9%（前年同期比2.3ポイント減）となりました。一方で、新卒2年目のDCの稼働率は71.8%（前年同期比19.3ポイント増）と大幅に改善しており、独自の育成プログラムを通じた新卒の早期戦力化は着実に進展しております。全体稼働率の低下は、低単価・低成長案件からの計画的な撤退、およびAIによる特定スキルの実行に留まった専門人材のニーズ減少が進んだことによるものと捉えております。売上単価が前年同期比7.8%増と改善する一方で、DC数と稼働率で構成される稼働ボリュームの縮小が、当第1四半期の成長率の鈍化につながりました。

当社グループは、こうした稼働率の低下を事業構造転換の機会と捉え、大胆にAX領域へ事業および人材の転換を進めてまいります。DCを高付加価値領域へ重点的にシフトするとともに、既存顧客への深耕を通じて高単価・高成長の実現を図ってまいります。

「中期的な成長に向けた戦略」および2027年3月期重要方針／戦略で掲げる主要戦略、当第1四半期連結会計期間末におけるKPIの進捗は下記のとおりです。

デジタル実装パートナーポジションへの進化

顧客企業のDX内製化の取組みが大きく進むなかで、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。当第1四半期より新たに進出したAX領域への取り組みを加速させるとともに、「中期的な成長に向けた戦略」に掲げる人材育成・サービス／営業戦略・脱炭素DX事業の確立、ならびに全員参加型経営を通じた人的資本への投資を推進することで、DCが顧客企業専任チームとしてDX／AX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、デジタル実装パートナーポジションへの進化を加速させてまいります。

① AX領域への進出

生成AIおよびAIエージェントの実用化が加速するなか、当社グループは当第1四半期より、これまでのDX伴走支援ポジションに加え、企業のデジタル実装パートナーとしてAI活用による業務・事業変革を支援するAX領域への進出を開始しております。DX現場支援で培った常駐型・内製化伴走のモデルを基盤に、PoC（概念実証）にとどまりがちなAIの活用を、AI駆動開発やAIエージェントの業務実装を通じて本番稼働・現場定着まで一貫通貫で支援する体制の構築を進めております。

これらの取り組みにより、当第1四半期におけるAI／データ関連売上成長率は83.6%、売上に占めるAI／データ関連売上比率は15.0%（前年同期比6.4ポイント増）と伸長いたしました。大手IT、大手インフラ・エネルギー、大手金融、大手製造・家電メーカー、大手キャラクターIPビジネス、官公庁をはじめ幅広い業界において、AI活用の構想策定から実装・内製化支援に至る案件が増加しております。

また、AX領域の取り組みを組織面から加速するため、2026年7月1日付で、AX領域を専門に担うAX本部を新設いたしました。AX関連サービスのライブラリ化による横展開と、AX領域を担う専門カンパニーの新設を通じて、提供体制の拡張を進めてまいります。

AIによる従来型のWeb運用などの領域の代替は当初の想定を上回る速度で進んでおります。当社グループはこうした変化を踏まえ、低単価・低成長領域の案件からの計画的な撤退を進めるとともに、DCを高付加価値なDX／AX領域へ重点的に再配置しております。足元ではこうした当該領域の縮小がAX案件の拡大による押し上げを一部相殺する状況となっておりますが、事業構造の転換を進めることでこれに対応してまいります。

引き続き、AI駆動開発をはじめとするAX領域を担う人材の育成と体制整備を強化するとともに、AX案件の売上成長率のさらなる向上を図ることで、企業のデジタル実装パートナーとしてのポジション確立を目指してまいります。

② 人材育成

当社グループは、高付加価値なDX／AX領域への転換を通じて、売上単価の向上を推進しております。低単価・低成長案件からの計画的な撤退と、これに合わせた人員ローテーションにより、DCを高付加価値領域へ重点的にシフトするとともに、案件の高度化を進めております。この取り組みを支える基盤として、「中期的な成長に向けた戦略」に掲げる、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標とする

「SINCA90」プロジェクトを推進しております。あわせてAX領域においては、顧客の経営課題を起点にAI活用を設計するAXコンサルタントと、その実装を担うAXサービスエンジニアの育成を加速するとともに、全社員のAI人材化を進めることで、3,000人規模のAIサービス供給力を構築してまいります。

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、DX人材比率90%への転換を加速させるとともに、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。

当第1四半期連結会計期間末におけるDX人材比率は74.3%（前期末比2.3ポイント増）となり、「SINCA90」プロジェクトを通じた高付加価値なDX／AX人材への転換が着実に進展しております。売上単価は、低単価・低成長案件からの計画的な撤退とDX／AX領域への集中に加え、高度専門人材へのシフトおよび案件の高度化により958千円（前年同期比7.8%増）と着実に向上しております。引き続き高付加価値なDX／AX人材への転換を通じて、売上単価の一層の引き上げを図ってまいります。

③ 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することで、顧客企業へのサービスを進化させ、高い支持と取引規模の拡大につなげてまいります。主要顧客に対しては、ABM（アカウント・ベースド・マーケティング）型（※5）のアカウントマネジメントを強化し、事業領域をまたいだ提供価値の最大化を図ることで、顧客企業一社あたりの売上収益を最大化し、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ってまいります。専門カンパニー制度は、時代に合わせた専門的なサービスや最新技術への迅速な対応、高度なスキルを持つ専門人材の採用・育成、および自ら事業を牽引する経営人材の育成を通じた顧客理解の深化を狙いとしており、生成AIやAIエージェントの実装、ノーコード・ローコード開発、データ整備といったAX領域へのサービス拡張にも機動的に対応することで、DX／AXの推進と高成長の実現を支える基盤となっております。

これらの取り組みにより、高付加価値なデジタル実装パートナーポジションへの進化を大胆に推進し、高成長・高収益の両立を実現してまいります。

デジタル実装パートナーポジションへの進化については、当第1四半期連結累計期間のDX売上比率が58.3%（前年同期比6.2ポイント増）となりました。DX領域の付加価値売上高成長率は17.2%となり、AIによる代替の影響を一部受け、想定を下回る伸びにとどまりました。期末目標の70%に向け、低単価・低成長案件からの計画的な撤退とDCの高付加価値領域への再配置を一段と進め、引き続き進化を加速させてまいります。また、専門カンパニーの付加価値売上高は2,927百万円（前年同期比22.3%増）となりました。広告運用の内製化支援やデータ領域が成長を牽引した一方、UI／UXおよびデジタルサービス開発領域では、同様にAIによる代替の影響を受け、成長が鈍化いたしました。専門カンパニー制度は、変化の激しい市場や最新技術への迅速な対応とともに、高度な専門人材・経営人材の育成を目的としております。これにより、顧客事業の理解の深化および伴走力を一層高めてまいります。AI領域においては、AIエージェントの実装と業務変革を担う「AI-PROXカンパニー」を新設したほか、生成AI専門、ノーコード・ローコード開発、データ整備といったAX領域へ機動的にサービスを拡張しております。こうした状況を踏まえ、高成長を牽引する専門カンパニーの新設を加速し、事業ポートフォリオの高付加価値化を推進してまいります。

顧客企業一社あたりの収益最大化に向けては、全取引社数は412社（前年同期比9社増）、年間売上収益1億円以上の取引社数は51社（前年同期比2社増）、うち3億円以上の取引社数は11社（前年同期比2社増）となりました。また、DGT上位50社の一社あたり付加価値売上高は6,629万円（前年同期比2.7%増）となり、主要顧客との継続的な取引を通じた高付加価値化が着実に進展しております。

④ 脱炭素DX事業の確立／脱炭素人材の育成

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（※6）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人材の育成を推進しております。

GX市場の拡大を背景に、サーキュラーDXカンパニーをはじめとする体制整備や外部企業との連携等によるサービスの拡充と脱炭素DX人材の拡大によって、顧客企業への支援体制を強化しております。

⑤ 全員参加型経営の確立／人的資本への投資

当社グループは、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しております。全員参加型経営の確立度合いを測るため、社員エンゲージメントスコアを重要指標と設定しており、当第1四半期における同スコアは3.54（前期比0.02ポイント増）となりました。若手社員の成長実感に引き続き課題があると認識しており、ミッション・ビジョン経営の推進、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。

デジタルテクノロジーのさらなる進化や世界的な脱炭素への取り組み、および日本の人口減少の影響等を受け、企業のデジタル投資は一段と加速すると同時に、IT／デジタル人材の不足はさらに深刻化するものと捉えております。そのような環境において、当社グループは引き続き専門スキル育成等の人材投資を通じて、顧客企業への価値創造の源泉であるDCのスキルの向上等、人的資本の拡充に注力してまいります。

新卒採用につきましては、2026年4月に247名の新入社員が入社いたしました（2025年4月実績87名）。収益基盤の改善およびデジタル実装パートナーポジションへの進化の進捗を踏まえ、2027年3月期以降は成長率に合わせて採用規模を拡大する方針としております。併せて、2030年までに年収1.6倍を実現する指針

「Creator's Value 1.6」に基づき、2026年4月にベースアップおよび定期昇給を合わせて8.1%の賃上げを実施いたしました。こうした人的資本への投資や全員参加型経営の推進により、当第1四半期における離職率は2.3%（前年同期比0.2ポイント改善）となりました。引き続き、DCの多様なキャリア形成の支援と報酬の引き上げを通じて、人材の定着と社員エンゲージメントの向上を図ってまいります。

これらの方針・取組みを着実に実行することにより、2027年3月期通期の業績予想は売上収益26,866百万円（前期比10.0%増）、営業利益2,500百万円（前期比56.2%増）、税引前利益2,480百万円（前期比51.1%増）、当期利益1,736百万円（前期比43.1%増）を見込んでおります。より大胆にデジタル実装パートナーポジションへの進化を加速させるとともに、当第1四半期より本格的に進出したAX領域の拡大を推し進めることで成長率を引き上げ、「中期的な成長に向けた戦略」に掲げる付加価値売上高成長率15%、ならびに営業利益率目標10%の達成を目指してまいります。

- (※1)GX（グリーントランスフォーメーション）：化石燃料をできるだけ使わず、クリーンなエネルギーを活用するための変革やその実現に向けた活動のこと。経済産業省では、「2050年カーボンニュートラルや、2030年の国としての温室効果ガス排出削減目標の達成に向けた取組みを経済の成長の機会と捉え、排出削減と産業競争力の向上の実現に向けた、経済社会システム全体の変革」と定義。
- (※2)あたかも社員®は当社の登録商標です（登録商標第6923667号）。
- (※3)FDE＝Forward Deployed Engineer。顧客の現場に常駐し、要件定義から実装・運用定着までを共に完遂する専門人材、およびその常駐型伴走モデル。
- (※4)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。
- (※5)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。
- (※6)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) 当四半期の財政状態の概況

①資産、負債及び資本の状況

当第1四半期連結会計期間末の資産合計は11,567百万円（前連結会計年度末比1,204百万円の減少）となりました。これは主として、繰延税金資産が112百万円、その他の流動資産が108百万円増加したものの、現金及び現金同等物が695百万円、営業債権及びその他の債権が678百万円、使用権資産が135百万円減少したことによるものです。

負債合計は、5,604百万円（前連結会計年度末比526百万円の減少）となりました。これは主として、未払法人所得税が376百万円、リース負債が137百万円減少したことによるものです。

資本合計は、5,962百万円（前連結会計年度末比677百万円の減少）となりました。これは主として、利益剰余金が675百万円減少したことによるものです。

②キャッシュ・フローの状況

当第1四半期連結会計期間末における現金及び現金同等物（以下「資金」といいます。）は、前連結会計年度末より695百万円減少し、3,739百万円となりました。当第1四半期連結累計期間における各キャッシュ・フローの状況とそれらの要因は次のとおりであります。

（営業活動によるキャッシュ・フロー）

当第1四半期連結累計期間において営業活動の結果使用した資金は、123百万円（前年同期は271百万円の獲得）となりました。収入の主な内訳は、営業債権及びその他の債権の減少額682百万円によるものであり、支出の主な内訳は、税引前四半期損失345百万円、法人所得税の支払額320百万円、その他154百万円によるものであります。

（投資活動によるキャッシュ・フロー）

当第1四半期連結累計期間において投資活動の結果使用した資金は、15百万円（前年同期は22百万円の使用）となりました。収入の主な内訳は、有形固定資産の売却による収入3百万円によるものであり、支出の主な内訳は、有形固定資産の取得による支出14百万円、無形資産の取得による支出2百万円によるものであります。

（財務活動によるキャッシュ・フロー）

当第1四半期連結累計期間において財務活動の結果使用した資金は、557百万円（前年同期は531百万円の使用）となりました。支出の主な内訳は、配当金の支払額409百万円、リース負債の返済による支出147百万円によるものであります。

(3) 連結業績予想などの将来予測情報に関する説明

当第1四半期連結累計期間の実績ならびに現時点における見通しを勘案した結果、2026年5月14日に公表した2027年3月期第2四半期（中間期）および2027年3月期（通期）の業績予想につきましては、現時点で変更はございません。当第1四半期の成長率は、低単価案件からの撤退、中東情勢の影響による一部顧客の投資削減に加え、特定スキルの実行に留まった専門人材のニーズがAIにより想定以上に減少したことを背景に鈍化いたしました。通期業績予想においても、低単価・低成長案件からの計画的な撤退の継続、および生成AIによる代替の進行に伴う従来型のWeb運用領域の成長鈍化を織り込んでおります。現段階では通期の見通しに与える影響は限定的と判断しておりますが、AIによる代替の進行速度をはじめとする事業環境の変化には引き続き注視が必要と考えております。今後の情勢等により、修正が必要となった場合には速やかに公表いたします。

（配当予想について）

当社グループは、株主の皆様への利益還元の充実とさらなる企業価値の向上を図る観点から、長期的な利益成長に向けた新たな事業投資及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、親会社所有者帰属持分配当率（DOE）5%以上および配当性向25%以上を目標としております。

2027年3月期の配当につきましては、FUTURE VISIONで定めた資本政策に則り、DOE及び配当性向を総合的に勘案のうえ決定する方針であり、現時点では前回発表の予想、1株当たり35円00銭（期末配当）から変更はございません。

2. 要約四半期連結財務諸表及び主な注記

(1) 要約四半期連結財政状態計算書

(単位：千円)

	前連結会計年度 (2026年3月31日)	当第1四半期 連結会計期間 (2026年6月30日)
資産		
流動資産		
現金及び現金同等物	4,435,308	3,739,588
営業債権及びその他の債権	4,301,854	3,622,924
棚卸資産	26,507	73,383
その他の流動資産	195,124	303,631
流動資産合計	8,958,795	7,739,528
非流動資産		
有形固定資産	352,955	347,228
使用権資産	978,474	843,469
のれん	251,499	251,499
無形資産	66,844	62,959
その他の金融資産	1,551,813	1,601,419
繰延税金資産	600,371	712,509
その他の非流動資産	10,958	8,964
非流動資産合計	3,812,917	3,828,050
資産合計	12,771,713	11,567,578

(単位：千円)

	前連結会計年度 (2026年3月31日)	当第1四半期 連結会計期間 (2026年6月30日)
負債及び資本		
負債		
流動負債		
リース負債	479,725	396,650
営業債務及びその他の債務	1,021,133	964,733
未払法人所得税	441,619	65,480
契約負債	3,129	7,085
その他の流動負債	3,660,191	3,699,375
流動負債合計	5,605,800	5,133,325
非流動負債		
リース負債	262,040	207,166
引当金	263,500	264,240
非流動負債合計	525,540	471,406
負債合計	6,131,340	5,604,732
資本		
資本金	1,059,191	1,059,191
資本剰余金	768,083	769,727
自己株式	△645,261	△645,312
その他の資本の構成要素	13,591	10,355
利益剰余金	5,444,766	4,768,884
親会社の所有者に帰属する持分合計	6,640,372	5,962,846
資本合計	6,640,372	5,962,846
負債及び資本合計	12,771,713	11,567,578

(2) 要約四半期連結損益計算書

(単位：千円)

	前第1四半期累計期間 (自 2025年4月1日 至 2025年6月30日)	当第1四半期連結累計期間 (自 2026年4月1日 至 2026年6月30日)
売上収益	5,467,673	5,750,433
売上原価	4,426,296	4,694,842
売上総利益	1,041,377	1,055,591
販売費及び一般管理費	1,112,448	1,452,199
その他の収益	4,837	4,314
その他の費用	4,103	3,316
営業損失(△)	△70,336	△395,609
金融収益	30,758	53,263
金融費用	4,031	3,353
税引前四半期損失(△)	△43,610	△345,699
法人所得税費用	△2,540	△92,812
四半期損失(△)	△41,069	△252,887
四半期損失(△)の帰属		
親会社の所有者	△41,069	△252,887
四半期損失(△)	△41,069	△252,887
1株当たり四半期利益		
基本的1株当たり四半期利益(△は損失)(円)	△3.22	△19.73
希薄化後1株当たり四半期利益(△は損失)(円)	△3.22	△19.73

(3) 要約四半期連結包括利益計算書

(単位：千円)

	前第1四半期累計期間 (自 2025年4月1日 至 2025年6月30日)	当第1四半期連結累計期間 (自 2026年4月1日 至 2026年6月30日)
四半期損失(△)	△41,069	△252,887
その他の包括利益		
純損益に振り替えられることのない項目		
その他の包括利益を通じて公正価値で 測定する金融資産	△14,519	△3,235
純損益に振り替えられることのない項目合計	△14,519	△3,235
税引後その他の包括利益	△14,519	△3,235
四半期包括利益合計	△55,589	△256,123
四半期包括利益の帰属		
親会社の所有者	△55,589	△256,123
四半期包括利益	△55,589	△256,123

(4) 要約四半期連結持分変動計算書

前第1四半期累計期間 (自 2025年4月1日 至 2025年6月30日)

(単位: 千円)

	資本金	資本剰余金	自己株式	その他の 資本の 構成要素	利益剰余金	資本合計
2025年4月1日時点の残高	1,057,867	761,913	△698,155	57,802	4,628,888	5,808,317
四半期損失 (△)	—	—	—	—	△41,069	△41,069
その他の包括利益	—	—	—	△14,519	—	△14,519
四半期包括利益合計	—	—	—	△14,519	△41,069	△55,589
新株予約権の行使	1,324	1,324	—	△304	—	2,344
新株予約権の失効	—	—	—	△10,906	10,906	—
株式報酬取引	—	3,071	—	—	—	3,071
配当金	—	—	—	—	△408,538	△408,538
所有者との取引額合計	1,324	4,395	—	△11,210	△397,632	△403,122
2025年6月30日時点の残高	1,059,191	766,309	△698,155	32,072	4,190,186	5,349,605

当第1四半期連結累計期間 (自 2026年4月1日 至 2026年6月30日)

(単位: 千円)

	親会社の所有者に帰属する持分						資本合計
	資本金	資本剰余金	自己株式	その他の 資本の 構成要素	利益剰余金	合計	
2026年4月1日時点の残高	1,059,191	768,083	△645,261	13,591	5,444,766	6,640,372	6,640,372
四半期損失 (△)	—	—	—	—	△252,887	△252,887	△252,887
その他の包括利益	—	—	—	△3,235	—	△3,235	△3,235
四半期包括利益合計	—	—	—	△3,235	△252,887	△256,123	△256,123
株式報酬取引	—	1,643	—	—	—	1,643	1,643
自己株式の取得	—	—	△50	—	—	△50	△50
配当金	—	—	—	—	△422,995	△422,995	△422,995
所有者との取引額合計	—	1,643	△50	—	△422,995	△421,402	△421,402
2026年6月30日時点の残高	1,059,191	769,727	△645,312	10,355	4,768,884	5,962,846	5,962,846

(5) 要約四半期連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：千円)

	前第1四半期累計期間 (自 2025年4月1日 至 2025年6月30日)	当第1四半期連結累計期間 (自 2026年4月1日 至 2026年6月30日)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税引前四半期損失 (△)	△43,610	△345,699
減価償却費及び償却費	149,396	156,740
金融収益	△30,586	△53,263
金融費用	4,031	3,353
棚卸資産の増減額 (△は増加)	△39,935	△46,875
営業債権及びその他の債権の増減額 (△は増加)	785,901	682,976
営業債務及びその他の債務の増減額 (△は減少)	△104,989	△42,630
その他	△297,268	△154,951
小計	422,939	199,650
利息の支払額	△3,361	△2,341
保険金の受取額	3,000	—
法人所得税の支払額	△151,924	△320,429
法人所得税の還付額	403	—
営業活動によるキャッシュ・フロー	271,057	△123,120
投資活動によるキャッシュ・フロー		
有形固定資産の取得による支出	△26,567	△14,700
有形固定資産の売却による収入	—	3,058
無形資産の取得による支出	—	△2,500
投資の取得による支出	△6,897	—
投資の売却による収入	11,160	—
敷金及び保証金の差入による支出	—	△1,068
投資活動によるキャッシュ・フロー	△22,304	△15,210
財務活動によるキャッシュ・フロー		
リース負債の返済による支出	△141,198	△147,991
新株予約権の行使による収入	2,344	—
自己株式の取得による支出	—	△49
配当金の支払額	△392,569	△409,348
財務活動によるキャッシュ・フロー	△531,424	△557,389
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	△282,671	△695,720
現金及び現金同等物の期首残高	4,014,913	4,435,308
現金及び現金同等物の四半期末残高	3,732,241	3,739,588

(6) 要約四半期連結財務諸表に関する注記事項

(追加情報)

前第1四半期累計期間において当社は子会社を有しないために単体の要約四半期財務諸表を作成しておりましたが、2026年1月1日に株式会社アジケを取得し当社の子会社としたことに伴い、前連結会計年度において当社は連結決算に移行しました。

そのため、要約四半期連結損益計算書、要約四半期連結包括利益計算書、要約四半期連結持分変動計算書及び要約四半期連結キャッシュ・フロー計算書に係る比較情報はIFRS単体決算の数値を記載しております。

(継続企業の前提に関する注記)

該当事項はありません。

(セグメント情報)

当社グループは、DX伴走支援サービス事業の単一セグメントであるため、セグメント情報の記載を省略しております。

(後発事象)

(譲渡制限付株式報酬としての自己株式の処分)

当社は、2026年6月19日開催の取締役会において、譲渡制限付株式報酬としての自己株式の処分（以下「処分」といいます。）を行うことについて決議し、以下のとおり2026年7月17日に自己株式の処分を実施し、払い込み手続きが完了いたしました。

処分の概要

- (1) 処分した株式の種類及び数 当社普通株式20,722株
- (2) 処分価額 1株につき1,073円
- (3) 処分総額 22,234,706円
- (4) 処分先及びその人数並びに処分株式の数
当社の取締役（監査等委員である取締役及び社外取締役を除く。）2名 7,357株
当社の取締役を兼務しない執行役員9名 13,365株
- (5) 処分期日 2026年7月17日