



2024年5月10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:常務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

通期連結業績予想値と実績値との差異および 通期個別業績の前期実績値との差異に関するお知らせ

2023年10月27日に公表しました2024年3月期通期連結業績予想値と、本日発表の実績値との間に差異が生じたので下記の通りお知らせいたします。また、当社は個別業績予想の開示を省略しておりましたが、2024年3月期(2023年4月1日～2024年3月31日)の通期個別業績について、前期実績値との差異が生じたので下記の通りお知らせいたします。

記

I. 通期連結業績予想の実績値との差異について

1. 2024年3月期連結業績予想値と実績値との差異(2023年4月1日～2024年3月31日)

	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
前回発表予想(A)	20,000	200	190	130	130	9.81
今回発表実績値(B)	20,467	46	136	126	126	9.71
増減額(B-A)	467	△153	△53	△3	△3	
増減率(%)	2.3%	△76.5%	△28.1%	△2.7%	△2.7%	
(ご参考)前期実績 (2023年3月期通期)	17,662	1,441	1,399	1,009	1,009	76.18

(注) 前回発表予想の「基本的1株当たり当期利益」は、2023年3月期の期中平均株式数13,246,173株に基づいて算出しております。

IAS第12号「法人所得税」(2021年5月改訂)の適用に伴い、2023年3月期について遡及適用後の数値を記載しております。

2. 差異の理由

売上収益は前回発表予想を達成も、大型構築案件が多く付加価値売上高率が低下しました。専門カンパニーは前期比 43.5%増と大きく伸ばしたものの、主力の Web 運用部門の成長率の鈍化を補うに至らず、付加価値売上高(注1)は前期比 13.8%増の 19,208 百万円となり、売上収益の成長率と比して伸ばし切ることができませんでした。デジタルクリエイター数は前期比 23.4%増と人的資本への大きな先行投資により稼働率が低下したことで、売上総利益率は21.0%と前期比 8.4ポイント減少しました。人的資本への投資に加えて、生成 AI 等のサービス開発、マーケティングへの投資も引き続き拡大させ、販売管理費は前期比 13.4%増となり、営業利益は通期で黒字転換したものの、前回発表予想を下回りました。

一方で、新卒採用中心の大きな先行投資による低稼働の課題は継続しながらも、第4四半期連結会計期間

(1月～3月)の営業利益は616百万円、営業利益率10.5%と、事業における基礎的な収益性は維持していると考えており、今後は新卒・中途採用を抑制し、既存社員の稼働率の改善に最注力することで、収益性の回復を図ってまいります。

また、Web 運用領域以外の高付加価値な先端技術領域に特化した社内専門カンパニーの付加価値売上高は第4四半期連結会計期間においては前年同期比52.9%増と拡大し、Web 運用領域以外の売上比率は37.7%(前年同期は35.8%)と伸長しております。加えて、全社取引社数は441社(前期末比+91社)、うちDGTモデル提供社数は150社(前期末比+34社)と顧客基盤は拡大するとともに、顧客満足度も高水準を維持しており、サービス品質および当社の強みである顧客企業との中長期にわたる深い関係性は引き続き強固であると捉えています。

当期利益においては、金融収益や賃上げ促進税制の適用により法人税等の負担が想定を下回ったことなどにより、ほぼ計画通りの水準となりました。

これまでVISION2030で掲げる「世界一のデジタルビジネス運用への転換」ならびに「1万名体制に向けた新卒採用先行モデル」を推進し、毎期25%の付加価値売上高成長を見据え、積極的な先行採用を展開してまいりました。その結果、デジタルクリエイター数は2022年3月期から2024年3月期の3か年で1,176名増(2021年3月期末比90.0%増)と大幅に拡大しました。一方、上述のとおり従来主力としていたWeb運用領域の想定以上の成長率鈍化の影響のほか、グループ全体で新卒中途問わず採用先行の売上成長を重視したマネジメントにより、グループ全体のデジタルクリエイターの稼働率が低下し、収益性が大幅に悪化しました。

しかしながら、顧客満足度は継続的に高水準であり、加えて社員エンゲージメントスコアも独自のミッション・ビジョン・コアバリューへの共感採用やCSV経営の浸透により高水準を維持していることから、サービス品質および当社の強みである顧客企業との中長期にわたる深い関係性、ならびに高い人的資本価値は引き続き強固であると捉えています。

当社グループが認識している2024年3月期までの課題は、従来の「運用」という事業のポジショニングおよび新卒採用先行モデルの成功体験への過信と、VISION2030の数値目標ありきで顧客視点を欠いた拡大戦略であると考えております。2025年3月期以降は、VISION2030の数値目標よりも収益性の回復に最優先に取り組み、先行投資型のマネジメントから利益重視マネジメントへと転換してまいります。加えて、事業・組織体制の再編により、全事業領域においてサービス品質の向上と高付加価値化を進めると共に、従来掲げていたWeb運用・デジタルビジネス運用からDX現場支援へポジションを転換し、早期に高収益の事業ならびに高成長率を両立させる事業体制を確立することを目指します。

(注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

II. 通期個別業績の前期実績値との差異について

1. 2024年3月期通期個別業績の前期実績値との差異(2023年4月1日～2024年3月31日)

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	1株当たり 当期純利益
前期実績値(A)	百万円 17,659	百万円 1,323	百万円 1,332	百万円 1,031	円 銭 77.88
当期実績値(B)	20,464	73	63	92	7.07
増減額(B-A)	2,804	△1,249	△1,268	△939	
増減率(%)	15.9%	△94.4%	△95.2%	△91.1%	

(注) 個別業績における財務数値については、日本基準に基づいております。

2. 差異の理由

通期連結業績予想の実績値との差異の理由と同様であります。

以 上