



2024年11月21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)

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、2024年11月21日開催の取締役会において、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す。

当社の株主資本コストは8%前後と認識しており、ROEは継続的に株主資本コストを超過し推移していたものの、2024年3月期において収益性の悪化によりROEが大幅に低下しました。2025年3月期においても収益性の回復が道半ばであることからROEは低水準となることを予想している一方、「中期的な成長に向けた戦略」を推進することで収益性の回復を図り、ROEを20%~25%に回復させることで、中長期的には株主資本コストを継続的に上回ることが可能であると認識しております。

なお、PBRについては継続的に1.0倍以上を維持しており、収益性の改善に伴い今後も同水準以上で推移する見通しです。

	2020年3月期 (実績)	2021年3月期 (実績)	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 (予想)
売上収益(百万円)	10,607	12,087	14,938	17,662	20,467	23,230
営業利益(百万円)	1,249	1,261	1,876	1,441	41	200
営業利益率(%)	11.8	10.4	12.6	8.2	0.2	0.9
ROE(%)	22.9	20.5	26.7	16.4	2.1	2.6
PBR(倍)	4.2	7.0	7.1	2.7	1.9	-

(注) 1. 2025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。

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) 「中期的な成長に向けた戦略」の推進

当面は、収益性の回復・高収益事業の確立を目指し、新卒および中途社員の採用を抑制すると同時に、新卒1、2年目を除くデジタルクリエイターの稼働率の引き上げに最注力し、収益性の回復を最優先に取り組んでまいります。これにより、営業利益率を2026年3月期は5%、2027年3月期は10%を目標とし、高収益事業を確立いたします。

そのうえで、付加価値売上高（※1）成長率 20%以上への引き上げを目指し、人材育成ならびに営業体制を強化し、顧客企業の DX 支援領域として 4 事業でのサービスと、DX 内製化伴走支援ポジションを確立し、中期的には高収益ならびに高成長の事業体制を構築してまいります。

① 収益性の回復・高収益事業の確立

2024 年 4 月に新卒社員が 411 名入社しましたが、新卒社員の採用数を 2025 年は 100 名以下とし、2026 年以降も付加価値売上高の成長率の範囲内に抑制し、人材ポートフォリオにおける新卒割合の改善を図ります。併せて、利益重視のマネジメントを徹底し、稼働率が適切な水準になるまで中途採用の抑制、人員配置の最適化などにより、新卒 1、2 年目を除くデジタルクリエイターの稼働率向上に最注力し、未稼働人材を解消いたします。それらの取組みにより、売上総利益率を改善し収益性を回復することで、営業利益率を中期的には段階的に 5%、10%と高めてまいります。

KPI	・新卒 1、2 年目を除くデジタルクリエイターの稼働率 ・売上総利益率
-----	--

② 高成長事業の確立

上記施策と並行し、以下 2 点を強力に推進することで、付加価値売上高成長率 20%超へと中期的に引き上げを図ります。

・サービス戦略の抜本的強化

顧客企業の DX 支援領域として「制作/UIUX」「デジタルマーケティング」「デジタルサービス開発」「データ活用支援」の 4 つの事業領域で、当社の強みを築き上げるサービスを明確にすると同時に、事業領域内でのクロスセルにより主力顧客へのサービスを進化させ、取引拡大につなげます。主要顧客に対しては事業領域を跨いだアカウントマネジメントを強化し、既存の顧客企業一社あたり売上収益の最大化を強力に推進してまいります。この取組みにより、年間取引額 1 億円以上を基準とした大口取引社数を増加させてまいります。

KPI	・DGT（※2）一社あたり付加価値売上高 ・年間売上収益 1 億円以上の取引社数
-----	---

・顧客の DX 内製化伴走支援ポジションの獲得

顧客企業の DX の内製化の取組みが大きく進む中で、当社はこれまで「実行運用」フェーズに集中してサービスを提供してまいりましたが、今後はこれまでに培ってきた UIUX デザインやアジャイル開発などによるデジタルビジネス成果向上支援の強みを活かしつつ、顧客の DX 投資効果最大化の実現に貢献するために、「実行企画・推進」フェーズにおけるサービスにより注力し、各段階においてデジタルクリエイターが顧客に伴走支援するポジションへと転換します。

これを実現するべく、プロジェクトの進行、品質および予算管理、プロジェクトチームの人材調整などのプロジェクト全体のマネジメントを行う PMO 人材（※3）の育成を強化します。従来のデジタルの専門技術育成のみならず、ビジネススキルやコンピテンシーの育成も強化し、業界一、顧客企業の DX 現場の改善に伴走できるデジタル人材を数多く輩出することを目指します。

さらに今後は DX 領域への転換を大胆に加速させるため、UX デザイナーやマーケティング DX 人材など、デジタルスキルに加えてプロジェクトマネジメントのノウハウやスキルを有し顧客を伴走支援できる DX 人材の育成を強化いたします。クリエイターが自主的に学び続けられる環境整備や、顧客企業の現場支援におけるノウハウの蓄積により、PMO 人材および DX 人材の稼働を推進し、売上単価の向上を図ります。これらの取組みにより、顧客の DX 内製化伴走支援ポジションを獲得、確立してまいります。

KPI	・売上単価 ・PMO 人材数
-----	-------------------

③ 将来への投資

当社のミッションおよび VISION の実現に向けて更なる成長を目指すべく、脱炭素 DX（※4）事業の確立と脱炭素 DX 人材の育成に取組み、顧客企業のサステナブル経営に向けた基盤確立を支援してまいります。

- (※1) 付加価値売上高：売上収益から社外原価（外注や仕入）を差し引いた社内リソースによる売上高。
- (※2) DGT(デジタルグロスチーム)：様々なデジタル専門スキルを持ったデジタルクリエイター専任チームによるハンズオンの継続的実行・グロス支援サービス。
- (※3) 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。
- (※4) 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) 継続的な株主還元の実施

株主、投資家をはじめとするステークホルダーの期待に応え、持続的な成長と企業価値向上を実現するため、長期的な利益成長に向けた新たな事業投資およ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、資本配当率 (DOE) 5%程度を目標としております。

2025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、期末配当は32円とし、2013年3月期の初配以来、13期連続の増配を予定しています。

また、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。

(3) IR活動の充実

機関投資家向け決算説明会（第2四半期、本決算時）を開催し、説明会の動画配信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、その動画を配信しております。

また、個別IRミーティングの機会を拡充し、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) 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務めております。

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