

2027年3月期 第1四半期 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)

2027年3月期 第1四半期 決算概要

2027年3月期 第1四半期 業績ハイライト

- 低単価案件の撤退、中東情勢の影響による一部顧客の投資削減、AIによる内製化の加速により、全体成長率は鈍化。
- 成長率・稼働率の低下により、営業利益は▲395百万円（前年同期比▲325百万円）。
- DX領域比率は58.3%（前年同期比+6.2pt）、うちAI／データ関連売上比率15.0%、成長率+83.6%。

1 Q 連結実績

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。

業績

売上収益

5,750 百万円

前年同期比 +5.2%

付加価値売上高 ※

5,546 百万円

前年同期比 +4.8%

営業利益

▲395 百万円

前年同期比 ▲325百万円

売上総利益率

18.4 %

前年同期比 ▲0.6pt

デジタル実装パートナーポジションへの進化

DX領域比率(1Q)

58.3 % (前年同期比+6.2pt)

売上単価(1Q)

958 千円 (前年同期比+7.8%)

DX領域成長率(1Q)

+17.2 %

年間売上1億円以上の売上社数(1Q)

51 社 (前年同期比+2社)

DX人材比率(1Q)

74.3 % (前期末比+2.3pt)

年間売上3億円以上の売上社数(1Q)

11 社 (前年同期比+2社)

AXサービスの拡張

AI／データ関連
売上成長率

+83.6 %

連結売上に占める
AI／データ関連
売上比率

15.0 % (前年同期比+6.4pt)

KPI

※ 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

Members Co., Ltd.

2027年3月期 第1四半期 連結 P/L

- 売上収益・付加価値売上高ともに第1四半期としては過去最高を更新。
- 稼働率低下および新卒採用（2026年4月：247名入社）増加により、売上総利益率は前年同期比で微減。販管費は増加傾向だが、採用／育成／営業・マーケへの投資を強化しており、想定通り。

(単位：百万円)	2026年3月期 1Q実績	2027年3月期 1Q実績		2027年3月期 2Q累計計画	
	非連結	連結	前年同期比	連結	進捗率
売上収益	5,467	5,750	+5.2%	12,593	45.6%
付加価値売上高	5,294	5,546	+4.8%	12,287	45.1%
売上総利益	1,041	1,055	+1.4%	—	—
売上総利益率 (%)	19.0%	18.4%	▲0.6pt	—	—
販管費	1,112	1,452	+30.5%	—	—
販管費率 (%)	20.3%	25.3%	+5.0pt	—	—
営業利益	▲70	▲395	▲325	320	—
営業利益率 (%)	▲1.3%	▲6.9%	▲5.6pt	2.5%	—
税引前利益	▲43	▲345	▲302	320	—
当期利益	▲41	▲252	▲211	224	—

※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1四半期実績はIFRS個別決算の数値を記載。

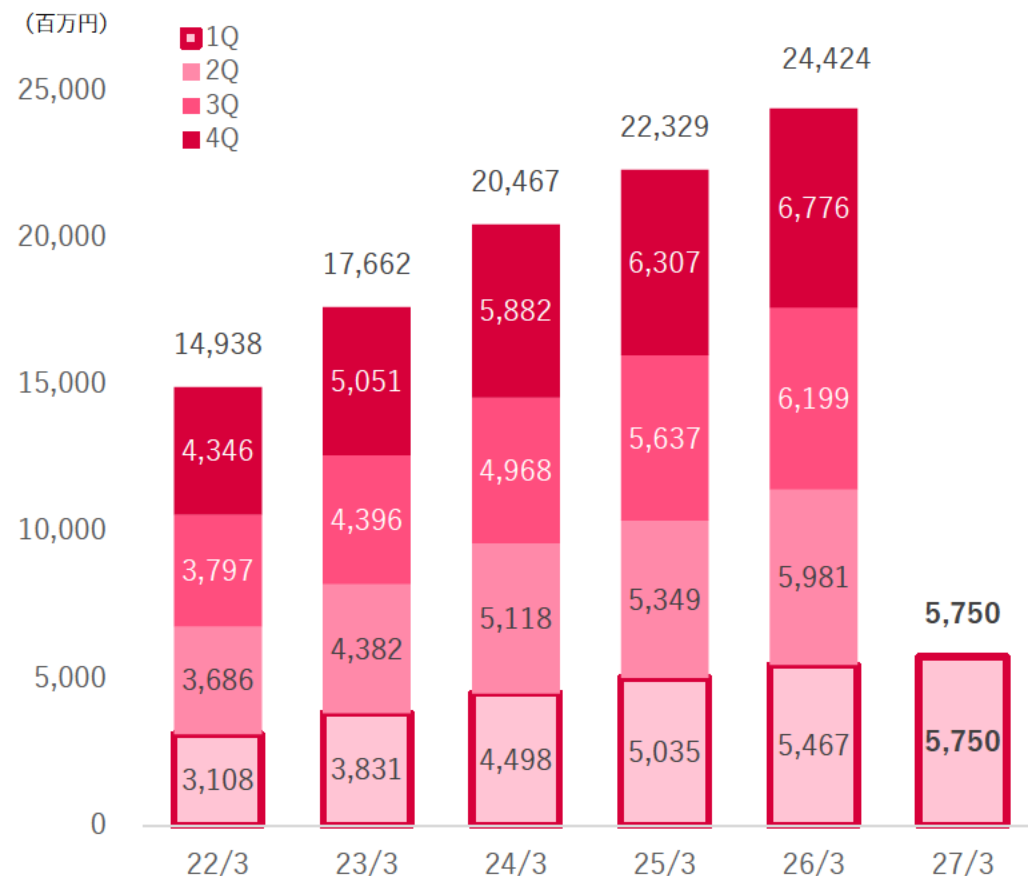
なお、2026年3月期第4四半期より連結決算（IFRS）へ移行のため、2027年3月期第1四半期実績および2Q累計計画は連結の数値を記載。

※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。

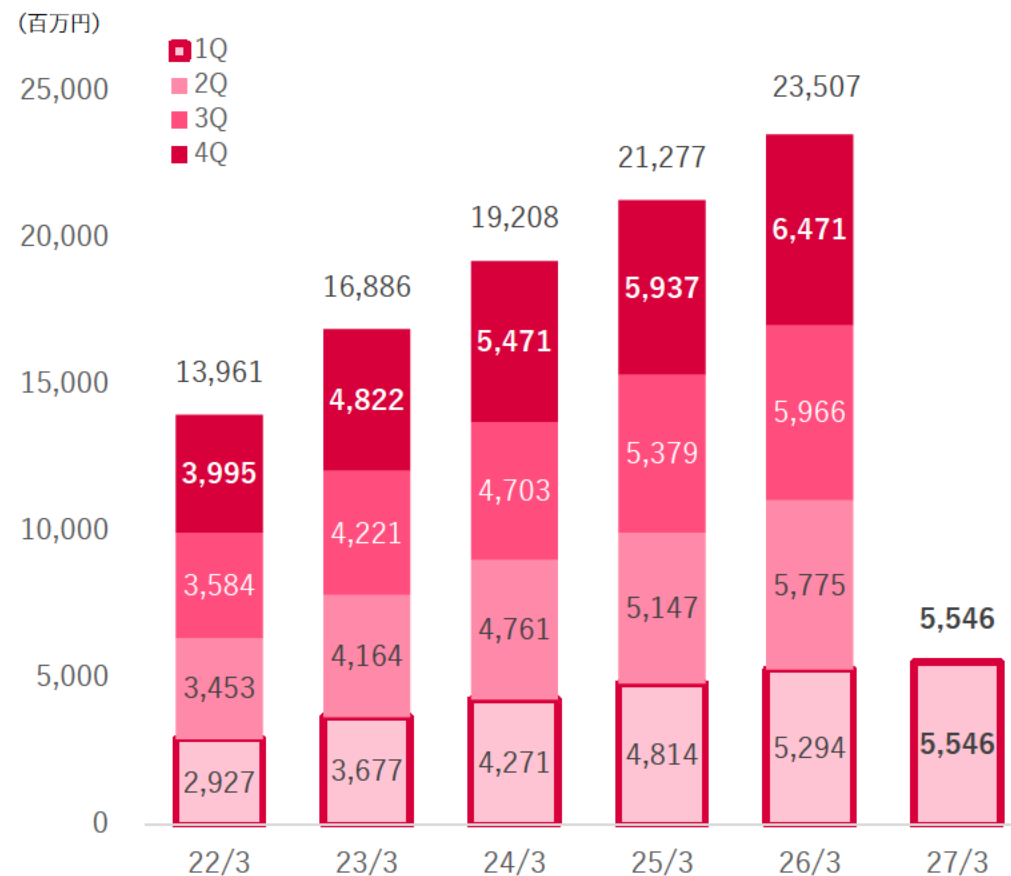
連結 売上収益/付加価値売上高

- 売上収益：5,750百万円（前年同期比+5.2%）。
- 付加価値売上高：5,546百万円（前年同期比+4.8%）。

売上収益（25/3 3Q～26/3 3Qは非連結、その他は連結）



付加価値売上高（25/3 3Q～26/3 3Qは非連結、その他は連結）

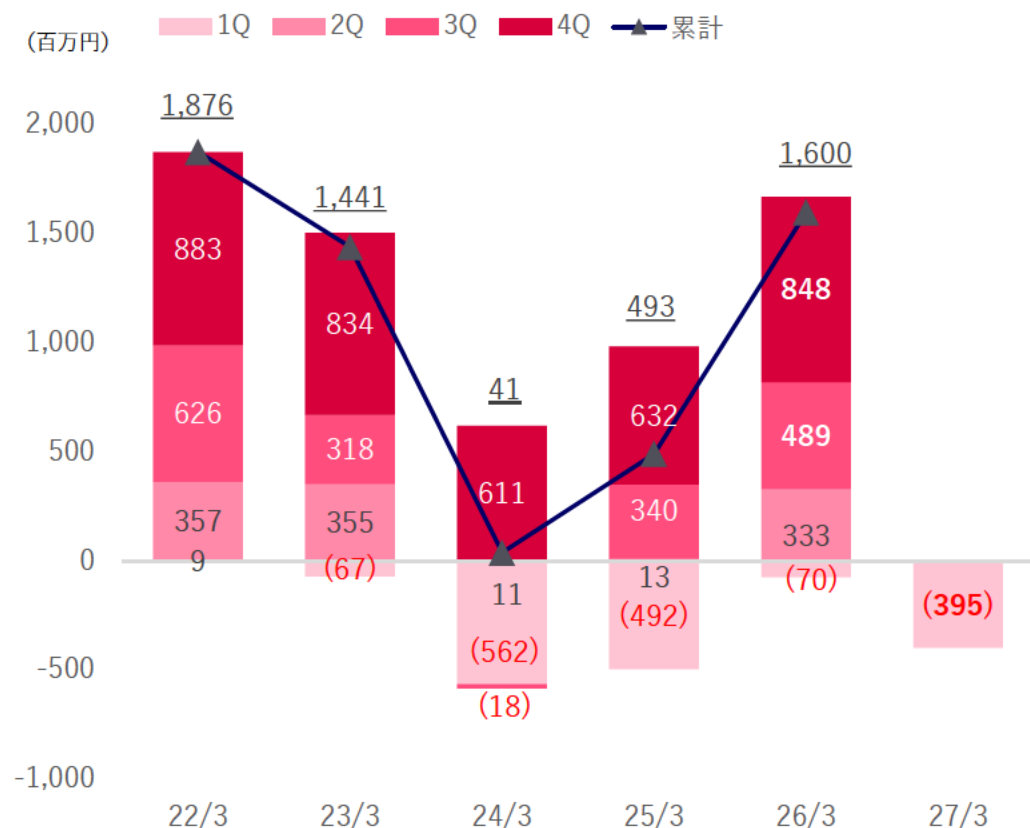


2024年11月の子会社合併に伴い、2025年3月期 第3四半期より非連結へ移行（移行前は連結業績を比較情報として記載）。なお、2026年1月の新規子会社化により、2026年3月期 第4四半期より連結へ移行。

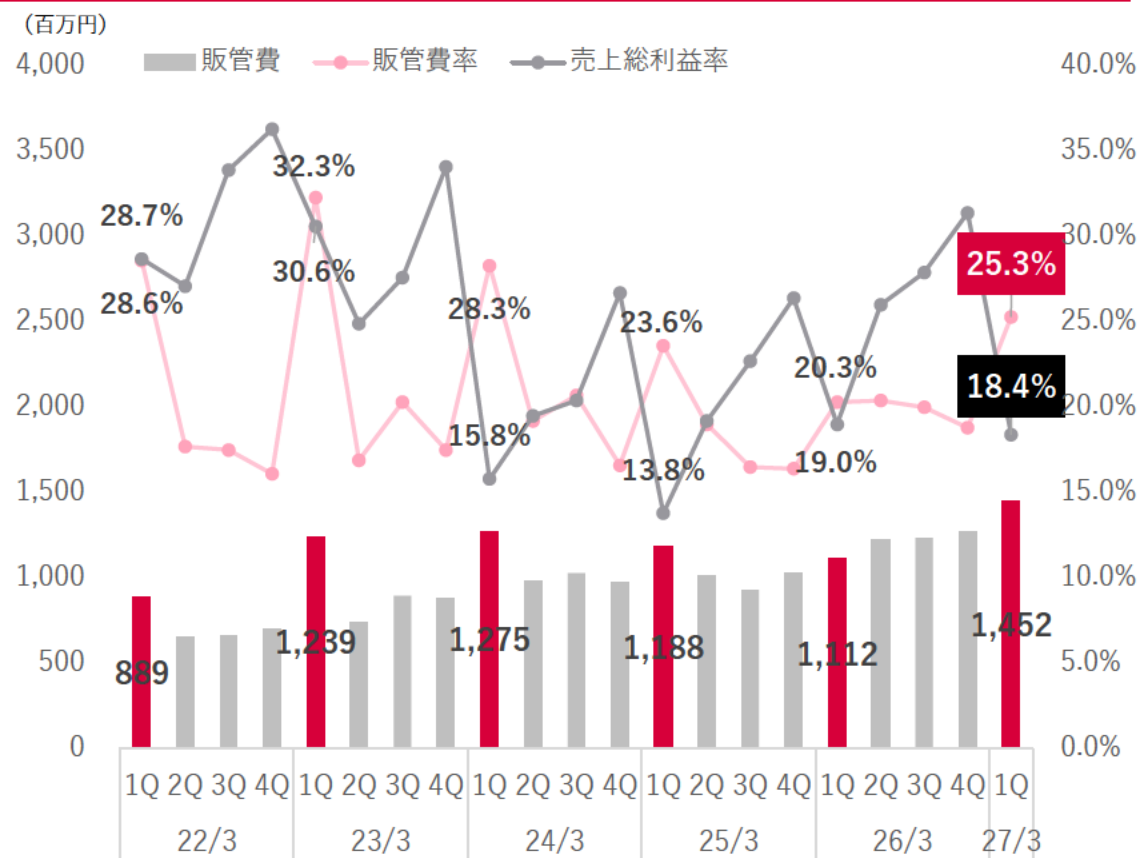
連結 営業利益/販管費・率/売上総利益率

- 営業利益：▲395百万円（前年同期比▲325百万円）。
- 稼働率低下及び新卒採用数増により、売上総利益率は前年同期比▲0.6pt。販管費率は、採用、育成、営業／マーケティングいずれも強化しており、前年同期比+5.0pt。

営業利益（25/3 3Q～26/3 3Qは非連結、その他は連結）



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）

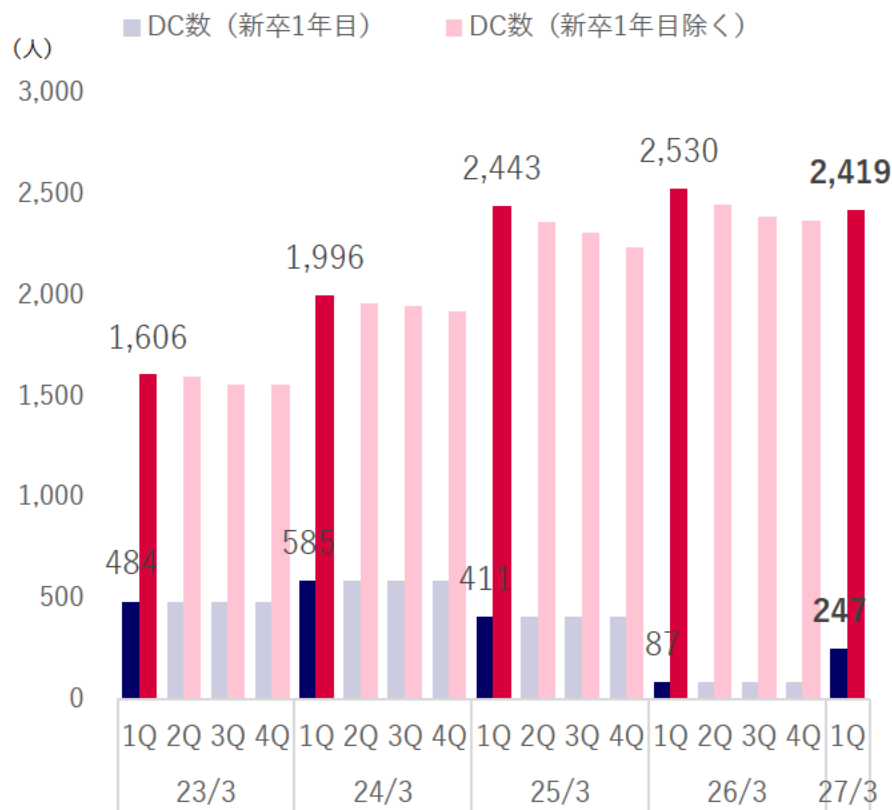


2024年11月の子会社合併に伴い、2025年3月期 第3四半期より非連結へ移行（移行前は連結業績を比較情報として記載）。なお、2026年1月の新規子会社化により、2026年3月期 第4四半期より連結へ移行。

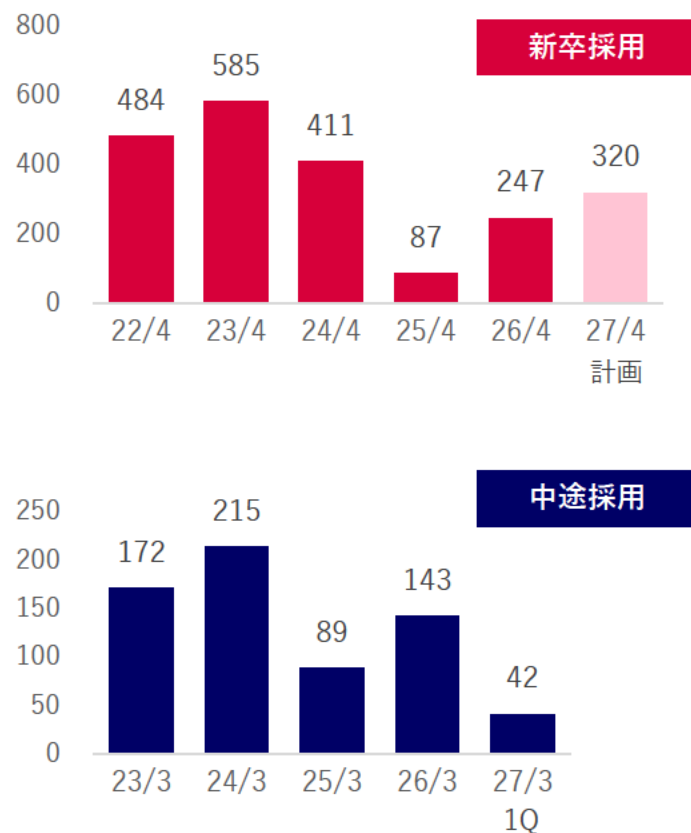
DC数/新卒・中途採用数/離職率

- 1Q末のDC数は2,666名と前期末比+210名。2年目以上のDC数は**2,419名**（前期末比+50名）となり、短期的な成長に向けた人員基盤は確保。中途採用は前年同期比で16名増加。
- 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拡大方針。
- 1Q累計離職率は前年同期比▲0.2ptの2.3%とやや改善。引き続き経営の重要課題の一つとして認識。

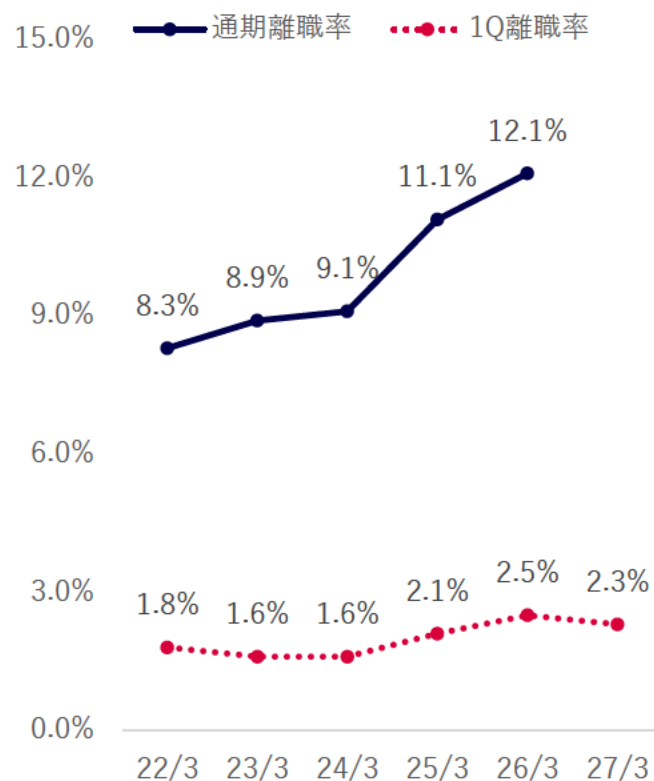
DC数推移



採用数 (単位: 人)



離職率



2027年3月期方針・戦略および進捗

デジタル実装パートナーポジションへの進化およびAX領域の拡大

① DX現場支援の確立・進化

② 高単価・高成長・高報酬の好循環

③ CSVの全社推進

重要施策

- ✓ 低単価/低成長案件からの計画的撤退と合わせたローテ・育成計画により、DX現場支援へのポジション転換を更に大胆に進める。
- ✓ DX現場支援へのポジション転換により顧客のビジネス変革・カスタマーサクセスおよび高い顧客支持（NPS*）と高単価・高成長を実現する。
- ✓ AI時代のデジタルクリエイターのあり方、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する。

「中期的な成長に向けた戦略」
の達成へ

付加価値売上高成長率

15%以上

営業利益

25億円以上

営業利益率

10%

KPI

- DX人材比率（全社に占める割合） 90%
- DX売上比率（全付加価値売上高との比較） 70%
- カンパニー新設数 +5社
- 単価（前期新卒2年目以上のDC） 前期比+10%
- 稼働率（新卒1・2年目を除く：期末時点） 85%
- 3億円超の顧客（年間取引） 前期比+5社
- NPS*（高い顧客支持） 前期比+2pt
- ブランド事業認知度 前期比+1.4%
- 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

1Q成長鈍化の要因分析と今後の方向性

- 低単価案件の撤退、中東情勢の影響による一部顧客の投資削減、AIによる内製化の加速により、全体成長率は鈍化。
- 市場で広まっているFDE（Forward Deployed Engineer。顧客の現場に常駐しAI実装を担う）と当社のあたかも社員[®]は元々同様のコンセプトであり先行している。**FUTURE VISIONに則り、PoC /部分的な導入に留まらないAI実装により、顧客のデジタル企業化、継続的な成果創出を実現する「デジタル実装パートナー」ポジションへの進化を加速。**

1Q 成長鈍化要因分析

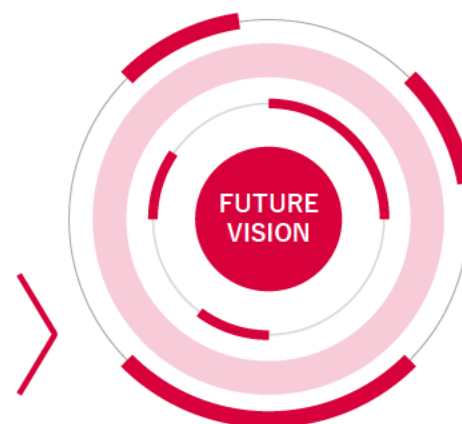
- 1 **中東情勢による一部顧客の案件縮小**
世界情勢の影響を受け、一部顧客が投資を抑制・案件を縮小
- 2 **低単価案件からの計画的な撤退**
単価・収益性の基準に基づき、低単価／低成長案件を計画的に縮小
- 3 **想定よりさらに加速した特定スキルのAI代替**
AIの普及と顧客側の内製化により、従来型業務の外部委託需要が減少。DX領域においても、特定スキルの実行に留まった専門人材へのニーズが減少

結果：1Q実績（前年同期比）

付加価値売上高 **+4.8%**
単価 **+7.8%**
稼働率 **▲1.9pt**

→ 単価は向上しているものの稼働率が低下し成長鈍化

今後の方向性



FUTURE VISION に則り

「デジタル実装パートナー」
ポジションへの進化を加速する

顧客のデジタル企業化を内側から共にやり抜く

信頼の力

『あたかも社員[®]』

顧客との信頼に基づく長期伴走関係

技術を形にする力

AI変革（AX）

= AI をコアに組み込む実装力

進化するAI技術を素早く取り込み、PoC
で終わらせず成果が出るまで実装しきる

デジタル実装パートナーへの進化 – 具体的な今後の方針と実行戦略

- 「顧客のデジタル企業化を内側から共にやりぬく」ため、①顧客への深い理解、②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つの力を磨く。
- 実現に向けた戦略として、サービス（AX本部の新設・サービスのライブラリ化）、ABM、AI人材育成の3施策を同時に強化・推進する。

具体的な今後の方針 – 磨く3つの力

- 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
顧客の業界特性・業務プロセス・保有データ、ユーザー、意思決定の力学まで踏み込んで理解し、経営課題を起点にAI活用を設計する。
- 2** PoCにとどまらず成果創出まで完遂する実装力
検証で終わらず、業務実装・運用定着・ガバナンス整備までを一気通貫で伴走し、顧客のKPI改善に到達させる。
- 3** 技術変化に素早く対応するラーニングアジリティ
進化し続けるAI技術・ツールを継続的に習得し、より高い成果を出せる技術に素早く対応する組織能力を持つ。

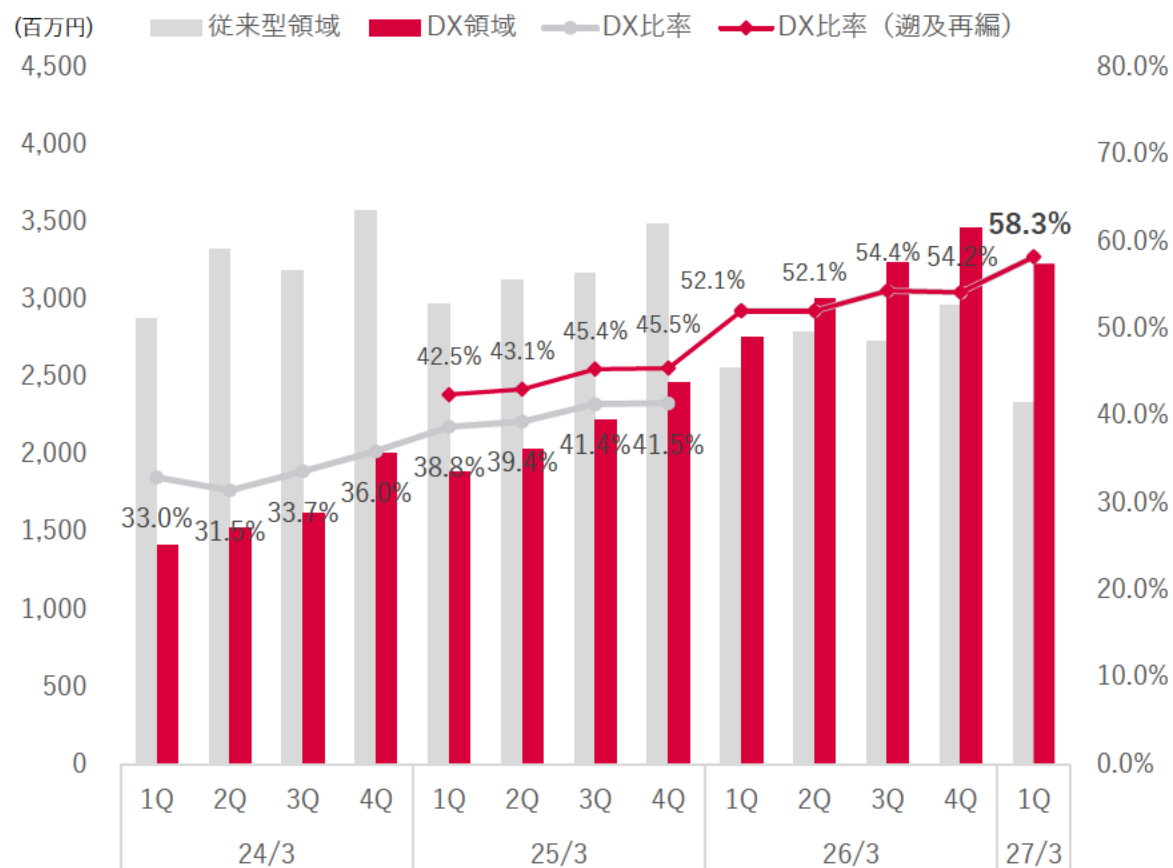
実現に向けた戦略

- サービス強化**
AX本部の新設・サービスのライブラリ化
AX本部を新設し、AX関連サービスをライブラリ化して横展開。あわせて新カンパニーを立ち上げ、提供体制を拡張する。
- ABMの強化**
ターゲットアカウント、ターゲット業種・部門の拡大
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。
- AI人材育成強化**
AXコンサル／AXサービスエンジニアの育成
AXコンサルタントとAXサービスエンジニアの育成を加速。あわせて全社員のAI人材化を進め、3,000人規模のAIサービス供給力を構築する。

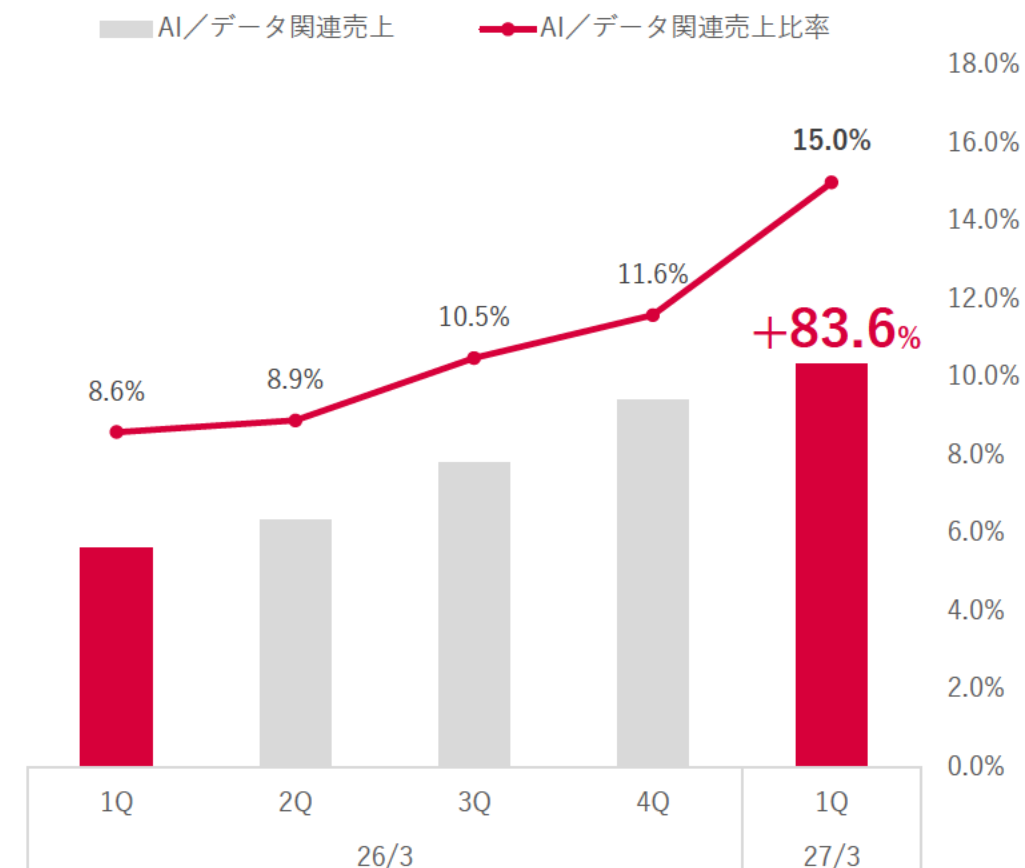
デジタル実装パートナーポジションへの進化 -DX比率・AI／データ関連売上

- DX売上比率は58.3%（前年同期比+6.2pt）。DX領域成長率は前年同期比+17.2%だが、AIの影響を一部受け、想定より伸び悩み。期末目標の70%に向け、引き続き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。
- AI／データ関連の売上は前年同期比+83.6%、連結売上に占める割合も15.0%（前年同期比+6.4pt）と順調に拡大。AX案件のさらなる獲得に向けて、専門組織を新設。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）



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



AXを加速する－ AI実装支援事例①

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】

- ・ 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)
- ・ 回答精度 50%→**72%**に向上(許認可手続エージェント)

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－AI実装支援事例②

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
- ・AWS・Azure・GCPを比較検討し、一貫した実装を支援

大手金融企業

社名変更に伴う 修正箇所特定の自動化

- ・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
- ・Azure AI Vision等の画像認識API・OCRを活用
- ・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
- ・精度98%以上・応答0.5秒以下を達成

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
- ・分析時間を1ヶ月→10分以内に短縮

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・活用
- ・自社規定データのRAG活用と専門知識検索の課題解決
- ・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
- ・少人数×短期間で新規顧客開拓プロダクトをリリース

デジタル実装パートナーポジションへの進化－専門カンパニー数／付加価値売上高

- 専門カンパニー全体の付加価値売上高は**2,927百万円**、成長率は前年同期比+22.3%。広告内製化、データが成長を牽引する一方、AIの影響を受けUX系、デジタルサービス開発の成長が鈍化。1Q末時点の専門カンパニー数は21社。

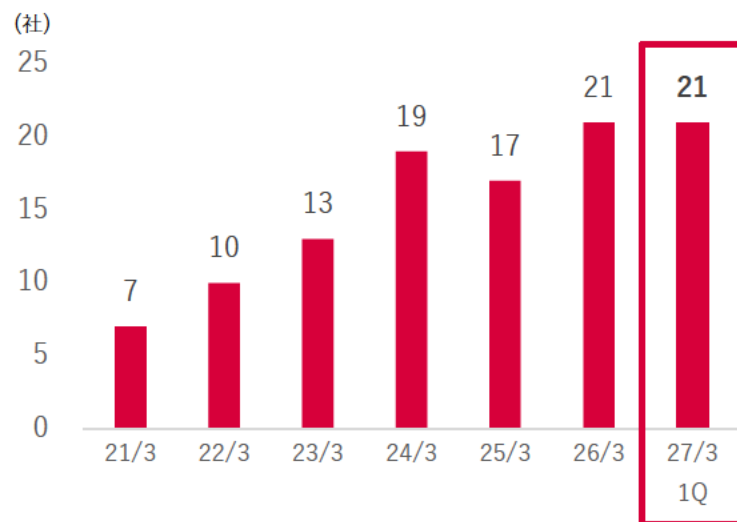
カンパニー制度の狙いと目的

- **DX領域へのサービスの拡張**
AIエージェント実装、生成AI専門、ノーコード・ローコード、データ整備等
- **専門人材の採用・育成**
高度なスキルを持つ人材の確保
- **経営人材の育成**
自ら事業を牽引できるリーダーの創出

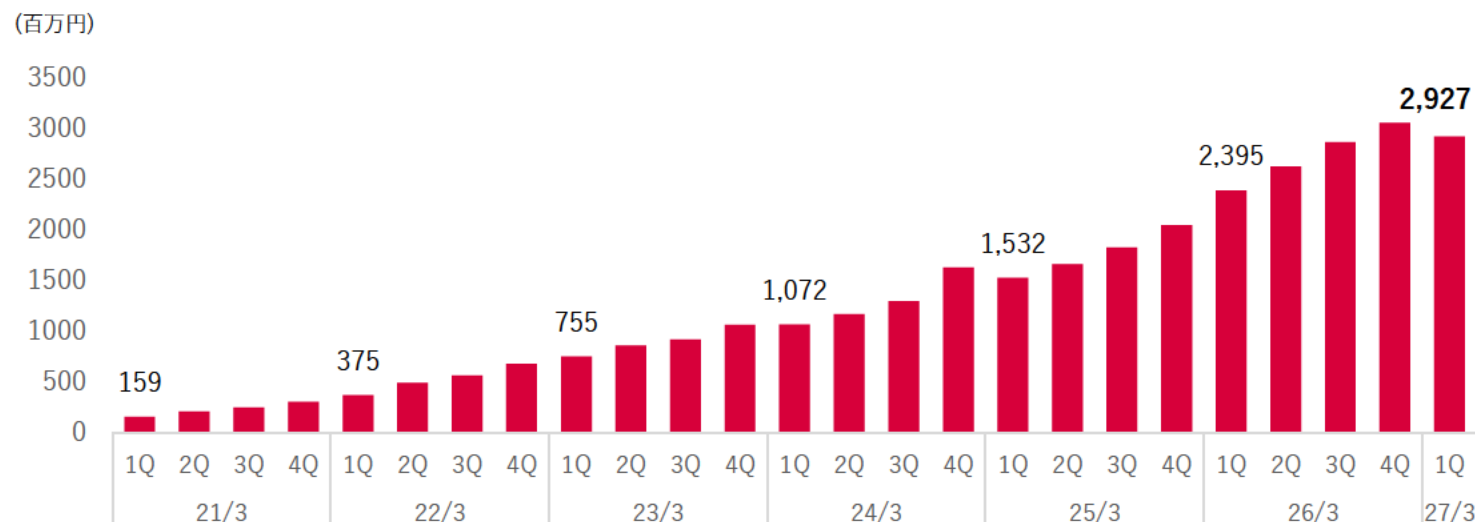
高成長へのつながり

- **時代に合わせた専門的なサービス・技術への対応**
最新技術への迅速なアプローチ
- **必要な人材の確保**
適切なリソースの迅速な配備
- **経営人材育成による顧客理解の深化**
高い視座からのビジネスへの深い理解に基づく

専門カンパニー数



専門カンパニー付加価値売上高



デジタル実装パートナーポジションへの進化 – 専門カンパニー／子会社一覧

- AIエージェント、業務変革のAI-PROXカンパニー立ち上げ。今後もAX関連カンパニーを立ち上げていく。



**メンバーズデータ
アドベンチャーカンパニー**
データ領域プロフェッショナル
常駐サービス



**デブオプスリード
カンパニー**
開発基盤構築・改善、
クラウド環境構築運用支援



**グッドコミュニ
ケーションズカンパニー**
コミュニケーションプランニング・
SNSマーケティング支援事業



脱炭素DXカンパニー
脱炭素DX推進事業



**AI
フォーオールカンパニー**
AI領域のプロフェッショナル
人材の提供



**クロスアプリケーション
カンパニー**
クロスプラットフォーム
によるアプリ開発事業



**メンバーズメディカル
マーケティングカンパニー**
医療業界向けデジタル
マーケティング支援事業



サーキュラーDXカンパニー
サーキュラーエコノミー
支援事業



**グロースアナリティクス
フォースカンパニー**
GA4とBigQuery活用特化した
企業のサービスグロース支援



Tech Leapカンパニー
テクニカルディレクター
人材の提供



**メンバーズユーエックスワン
カンパニー**
UXリサーチスキルを保有する
クリエイターによるUX改善の
伴走支援サービス



ビジネスイーカンパニー
BtoB企業・法人営業部門に特化
したデジタル化支援



AI-PROXカンパニー
多能工チームによる
業務変革・AX支援



**メンバーズダイレクト
グロースカンパニー**
マーケティングのグロース
支援に特化



nu.Designカンパニー
デザインと戦略を掛け合わせて、
企業のDXと成長を支援する
伴走支援事業



サースプラスカンパニー
SaaS活用型グロース
チーム事業



**ラピッドスケール
カンパニー**
ローコード開発を通じた
内製化及びDX推進支援



フォーアドカンパニー
企業のデジタル
広告内製化支援



**ポップインサイト
カンパニー**
UXリサーチ専門チームに
よる成果向上支援



株式会社アジケ
UX/UIデザインコンサル
ティング、サービスデザイン、
プロダクト開発



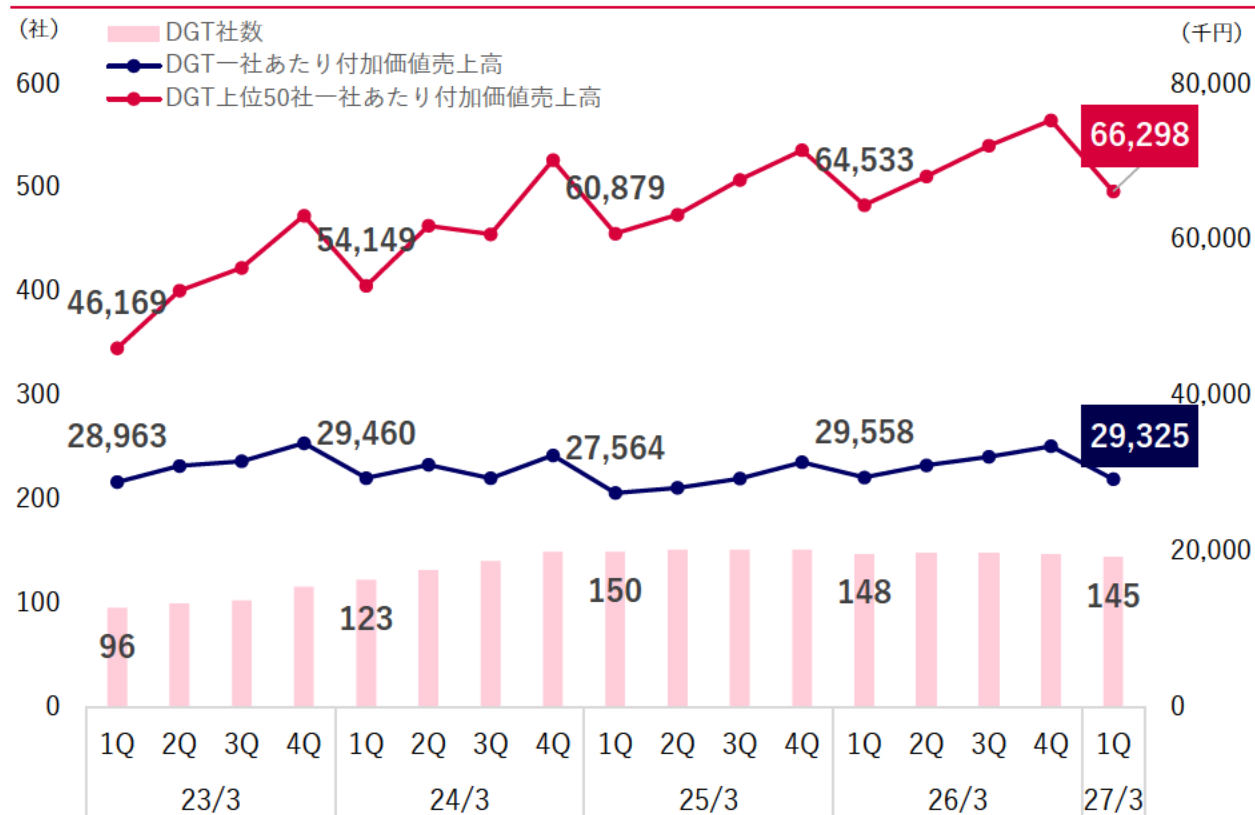
**メンバーズルーツ
カンパニー**
ノーコード・ローコードによる
マーケティングの内製化支援

※今期専門カンパニー設立目標：**+5社**

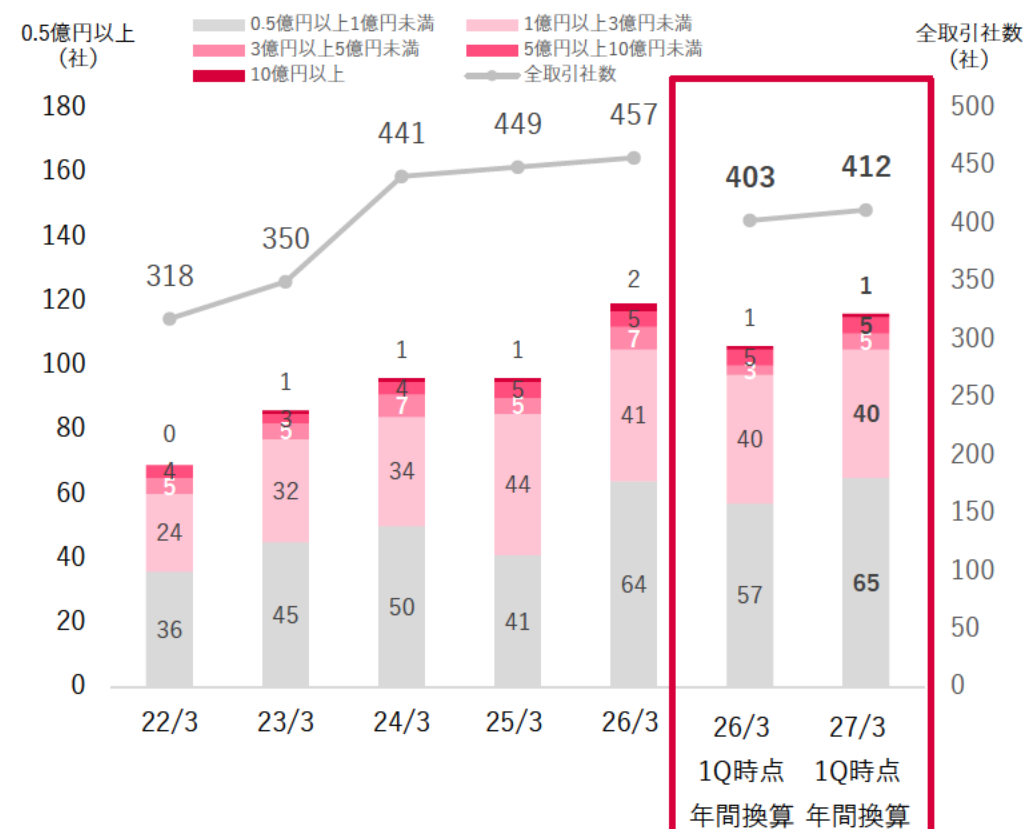
デジタル実装パートナーポジションへの進化 – 1社あたりの収益最大化

- 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+2社。0.5-1億円未満の顧客数は65社と今後の成長に繋がる顧客基盤を形成。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+2.7%と順調に拡大。
- 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



売上規模別取引社数

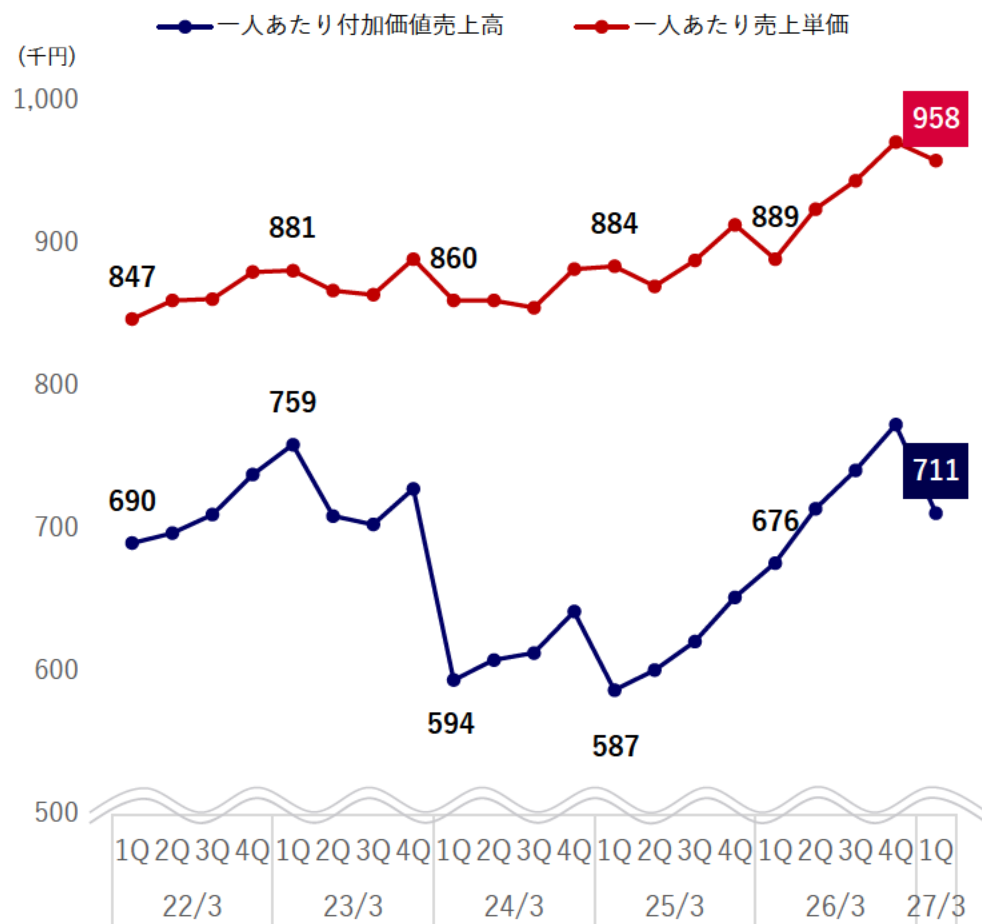


※1 ABM (Account Based Marketing) : ターゲットとなる特定の企業 (アカウント) に対し、戦略的な個別アプローチを行うことで、顧客満足度の向上と取引関係の深化を目指すマーケティングおよび営業手法。

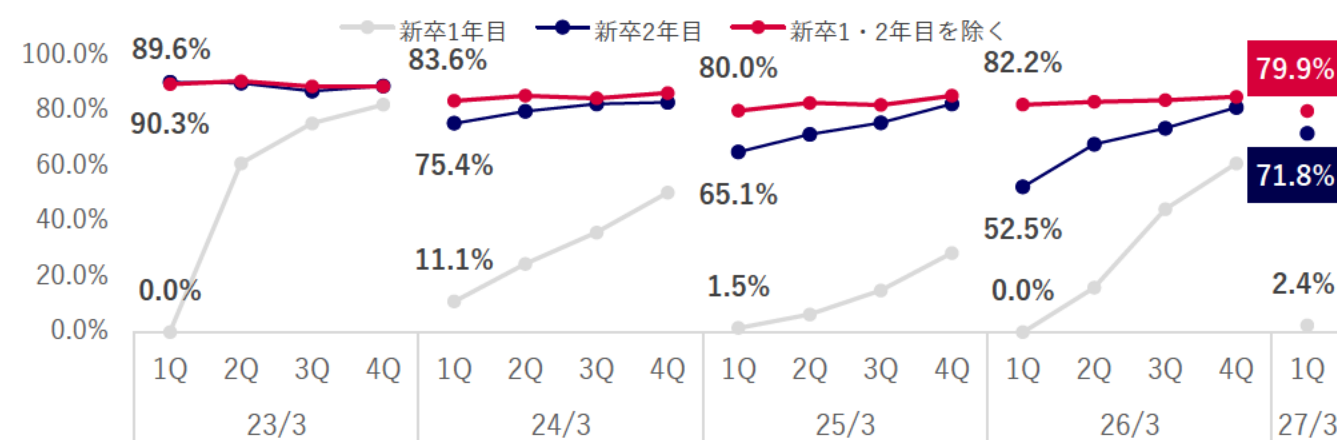
※2 DGT社数は、3名以上のDCが顧客専任チームとして成果を追求しサービスを提供する顧客の数 Members Co.,Ltd.

デジタル実装パートナーポジションへの進化 -1人あたり売上単価/稼働率/DX人材比率

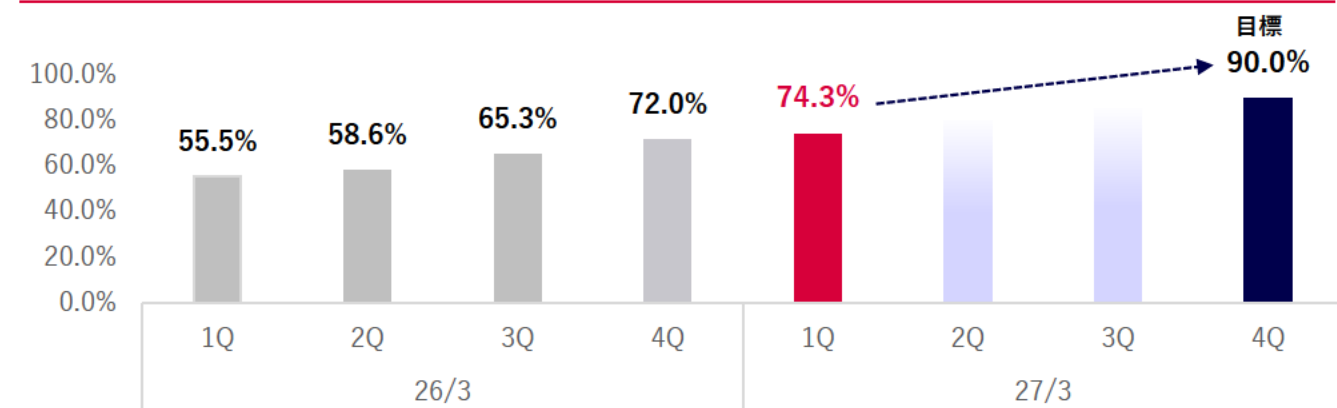
- 一人あたり売上単価は**958千円**（前年同期比+7.8%）。低単価案件の計画的撤退、DX/AX領域への集中により単価は着実に改善。新卒1・2年目を除く稼働率は79.9%と前年同期比で悪化したものの、新卒2年目稼働率は大幅に改善。
 - DX人材比率は**74.3%**。AXコンサルタントとAXサービスエンジニアの育成を加速。あわせて全社員のAI人材化を進める。
- 一人あたり売上単価・付加価値売上高 累計



稼働率 (新卒1・2年目を除く/新卒2年目/新卒1年目)



DX人材比率



全員参加型経営の確立 – 社員エンゲージメントと株主意識の向上

- DX／AX現場支援におけるチームマネジメントおよびチーム／個人ビジョンを軸にチーム運営する現場中心の**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する。
- 最新の社員エンゲージメントスコアは**前期比+0.02ptの3.54**。継続して若手社員の成長実感に課題があり、さらなるエンゲージメント向上に向けてミッション／ビジョン経営を強力に推進する。

会社の成長と社員の資産形成を
直接結びつける**全員オーナーシップ**の実現

メンバーズグループ
社員株主比率*1

63.9%

メンバーズグループ
社員持株比率*2

9.6%

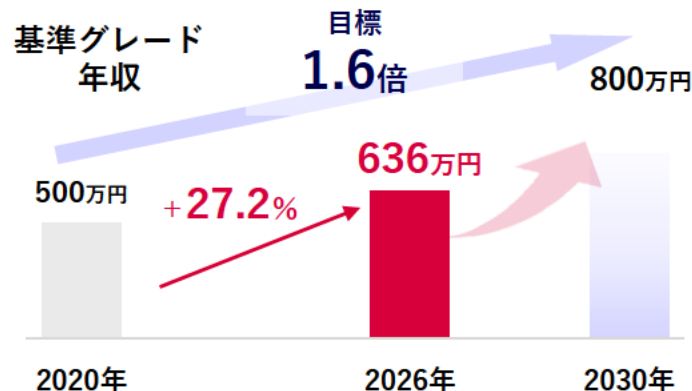
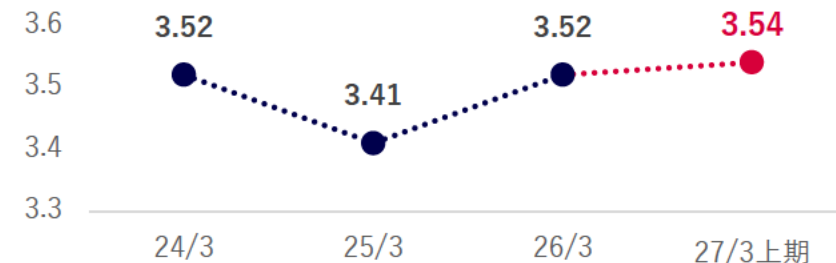


株主意識を高める施策として、
20%の奨励金制度、新株予約権の発行等を実施

社員エンゲージメントスコア(2027年3月期上期)

3.54 / 5.00

前期比 **+0.02pt**
目標：前期比+0.2pt



Creator's Value 1.6

2021年4月からの給与改定に
おいて全社員を対象にベースアップ
を実施し、**2030年までに
年収1.6倍の実現へ**

2026年4月にベア及び定期昇給合計で、
8.1%の賃上げを実施。

※1 入社2年目以降の社員のうち、メンバーズグループ持株会入会者及び新株予約権保持者を含め自社株相当を保有する社員の割合

※2 入社2年目以降の社員が保有するメンバーズグループ持株会株式数及び現物株所有数の合計が、自社株相当の発行済み株式数に占める割合

業績目標／株主還元

2027年3月期方針／業績目標

- 低単価案件からの計画的な撤退、AIによる代替影響によりWeb運用領域の成長鈍化を見込む。
- 2Q累計および通期計画は現段階では変更なし。成長率の引き上げ／営業利益25億円の達成にむけて、**デジタル実装パートナーポジションへの進化を大胆に加速させるべく、AI領域を集中的に強化**。高成長／高収益の両立を確立させる。

(単位：百万円)	2026年3月期 実績				2027年3月期 計画			
	2Q累計	対前年同期 増減率	通期	対前年同期 増減率	2Q累計	対前年同期 増減率	通期	対前年同期 増減率
売上収益	11,448	10.3%	24,424	9.4%	12,593	10.0%	26,866	10.0%
付加価値売上高	11,070	11.1%	23,507	10.5%	12,287	11.0%	26,154	11.3%
営業利益	263	-	1,600	224.6%	320	21.6%	2,500	56.2%
営業利益率	2.3%	-	6.6%	-	2.5%	-	9.3%	-

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。中長期的な成長投資（人的資本・DX領域）を最優先としつつ、安定的な株主還元と健全な財務基盤の維持を両立する。

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・ブランディング投資

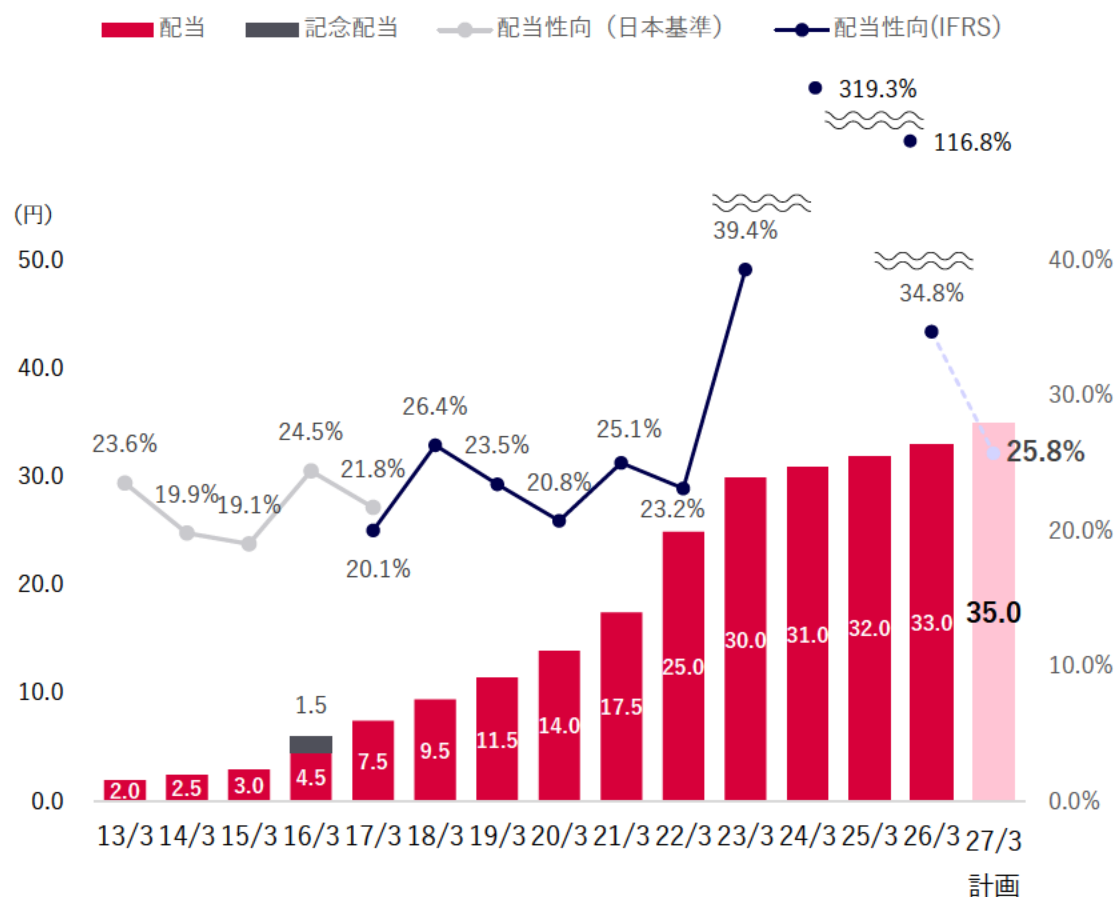
CSV・社会価値領域

脱炭素・CSV／地方拠点新設

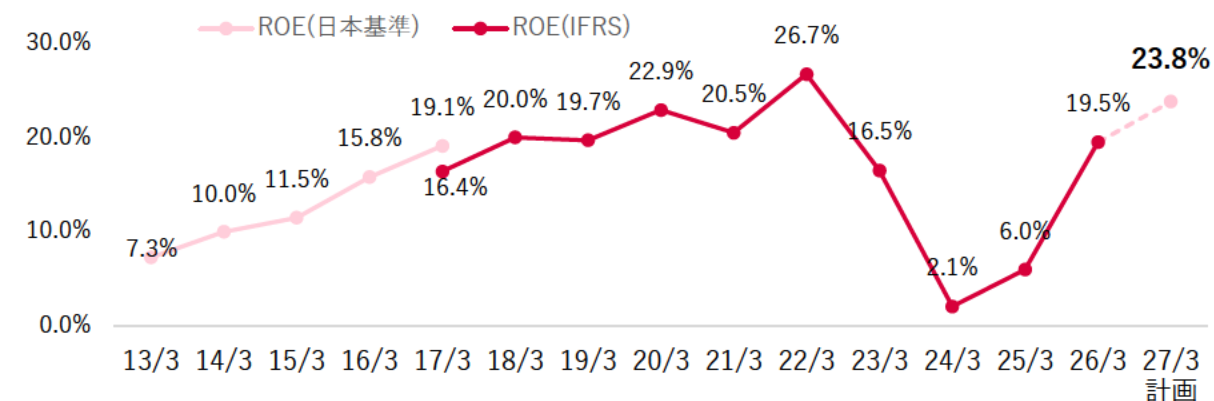
株主還元／ROE

- 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。今後も**DOE5%以上**の配当を継続。配当性向目標は25%。
- 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。今後は**事業構造転換の完了により20%超の達成・維持**を目指す。

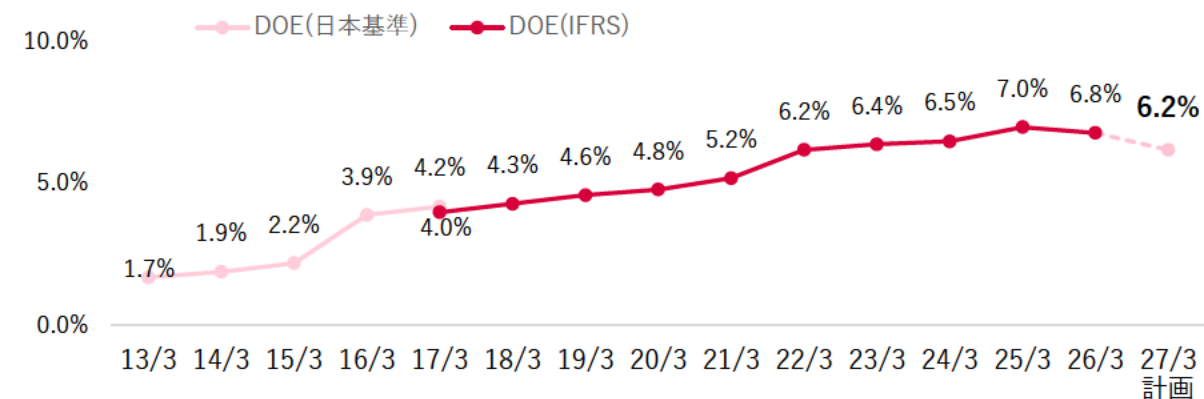
配当および配当性向



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



技術を形にする力ー 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



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

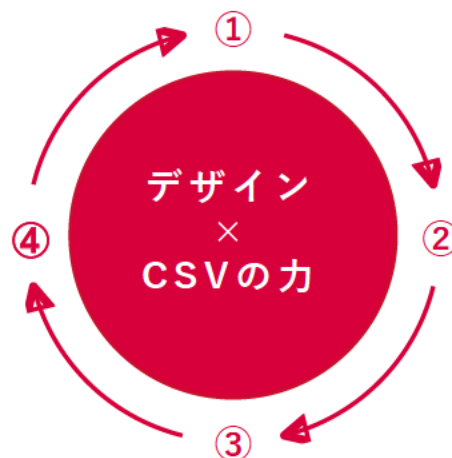
パーパスを起点に社会課題解決の文脈を形成し、従来届かなかったユーザー層からの共感とブランドロイヤリティを生む

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ティング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、惜しめ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。

あたかも社員^{*®}

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

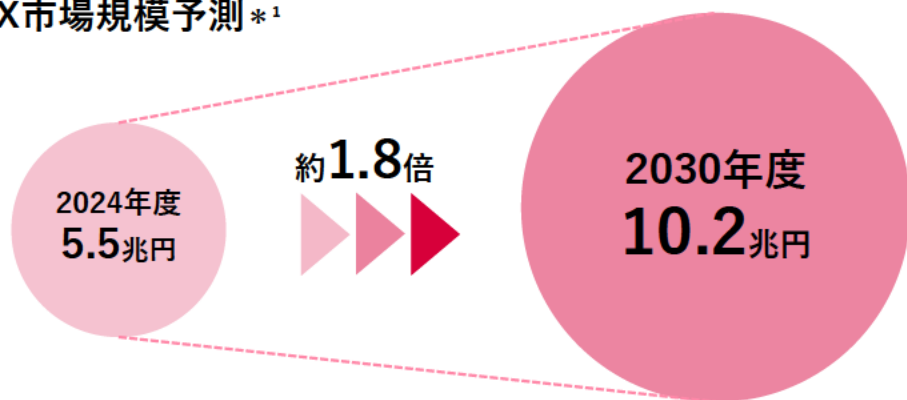
社内課題解決DXプロジェクト及び新規
事業開発プロジェクトを伴走支援

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。

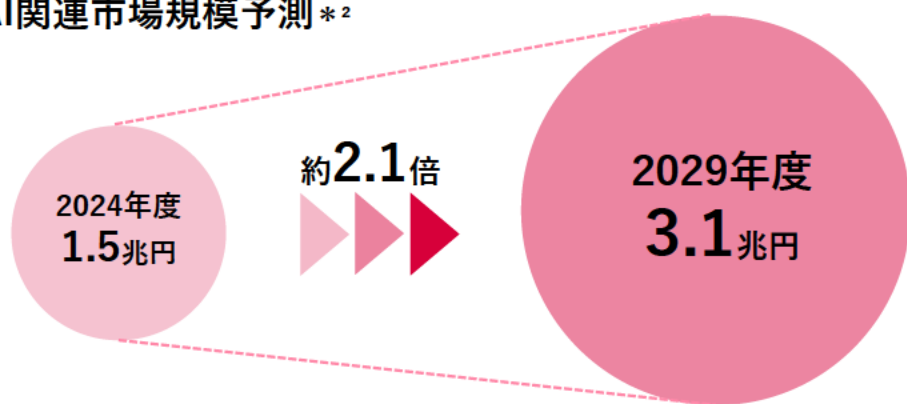
外部環境：拡大するDXおよびAI市場、DX推進を阻む人材不足

- 国内DX（デジタルトランスフォーメーション）市場は2030年度には10兆2,757億円*¹に、AI関連の市場規模は2029年度には3兆1,779億円*²になる見通し。
- DXを推進するための人材不足を感じている企業は多く、DXを推進する人材の量がやや不足、もしくは大幅に不足していると85.1%が回答*³。主要なDX人材の不足割合で最も多いのは「ビジネスアーキテクト」*⁴。

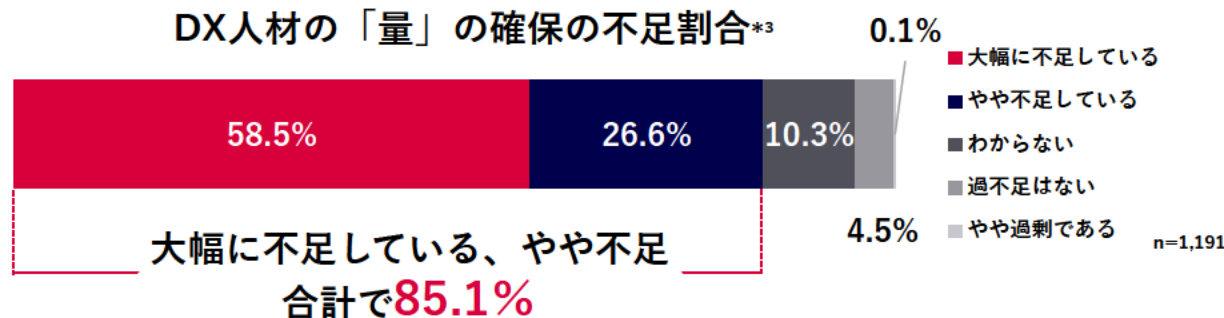
DX市場規模予測*¹



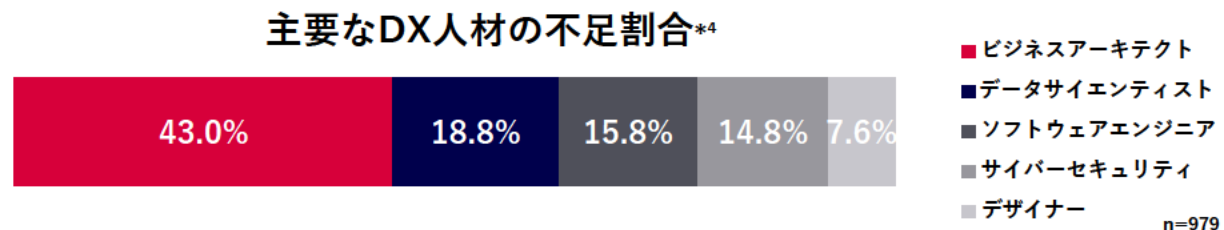
AI関連市場規模予測*²



DX人材の「量」の確保の不足割合*³



主要なDX人材の不足割合*⁴



DXの取組の初期段階から導入・検証までを担う人材である
「ビジネスアーキテクト」の不足が突出している

メンバーズのカバーしている人材
ビジネスアーキテクト・データサイエンティスト・ソフトウェアエンジニア・デザイナー

※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』まとまる（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2025」（独立行政法人情報処理推進機構）P50

※4 【最も不足している人材】 出典：「DX動向2025」（独立行政法人情報処理推進機構）P52

AI時代に人的投資を拡大する合理性

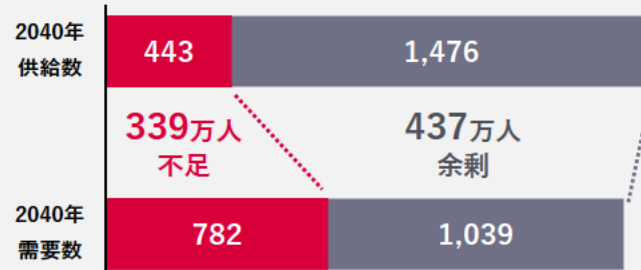
- AIはインフラの競争から、現場／社会への実装が主戦場となる。事務職を中心とした定常業務、デスクトップ中心の専門職の業務を代替する。一方で、AI・テクノロジーの導入ハードルが下がると同時に、従来以上に人手不足の現場へのAI実装が強く求められ、2040年にはAI利活用等のデジタル人材は339万人不足の見通し。現場業務の変革、AI・デジタルテクノロジーの実装を担う専門人材を育成することが圧倒的な優位性になることから、積極的に人的投資を拡大する。

2040年に予想される外部環境

需給ミスマッチ^{*1}

単なる人手不足ではなく、労働スキルの深刻なミスマッチが発生。事務職からAI・ロボット等の利活用人材を担う人材への抜本的な労働力シフトが社会的な急務となる。

■ 専門職のうちAI・ロボット等の利活用を担う人材 ■ 事務職



産業構造新機軸ケース^{*2}

AI・ロボットの進化に伴い、次世代の産業構造を牽引するのは、高付加価値を生み出す情報通信業・専門サービス業。

- ① 製造業X（エックス）
GX、フロンティア技術で差別化、DXによるサービス化等で新需要創出による高付加価値化により雇用拡大・賃上げ
- ② 情報通信業・専門サービス業
新需要開拓で新たな付加価値を創出、他産業を上回る賃上げ
- ③ アドバンスト・エッセンシャルサービス業
省電力化設備・サービスを使いこなし、賃上げ

人的投資を拡大する合理性

1 需給ギャップ解決に向けた人的資本投資

2040年、国内では「AI・ロボット等の利活用を担う人材」が339万人不足するという深刻なミスマッチが予測されている。当社はこの希少なAIを補完的に活用し生産性を高めることができる「専門的・技術的職業従事者」を自社で育成し、拡大し続けることで、クライアント企業のAI実装・成果創出の受け皿として競争優位性を確立していく。

2 高付加価値な「専門サービス業」としての成長

情報通信業・専門サービス業は「新需要開拓で新たな付加価値を創出」し、他産業を上回る賃上げ可能な産業の要とされている。当社は、AI技術を実装できるクリエイター集団として、他産業を上回る付加価値を創出し、中長期的な企業価値向上を実現していく。

※1 出典：2040年の就業構造推計（改訂版）について：https://www.meti.go.jp/shingikai/sankoshin/shin_kijiku/pdf/030_s02_00.pdfのP1を加工して作成。「専門職」は、専門的・技術的職業従事者を指す。うち「AI・ロボット等の利活用を担う人材」は、機械技術者やその他の情報処理通信技術者等の職種を集計。

※2 出典：2040年の就業構造推計（改訂版）について：https://www.meti.go.jp/shingikai/sankoshin/shin_kijiku/pdf/030_s02_00.pdfのP8を加工して作成。

会社概要

会社概要

社名	株式会社メンバーズ (英文名称: Members Co., Ltd.)
所在地	東京本社 〒104-6037 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) ・東京本社 ・札幌オフィス ・ウェブガーデン仙台 ・神田オフィス ・武蔵小杉オフィス ・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
設立	1995年6月26日
資本金	1,059百万円 (2026年6月末時点) [IFRS]
社員数	3,072名 (2026年6月末時点)
売上収益 (連結)	24,424百万円 (2026年3月期実績) [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

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



日本気候リーダーズ・パートナーシップ (JCLP) 加盟



2020年度以降
再エネ100%を継続

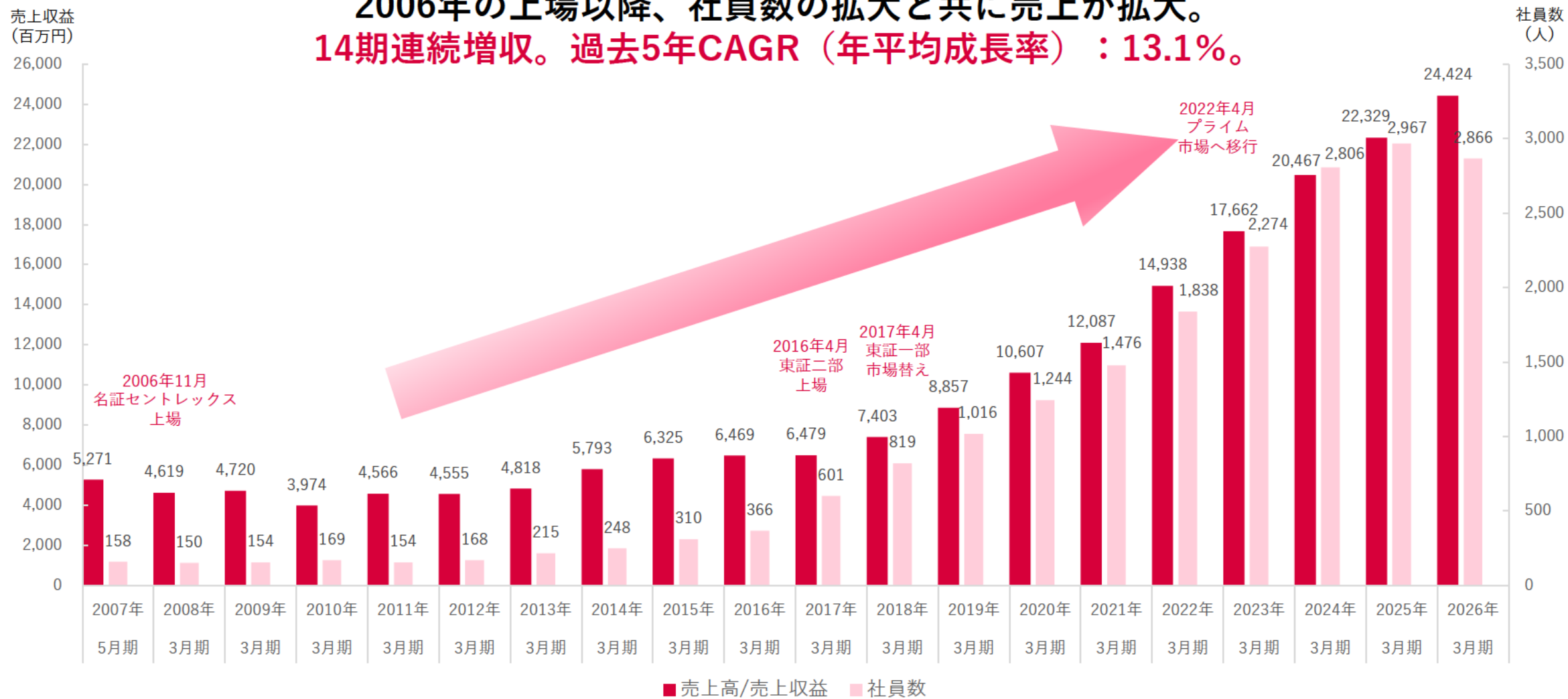


「なでしこ銘柄」令和7年度に選定



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。
14期連続増収。過去5年CAGR（年平均成長率）：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

当社では株主・投資家のみなさま向けに、最新note投稿やIRニュース等メンバーズの最新情報をまとめて定期的に配信する『Members IRメール配信』を行っております。

メール配信は無料ですのでぜひ下記リンク先または二次元バーコードよりご登録ください。

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



IR公式X

当社はこれまでもメンバーズ公式XにてIR情報を発信してまいりましたが、今後は投資家の皆様にとってよりダイレクトに、そして必要な情報が探しやすくなるようIRに特化した情報発信を行うため、IR公式Xを開設いたしました。

ぜひ下記リンク先または二次元バーコードよりフォローください。

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。

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

株式会社メンバーズ

✕ https://x.com/Members_IR

🖥 <https://www.members.co.jp/>

f <https://www.facebook.com/Memberscorp>

本資料に関してご不明な点等ございましたら、
下記までお問い合わせください。

👤 グループ経営企画室

✉ <https://www.members.co.jp/contact/>