



2023年10月27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 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)

## 業績予想の修正に関するお知らせ

当社は、最近の業績動向等を踏まえ、2023年5月10日に公表しました2024年3月期第2四半期連結累計期間および通期の連結業績予想を下記の通り修正することといたしましたので、お知らせいたします。

記

## 1. 業績予想の修正

2024年3月期第2四半期(累計)連結業績予想値の修正(2023年4月1日～2023年9月30日)

	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	基本的1株当たり 四半期利益
	百万円	百万円	百万円	百万円	百万円	円 銭
前回発表予想(A)	9,940	△160	△165	△169	△200	△15.10
今回修正予想(B)	9,616	△551	△562	△398	△398	△30.09
増減額(B-A)	△324	△391	△397	△229	△198	
増減率(%)	△3.3	—	—	—	—	
(ご参考)前期実績 (2023年3月期第2四半期)	8,213	288	237	157	157	11.90

(注)IAS第12号「法人所得税」(2021年5月改訂)の適用に伴い、2023年3月期第2四半期について遡及適用後の数値を記載しております。

2024年3月期連結業績予想値の修正(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)	21,500	1,500	1,480	1,051	1,051	79.34
今回修正予想(B)	20,000	200	190	130	130	9.81
増減額(B-A)	△1,500	△1,300	△1,290	△921	△921	
増減率(%)	△7.0	△86.7	△87.2	△87.6	△87.6	
(ご参考)前期実績 (2023年3月期)	17,662	1,441	1,399	1,006	1,006	76.02

(注)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. 修正の理由

当社は、VISION2030 で掲げる 10,000 名体制実現に向けて、付加価値売上高(※1)成長率 25%を目標に、新卒社員を中心とした採用への先行投資を積極的に展開し、当期においても付加価値売上高成長率を上回る新卒社員の採用を進めてまいりました。よって計画としては、上半期は前年同期比減益で赤字、組織・サービスの統合を通じて下半期に付加価値売上高成長率を 25%に引き上げることで通期は増益を予定しておりました。しかしながら、当第2四半期連結累計期間における売上収益は過去最高を更新する見込みですが、成長率を引き上げることを目的として 2023 年4月に実施した全社組織の統合によるサービス力及び営業力の強化について、目論見通りの成果を得ることができず、前回発表予想を下回ることとなりました。

上記計画に基づき、当期については4月に 585 名の新卒社員が入社し、当第2四半期連結累計期間末におけるデジタルクリエイター数は、前期末と比較し 26.3%増加し 2,541 名となりました。

当第2四半期連結累計期間における付加価値売上高成長率は前年同期比 15.2%、既存事業において重要 KPIとして定める DGT(※2)一社あたり付加価値売上高は前年同期比 0.5%増、DGT サービス提供社数は 132 社(前期末比+16 社)、全取引社数は 385 社(前期末比+35 社)といずれも伸長しており、顧客基盤は順調に拡大しております。

加えて、拡大を目指す高付加価値領域を担う専門カンパニーは前期末比6社増、専門カンパニーの累計付加価値売上高は前年同期比 38.7%増、専門カンパニーのデジタルクリエイター数は前期末比 24.0%増、Web 運用以外売上比率は 36.8%(前年同期比+3.2 ポイント)と着実に高成長・高付加価値領域へのサービス転換が進んでおります。

このように付加価値売上高成長率 25%を実現すべく実行した全社組織の統合、サービス確立、営業体制強化および専門スキル人材育成については着実に進んでいるものの、計画に対し遅れが生じております。当第2四半期連結累計期間における付加価値売上高成長率目標は 21%としたものの、実績は 15%成長に留まり、未稼働者が期初計画より増加したため、営業利益率が大幅に低下し従来予想を下回る見込みとなりました。

通期連結業績予想につきましても、当期経営方針に則り、DGT サービスの確立および専門カンパニーの拡大による成長加速を目指し、収益性の改善を急ぎ図っているものの、当第2四半期連結累計期間の進捗が遅れていることから、期初に定めた当第4四半期における付加価値売上高成長率 25%の目標を 15%に引き下げ、通期業績予想数値を上記のとおり修正いたします。

今後については、以下方針に基づき、収益性改善を最優先に進めつつ更なる成長を目指してまいります。

### 1. 先行投資型の採用抑制による収益性の改善

当第2四半期連結累計期間において、先行して実施した新卒採用投資が付加価値売上高成長率実績に比して過大となっているため、適正レベルを超過する未稼働コストがおよそ 976 百万円発生しております。収益性改善のためには未稼働コストのコントロールが必要であると認識しており、具体的な取り組みとして、新卒1年目を除く社員の稼働率目標値 90%、営業利益率 10%を回復するまで新卒社員採用を抑制いたします。

2025 年3月期は新卒社員採用数を 400 名強に引き下げており(2024 年3月期実績 585 名)、一定の利益率改善を図るものの、未稼働コストが継続して発生する見通しであり、営業利益率 10%の回復には至らない見込みです。

2026 年3月期以降は更に大幅に新卒社員の採用を抑制することで、仮に現段階の付加価値売上高成長率実績 15%が継続したとしても営業利益率 10%以上の回復を図ります。

### 2. 成長率の引き上げに向けたサービス／営業／育成強化の取り組みの継続

当期経営方針に則り、以下 3 点を強力に推進することで、付加価値売上高成長率の引き上げおよび営業利益率目標 10%の早期達成を図ってまいります。

- ① DGT サービスの確立
  - Web 運用領域からデータ/AI/クラウド等の先進性の高い領域への転換
  - デジタルビジネス運用への転換
- ② 営業戦略の強化
  - 既存顧客拡大に向けたアカウントマネジメントの強化
  - 新規顧客獲得に向けた製販分離体制の確立
- ③ 人材ポートフォリオの改善、育成の強化
  - 新卒社員採用の抑制、中途採用の継続強化
  - データ/AI/クラウド等の高付加価値人材の育成強化

なお、通期連結業績予想を上記のとおり修正いたしますが、着実に高成長／高付加価値領域へのサービス転換は進んでおります。採用抑制により未稼働コストをコントロールすることで今後の収益改善を見込めることから、1株当たり年間配当予想(31円)については、変更ございません。改善の方針を推進し、今後の成長に向けた基盤の再構築を図ってまいります。

(※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

(注) 上記の予想は、現時点で入手可能な情報による判断および仮定に基づき算出しており、リスクや不確定要素の変動および経済情勢等の変化により、実際の業績は、本資料における見通しと異なる可能性があることをご承知おきください。

以上