



2024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)

決算サマリー

2024年3月期方針

中長期を見据えた採用による人的資本の拡充に伴い、一時的に稼働率・収益性が低下し、上期は赤字の見通し。
4Qには四半期単独で付加価値売上高成長率25%と従来並みの収益性（営業利益率10%ペース）を目指す。

1Q連結業績

連結売上収益と付加価値売上高(※1)は過去最高額。組織変更による一時的な稼働率の低下および先行的な採用投資は継続したことで、営業利益は前期比減益。



営業進捗 (1Q)

- 全取引顧客社数：365社(前期末比15社増)
- DGTサービス提供顧客数：123社(前期末比7社増)
※今期末目標：200社
- 新組織の立ち上がりに時間を要し、期初の稼働率が伸び悩む。

サービス進捗 (1Q)

- 専門カンパニー新規設立：3社
- 専門カンパニー全体の成長率：41.9%
- 高単価かつ高成長を維持。今後も専門カンパニー新設やクロスセル強化による拡大を継続。

人材戦略進捗 (1Q)

- 中途採用者数：60名(前年同期比93.5%増)
- 離職率：1.6%(前年同期と同水準)
- 積極的な教育投資および職種別ギルド導入により専門人材育成を強化。

2Q以降

カスタマーサクセスに注力してDGT(※2)（成果型チームモデル）の増加、および製販分離の営業戦略、専門カンパニーの拡大を加速させ、上期および通期計画の達成を目指す。

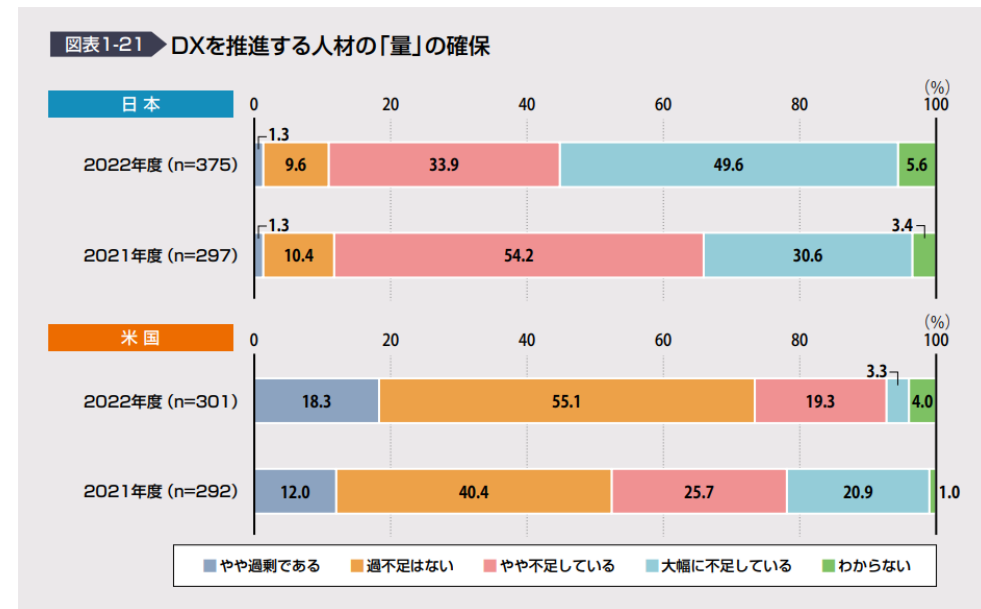
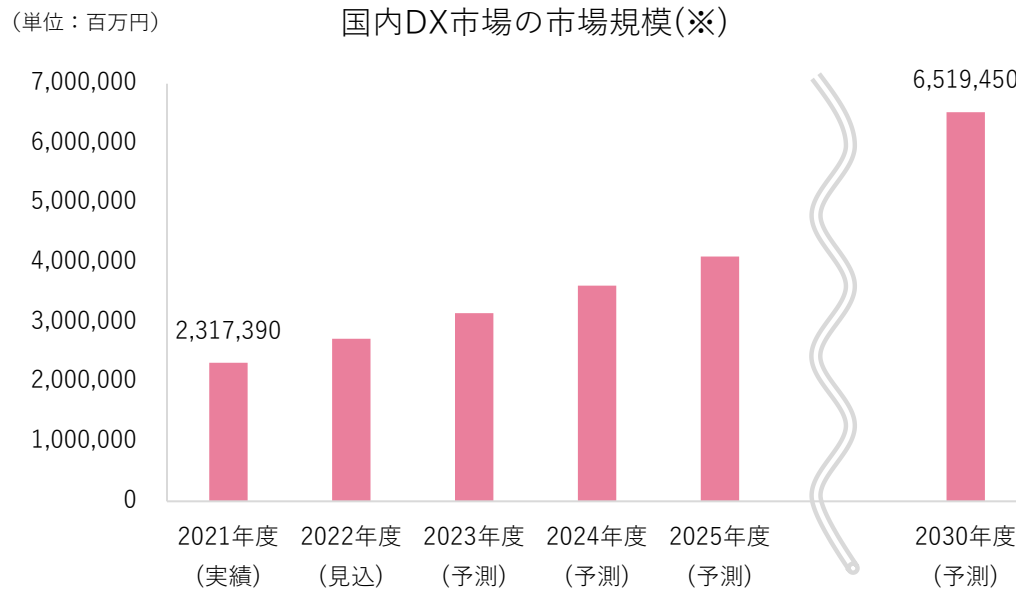
※1 付加価値売上高 = 売上収益 - 外注・仕入 = 社内リソースによる売上

※2 DGT(Digital Growth Team)：顧客企業のビジネスグロースに寄与するべく、様々な専門スキルを持ったデジタルクリエイターが3名以上で顧客専任チームとなって、顧客企業のデジタル化を顧客と共に実際に手を動かしながら推進・支援するサービス

第29期（2024年3月期） 経営方針

外部環境：急拡大するDX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2021年度2兆3,174億円実績から2030年度には6兆5,195億円(※)に拡大する見通し。一方で、日本では、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83.5%が回答しており、DXを推進する人材の確保は難航している。



【国内DX市場の市場規模】出典：「2023 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）(※)

【DXを推進する人材の「量」の確保】出典：「DX白書2023」（独立行政法人情報処理推進機構）P21 <https://www.ipa.go.jp/publish/wp-dx/gmcbt8000000botk-att/000108041.pdf>

当社グループの経営方針および事業紹介

メンバーズは急速に拡大するデジタル経済における価値創出の主役である **デジタルクリエイター（DC）** が成長・活躍するプラットフォーム。心豊かな社会の実現に向け、社会ニーズに合わせた最適なデジタルビジネス運用サービスを開発・提供する。



DCグループ1万人構想

コアバリュー

「貢献/挑戦/誠実/仲間」を体現し、顧客企業の成果最大化を目指しスキルアップを継続するクリエイター集団

マーケティングの 変革

CSV(※)経営・企業価値軸のマーケティングを普及

社会課題解決 ビジネス創造支援

デジタルを用いた商品やサービス開発を支援

EMC
事業

PGT
事業

DGT (Digital Growth Team)による 世界一のデジタルビジネス運用支援

主力カンパニーの合併により

- ① EMC顧客の非Web運用領域開拓
- ② PGT顧客の成果型チームモデル加速
- ③ 全社員専門スキル人材化ならびに
全社製販分離の確立
- ④ 専門カンパニーへ継続注力し、
非Web運用領域の更なる拡張。

DCの幸せ追求

社会的価値の創造

提供サービスの最適化

※ CSV(Creating Shared Value)：経済価値と社会的価値を同時実現する経営手法

高付加価値でユニークなポジションのデジタルビジネス運用の確立

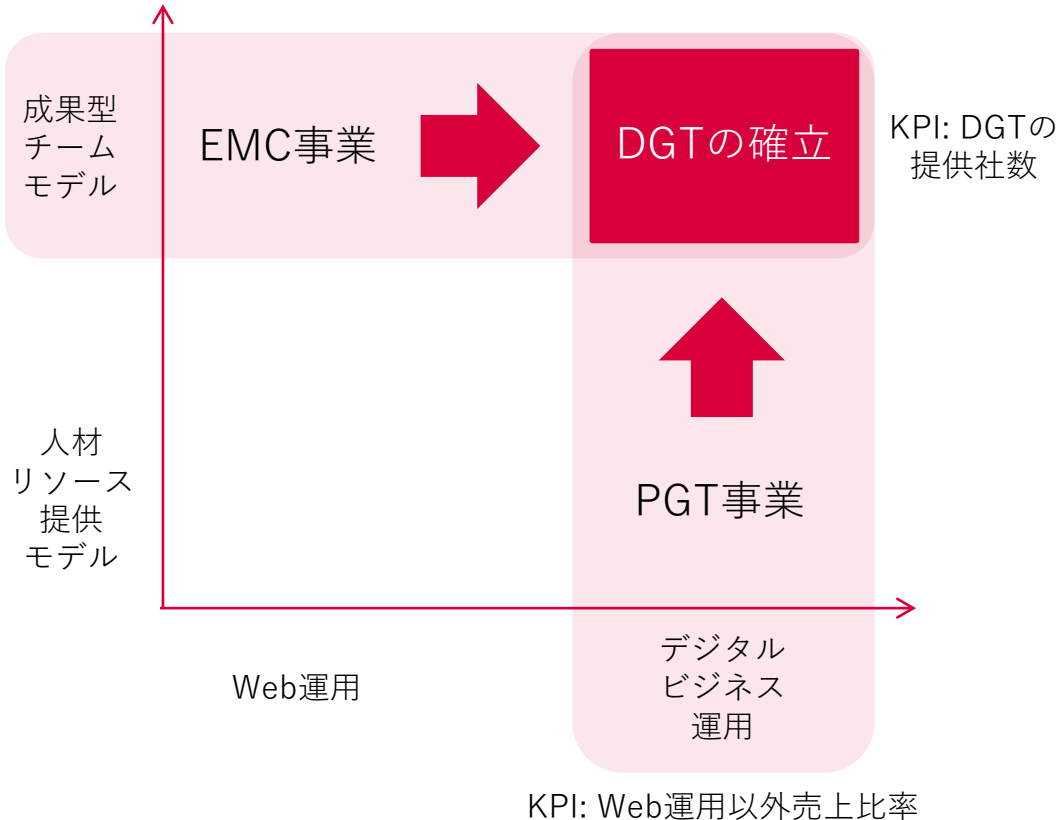
従来のEMCサービスとPGTサービスを統合し、様々なデジタル専門スキルを持ったデジタルクリエイター専任チームによるハンズオンの継続的実行・グロース支援サービス：DGT(デジタルグロースチーム)を確立する。

当社のデジタルビジネス運用支援サービスの動画は[こちら](#)→



EMCとPGTの統合によりDGT(デジタルグロースチーム)へ

DGTのポジショニング・特徴



売上向上

- 顧客のデジタルビジネスの売上向上に貢献。
- UX・データの知見を持って顧客以上に顧客と顧客のエンドユーザー理解を深める。

DC専任チーム

- 様々な専門スキルをもつクリエイターの顧客専任チーム。
- クリエイターがダイレクトに顧客のデジタルビジネス成果を向上。

運用特化

- 企画・構築フェーズよりも、運用領域に集中。
- あらゆる仕事を仮説検証型で行い、継続的に成果を積み上げる。

脱炭素

- デジタル化を通じて炭素生産性向上を支援。
- 具体的な脱炭素に繋がるアクションを日々の運用業務で実施。

改善の繰り返しによる品質と生産性の向上

第29期（2024年3月期）経営方針

成果型チームモデル、デジタルビジネスの運用拡大

KPI: DGT（成果型チームモデル提供）社数、Web運用以外売上比率

製販分離による営業体制の強化

KPI: 稼働DC数／稼働率、全取引社数

専門カンパニーの更なる拡大

KPI: 専門カンパニー売上比率、カンパニー数、DC数、付加価値売上高推移

専門スキル人材育成の抜本強化

KPI: 新卒1年目を除くDC数／一人あたり付加価値売上高・単価、教育投資額推移

人材ポートフォリオの改善、人的資本の拡充

KPI: DC数 x 単価、中途／新卒採用数

全員参加型経営のバージョンアップ

KPI: 基準年収の推移、社員持株会比率、社員エンゲージメント

CSV経営の推進

KPI: ソーシャルクリエイター数およびソーシャルエンゲージメント総量

第29期（2024年3月期） 第1四半期 業績／方針進捗

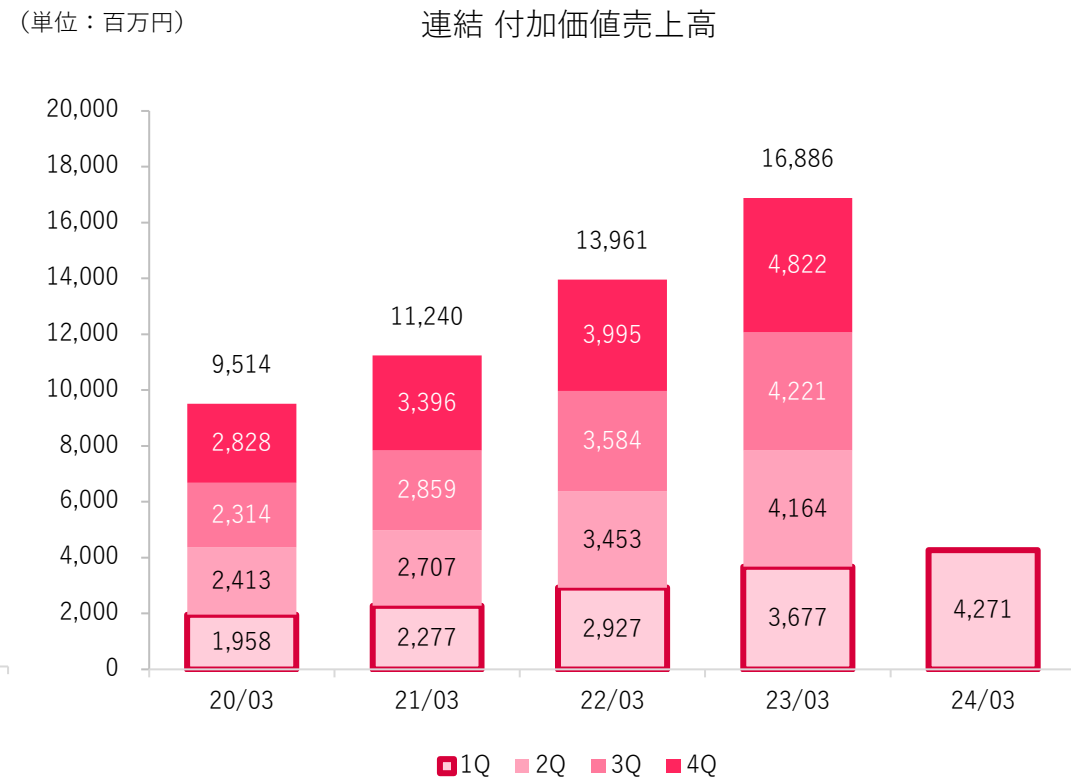
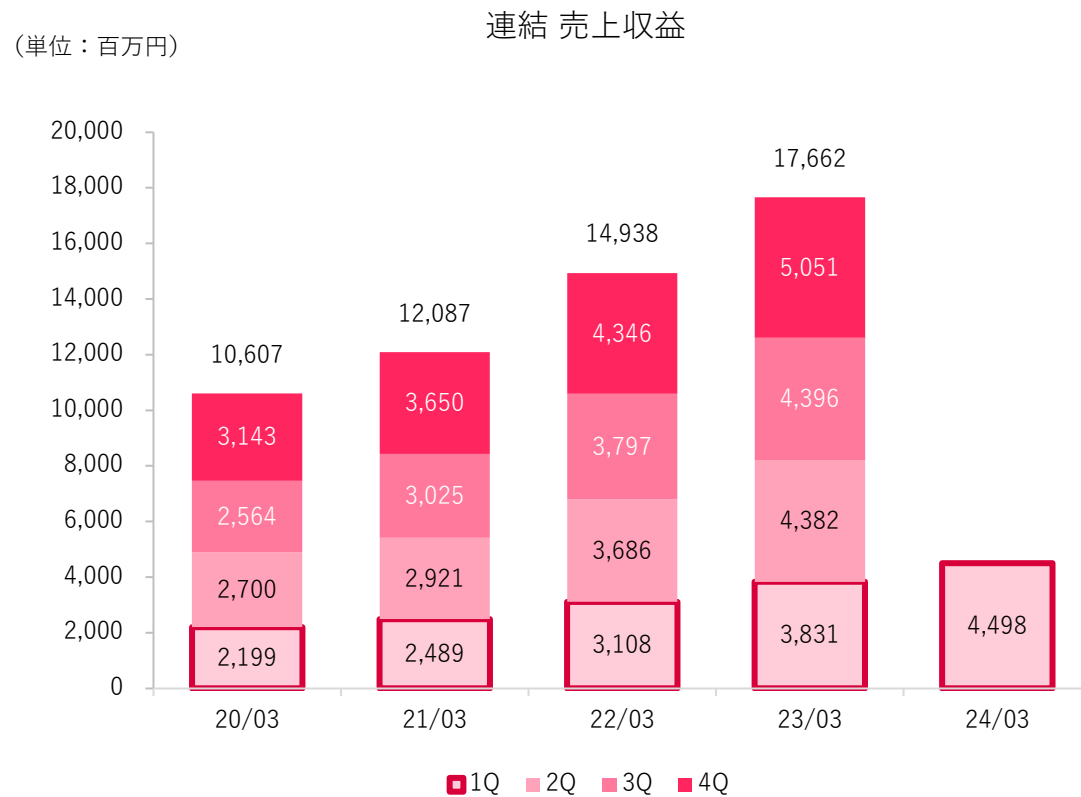
2024年3月期 第1四半期 連結P/L

新卒の配属を例年より早め5月から（前期は7月）配属したことにより、原価が大幅に増加し、売上総利益率は低下。サービス（DGT）および営業戦略の確立は道半ば。一方で顧客数は増加していると共に専門カンパニーに対する需要は引き続き多く、これらを拡大させることによって、利益率を改善させる。

(単位：百万円)	第1四半期実績			2024年3月期第2四半期累計予想	
	2023年3月期	2024年3月期	前年同期比	計画	計画達成率
売上収益	3,831	4,498	+17.4%	9,940	45.3%
付加価値売上高	3,677	4,271	+16.2%	—	—
売上総利益 (新卒除く)	1,173	712 (988)	▲39.3% (▲15.8%)	—	—
売上総利益率 (新卒除く)	30.6%	15.8% (22.0%)	—	—	—
販管費	1,239	1,275	+2.9%	—	—
営業利益	▲67	▲562	—	▲160	—
営業利益率	▲1.8%	▲12.5%	—	—	—
税引前利益	▲93	▲548	—	▲165	—
当期利益	▲67	▲389	—	▲169	—

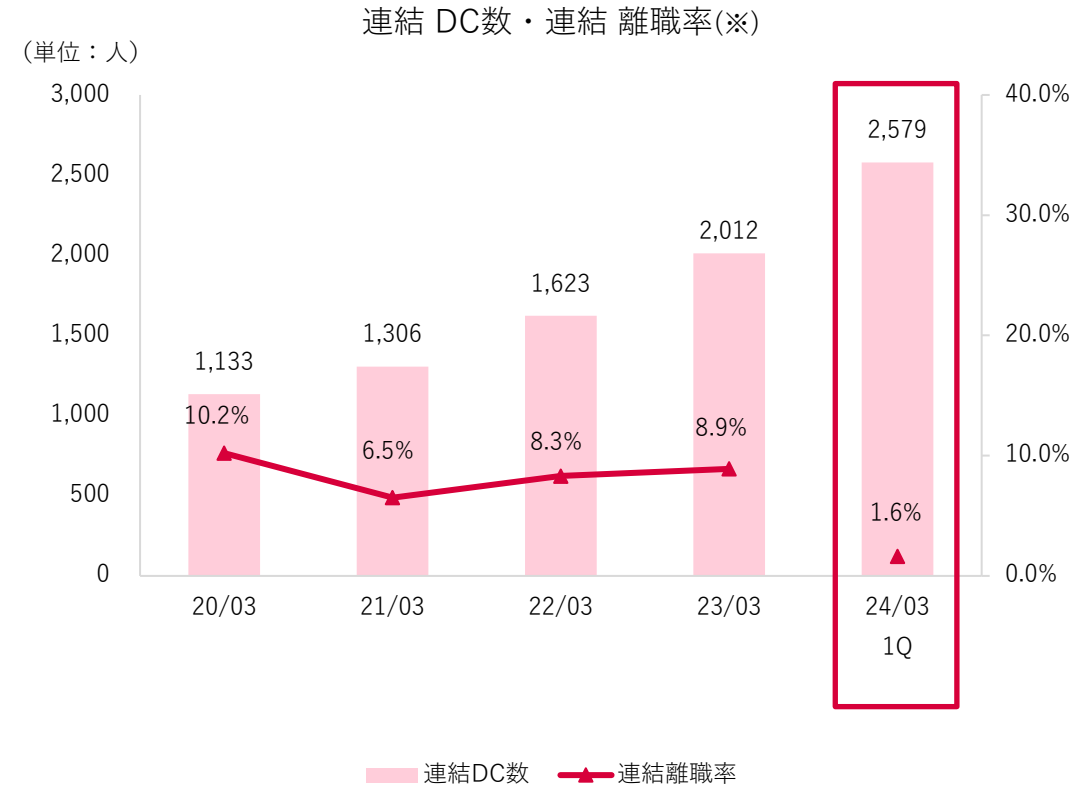
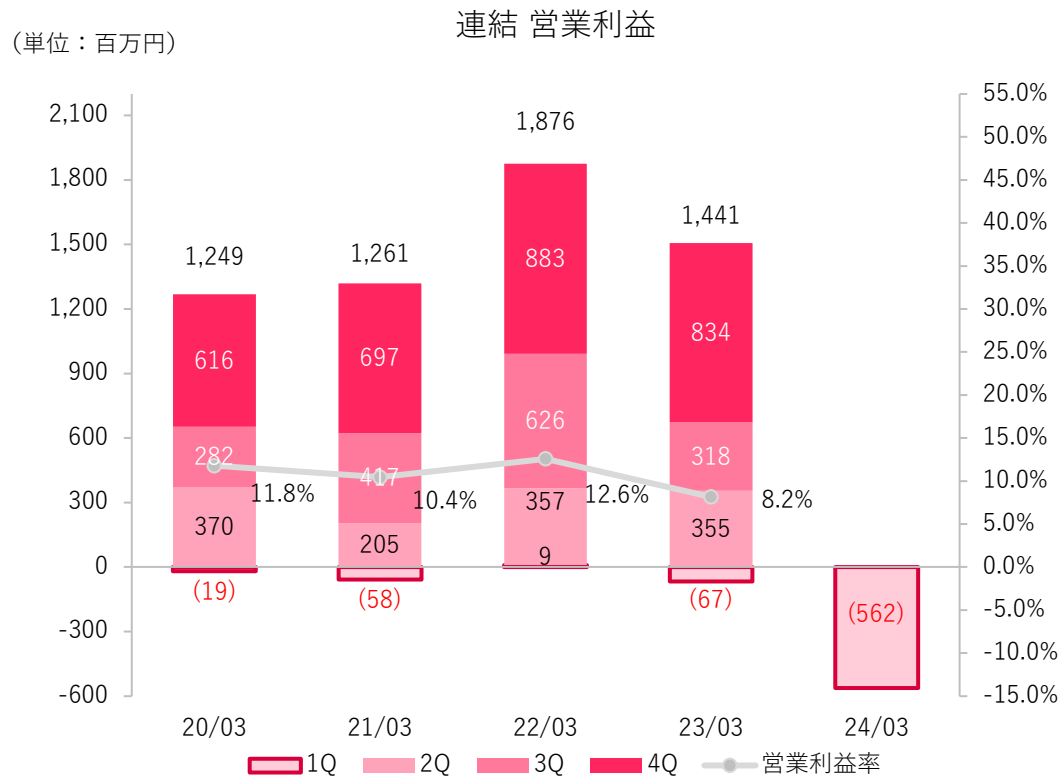
連結 売上収益・付加価値売上高

- 売上収益：4,498百万円（前年同期比+17.4%）
- 付加価値売上高：4,271百万円（前年同期比+16.2%）
- 1Qとしては過去最高額であり顧客数も増加した一方で、DC数の増加に対して売上は拡大しきれず、稼働率が伸び悩み、想定を下回る。



連結 営業利益・デジタルクリエイター（DC）数・離職率

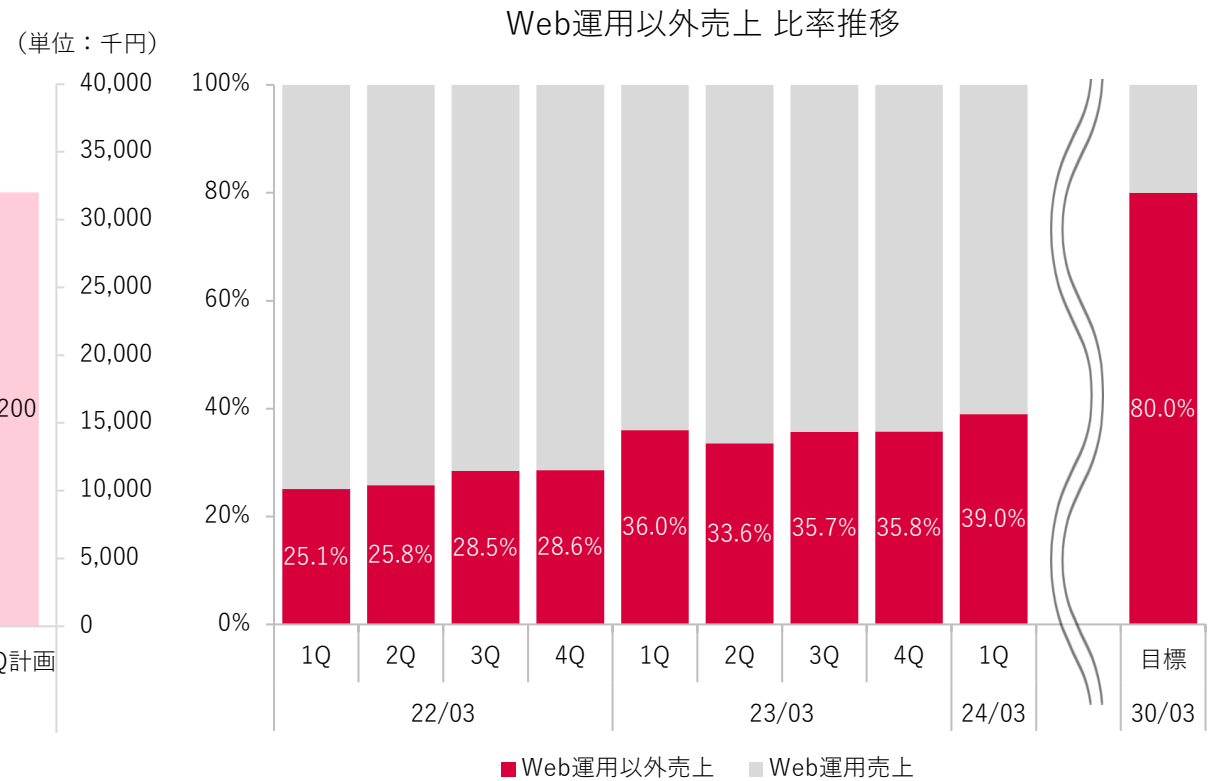
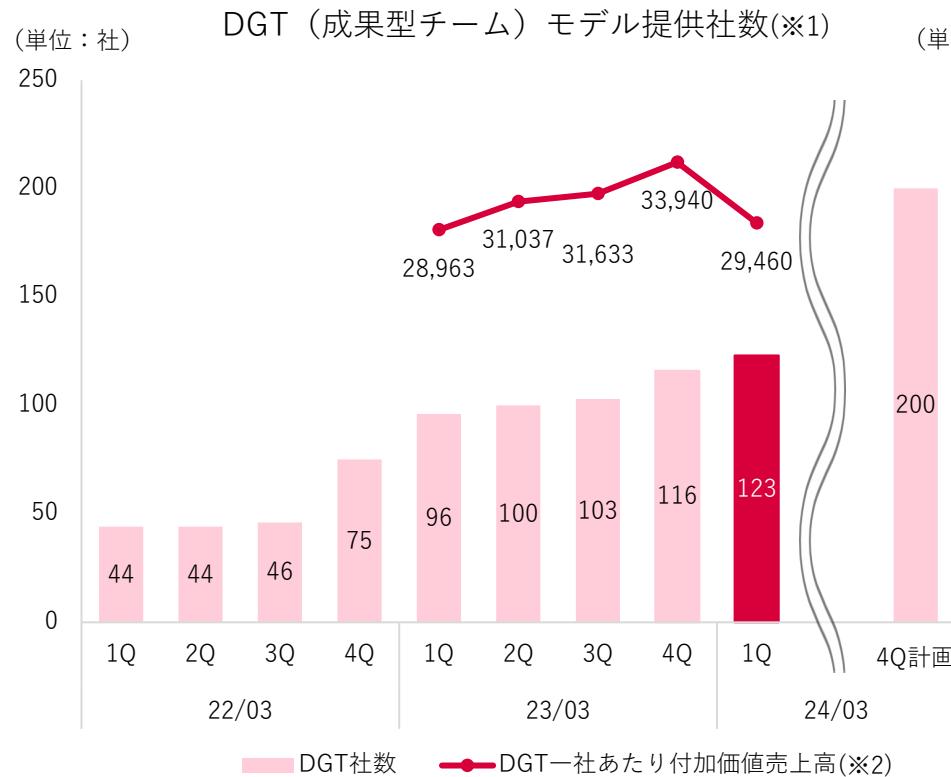
- 営業利益：▲562百万円（前年同期より▲495百万円）
- DC数の増加に対し、付加価値売上高の成長が追い付かず、稼働率および収益率が低下。
一方で、将来への投資として営業および採用投資は継続。
- 営業投資：前年同期比 **45.3%増**（広告宣伝費、販売促進費、営業に関わる人件費等総経費）
- 採用投資：前年同期比**115.1%増**（求人採用費、中途採用に関わる人件費等総経費）



※ 離職率は期中の平均社員数に基づき算出。

成果型チームモデル、デジタルビジネスの運用拡大

- 1Q末のDGT社数（旧EMCモデル提供社数＋PGTモデル提供社数）は**前期末より+7社の123社**。2024年3月期末は**200社**を目指し、一社あたりの取引拡大の基盤としていく。
- 1QのWeb運用以外売上比率は、**前期末より+3.2ptの39.0%**。DX時代に求められる高付加価値なデジタルビジネス運用を拡大し、**長期的に80%**を目指す。
- クロスセルによりDGT一社あたり付加価値売上高およびWeb運用以外売上比率を引き上げる。



※1 成果型チームモデルDGT提供社数は、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。

※2 DGT一社あたり付加価値売上高は、四半期単独の平均付加価値売上高。

成果型チームモデル、デジタルビジネスの運用拡大

トヨタコネクティッド株式会社様



メンバーのDC42名が顧客専任チームとして デジタルビジネス運用を支援

<プロジェクト内容・メンバーの役割>

- 新商品（プロダクト）に搭載するソフトウェア開発を支援。
UX起点におけるリサーチやデザインを担当。
- モビリティを活用した新規事業における実証実験。
新サービスのアイデア検討、
実地調査、ユーザーリサーチなど幅広い領域を担当。



トヨタコネクティッド様の
チームの一員として
プロダクト開発を推進

<支援の成果>

顧客に伴走しつつ、共に手を動かすことで、顧客と密に連携し業務や社内事情を深く理解、これにより、状況に合わせた活動が可能となり、顧客のサービス創出やプロダクト開発が加速。

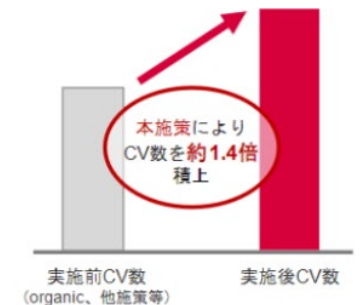
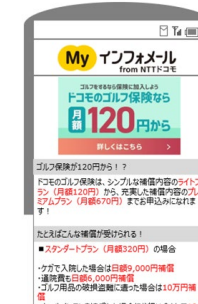
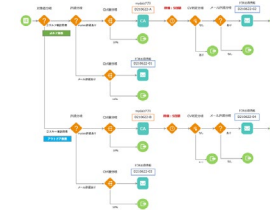
株式会社NTTドコモ様



メンバーのDC38名が顧客専任チームとして Web運用を超えた支援で顧客成果を向上

<プロジェクト内容・メンバーの役割>

- 保険事業の契約を増やすべく、位置情報データ等を活用したマーケティングオートメーション(MA)施策の企画・立案、検証、実施を一貫して実行。
- 顧客データを起点に、ターゲット、タイミング、訴求ポイント等のシナリオを設計することで、顧客メディアより自走して情報を配信。

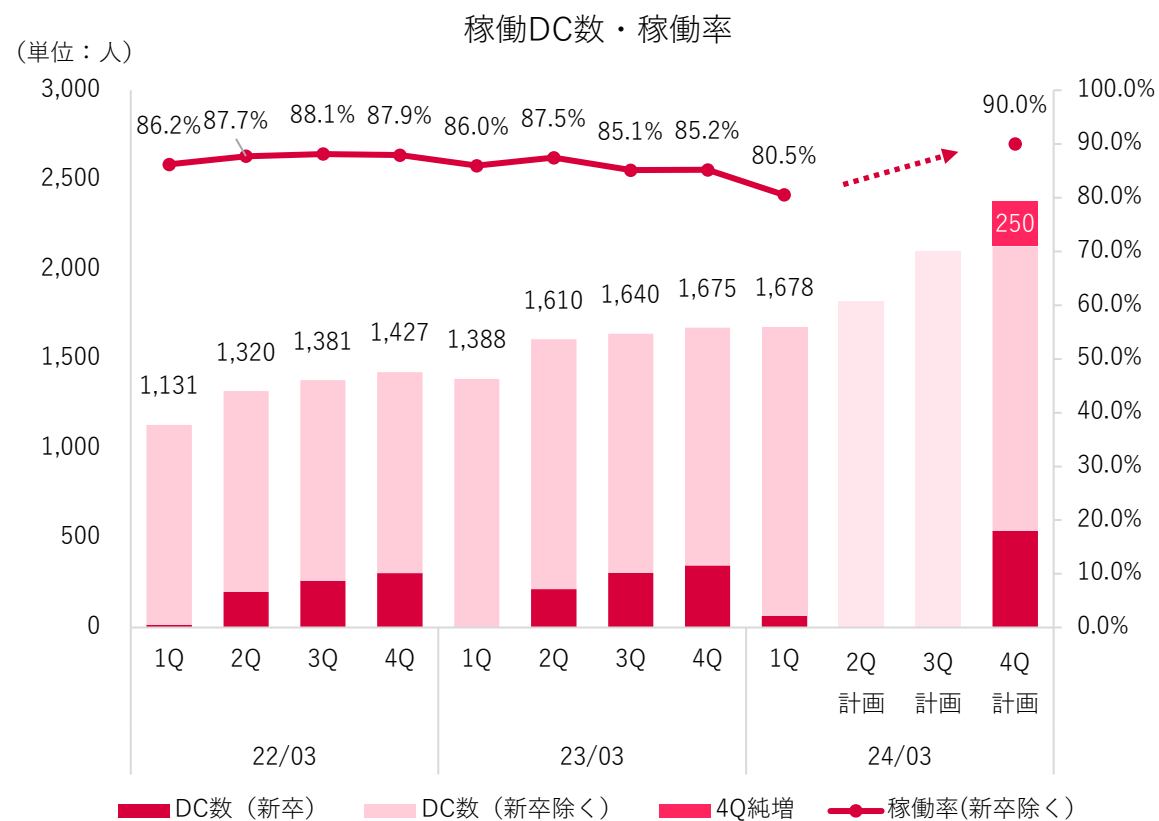
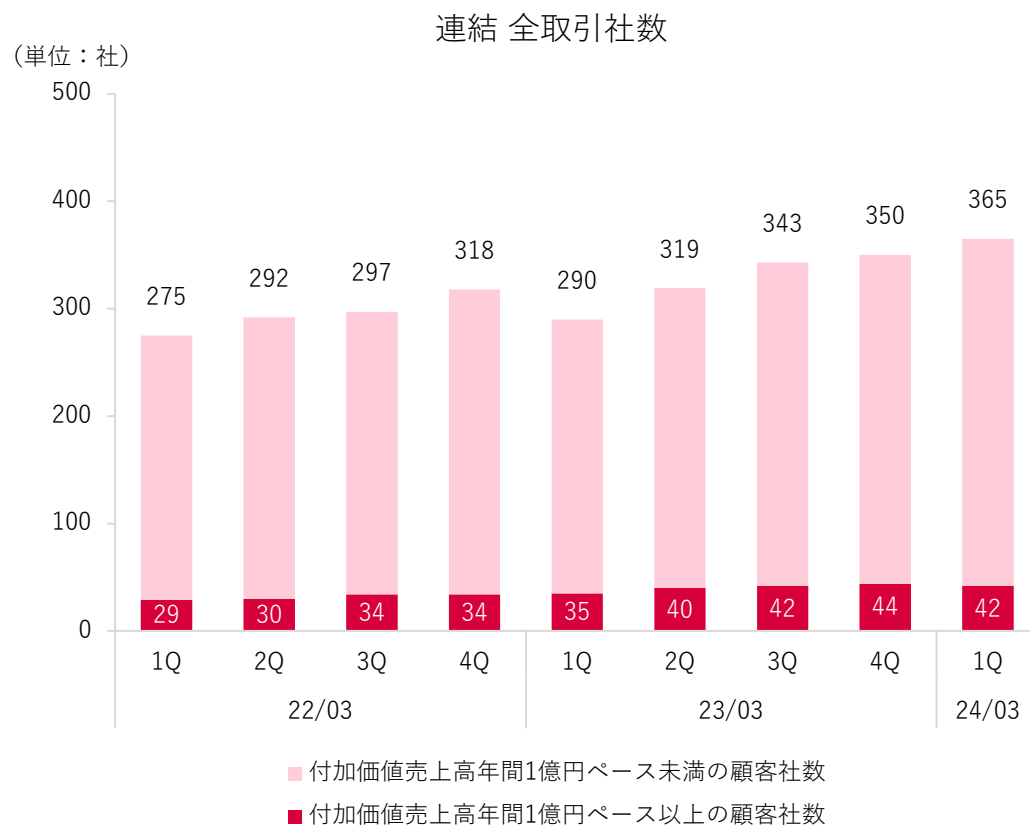


<支援の成果>

本施策により大幅なCV数獲得に成功。未実施時の約1.4倍を獲得。顧客に高く評価され、本施策はアドテック東京でも、顧客の先進事例として紹介された。

製販分離による営業体制の強化

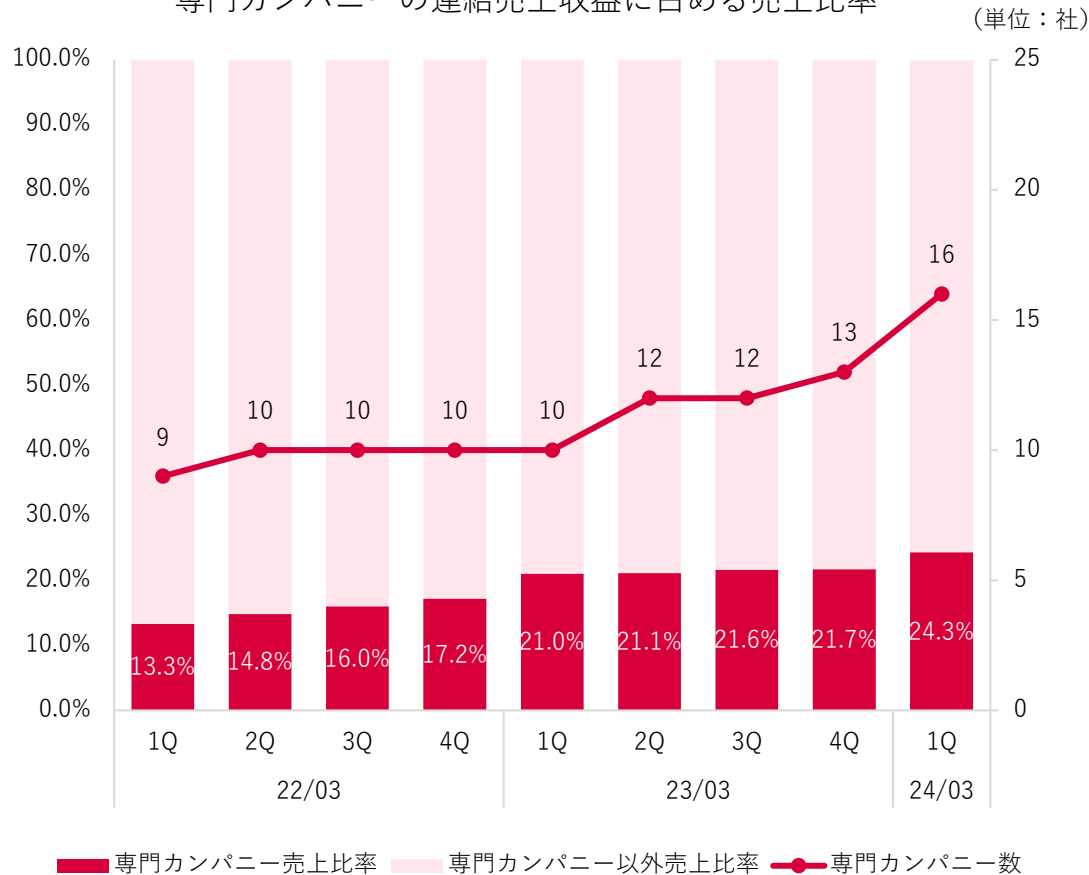
- 取引社数は、1Q末で**365社**と前期4Q比増加しており好調に推移。
- 2024年3月期4Qには、四半期単位で稼働DC数**250名増**、付加価値売上高の前年比**成長率25%**を実現する営業体制を構築し、今後の成長に繋げる。
- 新組織の立ち上がり時間に時間を要し、期初の稼働率が伸び悩む。2Q以降は製販分離の営業戦略を徹底し、稼働DC数の増加を加速させる。



専門カンパニーの更なる拡大

- Web運用領域以外の高付加価値な先端技術領域などに特化した専門カンパニーは**1Qに3社、7月に1社立ち上げ**ており、今後も複数社立ち上げを計画。
- 専門カンパニーの連結売上収益に占める売上比率：**24.3%**（前期末比+2.6pt）

専門カンパニーの連結売上収益に占める売上比率



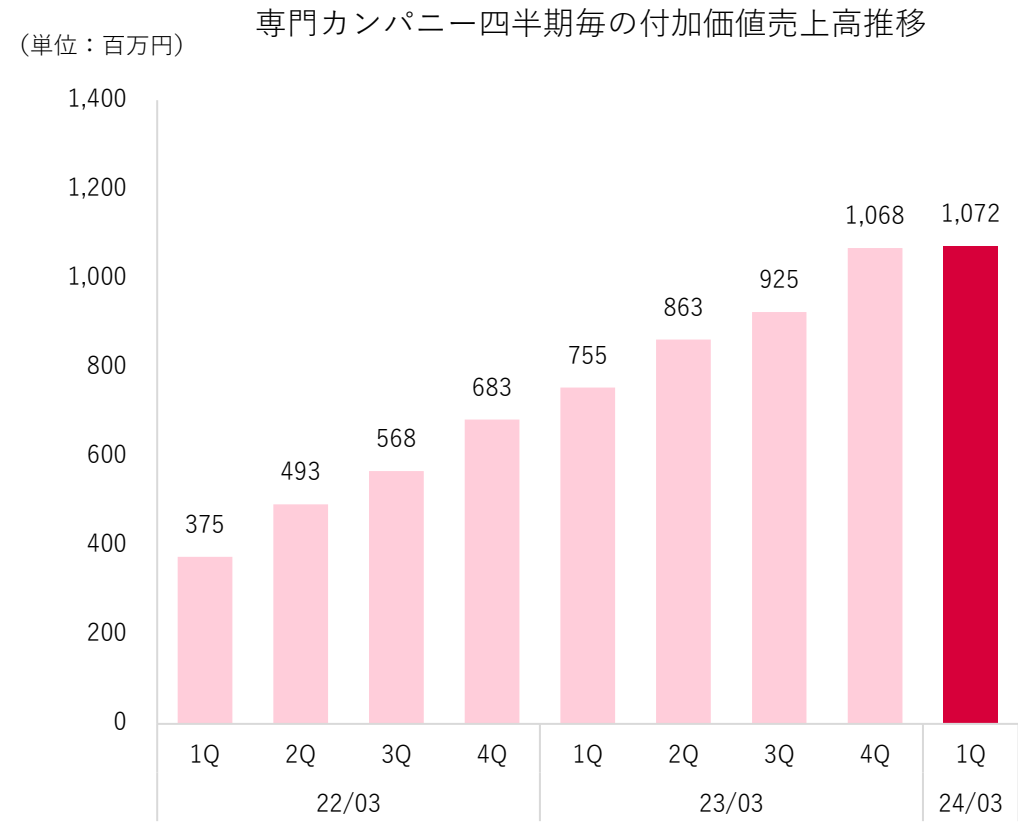
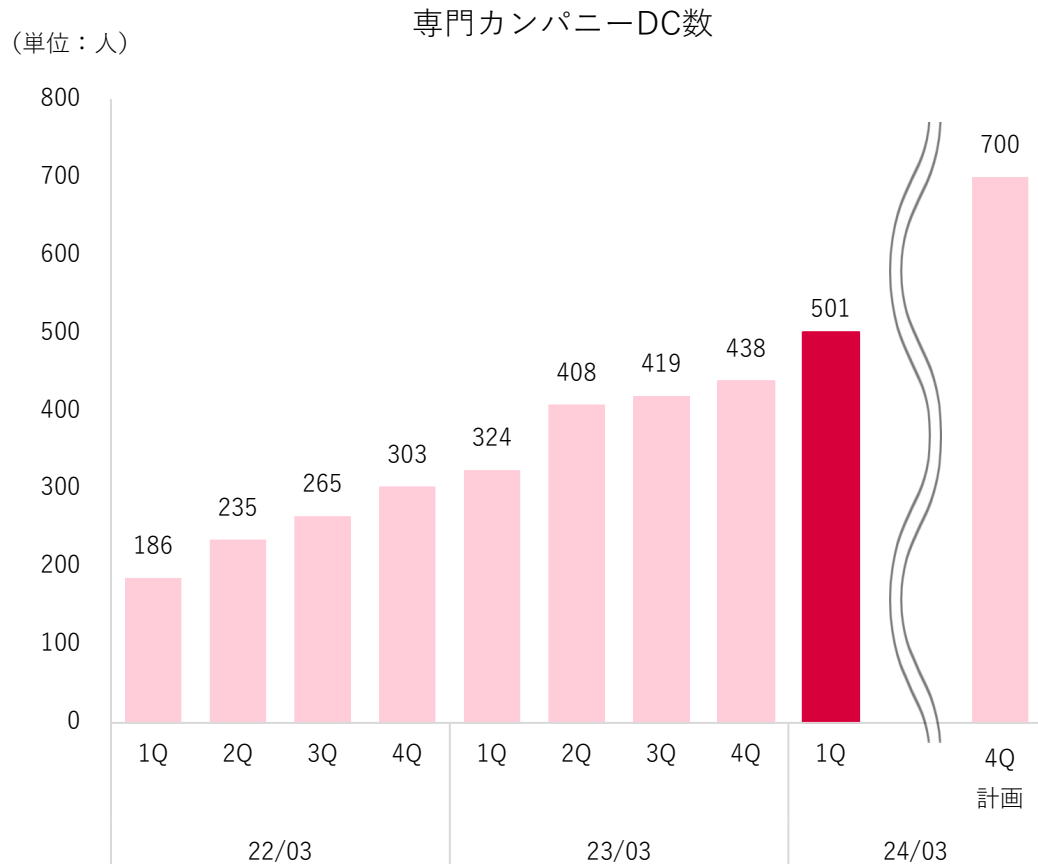
専門カンパニー：17社（2023年7月末現在）

医療業界向けDX支援	SNSのプランニング、ディレクションスキルDC提供	QAエンジニアリング特化型支援
UXリサーチ専門チームによる成果向上支援	DX戦略立案・計画、プロジェクト推進支援	BtoB企業・法人営業部門特化のデジタル化支援
データ活用領域プロフェッショナル人材サービス	SalesforceなどのSaaS活用型グロースチーム事業	脱炭素DX推進
UXプロフェッショナル人材サービス	DevOpsソリューション事業	Web3特化型ソリューション事業
地方中堅企業向けDC提供	AIスペシャリストによるグロース支援	クロスプラットフォームによるアプリ開発事業
EC事業の成長支援に特化したプロフェッショナル人材サービス	XRクリエイターによるグロース支援	

2023年7月に設立

専門カンパニーの更なる拡大

- 専門カンパニーのDC数は前年同期比**54.6%増**、付加価値売上高は前年同期比**41.9%増**。一人あたり付加価値売上高も連結より高水準。
- DCの専門スキル育成・配置転換等を通じて、専門カンパニーに所属する**DC700名**を実現し専門カンパニーの成長を加速させる。



専門カンパニーの更なる拡大

メンバーズデータアドベンチャー カンパニー



売上伸長率
前年同期比

35.9%増



カンパニー社長
白井恵里

- 事業内容：データ活用領域プロフェッショナル人材サービス事業
- DC数：94名 【今期末206名目標】
- 顧客企業のWebサービスやアプリケーションからユーザー分析やダッシュボードの作成を実施。現状把握から計画との差異を分析し次の改善プランとして分析アクションも提案。
- データ分析スキルのみならず、顧客のビジネスに寄り添い顧客理解を深め、共にカスタマーサクセスを追求する。

メンバーズユーエクスワン カンパニー



売上伸長率
前年同期比

24.8%増



カンパニー社長
大野歩

- 事業内容：UX（ユーザーエクスペリエンス）プロフェッショナル人材サービス事業
- DC数：117名 【今期末134名目標】
- UXリサーチスキルのほか、ディレクター／デザイナー／コーダーのスキルを保有するデジタルクリエイター人材を提供。
- Webサイトに来訪した際にユーザーが求めるコンテンツやストレスのない導線、訴求されやすいデザインは何かなど、UXリサーチにより訴求し、その結果を踏まえて、Webサイトのデザインやコンテンツを作成する。

サーズプラス カンパニー



売上伸長率
前年同期比

261.5%増



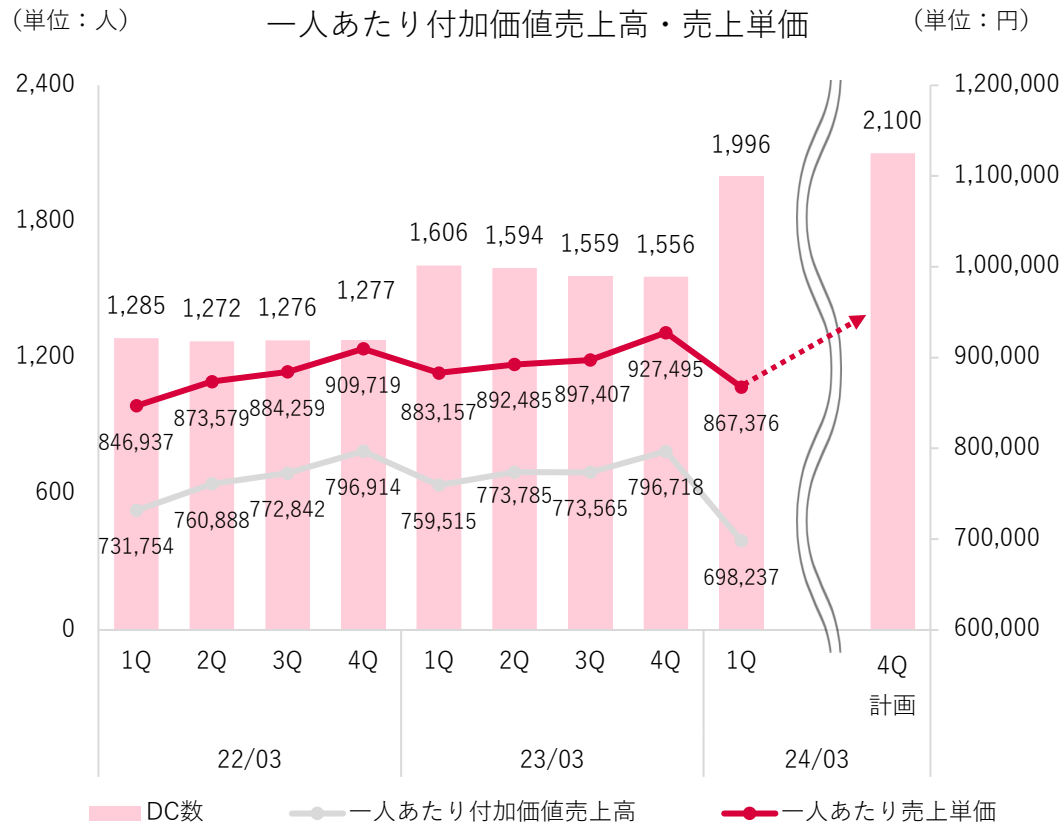
カンパニー社長
藤井多鶴子

- 事業内容：SalesforceなどのSaaS活用型グロースチーム事業
- DC数：35名 【今期末79名目標】
- Salesforce・SaaSを活用し顧客企業のDX推進として顧客企業の内製化を伴走しながら支援。
- アジャイル・内製型ローコード開発チームとしてコンサルタント、アーキテクト、エンジニアによるチームを提供。
- SalesforceなどのSaaSの導入から利活用までワンストップで幅広く対応する。

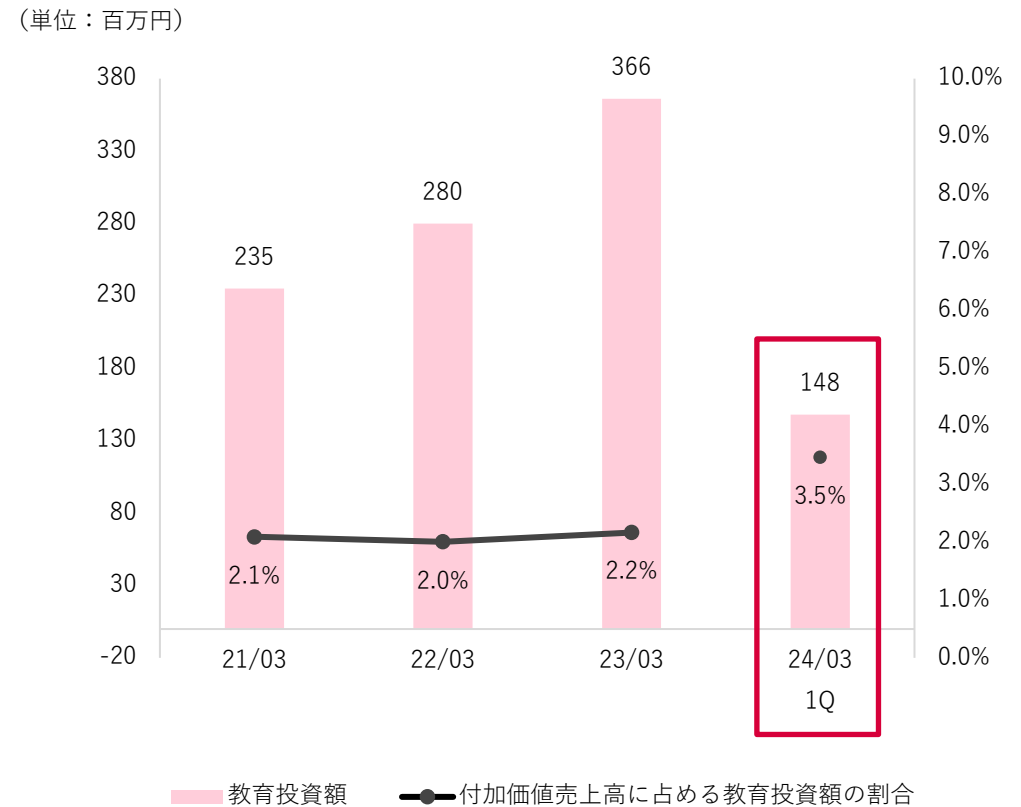
専門スキル人材育成の抜本強化

- スキル育成本部を設置。職種別専門スキル認定制度、専門職種別コミュニティの設置、**高単価領域の専門カンパニーへの配置転換**を通じて抜本的な若手DCの育成の早期化と更なる単価向上を図る。
- 教育投資額は引き続き**付加価値売上高の2%以上**を確保し、積極的な教育投資を継続。

DC数（新卒除く）・

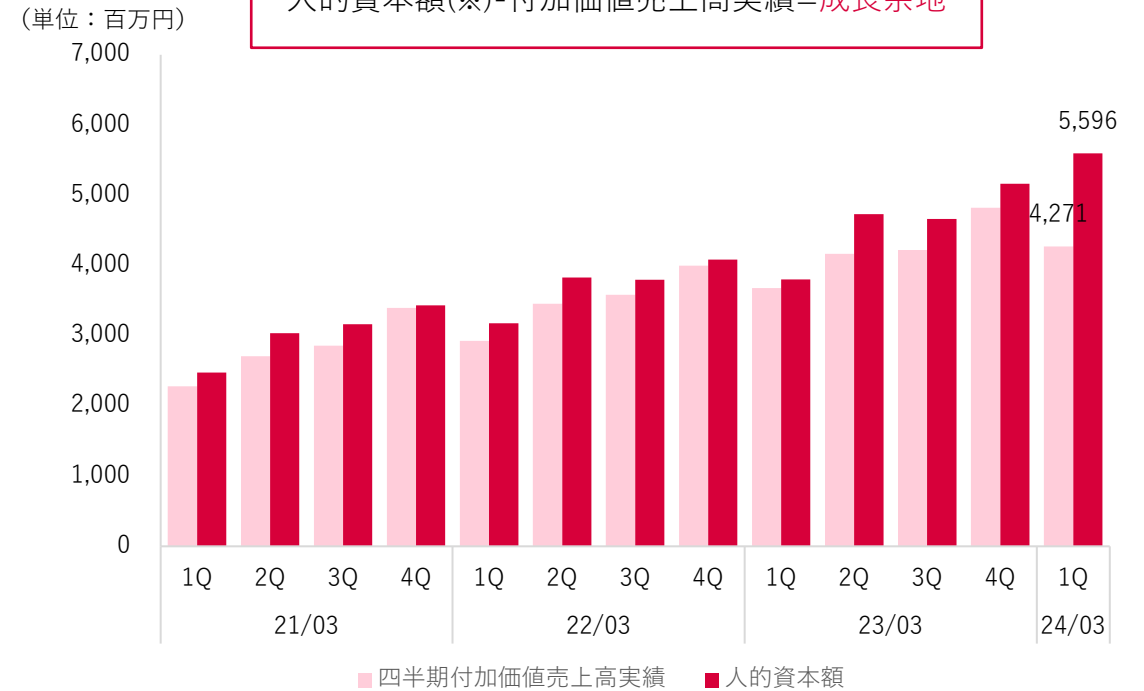
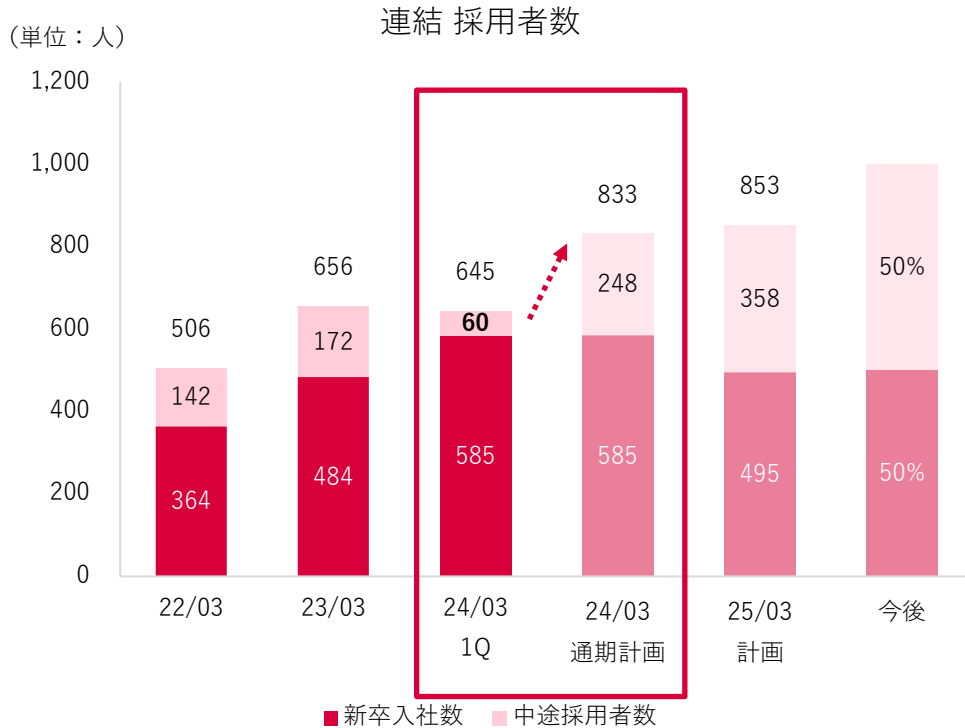


教育投資額・比率



人材ポートフォリオの改善、人的資本の拡充

- グループ全体の人材ポートフォリオを改善するべく、今後は中途採用を戦略的に拡大。2024年3月期の**中途採用数は248名**を目指す。新卒採用・育成モデルに変更はないが、**2024年以降の新卒採用は中途採用とのバランスが取れるまで抑制**し、人材ポートフォリオを改善させ、サービス力向上の土台を作る。
- 2023年4月に新卒585名が入社。1Qの中途採用数は60名と採用数は順調に拡大、**前年同期比93%増**。
- 当社の成長ドライバーは人的資本の拡充、具体的には**DC数の増加と単価の向上**の2点。基準稼働率(90%)を実現すれば、四半期毎に億単位の売上成長余地がある。



※人的資本額=デジタルクリエイター数×一人あたり売上単価×基準稼働率(90%)

全員参加型経営のバージョンアップ

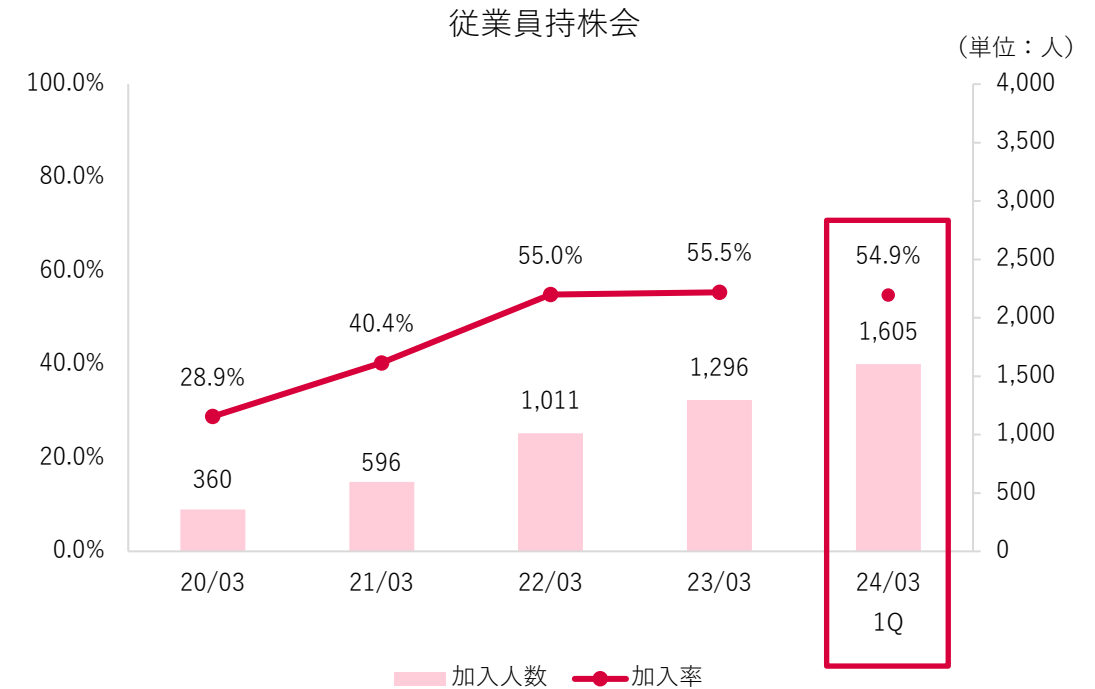
- **新行動指針“Members Standard”**により自律分散協働型の組織力を向上させ、**全員参加型経営**を推進。
- 2023年6月にSocial Value Meeting（社員総会）として**全社員によるワークショップ**、表彰を実施。
- 社員が当社株式を保有することを推奨しており、**人員増でも従業員持株会加入率は約55%**を維持。
- 成果に連動した指標に基づいた賃上げとして、2030年までに年6%ずつ基準年収を引き上げること(※)を目指し、高いスキルに基づいた高付加価値サービスの提供による高単価、生産性の高い働き方・企業運営による報酬の向上および高い収益性の両立を目指す。

Social Value Meetingとは・・・

全社員が業務を通じた成果創出の先にある脱炭素社会の実現・社会課題解決についてチームで対話を行うワークショップや、業務を通じて社会的価値を創造し提供した活動を全社員より募り、その中から全社の模範である取り組みを実施した者をソーシャル・バリュー・アンバサダーとして選出し表彰を行うイベント。



※ CV1.6（Creator's Value 1.6）プロジェクトとして、基準年収を2030年までに2020年比1.6倍とする計画。



CSV経営の推進

脱炭素社会の創造のためにデジタルの力での貢献を目指す。世界一のデジタルビジネス運用とデジタルクリエイター1万名体制を実現し、デジタルトランスフォーメーション、グリーントランスフォーメーションが求められる時代において、企業と社会に対して大きく貢献する。

- 顧客企業の目的や意義を引き出し、**社会課題解決型のアプローチによる新しいマーケティング**で顧客企業のビジネス成果向上支援（CSV訴求）を強化する。
- 「**サーキュラリティデッキ(※)・ワークショップ**」を日本語化・日本企業向けにカスタマイズし開催。企業規模や業種業界に関わらず、リニア型ビジネスモデルをサーキュラーエコノミーへ移行するために必要な視点／方針／アイデアを短時間で発案できるワークショップ。**大手メーカー様をはじめとした複数企業が参加。**
- 顧客へのサービス提供時や日々の業務を通じた**脱炭素アクション事例100**を設定。これらを当社全社員が日々実行することでCO2削減を目指す。**2,000名を超える社員がアクションの実践を宣言。**



※ Circularity DECK（サーキュラリティ・デッキ）はサーキュラーエコノミー先進国であるオランダで開発。

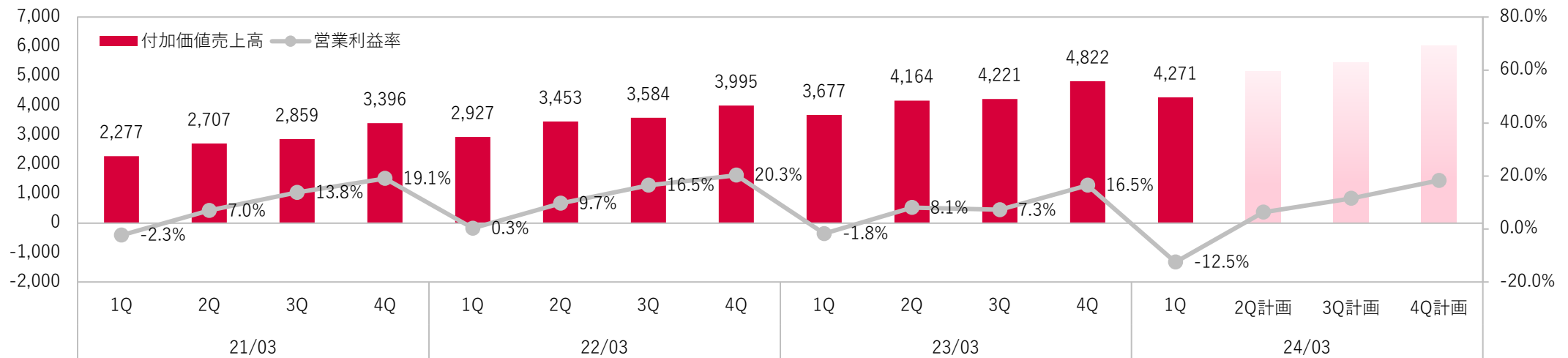
業績予想・配当

2024年3月期 連結業績予想

- 2023年4月の新卒585名入社に加え積極的な中途採用投資により中長期を見据えた人的資本を拡充することで、当期前半は稼働率・収益性の低下を見込み、**上期は赤字の見通し**。
- 当期方針の実行により**4Qには四半期単独で付加価値売上高成長率25%と従来並みの収益性**（営業利益率10%ペース）の高成長・高収益モデルへの転換を実現し、**2025年3月期には通期で付加価値売上高成長率25%超、営業利益率10%を目指す**。

連結付加価値売上高・営業利益率推移

(単位：百万円)



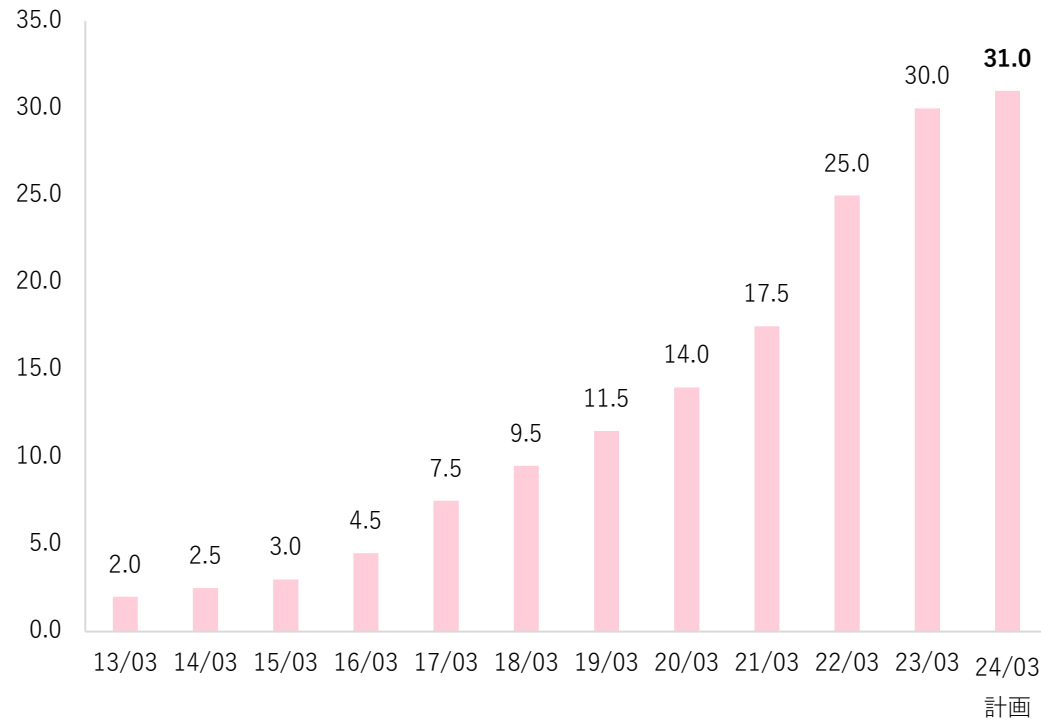
	2023年3月期 実績(IFRS)		2024年3月期 予想(IFRS)			
	通期	対前年同期増減率	2Q累計	対前年同期増減率	通期	対前年同期増減率
売上収益 (百万円)	17,662	18.2%	9,940	21.0%	21,500	21.7%
営業利益 (百万円)	1,441	▲23.2%	▲160	-	1,500	4.0%

配当予想・資本政策

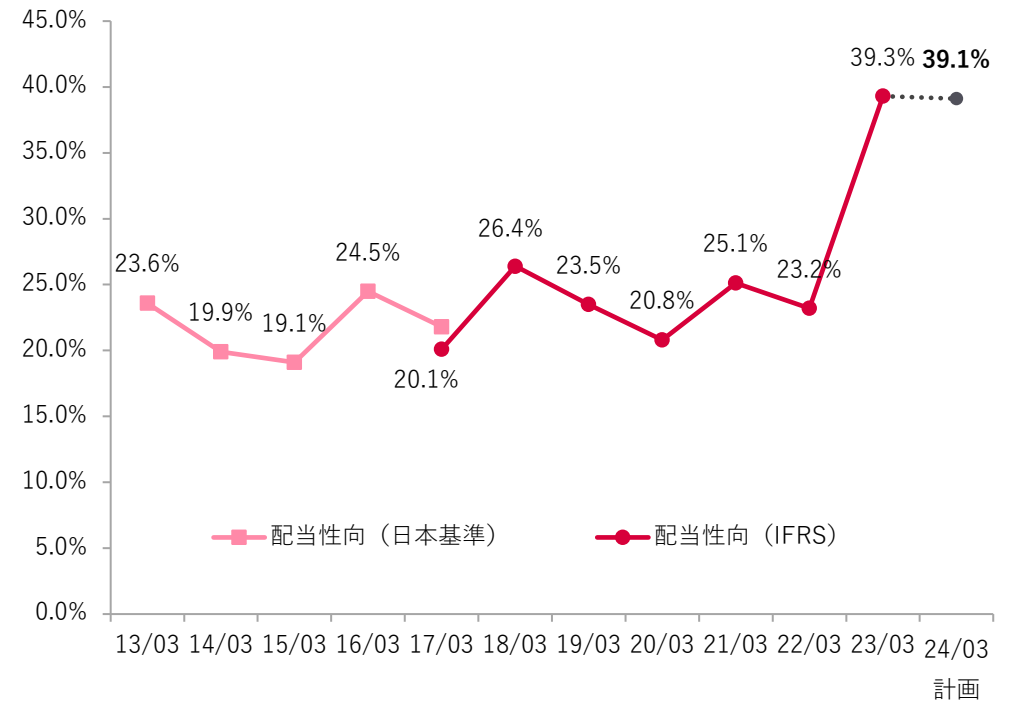
- 2024年3月期は、株主還元方針のDOE5%以上に則り、1株あたり配当金額は**31.0円**と増配継続の計画。
- 機動的な資本政策の一環として、2023年2月に自己株式の取得を実施。また、前株主総会で役員報酬制度を見直し、株主との一層の価値共有を目的とした役員への譲渡制限付き株式(RS)制度を導入。2023年7月に、自己株式を処分し、割当を実施。

(単位：円)

配当



配当性向



ガバナンス

コーポレート・ガバナンスの取り組み

2023年6月、JCLPの共同代表であり、ESG領域の専門家として実績が豊富な三宅 香氏が社外取締役役に就任。

氏名	役職	重要な兼職の状況等	社外役員	スキル・マトリックス				
				経営／CSV	テクノロジー／IT	財務／会計／法務／コンプライアンス	人材／組織開発	グローバル経験
	代表取締役 兼 会長執行役員			○	○		○	
	代表取締役 兼 社長執行役員	(株)メンバーズエナジー 代表取締役社長		○		○	○	
	取締役 監査等委員	公認不正検査士 企業リスク管理コンサルタント	○			○		○
	取締役 監査等委員	(株)良品計画 代表取締役会長	○	○				○
	取締役 監査等委員	(株)プレステージ・ インターナショナル 代表取締役 社長執行役員 グループCEO	○	○				○
	取締役 監査等委員	デンマーク・ロスキレ大学 情報学 サステナブル・ デジタルイノベーション 准教授	○		○			○
	取締役 監査等委員	三井住友信託銀行(株) フェロー役員 ESGソリューション企画推進部 主管 JCLP 共同代表	○	○		○		○

トピックス

新カンパニー2社始動

専門カンパニーの更なる拡大に向け、従来のWeb運用領域以外の高付加価値な先端技術領域など専門性に特化した社内カンパニーを2社設立、営業を開始。

ウェブスリーカンパニー

Web3領域の戦略立案・実行計画段階から
推進支援までを行う
社内カンパニーとして、2023年6月に設立。



<https://www.members.co.jp/company/news/2023/0601.html>

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対応のアプリケーション
開発・運用を支援する
社内カンパニーとして、2023年7月に設立。



<https://www.members.co.jp/company/news/2023/0703.html>

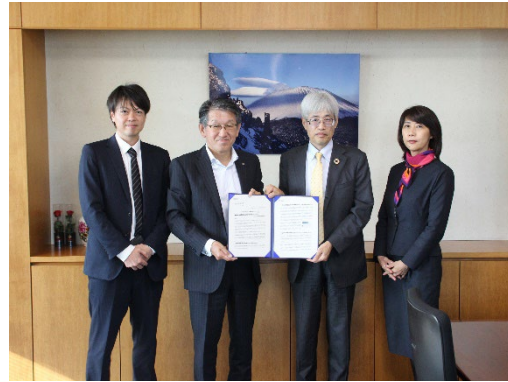
脱炭素社会への取り組み

JCLP正会員企業として、気候変動問題への科学的分析の活性化を官邸および環境省・国土交通省・文部科学省に提言

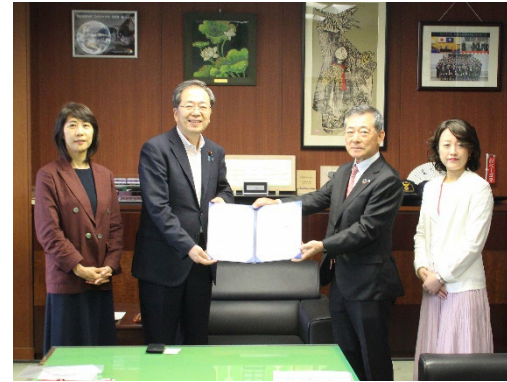
日本全体の脱炭素化には、企業の取り組みに加え、国民一人ひとりが気候変動への取り組みを自分ごととして認識・理解することが重要であるため、**目前で発生している個々の豪雨、熱波、干ばつ等の異常気象と気候変動との関連を明らかにし、すみやかに国民に知らせることができるよう**メンバーズは、JCLP（日本気候リーダーズ・パートナーシップ）正会員企業として、「異常気象と気候変動の関連を明らかにする科学的分析（イベント・アトリビューション※）の活性化」を2023年6月に官邸および関連省庁に提言した。



6月15日(木) 木原 誠二 内閣官房副長官に提言書を手交
左から、
スリーエムジャパン株式会社 政務渉外本部 本部長 徳永 章氏、
スリーエムジャパン株式会社 代表取締役社長 宮崎 裕子氏、
木原 誠二 内閣官房副長官、
株式会社メンバーズ 常務執行役員 西澤 直樹



6月16日(金) 和田 篤也 環境事務次官に提言書を手交
左から、
株式会社メンバーズ 常務執行役員 西澤 直樹、
株式会社リコー 代表取締役会長 山下 良則氏、
和田 篤也 環境事務次官、
スリーエムジャパン株式会社 代表取締役社長 宮崎 裕子氏



6月19日(月) 齊藤 鉄夫 国土交通大臣に提言書を手交
左から、
スリーエムジャパン株式会社 代表取締役社長 宮崎 裕子氏、
齊藤 鉄夫 国土交通大臣、
戸田建設株式会社 代表取締役会長 今井 雅則氏、
株式会社メンバーズ CSV本部 広報・ブランディング室
室長 近藤 菜保子



6月30日(金) 永岡 桂子 文部科学大臣に提言書を手交
左から、
株式会社メンバーズ 代表取締役兼社長執行役員 高野 明彦、
スリーエムジャパン株式会社 代表取締役社長 宮崎 裕子氏、
永岡 桂子 文部科学大臣、
戸田建設株式会社 代表取締役会長 今井 雅則氏、
芙蓉総合リース株式会社 代表取締役副社長 細井 聡一氏

※イベント・アトリビューションとは、個々の豪雨、熱波、干ばつ等の異常気象の原因が、気候変動によるものであるかを確率的に特定する手法であり、近年では、直近の異常気象と気候変動の相関を短期間に高精度で分析可能になったことでも注目されている。

ミッション・VISION2030

メンバーズグループミッション

“MEMBERSHIP”で、心豊かな社会を創る

着目する社会課題

地球温暖化および 気候変動による環境変化

- 経済活動が地球環境に及ぼす負荷は確実に増加
- このままの経済活動を続けた場合には、100年後に最大4.8度の気温上昇が予測され、過去類を見ない深刻な問題が起きると想定される。
- 持続可能で心豊かな社会の実現をミッションに掲げるメンバーズにとって、すべての生態系と社会・経済・人々の生活に多大な影響を及ぼす地球温暖化および気候変動の問題は、最も重要な社会課題として取り組むべきだと判断。

人口減少による年金医療制度破綻 地方衰退による自治体の消滅/財政破綻

- 日本は環境問題や少子高齢化、地域の過疎化、年金医療費、エネルギー問題など、他の国がまだ直面していないレベルの問題をいくつも持つ課題先進国
- 地方での雇用創出、多様な働き方の実現を経営戦略の中心に据えているメンバーズにとって、特に「年金医療制度破綻」と「地方衰退による自治体の消滅/財政破綻」は、強い危機意識をもって取り組むべき社会課題

VISION2030・達成に向けた目標値

VISION2030

日本中のクリエイターの中で、気候変動・人口減少を中心とした社会課題解決へ貢献し、持続可能社会への変革をリードする

VISION2030達成に向けた目標値

ソーシャルクリエイター(※1) 10万人

ソーシャルエンゲージメント(※2) 総量 100億

社員数 1万人

営業利益 100億円

VISION2030達成に向けた2つのシナリオ

1. 1万人のDCがデジタルの知見と社会課題解決能力を兼ね備え、同じ価値観を持つ10万人のソーシャルクリエイターを育成・輩出する。
2. クリエイターの共創により企業のマーケティングを変革。CSV経営への転換を推進し、ソーシャルエンゲージメントを100億創出する。

※1 デザイン思考を持ち、ビジネスの推進や制度設計、アウトプットを通じて社会課題の解決を図ろうとするクリエイター（職人）志向性の高い人材のこと

※2 社会課題解決施策としてメンバーズグループが手がけたコンテンツ・プロダクト・サービスに対する接触回数



2023年1Q末時点進捗：

ソーシャルクリエイター 9,169人

ソーシャルエンゲージメント総量 1,170,870,123



IRメール配信のお知らせ

当社では、株主・投資家のみなさま向けに『Members IRメール配信』を行っており、最新note投稿やIRニュース、社内報の記事紹介など、メンバーズの最新情報をまとめて、定期的に配信しております。

※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。

配信をご希望の方は、下記リンク先でメールアドレスをご登録ください。メール配信は無料です。

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

IRに関するお問い合わせ先

株式会社メンバーズ ビジネスプラットフォーム本部 グループ経営企画室

お問い合わせフォーム：<https://www.members.co.jp/contact/>