



2023年12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: 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て

当社は、2023年12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、下記の通り決定しましたのでお知らせいたします。

記

1. 現状分析

当社グループはミッション「“MEMBERSHIP”で、心豊かな社会を創る」を掲げ、デジタルビジネス運用支援を通じ、顧客企業の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。

ミッション実現のため、2030年において目指す姿や戦略、目標を定めた「VISION2030」を策定・公表し、当社グループの持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を推進しております。

当社グループの株主資本コストは約8%と認識しており、ROEは過去5年間に於いて継続的に株主資本コストを超えて推移し、PBRは1.0倍以上を維持しておりました。

しかしながら、2024年3月期は長期的な成長を見据えた新卒採用等の先行投資により、収益性が悪化することでROEの大幅な低下を予想しております。これに対し、下記の取組みを推進することで収益性の改善を図り、ROEを二桁水準まで回復させることで、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、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。

	2019年3月期 (実績)	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 (予想)
売上収益(百万円)	8,857	10,607	12,087	14,938	17,662	20,000
営業利益(百万円)	968	1,249	1,261	1,876	1,441	200
営業利益率(%)	10.9	11.8	10.4	12.6	8.2	1.0
ROE(%)	19.7	22.9	20.5	26.7	16.4	2.1
PBR(倍)	6.5	4.2	7.0	7.1	2.7	-

(注) 1. 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. 2024年3月期(予想)のROEは、当社発表の業績予想値および自己株式取得を考慮し算出しております。

3. 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、以下の方針・目標を掲げ、取組みを推進してまいります。

(1) 収益性の改善および付加価値売上高成長率の引き上げ

当面は新卒社員の採用を抑制することにより、2026年3月期において営業利益率10%以上の回復を図り、収益性の改善を最優先といたします。

それと並行し、付加価値売上高(※1)成長率をさらに引き上げるため、「DGT(※2)サービ

スの確立」、「営業戦略の強化」、「人材ポートフォリオの改善、育成の強化」の3つの方針のもと、サービス／営業／人材育成の取組みを強力に推進してまいります。具体的には、人材育成を強化することで、データ分析や生成 AI、クラウドプラットフォーム活用等の先進性の高い専門スキルを保有する人材を増やし、Web 運用領域に留まらず顧客のデジタルビジネス運用を支援する DGT サービスを早期に確立いたします。加えて、営業体制は役割と責任をより明確にし、既存顧客に対してはアカウントマネージャーを中心に、新規顧客に対しては営業本部が中心となり、それぞれ高成長／高付加価値領域も含めサービスの提供を推進いたします。また、中途採用を継続すると同時に、社員への育成も強化することで、人材ポートフォリオを改善し、グループ全体のサービス力向上の土台を構築してまいります。

当社グループの成長ドライバーは人的資本の拡充であり、付加価値売上高は、デジタルクリエイターの数、単価、稼働率の3要素で構成されています。当面は、デジタルクリエイターの数伸び率は緩やかとなる見通しであるものの、営業体制の強化ならびに、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拡大することで、稼働率を最大限に高めるとともに、単価を向上させ、付加価値売上高の最大化を図ります。

- (※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。

【KPI】

・営業利益率

2023年3月期（実績）	2024年3月期（予想）	2026年3月期（目標）
8.2%	1.0%	10%以上

・付加価値売上高成長率

2023年3月期（実績）	2024年3月期第2四半期累計（実績）	2026年3月期（目標）
前期比 20.9%増	前年同期比 15.2%増	前期比 15%以上成長

(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、連結親会社所有者帰属持分配当率（DOE）5%程度を目標としております。

2024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、期末配当は当初計画から変更せず、31円とし、2013年3月期の初配以来、11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 を利用した情報発信、登録者向け IR メール配信等を実施するなど、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グループ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