

## 2026年3月期 決算短信〔IFRS〕（連結）

2026年5月14日

上場会社名 株式会社メンバーズ 上場取引所 東  
 コード番号 2130 URL <https://www.members.co.jp/>  
 代表者 (役職名) 代表取締役 兼 社長執行役員 (氏名) 高野 明彦  
 問合せ先責任者 (役職名) 上級執行役員 (氏名) 米澤 真弥 TEL 03-5144-0660  
 ビジネスプラットフォーム本部長  
 定時株主総会開催予定日 2026年6月19日 配当支払開始予定日 2026年6月22日  
 有価証券報告書提出予定日 2026年6月18日  
 決算補足説明資料作成の有無：有  
 決算説明会開催の有無：有（機関投資家・アナリスト向け）

（百万円未満切捨て）

### 1. 2026年3月期の連結業績（2025年4月1日～2026年3月31日）

#### （1）連結経営成績

（％表示は対前期増減率）

	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		当期包括利益 合計額	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
2026年3月期	24,424	9.4	1,600	224.6	1,641	247.0	1,213	246.9	1,213	246.9	1,179	382.9
2025年3月期	22,329	9.1	493	-	472	246.1	349	176.5	349	176.5	244	△11.5

	基本的1株当たり 当期利益	希薄化後 1株当たり当期利益	親会社所有者帰属持分 当期利益率	資産合計 税引前利益率	売上収益 営業利益率
	円 銭	円 銭	%	%	%
2026年3月期	94.92	94.64	19.5	13.4	6.6
2025年3月期	27.40	27.38	6.0	4.1	2.2

（参考）持分法による投資損益 2026年3月期 -百万円 2025年3月期 -百万円

（注）1. 2025年3月期の営業利益の対前期増減率は、1,000%を超えるため「-」と記載しております。

2. 当社は、2026年3月期第4四半期連結会計期間より連結決算へ移行し、2026年3月期より連結財務諸表を作成しているため、2025年3月期の数値は個別業績の情報を記載しております。以下の（2）連結財政状態、（3）連結キャッシュ・フローの状況、2. 配当の状況も同じです。

#### （2）連結財政状態

	資産合計	資本合計	親会社の所有者に 帰属する持分	親会社所有者 帰属持分比率	1株当たり親会社 所有者帰属持分
	百万円	百万円	百万円	%	円 銭
2026年3月期	12,771	6,640	6,640	52.0	518.05
2025年3月期	11,778	5,808	5,808	49.3	454.95

#### （3）連結キャッシュ・フローの状況

	営業活動による キャッシュ・フロー	投資活動による キャッシュ・フロー	財務活動による キャッシュ・フロー	現金及び現金同等物 期末残高
	百万円	百万円	百万円	百万円
2026年3月期	1,577	△180	△976	4,435
2025年3月期	1,211	△49	△923	4,014

### 2. 配当の状況

	年間配当金					配当金総額 (合計)	配当性向 (連結)	親会社所有者 帰属持分配当 率(連結)
	第1四半期末	第2四半期末	第3四半期末	期末	合計			
	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	百万円	%	%
2025年3月期	-	0.00	-	32.00	32.00	408	116.8	7.0
2026年3月期	-	0.00	-	33.00	33.00	422	34.8	6.8
2027年3月期(予想)	-	0.00	-	35.00	35.00		25.8	

### 3. 2027年3月期の連結業績予想（2026年4月1日～2027年3月31日）

（％表示は、通期は対前期、四半期は対前年同四半期増減率）

	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
第2四半期(累計)	12,593	10.0	320	21.6	320	1.2	224	14.5	224	14.5	17.52
通期	26,866	10.0	2,500	56.2	2,480	51.1	1,736	43.1	1,736	43.1	135.79

（注）1. 上記の業績予想は、IFRSに基づき予想値を算出しております。

2. 「基本的1株当たり当期利益」は、2026年3月期の期中平均株式数12,784,542株に基づいて算出しております。

3. 当社は2026年3月期第4四半期会計期間より連結決算へ移行しております。そのため、第2四半期(累計)の対前年同四半期増減率は個別業績と比較した情報を記載しております。

※ 注記事項

(1) 期中における連結範囲の重要な変更：無

(2) 会計方針の変更・会計上の見積りの変更

- ① IFRSにより要求される会計方針の変更：無
- ② ①以外の会計方針の変更：無
- ③ 会計上の見積りの変更：無

(3) 発行済株式数（普通株式）

- ① 期末発行済株式数（自己株式を含む）
- ② 期末自己株式数
- ③ 期中平均株式数

2026年3月期	13,423,300株	2025年3月期	13,421,700株
2026年3月期	605,257株	2025年3月期	654,871株
2026年3月期	12,784,542株	2025年3月期	12,766,846株

※ 決算短信は公認会計士又は監査法人の監査の対象外です

※ 業績予想の適切な利用に関する説明、その他特記事項

（将来に関する記述等についてのご注意）

本資料における業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。業績予想の前提となる条件及び業績予想のご利用に当たっての注意事項等については、添付資料「1. 経営成績等の概況（1）当期の経営成績の概況 および（4）今後の見通し」をご覧ください。

（決算補足説明資料及び決算説明会内容の入手方法）

決算補足説明資料は2026年5月14日（木）に当社ウェブサイトに掲載いたします。

○添付資料の目次

1. 経営成績等の概況 .....	2
(1) 当期の経営成績の概況 .....	2
(2) 当期の財政状態の概況 .....	5
(3) 当期のキャッシュ・フローの状況の概況 .....	5
(4) 今後の見通し .....	6
(5) 利益配分に関する基本方針及び当期・次期の配当 .....	8
(6) 事業等のリスク .....	8
2. 企業集団の状況 .....	13
3. 会計基準の選択に関する基本的な考え方 .....	14
4. 連結財務諸表及び主な注記 .....	15
(1) 連結財政状態計算書 .....	15
(2) 連結損益計算書及び連結包括利益計算書 .....	17
(3) 連結持分変動計算書 .....	19
(4) 連結キャッシュ・フロー計算書 .....	21
(5) 連結財務諸表に関する注記事項 .....	22
(継続企業の前提に関する注記) .....	22
(会計方針の変更) .....	22
(会計上の見積りの変更) .....	22
(セグメント情報) .....	22
(1株当たり情報) .....	22
(重要な後発事象) .....	22

## 1. 経営成績等の概況

当社グループは、当連結会計年度より連結決算(IFRS)へ移行いたしました。なお、当連結会計年度業績の対前期増減率は、前期IFRS個別決算との比較により算出した情報を参考として記載しております。

### (1) 当期の経営成績の概況

・経営成績に関する経営者の説明および分析

2025年11月に開催された国連気候変動枠組条約第30回締約国会議(COP30)において、「ベレン・ポリティカル・パッケージ」が採択され、1.5度目標達成に向けた緩和、適応、資金、国際協力の加速を柱とする包括的な取り組みが決定されました。

わが国においても、2050年のカーボンニュートラル実現を見据えた「第7次エネルギー基本計画」に基づき、2013年度比で2035年度に60%、2040年度に73%の温室効果ガス削減を目指す取り組みが本格化しています。2025年2月には、国際情勢の不安定化や電力需要の拡大などの不確実性の高まりを背景に、脱炭素や産業政策の中長期的な方向性を示す「GX2040ビジョン」が策定されました。同ビジョンでは、GX(※1)と生成AI活用などを含めたDXの両立、GX実現に向けた人材育成の重要性が指摘されています。企業はこのGXを成長の機会と捉え、デジタル技術を活用することで、組織構造やビジネスモデルそのものを抜本的に脱炭素型・社会課題解決型へと変革させ、持続的な価値創造を実現することが求められています。

国内DX(デジタルトランスフォーメーション)市場は旺盛な企業のDX投資を背景に2024年度5兆5,729億円(実績)から2030年度には10兆2,757億円規模への拡大が見込まれています。同様に、AI関連市場においても、2024年度の3,947億円(実績)から2029年度には1兆9,791億円に達すると予測されています。(株式会社富士カメラ総研 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、2026年2月17日発刊)

一方、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動向2025によると、日本企業の8割以上が、DXを推進する人材の量が不足していると回答しています。特に、DXの取り組み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」の不足割合が4割以上となっており、内製化の困難な高度専門領域において、外部の専門的な知見や支援サービスに対する需要が一段と高まっている状況にあると言えます。(独立行政法人情報処理推進機構 DX動向2025、2025年7月9日発行)

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、顧客企業へのDX現場支援を通じ、マーケティングやサービス・プロダクトのみならず企業の経営スタイルや在り方そのものも「社会をより良くするもの、持続可能なもの」へと転換することで、心豊かな社会の実現を目指しています。

今後もミッション・ビジョン経営を基軸に据えることで、社会への貢献と顧客企業のビジネス発展を両立させ、中長期的な企業価値の向上に努め、さらなる成長を加速させてまいります。

### <事業の概況>

顧客企業のDXニーズが高まる中、当社グループではデジタル技術専門人材であるデジタルクリエイター(以下、「DC」という。)が、顧客企業の強い内製志向に対し、ハンズオンによるアジャイルな実行支援、あたかも社員®(※2)による顧客専任チームの継続支援、企画・実行フェーズにおける適切なコストパフォーマンスを特徴とする顧客伴走支援型モデル「Digital Growth Team(以下、「DGT」という。)」を提供し、顧客企業一社あたりの取引規模拡大を図ってまいりました。

当連結会計年度におきましては、引き続き「中期的な成長に向けた戦略」に基づき、顧客企業のDX内製化を伴走支援できる人材の育成を加速させるとともに、「サービス」「営業」「将来への投資」の3つを重要戦略に掲げ、2027年3月期における高収益ならびに高成長事業の確立へ向け、DX現場支援ポジションへの転換加速と現場中心の全員参加型経営の確立を推進いたしました。

また、DX現場支援のさらなる拡大のため、AI関連サービスの拡充、AI駆動開発伴走支援の開始に加え、金融・公共領域に強みを持つUIUXデザイン会社の子会社化など機動的な投資を実施いたしました。これらを通じてサービスの高度化を図り、DCの専門性強化および組織体制の拡大を推進いたしました。

### <決算の概況>

当連結会計年度の売上収益は24,424百万円(前期比9.4%増)、営業利益は1,600百万円(前期比224.6%増)、税引前利益は1,641百万円(前期比247.0%増)、当期利益は1,213百万円(前期比246.9%増)となりました。

売上収益は前期比9.4%増、重要指標としている付加価値売上高(売上収益から外注・仕入を差し引いた社内リソースによる売上高)は23,507百万円(前期比10.5%増)となり、ともに過去最高を更新しました。これはUIUXデザインやプロダクト・サービス開発、データ活用支援、PMO(※3)サービスを中心に、より高い需要が見込まれるDX領域への転換を戦略的に推進したことによるものです。これにより、当連結会計年度におけるDX領域の付加価値売上高成長率は前期比32.6%増と高成長を継続し、第4四半期会計期間においても、全社の付加価値売上高に占めるDX領域の比率は前年同期比8.7ポイント増の54.2%と順調に拡大しました。

当連結会計年度の営業利益は、1,600百万円（前期比224.6%増）となりました。稼働率の改善に加え、高付加価値なDX領域への転換が順調に進展したことで収益性が大幅に向上し、売上総利益率は26.4%（前期比5.5ポイント増）となりました。

一方、売上収益に対する販売費及び一般管理費の比率は19.8%（前期比1.1ポイント増）となりました。これは中長期的な成長に向けた最優先課題であるDX人材の確保や、DX現場支援ポジションへの転換を加速させる教育体制の拡充、ならびに機動的なM&Aの実施など、将来への投資を行ったことによるものです。収益性の改善によりこれらの投資コストを十分に吸収しつつ、次期（2027年3月期）の成長目標達成に向けた確実な道筋をつけることができましたと考えております。

当連結会計年度末におけるDC数は、前期末比171名減の2,456名となりました。成長に向けた筋肉質な組織体制への移行、新卒採用の抑制による人員構成の適正化により人員数は減少したものの、全体稼働率は83.1%（前期比6.6ポイント増）、新卒1・2年目を除くDCの稼働率は85.0%（前年同期比0.4ポイント減）となりました。教育体制の強化により、新卒1年目の稼働率は61.0%（前期比32.4ポイント増）と大幅に改善したほか、新卒2年目も81.2%（前期比1.3ポイント減）と前期同水準を維持しております。新卒1・2年目の早期戦力化が進展したことで、過去2期の稼働率の低迷を脱却しました。稼働率はさらなる向上の余地があるものの、高成長に向けた事業基盤は整備されたものと認識しており、今後はさらなる成長の実現を図ってまいります。

中長期的な成長基盤の強化に向け、中途採用を積極的に実施した結果、中途採用者数は143名（前期比54名増）となりました。また、DX現場支援ポジションへの転換加速を見据え、新卒採用についても事業成長に合わせた拡大方針を継続しており、2026年4月には244名の新入社員が入社いたしました。

一方、離職率は12.1%（前期比1.0ポイント増）となりました。前期比で上昇したことを受け、引き続き経営上の最優先課題と認識しており、エンゲージメントの向上施策を一段と強化することで、人材の定着と確保に注力してまいります。

「中期的な成長に向けた戦略」および2026年3月期の主要戦略として掲げた当連結会計年度における進捗、およびKPIの実績は下記のとおりです。なお、今後の取り組みにつきましては、「1. 経営成績等の概況（4）今後の見通し」に詳細を記載しております。

#### 1. DX現場支援ポジションへの転換加速

顧客企業のDX内製化の取り組みが大きく進展する中で、当社グループではプロジェクトの「実行企画・推進」フェーズにおけるサービスにより注力し、以下の人材育成ならびにサービス／営業戦略を推進いたしました。これにより、DCが顧客企業専任チームでDXプロジェクトの内製化を伴走支援する体制へポジションの転換を加速させております。

##### ① 人材育成

2027年3月期に全社の90%以上のDCをDX人材として育成することを目指す「SINCA90」プロジェクトを推進しております。本プロジェクトではPMO人材の育成や専門スキルの強化に加え、案件稼働を見据えたプログラムを展開しております。これらを通じて、デジタル専門人材によるハンズオン、顧客専任チームでの内製型DXの継続支援というユニークなポジションと競争優位性を確立することができるDX人材を数多く輩出することを目指しております。また、AI活用を全社規模で本格化させ、業務プロセスの抜本的な効率化と生産性向上を追求するとともに、競争優位性の確立に向けたAIの戦略的な利活用を強力に推進いたしました。

これらの取り組みにより、当連結会計年度末における主要KPIの実績は以下のとおりとなりました。

KPI項目	当期目標(2026年3月期)	当期実績(2026年3月期)
DX人材比率	65.0%	72.0%
PMO人材数	1,000名	1,482名
前期新卒2年目以上のDCの一人あたり売上単価	前期比+10%	+7.4%

当連結会計年度末において、DX人材比率は72.0%、PMO人材数は1,482名（前期末比1,124名増）となり、2026年3月期末目標として掲げていた「DX人材比率65%」および「PMO人材数1,000名」をいずれも達成いたしました。一人あたり売上単価は前期比で6.5%増、前期新卒2年目以上のDCの一人あたり売上単価は前期比で7.4%増となりました。今後もDX領域への転換およびDX人材の育成強化をさらに加速させ、付加価値の増大による単価の引き上げを図ってまいります。

② サービス／営業

4つの事業領域ごとに目指すサービスポートフォリオを設計し、専門カンパニーを中心としたDX領域のサービスをクロスセルし、顧客企業へのサービスを進化させることで、顧客企業からの高い支持獲得と取引規模の拡大につなげる戦略を推進しております。主要顧客に対し事業領域をまたいだアカウントマネジメントを強化し、DX領域の拡張をさらに加速させることで、顧客企業一社あたりの売上収益最大化および年間売上収益1億円以上を基準とする大口取引社数の増加を図ってまいりました。

これらの取り組みにより、当連結会計年度末における主要KPIの実績は以下のとおりとなりました。

KPI項目	当期目標(2026年3月期)	当期実績(2026年3月期)
DX売上比率	55.0%	54.2% (前期比+8.7pt)
顧客企業NPS®(※4)	前期比+2pt	前期比▲4.8pt
年間売上収益1億円以上の取引社数	増加 (2025年3月期実績 55社)	55社 (増減なし)

DX現場支援ポジションへの転換が一段と進展した結果、当連結会計年度におけるDX売上比率は54.2% (前期比8.7ポイント増) と順調に拡大いたしました。専門カンパニーの付加価値売上高についても、10,959百万円 (前期比54.7%増) と高い成長率を維持しております。これに伴い、DGT (Digital Growth Team) 上位50社の一社あたり付加価値売上高は7,544万円となり、主要顧客に対する高付加価値化が着実に進展いたしました。

顧客企業NPS®につきましては、前期比▲4.8ptとなりましたが、引き続き高水準なスコアを維持しており、良好な顧客関係を継続しております。こうした支持を背景に、当連結会計年度末において、年間売上収益3億円以上の取引社数は14社 (前期比3社増) と伸長いたしました。1億円以上の取引社数については55社と横ばいに推移したものの、5,000万円以上1億円未満の取引社数が64社 (前期比23社増) となるなど、中長期的な成長につながる顧客基盤の構築が進捗しております。今後もアカウントマネジメントの強化により、高付加価値なDX現場支援ポジションへの転換を強力に推進し、顧客企業一社あたりの収益性向上に努めてまいります。

③ 脱炭素DX事業の確立／脱炭素人材の育成

当社グループのミッションおよびビジョンの実現に向けて、脱炭素DX (※5) を軸として、関連する複数のサービスを展開し事業基盤を構築することで、顧客企業のサステナブル経営の基盤確立を支援する戦略を推進しております。そのために、2027年3月期において脱炭素DX人材1,000名の育成・輩出を目指し、GXリテラシーとデジタルスキルを兼ね備えた脱炭素DX人材の育成を強力に推進してまいりました。

当連結会計年度においては、サーキュラーDXカンパニーの設立や地方自治体との連携強化、さらには脱炭素領域における新サービスの拡充など、事業基盤の構築に継続して取り組んでまいりました。これらの施策を推進した結果、脱炭素DX事業の付加価値売上高は、前年同期比で48.5%増と高い成長を実現いたしました。次期目標である「脱炭素DX人材1,000名」の輩出に向け、引き続き本事業を当社グループの新たな成長の柱へと引き上げるための体制整備を推進しており、中長期的な成長に向けた土台構築を図っております。

④ 全員参加型経営の確立／人的資本への投資

当社グループは、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しております。全員参加型経営の確立度合いを測るため、社員エンゲージメントスコアを重要指標と設定しております。当連結会計年度においては、社員エンゲージメントスコアが2025年3月期から着実に改善し、期初目標 (前期比0.11ポイント増) を達成いたしました。

デジタルテクノロジーのさらなる進化や世界的な脱炭素への取り組み、および日本の人口減少の影響等を受け、企業のデジタル投資は一段と加速すると同時に、IT／デジタル人材の不足は更に深刻化するものと捉えております。そのような環境において、当社グループは引き続き専門スキル育成等の人材投資を通じて、顧客企業への価値創造の源泉であるDCのスキルの向上等、人的資本の拡充に注力してまいります。

新卒採用数については、2025年4月の87名に対し、直近の2026年4月には244名が入社いたしました。収益基盤の改善およびDX現場支援ポジションへの転換が着実に進展したことを受け、2027年3月期以降は成長率に合わせて採用規模を拡大する方針としております。併せて、2030年までに年収1.6倍を実現する指針『Creator's Value 1.6』に基づき、2026年4月にベースアップを実施しております。

引き続き、人的資本への投資強化とともに、「生産性向上と報酬アップの好循環」を強力に推進することで、全員参加型経営を深化させ、離職率の改善および社員エンゲージメントのさらなる向上を図ってまいります。

(※1)GX (グリーントランスフォーメーション) : 化石燃料をできるだけ使わず、クリーンなエネルギーを活用するための変革やその実現に向けた活動のこと。経済産業省では、「2050年カーボンニュートラルや、2030年の国としての温室効果ガス排出削減目標の達成に向けた取り組みを経済の成長の機会と捉え、排出削減と産業競争力の向上の実現に向けた、経済社会システム全体の変革」と定義。

(※2) あたかも社員®は当社の登録商標です。あたかも社員® (登録商標第6923667号)。

(※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) NPS® (Net Promoter Score) : 顧客が企業の製品やサービスを他の人に薦める意欲を指数で表したものの。サービスに対する顧客企業の総合的な満足度やロイヤリティを測る指標として利用される。なお、NPS®は、バイン・アンド・カンパニー、フレッド・ライクヘルド、サトメトリックス・システムズ(現NICE Systems, Inc)の登録商標です。

(※5) 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) 当期の財政状態の概況

当連結会計年度末の資産合計は12,771百万円(前事業年度末比993百万円の増加)となりました。これは主として、使用権資産が190百万円減少したものの、営業債権及びその他の債権が511百万円、現金及び現金同等物が420百万円、のれんが135百万円増加したことによるものです。

負債合計は、6,131百万円(前事業年度末比161百万円の増加)となりました。これは主として、リース負債が197百万円減少したものの、未払法人所得税が212百万円、その他の流動負債が150百万円増加したことによるものです。

資本合計は、6,640百万円(前事業年度末比832百万円の増加)となりました。これは主として、利益剰余金が815百万円増加したことによるものです。

## (3) 当期のキャッシュ・フローの状況の概況

当連結会計年度末における現金及び現金同等物(以下「資金」といいます。)は、前事業年度末に比べ420百万円増加し、4,435百万円となりました。当連結会計年度における各キャッシュ・フローの状況とそれらの要因は次のとおりであります。

### (営業活動によるキャッシュ・フロー)

当連結会計年度において営業活動の結果獲得した資金は、1,577百万円(前年同期は1,211百万円の獲得)となりました。収入の主な内訳は、税引前利益1,641百万円、減価償却費及び償却費605百万円、その他171百万円によるものであり、支出の主な内訳は、営業債権及びその他の債権の増加額468百万円、法人所得税の支払額307百万円によるものであります。

### (投資活動によるキャッシュ・フロー)

当連結会計年度において投資活動の結果使用した資金は、180百万円(前年同期は49百万円の使用)となりました。収入の主な内訳は、投資の売却による収入48百万円によるものであり、支出の主な内訳は、子会社の取得による支出139百万円、投資の取得による支出40百万円、有形固定資産の取得による支出32百万円によるものであります。

### (財務活動によるキャッシュ・フロー)

当連結会計年度において財務活動の結果使用した資金は、976百万円(前年同期は923百万円の使用)となりました。支出の主な内訳は、リース負債の返済による支出570百万円、配当金の支払額408百万円によるものであります。

当社グループのキャッシュ・フロー関連指標の推移は下記のとおりです。

	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期
親会社所有者帰属持分比率 (%)	56.7	56.3	51.5	49.3	52.0
時価ベースの親会社所有者帰属持分比率 (%)	404.4	152.0	99.7	122.2	105.1
キャッシュ・フロー対有利子負債比率 (年)	0.36	0.47	1.22	0.78	0.47
インタレスト・カバレッジ・レシオ (倍)	352.8	173.2	57.8	96.7	138.0

親会社所有者帰属持分比率 : 親会社の所有者に帰属する持分/資産合計

時価ベースの親会社所有者帰属持分比率 : 株式時価総額/資産合計

キャッシュ・フロー対有利子負債比率 : 有利子負債/キャッシュ・フロー

インタレスト・カバレッジ・レシオ : キャッシュ・フロー/利払い

(注) 1. 各指標は、2025年3月期を除き、いずれも連結ベースの財務諸表数値により算出しております。2025年3月期は、連結子会社を有さず連結財務諸表を作成していないため、個別のキャッシュ・フロー関連指標を記載しております。

2. 株式時価総額は、期末株価終値×期末発行済株式数(自己株式控除後)により算出しております。

3. 有利子負債は、連結財政状態計算書に計上されている負債のうち、利子を支払っている全ての負債を対象としております。

4. キャッシュ・フロー及び利払いは、連結キャッシュ・フロー計算書に計上されている「営業活動によるキャッシュ・フロー」及び「利息の支払額」を用いております。

(4) 今後の見通し

当社グループは、1995年の創業以来、社名の由来でもある「MEMBERSHIP」を経営の根幹に据えてまいりました。これは、企業と生活者がメンバーシップの関係で価値を共創する社会の実現を支援すること、そして社員一人ひとりが参加意識を持って経営に関わる「全員参加型経営」の集団であることを意味しております。さらに当社グループは、2008年前後の経営危機を乗り越える過程で生まれた経営指針「超会社」のもと、「社会への貢献」「社員の幸せ」「会社の発展」の3つを、どれ一つ妥協することなく同時に実現することを目指しております。分断が進む現代社会において、MEMBERSHIPという信頼の絆を一層深化させ、企業・生活者・社員・社会全体が信頼で繋がり共に価値を創り出す未来を築いていくことが、当社グループの揺るぎない使命だと考えております。

こうした思想を背景に、当社グループは現在、「急激な気候変動」「労働人口の減少」「社会の分断への危機」「AI・デジタル技術の驚異的な進化」の4つを、優先的に取り組むべきマテリアリティとして特定しております。これらの巨大な社会課題に対し、デジタルの力を善用することで解決の糸口を見出し、持続可能な社会への変革を牽引していくことが、当社グループの存在意義であると認識しております。

これらを踏まえ、当社グループは2035年をターゲットとした新たな長期ビジョン「FUTURE VISION」を策定いたしました。ビジョンステートメントには、「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」を掲げております。デジタルはあくまで手段であり、その目的を見失えば格差や分断、環境破壊を助長しかねないという危惧を背景に、デジタルを人々の希望や幸福のためにこそ活用していくという、当社グループの強い決意を込めたものです。

当社グループは、急速に進化するAIを恐れるのではなく、個々の能力を拡張する手段として使いこなし、デジタルクリエイターが生み出す付加価値の最大化を図ってまいります。こうした取り組みを通じて、気候危機という地球規模の課題を、脱炭素・循環型経済への移行を促す「グリーン成長」へと転換してまいります。また、深刻な労働人口の減少という社会構造の変化を、デジタルの力によって「一人ひとりの豊かさ」へと昇華させ、労働時間が減少しても高い付加価値を生み出すことで、自己実現を追求できる働き方を社会に実装してまいります。

AI技術は実証段階を終えて実装フェーズへと移行し、AIと人間が並走して価値を生む時代を迎えていると認識しております。こうした環境下において、顧客企業は劇的に進化するAIをバリューチェーン全域で使いこなし、自らがデジタル企業へと変革を遂げるための「内製化」を加速させております。一方で、戦略・企画から実行に至る全工程で深刻な人材不足に直面しており、外部委託のみでは内製変革を進められないという課題を抱えております。

こうした背景のもと、当社グループは人が集い育つ自律分散型の組織を基盤に、「信頼の力」「デザイン×CSVの力」「AIと技術を形にする力」を掛け合わせ、顧客企業の現場に「あたかも社員®」として伴走してまいります。外部ベンダーとして成果物を納めるのではなく、顧客専任チームによる長期伴走を通じて内製化プロセスを共にやり抜き、顧客自身のデジタル人材育成と内製組織の確立を支援してまいります。「Imagine it. Make it. 『人の力』」により、ビジネスと社会のあるべき姿を『形』にするデジタル実装パートナーとして、「社会への貢献」「社員の幸せ」「会社の発展」を同時に実現する「超会社」モデルを自ら体現し、持続可能な社会への変革をリードしてまいります。

これらの中長期的な展望に立ち、足元の事業環境においては、社会や企業のDXが一層進展し、デジタル投資が加速度的に拡大するなか、高度な専門スキルを有したDX人材によるサービスやビジネスモデルの確立、ならびにそれを実現するための企業の組織変革は最優先課題であると認識しております。加えて、気候変動問題を背景とした世界的な潮流を受け、あらゆる企業にとって利益創出と社会課題解決を同時に実現するCSV(※1)経営への転換は必要不可欠であると捉えております。

このような変革を牽引する専門人材の不足は一段と深刻化しており、生成AIの急速な普及に伴う労働需給の変化において、国内の「AI・ロボット等の利活用を担う人材」は、2040年に339万人不足するという深刻な需給ギャップの発生が予測されています(出典:経済産業省「2040年の就業構造推計(改訂版)について」(2026年3月発表))。現状においても、DX人材、特に戦略を実働レベルへ落とし込む「ビジネスアーキテクト」の不足は多くの企業で大きな課題となっており、将来にわたる専門人材の不足は確実視されています。このような環境下において、AI利活用人材を自社で採用・育成し続けることは、AIの実装ニーズに即応できる体制の構築、ひいては当社グループの持続的な成長を支える確固たる優位性になると認識しております。

こうした事業環境と顧客ニーズを背景に、2027年3月期は「中期的な成長に向けた戦略」の最終年として、3つの重要戦略である人材育成、サービス/営業、将来への投資の結果である高収益ならびに高成長事業の確立、DX現場支援ポジションへの転換をさらに大胆に加速させると同時に、現場中心の全員参加型経営の確立を目指してまいります。

主要戦略とKPI、今後の見通しにつきましては下記のとおりです。

### 1. DX現場支援ポジションへの転換の完遂

顧客企業のDX内製化の取り組みが加速するなか、当社グループではプロジェクトの「実行企画・推進」フェーズにおけるサービスを一層強化しております。以下に掲げる人材育成ならびにサービス/営業戦略を推進することで、DCが顧客企業専任チームとしてDXプロジェクトの内製化を伴走支援する体制を着実に確立し、DX現場支援ポジションへの転換を完遂することを目指してまいります。

#### ① 人材育成

「SINCA90」プロジェクトを軸に、低単価・低成長案件からの計画的撤退に合わせた人員ローテーションと育成計画を強力に推進いたします。専門スキルの習得だけでなく案件稼働を前提とした実践的なプログラムを展開することで、育成から現場稼働までのリードタイムを短縮し、DX人材比率90%への転換を加速させます。併せて、戦略的なAIの利活用とラーニングカルチャーの醸成を通じて、新卒1・2年目を除くDCの2027年3月期末時点での稼働率85%を目指してまいります。

KPI	2027年3月期目標
DX人材比率(全社に占める割合)	90%
新卒1・2年目を除くDCの稼働率(期末時点)	85%

#### ② サービス/営業

専門カンパニーの積極的な新設を通じて4つの事業領域における高成長なサービスポートフォリオの構築、ならびに各カンパニーを中心としたDX領域のサービスのクロスセルを加速させることで高付加価値なDX現場支援ポジションへの転換を大胆に推進いたします。また、ブランド事業認知度の向上、ABM(アカウント・ベースド・マーケティング)(※2)型のアカウント管理をさらに強化し、顧客企業一社あたりの提供価値を最大化させることで、年間売上収益3億円以上を基準とする大口取引社数の純増を図ります。

これらにより、顧客のビジネス変革を成功に導くカスタマーサクセスを追求し、高い顧客支持の獲得と高単価・高成長の両立を実現してまいります。

KPI	2027年3月期目標
DX売上比率(全付加価値売上高比)	70%
カンパニー新設数	+5社
前期新卒2年目以上のDCの一人あたり売上単価	前期比+10%
年間売上収益3億円以上の取引社数	前期比+5社
顧客企業NPS®	前期比+2pt
ブランド事業認知度	前期比+1.4%

#### ③ 将来への投資

当社グループのミッションおよびビジョンの実現に向けて、脱炭素DXおよびサーキュラーDX領域への投資を継続し、環境価値を市場創造へと繋げる高付加価値サービスを確立することで、顧客企業のサステナブル経営の基盤確立を支援してまいります。人材面においては、GXリテラシーとデジタルスキルを兼ね備えた脱炭素DX人材の育成を推進し、専門性の高い伴走支援体制を強化してまいります。

人的資本経営においては、AI時代のDC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いたします。生産性の向上を適切に報酬へと反映させる仕組みの強化とともに、挑戦を尊ぶ組織文化の醸成を通じて、社員エンゲージメントのさらなる向上および離職率の改善に努めてまいります。

KPI	2027年3月期目標
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

これらの方針・取り組みを着実に実行することにより、2027年3月期の連結業績予想は売上収益26,866百万円(前期比10.0%増)、営業利益2,500百万円(前期比56.2%増)、税引前利益2,480百万円(前期比51.1%増)、当期利益1,736百万円(前期比43.1%増)を見込んでおります。

一方で、「中期的な成長に向けた戦略」で掲げた収益性の回復と高成長事業モデルへの転換に向け、より大胆にポジション転換を加速させることで成長率を引き上げ、2027年3月期における付加価値売上高成長率15%、ならびに営業利益率10%の達成を目指してまいります。

(※1)CSV (Creating Shared Value=共通価値の創造): 社会的課題の解決と企業の利益、競争力向上を同時に実現させ、社会と企業の両方に価値を生み出す経営概念。企業の競争戦略論の世界的第一人者として知られる米ハーバード大学のマイケル・ポーター教授が米ハーバード・ビジネス・レビュー誌の2011年1月・2月合併号(日本語版はダイヤモンド社「DIAMONDハーバード・ビジネス・レビュー」2011年6月号)に寄稿した論文で提唱した概念。

(※2)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。

#### (5) 利益配分に関する基本方針および当期・次期の配当

当社グループは、株主の皆様への利益還元の充実とさらなる企業価値の向上を図る観点から、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)は5%程度を目標としております。2026年3月期につきましては、1株当たり33円00銭(前期より1円00銭増配)の期末配当を予定しております。

なお、2027年3月期の期末配当は、DOE及び配当性向を総合的に勘案し、35円00銭(2026年3月期より2円00銭増配)とする予定であります。

#### (6) 事業等のリスク

当社グループの事業の状況、経理の状況等に関する事項のうち、投資家の判断に重要な影響を及ぼす可能性のある事項には主として以下のようなものがあります。なお、本項において将来に関する事項は別段の記載がない限り決算短信発表日現在において当社グループが判断したものであり、不確実性を内在しているため、実際の結果と異なる可能性があります。

##### ①当社グループの事業を取り巻く環境について

当社グループは、Web運用やデジタルビジネスにおけるコンサルティング・プランニング・プロジェクトマネジメント、インターネット広告代理における付帯業務等、付加価値の高いサービスの提供を強みとしております。しかし、DX領域およびインターネット関連業界は参入障壁が低く、技術進歩のスピードが速いことから、今後の新規参入、新技術・サービスの出現等によって当社グループの強みが消失し、当社グループ主力業務の規模縮小、価格競争の激化等の可能性があります。

また、一般に広告市場は景気の動向に左右されやすい傾向があります。インターネット広告は他の広告に比して成長市場ではありますが、景気動向により成長率が鈍化する可能性があります。したがって、わが国経済の景気変動が当社グループの経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

##### ②AI等の拡大について

生成AIをはじめとするAI技術のビジネスの活用は、社会全般で加速度的に進展しております。当社グループの既存の主力事業であった大型Web運用等においては、AIによる自動化の進展等の影響を既に大きく受けております。今後、ビジネス領域における単純作業等の自動化はさらに進展し、既存の事業モデルが代替されるリスクは継続するものと認識しております。

当社グループではこういった技術革新に対応すべく、技術動向の注視、情報収集、デジタルクリエイターの教育、新技術の習得等のスキルの向上に努めております。また、AI利用に伴う法的・倫理的リスクに対応するため、AI倫理基本方針およびAI利用ガイドラインを定め、公表しております。本基本方針に沿って、社員の教育や管理体制の整備、情報の適切な取り扱いや知的財産権の保護に細心の注意を払っております。しかしながら、革新的な新技術、代替技術の登場等、当社グループの想定を超えてAIに関する技術革新が急激に進んだ場合、当社グループのサービスの強みが消失し、経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

##### ③新規事業等に伴う業績推移について

当社グループは、新規事業等を積極的に展開してまいりましたが、必ずしも全ての新規事業が計画どおりの成果をあげたわけではございません。当社グループは今後も事業内容を陳腐化させないよう、DX領域の業務に軸足を置いたうえで新規事業の展開を積極的に進めていく予定ではありますが、新規事業の開始後、社会のニーズに合致しないこととなる場合もありません。その場合には投資額の回収が困難となり、当社グループの経営成績および財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

##### ④売上および利益計上の季節性について

DX領域の拡大等の売上構成比の変化により、改善傾向にあるものの、当社グループは顧客企業からWebサイト制作業務、広告代理業務等を受託する受注型の業務の影響により、第2四半期末・年度決算期末の9月、3月に納品が集中し、売上収益が大きくなる傾向にあります。また、優秀なデジタルクリエイターの確保を目的として、計画的に多数の新卒人材の採用・育成を行っており、期初に販売費及び一般管理費が先行して増える傾向にあります。新卒社員のスキル・生産性の向上による稼働率の増加とともに、受注高が期末にかけて高まる事業形態であることから、利益額は年度決算期末にかけて増加する傾向にあります。

前事業年度および当連結会計年度の業績変動の状況は以下のとおりであります。

	前事業年度 (2024年4月1日 至 2025年3月31日)	
	第2四半期累計 (連結)	通期 (個別)
売上収益 (千円) (構成比)	10,384,424 (46.5%)	22,329,565 (100%)
営業利益 (△は損失) (千円) (構成比)	△479,686 (-)	493,142 (100%)
当期利益 (△は損失) (千円) (構成比)	△321,809 (-)	349,824 (100%)

	当連結会計年度 (2025年4月1日 至 2026年3月31日)	
	第2四半期累計 (個別)	通期 (連結)
売上収益 (千円) (構成比)	11,448,888 (46.9%)	24,424,741 (100%)
営業利益 (千円) (構成比)	263,166 (16.4%)	1,600,630 (100%)
当期利益 (千円) (構成比)	195,562 (16.1%)	1,213,510 (100%)

(注) 当社グループは、前事業年度において個別決算 (IFRS) へ移行し、当連結会計年度より連結決算 (IFRS) へ移行いたしました。なお、移行に伴う影響は軽微であり、事業構成において実質的な変更はないため、比較対象となる各数値については、それぞれ参考情報として記載しております。

#### ⑤ 広告業界の取引慣行について

広告業界の取引慣行として、広告会社は、自己の名と責任でメディア会社等と取引を行うこととなっており、そのことはインターネット広告業界においても変わりはありません。したがって、当社グループは、広告主が倒産等により広告料を支払うことが不能となった場合でも、メディア会社等に対しては広告料の支払義務を負うこととなり、広告主の信用リスクを負担しております。当社グループは当該信用リスクを極小化させるために、一定の信用力のある優良企業と取引することが通常ではありますが、当該リスクはなお残ります。

また、広告業界の取引慣行として、一般に、インターネット広告を含めた広告取引に係る契約について契約書その他の書面が取り交わされることは少ないといえます。これは、広告取引においては取引当事者の信頼関係を基礎として迅速かつ柔軟に契約の締結・変更に対応する必要性が高いためですが、反面、取引当事者の合意事項について齟齬が生じてトラブルに発展するリスクがあります。当社グループは、このリスクを可及的に回避するために、広告取引に当たって顧客企業に発注書の提出を要請するなど契約内容を書面で残す努力を行っておりますが、顧客企業によっては発注書の提出要請に応じない場合もあります。したがって、書面化されていない広告取引に係る契約の成立又は内容についてトラブルが発生し、当社グループの経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

#### ⑥ 外注の活用について

当社グループでは、専門業務分野ごとに特定のパートナー企業を選定し、相互協力してサービスを提供しております。その場合、そのパートナー企業に不測の事態が生じ又は市場の逼迫等によりパートナー企業への発注費用が上昇すると、当社グループの事業および経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

また、当社グループは、パートナー企業を選定を、その業績、業界での評判、従前の当社グループとの取引関係等を勘案して慎重に行っており、これに加えて、パートナー企業選定後も、パートナー企業の業務運営の監督およびその提供する成果物の検収、品質レベル評価を厳正に行っております。しかし、パートナー企業の提供する成果物に隠れたる瑕疵が存在する可能性はないとはいえ、当該瑕疵により当社グループの顧客企業が損害を蒙った場合、当社グループに対する損害賠償の請求その他の責任追及又は当社グループの社会的信用の失墜等によって当社グループの経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

#### ⑦ システムトラブルについて

当社グループの業務はコンピューターシステムに依存しており、またインターネット回線を通じての顧客企業との取引もあることから、ほぼ全てのサーバーをデータセンターへ設置し、オフィスの選定に関してもシステム保守・保全の点を重視するなどの対策を講じております。しかしながら、想定を超えたシステム障害、自然災害、近年巧妙化・複雑化しているランサムウェア等のサイバー攻撃、テロ等によりコンピューターシステムが停止し、又はインターネット回線の接続が不能となった場合、当社グループの業務の遂行に支障を来すリスクがあり、当該リスクが顕在化すると、機会損失の発生、代金の返還、損害賠償の支払、社会的信用の失墜等によって当社グループの経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

⑧情報セキュリティおよび個人情報保護について

当社グループは、システム上の瑕疵、コンピューターウイルス、不正アクセス等に起因するシステム障害、情報の流出・漏洩・改竄等のリスクを未然に防止して情報セキュリティを確保することにより、顧客企業の機密情報および個人情報を適切に保護することが、当社グループに対する顧客企業の信用の根幹をなすものであり、経営上の最重要課題であると考えております。そのため、当社グループは、一般財団法人日本情報経済社会推進協会が付与適格しているプライバシーマークおよび情報セキュリティマネジメントシステム「ISO/IEC27001 (JISQ27001)」を取得し、これらの管理手法に基づく情報の適正管理を継続的に行うことにより情報セキュリティ体制を構築・運営しております。しかしながら、こうした対策を講じていても、情報セキュリティ体制に完全はなく、何らかの要因からこれらの問題が発生した場合には、顧客企業の機密情報又は個人情報の漏洩、改竄、不正使用等が生じる余地が考えられ、その場合、当社グループに対する損害賠償の請求その他の責任追及や当社グループの社会的信用の失墜等によって当社グループの経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

⑨法的規制について

i インターネット広告に関する規制

現在のところ、当社グループの事業の阻害要因となる直接的な法規制又はインターネット広告業界の自主規制はありません。しかし、インターネット取引が普及する一方で、インターネット広告を悪用した犯罪が頻発する等、社会情勢が大きく変化すると、インターネット広告事業等に係る法規制又はインターネット広告業界の自主規制が強化される可能性があります。現時点でその規制内容を予測することは困難ではありますが、その内容如何によっては、当社グループの事業展開に重大な影響を及ぼすおそれがあります。

また、広告主を規制する法律としては、不当景品類及び不当表示防止法、特定商取引に関する法律等があります。広告主がこれらの法律に違反しても直ちに広告代理事業者の広告取引が違法となるわけではありませんが、広告代理事業者である当社グループの行為が広告主の違法行為を助長するものとして損害賠償の対象となり又は当社グループの社会的評判が失墜するリスクがあります。当社グループは、一定の信用力のある広告主とのみ広告取引を行い、風俗営業に係る広告取引を行わないことを基本方針としており、違法な広告の掲載に関与しないための防止策をとっておりますが、上記リスクが顕在化する余地がないとはいえません。

また、当社グループは既述のように、サービス提供に当たって外注業者等と相互協力しておりますが、当社グループが小規模事業者を外注先として選定して取引する場合、当社グループがその相対的な優越的地位を濫用して代金支払の遅延等を行うと、中小受託取引適正化法に違反するものとして、公正取引委員会からその是正を勧告され又は原状回復措置を求められるリスクがあります。当社グループでは現在までこうしたリスクが顕在化した例はなく、また、顕在化しないように契約管理をしておりますが、当該リスクが完全にはないとはいえません。

ii 派遣サービスに関する規制

当社グループにおいて提供する人材派遣ビジネスは、「労働者派遣事業の適正な運営の確保及び派遣労働者の保護等に関する法律」(労働者派遣法)に基づいた一般労働者派遣事業として厚生労働大臣の許可を受けてサービス提供を行っています。

労働者派遣法では、労働者派遣事業の適正な運営を確保するために、当社グループが一般労働者派遣事業主としての欠格事由(労働者派遣法第6条)、および、当該事業許可の取消事由(同法第14条)に該当した場合には、厚生労働大臣が事業許可の取消、業務の停止を命じることができる旨を定めております。

現時点において認識している限りでは、当社グループはこれらの法令に定める欠格事由および取消事由に該当する事実はありません。しかしながら将来、何らかの理由により許可の取消等が発生した場合には、当社グループのサービス運営に多大な支障を来すとともに、業績および財政状態に大きな影響を与える可能性があります。

⑩知的財産権について

当社グループは、第三者の特許権、著作権等の知的財産権を侵害することのないように、システム開発、Webサイト制作等の業務を行っておりますが、当社グループ開発物・制作物の全てにつき特許権等の侵害の有無を厳密に調査することは不可能であり、当該開発物・制作物が第三者の知的財産権を侵害していない保証はありません。万一、当社グループが第三者の知的財産権を侵害した場合には、当該開発物・制作物の使用の差止請求、損害賠償請求、使用許諾料の支払請求等により、当社グループの経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

⑪新たな会計制度や税制等の変更について

当社グループは、税務方針を定め、わが国の会計制度および税法に準拠して税額計算し、適正な形で納税を行っております。

しかしながら予期しない会計基準や税制の新たな導入・変更により、当社グループの業績および財務状況に影響を及ぼす可能性があります。また、税制等の改正や税務申告における税務当局との見解の相違により、当社グループに予想以上の税負担が生じる可能性があります。

⑫のれんの減損損失のリスクについて

当社グループは、事業の成長加速のためM&Aも必要に応じて実施しております。その結果、のれんを有しております。

のれんについて、少なくとも年に一度、あるいは減損の兆候が認められる場合はより頻繁に減損テストを行っております。かかるテストの結果、これらの資産が十分な将来キャッシュ・フローを生み出さない場合は、減損損失を認識する必要性が生じます。多額の減損損失を認識した場合、当社グループの財政状態および業績に大きな影響を及ぼす可能性があります。

⑬人材の確保、育成および労務について

当社グループが、参入障壁が低く技術進歩のスピードが速いDX領域およびインターネット業界において、高付加価値のサービスの提供を継続し拡大するためには、高度な専門知識・能力を有する人材の確保・育成が最重要課題であります。しかし、DX領域およびインターネット業界は比較的新しくかつ急成長している業界であることから人材の裾野は狭く、また、昨今のDX領域を中心とした技術者に対する需要の高まりから優秀な人材の採用が困難となっております。

当社グループでは、新卒の採用・教育や優秀な人材の中途採用、社員の離職率の抑制に取り組むとともに、地方拠点での採用やグローバル採用も行っておりますが、日本国内の人口減少や少子高齢化の一層の加速に伴う人材確保の難航、事業拡大の速度に比して中途採用の確保、新卒採用者の戦力化が遅れる場合、又は採用・育成した社員の離職率が高い場合等には、当社グループの経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

また、当社グループでは諸規程の整備および運用など適宜、内部管理体制および教育制度等を整備しております。適切な内部統制システムの整備および運用については、事業展開の状況に応じて徹底を図っており、内部通報制度の整備、リスク・コンプライアンス委員会の設置等、不法行為の防止およびコンプライアンスの遵守に取り組んでおります。しかしながら、当社グループおよび役職員の瑕疵に関わらず、役職員間で予期せぬトラブルが発生し、当社グループの経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

⑭人的資本の拡充に伴うマネジメント人材の育成について

当社グループのビジネスモデルは、デジタル人材による労働集約型のプロフェッショナルサービスを主体としているため、多くの人材を採用し、当社グループの成長ドライバーである人的資本を拡充してまいりました。

さらなる企業価値の向上および組織力の充実のため、採用した人材の育成に加えて、マネジメント人材の育成が重要な課題と認識しております。マネジメント人材の育成が円滑に進展しない場合、また、既存のマネジメント人材の過度な流出があった場合は、当社グループの事業運営に重要な影響を与え、経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

人的資本の価値を向上させるためには、人的資本のみならず、人材が置かれる環境、すなわち、組織資本の最大化が必須であると考えております。当社グループは有価証券報告書において開示している人的資本ストーリーに基づき、マネジメント人材の育成、採用および定着に努めております。

⑮配当政策について

当社グループは、株主の皆様への利益還元の充実とさらなる企業価値の向上を図る観点から、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)は5%程度を目標としております。しかしながら、将来の経営成績、財政状態等によっては、株主への配当等による利益還元が困難となる場合があります。

⑯新株予約権について

当社グループは、長期的な企業価値の向上に対する役員および社員等の士気を高める目的等のため、新株予約権を発行しております。現在発行し又は今後発行する新株予約権が行使された場合、発行済株式総数が増加し、1株当たりの株式価値が希薄化する可能性があり、この株式価値の希薄化が株価形成に影響を及ぼす可能性があります。

⑰自然災害等について

当社グループは既述のように、サーバーのデータセンター設置やオフィス選定において災害・事故への対策を講じており、伝染病・感染症の世界的流行(パンデミック)、地震・洪水等の大規模災害、テロ等の犯罪行為、情報システムの機能不全等によって業務遂行が阻害されるような事態が生じた場合であっても、その影響を最小限に抑えるべく、テレワーク・在宅勤務制度の拡充および事業継続計画(BCP)の整備を行っております。

しかしながら、想定を超える自然災害等が発生した場合は、オフィス、設備、人的被害も含め甚大な損失が生じる可能性があり、当社グループにおける全ての事業又は一部の事業が一時的又は中長期的に中断され、当社グループの経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

また、災害による停電や電力制限、計画停電等により電力供給が十分得られなかった場合、当社グループの事業活動やサービスの提供が停止し、当社グループの経営成績等に大きな影響を与える可能性があります。

なお、当社グループが直接被災しない場合であっても、自然災害等に起因する世界経済の減速、顧客企業、協力会社の被災、災害等に起因する個人消費の落ち込みや企業の広告自粛により、企業の広告宣伝費および販売促進費等の抑制につながる可能性があり、当社グループの経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

#### ⑱気候変動に係るリスクについて

当社グループは、従来型のマーケティング活動がもたらしたとも言える社会課題「地球温暖化および気候変動による環境変化」に着目し、解決に取り組むことを宣言しています。また、当社グループは2021年4月に「気候関連財務情報開示タスクフォース(TCFD)」の最終提言に賛同し、TCFDコンソーシアムに加入しました。TCFD提言に沿い、気候変動による事業へのリスクと機会を特定するシナリオ分析を実施し、リスクの把握・分析と管理の強化、およびそれらの適切な情報開示に努めています。

シナリオ分析による定性評価の結果、気候変動により当社の業務遂行および財政状態および経営成績に中～甚大な損害を与える可能性があるとして特定したリスクは以下のとおりです。

- ＜新たな規制リスク＞省エネ政策の強化等による対応コストの増加、炭素税の導入等による直接的なコストの増加
- ＜市場リスク＞(1) 電力調達の不確実性／(2) 電力の環境価値証書の価格高騰 電力調達および証書の調達コストの増加、顧客企業におけるサプライチェーン全体の脱炭素要請への対応遅延に伴う失注リスク
- ＜緊急性の物理リスク＞台風や洪水などの異常気象の重大性と頻度の上昇による業務遂行およびコストの増加
- ＜慢性の物理リスク＞酷暑日の増加による電力需要の逼迫に伴う空調費用等のコスト増加、海面上昇による業務遂行への影響
- ＜その他リスク＞水資源・食料・エネルギー資源の競合、地政学的な紛争等を要因とする景気減退による影響

なお、当社グループは上記のとおりリスクの把握・評価や情報開示の拡充に取り組み、その対応に努めておりますが、気候変動等に関する各国の政策および法規制等が予測を超えて厳格化された場合や、想定以上に気候変動が進行した場合、当社グループの財政状態および経営成績にさらなる影響を及ぼす可能性があります。特に、主要顧客におけるサステナビリティ基準の厳格化に対し、当社グループの対応が不十分と判断された場合、取引関係の維持に支障を来すリスクがあります。

※TCFDに基づく情報開示につきましては、別途下記サイトに詳細を記載しております。

<<https://www.members.co.jp/sustainability/tcfd/>>

#### ⑲大規模プロジェクトに関するリスクについて

当社グループでは、顧客企業との取引にあたり大規模なシステム開発等のプロジェクトを受注する場合があります。大規模なプロジェクトには高いプロジェクトマネジメントスキルおよびその強化が不可欠であると当社グループは認識しております。しかしながら大規模プロジェクトを担えるプロジェクトマネージャーが市場全般において不足している現状に加え、顧客企業との工数・仕様に関する認識のギャップを含めた当初見積からの乖離、その差異による追加コストの発生や予見できないトラブルの発生、仕様変更等を含む種々の要因による納期の変更が発生し、中小規模のプロジェクトに比べて期間の売上および利益に大きな影響を与えると同時に、人員の追加等により大きな機会損失が発生し、その結果、当社グループの財政状態および経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

このようなリスクに対し、当社グループは受注前で見積段階における複数の監査体制、専門の監査部門における工数等のチェック、アジャイル型開発への移行、納期が長期に渡る案件の受注を控え短期的な納期とすることでチェック機能を強化する等の対策を講じております。

また、業績、財務状況に影響を及ぼす可能性が高い一定の大規模プロジェクトの受注に際し、グループ経営会議でモニタリングを行うことでリスクの低減に努めております。

#### ⑳大口取引先の変動リスクについて

当社グループは各事業における大口取引先が存在しますが、現時点で売上収益の割合が10%を超える取引先はございません。しかしながら、経済情勢などの変化、取引先の事業方針およびデジタル投資等の計画の変更など、何らかの理由により大口取引先との取引が終了または大幅に縮小した場合には、当社グループの財政状態および経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

当社グループは、大口取引先との関係を継続するために、顧客ニーズの把握、技術動向の注視、情報収集、デジタル人材の教育、新技術の習得等の提供価値の向上に努めております。また、定期的な顧客満足度調査を通じ顧客企業との信頼関係の維持に努めると同時に、新規顧客開拓により顧客基盤の拡大に努めております。

## 2. 企業集団の状況

当社グループ(当社および当社の関係会社)は、DX伴走支援サービス事業を主たる事業とし、当社内における11の本部、本部内に属する社内カンパニー21社および連結子会社1社によって構成されています。(2026年5月14日現在)

当社グループは、高付加価値な「DX現場支援ポジション」への転換を強力に推進しております。「制作・UI/UX」「デジタルマーケティング」「デジタルサービス開発」「データ」の4つの事業領域において、専門カンパニーを通じた高度なサービス提供体制を構築し、領域を横断したクロスセルの強化を図っております。今後は、このポジション転換をより大胆に加速させることで成長率を引き上げ、2027年3月期における付加価値売上高成長率15%、ならびに営業利益率10%の達成を目指してまいります。

### ・DX伴走支援サービス事業

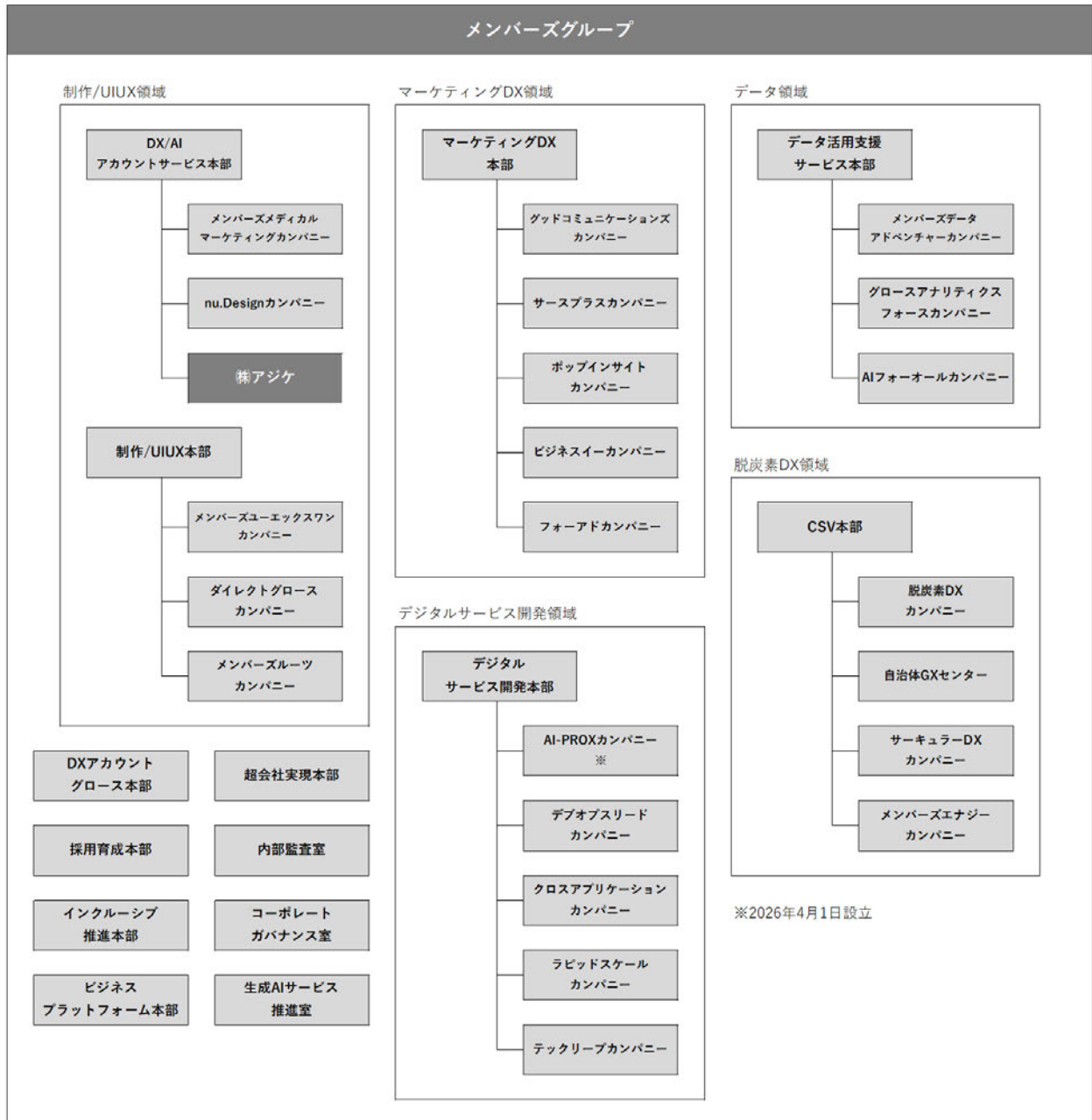
DX伴走支援サービスは、顧客企業のデジタル化を顧客と共に実際に手を動かしながら顧客伴走型で推進・支援するビジネスです。

当社グループにおいて4つの事業領域を軸に、主に3名以上のDCが顧客企業専任チームとして、ビジネス成果を追求する「DX現場支援」を提供しております。高付加価値な伴走支援を通じて顧客企業の変革を共にやり抜き、デジタルによる社会変革をリードすることを目指してまいります。

### ・その他事業

再生可能エネルギー発電事業を展開しております。

(注) 当社グループはDX伴走支援サービス事業の単一セグメントであるため、セグメント別の記載を省略しております。



(2026年5月14日現在)

### 3. 会計基準の選択に関する基本的な考え方

当社グループは、資本市場における財務情報の国際的な比較可能性の向上を目的に、2018年3月期より、IFRSを適用しております。

4. 連結財務諸表及び主な注記

(1) 連結財政状態計算書

(単位：千円)

	前事業年度 (2025年3月31日)	当連結会計年度 (2026年3月31日)
資産		
流動資産		
現金及び現金同等物	4,014,913	4,435,308
営業債権及びその他の債権	3,790,760	4,301,854
棚卸資産	35,187	26,507
その他の流動資産	193,283	195,124
流動資産合計	8,034,144	8,958,795
非流動資産		
有形固定資産	334,564	352,955
使用権資産	1,168,626	978,474
のれん	116,115	251,499
無形資産	13,878	66,844
その他の金融資産	1,541,511	1,551,813
繰延税金資産	568,628	600,371
その他の非流動資産	880	10,958
非流動資産合計	3,744,205	3,812,917
資産合計	11,778,350	12,771,713

(単位：千円)

	前事業年度 (2025年3月31日)	当連結会計年度 (2026年3月31日)
負債及び資本		
負債		
流動負債		
リース負債	541,115	479,725
営業債務及びその他の債務	1,023,006	1,021,133
未払法人所得税	228,774	441,619
契約負債	19,555	3,129
その他の流動負債	3,509,634	3,660,191
流動負債合計	5,322,087	5,605,800
非流動負債		
リース負債	398,639	262,040
引当金	249,306	263,500
非流動負債合計	647,946	525,540
負債合計	5,970,033	6,131,340
資本		
資本金	1,057,867	1,059,191
資本剰余金	761,913	768,083
自己株式	△698,155	△645,261
その他の資本の構成要素	57,802	13,591
利益剰余金	4,628,888	5,444,766
親会社の所有者に帰属する持分合計	5,808,317	6,640,372
資本合計	5,808,317	6,640,372
負債及び資本合計	11,778,350	12,771,713

(2) 連結損益計算書及び連結包括利益計算書  
(連結損益計算書)

(単位：千円)

	前事業年度 (自 2024年4月1日 至 2025年3月31日)	当連結会計年度 (自 2025年4月1日 至 2026年3月31日)
売上収益	22,329,565	24,424,741
売上原価	17,657,769	17,972,676
売上総利益	4,671,796	6,452,064
販売費及び一般管理費	4,168,652	4,847,013
その他の収益	10,028	11,257
その他の費用	20,029	15,677
営業利益	493,142	1,600,630
金融収益	18,247	54,768
金融費用	38,499	14,398
税引前利益	472,891	1,641,000
法人所得税費用	123,066	427,489
当期利益	349,824	1,213,510
当期利益の帰属		
親会社の所有者	349,824	1,213,510
当期利益	349,824	1,213,510
1株当たり当期利益		
基本的1株当たり当期利益(円)	27.40	94.92
希薄化後1株当たり当期利益(円)	27.38	94.64

(連結包括利益計算書)

(単位：千円)

	前事業年度 (自 2024年4月1日 至 2025年3月31日)	当連結会計年度 (自 2025年4月1日 至 2026年3月31日)
当期利益	349,824	1,213,510
その他の包括利益		
純損益に振り替えられることのない項目		
その他の包括利益を通じて公正価値で測定する 金融資産	△105,503	△33,655
純損益に振り替えられることのない項目合計	△105,503	△33,655
税引後その他の包括利益	△105,503	△33,655
当期包括利益合計	244,321	1,179,855
当期包括利益の帰属		
親会社の所有者	244,321	1,179,855
当期包括利益	244,321	1,179,855

(3) 連結持分変動計算書

前事業年度 (自 2024年4月1日 至 2025年3月31日)

(単位: 千円)

	資本金	資本剰余金	自己株式	その他の資本 の構成要素	利益剰余金	資本合計
2024年4月1日現在	1,057,867	749,626	△698,155	160,985	4,674,806	5,945,130
当期利益	—	—	—	—	349,824	349,824
その他の包括利益	—	—	—	△105,503	—	△105,503
当期包括利益合計	—	—	—	△105,503	349,824	244,321
株式報酬取引	—	12,287	—	—	—	12,287
新株予約権の発行	—	—	—	2,359	—	2,359
配当金	—	—	—	—	△395,782	△395,782
利益剰余金への振替	—	—	—	△39	39	—
所有者との取引額合計	—	12,287	—	2,319	△395,742	△381,135
2025年3月31日現在	1,057,867	761,913	△698,155	57,802	4,628,888	5,808,317

当連結会計年度 (自 2025年4月1日 至 2026年3月31日)

(単位:千円)

	親会社の所有者に帰属する持分						資本合計
	資本金	資本剰余金	自己株式	その他の資本 の構成要素	利益剰余金	合計	
2025年4月1日現在	1,057,867	761,913	△698,155	57,802	4,628,888	5,808,317	5,808,317
当期利益	—	—	—	—	1,213,510	1,213,510	1,213,510
その他の包括利益	—	—	—	△33,655	—	△33,655	△33,655
当期包括利益合計	—	—	—	△33,655	1,213,510	1,179,855	1,179,855
新株予約権の行使	1,324	3,447	—	△304	—	4,467	4,467
株式報酬取引	—	△8,592	14,708	—	—	6,116	6,116
新株予約権の発行	—	—	—	655	—	655	655
新株予約権の失効	—	—	—	△10,906	10,906	—	—
自己株式の処分	—	11,314	38,184	—	—	49,499	49,499
配当金	—	—	—	—	△408,538	△408,538	△408,538
利益剰余金への振替	—	—	—	0	△0	—	—
所有者との取引額合計	1,324	6,169	52,893	△10,555	△397,632	△347,800	△347,800
2026年3月31日現在	1,059,191	768,083	△645,261	13,591	5,444,766	6,640,372	6,640,372

(4) 連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：千円)

	前事業年度 (自 2024年4月1日 至 2025年3月31日)	当連結会計年度 (自 2025年4月1日 至 2026年3月31日)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税引前利益	472,891	1,641,000
減価償却費及び償却費	590,870	605,219
金融収益	△18,247	△54,768
金融費用	38,499	14,398
棚卸資産の増減額	3,710	8,680
営業債権及びその他の債権の増減額 (△は増加)	71,664	△468,598
営業債務及びその他の債務の増減額 (△は減少)	△85,696	△32,062
その他	118,273	171,821
小計	1,191,964	1,885,691
利息及び配当金の受取額	1,633	7,433
助成金の受取額	638	382
保険金の受取額	—	3,000
補償金の受取額	1,400	—
利息の支払額	△12,521	△11,435
法人所得税の支払額	△86,445	△307,687
法人所得税の還付額	114,683	403
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,211,351	1,577,788
投資活動によるキャッシュ・フロー		
有形固定資産の取得による支出	△61,143	△32,143
無形資産の取得による支出	△8,918	—
投資の取得による支出	△44,585	△40,079
投資の売却による収入	50,348	48,878
子会社の取得による支出	—	△139,052
敷金及び保証金の差入による支出	△12,519	△20,765
敷金及び保証金の回収による収入	30,293	2,296
その他	△3,139	—
投資活動によるキャッシュ・フロー	△49,664	△180,866
財務活動によるキャッシュ・フロー		
リース負債の返済による支出	△529,413	△570,897
新株予約権の発行による収入	2,359	655
新株予約権の行使による収入	—	2,344
配当金の支払額	△396,567	△408,628
財務活動によるキャッシュ・フロー	△923,620	△976,527
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	238,066	420,395
現金及び現金同等物の期首残高	3,756,620	4,014,913
合併に伴う現金及び現金同等物の増加	20,225	—
現金及び現金同等物の期末残高	4,014,913	4,435,308

(5) 連結財務諸表に関する注記事項

(継続企業の前提に関する注記)

該当事項はありません。

(会計方針の変更)

該当事項はありません。

(会計上の見積りの変更)

該当事項はありません。

(セグメント情報)

当社グループは、DX伴走支援サービス事業の単一セグメントであるため、セグメント情報の記載を省略しております。

(1株当たり情報)

基本的1株当たり当期利益及び希薄化後1株当たり当期利益の算定上の基礎は以下のとおりであります。

	前事業年度 (自 2024年4月1日 至 2025年3月31日)	当連結会計年度 (自 2025年4月1日 至 2026年3月31日)
当期利益 (千円)	349,824	1,213,510
当期利益調整額 (千円)	—	—
希薄化後1株当たり当期利益の計算に使用する当期利益 (千円)	349,824	1,213,510
加重平均普通株式数 (株)	12,766,846	12,784,542
普通株式増加数		
新株予約権 (株)	8,935	37,517
希薄化後の加重平均普通株式数 (株)	12,775,781	12,822,059
基本的1株当たり当期利益 (円)	27.40	94.92
希薄化後1株当たり当期利益 (円)	27.38	94.64
希薄化効果を有しないために計算に含めなかった潜在株式の概要	第17回新株予約権 (普通株式58,800株) 第19回新株予約権 (普通株式195,950株)	第19回新株予約権 (普通株式195,800株) 第21回新株予約権 (普通株式327,500株)

(重要な後発事象)

該当事項はありません。