



2025年5月14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:常務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

## 通期業績予想値と実績値との差異に関するお知らせ

2025年2月3日に公表しました2025年3月期通期業績予想値と、本日発表の実績値との間に差異が生じたので下記の通りお知らせいたします。

### 記

#### 1. 2025年3月期業績予想値と実績値との差異(2024年4月1日～2025年3月31日)

	売上収益	営業利益	税引前利益	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	円 銭
前回発表予想(A)	22,100	400	390	260	19.96
今回発表実績値(B)	22,329	493	472	349	27.40
増減額(B-A)	229	93	82	89	
増減率(%)	1.0	23.3	21.3	34.5	
(ご参考)前期実績 (2024年3月期通期)	20,467	41	136	126	9.71

(注)1. 前回発表予想の「基本的1株当たり当期利益」は、2024年3月期の期中平均株式数13,028,540株に基づいて算出しております。

2. 当社は2024年11月1日を効力発生日として、当社の完全子会社である株式会社メンバーズエナジーを吸収合併したことに伴い、非連結決算に移行しました。そのため、2025年3月期業績予想ならびに実績値は組織再編後のIFRS個別決算の数値、前期実績は組織再編前の従来のIFRS連結決算の数値を掲載しております。

#### 2. 差異の理由

当社は、2024年4月より、「中期的な成長に向けた戦略」に基づき事業を推進しており、2025年3月期は、2027年3月期までに高収益ならびに高成長率体制を実現するべく、その土台を固めるための初年度と位置付け、事業基盤を再構築しております。

当事業年度の売上収益は22,329百万円(前期比9.1%増)、営業利益は493百万円(前期比1,082.0%増)、税引前利益は472百万円(前期比246.1%増)、当期利益は349百万円(前期比176.5%増)となりました。

売上収益は前期比9.1%増、重要指標としている付加価値売上高(※1)は21,277百万円(前期比10.8%増)となり、ともに過去最高を更新しました。高付加価値であり高い需要が見込まれるDX領域においてプロダクト・サービス開発やデータなどの専門カンパニーやPMO(※2)サービスを中心に人材育成ならびに営業体制を戦略的に強化し、Web運用領域からDX領域へ事業領域の転換を進めてまいりました。これにより、当事業年度におけるDX領域の付加価値売上高成長率は前期比+30.8%と高水準を継続し、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 5.5 ポイント増の 41.5%と順調に拡大しました。

付加価値売上高の成長率に対し採用抑制により人員増加率は低水準で推移した一方、期末に決算賞与を 0.6 億円支給したことにより、当事業年度における売上総利益率は 20.9%と前期比で微減となりました。また、中途採用の抑制などコストコントロールを徹底したことで、売上収益に対する販売費及び一般管理費の比率は 18.7% (前期比 2.1 ポイント減)、営業利益は 493 百万円となり、先行投資型のマネジメントから利益重視型マネジメントへと順調に転換し、収益性が大幅に向上しました。

その結果、売上収益および各段階利益が前回発表予想を上回りました。

(※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)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。

以 上