

2026年3月期 第3四半期決算短信〔IFRS〕（非連結）

2026年2月4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) 常務執行役員 (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
 配当支払開始予定日 —
 決算補足説明資料作成の有無：有
 決算説明会開催の有無：無

(百万円未満切捨て)

1. 2026年3月期第3四半期の業績 (2025年4月1日～2025年12月31日)

(1) 経営成績 (累計)

(%表示は、対前年同四半期増減率)

	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		四半期包括利益合計額	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
2026年3月期第3四半期	17,648	10.1	752	—	819	—	533	—	533	—	502	160.7
2025年3月期第3四半期	16,022	9.9	△139	—	△138	—	△95	—	△95	—	192	—

	基本的1株当たり 四半期利益	希薄化後1株当たり 四半期利益
	円 銭	円 銭
2026年3月期第3四半期	41.75	41.63
2025年3月期第3四半期	△7.45	△7.45

(2) 財政状態

	資産合計	資本合計	資本合計比率
	百万円	百万円	%
2026年3月期第3四半期	11,611	5,911	50.9
2025年3月期	11,778	5,808	49.3

2. 配当の状況

	年間配当金				
	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
2025年3月期	—	0.00	—	32.00	32.00
2026年3月期	—	0.00	—		
2026年3月期 (予想)				33.00	33.00

(注) 直近に公表されている配当予想からの修正の有無：無

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

(%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		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
通期	24,400	9.3	1,400	183.9	1,390	193.9	930	165.8	930	165.8	72.80

(注) 直近に公表されている業績予想からの修正の有無：無

- 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。
- 当社は2026年3月期通期より連結決算へ移行いたします。対前期増減率はIFRS個別決算の数値に基づいて算出しております。
- 「基本的1株当たり当期利益」は、2026年3月期中間期の期中平均普通株式数12,775,299株に基づいて算出しております。

※ 注記事項

(1) 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

(2) 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（四半期累計）

2026年3月期3Q	13,423,300株	2025年3月期	13,421,700株
2026年3月期3Q	641,074株	2025年3月期	654,871株
2026年3月期3Q	12,777,616株	2025年3月期3Q	12,766,851株

※ 添付される四半期財務諸表に対する公認会計士又は監査法人によるレビュー：無

※ 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（3）業績予想などの将来予測情報に関する説明」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2月4日（水）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) 当四半期の経営成績の概況	2
(2) 当四半期の財政状態の概況	4
(3) 業績予想などの将来予測情報に関する説明	5
2. 国際会計基準による要約四半期財務諸表及び主な注記	6
(1) 要約四半期財政状態計算書	6
(2) 要約四半期損益計算書	8
(3) 要約四半期包括利益計算書	9
(4) 要約四半期持分変動計算書	10
(5) 要約四半期キャッシュ・フロー計算書	11
(6) 要約四半期財務諸表に関する注記事項	12
(継続企業の前提に関する注記)	12
(セグメント情報)	12
(後発事象)	12

1. 経営成績等の概況

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ております。そのため、当期および前年同四半期累計期間の数値は、いずれもIFRS個別決算の数値を掲載しております。

なお、当社は2026年3月期通期より連結決算（IFRS）へ移行いたします。

（1）当四半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。

我が国においても、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市場は企業のDX投資の活況を背景に2023年度4兆5,309億円（実績）から2030年度には9兆2,666億円に拡大すると予測されています（株式会社富士キメラ総研 2025 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、2025年3月7日発行）。

一方、企業がインターネットやデジタルテクノロジーに精通したクリエイター人材を自社で採用・育成することは難しい状況であり、人材不足が企業のDX推進を阻む大きな壁となっています。DX動向2025によると、日本企業の8割以上が、DXを推進する人材は質・量ともに不足していると回答しています。特に、人材の質ないし量が「大幅に不足している」と回答した割合が前年度の調査に引き続き全体の過半数を占めており、DXへの取り組みが加速する中で人材不足は深刻な課題であると言えます（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をも「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。

このミッションを実現するため当社は全員参加型経営を推進し、社員一人ひとりが経営の主体として意識を高めています。多様な専門スキルを持つデジタル人材が顧客企業のプロジェクトの現場に伴走し、DXやGXの取り組みを大きく加速、拡大させることで、顧客企業のビジネスと社会の変革を推進します。

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ります。

2026年3月期においては、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つを重要戦略とし、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目指してまいります。

また、DX現場支援ポジションへの転換加速を後押しするようなAI駆動開発伴走支援サービスのリリースに加え、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し、サービス強化と同時に、DCの専門性強化および拡大を推進しております。来期の成長目標達成に向けたDCの離職率の増加や中途採用の推進は引き続き課題として認識しており、今後もDX現場支援ポジションへの転換を進めつつ、成長に向けた最優先課題であるDX人材の確保に向けて採用、育成およびM&A等多角的に投資を継続し、高成長および営業利益率10%の実現を図ってまいります。

＜決算の概況＞

当第3四半期累計期間の売上収益は17,648百万円（前年同期比10.1%増）、営業利益は752百万円（前年同期は139百万円の営業損失）、税引前四半期利益は819百万円（前年同期は138百万円の税引前四半期損失）、四半期利益は533百万円（前年同期は95百万円の四半期損失）となりました。

売上収益は前年同期比10.1%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17,036百万円、前年同期比11.1%増となり、第3四半期累計期間としてともに過去最高を更新しました。これはUI/UX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。その結果、DX領域の付加価値売上高成長率は前年同期比34.4%増と高成長を継続し、全社の付加価値売上高に占めるDX領域の比率（DX売上比率）は前年同期比9.2ポイント増の52.9%と、順調に拡大しました。

当第3四半期累計期間の営業利益は、752百万円（前年同期は139百万円の営業損失）となり、計画達成に向けて順調に進展しております。新卒採用の抑制および稼働率の改善により、売上総利益率は24.5%（前年同期比5.7ポイント増）となりました。一方で、人材育成および来期以降に向けた採用を強化した結果、売上収益に対する販売費及び一般管理費の比率は20.2%（前年同期比0.6ポイント増）となっております。

当第3四半期会計期間末におけるDC数は、前期末比150名減の2,477名となりました。収益性重視のマネジメントヘシフトしたことにより、DC数は減少したものの、稼働率は80.8%（前年同期比9.4ポイント増）と大幅に改善いたしました。特に、新卒1・2年目を除くDCの稼働率は83.8%（前年同期比1.7ポイント増）と目標85%に向けて順調に進捗しております。また、新卒2年目の稼働率は73.7%、新卒1年目の稼働率は44.4%と、着実に伸長しております。引き続き若手層の稼働率を引き上げ、さらなる収益の最大化に取り組んでまいります。一方で、中長期的な事業成長の基盤に関わる重要な指標である離職率は8.7%（前年同期比0.8ポイント増）と、季節的な離職傾向を含め引き続き高い水準にあり、経営課題として捉えております。

「中期的な成長に向けた戦略」および2026年3月期重要方針／戦略で掲げる主要戦略、当第3四半期会計期間末におけるKPIの進捗は下記のとおりです。

1. DX現場支援ポジションへの転換加速

顧客企業のDX内製化の取組みが大きく進む中で、当社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／営業戦略を推進し、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、PMO人材の育成に加え、専門スキル育成の強化だけでなく案件稼働を見据えたプログラムを展開することで、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ます。

また、AI利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してまいります。

これらの取り組みにより2026年3月期末においてDX人材比率を65%に引き上げ、売上単価は前期比+10%を目指してまいります。

当第3四半期会計期間末において、DX人材比率は65.3%（前四半期末比6.7ポイント増）、PMO人材は1,053名（前期末比659名増）と大幅に拡大し、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1,000名」を、いずれも前倒して達成いたしました。これに伴い、売上単価は前年同期比で6.4%伸長いたしました。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、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ます。主要顧客に対しては、事業領域をまたいだアカウントマネジメントを強化します。これにより、DX領域の拡張をさらに加速させ、顧客企業一社あたりの売上収益を最大化し、年間売上収益1億円以上を基準とする大口取引社数を増加させてまいります。これらの取り組みにより、2026年3月期末におけるDX売上比率55%（2025年3月期末遡及再編後実績45.5%）、顧客企業NPS®（※4）を前期比2ポイント改善させることを目指します。

DX現場支援ポジションへの転換が一段と進展した結果、第3四半期会計期間におけるDX売上比率は54.4%（前年同期比9.0ポイント増）となりました。専門カンパニーの付加価値売上高は7,895百万円となり、前年同

期比56.9%増と高い成長を継続しております。デジタルサービス開発に加え、DX現場支援ポジションへの転換の要であるデータ活用支援が高成長を維持しております。この結果、DGT上位50社の一社あたり付加価値売上高は7,216万円（前年同期比6.4%増）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。

また、当第3四半期会計期間末において年間売上収益3億円以上の取引社数は13社（前年同期比2社増）に拡大しました。これらを含む年間売上収益1億円以上の取引社数についても52社（前年同期比1社増）と堅調に推移しており、1億円以上の対象顧客の売上収益は前年同期比6.0%増、一社あたりの売上収益も前年同期比4.0%増と伸長しております。引き続き顧客企業一社あたりの売上収益最大化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してまいります。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人材の育成を推進しております。

当第3四半期累計期間においては、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など、引き続き新サービスの拡大に取り組んでおります。これらにより、脱炭素DX事業の付加価値売上高は、前年同期比で24.1%増加いたしました。

④ 全員参加型経営の確立/人的資本への投資

当社は、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。2026年3月期 上期においては、社員エンゲージメントスコアが2025年3月期から0.14ポイント改善し、前期比プラス0.1ポイントの期初目標を達成しております。

また、デジタルテクノロジーの更なる進化や世界的な脱炭素への取組み、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。

当事業年度において、2025年4月に87名の新卒社員が入社しました（2024年4月実績411名）。今後の収益性の回復およびDX現場支援ポジションへの転換加速を見据え、2027年3月期以降、新卒採用者数を再度拡大する方針であり、2026年4月には250名が入社を予定しております。DCの多様なキャリア形成を支援し、報酬の引き上げを目指すとともに、全員参加型経営を推進することで離職率の改善および社員エンゲージメントの向上を図ります。

- （※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、ペイン・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）当四半期の財政状態の概況

①資産、負債及び資本の状況

当第3四半期会計期間末の資産合計は11,611百万円（前事業年度末比167百万円の減少）となりました。これは主として、営業債権及びその他の債権が432百万円、その他の流動資産が333百万円、棚卸資産が65百万円、その他の金融資産が45百万円増加したものの、現金及び現金同等物が492百万円、使用権資産が333百万円、繰延税金資産が222百万円減少したことによるものです。

負債合計は、5,699百万円（前事業年度末比270百万円の減少）となりました。これは主として、その他の流動負債が127百万円、営業債務及びその他の債務が111百万円増加したものの、リース負債が334百万円、未払法人所得税等が161百万円減少したことによるものです。

資本合計は、5,911百万円（前事業年度末比103百万円の増加）となりました。これは主として、その他の資本の構成要素が41百万円減少したものの、利益剰余金が135百万円増加したことによるものです。

②キャッシュ・フローの状況

当第3四半期会計期間末における現金及び現金同等物（以下「資金」といいます。）は、前事業年度末より492百万円減少し、3,522百万円となりました。当第3四半期累計期間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）

当第3四半期累計期間において営業活動の結果獲得した資金は、381百万円（前年同期は233百万円の獲得）となりました。収入の主な内訳は、税引前四半期利益819百万円、減価償却費及び償却費446百万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447百万円、法人所得税の支払額261百万円、その他152百万円によるものです。

（投資活動によるキャッシュ・フロー）

当第3四半期累計期間において投資活動の結果使用した資金は、44百万円（前年同期は47百万円の使用）となりました。収入の主な内訳は、投資の売却による収入11百万円によるものであり、支出の主な内訳は、有形固定資産の取得による支出27百万円、敷金及び保証金の差入による支出20百万円によるものです。

（財務活動によるキャッシュ・フロー）

当第3四半期累計期間において財務活動の結果使用した資金は、830百万円（前年同期は783百万円の使用）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424百万円、配当金の支払額408百万円によるものです。

（3）業績予想などの将来予測情報に関する説明

2026年1月22日公表の2026年3月期通期の連結業績予想に変更はありません。

（配当予想について）

当社は、株主の皆様への利益還元の充実と更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及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分配当率（DOE）は5%程度を目標としております。

2026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、配当予想は33円00銭とする予定であります。

2. 国際会計基準による要約四半期財務諸表及び主な注記

(1) 要約四半期財政状態計算書

(単位：千円)

	前事業年度 (2025年3月31日)	当第3四半期会計期間 (2025年12月31日)
資産		
流動資産		
現金及び現金同等物	4,014,913	3,522,288
営業債権及びその他の債権	3,790,760	4,223,164
棚卸資産	35,187	100,696
その他の流動資産	193,283	526,328
流動資産合計	8,034,144	8,372,478
非流動資産		
有形固定資産	334,564	338,402
使用権資産	1,168,626	835,503
のれん	116,115	116,115
無形資産	13,878	11,147
その他の金融資産	1,541,511	1,586,688
繰延税金資産	568,628	345,662
その他の非流動資産	880	5,248
非流動資産合計	3,744,205	3,238,768
資産合計	11,778,350	11,611,246

(単位：千円)

	前事業年度 (2025年3月31日)	当第3四半期会計期間 (2025年12月31日)
負債及び資本		
負債		
流動負債		
リース負債	541,115	472,412
営業債務及びその他の債務	1,023,006	1,134,476
未払法人所得税	228,774	67,385
契約負債	19,555	4,303
その他の流動負債	3,509,634	3,636,995
流動負債合計	5,322,087	5,315,573
非流動負債		
リース負債	398,639	132,911
引当金	249,306	251,324
非流動負債合計	647,946	384,235
負債合計	5,970,033	5,699,809
資本		
資本金	1,057,867	1,059,191
資本剰余金	761,913	755,125
自己株式	△698,155	△683,446
その他の資本の構成要素	57,802	15,858
利益剰余金	4,628,888	4,764,707
資本合計	5,808,317	5,911,437
負債及び資本合計	11,778,350	11,611,246

(2) 要約四半期損益計算書

(単位：千円)

	前第3四半期累計期間 (自 2024年4月1日 至 2024年12月31日)	当第3四半期累計期間 (自 2025年4月1日 至 2025年12月31日)
売上収益	16,022,256	17,648,275
売上原価	13,015,662	13,321,103
売上総利益	3,006,594	4,327,171
販売費及び一般管理費	3,136,983	3,570,768
その他の収益	8,629	9,160
その他の費用	17,647	13,201
営業利益 (△は損失)	△139,406	752,361
金融収益	16,886	78,412
金融費用	16,440	11,081
税引前四半期利益 (△は損失)	△138,960	819,692
法人所得税費用	△43,862	286,240
四半期利益 (△は損失)	△95,098	533,451
1株当たり四半期利益		
基本的1株当たり四半期利益 (△は損失) (円)	△7.45	41.75
希薄化後1株当たり四半期利益 (△は損失) (円)	△7.45	41.63

(3) 要約四半期包括利益計算書

(単位：千円)

	前第3四半期累計期間 (自 2024年4月1日 至 2024年12月31日)	当第3四半期累計期間 (自 2025年4月1日 至 2025年12月31日)
四半期利益 (△は損失)	△95,098	533,451
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	287,693	△31,388
純損益に振り替えられることのない項目合計	287,693	△31,388
税引後その他の包括利益	287,693	△31,388
四半期包括利益合計	192,595	502,062

(4) 要約四半期持分変動計算書

前第3四半期累計期間 (自 2024年4月1日 至 2024年12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日時点の残高	1,057,867	749,626	△698,155	160,985	4,674,806	5,945,130
四半期利益 (△は損失)	—	—	—	—	△95,098	△95,098
その他の包括利益	—	—	—	287,693	—	287,693
四半期包括利益合計	—	—	—	287,693	△95,098	192,595
株式報酬取引	—	9,215	—	—	—	9,215
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	—	9,215	—	2,319	△395,742	△384,207
2024年12月31日時点の残高	1,057,867	758,841	△698,155	450,998	4,183,965	5,753,518

当第3四半期累計期間 (自 2025年4月1日 至 2025年12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
2025年4月1日時点の残高	1,057,867	761,913	△698,155	57,802	4,628,888	5,808,317
四半期利益 (△は損失)	—	—	—	—	533,451	533,451
その他の包括利益	—	—	—	△31,388	—	△31,388
四半期包括利益合計	—	—	—	△31,388	533,451	502,062
新株予約権の行使	1,324	3,447	—	△304	—	4,467
株式報酬取引	—	△10,235	14,708	—	—	4,473
新株予約権の発行	—	—	—	655	—	655
新株予約権の失効	—	—	—	△10,906	10,906	—
配当金	—	—	—	—	△408,538	△408,538
所有者との取引額合計	1,324	△6,788	14,708	△10,555	△397,632	△398,942
2025年12月31日時点の残高	1,059,191	755,125	△683,446	15,858	4,764,707	5,911,437

(5) 要約四半期キャッシュ・フロー計算書

(単位：千円)

	前第3四半期累計期間 (自 2024年4月1日 至 2024年12月31日)	当第3四半期累計期間 (自 2025年4月1日 至 2025年12月31日)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税引前四半期利益 (△は損失)	△138,960	819,692
減価償却費及び償却費	442,991	446,926
金融収益	△16,886	△78,412
金融費用	16,440	11,081
棚卸資産の増減額 (△は増加)	△220,102	△65,508
営業債権及びその他の債権の増減額 (△は増加)	499,915	△447,691
営業債務及びその他の債務の増減額 (△は減少)	△150,017	111,470
その他	△260,882	△152,230
小計	172,497	645,328
利息及び配当金の受取額	272	3,626
助成金の受取額	638	—
利息の支払額	△9,093	△8,936
保険金の受取額	—	3,000
法人所得税の支払額	△45,536	△261,704
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	233,461	381,716
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	△62,309	△27,697
無形資産の取得による支出	△5,138	—
投資の取得による支出	△44,585	△7,217
投資の売却による収入	50,348	11,160
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	270
その他	△3,139	—
投資活動によるキャッシュ・フロー	△47,051	△44,250
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	△389,345	△424,862
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	△396,533	△408,227
財務活動によるキャッシュ・フロー	△783,519	△830,090
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	△597,109	△492,624
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四半期末残高	3,179,737	3,522,288

(6) 要約四半期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。

(セグメント情報)

当社は、ネットビジネス支援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。

(後発事象)

該当事項はありません。