

**株式会社ディーエムエス**  
**(証券番号:9782)**

**2025年3月期決算説明会**

## 1. 事業紹介

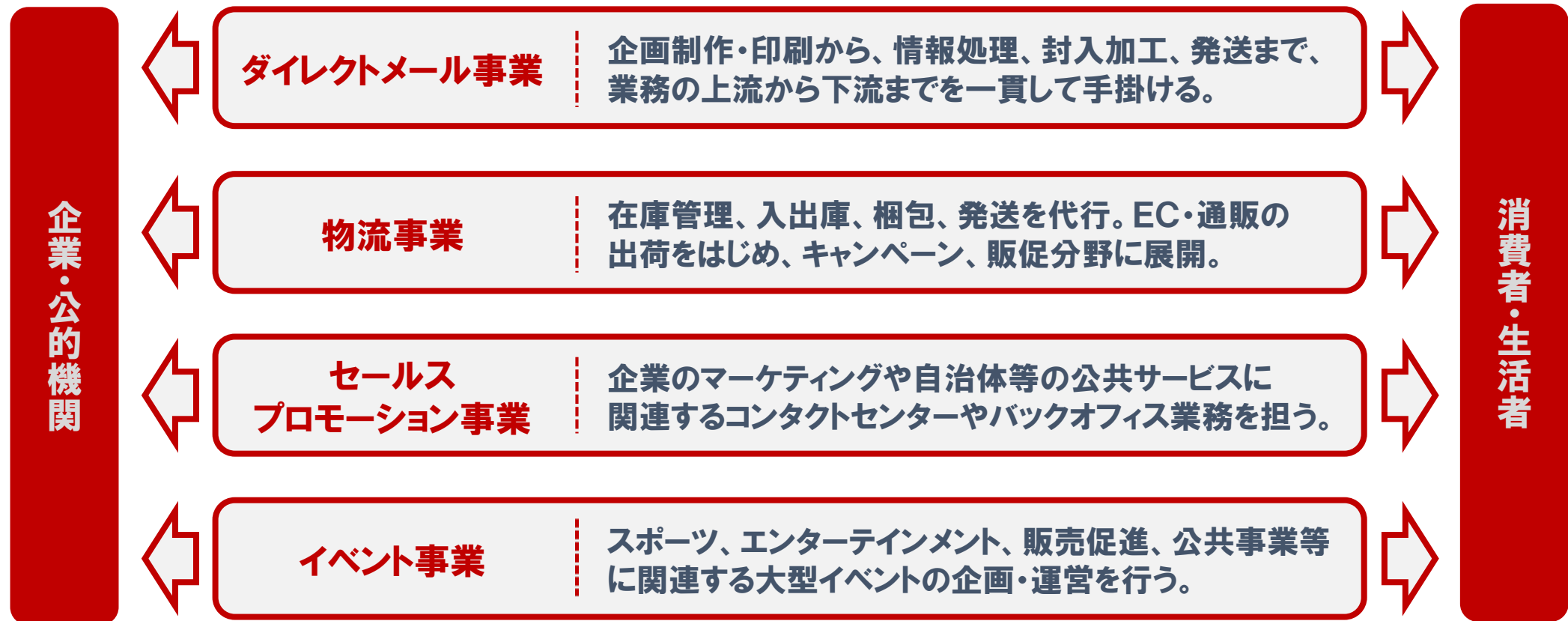
## 2. 2025年3月期業績

## 3. 2026年3月期業績予想

## 4. 企業価値向上に向けた取組み

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

### よい関係づくりをトータルサポート



### 3つの強みを背景に…「付加価値×規模」領域に注力

#### ワンストップサービス

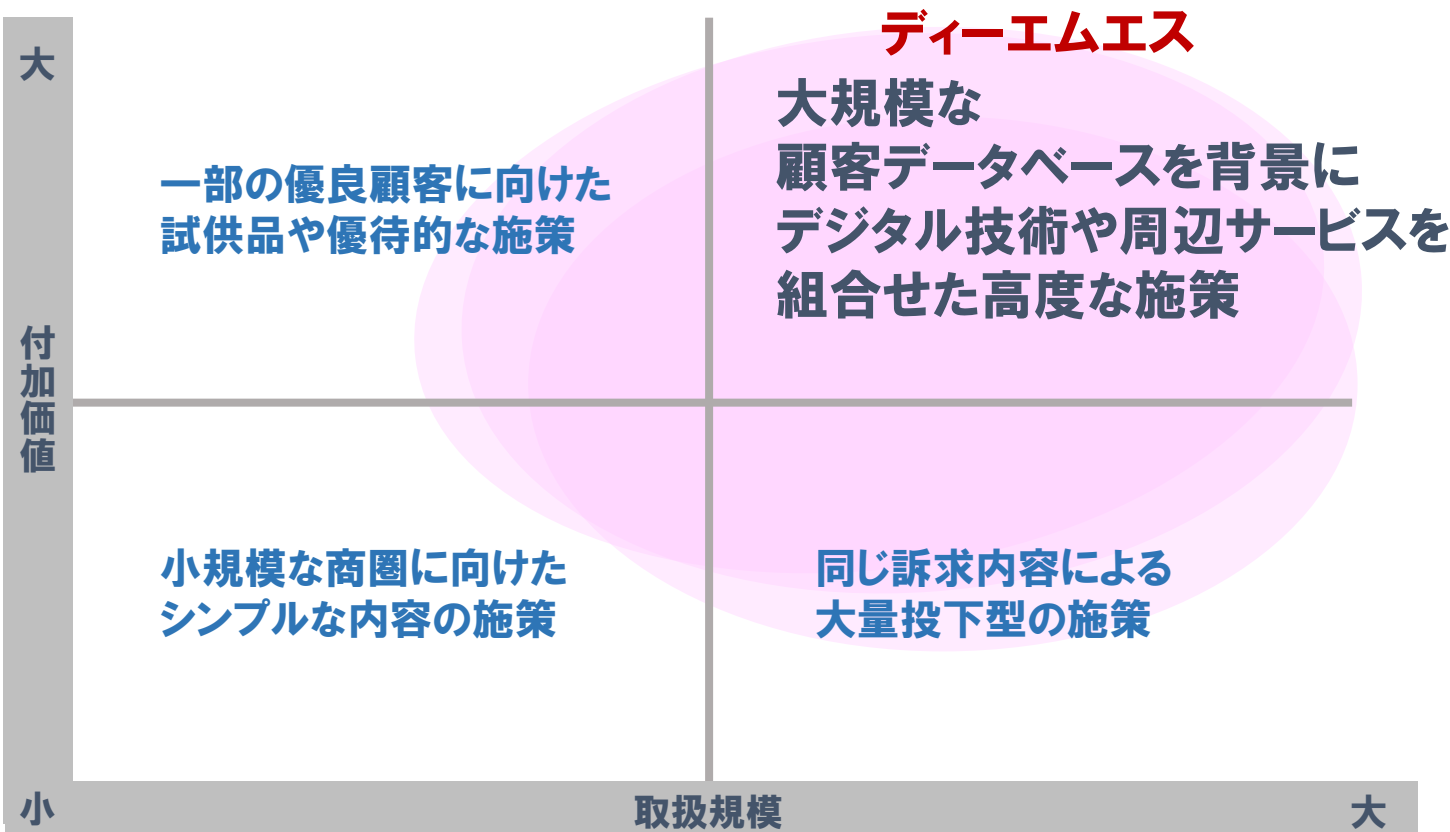
顧客企業の必要とする機能を  
複合的に提供できる

#### スケールメリット

年間3億通超…国内最大手として、  
規模のメリットを顧客に還元

#### マネジメントシステム

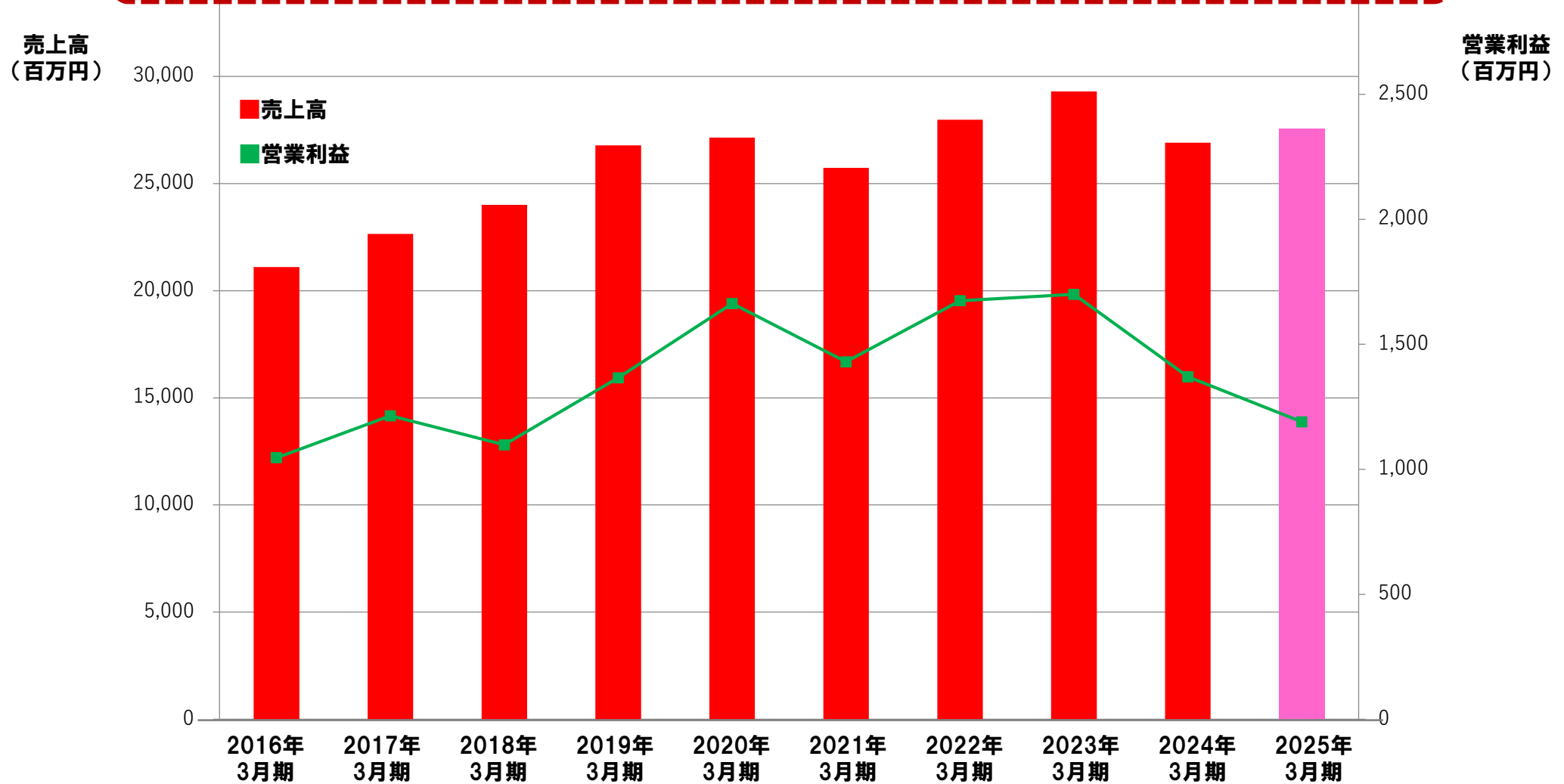
4つの認証で(※)  
情報と安心をセットでお届け



※「4つの認証」プライバシーマーク、JISQ9001、JISQ27001、PCI DSS



2016年3月期 ~ 2025年3月期



# 1. 決算ハイライト

| 2025年3月期 |           | 前年同期比  | 対修正予想増減率 |
|----------|-----------|--------|----------|
| 売上高      | 275億55百万円 | +2.4%  | +2.1%    |
| 営業利益     | 11億90百万円  | -13.1% | +7.6%    |
| 当期純利益    | 8億41百万円   | -44.6% | +3.6%    |

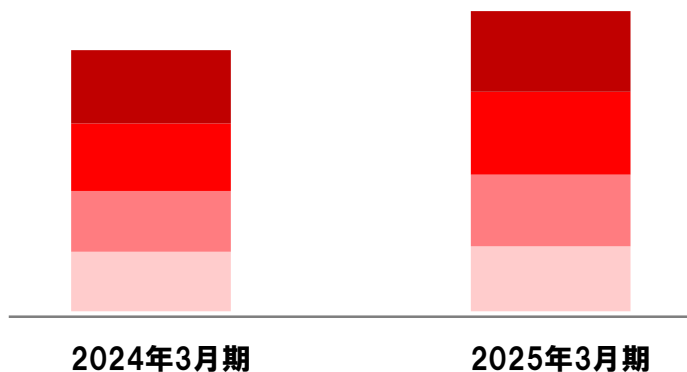
## 概要

主力のダイレクトメール事業が好調に推移したことで増収に転換。  
一方、前年度の土地譲渡益やコロナ案件の反動が響き減益となったものの、期中に上方修正した業績予想に対してはプラス。

## 2. 事業ごとの業績

### ①ダイレクトメール事業

四半期毎の売上高（DM）



（単位：百万円）

|         | 2024/3月期 | 2025/3月期 | 前年同期比  |
|---------|----------|----------|--------|
| 売上高     | 19,828   | 22,774   | +14.9% |
| セグメント利益 | 1,451    | 1,620    | +11.6% |

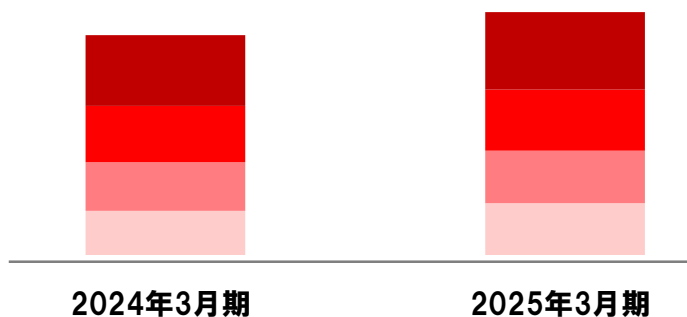
#### 要因

既存顧客の取引窓口拡大や新規受注を促進した結果、  
通信販売や金融分野の広告主をはじめとした取扱いが増加し増収増益。

## 2. 事業ごとの業績

### ②物流事業

四半期毎の売上高（物流）



（単位：百万円）

|         | 2024/3月期 | 2025/3月期 | 前年同期比  |
|---------|----------|----------|--------|
| 売上高     | 2,669    | 2,822    | +5.8%  |
| セグメント利益 | 23       | 43       | +85.0% |

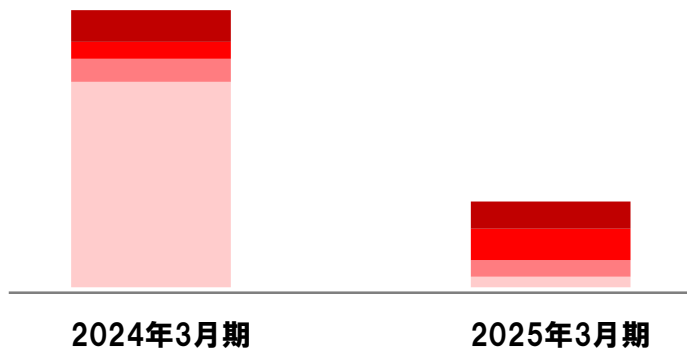
#### 要因

通販出荷案件が堅調に推移し増収。最新物流設備への投資による業務効率化の取組みが奏功したことで増益。

## 2. 事業ごとの業績

### ③セールスプロモーション事業

四半期毎の売上高（SP）



（単位：百万円）

|         | 2024/3月期 | 2025/3月期 | 前年同期比  |
|---------|----------|----------|--------|
| 売上高     | 2,102    | 651      | -69.0% |
| セグメント利益 | 410      | 124      | -69.8% |

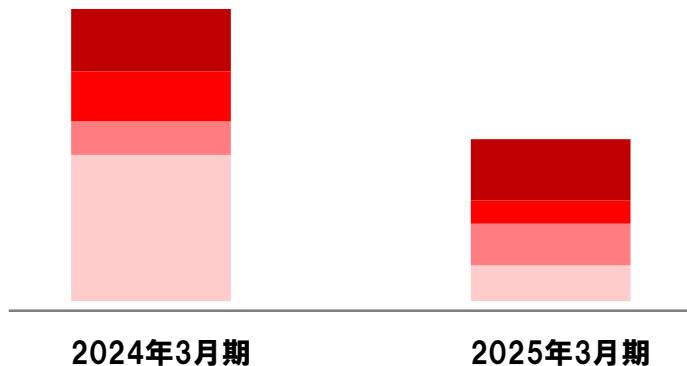
#### 要因

コールセンターやバックオフィス機能を活かした各種支援業務に注力したものの、新型コロナ関連の事務局運営業務等の収束による反動で減収減益。

## 2. 事業ごとの業績

### ④ イベント事業

四半期末の売上高（イベント）



（単位：百万円）

|         | 2024/3月期 | 2025/3月期 | 前年同期比  |
|---------|----------|----------|--------|
| 売上高     | 2,211    | 1,226    | -44.5% |
| セグメント利益 | 193      | 65       | -66.1% |

#### 要因

販売促進・スポーツイベントなどの運営・警備業務に注力したものの、  
新型コロナワクチン接種会場の運営業務の収束による反動で減収減益。

##### DM

市場全体は軟化傾向の一方、ビッグデータ蓄積が進む中堅・大手企業を中心に、ダイレクトメールの行動喚起力に期待高まる。

##### 物流

EC市場が続伸。当社側では、受注機会を拡大する業務提携や荷物増加に対する機械化・省人化の取組みが進展。

##### SP

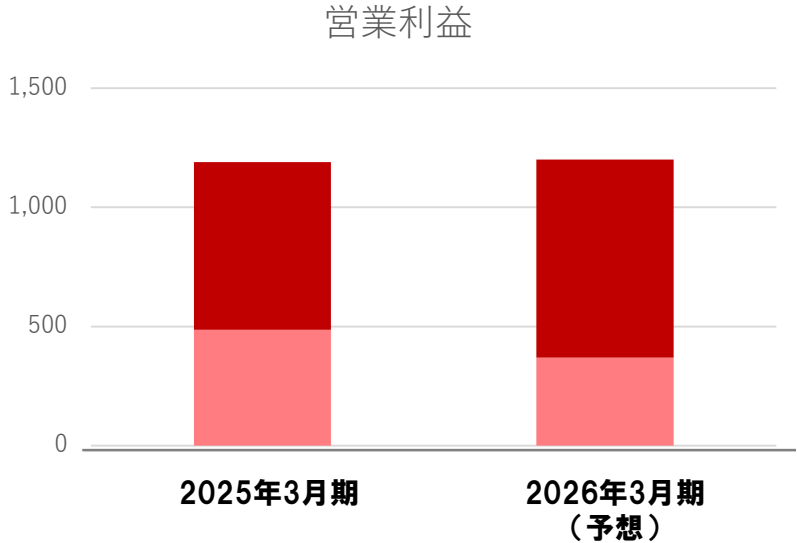
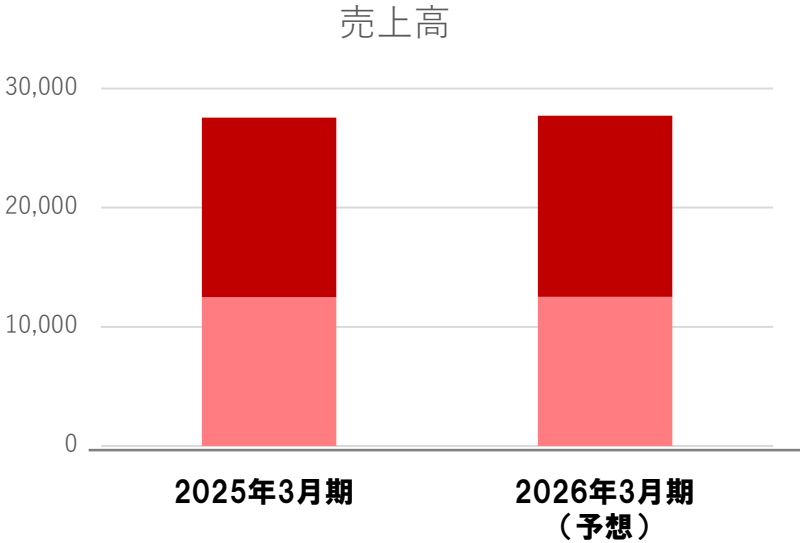
自治体の子育て支援事業や改正戸籍法(2025年5月施行)に関連する業務受託機会の増加に期待。

##### イベント

大型スポーツイベント、メーカー展示会などの受注機会見込み。

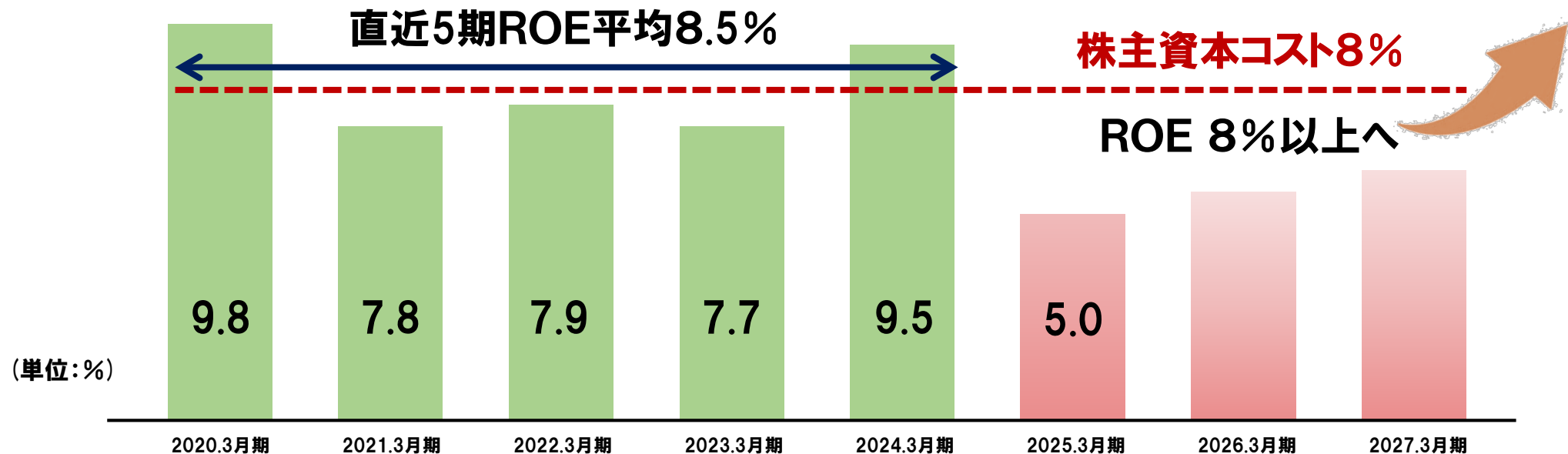
人件費及びパソコン・クラウドサービス等のIT環境整備を中心に販管費増。  
下期に向けて、受注増と業務効率化による粗利改善で挽回。

### 3. 2026年3月期業績予想



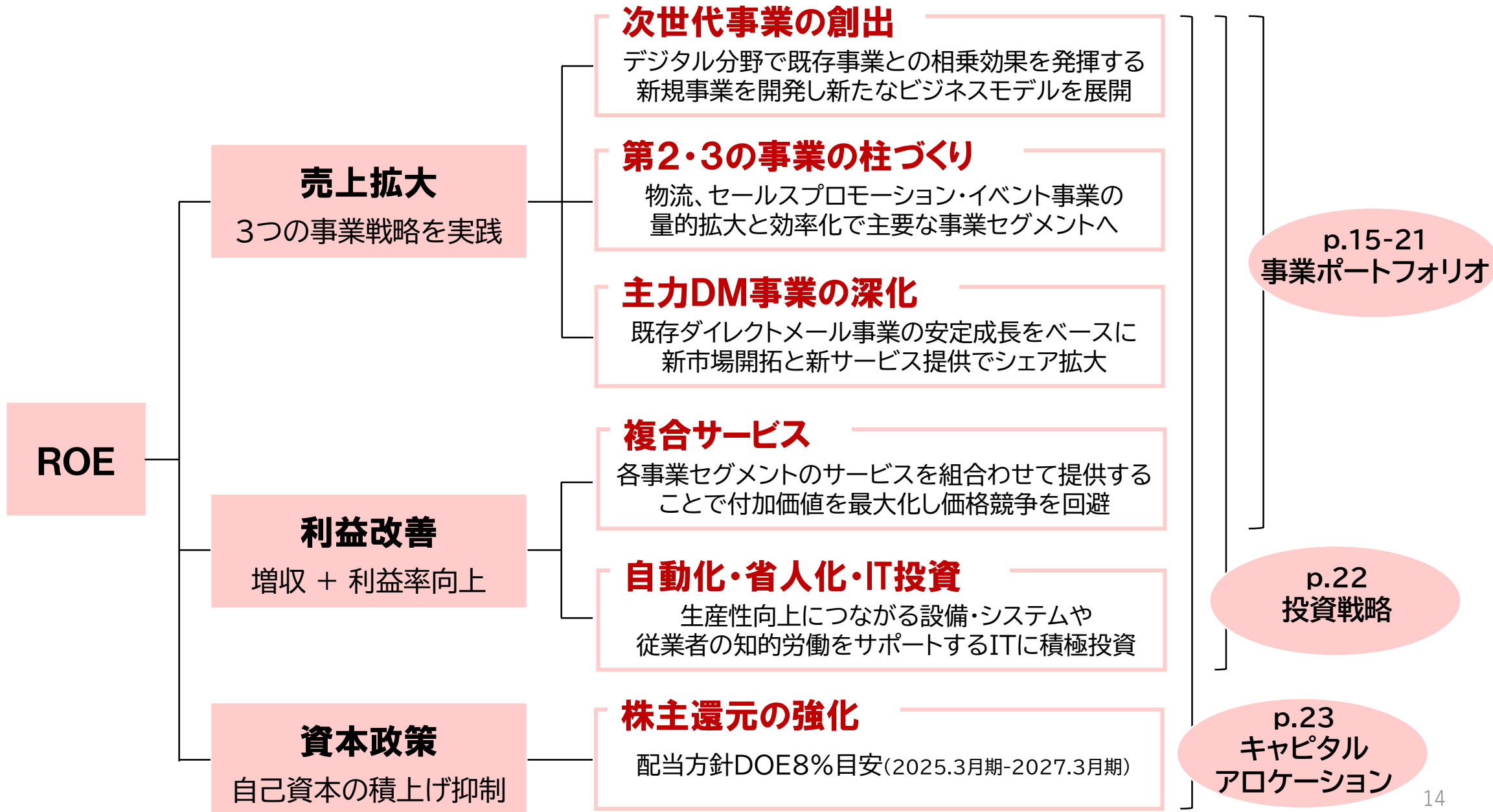
|       | 2026/3月期(予想) |        |        |       | (単位:百万円) |
|-------|--------------|--------|--------|-------|----------|
|       | 第2四半期        | 前年同期比  | 通期     | 前年同期比 |          |
| 売上高   | 12,500       | +0.2%  | 27,700 | +0.5% |          |
| 営業利益  | 370          | -23.9% | 1,200  | +0.8% |          |
| 経常利益  | 390          | -24.4% | 1,250  | +0.3% |          |
| 当期純利益 | 265          | -24.7% | 850    | +1.0% |          |

- 従来、当社が認識していたCAPM算出による株主資本コストには、その後の投資者との対話によりギャップがあることが分かったため、2024年5月に改めて8%の水準を認識。
- これに対して、当社の直近5年間のROE平均は8.5%であったものの、事業環境の変化(DM市場軟化、郵便料金値上げ)と事業戦略の進捗を踏まえて、一旦、低下が予想されるROEを再び8%以上に改善(収益性向上、資本効率化)することで、PBR1倍超に向けて取組む。

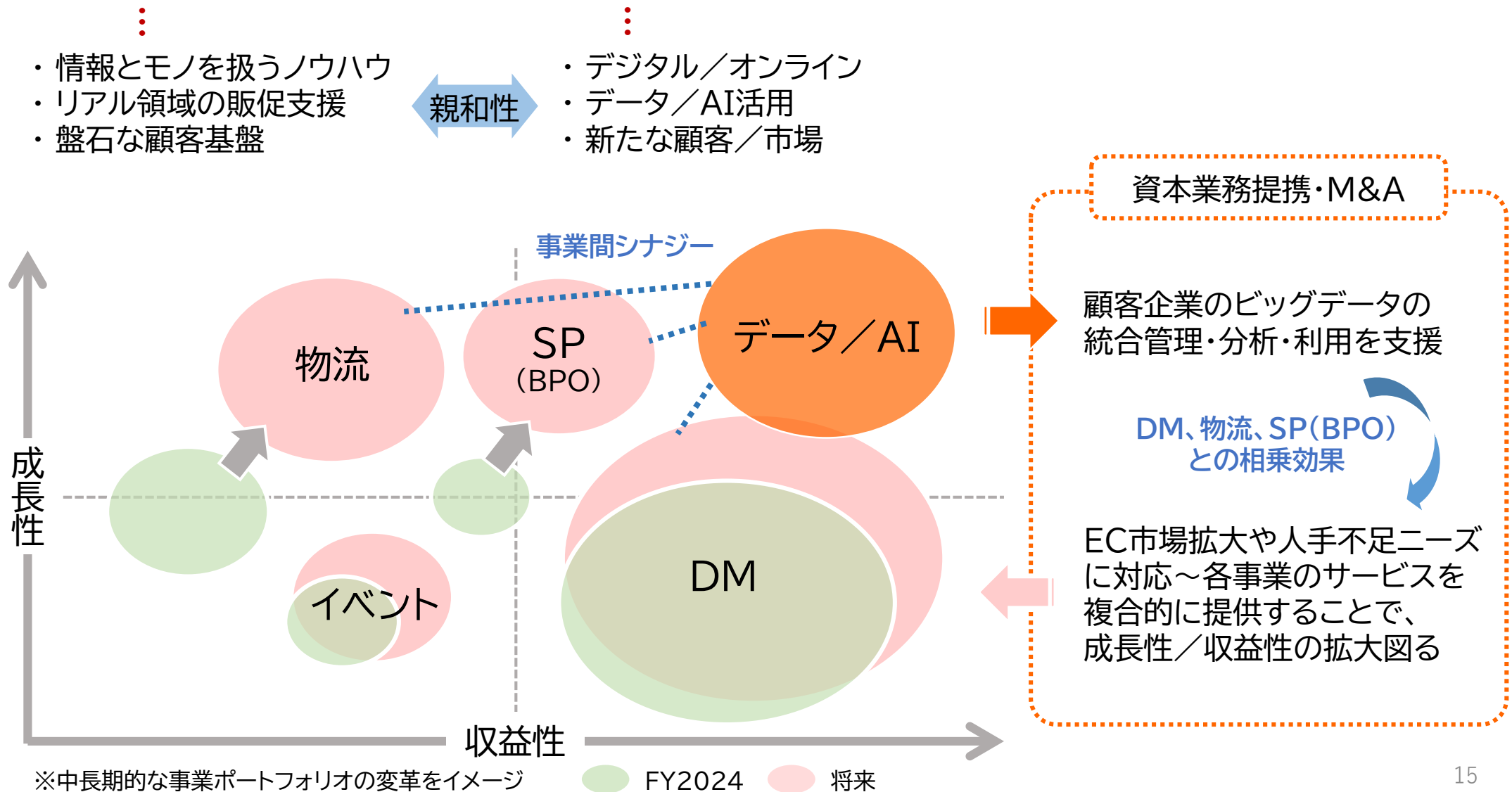


## 4. 企業価値向上に向けた取組み

## ②ROE改善に向けた取組み



- 既存事業の強みを活かしながら、周辺領域において、成長性／収益性の見込める分野へ展開。



#### ● デジタル分野で既存事業との相乗効果を発揮する新規事業を開発

##### 【変化】

- ・ 顧客企業内でビッグデータの蓄積進む
- ・ AIや分析技術が高度化し、データのポテンシャル高まる
- ・ 一方で、データやシステムが分散し活用度が上がらない

##### 【機会】

既存事業(DM・SP・物流)を「出口サービス」として、データ・AIを「入口サービス」とする上流ニーズを開発

##### 【取組み】

ここまで

FY2023

<企画制作分野>

広告表現AIチェックツール  
開発～テスト検証

<データ活用分野>

顧客管理・分析ツール  
サービス開発

FY2024

新サービス  
営業体制整備

初期案件獲得

ここから

FY2025～

成果の拡大展開

新たなサービス開発

資本提携やM&Aも視野に  
より強固なパートナーを開発

【取組事例】

2025年2月

# 資本業務提携～データ・AI分野で新たなサービス開発

（株式会社GROWTH VERSEの第三者割当の一部を引き受け）



## マーケティング AI SaaS

企業が保有する異なる仕様のデータを統合し、AIを活用したデータ分析により、販売促進企画の策定を支援



## 顧客接点の運営を代行

販売促進効果の高い…  
付加価値のある、  
DM、物流、SP、イベントとの  
「**総合情報ソリューション**」へ

### ● 物流、セールスプロモーション・イベント事業の量的拡大と効率化で主要な事業セグメントへ

#### 【変化】

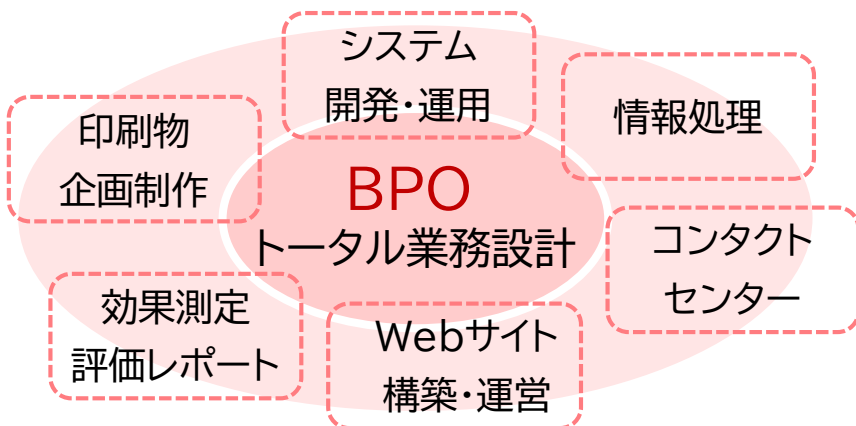
- ・EC市場拡大継続(2023年14.6兆円、前年比4.8%増)
- ・地方自治体住民サービスの多様化・活発化
- ・販売促進や対面ユーザーサービス現場での人手不足

#### 【機会】

BPO(業務プロセスの一括委託)を強みとするSP事業を起点に、物流、イベント事業サービスを総合的に提供

#### 【取組み】

ここまで “個別サービスから総合ソリューションへ”



ここから

“成長分野へ”  
“高収益分野へ”  
“AI・IT活用”

BPOサービス拡大と  
専門分野(差別化)の開発

DM、物流、イベント事業  
との連携強化

デジタル化BPO展開

## 東久留米市 ファミリー・アテンダント事業 を受託

 DMS INC.

### BPO

コミュニケーションツールの制作  
予約申請システムの構築、問い合わせ窓口

### 物流

育児用品の企画調達～住民への送付

### イベント

見守り訪問員・伴走支援人員手配



**BPO、物流、イベントを組合わせた  
複合サービス を提供**

### ● 既存ダイレクトメール事業の安定成長をベースに新市場開拓と新サービス提供でシェア拡大

#### 【変化】

- ・デジタル×リアル消費体験が一般化～メディア連携
- ・クッキー規制～企業内のデータ活用ポテンシャル増大
- ・郵便料金値上げ～DM費用対効果追求の高まり

#### 【機会】

データを活用して顧客にパーソナライズ(内容やタイミングの個別最適化)した情報を直接届けるニーズ回帰

#### 【取組み】

ここまで

MIZUHO

みずほ銀行

CyberAgent®

RECRUIT ID

顧客企業との協業

クッキーレス時代の  
新たなDMメディア開発

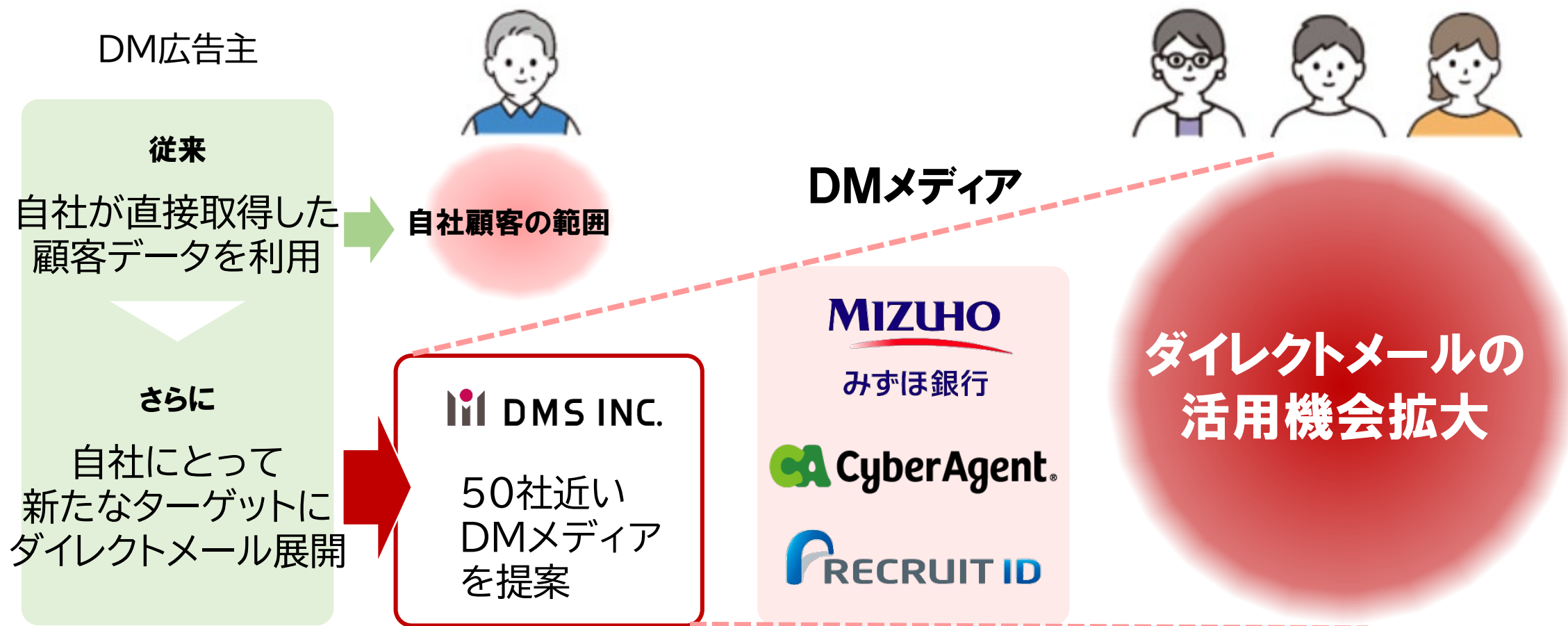
ここから

未シェア顧客・市場の開拓

周辺“付加価値”領域

品質・コスト・スピードから、  
販促効果を高めるサービスへ

## ビッグデータ企業との協業によるダイレクトメール活用機会拡大



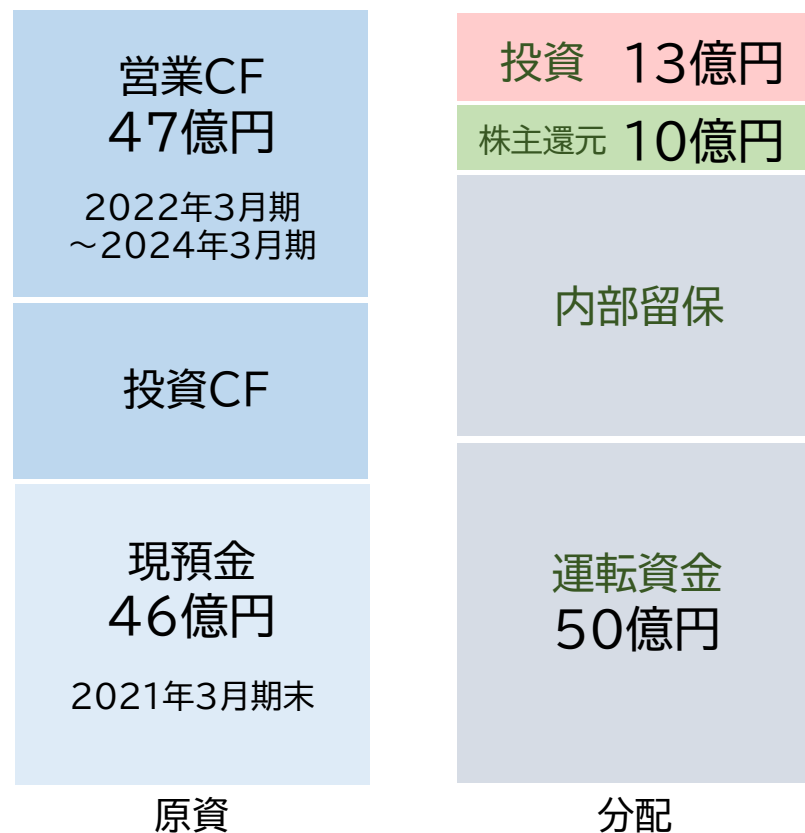
※個人情報保護の観点から、DM広告主に対するデータ提供は行わず、当社がDM発送を代行します。

- 事業ポートフォリオの変革と成長の基盤となる人・職場環境・ITへの投資を積極的に推進。

|                     |      | 【分野】          | 【概要】                                                |
|---------------------|------|---------------|-----------------------------------------------------|
| 戦略<br><br><br>オーガニク | 事業分野 | ①M & A・業務資本提携 | データ・AI分野や既存事業の周辺または隣接領域におけるM&Aや業務資本提携等の成長機会に備える資金   |
|                     |      | ②生産設備・拠点への投資  | 主に既存事業で提供するサービスの生産性や付加価値を向上させる設備・システム投資及び事業拠点の維持・改善 |
|                     | 基盤分野 | ③人的資本・職場環境投資  | 専門人材の強化や社員教育研修に係る人的投資、及び福利厚生を含む職場環境等の充実のため          |
|                     |      | ④IT投資         | AI活用、ノーコードアプリ開発、RPA等、従業員の多くが関わるデジタル化やIT環境整備のため      |

### ● 成長投資と株主還元を強化。

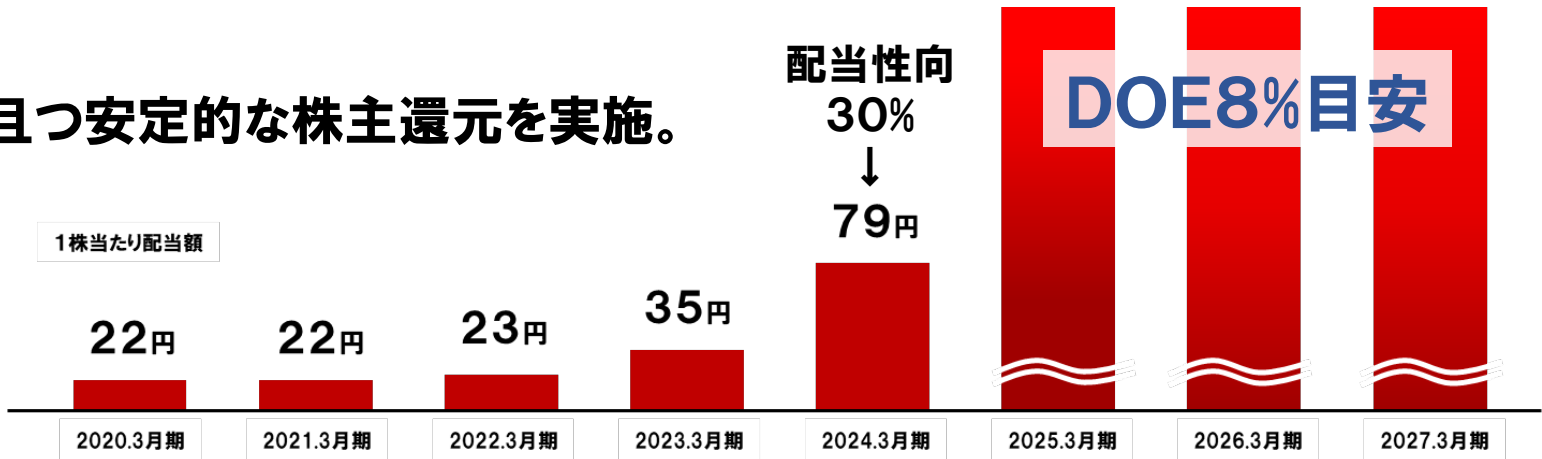
2022年3月期～2024年3月期(実績)



2025年3月期～2027年3月期(方針)



- より積極的且つ安定的な株主還元を実施。



## 配当

2025.3月期から2027.3月期において

| (変更前)         | (2025.3.18 変更後)      |
|---------------|----------------------|
| 配当性向60%を目安とする | <u>DOE 8%</u> を目安とする |

## 自己株式取得

2025.3月期において、4億21百万円の自己株式取得を実施（実績）

| (変更前)             | (2025.3.18 変更後)                                  |
|-------------------|--------------------------------------------------|
| その後も、前向きな取組みを検討する | その後も、 <u>成長投資の実施状況等</u><br><u>を勘案して</u> 取組みを検討する |

# 顧客企業と生活者の よい関係づくりをトータルサポート

次の30年に向けて...

ダイレクトメールの枠組みを超えた

デジタル&リアルの  
総合情報ソリューション企業へ

## 本資料の取扱いについて

本資料には、当社に関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。様々な要因により実際の業績が本書の記載と著しく異なる可能性があります。

別段の記載がない限り、本書に記載されている財務データは日本において一般に認められている会計原則に従って表示されています。

当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。

当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。