

 DMS INC.



2025.4.1 ▶ 2026.3.31

67

株式会社 ディーエムエス

株 主 の 皆 様 へ

「1人を動かす」の連続が、社会を動かす

デジタルとリアル融合で、コミュニケーションに広さと深さを



株主の皆様には、平素より格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

当期(2026年3月期)におけるわが国経済は緩やかな回復が継続し、当社をとりまく事業環境におきましても、企業によるプロモーション活動や自治体の活動において、新たな案件受注と引合いが見られました。

このようななか当社は、中核事業であるダイレクトメールと物流、セールスプロモーション、イベントの各事業および新たな関連分野のサービスを通して、「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」するとともに、将来に向けて、ダイレクトメールの枠組みを超えたデジタルとリアル「総合情報ソリューション企業」を目指し、企業価値の一層の向上に努めております。

主力のダイレクトメール事業におきましては、既存顧客の取引窓口拡大や新規受注を促進したことで増収増益となりました。特に、ビッグデータを保有する大手・中堅企業を中心に、ダイレクトメールの行動喚起力に期待が高まり新規案件が活発化しました。

物流事業におきましては、通販出荷案件が堅調に推移し、さらに設備投資による機械化・省人化による利益改善の取組みにより増収増益となりました。

セールスプロモーション事業におきましては、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ことで前期水準の売上高を維持したうえで業務効率の改善により2ケタの増益となりました。イベント事業におきましても、大型スポーツイベントや自治体施策の会場運営案件の取込みが奏功し、前期を大きく上回る増収増益となりました。

この結果、当期の売上高は前期比10.0%増の303億8百万円、営業利益は25.9%増の14億99百万円、また経常利益は26.9%増の15億81百万円、当期純利益は30.5%増の10億97百万円となりました。いずれも、2027年3月期までの中期経営計画において掲げる目標(売上高280億円、営業利益13億円、純利益9億円)を1年前倒しで達成することができました。なお、期末配当金は1株当たり124円とし、年間配当金は234円とさせていただきました。当期の自己株式取得も考慮した総還元性向は158%となります。今期(2027年3月期)の配当金につきましては、DOE8%を目安として1株当たり232円を予定しております。

一方で、当期のROEは前期から1.7ポイント向上し6.7%となったものの、目指すところの8%超の水準には至っておりません。中期経営計画の最終年度に当たる今期は、引続き、事業戦略として「次世代事業の創出」「第2・第3の事業の柱づくり」「主力事業(DM)の深化」を実行する

ことで収益性向上に取り組んでまいります。

これらの事業戦略においては、これまで、ダイレクトメール関連のシステム製品「キュアネス」の開発による提案力向上や、有力企業との業務提携によるサービス開発・新規案件の流入機会拡大など、今後に展開し得る取組みが奏功しております。また、ダイレクトメール・物流事業における設備投資や業務効率改善の取組みも生産能力拡充と収益性の向上に寄与しております。また、これらを支える基盤戦略として「デジタルトランスフォーメーションの推進」「サステナビリティ・SDGs」「健康経営の推進」に取り組んでまいります。

さらに、2028年3月期からはじまる次期中期経営計画の策定に向けましても、ROE向上と持続的な成長を目指した成長投資テーマを検討中です。当社では、これらと株主還元及び財務安定性のバランスを考えたうえで、資本コストと株価を意識した経営の実現と企業価値の向上に努めてまいります。

株主の皆様におかれましては、より一層のご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。

2026年6月

代表取締役社長 山本克彦

業績ハイライト

売上高

303 億 8 百万円
前期比+10.0%

営業利益

14 億 99 百万円
前期比+25.9%

当期純利益

10 億 97 百万円
前期比+30.5%

中期経営計画の進捗

2023年3月期-2027年3月期

2027年3月期を最終年度とする中期経営計画（2024年5月15日に修正）の目標と長期的な方向性／ありたい姿の実現に向けて、以下の成長戦略に取り組んでまいります。

2027年3月期（目標）	売上高 280億円	営業利益 13億円	当期純利益 9億円
2026年3月期 1年前倒しで達成	303億円	14.9億円	10.9億円
2027年3月期 新たな最終年度目標	307億円	15.3億円	11億円

業績目標を1年前倒しで達成し、次期中期経営計画でのさらなる成長に弾み

事業戦略

1 次世代事業の創出

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し新たなビジネスモデルを展開。

2 第2・第3の事業の柱づくり

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育成。

3 主力事業(DM)の深化

既存ダイレクトメール案件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を目指す。

基盤戦略

1 DX推進で事業と組織を変革

デジタル技術を活用する新規事業開発と既存事業における生産性向上・新サービス開発を推進。

2 サステナビリティ・SDGsへの取り組み

地球環境の保全や地域社会への支援活動を通じて社会課題の解決に貢献。

3 健康経営の推進

働く人々の健康増進に向けた取り組みにより生産性の向上と組織の活性化を実現。

長期的な方向性／ありたい姿の実現へ

次の30年も成長し続ける企業を目指し、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

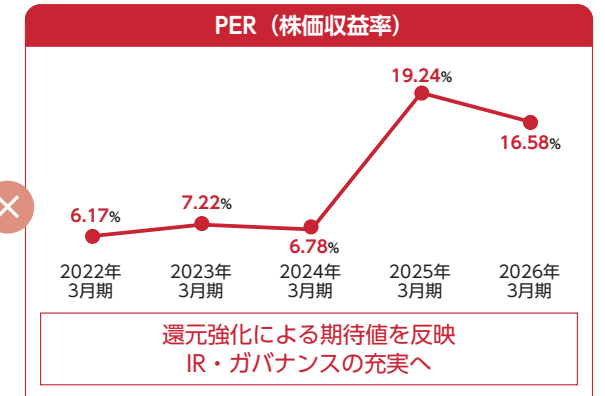
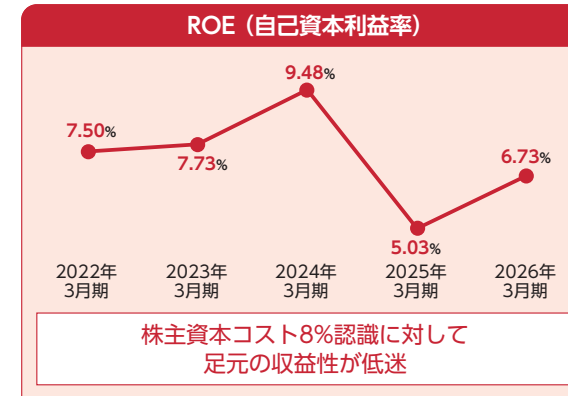
成長に向けた取組み

現状認識

PBR（株価純資産倍率）

直近では1倍超を達成

※2026年3月末時点



株主資本コストを上回るROE向上を軸に、持続的な企業価値向上に取り組めます。

ROE

次世代事業の創出	■ 既存事業の周辺領域で、新たなサービス開発を進めています。
第2・3の事業の柱づくり	■ 人手に依存しないSaaS型ビジネス領域に進出しています。
主力事業(DM)の深化	■ 新たな顧客接点を作る相互補完型業務提携を進めています。
	■ DMの付加価値となるアプリ開発や協働サービスを進めています。
複合サービス	■ BPO(業務受託)、物流、イベントを組合わせた受注事例が生まれています。
自動化・省人化・IT投資	■ 生成AI・IT環境や物流業務の省人化を図る生産設備に投資しています。
株主還元の強化	■ DOE8%配当と自己株式取得に取り組んでいます。

成長に向けた取組み

業務提携による既存事業の高付加価値サービス提供

AIを活用したマーケティングリサーチ結果に基づくDM施策の企画提案や、デジタルマーケティングを掛け合わせたEC通販プロセス全体のワンストップサービスなどを提供することで、上流・下流領域のトータル受注を促進し、既存事業の規模拡大を目指しています。



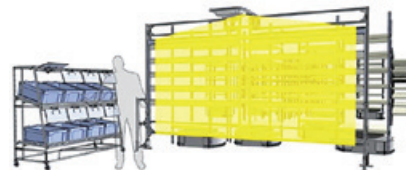
システム販売による新たなビジネスモデル展開

顧客の反応率を効果測定できる機能を備えたダイレクトメール管理システム「キュアネス」やWEBサイトの商品情報などをAI分析して会話形式の音声コンテンツを自動生成できるサービス「ページキャスト」など、サブスク型システム販売による新たなビジネスモデル展開を進めています。

CURENESS[®]
PAGE CAST

物流機器導入で年間40百万円の省人効果

EC通販出荷件数の増加や作業要員の人件費増加を背景とした業務効率化の課題を解決し、利益改善を図るために投資した梱包・仕分けの機械設備に対する効果が向上しています。出荷時間の短縮や作業人件費の抑制が奏功し、年間で40百万円程度の省人効果につながりました。



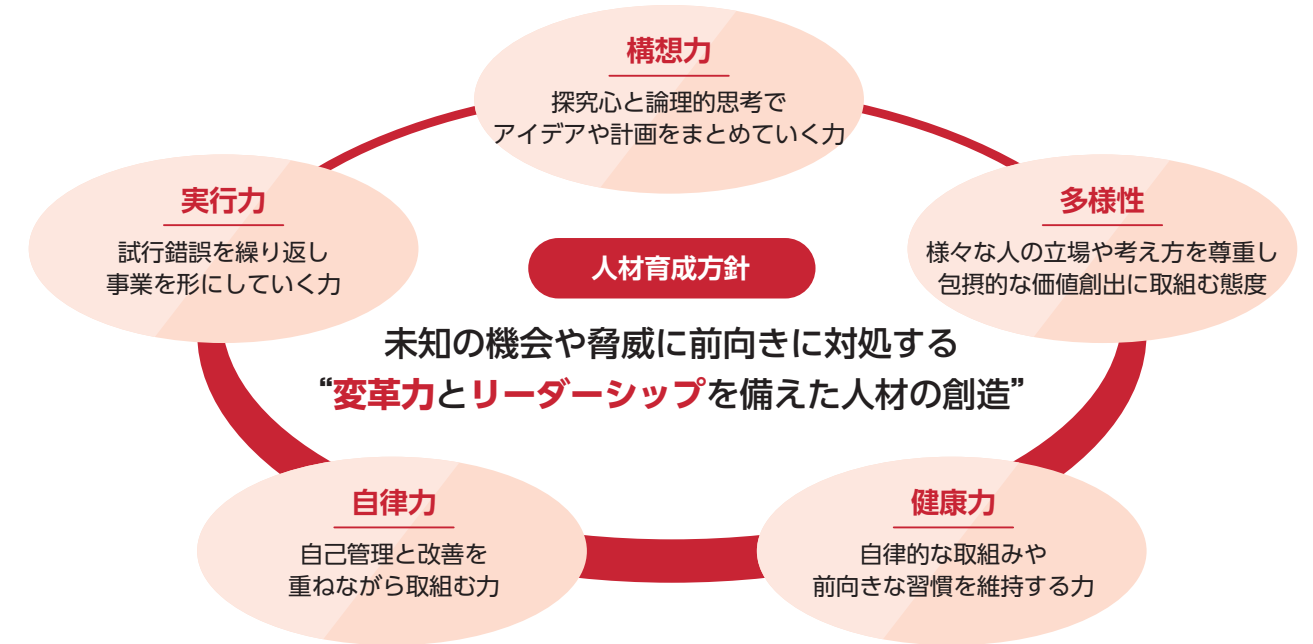
成長の基盤となる人や職場環境への投資を推進

長野県軽井沢町に人材育成の拠点となる新たな研修施設を建設し、次世代リーダー開発や育成の取組みを強化しています。さらに、社宅の整備や業務センターの職場環境改善、新たなサービス開発のためのIT投資など、成長基盤への投資を積極的に実施しています。



人材育成の取組み

人材育成方針に基づき、将来の事業の中核となる次世代経営人材の育成や、デジタルやグローバル人材の育成に向けた成長支援制度、経営参画意識を高めるための株式報酬制度などを実施しています。

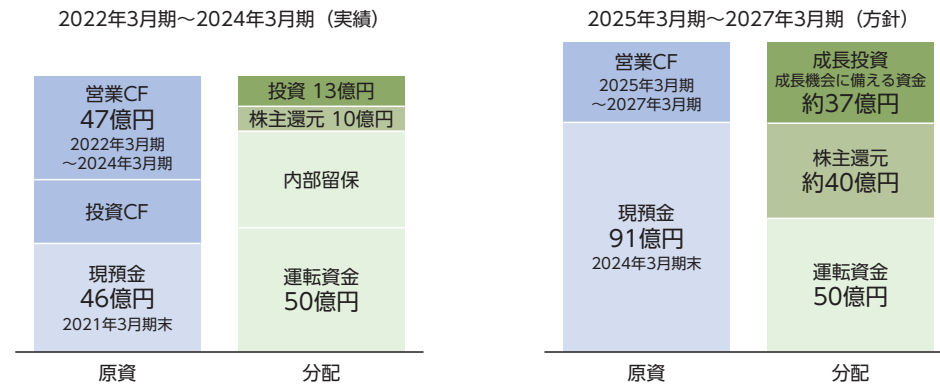


株式報酬制度	従業員が自社株式を保有することで経営参画と企業価値向上の意識を高めています。
成長支援制度	従業員の育成を図りながら、継続的な学習意欲の向上を支援しています。
人事評価制度	経営戦略と従業員の行動の連動性を高めるとともに、従業員と会社の成長の両立を目指しています。
人材開発	不確実な時代でも事業を推進できる次世代経営人材の育成を目指しています。
健康経営	従業員の心身の健康を保持・増進するため、自律的な健康管理と健康習慣化を推進しています。

成長に向けた取組み

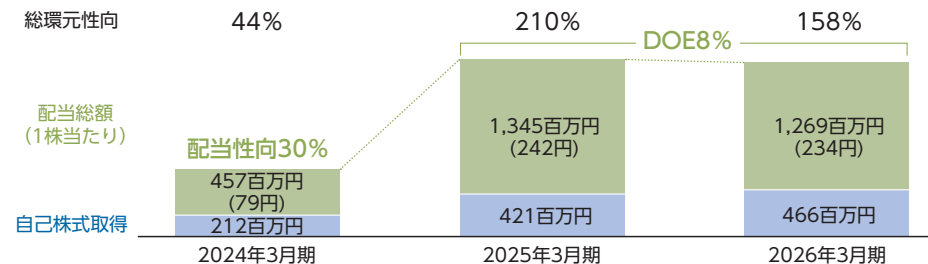
キャピタル・アロケーション

2025年3月期から2027年3月期の方針として、現預金91億円に、この間の営業キャッシュ・フロー（CF）を加えたものを原資として、おおよそ2か月分の売上高に当たる運転資金50億円を確保したうえで、残りを成長投資と株主還元分配到することを方針としてまいります。



株主還元

株主還元を強化しながら、内部留保の縮減に取り組んでいます。



■ 2027年3月期までの還元方針

配当

DOE 8%を目安とする
2027年3月期予定：1株当たり**232円**配当

自己株式取得

成長投資の実施状況等を
勘案して取組みを検討

セグメント別概況



ダイレクトメール事業



売上高

248 億 **29** 百万円

セグメント利益

18 億 **40** 百万円

- 既存顧客の取引拡大と新規受注が奏功
- ビッグデータ保有企業の案件が活発化



セールスプロモーション事業



売上高

6 億 **29** 百万円

セグメント利益

1 億 **70** 百万円

- コールセンターやバックオフィス業務に注力
- 業務効率改善により収益性が向上



物流事業



※画像はイメージです

売上高

30 億 **56** 百万円

セグメント利益

64 百万円

- 既存顧客の通販出荷案件が堅調に推移
- 機械化による利益率改善を推進中



イベント事業



売上高

16 億 **78** 百万円

セグメント利益

1 億 **34** 百万円

- 大型スポーツイベントなどの新規受注が奏功
- 今後も大型季節イベントなど量的拡大を推進

サステナビリティの取組み



生物由来の再生可能な資源で作られたバイオマスフィルムや、植物由来の油などで作られたベジタブルインキなどを活用した環境配慮型DM制作サービスを提供しています。



プロ野球「東北楽天ゴールデンイーグルス」、バスケットボール「長崎ヴェルカ」のオフィシャルスポンサーとして、競技、地域、社会の持続的な発展に貢献しています。

財務の状況

貸借対照表の概要

(単位：百万円)

	科 目	前期末 2025年3月31日現在	当期末 2026年3月31日現在
資 産 の 部	流動資産	12,083	11,413
	固定資産	8,537	8,860
	有形固定資産	5,614	5,747
	無形固定資産	73	72
	投資その他の資産	2,848	3,040
	資産合計	20,620	20,273
負 債 の 部	流動負債	3,277	3,734
	固定負債	617	664
	負債合計	3,894	4,399
純 資 産 の 部	株主資本	16,937	15,893
	資本金	1,092	1,092
	資本剰余金	1,574	1,621
	利益剰余金	15,440	14,802
	自己株式	△1,170	△1,622
	その他有価証券評価差額金	604	794
	土地再評価差額金	△815	△814
	純資産合計	16,726	15,874
	負債純資産合計	20,620	20,273

ポイント解説

【資産】

主に、投資有価証券が増加しましたが、株主還元の強化によって現金及び預金が増減したことにより、前事業年度末比3億47百万円減少しました。

【負債】

主に、仕入債務、未払法人税、前受金等が増加したことにより、前事業年度末比5億4百万円増加しました。

【純資産】

主に、当期純利益の計上等による利益剰余金、その他有価証券評価差額金が増加し、配当及び自己株式取得による差し引きで前事業年度末比8億51百万円減少しました。

損益計算書の概要

(単位：百万円)

	科 目	前 期 2024年4月 1日から 2025年3月31日まで	当 期 2025年4月 1日から 2026年3月31日まで
	売上高	27,555	30,308
	売上原価	24,979	27,380
	売上総利益	2,576	2,927
	販売費及び一般管理費	1,385	1,427
	営業利益	1,190	1,499
	営業外収益	63	85
	営業外費用	8	3
	経常利益	1,246	1,581
	特別利益	0	0
	特別損失	1	10
	税引前当期純利益	1,244	1,571
	法人税、住民税及び事業税	372	496
	法人税等調整額	30	△22
	当期純利益	841	1,097

ポイント解説

【売上】

当事業年度の売上高は、雇用・所得環境が改善するなかで、物価上昇や米国の通商政策、中東情勢の影響による景気の下振れリスクなどが懸念されながらも、企業によるプロモーション活動や自治体の活動において、新たな案件受注と引合いの回復が見られるようになり、303億8百万円（前期比10.0%増）となりました。

【利益】

当事業年度の利益は、周辺業務のトータル受注や価格見直し、業務効率化の取組みが奏功したことで、営業利益は14億99百万円（同25.9%増）、経常利益は営業外収益が85百万円（同33.1%増）、営業外費用が3百万円（同65.0%減）となった結果、15億81百万円（同26.9%増）、当期純利益は、10億97百万円（同30.5%増）となりました。

会社概要・株式の状況

(2026年3月31日現在)

会社概要

社 名 株式会社ディーエムエス

本店所在地 〒101-0052
東京都千代田区神田小川町一丁目11番地
TEL.03-3293-2961（代表）

設 立 1961年4月

代 表 者 代表取締役社長 山本克彦

資 本 金 1,092,601,000 円

社 員 数 295名

上 場 市 場 東証スタンダード市場
証券コード：9782

第三者認証 プライバシーマーク：第10860001(14)号
ISMS：JUSE-IR-045
ISMS：JUSE-IR-045-CS01
ISO 9001：JUSE-RA-1974
PCI DSS：ICMS-PCI0303



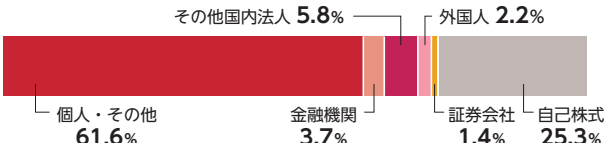
株式の状況

発行可能株式総数 26,600,000株

発行済株式の総数 7,262,020株
(自己株式1,835,533株含む)

株主数 5,735名

所有者別株主分布図



大株主

氏名または名称	持株数 (千株)	持株比率 (%)
山本 克彦	1,158	21.35
山本 百合子	285	5.25
光通信KK投資事業有限責任組合	244	4.50
株式会社みずほ銀行	242	4.45
TOPPANホールディングス株式会社	200	3.68
藤木 多嘉子	100	1.84
今給黎 由美子	100	1.84
ディーエムエス従業員持株会	81	1.50
昔農 千春	50	0.92
株式会社TLP	50	0.92

(注) 1. 上記のほか自己株式が1,835千株あります。
2. 持株比率は自己株式を控除して計算しております。
3. 持株数は表示単位未満の端数を切り捨てて表示しております。

株 主 メ モ

- お取扱窓口 証券会社等に口座をお持ちの場合、住所変更や買取請求等株主様の各種手続きは、原則として口座を開設されている証券会社等経由で行っていただくこととなりますので、ご利用の証券会社等へご連絡をお願いいたします。
証券会社等に口座をお持ちでない場合（特別口座の場合）、下記のお取扱店にてお取次いたします。
なお、支払明細の発行に関するお手続きにつきましては、みずほ信託銀行の下記連絡先にお問合せください。
- お問合せ先 〒168-8507
東京都杉並区和泉2-8-4
みずほ信託銀行 証券代行部
フリーダイヤル 0120-288-324
(土・日・祝日を除く9:00～17:00)
- お取扱店 みずほ信託銀行
本店および全国各支店
*トラストラウンジではお取り扱いできませんのでご了承ください。
- 未払配当金の
お支払 みずほ信託銀行
本店および全国各支店
みずほ銀行
本店および全国各支店

■ 株式等に関するマイナンバーのお届出のお願い

- ・株式等の税務関係のお手続きに関しては、マイナンバーのお届出が必要です。
- ・お届出が済んでいない株主様は、上記お問合せ先へマイナンバーのお届出をお願いいたします。

株式会社 ディーエムエス

〒101-0052
東京都千代田区神田小川町1-11
千代田小川町クロスA10階

TEL. 03-3293-2961 (代表)
FAX. 03-3293-2995

<https://www.dmsjp.co.jp/>



見やすく読みまちがえにくい
ユニバーサルデザインフォント
を採用しています。

