# 株式会社ディーエムエス

(証券番号:9782)

# 2025年3月期第3四半期決算概要

#### 本日の内容

1. 事業紹介

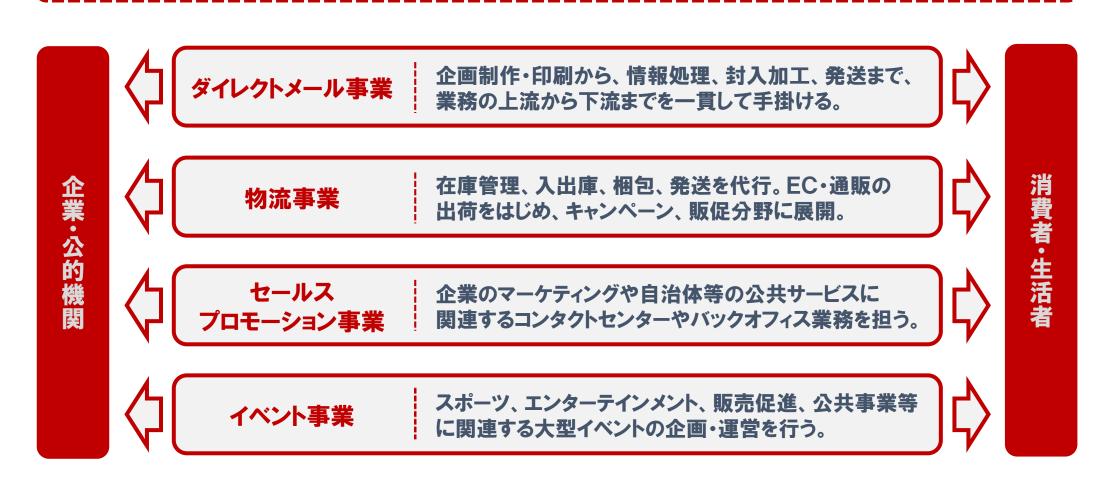
2. 2025年3月期第3四半期業績

3. 2025年3月期業績予想

#### 1. 事業紹介

#### ①事業の全体像

#### よい関係づくりをトータルサポート



#### 1. 事業紹介

#### ②選ばれる理由

#### 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 一部の優良顧客に向けた

大

付加価値

試供品や優待的な施策

小規模な商圏に向けた シンプルな内容の施策

ディーエムエス

大規模な 顧客データベースを背景に デジタル技術や周辺サービスを 組合せた高度な施策

同じ訴求内容による 大量投下型の施策

取扱規模









大

#### ①決算ハイライト

2025年3月期第3四半期

対前年同期増減率

売上高

199億35百万円

+1.0%

営業利益

7億89百万円

**-23.5**%

四半期純利益

5億71百万円

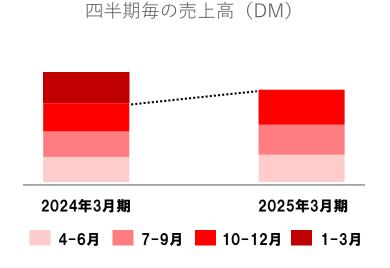
-57.0%

概要

4-6月期のコロナ案件反動が響いたものの、 主力のダイレクトメール事業の好調により、前年同期比増収。

# ②ダイレクトメール事業

(単位:百万円)



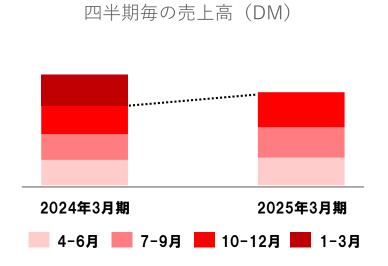
	2024/3月期3Q	2025/3月期3Q	前年同期比
売上高	14,253	16,666	+16.9%
セグメント 利益	1,034	1,144	+10.7%

要因

10月からの郵便料金値上げに伴う通数減少影響は限定的、既存顧客の取扱い拡大や新規受注促進が奏功し増収増益。

# ③物流事業

(単位:百万円)



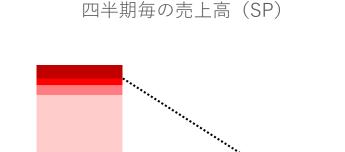
	2024/3月期3Q	2025/3月期3Q	前年同期比
売上高	1,809	2,006	+10.9%
セグメント 利益	-17	10	_

要因

既存顧客を中心に通販出荷案件が堅調に推移したことで増収、セグメント利益は増収と業務効率化が奏功したことで黒字転換。

# ④セールスプロモーション事業

(単位:百万円)



4-6月 7-9月 10-12月 1-3月

2025年3月期

	2024/3月期3Q	2025/3月期3Q	前年同期比
売上高	1,863	445	-76.1%
セグメント 利益	382	95	-75.1%

要因

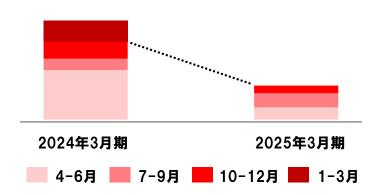
2024年3月期

コールセンター・バックオフィス機能を活かした各種支援業務に注力するも、4-6月期のコロナ案件反動を補えず減収減益。

#### ⑤イベント事業

(単位:百万円)





	2024/3月期3Q	2025/3月期3Q	前年同期比	
売上高	1,739	760	-56.3%	
セグメント 利益	149	23	-84.3%	

# 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、 4-6月期のコロナ案件反動を補えず減収減益。

#### 3. 2025年3月期業績予想

#### ①事業環境及び重点施策

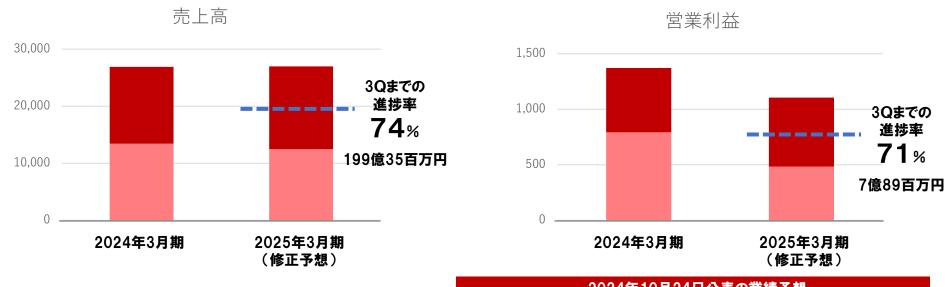
# 環境

- (一)コロナ特需の完全収束によるSP・イベント事業の反動(4-6月期)
- (一)10月からの郵便料金値上げがDM利用に影響の可能性
- (+)DM・物流事業が得意とするEC市場の拡大傾向続く
- (+)物価対策・子育て支援など公共事業ニーズ活性化
- (+)人流回復にともなう販売促進・イベント開催ニーズ回復

# 重点施策

- ・盤石な既存顧客基盤を活かした未受注分野の案件獲得
- ・継続的な取引が期待できる各事業の新規顧客開発
- ・成長戦略の推進~業績貢献の具体化

# 3. 2025年3月期業績予想



		2024年10月24日公表の業績予想				
	2024年3月期実績	2025年3月期予想 (2024年5月15日公表)	2025年3月期 業績予想(修正)	対前年増減率	対期初予想増減率	(単位:百万円)
売上高	26,903	26,200	26,977	+0.3%	+3.0%	
営業利益	1,370	950	1,105	-19.3%	+16.4%	
経常利益	1,409	1,000	1,166	-17.3%	+16.6%	
当期純利益	1,519	700	812	-46.6%	+16.0%	11

# 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。