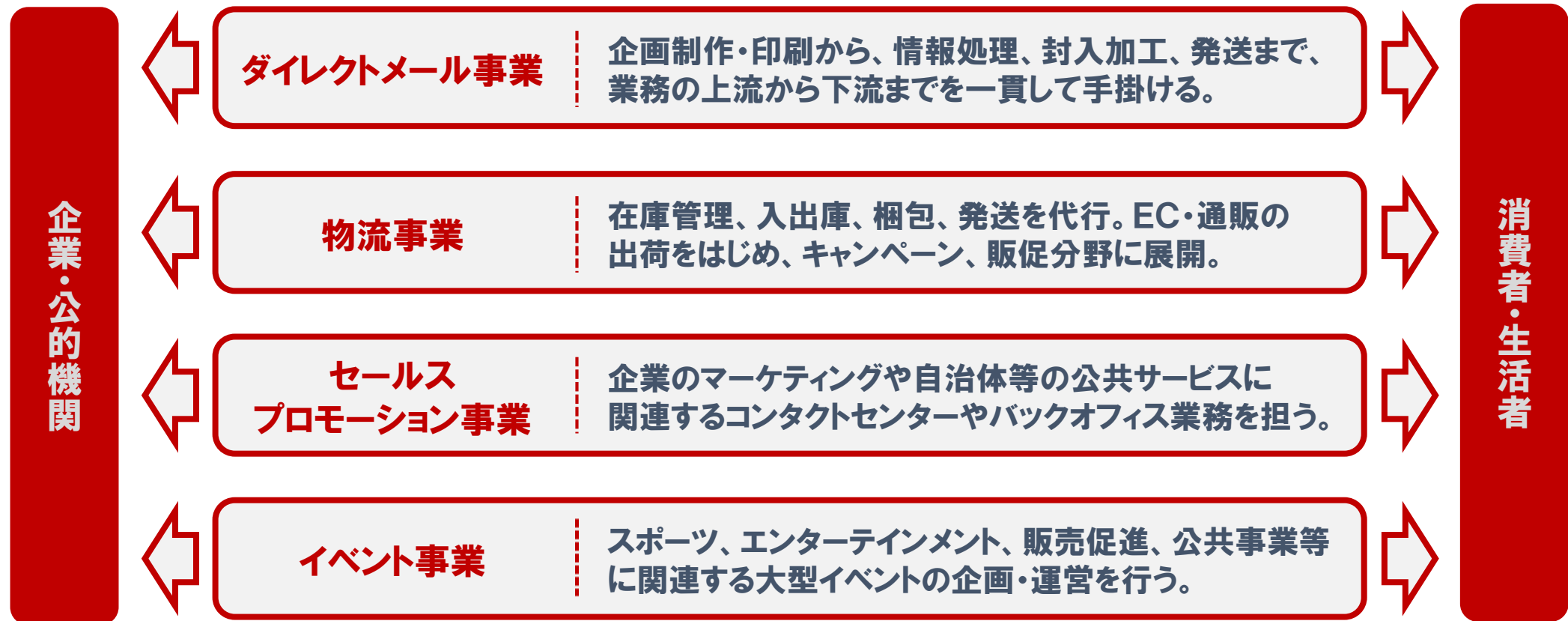


株式会社ディーエムエス
(証券番号:9782)

2026年3月期第1四半期決算概要

- 1. 事業紹介**
- 2. 2026年3月期第1四半期業績**
- 3. 2026年3月期業績予想**

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

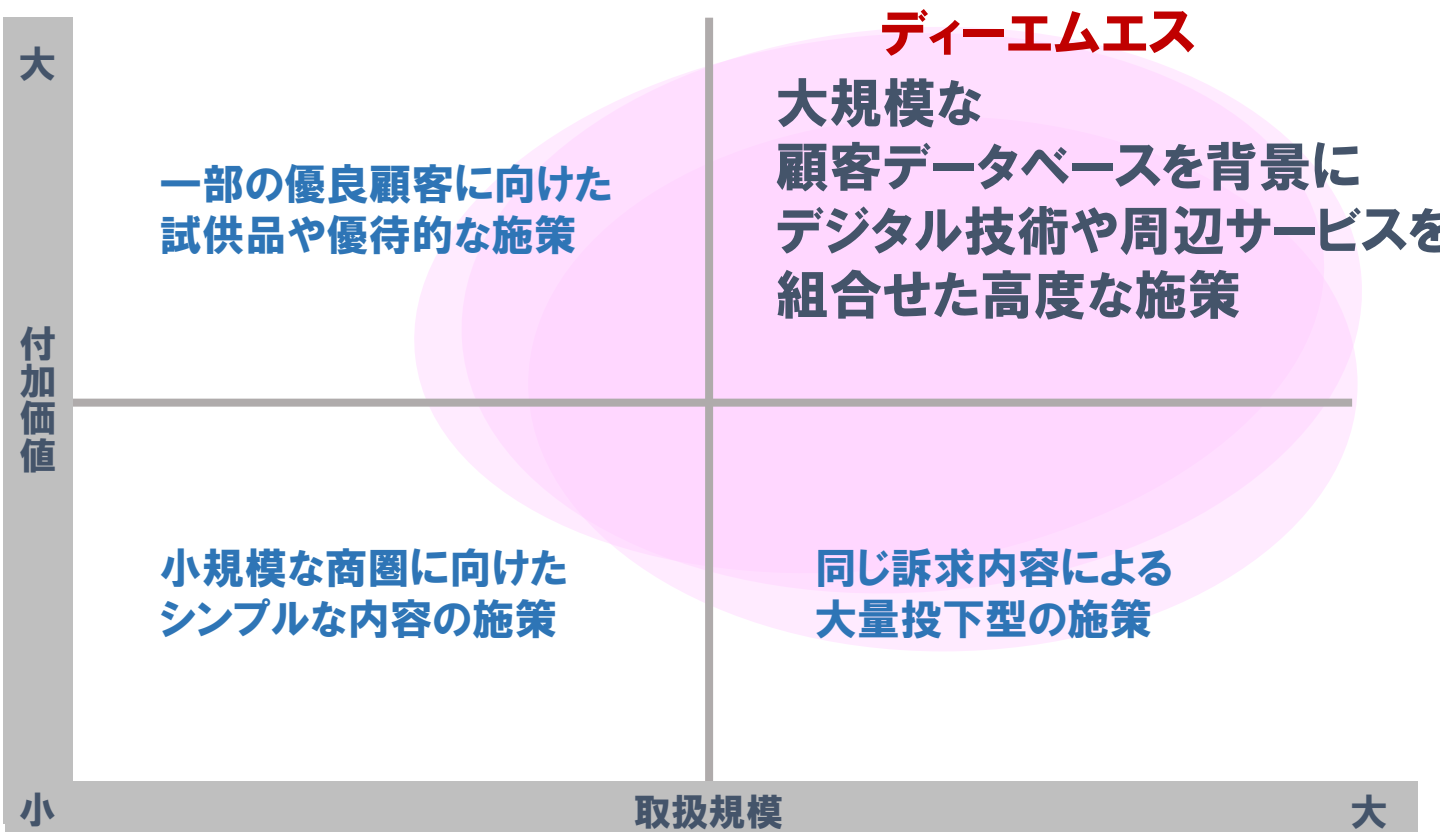
顧客企業の必要とする機能を
複合的に提供できる

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

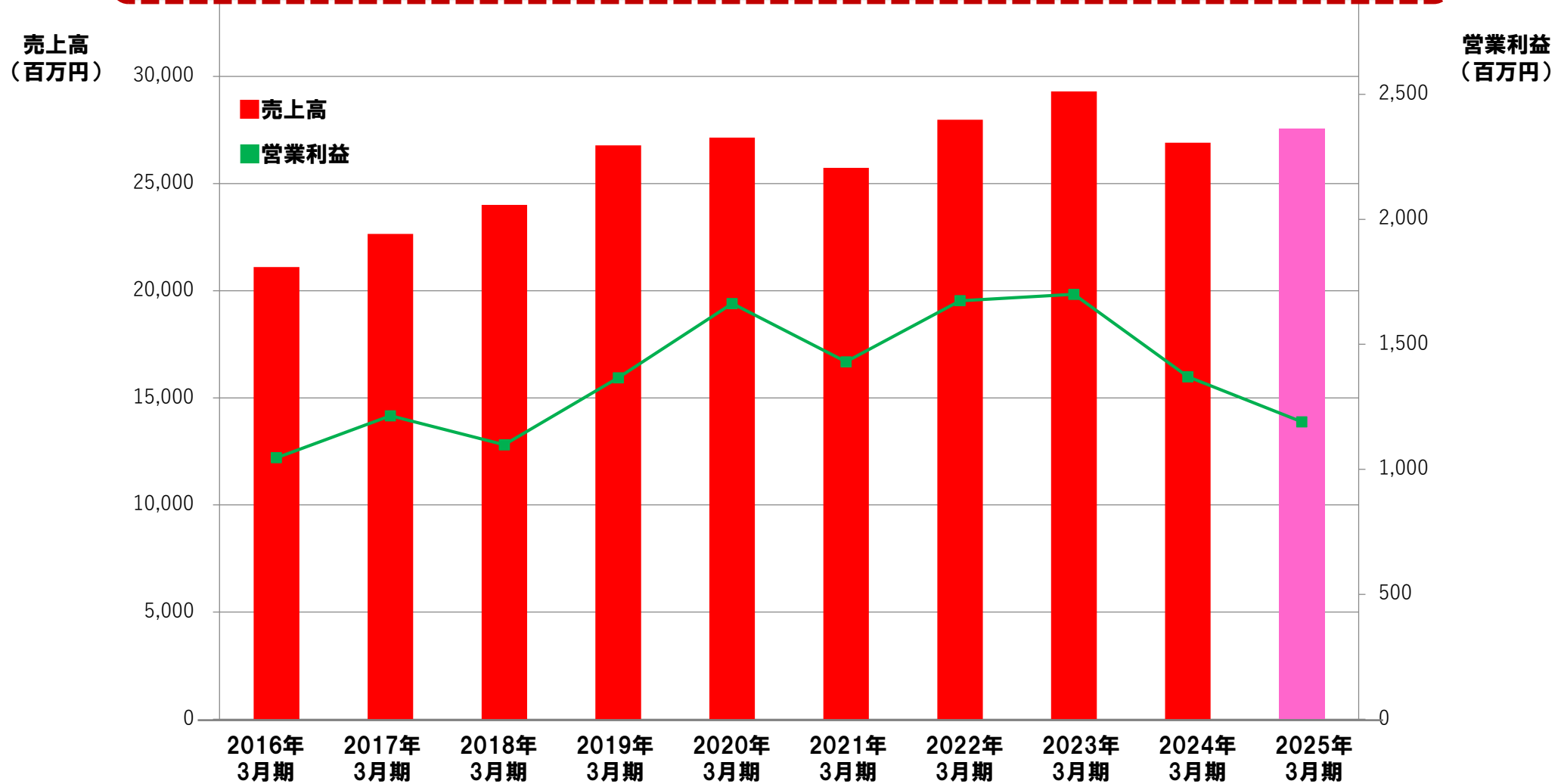
4つの認証で(※)
情報と安心をセットでお届け



※「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



2027年3月期
目標

売上高
280億円

営業利益
13億円

純利益
9億円

事業戦略

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

第2・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

主力DM事業の深化

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

基盤戦略

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

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

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

ありたい姿

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「**総合情報ソリューション企業**」へ

■ 2025年3月期～2027年3月期 利益配分に関する基本方針

配当	DOE（純資産配当率）8% を目安とする
自己株式取得	2025年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） その後も、成長投資の実施状況等を勘案して取組みを検討

■ 2026年3月期 配当予想

2025年3月期（実績）		2026年3月期（予想）
1株当たり242円 自己株式取得を考慮した 総還元性向は210%		DOE8%目安の配当方針に基づき 1株当たり228円を予想

	2026年3月期第1四半期	前年同期比
売上高	68億04百万円	+14.6%
営業利益	2億35百万円	+22.1%
四半期純利益	1億92百万円	+33.7%

概要

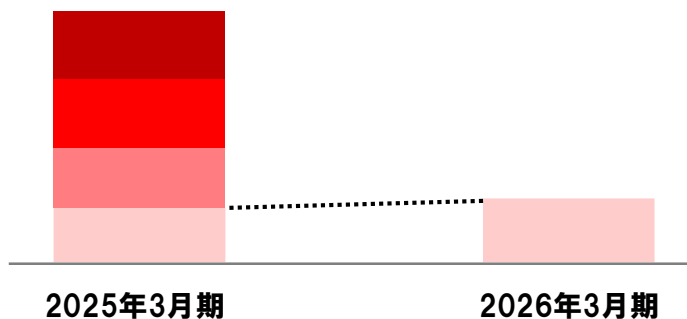
企業によるプロモーション活動や自治体の活動において、
新たな案件受注と引合いの取組みが奏功し2ケタ増収増益。

2. 2026年3月期第1四半期業績

②ダイレクトメール事業

(単位:百万円)

四半期毎の売上高 (DM)



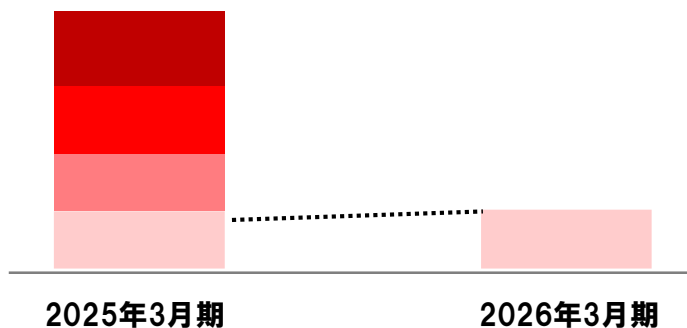
	2025/3月期1Q	2026/3月期1Q	前年同期比
売上高	4,935	5,774	+17.0%
セグメント利益	328	370	+12.8%

要因

- ・ 既存顧客の取引窓口拡大や新規受注促進が奏功し増収増益維持
- ・ 通信販売はじめ広い分野で顧客データを活用した販促活動が活発化

(単位:百万円)

四半期毎の売上高（物流）



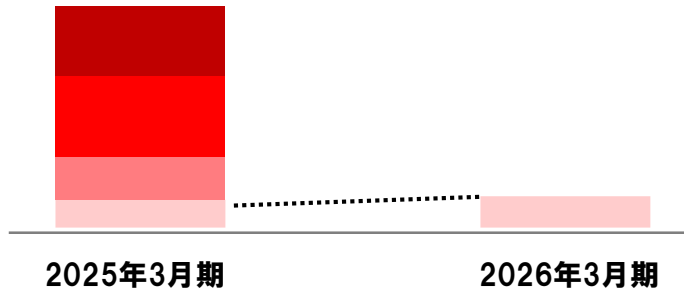
	2025/3月期1Q	2026/3月期1Q	前年同期比
売上高	628	645	+2.7%
セグメント利益	1	-2	—

要因

- ・ 通販出荷を中心に取扱数の伸びが堅調に推移し増収
- ・ 企業キャンペーンや販促分野の高採算案件の取扱数減少響く

(単位:百万円)

四半期毎の売上高 (SP)



	2025/3月期1Q	2026/3月期1Q	前年同期比
売上高	82	91	+11.9%
セグメント利益	-6	31	—

要因

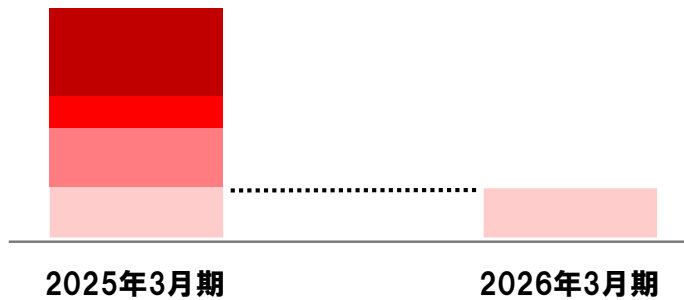
- ・ コールセンターやバックオフィス機能を活かした各種支援業務に注力
- ・ 業務部門の稼働率向上が奏功し利益改善

2. 2026年3月期第1四半期業績

⑤ イベント事業

(単位:百万円)

四半期毎の売上高 (イベント)



	2025/3月期1Q	2026/3月期1Q	前年同期比
売上高	272	263	-3.3%
セグメント利益	29	18	-38.9%

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
- ・ 新規案件受注成果の一方で前年スポット案件が反動

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。

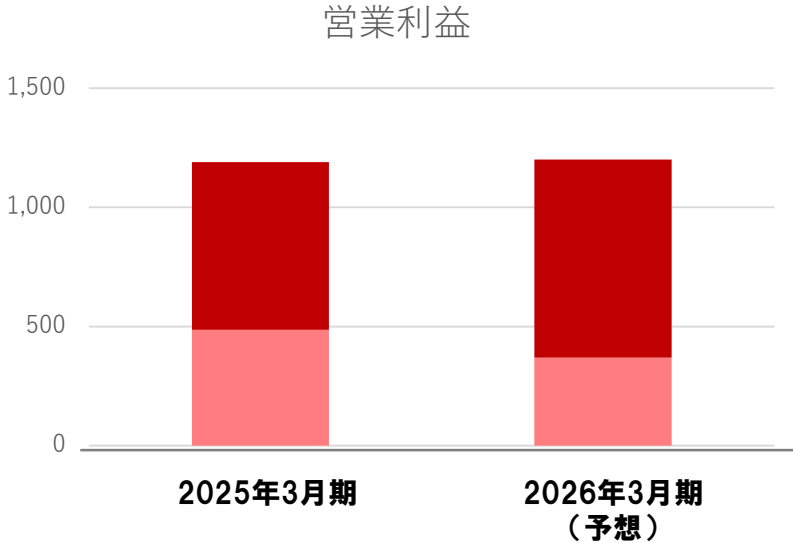
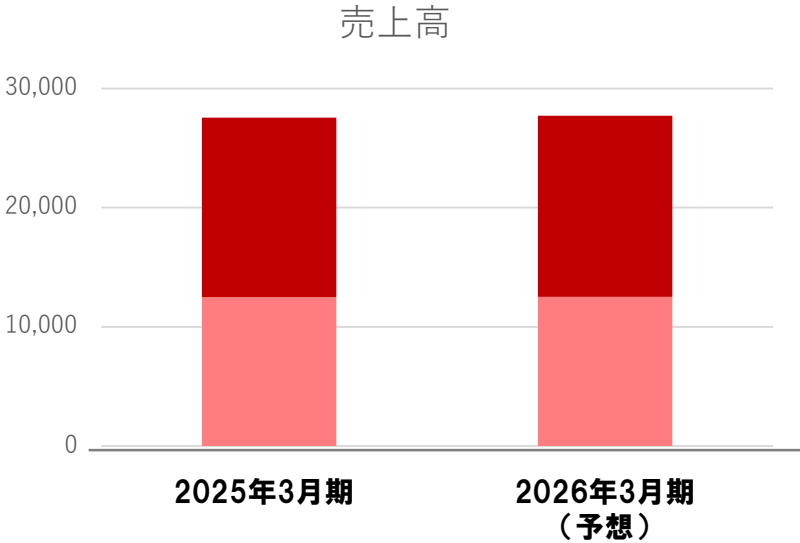
イベント

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

②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%	

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。