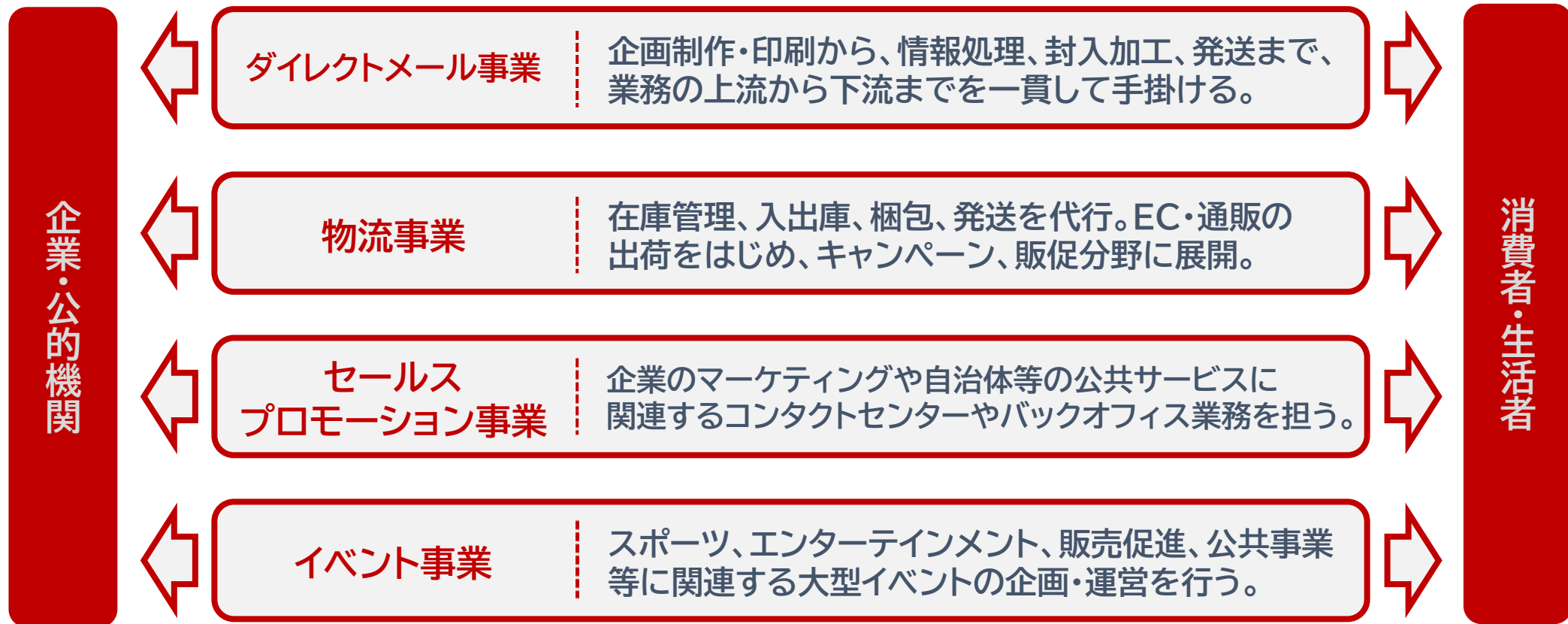


**株式会社ディーエムエス**  
(証券番号:9782)

**2026年3月期決算説明会**

1. 事業紹介
2. 2026年3月期業績
3. 2027年3月期業績予想
4. 企業価値向上に向けた取組み

### よい関係づくりをトータルサポート

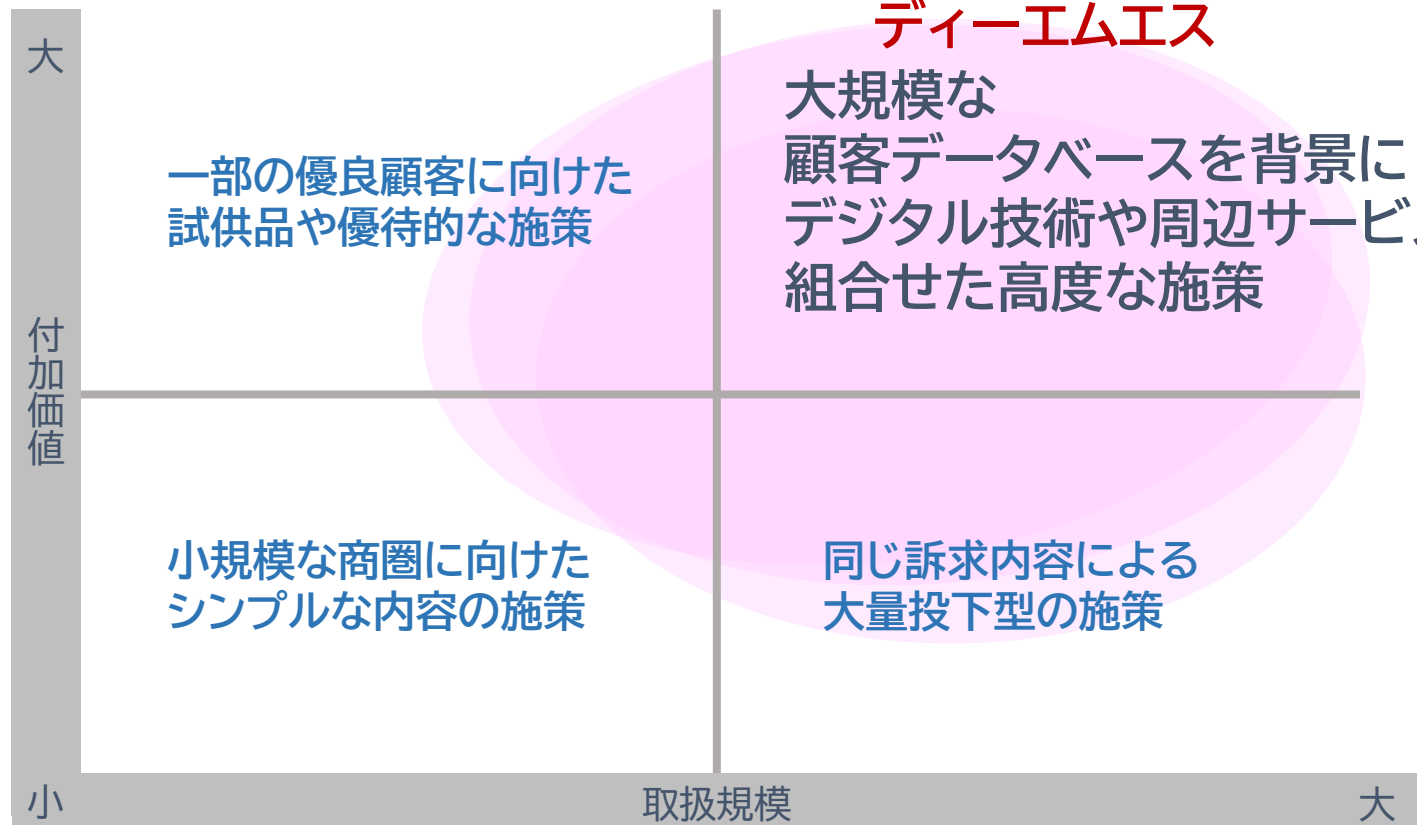


### 3つの強みを背景に…「付加価値×規模」領域に注力

**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

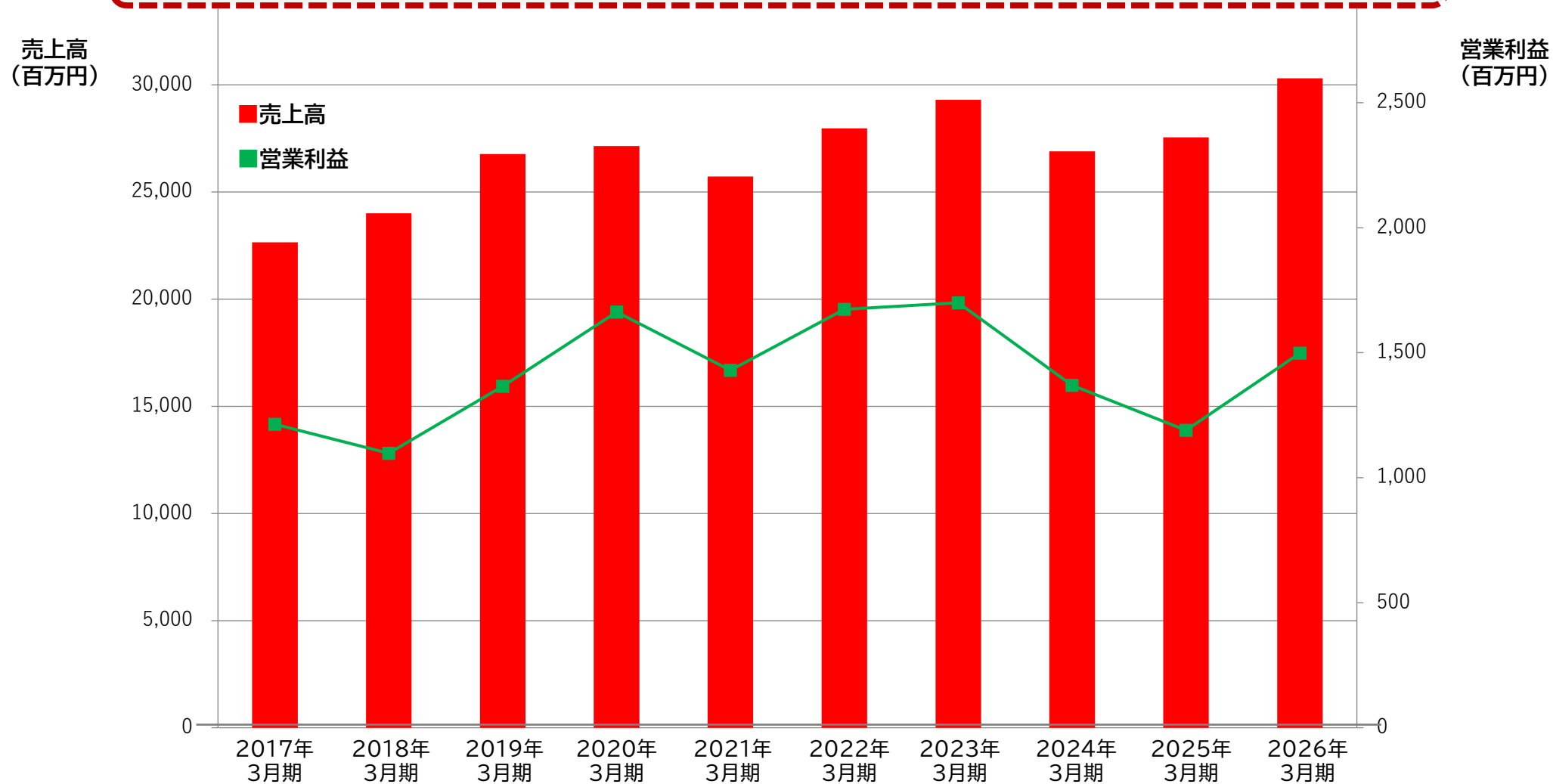
**マネジメントシステム**  
4つの認証で(※)情報と安心をセットでお届け



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



2017年3月期 ~ 2026年3月期



		前年同期比	対修正予想増減率
売上高	303億08百万円	+10.0%	+4.3%
営業利益	14億99百万円	+25.9%	+10.3%
当期純利益	10億97百万円	+30.5%	+11.9%

---

	2026年3月期		2025年3月期
ROE	6.7%	◀	5.0%

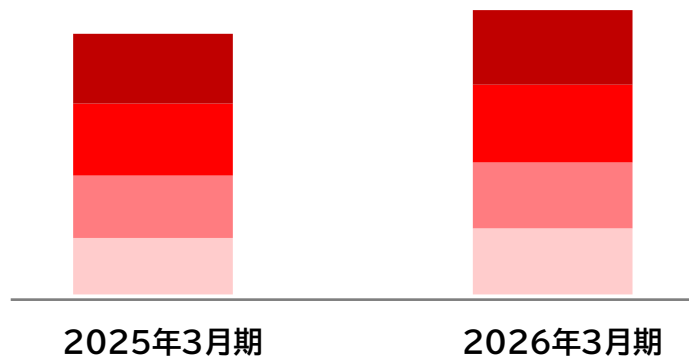
#### 増収要因

引続き、顧客企業のダイレクトメール活用意向は強く、  
加えて、ビックデータ保有企業のデータベース活用DMが活発化。  
自治体施策の事務局代行サービスも業績向上に貢献。

#### 増益要因

ゆうメール取扱い増加による利益率希釈の影響があったものの、  
周辺業務のトータル受注、価格見直し、業務効率化の取組みが奏功。

四半期毎の売上高(DM)



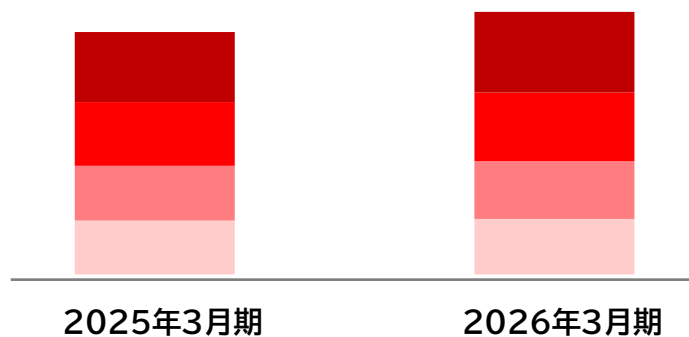
(単位:百万円)

	2025/3月期	2026/3月期	前年同期比
売上高	22,774	24,829	+9.0%
セグメント利益	1,620	1,840	+13.6%

#### 要因

既存顧客の取引窓口拡大と新規案件受注により  
期中を通じて増収増益を維持。

四半期毎の売上高(物流)



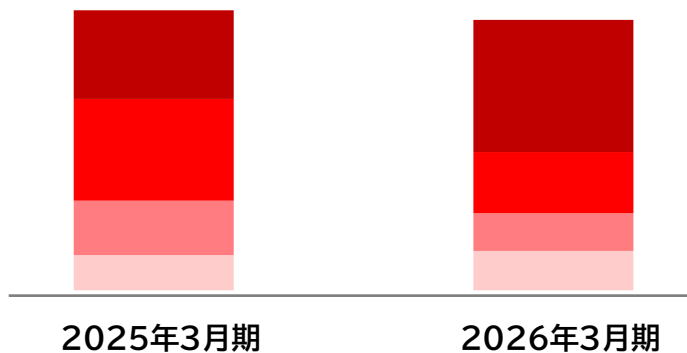
(単位:百万円)

	2025/3月期	2026/3月期	前年同期比
売上高	2,822	3,056	+8.3%
セグメント利益	43	64	+46.6%

#### 要因

通販出荷案件が堅調に推移し増収増益。  
機械化による利益率改善に取組み規模拡大を推進中。

四半期毎の売上高(SP)



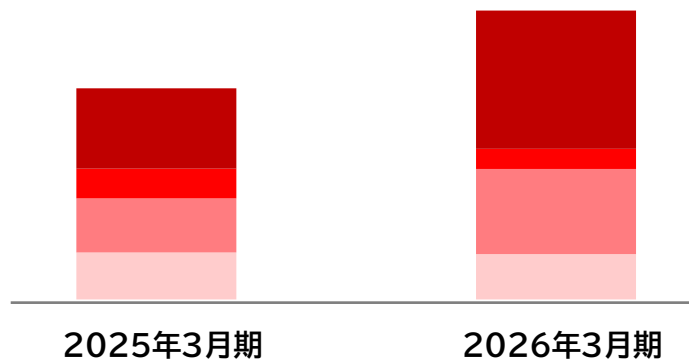
(単位:百万円)

	2025/3月期	2026/3月期	前年同期比
売上高	651	629	-3.4%
セグメント利益	124	170	+37.8%

#### 要因

コールセンターやバックオフィスの支援業務に注力。  
業務効率の改善により収益性が向上し2ケタの増益。

四半期毎の売上高(イベント)



(単位:百万円)

	2025/3月期	2026/3月期	前年同期比
売上高	1,226	1,678	+36.9%
セグメント利益	65	134	+105.0%

#### 要因

大型スポーツイベントや自治体施策の会場運営業務の新規案件受注が奏功し大幅な増収増益。

## 相互補完型業務提携 による既存事業の高付加価値サービス展開

AIを活用した  
マーケティングリサーチ

**Chai**

株式会社Chai(チャイ)

リサーチや企画提案から  
販売促進をトータル支援

EC通販のデジタル  
マーケティング拡充



上・下流を網羅した  
ワンストップ支援を提供

DMの付加価値となる  
協働サービス



ビックデータ保有企業の  
広告メディア開発を支援

上・下流領域のトータル受注で収益性を向上させる戦略が奏功  
数億円規模の新規売上により業績向上に寄与

### サブスク型システム販売 の新たなビジネスモデル展開

2025年6月リリース

**CURENESS**<sup>®</sup> (キュアネス)

発送後のダイレクトメールの効果測定から  
配送停止処理までを一元管理できるシステム

上流から下流まで  
サービス領域を拡大し  
効率化・最適化を実現

2025年8月リリース

**PAGE CAST** (ページ キャスト)

WEBサイトをAIが分析して、商品やサービスを  
説明するおしゃべりトークの自動生成ツール

情報を「読む」+「聴く」  
新しい体験を提供し  
サイト運営領域に展開

2026年10月リリース予定

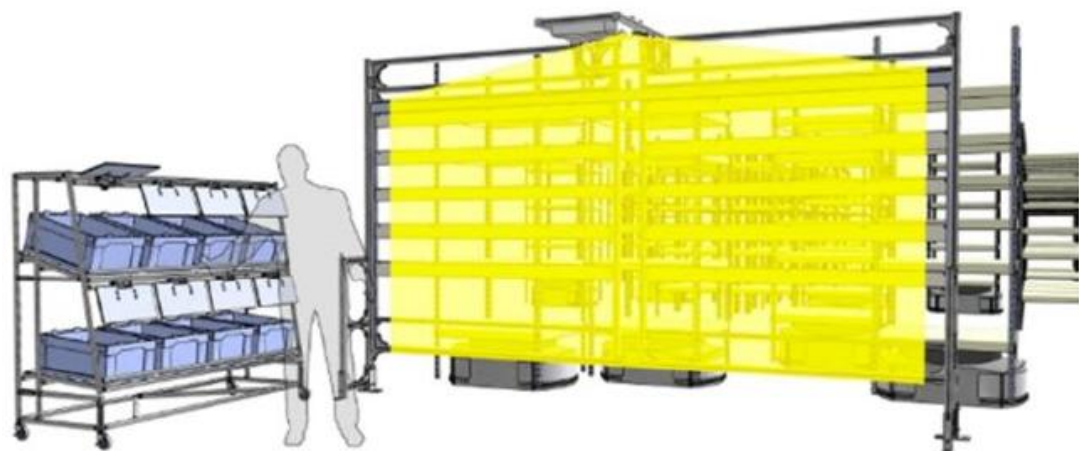
**ポストイン広告配達管理App** (仮)

広告配達先情報とスマートフォン上の地図コンテンツを  
連携し視覚的に分かりやすくナビゲートするツール

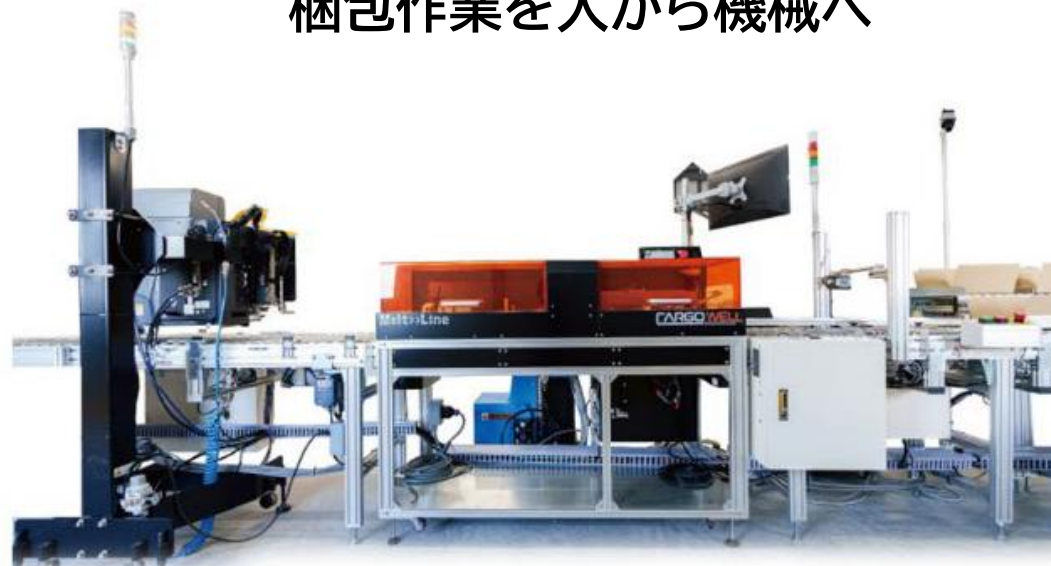
ラストワンマイル配達業務  
効率化と品質向上を実現  
(あわせて現実の配達網を整備中)

### 物流機器導入で 年間40百万円の省人効果

**PPS**(プロジェクション・ピッキング・システム)  
ピッキング作業(※)を映像とセンサーで支援



**MELT-Line**  
梱包作業を人から機械へ



(※)出荷指示に基づき必要な商品を取り出す作業…庫内業務において最も負荷の大きい作業の一つです。

**業務効率化による取扱量拡大と、労務費削減による利益改善を推進**

### サービスサイト開設 でプル型営業を本格稼働

各種サービスの紹介やお客様事例、課題解決に役立つヒントなど幅広く情報発信



**DMSOne** <https://sales.dmsjp.co.jp/>

新たな市場領域や顧客への認知拡大と開発を推進

(百万円)

## 資産合計

20,273 (−347)

現預金 (−817)

## 負債合計

4,399 (+504)

## 純資産合計

15,874 (−851)

利益剰余金 (−637)

当期純利益 (+1,097)

配当支払い (−1,733)

自己株式取得 (−466)

純資産の減少

#### 環境

#### 中計目標前倒し達成

売上利益ともに2027年3月期目標を1年前倒しで達成。全体として業況は前向きに推移。

#### DM市場の縮小傾向

DM市場は送料ベースで前年比94.6%<sup>(※1)</sup>となったものの大手・中堅企業のDM利用意向は高く、シェア拡大の機会。

#### 中東情勢の影響

原料ナフサのひっ迫によりDM包装資材(フィルム)などの安定調達や価格高騰に対する懸念が発生<sup>(※2)</sup>。

#### 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「自社開発システム製品」により、新たなビジネスモデルを展開。

⇒ 13ページご参照

(※1)「日本の広告費2025」(株)電通

(※2)足元では資材の安定調達及び顧客企業との価格面での協議などの措置が奏功しておりますが、今後の動向については不透明な要素が含まれるため業績予想には織り込んでおりません。

#### 戦略

#### 主力事業の深化

DM

ビッグデータを保有する中堅・大手企業を中心に、DMの行動喚起力に期待が高まり、新規案件の引合いも活発化。さらなるシェア拡大を目指す。

#### 第2・3の柱づくり

物流

EC市場続伸を背景に、業務提携先経由の新規案件が活発化。機械化による利益率改善に取り組みながら、さらなる規模拡大を目指す。

SP

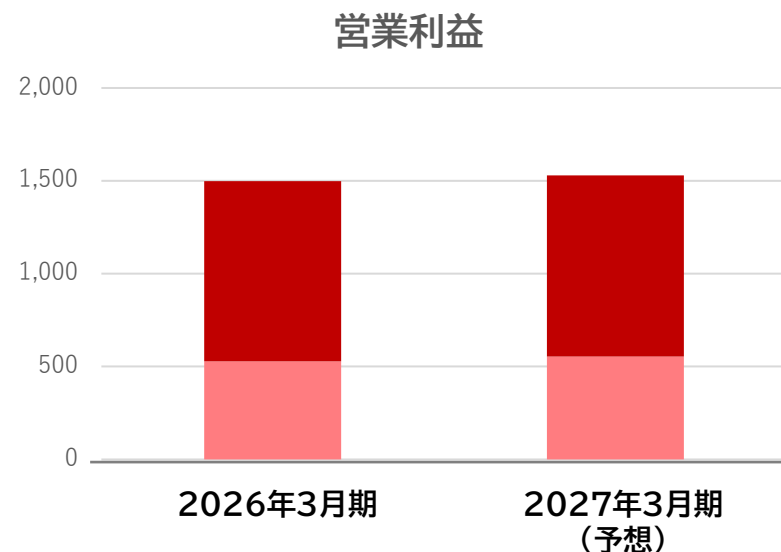
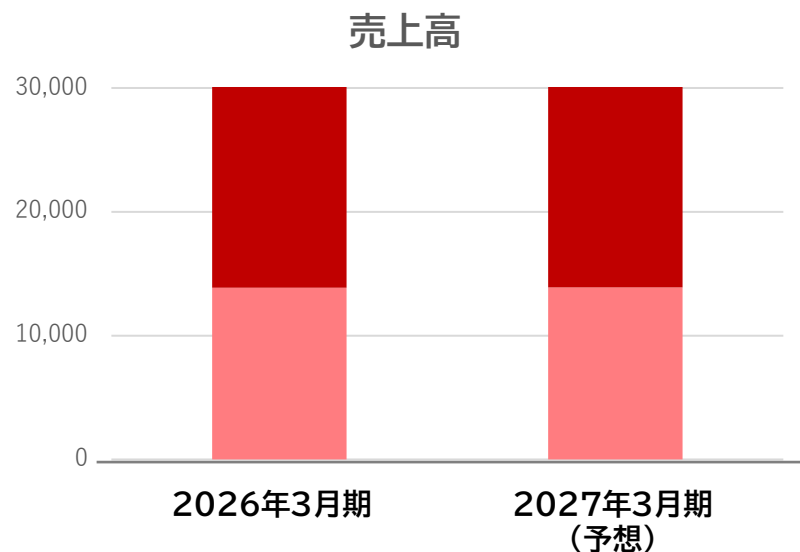
自治体の子育て支援事業や物価高騰対策に関する事務局等のトータルサービス受注を促進。AI活用によるデジタル化で差別化を図る。

EV

大型の季節イベントやスポーツイベント、ビジネスショー等の新規受注が確定。期中の新規獲得にも注力し、量的拡大を推進。

# 3. 2027年3月期業績予想

## ②業績予想



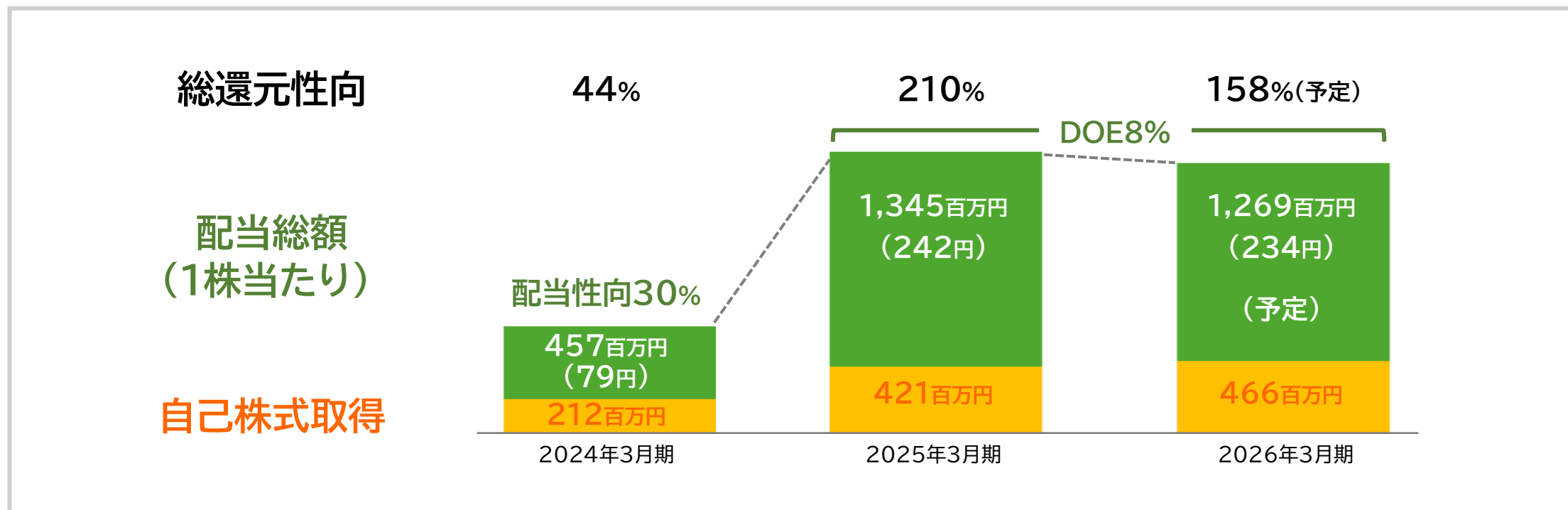
	2027/3月期(予想)			
	第2四半期	前年同期比	通期	前年同期比
売上高	13,900	+0.3%	30,700	+1.3%
営業利益	555	+4.8%	1,530	+2.0%
経常利益	585	+4.2%	1,590	+0.5%
当期純利益	410	+3.4%	1,100	+0.2%

(単位:百万円)

### 成長の基盤となる人・職場環境・IT・生産設備への投資を積極的に推進

テーマ		2027年3月期の取組み	
戦略	事業分野	①M&A・資本業務提携	既存事業とシナジーを期待できる分野を探索。
	事業分野	②生産設備・拠点への投資	DM・物流事業におけるデジタルプリンターや検査機、業務管理システム等の品質と生産性を向上させる設備を導入。
オーガニック	基盤分野	③人的資本・職場環境投資	次世代リーダー育成を念頭におき、育成拠点となる新たな研修所や社宅の整備、業務センターの職場環境改善を実施。
	基盤分野	④IT投資	配達管理アプリケーションの開発やBPOサービス用ソフトの導入をはじめ、次期基幹システムの検討を開始。
投資額見込み(概算)		約12.5億円	

株主還元を強化しながら、**内部留保の縮減** を進行中



2025.3月期から2027.3月期において

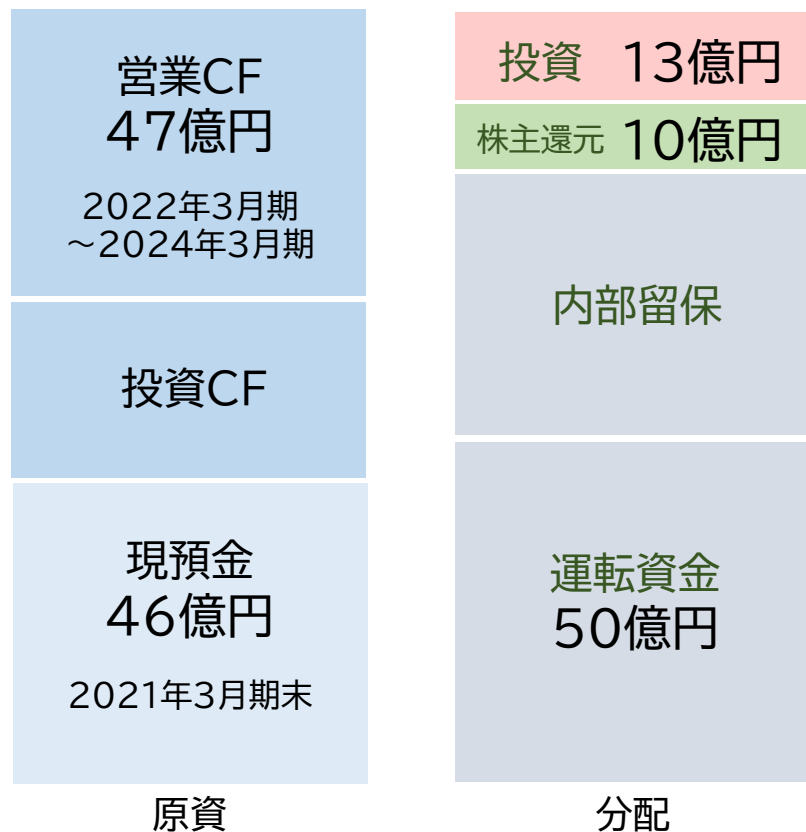
配当: **DOE(純資産配当率)8%** 目安  
2027年3月期予定: 1株当たり232円

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

(2025.3.18公表の再掲)

## 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)



2028年3月期からはじまる次期中期経営計画に着手

成長投資の具体的なテーマと実行計画を検討

**抜本的な事業構造改革**

設備・システム投資と業務拠点の  
最適活用による生産性向上

**周辺市場への事業拡張**

新たな顧客・市場および  
サービス開発による収益拡大

さらなる“資本コストと株価を意識した経営の実現”へ

# 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。