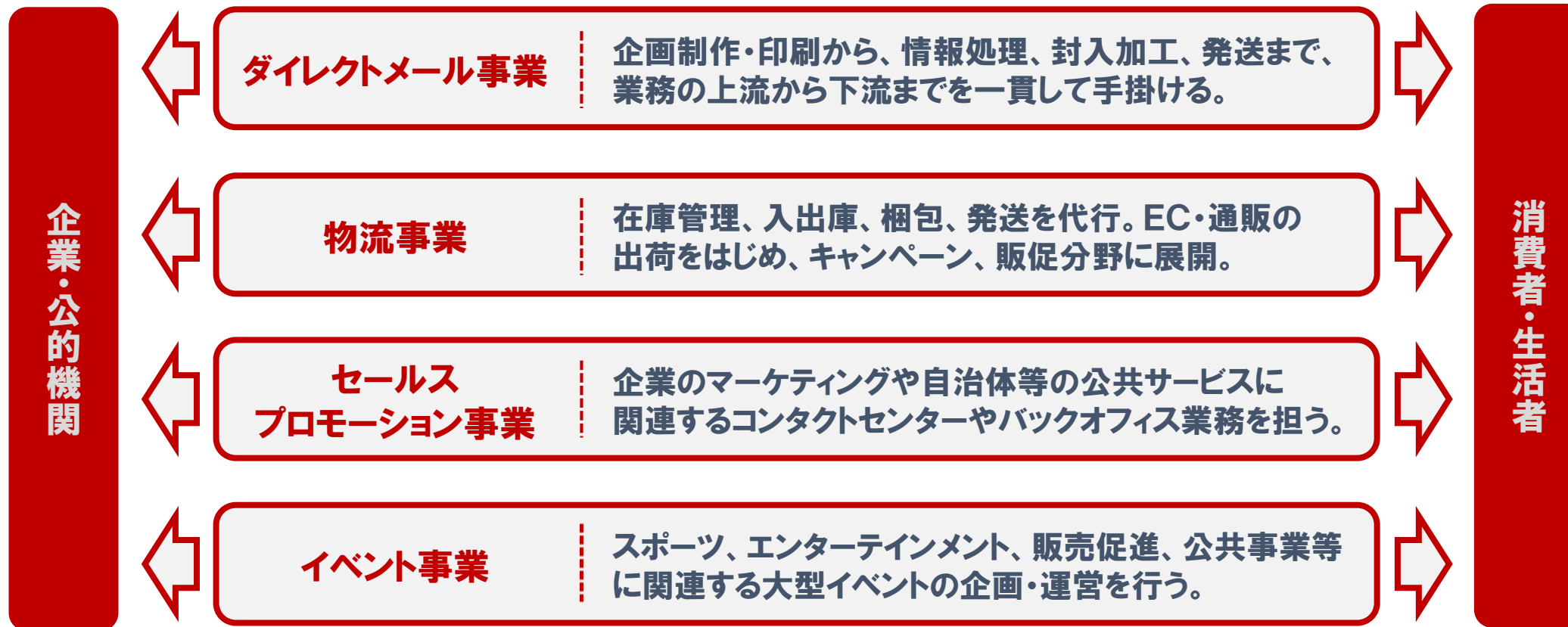


**株式会社ディーエムエス**  
(証券番号:9782)

**2024年3月期第2四半期決算概要**

1. **事業紹介**
2. **2024年3月期第2四半期業績**
3. **2024年3月期業績予想**
4. **成長に向けた取組み**
5. **利益還元**

### よい関係づくりをトータルサポート

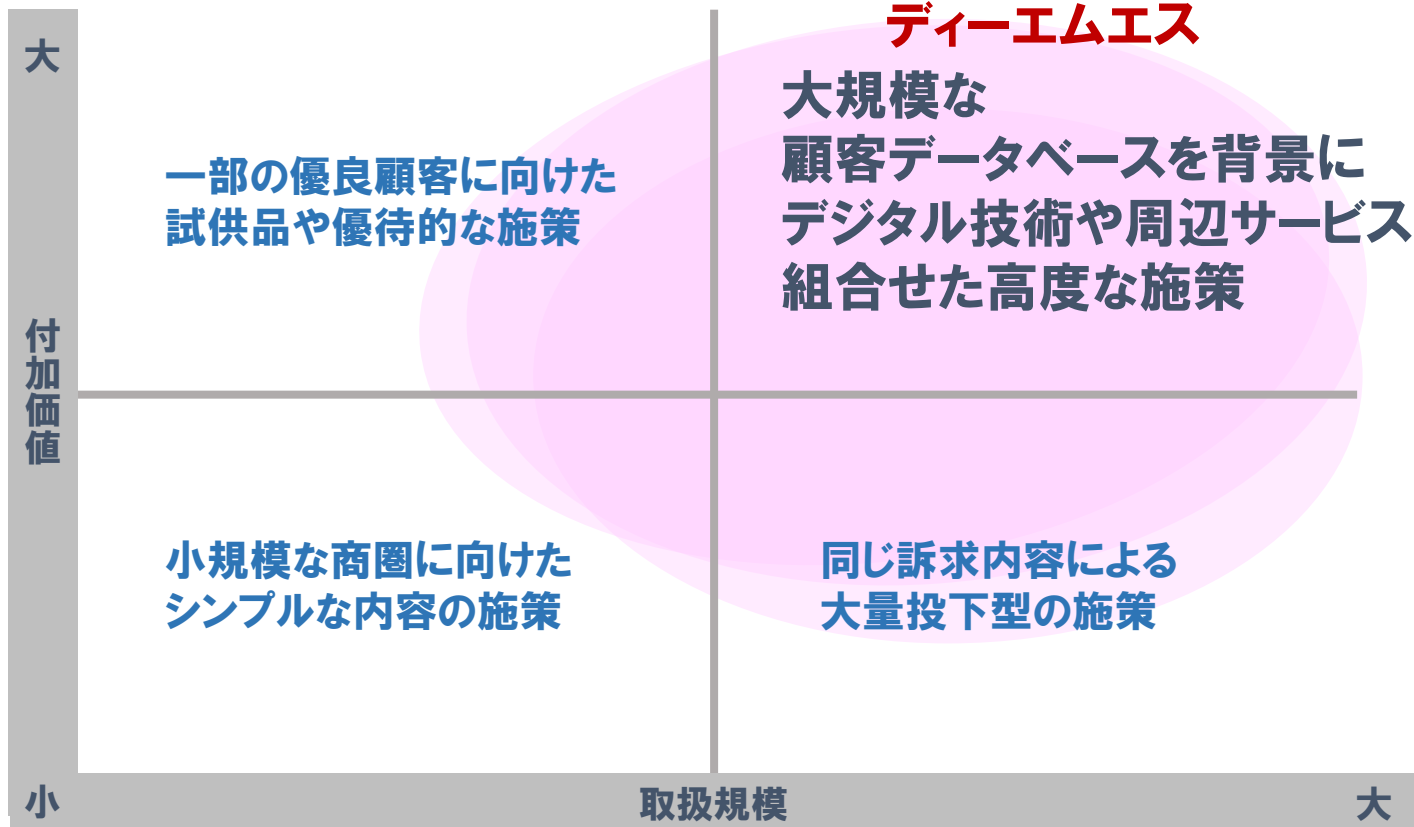


### 3つの強みを背景に…「付加価値×規模」領域に注力

**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



2024年3月期第2四半期

対前年同期増減率

売上高	134億31百万円	-5.2%
営業利益	7億93百万円	-1.4%
四半期純利益	5億61百万円	-6.7%

#### 概要

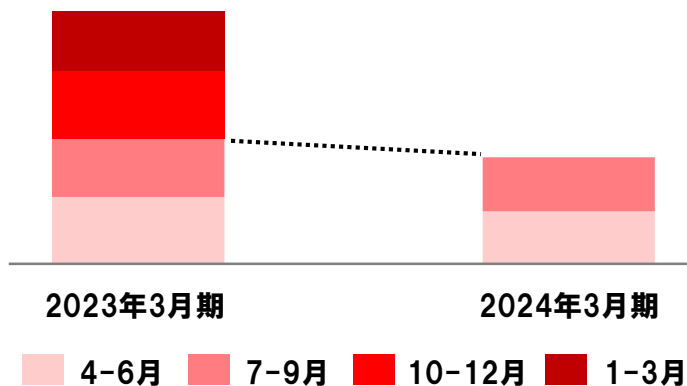
4-6月期のセールスプロモーションおよびイベント事業が好調に推移するも、7-9月期の足元では前年の新型コロナ対策案件の反動が影響。

## 2. 2024年3月期第2四半期業績

## 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)



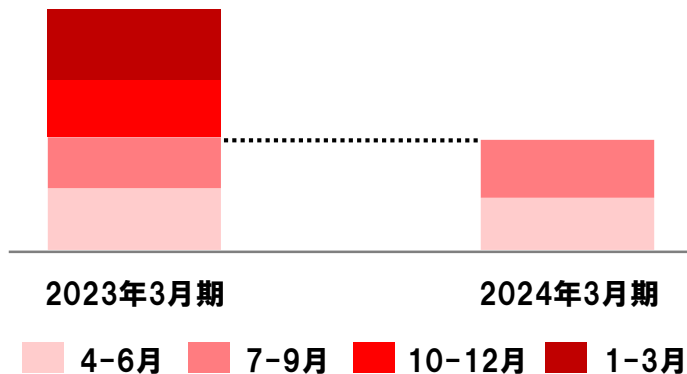
	2023/3月期2Q	2024/3月期2Q	前年同期比
売上高	10,784	9,151	-15.1%
セグメント利益	721	674	-6.5%

### 要因

既存顧客の取引窓口拡大や新規受注を促進したものの、前年同期の一部大型案件終了などが影響。

(単位:百万円)

四半期毎の売上高(物流)



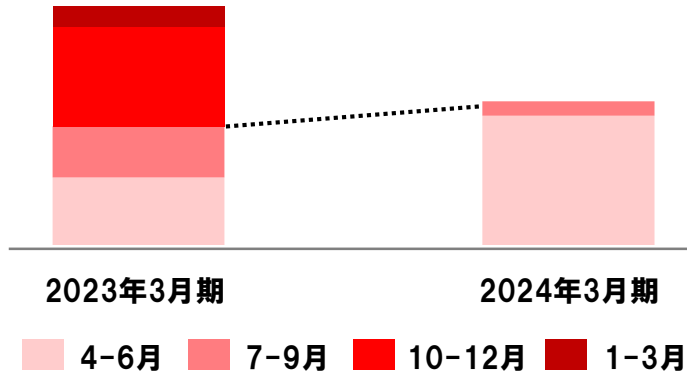
	2023/3月期2Q	2024/3月期2Q	前年同期比
売上高	1,154	1,127	-2.3%
セグメント利益	-1	-3	-

#### 要因

- 通販出荷および販促支援案件が安定的に推移したものの、プレゼントキャンペーン案件の取扱いが減少。
- 川島ロジスティクスセンター賃借料値上げが影響。

(単位:百万円)

四半期毎の売上高(SP)



	2023/3月期2Q	2024/3月期2Q	前年同期比
売上高	1,434	1,735	+21.0%
セグメント利益	362	348	-3.7%

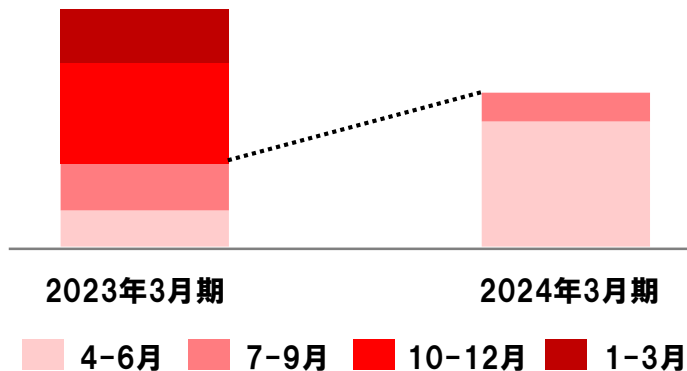
### 要因

- ・ コールセンター・バックオフィス機能を活かした、新型コロナや価格高騰対策関連の事務局運営案件など、公共分野への展開が奏功。
- ・ 足元では新型コロナ対策(事務局)の収束による反動を含む。



(単位:百万円)

四半期毎の売上高(イベント)



	2023/3月期2Q	2024/3月期2Q	前年同期比
売上高	738	1,361	+84.5%
セグメント利益	47	124	+163.2%

#### 要因

- ・ 前年から継続した新型コロナワクチン接種会場運営業務や、集客を伴う販売促進・スポーツイベントの再開需要取り込みが奏功。
- ・ 足元では新型コロナ対策(ワクチン会場)の収束による反動を含む。

#### 環境

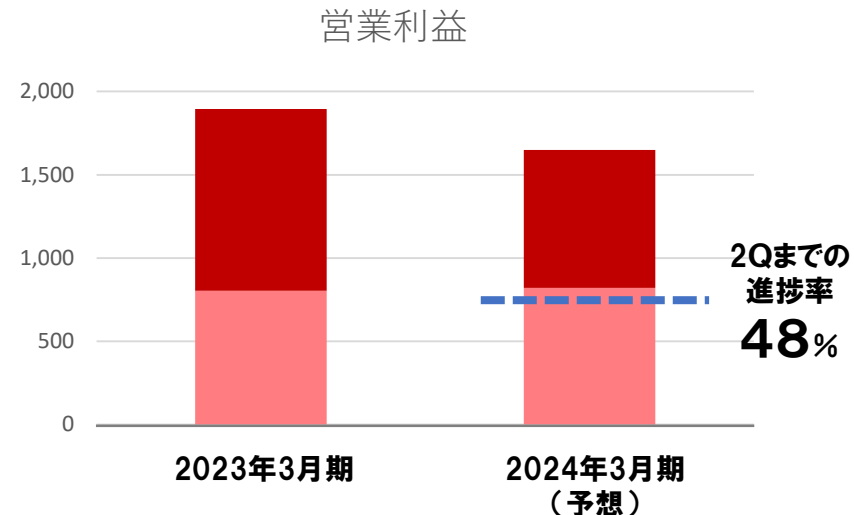
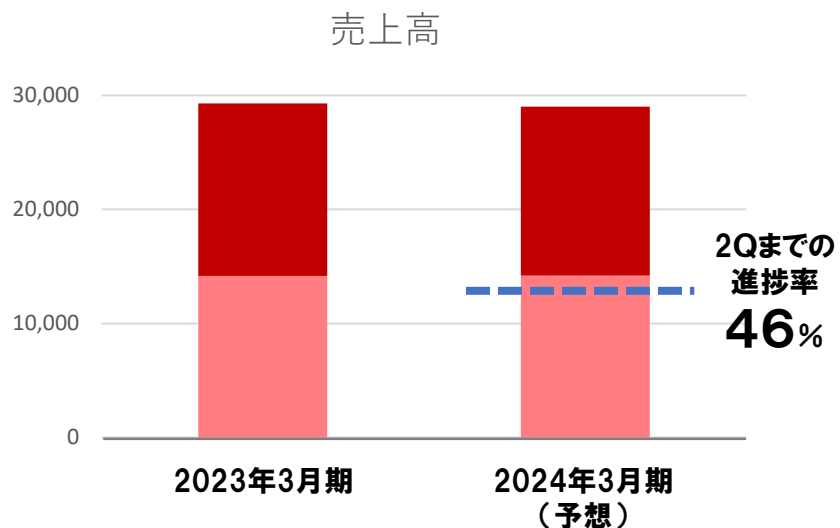
- (+) コロナ収束による民間企業の販売促進ニーズ増加
- (+) 在宅消費で蓄積された顧客データのDM利用機会拡大
- (+) 引続き当社DM・物流事業が得意とするEC通販市場が拡大
- (-) セールスプロモーション・イベント事業のコロナ関連案件が反動

#### 重点施策

- ・ データ保有社のDMメディア事業を支援(新規開発利用を活性化)
- ・ 低温倉庫を強化し物流の新規食品通販案件の取扱量を拡大
- ・ コロナ案件を契機に公共分野のBPO(業務運営受託)案件を開発
- ・ 集客をともなうスポーツや販売促進イベント再開需要取り込み

# 3. 2024年3月期業績予想

## ②業績予想



	2024年3月期予想 (2023年5月12日発表)	2023年3月期実績	対前年増減率
売上高	29,000	29,293	-1.0%
営業利益	1,650	1,896	-13.0%
経常利益	1,680	1,933	-13.1%
当期純利益	1,780	1,148	+55.0%

(単位:百万円)

# 4. 成長に向けた取組み

## ① 事業戦略

新規事業

### 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

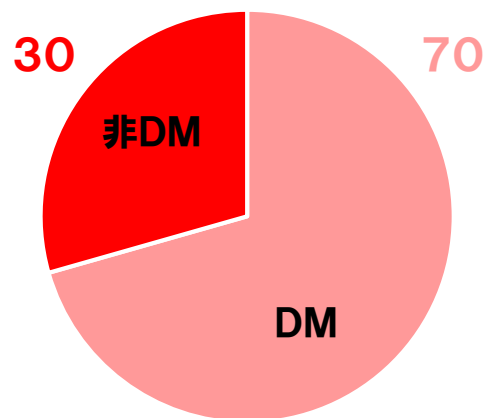
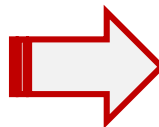
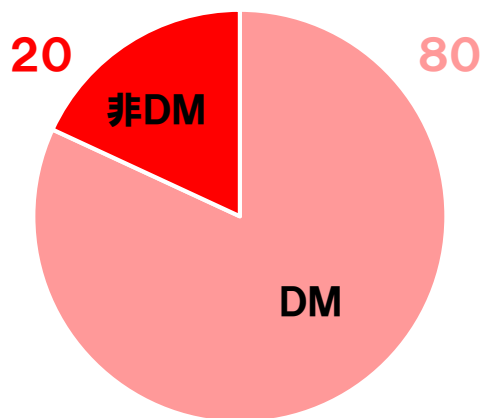
既存事業

### ② 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

### ③ 主力事業の深化

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



# 4. 成長に向けた取組み

## ② 基盤戦略

デジタル

### 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と新サービス開発を推進

成長基盤

### ① サステナビリティ・SDGsへの取組み

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

### ② 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

### ディーエムエスが社会課題の解決に貢献する SDGs の主な目標



## AI活用～DM広告表現チェックツール開発

AI 実装 × 特許技術 利用 × DM・郵便知識

DM制作のDX化

※(株)アートワークスコンサルティングの表示情報判定装置 (特許第6621095号)

体の部位: 除外なし 病名: 除外なし 危険度: 0~100%

診断結果

NG	RISK	代替案アリ	事実確認
1	1	0	0

キーワード一覧

画像1枚目

- 1 NG ご契約 (危険度 100%)
- 2 RISK 仲間 (危険度 70%)

ご挨拶

拝啓 時下ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。また、日頃よりディーエムエスグループに格別のご厚情を賜り、心よりお礼申し上げます。さて、ダイレクトメールプランをご契約いただいている方に向け、季刊誌「ディーエムエス通信」をお届けいたします。

今号もDMS仲間に「教えない」ダイレクトメールについてのお役立ち情報や、ディーエムエスグループからのご提案を掲載しております。ぜひ、ご一読ください。

NG ご契約 (該当度 100%)

「ご契約いただいている方は?」という表現は受取人を特定している可能性があります。

【代替案】 (サービスの特定をせず) 日頃よりご愛顧いただき

RISK 仲間 (該当度 70%)

「サービス名等+仲間」という表現は受取人を特定している可能性があります。「〇〇仲間になりませんか?」という表現は特定していないので記載OKです。

#### 「ZOZOTOWN DM広告」一次代理店契約締結

##### DM広告メディア開発

従来は…  
広告主の既存顧客向けDMが主流

DMSが代理店となって…  
第三者の保有するデータを(提供せず)  
ダイレクトメールの送付対象にできる。

1

1,000万人以上…  
ZOZO独自のセグメントデータ活用  
最適なターゲットにDM広告お届け

二次代理店開発 ~ 利用拡大へ

2

サービス開発・運営ノウハウ活かして、他のデータ保有社との取組みも拡大

#### 「茅ヶ崎市ファーストプレゼント事業※」を支援

※茅ヶ崎市がお子様の誕生を社会全体で祝福し子育てを応援する気持ちを込めて2万円相当のカタログギフトをお贈りする事業です。  
株式会社ディーエムエスは、同事業受託事業者です。



※シンボルマーク

茅ヶ崎市と市民・コミュニティの  
“よい関係づくりをトータルサポート”

「すべての子どもの成長を喜びあえるまち茅ヶ崎」で、  
赤ちゃんが生まれたご家庭をギフトで応援。





## セールスプロモーション事業を中心に…DMSの事業を総動員したサービス展開

1. コンセプト・ビジュアル制作

2. ギフト商品企画・調達

3. 事業ホームページ制作・運営

4. ネット環境以外のご対応事務局

5. コールセンター(お問合せ・ご相談)

6. ロジスティクス(お届け)

7. デジアナ・プロモーション

⇒ 地域系Webマガジン、SNS広告

⇒ ダイレクトメール、交通広告、印刷メディア

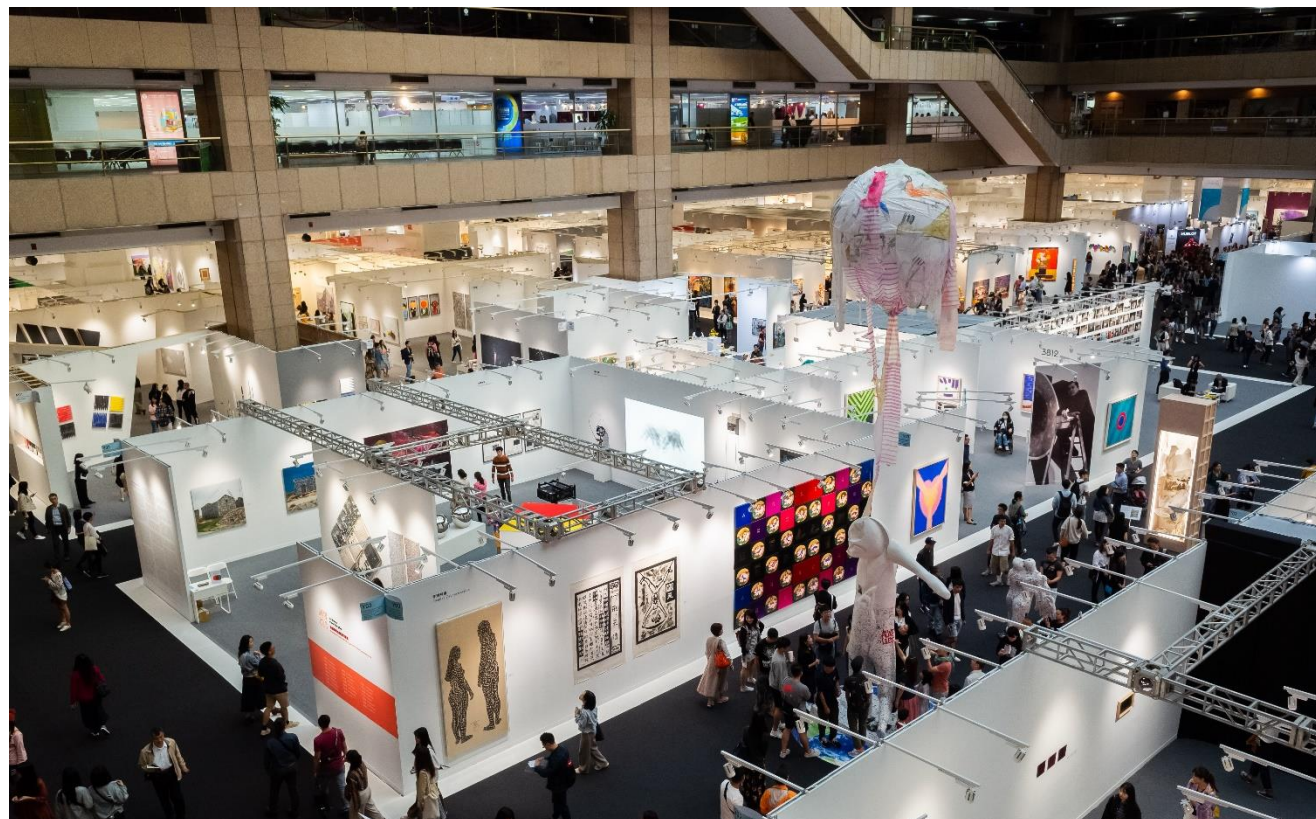


#### 建設業許可取得～イベントのサービス領域拡張

コロナ収束にともない、  
多くの動員を伴う  
イベント需要回復…

スポーツ、ビジネス、  
アミューズメント、  
公共の各分野で…

屋内外の大規模な構造物や  
内装施工を含むイベントサービスの  
提供機会増加の期待。



## 職場環境向上リノベーション／パラアートプロジェクト

3 すべての人に  
健康と福祉を



8 働きがいも  
経済成長も



【方針】 株主の皆様に対する利益還元を重要な経営課題のひとつと認識し、経営基盤の強化を図りつつ、競争力強化のための設備投資の原資を確保するとともに、株主の皆様への利益還元を行います。

【目標】 PBR1倍超の早期実現と、2027年3月期末までの時価総額200億円達成を目指します。

【取組み】 引続き、中期経営計画に基づく、事業収益の拡大に取組みながら、資本コストと株価を意識した以下の施策に取組みます。

① 2024年3月期において 上限1億50百万円の自己株式取得を実施  
(2023年5月12日臨時取締役会承認決議)

② 2024年3月期において 配当金額を、前期比15円増の1株当たり50円と予想  
(中間:25円、期末:25円)

③ 2027年3月期末までに 段階的に配当性向30%に引上げ

# 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。