

株式会社ディーエムエス
(証券番号:9782)

2024年3月期決算及び
【修正】中期経営計画のご説明

- 1. 2024年3月期決算概要**
- 2. 2025年3月期業績予想**
- 3. 【修正】中期経営計画**

1. 2024年3月期決算概要

2. 2025年3月期業績予想

3. 【修正】中期経営計画

1. 決算ハイライト

2024年3月期

前年同期比

| | | |
|-------|-----------|--------|
| 売上高 | 269億03百万円 | -8.2% |
| 営業利益 | 13億70百万円 | -27.7% |
| 当期純利益 | 15億19百万円 | +32.4% |

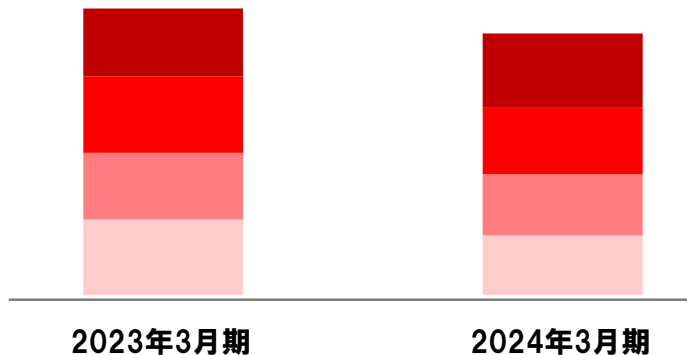
概要

新型コロナ対策案件の継続により、第1四半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、第3四半期においてこれらが反動。DM、物流の安定的な案件受注とイベントの人流回復需要増が寄与。

2. 事業ごとの業績

①ダイレクトメール事業

四半期毎の推移 (DM)



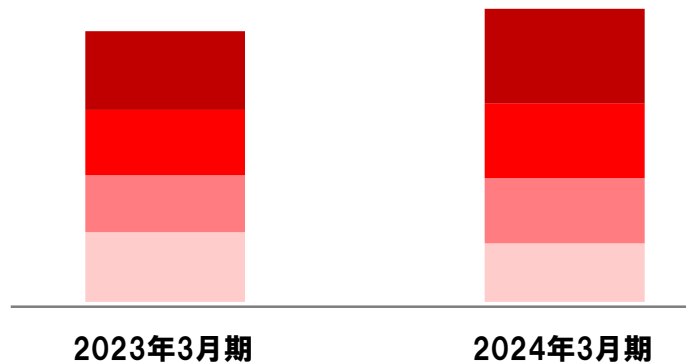
(単位:百万円)

| | 2023/3月期 | 2024/3月期 | 前年同期比 |
|---------|----------|----------|-------|
| 売上高 | 21,722 | 19,828 | -8.7% |
| セグメント利益 | 1,523 | 1,451 | -4.7% |

要因

既存顧客の取引窓口拡大や新規受注を促進した一方、第3四半期まで、前年の大型DM案件終了が影響。

四半期毎の推移（物流）



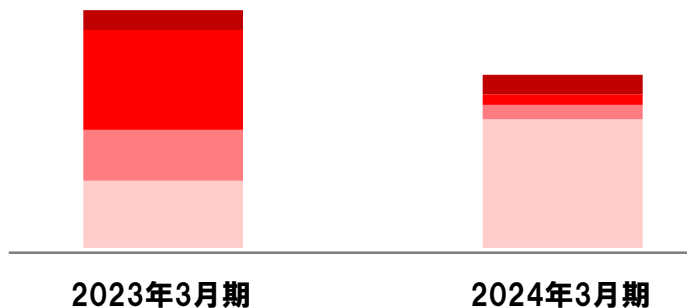
（単位：百万円）

| | 2023/3月期 | 2024/3月期 | 前年同期比 |
|---------|----------|----------|-------|
| 売上高 | 2,465 | 2,669 | +8.2% |
| セグメント利益 | 23 | 23 | -0.6% |

要因

既存顧客の取扱い拡大と新規受注により、通販出荷および販促支援案件が堅調に推移。一方、川島ロジスティクスセンター賃借料値上げなど業務経費が増加。

四半期末の推移 (SP)



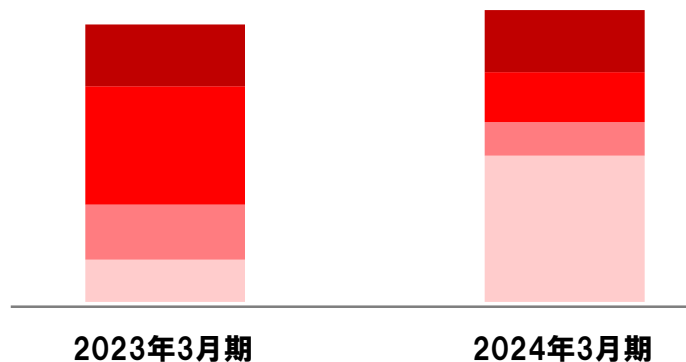
(単位:百万円)

| | 2023/3月期 | 2024/3月期 | 前年同期比 |
|---------|----------|----------|--------|
| 売上高 | 2,886 | 2,102 | -27.2% |
| セグメント利益 | 790 | 410 | -48.1% |

要因

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一方、第3四半期において前年の新型コロナ対策(事務局運営)案件が反動。

四半期毎の推移（イベント）



（単位：百万円）

| | 2023/3月期 | 2024/3月期 | 前年同期比 |
|---------|----------|----------|-------|
| 売上高 | 2,102 | 2,211 | +5.2% |
| セグメント利益 | 202 | 193 | -4.3% |

要因

第1四半期の新型コロナ対策(ワクチン会場運営)案件が寄与するも、第3四半期では前年の同案件が反動。一方、人流回復とともに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。

トピックス

顧客企業の販促課題を解決する「デジタルサービス」開発。

AI

ターゲティング

反応率や購買金額が最大になる送付先を選定、従来のDM送付先選定を上回る効果を実現。

広告表現チェック

郵便法規(信書)に則った広告表現をチェックし、代替表現や修正の方向性をAIが提案。

今後の展開

従来の役務提供から...

システム開発・プロダクト販売・課金モデルの事業領域へ

トピックス

EC市場拡大や社会の変化を機会に事業の柱を育成。

第2の柱 物流

三菱UFJニコス「ECコンシェルジェ」紹介代理店契約

ネット通販サイトの新規立ち上げや運営改善などを実現したい加盟店向けに、三菱UFJニコスが提供するワンストップ支援サービスにおいて、当社は配送・在庫管理・販促支援・顧客対応等のフルフィルメントサポートを提供します。

第3の柱 SP・イベント

茅ヶ崎市「ファーストプレゼント事業」受託

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。当社は同事業受託事業者として、企画制作、利用促進、運営事務局、物流などの複合サービスを提供しています。

今後の展開

それぞれの事業を組合わせた「複合サービス」で拡販図る。

トピックス

顧客企業が保有する「情報資産」のマネタイズを支援。

データ

DMメディア販売

「ZOZOTOWN DM広告(※)」
一次代理店契約 ~ 大規模DM案件受託。

※ ZOZOTOWNユーザーの特性と独自のセグメントデータを活用してZOZO社が提供するDMプロモーションサービスです。
当社は、広告主及び二次代理店の募集、獲得活動、及び「ZOZOTOWN DM広告」の企画、メディア販売、制作、製造、
発送代行業務を一括して行います。

今後の展開

主流の自社顧客向けDMに加えて…

新たなDMの用途開発 と データ協業先の拡大へ

トピックス

+D SOLUTION (プラス・ディー・ソリューション)を新設。

- 2023.10月:コーポレートサイト フルリニューアル IR ⇒ <https://www.dmsjp.co.jp/ir/>
- 2024.1月:ソリューション情報サイト「+D SOLUTION」公開 ⇒ <https://www.dmsjp.co.jp/solution/>



1. 2024年3月期決算概要

2. 2025年3月期業績予想

3. 【修正】中期経営計画

1. 環境及び重点施策

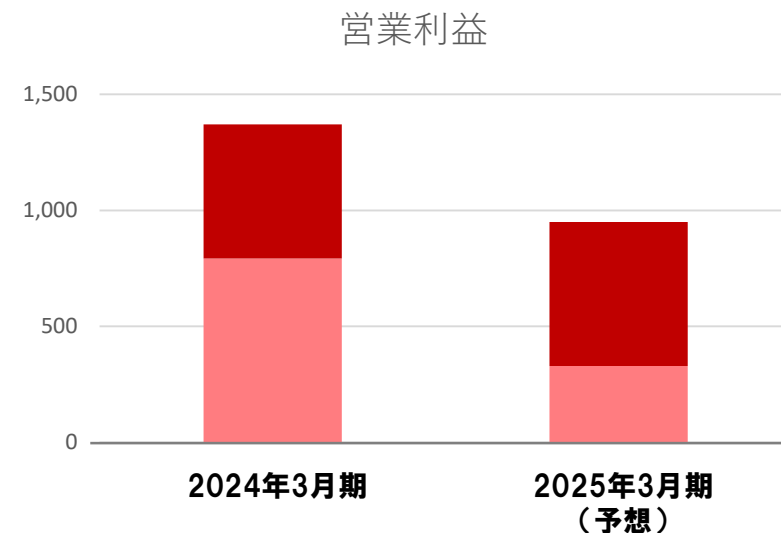
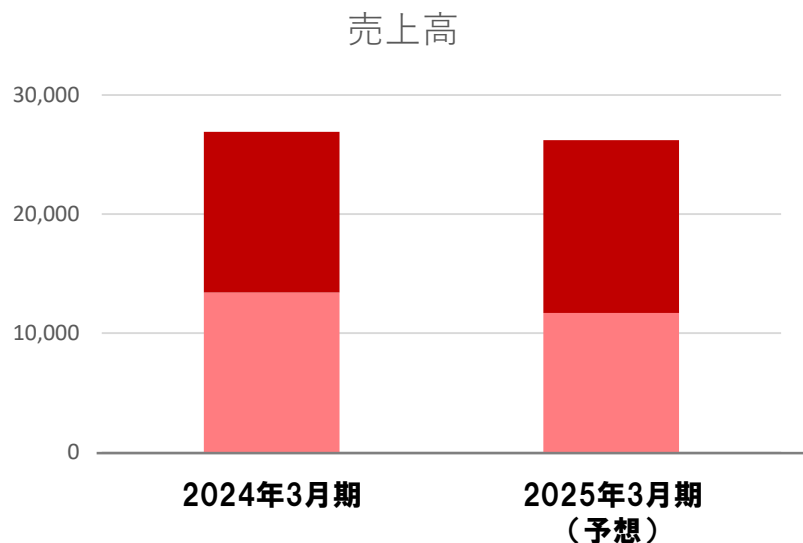
環境

- (－) コロナ特需の完全収束によるSP・イベント事業の反動
- (－) 10月に予定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

2. 2025年3月期業績予想



| | 2025/3月期(予想) | | | |
|-------|--------------|--------|--------|--------|
| | 第2四半期 | 前年同期比 | 通期 | 前年同期比 |
| 売上高 | 11,700 | -12.9% | 26,200 | -2.6% |
| 営業利益 | 330 | -58.4% | 950 | -30.7% |
| 経常利益 | 350 | -56.9% | 1,000 | -29.1% |
| 当期純利益 | 240 | -57.2% | 700 | -53.9% |

(単位:百万円)

1. 2024年3月期決算概要

2. 2025年3月期業績予想

3. 【修正】 中期経営計画

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

デジタル

次世代事業の創出と既存事業の改革

サステナビリティ

社会課題の解決で豊かな未来を創造

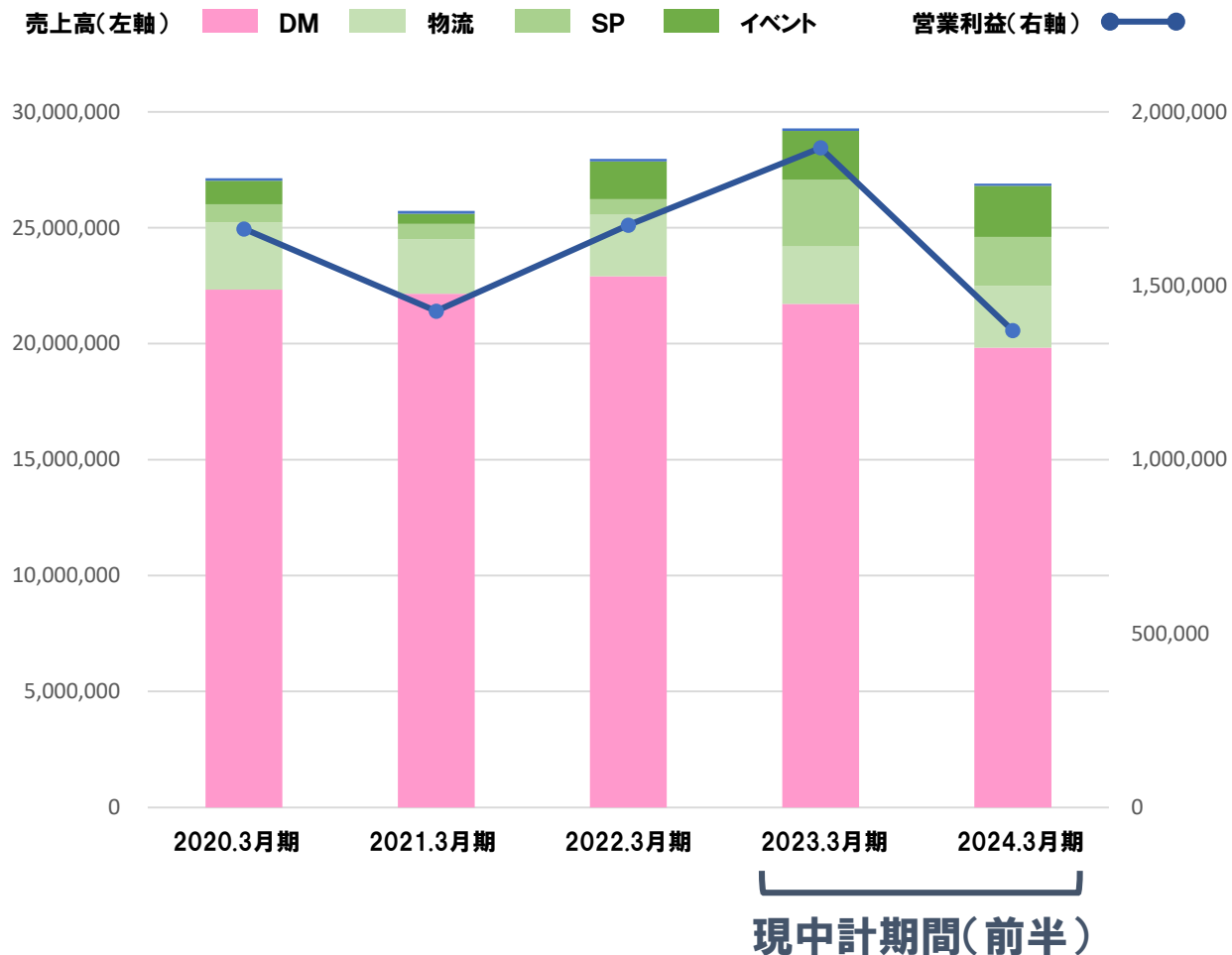
ガバナンス

当社を取り巻く関係者や経済全体の発展に寄与

経済的・社会的価値を創造しながら、企業価値・株主価値の向上を追求

2. 中期経営計画 修正の背景

(1) 前半の振り返り

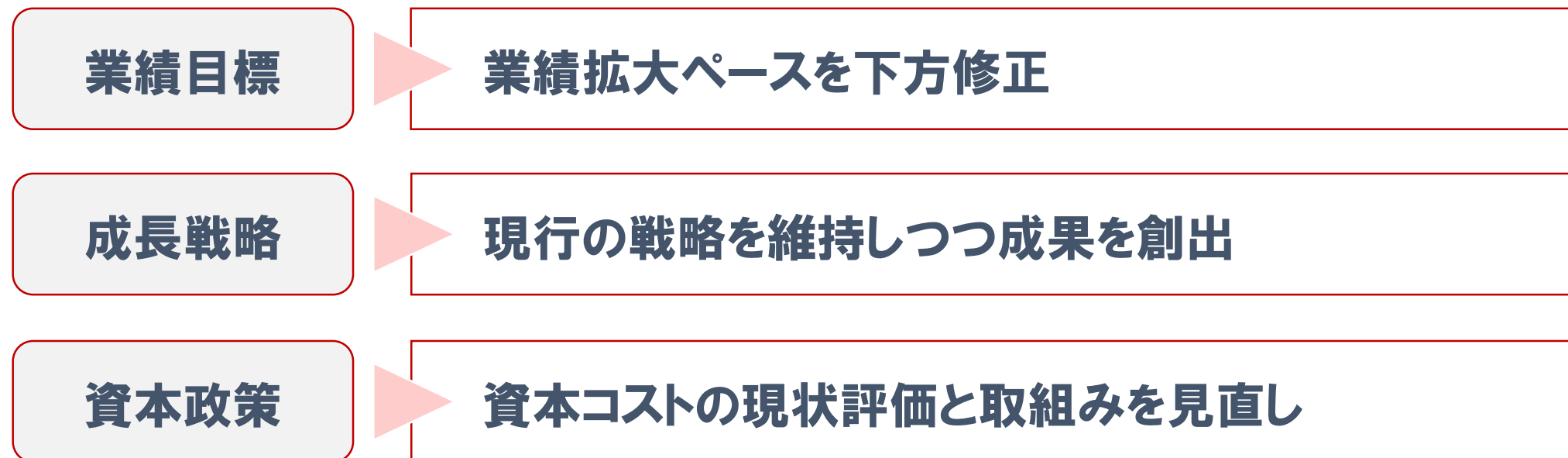


- 現中計初年度に過去最高収益を更新。
(売上高、営業利益、経常利益)
- 過去5年の営業利益率は5.6~6.5%と高水準を維持。
- 現中計2年目にコロナ特需が反動。

| | 2023.3月期 | 2024.3月期 |
|------|-------------------|-------------------|
| 売上高 | 29,293 (+4.7%) | 26,903 (-8.2%) |
| 営業利益 | 1,896 (+13.5%) | 1,370 (-27.7%) |

(単位:百万円、カッコ内前年比)

- **主力のダイレクトメール事業は安定的に推移する一方、現状のシェア拡大成果は限定的。今秋の郵便料金値上げ影響にも慎重な対応を要する。**
- **物流事業の背景となるEC市場拡大は続くものの、競争環境におけるサービス独自性を発揮しきれず、収益性を支える案件拡大ペースが低調。**
- **コロナ禍の公共分野ニーズに対応しSP・イベント事業を伸ばすも、特需後の業績を補いプラスアルファを作る活動の成果はこれから。**
- **資本コストや株価を意識した経営の実現に向けて社内外での議論を活発化。PBR改善に向けた一層の取組みを検討する時期と認識。**



企業価値・株主価値の向上を目指す経営の実現へ

- 中期経営計画最終年度(2027.3月期)の目標を見直します。

| 指標 | 修正前 | 修正後 |
|-------|-------|-------|
| 売上高 | 340億円 | 280億円 |
| 営業利益 | 22億円 | 13億円 |
| 当期純利益 | — | 9億円 |

当初の計画では「時価総額200億円」を2027年3月期の目標としておりましたが、足元の事業環境を考慮して、改めて長期的な目標として取組むこととしております。

※中期経営計画における基本的な戦略に変更はありません。
(当初の計画に記載しておりました事業ごとの売上目標は取下げております。)

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

成長投資

業務提携
M&A

デジタル
リソース

設備投資

人材
開発・獲得

※中期経営計画における基本的な戦略に変更はありません。

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

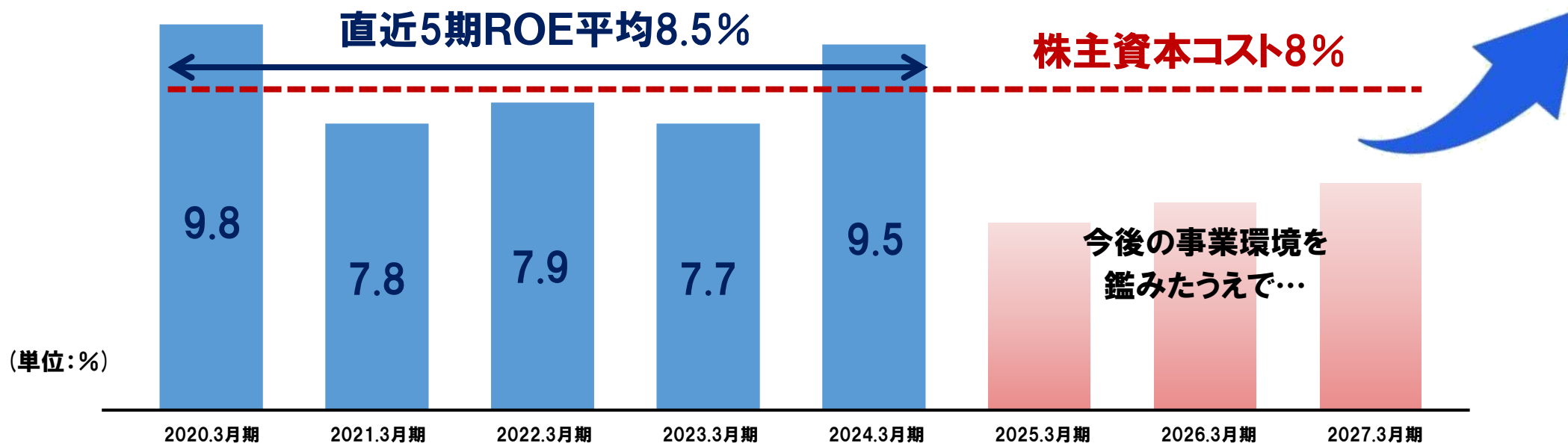
② 健康経営の推進

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



■ 株主資本コストの想定を見直し、改めて8%の水準として認識。

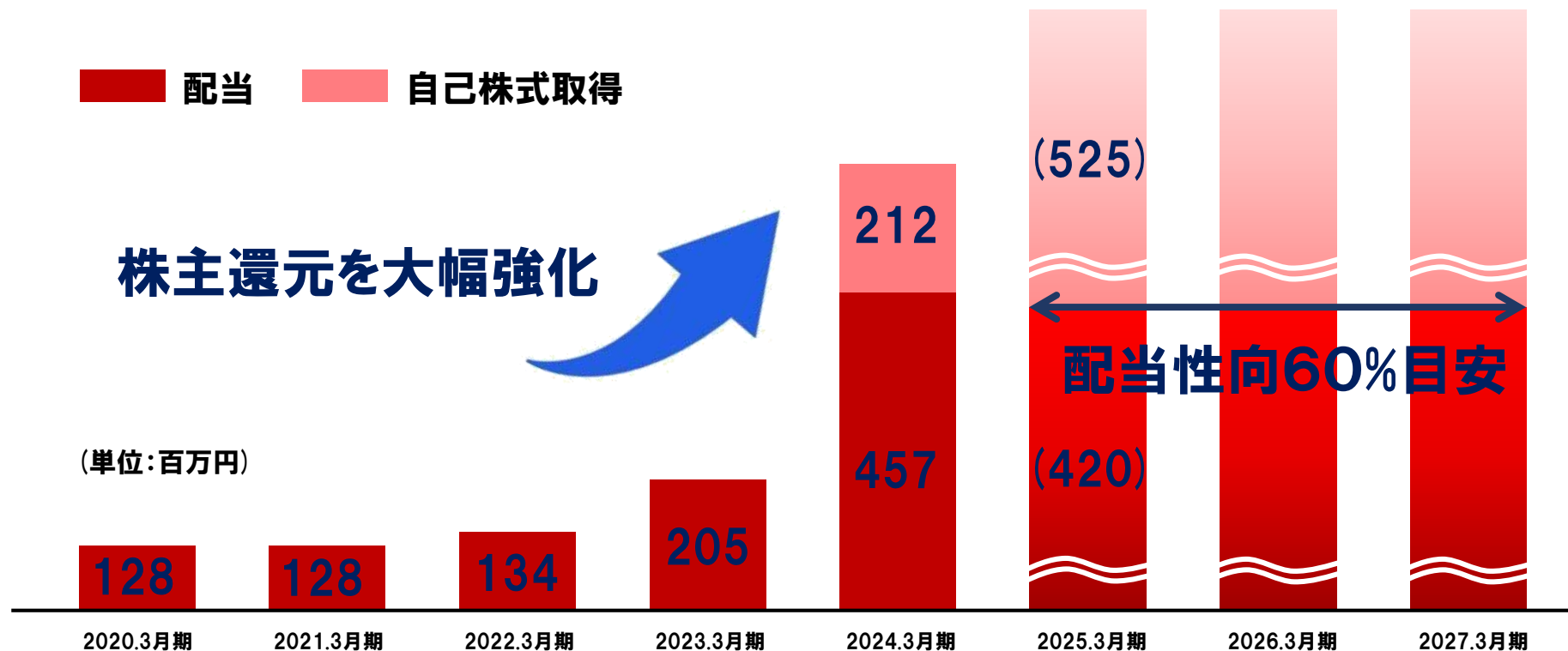


これまでは、おおよそ資本コストに見合う収益性を維持するも…

PBR1倍超の早期実現に向けて継続的なROE向上に取り組む必要

| 指標 | 2025.3月期(予想) | 2027.3月期(目標) | 長期的な目標 |
|-----|--------------|--------------|--------|
| ROE | 4.2% | 5.6% | 8%以上 |

- 従来の「段階的に配当性向30%」を2024.3月期において直ちに実施します。
- 2025.3月期から2027.3月期において、配当性向60%を新たな目安とします。
- 2025.3月期において、上限5億25百万円の自己株式取得を実施し、その後も前向きな取組みを検討します。 (2024年5月15日取締役会承認決議)



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。