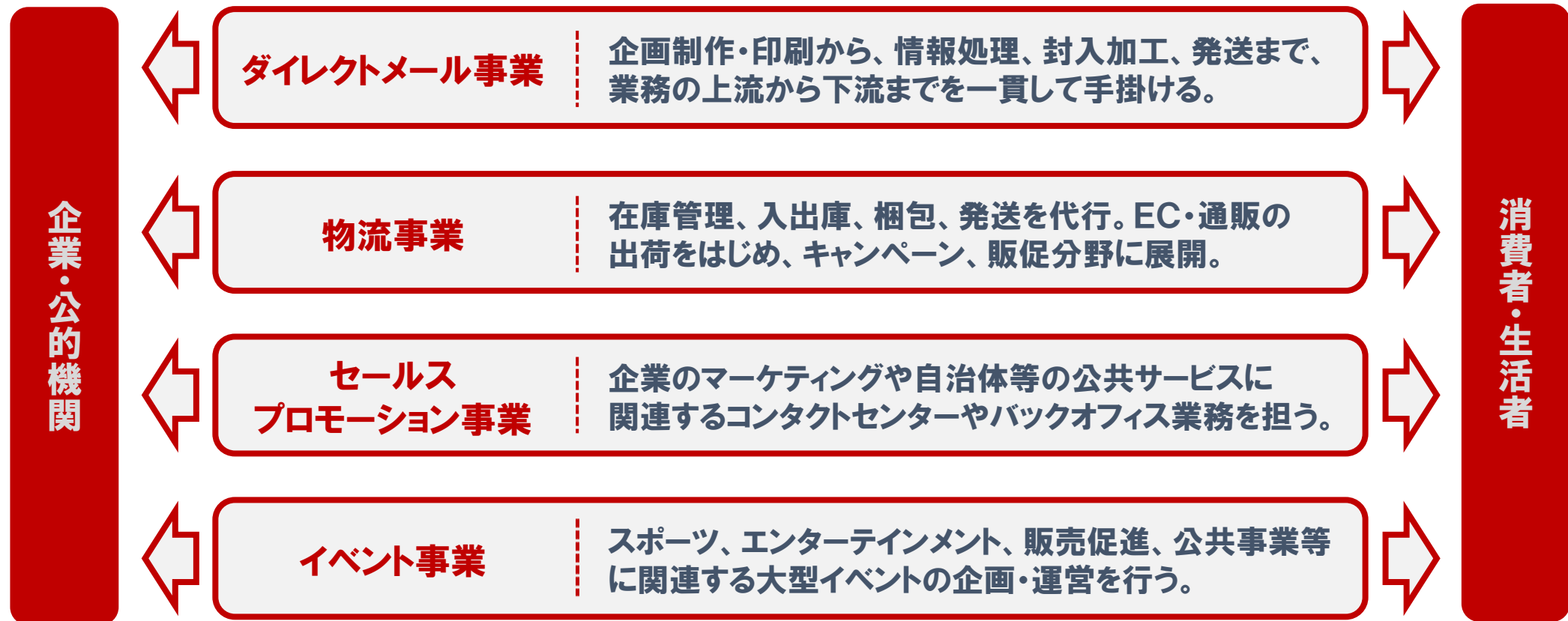


株式会社ディーエムエス
(証券番号:9782)

2026年3月期第2四半期決算概要

- 1. 事業紹介**
- 2. 2026年3月期第2四半期業績**
- 3. 2026年3月期業績予想**
- 4. 成長に向けた取り組み**

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

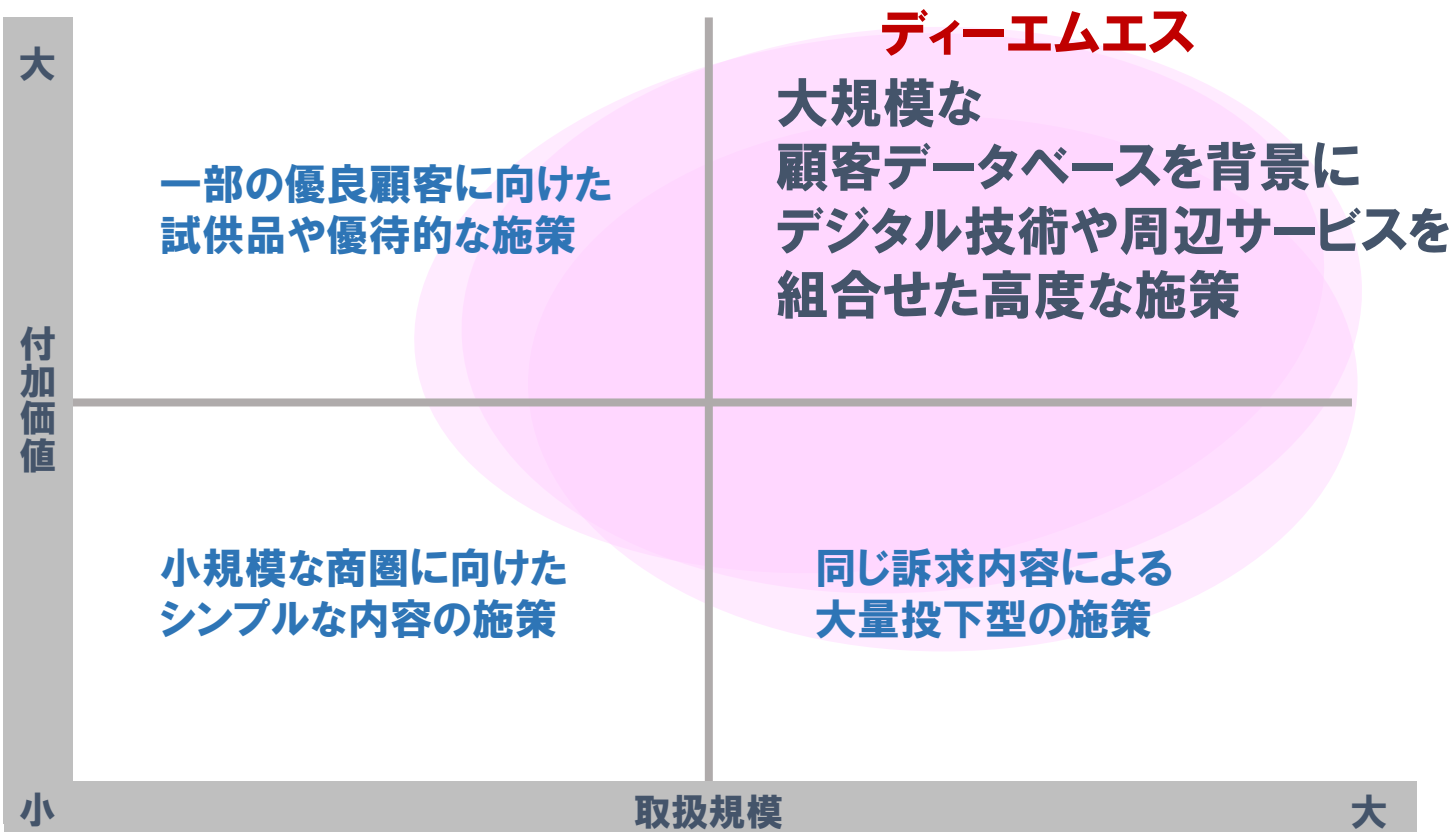
顧客企業の必要とする機能を
複合的に提供できる

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

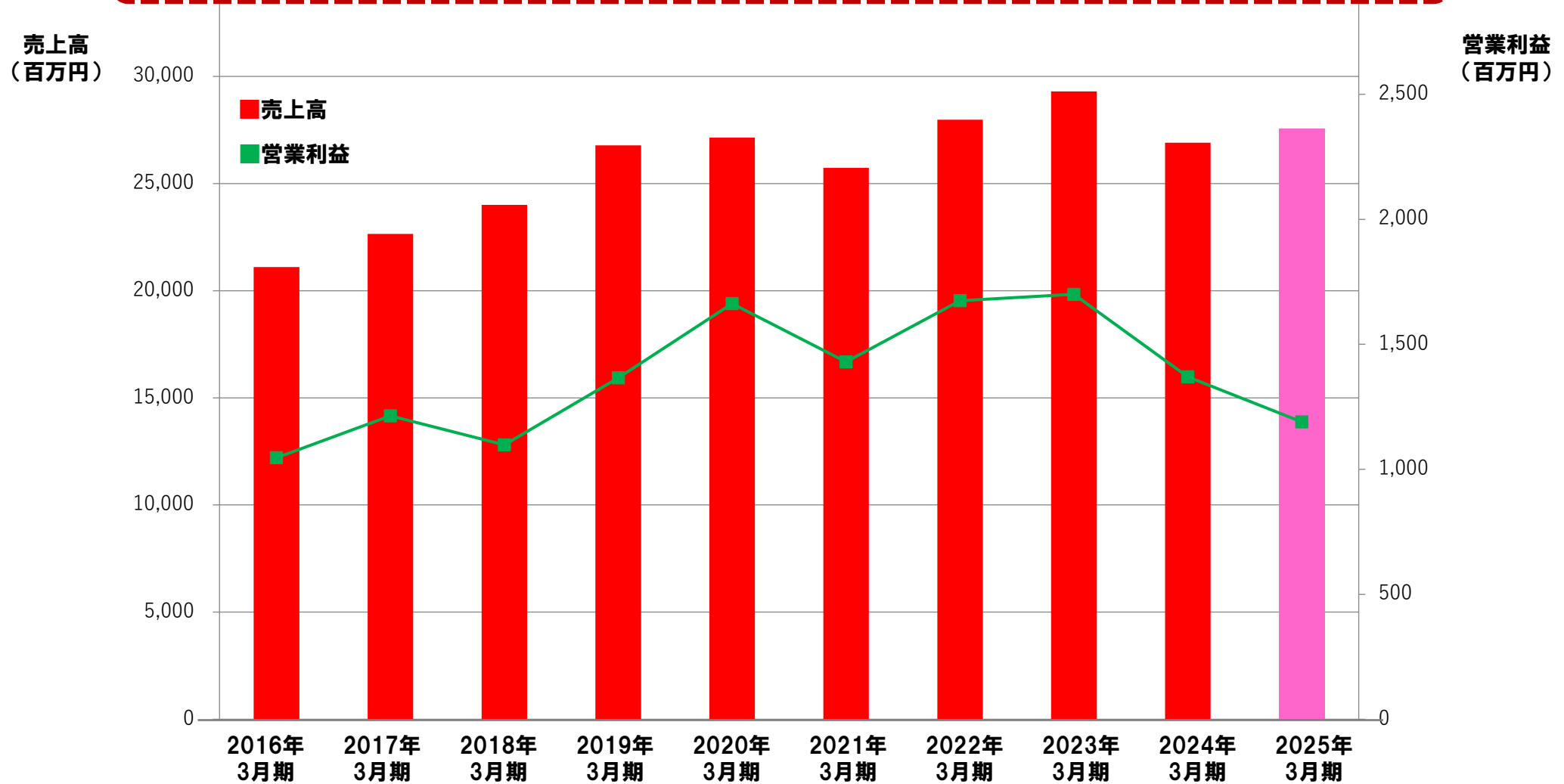
4つの認証で(※)
情報と安心をセットでお届け



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



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	成長投資の実施状況等を勘案して取組みを検討 2025年8月において、4億66百万円の自己株式取得を実施

■ 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 中間配当 1株当たり110円

	2026年3月期第2四半期	前年同期比
売上高	138億58百万円	+11.1%
営業利益	5億29百万円	+8.9%
中間純利益	3億96百万円	+12.6%

概要

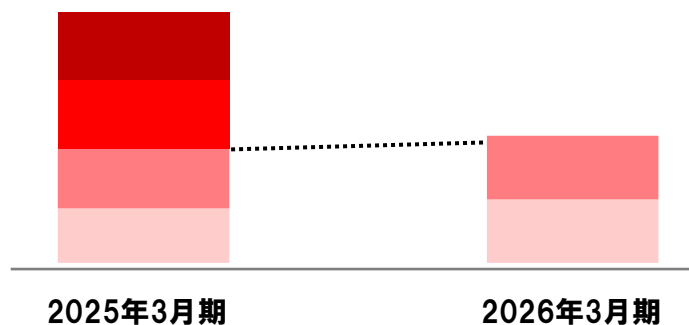
活発化する企業のプロモーション活動における新たな案件受注と、内製化促進や稼働率向上の取組みが奏功したことで増収増益。

2. 2026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)



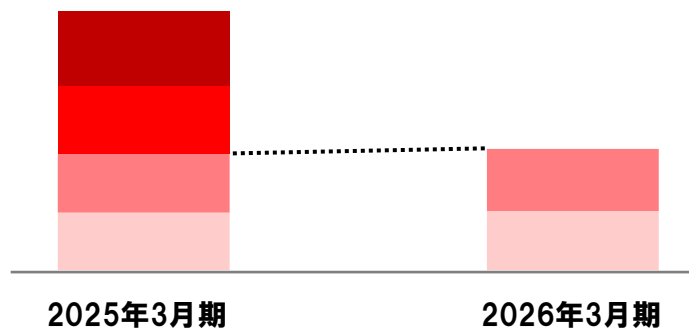
	2025/3月期2Q	2026/3月期2Q	前年同期比
売上高	10,377	11,540	+11.2%
セグメント利益	741	768	+3.7%

要因

既存顧客の取引窓口拡大や新規受注促進が奏功

(単位:百万円)

四半期毎の売上高 (物流)



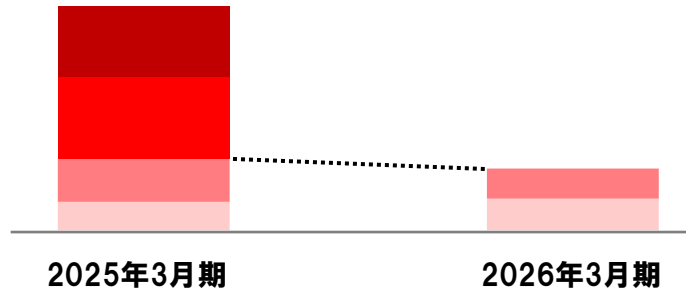
	2025/3月期2Q	2026/3月期2Q	前年同期比
売上高	1,266	1,322	+4.4%
セグメント利益	-3	-1	—

要因

通販出荷堅調の一方、
販促支援・キャンペーン支援物流は軟調

(単位:百万円)

四半期毎の売上高 (SP)



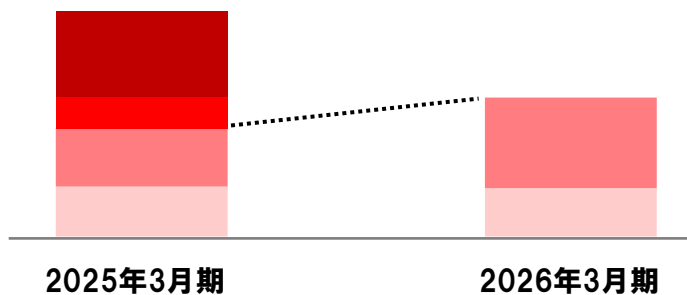
	2025/3月期2Q	2026/3月期2Q	前年同期比
売上高	208	179	-14.0%
セグメント利益	50	76	+52.2%

要因

**販促キャンペーン運営案件減少も
業務部門の効率運営で労務費抑制**

(単位:百万円)

四半期毎の売上高 (イベント)



	2025/3月期2Q	2026/3月期2Q	前年同期比
売上高	588	758	+29.0%
セグメント利益	21	50	+134.2%

要因

販売促進やスポーツイベント等に注力し
大型イベントの取込み奏功

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

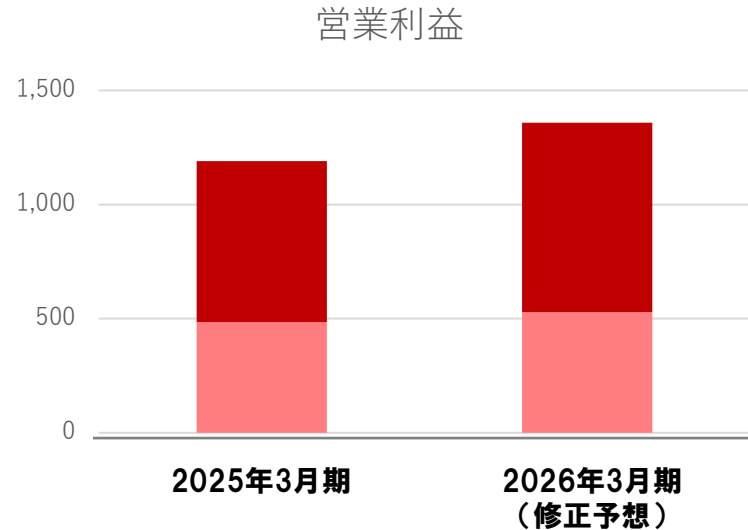
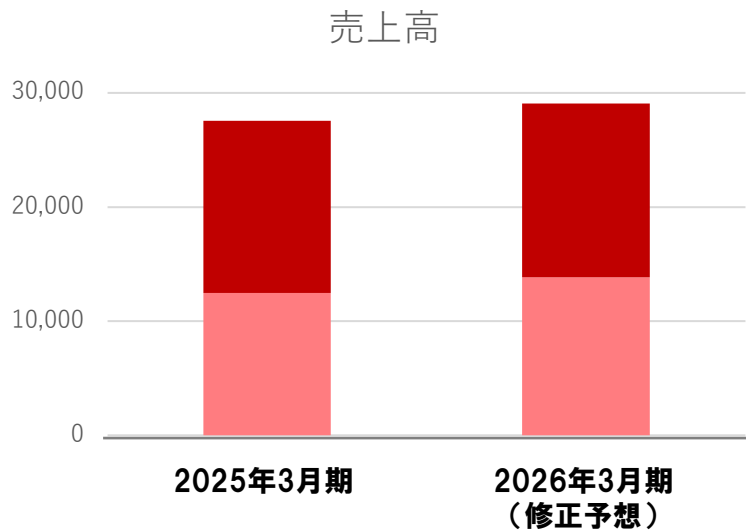
自治体の子育て支援事業や改正戸籍法(2025年5月施行)に関連する業務受託機会の増加に期待。

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。

3. 2026年3月期業績予想

②業績予想



2025年10月27日公表の業績予想					
	2025年3月期実績	2026年3月期予想 (2025年5月15日公表)	2026年3月期 業績予想(修正)	対前年増減率	対期初予想増減率
売上高	27,555	27,700	29,058	+5.5%	+4.9%
営業利益	1,190	1,200	1,359	+14.2%	+13.3%
経常利益	1,246	1,250	1,421	+14.1%	+13.7%
当期純利益	841	850	981	+16.7%	+15.5%

(単位:百万円)

サブスク型クラウドサービス を開発リリース

2025年6月リリース

CURENESS™ (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

複数の
DM顧客企業
導入決定

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

ネット
ショップに
テスト
導入決定

XRグラスを用いた「ピッキング補助ツール」を開発協力 (※) 物流業務の作業効率向上 を実現

(※)XR(Extended Reality)とは、リアルとバーチャルをつなぐ VR(Virtual Reality 仮想現実)、AR(Augmented Reality 拡張現実)、MR(Mixed Reality 複合現実)などの先端技術の総称です。



企画検討・プロジェクト管理、
ピッキング補助ツールの開発、データ集計・分析



実証フィールドの提供
庫内作業スタッフによる業務でのツール利用



熟練度の低い作業員の作業効率を 約11% 向上 ▶ 2025年8月リリース

デジタル・マーケティング企業との **アライアンス強化** による案件獲得に注力

トランスコスモス株式会社



EC事業プロセス全体のワンストップサービスを提供
物流倉庫の相互活用によるキャパシティ拡大とサービス拡充

株式会社クラdashi



フードロス削減に貢献する Kuradashi 優待券を共同企画
当社の提供する株主優待品サポートサービスにて販売開始

デジタル推進による 効率化・省人化 の取組み

生成AIアプリプラットフォーム 「Alli LLM App Market」導入

(※)



FAQアプリ活用による
社内業務の情報検索

⇒ 年間 **480時間** 削減

社内の月間
アクティブユーザー率

⇒ **60%** 達成

来客・スタッフ受付システム導入による 人件費削減・ペーパーレス実現



受付業務に関わる人件費
⇒ 年間 **500時間** 削減

受付業務に関わる用紙
⇒ 年間 **4万枚** 削減

持続的な企業価値向上のための 人的資本投資 を強化

人材育成 方針

未知の機会や脅威に前向きに対処する
“ 変革力とリーダーシップを備えた人材の創造 ”

次世代経営人材 育成プログラム

次世代リーダー育成を
目的とした選抜研修を開始

指定検定 資格取得支援制度

資格取得を昇格条件として
継続的に学ぶ文化を醸成

譲渡制限付 株式報酬制度

(従業員向け)

当社株式を付与することで
経営参画意識を高める

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。