

2026年3月17日

各 位

会 社 名 株式会社ディーエムエス  
代表者名 代表取締役社長 山本克彦  
(東証スタンダード市場・コード9782)  
問合せ先  
役職・氏名 取締役 執行役員 管理本部長 森 健  
電話 03-3293-2961

### 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について（アップデート）

当社は、本日開催の取締役会において、資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応につきまして、2025年3月18日に公表した内容について、改めて現状分析を行い、改善に向けて更新した内容を決議いたしましたので、お知らせいたします。

なお、詳細につきましては、添付資料「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について（アップデート）」をご参照ください。

以 上

**株式会社ディーエムエス**  
**(証券番号:9782)**

**資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について**  
**(アップデート)**

**2026年3月17日**

# 1. アップデートの背景

- **市場環境は…**

中核であるダイレクトメール(DM)の市場は減少傾向ではあるものの、オンライン施策に予算が割かれる一方で、DMの行動喚起力にも一定のニーズ。

- **当社の業績は…**

顧客データベースの活用に前向きな大手企業のDM需要を取込み、安定成長傾向。周辺サービス開発とトータルサービスにより事業の付加価値を向上させる戦略も奏功。

- **資本効率は…**

株主資本コスト8%を認識しつつも、ROE水準は及ばず、収益性向上が喫緊の課題。一方、高還元により内部留保縮減に向け取組み中(DOE8%~2027.3期)。

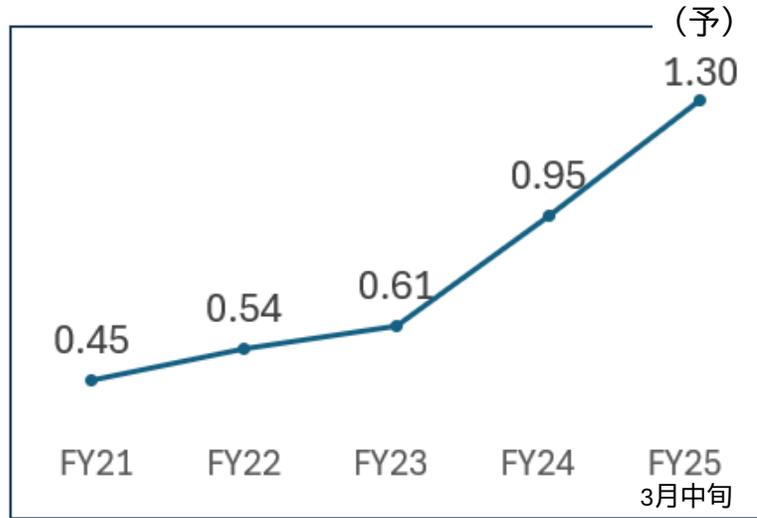
- **市場の声は…**

キャッシュリッチ解消を評価の一方で、持続的成長の実現イメージに不足感のご指摘も。

## 2. 現状分析

### 【現状】

**PBR**  
(株価純資産倍率)



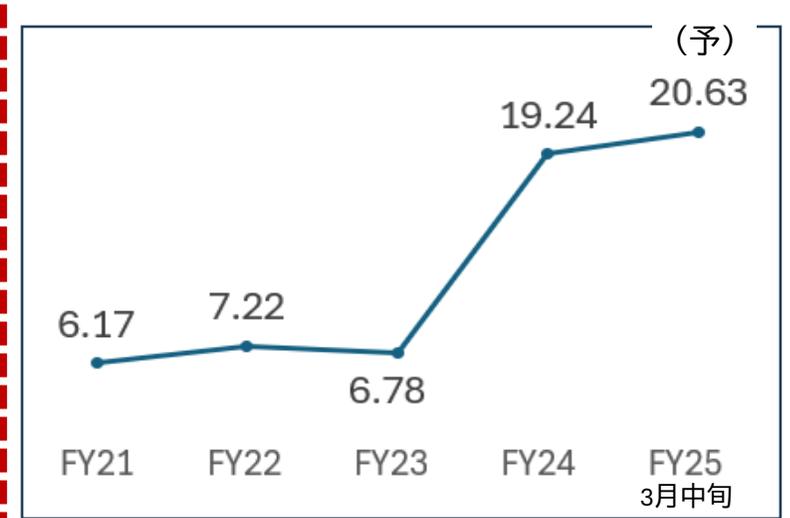
直近では1倍超を達成

**ROE**  
(自己資本利益率)



株主資本コスト8%認識に対して、  
足元の収益性が低迷

**PER**  
(株価収益率)

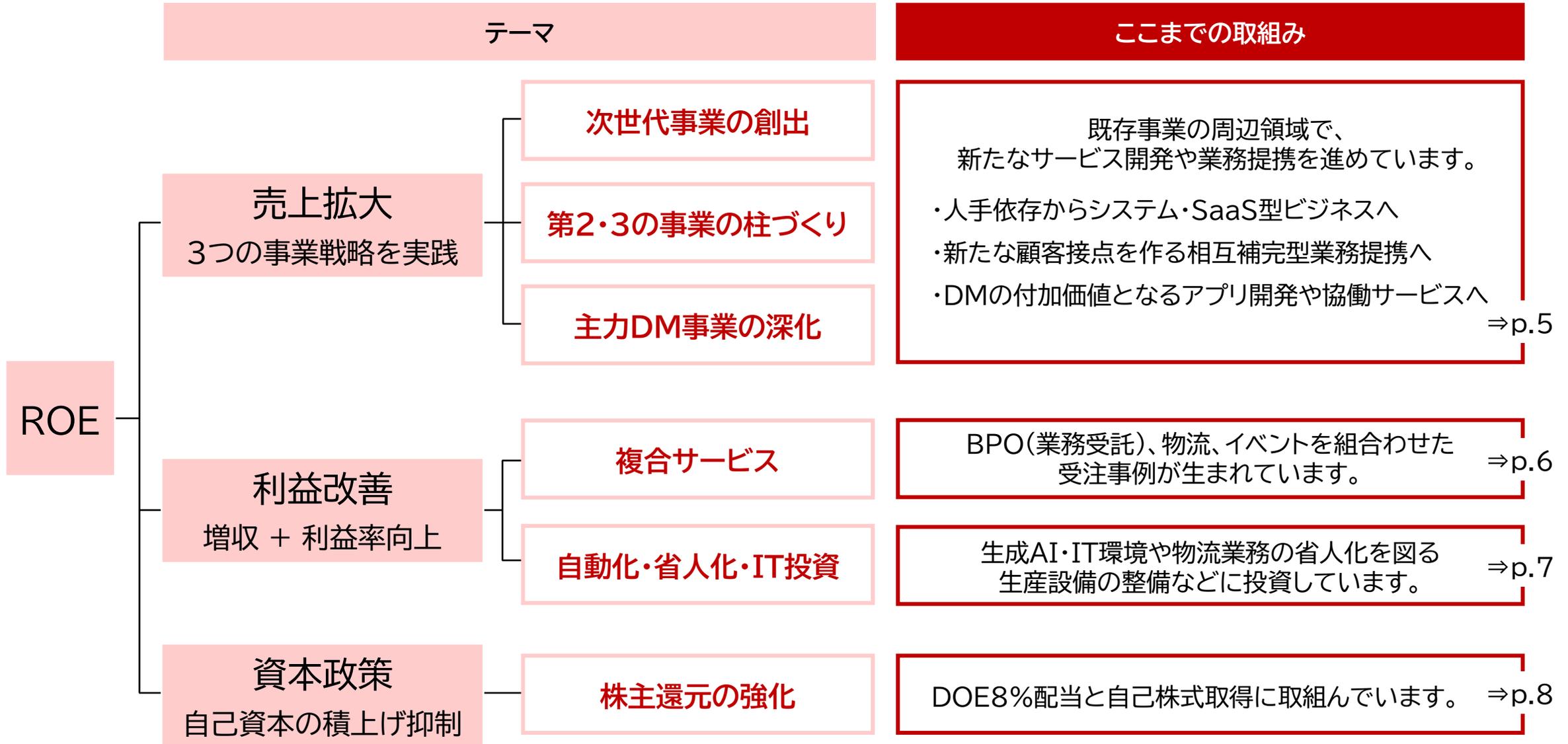


還元強化による期待値を反映  
IR・ガバナンスの充実へ

### 【重点課題】

株主資本コストを下回るROEの改善を軸に、持続的な企業価値向上に取り組む必要

### 3. ROE改善に向けた取組み



### 3. ROE改善に向けた取組み／進捗①

- 次世代事業の創造、第2・3の事業の柱づくり、主力DM事業の深化に取り組んでいます。

#### 【取組み】

人手に依存しない  
自社開発SaaS型ビジネス

DM管理システム  
**CURENESS**<sup>®</sup> (キュアネス)

DM発送後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  
を自社開発し複数の導入実績

新たな顧客接点を作る  
相互補完型業務提携



デジタルマーケティングを加えた  
EC事業のワンストップサービスを提供  
上・下流の連携でキャパシティを拡大

DMの付加価値となる  
アプリ開発や協働サービス



ビックデータを抱える大手企業との  
協働による広告メディア開発を支援  
DMの利用機会拡大を推進

#### 【ここまでの成果】

- ・数億円規模の新規売上により業績向上に寄与
- ・既存事業の上流・下流領域のトータル受注によって、  
高付加価値化と収益性を向上させる戦略が奏功

#### 【今後の取組み】

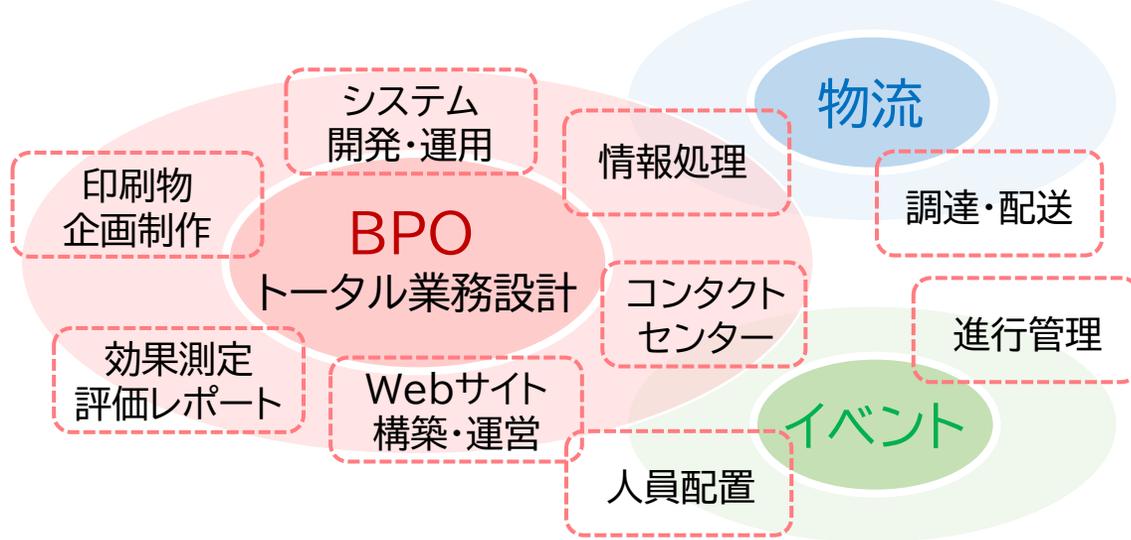
既存事業の周辺領域への拡大展開や、  
システム販売等の新たなビジネスモデルの構築  
業務提携や成長投資も視野に入れた開発を推進

### 3. ROE改善に向けた取組み／進捗②

- 既存事業の実績・ノウハウを生かした複合サービスの提供で、利益改善に取り組んでいます。

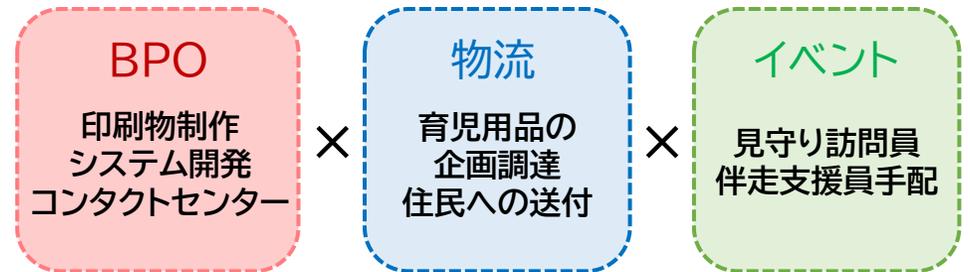
#### 【取組み】

#### BPO(業務受託)、物流、イベントを組合わせた受注事例



#### 東久留米市 ファミリー・アテンダント事業

育児家庭への見守り訪問と伴走支援を行う子育て支援事業



#### 【ここまでの成果】

- ・自治体の子育て支援事業などにおいて、トータル業務設計を提案し、複数案件の受注実績
- ・物流、セールスプロモーション・イベント事業の案件獲得

#### 【今後の取組み】

AIを活用したBPOのデジタル化によって、さらなる成長分野・高収益分野へ向けて進化

### 3. ROE改善に向けた取組み／進捗③

- IT導入や業務の機械化・省人化に向けたシステムや設備の充実に取り組んでいます。

#### 【取組み】

#### 生成AIやノーコードアプリを活用した 社内業務のDXを推進



生成AIアプリプラットフォームやノーコードアプリ開発ツールを導入社内ワークショップなどの取組みを通じて各部署での利活用を推進

業務効率化と社員の創造性強化を両立

#### 最新マテハン設備導入による 物流事業のDXを推進



EC通販出荷件数の増加や作業要員の人件費増加を背景とした業務効率化の課題を解決するため梱包・仕分けの最新設備を導入

業務の機械化・省力化による利益改善に注力

#### 【ここまでの成果】

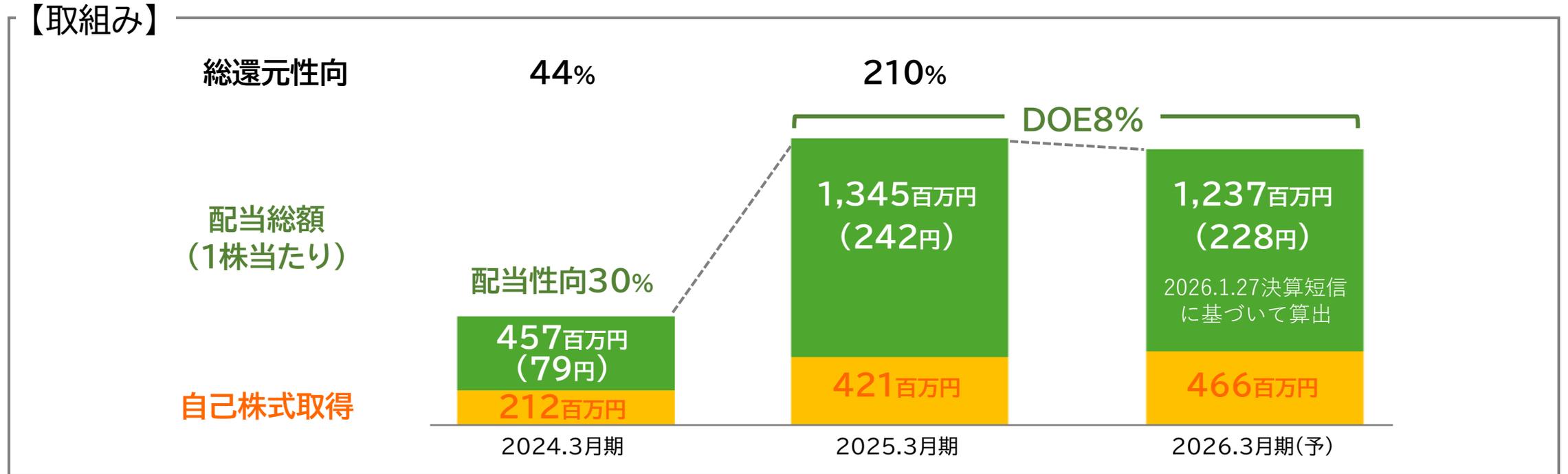
- ・生成AIアプリのFAQ活用により、社内業務の情報検索にかかる時間を、年間で480時間削減
- ・物流事業の出荷時間短縮や作業人件費の抑制に奏功

#### 【今後の取組み】

さらなる機械化・省人化によって、業務効率化による取扱量の拡大と、労務費削減による利益改善を推進

### 3. ROE改善に向けた取組み／進捗④

- 株主還元を強化しながら、内部留保の縮減に取り組んでいます。



#### 【ここまでの成果】

<百万円>	2024.3月	2025.3月	2025.12月
ネットキャッシュ (総資産比)	9,624 (45.1%)	8,596 (41.7%)	7,082 (34.3%)

#### 【今後の取組み】

2027.3月期までの還元方針を維持。

- ・配当:DOE8%目安
- ・自己株式取得:成長投資の状況等を勘案

⇒p.11

## 4. 投資戦略

2025年3月期-2027年3月期

- 事業ポートフォリオの変革と成長の基盤となる人・職場環境・ITへの投資を積極的に推進。

テーマ		ここまでの取組み	
戦略	事業分野	①M&A・資本業務提携	株式会社GROWTH VERSE社との資本業務提携により、マーケティング分野のSaaSやデータ分析サービス等を展開。
		②生産設備・拠点への投資	DM・物流事業を中心に生産性向上(人件費削減、納期短縮等)をねらいとする複数の設備機械を導入。
オーガニク	基盤分野	③人的資本・職場環境投資	業務センターの職場環境改善、次世代リーダー育成を念頭におき、研修施設・社宅の整備等を実施。
		④IT投資	生成AI利用環境、ノーコードアプリ開発、PCリプレイス等、従業員の多くが関わるデジタル化やIT環境整備を実施。
投資額(概算)		2025.3月期から2026.3月期まで 約13億円	

## 5. キャピタル・アロケーション（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)

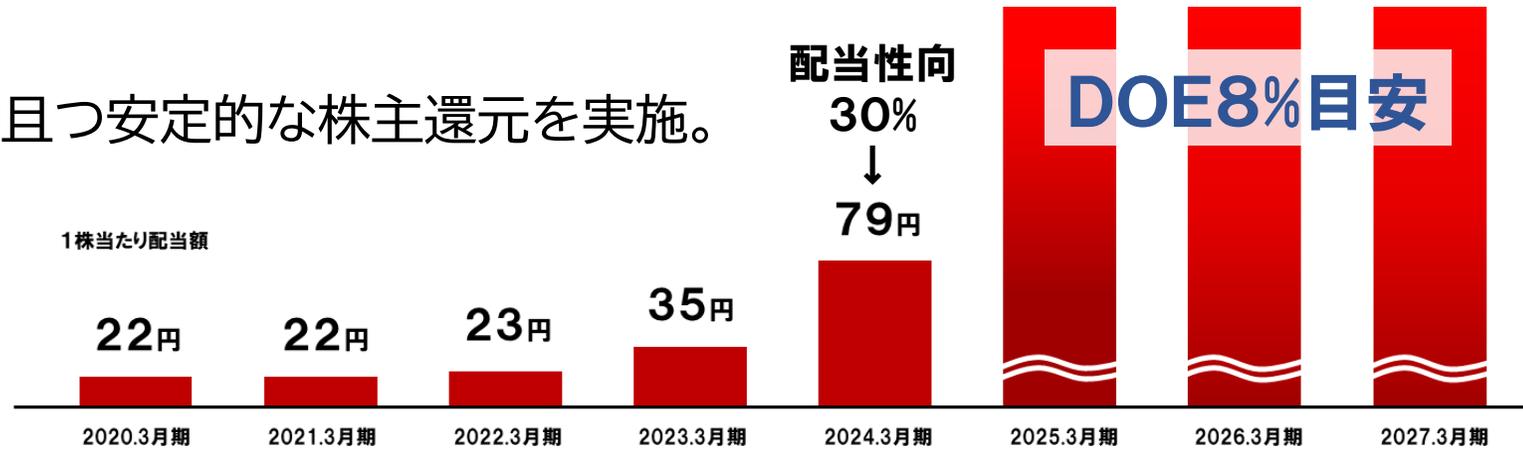


2025年3月期～2027年3月期(方針)



## 6. 株主還元（2025.3.18公表の再掲）

- より積極的且つ安定的な株主還元を実施。



### 配当

2025.3月期から2027.3月期において

(変更前)

(変更後)

配当性向60%を目安とする

DOE8%を目安とする

### 自己株式取得

2025.8月、4億66百万円の自己株式取得を実施 **【直近実績更新】**

(変更前)

(変更後)

その後も、前向きな取組みを検討する

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する

## 7. 今後の取組みについて

- 2027.3月期は、2027.4月からはじまる次期中期経営計画の策定に取り組めます。

- ここでは、ROE・収益性の向上と、持続的な成長を目指し、成長投資の具体的なテーマと実行計画の検討チームを設置し活動しています。

⇒ 大きくふたつの軸を検討しています。

- ①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>
- ②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>

- これらの取組みを経て、次期中期経営計画(2027.5月公表予定)では、新たなキャピタル・アロケーション(p.10)を含む資本政策を見直し、さらなる“資本コストと株価を意識した経営の実現”に向けて取り組んでまいります。