

2025年3月18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)
お問合せ先
役職・氏名 取締役 執行役員 管理本部長 橋本竜毅
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、2024年5月15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

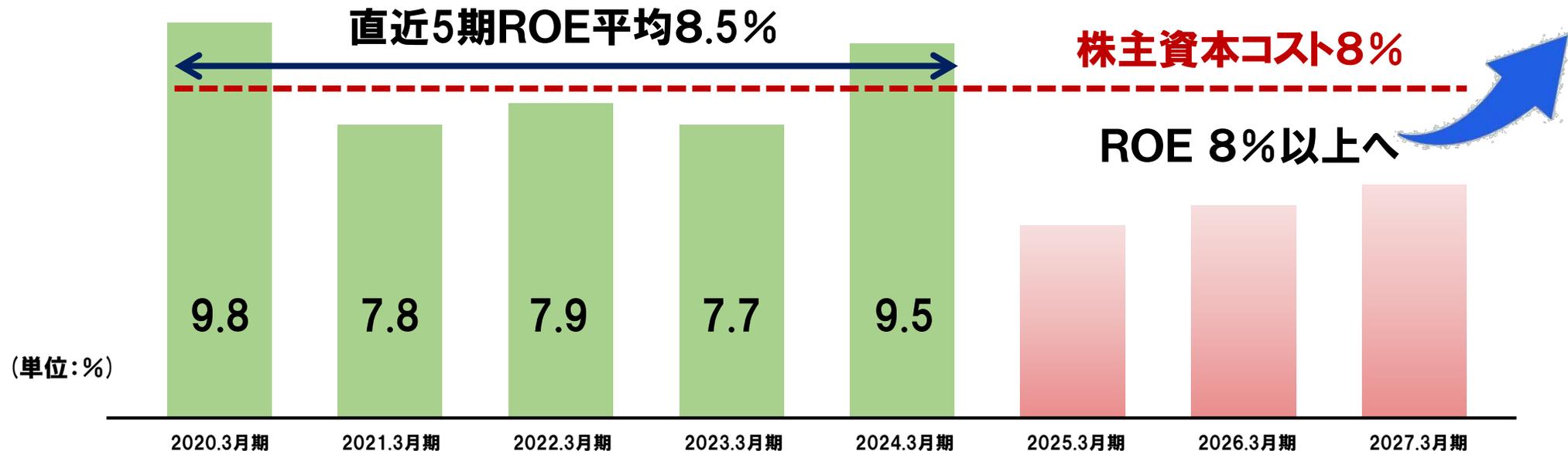
株式会社ディーエムエス
(証券番号:9782)

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)

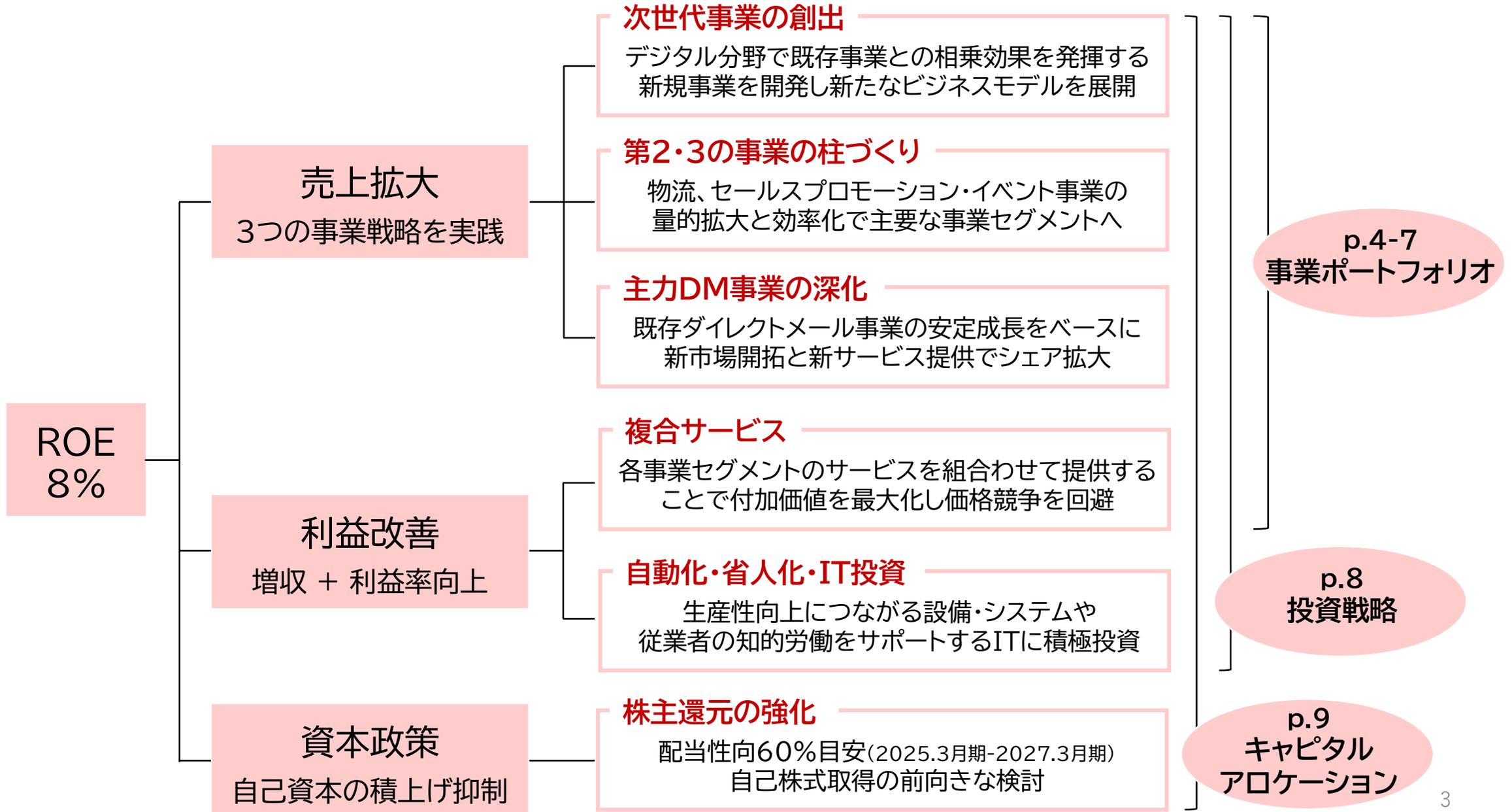
2025年3月18日

1. 現状分析／評価

- 従来、当社が認識していたCAPM算出による株主資本コストには、その後の投資者との対話によりギャップがあることが分かったため、2024年5月に改めて8%の水準を認識。
- これに対して、当社の直近5年間のROE平均は8.5%であったものの、事業環境の変化（DM市場軟化、郵便料金値上げ）と事業戦略の進捗を踏まえて、一旦、低下が予想されるROEを再び8%以上に改善（収益性向上、資本効率化）することで、PBR1倍超に向けて取組む。



2. ROE改善に向けた取組み



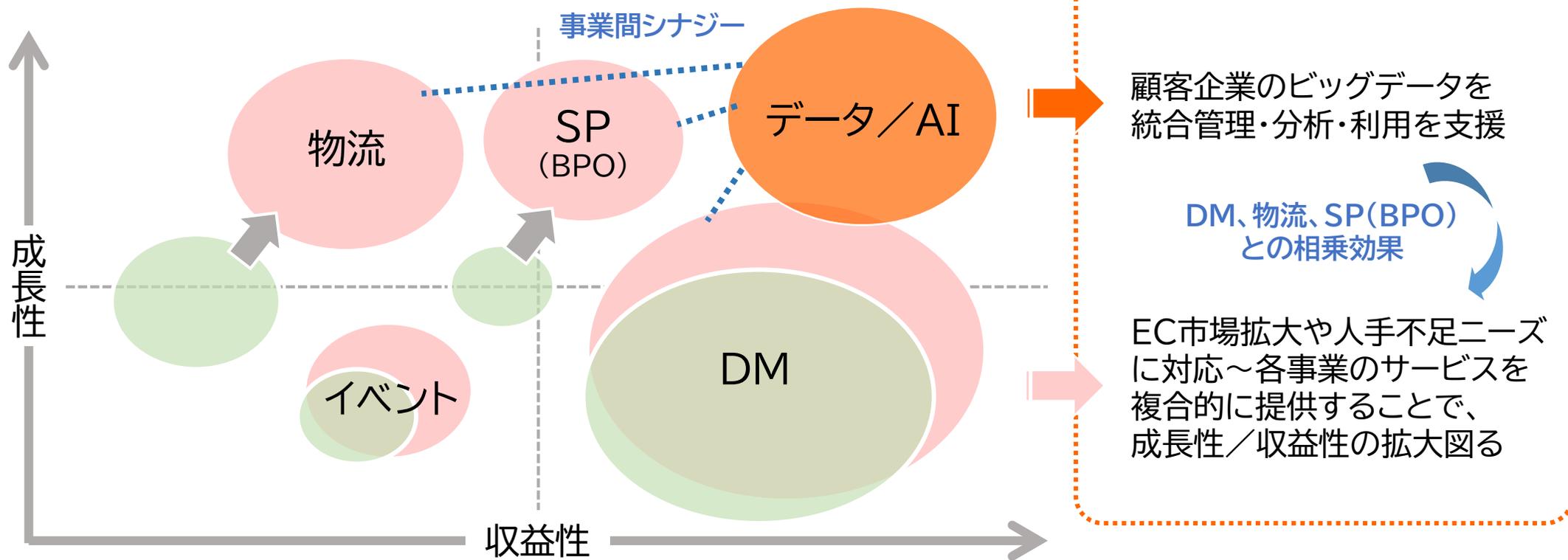
3. 事業ポートフォリオ

- 既存事業の強みを活かしながら、周辺領域において、成長性／収益性の見込める分野へ展開。

- ・ 情報とモノを扱うノウハウ
- ・ リアル領域の販促支援
- ・ 盤石な顧客基盤

親和性

- ・ デジタル／オンライン
- ・ データ／AI活用
- ・ 新たな顧客／市場



※中長期的な事業ポートフォリオの変革をイメージ

● FY2024 ● 将来

3. 事業ポートフォリオ 取組み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

【変化】

- ・ 顧客企業内でビッグデータの蓄積進む
- ・ AIや分析技術が高度化し、データのポテンシャル高まる
- ・ 一方で、データやシステムが分散し活用度が上がらない

【機会】

既存事業(DM・SP・物流)を「出口サービス」として、データ・AIを「入口サービス」とする上流ニーズを開発

【取組み】

ここまで

FY2023

<企画制作分野>

広告表現AIチェックツール
開発～テスト検証

<データ活用分野>

顧客管理・分析ツール
サービス開発

FY2024

新サービス
営業体制整備
初期案件獲得

ここから

FY2025～

成果の拡大展開

新たなサービス開発

資本提携やM&Aも視野に
より強固なパートナーを開発

3. 事業ポートフォリオ 取組み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

【変化】

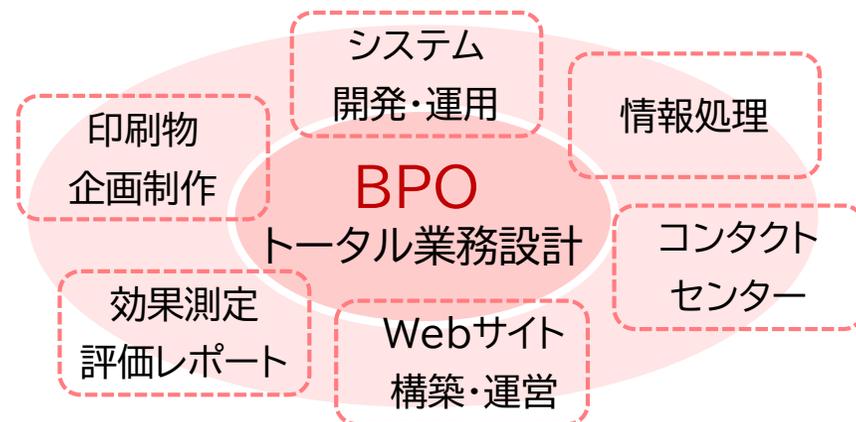
- ・EC市場拡大継続(2023年14.6兆円、前年比4.8%増)
- ・地方自治体住民サービスの多様化・活発化
- ・販売促進や対面ユーザーサービス現場での人手不足

【機会】

BPO(業務プロセスの一括委託)を強みとするSP事業を起点に、物流、イベント事業サービスを総合的に提供

【取組み】

ここまで “個別サービスから総合ソリューションへ”



ここから

- “成長分野へ”
- “高収益分野へ”
- “AI・IT活用”

BPOサービス拡大と
専門分野(差別化)の開発

DM、物流、イベント事業
との連携強化

デジタル化BPO展開

3. 事業ポートフォリオ 取組み③／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

【変化】

- ・デジタル×リアル消費体験が一般化～メディア連携
- ・クッキー規制～企業内のデータ活用ポテンシャル増大
- ・郵便料金値上げ～DM費用対効果追求の高まり

【機会】

データを活用して顧客にパーソナライズ(内容やタイミングの個別最適化)した情報を直接届けるニーズ回帰

【取組み】

ここまで

MIZUHO
みずほ銀行

CyberAgent

RECRUIT ID

顧客企業との協業

クッキーレス時代の
新たなDMメディア開発

ここから

未シェア顧客・市場の開拓

周辺“付加価値”領域

品質・コスト・スピードから、
販促効果を高めるサービスへ

4. 投資戦略

2024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。

		【分野】	【概要】
戦略	事業分野	①M&A・業務資本提携	データ・AI分野や既存事業の周辺または隣接領域におけるM&Aや業務資本提携等の成長機会に備える資金
		②生産設備・拠点への投資	主に既存事業で提供するサービスの生産性や付加価値を向上させる設備・システム投資及び事業拠点の維持・改善
オーガニク	基盤分野	③人的資本・職場環境投資	専門人材の強化や社員教育研修に係る人的投資、及び福利厚生を含む職場環境等の充実のため
		④IT投資	AI活用、ノーコードアプリ開発、RPA等、従業者の多くが関わるデジタル化やIT環境整備のため

5. キャピタル・アロケーション

- 成長投資と株主還元を強化。

2022年3月期～2024年3月期(実績)

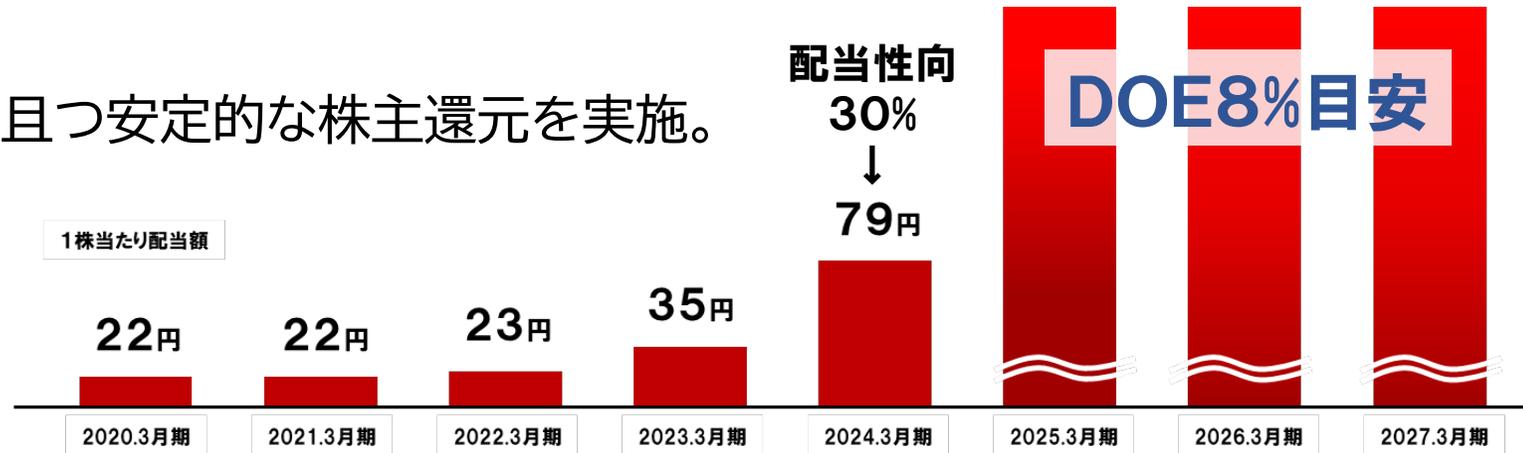


2025年3月期～2027年3月期(方針)



6. 株主還元

- 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

DOE 8%を目安とする

自己株式取得

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

(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