

2014(平成26)年3月期 決算説明資料

1. 会社概要・事業内容
2. 市場動向と当社の取組み
3. 2014(平成26)年3月期決算概要
4. 2015(平成27)年3月期業績見通し
5. 今後の展望

会社概要・事業内容

社名	株式会社ディーエムエス
本店所在地	東京都千代田区神田小川町一丁目11番地 千代田小川町クロスタ10階
設立	1961年4月
代表者	代表取締役社長 山本克彦
資本金	1,092,601,000円
社員数	275名(2014年3月現在)
子会社	東京セールス・プロデュース株式会社
上場市場	東証JASDAQスタンダード(証券コード9782)
外部認証	プライバシーマーク JIS Q 15001:2006 ISMS JIS Q 27001:2006

沿革

1961(昭和36)年4月
 ダイレクト・メール・サービス株式会社設立
1964(昭和39)年8月
 大阪支社開設
1976(昭和51)年4月
 業務センター(ウエアハウス)開設
1980(昭和55)年7月
 株式会社デックに資本参加 企画制作部門の充実を図る
1981(昭和56)年10月
 朝霞業務センター開設
1985(昭和60)年10月
 DMS第二ビル社屋完成
1991(平成3)年4月
 (株)ディーエムエスに社名変更 創立30周年
1995(平成7)年10月
 日本証券業協会に株式を店頭登録
1998(平成10)年9月
 江東業務センター開設
1999(平成11)年2月
 プライバシーマークの認証取得
2000(平成12)年6月
 ロジスティクスセンター開設
2004(平成16)年7月
 分散していた事業所を統合し、さいたま市に「業務センター」を開設
2004(平成16)年12月
 ジャスダック証券取引所に上場
2005(平成17)年10月
 情報セキュリティ規格「ISMS認証基準」の認証取得
2010(平成22)年10月
 業務センター内に「ロジスティクスセンター」を開設
2010(平成22)年12月
 本社新社屋完成
2011(平成23)年4月
 創立50周年

事業概要

顧客データベースを活用した販売促進戦略の提案から、ダイレクトメールに係るメーリングサービスやセールスプロモーション全般にわたる業務をトータルサポートしております。単に情報を一方的に発信するという、一般的な広告手段だけでなく、生活者から、ダイレクトにレスポンス(注文や反応)のとれる効果的なコミュニケーション・メディア(媒体)の提供とその業務運営を事業としております。

セグメント別 事業内容

ダイレクトメール部門

DM広告企画・制作、メーリングサービス、顧客情報処理サービス、ダイレクトマーケティング事業のサポートビジネスなど、ダイレクトメールに関するあらゆる業務をトータルサポートしております。

セールスプロモーション部門

情報誌・カタログ等の企画制作、キャンペーン、フィールド・サービス、テレマーケティング、インターネット広告、折込広告等のメディアサービスなど、マスコミ4媒体(新聞、雑誌、テレビ、ラジオ)とは別の角度から目的に応じた効果的な企業の販売促進活動をサポートしております。

イベント部門

SPイベント、PRイベント、スポーツ事業イベント、文化事業イベント等多種多様なイベントの企画から実施、アフターフォローまで、企業・生活者双方のニーズに合ったイベント事業の運営をサポートしております。

賃貸部門

自社所有の不動産を賃貸しております。

生産拠点

業務センター

- 稼働年月
2004年7月
- 延床面積
約20,000㎡
(約6,000坪)



ロジスティクスセンター

(業務センター内)

- 稼働年月
2010年10月
- 延床面積
約7,000㎡
(約2,000坪)



大阪支社

- 稼働年月
1991年4月
- 延床面積
約2,500㎡
(約750坪)



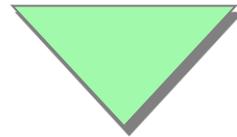
当社の強みは、クライアント企業と本来の目的を共有して、その目的に向かってすすむ姿勢と実行力にあります。
プロセスの一部だけでなく、施策の効果を高めるための企画から実施、実施後の改善提案まで、クライアント企業の「売れる仕組みづくり」をトータルサポートできることが当社の強みです。



市場動向と当社の取組み

経済環境

政府による経済政策や日銀の金融緩和により、雇用・所得環境が改善



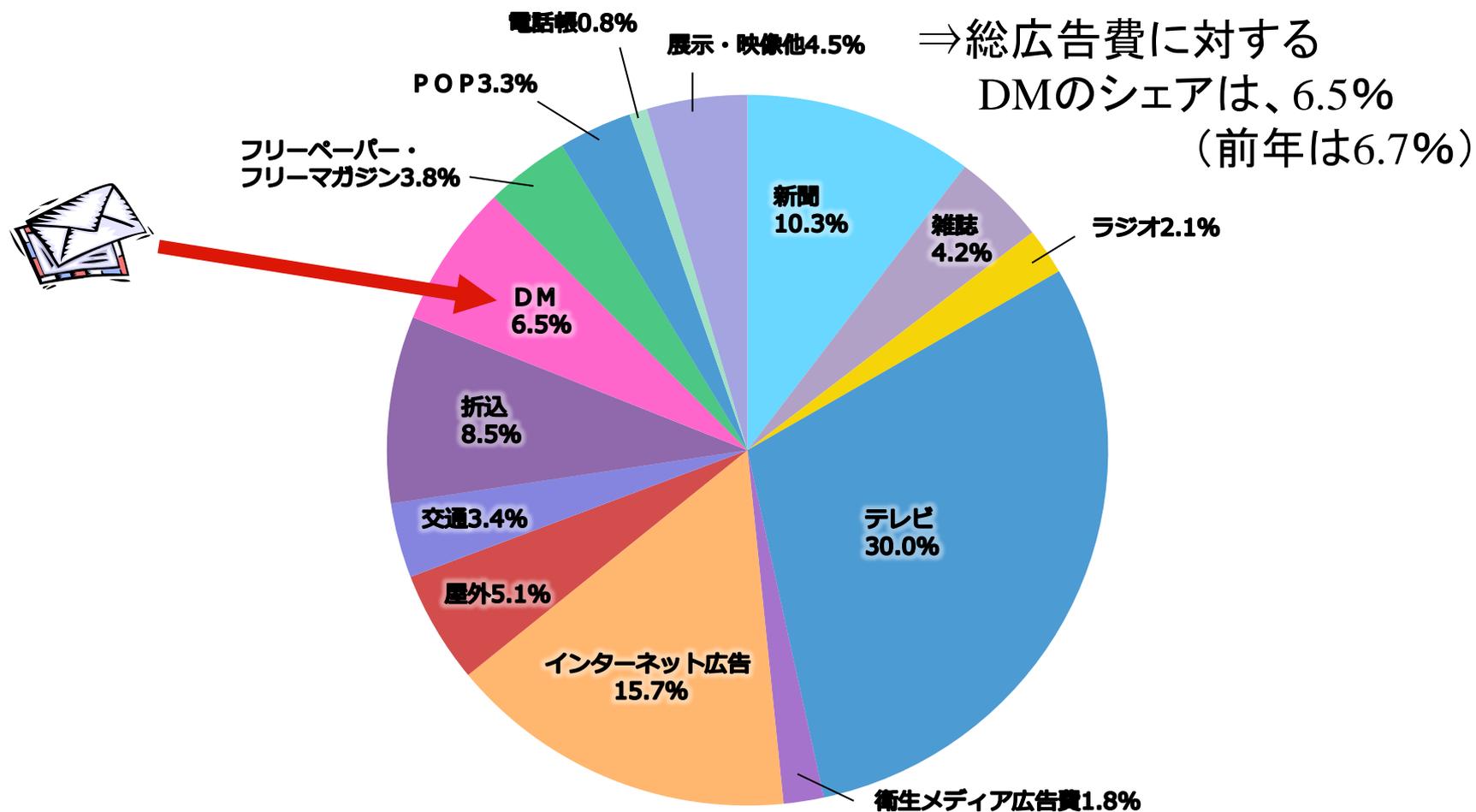
広告業界

消費税率引き上げ前の駆け込み需要の影響もあり、堅調に推移

「日本の広告費」(株電通)

2013年(1~12月)、日本の総広告費は、5兆9,762億円(前年比101.4%)。

⇒DM(郵送料・民間メール便配達料)は、3,893億円(前年比98.3%)。





今期の当社における
郵便・民間メール便などによる
年間DM取扱通数



2億6,500万通

新規顧客開拓

“トータルサービス”を強みに新規顧客開拓を積極的に展開し、売上拡大を図る。

メーリングサービス業務の内製化

業務センターを中核とした生産体制の増強と効率化により、宛名データ処理・出力やメーリングサービス業務の内製化を推進。

新サービス開発への積極的な取組み

通販・EC出荷代行サービス

サービス開始以来、通信販売の荷主を順調に増やし、ノウハウを蓄積する一方、「化粧品製造業許可」、「医薬部外品製造業許可」、「高度管理医療機器等販売業許可」を取得し、化粧品やコンタクトレンズの保管・出荷など従来では取扱うことのできなかった商品を取り扱うことができるようになることで、さらに受注機会を拡大しています。

マーケティングサービスの強化

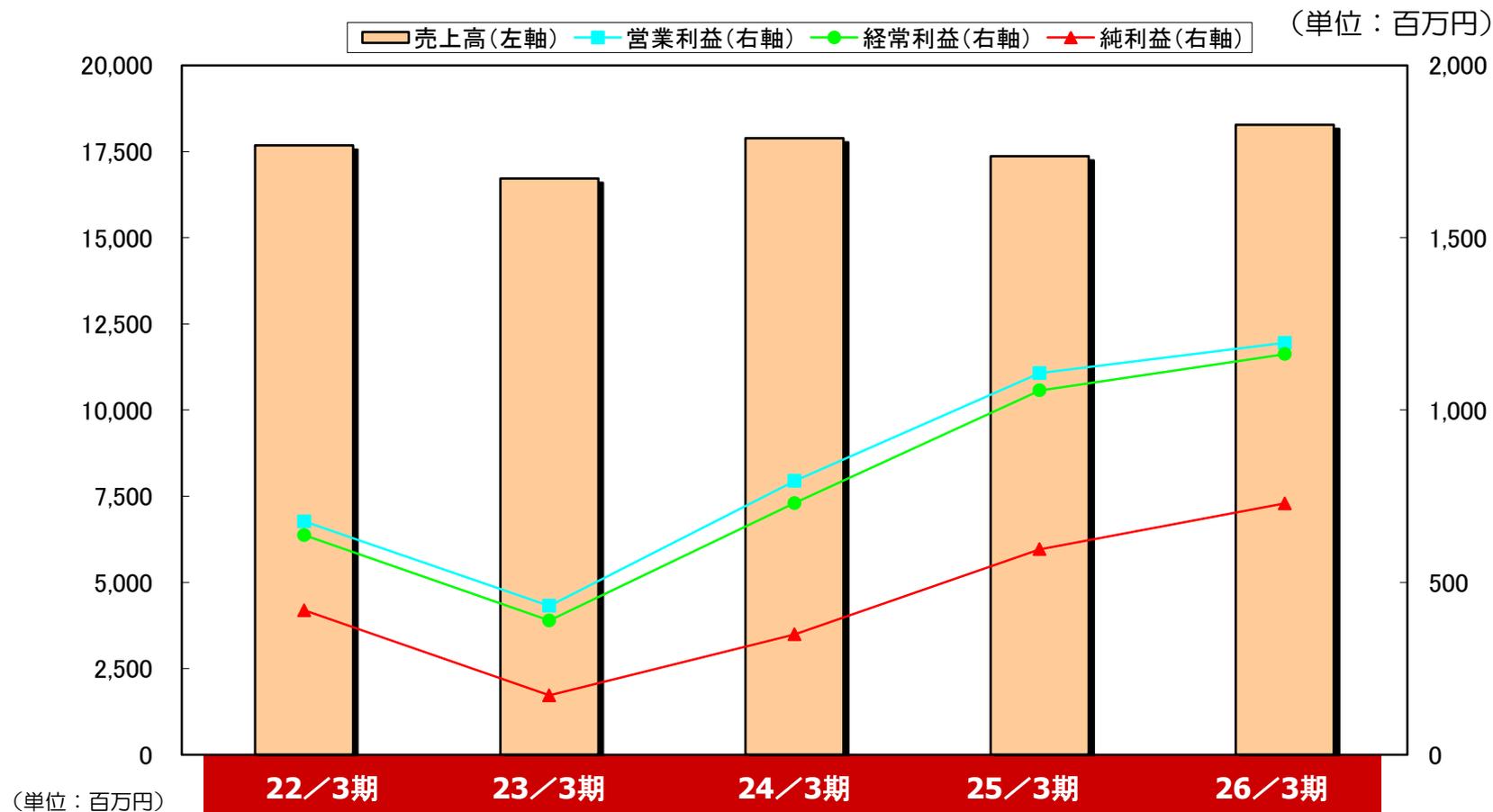
「顧客データ分析サービス」の提供を開始いたしました。本サービスにより顧客企業に代わってデータ分析を行い、更にその知見を活かして具体的なダイレクトマーケティング施策をご提案することで、顧客企業に付加価値を提供する課題解決型営業を展開しています。

Web・モバイル マーケティングサービスの開発

画像認識技術を活用した当社オリジナルの無料スマートフォンアプリ、「かざしてWeb」をリリースし、ダイレクトメールやチラシといったリアル媒体からインターネット上の動画などリッチコンテンツへのアクセスを促すなどして顧客企業のプロモーション効果を向上させる取組みを行っています。

2014(平成26)年3月期
決 算 概 要

過去5事業年度の主要連結財務指標の推移



(単位：百万円)

	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期
売上高	17,677	16,716	17,889	17,365	18,277
営業利益	677	432	794	1,107	1,195
経常利益	637	389	730	1,057	1,162
当期純利益	419	172	349	596	729

(単位：百万円)

科目名	25/3期	26/3期
売上高	17,365	18,277
売上原価	15,095	15,947
売上総利益	2,270	2,329
販売費及び一般管理費	1,162	1,134
営業利益	1,107	1,195
営業外収益	20	27
営業外費用	70	60
経常利益	1,057	1,162
特別利益	8	14
特別損失	125	4
税金等調整前当期純利益	940	1,172
法人税等合計	344	442
当期純利益	596	729

- 主要業務であるダイレクトメール部門の受注が堅調に推移した結果、連結売上高は前期比5.3%の増収。
- 利益面では、増収効果に加えて生産現場の効率化とともに、年間を通じて有力案件を複数受注でき、生産現場の操業度が高いレベルで安定した結果、増益。

(単位：百万円)

科目名	25/3期	26/3期
売上高	17, 339	18, 245
DM部門	15, 569	16, 561
セールスプロモーション部門	1, 137	1, 044
イベント部門	575	580
賃貸部門	57	59

(単位：百万円)

科目名	25/3期	26/3期	科目名	25/3期	26/3期
流動資産	5,388	5,440	負債	6,031	5,362
固定資産	7,832	7,835	流動負債	3,306	3,007
有形固定資産	6,130	6,028	固定負債	2,725	2,355
無形固定資産	73	65	純資産	7,202	7,922
投資その他の資産	1,628	1,741	株主資本	7,937	8,579
繰延資産	12	9	その他の 包括利益累計額	▲734	▲657
資産合計	13,234	13,284	負債・純資産合計	13,234	13,284

◆ポイント

当期純利益の計上による純資産の増加と、有利子負債の返済が順調に進み、負債が減少した結果、自己資本比率が59.6%（前期比5.2ポイント増）、流動比率が180.9%（前期比17.9ポイント増）となる。

(単位：百万円)

	26/3期 会計年度	主な増減内容	(参考) 25/3期 会計年度
営業活動 キャッシュ・フロー	745	<ul style="list-style-type: none"> ●税金等調整前当期純利益の計上：1,172 ●減価償却費の計上：433 ●仕入債務の減少：▲351 ●法人税等の支払い：▲446 	892
投資活動 キャッシュ・フロー	▲243	<ul style="list-style-type: none"> ●業務センターにおける設備投資：▲214 	▲265
財務活動 キャッシュ・フロー	▲566	<ul style="list-style-type: none"> ●配当金の支払い：▲87 ●有利子負債の支払い：▲479 	▲552
現金及び 現金同等物残高	1,455		1,520

◆ポイント

- フリー・キャッシュフローが501百万円とプラスで推移。

2015(平成27)年3月期
業 績 見 通 し

◆平成27年3月期 連結通期業績予想

(単位:百万円)

	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益	
	予想数値	増減率 (%)	予想数値	増減率 (%)	予想数値	増減率 (%)	予想数値	増減率 (%)
連結	18,505	1.2	1,222	2.2	1,187	2.1	747	2.4

◆平成27年3月期 配当予想

1株当たり年間配当金(予想) 15円00銭

今 後 の 展 望



当社の強み

- ダイレクトマーケティングにおけるリアル施策(DM、SP、イベント)のトータルサービスを提供
- 大手企業を中心とした優良顧客基盤

市場動向

- 企業イメージやブランド(商品)への共感を得るための施策の実施
- 顕在顧客だけでなく潜在見込客も含めてアプローチ

消費者動向

- 生活者消費行動の変化
(共感した情報をつながりの中で共有・拡散)
- 複数のメディアから情報を収集

情報チャネル

- スマートフォンやタブレット端末の普及拡大
- Facebook、Twitter等のソーシャルメディアの利用者拡大



顧客企業において、従来のマーケティング活動だけでなく、さまざまなチャネル、データ、コンテンツを駆使した新しい取組みを積極的に展開

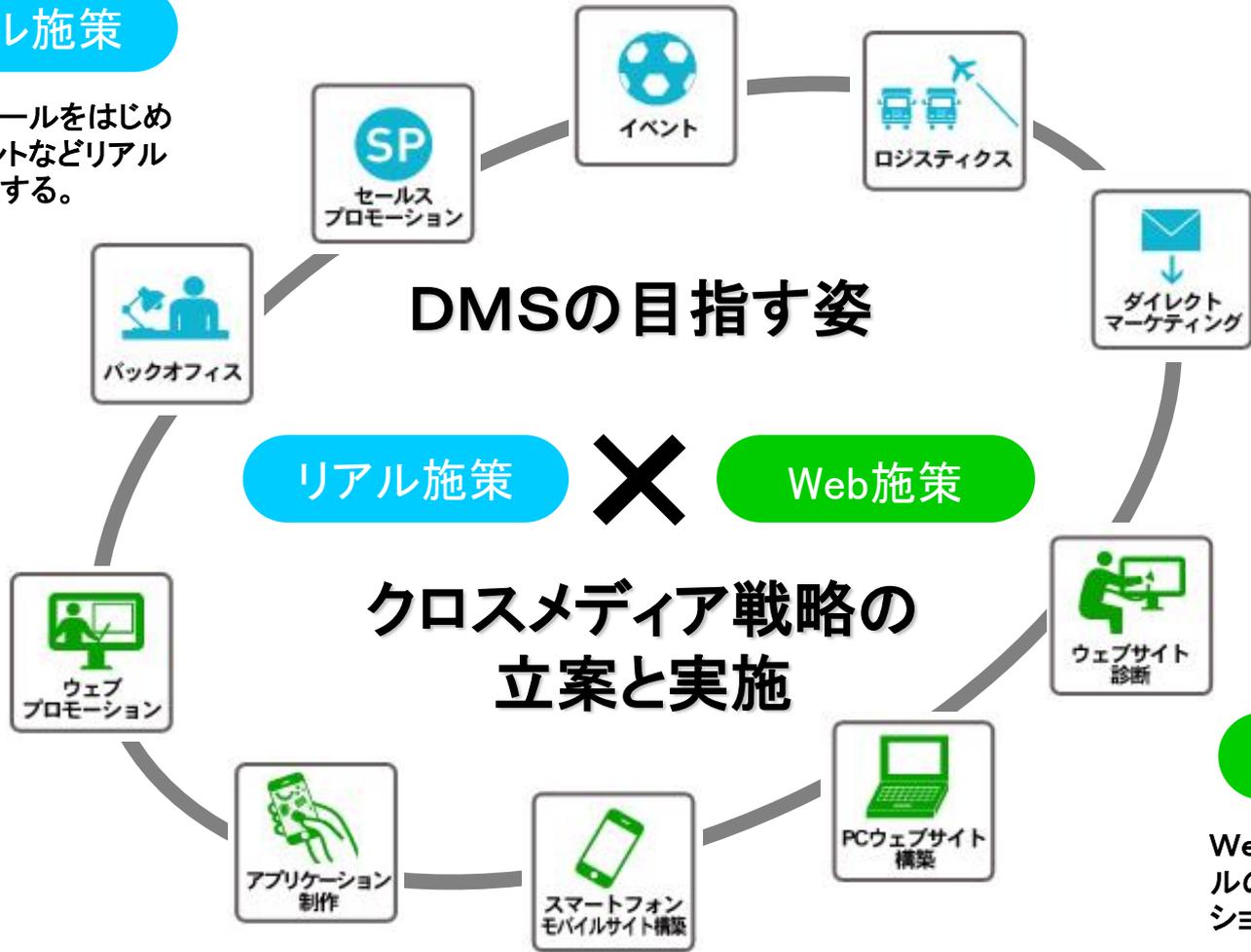


このようなマーケティングの潮流に対して、
ディーエムエスは・・・

**ダイレクトマーケティングにおける
リアル施策とウェブ施策を実施できる機能を持ち、
これらを駆使したクロスメディア戦略を立案し、
企業と生活者のよい関係づくりを
トータルサポートする企業を目指します。**

リアル施策

ダイレクトメールをはじめ
SPやイベントなどリアル
施策を実施する。



リアル施策

Web施策

クロスメディア戦略の
立案と実施

Web施策

Web、モバイル、ソーシャ
ルの領域でコミュニケー
ション施策を実施する。

企業と生活者のよい関係づくりをトータルサポート



マーケティングサービスの強化

費用対効果の高いダイレクトマーケティングを実現して、付加価値の創造にチャレンジしてまいります。

マーケティング

流れのニーズ

企画制作

情報処理

範囲のニーズ

ロジスティクス

SP
SP

DM

イベント

Web・モバイルマーケティング関連サービス

アプリケーション制作

PCウェブサイト構築

ウェブプロモーション

スマートフォンモバイルサイト構築

封入梱包

発送



通販・EC出荷代行サービスの展開

通販・ECの物流面での支援をさらに拡大し、DMやWebなど他のサービスと合わせて、ネットショップ様の売上拡大に貢献してまいります。

海外市場の検討



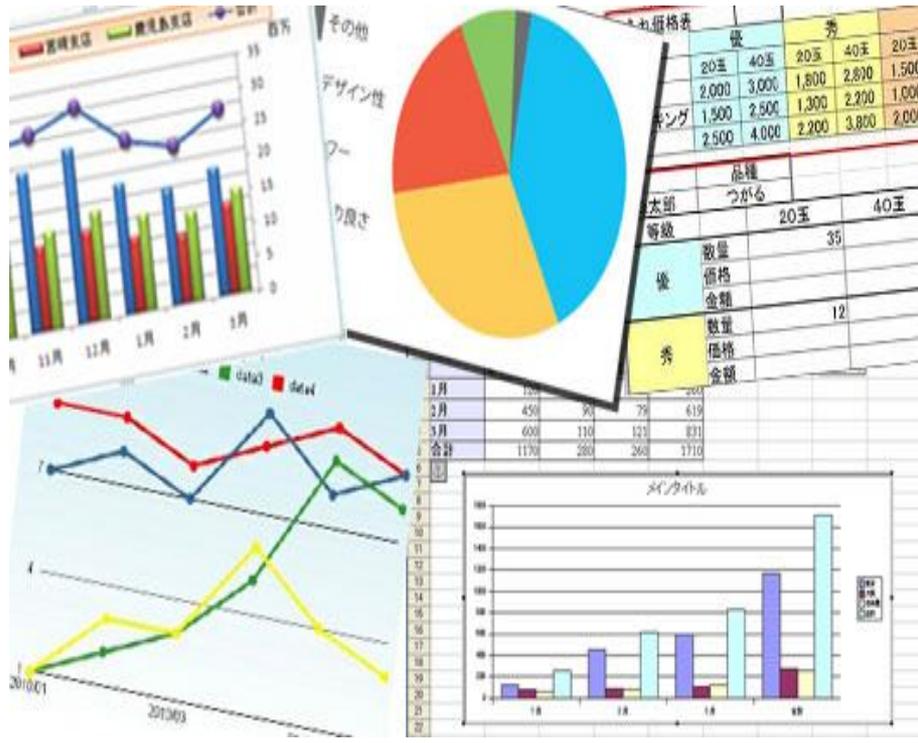
Web・モバイルマーケティングのサービス開発

Webやモバイルを活用したマーケティングを支援しDM・SP・イベントと合わせて幅広い分野で課題解決するサービスを提供してまいります



発展途上にある顧客企業の物流アウトソーシング需要を取組んだうえで、DMやWebなど他のマーケティングサービスとの事業シナジーの創出を図ってまいります。

■ 顧客データ分析



■ 企画提案力



顧客データ分析を背景とした効果的なプロモーションやクリエイティブの企画提案力を強化し、費用対効果の高いダイレクトマーケティングを実現させることで、価格競争に陥らないための差別化を図ってまいります。



ダイレクトマーケティングと親和性の高いWebやモバイルを活用したマーケティングを支援し、既存事業であるDM・SP・イベントとのクロスメディア化を図ってまいります。

売上の拡大と コスト削減

営業部門では、課題解決提案型の活動を推進し、新規顧客開拓と既存顧客との取引拡大を積極的に展開し、現業部門では、情報処理や生産・品質管理の技術を高めるとともに、先端的なデジタルプリンタやメーリングマシンを駆使し、業務効率の向上による利益貢献を図ってまいります。

個人情報保護の 継続的な改善

個人情報の取扱いに対する社会の意識の高さや当社の情報セキュリティに対する顧客企業からの期待などに鑑み、当社では「プライバシーマーク」「ISMS」認証に基づいたマネジメントシステムにより個人情報保護の継続的な改善に努めてまいります。

事業継続への 取組み

東日本大震災以降、災害発生時における事業活動の継続や早期復旧、従業員の安否確認手順などを取りまとめた事業継続計画を備えおく機運の高まりを受け、災害時における当社の行動規範を定めた事業継続計画を策定し維持改善していくことで顧客企業からの信頼確保に努めてまいります。

新物流センター（仮称）建設計画を決議しました。

当社は、新たな事業用地を取得し、新物流センター（仮称）の開設に着手しました。このセンターでは、当社がこれまで強みとしてきたダイレクトマーケティング領域と関係の強い“通販”と“販促”にかかわるフルフィルメント（受注から発送まで）サービスを提供してまいります。

新物流センター（仮称）完成予定図。



敷地面積：5,380坪 延床面積：約8,000坪 構造・規模／地上4階建

新物流センター（仮称）では、
“売れる仕組み”の好循環サイクルを提供することで
平成32年度までに事業規模30億円を目指します。

■DMSの提供する“売れる仕組み”の好循環サイクル



自社開発アプリ 「かざしてWeb」の提供を開始。



DM、カタログ、チラシ、ポスターなど様々なリアルメディアの画像にかざすことで、Webサイト、動画、地図などWeb上のコンテンツを表示させる画像認識技術を活用した無料スマートフォンアプリ「かざしてWeb」の提供を開始しました。

株式会社more communicationと 資本業務提携を結びました

 DMS INC. **more**
communication

Web・モバイルマーケティングサービスの開発を強かに推進していく体制を整えるため、株式会社more communicationと資本業務提携を結びました。

この提携によりそれぞれの特色を組み合わせることで、シナジーを生み出し、企業価値の向上につなげていきます。

「顧客データ分析サービス」 の提供を開始。



クライアント企業のマーケティング施策の最適化を図るため、クライアント企業の顧客データをお預かりし、「顧客の全体像をつかむ」「新規顧客獲得に役立つ」「顧客活性化に役立つ」の目的に沿って分析し、レポートする「顧客データ分析」の提供を開始しました。

福岡に新たな営業所を開設しました。



Fukuoka division

西日本エリアにおける営業強化策の一環として、福岡県に新たな営業所を開設いたしました。
国内有数の大商業圏である福岡県を中心に新たな営業エリアを開拓し、更なる売上拡大を図ってまいります。

ネットショップ・通販事業者様向けの “EC・通販出荷代行サービス”が好評。



ネットショップ・通販事業者様を中心に、当社の出荷代行サービスがご好評をいただいています。平成24年4月から営業開始したサービスですが、当日発送や土日出荷作業に対応できることはもちろん、販売促進やCRMといった顧客企業の売上げを拡大していくためのサービスを併せて提供できることが特長です。

業績見通しにつきましては、その目標達成に向けて事業を展開してまいりますが、経済状況や市場動向の変化など様々な要因により変動する可能性があります。

【本件資料に関するお問い合わせ】

株式会社ディーエムエス
(経営企画室)
TEL:03-3293-2961(代)