

# 2015(平成27)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. 2015(平成27)年3月期決算概要
4. 2016(平成28)年3月期業績見通し
5. 今後の展望
6. トピックス

# 会社概要・事業内容

---

---

社名	株式会社ディーエムエス
本社所在地	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
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	280名 (2015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	東京証券取引所 JASDAQ(スタンダード) : 証券コード9782
第三者認証	プライバシーマーク : J I S Q 15001 I S M S : I S O 27001 品質管理 : I S O 9001

## 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**  
 板橋業務センター開設  
**1981 (昭和56) 年10月**  
 朝霞業務センター開設  
**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  
**2013 (平成25) 年4月**  
 福岡営業所開設  
**2013 (平成25) 年5月**  
 株式会社more communicationと資本業務提携を締結  
**2015 (平成27) 年1月**  
 I S O 9 0 0 1 認証取得  
**2015 (平成27) 年4月**  
 川島ロジスティクスセンター開設

## 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。

## 営業拠点

### 本社

東京都千代田区神田小川町  
1-11  
千代田小川町クロススタ10F



### 大阪支社

大阪府大阪市旭区高殿  
7-15-8



### 福岡営業所

福岡県福岡市博多区  
博多駅中央街8-27  
第16岡部ビル2F



**新設**

2004年7月開設  
“DMS業務センター”



約6,000坪

新大宮バイパスに接する中核拠点。  
DM・SPに関連する、情報処理、  
生産、物流の総合サービスを提供。

埼玉県さいたま市桜区田島

2010年10月開設  
“浦和ロジスティクスセンター”



約1,900坪

DMS業務センターに併設する物流  
サービスの拠点。DMやコールセン  
ターと合わせて高品質な物流を提供。

埼玉県さいたま市桜区田島

2015年4月開設  
“川島ロジスティクスセンター”



約2,500坪（4,600坪に増床予定）

圏央道川島インターチェンジに隣接し、  
有力運送業者の大規模拠点へのアクセ  
スも良好な通販・販促物流の中核拠点。

埼玉県比企郡川島町

## DMSは、ダイレクトマーケティングのトータルサービスを提供いたします。

企画制作から施策実施に至る各プロセスと様々なダイレクトコミュニケーション媒体や機能を合わせて提供するトータル力が強みです。



**ダイレクトマーケティング**

DIRECT MARKETING



**Webマーケティング**

WEB MARKETING



**ロジスティクス**

LOGISTICS



**バックオフィス**

BACK OFFICE



**セールスプロモーション**

SALES PROMOTION



**イベント**

EVENT



## ダイレクトマーケティング

DIRECT MARKETING

ダイレクトメールをはじめとした様々なメディアを駆使して、ユーザー一人ひとりに合った情報をお届けするため、企画制作から発送まで幅広いお手伝いをしています。

ダイレクトメール発送数  
**年間 2 億 6, 000 万通**



## ロジスティクス

LOGISTICS

通販出荷代行やプレゼントキャンペーンの運営、店舗や支店における販売促進のための物流支援など、様々なロジスティクス業務をお手伝いしております。

出荷個数  
**年間 2 5 0 万個**



## セールスプロモーション

SALES PROMOTION

各種の販促品や広告宣伝物の企画制作から、これらを使用したプロモーションやキャンペーンの立案と運営をお手伝いしております。

キャンペーン応募者総数  
**年間 5 8 0 万件**



## イベント

EVENT

イベントを成功に導くために必要とされるプランニング、演出、制作、運営のお手伝いをしております。

イベント動員数  
**年間 1 0 0 万人**



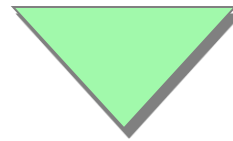
# 市場動向と当社の取組み

---

---

## 経済環境

政府による経済政策を背景に企業収益が改善するなど、景気は緩やかな回復基調で推移



## 広告業界

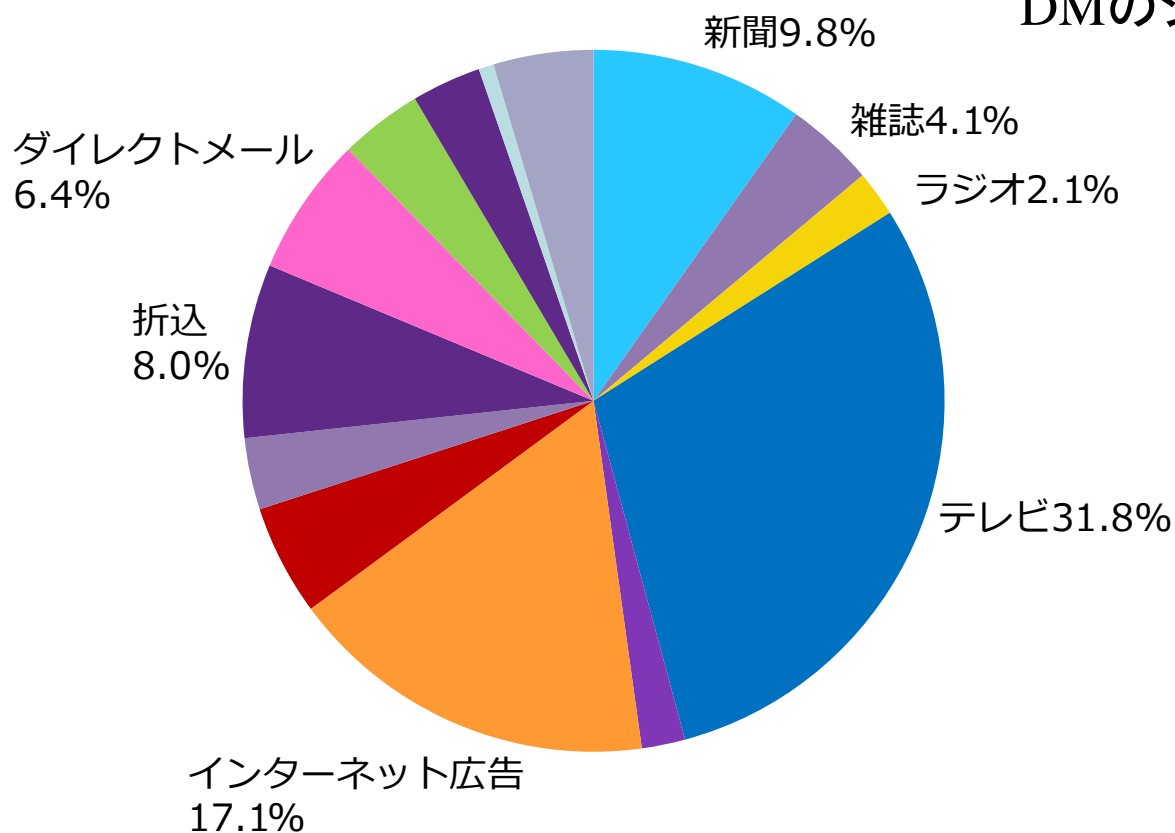
消費税率引き上げ前の駆け込み需要の反動があったものの、通期では前年実績を上回る

## 「日本の広告費」(株電通)

2014年(1~12月)、日本の総広告費は、6兆1,522億円(前年比102.9%)。

⇒DM(郵送料・民間メール便配達料)は、3,923億円(前年比100.8%)。

⇒総広告費に対する  
DMのシェアは、6.4%  
(前年は6.5%)



## 新規顧客開拓と既存顧客との取引拡大

“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、売上拡大を図った結果、新規顧客として77社を獲得。

## ISO9001 品質マネジメント認証取得

ISO9001（品質マネジメント）の認証を取得し、情報処理や生産・品質管理の技術を高めるとともに、先端的なメーリングマシン等を駆使することで業務効率の向上を図り、顧客企業の要求・期待するサービスレベルを一貫して提供。

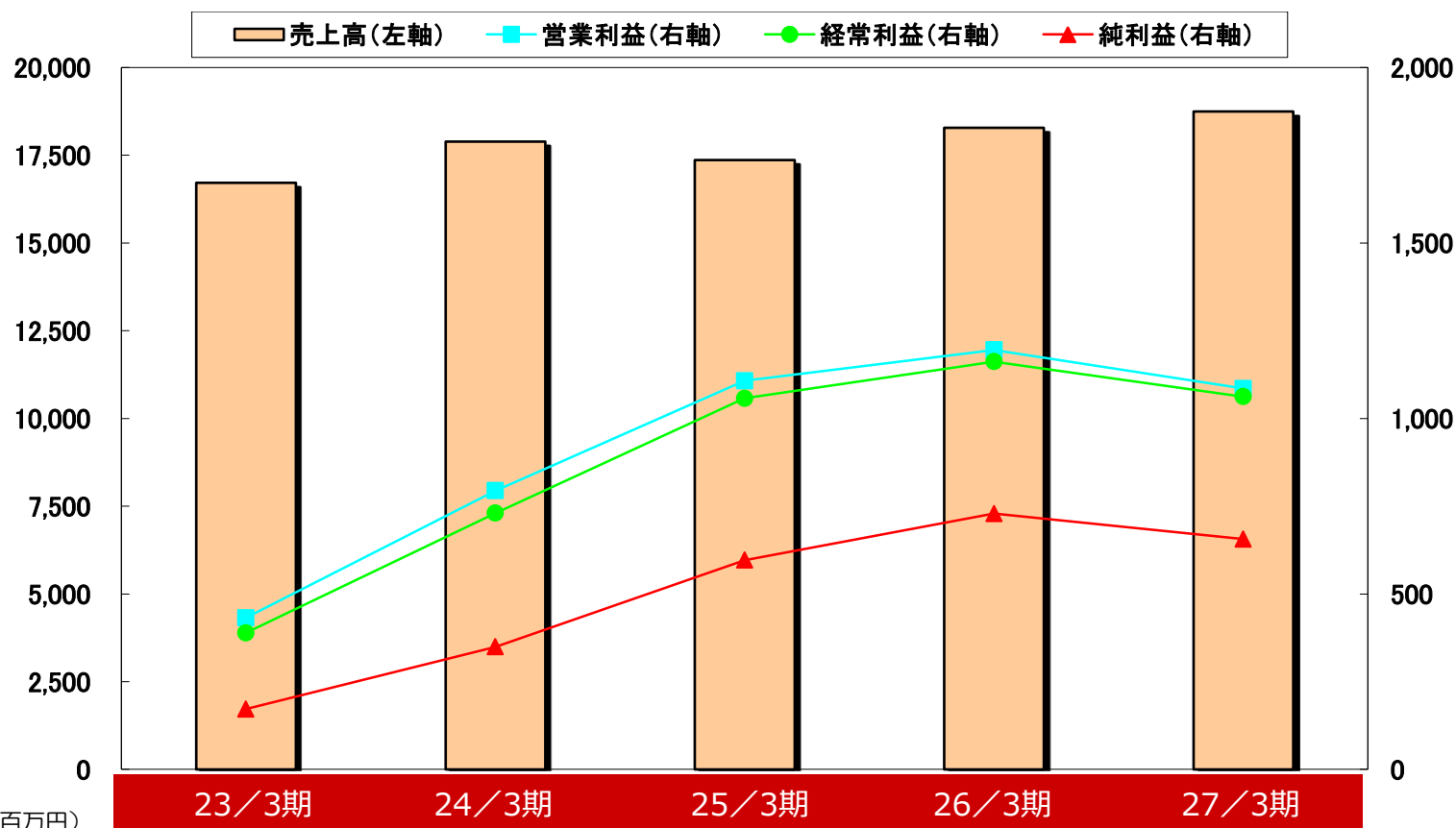
2015(平成27)年3月期  
決 算 概 要

---

---

# 過去5事業年度の主要連結財務指標の推移

(単位：百万円)



(単位：百万円)

	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期	27/3期
売上高	16,716	17,889	17,365	18,277	18,740
営業利益	432	794	1,107	1,195	1,085
経常利益	389	730	1,057	1,162	1,062
当期純利益	172	349	596	729	656

(単位：百万円)

科目名	26/3期	27/3期
売上高	18,277	18,740
売上原価	15,947	16,524
売上総利益	2,329	2,216
販売費及び一般管理費	1,134	1,131
営業利益	1,195	1,085
営業外収益	27	27
営業外費用	60	50
経常利益	1,162	1,062
特別利益	14	21
特別損失	4	31
税金等調整前当期純利益	1,172	1,052
法人税等合計	442	395
当期純利益	729	656

- 主要業務であるダイレクトメール部門をはじめとして受注が堅調に推移した結果、連結売上高は前期比2.5%の増収。
- 利益面では、新規物流事業への取組みによる生産現場の労務費の増加や新たに開設したロジスティクス拠点の開設費用などにより、減益。

(単位：百万円)

科目名	26/3期	27/3期
売上高	18,245	18,707
ダイレクトメール部門	16,561	16,838
セールスプロモーション部門	1,044	1,112
イベント部門	580	692
賃貸部門	59	62



(単位：百万円)

科目名	26/3期	27/3期	科目名	26/3期	27/3期
<b>流動資産</b>	<b>5,440</b>	<b>5,757</b>	<b>負債</b>	<b>5,362</b>	<b>5,097</b>
<b>固定資産</b>	<b>7,835</b>	<b>8,112</b>	流動負債	3,007	3,302
有形固定資産	6,028	6,063	固定負債	2,355	1,795
無形固定資産	65	57	<b>純資産</b>	<b>7,922</b>	<b>8,778</b>
投資その他の資産	1,741	1,991	株主資本	8,579	9,305
<b>繰延資産</b>	<b>9</b>	<b>6</b>	その他の 包括利益累計額	▲657	▲527
<b>資産合計</b>	<b>13,284</b>	<b>13,875</b>	<b>負債・純資産合計</b>	<b>13,284</b>	<b>13,875</b>

- 自己資本比率：63.3%（前期比3.7ポイント増）
- 流動比率：174.4%（前期比6.5ポイント減）

(単位：百万円)

	27/3期 会計年度	主な増減内容	(参考) 26/3期 会計年度
営業活動 キャッシュ・フロー	1,065	<ul style="list-style-type: none"> <li>●税金等調整前当期純利益の計上：1,052</li> <li>●減価償却費の計上：394</li> <li>●仕入債務の増加：216</li> <li>●法人税等の支払い：▲473</li> </ul>	745
投資活動 キャッシュ・フロー	▲497	<ul style="list-style-type: none"> <li>●業務センター及び川島ロジスティクスセンターにおける設備投資：▲292</li> <li>●差入保証金の差入：▲258</li> </ul>	▲243
財務活動 キャッシュ・フロー	▲566	<ul style="list-style-type: none"> <li>●配当金の支払い：▲87</li> <li>●有利子負債の支払い：▲479</li> </ul>	▲566
現金及び 現金同等物残高	1,456		1,455

## ◆ポイント

- フリー・キャッシュフローが567百万円とプラスで推移。

2016(平成28)年3月期  
業 績 見 通 し

---

---

◆平成28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	19,504	4.2	854	▲21.3	834	▲21.5	522	▲20.5

◆平成28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

---

---

## DMを活用した販促活動の活性化

「企業と消費者の接点の多様化」「ICTの発展によるデータ活用度の向上」「通販消費スタイルの拡大」等の背景から、マーケティング活動において顧客関係性を重視する顧客企業のニーズが、DMを活用した販促活動に向けられることが期待される。

## 物流事業の需要増

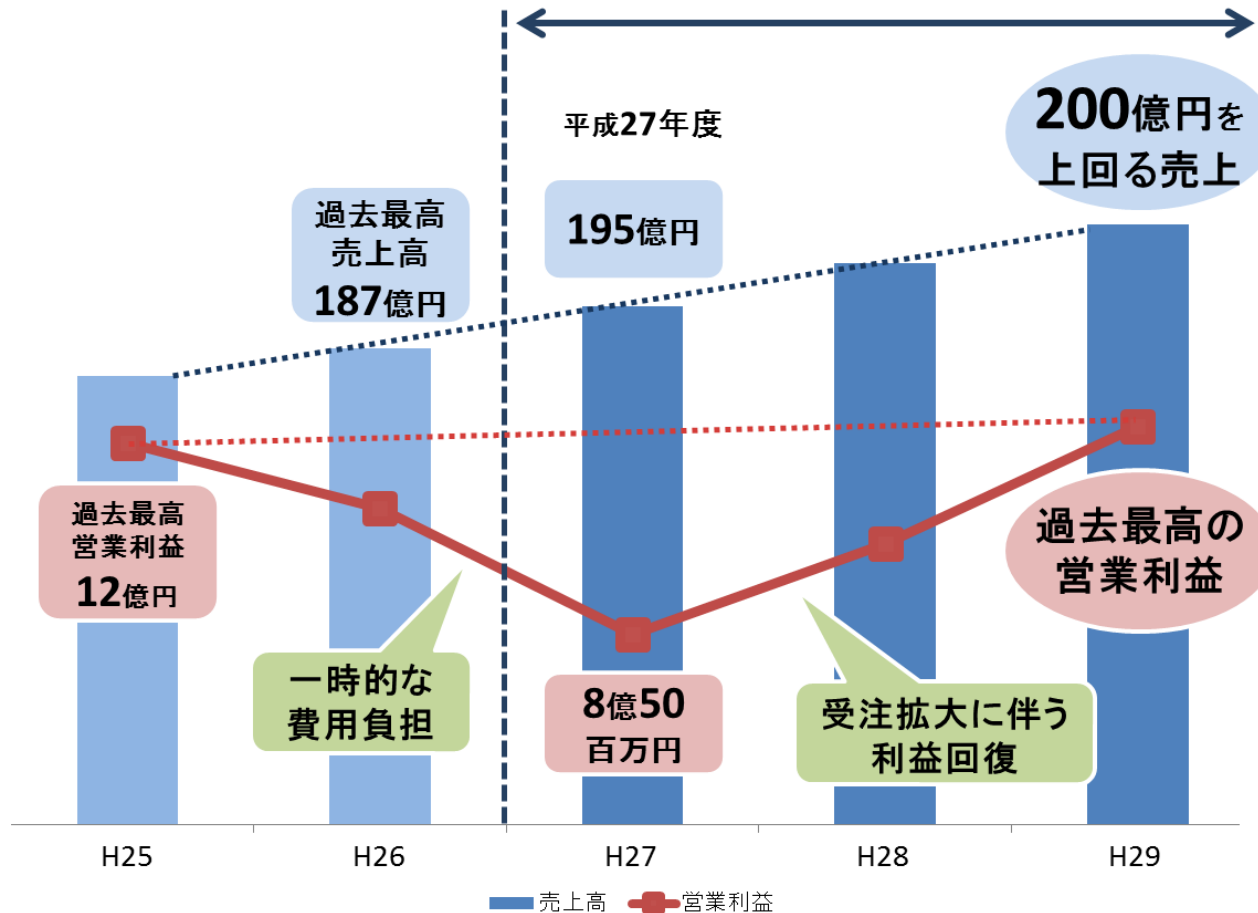
日本通信販売協会の調査によると、通販市場の売上高は、16年連続で増加し、今後も継続的な成長が見込まれており、当社が新たに展開している物流事業の需要増に結びつくと見込む。

## 新たな取組みである物流事業の拡大

新たな取組みである物流事業の拡大のため、一時的な費用増加が負担となるものの、今後の受注拡大や導入される最新機器・システムによる生産性向上で、利益の回復を図る。

今後3年間で、

“**200億円を超える売上**” と “**過去最高の営業利益**”  
を目指してまいります。



## 物流事業の拡大

川島ロジスティクスセンターを中心に展開し、  
“物流事業をDMに次ぐ事業の柱”  
とすべく取り組んでまいります。



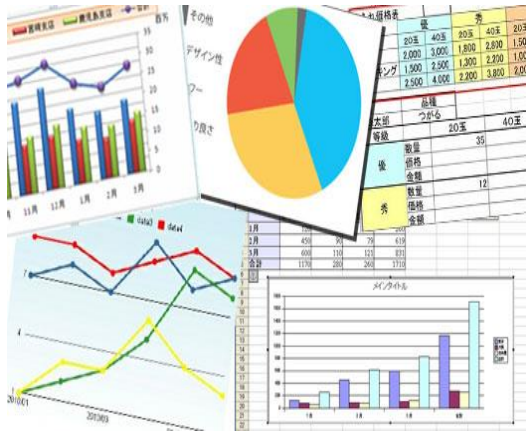


# 顧客企業の売上を伸ばす新しい物流サービス

DM・SP・イベント・Webマーケティングなどの販促サービスとの組み合わせにより、顧客企業の売上げを伸ばす新しい物流サービスを提供してまいります。



## マーケティングサービスの強化



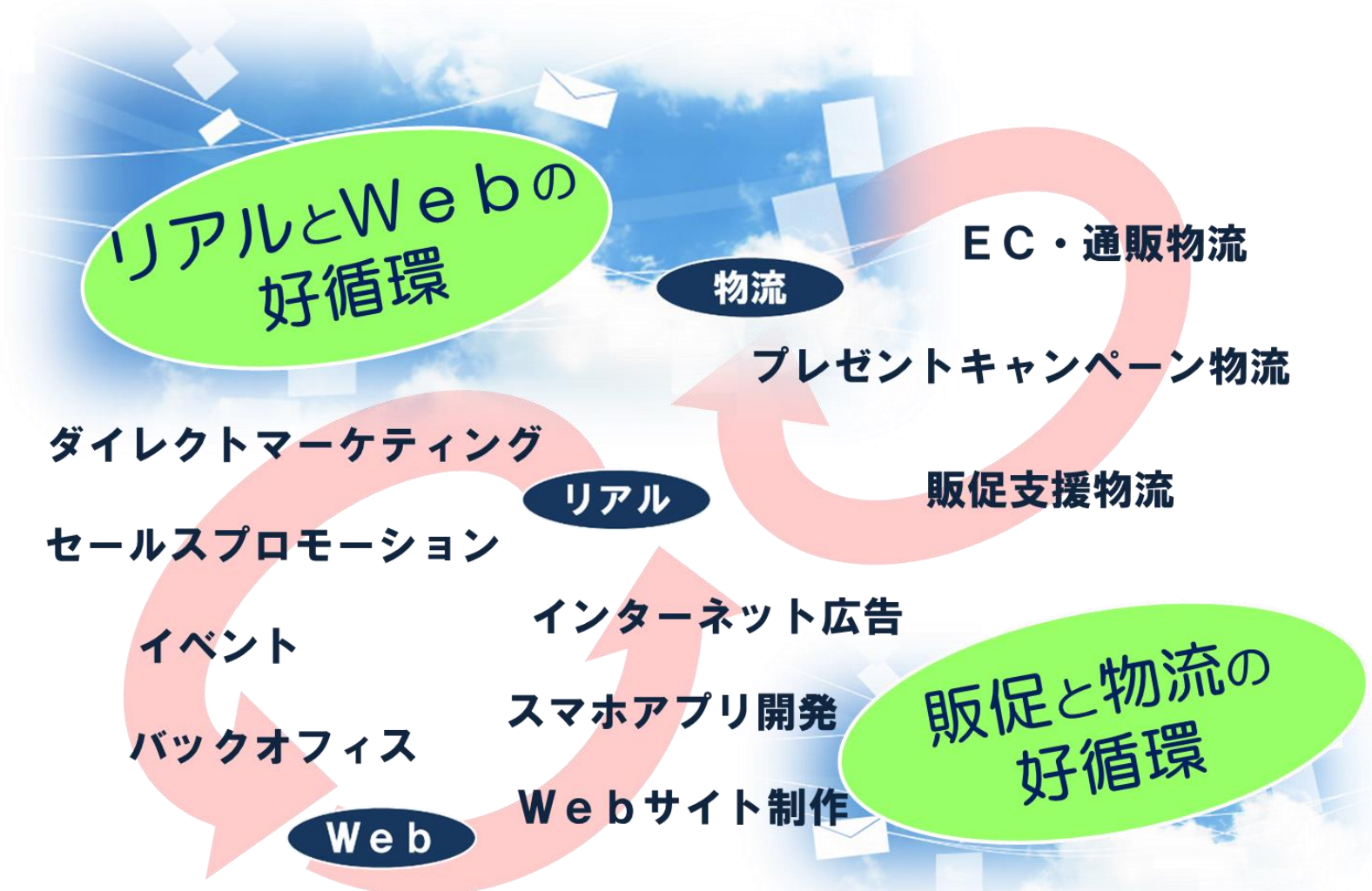
消費者との関係性を重視する顧客企業の動向を見据えて、DMが利用されることの多いCRM分野のマーケティングに注力することで、費用対効果の高いマーケティングを実現し、価格競争に陥らないための差別化に取り組みます。

## Web・モバイルマーケティングサービスの開発

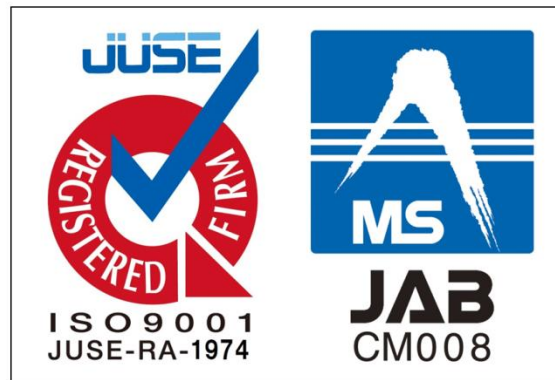


ダイレクトマーケティングと親和性の高いWebやモバイルを活用したマーケティングを支援し、既存事業であるDM・SP・イベントとのクロスメディア化を図ってまいります。

# 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



# ISO9001の認証取得。



認証取得部門:コミュニケーション部門、セールスプロモーション統括部、オペレーション部門、大阪支社、福岡営業所

顧客の要求・期待するサービスレベルを一貫して提供していくため、平成27年1月にISO9001（品質マネジメントシステム）の認証を取得しました。既に運用しているプライバシーマークやISMSと共に継続的な改善を図り、情報セキュリティと品質の両面から顧客企業に満足いただけるサービスを提供し続けてまいります。

## DM年間取扱数は2億6,000万通。



当期におけるDM年間取扱数は、2億6,000万通でした。「DMメディア実態調査（日本DM協会調べ）」によると、DMには直接的な購買促進の他にも、他人との話題喚起やWebやアクセスなどの間接的な行動喚起機能があり、DMから派生する行動も口コミ、サイトへのアクセス、リアル店舗への来店など様々であるなど、クロスメディアの起点としての役割も期待されています。

# 大手飲料メーカーの マーケティングに貢献



大手飲料メーカーの新商品販売において、顧客データや市場データを分析し、その分析結果に基づくマーケティング提案を行ったところ、提案内容を評価いただき、年間を通じての販促施策を受注いたしました。引き続き当社は、顧客企業の抱える本来の課題を解決していくことで競合との差別化を図り、顧客企業にとって真のパートナーになることを目指してまいります。

## 観光振興イベントで地域を活性化。



大手鉄道会社が地方自治体や地域の観光業者などと連携し、全国から観光客の誘致を図る日本最大規模の観光キャンペーンの一環として実施される大型花火イベントを当社が受注し、盛況のうちに終了いたしました。この他にもスポーツ・文化イベントの運営業務も順調に受注できたことで、イベント事業は活況となりました。

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)