

**2016(平成28)年3月期
第2四半期
決算説明資料**

1. 会社概要・事業内容
2. 2016(平成28)年3月期第2四半期決算概要
3. 2016(平成28)年3月期業績見通し
4. 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	301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4,600坪

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250万個

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580万件

イベント

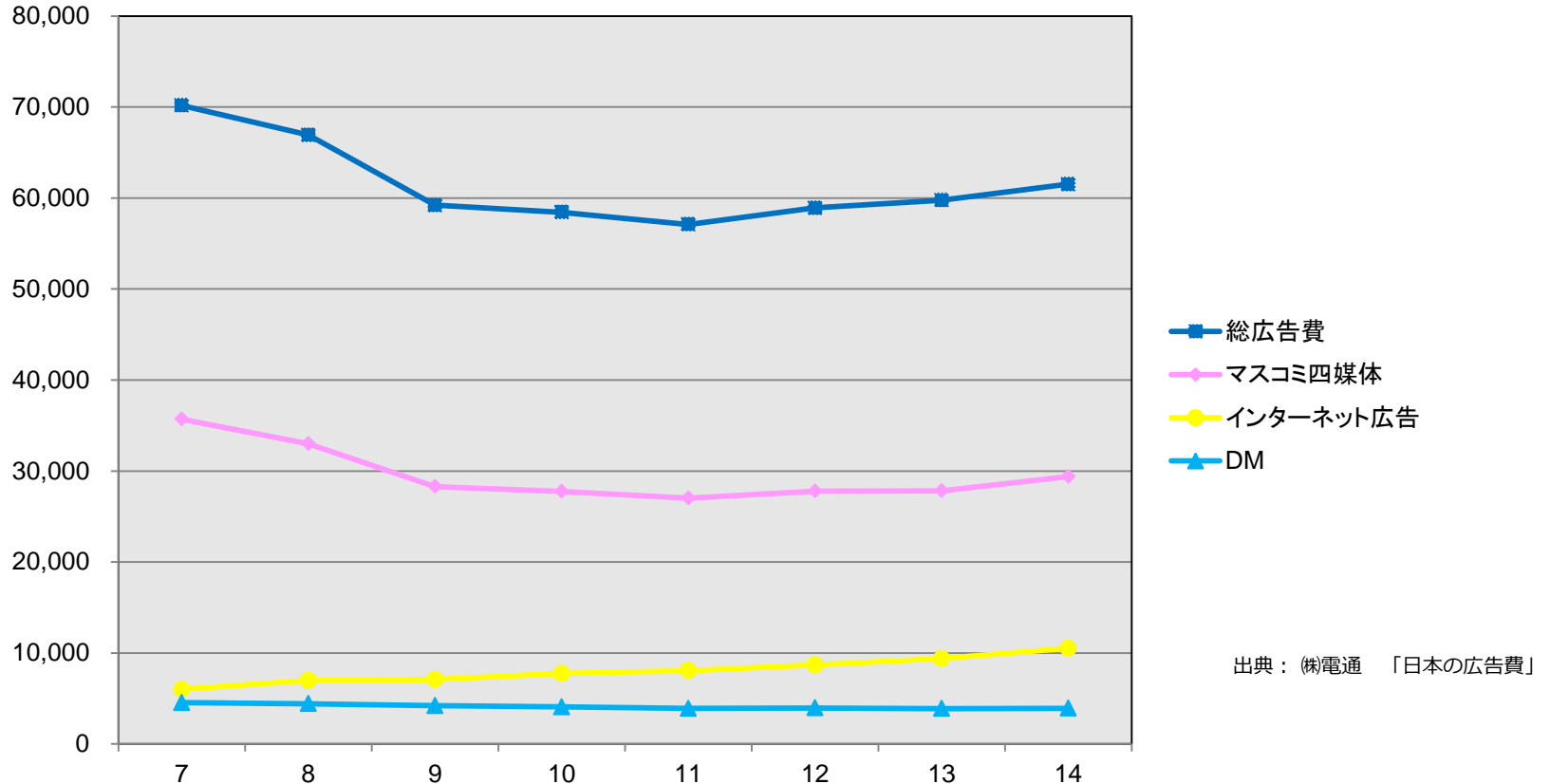
EVENT

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100万人

「2014年の総広告費は6兆1522億円（前年比で102.9%）と3年連続の増加となった。」
 「ダイレクトメールは3923億円（前年比で100.8%）と0.8ポイントの増加となった。」

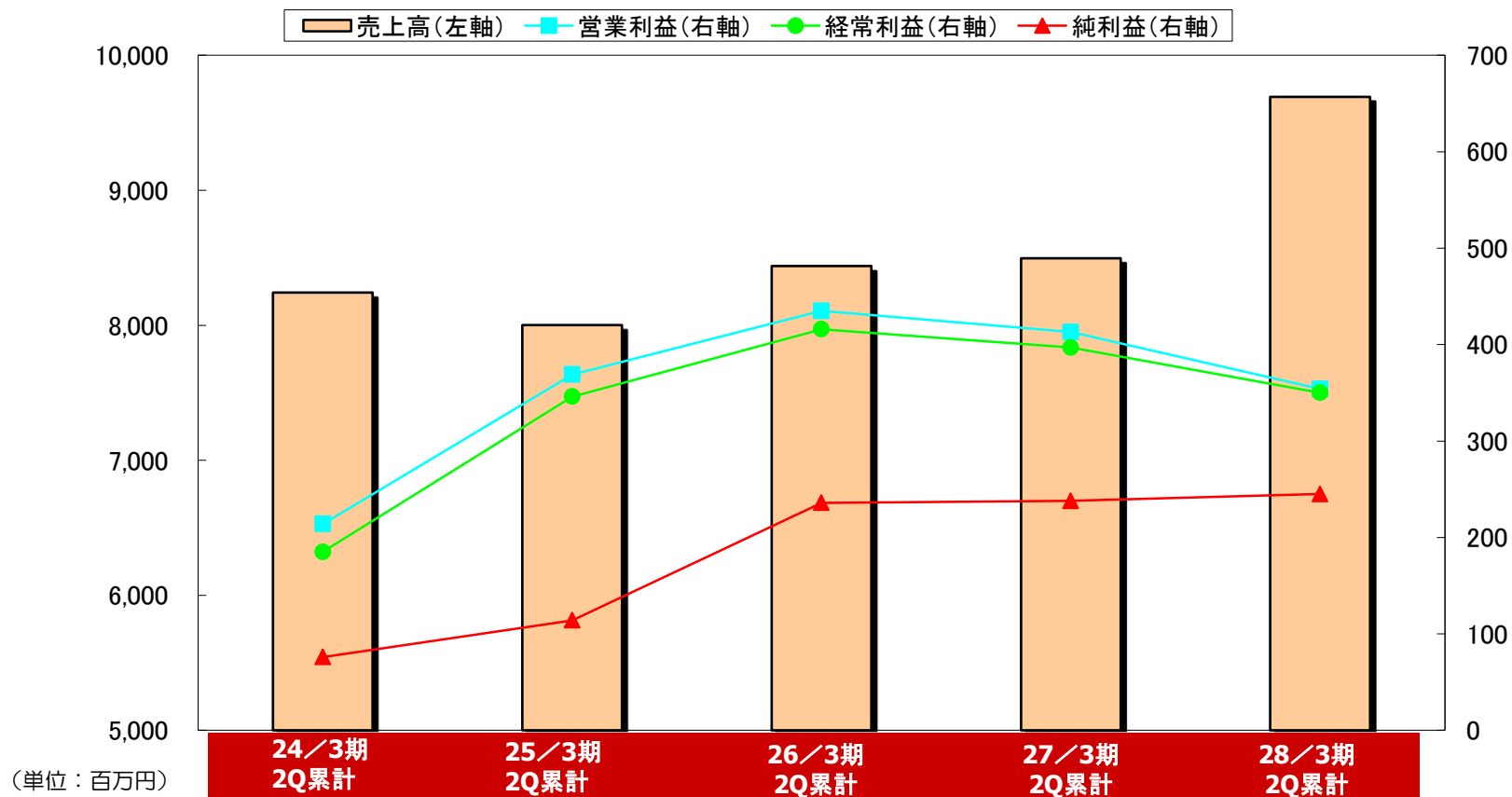


総広告費におけるダイレクトメールのシェアは毎年6～7%と**安定的に推移**しています。

2016(平成28)年3月期 第2四半期決算概要

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)

	24/3期 2Q累計	25/3期 2Q累計	26/3期 2Q累計	27/3期 2Q累計	28/3期 2Q累計
売上高	8,242	8,002	8,438	8,497	9,692
営業利益	214	369	435	413	354
経常利益	185	346	416	397	350
四半期純利益	76	114	236	238	245

(単位：百万円)

科目名	27/3期 2Q累計	28/3期 2Q累計
売上高	8,497	9,692
売上原価	7,512	8,784
売上総利益	985	908
販売費及び一般管理費	571	553
営業利益	413	354
営業外収益	10	16
営業外費用	26	21
経常利益	397	350
特別利益	0	—
特別損失	0	1
税金等調整前当期純利益	397	348
法人税等合計	159	102
四半期純利益	238	245

(単位：百万円)

科目名	27/3期 2Q累計	28/3期 2Q累計
売上高	8,481	9,683
ダイレクトメール部門	7,598	8,748
セールスプロモーション部門	528	552
イベント部門	323	343
賃貸部門	31	38

◆ポイント

- 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14.1%の増収。
- 期初に開設した川島ロジスティクスセンターに係る費用が受注進捗に対して先行している影響により減益。

(単位：百万円)

科目名	27/3期 会計年度末	28/3期 2Q会計期間末	科目名	27/3期 会計年度末	28/3期 2Q会計期間末
流動資産	5,757	5,219	負債	5,097	4,372
固定資産	8,112	8,047	流動負債	3,302	2,816
有形固定資産	6,063	6,024	固定負債	1,795	1,556
無形固定資産	57	53	純資産	8,778	8,899
投資その他の資産	1,991	1,969	株主資本	9,305	9,463
繰延資産	6	4	その他の 包括利益累計額	▲527	▲564
資産合計	13,875	13,271	負債・純資産合計	13,875	13,271

◆ポイント

- 自己資本比率：67.1%（前期末比3.8ポイント増）
- 流動比率：185.3%（前期末比10.9ポイント増）

(単位：百万円)

	28/3期 2Q累計	主な増減内容	(参考) 27/3期 会計年度
営業活動 キャッシュ・フロー	800	<ul style="list-style-type: none"> ●税金等調整前四半期純利益の計上：348 ●減価償却費の計上：210 ●売上債権の回収：675 ●仕入債務の支払い：▲221 ●法人税等の支払い：▲143 	1,065
投資活動 キャッシュ・フロー	▲340	<ul style="list-style-type: none"> ●生産設備への投資：▲291 	▲497
財務活動 キャッシュ・フロー	▲309	<ul style="list-style-type: none"> ●配当金の支払い：▲87 ●有利子負債の返済：▲222 	▲566
現金及び 現金同等物残高	1,606		1,456

◆ポイント

フリー・キャッシュフローが459百万円とプラスで推移。

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	増減比 (%)	予想数値	増減比 (%)	予想数値	増減比 (%)	予想数値	増減比 (%)
連結	20,504	9.4	1,004	▲7.5	974	▲8.3	603	▲8.2

※業績予想の修正を行いました。

詳細は、平成27年10月30日付「第2四半期業績予想との差異及び通期業績予想の修正に関するお知らせ」を参照願います。

◆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。

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。

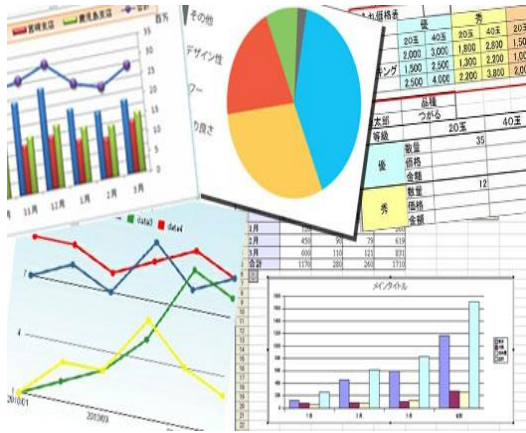


顧客企業の売上を伸ばす新しい物流サービス

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



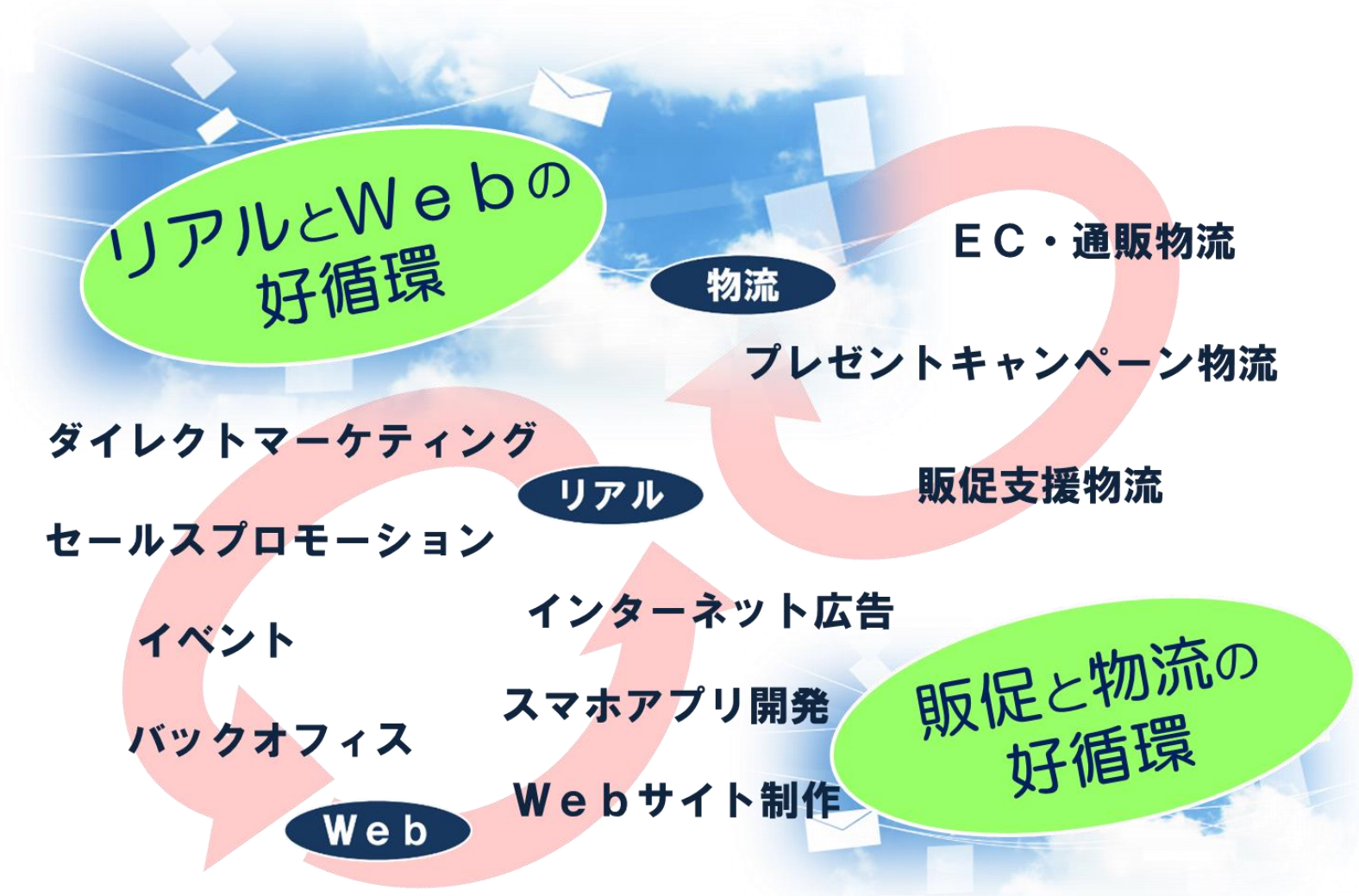
消費者との関係性を重視する顧客企業の動向を見据えて、DMが利用されることの多いCRM分野のマーケティングに注力することで、費用対効果の高いマーケティングを実現し、価格競争に陥らないための差別化に取り組みます。

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



新たな物流／販促サービスを展開 ～川島ロジスティクスセンターをオープン～

最新マテハン機器を導入

配送料金の最適化・スピード出荷への対応など、顧客満足を向上するスムーズでハイクオリティな物流を実現するため、最新マテハン機器・物流システムを導入しました。

越境ECサービスを開始

日本最大級の輸出販売サービス「SD export」（ラクーン(株)様）の受託により、越境ECのサービスを開始しました。拡大傾向にある越境EC市場において、今後の更なる案件活性化を図っていきます。

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)