

2018年3月期 第二四半期決算説明資料

- ・株式会社ディーエムエス
- ・ジャスダック証券コード9782
- ・2017年12月1日

1 第二四半期決算概要

2 中期戦略

3 参考資料

1

**業績はほぼ計画通り順調に推移
通期での業績予想に変更なし**

2

**Webとのクロスメディア化で
ダイレクトメール(DM)の新しい価値創造**

3

**EC市場成長を背景に
物流関連ビジネスの業容拡大**

3

本日は、3つのことをお伝えします。

1点目に足もとの好調な業績です。

2018年3月期は過去最高の売上高235億円を目指し、
現在、ほぼ期初の計画通り、順調に推移しており、
通期での業績予想にも変更はないということ。

2点目に当社の中核事業であるダイレクトメール(DM)について、
最近拡大が著しい、ウェブ、デジタル技術の進展を踏まえた当社の
今後の戦略について。

3点目に成長著しいEC市場を主力ターゲットとして、
当社が現在力を入れている物流事業について、
期待される増収効果と今後の業容拡大についてです。

1

第二四半期決算概要

2018/3期2Q実績

(単位:百万円)

| | 2017/3期 | | 2018/3期 | | | 2018/3期 | |
|-----------------|---------|--------|---------|-------|---------|---------|--------|
| | 2Q実績 | 売上比 | 2Q実績 | 増減 | 売上比 | 2Q予測※ | |
| 売上高 | 10,745 | 100.0% | 11,492 | 746 | 7.0% | 100.0% | 11,352 |
| 売上原価 | 9,757 | 90.8% | 10,443 | 686 | 7.0% | 90.9% | |
| 売上総利益 | 988 | 9.2% | 1,049 | 60 | 6.2% | 9.1% | |
| 販売費及び一般管理費 | 536 | 5.0% | 618 | 82 | 15.3% | 5.4% | |
| 営業利益 | 451 | 4.2% | 430 | ▲ 21 | ▲ 4.7% | 3.7% | 462 |
| 営業外収益 | 11 | 0.1% | 16 | 4 | 41.5% | 0.1% | |
| 営業外費用 | 16 | 0.2% | 13 | ▲ 3 | ▲ 20.4% | 0.1% | |
| 経常利益 | 446 | 4.2% | 433 | ▲ 13 | ▲ 2.9% | 3.8% | 462 |
| 特別利益 | - | - | 21 | 21 | - | 0.2% | |
| 特別損失 | 0 | 0.0% | 11 | 11 | - | 0.1% | |
| 税金等調整前当期純利益 | 446 | 4.2% | 444 | ▲ 2 | ▲ 0.5% | 3.9% | |
| 法人税等合計 | 138 | 1.3% | 139 | 1 | 0.8% | 1.2% | |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 307 | 2.9% | 304 | ▲ 3 | ▲ 1.1% | 2.7% | 311 |
| 一株当たり当期純利益(円) | 52.84 | | | 52.25 | | | 53.40 |
| 一株当たり配当金(円) | 15.0 | | | 17.0 | | | 17.0 |

※2017年5月10日公表

| | |
|------------|---------------------------------|
| 売上高 | 主力のDMの好調に加え、物流サービスの取扱い増加 |
| 利益 | 物流事業所の拡充のため先行費用発生 |

5

2018年3月期第二四半期の実績は、
売上高114億92百万円と前第二四半期比7.0%増、
営業利益は4億30百万円と同4.7%減、
経常利益は4億33百万円と同2.9%減となりました。

売上高の好調は、主力のダイレクトメールに加えて、
新たな物流サービスの取扱いが増えてきたことが要因です。
営業利益は、増収効果があった一方、
期初計画に含んでいなかった物流センター移転拡張に伴い、
一過性の費用として仲介手数料を計上しています。
これは、物流事業の拡大が順調に進んでいることの
表れでもあります。

2Qセグメント別収益

(単位:百万円)

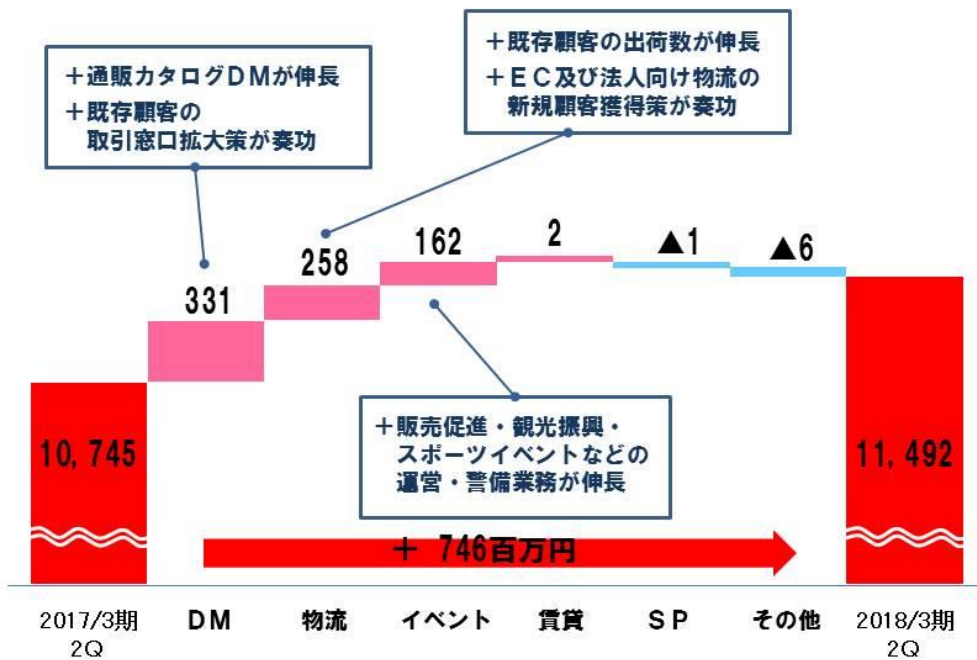
| | 2017/3期 | | 2018/3期 | | | |
|----------------|---------|--------|---------|-----|--------|--------|
| | 2Q実績 | 構成比 | 2Q実績 | 増減 | 増減 | 構成比 |
| 売上高 | | | | | | |
| DM | 10,050 | 93.5% | 10,640 | 589 | 5.9% | 92.6% |
| セールスプロモーション | 494 | 4.6% | 493 | ▲1 | ▲0.3% | 4.3% |
| イベント | 151 | 1.4% | 314 | 162 | 107.4% | 2.7% |
| 賃貸 | 36 | 0.3% | 39 | 2 | 7.7% | 0.3% |
| その他 | 12 | 0.1% | 5 | ▲6 | ▲56.0% | 0.0% |
| 計 | 10,745 | 100.0% | 11,492 | 746 | 7.0% | 100.0% |
| セグメント利益 | | | | | | |
| DM | 578 | 87.7% | 617 | 38 | 6.7% | 86.2% |
| (利益率) | 5.8% | | 5.8% | | | |
| セールスプロモーション | 76 | 11.7% | 80 | 3 | 4.3% | 11.2% |
| (利益率) | 15.6% | | 16.3% | | | |
| イベント | ▲18 | ▲2.7% | ▲1 | 16 | — | ▲0.2% |
| (利益率) | — | | — | | | |
| 賃貸 | 14 | 2.3% | 18 | 3 | 25.3% | 2.6% |
| その他 | 7 | 1.1% | 1 | ▲6 | ▲85.0% | 0.2% |
| 計 | 660 | 100.0% | 716 | 56 | 8.5% | 100.0% |
| 全社費用等 | ▲208 | | ▲285 | 77 | — | |
| 営業利益 | 451 | | 430 | ▲21 | ▲4.7% | |
| (利益率) | 4.2% | | 3.7% | | | |

DMは既存顧客の取引窓口拡大策が奏功、物流も既存顧客の取扱増。物流事業所の拡充や事業税等の増加により全社費用が増加。

6

セグメント別の収益は表のとおりですが、次の頁に個別の要因をお示ししています。

(単位:百万円)



売上高の要因です。

ダイレクトメール部門では、通販カタログDMが伸び、全体的にも既存クライアントの取引窓口拡大策が功を奏しています。

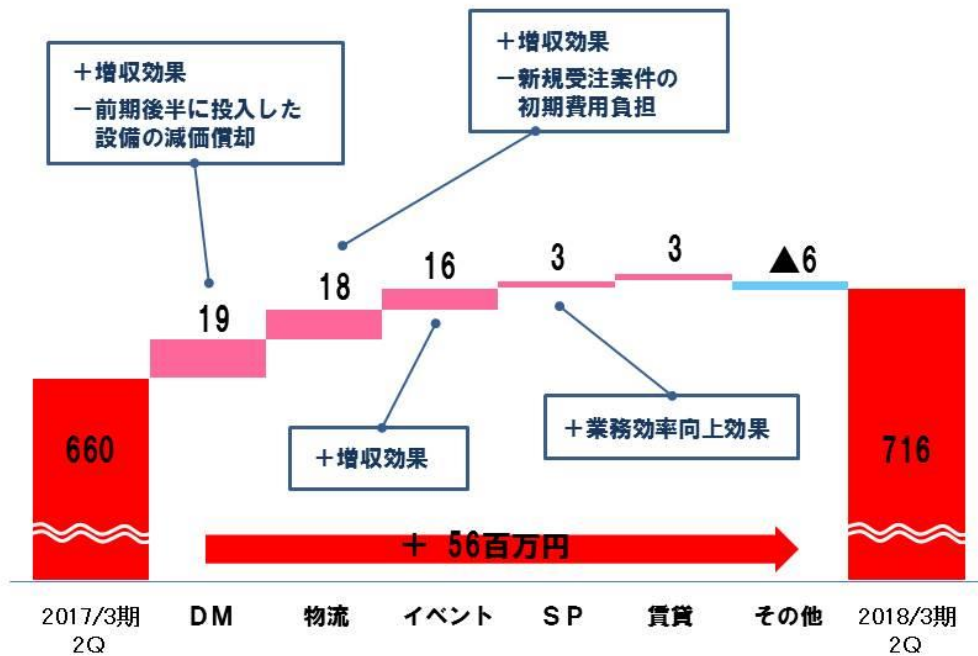
ダイレクトメールのセグメントに含んでいる物流は、既存クライアントの出荷数増加と新規クライアントの獲得策が順調に進んだことが貢献しています。

イベント部門でも、販売促進・観光振興・スポーツの分野で運営や警備業務が伸びました。

当面は、DMが主力となるセグメント構成が大きく変わることはないと思いますが、現在、DMセグメントに含めている物流サービスが、今後、全体に対する割合を上げていくと考えています。

【2Qセグメント利益】

(単位:百万円)



次に利益の要因です。

ダイレクトメール部門では、前期後半に投入した設備の減価償却がありました。これを上回る増収効果が利益を押し上げました。物流も第一四半期では、新規受注案件の初期費用が響いていましたが、増収効果により挽回してきています。

イベント部門も、前第二四半期では18百万円の損失が出ていましたが、16百万円を挽回してきています。

セールスプロモーション部門は、売上高では、ほぼ前期並みでしたが、一部の既存販促支援業務等で業務効率化効果があがったことが利益に貢献しました。



貸借対照表の状況です。

資産の状況ですが、2018年3月期第二四半期末の流動資産は、売上債権の減少282百万円や仕掛品の減少224百万円などにより、59億26百万円となりました。

固定資産は、物流事業用地取得による土地の増加163百万円などにより、88億57百万円となりました。

その結果、資産合計では、前期比2億42百万円減少の147億84百万円となりました。

続いて負債及び純資産の状況ですが、前受金の減少などにより、流動負債は、40億79百万円に、固定負債は、4億61百万円となりました。

その結果、負債合計では、前期比4億70百万円減少の45億40百万円となりました。

純資産は、前期比2億27百万円増加の102億43百万円となりました。

(単位:百万円)

| | 2017/3期 | | 2018/3期 | | | |
|-----------------|---------|--------|---------|--------|---------|--------|
| | 実績 | 売上比 | 予想 | 増減 | | 売上比 |
| 売上高 | 22,655 | 100.0% | 23,504 | 848 | | 100.0% |
| 売上原価 | 20,300 | 89.6% | 21,042 | 741 | 3.7% | 89.5% |
| 売上総利益 | 2,354 | 10.4% | 2,462 | 107 | 4.6% | 10.5% |
| 販売費及び一般管理費 | 1,137 | 5.0% | 1,208 | 70 | 6.2% | 5.1% |
| 営業利益 | 1,217 | 5.4% | 1,254 | 36 | 3.0% | 5.3% |
| 営業外収益 | 21 | 0.1% | 21 | ▲ 0 | ▲ 3.3% | 0.1% |
| 営業外費用 | 30 | 0.1% | 21 | ▲ 9 | ▲ 31.1% | 0.1% |
| 経常利益 | 1,208 | 5.3% | 1,254 | 45 | 3.8% | 5.3% |
| 特別利益 | - | - | 20 | 20 | - | 0.1% |
| 特別損失 | 6 | 0.0% | 11 | 4 | 71.6% | 0.0% |
| 税金等調整前当期純利益 | 1,202 | 5.3% | 1,263 | 60 | 5.1% | 5.4% |
| 法人税等合計 | 377 | 1.7% | 421 | 43 | 11.6% | 1.8% |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 824 | 3.6% | 842 | 17 | 2.1% | 3.6% |
| 一株当たり当期純利益(円) | 141.65 | | | 144.59 | | |
| 一株当たり配当金(円) | 17.0 | | | 17.0 | | |

売上高、すべての利益ともに前期比プラス成長を目指す。

10

2018年3月期は、期初の予想のとおり変更はありません。
引続き、当社のクライアント基盤を活かした、さらなる取引窓口拡大と、ダイレクトメール、物流に関する新規の開発営業を精力的に行ってまいります。

2

中期戦略

11

当社の今後に向けた中期戦略についてご説明いたします。

1 ワンストップ

DMプラス様々なコミュニケーション分野をカバーし、企画制作から、情報処理、実行、アフターフォローまで…組織力を活かし、状況変化にも柔軟に対応。

2 スケーラビリティ

1案件で数百万通の大規模プロモーションDMから、毎日数百通の資料請求フォローDMまで…年間3億通を超えるDM発送を背景にコスト効率を追求。

3 クォリティ&セキュリティ

複雑なアセンブリや厳格な個人情報保護が求められるDM…JISQ9001、JISQ15001、JISQ27001のトリプル認証で、クライアントと生活者に安心と情報をセットでお届け。

12

はじめに当社の3つの特長をお伝えしておきたいと思います。

1つ目は、ワンストップです。ダイレクトメールを中核としながら、消費者とのさまざまな接点をカバーし、かつ上流の企画制作から発送まで、一貫して行います。広いカバー領域を活かした柔軟な対応ができ、それを実現する組織力が評価されています。

2つ目は、スケーラビリティです。年間3億通のDMを取り扱っていることなどから、リーズナブルな料金でサービス提供できます。

3つ目は、基本となるクォリティと情報セキュリティです。DMには、複雑な情報処理や厳格な個人情報保護が求められるので、3つのJIS規格認証を取得し、安心して選んでいただけるクォリティとセキュリティを提供しています。

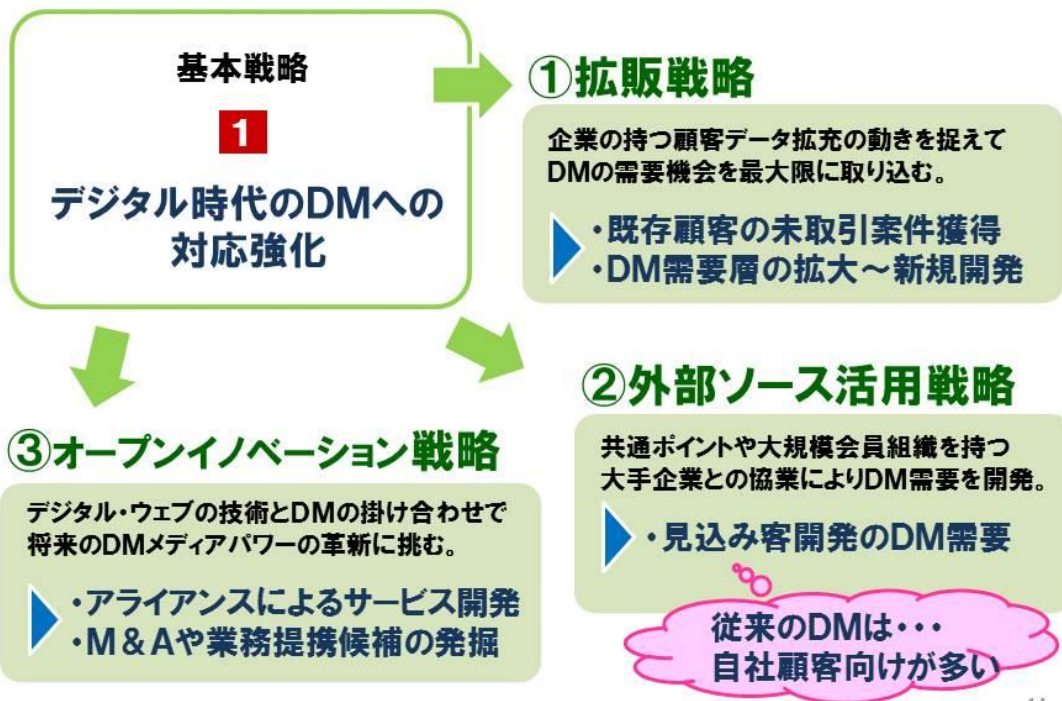
リアルとWeb、販促と物流の好循環による新たな収益機会。

- 1 デジタル時代のDMへの対応強化
- 2 顧客企業の売上を伸ばす物流事業推進
- 3 2020年に向けたSP・イベント受注促進

企業と生活者のよい関係づくりをトータルサポート

13

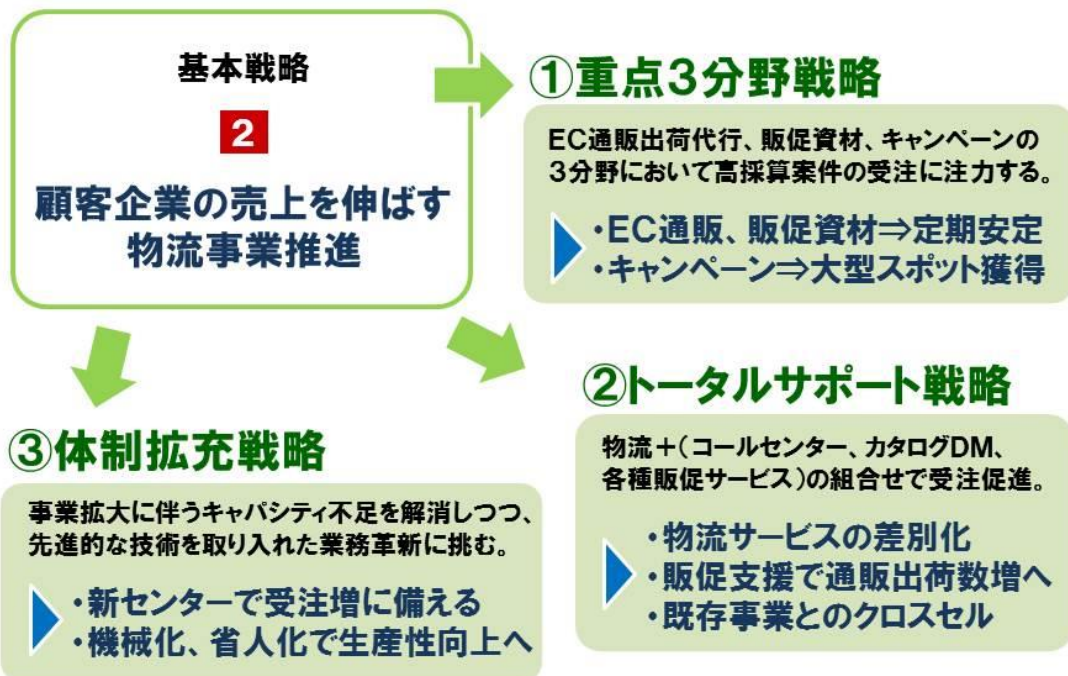
続いて、当社の今後に向けた基本戦略についてご説明します。当社では、リアルとウェブ、販促と物流の好循環による新たな収益機会を作っていくための基本戦略として、「デジタル時代のDMへの対応強化」、「クライアントの売上を伸ばす物流事業の推進」、「2020年に向けたSP・イベント分野の受注促進」に取り組んでいます。



デジタル時代では、データやさまざまな新しい技術を利用してDMの効果を高めることが求められます。こうした求めに対応し、DMの利用機会を増やししながら、クライアントの「売りたい」という目的自体を支援することで、選ばれる企業になろうというのが、「デジタル時代のDMへの対応強化」という戦略の主旨です。

具体的には、

- ① 企業の顧客データ拡充のチャンスを捉えた「拡販」と、
- ② 共通ポイントや大規模な会員組織など「外部のソース」を活用したDM需要の取込みと、
- ③ デジタルやウェブの技術とDMの掛け合わせで新しいサービス作りや提携を進める「オープンイノベーション」といった個別の戦略に展開しています。



基本戦略の二つ目である「クライアントの売上を伸ばす物流事業推進」では具体的に、

- ①EC通販、企業の販促資材、キャンペーン物流の「重点3分野」に注力すること
 - ②物流だけでなくコールセンターやDMなどの販促支援との組み合わせによる「トータルサポート」で差別化すること
 - ③新センター開設により受注増に応じた「体制拡充」を図ること
- といった個別の戦略に展開しています。



物流では、多品種・大量の商品や物品を管理しながら、注文を受けて、個別に仕分け梱包して、送り出すということを行います。どちらも、セキュアな個人情報の取扱い、複雑な作業対応、コールセンター・事務局といったノウハウが、当社の中核であるDMと共通します。これらの業務を一気通貫でサービスできるのが、当社の強みです。

さらなる業容拡大のため…

2018年1月
物流センター移転開設。

現川島ロジセンターの **1.5倍**
新ロジセンター → **約7,000坪**

※現川島ロジセンターは、新センター移転後に閉鎖します。

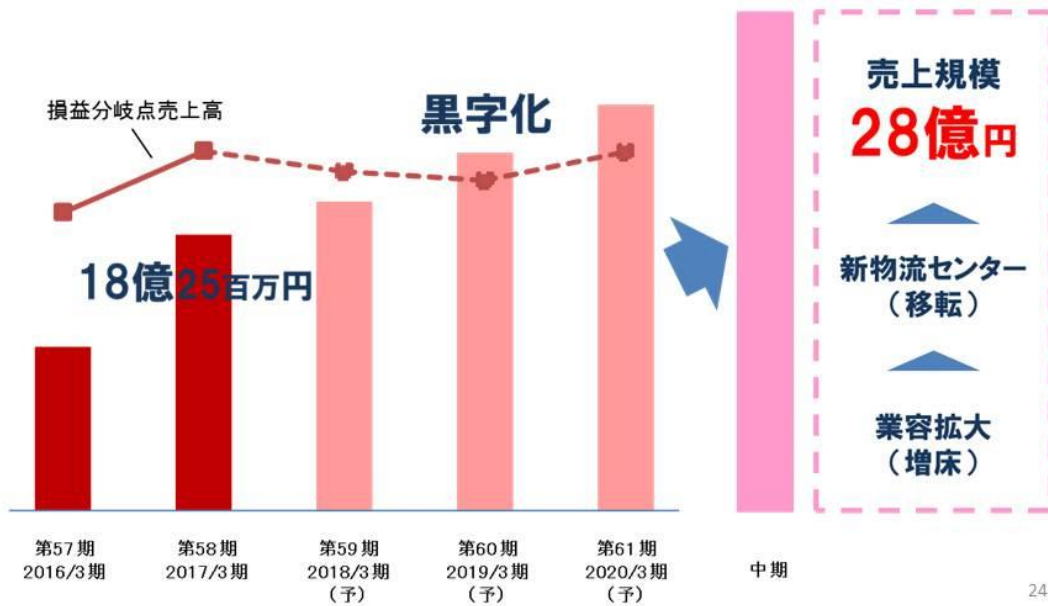
22

そして、さらなる物流事業の業容拡大のため、
2018年1月に、現在の1.5倍の規模となる、
約7,000坪のセンターに、
現在の川島センターを移転拡張する予定です。

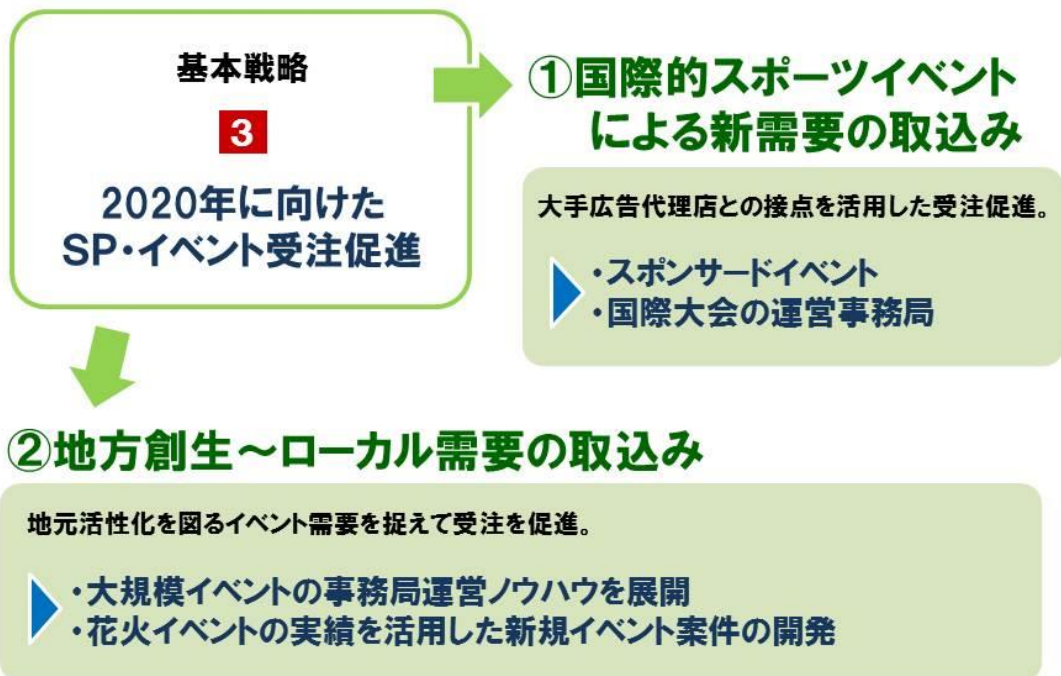
New 川島ロジスティクスセンター



2019年3月期部門収支黒字化見通し。



こうした戦略の展開により、高採算案件を取込みながら、物流現場の効率化を推し進めることで、川島センターの業績を拡大し、2019年3月期には部門収支黒字化となる見通しを持っています。



最後に「2020年に向けたセールスプロモーション・イベント分野の受注促進」についてです。

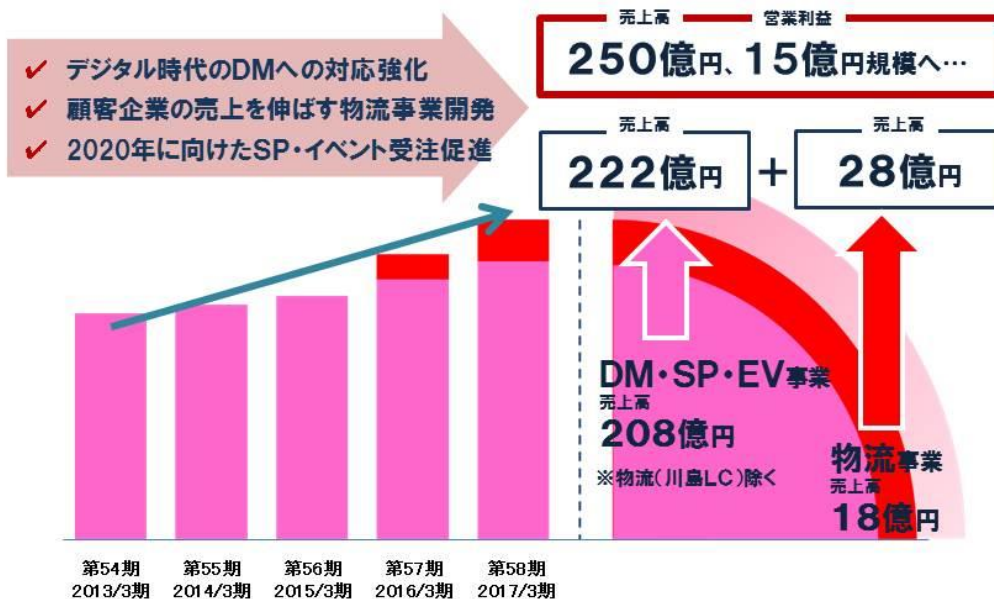
当社では、従来から大手広告代理店を経由して、スポーツ・文化・ビジネス・教育などのさまざまな分野のイベント運営を支援してきました。

実は、セールスプロモーションやイベントの業務にも、招待状発送や来場者の情報管理、各種ツールの制作など、DMのノウハウが生かせる業務が多くあります。

今後は、

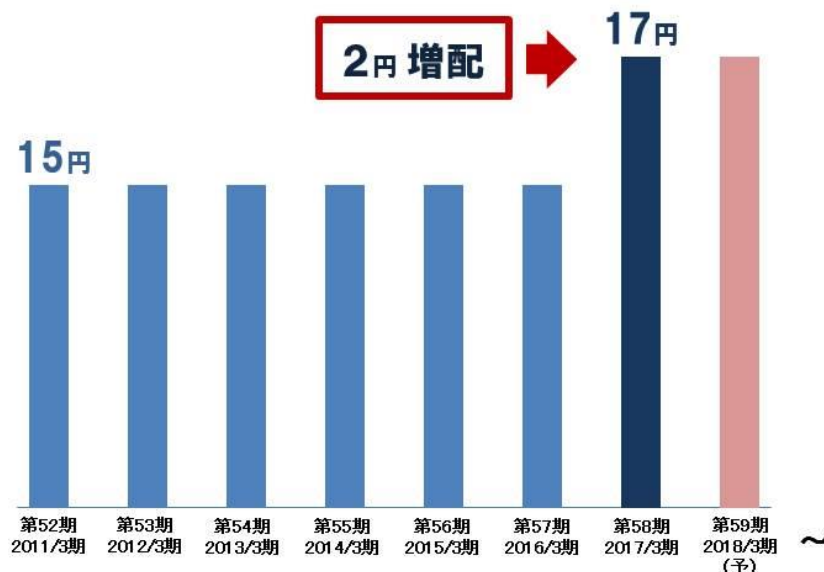
国際的スポーツイベントに向けた関連イベントや、地方創生に関連するさまざまな取組みが各地で行われます。これらの動きを的確にとらえて、当社の得意分野を活かせる有望なイベントの受注をしていきたいと考えています。

伸び代の続くDM・SP・イベント事業と、
成長期待の大きい物流事業で、事業規模を拡大。



以上、お話ししてきましたように、
伸び代の続くDM・SP・イベント事業と、
成長余地の大きい物流事業の増収効果と収益力強化により、
今後、中期的に、売上高250億円、営業利益15億円の規模を達成させ、さらにその先の成長を目指してまいります。

まずは、物流事業をしっかりと軌道に乗せ、
そのうえで収益性の改善を見ながら、
それに応じた株主還元の充実を考えていく。



配当については、2017年3月期に一株当たり2円増配し、17円の配当をいたしました。2018年3月期も17円を維持する見通しとしています。

一方で、配当性向としては、まだ低いという認識を持っており、このままの水準でよいとは考えていません。

現在、成長を加速するために物流事業の強化を進めており、物流センターの部門収支黒字化の時期も近づいています。

これにあわせて、今後の事業拡大に必要な先行投資の必要性や収益性の改善を見ながら、それに応じた株主還元の充実を図りたいと考えています。



**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**

3

参考資料

| | |
|--------------|---|
| 本社所在地 | 東京都千代田区神田小川町一丁目11番地 |
| 代表者 | 代表取締役 山本克彦 |
| 設立 | 1961年4月 |
| 事業内容 | <ul style="list-style-type: none"> ・ダイレクトメール部門 ・セールスプロモーション部門 ・イベント部門 ・賃貸部門 |
| 資本金 | 1,092,601,000円 |
| 社員数 | 301人（2017年3月31日現在） |
| 決算期 | 3月 |
| 上場市場 | 東京証券取引所JASDAQ（証券コード9782） |



福岡営業所



大阪支社



川島ロジスティクスセンター



DMS業務センター



本社



浦和ロジスティクスセンター

株式会社ディーエムエス

D

Direct Communication

ダイレクトにレスポンスが取れる領域
で事業を行う

M

Mail & Marketing

創業からの強みであるDMにはじまり
マーケティング全般を事業領域とする

S

Symbolic Station

シンボリックな存在
知恵の集まる場を目指す

広がりのある事業領域と先端を目指す志をこめた社名です。



2016.3 **売上高200億円突破**

2015.4 **川島ロジスティクスセンター開設**

2015.1 **ISO9001 (品質管理) 認証取得**

2013.5 **福岡営業所開設**

2010.12 **本社新社屋完成**

2010.10 **浦和ロジスティクスセンター開設**

2005.10 **ISMS (情報セキュリティ) 認証取得**

2004.12 **JASDAQ証券取引所上場**

2004.7 **業務センター開設 (事業所統合)**

2004.4 **(株) ティーディーエムを吸収合併**

1999.2 **プライバシーマーク認証取得**

1995.10 **株式店頭登録**

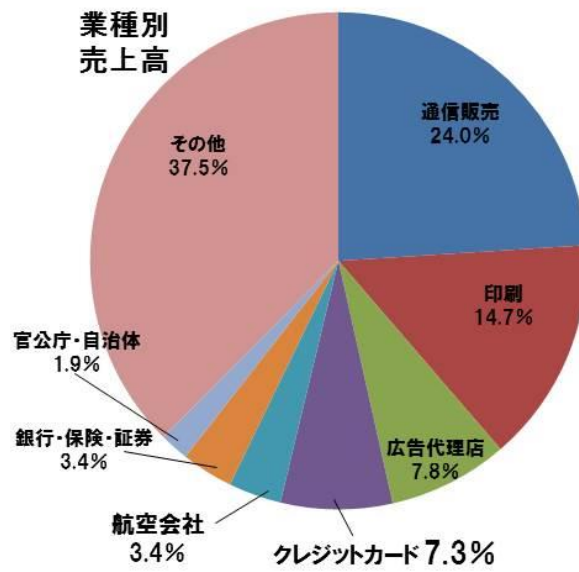
1991.4 **(株) ディーエムエスに社名変更**

1964.8 **大阪支社開設**

1961.4 **ダイレクト・メール・サービス株式会社設立**



大手クライアント中心に安定顧客基盤を擁する。



(単位:百万円)

| | 2013/3期 実績 | 2014/3期 実績 | 2015/3期 実績 | 2016/3期 実績 | 2017/3期 実績 | 2018/3期 予想 |
|-----------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| 売上高 | 17,365 | 18,277 | 18,740 | 21,108 | 22,655 | 23,504 |
| 営業利益 | 1,107 | 1,195 | 1,085 | 1,046 | 1,217 | 1,254 |
| 経常利益 | 1,057 | 1,162 | 1,062 | 1,030 | 1,208 | 1,254 |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 596 | 729 | 656 | 687 | 824 | 842 |
| 総資産 | 13,234 | 13,284 | 13,875 | 13,710 | 15,026 | |
| 純資産 | 7,202 | 7,922 | 8,778 | 9,189 | 10,016 | |
| 自己資本比率(%) | 54.4 | 59.6 | 63.3 | 67.0 | 66.7 | |
| 有利子負債 | 2,872 | 2,412 | 1,961 | 1,501 | 1,193 | |
| ROE(%) | 8.6 | 9.6 | 7.9 | 7.7 | 8.6 | |
| 一株当たり当期純利益 (円) | 102.44 | 125.24 | 112.81 | 118.13 | 141.65 | 144.59 |
| 一株当たり配当金 (円) | 15 | 15 | 15 | 15 | 17 | 17 |

セグメント別収益推移

(単位:百万円)

| | | 2013/3期 実績 | 2014/3期 実績 | 2015/3期 実績 | 2016/3期 実績 | 2017/3期 実績 |
|---------|-------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| 売上高 | DM | 15,570 | 16,561 | 16,838 | 19,207 | 20,972 |
| | セールスプロモーション | 1,138 | 1,044 | 1,112 | 1,092 | 1,025 |
| | イベント | 575 | 580 | 692 | 708 | 560 |
| | 賞貸 | 58 | 59 | 63 | 73 | 73 |
| | その他 | 25 | 31 | 34 | 26 | 23 |
| | 計 | 17,368 | 18,278 | 18,741 | 21,108 | 22,655 |
| セグメント利益 | DM | 1,362 | 1,443 | 1,328 | 1,330 | 1,497 |
| | (利益率) | 8.7% | 8.7% | 7.9% | 6.9% | 7.1% |
| | セールスプロモーション | 188 | 186 | 175 | 133 | 159 |
| | (利益率) | 16.5% | 17.8% | 15.7% | 12.2% | 15.6% |
| | イベント | 30 | 15 | 18 | 27 | ▲ 2 |
| | (利益率) | 5.3% | 2.8% | 2.6% | 3.8% | - |
| 賞貸 | 8 | 14 | 21 | 34 | 36 | |
| その他 | 10 | 23 | 21 | 16 | 15 | |
| 計 | 1,601 | 1,682 | 1,565 | 1,542 | 1,706 | |
| 全社費用等 | | ▲ 493 | ▲ 487 | ▲ 480 | ▲ 495 | ▲ 489 |
| 営業利益 | | 1,107 | 1,195 | 1,085 | 1,046 | 1,217 |
| (利益率) | | 6.4% | 6.5% | 5.8% | 5.0% | 5.4% |

本書には、当社に関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。様々な要因により実際の業績が本書の記載と著しく異なる可能性があります。

別段の記載がない限り、本書に記載されている財務データは日本において一般に認められている会計原則に従って表示されています。

当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。

当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。

管理本部 経理部
部長代理 橋本竜毅
03-3293-2961
keiri@dmsjp.co.jp