

2019年3月期 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
- ・2019年5月20日

- 1** サマリー
- 2** 決算概要
- 3** 中期経営計画の進捗
- 4** 参考資料

1

サマリー

1 2019年3月期実績

**6期連続増収、売上高、営業利益ともに過去最高更新。
需要家の注目を受けてDM好調、物流の受注が増進。**

2 2020年3月期予想

**DM、物流、イベントの事業環境を捉えて増収増益を維持。
物流センター・関西支社の先行投資回収に向かう。**

3 成長に向けた取組みと今後の見通し

**デジタル時代のDM強化と物流事業の伸長が奏功。
中計初年度で、売上高45%、営業利益30%の進捗。**

2

決算概要

	2018/3期	2019/3期	前期比
売上高	24,004	26,779	+11.6%
営業利益	1,098	1,366	+24.4%
経常利益	1,107	1,389	+25.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	767	953	+24.3%

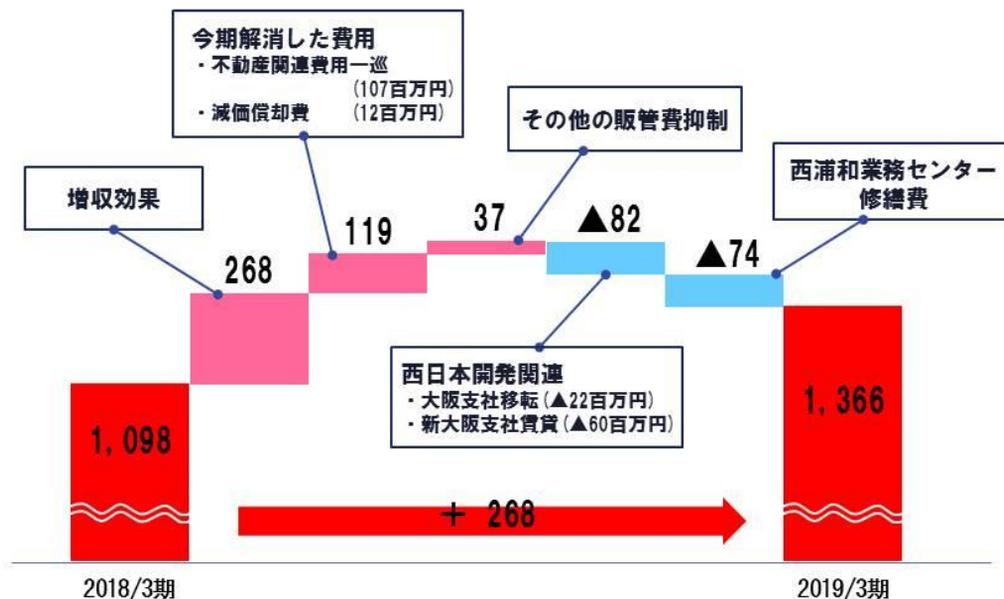
売上高	ダイレクトメール部門を中心に引き続き受注が堅調に推移。
利益	増収効果と前期の物流センター移転費用の解消によりプラス。

2019年3月期は、6期連続の増収、営業利益も過去最高の業績を更新することができました。

売上面では、主力のDMの好調に加え、物流サービスの取扱いが増えたことなどにより、前年同期比11.6%増加の267億79百万円となり、営業利益は、同じく24%を超える増加の13億66百万円となりました。

（単位：百万円）

増収効果と前期の物流センター移転関連費用の解消によりプラス



営業利益の増減要因をご説明します。

まずは増収効果が大きく、これに前年の川島ロジスティクスセンター設備投資に要した費用の解消などによるプラスが加わっています。

一方、成長投資として西日本事業再構築に関する費用や賃貸費用、西浦和業務センターの修繕費用が発生していますが、全体としては、先ほどお伝えしたようにプラス24%超の利益伸長となっています。

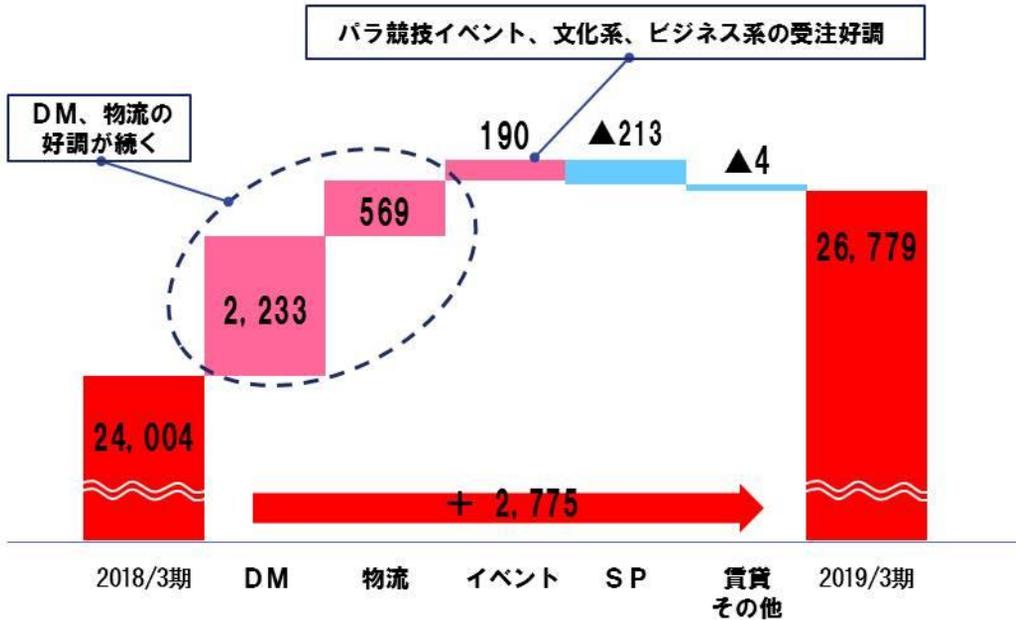
セグメント別実績 (前期比)

 DMS INC.

(単位：百万円)

		2018/3期	2019/3期	前期比		
				増減	伸率	構成比
DM	売上高	22,240	25,043	+2,802	+12.6%	93.5%
	セグメント利益	1,454	1,806	+352	+24.2%	132.2%
	利益率	6.5%	7.2%	+0.7pt		
SP	売上高	1,060	847	-213	-20.1%	3.2%
	セグメント利益	153	120	-32	-21.3%	8.9%
	利益率	14.5%	14.3%	-0.2pt		
イベント	売上高	608	799	+190	+31.2%	3.0%
	セグメント利益	-0	35	+35	-	2.6%
	利益率	-	4.4%	-		
賃貸	売上高	80	85	+4	+6.3%	0.3%
	セグメント利益	46	45	-0	-1.7%	3.3%
	利益率	57.2%	52.9%	-4.3pt		
その他	売上高	12	4	-8	-63.5%	0.0%
	セグメント利益	12	4	-8	-66.3%	0.3%
	利益率	93.3%	86.1%	-7.2pt		
全社調整	売上高	-	-	-	-	-
	セグメント利益	-567	-645	-77	-	-47.2%
	利益率	-	-	-		
合計	売上高	24,004	26,779	+2,775	+11.6%	100.0%
	営業利益	1,098	1,366	+268	+24.4%	100.0%
	利益率	4.6%	5.1%	+0.5pt		

DM事業が続伸、川島LCの物流事業も取扱いを拡大中

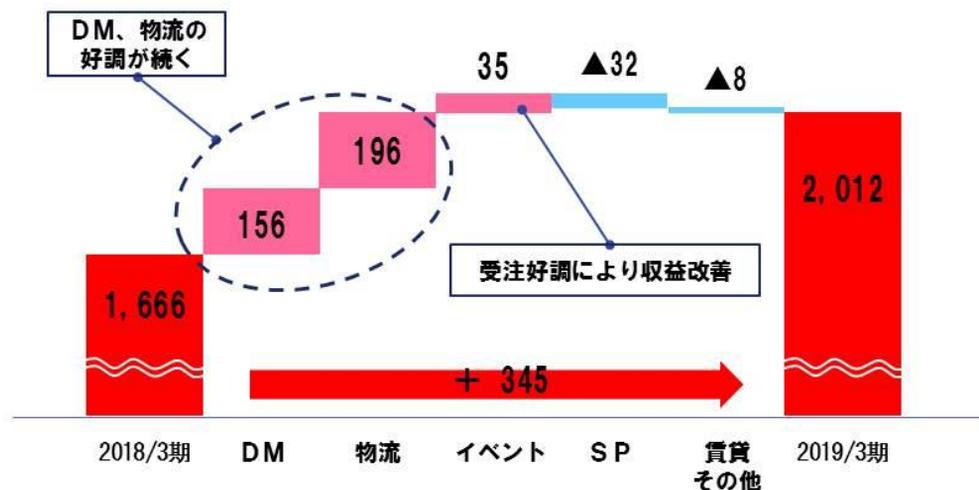


売上面での貢献が大きかったのは中核事業であるDMです。

また、川島ロジスティクスセンターで展開している物流も好調で、通販出荷、プレゼントキャンペーン、販売促進支援の物流案件が貢献しています。

さらにイベントも、パラ競技イベントや文化系、ビジネス系のイベントの受注が奏功しています。

DM・物流の増収効果にあわせて川島LCの労務費抑制が奏功 イベントも受注好調によりプラス



利益面でも各セグメントの増収効果が表れている格好です。

DM部門は、デジタルプリンタの設備投資もありましたが、増収効果が上回っています。

物流も増収効果に加え、移転拡張したロジスティクスセンターの地の利を活かしてパート従業員を安定確保できていることから労務費の抑制につながっています。

イベントも受注の好調により前期では若干の事業損失があったところプラスに転じて利益増加に貢献するようになっています。

(単位：百万円)

	2019/3期 実績		2020/3期 予想	前期比		
		構成比		増減	伸率	構成比
売上高	26,779	100.0%	27,304	525	+2.0%	100.0%
売上原価	24,115	90.1%	24,502	387	+1.6%	89.7%
売上総利益	2,663	9.9%	2,802	139	+5.2%	10.3%
販管費	1,297	4.8%	1,358	61	+4.7%	5.0%
営業利益	1,366	5.1%	1,444	78	+5.7%	5.3%
経常利益	1,389	5.2%	1,464	75	+5.4%	5.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	953	3.6%	1,003	50	+5.2%	3.7%

2020年3月期の業績予想です。

売上高は2.0%増加の273億4百万円、営業利益は5.7%増加の14億44百万円、経常利益は5.4%増加の14億64百万円を見込んでいます。移転拡張した物流センターをはじめとして労務費の抑制による原価の低減が見込めることから、売上高を上回る利益の伸びを見込んでいるところです。

一方、2019年3月期に比べると小さい伸びになっています。これは、前期末から今期初めにかけて、一部の物流案件の剥離があったことで、期初からこの挽回を含んだ取り組みとなることが理由です。しかしながら、いずれも案件固有の事情により今期の継続ができなかったものであり、必ずしもビジネス環境や当社の強みが弱まったものではないと考えていますので、引き続き、増収増益基調は維持できる見通しをもっていきます。

2020/3期のセグメント別予想

DMS INC.

(単位：百万円)

		2019/3期 実績	2020/3期 予想	前期比		
				増減	伸率	構成比
DM	売上高	25,043	25,488	+445	+1.8%	93.3%
	セグメント利益	1,806	1,844	+38	+2.1%	89.2%
	利益率	7.2%	7.2%	-		
SP	売上高	847	850	+3	+0.4%	3.1%
	セグメント利益	120	121	+1	+0.8%	5.9%
	利益率	14.3%	14.2%	-0.1pt		
イベント	売上高	799	850	+51	+6.4%	3.1%
	セグメント利益	35	37	+2	+5.7%	1.8%
	利益率	4.4%	4.4%	-		
賃貸	売上高	85	88	+3	+3.5%	0.3%
	セグメント利益	45	44	-1	-2.2%	2.1%
	利益率	52.9%	50.0%	-2.9pt		
その他	売上高	4	28	+24	+600.0%	0.1%
	セグメント利益	4	20	+16	+400.0%	0.8%
	利益率	86.1%	66.7%	-19.4pt		
全社調整	売上高	-	-	-	-	0.0%
	セグメント利益	-645	-622	+23	-	-30.1%
	利益率	-	-	-		
合計	売上高	26,779	27,304	+525	+2.0%	100.0%
	営業利益	1,366	1,444	78	+5.7%	100.0%
	利益率	5.1%	5.3%	+0.2pt		

セグメント別では、物流を含むDMの売上高が、対前期比1.8%増のおよそ255億円、利益では2.1%増の18億44百万円を見込んでいます。

セールスプロモーションは、キャンペーン事務局業務や販売促進に関連するアウトソーシング業務の受注に注力しますが、ほぼ横ばいの8億50百万円、利益では1億21百万円。

イベントは、2020年オリンピック前需要に加えて、長年の信頼と実績が受注活動に奏功しており、売上高は6.4%増の8億50百万円、利益は5.7%増の37百万円を見込んでいます。

(単位：百万円)

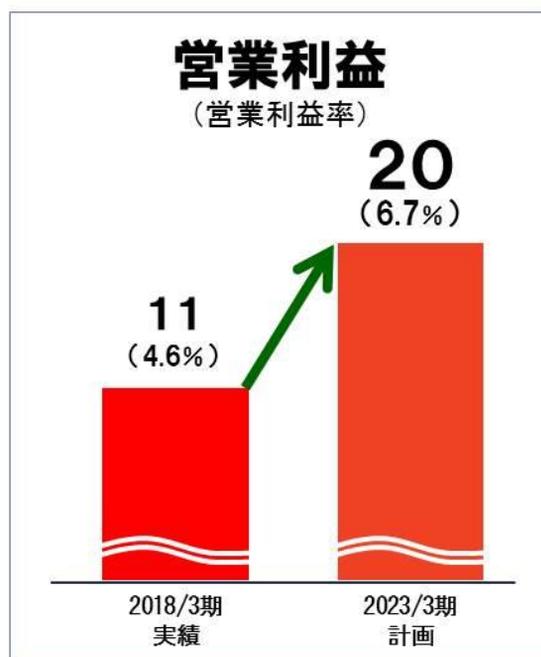
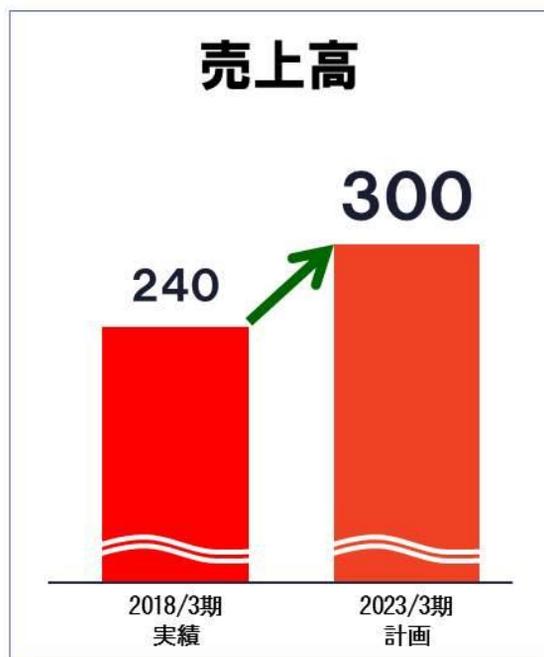
	2019/3期【実績】	2020/3期【予想】
DM関連機器	408	108
大阪支社移転	87	—
事務機器及びシステム	11	227
業務センター修繕	—	79
その他	60	54
【投資額合計】	567	469
【減価償却費】	511	518

2020年3月期の設備投資額は、4億69百万円、減価償却費5億18百万円を見込んでいます。

主な内容は、主力のDM事業に関連する設備のリプレイスと、パソコンのOSバージョンアップに伴う機器の入替ですが、物流センターと大阪支社のふたつの移転拡張を終えたことで、設備投資は一旦ピークを過ぎることになりそうです。

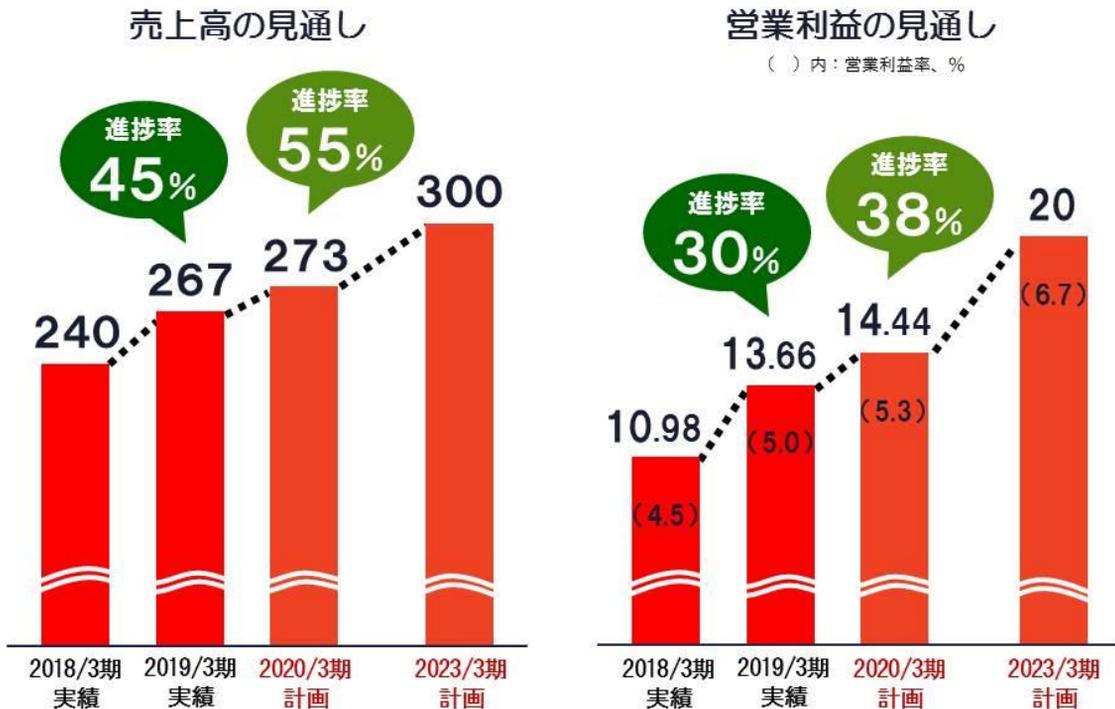
3

中期経営計画の進捗



当社は、昨年2月に公表した中期経営計画において、5年後の2023年3月期までの目標を、売上高300億円、営業利益20億円としています。特に営業利益率は、2018年3月期の4.6%から、2023年3月期には6.7%と大きな改善を見込み、質を伴った成長を目指しています。

(単位：億円)



16

これに対して、計画初年度の2019年3月期は、売上高において45%の進捗となりました。2年目の今期は、273億円の進捗率55%を見通しています。

営業利益においては、同じく30%の進捗となりました。今期は、14億44百万円の進捗率38%を見通しています。

営業利益の進捗率は売上高を追いかける格好に見えますが、この後、物流センターや大阪支社移転拡張への先行投資の効果が出てくることで、20億円の営業利益を十分達成できるという手応えをもっているところです。

ROE 自己資本利益率**8.6%**

(2019年3月期)

(7.4%)

(2018年3月期)

中長期的に

10%以上**ROA 純資産利益率****5.9%**

(2019年3月期)

(5.0%)

(2018年3月期)

中長期的に

7%以上

ROEは、2018年3月期の7.4%から2019年3月期では8.6%になりました。中長期的には10%以上を目指したいと考えています。

ROAは、2018年3月期の5.0%から2019年3月期では5.9%になりました。こちらも中長期的には7%以上と考えています。

いずれの指標についても、まずは、業績の伸長により利益を拡大することを第一とし、その他の資本及び財務政策についても、時宜にかなう判断をしてまいりたいと考えています。

- 1 デジタル時代のDM強化**
- 2 先端設備充実による生産性向上**
- 3 西日本エリアの事業再構築**
- 4 3つの分野で物流を伸ばす**
- 5 2020オリンピック需要の取込み**

次に、中期経営計画が進めている5つの重点施策の中から、2019年3月期における取り組みの状況をご説明します。

成果

デジタル事業者へのDM開拓を進める。

環境1

ネット上に情報が氾濫し、
広告メッセージが届きにくい状況。

環境2

さまざまな顧客接点を通じて、
企業の顧客に関するデータ基盤が充実。

DMノウハウの提供

デジタル事業者のDM案件(+28%)

302 案件 (2018.3期) → **386** 案件 (2019.3期)

「デジタル時代のDM強化」を新たな成長機会と捉えた取り組みにおいては、デジタル事業者へのDM開拓が進んでいます。現在、ネット上には情報があふれ、デジタル広告だけではメッセージが届きにくくなっています。一方で、デジタル化は、企業の顧客データ基盤を充実させるという状況をもたらしています。このような状況に着目して、従来からデジタル施策を中心にしてきた企業に、当社のDMノウハウを提供することで、デジタル事業者のDM案件を2018年3月期に比べて、およそ3割伸ばすことができ、今期もさらなる拡大を見込んでいるところです。

成果

成長著しい通販市場のDM開拓進める。

環境1

2017年時点で16.5兆円・前年比9.1%増。

環境2

獲得した顧客に繰返し販売を促進するために
通販企業によるDM利用機会が増加。

効果的な通販DMを提案

27% 当社内の通販事業者売上シェア

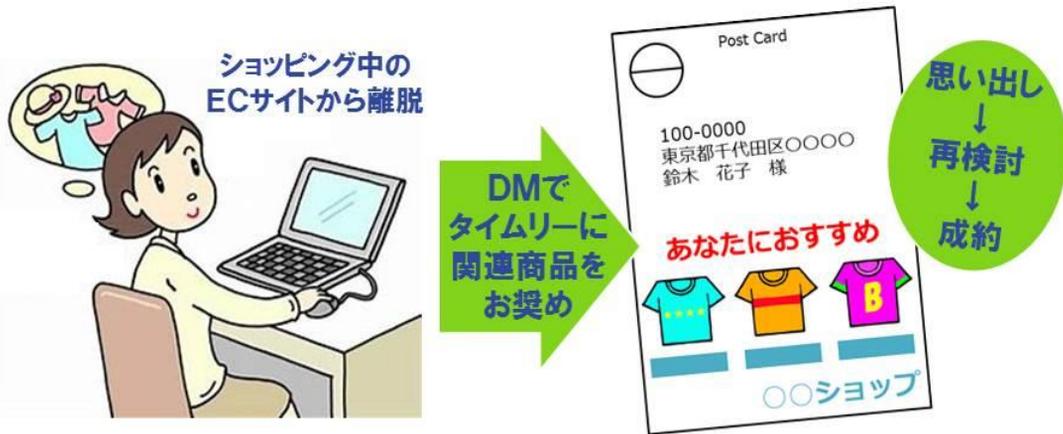
+12% 前期からの売上伸び率

有力顧客基盤を形成

また、通販市場のDM開拓も進みました。
ネット通販は、成長が著しく、企業が獲得した顧客情報をもとに、DMでさらなる販売を促進するという利用機会が増えています。
当社では、効果的な通販DMを提案することで、案件開拓を進め、2019年3月は、当社の売上における通販事業者の売上シェアは、27%に達し、その伸び率でも前期プラス12%の2ケタ増となっています。

トピックス

新規サービス開発「顧客トリガーDM」



顧客行動を起点(トリガー)にタイムリーなDMを自動生成
案件によっては成約率アップ **20%**

当社では、こうしたデジタル時代の新しいDMの利用方法に対応するため、今春から、ネット上の顧客行動をきっかけとしてタイムリーなDMを自動的に発送する新サービス「顧客トリガーDM」をはじめています。

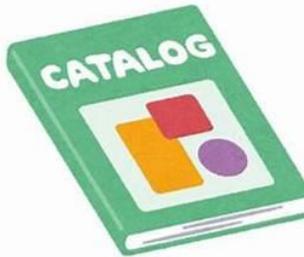
例えば、ネット通販の途中でお買い物を止めてしまった方に、フォローアップのDMをお届けするというような使い方です。

トピックス

キャッシュレス化への体制整備



ご利用明細書送付



通販注文受付



コンタクトセンター

関連案件の引合い活性化へ...

クレジットカード情報取扱い国際標準規格
PCI DSS 認証取得 (2018年11月)

さらに、現在、国を挙げてキャッシュレス化が進められようとしていますが、このことも当社にとって商機となる可能性があります。当社では、昨年11月にクレジットカード情報を取り扱う際の国際標準規格であるPCIDSSの認証を取得することで、クレジットカード情報を取り扱うDMや、通販の注文受付、コンタクトセンターなどの案件受託において、クライアントの信頼を得るための体制を整備することができました。今後も関連案件の引合い活性化につなげていきたいと考えているところです。

以上のように、「デジタル時代のDM強化」の重点施策では、環境変化を捉えた提案活動とサービス開発により、主力事業の成長に向けた取組みが進んでいます。

トピックス

AI(人工知能)・RPA(ソフトウェアロボット)
生産性向上と新規案件開発につなげる

プレゼントキャンペーン

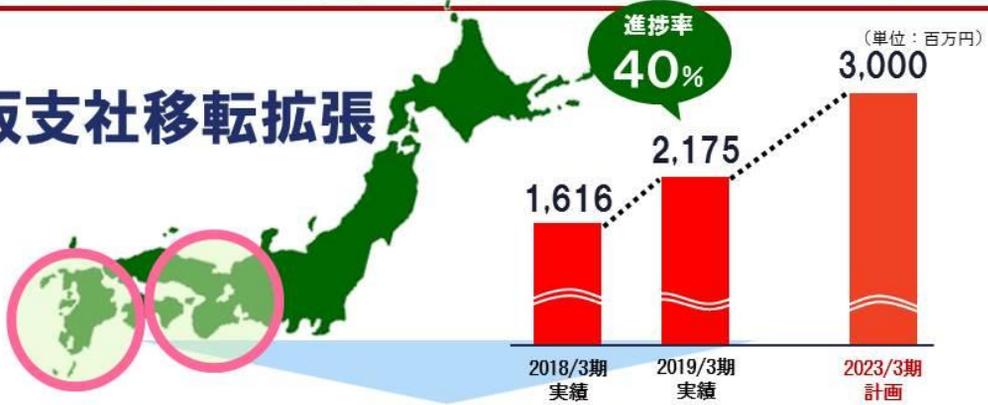
ネットショップ運営

情報処理・バックオフィス

次の重点施策である「先端設備充実による生産性向上」では、「AI(人工知能)を活用した手書き文字の自動読取り」や「RPA(事務処理を自動化するソフトウェアロボット)」を導入し、プレゼントキャンペーンの応募整理やネットショップの運営代行をはじめ、いくつかの情報処理・バックオフィス案件で利用をはじめました。

これにより、既存業務の生産性向上やスピードアップを実現させ、新たな強みとして新規案件の開発にも役立てていく考えです。

大阪支社移転拡張



営業強化

大手印刷会社との取引を拡大
自治体・公的機関の大型入札
中部エリアにも新たな営業展開

体制強化

DM生産キャパシティを拡充
生産ラインに本社人材を増強
2019年度「西日本本部」として
関西・九州を統括

次に「西日本エリアの事業再構築」の取組みです。

昨年7月には大阪支社を移転拡張し生産設備や人材を拡充しました。

具体的には、営業面では、大手印刷会社、自治体・公的機関を新規クライアントとし、さらに中部エリアにも展開しているところです。また、これを受ける体制面では、新規DMラインの増設で生産キャパシティを拡充させ、本社から人材面の補強をすることで、九州案件の受け皿としても充実を図りました。

2019年3月期中計進捗率は40%と想定以上のスタートを切りましたが、現在も新規引き合いをいただき、今後の拡大に向けて取り組んでいるところです。

(2018.1移転拡張)

川島LCノウハウ蓄積 3分野ともに伸ばす。

中計売上進捗率117%



成果

- ・通販出荷、キャンペーン、販促物流ともにノウハウ蓄積。
- ・固定パートの安定確保で派遣スタッフ依存の割高な人件費抑制。

2020.3期

既存案件の剥離影響あるも
ノウハウ活かし新規案件で挽回 ⇒ 今期、一旦横ばい
その後、成長軌道へ

次に物流分野においては、通販出荷、プレゼントキャンペーン、販促支援の3つの分野が伸ばし、前期の売上を上回りました。物流事業では、前期末から今期にかけて既存案件の剥離がありましたが、すでにこれを補う案件が進行しています。これまでの取り組みで蓄積したノウハウと、引続き追い風となっている事業環境を糧に3つの分野の伸長を継続させたいと考えています。

トピックス

新規サービス開発「越境ECサポート」



国内向けと合わせて、アジア諸国への海外出荷を
簡単・安価・短期間でスタートできる物流サービス

(株)ECMSジャパンとの業務提携、2019年3月

物流分野でも新サービスを開発しています。

「越境ECサポート」サービスです。

クライアントは、国内向けと同様に当社へ商品を預けていただければ、通関の上、海外現地倉庫を経て、アジア諸国に向け、越境ECでご注文いただいた商品を出荷することができるサービスです。

通販出荷物流の新規案件獲得の強みとしても、取扱い数拡大策としても活用していきたいサービスです。

成果**パラスポーツ振興イベントの受注が拡大。****車いすバスケットボール****ボッチャ日本選手権**

国際的スポーツイベント、パラスポーツ振興、各種ビジネス・アミューズメント などのイベント開催が期待される。

最後は、「イベント需要の取込み」です。

今期は、スポーツや各種ビジネス、アミューズメントのイベント案件の受注が好調でしたが、

特に、車いすバスケットボールやボッチャといったパラスポーツ振興イベントが好調でした。こうしたイベントは今後2020の国際的なスポーツイベントまで活性化が期待できますし、

その後も、ここで培ったノウハウと顧客基盤を活かして安定的な事業展開ができるよう取り組んでいるところです。

以上、中期経営計画の重点施策から、近況をお知らせしました。



当社は、株主の皆様に対する利益還元を重要な経営課題のひとつと認識し、経営基盤の強化を図りつつ、競争力強化のための設備投資の原資を確保するとともに、株主の皆様への利益還元を行うことを基本方針としています。

より一層の株主の皆様への利益還元を図るため、業績に応じた利益配分の目安として、段階的に配当性向**30%**を目指します。

最後になりましたが、利益還元についてお話しします。
当社は、過去2年連続で増配をしています。
また、2019年3月期においても1円増配の1株当たり21円の配当を予想しています。
さらに、今期2020年3月期は、さらに1円増配の予想をしており、より一層、株主の皆様への利益還元を図っていく考えを維持しています。



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

本資料の取扱いについて

本資料には、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。