

2019年3月期 第2四半期決算説明資料

- ・株式会社ディーエムエス
- ・ジャスダック証券コード9782
- ・2018年11月16日

- 1 業績ポイント**
- 2 2019年3月期第2四半期
決算概要及び2019年3月通期予想**
- 3 成長に向けた取組み**

1

業績ポイント

1 2019年3月期第2四半期実績

DM、物流の好調により今期2Q計画を上回る
前年同期比16%増収、39%営業増益。

2 2019年3月通期予想

1Q時点の上方修正を継続し、前年同期比6.9%増収、
11.3%営業増益予想。物流センター黒字化の見通し。

3 成長に向けた取組み

中計初年度の出だし好調。DM、設備投資、西日本
事業再構築、物流、イベントの取組みが順調に推移。

本日は、3つのことをお伝えします。

1点目は、2019年3月期第2四半期の実績についてです。
引続き、DM、物流事業の好調により、前年同期、計画ともに
実績が上回っています。

2点目は、2019年3月期の通期予想についてです。
第1四半期時点の上方修正を継続しており、前年同期比6.9%の
増収、11.3%の営業増益を予想しています。また、物流センター
の黒字化も予定通り達成できる見込みで、今後も中核事業の
伸びが期待できる状況です。

3点目は、今後の成長に向けた取組みについてです。
本年度は中期経営計画の初年度ですが、出だしは好調で、現在、
取り組んでいる重点施策の状況をお伝えしたいと考えています。

2

**2019年3月期第2四半期
決算概要及び2019年3月通期予想**

	2018/3期2Q	2019/3期2Q	2019/3期2Q [2018.7.25予想]
売上高	11,492	13,332	12,660
営業利益	430	599	550
経常利益	433	612	560
親会社株主に帰属する 当期純利益	304	423	390

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	増収効果と業務効率化の取組みによる労務費抑制が奏功。

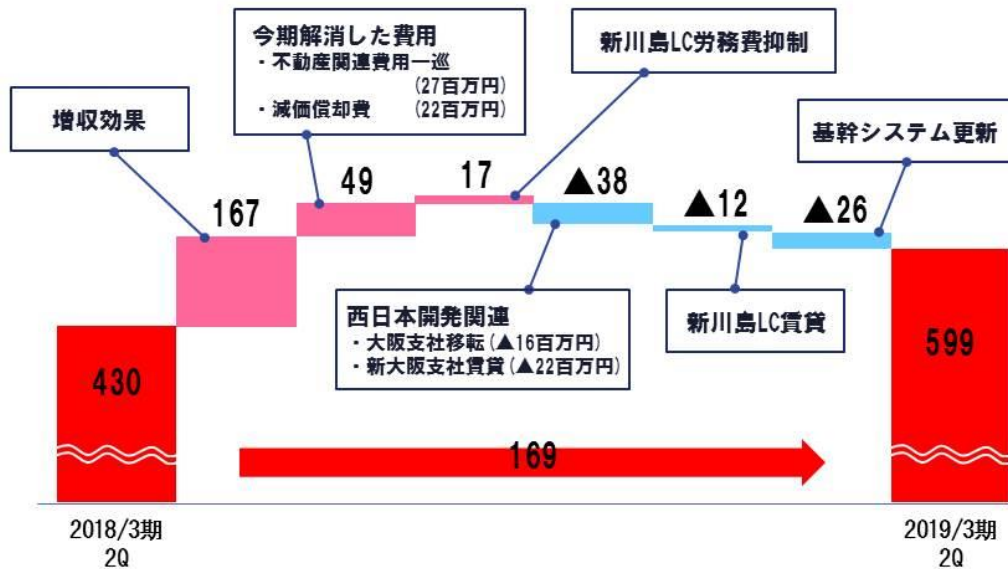
全体的な基調は、第1四半期と同様です。

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16%増加の133億32百万円となり、利益面でも同じく40%内外の増加となりました。

今年7月に上方修正した予想に対しても、売上高で5%強、利益でも8~9%上回る実績をあげることができました。

(単位：百万円)

西日本事業開発やシステム投資に見込んでいたマイナス要因を上回る増収効果と前期負担の解消、労務費抑制によりプラス



7

営業利益の増減要因について、
まずは増収効果が大きく、これに前年の設備投資に要した費用の解消によるプラスと川島ロジスティクスセンターの労務費抑制効果が加わっています。

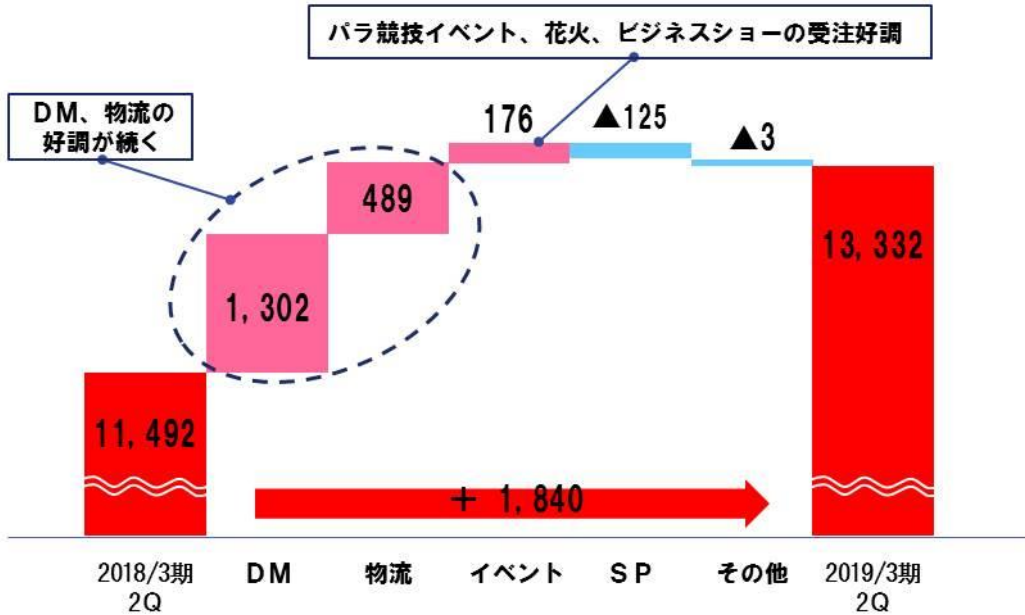
一方、成長投資として西日本事業再構築に関する費用や賃貸費用、基幹システムのリニューアル費用が発生していますが、全体としては、プラス40%内外の利益伸長となっています。

セグメント別実績（前期比）

（単位：百万円）

		2018/3期2Q	2019/3期2Q	対前期比		
				増減	伸率	構成比
DM	売上高	10,640	12,432	1,792	16.8%	93.3%
	セグメント利益	617	840	222	36.1%	140.3%
	利益率	5.8%	6.8%	+1.0pt	-	-
SP	売上高	493	367	-125	-25.5%	2.8%
	セグメント利益	80	47	-32	-40.9%	7.9%
	利益率	16.3%	12.9%	-3.4pt	-	-
イベント	売上高	314	490	176	56.3%	3.7%
	セグメント利益	-1	22	23	-	3.7%
	利益率	-0.5%	4.5%	+5.0pt	-	-
賃貸	売上高	39	39	0	0.0%	0.2%
	セグメント利益	18	18	0	0.0%	3.0%
	利益率	47.4%	45.3%	-2.1pt	-	-
その他	売上高	5	2	-3	-58.5%	0.0%
	セグメント利益	1	2	1	91.1%	0.3%
	利益率	20.1%	88.8%	+68.7pt	-	-
全社調整	売上高	0	0	-	-	-
	セグメント利益	-285	-331	-45	-	-55.2%
	利益率	-	-	-	-	-
合計	売上高	11,492	13,332	1,840	16.0%	100.0%
	営業利益	430	599	169	39.2%	100.0%
	利益率	3.7%	4.5%	+0.8pt	-	-

DM事業が続伸、新川島LCの物流事業も取扱いを拡大中

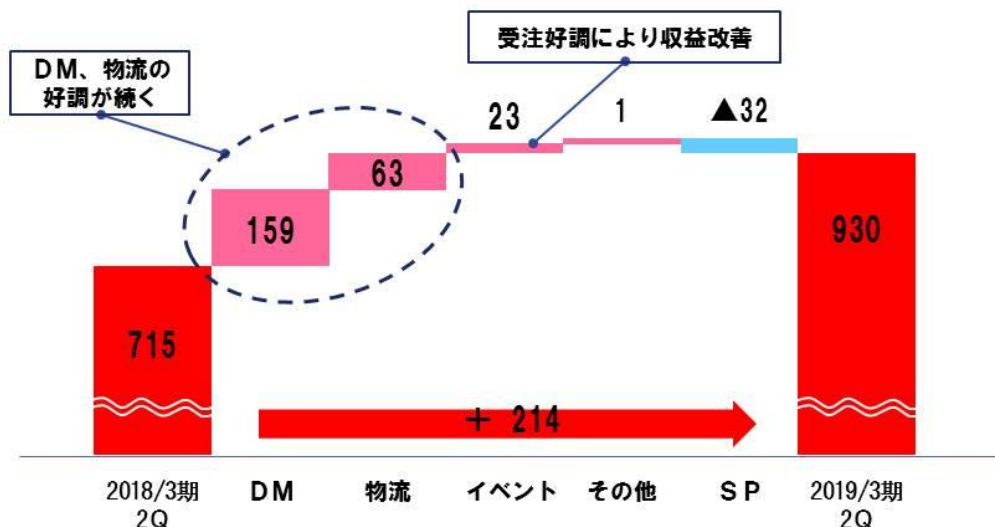


セグメント別にみると売上面での貢献が大きかったのは中核事業であるDMです。

また、今年1月に移転拡張し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、通販商品やポイント交換プレゼントの景品発送など定期継続案件の獲得が貢献しています。

さらにイベントもバラ競技イベントや花火イベント、東京ビッグサイトの大規模ビジネス展示会などの受注が奏功しています。

DM・物流の増収効果にあわせて労務費抑制が奏功 イベントも受注好調により黒字化

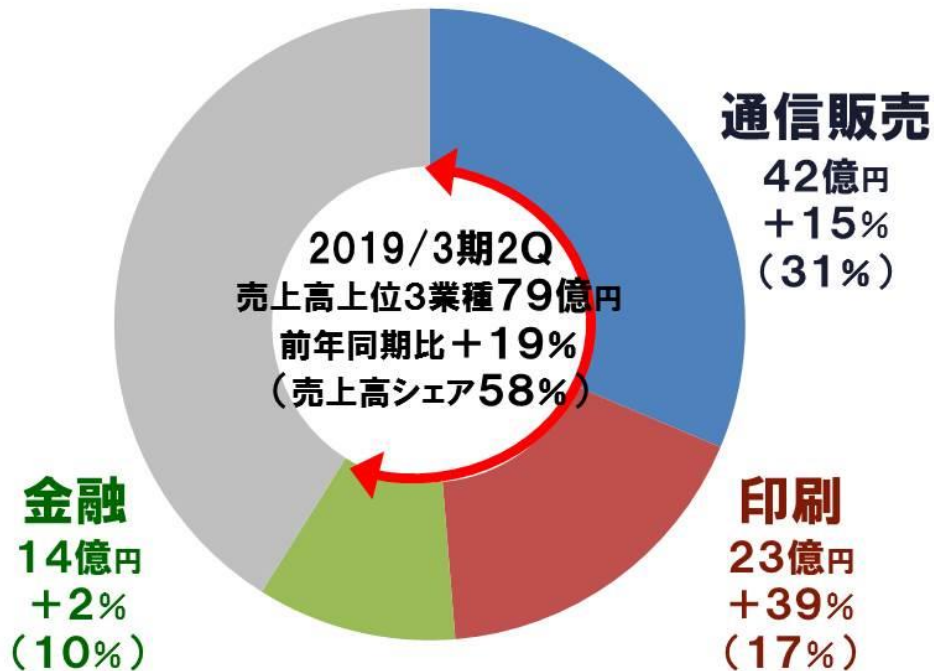


利益面でも各セグメントの増収効果が表れています。

DM部門は、デジタルプリンタの設備投資などがありましたが増収効果が上回っています。物流も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。

物流は前期に計画外のセンター移転拡張により利益を抑える格好になりましたが、今期第2四半期では一転して利益を伸ばしており、2019年3月期の部門収支黒字化は十分達成できるとみています。

イベントも受注の好調により、前年同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。



業種別売上高では、通信販売・印刷・金融で全体の約6割を占めており、この3業種の売上高が前年同期比19%増収となっています。

通販販売は、特に、カタログDM、EC、テレビ通販など複数の販売方法をミックスする大手企業との取引が多いのが特徴です。印刷は、DMが印刷会社にとっての有望分野であることから、積極的なDM印刷の受注につながり、印刷以外のDM工程を専門事業者である当社が担うという構図が定着し、さらに規模の拡大につながっているところです。

証券、保険、銀行、クレジットなどの金融は、事業の性質上、厳格な情報管理や高いサービス品質が求められるところ、当社の情報セキュリティや品質管理の取組みが評価され、長期に渡り取引をいただいています。

(単位：百万円)

	2018/3期		2019/3期 [2018.7.25予想]	対前期比		
		構成比		増減	伸率	構成比
売上高	24,004	100.0%	25,662	1,658	6.9%	100.0%
売上原価	21,683	90.3%	23,110	1,427	6.6%	90.1%
売上総利益	2,320	9.7%	2,552	232	10.0%	9.9%
販管費	1,222	5.1%	1,330	108	8.8%	5.2%
営業利益	1,098	4.6%	1,222	124	11.3%	4.7%
経常利益	1,107	4.6%	1,242	135	12.2%	4.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	767	3.2%	852	85	11.1%	3.3%

12

2019年3月期の業績予想です。

売上高は6.9%増加の256億62百万円、営業利益は11.3%増加の12億22百万円、経常利益は12.2%増加の12億42百万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ます。

2019/3期のセグメント別予想

(単位：百万円)

		2018/3期	2019/3期 【予想】	対前期比		
				増減	伸率	構成比
DM	売上高	22,240	23,999	1,758	7.9%	93.5%
	セグメント利益	1,454	1,655	201	13.8%	135.5%
	利益率	6.5%	6.9%	+0.4pt	-	-
SP	売上高	1,060	708	-351	-33.2%	2.8%
	セグメント利益	153	93	-60	-39.1%	7.6%
	利益率	14.5%	13.2%	-1.3pt	-	-
イベント	売上高	608	872	263	43.3%	3.4%
	セグメント利益	0	85	86	-	7.0%
	利益率	-	9.8%	+0.6pt	-	-
賃貸	売上高	80	79	-1	-1.5%	0.3%
	セグメント利益	46	35	-10	-23.2%	2.9%
	利益率	57.2%	44.6%	-12.6pt	-	-
その他	売上高	13	4	-8	-63.6%	0.0%
	セグメント利益	12	4	-8	-65.9%	0.4%
	利益率	93.5%	87.5%	-6.0pt	-	-
全社調整	売上高	0	-3	-2	-	0.0%
	セグメント利益	-567	-652	-84	-	-53.4%
	利益率	-	-	-	-	-
合計	売上高	24,004	25,662	1,658	6.9%	100.0%
	営業利益	1,098	1,222	124	11.3%	100.0%
	利益率	4.6%	4.8%	+0.2pt	-	-

13

セグメント別では、売上の9割超を構成するDMが引き続き好調を維持し、売上高では対前期比7.9%増のおよそ240億円、利益では13.8%増の16億55百万円を見込んでいます。

セールスプロモーションは、デジタル化によりプレゼント応募物整理などのキャンペーン事務局業務が伸び悩んでおり、一旦減少を見込んでいます。

イベントは、2020年国際的スポーツイベント前の需要に加えて、長年の信頼と実績が受注活動に奏功しており、売上、利益ともに伸ばしていけると見えています。

(単位：百万円)

	2018/3期【実績】	2019/3期【予想】
DM関連機器	80	565
物流センター移転	96	—
大阪支社移転	—	122
事務機器及びシステム	190	31
その他	129	26
【投資額合計】	497	744
【減価償却費】	523	579

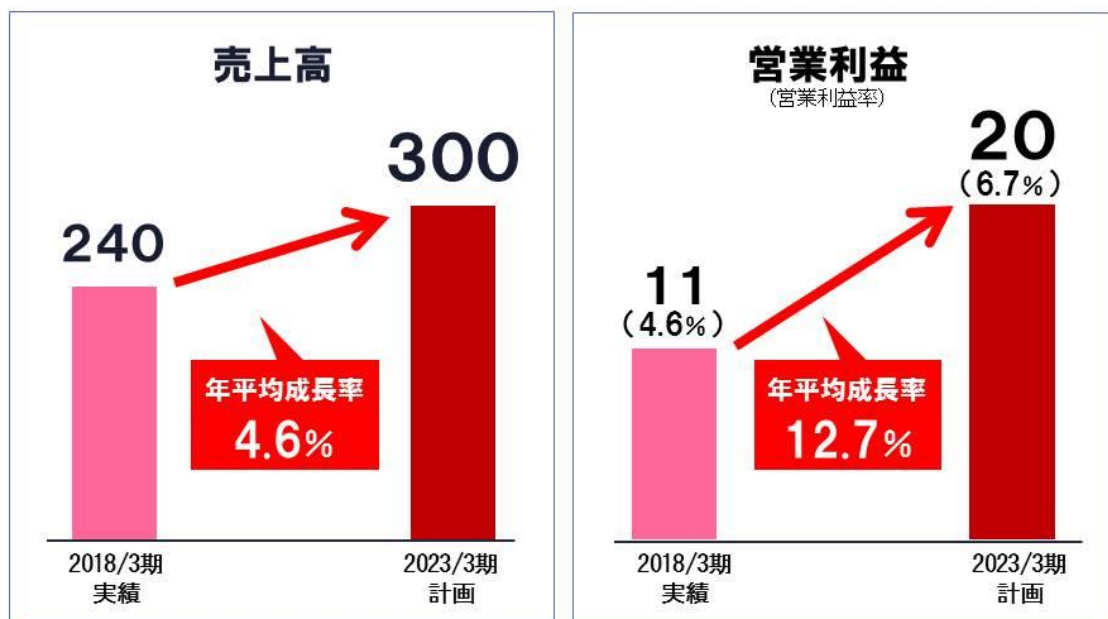
14

通期の設備投資としては、DM関連機器を中心に7億円、減価償却費5.8億円を見込んでいます。

今回、予想は1Qから据え置いています。今のところ上期の流れにブレーキがかかることはなく、経費面についても計画通りで推移することが見込まれることから、通期においても予想を上回る業績を目指していきたいと考えています。

3

成長に向けた取組み



当社は、今年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。

- 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**

この目標の達成のために、ご覧の5つの重点施策を策定しています。

デジタル中心の企業が
改めてDMに注目

✓ 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

そこで

(※)
DM受取人の**22.4%**が行動

行動喚起力の高いDMの利用価値
を活かす提案型営業で顧客開拓。

ネット通販市場を捉えて
DMの利用を促進

✓ 市場の伸びを背景に通販会社が
保有する顧客データが充実

そこで

データを活かして効果を高められる

企画力+情報処理+ デジタル
プリント

…を活かしてDM取扱いを伸ばす。

デジタル活用技術 + DMノウハウ = 取扱い増加

(※) 日本ダイレクトメール協会「DMメディア実態調査2017」

19

現在、インターネットには情報があふれ、デジタル広告だけではメッセージが届きにくい場合があります。

その中で、蓄積された顧客データとデジタル技術を活用して顧客の行動を喚起することが、DMの新たな得意領域になっています。

また、ネット通販市場が成長していることも、企業が保有する顧客データの充実につながり、ひいては、データを活かして効果を高められるDMの取扱いを伸ばしていけると考えています。

当社では、こうした「デジタル時代のDM」の提案とその実現を新たな成長機会を捉えているところです。

トピックス 2018年夏 最新鋭デジタルプリンタ増設



「デジタル時代のDM強化」には、設備面の充実も必要です。

この夏に導入した最新鋭デジタルプリンタは、「顧客ごとに異なるビジュアル・内容のDM」を高速かつ大量に処理できる機器です。

予め顧客ごとにいろいろな印刷物を用意するとムダが生じることがありますが、当社では白紙から一人ひとりの情報ニーズに合わせたDMを需要に合わせて作っています。

大阪支社移転拡張

2018.7 大阪支社を移転拡張

スペース1.5倍、DM生産能力3倍

近畿、中部、九州エリアの展開力



次に「西日本エリアの事業再構築」の取組みです。

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。

営業強化

- ✓ **大手印刷会社との取引を拡大**
通販、小売など有望案件との
接点を確認
- ✓ **自治体・公的機関の大型入札**
大阪市など広域自治体の
大型案件を獲得
- ✓ **中部エリアにも新たな営業展開**
営業増員し市場性の高い
名古屋圏へ展開

体制強化

- ✓ **DM生産キャパシティを拡充**
スペース拡大と新鋭DMラインの
増設で受注増への準備完了
- ✓ **生産ラインに本社人材を増強**
指導監督層を増員し生産管理
体制を強化
- ✓ **九州案件の受け皿充実**
西日本の地の利を活かして
九州案件誘致

**新・大阪支社開設を機に、両輪の強化により・・・
DM、物流、SPの有力案件を開発**

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し、九州案件の受け皿としても充実を図っているところです。

ロジスティクスセンター移転拡張

圏央道ICに近接する好立地

売上30億円へスペース1.5倍



次に物流分野ですが、今年1月に物流センターを移転拡張しました。

ここでは、通販出荷、プレゼントキャンペーン、販促支援の3つの分野で物流事業を展開しており、それぞれの分野で、計画を上回る伸びを示しています。

3つの分野の伸長

- ✓ **EC通販分野**
物流体制刷新ニーズを開発し、
受注後も継続して取扱増
- ✓ **キャンペーン分野**
継続的なポイント交換プレゼント
大型キャンペーンの受注獲得
- ✓ **販促支援分野**
人手不足・働き方改革を背景に
アウトソーシングニーズ取込む

新センター効果

- ✓ **30億円に向けた体制整備**
事業拡大に合わせたキャパシティが
確保でき、受注増への準備が完了
- ✓ **労務費削減**
立地を活かした作業人員の確保・
定着が進み、労務費削減に貢献
- ✓ **最新設備利用**
物流機器・システムを駆使して、
荷主の高度なニーズに対応

2019年3月期の川島ロジセンター収支黒字化へ

3つの分野の伸長に合わせて、移転した物流センターでは、物流拠点としては大変有利な「圏央道」に近い立地を確保し、今後の成長のための体制を整えることになりました。

同時に、立地を活かして安定的に作業人員を確保できるようになったことで労務費の削減効果も出ています。このような増収とコスト抑制の両輪により、2019年3月期の物流センター収支黒字化が見通せています。

また、現在も、さまざまな物流専門機器やシステムを活用して顧客企業の高度なニーズに対応していますが、さらに、新しい技術を取り入れていきたいと考えています。



最近の物流分野では、さまざまなITや機械技術が試されるようになっていきます。

当社でもこれらを研究中で、自社の物流センターの生産性を高めることに積極的に取り組みたいと考えています。

2020年に向けて…

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中…

イベント支援ノウハウを活かして…

企画・演出、マニュアル作成、運営・警備、制作物手配管理

大手広告代理店

創業以来の取引実績を背景に
有望案件との接点を確保

+

直取引

特定案件の運営実績により
イベント運営業務を直受注

最後は、「イベント需要の取込み」です。

現在、2020年に向けて、パラスポーツや各種ビジネス、アミューズメントのイベント開催が期待されています。

この中で、当社は、これまでのイベント支援ノウハウを活かして、受注機会の取込みに注力していますが、創業以来の大手広告代理店との取引関係を活かした受注と、これまでの実績が評価された直受注の両方向で営業展開を進めています。

ボッチャ日本選手権

国際的スポーツイベントの開催に向けて…
障がい者スポーツ振興イベントの運営支援



27

昨年来車いすバスケットボール大会の運営案件を継続していますが、今期は「ボッチャ日本選手権」など新しい競技にも受注範囲を拡げています。

以上が、中期目標の売上高300億円、営業利益20億円の達成に向けた取り組みの状況です。



日本車いすテニス協会 オフィシャルサポーター



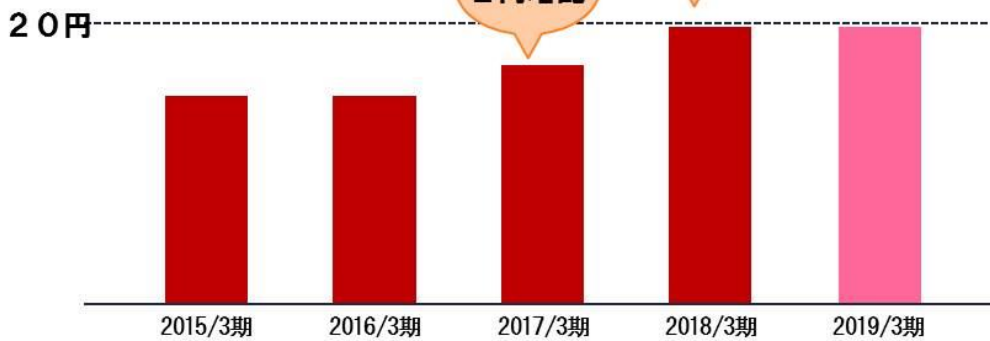
28

また、ESG (Environment Social Governance) への取組みとして、パラスポーツ支援を通じた社会貢献活動に参画しています。

近年は、障がいのある方が参加されるスポーツイベントが多く開催され、日本人プレーヤーも世界を舞台に活躍されるようになり、障がいのある方の社会参加が促進されています。

当社は、これまで事業を通じて、パラスポーツイベントの運営に携わってきましたが、今年6月からは、直接、オフィシャルサポーターとして「日本車いすテニス協会」に協賛し、パラスポーツの支援を通じた社会貢献活動に参画しています。

1株当たり配当



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。

利益還元につきましては、当社は、過去2年連続で増配をしています。

さらに、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%を目指すこととしており、より一層、株主の皆様への利益還元を図っていく考えです。



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。