

# 株式会社ディーエムエス

(証券コード9782)

## 会社案内

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

- 1 会社概要**
- 2 業績・予想**
- 3 成長戦略**
- 4 トピックス**

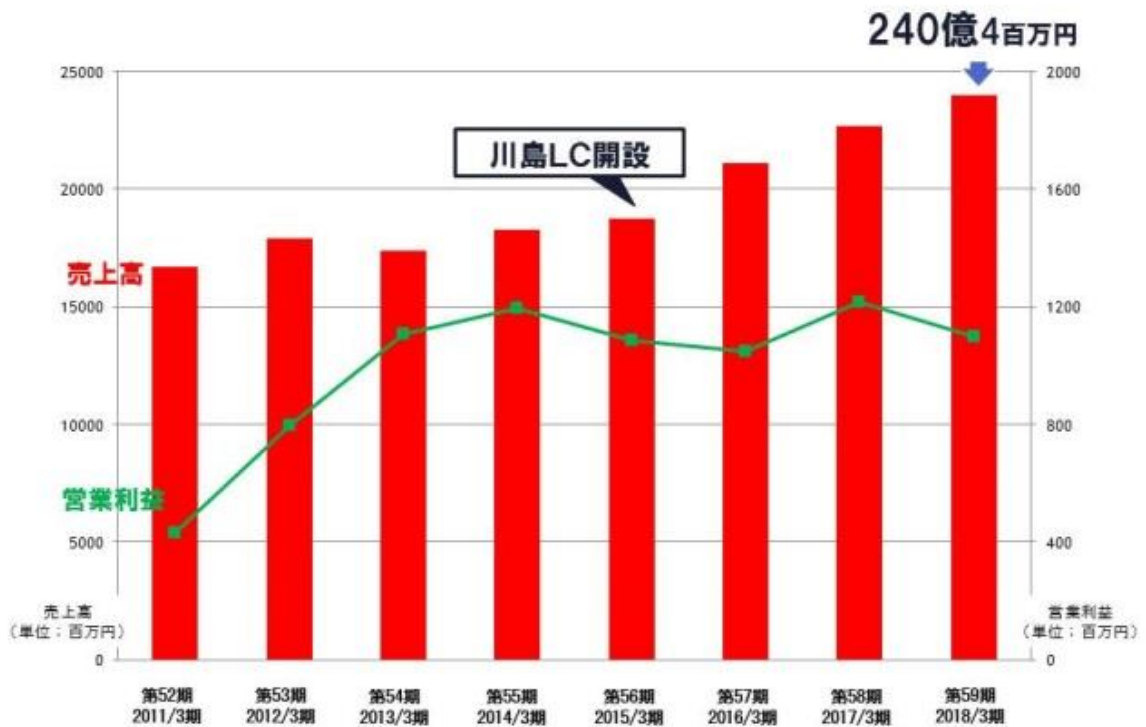
**1**

# 会社概要

<b>本社所在地</b>	東京都千代田区神田小川町一丁目11番地
<b>代表者</b>	代表取締役 山本克彦
<b>設立</b>	1961年4月
<b>事業内容</b>	・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
<b>資本金</b>	1,092,601,000円
<b>社員数</b>	292人（2018年3月31日現在）
<b>決算期</b>	3月
<b>上場市場</b>	東京証券取引所JASDAQ（証券コード9782）

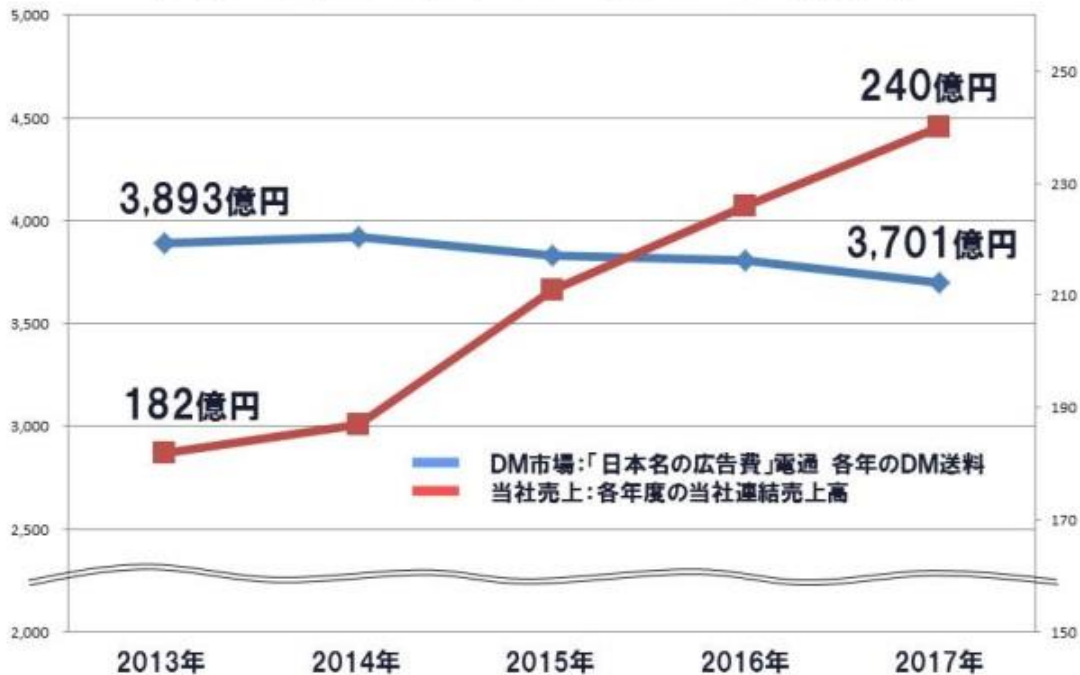
当社は、株式会社となってから今年で57年になります。

日本でのダイレクトメールの始まりの時期から、この業界でビジネスを展開しています。



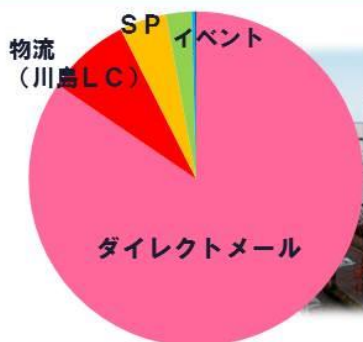
最近の業績は、  
赤い縦棒が示すとおり、売上高は堅調に推移し、  
2018年3月期では240億円に達し、上昇傾向にあります。

## 市場の動きと異なる当社の業績推移



現在、DM市場（送料を集計）は、青い線のようにほぼ横ばいですが、その中でも当社は、赤い線が示すように、拡大傾向を維持しています。

これには、ダイレクトメールをはじめとした事業におけるトップランナーとしての優位性が功を奏しています。



事業分野	売上高	構成比
ダイレクトメール	222億40百万円	92.7%
うち物流 (川島LC)	25億15百万円	10.4%
セールスプロモーション	10億60百万円	4.4%
イベント	6億08百万円	2.5%
賃貸	80百万円	0.3%
<合計>	240億04百万円	100.0%

セグメント別売上高は、中核であるダイレクトメールで約9割。

物流事業は、2015年度に立ち上げたセンターの売上高で、今のところダイレクトメールのセグメントに含まれていますが、売上高全体の10%程度になっています。

セールスプロモーションとイベントは売上シェアこそ大きくないものの、ダイレクトメールとの相乗効果もあり、付加価値になっている分野です。

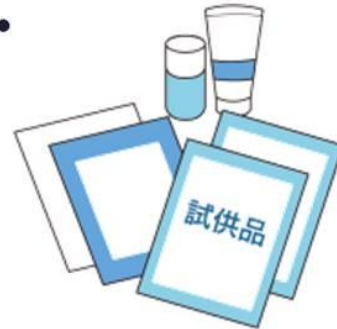
## 当社が取扱うDMは・・・

お買い物ものに  
役立つお得な情報・・・



総合通販カタログ

催し物セール案内



電話やネットから  
請求した・・・

詳細パンフレット

商品カタログ

試供品・サンプル

ダイレクトメールといったら一番に思いつくものに、  
通信販売のカタログやセールのご案内があります。

その他にも、消費者の皆さまが、電話やインターネットで請求された、パンフレットや試供品・サンプルといったものも、  
ダイレクトメールとしてお手元に届けられます。



## こんなものも扱っています…

クレジットカードを使うと  
月末に送られてくる…

ご利用明細書



選挙の投票整理券

公的機関や地方自治体  
からの各種通知



毎日の暮らしに  
無くてはならない情報…

さらに、クレジットカードを使うと送られてくるご利用明細書や、選挙のときの投票整理券や、地方自治体などさまざまな公的機関から送られる通知類も、当社を通じて、皆さんのお宅に届けられます。

### 3つの物流サービス分野…

#### 通販出荷物流

急拡大するEC通販市場を背景に取扱い増大

#### 販促支援物流

アウトソーシング需要が伸びる企業間ニーズ

#### キャンペーン物流

年間を通じた大型キャンペーン景品発送

注文受付から出荷後のお問い合わせ対応まで一気通貫



次に、物流事業です。

当社の物流事業は、商品在庫を保管管理し、注文データの情報処理を経て、商品の梱包、発送手配をして運送会社に引き渡すまでの全工程を担っています。

取扱い分野には、主に3つの分野があります。

- ・市場が急拡大している通信販売の商品をご家庭に送る物流。
- ・企業間や支店・営業所間でパンフレットやポスターなどの販促品や用度品を送る物流。
- ・商品を買って応募すると景品が当選するプレゼントキャンペーンの物流です。

いずれも、これからの伸びしろをもっています。

また、DM事業のノウハウを活かせる有望領域でもあります。



「抽選で〇〇名様に」  
「もれなくもらえる」  
「SNSでシェア」  
キャンペーン…

キャンペーン事務局

スポーツ…  
エンタティメント…



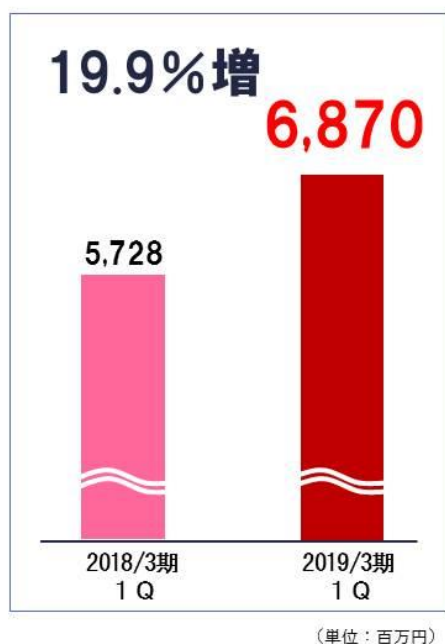
スポンサーイベント

最後に、SP(販売促進)・イベント事業です。

この事業では、クライアントの販売促進活動に関連したキャンペーンの運営を支援したり、企業や自治体が主催するイベントの開催準備や当日の運営を支援するサービスを提供しています。

2

# 業績・予想



#### □ダイレクトメール

通販カタログ、ネット小売り等の  
販促DM取扱い増加

#### □物流

インターネット通販出荷代行、  
販促キャンペーン商品送付等の  
取扱い伸長

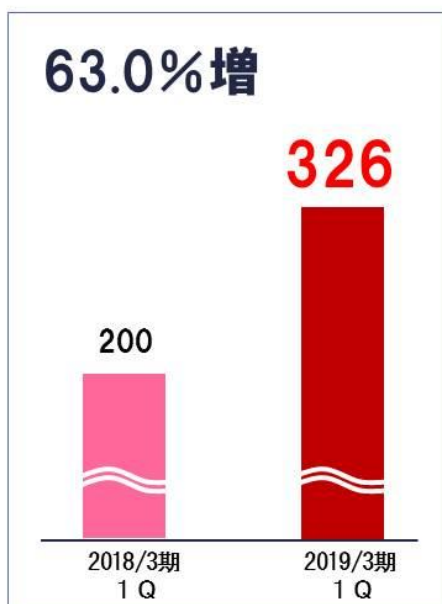
#### □SP・イベント

スポットの大型見本市、  
障がい者スポーツ振興イベント等  
の受注が好調

第1四半期(4~6月)の売上高は、  
昨年同期比で20%増加の68億70百万円となっています。

通販をはじめ各分野でダイレクトメールと物流事業が好調に推移していることと、イベントでも新規の受注が進んだことなどが、  
要因です。

(単位：百万円)



(単位：百万円)

### □DM中心に増収効果

### □新ロジスティクスセンター

安定的なパート労働力確保  
本年度黒字化の取組み順調

### □業務部門の生産性向上

業務ラインの最適人員配置と  
工程手順の見直しによる  
労務費の抑制が奏功

営業利益では、さらに63%増加の3億26百万円となっています。

ダイレクトメールを中心とした増収効果があったうえに、移転拡張したロジスティクスセンターの効率が改善し、その他の業務部門でも人員の最適配置などで労務費を抑制したことなどが、利益の拡大に貢献しています。

## ※上方修正

	第59期 2018/3期 【実績】	第60期 2019/3期 【予想】	対前年度比
売上高	24,004	25,662	+6.9%
営業利益	1,098	1,222	+11.3%
経常利益	1,107	1,242	+12.2%
1株当たり 当期純利益	131.80円	146.31円	—

売上高	ダイレクトメール部門の受注が想定以上に堅調に推移。
利益	増収効果や業務効率化の取組みによる労務費抑制が奏功。

このことから、売上、利益とも、業績予想を上方修正しています。  
(2018年7月25日)



3

# 成長戦略



(単位：億円)



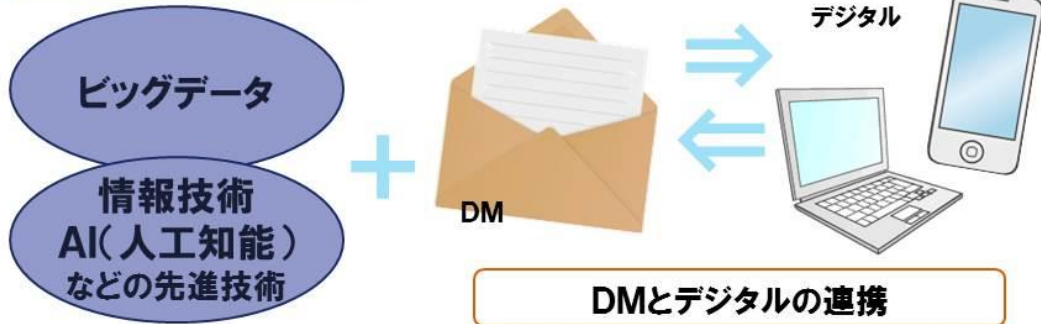
当社は、2018年2月14日に公表した中期経営計画において、5年後の2023年3月期までの目標を、売上高300億円、営業利益20億円としています。特に営業利益率は、2018年3月期の4.6%から、2023年3月期には6.7%と大きな改善を見込み、質をともなった利益成長を目指しています。

- 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、5つの重点施策を策定しています。

情報技術やAIの進展により蓄積されるデータの利用が高度化することにともない従来以上にDMの利用価値訴求を推進

データ活用



DM  
(西日本以外)

2018.3月期 売上高

182億円

+20%

2023.3月期 売上高

220億円

25

一つ目の重点施策は、デジタル時代のDM強化です。

今、企業が店舗やネットなどから収集したビッグデータを販売促進に活用することに注目が集まっています。

DMは、もともと個人データを活用して発信する広告手段なので、こうしたデータ活用環境が、DM受注機会の追い風になります。

また、これからは、DMだけではなく、eメールやウェブサイトやSNSといったデジタルとの連携で効果を高めることも行われます。

こうした環境を好機として、DMの受注機会とサービス範囲を拡大することで、DM事業を売上高220億円(西日本別)を超える規模にしていきます。

# 地域性クリエイティブサービス

## データ分析からその土地でヒットするDMを企画



同じ関西でも、  
大阪では・・・

派手な色使いで  
インパクトと  
価格訴求を前面に

京都では・・・

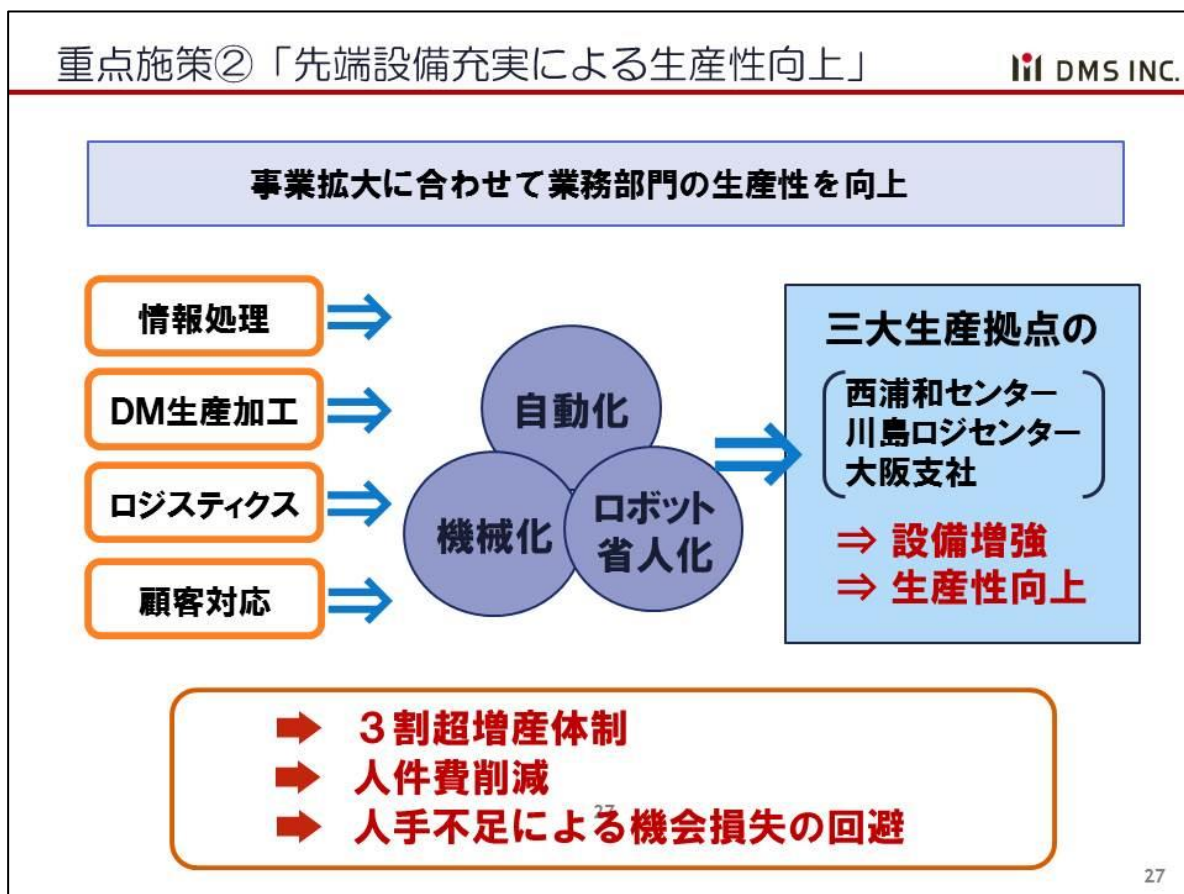
落ち着いたトーンで  
雅(みやび)を演出



この重点施策に関連して、新たなサービスを発表しました。

このサービスは、地域特性に関するさまざまなデータを分析し、地域ごとに、その土地に住む方にヒットするDMのデザインを発見するというサービスで、現在、特許出願中です。

従来は、地域ごとにDMのデザインを変えるということは一般的ではありませんでしたが、当社では、データ分析と最新鋭デジタルプリンタを駆使することで、地域ごとに、より効果的なDMを作る取り組みをしています。



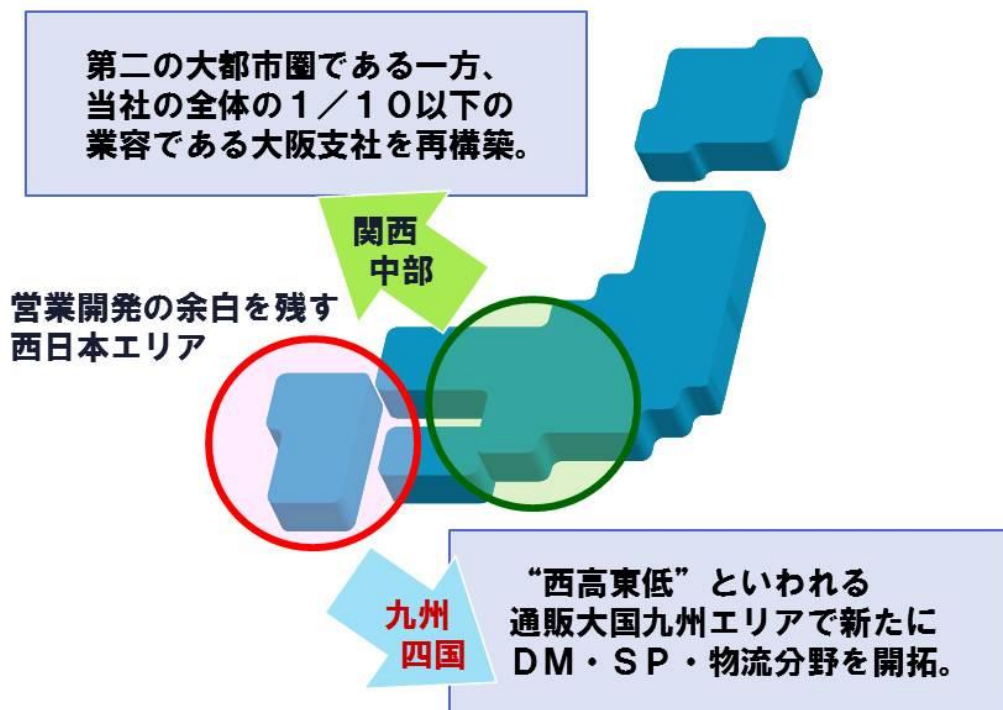
二つ目の重点施策は、先端設備充実による生産性向上です。

事業の拡大に応じて、情報処理、生産加工、物流、顧客対応の各分野でも、ますます生産性の向上が求められます。これに対して、受注増に見合うメーリングマシンやデジタルプリンタなどの生産機器を拡充して対応します。

さらに今後は、先端設備を使った自動化・ロボット省人化も検討したいと考えています。

これらを実現することにより、増産体制を確立するとともに、人件費の削減や人手不足による機会損失の回避が期待できます。





三つ目の重点施策は、西日本エリアの事業再構築です。

当社には従来から大阪と福岡に拠点がありますが、これらの業容は当社全体の10分の1以下です。

これは、クライアントの広告・販促部門が東京本社にあることが多いため、当社としても東京を中心に拠点の整備をしてきたことが背景にあります。

しかし、実際は、大阪にも九州にも有力な企業は多く、ネット社会を背景にネット通販などでますます存在感を高めています。

## 西日本エリアの成長イメージ



こうした状況から、改めて西日本エリアの営業・生産体制の強化を行うことで、現在の売上高15億円を5年後には30億円の規模に再構築したいと考えています。

## 新大阪支社開設

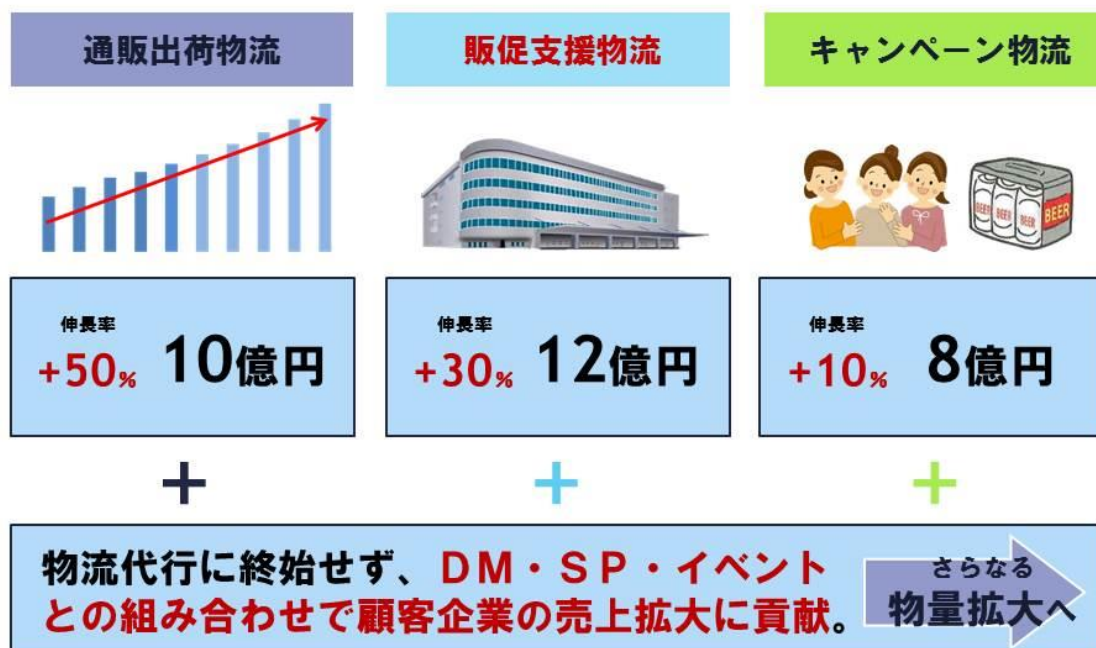
- ⇒ スペース1.5倍 生産能力3倍
- ⇒ 人員増強で提案営業力を充実化
- ⇒ 東西拠点でコスト・スピード、事業継続性を向上



30

西日本事業再構築の布石として、2018年7月に、従来の1.5倍の規模となる新支社に移転拡張しました。人員も生産ラインも増強し、受注及び業務能力を高めていきます。





四つ目の重点施策は3つの分野で物流事業を伸ばすことです。

一つには、市場が拡大している通信販売商品の出荷代行です。この分野では、既存事業であるDMをはじめとした販促支援サービスを組み合わせて提供することで、受注後の物量の底上げも図っていきたいと考えています。

二つ目に、企業の本社から店舗へポスターやカタログなどの販促資材や用度品を送り込む企業内・企業間の物流アウトソーシング需要を取り込んでいきます。

三つ目に、広告代理店や大手印刷会社との取引関係を活かして、消費者プレゼントやポイントサービスの景品を扱うキャンペーン物流案件を取り込んでいきます。

川島ロジスティクスセンター



こうした取組みにより、2019年3月期には部門収支黒字化を、2022年度までには、売上高30億円規模を目指します。

スポーツ・文化イベントの運営支援ノウハウと実績を強みに有力案件の取込みを目指す。



2020オリンピックに向け、スポーツ振興イベントなどの開催が盛んになってきている。

SP  
イベント

2018.3月期 売上高

16億円

+20%

2023.3月期 売上高

20億円

33

最後の重点施策は、2020年に向けたイベント需要の取込みです。

当社では、大手広告代理店との取引関係を活かして、2020年東京オリンピック・パラリンピックに向けて開催されるさまざまなスポーツイベントやエンタメ系イベントなどの有力案件取込みを強化していきます。

また、2020年以降も、イベント運営ノウハウを活かして、案件の定着化や新規受注を継続していきます。

SP・イベント分野では、こうした取組みにより、売上20億円規模を確保したいと考えています。

(単位：億円)



34

以上の重点施策をはじめとして、  
伸びしろの続くDM事業と今後の成長が期待される物流事業の  
増収効果と収益力強化により、2023年3月期に売上高300億円、  
営業利益20億円を達成させ、さらにその先の成長を目指します。

## 1株当たり配当



株主様への利益還元については、過去2年連続で増配をしています。

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。

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。

4

# トピックス





日本車いすテニス協会 オフィシャルサポーター



38

最後に、ESGへの取組みとして、障がい者スポーツ支援を通じた社会貢献活動への参画についての話題をご紹介します。

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、障がい者スポーツイベントの運営に携わってきましたが、2018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、障がい者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。



**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**

