

株式会社ディーエムエス

(証券コード9782)

2021年3月期決算説明

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 2021年3月期決算

2 2022年3月期業績予想

3 中期経営計画前半の振り返り

1

2021年3月期決算

コロナ禍の影響

【影響範囲】

- 流通小売り・レジャーなど集客をともなうDM自粛の傾向。
- 経済停滞と感染防止により広い業種で販促施策が見送り。
- イベントの開催自粛・延期による運営受託案件の見直し。

【当社の状況】

- 感染防止策を実施しながら全事業で操業を維持。
- 磐石な顧客基盤を背景にウィズコロナの商談を維持。
- 在宅消費の拡大でDM・物流事業とも通販分野の取扱い堅調。
- 経済対策やコロナ収束に向けた自治体の取組みを支援。
- 3Q以降は中核事業のDMに回復傾向も見られる。

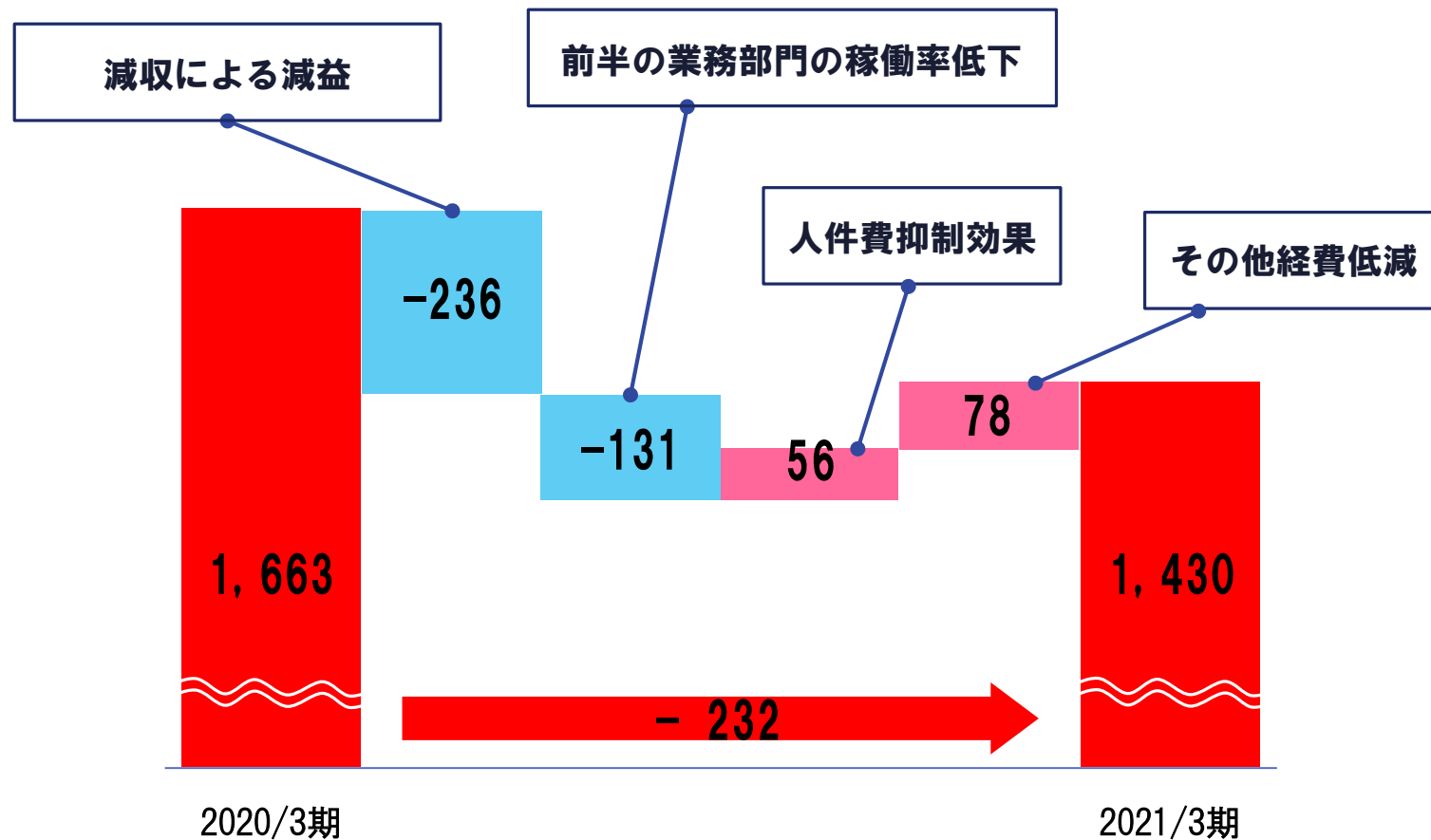
(単位：百万円)

	2020/3期	2021/3期	前年増減額	前年増減率
売上高	27,146	25,729	-1,417	-5.2%
営業利益	1,663	1,430	-232	-14.0%
経常利益	1,691	1,456	-234	-13.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,171	1,003	-168	-14.3%

売上高	コロナ禍によるプロモーション需要減退の影響受け減収。
利益	減収と案件減少による業務部門の稼働率低下により減益。

(単位：百万円)

コロナ禍による前半の減収と業務部門の稼働率低下が響く



ダイレクトメール事業

	2020/3期	2021/3期	前年増減額	前年増減率
売上高	22,327	22,151	-176	-0.8%
セグメント利益	2,001	1,887	-114	-5.7%

【主な要因】

- ▶ 既存顧客の取引窓口の拡大や新規受注を促進し、後半は持ち直しも見られたものの、コロナ禍のプロモーション案件見送り響く。
- ▶ 業務効率化による人件費抑制効果はあったものの、前半の案件減少による業務部門の稼働率低下が下押し。

物流事業

	2020/3期	2021/3期	前年増減額	前年増減率
売上高	2,910	2,356	-554	-19.0%
セグメント利益	43	-24	-67	-

【主な要因】

- ▶ 新規受注案件と新常态の通販出荷代行取扱増があるも、前年のスポット大型キャンペーン案件が反動。
- ▶ 改正派遣法による派遣賃金の上昇を含めた労務費の増加と特定の不採算案件(2021年2月末解消)が響き減益。

セールスプロモーション事業

	2020/3期	2021/3期	前年増減額	前年増減率
売上高	774	664	-110	-14.2%
セグメント利益	169	138	-31	-18.5%

【主な要因】

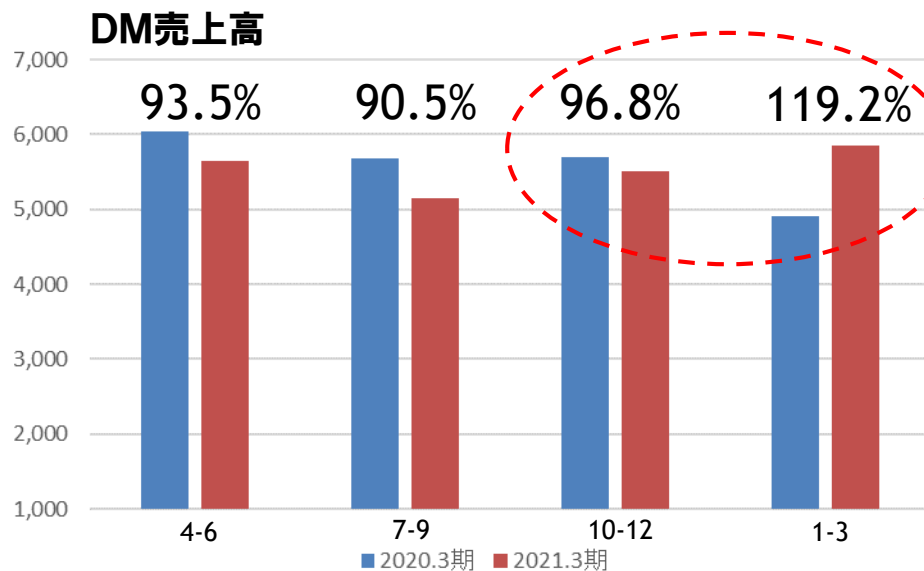
- ▶ コールセンターやバックオフィス機能を活かした各種販促支援業務に注力したものの、一部大型案件剥落により取扱い減少。
- ▶ 取扱い減少による業務部門の稼働率低下により減益。

イベント事業

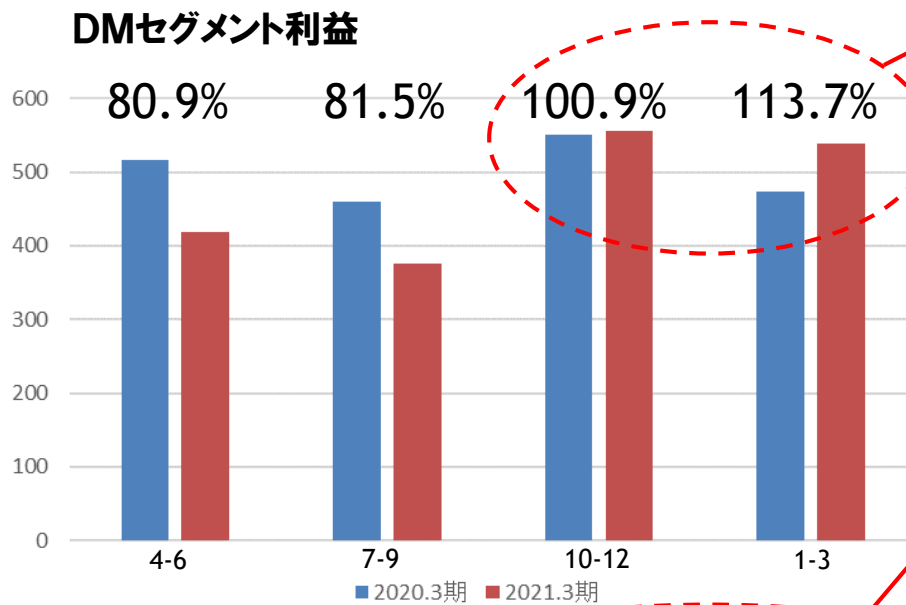
	2020/3期	2021/3期	前年増減額	前年増減率
売上高	1,021	439	-582	-57.0%
セグメント利益	48	-13	-61	-

【主な要因】

- ▶ コロナ禍により多くのイベント案件が縮小・中止。
- ▶ イベント縮小・中止による人件費をまかないきれず減益。



DM売上高前年比
上期と比較すると
下期は良化



DMセグメント利益
下期から
前年水準を上回る

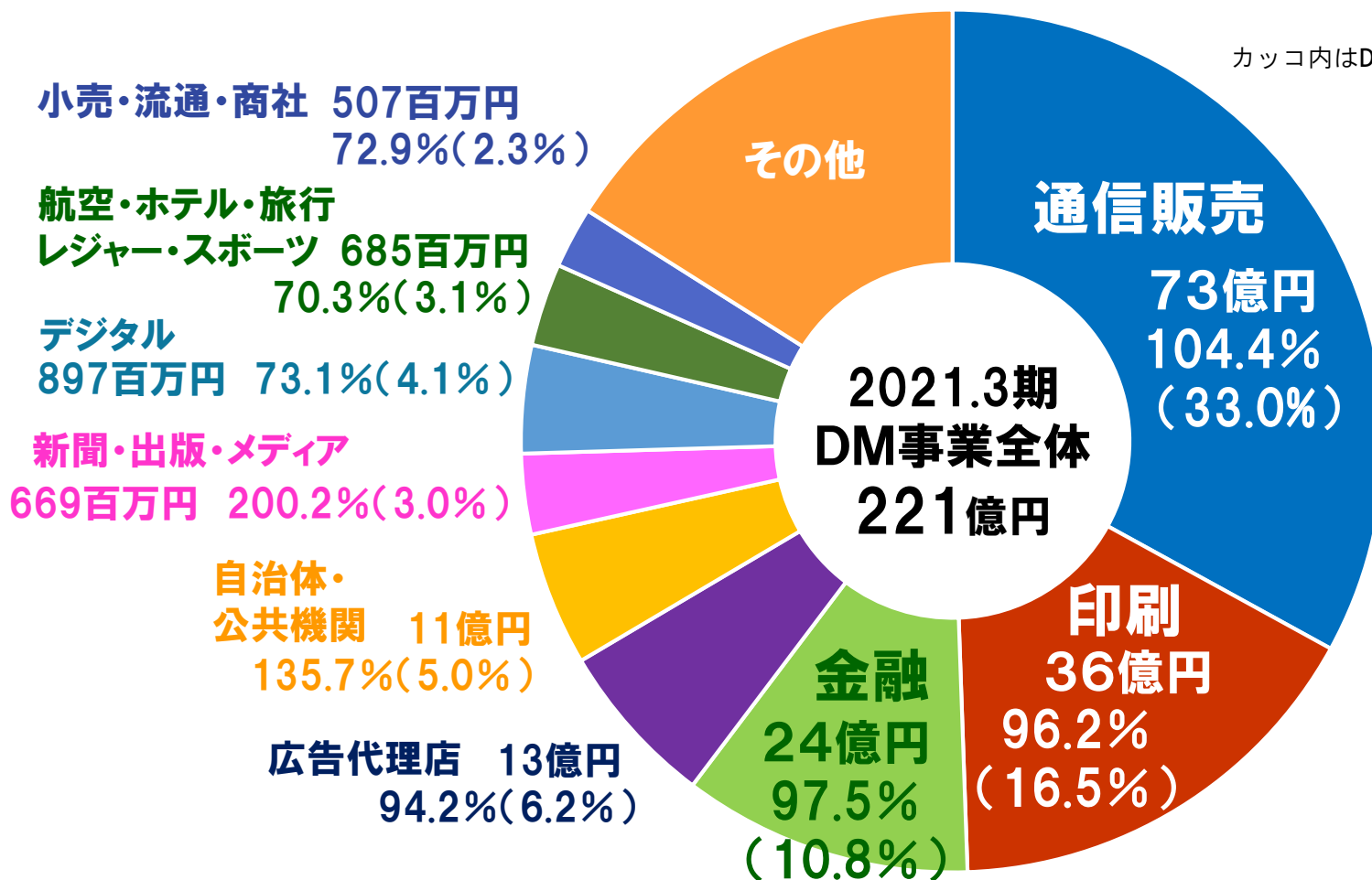
DMセグメント利益率
下期は高水準

(2020.3月期 8.96%)

利益率 ⇒ 7.4% 7.3% 10.1% 9.2%

コロナ禍の非接触消費を背景に **通信販売** が取扱い伸ばす

カッコ内はDM事業の中の構成比



2

2022年3月期業績予想

**社会・経済環境としては、
引続きコロナ禍の影響が残るものの、
徐々に収束に向かうことを前提としています。**

（ 既存顧客へのヒアリングをもとに、
現時点における受注見込み案件を考慮した
結果に基づいて予想しています。 ）

DM

**顧客企業に蓄積された個人データの活用や、
非接触消費を捉えた企業による
直販強化策としてのDM需要の高まりに期待。**

物流

新常態により通販出荷が好調を維持。解消した不採算案件に代わる案件を期中に受注。

SP

ワクチン接種や自治体のコロナ経済対策によるアウトソーシング需要の活性化を捉える。

イベント

オリ・パラ開催により、関連案件が再開され、他のイベント開催にも波及することを想定。

2022年3月期の通期予想

(単位：百万円)

	2021/3期 実績		2022/3期 予想			
		構成比		前年増減額	前年増減率	構成比
売上高	25,729	100.0%	27,304	+1,574	+6.1%	100.0%
売上原価	22,945	89.2%	24,392	+1,447	+6.3%	89.3%
売上総利益	2,783	10.8%	2,912	+128	+4.6%	10.7%
販管費	1,353	5.3%	1,408	+54	+4.1%	5.2%
営業利益	1,430	5.6%	1,504	+73	+5.2%	5.5%
経常利益	1,456	5.7%	1,524	+68	+4.7%	5.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,003	3.9%	1,053	+50	+5.0%	3.9%

3

中期経営計画前半の振り返り

【2023.3期の目標】

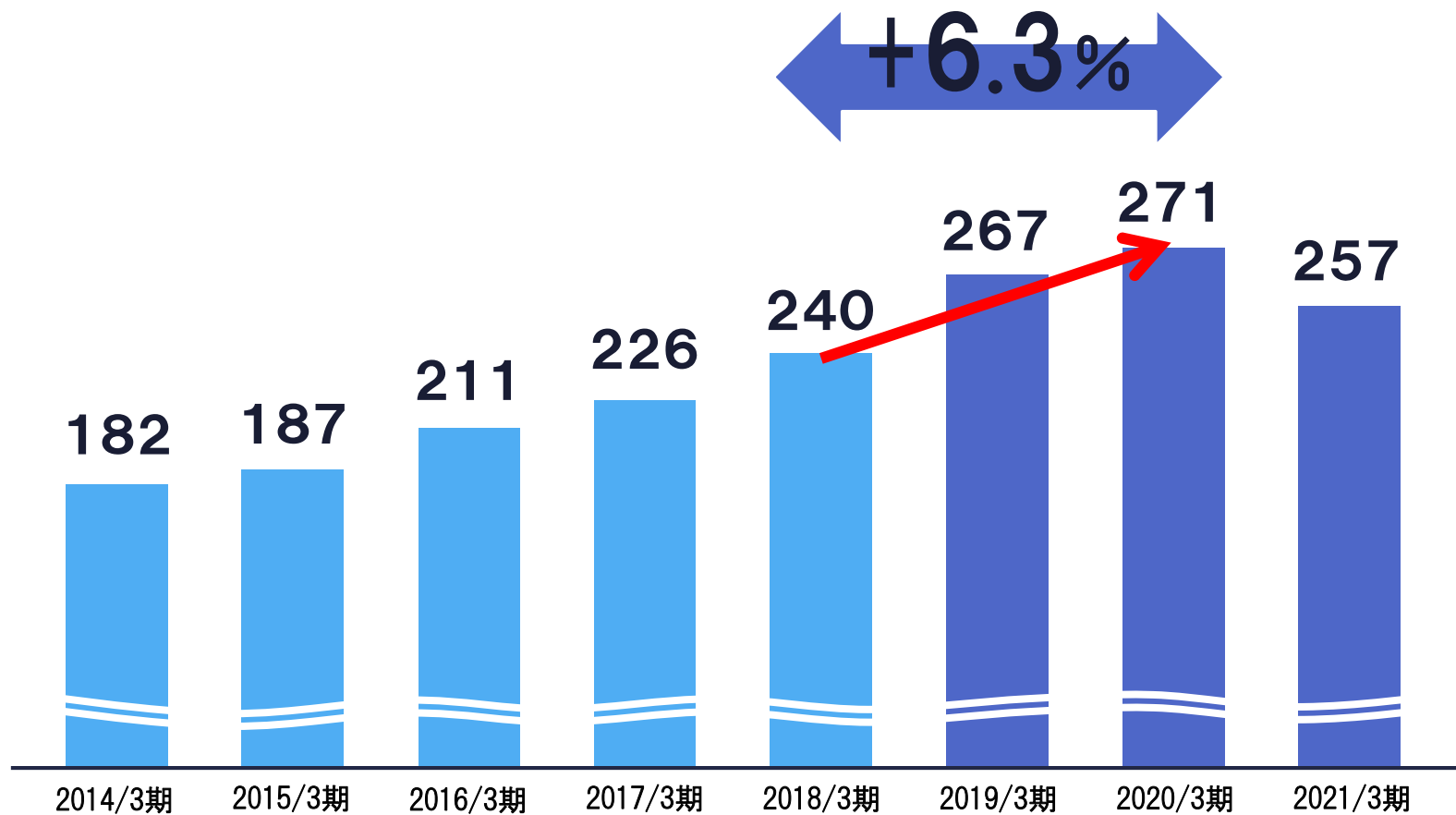
売上高 **300億円** 営業利益 **20億円**

【重点施策】

- 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**

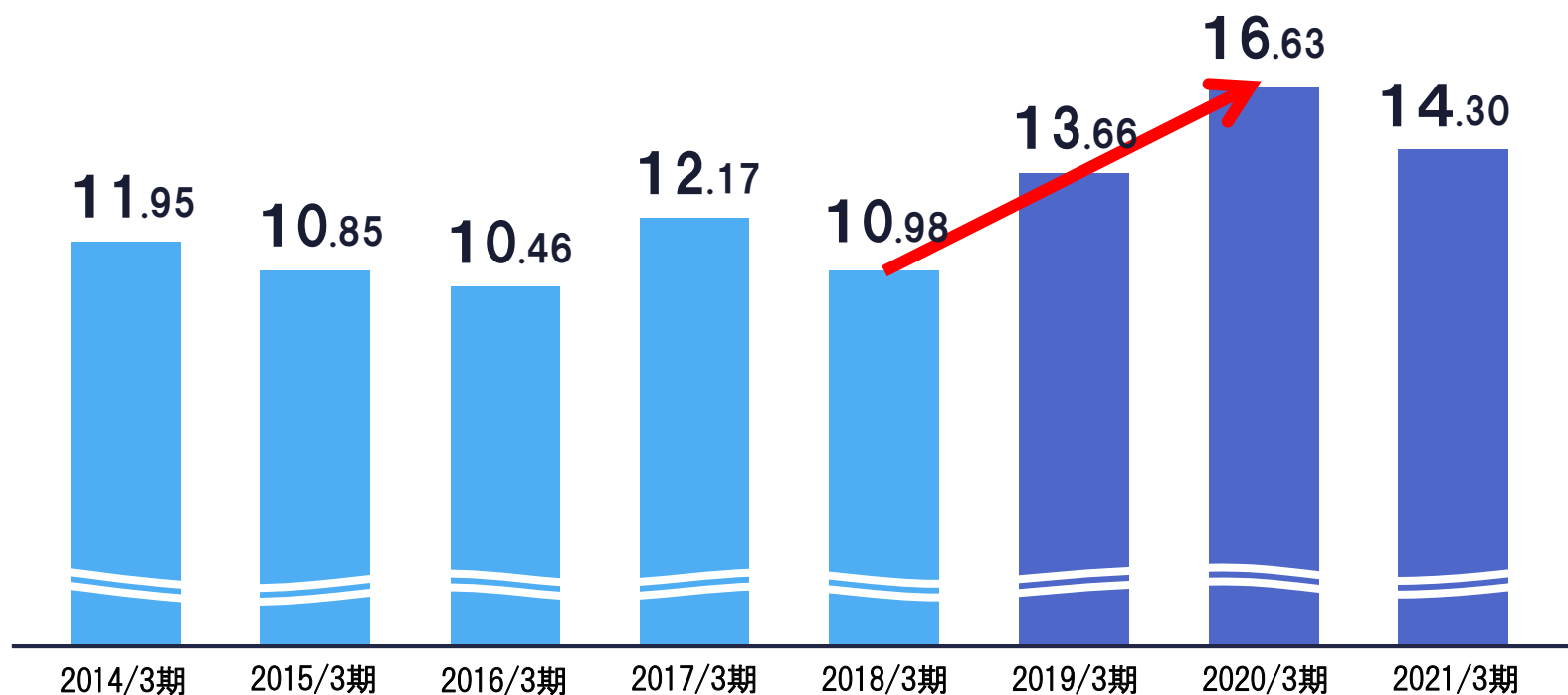
(単位：億円)

売上高年平均成長率



営業利益年平均成長率

+23.1%



1 デジタル時代のDM強化

デジタル技術を取り入れたサービス開発

- AIレコメンドDM／顧客トリガーDM
⇒ 顧客の行動データを分析し適切な広告を表示
- IT企業との業務提携によるサービス開発
⇒ アプリ会員向けDMメディアを展開



DMS INC.

cozre



子育て情報マッチングプラットフォーム「cozre(コズレ)マガジン」を展開する株式会社コズレと業務提携（2020年10月）。

2 先端設備充実による生産性向上

デジタル技術を取り入れた生産性向上

- RPA(導入ロボット50体以上)、AI・OCRによる文字認識
⇒ BPOサービスや社内間接業務の作業性と正確性を向上

主力のDM事業に再投資

- 最新機器導入



デジタルプリンターIJ1400



高速DM機器FREX

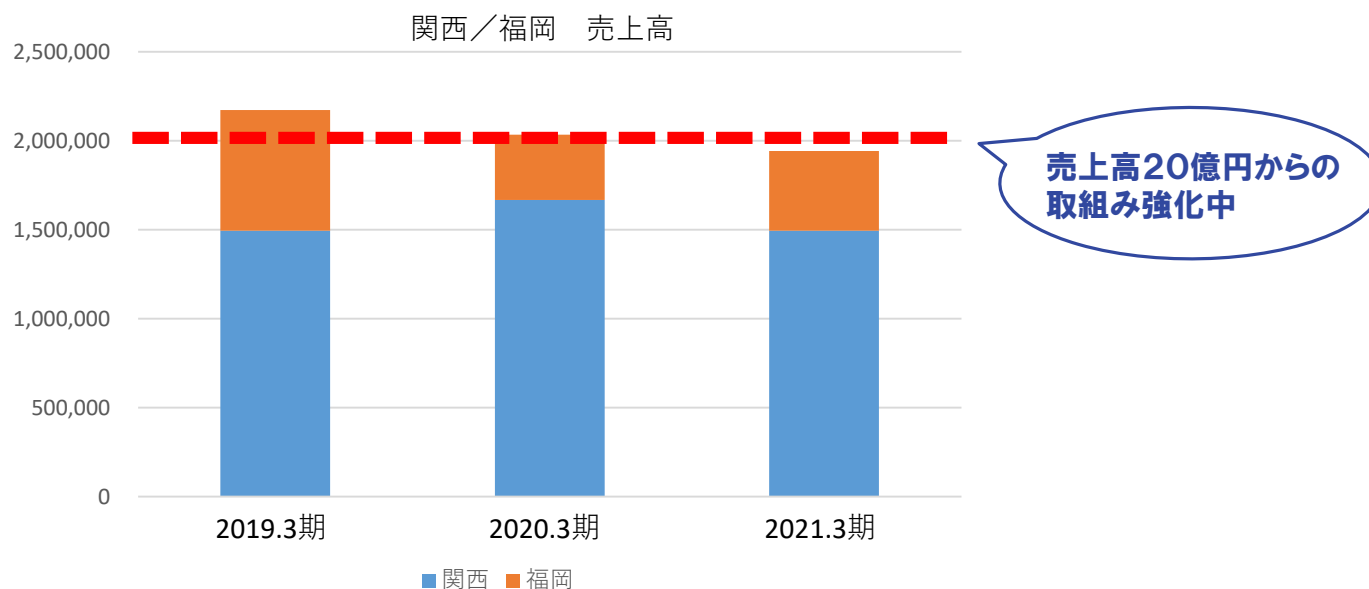


高速DM機器FUSION

3 西日本エリアの事業再構築

売上高20億円の先へ取組み強化中

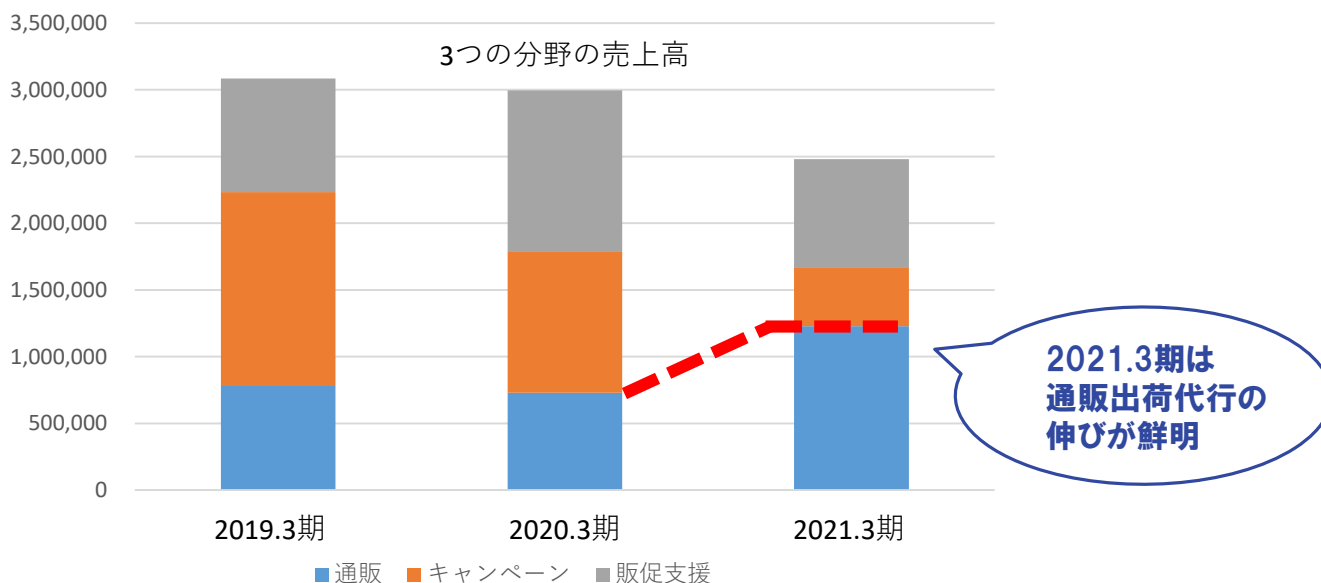
- 営業、業務の両面から人員・設備を再構築
⇒ コロナ禍で新規営業の勢いが足踏み…後半戦を強化



4 3つの分野で物流を伸ばす

活発な引合いを活かし売上高は30億円視野に

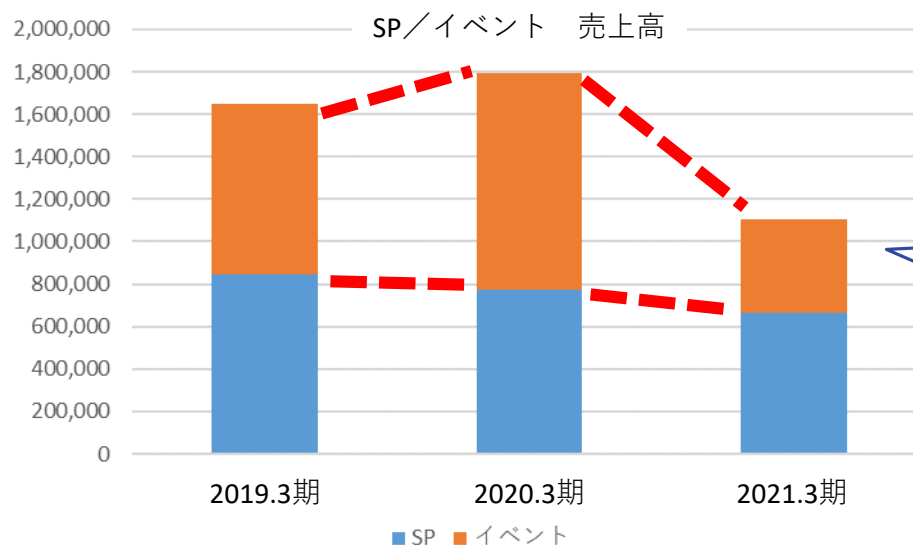
- 前半は不採算案件に苦しむも2021年2月までに解消
 - コロナ新常态で通販出荷案件の取扱い伸び
- ⇒ 新規開発と業務効率化の取組みにより利益改善へ



5 2020オリンピック需要の取込み

前半は好調に拡大、コロナ禍で一旦減少

- コロナ前はスポーツイベントの運営支援業務を伸ばすが、その後のイベント自粛で一旦足踏み…後半戦を強化



コロナ前は好調に推移するも
2021.3期はイベント案件が減少

DMをはじめとした当社のサービスは、
現在の困難な状況下とその収束の後においても、
生活と消費に有益な社会基盤となり得るものです。

ウィズコロナにおいても、
当社のサービスやDM自体の評価が、
引続き有望であることに変化はなく、
回復する需要を取り込めるものと考えています。

引続き、中期経営計画に基づき、

2023年3月期における

売上高 300億円

営業利益 20億円

の達成を目指してまいります。

**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**

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。