

# 株式会社ディーエムエス

(証券コード9782)

## 2023年3月期第2四半期決算概要

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

- **全体に新たな案件受注と引き合いが活発化。**  
顧客企業によって夏期のプロモーション活動にばらつきも見られた。
- 主力のダイレクトメール事業及び物流事業では、  
比較的大型の高採算案件終了が売上・利益を下押し。
- セールスプロモーション事業、イベント事業では、  
業務設計力・複合サービス提供の強みを活かした、  
新型コロナウイルス対策案件の受注が社会貢献を兼ねて業績に貢献。
- 下期の受注環境及び営業活動の進捗から、**2023年3月期予想を上方修正。**

**1** 2023年3月期第2四半期決算概要

**2** 2023年3月期業績予想

**3** 下期に向けた取り組み

**4** 利益還元について

# 1

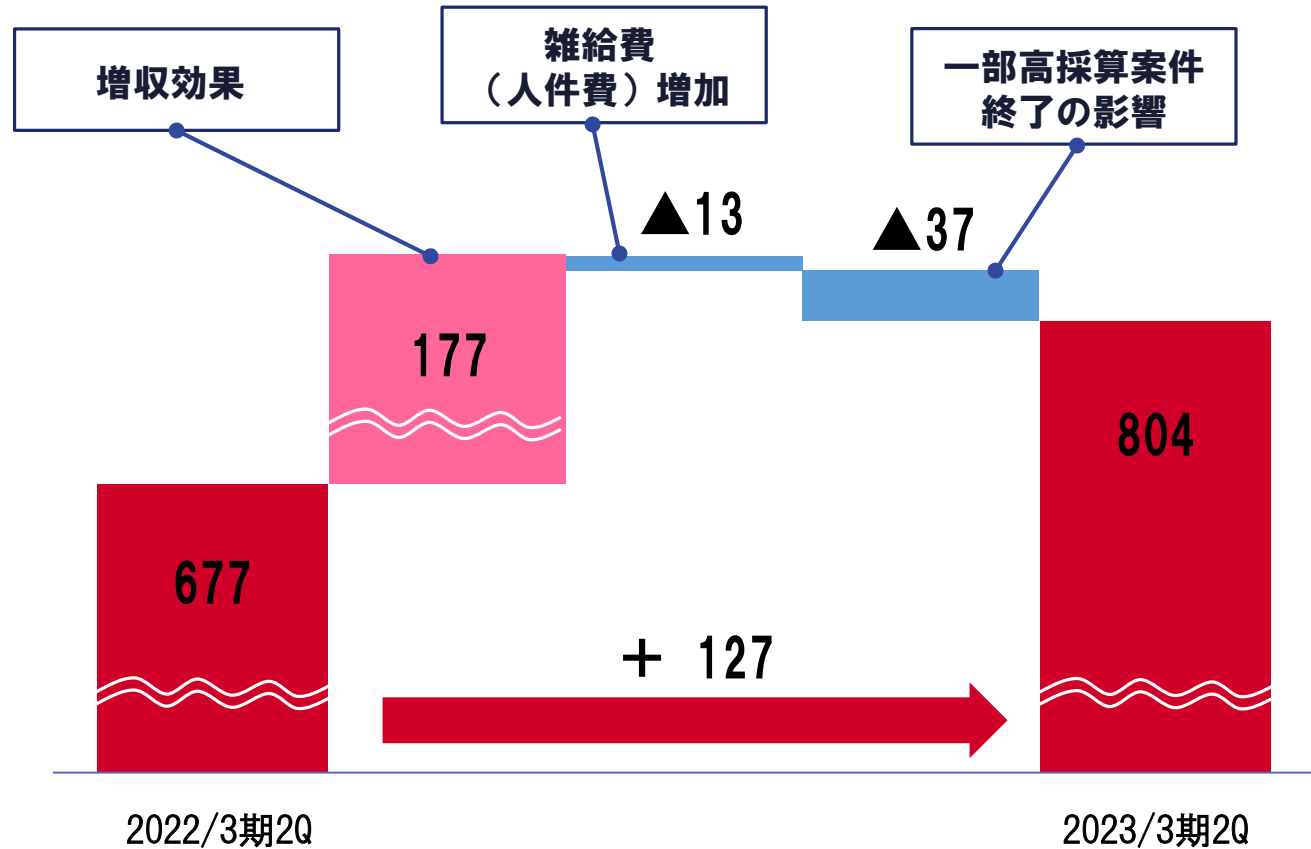
## 2023年3月期第2四半期決算概要

(単位：百万円)

	2022/3期2Q	2023/3期2Q	増減額	増減率
売上高	13,416	14,169	+753	+5.6%
営業利益	677	804	+127	+18.8%
経常利益	689	822	+133	+19.3%
四半期純利益	401	601	+200	+49.9%

(単位：百万円)

増収効果に一部案件の反動と派遣スタッフの一時的増員が影響



(単位：百万円)

	2022/3期2Q	2023/3期2Q	増減額	増減率
売上高	10,955	10,784	-171	-1.6%
セグメント利益	805	721	-83	-10.4%

【主な要因】

- ▶ 既存顧客の取引窓口拡大や新規受注が奏功した一方、一部の既存顧客において夏期DMプロモーションの取扱いが減少。
- ▶ 大型の一部高採算案件終了により前年同期比で減益。

(単位：百万円)

	2022/3期2Q	2023/3期2Q	増減額	増減率
売上高	1,264	1,154	-110	-8.7%
セグメント利益	18	-1	-20	-

【主な要因】

- ▶ 新規・既存の通販案件が取扱い伸ばすも、一部の通販案件と販促物流案件の終了により前年同期比で減収。
- ▶ 業務効率化により作業人件費を抑制するも、高採算案件の終了が響いたことで減益。



(単位：百万円)

	2022/3期2Q	2023/3期2Q	増減額	増減率
売上高	369	1,434	+1,064	+287.7%
セグメント利益	86	362	+275	+318.0%

【主な要因】

- ▶ 前期後半からの新型コロナ対策案件の継続により大幅増収。
- 
- ▶ バックオフィス、コンタクトセンター業務の高稼働率を維持したことが生産性の向上に作用し、大幅増益。

(単位：百万円)

	2022/3期2Q	2023/3期2Q	増減額	増減率
売上高	768	738	-30	-4.0%
セグメント利益	75	47	-28	-37.4%

【主な要因】

- ▶ **新型コロナワクチン接種会場運營業務など事業間の総合力を活かした新タイプの大型案件や集客を伴う販促・スポーツイベントの回復需要を取り込むことができた一方、前年夏期の国際的スポーツイベントの反動があった。**

**2**

# **2023年3月期業績予想**

下期の受注環境及び営業活動の進捗状況から、  
2023年3月期予想を見直し。  
(2022年10月28日)

	期初予想	修正予想
売上高	293億円	+4.8% <sup>◎</sup> 307億円
営業利益	17億円	+11.8% <sup>◎</sup> 19億円

◎ 過去最高額

2022年10月28日上方修正

◎ 過去最高額

(単位：百万円)

	2022/3期 実績		2023/3期 予想(修正)			
		構成比		前年増減額	前年増減率	構成比
売上高	27,973	100.0%	◎ 30,700	+2,727	+9.7%	100.0%
売上原価	24,916	89.1%	27,354	+2,438	+9.8%	89.1%
売上総利益	3,057	10.9%	◎ 3,346	+289	+9.4%	10.9%
販管費	1,386	5.0%	1,446	+60	+4.3%	4.7%
営業利益	1,671	6.0%	◎ 1,900	+229	+13.7%	6.2%
経常利益	1,696	6.1%	◎ 1,920	+224	+13.2%	6.3%
当期純利益	1,039	3.7%	1,350	+311	+29.9%	4.4%

**3**

# 下期に向けた取り組み

## 新規事業

### ①次世代事業の創出

デジタル分野で既存事業との相乗効果を発揮する  
新規事業を開発し新たなビジネスモデルを展開

進捗

社内検討チームを組成し、事業構想化と  
協業パートナーのリサーチ他に着手

## 既存事業

### ②第2・第3の事業の柱づくり

物流・セールスプロモーション事業の  
量的拡大と効率化で主要な事業セグメントへ

進捗

地方自治体向け複合サービスを拡販  
当社初の事務局システム製品を内製開発

### ③主力事業の深化

既存DM案件の安定成長をベースに  
新市場開拓と新サービス提供でシェア拡大

進捗

回復する販促需要を取り込みつつ、  
顧客データ活用の新サービスを開発中

## ①サステナビリティ・SDGsへの取り組み

地球環境の保全や地域社会への支援活動を通じて社会課題の解決に貢献

進捗

環境配慮型DM素材の使用、フード・ドライブキャンペーン、女性活躍推進策を展開中

## ②健康経営の推進

働く人々の健康増進に向けた取り組み  
生産性の向上と組織の活性化を実現

進捗

社員の健康増進の取組みを支援する健康チャレンジ・キャンペーンを展開中



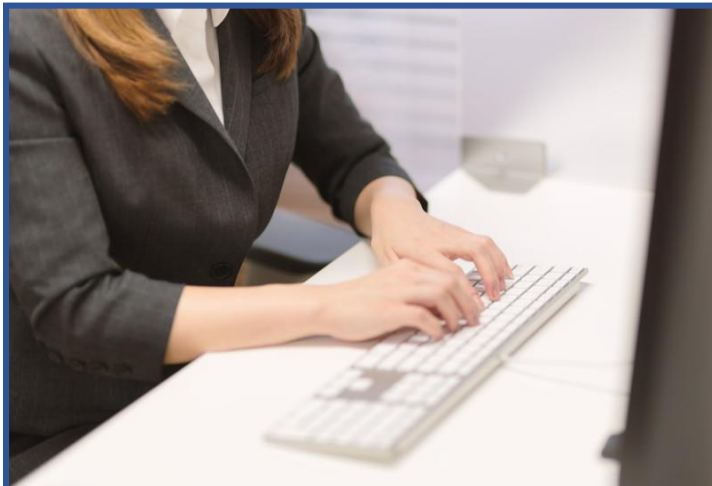
# じむきょく

セールスプロモーション事業のノウハウをシステム製品に展開

従来、アウトソーシングサービスとして提供してきた

「**事務局業務**」のノウハウを活かして、

新たに、企業・自治体が運営する各種申込受付や問い合わせ管理に  
利用できる**汎用システム製品**を内製開発。



- 地方自治体：給付金申請受付、商品券などの申込受付
- 大学：校友会・父母会の会員管理、寄付金申込受付
- 保険・金融：各種サービス申込受付、資料請求受付
- メーカー：消費者向けキャンペーン受付
- 各業界企業：各種注文受付、株主優待受付

ダイレクトメールを利用して、  
地方自治体・学校・企業向け  
プロモーション展開中。

はじめまして。このたびは辞令により、新しく  
着任しました「じむきょくん」と申します。  
皆様のお役にたてるよう、頑張りますので  
なにとぞ、よろしくお願いいたします。



辞 令  
じむきょくん殿  
業務推進リーダーを命ず

・オフィスから無駄なペーパーを無くすこと  
・問い合わせに速でも対応できるようにすること  
・業務効率化によりコスト削減を図ること

令和4年9月吉日

代表取締役社長

各位  
クラウド型事務手続き管理システム「じむきょくん」のご案内

拝啓 皆様には時下ますますご健勝のこととお慶び申し上げます。  
さて、弊社では長年のBPO業務や事務局業務のノウハウを生かし、クラウド型  
事務手続き管理システム「じむきょくん」の提供を始めました。少しでも多くの  
皆様にごっていただきたく、ご案内をお送りした次第です。  
本システムは、企業様や団体様が、申込受付や問い合わせ業務にご利用  
いただけるWEBアプリケーションです。面倒な初期設定は弊社で無償サービス  
しております。初期費用を抑えつつスピーディーな業務立ち上げを支援し、  
小規模な顧客窓口から大規模な事務局運営まで幅広くご利用いただけ  
ます。今なら無料トライアル30日間というお得なキャンペーンを実施中です  
ので、まずは内容をご確認のうえ、トライアルをご検討いただけますと幸いです。



株式会社ディーエムエス  
「じむきょくん」開発チーム

事務局業務をサポートする  
クラウド型事務手続き管理システム  
じむきょくん(株)です。  
お役に立てるよう、仕事がんばります！



じむきょくん(株)を開発した会社 ディーエムエス

株式会社ディーエムエスはダイレクトメールをつくる会社として設立。現在  
確められるコミュニケーションを広く事業領域に取り込み、ダイレクト  
フィス・イベントなど様々なダイレクトコミュニケーションを事業領域とし

■事業内容

**ダイレクトマーケティング** DIRECT MARKETING  
ダイレクトメールの年間発行枚数は約13億通と業界最大手の実績を誇り  
ます(2021年4月~2022年3月実績)。継続的に貴社の商品・サービスをご  
ご利用いただけるよう、販売促進からマーケティングまで、企画・制作・データ  
処理・物流の保管管理・封入発送・効果測定まで幅広くお手伝いします。

**ロジスティクス** LOGISTICS  
ダイレクトマーケティングやM2Cには「モノ」を動かす機能が不可欠にあり  
ます。運輸出荷代行やプレゼントキャンペーンの運営、店舗や支店にお  
ける販促活動のための物流管理など、様々なロジスティクス業務をお手  
伝いします。海外販路拡大のための国際物流もお任せください。

**セールスプロモーション** SALES PROMOTION  
各種販促品や販促品物の企画制作から、これらを使用したプロモーション  
の立案と運営を行います。既存顧客向けポイントプログラムの業  
界企業から実用性が高い。顧客獲得のための外部データベースの  
活用提案やサンプリングの手配など、貴社の幅広いニーズに対応します。

■サービス拠点

業務センター

稼働年月  
2004年7月

面積  
約6,000坪



浦和ロジスティクスセンター

稼働年月  
2010年10月

面積  
約2,000坪



株式会社ディーエムエス ご相談はお気軽に右記へお

詳しい情報は  
こちら！



中にオリジナル付せん・消しゴムが入っています！！

育児による離職や生産性の低下を防ぐ ⇒ 女性管理職比率 15% へ

育児と仕事の両立に負担感が増す「小1の壁」を超えるために・・・  
0歳から小学生育児世代を広く途切れなくカバーする3つの施策を導入



## フードドライブ活動

社員・パートタイマーの家庭で  
余っている食料品を回収し、  
支援が必要な方々へ寄贈する  
プロジェクト

⇒ 累計1,000食分超




**フードドライブ** FOOD DRIVE

「フードドライブ」とは？  
家庭で余っている食べ物を持ち寄り、  
地域のフードバンクや福祉団体を通して  
必要としている方々に届ける活動。  
「ドライブ」は運動の意味。

ご家庭で余っている食品は  
ありませんか？

## 現状認識

紙である、歴史が深いことから、  
アナログなオールドメディアという先入観

広告の宿命として最終的には多くが廃棄  
されることから、ときにネガティブな印象も

## 実際は・・・

ダイレクトメール利用は活発で、  
消費者にとっても有用性の高いメディア

手にとって見られる、わかりやすく、  
行動喚起力の高いコミュニケーション

## そこで・・・

配信中

ディーエムエス公式YouTubeチャンネル / 東証IRムービー・スクエア

実際の生活シーンに  
どんな関わりがある事業なのか・・・  
ドラマ映像で、事業価値を見える化する  
ブランディングムービーを制作

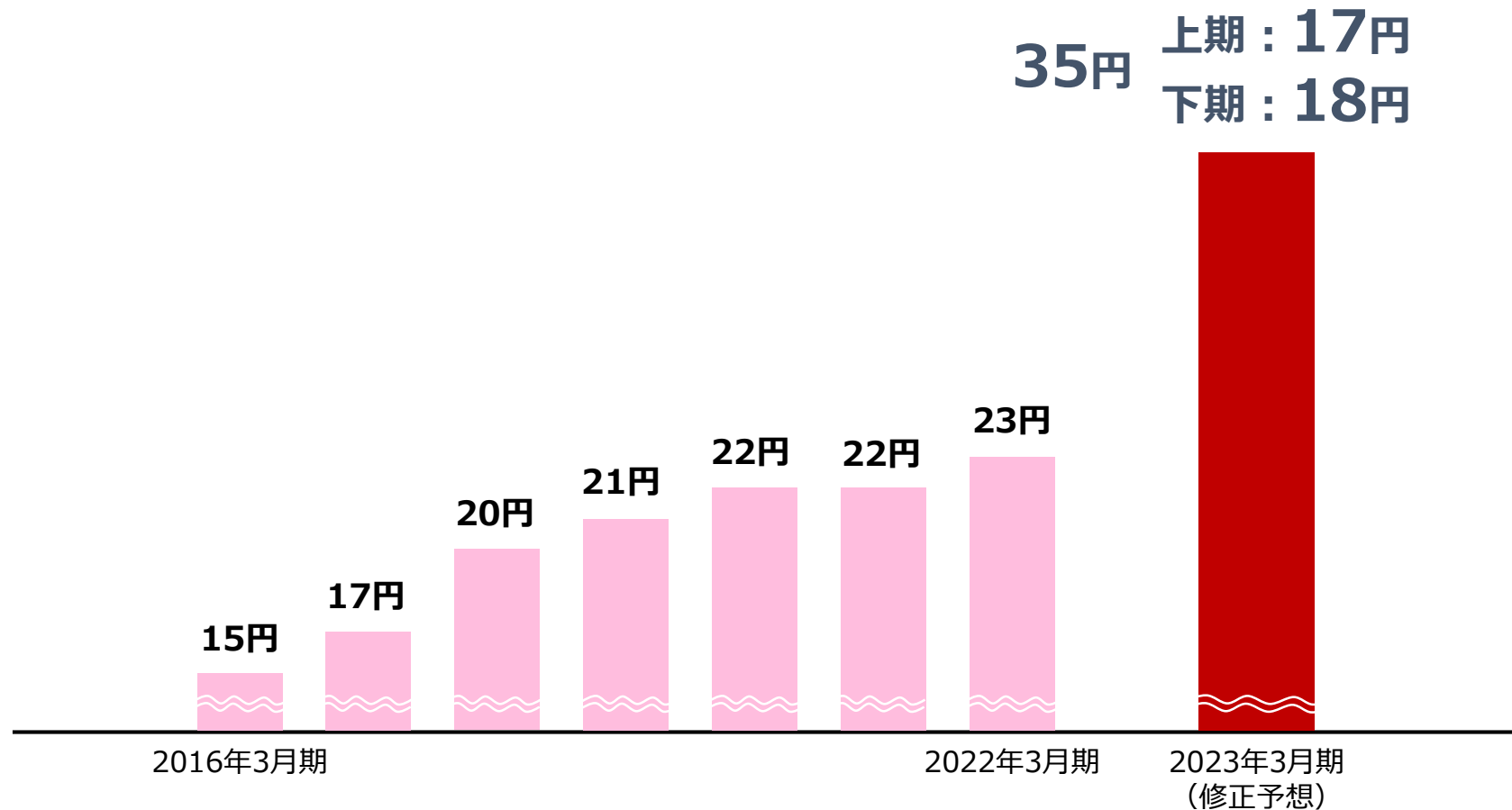


# 4

## 利益還元について

## ■ 基本方針

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

次の30年に向けて…

ダイレクトメールの枠組みを超えた

デジタル&リアルの  
総合情報ソリューション企業へ



## 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。