

平成19年3月期 中間決算説明資料

株式会社ディーエムエス





経営の基本方針

『株主には利益還元で奉仕を』

『顧客にはニーズにあった質のよいサービスを』

『社員には幸せで豊かなくらしを』

『社会には貢献を』



中長期的な経営戦略

企業と消費者の双方向の情報交換を実現する
ダイレクトコミュニケーションの先進企業として

- 業務センターを中核とした生産体制の効率化と内製化促進
- 最新IT技術を駆使した各種機能の拡張と高度化によるトータルサービスの充実
- 新商品開発や提携戦略による業務領域の拡張と競争力の向上
- 汎用性を高めた情報処理および物流加工運営システムを展開しての周辺業務領域への進出
- 個人情報を中心とする機密情報管理の徹底

などを主要テーマとし、業界先進企業にふさわしい強固な収益基盤を構築する。



平成19年3月期 中間期経営成績

連結

売上高	7,778百万円	(前年同期比10.8%減)
経常利益	191百万円	(前年同期比41.7%減)
中間純利益	107百万円	(前年同期比20.1%減)

個別

売上高	7,636百万円	(前年同期比11.0%減)
経常利益	191百万円	(前年同期比42.6%減)
中間純利益	105百万円	(前年同期比23.7%減)

<連結子会社> 「株式会社デック」 「東京セールス・プロデュース株式会社」

損益計算書

【連結】

(単位:百万円)

	前中間期	当中間期	増減
売上高	8,724	7,778	△945
売上原価	7,724	6,898	△825
売上総利益	999	879	△120
販売費及び一般管理費	672	675	3
営業利益	327	204	△123
営業外収益	60	36	△24
営業外費用	60	49	△11
経常利益	328	191	△137
特別利益	7	3	△3
特別損失	99	4	△95
税金等調整前中間純利益	236	190	△45
法人税, 住民税及び事業税	46	5	△41
法人税等調整額	55	78	22
中間純利益	133	107	△26

【個別】

(単位:百万円)

	前中間期	当中間期	増減
売上高	8,581	7,636	△945
売上原価	7,610	6,771	△838
売上総利益	971	864	△106
販売費及び一般管理費	642	657	14
営業利益	328	207	△121
営業外収益	64	32	△31
営業外費用	60	49	△11
経常利益	333	191	△141
特別利益	7	0	△7
特別損失	99	4	△95
税引前中間純利益	240	186	△53
法人税, 住民税及び事業税	46	4	△41
法人税等調整額	55	76	20
中間純利益	138	105	△32

貸借対照表

【連結】

(単位:百万円)

	前中間期	当中間期	増減
流動資産	5,275	4,758	△516
固定資産	7,173	7,284	110
資産合計	12,449	12,043	△405
流動負債	3,508	3,089	△419
固定負債	4,369	4,052	△317
負債合計	7,878	7,141	△736
資本合計	4,570	—	—
負債、少数株主持分 及び資本合計	12,449	—	—
純資産合計	—	4,902	—
負債純資産合計	—	12,043	—

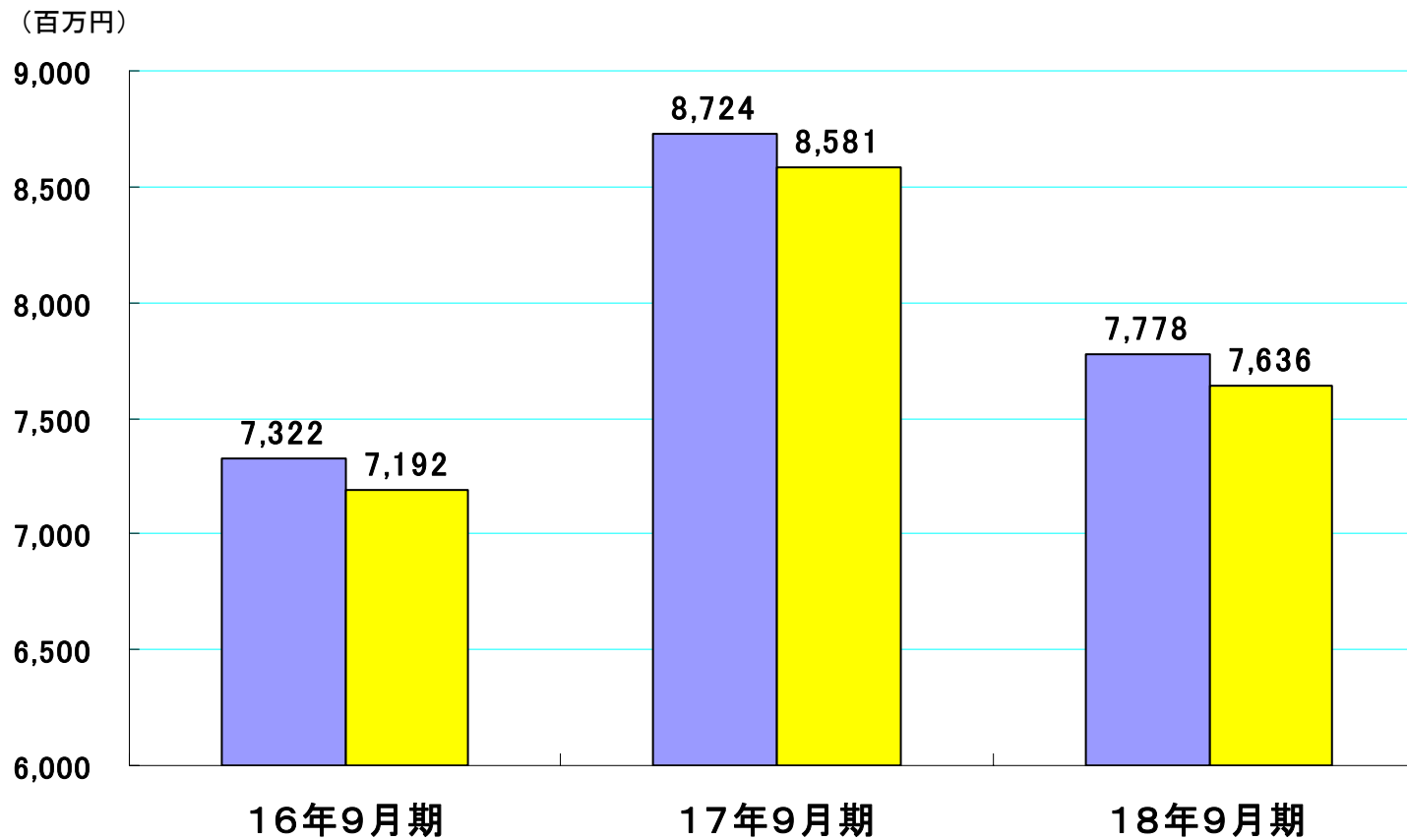
【個別】

(単位:百万円)

	前中間期	当中間期	増減
流動資産	5,086	4,564	△522
固定資産	7,240	7,353	113
資産合計	12,327	11,917	△409
流動負債	3,486	3,053	△433
固定負債	4,367	4,052	△315
負債合計	7,854	7,105	△748
資本合計	4,472	—	—
負債資本合計	12,327	—	—
純資産合計	—	4,812	—
負債純資産合計	—	11,917	—

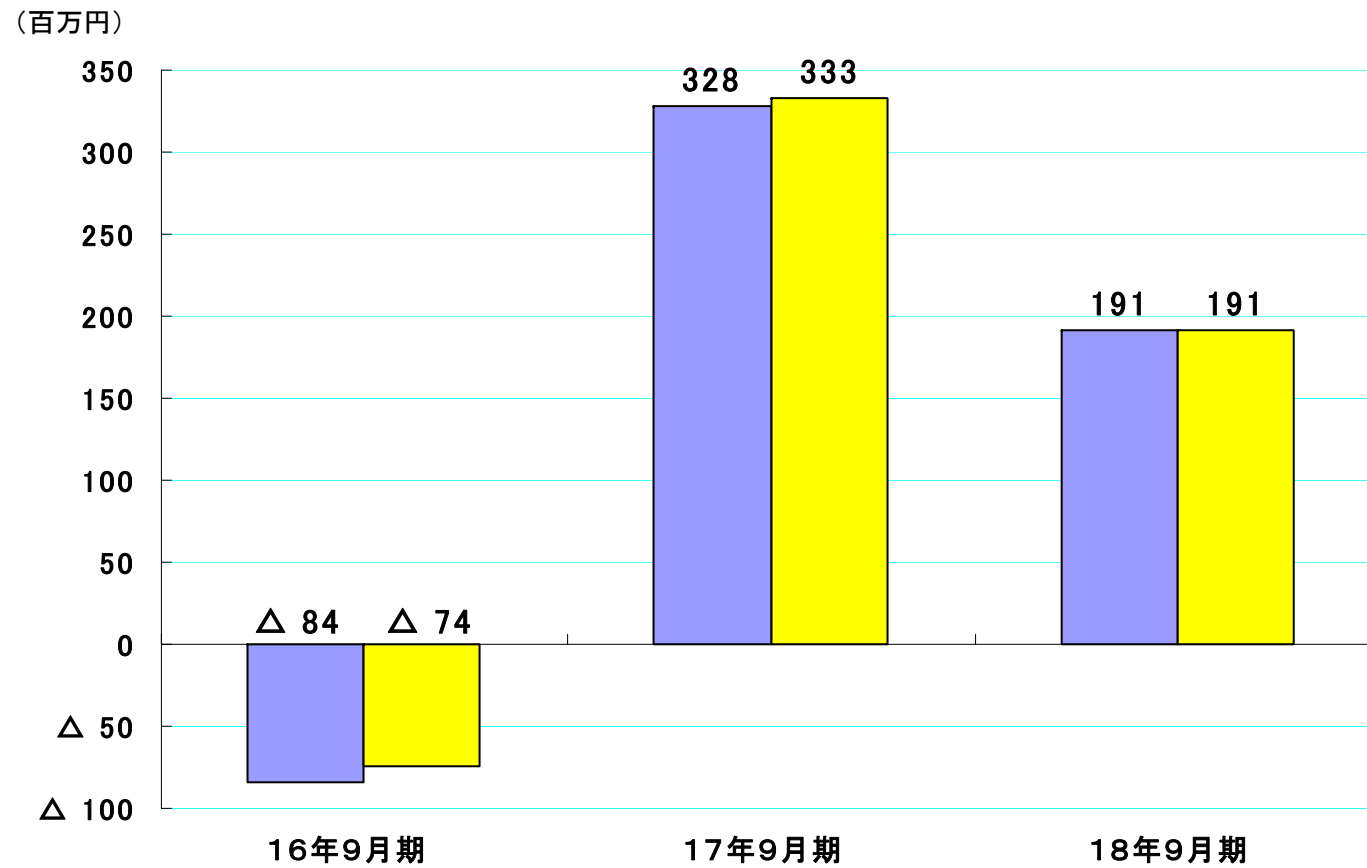
売上高の推移（中間）

■ 連結
■ 個別



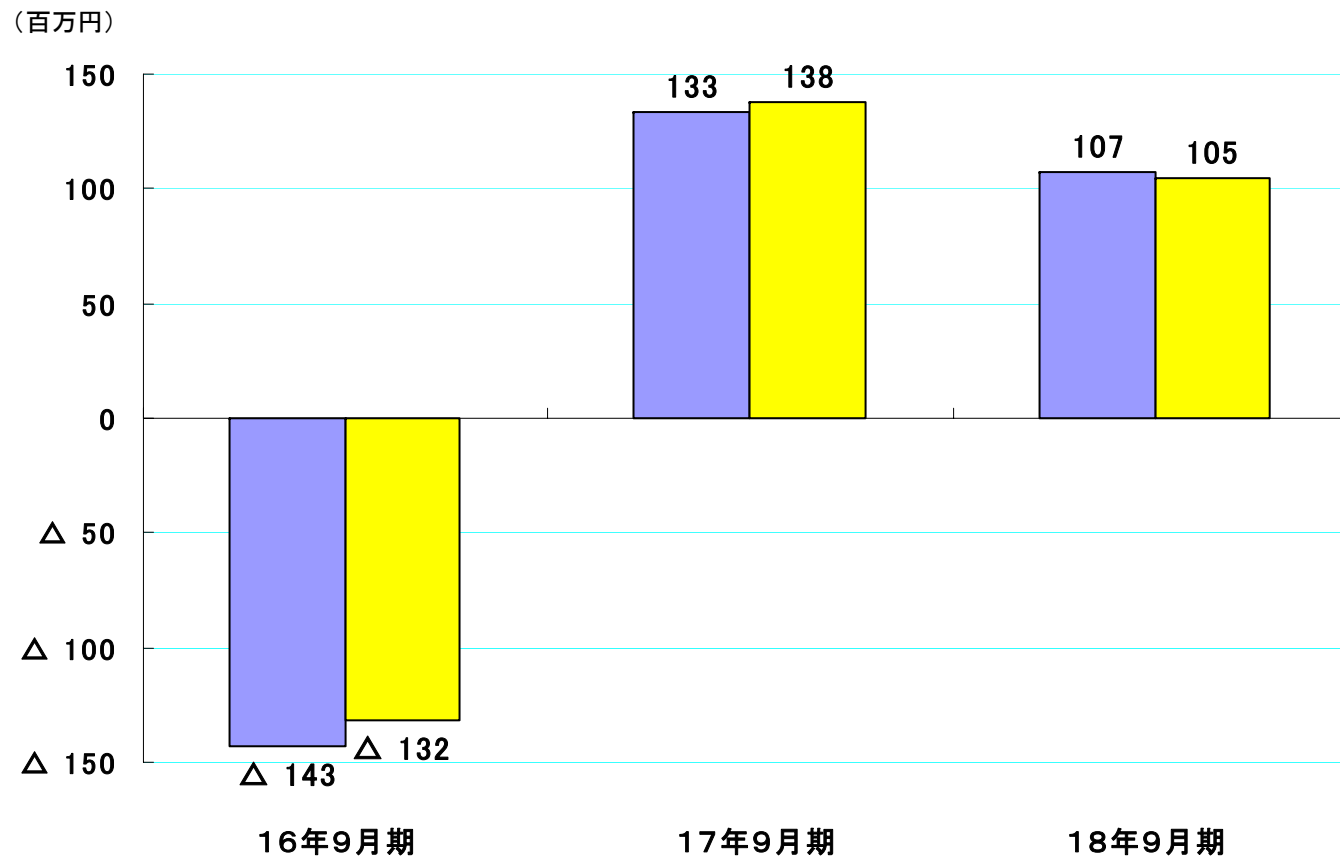
経常利益の推移（中間）

■ 連結
■ 個別



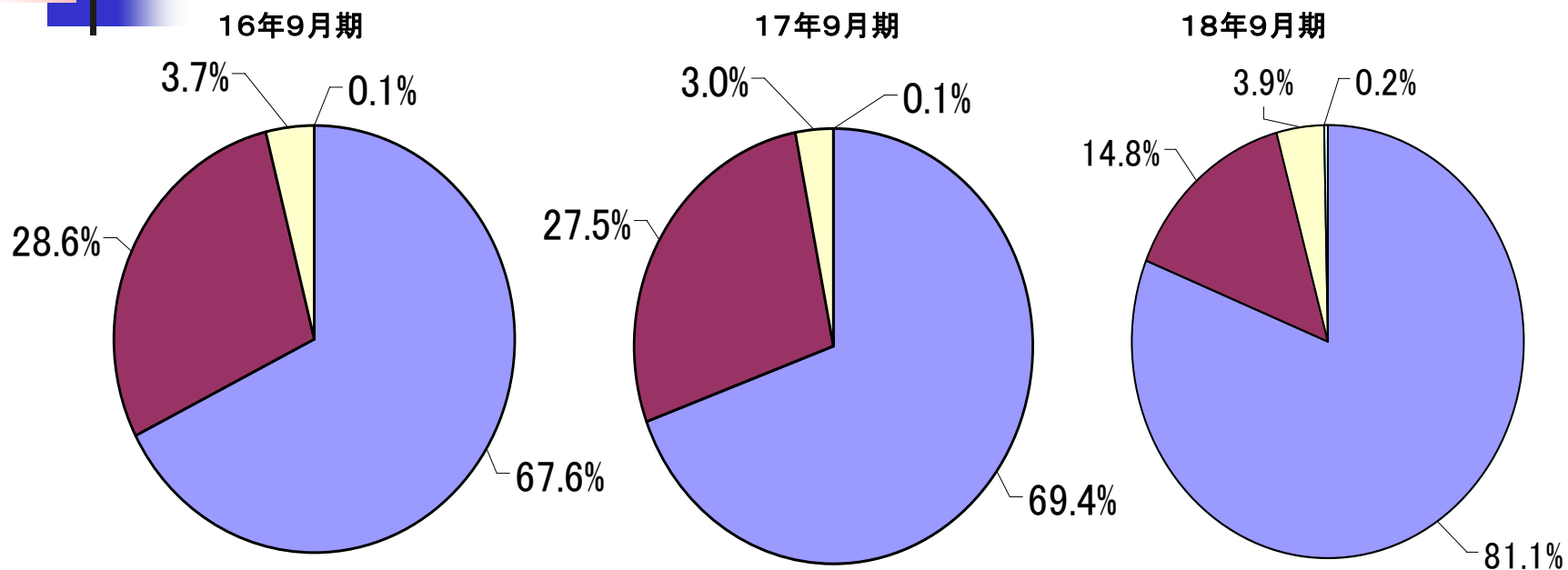
当期純利益の推移（中間）

■ 連結
■ 個別



セグメント別売上高 (中間/連結)

- ダイレクトメール
- セールスポモーション
- イベント



(単位:百万円)

	16年9月期	17年9月期	18年9月期
ダイレクトメール	4,948	6,055	6,309
セールスポモーション	2,097	2,397	1,150
イベント	269	265	305
その他	7	6	12
合計	7,322	8,724	7,778



セグメント別売上高

<ご参考>

当中間連結会計期間から事業の種類を集計方法を業務の機能別アプローチをより詳細に行えるように変更しております。
(事業区分の方法の変更には該当いたしません。)

変更した事業の種類を集計方法により、前中間連結会計期間(平成17年9月期)を再計算しますと下記のとおりとなります。

(単位:百万円)

	17年9月期
ダイレクトメール	7,361
セールスプロモーション	1,097
イベント	259
その他	5
合計	8,724



平成19年3月期
通期業績の見通し

連結

売上高	18,800百万円	(前期比2.1%増)
経常利益	710百万円	(前期比23.7%減)
当期純利益	405百万円	(前期比15.4%減)

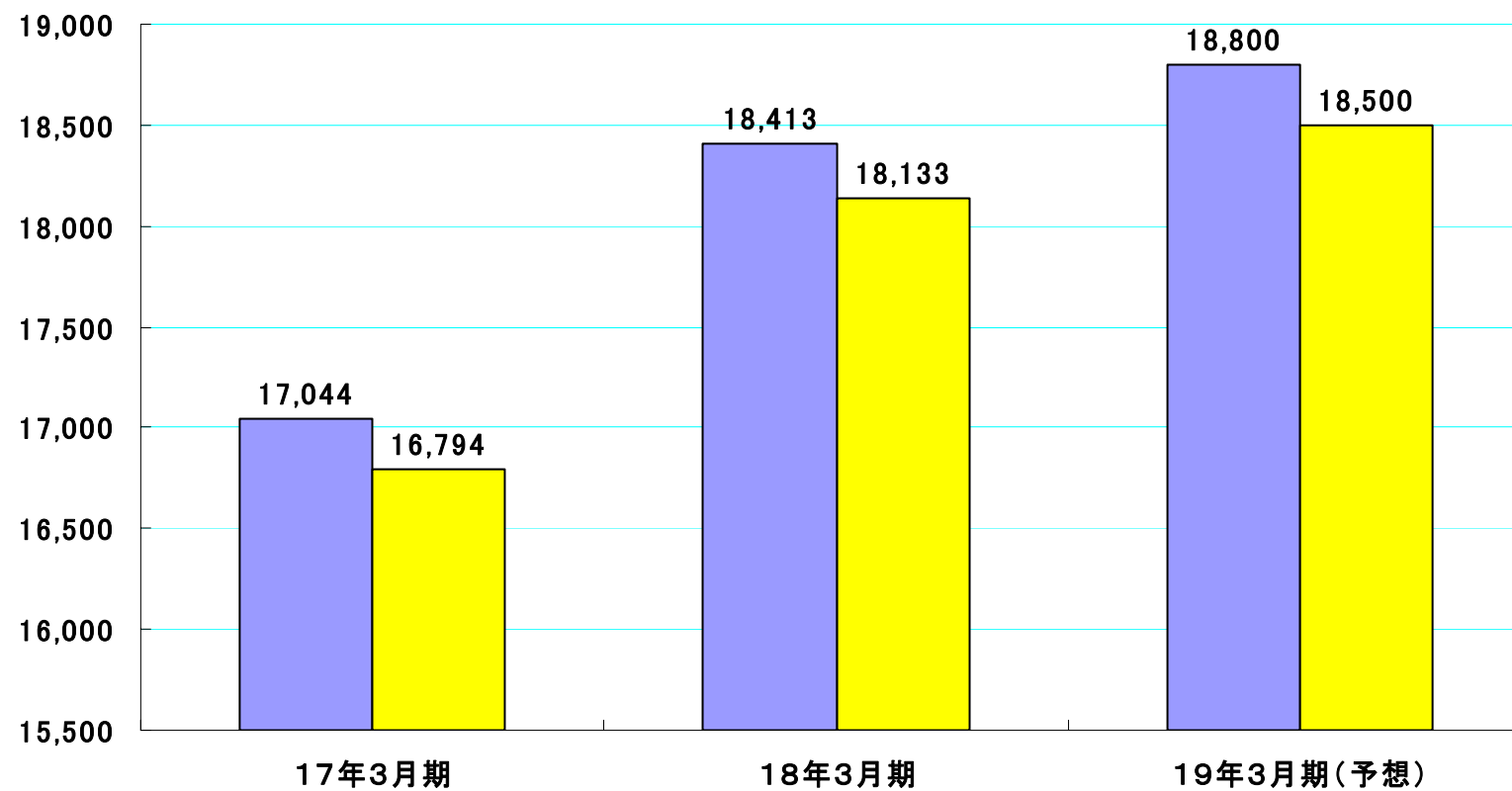
個別

売上高	18,500百万円	(前期比2.0%増)
経常利益	700百万円	(前期比25.5%減)
当期純利益	400百万円	(前期比18.9%減)
1株当たり年間配当金	20円00銭	(前期と同額)

売上高の推移（通期）

■ 連結
■ 個別

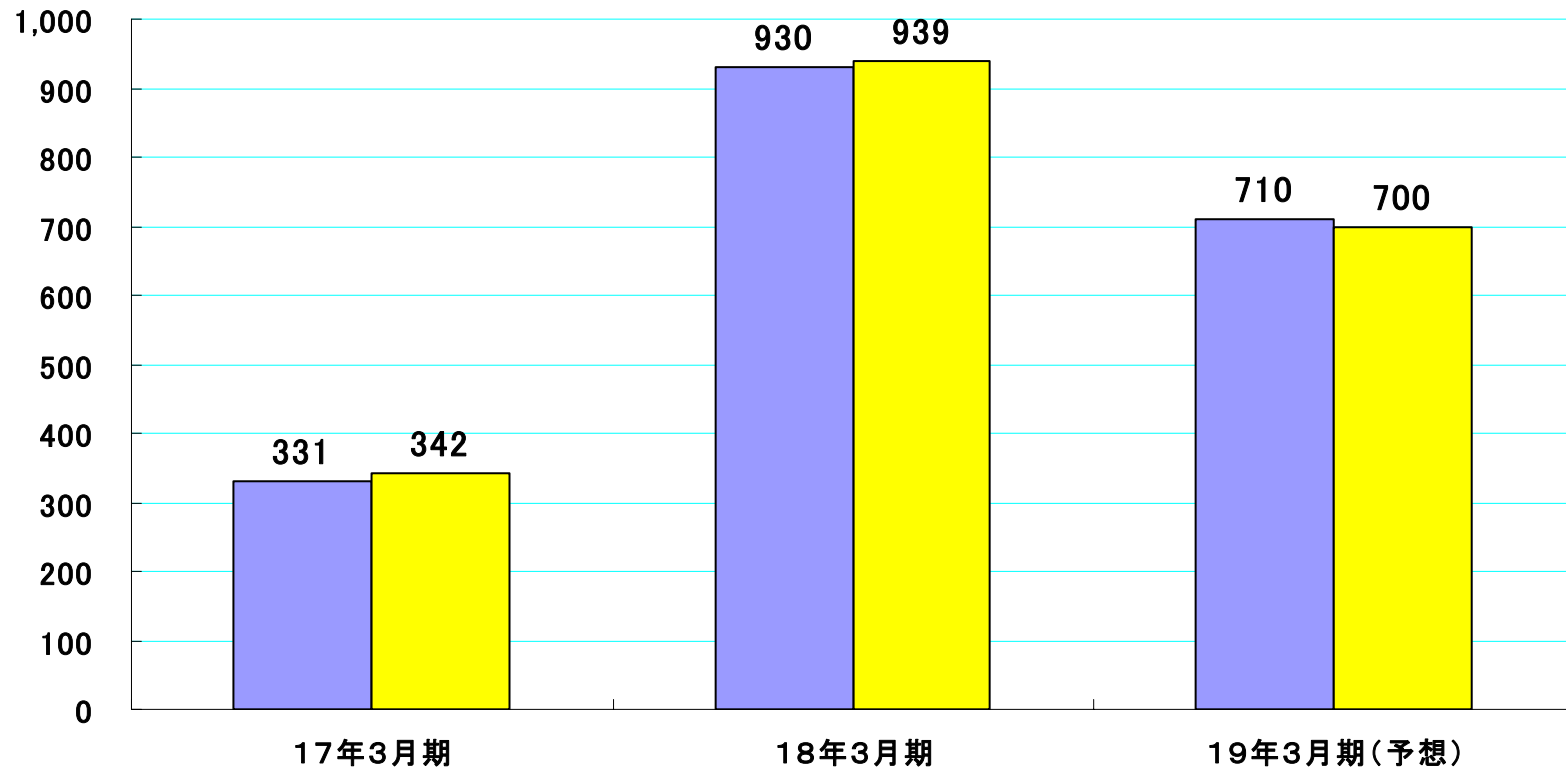
(百万円)



経常利益の推移（通期）

■ 連結
■ 個別

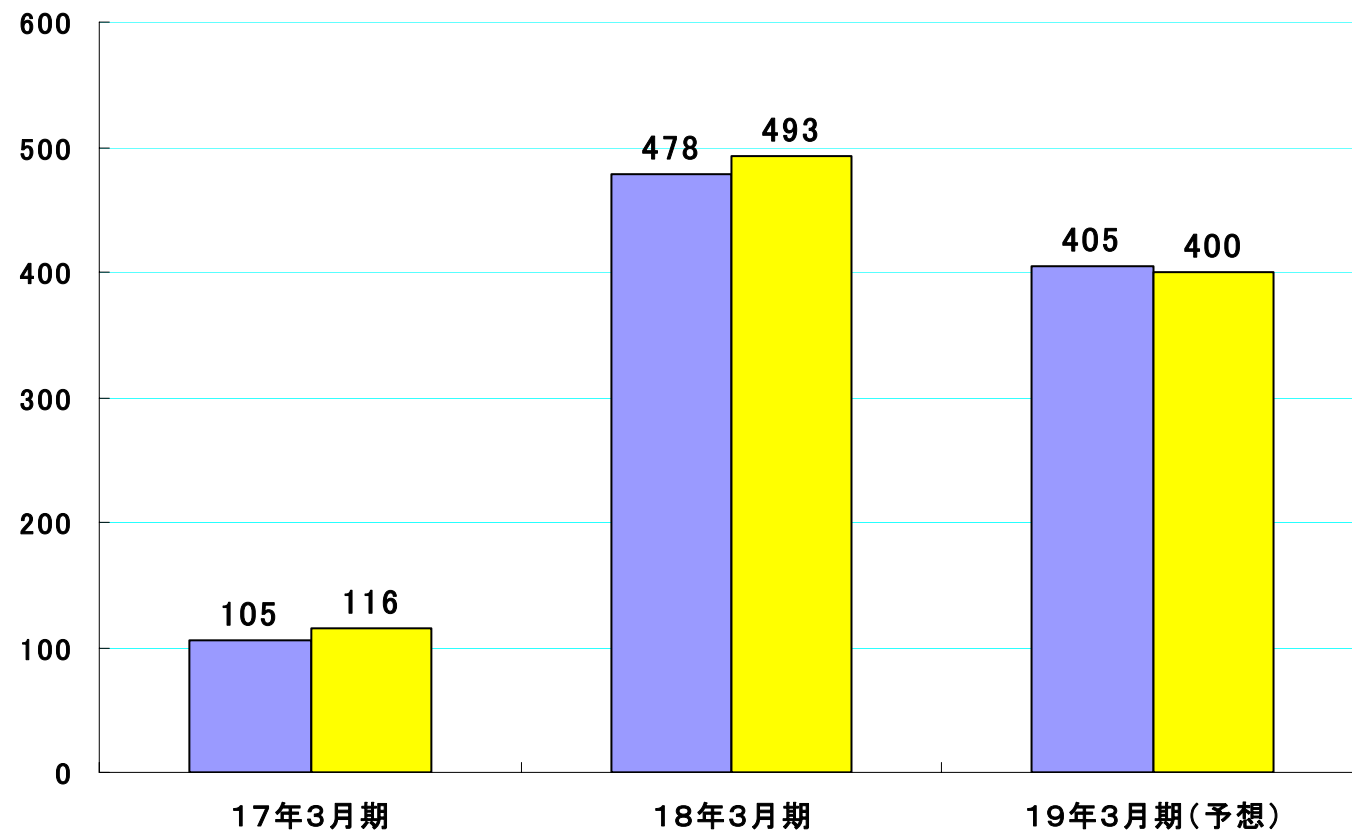
(百万円)



当期純利益の推移（通期）

■ 連結
■ 個別

(百万円)





会社の対処すべき課題

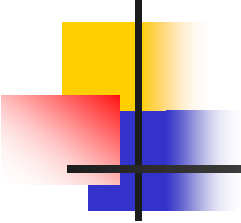
当社を取り巻く環境

- 景気回復傾向に伴い企業の広告需要の高まりが期待される。
 - 顧客企業において、自社のデータベースに基づき消費者の志向特性に応じたきめ細かいマーケティング活動を重視する傾向が強くなっている。
-
- ✿ 顧客からの品質・価格・納期の要求水準が大幅にアップ。
 - ✿ 個人情報流出リスクに対し、万全な保護施策の実施を要請。



1. 最高レベルのサービス提供と内製強化

“ディーエムエス業務センター”（さいたま市）を中核に、生産能力強化と生産性向上を強力に推進しており、「品質・価格・納期・情報管理」の面で、業界最高レベルのサービスを追求すると同時に、個人情報流出リスクに対処するため、業務センターでの内製化を推進しており、生産体制と安全性の両面から、名実ともに「ワンストップ・サービス」が実現できることで、業容の拡大と業績の向上に大きく寄与するものと考えております。



2. 周辺事業への進出

当社が誇るトータルサービスは、「高度な情報処理システムに支えられた最先端の物流加工業」として顧客の要望にお応えしております。今後はこれらの様々な機能を複合的かつ発展的に活用し、ビジネスチャンスを拡大するべく、周辺業務領域の拡張と進出に向け、各種施策を検討してまいります。また、紙の媒体であるダイレクトメールとの相乗効果が期待できるインターネット広告分野への進出も模索しております。



3. CRM需要への対応

顧客企業のマーケティング戦略において、CRM（顧客との長期的な関係を築く手法）が重要視され、消費者に最適な情報を送るための様々な施策が実施されております。こうした状況において、当社は、情報印刷分野における業務提携や自動選択封入・フィルムラッピング機、配送コストにおけるスケールメリットなどの有力リソースの活用度をさらに高めるとともに、資料請求対応やポイントサービス事務局など対消費者窓口のノウハウを生かし、顧客のCRMの実践を支援することで、顧客との長期的な取引による収益の確保と拡大を図ってまいります。



4. 個人情報の保護

当社は、個人情報保護問題の先駆者として、平成11年に「プライバシーマーク」を取得し、平成17年に「ISMS」の認証を取得しております。業務センターにおいては、5段階のゾーンニング管理、非接触ICカードによる個人単位での入退出制限を実施し、全社ベースで最新技術によるネットワークへの不正アクセス防止と内部アクセス制限を強化するなど個人情報の流出防止を図っております。また、従業員のモラルアップと管理策の徹底のため、全社を対象にした教育研修を継続的に実施しております。今後もこの取り組みを維持・強化することで、さらに顧客企業の信頼を深め、受注の増強を図るとともに、消費者保護に努めてまいります。

※ISMS適用範囲: 管理本部、営業本部、プロモーション本部、業務本部。

業績見通しにつきましては、その目標達成に向けて事業を展開してまいりますが、経済状況や市場動向の変化など様々な要因により変動する可能性があります。

【本件資料に関するお問い合わせ】

株式会社ディーエムエス
(社長室)
TEL:03-3293-2961(代)