

2013(平成25)年3月期 決算説明資料

1. 会社概要・事業内容
2. 市場動向と当社の取組み
3. 2013(平成25)年3月期決算概要
4. 2014(平成26)年3月期業績見通し
5. 今後の展望

会社概要・事業内容

社名	株式会社ディーエムエス
本店所在地	東京都千代田区神田小川町一丁目11番地 千代田小川町クロスタ10階
設立	1961年4月
代表者	代表取締役社長 山本克彦
資本金	1,092,601,000円
社員数	274名(2013年3月現在)
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
上場市場	JASDAQスタンダード(証券コード9782)
外部認証	プライバシーマーク JIS Q 15001:2006 ISMS JIS Q 27001:2006

沿革

1961(昭和36)年4月
 ダイレクト・メール・サービス株式会社設立
1964(昭和39)年8月
 大阪支社開設
1976(昭和51)年4月
 業務センター(ウエアハウス)開設
1980(昭和55)年7月
 株式会社デックに資本参加 企画制作部門の充実を図る
1981(昭和56)年10月
 朝霞業務センター開設
1985(昭和60)年10月
 DMS第二ビル社屋完成
1991(平成3)年4月
 (株)ディーエムエスに社名変更 創立30周年
1995(平成7)年10月
 日本証券業協会に株式を店頭登録
1998(平成10)年9月
 江東業務センター開設
1999(平成11)年2月
 プライバシーマークの認証取得
2000(平成12)年6月
 ロジスティクスセンター開設
2004(平成16)年7月
 分散していた事業所を統合し、さいたま市に「業務センター」を開設
2004(平成16)年12月
 ジャスダック証券取引所に上場
2005(平成17)年10月
 情報セキュリティ規格「ISMS認証基準」の認証取得
2010(平成22)年10月
 業務センター内に「ロジスティクスセンター」を開設
2010(平成22)年12月
 本社新社屋完成
2011(平成23)年4月
 創立50周年

事業概要

顧客データベースを活用した販売促進戦略の提案から、ダイレクトメールに係るメーリングサービスやセールスプロモーション全般にわたる業務をトータルサポートしております。単に情報を一方的に発信するという、一般的な広告手段だけでなく、生活者から、ダイレクトにレスポンス(注文や反応)のとれる効果的なコミュニケーション・メディア(媒体)の提供とその業務運営を事業としております。

ダイレクトメール部門

DM広告企画・制作、メーリングサービス、顧客情報処理サービス、ダイレクトマーケティング事業のサポートビジネスなど、ダイレクトメールに関するあらゆる業務をトータルサポートしております。

セールスプロモーション部門

情報誌・カタログ等の企画制作、キャンペーン、フィールド・サービス、テレマーケティング、インターネット広告、折込広告等のメディアサービスなど、マスコミ4媒体(新聞、雑誌、テレビ、ラジオ)とは別の角度から目的に応じた効果的な企業の販売促進活動をサポートしております。

イベント部門

SPイベント、PRイベント、スポーツ事業イベント、文化事業イベント等多種多様なイベントの企画から実施、アフターフォローまで、企業・生活者双方のニーズに合ったイベント事業の運営をサポートしております。

賃貸部門

自社所有の不動産を賃貸しております。

セグメント別 事業内容

生産拠点

業務センター

- 稼働年月
2004年7月
- 延床面積
約20,000㎡
(約6,000坪)



ロジスティクスセンター (業務センター内)

- 稼働年月
2010年10月
- 延床面積
約7,000㎡
(約2,000坪)



大阪支社

- 稼働年月
1991年4月
- 延床面積
約2,500㎡
(約750坪)



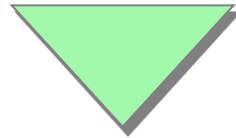
当社の強みは、クライアント企業と本来の目的を共有して、その目的に向かってすすむ姿勢と実行力にあります。
プロセスの一部だけでなく、施策の効果を高めるための企画から実施、実施後の改善提案まで、クライアント企業の「売れる仕組みづくり」をトータルサポートできることが当社の強みです。



市場動向と当社の取組み

経済環境

- 復興需要による下支え
- 海外経済の減速の影響
- 政権交代に伴う円安、株価上昇



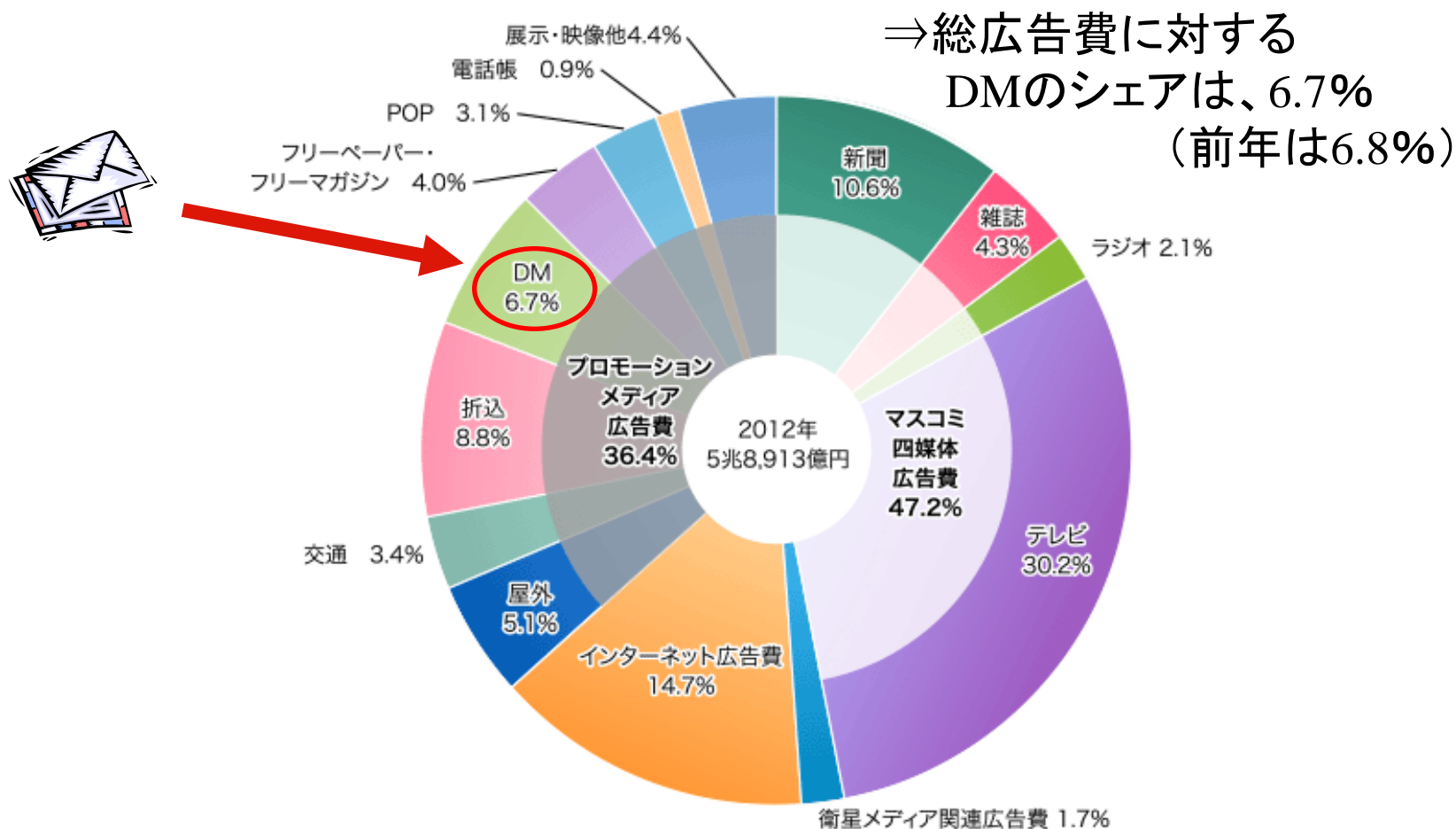
広告業界

顧客企業における販促企画の需要が
堅調に推移

「日本の広告費」(株電通)

2012年(1~12月)、日本の総広告費は、5兆8,913億円(前年比103.2%)。

⇒DM(郵送料・民間メール便配達料)は、3,960億円(前年比101.3%)。





今期の当社における
郵便・民間メール便などによる
年間DM取扱通数



2億8,800万通

新規顧客開拓

“トータルサービス”を強みに新規顧客開拓を積極的に展開し、売上拡大を図る。

メーリングサービス業務の内製化

業務センターを中核とした生産体制の増強と効率化により、宛名データ処理・出力やメーリングサービス業務の内製化を推進。

新サービス開発への積極的な取組み

通販・EC出荷代行サービス

「通販・EC出荷代行サービス」を本格的に開始し、365日出荷体制でサービスを提供。更には、通販事業者様のマーケティング課題に対するソリューション営業を行うなど、拡大展開中。

マーケティングサービスの強化

前事業年度より取り扱いを開始した「DM送付先最適化サービス」では、某旅行会社様の通販部門からの受託案件で従来のDM反応率より2倍以上の改善効果を得られるなど、クライアント企業の「売れる仕組みづくり」に貢献できるサービスを提供。

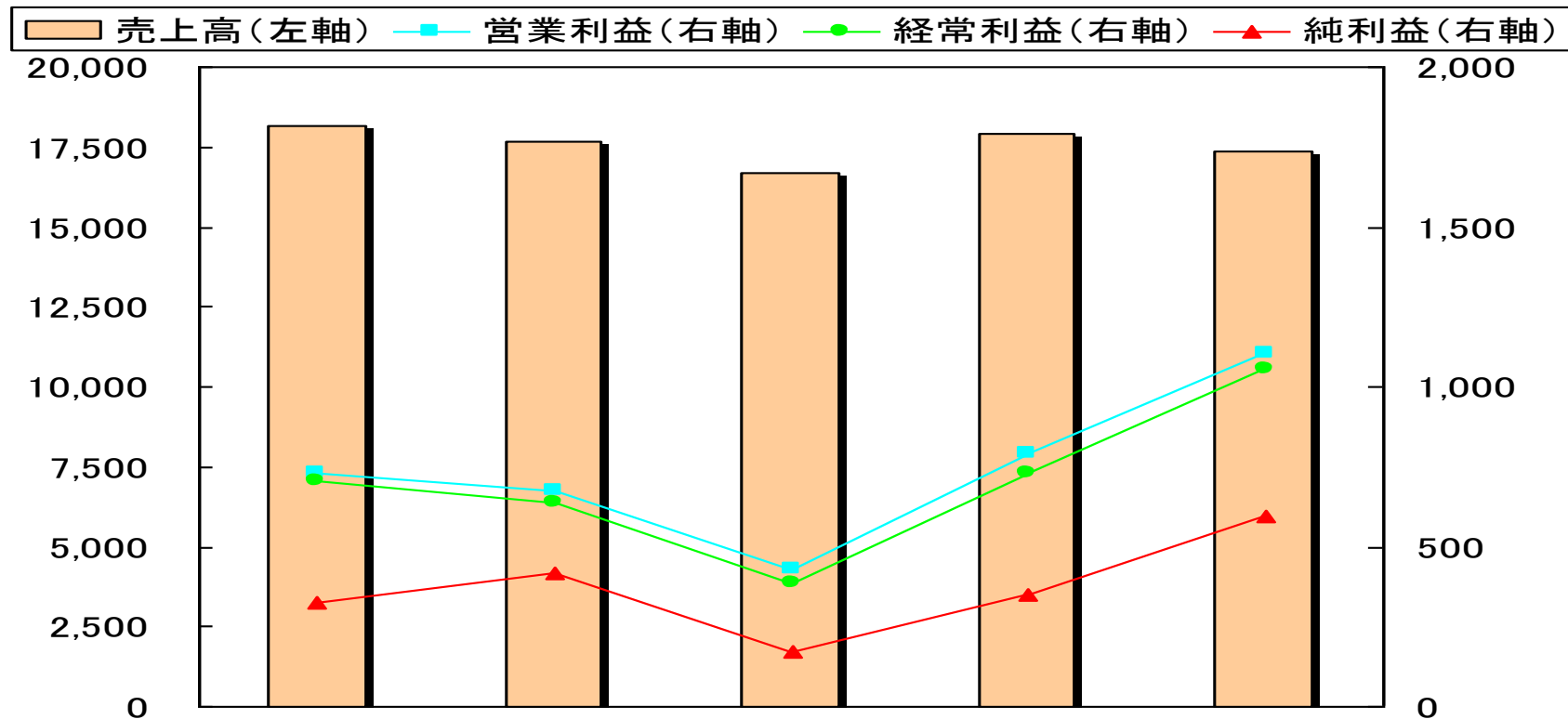
ウェブ・モバイルマーケティングサービスの開発

さまざまなWebマーケティング上の課題を解決するためのサービス提案を行った結果、大阪市交通局様のバス運行情報を提供するスマートフォンアプリの開発をはじめ、Webサイトやスマートフォン向けサイトの制作、インターネット広告などを受託。

2013(平成25)年3月期
決 算 概 要

過去5事業年度の主要連結財務指標の推移

(単位：百万円)



(単位：百万円)

	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期
売上高	18,145	17,677	16,716	17,889	17,365
営業利益	727	677	432	794	1,107
経常利益	706	637	389	730	1,057
当期純利益	325	419	172	349	596

(単位：百万円)

科目名	24/3期	25/3期
売上高	17,889	17,365
売上原価	15,803	15,095
売上総利益	2,086	2,270
販売費及び一般管理費	1,291	1,162
営業利益	794	1,107
営業外収益	19	20
営業外費用	83	70
経常利益	730	1,057
特別利益	5	8
特別損失	49	125
税金等調整前当期純利益	686	940
法人税等合計	337	344
当期純利益	349	596

- 一部大型案件が中止となった影響により連結売上高は前期比2.9%の減少。
- 利益面では、一部の低採算案件が整理され、ダイレクトメール業務の操業度向上に繋がる新規受注ができたこと、各種プロモーションが盛況に推移したことなどにより大幅な増益を達成。

(単位：百万円)

科目名	24/3期	25/3期
売上高	17, 883	17, 339
DM部門	16, 210	15, 569
セールスプロモーション部門	1, 174	1, 137
イベント部門	457	575
賃貸部門	41	57

(単位：百万円)

科目名	24/3期	25/3期	科目名	24/3期	25/3期
流動資産	5,278	5,388	負債	6,560	6,031
固定資産	7,896	7,832	流動負債	3,477	3,306
有形固定資産	6,186	6,130	固定負債	3,082	2,725
無形固定資産	45	73	純資産	6,629	7,202
投資その他の資産	1,664	1,628	株主資本	7,428	7,937
繰延資産	15	12	その他の 包括利益累計額	▲798	▲734
資産合計	13,189	13,234	負債・純資産合計	13,189	13,234

◆ポイント

当期純利益の計上による純資産の増加と、有利子負債の返済が順調に進み、負債が減少した結果、自己資本比率が54.4%（前期比4.1ポイント増）となる。

(単位：百万円)

	25/3期 会計年度	主な増減内容	(参考) 24/3期 会計年度
営業活動 キャッシュ・フロー	892	<ul style="list-style-type: none"> ●税金等調整前当期純利益の計上：940 ●減価償却費の計上：443 ●売上債権の増加：▲217 	1,025
投資活動 キャッシュ・フロー	▲265	<ul style="list-style-type: none"> ●業務センターにおける設備投資：▲271 	▲134
財務活動 キャッシュ・フロー	▲552	<ul style="list-style-type: none"> ●配当金の支払い：▲87 ●有利子負債の支払い：▲425 	▲526
現金及び 現金同等物残高	1,520		1,446

◆ポイント

- 大幅増益を背景にフリー・キャッシュフローをプラスで維持。

2014(平成26)年3月期
業 績 見 通 し

経済環境

新政権によるデフレ脱却のための政策実施を背景として回復に向かう見込み

次期における当社の取組み

- ①積極的な営業展開ならびに現場の生産性向上の推進
- ②ウェブ・モバイル関連サービスの開発による事業領域の拡大
- ③「通販・EC出荷代行サービス」「DM送付先最適化サービス」などの営業強化

◆平成26年3月期 連結通期業績予想

(単位:百万円)

	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益	
	予想数値	増減比 (%)	予想数値	増減比 (%)	予想数値	増減比 (%)	予想数値	増減比 (%)
連結	17,550	1.1	1,130	2.0	1,090	3.1	650	9.0

◆平成26年3月期 配当予想

1株当たり年間配当金(予想) 15円00銭

今 後 の 展 望

当社の強み

- ダイレクトマーケティングにおけるリアル施策(DM、SP、イベント)のトータルサービスを提供
- 大手企業を中心とした優良顧客基盤

市場動向

- 企業イメージやブランド(商品)への共感を得るための施策の実施
- 顕在顧客だけでなく潜在見込客も含めてアプローチ

消費者動向

- 生活者消費行動の変化
(共感した情報をつながりの中で共有・拡散)
- 複数のメディアから情報を収集

情報チャネル

- スマートフォンやタブレット端末の普及拡大
- Facebook、Twitter等のソーシャルメディアの利用者拡大



顧客企業において、従来のマーケティング活動だけでなく、さまざまなチャネル、データ、コンテンツを駆使した新しい取り組みを積極的に展開

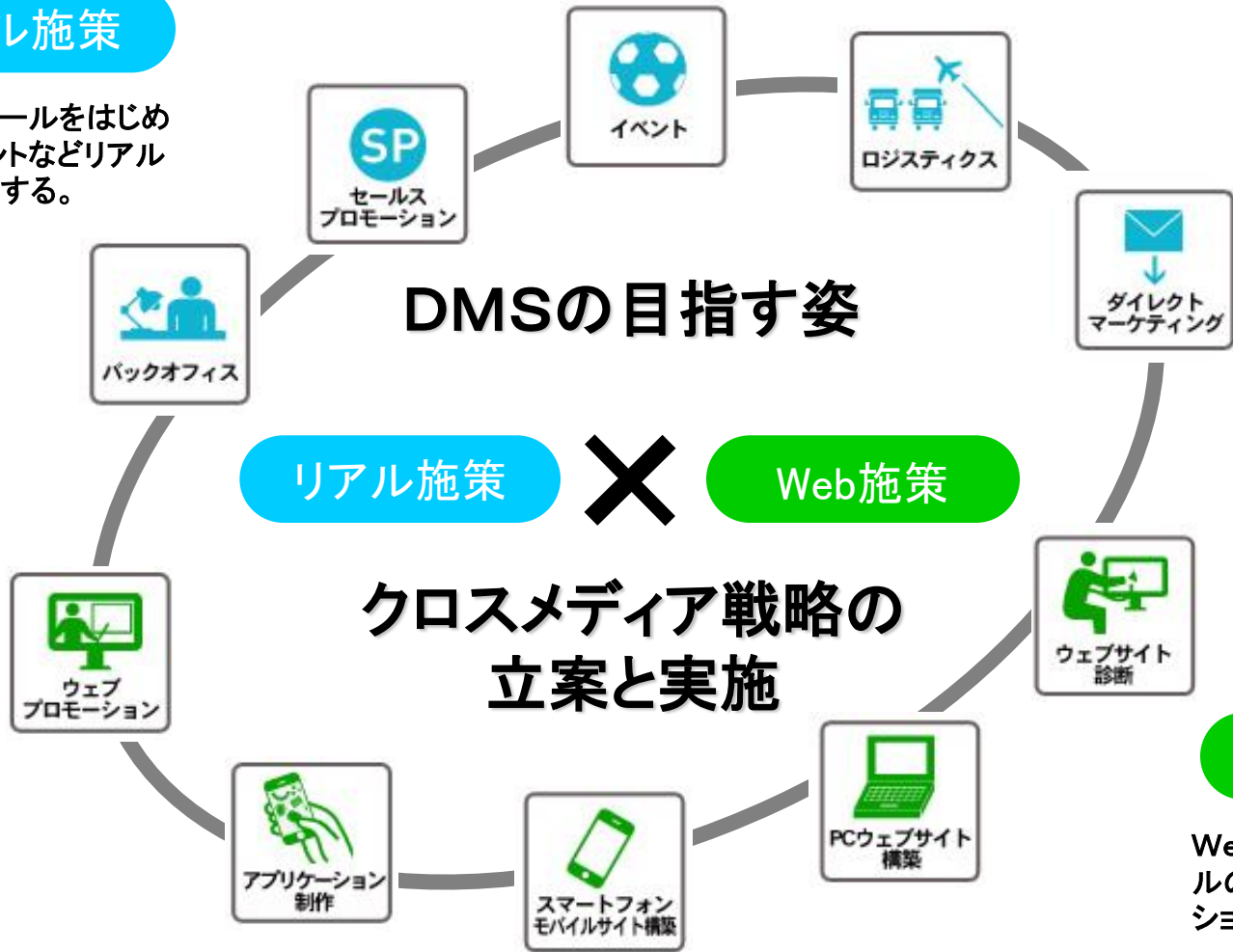


このようなマーケティングの潮流に対して、
ディーエムエスは・・・

**ダイレクトマーケティングにおける
リアル施策とウェブ施策を実施できる機能を持ち、
これらを駆使したクロスメディア戦略を立案し、
企業と生活者のよい関係づくりを
トータルサポートする企業を目指します。**

リアル施策

ダイレクトメールをはじめ
SPやイベントなどリアル
施策を実施する。



リアル施策 × Web施策

クロスメディア戦略の
立案と実施

Web施策

Web、モバイル、ソーシャ
ルの領域でコミュニケー
ション施策を実施する。

企業と生活者のよい関係づくりをトータルサポート



マーケティングサービスの強化

費用対効果の高いダイレクトマーケティングを実現して、付加価値の創造にチャレンジしてまいります。

マーケティング



Web・モバイルマーケティングのサービス開発

WEBやモバイルを活用したマーケティングを支援しDM・SP・イベントと合わせて幅広い分野で課題解決するサービスを提供してまいります

流れのニーズ

範囲のニーズ

ロジスティクス

SP

DM

イベント

Web・モバイル
マーケティング
関連サービス

封入梱包

アプリケーション
制作

PCウェブサイト
構築

発送

ウェブ
プロモーション

スマートフォン
モバイルサイト構築



通販・EC出荷代行サービスの展開

通販・ECの物流面での支援をさらに拡大し、DMやWebなど他のサービスと合わせて、ネットショップ様の売上拡大に貢献してまいります。

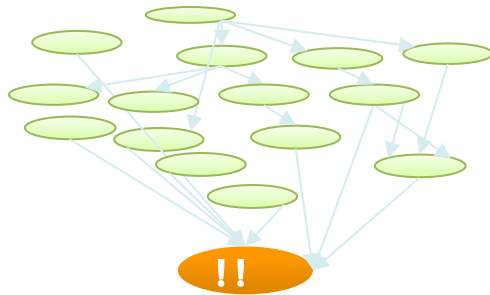
海外市場の検討



セミナーや見学会等による集客を通じて新規受注の獲得を目指すとともに、DMやWeb等の他のマーケティングサービスとの事業シナジー創出を図ってまいります。

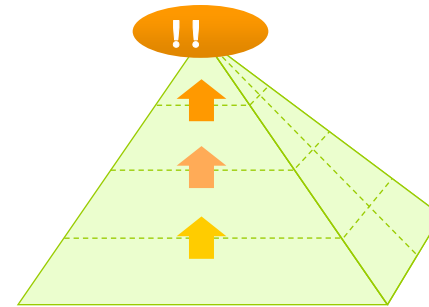
■ DM送付先最適化サービス

DM反応率の大幅な改善を実現。



■ 顧客育成プログラムDMサービス

新たな顧客データ分析手法の開発。



■ DMガイドブック

効果的なDM施策の実施提案。



顧客データ分析や、キャンペーン、クリエイティブの提案により、顧客企業の「売れる仕組みづくり」に貢献できるサービス開発を推進してまいります。

Web・モバイル
マーケティングの支援



協力会社の開発



協力会社の開発と並行してWebやモバイルを活用したマーケティングを支援していくことで、DM・SP・イベントとのクロスメディア化を図ってまいります。



著しい経済成長のさなかにあり、高額消費財の普及が急速に進む東南アジア諸国をターゲットとして調査・研究を進め、事業展開の可能性を検討してまいります。

売上の拡大と コスト削減

社内リソースを最大限に活用することで、営業展開においては既存顧客の深耕と新規顧客の開発を一層進め、現業部門においては生産性向上による更なる利益貢献を図ってまいります。

個人情報保護の 継続的な改善

個人情報の取扱いに対する社会の意識の高さや当社の情報セキュリティに対する顧客企業からの期待などに鑑み、当社では「プライバシーマーク」「ISMS」認証に基づいたマネジメントシステムにより個人情報保護の継続的な改善に努めてまいります。

事業継続への 取組み

東日本大震災以降、災害発生時における事業活動の継続や早期復旧、従業員の安否確認手順などを取りまとめた事業継続計画を備えおく機運の高まりを受け、災害時における当社の行動規範を定めた事業継続計画を策定し維持改善していくことで顧客企業からの信頼確保に努めてまいります。

株式会社more communicationと 資本業務提携を結びました

 DMS INC.

ウェブ・モバイルマーケティングサービスの開発を強かに推進していく体制を整えるため、株式会社more communicationと資本業務提携を結びました。

この提携によりそれぞれの特色を組み合わせることで、シナジーを生み出し、企業価値の向上につなげていきます。

福岡に新たな営業所を開設しました。



Fukuoka division

西日本エリアにおける営業強化策の一環として、福岡県に新たな営業所を開設いたしました。

国内有数の大商業圏である福岡県を中心に新たな営業エリアを開拓し、更なる売上拡大を図ってまいります。

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
(経営企画室)
TEL:03-3293-2961(代)