

2022年3月18日

各 位

会 社 名 株式会社ディーエムエス
代表者名 代表取締役社長 山本克彦
(JASDAQ・コード9782)
問合せ先
役職・氏名 執行役員 管理本部長 橋本竜毅
電話 03-3293-2961

新中期経営計画の策定に関するお知らせ

株式会社ディーエムエス（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：山本 克彦、東証 JASDAQ 上場：証券コード 9782、以下当社）は、2023年3月期から2027年3月期までの5か年にわたる新中期経営計画を策定いたしましたので、下記の通りお知らせいたします。

記

1. 対象期間

2023年3月期から2027年3月期

2. 目標

2027年3月期

時価総額	200 億円
売上高	340 億円
営業利益	22 億円

3. 内容

詳細は添付資料をご参照ください。

<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。

以上

新中期経営計画

2023年3月期 – 2027年3月期

2022年3月18日

 株式会社 ディーエムエス

当社は、昨年おかげさまで設立60周年を迎えました。

企業やビジネスモデルは30年周期で語られることが多いですが、次の30年も成長し続ける企業を目指し、ありたい姿を描きました。

そこで、ありたい姿の実現に向けてスタートダッシュをかけるため、前倒しで新たな中期経営計画を策定することとしました。

長期的な方向性

P.4

1. ありたい姿
2. 新中期経営計画の位置づけ

前中期経営計画の振り返り

P.7

1. 業績目標
2. 重点施策

新中期経営計画

2023年3月期 – 2027年3月期

P.10

1. 目標
2. 事業環境
3. 概要
4. デジタル戦略
5. 事業戦略
6. 基盤戦略
7. 投資の方向性
8. 株主還元の方方向性

長期的な方向性

次の30年も成長し続ける企業を目指し、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

デジタル

次世代事業の創出と
既存事業の改革

サステナビリティ

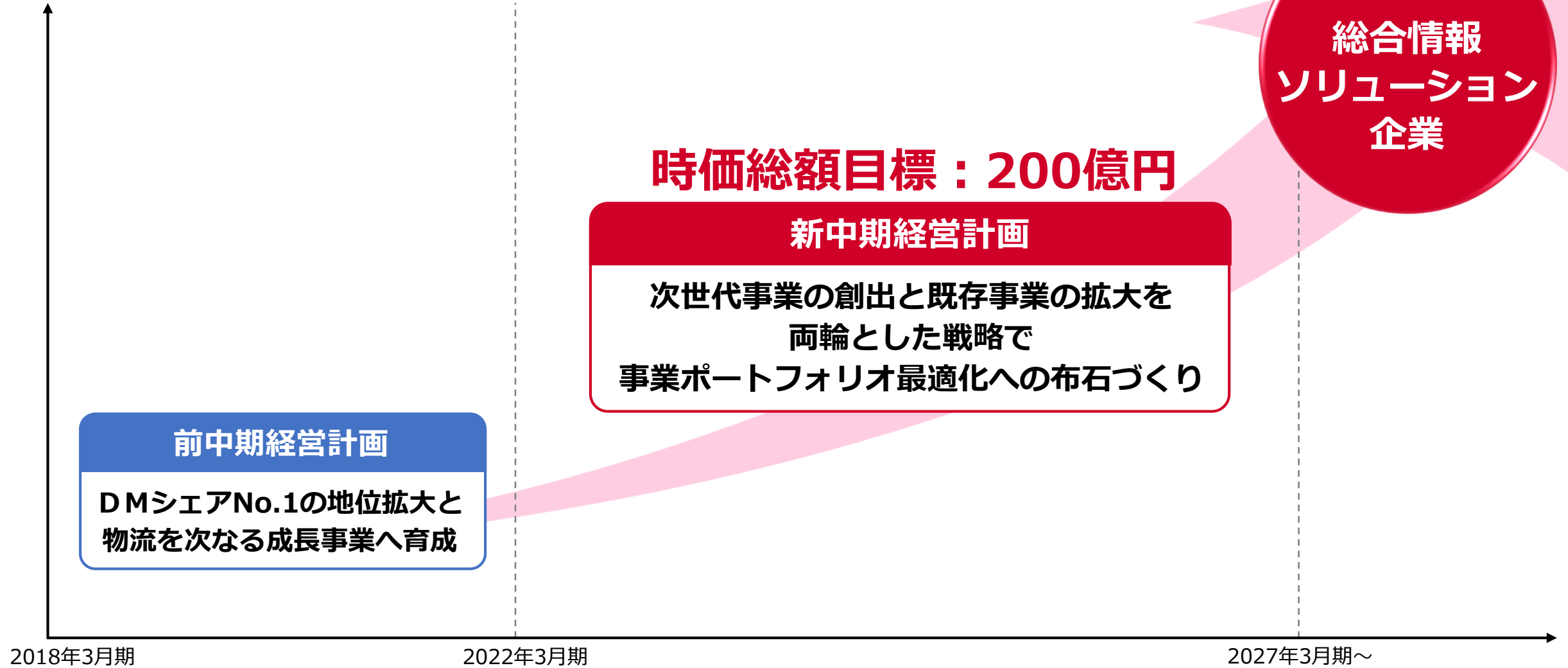
社会課題の解決で
豊かな未来を創造

ガバナンス

当社を取り巻く関係者や
経済全体の発展に寄与

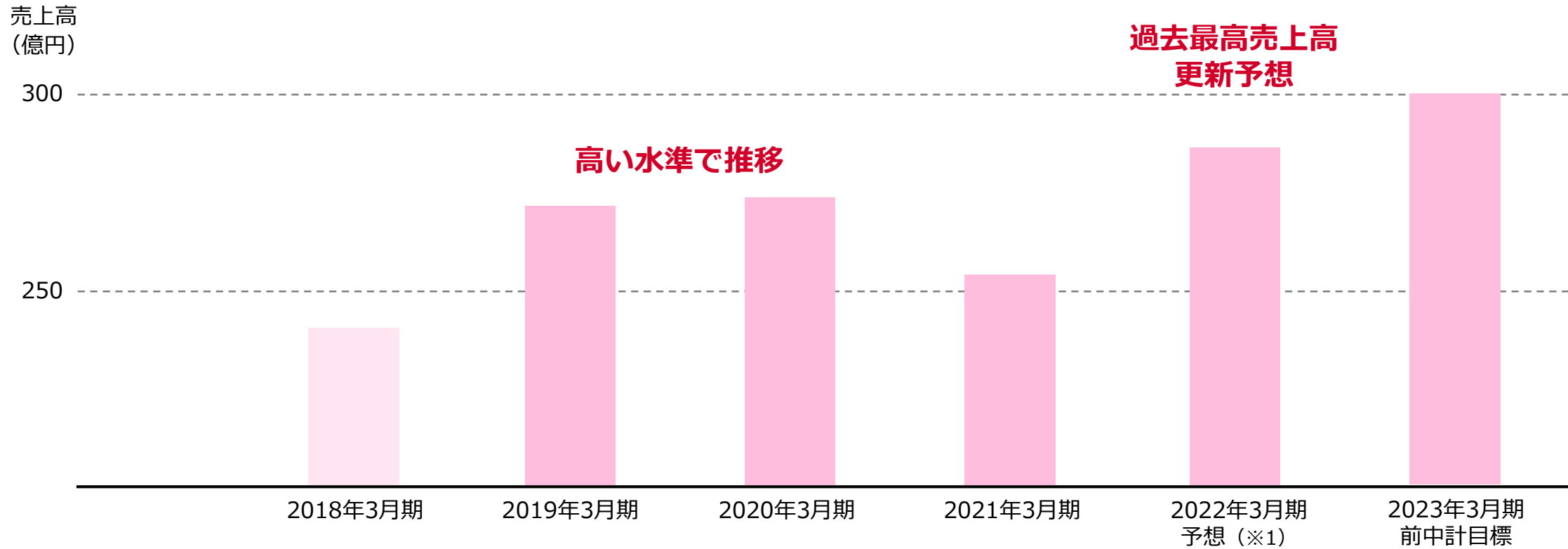
経済的・社会的価値を創造しながら、時価総額の向上を追求

時価総額
企業価値



前中期経営計画の振り返り

■ 順調なスタートの後にコロナ禍で足踏みするものの、回復基調を示し過去最高売上高を更新予想



	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期 予想 (※1)	2023年3月期 前中計目標
売上高	240億円	267億円	271億円	257億円	277億円	300億円
営業利益	10.9億円	13.6億円	16.6億円	14.3億円	16.6億円	20億円

(※1) 2021年11月10日付通期業績予想修正数値

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

成果と今後の課題

- オンラインを主戦場とするデジタル事業者のDM案件を多く獲得
- デジタル技術の活用や他社との協業による新サービスを開発

- デジタルプリンターや最新の封入機器を導入し生産性と品質を向上
- AI-OCR（文字認識）やRPA（ソフトウェアロボット）を導入し業務改善

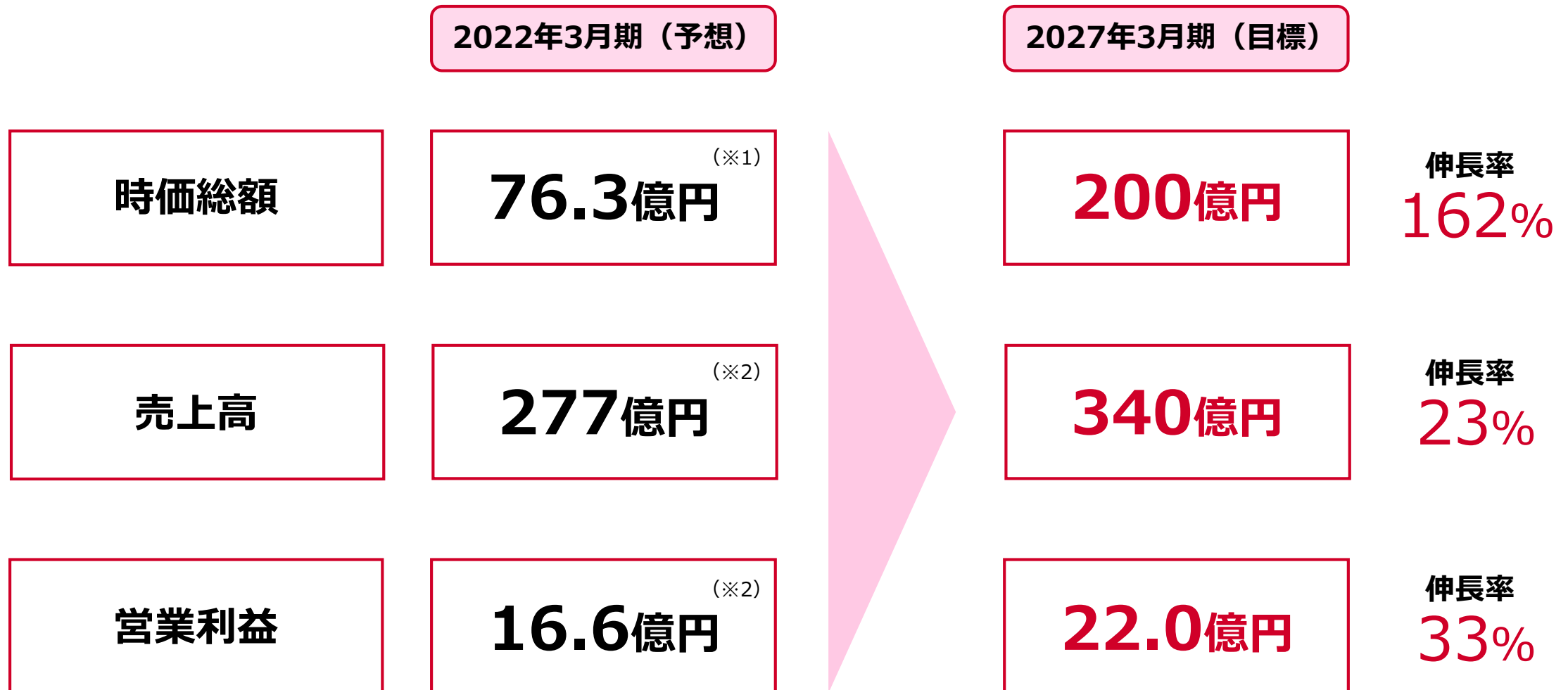
- 関西支社の移転で業容を拡大するもののコロナ禍の影響などで受注が停滞
- 営業の対象エリアや業種の拡大による新規顧客開発が今後の課題

- 通販出荷・販促支援・キャンペーンの分野で物流案件を多く獲得
- 不採算案件（現在は解消）や業務効率化の遅れにより利益改善が今後の課題

- 開催延期や無観客開催も当初のねらい以上に関連案件を多く獲得
- コロナワクチン接種案件などイベントノウハウを応用した新案件に対応

新中期経営計画

2023年3月期 – 2027年3月期



(※1) 2022年3月16日付株価 (終値)

(※2) 2021年11月10日付通期業績予想修正数値



デジタル化の加速による
ビジネスの創出と変革



ウィズコロナの購買行動の
変化によるEC市場の拡大

拡大する事業機会の獲得と社会課題の解決を推進



持続可能な社会の実現に向けた
サステナビリティの取り組み

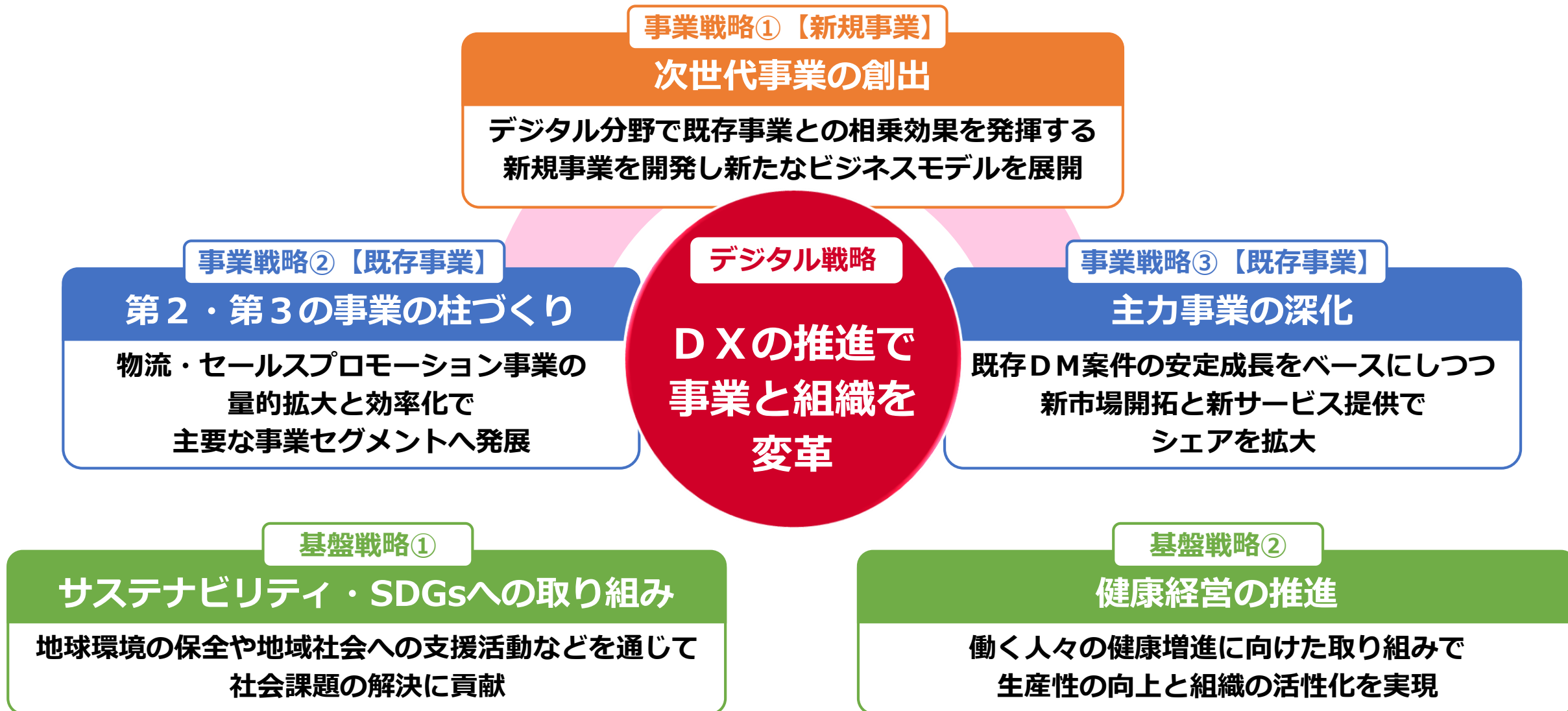


企業の働き方の変化による
業務の外部委託需要

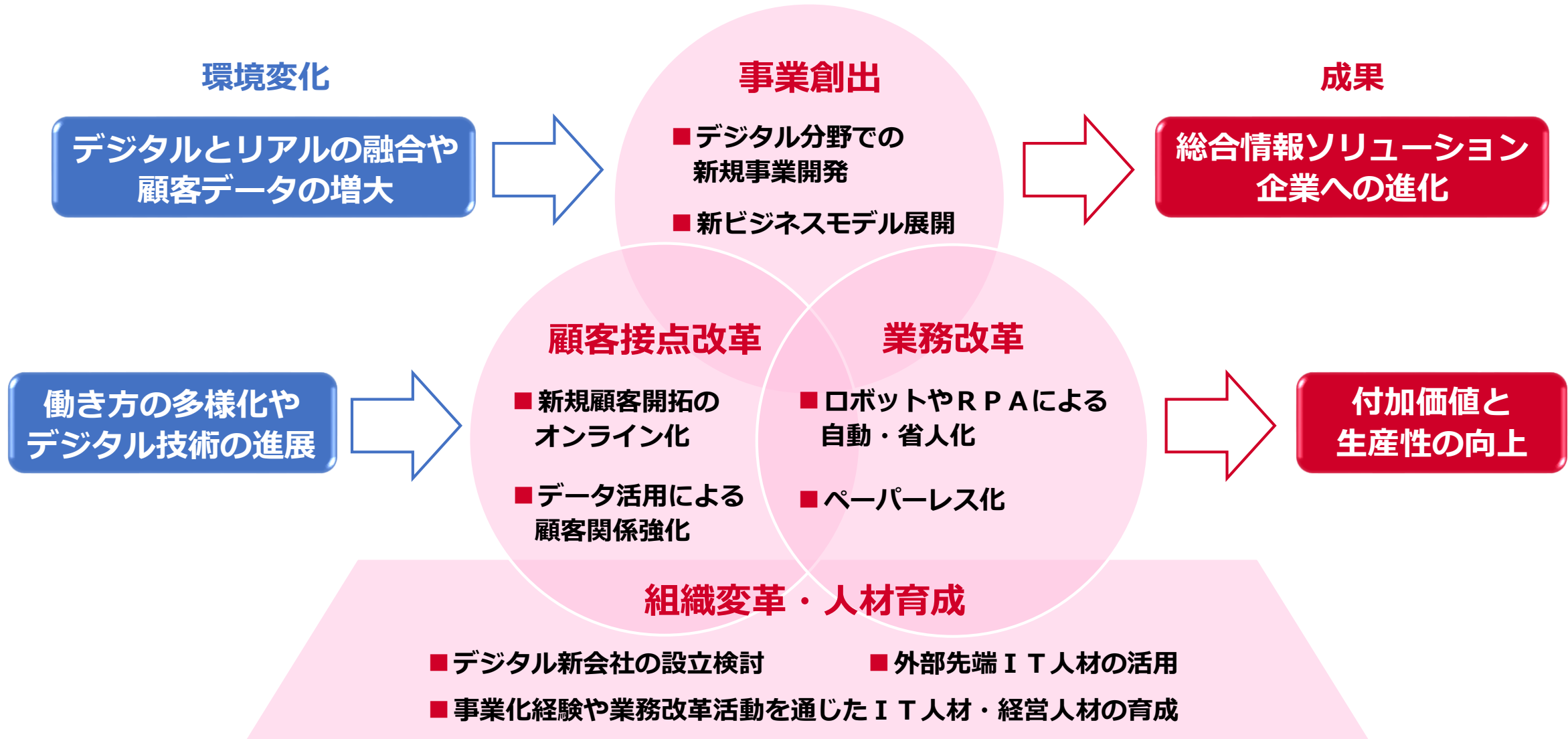


労働の人手不足の深刻化による
生産性向上の取り組み

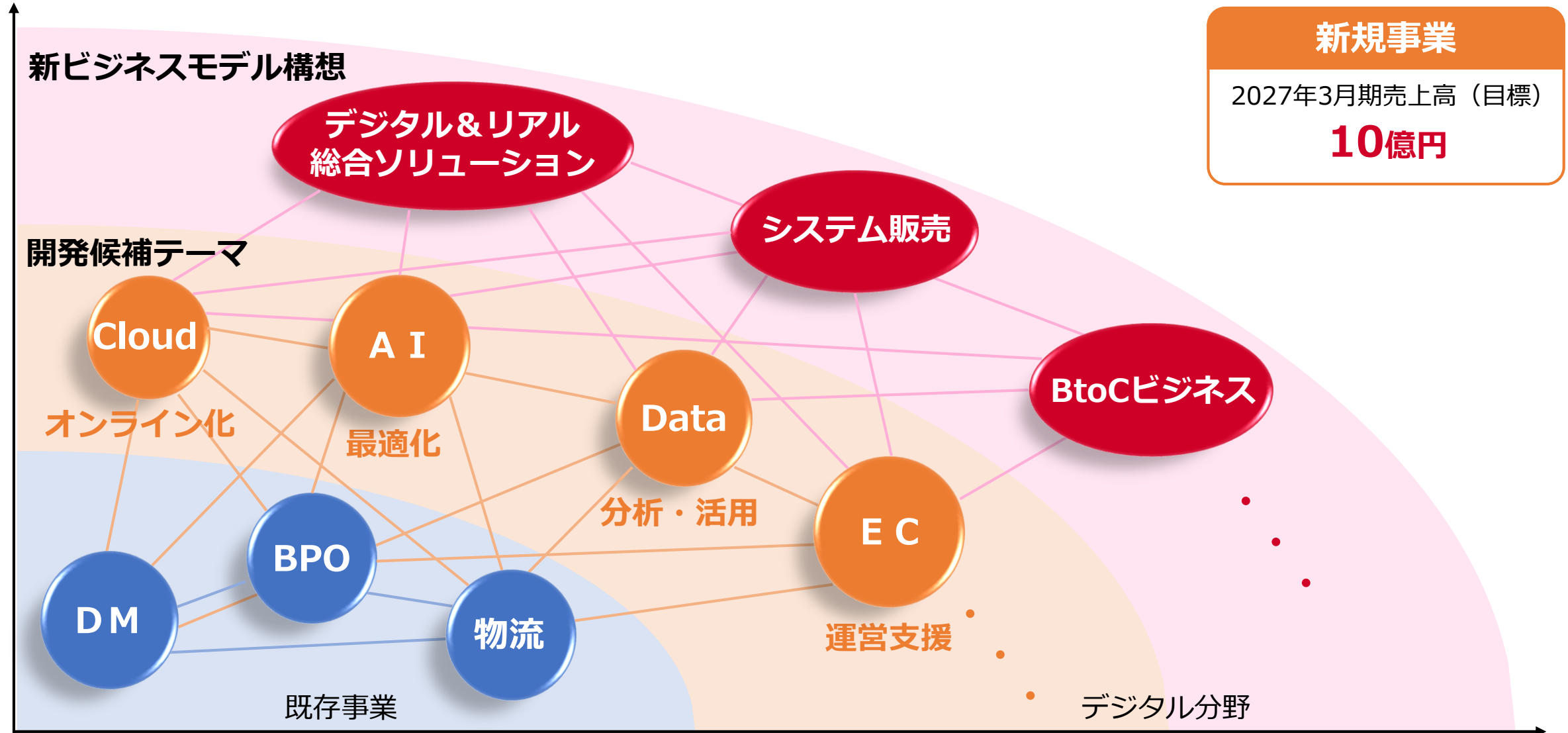
■ 「デジタル戦略」「事業戦略」「基盤戦略」の3つの戦略で、新中期経営計画目標の達成を目指す



■ DX（デジタルトランスフォーメーション）の推進で、事業と組織を変革



■ 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



新ビジネスモデル構想

デジタル&リアル 総合ソリューション



マーケティングツールやWebの活用とリアルプロモーションを組み合わせた企画立案や施策の実施を通じて、総合的なソリューションを展開

システム販売



当社が保有する業務ノウハウや施策を最適化するサービス関連のシステム製品を開発し、販売・実装・運用支援を展開

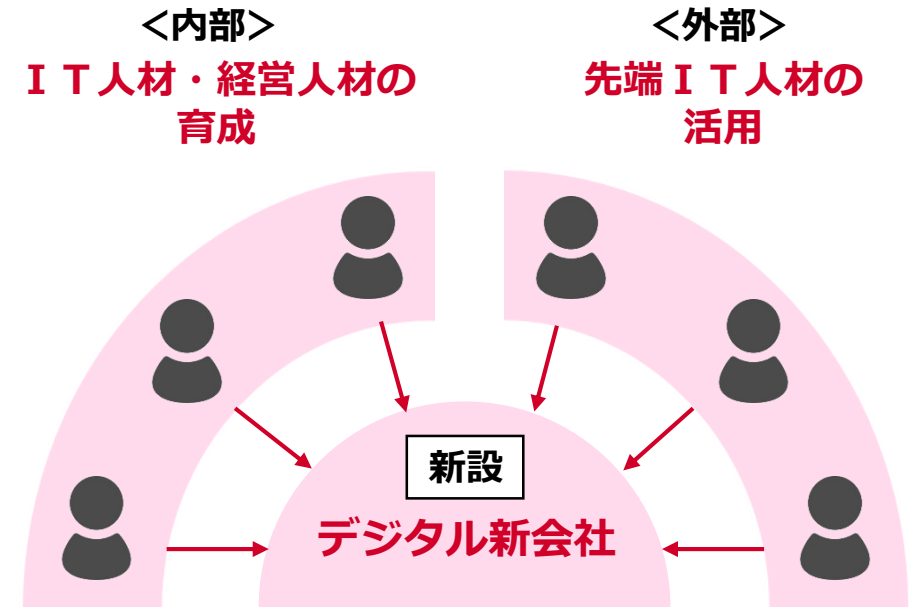
BtoCビジネス



商品開発やEC事業者との協業による自社EC運営をはじめ、消費者に直接商品やサービスを提供するビジネスを展開

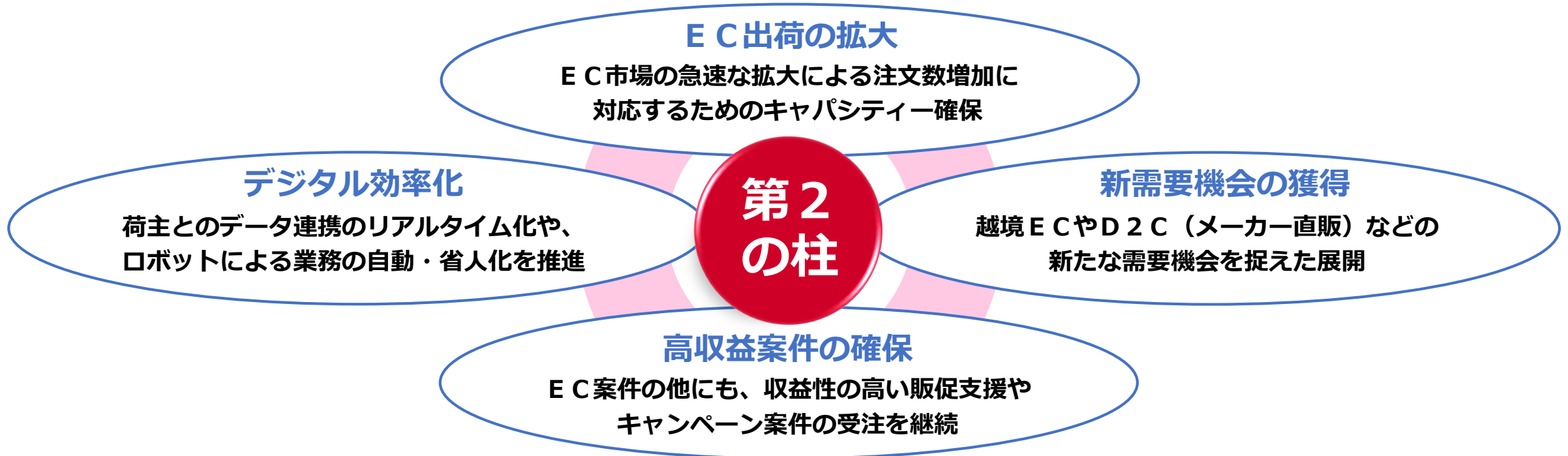
推進体制

総合情報ソリューション企業への進化に向けてデジタル新会社の設立を検討し、外部専門人材の採用や社内人材の育成を強化



■ 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発展

物流事業	
E C出荷の拡大によるスケールメリットとデータやデジタル技術の活用による効率化で、 営業利益率5%超を早期達成	2027年3月期 売上高（目標） 45億円



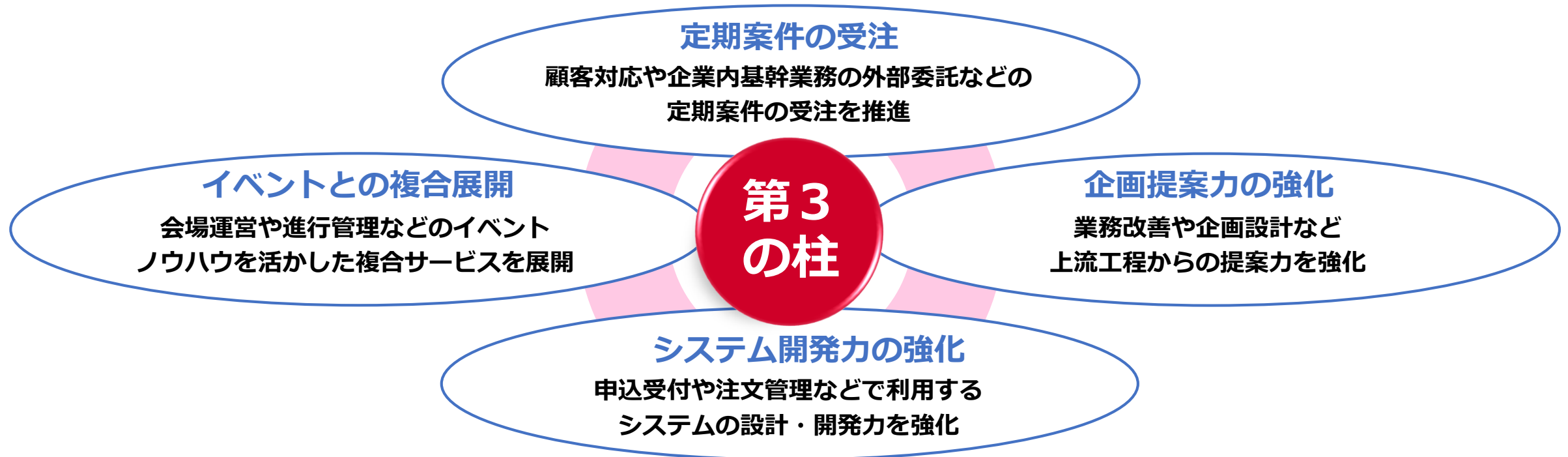
セールスプロモーション事業

**BPO（企業業務の外部委託）に関連する
案件の受注で量的拡大を図り、
高い収益性（※1）を最大限に活かした戦略を推進**

2027年3月期
売上高（目標）
45億円（※2）

（※1）SP事業の過去10年間平均営業利益率：15.7%

（※2）イベント事業含む

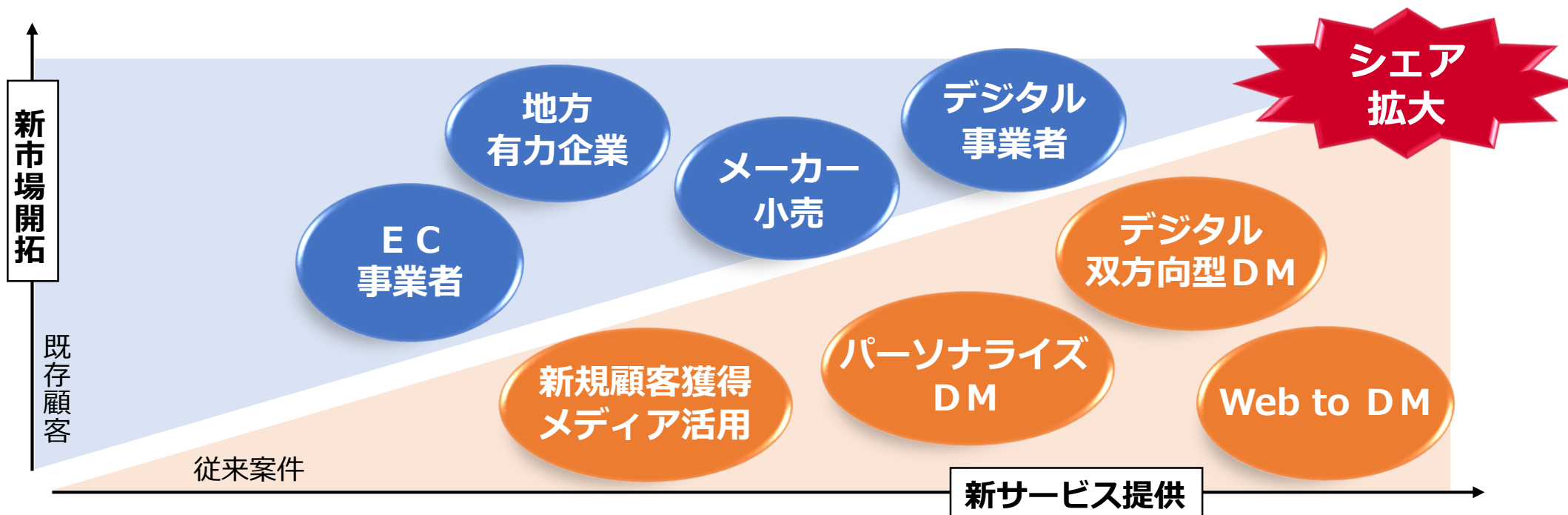


■ 既存DM案件の安定成長をベースにしつつ、新市場開拓と新サービス提供でシェアを拡大

ダイレクトメール事業

ECやD2Cの拡大などで蓄積される顧客データの活用機会を捉えながら、DMの新需要家や未開発エリアの開拓とデジタル時代のDMサービスの提供を推進

2027年3月期
売上高（目標）
240億円



新市場開拓

インバウンド営業の推進



セールスサイトやWebコンテンツを媒介にして
従来の営業ではリーチしにくい業種やエリアの
未取引顧客との接触機会を拡大し、
見込み客の発掘から顧客化までを推進



新サービス提供

デジタル時代のDMサービス



DMの特長である個別・多様性と親和性が高い
データやデジタル技術を活用した新サービス提供で、
既存顧客への新たな価値提供と
未取引顧客との商談機会の創出を推進



■ 地球環境の保全や地域社会への支援活動などを通じて、社会課題の解決に貢献

地球環境の保全

事業系廃棄物の再資源化や高効率機器によるCO2排出削減に向けた取り組みと、環境配慮型サービスの積極的な提案



地域社会への支援活動

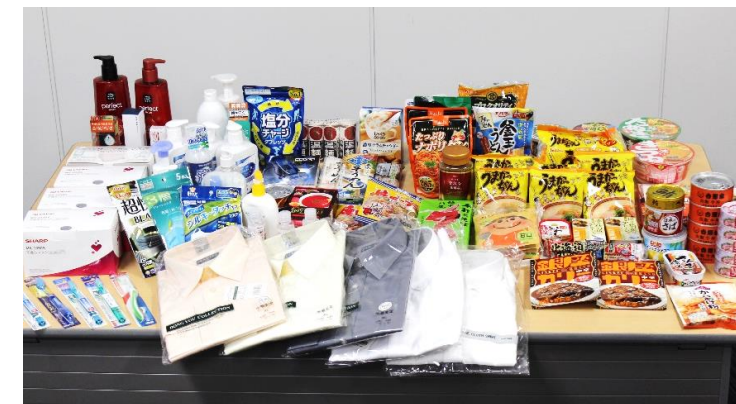


顧客データの保護と有効活用

生活者のプライバシー保護に向けた取り組みと、顧客データの有効活用による施策の効果向上やサービスの開発



生活に困窮している方々を支援するために
家庭で使用していない生活物資を回収し寄贈



多様性の尊重と人材活用

多様な人材が健康でいきいきと働くことができる基盤づくりと、管理職割合15%以上を目指した女性活躍の積極的な推進



■ 働く人々の健康増進に向けた取り組みで、生産性の向上と組織の活性化を実現

生活習慣の改善

運動や食生活による健康行動の
習慣化に向けた支援



定期健康診断受診

専門スタッフによる
特定保健指導の受診推奨

定期健康診断受診率

100%

健康企業宣言の証

全国健康保険協会東京支部を通じて
「企業全体で健康づくりに取り組むこと」を宣言

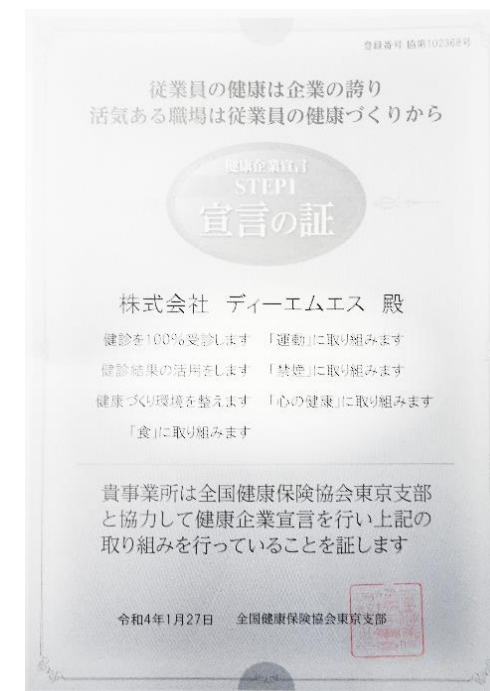
禁煙の推進

会社の一部費用負担
による禁煙治療支援



メンタルヘルス対策

未然防止や早期発見のための
ストレスチェック実施



■ 競争力強化のための設備投資を行うとともに、デジタル分野や企業力向上に向けた投資を推進

新規事業

デジタル分野への投資を推進



<主な検討テーマ>

- サービスやシステムの開発
- 外部IT人材の活用
- 資本提携・M&A

既存事業

競争力強化のための投資を推進



<主な検討テーマ>

- 先端生産機器の導入
- 倉庫ロボットの導入
- 物流拠点の増床

成長基盤

企業力向上に向けた投資を推進



<主な検討テーマ>

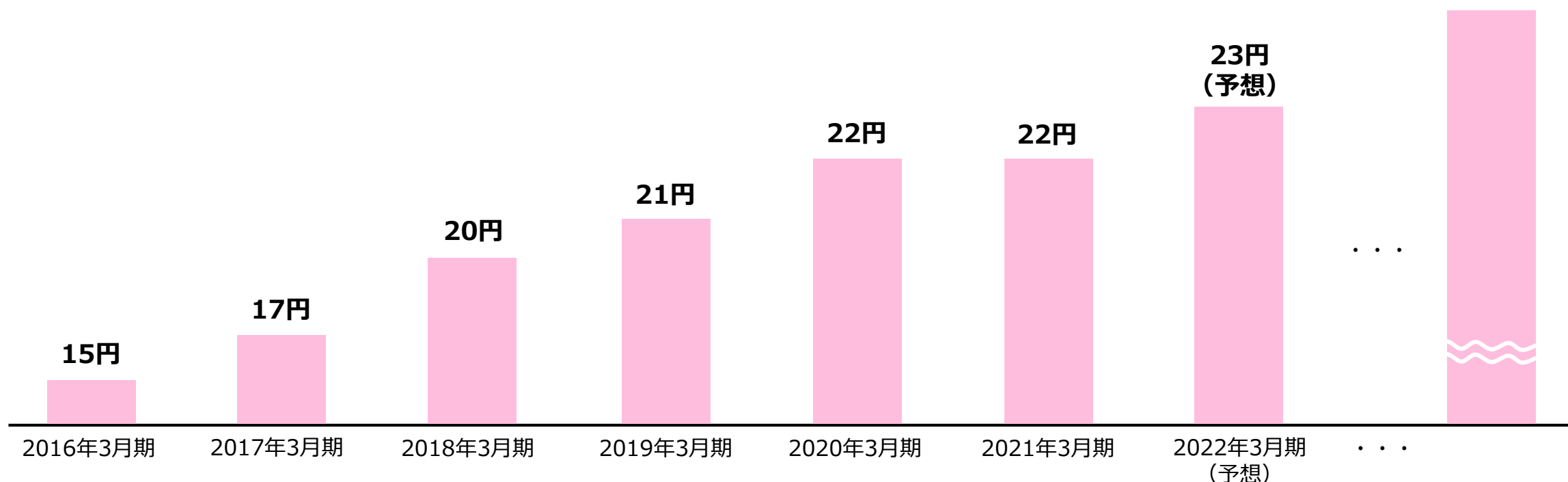
- デジタル環境の整備
- サステナビリティ・健康経営関連
- 従業員の教育研修

■ 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。

■ 1 株当たり期末配当金額

- ・ 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。



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。

【お問合せ先】

株式会社ディーエムエス 管理本部 IR担当

TEL : 03-3293-2961 (9:00~18:00・土日祝除く)

<http://www.dmsjp.co.jp/> (フォームでのお問合せはこちらより)