

**2015(平成27)年3月期
第2四半期
決算説明資料**

1. 会社概要・事業内容
2. 2015(平成27)年3月期第2四半期決算概要
3. 2015(平成27)年3月期業績見通し
4. 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	290名(2014年3月現在)
子会社	東京セールス・プロデュース株式会社
上場市場	東京証券取引所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 27001:2014

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)



DMSは、ダイレクトマーケティングのトータルサービスを提供いたします。

企画制作から施策実施に至る各プロセスと様々なダイレクトコミュニケーション媒体や機能を合わせて提供するトータル力が強みです。



ダイレクトマーケティング

DIRECT MARKETING



Webマーケティング

WEB MARKETING



ロジスティクス

LOGISTICS



バックオフィス

BACK OFFICE



セールスプロモーション

SALES PROMOTION



イベント

EVENT



ダイレクトマーケティング

DIRECT MARKETING

ダイレクトメールをはじめとした様々なメディアを駆使して、ユーザー一人ひとりに合った情報をお届けするため、企画制作から発送まで幅広いお手伝いをしています。

ダイレクトメール発送数
年間2億6,500万通



セールスプロモーション

SALES PROMOTION

各種の販促品や広告宣伝物の企画制作から、これらを使用したプロモーションやキャンペーンの立案と運営をお手伝いしております。

キャンペーン応募者総数
年間300万件



ロジスティクス

LOGISTICS

通販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売促進のための物流支援など、様々なロジスティクス業務をお手伝いしております。

出荷個数
年間240万個

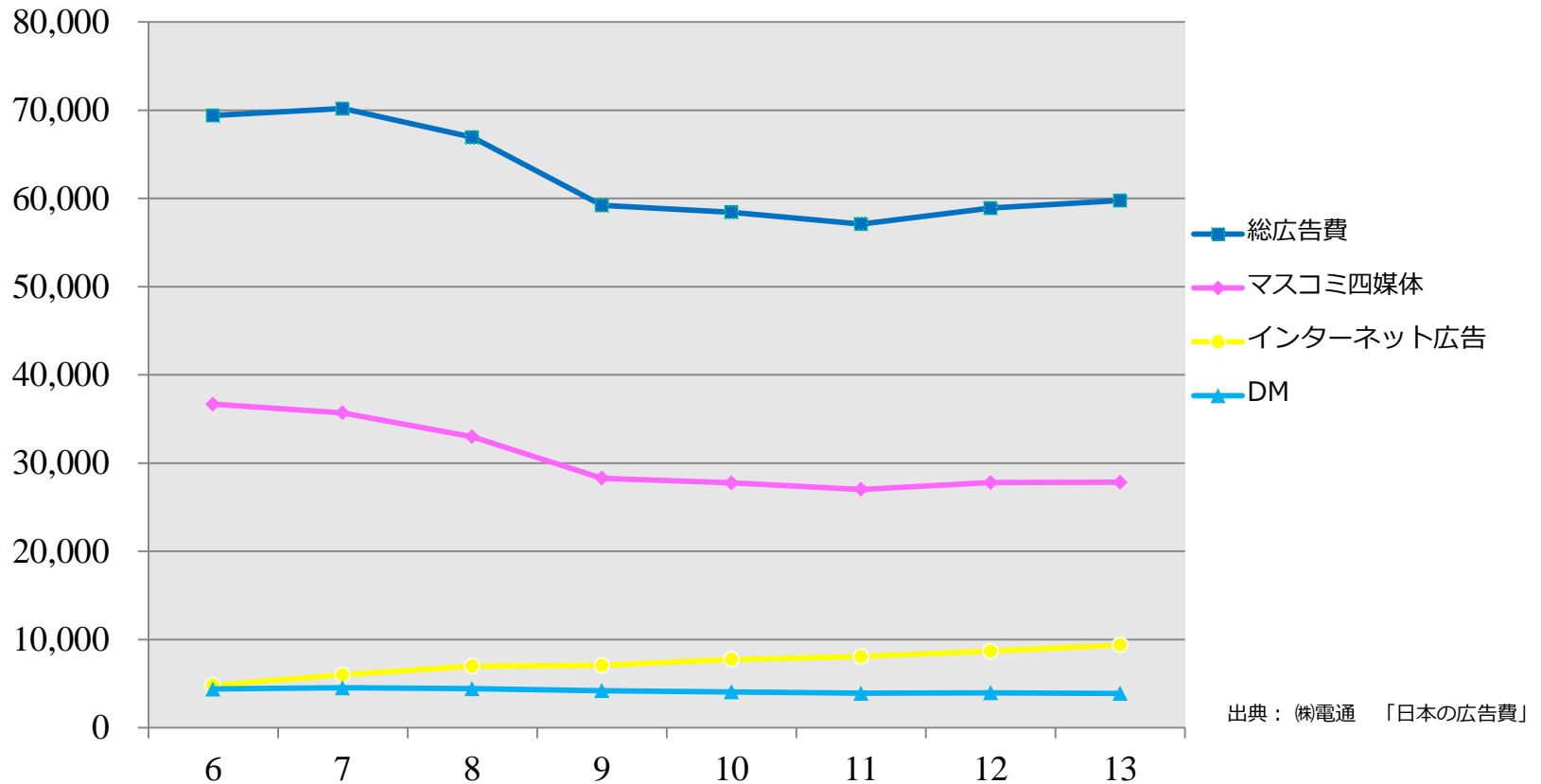


イベント

EVENT

イベントを成功に導くために必要とされるプランニング、演出、制作、運営のお手伝いをしております。

イベント動員数
年間100万人



総広告費におけるダイレクトメールのシェアは毎年6～7%と**安定的に推移**しています。

ダイレクトメールの行動喚起率は12.5%

ダイレクトメールによる行動喚起として、「話題にした」、「インターネットで調べた」、「来店した」といった行動を起こした比率は、受取DM総数に対して12.5%と高水準でした。

ダイレクトメールのクロスメディア効果

ダイレクトメールから派生する行動の種類も口コミやサイトへのアクセス、リアル店舗への来店など様々な経路を経ており、クロスメディアの起点としての役割も確認されました。

受取	開封・閲読	その他の行動	行動内容	
1573 通	(受取 1573 に対して)	(開封・閲読 1126 に対して)		
	開封・閲読 1126 件(71.6%)	行動した 198 件(17.6%)	ネットで調べた	(7.8%)
			店に出かけた	(3.0%)
			家族・友人等との話題にした	(2.6%)
			購入・利用した	(1.7%)
			問合せた	(1.2%)
			資料請求した	(0.4%)
			会員登録した	(0.3%)
			その他	
特に何もしていない(82.4%)				
開封・閲読せず 447 件 (28.4%)				

出典：日本ダイレクトメール協会「DMメディア実態調査2013」



プッシュ型メディアとして顧客に届く。

検索

明確な目的意識を持って、
訪れたいサイトや知りたいことにアクセスする。
“検索結果で表示されない情報は存在していないのと同じ”

ホームに設定している
「検索エンジン」を經由

ソーシャル

明確な目的意識を持たず、
漠然と、友達の近況や投稿をザッピングする。
“会話されない情報は存在していないのと同じ”

友達フィルターを通した
「ニュースフィード」を經由

DM

日常生活の動線上で、
自然と、目にして、手にして、見てみる。
“そういえば欲しかった情報との偶発的な出会い”

顧客行動データを活かした
「データベース」を經由



顧客をリテンション(維持)させる。

テレビ

媒体との接触が偶然性による。

新聞

媒体のライフタイムが短い。

インターネット

クチコミや比較サイトの利用意向が強い。

得意分野：リードジェネレーション、アキュジション(見込み客発見)

DM

プッシュ型メディアとして、ねらった顧客に届く。



得意分野：リテンション(維持)



脳に「リアルな体験だ」と印象付ける。

英国ロイヤルメールが、神経科学の最新研究を利用して消費者とのコミュニケーションにおける紙媒体の威力を証明…

デジタルメディアとリアルメディアからのメッセージを人間の脳はどう処理しているのかを機能的MRIを使って実験…

その結果

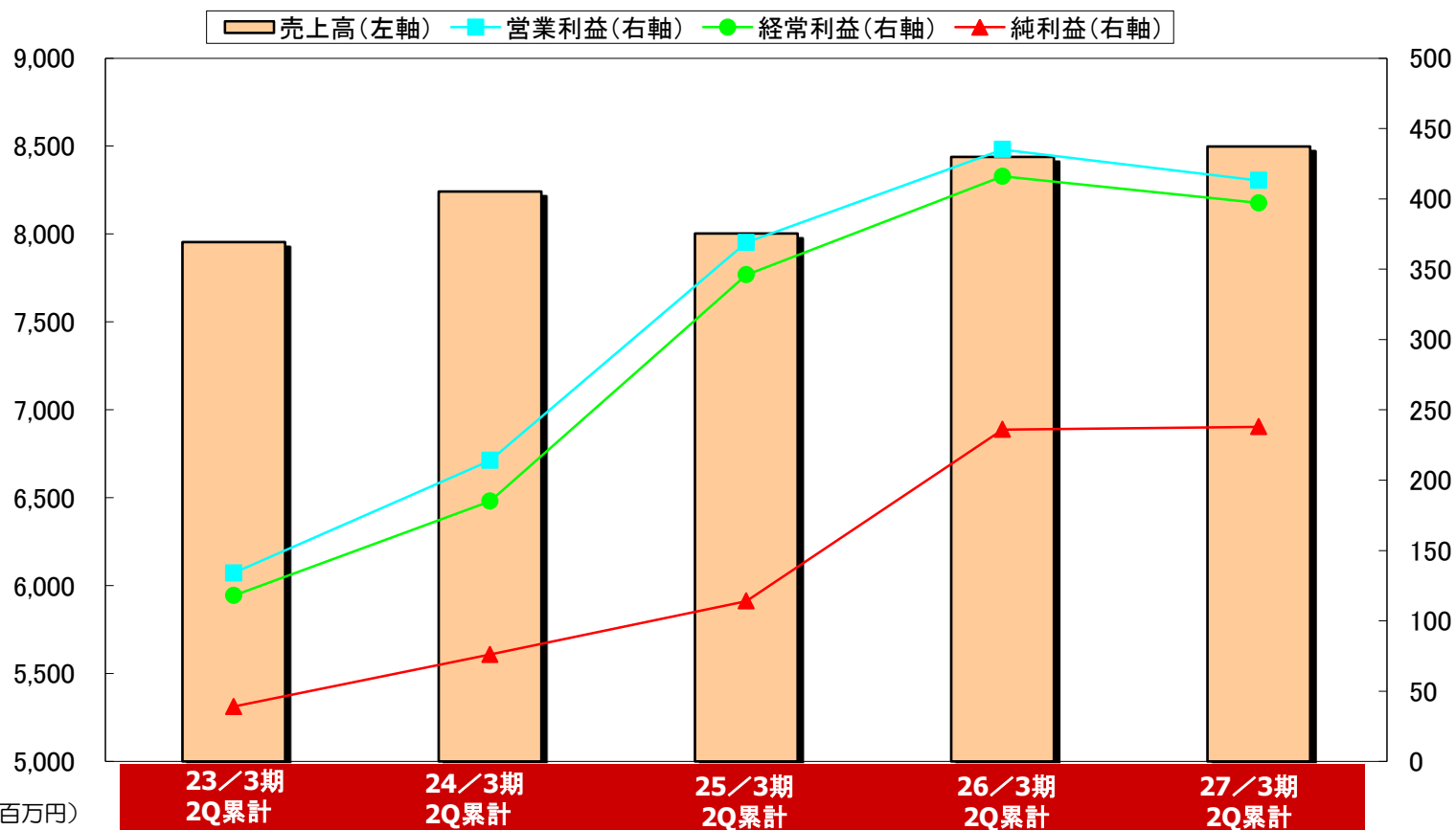
紙媒体は脳に「リアルな体験だ」と印象に付けられ、より強く「感情」にアピールし、記憶にも残りやすい…ということが分かりました。

**ダイレクトメールは、
消費者の行動の多様化を背景に、
クロスメディアの中でも
有効な情報メディアとして、
その価値を発揮しています。**

2015(平成27)年3月期 第2四半期決算概要

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)

	23/3期 2Q累計	24/3期 2Q累計	25/3期 2Q累計	26/3期 2Q累計	27/3期 2Q累計
売上高	7,954	8,242	8,002	8,438	8,497
営業利益	134	214	369	435	413
経常利益	118	185	346	416	397
四半期純利益	39	76	114	236	238

(単位：百万円)

科目名	26/3期 2Q累計	27/3期 2Q累計
売上高	8,438	8,497
売上原価	7,405	7,512
売上総利益	1,032	985
販売費及び一般管理費	597	571
営業利益	435	413
営業外収益	12	10
営業外費用	31	26
経常利益	416	397
特別利益	14	0
特別損失	21	0
税金等調整前当期純利益	408	397
法人税等合計	172	159
四半期純利益	236	238

(単位：百万円)

科目名	26/3期 2Q累計	27/3期 2Q累計
売上高	8,426	8,481
ダイレクトメール部門	7,490	7,598
セールスプロモーション部門	563	528
イベント部門	342	323
賃貸部門	29	31

◆ポイント

課題解決提案型の営業活動を推進した結果、ダイレクトメール部門が堅調に推移し、売上高は前年同期比微増

(単位：百万円)

科目名	26/3期 会計年度末	27/3期 2Q会計期間末	科目名	26/3期 会計年度末	27/3期 2Q会計期間末
流動資産	5,440	5,370	負債	5,362	4,867
固定資産	7,835	7,720	流動負債	3,007	2,872
有形固定資産	6,028	5,932	固定負債	2,355	1,995
無形固定資産	65	61	純資産	7,922	8,230
投資その他の資産	1,741	1,726	株主資本	8,579	8,886
繰延資産	9	7	その他の 包括利益累計額	▲657	▲655
資産合計	13,284	13,098	負債・純資産合計	13,284	13,098

◆ポイント

連結四半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62.8%（前期末比3.2ポイント増）、流動比率が187.0%（前期末比6.1ポイント増）となる。

(単位：百万円)

	27/3期 2Q累計	主な増減内容	(参考) 26/3期 会計年度
営業活動 キャッシュ・フロー	822	<ul style="list-style-type: none"> ●税金等調整前四半期純利益の計上：397 ●減価償却費の計上：189 ●売上債権の回収：547 ●法人税等の支払い：▲264 	745
投資活動 キャッシュ・フロー	▲148	<ul style="list-style-type: none"> ●生産機器のリプレイス：▲154 	▲243
財務活動 キャッシュ・フロー	▲329	<ul style="list-style-type: none"> ●配当金の支払い：▲86 ●有利子負債の返済：▲243 	▲566
現金及び 現金同等物残高	1,799		1,455

◆ポイント

フリー・キャッシュフローが673百万円とプラスで推移。

2015(平成27)年3月期
業 績 見 通 し

経済環境

個人消費等に弱さが見られるものの、各種政策の効果により、緩やかな回復基調が継続する見通し。

下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」「顧客データ分析サービス」等の新サービスを活用した営業強化

◆平成27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	18,505	1.2	1,222	2.2	1,187	2.1	747	2.4

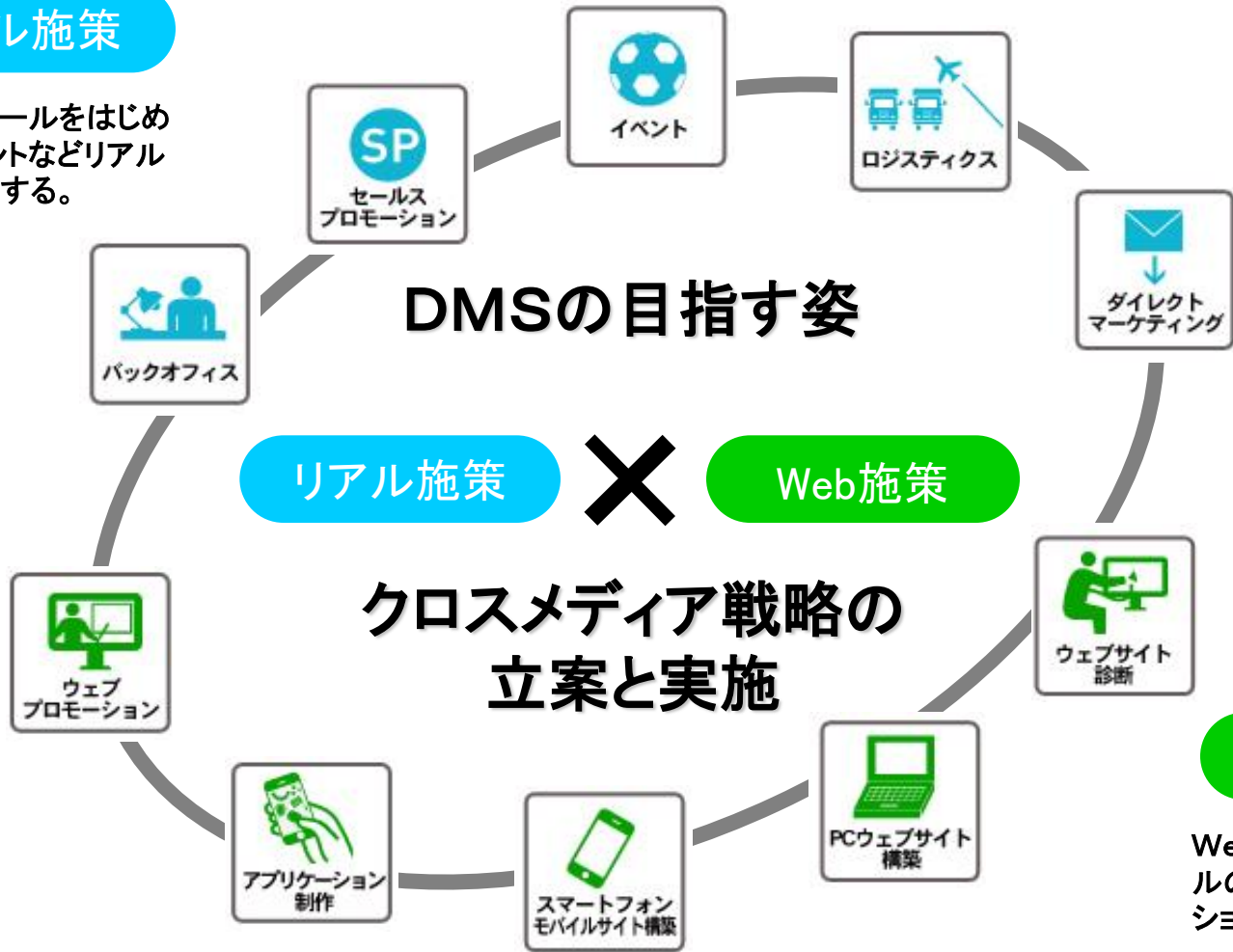
◆平成27年3月期 配当予想

1株当たり年間配当金(予想) 15円00銭

今 後 の 展 望

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

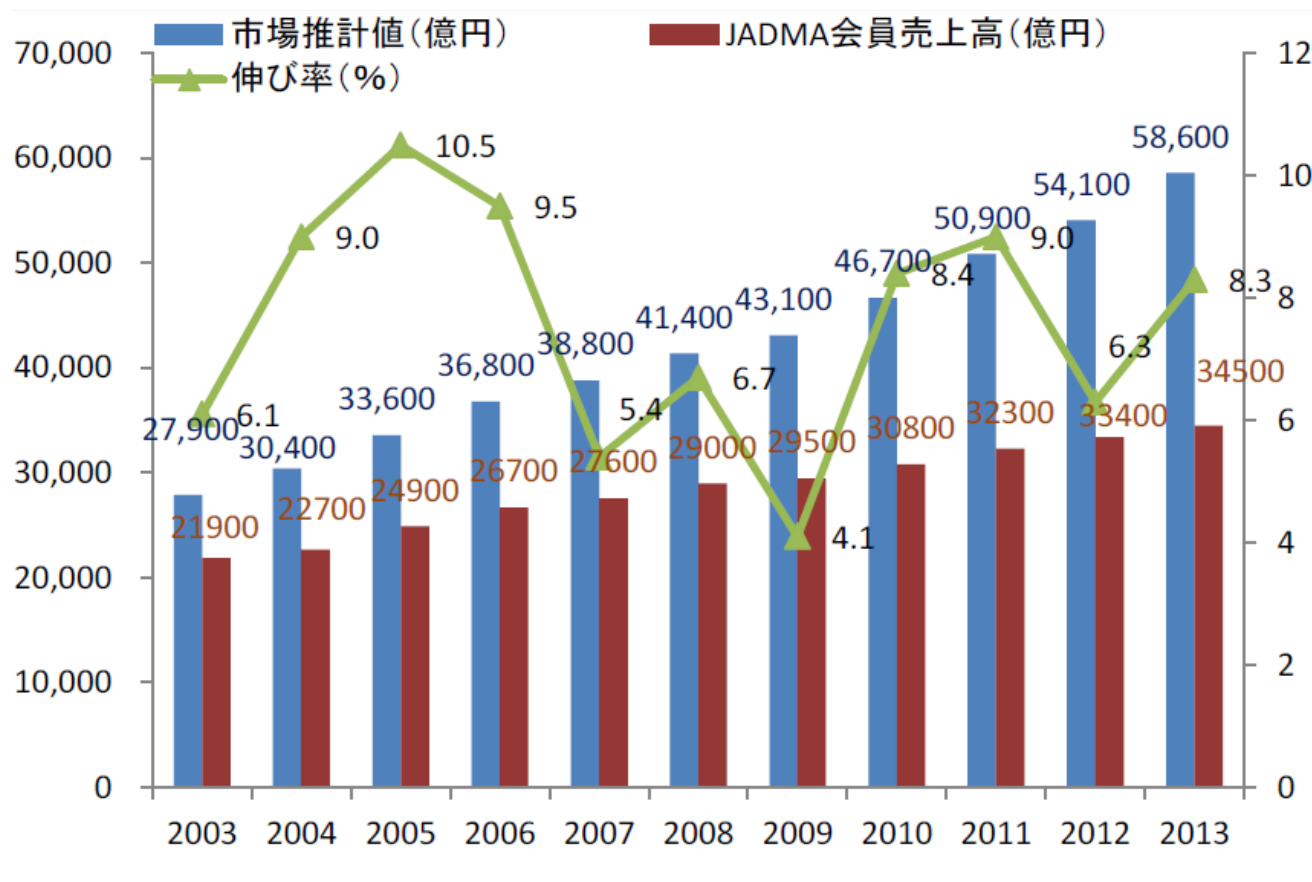


ディーエムエスは・・・

**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。**

拡大が続く「通販市場」

日本通信販売協会によると、2013年度の通販市場の売上高は、前年比8.3%増の5兆8,600億円と16年連続増となっており、今後も継続的な成長が見込まれています。



出典：日本通信販売協会「第32回通信販売企業実態調査」

新物流センター開設準備中



物流サービス

最新マテハン機器の導入でオートメーション化を実現

フルフィルメントサービス

カスタマーサービスなど周辺業務を提供

ダイレクトマーケティングサービス

顧客の獲得から育成までを支援

「物流効率」と「売上作り」の好循環で クライアント企業をトータルサポート

物流だけではない、ダイレクトマーケティングだけでもない、
両者の好循環でユニークなポジショニングを目指します。



情報管理の面のみならず品質面においても高いレベルで顧客の要求に応え続けていくため、品質管理の国際規格である「ISO9001」の認証取得に向けて取り組んでいます。(2015年1月取得予定)



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)