

**株式会社ディーエムエス**  
(証券コード9782)

**2022年3月期決算概要**  
**新中期経営計画**

## 1. 会社概要

## 2. 2022年3月期決算概要

## 3. 2023年3月期業績予想

## 4. 新中期経営計画 2023年3月期－2027年3月期

# 1. 会社概要

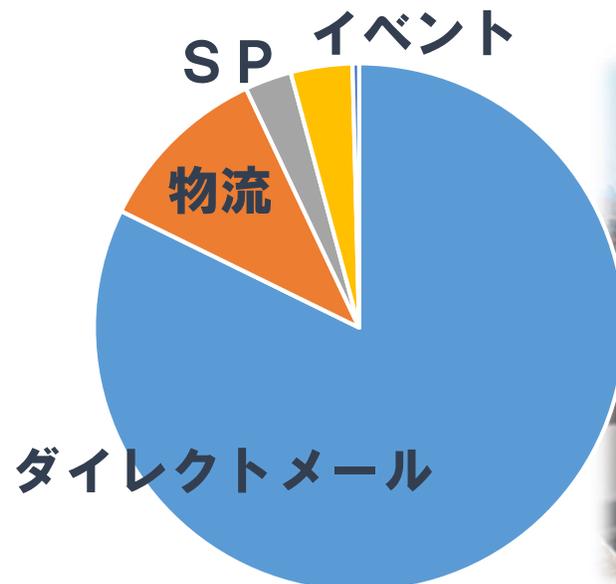
**本社所在地** 東京都千代田区神田小川町一丁目11番地

**設立** 1961年4月

**事業所**

- ・本社(東京都千代田区)
- ・業務センター(埼玉県さいたま市)
- ・ロジスティクスセンター(埼玉県比企郡)
- ・関西支社(大阪府門真市)
- ・福岡営業所(福岡県福岡市博多区)

**社員数** 314人 (2022年3月31日現在)



ディーエムエスが提供するDMサービス



## **2. 2022年3月期決算概要**

## 当社をとりまく事業環境

- ➡ 社会経済活動の停滞を背景とした企業によるプロモーション活動の見送りや感染防止のためのイベント開催自粛などの影響。

一方で、当社の中核事業である「**ダイレクトコミュニケーション**」の領域では、

- ➡ 在宅消費の機会を捉えたダイレクトメール(DM)の利用回復や通販出荷物流の活性化がまた、新型コロナ対策、国際的スポーツイベントの開催が新たなサービス提供の機会となった。

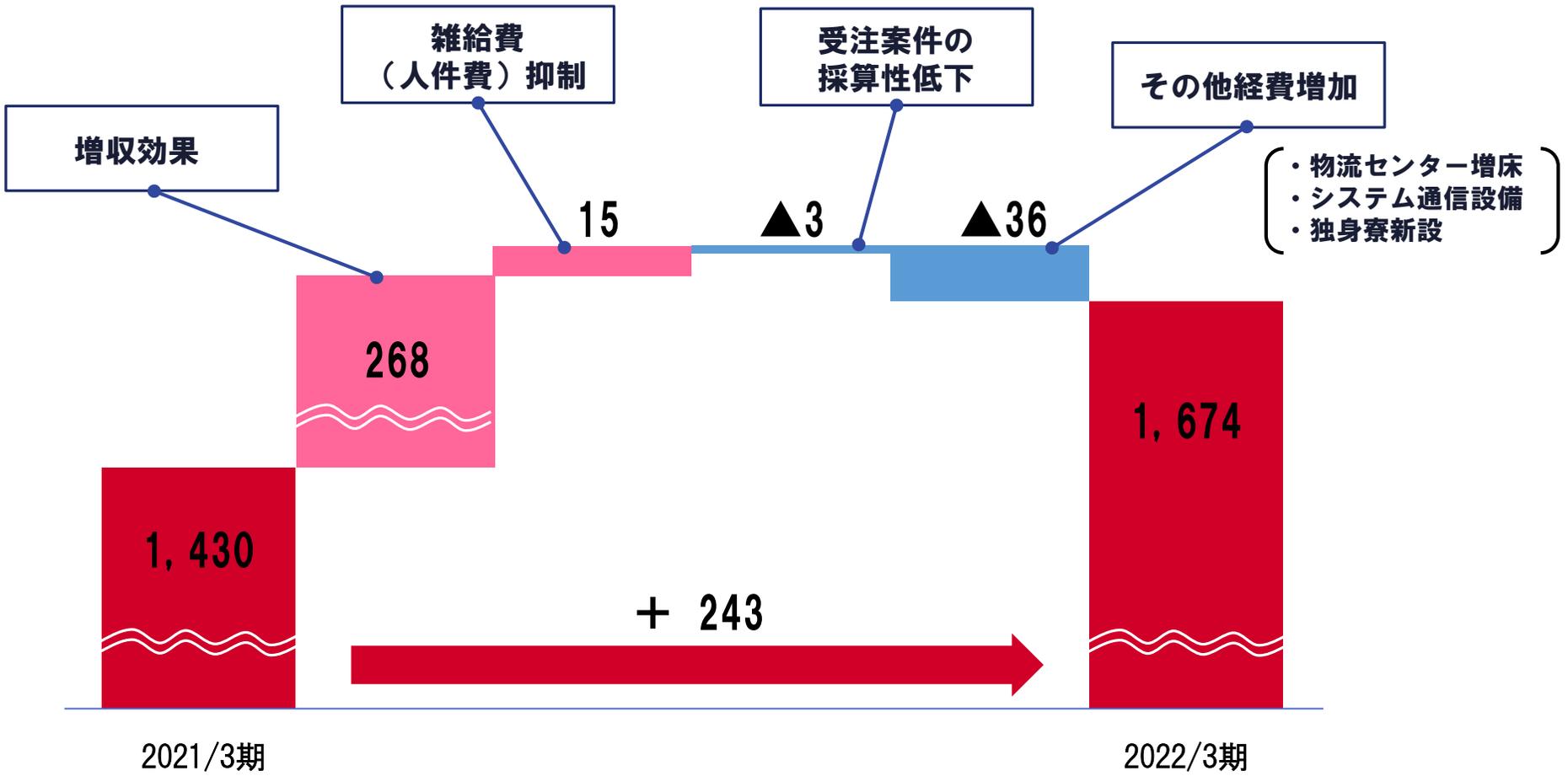
## ◎ 過去最高額を更新

(単位：百万円)

	2021/3期	2022/3期	前年増減額	前年増減率
売上高	25,729	◎ 27,976	+2,247	+8.7%
営業利益	1,430	◎ 1,674	+243	+17.1%
経常利益	1,456	◎ 1,701	+245	+16.8%
親会社株主に帰属 する当期純利益	1,003	1,042	+39	+3.9%

(単位：百万円)

### 増収効果と雑給費(人件費)抑制が奏功



(単位：百万円)

	2021/3期	2022/3期	前年増減額	前年増減率
売上高	22,151	22,913	+761	+3.4%
セグメント利益	1,887	1,879	-8	-0.4%

## 【主な要因】

- ▶ いち早く経済活動を再開した、通販、印刷、金融、デジタル分野などのDM利用が活発化し、既存取引、新規顧客の開発進む。
- ▶ 新規大型案件のディスカウント受注や一部の好採算案件終了の反動などにより利益面は軟化。

(単位：百万円)

	2021/3期	2022/3期	前年増減額	前年増減率
売上高	2,356	2,655	+298	+12.7%
セグメント利益	-24	49	+73	-

## 【主な要因】

- ▶ コロナ禍で浸透した在宅消費を反映して、既存及び新規獲得した通販出荷案件の取扱い数が伸びたことで2ケタの増収。
- 
- ▶ 前期にあった不採算案件解消と、業務効率向上による作業人件費抑制の取組みで、利益改善を推進中。

(単位：百万円)

	2021/3期	2022/3期	前年増減額	前年増減率
売上高	664	665	+1	+0.2%
セグメント利益	138	179	+40	+29.4%

## 【主な要因】

- ▶ 一部案件終了の反動あるも、コロナ経済対策・ワクチン接種案件や国際的スポーツイベント関連の受託業務により挽回。
- ▶ 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)

	2021/3期	2022/3期	前年増減額	前年増減率
売上高	439	1,624	+1,184	+269.5%
セグメント利益	-13	167	+180	-

## 【主な要因】

- ▶ 夏期の国際的スポーツイベントの競技会場内演出進行業務の他、コロナワクチン接種会場運営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取込みにより、大幅増収。
- ▶ 高付加価値サービスが奏功し、セグメント利益が大幅に良化。

## **3. 2023年3月期業績予想**

## 社会経済環境

- ➡ コロナ禍の影響残るものの徐々に収束に向かう期待  
一方、海外情勢の緊迫化により新たな懸念も

## 当社の中核事業である

「ダイレクトメールをはじめとした情報サービス」の領域は、

- ➡ 現在の困難な状況下とその収束の後においても  
生活と消費に有益な社会基盤となり得るもの



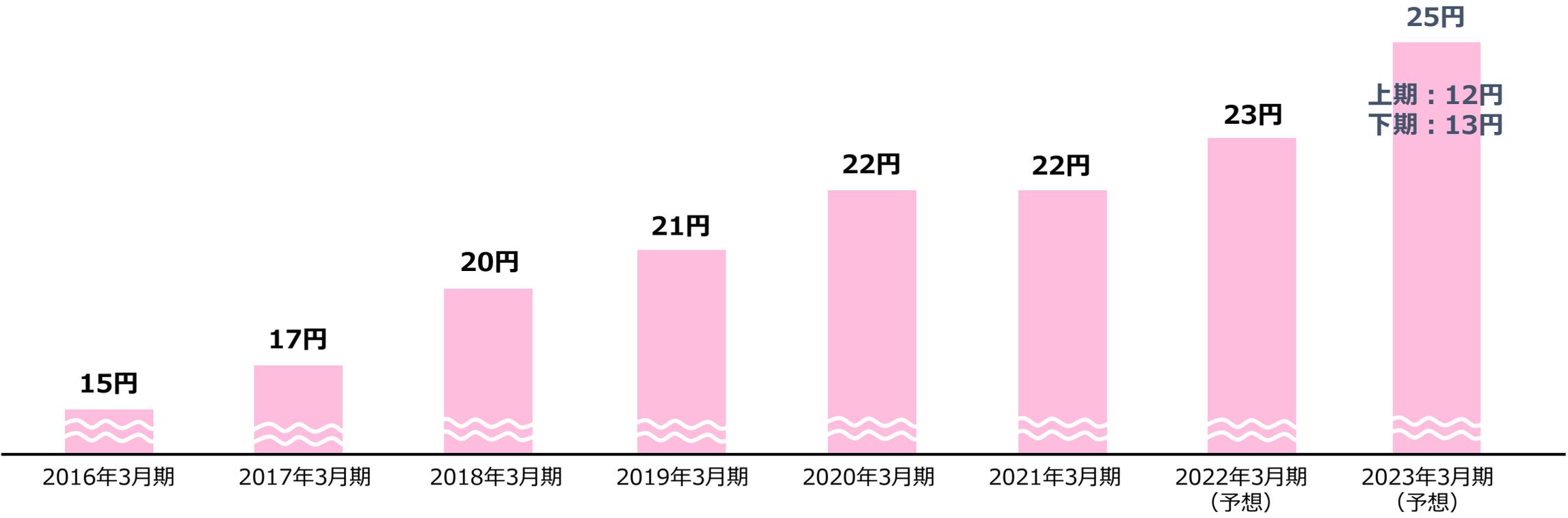
- 新たな市場や顧客の開発を含めたサービス提供の拡充
- 各事業における生産性の向上

(単位：百万円)

	2022/3期 実績		2023/3期 予想			
		構成比		前年増減額	前年増減率	構成比
売上高	27,976	100.0%	29,300	+1,323	+4.7%	100.0%
売上原価	24,916	89.1%	26,147	+1,230	+4.9%	89.2%
売上総利益	3,060	10.9%	3,153	+92	+3.0%	10.8%
販管費	1,386	5.0%	1,453	+66	+4.8%	5.0%
営業利益	1,674	6.0%	1,700	+25	+1.5%	5.8%
経常利益	1,701	6.1%	1,710	+8	+0.5%	5.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,042	3.7%	1,170	+127	+12.2%	4.0%

## ■ 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。



# 4. 新中期経営計画

2023年3月期 – 2027年3月期

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

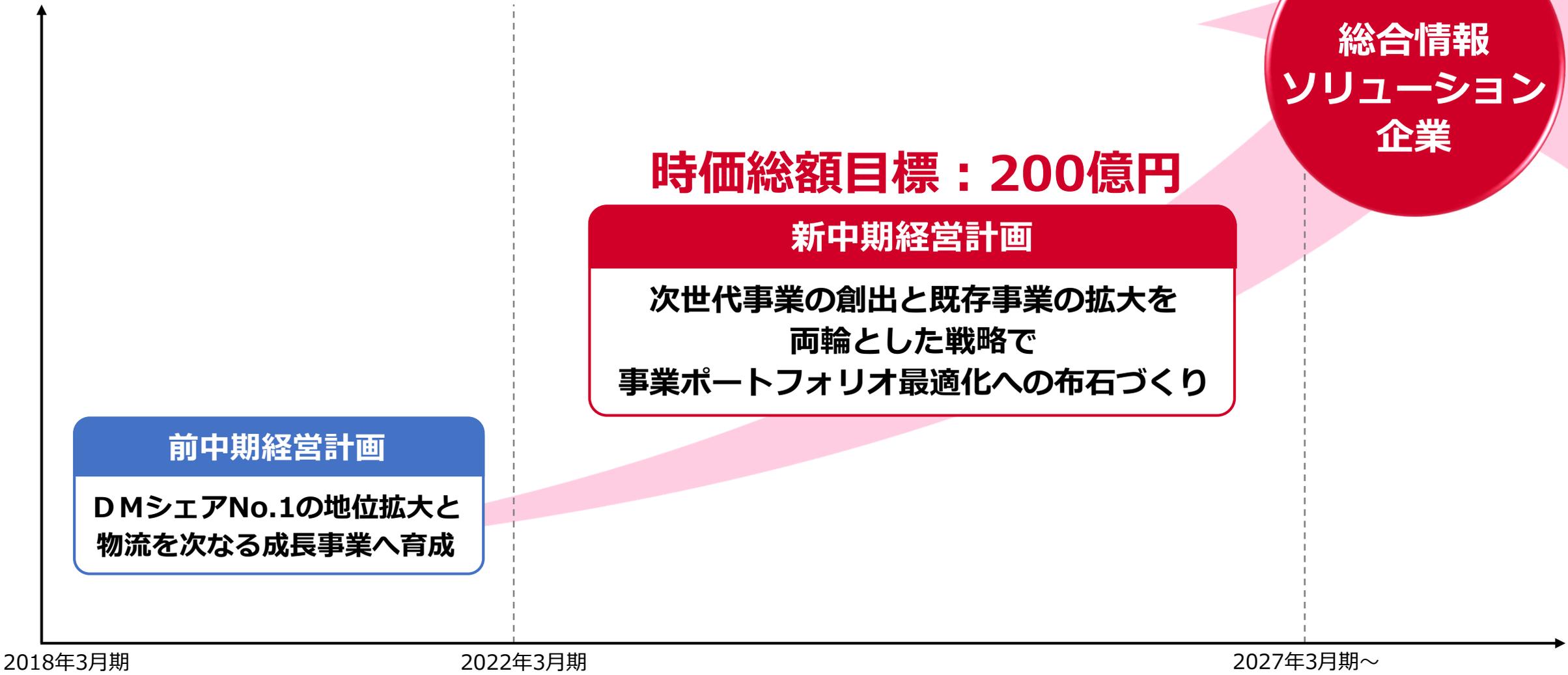
社会課題の解決で  
豊かな未来を創造

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

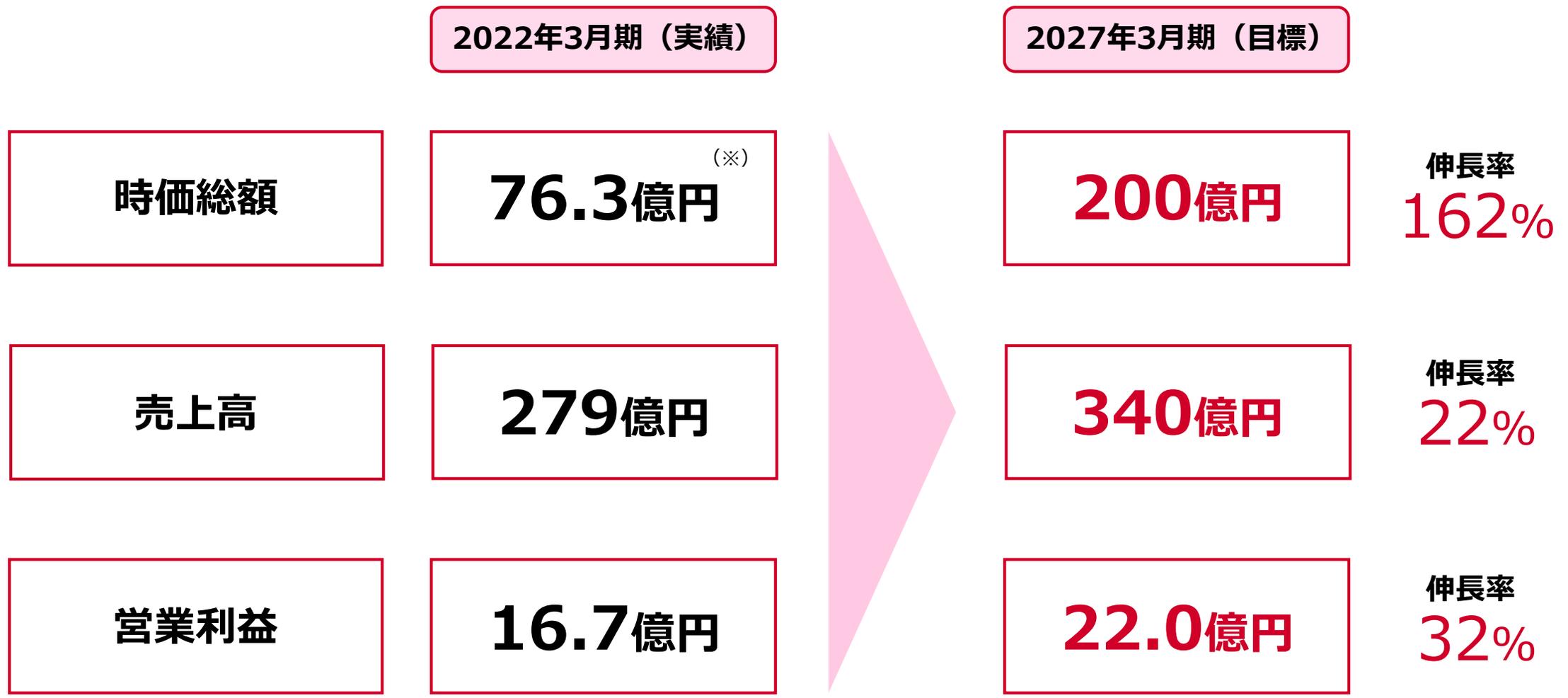


**前中期経営計画**  
DMシェアNo.1の地位拡大と  
物流を次なる成長事業へ育成

**新中期経営計画**  
次世代事業の創出と既存事業の拡大を  
両輪とした戦略で  
事業ポートフォリオ最適化への布石づくり

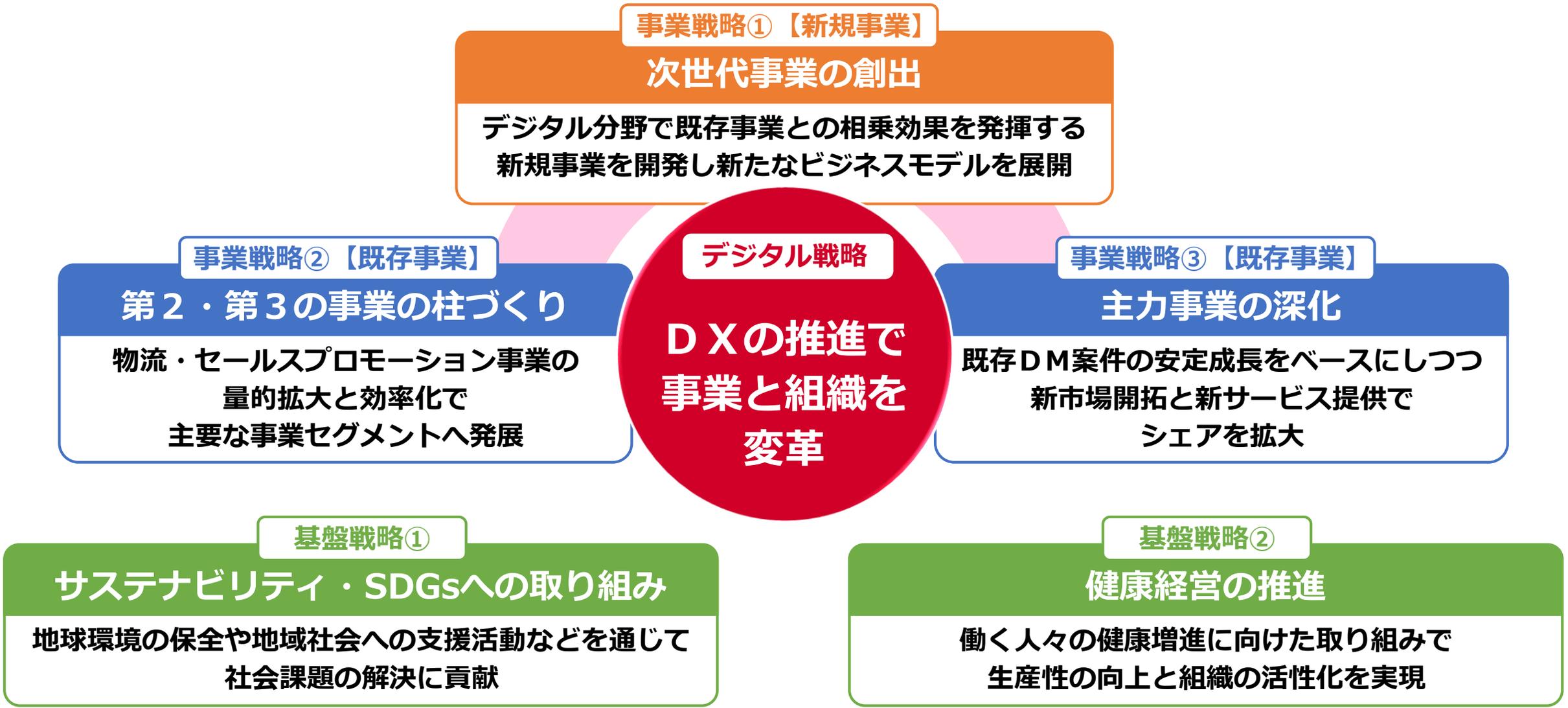
**時価総額目標：200億円**

ありたい姿  
**総合情報  
ソリューション  
企業**

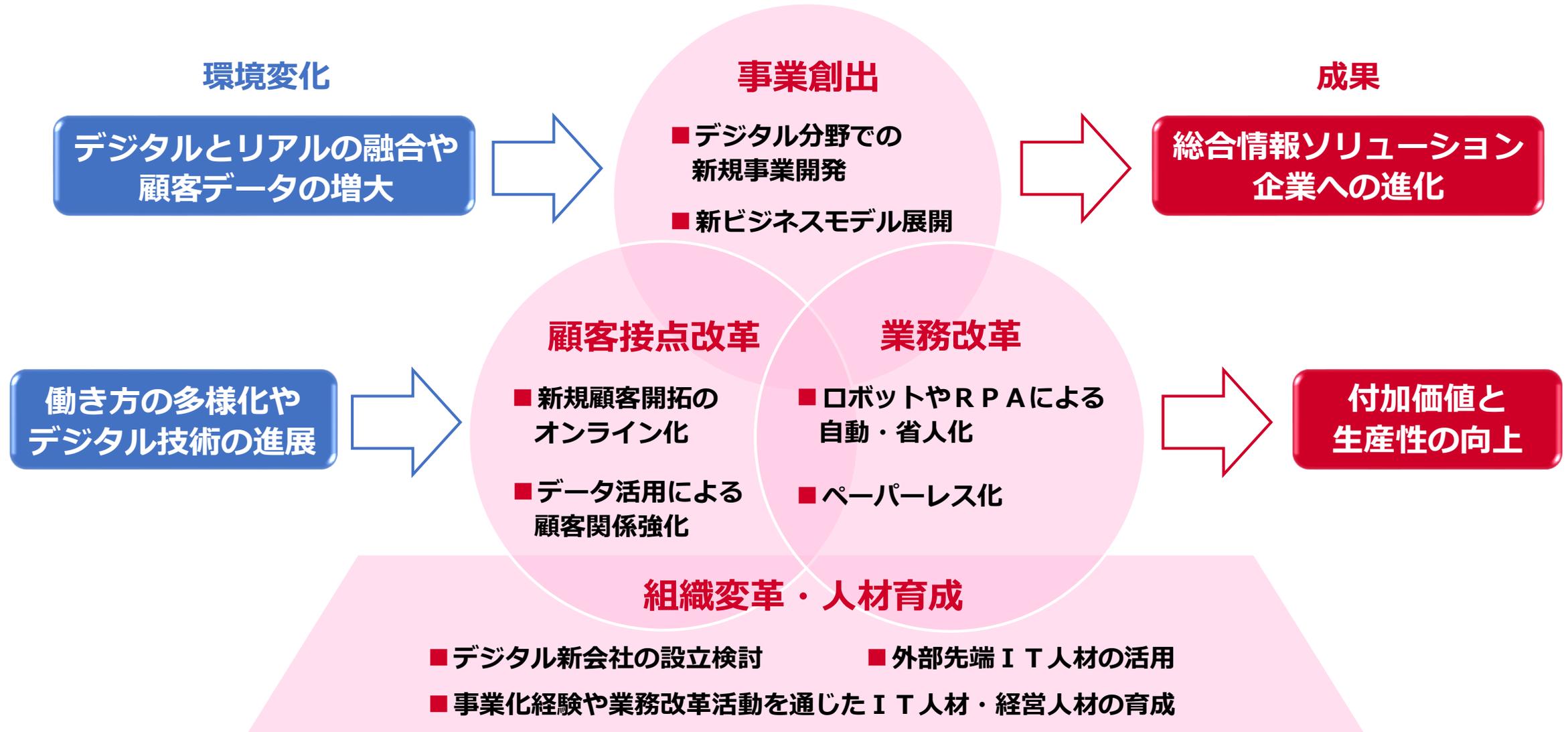


(※) 2022年3月16日付株価 (終値)

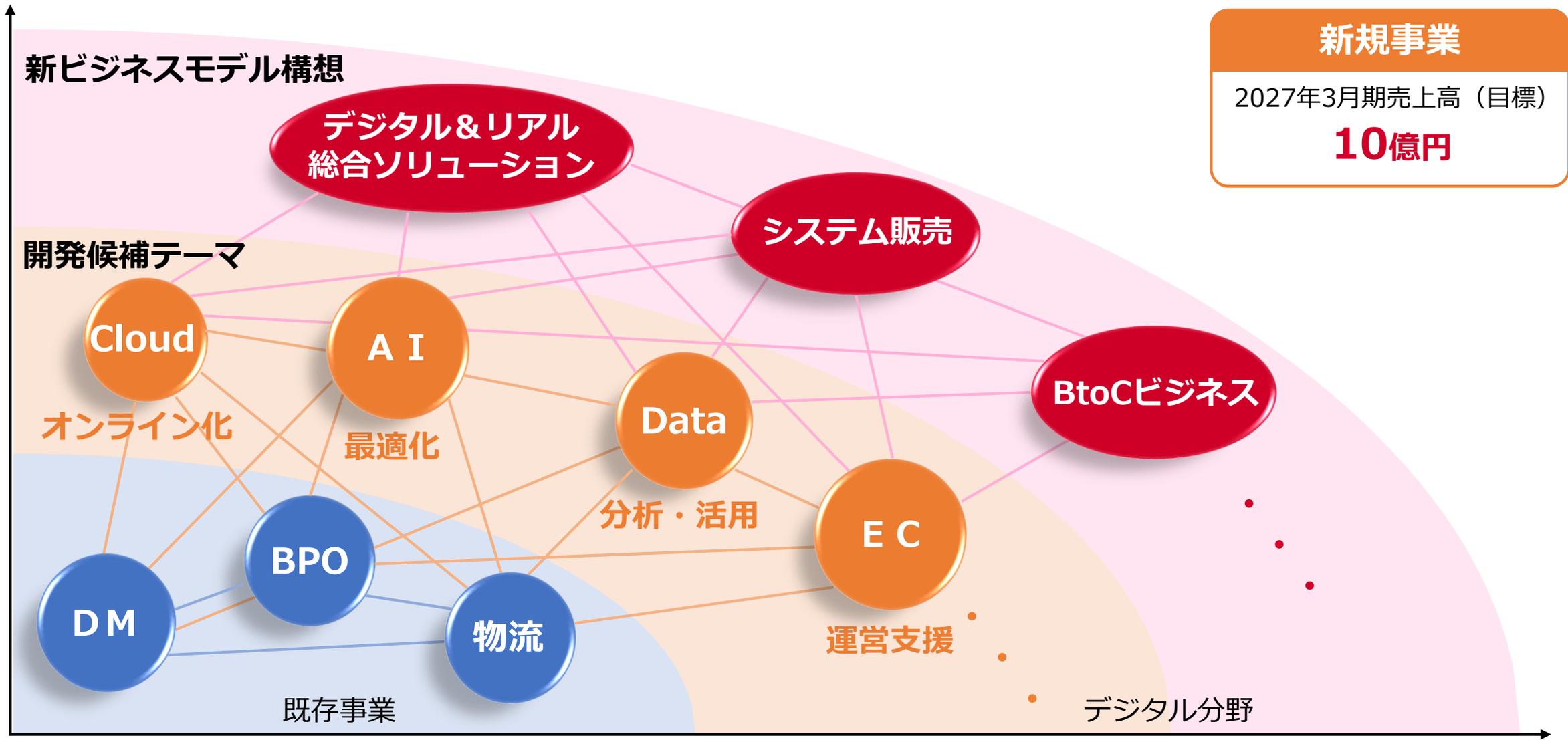
■ 「デジタル戦略」「事業戦略」「基盤戦略」の3つの戦略で、新中期経営計画目標の達成を目指す



## ■ 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

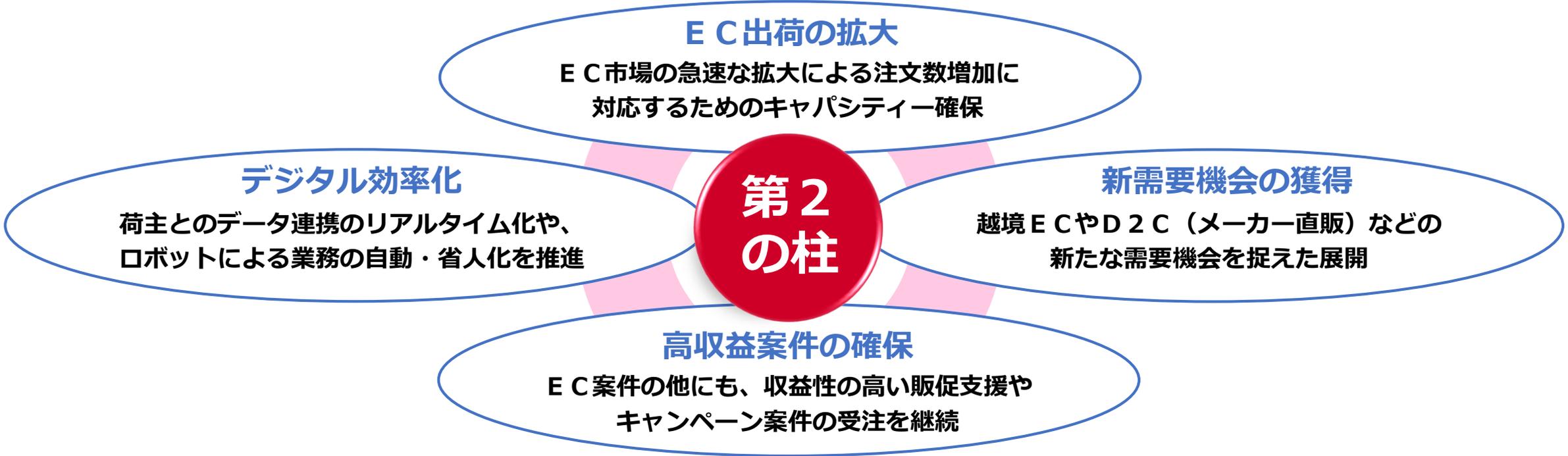


■ デジタル分野で既存事業との相乗効果を発揮する新規事業を開発し、新たなビジネスモデルを展開



## ■ 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） <b>45億円</b>



## 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

### 定期案件の受注

顧客対応や企業内基幹業務の外部委託などの  
定期案件の受注を推進

### イベントとの複合展開

会場運営や進行管理などのイベント  
ノウハウを活かした複合サービスを展開

## 第3 の柱

### 企画提案力の強化

業務改善や企画設計など  
上流工程からの提案力を強化

### システム開発力の強化

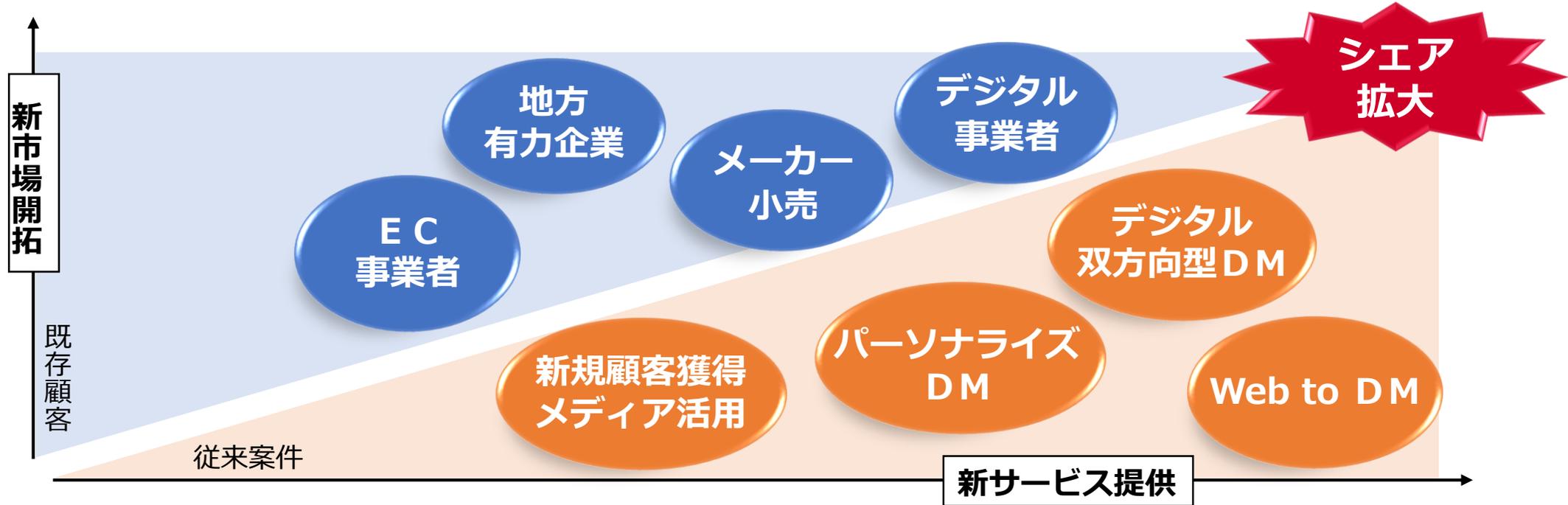
申込受付や注文管理などで利用する  
システムの設計・開発力を強化

## ■ 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**



## ■ 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

12 つくる責任 つかう責任  
13 気候変動に 具体的な対策を  
15 陸の豊かさも 守ろう

### 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

9 産業と技術革新の 基盤をつくらう  
12 つくる責任 つかう責任

### 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

3 すべての人に 健康と福祉を  
5 ジェンダー平等を 実現しよう  
8 働きがいも 経済成長も  
10 人や国の不平等を なくそう

## ■ 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%

### 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



An aerial photograph showing a vast, flat landscape, likely a coastal plain or a large field, with a clear blue sky above. The horizon line is visible in the distance, and the ground below is covered in a mix of green and brown, suggesting a mix of vegetation and open land. The overall scene is bright and clear, with a strong sense of depth and scale.

**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**

## 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。