

2019年3月期 決算説明会資料



<証券コード：6549>

ディーエムソリューションズ株式会社

2019年5月28日



本資料に記載された意見や予測等は資料作成時点での当社の判断であり、その情報の正確性を保証するものではありません。
さまざまな要因の変化により実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があることをご承知おきください。

- **2019年3月期 決算概要**
- **今後の取り組みについて**
- **2020年3月期 業績予想／今後の成長イメージ**
- **参考資料**

2019年3月期 決算概要

当社は、2019年3月のセンターリーズ(株)の子会社化により、2019年3月期末において連結決算となっております。6月に当社はセンターリーズ(株)を吸収合併し、単体決算に回帰することから、当期、次期ともに業績数値は単体情報を掲載しております（キャッシュフローを除く）。

売上高

12,178百万円
(16.7%増)

営業利益

300百万円
(75.4%増)

当期純利益

200百万円
(82.1%増)

期初計画を上回り増収、増益を達成。

＜売上面＞

売上の9割を占めるDM事業が牽引し、16.7%増収

＜利益面＞

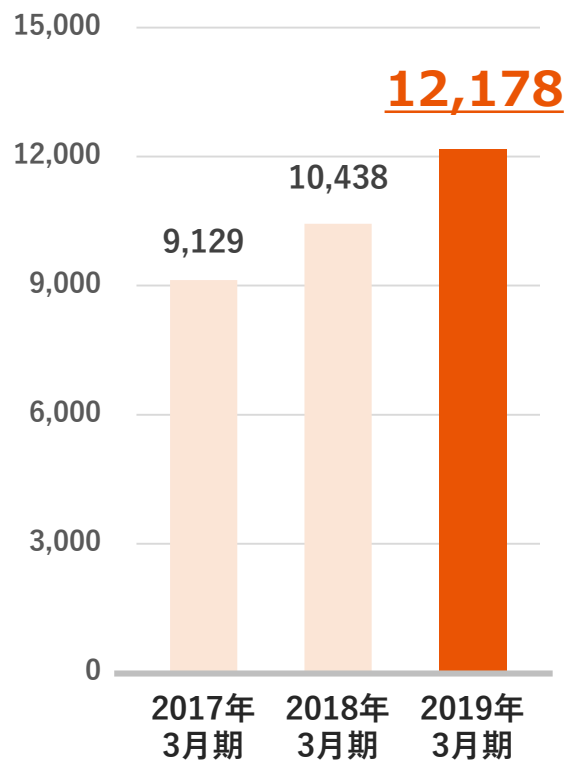
**DM事業の増収効果に加え、
前期低迷したIN事業が回復基調となり、
75.4%増益**

連結上の会計処理では、子会社株式取得に係る費用を販管費に計上しているため、連結財務諸表の営業利益は291百万円、当期純利益は191百万円となっております。

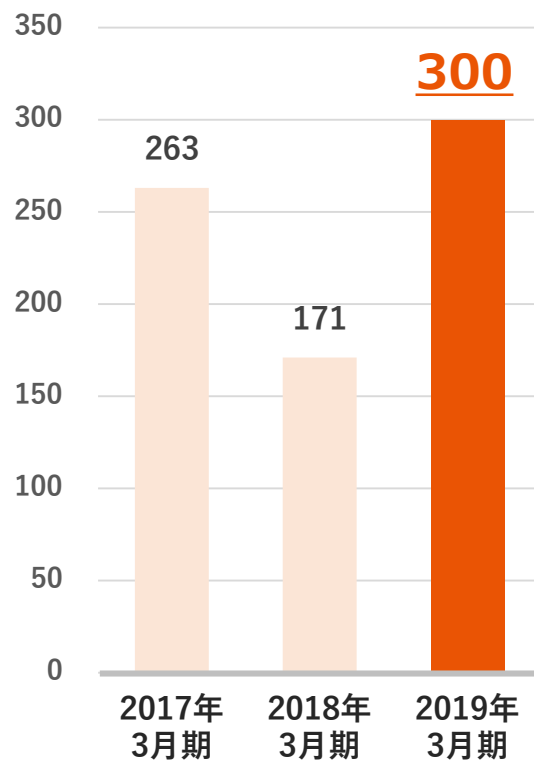
14期連続増収 売上、利益とも過去最高

(単位：百万円)

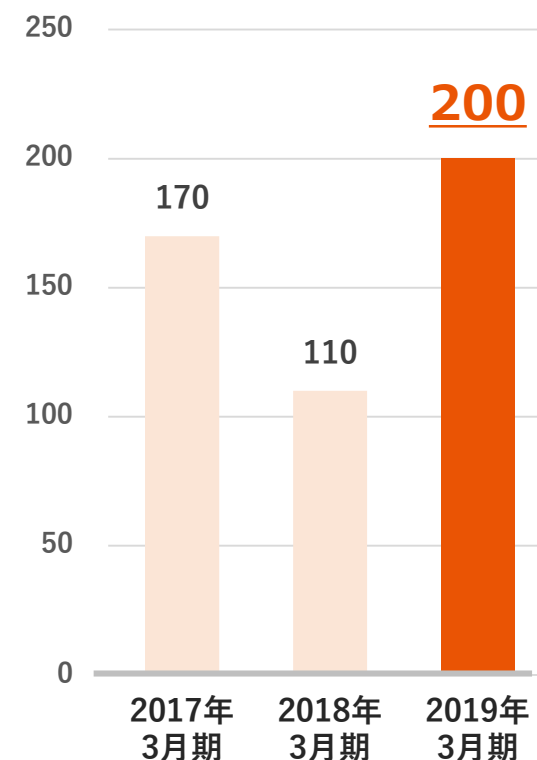
売上高



営業利益



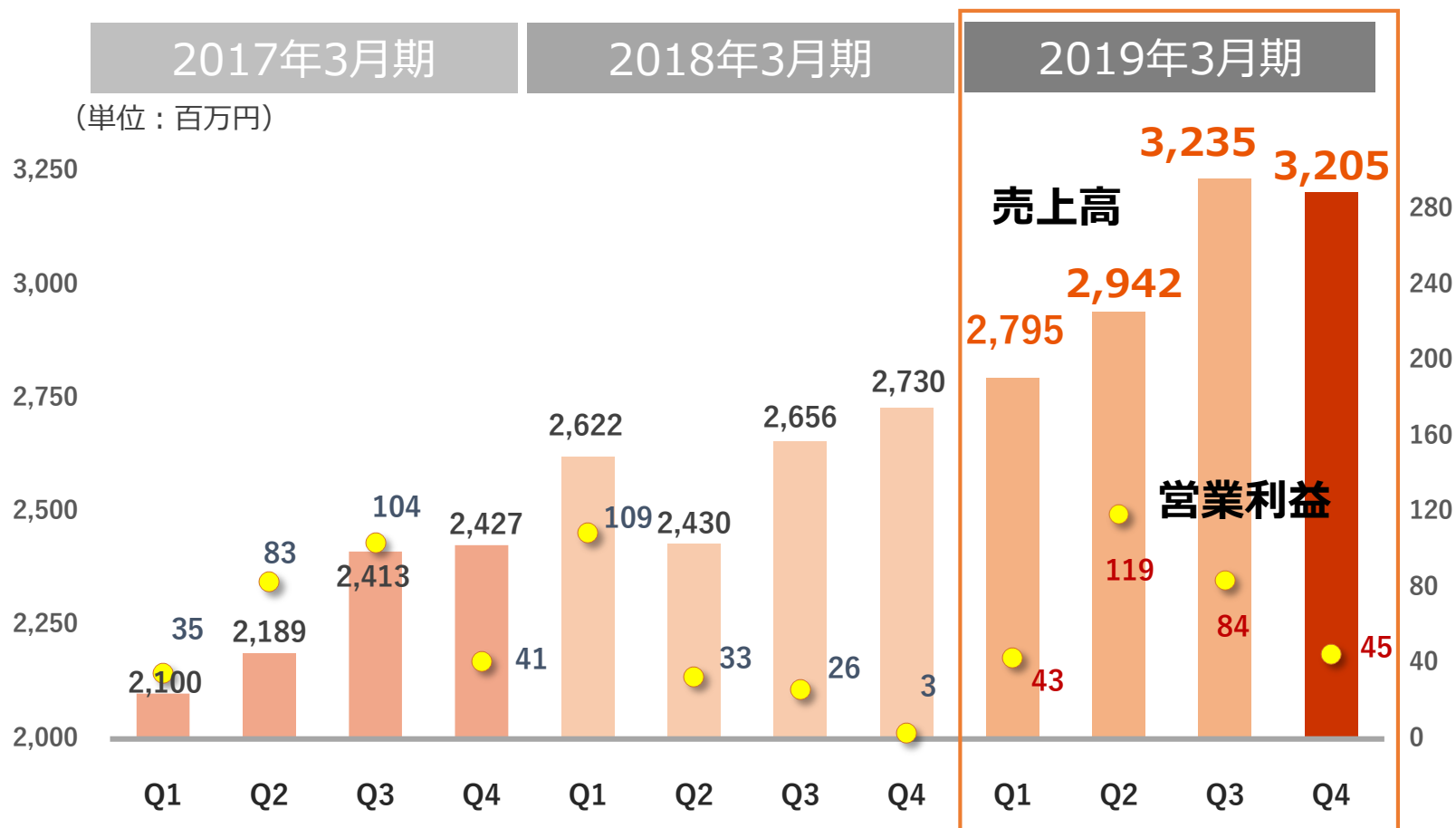
当期純利益

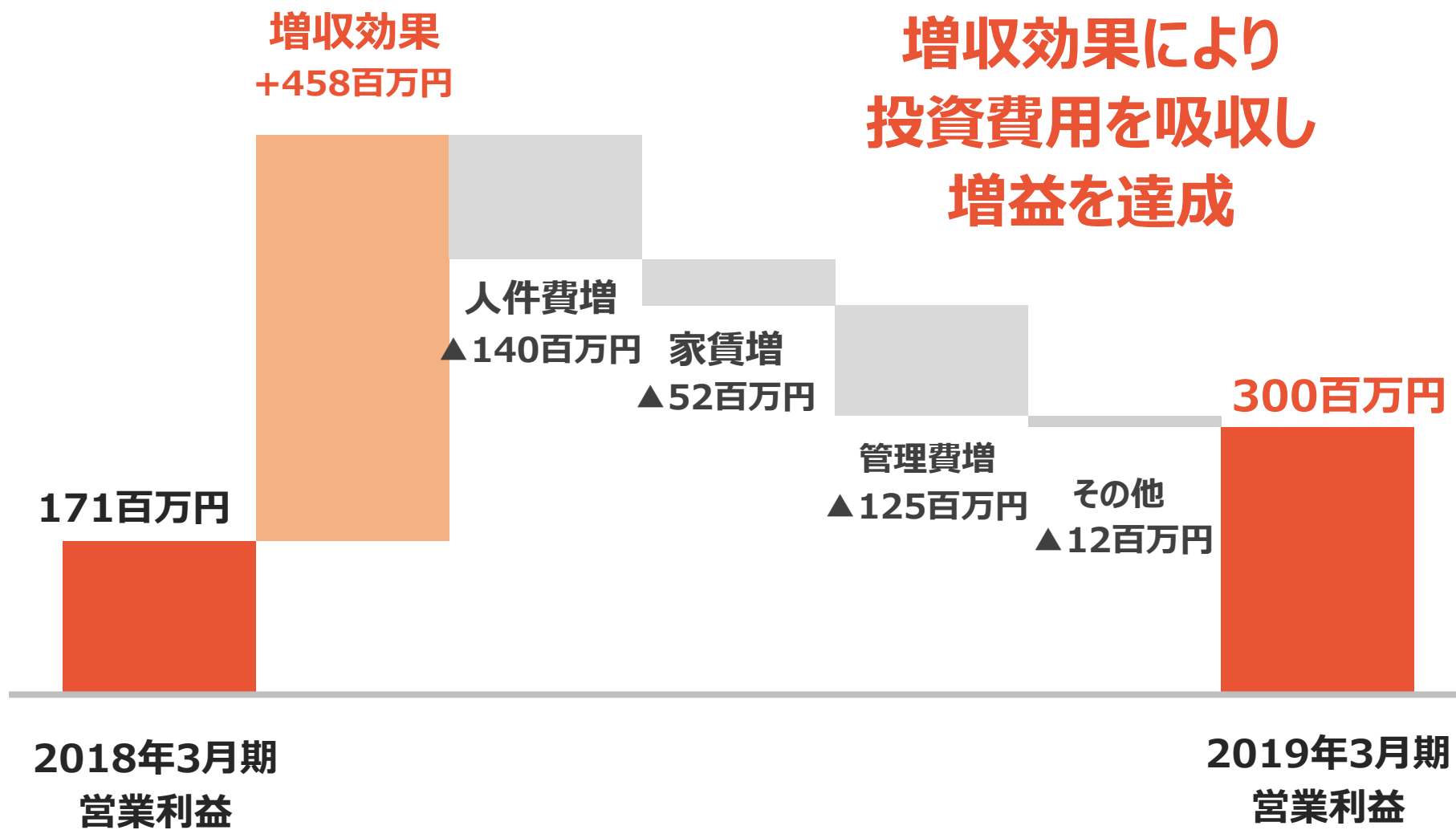


当初計画及び前年実績に対し大きく上振れ。各段階利益率も上昇

単位：百万円	2018/3	2019/3	前年同期比		当初計画	当初計画比	
			増減	率		増減	率
売上高	10,438	12,178	+1,740	+16.7%	11,253	+925	+8.2%
営業利益	171	300	+129	+75.4%	150	+150	+100.0%
(率)	1.6%	2.5%	—	—	1.3%	—	—
経常利益	167	298	+131	+78.4%	150	+131	+98.7%
(率)	1.6%	2.4%	—	—	1.3%	—	—
当期純利益	110	200	+90	+82.1%	102	+90	+96.1%
(率)	1.1%	1.6%	—	—	0.9%	—	—

全四半期で前年同期比増収 着実に事業規模が拡大





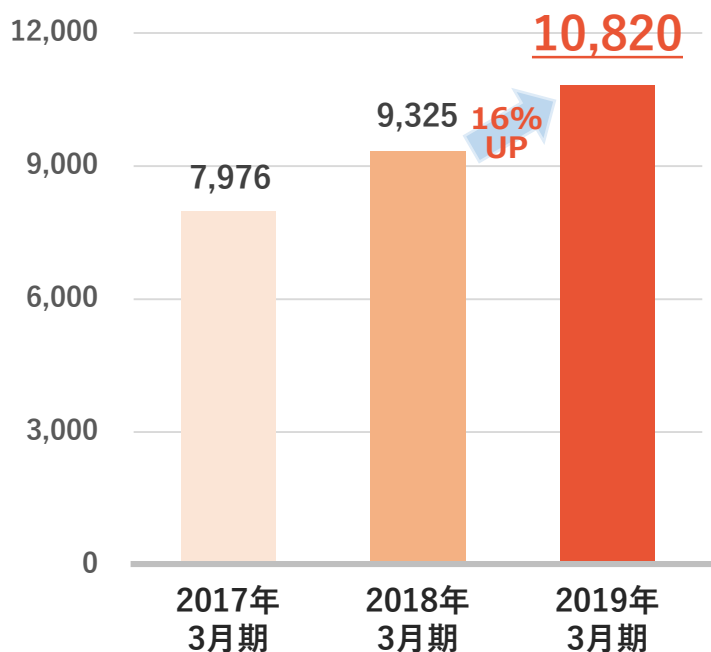


ダイレクトメール事業

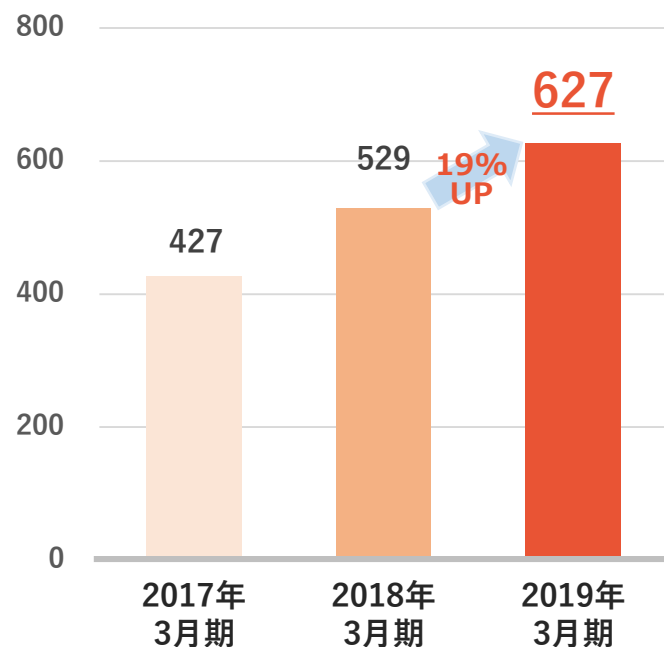
東京、地方拠点ともに順調に拡大、機械化や拠点拡張による
費用増加も吸収し、16%増収、19%増益

(単位：百万円)

売上高



セグメント利益

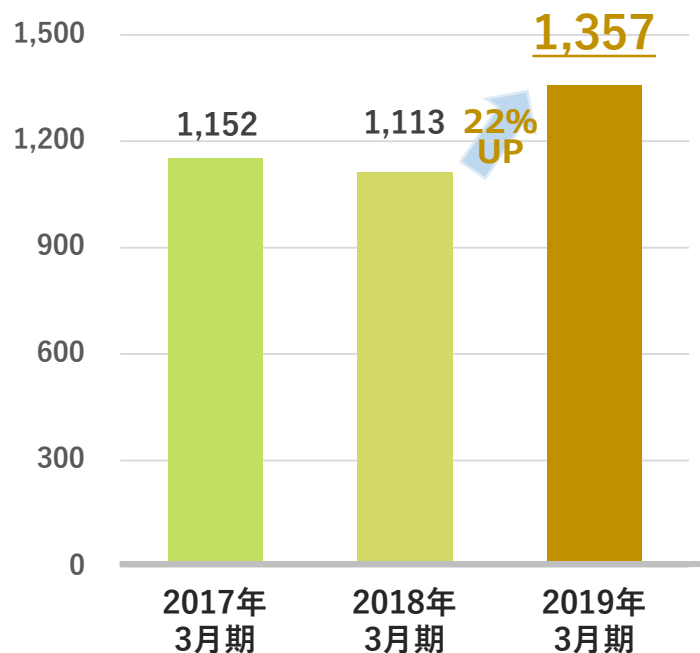


インターネット事業

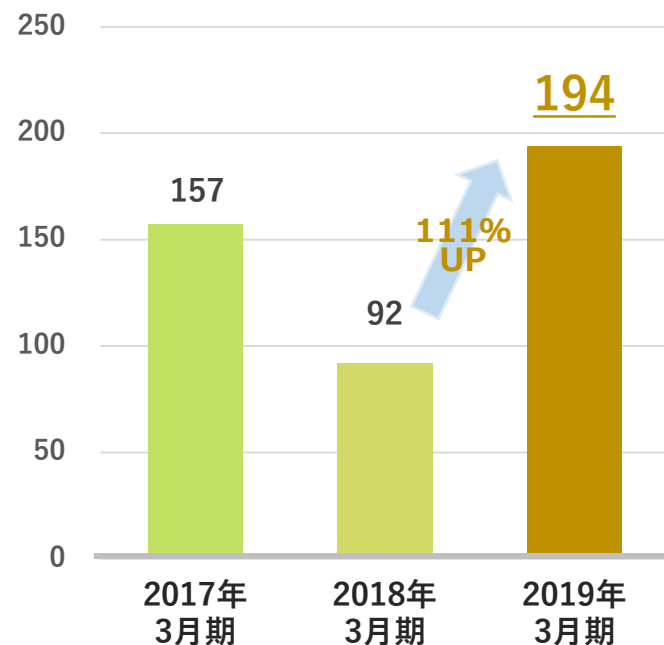
利益率の高いバーティカルメディアサービスの集客が回復し
増収増益

(単位：百万円)

売上高



セグメント利益



貸借対照表

(単位：百万円)

	2018年 3月期	2019年 3月期	増減額
流動資産	2,111	2,105	▲6
現金・預金	713	457	▲256
受取手形及び売掛金	1,252	1,542	+290
その他	145	106	▲39
固定資産	1,534	2,205	+671
有形固定資産	1,332	1,315	▲17
無形固定資産	22	424	+402
投資その他資産	179	465	+286
資産合計	3,646	4,311	+665

	2018年 3月期	2019年 3月期	増減額
流動負債	1,397	1,663	+266
買掛金	754	914	+160
1年以内返済予定の 長期借入金	171	269	+98
その他	471	479	+8
固定負債	880	1,063	+183
長期借入金	865	1,045	+180
その他	14	17	+3
純資産合計	1,368	1,584	+216
負債純資産合計	3,646	4,311	+665

キャッシュフローの状況（連結）

（単位：百万円）

	2018年3月期※	2019年3月期	増減額
営業CF	145	386	+241
投資CF	▲421	▲675	▲254
財務CF	712	190	▲522
現金同等物の期末残高	713	615	▲98

※前期は単体数値を掲載しております

今後の取り組みについて

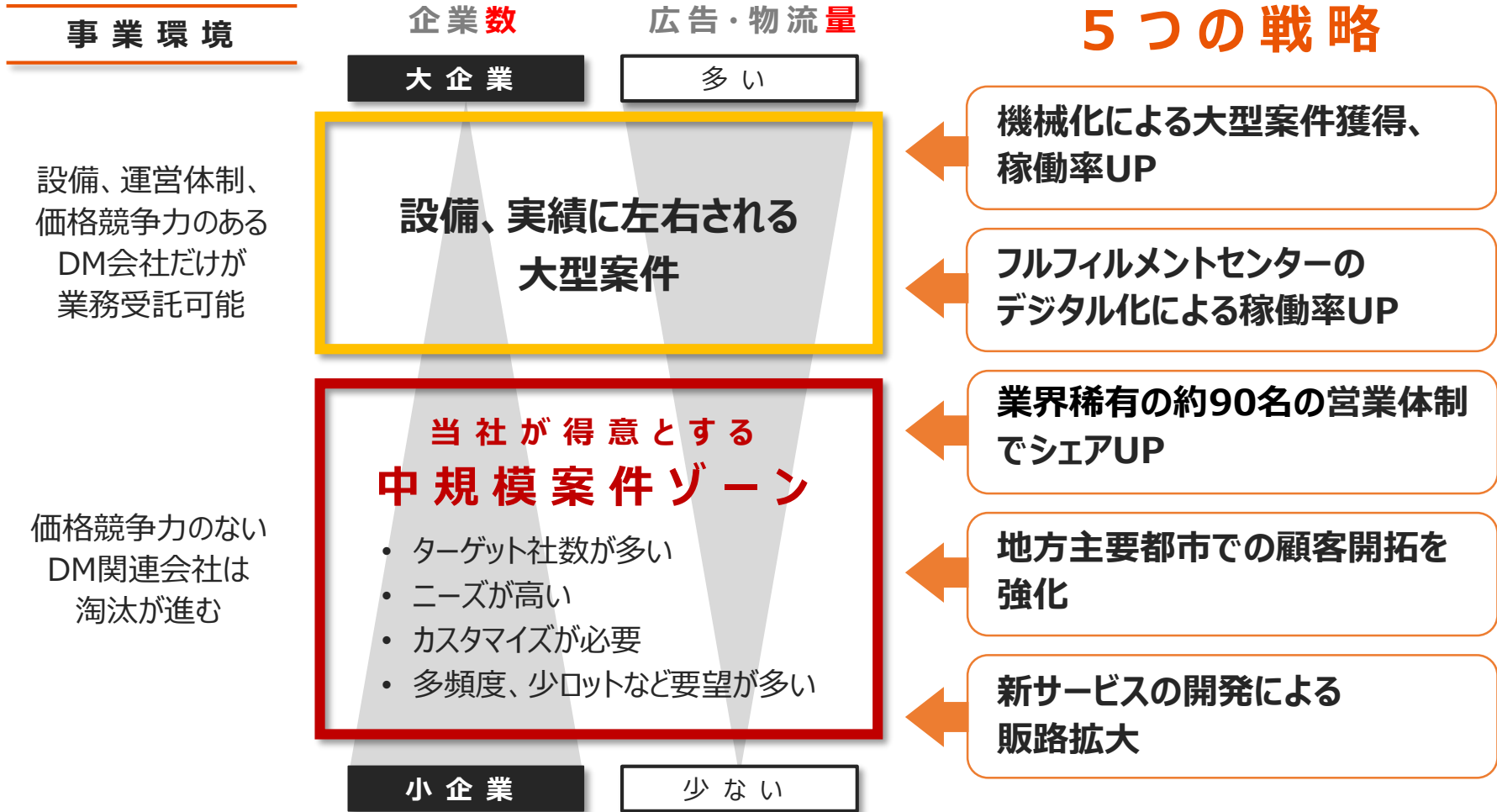


ネットとリアル
両方のサービス提供が
可能な社内インフラを有する



という特徴を生かし、
両事業のシナジーを追求、
他社との差別化を行い、
基盤事業であるDM事業の拡大と
成長事業であるインターネット事業の
拡大を図ります。

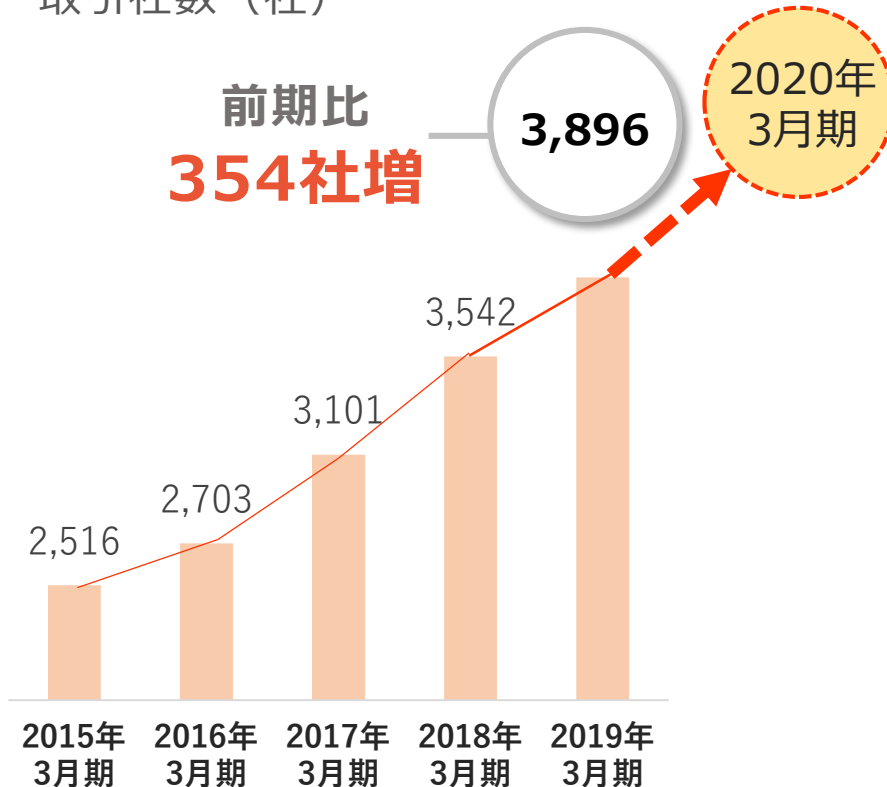
5つの戦略実行で、2桁増収を図る



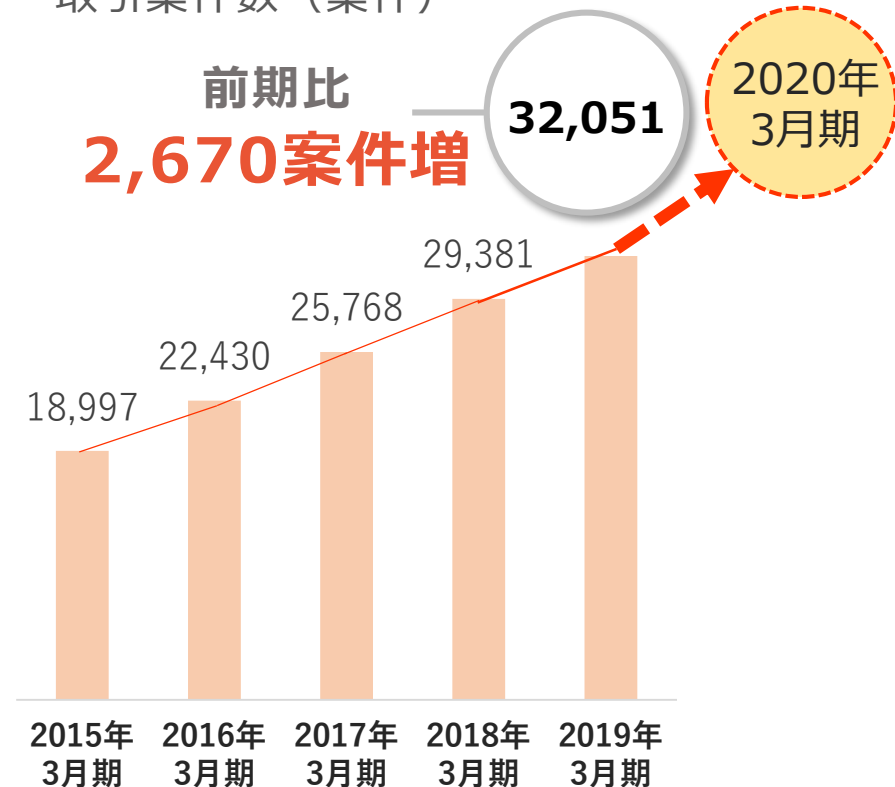
得意とする中小案件の開拓を引き続き強化

営業力、価格競争力を武器に事業拡大を図る

取引社数（社）



取引案件数（案件）



機械化の推進による大型案件獲得と稼働率UP

- 受注案件の幅が広がると共に案件対応の効率化を進める
- 既存顧客への提案を強化し稼働率を高める



八王子第3ロジスティクスセンター
および大阪メールセンター

＜昨年導入＞

自動封入封緘機 2台

ラッピングマシン 1台



フルフィルメントセンター 好採算案件獲得、稼働率UP

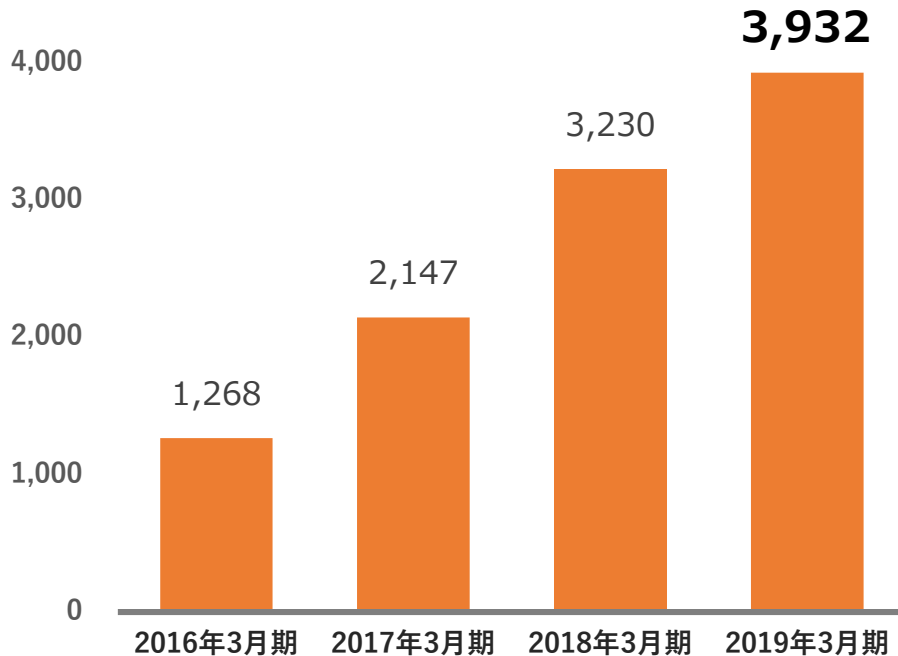
- 営業活動の更なる強化により、引き合い、受託件数の増加を図る
- 引き合いを精査し、好採算案件の獲得を目指す
- デジタル化の推進も含め、オペレーション力強化を進め、収益力を高める

地方都市での顧客開拓を強化

東京を除くエリアの売上状況

大阪を中心に
3年間で約**3.1**倍に売上拡大

(単位：百万円)



新規増に対応すべく
大阪営業所、
メールセンターを拡張

東北エリア初の拠点
仙台営業所を新規開設

2019年1月 仙台営業所を開設 潜在ニーズの高い地方主要都市の開拓を強化



これまで未開拓となっていた
東北エリアにおける初の拠点



潜在ニーズの掘り起こしにより
販路拡張

宮城県仙台市青葉区中央4-10-3
仙台キャピタルタワー13階

全国7つの営業拠点

大阪営業所



仙台営業所



福岡営業所



新宿オフィス



名古屋営業所



横浜営業所



本社営業所
(東京都武蔵野市)



**既存メディアの強化に加え、
前期に取得したメディアの収益向上策を実行します。
デジタルマーケティングの体制強化も含めて
インターネット事業の拡大に取り組みます。**

- **事業譲受した「MOBY」の価値を高め、IN事業の規模と収益力拡大を図る**
- **センターリース(株)の子会社化により取得したメディアの価値向上策の取り組みを開始**
- **パートナーとの連携によりメディア運営を拡大し、収益多様化**
- **デジタルマーケティングの体制強化**

昨年12月に事業譲受を行った 自動車情報サイト「MOBY」の収益強化策を実行



月間訪問者数600万人超

すでに優良な広告媒体として
各種広告収入により事業を運営

当社が有する
インターネット広告・SEOノウハウ

更にサイト価値を高め、
新規広告主の獲得を始め、
収益増を目論む

2019年3月

「e-脱毛エステ.com」等のメディアサイトを運営する センターリーズ(株)を子会社化



国内屈指の脱毛関連情報サイト
「e-脱毛エステ.com」

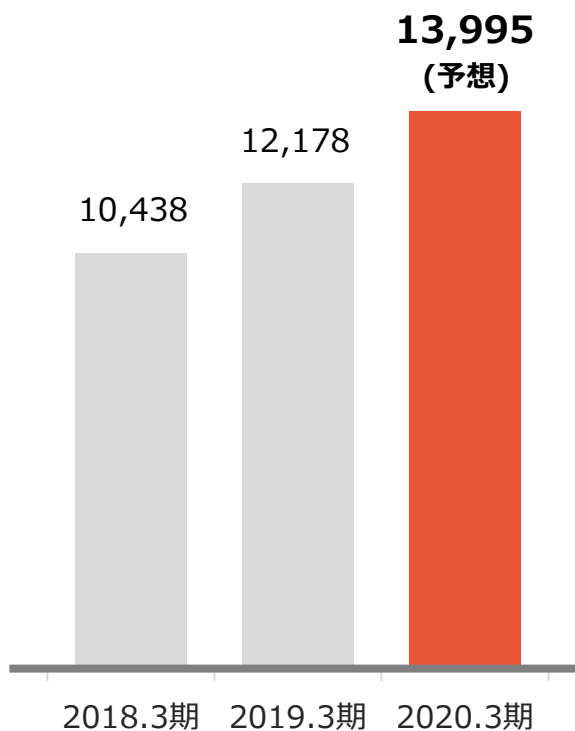
脱毛サロンや脱毛クリニックの体験レビューをメインコンテンツとしており、20代から30代の女性を中心に多くの支持を得ているサイト

当社が有するインターネット広告や SEO に対する知見と技術を投入し、更なるユーザー数の獲得と新規広告主の開拓を図り、事業の拡大を目指します。

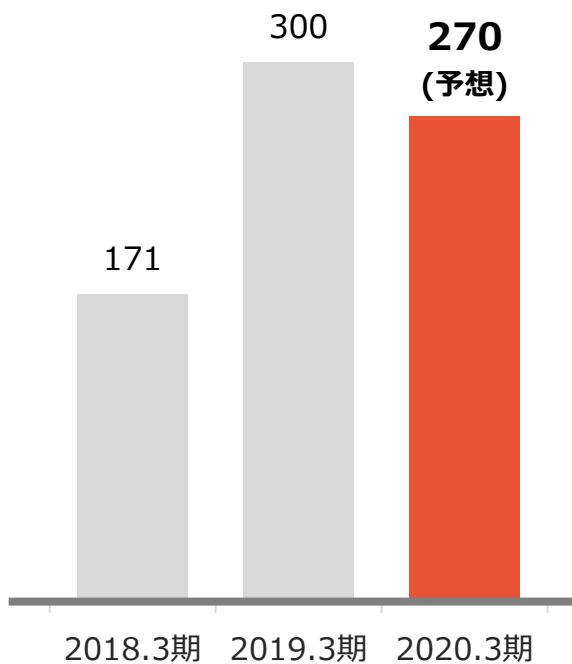
2020年3月期 業績予想／今後の成長イメージ

前期比15%増の約140億円の売上を計画。 事業拡大とともに将来の大きな成長のための戦略投資も継続。

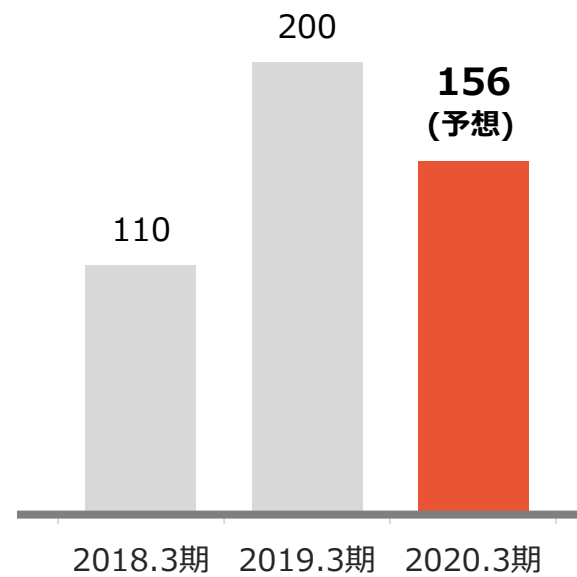
売上高



営業利益



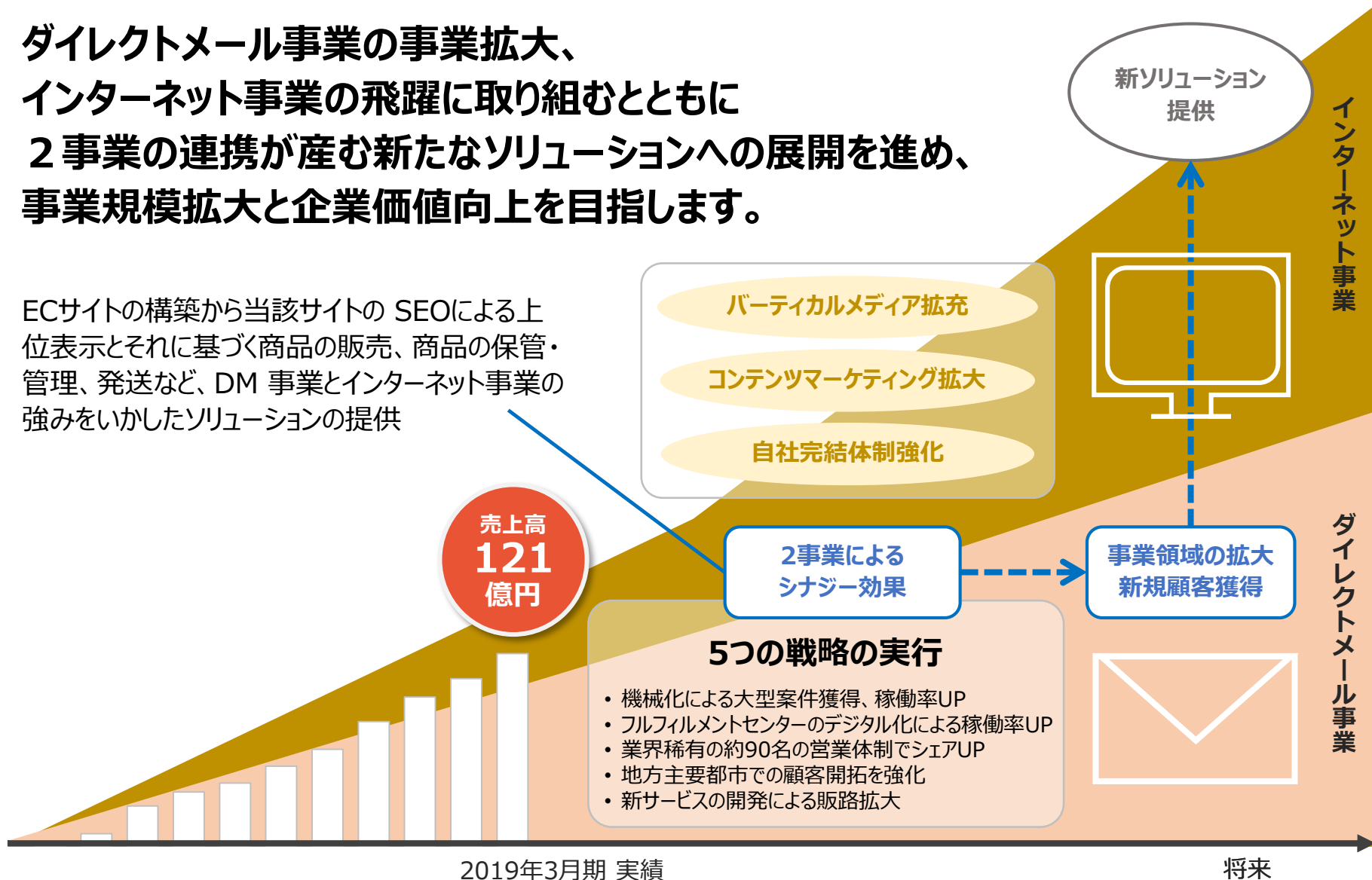
当期純利益



(単位：百万円)

ダイレクトメール事業の事業拡大、 インターネット事業の飛躍に取り組むとともに 2事業の連携が産む新たなソリューションへの展開を進め、 事業規模拡大と企業価値向上を目指します。

ECサイトの構築から当該サイトの SEOによる上位表示とそれに基づく商品の販売、商品の保管・管理、発送など、DM事業とインターネット事業の強みをいかしたソリューションの提供



本資料は、情報提供のみを目的として作成するものであり、当社株式の購入を含め、特定の商品の募集・勧誘・営業等を目的としたものではありません。

本資料で提供している情報は、金融商品取引法、内閣府令、規則並びに東京証券取引所上場規則等で要請され、またはこれらに基づく開示書類ではありません。

本資料には財務状況、経営結果、事業に関する一定の将来予測並びに当社の計画及び目的に関する記述が含まれます。このような将来に関する記述には、既知または未知のリスク、不確実性、その他実際の結果または当社の業績が、明示的または黙示的に記述された将来予測と大きく異なるものとなる要因が内在することにご留意ください。これらの将来予測は、当社の現在と将来の経営戦略及び将来において当社の事業を取り巻く政治的、経済的環境に関するさまざまな前提に基づいて行われています。

本資料で提供している情報に関しては、万全を期しておりますが、その情報の正確性、確実性、妥当性及び公正性を保証するものではありません。また予告なしに内容が変更または廃止される場合がありますので、予めご了承ください。

IRについてのお問い合わせ先
ディーエムソリューションズ株式会社
管理部
TEL: 0422-26-7147 MAIL: ir@dm-s.co.jp
<https://www.dm-s.co.jp>

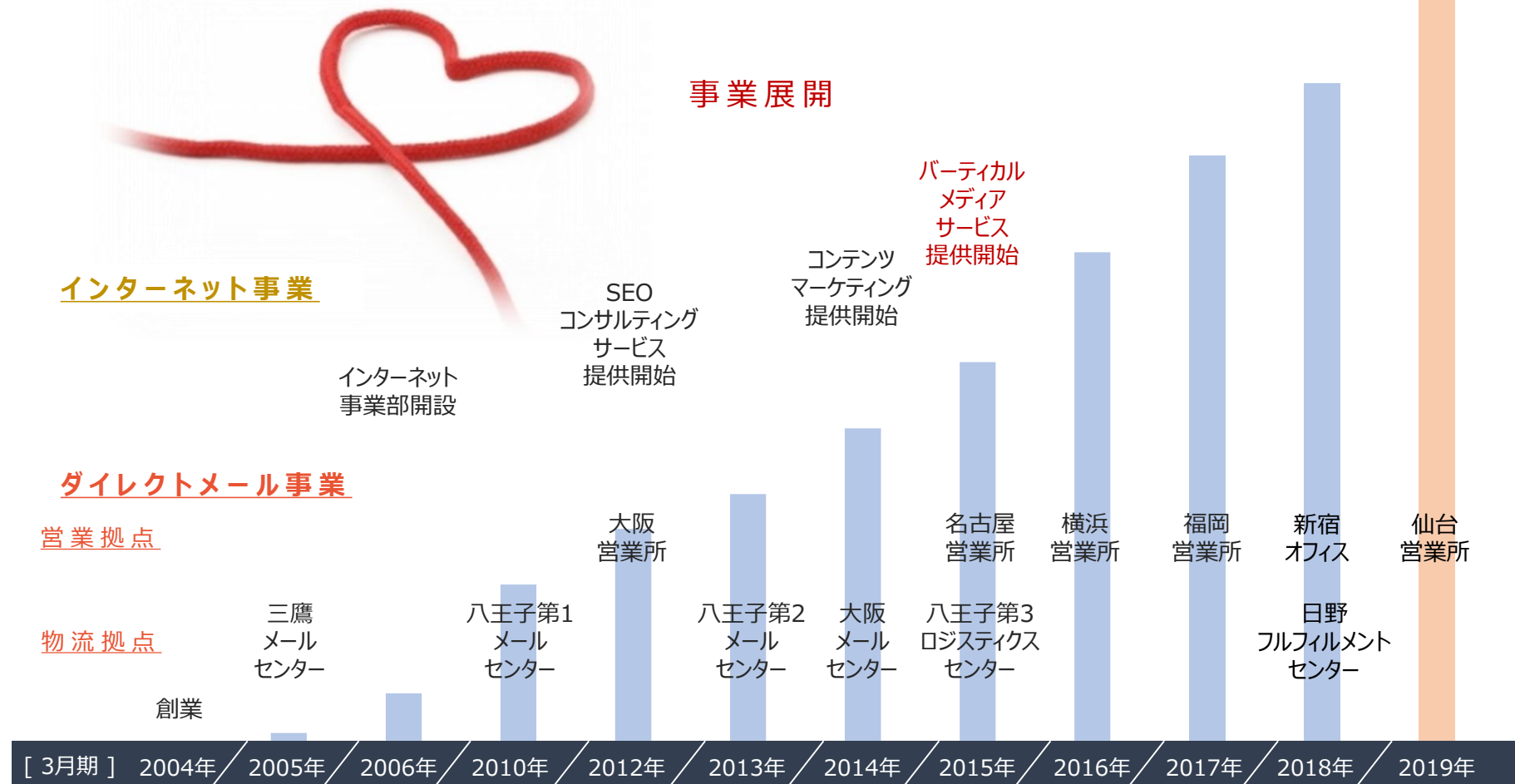
参考資料

(2019年3月末時点)

- **会社名** : ディーエムソリューションズ株式会社
- **設立** : 2004年9月
- **資本金** : 2億2,738万円
- **決算期** : 3月
- **代表取締役社長** : 花矢 卓司
- **本社所在地** : 東京都武蔵野市御殿山1-1-3 クリスタルパークビル2F
- **営業拠点** : 新宿オフィス、横浜営業所、大阪営業所、名古屋営業所、福岡営業所、仙台営業所
- **物流拠点** : 都内5ヶ所、大阪1ヶ所
- **従業員数** : 330名

売上高
121
億円

ダイレクトメール事業を収益基盤に、
インターネット事業の各サービスを充実



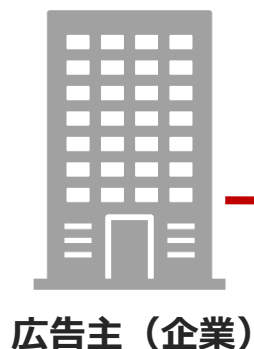
2つの成長事業を展開

多彩なサービスで顧客企業の売上拡大、コミュニケーション強化に貢献

販売を促進したい

ターゲットビジネス

顧客／潜在顧客



ダイレクトメール事業



インターネット事業



エンドユーザー
(消費者・企業)

ダイレクトメール事業

商業ダイレクトメール・
非商業定期発送物中心の発送代行

- ・作業～発送受託
- ・発送代行
- ・企画制作～デザイン～印刷業務

ゆうメール

クロネコDM便

フルフィルメント業務

- ・受注業務
- ・保管業務
- ・梱包～発送業務

宅配便

インターネット事業

デジタルマーケティングサービス

- ・コンテンツマーケティング
- ・運用型広告
- ・Webサイト制作



バーティカルメディアサービス

特化型メディアの自社運営



ダイレクトメール事業

3年で売上倍増
業界稀有の成長

新規獲得好調
既存顧客の積上も順調

フルフィルメント領域
受託拡大

中規模案件が得意
高採算化

クロネコDM便
ゆうメール
全国屈指の取扱件数

受託キャパシティを優先し、積極営業をしないDM業界で

**高度な受託能力を背景に積極営業、
受託量が増加することで価格競争力アップ、
営業が有利になり新規が増える好循環サイクル。**



営業担当約90名の
強力な営業体制

新規開拓



好循環

取引社数・
取扱通数増加



積極営業を可能にする
高度な受託能力



**ワンストップ
ソリューション**
による短納期・低価格

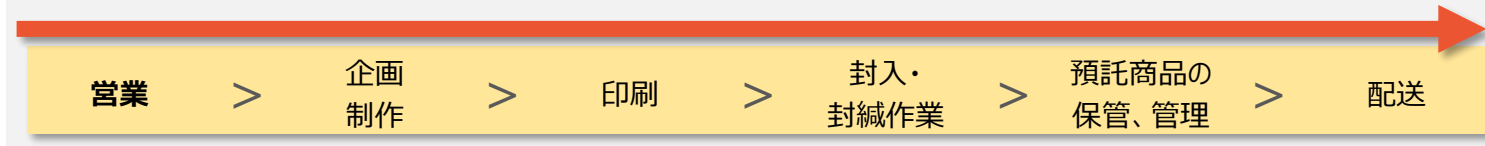
クロネコDM便

ゆうメール

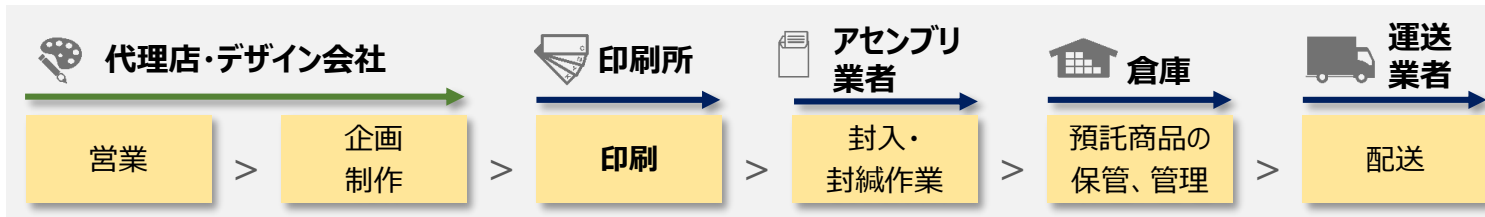
全国屈指の取扱数による
価格競争力

当社

**ワンストップソリューションの提供で
価格・納期で大きなアドバンテージ**

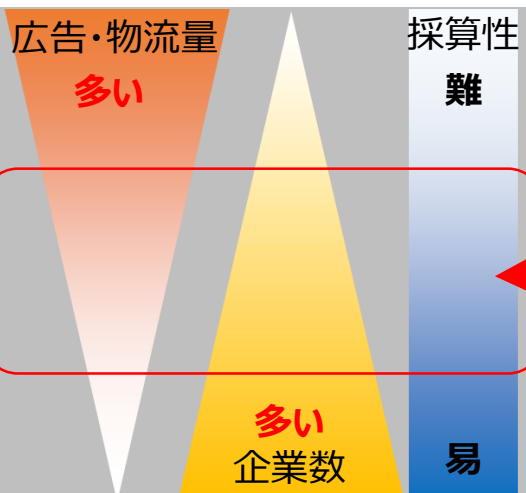


一般的



**価格競争が少ない
中規模案件ゾーンを
独自スキームで高採算化**

大企業



**当社が得意とする
中規模案件ゾーン**

カスタマイズが必要だが
需要が大きい

高採算化

SEOノウハウを核に3つの強みを活かし、 事業を拡大

**インターネット事業の
自社完結体制**
好調な業界において
より成長する分野へ注力

**SEO
ノウハウ**

**バーティカル
メディアの収益性**
メディアのラインナップ拡充

**コンテンツ
マーケティングの実績**
手法の認知、浸透を捉え拡大