

2019年3月期 第2四半期 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

2018年11月19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 上期（第2四半期）概要
- 今期重点施策の進捗状況と今後の取組み
- 通期業績の見通し／今後の成長イメージ
- 参考資料

2019年3月期 上期（第2四半期） 概要

売上高

5,738百万円

(13.6%増)

営業利益

162百万円

(13.9%増)

当期純利益

111百万円

(29.5%増)

< 売上面 >

**DM（ダイレクトメール）・IN（インターネット）
両事業ともに堅調に推移し、13.6%増収**

< 利益面 >

**DM事業の増収効果、IN事業の回復により、
当初計画に対し1.1億円上振れし、29.5%増益**

当初見込んでいた戦略投資の負担もこなし、 売上、利益ともに当初計画を上回る形で進捗

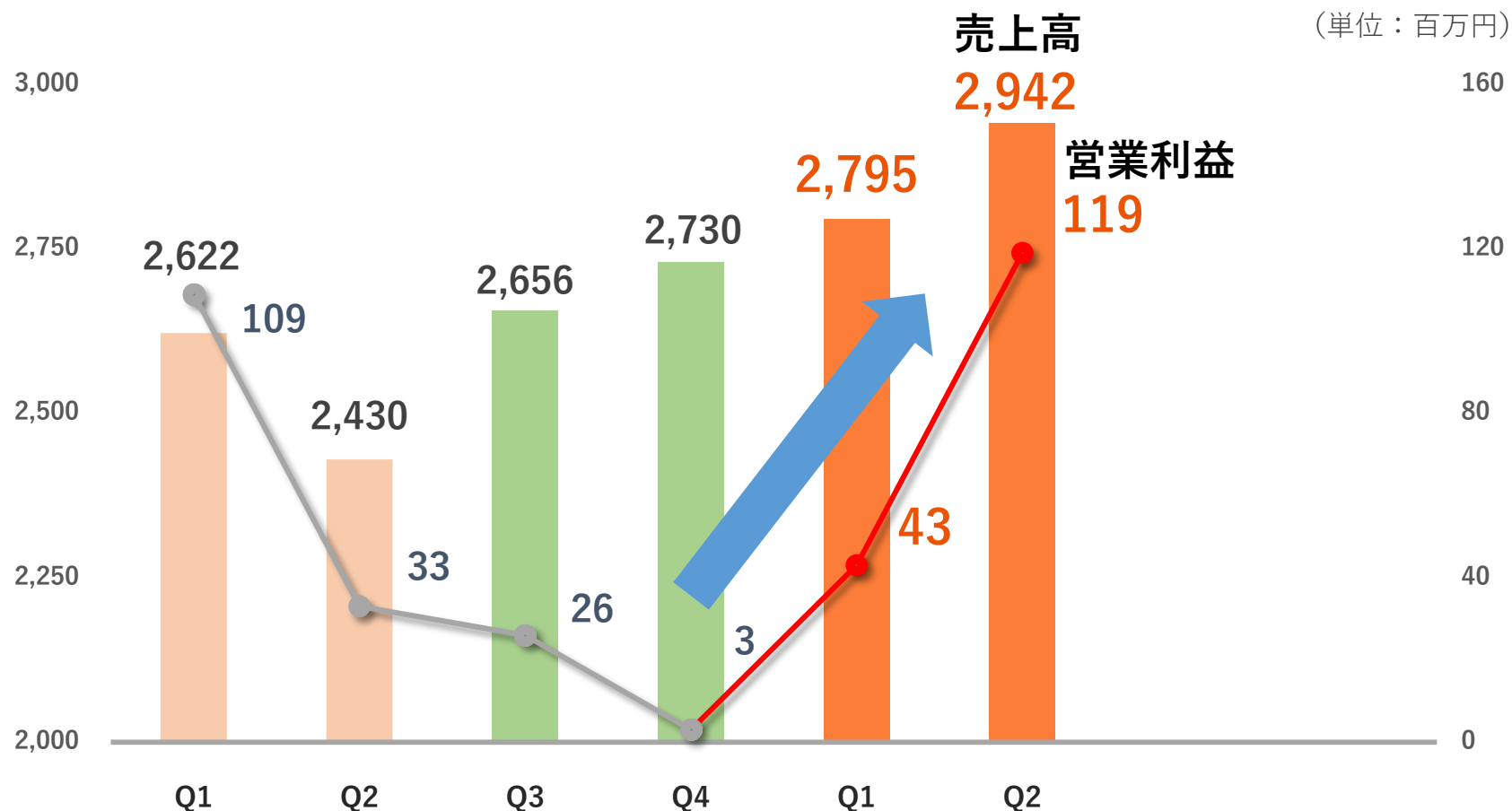
(単位：百万円)

	2018/3 2Q累計	2019/3 2Q累計	前年同期比		当初計画	当初計画比	
			増減	率		増減	率
売上高	5,052	5,738	+685	+13.6%	5,298	+440	+8.3%
営業利益	142	162	+19	+13.9%	0	+162	—
(率)	2.8%	2.8%	—	—	0.0%	—	—
経常利益	139	162	+22	+16.3%	△0	+162	—
(率)	2.8%	2.8%	—	—	—	—	—
当期純利益	86	111	+25	+29.5%	4	+107	+2775.0%
(率)	1.7%	1.9%	—	—	0.0%	—	—

前年下期に比べ収益は大きく回復

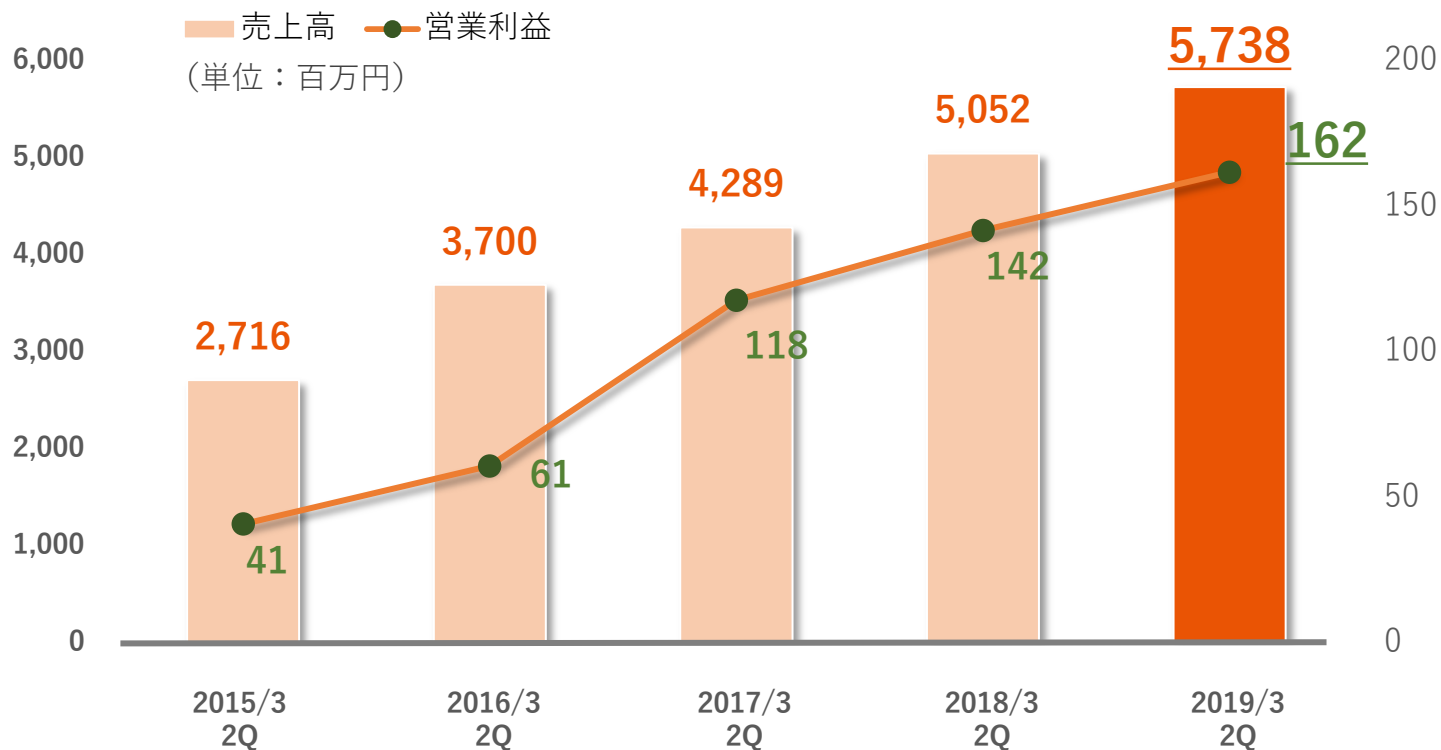
2018年3月期

2019年3月期



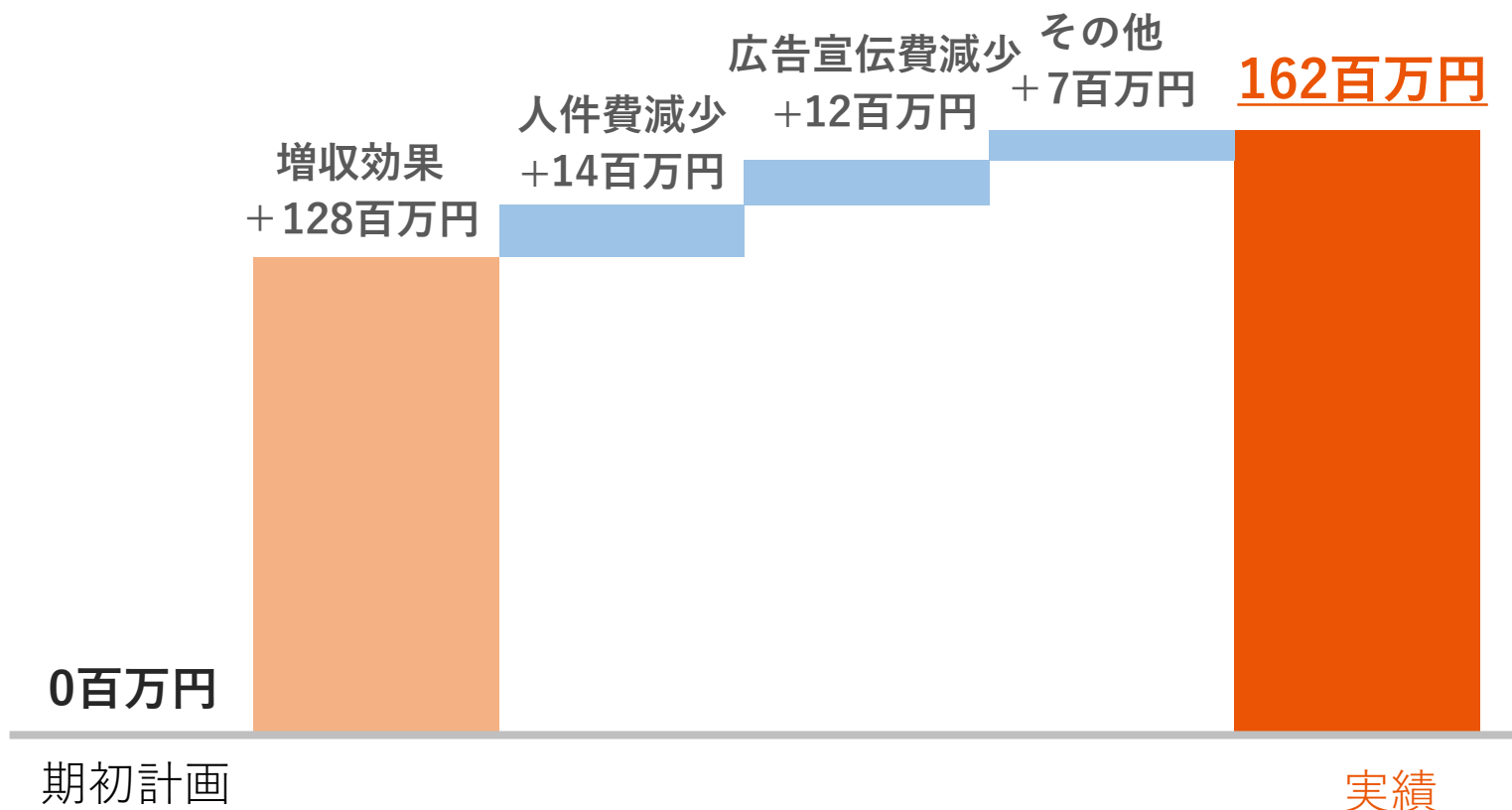
経年で見ても事業規模は確実に拡大

第2Q（累計）における売上高・営業利益の推移



DM事業拡大、IN事業の回復により、 当初計画を上回る利益を確保

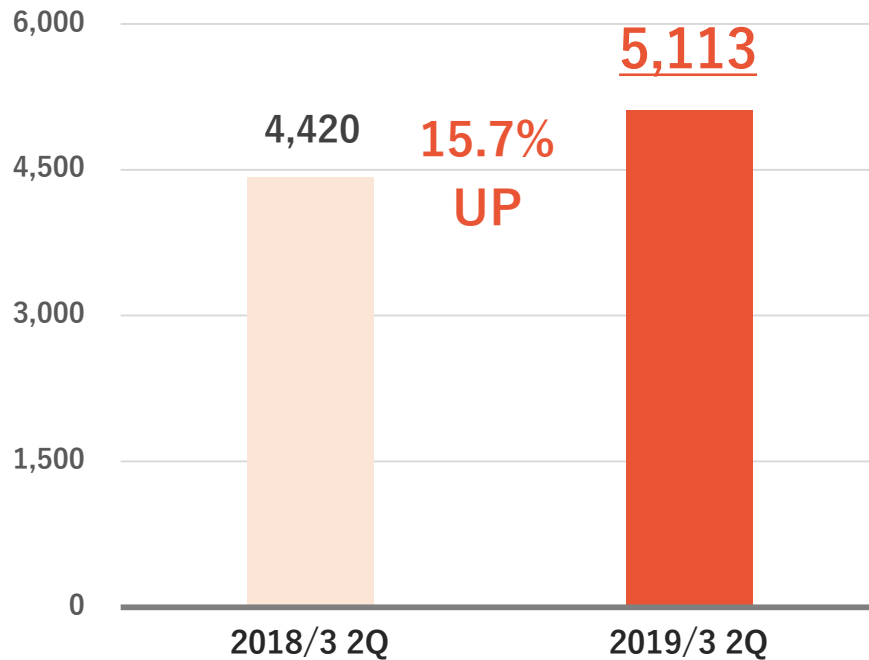
2019.3月期.中間 営業利益 期初計画と実績の変動要因



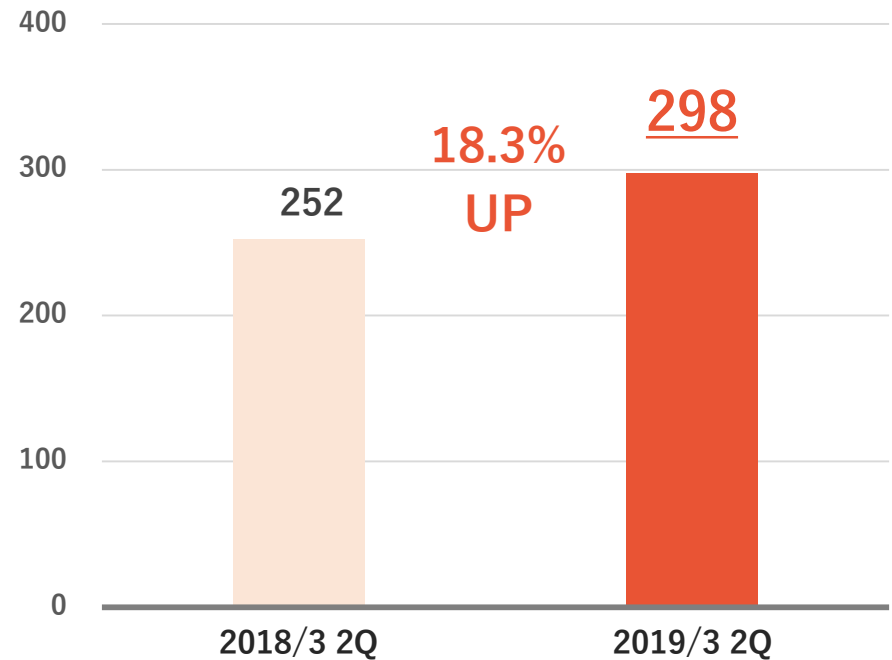
15.7%増収、 18.3%増益。

- ・ 強みの営業力を生かした新規獲得、既存顧客の継続受注が好調
- ・ フルフィルメント案件も順調に増加し、センターの稼働率UP

売上高 (単位：百万円)



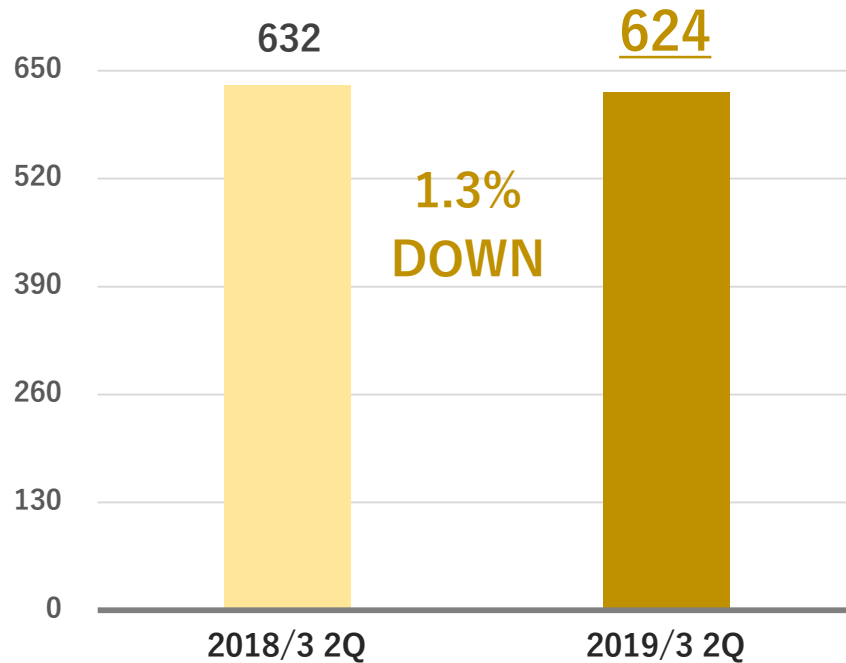
セグメント利益 (単位：百万円)



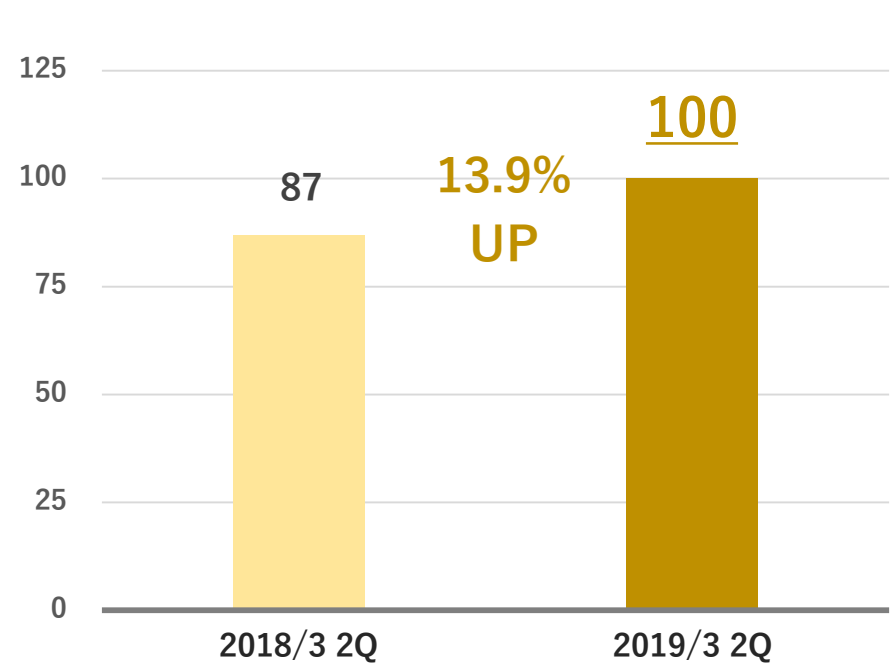
売上微減も前年同期比増益。

バーティカルメディアの集客が戻り、IN事業の業績回復を牽引

売上高 (単位：百万円)



セグメント利益 (単位：百万円)



貸借対照表

(単位：百万円)

	2018/3 期末	2019/3 2Q	増減額
流動資産	2,111	2,189	+78
現金・預金	713	571	▲141
受取手形及び売掛金	1,252	1,395	+142
貯蔵品	63	158	+95
その他	81	63	▲18
固定資産	1,534	1,531	▲2
有形固定資産	1,332	1,299	▲32
無形固定資産	22	34	+12
投資その他資産	179	197	+17
資産合計	3,646	3,721	+75

	2018/3 期末	2019/3 2Q	増減額
流動負債	1,397	1,447	+50
買掛金	754	763	+9
短期借入金	100	100	±0
1年以内返済予定の 長期借入金	171	171	±0
その他	371	412	+41
固定負債	880	793	▲86
長期借入金	865	780	▲85
その他	14	13	▲0
純資産合計	1,368	1,480	+111
負債純資産合計	3,646	3,721	+75

今期重点施策の進捗状況と今後の取組み

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、

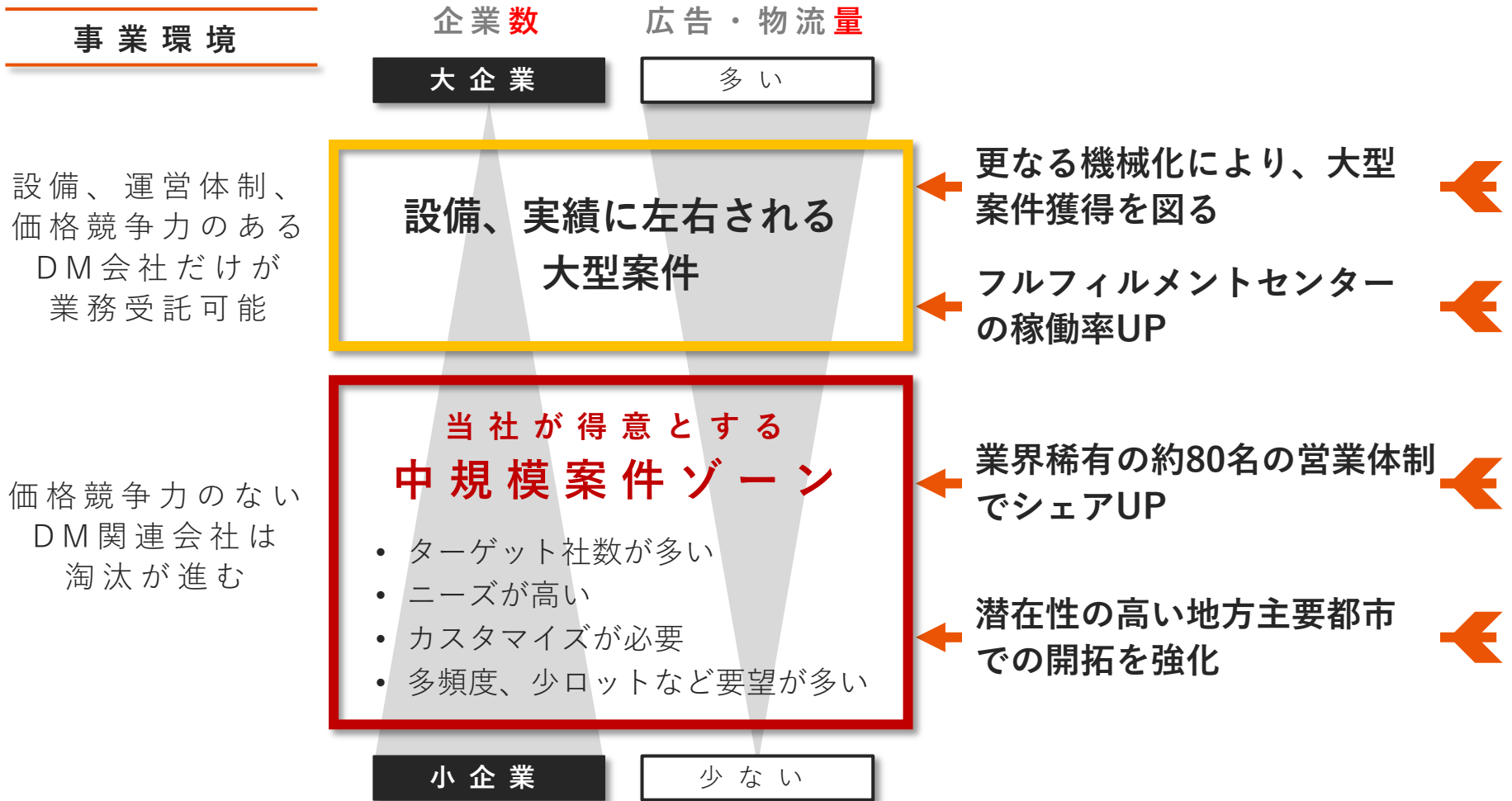
両事業のシナジーを追求、他社との差別化を行い、

基盤事業であるDM事業の拡大

成長事業であるインターネット事業の拡大

を図ります。

4つの戦略実行で、2桁増収を図る





利益率の高い フルフィルメントセンターの 稼働率UP

上期
進捗



- センター開設1年を迎え、稼働率上昇とともにオペレーション力もUP

下期
見通し



- 営業活動を強化し、受託量増加に邁進
- 効率化を進め、収益性の更なるUPを図る

得意とする中小案件の開拓を引き続き強化

上期
進捗



下期
見通し

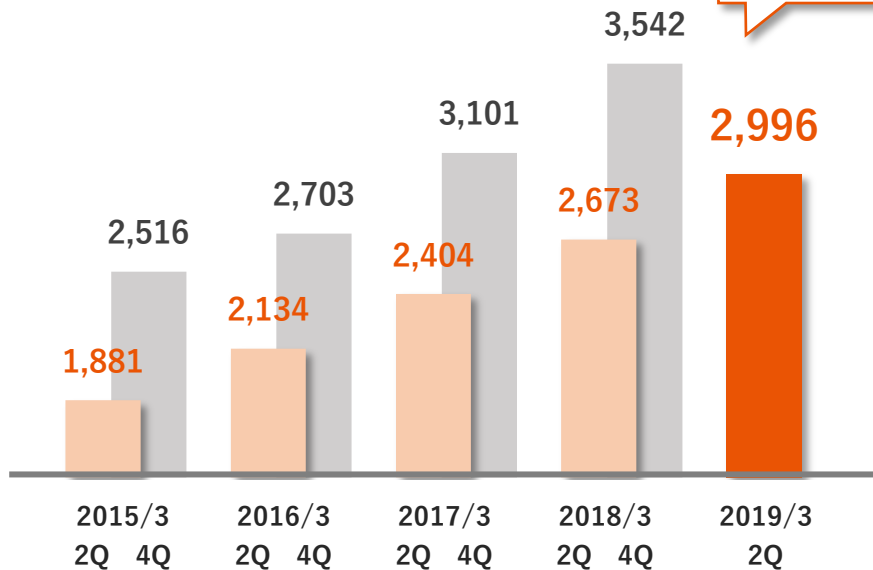


- 営業力、価格競争力を武器に下期以降も好調を維持

取引社数 (社)

前
同期
比
323社
増

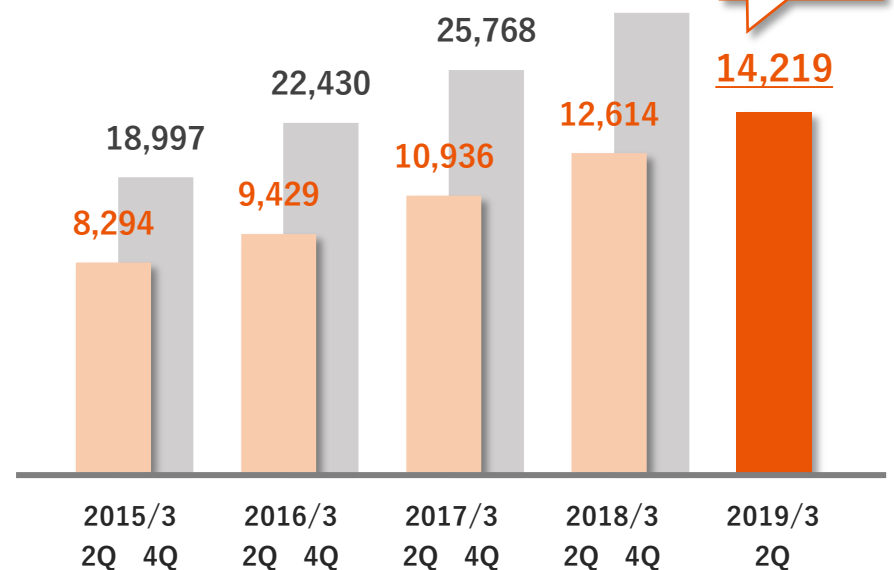
■ 2Q ■ 4Q



取引案件数 (案件)

前
同期
比
1,605件
増

■ 2Q ■ 4Q



更なる機械化で、大型案件獲得を図る

上期
進捗



- 顧客への提案を開始。引き合い案件が増加

下期
見通し



- 営業上のターゲティングをしっかりと行い、早期、複数の大型案件受託を図る



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

前期に自動封入封緘機2台、
ラッピングマシン1台を導入

◆ 地方展開の強化

上期
進捗



- 大阪エリアが、前年同期比25.2%増収と飛躍
- 名古屋、福岡も順調に拡大

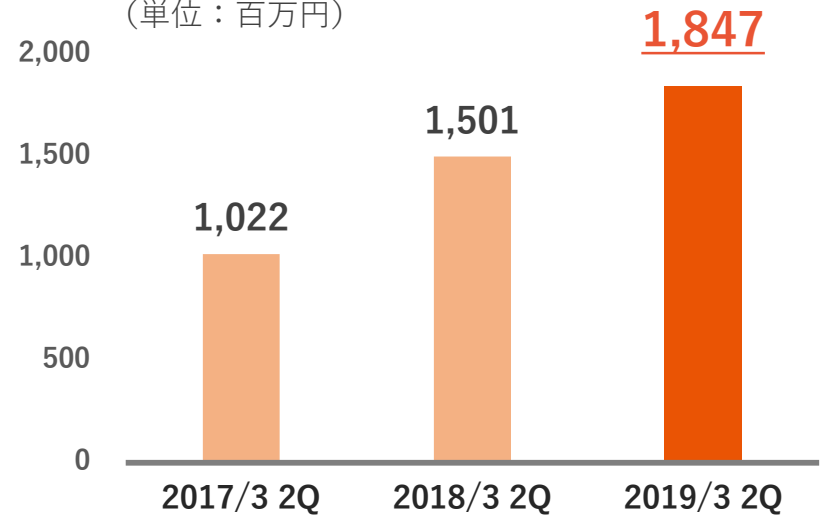
下期
見通し



- 大阪営業所、大阪メールセンターの移転拡張を始め、地方展開を加速

東京を除くエリアの売上状況

(単位：百万円)



11月19日
移転先で
営業開始

大阪営業所

大阪府大阪市北区堂島1-5-30
堂島プラザビル10階

競争力強化、新たな取り組みを実行し、収益力強化を図る バーティカルメディアにおいて集客力強化、価値あるメディア づくりに邁進するとともにパートナーとの連携企画も継続強化

上期
進捗



- ・ 前年下期に生じたメディアへの送客低下を克服し、各メディアの業績が大きく回復
- ・ 小学館「NEWS ポストセブン」との取り組みなどパートナーとの連携企画が収益に貢献
- ・ デジタルマーケティングは、体制強化に注力

下期
見通し



- ・ 上期以上の業績回復のために、メディアへの送客施策を更に強化
- ・ IN事業の収益多様化、安定化に寄与するパートナーとの連携によりメディア運営を拡大
- ・ デジタルマーケティングは、西日本での展開を強化

<パートナーとの連携企画事例>

パートナー企業と当社の双方にWin-Winのビジネススキーム

ポータルサイト「NEWSポストセブン」の価値を高めるとともに、
自社サイトの収益機会拡大、収益機会の多様化を図る

小学館様
との協業

自社メディア



当社

パートナーのポータルサイト



サイト
充実

記事提供

読者獲得

収益機会
の拡大

月間 1億PV

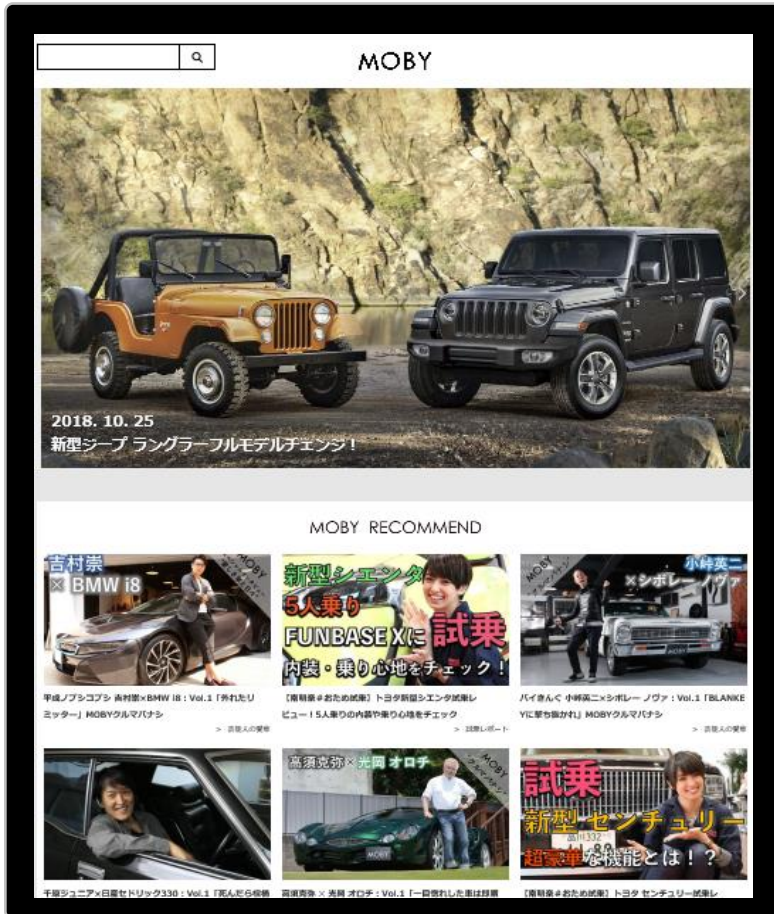
ポータルサイト内の
比較サイトを運営

サイト運営
効率化

商品、サービス成約
ごとに手数料収入

収益機会
の多様化

月間訪問者数600万人を超える 自動車情報サイト「MOBY」の事業譲受



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

売上高 **2.27億円**

譲受金額 4.5億円

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ることで、
新規広告主の獲得を始め、収益増を目論む

インターネット事業拡大へ

通期業績の見通し／今後の成長イメージ

上期の好調を継続し 通期計画の確実な達成を目指す

(単位：百万円)

	2018/3 通期実績	2019/3 通期予想	前期比	
			増減	率
売上高	10,438	11,253	+815	+7.8%
営業利益	171	150	▲21	▲12.1%
経常利益	167	150	▲17	▲10.3%
当期純利益	110	102	▲8	▲6.7%

ダイレクトメール事業の事業拡大

- フルフィルメントサービス拡大
- 既存の強みの強化
- 機械化による大型案件獲得
- 地方展開強化

インターネット事業の飛躍

- 特化型メディア運営拡大
- SEOノウハウを核にサービス強化・拡大
- ASPサービスの開始

2事業のシナジーを追求し展開
新ソリューションの提供へ

新ソリューション
提供

インターネット事業

インターネット
事業の
自社完結体制

バーティカル
メディア
拡充

コンテンツ
マーケティング
拡大

2事業による
シナジー効果

事業領域の拡大
新規顧客獲得

ダイレクトメール事業

売上高
104
億円

地方営業強化

物流支援
体制強化

拡大継続

継続強化

現在（前期実績）

将来

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>

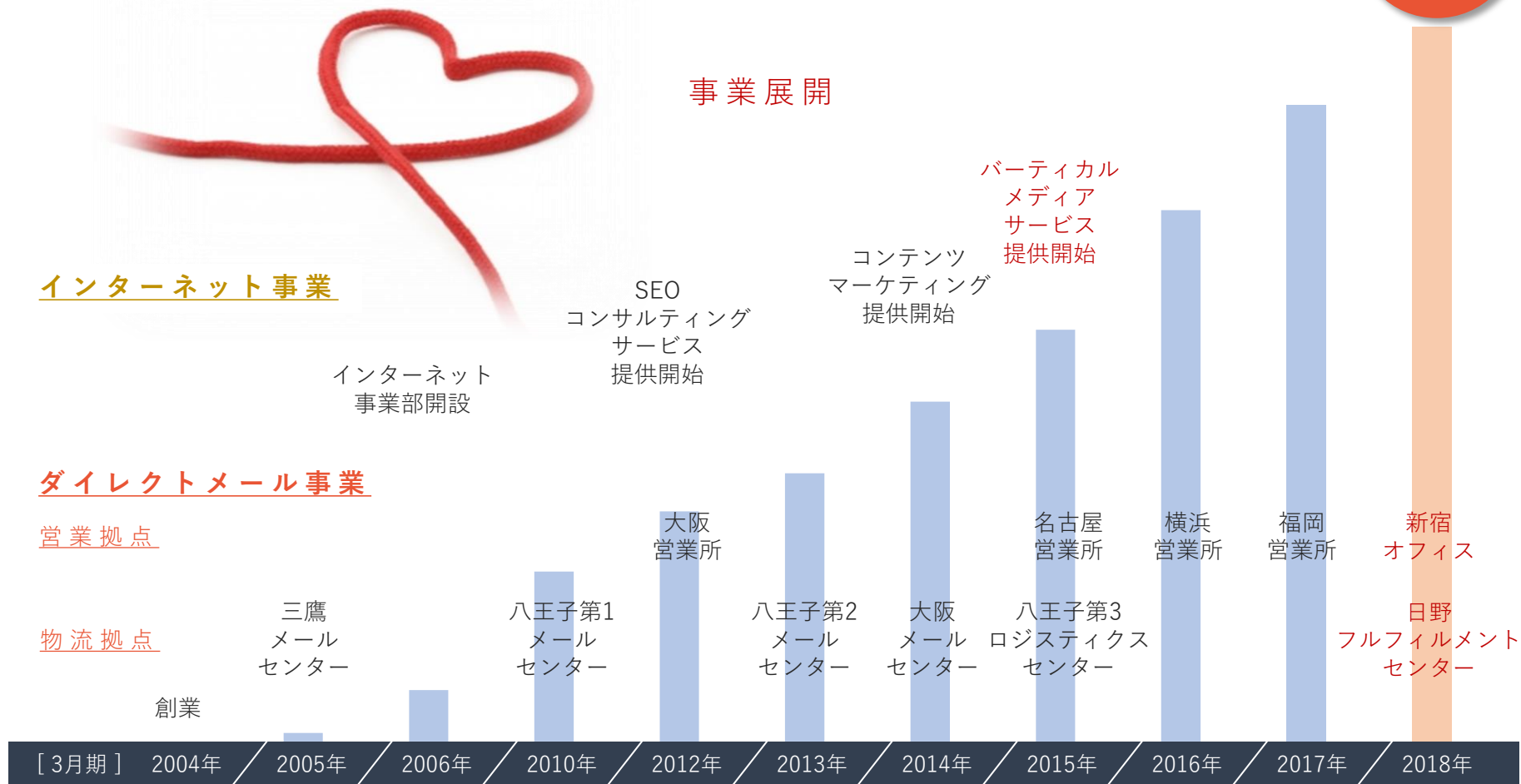
参考資料

(2018年9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** : 2億2,183万円
- **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
- **物流拠点** : 都内5ヶ所、大阪1ヶ所
- **従業員数** : 332名

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

売上高
104
億円



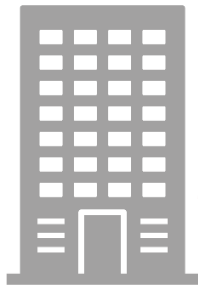
2つの成長事業を展開

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



広告主（企業）

ダイレクトメール事業



当社



エンドユーザー
（消費者・企業）

インターネット事業



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

SEO

パ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
全国屈指の取扱い件数**

成長を支える好循環サイクル



営業担当約80名による強力な営業体制

営業体制を下支えする
価格競争力



新規開拓

取扱実績に基づく安価な仕入
(価格競争力の向上)



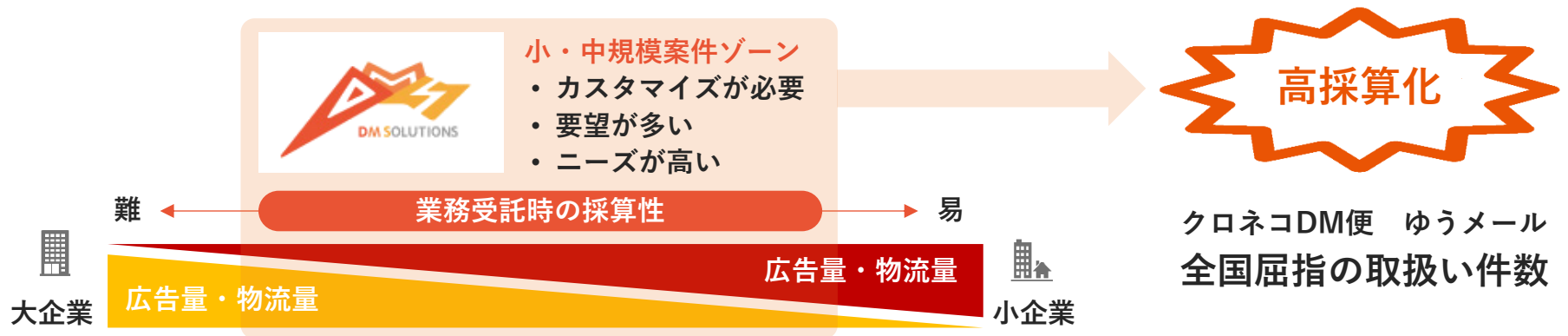
取引社数・取扱通数増加

ワンストップソリューション + 小・中規模の案件のオペレーションノウハウ

工程ごとに別々の会社に依頼する必要がないワンストップ体制



小・中規模案件（500～50,000通程度／1回）のオペレーションノウハウ



SEOノウハウを核とする3つの強み

トータルソリューション の提供

好調な業界において
より成長する分野への注力が可能



バーティカル メディア

メディアのラインナップ拡充

新サービスの開発力

D-AP.net、buzzil、成果報酬型
オウンドメディアをリリース