

2020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

2019年11月18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。

- 2020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

2020年3月期 上期（第2四半期） 概要

（ ）内：前年同期比

売上高

6,644百万円
(15.8%増)

営業利益

94百万円
(41.7%減)

当期純利益

63百万円
(43.3%減)

ダイレクトメール事業は「5つの戦略」が奏功し、売上・利益ともに期初計画を上回り事業が進捗中。

インターネット事業は増収ではあるものの、昨年度買収したメディアサイトへの投資フェーズにあるため営業利益は減少。引き続き当該メディアの収益向上策に注力。

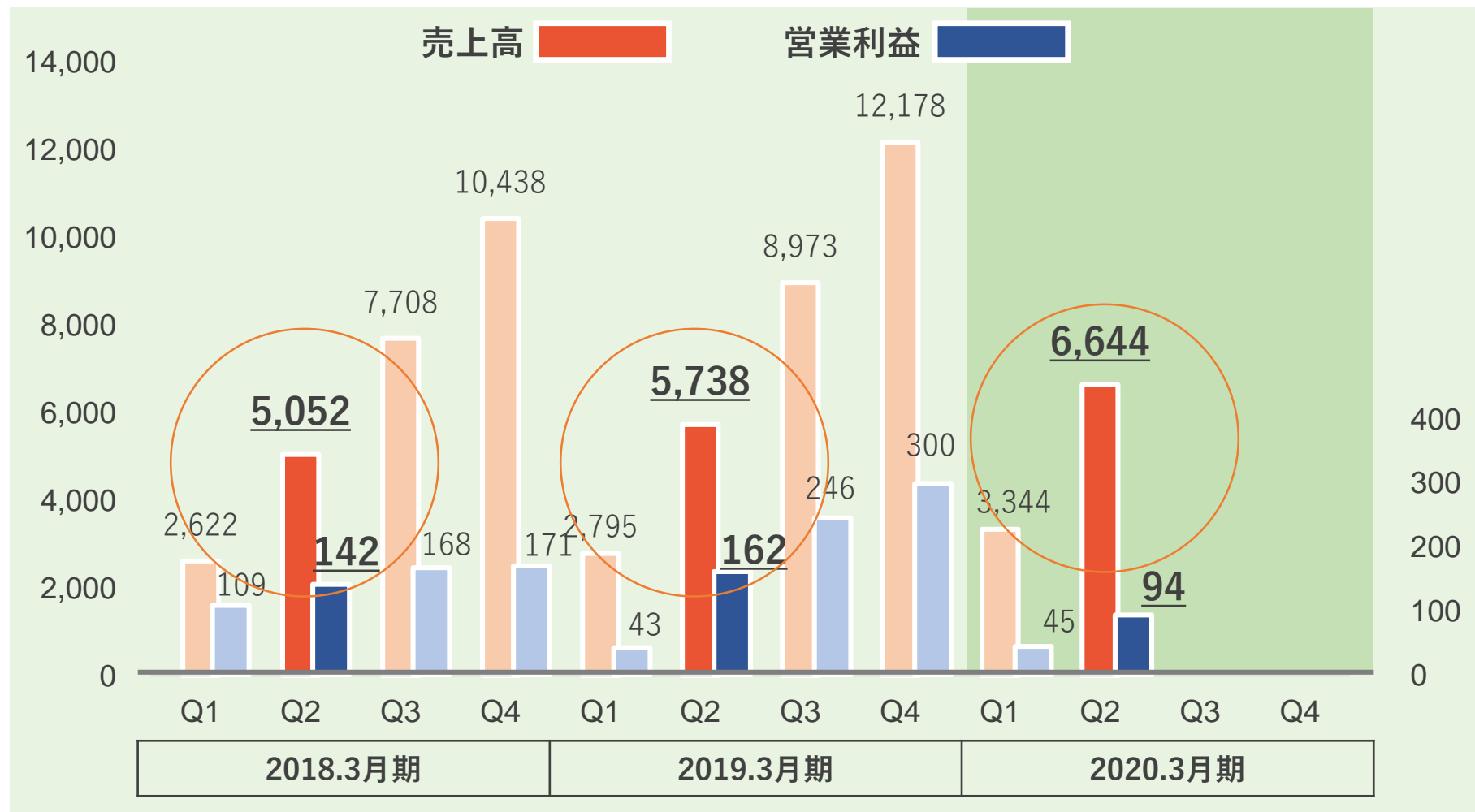
DM事業の牽引により約16%増収。 利益面でも当初見込みを上振れし推移

(単位：百万円)

	2019/3 2Q累計	2020/3 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	5,738	6,644	+906	+15.8%	6,576	+68	+1.0%
営業利益	162	94	▲68	▲41.7%	68	+26	+38.2%
(率)	2.8%	1.4%	—	—	1.0%	—	—
経常利益	162	93	▲69	▲42.3%	67	+26	+38.8%
(率)	2.8%	1.4%	—	—	1.0%	—	—
当期純利益	111	63	▲48	▲43.3%	31	+32	+103.2%
(率)	1.9%	0.9%	—	—	0.4%	—	—

四半期単位でも事業拡大基調を継続中

単位：百万円

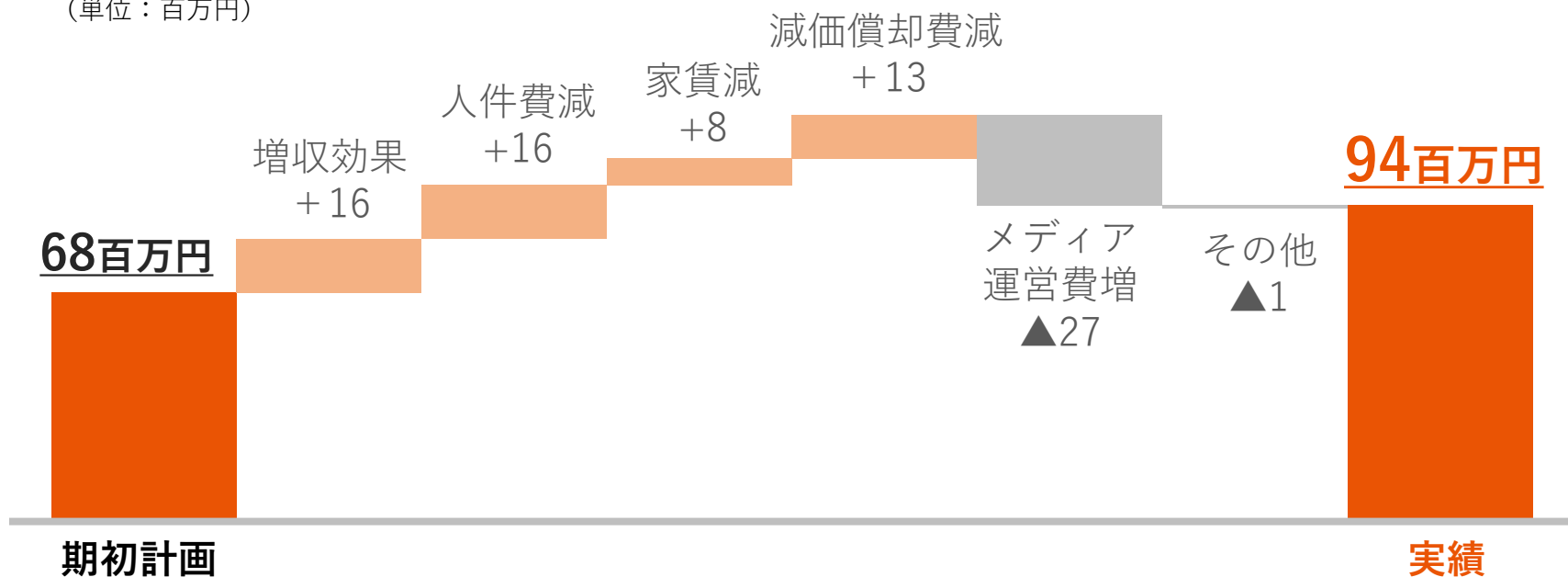


※2019.3月期のQ4は単体の数値を記載しております。

メディア運営費用を増収効果等で吸収し、 計画を上回る利益を確保

2020.3月期中間 営業利益 期初計画と実績の変動要因

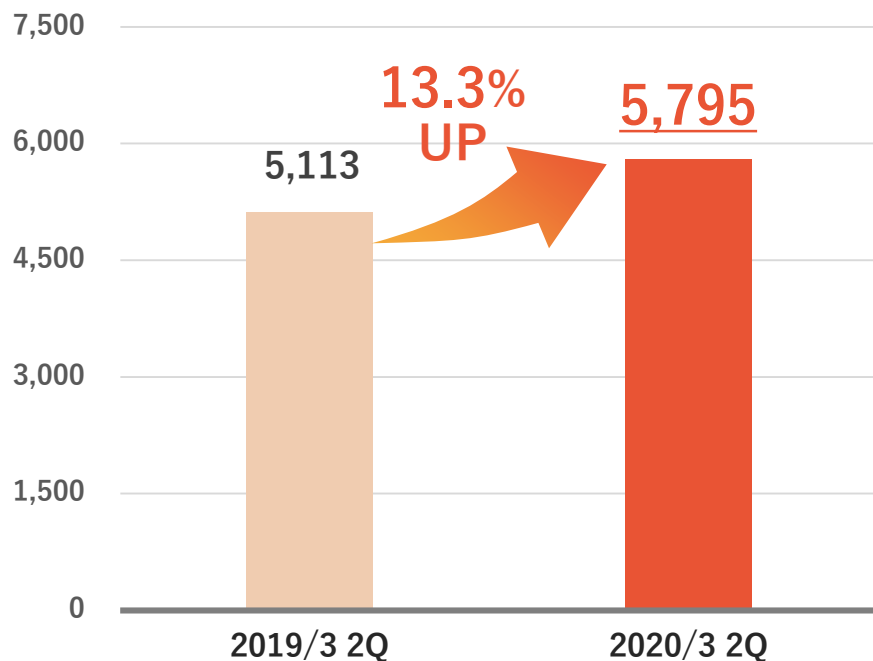
(単位：百万円)



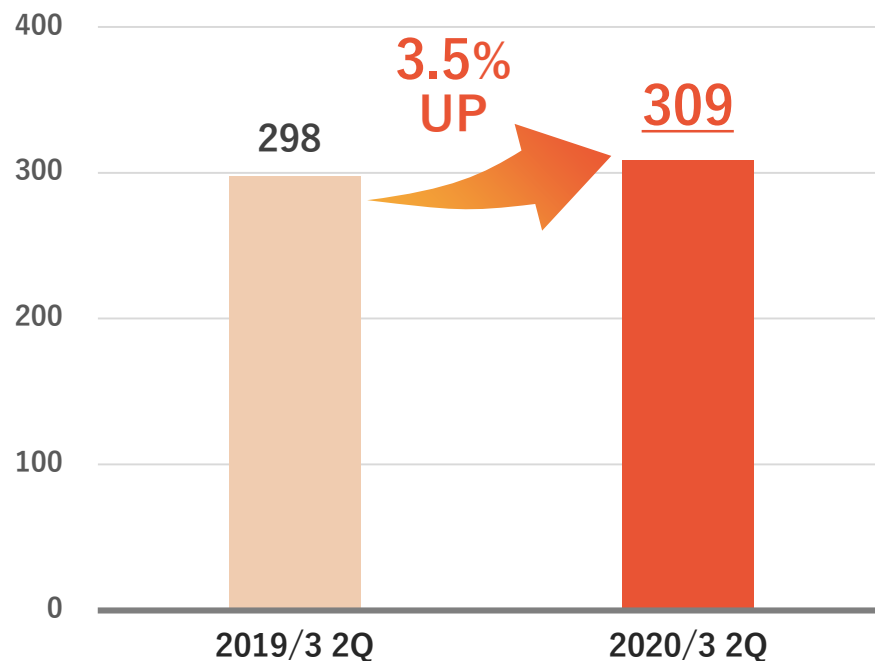
13.3%増収、 3.5%増益。

- 「5つの戦略」が奏功し営業力UP、新規・既存ともに受注好調
- 東京をはじめ大阪、名古屋など地方拠点も好調

売上高 (単位：百万円)



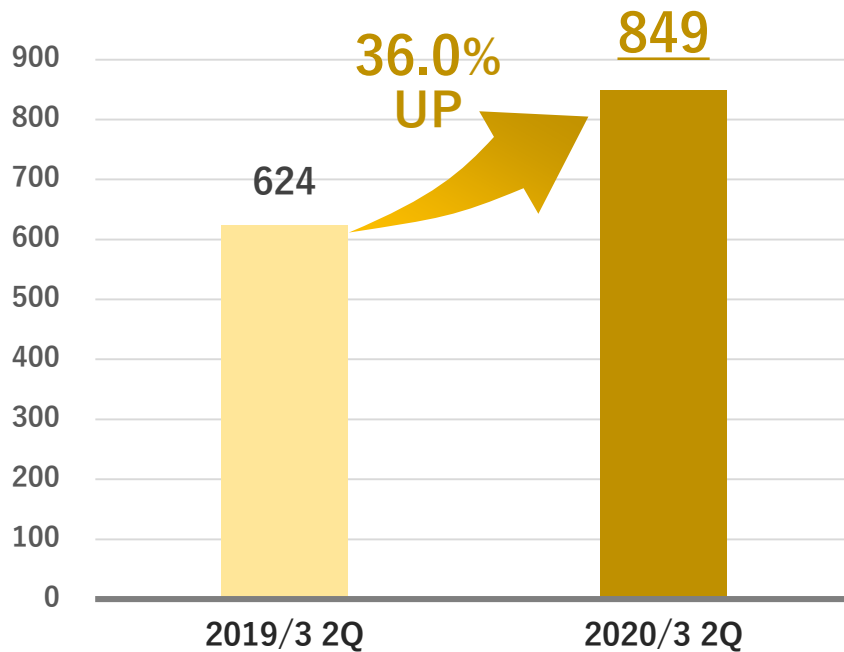
セグメント利益 (単位：百万円)



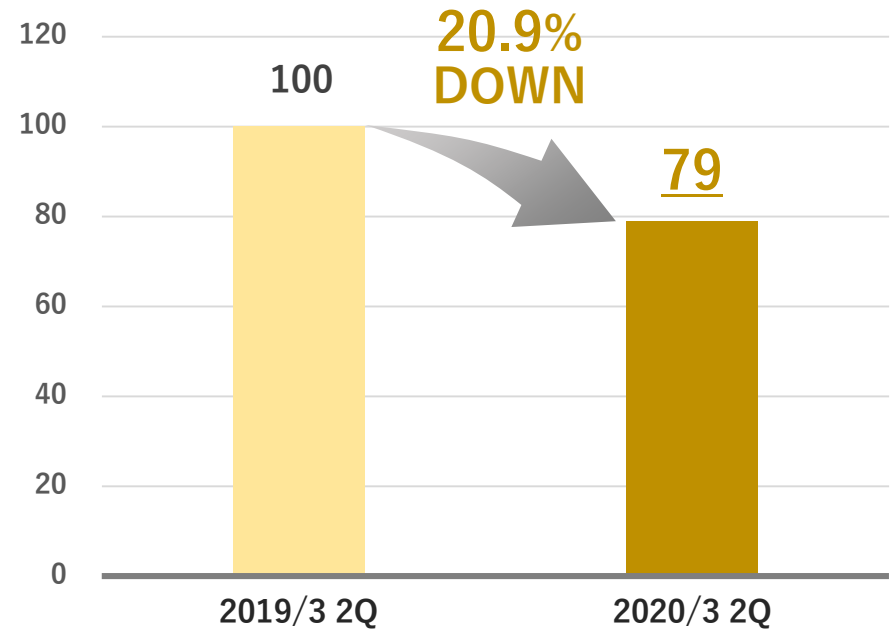
36%増収、事業拡大に向けた投資等により減益

- バーティカルメディアサービスは新規取得サイトの強化に注力
- デジタルマーケティングサービスは堅調に推移

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)

	2019/3 期末	2020/3 2Q	増減額
流動資産	2,105	2,135	+30
現金・預金	457	572	+115
受取手形及び売掛金	1,542	1,458	▲84
その他	106	105	▲1
固定資産	2,205	1,990	▲215
有形固定資産	1,315	1,293	▲22
無形固定資産	424	458	+34
投資その他資産	465	237	▲228
資産合計	4,311	4,126	▲185

	2019/3 期末	2020/3 2Q	増減額
流動負債	1,663	1,558	▲105
買掛金	914	828	▲86
1年以内返済予定の 長期借入金	269	269	0
その他	480	461	▲19
固定負債	1,063	919	▲144
長期借入金	1,045	902	▲143
その他	17	17	0
純資産合計	1,584	1,647	+63
負債純資産合計	4,311	4,126	▲185

今期重点施策の進捗状況と今後の取組み

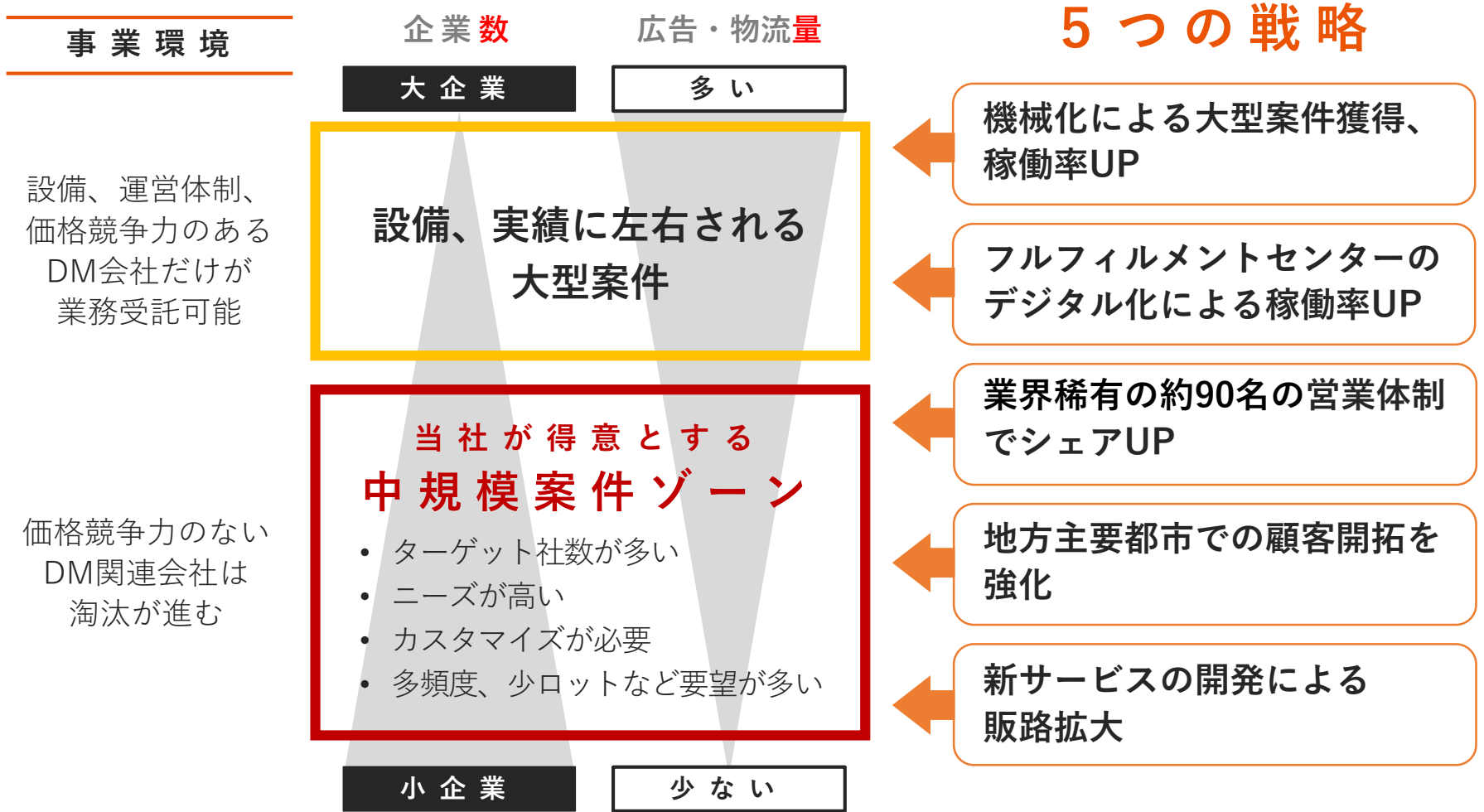


ネットとリアル
両方のサービス提供が
可能な社内インフラを有する



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、
基盤事業であるダイレクトメール事業の拡大と
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

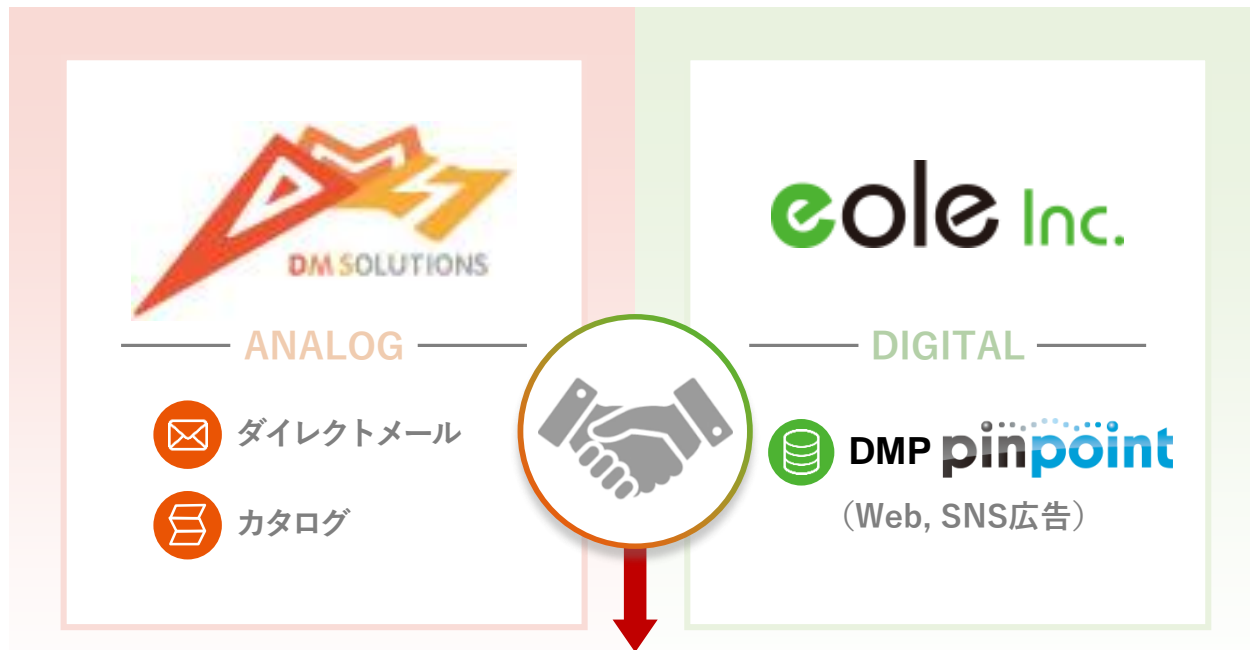




利益率の高い フルフィルメントセンターの 拡張を検討 & 稼働率 UP

- 個人向け配送の受託量拡大をもくろみ、フルフィルメントセンターの拡張を検討中
- 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
- デジタル化の推進でオペレーション強化を進め、収益力を高める

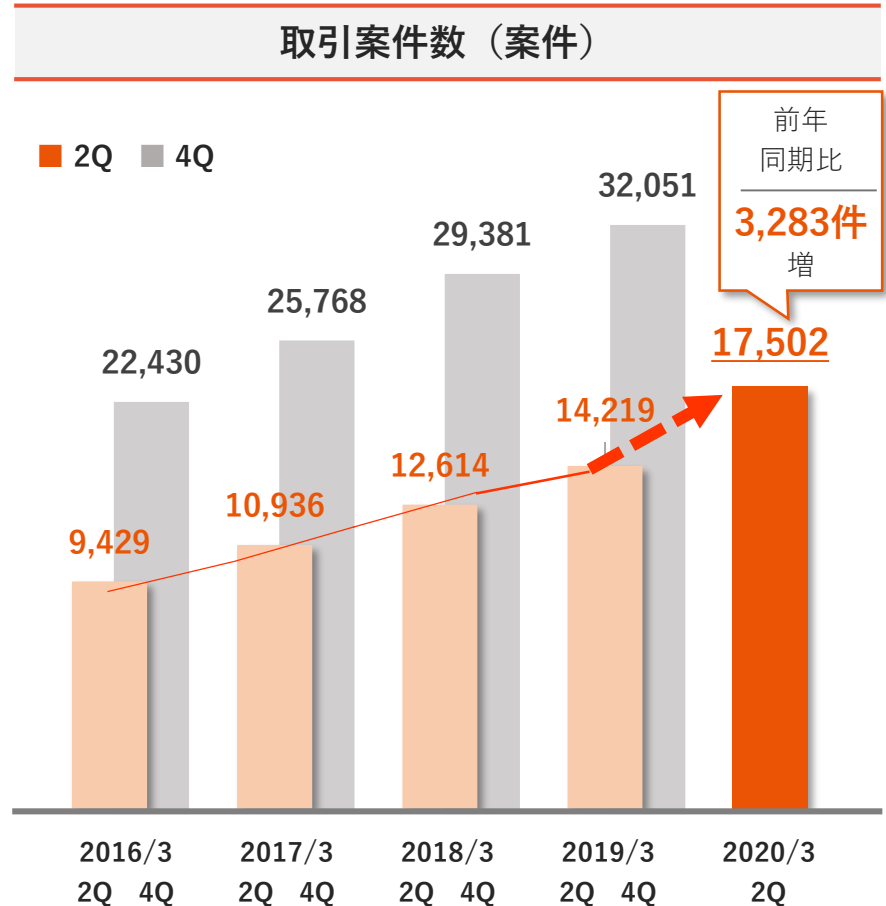
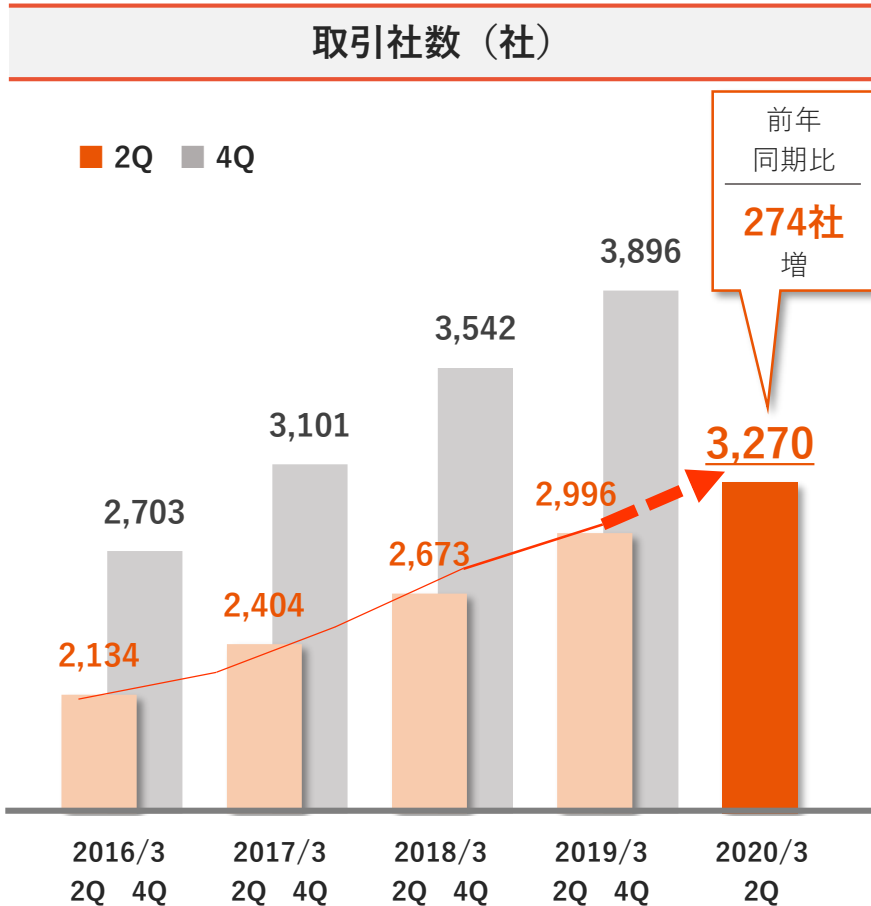
2019年10月 (株)イオレと業務提携開始。
「アナログ広告」と「デジタル広告」の融合で
より効果の高い広告をワンストップで提供



4,000社を超える広告主企業に
より効果的なソリューションを提供

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

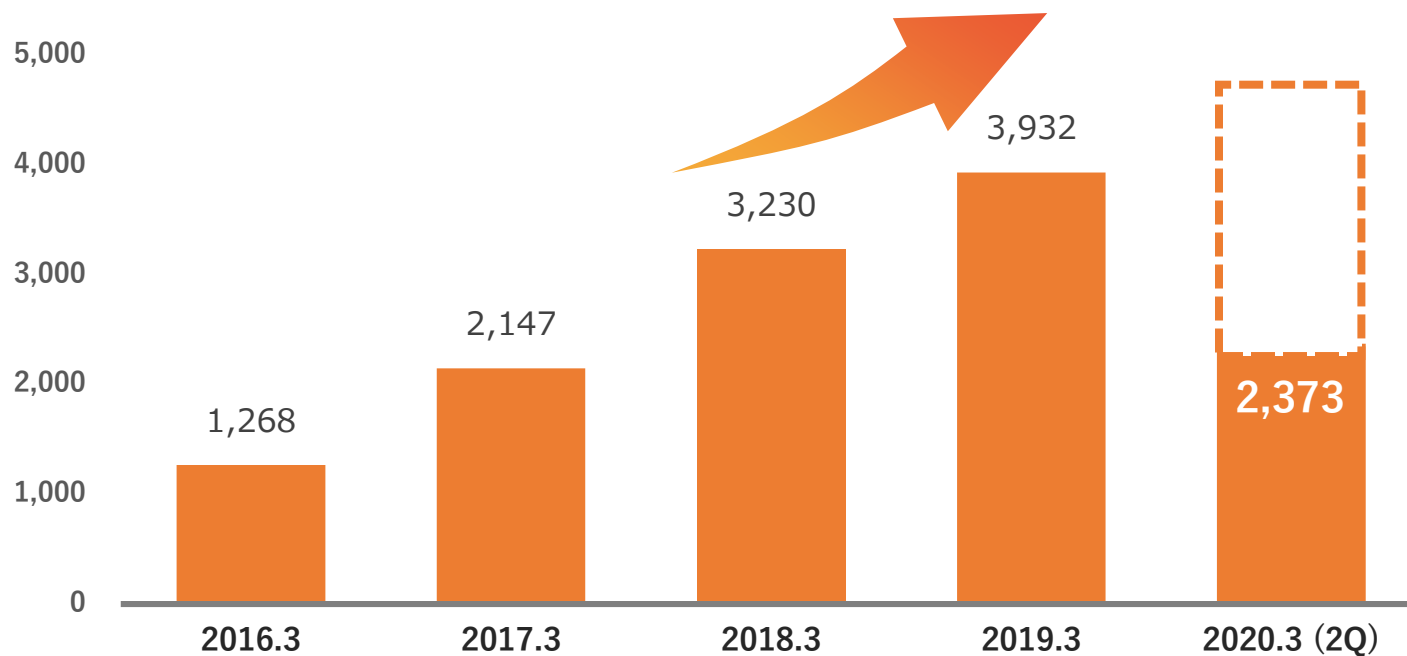


地方都市での顧客開拓を強化

東京を除くエリアの売上状況

(単位：百万円)

大阪を中心に
4年間で約4倍に売上拡大見込み



全国7つの営業拠点

大阪営業所



福岡営業所



仙台営業所

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」を大幅リニューアル。価値をより高め、IN事業の規模と収益力拡大を図る**
- **センターリーズ(株)の子会社化により取得したメディアの価値向上のための取り組みを実施**
- **小学館等、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月に事業譲受した自動車情報メディア「MOBY」 中古車検索サイトを大幅リニューアル、収益力を強化

- ✓ 中古車検索サイトのリニューアルによりサイトへの流入数の大幅な増加を期待
- ✓ 当社が有するインターネット広告やSEOノウハウ等の強みを生かした多くの取り組みを実施

収益の拡大を
目指す



通期業績の見通し／今後の成長イメージ

上期までの堅調な業績推移を保ち、 通期計画の達成を目指します

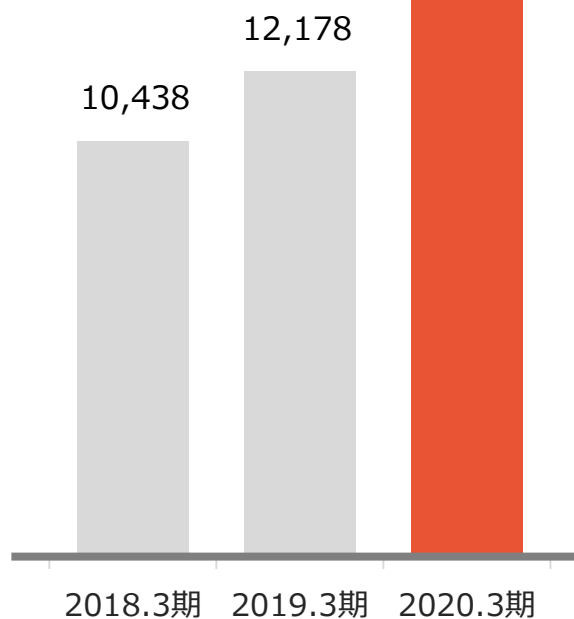
(単位：百万円)

	2019/3 通期実績	2020/3 通期予想	前期比	
			増減	率
売上高	12,178	13,995	+1,817	+14.9%
営業利益	300	270	▲30	▲10.0%
経常利益	298	268	▲30	▲10.2%
当期純利益	200	156	▲44	▲21.7%

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

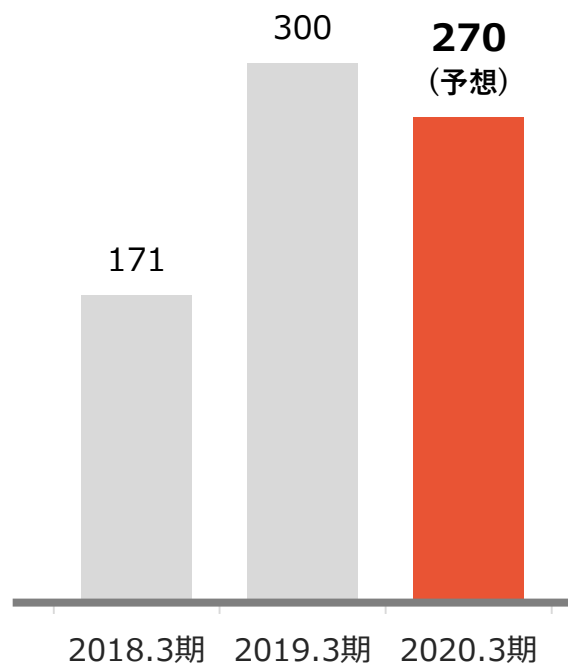
売上高

13,995
(予想)



営業利益

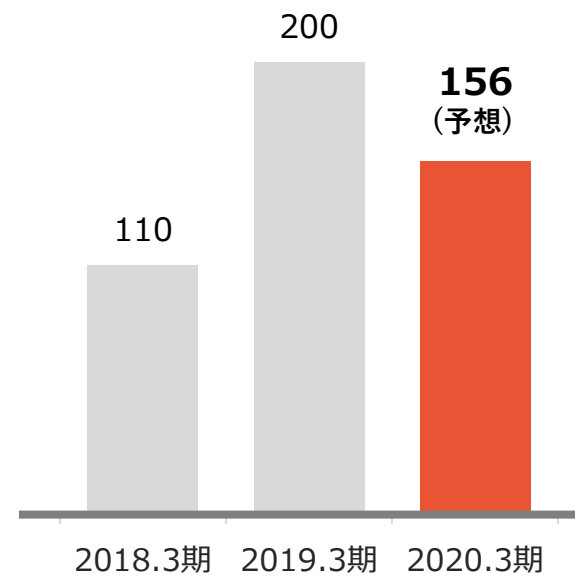
270
(予想)



当期純利益

(単位：百万円)

156
(予想)



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

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

自社完結体制強化

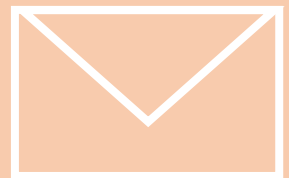
売上高
121
億円

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

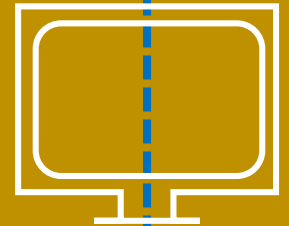
5つの戦略の実行

- 機械化による大型案件獲得、稼働率UP
- フルフィルメントセンターのデジタル化による稼働率UP
- 業界稀有の約90名の営業体制でシェアUP
- 地方主要都市での顧客開拓を強化
- 新サービスの開発による販路拡大



ダイレクトメール事業

新ソリューション
提供



インターネット事業

2019年3月期 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>

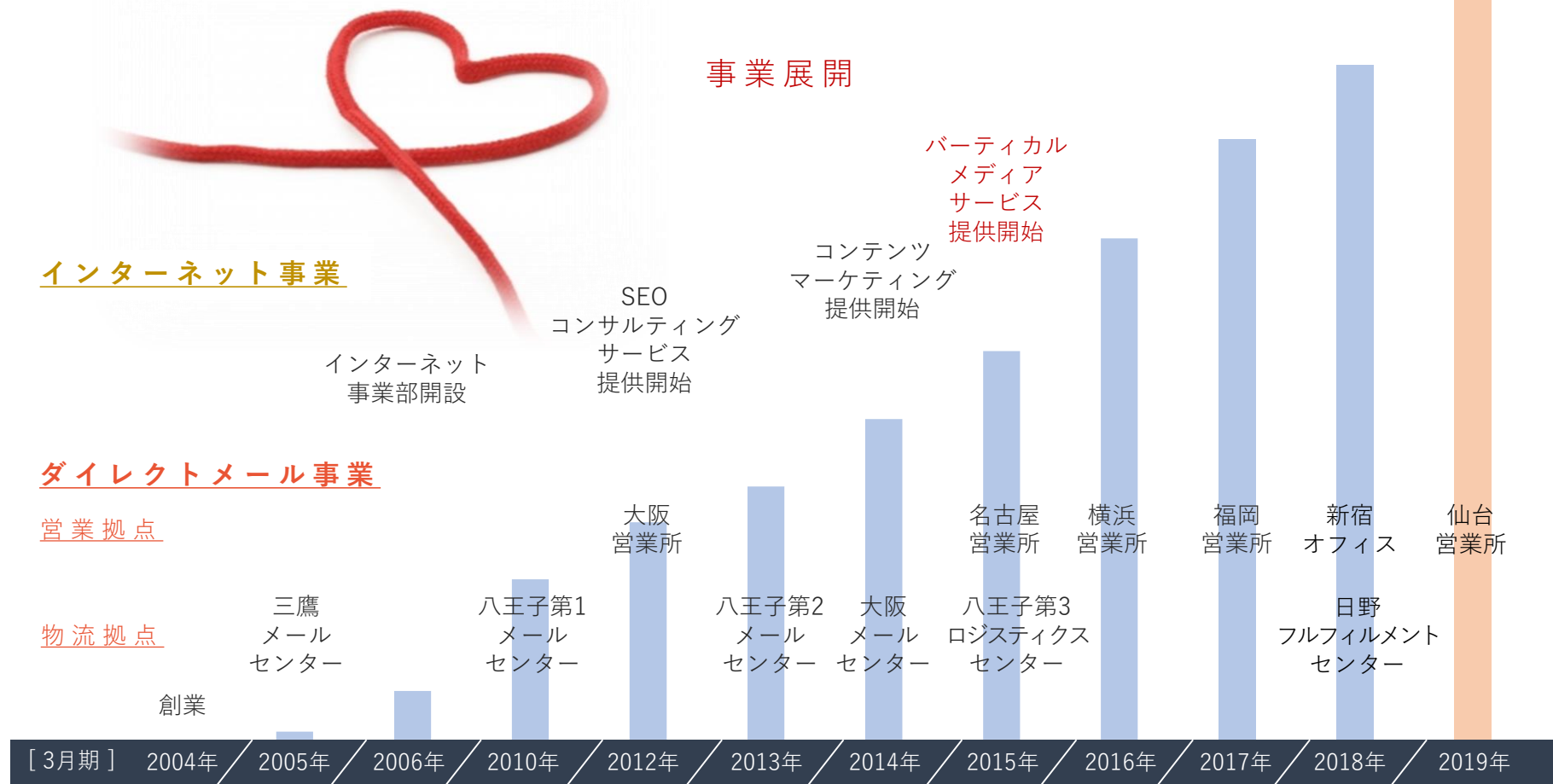
参考資料

(2019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** : 2億2,738万円
- **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** : 363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



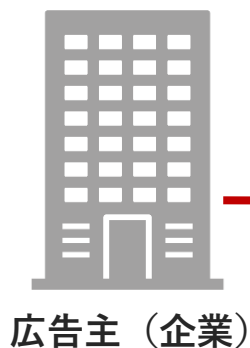
2つの成長事業を展開

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

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

積極営業を可能にする
高度な受託能力



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

取引社数・
取扱通数増加

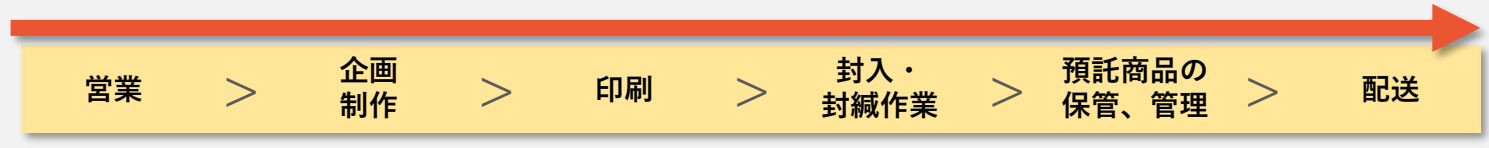


ワンストップ
ソリューション

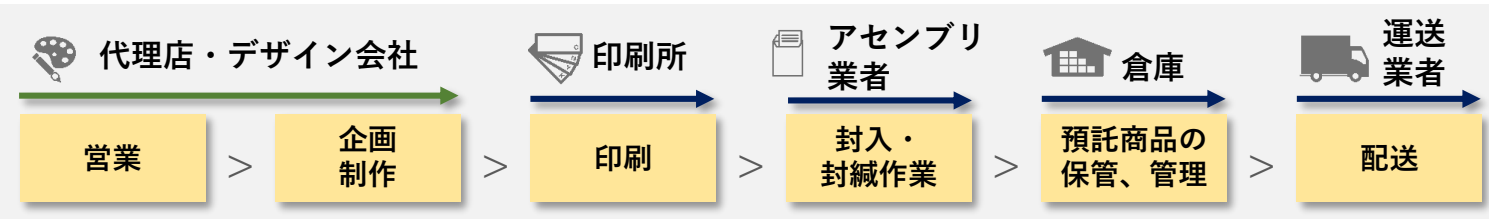
による短納期・低価格

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



広告・物流量
多い

採算性
難



小企業

多い
企業数

易

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