

2018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

2018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。

- 2018年3月期 決算概要
- 今後の取組み
- 2019年3月期 業績予想
- 参考資料

2018年3月期 決算概要

売上高

10,438百万円
(14.3%増)

営業利益

171百万円
(34.9%減)

当期純利益

110百万円
(35.4%減)

<売上面>

売上の9割以上を占めるダイレクトメール事業が
堅調に推移し、14.3%の増収

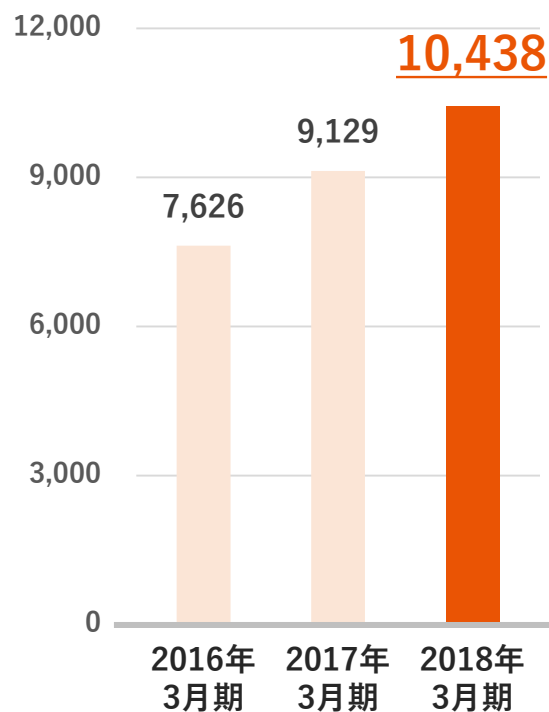
<利益面>

インターネット事業の低迷、利益減により、
事業拡大のための先行投資を補うに至らず
減益、計画未達

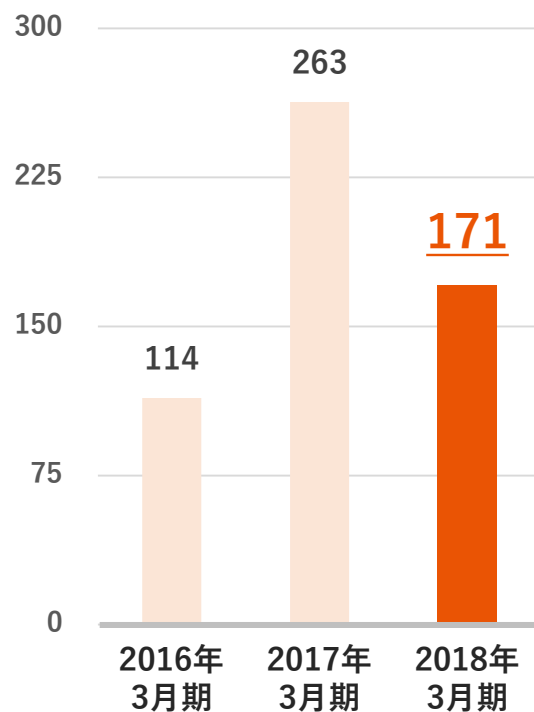
14期連続増収 過去最高売上も利益減少

(単位：百万円)

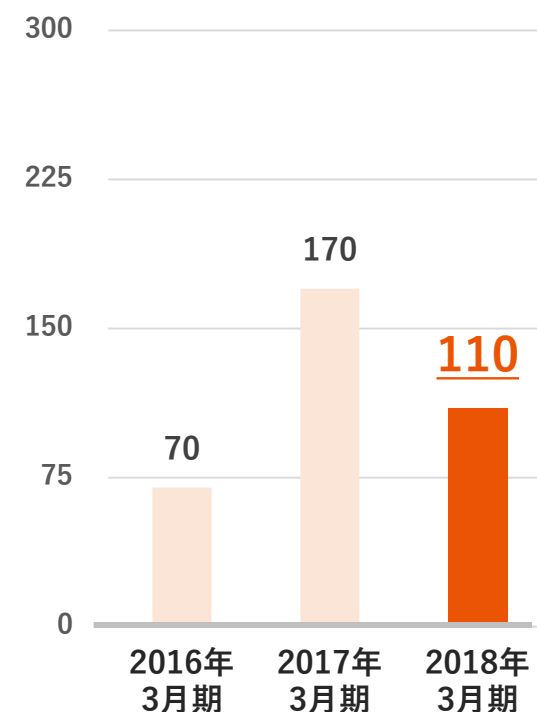
売上高



営業利益



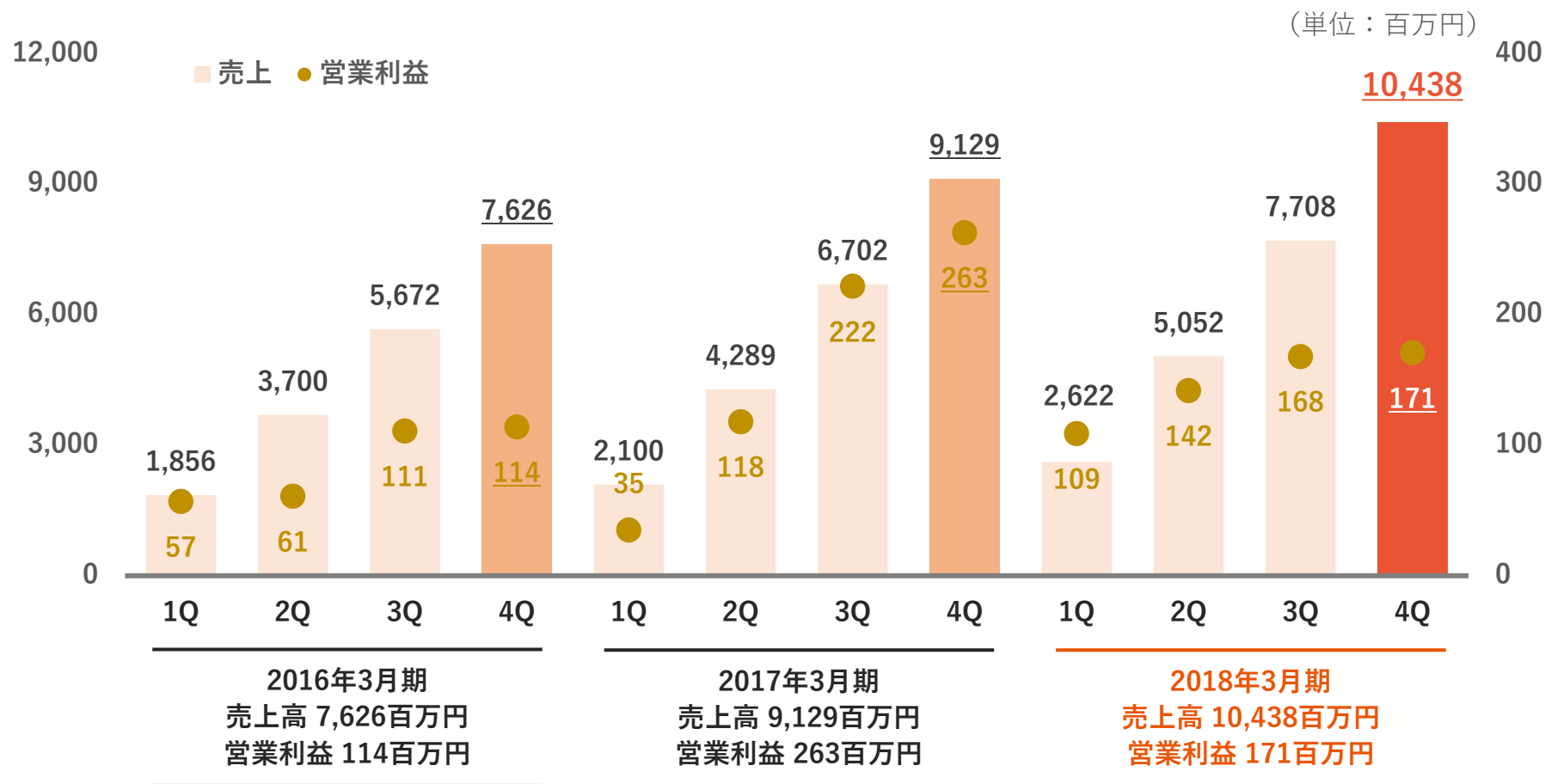
当期純利益

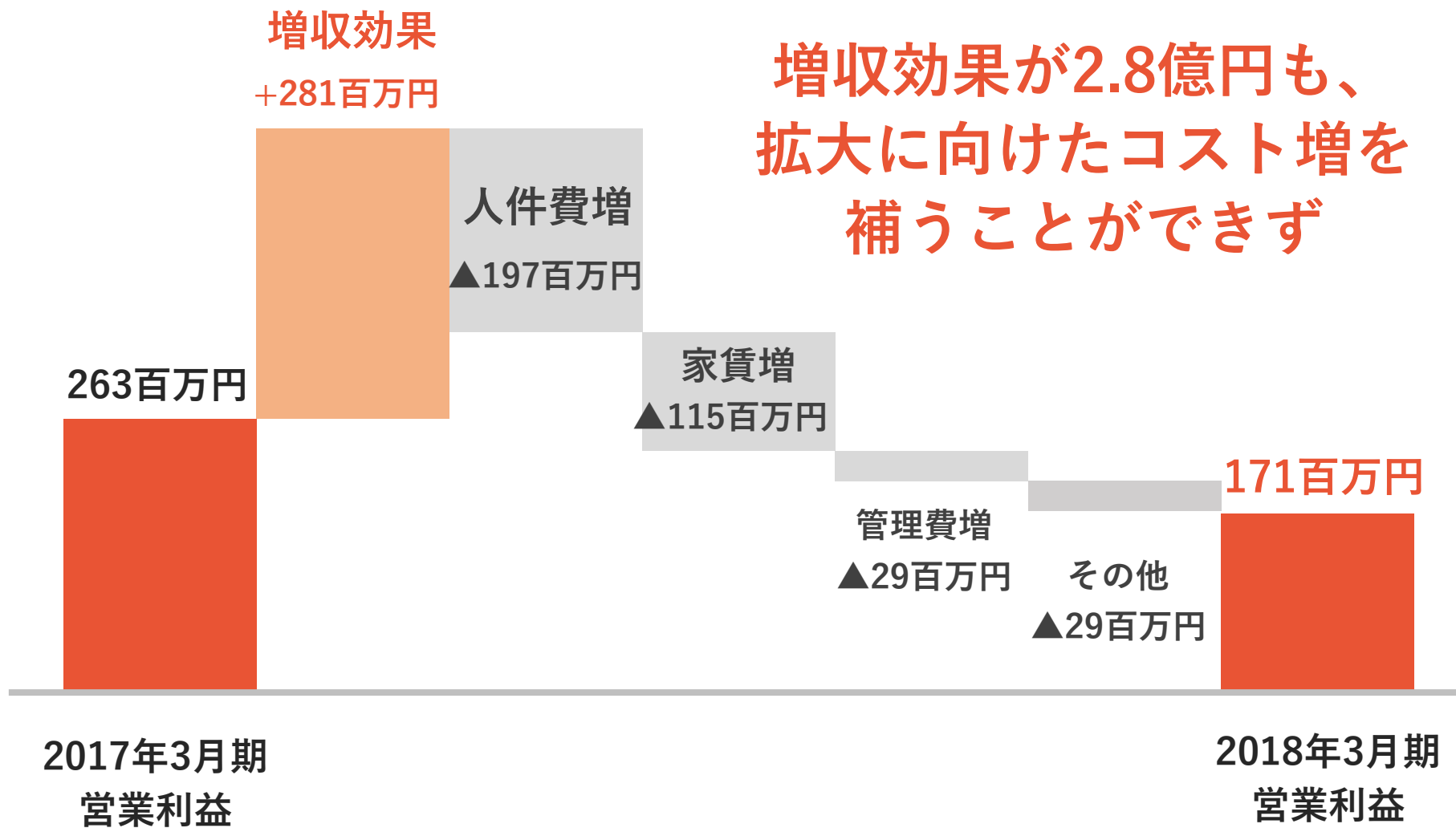


(単位：百万円)

	2017年3月期	2018年3月期	前期比	
			(額)	(率)
売上高	9,129	10,438	+1,309	+14.3%
売上総利益	1,746	1,792	+46	+2.7%
販管費	1,483	1,621	+138	+9.3%
営業利益	263	171	▲91	▲34.9%
経常利益	264	167	▲97	▲36.8%
当期純利益	170	110	▲60	▲35.4%

売上は年間を通じ順調に推移した一方、 利益の積み上げは下期以降は微少に留まる

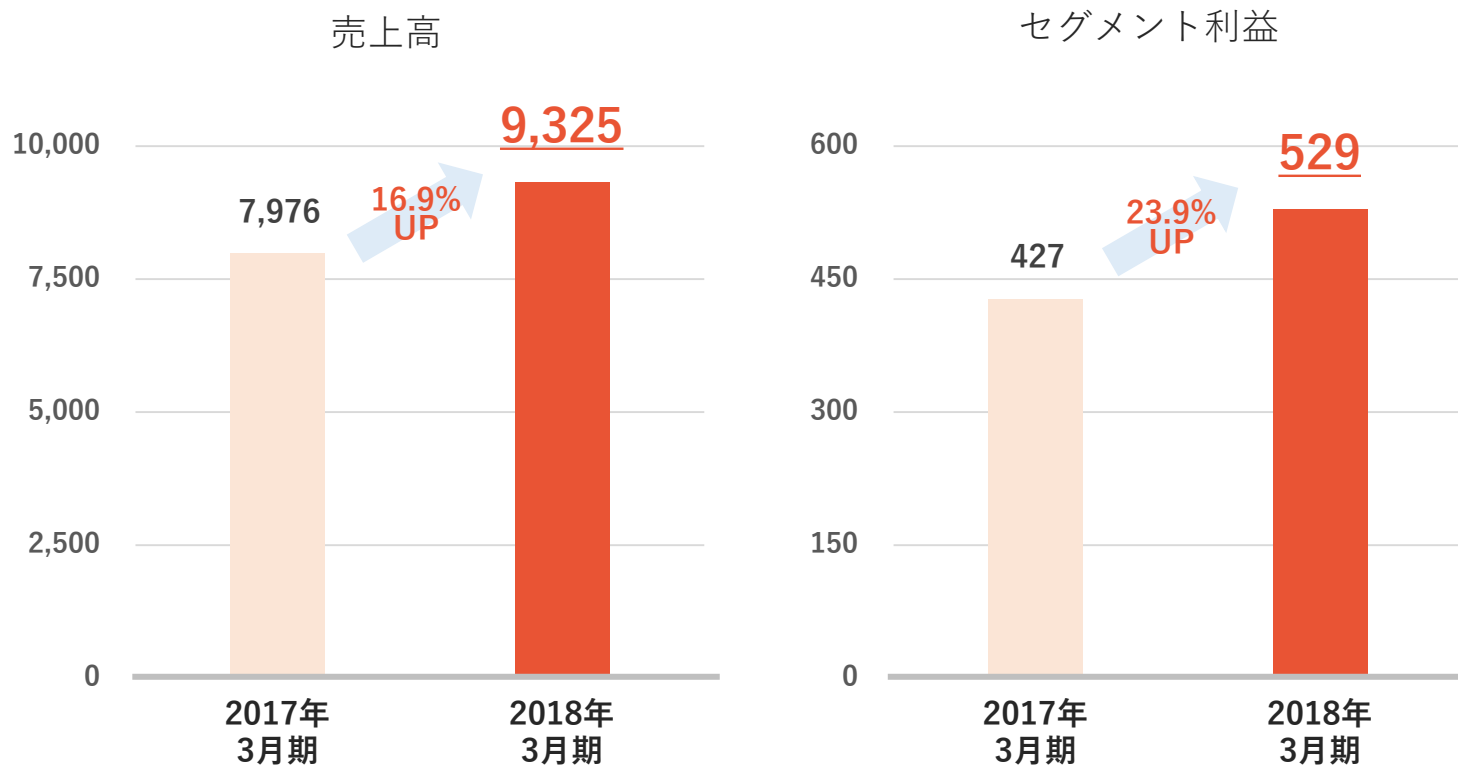




✉️ ダイレクトメール事業

強みの営業力が奏功し、新規、既存ともに順調に推移
フルフィルメント案件も増加

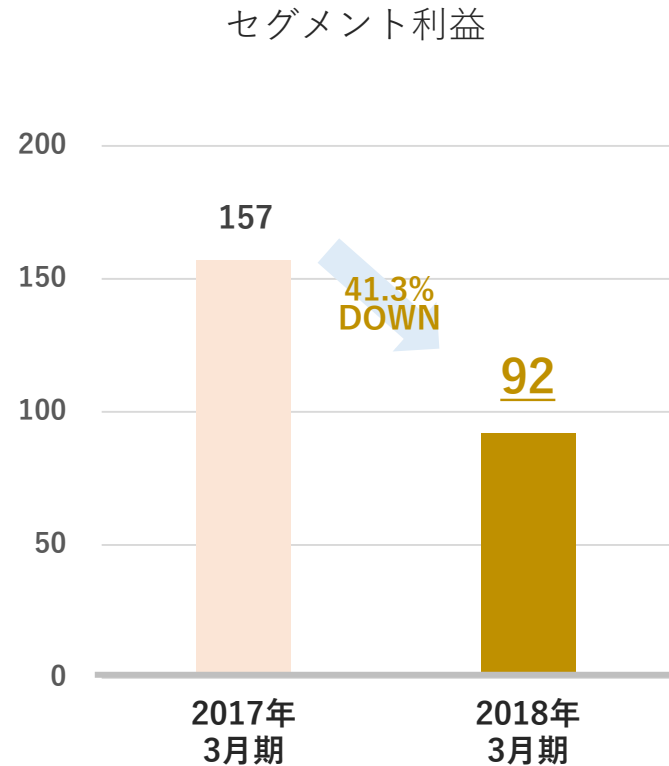
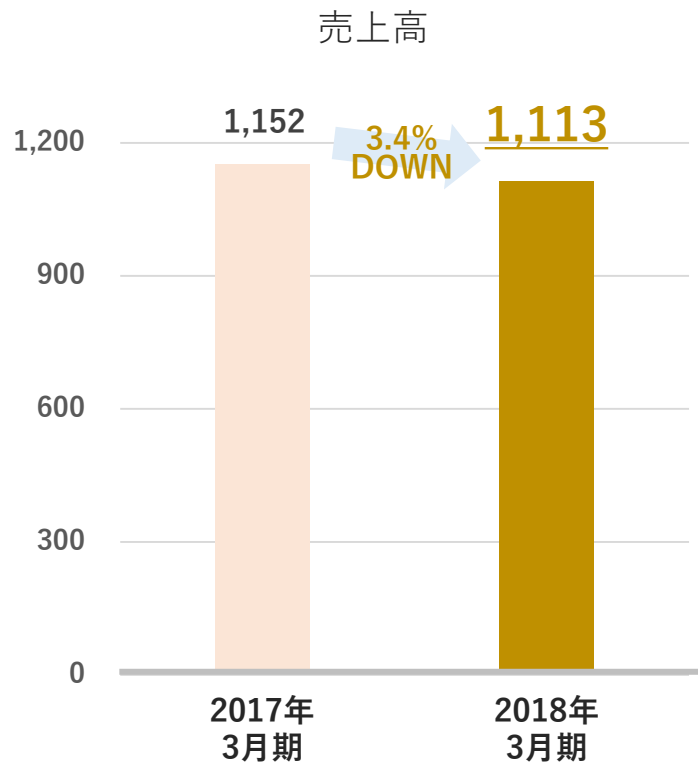
(単位：百万円)



インターネット事業

バーティカルメディアサービスでの集客数、取引価格の低下により
売上微減、利益が減少

(単位：百万円)



貸借対照表

(単位：百万円)

	2017年 3月期	2018年 3月期	増減額		2017年 3月期	2018年 3月期	増減額
流動資産	1,583	2,145	+ 562	流動負債	1,120	1,397	+ 276
現金・預金	277	713	+436	買掛金	665	754	+88
受取手形及び売掛金	1,086	1,252	+166	短期借入金	—	100	+100
貯蔵品	135	63	▲71	1年以内返済予定の 長期借入金	68	171	+102
その他	84	115	+30	その他	385	371	▲14
固定資産	1,154	1,500	+ 346	固定負債	655	880	+ 225
有形固定資産	1,035	1,332	+296	長期借入金	645	865	+220
無形固定資産	12	22	+10	その他	9	14	+4
投資その他資産	106	146	+40	純資産合計	961	1,368	+ 406
資産合計	2,737	3,646	+ 908	負債純資産合計	2,737	3,646	+ 908

キャッシュフローの状況

(単位：百万円)

	2017年3月期	2018年3月期	増減額
営業CF	311	145	▲166
投資CF	▲175	▲421	▲246
財務CF	▲71	712	+784
現金同等物の期末残高	277	713	+436

今後の取組みについて

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

という特徴を活かし、

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。

前期比 2桁超の増収を計画

- ✓ 利益率の高いフルフィルメントセンターの稼働率UP
- ✓ 得意とする中小案件の新規開拓を引き続き強化
- ✓ 更なる機械化により、大型案件獲得を図る
- ✓ 順調にスタートした福岡営業所をはじめ
地方展開の強化

✓ 日野フルフィルメントセンターの稼働率UP



ネット通販等の 商品発送案件の増加に対応

- 2017年7月 東京都日野市に開設。
- 建物面積：6,270㎡
- 商品保管～作業～発送の一括受託。
- 高い処理能力



✓ 得意とする中小案件の開拓を引き続き強化

取引企業数、取引件数とも大きく伸長した2018年3月期の勢いを継続

取引社数（社）

取引案件数（案件）



- ✓ 更なる機械化により、受託キャパシティを大幅にUPし、大口案件獲得と稼働率UPを図る

八王子第3ロジスティクスセンター



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

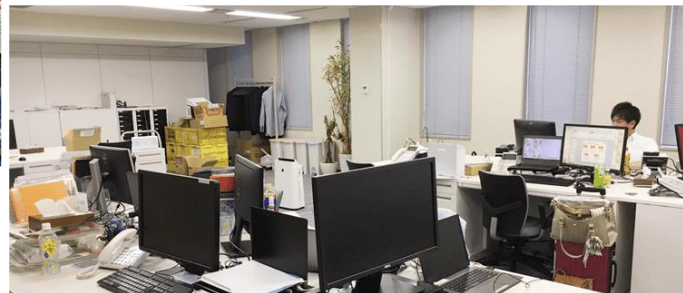
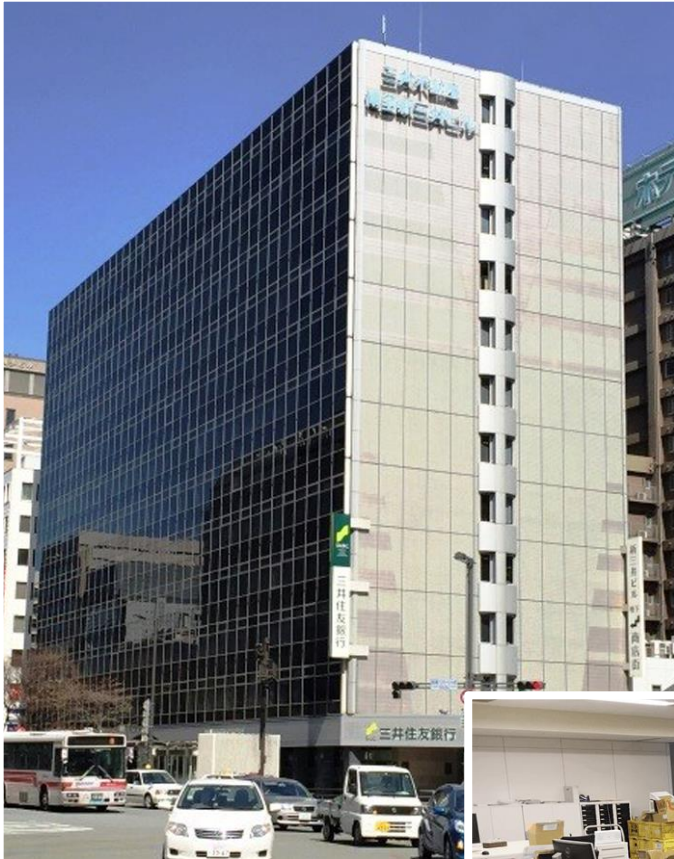
✓ 地方展開も本格化

昨年開設の福岡営業所にて、
九州エリアでの営業を本格化

福岡営業所

福岡県福岡市博多区博多1-1-1

博多新三井ビル4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>

- 集客力強化、価値あるメディアづくりに邁進。
パートナーとの連携企画も継続強化。

<デジタルマーケティング>

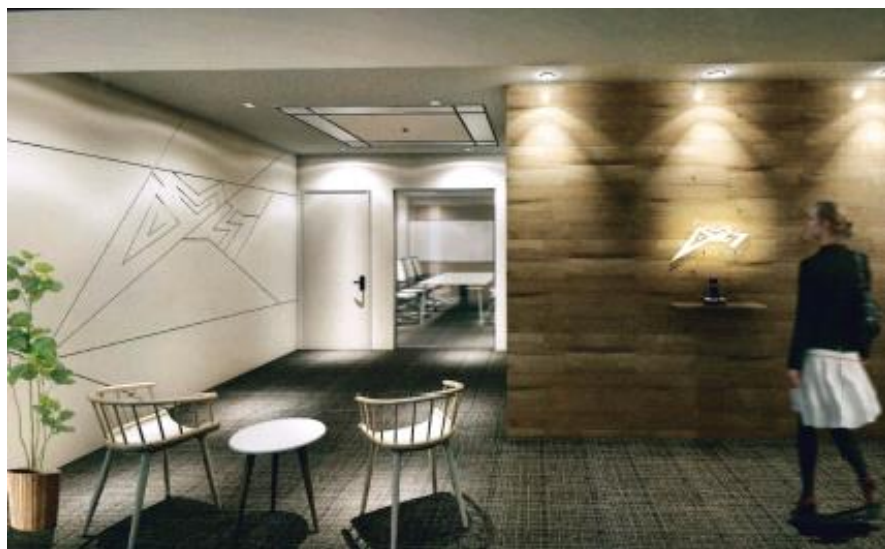
- 強みであるSEOノウハウを生かした受注活動に努め、
新規、既存ともに営業強化。
- 新サービスの立ち上げ、定着により、新たな収益基盤づくりを図る。

12月開設の戦略拠点 新宿サテライトオフィスの最大活用

2事業の営業強化

+

ネット人材の採用強化



自社運営メディアの価値向上策を継続・強化 ポータルサイト運営における小学館様とのWEB連携 第2弾

第1弾 「NEWS ポストセブン」への記事提供

小学館運営サイト：NEWSポストセブン

NEWSポストセブンのアプリ、はじめました

NEWSポスト

税制面で“お得”がいっぱい!
ダイワのiDeCo

運営管理手数料 0円

大和証券

記事提供

国内屈指のメディア
月間1億ページビュー



当社

読者獲得

メディア
価値向上

収益機会
拡大

ポータルサイトへ記事提供・当社メディアへの集客強化

第2弾 不動産売却サービスの比較サイトを開設

総合マネー情報サイト「マネーポストWEB」と共同で
不動産売却・査定検討社が本当に欲しい情報を掲載

- ・ 独自取材に基づくオリジナル記事
- ・ サービス利用者によるレビュー、口コミなど

→ジャンルNo.1サイトを目指し、収益機会階大へ

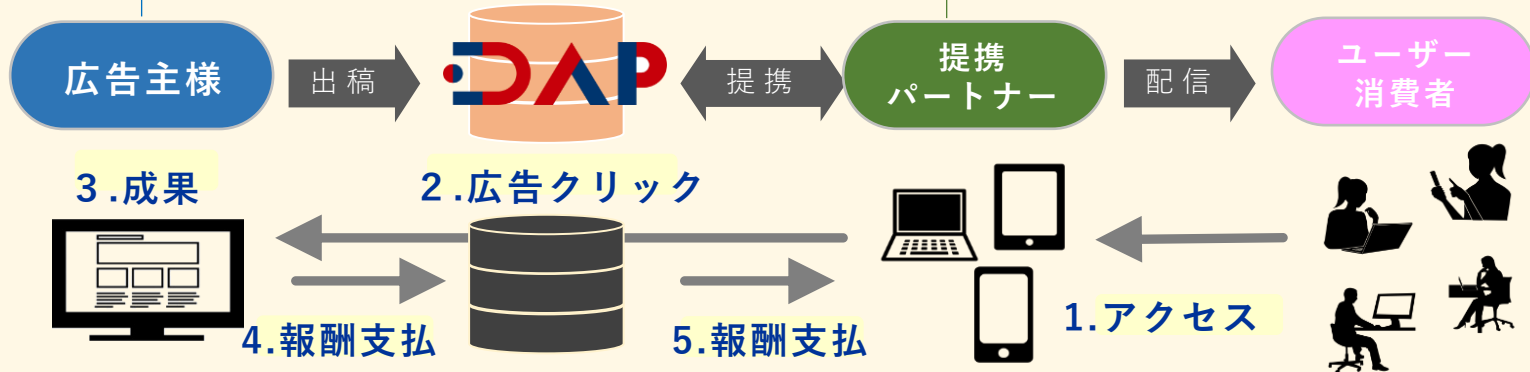


広告の配信、成果の計測を基盤とした 完全成果報酬型 広告配信プラットフォーム『D-AP.net』

売上アップを図る広告主、広告枠を売りたい広告掲載媒体者（パートナ）を系統的に連携。
広告配信・成果を計測し、成果に基づき、広告主から当社へ広告料が、手数料がパートナーへ支払われます。

配信数と成果に拠る広告出稿ができるため、
リスクが低減でき、広告出稿への意欲高揚

初期費用、手数料が掛からず
効率的な広告枠の販売ができる



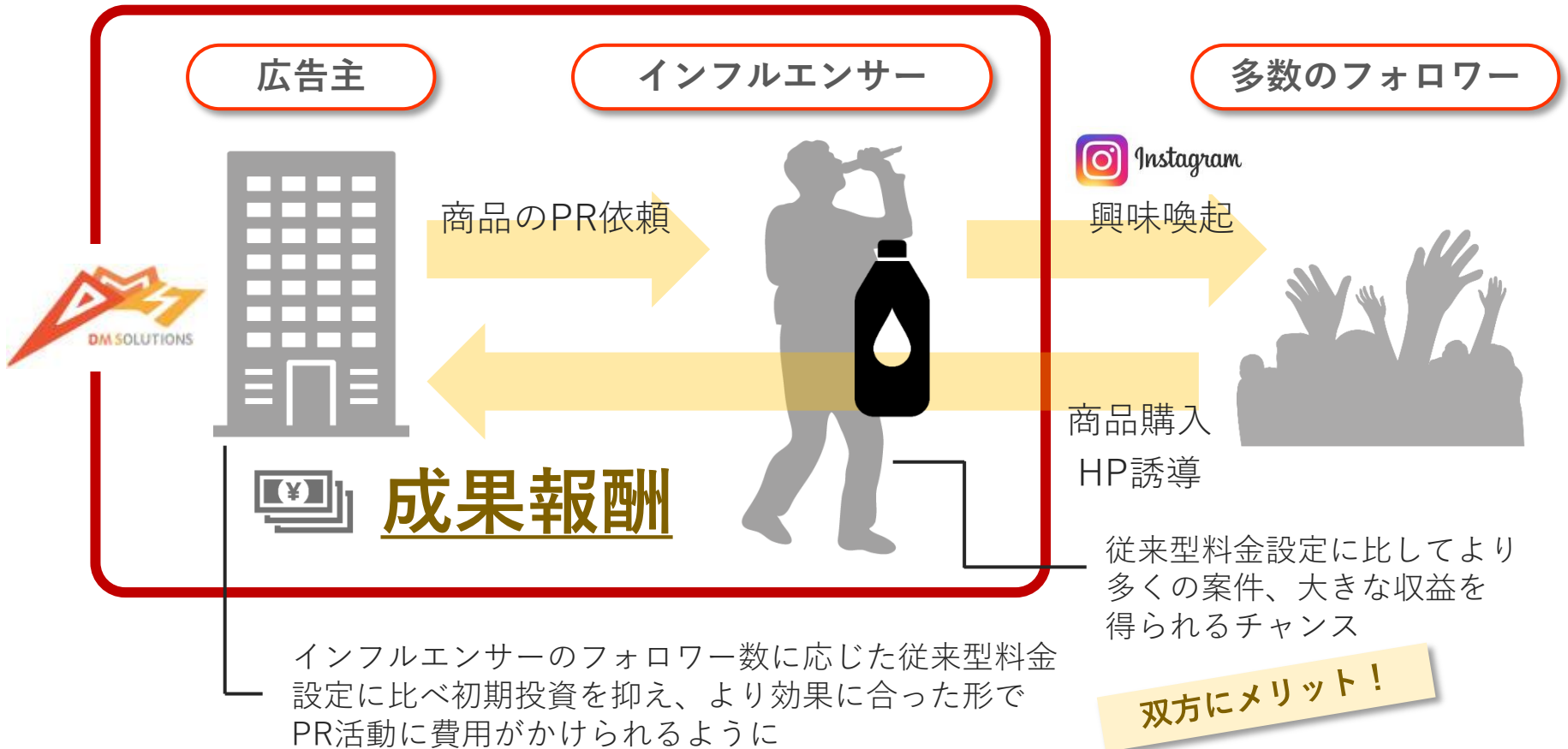
『D-AP.net』で取り扱う商品を増やし、広告収入増を図る + DM事業の受託も拡大

- 当社が有する4,000社以上の取引先において効果的な広告配信を行いたい企業へ提案。
- DM事業のフルフィルメントサービス（商品発送代行）と連携し、ネットとリアル双方の業務も可能。
★「D-AP.netを介したWEB媒体を用いた広告」→「商品の管理、発送」

5月リリース

新サービス開始による売上拡大 SNSを通じた成果報酬型

インフルエンサーマーケティング「buzzil」



2019年3月期 業績予想 / 今後の成長イメージ

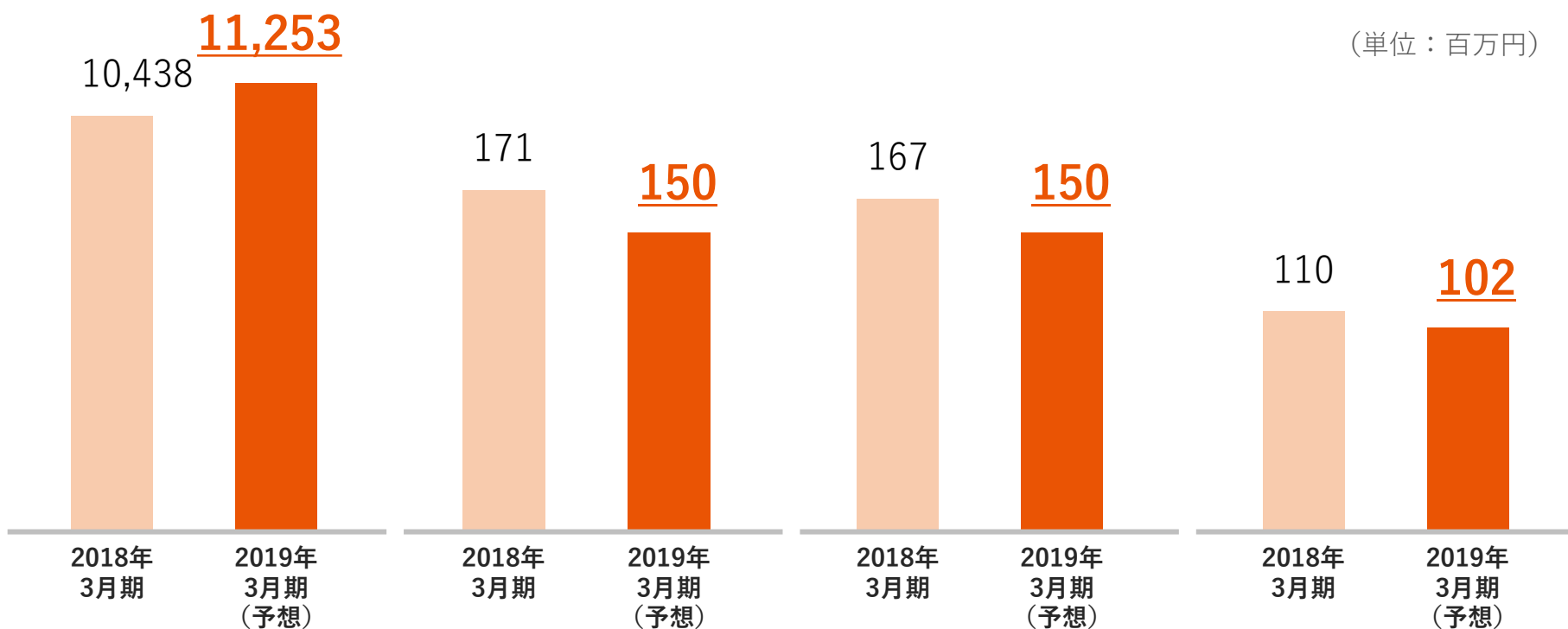
通期計画の確実な達成を目指します

売上高

営業利益

経常利益

当期純利益



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

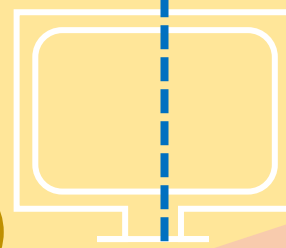
新ソリューション
提供

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

新サービスの開始



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

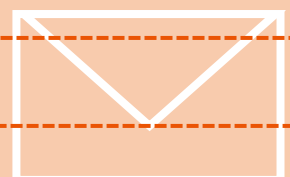
売上高
104
億円

地方営業強化

物流支援
体制強化

拡大継続

継続強化



現在（予定）

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>

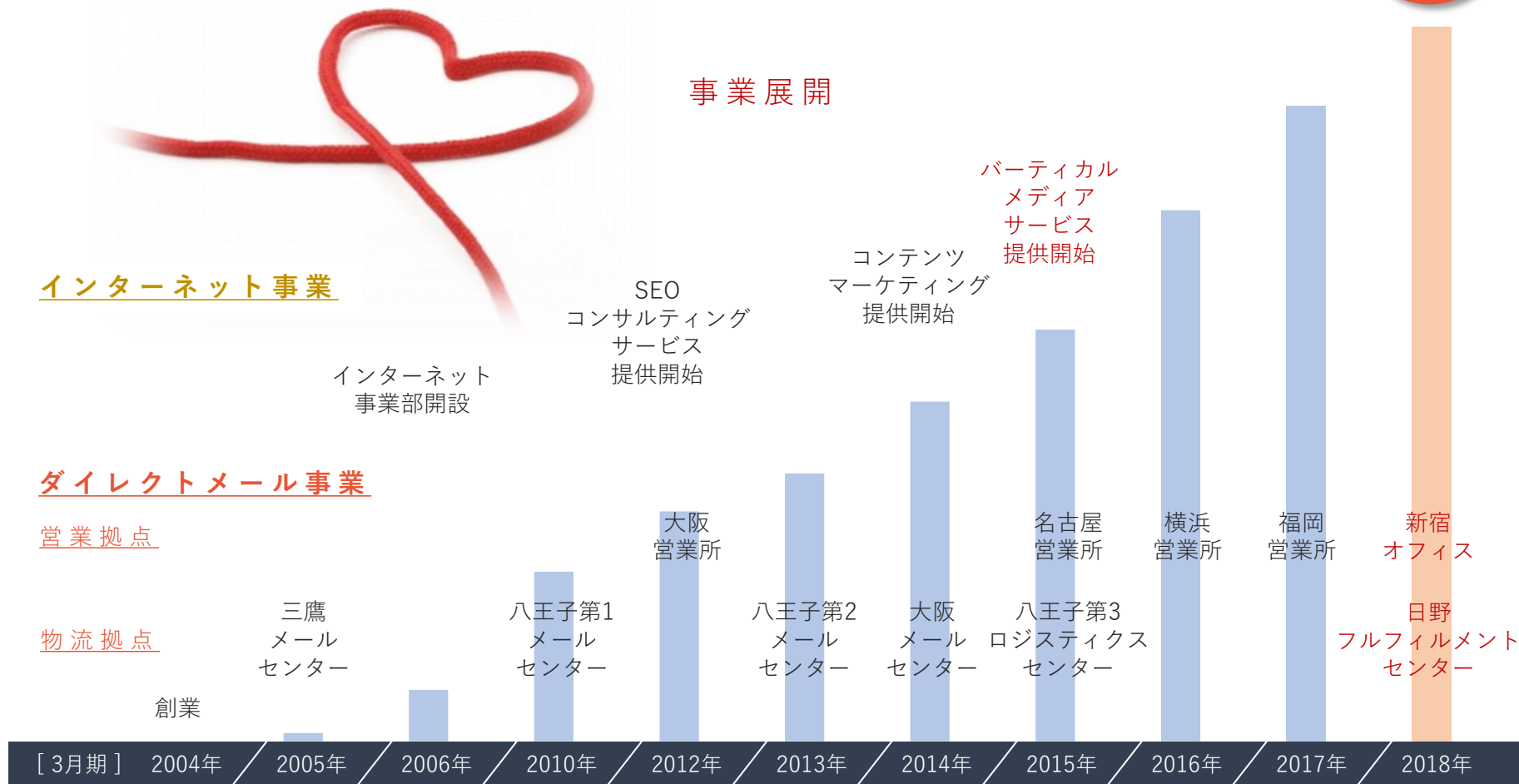
参考資料

(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** : 2億2,183万円
- **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** : 317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



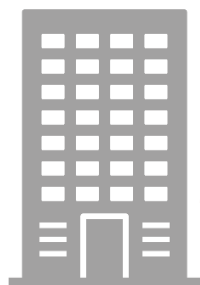
2つの成長事業を展開

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70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)



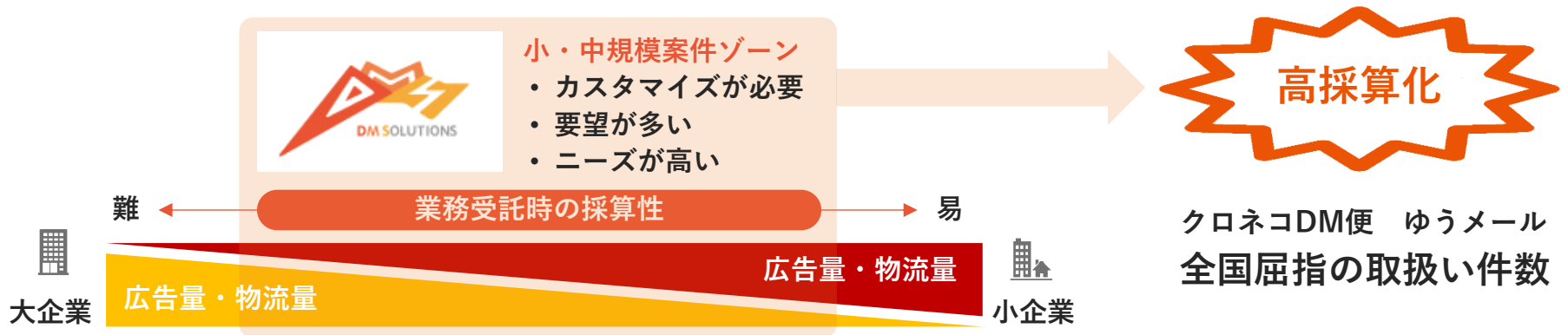
取引社数・取扱通数増加

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

SEO
ノウハウ

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をリリース