

2020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

2020年6月10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をご承知おきください。

- **新型コロナウイルスの影響について**
- **2020年3月期 決算概要**
- **今後の取り組みについて**
- **2021年3月期 業績予想／今後の成長イメージ**
- **参考資料**

新型コロナウイルスの影響について

新型コロナウイルスの感染拡大による当社の事業・サービスおよび業績への影響は、以下のとおりです。

ダイレクトメール事業

各種集客イベントが延期・中止となり、これに伴い予定していたダイレクトメール発送のキャンセルによる影響を受けた一方、会員向けの定期発送物等を主要な取扱商品としているフルフィルメントサービスへの影響はほぼなく、堅調に推移しています。

インターネット事業

外出自粛要請に伴うインターネット通販ニーズの高まり、及びインターネットの閲覧時間が伸長したことによる「巣籠もり需要」が拡大し、自社メディアの送客効果を促進しました。これによりインターネット広告収入が増加し、特にウォーターサーバー比較サイト及び美容関連の提携メディアは好調な売上となっています。

2020年3月期 決算概要

当社は、2019年3月のセンターリース(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。2019年6月に当社はセンターリース(株)を吸収合併し、単体決算のみ作成していることから、前期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

13,433百万円
(10.3%増)

営業利益

212百万円
(29.4%減)

当期純利益

△ **102**百万円
(-)

<売上面>

全体の売上高は堅調に推移し、10.3%増。

DM事業は、第4Qにおいて新型コロナウイルス感染拡大の影響を受けイベント告知物、セミナー案内等の案件消滅により売上が減少するも、前期比8.9%の伸び。

IN事業は、新規メディアの投入もあり売上高は前期比大幅増も、期初計画には届かず。

<利益面>

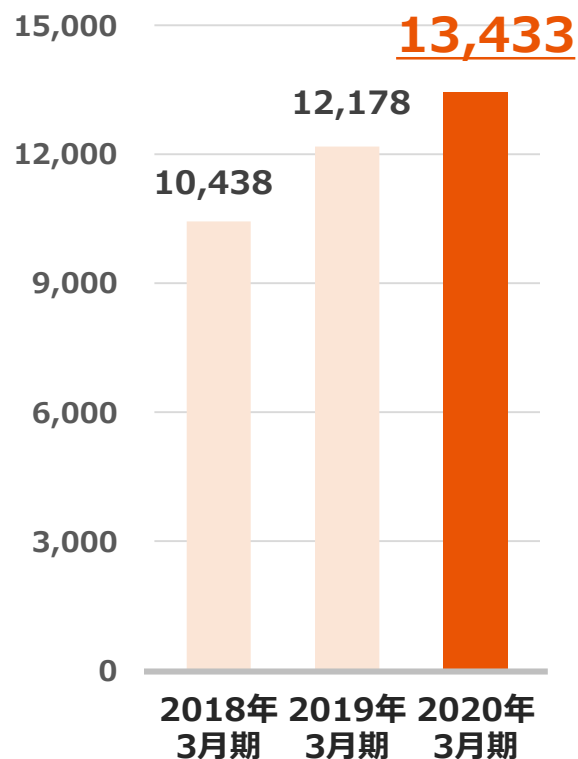
IN事業への投資コストが増加し、減益。

自動車情報メディアサイトMOBYの減損処理により当期純損失約1億円。

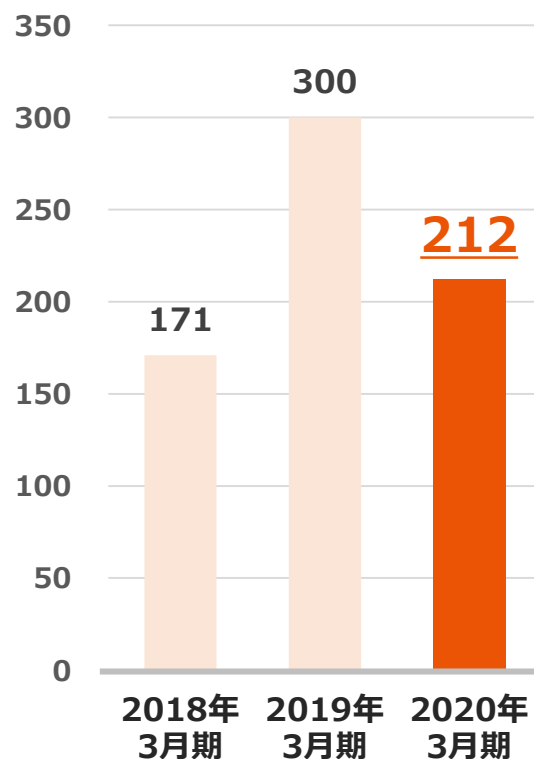
16期連続増収も、営業減益。特別損失計上により純利益減少。

(単位：百万円)

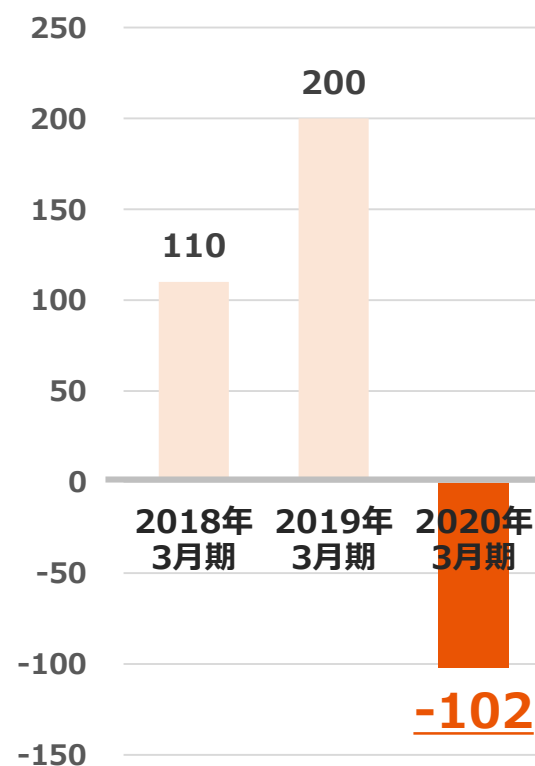
売上高



営業利益



当期純利益

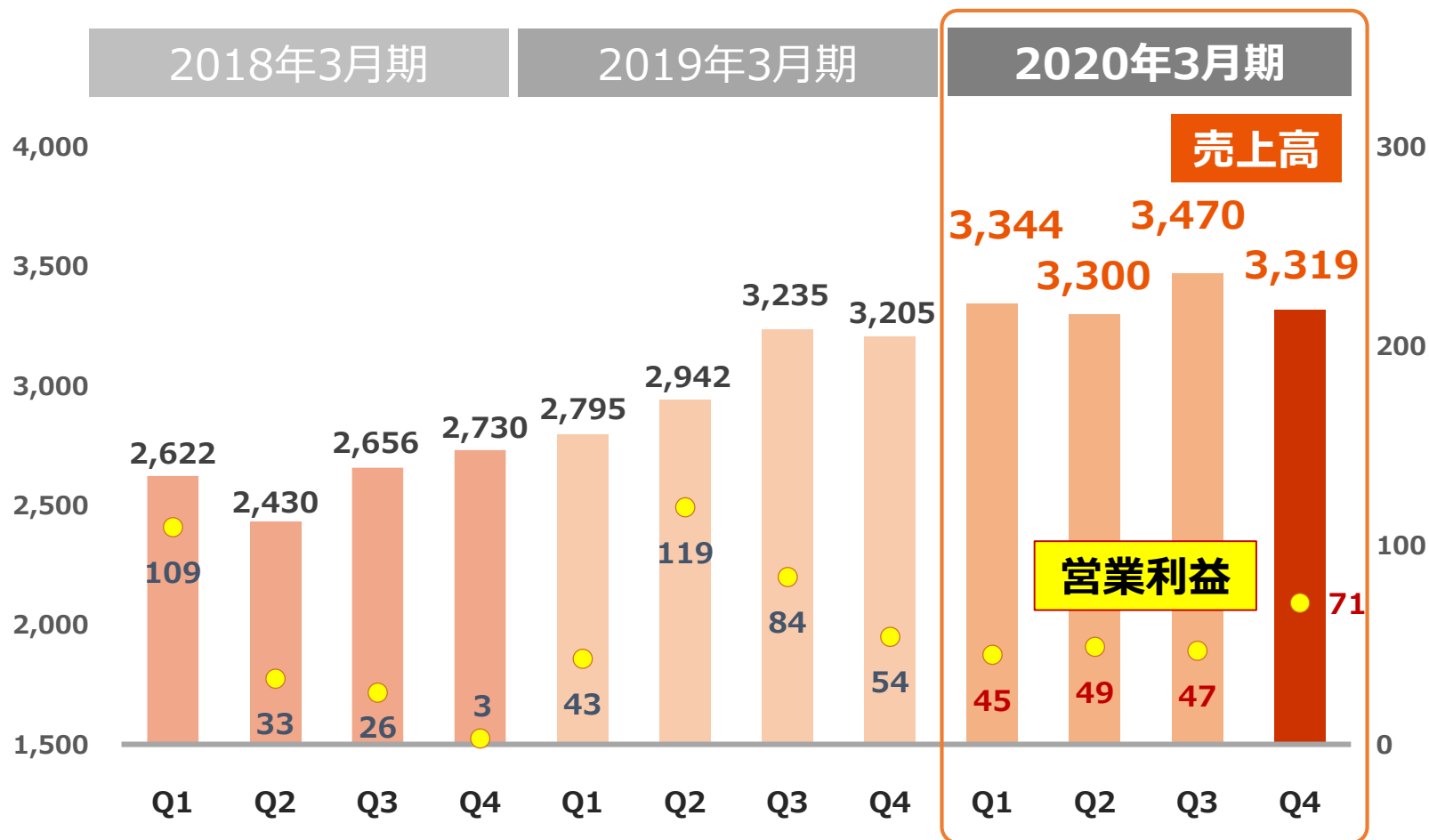


IN事業の回復及びMOBYの進捗が想定よりも鈍く、
投資コストの増加により各段階利益率が低下

| 単位：百万円 | 2019/3 | 2020/3 | 前年同期比 | | 当初計画 | 当初計画比 | |
|--------|--------|--------|--------|--------|--------|-------|--------|
| | | | 増減 | 率 | | 増減 | 率 |
| 売上高 | 12,178 | 13,433 | +1,255 | +10.3% | 13,995 | △562 | △4.0% |
| 営業利益 | 300 | 212 | △88 | △29.4% | 270 | △58 | △21.5% |
| (率) | 2.5% | 1.6% | — | — | 1.9% | — | — |
| 経常利益 | 298 | 212 | △86 | △29.0% | 268 | △56 | △20.9% |
| (率) | 2.4% | 1.6% | — | — | 1.9% | — | — |
| 当期純利益 | 200 | △102 | △302 | — | 156 | △258 | — |
| (率) | 1.6% | — | — | — | 1.1% | — | — |

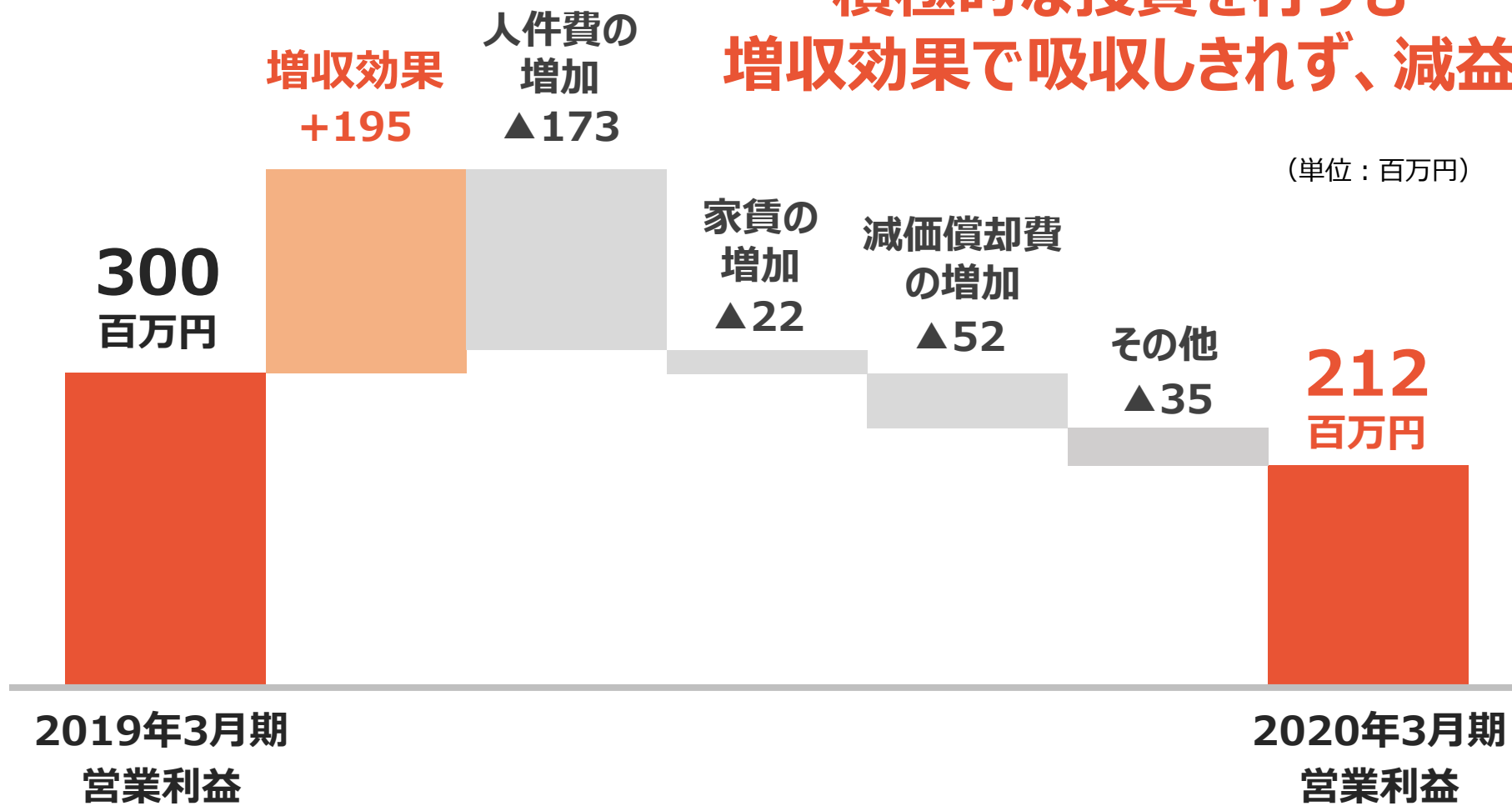
四半期単位での事業拡大基調を継続中

(単位：百万円)



人材、サービス両面において 積極的な投資を行うも 増収効果で吸収しきれず、減益

(単位：百万円)



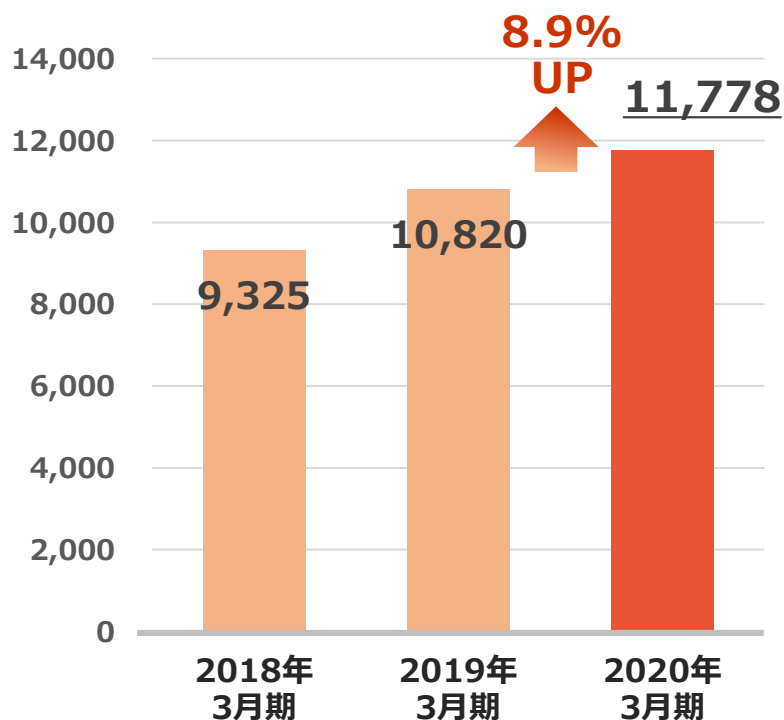


東京、地方拠点ともに概ね堅調に推移。

第4Qにおいて新型コロナウイルス感染拡大による各種イベント自粛を受けDM発送のキャンセルが影響するも、約9%の増収、増益。

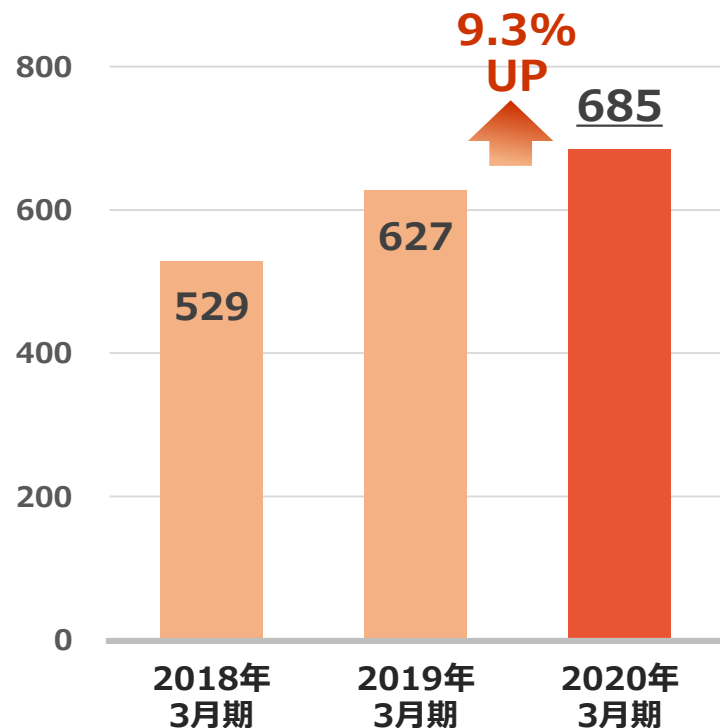
売上高

単位：百万円



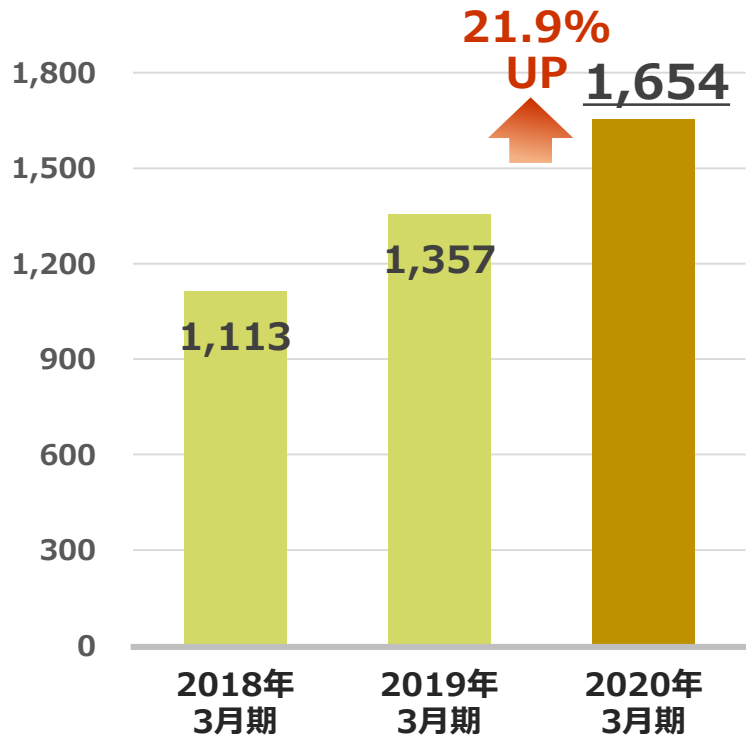
セグメント利益

単位：百万円

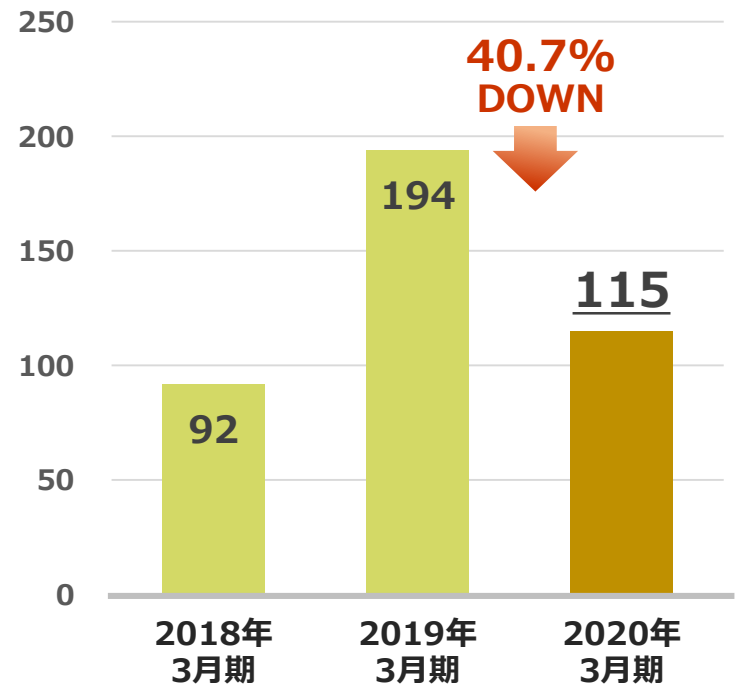


好調な自社メディア、及び自動車情報メディアサイトMOBYの寄与により
大幅増収も、MOBYの広告収入が想定より伸びなかったため
各種投資コストを吸収できず、減益。

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年 3月期 | 2020年 3月期 | 増減額 |
|-------------|--------------|--------------|--------------|
| 流動資産 | 2,105 | 2,396 | +290 |
| 現金・預金 | 457 | 863 | +406 |
| 受取手形及び売掛金 | 1,542 | 1,427 | Δ 114 |
| その他 | 106 | 105 | Δ 1 |
| 固定資産 | 2,205 | 1,708 | Δ 497 |
| 有形固定資産 | 1,315 | 1,249 | Δ 66 |
| 無形固定資産 | 424 | 102 | Δ 322 |
| 投資その他資産 | 465 | 356 | Δ 109 |
| 資産合計 | 4,311 | 4,105 | Δ 206 |

| | 2019年 3月期 | 2020年 3月期 | 増減額 |
|--------------------|--------------|--------------|--------------|
| 流動負債 | 1,663 | 1,663 | +0 |
| 買掛金 | 914 | 844 | Δ 70 |
| 1年以内返済予定の 長期借入金 | 269 | 269 | 0 |
| その他 | 479 | 550 | +71 |
| 固定負債 | 1,063 | 776 | Δ 287 |
| 長期借入金 | 1,045 | 768 | Δ 277 |
| その他 | 17 | 8 | Δ 9 |
| 純資産合計 | 1,584 | 1,664 | +80 |
| 負債純資産合計 | 4,311 | 4,105 | Δ 206 |

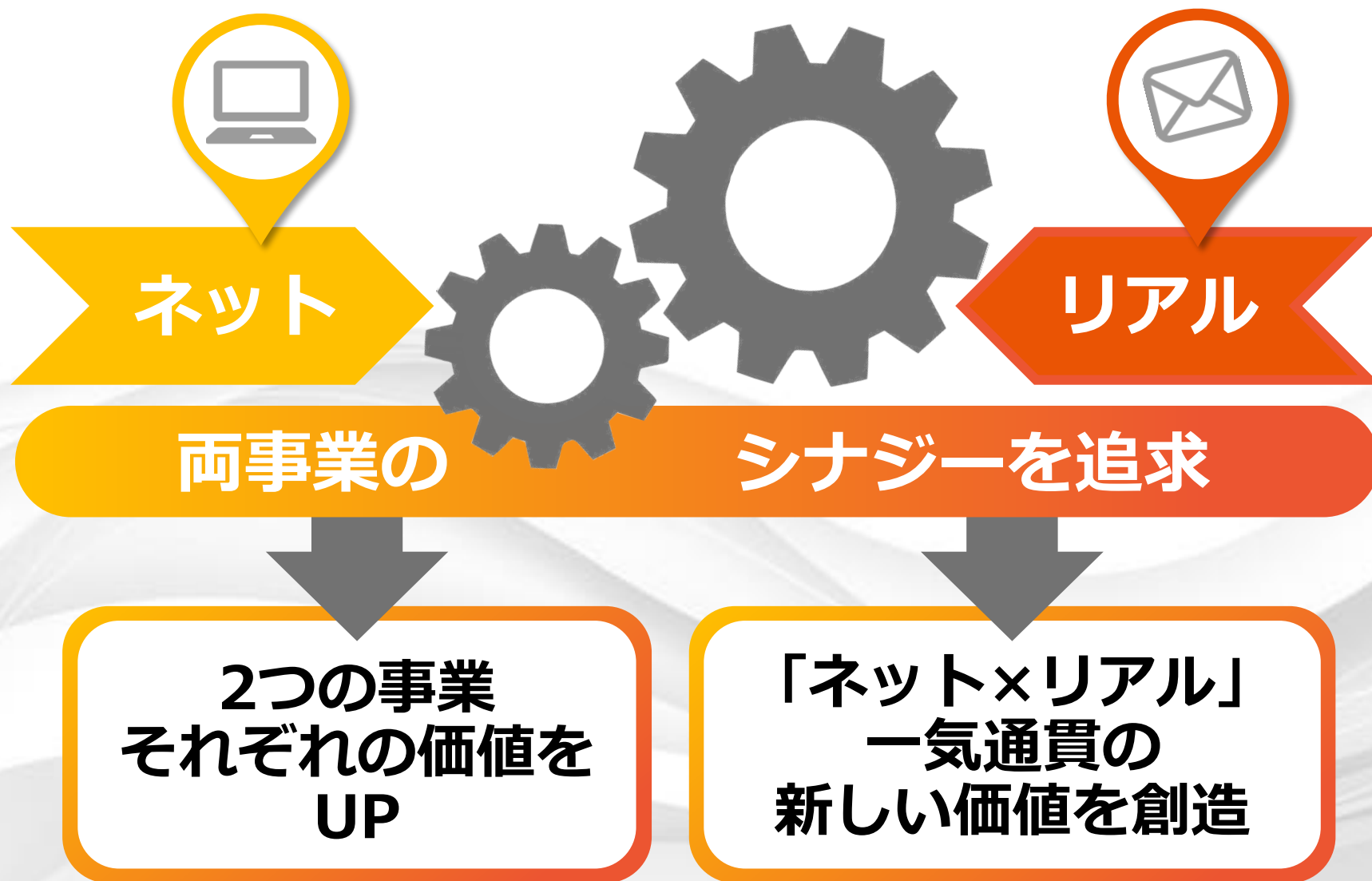
キャッシュフローの状況

(単位：百万円)

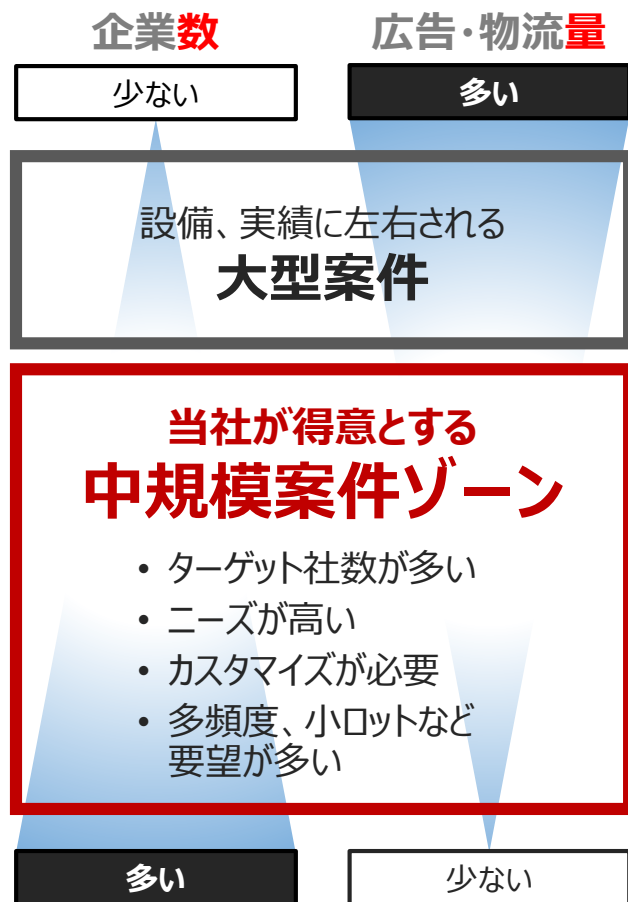
| | 2019年3月期 | 2020年3月期 | 増減額 |
|------------|----------|--------------|--------------|
| 営業キャッシュフロー | 386 | 388 | +2 |
| 投資キャッシュフロー | △675 | △ 150 | +525 |
| 財務キャッシュフロー | 190 | 2 | △ 188 |
| 現金同等物の期末残高 | 615 | 863 | +248 |

※2019年3月期は連結キャッシュフロー計算書の数値を記載しております

今後の取り組みについて



「5つの戦略」の実行を継続。 EC関連 + 新領域の取り込みを強化



5つの戦略

機械化による大型案件獲得 & 稼働率UP

業界稀有の**約90名の営業体制**でシェアUP

大企業向け / 中小企業向けにセグメントし、
フルフィルメントサービスを拡大

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

フルフィルメント領域

EC需要増に対応すべく
フルフィルメントセンターを2カ所増設、
計2,000坪の大幅増床予定

ネットとフルフィルメントを融合し
ECサイト運営～物流～発送代行まで
フルサポートする新サービスをスタート



ECサイト
制作



受注代行



保管



梱包



発送代行



新サービスの開発

DM印刷・発送の注文がオンラインで完結する新サービス「セルマーケ」のローンチ

- ✓ Webサイトにて「印刷＋発送」を受注
- ✓ 注文商品・数量に応じて最安値の印刷会社へ印刷をオート注文



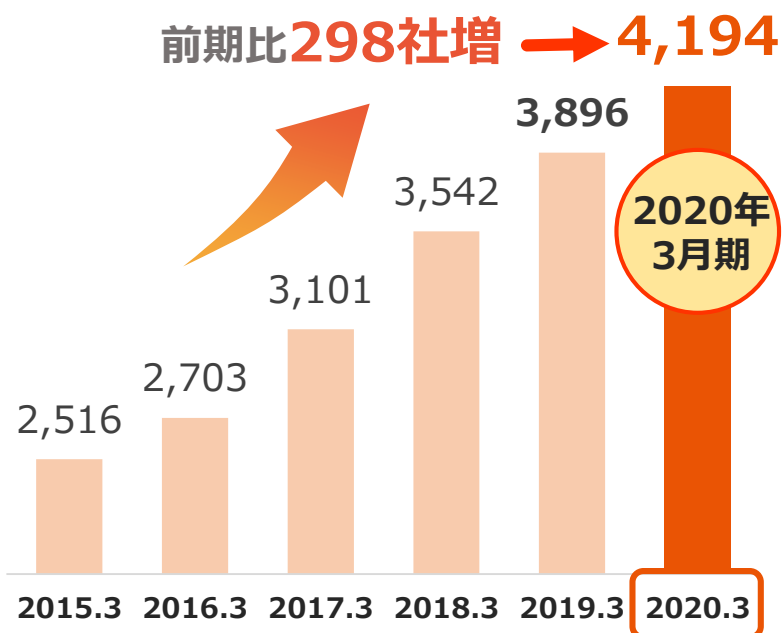
- 👉 Web上で「印刷＋発送代行」市場を取り込み、**効率的な収益の拡大が可能に**
- 👉 新規および既存の印刷会社との連携を強化し、受注内容に応じて最安値の提携印刷会社へ自動的に振り分けて外注することで、**お客様へコストメリットを提供**
- 👉 お客様・当社双方の**社内工数を大幅に削減**。また、受注～発送まで営業マンを介さずして完結できる仕組みを実現することで、**新規開拓など事業拡大に向けてより多くのリソースを投入可能に**

取引社数、取引案件数ともに好調に推移

得意とする中小案件の開拓を強化し、営業力、価格競争力を武器に
引き続き事業拡大を図る

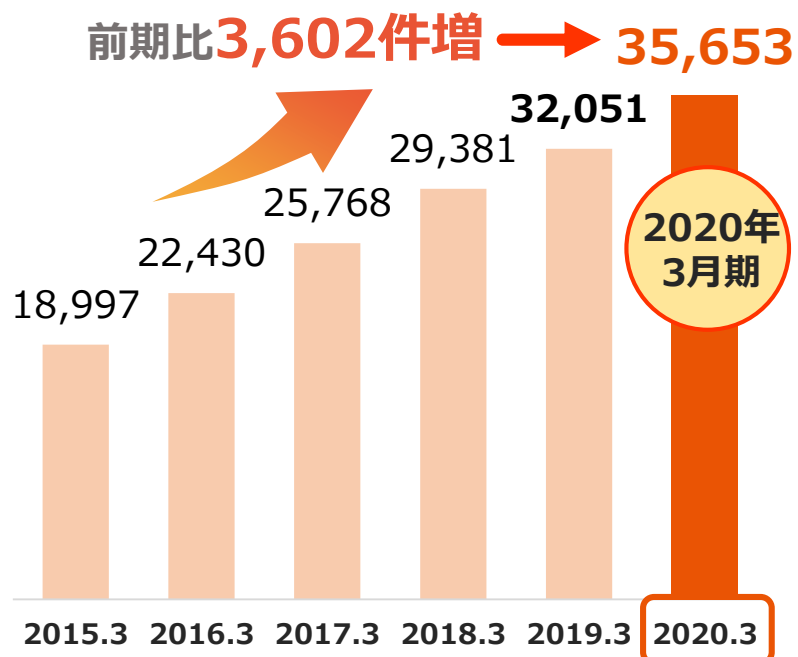
取引社数

(社)

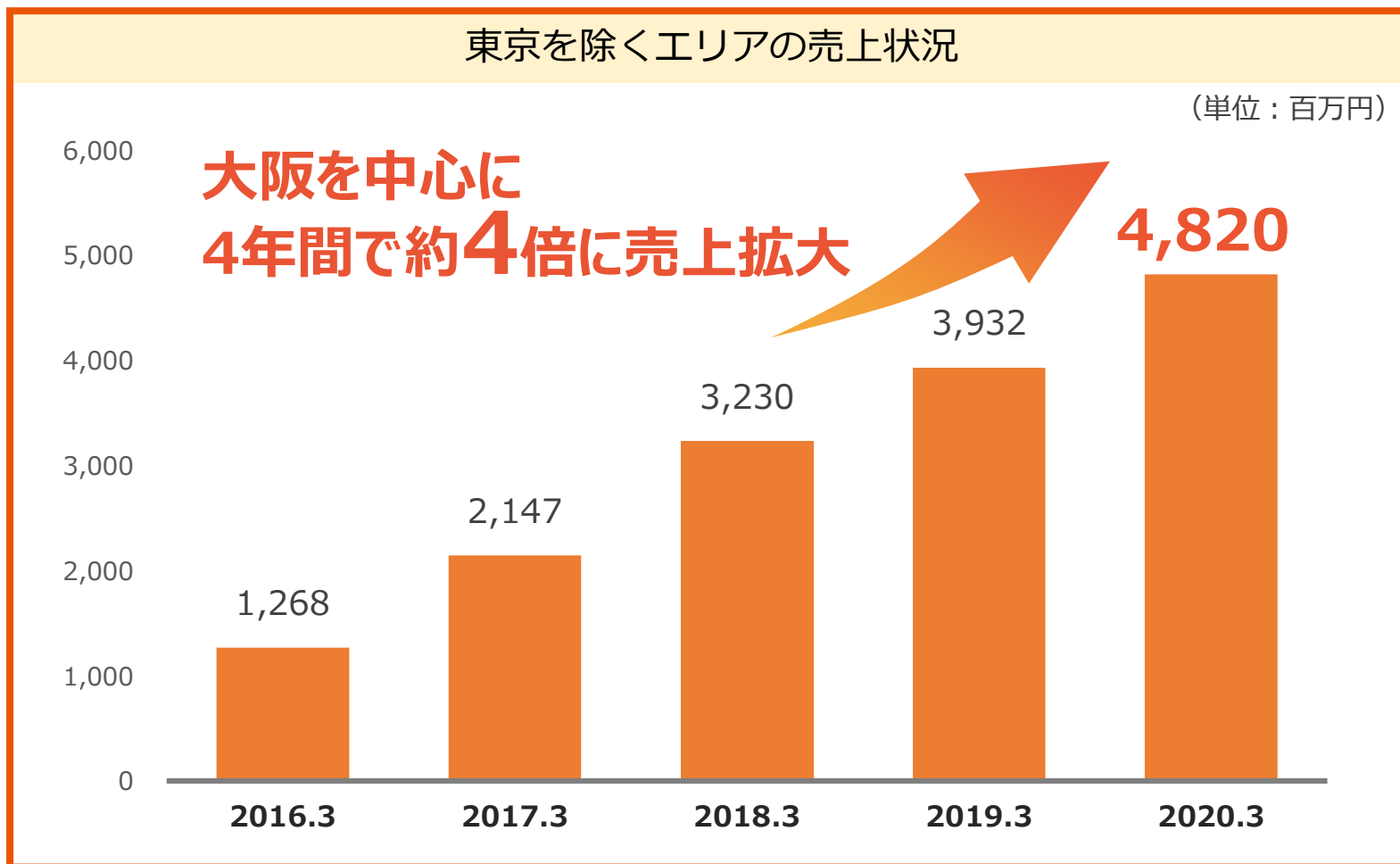


取引案件数

(件)

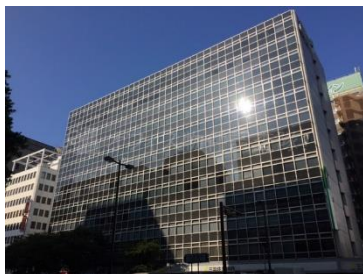


地方都市での顧客開拓を強化



全国7つの営業拠点

福岡営業所



大阪営業所



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





パートナー連携メディアの拡充



ウォーターサーバー、不動産関連、美容関連など、好調な自社メディアのさらなる強化

パートナー企業のメディアと連携し、双方Win-Winの企画を拡充

良好に進展している小学館様「NEWSポストセブン」や「マネーポストWEB」など、連携メディアを拡大中



好調な自社メディアのさらなる強化

バーティカルメディアサービスの拡大を目指し
各サイト価値向上への取り組みを強化、
インターネット事業の拡大と収益の押し上げを図る



2021年3月期 業績予想／今後の成長イメージ

前期比3.8%増の約139億円の売上を計画。
事業拡大とともに新サービスの開発など戦略的投資も積極的に継続。

(単位：百万円)

| | 売上高 | 営業利益 | 当期純利益 |
|-----------------|--------|------|-------|
| 2019.3期 | 12,178 | 300 | 200 |
| 2020.3期 | 13,433 | 212 | △102 |
| 2021.3期 (予想) | 13,949 | 200 | 126 |

当社は、株式会社三菱UFJ銀行との間で、5月27日付で、コミットメントライン設定契約を下記の通り締結いたしました。

1. コミットメントライン設定の目的

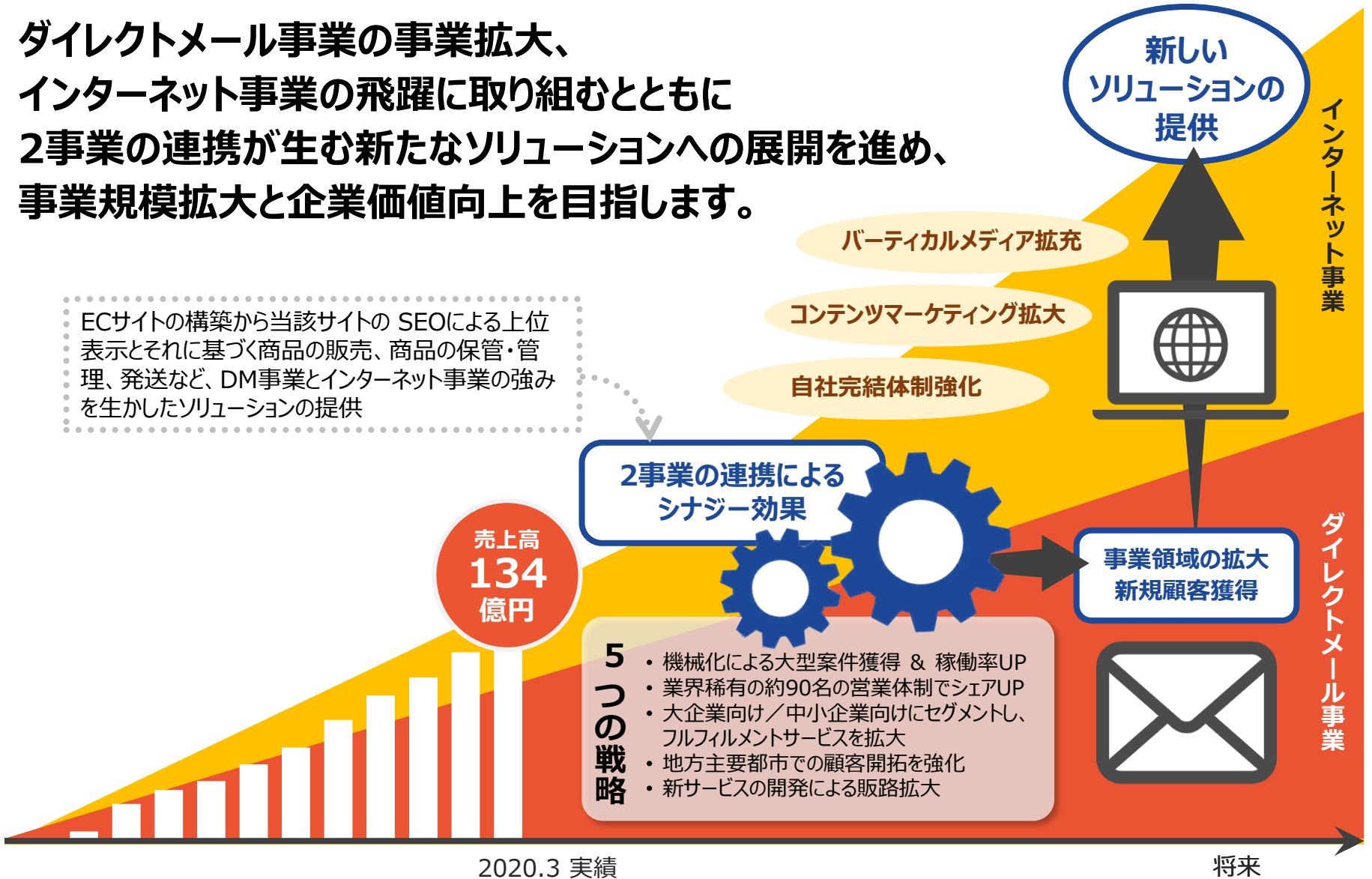
本コミットメントラインの設定により、機動的な資金調達が可能となり、財務基盤の一層の強化はもとより、昨今の新型コロナウイルス問題による事業環境変化に対し、持続的成長を視野に入れながら、機動的かつ柔軟な取り組み、事業展開を図ってまいります。

2. コミットメントライン契約の概要

- (1) 契約締結先 株式会社三菱 UFJ 銀行
- (2) 契約極度額 10 億円
- (3) 契約締結日 2020 年 5 月 27 日
- (4) 契約期間 1 年間
- (5) 資金使途 運転資金

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事業の連携が生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生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 Email: ir@dm-s.co.jp
<https://www.dm-s.co.jp>

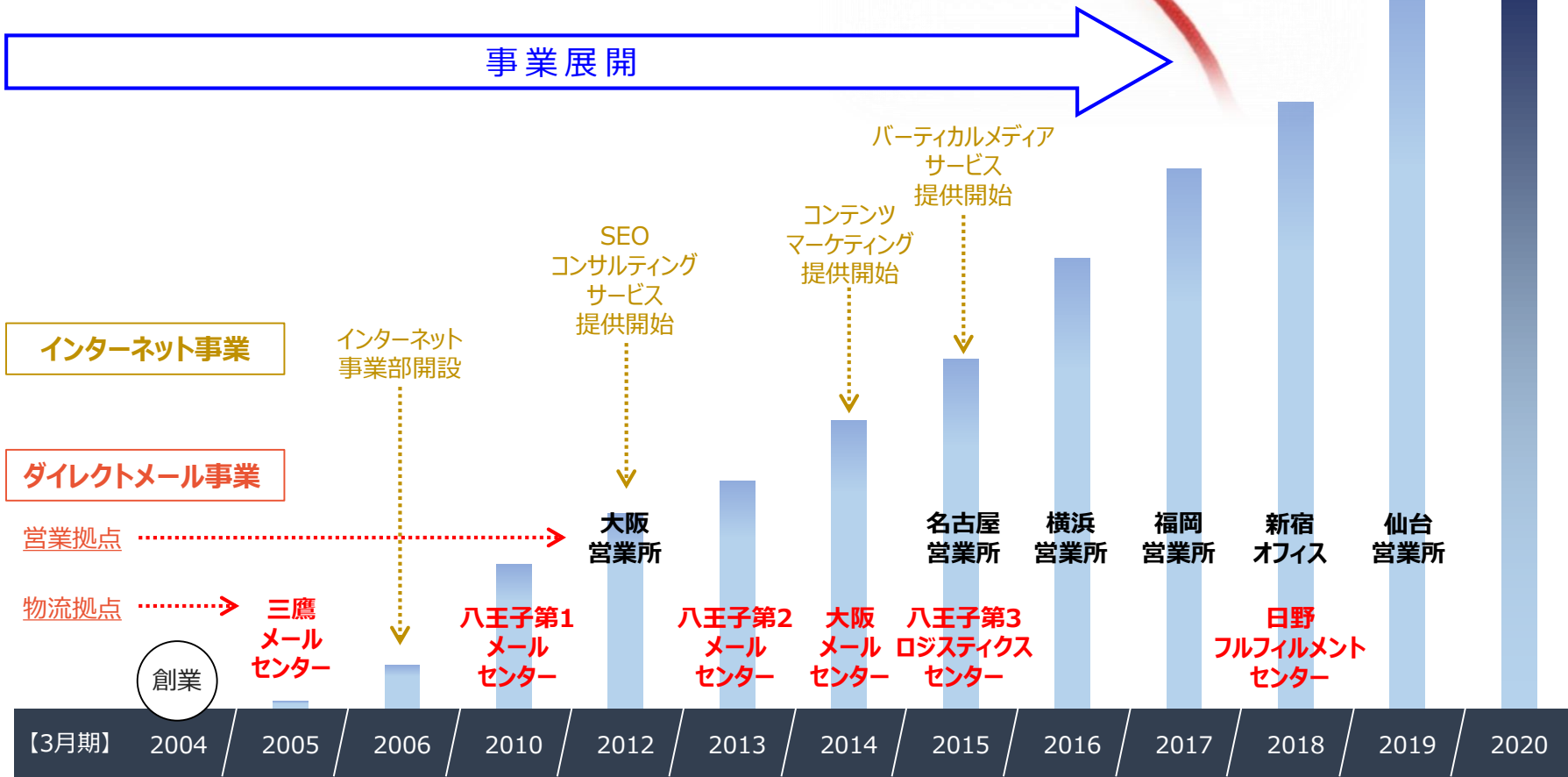
参考資料

(2020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** : 3億1,899万円
- **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** : 360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
134
億円



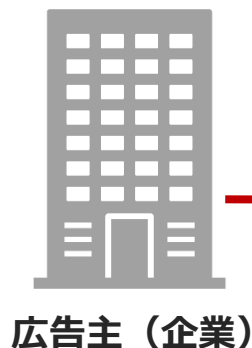
2つの成長事業を展開

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



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

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

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

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

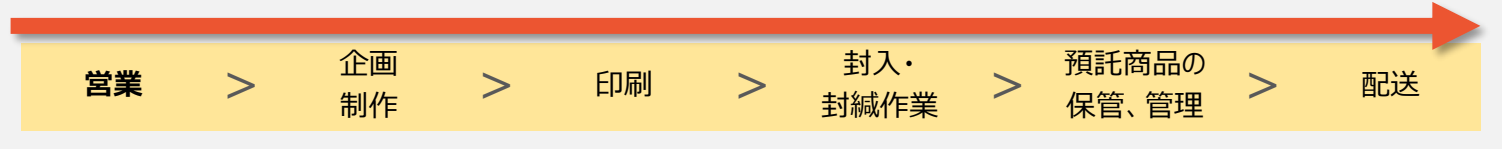


**ワンストップ
ソリューション**

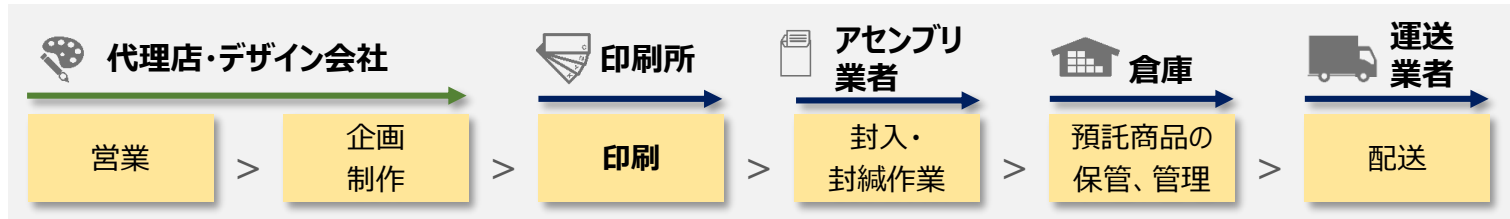
による短納期・低価格

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

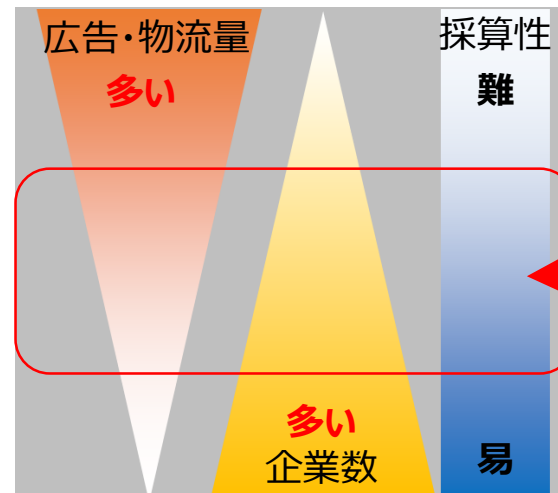


価格競争が少ない
中規模案件ゾーンを
独自スキームで高採算化

大企業



小企業



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^o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