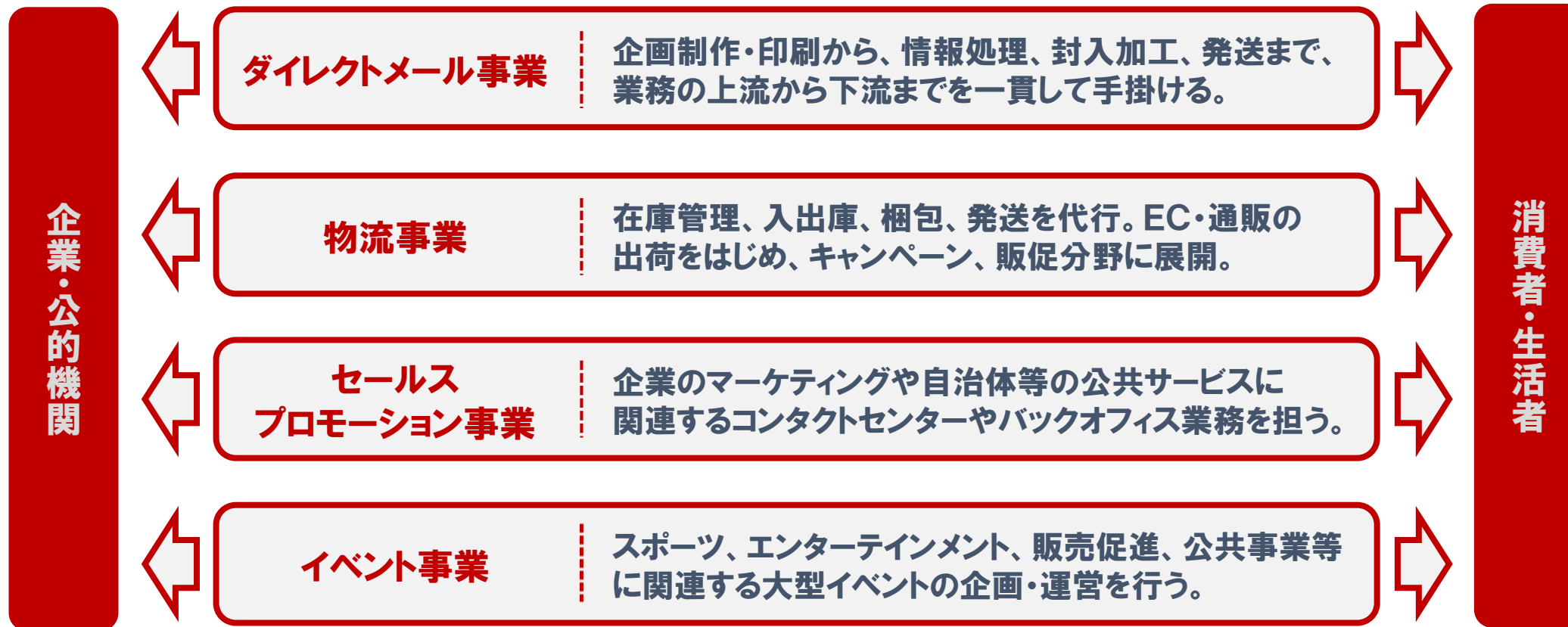


株式会社ディーエムエス
(証券番号:9782)

2023年3月期決算概要

1. **事業紹介**
2. **2023年3月期決算概要**
3. **2024年3月期業績予想**
4. **成長戦略**
5. **資本政策**

よい関係づくりをトータルサポート

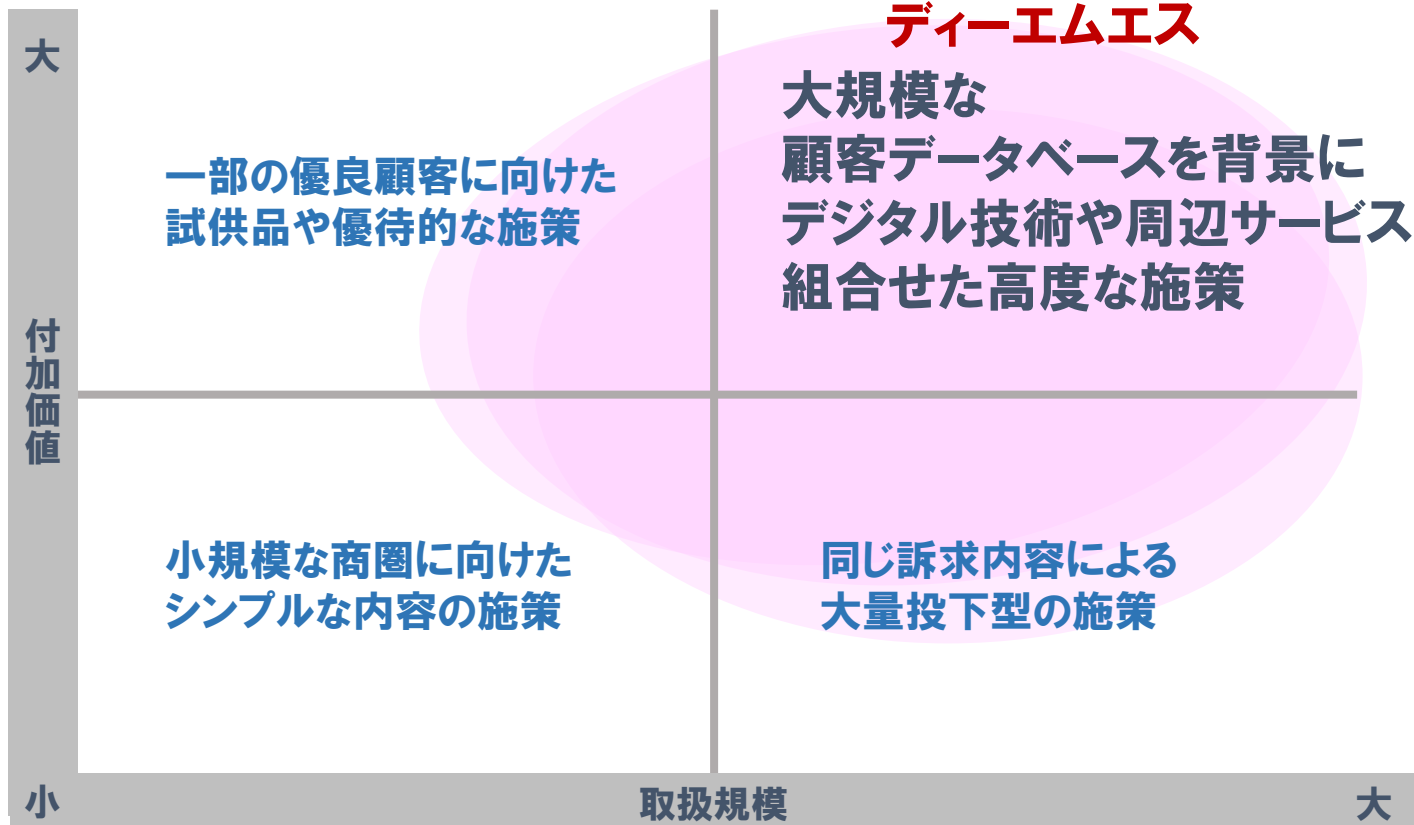


3つの強味を背景に…「付加価値×規模」領域に注力

ワンストップサービス
顧客企業の必要とする機能を複合的に提供できる

スケールメリット
年間3億通超…国内最大手として、規模のメリットを顧客に還元

マネジメントシステム
4つの認証で(※)
情報と安心をセットでお届け



※「4つの認証」プライバシーマーク、JISQ9001、JISQ27001、PCI DSS



2023年3月期

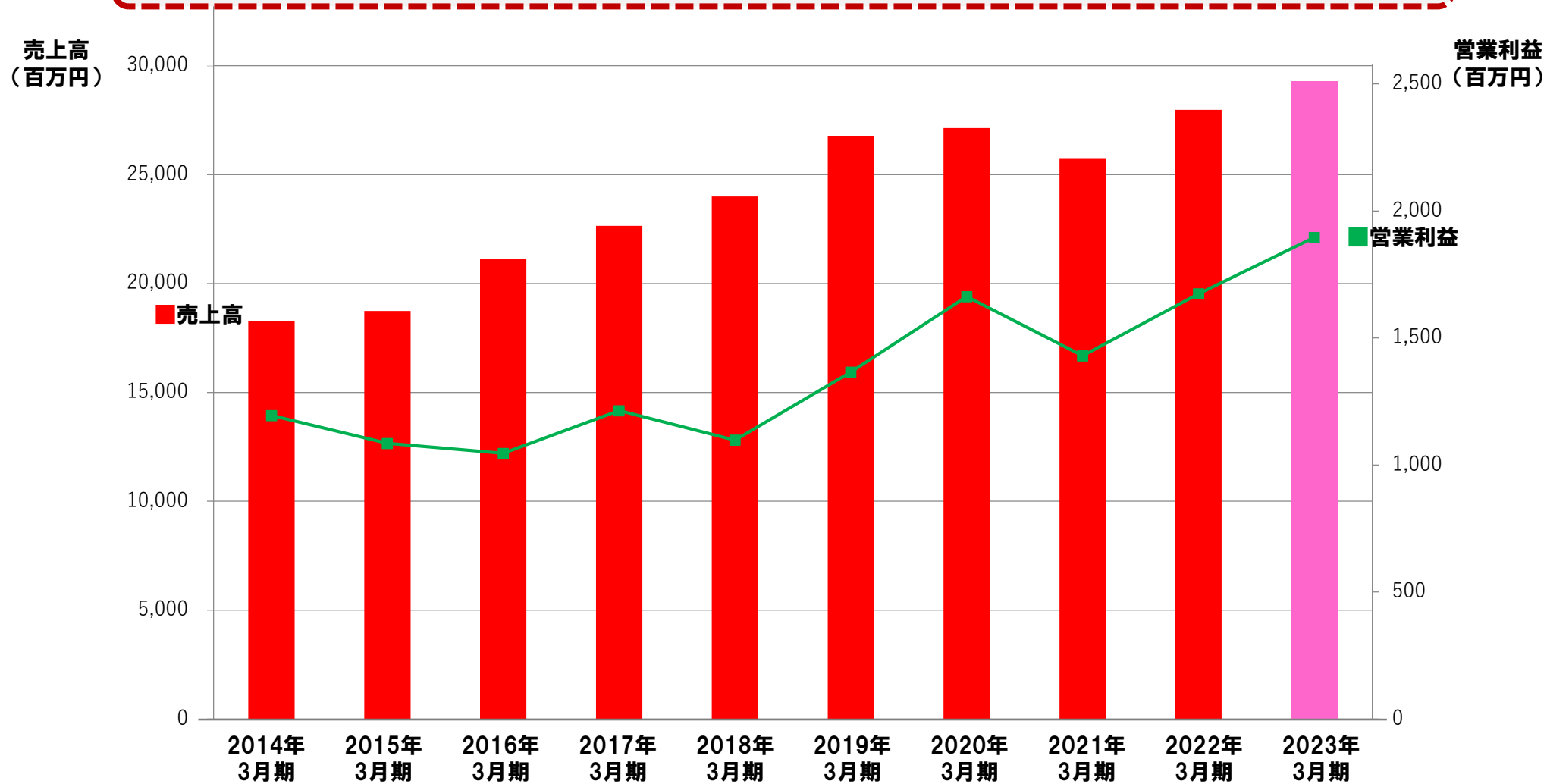
前年同期比

売上高	292億93百万円	+4.7%
営業利益	18億96百万円	+13.5%
当期純利益	11億48百万円	+10.5%

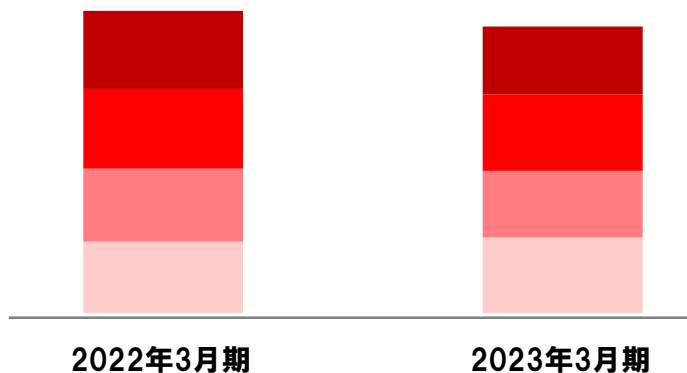
概要

- 2023年3月期は、売上・利益ともに過去最高を更新
- 特需捉えてセールスプロモーション・イベント事業が大幅増
～ 業務設計力・複合サービスの付加価値発揮し利益伸長

2014年3月期 ~ 2023年3月期



四半期毎の推移 (DM)



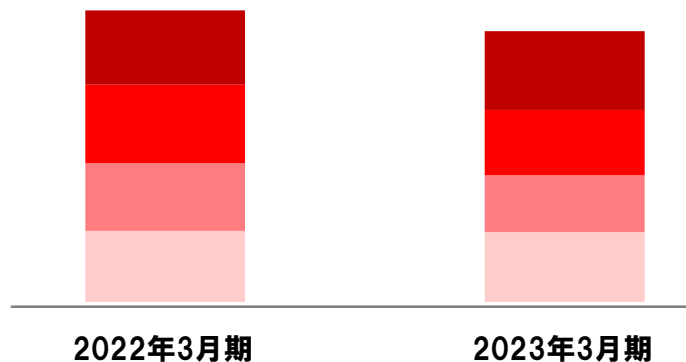
(単位:百万円)

	2022/3月期	2023/3月期	前年同期比
売上高	22,913	21,722	-5.2%
セグメント利益	1,879	1,523	-18.9%

要因

- ・ 既存顧客の取引窓口拡大や新規受注が奏功した一方、夏期以降の一部既存案件におけるDMプロモーション減少が影響
- ・ 一部の高採算案件終了などにより減益

四半期毎の推移（物流）



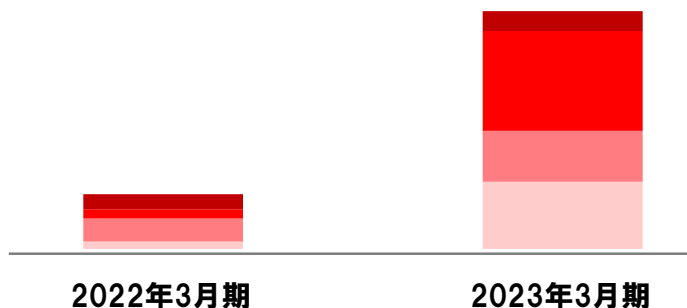
（単位：百万円）

	2022/3月期	2023/3月期	前年同期比
売上高	2,655	2,465	-7.1%
セグメント利益	49	23	-51.4%

要因

- ・ 既存顧客を中心に引続き通販出荷案件が取扱い伸ばすも、一部大型案件終了と販促支援案件の取扱い減少が影響
- ・ 減収による業務ラインの稼働率軟化が利益を圧迫

四半期毎の推移 (SP)



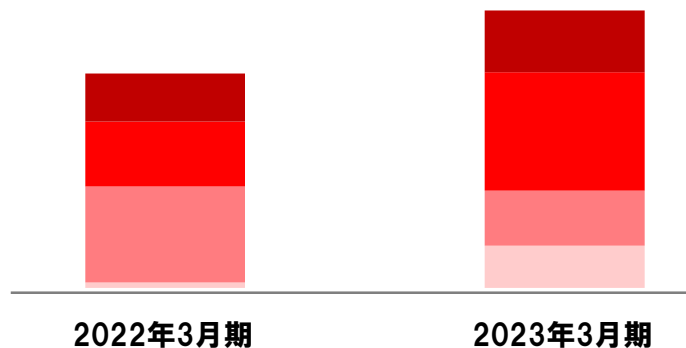
(単位:百万円)

	2022/3月期	2023/3月期	前年同期比
売上高	665	2,886	+333.6%
セグメント利益	179	790	+341.2%

要因

- ・ 新型コロナ関連の事務局運営業務等の受注により大幅増収
- ・ コールセンターやバックオフィス業務の稼働率向上により業務部門の生産性が増進し大幅増益

四半期毎の推移（イベント）



（単位：百万円）

	2022/3月期	2023/3月期	前年同期比
売上高	1,624	2,102	+29.4%
セグメント利益	167	202	+20.9%

要因

- ・ 前年夏期の国際的スポーツイベントの反動があったものの、新型コロナワクチン接種会場運営業務や、集客を伴う販売促進・スポーツイベントの回復需要取り込みが進み2ケタ増収益

環境

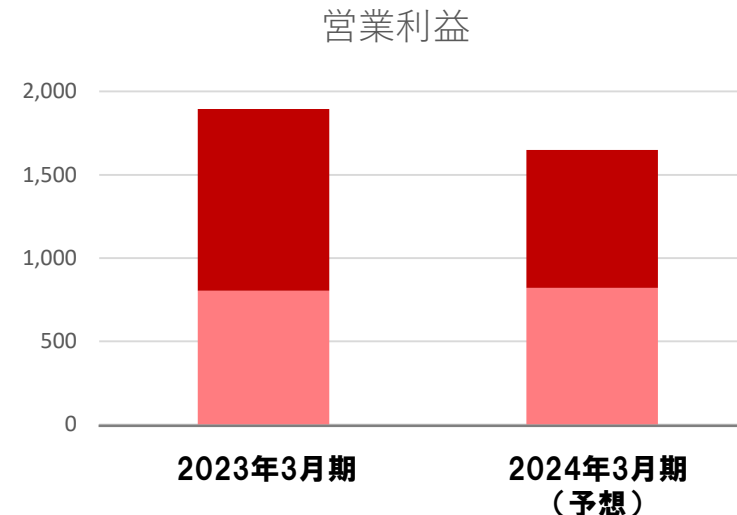
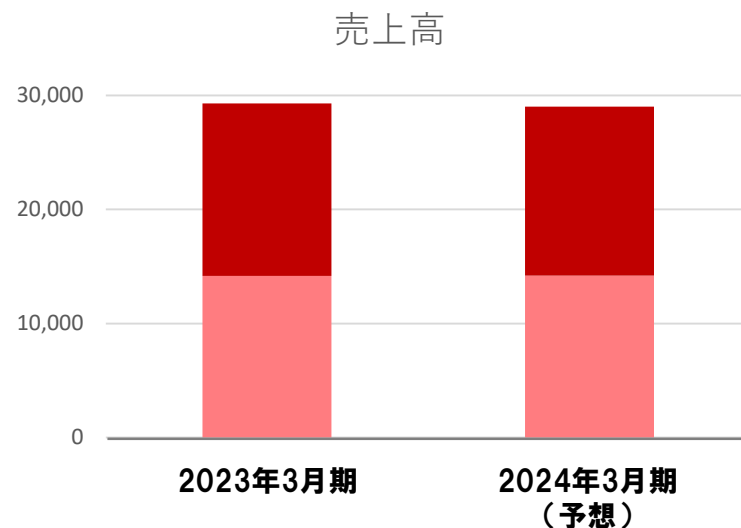
- (+) コロナ収束による民間企業の販売促進ニーズ増加
- (+) 在宅消費で蓄積された顧客データのDM利用機会拡大
- (+) 引続き当社DM・物流事業が得意とするEC通販市場が拡大
- (-) セールスプロモーション・イベント事業のコロナ関連案件が反動

重点施策

- ・ データ保有社のDMメディア事業を支援(新規開発利用を活性化)
- ・ 低温倉庫を強化し物流の新規食品通販案件の取扱量を拡大
- ・ コロナ案件を契機に公共分野のBPO(業務運営受託)案件を開発
- ・ 集客をともなうスポーツや販売促進イベント再開需要取り込み

3. 2024年3月期業績予想

②業績予想



	2024/3月期(予想)			
	第2四半期	前年同期比	通期	前年同期比
売上高	14,200	+0.2%	29,000	-1.0%
営業利益	820	+1.9%	1,650	-13.0%
経常利益	835	+1.5%	1,680	-13.1%
当期純利益	605	+0.5%	1,780	+55.0%

(単位:百万円)

ビジョン

顧客企業と生活者のよい関係づくりをトータルサポート

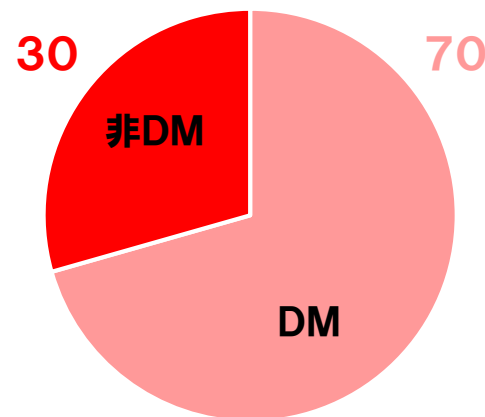
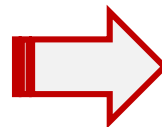
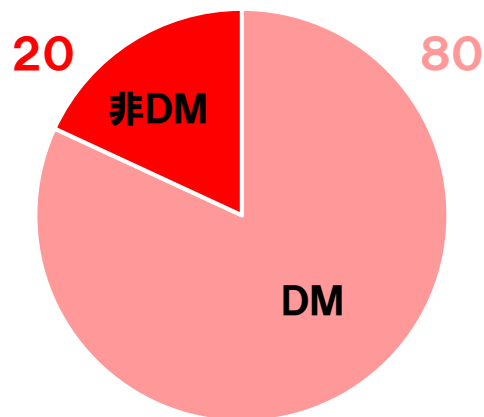
ありたい姿

次の30年も成長し続ける企業を目指し
ダイレクトメールの枠組みを超えた
「総合情報ソリューション企業」へ

次世代事業の創出と既存事業の拡大による
事業ポートフォリオ最適化への布石づくり

	2022年3月期(実績)		2027年3月期(目標)
時価総額	76.3億円 <small>2022年3月16日付株価(終値)</small>	➡	200億円
売上高	279億円	➡	340億円
営業利益	16.7億円	➡	22億円

新規事業	<p>①次世代事業の創出</p>	<p>デジタル分野で既存事業との相乗効果を発揮する新規事業を開発し新たなビジネスモデルを展開</p>	<p>売上高 10億円</p>
既存事業	<p>②第2・3の事業の柱づくり</p>	<p>物流・セールスプロモーション事業の量的拡大と効率化で主要な事業セグメントへ</p>	<p>売上高 90億円</p>
	<p>③主力事業の深化</p>	<p>既存ダイレクトメール案件の安定成長をベースに新市場開拓と新サービス提供でシェア拡大</p>	<p>売上高 240億円</p>



デジタル

DX推進で事業と組織を変革

デジタル技術を活用する新規事業開発と既存事業における生産性向上と新サービス開発を推進

成長基盤

① サステナビリティ・SDGsへの取り組み

地球環境の保全や地域社会への支援活動を通じて社会課題の解決に貢献

② 健康経営の推進

働く人々の健康増進に向けた取り組みにより生産性の向上と組織の活性化を実現

ディーエムエスが社会課題の解決に貢献する SDGs の主な目標



デジタル分野の新サービス・事業を開発中

【重点施策】

【成果・進捗】

既存事業におけるデジタル技術利用

ダイレクトメールやBPO(業務受託)のサービスとデジタル技術を組合わせて新たな顧客体験を創出

第一段クラウド製品 / AI(人工知能)活用

当社初の内製システム製品「じむきょくん」の販売を開始
DMターゲット分析にAIを活用し販促効果の最適化を支援

デジタル分野の事業開発

デジタル分野で既存事業との相乗効果を発揮する新規事業を開発し新たなビジネスモデルを展開

市場拡大するD2C(メーカー直販)分野

協業パートナー企業と初期受注案件開発スタート
2023年度の複数社受注を目指して社内体制整備

デジタル化推進・生産性向上の取組み

【重点施策】

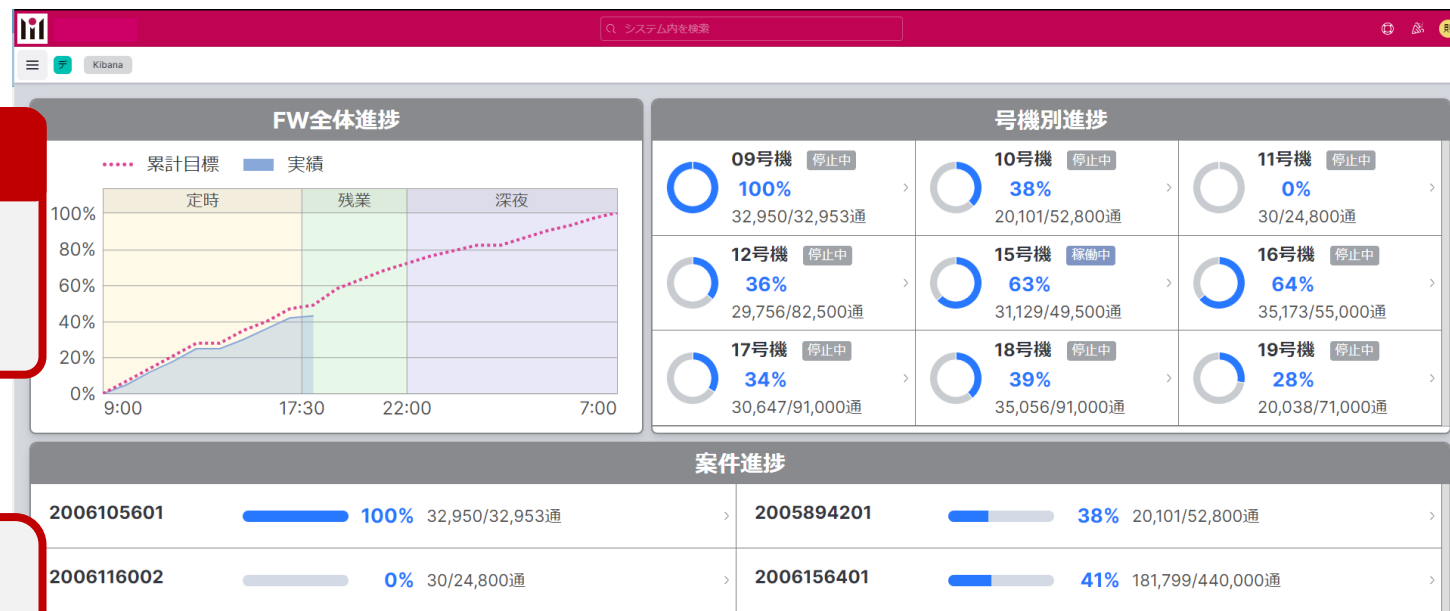
DM生産データ可視化システム

9台の自動封入ラインの進捗状況をリアルタイムにデータ化し統合管理

【成果・進捗】

ライン稼働の全体最適を実現

- ・ライン全体の生産性向上(コスト改善)
- ・DM発送スケジュールの短縮/遅延防止
- ・点検記録の検索性向上(品質管理)
- ・ライン監督者の工数削減



今後さらに...蓄積データを活用

⇒ 生産性要因分析、見積り精度向上、予防修繕時期の予想

サステナビリティに関する取組み

【重点施策】

気候変動への取組み

事業における生産活動や職場環境などにおいて、環境負荷を軽減する活動を持続的に行う。

個人情報保護と活用の両立

安全管理措置を講じるとともに、顧客データを有効活用することで、販促効果の創出に取り組む。

多様性の確保と人材の活用

多様な人材がいきいきと働くことができる基盤を作り、様々な価値観を尊重しながら生産性向上に取り組む。

【成果・進捗】

事業系廃棄物の再資源化 / 環境配慮型DM

さいたま市ゼロエミッション98%を継続
環境配慮素材を使用したDM制作の採用増加

プライバシーマーク13回認証

新たなクラウド製品の開発における安全性確保や社内の各種デジタル化に伴うリスク予防を行い12回更新を達成。

女性活躍推進施策の導入

①保育所利用支援、②育児短時間勤務適用対象者延長、
③シッターサービス利用補助 の各制度を新設

この他、社会貢献、従業員のウェルビーイングに向けた活動

フードドライブ活動

家庭で余っている食料品を回収し寄贈することで
支援が必要な方々を援助するプロジェクト



より快適な職場環境の整備

業務センター内の食堂・リフレッシュコーナーの
リニューアルを計画～2023年8月完成予定



企業価値向上

ROIC: 8.25% $>$ WACC: 2.49%

(投下資本に対する収益率) (資金提供者の期待収益率)

株主価値向上

ROE: 7.73% $>$ 株主資本コスト: 2.62%

(投下資本に対する収益率) (株主の期待収益率)

企業価値、株主価値のいずれからも、
資本コストを上回る資本収益性を達成できている

(2023.3月期末)

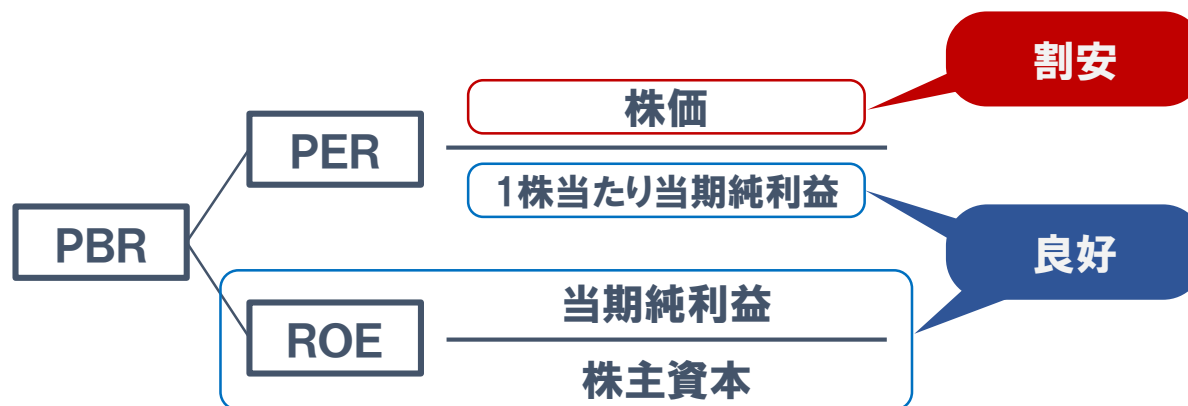
一方で...

市場評価

PBR : 0.54倍

(株価純資産倍率) (2023.3月期末)

良好な収益性に比べて、
株価は割安で推移している。



【方針】 株主の皆様に対する利益還元を重要な経営課題のひとつと認識し、経営基盤の強化を図りつつ、競争力強化のための設備投資の原資を確保するとともに、株主の皆様への利益還元を行います。

【目標】 PBR1倍超の早期実現と、2027年3月期末までの時価総額200億円達成を目指します。

【取組み】 引続き、中期経営計画に基づく、事業収益の拡大に取組ながら、資本コストと株価を意識した以下の施策に取組みます。

① 2024年3月期において 上限1億50百万円の自己株式取得を実施
(2023年5月12日臨時取締役会承認決議)

② 2024年3月期において 配当金額を、前期比15円増の1株当たり50円と予想
(中間:25円、期末:25円)

③ 2027年3月期末までに 段階的に配当性向30%に引上げ

顧客企業と生活者の よい関係づくりをトータルサポート

次の30年に向けて…

ダイレクトメールの枠組みを超えた

デジタル&リアルの
総合情報ソリューション企業へ

本資料の取扱いについて

本資料には、当社に関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。様々な要因により実際の業績が本書の記載と著しく異なる可能性があります。

別段の記載がない限り、本書に記載されている財務データは日本において一般に認められている会計原則に従って表示されています。

当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。

当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。