



ディーエムソリューションズ (東 JQ:6549)

決算説明会:2018年11月19日

担当:岸 和夫

(百万円、%、円:Q/四半期、会/会社計画、予/エース研予想)											
【連結】 決算期	売上高	伸率	営業利益	伸率	経常利益	伸率	当期利益	伸率	EPS	配当	
2019/3 2Q累	5,738	14	162	14	162	16	111	30	45.4	0.00	
2017/3	9,129	20	263	129	264	138	170	141	77.4	0.00	
2018/3	10,438	14	171	-35	167	-37	110	-35	45.8	0.00	
2019/3 会	11,253	7	150	-12	150	-10	102	-7	41.7	未定	
2019/3 予	11,500	10	200	17	200	20	135	23	54.8	0~	

【セグメント情報】	19/3期2Q	【PER】	【財務指標】	19/3期2Q
ダイレクトメール事業	89%	18/3 16.9	BPS 608.5円 株価(11/21終値)	1,311円
インターネット事業	11%	18/3 28.6	純資産 1,480百万円 売買単位	100株
		19/3予 23.9	総資産 3,721百万円 発行株数	2,462千株
			時価総額 3,248百万円 PBR	2.2倍

注: BPS、EPSは自己株式を除いて計算
17年10月1日付で1株→2株の株式分割を実施。

<注目ポイント>

1 ダイレクトメール事業と、ネット媒体を活用したインターネット(広告)事業を

展開する総合マーケティング企業

ダイレクトメール(以下、DM)事業は、DM の企画からデザイン、印刷、封入・封緘作業、配送までのワンストップソリューション+小・中規模案件オペレーションノウハウが成長を支えている。最近では、ネット通販等の小型貨物の発送代行(フルフィルメントサービス:ロジスティクスセンターでの預託商品の保管、管理や配送までワンストップでサービスを提供)の拡大に注力しており、17/7 月に日野フルフィルメントセンターを新設。DM 事業の取引先数は 17/3 期 3,101 社→18/3 期 3,542 社と順調に拡大している。

インターネット事業は、SEO(検索エンジン最適化)やコンテンツマーケティング(ユーザーに対し有益な情報を各種コンテンツで提供し、広告主が目標とする成果に結びつく行動を促すマーケティング施策)、運用型広告(ネットユーザーが広告主の望むアクションを起こすように、リアルタイムで入札額やターゲット等を変更・改善しながら運用を継続)、WEB サイト制作、バーティカルメディアサービス(特定の分野に特化した自社 Web サイトの運営を通じて、利用者へ有益な情報や各種サービスを提供)、インターネットマーケティングコンサルティングなどを手掛けている。自動車情報サイト「MOBY」を事業譲受。

2 DM 事業好調、インターネット事業の利益回復で、19/3 期 2Q(累)は上方修正、

据置かれた通期計画も上振れよう

19/3 期 2Q(累)は、売上高 5,298→5,738 百万円、営業利益 0→162 百万円に上方修正。インターネット事業のグーグル対応や大阪メールセンターの増床などの追加投資を鑑み、通期計画は据置かれたが、上振れする可能性が高いだろう。

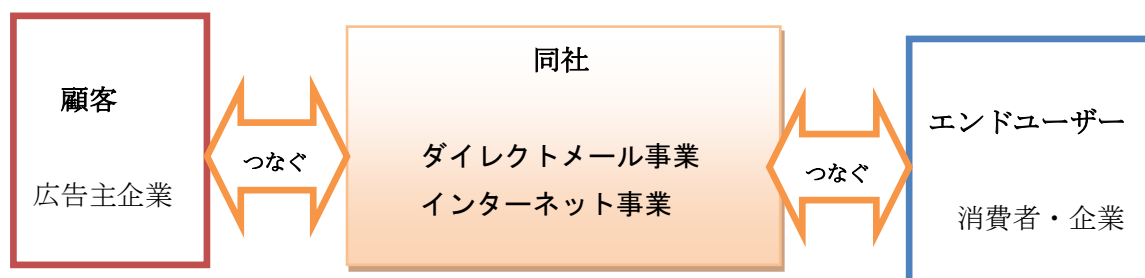
3 株主優待:1 年以上継続保有を条件に、1 個 4,000 円~5,000 円相当の

「エグモントハニー社マヌカハニーUMF10+250g」1 瓶を贈呈

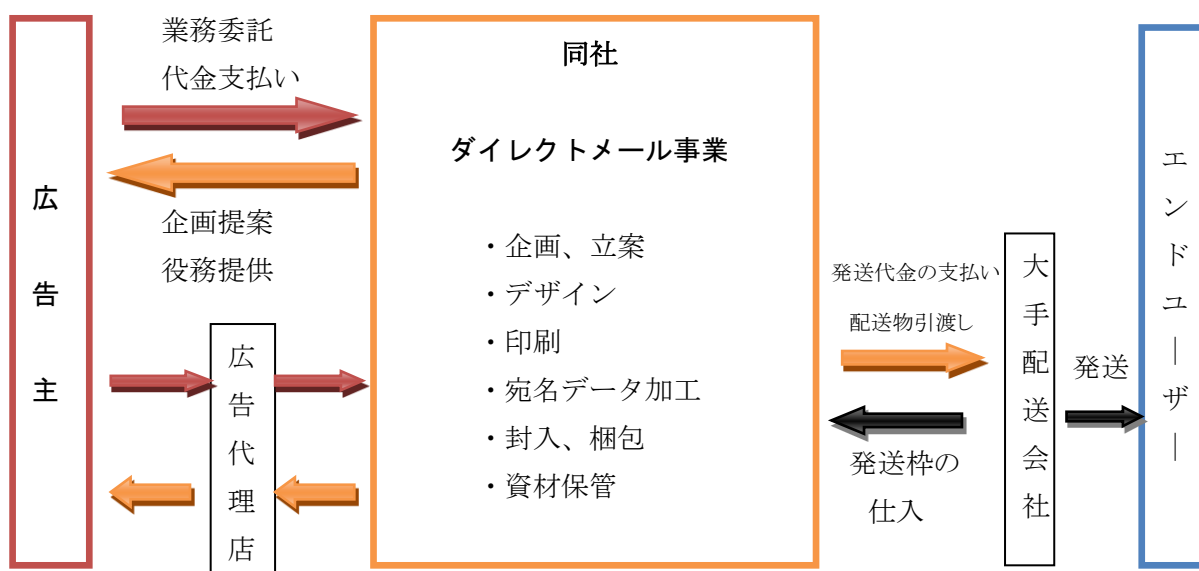
投資判断

業績は回復基調にあると思われ、ここからは押し目買いで。

事業概要



ダイレクトメール事業



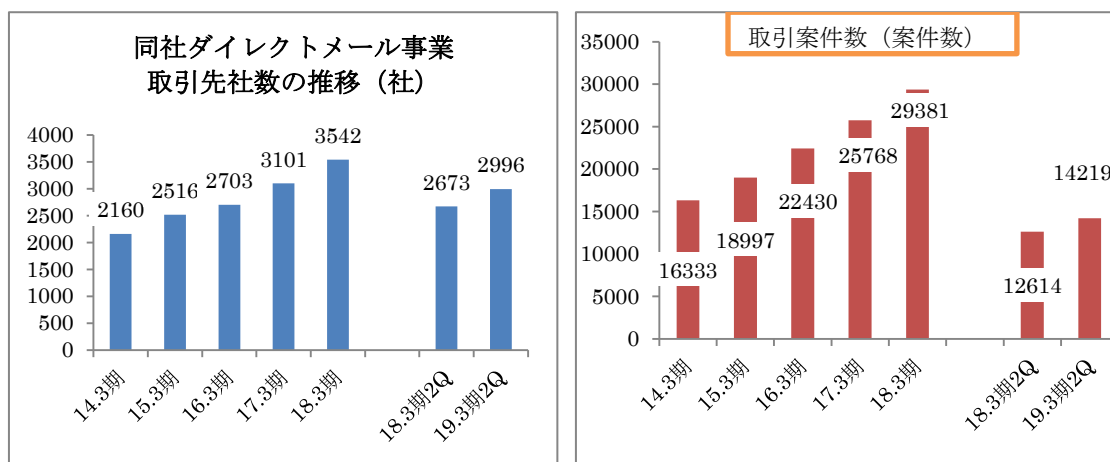
(同社資料等より ARI 作成)

従来は、広告代理店、デザイン会社、印刷会社、封入・封緘作業会社、配送業者への引渡しなど、工程ごとに別々の会社に発注していた工程を、同社が一括管理することで、工程間のやりとりによるタイムロスや、中間マージンの排除等、顧客の負担軽減と利便性・経済性の向上を実現し、年間約 3,000 社の発送を支援している。

同社によれば、ダイレクトメールは、インターネットに押されがちと思われる紙媒体による広告手法だが、その「実在性」、「保存性」や「一覧性」の価値を改めて見直す機運がある。通販系の業種では、インターネット通販サイトとペーパーカタログを組み合わせる動きが見られる。エンドユーザーへの訴求効果の高さが評価されている。

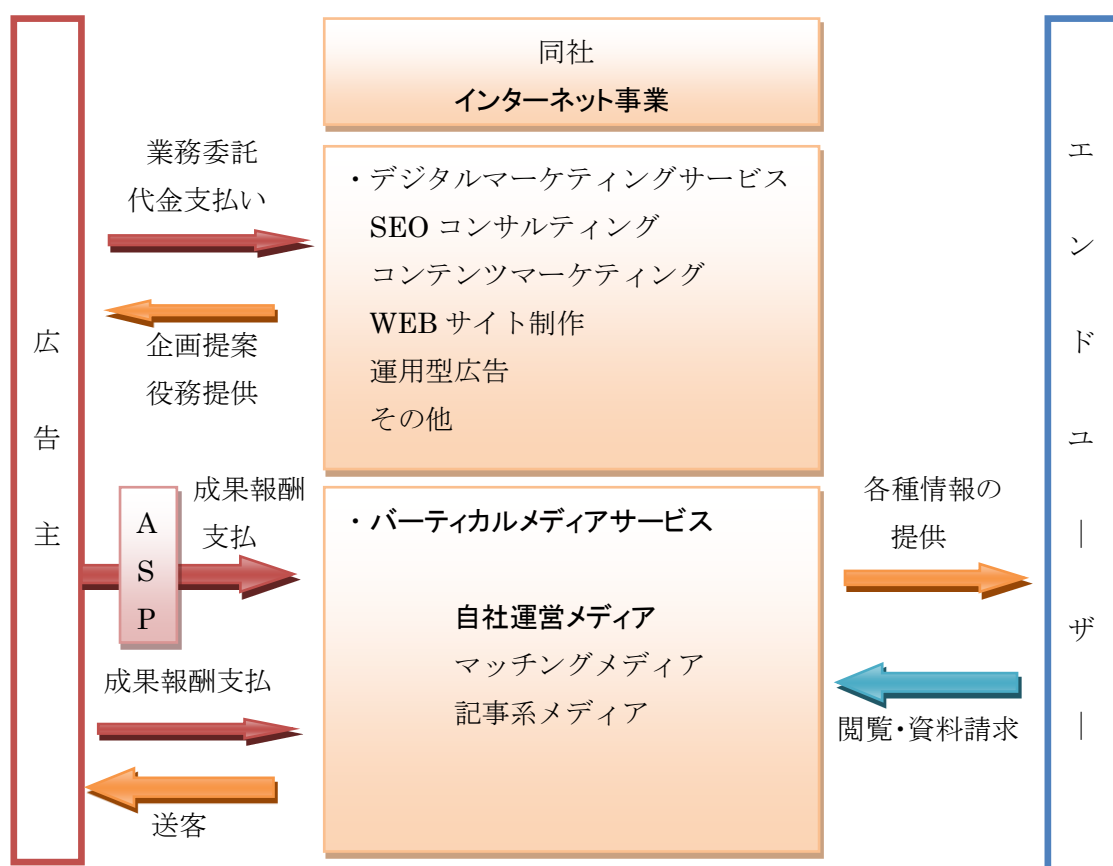
大口案件の受注強化に向け、八王子第 3 ロジスティクスセンターの一段の機械化を推進。

また、インターネット通販による小型貨物の取扱量が増加していることから、自社のロジスティクスセンターを拠点に、商品の発注から発送までをワンストップで行う「フルフィルメントサービス」を提供。17/7 月に日野フルフィルメントセンターがオープン。



(同社資料より ARI 作成)

インターネット事業



注:ASP アフィリエイト・サービス・プロバイダー。インターネットを中心に成功報酬型広告を配信するサービス・プロバイダー。

(同社資料より ARI 作成)

SEO (Search Engine Optimization、検索エンジン最適化) は、検索エンジンのアルゴリズム更新に大きく影響を受けるため、SEO と併せてコンテンツマーケティング、運用型広告、Web サイト制作などのトータルソリューションを提供する体制を構築。

19/3 期 2Q(累)は上方修正

セグメント情報

(単位: 百万円、%)

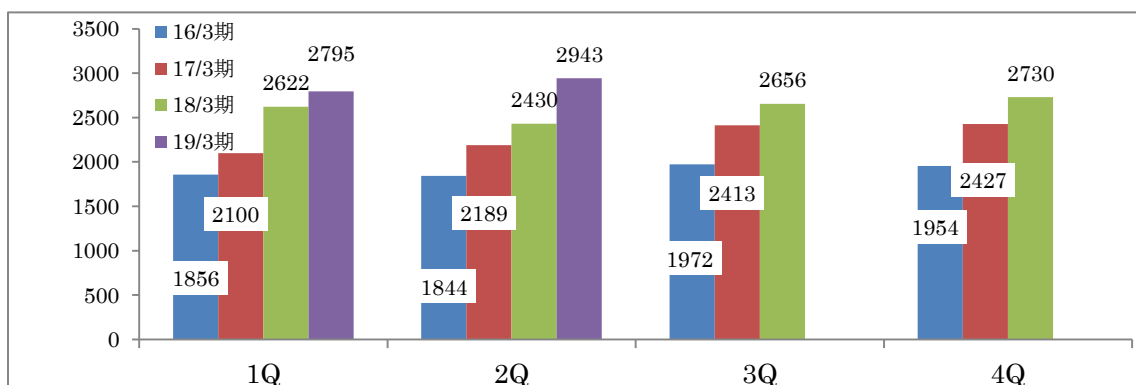
	売上高	売上構成比	前年同期比 増減率	セグメント 利益	前年同期比 増減率
ダイレクトメール事業	5,113	89.1	15.7	298	18.3
インターネット事業	624	10.9	▲1.3	100	13.9
計	5,738	100.0	13.6	399	17.2
調整額				▲236	(▲197 百万円)
合計				162	13.9

(同社資料より、ARI 作成)

インターネット事業は、パーティカルメディアサービスの集客が戻り、利益回復。

四半期別売上高

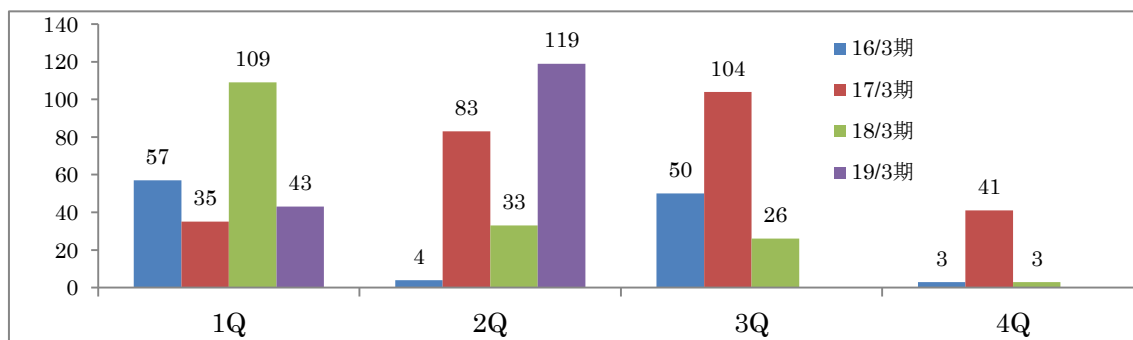
(単位: 百万円)



(同社資料より ARI 作成)

四半期別営業利益

(単位: 百万円)



(同社資料より ARI 作成)

営業利益期初計画 0→実績 162 百万円の増益要因

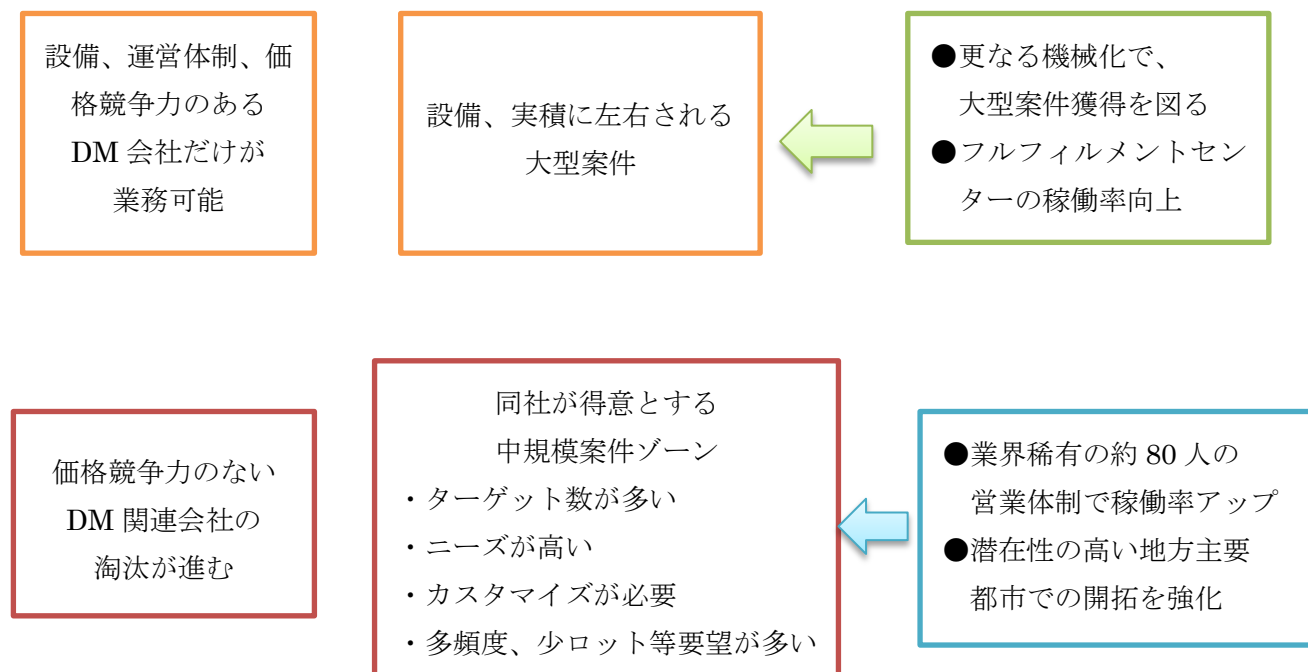
増収効果 128 百万円、人件費減少 14 百万円、広告宣伝費減少 12 百万円、その他 7 百万円

本資料のご利用にあたり、お客様にご確認いただきたい事項を、本資料の最終ページに記載致しました。ご確認の程、お願い致します。

DM 事業の展開

大企業 広告・物流量多い

事業環境



小企業 広告・物流量少ない

(同社資料より ARI 作成)

●利益率の高いフルフィルメントセンターの稼働率上昇

17/7 月にオープンした日野フルフィルメントセンターは、開設 1 周年を迎え、稼働率上昇とともにオペレーション力も向上。

下期は営業活動を強化、受託量増加に邁進。効率化の推進で、更なる収益性の向上を図る。

●得意とする中小案件の新規開拓を引き続き強化(P3 参照)

●更なる機械化で、大型案件の獲得を図る

八王子第 3 ロジステックスセンター、大阪メールセンターは、18/3 期に自動封入封緘機 2 台、ラッピングマシン 1 台を導入。

●地方展開を強化

大阪エリアが前年同期比 25.2%増収。名古屋、福岡も順調に拡大。

大阪営業所(11/19 日に拡張拡張先で営業開始)や大阪メールセンターの移転拡張(19/1 月に 100 坪増床)。

東京を除くエリアの売上高は 17/3 期 2Q(累)1,022 百万円→18/3 期 2Q(累)1,501 百万円→19/3 期 2Q(累)1,847 百万円

<インターネット事業>

●競争力強化、新たな取り組みの実行で収益力強化を図る

バーティカルメディアは、集客力強化、価値あるメディア作りを推進。パートナーとの連携企画も継続強化。

今上期は、前下期に生じたメディアへの送客低下を克服し、各メディアへの業績が回復。

小学館運営サイト「NEWS ポストセブン」への記事提供に続く第 2 弾として、不動産売却サービスの比較サイトを開設するなど、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、SEO ノウハウを活かした受注活動を展開し、体制強化に注力。

下期は、上期以上の業績回復に向け、メディアへの送客施策を更に強化。

インターネット事業の収益多様化、安定化に寄与するパートナーとの連携で、メディア運営を拡大。

デジタルマーケティングは、大阪にも部署を設置し、西日本での展開を強化。

●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

18/7 期売上高 227 百万円、譲受価額 450 百万円。

同社が有するインターネット広告・SEO ノウハウの活用で、更にサイトの価値を高め、新規広告主を獲得し、収益増加→インターネット事業の拡大を図る。

今後の成長イメージ

2 事業のシナジーを追求

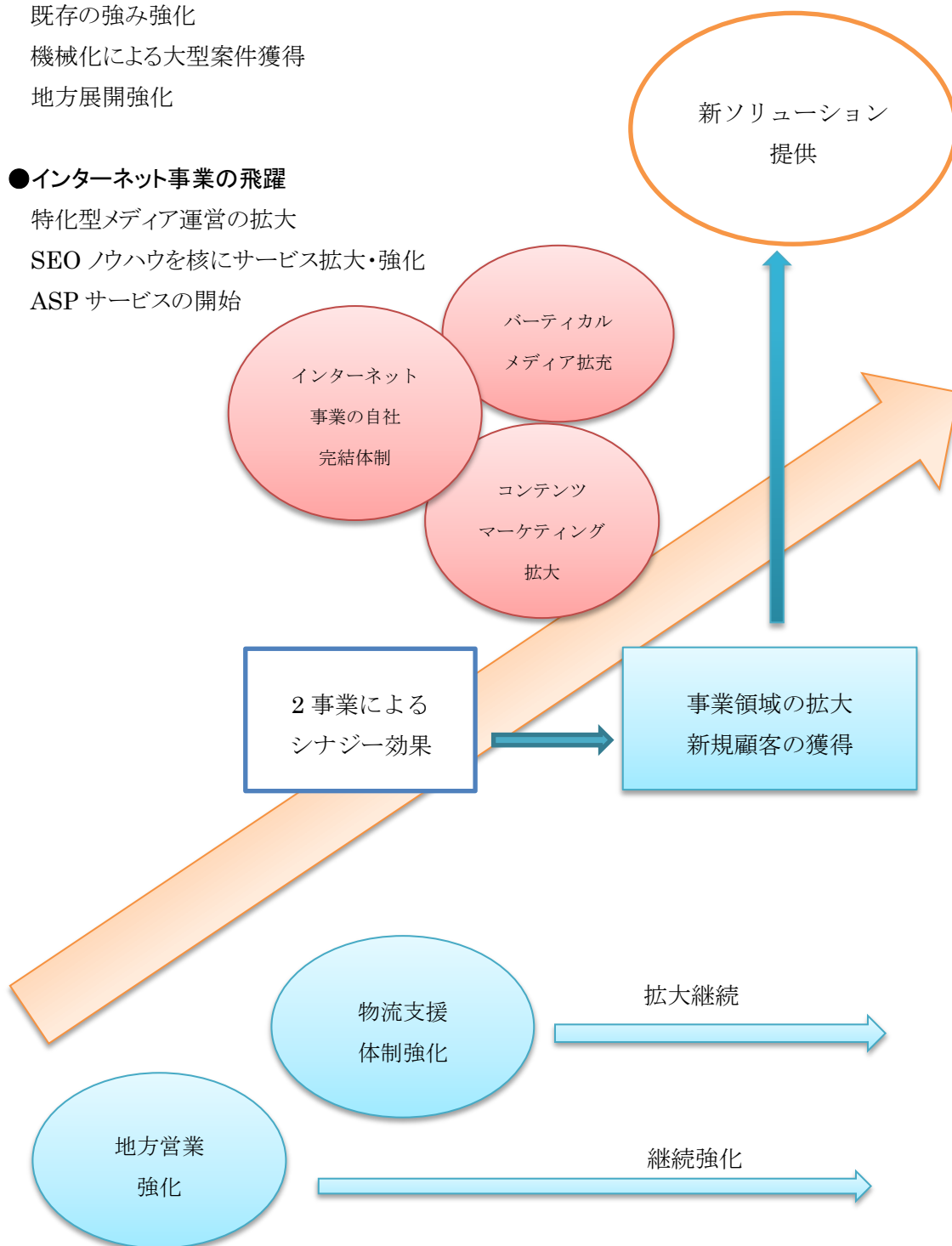
新ソリューションの提供へ

●DM 事業の拡大

フルフィルメントサービスの拡大
 既存の強み強化
 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の拡大
 SEO ノウハウを核にサービス拡大・強化
 ASP サービスの開始



(同社資料より ARI 作成)

《アナリストによる宣言》

私、岸 和夫は本調査資料に表明された見解が、対象企業と証券に対する私個人の見解を正確に反映していることをここに証明します。
また、私は本調査資料で特定の見解を表明することに対する直接的または間接的な報酬は、過去、現在共に得ておらず、将来においても得ないことを証明します。

《利益相反に関する開示事項》

- エース証券株式会社(以下、エース証券)及びグループ会社は、本資料に掲載された企業の売買あるいは当企業に対し、引受、その他のサービスを提供する場合があります。
- 株式会社エース経済研究所(以下、ARI)は、エース証券との契約に基づき、エース証券への資料提供を一定期間、継続的に行うことにに対し包括的な対価をエース証券から得ておりますが、本資料に対して個別に対価を得ているものではありません。
また、銘柄選定も ARI 独自の判断で行っており、エース証券を含む第三者からの銘柄の指定は一切受けておりません。
- 執筆担当者、ARI と本資料の対象企業との間には、重大な利益相反の関係はありません。

金融商品取引法に基づく表示事項**■本資料をお客様にご提供する金融商品取引業者名等**

商号等: エース証券株式会社 金融商品取引業者 近畿財務局長(金商)第 6 号
加入協会: 日本証券業協会
指定紛争解決機関: 特定非営利活動法人 証券・金融商品あっせん相談センター

■手数料等及びリスクについて

●株式の売買には、約定代金に対して最大 1.242%の手数料(約定代金が 100 万円以下の場合、最低手数料 2,700 円)(税込み)が必要となります。●株式は、株価の変動により、損失を生じるおそれがあります。●上場有価証券等書面の内容をよくお読みください。●外国株式は、為替相場の変動等により、損失を生じるおそれがあります。●非上場債券(国債、地方債、政府保証債、社債)を当社が相手方となりお買い付けいただく場合は、購入対価のみお支払いいただきます。●債券は、金利水準の変動等により価格が上下し、損失を生じるおそれがあります。●外国債券は、為替相場の変動等により損失を生じるおそれがあります。●商品毎(投信・外債含む)に手数料等及びリスクは異なりますので、上場有価証券等書面、当該商品等の契約締結前交付書面や目論見書またはお客様向け資料をよくお読みください。

エース証券及び ARI 免責事項等

- 当資料により株式・債券・その他金融商品(投信・外債含む)等の勧誘を行うことがあります。本資料で言及した銘柄や投資戦略は、投資に関するご経験や知識、財産の状況及び投資目的が異なるすべてのお客様に、一律に適合するとは限りません。また、株式・債券等の有価証券の投資には、「手数料等及びリスクについて」に記載のとおり、損失を生じるおそれがあります。投資判断の最終決定は、お客様ご自身の判断で行っていただきますようお願い致します。
- 本資料は、信頼できると考えられる情報に基づいて ARI が作成し、エース証券(以下、当社)がお客様にご提供いたしますが、当社及び ARI は、ARI が基にした情報及びそれに基づく要約または見解の正確性、完全性、適時性などを保証するものではありません。本資料に記載された内容は、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更することがあります。
- 本資料を利用した結果、お客様に何らかの損害が発生したとしても、当社及び ARI は何らの責任を負うものではありません。
- ※(著作権等)・・・本資料に関する一切の知的財産権は、原則として ARI に帰属します。電子的または機械的な方法を問わず、いかなる目的であれ、本資料の無断転用、複製等を行わないようお願い致します。