

会社情報 (2019年9月30日現在)

About us

● 会社概要

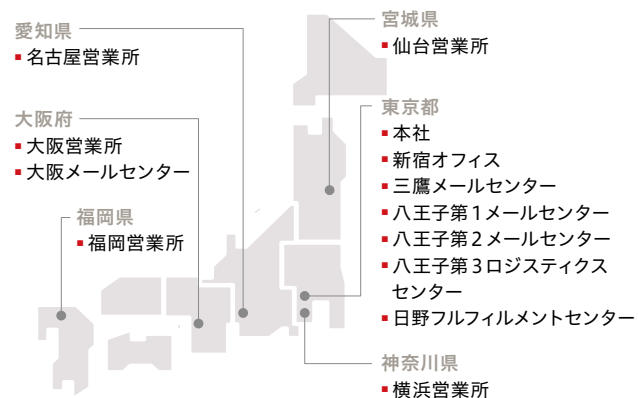
商号	ディーエムソリューションズ株式会社	従業員数	363名
証券コード	6549	事業内容	▪ ダイレクトメール及び宅配便の発送をワンストップで行う発送代行事業 ▪ コンテンツマーケティングやSEOコンサルティングサービス及び自社メディアサイトの運営等によるインターネット広告事業
設立	2004年9月15日		
資本金	2億2,738万円		
本社所在地	東京都武蔵野市御殿山1丁目1-3 クリスタルパークビル2F		

● 役員 (2019年9月30日現在)

代表取締役社長	花矢 卓司
取締役副社長	福村 寛敏
取締役 デジタルマーケティング事業管掌	小林 剛司
取締役 ダイレクトメール事業管掌	勝山 純一
取締役 パーティカルメディア事業部長	木村 和央
取締役※ ¹	松藤 悠
常勤監査役※ ²	安田 仁裕
監査役※ ²	齋藤 哲男
監査役※ ²	高見 之雄

※¹ 社外取締役 ※² 社外監査役

● 拠点情報



IRサイトのご案内

ディーエムソリューションズ IR

検索

当社は、株主・投資家の皆様にタイムリーでわかりやすい情報発信を目指し、IRサイトの充実を図っております。
是非一度お立ち寄りください。



スマートフォンで
IRサイトへ



ディーエムソリューションズ株式会社

〒180-0005 東京都武蔵野市御殿山1丁目1-3 クリスタルパークビル2F



Business Report

ディーエムソリューションズ株式会社

2020年3月期 中間報告書 2019年4月1日～2019年9月30日

特集

DM-Sの成長を支える社員たちが語る「社員が幸せだから会社は成長する」

当社の事業領域

About our Business



目次

Contents

※当社は、2019年4月にセンターリース株式会社を吸収合併し、当期より単体決算に回帰していることから、前期の業績数値は単体情報を掲載しております。

P.1 当社の事業領域

P.2 株主の皆様へ

P.3 特集・DM-Sの成長を支える社員たちが語る
「社員が幸せだから会社は成長する」

P.7 業績ハイライト

P.9 ディーエムソリューションズ ラウンジ

P.10 株式の情報
(株式の状況・所有者別株式分布状況・大株主の状況・株主メモ)

裏表紙 会社情報(会社概要・役員・拠点情報)
IRサイトのご案内

株主の皆様へ

Top Message



株主の皆様におかれましては、ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。

平素より格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

2020年3月期第2四半期の事業活動と業績について株主の皆様にご報告させていただきます。

当社の主たる事業であるダイレクトメール事業（DM事業）においては、営業力強化の取り組みが奏功し新規顧客の開拓および既存顧客からの受注が堅調に推移しました。また、インターネット事業は、前期に取得したメディアサイト及びバーティカルメディアサービスの強化により増収となりました。

その結果、売上高は6,644百万円（前年同期比15.8%増）、営業利益は94百万円（同41.7%減）、経常利益は93百万円（同42.3%減）、四半期純利益は63百万円（同43.3%減）となり、5月に発表した当初の第2四半期の計画と同水準の業績推

移となりました。下期以降は、DM事業においてはフルフィルメントセンターの拡張を視野に入れつつ稼働率の向上により受託量の拡大に注力し、インターネット事業においては、引き続き既存メディアの強化とともに、さらなる事業拡大のための投資も実施し、両事業ともに通期計画の確実な達成を目指します。10月にはSNS広告などデジタル広告領域に強い株式会社イオレとの業務提携を結び、当社の得意とするアナログ広告との融合でより効果の高い広告をワンストップで提供できる仕組みづくりに着手しました。今後もこうした高度なソリューションの提供で他社との差別化を図り、事業拡大と企業価値向上に励んでまいります。

株主の皆様におかれましては、今後とも一層のご支援、ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

2019年12月吉日
代表取締役社長

花矢 卓司



特集
社員座談会

DM-Sの成長を支える社員たちが語る 「社員が幸せだから会社は成長する」

ディーエムソリューションズの根幹をなすダイレクトメール事業とインターネット事業の主要部署、そして人事総務部門でリーダーシップを発揮している社員たちによるスペシャルトーク。成長を続けているディーエムソリューションズの強みと働き方、職場環境などについて、それぞれの視点から話してもらいました。

■ すべての社内制度は社員のためにある



人事総務部
高卯 真由美

● **高卯** 女性社員の働き方は会社の成長とともに変わってきました。近年は年間3～4名が産休・育休を取得していて、出産後の復職率は100%です。一番の要因は、会社が社員の要望に応えて復職後の時短

勤務期間を延長してくれて、子どもが小学校を卒業するまで可能になったこと。勤務時間についても、保育園の送り迎えの時間など、それぞれの事情に応じて柔軟に対応できる体制が整っているの、ほとんどの方が子どもが2歳になる前に復職していますね。

● **高田** パーティカルメディア事業部は約7割が女性なこともあり、お互いの事情をよく理解し、助けあって効率よく業務を進める雰囲気がありますね。ですから、急な子どもの発病で誰かが出社できない、あるいは早退という事態になっても、慌てずに対応できます。また、育休からの復職後は朝9時から夕方4時の時短勤務が基本ですが、それぞれ事情が異なるので、社員から要望があれば会社

参加者

高田 栄治

執行役員・パーティカルメディア事業部
運用開発部長

徳井 ちひろ

マーケティング室
室長

高卯 真由美

人事総務部

森 達也

ダイレクトメール事業営業部
セールスアクセラレーションチームリーダー

三輪 姫乃

ダイレクトメール事業営業部

と話しあって新しい働き方を作り、できるだけ働きやすいよう、続けやすいよう柔軟に考えています。

● **徳井** マーケティング室にも時短勤務中の女性社員がいます。彼女は別の部門に在籍していたのですが、マーケティングに興味があるとのことで復職前に私も面談をしました。そこで新しい分野に挑戦したいという意欲が伝わってきたので、前部門長の承諾を得て来てもらいました。限られた時間のなかで責務を果たそうとする彼女の仕事を



パーティカルメディア事業部
運用開発部
高田 栄治

を見ていると私も負けていられないという気持ちになりますね。もちろん、他のメンバーがダラダラと仕事をしているわけではありません。残業するには事前申請が必要ということもあり、目標は常に定時退社。そのためにタスク管理については厳しく指導しています。

● **高田** パーティカルメディア事業部の月間の平均残業時間は15時間以下です。新たな価値を創出するには感受性を高め、創造力を磨く時間が必要なので、部員にはオン/オフの切り替えを

意識してほしいと伝えています。

● **高卯** 営業職はお客様とのアポイントが夕方以降になることもあり、繁忙期は遅くまで残る場合もありますが、残業時間はこの数年で激減しました。人事総務担当として、働き方改革は誰もが望む方向へ進んでいると断言できます。

● **三輪** たとえ1～2時間残業したとしても、私は自宅が近いのでオン/オフの切り替えは難しいことはありません。

通勤で疲れてしまうこともないですし、入社時に引越支援制度を利用して転居しておいて本当によかったと思います。

● **徳井** 同感です。私も入社当時は1時間かけて通勤していたのですが、引越支援制度を利用してドア・ツー・ドアで通勤時間30分の場所に転居しました。敷金・礼金を含めて上限30万円まで付与してくれますから条件的にもかなり恵まれていますよね。

● **森** 私も以前この制度を利用しました。会社側からすると、長い目でみれば通勤手当の削減につながり、社員にとってはプライベートな時間を確保して生活できるという、いい制度だと思います。でも、会社も居心地がいいんですね。私は他社から転職してきたので余計にそう思うのかもしれませんが、この会社には人間関係のストレスがない。トップの温厚で誠実な人柄が会社全体の文化として根付いている感じで、どの部署も優しくて面倒見のいい人が多い。当社で働くようになってから、私も後輩に対してそうありたいと思うようになりました。

● **高卯** 社長、副社長がフロアに出てきて若手社員たちに声をかけていますからね。誰もがトップとの距離の近さを感じているのではないのでしょうか。

● **三輪** 私が一番嬉しかったのは、営業成績で表彰を受けた時、他チームの先輩がお祝いをしてくれたこと。上下にも横にも壁がないのが当社の良さだと思います。



マーケティング室
徳井 ちひろ

■ 最前線で指揮を執るリーダーから見た 会社の強み

● **森** 私が感じるダイレクトメール事業の強みは、ダイレクトメールの企画制作からデザイン、発送までのサービスをワンストップで提供できること。そしてあらゆる配送会社と取引実績があることです。だからこそ、コスト削減を前面に打ち

出しておられるお客様にも納得いただける価格で提案できるのです。

● **三輪** 2019年の4月には、営業体制のさらなる充実を図るため新卒者の育成チームを立ち上げました。私と森は現在、専任という形で教育・指導にあたっています。まだ試行錯誤が続いていますが、このチームが育

成した営業職一人ひとりの存在も、いずれ当社の大きな強みになると信じています。

● **高田** 私たちが運営するメディアと他社のメディアとの違いは、クライアントワークで培ったWebサイトのコンテンツ制作とSEOのノウハウを最大限に活用していること。事業規模が拡大しているのは、ユーザーのニーズを見極めた上で有益な情報とサービスを提供しているからこそです。

● **徳井** マーケティング室では、お客様の課題に合わせてその分野のスペシャリストを含む精鋭チームを編成し、あらゆるマーケティングサービスを一貫して提供しています。お客様への提案を行うコンサルタントは、全員が上級ウェブ解析士の資格取得者。9割以上のお客様がリピートしてくださるのは、プロフェッショナルによるクオリティの高いサービスが信頼されているということでしょう。

● **高卯** ダイレクトメール事業とインターネット事業の連携によってお客様へ最良のサービスを提供できる。この点も当社の強みだと思います。人事担当としては、皆さんのように各部門のリーダーとして活躍できる優秀な人材を採用して事業規模の拡大に貢献できていることが嬉しいです。

■ どの部署も刺激とやりがい満ちている



ダイレクトメール事業
営業部
森 達也

● **森** これまではチームと個人の売上目標を達成することが使命でしたが、現在は新卒育成チームの責任者として、将来のリーダー候補のマインドセットを担っています。上半期は育成プログラムの進め方に課題が残りましたが、三輪をはじめ頼もしいメンバーたちと新たな枠組みを作り、人材を育てることにやりがいを感じています。

● **三輪** 育成に軸足を置いて

てわかったのは、新人の成果は自分が売上目標を達成するよりずっと嬉しいということ。営業職として培ってきた知識と経験をもとに仕事を教えた新卒社員が初めて受注を獲得した時の感激は、この先も忘れることはないと思います。

● **高田** パーティカルメディア事業部は当社で最も歴史が浅い部門でありながら、世界に誇るメディアを創出すること、当社の収益の柱になることを目標に

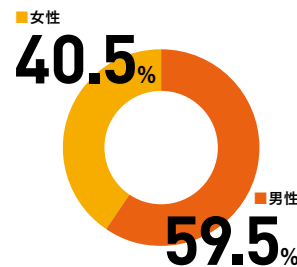
掲げています。人材育成については3年で独り立ちできるようにカリキュラムを組んでいます。自ら手を挙げた人には、企画から予算策定、デザイン、記事の執筆・撮影まで裁量を与えて任せています。部署を立ち上げた時は目立たなかったメンバーが次第に本領を発揮するようになり、独創的なアイデアや技術力で私や取締役を唸らせる人も出てきましたよ。

● **徳井** マーケティング室も比較的新しい部署で、収益性があることを論理的に説明できれば自身で設定した目標に向かってチャレンジすることが可能です。いわば「責任ある自由」が与えられている。だからこそ、高いレベルでモチベーションを維持できるのです。

● **高卯** 人事総務部はあらゆる部署、すべての社員と関わる部門です。一人ひとりの社員と話をし、それが個人の問題なのか、会社として解決すべき課題なのかを見極めて社員満足度を高めることにやりがいを感じています。



社員男女比 (%)
2019年9月末時点の在籍正社員



平均年齢
2019年9月末時点の在籍正社員

平均 **32.1** 歳

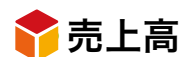
育休取得率
過去累計

女性 **100.0%** 男性 **5.3%**

引越支援制度とは
若手社員が会社の近くに引っ越す場合、30万円を上限として転居費用の一部を付与する制度。職住近接を奨励することによって通勤費の削減を実現すると同時に、通勤のストレスも大幅に軽減でき、業務効率のアップやプライベートの充実につながっている。

業績ハイライト

Financial highlights



6,644 百万円



94 百万円

1
2020年3月期
第2四半期(累計)
業績のポイント

● 前年同期比で約16%増収、利益面は事業拡大に向けた投資分も吸収し
期初計画比上振れ

ダイレクトメール事業においては、営業力の強化により新規・既存ともに受注好調で推移しました。インターネット事業においては、バーティカルメディアサービスが堅調に推移し売上面で業績貢献しました。また、前期に取得したメディアサイトの価値向上に向けた取り組みにも注力いたしました。その結果、前年同期比で約16%の増収、期初計画を上回る利益となりました。

2
2020年3月期
通期業績見通し

● 上期までの堅調な業績を維持し、通期計画の達成を目指します

ダイレクトメール事業では、引き続き営業力の向上を目指すとともに、フルフィルメントセンターの拡張を視野に入れつつ稼働率アップによりさらなる事業拡大に取り組みます。インターネット事業では、好調な面は維持しながら、各メディアサービスにおける収益力強化策に取り組み、通期計画の着実な達成を目指してまいります。



TOPICS

アナログ×デジタルの融合 (株)イオレと業務提携



DM-Sが得意とするオフライン領域と、株式会社イオレが得意とするデータを活用したオンライン領域という両社の強みを活かしたソリューションを開発します。この業務提携により、ダイレクトメール・DM広告とインターネット広告の融合が新たな価値を生みだし、より効果の高いマーケティング支援に努めるとともに、事業規模の拡大を目指します。



IRサイトでさらに詳しく

IRサイトでは、決算短信、決算説明会資料などさらに詳しい決算情報がご覧になれます

<https://www.dm-s.co.jp/ir>

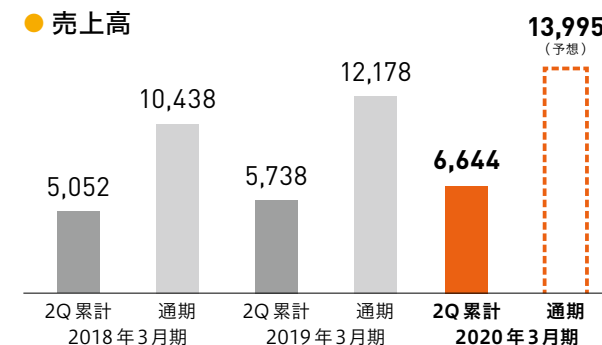
ディーエムソリューションズ IR

検索

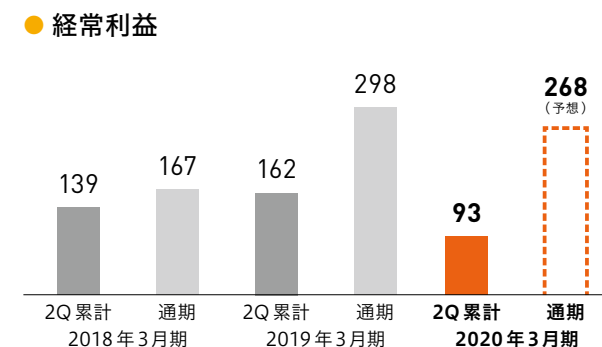


(単位:百万円)

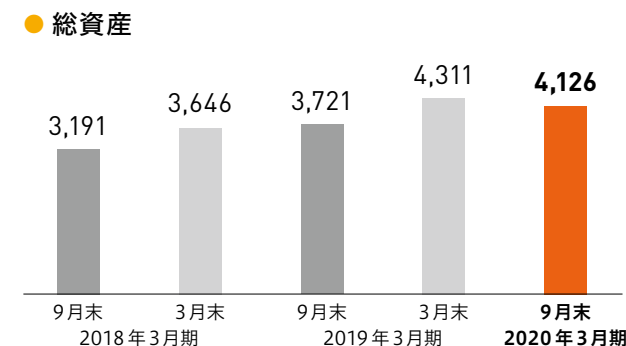
● 売上高



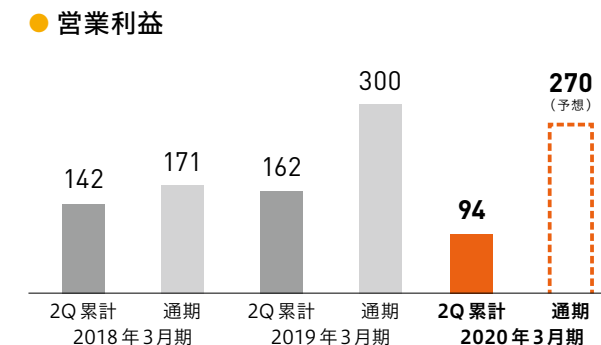
● 経常利益



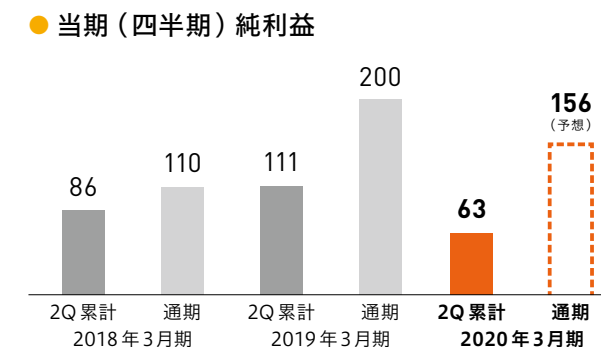
● 総資産



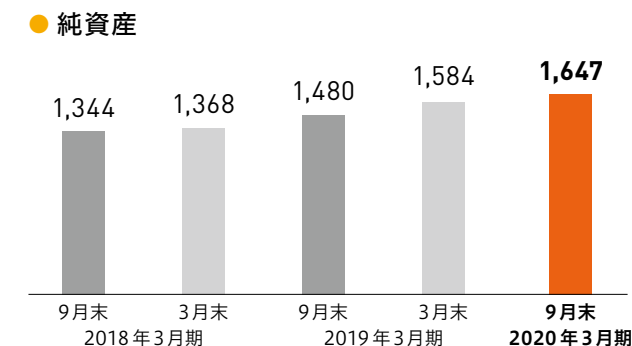
● 営業利益



● 当期(四半期)純利益



● 純資産





事業のトピックスやお知らせなど、
株主様とのコミュニケーションコーナーです。

● 株主優待制度

毎年、3月31日現在の株主名簿に記載されている株主様のうち、当社株式を2単元（200株）以上保有され、且つ1年以上継続して保有されている株主様を対象に株主優待商品を進呈します。



株主優待予定商品
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

次回、2020年3月期の 株主優待（2020年6月進呈）について

当社株式を2単元（200株）以上保有いただき、且つ、2019年3月31日、9月30日、2020年3月31日各時点での株主名簿に連続して記録された株主様に進呈となります。

※今後、仕入れや在庫の状況によって商品が変わる場合がございます。





数字でみる
ディーエムソリューションズ

約**3,000**案件



ディーエムソリューションズが取り扱うダイレクトメールの月間案件数です。ダイレクトメール事業では、年間約4,000社のお客様との取引があり（2019年3月期実績）、月間約3,000案件（2019年9月度実績）、1カ月20営業日で1日あたり約150案件という、膨大な案件数の発送を取り扱っています。皆様のお宅にもきっと、当社から発送されたDMが届いていることでしょう。

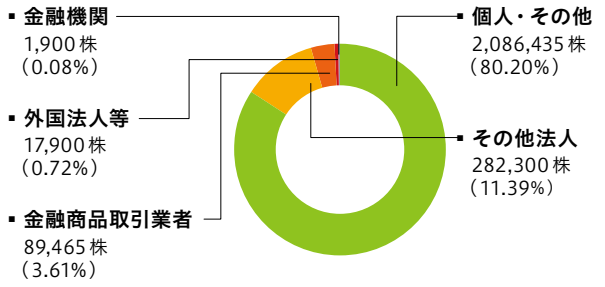
株式の情報（2019年9月30日現在）

Stock information

● 株式の状況

発行可能株式総数	8,800,000株
発行済株式総数	2,478,000株
株主数	1,215名

● 所有者別株式分布状況



● 株主メモ

事業年度	4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会	毎年6月
基準日	3月31日 (そのほか必要がある場合は予め公告いたします)
単元株式数	100株
上場証券取引所	東京証券取引所JASDAQ（スタンダード）
公告方法	電子公告により行います。 公告掲載URL：https://www.dm-s.co.jp やむを得ない事由により電子公告ができない場合は、日本経済新聞に掲載して行います。

● 大株主の状況

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
花矢 卓司	796,000	32.12
福村 寛敏	536,000	21.63
アセットインクリーズ株式会社	260,000	10.49
松本 和久	159,800	6.45
株式会社SBI証券	64,200	2.59
大西 良紀	43,400	1.75
ディーエムソリューションズ社員持株会	37,900	1.53
中村 剛	31,100	1.26
吉田 慎一郎	22,000	0.89
佐々木 慎	21,900	0.88

※持株比率は自己株式を控除して計算しております。 小数点以下第3位四捨五入

株主名簿管理人	三菱UFJ信託銀行株式会社
同事務取扱場所	東京都千代田区丸の内一丁目4番5号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
同連絡先	東京都府中市日鋼町1-1 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 0120-232-711（フリーダイヤル） 郵送先 〒137-8081 新東京郵便局私書箱第29号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
各種事務手続き	詳しくは、こちらのページにてご確認ください。 https://www.tr.mufg.jp/daikou/