



平成 30 年 2 月 14 日

各 位

会 社 名 株式会社ディーエムエス
代表者名 代表取締役社長 山本克彦
(J A S D A Q ・ コード 9782)
問合せ先
役職・氏名 経理部部長代理 橋本竜毅
電話 03-3293-2961

中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、この度、2018年度から2022年度までの5か年にわたる中期経営計画を策定いたしましたので、お知らせいたします。

記

1. 中期目標

	2017 年度	2022 年度	伸長率
売上高 (百万円)	23,504	30,000	30%
営業利益 (百万円) (営業利益率)	1,254 (5.3%)	2,000 (6.6%)	60%

2. 成長ストーリー

①既存事業

リーディングカンパニーの優位性を活かし、3,800 億円ダイレクトメール市場シェアナンバー1の地位をさらに拡大。

②新規事業

急拡大するEC通販市場と合理化ニーズが伸びる企業間物流を機会に「物流」を次なる成長事業に育成。

3. 重点施策

【DM】 売上高 : 181 億円 (2017 年度予想) ⇒ 220 億円 (2022 年度目標) +20%

①デジタル時代のDM強化

情報技術やAIの進展でデータの蓄積や利用が進む一方、ネット上に情報があふれる中でデジタルと組合わせたDMの利用価値が高まっている。データ活用とDM・デジタルの連携を図る施策提案を行い新たな受注機会を拡大する。

②先端設備充実による生産性向上

事業拡大に合わせて、情報処理、DM生産加工、ロジスティクス、顧客対応の各分野で、自動化、機械化、ロボット・省人化などを検討し、さらなる設備増強、生産性・キャパシティの向上を実現する。

【西日本】 売上高 : 16億円(2017年度予想) ⇒ 30億円(2022年度目標) +80%

③西日本エリアの事業再構築

第二の大都市圏にある一方、当社全体の10分の1以下の業容である大阪支社を再構築する。また、通販大国九州エリアで新たなDM・SP・物流分野の受注を開拓する。

【物流】 売上高 : 20億円(2017年度予想) ⇒ 30億円(2022年度目標) +50%

④3つの分野で物流事業を拡大

市場が急拡大するEC通販の出荷代行をはじめとしてアウトソーシング需要が伸びる企業の販促支援物流とキャンペーン景品発送の新規受注を進める。また、既存事業のDM・SP・イベントサービスにより荷主企業の業績向上に貢献することで物量の拡大を目指す。

【SP・イベント】 売上高 : 16億円(2017年度予想) ⇒ 20億円(2022年度目標) +20%

⑤2020オリンピック需要の取込み

2020年オリンピックに向けて、スポーツ振興イベントなどの開催が盛んになってきていることを機会として、長年にわたる当社のスポーツ・文化イベントの運営支援ノウハウと実績を強みに有力案件の取込みを目指す。

4. 利益還元

より一層の利益還元を図るため業績に応じた利益配分の目安として段階的に配当性向30%を目指す。

	2017年度		段階的な目標
	従来予想 (2017.5.20)	修正予想 (2018.1.19)	
配当性向	11.7%	13.8%	30%
配当金	17円	20円	—

以上

<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