

2018年3月期 第1Q 決算説明資料



<証券コード：6549>

ディーエムソリューションズ株式会社



本資料において、2017年3月期以前の業績情報は、未上場につき参考情報として掲載しております。



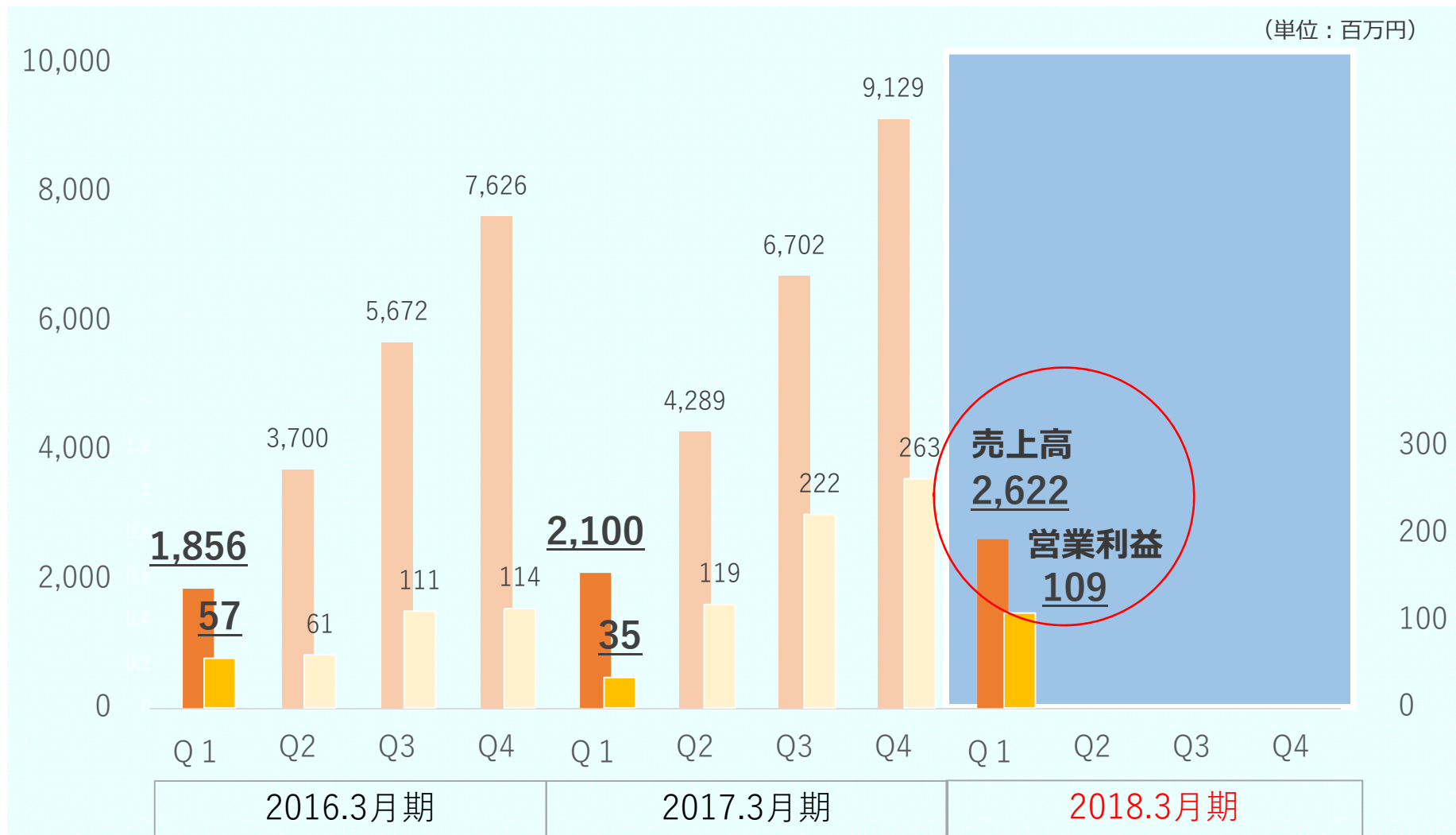
本資料に記載された意見や予測などは資料作成時点での当社の判断であり、その情報の正確性を保証するものではありません。
さまざまな要因の変化により実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があることをご承知おきください。

前年同期比約25%増収。各段階で利益倍増 通期業績達成に向け計画を上回るペースで進捗中

単位：百万円	2017.3	2018.3	前年同期比		上期計画	進捗率	通期計画	進捗率
	1Q累計	1Q累計	増減	率				
売上高	2,100	2,622	522	24.8%	4,805	54.6%	10,260	25.6%
原価	1,751	2,117	366	20.9%				
売上総利益	349	505	156	44.6%				
率	16.6%	19.3%	+2.6%	—				
営業利益	35	109	74	211.4%	86	126.7%	280	38.9%
率	1.7%	4.2%	+2.5%	—	1.8%	+2.4%	2.7%	+1.5%
経常利益	35	106	71	202.9%	80	132.5%	273	38.8%
率	1.7%	4.0%	+2.4%	—	1.7%	+2.4%	2.7%	+1.4%
当期純利益	21	65	44	209.5%	49	132.7%	169	38.5%

* 2017年3月期 第1Qの数値は、参考数値として掲載

四半期単位で確実に事業拡大。利益率も大幅に向上



インターネット通販などの商品発送案件の増加に対応。

東京都日野市に専用施設フルフィルメントセンターを新設

受注・物流・決済の一括受託処理能力を大幅UP



既存の八王子第3ロジスティクスセンターの
約1.5倍の1,900坪。

最新設備導入により、発送までのリードタイム短縮、
高度な品質管理、大幅な出荷処理能力UPが可能



クラウドソーシングを展開する(株)うるるとマーケティング支援で連携



初年度
100社導入
を計画

「当社のダイレクトメール」+「うるるの在宅主婦を活用した追っかけコール」

反響率4.6倍の新サービスを開始

当社がダイレクトメールサービス提供。送付先にうるるが展開している在宅主婦を活用したアウトバウンドコールサービスを実施。この連携によりダイレクトメールの反響率を上げ、より効率的なマーケティング手法の実現を目指します。

株式会社うるる
東証マザーズ上場

主婦向けクラウドソーシングサービス「シュフティ」で在宅主婦による
アウトバウンドコールサービス「フレックスコール」事業を運営

自社運営の特化型ウェブメディアを新設

WiMAXの利用検討者向け 「WiMAXプロバイダー比較サイト」オープン



WiMAXの利用検討において、「どのプロバイダーを選ぶか」を迷われる消費者が多いことに着目。独自ランキング、条件別検索、各社プラン紹介、プロバイダー選びのポイントなど、利用検討者が知りたい情報、機能に絞ったウェブメディア。

比較ニーズの高い商材にターゲットを絞り新しいメディアを続々と送り出しています

マヌカハニー専門通販サイト「BeeMe」リニューアル。 事業の積極展開を開始



マヌカハニー通販市場の拡大機会をいち早く捉えるべくサイトリニューアルを実施。これに伴うサイトリニューアルキャンペーンで新規ユーザーの獲得を図ることはもちろん、リニューアル後もSEOや購入意欲を高めるコンテンツを掲載することにより、利用者、購入者が増え続ける施策を実施し、本事業の売上増加を図って参ります。

ニュージーランドでしか自生しない、希少性の高いはちみつ、マヌカハニー。十二指腸潰瘍、胃潰瘍、胃癌の原因菌である、ヘリコバクターピロリ菌に対して高い殺菌効果があることが学術的に発表されたことなどにより、この数年で認知度、人気は急上昇。

