

2021年3月期 第2四半期 決算説明会資料



<証券コード：6549>

ディーエムソリューションズ株式会社

2020年11月24日



本資料に記載された意見や予測等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をご承知おきください。

- **2021年3月期 上期（第2四半期）概要**
- **今期重点施策の進捗状況と今後の取り組み**
- **2021年3月期 業績予想**
- **参考資料**

2021年3月期 上期（第2四半期）概要

（ ）内：前年同期比

売上高

6,904百万円
(3.9%増)

営業利益

445百万円
(370.4%増)

当期純利益

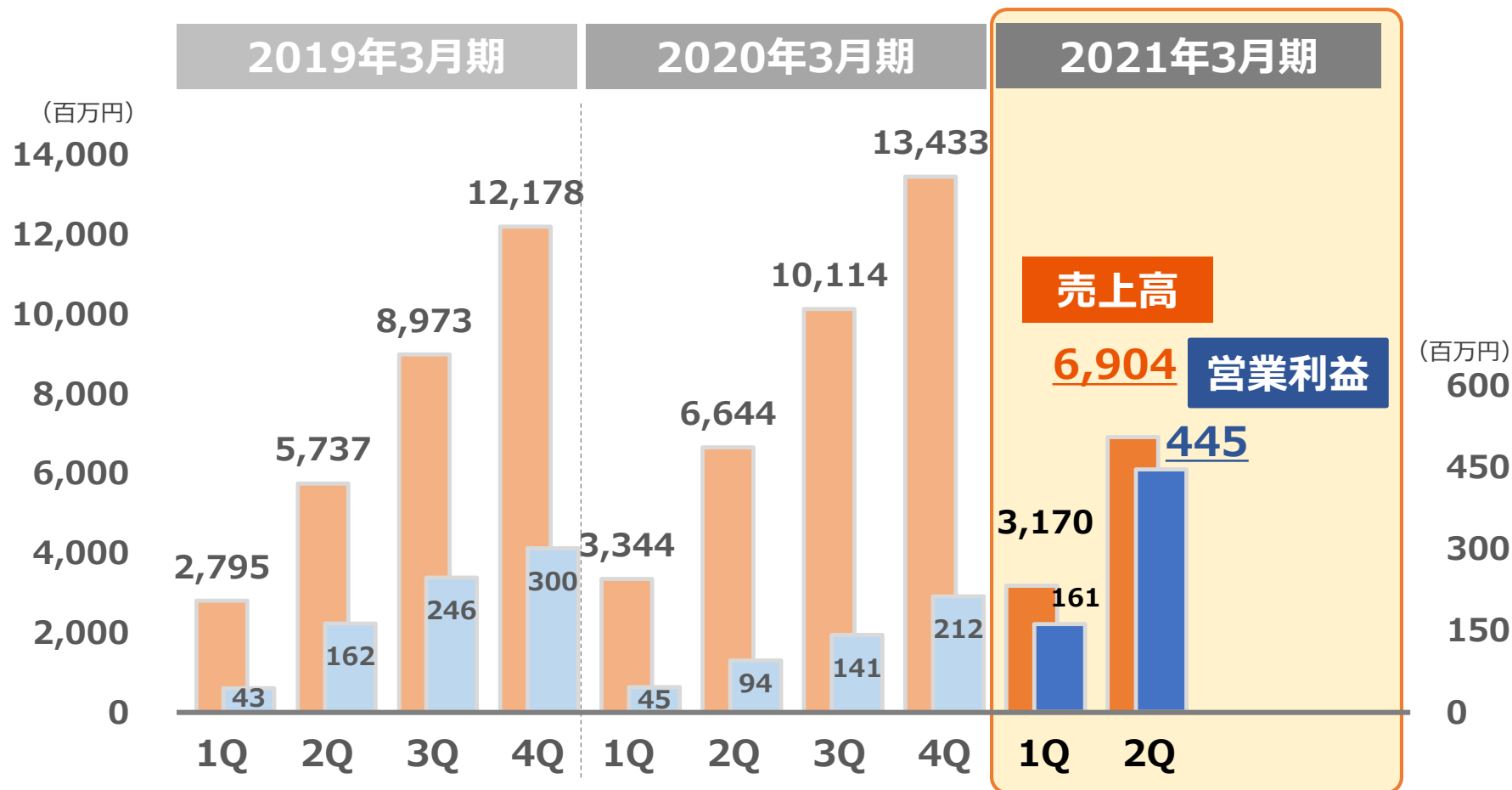
280百万円
(342.6%増)

- ✓ **ダイレクトメール事業が、新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受け
る中、上期を通じてインターネット事業が好調に推移し増収。**
- ✓ **通販ニーズの高まりを受け、フルフィルメントサービスも拡大**
- ✓ **利益率の高いインターネット事業が大きな進展したことで、営業利益以
下の各段階利益が期初計画に対し大きく上振れ。
上期、通期ともに業績計画を上方修正。**

売上は、前年同期比で増収。期初計画に対し約10%の上振れ。
 利益面では、メディアビジネスの躍進により、大幅な増益。利益計画を上方修正。

| 単位：百万円 | 2020/3 2Q累計 | 2021/3 2Q累計 | 前年同期比 | | 期初計画 | 期初計画との比較 | |
|--------|----------------|----------------|-------|---------|-------|----------|-----------|
| | | | 増減 | 率 | | 増減 | 率 |
| 売上高 | 6,644 | 6,904 | +259 | +3.9% | 6,299 | +605 | +9.6% |
| 営業利益 | 94 | 445 | +350 | +370.4% | 39 | +406 | +1,042.7% |
| (率) | 1.4% | 6.5% | — | — | 0.6% | — | — |
| 経常利益 | 93 | 445 | 351 | +375.6% | 38 | +407 | +1,072.1% |
| (率) | 1.4% | 6.5% | — | — | 0.6% | — | — |
| 当期純利益 | 63 | 280 | 217 | +342.6% | 24 | +256 | +1,069.3% |
| (率) | 0.9% | 4.1% | — | — | 0.4% | — | — |

売上は、前年同期比で増収。期初計画に対し約10%の上振れ。
利益面では、メディアビジネスの躍進により、大幅な増益。利益計画を上方修正。

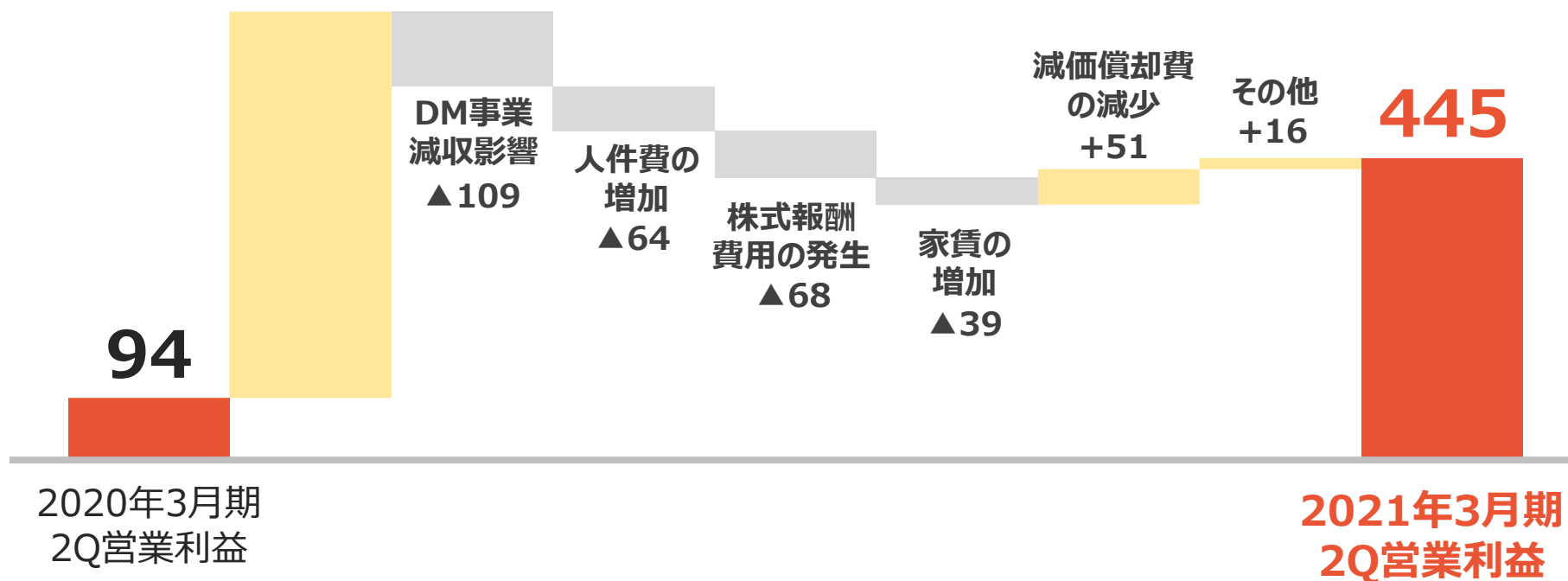


新型コロナ禍においても、今後の事業拡大に向けた設備、人材投資
 ストックオプションの業績条件達成に伴う株式報酬費用など費用を吸収し、
 前年同期比で大幅増益。

2021.3月期中間 営業利益 前年同期からの変動要因

(単位：百万円)

IN事業増収効果
 +565

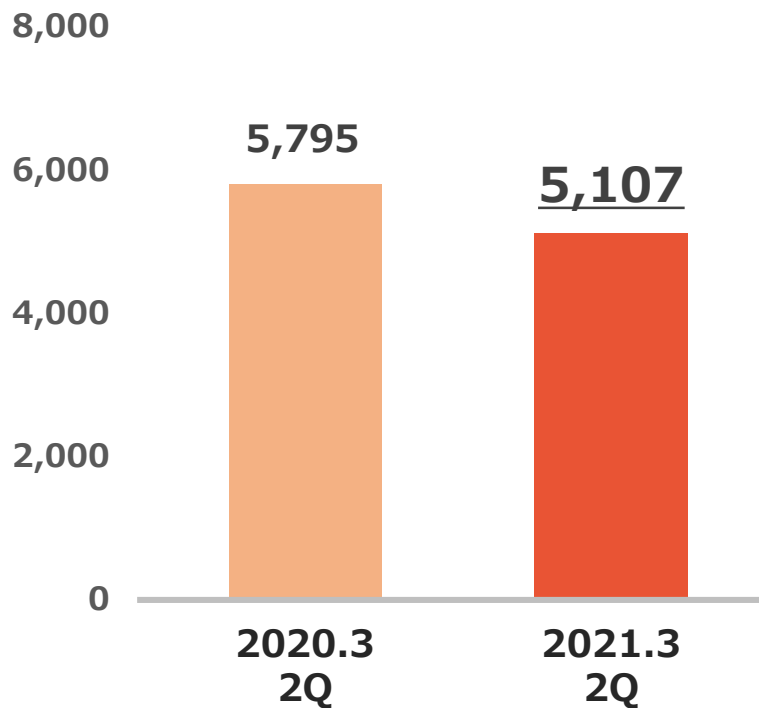




4月、5月のイベント開催自粛によりDM発送案件等が減少し、10%の減収。
フルフィルメントサービスの進展、第2Q以降DM発送案件が回復基調となり、
一定のセグメント利益を確保

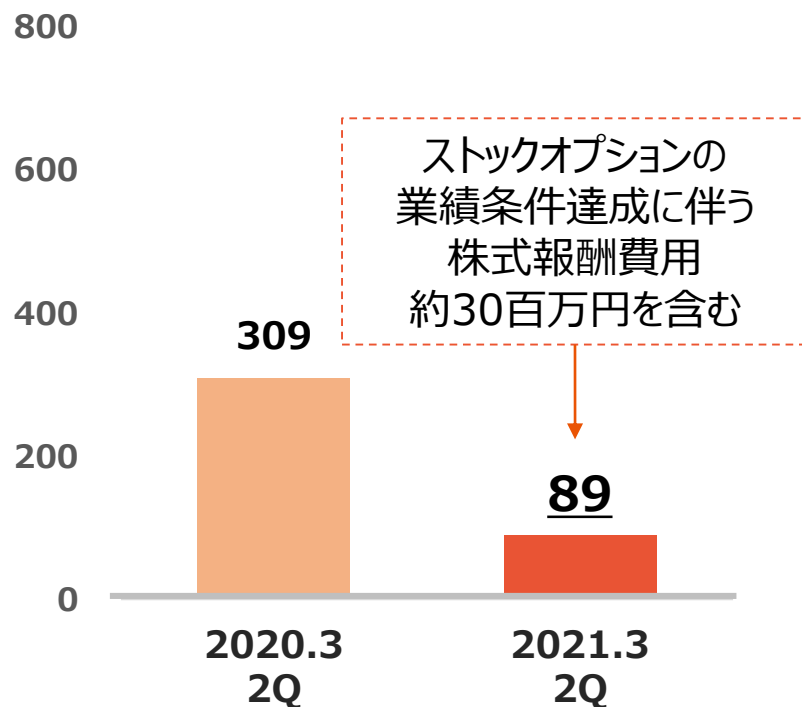
売上高

単位：百万円



セグメント利益

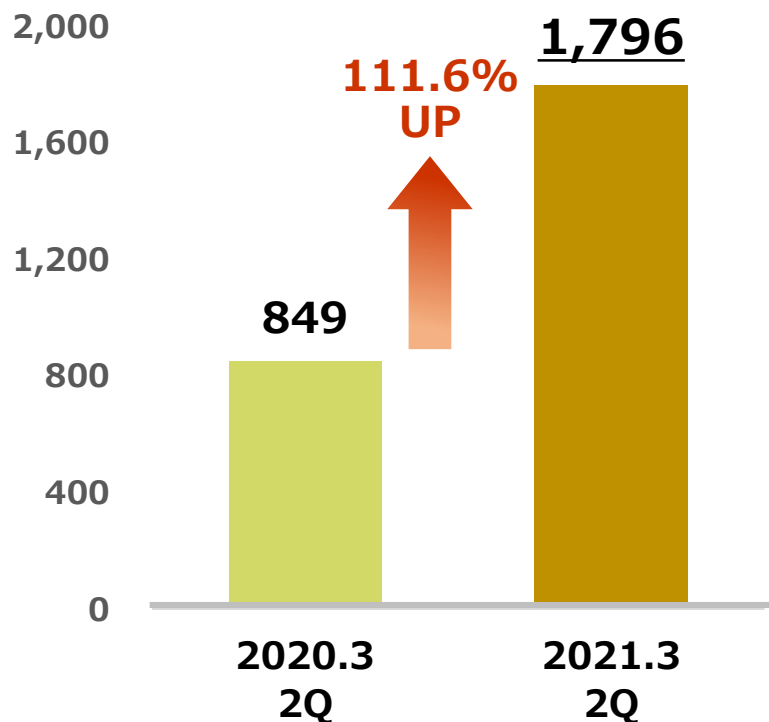
単位：百万円



好調な自社メディア及びパートナー連携メディアが売上をけん引。
約10億円の大増収・約6億円の大増益。

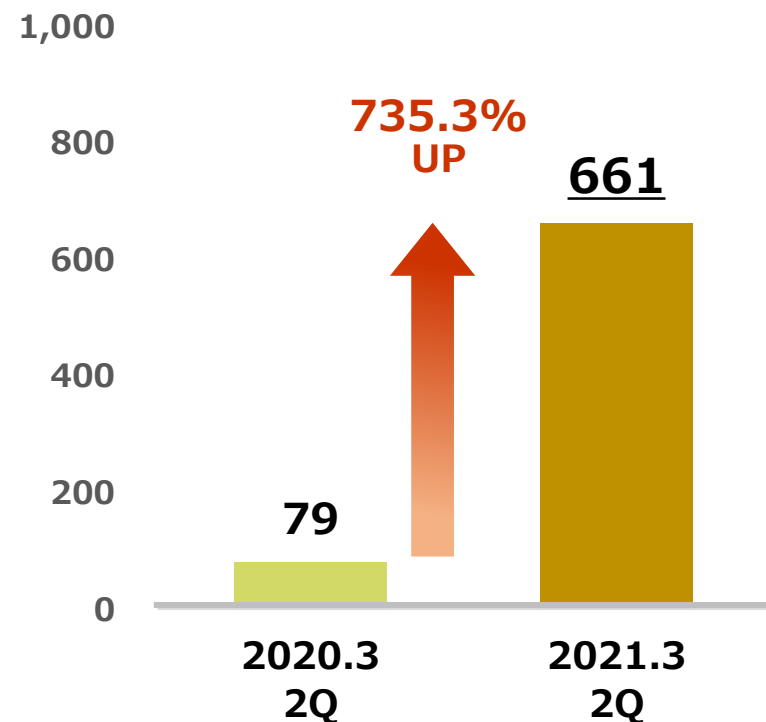
売上高

単位：百万円



セグメント利益

単位：百万円



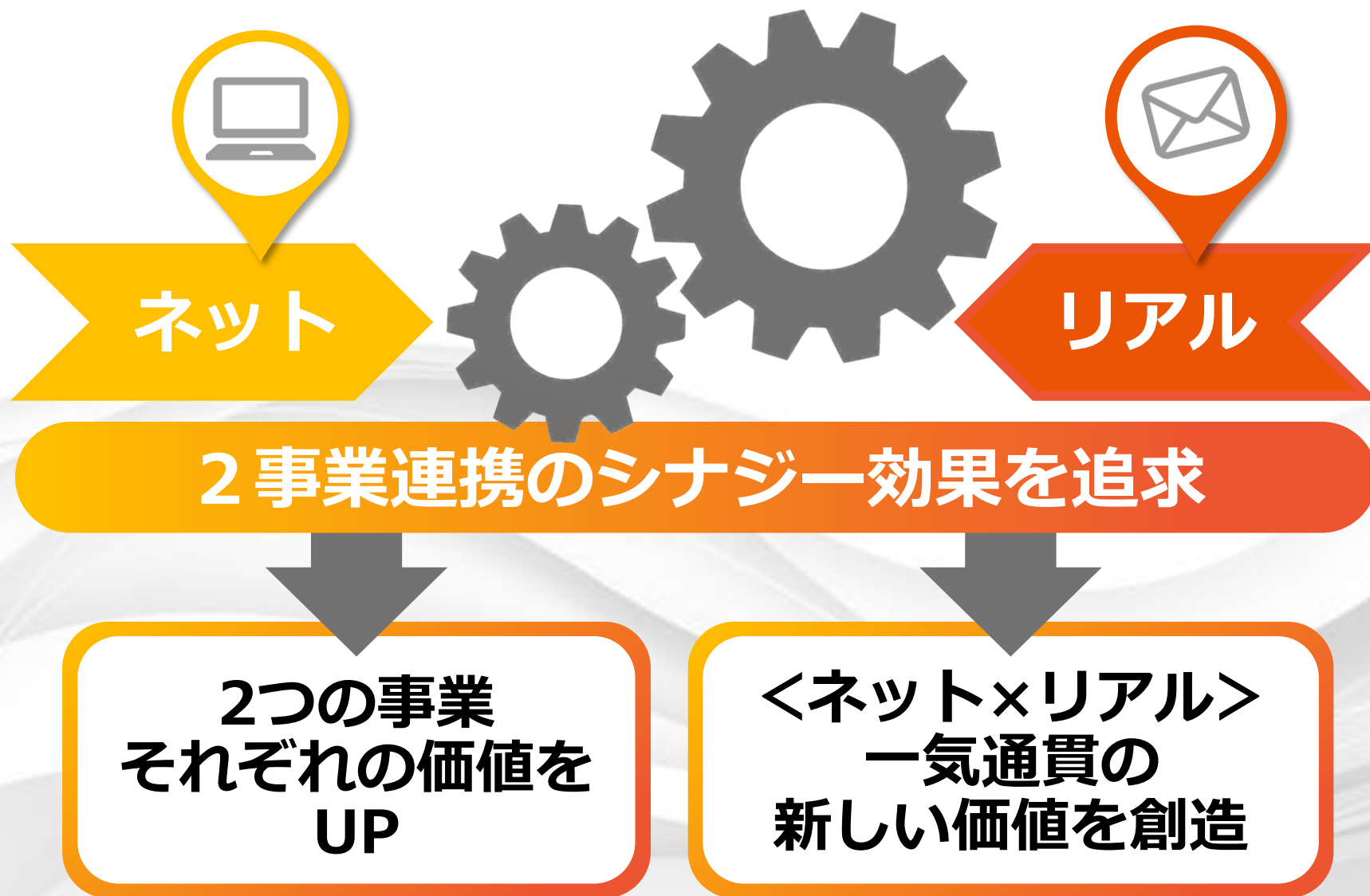
貸借対照表

(単位：百万円)

| | 2020.3 期末 | 2021.3 2Q | 増減額 |
|-------------|--------------|--------------|-------------|
| 流動資産 | 2,396 | 2,837 | +441 |
| 現金・預金 | 863 | 943 | +80 |
| 受取手形及び売掛金 | 1,427 | 1,751 | +323 |
| その他 | 105 | 142 | +37 |
| 固定資産 | 1,708 | 1,686 | △22 |
| 有形固定資産 | 1,249 | 1,223 | △26 |
| 無形固定資産 | 102 | 105 | +3 |
| 投資その他資産 | 356 | 357 | +0 |
| 資産合計 | 4,105 | 4,524 | +419 |

| | 2020.3 期末 | 2021.3 2Q | 増減額 |
|--------------------|--------------|--------------|-------------|
| 流動負債 | 1,663 | 1,898 | +235 |
| 買掛金 | 844 | 901 | +57 |
| 1年以内返済予定の 長期借入金 | 269 | 269 | 0 |
| その他 | 550 | 727 | +177 |
| 固定負債 | 776 | 642 | △134 |
| 長期借入金 | 768 | 633 | △134 |
| その他 | 8 | 8 | △0 |
| 純資産合計 | 1,664 | 1,983 | +318 |
| 負債純資産合計 | 4,105 | 4,524 | +419 |

今期重点施策の進捗状況と今後の取り組み



2つのビジネス基盤を生かしたEC領域への進出

ダイレクトメール事業

新規開拓を進め
着実に事業拡大



インターネット事業

収益の安定化、
好調の維持・拡大に
努める



2つのビジネス基盤を
連携し
EC領域へ進出



ダイレクトメール事業の事業拡大、
インターネット事業の飛躍に取り組むとともに
2事業の連携が生む新たなソリューションへの展開を進め、
事業規模拡大と企業価値向上を目指します。

ECサイトの構築からSEOによる上位表示、
WEB広告戦略、商品の保管・管理、発送まで、
DM事業とインターネット事業の強みを生かした
新たなソリューションの提供

2事業の連携によるシナジー効果

売上高
134
億円

- 5
の
戦
略
- ・ 機械化による大型案件獲得 & 稼働率UP
 - ・ 業界稀有の約90名の営業体制でシェアUP
 - ・ 大企業向け / 中小企業向けにセグメントし、フルフィルメントサービスを拡大
 - ・ 地方主要都市での顧客開拓を強化
 - ・ 新サービスの開発による販路拡大

- バーティカルメディア拡充
- コンテンツマーケティング拡大
- 自社完結体制強化

新しい
ソリューションの
提供

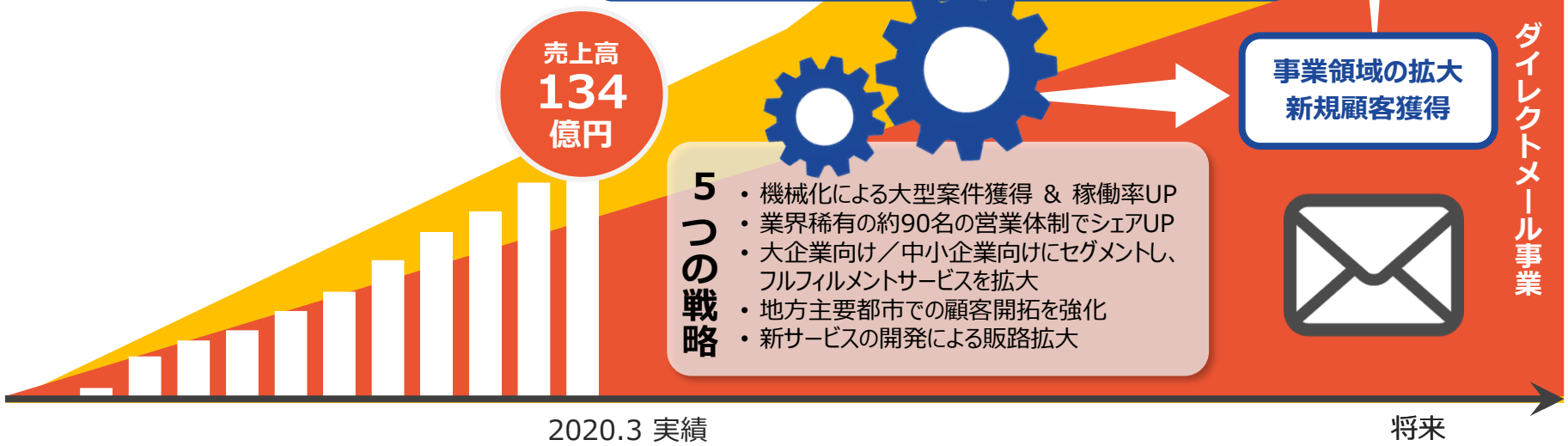


インターネット事業

事業領域の拡大
新規顧客獲得



ダイレクトメール事業



2020.3 実績

将来

フルフィルメント領域



デジタルマーケティング

ECサイト立ち上げから商品の発送までを完全サポート 「ECスターターパック100」をリリース

- ✓ 需要の高まっているECサイトの新規開設に着目し、**ECサイト構築・運営、WEB広告による集客、商品管理、梱包配送までを完全網羅**したパッケージ構成。コロナ禍を機にEC市場に進出する事業者のスタートアップもスムーズに
- ✓ 総額100万円(税抜)でECをゼロからスタートできるという価格設定。30万円分の広告費や合計500個分の梱包作業費、宅配便送料等も含み、**ECスタートアップのハードルを下げることでEC市場のプレイヤーを増やし、フルフィルメントの取扱量拡大を目指す**



2事業連携によりさらに伸長するEC需要を支えるべく フルフィルメント施設を大幅拡張

EC関連ビジネス強化のため 新拠点を2カ所開設、大幅増床

1. 八王子第4フルフィルメントセンター 1,016坪 (東京都八王子市宇津木町)

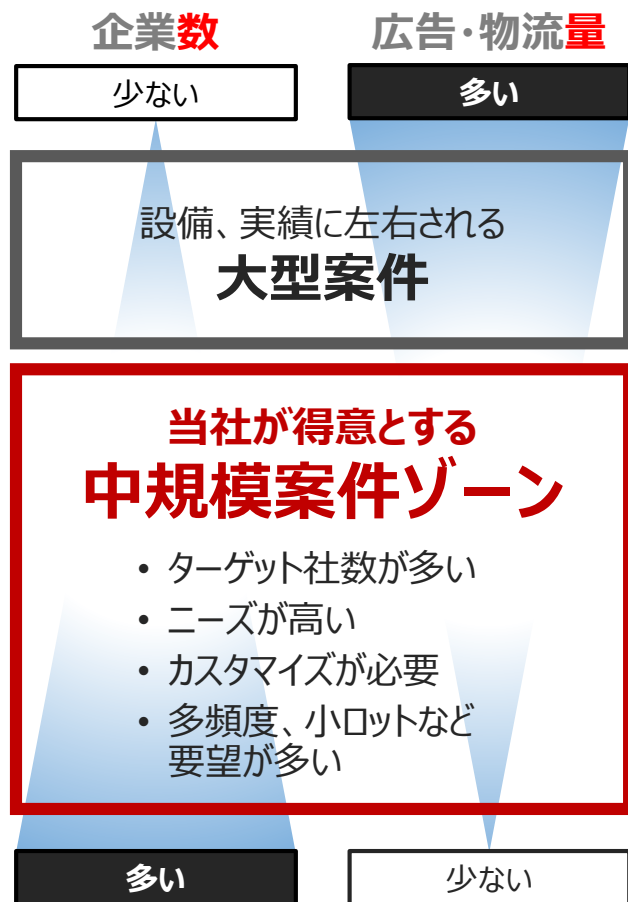
既存の日野フルフィルメントセンターとも近く、
両拠点で連携を図り、お客様の商品の保管、梱
包作業スペースを効率的に創出することにより、
より多くの受託を可能に。

2. 八王子第5フルフィルメントセンター 1,280坪 (東京都八王子市北野町)

新サービス「ECスターパック100」等、EC事業者の
物流業務を中心に取扱う新拠点



「5つの戦略」の実行を継続。 EC関連 + 新領域の取り込みを強化



5つの戦略

機械化による大型案件獲得 & 稼働率UP

業界稀有の**約90名の営業体制**でシェアUP

大企業向け / 中小企業向けにセグメントし、**フルフィルメントサービスを拡大**

地方主要都市での顧客開拓を強化

新サービスの開発による販路拡大

セールスプロモーション事業を展開する(株)アクセスプロGRESSと協業を開始 キャンペーン事務局代行サービスの提供が可能に

ダイレクトメールの効果を
最大限に発揮させるために

SNSなどのWebキャンペーンからはがき応募などの
事務局対応まで、さまざまな手法のキャンペーンに
対応。トータルなアプローチで広告効果さらに増大



- ☑ かねてよりキャンペーン事務局業務代行について顧客からの問い合わせが多く、大きな潜在需要があると認識
- ☑ 協業により、アクセスプロGRESS社が強みとするキャンペーン事務局運営代行を当社サービスにラインナップ
- ☑ DMやカタログ等の紙媒体を用いた広告と連携させたさまざまな手法によるキャンペーン対応を、ワンストップで提供することが可能に
- ☑ アクセスプロGRESS社のプロモーション事業の関連業務として発生するDM・宅配便発送業務を当社で受託も

業務効率化と多様な働き方をテクノロジーで支援する AI CROSS (株) と
セールspartner契約を締結

リアルとデジタルの融合で、企業とユーザーを結びつける 新たなコミュニケーションソリューションの構築に向け業務提携



リアルなコミュニケーションツール
ダイレクトメール



AI CROSS

デジタルなコミュニケーションツール
SMS配信

- ダイレクトメールをはじめとする紙媒体およびメールや電話などによるコミュニケーションに加え、AI CROSSが強みとする「SMS配信」を当社サービスにラインナップ。企業とユーザーとのコミュニケーション課題を解決するツールとしてワンストップで提供可能に**
- 企業・ユーザー間の接点を、リアルとデジタルの観点から一貫して提案できる体制を整え、「より多角的・効率的なユーザーコミュニケーションを最適なコストで設計する」という市場の要請に応え、課題の解決を目指す**

コロナ禍により、取引社数、取引案件数ともに約1割減少

4月から5月は緊急事態宣言に伴い、セールや学校行事をはじめ
各種イベント等の開催が中止となったことが要因。

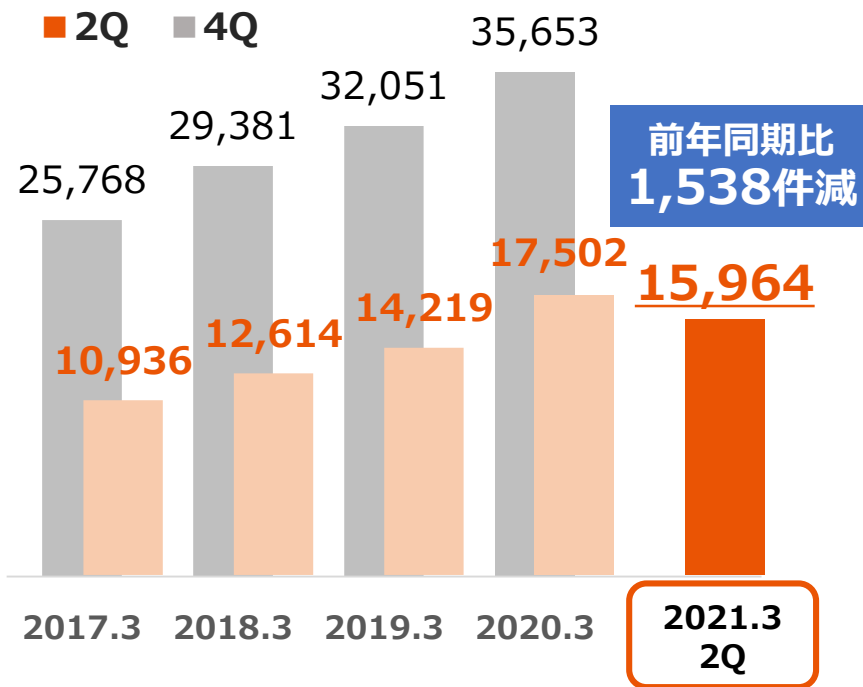
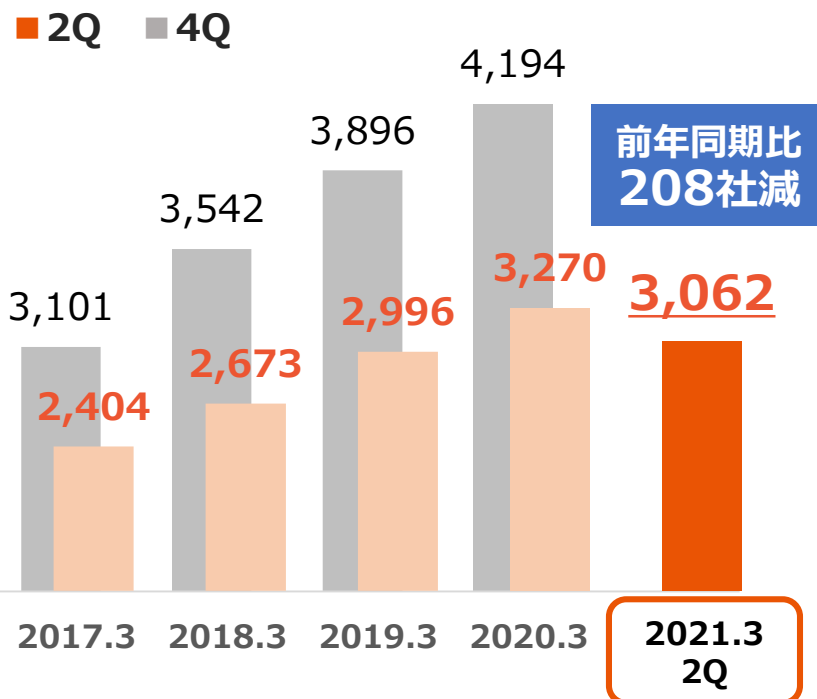
緊急事態宣言解除後は昨年度同水準まで徐々に回帰。

取引社数

(社)

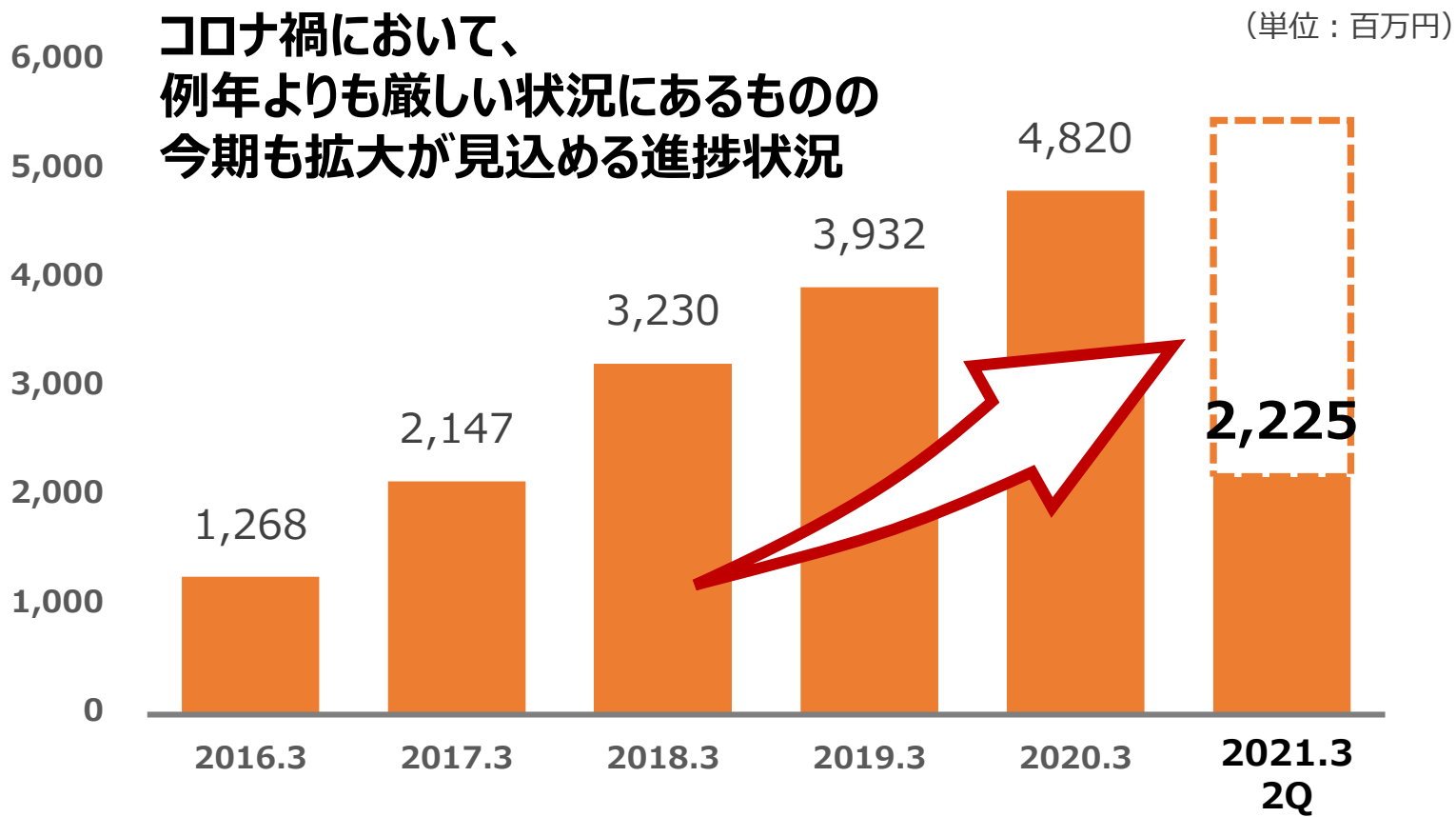
取引案件数

(件)



地方都市での顧客開拓を強化

東京を除くエリアの売上状況



全国7つの営業拠点

福岡営業所



大阪営業所



仙台
営業所

新宿オフィス



名古屋営業所



横浜営業所



本社営業所
東京都武蔵野市





パートナー連携メディアの拡充



ウォーターサーバー、不動産関連、美容関連など、好調な自社メディアのさらなる強化

パートナー企業のメディアと連携し、双方Win-Winの企画を拡充

良好に進展している小学館様「NEWSポストセブン」や「マネーポストWEB」など、連携メディアの拡大を継続



好調な自社メディアのさらなる強化

バーティカルメディアサービスの拡大を目指し
各サイト価値向上への取り組みを強化、
インターネット事業の拡大と収益の押し上げを図る



2021年3月期 業績予想

上期の好調な業績を踏まえ、通期業績を上方修正。
 ただし、コロナ禍での先行き不透明な状況を鑑み、
 営業利益以下の段階利益については、上期の実績値と同額での修正に留める。

(単位：百万円)

| | 2020.3 通期実績 | 2021.3 期初予想 | 通期 修正予想 (10/26) | 修正予想の前期比 | |
|-------|----------------|----------------|-----------------------|----------|---------|
| | | | | 増減 | 率 |
| 売上高 | 13,433 | 13,949 | 13,949 | +516 | +3.8% |
| 営業利益 | 212 | 200 | 445 | +233 | +109.7% |
| 経常利益 | 212 | 197 | 445 | +233 | +109.7% |
| 当期純利益 | △102 | 126 | 280 | +382 | — |

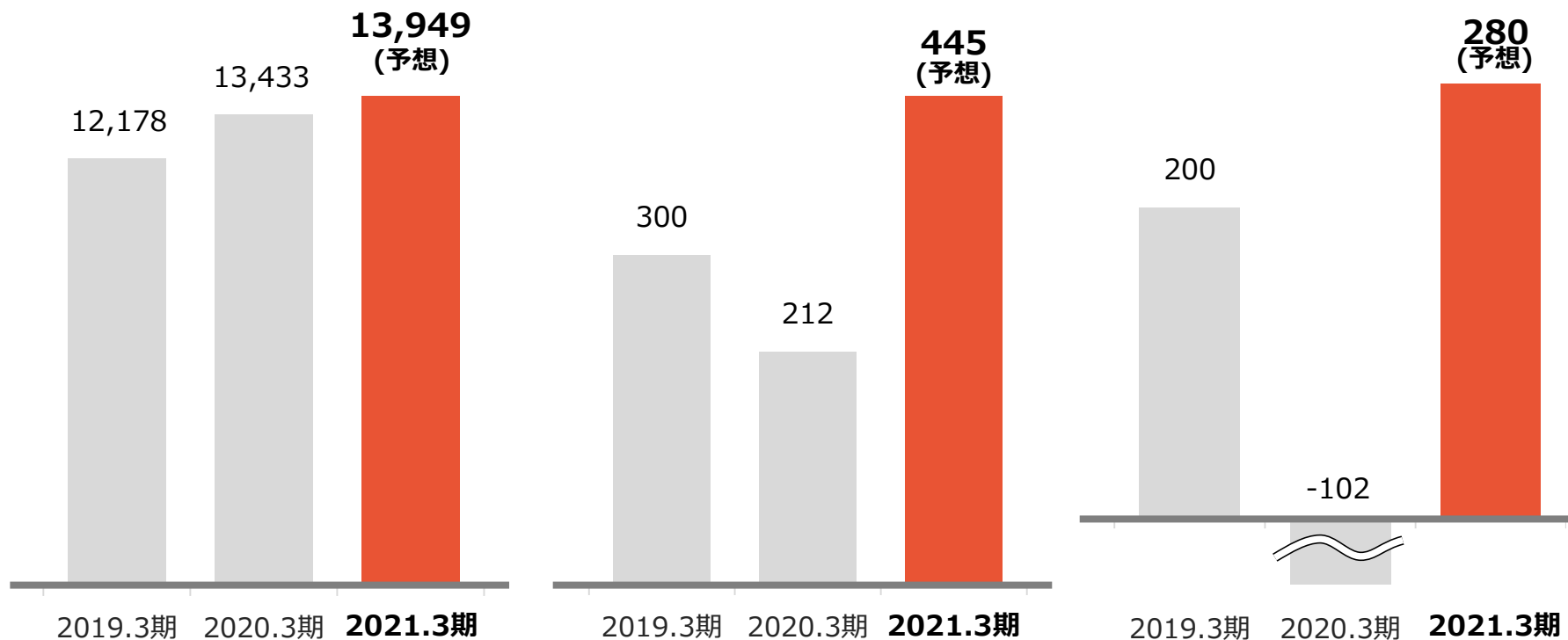
ネットとリアル 2つのビジネス基盤を生かし、 過去最高益を目指し、下期も事業拡大に邁進します。

売上高

営業利益

当期純利益

(単位：百万円)



本資料は、情報提供のみを目的として作成するものであり、当社株式の購入を含め、特定の商品の募集・勧誘・営業等を目的としたものではありません。

本資料で提供している情報は、金融商品取引法、内閣府令、規則並びに東京証券取引所上場規則等で要請され、またはこれらに基づく開示書類ではありません。

本資料には財務状況、経営結果、事業に関する一定の将来予測並びに当社の計画及び目的に関する記述が含まれます。このような将来に関する記述には、既知または未知のリスク、不確実性、その他実際の結果または当社の業績が、明示的または黙示的に記述された将来予測と大きく異なるものとなる要因が内在することにご留意ください。これらの将来予測は、当社の現在と将来の経営戦略及び将来において当社の事業を取り巻く政治的、経済的環境に関するさまざまな前提に基づいて行われています。

本資料で提供している情報に関しては、万全を期しておりますが、その情報の正確性、確実性、妥当性及び公正性を保証するものではありません。また予告なしに内容が変更または廃止される場合がありますので、予めご了承ください。

IRについてのお問い合わせ先
ディーエムソリューションズ株式会社
管理部
TEL: 0422-26-7147 Email: ir@dm-s.co.jp
<https://www.dm-s.co.jp>

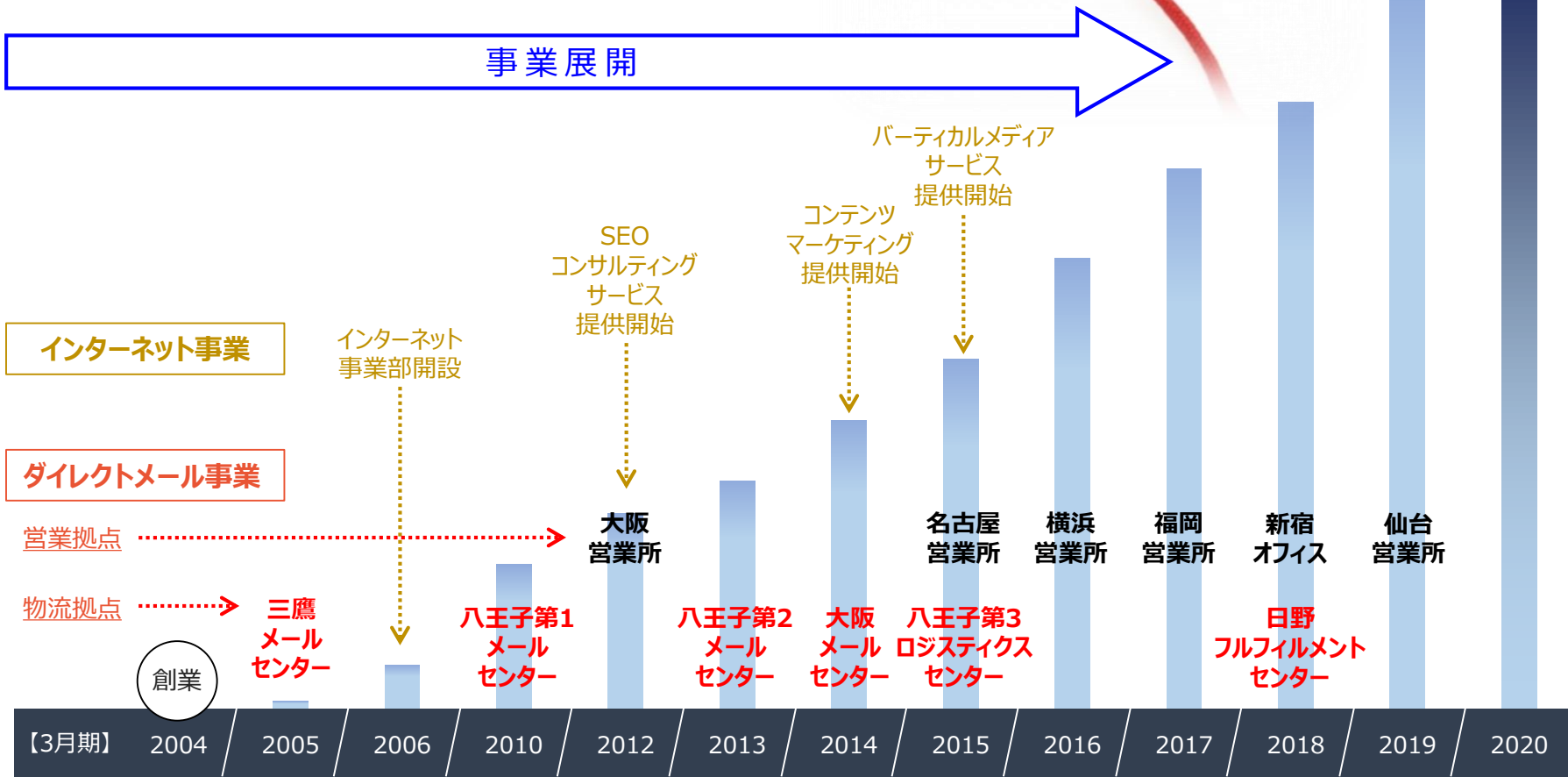
参考資料

(2020年9月末時点)

- **会社名** : ディーエムソリューションズ株式会社
- **設立** : 2004年9月
- **資本金** : 3億2,524万円
- **決算期** : 3月
- **代表取締役社長** : 花矢 卓司
- **本社所在地** : 東京都武蔵野市御殿山1-1-3 クリスタルパークビル2F
- **営業拠点** : 新宿オフィス、横浜営業所、大阪営業所、名古屋営業所、福岡営業所、仙台営業所
- **物流拠点** : 都内7ヶ所、大阪1ヶ所
- **従業員数** : 正社員250名、その他153名

ダイレクトメール事業を収益基盤に、 インターネット事業の各サービスを充実

売上高
134
億円



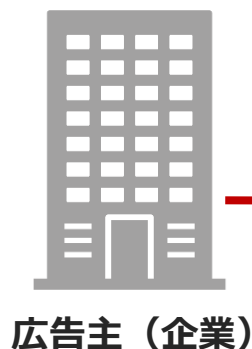
2つの成長事業を展開

多彩なサービスで顧客企業の売上拡大、コミュニケーション強化に貢献

販売を促進したい

ターゲットビジネス

顧客／潜在顧客



ダイレクトメール事業



インターネット事業



エンドユーザー
(消費者・企業)

ダイレクトメール事業

商業ダイレクトメール・
非商業定期発送物中心の発送代行

- 作業～発送受託
- 発送代行
- 企画制作～デザイン～印刷業務

ゆうメール

クロネコDM便

フルフィルメント業務

- 受注業務
- 保管業務
- 梱包～発送業務

宅配便

インターネット事業

デジタルマーケティングサービス

- コンテンツマーケティング
- 運用型広告
- Webサイト制作

SEO

バーティカルメディアサービス

特化型メディアの自社運営



ダイレクトメール事業

3年で売上倍増
業界稀有の成長

新規獲得好調
既存顧客の積上も順調

フルフィルメント領域
受託拡大

中規模案件が得意
高採算化

クロネコDM便
ゆうメール
全国屈指の取扱件数

受託キャパシティを優先し、積極営業をしないDM業界で

高度な受託能力を背景に積極営業

- ➡ 受託量が増加することで価格競争力アップ
- ➡ 営業が有利になり新規が増える好循環サイクル



営業担当約90名の

強力な営業体制

新規開拓



好循環

積極営業を可能にする
高度な受託能力



クロネコDM便

ゆうメール

全国屈指の取扱数による

価格競争力

取引社数・
取扱通数増加

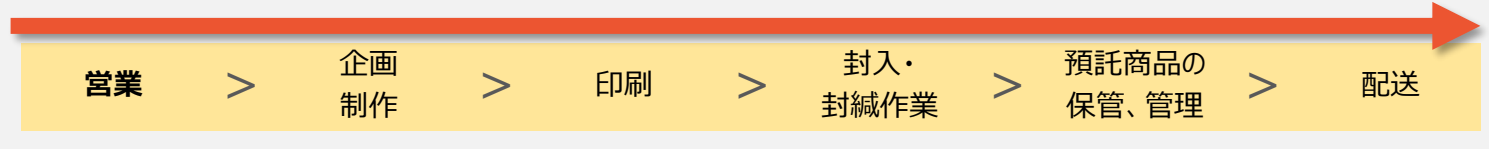


**ワンストップ
ソリューション**

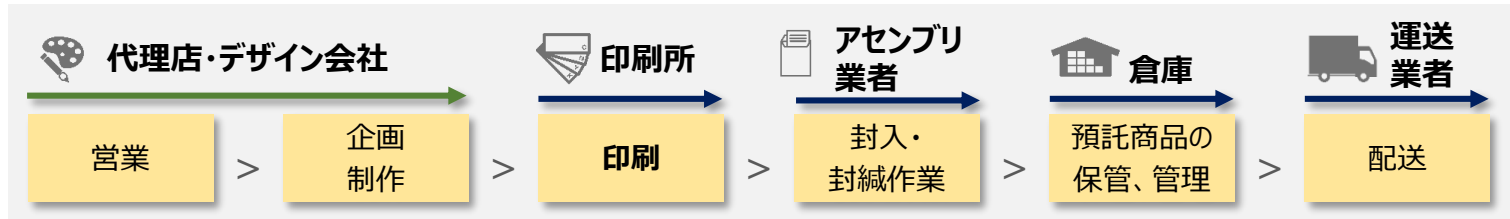
による短納期・低価格

当社

ワンストップソリューションの提供で
価格・納期で大きなアドバンテージ



一般的

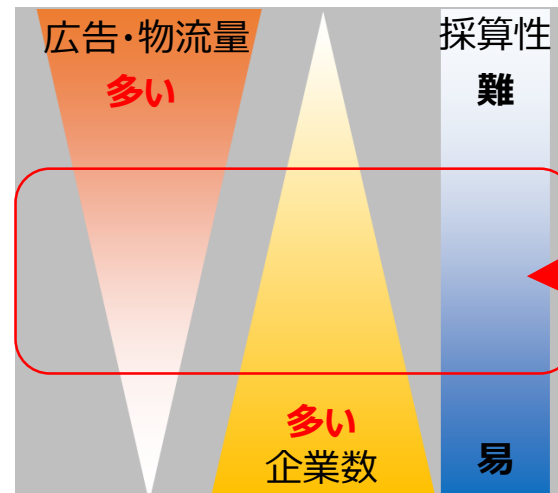


価格競争が少ない
中規模案件ゾーンを
独自スキームで高採算化

大企業



小企業



当社が得意とする
中規模案件ゾーン

カスタマイズが必要だが
需要が大きい

高採算化

SEOノウハウを核に、3つの強みを活かし 事業を拡大

**インターネット事業の
自社完結体制**
好調な業界において
より成長する分野へ注力

**SEO
ノウハウ**

**バーティカルメディアの
収益性**
メディアのラインナップ^o拡充

**コンテンツマーケティング
の実績**
手法の認知、浸透を捉え拡大