

2021年3月期 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

2021年5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 決算概要

コロナ禍の厳しい事業環境の中、 インターネット事業（IN事業）が全体業績を牽引し、 期初計画を大きく上回る増収、大幅な増益を達成。

売上高

14,621百万円
(前期比8.8%増)

営業利益

659百万円
(前期比210.8%増)

当期純利益

427百万円

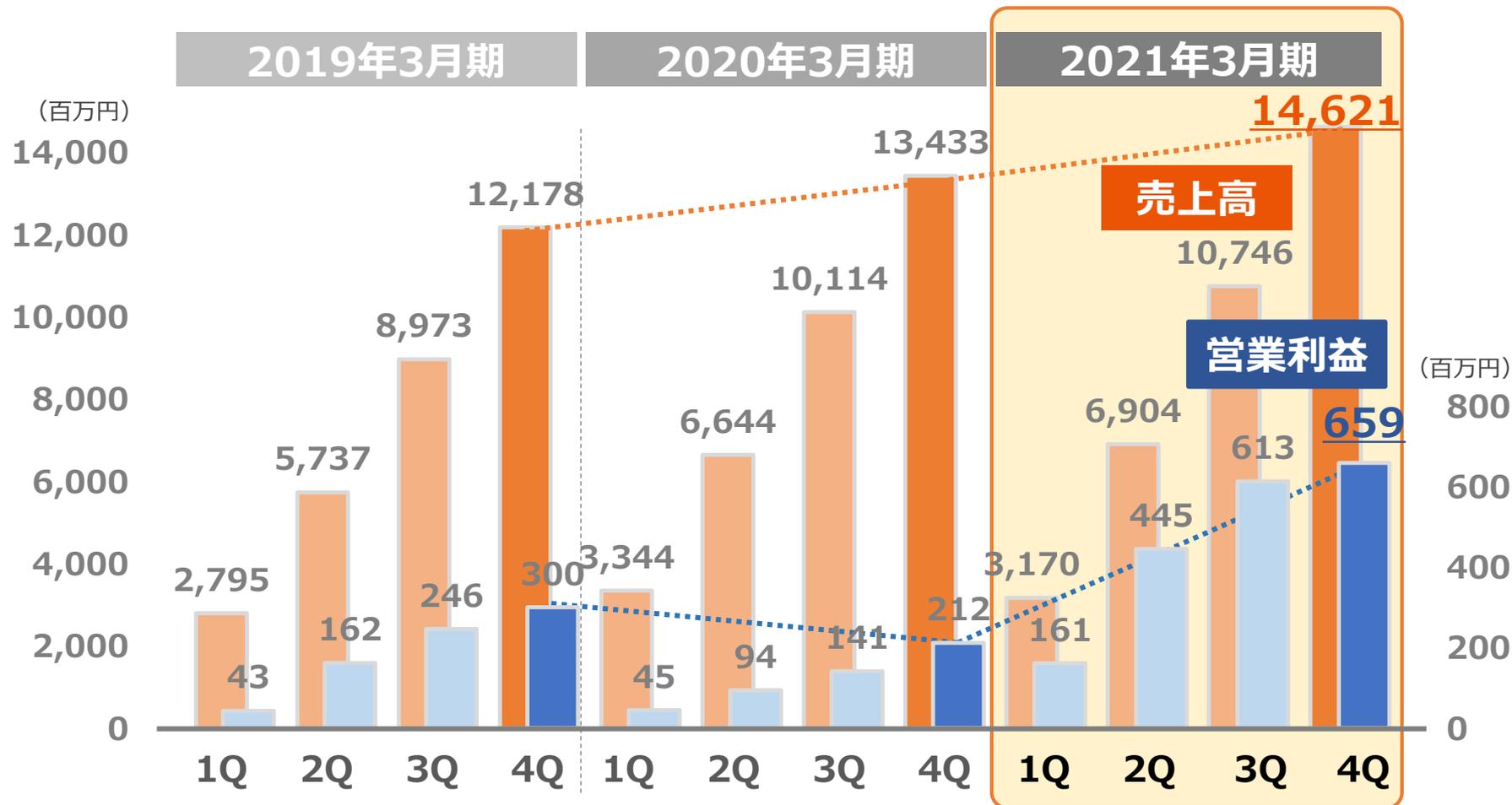
- ✓ 積極的な営業活動を展開し、新規顧客開拓、既存顧客の深耕が功を奏し、ダイレクトメール事業においては上期における一時的な売上の減少はあったものの下期は回復。通販市場の拡大に伴い需要が拡大している宅配便等の小口貨物の取り扱いを強化し、フルフィルメントサービスが堅調に進捗。
- ✓ 利益率の高いバーティカルメディアサービスがSEO効果、巣ごもり需要の高まりにより送客数が伸長。大幅な増益となった。

DM事業の売上確保、利益率の高いIN事業の躍進により、
8.8%増収、営業利益210.8%増益。営業利益率は1.6%→4.5%へ。

(単位：百万円)	2020.3	2021.3	前期比 増減	前期比	期初 通期予想
売上高	13,433	14,621	+1,188	108.8%	13,949
営業利益	212	659	+447	310.8%	200
(利益率)	1.6%	4.5%	-	-	1.4%
経常利益	212	660	+448	311.3%	197
(利益率)	1.6%	4.5%	-	-	1.4%
当期純利益	△102	427	+529	417.0%	126
(利益率)	-	2.9%	-	-	0.9%

年央を中心に、メディアビジネスの収益が貢献。

期末にかけては、DM事業の回復が売上に寄与し、146億円に到達。

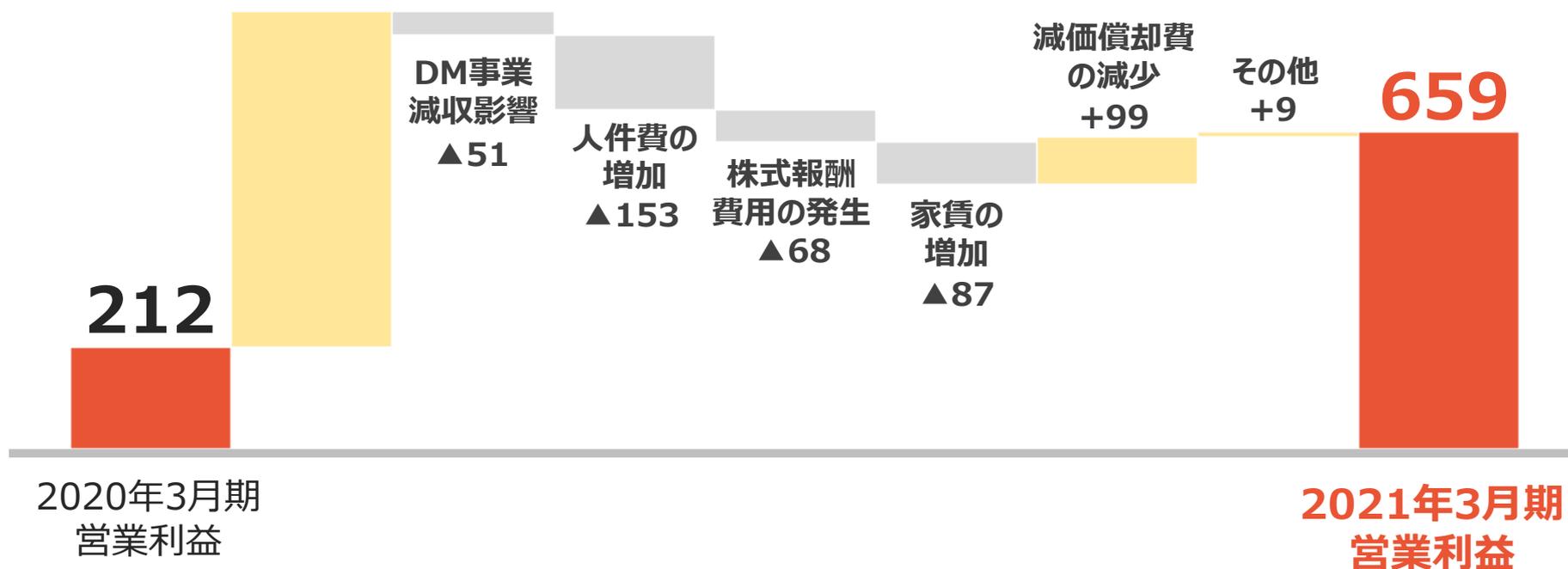


コロナ禍においても、今後の事業拡大に向けた設備、人材投資
 ストックオプションの業績条件達成に伴う株式報酬費用など費用を吸収し、
 前年同期比で大幅増益。

2021.3月期 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
 +698



4つのビジネスポートフォリオを持つ強みで、厳しいコロナ禍に対応。

ダイレクトメール事業

DM発送

フルフィルメント
サービス

インターネット事業

バーティカル
メディア

デジタル
マーケティング

事業成長スピード



取引先の業種が分散している、新規顧客獲得等により、厳しい事業環境下では健闘

ECビジネスニーズを的確に捉え、堅調に事業拡大

積極的に自社メディアを投入、SEO施策も良好に推移、巣ごもり需要増を捉え拡大

SEO対策の変化に対応しつつ、基盤整備が進展

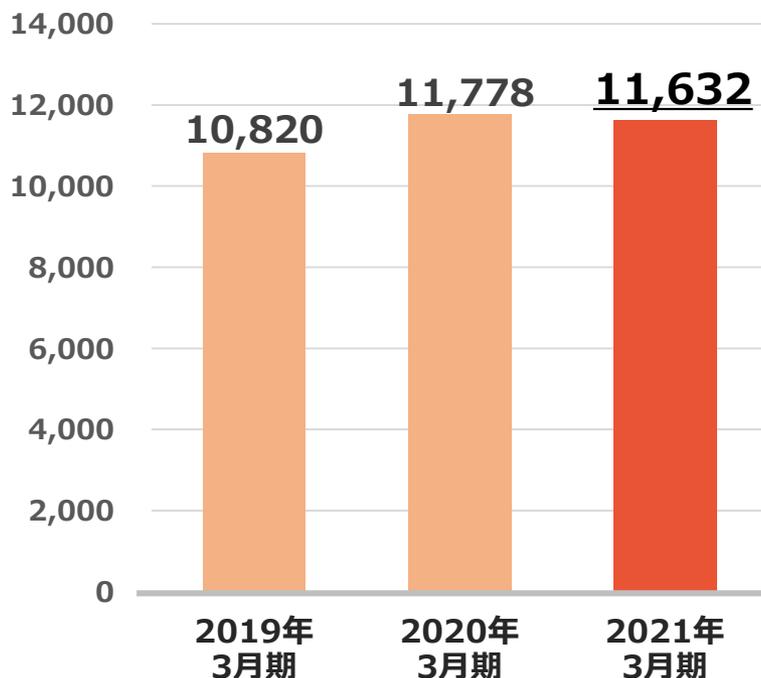


DM発送：コロナ禍でのイベント自粛等の影響を受け期初計画に届かず。

- ・ 当社の特徴である取引業種の幅の広さ、取引社数の多さが業績を支える
- ・ このコロナ禍においても営業力の強さを生かし、新規開拓は堅調に進捗
- ・ 増床を行ったフルフィルメントサービスは着実に事業規模を拡大

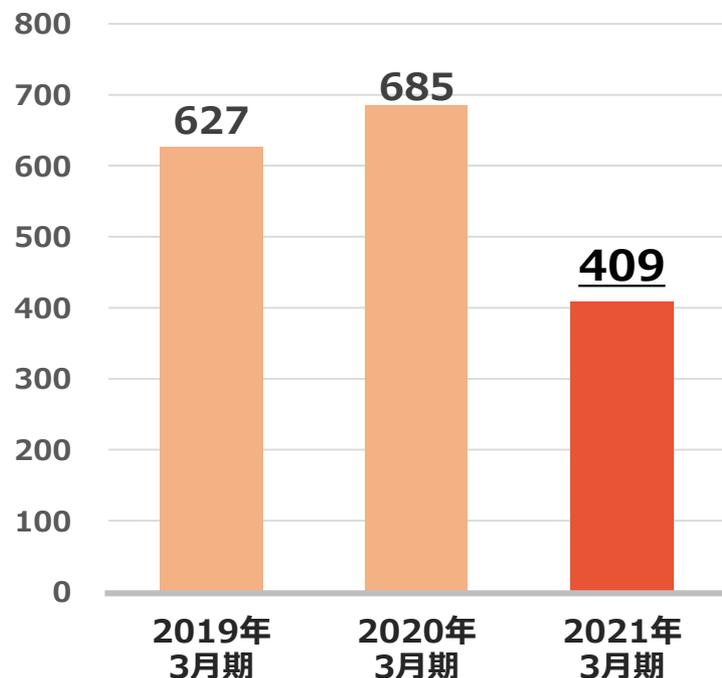
売上高

単位：百万円



セグメント利益

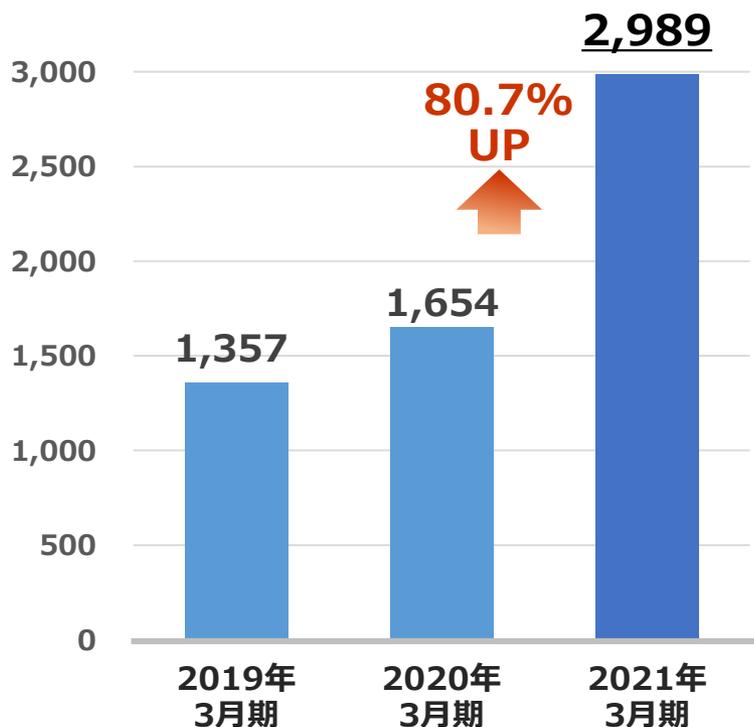
単位：百万円



メディアビジネスにおけるSEO対策が良好に推移し、巣ごもり需要も捉え、インターネット事業全体として前期比80.7%増収、631.2%増益と大幅に事業を拡大。デジタルマーケティングビジネスも堅調に推移。

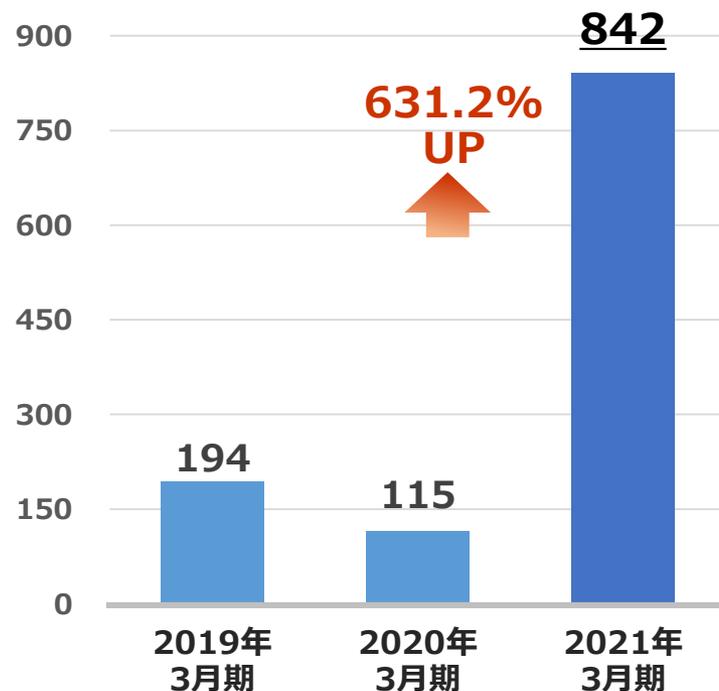
売上高

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年 3月期	2021年 3月期	増減額		2020年 3月期	2021年 3月期	増減額
流動資産	2,396	3,254	+857	流動負債	1,663	2,238	+575
現金・預金	863	1,107	+244	買掛金	844	1,249	+405
受取手形及び売掛金	1,427	1,908	+481	1年以内返済予定の 長期借入金	269	243	Δ 26
その他	105	237	+132	その他	550	745	+195
固定資産	1,708	1,673	Δ 35	固定負債	776	531	Δ 245
有形固定資産	1,249	1,211	Δ 38	長期借入金	768	525	Δ 243
無形固定資産	102	93	Δ 8	その他	8	6	Δ 2
投資その他資産	356	368	+11	純資産合計	1,664	2,157	+492
資産合計	4,105	4,927	+822	負債純資産合計	4,105	4,927	+822

キャッシュフローの状況

(単位：百万円)

	2020年3月期	2021年3月期	増減額
営業キャッシュフロー	388	740	+352
投資キャッシュフロー	△150	△121	+28
財務キャッシュフロー	2	△374	△377
現金同等物の期末残高	863	1,107	+244

ダイレクトメール事業

- ✓ 案件数、業種分散、新規顧客開拓能力、
コロナ禍に影響を受けない定期発送物の割合が多い当社の強みを再認識
- ✓ テレワークでの営業も含め、この状況下においても
積極的な営業活動により新規顧客の開拓、既存顧客の深耕が進展
→価格競争力の源泉となる発送量の維持に成功
- ✓ センターを増床したフルフィルメントサービスは計画通りの稼働率となり、
今後は受注増に加え、効率的なオペレーションへの取り組みを開始

インターネット事業

- ✓ 自社、パートナー型メディア運営ノウハウの蓄積が進展し、事業規模拡大

新規事業

- ✓ 2事業のシナジーを追求するビジネスとして、D2Cビジネスを開始

ダイレクトメール事業

コロナ禍におけるリモートワークにもマッチするオンライン完結型サービス。
DM発送代行の発注から管理業務がネット上で全て行える、
クラウド型発送代行システム「DMWEB」をリリース

オンライン
完結



WEBサイトから登録するだけで、オリジナルの資材（カタログ・パンフレット等）の発送指示が完了。進捗状況なども確認でき、安心してご利用いただけます。

印刷から手配できる「セルマーケ」と使い分けることで、コスト抑制と利便性の向上、業務負荷の削減に貢献。



ダイレクトメール事業

株式会社ペガサスグローバルエクスプレスと業務提携 「越境EC物流アウトソーシングサービス」開始

年々需要が高まっている“越境EC”に対応。急拡大する海外向けEC市場の需要を取り込み、フルフィルメントサービス事業の更なる拡大を目指します。

フルフィルメントのノウハウ



クライアント（国内）

納品



購入

海外購入者



海外発送業務のノウハウとネットワーク Pegasus Global Express Co., Ltd.

EMS 国際スピード郵便（日本郵政）
国際eパケット（日本郵政）
超格安国際宅配便サービス（PEN）



海外発送

現地配送

参考データ：中国の越境EC購入額（2019年度）

日本：1兆6,558億円（前年比7.9%増）

米国：2兆94億円（前年比16.3%増）

成長を続ける中国、ASEANをはじめ、
購買力の高い欧米へ商機が高まっている

インターネット事業

ステイホームでインターネット閲覧時間が伸長したこと等により
自社メディアの送客が増加、広告収入が好調に推移。
デジタルマーケティングも引き合いが堅調、来期以降への拡大準備を推進。

「PLOTWIST（プロットイスト）どんでん返し
専門の映画情報サイト」が2月9日にオープン。
コアなレビューによる映画情報メディアです。



株式会社ベクトル、株式会社Direct Techと 合併新会社「Performance Technologies 株式会社」を設立

今後拡大が見込まれる B to B 領域でのデジタルマーケティングを促進。



- ✓ 多様なジャンルにおけるメディア運営及び SEO効果とCVRを重視したコンテンツ制作実績



- ✓ D2C事業で培ったコミットメントプロデュース
- ✓ ベクトルグループの顧客基盤を活用した包括的セールス
- ✓ PRとの親和性を活かした市場開拓

PERFORMANCE TECHNOLOGIES

パフォーマンスメディア事業

購買につながるコンテンツ作成と SEOを加味したメディア運営

D2Cパフォーマンス事業

D2C領域におけるパフォーマンス向上をターゲットとしたソリューションを提供

D2Cエージェント事業

D2C領域における商品開発から サイト構築・運営、フルフィルメント 領域までプロデュース

2022年3月期 業績予想

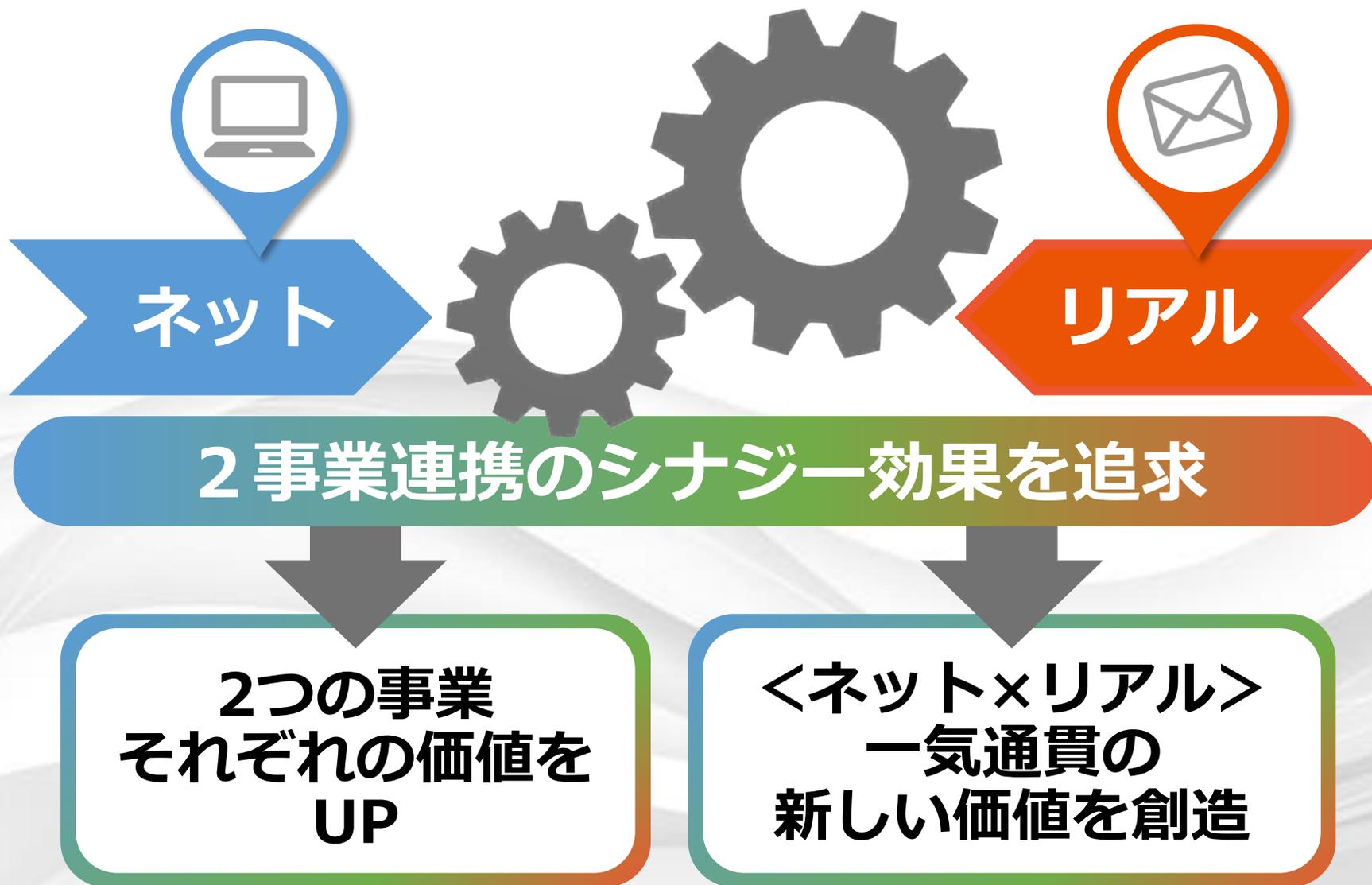
**前期比3.9%増の約151億円の売上を計画。
戦略的投資を積極的に継続し、事業強化および育成に注力。**

(単位：百万円)

	2020.3	2021.3	2022.3 (予想)	
			単体	連結*
売上高	13,433	14,621	15,199	16,299
営業利益	212	659	223	200
当期純利益	△102	427	141	102

*当社は、2021年4月1日付で株式会社ビアトランスポートを子会社化しております。
これに伴い、2022年3月期は連結決算となることから、上記の通り連結業績予想を作成しております。

当社の強みと戦略



2つのビジネス基盤（インフラ）を生かし新規事業を展開

ダイレクトメール事業

新規開拓を進め
着実に事業領域拡大

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つのビジネス基盤の
強みを生かす
+
M&Aなどでさらに強化

新規事業

D2C

ECビジネス

ECサポート

総合マーケティング

当社の強み・経営資源

物量

ダイレクトメール事業

- フルフィルメントサービスの応需能力
- 小中規模を得意とする物流ソリューション
- 広告制作のノウハウ・デザイン力
- 営業力・取引社数・取引案件数

ダイレクトメール事業、インターネット事業、
2つのインフラを生かしたシナジー効果を
最大限発揮し、事業領域を拡大していきます。

2つのビジネス基盤を連携し EC領域へ進出

増加を続ける
発送件数

全国展開

D2Cビジネス

ECサポートビジネス

Web対応DMサービス

ECビジネス

M&A

パーティカルメディアの
アクセス増

巣ごもり需要

インターネット事業

メディア

- SEOノウハウ
- パートナー型展開スキル

マーケティング

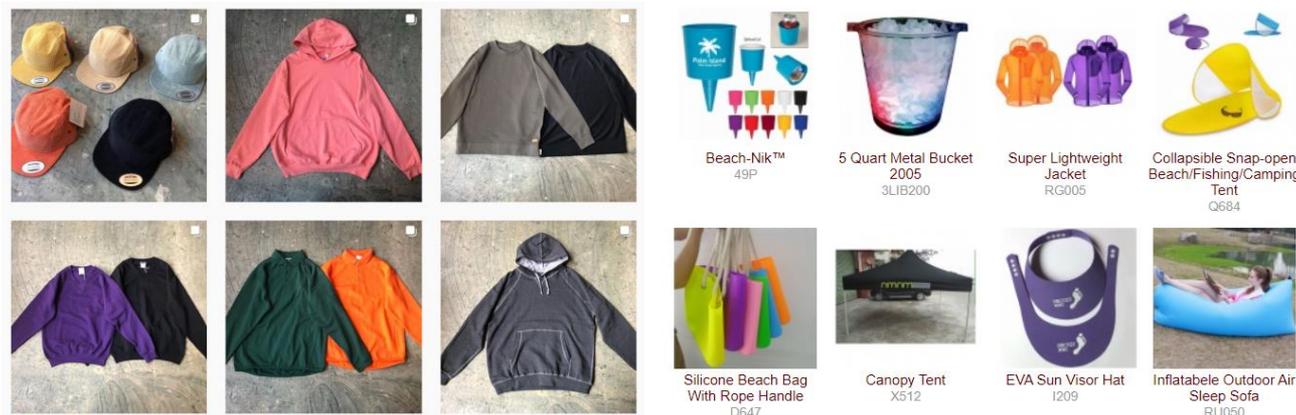
- 広告運用ノウハウ
- Web構築力

テクノロジー



海外発のスポーツアパレルを取り扱う 「ビアトランススポーツ株式会社」を子会社化

ビアトランススポーツが展開しているアパレルブランド・雑貨の売上・顧客基盤、
海外商品取扱いのノウハウ、海外におけるコネクションを活用し、
当社が持つフルフィルメント基盤を活かしたEC事業を本格的にスタート。



流行に左右されにくい
商材を多く扱っている。
また海外とのコネクションを
活かした事業を展開。

当社の持つフルフィルメントのノウハウ、SEO、ECノウハウを注入。
ビアトランススポーツの持つポテンシャルを活かし、ECビジネスの拡大を図り、
当社の事業規模の拡大、企業価値向上を図ります。

当社の強みを生かした飛躍的成長に向け、 2022年3月期は事業強化と育成に注力

成長に向けた
基盤構築

飛躍に向けた
戦略的投資

コロナ禍でも
140億円事業規模に成長
キャッシュフローをしっかり**確保**

2021.3月期



2022.3月期



2023.3月期～

大きな成長に向け、
主軸事業の強化
新規ビジネスの育成

リアル・ネット
2つのインフラを持つ
他に類を見ない
ソリューションカンパニーへ

飛躍

EC

メディア

Web

DM

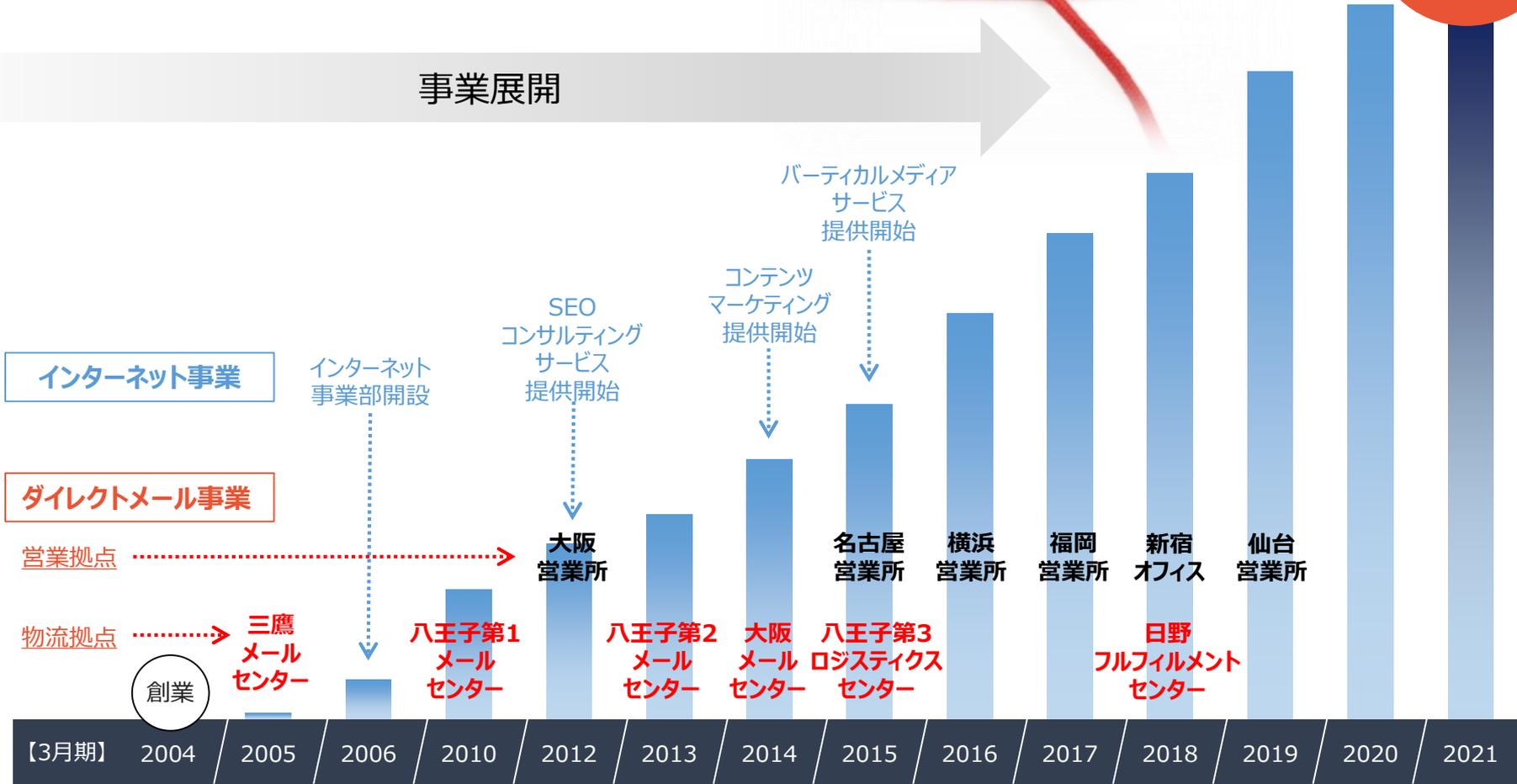
参考資料

(2021年3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** : 3億4,259万円
- **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、名古屋営業所、大阪営業所、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242名、その他167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

事業展開



売上高
146
億円

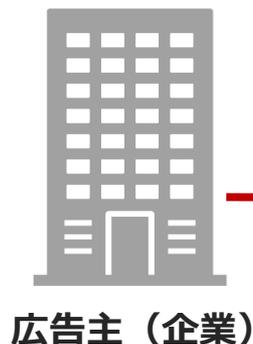
2つの成長事業を中心に展開

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



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

DM発送サービス と フルフィルメントサービス の2つの柱

- 強化した営業体制と受託能力
- 取り扱い増による価格競争力UP
- Webとの連携によるサービス強化

- DM発送のノウハウを活かしたソリューション提供
- 保管～受注～発送まで一貫した管理
- サービスセンター増強による受託能力強化





SEOノウハウをベースにメディア/マーケティングの2つの柱

- アルゴリズムを熟知した的確なSEO対策
- アルゴリズムの変化にも柔軟に対応

- 自社内で完結するバーティカルメディア運営
- 的確なメディア選定によるマーケティング戦略
- 運用型広告/Webサイト制作実績

自社完結による
制作・管理体制

成長分野へ
注力

SEOノウハウ

バーティカルメディアの 積極的な展開

高収益

自社完結



コンテンツマーケティングの 実績

手法の認知

自社完結

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
146
億円

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

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

事業領域の拡大
企業価値向上

インターネット事業



新規事業

EC/D2C
マーケティング

ダイレクトメール事業



2021.3 実績

将来

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>