

# 2022年3月期 第1Q 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8月10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。

## 業績

ダイレクトメールの回復、フルフィルメントサービスの拡大がインターネット事業の低迷を補うとともに、当期首に取得したビアトランススポーツ社の売上貢献もあり、前年同期比で約7.6億円の増収。上期、通期の進捗率ともに期初計画に沿って推移。

利益面は、人材採用、サービス強化、および株式取得関連費用0.6億円を4月に一括計上したことにより各段階利益はマイナスであるものの、期初計画を上回り推移。

## 事業展開

今期を大きな飛躍に向けた準備、事業育成の1年と位置づけ、需要が旺盛なフルフィルメントサービスへの注力、インターネット事業のテコ入れ、そして新規事業（アパレル事業／ビアトランススポーツ）の育成に邁進。

## 通期見通し

事業育成に取り組みつつも、事業拡大、業績の積み増しを目指し事業を推進。

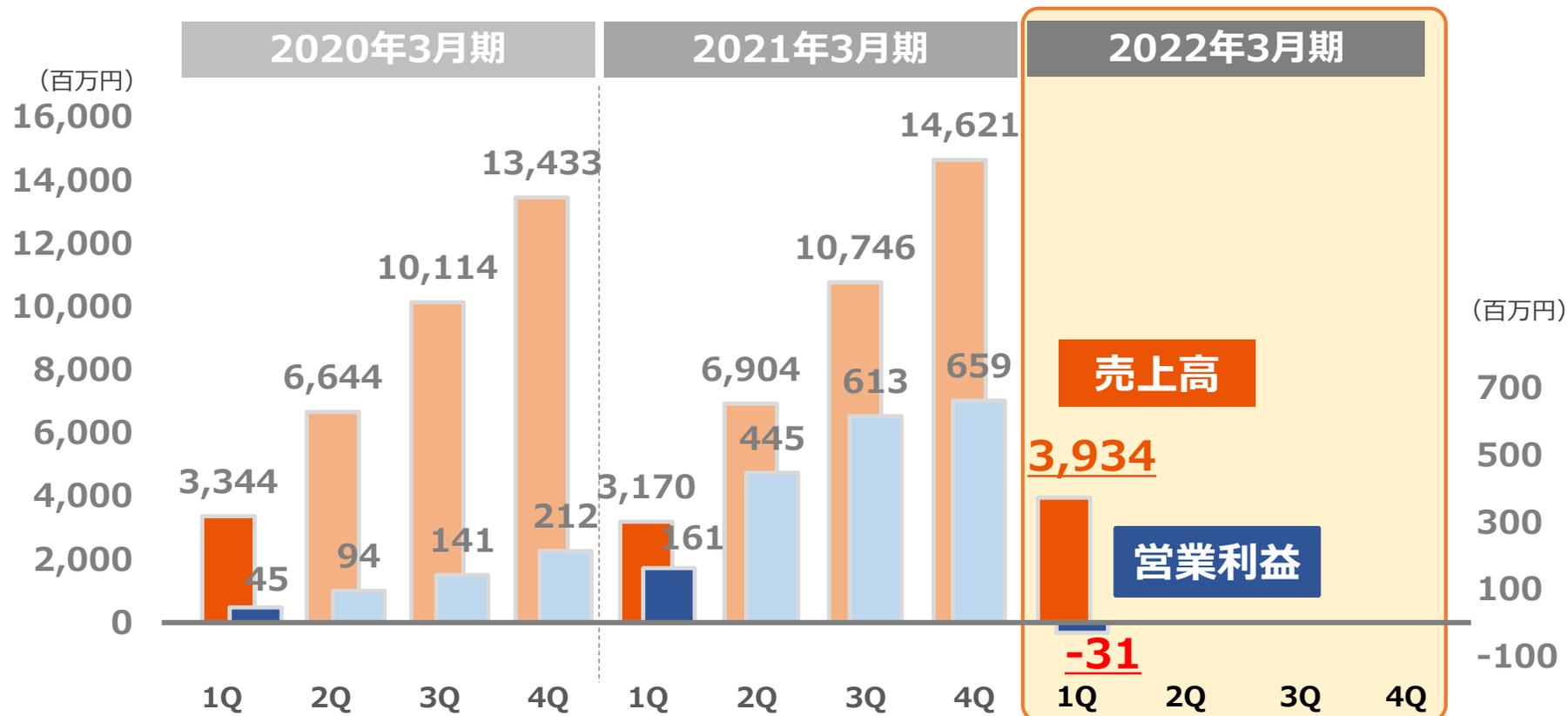
前年同期比で約24%の増収。上期売上計画に対する進捗率は51.2%で計画をやや上回る推移。各段階利益は、(株)ビアトランス社の株式取得関連費用のため、マイナスであるものの期初計画を上回り進捗。

(単位：百万円)	2021.3 1Q (単体)	2022.3 1Q (連結) *	前年同期比 増減	上期計画	進捗率	通期計画	進捗率
売上高	3,170	3,934	+764	7,681	51.2%	16,299	24.1%
営業利益	161	▲31	-	▲32	-	200	-
経常利益	160	▲32	-	▲35	-	193	-
当期純利益	107	▲44	-	▲44	-	102	-

\* 当社は2021年4月1日付で株式会社ビアトランススポーツを子会社化しております。これに伴い2022年3月期より連結決算となっております。

## 3年間の売上高および営業利益（四半期比較）

既存事業の回復・拡大に加え、(株)ビアトランスポートのM&Aにより、新型コロナの影響のなかった前々期第1Qと比べても売上規模は拡大。(株)ビアトランスポートの株式取得関連費用0.6億円の影響から0.3億円の営業損失。



\* 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月期より連結決算となっております。

# 新たにアパレル事業を加えた5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

## アパレル事業

アパレル  
商品販売  
(ピアトランスポート)

事業成長スピード



コロナ禍においても新規受注が堅調に推移し、発送中止等による受注減を大幅に上回る。営業力の強みを活かし売上高が大幅に回復。前期比30%を超え、前々期比でも10%を超え伸長。

EC需要の伸長により小口貨物の取扱量が大幅に増加。フルフィルメントセンターも増設し、さらに受注体制を強化。

積極的に自社メディアを投入、パートナーメディアとの展開も行ったが、SEOのアルゴリズムの影響が大きく低調に推移。

SEO対策の変化に対応しつつ、基盤整備が進展。コンテンツマーケティングが堅調に進捗。

売上は堅調に推移。経営体制の強化を進め、自社サイトでの販促活動に注力。

## ダイレクトメール事業

**ダイレクトメールの受注が大幅に回復。フルフィルメントサービスはEC通販市場の拡大に伴い引き続き堅調に進捗。**

- ✓ ダイレクトメールは、コロナ禍以前（2019年）を上回るレベルまで受注が回復。それに伴い、売上が伸長。
- ✓ ワンストップサービス、スケールメリットを活かした提案型営業を積極的に展開。
- ✓ フルフィルメントは、EC需要の伸長により小口貨物を中心とした取扱量が大幅に増加。それに伴いフルフィルメントセンターを増設、さらに受注体制を強化し、安定収益源化へ。



## インターネット事業

SEOアルゴリズムの影響によりバーティカルメディアへの流入が低調に推移。デジタルマーケティング事業は堅調。

- ✓ バーティカルメディア事業は多くのコンテンツをリリース、同時にパートナーメディアとの連携を展開。
- ✓ コンテンツマーケティング事業は堅調に売上高が伸長。

## アパレル事業

事業強化のため積極的に投資を行い、販売体制及び経営体制の強化に注力。

- ✓ ビアトランスポーツは期初計画通りの業績。さらなる収益化に向け、販売体制を強化。
- ✓ 自社サイトを通じた商品の販売促進に邁進。

# 持続的な社会実現に向けた取り組みを紹介するサステナビリティコンテンツを公開しました。



事例として「キルギス共和国におけるアカシアの植林&産業・雇用の創出」と「障がい者就労支援」についてのコラムを掲載。その他、ESG/SDGsに対する取り組みの紹介を掲載しております。



右記QRコード、または<https://ir-p.jp/dms/sdgs/index.html>よりアクセスください。



## 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

増加を続ける  
発送件数

全国展開

M&A

巣ごもり需要

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**



バーティカルメディアの  
アクセス増

### インターネット事業

メディア

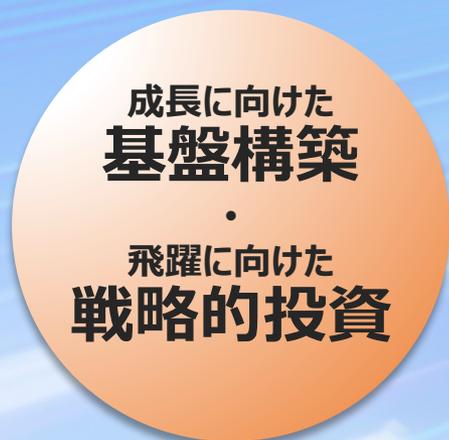
- SEOノウハウ
- パートナー型展開スキル

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

# 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



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**

大きな成長に向け、  
主軸事業の強化  
新規ビジネスの育成



2021.3月期



2022.3月期



2023.3月期～

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](mailto:ir@dm-s.co.jp)**

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