

# 2023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

2022年11月22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。

# 2023年3月期（第2四半期）決算概要

---

## 売上高

8,900百万円

前年同期比：111.6%

期初計画比：101.4%

## 営業利益

221百万円

前年同期比：672.8%

期初計画比：470.2%

## 四半期純利益

132百万円

前年同期比：黒字化

期初計画比：440.0%

**増収、大幅増益を達成。**  
**期初計画に対しても大きく上振れし、通期業績予想を上方修正。**

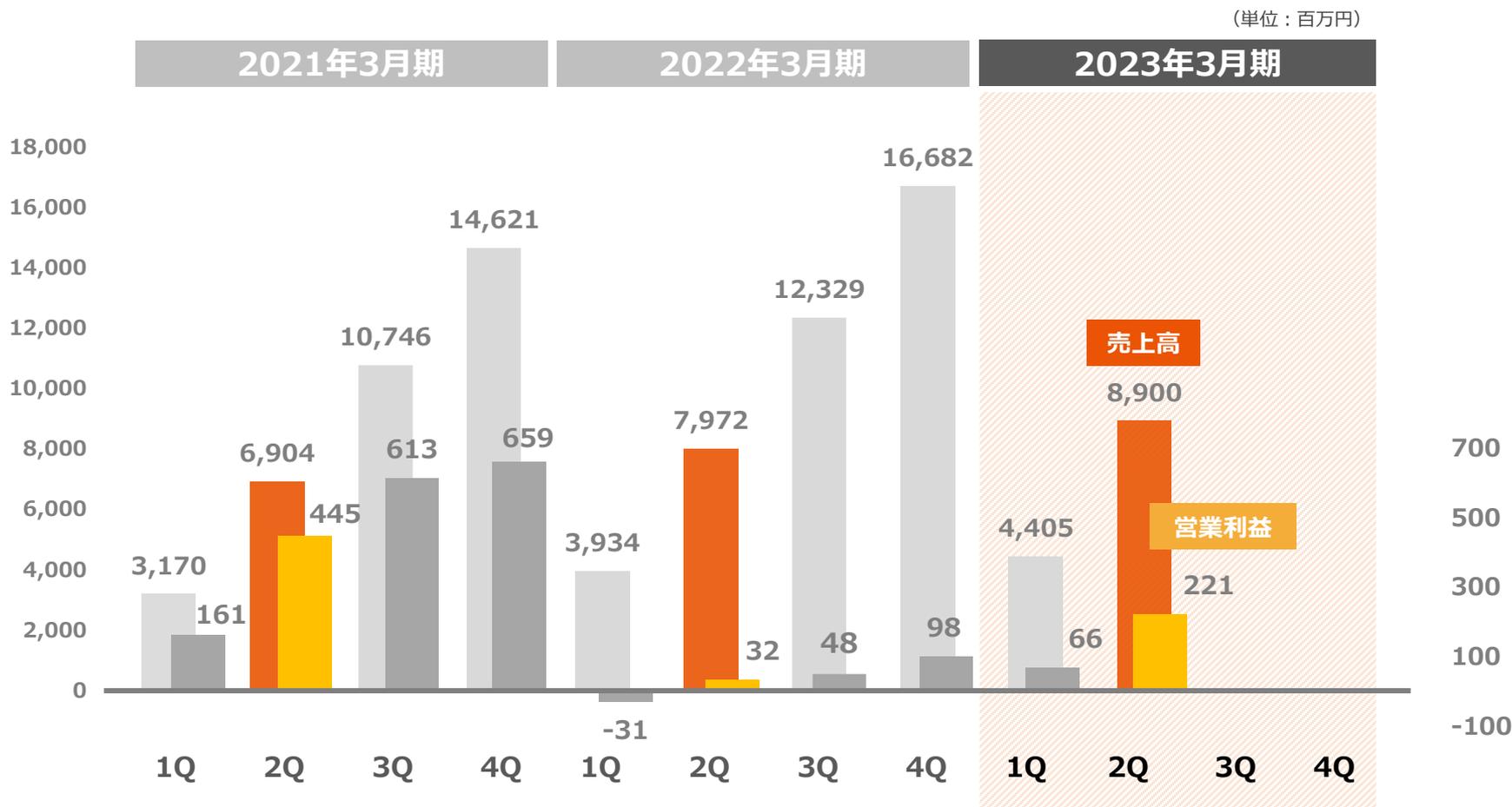
## 業績要因

- ✓ **ダイレクトメール発送サービスにおいては、当社の強みである営業力や価格競争力を武器に、新規獲得、既存顧客からの受注双方が引続き好調に推移**
- ✓ **拠点拡大等の成長投資を行ってきたフルフィルメントサービスがEC需要を捉え、大きく伸長**
- ✓ **海外仕入価格の上昇や為替の影響を受けるアパレル事業、苦戦が続くインターネット事業を、DM事業の躍進でカバーし、増収、大幅増益を達成**

売上高はダイレクトメール事業が全体を牽引し、順調に推移。  
 増収効果により、営業利益は前年同期比で約570%と大幅増益。  
 各段階利益も大幅に上振れし、営業利益、経常利益は、期初計画をすでに超過。

(単位：百万円)	2022.3 2Q	2023.3 2Q	前年同期比 増減	前年同期比 増減率	上期計画	進捗率	通期計画	進捗率
売上高	7,972	<b>8,900</b>	+928	11.6%	8,778	101.4%	17,972	49.5%
営業利益	32	<b>221</b>	+189	572.8%	47	470.2%	220	100.4%
経常利益	34	<b>232</b>	+198	567.8%	48	483.3%	223	104.0%
親会社株主に 帰属する 四半期 純利益	▲1	<b>132</b>	+133	—	30	440.0%	144	91.6%

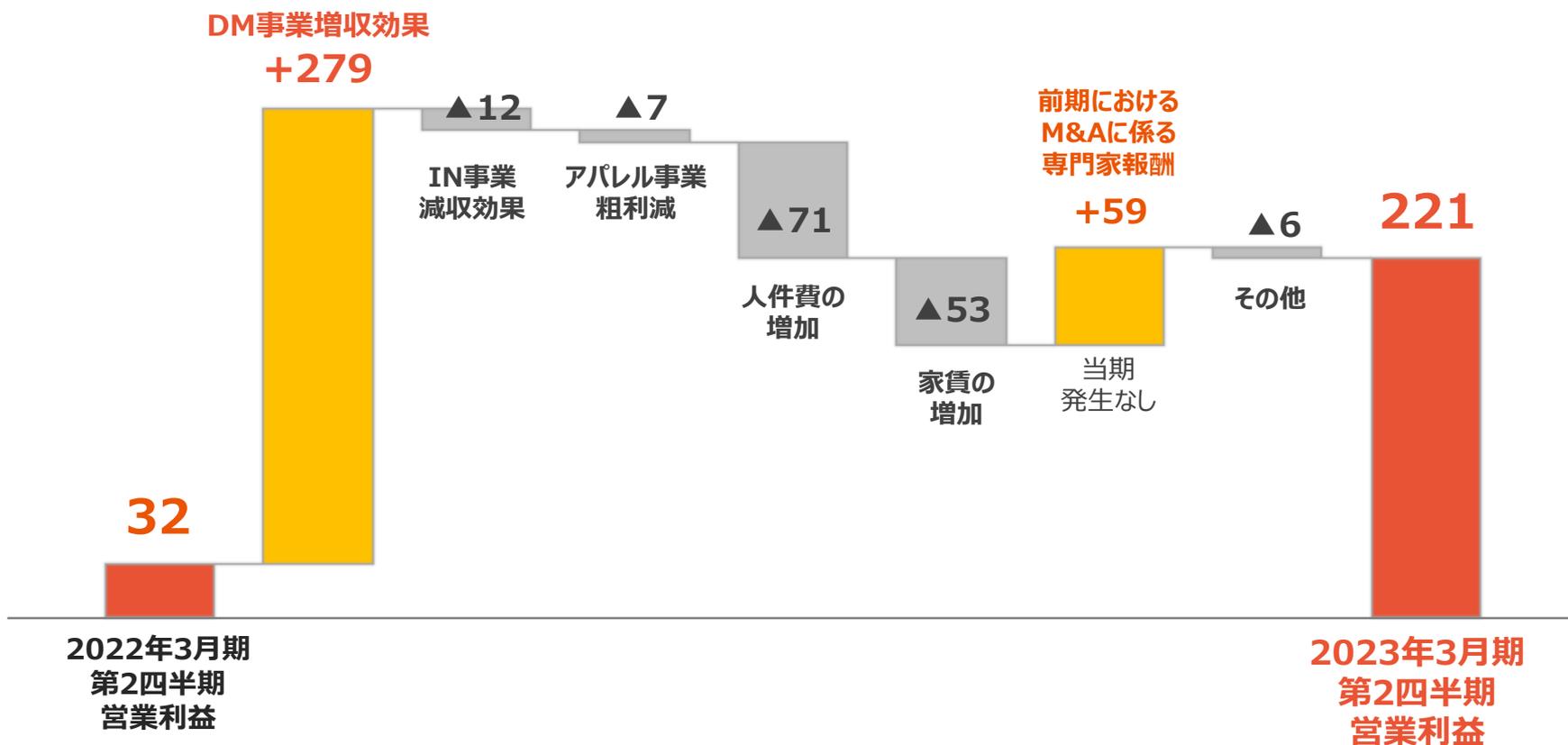
コロナ禍においても、四半期単位で確実に成長し、増収を継続。  
 利益面では、IN事業が大きく業績を牽引した前々期には及ばないものの、前年同期から大幅な増益で推移。



前年同期からの営業利益変動要因

**主力のDM事業が低迷するIN事業をカバーし、前年の7倍の利益を確保。**

(単位：百万円)



5つのビジネスポートフォリオを持つ強みを生かし、不透明なビジネス環境に対応。

ダイレクトメール事業

DM発送

フルフィルメント

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  
(ビアトランススポーツ)

サービスの状況



新規顧客の開拓、既存顧客からの受注がともに堅調に推移し、全体業績を牽引



前期の成長施策が実を結び大幅に増収。倉庫内の機械化も進んでおり、大型案件に対応できるキャパシティが整う一方で、中小EC事業者向けの代行サービスも堅調。



アルゴリズムの影響により厳しい状況が継続。各種回復施策を実施し、業績回復に臨む。



専門性の高いSEOコンサルティングを強みに、幅広い顧客ニーズに対応。

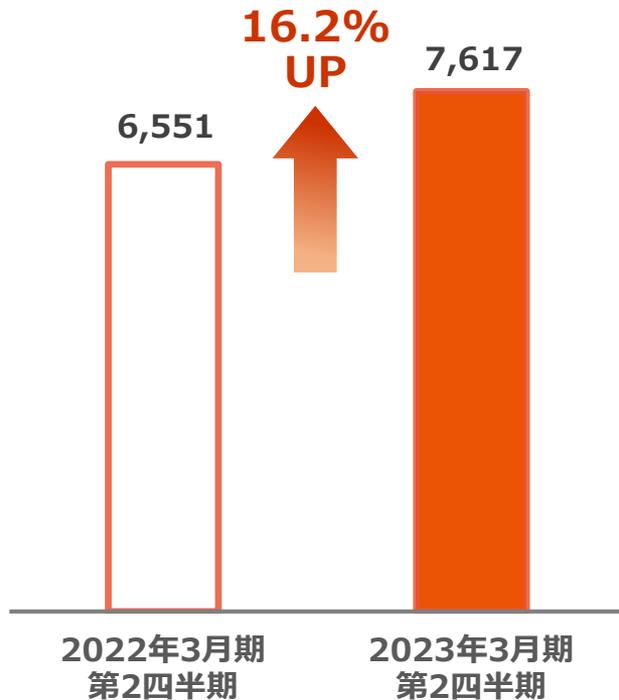


前期から取組む販売体制の強化を継続して推進するも、為替などの外部環境による影響を受け、売上高、利益ともに微増。

- **ダイレクトメール発送サービスにおいては新規獲得、既存顧客からの受注の双方が好調に推移。DM機械の導入によるインフラの増強、インターネット事業で培ったマーケティング施策による集客の拡大、コスト削減など、多方面にサービス拡大の為の投資と業務改善を継続し、売上、利益が拡大。**
- **フルフィルメントサービスは、前期の積極投資が成果となり事業拡大。顧客ニーズを的確にキャッチしたEC物流特化型サービス「ウルロジ」も好調で業績は積み上がり傾向。**

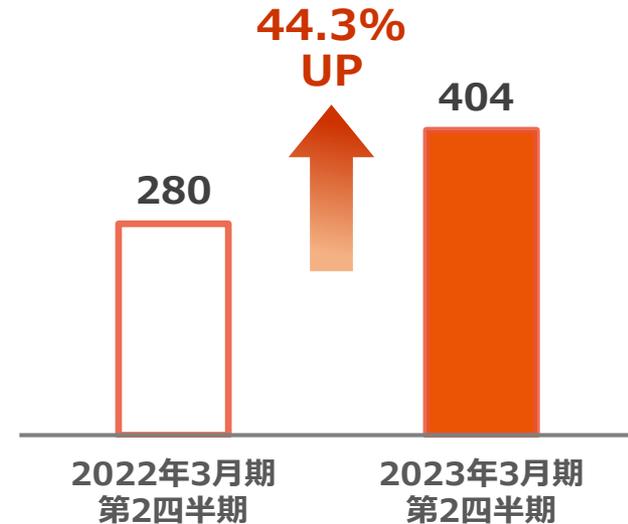
### 売上高

単位：百万円



### セグメント利益

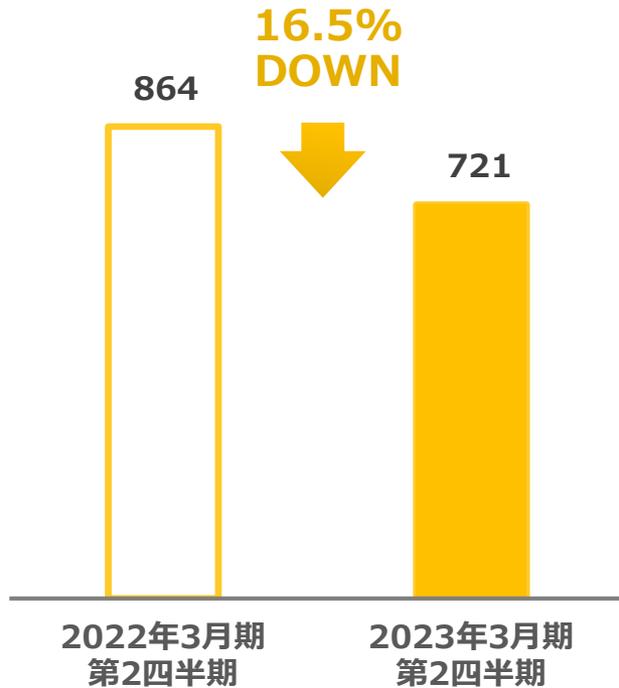
単位：百万円



- パーティカルメディアサービスはアルゴリズム変更の影響による低迷が継続。
- デジタルマーケティングサービスは顧客ニーズに合わせたコンサルティングサービスの提供に注力するも、新規顧客獲得に苦戦。

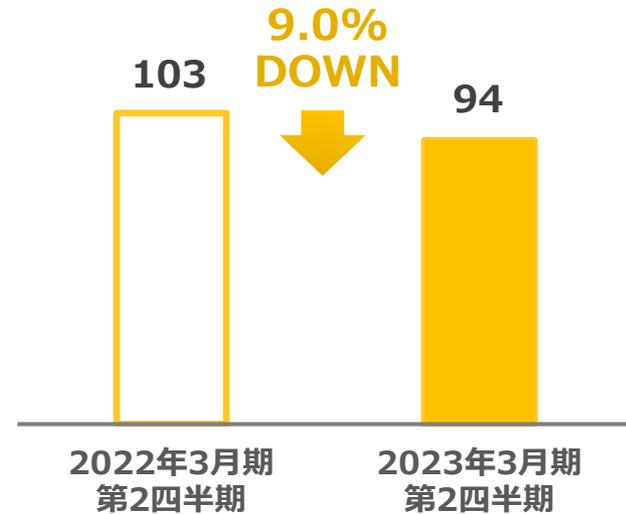
### 売上高

単位：百万円



### セグメント利益

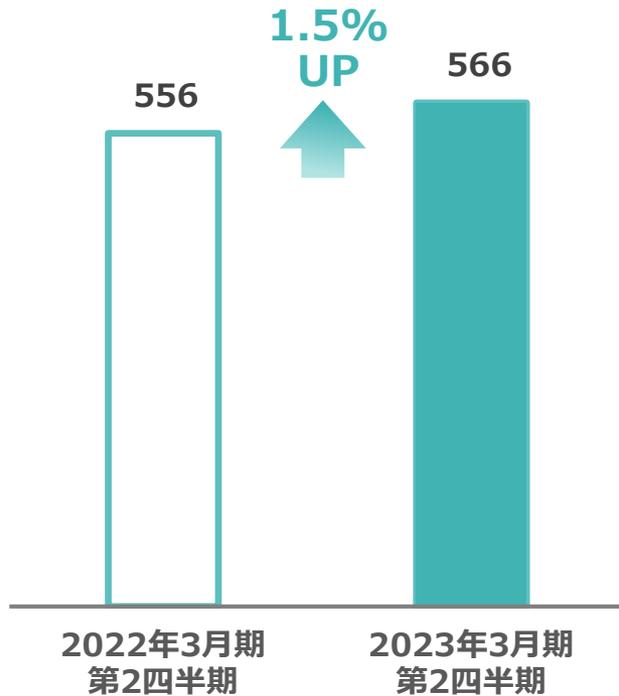
単位：百万円



- 売上拡大に向け、販売体制の強化を推進するも、アメリカ国内のインフレによる仕入価格の上昇や円安など、外部環境の影響を受けて、収益は微増にとどまる。

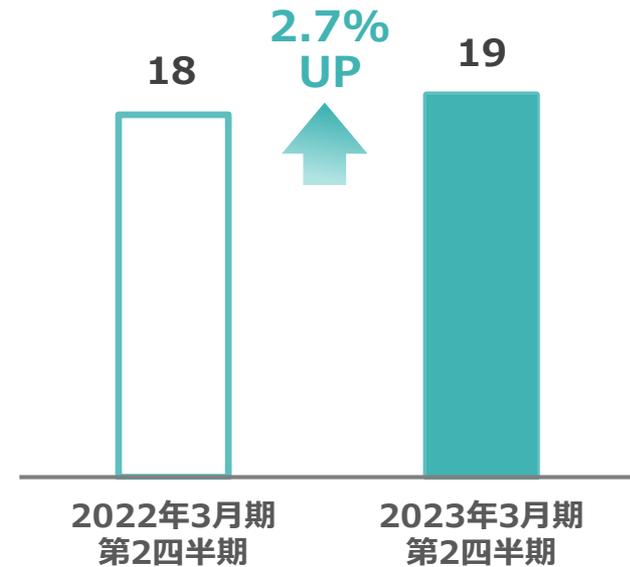
### 売上高

単位：百万円



### セグメント利益

単位：百万円



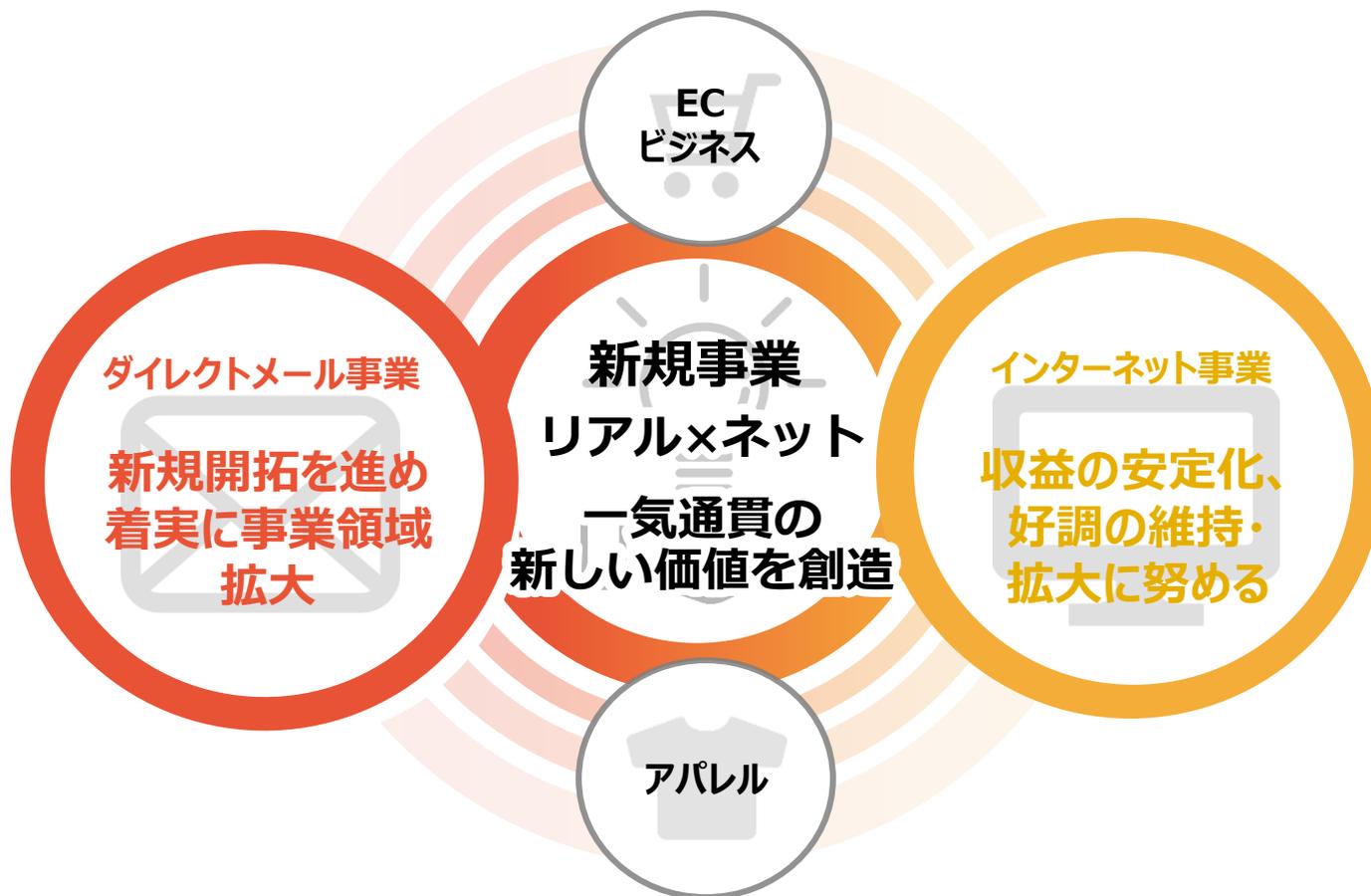
(単位：百万円)

	2022年 3月期期末	2023年 3月期 第2四半期	増減額		2022年 3月期期末	2023年 3月期 第2四半期	増減額
<b>流動資産</b>	3,293	<b>3,448</b>	<b>+155</b>	<b>流動負債</b>	2,155	<b>2,268</b>	<b>△113</b>
現金・預金	1,078	<b>1,170</b>	<b>+92</b>	買掛金	1,270	<b>1,388</b>	<b>+118</b>
受取手形及び売掛金	1,851	<b>1,966</b>	<b>+115</b>	1年以内返済予定の 長期借入金	269	<b>269</b>	<b>0</b>
その他	364	<b>311</b>	<b>△53</b>	その他	614	<b>610</b>	<b>△4</b>
<b>固定資産</b>	1,899	<b>1,856</b>	<b>△43</b>	<b>固定負債</b>	874	<b>740</b>	<b>△134</b>
有形固定資産	1,191	<b>1,142</b>	<b>△49</b>	長期借入金	872	<b>737</b>	<b>△135</b>
無形固定資産	259	<b>252</b>	<b>△7</b>	その他	2	<b>2</b>	<b>0</b>
投資その他資産	448	<b>461</b>	<b>+13</b>	<b>純資産合計</b>	2,162	<b>2,295</b>	<b>+133</b>
<b>資産合計</b>	5,192	<b>5,304</b>	<b>+112</b>	<b>負債純資産合計</b>	5,192	<b>5,304</b>	<b>+112</b>

# 成長戦略と重点施策

---

## 2つのビジネス基盤（インフラ）の拡大と新規事業の創出



2つのビジネス基盤の拡大 + 新規事業の創出、主力事業化

## 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**

D2Cビジネス

ECサポートビジネス

増加を続ける  
発送件数

Web対応DMサービス

ECビジネス

全国展開

アパレル事業

- ビアトランスポート

インターネット事業

M&A

バーティカルメディアの  
アクセス増

バーティカルメディア

- SEOノウハウ
- パートナー型展開スキル

デジタルマーケティング

- コンサルティング力
- 広告運用ノウハウ
- Web構築力

テクノロジー





主軸事業の **強化、拡大**

## 高まるEC関連需要に対応すべく、フルフィルメントサービスを增強

需要を捉え順調に事業が拡大



一気通貫で提供できる体制が整備、拡充され、事業拡大トレンドに突入  
全体業績を押し上げ。

フルフィルメントサービス 好業績のポイント

1 インフラの増強

主要拠点である日野フルフィルメントセンターを前期2倍に増床（3,755坪へ拡大）し、受注が順調に進展

3つのフルフィルメントセンター全体の延床面積は6,000坪となり、受託処理能力及び出荷処理能力が大幅に向上するとともに、更なる需要の高まりにも対応できる体制となる。



最新機械導入による仕分け業務の効率化アップ

商品を自動的に仕分けする立体型ソーターを導入。オートメーション化の推進による業務の効率化、ミスの削減、省人化が大きく進み利益率の上昇に寄与。



2 ソリューションの充実

EC事業特化型物流代行サービス「ウルロジ」の訴求力の高まり

倉庫管理システムWMS（Warehouse Management System）により、顧客はオンラインで出荷指示、在庫確認が行え、商品管理・発送に係る業務負担を軽減し、コア業務への専念することが可能。

Amazon、楽天など利用中のECモールやカートとのシステム連携も可能。

当社の発送代行ノウハウを生かした梱包材・作業・発送費込みの全国一律の低価設定が、お客様の物流費削減に貢献でき、顧客獲得の大きなアドバンテージとなっている。

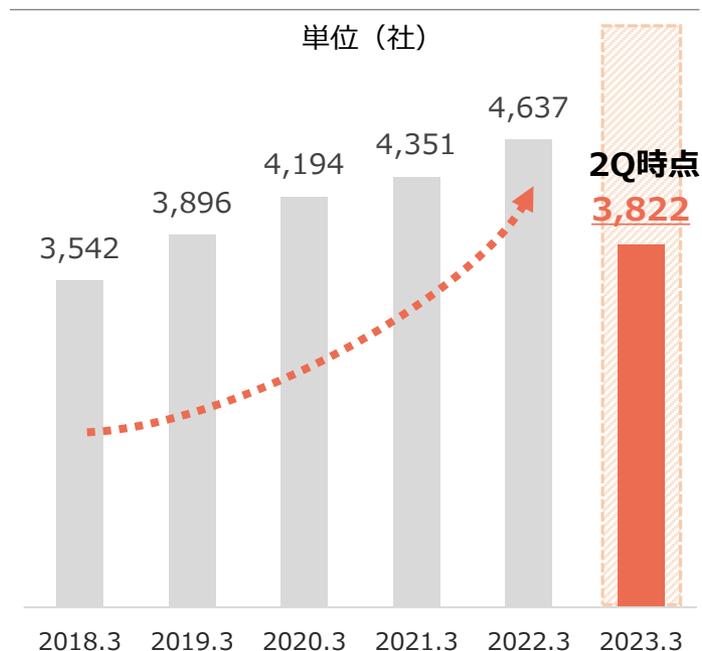


主軸事業の **強化、拡大**

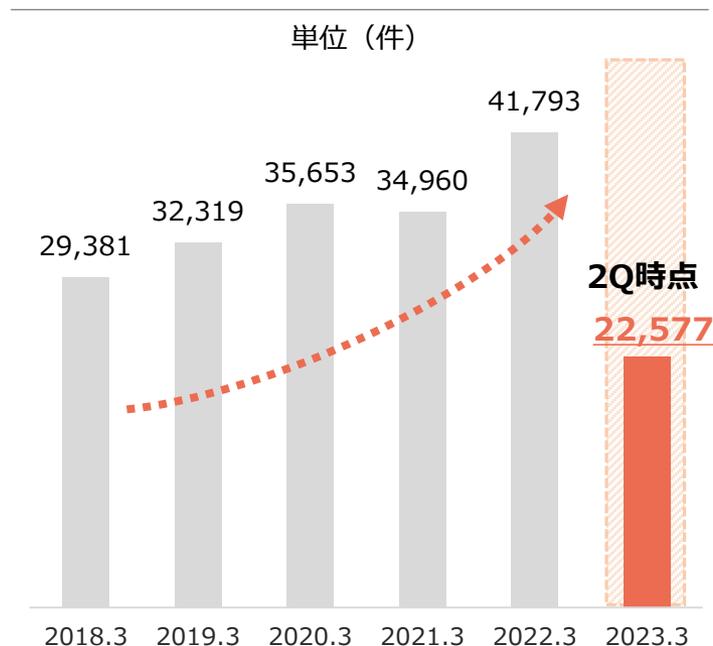
## ダイレクトメールサービスの営業強化、シェア拡大

当社が持つ100名規模の営業体制、価格競争力、応需能力の強みをフルに生かしつつ、DM発送のWEB発注サイト（セルマーケ）からの受注にも注力し、さらなるシェア拡大、売上高の拡大を目指します。2023年3月期第2四半期においては過去最高の売上高に。

ダイレクトメール事業取引社数



ダイレクトメール事業取引案件数



主軸事業の強化、拡大

# DM印刷・発送のオンライン受注による販売チャネルの拡大

「セルマーケ」が順調に拡大。前年同期比で案件数約**2.3倍**

## セルマーケの仕組み



- ✓ Web上で「印刷 + 発送代行」市場を取り込み、効率的な顧客開拓と収益の拡大が可能に
- ✓ お客様・当社双方の社内工数を大幅に削減。受注～発送まで担当営業を介さずして完結できる仕組みを実現することで、当社としても新規開拓など事業拡大に向けてより多くのリソースを投入可能に

主軸事業の強化、拡大

# IN事業の既存サービスの強化、サービスラインナップの拡大

SEOアルゴリズムの変更への対応を再構築、メディアの選定を見直すとともに、自社メディアを積極的に投入。また、コンテンツの質の向上を図りつつ、パートナーメディアとの連携をさらに推進。



新規事業の 育成

# EC領域におけるビジネスポートフォリオの拡大

ダイレクトメール事業とインターネット事業という“リアルとネット”2つの事業領域を持つ優位性を生かし、ECに直接関わる事業だけでなく、ECをサポートする事業も含め、**EC領域におけるビジネスポートフォリオを拡大していきます。**

## ECアパレル事業の展開

### M&Aで取得したビアトランスポートの 販売体制の強化・拡大



#### システム統合×経営体制強化

ビアトランスポートの  
ポテンシャルを  
最大限生かす



当社が持つ  
リアル+ネットの  
ノウハウ

顧客基盤

仕入れ能力

海外ネットワーク

デジタルマーケティング

フルフィルメント

ECノウハウ

## 自社EC展開

売れ行き好調な商品への注力とともに、  
新商材開発への積極的な取り組みを実施



マヌカハニー専門店



# 2023年3月期 業績予想

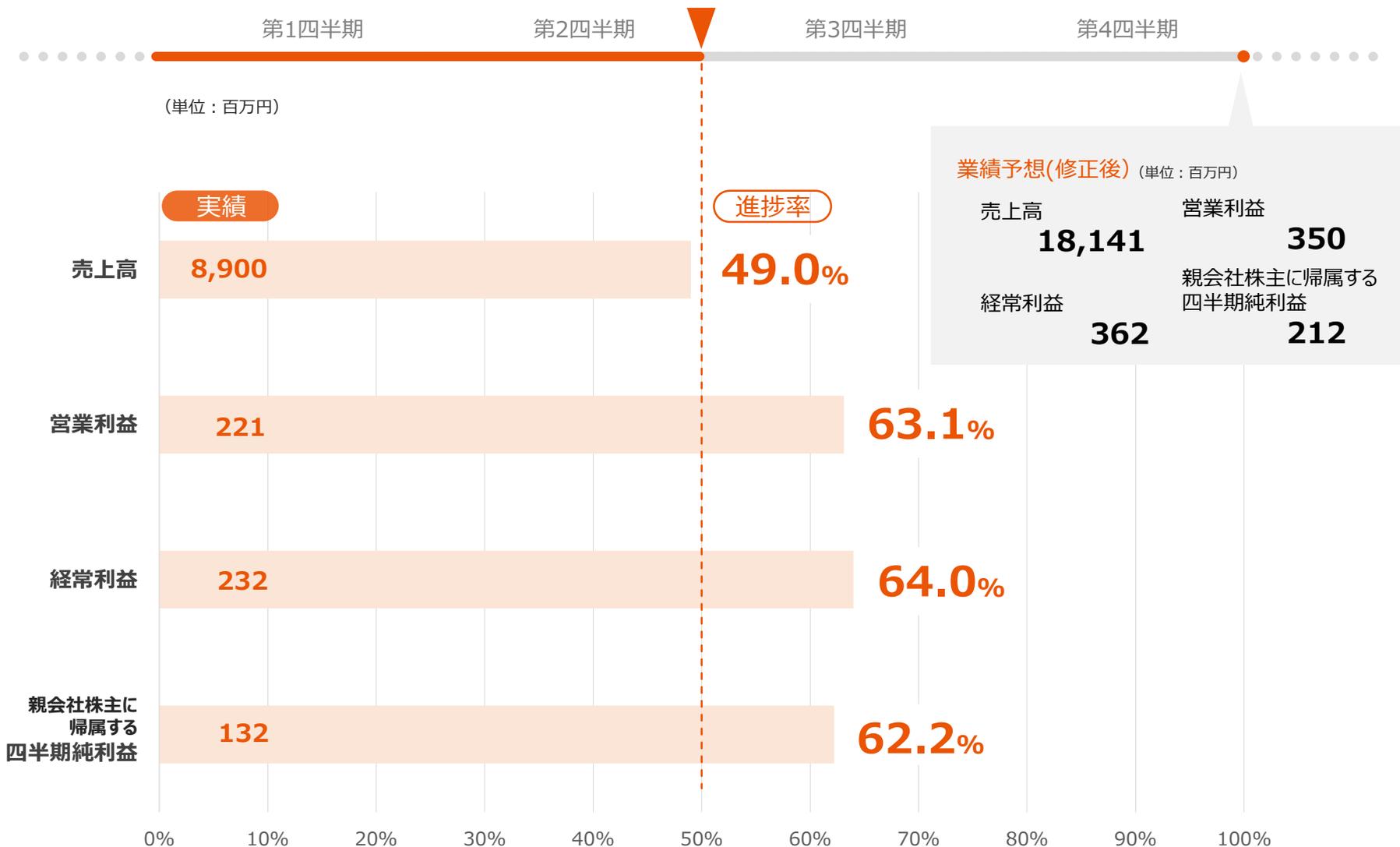
---

好調な上期業績を踏まえ、通期業績計画を  
前期比8.7%増収、営業利益254.0%増益に上方修正。  
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)

	2021年 3月期	2022年 3月期	2023年3月期 (予想)	前期比
売上高	14,621	16,682	<b>18,141</b>	108.7%
営業利益	659	98	<b>350</b>	354.0%
経常利益	660	101	<b>362</b>	356.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	427	5	<b>212</b>	3872.5%

## 第2四半期時点の業績進捗率 対上方修正後計画



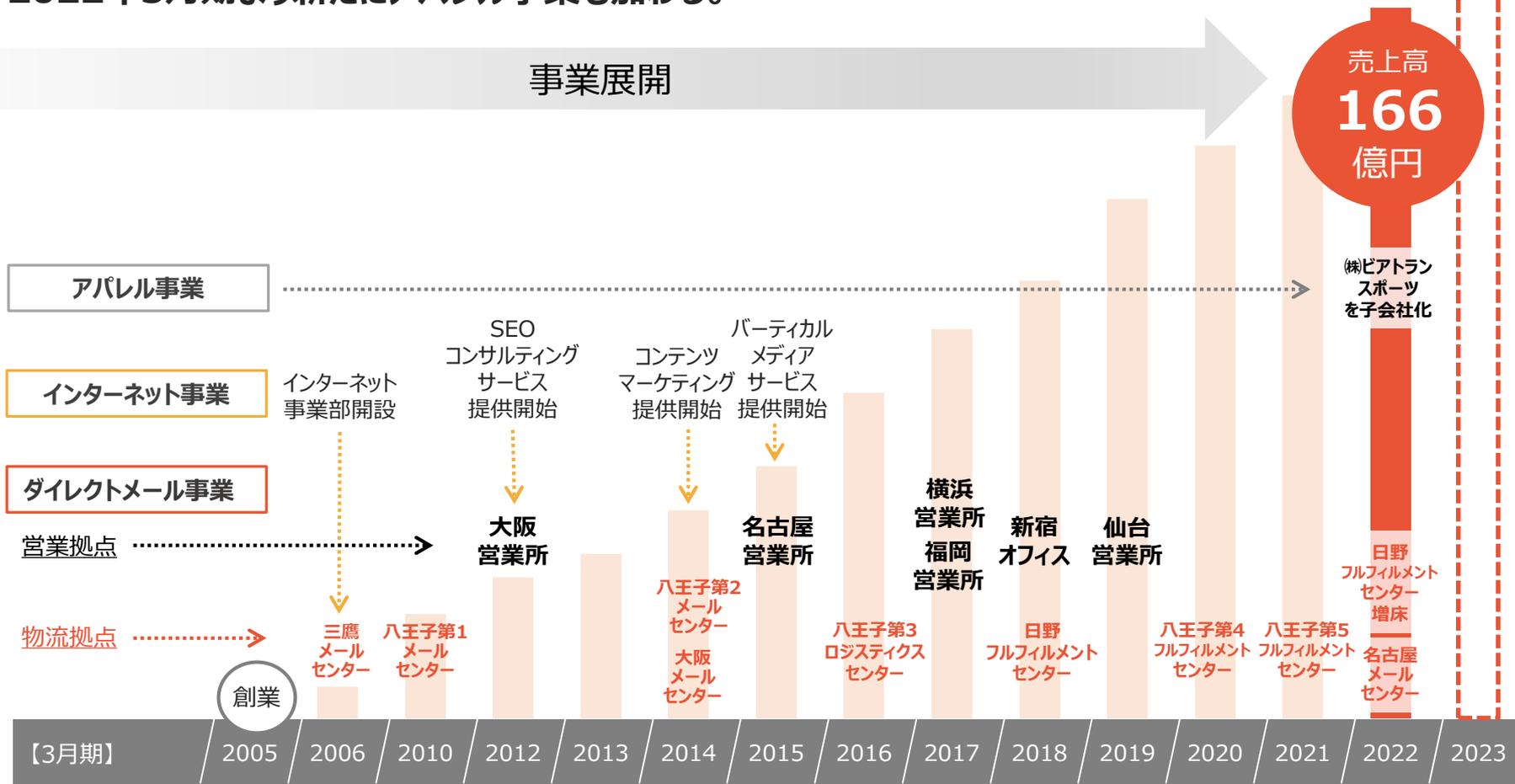
## 参考資料

---

(2022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、名古屋1ヶ所、大阪1ヶ所
- **従業員数 (グループ)** : 正社員282名、その他208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  
2022年3月期より新たにアパレル事業も加わる。



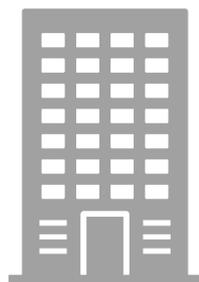
# 5つのビジネスカテゴリで事業を展開

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



広告主（企業）

ダイレクトメール  
事業



アパレル  
事業



当社



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

パ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

## アパレル事業

(株)ビアトランススポーツ

ECサイトを通じ、  
スポーツアパレルを輸入  
販売

# 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

充実した営業体制  
積極的な営業展開



好循環サイクルを確立

定期案件増加

全国屈指の  
取り扱い件数による  
価格競争力UP

クロネコDM便  
ゆうメール

価格競争力UP  
(取扱実績に伴う安価な仕入れ)



高度な受託能力

ワンストップ  
ソリューションによる  
短納期・低価格

取引社数UP  
取扱数UP



中規模案件を  
得意とした高採算化

# 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

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: 0422-57-3921 Email: [ir@dm-s.co.jp](mailto:ir@dm-s.co.jp)**

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