



2022年11月28日

ディーエムソリューションズ株式会社

## 2023年3月期 第2四半期 決算補足説明資料（質疑応答集2）

この質疑応答集は、2022年11月11日（金）発表の2023年3月期第2四半期決算に関して、発表日以降に株主・投資家などの方々からいただいたご質問及びお問い合わせについて、当社の回答をまとめたものです。皆様のご理解を賜ることを目的として一部内容・表現の加筆・修正を行っております。

### Q1：ダイレクトメール事業の営業利益率が上昇しているが、今後も利益率の上昇は続きますか。

A：DM作業の機械化による効率化、利益率の高いフルフィルメントサービスの割合の高まりにより利益率の上昇は見込めるものと考えております。現在ダイレクトメール事業の営業利益率は5.3%ですが、当面の目標としては営業利益率を現状よりも2~3%程度引き上げることを目指してまいります。

### Q2：DM 発送ビジネスの現在の事業環境について教えてください。

A：毎年、株式会社電通が媒体別の広告費を推定し発表している資料に基づくと、DM 発送の市場規模は微減が続いておりますが、皆様が認識しているよりも紙媒体のDM 発送ビジネスの市場環境を悲観的に捉えてはおりません。現に当社ダイレクトメール事業の事業規模は年々拡大しておりますが、市場規模に対する当社シェアは5%に届いておりません。また、新規の参入事業者もいないため、当社の競争力は年々高まっております。一方で、長期的な成長性という視点ではまったく心配がないというわけではございませんので、EC 市場の拡大を的確に捉え、宅配便等の発送を取り扱うフルフィルメントサービスに注力し、会社として市場ニーズを認識しつつ事業運営を行ってまいります。

Q3：フルフィルメントサービスが拡大しているとのことですが、今後の戦略について教えてください。

A：当社では、この数年をかけ、EC事業者が必要とするサイト制作、モールなどへの出店、在庫管理・発送までを一気通貫でサポートできる体制の構築を行ってきました。これは、弊社がサポートする領域を限定した場合、他社と競合することが多く、当社の強みであるリアルとネットの2つのインフラを使いEC事業者がサポートを必要とする領域のすべてを一気通貫で提供することに今後の事業拡大の方向性を見出しているためです。

現在は、在庫管理・発送部分のみをご依頼いただく会社様が多い状況ですが、一气通貫でのサポートニーズは高く、在庫管理・発送部分の受託を引き続き伸ばすことはもちろん、一气通貫で当社がサポートさせていただきお客様も徐々に増やしていく目論見をしております。

【本リリースに関するお問合せ先】

ディーエムソリューションズ株式会社 管理部

TEL: 0422-57-3921 E-MAIL: [ir@dm-s.co.jp](mailto:ir@dm-s.co.jp)