

2024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

2023年11月21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。

2024年3月期（第2四半期）決算概要

堅調なDM発送、利益率の高いフルフィルメントサービスの伸長、インターネット事業の利益回復により、各段階利益を上方修正する大幅増益。

売上高

9,024
百万円

前年同期比：101.4%

通期進捗率：45.5%

営業利益

284
百万円

前年同期比：128.4%

通期進捗率：56.8%

四半期純利益

192
百万円

前年同期比：145.3%

通期進捗率：58.1%

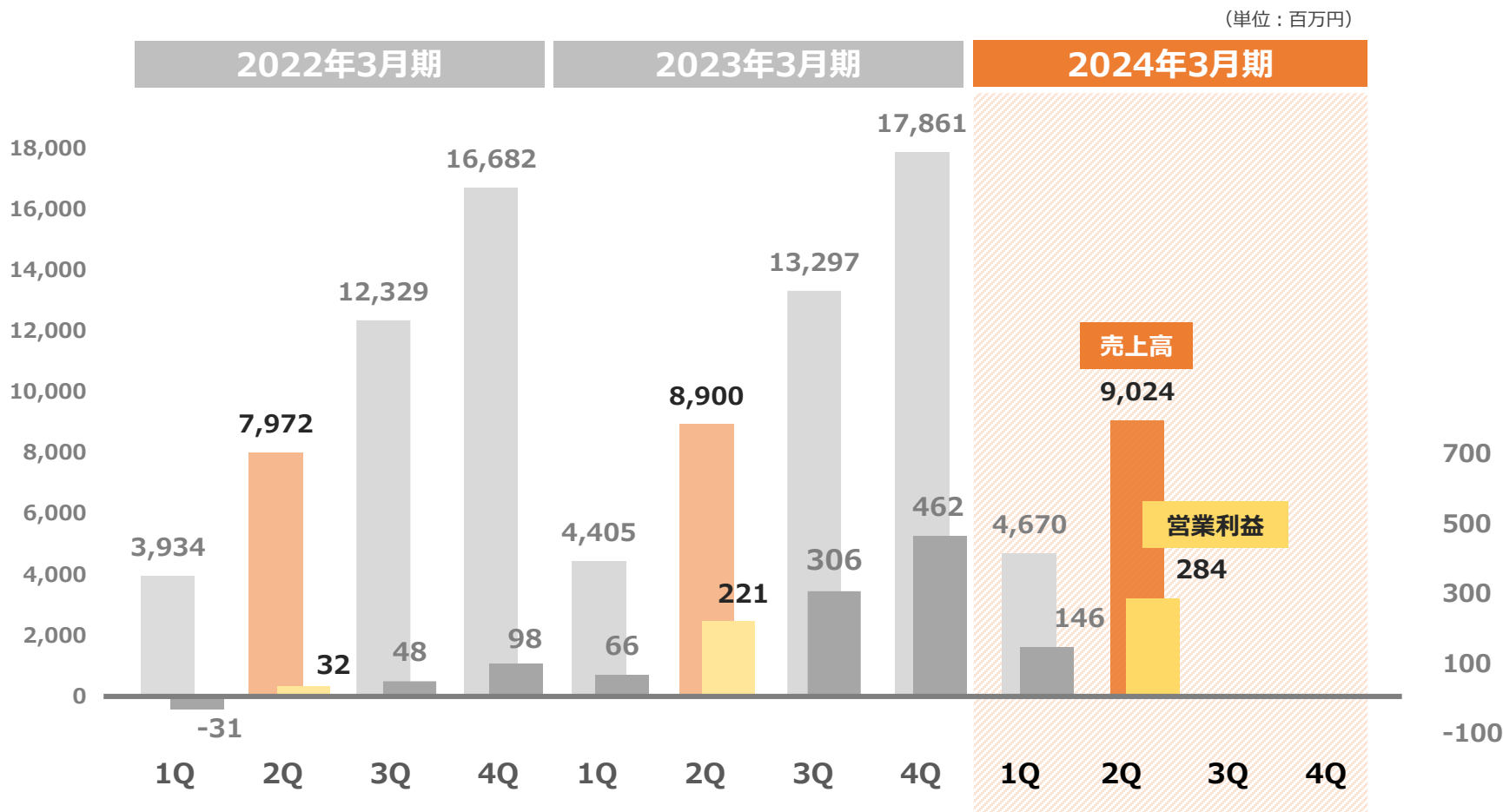
業績要因

- ▶ ダイレクトメール発送サービスにおいては、強みである営業力と価格競争力に加え、Web集客の強化等により、堅調に推移。
- ▶ フルフィルメントサービスは、EC物流特化型サービス「ウルロジ」で、明朗な価格設定等を強みに引き合いが増加。さらなる事業拡大にむけて、物流拠点用不動産を新たに取得。
- ▶ インターネット事業は、販売戦略及び販売体制の再整備、及び自社メディアの成長により、利益が大幅に回復。
- ▶ アパレル事業は、売れ筋商品の大量仕入や商品の輸送手段見直し等、コスト削減の施策が奏功し、利益率、利益額ともに増加。

堅調なDM発送代行サービス、フルフィルメントサービスの伸長、インターネット事業、アパレル事業の回復により、ダイレクトメール事業における不動産取得関連費用の計上にもかかわらず、各段階利益は、中間計画、前年同期に対し大きく上振れ。営業利益率も上昇。

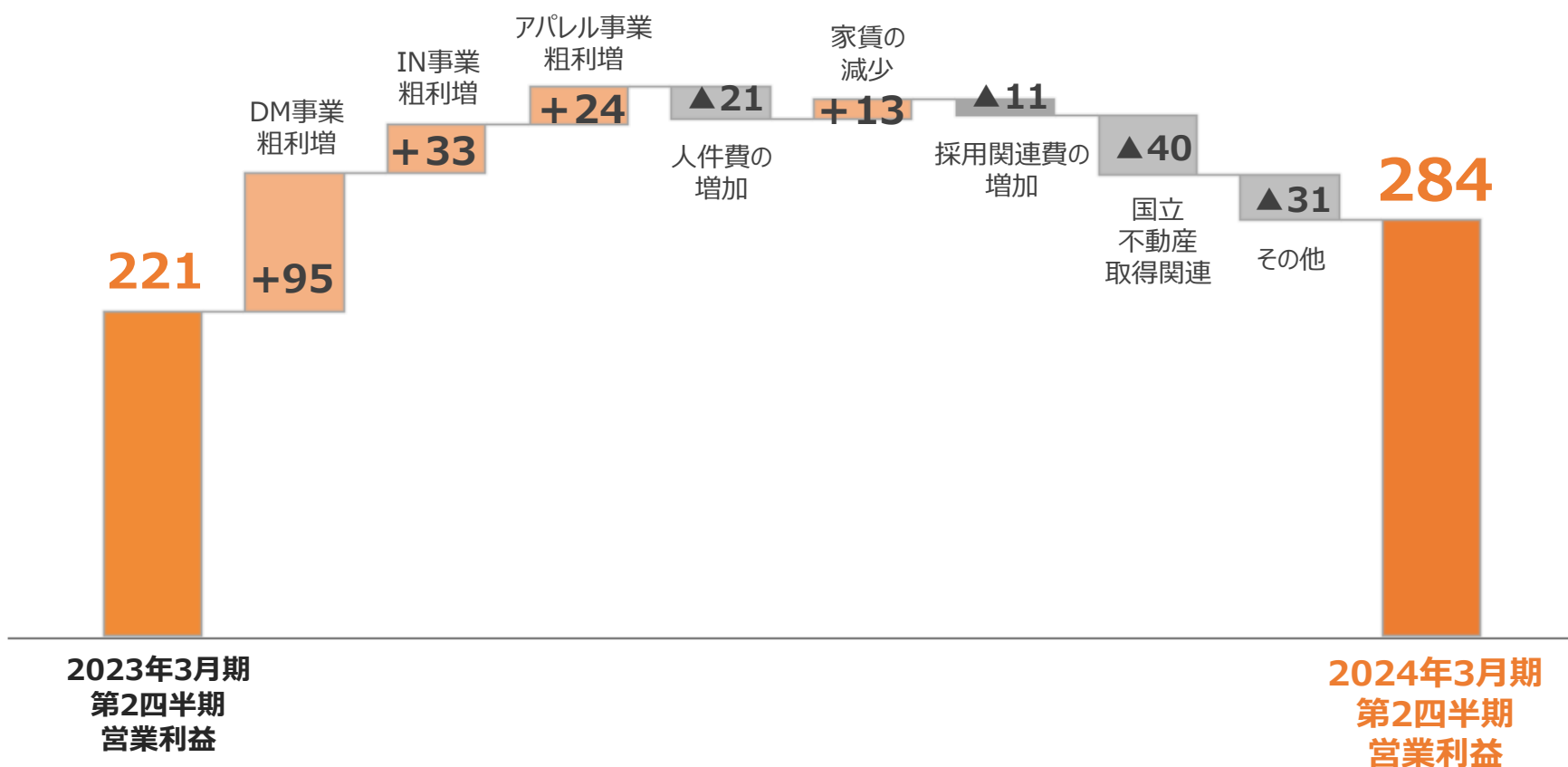
| (単位：百万円) | 2023.3 2Q | 2024.3 2Q | 前年同期比 増減 | 前年同期比 増減率 | 上期当初 計画 | 達成率 | 通期計画 | 進捗率 |
|------------------------------|--------------|--------------|-------------|--------------|------------|--------|--------|-------|
| 売上高 | 8,900 | 9,024 | +124 | 1.4% | 9,693 | 93.1% | 19,806 | 45.5% |
| 営業利益 | 221 | 284 | +63 | 28.4% | 221 | 128.2% | 500 | 56.8% |
| 利益率 | 2.5% | 3.1% | | | 2.3% | | 2.5% | |
| 経常利益 | 232 | 290 | +58 | 24.9% | 227 | 127.4% | 512 | 56.6% |
| | 2.6% | 3.2% | | | 2.3% | | 2.6% | |
| 親会社株主に 帰属する 四半期 純利益 | 132 | 192 | +60 | 45.3% | 146 | 131.4% | 330 | 58.1% |

四半期単位で確実に成長し、増収・増益を継続。
利益面では、新フルフィルメントセンター設立に向けての不動産取得関連費を計上するも、前年同期比大幅増益を達成。



前年同期からの営業利益変動要因

(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
(ヒアトランスポート)

サービスの状況



強みである営業力と価格競争力を武器に、郵便やメール便のスケールメリットを生かした提案型営業を積極展開。

EC事業者向けの物流代行サービス「ウルロジ」が好調。来期のさらなる成長に向けて、国立市に新フルフィルメントセンター設立のための土地建物を取得。

自社メディア「collect.」が大きく成長し、バーティカルメディアサービスの回復を牽引。

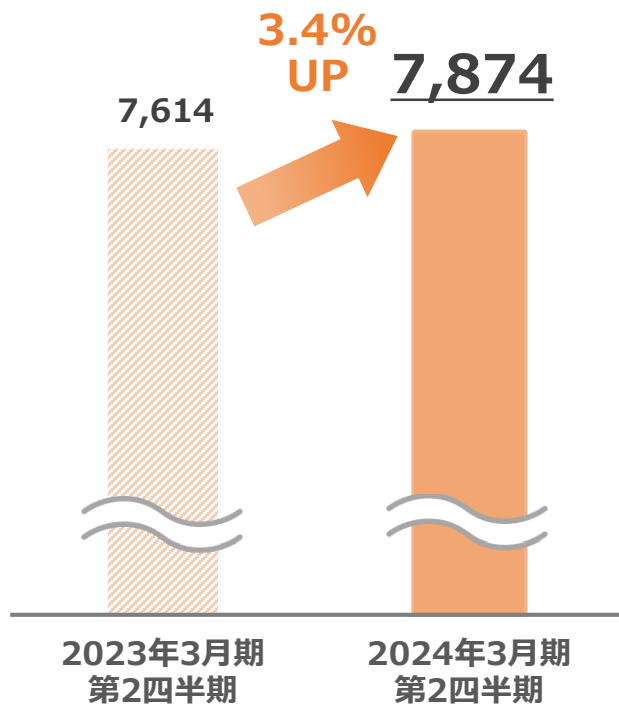
WEBコンサルティングサービスにおいて、プレーン的な立ち位置のコンサルタントの関与をより強め、提案クオリティを向上させたことにより、新規受注が好調に推移。

売れ筋商品の大量仕入や商品の輸送手段見直し等、コスト削減に注力し、利益率が向上。

- DM発送代行サービスが堅調に推移するとともに、フルフィルメントサービスもEC物流特化型サービス「ウルロジ」が、安価でシンプルな料金体系や充実したサポート体制により、好調に推移。
- 旺盛なEC需要を受けて、来期以降のさらなる事業拡大に向けて、東京都国立市に新たなフルフィルメントセンターの土地建物を取得（約40百万円を当第2四半期に計上）。

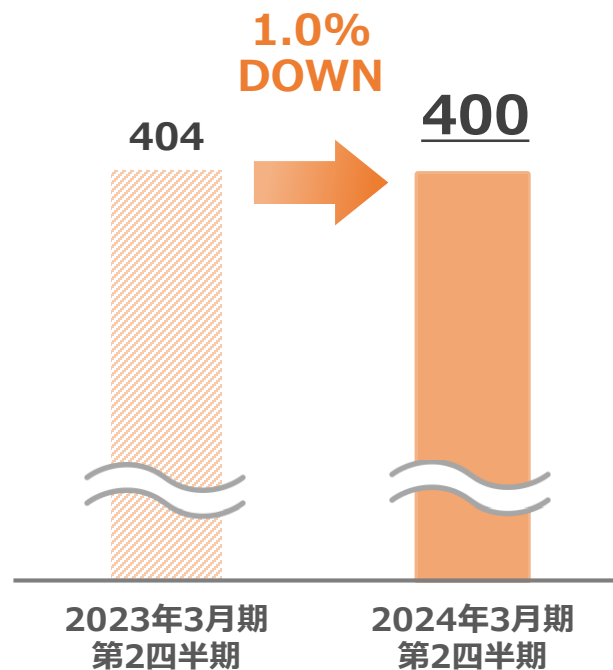
売上高

単位：百万円



セグメント利益

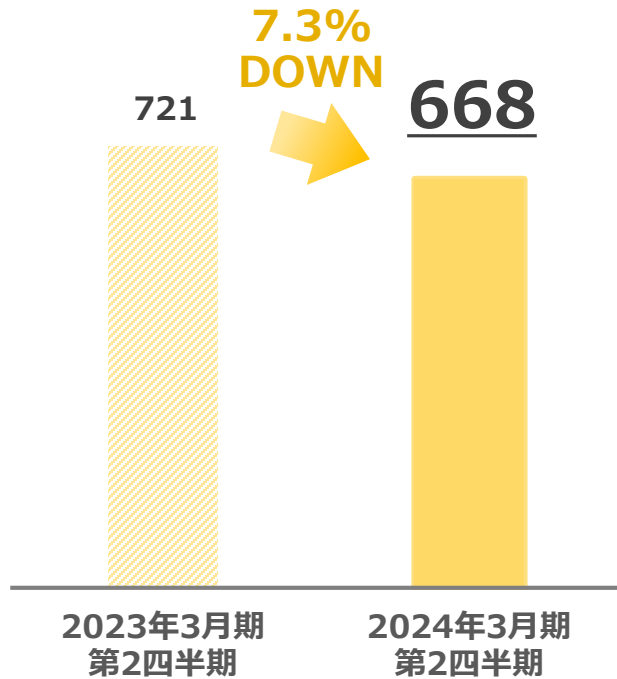
単位：百万円



- パーティカルメディアサービスにおいて、ライフスタイルジャンルを中心とした商品、サービスの比較情報サイト「collect.」が大きく成長。
- デジタルマーケティングサービスは、チーム制での提案体制の導入により、より顧客ニーズにマッチした提案が可能となり、WEBコンサルティングサービスにおける新規受注が回復。
- EC関連事業についても、フルフィルメントサービスとのシナジーにより引き合いが増加。

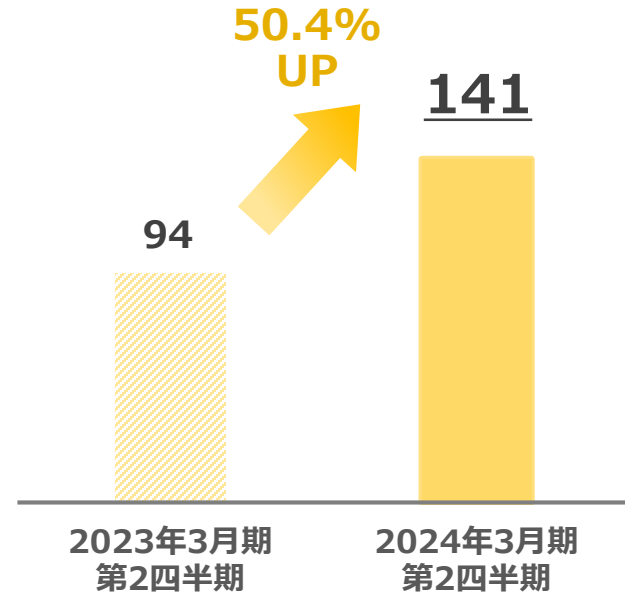
売上高

単位：百万円



セグメント利益

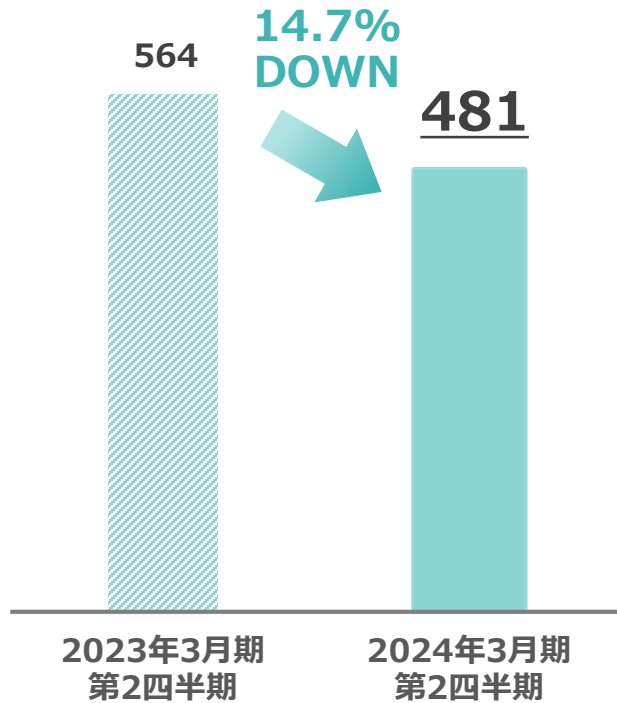
単位：百万円



- 売れ筋商品の大量仕入や商品の輸送手段見直し等を推進。
コスト削減により利益率が向上。

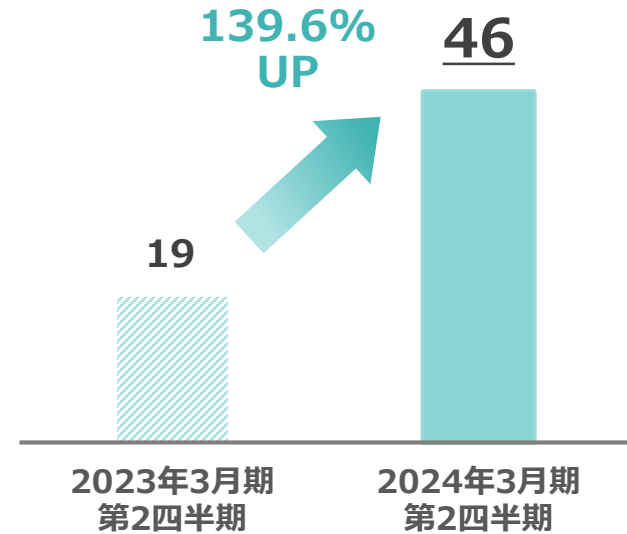
売上高

単位：百万円



セグメント利益

単位：百万円

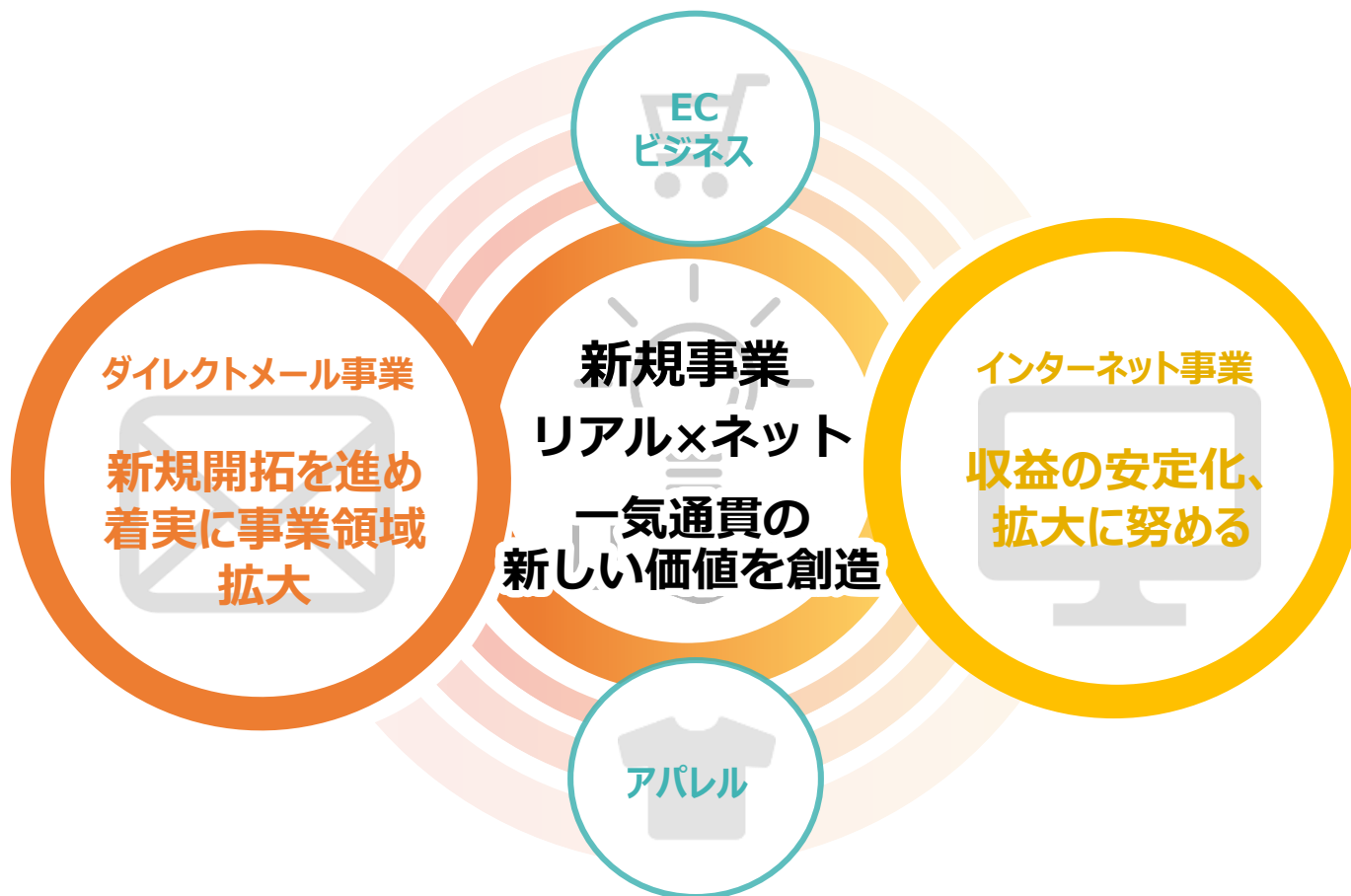


(単位：百万円)

| | 2023年 3月期期末 | 2024年 3月期 第2四半期 | 増減額 | | 2023年 3月期期末 | 2024年 3月期 第2四半期 | 増減額 |
|-------------|----------------|-----------------------|---------------|--------------------|----------------|-----------------------|---------------|
| 流動資産 | 3,787 | 3,612 | △174 | 流動負債 | 2,473 | 2,247 | △225 |
| 現金・預金 | 1,323 | 1,075 | △247 | 買掛金 | 1,436 | 1,336 | △100 |
| 受取手形及び売掛金 | 2,088 | 2,049 | △38 | 1年以内返済予定の 長期借入金 | 228 | 317 | 89 |
| その他 | 374 | 487 | 112 | その他 | 808 | 593 | △214 |
| 固定資産 | 1,814 | 3,119 | 1,304 | 固定負債 | 650 | 1,813 | 1,162 |
| 有形固定資産 | 1,151 | 2,511 | 1,359 | 長期借入金 | 643 | 1,805 | 1,162 |
| 無形固定資産 | 239 | 221 | △18 | その他 | 7 | 8 | 0 |
| 投資その他資産 | 423 | 386 | △36 | 純資産合計 | 2,477 | 2,670 | +192 |
| 資産合計 | 5,602 | 6,731 | +1,129 | 負債純資産合計 | 5,602 | 6,731 | +1,129 |

成長戦略と重点施策

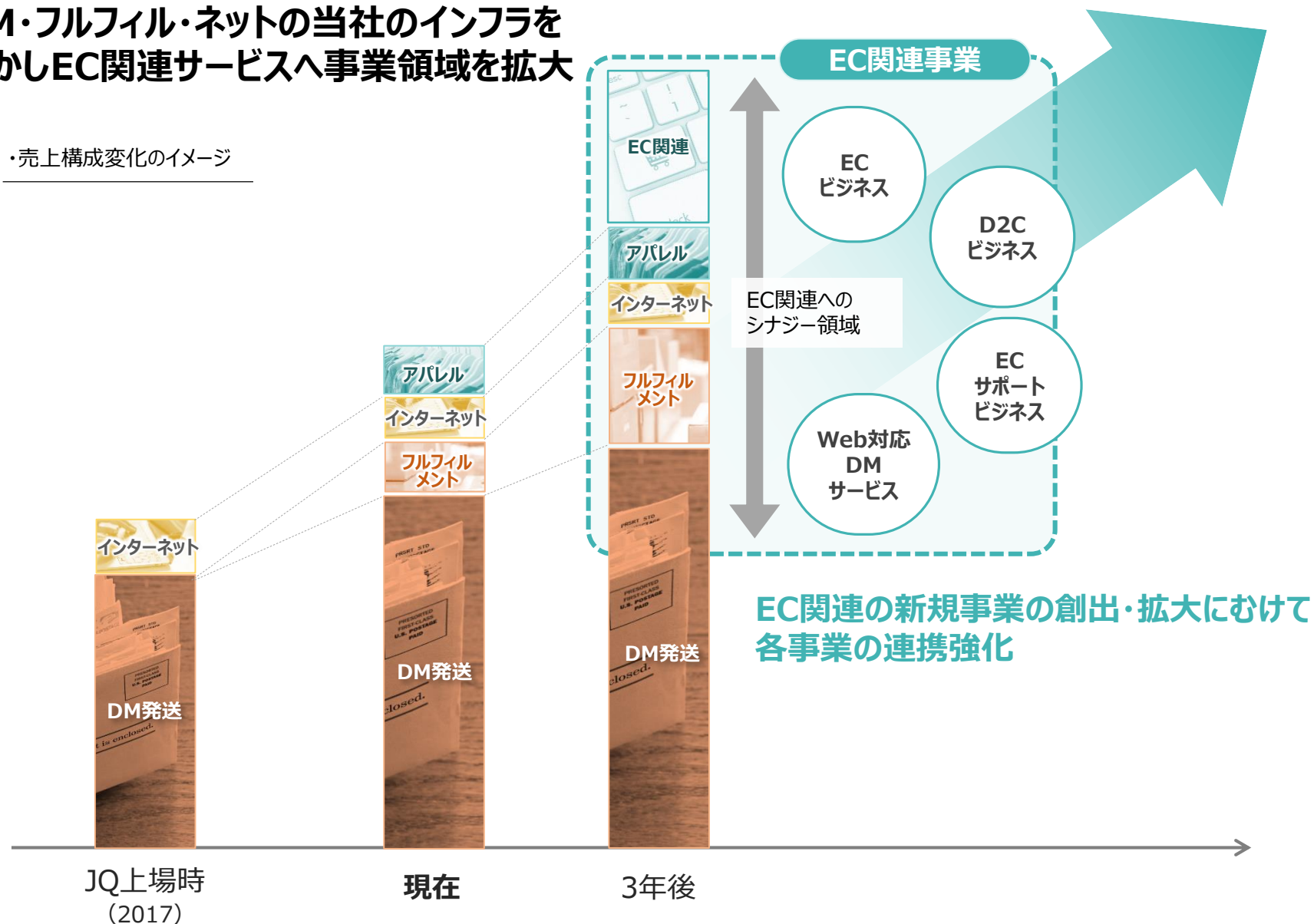
2つのビジネス基盤（インフラ）の拡大と新規事業の創出



2つのビジネス基盤の拡大 + 新規事業の創出、主力事業化

DM・フルフィル・ネットの当社のインフラを 生かしEC関連サービスへ事業領域を拡大

・売上構成変化のイメージ



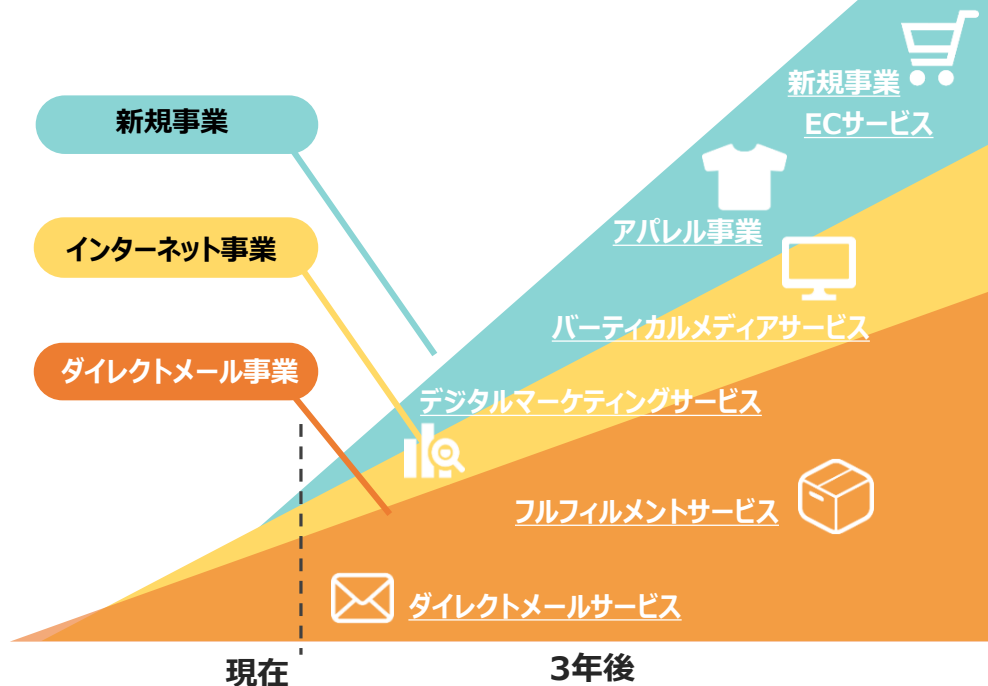
DM・フルフィル・ネットのインフラを最大限生かし、事業ポートフォリオを拡大 他に類を見ないソリューションカンパニーへ

拡大ステップ



- 加速拡大できる事業ポートフォリオの確立
- 収益力、事業付加価値UP
- 既存2事業での収益確保・事業育成投資

ビジネスポートフォリオを生かしながら
企業価値増大を図ります。



各事業の位置づけと方針

当社のインフラ基盤がなす飛躍ビジネス

EC、EC周辺領域で
新たな柱となる事業の創出・育成・拡大に尽力

競争力を高め、 他事業拡大も支援するキービジネス

ECサポート領域でのシナジー創出も追及。

競争力の高い基盤&成長ビジネス

基盤事業であるダイレクトメールサービスの土台に
フルフィルメントサービスの成長を加速させ、
安定収益基盤として強化・拡充を図る

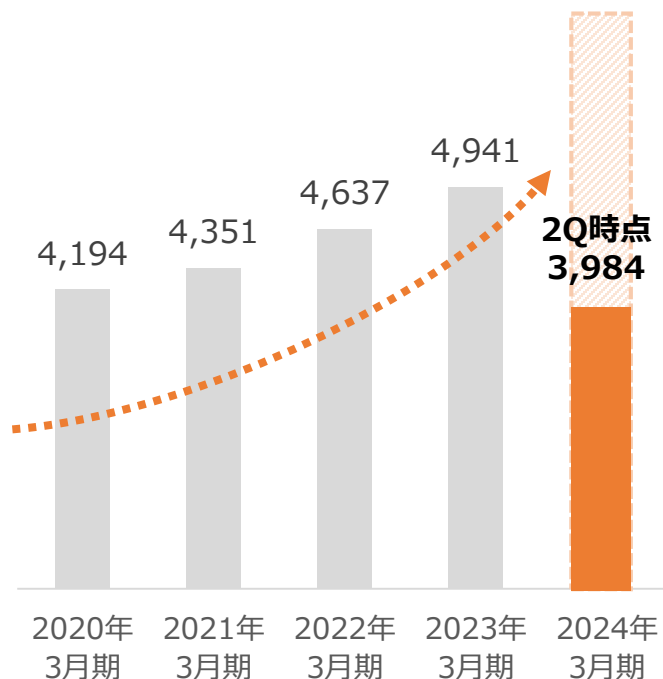
DM発送代行サービス



強みであるスケールメリットを生かした提案型営業と価格競争力により、取引社数、取引案件数は堅調に推移

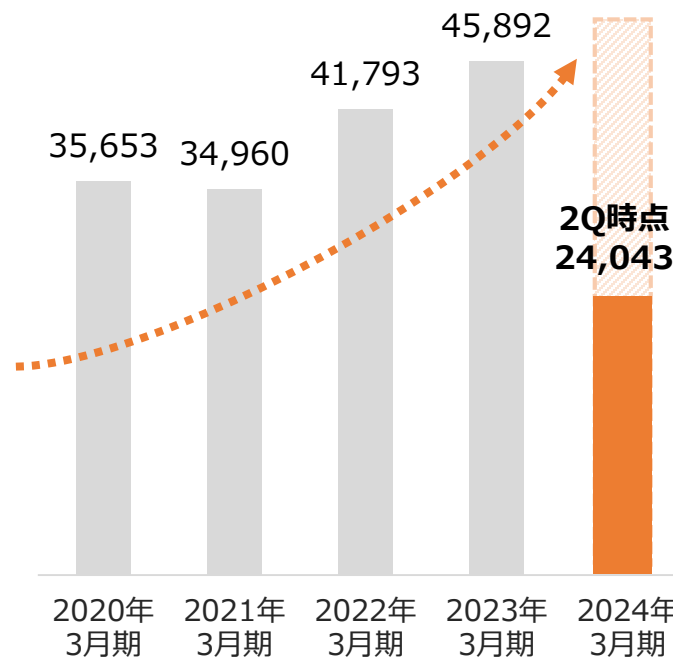
取引社数の推移

単位 (社)



取引の案件数の推移

単位 (件)



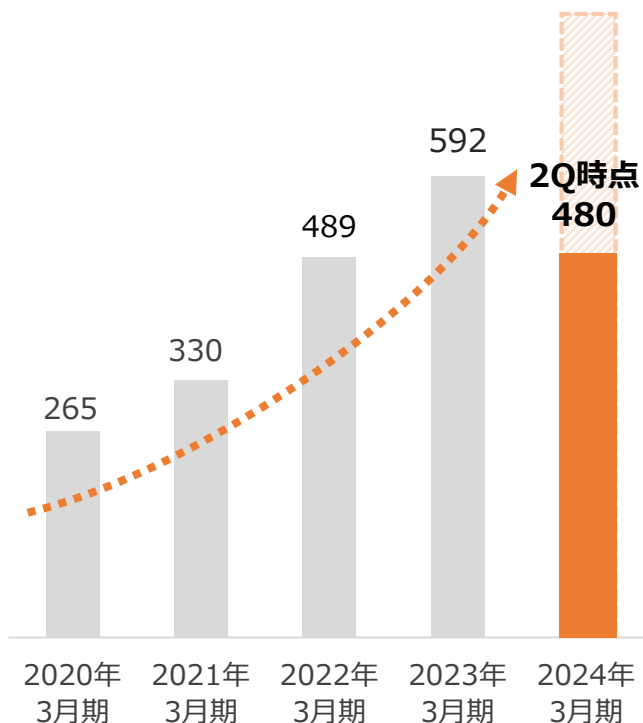
フルフィルメントサービス



価格戦略に加えて、仕分け作業のオートメーション化により応需能力がアップ。顧客社数、取扱個数は順調に拡大

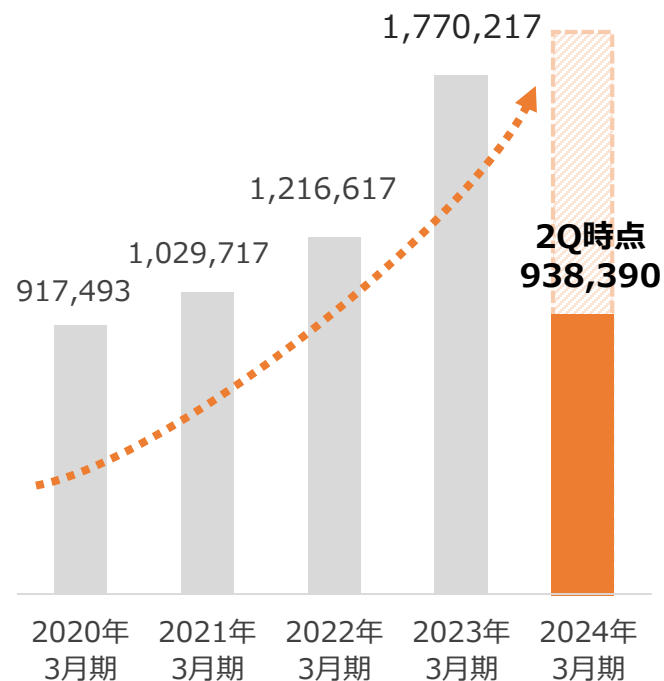
顧客社数の推移

単位 (社)



宅配便等の取扱発送個数の推移

単位 (個)

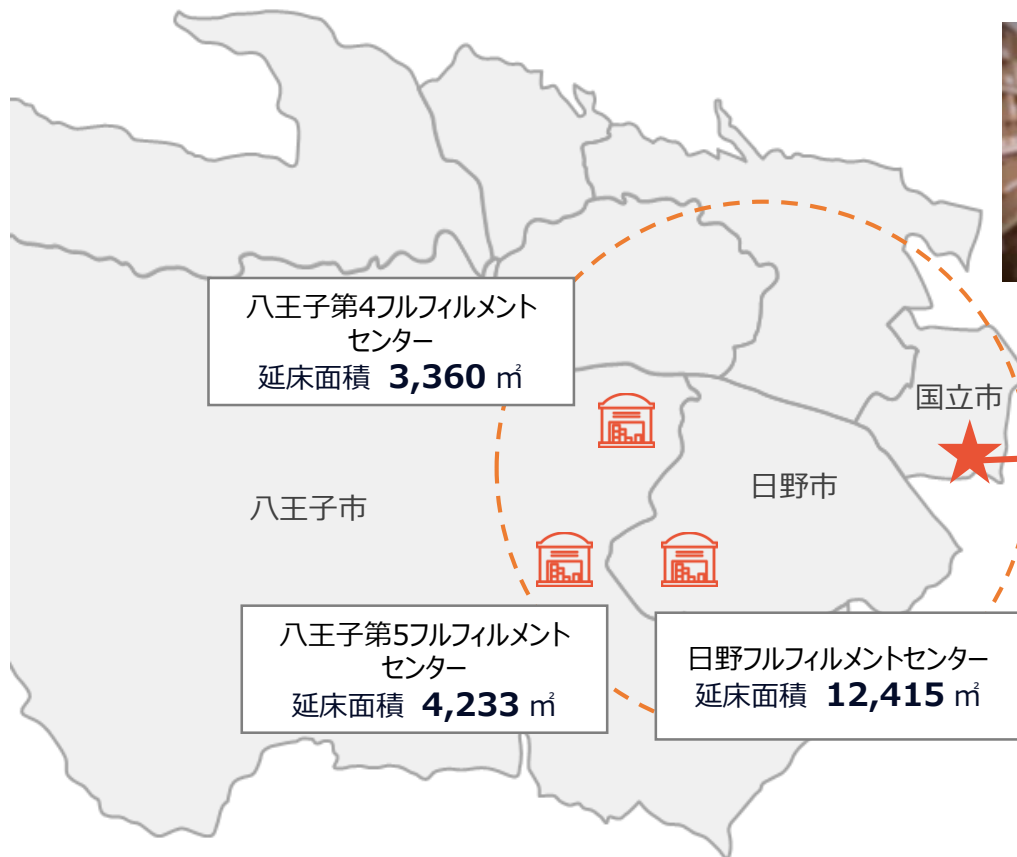


フルフィルメントサービス

東京都国立市に延床面積8,509㎡の物流拠点用土地建物を取得

旺盛なEC需要に対応するため、4つ目のフルフィルメントセンター開設に向けて国立市に土地建物を取得。

EC通販市場の拡大に伴い、フルフィルメントサービスの取引量が大きく伸長する中、フルフィルメントセンターとしては初となる自社施設の開設により、さらなる収益の拡大と収益率の向上を目指す。



フルフィルメントセンターイメージ

国立フルフィルメントセンター (仮称)
延床面積 8,509 ㎡

既存拠点のノウハウを生かし
 各拠点と連携を図ることで
 より多くの受託が可能に

インターネット事業

新規事業・ECサービス

各事業の連携を深め、EC関連サポートへの体制強化

インターネット事業とダイレクトメール事業の拠点統合によるシナジー効果で、フルフィルメントサービス周辺のEC関連サポートへの体制整備を促進



アパレル事業

仕入販売戦略を強化し、利益率の向上を目指す

売れ筋調査・在庫管理のDX化を推進し、仕入販売戦略を強化。

欠品削減など効率的な販売を実行。

当社の強みであるフルフィルメント、ECノウハウとのシナジーをより強化し、ビジネスポートフォリオの拡大を目指す。



2024年3月期 業績予想

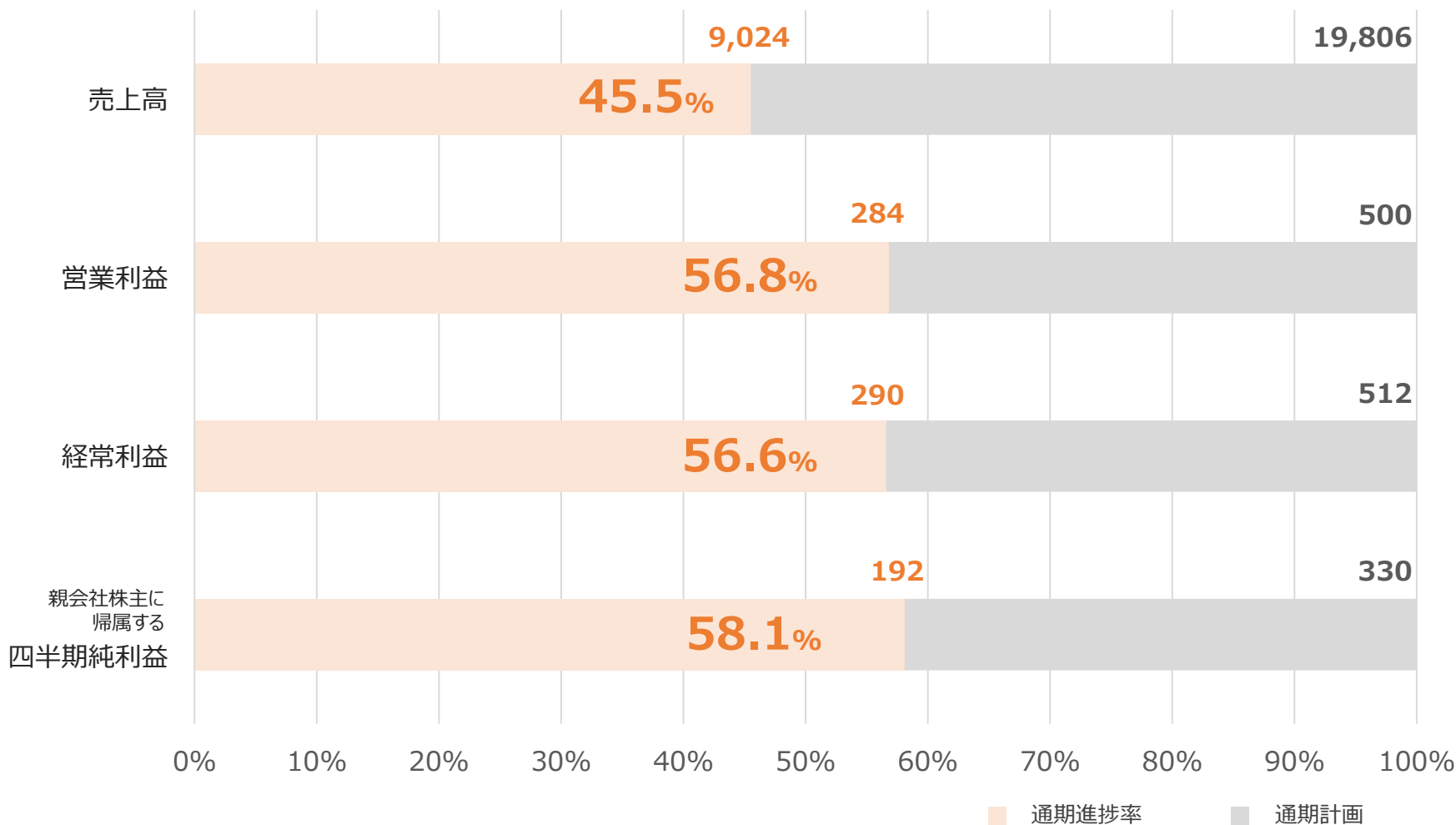
戦略的投資を積極的に継続し、利益を確保しつつ、
事業強化および育成に注力。通期計画の達成を目指す。

(単位：百万円)

| | 2022年 3月期 | 2023年 3月期 | 2024年3月期 (予想) | 前期比 |
|---------------------|--------------|--------------|------------------|--------|
| 売上高 | 16,682 | 17,861 | 19,806 | 110.9% |
| 営業利益 | 98 | 462 | 500 | 108.2% |
| 経常利益 | 101 | 477 | 512 | 107.4% |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 5 | 315 | 330 | 105.0% |

第2四半期時点で各段階利益の進捗率は、通期計画に対し55%を超過

(単位：百万円)



参考資料

Purpose

ロジスティクスとマーケティングの力で
世の中に必要とされるモノと情報を届け豊かな未来に貢献する

Mission

常に時代が求める「つなぐ」を提供し
価値と利益を創造する

Vision

100年続く
自己成長できる会社になる

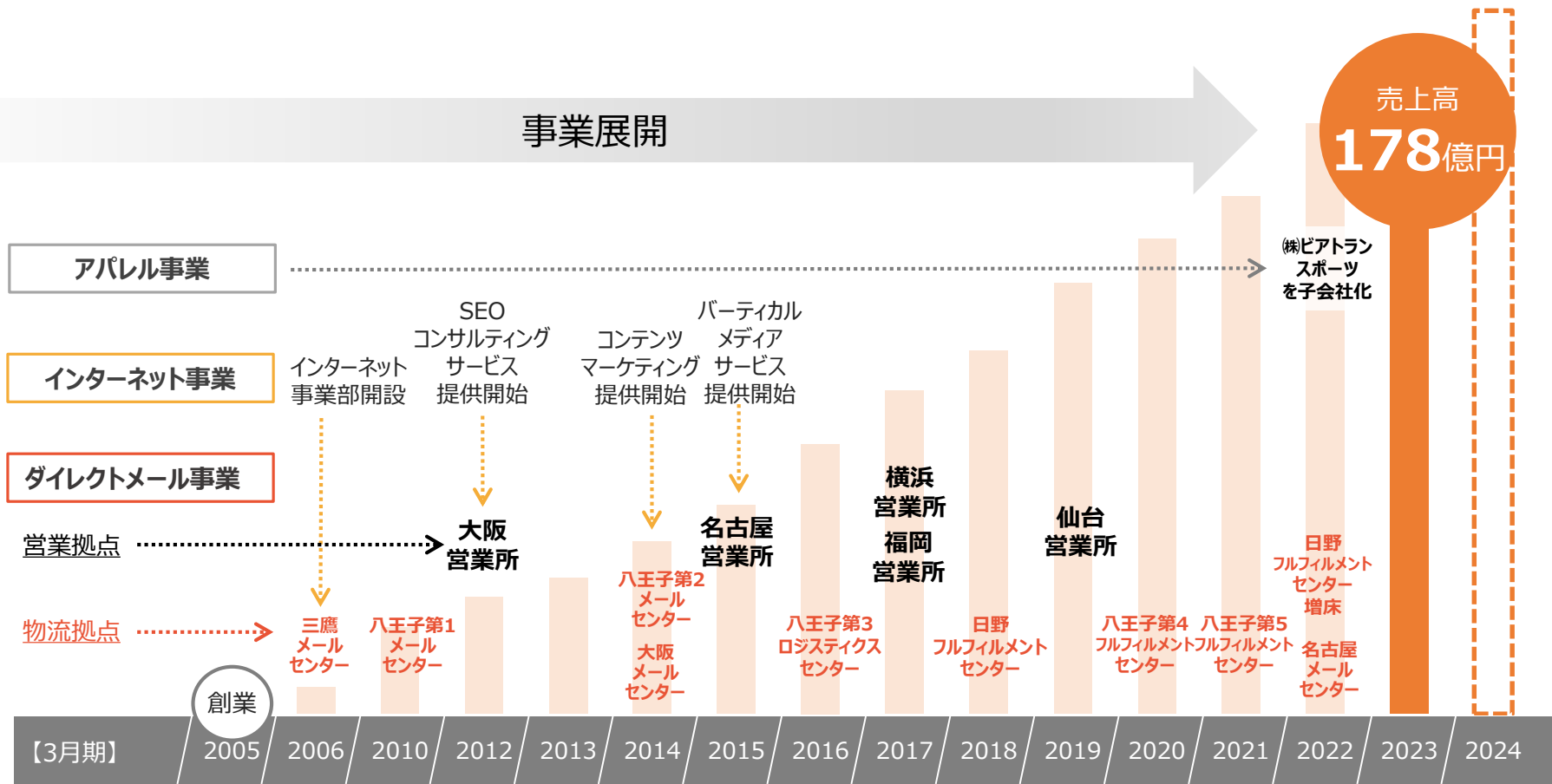
Values

自尊心と敬意／感謝と誠実／責任と情熱／
進化と挑戦／好奇心と探求心／チームワークとシナジー

(2023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** : 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287名、その他222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。



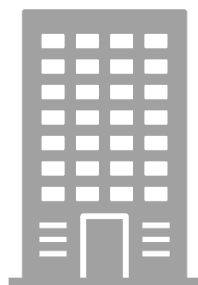
5つのビジネスカテゴリで事業を展開

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・
EC領域等の新規事業



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)ピアトランスポート

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



うるま「うるる」に
セルマ-ケ DM WEB

充実した営業体制

+

Web連携による受注拡大

高度な受託能力

全国屈指の
取り扱い件数による
価格競争力UP

ワンストップ
ソリューションによる
短納期・低価格



好循環サイクルを確立

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)



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