



2024年11月27日

ディーエムソリューションズ株式会社

2025年3月期第2四半期（中間期） 決算補足説明資料（質疑応答集）

この質疑応答集は2024年11月11日（月）発表の2025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。なお、本開示は市場参加者のご理解を一層深めることを目的に当社が自主的に実施するものであり、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。

Q1：2024年1月のクロネコDM便の廃止や2024年10月の郵便料金の値上げと、発送代行サービスにとっては大きなできごとがあったと思いますが、業界や業績へどのような影響があったか教えてください。

A：クロネコDM便の廃止ですが、当社としてはクロネコDM便の競合商品であったゆうメールの大口特約契約という強みを大いに生かせる状況になっております。ゆうメールの特約枠を持つ企業は全国で20-30社程度と少なく、当社の競争力、競合優位性は増しております。現にクロネコDM便の廃止以降、従来クロネコDM便をご利用されていた広告主様や代理店から、当社特約ゆうメールへの切り替えの引き合いが増えており、過去最高の売上高を計上しております。

郵便料金の値上げについては、今のところ当社にとっては大きな影響は無いといってよい状況です。約30年ぶりの郵便料金の値上げでしたが、今回値上げに係る通常郵便物は元々当社の取扱いが少なく、利益も基本的には宛名印字等の加工費のみの商品ですので、そこまで大きな影響はないものと見込んでいましたが、ほぼ想定内の動きとなっております。また、当社に限った話かもしれませんが、送料の値上げにより郵便発送を取りやめたお客様も今のところはそう多くはない印象です。

Q2：第2四半期で初めて売上高が100億円を超えましたが、御社の強みのひとつであるダイレクトメール事業での「取引先の多さ」を生かした今後のビジネスの展開や方針があれば教えてください。

A：当期より、アニメキャラクターやアイドル、VtuberなどのIP（知的財産権）を活用したDM発送代行サービスの提案営業を取引先各社に実施しています。当社の取引先にはスモールビジネスのお客様が多く、大手企業が実施しているようなキャラクターIPを活用した広告活動はほとんどされていません。

そういった取引先様をターゲットに、当社で使用許諾を得ている IP を活用した反響率の高い DM を提供するサービスを提案しております。こちらは通常の DM 発送代行よりも利益率の高いサービスとなりますし、お客様の DM の開封率・反響率も通常よりも高くなり、リピート発注にも繋がるサービスとなります。当社は東京都武蔵野市にあり、周辺に漫画やアニメのクリエイターや関連企業が多く存在し、IP に関連した事業が展開しやすい環境が整っておりますので、新たな展開として進めてまいりたいと考えております。

また、フルフィルメントサービスにおいては既にキャラクターグッズ等の IP 関連商品を扱うお客様の EC 物流支援を多く取り扱っておりますが、こちらは国内の EC 支援が中心になっておりますので、市場の大きいアメリカなど海外市場に向けた販売サポート（いわゆる越境 EC）も積極的に提案していると考えております。当社の越境 EC の取り組みの強化が、お客さまにとっても販路拡大に繋がり、お互いにとってよりよい関係が構築できるのではないかと考えております。

Q3：フルフィルメントサービスが好調とのことですが、具体的にどのような業種、どのような規模のものが増えているかについて教えてください。

A：フルフィルメントサービスの荷物で顕著に増えているのが、推し活ブームに後押しされたアニメキャラクターやアイドル、Vtuber などの IP（知的財産権）関連のグッズ販売を行うお客様です。なかには月間発送数が数万個にもなる人気 IP 商品を取り扱う上場企業とのお取引もございます。現状では月間の宅配便発送個数が 2,000 個前後のお客様が多くなっております。

Q4：フルフィルメントサービスにおいて今後どの程度の成長を見込んでいるか教えてください。

A：フルフィルメントサービスにおいては、安価でシンプルな料金体系や充実したサポート体制を強みに、EC 物流代行サービス「ウルロジ」を中心に引き続き大きく伸長し、前年同期比で売上高 31% 増となりました。オウンドメディアや各種広告からのインバウンド受注が好調で、これに 6 月に開設した国立フルフィルメントセンターの稼働による受託処理能力の向上やオムニソーターなどの DX 化による生産性の向上がうまくマッチし、好循環が生まれています。国内物販の EC 市場は 15 兆円市場とも言われ非常に大きな市場があり、この中間期における当社フルフィルメントサービスの売上高はやっと 10 億円を超えた程度ですので、今後もこの成長率を継続していきたいと考えております。

Q5：上期の業績予想に対する進捗率が非常に良くなっています。逆に下期のハードルが低くなりましたが、下期の取り組みと業績の加算見込みについて教えてください。

A：引き続き DM 発送代行やフルフィルメントサービスを中心に事業を推進し、1 円でも多く利益を積んでいきたいと考えております。当社は企業のセール案内や季刊誌の発行、年末年始のご挨拶状など、12 月と 3 月に売上が大きくなる傾向にありますので、下期では上期を超える業績を目指してまいります。

また、6月に開設した国立フルフィルメントセンター稼働率も順調に増加しておりますので下期においてはこちらの利益貢献も期待しております。加えて、IPを組み合わせたDMの企画やフルフィルメントサービスにおける越境ECサービスなどの種まきをしておりますので、下期以降で業績に貢献できればと考えております。

【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

DM SOLUTIONS