

# 2022年3月期 第2Q 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があることをご承知おきください。

# 2022年3月期（第2四半期）決算概要

## ダイレクトメール、フルフィルメントサービスが良好に推移し、 売上、利益とも上期計画を上回り進捗

売上高

**7,972**百万円

(業績予想比 +290百万円)

営業利益

**32**百万円

(業績予想比 +65百万円)

親会社に帰属する  
当期純損失

△ **1**百万円

(業績予想比 +43百万円)

- ✓ 主軸のDM事業において、ダイレクトメールサービスは、新規開拓、既存顧客からの受注ともに堅調に推移し、過去最高の売上高に。
- ✓ EC関連で需要の高まるフルフィルメントサービスも拡大が継続し、フルフィルメントセンターを大幅に増床。
- ✓ 収益性の高いインターネット事業は、SEOアルゴリズムの影響を受けた低迷から回復を図るものの、2Q時点で回復トレンドへの回帰とはならず。

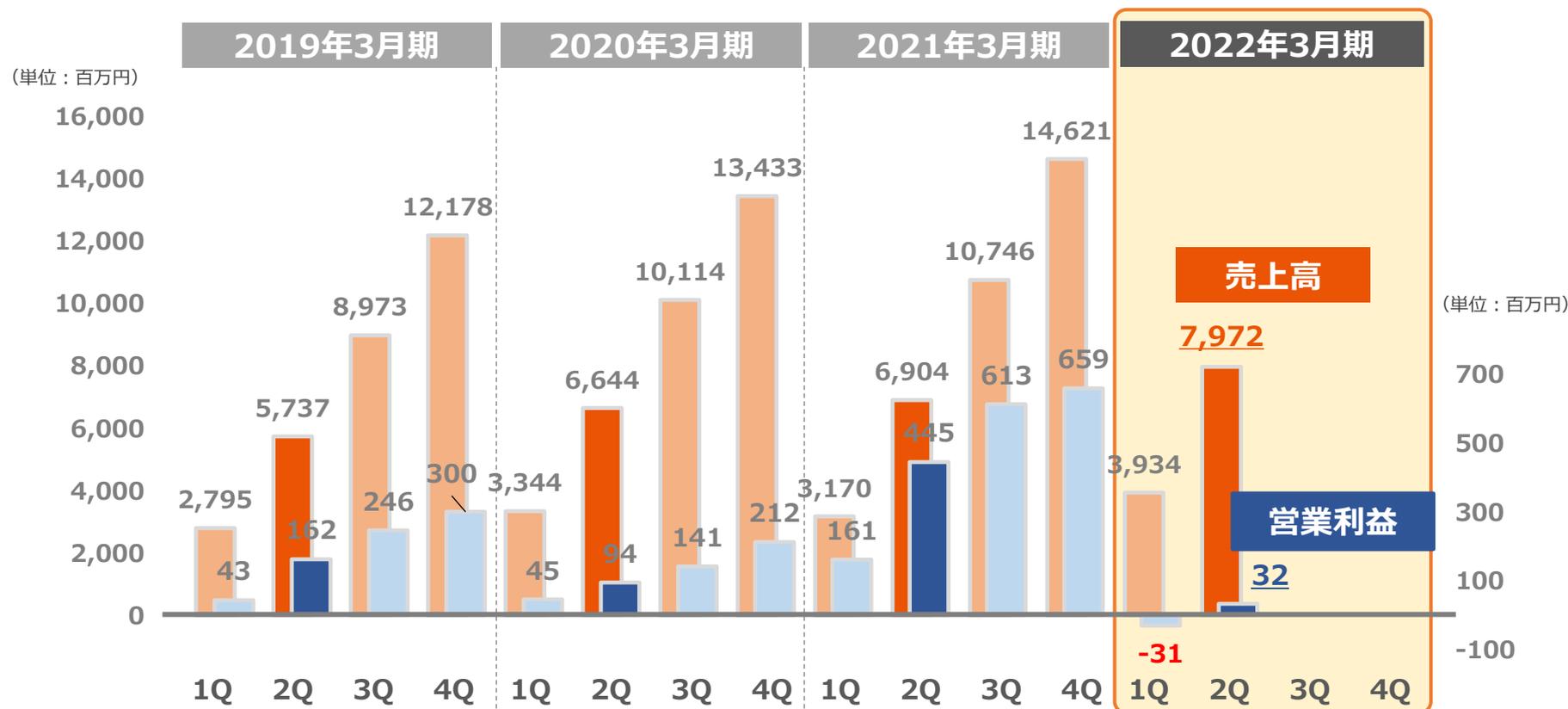
# 損益計算書

| (単位：百万円)          | 2021/3<br>2Q累計 | 2022/3<br>2Q累計 | 前年同期比         |               | 期初計画  | 期初計画との比較    |              |
|-------------------|----------------|----------------|---------------|---------------|-------|-------------|--------------|
|                   |                |                | 増減            | 率             |       | 増減          | 率            |
| 売上高               | 6,904          | <b>7,972</b>   | <b>+1,068</b> | <b>+15.4%</b> | 7,681 | <b>+290</b> | <b>+3.8%</b> |
| 営業利益              | 445            | <b>32</b>      | <b>△413</b>   | <b>△92.8%</b> | △32   | <b>+65</b>  | —            |
| (率)               | 6.5%           | <b>0.4%</b>    | —             | —             | —     | —           | —            |
| 経常利益              | 445            | <b>34</b>      | <b>△411</b>   | <b>△92.3%</b> | △35   | <b>+70</b>  | —            |
| (率)               | 6.5%           | <b>0.4%</b>    | —             | —             | —     | —           | —            |
| 親会社に帰属する<br>当期純利益 | 280            | <b>△1</b>      | <b>△281</b>   | —             | △44   | <b>+43</b>  | —            |
| (率)               | 4.1%           | <b>—</b>       | —             | —             | —     | —           | —            |

\* 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。

## 4年間の売上高および営業利益（四半期比較）

コロナ禍において事業環境が厳しい中、持ち前の営業力と取引業種の広さ、取引社数の多さといった強みを活かし、堅調に事業規模を拡大。今第2Qでは、過去最高売上を達成。今期は、更なる飛躍のための準備、育成の期間と位置づけた戦略を取り、利益面は、前期に比べ低調であるものの、計画比では大きく上振れ。



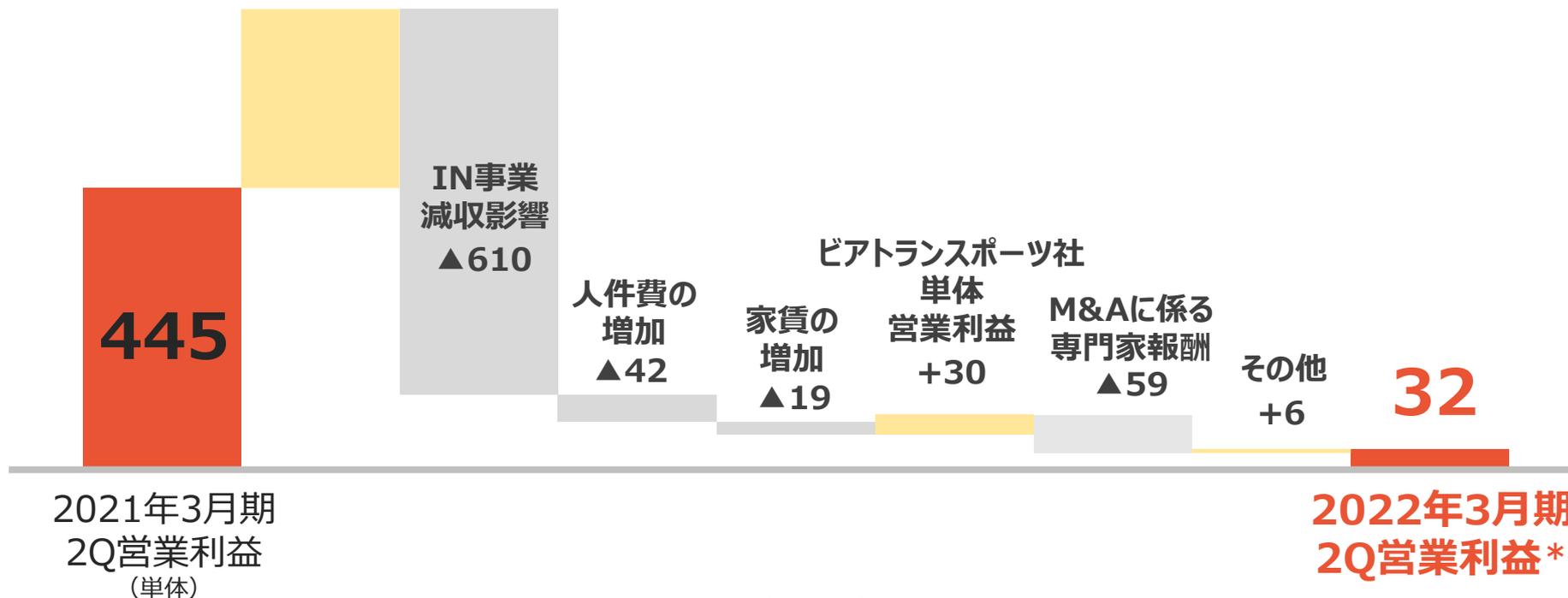
\* 当社は2021年4月1日付で株式会社ピアトランスポートを子会社化しております。これに伴い2022年3月期より連結決算となっております。

DM事業が大幅に増収となり、低迷するIN事業を牽引。  
 営業利益は前年同期比では大幅減となるものの、計画比では上振れ。

2022.3月期中間 営業利益 前年同期からの変動要因

DM事業増収効果  
 +282

(単位：百万円)



\* 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。

## 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。

|                |                          | 1Q | 2Q |   |
|----------------|--------------------------|----|----|---|
| ダイレクトメール<br>事業 | DM発送                     |    |    | コロナ禍においても、新規顧客開拓力と顧客層の厚さを背景に、売上が回復。コロナ禍前の水準を大幅に上回り推移。 |
|                | フルフィルメントサービス             |    |    | ECニーズを背景に順調に拡大。増床投資を行い、更なる上積みを狙う                      |
| インターネット<br>事業  | バーティカルメディア               |    |    | アルゴリズムの影響で昨年度の状態には回復していないものの、早期回復に向け各種施策を積極投下。        |
|                | デジタルマーケティング              |    |    | 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し、新規顧客獲得が堅調に推移。           |
| アパレル<br>事業     | アパレル商品販売<br>(ピアトランススポーツ) |    |    | MA前の想定どおりに進捗。物流、EC、マーケティングなど、当社とのシナジーを活かしビジネス拡大を図る。   |



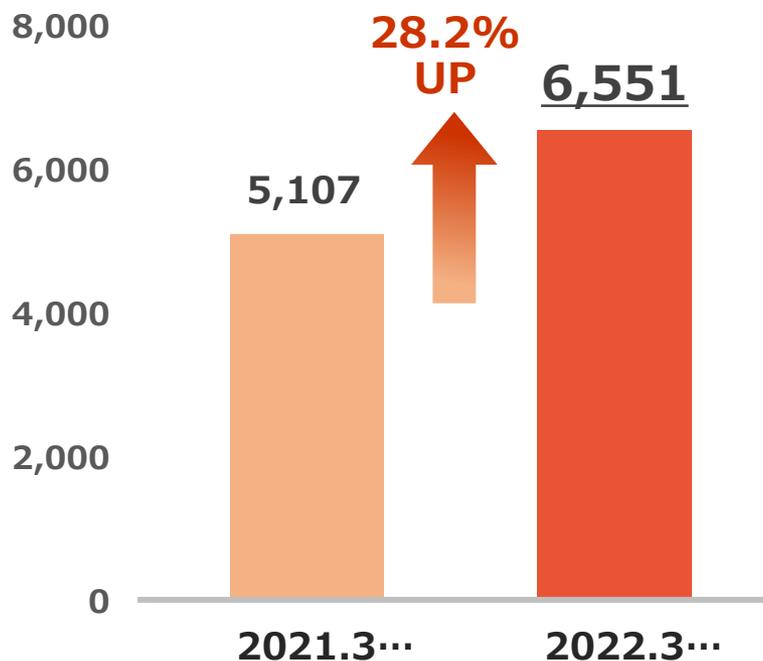
前年同期比で約28.2%の増収。

ダイレクトメールサービスにおいては、強みである営業力を生かした新規獲得、既存案件の深耕が成果となり、過去最高の中間売上を計上。

フルフィルメントサービスも順調に拡大。拠点開設等の先行投資も行ったものの、利益面も大きく増益となった。

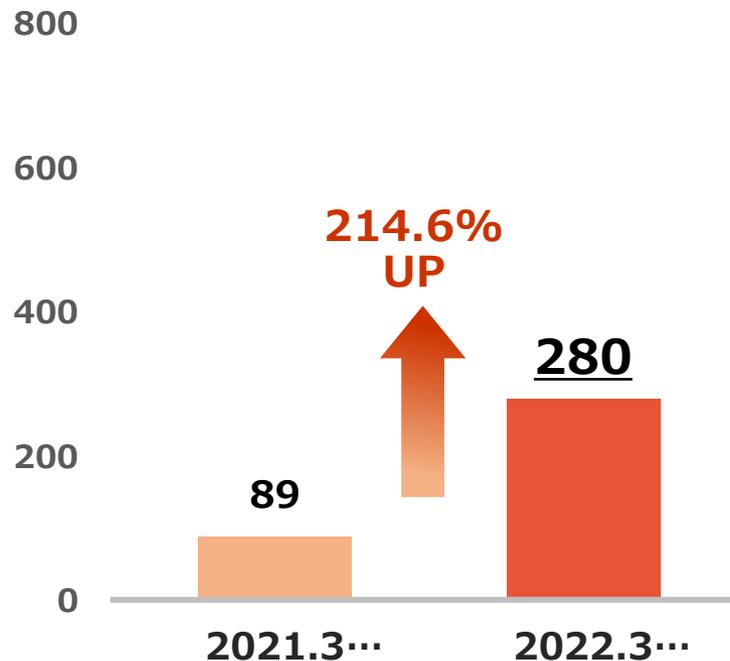
売上高

単位：百万円



セグメント利益

単位：百万円

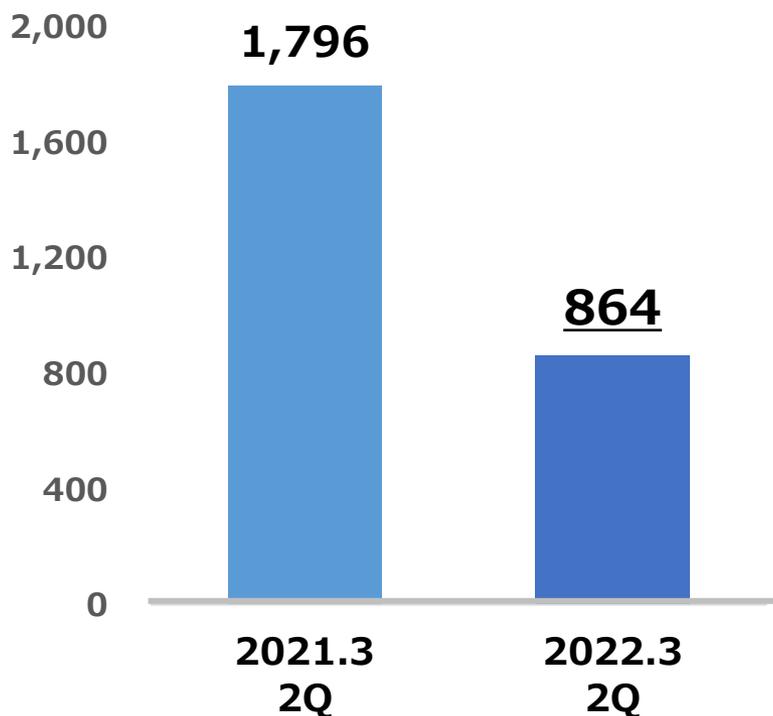




アルゴリズム変更の影響を大きく受けたバーティカルメディア事業は、早期の売上回復を目指す状況。新規自社メディアの開設やパートナー企業との提携メディア施策を中心に、各種改善施策を実行。デジタルマーケティングサービスは、顧客ニーズに合わせたコンサルティングサービスの提供に注力し堅調に推移。

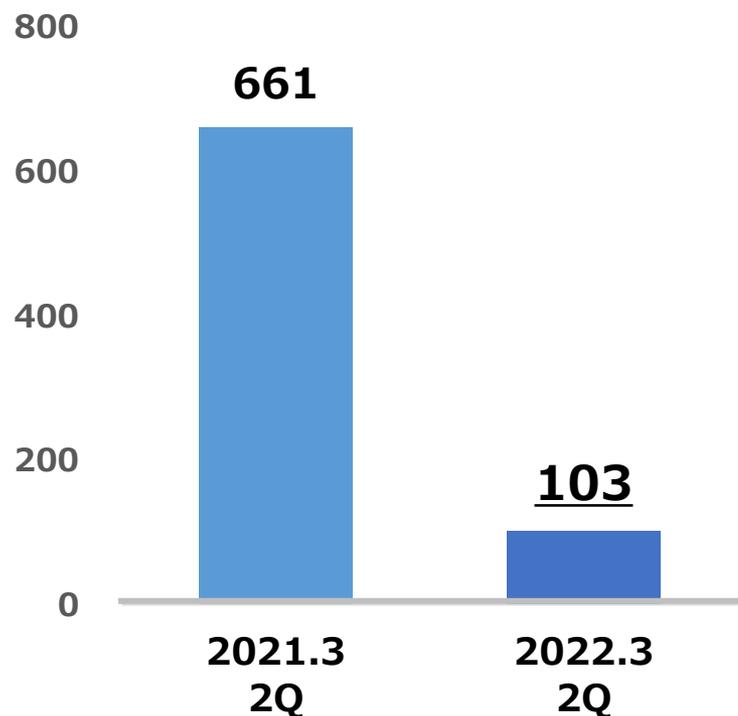
売上高

単位：百万円



セグメント利益

単位：百万円



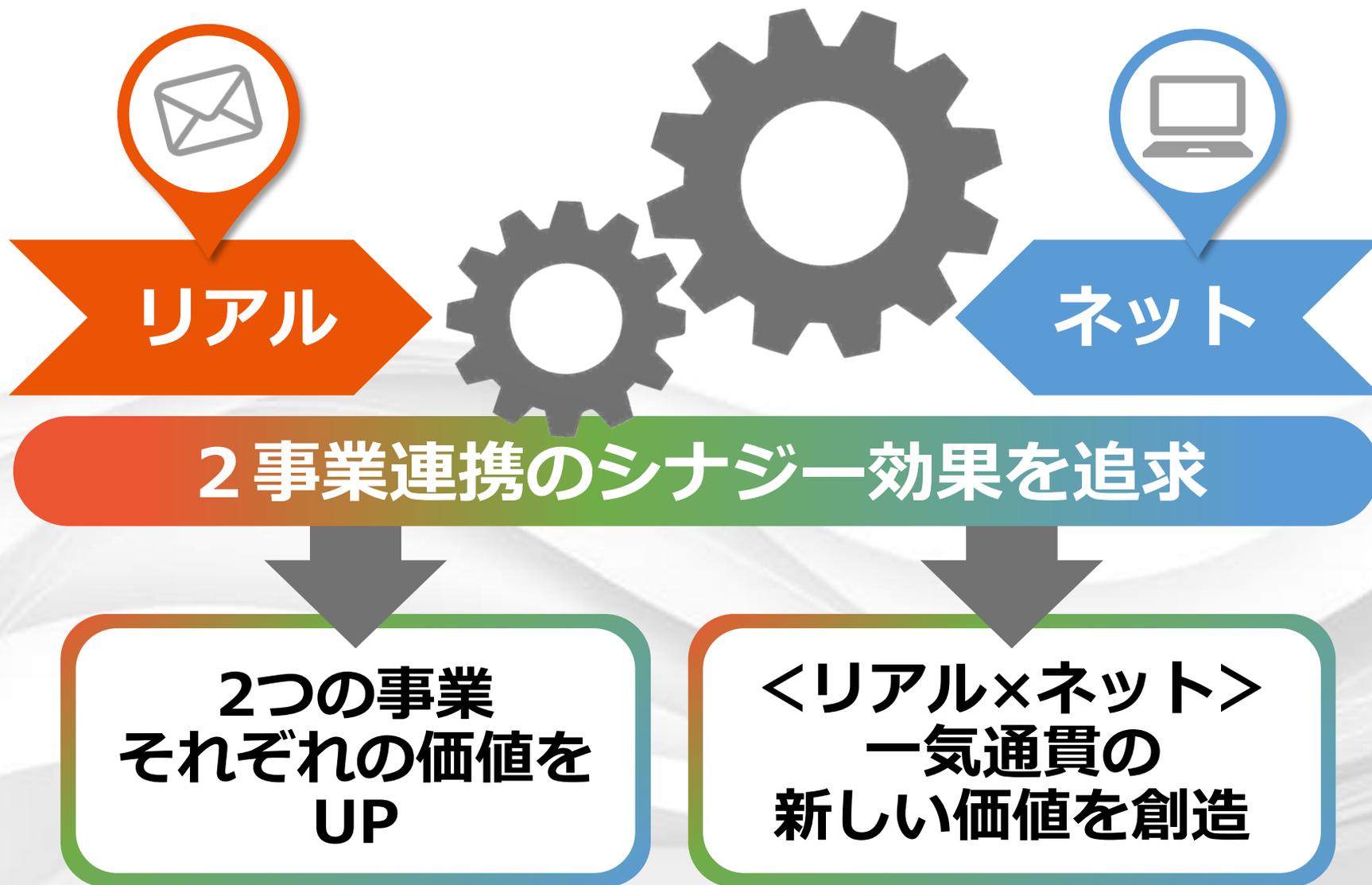
# 貸借対照表

(単位：百万円)

|             | 2021.3<br>期末 | 2022.3<br>2Q | 増減額          |                    | 2021.3<br>期末 | 2022.3<br>2Q | 増減額          |
|-------------|--------------|--------------|--------------|--------------------|--------------|--------------|--------------|
| <b>流動資産</b> | <b>3,254</b> | <b>3,188</b> | <b>△ 66</b>  | <b>流動負債</b>        | <b>2,238</b> | <b>1,960</b> | <b>△ 278</b> |
| 現金・預金       | 1,107        | 1,150        | + 43         | 買掛金                | 1,249        | 1,107        | △ 142        |
| 受取手形及び売掛金   | 1,908        | 1,778        | △ 130        | 1年以内返済予定の<br>長期借入金 | 243          | 294          | + 51         |
| その他         | 237          | 259          | + 22         | その他                | 745          | 557          | △ 188        |
| <b>固定資産</b> | <b>1,673</b> | <b>1,938</b> | <b>+ 265</b> | <b>固定負債</b>        | <b>531</b>   | <b>1,011</b> | <b>+ 480</b> |
| 有形固定資産      | 1,211        | 1,180        | △ 31         | 長期借入金              | 525          | 1,007        | + 482        |
| 無形固定資産      | 93           | 307          | + 214        | その他                | 6            | 3            | △ 3          |
| 投資その他資産     | 368          | 451          | + 83         | <b>純資産合計</b>       | <b>2,157</b> | <b>2,156</b> | <b>△ 1</b>   |
| <b>資産合計</b> | <b>4,927</b> | <b>5,127</b> | <b>+ 200</b> | <b>負債純資産合計</b>     | <b>4,927</b> | <b>5,127</b> | <b>+ 200</b> |

\* 当社は2021年4月1日付で株式会社ピ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。

# 成長戦略と当期の位置づけ



## 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

営業力強化  
フルフィルメント事業拡大

増加を続ける  
発送件数

全国展開



M&A

アパレル事業  
● ビアトランスポート

パーティカルメディアの  
アクセス増

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**

### 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

メディア選定、SEO対応再構築



# 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

リアル・ネット  
2つのインフラを持つ  
他に類を見ない  
ソリューションカンパニーへ  
**飛躍**

## 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拡大
- ✓ ダイレクトメールサービスの営業強化、シェア拡大
- ✓ 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

## 新規ビジネスの 育成

- ✓ M&Aで取得したビアトランスポートの当社グループのリソースを活用した販売体制の強化・拡大
- ✓ EC領域におけるビジネスポートフォリオの拡大

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増強

**フルフィルメント  
センターを増床し、  
応需能力強化**

主要拠点である日野フルフィルメントセンターを延床面積 6,553㎡（1,982坪）から 12,415㎡（3,755坪）と、**これまでの約2倍の広さに増床**。受託処理能力及び出荷処理能力の大幅な向上が見込まれます。この増床により当社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、**更なる需要の高まりにも対応できる体制を整えました**。



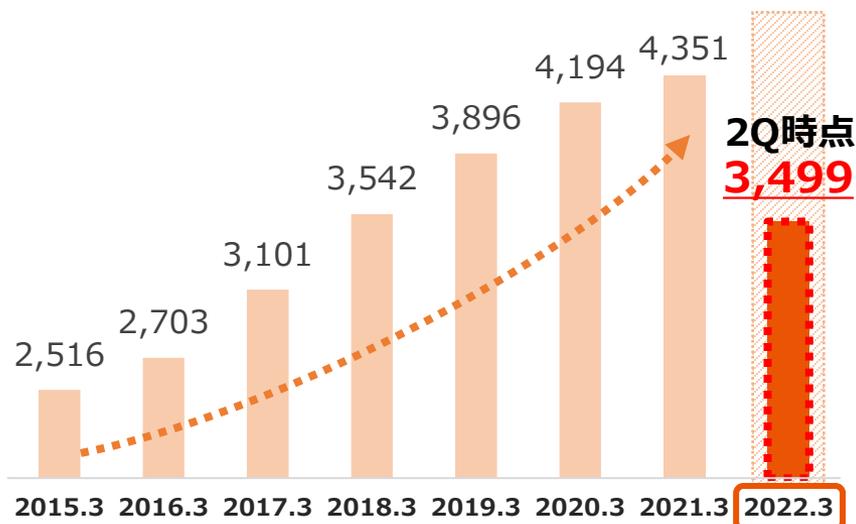
ECサイトの制作・モール出店・広告・販促・サイト運用・モール運用から、倉庫管理システムを用いた商品保管・在庫管理・梱包・発送といった物流アウトソーシングまで、**一気通貫で提供できる体制をさらに強化**。

主軸事業の強化、拡大

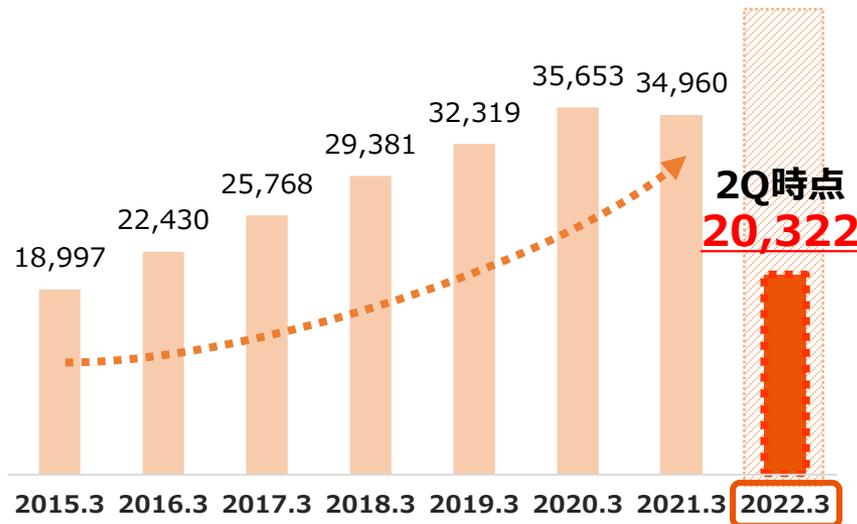
## ダイレクトメールサービスの営業強化、シェア拡大

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、WEBサイト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。2022年3月期においては2Qの段階で過去最高の売上高に。

ダイレクトメール事業取引社数 (社)



ダイレクトメール事業取引案件数 (件)



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

# M&Aで取得したビアトランススポーツの当社グループのリソースを活用した販売体制の強化・拡大

システム統合×経営体制強化

ビアトランススポーツの  
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

SEO

デジタルマーケティング

フルフィルメント



当社の持つフルフィルメントのノウハウ、SEO、ECノウハウを注入。  
ビアトランススポーツの持つポテンシャルを活かし、ECビジネスの拡大を図り、  
当社の事業規模の拡大、企業価値向上を図ります。

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。**

### D2Cブランド構築

コスメブランドやキルギスの蜂蜜などD2Cブランドとして事業化。



### ECアパレル事業の展開

M&Aで取得したビアトランススポーツの事業を当社ノウハウで効率化、収益拡大へ。



### B2Bマーケティング事業 (合併会社設立)

**PERFORMANCE**  
TECHNOLOGIES

### 物流アウトソーシング事業

EC事業者を対象とした物流アウトソーシング事業「ウルロジ」を展開。



# 2022年3月期 業績予想

前期比11.4%増の約162億円の売上を計画。  
 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)

|       | 2020.3 | 2021.3 | 2022.3<br>(予想) * |
|-------|--------|--------|------------------|
| 売上高   | 13,433 | 14,621 | <b>16,299</b>    |
| 営業利益  | 212    | 659    | <b>200</b>       |
| 当期純利益 | △102   | 427    | <b>102</b>       |

\*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月期は連結決算となることから、上記の通り連結業績予想を作成しております。

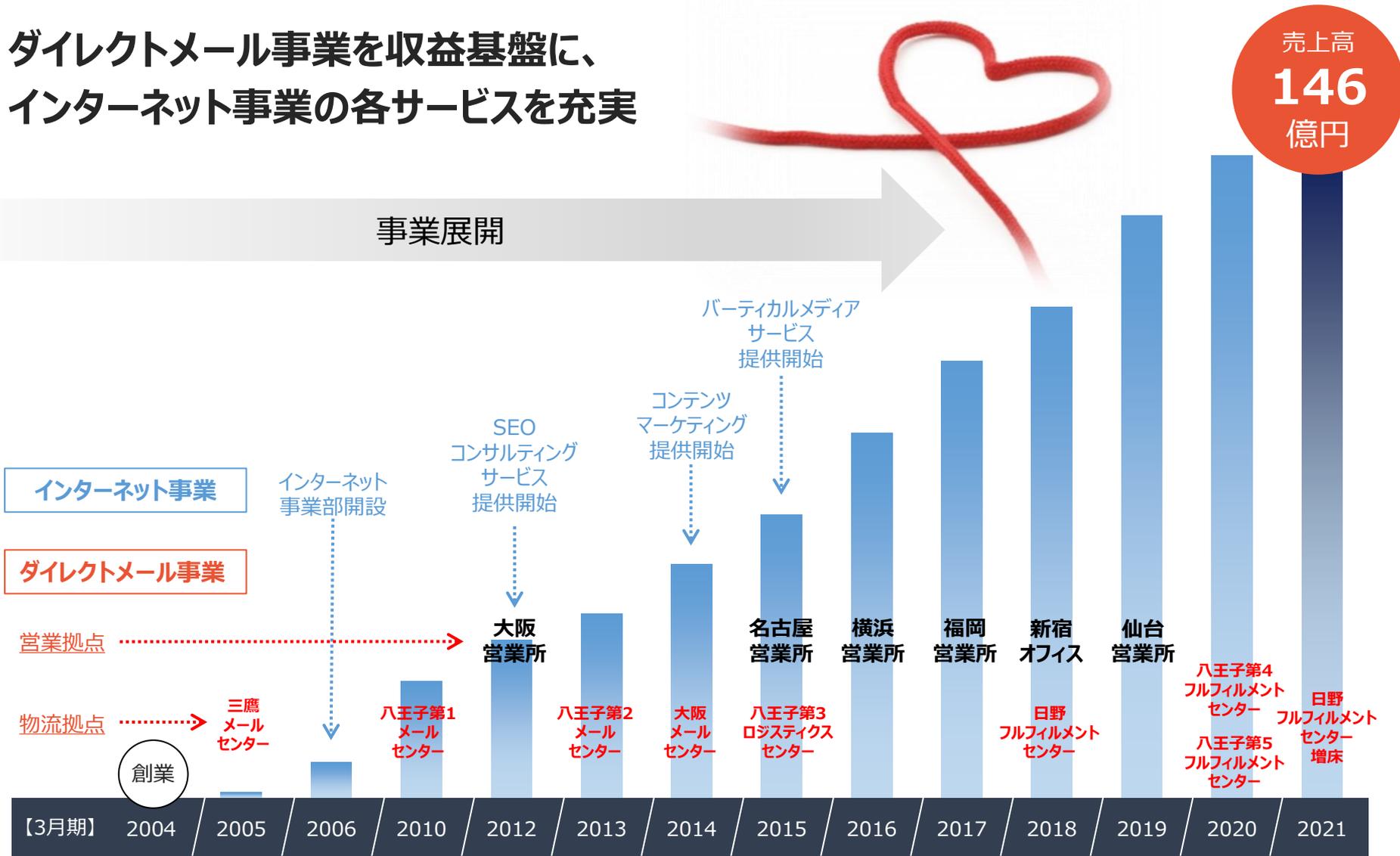
## 参考資料

(2021年3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、大阪1ヶ所
- **従業員数** : 正社員242名、その他167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

事業展開



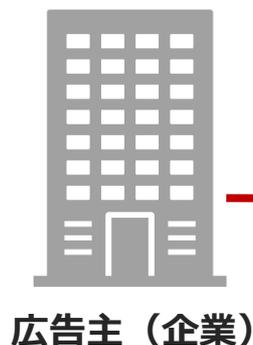
## 2つの成長事業を中心に展開

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



ダイレクトメール事業



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



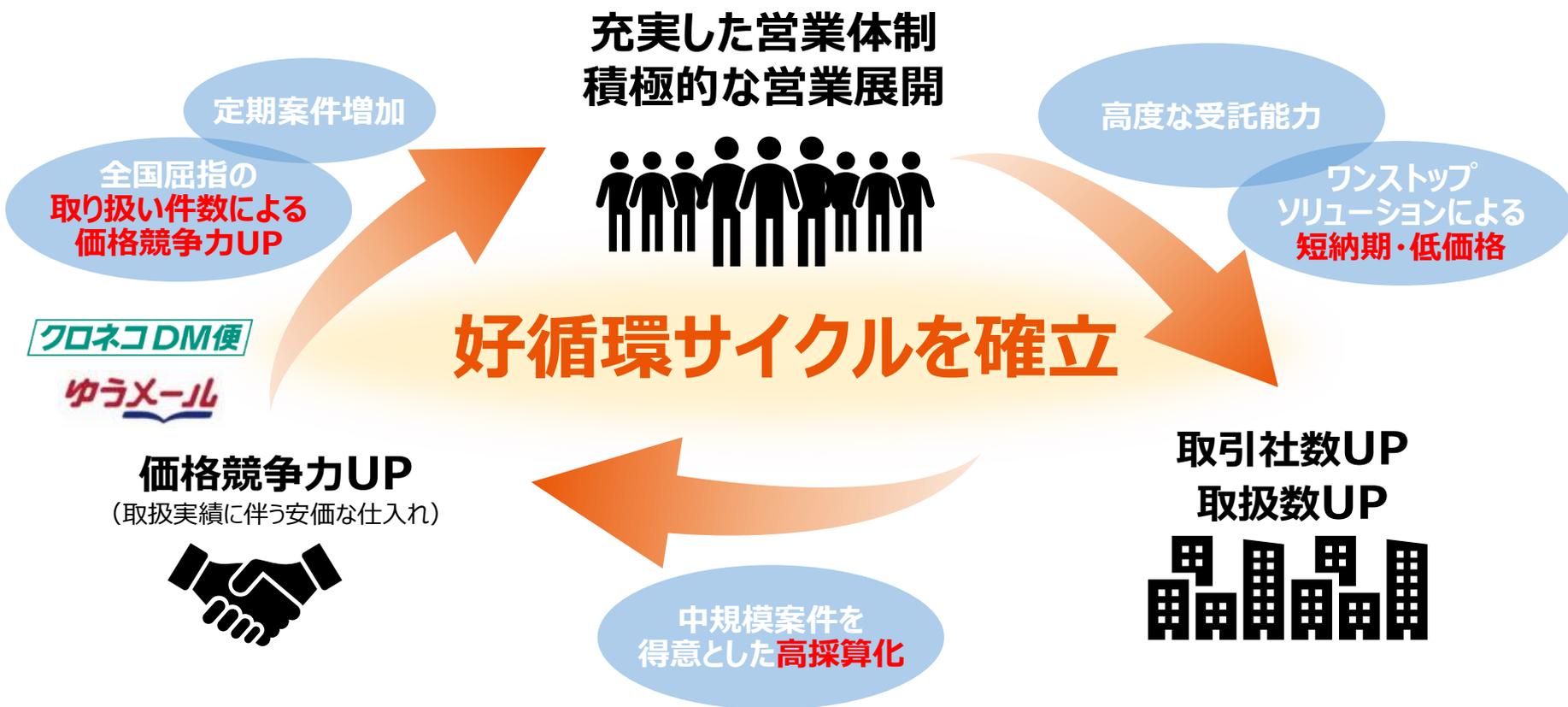
バーティカルメディアサービス

特化型メディアの自社運営

# 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





# 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

ダイレクトメール事業の事業拡大、  
インターネット事業の飛躍に取り組むとともに  
2事業の連携が生む新たなソリューションへの展開を進め、  
事業規模拡大と企業価値向上を目指します。

ECサイトの構築からSEOによる上位表示、  
WEB広告戦略、商品の保管・管理、発送まで、  
DM事業とインターネット事業の強みを生かした  
新たなソリューションの提供

2事業の連携によるシナジー効果

売上高  
146  
億円

5  
つの  
戦  
略

- 機械化による大型案件獲得 & 稼働率UP
- 業界稀有の約90名の営業体制でシェアUP
- 大企業向け／中小企業向けにセグメントし、フルフィルメントサービスを拡大
- 地方主要都市での顧客開拓を強化
- 新サービスの開発による販路拡大

バーティカルメディア拡充

コンテンツマーケティング拡大

自社完結体制強化

事業領域の拡大  
企業価値向上

インターネット事業



新規事業

EC/D2C  
マーケティング

ダイレクトメール事業



2021.3 実績

将来

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>**