

2023年3月期 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5月23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ください。

主力のDM事業が通年で好調に推移し、売上高は過去最高を達成。
営業利益は前期比約470%、期初計画に対しても、各段階利益が大きく上振れ

売上高

17,861
百万円

前年同期比：107.1%

期初計画比：99.3%

営業利益

462
百万円

前年同期比：467.9%

期初計画比：210.0%

当期純利益

315
百万円

前年同期：5百万円

期初計画比：218.7%

業績要因

- ▶ダイレクトメール発送サービスにおいては、各社の広告出稿ニーズの高まりを背景に、強みである営業力と価格競争力に加え、Web集客の強化（DX推進）による営業及び顧客対応業務の効率化の好循環により、案件獲得が拡大。
- ▶フルフィルメントサービスは、前期の増床等の設備投資が実を結び、事業拡大が一層進展。
- ▶アパレル事業は、為替などの外部環境の影響を受けるも、販売体制の整備が進展し、ほぼ計画通りの着地。
- ▶インターネット事業は、来期以降の収益化に向け、戦略の再構築及び体制の再整備を実施。

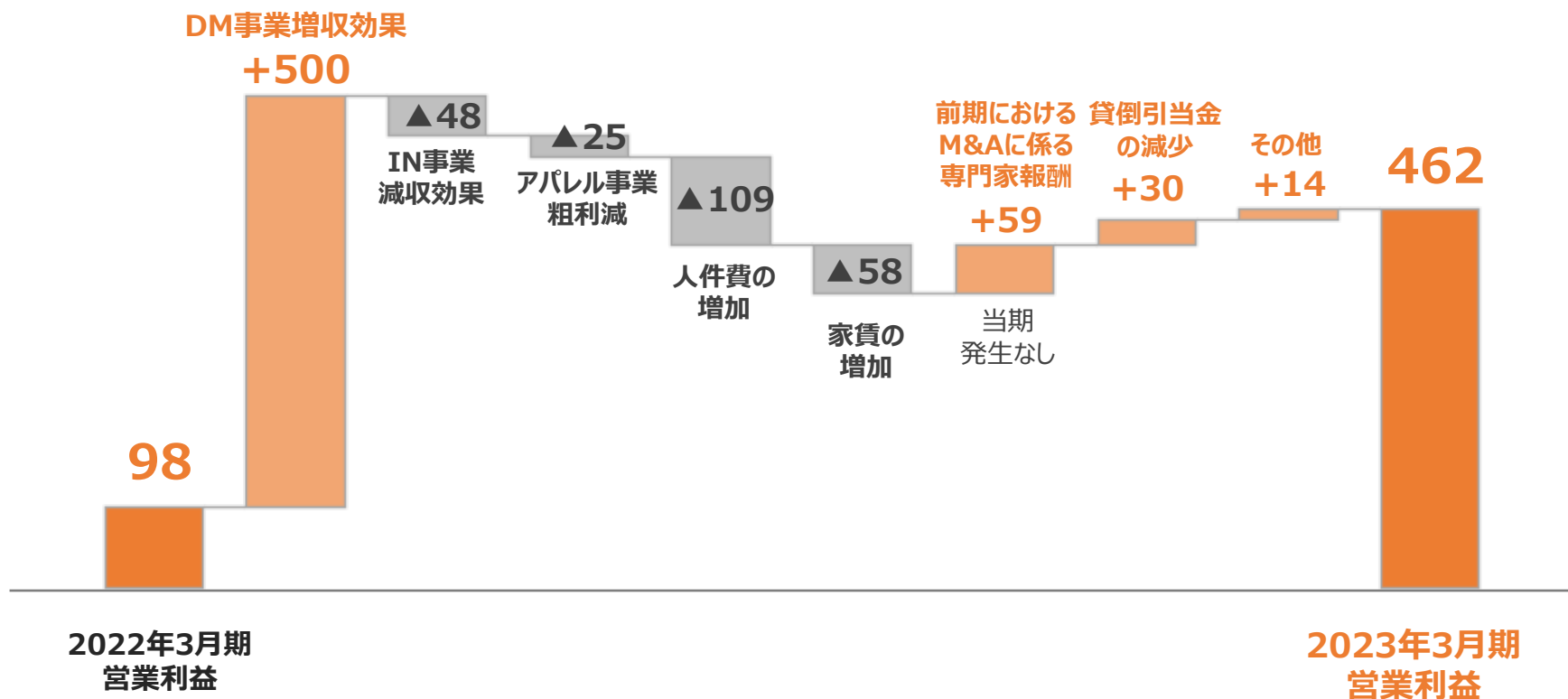
- DM事業（DM発送サービス、フルフィルメントサービス）が全体売上を牽引し、**売上高は約7%の増収。**
- 利益率の高いフルフィルメントサービスが好調に推移したほか、DX推進による営業活動の効率化、コスト見直しなどが奏功し、**各段階利益は前期比大幅増益。利益率も上昇。**

単位：百万円	2022.3	2023.3	前年比増減	前期比
売上高	16,682	17,861	+1,179	107.1%
営業利益	98	462	+364	467.9%
(利益率)	0.6%	2.6%	-	-
経常利益	101	477	+376	470.2%
(利益率)	0.6%	2.6%	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	5	315	+310	5,633.4%
(利益率)	0.0%	1.8%	-	-

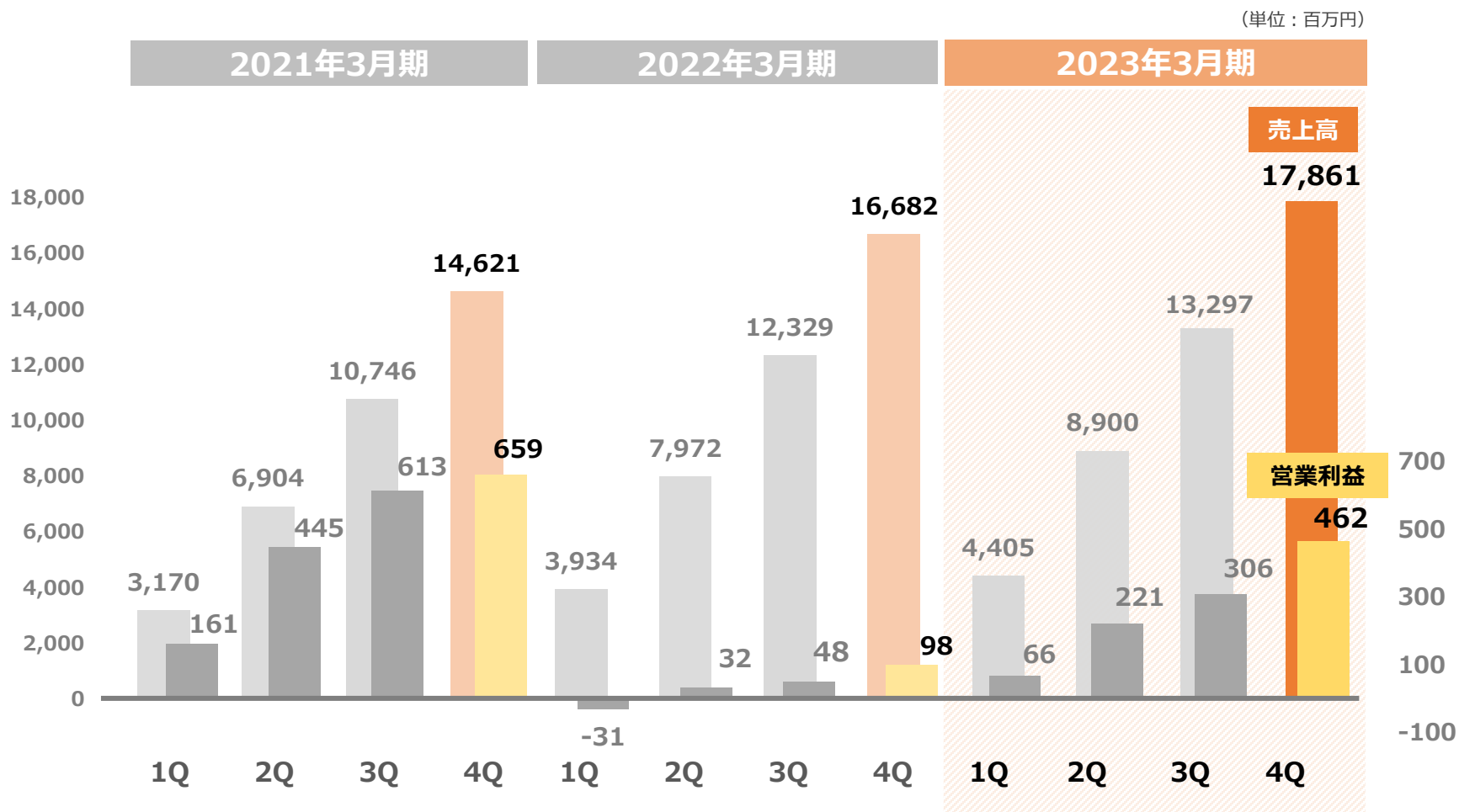
前年同期からの営業利益変動要因

主力のDM事業が大幅増益となり、前年同期比で約4.7倍の利益に躍進

(単位：百万円)



DM事業の安定成長により、18期連続の増収を継続。
増収効果、既存の主力サービスである発送代行サービスに加え、フルフィルメントサービスの進展により、収益力が向上。



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

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
(ビアトランスポート)

サービスの状況

コロナ禍の落ち着きにより広告出稿ニーズが高まり、発送代行サービスの引き合いが増加。DX推進による営業効率アップも奏功し、業績を牽引。

前期に投資したハード面の強化と、強みである価格競争力が好循環。拡大するEC需要の好機を捉え、大きく伸長。来期はIN事業とのシナジー効果拡大へも注力。

既存サービスの立て直しに加え、自社ECメディア運営で培ったノウハウを生かし、EC関連サポートサービスの提供に向けても注力。

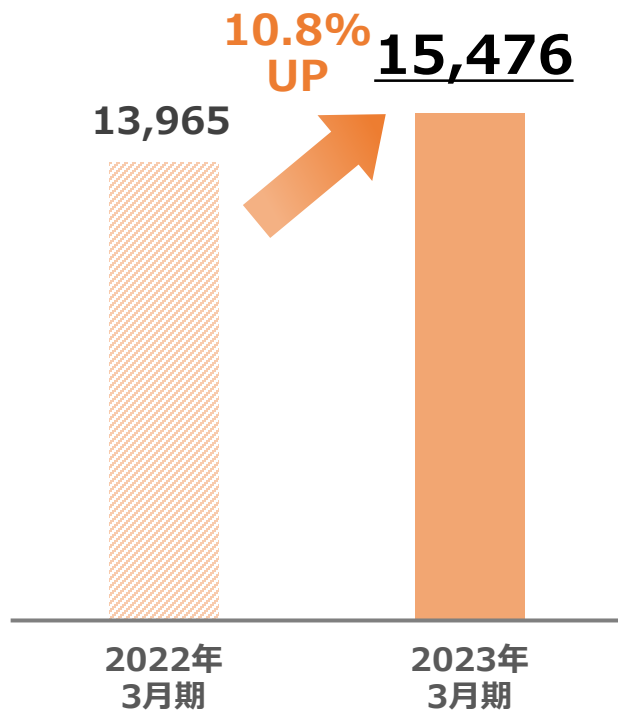
EC販売の需要拡大を受け、専門性の高いSEOコンサルティングのノウハウを、EC関連サポートサービスへ向けても積極展開。

為替などの外部環境による影響を受けつつも、前期から取組む販売体制の強化へ邁進。来期は個人向け販売を本格的にスタート。

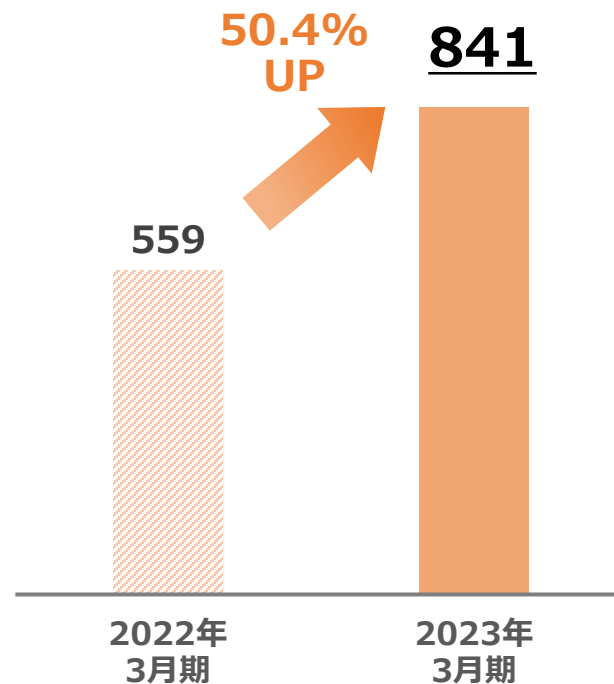
- DM発送代行サービスは、強みである営業力と価格競争力に加え、Web集客の強化（DX推進）による営業及び顧客対応業務の効率化の好循環により、案件獲得が拡大。
- フルフィルメントサービスは、前期に投資したハード面の増強と、それによる業務効率化が奏功し、売上・利益ともに大きく伸長。セグメント利益50%増加に貢献。

売上高

単位：百万円

**セグメント利益**

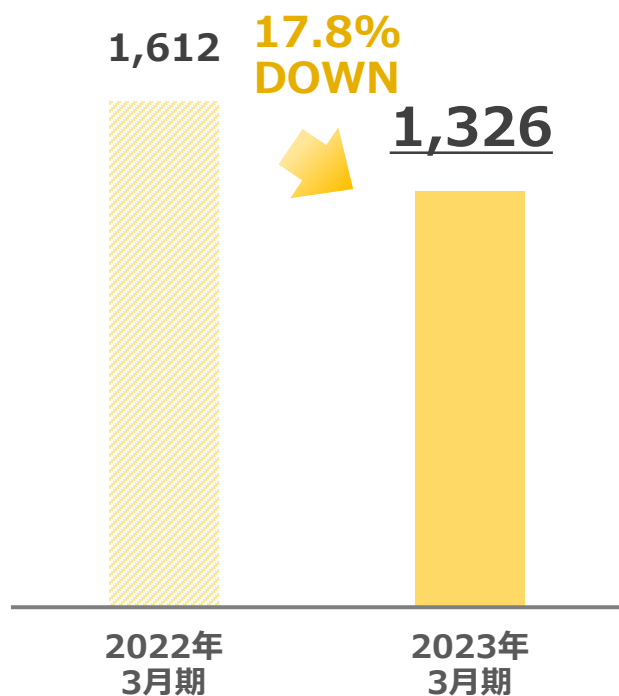
単位：百万円



- バ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。
- インターネット事業としての収益基盤再構築のため、需要の高まるEC関連サポート領域において、フルフィルメントサービスとのシナジー創出のための体制整備を本格化。

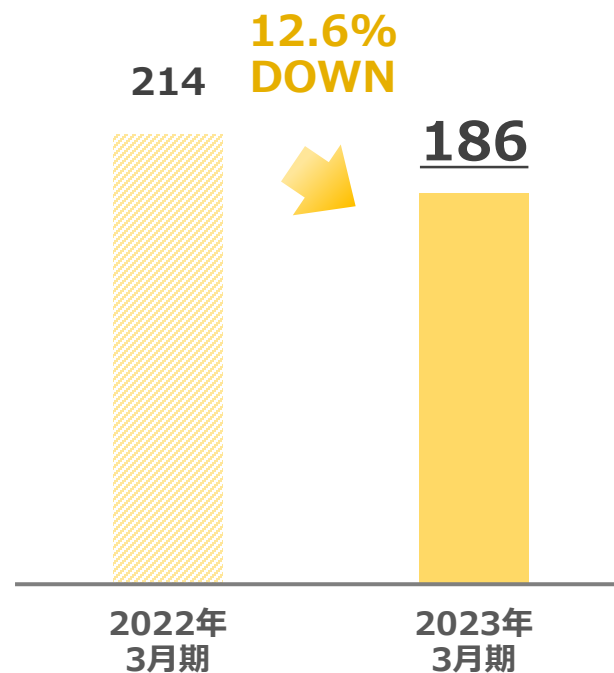
売上高

単位：百万円



セグメント利益

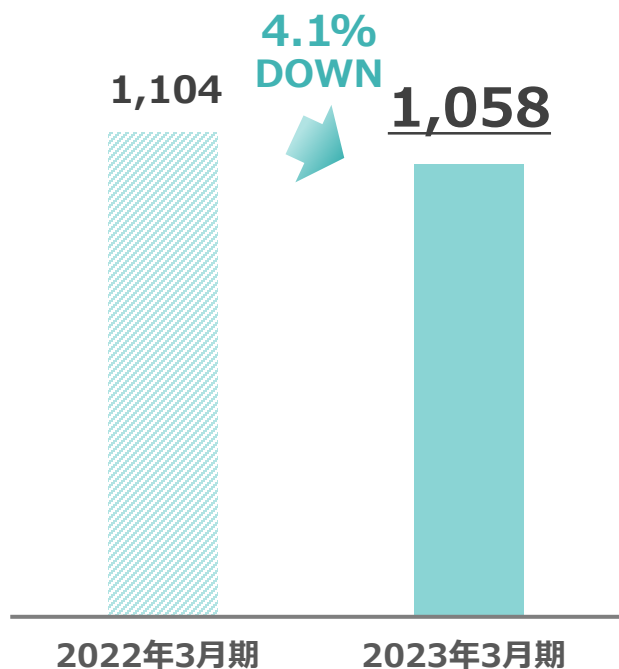
単位：百万円



- 為替など外部環境の影響を大きく受けるも、販売体制の強化、コストの見直しなどを推進し、期初の予算計画まで回復。

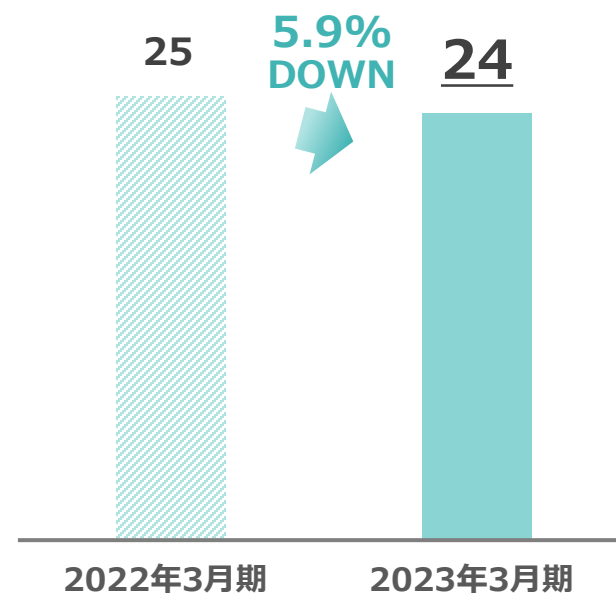
売上高

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	2023年 3月期	増減額		2022年 3月期	2023年 3月期	増減額
流動資産	3,293	3,787	+493	流動負債	2,155	2,473	+317
現金・預金	1,078	1,323	+245	買掛金	1,270	1,436	+165
受取手形及び売掛金	1,851	2,088	+237	1年以内返済予定の 長期借入金	269	228	△40
その他	364	374	+10	その他	614	808	+193
固定資産	1,899	1,814	△84	固定負債	874	650	△223
有形固定資産	1,191	1,151	△39	長期借入金	872	643	△228
無形固定資産	259	239	△19	その他	2	7	+5
投資その他資産	448	423	△25	純資産合計	2,162	2,477	+315
資産合計	5,192	5,602	+409	負債純資産合計	5,192	5,602	+409

(単位：百万円)

	2022年3月期	2023年3月期	増減額
営業キャッシュフロー	△194	609	+804
投資キャッシュフロー	△167	△92	+74
財務キャッシュフロー	331	△272	△603
現金同等物の期末残高	1,078	1,323	+245

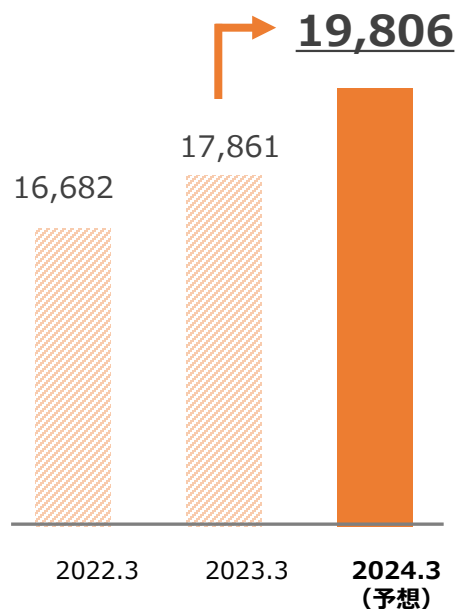
2024年3月期 通期業績予想

前期比10.9%増の198億円の売上を計画。

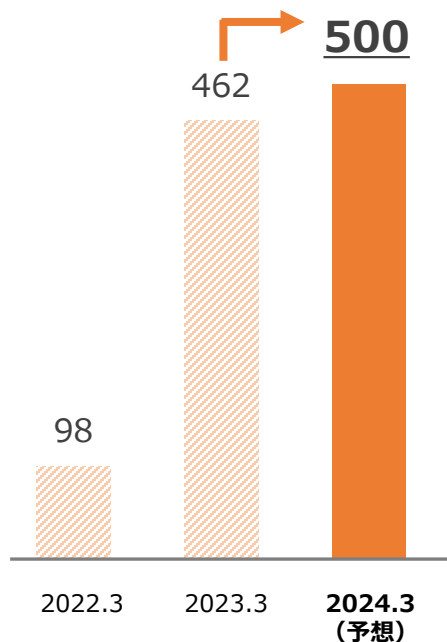
5つのビジネスを展開する強みを生かし、シナジーによる事業ポートフォリオの拡大へ。

(単位：百万円)

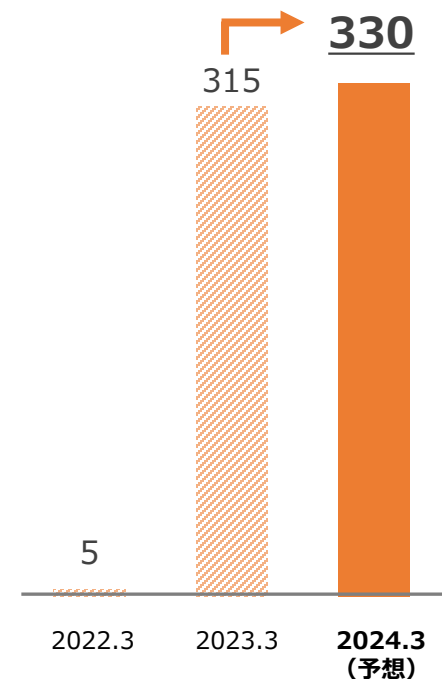
売上高



営業利益

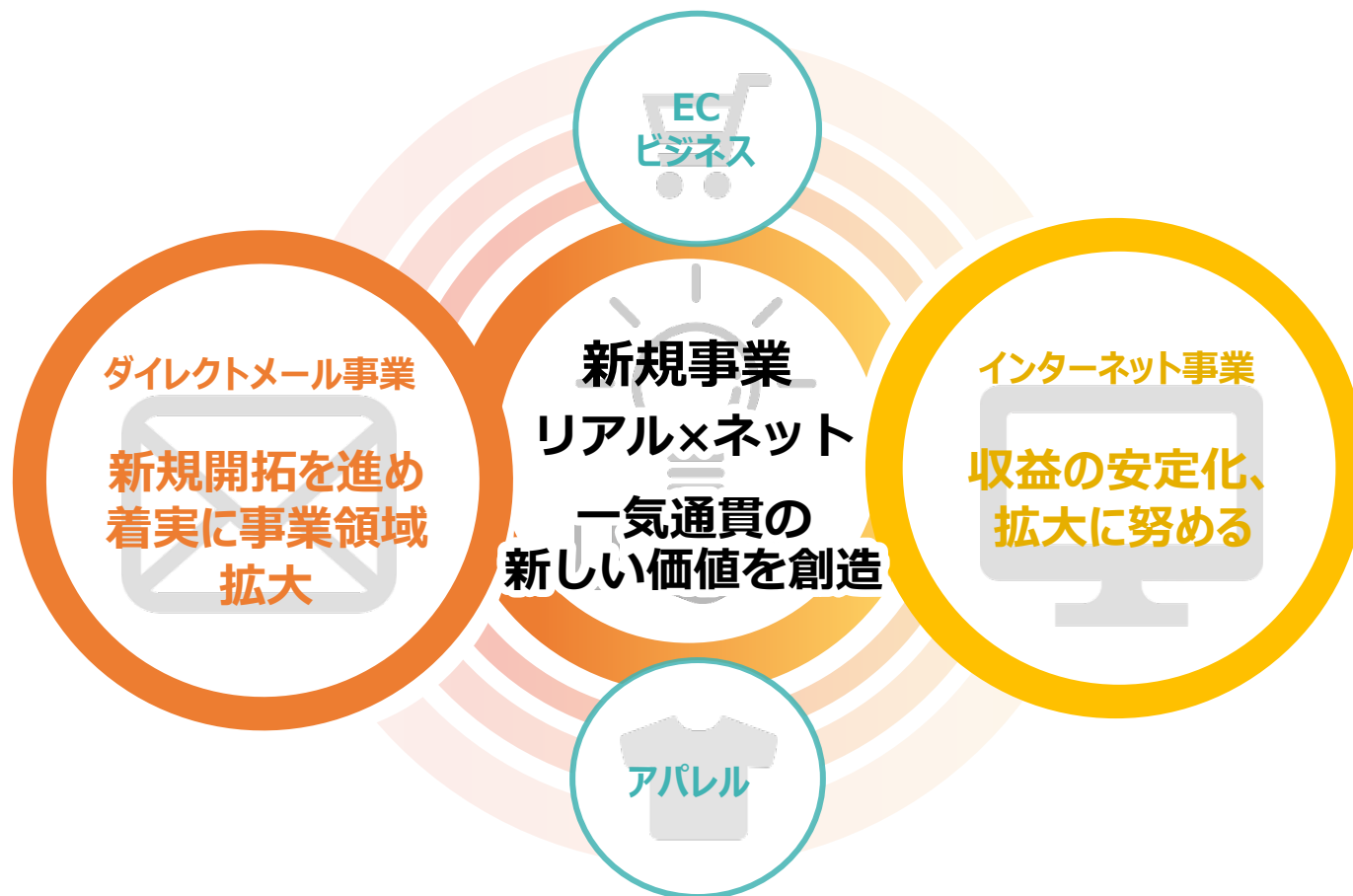


親会社株主に帰属する
当期純利益



当社の強みと戦略

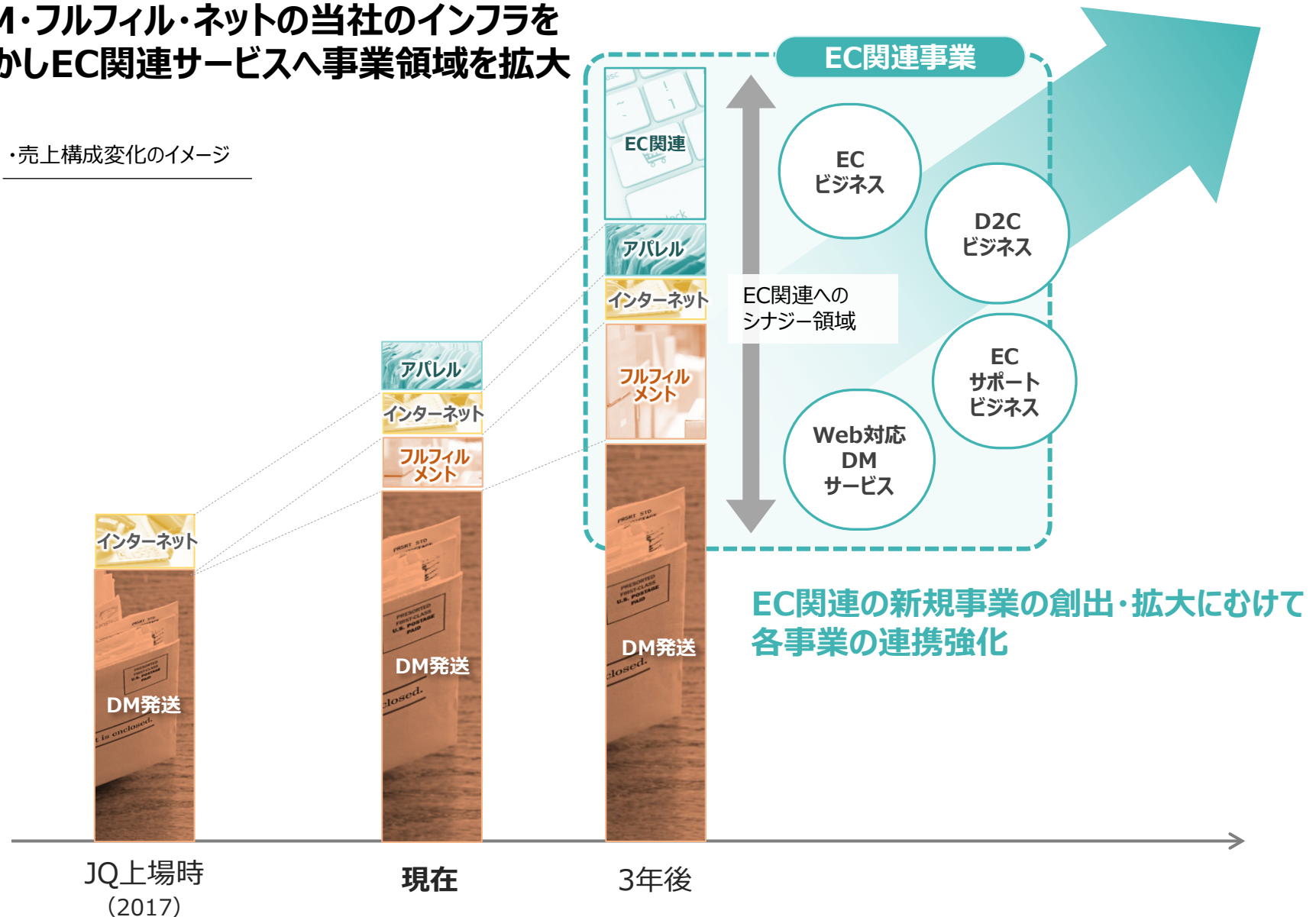
2つのビジネス基盤（インフラ）の拡大と新規事業の創出



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



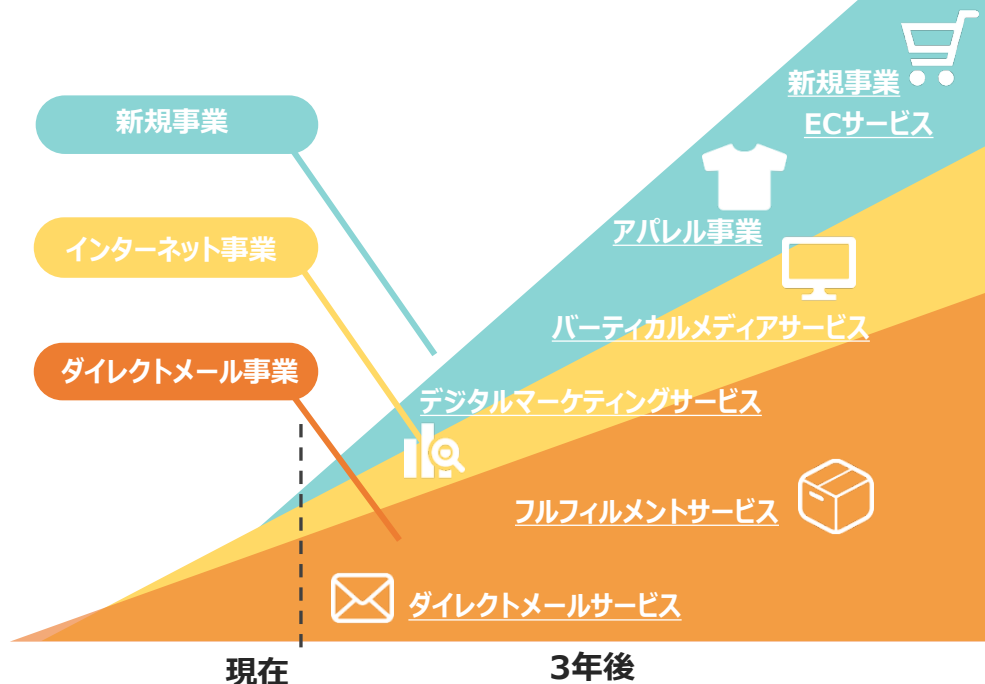
DM・フルフィル・ネットのインフラを最大限生かし、事業ポートフォリオを拡大 他に類を見ないソリューションカンパニーへ

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

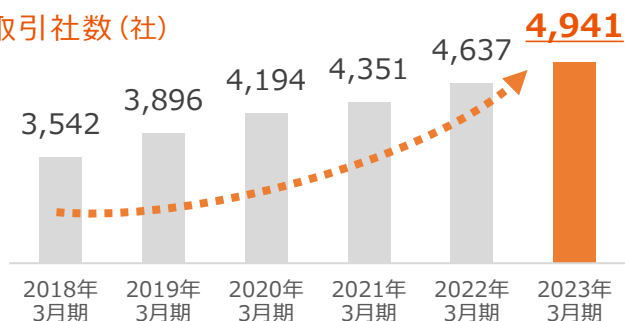
基盤事業であるダイレクトメールサービスの土台に
フルフィルメントサービスの成長を加速させ、
安定収益基盤として強化・拡充を図る

主軸事業の強化、拡大 DM発送代行サービス

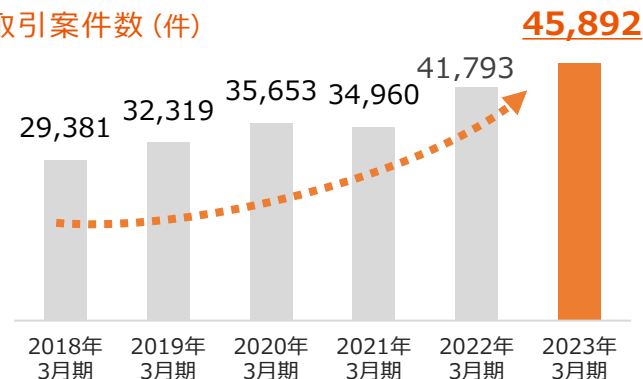
積極的な営業活動の継続による受注拡大に加え、 社内DXによる営業社員を介さないWeb完結受発注体制を推進

当社が強みとしている営業力に加え、Webサイトからの受注も好調で安定した新規獲得経路が確立
営業案件においてもDM WEBを介した発注経路へつなげることで、さらなる業務効率化が推進

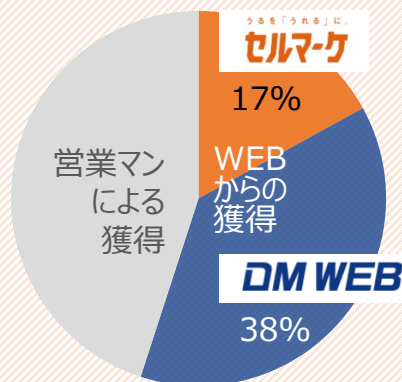
取引社数 (社)



取引案件数 (件)



新規受注における獲得経路



Webからの安定受注により、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

セルマーケ | 「印刷 + 発送代行」を安価な価格設定でご提供

DM WEB | セルマーケでは対応できないサイズや仕様にも対応、お客様のご要望
に沿ったご注文が可能

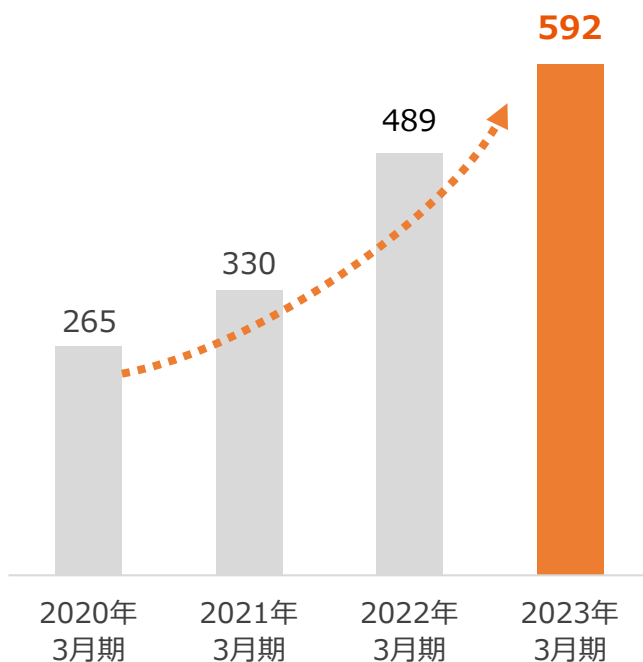
主軸事業の **強化、拡大** フルフィルメントサービス

旺盛な需要が継続するフルフィルメントサービスの拡大

増床・受注の好循環サイクルが始まり好調に推移。

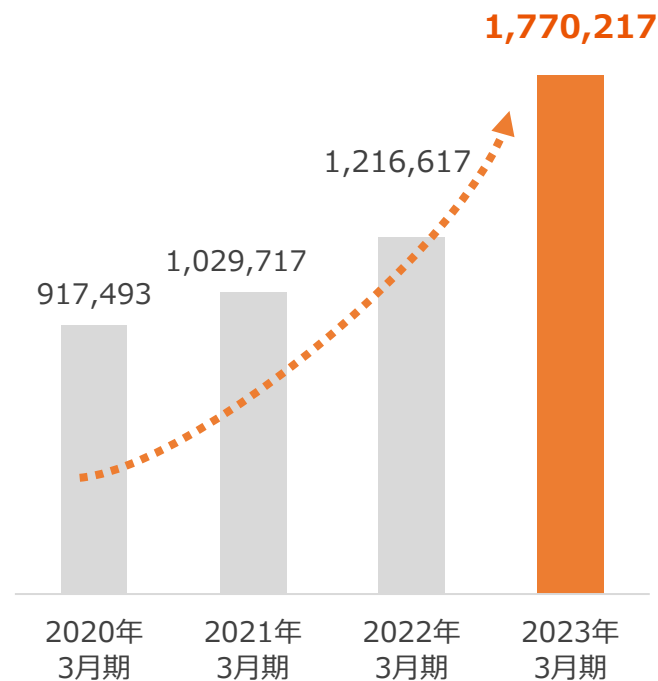
顧客社数の推移

単位（社）



宅配便等の取扱発送個数の推移

単位（個）



主軸事業の **強化、拡大** フルフィルメントサービス

インフラの増強×ソリューションの充実を推進

2024年3月期に
ソーター増設予定

今期導入した、発送商品の自動仕分けを行う立体型ソーターは仕分け業務のオートメーション化を促進し、業務の効率化に寄与。需要の高まりに対応するため追加の設置を行い、さらなる業務効率化を図る。



主軸事業の **強化、拡大** インターネット事業

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



新規事業の 育成

アパレル事業

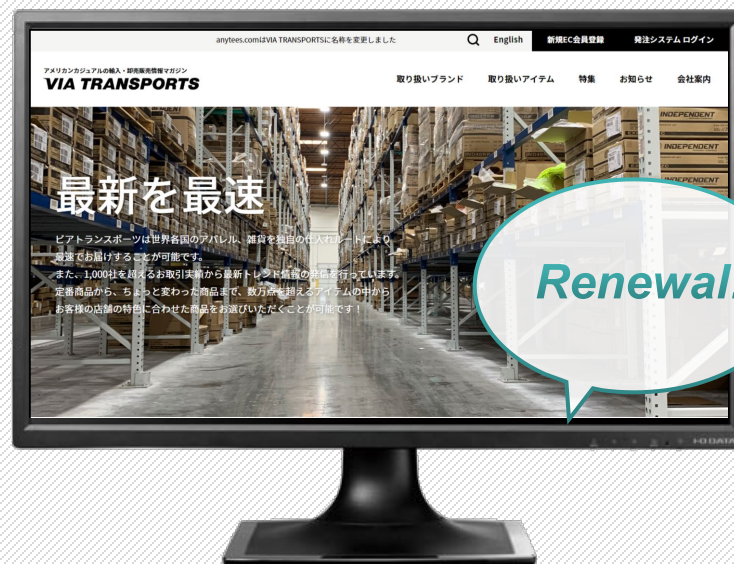
当社の強みを生かした事業展開を推進

アパレル事業においても、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。来期は個人向け販売の拡大に向けても注力。

業務の効率化・DX推進

ビアトランススポーツホームページを
リニューアル。個人向け販売も本格
スタート。

売れ筋調査・在庫管理のDX化を推
進し、欠品削減など効率的な販売を
実行。



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

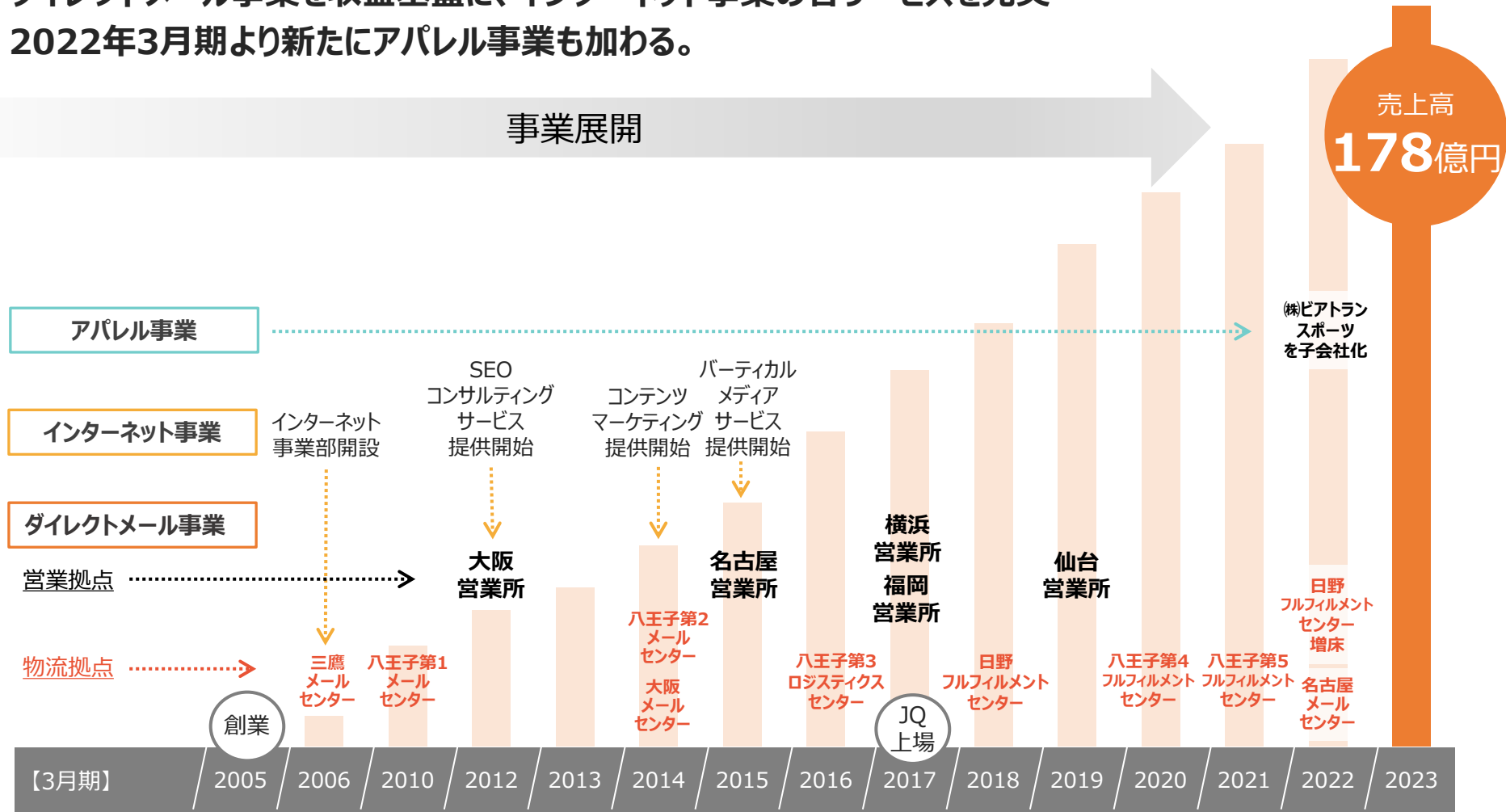
Values

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** : 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275名、その他196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



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



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

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

アパレル事業

(株)ビアトランスポーツ

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



うるを「うるる」に。

セルマ-ク DM WEB

充実した営業体制

+

Web連携による受注拡大



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

ー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>