

# 2023年3月期 第1四半期 決算説明資料



<証券コード：6549>

ディーエムソリューションズ株式会社

2022年8月8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。

## 業績

売上高

4,405 百万円 

前年同期比増減 +471百万円

営業利益

66 百万円 

前年同期比増減 +97百万円

四半期純利益

47 百万円 

前年同期比増減 +91百万円

- ✓ 主力事業のDM事業が好調に推移。ダイレクトメール発送サービスは、コロナ禍以前の水準を大幅に上回るとともに、EC関連の小荷物発送を行うフルフィルメントサービスも拡大し収益拡大。
- ✓ 前期より手掛けるアパレル事業は、体制強化に努めつつ、社内計画通りに進捗。

## 事業展開

今期を大きな飛躍に向けた、事業育成の1年と位置づけ、需要が旺盛なフルフィルメントサービスへの注力、インターネット事業のテコ入れ、そしてアパレル事業／ビアトランスポートの育成に邁進。

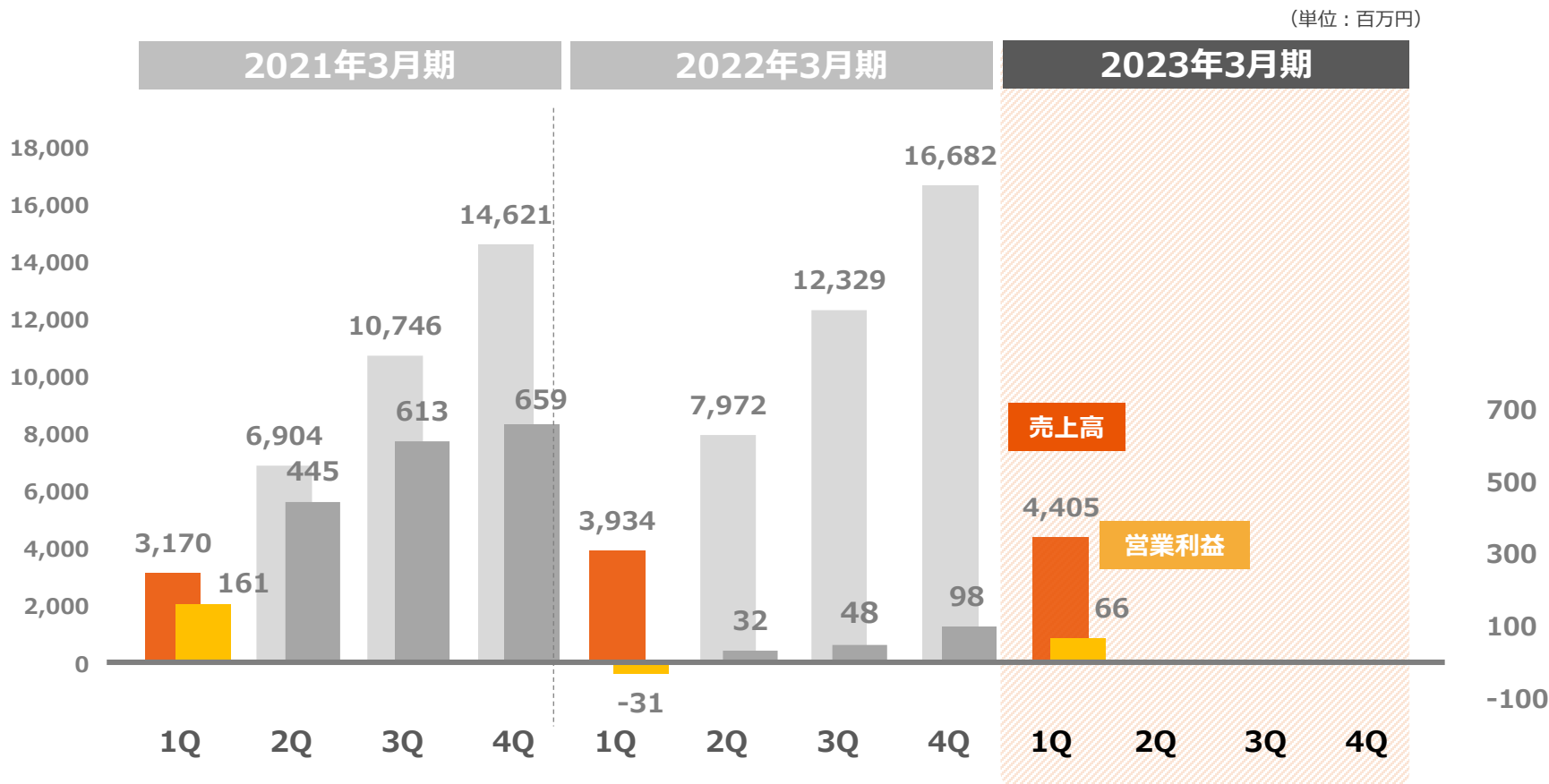
## 通期見通し

事業育成に取り組みつつも、事業拡大、業績の積み増しを目指し事業を推進。

前年同期比で約12%の増収。上期売上計画に対する進捗率は50.1%と計画通り。  
利益面はダイレクトメール事業が牽引し、堅調に推移。

| (単位：百万円)                     | 2022.3<br>1Q | 2023.3<br>1Q | 前年同期比<br>増減 | 前年同期比<br>率 | 上期計画  | 進捗率    | 通期計画   | 進捗率   |
|------------------------------|--------------|--------------|-------------|------------|-------|--------|--------|-------|
| 売上高                          | 3,934        | 4,405        | +471        | 12.0%      | 8,778 | 50.1%  | 17,972 | 24.5% |
| 営業利益                         | ▲31          | 66           | +97         | —          | 47    | 140.4% | 220    | 30.0% |
| 経常利益                         | ▲32          | 73           | +105        | —          | 48    | 152.0% | 223    | 32.7% |
| 親会社株主に<br>帰属する<br>四半期<br>純利益 | ▲44          | 47           | +91         | —          | 30    | 156.6% | 144    | 32.6% |

DM事業が牽引し、四半期単位での売上拡大を牽引。  
利益面も持ち直してはいるものの、バーティカルメディアサービスの低迷が継続。



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。

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  
(ビアトランスポーツ)

事業成長スピード



当社の強みである新規顧客開拓力と顧客層の厚さを背景に、順調に事業を拡大。

ECニーズを背景に順調に拡大。前期の増床投資が功を奏し、拡大継続。

アルゴリズムの影響による低迷が継続。各種施策を実施し、早期回復に臨む。

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。

今後の売上拡大に向け、販売体制を強化。為替などの外部環境による影響を受けているものの、一定の収益を確保。

主軸事業の **強化、拡大** ▶ **ダイレクトメール事業**

## — DM発送

強みの営業力を武器に、新規顧客の開拓が堅調に推移。

コロナ禍が続く中、当第1Qにおいても、前年同期比約13%の事業成長。

## — フルフィルメントサービス

高まるEC関連需要。

**前期に2倍に増床した日野フルフィルメントセンターは、新規引き合い、受注が増加し、好調な稼働状況。**

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を、**一気通貫で提供できる体制**をさらに強化。

前期に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。



## 主軸事業の強化、拡大

## インターネット事業

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

### 一 パーティカルメディアサービス

SEOアルゴリズムの変更への対応を再構築、パートナーメディアとの連携に邁進。

### 一 デジタルマーケティング

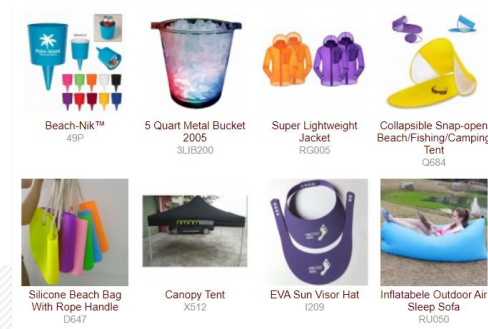
SEOコンサルティングサービスが堅調に推移。



## 新規事業の育成

## アパレル事業

一 事業強化のため積極的に投資を行い、販売体制及び経営体制の強化に注力。今後の売上拡大に向け、販売サイトのリニューアルを予定。



### システム統合×経営体制強化

ビアトランスポートの  
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

デジタルマーケティング

仕入れ能力

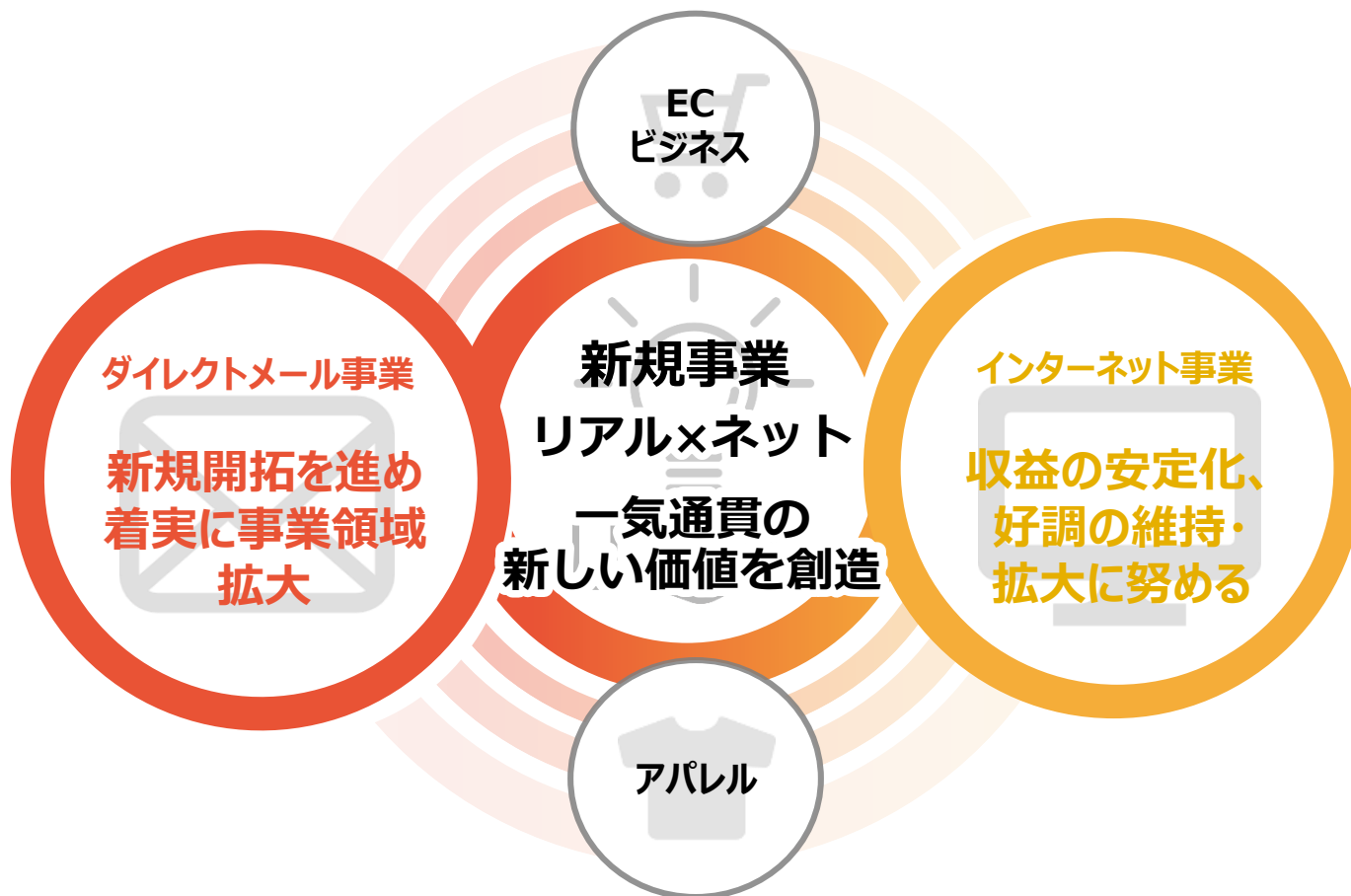
フルフィルメント

海外ネットワーク

ECノウハウ

当社の持つデジタルマーケティング、フルフィルメント、ECノウハウを注入。ビアトランスポートの持つポテンシャルを活かし、ECビジネスの拡大に向けて、**当社の事業規模の拡大、企業価値向上を図ります。**

## 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



## 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

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

D2Cビジネス

ECサポートビジネス

増加を続ける  
発送件数

Web対応DMサービス

ECビジネス

全国展開

アパレル事業

- ビアトランススポーツ

M&A

バーティカルメディアの  
アクセス増

インターネット事業

バーティカルメディア

- SEOノウハウ
- パートナー型展開スキル

デジタルマーケティング

- コンサルティング力
- 広告運用ノウハウ
- Web構築力

テクノロジー



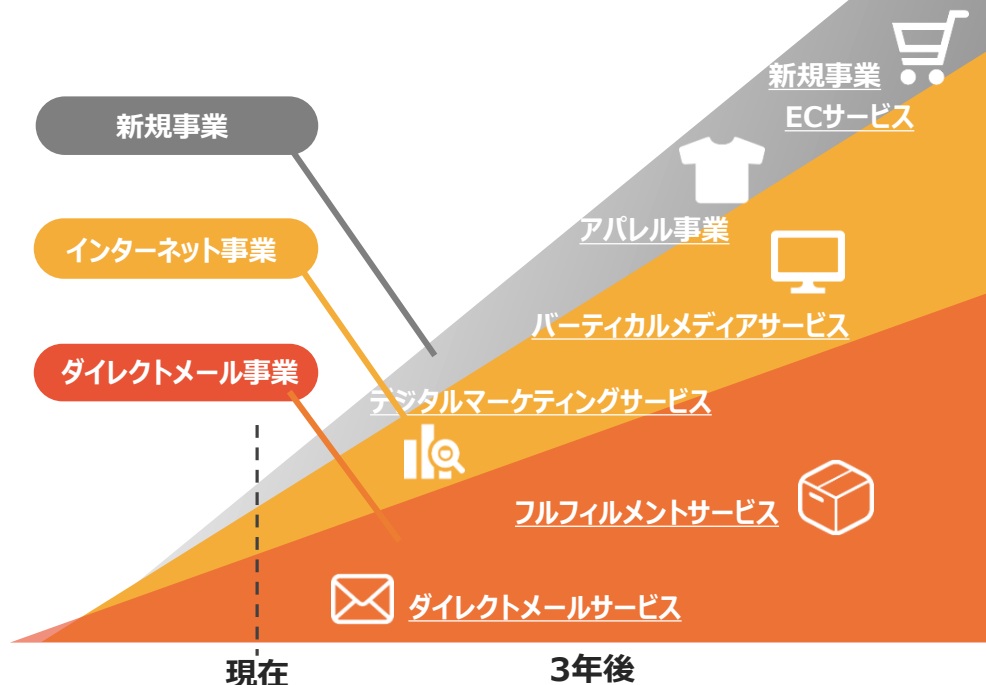
# リアル・ネット2つのインフラを最大限生かし、事業ポートフォリオを拡大 他に類を見ないソリューションカンパニーへ

## 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

### 2つの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

22年23年は拡充のための育成期間、  
24年3月期以降の大きな利益寄与を目指す

### 競争力の高い基盤&成長ビジネス

トップシェアの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

当社の強みを生かした飛躍的成長に向け、2023年3月期も引き続き事業強化と育成に注力し、2024年3月期以降の飛躍へ

成長に向けた  
**基盤構築**

飛躍に向けた  
**戦略的投資**

コロナ禍でも  
**166億円事業規模に成長**  
キャッシュフローをしっかりと確保

大きな成長に向け、  
主軸事業の強化  
新規ビジネスの育成

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**

メディア

EC

Web

DM

2022.3月期



2023.3月期



2024.3月期～

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>**