

2022年3月期 第3四半期 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

2022年2月10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。

**売上高は、約15%増収、進捗率75%超で堅調に推移。
来期以降に向けた成長投資に加え、バーティカルメディアサービスが
回復に至らず、3Q時点での利益は低い水準にとどまる。**

売上高

12,329百万円

営業利益

48百万円

親会社に帰属する
当期純利益

6百万円

- ✓ ダイレクトメールビジネスは、コロナ禍での厳しい環境下でも堅調に推移。
- ✓ フルフィルメントは、センター増床効果など計画どおりビジネスが拡大。
- ✓ インターネット事業は、バーティカルメディアサービスにおいて検索エンジンの表示順位判定基準（アルゴリズム）の影響を多大に受け、業績回復に向け邁進するも、期初からの低調な推移が継続。
- ✓ アパレル事業（ビアトランスポート）は、経営体制の強化、事業の効率化を推進。

堅調なダイレクトメール、好調なフルフィルメントサービスが牽引し売上は好調。
来期以降の飛躍に向けた各種投資に加え、バーティカルメディアサービスの不調が
響き、各段階利益は低調となる。

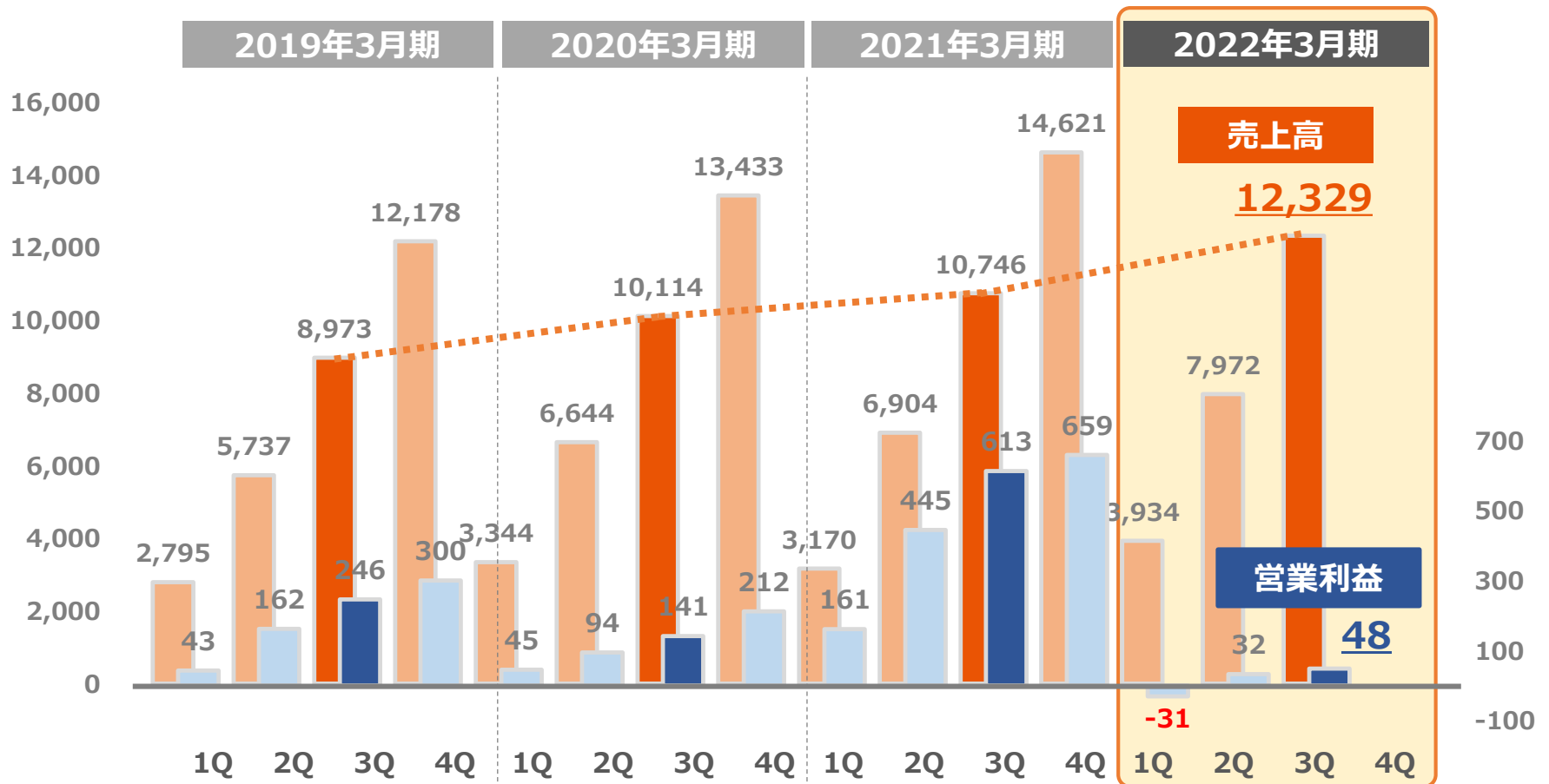
単位：百万円	2021.3 3Q	2022.3 3Q	前年同期比 増減	期初 通期予想
売上高	10,746	12,329	+1,583	16,299
営業利益	613	48	△565	200
(利益率)	5.7%	0.3%	-	1.2%
経常利益	613	50	△563	193
(利益率)	5.7%	0.4%	-	1.1%
当期純利益	396	6	△390	102
(利益率)	3.7%	0.0%	-	0.6%

* 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。

4年間の売上高および営業利益（四半期比較）

コロナ禍においても事業規模は前3Q比約15%ペースで着実に拡大。
来期以降に向けた成長投資、今期初からのバーティカルメディアサービスの低迷を
増収効果で補えず、利益額は減少。

(単位：百万円)



* 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。

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	3Q	
ダイレクトメール 事業	DM発送	→	→	→	積極的な営業を継続し、コロナ禍においても社内計画通りに進捗。
	フルフィルメントサービス	→	↗	↗	旺盛な需要をセンター増床対応で捉え、好調に推移。
インターネット 事業	バーティカルメディア	↘	↘	↘	アルゴリズム変更の影響が継続し、回復に至らず。
	デジタルマーケティング	→	→	→	BtoB分野のコンサル案件の受注増により堅調に推移。
アパレル 事業	アパレル商品販売 (ピアトランスポート)	→	→	→	経営強化、事業効率化を推進。想定どおりに進捗。

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

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

D2Cビジネス

ECサポートビジネス

Web対応DMサービス

ECビジネス

アパレル事業

● ビアトランスポート

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
- ✓ インターネット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
- ✓ 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

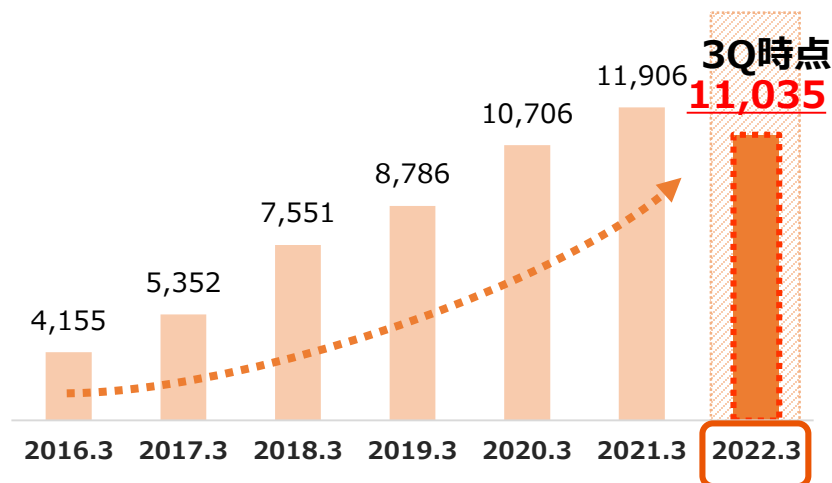
名古屋メールセンターを新規開設

中部・西日本エリアにおける受注量の増加への対応及び生産性の向上のため名古屋メールセンターを新規開設しました。

大阪・名古屋営業所の売上高は開設以来順調に売上高を伸ばし、DM事業全体の30%を超えるまでになっております。今後想定される取扱量を考慮し、また生産性の改善などが見込まれることから、新たに名古屋メールセンターを開設、運用開始しました。

名古屋センターは延床面積455㎡（137.8坪）と比較的小規模な拠点とはなりますが、本センターの開設により、中部・西日本エリアにおける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。

中部・西日本エリア取引案件数 (件)



インターネット事業

サービスラインナップの拡大

比較・検討ニーズの高い2つの分野で自社運営のウェブメディアを新規開設

医療脱毛クリニックの比較サイト 『CRABEL（クラベル）脱毛』

「CRABEL脱毛」は、初めて脱毛サービスを利用する人や切り替えを検討している人に向けた、医療脱毛クリニックの比較情報サイトです。



パーソナルジムの比較サイト 『CRABEL（クラベル）パーソナルジム』

「CRABELパーソナルジム」は、「真剣に痩せたい」「理想の身体を手に入れたい」といった、ダイエットやボディメイクを検討している人のためのパーソナルジム比較サイトです。



CRABEL パーソナルジム

新市場区分「スタンダード市場」選択申請

2021年7月9日付で東証より新市場区分における上場維持基準への適合状況に関する一次判定結果を受領し、新市場区分「スタンダード市場」の上場維持基準に適合していることを確認いたしました。この結果に基づき、当社は本日開催の取締役会において、新市場区分「スタンダード市場」を選択することを決議いたしました。



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>