

# 2022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

2022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をご承知おきください。

ダイレクトメールサービス、フルフィルメントサービスが伸長し、増収。  
ダイレクトメール事業の上振れ分以上にバーティカルメディアサービスの  
低迷が響き減益。

売上高  
**16,682**百万円

営業利益 **98**百万円

親会社株主に帰属する  
当期純利益 **5**百万円

- ✓ダイレクトメールサービスは、コロナ禍が続く中、強みの営業力に加え、取引社数の多さ、業種分散も功を奏し、コロナ禍以前の水準を大幅に上回る。
- ✓フルフィルメントサービスは、物流センター増床効果など計画どおりビジネスが拡大。
- ✓デジタルマーケティングサービスは、WEBコンサルティングビジネスが堅調に推移。
- ✓バーティカルメディアサービスは、検索エンジンの表示順位判定基準（アルゴリズム）の影響により苦戦が継続し、  
全社利益を押し下げ。
- ✓アパレル事業（ビアトランスポート）は、オリジナル商品の開発や新規顧客取引の拡大など今後の成長に向けた  
施策を実施。

- ダイレクトメール、フルフィルメントサービスが売上伸長を牽引。  
**期初計画に対し上振れし、ビアトランススポーツ社の連結の影響を除いても前期比約6.5%増収。**
- 今後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、  
**各段階利益は減益**

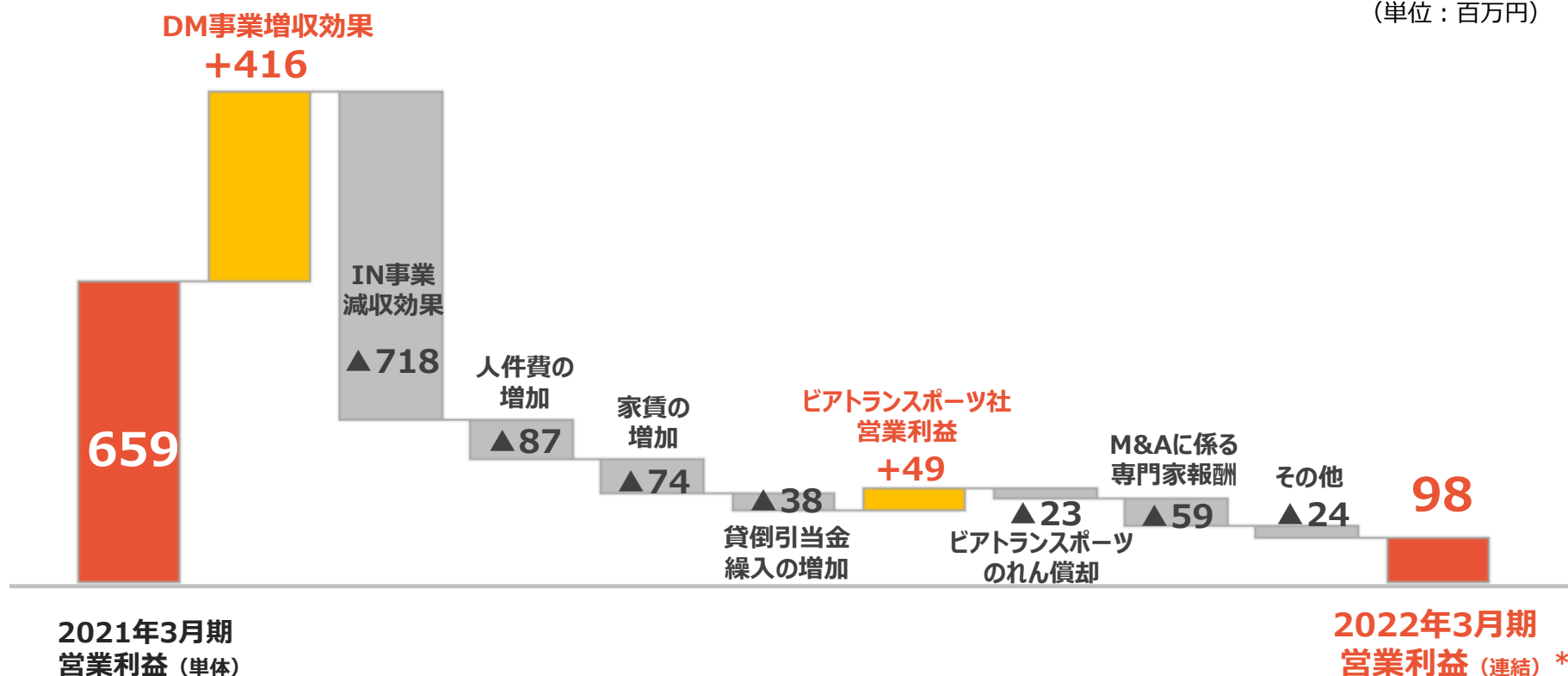
単位：百万円	2021.3	2022.3	前年比増減	前期比
売上高	14,621	<b>16,682</b>	+2,061	114.1%
営業利益	659	<b>98</b>	△561	14.9%
(利益率)	4.5%	<b>0.6%</b>	-	-
経常利益	660	<b>101</b>	△559	15.3%
(利益率)	4.5%	<b>0.6%</b>	-	-
当期純利益	427	<b>5</b>	△422	1.2%
(利益率)	2.9%	<b>0.0%</b>	-	-

\* 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。

ダイレクトメール事業が大幅に増収となり、全社業績を牽引するも  
 パーティカルメディアサービスの低迷が響き、営業利益は前年同期比で減益。

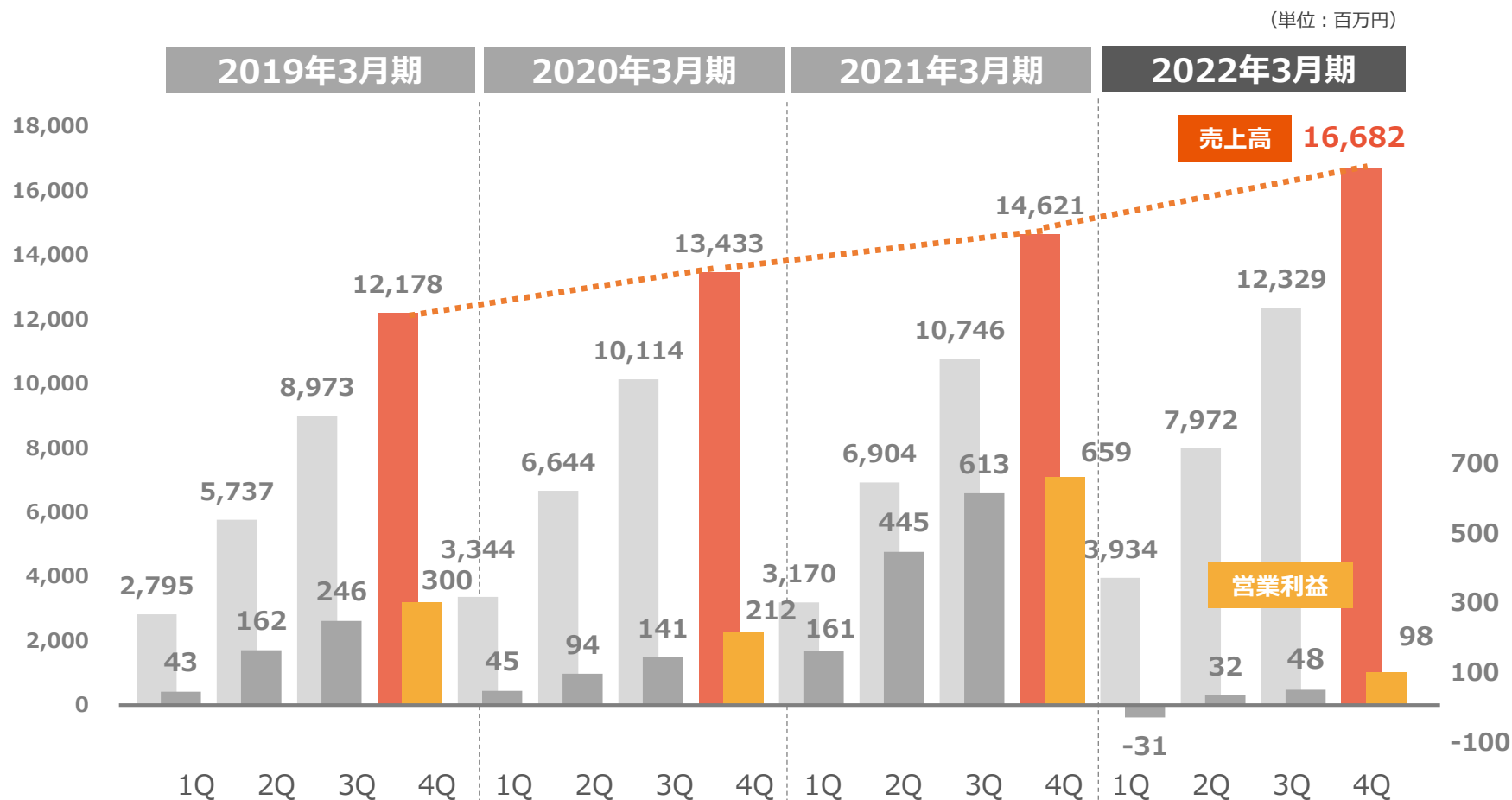
2022.3月期 営業利益 前年同期からの変動要因

(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。

コロナ禍においても毎年10%前後のペースで事業規模が拡大。  
 バーティカルメディアサービスにおける前期末からの低迷が継続し、全社利益は大きく減少。



\* 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。

### ダイレクトメール事業

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る。

フルフィルメント



ECニーズを背景に順調に拡大。増床投資により更に拡大中。

バーティカルメディア



アルゴリズムの影響による低迷を早期回復すべく各種施策を実施したものの回復に至らず。

### インターネット事業

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。

### アパレル事業

アパレル  
商品販売  
(ビアトランススポーツ)



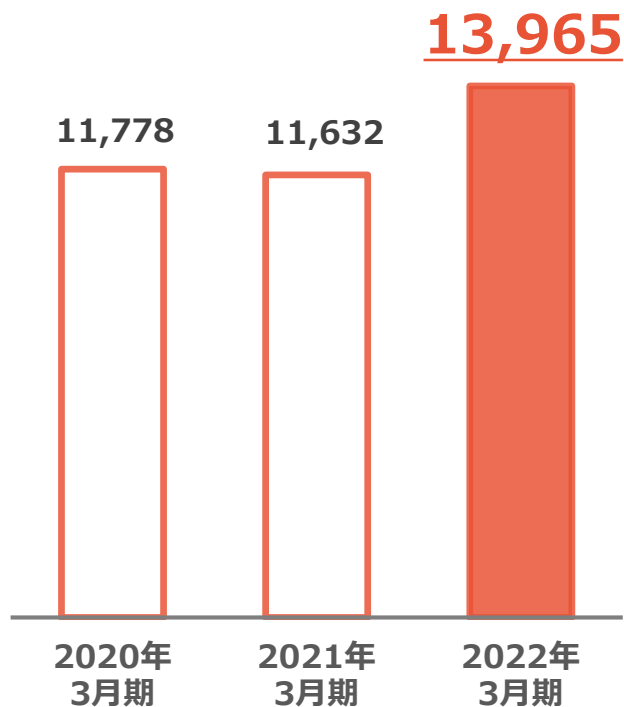
オリジナル商品の開発や新規顧客取引の拡大など今後の成長に向けた施策を実施。

事業成長スピード

- 特徴である業種分散、強みの営業力により、コロナ禍前の水準を大幅に上回る売上規模に到達。
- フルフィルメントサービスは、増床などの積極投資を継続。投資による費用増があったものの、増床・受注の好循環サイクルが始まり好調に推移。

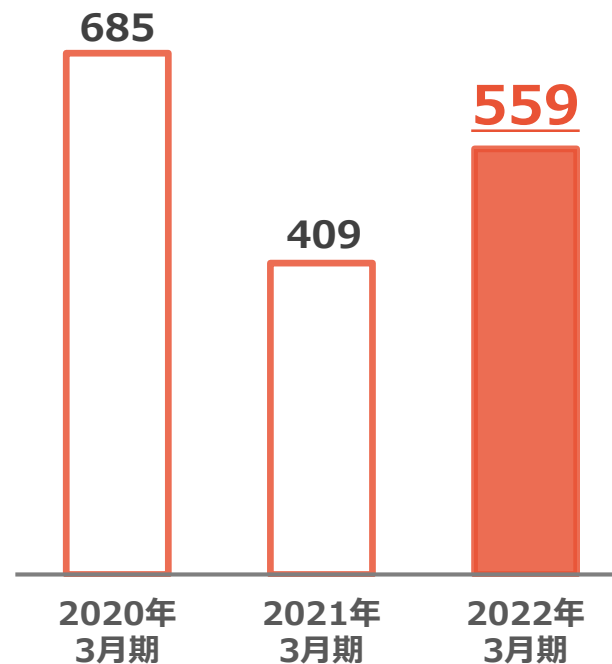
### 売上高

単位：百万円



### セグメント利益

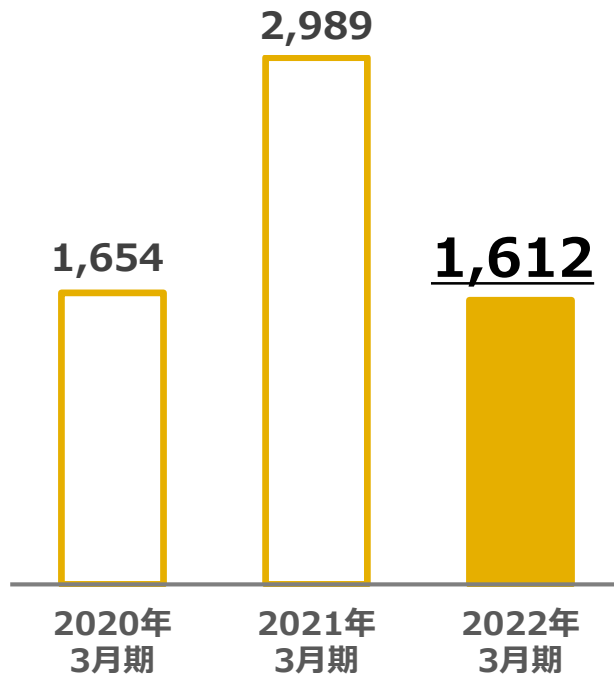
単位：百万円



- デジタルマーケティングサービスは、WEBコンサルティングサービスが堅調に推移したものの、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が大きく、前期比で約6億円の減益。

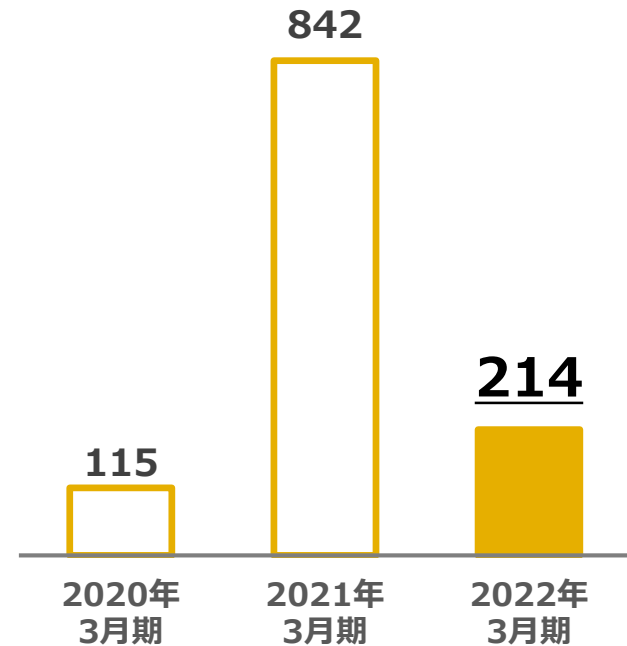
売上高

単位：百万円



セグメント利益

単位：百万円





- MA取得したビアトランススポーツは、デジタルマーケティングサービスやフルフィルメントサービスとの連携によるマーケティング支援、物流支援による新規顧客及び既存顧客取引の拡大、メーカー別注によるオリジナル商品の開発及び経営体制強化を進め、今後の成長に向けた施策を実施。

売上高

**1,104** 百万円

セグメント利益

**25** 百万円

アパレル事業の  
セグメントについて



2021年4月にM&Aにより(株)ビアトランススポーツを子会社化。  
当期よりアパレル事業のセグメントとして展開。

### (株)ビアトランススポーツ

1989年設立。所在地：東京都渋谷区恵比寿南 一丁目 2 番 10 号

衣料品を中心に海外からの輸入雑貨卸業を展開。

特にシンプルなデザイン性から流行に左右されず、若い世代を中心に安定的な需要のある有名アパレル・スポーツブランド等のベーシックウェアの販売が主力商品。実店舗を持たずECサイトのみでのビジネス形態。今後 当社が拡大を目指すECビジネスの主力として拡大を図るセグメントとなります。



(単位：百万円)

	2021年 3月期	2022年 3月期	増減額		2021年 3月期	2022年 3月期	増減額
<b>流動資産</b>	3,254	<b>3,293</b>	<b>+39</b>	<b>流動負債</b>	2,238	<b>2,155</b>	<b>△83</b>
現金・預金	1,107	<b>1,078</b>	<b>△29</b>	買掛金	1,249	<b>1,270</b>	<b>+21</b>
受取手形及び売掛金	1,908	<b>1,851</b>	<b>△57</b>	1年以内返済予定の 長期借入金	243	<b>269</b>	<b>△26</b>
その他	237	<b>364</b>	<b>+127</b>	その他	745	<b>614</b>	<b>△131</b>
<b>固定資産</b>	1,673	<b>1,899</b>	<b>+226</b>	<b>固定負債</b>	531	<b>874</b>	<b>+343</b>
有形固定資産	1,211	<b>1,191</b>	<b>△20</b>	長期借入金	525	<b>872</b>	<b>+347</b>
無形固定資産	93	<b>259</b>	<b>+166</b>	その他	6	<b>2</b>	<b>△4</b>
投資その他資産	368	<b>448</b>	<b>+80</b>	<b>純資産合計</b>	2,157	<b>2,162</b>	<b>+5</b>
<b>資産合計</b>	4,927	<b>5,192</b>	<b>+265</b>	<b>負債純資産合計</b>	4,927	<b>5,192</b>	<b>+265</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月期より連結決算となっております。

(単位：百万円)

	2021年3月期	2022年3月期	増減額
営業キャッシュフロー	740	△194	△934
投資キャッシュフロー	△121	△167	△46
財務キャッシュフロー	△374	331	+705
現金同等物の期末残高	1,107	1,078	△29

\* 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月期より連結決算となっております。

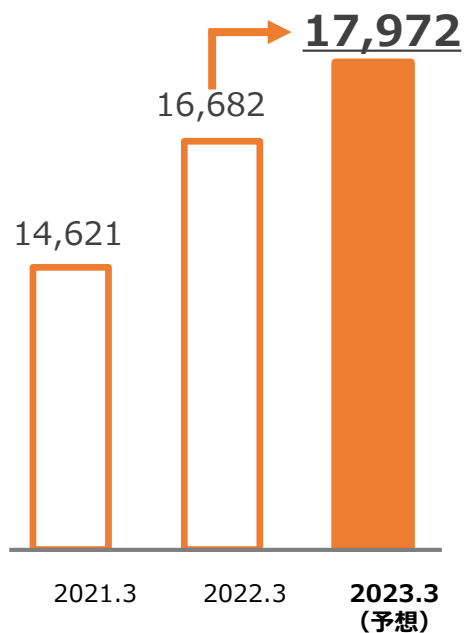
# 2023年3月期 通期業績予想

---

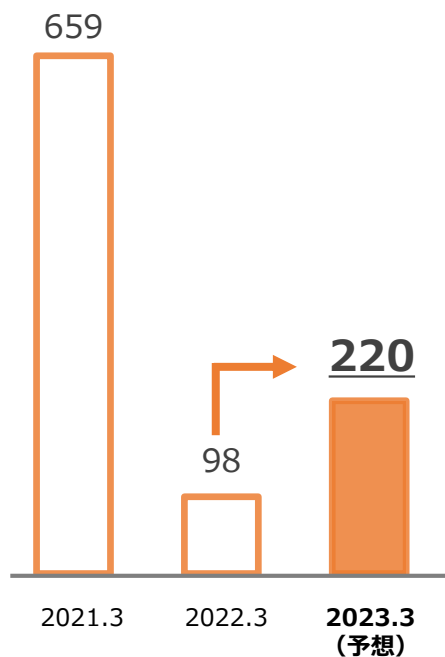
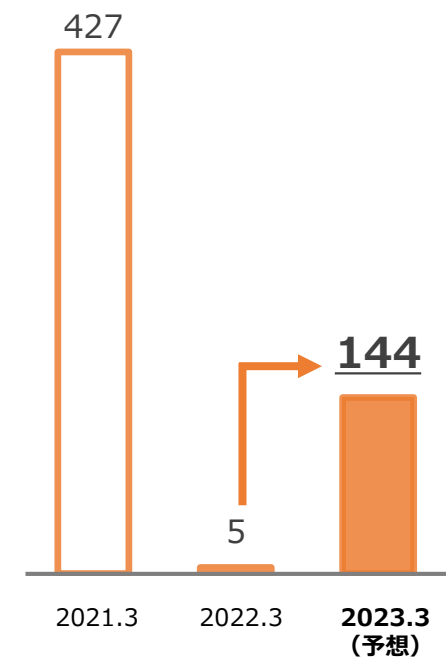
前期比7.7%増の約180億円の売上を計画。  
5つのビジネスを展開する強みを生かし、利益回復に邁進。

(単位：百万円)

売上高



営業利益

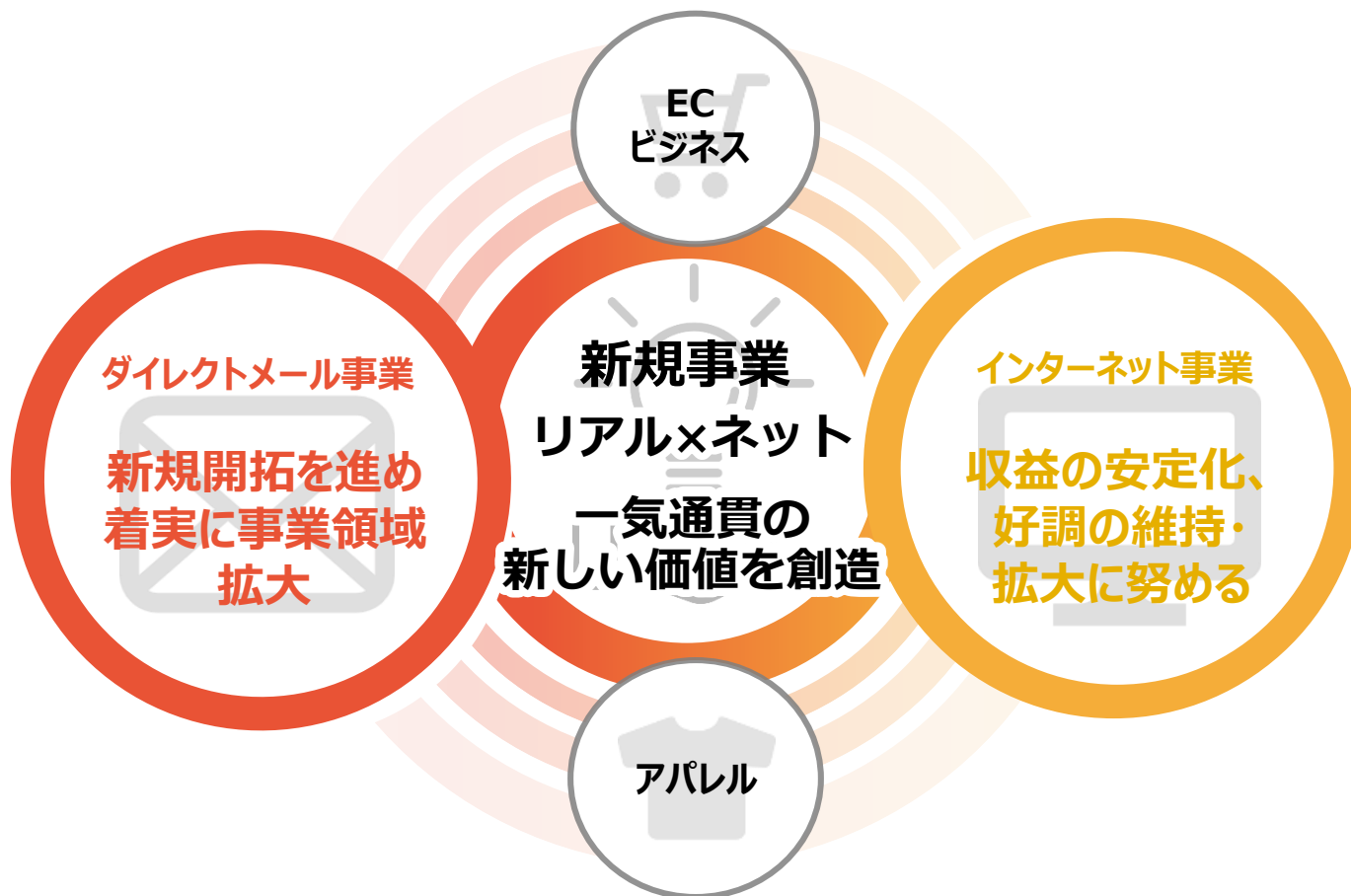
親会社株主に帰属する  
当期純利益

\* 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月期より連結決算となっております。

# 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

## 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

増加を続ける  
発送件数

D2Cビジネス

ECサポートビジネス

全国展開

Web対応DMサービス

ECビジネス

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





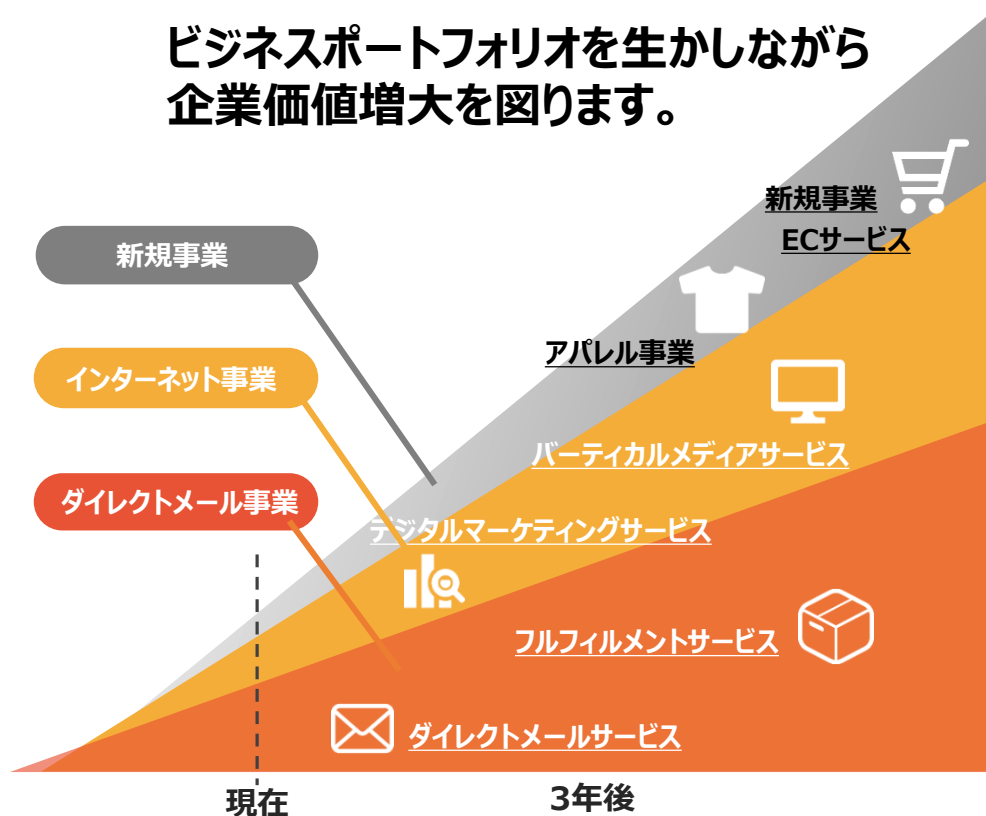
## リアル・ネット2つのインフラを最大限生かし、事業ポートフォリオを拡大 他に類を見ないソリューションカンパニーへ

### 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～

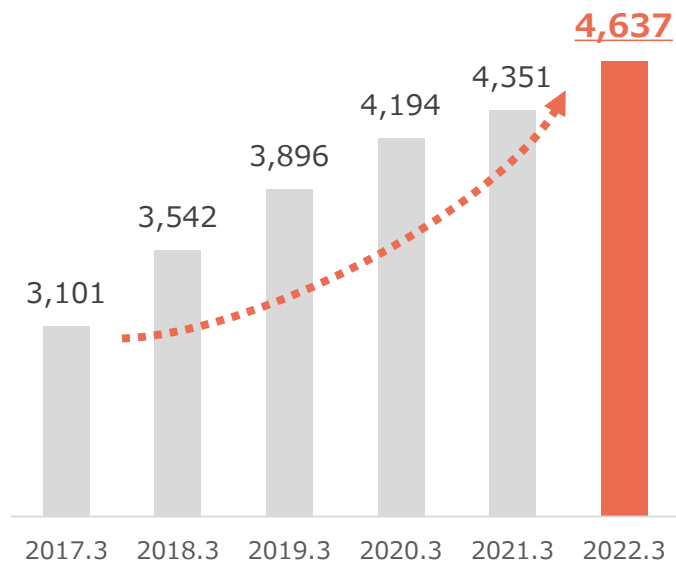
主軸事業の **強化、拡大**

## 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月期においては過去最高の売上高に。

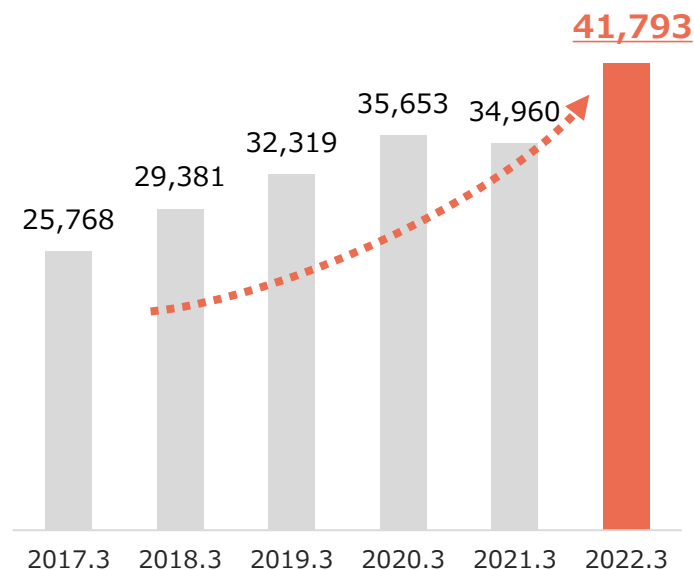
ダイレクトメール事業取引社数

単位 (社)



ダイレクトメール事業取引案件数

単位 (件)



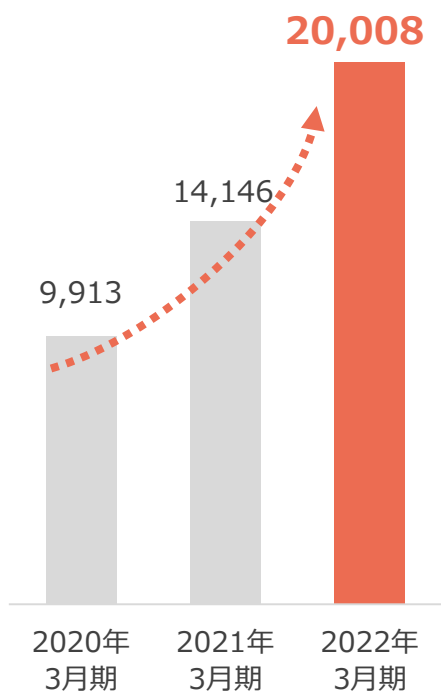
主軸事業の **強化、拡大**

## 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。

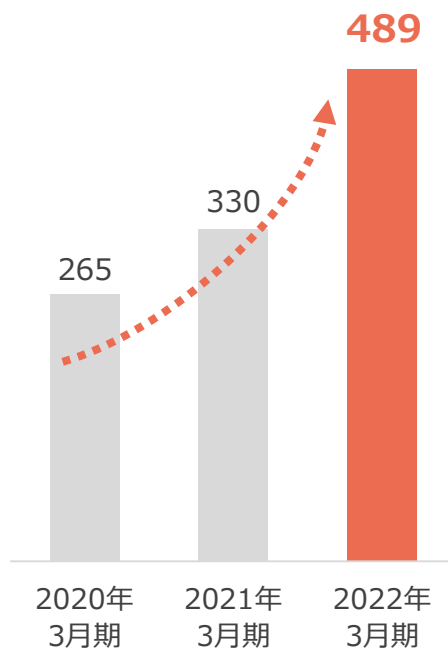
延べ床面積の推移

延床面積 (㎡)



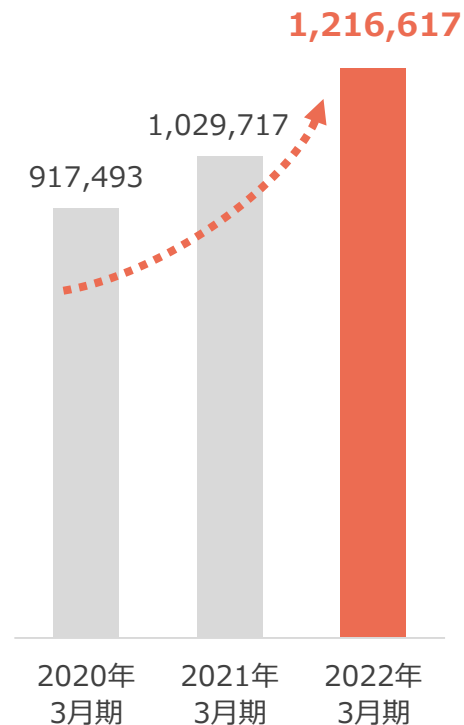
顧客社数の推移

単位 (社)



取扱い発送個数の推移

単位 (個)



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

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め、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約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**。

フルフィルメント  
センターを増床し、  
応需能力強化



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**

# 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

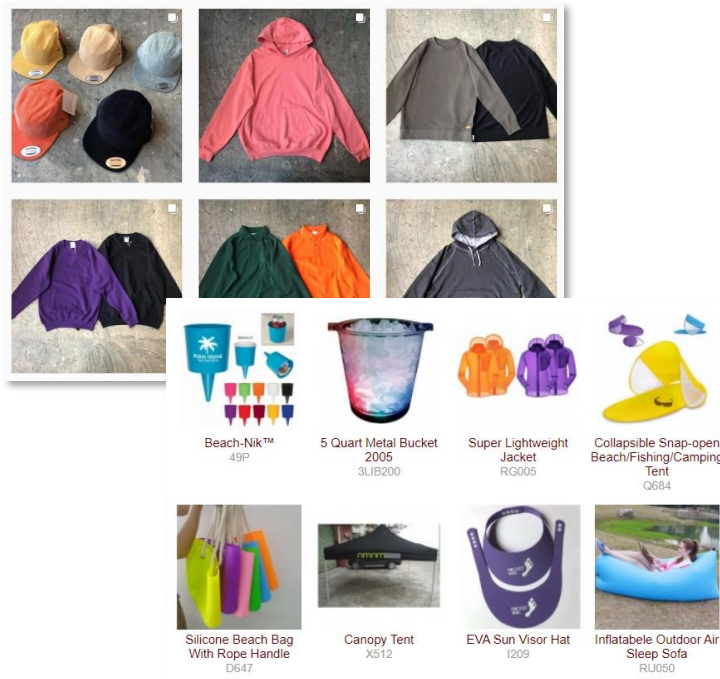
仕入れ能力

海外ネットワーク

デジタルマーケティング

フルフィルメント

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。**

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。**

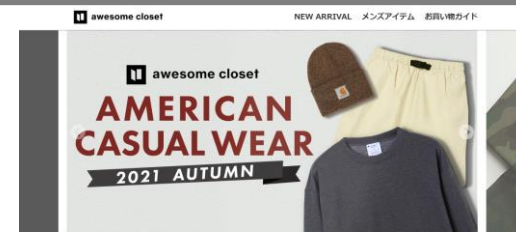
### 物流アウトソーシング事業

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。



### 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。



### 自社EC展開

マヌカハニー、エスパルセツトハニー及びコスメブランドを展開



### B2Bマーケティング事業 (合併会社設立)





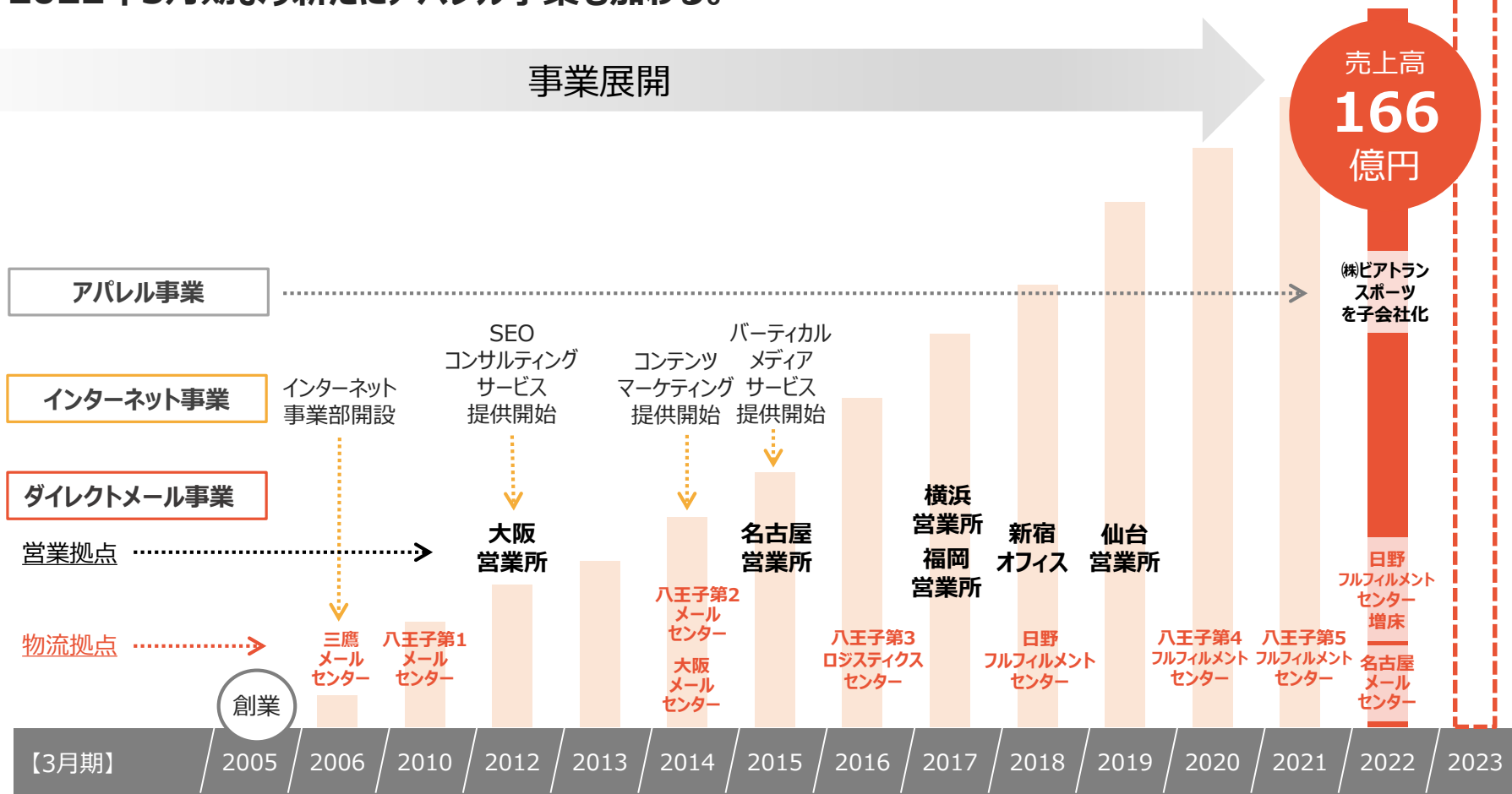
## 参考資料

---

(2022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、名古屋1ヶ所、大阪1ヶ所
- **従業員数 (グループ)** : 正社員269名、その他194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。



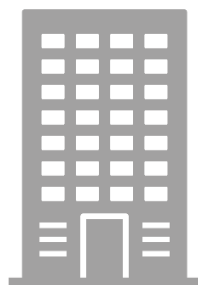
# 5つのビジネスカテゴリで事業を展開

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



広告主（企業）

ダイレクトメール  
事業



アパレル  
事業



当社



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

パ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)ピアトランスポート

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

充実した営業体制  
積極的な営業展開



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

# 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>**