

2024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

2023年8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。

DM発送代行サービスの好調継続に加え、フルフィルメントサービスが拡大。
IT活用や利益率の高いフルフィルの成長などにより、利益率も上昇。
第1Q時点で通期計画に対する利益進捗率約30%に到達。

売上高

4,670
百万円

前年同期比：106.0%
対通期進捗率：23.5%

営業利益

146
百万円

前年同期比：220.9%
対通期進捗率：29.2%

四半期純利益

98
百万円

前年同期比：209.0%
対通期進捗率：29.6%

業績要因

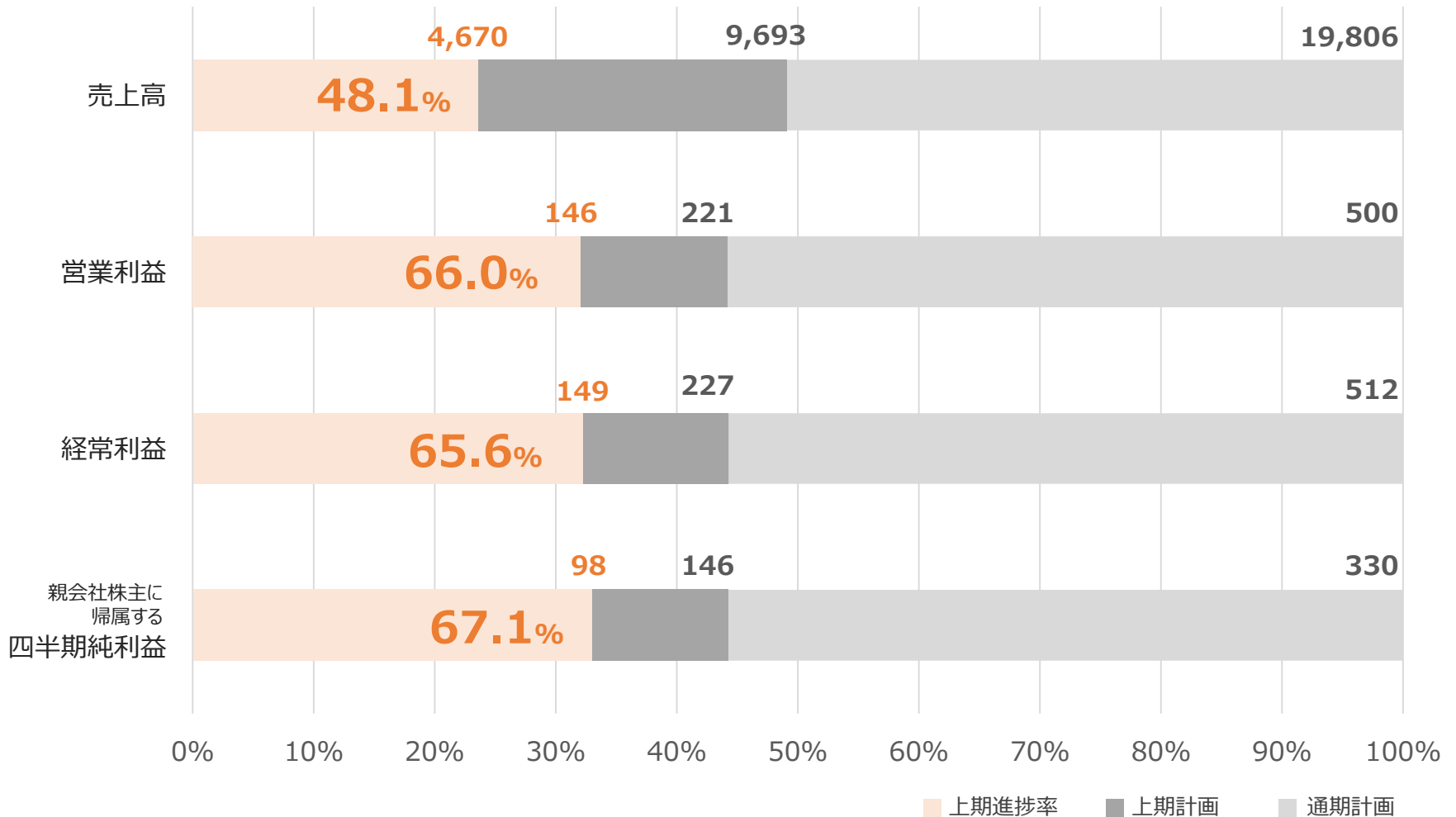
- ▶ DM発送代行サービスは、前期に引き続き、新規・既存共に好調が継続、強みである営業力に加え、Webで完結する受発注サービスが他社との差別化となり、案件数が増加。
- ▶ フルフィルメントサービスは、EC事業者のバックヤード業務のアウトソーシングニーズをキャッチし、「ウルロジ」の受注が好調。DX推進による業務効率化がさらに進展し、利益面で大きく貢献。
- ▶ インターネット事業は、既存サービスに加えてEC支援サービスの体制整備を進め、より利益を創出できる体制へ移行中。
- ▶ アパレル事業は、為替などの外部環境の影響を受けるも、販売体制の整備が進展。

売上高は、上期計画に対し48.1%の進捗と社内計画通りの推移。
 増収効果、利益率の高いフルフィルメントサービスの拡大などにより、大幅増益。
 上期計画に対する利益進捗率は、各段階利益で65%超と好スタート。

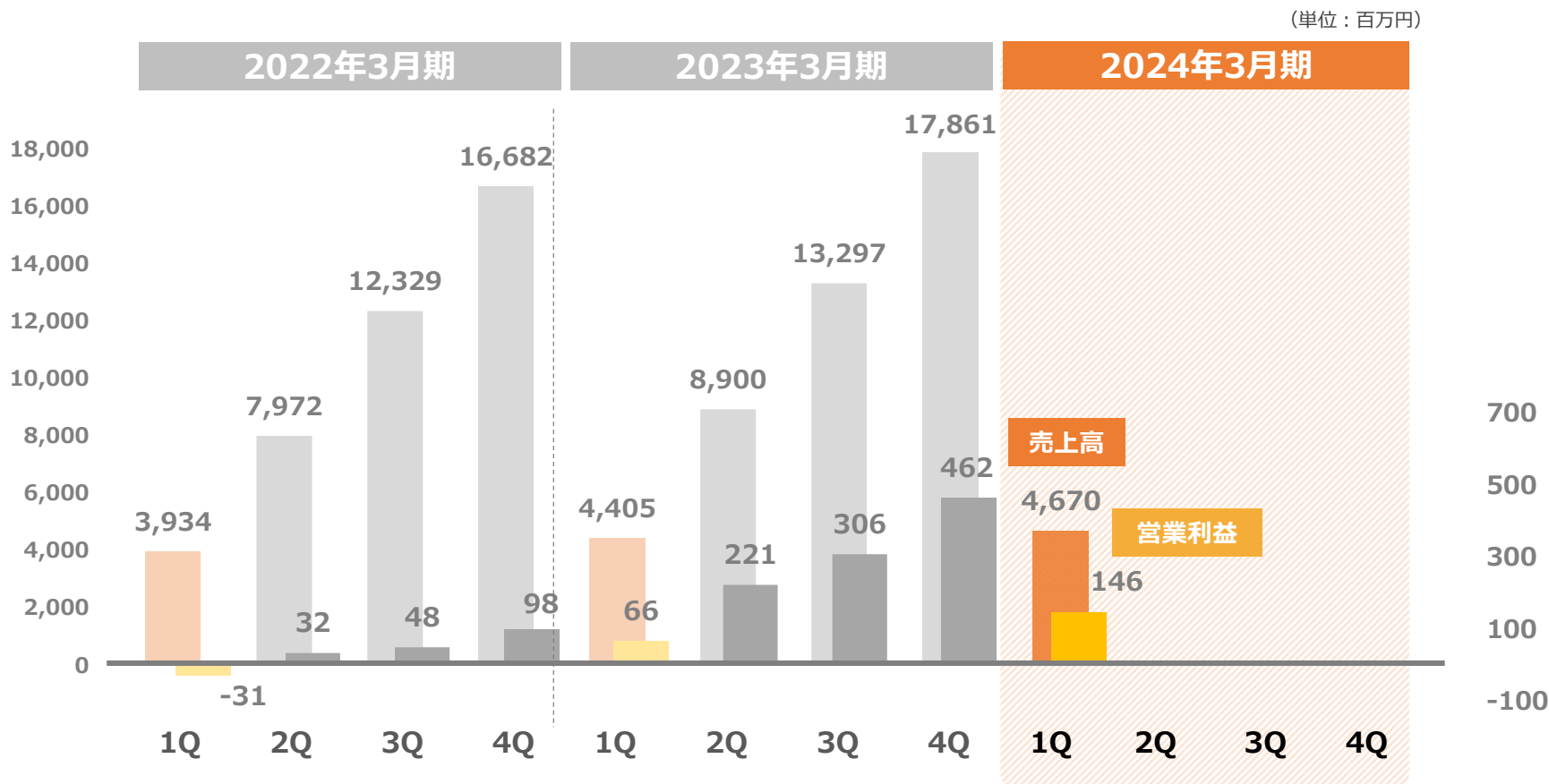
(単位：百万円)	2023.3 1Q	2024.3 1Q	前年同期比 増減	前年同期比 増減率	上期計画	進捗率	通期計画	進捗率
売上高	4,405	4,670	+265	6.0%	9,693	48.1%	19,806	23.5%
営業利益	66	146	+80	120.9%	221	66.0%	500	29.2%
経常利益	73	149	+76	103.6%	227	65.6%	512	29.1%
親会社株主に 帰属する 四半期 純利益	47	98	+51	109.0%	146	67.1%	330	29.6%

売上、利益ともに、上期計画に対し好調な推移。

（単位：百万円）



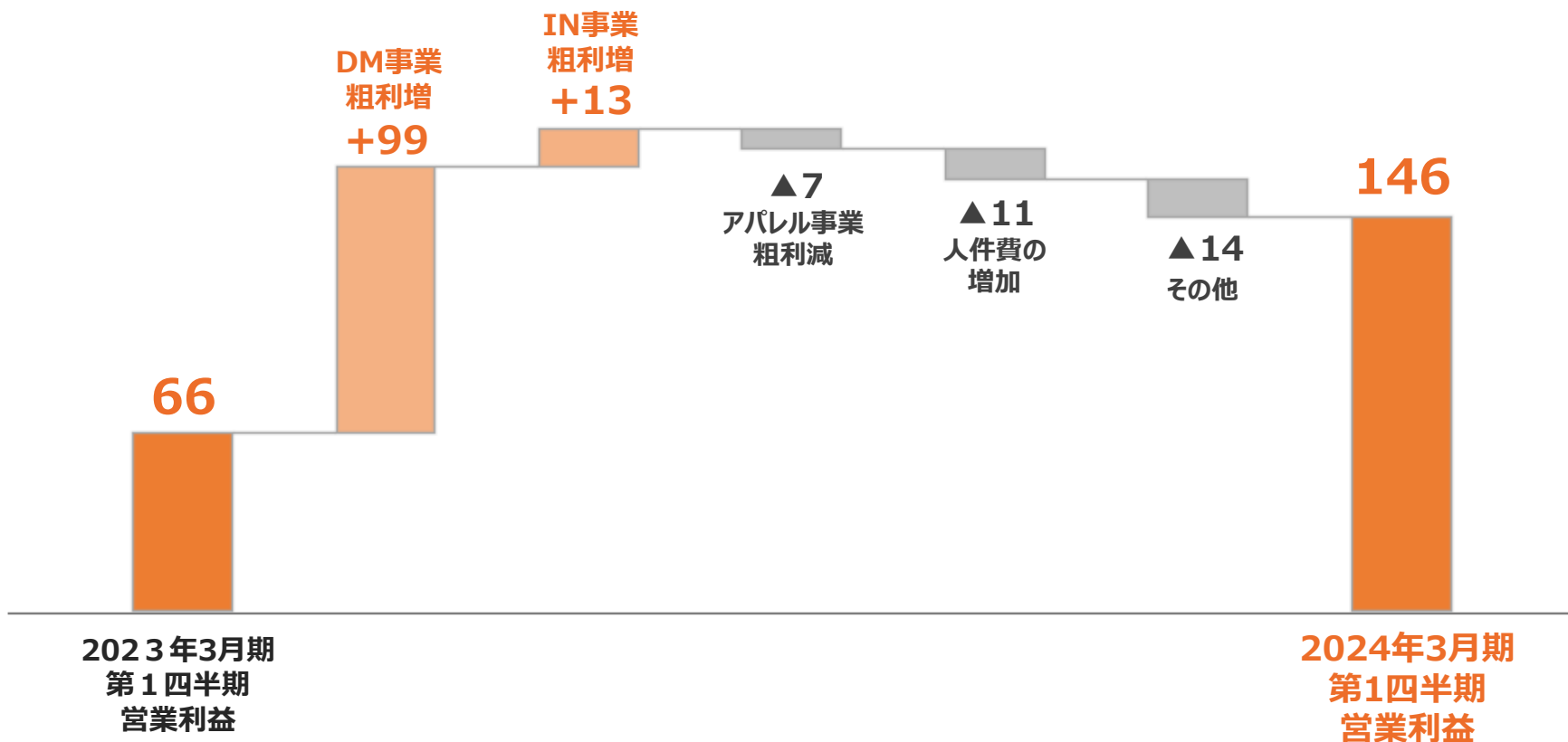
DM事業の安定成長により、四半期単位での過去最高売上高を達成。
営業利益も前年同期と比べ倍以上となり、利益率も上昇継続のトレンド。



前年同期からの営業利益変動要因

増収効果に加え、各サービスの利益率が上昇し、前年同期比+120%の大幅増益

(単位：百万円)



※上記の粗利は社内管理用の数値であり、開示上の売上総利益とは異なります

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

インターネット事業

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
(ビアトランススポーツ)

サービスの状況



引き続き好調に推移し業績を牽引。営業社員を介さず、Webのみで受発注が可能な「DMWEB」「セルマーケ」からの引き合いも堅調で営業効率もアップ。

EC事業者のバックヤード業務のアウトソーシングサービス「ウルロジ」が好調。受注増加に対応すべく、立体型ソーターの追加導入を行うなどハード面も強化。

既存サービスに加えてEC支援サービスの体制整備を進め、より利益を創出できる体制へ移行中。

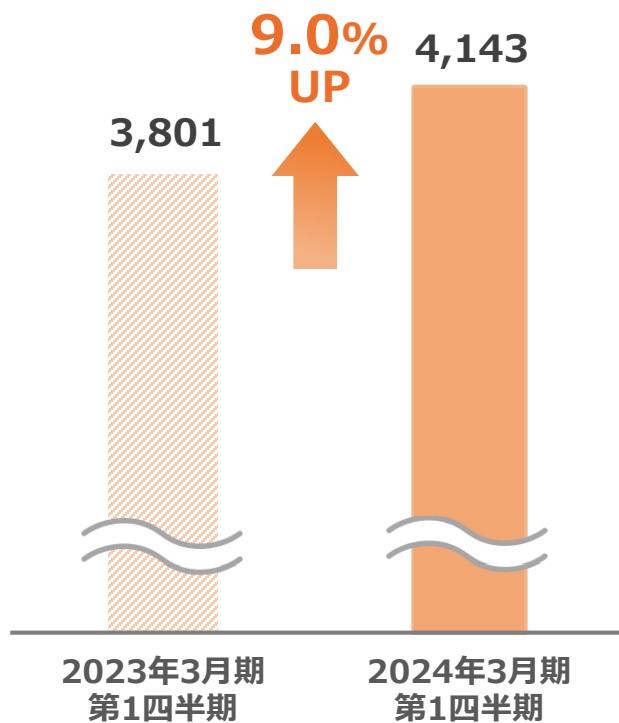
これまでのコンサル実績やノウハウを投入した新たなWebマーケティングサービスとして、Web集客支援ツール『intimateSEO』をリリース。

為替などの外部環境による影響を受け、苦戦するも、今期の重点施策である個人向け販売は、計画通りの進展。

- 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完結型サービスが他社との差別化となり、案件数が増加。
- フルフィルメントサービスは、EC事業者向けアウトソーシングサービス「ウルロジ」の受注が好調。立体型ソーターを追加導入するなど、受託能力強化と業務効率化によりセグメント利益30%増に貢献。

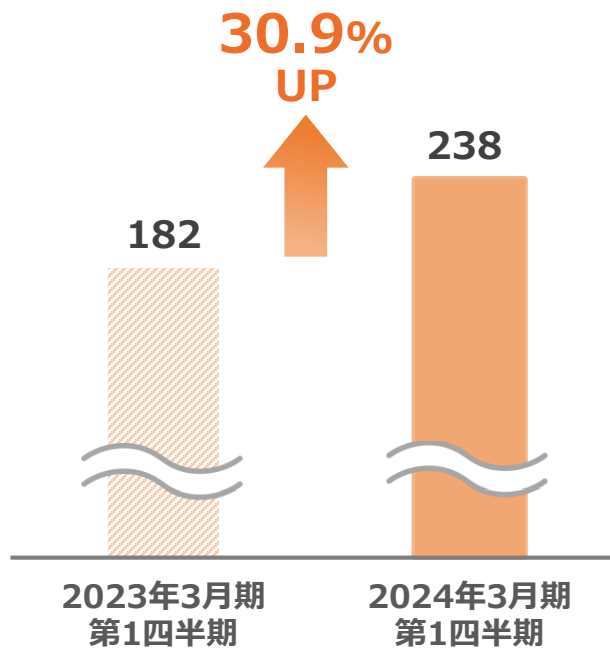
売上高

単位：百万円



セグメント利益

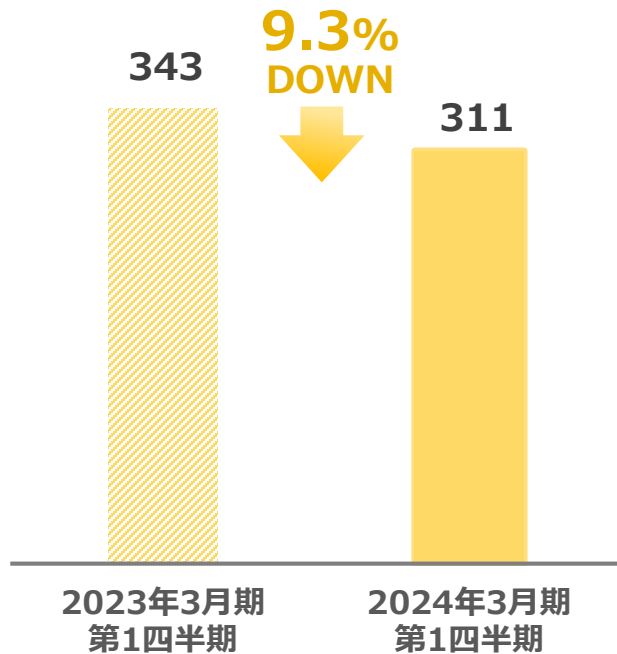
単位：百万円



- 本社への拠点統合による他事業との連携強化、および新体制の施行が着実に進展。利益が出せる体質への変換を図り、セグメント利益は改善。
- デジタルマーケティングサービスでは、Web集客支援ツール『intimateSEO』をリリース。EC支援サービスの拡大にむけて推進。

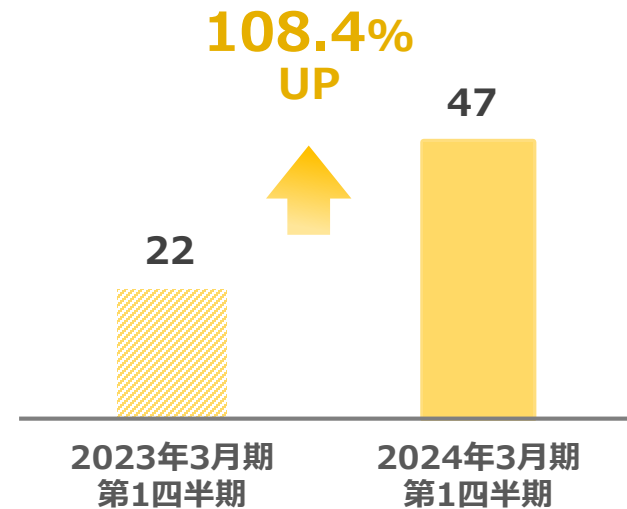
売上高

単位：百万円



セグメント利益

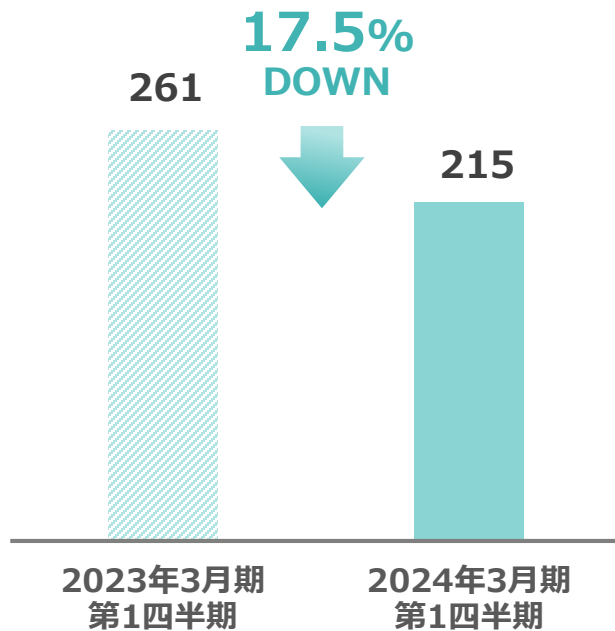
単位：百万円



- 為替の影響を大きく受け、前期比減収減益となるも、サイトの改修を行い、ユーザビリティの向上を図るなど、システム強化を推進。
- 今期の重点施策である個人向け販売は、着実に進展。計画通りの着地。

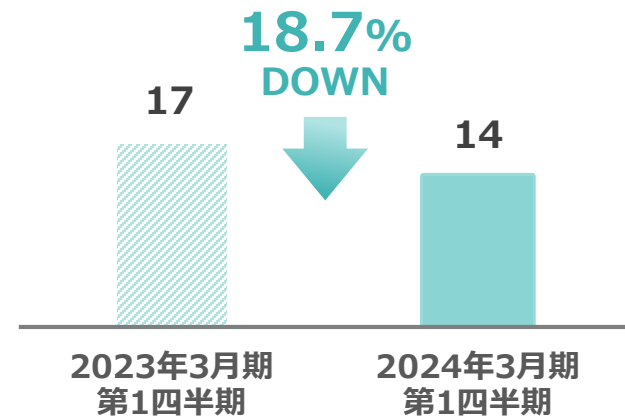
売上高

単位：百万円



セグメント利益

単位：百万円



株主優待制度の拡充について

当社株式に対する中長期的な投資魅力をより高めることを目的として、従来は年1回だった優待品の進呈を年2回に増やすとともに、従来は1区分であった配布区分を2区分にする制度の一部変更を行い、現行の株主優待制度を拡充。

	変更前	変更後	
保有株式数	2 単元以上 (200株以上)	2 単元以上～6単元未満 (200株以上～600株未満)	6単元以上 (600株以上)
進呈内容	<p>期末基準日</p> <p>マヌカハニー 1 瓶 (1 瓶4,000～5,000円相当)</p>	<p>中間基準日</p> <p>クオ・カード 3,000 円分</p> <p>期末基準日</p> <p>マヌカハニー 1 瓶 (1 瓶4,000～5,000円相当)</p>	<p>中間基準日</p> <p>クオ・カード 6,000 円分</p> <p>期末基準日</p> <p>マヌカハニー 2 瓶 (1 瓶4,000～5,000円相当)</p>
対象となる株主様	<ul style="list-style-type: none"> 期末基準日については、3月末日現在の株主名簿に記載または記録された当社株式2単元（200株）以上を保有されている株主様且つ、1年以上継続保有されている株主様。 中間基準日については、9月末日現在の株主名簿に記載または記録された当社株式2単元（200株）以上を保有されている株主様且つ、1年以上継続保有されている株主様。 		
開始時期	2023年3月31日を基準日とする株主優待制度から実施		

中間基準日導入初年度の緩和措置について

9月末日現在を基準とする株主優待の初実施となる2023年9月基準においては、初実施につき、半年以上継続保有の株主様※にも進呈。

※ 2023年3月末日と2023年9月末日の2回の株主名簿に記載または記録された当社株式2単元（200株）以上を保有されている株主様に、中間株主優待商品を進呈。

大阪メールセンター増床により、 受託処理能力及び出荷処理能力が向上

順調に取扱高を伸ばす中部・西日本エリアにおける 受注増加に対応

中部・西日本エリアにおけるダイレクトメールや宅配便等の発送代行サービスは、ダイレクトメール事業売上高の30%を超えるまでに拡大しております。今回の増床により、延床面積 2,400㎡となり、受託処理能力及び出荷処理能力が大幅に向上し、今後の更なる受注増に対応可能な環境が整備されました。

「ウルロジ」等好調で、フルフィルメントサービスの 売上高が前年同期比20%増を達成

高まるEC関連市場の需要を捉え、順調に事業拡大

EC事業者様向け物流代行サービス「ウルロジ」は、低コスト・高品質・充実したサポート体制を強みに、順調にセールスを拡大。フルフィルメントサービスの売上高増加の一要因となっています。



自社運営カーケアブランド「RHET. (レト)」 第一弾製品の一般販売を開始

「MOBY」から生まれたカーケアブランド

当社が運営する自動車メディアサイト「MOBY」から生まれたカーケアブランド「RHET. (レト)」が、第一弾製品となる次世代型カーコーティング剤「RHET. CARBON NANOTUBE COATING」(レトカーボンナノチューブコーティング)の一般販売を開始しました。今後も販売網の拡大と、新商品展開により、カーケアブランドとしての認知を図ります。



チャットGPT連携のWEB集客支援ツール 『intimateSEO』をリリース

誰でもWebマーケティング施策が実行できる

競争が激しいWebマーケティング集客に対して、経営資源が不足している中小企業様向けに、使いやすいさ、分かりやすさを意識して開発したほか、契約・導入に関しても手の届きやすい設定としました。



主軸事業の **強化、拡大** フルフィルメントサービス

人による仕分け作業の3倍の処理能力を誇る立体型ソーターロボットを追加導入 インフラの増強×ソリューションの充実を推進

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、前期に導入した八王子第5フルフィルメントセンターに続き、日野フルフィルメントセンターへも導入。

その生産性は人間の3倍以上とされており、これにより、受注増に伴う人件費の増加やピッキングミス等の潜在リスクに対応するとともに、業務効率化や受託処理能力の向上による収益の拡大にも貢献。



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

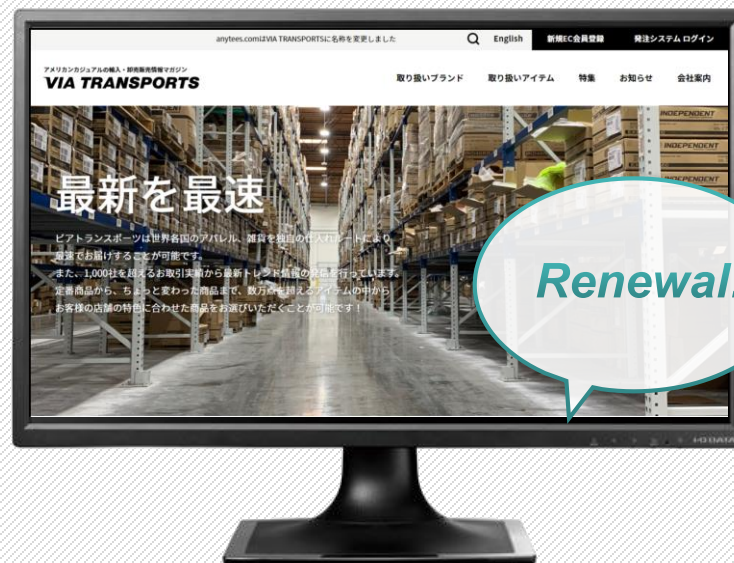
アパレル事業においても、フルフィルメント、ECノウハウとのシナジーをより強化し、ビジネスポートフォリオの拡大を目指す。個人向け販売の拡大に向けても注力。

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。



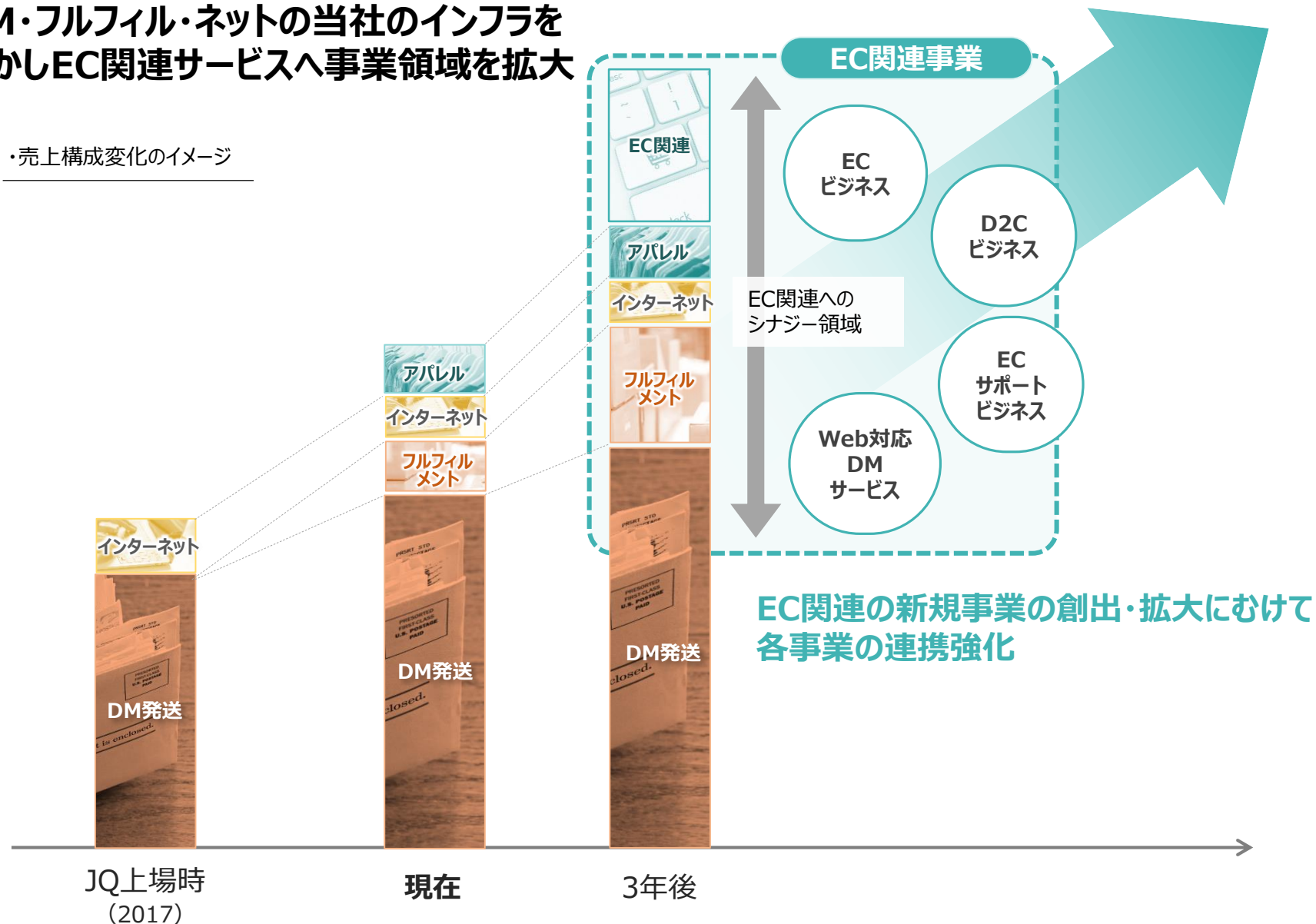
2つのビジネス基盤（インフラ）の拡大と新規事業の創出



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



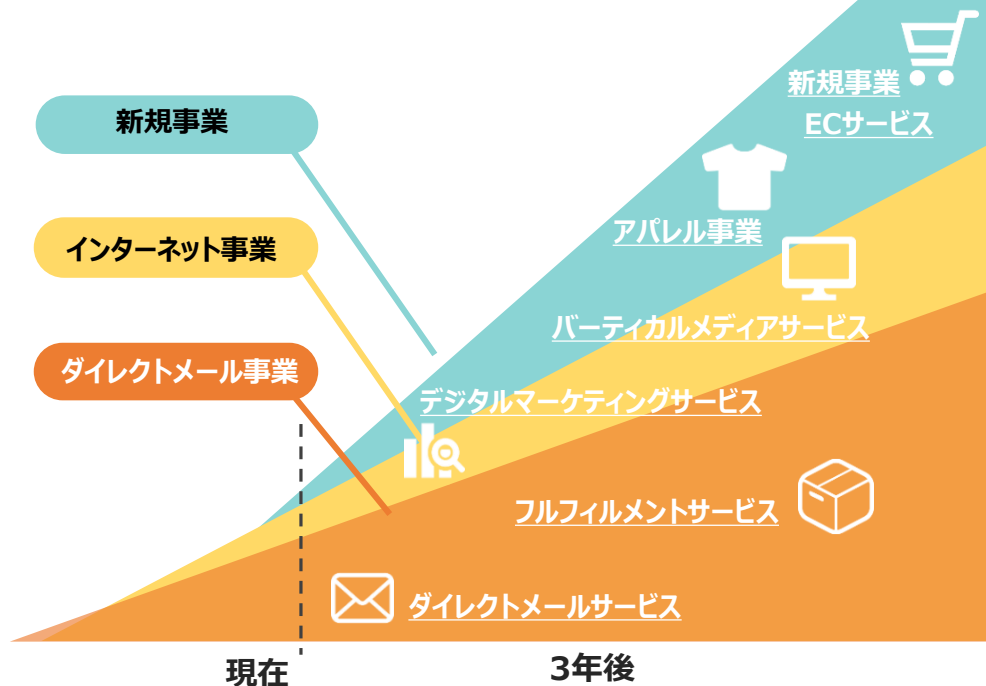
DM・フルフィル・ネットのインフラを最大限生かし、事業ポートフォリオを拡大 他に類を見ないソリューションカンパニーへ

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

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>