

2024年3月期 第3四半期 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

2024年2月9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。

堅調なDM発送、利益率の高いフルフィルメントサービスの伸長、
インターネット事業の利益回復により、

前年同期比で36.0%の大幅営業増益。

売上高

13,630

百万円

前年同期比

2.5%増

営業利益

417

百万円

前年同期比

36.0%増

四半期純利益

279

百万円

前年同期比

47.4%増

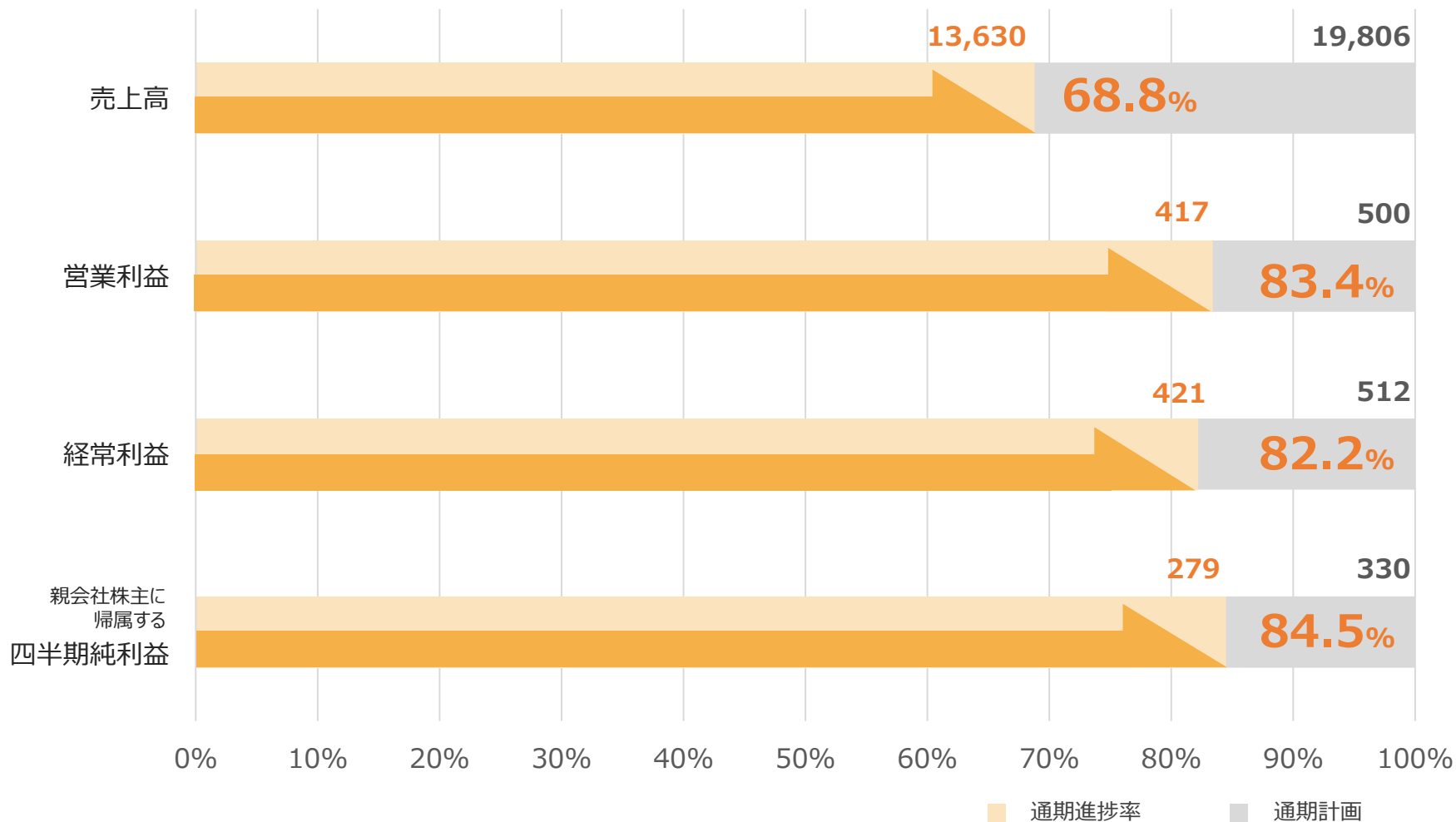
- ✓ DM事業は、ダイレクトメール発送サービスの堅調に加え、注力するフルフィルメントサービスが拡大。
- ✓ インターネット事業は、デジタルマーケティングサービスにおいては提案体制の変更によりWEBコンサルティングサービスの受注が好調に推移。バーティカルメディアサービスにおいては自社メディアが躍進し復調。
- ✓ アパレル事業は、仕入や輸送方法の見直しにより利益率が上昇。

利益率が高いビジネス、ソリューションの業績割合が増えたことで、
営業利益、経常利益が増加。営業利益率は、**2.3%→3.1%**へ上昇。

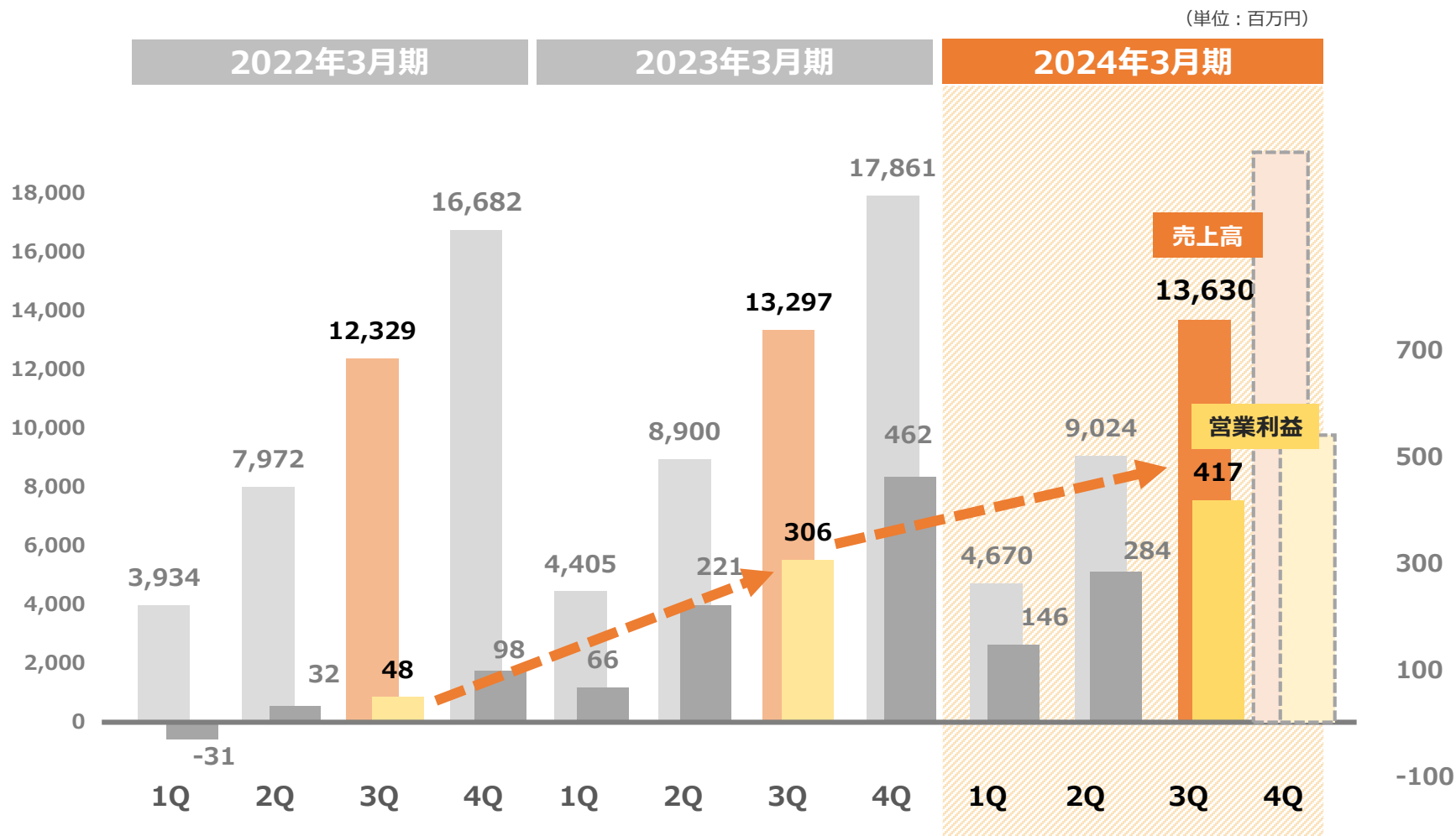
(単位：百万円)	2023.3 3Q	2024.3 3Q	前年同期比 増減	前年同期比 増減率	通期計画	進捗率
売上高	13,297	13,630	+333	2.5%	19,806	68.8%
営業利益	306	417	+110	36.0%	500	83.4%
利益率	2.3%	3.1%			2.5%	
経常利益	316	421	+104	33.0%	512	82.2%
利益率	2.4%	3.1%			2.6%	
親会社株主に 帰属する 四半期 純利益	189	279	+90	47.4%	330	84.5%

第3四半期時点で各段階利益の進捗率は、通期計画に対し82%を超過

(単位：百万円)

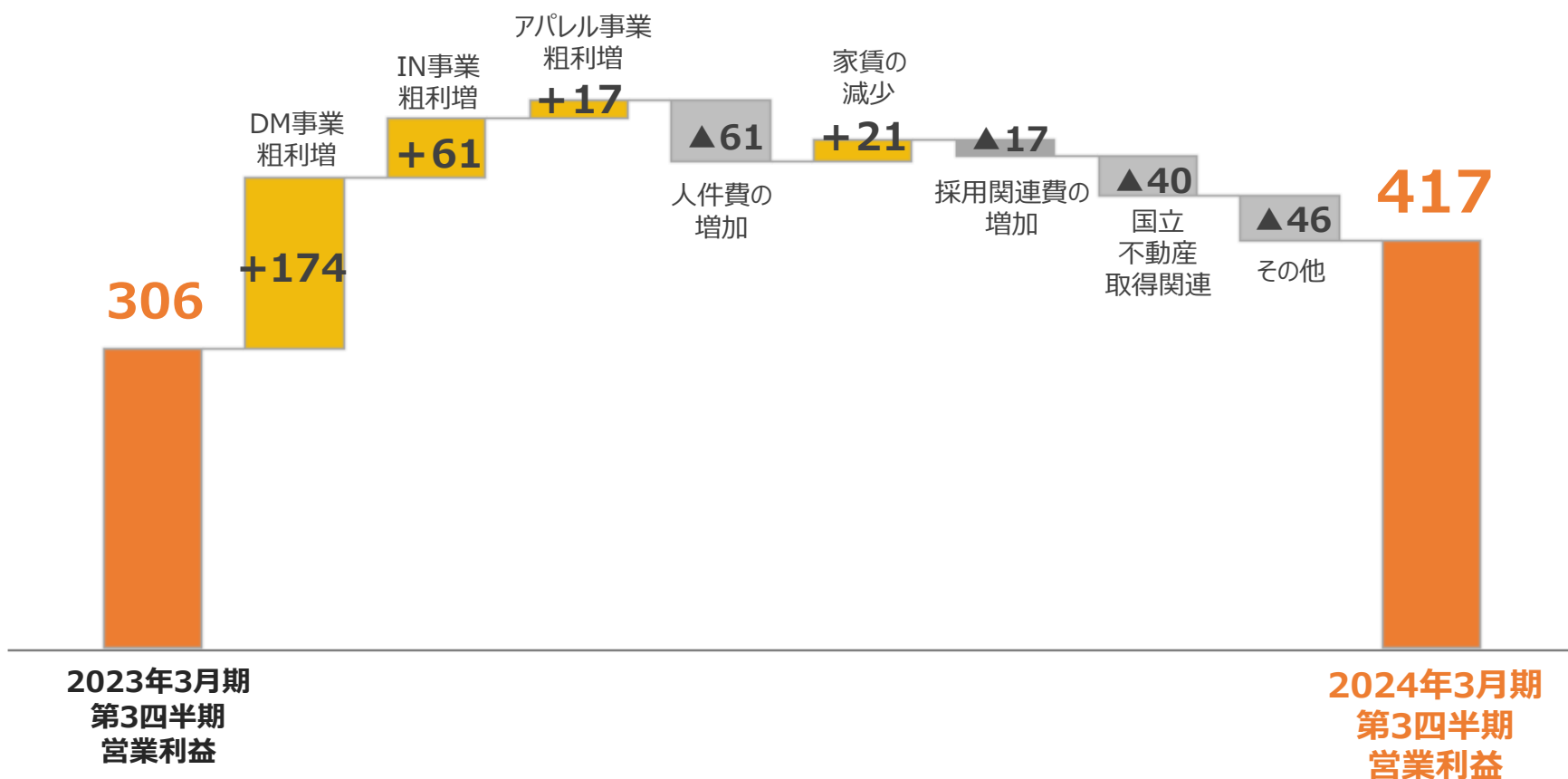


第2Qに引き続き、四半期単位で確実に成長し、増収・増益を継続。
利益面では、前年同期比大幅増益がさらに加速。



前年同期からの営業利益変動要因

(単位：百万円)



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
(ビアトランスポート)

サービスの状況



強みである営業力と価格競争力を武器に、新規案件獲得が順調に推移。

EC事業者向けの物流代行サービス「ウルロジ」において、カスタマーサポートの充実などサービス拡大に注力し、受注獲得機会が増加。

自社メディア「collect.」が堅調に推移。バーティカルメディアサービスの回復を牽引。

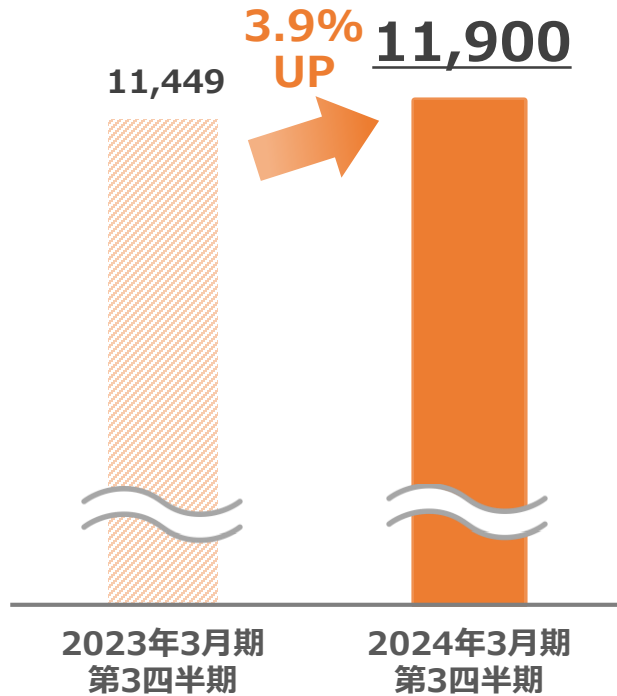
WEBコンサルティングサービスにおける提案クオリティの向上により、新規受注が好調に推移。フルフィルとの連携によるEC支援への体制整備も進展。好循環が生まれ、利益がアップ。

為替の影響を受けつつも、企画商品の大量仕入や商品の輸送手段見直し等、コスト削減に注力し、利益率が向上。

- DM発送代行サービスの堅調に加えて、利益率の高いフルフィルメントサービスが好調に推移。カスタマーサポートの拡大等、幅広い対応が顧客にも受け、受注獲得機会が増加。
- 来期の稼働開始に向け、国立フルフィルメントセンターの準備も着実に進行中。

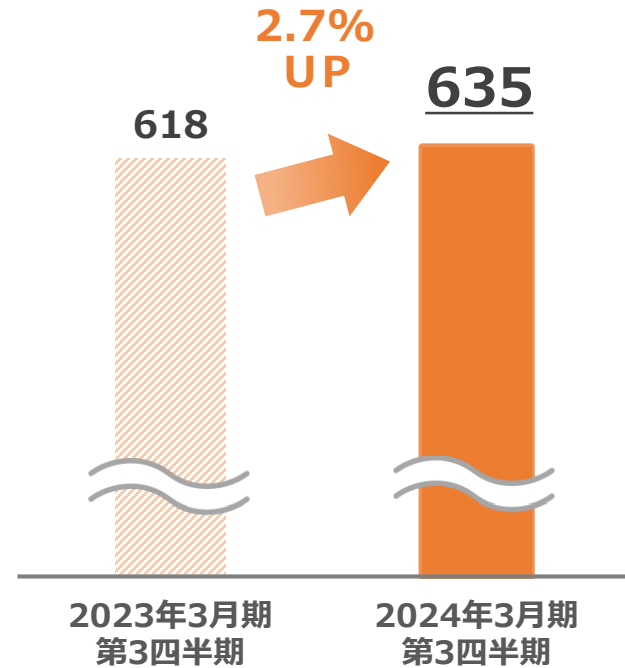
売上高

単位：百万円



セグメント利益

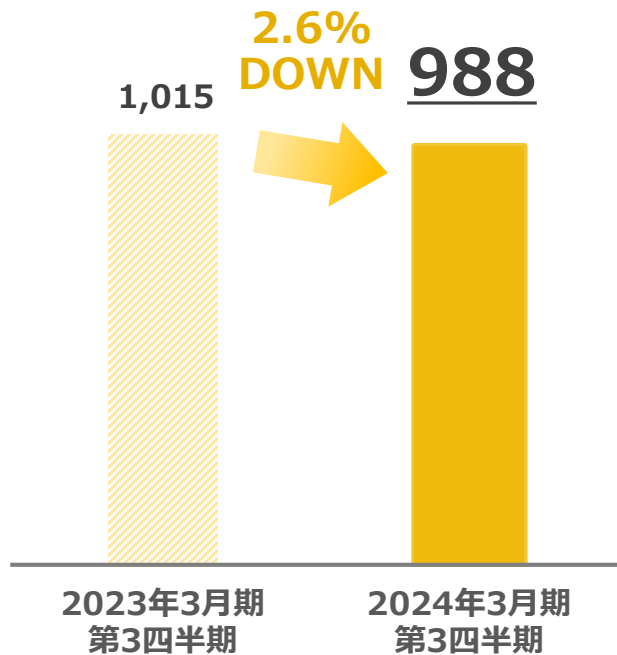
単位：百万円



- バーティカルメディアサービスにおいて、第2Qに引き続き、ライフスタイルジャンルを中心とした商品、サービスの比較情報サイト「collect.」が堅調に推移し、セグメント利益大幅増に貢献。
- EC関連事業は、ネットとフルフィルメントサービスとのシナジーにより引き合いが増加。

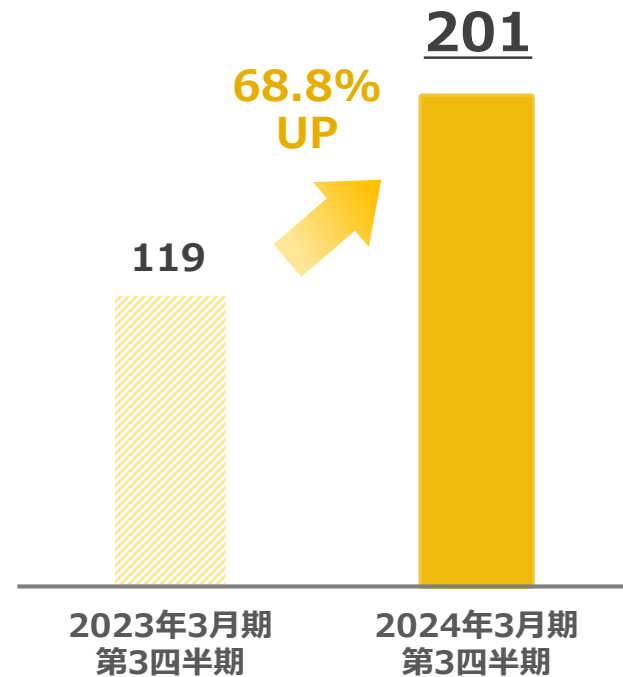
売上高

単位：百万円



セグメント利益

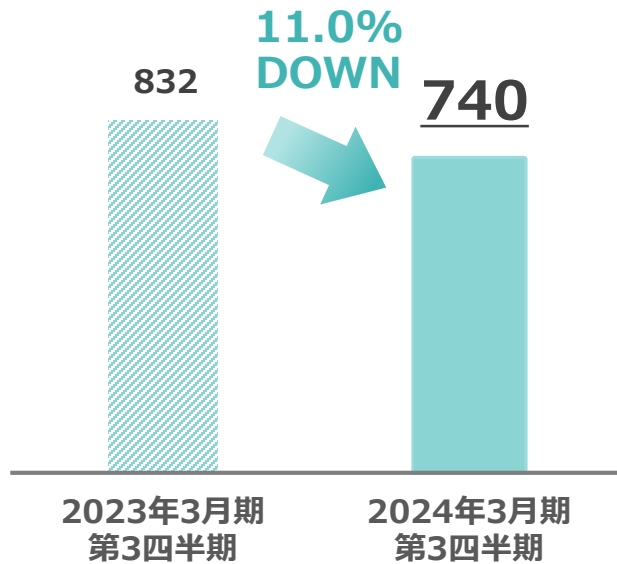
単位：百万円



- 大口顧客の獲得、別注商品の販売に加え、大量仕入や商品の輸送手段の見直し等を推進し、コスト削減により利益率が向上。
- 今期の重点施策である個人向け販売が堅調に推移し、利益拡大に寄与。

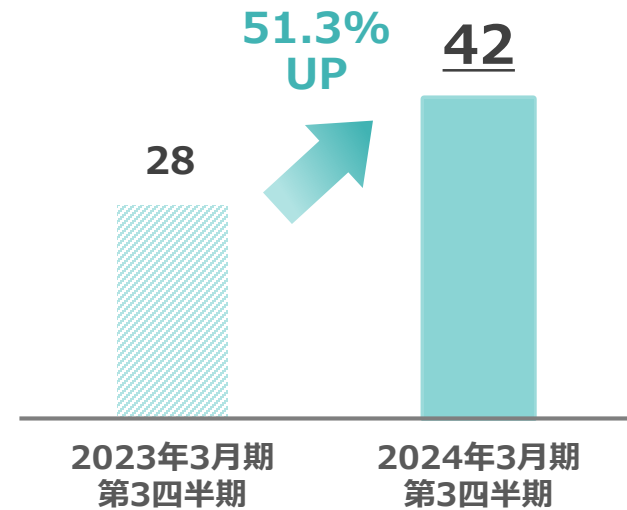
売上高

単位：百万円



セグメント利益

単位：百万円



アタラシイものや体験の応援購入サービス「Makuake」と業務提携

～Makuake プロジェクト実行者のリターン配送において特別プランの提供を開始～



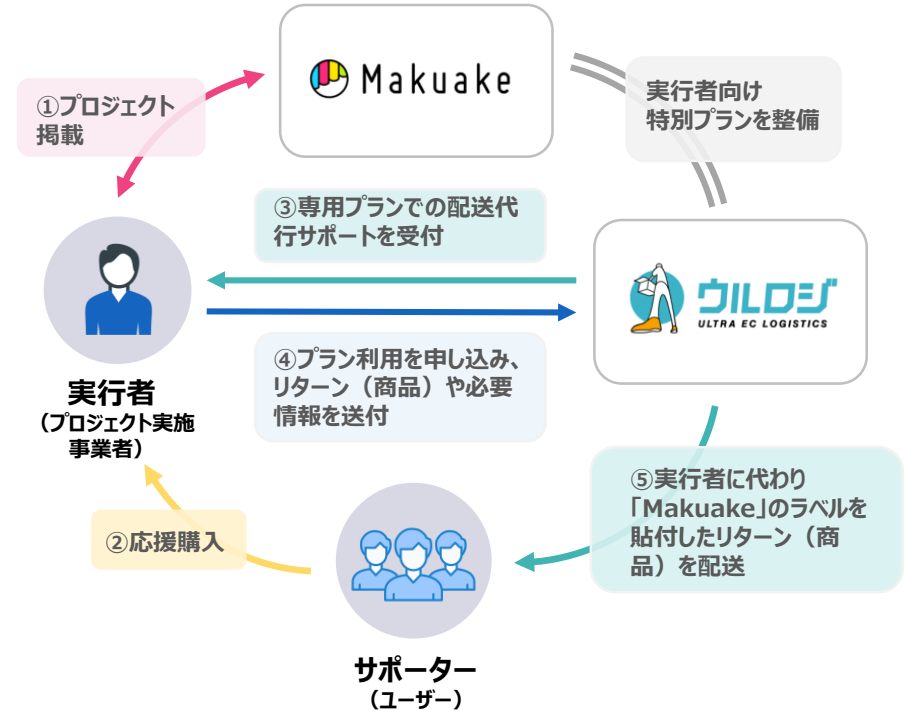
**「Makuake」専用
リターン配送サービス**

最大3ヶ月
保管料
無料!

コストパフォーマンスに優れた確実な配送を実現

「Makuake」実行者における配送業務の効率化・円滑化をサポートするとともに、当社EC物流代行サービス「ウイロジ」のさらなるサービス領域の拡大を図ります。



■ 株式会社マクアケについて

代表者 : 代表取締役社長 中山亮太郎

本社所在地 : 〒150-0002 東京都渋谷区渋谷 2-16-1 Daiwa 渋谷宮益坂ビル 10F

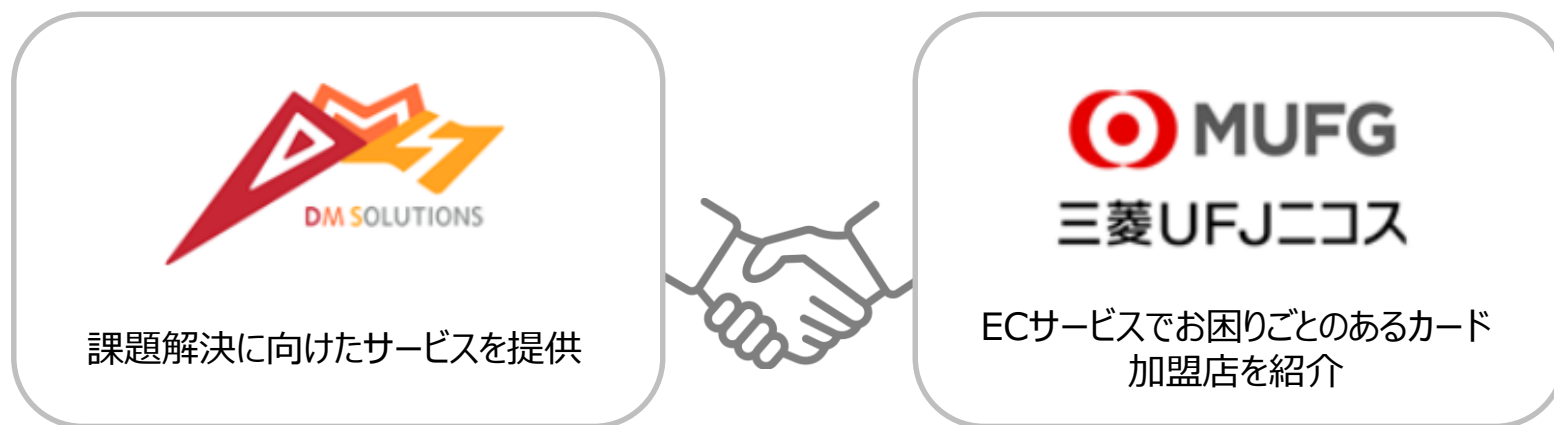
設立 : 2013年5月1日

事業内容 : 「Makuake」を中心とした各種支援サービスの運営、研究開発技術を活かした製品プロデュース支援事業

Web URL : <https://www.makuake.com/>

EC支援領域の更なる拡大に向けて、三菱UFJニコスと「ECコンシェルジュサービス」の紹介代理契約を締結

～三菱UFJニコスのカード加盟店に対して、ディーエムソリューションズのEC物流代行サービス「ウルロジ」及び Webマーケティングサービスを提供～

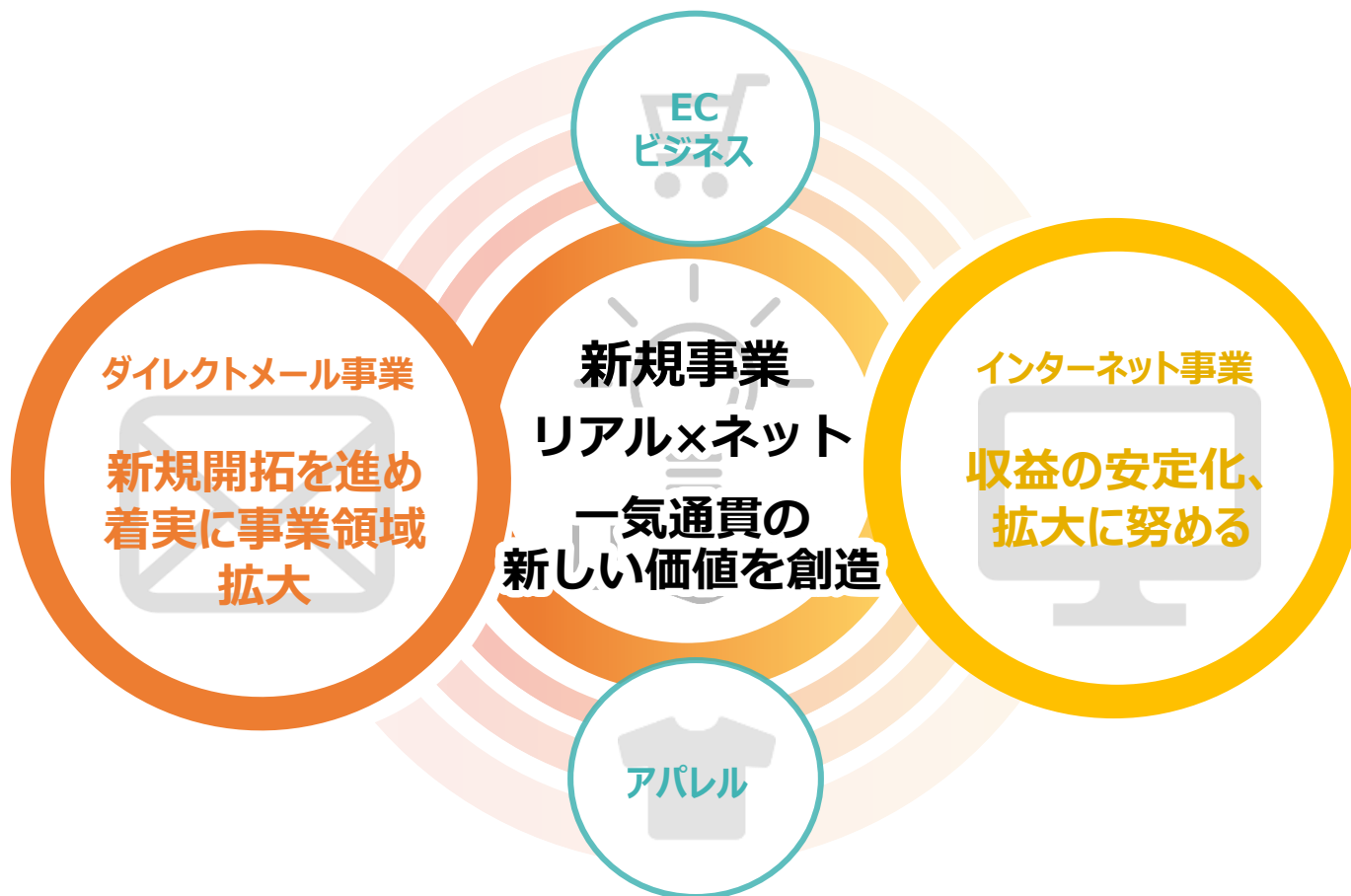


「ECコンシェルジュサービス」は、三菱UFJニコス株式会社が、カード加盟店のECサービスにおける悩みや課題をヒアリングのうえ、業務を効率化する最適なECベンダーを紹介、マッチングすることによって解決をサポートするサービスです。

当社は、ECベンダーとしての参画により、EC支援サービスの提供機会を拡大し、さらなる成長を図ります。



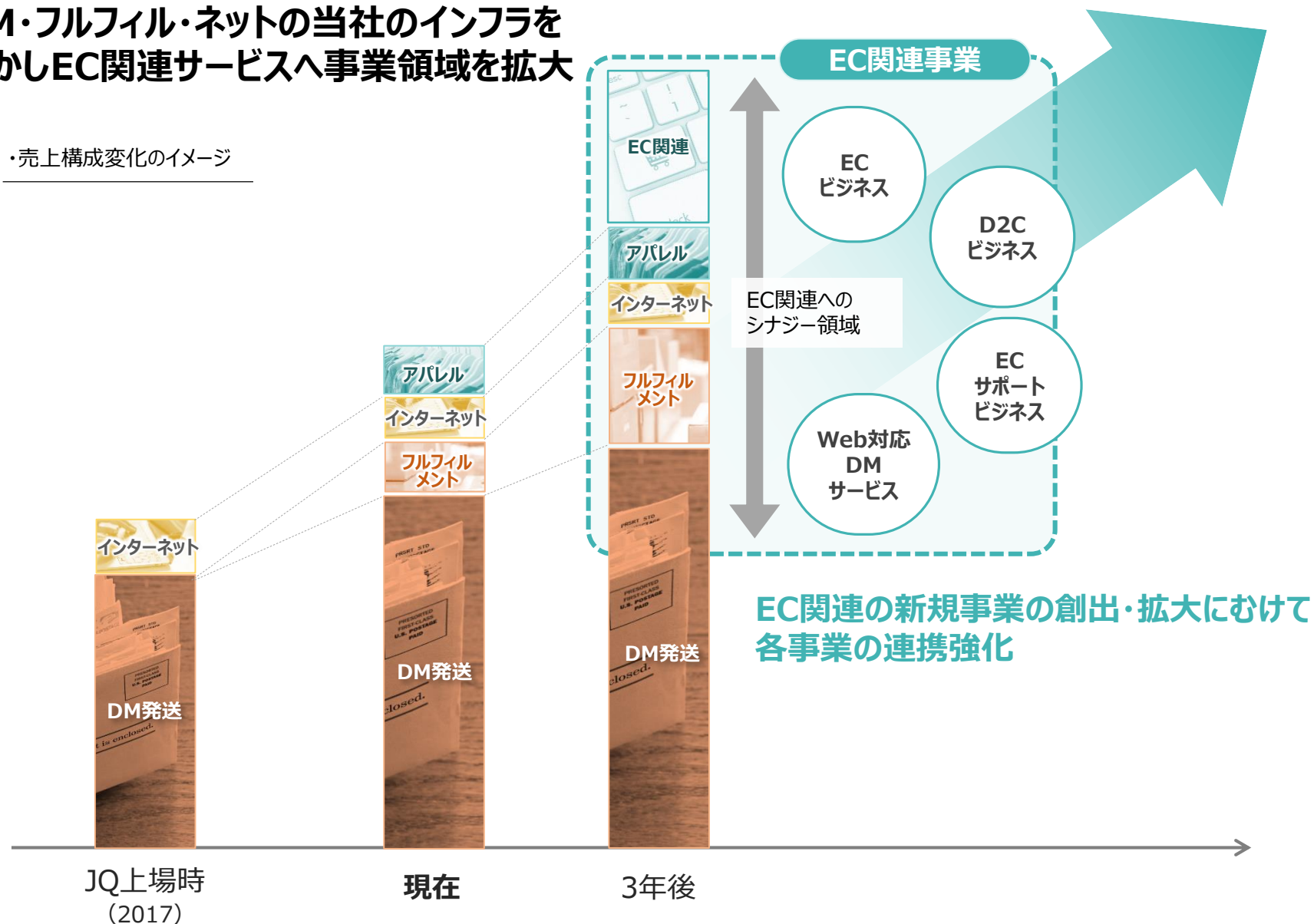
2つのビジネス基盤（インフラ）の拡大と新規事業の創出



2つのビジネス基盤の拡大 + 新規事業の創出、主力事業化

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



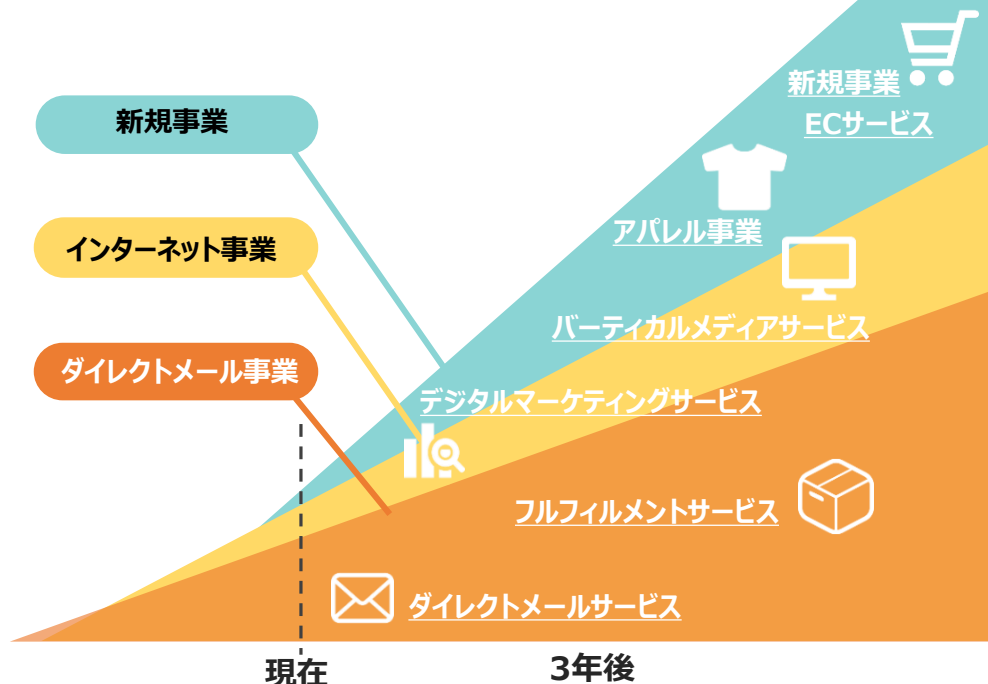
DM・フルフィル・ネットのインフラを最大限生かし、事業ポートフォリオを拡大 他に類を見ないソリューションカンパニーへ

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>