

# 2023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

2023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があることをご承知おください。

売上高

13,297<sub>百万円</sub>

前年同期比：107.9%

営業利益

306<sub>百万円</sub>

前年同期比：629.3%

四半期純利益

189<sub>百万円</sub>

前年同期：6百万円

前年同期比で、売上高は約8%増収、営業利益は約6倍と好調を継続。

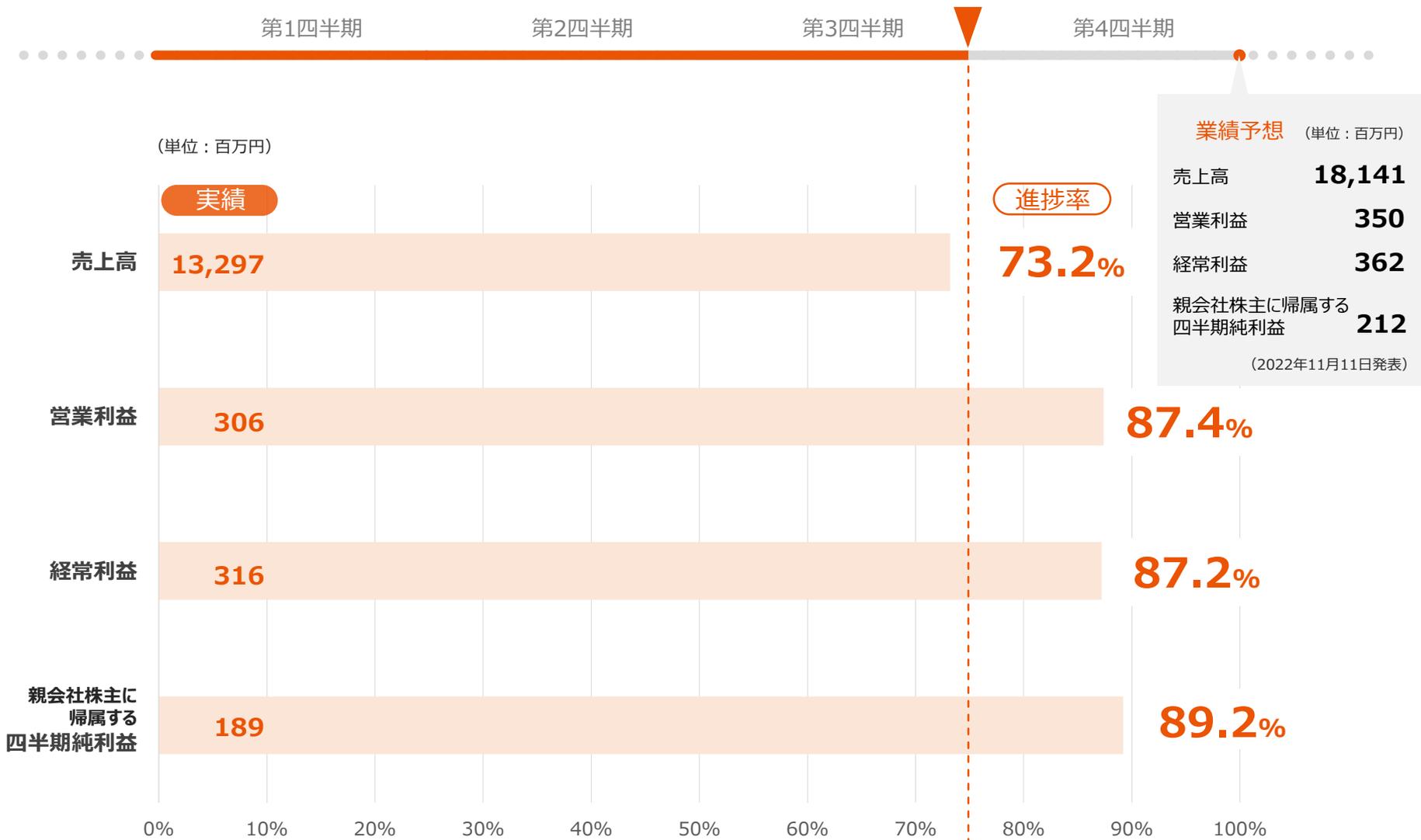
## 業績要因

- ✓ ダイレクトメール発送サービスにおいては、強みである営業力、および価格競争力を生かしシェアを拡大。
- ✓ フルフィルメントサービスは、当社サービスの認知度の浸透、設備投資効果により、事業拡大が一層進展。
- ✓ アパレル事業は、円安などの厳しい事業環境の中、期初計画に沿った進捗。
- ✓ 低迷するインターネット事業は、本社への拠点統合により、他事業との新たな連携もスタート。来期の業績貢献へ向け、体制の再整備を加速。

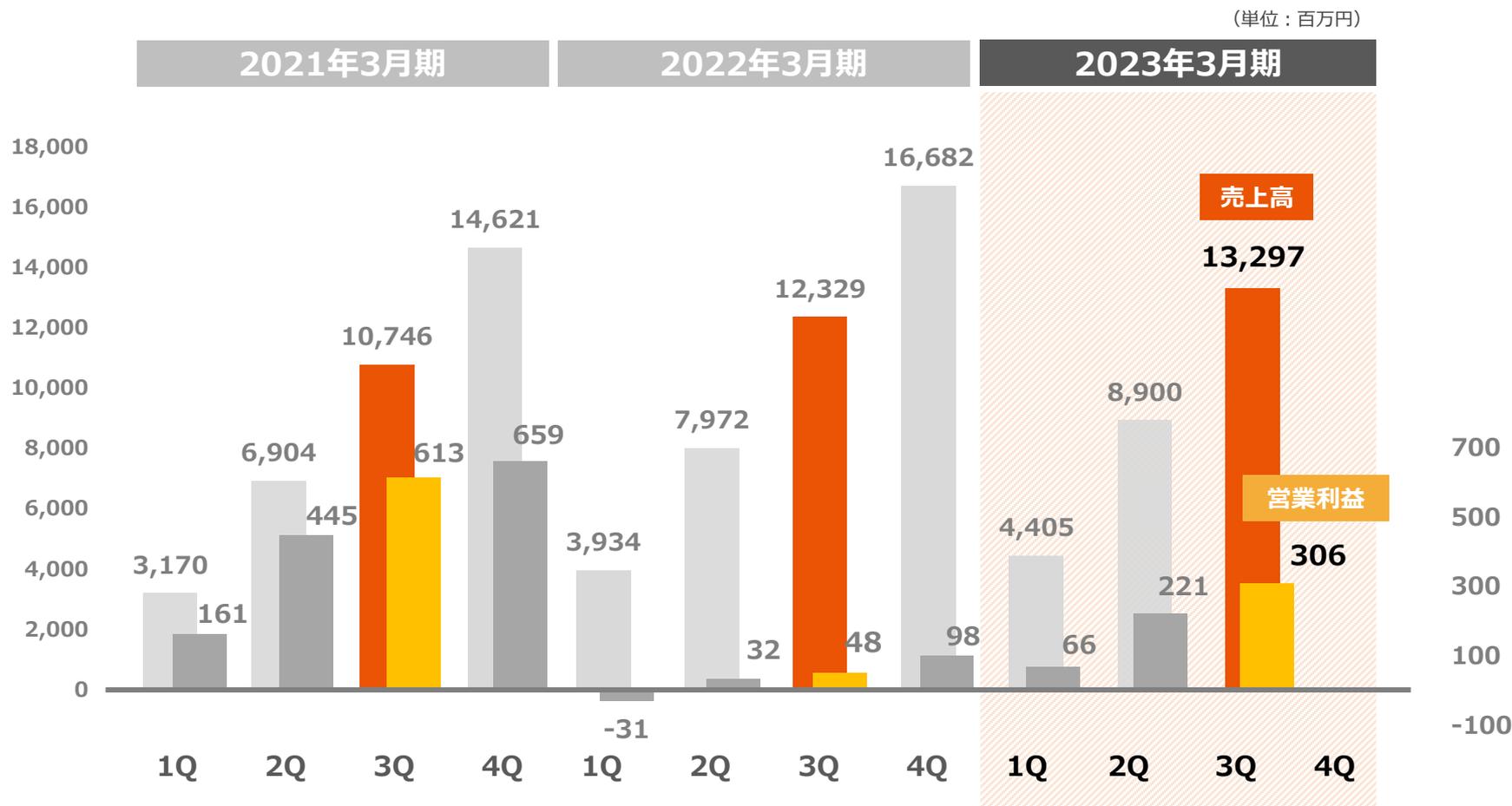
売上高はダイレクトメール事業（DM発送サービス+フルフィルメントサービス）が牽引し、第2四半期までの好調な業績状況が継続。増収効果により、各段階利益は前年同期比で大幅増益となり、修正後の通期業績予想に対しても大きく進展。

(単位：百万円)	2022.3 第3四半期	2023.3 第3四半期	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	12,329	13,297	+968	7.9%	18,141	73.2%
営業利益	48	306	+258	529.3%	350	87.4%
経常利益	50	316	+266	524.1%	362	87.2%
親会社株主に 帰属する 四半期 純利益	6	189	+183	2,782.6%	212	89.2%

# 修正後の通期業績予想に対する第3四半期時点の業績進捗率



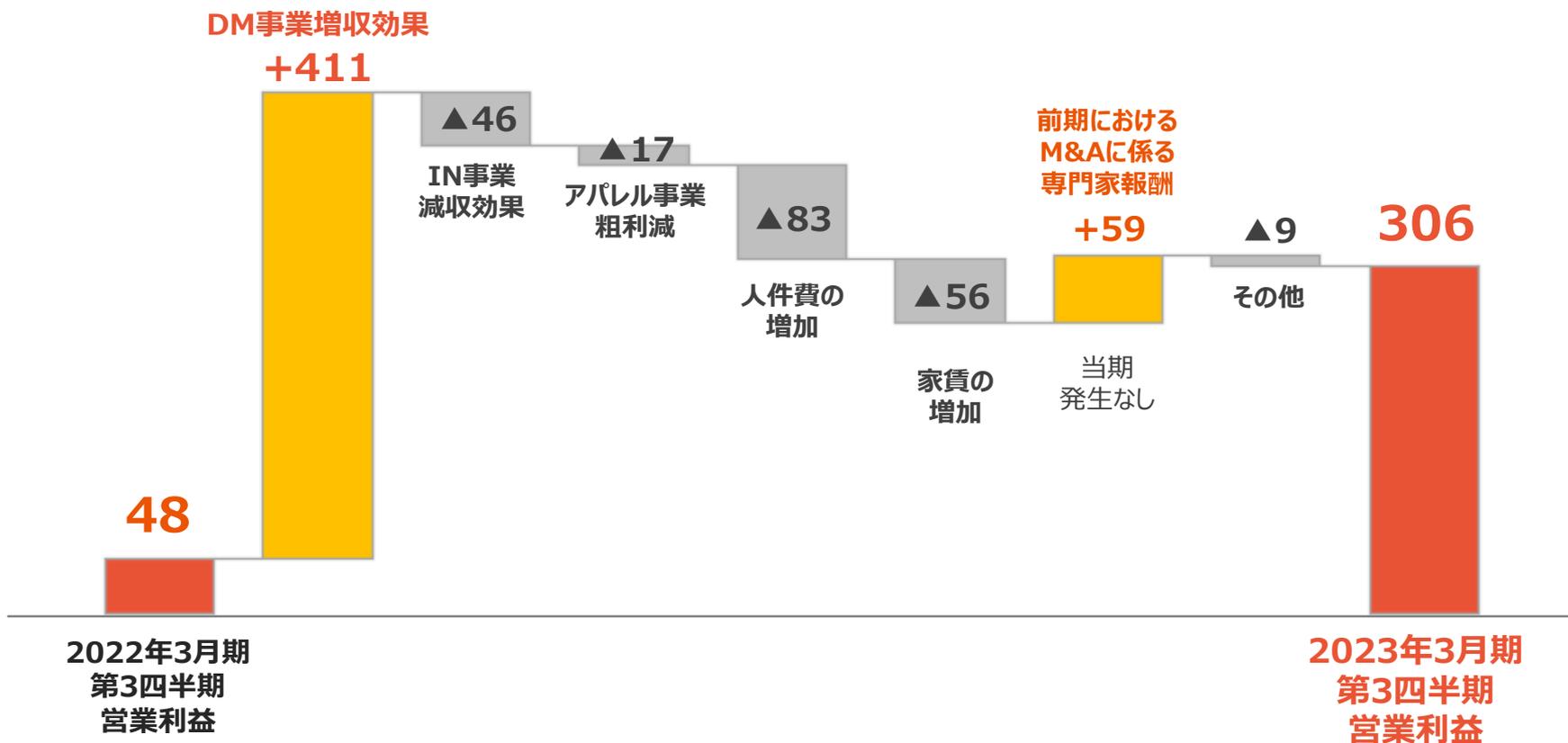
第2四半期に引き続き、四半期単位で安定した増収を継続。  
 利益面では、IN事業が躍進した前々期には及ばないものの、現在は低迷するIN事業を  
 DM事業の利益がカバーし、利益拡大傾向を継続



前年同期からの営業利益変動要因

**主力のDM事業が低迷を続けるIN事業をカバーし、第3四半期時点で  
前年同期比で約6倍の利益に躍進**

(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  
(ビアトランススポーツ)

サービスの状況



強みである営業力と価格競争力により、新規案件獲得が順調に推移。全体業績を牽引。

インフラの整備など、ハード面の強化と、価格競争力が好循環を生み、顧客獲得機会が進展。

既存メディアにおいてはアルゴリズム変更の影響により厳しい状況が継続するも、新規メディアの公開により業績の改善に注力。

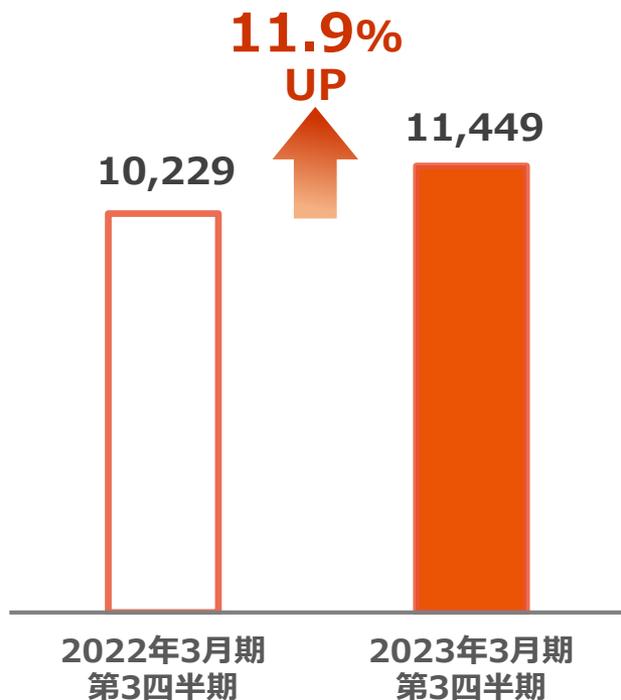
専門性の高いSEOコンサルティングを強みに、幅広い顧客ニーズに対応。本社への拠点統合により、強まった他サービスとのシナジー効果拡大へも注力。

引き続き、前期から取組む販売体制の強化を推進するも、為替などの外部環境による影響を受け、利益は微増に留まる。

- **ダイレクトメール発送サービスにおいては新規獲得、既存顧客からの受注の双方が順調に推移。引き続き、インフラの増強、マーケティング施策による集客の拡大、コスト削減など、サービス拡大の為の投資と業務改善に注力。**
- **フルフィルメントサービスは、営業活動の強化と拠点増床をはじめとする足元のハード面の増強が好循環を生み、増収と大幅増益を達成。**

### 売上高

単位：百万円



### セグメント利益

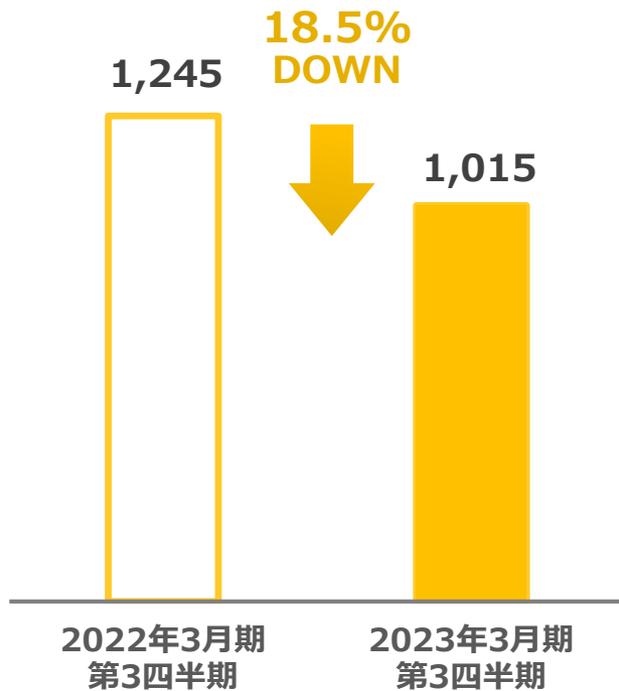
単位：百万円



- バーティカルメディアサービスはアルゴリズム変更の影響を受け低迷が長期化。
- 本社への拠点統合による他事業との連携強化、および来期の新体制の施行を進め、来期の業績改善に向け注力。

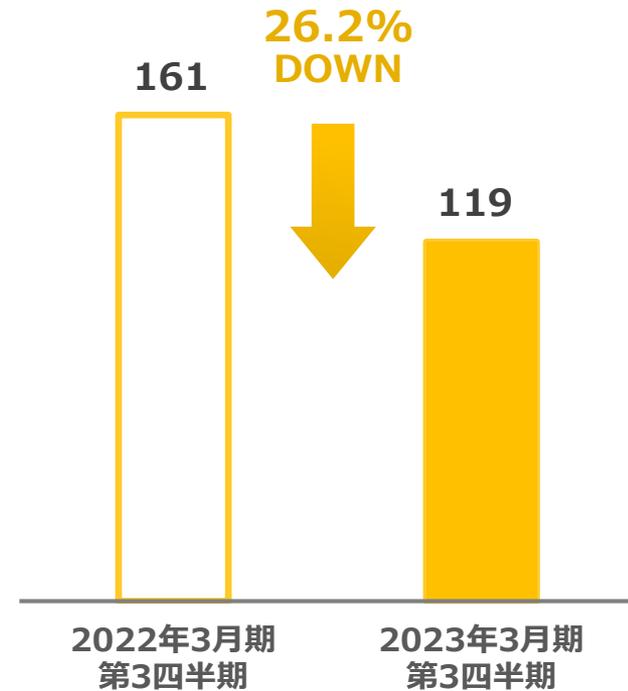
### 売上高

単位：百万円



### セグメント利益

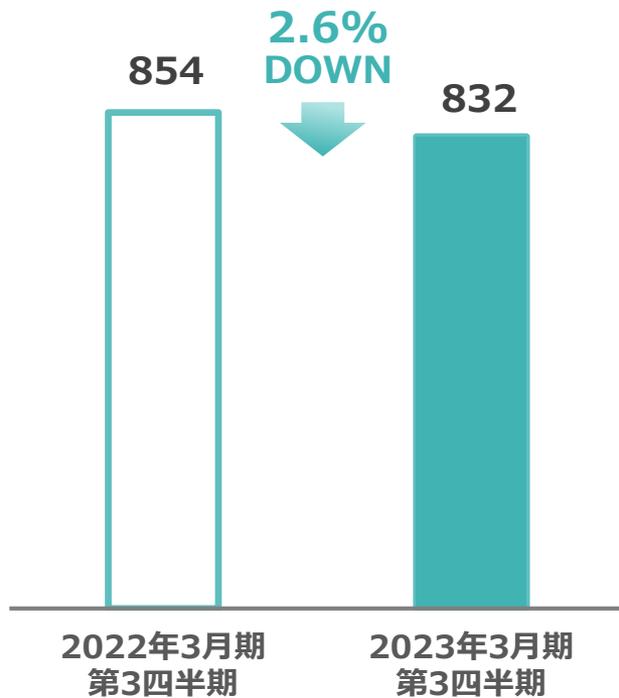
単位：百万円



- 一 売上拡大に向けて販売体制の強化に引き続き注力。第3四半期までは、円安の影響を大きく受けるもコストの見直しなどを推進、年末以降は円高傾向となっており、期初の予算計画に沿った状況へ回復。

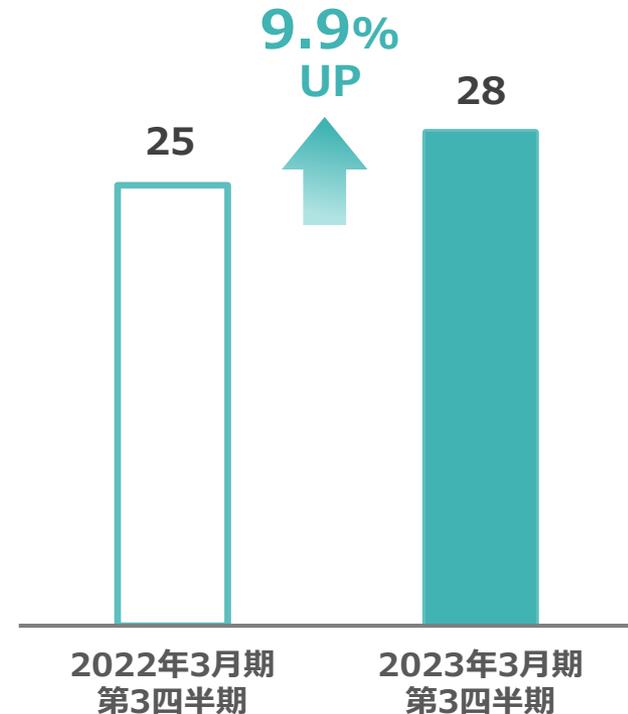
## 売上高

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。

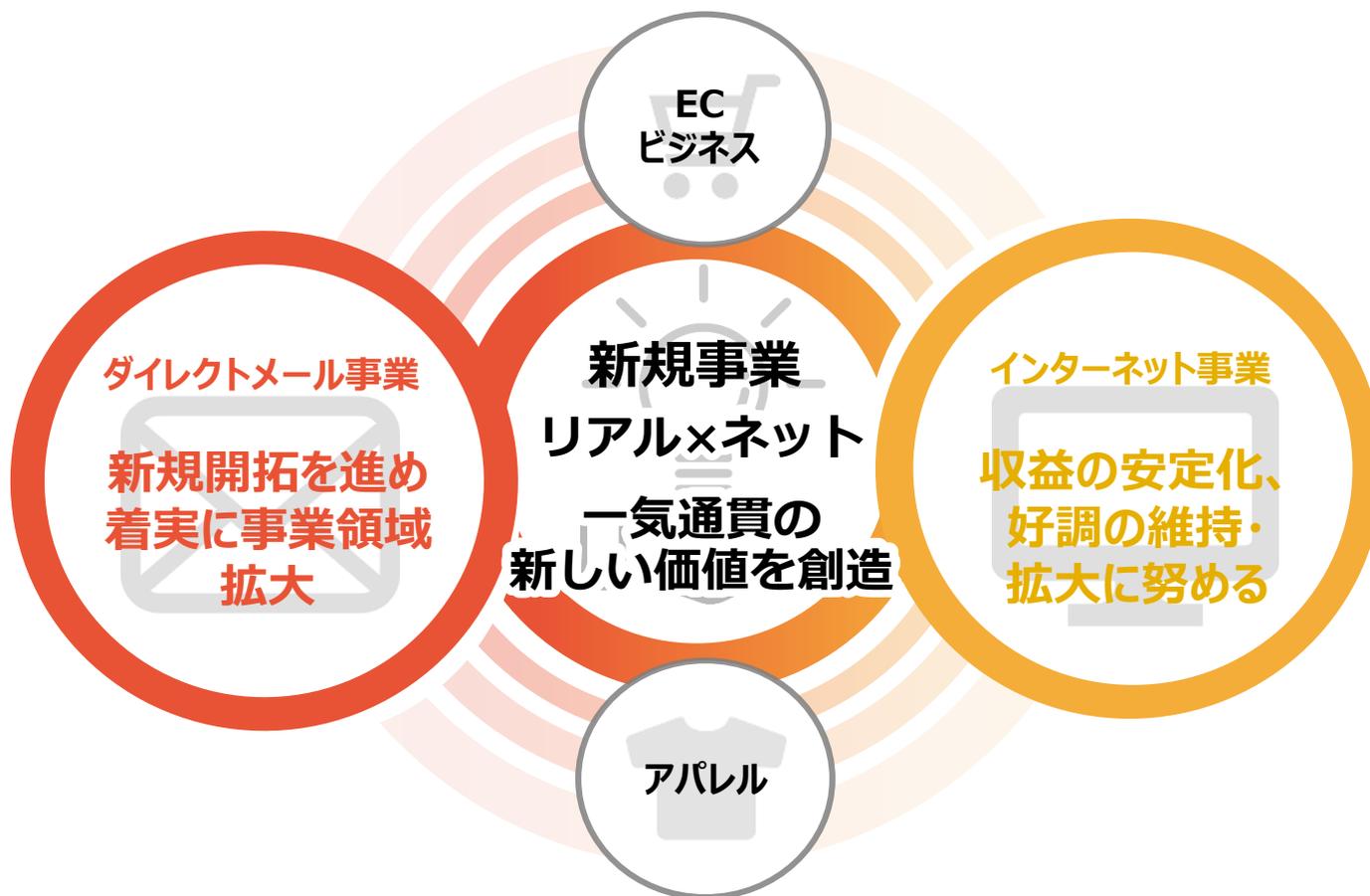
	変更前	変更後	
保有株式数	2 単元以上 (200株以上)	2 単元以上～6単元未満 (200株以上～600株未満)	6単元以上 (600株以上)
進呈内容	<p>期末基準日</p> マヌカハニー 1 瓶 (1 瓶4,000～5,000円相当)	<p>中間基準日</p> クオ・カード 3,000 円分  <p>期末基準日</p> マヌカハニー 1 瓶 (1 瓶4,000～5,000円相当)	<p>中間基準日</p> クオ・カード 6,000 円分  <p>期末基準日</p> マヌカハニー 2 瓶 (1 瓶4,000～5,000円相当)
対象となる株主様	<ul style="list-style-type: none"> <li>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。</li> <li>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。</li> </ul>		
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月末日現在と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。

## 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

- ビアトランスポート

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



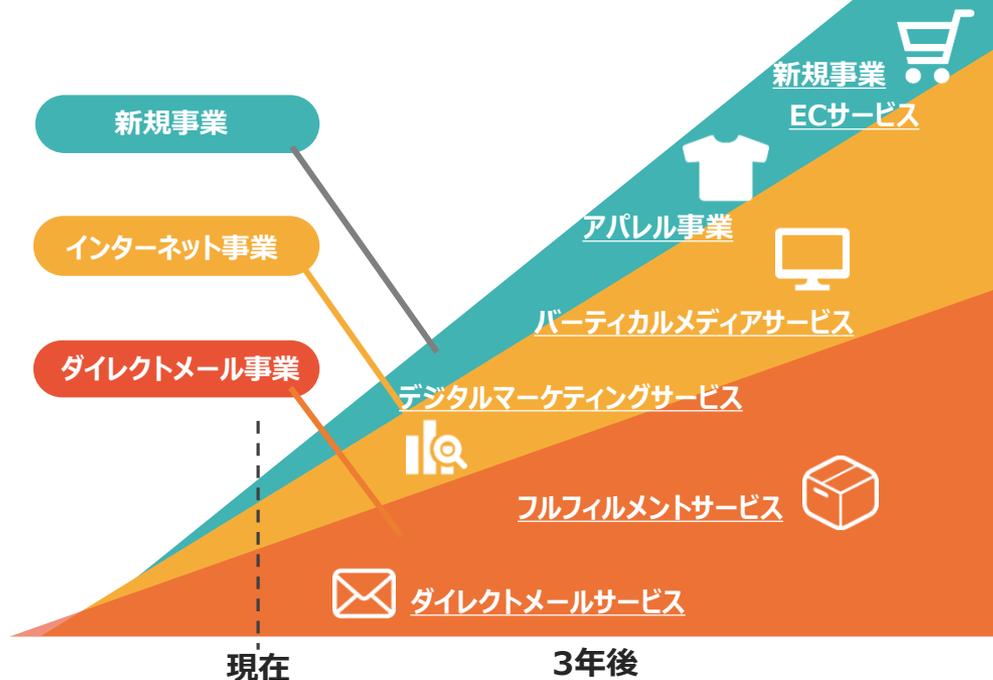
# リアル・ネット2つのインフラを最大限生かし、事業ポートフォリオを拡大 他に類を見ないソリューションカンパニーへ

## 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

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](mailto:ir@dm-s.co.jp)**

**<https://www.dm-s.co.jp>**