

証券コード：6549 ディーエムソリューションズ株式会社 代表取締役社長 花矢 卓司

第17回定時株主総会決議ご通知

2021年6月29日（火）開催の当社第17回定時株主総会におきまして、
下記の通り報告及び決議されましたので、ご通知申し上げます。

報告事項

第17期（2020年4月1日から2021年3月31日まで）
事業報告及び計算書類報告の件

決議事項

第1号議案 定款一部変更の件
第2号議案 監査役1名選任の件
以上

会社情報（2021年3月31日現在） About us

会社概要

商号	ディーエムソリューションズ株式会社	従業員数	正社員242名、その他167名
証券コード	6549	事業内容	■ダイレクトメール及び宅配便の発送をワンストップで行う発送代行事業 ■コンテンツマーケティングやSEOコンサルティングサービス及び自社メディアサイトの運営等によるインターネット広告事業
設立	2004年9月15日		
資本金	3億4,259万円		
本社所在地	東京都武蔵野市御殿山1丁目1-3 クリスタルパークビル2F		

役員（2021年6月29日現在）

代表取締役社長	花矢 卓司
取締役副社長	福村 寛敏
取締役	勝山 純一
取締役	木村 和央
取締役	小林 剛司
取締役※1	松藤 悠
常勤監査役※2	宮本 則昭
監査役※2	齋藤 哲男
監査役※2	高見 之雄

※1 社外取締役 ※2 社外監査役

拠点情報

愛知県 名古屋営業所	宮城県 仙台営業所
大阪府 - 大阪営業所 - 大阪メールセンター	東京都 - 本社 - 新宿オフィス - 三鷹メールセンター - 八王子第1メールセンター - 八王子第2メールセンター - 八王子第3ロジスティクスセンター - 八王子第4フルフィルメントセンター - 八王子第5フルフィルメントセンター - 日野フルフィルメントセンター
福岡県 福岡営業所	神奈川県 横浜営業所



ディーエムソリューションズ株式会社

〒180-0005 東京都武蔵野市御殿山1丁目1-3 クリスタルパークビル2F

証券コード：6549

Business Report

ディーエムソリューションズ株式会社

2021年3月期 事業報告書 2020年4月1日～2021年3月31日





Webで閲覧可能

当社の株主通信は冊子、Webどちらでも閲覧することができます。



左のQRコードからご覧いただけます。
<https://ir-p.jp/dms/report/index.html>

決算説明動画

業績や今後の取り組みについての決算説明動画を配信しています。ぜひご覧ください。



左のQRコードからご覧いただけます。
https://www.cmstream.com/pir/?conts=dm-s_202105_Ha5F

株主の皆様におかれましては、ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。また、平素より格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

新型コロナウイルス感染症の世界的な感染拡大に伴う経済活動の停滞や縮小により事業環境は大きく変化し、先行きの不透明な状況となっております。そのような状況の下、当社の主たる事業であるダイレクトメール事業においては、一時的な売上の減少はあったものの、積極的な営業活動による新規顧客の開拓や既存顧客の深耕が功を奏し、下期には回復、通販市場の拡大に伴い需要が拡大している小口貨物の取り扱いを強化したことでフルフィルメントサービスは堅調に進捗いたしました。また、インターネット事業においては比較ニーズの高い分野で自社メディアを運営するパーティカルメディアサービスのSEO施策が良好に推移したことに加え、外出自粛や在宅勤務の広がり等による巣ごもり需要増を捉えた結果、過去最高益となりました。



2021年6月吉日
代表取締役社長
花矢 卓司

2021年3月期は事業環境の激変の中、一定の成果をあげることができました。来期は新ビジネス、新領域にチャレンジするための戦略的な育成期間として、中長期的な成長を目指してまいります。

株主の皆様におかれましては、今後とも一層のご支援、ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

■ 目次 Contents

- P.1 当社の事業領域
- P.2 株主の皆様へ
- P.3 特集 TOP INTERVIEW
- P.7 業績ハイライト
IRサイトのご案内

- P.9 ディーエムソリューションズ ラウンジ
- P.10 株式の情報
(株式の状況・所有者別株式分布状況・大株主の状況・株主メモ)
- 裏表紙 第17回定時株主総会決議ご通知
会社情報(会社概要・役員・拠点情報)



TOP INTERVIEW

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 を持つ当社の強みを生かし、 新たなビジネス を創出し、事業規模拡大と企業価値の向上を図ります。

当期の振り返り、2022年3月期の位置 づけ、今後の戦略について、花矢社長にお話を伺いました。

2021年3月期を振り返って、事業の状況を教えてください。

2

つのビジネスインフラを持つ当社の特徴が最大限発揮され、
コロナ禍においても事業拡大を遂げることができました。

2021年3月期は、当社の特徴であるダイレクトメール（DM）・小口貨物の発送とインターネットの2つのビジネスインフラを持っている当社の長所が最大限生かされた1年と言えます。

新型コロナウイルス感染症拡大の影響を大きく受けたDM発送ビジネスでの売上減少分を、ECなどの小口発送を行うフルフィルメントビジネスの事業拡大、そしてインターネット事業の大幅な躍進により、期初計画を上回る業績をあげることができました。

フルフィルメントサービスでは、軸となる日野フルフィルメントセンターを中心にコロナ禍におけるEC通販市場の拡大を追い風に増収増益となりました。2020年8月、中小規模のEC通販事業様に最適な物流アウトソーシングサービスを提

供するために新設した八王子第5フルフィルメントセンターも、半年間で契約社数が数十社となり、取り扱い個数も大きく増え、順調な滑り出しができました。

コロナ禍で大きな影響を受けたDM発送ビジネスにおいては、DM業界全体が低迷する中、強みである営業力を積極的に新規開拓に投下しました。リモートと対面を使い分けるハイブリッド式の営業活動を早い時期に確立したこともあって、新規顧客獲得が大きく進展しました。また、運用型広告などWebマーケティングによる集客も効果をあげており、これまでの強みに加え、インターネット事業とのシナジー成果も表れはじめ、当社の強みの再認識と今後の事業拡大への布石など、一定の収穫を得ることができました。

業績を大きく牽引したインターネット事業について詳しく教えてください。

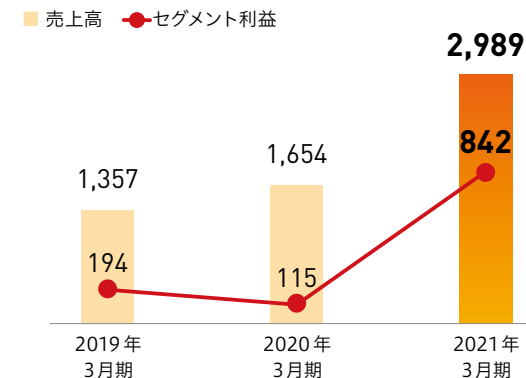
強

みであるSEOノウハウを生かした
バーティカルメディアサービスが大幅躍進。

インターネット事業躍進の中心は、これまで取り組んできたさまざまな施策が実り、コロナ禍での巣ごもり需要も捉えたバーティカルメディアサービスです。

バーティカルメディアサービスは、比較ニーズの高い分野で自社メディアを運営し、当社クライアントのサイトに見込みユーザーを送客するサービスです。当期は、巣ごもり需要が旺盛であったことに加え、当社が強みとするSEOノウハウを生かした施策が概ね良好に推移いたしました。他社との連携、コンテンツマーケティング力のUPなど重点的に取り組んできたことも大きな力となり、大幅に事業を拡大いたしました。

インターネット事業 業績推移 (単位:百万円)



新しく取り組みを始めた分野について教えてください。

新 規事業として2021年2月より、D2C事業を開始。また、越境ECサービスも視野に入れ、M&Aにて(株)ビアトランスポートを子会社化。さらに新たな試みとして(株)ベクトル、(株)Direct Techと合併新会社「Performance Technologies (株)」を設立。

新たな事業展開及び事業拡大のきっかけとなるプロダクトとして、
D2Cブランド『DESTINO - ディスティノ -』をリリースいたしました。

当社が今後の成長領域として重点を置くEC物流サービスと強みとするWebマーケティング。この2つをつなぎ、高いシナジー効果が期待できる新規事業としてD2C事業をスタートしました。当社の軸足は、EC企業、メーカーといったお客様ですが、自らも消費者向けのサービスを展開することで、既存顧客のサービス充実とビジネスの確立を目指します。



(株)ビアトランスポートに当社のSEOノウハウ、ECノウハウを注入し、サービスの拡大、事業規模の拡大、企業価値の向上を図ります。



(株)ビアトランスポートは、短納期を強みに若い世代を中心に安定的な需要のある有名アパレル・スポーツブランドの無地Tシャツの卸販売を主力商品としています。同社の有する海外商品取り扱いのノウハウ、海外コネクションと当社のフルフィルメントサービスを融合し、年々増加する越境ECサービスへの拡張も視野に入れ、ECサービス確立と既存のフルフィルメントサービス拡大に取り組みます。

合併新会社「Performance Technologies (株)」では
今後拡大が見込まれるBtoB領域でのデジタルマーケティングを促進いたします。

PERFORMANCE
TECHNOLOGIES

ベクトルグループが培っていたPRとの親和性を生かした市場開拓と、当社が持つ多様なジャンルにおけるメディア運営及びSEO効果とCVRを重視したコンテンツ制作ノウハウ、そして(株)Direct Techが培ったD2C及びECプロデュース力を掛け合わせ、今後、デジタルマーケティング領域に新しい展開を創造してまいります。

D2C (DtoC) とは、Direct to Consumerの略で、生産者が消費者と直接(ダイレクトに)取引する販売方式です。従来の販売方法と違いダイレクトに生産者と消費者がコミュニケーションを取ることができるため、顧客ロイヤリティが高まりファンになってもらいやすくなるという特長があります。それにより顧客の声(意見)を聞き取りやすくなり、商品改良や新商品開発に生かせるというメリットもあり、近年急速に拡大しているビジネスモデルです。

2022年3月期の位置づけと、今後の成長戦略について教えてください。

当 期に本格的に着手をした新領域への展開。今期は、新ビジネスの育成期間として
当社ならではのビジネスの創出、追求を行い、飛躍的な成長を目指します。

2021年3月期は厳しいビジネス環境の中、一定の業績をあげることができました。これを好機と捉え、これまで構想・準備してきた2事業のシナジーを追求できる新ビジネス、新領域へのチャレンジを本格的に開始します。2022年3月期は、そのビジネス育成期間の位置づけとして4%の増収計画ではありますが、利益面では減益計画といたしました。

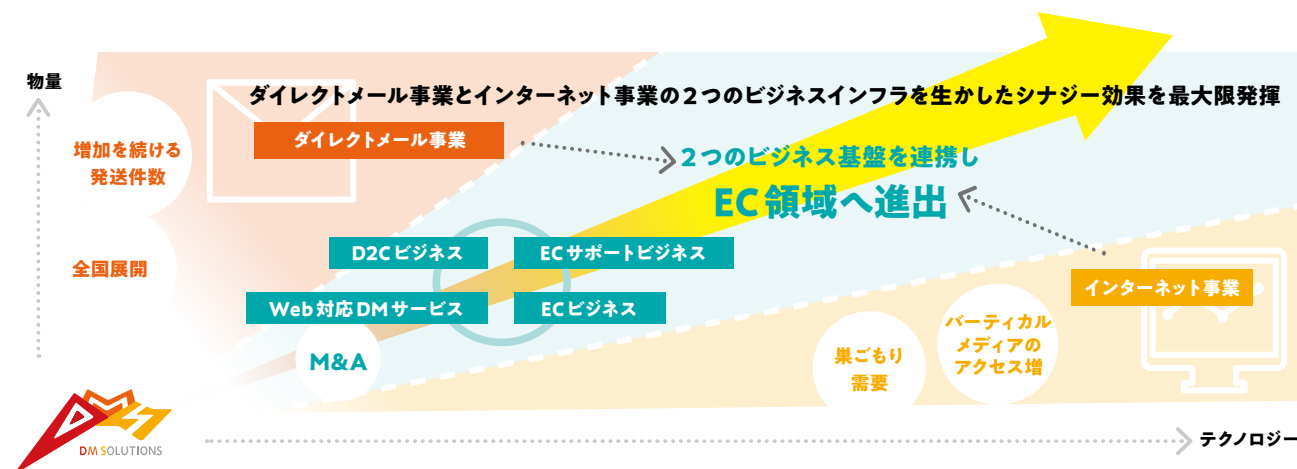
一方、新設した2つのフルフィルメントセンターの年間稼働、DM発送ビジネスの回復、そして新たなビジネスの確立など上積みを狙える部分も多くあると考えています。

DMや各種郵便物の発送代行を主力事業として設立した当社が、現在は物流からインターネット広告、メディア運営、自社ブランド製品の販売までを手がける複合的な組織になりました。デジタルとアナログ両方のノウハウを生かし、今後は時代の変化

をいち早く察知して柔軟に対応できる人材の獲得・育成体制を強化いたします。

今後、特に強化すべきと考えているのはバーティカルメディアサービス、デジタルマーケティングといった分野ですが、フルフィルメントサービスやD2C事業が成長・進化すれば、3年後には企業価値を今より一段上に高められると考えております。M&Aについては物流、インターネット広告、デザインなど、シナジー効果を期待できる分野であれば今後も積極的に検討し遂行したいと思っています。

株主の皆様には、事業基盤が固まった今だからこそ戦略的な投資を遂行することをご理解いただき、中期的な成長にご期待いただければ幸いです。



業績ハイライト Financial highlights

2021年3月期 業績（単位：百万円）					
	2020年3月期 実績	2021年3月期 実績	前期比	2021年3月期 当初計画	計画比
売上高	13,433	14,621	108.8% ▲	13,949	104.8%
営業利益	212	659	310.8% ▲	200	329.5%
経常利益	212	660	311.3% ▲	197	335.0%
当期純利益	△102	427	—	126	338.8%

- ☑ コロナ禍の厳しい事業環境の中、インターネット事業が全体業績を牽引し、期初計画を大きく上回る増収、大幅な増益を達成。
- ☑ 積極的な営業活動を展開し新規顧客開拓、既存顧客の深耕が功を奏し、ダイレクトメール事業においては上期における一時的な売上上の減少はあったものの下期は回復。EC通販市場の拡大に伴い需要が拡大している宅配便等の小口貨物の取り扱いを強化し、フルフィルメントサービスが堅調に進捗。インターネット事業においては利益率の高いバーティカルメディアサービスがSEO効果、巣ごもり需要の高まりにより送客数が伸長。大幅な増益となった。

2022年3月期 連結業績予想（単位：百万円）				
	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
2022年3月期 連結業績予想	16,299	200	193	102

- ☑ 前期比11.5%増の約162億円の売上を計画。
- ☑ 事業拡大とともに新サービスの開発など戦略的投資も積極的に継続し、事業強化及び育成に注力。

※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月期は連結決算となることから、上表では2022年3月期に連結数値を記載しております。

IRサイトのご案内

ディーエムソリューションズ IR

検索

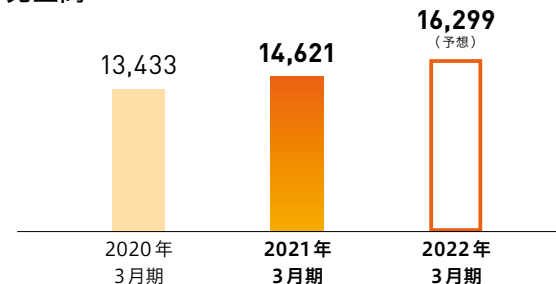
当社は、株主・投資家の皆様にタイムリーでわかりやすい情報発信を目指し、IRサイトの充実を図っております。
是非一度お立ち寄りください。

スマートフォンでIRサイトへ

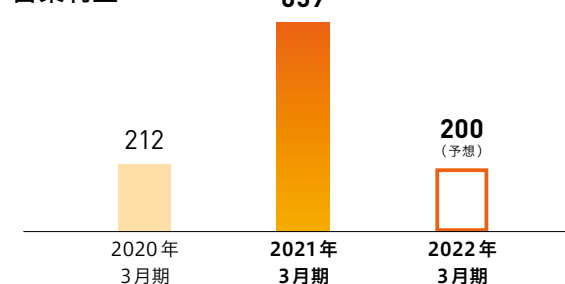


（単位：百万円）

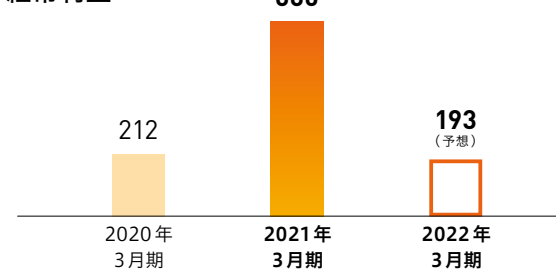
売上高



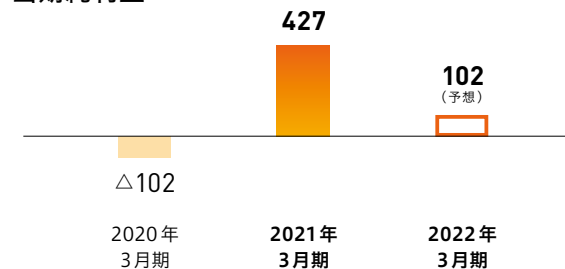
営業利益



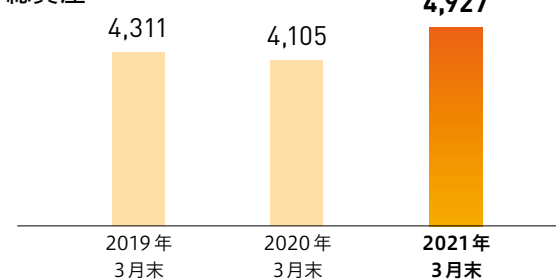
経常利益



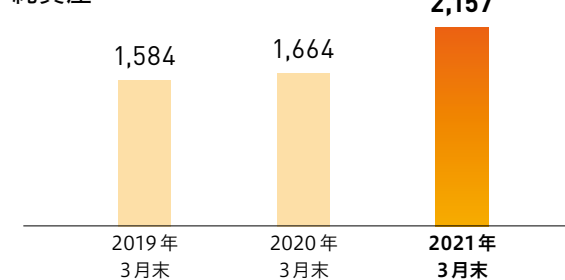
当期純利益



総資産



純資産



※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月期は連結決算となることから、上表では2022年3月期に連結数値を記載しております。



事業のトピックスやお知らせなど、
株主様とのコミュニケーションコーナーです。

● 株主優待制度

毎年、3月31日現在の株主名簿に記載されている株主様のうち、当社株式を2単位（200株）以上保有され、且つ1年以上継続して保有されている株主様を対象に株主優待商品を進呈します。

次回、2022年3月期の 株主優待（2022年6月進呈）について

当社株式を2単位（200株）以上保有いただき、且つ、2021年3月31日、9月30日、2022年3月31日各時点での株主名簿に連続して記録された株主様に進呈となります。

※今後、仕入れや在庫の状況によって商品が変わる場合がございます。

株主優待予定商品

4,000円～5,000円相当の
エスパーセットハニー



DMSが運営する

メディアサイト閲覧ランキング



1位

MOBY

2位

ウォーターサーバー

3位

たまGoo!

4位

ファッションレンタル

5位

株の教科書



おすすめ

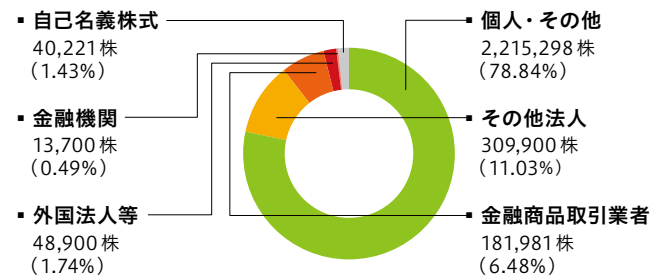
PLOTWIST（プロツツイスト）
どんでん返し映画の専門情報
サイト。コアなレビューによる
映画情報メディアです。
☞ <https://plotwist.net/>

株式の情報（2021年3月31日現在） Stock information

● 株式の状況

発行可能株式総数 8,800,000株
発行済株式総数 2,810,000株
株主数 1,817名

● 所有者別株式分布状況



● 株主メモ

事業年度 4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会 毎年6月
基準日 3月31日
（そのほか必要がある場合は予め公告いたします）
単元株式数 100株
上場証券取引所 東京証券取引所JASDAQ（スタンダード）
公告方法 電子公告により行います。
公告掲載URL：<https://www.dm-s.co.jp>
やむを得ない事由により電子公告ができない場合は、日本経済新聞に掲載して行います。

● 大株主の状況

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
花矢 卓司	909,800	32.85
福村 寛敏	568,700	20.53
アセットインクリーズ株式会社	260,000	9.39
モルガン・スタンレー MUFG 証券株式会社	51,300	1.85
松本 和久	50,000	1.81
株式会社SBI証券	49,847	1.80
中村 剛	46,700	1.69
丸谷 和徳	30,000	1.08
株式会社北斗	30,000	1.08
清水 嘉弘	20,300	0.73

※持株比率は自己株式を控除したうえで、小数点以下第3位を四捨五入して計算しております。

株主名簿管理人 三菱UFJ信託銀行株式会社
同事務取扱場所 東京都千代田区丸の内一丁目4番5号
三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
同連絡先 東京都府中市日鋼町1-1
三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
0120-232-711（フリーダイヤル）
郵送先 〒137-8081 新東京郵便局私書箱第29号
三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
各種事務手続き 詳しくは、こちらのページにてご確認ください。
<https://www.tr.mufg.jp/daikou/>