

● 会社概要

商号 ディーエムソリューションズ株式会社
証券コード 6549
設立 2004年9月15日
資本金 3億2,524万円
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

従業員数 正社員 250名、その他 153名
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

● 役員 (2020年9月30日現在)

代表取締役社長
取締役副社長
取締役 デジタルマーケティング事業管掌
取締役 ダイレクトメール事業管掌
取締役 パーティカルメディア事業管掌
取締役※1
常勤監査役※2
監査役※2
監査役※2
※1 社外取締役 ※2 社外監査役

花矢 卓司
福村 寛敏
小林 剛司
勝山 純一
木村 和央
松藤 悠
安田 仁裕
齋藤 哲男
高見 之雄

● 拠点情報

愛知県
■名古屋営業所
大阪府
■大阪営業所
■大阪メールセンター
福岡県
■福岡営業所
宮城県
■仙台営業所
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
神奈川県
■横浜営業所

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



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



Business Report

ディーエムソリューションズ株式会社

2021年3月期 中間報告書 2020年4月1日～2020年9月30日



特集

エグゼクティブ対談

DM ソリューションズだからできること



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。平素より格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。2021年3月期第2四半期の事業活動と業績についてご報告させていただきます。

当第2四半期においては、新型コロナウイルス感染症拡大が経済活動に大きな影響を与え、非常に厳しい事業環境となりました。当社は、従前より、リアルとネットの2つのビジネスを展開することを強みとし、その融合を成長戦略に掲げております。この半年間においては、この強みがコロナ禍での業績確保という部分で、大きな力となりました。ダイレクトメール事業においては、各種イベント中止などがDM発送数に影響し厳しい環境となった一方、インターネット事業においては、バーティカルメディアサービスが大きく成長し、全体業績を牽引しました。その結果、期初の計画を利益面で大きく上振れし、第2四半期の業績としては、売上高は6,904百万円（前年同期比3.9%増）、営業利益は445百万円（同370.4%増）、経常利益は445百万円（同375.6%増）、四半期純利益は280百万円（同342.6%増）となりました。通期計画については、上期の好調な進捗を踏まえ10月26日に上方修正させていただきましたが、新型コロナウイルスの感染拡大継続による事業環境の不確実性を鑑み、現時点では各段階利益は、第2四半期の予想数値と同額とし、売上高が前期比3.8%増の13,949百万円、営業利益が同109.7%増の445百万円、経常利益が同109.7%増の445百万円、当期純利益が280百万円としております。

下期以降は、DM事業の回復に加え、フルフィルメントサービスとネットを融合したEC関連ビジネスなど新しい取り組みを積極化してまいります。

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。

📺 2021年3月期
中間決算説明動画を
ご覧いただけます



2020年12月吉日
代表取締役社長
花矢 卓司

売上高

6,904百万円

営業利益

445百万円

2021年3月期

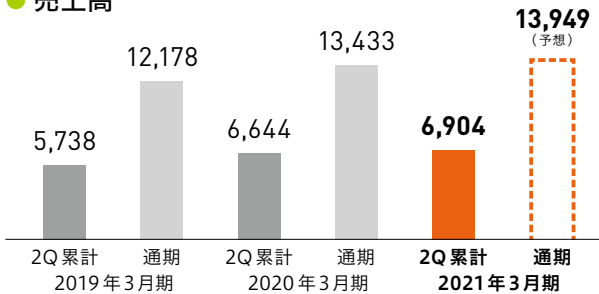
第2四半期(累計)
業績のポイント

コロナ禍にて、ダイレクトメール事業が苦戦をしいられる中、利益率の高いインターネット事業が業績を牽引し、前年同期と比較し、3.9%増収、370.4%の増益となりました。

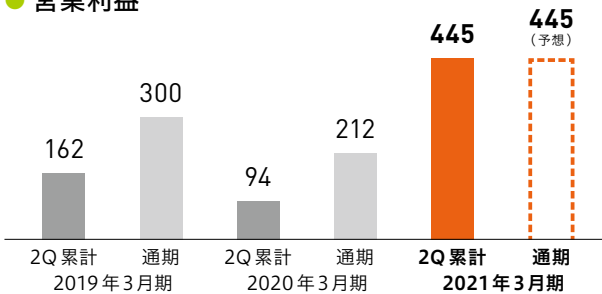
通期業績見通し

経済活動の回復に合わせ、ダイレクトメール関連ビジネスを着実に拡大させるとともに、新たに2拠点を増設したフルフィルメントサービスの事業拡大を図ります。インターネット事業では、好調なバーティカルメディアサービスの拡張を目指すとともに、合わせて、リアル×ネットの展開を加速させるなど、新たな価値の創出に取り組みます。

● 売上高

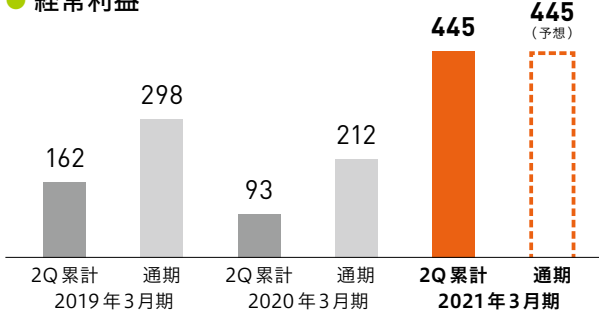


● 営業利益

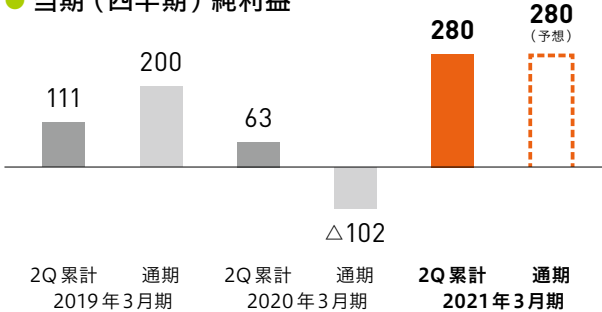


(単位:百万円)

● 経常利益



● 当期(四半期)純利益



DMソリューションズだからできること

高度なデジタルマーケティング技術とフルフィルメントのノウハウを融合

2つのビジネス 基盤をミックスし EC領域へ進出

取締役
デジタルマーケティング事業 事業管掌
小林 剛司

取締役副社長
福村 寛敏

好調なインターネット事業と DM、宅配便、フルフィルメントサービスを行うダイレクトメール事業

—— DMソリューションズの特徴と強みは？

- **福村** 特徴は、デジタルとアナログ双方の広告・マーケティングインフラを自社で保有している点です。
- **小林** インターネット事業では現在、比較サイトの運営などを行うパーティカルメディアサービスが好調です。ウォーターサーバーからスタートして、現在は脱毛、不動産売買など多彩な分野で展開しており、広告収入は順調に伸びています。宅配食材に関するサイトはコロナ禍において特にユーザーの反

応が早かったですね。SEO対策やコンテンツマーケティングなど、日頃お客様にご提供しているサービスのノウハウも活用しつつ、市場のニーズに応じてメディアを進化させています。

- **福村** ダイレクトメール事業では、DMと宅配便の発送代行業務はもちろん、ネット通販の物流業務を一括受託できるフルフィルメントサービスを提供しています。当社最大の強みは、これら2つの事業のシナジーで最適なマーケティング戦略を提案できることです。

サイトオーナーが商品開発などのコア業務に集中できる EC通販向けの物流アウトソーシングサービスをスタート

—— EC通販向けの物流アウトソーシングについては？

- **福村** 物流アウトソーシングは、EC事業者の皆さんの負担を軽減したいという思いで立ち上げたサービスです。商品の入荷、在庫管理、梱包作業から発送、段ボールなどの資材の調達まで、EC物流に関する業務はすべて当社が受託しますので、お客様は商品開発、販売戦略といったコア業務に集中できます。
- **小林** EC通販市場は拡大を続けていますが、いまだに物流

倉庫での入出庫管理をCSVファイルやペーパーで行っているお客様は少なくありません。そこへ当社の倉庫システムを提供することによって、トータルコストの削減と物流品質の安定化が図れます。さらに、EC事業者の皆さんの悩みの種のひとつである商品の配送料についても、大手運送会社に年間約100万個の宅配便、1億通以上のDM発送を委託している当社では、運送業者の大口割引、特別運賃といった個人取引では不可能な価格でのサービス提供が可能です。

ECサイトの制作から広告設計、入在庫管理、発送まで 初めてのEC事業者をフルサポートする新サービスが登場

——9月にリリースした「ECスターターパック100」とは？

- **福村** 「ECスターターパック100」は、ECサイトの構築、戦略的なWeb広告による効率の良い集客施策の立案・実施、商品管理、梱包作業・発送をパッケージにした当社独自のサービスです。30万円分の広告費と合計500個分の梱包作業費と宅配便送料、在庫管理システム利用料を含み、総額100万円（税抜）でゼロベースからECサイトを始めることができます。この内容をこの価格で提供できるのはサイトの構築から運営、物流までをワンストップで実現できる当社だからこそ、と自負しています。
- **小林** 本質的な目的は、BtoCの物販だけで毎年2桁近い伸び率で拡大を続けているEC通販市場において、新たなプレイヤーの参入を促し、当社の物流の取扱量を増やすこと。ですから主要ターゲットは、これから国内向けの物販ECサイトを構築・運

営したいと考えているすべての事業者です。お客様にとって一番のメリットは、テストマーケティング感覚でビジネスをスタートできるところだと思います。総額100万円でチャレンジして、もしダメだと思った時に余計なコストを掛けずに方向転換ができる。

- **福村** 開始から半年間で販売数が500個に届かなければ撤退しよう、と柔軟に考えられるという意味でもメリハリのあるパッケージと言えますね。もちろん、私たちはパッケージを導入されたお客様の成功を心から願っています。当社には「マヌカハニー」の自社ECサイトをゼロから立ち上げ、トライアンドエラーの末に収益化に成功した経験があります。また、デジタルマーケティング支援専門のセクションがあり、あらゆる業態のお客様を10数年にわたってコンサルティングしてきましたので、何から始めていいかわからないという方にしっかりと寄り添い、サポートすることが可能なのです。
- **小林** サイトの構築・運営・発送の状況については、担当営業がお客様の伴走者となって一貫してサポートし、開発担当者、広告運用、在庫管理などの各部門と情報を共有します。一つひとつの業務を別の業者に発注しなければならない場合と違い、1人の担当者が窓口になりますから、責任の所在が常に明確で、事業主様には安心してサイト運営していただけたと思います。
- **福村** 他社との比較で言えば、ブランド力のある大手通販サイトやショッピングモールは、販売に苦労しないかわりに売上に対するロイヤリティの割合がかなり高い。一方、自社ECサイトは売上と収益率が比例するものの、広告戦略による集

客が不可欠です。そういう意味では一長一短で、両方でECビジネスを展開している事業主の方が多いですね。ただ、新型コロナウイルス感染症拡大の影響を強く受けている飲食店や食品メーカーなどのEC参入が目立っている現状を考えれば、自社ECがトレンドになってくると思いますね。

- **小林** 新規顧客の獲得については、物流アウトソーシング、「ECスターターパック100」とも、当社の既存取引先約4,000社への提案営業、商品プロモーションサイトからのインバウンド営業、Webセミナーが中心で、社内の人的リソースはほとんど割いていません。「ECスターターパック100」のリリース以降はEC関連ポータルサイトへの広告出稿も始めました。

フルフィルメント設備への投資で競争力を高め 3年後のEC関連ビジネスの売上100億円を目指す

——今後の展望と、株主の皆様へのメッセージを。

- **福村** こうしたフルフィルメントサービスの拡充を目的として、2020年8月にEC通販向けのフルフィルメントセンターを新しく大幅増設しました。ECサイト制作から広告・販促、入在庫管理、梱包作業・発送までをワンストップで実現できる体制を拡充したことで、国内トップクラスのインターネット企業やメーカーとの距離が一気に近くなりました。「まずはECサイトの制作からお願いしたい」「物流の課題を解決してほしい」など、内容はさまざまですが、手応えは十分。新たなお客様の大きな期待、多様なニーズに応えることによってEC関連ビジネスの飛躍を目指します。直近の状況では、売上にダイレクトメール事業が、利益面をインターネット事業が牽引していますが、2～3年後にはEC関連ビジネス単体

で既存事業に追いつけるように頑張ります。市場規模を含めそのポテンシャルは十分あるはずですが、具体的な数字をいえばまずは売上で100億円。大言壮語に聞こえるかもしれませんが（笑）。

- **小林** それを実現するための設備投資も積極的に推進していきます。デジタル分野では利益率優先で設備投資を行う企業が目立ちますが、私たちはフルフィルメントセンターの設備を中心に堅実・健全な投資を行い、競争力を高めながら成長スピードを上げていきたいと考えています。
- **福村** 新たなサービスを武器にさらなる事業拡大に向け努力してまいりますので、株主の皆様には引き続き温かいご支援を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。



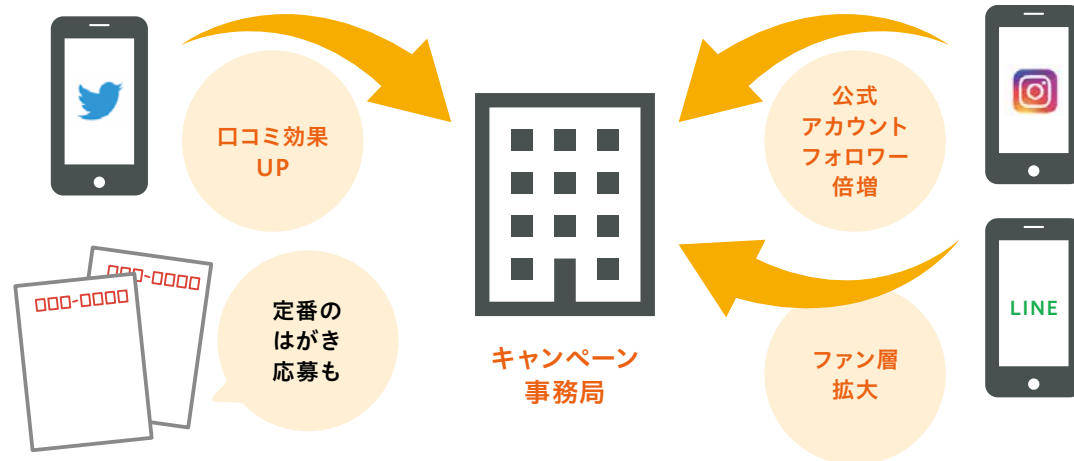
(株) アクセスプログレスと協業を開始 キャンペーン事務局代行サービスの提供が可能に

高度なプロモーションノウハウを有する(株) アクセスプログレスとの協業を開始しました。同社が強みとするキャンペーン事務局運営代行を当社のサービスにラインナップすることで、ダイレクトメールやカタログ等の紙媒体を用いた広告と連携したさまざまな手法によるキャンペーン対応を、ワンストップで提供することが可能となります。

ダイレクトメールの集客効果を最大限に発揮させるために



SNSなどのWebキャンペーンからはがき応募などの事務局対応まで、さまざまな手法のキャンペーンに対応。トータルなアプローチで広告効果をさらに増大！



9月末 AIXと協業開始



業務効率化と多様な働き方をテクノロジーで支援する AI CROSS (株) と業務提携を開始しました。これにより、当社が得意とするDMやカタログ等の紙媒体によるコミュニケーションに加え、AI CROSSが強みとする「SMS配信」を当社サービスにラインナップが可能となりました。企業とユーザー間の接点を、リアルとデジタルの観点から一貫して提案できる体制を整え、より多角的・効率的なユーザーコミュニケーションを最適なコストで実現し、マーケティングの課題解決を目指してまいります。



うるを「うるる」にセルマーケ 企業リスト販売サービスを開始

DMの印刷発注から発送まで、すべてオンラインで完結する当社のWebサービス「セルマーケ」では、簡単な絞り込み操作でより精度の高い発送先リストを作成可能な「企業リスト販売」のサービスを開始しました。購入と同時に企業リストをダウンロードでき、すぐにご利用が可能となる画期的なサービスです。今後も広告主企業様のニーズに寄り添った適切な機能改善を行い、より効果的なマーケティングを支援してまいります。



エリアは市区町村
単位で指定可能



企業の
マーケティング活動、
業種でセグメント可能

- 1件5円と低価格
- 全国の企業データからエリア、業種、規模などから簡単にソート
- 電話番号やFAX、業種などの項目も追加料金なし
- 業種を深掘した事業内容での絞り込みも可能

詳細ページはこちら



株主優待のはちみつが変わります!

2021年
3月より



キルギス産の
白いはちみつ



4,000円～5,000円相当の
エスパルセットハニー
ESPARSET HONEY

● 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、2021年3月期の株主優待（2021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、2020年3月31日、9月30日、2021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。

〈2021年6月進呈分〉

継続保有

GET



2020年
3月

9月

2021年
3月

9月

2022年
3月

➡

✉

継続保有

GET



〈2022年6月進呈分〉

私がエスパルセットハニーをおすすめする理由は、第一に無農薬であること、次に、酵素活性が失われず抗菌活性が残っていること、そして、一般的なアカシアハニーに比べ、総フェノール化合物含有量が約4.7倍、抗酸化活性が約1.8倍もあるため、健康効果の高いはちみつであることです。

「ハチミツ博士」
食品医学研究所所長・
平柳 要先生も
推奨



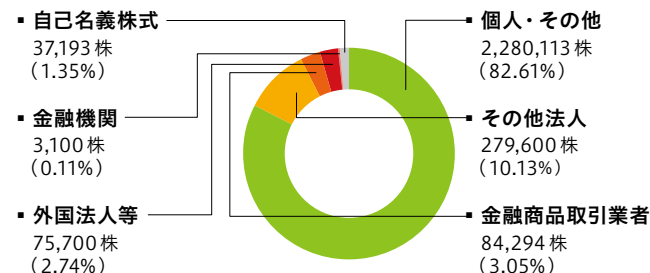
株式の情報（2020年9月30日現在）

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 2,760,000 株
株主数 1,193 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	928,000	34.08
福村 寛敏	668,000	24.53
アセットインクリーズ株式会社	260,000	9.55
松本 和久	100,000	3.67
中村 剛	73,000	2.68
株式会社SBI証券	59,500	2.19
ディーエムソリューションズ社員持株会	41,500	1.52
MSIP CLIENT SECURITIES	38,000	1.40
勝山 純一	24,000	0.88
吉田 慎一郎	22,000	0.81

※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/