

# 株式会社ディーエムエス

(証券コード9782)

## 2023年3月期第3四半期決算概要

顧客企業と生活者の  
よい関係づくりをトータルサポート

- **新型コロナの影響緩和がより一層明確になる中、企業のプロモーション活動やイベント開催が回復に向かう。**
- **主力のダイレクトメール事業は、既存顧客の取引窓口拡大や新規受注が奏功するも、一部案件の取扱い減少が影響。**
- **物流事業は、既存の通販出荷案件が取扱いを伸ばすも、一部の通販・販促支援案件が終了・減少。**
- **セールスプロモーション・イベント事業では、業務設計力・複合サービス提供の強みを活かした、新型コロナ関連案件の受注が社会貢献を兼ねて業績に貢献。**
- **2022年10月上方修正に対して、売上74%、営業利益80%の進捗。**

**1** 2023年3月期第3四半期決算概要

**2** 2023年3月期業績予想

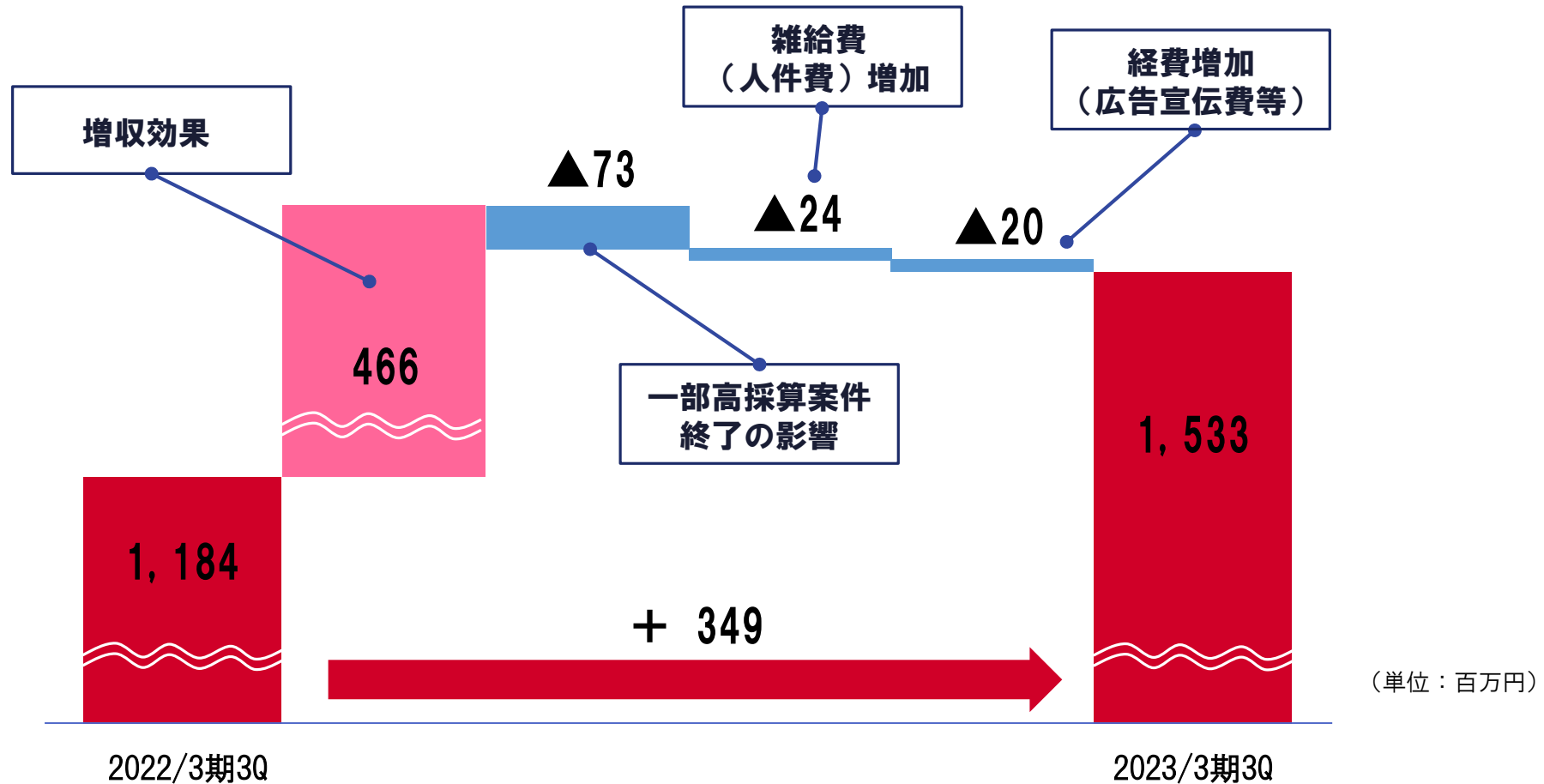
# 1

## 2023年3月期第3四半期決算概要

(単位：百万円)

	2022/3期3Q	2023/3期3Q	増減額	増減率
売上高	20,796	22,705	+1,908	+9.2%
営業利益	1,184	1,533	+349	+29.5%
経常利益	1,203	1,562	+359	+29.8%
四半期純利益	755	1,113	+357	+47.4%

一部高採算案件の反動と人件費・経費の増加があったものの、増収効果がこれらをカバーし、大幅増益



(単位：百万円)

	2022/3期3Q	2023/3期3Q	増減額	増減率
売上高	16,987	16,591	-396	-2.3%
セグメント利益	1,337	1,163	-174	-13.0%

【主な要因】

- ▶ 既存顧客の取引窓口拡大や新規受注が奏功した一方、夏期以降の一部既存案件におけるDMプロモーション減少が影響。
- ▶ 一部の高採算案件終了などにより前年同期比で減益。

(単位：百万円)

	2022/3期3Q	2023/3期3Q	増減額	増減率
売上高	1,979	1,749	-230	-11.6%
セグメント利益	38	3	-34	-89.8%

【主な要因】

- ▶ 新規・既存の通販案件が取扱い伸ばすも、一部の通販案件終了と販促支援案件の取扱い減少により前年同期比で減収。
- ▶ 業務効率化による作業人件費抑制に努めるも、高採算案件の終了・縮小などにより減益。



(単位：百万円)

	2022/3期3Q	2023/3期3Q	増減額	増減率
売上高	483	2,644	+2,160	+446.5%
セグメント利益	128	695	+566	+442.0%

【主な要因】

- ▶ **新型コロナ関連の事務局運營業務等の受注により大幅増収。**
- 
- ▶ **コールセンターやバックオフィス業務の稼働率向上により業務部門の生産性が増進し、大幅増益。**

(単位：百万円)

	2022/3期3Q	2023/3期3Q	増減額	増減率
売上高	1,260	1,633	+372	+29.6%
セグメント利益	137	156	+18	+13.5%

【主な要因】

- ▶ 前年夏期の国際的スポーツイベントの反動があったものの、新型コロナワクチン接種会場運営業務や、集客を伴う販売促進・スポーツイベントの回復需要取り込みが進み、2ケタ増収益。

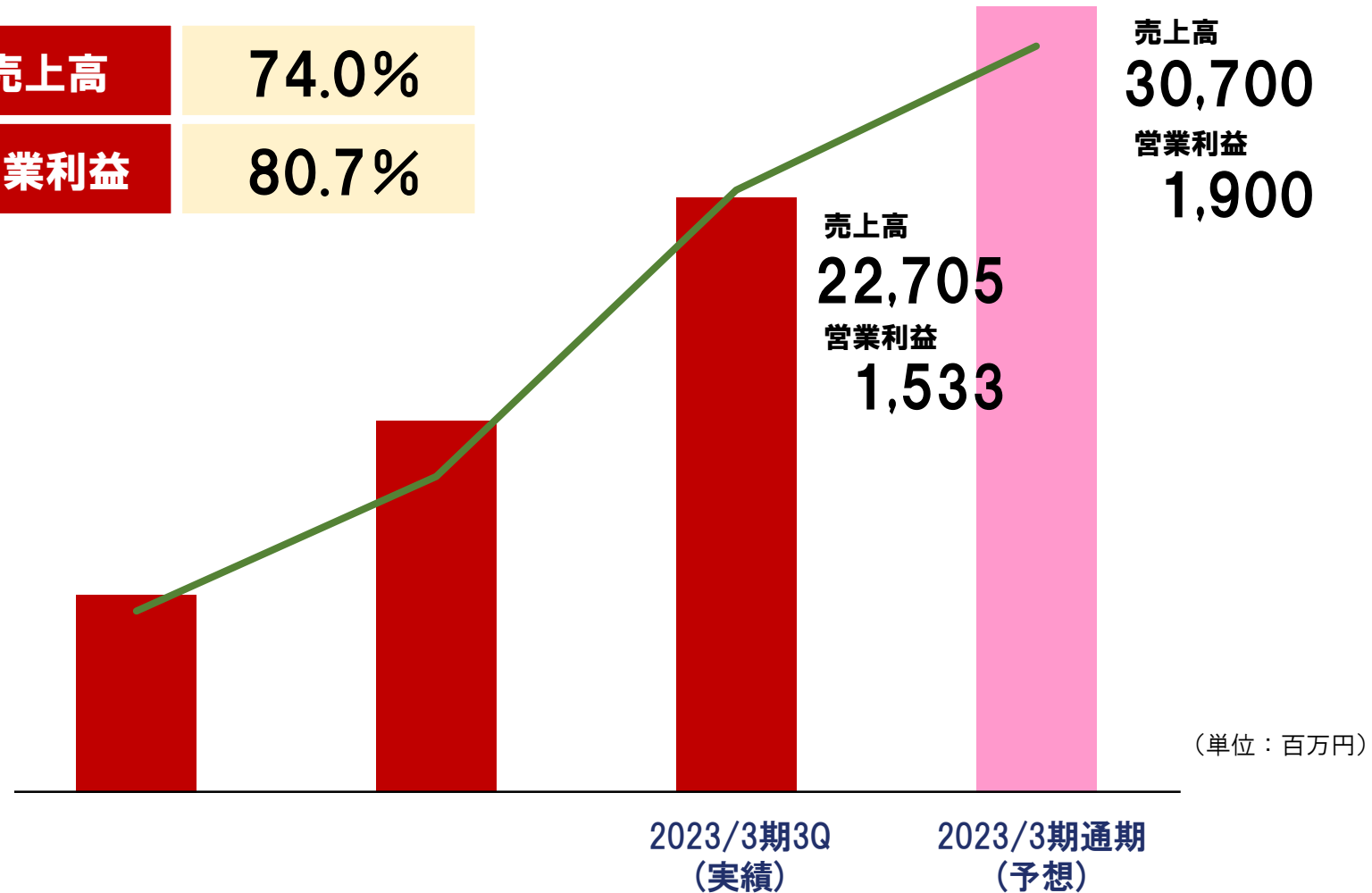
**2**

# **2023年3月期業績予想**

## 通期予想進捗率

売上高	74.0%
営業利益	80.7%

2022年10月28日上方修正



2022年10月28日上方修正

◎ 過去最高額

(単位：百万円)

	2022/3期 実績		2023/3期 予想(修正)			
		構成比		前年増減額	前年増減率	構成比
売上高	27,973	100.0%	◎ 30,700	+2,727	+9.7%	100.0%
売上原価	24,916	89.1%	27,354	+2,438	+9.8%	89.1%
売上総利益	3,057	10.9%	◎ 3,346	+289	+9.4%	10.9%
販管費	1,386	5.0%	1,446	+60	+4.3%	4.7%
営業利益	1,671	6.0%	◎ 1,900	+229	+13.7%	6.2%
経常利益	1,696	6.1%	◎ 1,920	+224	+13.2%	6.3%
当期純利益	1,039	3.7%	1,350	+311	+29.9%	4.4%

## ダイレクトメール事業

- ▶ 新型コロナ影響緩和による回復需要から顧客企業に蓄積された顧客データを活用したDM利用を積極取り込み。
- ▶ データ保有社のDMメディア事業を支援、新規開発を用途とするDM利用を活性化。

## セールスプロモーション事業

- ▶ 新型コロナ関連の住民支援案件を継続受注。これらを契機に公共サービス分野のBPO(業務運営受託)案件へ展開。
- ▶ オンサイト(相手先施設内業務)や首都圏以外の地方自治体のバックオフィス・コンタクトセンター業務のサービス開発に注力。

## 物流事業

- ▶ EC市場の成長を機会に通販出荷の新規案件獲得を促進。DM既存顧客の物流ニーズを開発。
- ▶ 冷蔵設備を強化し、新規食品通販案件の受注決定。取扱量の拡大と業務効率化により利益改善を進める。

## イベント事業

- ▶ 集客をともなうスポーツや販売促進イベント再開に伴い、主催団体や大手代理店との関係を活かして案件開発中。
- ▶ 新型コロナワクチン接種会場運営業務を継続受注。イベントノウハウを活かした案件分野の拡大を図る。

# 顧客企業と生活者の よい関係づくりをトータルサポート

次の30年に向けて・・・

ダイレクトメールの枠組みを超えた

デジタル&リアルの  
総合情報ソリューション企業へ

## 本資料の取扱いについて

本資料には、当社に関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。様々な要因により実際の業績が本書の記載と著しく異なる可能性があります。

別段の記載がない限り、本書に記載されている財務データは日本において一般に認められている会計原則に従って表示されています。

当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。

当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。