

顧客の収益最大化を実現する営業ソリューションプロバイダー

株式会社ダイレクトマーケティングミックス

2023年12月期 第1四半期決算説明資料

2023年5月10日

DmMiX
(7354)

2023年12月期 第1四半期決算ハイライト

ワクチン接種関連業務が急拡大した前年同期の反動減と、通信インフラの決算期末に向けた商戦の縮小が影響するも、売上・利益ともに想定通り着実に進捗

売上収益

87億円

前年同期比

△14.3%

前四半期比

+1.4%

EBITDA^{*1}

20億円

前年同期比

△33.9%

前四半期比

+50.3%

営業利益

16億円

前年同期比

△39.4%

前四半期比

+70.1%

当期利益^{*2}

11億円

前年同期比

△38.0%

前四半期比

+42.4%

2023年12月期 第1四半期決算ハイライト

トピックス

売上収益

- 前年同期に伸びたワクチン接種関連業務が想定通り減少し、通信インフラも回復途上
- 2022/12期より注力してきた新領域のビジネスが成長し、通信インフラ偏重から顧客ポートフォリオの分散が進む

(セクター別)

- 通信インフラ : メインクライアントのグループ再編による費用見直し等により、クライアントの決算期末にあたる1Qに例年盛り上がりを見せるインセンティブや駆け込み需要が縮小。実店舗からデジタルチャネルへの移行をサポートする「オンラインヘルパー^{*1}」等のビジネスは順調に拡大
- 公共 : ワクチン接種関連業務の減少は想定通り。公共セクターにおける知名度向上・リレーション構築が新規業務に貢献
- Web/IT : メインのキャッシュレス決済が好調。医療系BPOも大きく伸長
Sier等、多様なサービス領域 (Xaas^{*2}) への積極展開を継続
- 通販/EC : コロナ禍以降の健康意識の高まりにより健康・美容系商材のニーズが拡大
- 金融 : 銀行・証券の新規開拓に向けた2022/12期からの先行投資が奏功し、収益化。従来の保険代理店業務からのシフトが進む

利益

- 既存業務に比べて高収益なワクチン接種関連業務 (前年同期の収益性を牽引) の減少により、利益水準は低下
- 既存業務でイン/アウトバウンドのハイブリッド運用や組織強化等による採算性向上に努め、通期予想に対しては堅調に推移

2023年12月期 第1四半期 P/L

売上・利益ともに想定通り。複数の新規ビジネスが収益化し、顧客ポートフォリオの多様化が進展

- 売上収益：想定以上に好調だった前年同期の反動と通信インフラの一服感が重なりYoYでは減収も、QoQでは着実に増収
- 利益：前年同期の高収益性を牽引したワクチン接種関連業務の減少により減益となるも、通期予想に対して計画通り

連結P/L 通期予想

(百万円)	2022/12	2023/12	
	通期	通期	
	実績	予想	前年比
売上収益	34,674	36,000	+3.8%
営業費用	△28,942	—	—
その他の収益	67	—	—
その他の費用	△27	—	—
営業利益	5,771	5,800	+0.5%
営業利益率	16.6%	16.1%	△0.5pt
金融収益	3	—	—
金融費用	△44	—	—
税引前利益	5,731	5,760	+0.5%
法人所得税費用	△1,928	—	—
当期利益 ^{*1}	3,803	3,770	△0.9%
当期利益率	11.0%	10.5%	△0.5pt
EBITDA ^{*2}	7,234	7,382	+2.0%
EBITDAマージン	20.9%	20.5%	△0.4pt

連結P/L 1Q実績

	2022/12	2023/12		
	1Q	1Q		
	実績	実績	前年比	進捗率 ^{*3}
	10,137	8,686	△14.3%	24.1%
	△7,454	△7,047	△5.5%	—
	16	10	—	—
	△2	△17	—	—
	2,696	1,633	△39.4%	28.2%
	26.6%	18.8%	△7.8pt	—
	1	1	—	—
	△12	△10	—	—
	2,685	1,623	△39.5%	28.2%
	△952	△549	—	—
	1,733	1,075	△38.0%	28.5%
	17.1%	12.4%	△4.7pt	—
	3,049	2,017	△33.9%	27.3%
	30.1%	23.2%	△6.9pt	—

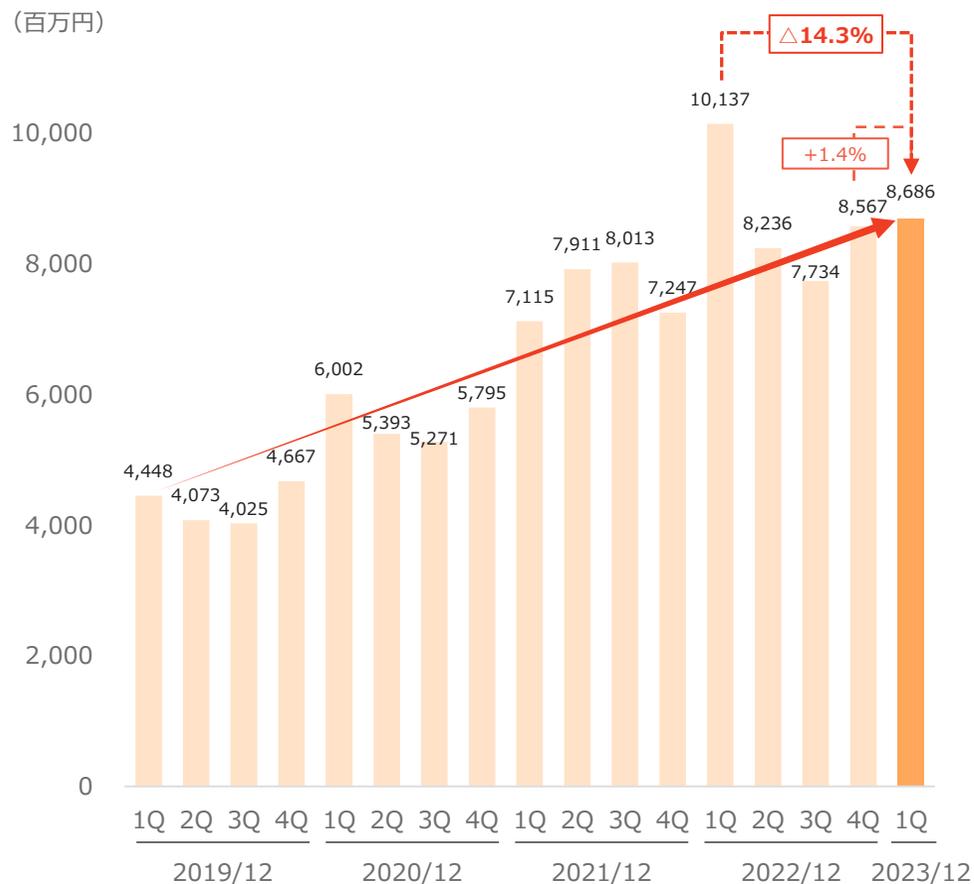
*1 親会社の所有者に帰属する当期利益
 *2 EBITDA=営業利益+減価償却費+償却費
 *3 2023/12通期業績予想に対する進捗率

四半期業績

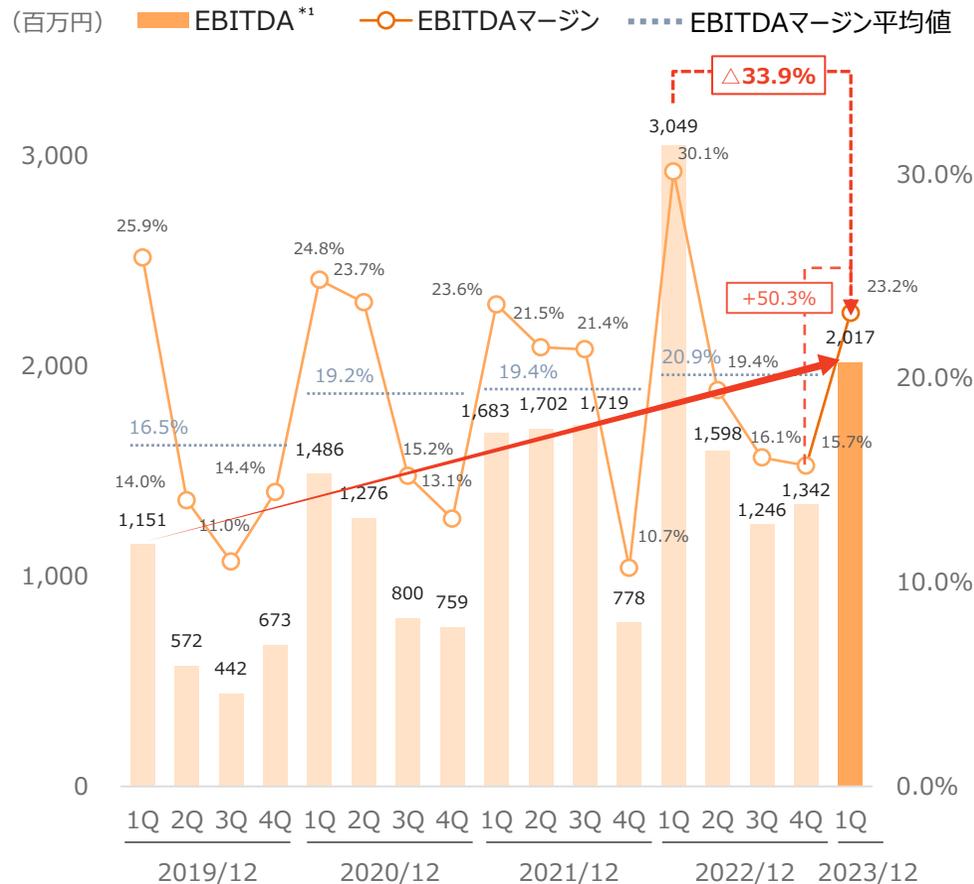
従来からの成長曲線に沿った成長を堅持

- 売上収益：YoYで反動減はあるものの、通信インフラにおけるメインクライアントのコア業務は底打ちし、伸長
- EBITDA*1：決算期末に向けた商戦は限定的ながらも、過去と同等のマージンを達成

連結売上収益の四半期推移



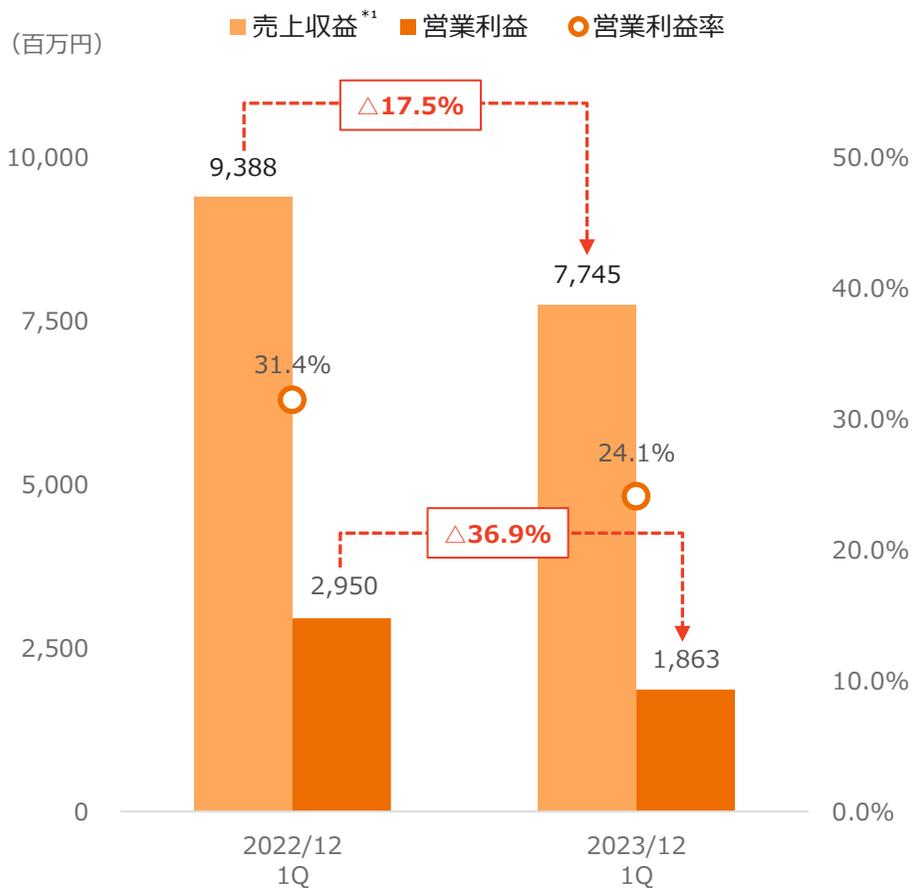
EBITDA*1・EBITDAマージンの四半期推移



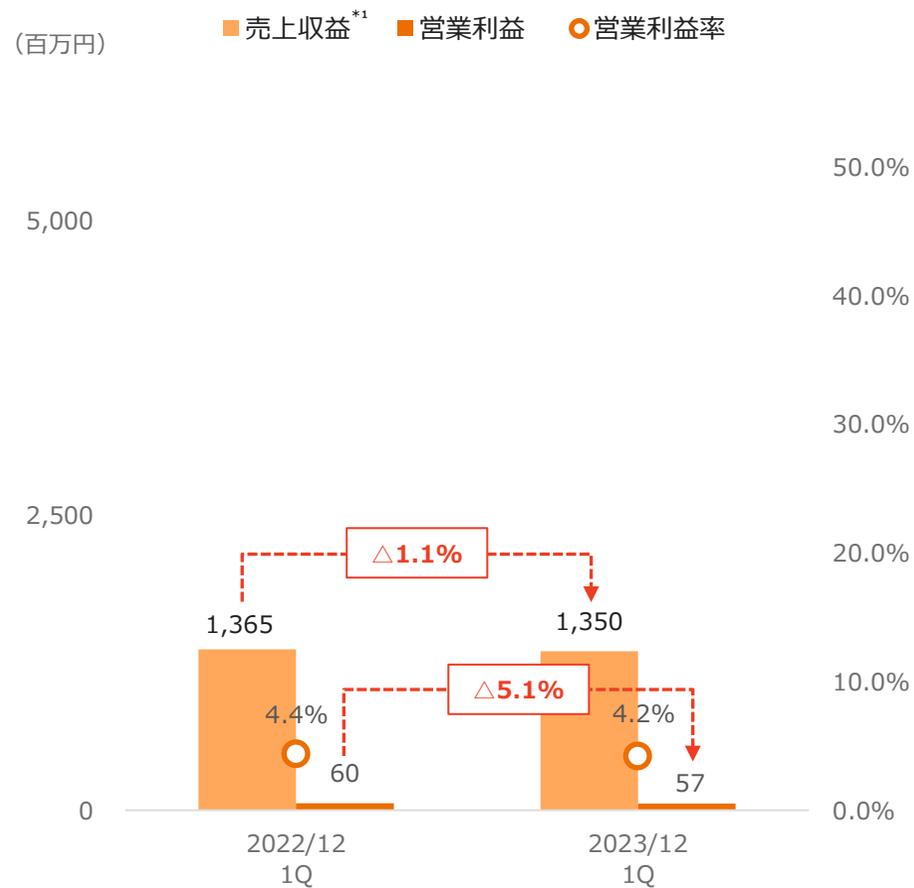
セグメント別業績

- マーケティング事業：想定通りの進捗。Web/IT、金融等幅広い領域での新規開拓に引き続き注力
- オンサイト事業：採用市場は好調に推移。前年同期と同等の売上収益を確保

マーケティング事業



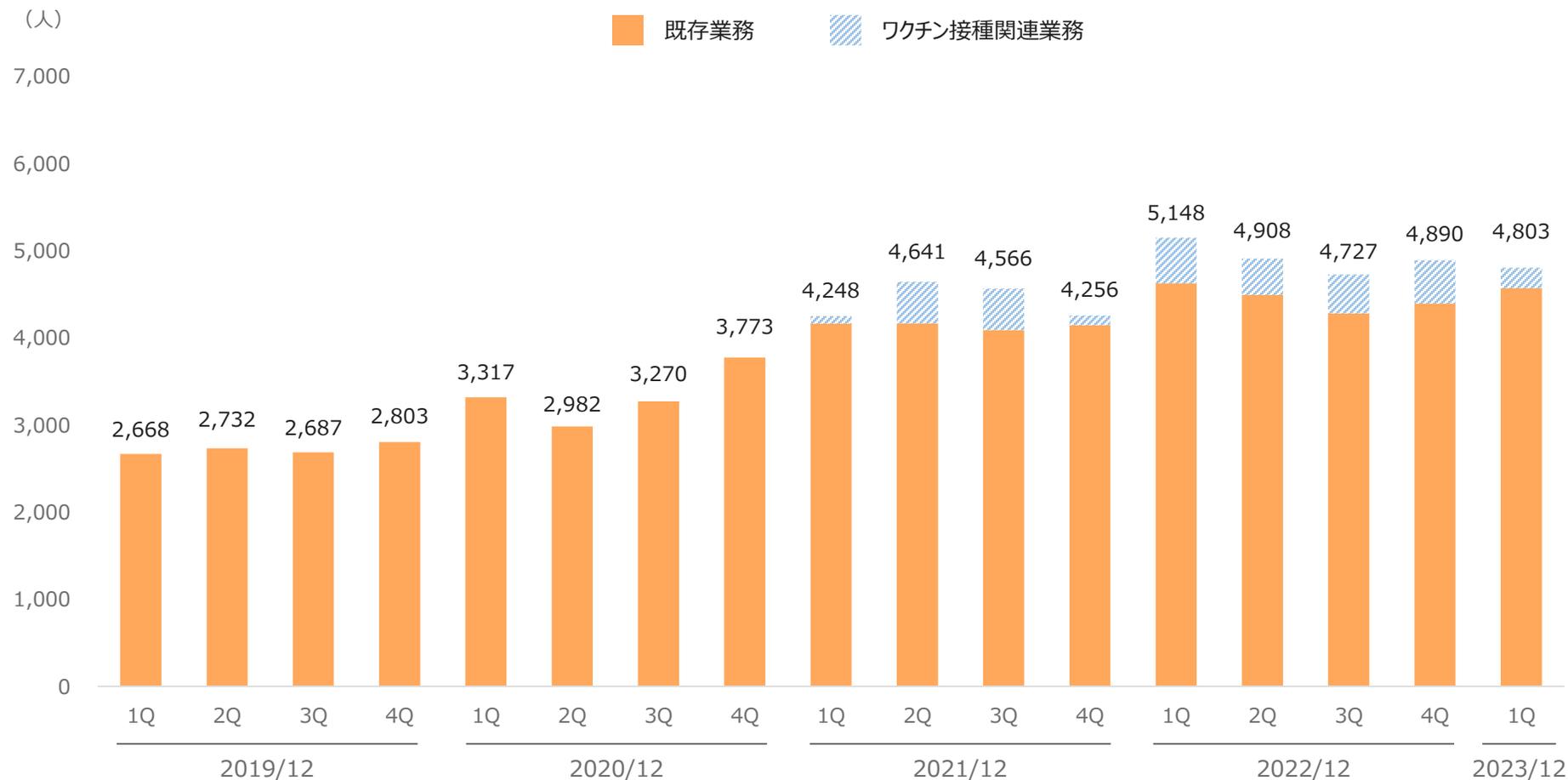
オンサイト事業



マーケティング事業のKPI

■ 通信インフラのクライアントにおける一時的な費用縮小があるも、様々な新規セクターでの需要拡大を取り込み、成長

稼働人数*1の四半期推移



2023年12月期 第1四半期 B/SおよびC/F

- 資本構成の最適化と加重平均資本コストの低減を目的に、2023年2月に**自己株式取得を実施**
- 季節性により営業CFは減少。**ナイル株式会社との資本業務提携を実施**

連結B/S

(百万円)	2022/12月末	2023/3月末	増減
資産合計	30,532	26,906	△3,626
流動資産	13,083	9,397	△3,686
非流動資産	17,449	17,510	+61
のれん	10,984	10,984	-
負債合計	14,947	13,008	△1,939
流動負債	8,685	7,063	△1,623
非流動負債	6,262	5,945	△317
資本合計	15,585	13,899	△1,686
親会社の所有者に 帰属する持分合計	15,585	13,899	△1,686
負債及び資本合計	30,532	26,906	△3,626

主な増減要因

- 資本：自己株式取得により資本合計は△1,686百万円（対前期末）

連結C/F

(百万円)	2022/12 1Q	2023/12 1Q	増減	2022/12 通期 (参考)
営業キャッシュフロー	△163	△379	△217	5,117
投資キャッシュフロー	△129	△311	△182	△769
財務キャッシュフロー	△682	△3,282	△2,600	△1,807
フリーキャッシュフロー	△292	△691	△399	4,348

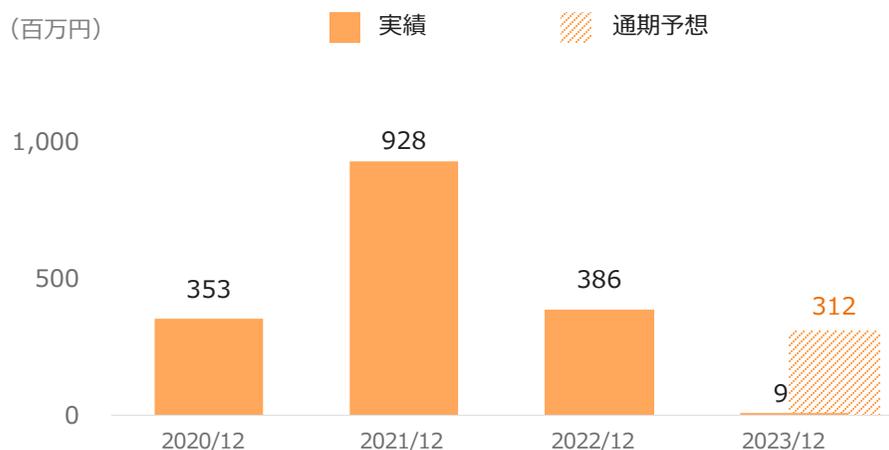
主な増減要因

- 営業CF：税引前四半期利益の減少により△1,061百万円（対前年）
営業債権及びその他の債権の減少により+1,978百万円（対前年）
営業債務及びその他の債務の減少により△956百万円（対前年）
- 投資CF：投資有価証券の取得による支出により△300百万円（対前年）
- 財務CF：自己株式の取得による支出により△2,000百万円（対前年）

投資計画及び進捗

設備投資

- 1Q実績は9百万円と低進捗も、通期計画には大きな変更なし
- 期中に更なる増席が必要となれば機動的に対応する方針

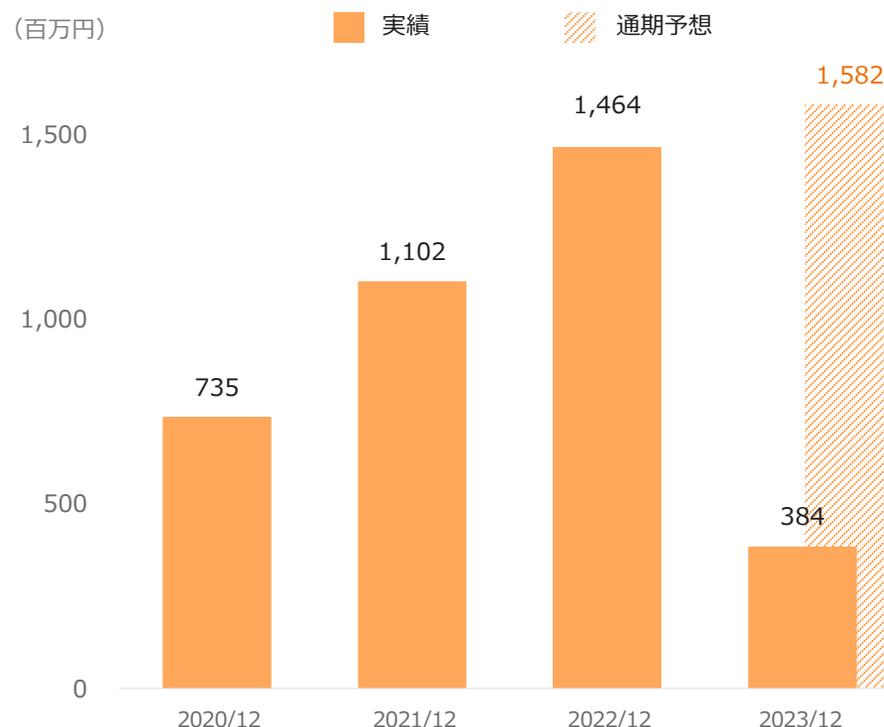


主な設備投資内訳

(百万円)	2020年	2021年	2022年	2023年	
	実績	実績	実績	1Q実績	通期予想
建物附属設備	177	492	165	8	189
工具器具備品等	165	405	213	1	124
ソフトウェア	11	31	8	0	0

減価償却費及び償却費

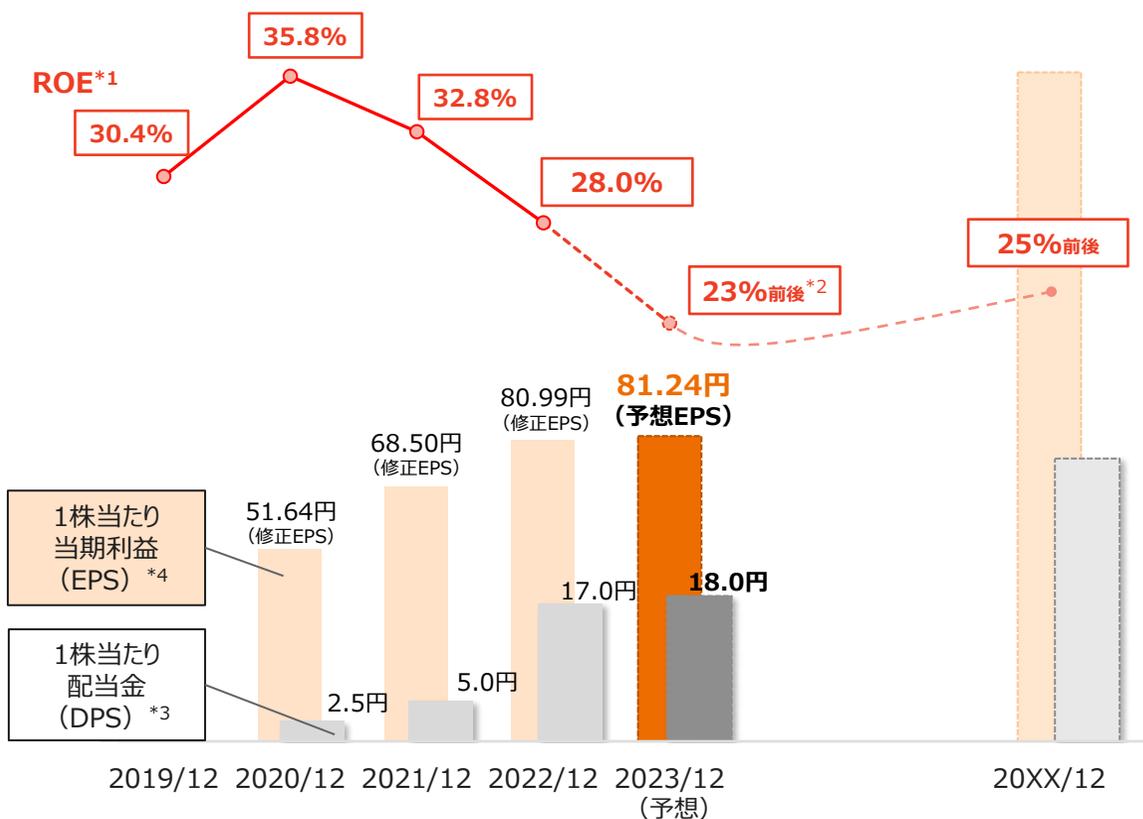
- 2021/12期の大規模設備投資に伴う減価償却費の増加は一巡し、2023/12期は2022/12期から微増の水準に
- 通期予想に対して計画通り進捗



資本政策について

- 2023年2月に**総額約20億円の自己株式取得**を実施。2022/12期の配当と合わせた**総還元性向^{*5}は73.6%**
- 2023/12期の**期末配当金は1株当たり18円**を予定

主な指標の推移



方針

- 配当については、EPSの成長に応じて増配する方針とし（累進配当）、自己株式取得を含めた**総還元性向40%**の早期実現を目指します。
- 現状の利益構造に大きな変更がないことを前提に、**ROE25%**前後を維持することを中期的な目標とします。

(参考) 自己株式取得結果

取得株式総数	1,171,600株 ※2022年12月末時点の発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合2.5%
取得価額総額	1,999,921,200円
取得日	2023年2月16日
取得方法	東京証券取引所の自己株式立会外買付取引（ToSTNeT-3）による買付け

*1 ROE=当期利益/期中平均自己資本

*2 最新の業績予想にもとづくものであり、実際の数値は、今後の様々な要因によって異なる可能性があります

*3 当社は2022年1月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っており、2020年12月期ならびに2021年12月期の1株当たり配当金は株式分割の影響を考慮したものです

*4 修正EPSは2022年12月期の期末株式数（自己株式を除く）、予想EPSは2023年12月期第1四半期の期中平均株式数（自己株式を除く）を用いて算出しています

*5 総還元性向 = (2022年12月期配当総額 + 2023年2月自己株式取得総額) / 2022年12月期当期利益

Q&A

通期予想に対する進捗について、
どのように評価していますか

2023年12月期 第1四半期 P/L

売上・利益ともに想定通り。複数の新規ビジネスが収益化し、顧客ポートフォリオの多様化が進展

■ 売上収益：想定以上に好調だった前年同期の反動と通信インフラの一服感が重なりYoYでは減収も、QoQでは着実に増収

■ 利益：前年同期の高収益性を牽引したワクチン接種関連業務の減少により減益となるも、通期予想に対して計画通り

連結P/L 通期予想

(百万円)	2022/12	2023/12	
	通期	通期	
	実績	予想	前年比
売上収益	34,674	36,000	+3.8%
営業費用	△28,942	—	—
その他の収益	67	—	—
その他の費用	△27	—	—
営業利益	5,771	5,800	+0.5%
営業利益率	16.6%	16.1%	△0.5pt
金融収益	3	—	—
金融費用	△44	—	—
税引前利益	5,731	5,760	+0.5%
法人所得税費用	△1,928	—	—
当期利益 ^{*1}	3,803	3,770	△0.9%
当期利益率	11.0%	10.5%	△0.5pt
EBITDA ^{*2}	7,234	7,382	+2.0%
EBITDAマージン	20.9%	20.5%	△0.4pt

連結P/L 1Q実績

	2022/12	2023/12		
	1Q	1Q		
	実績	実績	前年比	進捗率 ^{*3}
	10,137	8,686	△14.3%	24.1%
	△7,454	△7,047	△5.5%	—
	16	10	—	—
	△2	△17	—	—
	2,696	1,633	△39.4%	28.2%
	26.6%	18.8%	△7.8pt	—
	1	1	—	—
	△12	△10	—	—
	2,685	1,623	△39.5%	28.2%
	△952	△549	—	—
	1,733	1,075	△38.0%	28.5%
	17.1%	12.4%	△4.7pt	—
	3,049	2,017	△33.9%	27.3%
	30.1%	23.2%	△6.9pt	—

*1 親会社の所有者に帰属する当期利益

*2 EBITDA=営業利益+減価償却費+償却費

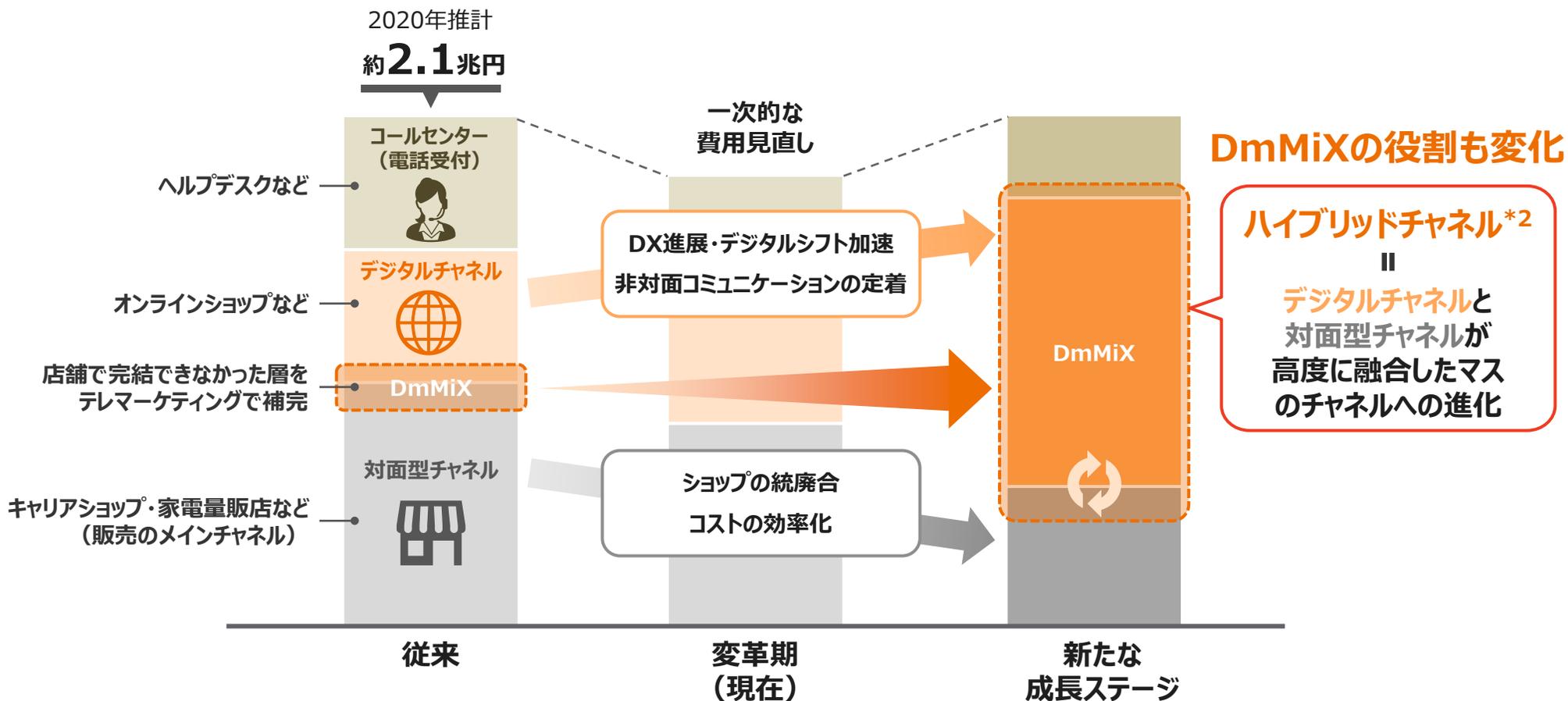
*3 2023/12通期業績予想に対する進捗率

通信インフラセクターの今後の
見通しを教えてください

通信インフラセクターでの成長機会

- ショップの統廃合が進み、DXの進展によるデジタルシフトが加速
- 短期的にはコストの効率化が先行するものの、中長期的にはデジタルチャネルを軸とする新たな成長ステージに
- 社会の変革期は今後も当社にとってビジネスチャンス。新たに創出された商品・サービスとユーザーを繋ぐタッチポイントに強み

大手通信キャリアにおける営業費用内訳^{*1}の推移イメージ



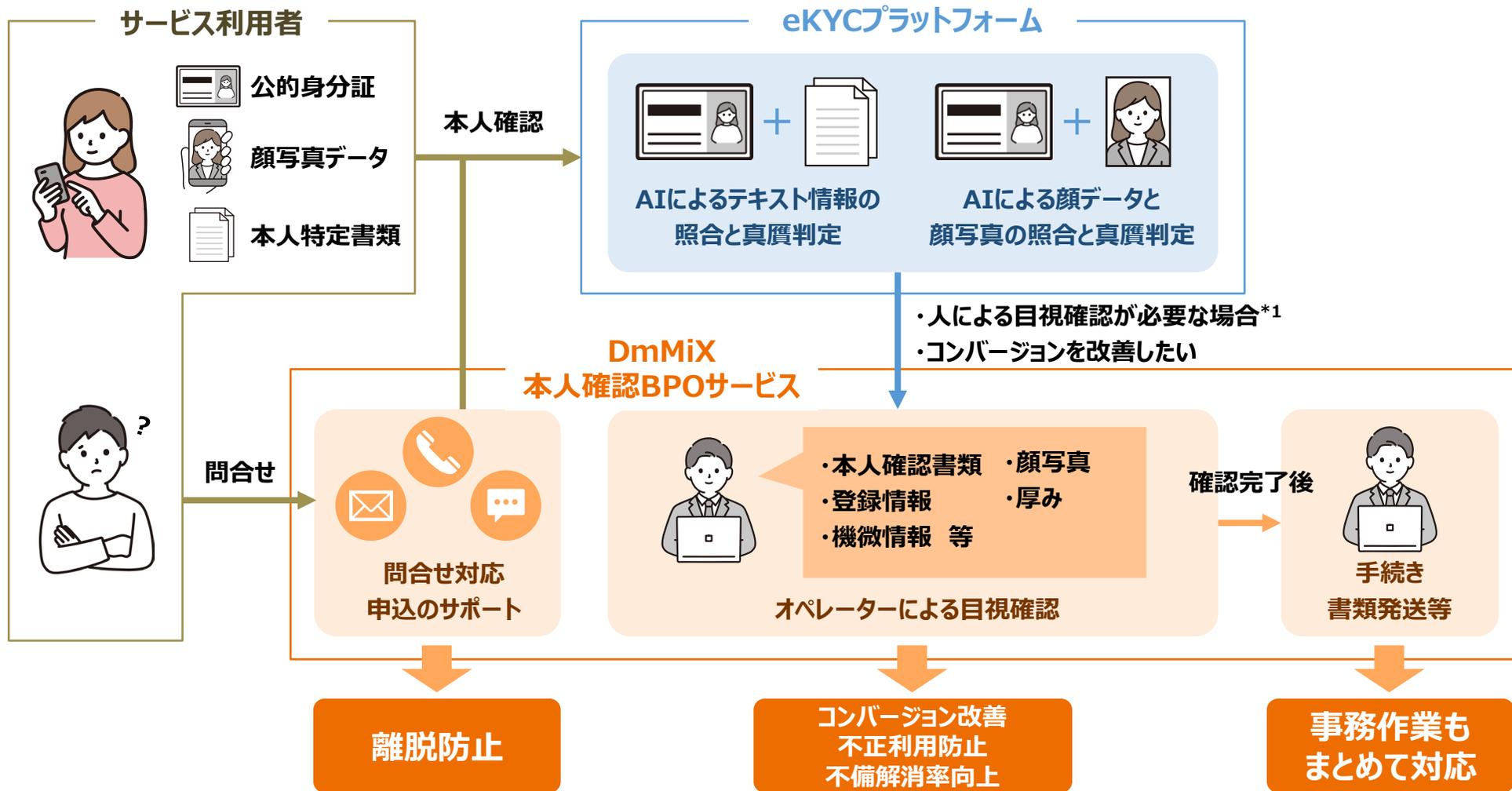
*1 開示資料に基づく当社推測。各社営業費用における販売（代理店）手数料+業務（作業）委託費

*2 店頭でのオンライン接客、デジタルチャネルの有人サポート等、リアル（実店舗）とオンライン（ウェブショップ）が融合した販売・サポートチャネル

今後、どのようなビジネスにおいて
成長が期待できるのでしょうか

新たな領域での成長機会 オンライン本人確認 (eKYC)

■ 本人確認BPOサービスにより、AIだけでは対応できないカスタマーサポートから、本人確認後の事務作業までワンストップでサポート



*1 犯収法施行令7条に列挙されている取引や、マネー・ロンダリングやなりすましの危険がある取引。これらに該当する場合は人による目視確認が必要

新たな領域での成長機会 モビリティ

モビリティ業界のDXを牽引するナイル株式会社と資本業務提携を実施

投資実行時期	2023年1月
投資種別	マイリティ出資
事業内容	<ul style="list-style-type: none">車のサブスクリプションサービス （「おトクにマイカー定額カルモくん」）の提供 等
投資目的	<ul style="list-style-type: none">顧客セクターの拡大<ul style="list-style-type: none">期待収益セクターとして位置付けるモビリティセクターへの本格参入の足掛かり

セクター環境	<ul style="list-style-type: none">DXの進展、自動運転、電気自動車、カーシェアリングなど、技術・サービスの大変革が到来新車購入（所有）からサブスクリプション（利用）型ユーザーニーズが変化
--------	---





【ディスクレーマー】

本資料は、現在当社の経営陣が入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提（仮定）に基づいて作成しており、当社は本資料の正確性あるいは完全性について、何ら表明及び保証するものではありません。

また、予想数値及び将来の見通しに関する記述・言明が含まれていますが、実際の業績は様々なリスクや外部環境の変化、不確定要素に左右され、将来に関する記述・言明に明示または黙示された予想とは大きく異なる結果となりうるため、これら将来に関する記述・言明に全面的に依拠することのないようご注意ください。

なお、新たな情報、将来の事象、その他の結果にかかわらず、常に当社が将来に関する記述・言明を見直して改訂するとは限らず、当社はそのような義務を負いません。