

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

2024年12月期 第2四半期決算説明資料

2024年8月14日

DmMiX
(7354)

目次

1	2024年12月期第2四半期決算について	2
----------	-----------------------------	----------

2	2024年12月期決算見通しと中長期成長戦略	11
----------	-------------------------------	-----------

目次

1	2024年12月期第2四半期決算について	2
----------	-----------------------------	----------

2	2024年12月期決算見通しと中長期成長戦略	11
---	------------------------	----

2024年12月期第2四半期 決算ハイライト（4～6月）

- 売上収益：コロナ関連案件の完全終了に伴うインバウンド業務の大幅縮小、オンサイト事業の縮小に伴い減収
- 営業利益：減収影響を受けるも、業務選別、単価交渉により利益率は改善。下期以降も継続して利益率改善に取り組む

(百万円)	2023/12	2024/12	
	2Q (4～6月)	2Q (4～6月)	
	実績	実績	前年同期比 (増減率)
売上収益	6,956	4,761	△2,196 (△31.6%)
営業利益	223	273	+50 (+22.3%)
親会社の所有者に帰属する 当期利益	128	112	△16 (△12.7%)
EBITDA ^{*1}	623	639	+16 (+2.6%)

*1 EBITDA=営業利益+減価償却費+償却費

2024年12月期第2四半期 決算ハイライト（上期）

- 売上収益：コロナ関連案件の完全終了に伴うインバウンド業務及びオンサイト事業の縮小を主要因として前年同期比49億円の減収となったが、通期予想に対しては着実に進捗
- 営業利益：売上収益の減少を背景として前年同期比では約8億円の減益となるも、通期予想を上回る進捗となった

(百万円)	2023/12		2024/12		
	1H		1H		
	実績	実績	前年同期比 (増減率)	通期業績予想 (2/13公表予想)	進捗率 ^{*2}
売上収益	15,642	10,706	△4,937 (△31.6%)	21,000	51.0%
営業利益	1,856	1,056	△799 (△43.1%)	1,000	105.6%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	1,203	568	△635 (△52.8%)	655	86.7%
EBITDA ^{*1}	2,640	1,789	△851 (△32.2%)	2,451	73.0%

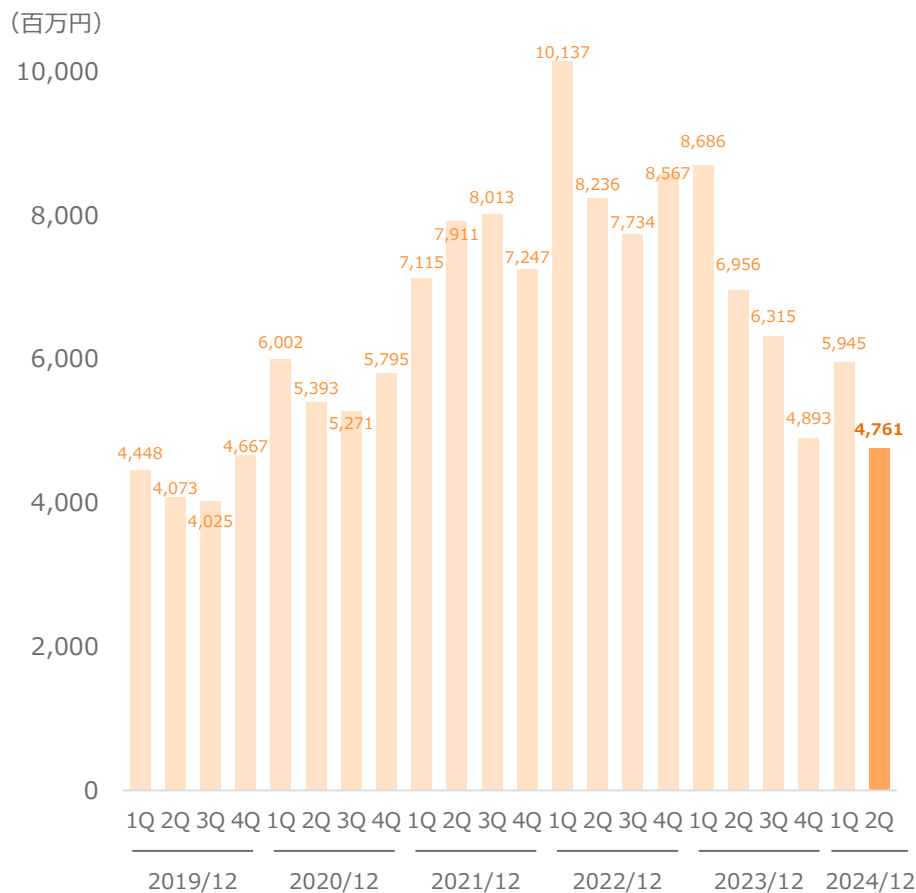
*1 EBITDA=営業利益+減価償却費+償却費

*2 2024/12通期業績予想に対する進捗率

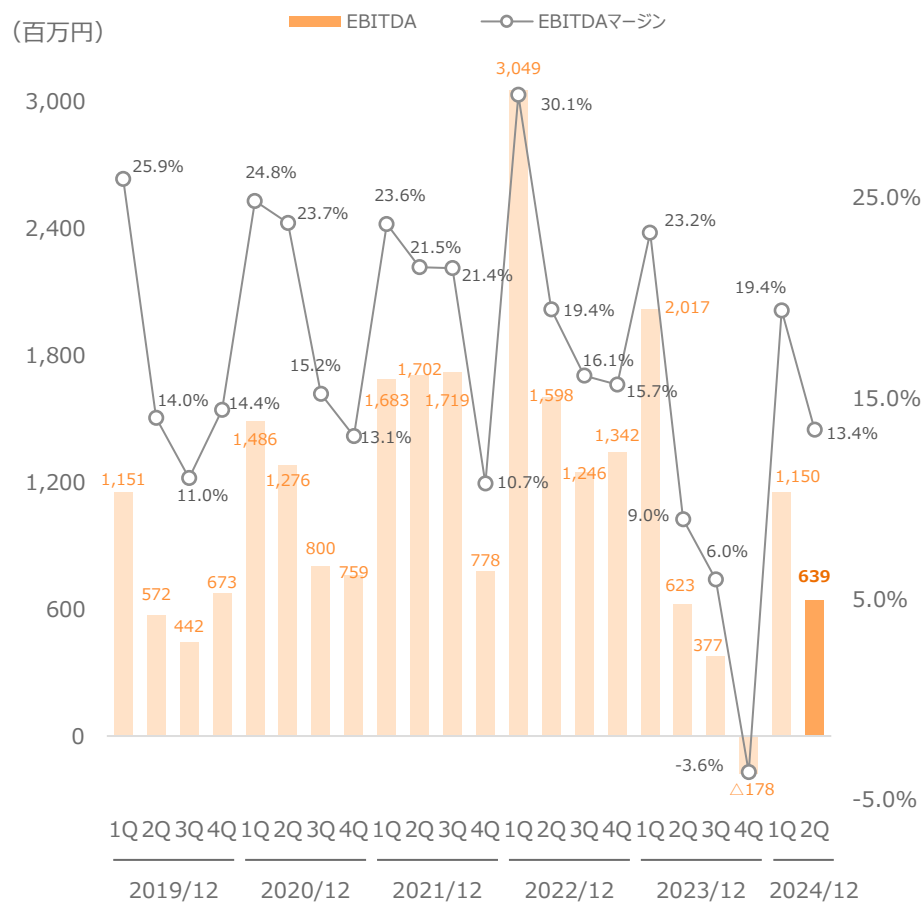
四半期業績

- 売上収益：コロナ関連案件の完全終了に伴うインバウンド業務及びオンサイト事業の縮小に加え、季節的要因によりYoY及びQoQで減収
- EBITDA：季節的要因によりQoQで減少。マージンについては、事業環境に応じた適切なコストコントロールによりYoYで改善

連結売上収益の四半期推移



EBITDA・EBITDAマージンの四半期推移

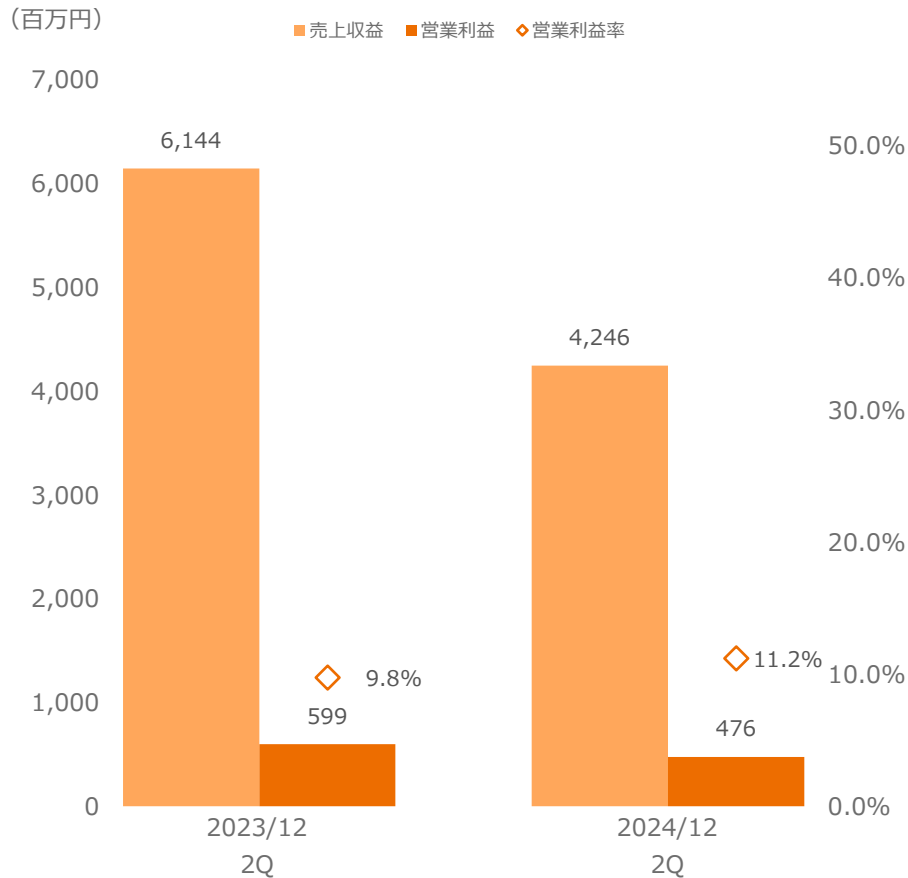


* EBITDA=営業利益+減価償却費+償却費

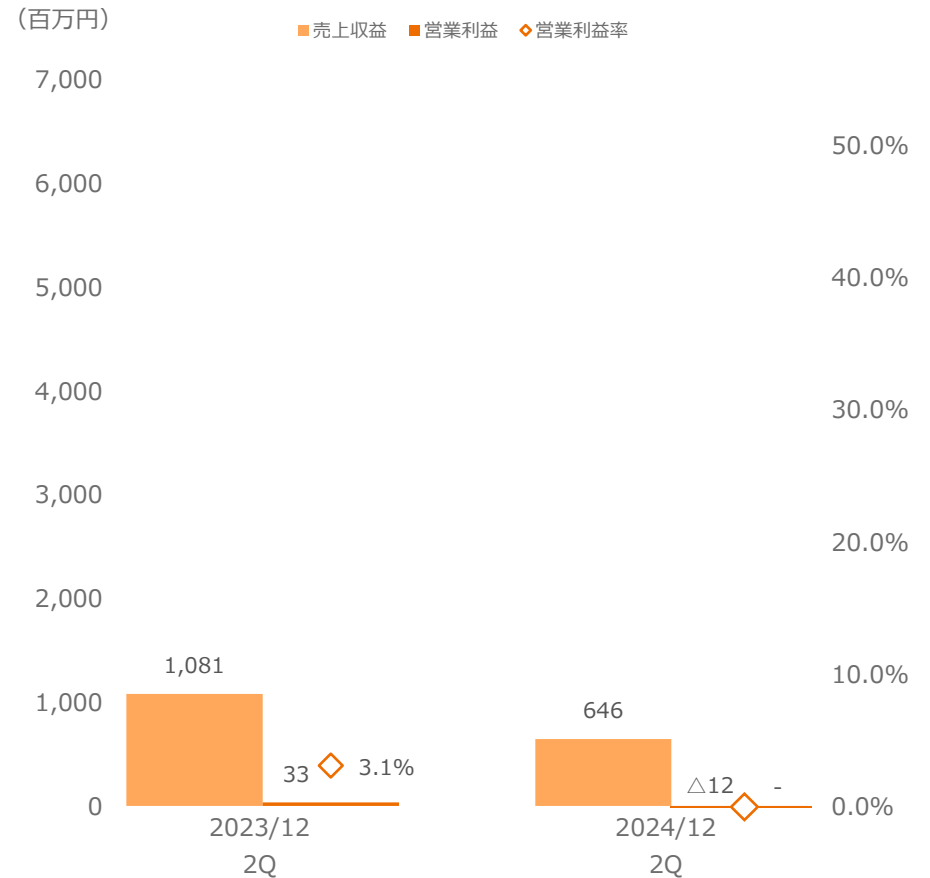
2024年12月期第2四半期（4~6月）セグメント別業績

- マーケティング事業：売上収益は前年同期比△1,899百万円（△30.9%）、営業利益は前年同期比△123百万円（△20.6%）
- オンサイト事業：売上収益は前年同期比△435百万円（△40.2%）、営業利益は前年同期比△45百万円

マーケティング事業



オンサイト事業

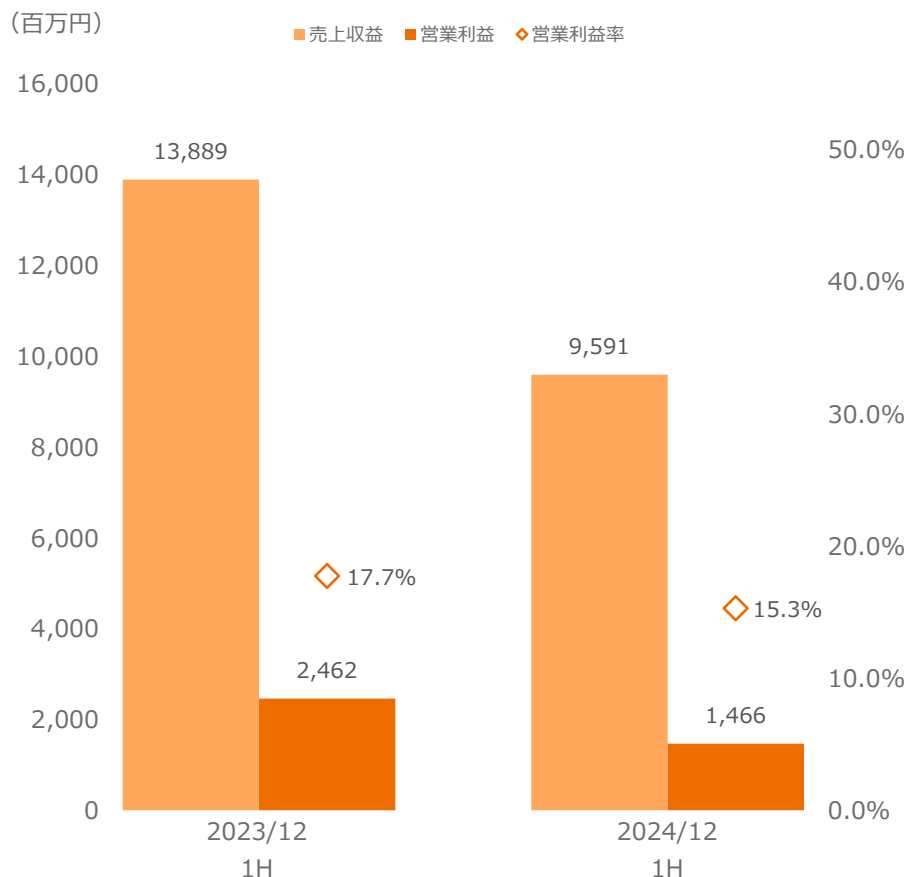


2024年12月期第2四半期（上期）セグメント別業績

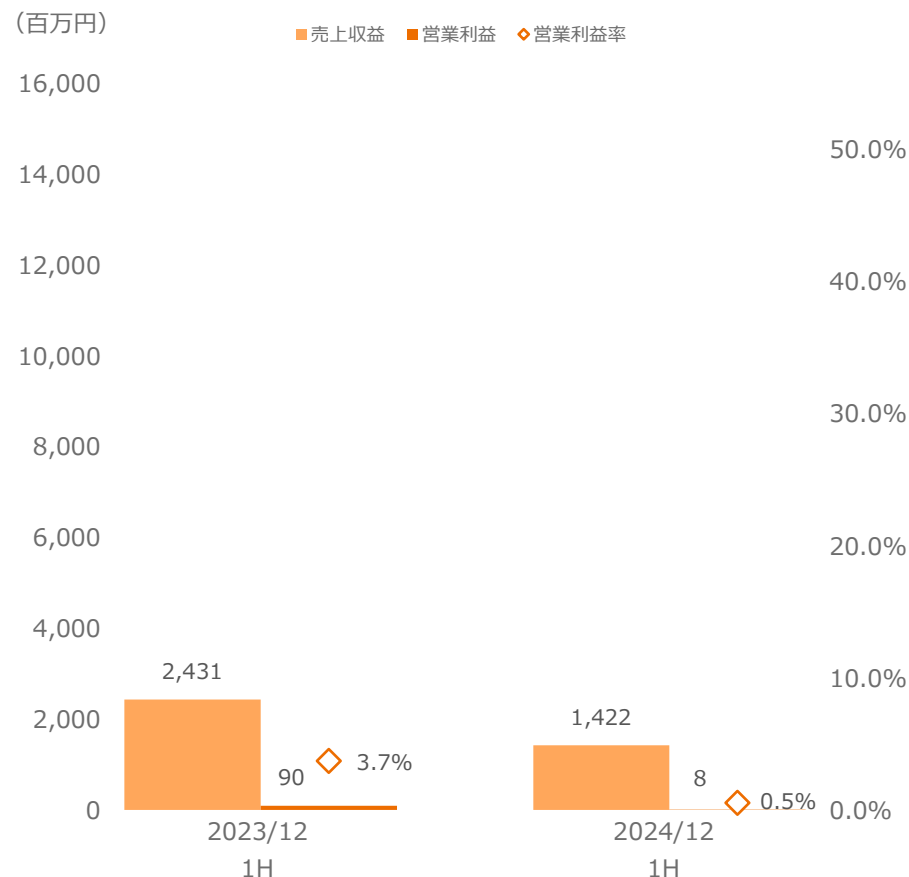
■ マーケティング事業：売上収益は前年同期比△4,298百万円（△30.9%）、営業利益は前年同期比△996百万円（△40.5%）

■ オンサイト事業：売上収益は前年同期比△1,009百万円（△41.5%）、営業利益は前年同期比△83百万円（△91.4%）

マーケティング事業



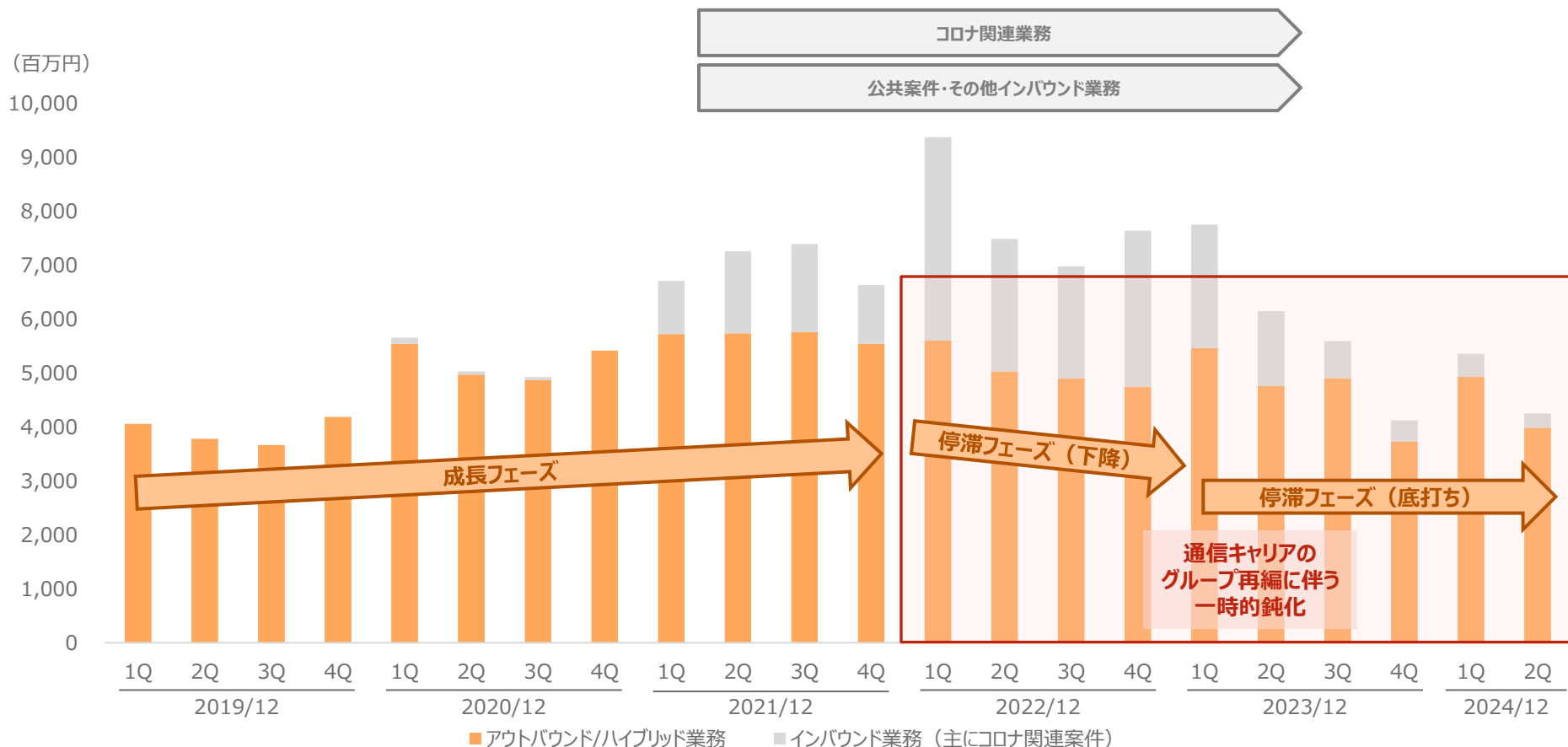
オンサイト事業



マーケティング事業における受注トレンド

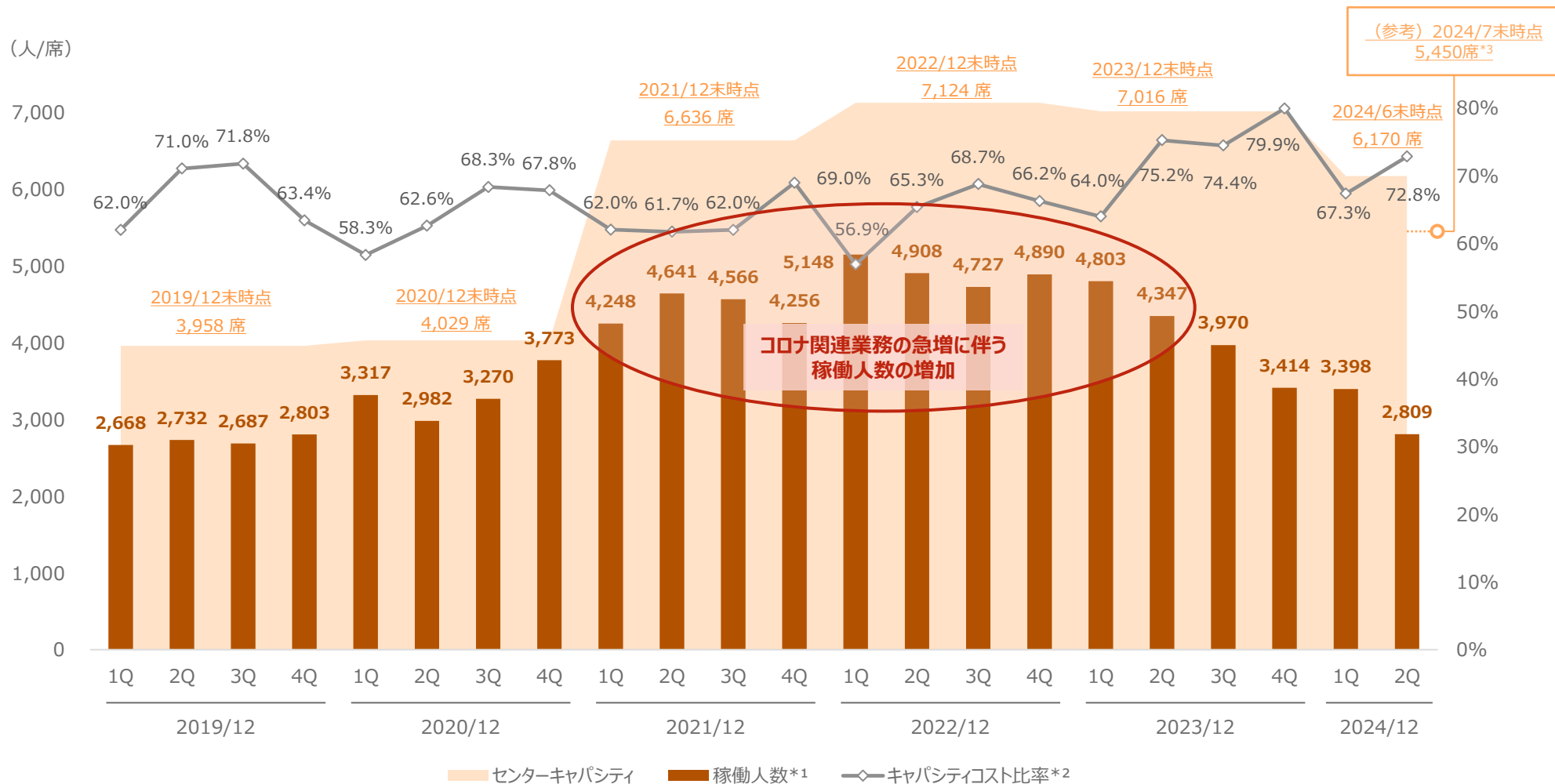
- アウトバウンド/ハイブリッド業務は、通信キャリアのグループ再編等を背景とした一時的な停滞フェーズは底打ちし、下期にかけて需要回復の見込み
- インバウンド業務は、事業選別を行い、採算性の高い業務に注力する方針

アウトバウンド/ハイブリッド業務、インバウンド業務の売上推移



キャパシティコスト比率の推移

- 事業環境の変化に柔軟に対応すべく、コロナ関連業務の急増に伴い増強したキャパシティ及び人員体制の最適化を実施し、収益性の改善を目指す
- 季節性要因による稼働人数減少もあり、前四半期比ではキャパシティコスト比率が上昇



*1 マーケティング事業の稼働人数（フィールドセールス等の外部稼働人員を含む）

*2 キャパシティコスト比率 = (人件費 + 人材派遣料 + 地代家賃 + 賃借料 + 減価償却費及び償却費) ÷ 売上収益。なお、各数値はマーケティング事業（セグメント間取引を含む）のものを使用

*3 2024年7月末時点における席数から、同時点において整理が決定している拠点の席数を除いた数値

2024年12月期第2四半期 B/S及びC/F

■ 投資キャッシュフローは新規の投資が限定的であることに加え、拠点整理に伴う敷金の返金も影響し、プラスで着地

連結B/S

(百万円)	2023/12月末	2024/6月末	増減
資産合計	26,175	24,476	△1,699
流動資産	8,381	7,133	△1,248
非流動資産	17,794	17,343	△450
のれん	11,391	11,391	-
負債合計	13,090	10,961	△2,129
流動負債	7,436	5,875	△1,561
非流動負債	5,654	5,086	△568
資本合計	13,085	13,515	+430
親会社の所有者に 帰属する持分合計	13,085	13,515	+430
負債及び資本合計	26,175	24,476	△1,699

連結C/F

(百万円)	2023/12 2Q	2024/12 2Q	増減	2023/12 通期 (参考)
営業キャッシュフロー	1,662	1,037	△626	1,612
投資キャッシュフロー	△1,122 ^{*1}	39	+1,162	△1,234
財務キャッシュフロー	△2,218	△1,153	+1,065	△3,527
フリーキャッシュフロー	540	1,076	+536	378

*1 主に子会社取得による支出によるもの

目次

1	2024年12月期第2四半期決算について	2
2	2024年12月期決算見通しと中長期成長戦略	11

2024年12月期決算見通し（通期業績予想上方修正）

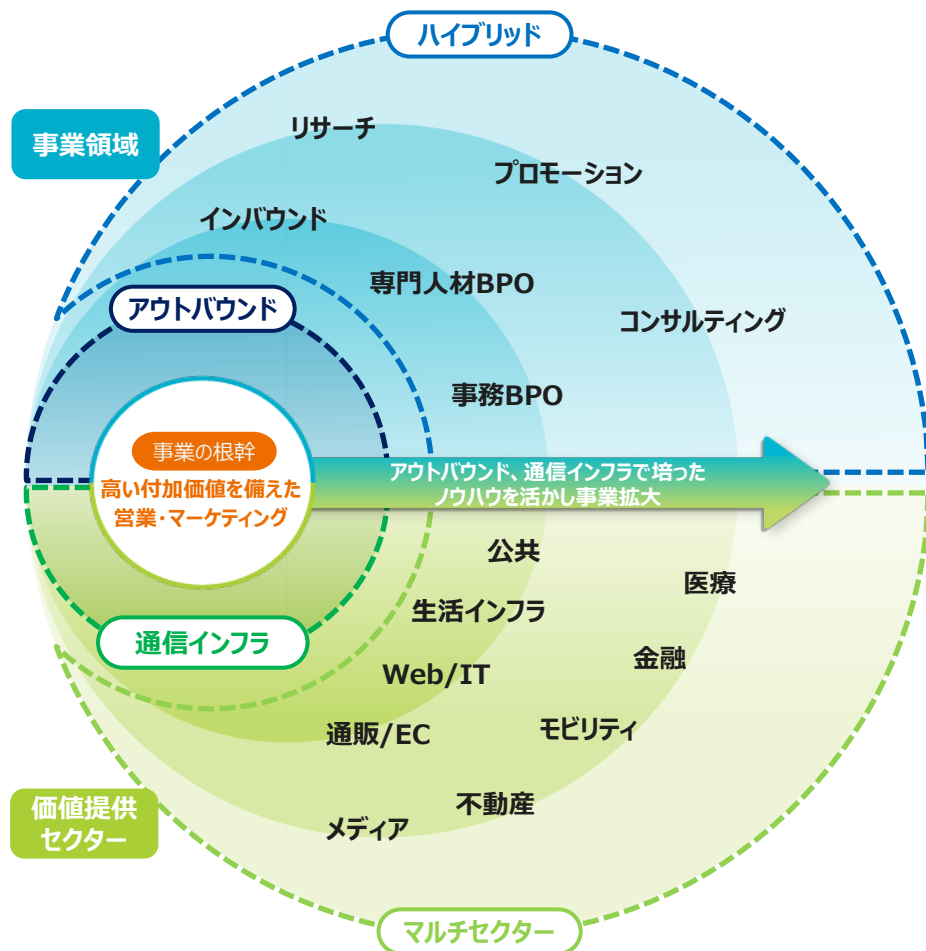
(百万円)	2024/12	2024/12		主な増減要因
	修正前 通期業績予想 (2/13公表)	修正後 通期業績予想 (8/14公表)	増減金額 (増減率)	
売上収益	21,000	21,000	0 (-)	
営業利益	1,000	1,200 ~ 1,500	+200 ~ 500 (+20.0 ~ 50.0%)	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 売上収益 <ul style="list-style-type: none"> ・ 前回公表予想から変更無し ✓ 各種利益 <ul style="list-style-type: none"> ・ 既存クライアントからの年度末商戦に伴う高収益なスポット業務の受注 ・ 固定費の見直し、低採算業務の単価交渉等の業務の見直しによる収益性改善 ・ 一部の採算性の低い拠点の撤退にかかる費用の金額及び発生時期等に幅が認められるためレンジ形式にて表示
税引前利益	1,000	1,160 ~ 1,460	+160 ~ 460 (+16.0 ~ 46.0%)	
当期利益 ^{*1}	655	700 ~ 900	+46 ~ 246 (+7.0 ~ 37.5%)	
EBITDA ^{*2}	2,451	2,600 ~ 2,900	+149 ~ 449 (+6.1 ~ 18.3%)	

*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

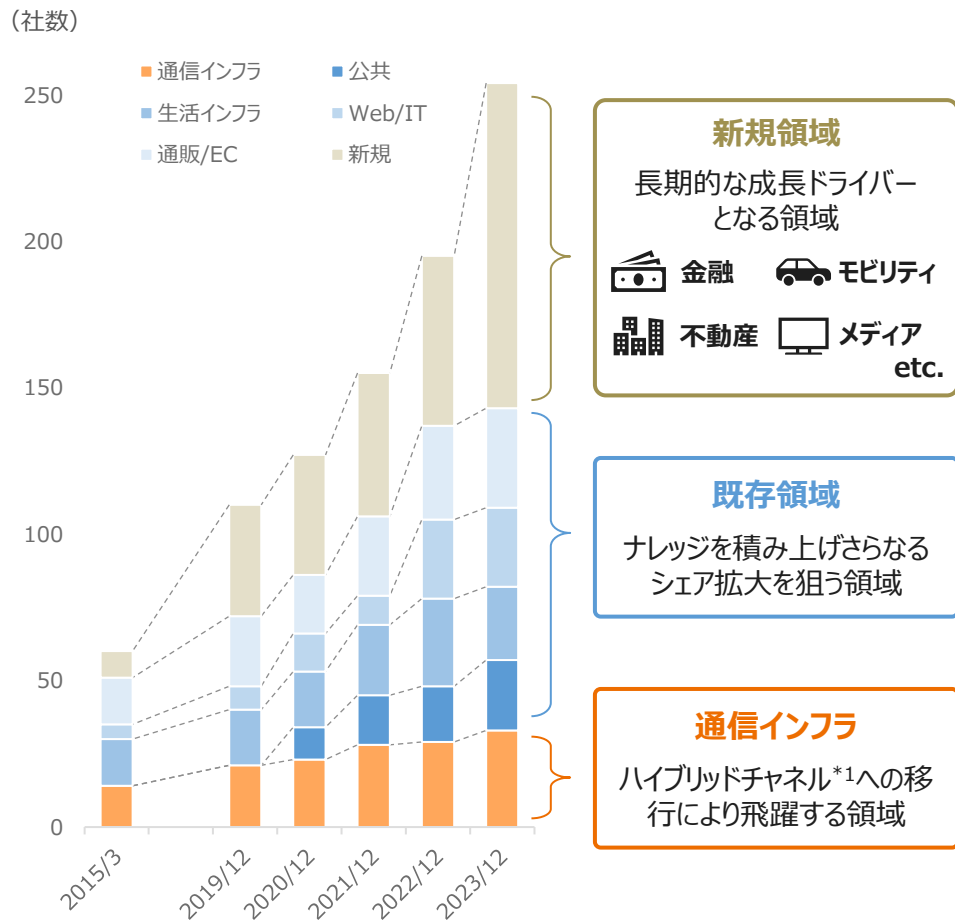
成長戦略の概観とクライアント層の広がり

- 高い付加価値を備えた営業・マーケティングを事業の根幹に据えつつ、事業領域及び価値提供セクターの広がりを追求
- 事業領域の拡大と積極的な営業活動が奏功し、新規領域を中心にクライアント数は着実に増加

成長戦略の概観



業種別クライアント数の推移*2

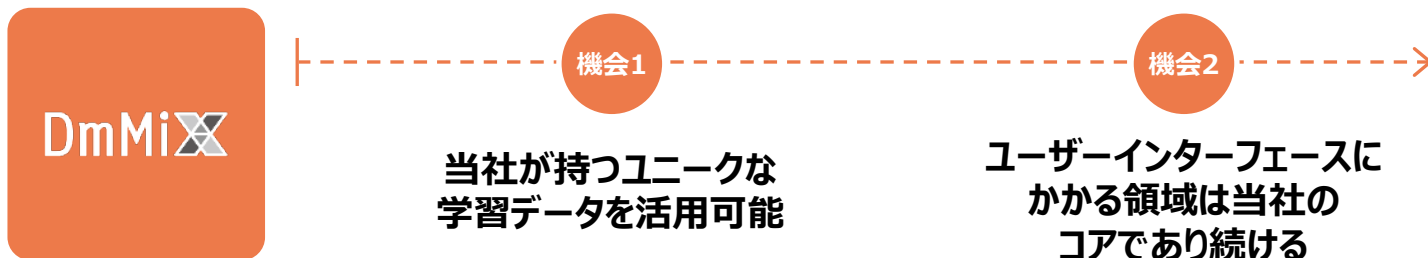
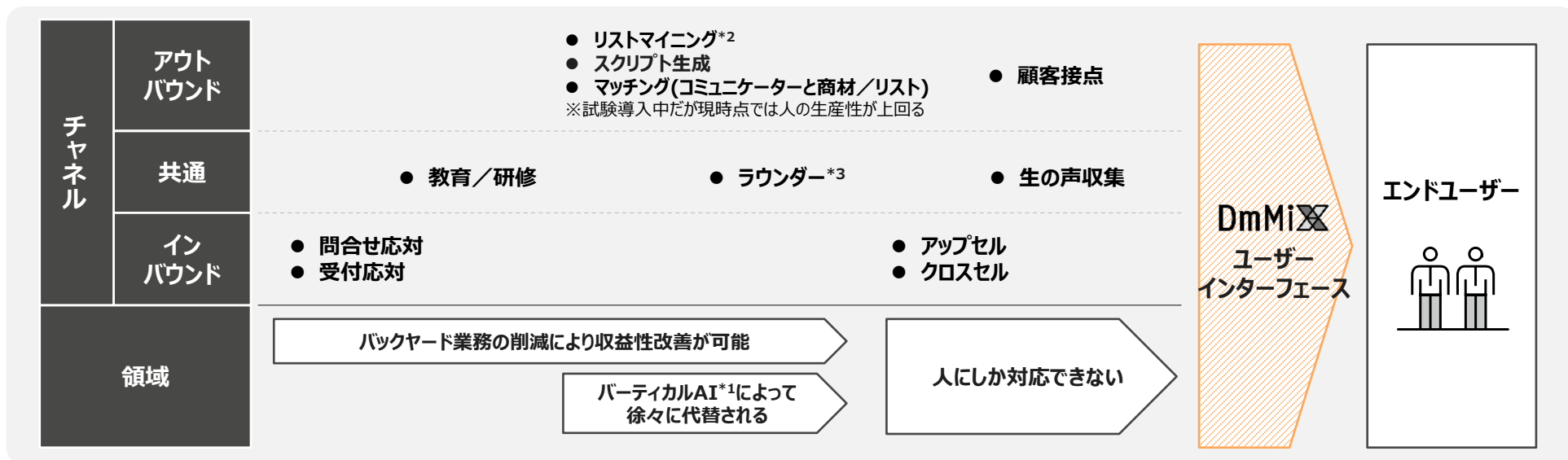


*1 店頭でのオンライン接客、デジタルチャネルの有人サポート等、リアル（実店舗）とオンライン（ウェブショップ）が融合した販売・サポートチャネル

*2 業種別クライアント数は、グループ会社各社の契約ベースでカウント。なお、年間取引金額100万円未満のクライアントは除外
また、2019/12期以降は、オンサイト事業（人材派遣）を除外

DmMiXが強みを持つヒトのチカラの領域



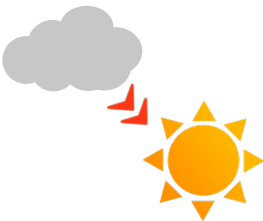



- 当社ビジネスのコアであるユーザーインターフェースにかかる領域、すなわちアウトバウンド業務やハイブリッド業務は、生成AIへの代替が難しく、人の力が必要であり続けるため、労働人口の減少が進む日本において、今後益々需要が高まると考える
- 長期的には、当社が持つユーザーの「生の声」を含めたユニークかつ膨大なデータを用いたビジネス展開もあり得る



効果的なAI活用にも
AI代替不可能な領域にも
強み

*1 業種の限定されたAI
 *2 大量のユーザーリストから成約可能性の高い潜在顧客を見つけ出し、精度の高い架電リストを作成すること
 *3 コンタクトセンター内を巡回しコミュニケーターの質問に回答する等、コミュニケーターのフォローを担うポジション

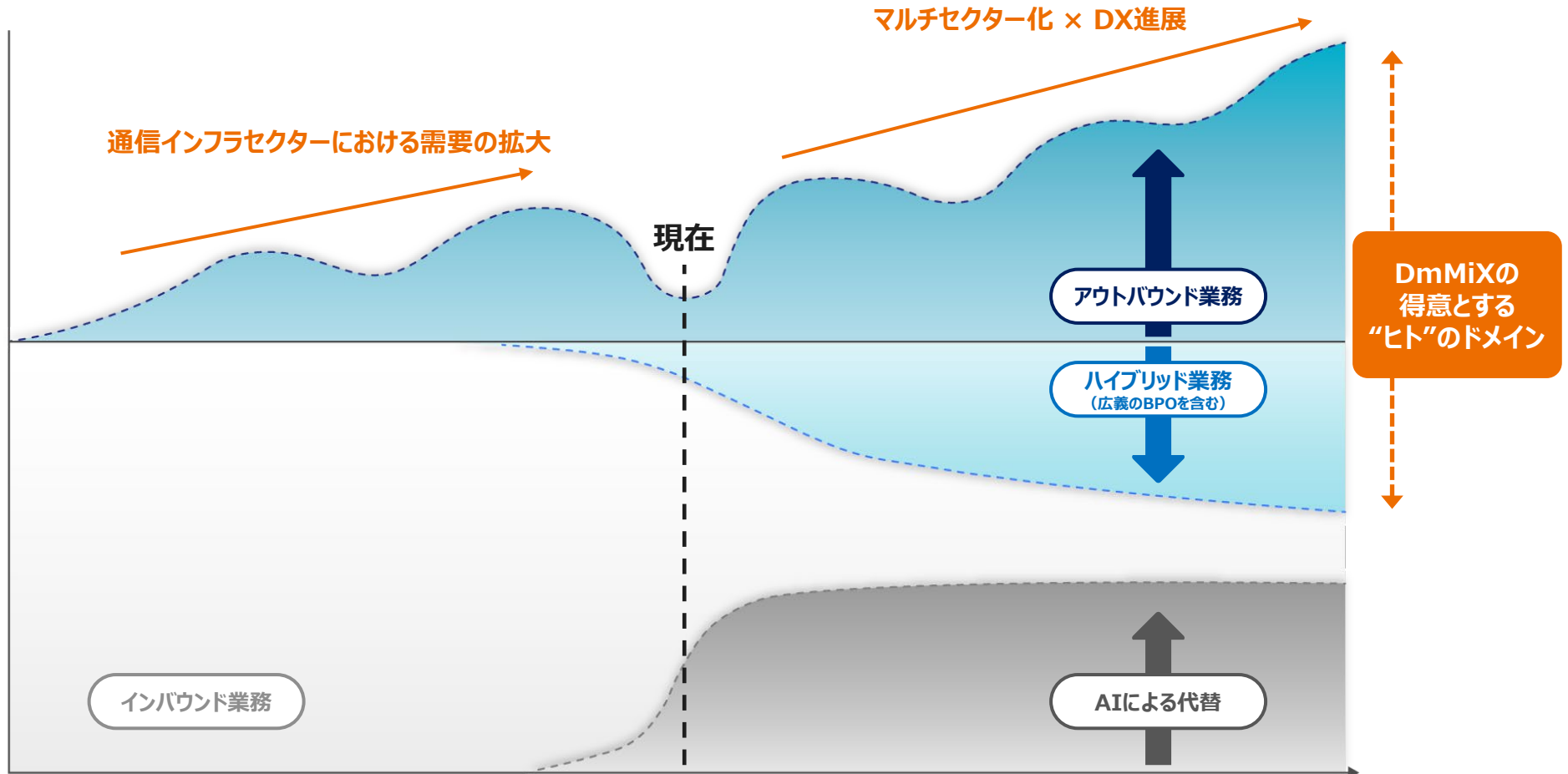
各事業領域の環境認識

	収益性	成長性	ボラティリティ	その他
アウトバウンド			高	<ul style="list-style-type: none"> • 新商品・新サービスの市場投入時に強い需要 • インバウンドと比較してAIによる代替は起こりにくい • 労働市場における営業人員の不足が進展し、BPO需要が高まる
ハイブリッド			安定	<ul style="list-style-type: none"> • オンライン化により、双方向性の高いチャネルの需要が増加 • 商品の高度化により、専門性の高い人材の需要が増加
インバウンド			安定	<ul style="list-style-type: none"> • 業務自体は残り続けるものの、AI化が進展 • 一部レッドオーシャン化

**DmMiXが
優位性を
有する領域**

中長期の成長イメージ①

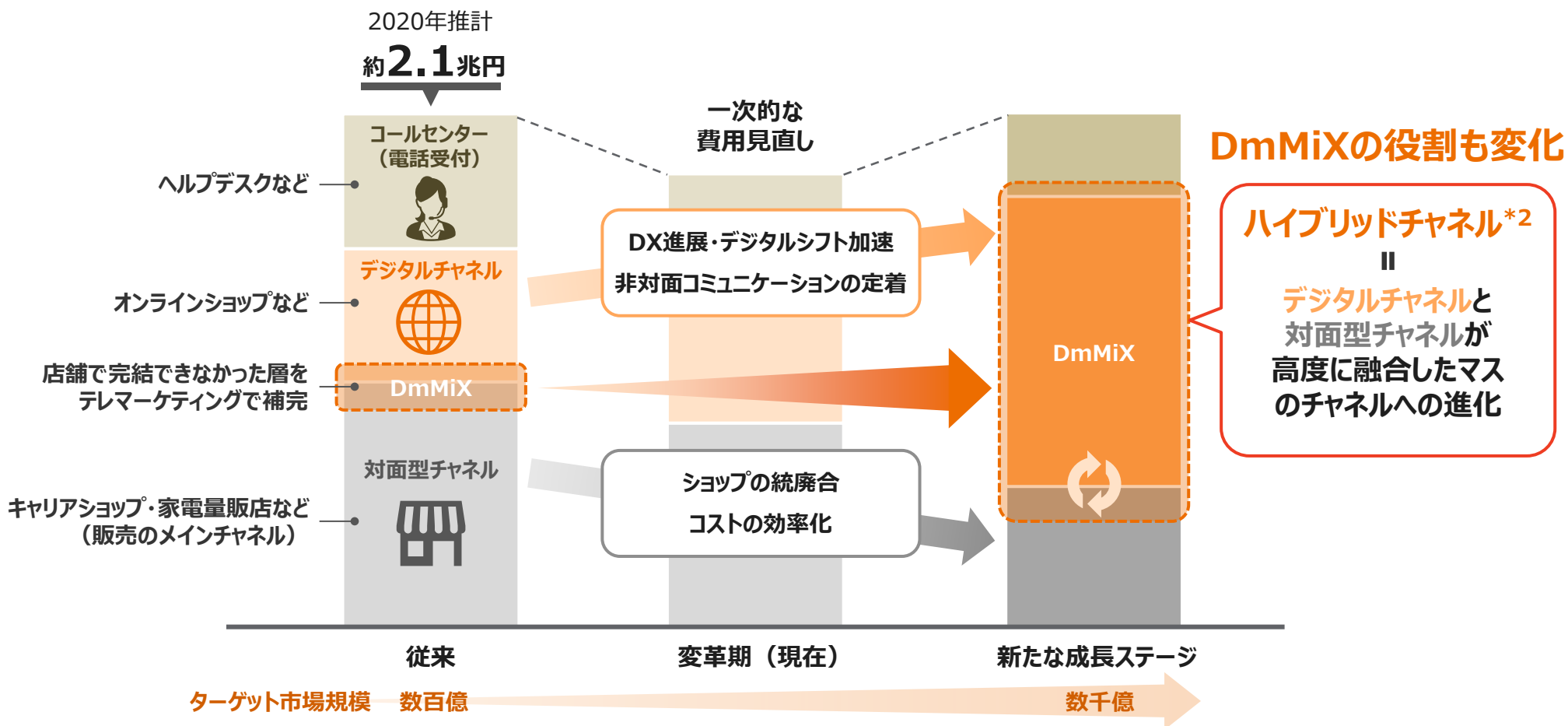
- アウトバウンド業務においては、通信インフラセクターに留まらないマルチセクター化によって成長を継続
- さらに、DX化やAI化の進展に合わせて拡大が想定されるハイブリッド業務は、アウトバウンドを事業の根幹とし“ヒトのチカラ”を最大化する仕組みを持つ当社が得意とする領域であるため、積極的に推進



中長期の成長イメージ②

- 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

中長期の成長イメージ③

- 今後様々なセクター、特に規制産業において、過去に通信インフラ業界で起こったものと同様の変化が起こることが想定される。それらの変化に起因して発生する課題の解決に関するケイパビリティを有する当社の成長余地は大きい

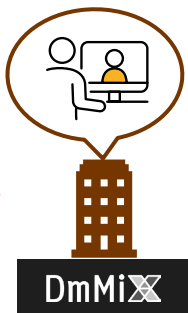
ハイブリッド業務の需要拡大

■ 旧来型対面サービスのデジタル化

(例) 携帯ショップ、金融機関窓口、不動産窓口



一方向のコミュニケーションではなく
双方向のコミュニケーションが求められる



■ オンラインサービスの社会実装

(例) カーシェアリング、QR決済、フードデリバリー

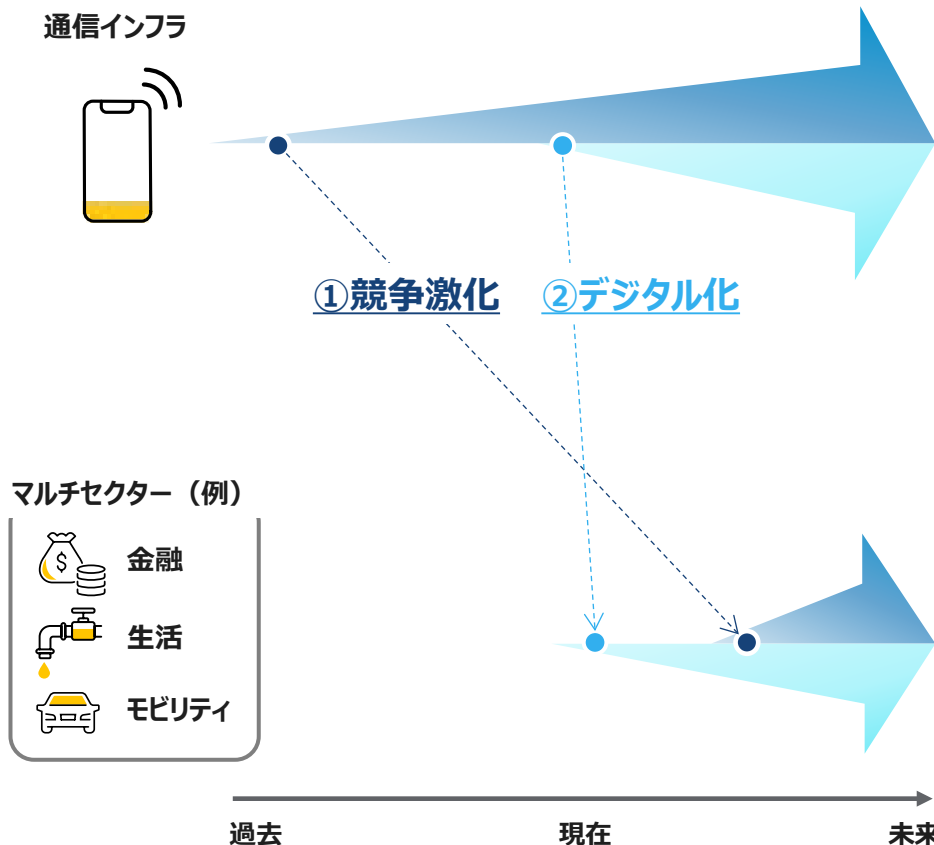


オンラインサービスの社会実装には
人の力が必要



市場拡大の契機

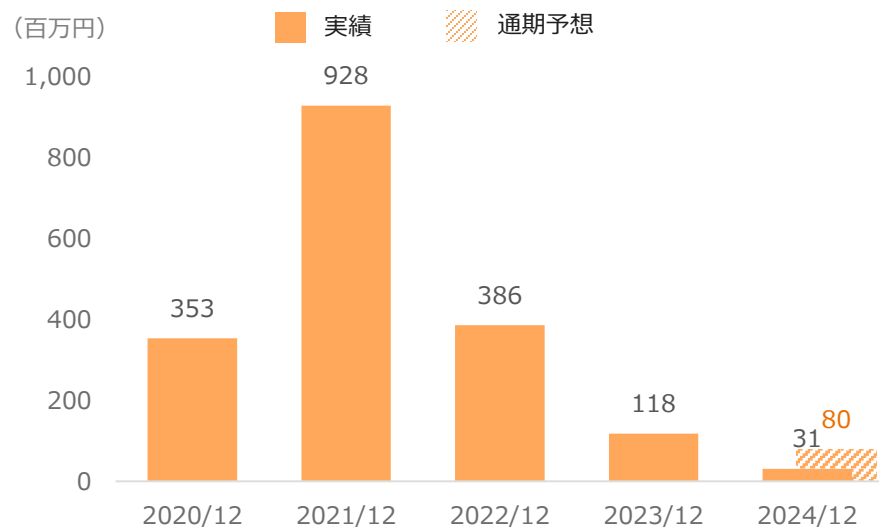
■ アウトバウンド業務 ■ ハイブリッド業務



投資計画及び進捗

設備投資

- 突発的な工事費用の発生により、建物附属設備費用が計画をやや上振れたものの、全体としては当初計画通りの進捗

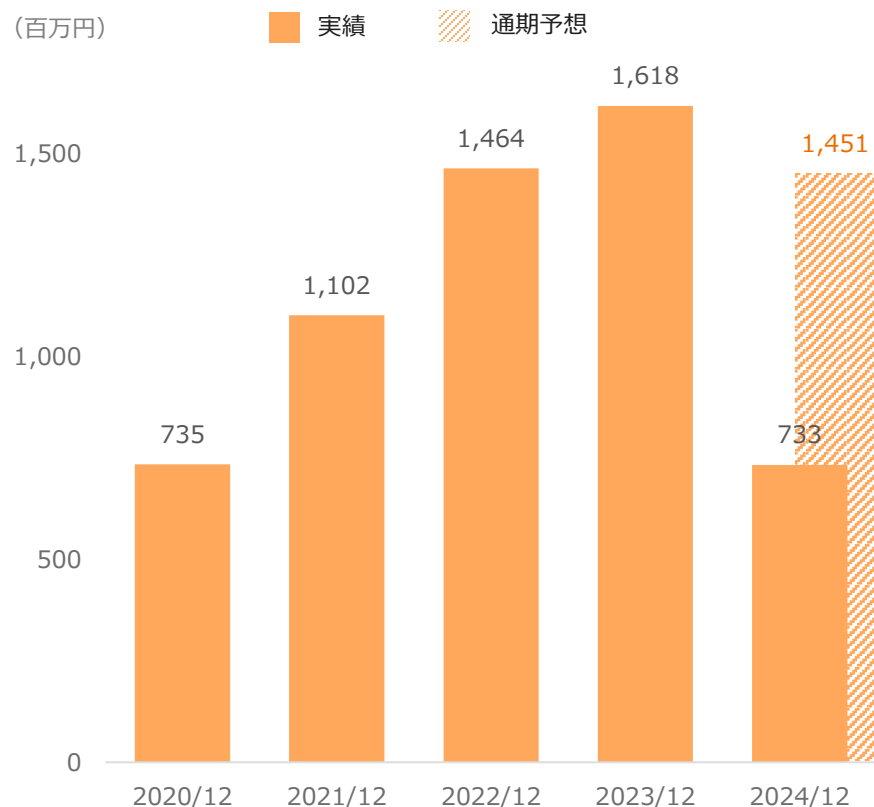


主な設備投資内訳

(百万円)	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	
	実績	実績	実績	実績	2Q実績	通期予想
建物附属設備	177	492	165	60	14	4
工具器具備品等	165	405	213	57	15	75
ソフトウェア	11	31	8	1	2	0

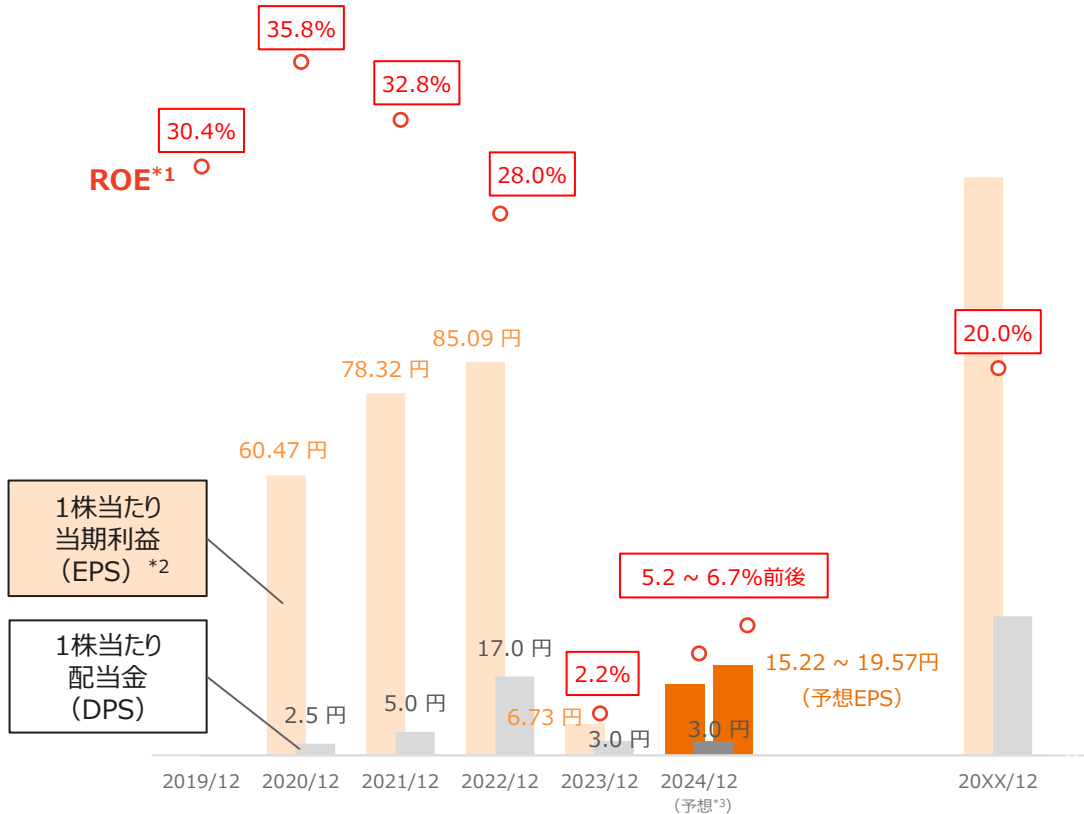
減価償却費及び償却費

- 2024/12期は2021/12期の大規模設備投資の償却が一巡するため、微減の予想



資本政策について

主な指標の推移



方針

- 短中期的には、再成長に向けた投資フェーズという前提において**ROE10%**以上の実現、中長期的な投資回収フェーズにおいては**20%台**の実現を目指す
- 自己株式取得を含めた**総還元性向40%**の持続的な実現を目指す

*1 ROE=当期利益÷期中平均自己資本

*2 EPS=当期利益÷期中平均株式数（自己株式を除く）。なお、予想EPSは2023年12月期末の発行済株式数（自己株式を除く）を用いて算出しております

*3 2024年12月期のEPS及びROEは、業績予想に合わせてレンジ形式で表示しております

*4 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、EPS及びDPSは当該株式分割を考慮した数値を表示しております



【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。