

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 通期決算説明資料

2025年2月14日

DmMiX
(7354)

目次

1	2024年12月期通期決算	2
----------	----------------------	----------

2	2025年12月期決算見通しと中長期成長戦略	10
----------	-------------------------------	-----------

目次

1	2024年12月期通期決算	2
----------	----------------------	----------

2	2025年12月期決算見通しと中長期成長戦略	10
---	------------------------	----

2024年12月期決算ハイライト

- コロナ関連案件等のインバウンド業務の縮小による売上減少が継続するも、当該案件は完全終了となり、売上減少要因は解消。主力の通信インフラについても底打ち
- 営業利益については、売上収益の減少に加え、3Qの減損損失計上があったものの、プラスで着地

売上収益 **209.5億円** 前年比 $\Delta 22.0\%$

EBITDA*1 **31.7億円** 前年比 $+1.1\%$

営業利益 **14.3億円** 前年比 $+17.5\%$

親会社の所有者に
帰属する当期利益 **8.3億円** 前年比 $+169.1\%$

売上収益

- 通信インフラ
メインクライアントの費用見直し等のマイナス影響は解消し、底打ち傾向。オンラインヘルパーなどハイブリッド業務は順調に拡大し回復へ
- 生活インフラ
電力・ガスの競争環境は流動的だが、堅調に推移
- Web/IT
eKYC、オンライン決済サービスの成長が加速
- 通販/EC
新規開拓が進むが、一部クライアントの予算縮小により微減
- モビリティ
ライドシェアなど新規分野を開拓。取引社数拡大により成長
- 公共
コロナ関連案件の完全終了に伴い大幅縮小が継続するも、底打ち

利益

- 年度末商戦、新規領域開拓に向けた人材確保によるコスト増、教育費増加がありつつも、クライアントへの単価交渉、生産性の向上により利益確保
- 3Qで一部の採算性の低い拠点撤退に伴う減損損失（約3億円）を計上

2024年12月期通期業績サマリー

- 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を主要因とし、前年比約59億円の減収も底打ち
- 営業利益：一部案件の期ズレ、新規領域開拓に伴う人材確保によるコスト増の影響を受けるが増益を確保

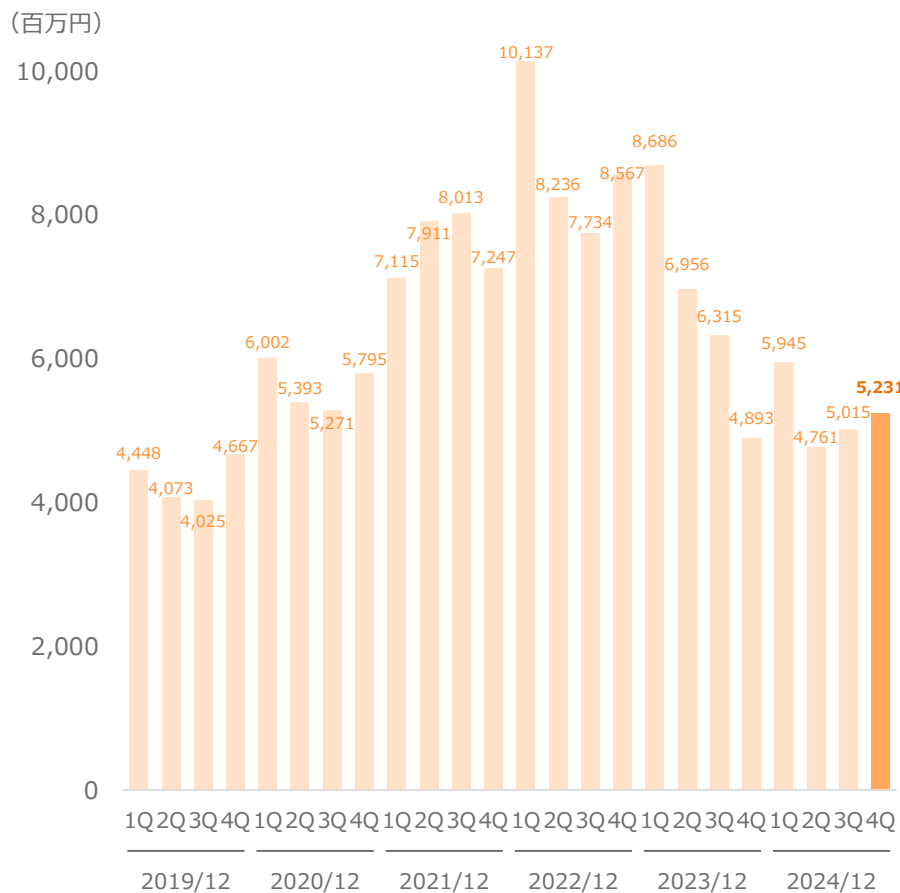
(百万円)	2023/12		2024/12		
	通期		通期		
	実績	実績	前年比 (増減率)	通期業績予想 (11/14修正予想)	予想比 (増減率)
売上収益	26,851	20,952	△5,899 (△22.0%)	21,000	△48 (△0.2%)
営業利益	1,220	1,434	+213 (+17.5%)	1,500	△66 (△4.4%)
親会社の所有者に 帰属する当期利益	310	834	+524 (+169.1%)	880	△46 (△5.2%)
EBITDA ^{*1}	3,132	3,167	+35 (+1.1%)	3,228	△61 (△1.9%)

*1 EBITDA=営業利益+減価償却費+償却費+固定資産減損・除却損

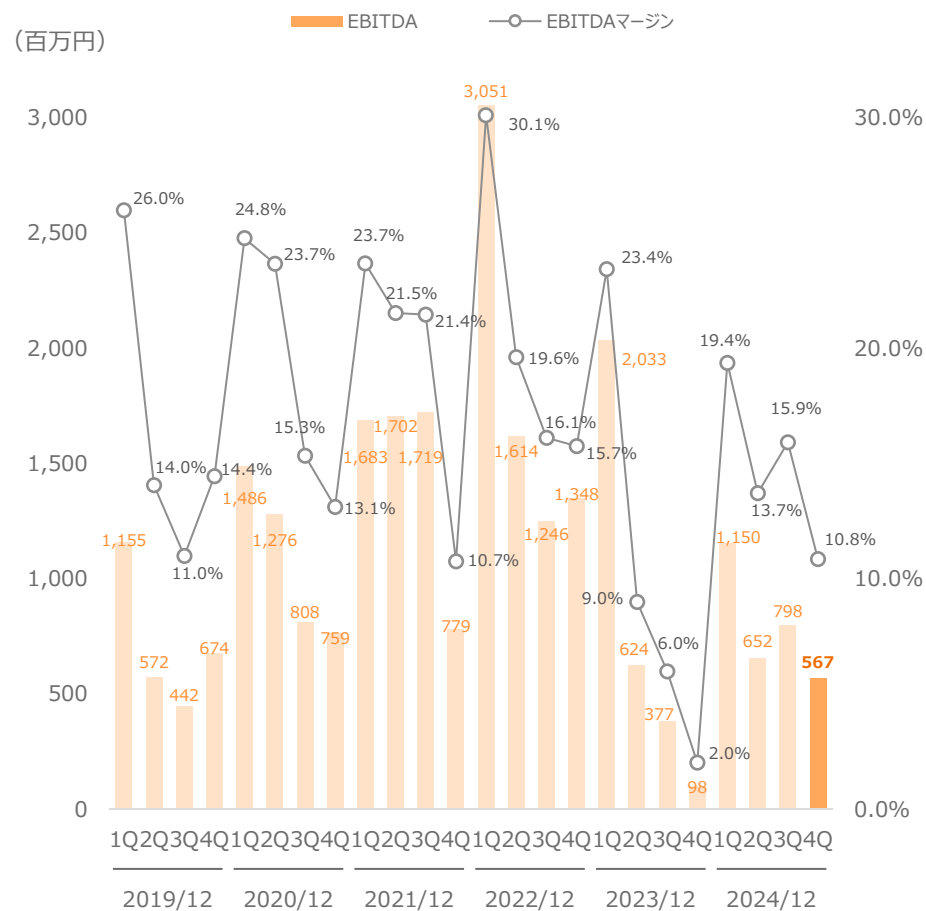
四半期業績

- 売上収益：通信インフラクターの需要回復に加え、新規領域の開拓によりYoY、QoQともに増収
- EBITDA：新規領域開拓における先行的な人件費増が影響するも、YoYでは増益を確保

連結売上収益の四半期推移



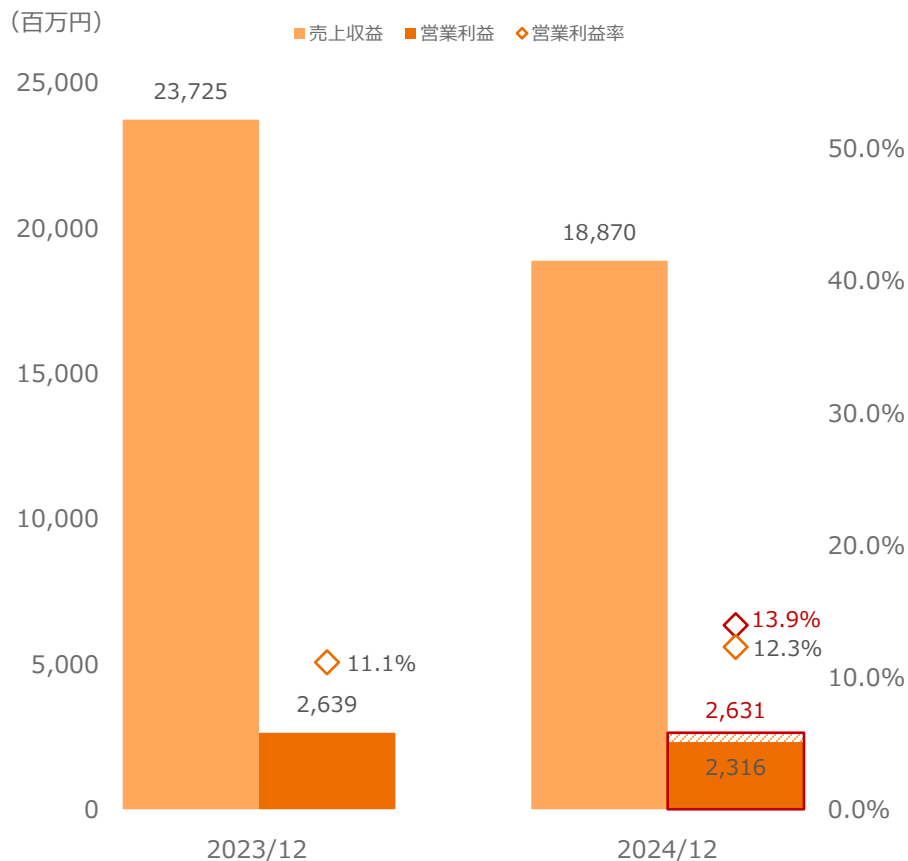
EBITDA・EBITDAマージンの四半期推移



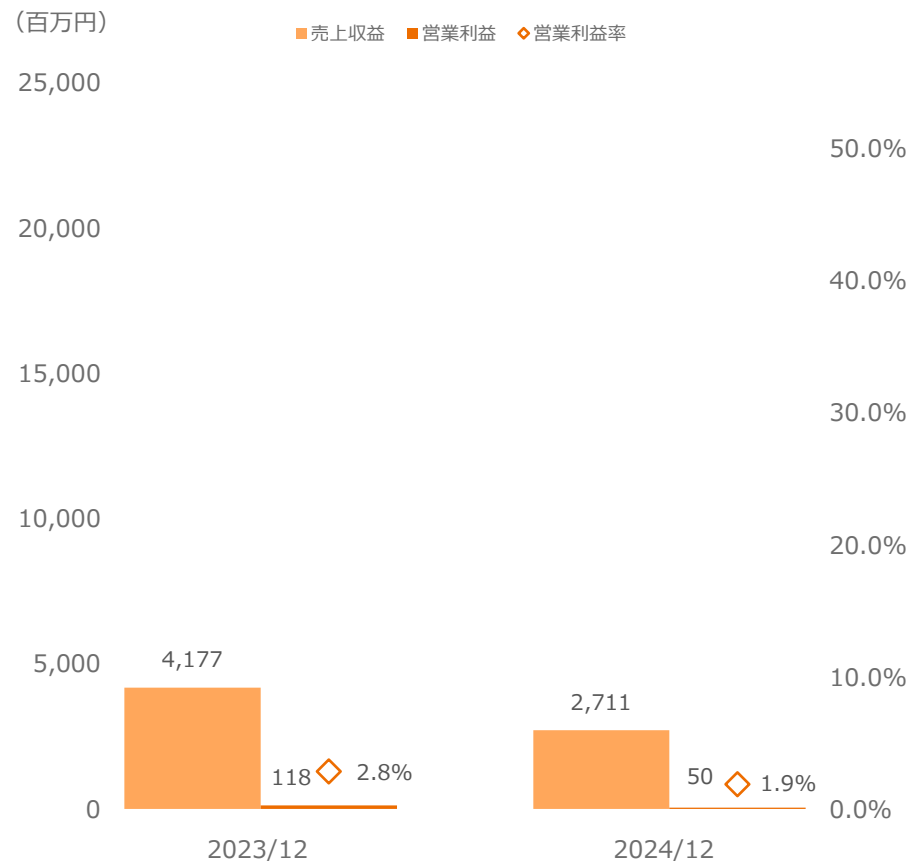
2024年12月期通期 セグメント別業績

- マーケティング事業：売上収益は前年同期比△4,855百万円（△20.5%）、営業利益は前年同期比△323百万円（△12.2%）
一過性費用除きでは、営業利益は前年同期比△8百万円（△0.3%）
- オンサイト事業：売上収益は前年同期比△1,467百万円（△35.1%）、営業利益は前年同期比△68百万円（△57.5%）

マーケティング事業



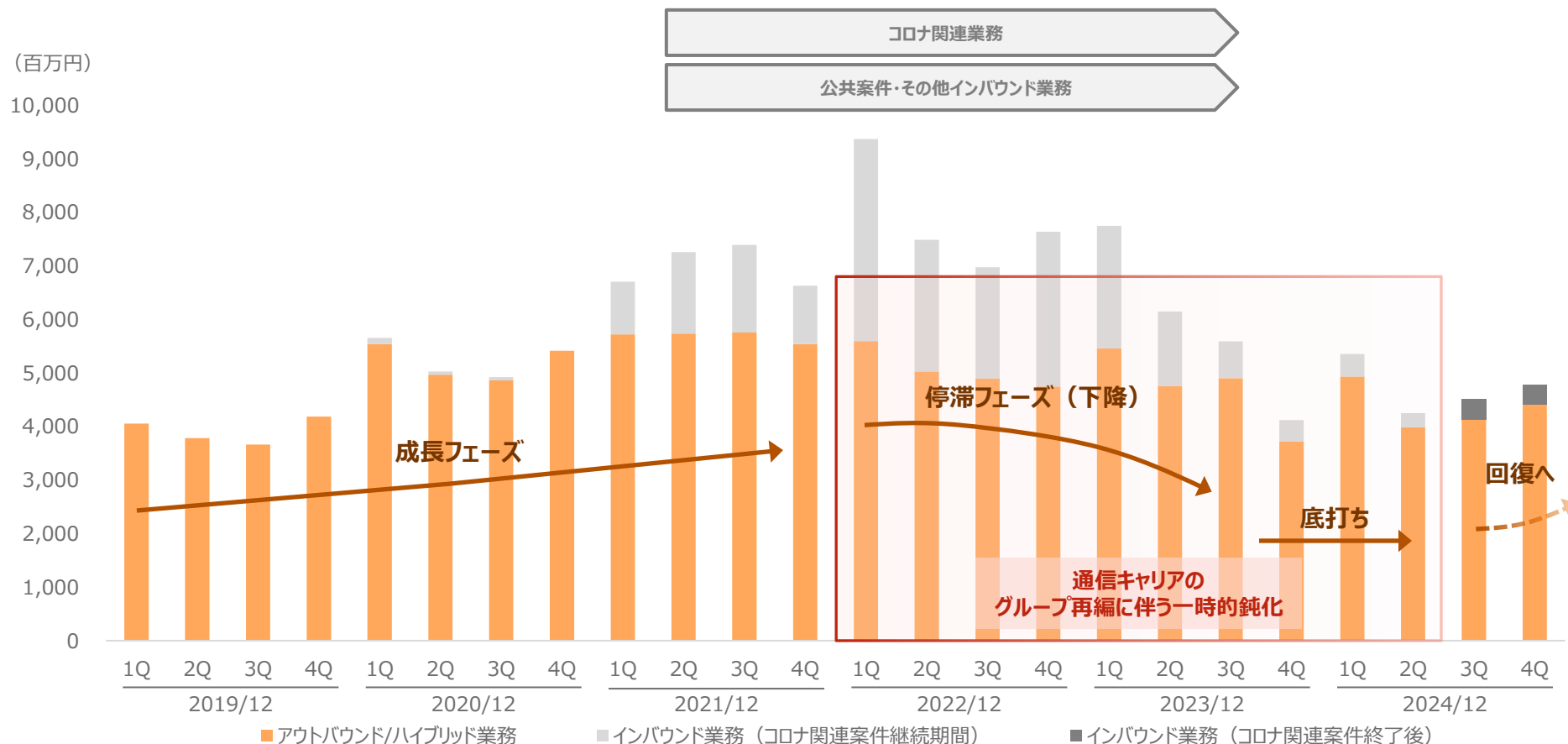
オンサイト事業



マーケティング事業における受注トレンド

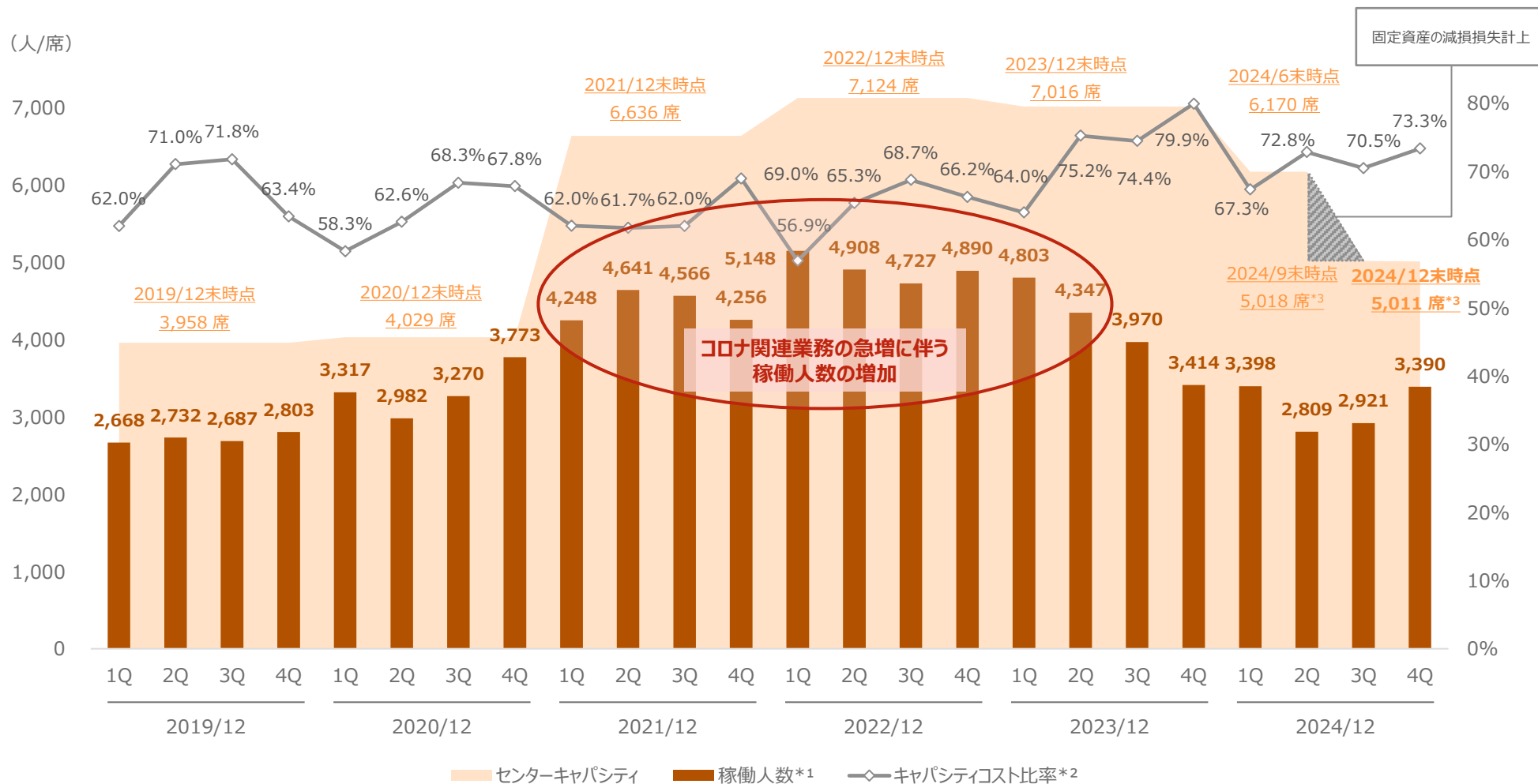
- アウトバウンド/ハイブリッド業務は、通信キャリアのグループ再編等を背景とした一時的な停滞フェーズは底打ちし、需要は回復へ
- インバウンド業務は、事業選別を行い、採算性の高い業務に注力する方針

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

- コロナ関連業務の急増に伴い増強したキャパシティの最適化を目的とした拠点整理は完了
- 稼働人員は順調に増加も、新規領域案件の先行的な取組によりキャパシティコスト比率は若干増加



*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 減損処理を行った固定資産の席数を除いた数値

2024年12月期通期 B/S及びC/F

- 拠点撤退に伴う有形固定資産及び使用権資産の減少を主要因とし、非流動資産が減少
- 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、大幅に縮小

連結B/S

(百万円)	2023/12月末	2024/12月末	増減
資産合計	26,175	24,968	△1,207
流動資産	8,381	8,301	△80
非流動資産	17,794	16,667	△1,127
のれん	11,391	11,391	-
負債合計	13,090	11,212	△1,878
流動負債	7,436	6,114	△1,322
非流動負債	5,654	5,098	△556
資本合計	13,085	13,756	+671
親会社の所有者に 帰属する持分合計	13,085	13,756	+671
負債及び資本合計	26,175	24,968	△1,207

連結C/F

(百万円)	2023/12 通期	2024/12 通期	増減
営業キャッシュフロー	1,612	2,002	+390
投資キャッシュフロー	△1,234 ^{*1}	△101	+1,133
財務キャッシュフロー	△3,527	△1,192	+2,336
フリーキャッシュフロー	378	1,900	+1,523

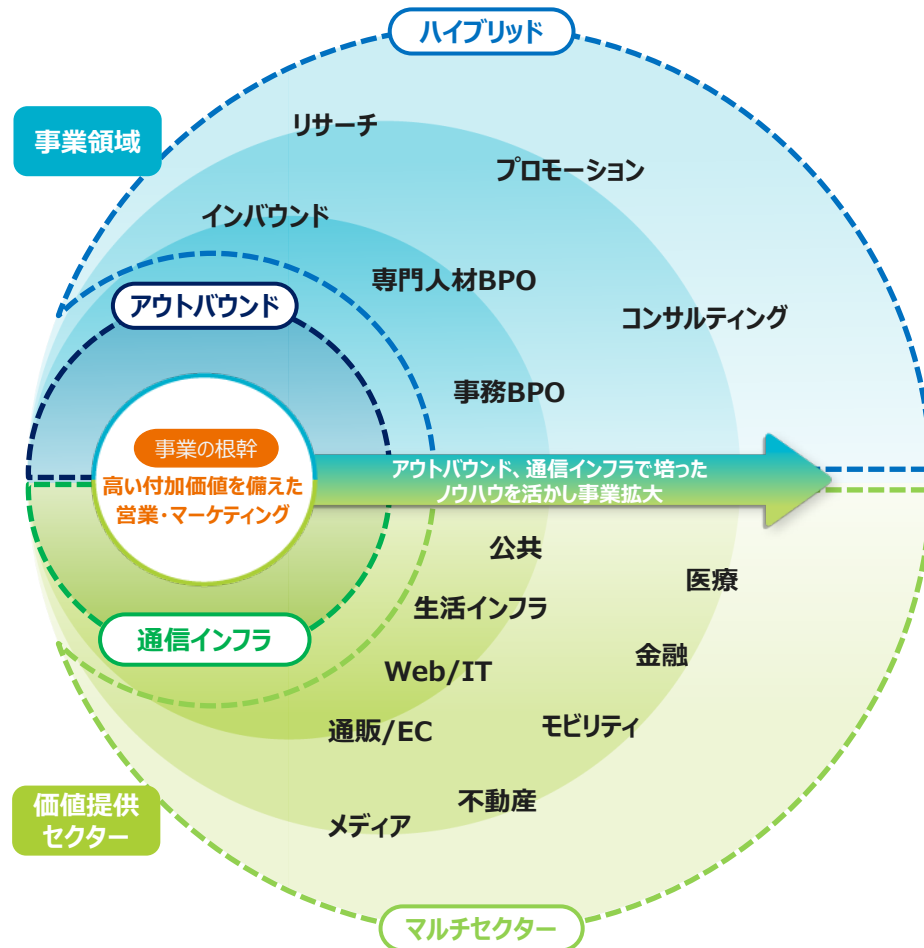
目次

1	2024年12月期通期決算	2
2	2025年12月期決算見通しと中長期成長戦略	10

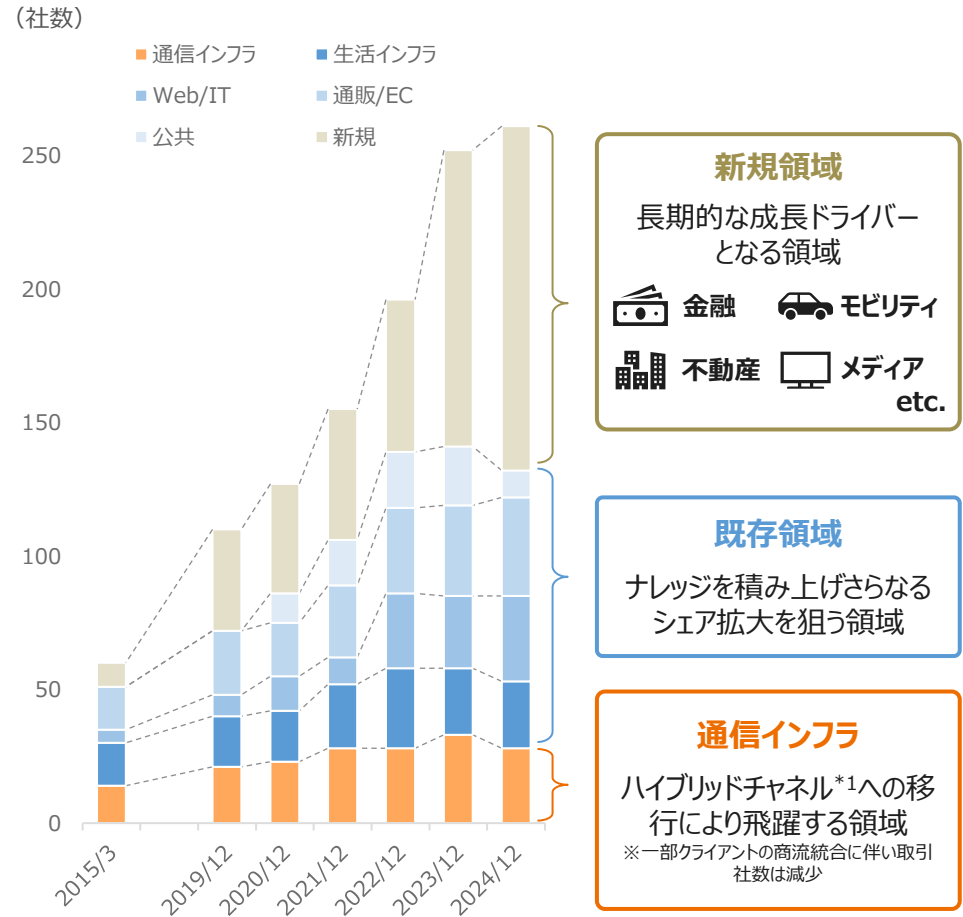
成長戦略の概観とクライアント層の広がり

- 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
- コロナ関連案件の完全終了に伴い公共は減少するも、事業領域の拡大と積極的な営業活動が奏功し、新規領域は着実に増加

成長戦略の概観



業種別クライアント数の推移*2

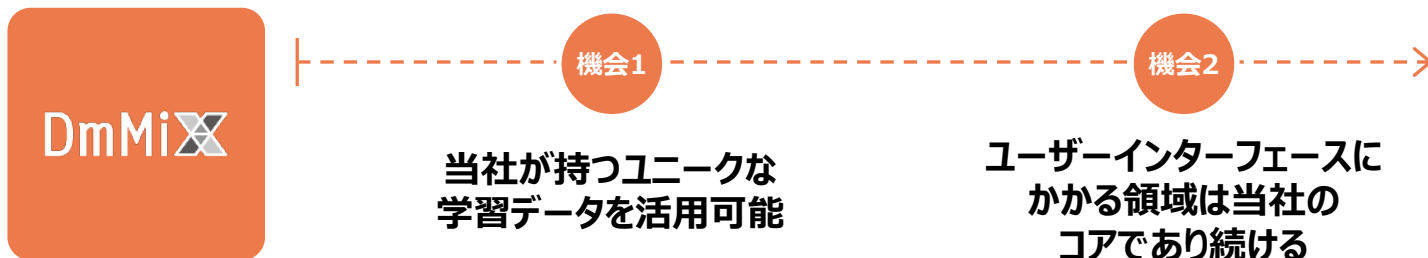
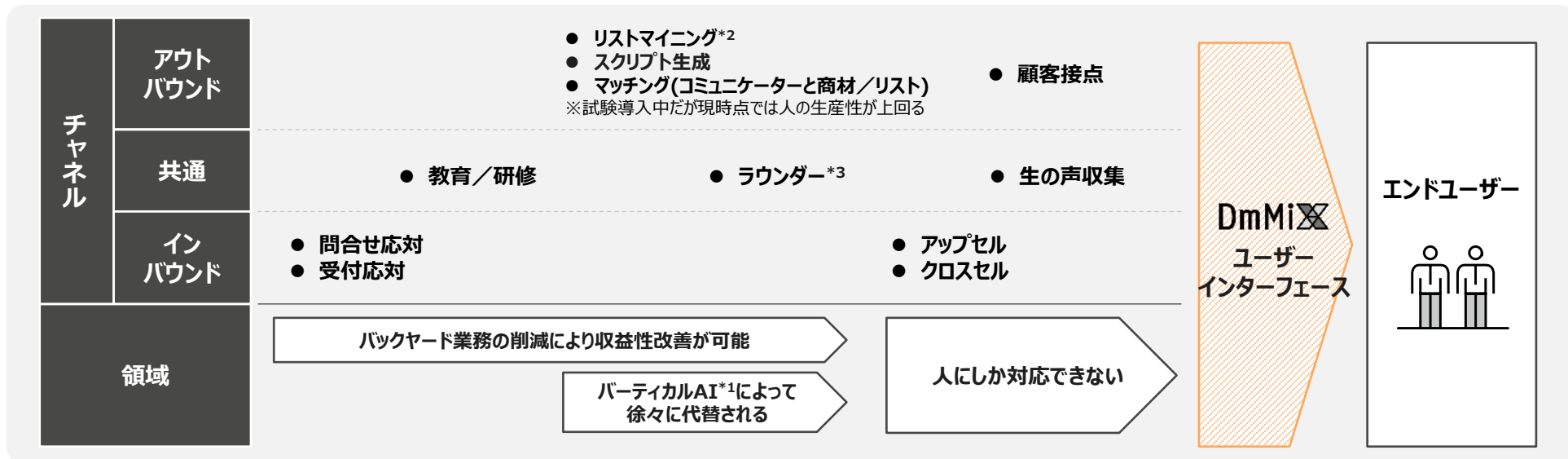


*1 店頭でのオンライン接客、デジタルチャネルの有人サポート等、リアル（実店舗）とオンライン（ウェブショップ）が融合した販売・サポートチャネル

*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



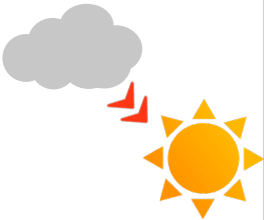



- 当社ビジネスのコアであるユーザーインターフェースにかかる領域、すなわちアウトバウンド業務やハイブリッド業務は、生成AIへの代替が難しく、人の力が必要であり続けるため、労働人口の減少が進む日本において、今後益々需要が高まると考える
- 長期的には、当社が持つユーザーの「生の声」を含めたユニークかつ膨大なデータを用いたビジネス展開もあり得る



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

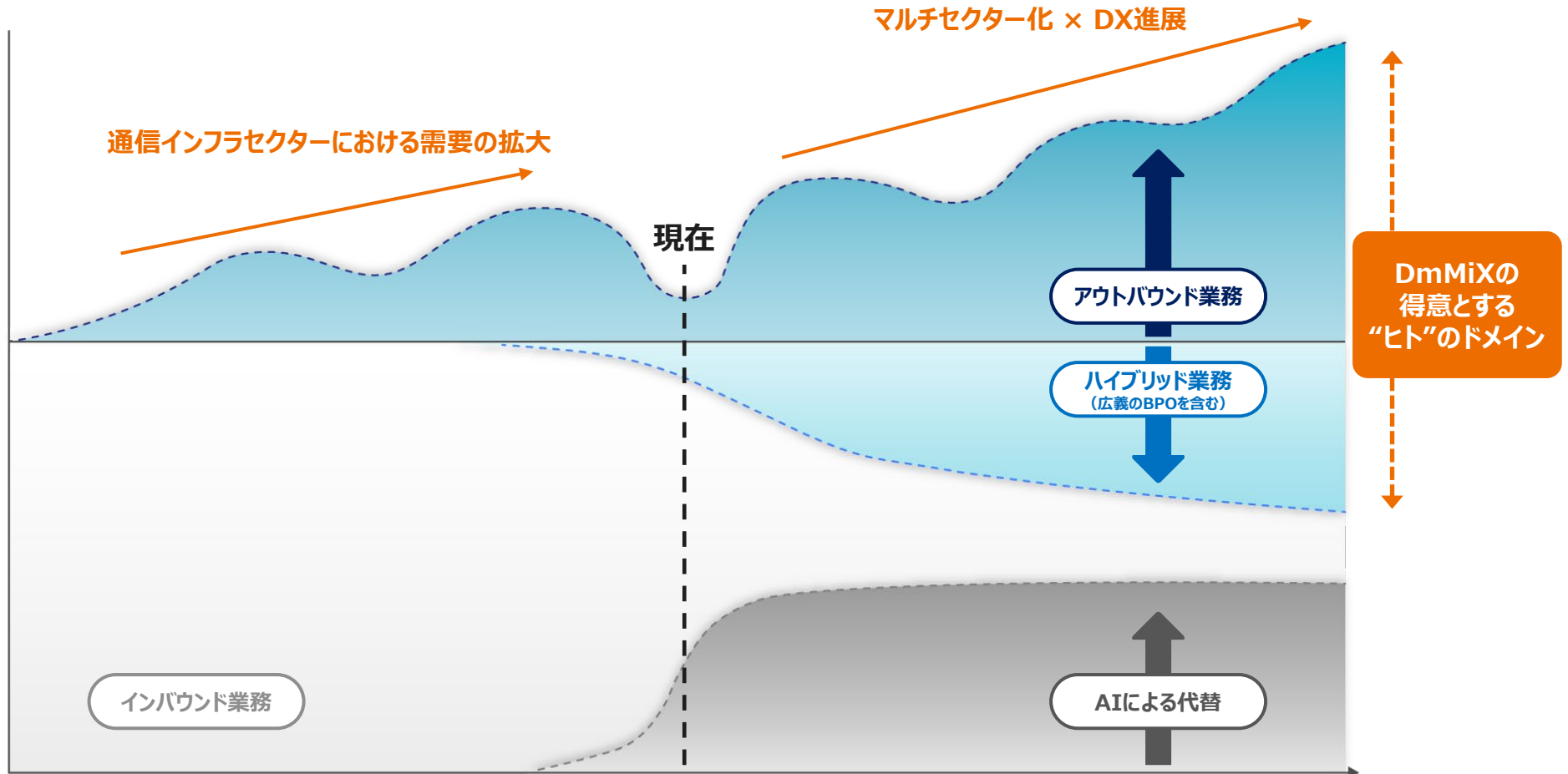
各事業領域の環境認識

	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

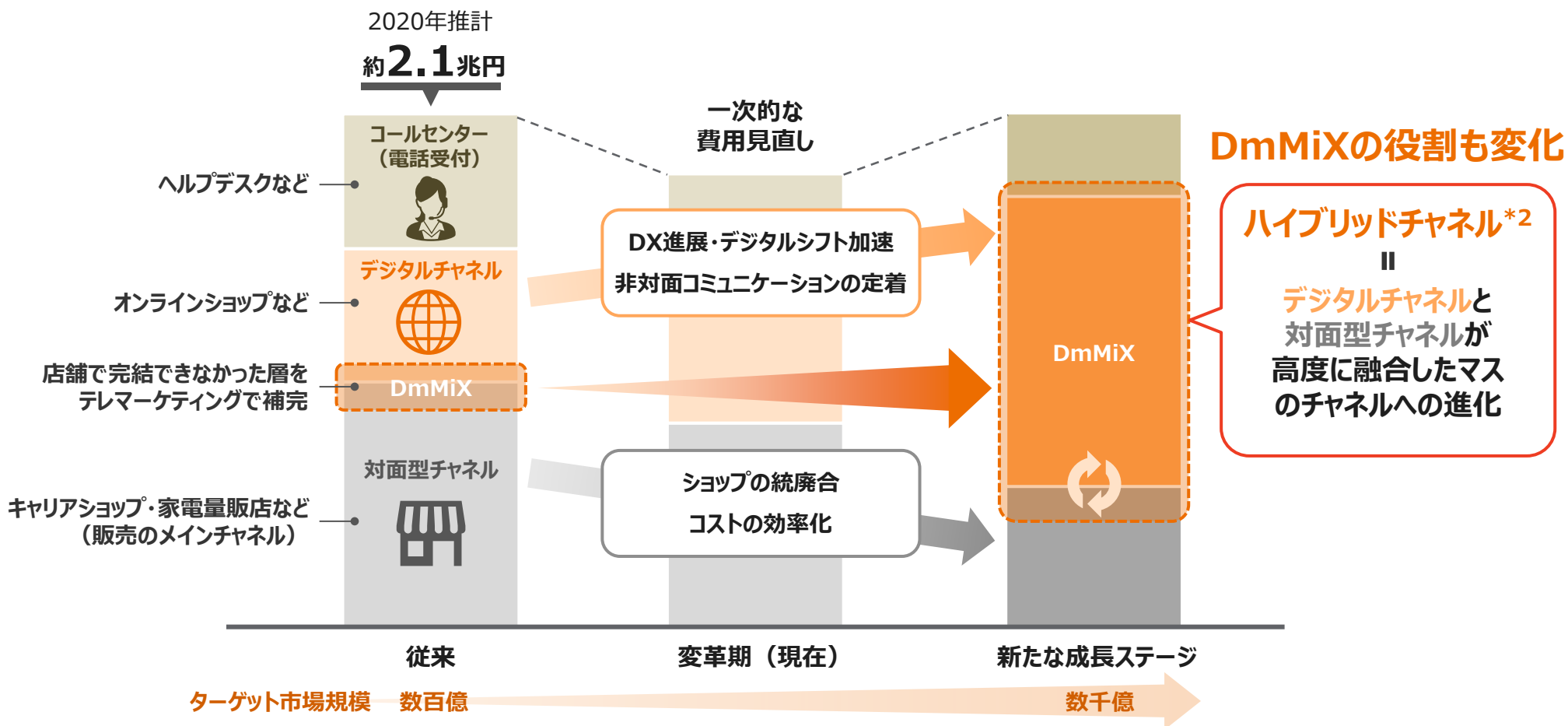
- アウトバウンド業務においては、通信インフラセクターに留まらないマルチセクター化によって成長を継続
- さらに、DX化やAI化の進展に合わせて拡大が想定されるハイブリッド業務は、アウトバウンドを事業の根幹とし“ヒトのチカラ”を最大化する仕組みを持つ当社が得意とする領域であるため、積極的に推進



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

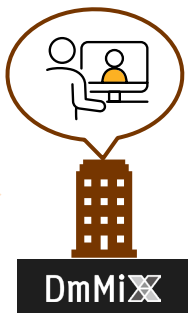
ハイブリッド業務の需要拡大

■ 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

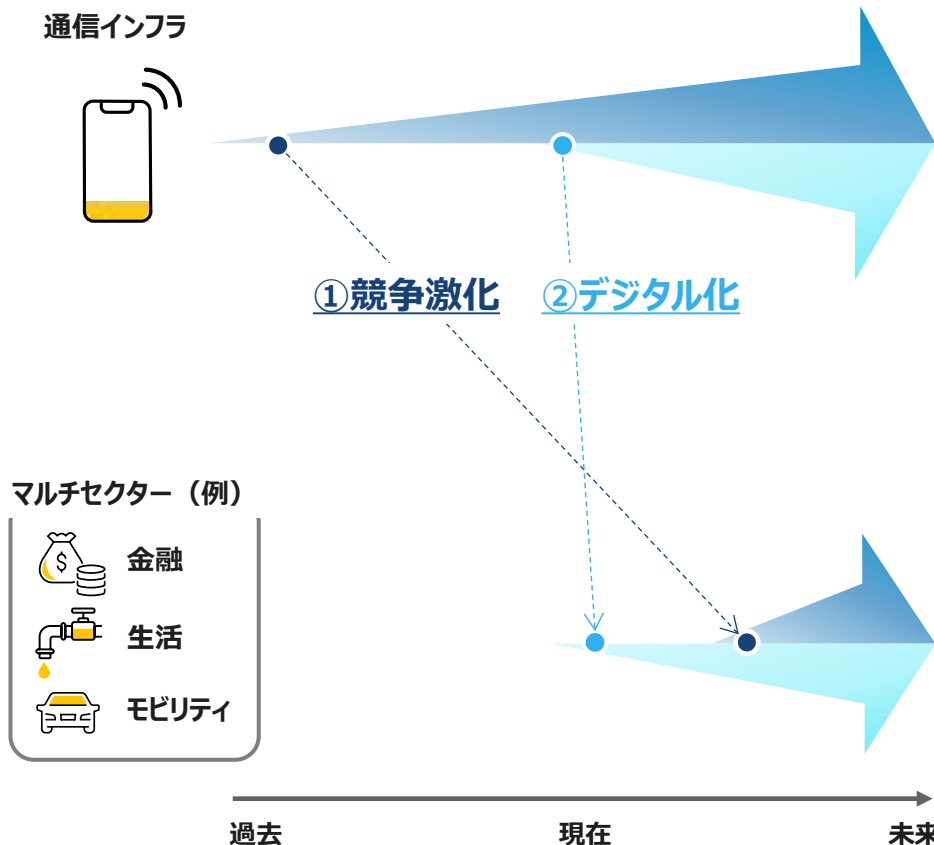


オンラインサービスの社会実装には
人の力が必要



市場拡大の契機

■ アウトバウンド業務 ■ ハイブリッド業務



2025年12月期通期業績予想

- 売上収益：通信インフラセクターは回復傾向にあるがまだビジビリティは低い中、新規領域を中心に業容拡大を想定
- 営業利益：新規領域開拓での人材確保によるコスト増を見込むも着実な利益成長（前年比+25.5%）を想定

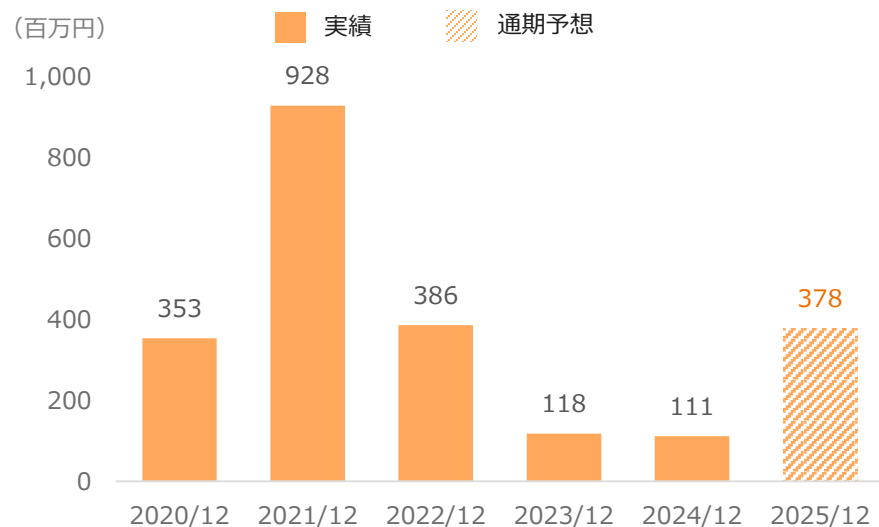
(百万円)	2024/12	2025/12	
	実績	通期業績予想	2024/12期比 (増減率)
売上収益	20,952	22,000	+1,048 (+5.0%)
営業利益	1,434	1,800	+366 (+25.5%)
税引前利益	1,391	1,750	+359 (+25.8%)
親会社の所有者に 帰属する当期利益	834	1,100	+266 (+31.8%)
EBITDA ^{*1}	3,167	3,091	△76 (△2.4%)

*1 EBITDA=営業利益+減価償却費+償却費+固定資産減損・除却損

投資計画及び進捗

設備投資

- 2024/12期は、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、全体としては概ね計画通り
- 2025/12期について、工具器具備品費用の増加は、主にWindows10サポート終了に伴うWindows11への切り替え作業によるもの

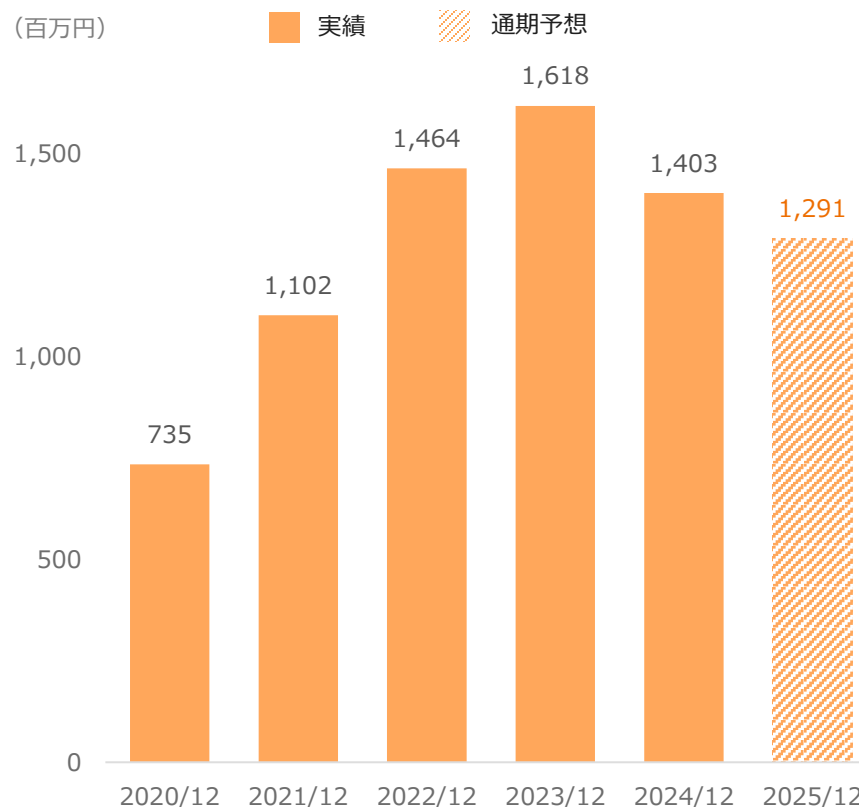


主な設備投資内訳

(百万円)	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年
	実績	実績	実績	実績	実績	予想
建物附属設備	177	492	165	60	40	16
工具器具備品等	165	405	213	57	67	362
ソフトウェア	11	31	8	1	4	0

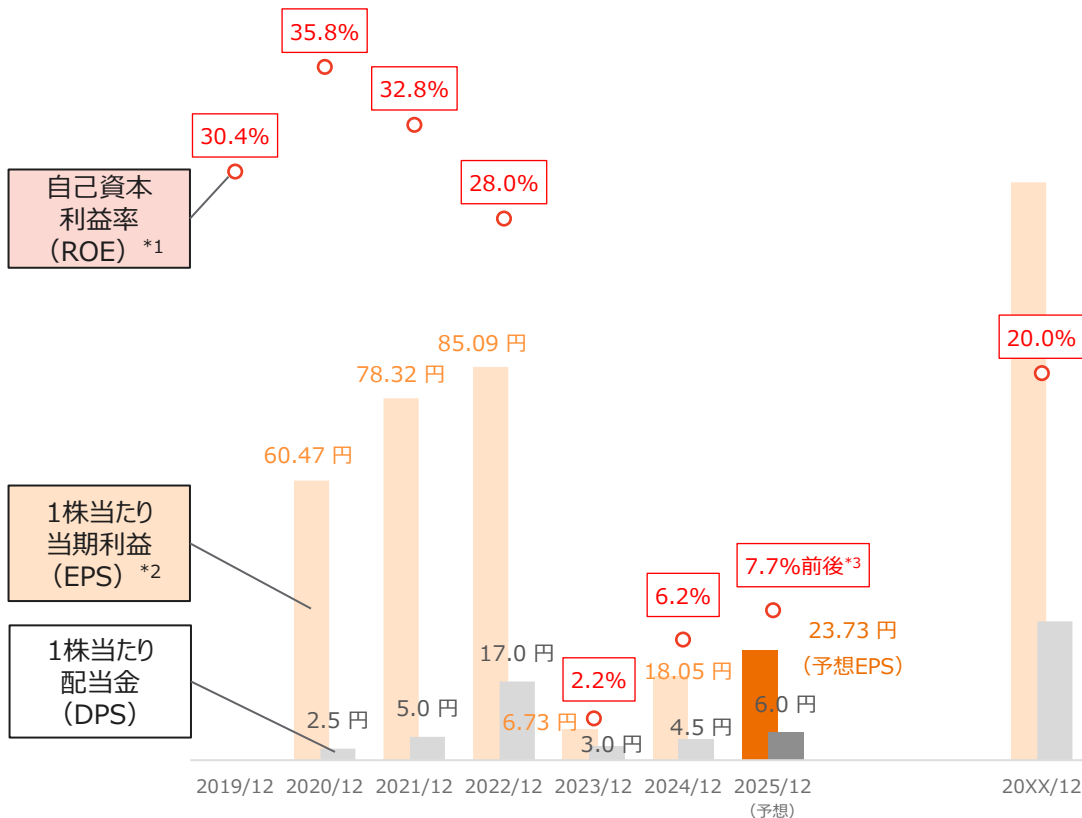
減価償却費及び償却費

- 2025/12期は2021/12期の大規模設備投資の償却が一巡したため、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2024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 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

*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。