

## 経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

## ① 目指す姿と数値目標

## 経営方針

ダイレクトメール発送代行とインターネット広告で広告主とエンドユーザーを「つなぐ」ことで、付加価値の高いサービス提供と新たな収益源構築に取り組む

## ② 中長期の経営戦略

## 1. 新サービスの開発

SEO・コンテンツマーケティング・運用型広告・Web制作をワンストップで提供。サービス開発力・分析力を活かし、競争力の高い新サービスを定期的にリリース

## 3. フルフィルメント拡大

2024年6月に国立フルフィルメントセンター開業。受注・在庫・ピッキング・梱包・発送の一連プロセスを一手に請負い、宅配便取扱量を増加

## 2. 大口顧客の拡大

従来の販路維持拡大に加え、社内インフラ増強と並行して、大規模な取引が期待される大口顧客の開拓を推進

## 4. 輸入商品対策

ピアトランスポートでECサイト改善等により販売環境整備。円安・原料高・輸送コスト上昇に対応しながら利益確保

## ③ 対処すべき課題

## ① 技術革新への対応

- インターネット業界の変化・技術革新に対応した付加価値の高い新サービス開発が必須

## ② 情報セキュリティ強化

- 大量の個人情報を扱うため、社内規程の厳格運用・定期教育・セキュリティシステム整備が重要
- プライバシーマーク制度認証取得により情報管理を徹底

## ③ 企業統治の強化

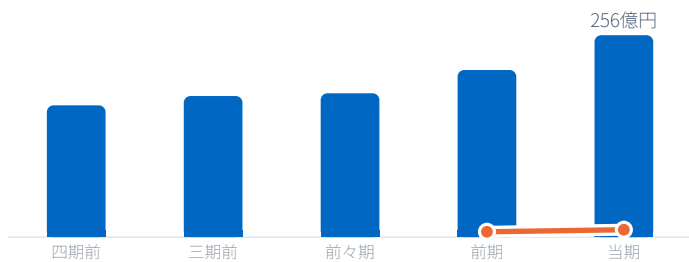
- 意思決定の明確化・組織体制の最適化を推進
- 内部監査体制の充実と監査役・監査法人との連携強化

## 面接で使えるポイント

- ダイレクトメール事業で小ロット500通から中ロット30,000通までの幅広いニーズに対応し…
- 2024年6月開業の国立フルフィルメントセンターで、受注から発送まで一連プロセスを一手に請負う統合物流体制を構築
- SEO・コンテンツマーケティング・運用型広告・Web制作をワンストップで提供する自社開発体制により、競争力を維持

証券コード 6549

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高  
256億円

営業利益率  
3.7%

財務健康度  
39点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 40.3（当サイト算出の参考指標）

平均年収  
493万円

サービス業内 409位/524社

平均年齢  
35.1歳

サービス業内 392位/527社

平均勤続  
6.2年

サービス業内 282位/527社

女性管理職  
13.1%

サービス業内 248位/371社

男性育休  
87.5%

サービス業内 127位/311社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考: ディーエムソリューションズ(株)【6549】：決算情報

