PRESS RELEASE

2026 年 11 月 12 日

仙台営業所を移転・拡張し、架電代行サービス「callstep」のサービス体制を強化

ダイレクトメールの発送代行サービスや EC 物流代行サービス「ウルロジ」、及び EC 事業者への WEB コンサルティングサービス等のインターネット事業を展開しているディーエムソリューションズ株式会社（代表取締役社長：花矢 卓司）は、2027 年 2 月（予定）に仙台営業所を仙台市青葉区の「IamroN 仙台」へ移転・拡張し、アウトバウンドコール（架電）代行サービス「callstep（コールステップ）」の提供体制を強化することをお知らせいたします。

新営業所は現営業所の約 2.3 倍の広さを有し、ダイレクトメール事業の営業人員の増強はもちろんのこと、callstep のインサイドセールス部門の人員増、及び研修環境の充実を図ります。これにより、今後の受注拡大に対応するための人材採用・育成を推進し、架電代行サービス「callstep」のサービスの拡大を図ってまいります。



国内のアウトバウンドコール市場は、民間調査機関の予測によれば 2026 年度に約 1,350 億円規模となる見込みであり、とりわけ BtoB 領域は 2023 年度の約 160 億円から 2026 年度には約 220 億円へと、年平均約 11%の成長が見込まれております（引用元：矢野経済研究所「2024 コールセンター市場総覧～サービス＆ソリューション～」）。企業の人手不足や営業活動の効率化ニーズを背景に、営業・マーケティング業務を外部へ委託する動きが広がっております。

また、DM を活用したマーケティングにおいても、発送後のフォローコールなど、複数の施策を組み合わせて成果の最大化を図る取り組みへの関心が高まっております。

callstep は、DM 発送後のフォローコールをはじめ、新規顧客へのアポイント獲得、休眠顧客の掘り起こし、資料送付案内、イベント集客、アンケート調査など幅広い架電業務を、トークスクリプトの設計から架電、結果集計、分析・改善提案まで一貫して提供するサービスです。300 件から利用できる小ロット対応に加え、接続率・受付突破率・顧客の反応・失注要因などを詳細に分析し、次回施策の改善まで伴走する運用支援を特長としています。

また、当社の既存事業である DM の企画・発送からフォローコールまでをワンストップで提供できることから、DM の反響を商談につなげたいお客様からのご依頼が増加しております。

こうした需要の拡大に対応するため、運営拠点である仙台営業所を移転・拡張し、研修環境を含めたインサイドセールス部隊の受入体制を整えることといたしました。今後は受注の拡大に合わせて段階的に人員を増強してまいります。

当社は callstep を通じて、従来の DM 発送代行から、お客様の営業・マーケティング成果の創出までを支援するサービスへと事業領域を広げてまいります。

今後もディーエムソリューションズは、マーケティング戦略のベストソリューションパートナーとして、『ロジスティクスとマーケティングの力で世の中に必要とされるモノと情報を届け豊かな未来に貢献する』のパーパスのもと、ネットとリアル双方の特性をいかし、それぞれを融合させることでお客様にとって最適なサービスを提供してまいります。

◆　新営業所および callstep の概要

名 称	ディーエムソリューションズ株式会社　仙台営業所
移転先	宮城県仙台市青葉区中央四丁目 9 番 5 号　lamroN 仙台 2 階
面 積	約 58 坪（移転前の約 2.3 倍）
サービス名	callstep（コールステップ）
主な対応業務	DM 発送後のフォローコール、新規アポイント獲得、休眠顧客の掘り起こし、資料送付案内、イベント集客、アンケート調査 等
標準料金	基本費用 3 万円＋1 リスト 370 円（2 コール）／300 件から利用可能

【本リリースに関するお問合せ先】
ディーエムソリューションズ株式会社　管理本部　担当：水谷
TEL: 0422-57-3921　　E-MAIL: ir@dm-s.co.jp