

2025年3月期 第2四半期
決算説明資料

ディーエムソリューションズ株式会社
2024年11月20日

証券コード：6549

本資料に記載された意見や予測等は資料作成時点での当社の判断であり、その情報の正確性を保証するものではありません。
さまざまな要因の変化により実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があることをご承知おきください。

2025年3月期（第2四半期）決算概要

前年同期比**10.9%**増収、**8.3%**営業増益

売上高

10,010 百万円前年同期比 **10.9%** 増

対中間達成率 107.5%

対通期進捗率 52.1%

営業利益

307 百万円前年同期比 **8.3%** 増

対中間達成率 122.3%

対通期進捗率 47.6%

四半期純利益

203 百万円前年同期比 **5.6%** 増

対中間達成率 123.8%

対通期進捗率 48.0%

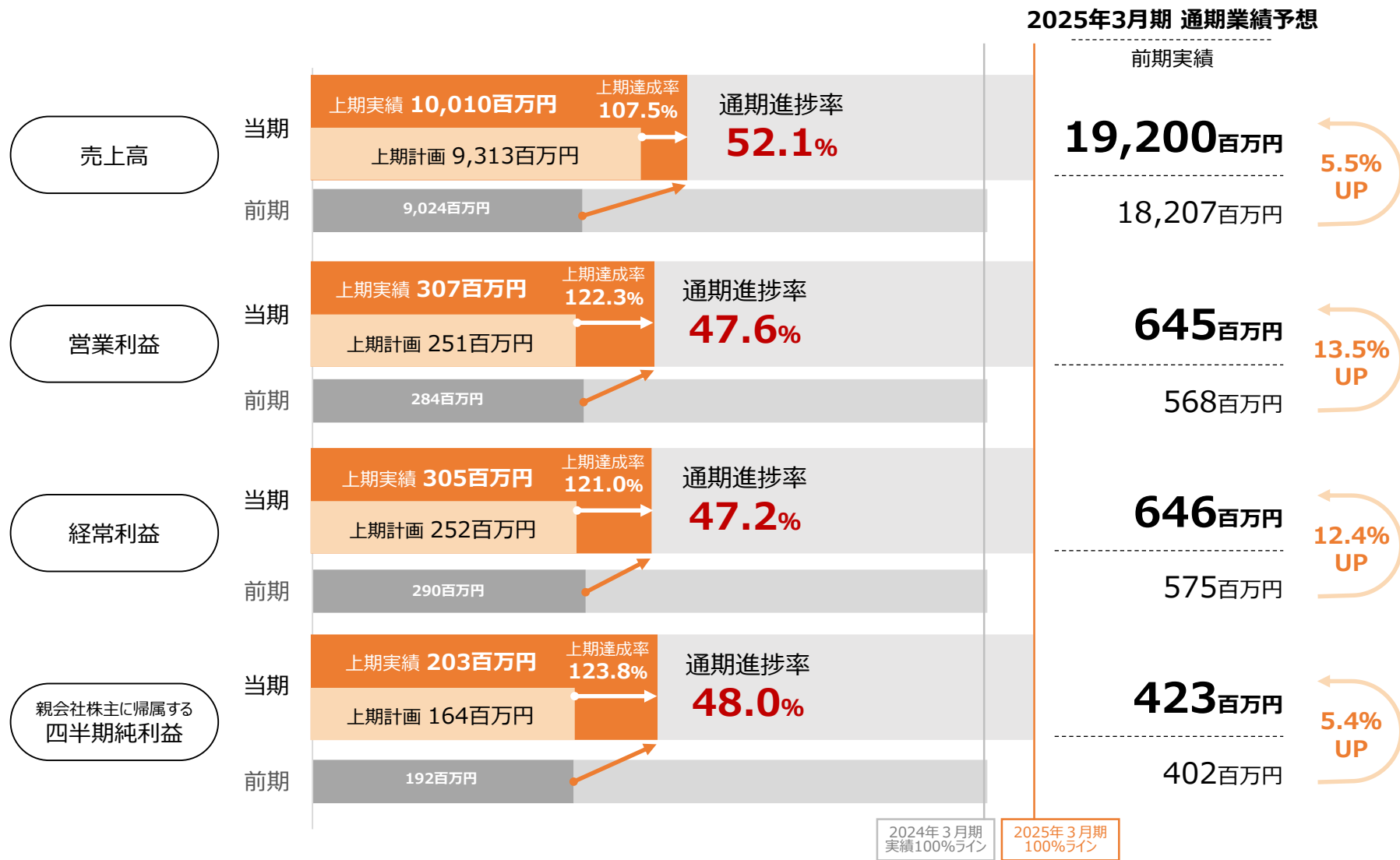
通期業績予想の達成に向けて好調な業績推移 上期の高い進捗率を生かし、さらなる業績上積みを目論む

- DM発送は順調に推移
- 注力分野である利益率の高いフルフィルメントサービスが大幅伸長
- インターネット事業は既存サービスを維持しつつ、他事業との連携強化によりシナジー拡大へ
- アパレル事業は為替の影響を受けるも新サービスの展開やショールームの改修等、営業活動を推進

前年同期比で2桁増収となり、各段階利益も好調に推移
 上期計画に対しては、売上高は107.5%、営業利益は122.3%と大きく超過

| (単位：百万円) | 2024.3 2Q | 2025.3 2Q | 前年同期比 増減 | 前年同期比 増減率 | 上期計画 | 進捗率 |
|----------------------|--------------|---------------|-------------|--------------|-------|---------------|
| 売上高 | 9,024 | 10,010 | +986 | 10.9% | 9,313 | 107.5% |
| 営業利益 | 284 | 307 | +23 | 8.3% | 251 | 122.3% |
| (利益率) | 3.1% | 3.1% | | | 2.7% | |
| 経常利益 | 290 | 305 | +15 | 5.4% | 252 | 121.0% |
| (利益率) | 3.2% | 3.0% | | | 2.7% | |
| 親会社株主に帰属する 四半期純利益 | 192 | 203 | +11 | 5.6% | 164 | 123.8% |

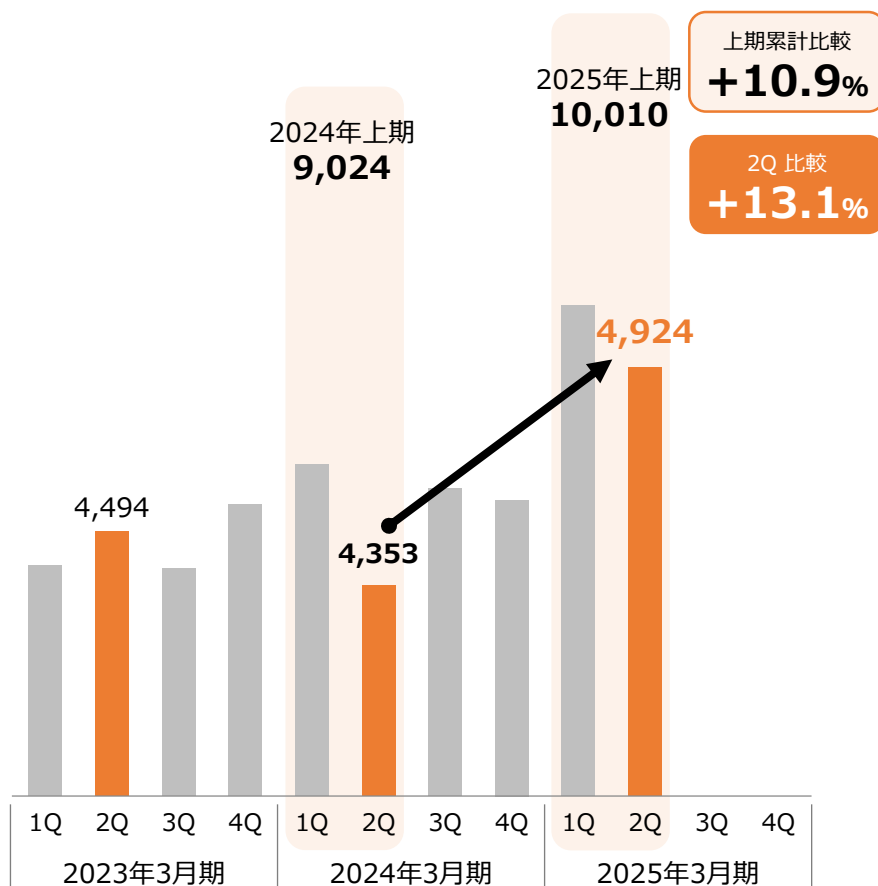
通期業績計画に対しては、各段階利益で50%前後まで到達する堅調な進捗状況



前年同期との比較でも売上高、営業利益ともに成長 売上高は上期、2Q期間ともに過去最高。営業利益も着実に増加

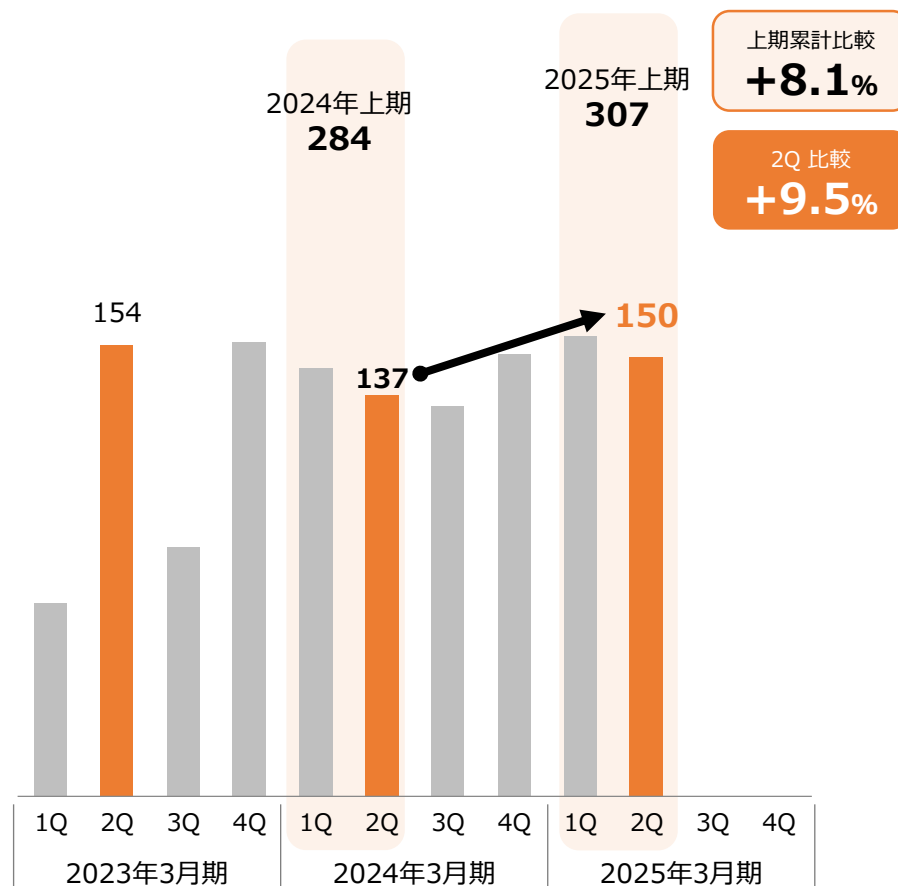
売上高

(単位：百万円)



営業利益

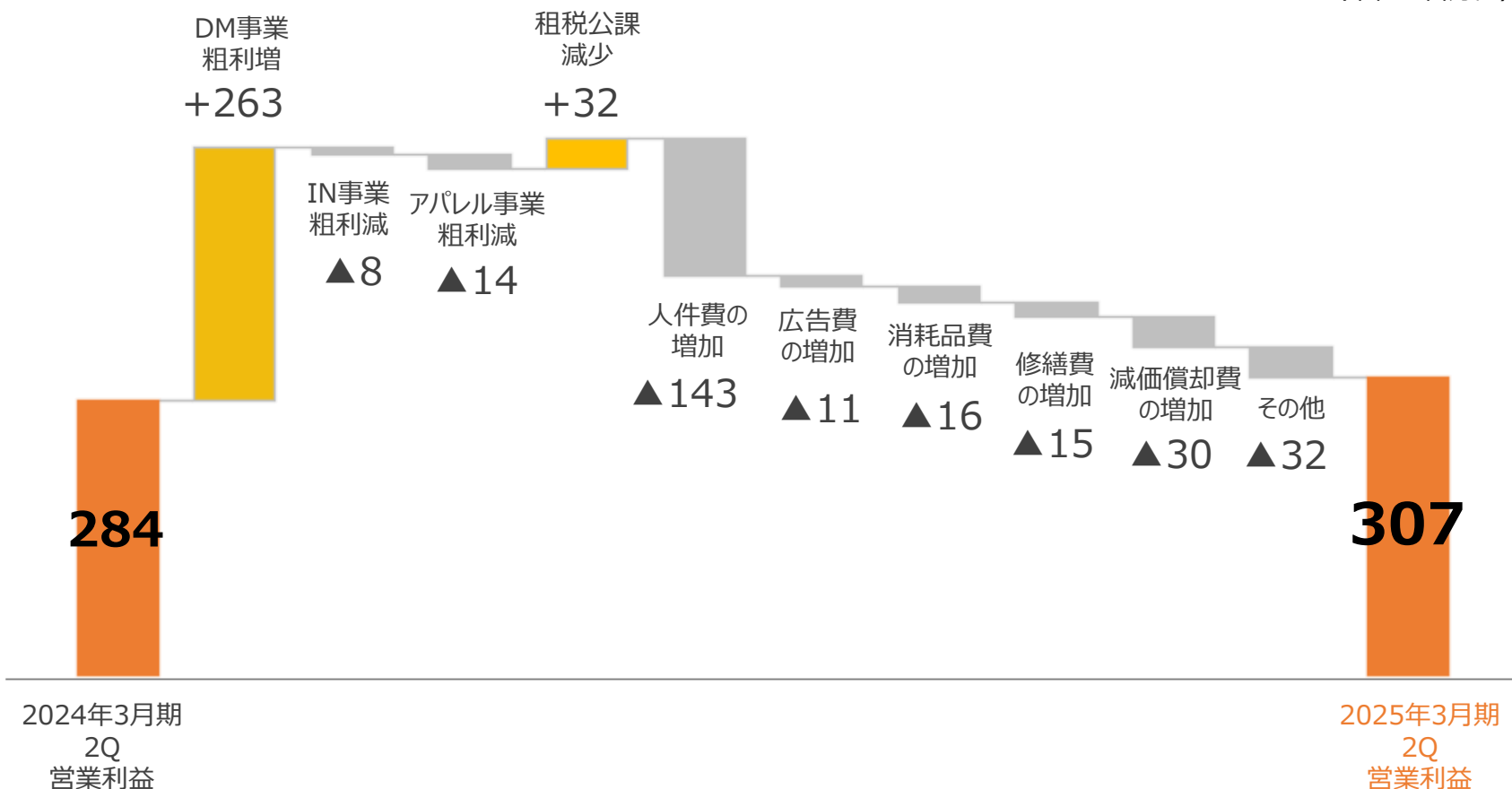
(単位：百万円)



ダイレクトメール事業の拡大、増収効果により、人的投資を行う中でも増益を達成

前年同期からの営業利益変動要因

(単位：百万円)



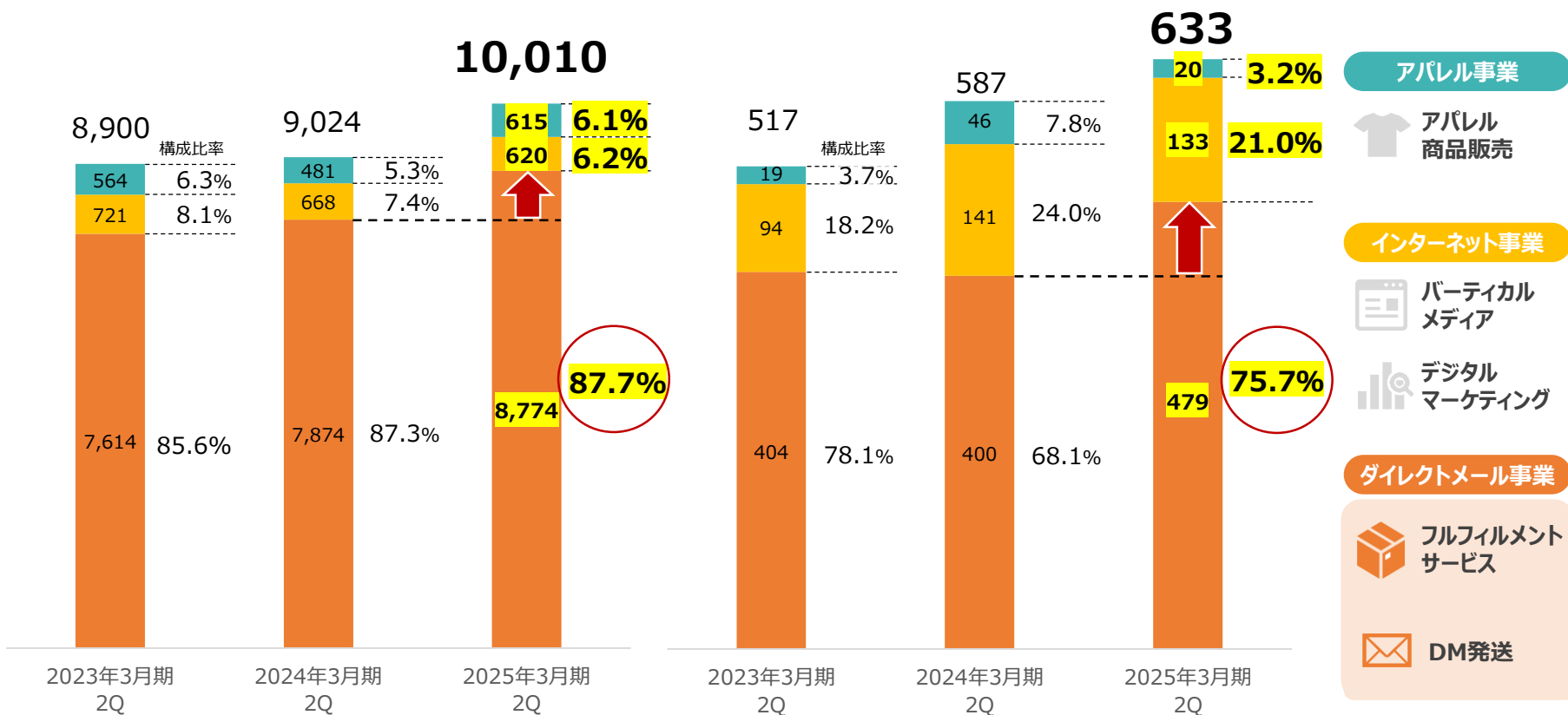
堅調なDM発送代行サービスおよびフルフィルメントサービスの拡大に伴い、 ダイレクトメール事業の利益寄与が高まる

売上高構成

（単位：百万円）

セグメント利益構成

（単位：百万円）



- アパレル事業**
 - アパレル商品販売
- インターネット事業**
 - バーティカルメディア
 - デジタルマーケティング
- ダイレクトメール事業**
 - フルフィルメントサービス
 - DM発送

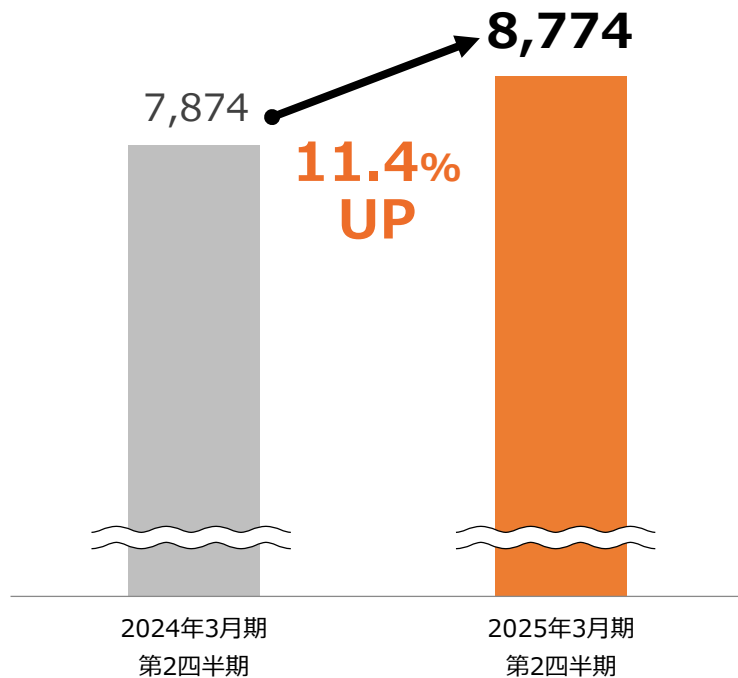
5つのビジネスポートフォリオを持つ強みを生かし、不透明なビジネス環境に対応

| | | |
|-------------------|---|---|
| <p>ダイレクトメール事業</p> | <p>売上、利益ともに計画以上の進捗</p> | |
| | <p>DM発送</p> | <ul style="list-style-type: none"> ● セルマーケなどのECサイト経由の売上が増加。顧客対応業務の減少により生産性が向上し、利益増に寄与 ● 2024年1月末のクロネコDM便の廃止により、当社特約ゆうメールへの切り替えニーズが増加 ● 強みである営業力を武器に、新規案件獲得が順調に推移 |
| | <p>フルフィルメントサービス</p> | <ul style="list-style-type: none"> ● EC事業者向けの物流代行サービス「ウルロジ」のサービス認知度上昇、サービス内容、価格帯が顧客ニーズを捉え事業拡大が継続 ● 6月に国立フルフィルメントセンターの稼働を開始。サービス提供体制の強化が新規受注に貢献 |
| <p>インターネット事業</p> | <p>既存サービスの注力とともに、他事業との連携強化によりシナジー拡大へ</p> | |
| | <p>バーティカルメディア</p> | <ul style="list-style-type: none"> ● 利益率の高い自社メディアを中心とした戦略を継続 ● ライフスタイルジャンル全般を扱う商品・サービスの比較情報サイト「collect.」が堅調 ● ウォーターサーバーの比較サイトも好調に推移 |
| | <p>デジタルマーケティング</p> | <ul style="list-style-type: none"> ● 得意とするSEOを中心としたWEBコンサルティングサービスを強化 |
| <p>アパレル事業</p> | <p>収益性改善施策を継続</p> | |
| | <p>アパレル商品販売 (ピアトランスポート)</p> | <ul style="list-style-type: none"> ● 猛暑の影響により半袖Tシャツをはじめとして売上が好調に推移 ● 為替、インフレへの対応策として、売れ筋商品の大量仕入など販売施策を見直し |

- DM発送代行サービスは、営業力、価格競争力、セルマーケなどのWEB完結型サービスが他社との差別化となり、新規、既存ともに好調を継続。Web完結型発送代行サービスの拡大、DX化進展により利益率が上昇
- フルフィルメントサービスは、EC事業者向けアウトソーシングサービス「ウルロジ」が引き続き躍進。国立フルフィルメントセンター開設による受託能力上昇、受注増により売上規模が拡大
- 増収に加え、オムニソーター導入など機械化、DX化により生産性が一層向上し、セグメント利益も増加

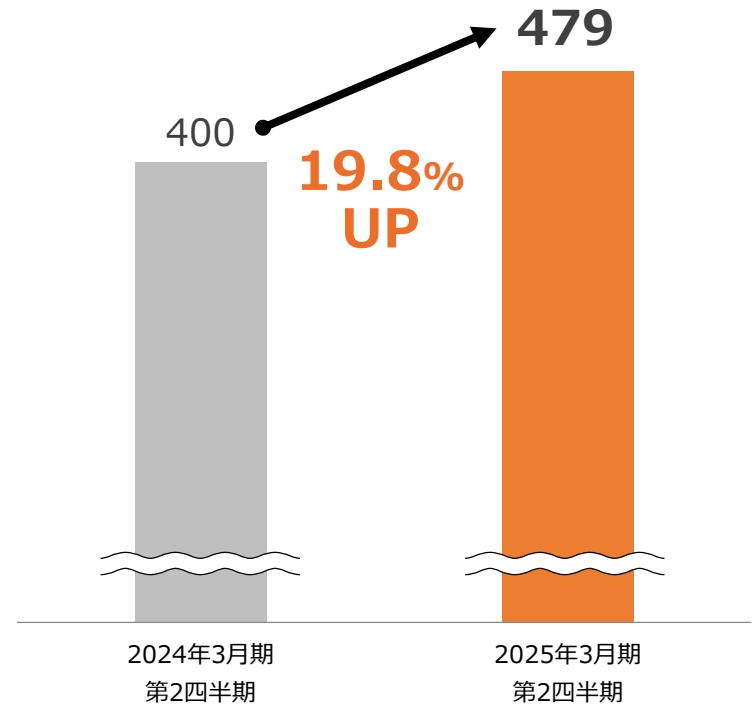
売上高

(単位：百万円)



セグメント利益

(単位：百万円)



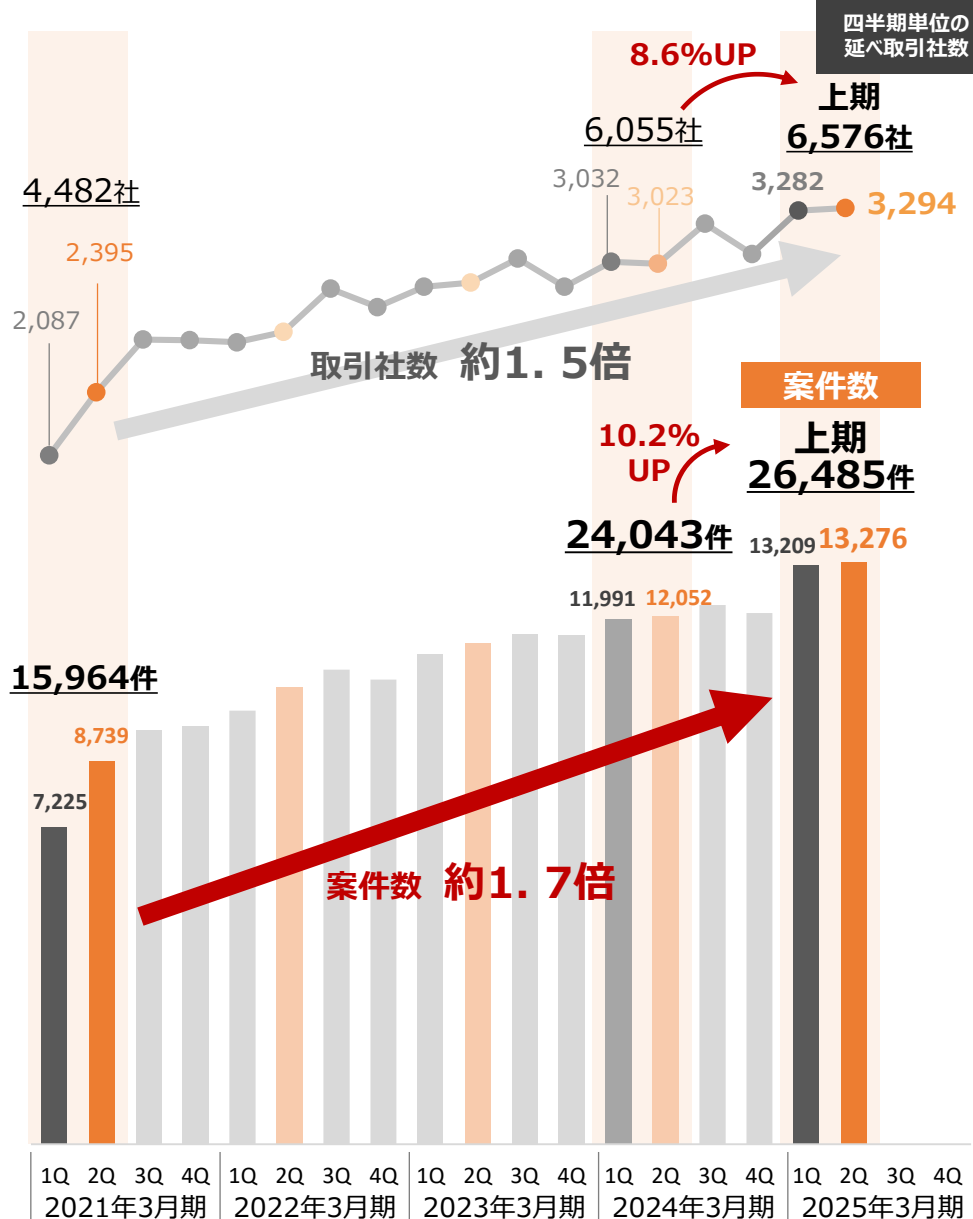


DM発送代行サービス

案件数／取引社数

案件数・延べ取引社数
ともに過去最多を更新

新規受注に加え、既存顧客からの
リピートオーダーも引き続き堅調に推
移し、着実にシェアを拡大





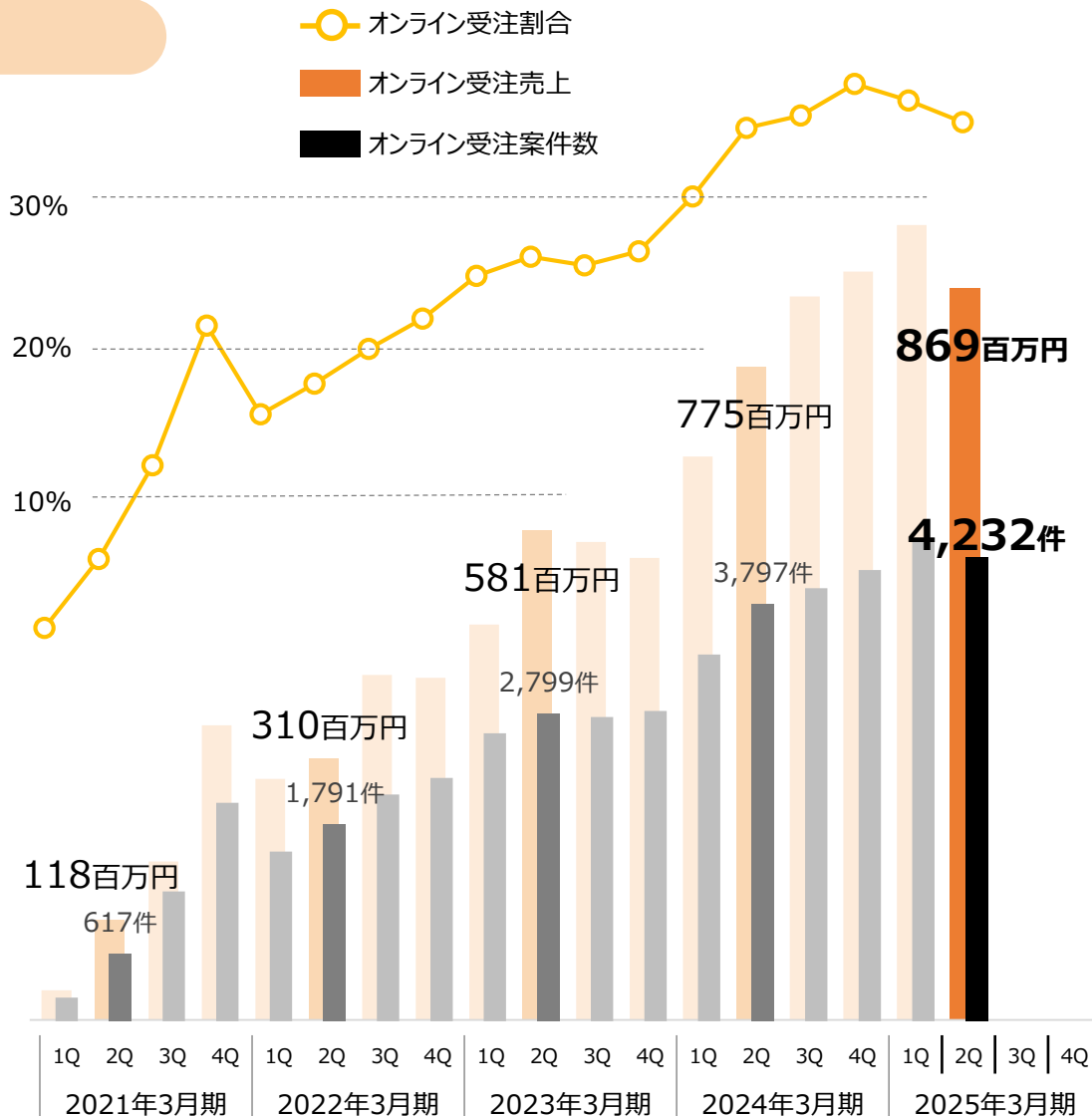
DM発送代行サービス

オンライン受注

ネット完結型DM発送代行 「セルマーケ」引き続き伸長

「セルマーケ」などのオンライン受注の売上高・案件数は2Qとして過去最高となり、順調に推移

DM発送代行サービス全体の案件数に占めるオンライン受注の案件数割合は、30%超となり、事業成長及び収益力向上に貢献





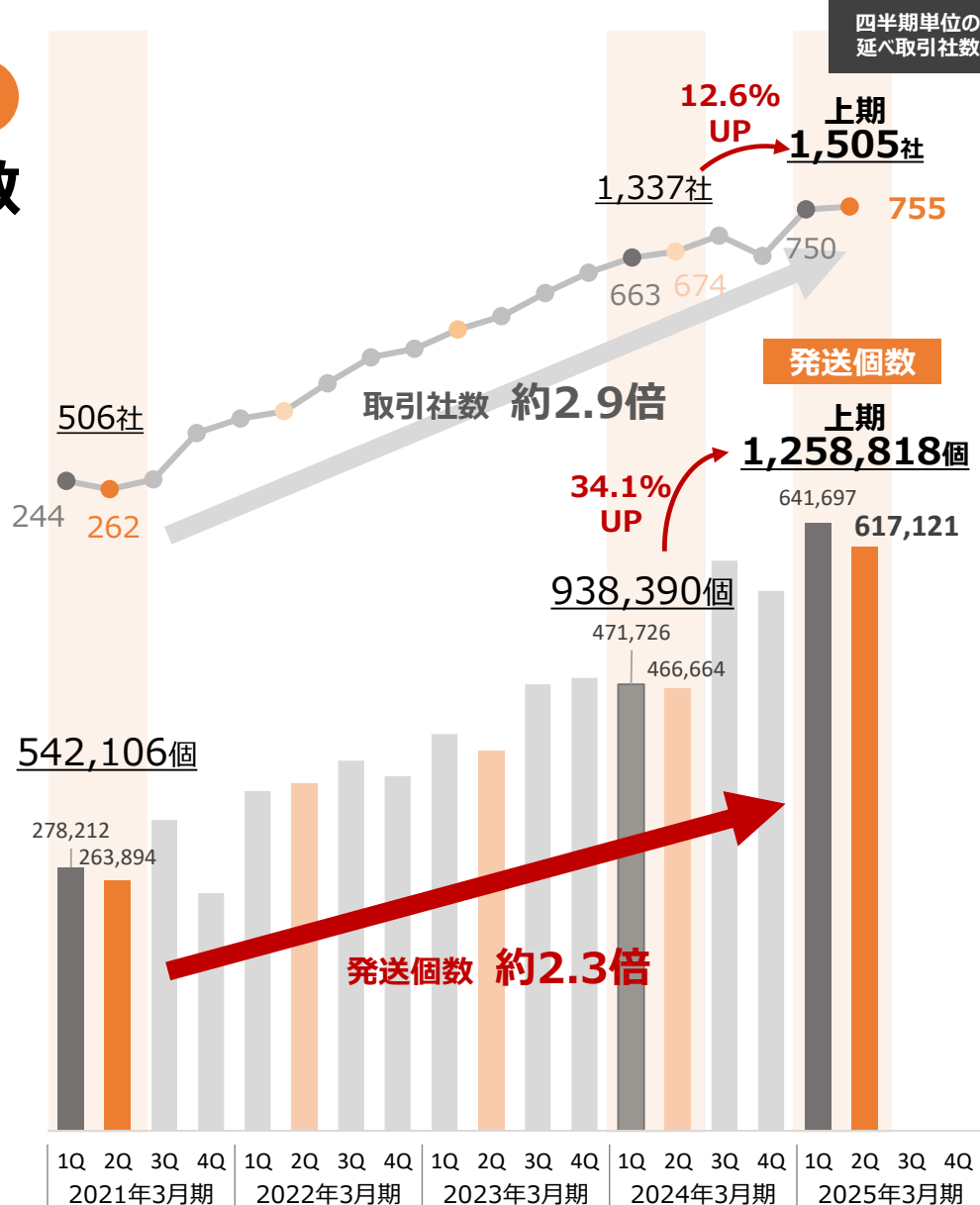
フルフィルメントサービス

発送個数／取引社数

認知度拡大・受託能力拡大・
受注量拡大の好循環

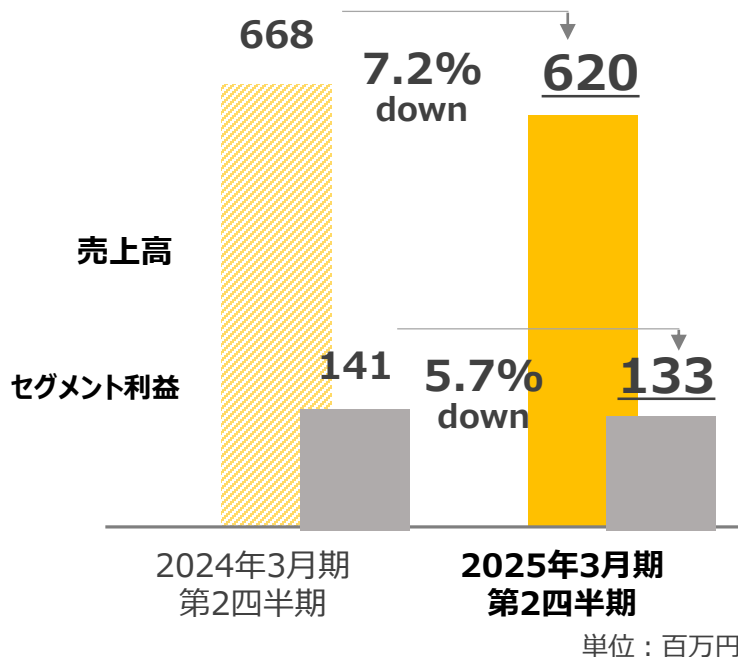
宅配便発送個数・延べ取引社数と
もに2Qとして過去最多

EC事業者向け物流代行サービス
「ウルロジ」のサービス認知度上昇に
よる受注増にあわせ、国立フルフィル
メントセンターの開設により受託処
理能力を増加し、市場ニーズを着
実に取り込む



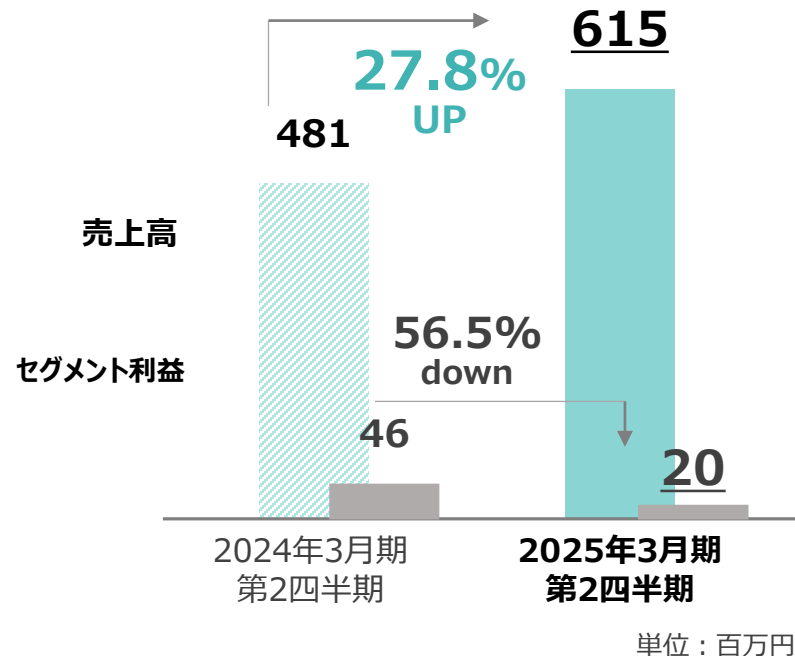
インターネット事業

- EC支援サービスの拡大に向けた取り組みを強化
- 他事業との連携強化へ人的リソースを活用したこともあり、売上、利益とも横ばい



アパレル事業

- 猛暑の影響もあり主力商材である半袖シャツの売上が好調に推移し、前年同期比で大幅増収
- 為替、アメリカ国内のインフレの影響等コスト増により前年同期比で減益



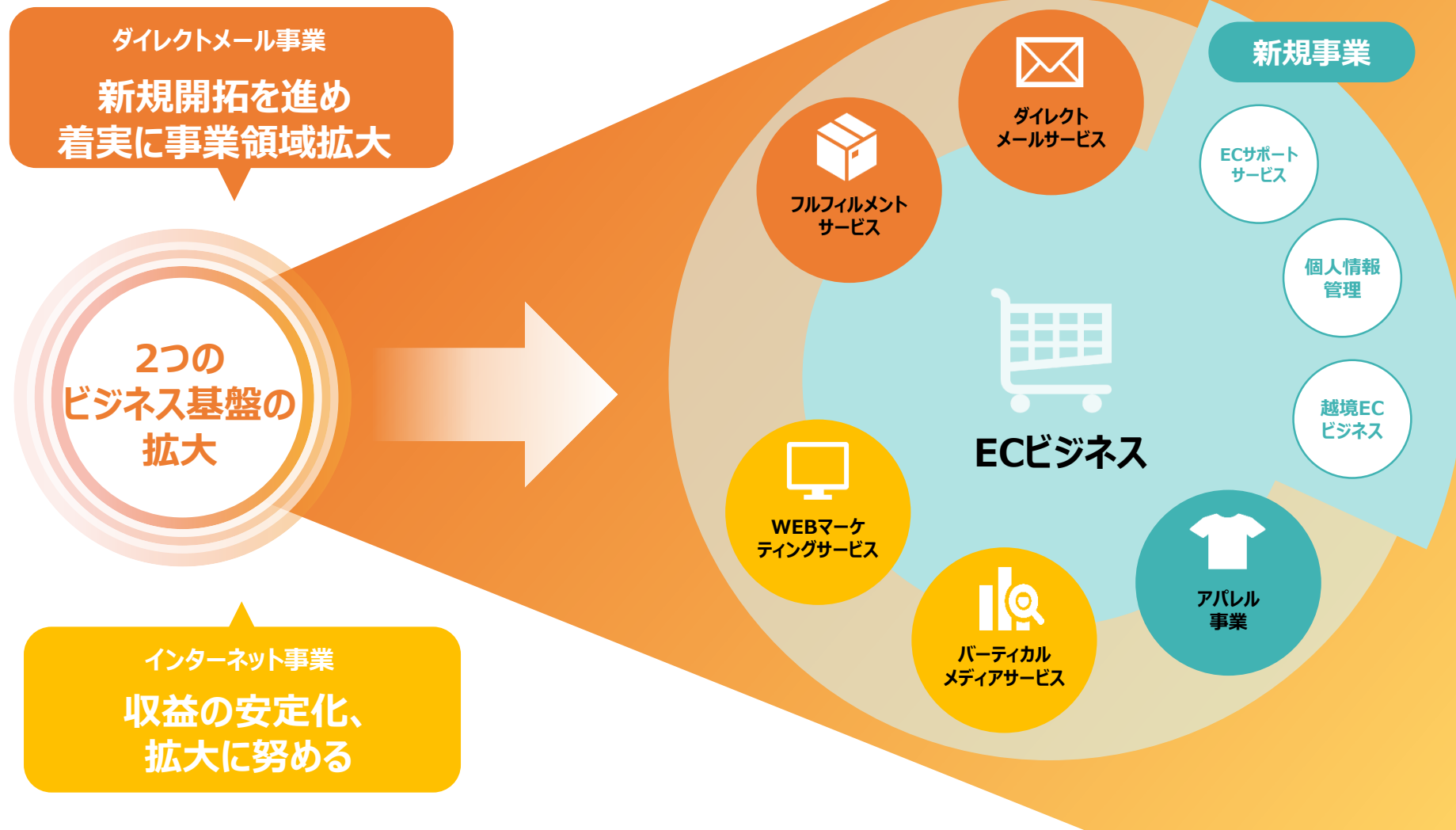
(単位：百万円)

| | 2024年 3月期期末 | 2025年 3月期 第2四半期 | 増減額 | | 2024年 3月期期末 | 2025年 3月期 第2四半期 | 増減額 |
|-------------|----------------|-----------------------|-------------|--------------------|----------------|-----------------------|-------------|
| 流動資産 | 3,851 | 3,772 | △79 | 流動負債 | 2,407 | 2,561 | 154 |
| 現金・預金 | 1,292 | 1,003 | △289 | 買掛金 | 1,325 | 1,448 | 123 |
| 受取手形及び売掛金 | 2,037 | 2,178 | 140 | 1年以内返済予定の 長期借入金 | 349 | 376 | 26 |
| その他 | 521 | 590 | 69 | その他 | 731 | 735 | 4 |
| 固定資産 | 3,290 | 3,581 | 291 | 固定負債 | 1,824 | 1,712 | △111 |
| 有形固定資産 | 2,719 | 3,030 | 311 | 長期借入金 | 1,810 | 1,697 | △113 |
| 無形固定資産 | 199 | 178 | △21 | その他 | 14 | 15 | 1 |
| 投資その他資産 | 371 | 372 | 1 | 純資産合計 | 2,910 | 3,079 | 169 |
| 資産合計 | 7,142 | 7,354 | 212 | 負債純資産合計 | 7,142 | 7,354 | 212 |

成長戦略と重点施策

2つのビジネス基盤（インフラ）の拡大と新規事業の創出

新規事業の創出、 主力事業化



リアル×ネットのインフラを最大限生かし、事業ポートフォリオを拡大
他に類を見ないソリューションカンパニーへ
将来成長のために、海外市場を見据えた越境ECにも着手していく

ビジネスポートフォリオを生かしながら
企業価値増大を図ります

拡大ステップ

- 加速拡大できる事業ポートフォリオの確立
- 収益力、事業付加価値UP
- 既存2事業での収益確保・事業育成投資

新規事業



ECサービス

当社のインフラ基盤がなす**飛躍ビジネス**



アパレル事業

ECやEC周辺領域で新たな柱となる事業の創出・育成・拡大に尽力

インターネット事業



パーティカル
メディアサービス

競争力を高め、他事業拡大も支援する**キービジネス**



デジタルマーケ
ティングサービス

ECサポート領域でのシナジー創出も追及

ダイレクトメール事業



フルフィルメント
サービス

競争力の高い**基盤&成長ビジネス**



ダイレクト
メールサービス

基盤事業であるダイレクトメールサービスにフル
フィルメントサービスの成長を加速させ、安定
収益基盤として強化・拡充を図る

現在

3年後

DM発送代行サービス

**DM作業の機械化の加速及びさらなる事業成長のために約4億円の設備投資を決定
大型機械の追加導入により、生産能力を増強するとともに生産性向上を目指す**

大型機械3台（定形外自動封入封緘機1台およびラッピングシステム2台）の計4億円規模の設備投資を決定

- 月間約200万通の生産能力の増加により、受注キャパシティが増加
- 国や自治体、大手企業が依頼主となる大型案件の受注基盤を整備
- DM作業の機械化・自動化を推進することで作業原価の低減、収益性の改善を見込む

定形外自動封入封緘機 12月～来年1月稼働予定

角2封筒～角6封筒サイズまで対応。
最大8点の封入が可能。

1台
導入



ラッピングシステム 1台目:12月稼働予定 2台目:来年3月稼働予定

角2封筒～長3封筒サイズまで対応。
最大14点封入・厚さ3cmまで対応可能。

2台
導入



フルフィルメントサービス

DM事業の拡大、増収効果により、
人的投資を行う中でも増益を達成
人材投資やDX化などへの
成長投資を進めてさらなる成長をめざす

営業力

ノウハウを活かし、
ターゲットを絞り込んで
新規顧客開拓

生産性向上

DX化推進による
省人化で
生産力を向上



インターネット事業

新規事業・ECサービス

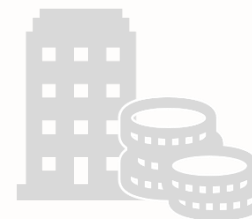
各事業の連携を深め、EC関連サポートへの体制強化

インターネット事業とダイレクトメール事業の拠点統合によるシナジー効果で、フルフィルメントサービス周辺のEC関連サポートへの体制整備を促進



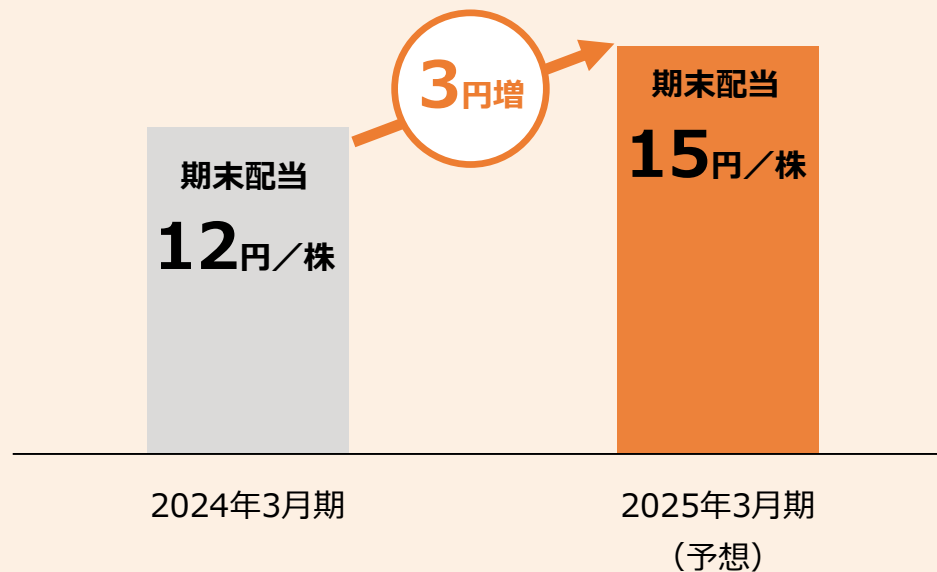
1株当たり年間配当金

前期に1株当たり12円の期末配当（初配）を実施
2025年3月期は3円増配し、期末配当15円を計画



基本方針

剰余金の配当を
安定的かつ継続的に実施



株主優待制度

**1年以上継続して当社株式を200株以上保有する株主様へ、
継続保有数量に応じて、株主優待品を年2回進呈**

中間基準日

期末基準日

200株以上～
600株未満
1年超継続保有

QUOカード 3,000円分

マヌカハニー※ 1瓶

600株以上
1年超継続保有

QUOカード 6,000円分

マヌカハニー※ 2瓶

※ 1瓶4,000～5,000円相当

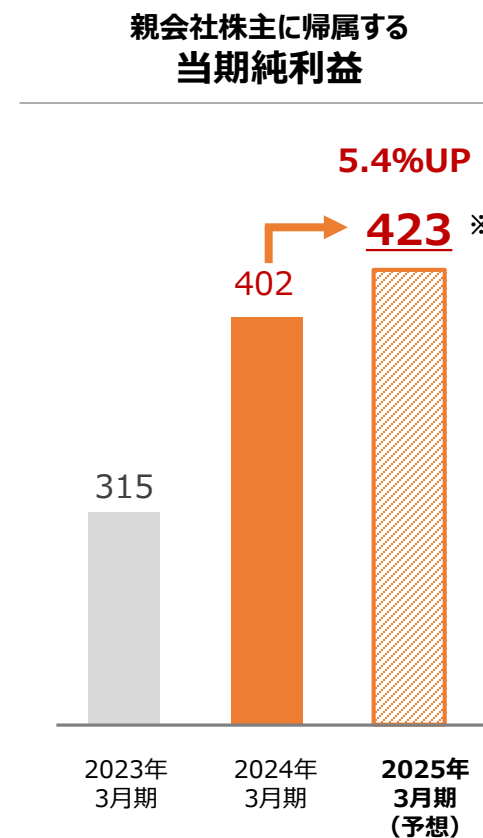
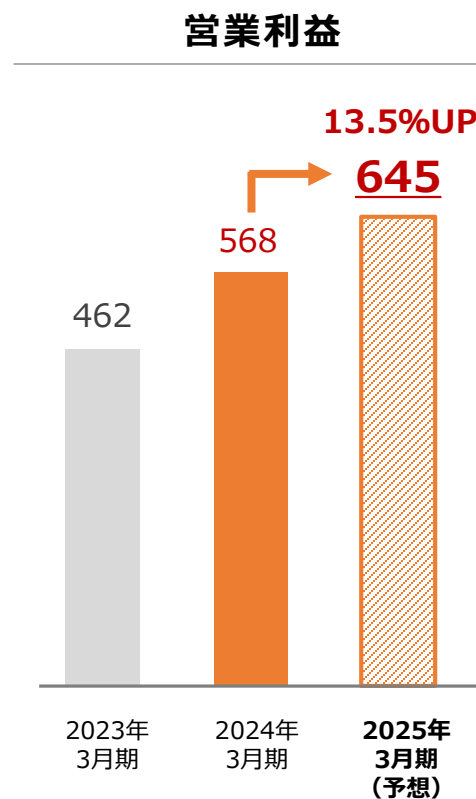
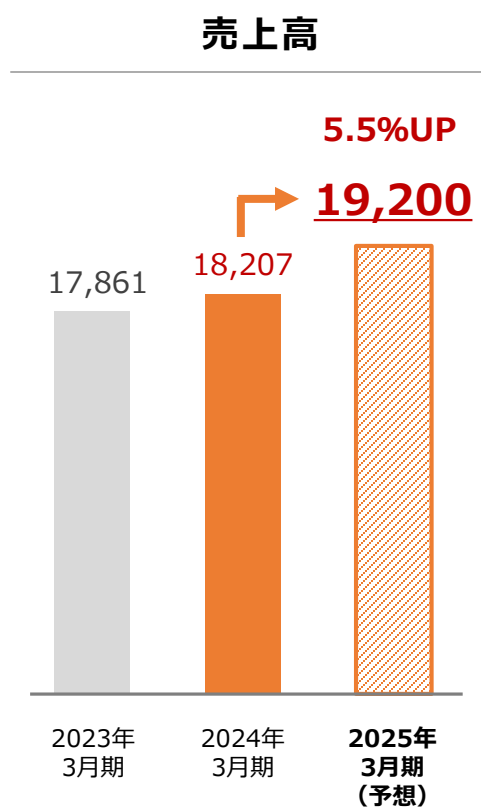
対象となる
株主様

- 期末基準日については、3月末日現在の株主名簿に記載または記録された当社株式2単元（200株）以上を保有されている株主様且つ、1年以上継続保有されている株主様。
- 中間基準日については、9月末日現在の株主名簿に記載または記録された当社株式2単元（200株）以上を保有されている株主様且つ、1年以上継続保有されている株主様。

2025年3月期 業績予想

不透明な経済状況を見据え、通期業績予想の修正はなし
引き続き前期比で5.5%、約10億円の売上増を計画
収益重視の展開を進め、同比13.5%の営業増益を目論む

(単位：百万円)



※ 賃上げ促進税制の適用による税額控除については予算上考慮しておりません。

参考資料

Purpose

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

Mission

常に時代が求める「つなぐ」を提供し
価値と利益を創造する

Vision

100年続く
自己成長できる会社になる

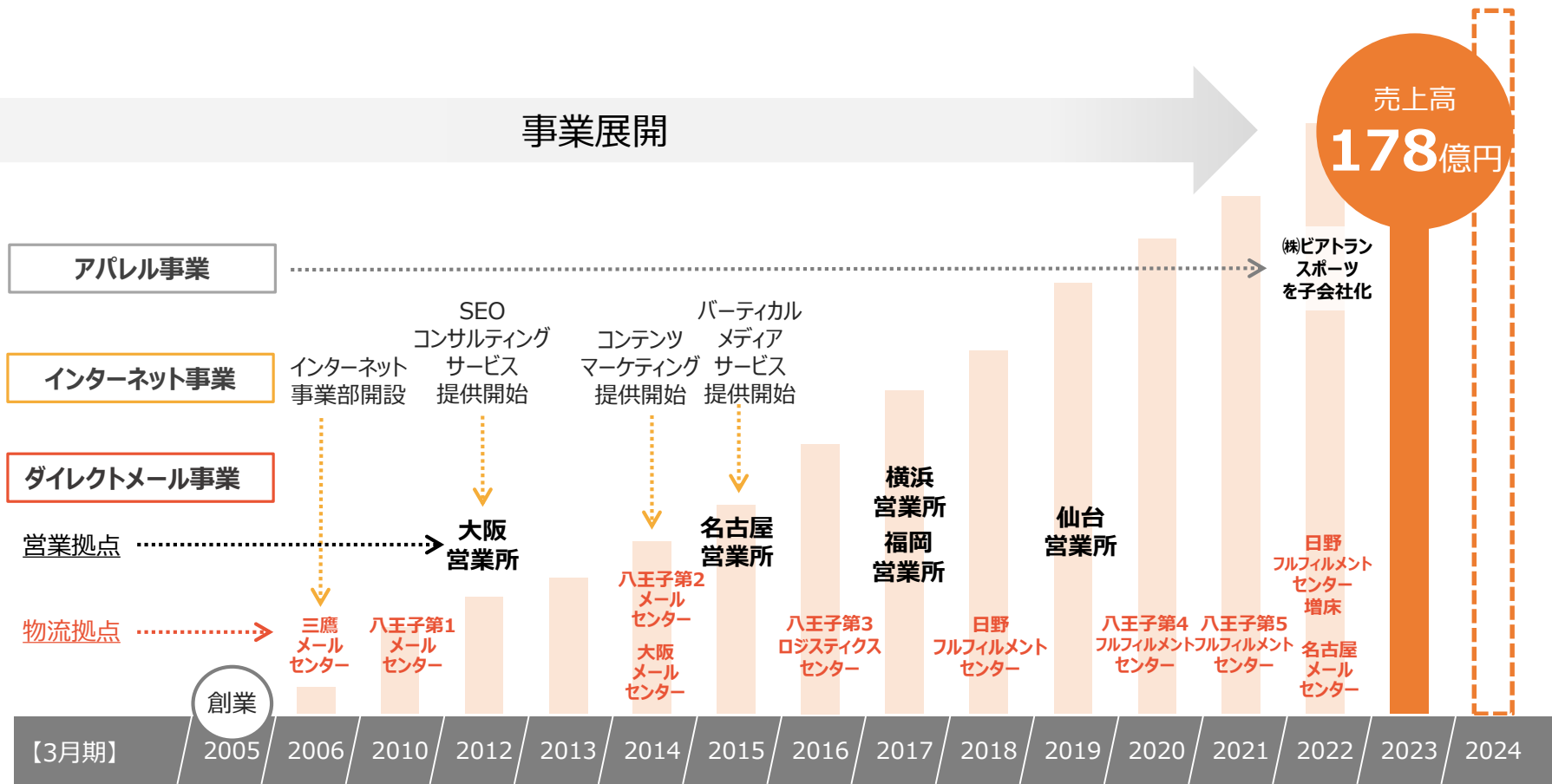
Values

自尊心と敬意／感謝と誠実／責任と情熱／
進化と挑戦／好奇心と探求心／チームワークとシナジー

(2024年9月末時点)

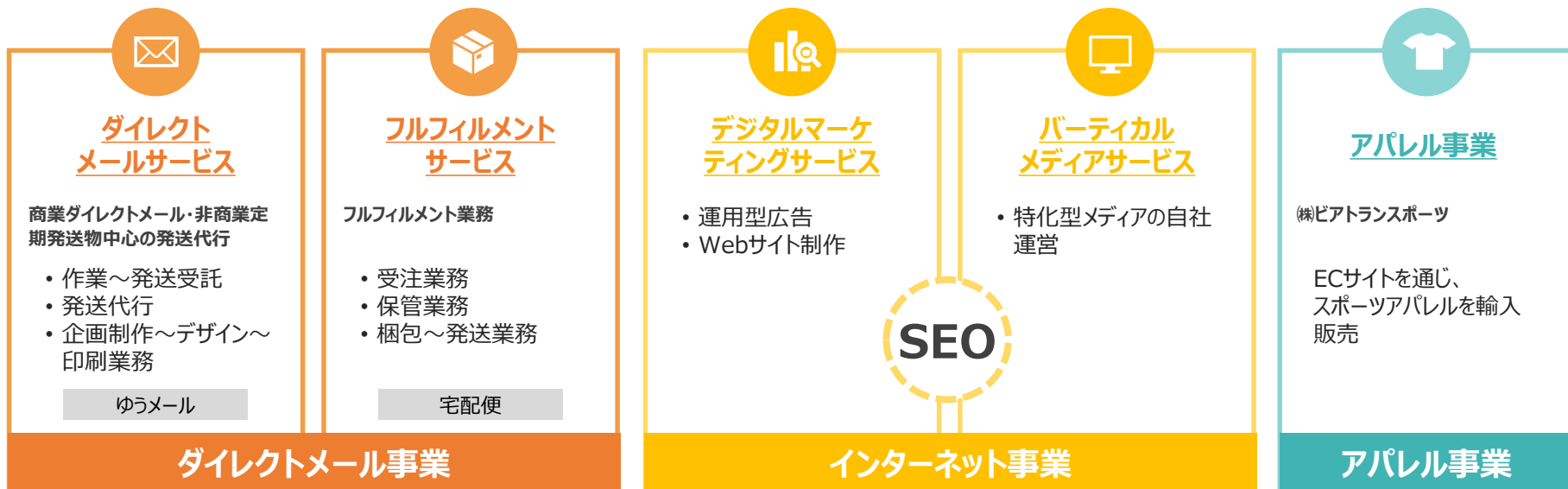
- **会社名** : ディーエムソリューションズ株式会社
- **設立** : 2004年9月
- **資本金** : 3億6,531万円
- **決算期** : 3月
- **代表取締役社長** : 花矢 卓司
- **本社所在地** : 東京都武蔵野市御殿山1-1-3 クリスタルパークビル2F
- **営業拠点** : 横浜営業所、名古屋営業所、大阪営業所、
福岡営業所、仙台営業所
- **物流拠点** : 都内8ヶ所、名古屋1ヶ所、大阪1ヶ所
- **従業員数 (グループ)** : 正社員310名、その他253名

ダイレクトメール事業を収益基盤に、インターネット事業の各サービスを充実 2022年3月期より新たにアパレル事業も加わる



5つのビジネスカテゴリで事業を展開

多彩なサービスで顧客企業の売上拡大、コミュニケーション強化に貢献



ダイレクトメールサービスとフルフィルメントサービスの2つの柱で、好循環サイクルを確立

充実した営業体制 + Web連携による受注拡大



SEOノウハウをベースにメディア/マーケティング の2つの柱で成長分野へ注力



自社完結による制作・管理体制

SEOノウハウ

- ✓ アルゴリズムを熟知した的確なSEO対策
- ✓ アルゴリズムの変化にも柔軟に対応

パーティカルメディア サービス

自社内で完結するパーティカル
メディア運営の積極的な展開

- ✓ 高収益
- ✓ 自社完結



デジタルマーケティング サービス

コンテンツマーケティングの実績
的確なメディア選定による
マーケティング戦略

- ✓ 自社完結
- ✓ 手法の認知

本資料は、情報提供のみを目的として作成するものであり、当社株式の購入を含め、特定の商品の募集・勧誘・営業等を目的としたものではありません。

本資料で提供している情報は、金融商品取引法、内閣府令、規則並びに東京証券取引所上場規則等で要請され、またはこれらに基づく開示書類ではありません。

本資料には財務状況、経営結果、事業に関する一定の将来予測並びに当社の計画及び目的に関する記述が含まれます。このような将来に関する記述には、既知または未知のリスク、不確実性、その他実際の結果または当社の業績が、明示的または黙示的に記述された将来予測と大きく異なるものとなる要因が内在することにご留意ください。これらの将来予測は、当社の現在と将来の経営戦略及び将来において当社の事業を取り巻く政治的、経済的環境に関するさまざまな前提に基づいて行われています。

本資料で提供している情報に関しては、万全を期しておりますが、その情報の正確性、確実性、妥当性及び公正性を保証するものではありません。また予告なしに内容が変更または廃止される場合がありますので、予めご了承ください。

IRについてのお問い合わせ先

**ディーエムソリューションズ株式会社
管理部**

TEL: 0422-57-3921 Email: ir@dm-s.co.jp

<https://www.dm-s.co.jp>