

2025年3月期 第3四半期
決算説明資料

ディーエムソリューションズ株式会社
2025年2月10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。

売上高

15,454 百万円

前年同期比 **13.4%** (増)対通期進捗率 **80.5%**

営業利益

454 百万円

前年同期比 **9.0%** (増)対通期進捗率 **70.4%**

四半期純利益

302 百万円

前年同期比 **8.0%** (増)対通期進捗率 **71.4%**

前年同期比**13.4%**増収、**9.0%**営業増益

ダイレクトメール事業において、DM発送代行の新規受注が好調に推移
DM発送代行・フルフィルメント両サービスの積極的な設備投資も功を奏し、売上高が大幅伸長
投資費用の増加をこなしながら**9.0%**の増益

- DM発送代行サービスは、価格競争力や営業力の優位性を武器に、受注獲得が順調に進捗
- フルフィルメントサービスは、国立フルフィルメントセンターの本格稼働による受託能力アップにより売上高が伸長
- 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
- アパレル事業は円安の影響を受けながらも、販売価格の見直しが奏功し増収

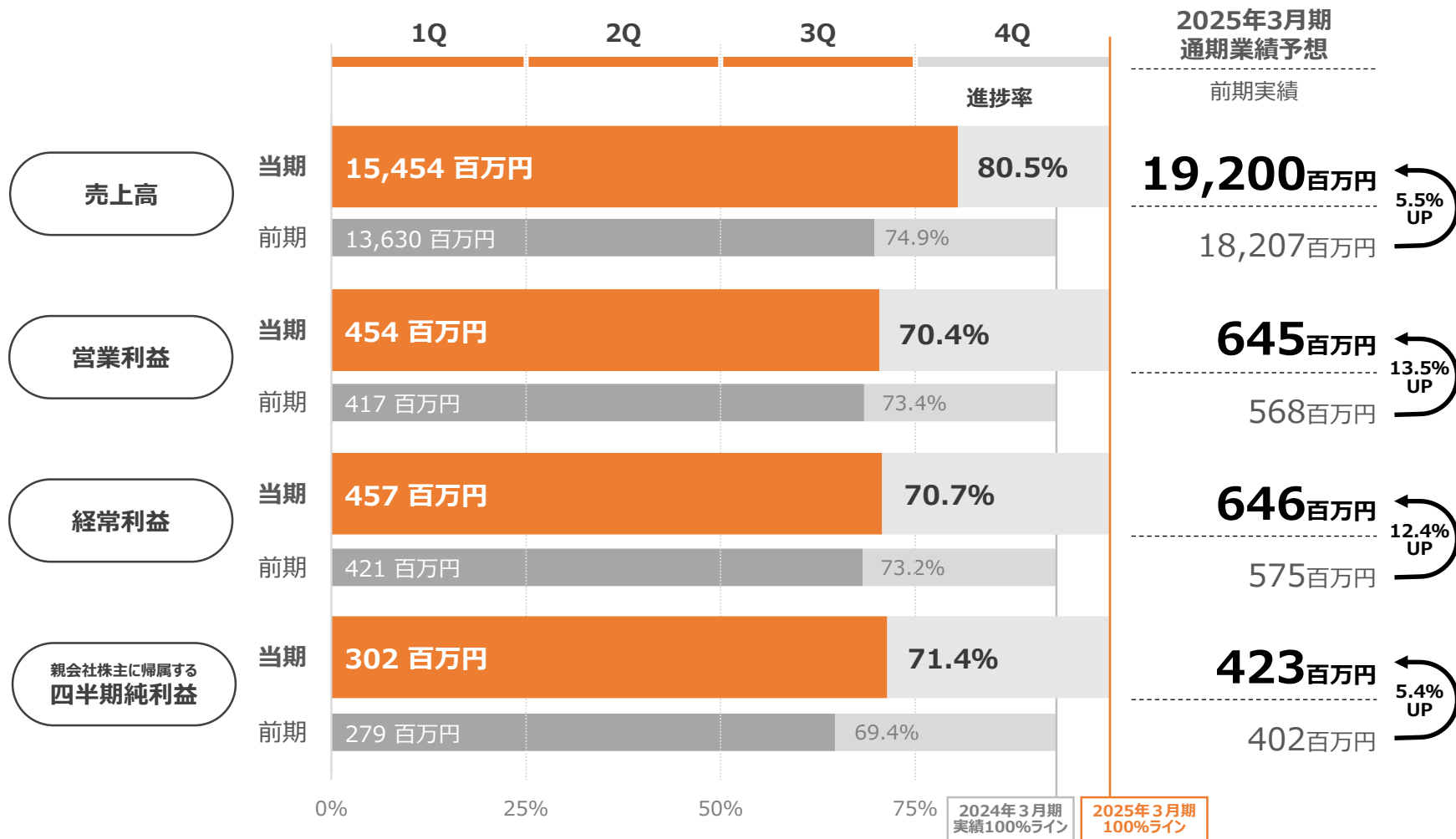
株主還元・
ROE向上策

1株配当（予）を15円から23円へ大幅増額
発行済株式総数（自己株式を除く）の約1.79%の自社株買いを決定

ダイレクトメール事業が全体の売上が牽引し、第3Qでの過去最高売上を達成。
成長投資の影響にも関わらず、各段階利益も堅調に推移

	2024.3 3Q	2025.3 3Q	前年同期比 増減	前年同期比 増減率	通期計画	進捗率
(単位：百万円)						
売上高	13,630	15,454	+1,824	13.4%	19,200	80.5%
営業利益	417	454	+37	9.0%	645	70.4%
(利益率)	3.1%	2.9%			3.4%	
経常利益	421	457	+36	8.7%	646	70.7%
(利益率)	3.1%	3.0%			3.4%	
親会社株主に帰属する 四半期純利益	279	302	+23	8.0%	423	71.4%

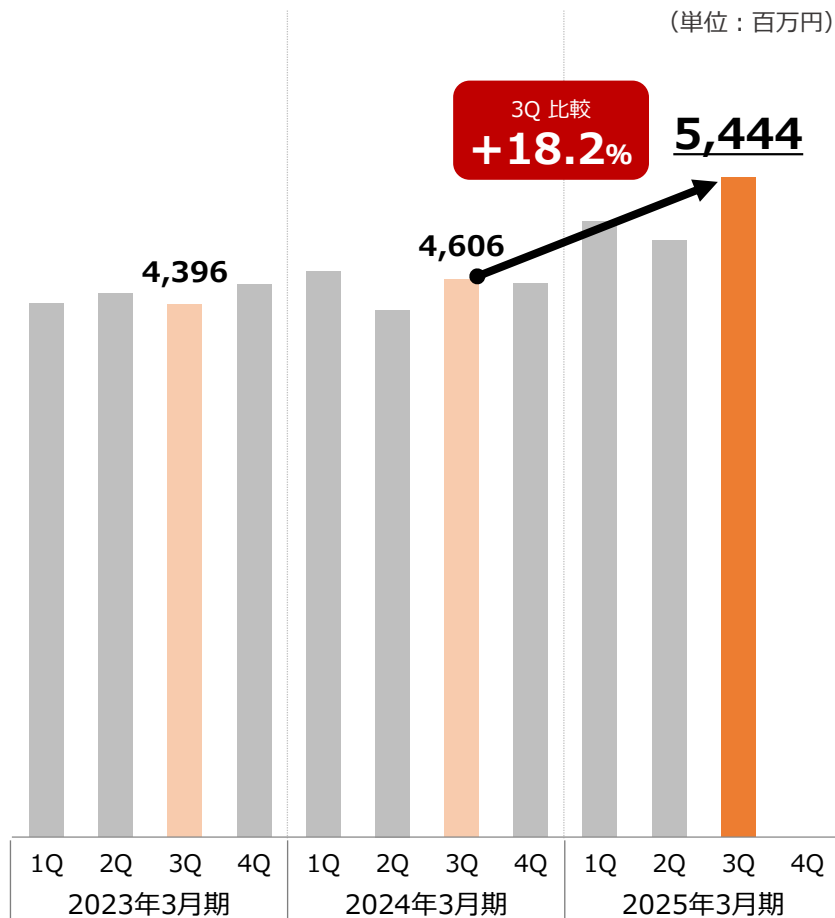
売上高は、第3Q時点で通期業績計画の8割まで到達。
 例年、年度末や新年度に向けたDM発送案件の増加等により、利益が積み上がりやすい
 第4Qにおいても業績拡大を図り、通期計画達成とさらなる業績上積みを目論む



第2Qに引き続き、四半期単位で事業規模は拡大し、増収・増益を継続。
売上高は第3Qにおいて過去最大、利益面も堅調に成長

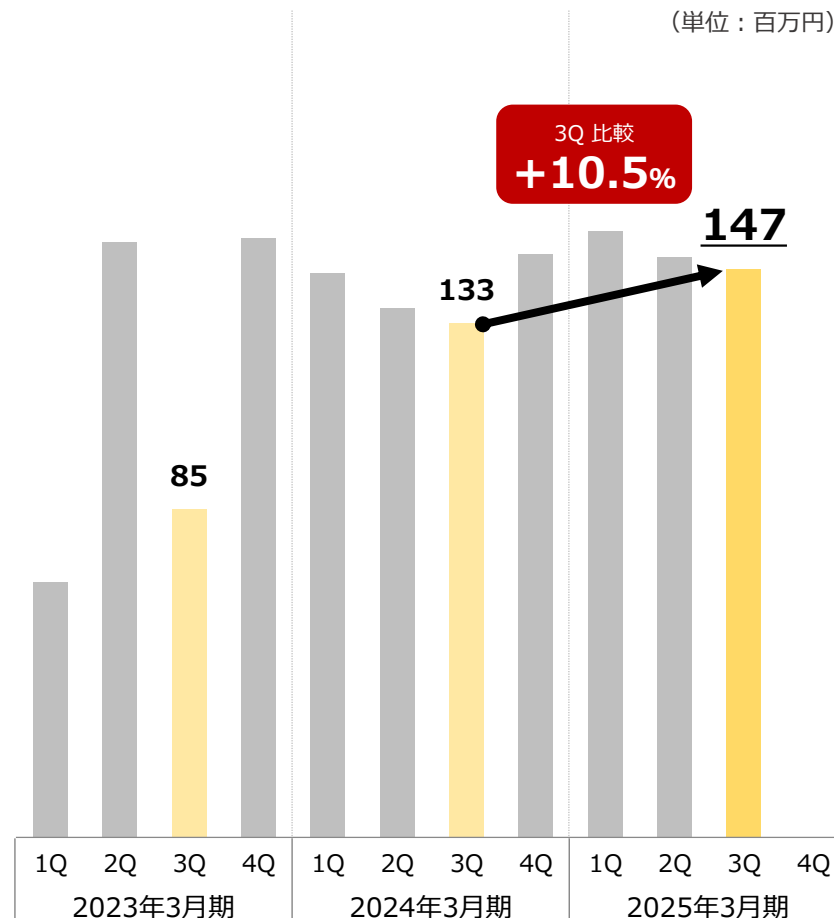
売上高

(単位：百万円)



営業利益

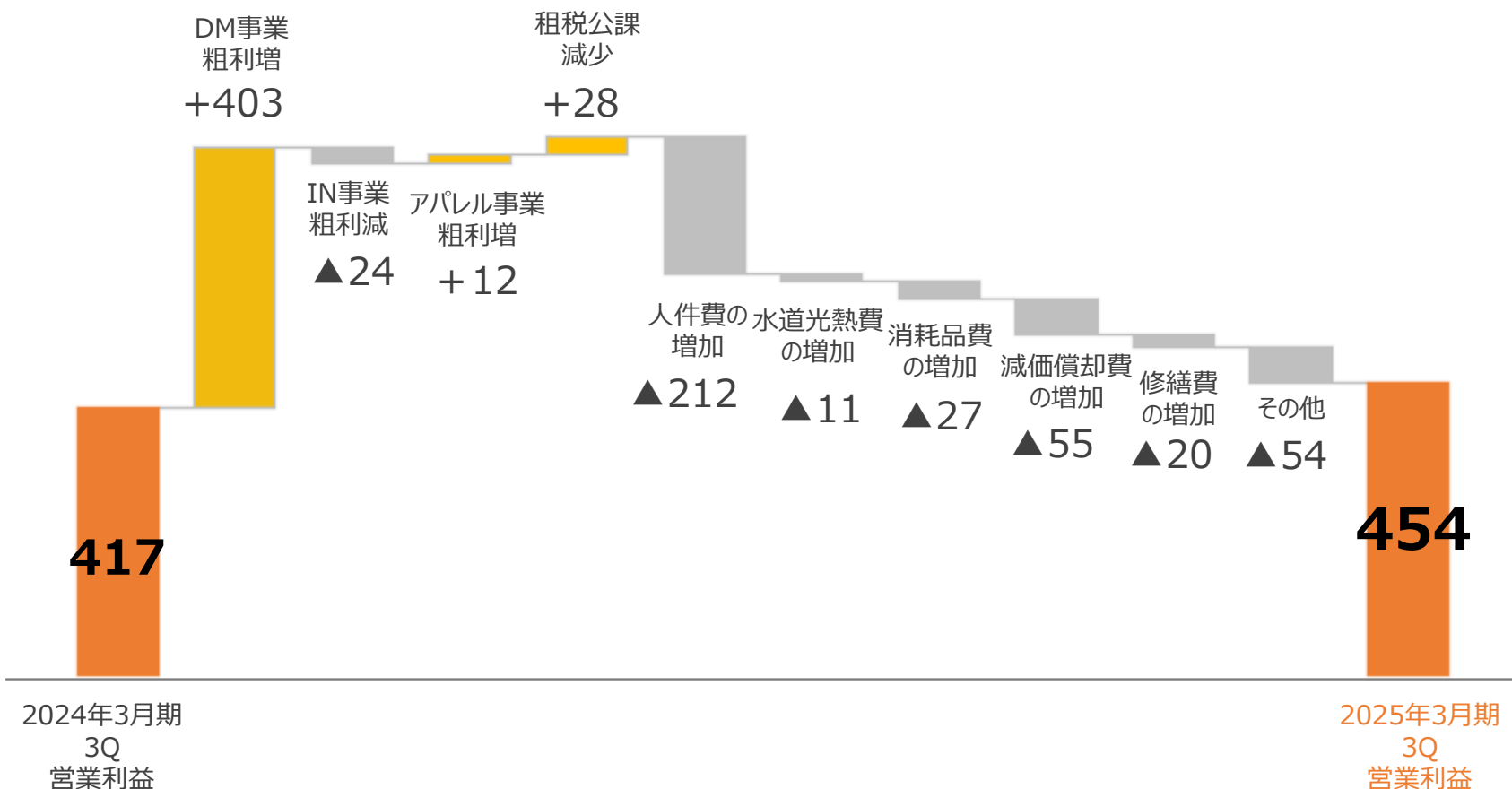
(単位：百万円)



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)



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

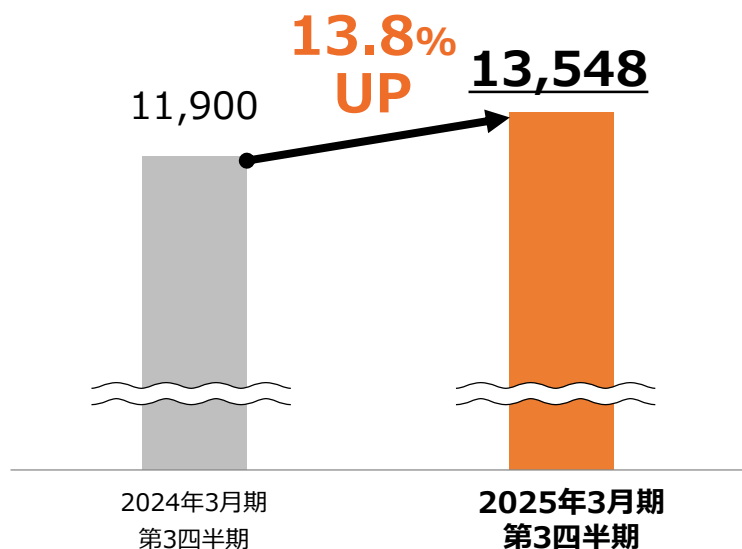
ダイレクトメール事業	売上、利益ともに計画以上の進捗
	<p>DM発送</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 「セルマーケ」などのECサイト経由の売上が増加。顧客対応業務の減少により生産性が向上し、利益増に寄与 ● 2024年1月末のクロネコDM便の廃止により、当社特約ゆうメールへの切り替えニーズが増加 ● 強みである営業力を武器に、新規案件獲得が順調に推移 <hr/> <p>フルフィルメントサービス</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 2024年6月に操業を開始した国立フルフィルメントセンターの稼働率が伸長し、売上増に寄与 ● 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 ● 越境ECの本格参入を見据え、米国法人を設立
インターネット事業	既存サービスへの注力とともに、他事業との連携強化によりシナジー拡大へ
	<p>バーティカルメディア</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 事業環境変化に柔軟に対応し、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.」をはじめ、収益性の高い自社メディアの戦略を遂行 <hr/> <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
アパレル事業	収益性改善施策を継続
	<p>アパレル商品販売 (ビートルランスポーツ)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 円安の影響が継続するも、販売価格の見直しや別注商品の企画販売等の販売促進施策が奏功

ダイレクトメール事業

- 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。クロネコDM便の廃止による当社特約ゆうメールへの切り替え需要も引き続き堅調。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、国立フルフィルメントセンターの本格稼働による受託能力向上で、売上が増加。第4Q以降は、業務効率化を推進するとともに、成長投資が一巡することで、さらなる利益貢献を見込む
- 当社のフルフィルメントサービスの認知度向上、営業戦略の順調な進捗により、計画を上回る受注、引き合い数を獲得。サービス拡大スピードのさらなるUPを図る

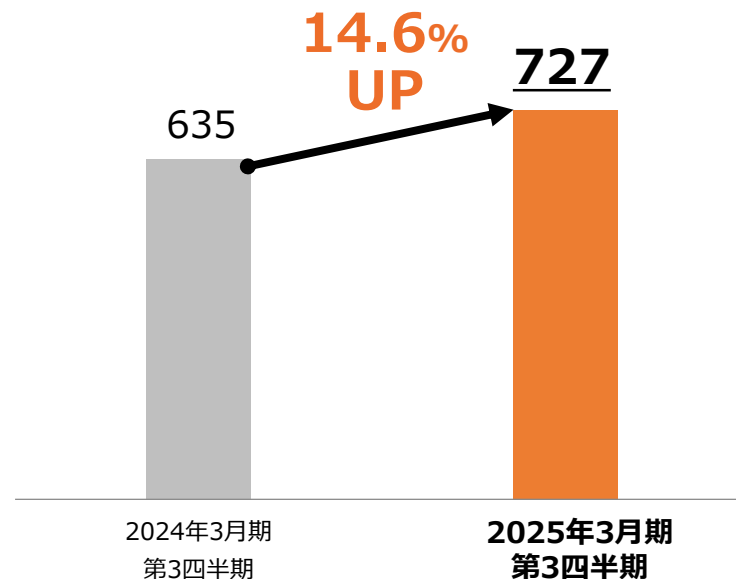
売上高

(単位：百万円)



セグメント利益

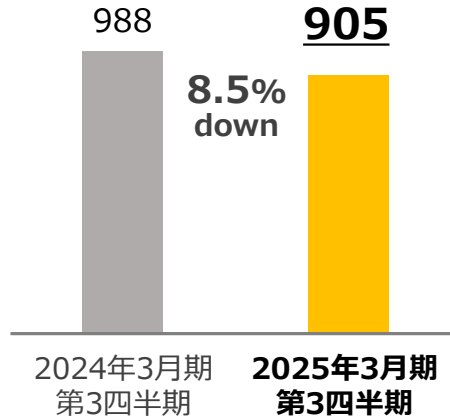
(単位：百万円)



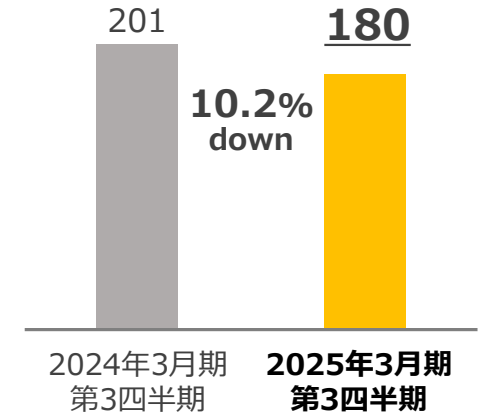
インターネット事業

- バーティカルメディアサービスはSEOアルゴリズム変更の影響により減収
- EC支援サービスの拡大に向けた取り組みを強化

売上高 (単位: 百万円)



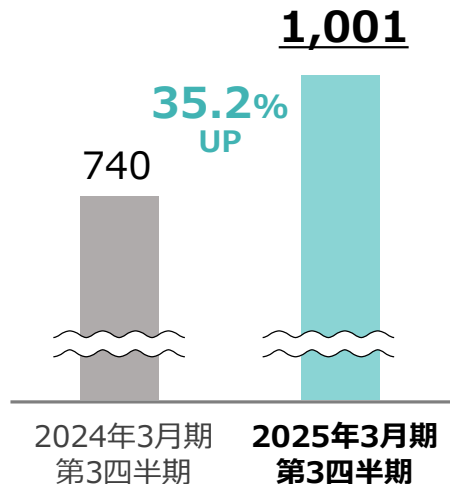
セグメント利益 (単位: 百万円)



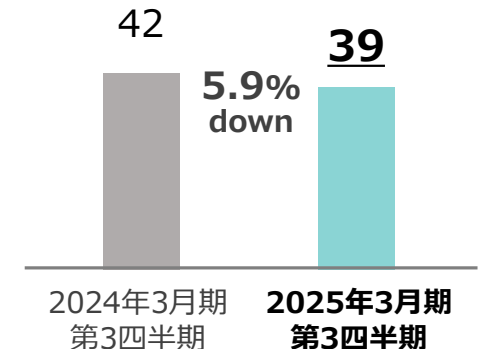
アパレル事業

- 販売価格の見直しが奏功し、大幅増収
- 為替、仕入元である米国のインフレの影響による売上原価の増加により、利益面は前年同期比で横ばい

売上高 (単位: 百万円)



セグメント利益 (単位: 百万円)

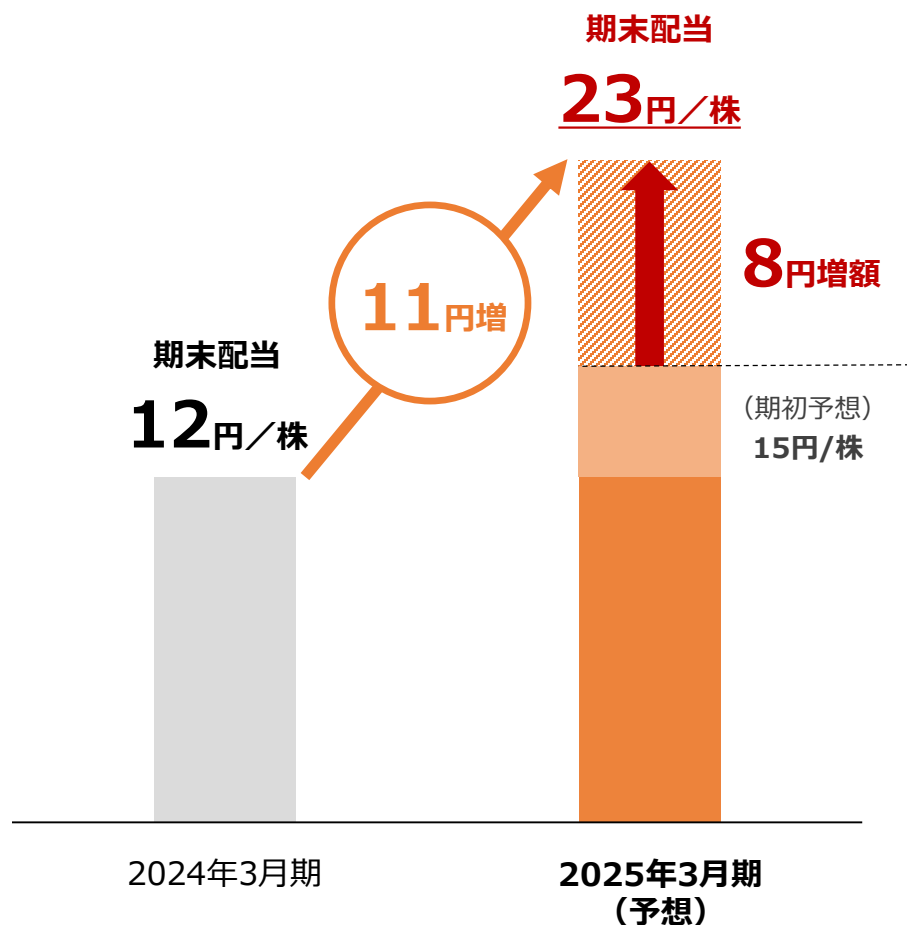


業績拡大を踏まえ、期末配当の8円増額を発表 (12月16日)

株主還元の充実および資本効率の向上を図るべく、
1株あたり年間配当予想を期初計画の15円から**23円へ8円増額**

基本方針

業績拡大による企業価値の向上を
最優先としつつ、**剰余金の配当を
安定的かつ継続的に実施**

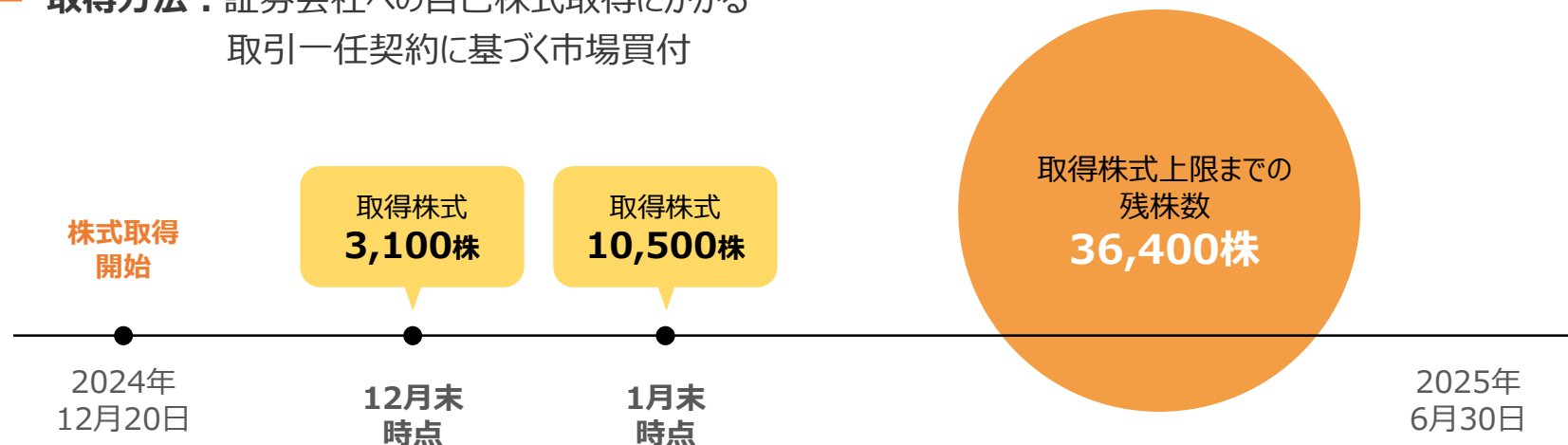


発行済株式数（自己株式を除く）の1.79%（1億円）を 上限とする自己株式取得を決定

株主還元及び資本効率の向上を図るとともに、経営環境の変化に応じた機動的な資本政策を遂行するため、自己株式取得を決定

内容

- 取得し得る当社普通株式の総数：**50,000株**（上限）
※発行済み株式総数（自己株式を除く）に対する割合 **1.79%**
- 株式の取得価格の総額：**100,000,000円**（上限）
- 取得期間：2024年12月20日～2025年6月30日
- 取得方法：証券会社への自己株式取得にかかる
取引一任契約に基づく市場買付



越境EC本格参入に向け、アメリカ子会社を設立

越境EC対応への需要が多いことから、市場規模の大きい米国に子会社を設立
フルフィルメントサービスのさらなる拡大と、提供サービスの強化、差別化を図る



来期以降の取り組み

Amazon US、Instagramビジネスアカウント等、
越境ECサービス展開のための環境整備を進める

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



■ 2単元 (200株の場合)

中間

期末

合計

配当	-	23円/1株 4,600円/200株	23円/1株 4,600円/200株
株主優待	QUOカード 3,000円	マヌカハニー 5,000円 (最大)	8,000円 (最大)
【参考情報】 2単元 (200株) での投資必要金額			301,800円

■ 6単元 (600株の場合)

中間

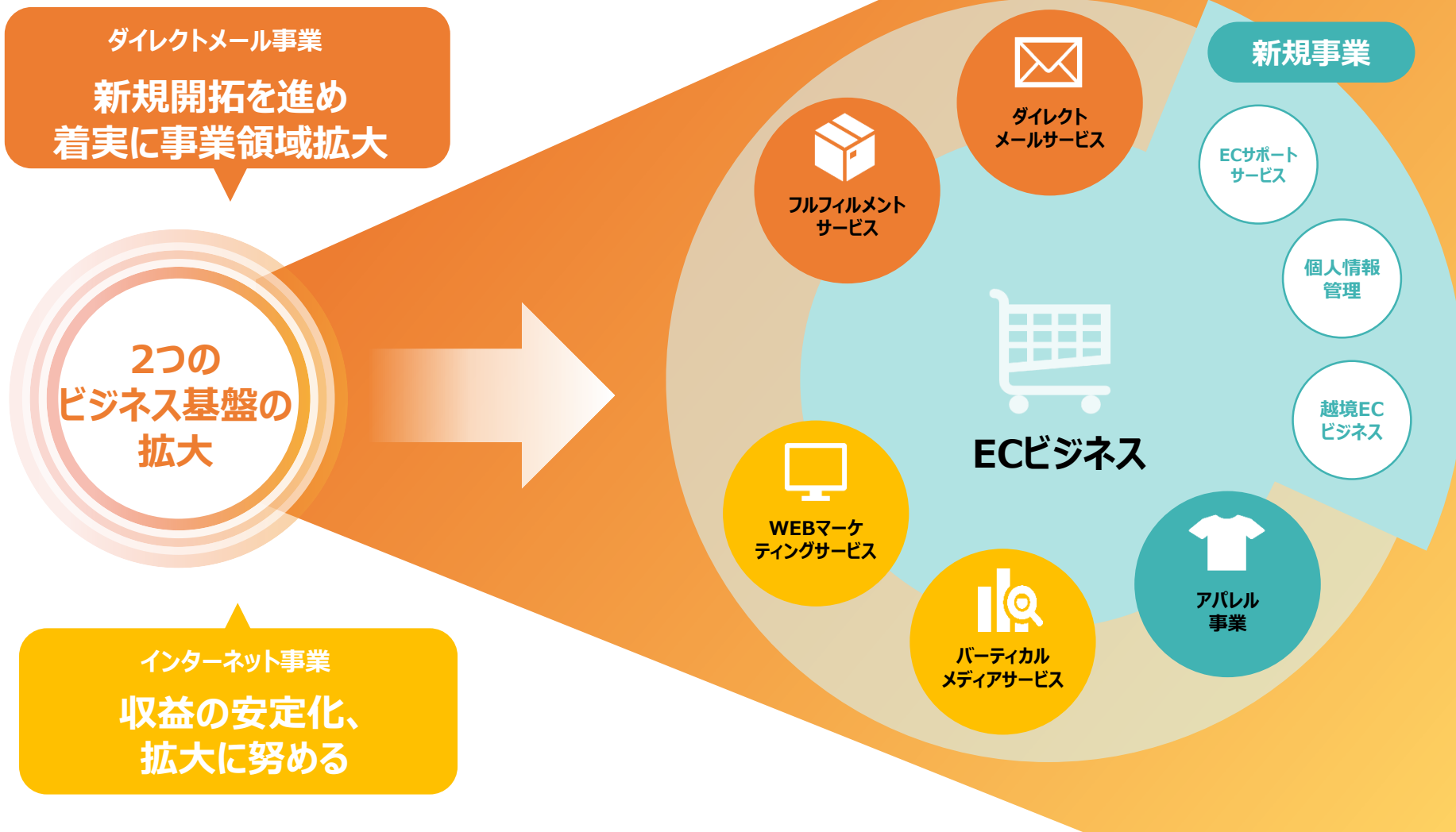
期末

合計

配当	-	23円/1株 13,800円/600株	23円/1株 13,800円/600株
株主優待	QUOカード 6,000円	マヌカハニー 10,000円 (最大)	16,000円 (最大)
【参考情報】 6単元 (600株) での投資必要金額			905,400円

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 さらなる成長のために、海外市場を見据えた越境ECにも着手

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

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>