



DM Solutions

2026年3月期 第1四半期

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8月8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ください。

Copyright © DM SOLUTIONS Co.,Ltd All rights reserved

前年同期比**3.7%増収**
期初計画通りに第1Qにおいて**先行投資**等を行ったことで、
前年同期比では**減益**

売上高

5,274 百万円

前年同期比 **+3.7%**
対通期進捗率 23.1%

営業利益

100 百万円

前年同期比 **▲36.2%**
対通期進捗率 12.5%

当期純利益

72 百万円

前年同期比 **▲30.7%**
対通期進捗率 14.0%

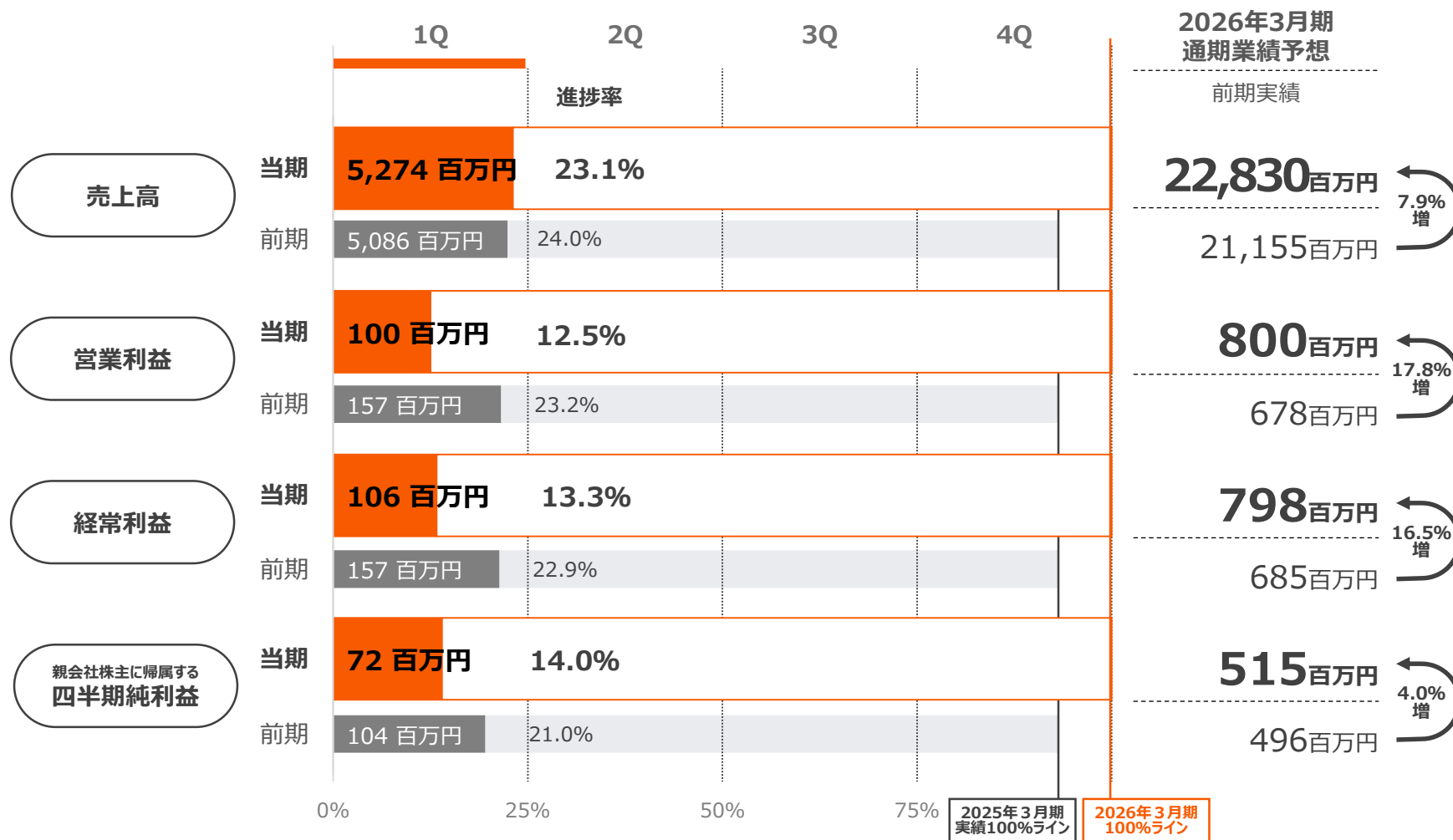
堅調なDM発送、好調なフルフィルメントサービスが売上伸長を牽引。
フルフィルメントサービスにおける新拠点開設等の先行投資により
利益は前年同期比で減益となるも、受託能力強化が通期業績に寄与する見込み

- ✓DM 発送 サービス：2025年4月のゆうメール値上げに合わせ、1Qの期間限定で、一部商品において顧客の囲い込みを企図した「料金据え置きキャンペーン」を実施。これによる一時的な減益の影響があったものの、安定した売上を維持。
- ✓フルフィルメントサービス：昨年度の国立フルフィルメントセンター稼働、及び今期6月の八王子第6フルメントセンターの開設により受託能力がさらに向上。
- ✓インターネット事業：これまでのノウハウを活かし、SNS関連等の新規サービスを強化。
- ✓アパレル事業：子会社ビアトランスポートの体制強化により増収増益。

売上高は前年同期比3.7%増収、売上総利益は0.9%増益
事業拡大のための設備及び人的資本投資やDM発送代行サービスにおける
戦略的なキャンペーン等の影響により、各段階利益は減少

	2025.3 1Q	2026.3 1Q	前年同期比 (額・率)		上期計画	進捗率	通期計画	進捗率
(単位：百万円)								
売上高	5,086	5,274	+188	+3.7%	10,936	48.2%	22,830	23.1%
営業利益	157	100	▲56	▲36.2%	316	31.8%	800	12.5%
(利益率)	3.1%	1.9%			2.9%		3.5%	
経常利益	157	106	▲50	▲32.1%	316	33.8%	798	13.4%
(利益率)	3.1%	2.0%			2.9%		3.5%	
親会社株主に 帰属する 四半期 純利益	104	72	▲32	▲30.7%	201	35.9%	515	14.0%

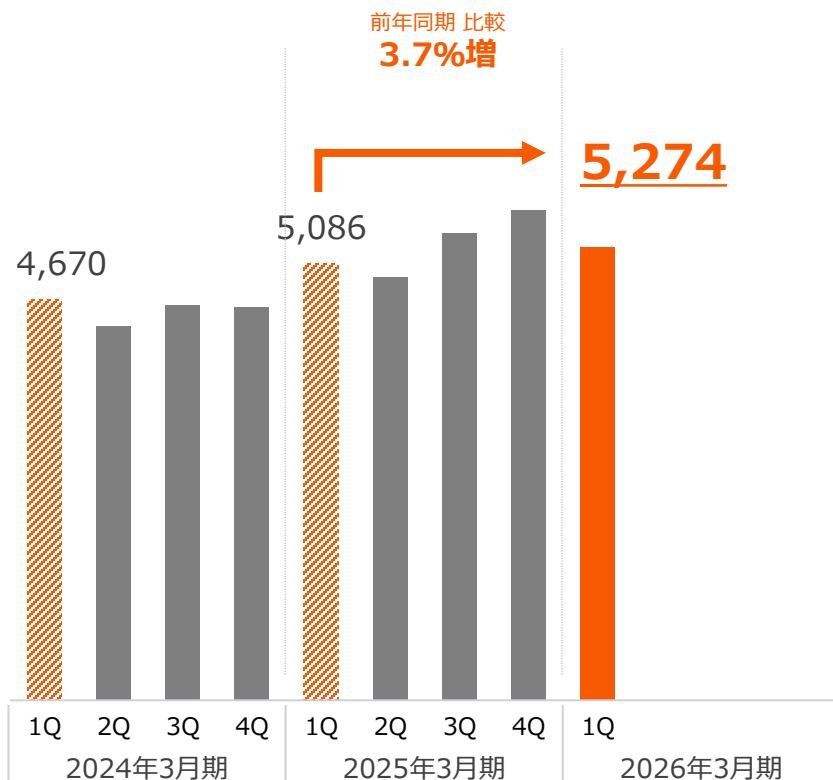
進捗率は前年同期を下回るものの、概ね期初計画通りに推移



四半期単位で着実に売上が拡大、第1四半期としては過去最高売上を計上
DM発送代行サービスにおける戦略的なキャンペーンや、今後の事業拡大のための
設備及び人的資本投資の実行により減益となったものの、概ね計画通りの利益を確保

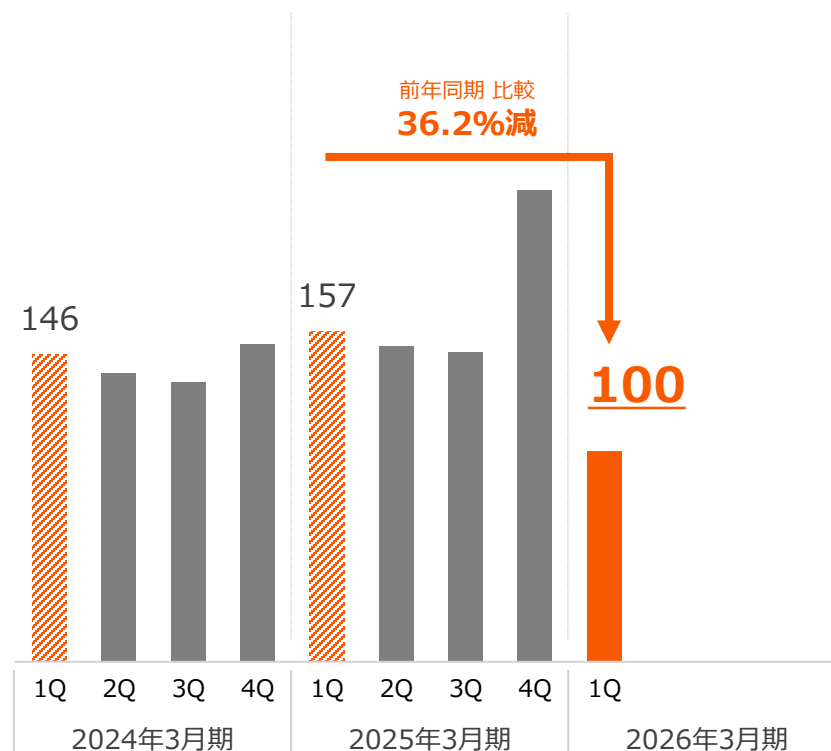
売上高

(単位：百万円)



営業利益

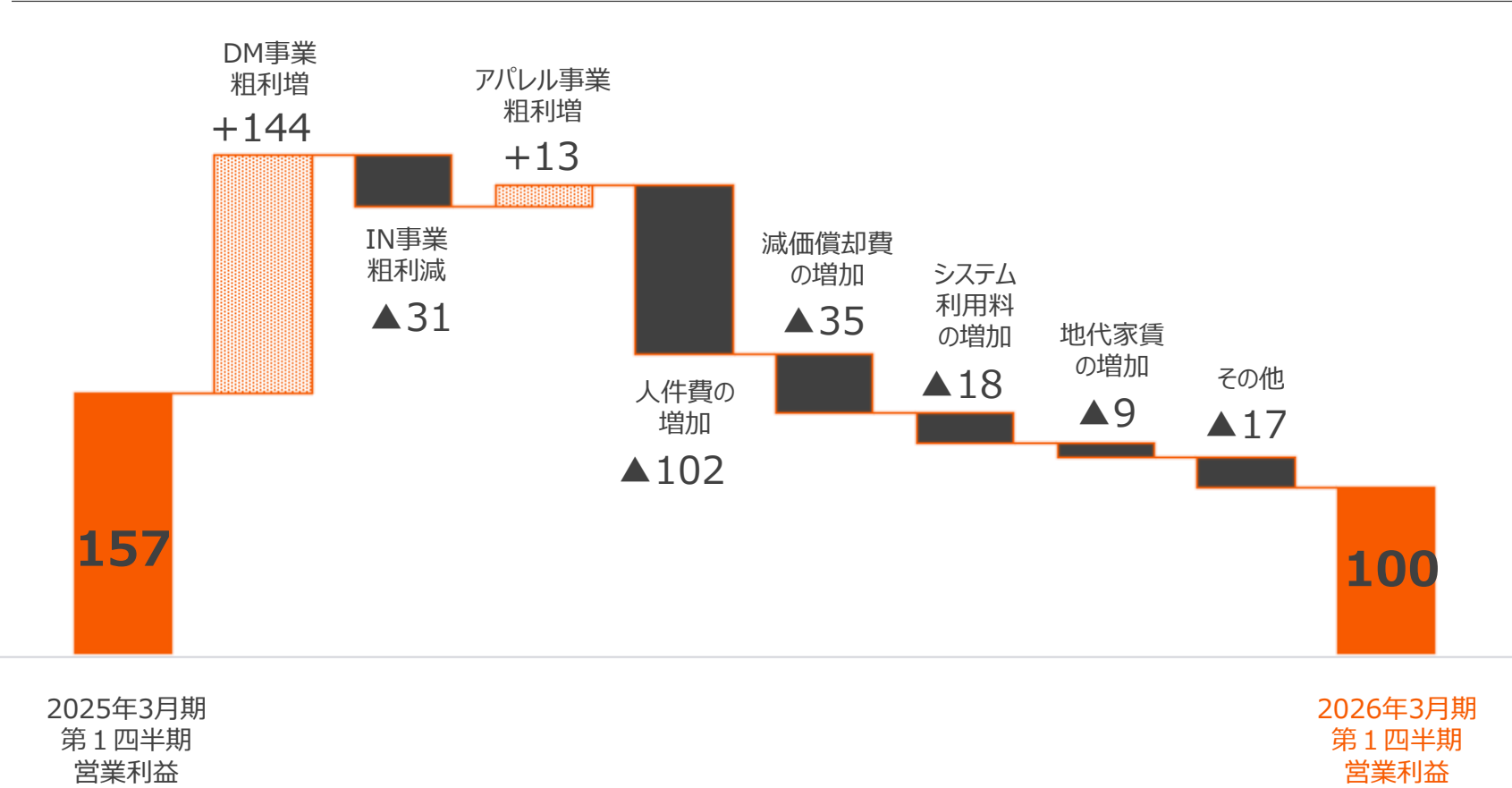
(単位：百万円)



DM事業の増収効果、アパレル事業の粗利増があったもの、
各種費用が増加したことで、1Q営業利益は前年同期比で減少

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。

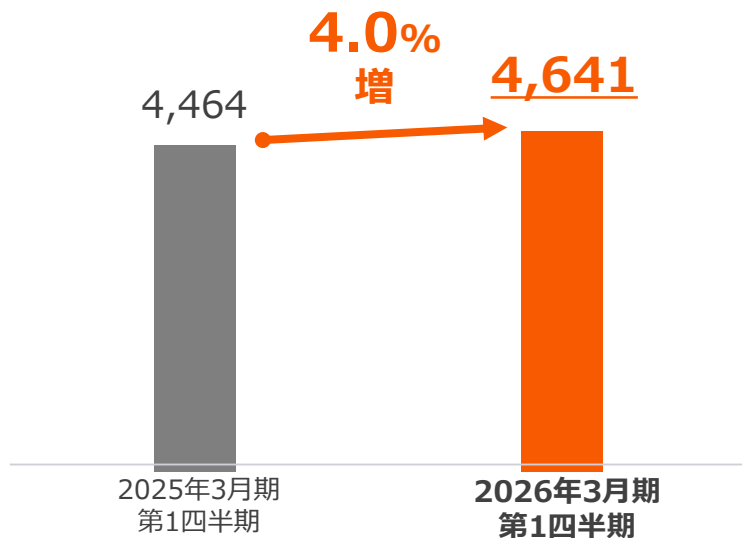
ダイレクトメール事業	
DM発送	設備投資を進め、受託能力の増強に注力 ● セルマーケなどのWEBサイト経由の売上の増加が継続 ● 大型案件の獲得に向け、見込客別のマーケティング提案を強化する営業施策を実行中 ● オンライン受注の強化により、販路拡大および業務効率・生産性の向上を推進
フルフィルメントサービス	● EC事業者向けの物流代行サービス「ウルロジ」のサービス認知度上昇、サービス内容、価格帯が顧客ニーズを捉え拡大 ● 昨年の国立フルフィルメントセンター、今期の八王子第6フルフィルメントセンター新設により、サービス提供体制を強化
インターネット事業	
バーティカルメディア	厳しい事業環境下ながら、新規サービス（SNS関連）・既存サービスを強化 ● 利益率の高い自社メディアを中心とした戦略を継続 ● ウォーターサーバーの比較サイトは好調に推移
デジタルマーケティング	● WEB広告サービスが好調に推移 ● SNSコンサルティングサービスを強化 ● 人材投資を積極的に実施
アパレル事業	
アパレル商品販売 (ピアトランスポート)	体制強化で増収増益を確保 ● 別注商品のヒットにより売上が好調に推移。 ● 昨年来の為替、輸送費高騰への対応策、在庫マーチャンダイジングの精度向上により在庫回転率が改善 ● マーケティング強化により、新規顧客数が好調に推移

ダイレクトメール事業

- DM発送代行サービスにおいて、ゆうメール料金の値上げに対応した期間限定の「料金据え置きキャンペーン」の実施が利益を下押したものの、期初計画通りに推移。引き続き、オンライン受注の強化による販路拡大や、対面業務の削減による効率化及び生産性向上にも注力。また、1Qは特に大型案件の獲得に向けた営業施策として、見込客別のマーケティング提案を強化。
- フルフィルメントサービスは、EC市場拡大に伴い宅配便などの小口貨物の需要が拡大するなか、国立フルフィルメントセンターの本格稼働及び八王子第6フルフィルメントセンターの開設により、受託処理能力をさらに強化。新規顧客の獲得及び既存顧客からの堅調な受注により、売上が伸長。

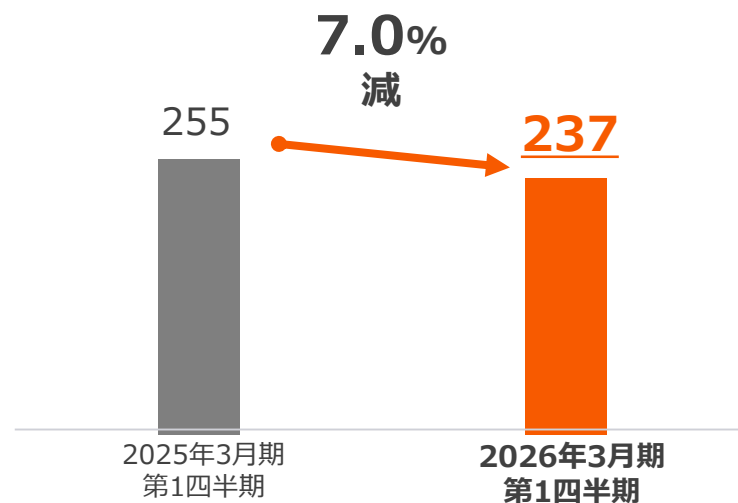
売上高

(単位：百万円)



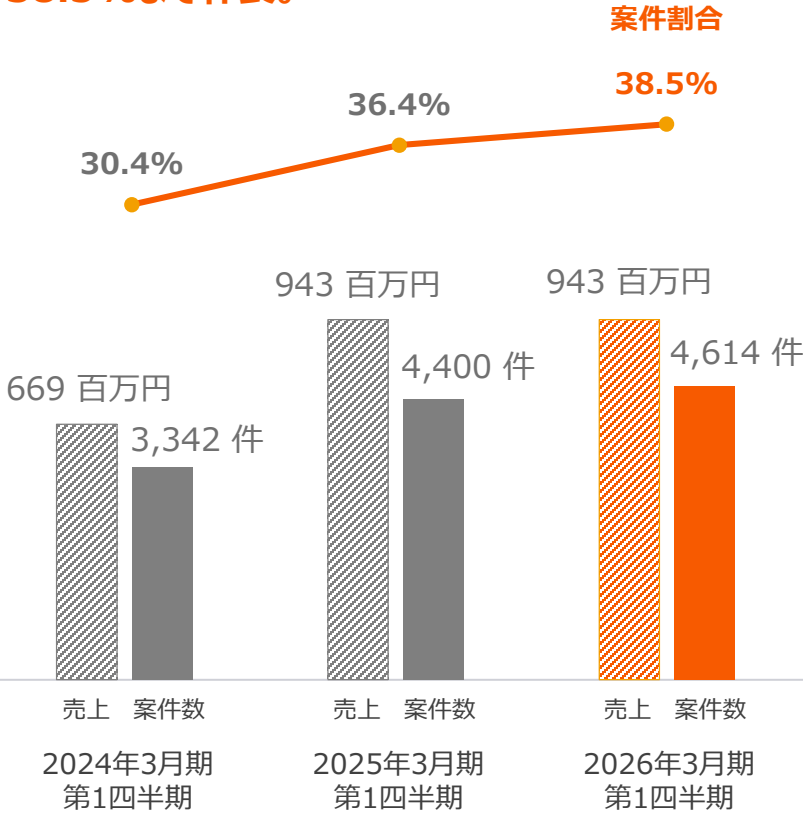
セグメント利益

(単位：百万円)



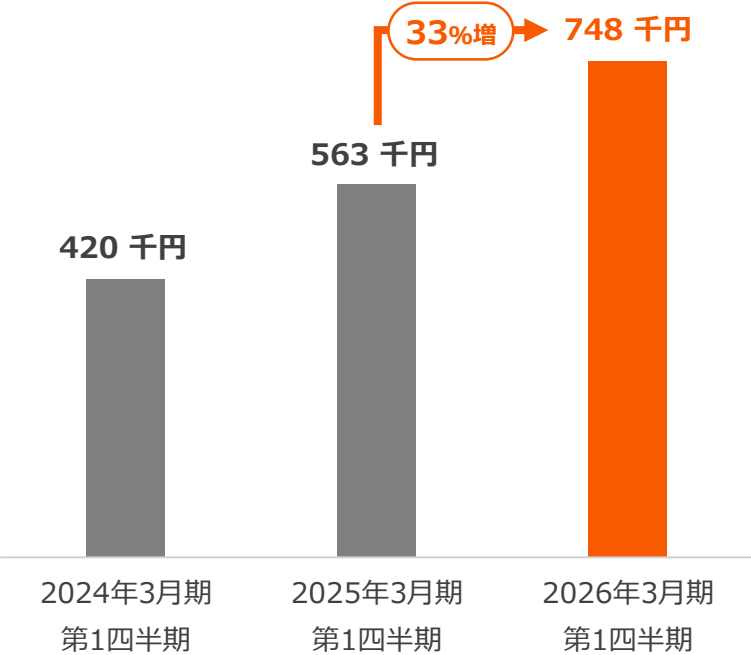
発送代行サービスに占める オンライン受注割合

オンライン受注の強化を進めたことで、WEBサイト経由の案件割合が、**発送代行サービス全体の38.5%まで伸長。**



フルフィル売上高の前年同期比較

フルフィルメントサービス「ウルロジ」の認知度上昇による拡大。国立フルフィルメントセンターの稼働により受託処理能力も大きく向上し、**前年同期比+33%の成長。**

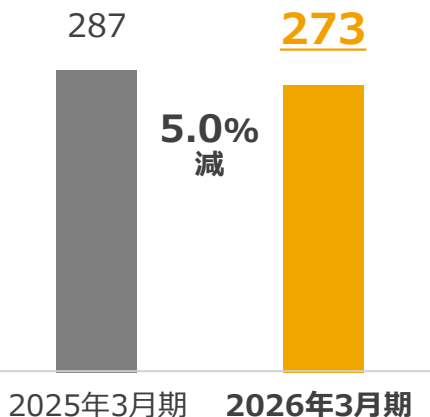


インターネット事業

売上高

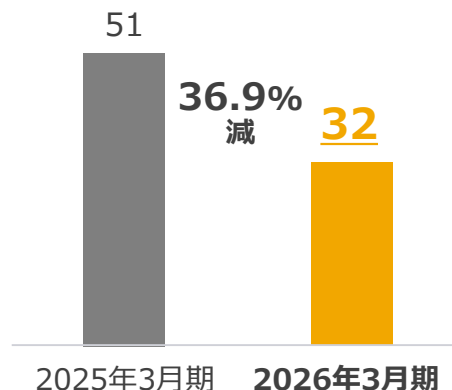
(単位：百万円)

- SNSコンサルティングサービスの提供を強化。
- Webサイトコンテンツ制作のノウハウを活かしたバーティカルメディアサービスにも注力。
- 競合激しい環境下で減収減益。



セグメント利益

(単位：百万円)

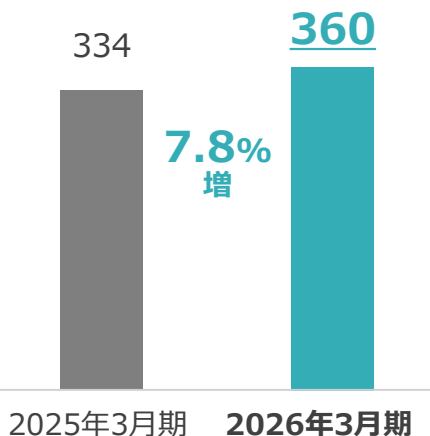


アパレル事業

売上高

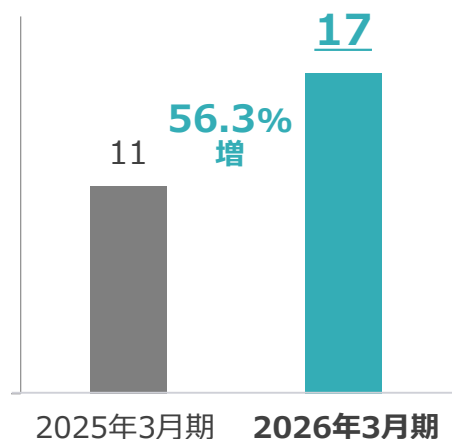
(単位：百万円)

- 子会社ビアトランスポートのプロダクト、マーケティングを強化。
- 為替やインフレ等の外部影響はあったものの、売上・利益ともに前年同期比増で着地。



セグメント利益

(単位：百万円)



増え続けるEC通販需要に応えるべく、当社最大規模となる物流拠点を開設

EC物流拠点としては5拠点目となる 八王子第6フルフィルメントセンターを開設

当社最大規模の物流拠点として、東京都八王子市に5拠点目となるフルフィルメントセンターを開設いたします。これにより、受託処理能力が大幅に拡充される見込みです。また、当拠点は既存のフルフィルメントセンターや、DM発送代行サービスの最大拠点である八王子第3ロジスティクスセンターとの相互連携が可能な好立地に位置しており、さらなる提供サービスの強化や業務効率・生産性の向上も見込んでおります。

当社のフルフィルメント拠点全体の延床面積は
28,522 m² (8,628 坪) から 35,861 m²
(10,848 坪) と、これまでの約 1.25 倍の広さに



フルフィルメントサービスの成長加速に向けた執行役員の登用

フルフィルメントサービスの事業拡大実績のある 三谷が担当執行役員に就任

DM発送代行サービスに続く当社の柱として拡大しているフルフィルメントサービスの成長を更に加速させるべく、担当執行役員として三谷 達夫氏（以下、「三谷」）が参画いたしました。

今後は三谷をフルフィルメントサービスの中心に据え、これまでの経験と知見を活かしていくことで、当社グループの事業成長の鍵であるフルフィルメントサービスの強化にさらに注力してまいります。



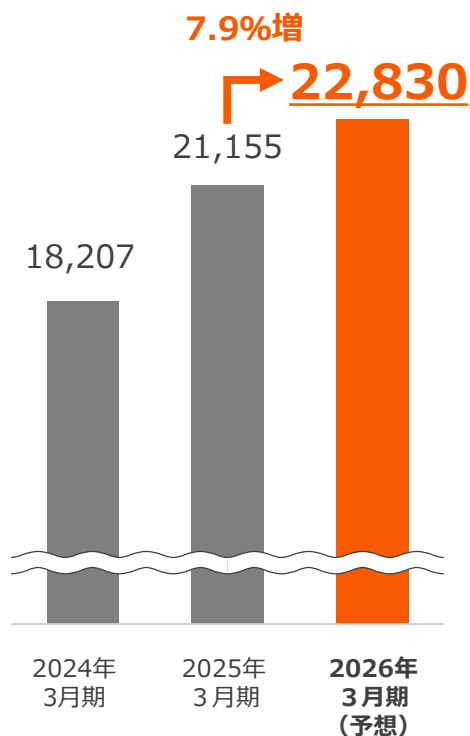
執行役員 フルフィルメントサービス担当：三谷 達夫について

佐川急便株式会社に営業職として入社。配送業務・物流統括業務等、様々な業務を経験。2010年、日本トータルテレマーケティング株式会社（以下、「NTM」）におけるフルフィルメント事業の立ち上げに参画。事業部長としてゼロからフルフィルメントサービス部門を立ち上げる。本部長、執行役員を歴任し、NTMのフルフィルメント事業部を業界有数の規模にまで成長させる。一方、事業拡大のみならず、サービス品質と営業利益率に徹底的にこだわり、いち早く物流作業、倉庫作業のDX化に取り組み、サービスの正確性の向上と生産性の向上を追求。誤出荷率0.00012%を達成するとともに、部門の営業利益を大きく引き上げた。

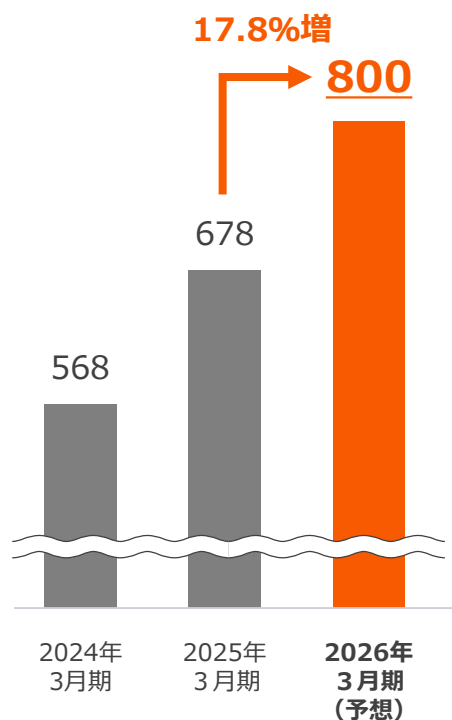
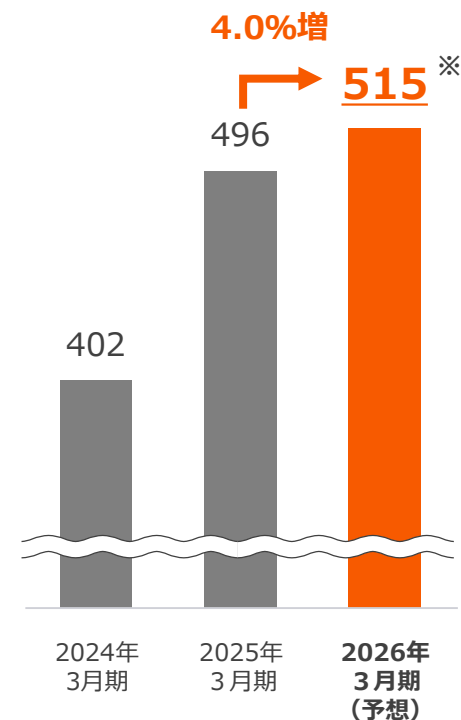
前期比で7.9%、約16億円の売上増を計画。
収益重視の展開を進め、同比17.8%の営業増益を目論む。

(単位：百万円)

売上高

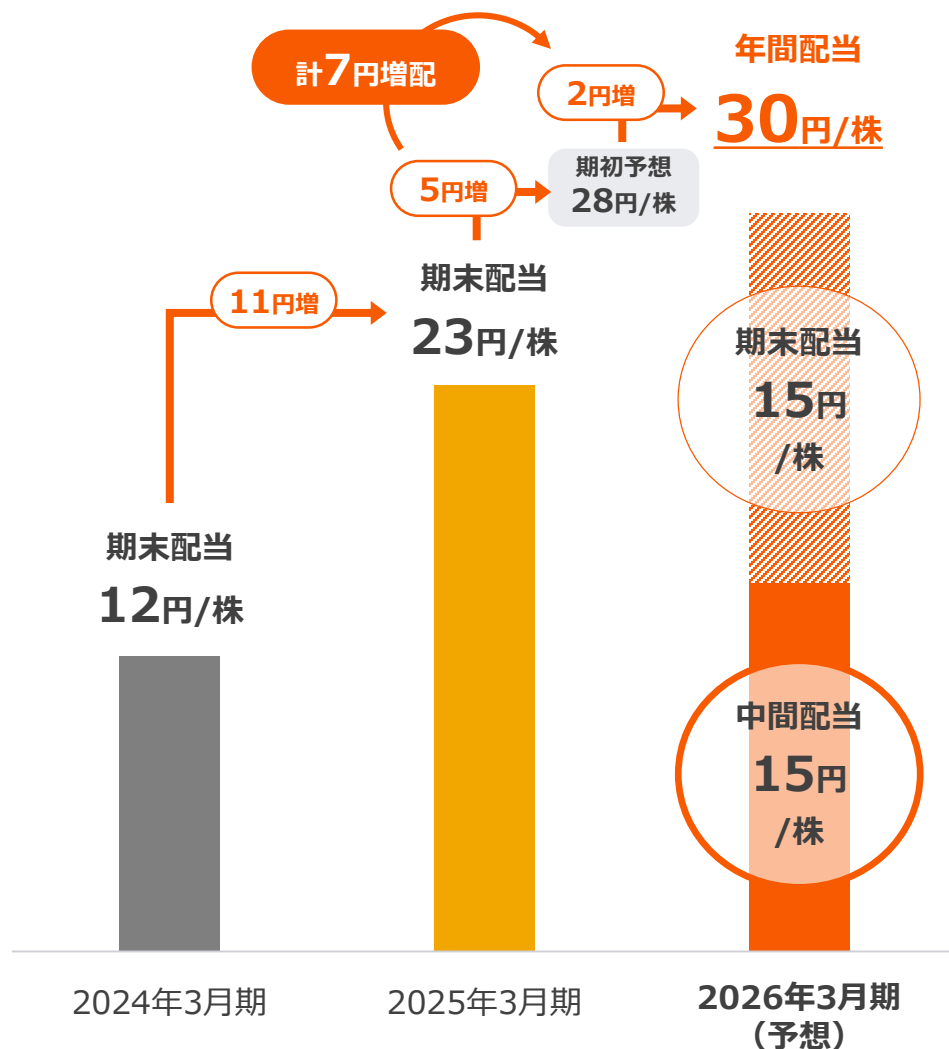


営業利益

親会社株主に帰属する
当期純利益

※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。

中間配当開始、年間配当予想を2円増額、前期比7円増配



2026年3月期

株主還元の充実を図るため、
年間配当予想を28円から30円に増額
また、配当実施は**中間配当**と**期末配当**に
変更し、株主還元機会も拡充

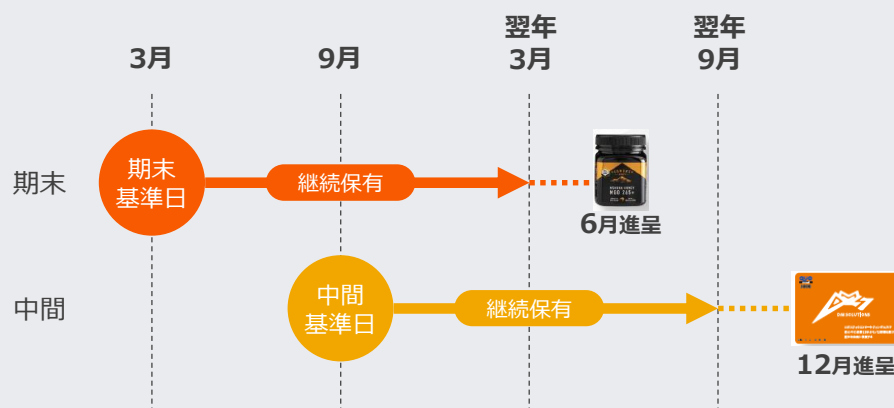
基本方針

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

**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。

■ 2単元（200株の場合）

中 間

期 末

合 計

配当

15円/1株
3,000円/200株15円/1株
3,000円/200株30円/1株
6,000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

304,600円

■ 6単元（600株の場合）

中 間

期 末

合 計

配当

15円/1株
9,000円/600株15円/1株
9,000円/600株30円/1株
18,000円/600株

株主優待

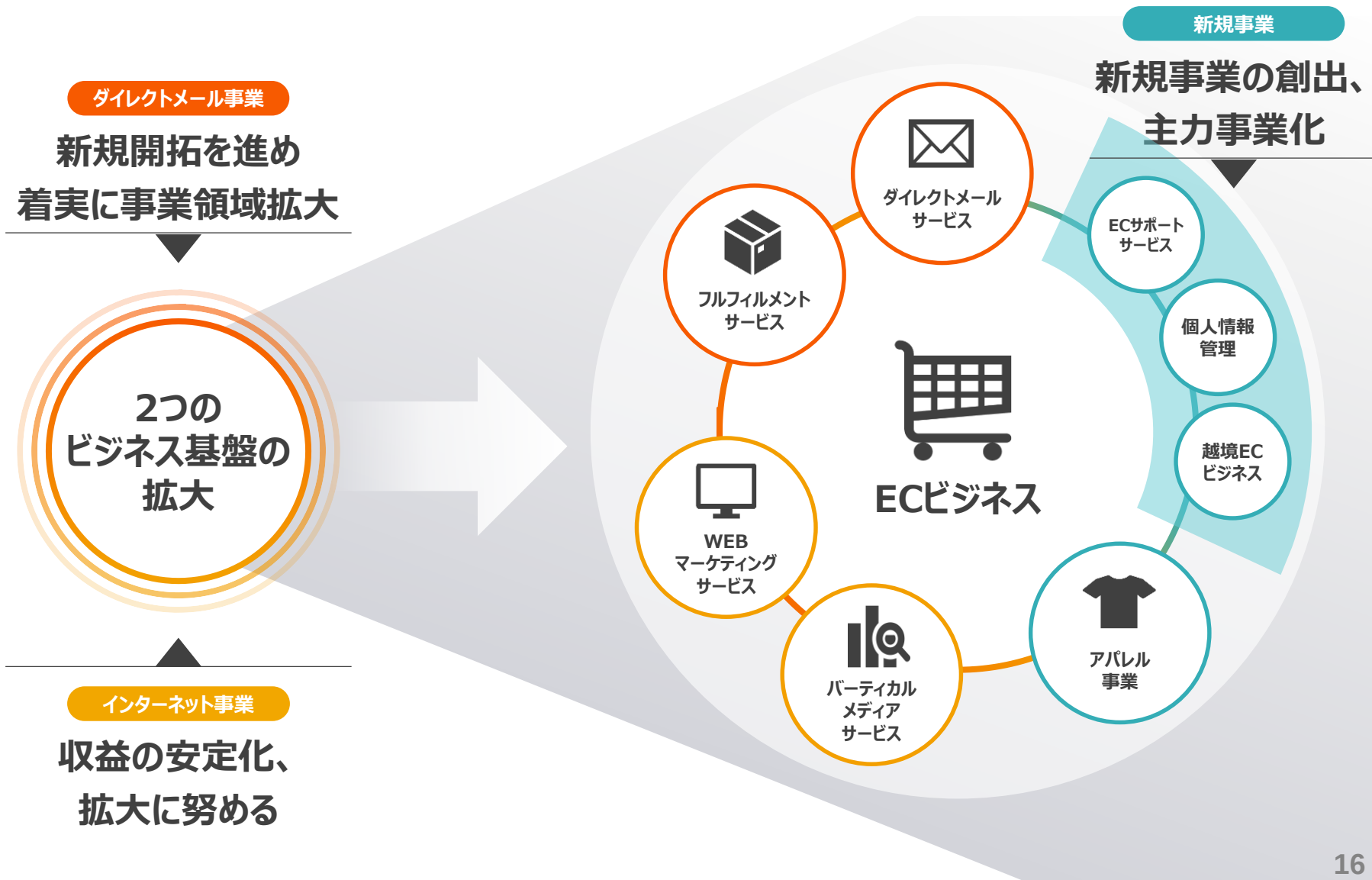
QUOカード
6,000円マヌカハニー
10,000円（最大）

16,000円（最大）

【参考情報】 6単元（600株）での投資必要金額

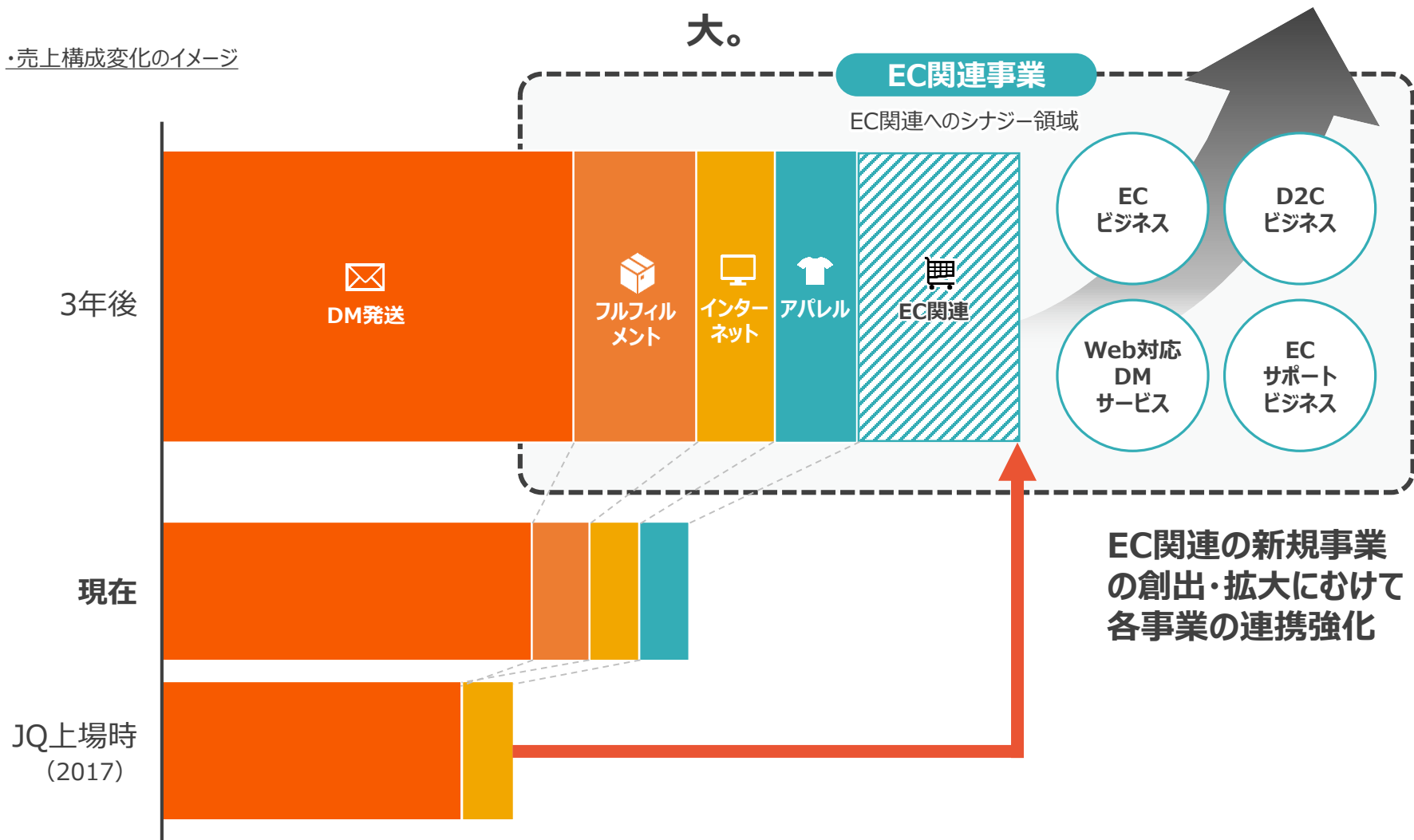
913,800円

2つのビジネス基盤（インフラ）の拡大と新規事業の創出



DM・フルフィル・ネットの当社のインフラを生かし、EC関連サービスへ事業領域を拡大。

・売上構成変化のイメージ



物流×デジタルマーケティングにより成長を加速

事業環境

インターネット事業において、
デジタルマーケティング、バーティカルメディアサービスともに厳しい競争環境が継続

ダイレクトメール事業

『ウルロジ』への
投資強化

インターネット事業

SNS運用代行、
EC支援に注力

アパレル事業

EC構築から
物流支援まで対応

資源の選択と集中を進め、部門の垣根を越えて成長事業である
EC関連サービスへ注力することで、企業価値の向上とさらなる成長へ

さらなる成長に向けた5つの戦略



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



バーティカル
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

20

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>