



DM Solutions

2026年3月期

決算説明資料

ディーエムソリューションズ株式会社

2026年5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ください。

Copyright © DM SOLUTIONS Co.,Ltd All rights reserved

**DM発送、フルフィルメントサービスともに年間を通じて事業拡大し、
期初計画を大きく上回る20.8%増収、38.3%営業増益となり、
過去最高の売上、利益を達成**

売上高

25,560 百万円

前期比 **+20.8%**

営業利益

938 百万円

前期比 **+38.3%**

当期純利益

640 百万円

前期比 **+29.1%**

- ✓ **DM 発送 サービス** : 得意とする小中ロット案件に加え、課題としていた大ロット案件の受注に向けた営業体制の構築やマーケティング領域への人的投資による体制の強化により大ロットの発送案件の受注も獲得。
- ✓ **フルフィルメントサービス** : 当社サービスの認知度向上、フルフィルメントセンター増設投資による受託能力の拡大が功を奏し事業が拡大。
- ✓ **インターネット事業** : 比較サイトは低迷するも運用型広告の拡大や新領域でのサービス展開に注力し、一定の業績を確保。
- ✓ **アパレル事業** : 別注商品の売上増や物流コストの削減等、為替やインフレ影響下でも利益を出せる体制づくりが進み、全体利益に貢献。

株主還元

**当期の1株配当を期初計画28円から36円へ大幅増額修正
投資魅力の向上策として、株主優待制度の充実化を実施**

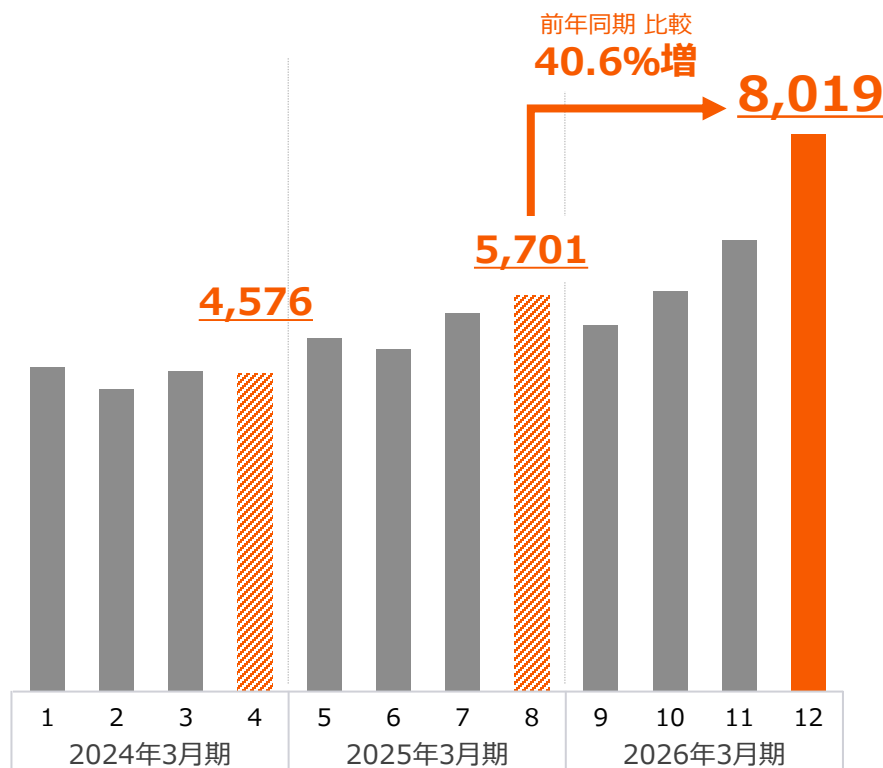
売上高は、期初計画に対し**12%上振れ**。
 増収効果、フルフィルメントサービスの収益力向上により各段階利益は、**約20%の上振れ**。
 営業利益率は、**3.2%から3.7%へ上昇**

(単位：百万円)	2025.3	2026.3	前期比 (額・率)		通期計画	達成率
売上高	21,155	25,560	+4,404	+20.8%	22,830	112.0%
営業利益 (利益率)	678 3.2%	938 3.7%	+260	+38.3%	800 3.5%	117.4%
経常利益 (利益率)	685 3.2%	967 3.8%	+282	41.1%	798 3.5%	121.2%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	496 2.3%	640 2.5%	+144	29.1%	515 2.3%	124.2%

売上高、営業利益とも四半期単位の過去最高を更新。
前4Q期間比で**40.6%増収**、**86.6%増益**と事業が急拡大

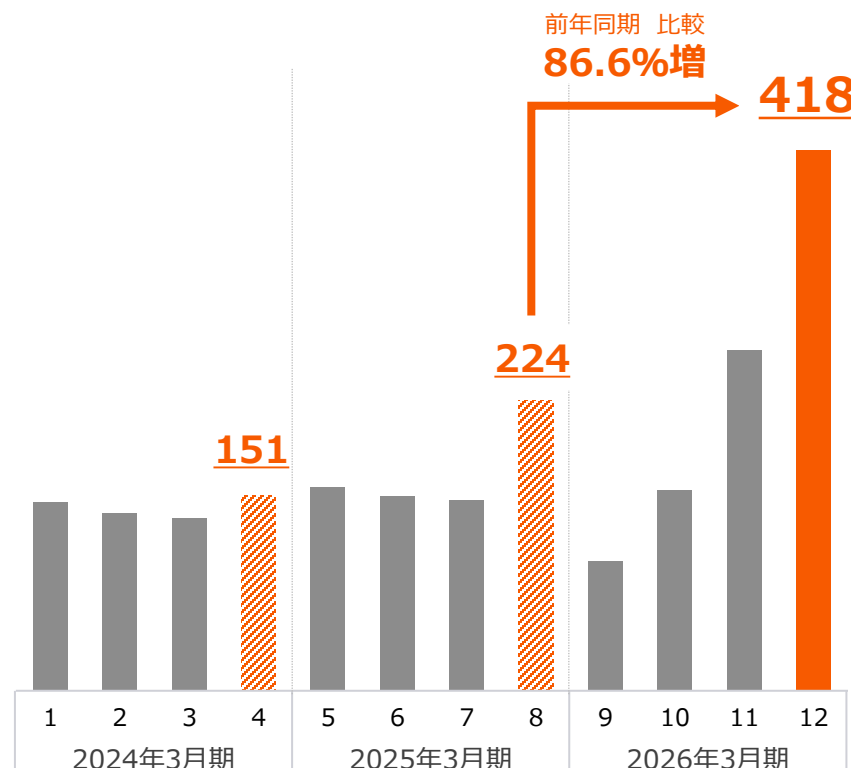
売上高

(単位：百万円)



営業利益

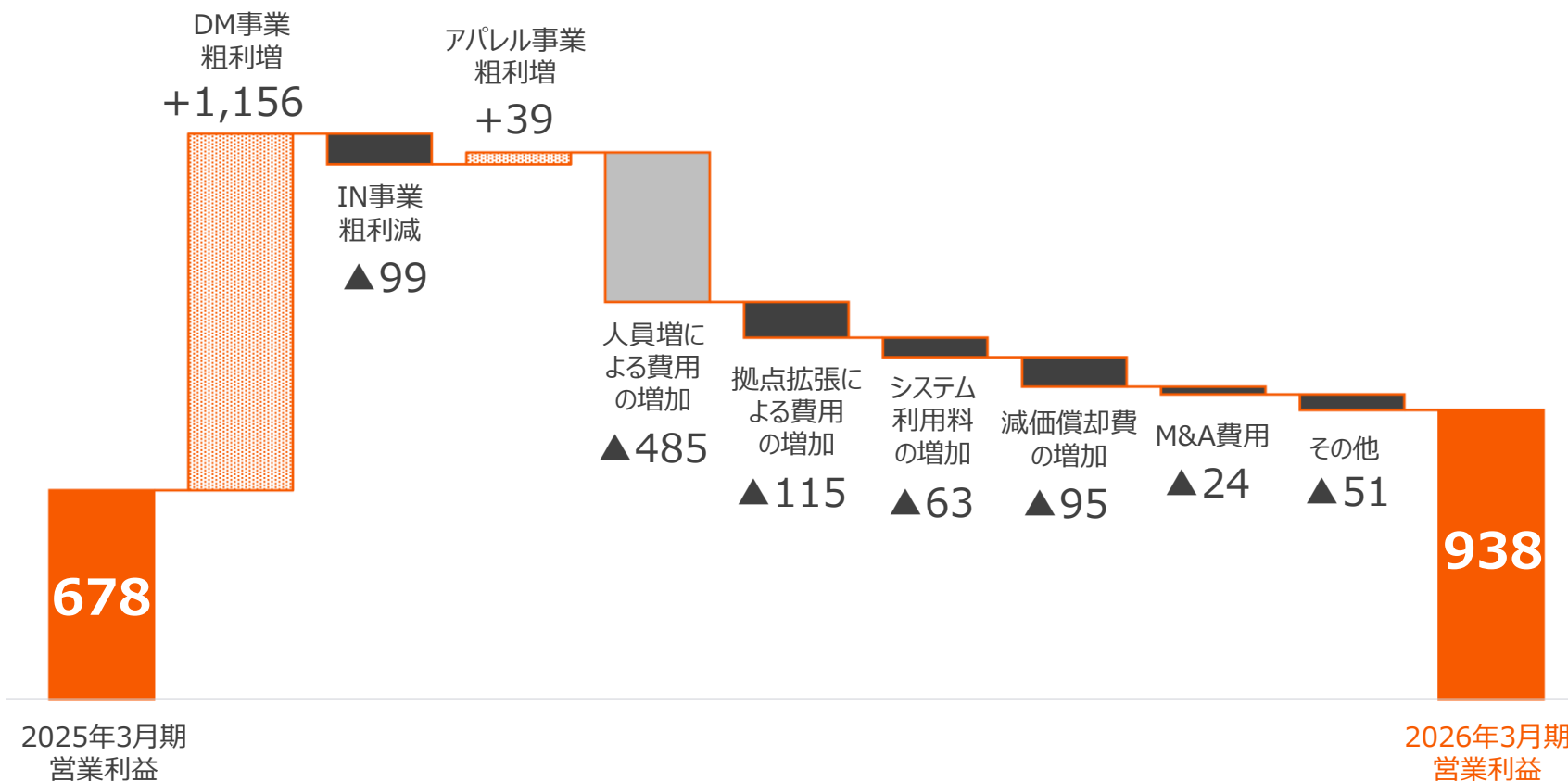
(単位：百万円)



DM事業の増収効果により粗利が増加。
 先行投資、M&A関連費用をこなし、営業利益が**38.2%上昇**。

前年同期からの営業利益変動要因

(単位：百万円)



中核のDM発送、フルフィルメントサービスの事業拡大が全体業績を牽引

ダイレクトメール事業

DM発送

大幅な増収増益。

- ソリューション提案の体制強化により課題としていた大ロットの発送案件の受注も獲得
- 強みである営業力を武器に、新規受注も安定的に獲得
- オンライン受注の強化により、営業効率の上昇も伴いつつ中小ロットの受注も増加

フルフィルメントサービス

EC需要拡大を的確に捉え、成長が継続。IP分野などカテゴリ強化も開始

- 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
- 今年度6月の八王子第6フルフィルメントセンター開設により、サービス提供体制の強化が進む
- 拠点数増、稼働率安定により、増収増益ペースが上昇
- カテゴリ強化にも着手し、更なる拡大への準備も進展

インターネット事業

パーティカルメディア デジタルマーケティング

従来型サービスからの体制移行を推進

- 利益率の高い自社メディアサービスは継続
- SNSコンサルティングサービスを強化
- 運用型広告サービスが好調に推移

アパレル事業

アパレル商品販売 (ピアトランスポート)

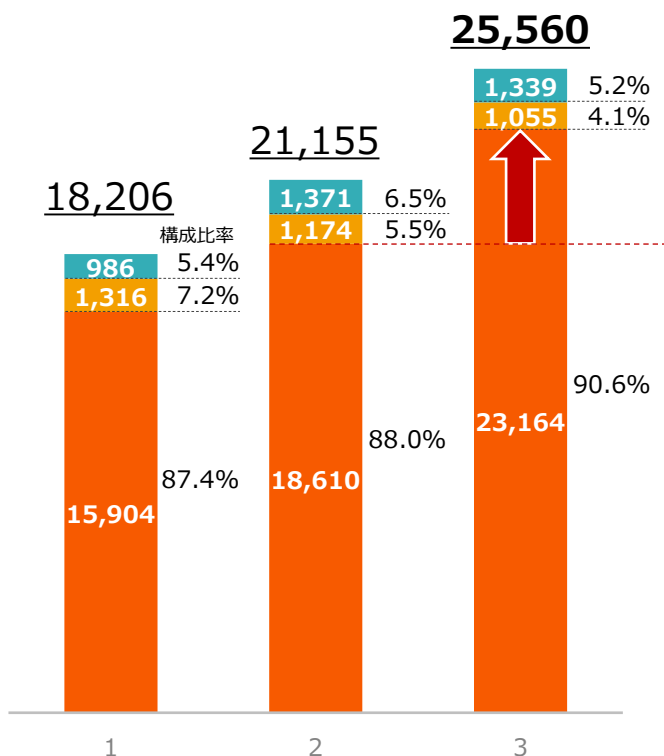
厳しい事業環境下においても増益を達成

- 為替、物流コストの削減、在庫マーチャンドライジングの精度向上により収益性が大きく向上
- 別注商品の売上が好調。マーケティング強化により、新規顧客数も好調に推移

売上高構成

(単位：百万円)

DM発送代行サービス
フルフィルメントサービスの
事業拡大により、
ダイレクトメール事業の割合が増加



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

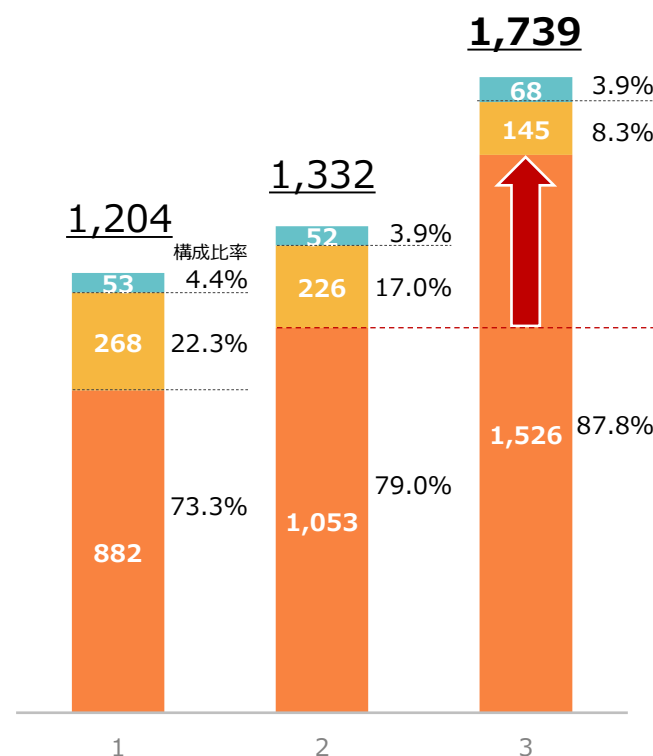


DM発送

セグメント利益構成

(単位：百万円)

ダイレクトメール事業の
利益牽引力がより進展

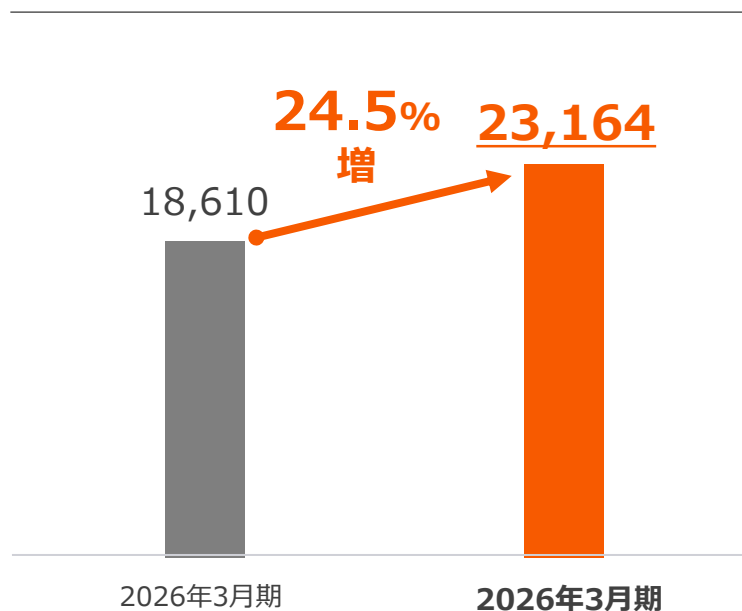


ダイレクトメール事業

- DM発送代行サービス：課題としていた大ロット案件の受注に向けた営業体制の構築やマーケティング領域への人的投資による提案営業体制の強化により大ロットの発送案件を受注。オンライン受注の強化に加え、各種営業施策が奏功し、売上高が大幅に増加。業務効率化も進展し、利益大幅増、利益率も大幅に上昇。
- フルフィルメントサービス：EC需要の増加に対応できる社内体制の強化が進み、受託が拡大。フルフィルメントセンターの増設効果も大きく、新規顧客獲得と既存顧客からの受注がともに順調に推移し、事業が拡大。

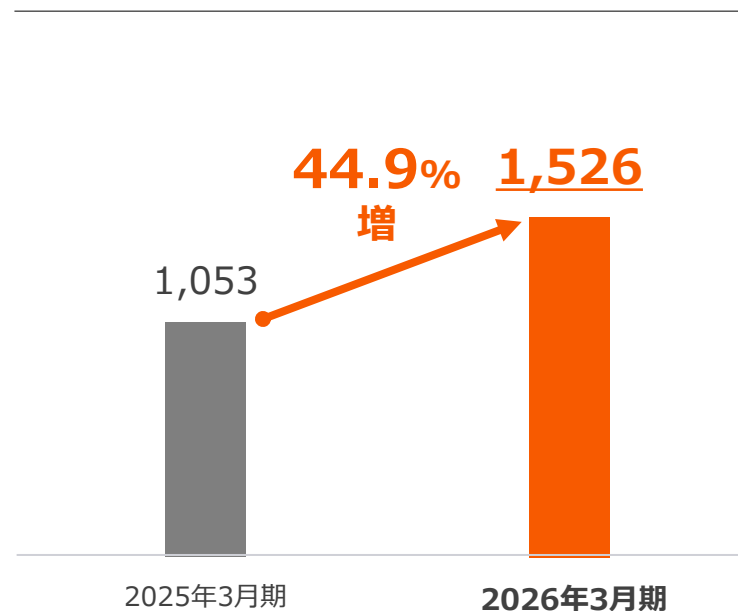
売上高

(単位：百万円)



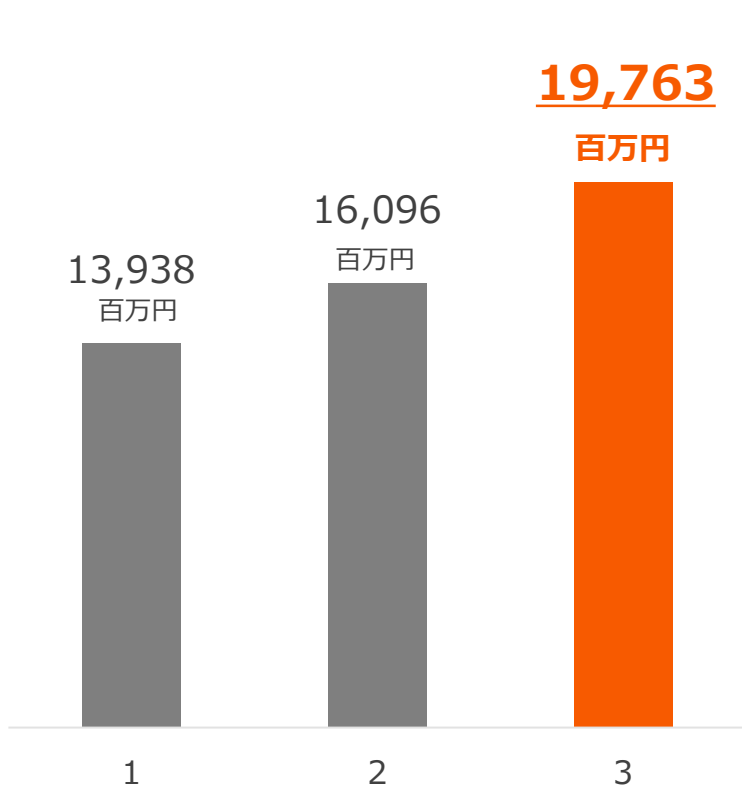
セグメント利益

(単位：百万円)



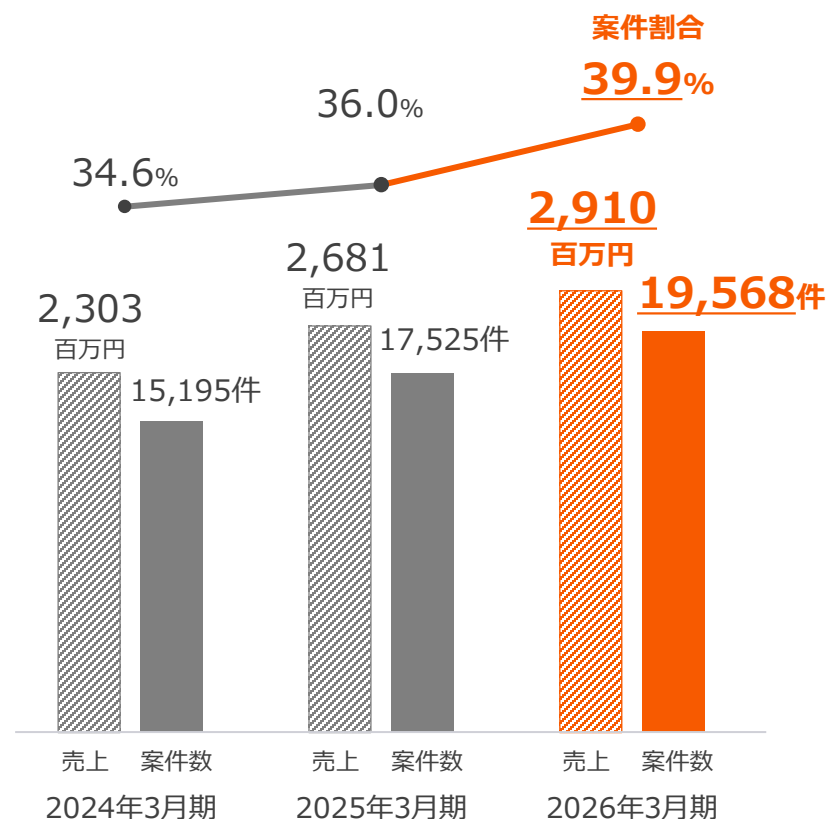
DM発送代行サービス売上高推移

新規受注の安定的な獲得により、着実に成長。



発送代行サービスに占めるオンライン受注の状況

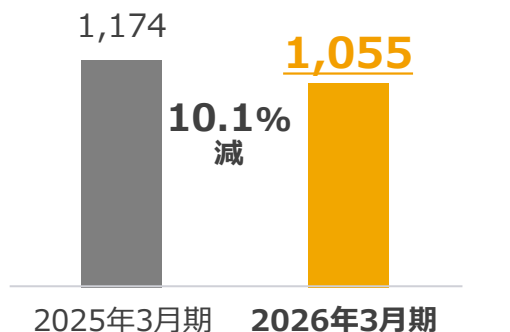
引き続きWEBサイト経由の案件が伸長。
発送代行サービス全体の39.9%を占める。



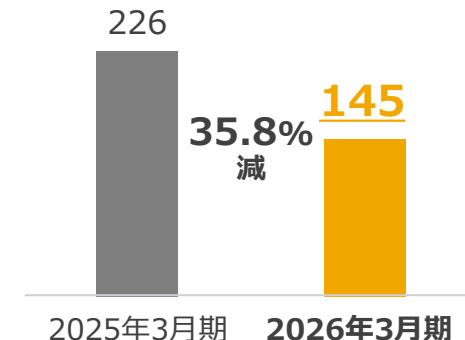
インターネット事業

売上高 (単位: 百万円)

- SNS運用代行や縦長動画の制作等の新領域へ進出。
- EC支援サービスの拡大に向けた取り組みを強化。
- 検索手法の多様化によりSEOサービス、比較サイトの収益化に苦戦し、減収減益。



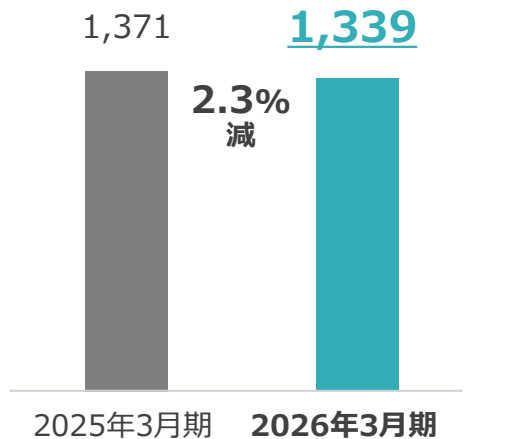
セグメント利益 (単位: 百万円)



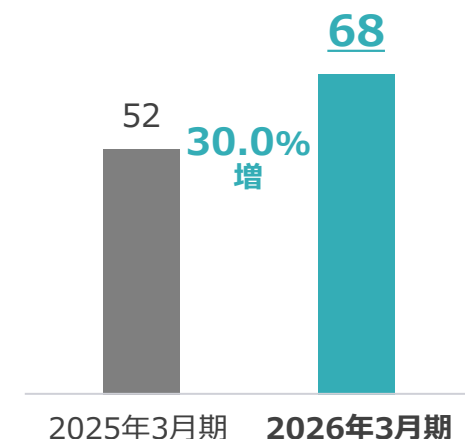
アパレル事業

売上高 (単位: 百万円)

- 為替やインフレ等の影響を継続的に取り組んでいる収益を上げられる仕組みづくり、体制強化でカバー。売上は前年並みではあったものの、前期比30%増の利益を確保。



セグメント利益 (単位: 百万円)



(単位：百万円)

	2025年 3月期	2026年 3月期	増減額		2025年 3月期	2026年 3月期	増減額
流動資産	4,341	5,749	1,408	流動負債	2,941	4,097	1,156
現金・預金	1,361	1,631	270	買掛金	1,773	2,567	794
受取手形及び売掛金	2,401	3,466	1,065	1年以内返済予定の 長期借入金	422	547	125
その他	578	652	74	その他	744	983	239
固定資産	3,848	4,025	177	固定負債	1,900	1,755	△ 145
有形固定資産	3,240	3,138	△ 102	長期借入金	1,886	1,733	△ 153
無形固定資産	194	445	251	その他	13	21	8
投資その他資産	412	441	29	純資産合計	3,347	3,923	576
資産合計	8,189	9,775	1,586	負債純資産合計	8,189	9,775	1,586

(単位：百万円)

	2025年3月期	2026年3月期	増減額
営業キャッシュフロー	746	929	183
投資キャッシュフロー	△767	△479	288
財務キャッシュフロー	89	△180	△269
現金同等物の期末残高	1,361	1,631	270

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

28,522㎡
(8,628坪) ▶ 35,861㎡
(10,848坪)

これまでの約**1.25倍**の広さに



株式会社オリジネーターの完全子会社化を完了

**高度外国人材紹介事業への本格参入により、
日本企業のイノベーションを人的側面から支援**

企業の持続的成長に不可欠である人手不足対策や、即戦力となる高度外国人材活用の支援を目的に、高度外国人材の紹介・活用支援において豊富な実績とノウハウを持つオリジネーター社を完全子会社化。



名 称	株式会社オリジネーター
事業内容	外国留学生を中心とした高度外国人材の採用サポート事業。日本語能力N2以上の高度人材が中心の就活プラットフォーム「リュウカツ」の運営。

当社とオリジネーター社のシナジー効果

マーケティング領域への人材供給（ソリューションの深化）

5,000社を超える当社顧客に対し、IT・デジタル分野の即戦力となる高度外国人材の供給が可能に。マーケティング課題の解決から人材不足の解決まで、統合したソリューションを提供することで顧客企業とのエンゲージメントを強化。

人材事業を通じた収益基盤の多角化

成長性が高く景気変動の影響を受けにくい人材紹介市場に参入することで、安定的な収益の柱を確立。

グローバルな事業展開への布石

高度外国人材の広範なネットワークを、越境EC支援や海外市場向けWEBコンテンツマーケティングなど、今後のグローバル展開の土台に。

当社グループの高度外国人材紹介事業が東京都主導の中堅企業支援プログラム「都内産業の活性化に向けた中堅企業の成長促進支援事業（通称：Next Edge Tokyo）」に採択

好調な地方展開のさらなる加速に向け、札幌営業所を新規開設

巨大な未開拓市場である札幌地域の DM市場への参入

当社サービスとの親和性が高い、観光、小売、通販、学校、不動産などの事業者が集積し、少なくみても年間約30億円規模と推定される巨大な未開拓市場である札幌のダイレクトメール市場に参入することで、当社の事業規模の飛躍的な拡大へ。

札幌地域への展開による戦略

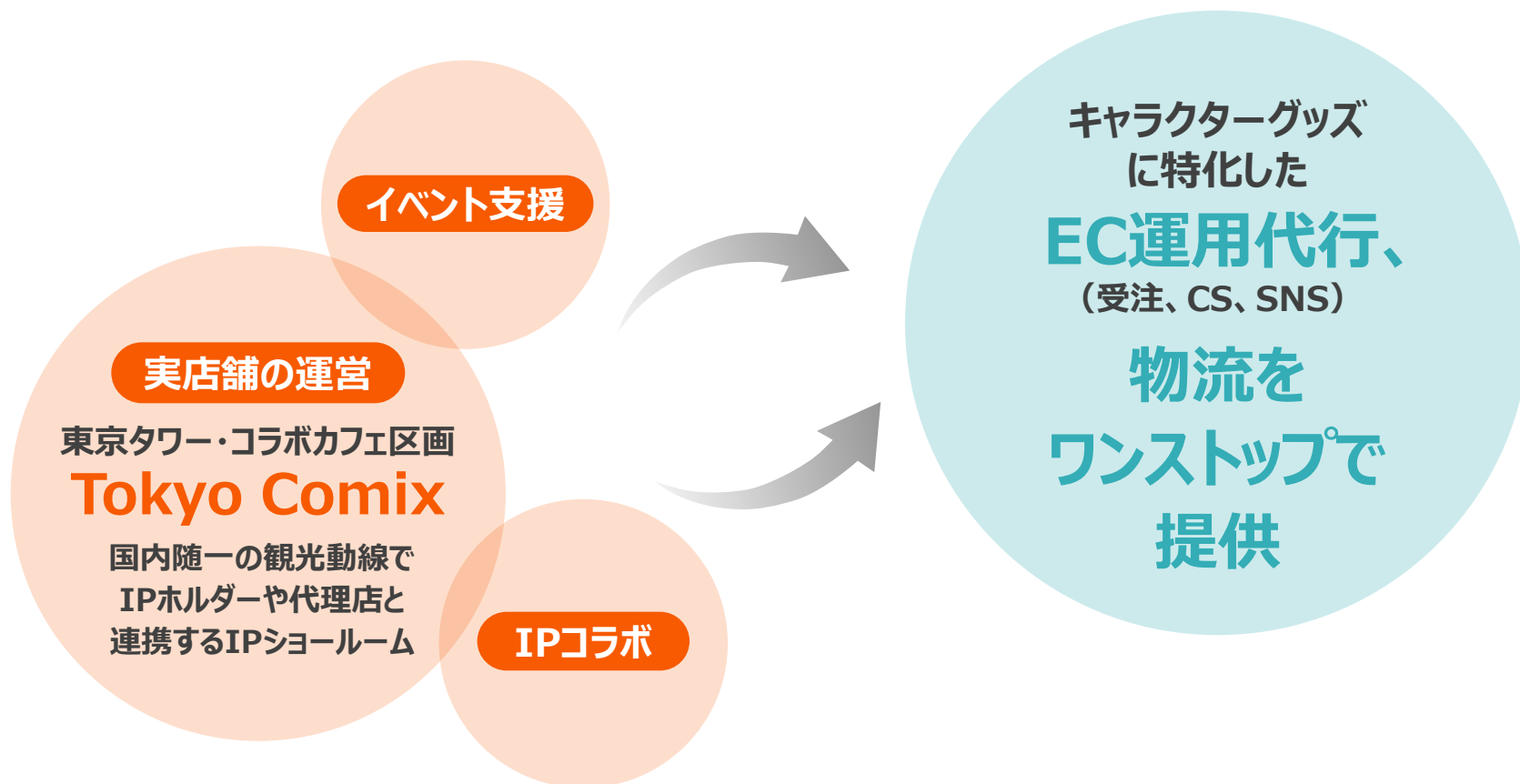
- 物理的な拠点を構えることで地域密着の信頼性を確保
- Web連携やBPOといった、札幌のDM市場における競合他社が提供できない付加価値サービスの提供
- 価格競争力による明確な差別化



ダイレクトメール事業、インターネット事業ともに、さらなる事業規模の拡大を図る

アニメ・キャラクターIPビジネス支援

押し活経済圏（3.8兆円）、キャラクタービジネス市場（2.8兆円）といった巨大マーケットに
当社が有するEC支援、物流、インターネット販促の基盤を活かすべく参入
越境ECへの発展も目論む



東京タワー内IPコラボレーションレストラン事業を開始 ～既存事業の新規顧客獲得チャネル拡大に向けて～

新規事業として東京タワー内にコラボレーションレストラン 「TokyoComix TokyoTower Collabo Restaurants」を、 2026年6月に開業

近年、店舗体験とデジタルコンテンツを融合させた、人気コンテンツ（IP）とコラボレーションする飲食店舗は、ファン層を対象とした新たなマーケティング手法として定着しつつあり、国内外の旅行者による回遊需要の高まりを背景に、体験型消費市場は拡大基調にあります。当社は、日本を代表するランドマークである東京タワーにおいて、人気コンテンツとコラボレーションしたレストランを運営する新規事業を開始することといたしました。



本レストランは、来店されるファン層に対する飲食サービスの提供のみにとどまらず、コラボレーション企画を通じて獲得する新たな顧客接点を起点として、当社の既存事業であるフルフィルメント事業（物流代行）及びEC運営支援事業の顧客基盤を拡大する「入口」として戦略的に位置付けてまいります。コラボレーション企画企画企業の物販スポット物流の獲得、EC運営支援事業へのご提案、そして定期物流への発展という段階的な取引深耕を実現することで、新規顧客獲得チャネルの多様化と顧客ライフタイムバリュー（LTV）の向上を図ってまいります。今後もDM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。

Adoなどが所属するクラウドナインの全国7ヶ所のタワーコラボイベント 「CLOUD NINE TOWER」へ当社が参画しイベント物流を担う！

Ado、shallm、平手友梨奈などアーティストやクリエイターを多くマネジメントする音楽・芸能事務所である株式会社クラウドナインと全国7ヶ所のタワーコラボレーションイベント「CLOUD NINE TOWER（クラウドナインタワー）」を開催。本イベントでは、コラボ飲食、グッズの販売・謎解き等様々なコラボを全国各地のタワーにて実施。

CLOUD NINE TOWER（クラウドナインタワー）

クラウドナインと全国7ヶ所のタワーのコラボレーションが実現。音楽プロダクションとして初となる本コラボでは、所属イラストレーターによる描き下ろしビジュアルを使用したコラボグッズをはじめ、コラボフード、謎解き企画、限定ライトアップ演出などさまざまなコンテンツを展開いたします。各都市の展望台から望む美しい景色とともに、ここでしか味わえない特別な空間が体感できます。



(CLOUD NINE TOWER メインビジュアル 出典：株式会社クラウドナイン プレスリリース)

実施施設／期間

- | | | | |
|-------------------|-------------------------|-----------------|---------------------------|
| ①さっぽろテレビ塔（北海道） | 2026年6月 5日（金）～ 6月14日（日） | ⑤福岡タワー（福岡県） | 2026年7月24日（金）～ 8月 9日（日） |
| ②神戸ポートタワー（兵庫県） | 2026年6月12日（金）～ 6月28日（日） | ⑥東京タワー（東京都） | 2026年8月 7日（金）～ 9月23日（水・祝） |
| ③横浜マリンタワー（神奈川県） | 2026年6月26日（金）～ 7月12日（日） | ⑦ニデック京都タワー（京都府） | 2026年8月17日（月）～ 8月30日（日） |
| ④名古屋MIRAIタワー（愛知県） | 2026年7月18日（土）～ 8月 2日（日） | | |

コラボグッズ

さっぽろテレビ塔・神戸ポートタワー・横浜マリンタワーでは、yoshimura feat.yoshimuraによる描き下ろしキャラクターを使用したグッズを展開。名古屋MIRAIタワー・福岡タワー・ニデック京都タワーで展開するグッズの担当イラストレーターについては、後日公開を予定しております。なお、東京タワーでは、上記すべてのグッズを販売予定です。

※グッズ・特典・装飾物に関しては、製造の関係上、4月1日時点の所属アーティストにて展開しております。

株式会社クラウドナイン

代表：千木良 卓也

所在地：東京都渋谷区神宮前2丁目34-17

住友不動産原宿ビル14階

URL：https://cloud9pro.co.jp/

株式会社クラウドナインについて ～1人では作れなかった人生の選択肢を～

2019年に設立。Ado、shallm、平手友梨奈などのアーティスト、作曲家、イラストレーター、エンジニアなど、広くエンターテインメントに関わる人材のプロデュース、マネジメントを行っている企業。LIVE プロデュース、音源制作、スクール、プラットフォームなど業務の幅は広く、所属アーティストのオリジナル曲で設立後1年9ヶ月で国内チャート1位、3年半でApple Musicチャートで日本の楽曲初の全世界1位を獲得している。

DM発送、フルフィルメントサービスを基盤、起点に アパレル、IPビジネスなど市場とのタッチポイントを拡大

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



1 **ダイレクトメール事業**

DM事業の盤石化・高付加価値化

大型案件への受注体制強化を図るとともに、フルフィルメントの収益拡大を推進します。さらに、積極的な**物流自動化投資**によって労務費率の大幅な低減を実現し、当社グループの中核となる収益基盤をより強固なものに再構築します。

大型案件の継続獲得

フルフィルメント拡大×物流自動化

オンライン受注体制

物流センター合理化

DM事業の高付加価値化

物流・ECノウハウで事業規模を拡大。

2 **インターネット事業**

インターネット事業の大幅な転換

既存メディア事業を「**R&D事業体制**」へと大胆改組。EC領域への更なるシフト、市場ニーズに応じた新サービスの創出を担います。

3 **新規事業**

アニメ・キャラクターIPビジネス支援のスタート

東京タワー内IPコラボレーションレストラン事業、タワーコラボイベント「CLOUD NINE TOWER」への参画を皮切りに、IPホルダーのEC運用代行、物流を支援する新領域のビジネスをスタート。

4 **新規事業**

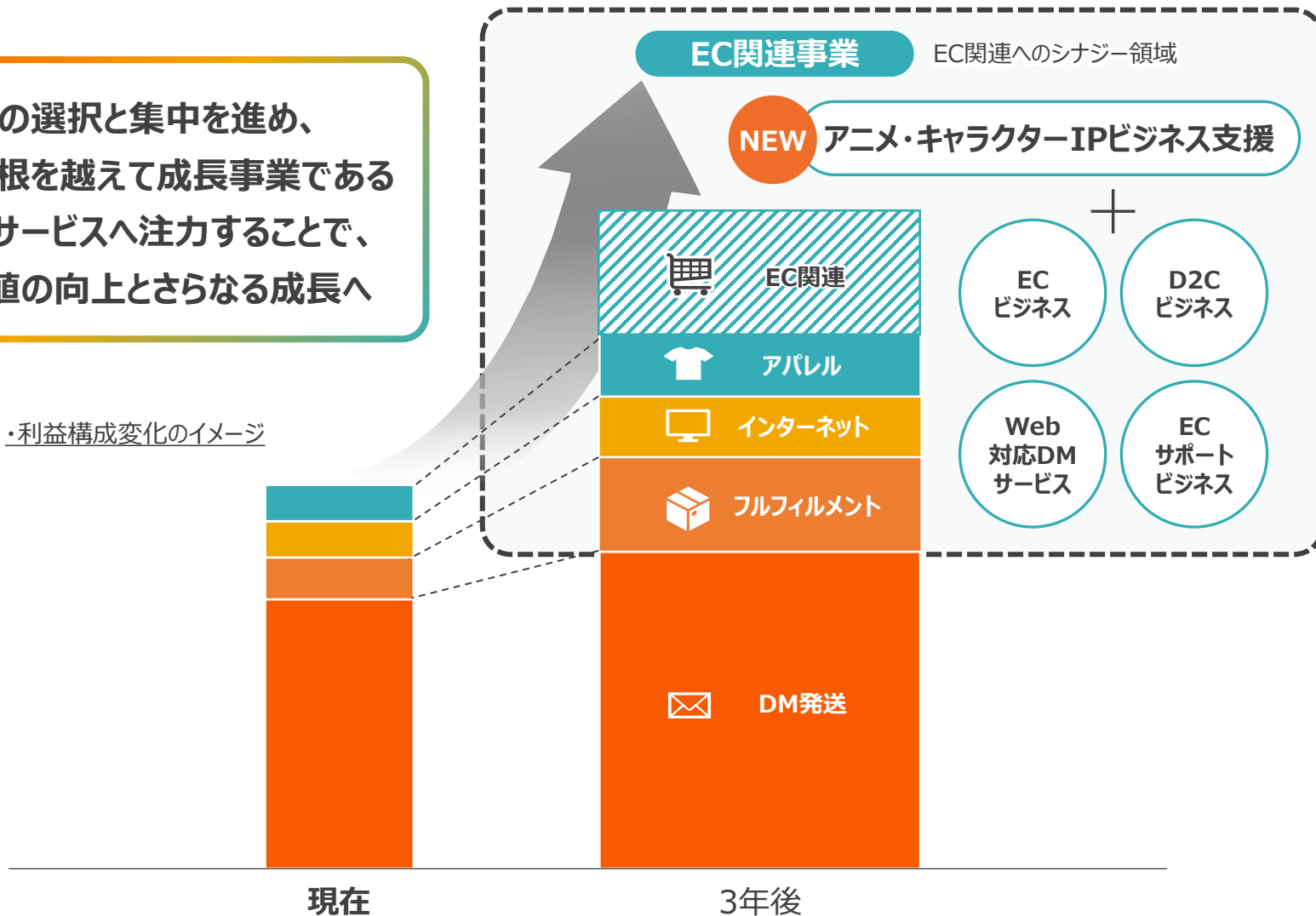
グループシナジー最大化

新たに子会社化した3社（パフォーマンステクノロジーズ、オリジネーター、Japaneza Imports）と当社グループインフラの統合を深化させます。各領域の専門性を掛け合わせ、米国市場を含めた事業拡大の加速を図ります。

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。

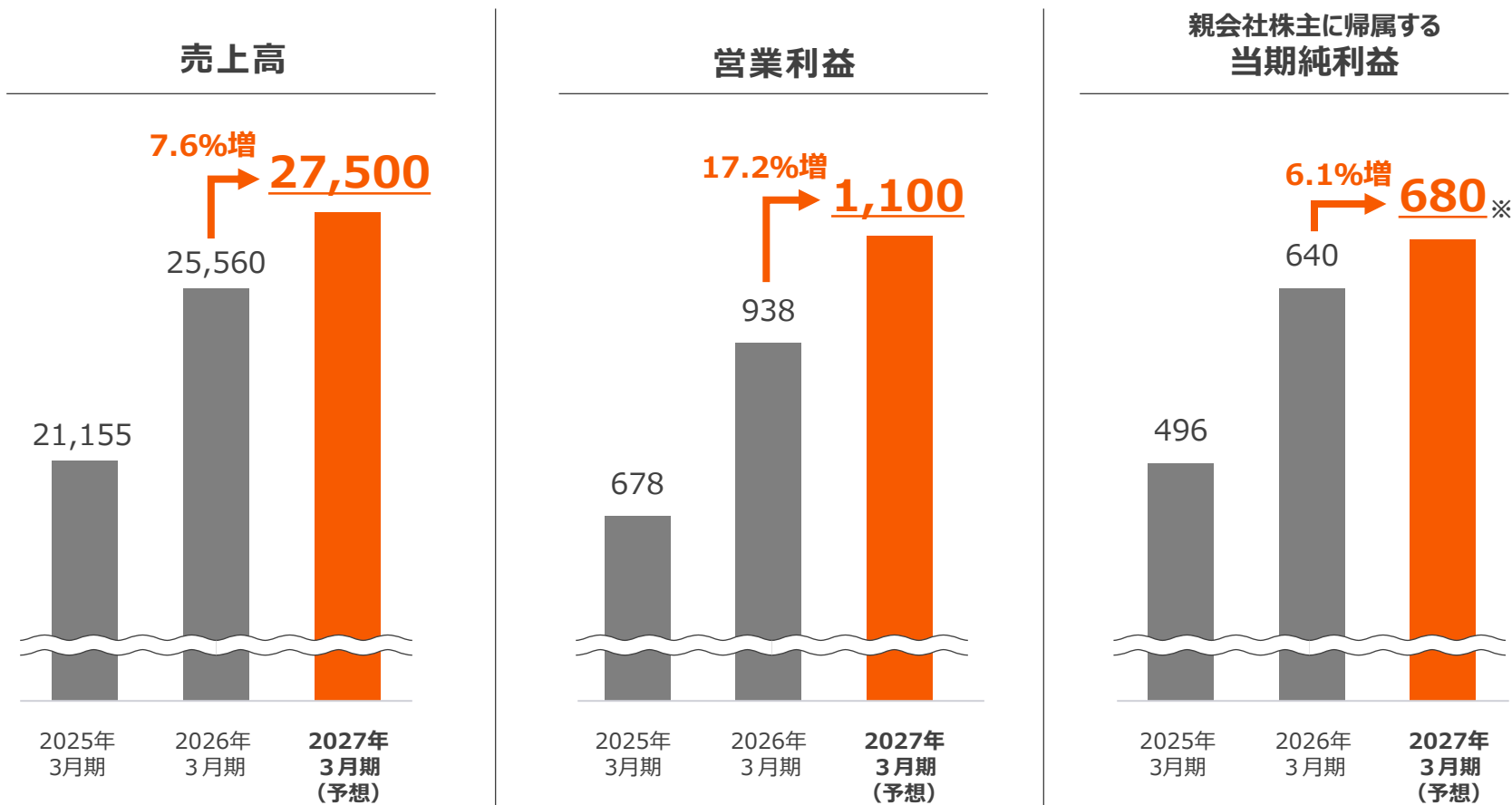
資源の選択と集中を進め、
部門の垣根を越えて成長事業である
EC関連サービスへ注力することで、
企業価値の向上とさらなる成長へ

・利益構成変化のイメージ



前期比で7.6%、約19.4億円の売上増を計画。
収益重視の展開を進め、同比17.2%の大幅な営業増益を目論む。

(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いません。

2026年9月30日の基準日より株主優待品目を変更

変更内容

— 優待品目のQUOカードをデジタルギフト®へ変更

今後は、AmazonギフトカードやQUOカードPayなど、株式会社デジタルプラス（証券コード3691）グループが提供する「デジタルギフト®」の中から、ご希望に応じてお選びいただけます。

継続保有 期間	保有株式数		優待内容	
			変更前	変更後
変更なし				
半年以上	200株以上 400株未満	中間	QUOカード 3,000円分	 変更 デジタルギフト® 3,000円分
		期末	QUOカード 3,000円分	
	400株以上 600株未満	中間	QUOカード 7,000円分	 変更 デジタルギフト® 7,000円分
		期末	QUOカード 7,000円分	
	600株以上	中間	QUOカード 12,000円分	 変更 デジタルギフト® 12,000円分
		期末	QUOカード 12,000円分	

毎年3月31日及び9月30日現在の当社株主名簿に記載または記録された、当社株式を200株以上、半年以上継続保有されている株主様を対象といたします。

■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	21円/1株 4,200円/200株	36円/1株 7,200円/200株
株主優待	デジタルギフト3,000円	デジタルギフト3,000円	6,000円
【参考情報】 2単元（200株）での投資必要金額			365,800円

■4単元（400株の場合）

	中間	期末	合計
配 当	15円/1株 6,000円/400株	21円/1株 8,400円/400株	36円/1株 14,400円/400株
株主優待	デジタルギフト7,000円	デジタルギフト7,000円	14,000円
【参考情報】 4単元（400株）での投資必要金額			731,600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	21円/1株 12,600円/600株	36円/1株 21,600円/600株
株主優待	デジタルギフト12,000円	デジタルギフト12,000円	24,000円
【参考情報】 6単元（600株）での投資必要金額			1,097,400円

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

管理本部

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

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