



DM Solutions

2026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

2025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ください。

Copyright © DM SOLUTIONS Co.,Ltd All rights reserved

ダイレクトメール事業、アパレル事業の伸長で前年同期比**10.3%増収** 人的資本投資やインターネット事業の減収を受け減益

売上高

11,039 百万円

前年同期比 **+10.3%**

対上期達成率 100.9%

営業利益

256 百万円

前年同期比 **▲16.8%**

対上期達成率 80.8%

当期純利益

177 百万円

前年同期比 **▲12.6%**

対上期達成率 88.1%

DM発送及びフルフィルメントサービスともに、新規獲得、既存顧客からの受注が堅調に推移し、売上が伸長。
2Q累計期間では1Qの減益が影響したものの、会計期間（7-9月）ではインターネット事業を除いて増益。

- ✓DM発送サービス：オンライン受注（セルマーケ）を含め、安定的な新規受注の獲得により、堅調に推移。
- ✓フルフィルメントサービス：EC通販市場拡大に伴う需要増加と物流拠点の新設による受託能力の拡大、各拠点の業務効率化により好調。
- ✓インターネット事業：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。
- ✓アパレル事業：販売価格の見直しや別注商品の売上が好調に推移し、為替やインフレ影響を受けたものの、増収増益。

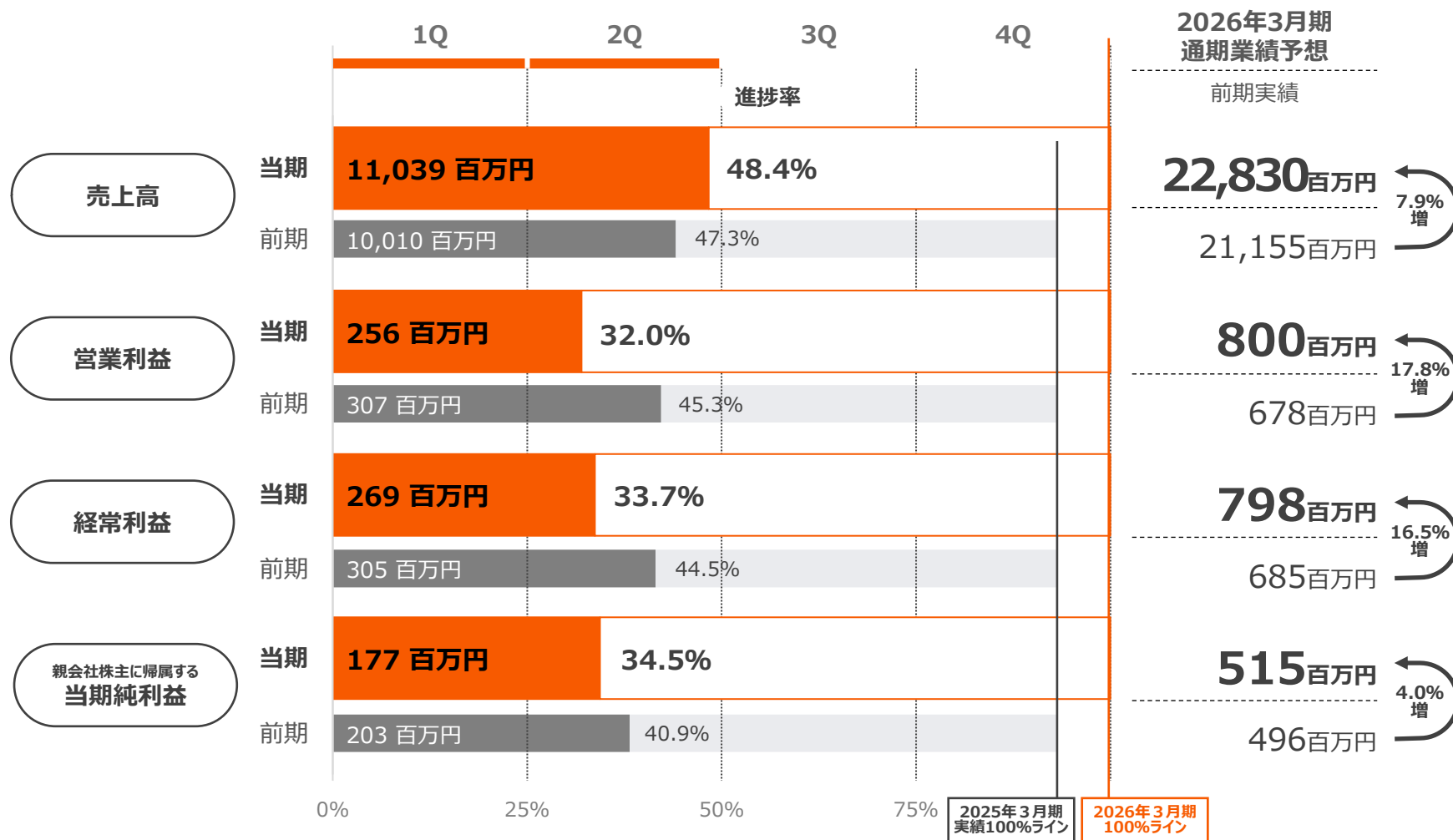
2026年3月31日の期末基準日より株主優待制度を大幅拡充

- 期末優待のマヌカハニーを**QUOカード**へ変更
- 当社株式を**600株以上**保有する株主様への**QUOカード**を年間**24,000円分**に増額
- 継続保有期間を**半年以上**に短縮（※制度変更初回の**2026年3月31日基準**の期末優待に限り、**継続保有期間を設けず**、保有株式数に応じたQUOカードを贈呈）
- 当社株式を**400株以上600株未満**保有する株主様の優待を新設

売上高は前年同期比10.3%増収、通期計画に対する進捗率は48.4%
 好調なフルフィルメントサービスの受注状況への対応の為、
 1Qにおいて八王子第6フルフィルメントセンターの新規開設を行ったものの、
 その後の受注及び倉庫の効率化も順調に推移し、1Q比で減益幅が縮小

	2025.3 2Q	2026.3 2Q	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	10,010	11,039	+1,029	+10.3%	10,936	100.9%	22,830	48.4%
営業利益	307	256	▲51	▲16.8%	316	80.8%	800	32.0%
(利益率)	3.1%	2.3%			2.9%		3.5%	
経常利益	305	269	▲36	▲12.0%	316	85.0%	798	33.7%
(利益率)	3.0%	2.4%			2.9%		3.5%	
親会社株主に 帰属する 中間 純利益	203	177	▲25	▲12.6%	201	88.1%	515	34.5%

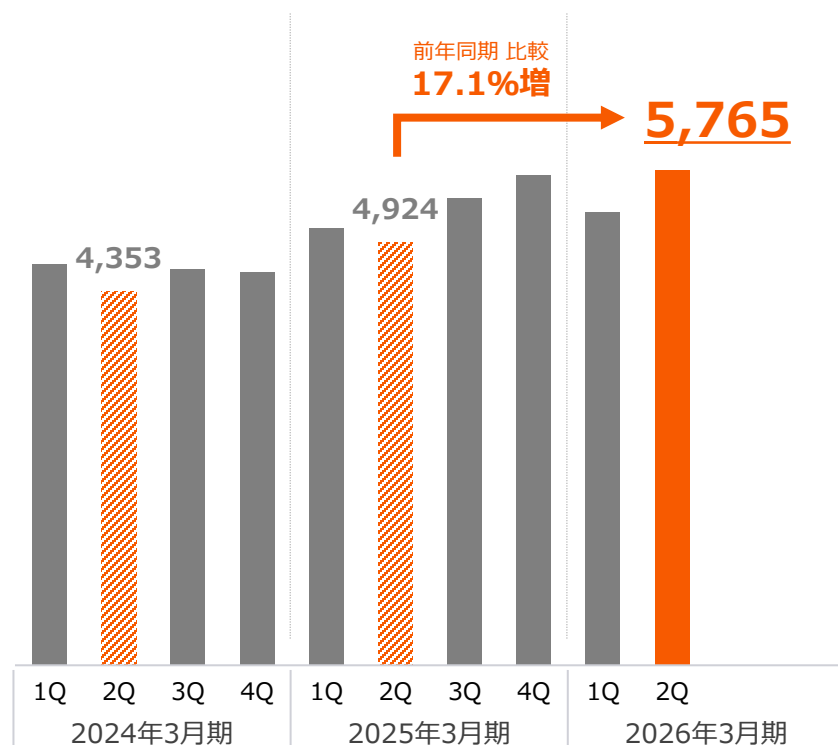
売上高の進捗率は前年同期を上回る 利益面においてはインターネット事業の影響から減益



四半期単位で過去最高の売上高を計上。利益面は前2Q比で3.3%増加したものの、八王子第6フルフィルメントセンターへの投資とネット事業の不調により上期計画には及ばず

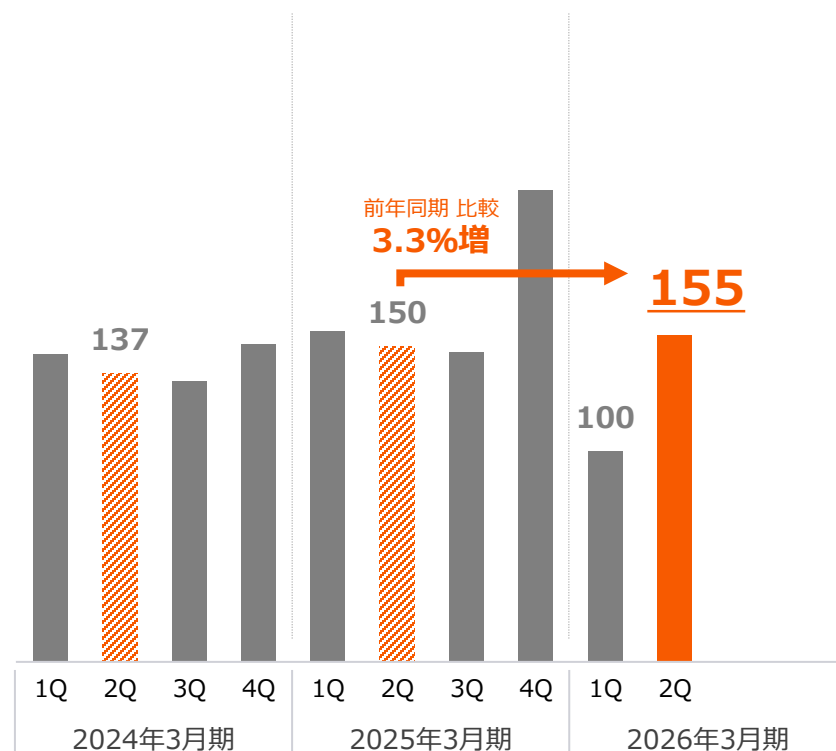
売上高

(単位：百万円)



営業利益

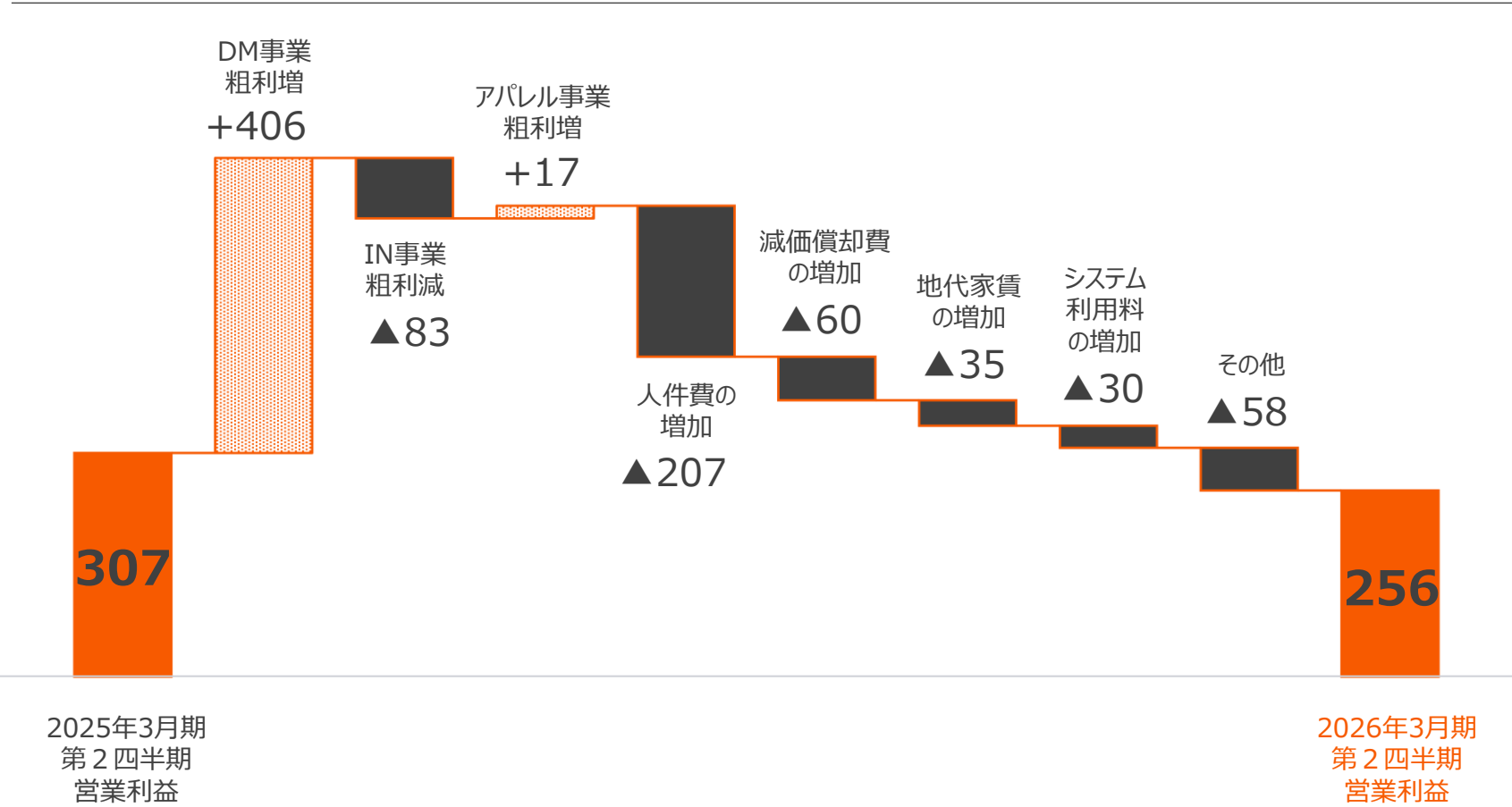
(単位：百万円)



DM事業およびアパレル事業において粗利が増加した一方、
フルフィルメントセンターへの設備投資等により営業利益は前年同期比減

前年同期からの営業利益変動要因

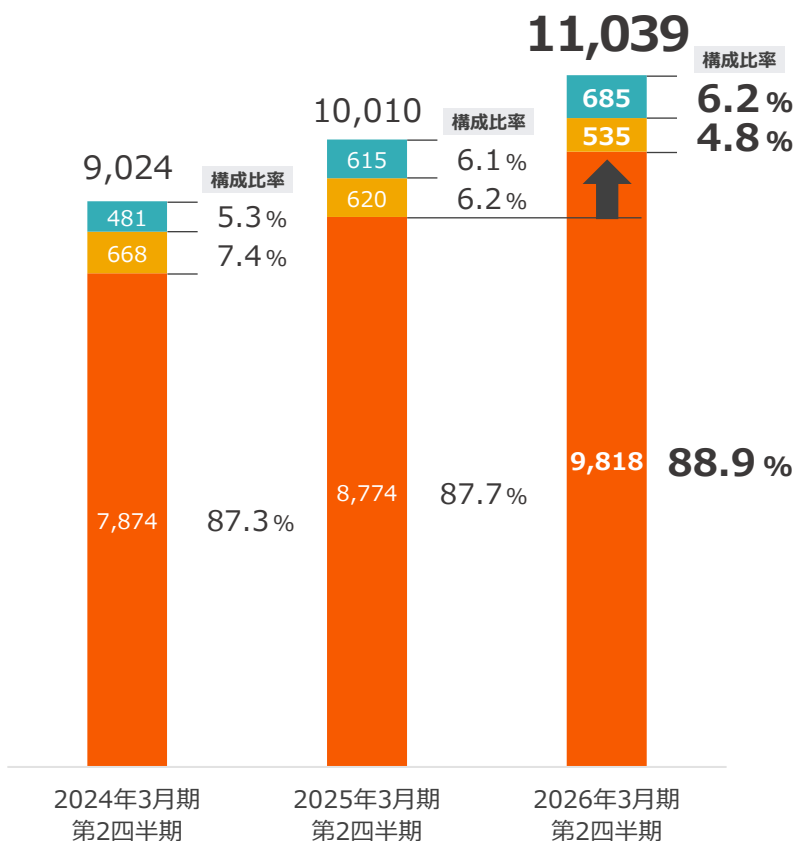
(単位：百万円)



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

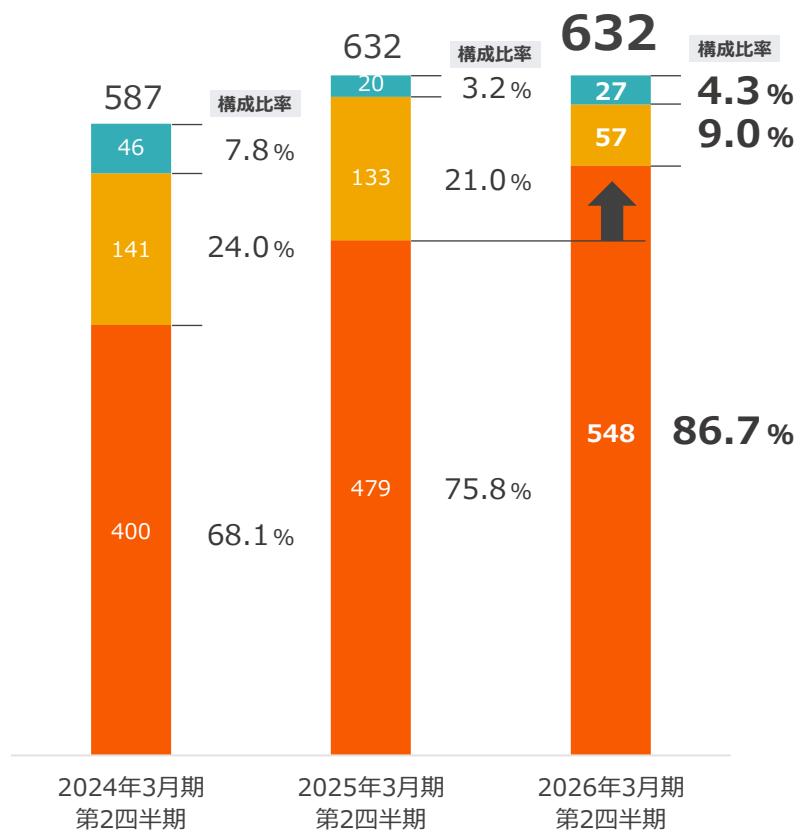
売上高構成

（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

インターネット事業

ダイレクトメール事業

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

増収増益。設備投資を進め、さらなる受託能力の増強に注力

- 強みである営業力を武器に、新規受注の安定的な獲得に成功
- 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し、大型案件を受注
- 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
- 新物流センターの開設により受託能力を増強するとともに、各センターの業務効率化を推進

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

- 利益率の高い自社メディアを中心とした戦略を継続
- AIオーバービュー等の影響によるSEO低下への対策を開始

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した上で市場ニーズが高い新サービスを構築中

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

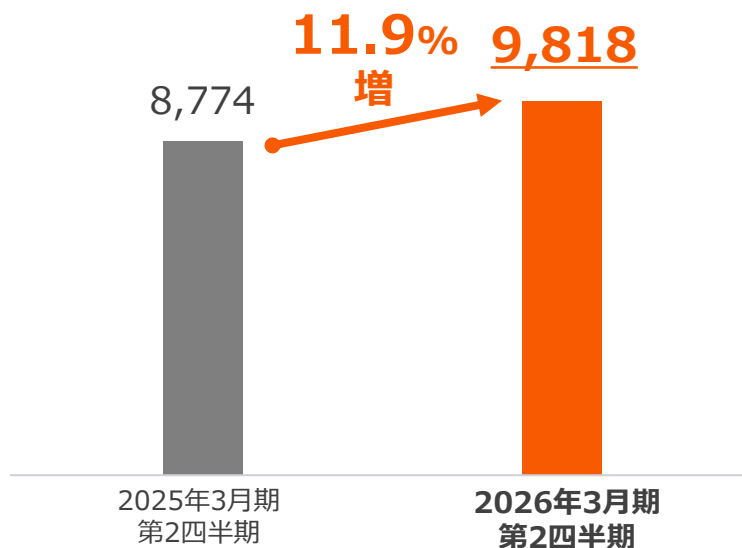
- 別注商品のヒットにより売上が好調に推移。
- 昨年来の為替、輸送費高騰への対応策、在庫マーチャンダイジングの精度向上により在庫回転率が改善
- マーケティング強化により、新規顧客数が好調に推移

ダイレクトメール事業

- DM発送代行サービスにおいて、新規受注の安定的な獲得により、期初計画通りに推移。オンライン受注の強化に加え、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し、大型案件も受注。
- 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、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、受託能力が大幅向上。EC需要をしっかりと捉えるべく営業体制も強化したことで、新規顧客の獲得及び大口顧客の出荷関連業務が着実に増加し、増収増益。

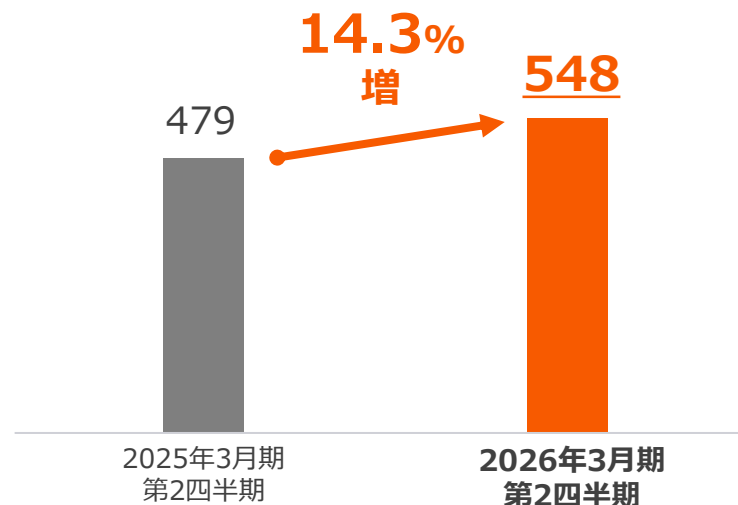
売上高

(単位：百万円)



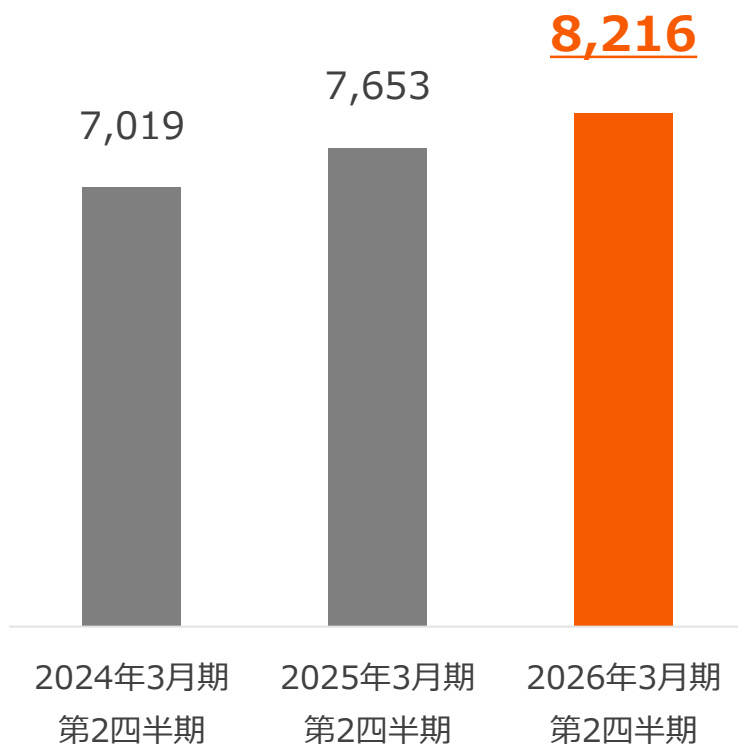
セグメント利益

(単位：百万円)



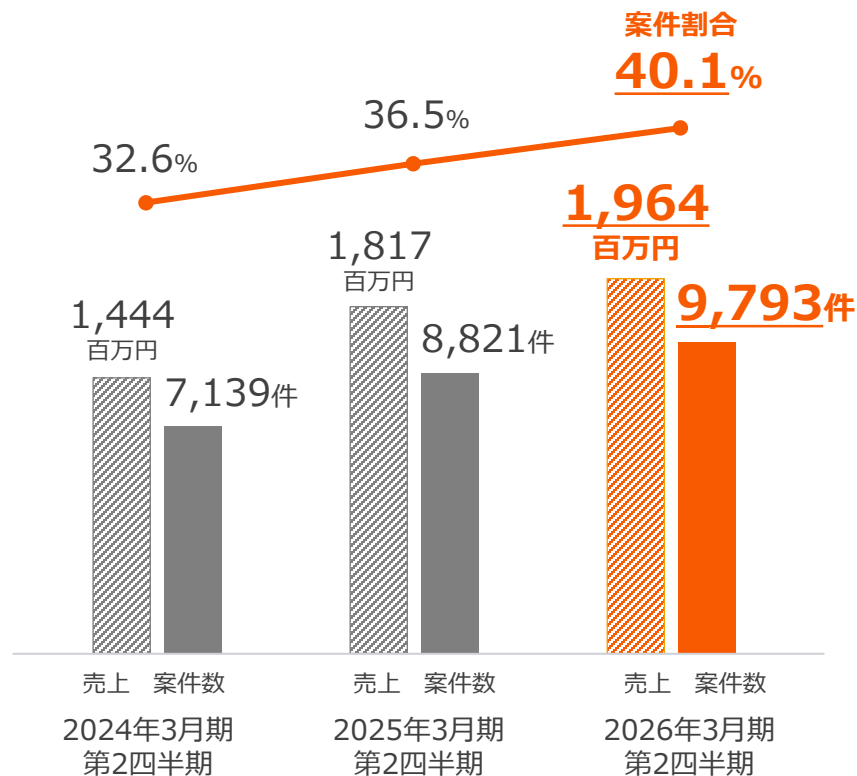
DM発送代行サービス売上高推移 (単位：百万円)

新規受注の安定的な獲得により、着実に成長。



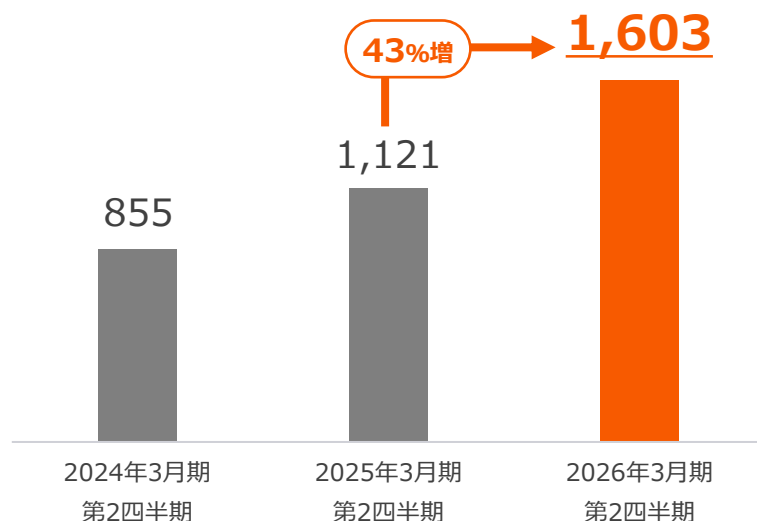
発送代行サービスに占めるオンライン受注割合

オンライン受注の強化により、WEBサイト経由の案件割合が継続的に伸長し、**発送代行サービス全体の40.1%を占める。**



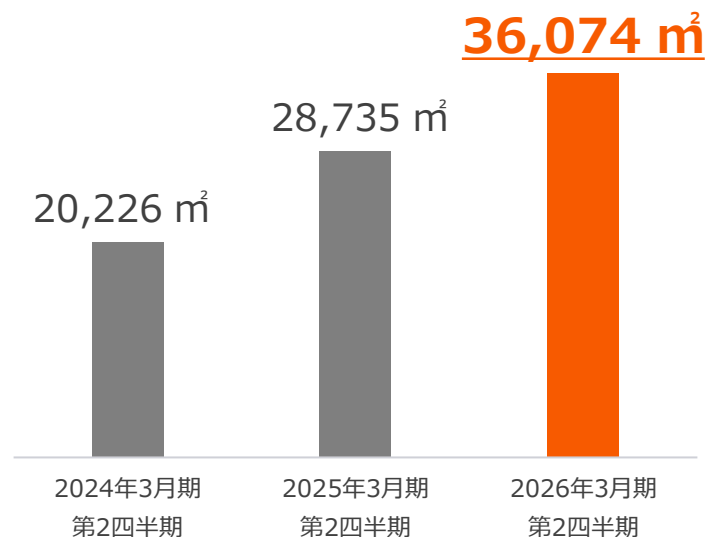
フルフィル売上高の前年同期比較 (単位: 百万円)

フルフィルメントサービス「ウルロジ」の認知度上昇に加え、八王子第6フルフィルメントセンターの新設等による継続的な受託処理能力の向上により、**前年同期比+43%の成長**。



フルフィルメントセンター総延床面積推移

継続的な投資により、旺盛な需要に対応可能な受託処理体制を構築



フルフィルメントサービスの成長に合わせ、EC物流拠点を5拠点まで拡大



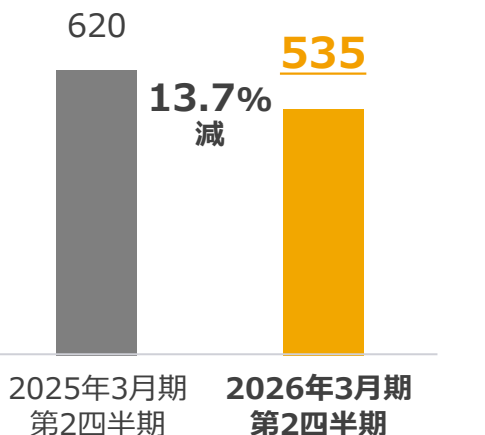
- ① 八王子第4フルフィルメントセンター
- ② 八王子第5フルフィルメントセンター
- ③ 日野フルフィルメントセンター
- ④ 国立フルフィルメントセンター
- ⑤ 八王子第6フルフィルメントセンター **New**

インターネット事業

売上高

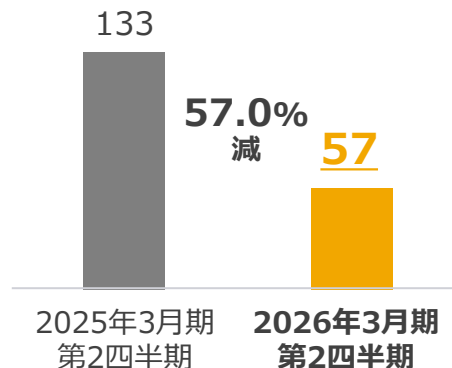
(単位：百万円)

- 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)

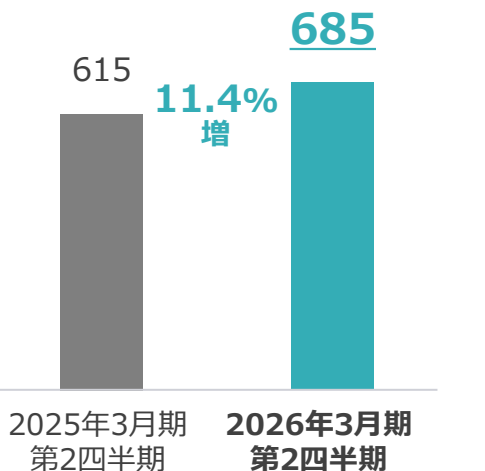


アパレル事業

売上高

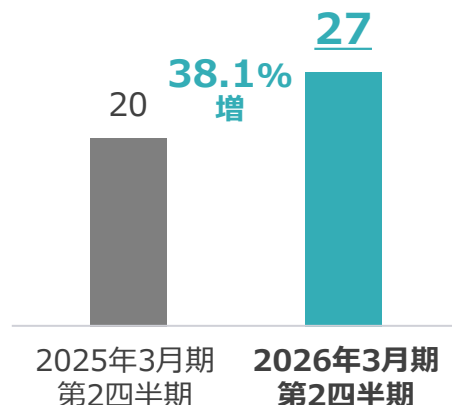
(単位：百万円)

- 既存商品に加えて、別注商品の売上が好調に推移。
- 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)



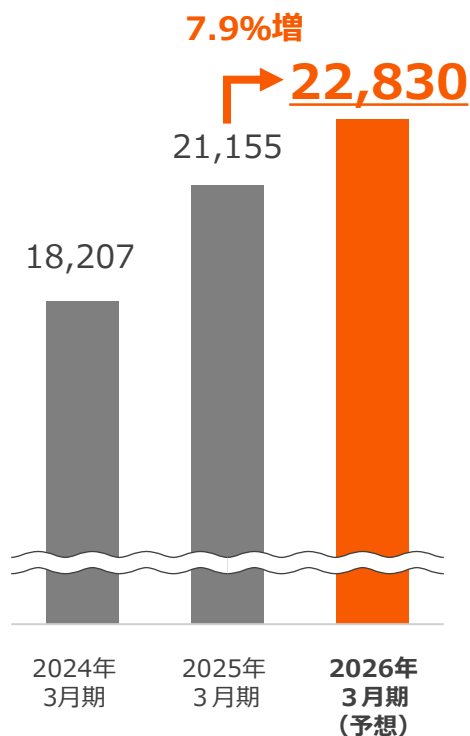
(単位：百万円)

	2025年 3月期期末	2026年 3月期 第2四半期	増減額		2025年 3月期期末	2026年 3月期 第2四半期	増減額
流動資産	4,341	3,995	△346	流動負債	2,941	2,741	△199
現金・預金	1,361	1,153	△207	買掛金	1,773	1,536	△236
受取手形及び売掛金	2,401	2,218	△183	1年以内返済予定の 長期借入金	422	409	△13
その他	578	623	35	その他	745	794	49
固定資産	3,848	3,880	32	固定負債	1,900	1,701	△198
有形固定資産	3,240	3,210	△30	長期借入金	1,886	1,681	△204
無形固定資産	194	198	3	その他	13	20	6
投資その他資産	412	471	59	純資産合計	3,347	3,432	86
資産合計	8,189	7,875	△313	負債純資産合計	8,189	7,875	△313

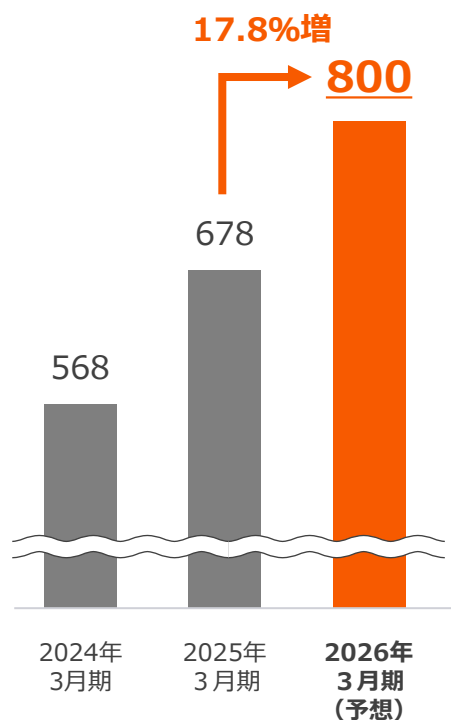
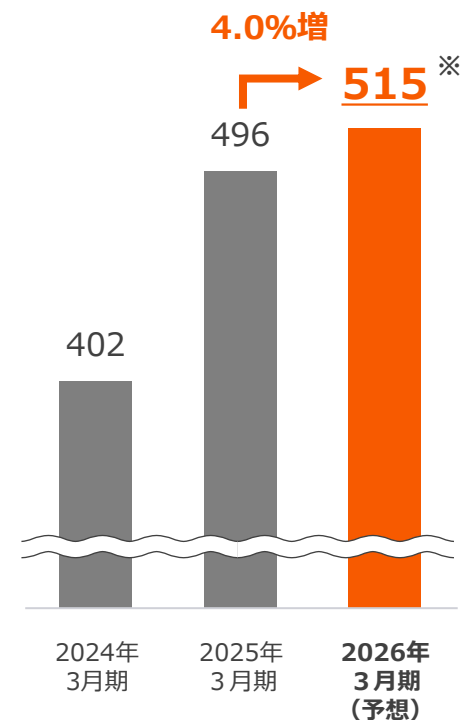
前期比で7.9%、約16億円の売上増を計画。
収益重視の展開を進め、同比17.8%の営業増益を目論む。

(単位：百万円)

売上高

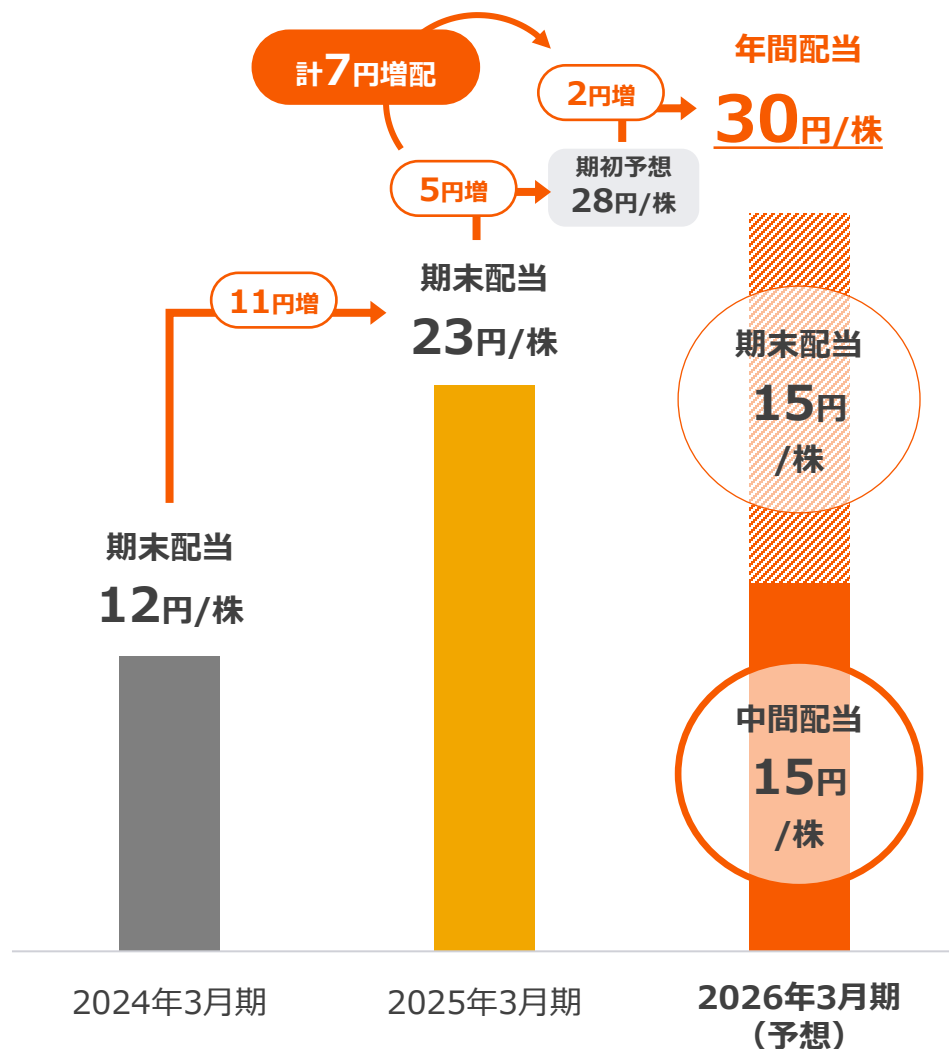


営業利益

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

2026年3月31日の期末基準日より株主優待制度を大幅拡充

変更内容

- 期末優待のマヌカハニーを**QUOカード**へ変更
- 当社株式を**600株以上**保有する株主様への**優待内容を大幅拡充**
- 継続保有期間を1年以上から**半年以上**に短縮※
- 当社株式を**400株以上600株未満**保有する株主様の**優待を新設**

継続保有期間		保有株式数		優待内容	
変更前	変更後			変更前	変更後
1年以上	短縮 半年以上	200株以上 400株未満	中間	QUOカード 3,000円分	QUOカード 3,000円分
			期末	マヌカハニー1瓶	変更 QUOカード 3,000円分
		400株以上 600株未満	中間	-	新設 QUOカード 7,000円分
			期末	-	QUOカード 7,000円分
		600株以上	中間	QUOカード 6,000円分	拡充 QUOカード 12,000円分
			期末	マヌカハニー2瓶	変更 拡充 QUOカード 12,000円分

※制度変更初回となる2026年3月31日基準の期末優待に限り、継続保有期間の定めなし

■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	QUOカード 3,000円	6,000円
【参考情報】2単元（200株）での投資必要金額			311,400円

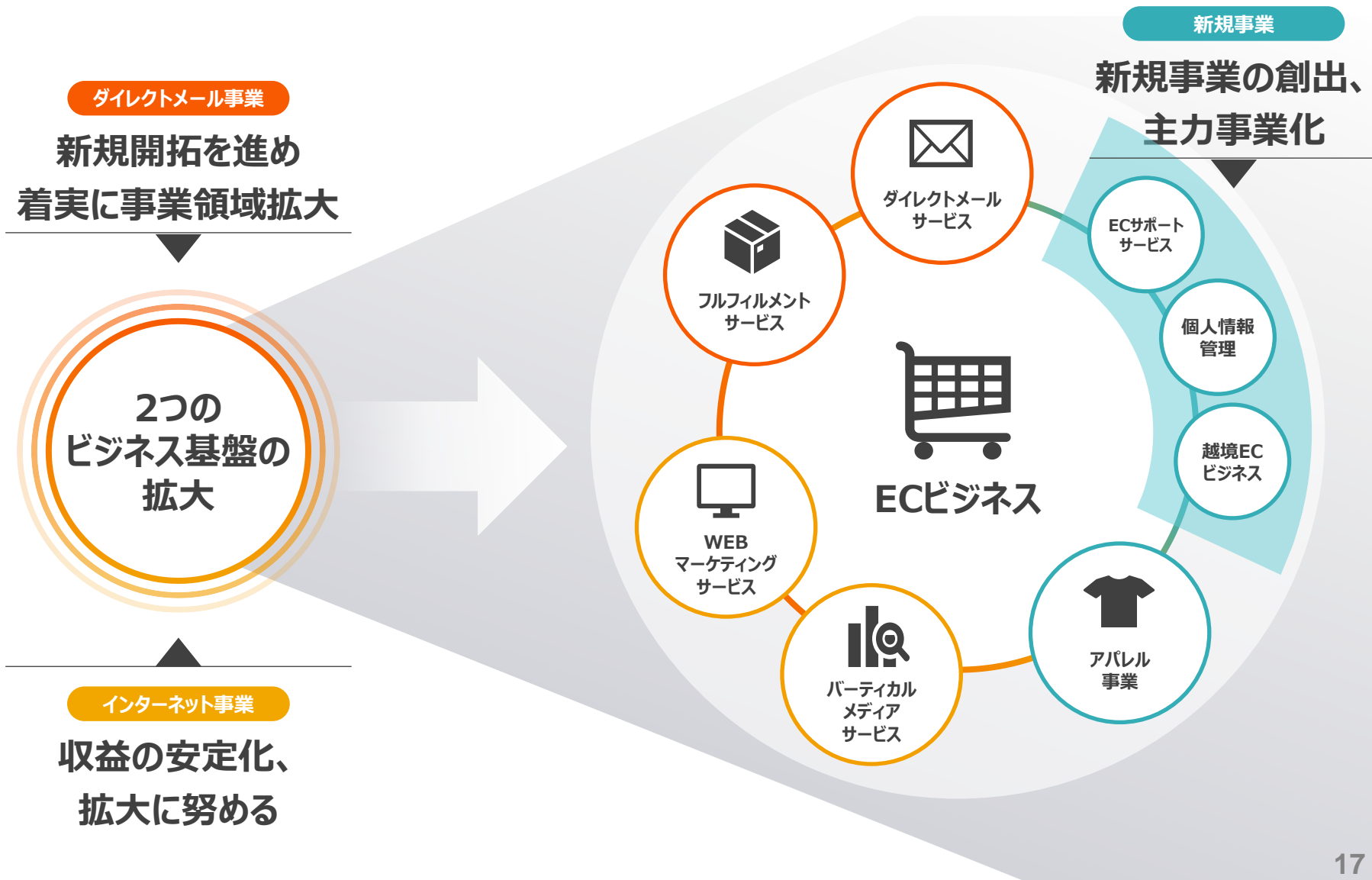
■4単元（400株の場合）

	中 間	期 末	合 計
配 当	15円/1株 6,000円/400株	15円/1株 6,000円/400株	30円/1株 12,000円/400株
株主優待	QUOカード 7,000円	QUOカード 7,000円	14,000円
【参考情報】4単元（400株）での投資必要金額			622,800円

■6単元（600株の場合）

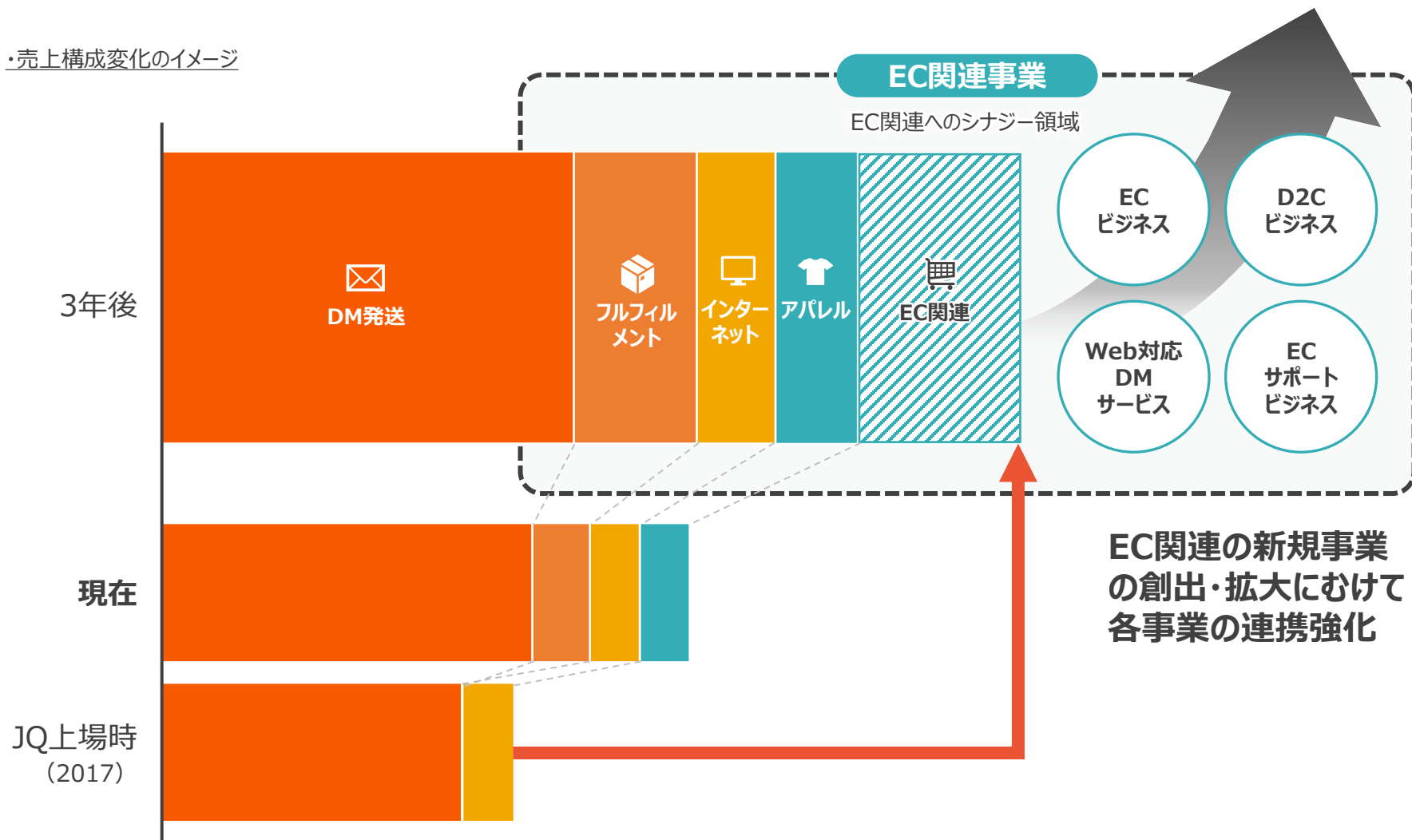
	中 間	期 末	合 計
配 当	15円/1株 9,000円/600株	15円/1株 9,000円/600株	30円/1株 18,000円/600株
株主優待	QUOカード 12,000円	QUOカード 12,000円	24,000円
【参考情報】6単元（600株）での投資必要金額			934,200円

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×インターネットマーケティングによるEC支援により成長を加速

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

21

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>