



DM Solutions

2025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
2024年8月9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。

Copyright © DM SOLUTIONS Co.,Ltd All rights reserved

売上高

5,086 百万円

前年同期比 **8.9%** ↗

対通期進捗率 26.5%

営業利益

157 百万円

前年同期比 **7.1%** ↗

対通期進捗率 24.3%

四半期純利益

104 百万円

前年同期比 **5.4%** ↗

対通期進捗率 24.6%

前年同期比**8.9%増収、7.1%営業増益。**

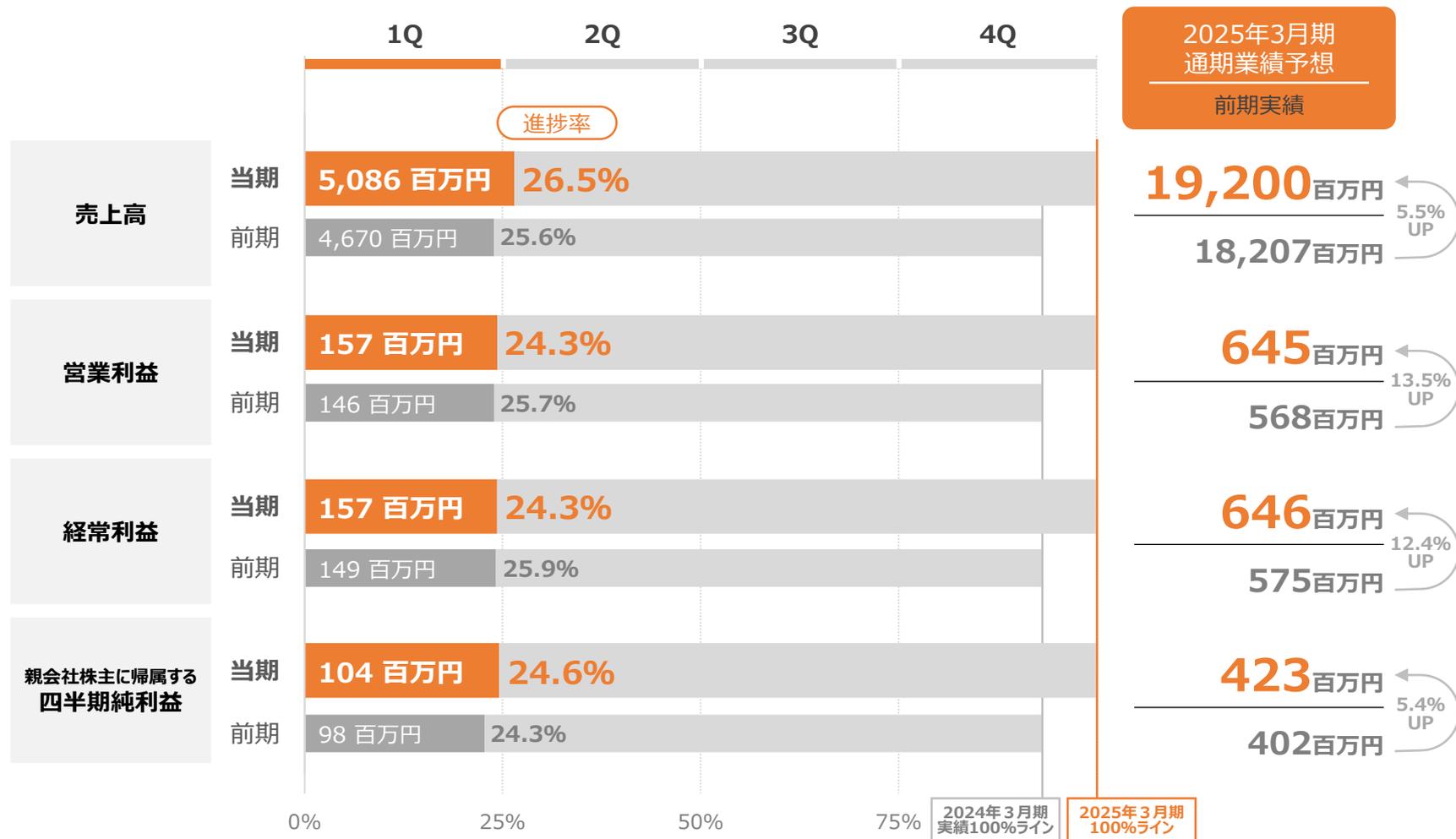
通期計画に対する**各進捗率が25%前後と、
計画達成に向け、好調なスタート**

- ✓ DM発送は順調に推移
- ✓ 利益率の高いフルフィルメントサービスの大幅伸長が継続
- ✓ インターネット事業は、利益回復基調が継続
- ✓ アパレル事業は、猛暑の影響もあり
主力商材である半袖Tシャツの売上が好調に推移

売上、利益とも社内計画通りに進捗し、
 上期計画に対し、売上高は約54.6%、営業利益は62.5%の好進捗。

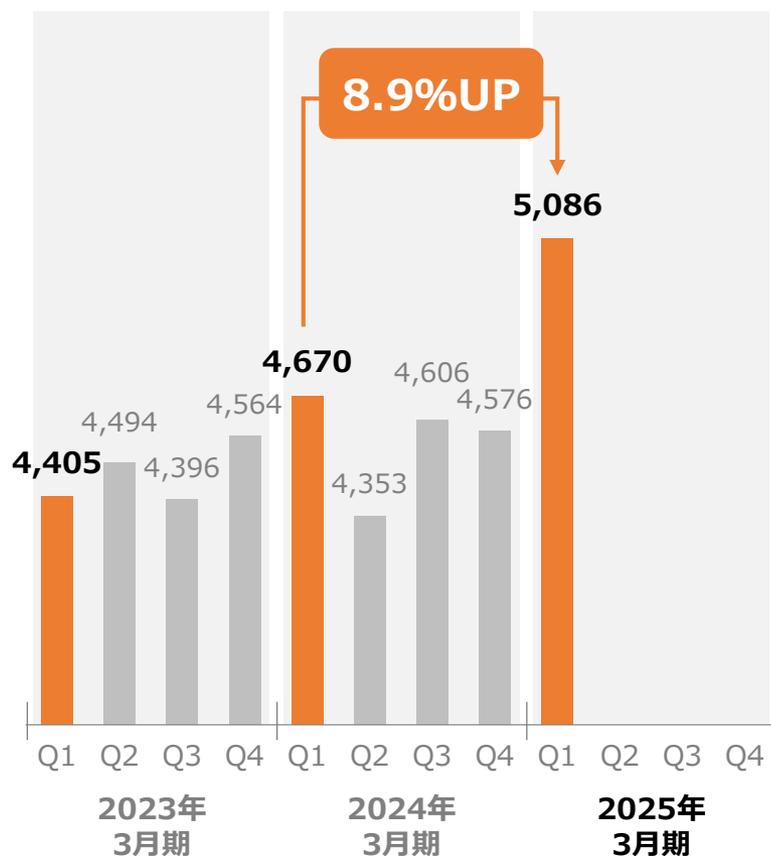
(単位：百万円)	2024.3 1Q	2025.3 1Q	前年同期比 増減	前年同期比 増減率	上期計画	進捗率	通期計画	進捗率
売上高	4,670	5,086	+416	8.9%	9,313	54.6%	19,200	26.5%
営業利益	146	157	+11	7.1%	251	62.5%	645	24.3%
(利益率)	3.1%	3.1%			2.7%		3.4%	
経常利益	149	157	+8	5.4%	252	62.3%	646	24.3%
(利益率)	3.2%	3.1%			2.7%		3.4%	
親会社株主に 帰属する 四半期 純利益	98	104	+6	5.4%	164	63.4%	423	24.6%

通期計画に対しても、売上、利益ともに25%前後まで到達し、順調な進捗。

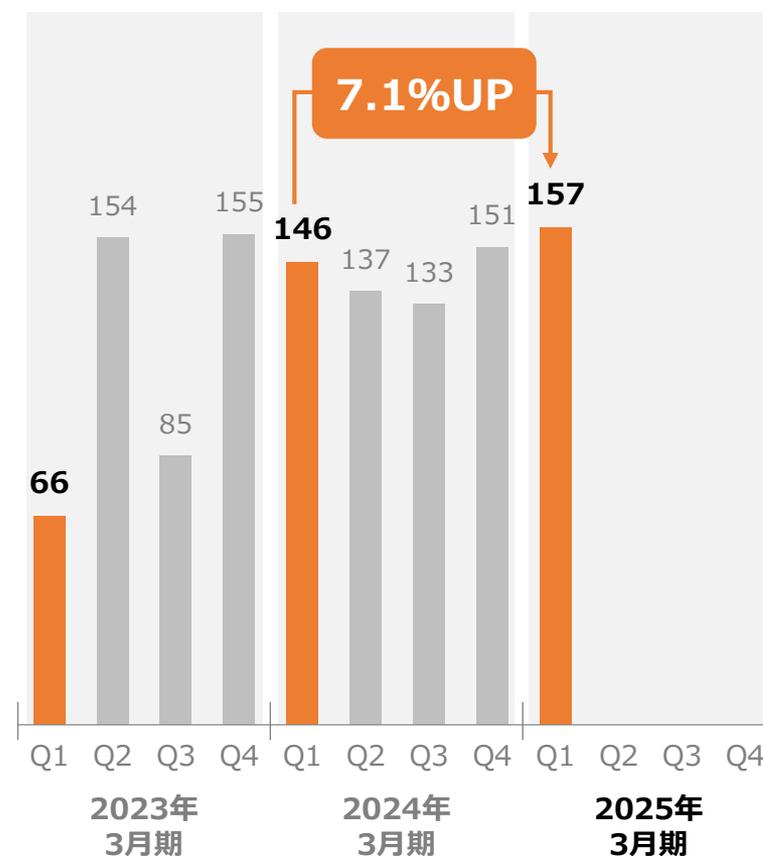


前年同期比、前期第4Qの比較でも売上、利益ともに成長。
第1Qとしては、過去最高売上を達成。

売上高（単位：百万円）



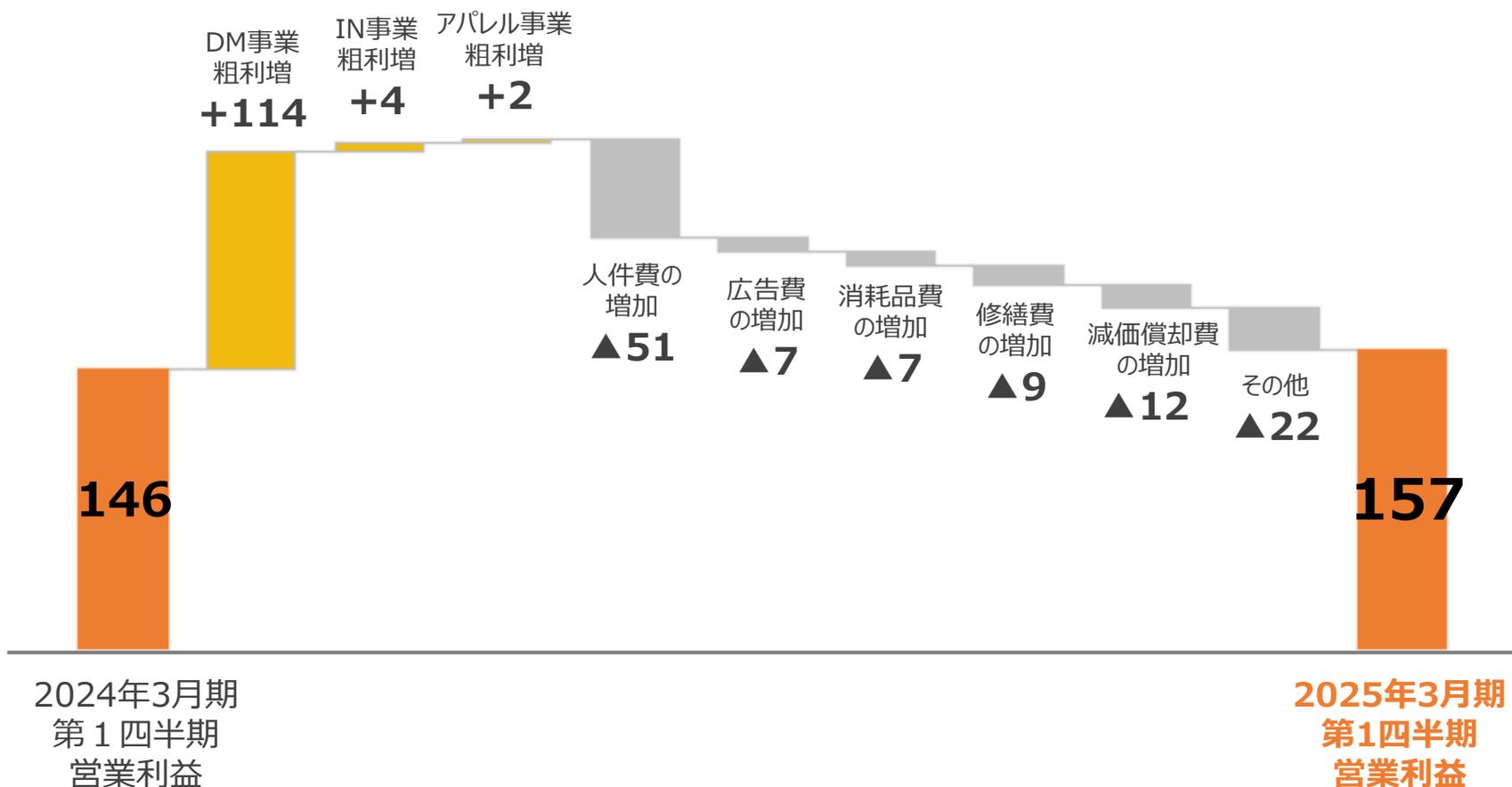
営業利益（単位：百万円）



前年同期からの営業利益変動要因

(単位：百万円)

増収効果（粗利益増加）により、人的投資を行う中でも増益を達成



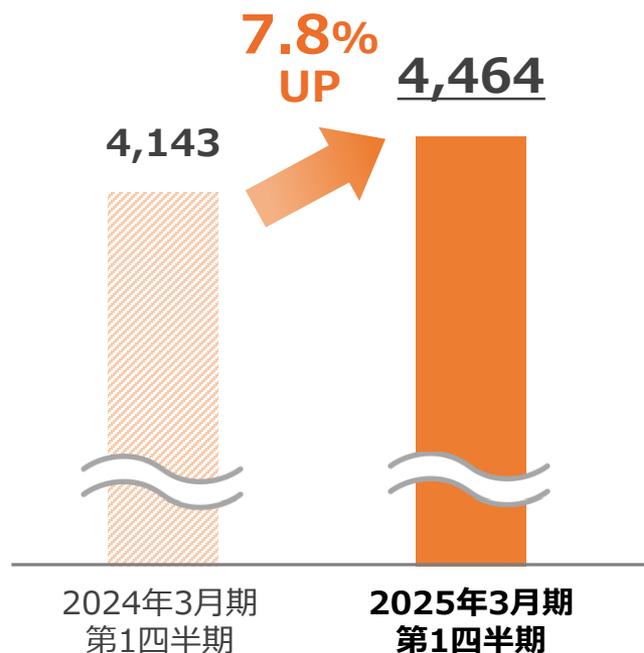
5つのビジネスポートフォリオを持つ強みを生かし、不透明なビジネス環境に対応。

ダイレクト メール事業	売上、利益ともに計画以上の進捗			
	<table border="0"> <tr> <td style="vertical-align: top;"> DM発送 </td> <td> <ul style="list-style-type: none"> ● セルマーケなどのWEBサイト経由の売上の増加が継続 ● 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、新規案件獲得が堅調に推移 </td> </tr> <tr> <td style="border-top: 1px dashed #ccc; vertical-align: top;"> フルフィルメントサービス </td> <td> <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拡大 ● 6月本格稼働の国立物流センターへの引き合いも計画以上に推移 </td> </tr> </table>	DM発送	<ul style="list-style-type: none"> ● セルマーケなどのWEBサイト経由の売上の増加が継続 ● 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、新規案件獲得が堅調に推移 	フルフィルメントサービス
DM発送	<ul style="list-style-type: none"> ● セルマーケなどのWEBサイト経由の売上の増加が継続 ● 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、新規案件獲得が堅調に推移 			
フルフィルメントサービス	<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拡大 ● 6月本格稼働の国立物流センターへの引き合いも計画以上に推移 			
インターネット 事業	収益重視で増益を確保			
	<table border="0"> <tr> <td style="vertical-align: top;"> バーティカルメディア </td> <td> <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 </td> </tr> <tr> <td style="border-top: 1px dashed #ccc; vertical-align: top;"> デジタルマーケティング </td> <td> <ul style="list-style-type: none"> ● 人材投資を積極的に実施 ● 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 </td> </tr> </table>	バーティカルメディア	<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 	デジタルマーケティング
バーティカルメディア	<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 			
デジタルマーケティング	<ul style="list-style-type: none"> ● 人材投資を積極的に実施 ● 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			
	<table border="0"> <tr> <td style="vertical-align: top;"> アパレル商品販売 (ピアトランスポート) </td> <td> <ul style="list-style-type: none"> ● 猛暑の影響もあり主力商材である半袖Tシャツの売上が好調に推移 ● 昨年来の為替、輸送費高騰への対応策、売れ筋商品の大量仕入策を実施 ● 個人向け販売は堅調に推移 </td> </tr> </table>	アパレル商品販売 (ピアトランスポート)	<ul style="list-style-type: none"> ● 猛暑の影響もあり主力商材である半袖Tシャツの売上が好調に推移 ● 昨年来の為替、輸送費高騰への対応策、売れ筋商品の大量仕入策を実施 ● 個人向け販売は堅調に推移 	
アパレル商品販売 (ピアトランスポート)	<ul style="list-style-type: none"> ● 猛暑の影響もあり主力商材である半袖Tシャツの売上が好調に推移 ● 昨年来の為替、輸送費高騰への対応策、売れ筋商品の大量仕入策を実施 ● 個人向け販売は堅調に推移 			

- DM発送代行サービスは、強みである営業力と価格競争力に加え、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。
- 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強化とオムニソーター導入による仕分業務のDX化により生産性も向上し、セグメント利益も増加。

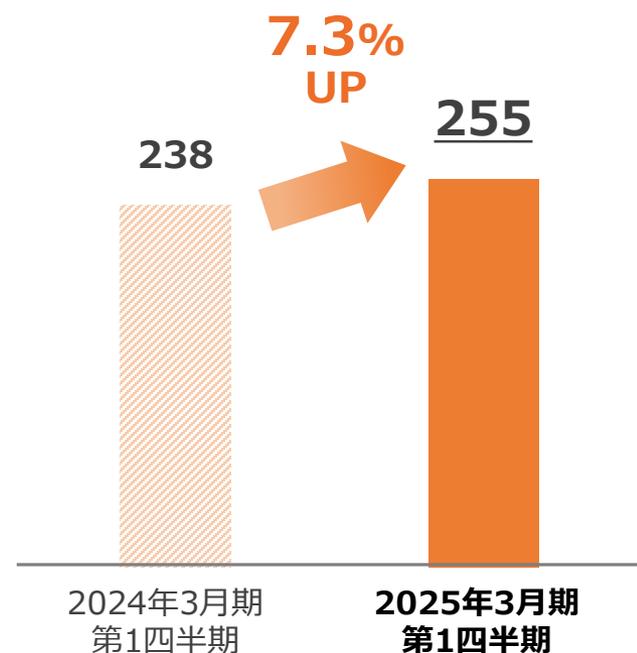
売上高

単位：百万円



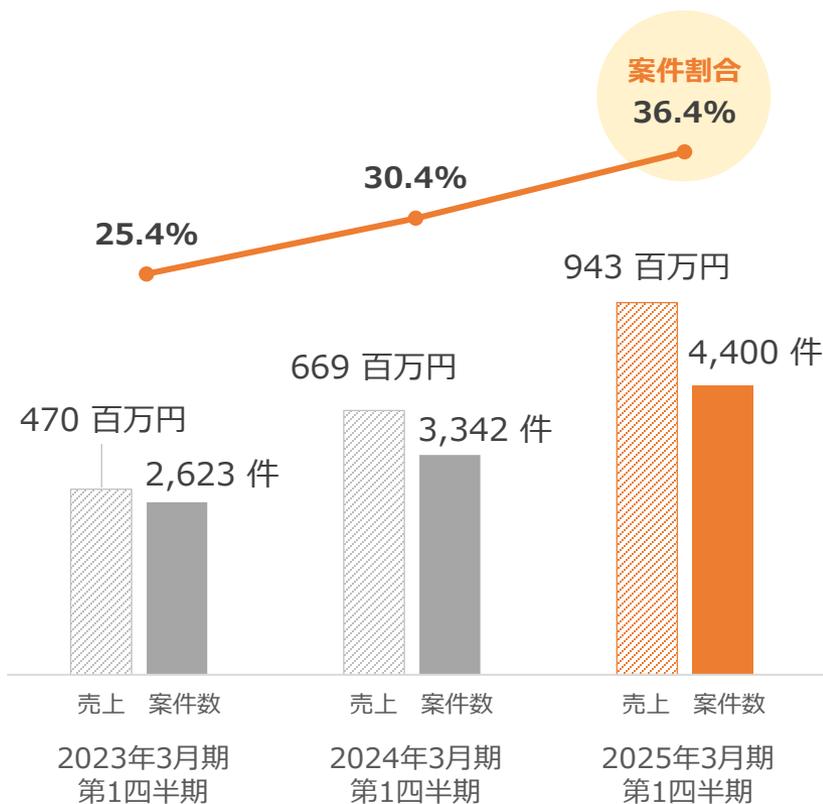
セグメント利益

単位：百万円



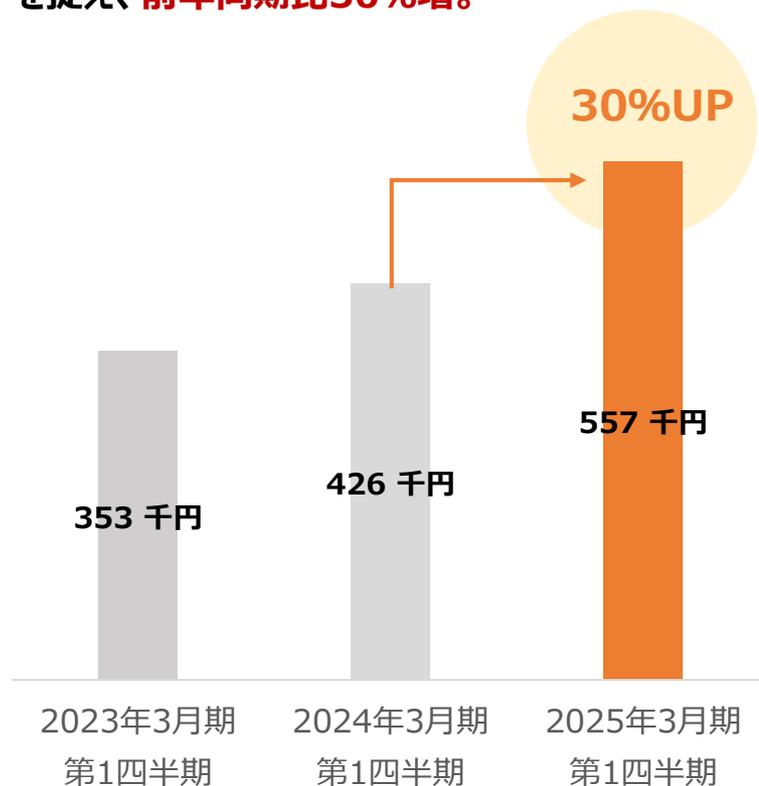
発送代行サービスに占める オンライン受注割合

セルマーケなどのWEBサイト経由の案件割合が、
発送代行サービス全体の**36.4%まで伸長。**



フルフィル売上高の前年同期比較

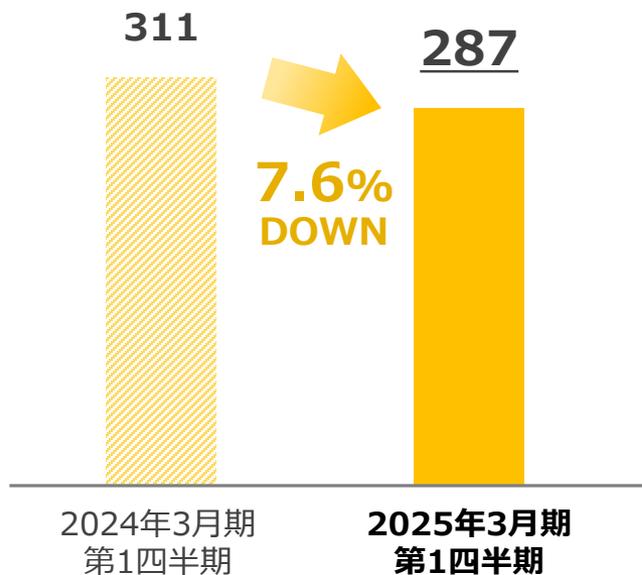
フルフィルメントサービス「ウルロジ」の認知度上昇。
サービス内容、シンプルな価格設定が顧客ニーズ
を捉え、**前年同期比30%増。**



- 他事業との連携強化を加速。
- EC支援サービスの拡大に向けた取り組みを強化。
- 利益率を重視した資源配分、事業推進により前年同期比減収ながら増益を確保。

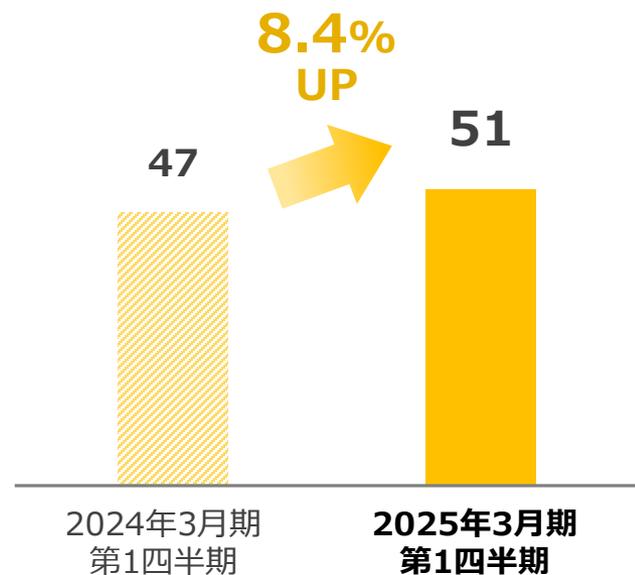
売上高

単位：百万円



セグメント利益

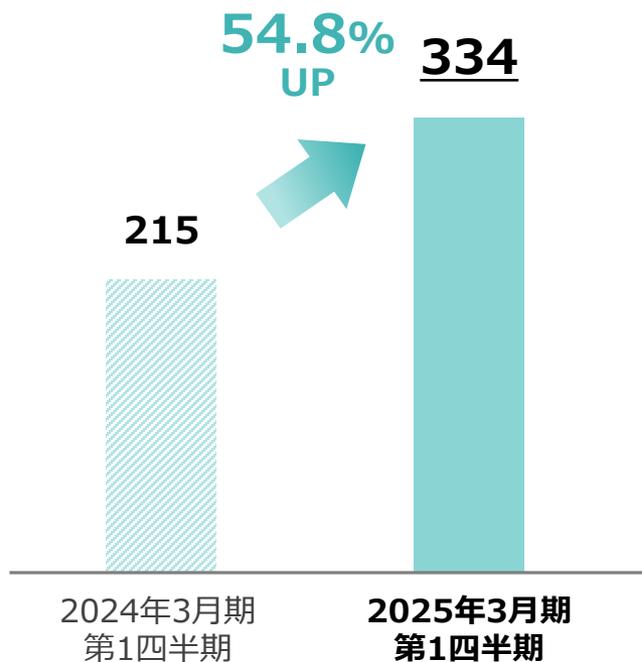
単位：百万円



- 猛暑の影響もあり主力商材である半袖Tシャツの売上が好調に推移し、前年同期比で大幅増収。
- 為替の影響等により、利益は前年同期比で微減。

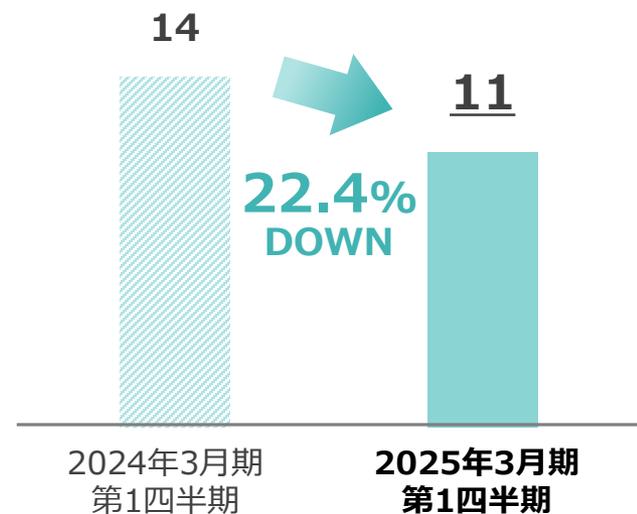
売上高

単位：百万円



セグメント利益

単位：百万円



拡大するフルフィルメントサービスの成長を加速させる、EC物流専用拠点の強化。

当社最大規模のEC物流専用拠点となる 国立フルフィルメントセンターを 2024年6月3日にオープン

本センターの開設により、当社が保有するフルフィルメントセンターの延床面積はこれまでの約1.5倍の広さとなり、受託処理能力が大幅に向上。立地のよさを活かし、近隣の既存拠点と相互連携することで、提供サービスの強化、さらなる業務効率化や生産性の向上が見込めます。これにより、フルフィルメントサービス、EC関連サービスのより一層の拡充に取り組みます。



人の3倍の処理能力を誇る 立体型ソーターを追加導入。 インフラの増強×ソリューションの充実を推進

発送商品の自動仕分けを行う立体型ソーターは、仕分け業務のオートメーション化を促進し、業務の効率化に寄与。需要の高まりに対応するため、前期に導入した八王子第5フルフィルメントセンター、日野フルフィルメントセンターに続き、日野フルフィルメントセンターに追加で1台、国立フルフィルメントセンターにも1台導入。その生産性は人間の3倍以上とされており、これにより、受注増に伴う人件費の増加やピッキングミス等の潜在リスクに対応するとともに、業務効率化や受託処理能力の向上による収益の拡大にも貢献します。

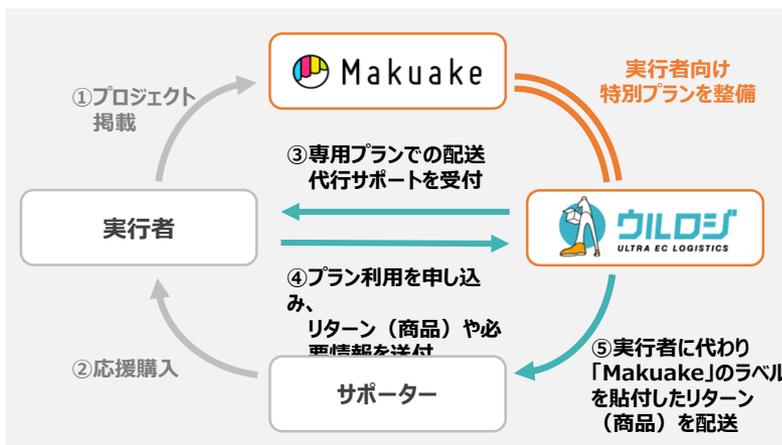


EC支援領域の更なる拡大に向けて、パートナー企業との提携を強化。

「Makuake（マクアケ）」を運営する株式会社マクアケとの業務提携を開始

当社EC事業者向け物流支援サービス「ウルロジ」と、株式会社マクアケのアタラシイものや体験の応援購入サービス「Makuake」との業務提携が2024年1月9日より始まりました。

この提携により、「Makuake」で応援購入をしたサポーターへの商品のリターン配送において、「ウルロジ」による物流支援サービスを特別プランで利用することが可能になりました。実行者における配送業務の効率化・円滑化をサポートするとともに、当社EC物流代行サービス「ウルロジ」のさらなるサービス領域の拡大を図ります。



三菱UFJニコスと「ECコンシェルジュサービス」の紹介代理契約を締結

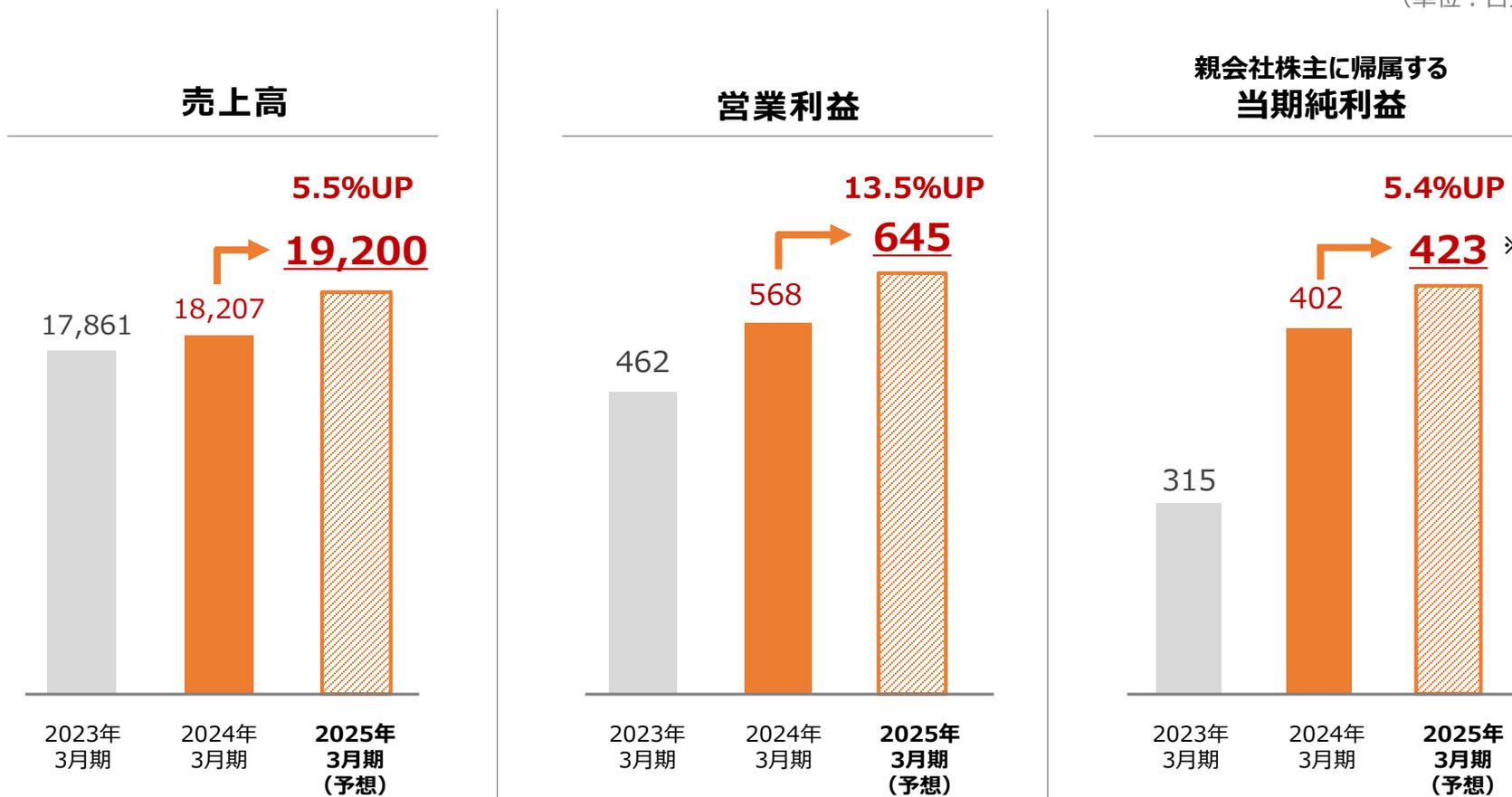
「ECコンシェルジュサービス」は、三菱UFJニコス株式会社が、カード加盟店のECサービスにおける悩みや課題をヒアリングのうえ、業務を効率化する最適なECベンダーを紹介、マッチングすることによって解決をサポートするサービスです。

当社は、NETと物流2つインフラを有するという特徴を生かし、両事業のシナジーを生み出す事業領域としてEC支援サービスに注力していることから、今回の「ECコンシェルジュサービス」へのECベンダーとしての参画により、EC支援サービスの提供機会を拡大し、さらなる成長を図ってまいります。



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。

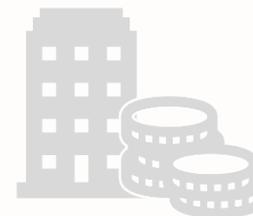
(単位：百万円)



※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。

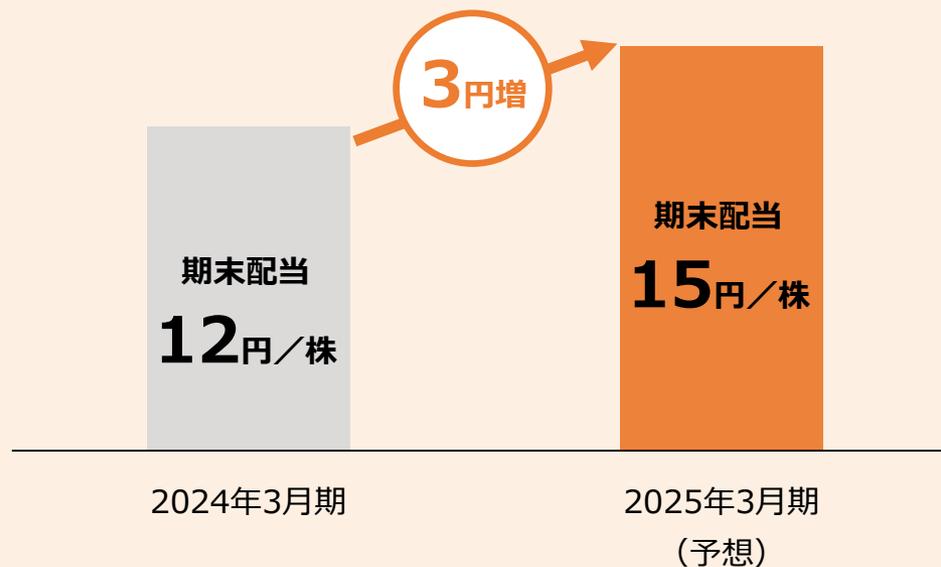
1株当たり年間配当金

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	クオ・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	クオ・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

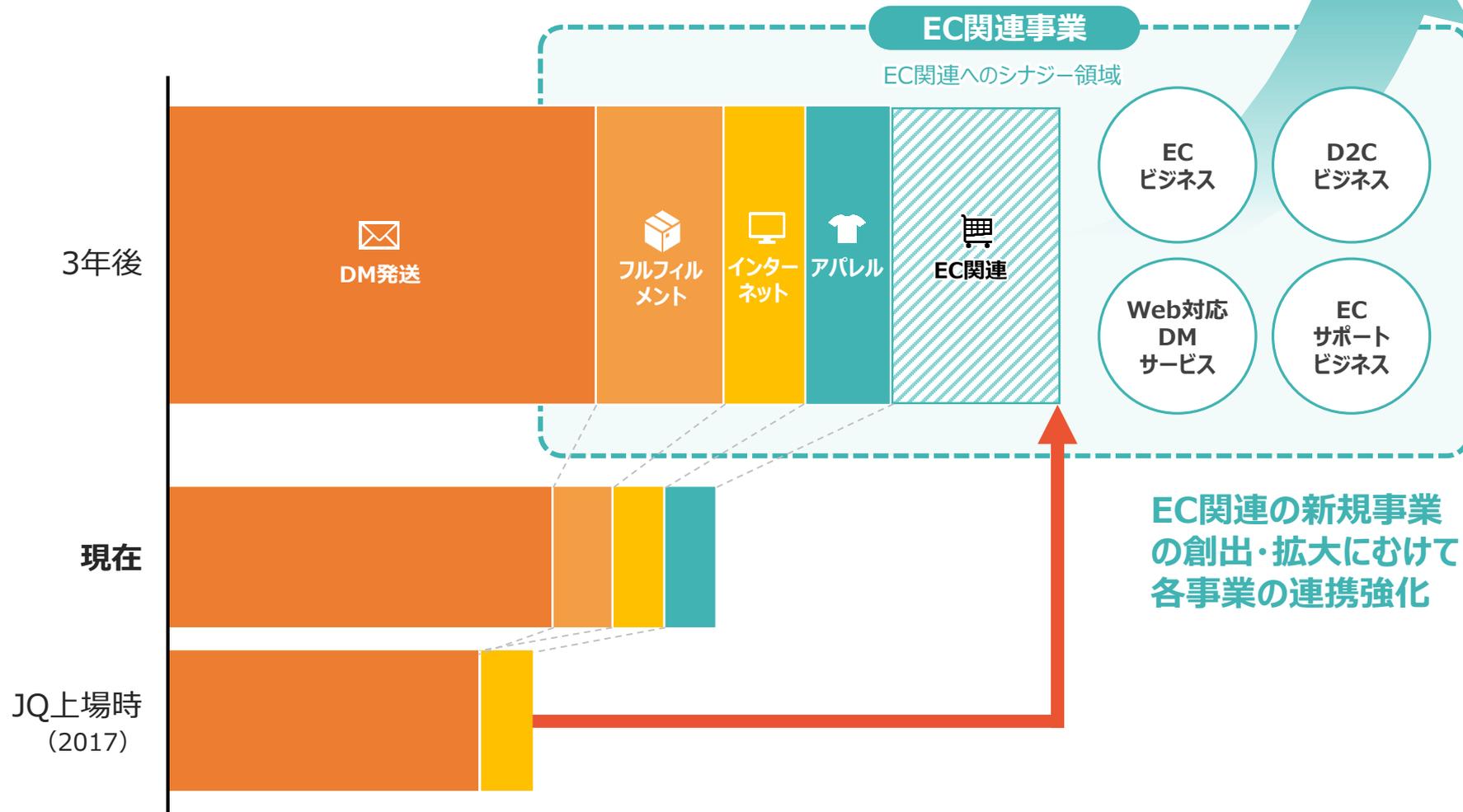
- 期末基準日については、3月末日現在の株主名簿に記載または記録された当社株式2単元（200株）以上を保有されている株主様且つ、1年以上継続保有されている株主様。
- 中間基準日については、9月末日現在の株主名簿に記載または記録された当社株式2単元（200株）以上を保有されている株主様且つ、1年以上継続保有されている株主様。

2つのビジネス基盤（インフラ）の拡大と新規事業の創出。

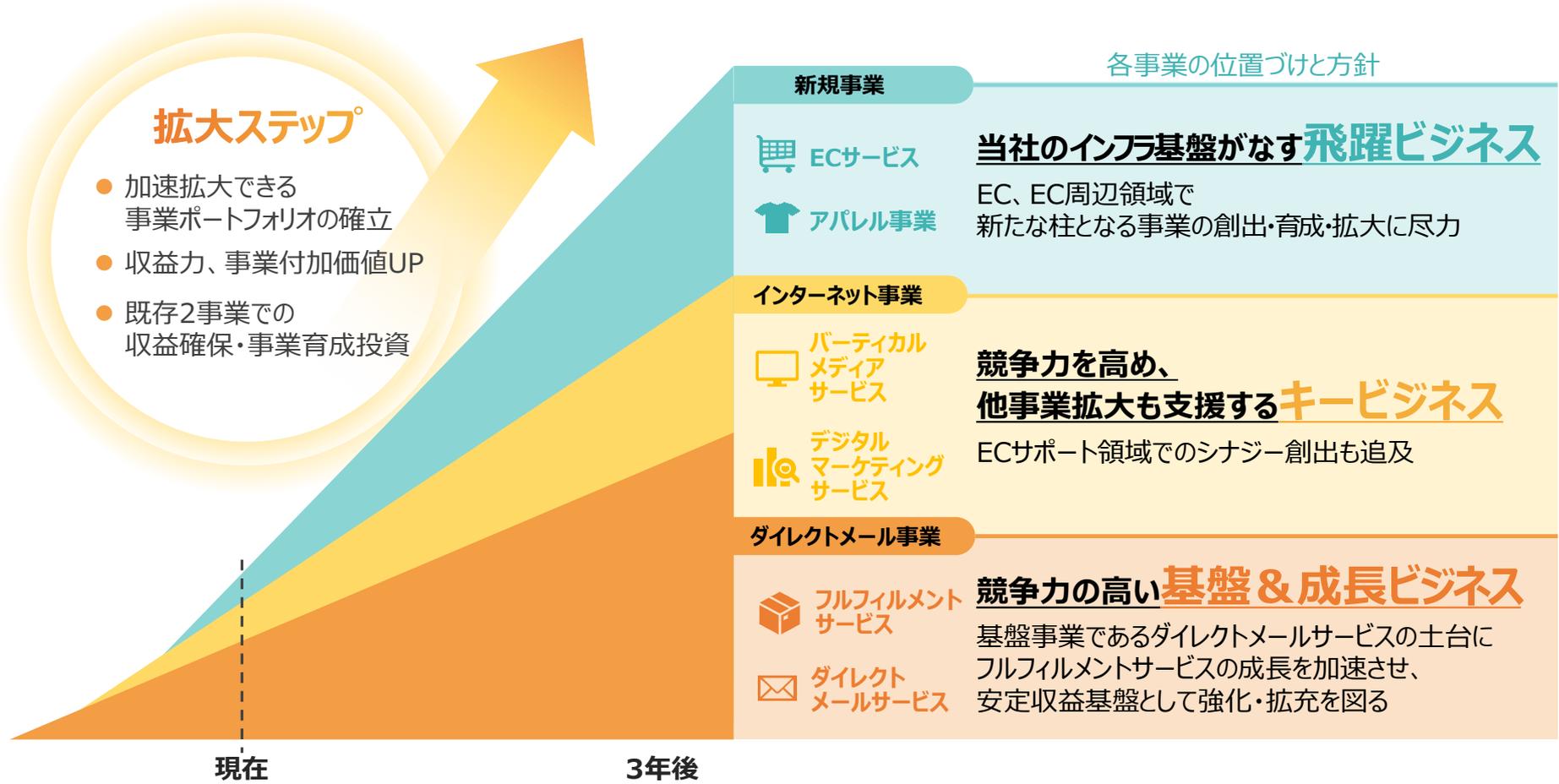


DM・フルフィル・ネットの当社のインフラを生かし、EC関連サービスへ事業領域を拡大。

・売上構成変化のイメージ



DM・フルフィル・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。



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。

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>