



DM Solutions

2025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

2025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きください。

Copyright © DM SOLUTIONS Co.,Ltd All rights reserved

前期比**16.2%増収**、**19.4%営業増益**

売上高

21,155 百万円

前期比 **+16.2%**

営業利益

678 百万円

前期比 **+19.4%**

当期純利益

496 百万円

前期比 **+23.3%**

売上高、営業利益ともに過去最高を更新

主力のダイレクトメール事業が好調に推移し、各段階利益で約20%増益

- ✓ DM発送サービス：クロネコDM便廃止に伴う特約ゆうメールへの切替需要もあり、業績拡大が継続。
- ✓ フルフィルメントサービス：国立フルフィルメントセンター新設による受託能力の拡大により増収。
- ✓ インターネット事業：ECビジネス領域での社内連携および新分野に挑戦する基盤づくりに邁進。
- ✓ アパレル事業：販売価格の見直し等の施策が奏功し、大幅に増収

株主還元・
ROE向上策

当期の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%の自社株買いを実施**

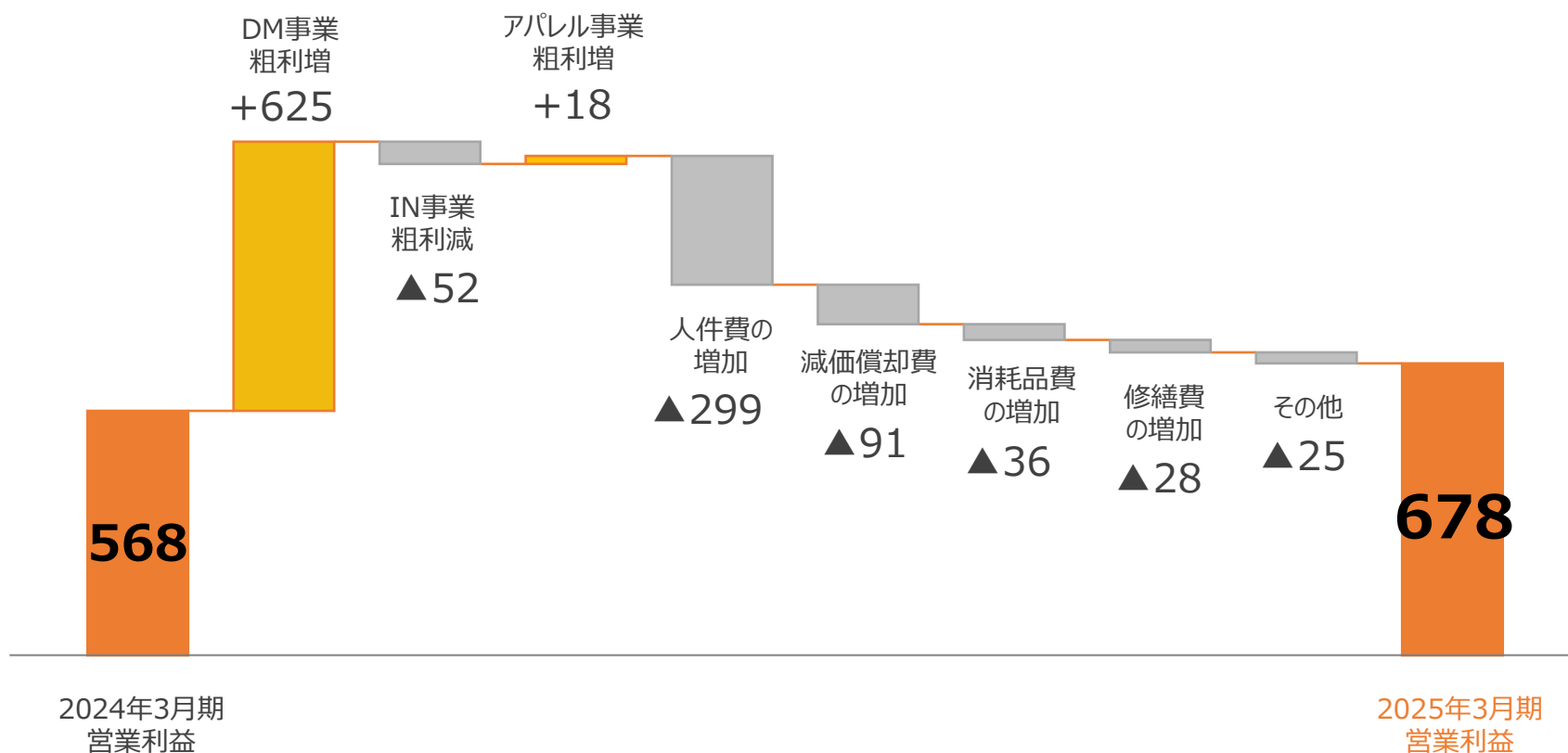
ダイレクトメール事業における成長投資の費用をこなしながらも、
同事業の堅調な受注状況に加えて、DX推進による営業活動の効率化、
生産性向上により、各段階利益で前期比約20%の大幅な利益成長

(単位：百万円)	2024年3月期	2025年3月期	前期比（額・率）	
売上高	18,207	21,155	2,948	16.2%
営業利益	568	678	110	19.4%
(利益率)	3.1%	3.2%	-	-
経常利益	575	685	110	19.2%
(利益率)	3.2%	3.2%	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	402	496	94	23.3%
(利益率)	2.2%	2.3%	-	-

ダイレクトメール事業の売上高伸長による増収効果により、
人材投資、設備投資等の費用増の中、19.4%の営業増益を達成

前期からの営業利益変動要因

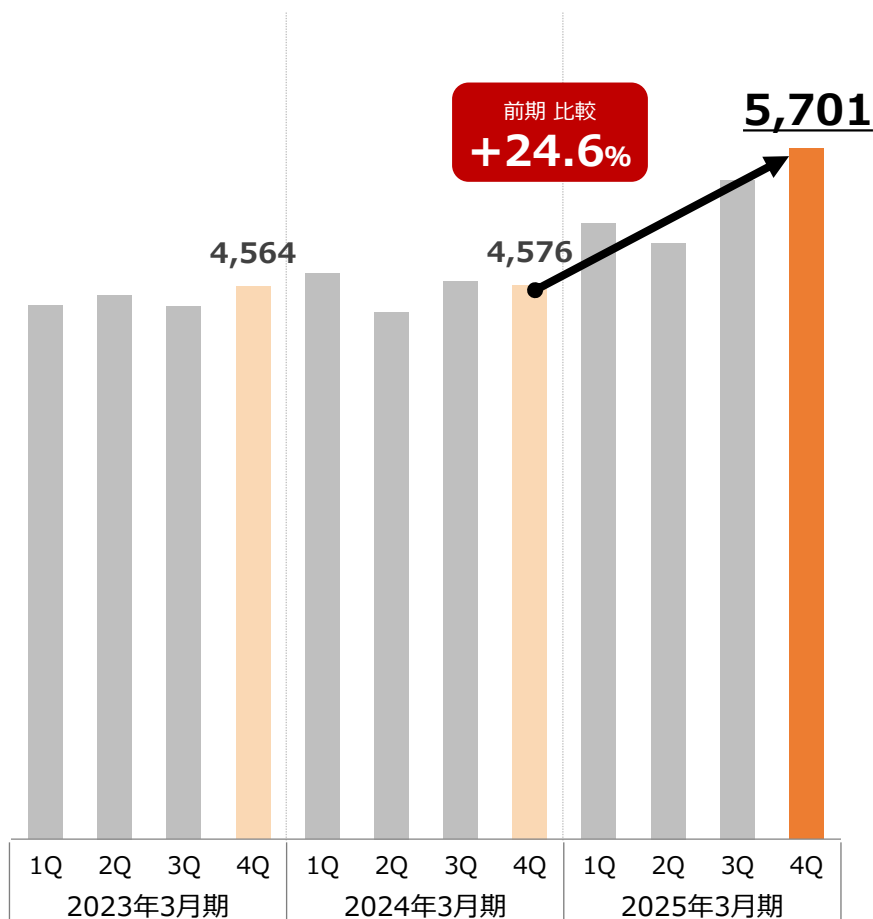
(単位：百万円)



四半期単位で事業規模は拡大。 売上高・営業利益ともに第4Qで過去最高と、好調な推移

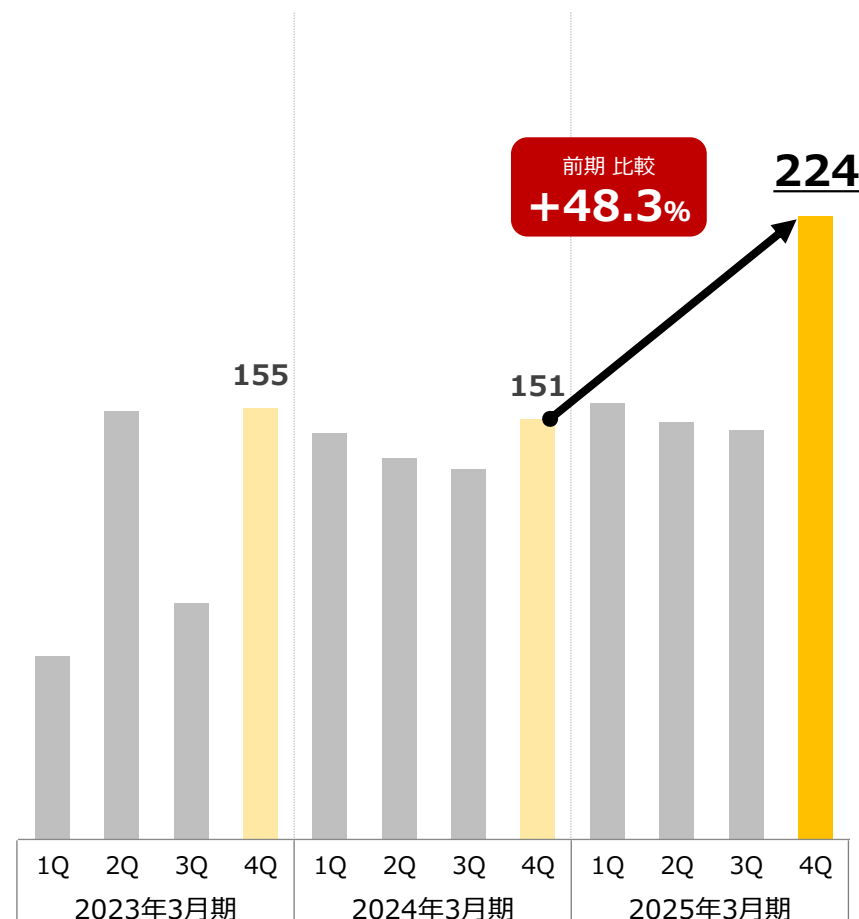
売上高

(単位：百万円)



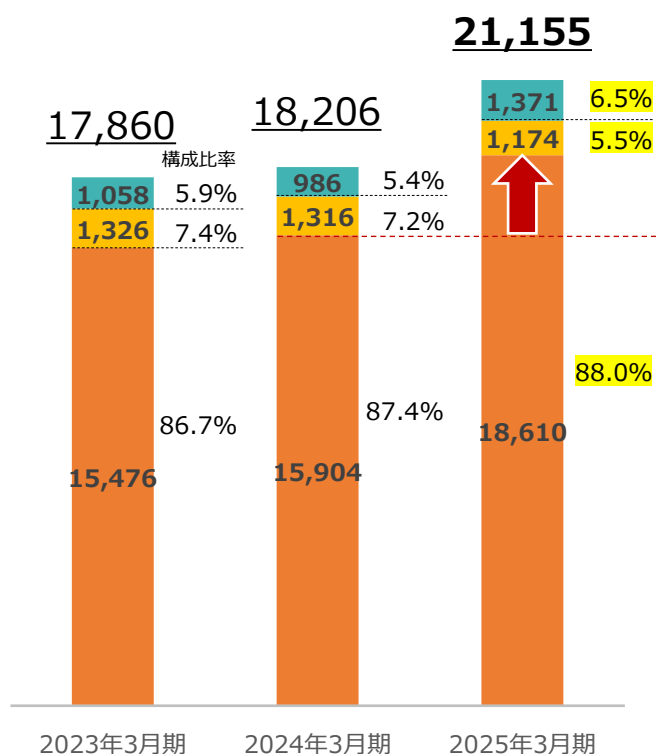
営業利益

(単位：百万円)



売上高構成 (単位：百万円)

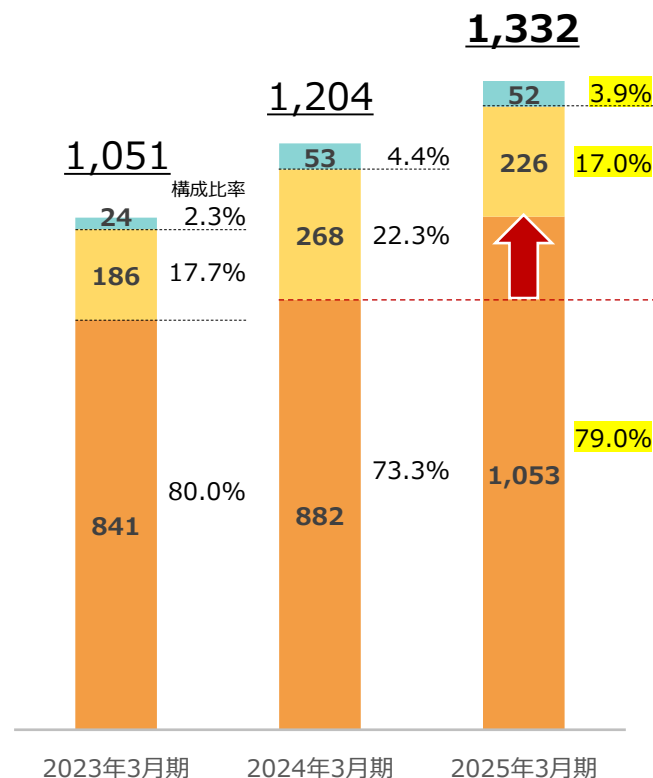
好調なDM発送代行サービス及び
フルフィルメントサービスの
受託能力拡大により、
ダイレクトメール事業の割合が増加



- 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)

前期比で、ダイレクトメール事業の
利益牽引力がより進展



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

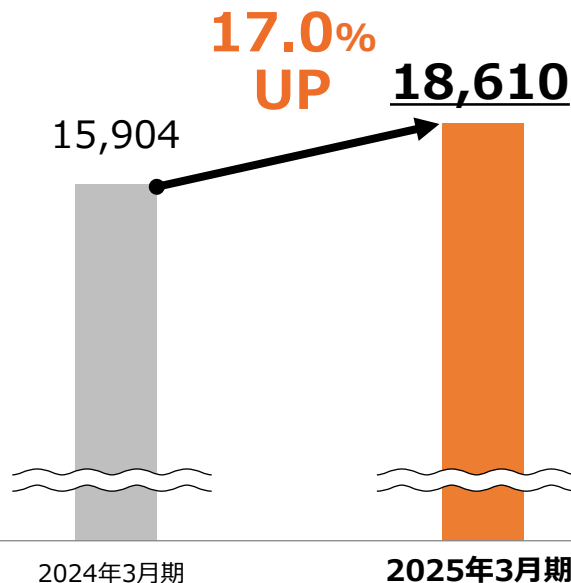
売上高、営業利益ともに計画以上に推移	
ダイレクトメール事業	DM発送 ● 2024年1月末のクロネコDM便の廃止、当社特約ゆうメールへの切り替えニーズが増加 ● 強みである営業力を武器に、新規案件獲得が順調に推移 ● 「セルマーケ」などのWEBサイト経由の売上が増加。顧客対応業務の減少により生産性が向上し、利益増に寄与
	フルフィルメントサービス ● 2024年6月に操業を開始した国立フルフィルメントセンターの稼働率が順調に推移し、売上増に寄与 ● EC事業者向けの物流代行サービス「ウルロジ」のサービス認知度上昇、サービス内容、価格帯が顧客ニーズを捉え事業拡大が継続 ● オウンドメディアや各種広告からのインバウンドセールス等、マーケティング力を武器にした受注が好調
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	
インターネット事業	バーティカルメディア ● 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
	デジタルマーケティング ● 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に注力しつつ、新分野に挑戦する基盤づくりを進める
販売促進施策が奏功	
アパレル事業	アパレル商品販売 (ビートルスポーツ) ● 販売価格の見直しや別注商品の企画販売、ショールーム刷新等の販売促進施策を実施

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。
WEB完結型発送代行サービスの販売拡大、大型機械導入による作業効率化により、収益性向上が進展。さらに、クロネコDM便の廃止によるゆうメールへの切り替え需要も的確に捉え、着実に事業規模を拡大。
- 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稼働開始により、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。

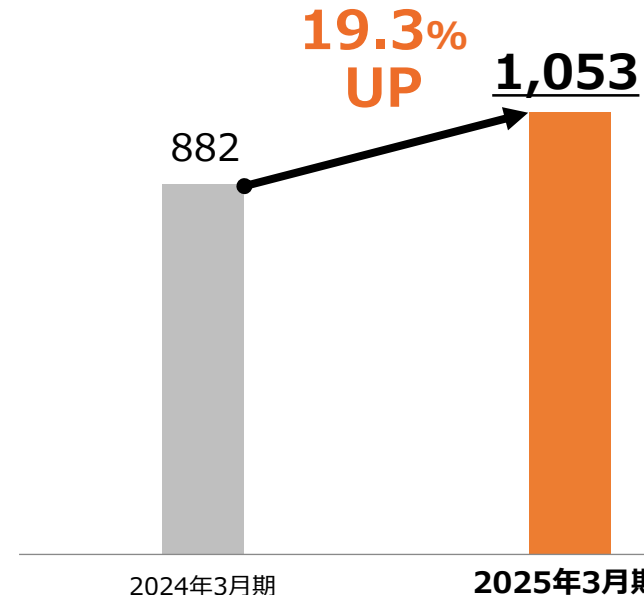
売上高

(単位：百万円)



セグメント利益

(単位：百万円)

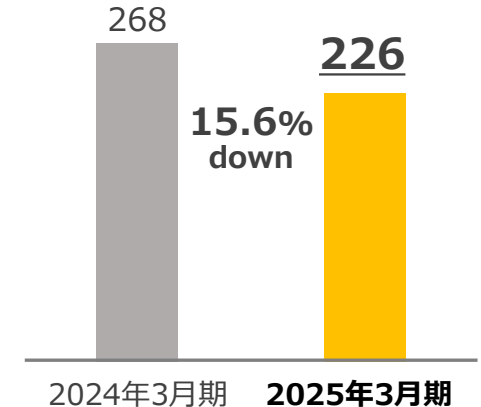
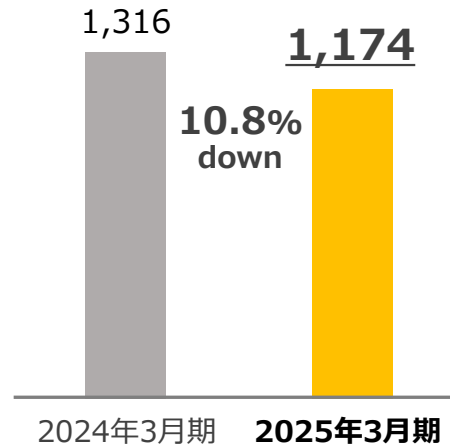


インターネット事業

売上高 (単位: 百万円)

セグメント利益 (単位: 百万円)

- EC支援サービスの拡大に向けた取り組みを強化。
- 全社で狙うECビジネス拡大へのリソース配置もあり、売上は減少。
- SNS運用代行や縦長動画の制作等の新領域へ進出。

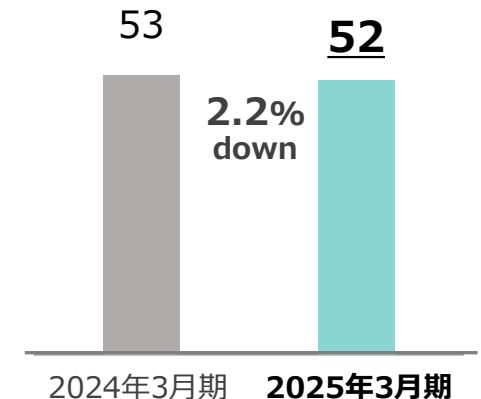
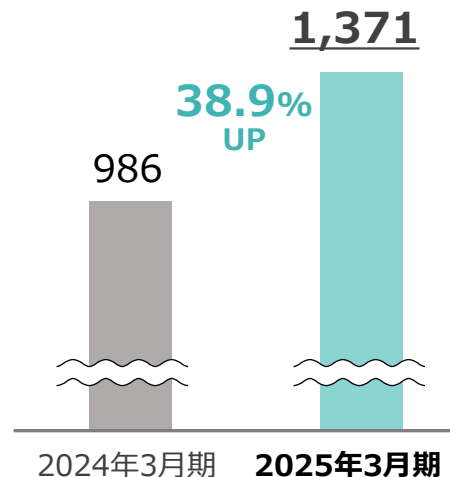


アパレル事業

売上高 (単位: 百万円)

セグメント利益 (単位: 百万円)

- 販売価格の見直し等の施策が奏功し大幅な増収を達成。
- 為替の影響による売上原価増により、利益面は横ばい。



(単位：百万円)

	2024年 3月期	2025年 3月期	増減額		2024年 3月期	2025年 3月期	増減額
流動資産	3,851	4,341	490	流動負債	2,407	2,941	534
現金・預金	1,292	1,361	69	買掛金	1,325	1,773	448
受取手形及び売掛金	2,037	2,401	364	1年以内返済予定の 長期借入金	349	422	73
その他	521	578	57	その他	731	744	13
固定資産	3,290	3,848	558	固定負債	1,824	1,900	76
有形固定資産	2,719	3,240	521	長期借入金	1,810	1,886	76
無形固定資産	199	194	△5	その他	14	13	△1
投資その他資産	371	412	41	純資産合計	2,910	3,347	437
資産合計	7,142	8,189	1,047	負債純資産合計	7,142	8,189	1,047

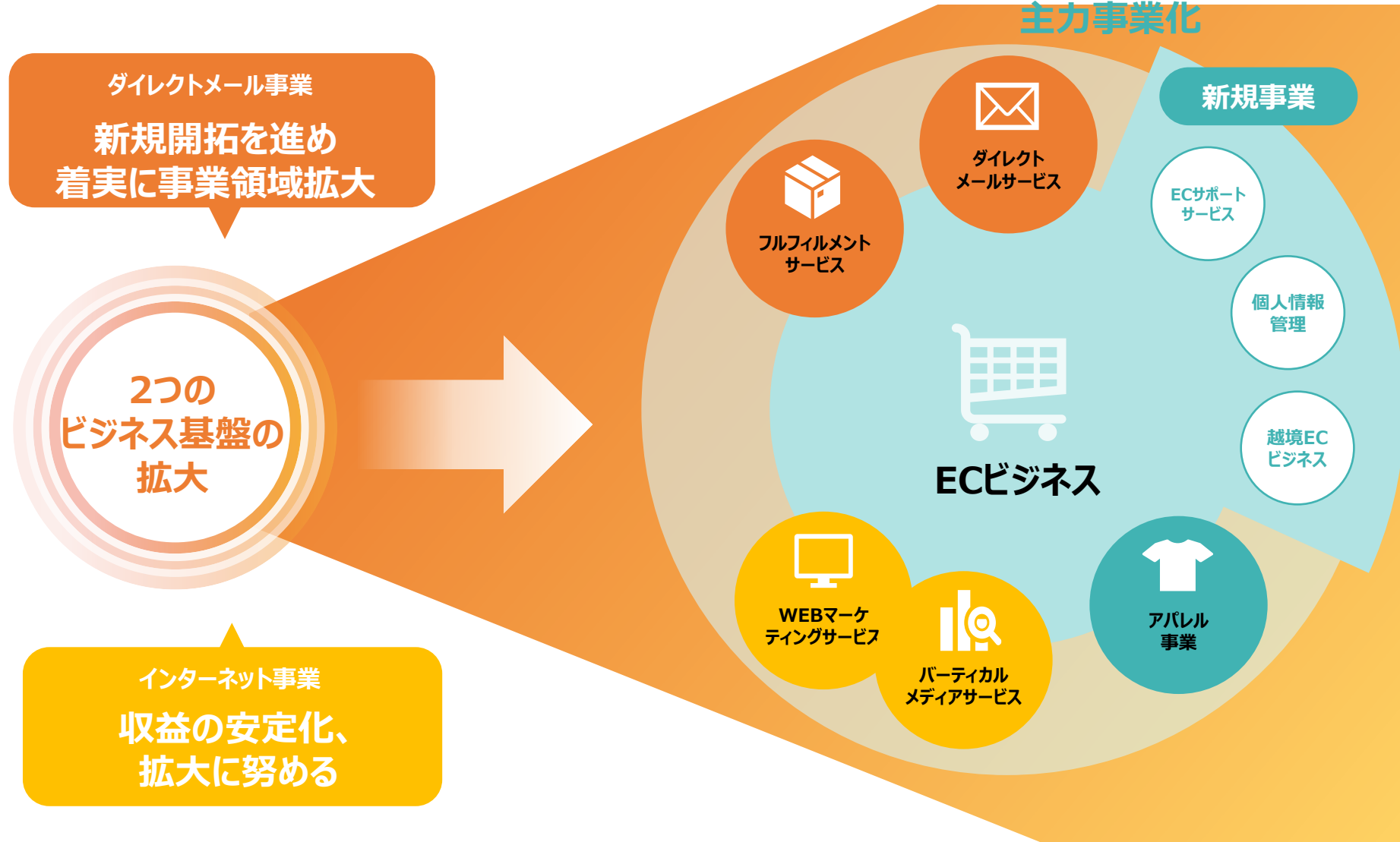
(単位：百万円)

	2024年3月期	2025年3月期	増減額
営業キャッシュフロー	441	746	304
投資キャッシュフロー	△1,691	△ 767	923
財務キャッシュフロー	1,216	89	△ 1,126
現金同等物の期末残高	1,292	1,361	68

当社の強みと戦略

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



アパレル事業

当社のインフラ基盤がなす**飛躍ビジネス**

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



デジタルマーケ
ティングサービス

競争力を高め、他事業拡大も支援する**キービジネス**

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



ダイレクト
メールサービス

競争力の高い**基盤&成長ビジネス**

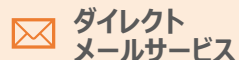
基盤事業であるダイレクトメールサービスにフル
フィルメントサービスの成長を加速させ、安定
収益基盤として強化・拡充を図る

現在

3年後

ダイレクトメール事業

競争力の高い **基盤 & 成長ビジネス**



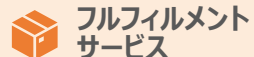
ダイレクト
メールサービス

業界内での優位性や強みを生かし、シェアの一層の拡大を図る

事業環境 | クロネコDM便の廃止、ゆうメールへの1本化 ⇒ 発送代行会社の見直し機会の増加

施策

- 引き合い増加が継続するチャンスを捉え、新規契約先の獲得に注力
- DM機械を用いる大型案件獲得のための営業の強化



フルフィルメント
サービス

業績拡大 + 成長投資加速で、事業拡大のスピードUP

事業環境 | EC市場の拡大、フルフィルメントサービスへの需要が拡大

施策

- 既存案件の効率化による生産性、収益性向上
- 将来の受託キャパシティ増に向けた設備投資を拡大



インターネット事業

競争力を高め、他事業拡大も支援する **キービジネス**

 バーティカル
メディアサービス

 デジタルマーケ
ティングサービス

ECサポート領域強化 + 新領域への拡大

事業環境 | EC領域にて、ユーザータッチポイントから内的システムまで多様なニーズが存在

施策

- ECサポート領域でのシナジー訴求を追求
- 新ビジネスの領域へ人材リソースをシフト

新規事業

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サービス

**為替変動、関税問題を踏まえた事業運営を意識、
利益を重視した事業活動を展開**

事業環境 | 為替、関税問題を受けて、柔軟な仕入ルート、仕入方策の検討が必要

施策

- 柔軟な事業運営の準備を実施。新たな販路・仕入先の確保も行い、収益性を重視しながら、業績拡大を目指す

国立フルフィルメントセンターが稼働を開始

2024年6月、自社物件となる国立フルフィルメントセンターの稼働を開始
人材投資やピッキング業務の自動化などへの成長投資を進め、
フルフィルメントサービスのさらなる成長をめざす



DM作業の機械化の加速及び、 さらなる事業成長のために約4億円の設備投資

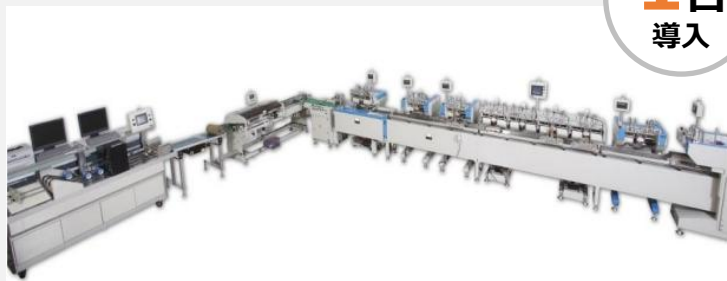
大型機械3台（定形外自動封入封緘機1台およびラッピングシステム2台）の計4億円規模の設備投資を実施

- ・ 月間約200万通の生産能力の増加により、受注キャパシティが増加
- ・ 国や自治体、大手企業が依頼主となる大型案件の受注基盤を整備
- ・ DM作業の機械化・自動化を推進することで作業原価の低減、収益性の改善を見込む

定形外自動封入封緘機

角2封筒～角6封筒サイズまで対応。
最大8点の封入が可能。

1台
導入



ラッピングシステム

角2封筒～長3封筒サイズまで対応。
最大14点封入・厚さ3cmまで対応可能。

2台
導入



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を取得

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。
2025年4月30日までに37,400株、総額52,266,700円の自己株式を取得済

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

自己株式の取得状況

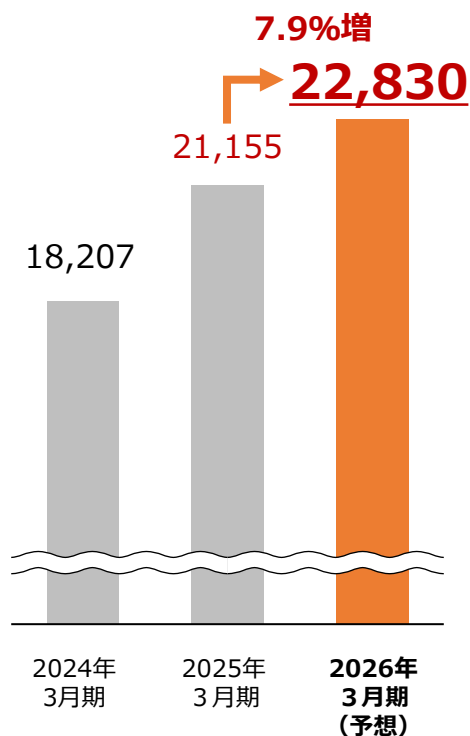


2026年3月期 通期業績予想・株主還元

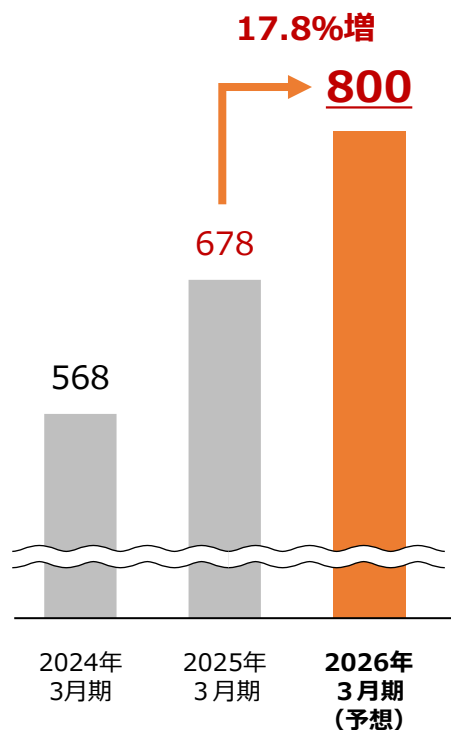
前期比で7.9%、約16億円の売上増を計画。
収益重視の展開を進め、同比17.8%の営業増益を目論む。

(単位：百万円)

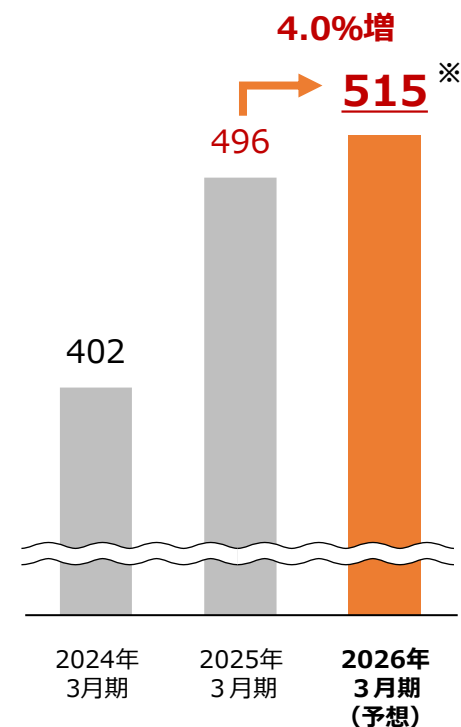
売上高



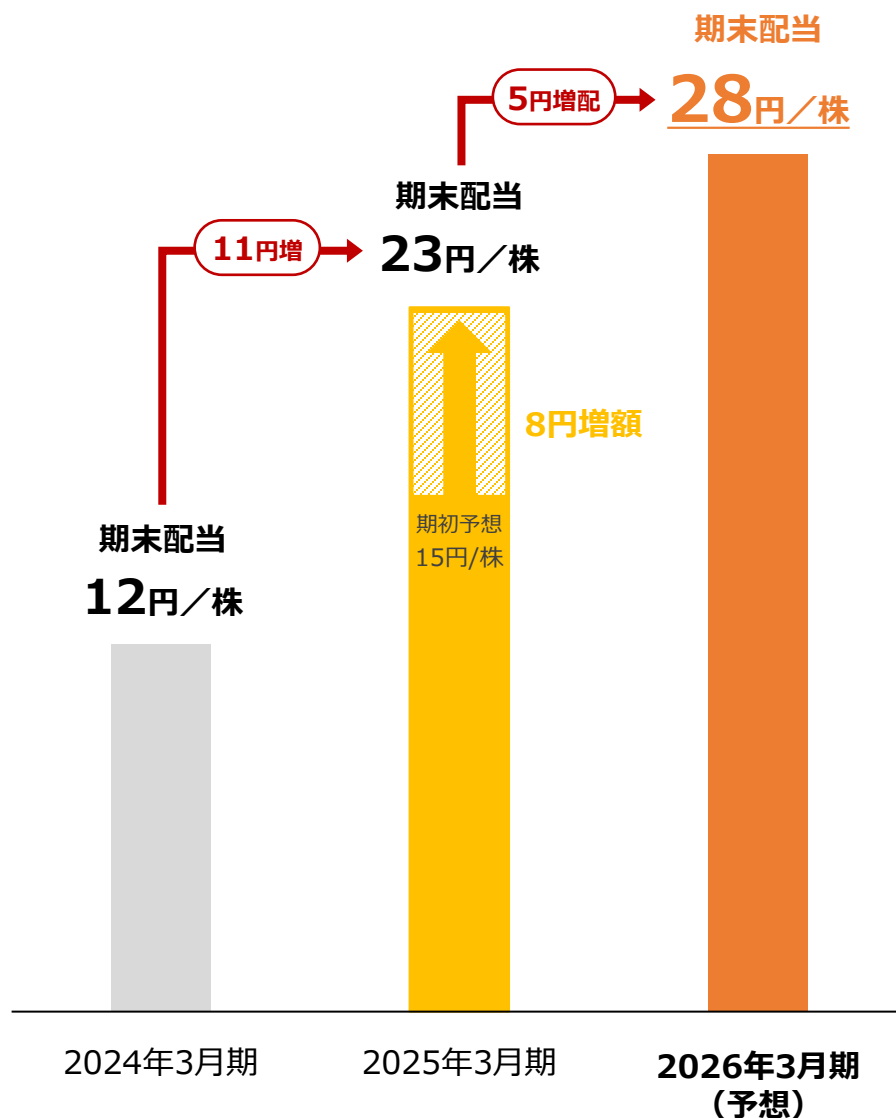
営業利益



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。



2026年3月期

更なる株主還元充実を図るべく、
5円増配の1株配当28円を計画

2025年3月期

業績好調を踏まえ、株主還元の充実と
資本効率の更なる向上を図るべく、
期初計画15円から8円増額、
前期比11円増配の23円へ

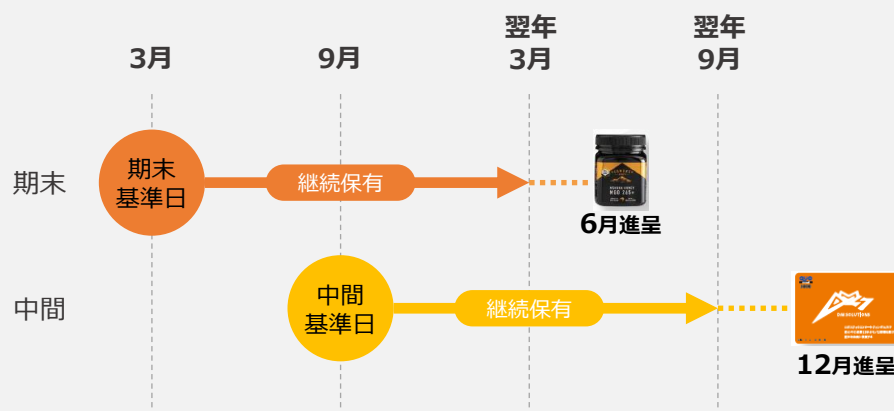
基本方針

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

-

28円/1株
5,600円/200株28円/1株
5,600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 **303,000円**

■ 6単元（600株の場合）

中 間

期 末

合 計

配当

-

28円/1株
16,800円/600株28円/1株
16,800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 **909,000円**

参考資料

Purpose

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

Mission

常に時代が求める「つなぐ」を提供し
価値と利益を創造する

Vision

100年続く
自己成長できる会社になる

Values

自尊心と敬意／感謝と誠実／責任と情熱／
進化と挑戦／好奇心と探求心／チームワークとシナジー

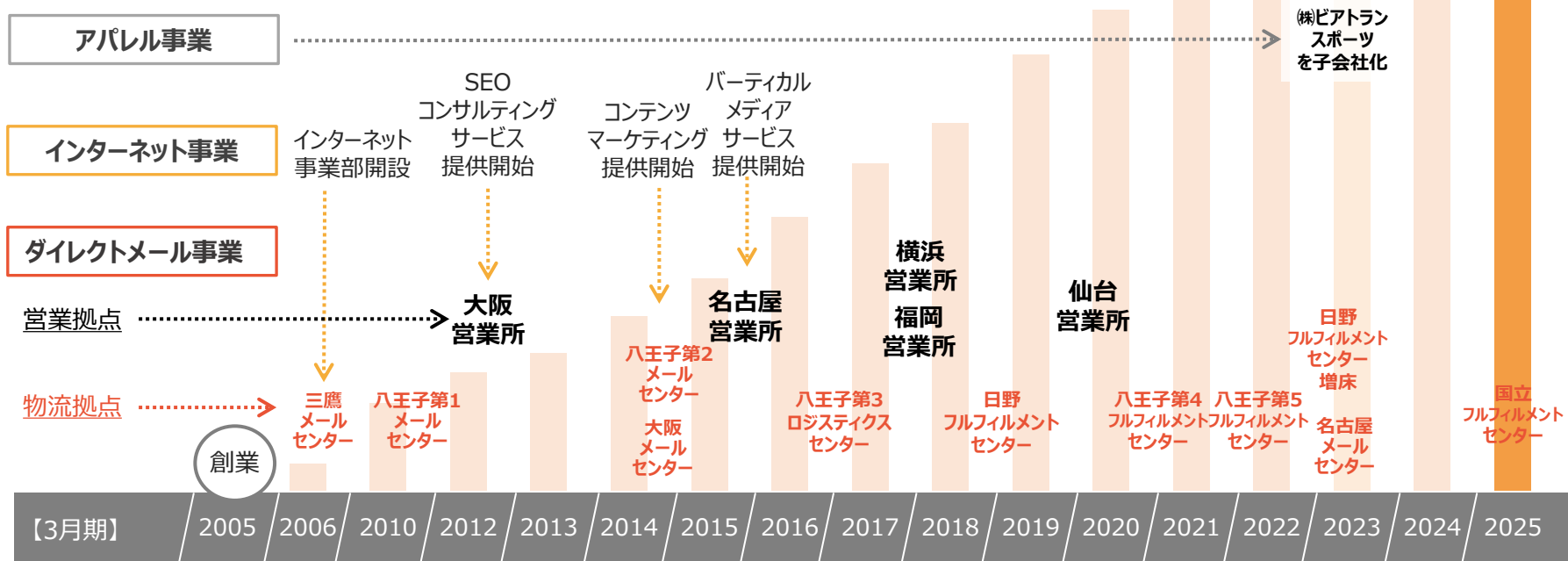
(2025年3月末時点)

- ・ **会 社 名** : ディーエムソリューションズ株式会社
- ・ **設 立** : 2004年9月
- ・ **資 本 金** : 3億7,667万円
- ・ **決 算 期** : 3月
- ・ **代表取締役社長** : 花矢 卓司
- ・ **本 社 所 在 地** : 東京都武蔵野市御殿山1-1-3 クリスタルパークビル 2F
- ・ **営 業 拠 点** : 横浜営業所、名古屋営業所、大阪営業所、
福岡営業所、仙台営業所
- ・ **物 流 拠 点** : 都内8ヶ所、名古屋1ヶ所、大阪1ヶ所
- ・ **従業員数（グループ）** : 正社員327名、その他289名

ダイレクトメール事業を収益基盤に、インターネット事業の各サービスを充実 2022年3月期より新たにアパレル事業も加わる

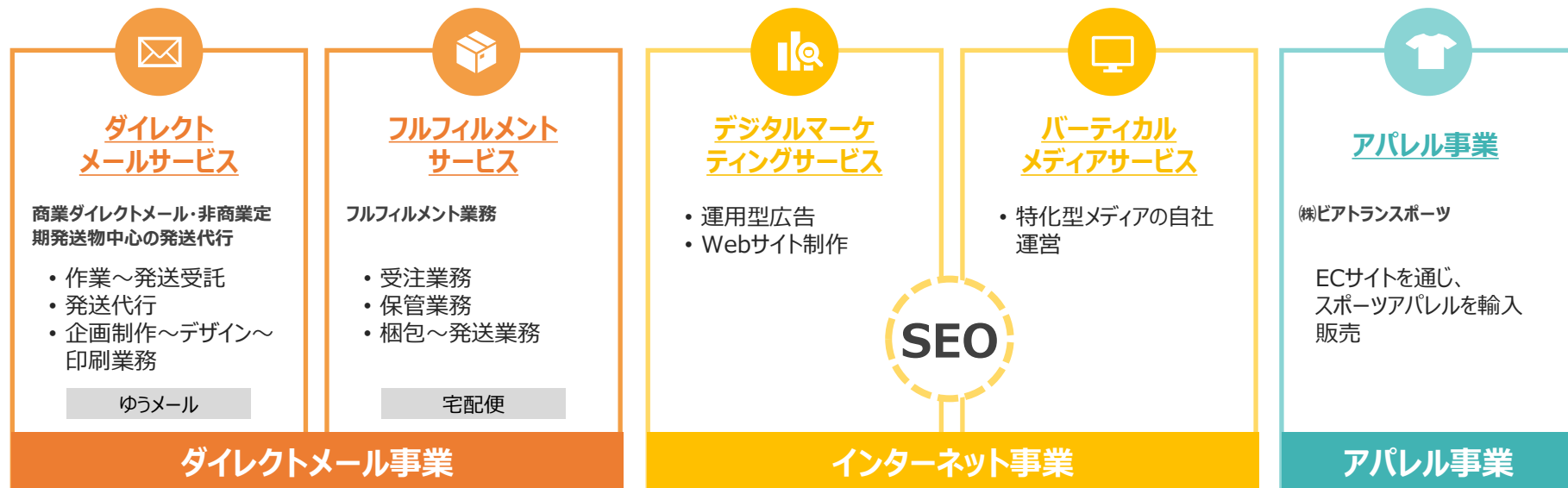
売上高
211億円

事業展開



5つのビジネスカテゴリで事業を展開

多彩なサービスで顧客企業の売上拡大、コミュニケーション強化に貢献



ダイレクトメールサービス と フルフィルメントサービス の2つの柱で、**好循環サイクルを確立**

充実した営業体制 + Web連携による受注拡大



SEOノウハウをベースにメディア/マーケティング の2つの柱で成長分野へ注力



自社完結による制作・管理体制

SEOノウハウ

- ✓ アルゴリズムを熟知した的確なSEO対策
- ✓ アルゴリズムの変化にも柔軟に対応

バーティカルメディア サービス

自社内で完結するバーティカル
メディア運営の積極的な展開

- ✓ 高収益
- ✓ 自社完結



デジタルマーケティング サービス

コンテンツマーケティングの実績
的確なメディア選定による
マーケティング戦略

- ✓ 自社完結
- ✓ 手法の認知

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>