

会社情報（2024年9月30日現在） About us

■ 会社概要

商号 ディーエムソリューションズ株式会社
 証券コード 6549
 設立 2004年9月15日
 資本金 3億6,531万円
 本社所在地 東京都武蔵野市御殿山1丁目1-3
 クリスタルパークビル2F
 従業員数（連結） 正社員310名、その他253名

■ 役員（2024年9月30日現在）

代表取締役社長	花矢 卓司
取締役副社長	福村 寛敏
取締役	勝山 純一
取締役	木村 和央
取締役	小林 剛司
取締役※1	松藤 悠
常勤監査役※2	宮本 則昭
監査役※2	齋藤 哲男
監査役※2	高見 之雄

※1 社外取締役 ※2 社外監査役

■ 拠点情報

愛知県

- 名古屋営業所
- 名古屋メールセンター

大阪府

- 大阪営業所
- 大阪メールセンター

福岡県

- 福岡営業所

宮城県

- 仙台営業所

東京都

- 本社
- 三鷹メールセンター
- 八王子第1メールセンター
- 八王子第2メールセンター
- 八王子第3ロジスティクスセンター
- 八王子第4フルフィルメントセンター
- 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
- 国立フルフィルメントセンター

神奈川県

- 横浜営業所

IRメール
登録の
ご案内



当社ではIRに関する情報をタイムリーにお知らせする
IRメールを配信しております。ぜひ、ご登録ください。



ディーエムソリューションズ株式会社

〒180-0005 東京都武蔵野市御殿山1丁目1-3 クリスタルパークビル2F



Business Report

ディーエムソリューションズ株式会社

2025年3月期 中間報告書 2024年4月1日～2024年9月30日

特集

国立フルフィルメントセンター
本格稼働



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

お客様が求める「ソリューション」をリアル×ネットで創出する。



IRサイトのご案内

当社は、株主・投資家の皆様にタイムリーでわかりやすい情報発信を目指し、IRサイトの充実を図っております。ぜひ一度ご覧ください。

ディーエムソリューションズ IR

検索

スマート
フォンで
IRサイトへ



Webで閲覧可能

当社の株主通信は冊子、Webどちらでも閲覧することができます。



<https://ir-p.jp/dms/report/index.html>

株主の皆様におかれましては、ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。また、平素より格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

当第2四半期の事業活動と業績についてご報告させていただきます。

当社の主力であるダイレクトメール事業では、DM発送代行サービスが堅調に推移したことに加え、EC事業者の物流支援サービスを行うフルフィルメントサービスがEC通販市場の拡大に伴い大きく伸長し全体業績を牽引しました。

今年6月には、フルフィルメントセンターとしては初の自社施設となる国立フルフィルメントセンター（東京都国立市）が本格稼働し、サービス提供能力が大幅に向上。当社の強みである営業力を生かして新規受注が大幅に伸長し、取引社数、発送個数ともに過去最大となりました。

当第2四半期における売上高は10,010百万円（前年同期比10.9%増）、営業利益は307百万円（同8.3%増）、経常利益は305百万円（同5.4%増）、親会社株主に帰属する中間純利益は203百万円（同5.6%増）。第2四半期（累計）として過去最大の売上高を計上。営業利益も順調に伸長し、当初計画に対して堅調に進捗いたしました。

引き続き進行中の2025年3月期期初計画の確実な達成と業績上積みを目指しつつ、ダイレクトメール事業においては大



型DM機械の追加導入等、さらなる成長投資を実施してまいります。またインターネット事業、アパレル事業においては、基盤事業のダイレクトメール事業とのシナジー創出を生かし、事業ポートフォリオの拡大、収益性向上に努めてまいります。

株主の皆様におかれましては、今後とも一層のご支援、ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

2024年12月吉日
代表取締役社長

花矢 卓司

目次 Contents

P.1 当社の事業領域

P.2 株主の皆様へ

P.3 特集／国立フルフィルメントセンター本格稼働

P.7 業績ハイライト

P.9 ディーエムソリューションズ ラウンジ

P.10 株式の情報
（株式の状況・所有者別株式分布状況・大株主の状況・株主メモ）

裏表紙 会社情報（会社概要・役員・拠点情報）

フルフィルメントサービスの 拠点増で受注能力が大幅拡大！ DMソリューションズが 人×DXで描く未来

フルフィルメントセンターとは？
EC事業者等の商品の保管、梱包、発送
までを一貫して行う、
フルフィルメントサービスの
拠点となる施設です。

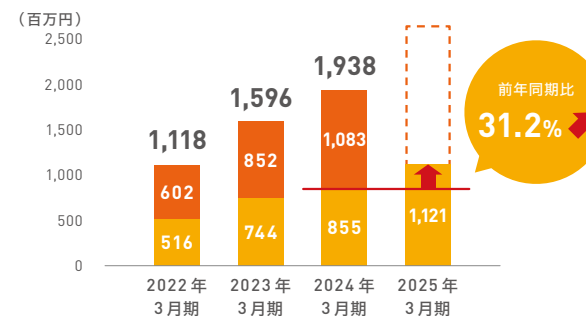
EC支援サービスのさらなる強化のため 国立フルフィルメントセンターを開設

2024年6月、フルフィルメントセンターとしては4施設目となる国立フルフィルメントセンターが稼働を開始しました。当社では宅配便の発送代行やEC事業者等の物流支援等を行うフルフィルメントサービスに設備・人材両面で成長投資を続けており、同フルフィルメントセンターは自社所有施設としての開設になります。

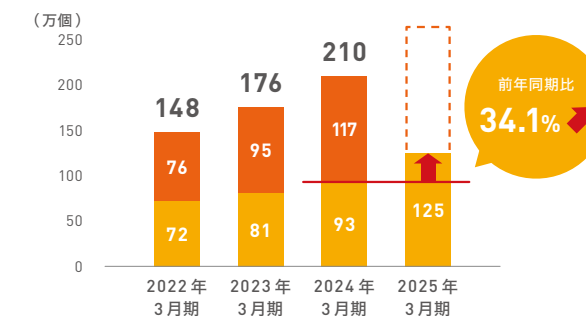
この上期におけるダイレクトメール事業は、前年同期比で11.4%増収。営業利益で19.8%の増益となり全社の業績拡大に大きく貢献していますが、それを牽引するのが、「ウルロジ」を中心としてEC物流支援を行うフルフィルメントサービスです。

EC通販市場の拡大にともないWebショップで販売した商品の受注管理、梱包、発送、在庫管理等のアウトソーシング需要は増加を続けており、当社においても受注処理能力の向上は喫緊の課題のひとつとなっていました。今回稼働を開始した国立フルフィルメントセンターの延床面積は2,574坪。本センターの開設によりフルフィルメント拠点合計の床面積はこれまでの1.4倍の広さとなり、大幅な受注処理能力の向上を見込んでいます。

●フルフィルメントサービス 売上推移



●発送個数の推移



フルフィルメントセンター



延床面積



1か月あたり取扱数



社内外とのシナジーを生む好立地

こうした成長投資に踏み切れた最大の理由は、東京都国立市という立地のよさにあります。既存のフルフィルメントセンターと同じく西東京エリアに位置し、顧客となるEC事業者にとってアクセスしやすいだけでなく、中央自動車道・国立府中ICからも車で約3分と、配送を担う大手配送キャリアにとっても利便性の高い立地にあります。また本社との距離も近いため、営業部門との効果的な連携も見込めます。

国立市は同業他社の物流倉庫が多く存在する、いわば関東圏における物流倉庫の一大集積地です。たとえば他社のキャパシティを超えた貨物を受け入れる、逆に他社へ融通するといった柔軟な対応が可能となります。物流業界ならではの「横のつながり」を生かし、社内外とのシナジーを創出しやすい環境下にあります。

従業員の働きやすさにも配慮

国立フルフィルメントセンターには、8名の正社員と23名のパートタイム従業員（2024年11月5日現在）が所属しています。従業員が万全の状態で働けるよう、センター内の職場環境にも十分に配慮しました。

施設面では、天井高を低くしシャッターを活用することで適切な温度管理をしやすくしただけでなく、従業員が自由に使える休憩室を完備。また1枚あたり500kgを超える荷物を載せているパレットを手動で上げ下げできる電動フォークリフトや、ECサイトで販売された商品を購入者ごとに自動で仕分ける「オムニソーター」といった大型DX機械を導入し、業務負担の軽減とともに、業務の正確性および生産能力の向上を図っています。



ダイレクトメール事業の 今後の成長戦略

フルフィルメント事業が拡大する中、物流 DX、社内 DX ～人材投資、事業展開まで、今後のダイレクトメール事業の戦略について聞く。



Q. いわゆる「物流 DX」が叫ばれていますが、DX化への投資に関してどういった考えをお持ちですか。

A. 自動高速仕分けロボット「オムニソーター」導入など、各拠点において物流 DX化の取り組みを進めているところです。

ただ、現状、フルフィルメントセンターにはまだまだ手作業でしか行えない作業が非常にたくさんあり、導入にあたっては慎重に検討を行ったうえで実行に移しています。たとえば梱包だけとって、段ボールを組み立て、中に納品書を入れ、テープで塞いで、印字した伝票を貼る……という作業がありますが、人がやった方がコストも低く、かつ作業スピードも速いんです。機械やAIがもっと進歩すれば代替可能になるかもしれませんが、現状ではまだまだコスト過剰になってしまう。また商品の保管に関しても、売れ筋の商品とそうでない商品とで適切な保管場所を考えるとこのようなことは、人でないとできません。

物流のDX化も当然大切ですが、当社のビジネスにとって人的リソースへの投資は欠かせない。だからこそ、物流 DXだけでなく働きやすい環境整備のための社内 DXや、積極的な人材投資にも重点を置いています。

Q. 具体的には、どういった社内 DX化が推進されているのでしょうか。

A. 社内業務はすでにかかなりの部分がデジタル化されていて、社内システムの操作はiPhoneアプリで行えます。僕はもう仕事ではパソコンもいらないかもしれない（笑）。

今後は、このアプリをさらに進化させ、AIを活用した業務支援の仕組みづくりも進めています。たとえばAIに「ガムテープはどこにありますか？」や、「子供が生まれたのですがどうすればいいですか？」と尋ねると、社内マニュアルから答えを検索して答えてくれる。些細な質問であっても、何度も聞かれるような質問はAIに答えてもらえば業務効率化につながりますよね。

Q. 人材面の投資としては、どんな戦略がありますか？

A. より効率的に新規受注を獲得するため、営業人材を拡充するとともに営業手法の一部見直しを考えています。これまで当社ではダイレクトメール事業をはじめ、特定の業種やエリアに偏らない営業活動をしてきましたが、顧客ターゲットを絞ることにより、より効率的に新規受注を獲得することが狙いです。大口顧客の獲得においてもターゲットを絞った営業が

欠かせないと考えています。

これまでに当社がフルフィルメント事業で培った、他社にはない商品管理や発送ノウハウが評価され、新規顧客からの受注が増加しています。特に引き合いが増えているのが、「推し活」ブームに後押しされた芸能人やアニメグッズ等のIP関連商品です。購入者ひとりが一度に複数個の商品を購入するケースが多いため、利益率が高く、重点的な営業を実施することで利益の上積みを狙います。

倉庫業務を営業部門が兼任する企業もあるなか、営業に集中できる環境を構築しているのは当社の強みのひとつです。さらに専門人材の拡充を図ることで、飛躍的な成長を目指していきます。

Q. 新たな事業展開についての予定はありますか？

A. ダイレクトメール事業のノウハウを生かした、総合的な個人情報管理ソリューションのシステム構想を進めています。従来、DMを発送する際には顧客が持つデータベースから顧客自身で送付先リストを抽出する必要がありましたが、住所変更などの登録状況が反映されておらず、住所不明で返送されてしまうことが多くありました。

そこで、データベースを当社のサーバで預かり、API連携により最新の登録状況を自動で反映させていくというシステムです。これにより、データを1か所書き換えるだけで双方がそれを享受できるようになります。

ダイレクトメール事業により当社が蓄積した情報やノウハウは、顧客の販売促進や、デジタルマーケティングにも有効です。今後の計画としては、AIとIoTを駆使したロジスティクス4.0を推進予定



です。これまで人でなければ不可能だった業務を自動化することにより大幅な効率化を果たし、加速度的な成長を目指したいと考えております。

自動高速仕分けロボット 「オムニソーター」

最大200名分の
購入商品の仕分け作業を
同時に行うことができる。



日野フルフィルメントセンター、八王子第5フルフィルメントセンターに続き、国立フルフィルメントセンターにも自動仕分け機械「オムニソーター」が導入されている。



TOPICS

大型機械の導入でDM作業の 生産能力の増加及び生産性向上へ

主軸であるダイレクトメール事業は20期連続で増収を達成し、当第2四半期でも売上高前期比11.4%の伸びを示し、受注は堅調に推移している。今後も引き続き同様の傾向が継続すると見込んで、さらなる成長拡大のために大型機械の追加導入を決定した。



定形外自動封入封緘機



ラッピングシステム

業績ハイライト Financial highlights

(単位:百万円)

2025年3月期 第2四半期(累計)業績				通期業績	
	前年同期実績	実績	前年同期比	予想	進捗率
売上高	9,024	10,010	10.9%▲	19,200	52.1%
営業利益	284	307	8.3%▲	645	47.6%
経常利益	290	305	5.4%▲	646	47.2%
親会社株主に帰属する 中間純利益	192	203	5.6%▲	423	48.0%

第2四半期
(累計)業績の
ポイント

- 前年同期比10.9%増収、8.3%営業増益の好進捗。通期業績予想に対しても堅調に進捗し、さらなる業績上積みを目論む。
- EC領域のフルフィルメント事業の伸長が増収増益を牽引し、積極的な人的投資を行うなかでも増益を達成。

2025年3月期
通期業績
見通し

- 前期比5.5%増の192億円の売上を予想。基盤事業であるダイレクトメール事業とEC領域のシナジーを生かし、事業ポートフォリオの拡大を目指す。

決算説明動画

業績や今後の取り組みについての決算説明動画を配信しています。
ぜひご覧ください。

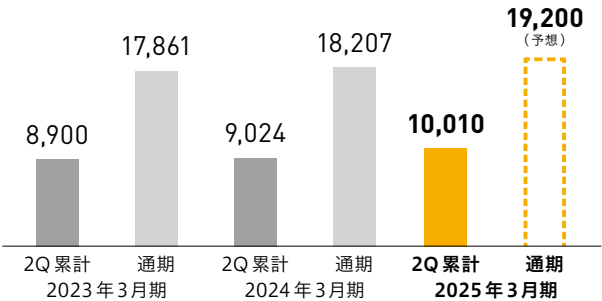
こちらからご覧いただけます。▶

<https://irp-system.net/presenter/?conts=01j8kgvxxraxctq8v4ch0a29z>

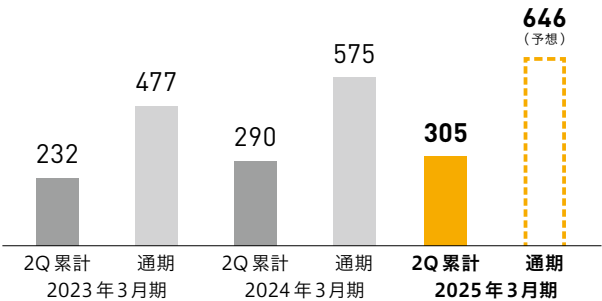


(単位:百万円)

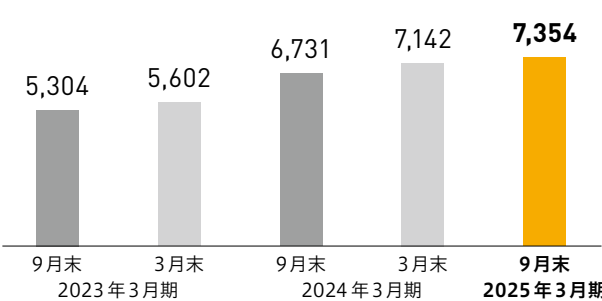
● 売上高



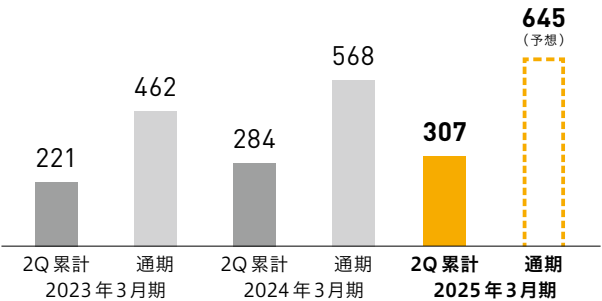
● 経常利益



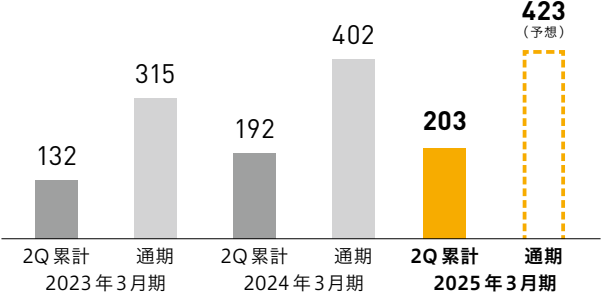
● 総資産



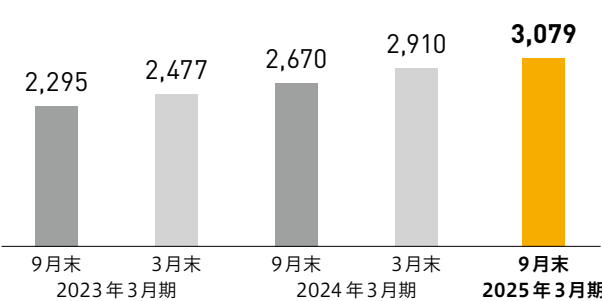
● 営業利益



● 親会社株主に帰属する中間純利益

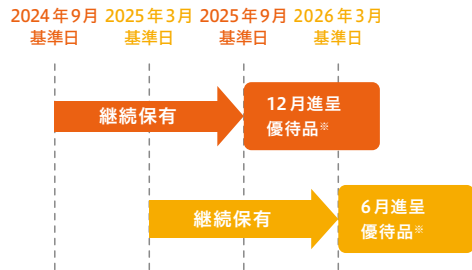


● 純資産



● 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。



※優待品は、今後の仕入れや在庫状況によって商品が変わる場合がございます。

● 対象となる株主様

- 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単位（200株）以上を保有されている株主様かつ、1年以上継続保有されている株主様。
- 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単位（200株）以上を保有されている株主様かつ、1年以上継続保有されている株主様。

**事業のトピックスやお知らせなど、
株主様とのコミュニケーションコーナーです。**

12月にお届け
9月基準日の中間株主優待
オリジナル クオ・カード



200株～600株未満を
1年超継続保有

600株以上を
1年超継続保有

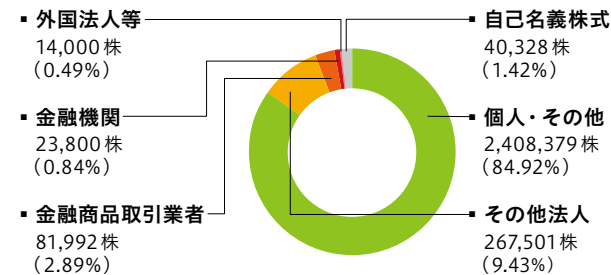
6,000円分

株式の情報 (2024年9月30日現在) Stock information

■ 株式の状況

発行可能株式総数	8,800,000株
発行済株式総数	2,836,000株
株主数	1,966名

■ 所有者別株式分布状況



■ 株主メモ

事業年度	4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会	毎年6月
基準日	3月31日 (そのほか必要がある場合は予め公告いたします)

単元株式数	100株
上場証券取引所	東京証券取引所スタンダード市場
公告方法	電子公告により行います。 公告掲載URL： https://www.dm-s.co.jp やむを得ない事由により電子公告ができない場合は、日本経済新聞に掲載して行います。

■ 大株主の状況

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
花矢 卓司	919,800	32.90
福村 寛敏	578,700	20.70
アセットインクリーズ株式会社	260,000	9.30
中村 剛	83,300	2.98
丸谷 和徳	74,300	2.66
株式会社SBI証券	35,518	1.27
楽天証券株式会社	33,500	1.20
ディーエムソリューションズ社員持株会	31,800	1.14
松本 和久	30,000	1.07
岩崎 康二	27,600	0.99

※持株比率は自己株式を控除したうえで、小数点以下第3位を四捨五入して計算しております。

株主名簿管理人	三菱UFJ信託銀行株式会社
同事務取扱場所	東京都千代田区丸の内一丁目4番5号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
同連絡先	東京都府中市日鋼町1-1 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 0120-232-711（フリーダイヤル） 郵送先 〒137-8081 新東京郵便局私書箱第29号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
各種事務手続き	詳しくは、こちらのページにてご確認ください。 https://www.tr.mufg.jp/daikou/