

■ 会社情報（2025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	事業内容	・ダイレクトメールの発送代行サービス及びEC事業者の物流支援を行うフルフィルメントサービスを提供するダイレクトメール事業
証券コード	6549		・Webマーケティングサービス及び自社メディアサイトの運営等を行うインターネット事業
設立	2004年9月15日		・ECサイトによる衣料品及び雑貨の卸販売を行うアパレル事業
資本金	3億7,842万円		
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345名、その他308名		

■ 役員（2025年9月30日現在）

代表取締役社長
取締役副社長
取締役
取締役
取締役
取締役
取締役※¹
常勤監査役※²
監査役※²
監査役※²

花矢 卓司
福村 寛敏
勝山 純一
木村 和央
小林 剛司
松藤 悠
宮本 則昭
齋藤 哲男
高見 之雄

※¹ 社外取締役 ※² 社外監査役

■ 拠点情報



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

2026年3月期 中間報告書 2025年4月1日～2025年9月30日



TOPICS
中間配当実施

2026年3月中間期
業績ハイライト

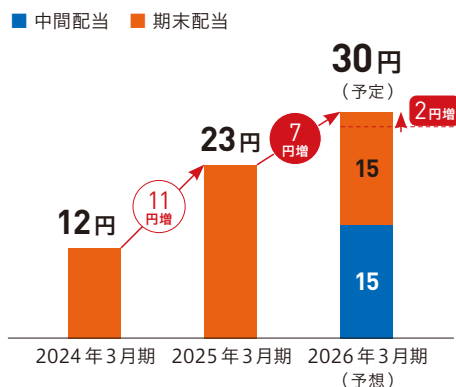
証券コード:6549

TOPICS 2026年3月期より中間配当実施

株主の皆様への利益還元を機会をより一層充実させることを目的に、配当方針を変更し、中間配当及び期末配当の年2回、剰余金の配当を実施することといたしました。

あわせて、2026年3月期の年間配当予想を期初予想の28円から30円へ増額いたします。中間配当を実施することに伴い、中間配当金を15円、期末配当金を15円とする予定です。

■ 1株あたり配当金推移



Contents

- | | |
|------------------------|---------------------|
| P.1 TOPICS | P.7 業績ハイライト |
| P.2 株主の皆様へ | P.9 DM-Sラウンジ |
| P.3 特集 | P.10 株式の情報 |
| 当社の成長を牽引するフルフィルメントサービス | 裏表紙 会社情報 |
| 躍進の理由と今後の展開を語る | |

■ 株主の皆様へ Top Message

株主の皆様におかれましては、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2四半期の当社グループを取り巻く事業環境は、堅調な雇用情勢や所得環境の改善、インバウンド需要により緩やかな回復基調にあった一方で、依然としてウクライナや中東の情勢不安や世界的な原材料及びエネルギー価格の高騰や物価上昇により、先行きの不透明な状況となりました。

このような状況下で、当社の主力であるダイレクトメール事業はDM発送代行サービス、フルフィルメントサービスともに新規・既存受注の獲得が堅調に推移しました。特にフルフィルメントサービスでは、八王子第6フルフィルメントセンター稼働開始による受託処理能力向上に加え、業務効率化施策が寄与し、全体業績を牽引しました。インターネット事業では、検索手法の多様化によりバーティカルメディアサービスが苦戦するなか、他事業との連携強化に注力しました。アパレル事業は、在庫回転率の改善やマーケティング強化により好調な業績となりました。その結果、当第2四半期連結累計期間における当社グループの売上高は11,039百万円（前年同期比10.3%増）、営業利益は256百万円（同16.8%減）、経常利益は269百万円（同12.0%減）、親会社株主に帰属する中間純利益は177百万円（同12.6%減）となりました。

減益とはなりましたが、今後の事業拡大に向けた取り組みが順調に進んでいることから、株主の皆様への利益還元をより充実させることを目的に配当方針を変更し、当期より中間配当を開始しました。今後もグループ一丸となって企業価値の向上に努めてまいりますので、株主の皆様におかれましては引き続き一層のご支援、ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

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

2025年12月吉日
代表取締役社長
花矢 卓司

“躍進の理由と今後の展開を探る

DM発送サービスに続く当社の第二の柱として、EC市場拡大を追い風に成長を続けるフルフィルメントサービス。お客様のEC開始からその後の拡大期まで、当社スタッフが顧客ECの発展フェーズごとの課題に合わせてプラン変更などの柔軟な対応を行うことで、高い信頼と支持を得ています。今回は、EC物流代行サービス「ウルロジ」の営業責任者である福田さんに、DMソリューションズの営業の強みや、新たに開始したプラン「ウルロジライト」、そして今後の目標について伺いました。



ダイレクトメール事業部 物流企画部
ウルロジセールsteam 課長

福田 梨帆 Riho Fukuda

Profile

2017年、DMソリューションズ株式会社に新卒で入社し、大阪営業所にて営業職としてキャリアをスタート。2021年に本社「ウルロジ」セールsteamへ異動し、「ウルロジ」チーム拡大に貢献。2023年より現職。

Q 貴社のフルフィルメントサービスと、「ウルロジ」の強みについて教えてください。

A ワンストップでお任せいただけるサービス提供体制、
お客様にあわせた柔軟なカスタマイズでご好評をいただいています。

当社のフルフィルメントサービスが高く評価されている理由のひとつは、営業担当と物流担当を分けた体制にあります。倉庫担当者が営業を兼務している企業では一般的にお客様へのレスポンスが遅れがちですが、当社ではこの2つの担当が専任のため迅速かつ細やかな対応を実現できています。こうした体制がお客様から「安心して任せられる」と高い評価をいただいている理由です。

「ウルロジ」は、基本料金と送料のみで入荷・在庫管理から発送までをワンストップで請け負うサービスです。主に中小EC企業様向けのサービスで、お客様が物流業務から解放され、商品開発やPR活動など、本業に注力できるように手厚く支援し、お客様ごとに最適なサポートをカスタマイズしています。

たとえば、化粧品を扱うお客様から「常に25℃で保管したい」とのご要望を受け、温度管理ができる専用スペースを

新設したこともあります。また、当日出荷の締め切りを原則13時としていますが、要望に応じて14時まで延長するケースもありました。こうしたイレギュラーな対応の他にも、海外出荷やコールセンター業務、ECサイト構築支援など、お客様ごとの課題やお客様の予算に合わせて柔軟な提案が可能で、「かゆいところに手が届くサービス」としてワンストップで安心してお任せいただけることが当社の強みです。また、価格面でも高い競争力を有しており、日本郵便株式会社様をはじめ、複数の配送キャリア様との実績に基づく信頼関係により、「ゆうパック」などの発送サービスを、同業他社よりも低コストで提供しています。これにより、荷量の少ないECスタートアップ企業様をはじめとして、幅広いお客様からご好評をいただいています。

「ウルロジ」チームの営業担当は、新規顧客の開拓及び既存顧客のサポートを担っています。加えて今期から、既存顧

ウルロジとは？

面倒な物流業務をまるごと
お任せいただけます。

▶▶ サービスサイト <https://ul-logi.jp/>



FEATURE 1 物流業務を楽にする多機能な物流システム（WMS）

受注情報の自動連携や同梱物を自動処理する機能などを実装。わかりやすい画面と優れた操作性で、だれでも簡単に利用できます。



FEATURE 3 商材・事業フェーズに適した物流体制を柔軟に構築

お客様の商材に応じた最適な物流体制を構築。事業フェーズの拡大とともに拡張する物量にも対応いただけます。



FEATURE 2 13時までの受注を当日スピード発送

13時までの受注は当日発送手配が可能です。購入者を待たせることなく商品をお届けするので顧客満足度向上にもつながります。



FEATURE 4 高品質な物流 自動仕分け機オムニソーター

最新設備の導入で仕分けミスを減らし、作業の効率化も実現。品質を高めたまま、EC事業者様へ安価にサービスをご提供しております。





客のフォローを専門に行う「テクニカルサポート」職を新設。これにより既存顧客からの問い合わせ対応の質を高めつつ、残りのメンバーが新規案件の獲得に集中できるように

なりました。実際、新設から半年間ですでに昨年の新規取引先数を大きく上回っており、体制強化の効果を実感しています。

Q 「ウルロジ」の新プラン「ウルロジライト」について教えてください。

A お客様のニーズに応え、固定費を抑えた新プラン。

EC事業を新たに立ち上げるお客様などからご好評をいただき、着実に裾野を広げています。

「ウルロジライト」が生まれたきっかけは、営業現場のリアルな声でした。当社ウルロジセールスチームでは月に1回、全国の営業担当が集まって情報共有をしています。その中で月々の基本料の負担がネックとなってウルロジの導入を見送るお客様が多いことがわかりました。

こうしたお客様にも「ウルロジ」を広くご活用いただくために、イレギュラーな対応を省く代わりに固定費である基本料をなくし、導入のハードルをより低くした「ウルロジライト」が誕生しました。費用を抑えてサービスを導入できる点が評価され、これまで取りこぼしていたECスタートアップ企業や季節性のある商材を扱う企業からも、着実に受注が広

がっています。

他社にも基本料なし・従量課金型プランのフルフィルメントサービスの例はありますが、当社のように、お客様の商材や成長段階に応じた選択肢を用意している企業は多くありません。また、倉庫の乗り換えには莫大な費用がかかるため、事業の成長フェーズによって「ウルロジ」へスムーズに移行できることは、新たな強みとなると感じています。

私たちが目指しているのは、「すべてのECスタートアップに使っていただけるサービス」です。今後も、お客様のニーズをキャッチし、サービスを進化させていきたいと考えています。

Q 今後の「ウルロジ」サービス拡大への想い、意気込みについて教えてください。

A 多様な働き方を支えるチーム体制を整備し、誰もが活躍できる組織を目指すとともに、「ウルロジ」をさらに拡大していきます。

私は2年前に「ウルロジ」チームの課長に就任しましたが、これは、年齢や性別にとらわれず、実績と能力を正に評価してくれる当社の環境があつてこそだと思っています。実際に、私以外にも多くの女性管理職が活躍しています。

昇進だけでなく、当社では、誰もが活躍できる持続可能な組織づくりを目指し、多様なキャリアを築ける環境の整備を進めています。全社の正社員は男女比9：7、パートタイム社員では1：4（2025年9月末現在）と、女性の活躍は当社にとって欠かせない力となっています。2022年には、女性活躍

推進法に基づく「えるぼし（最高位）」の認定を、2023年には『子育てサポート企業』の証である「くるみん認定」を取得しました。実際に、女性社員の産休・育休後の職場復帰や、新たな職種への挑戦等、社員一人ひとりの仕事と子育ての両立を後押しする取り組みを推進しています。

「ウルロジ」チームには、子育てをしながら働くメンバーはまだいませんが、今後は出産や育児といったライフイベントにも柔軟に対応できる職場環境を整え、ライフステージの変化に左右されず、女性社員がキャリアを継続できるチームを目指していきます。

サービス開始から5年を迎えた「ウルロジ」には、まだ大きな成長余地があります。営業力とサービス力の向上を重ね、「フルフィルメントといえばウルロジ」と言われる存在を目指します。



業績ハイライト Financial highlights

(単位:百万円)

2026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	10,010	11,039	10.3%▲	22,830	48.4%
営業利益	307	256	△16.8%	800	32.0%
経常利益	305	269	△12.0%	798	33.7%
親会社株主に帰属する 中間純利益	203	177	△12.6%	515	34.5%

第2四半期
（累計）業績の
ポイント

- ✓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
- ✓DM発送の安定的な新規獲得、フルフィルメントサービスのオンライン強化により売上が伸長
2Q累計では1Qの減益が影響したものの、会計期間ではインターネット事業を除いて増益

2026年3月期
通期業績
見通し

- ✓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

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。

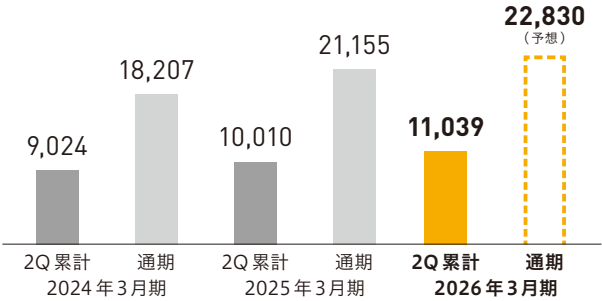
こちらからご覧いただけます。▶

<https://irp-system.net/presenter/?conts=01k5gmbwxw1ztjggprvzqwb67j>

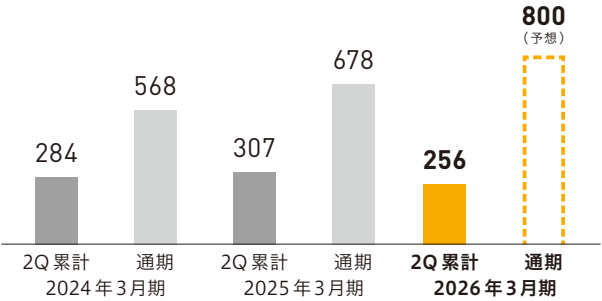


(単位:百万円)

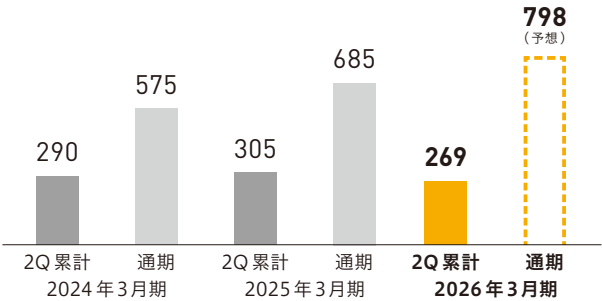
売上高



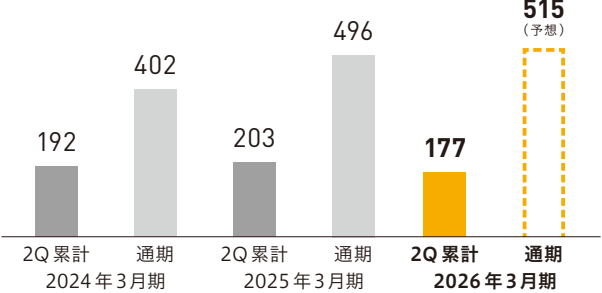
営業利益



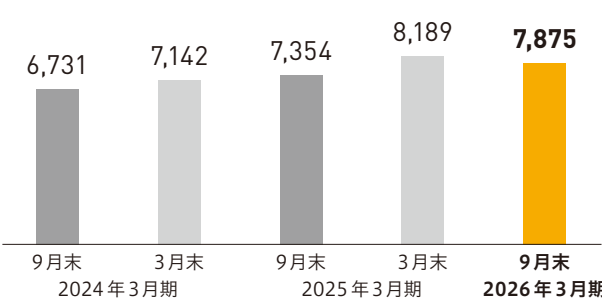
経常利益



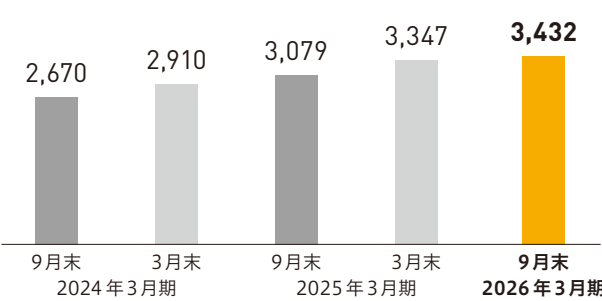
親会社株主に帰属する中間純利益

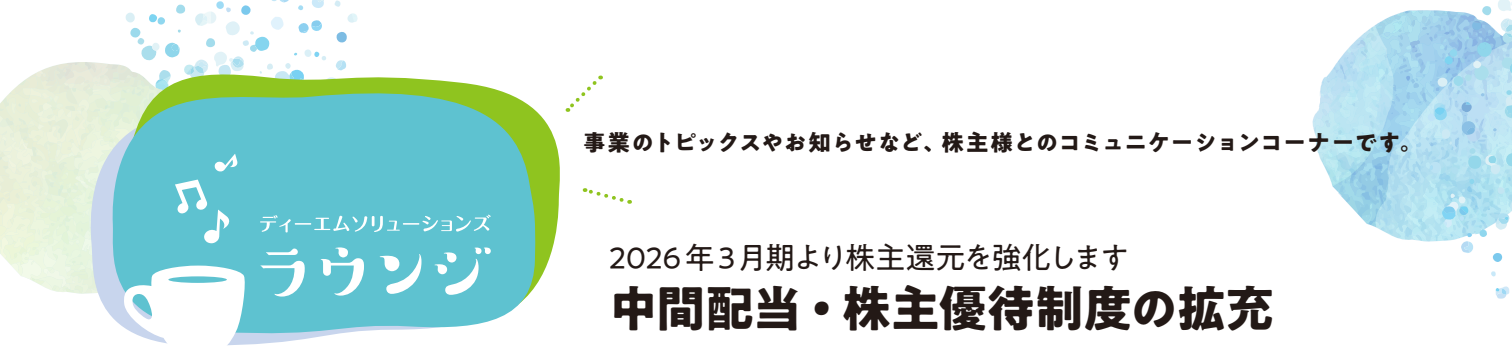


総資産



純資産





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。

2026年3月期より株主還元を強化します 中間配当・株主優待制度の拡充

● 2026年3月期より 中間配当実施

2026年3月期より、株主の皆様への利益還元の機会をより一層充実させることを目的として、配当方針を変更し、中間配当及び期末配当の年2回、剰余金の配当を実施することいたしました。

● 株主優待制度の大幅拡充

当社は、株主の皆様の日頃のご支援に感謝の意を表するとともに、当社株式への投資魅力を一層高め、より多くの皆様に当社株式を中長期的に保有していただくことを目的として、株主優待制度を実施しております。この度、株主還元のさらなる強化を図るため、制度内容を大幅に拡充することいたしました。

優待品を利便性の高い「QUOカード」に統一し、保有株式数に応じた新たな区分を設けることで、より多くの株主様に当社の成長を応援していただきやすい制度を目指してまいります。

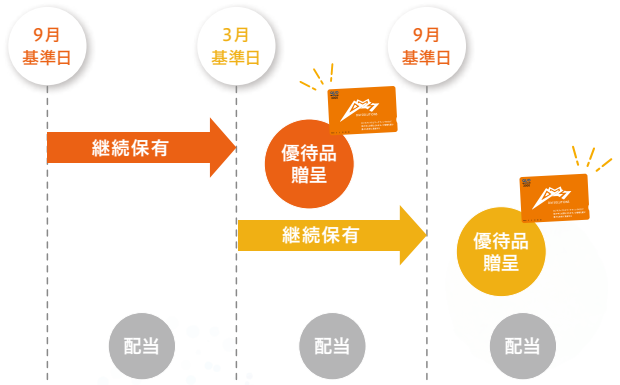
変更前と変更後の制度の比較

継続保有期間	保有株式数	優待内容			
		中間基準日（9月30日）		期末基準日（3月31日）	
		変更前	変更後	変更前	変更後
半年以上 制度変更の初回となる2026年3月31日基準日の期末優待に限り、継続保有期間の条件は適用されません。	200株以上 400株未満	QUOカード 3,000円分	QUOカード 3,000円分	マヌカハニー 1個	QUOカード 3,000円分
	400株以上 600株未満	なし	QUOカード 7,000円分	なし	QUOカード 7,000円分
	600株以上	QUOカード 6,000円分	QUOカード 12,000円分	マヌカハニー 2個	QUOカード 12,000円分

● 対象の株主様

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。

※制度変更の初回となる2026年3月31日基準日の期末優待に限り、継続保有期間の条件は適用されません。

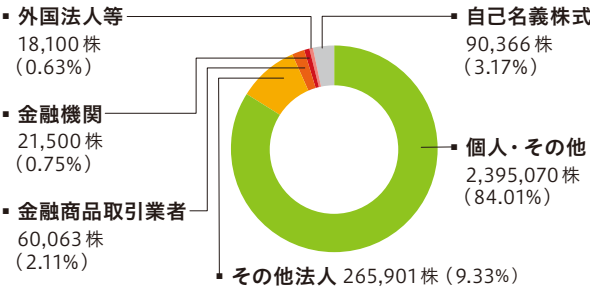


■ 株式の情報（2025年9月30日現在） Stock information

■ 株式の状況

発行可能株式総数	8,800,000株
発行済株式総数	2,851,000株
株主数	2,024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	33.32
福村 寛敏	578,700	20.96
アセットインクリーズ株式会社	260,000	9.42
中村 剛	80,100	2.90
丸谷 和徳	50,200	1.82
株式会社SBI証券	39,218	1.42
ディーエムソリューションズ社員持株会	34,100	1.24
岩崎 康二	30,000	1.09
松本 和久	26,000	0.94
金子 主税	24,700	0.89

※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/