



DM Solutions

2026年3月期 第3四半期

決算説明資料

ディーエムソリューションズ株式会社

2026年2月13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ください。

Copyright © DM SOLUTIONS Co.,Ltd All rights reserved

ダイレクトメール事業が好調に推移し、売上高は前年同期比**13.5%増収**。
DM発送の増収効果に加え、
成長投資を継続する**フルフィルメントサービスも利益寄与し17.3%増益**。

売上高

17,541 百万円

前年同期比 **+13.5%**
対通期進捗率 76.8%

営業利益

520 百万円

前年同期比 **+14.4%**
対通期進捗率 65.0%

当期純利益

354 百万円

前年同期比 **+17.3%**
対通期進捗率 68.8%

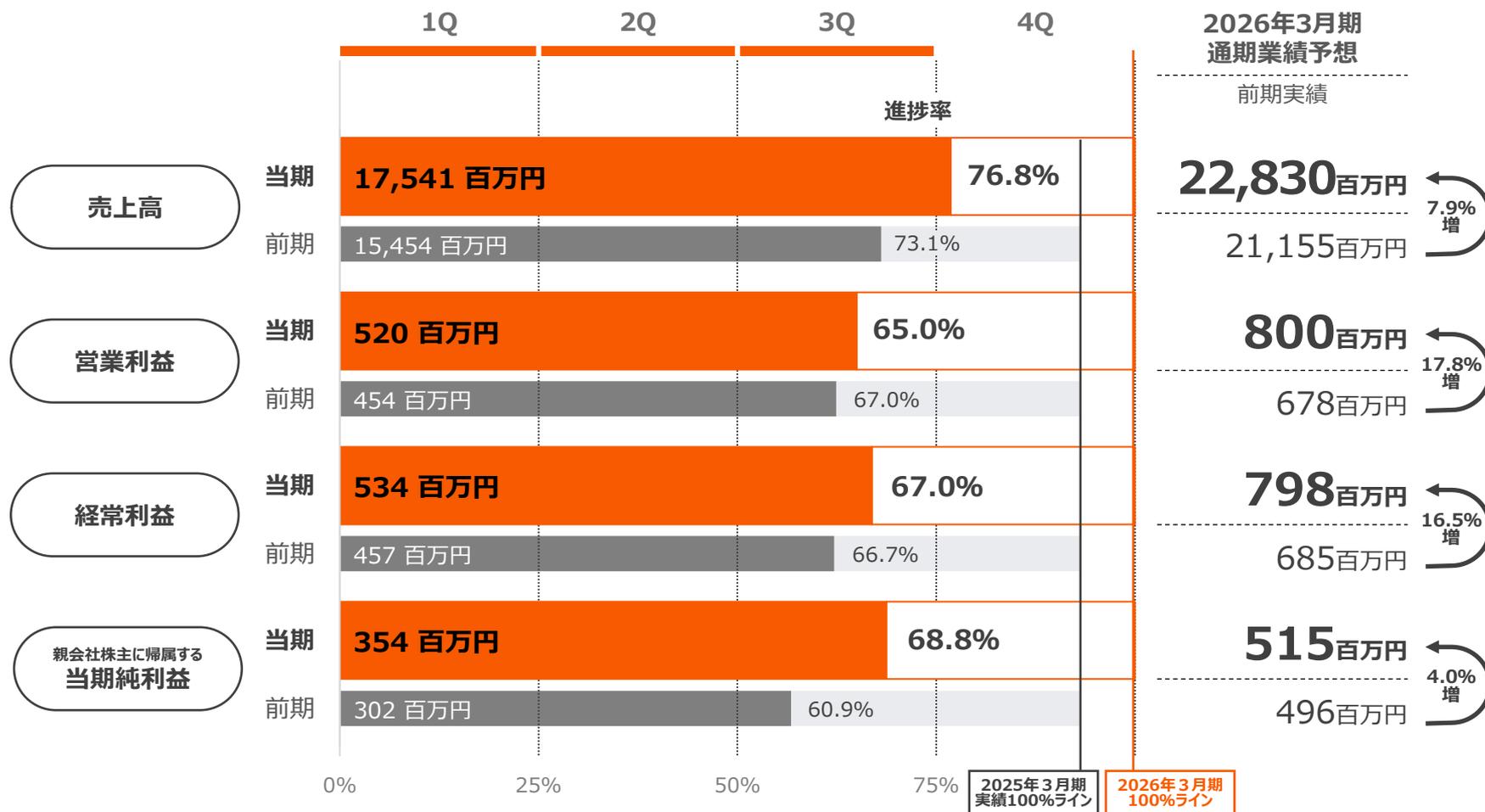
ダイレクトメール事業において、大型案件受注、フルフィルメントサービスの好調を背景に
3Q会計期間（10-12月）において大幅に業績が進展し、通期計画達成に向けて好進捗。

- ✓ DM 発送 サービス：大型案件の受注や新規顧客の獲得により好調に推移。
- ✓ フルフィルメントサービス：先行投資としてのフルフィルメントセンター増設による受託能力の拡大が利益に貢献。
- ✓ インターネット事業：比較サイトは低迷するも運用型広告の拡大や新領域でのサービス展開に注力。
- ✓ ア パ レ ル 事 業：ビアトランスポートの体制整備が進み、売上が好調に推移、為替やインフレ影響下でも増収増益。

増収効果、利益率向上により各段階利益も増加。
四半期純利益は、前年同期比で17.3%の増益。

(単位：百万円)	2025.3 3Q	2026.3 3Q	前年同期比 (額・率)		通期計画	進捗率
売上高	15,454	17,541	+2,086	+13.5%	22,830	76.8%
営業利益 (利益率)	454 2.9%	520 3.0%	+65	+14.4%	800 3.5%	65.0%
経常利益 (利益率)	457 3.0%	534 3.0%	+76	+16.7%	798 3.5%	67.0%
親会社株主に 帰属する 四半期 純利益	302	354	+52	+17.3%	515	68.8%

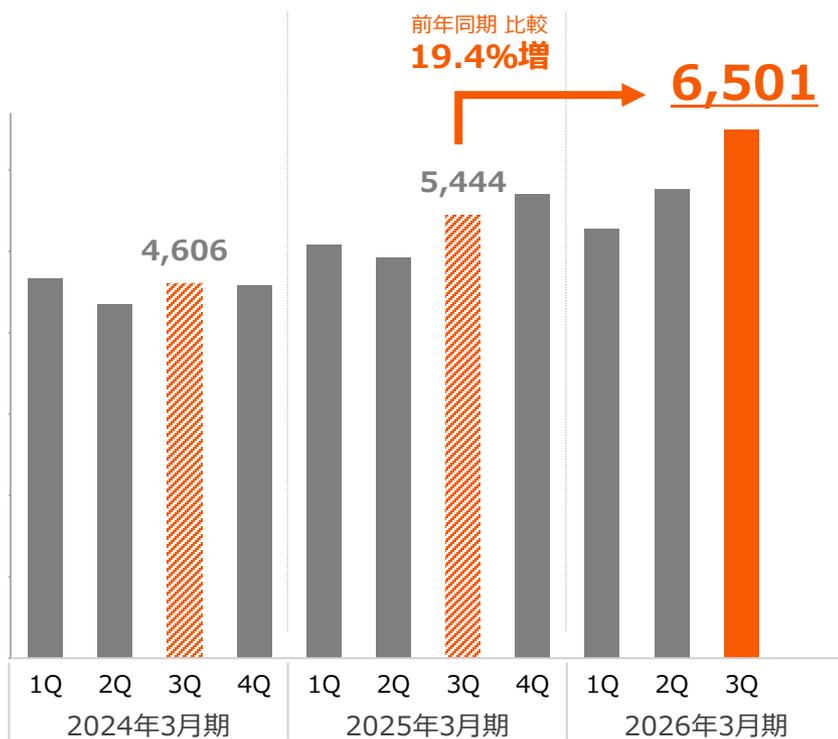
売上高の進捗率は約77%と前年同期を大きく上回る。
 利益面は、6月に開設した新フルフィルメントセンターの開設等の先行投資があったものの、
 第3Qの業績により大幅に進捗。通期業績計画の達成、業績上積みを目論む。



売上高は四半期単位の過去最高を更新。
利益面もDM事業の好調により、前3Q期間比で79.7%と大幅増。

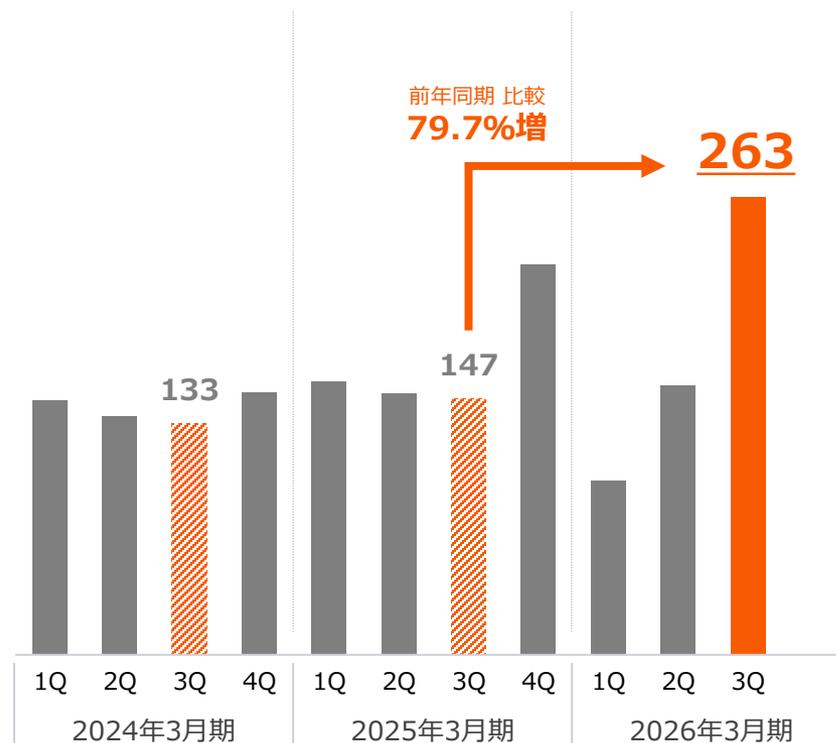
売上高

(単位：百万円)



営業利益

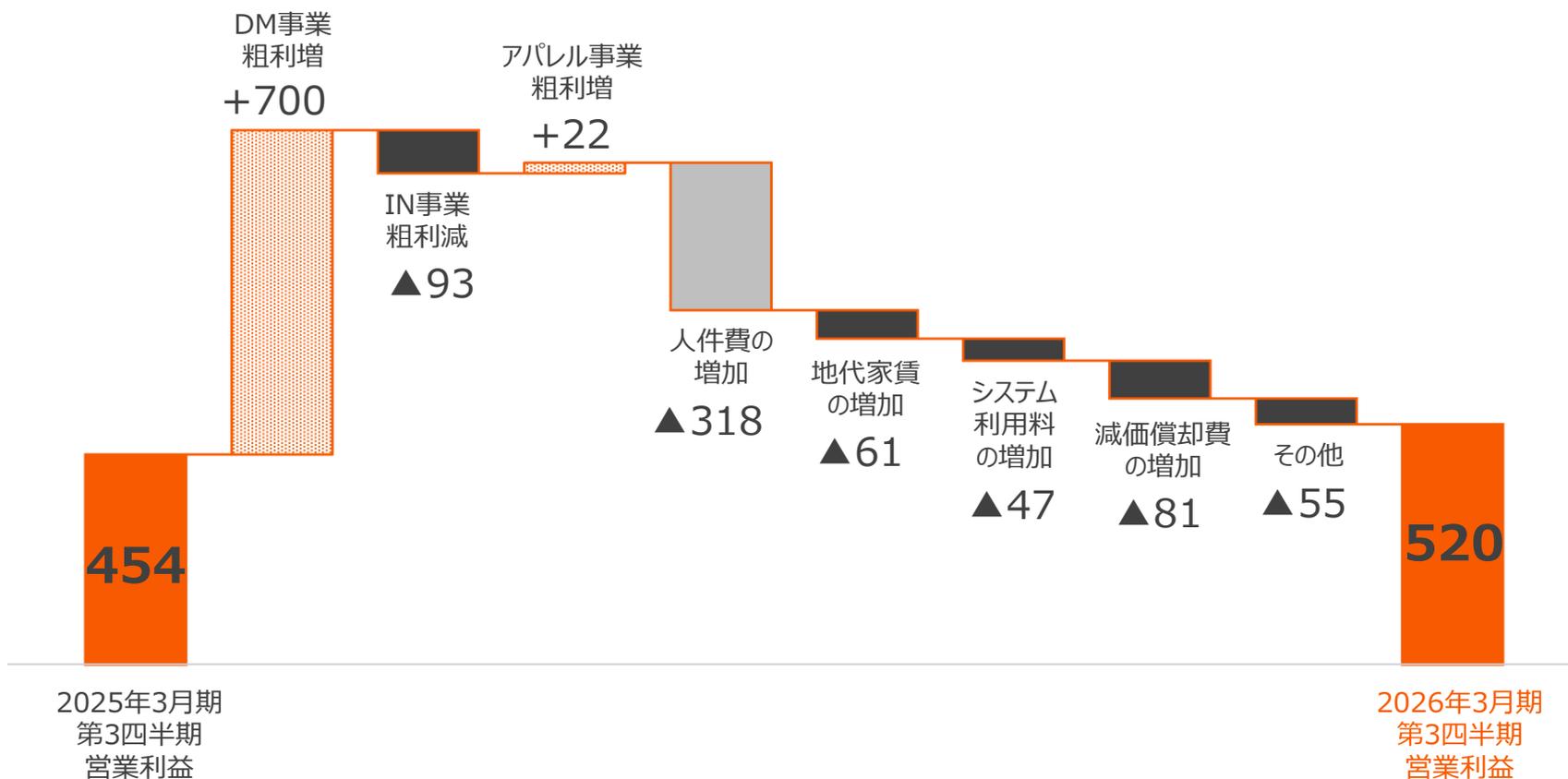
(単位：百万円)



DM事業の増収効果により粗利が増加。
 人材投資、設備投資費用をこなし、営業利益が14.4%増加。

前年同期からの営業利益変動要因

(単位：百万円)



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。積極的な提案営業で大口顧客を含む新規顧客を獲得

- 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
- 今年度6月の八王子第6フルフィルメントセンター開設により、サービス提供体制の強化が進む

インターネット事業

バーティカルメディア

コンサルティング型マーケティングサービスの提供強化に加え、新領域への展開にも注力

- 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 (ビートルランスポーツ)

事業環境の変化に対応し、増収増益

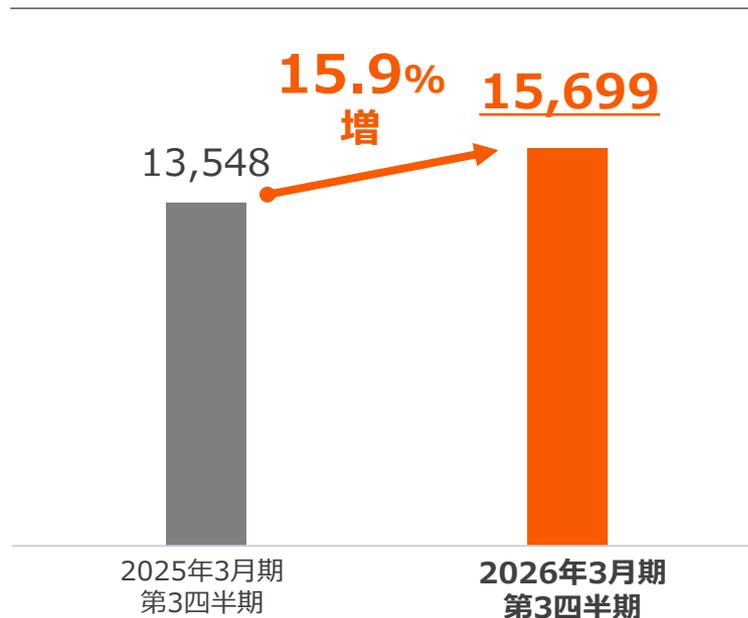
- 別注商品のヒットにより売上が好調に推移。
- 昨年来の為替、輸送費高騰への対応策、在庫マーチャンドライジングの精度向上により在庫回転率が改善
- マーケティング強化により、新規顧客数が好調に推移

ダイレクトメール事業

- DM発送代行サービスにおいて、大型案件の受注、オンライン受注の強化や見込客別のマーケティング提案による営業施策が奏功し、売上高、利益の大幅増に寄与。
- フルフィルメントサービスは、フルフィルメントセンターの増設による受託能力の向上により引き続き拡大。EC需要の増加に対応できる社内体制を強化したことで、新規顧客の獲得と既存顧客からの受注の両方が順調に推移し、増収増益。

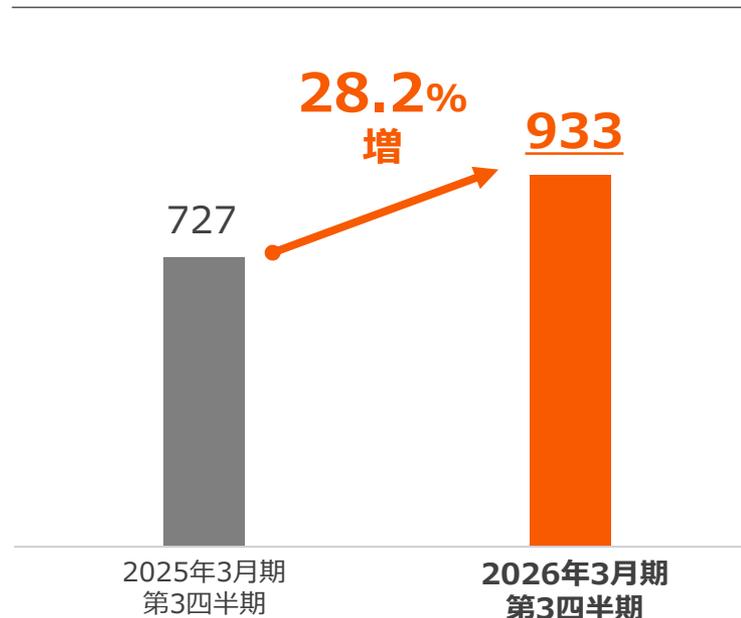
売上高

(単位：百万円)



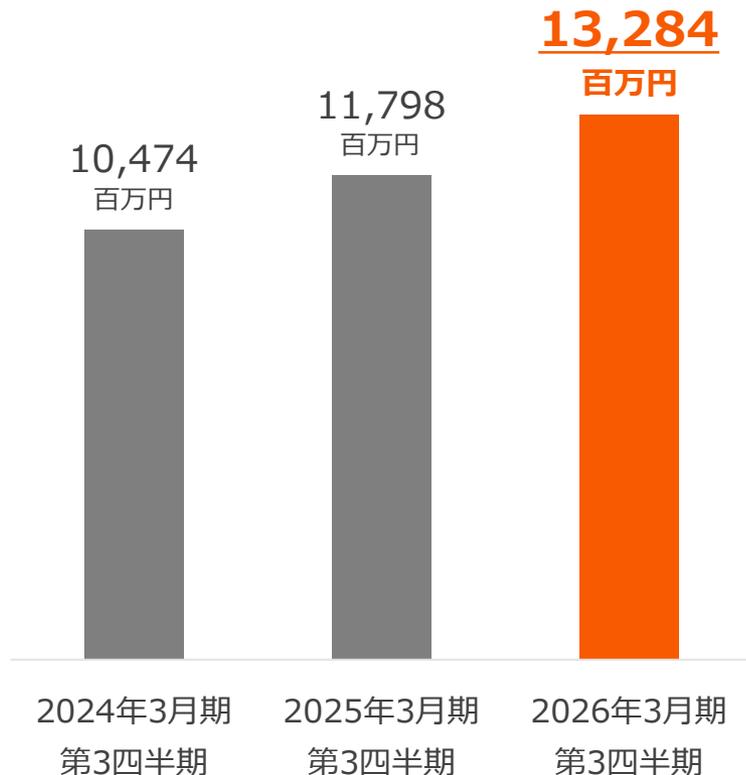
セグメント利益

(単位：百万円)



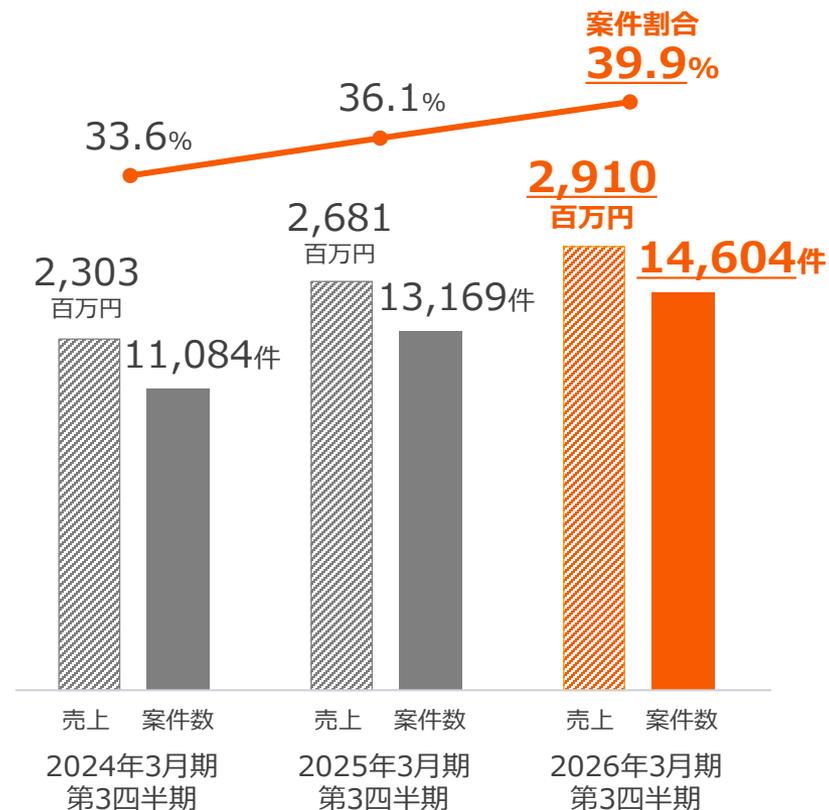
DM発送代行サービス売上高推移

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の状況

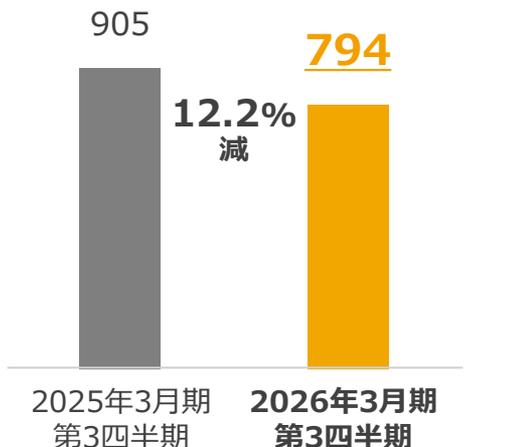
引き続きWEBサイト経由の案件が伸長。発送代行サービス全体の39.9%を占める。



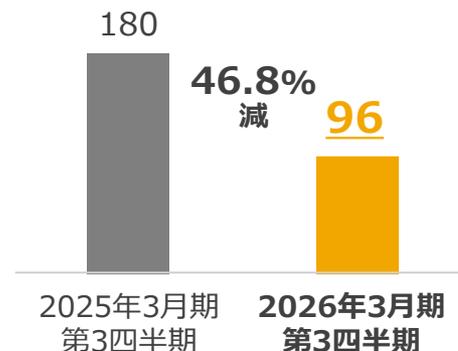
インターネット事業

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。



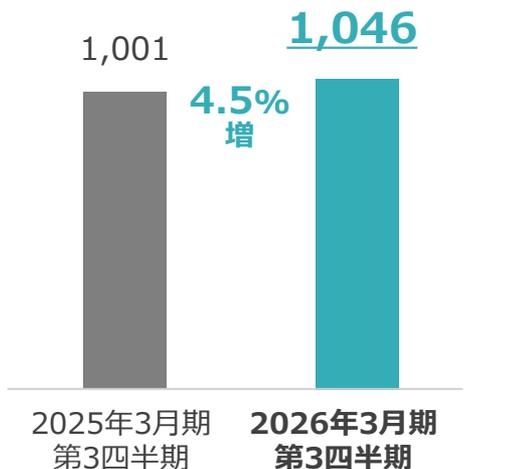
セグメント利益 (単位: 百万円)



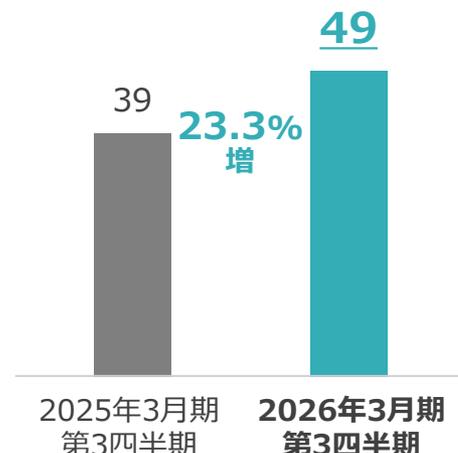
アパレル事業

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)



株式会社オリジネーターの完全子会社化を完了

高度外国人材紹介事業への本格参入により、 日本企業のイノベーションを人的側面から支援

企業の持続的成長に不可欠である人手不足対策や、即戦力となる高度外国人材活用の支援を目的に、高度外国人材の紹介・活用支援において豊富な実績とノウハウを持つオリジネーター社を完全子会社化。



名 称	株式会社オリジネーター
事業内容	外国留学生を中心とした高度外国人材の採用サポート事業。日本語能力N2以上の高度人材が中心の就活プラットフォーム「リュウカツ」の運営。

当社とオリジネーター社のシナジー効果

マーケティング領域への人材供給（ソリューションの深化）

5,000社を超える当社顧客に対し、IT・デジタル分野の即戦力となる高度外国人材の供給が可能に。マーケティング課題の解決から人材不足の解決まで、統合したソリューションを提供することで顧客企業とのエンゲージメントを強化。

人材事業を通じた収益基盤の多角化

成長性が高く景気変動の影響を受けにくい人材紹介市場に参入することで、安定的な収益の柱を確立。

グローバルな事業展開への布石

高度外国人材の広範なネットワークを、越境EC支援や海外市場向けWEBコンテンツマーケティングなど、今後のグローバル展開の土台に。

2026年2月より、当社グループの高度外国人材紹介事業が東京都主導の中堅企業支援プログラム「都内産業の活性化に向けた中堅企業の成長促進支援事業（通称：Next Edge Tokyo）」に採択

好調な地方展開のさらなる加速に向け、札幌営業所を新規開設

巨大な未開拓市場である札幌地域の

DM市場への参入

当社サービスとの親和性が高い、観光、小売、通販、学校、不動産などの事業者が集積し、年間約3,000万通、金額換算で約30億円と推定される巨大な未開拓市場である札幌のダイレクトメール市場に参入することで、当社の事業規模の飛躍的な拡大へ。

札幌地域への展開による戦略

- 物理的な拠点を構えることで地域密着の信頼性を確保
- Web連携やBPOといった、札幌のDM市場における競合他社が提供できない付加価値サービスの提供
- 価格競争力による明確な差別化

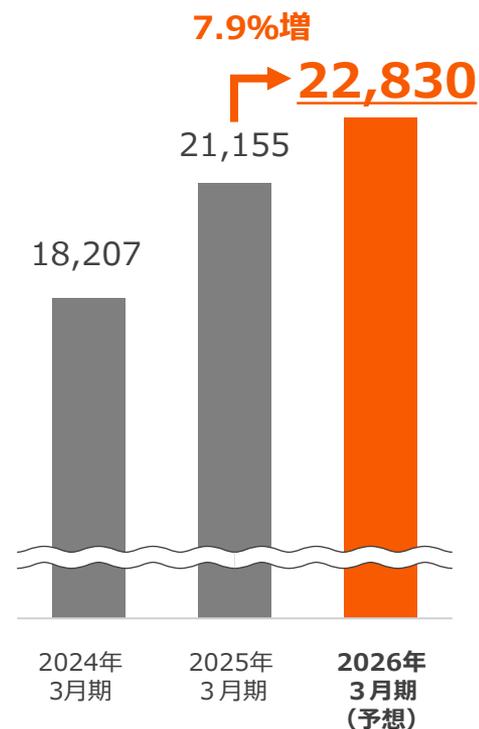


ダイレクトメール事業、インターネット事業ともに、さらなる事業規模の拡大を図る

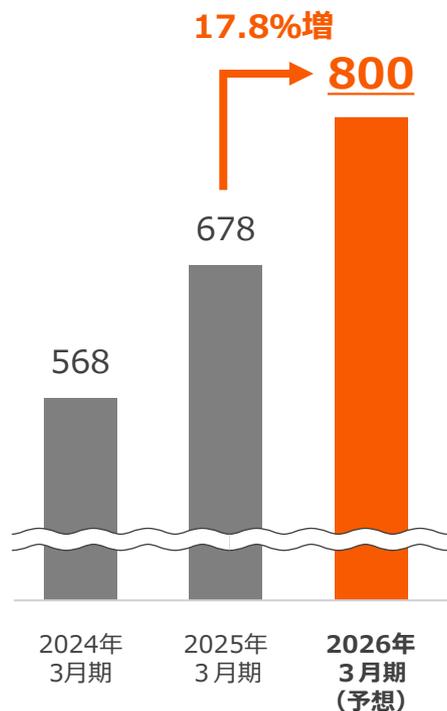
前期比で7.9%、約16億円の売上増を計画。
収益重視の展開を進め、同比17.8%の営業増益を目論む。

(単位：百万円)

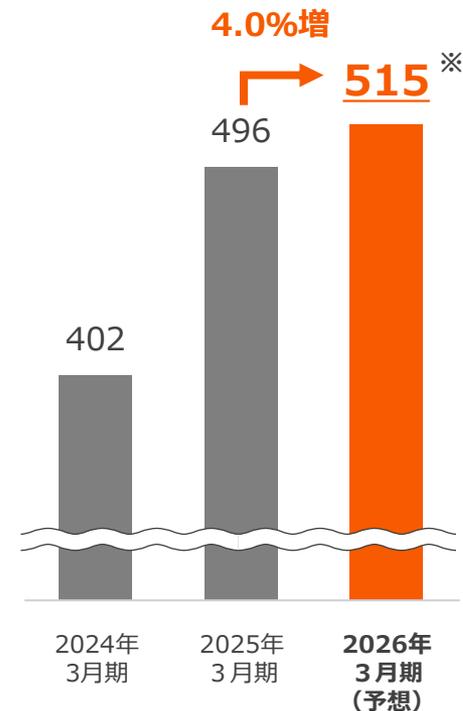
売上高



営業利益

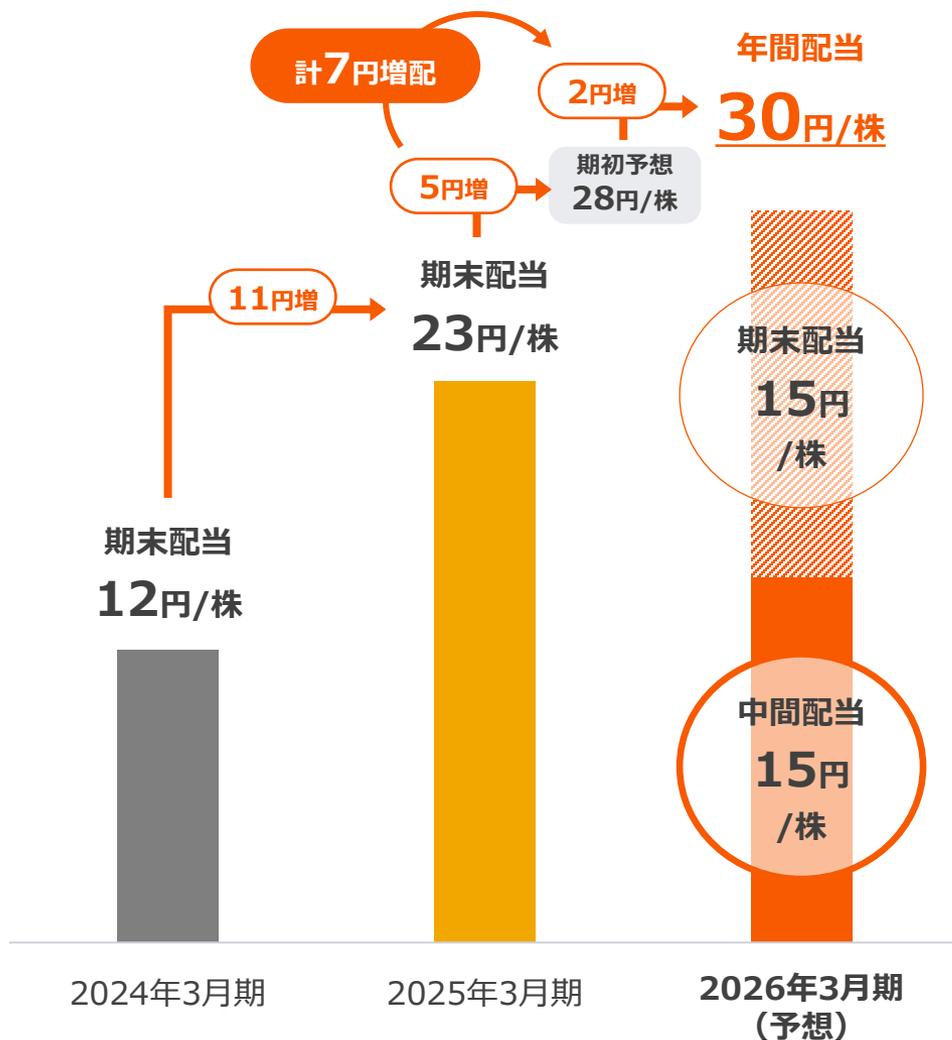


親会社株主に帰属する 当期純利益



※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いません。

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			321,400円

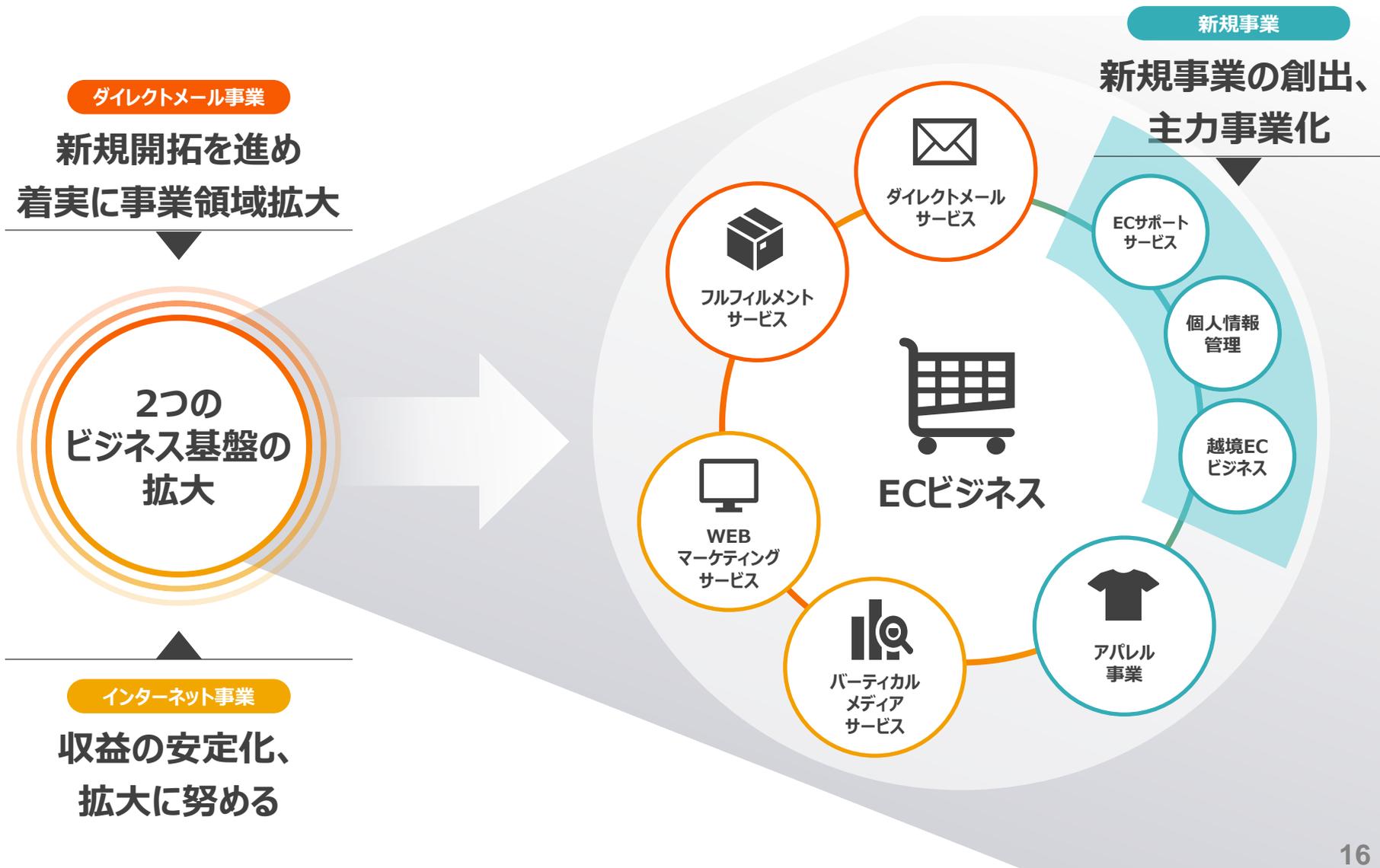
■4単元（400株の場合）

	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			642,800円

■6単元（600株の場合）

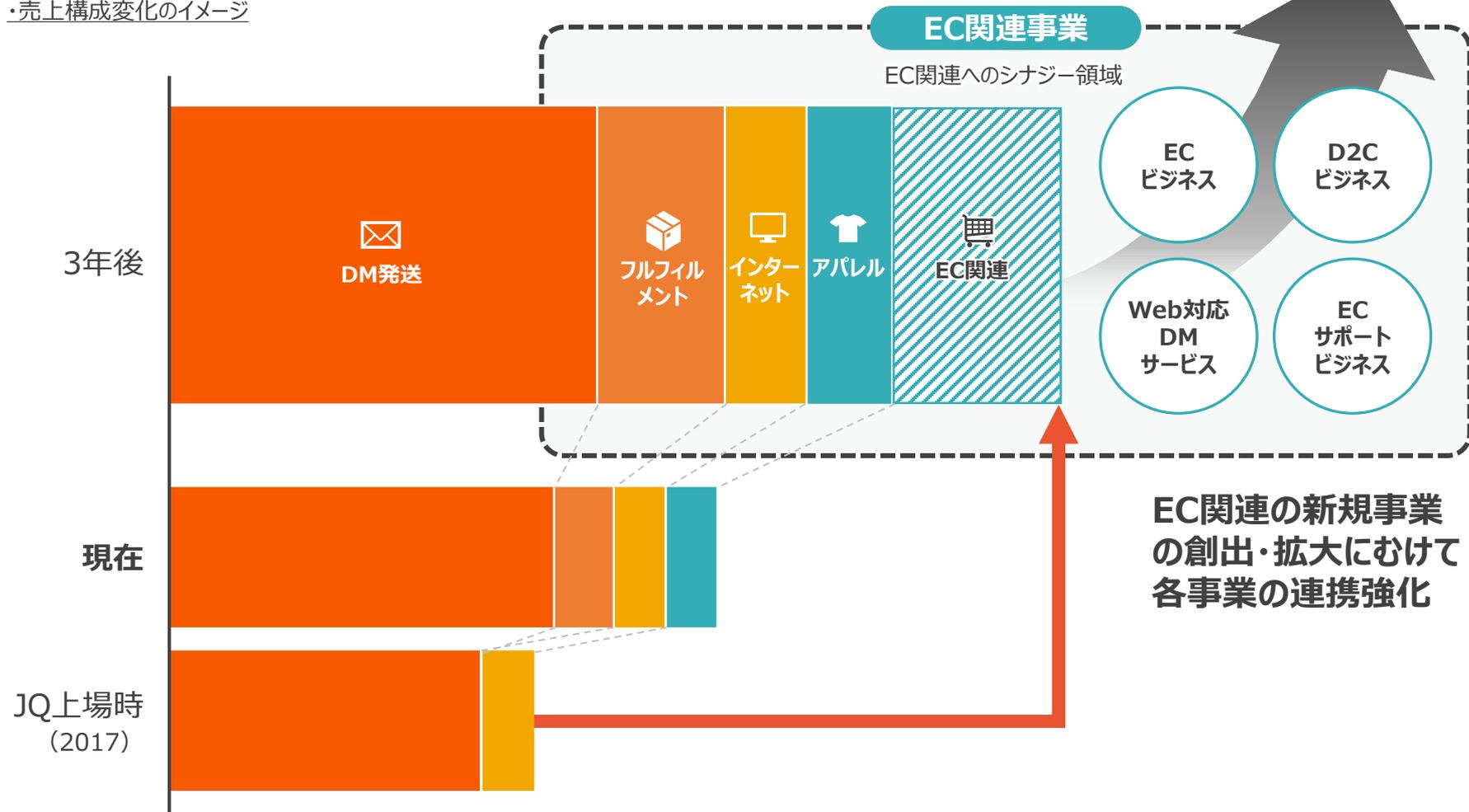
	中間	期末	合計
配 当	15円/1株 9,000円/600株	15円/1株 9,000円/600株	30円/1株 18,000円/600株
株主優待	QUOカード 12,000円	QUOカード 12,000円	24,000円
【参考情報】 6単元（600株）での投資必要金額			964,200円

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

20

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>