証券コード：6549　ディーエムソリューションズ株式会社　代表取締役社長 花矢 卓司

第22回定時株主総会決議ご通知

2026年6月25日（木）開催の当社第22回定時株主総会におきまして、
下記の通り報告及び決議されましたので、ご通知申し上げます。

報告事項

1. 第22期（2025年4月1日から2026年3月31日まで）事業報告、連結計算書類並びに会計監査人及び監査役会の連結計算書類監査結果報告の件
2. 第22期（2025年4月1日から2026年3月31日まで）計算書類報告の件

決議事項

第1号議案　剰余金の処分の件
第2号議案　定款一部変更の件（1）
第3号議案　定款一部変更の件（2）
第4号議案　取締役10名選任の件

以上

会社情報（2026年3月31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355名、その他339名

事業内容

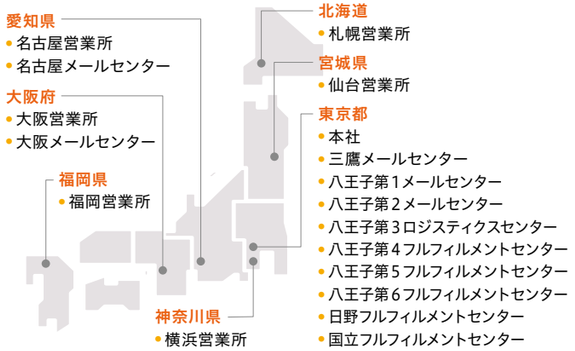
- ダイレクトメールの発送代行サービス及びEC事業者の物流支援を行うフルフィルメントサービスを提供するダイレクトメール事業
- Webマーケティングサービス及び自社メディアサイトの運営等を行うインターネット事業
- ECサイトによる衣料品及び雑貨の卸販売を行うアパレル事業

役員（2026年3月31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



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

DM SOLUTIONS

Business Report

ディーエムソリューションズ株式会社

2026年3月期 事業報告書　2025年4月1日～2026年3月31日

特集　社長インタビュー

花矢社長が語る「今」、そして次の拡大ステージへ



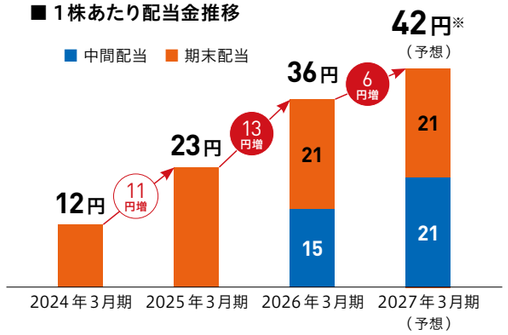
証券コード：6549

TOPICS

年間配当を36円へ増額（前期比13円増）、2027年3月期は年間42円を計画

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に、2026年3月期の期末配当につきましては、1株当たりの期末配当予想を15円から6円増額し、21円に修正することといたしました。
これにより、年間配当金は36円（中間15円、期末21円）とさせていただきました。
また、2027年3月期の年間配当金は42円（中間21円、期末21円）※を計画しています。

■ 1株あたり配当金推移



※2026年6月30日を基準日とした株式分割前の数値

株主の皆様へ Top Message

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

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。

当期のわが国経済は、雇用・所得環境の改善やインバウンド需要を背景に緩やかな回復基調で推移した一方、中東情勢の緊迫化や原材料・エネルギー価格の高騰、物価上昇などにより、先行き不透明な状況が続きました。

こうした中、当社グループは、ダイレクトマーケティング実施企業に対し最適なソリューションの提供に努めるとともに、人材採用を積極的に行い、営業力やサービス体制の拡充を進めました。ダイレクトメール事業では、企画制作からデザイン、印刷、封入・封緘作業までを一括で担うワンストップサービスに加えて提案型営業を強化・推進し、オンライン受注強化や業務効率化にも取り組みました。加えて、八王子第6フルフィルメントセンター開設等の先行投資も実施し、拡大するEC需要への対応力を強化しました。インターネット事業では、コンサルティング型マーケティングやSNS関連サービスを強化し、アパレル事業では販売体制の整備や別注商品の企画に注力しました。

この結果、当社グループの当連結会計年度の売上高は25,560,205千円（前期比20.8％増）、営業利益は938,952千円（同38.3%増）、経常利益は967,882千円（同41.1%増）、親会社株主に帰属する当期純利益は640,693千円（同29.1%増）となりました。

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。



2026年6月吉日
代表取締役社長
花矢 卓司

IRサイトのご案内

スマートフォンでIRサイトへ

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

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

目次 Contents

P.1 TOPICS
P.2 株主の皆様へ
P.3 特集
社長インタビュー
花矢社長が語る「今」、そして次の拡大ステージへ
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
裏表紙 会社情報

特集：社長インタビュー Special Report

花矢社長が語る「今」、そして次の拡大ステージへ

好業績となった2026年3月期の振り返り、株主還元方針、そして、さらなる成長に向けた次の一手について、花矢社長に話を聞きました。



Q1. 2026年3月期はどのような1年だったと総括されていますか？

A. DM発送代行サービス・フルフィルメントサービスが年間を通じて事業拡大し、期初計画を大きく上回る過去最高の売上、利益を達成できました。

2026年3月期は、売上高255億円（前期比20.8％増）、営業利益9.3億円（同38.3％増）、経常利益9.6億円（同41.1％増）、親会社株主に帰属する当期純利益6.4億円（同29.1％増）となり、2025年3月期に続いて過去最高を更新することができました。

当期は、特に主業であるDM事業に属するダイレクトメール（DM）発送代行サービスとフルフィルメントサービスの受注が想定を上回ったことから、期初に公表した業績予想を上方修正することができました。

DM事業が業績をけん引したほか、インターネット事業ではAI時代を見据えた事業転換を進めました。また、アパレル事業の収益改善やオリジネーターのグループ化など、新たな成長基盤づくりも進展した1年となりました。

売上高	25,560百万円	前期比 ＋20.8%
営業利益	938百万円	前期比 ＋38.3%
当期純利益	640百万円	前期比 ＋29.1%

Q2. 当期の業績をけん引した要因について、どの事業・施策が特に寄与したとお考えでしょうか？

A. DM・フルフィルメントの事業拡大を推進するとともにAI時代を見据えたサービス強化と事業ポートフォリオの最適化を進め、持続的な成長を図りました。

特に業績をけん引したのは、DM事業における発送代行サービスと、フルフィルメントサービスの成長です。

DM事業の発送代行サービスは郵便料金の値上げなどにより厳しい事業環境が続いた中でも、当社は企画制作からデザイン、印刷、封入までを一気通貫で引き受けるワンストップサービスの強みと、総勢100名を超える業界トップクラスの営業力を生かした案件の獲得により、販路拡大を図りました。

フルフィルメントサービスは、EC市場の堅調な拡大とともに、先行投資で開設した国立フルフィルメントセンター及び八王子第6フルフィルメントセンターの本格稼働により取扱量が伸びました。フルフィルメントセンターの稼働率は各拠点高い状態が継続しており、需要は旺盛です。新規案件の引き合いもあるので、新拠点の開設を見据えつつ今後も継続的に収益を伸ばしていけると考えています。

インターネット事業は、社会全体の大きな変化として、情報検索の入口が検索サイトからAIへと移りつつあります。このような変化を踏まえて、2026年3月期はコンサルティング型マーケティングサービスやWebサイトやコンテンツ制作サービスを強化するとともに、AIによる代替の影響が比較的小さいSNS運用代行へリソースを振り向け、キャッシュポイントの切り替えを進めました。

アパレル事業は、2021年にグループ化したビアトランスポーツの事業戦略を見直しました。同社は多彩な商品を小ロットで輸入する点に強みを持ちますが、昨今の円安の影響を考慮し、商品数を絞って輸入量を増やす方針に切り替えました。また、従来は千葉県内に倉庫を借りて商品を保管していましたが、取扱量が増えたため当社フルフィルメントセンターを使用することとし、グループアセットの活用によるアパレル事業との新たなシナジー創出により、コストの適正化と利益率向上を図りました。





Q3. 2027年3月期に向けた成長戦略及び注力ポイントを教えてください。

A. 2027年3月期は、既存事業の強化に加え、新たな成長領域としてIPビジネスへの積極投資を進めます。

DM事業は、低コスト・短納期・大規模対応力を強みとしております。これらに加え、マーケティング人材の採用などで体制を強化している提案型営業による販路拡大も図ります。また、営業担当を介さずにDMを発注できるオンラインサービスも好評をいただいており、サービス拡充を通じて業務効率と生産性向上を進めます。インターネット事業では、外部環境の変化に柔軟に対応しながら、人材の再配置や新サービス創出を含めた事業モデルの再構築を進めます。アパレル事業についても、為替動向を注視しながら販売施策の改善に取り組んでまいります。

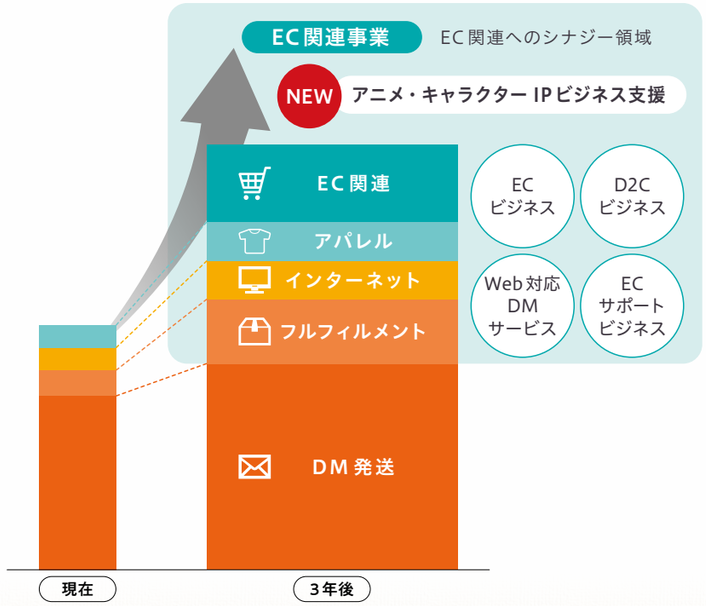
また、2026年2月に完全子会社化した株式会社オリジネーターでは、日本語能力とIT分野などの専門性を兼ね備えた高度外国人材の採用支援を行っています。過去のお取引先様を含めると1万社に及ぶ当社の顧客基盤は同社のサービス提供において大きなアドバンテージになると考えております。人材不足やエンジニア不足に悩む企業への採用支援強化につなげるとともに、当社グループの成長を図ります。

さらに、2027年3月期は新たな成長領域としてIPビジネスへ積極投資を行います。2026年6月には、東京タワー1階で人気IPコンテンツと連携したコラボレーションレストランを開業予定です。

IPビジネスは、グッズ販売やEC運営、物流、SNSマーケティングなど、当社既存事業との親和性が非常に高い領域です。フルフィルメントサービスによる物流支援、EC運営サービス、アパレル事業でのグッズ制作、インターネット事業で培ったSNSマーケティングなど、各事業とのシナジー創出を進めていきます。IPビジネスは当社にとって新たな挑戦ですが、次の成長実現には新たな事業領域への挑戦が重要だと考えています。

これらの取り組みを通じて、2027年3月期は売上高275億円、営業利益11億円、経常利益10.8億円、親会社株主に帰属する当期純利益6.8億円を計画しています。





Q4. 株主還元方針についてお聞かせください。

A. 企業価値向上を基本に増配や中間配当新設、優待拡充を実施。今後も株主還元の充実を進めてまいります。

当社では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していくことを基本方針としております。

株主の皆様への利益還元充実に向け、当期は中間配当を新設するとともに、1株当たり配当金を期初の年間配当予想から8円増額いたしました。これにより、年間36円（中間配当15円、期末配当21円）となり、前期比13円の増配となります。2027年3月期は株主還元強化をさらに進め、年間42円（中間21円、期末21円）への増配を計画しております。

株主優待制度については、新たに400株以上保有の株主様向け区分を新設いたしました。また、優待品についても、株主様のさらなる利便性向上を図るべく、当期のクオカードに代えて、2027年3月期よりデジタルギフトへ変更いたします。

今後も、当社株式を長期保有いただけるよう株主還元を重視してまいります。

Q5. 株主の皆様にメッセージをお願いします。

A. 上場10周年を見据え、IPビジネス参入と過去最高業績を追い風に、さらなる成長への飛躍を目指します。

皆様のご支援のおかげで、2026年3月期は過去最高の業績を出すことができました。2027年3月期は、既存事業の強化に加えてIPビジネスの拡大にも積極的に取り組み、さらなる成長を実現してまいります。

2027年3月期は、上場10周年とその先の成長を見据えて、さらに大きく飛躍する土台を作りたいと考えています。

株主、投資家の皆様には、より一層のご支援を心よりお願い申し上げます。

業績ハイライト Financial highlights

連結損益計算書の概要（単位：百万円）

	2025年3月期実績	2026年3月期実績	前期比
売上高	21,155	25,560	20.8%増
営業利益	678	938	38.3%増
経常利益	685	967	41.1%増
親会社株主に帰属する当期純利益	496	640	29.1%増

2027年3月期（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当期純利益
連結業績予想	27,500	1,100	1,085	680

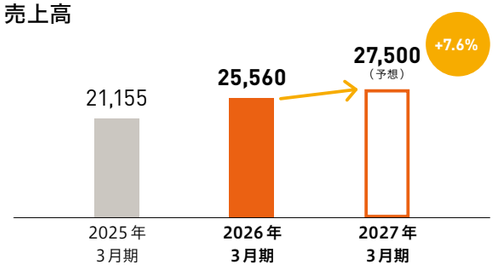
- ダイレクトメール事業を中心に受注が堅調に推移。フルフィルメントサービスの強化や生産性向上も寄与し、過去最高の売上、利益を達成。
- 前期比で7.6%、約19.4億円の売上増を計画。収益重視の展開を進め、同比17.2%の大幅な営業増益を目論む。

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。

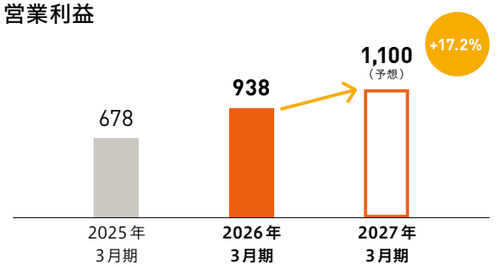
こちらからご覧いただけます。≫
https://irp-system.net/presenter/?conts=01kkgnk72mw1z3a4q5n61r8b2v

（単位：百万円）

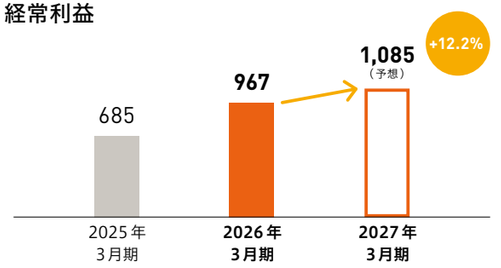
売上高



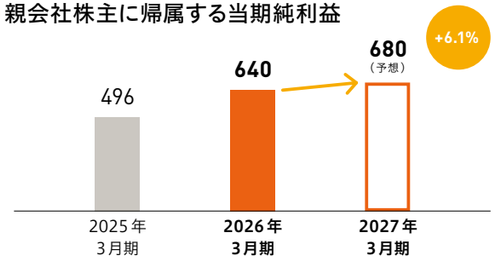
営業利益



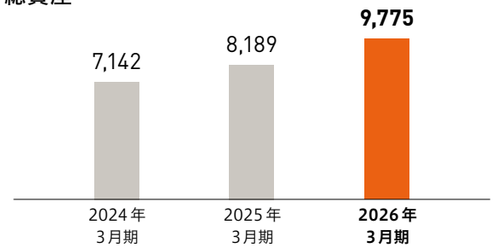
経常利益



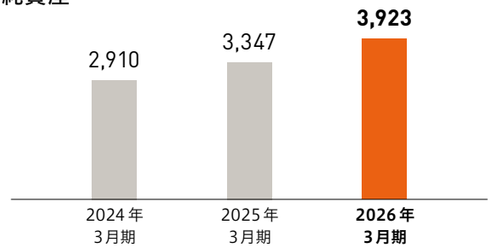
親会社株主に帰属する当期純利益



総資産



純資産

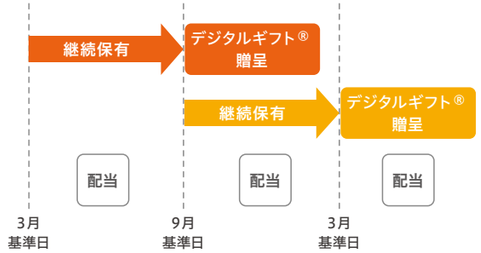


ディーエムソリューションズ
ラウンジ

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。

株主優待が“もっと使いやすく”進化します！

当社では、日頃よりご支援いただいている株主の皆様への感謝の気持ちを込め、また中長期的に当社株式を保有いただく魅力を高めることを目的として、株主優待制度を導入しております。
このたび、優待の利便性をさらに高めるため、2026年9月30日基準日より「デジタルギフト®」へ優待品目を変更することといたしました（優待品目以外の要件に変更はございません）。



継続保有株式数※	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
400株以上～800株未満 半年以上継続保有	クオカード 3,000円分	デジタルギフト® 3,000円分	クオカード 3,000円分	デジタルギフト® 3,000円分
800株以上～1,200株未満 半年以上継続保有	クオカード 7,000円分	デジタルギフト® 7,000円分	クオカード 7,000円分	デジタルギフト® 7,000円分
1,200株以上 半年以上継続保有	クオカード 12,000円分	デジタルギフト® 12,000円分	クオカード 12,000円分	デジタルギフト® 12,000円分

※2026年6月30日を基準日とする株式分割後の区分

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400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。

優待品の選択方法

対象となる株主様に「株主優待のご案内」を郵送いたします。記載の内容をご確認のうえ、所定のWebサイト上でご希望の品目を選択していただき、受取手続きをお願いいたします。

※優待品の選択・受取手続きには期限がございます。選択期間を過ぎますとお手続きができなくなりますので、期間内にお手続きくださいますようお願いいたします。



交換先例

・Amazonギフトカード
・QUOカードPay
・PayPayマネーライト　他

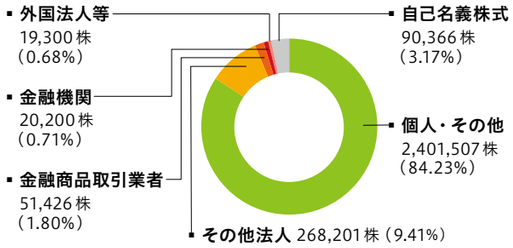
※変更となる可能性もございます。

株式の情報（2026年3月31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	2,154名

所有者別株式分布状況



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
ディーエムソリューションズ社員持株会	31,000	1.12
岩崎 康二	30,000	1.09
株式会社SBI証券	28,518	1.03
松本 和久	25,000	0.91
金子 主税	24,700	0.89
株式会社日本カストディ銀行（信託口）	20,200	0.73

※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。
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/