



DM Solutions

2027年3月期 第1四半期

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8月7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。

**DM発送、フルフィルメントサービスが大きく伸長。
第1Qで過去最高の売上、利益を達成
前年同期比57.3%増収、営業利益は3倍増。**

売上高

8,298 百万円

前年同期比 **+57.3%**
対通期進捗率 30.2%

営業利益

299 百万円

前年同期比 **+198.0%**
対通期進捗率 27.2%

四半期純利益

192 百万円

前年同期比 **+166.7%**
対通期進捗率 28.3%

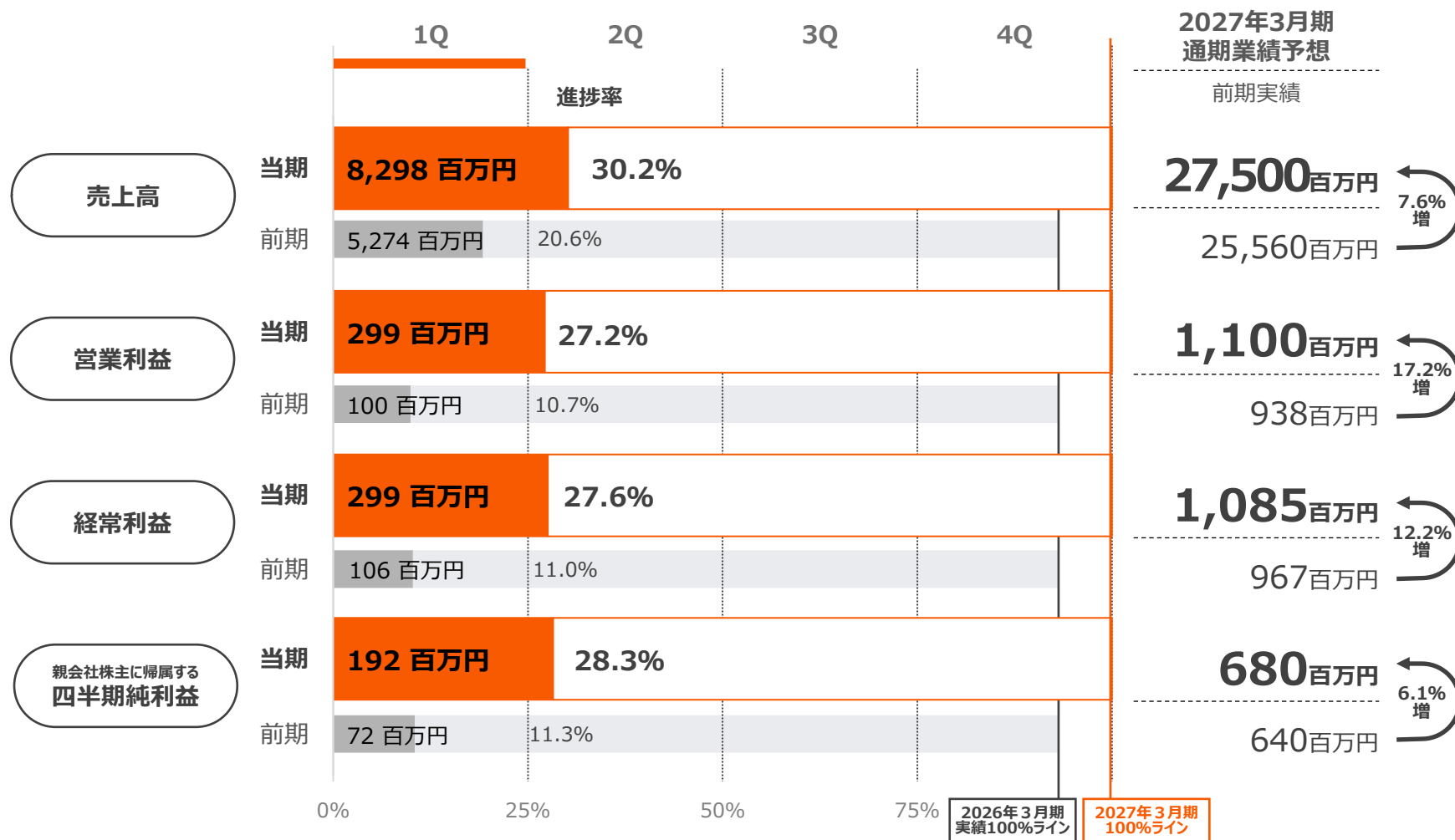
**DM発送サービスが大幅増収、フルフィルメントサービスも業績を牽引
人材投資、新拠点投資費用もこなし、大幅な増益を達成。**

- ✓ DM 発送 サービス：大口案件の受注に加えて、新規顧客の獲得も堅調に推移し、大幅増収増益
- ✓ フルフィルメントサービス：既存、新規とも案件増加。フルフィルメントセンター増設による受託能力の拡大も業績に寄与。
- ✓ インターネット事業：デジタルマーケティングサービスはSNS広告運用のサービス強化により、前年同期比で増益。比較サイトは低迷し減収減益。
- ✓ ア パ レ ル 事業：在庫マーチャンダイジングの精度向上等により収益性が向上し、円安、インフレの厳しい事業環境下においても増収増益。

売上高は前年同期比で約30億円増収。
増収効果により、売上総利益が大幅な増益となり、営業利益率は3.6%へ上昇
各段階利益も大幅に増加。

	2026.3 1Q	2027.3 1Q	前年同期比 (額・率)		上期計画	進捗率	通期計画	進捗率
(単位：百万円)								
売上高	5,274	8,298	+3,023	+57.3%	14,415	57.6%	27,500	30.2%
営業利益	100	299	+198	+198.0%	605	49.4%	1,100	27.2%
(利益率)	1.9%	3.6%			4.2%		4.0%	
経常利益	106	299	+192	+180.4%	597	50.2%	1,085	27.6%
(利益率)	2.0%	3.6%			4.1%		3.9%	
親会社株主に 帰属する 四半期 純利益	72	192	+120	+166.7%	380	50.6%	680	28.3%

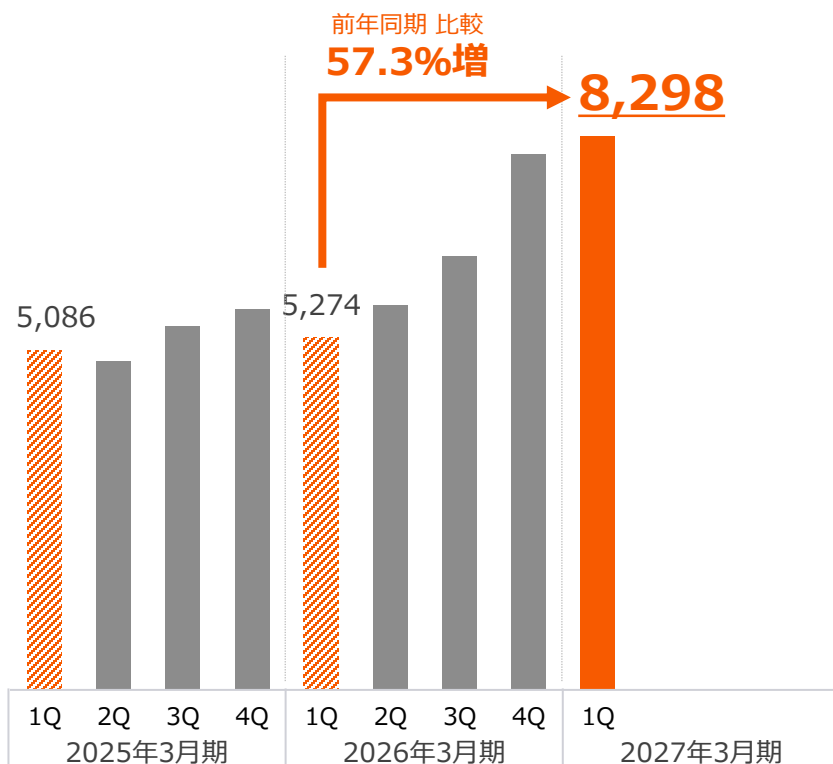
売上進捗率30%超、各段階利益の進捗率が27%超と好調な推移



前年下期の売上拡大を引き継ぎ、売上高が飛躍的に増加。
営業利益率も上昇し、第1Qで過去最高の営業利益を達成

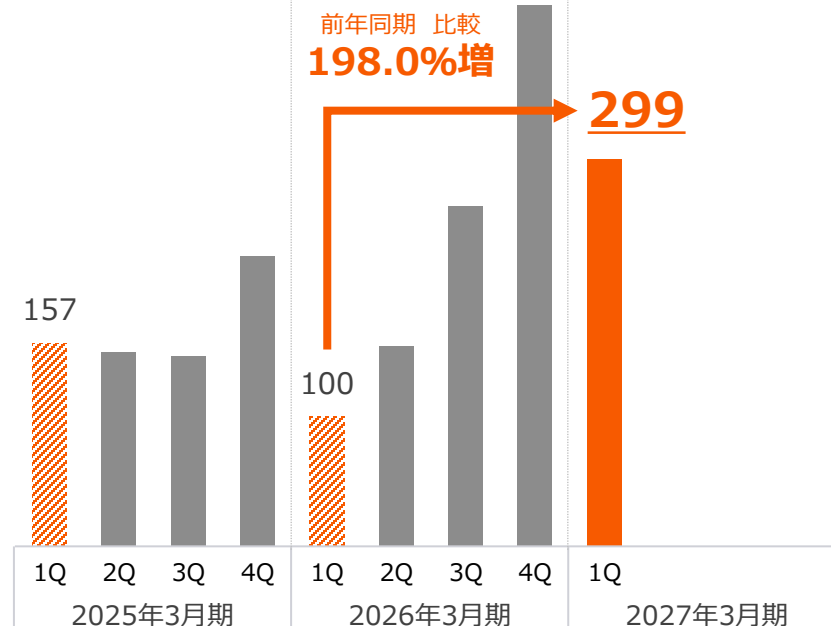
売上高

（単位：百万円）



営業利益

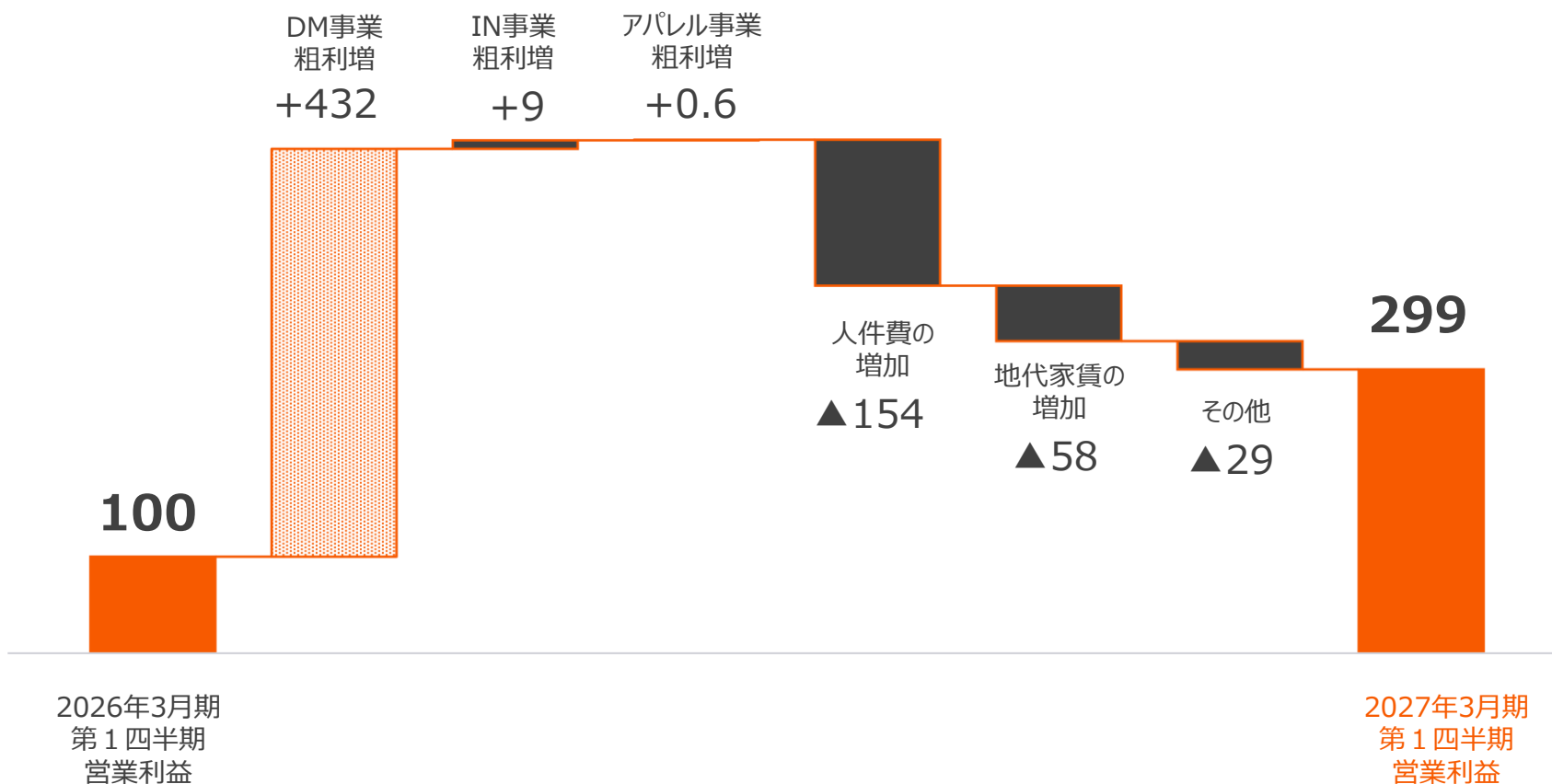
（単位：百万円）



営業利益は、人材投資、新拠点の開設などの費用増をこなし、前年同期比で3倍増。

前年同期からの営業利益変動要因

(単位：百万円)



DM発送、フルフィルメントサービスが全体業績を牽引

ダイレクトメール事業

DM発送

売上高の飛躍的伸長により、利益が大幅に増加

- ソリューション提案が功を奏し、大ロットの発送案件の受注が継続
- 強みである営業力を武器に、新規、既存ともに堅調な受注状況が継続
- オンライン受注強化により、営業効率の上昇を伴いつつ中小ロットの受注も増加

フルフィルメントサービス

EC需要拡大を的確に捉え、成長が継続。IP分野などカテゴリ強化を開始

- 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
- 昨年開設の八王子第6フルフィルメントセンターの本格稼働により、受注キャパシティが増加
- 拠点数増、稼働率安定により、増収増益ペースが継続
- カテゴリ強化にも着手し、更なる拡大への準備も進展

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

利益確保を重視しつつ、従来型サービスからの体制移行を推進

- 利益率の高い自社メディアサービスを継続
- SNSコンサルティングサービスを強化

アパレル事業

アパレル商品販売 (ピアトランスポート)

厳しい事業環境下においても2桁増収、2桁増益を達成

- 経営、販売体制強化が功を奏し、為替などの影響をこなし増収、増益を確保
- 別注商品の好調な売上が継続。マーケティング強化により、新規顧客数も増加

ダイレクトメール事業✓ **DM発送代行サービス**

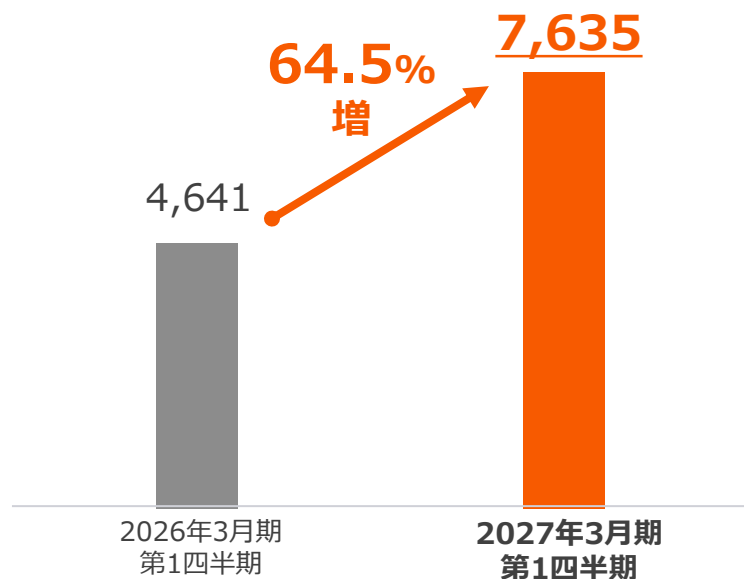
ソリューション提案強化が功を奏し、大ロット案件の受注が継続。
従来から得意とする中ロット、小ロット案件の受注も堅調に推移。

✓ **フルフィルメントサービス**

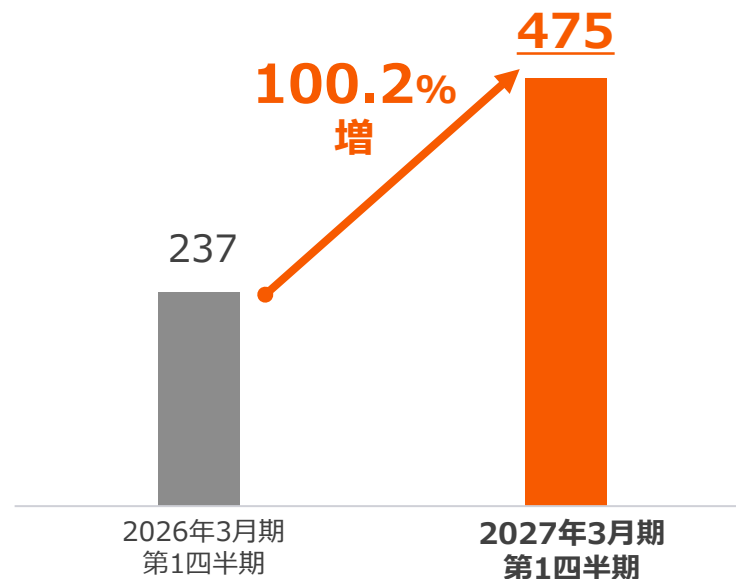
EC市場拡大に伴い宅配便などの小口貨物の需要が拡大する中、每期継続して受託処理能力強化。
受託キャパシティの増加に合わせ、新規・既存顧客からの堅調な受注、の好循環が継続し、事業が拡大。

売上高

(単位：百万円)

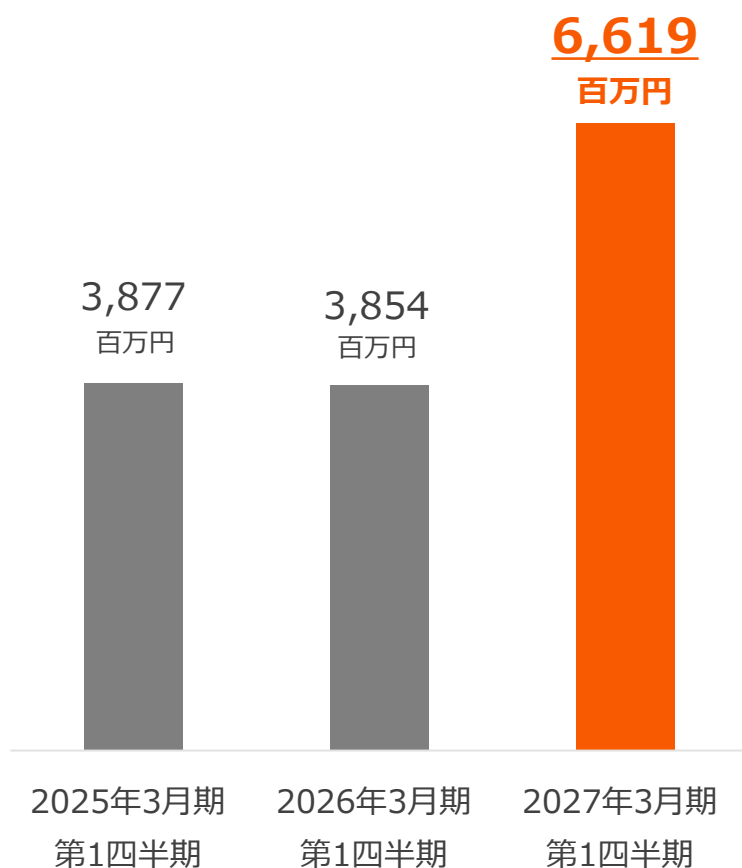
**セグメント利益**

(単位：百万円)



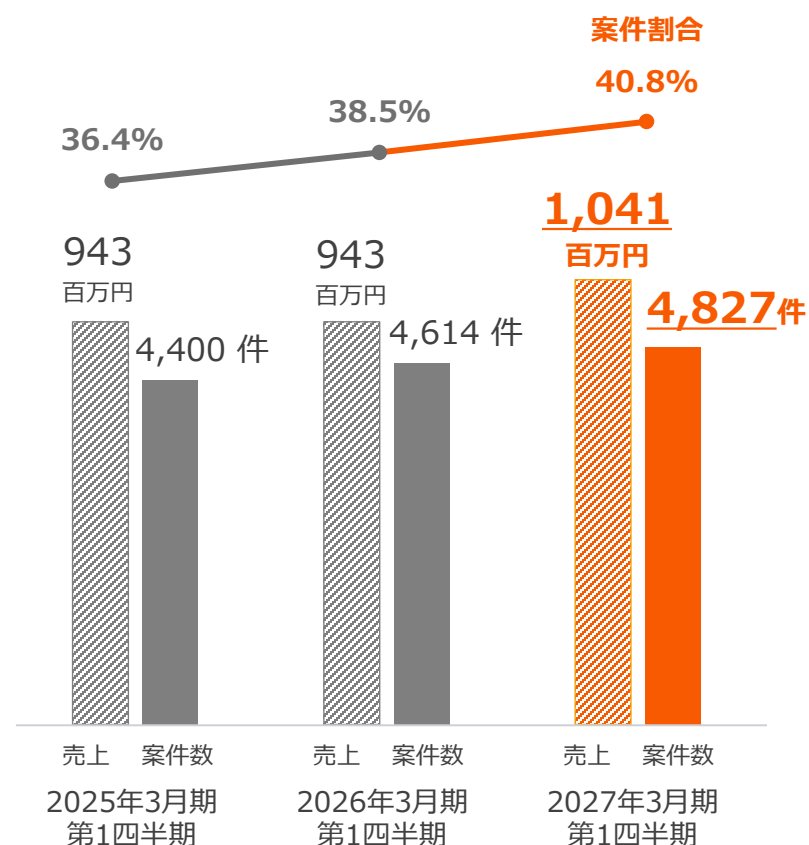
DM発送代行サービス売上高推移

大口案件の受注により、飛躍的に売上が増加。



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40.8%を占める。

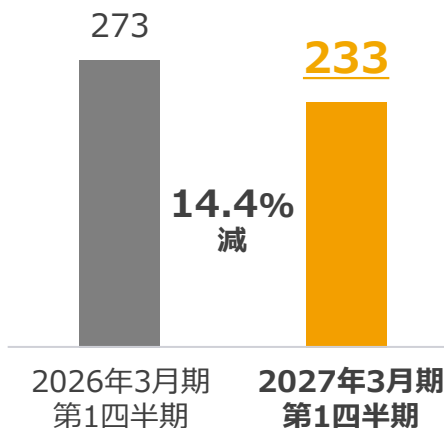


インターネット事業

- ✓ SNSコンサルティングサービスの提供を強化。
- ✓ 検索手法の多様化により、比較サイトの収益化に苦戦し、減収減益

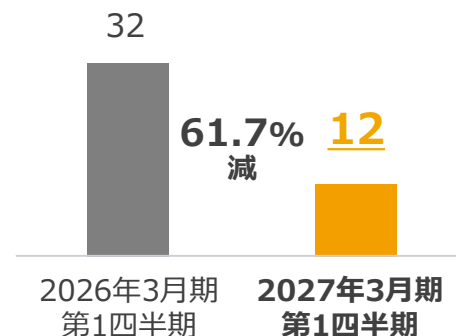
売上高

(単位：百万円)



セグメント利益

(単位：百万円)

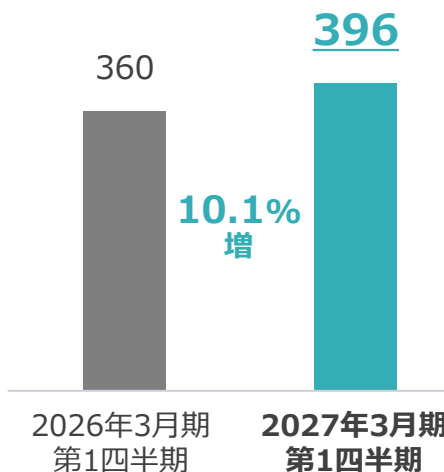


アパレル事業

- ✓ 為替やインフレ等の外部環境の影響は続いているものの、経営、販売管理体制の強化により、売上・利益ともに2桁以上の伸長。

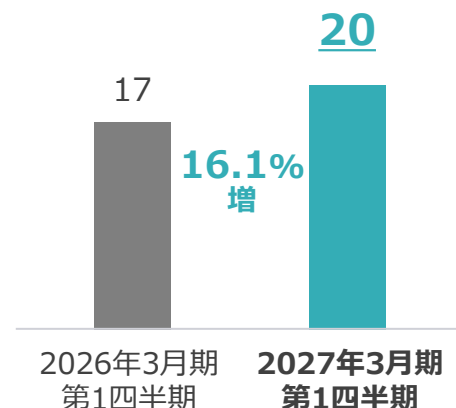
売上高

(単位：百万円)



セグメント利益

(単位：百万円)



拡大するEC通販需要に対応し、EC物流専用拠点として6拠点目となる 当社最大規模の物流拠点「鶴ヶ島フルフィルメントセンター」を開設

本センターの開設により、フルフィルメントサービスの物流拠点全体の延床面積は
従前の約1.45倍となり、受託処理能力が大幅に向上

当社最大規模となる物流拠点として、埼玉県日高市に6拠点目となる「鶴ヶ島フルフィルメントセンター」を開設。これにより、フルフィルメント拠点全体の延床面積は約1.45倍となり、受託処理能力の大幅な向上を見込んでおります。また、本センターは自動化物流機器の導入を前提とした物流施設であり、作業品質の安定化や生産性向上、省人化を推進します。さらに、既存拠点との連携により物流ネットワークを強化し、拡大するEC通販需要に対応するとともに、お客様への提供サービスを一層強化してまいります。



東京タワー内IPコラボレーションレストラン事業が順調にスタート

2026年6月開業の「TokyoComix TokyoTower Collabo Restaurants」において、IPコンテンツとのコラボレーションを通じ、新たな顧客接点を創出

2026年6月に開業した東京タワー内のIPコラボレーションレストランは好調なスタートを切り、多くのお客様にご来場いただいております。また、クラウドナインとのコラボレーションイベント「CLOUD NINE TOWER」の開催も予定しており、IPコンテンツとのコラボレーションを継続的に展開してまいります。

今後は、本事業で培う顧客接点や運営ノウハウを活かし、フルフィルメント事業やEC運営支援事業との連携を進めることで、中長期的な事業成長につなげてまいります。



2026 © 悪魔執事と黒い猫

CLOUD NINE TOWER (クラウドナインタワー)



(CLOUD NINE TOWER メインビジュアル 出典：株式会社クラウドナイン プレスリリース)

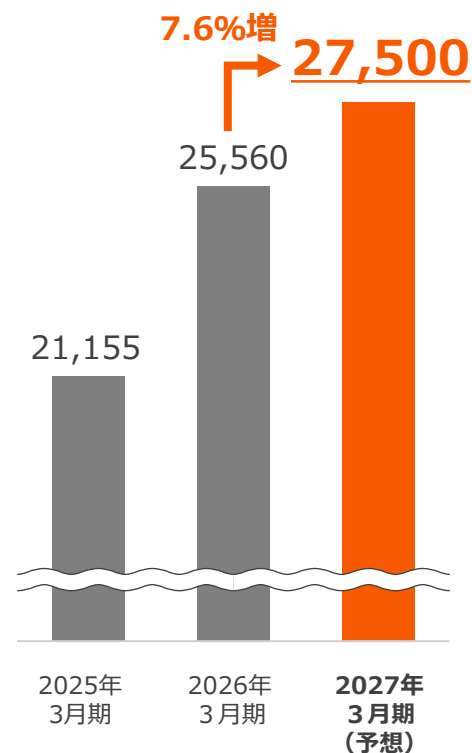
Ado、shallm、平手友梨奈などアーティストやクリエイターを多くマネジメントする音楽・芸能事務所である株式会社クラウドナインとクラウドナインと全国7か所のタワーのコラボレーションが実現。音楽プロダクションとして初となる本コラボでは、所属イラストレーターによる描き下ろしビジュアルを使用したコラボグッズをはじめ、コラボフード、謎解き企画、限定ライトアップ演出などさまざまなコンテンツを展開いたします。各都市の展望台から望む美しい景色とともに、ここでしか味わえない特別な空間が体感できます。

■ 実施施設／期間 東京タワー（東京都）／2026年8月7日（金）～9月23日（水・祝）

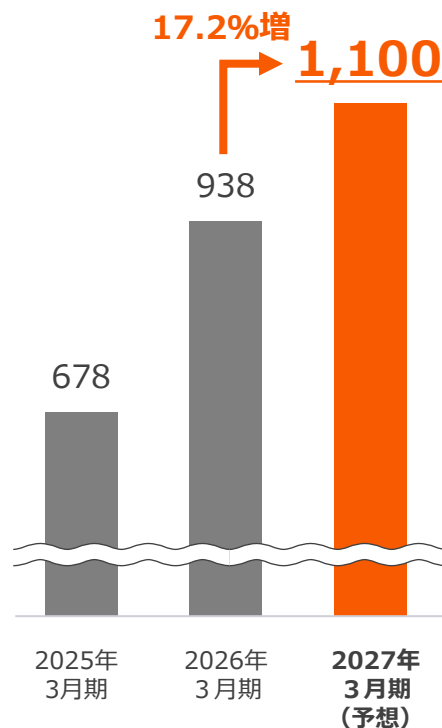
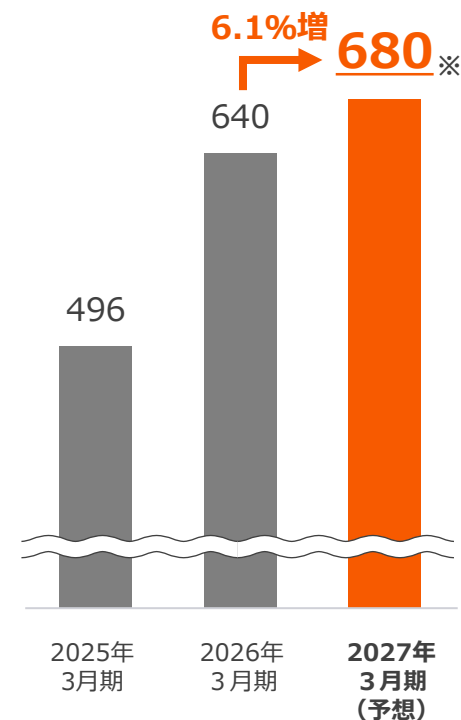
前期比で7.6%、約19.4億円の売上増を計画。
収益重視の展開を進め、同比17.2%の大幅な営業増益を目論む。

(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

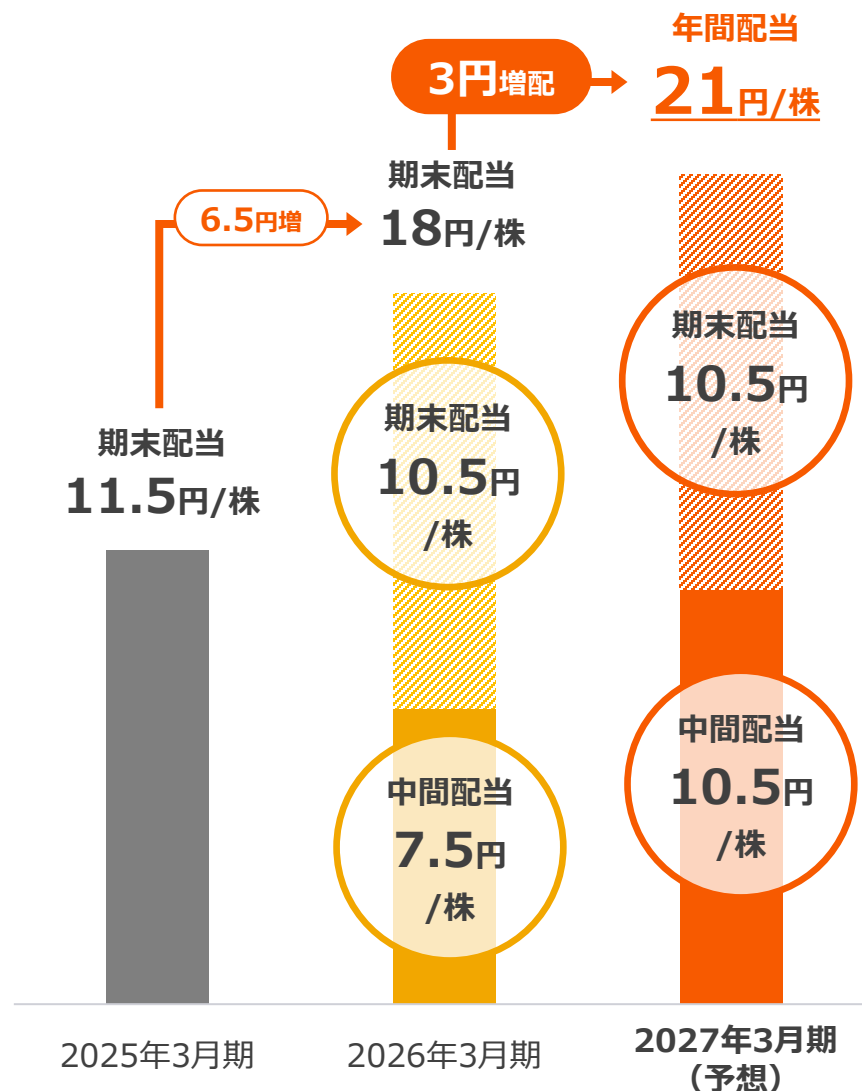
※賃上げ促進税制の適用による税額控除
については予算上考慮しておりません。

2027年3月期

株主還元強化を進め、
前期より年間配当を
3円増配し、21円を計画。

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7月1日に株式分割を行っております。過去の1株当たりの配当金は、株式分割を勘案し、遡及修正しております。

2026年9月30日の基準日より株主優待品目を変更

変更内容

－ 優待品目のQUOカードをデジタルギフト®へ変更

今後は、AmazonギフトカードやQUOカードPayなど、株式会社デジタルプラス（証券コード3691）グループが提供する「デジタルギフト®」の中から、ご希望に応じてお選びいただけます。

* 2026年7月1日に株式分割を実施したため、すでに開示の通り、保有株式数の基準は、株式分割前の2倍となっております。

継続保有期間	保有株式数		優待内容	
			変更前	変更後
半年以上	400株以上 800株未満	中間	QUOカード 3,000円分	デジタルギフト® 3,000円分
		期末	QUO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	中間	QUOカード 7,000円分	デジタルギフト® 7,000円分
		期末	QUOカード 7,000円分	デジタルギフト® 7,000円分
	1,200株以上	中間	QUOカード 12,000円分	デジタルギフト® 12,000円分
		期末	QUOカード 12,000円分	デジタルギフト® 12,000円分

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。

■4単元（400株の場合）

	中 間	期 末	合 計
配 当	10.5円/1株 4,200円/400株	10.5円/1株 4,200円/400株	21円/1株 8,400円/400株
株主優待	デジタルギフト3,000円	デジタルギフト3,000円	6,000円
【参考情報】4単元（400株）での投資必要金額			474,800円

■8単元（800株の場合）

	中 間	期 末	合 計
配 当	10.5円/1株 8,400円/800株	10.5円/1株 8,400円/800株	21円/1株 16,800円/800株
株主優待	デジタルギフト7,000円	デジタルギフト7,000円	14,000円
【参考情報】8単元（800株）での投資必要金額			949,600円

■12単元（1,200株の場合）

	中 間	期 末	合 計
配 当	10.5円/1株 12,600円/1,200株	10.5円/1株 12,600円/1,200株	21円/1株 25,200円/1,200株
株主優待	デジタルギフト12,000円	デジタルギフト12,000円	24,000円
【参考情報】12単元（1,200株）での投資必要金額			1,424,400円

* 2026年7月1日に株式分割を実施したため、配当金、株主優待ともに株式分割後の1株配当金、保有区分ごとの数値を掲載しております。

* 株価はご参考として掲載しております。投資必要金額は8月6日時点終値から算出

DM発送、フルフィルメントサービスを基盤、起点に アパレル、IPビジネスなど市場とのタッチポイントを拡大

マーケティング戦略のベストソリューションパートナーとして、「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」のパーパスのもと、ネットとリアル双方の特性をいかし、それぞれを融合させることでお客様にとって最適なサービスを提供



1 ダイレクトメール事業

DM事業の盤石化・高付加価値化

大型案件への受注体制強化を図るとともに、フルフィルメントの収益拡大を推進します。さらに、積極的な**物流自動化投資**によって労務費率の大幅な低減を実現し、当社グループの中核となる収益基盤をより強固なものに再構築します。

大型案件の継続獲得

フルフィルメント拡大×物流自動化

オンライン受注体制

物流センター合理化

DM事業の高付加価値化

物流・ECノウハウで事業規模を拡大。

2 インターネット事業

インターネット事業の大幅な転換

既存メディア事業を「**R&D事業体制**」へと大胆改組。
EC領域への更なるシフト、市場ニーズに応じた新サービスの創出を担います。

3 新規事業

アニメ・キャラクターIPビジネス支援のスタート

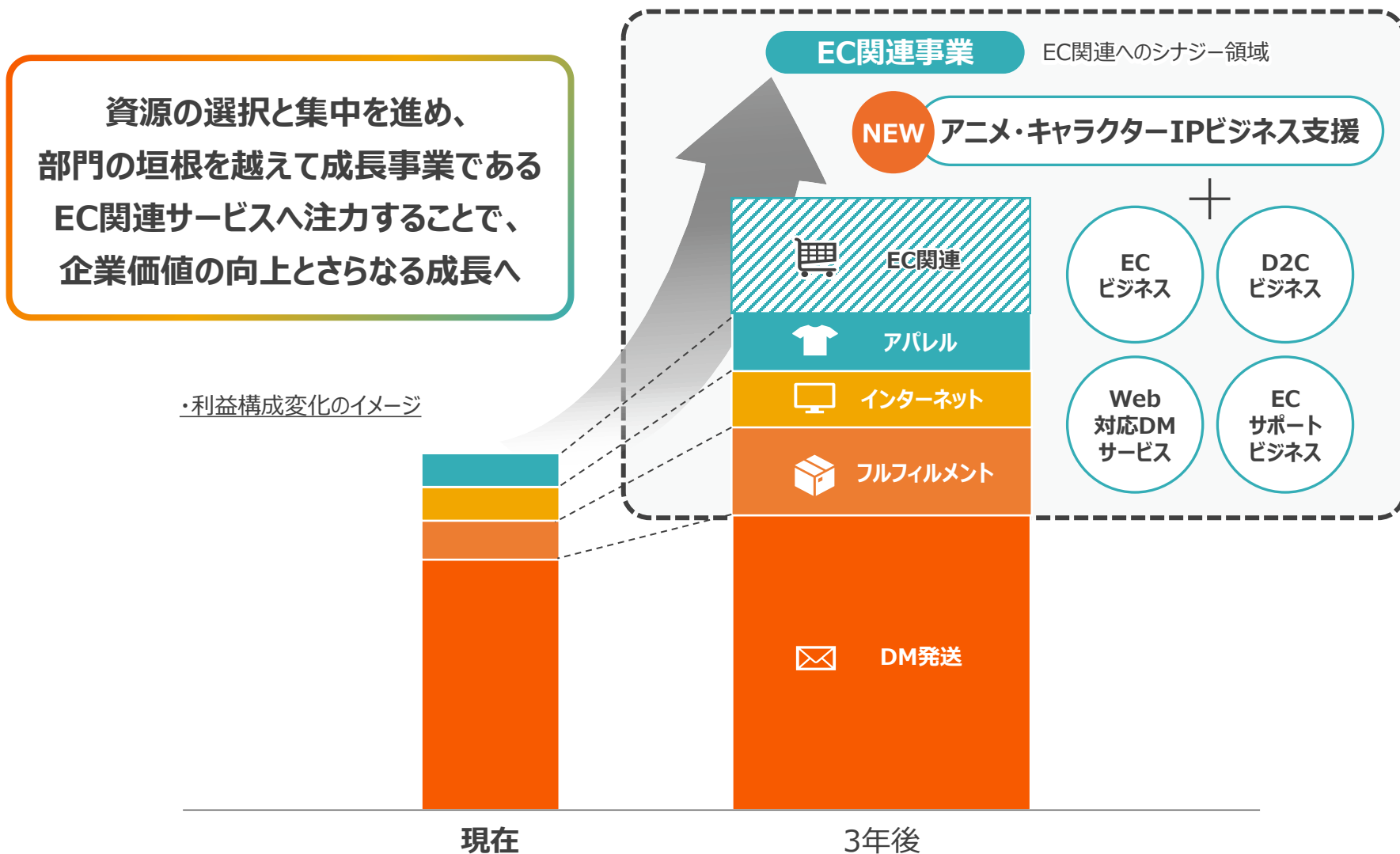
東京タワー内IPコラボレーションレストラン事業、タワーコラボイベント「CLOUD NINE TOWER」への参画を皮切りに、IPホルダーのEC運用代行、物流を支援する新領域のビジネスをスタート。

4 新規事業

グループシナジー最大化

新たに子会社化した3社（パフォーマンステクノロジーズ、オリジネーター、Japaneza Imports）と当社グループインフラの統合を深化させます。各領域の専門性を掛け合わせ、米国市場を含めた事業拡大の加速を図ります。

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。



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>