DM Solutions

2027年3月期　第2四半期

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11月12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きください。

Copyright © DM SOLUTIONS Co.,Ltd All rights reserved

2027年3月期　第2Q（累計）業績

Copyright© DM SOLUTIONS Co., Ltd. All rights reserved.

売上高	営業利益	四半期純利益
15,511 百万円	427 百万円	268 百万円
前年同期比 +40.5%	前年同期比 +66.9%	前年同期比 +50.8%
対通期進捗率 56.4%	対通期進捗率 38.8%	対通期進捗率 39.4%

第2Q（累計）で過去最高の売上、利益

売上高

DM発送サービスが大幅増収、フルフィルメントサービスの拡大も業績を牽引
期初計画超過、40%以上の大幅増収。

営業利益

好調な売上状況を好機と捉え、期初計画外の既存事業、新規事業の急速立ち上げなどの成長投資を積極化したため営業利益は期初計画未達であったものの約67%の大幅増益を達成。

通期業績予想、今後の展開・配当方針

- 下期はさらに成長投資を行い、重点ビジネスの急速な事業拡大を目論む。
- 今期第2Q～第4Qにて集中的に戦略投資を実行する経営判断をしたことで減益を見込む計画に変更するものの、事業拡大中であり、また、来期以降の拡大も見込まれるため期末配当予想を据え置きとし、さらに累進配当を配当方針として採用し、毎期の増配を志向。

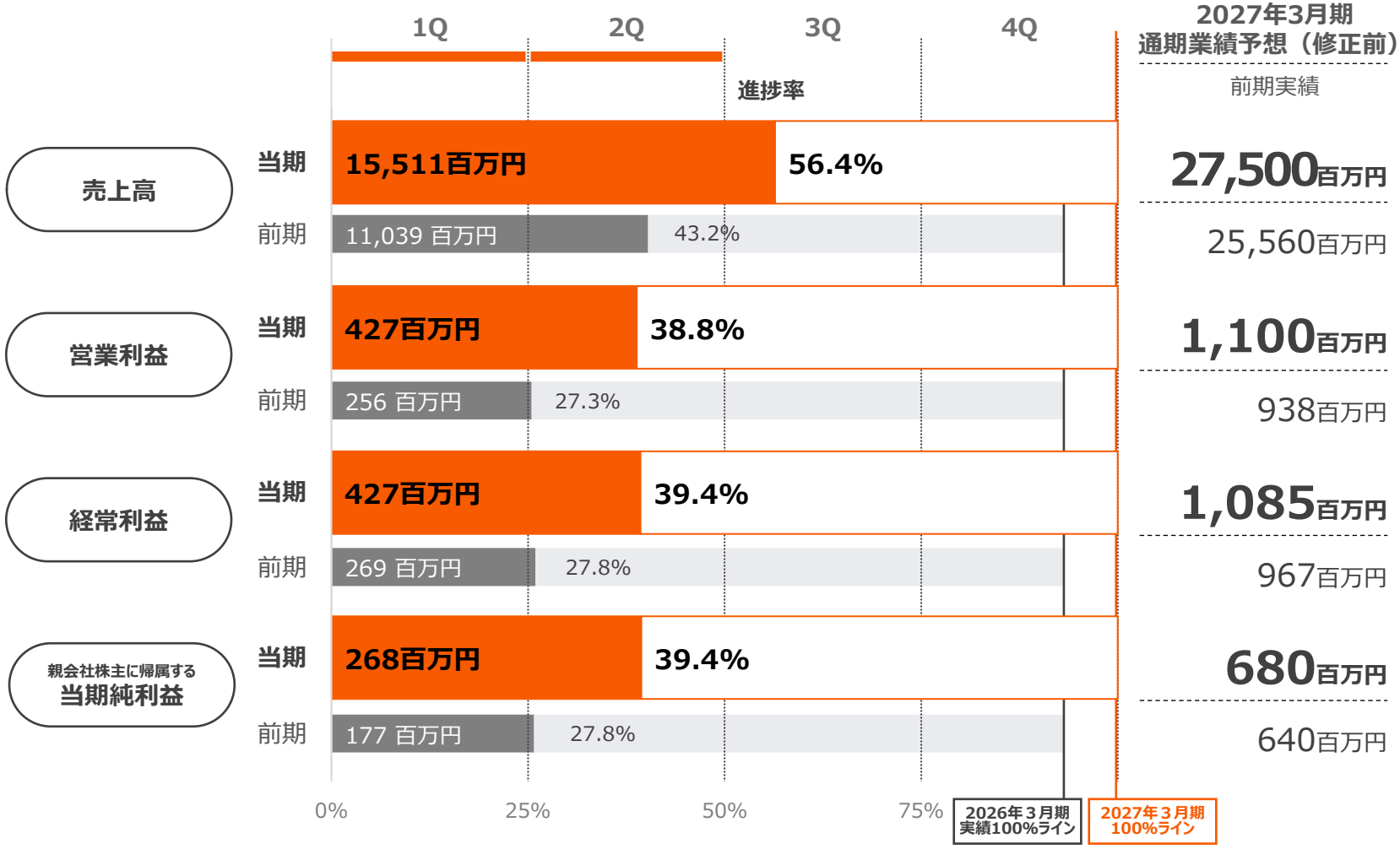
Copyright© DM SOLUTIONS Co., Ltd. All rights reserved.

売上高は前年同期比で、1.4倍と急速に売上規模が拡大。
好調なDM事業の受注体制増強が必須な状況。
成長投資を前倒しする中でも、営業利益率も、前年同期と比べ上昇。

（単位：百万円）	2026.3 2Q	2027.3 2Q	前年同期比（額・率）		上期計画	達成率	通期計画（期初計画）	進捗率
売上高	11,039	**15,511**	+4,471	**+140.5%**	14,415	**107.6%**	27,500	**56.4%**
営業利益	256	**427**	+171	**+166.9%**	605	**70.6%**	1,100	**38.8%**
（利益率）	2.3%	2.8%			4.2%		4.0%	
経常利益	269	**427**	+158	**+158.8%**	597	**71.7%**	1,085	**39.4%**
（利益率）	2.4%	2.8%			4.1%		3.9%	
親会社株主に帰属する中間純利益	177	**268**	+90	**+150.8%**	380	**70.6%**	680	**39.4%**

Copyright© DM SOLUTIONS Co., Ltd. All rights reserved.

売上高の進捗率は前年同期を大幅に超過。上期時点で56.4%の好進捗。
利益面では、成長投資を行った中でも期初計画に対しては、前期を上回る進捗率

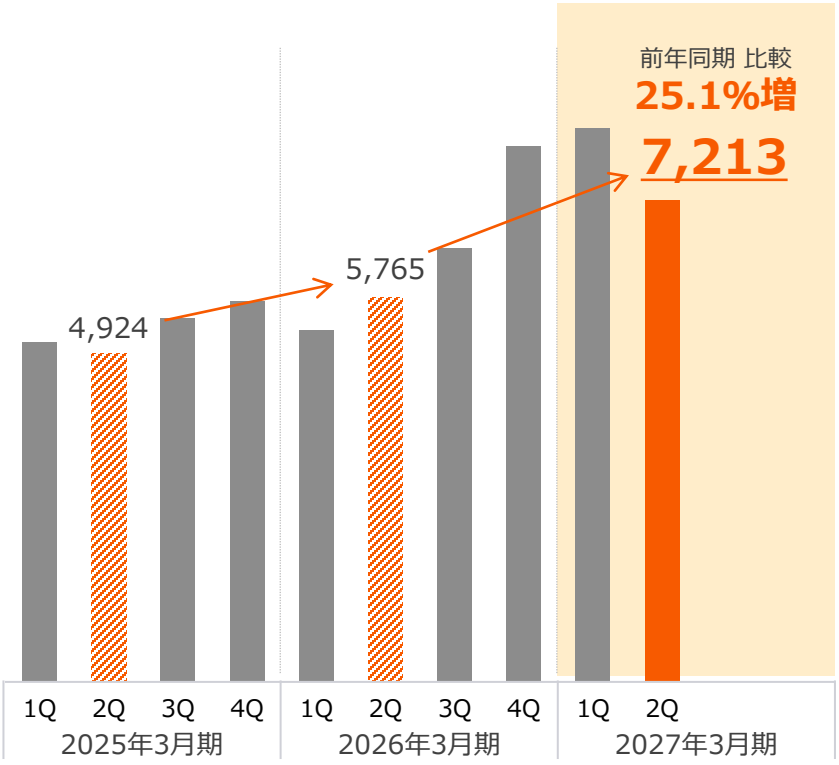


Copyright© DM SOLUTIONS Co., Ltd. All rights reserved.

第2Q期間（7月～9月）も第1Q期間の売上拡大を引き継ぎ、前年同期間との比較で、25%の大幅増収。各種成長投資の前倒しの影響から、営業利益は減少。

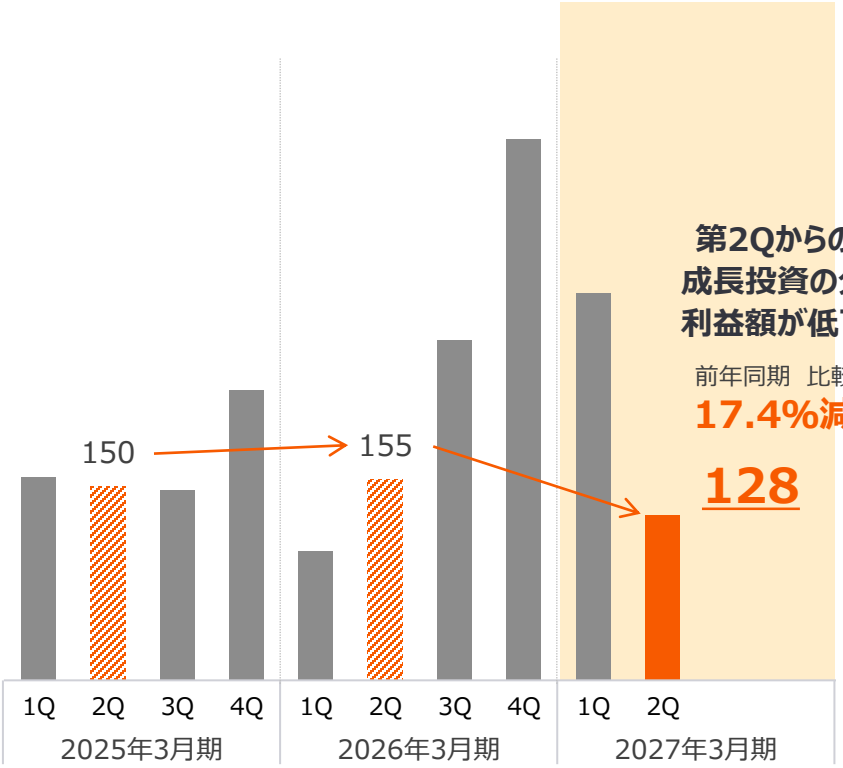
売上高

（単位：百万円）



営業利益

（単位：百万円）

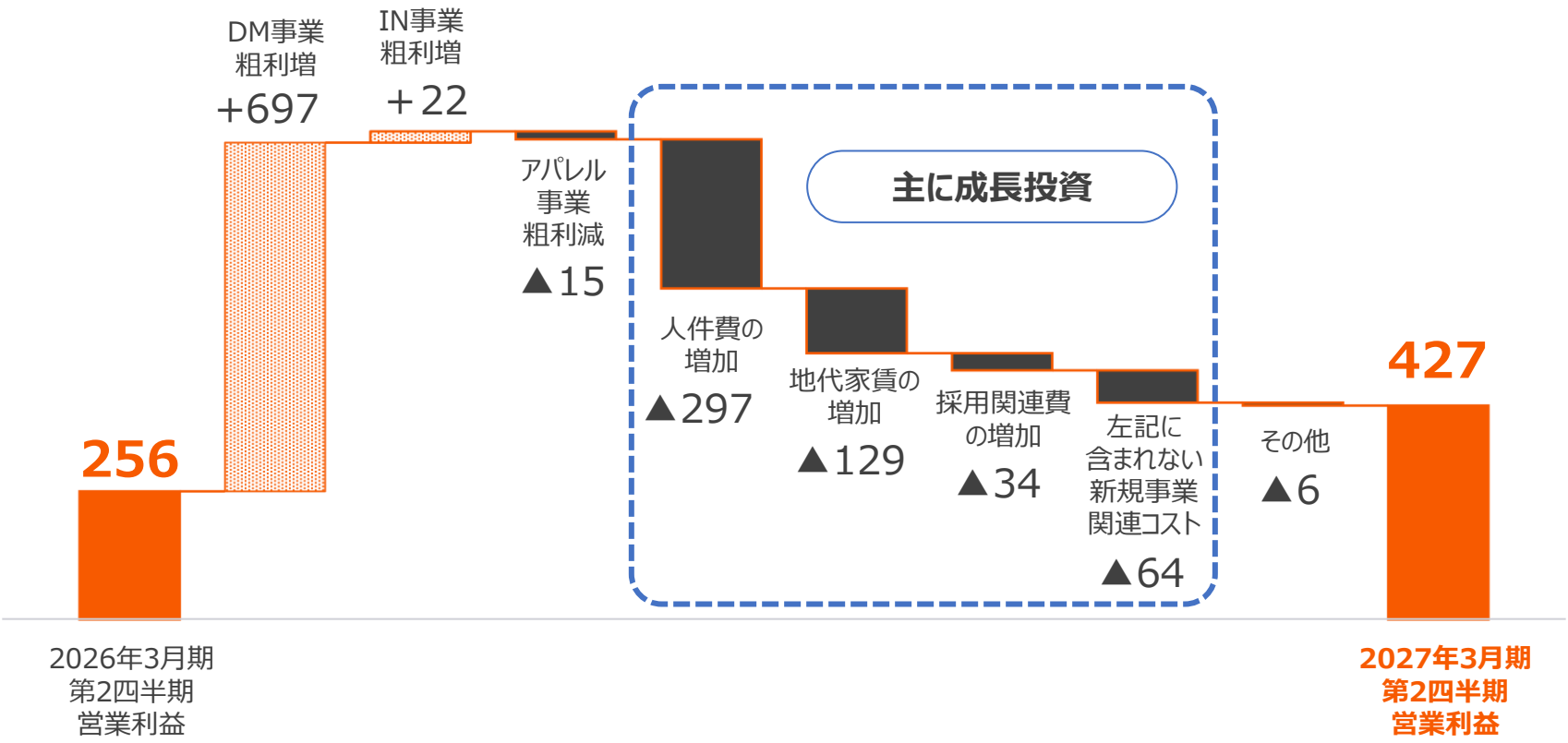


Copyright© DM SOLUTIONS Co., Ltd. All rights reserved.

DM事業の売上総利益が7億円増加。
好調な業績を踏まえて、各種成長投資を前倒しで実行

前年同期からの営業利益変動要因

（単位：百万円）



Copyright© DM SOLUTIONS Co., Ltd. All rights reserved.

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
- カテゴリー強化にも着手し、更なる拡大への準備も進展

IPビジネス支援

事業の垂直立ち上げを図るべく積極的な投資を実行

- 東京タワー内に「TokyoComix TokyoTower Collabo Restaurants」を開業
- ロサンゼルス・リトルトーキョーに アニメ・マンガグッズ専門店「TokyoComix LA」をグランドオープン

インターネット事業

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

- バーティカルメディア、デジタルマーケティングともにニーズが安定している分野に注力
- SNSコンサルティングサービスを強化

アパレル事業

（ビアトランスポーツ）

為替、インフレの厳しい事業環境を受けながら前年同期並みの売上高を維持

- アメリカ国内における販売も見据え、厳しい事業環境下でも利益を上げられる体制の整備に注力

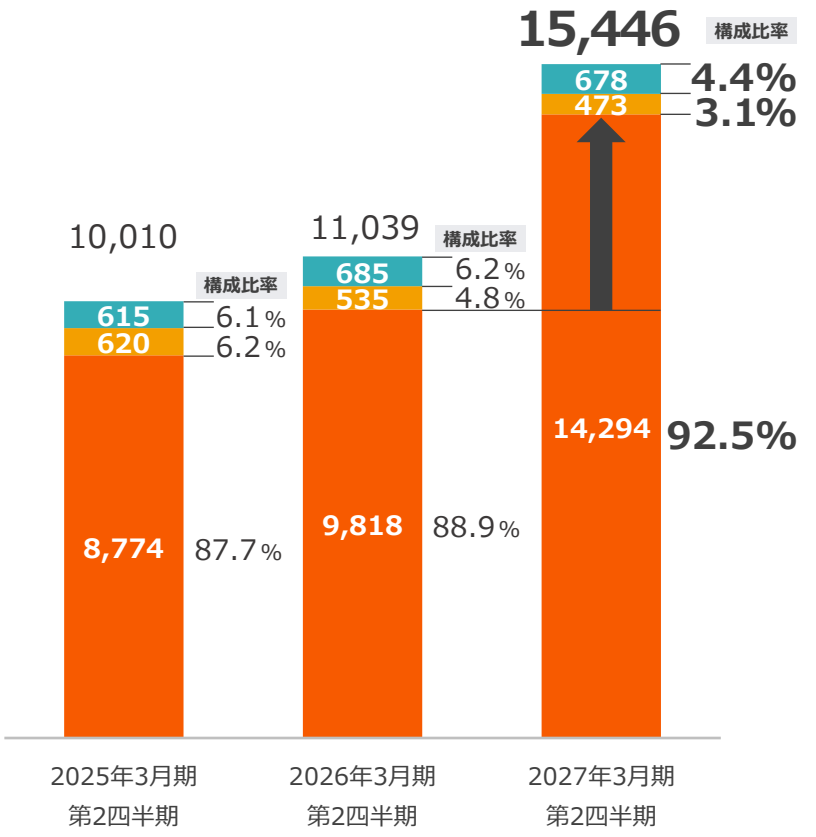
Copyright© DM SOLUTIONS Co., Ltd. All rights reserved.

堅調なDM発送代行サービスおよびフルフィルメントサービスの拡大に伴い、ダイレクトメール事業の急速な事業拡大が業績を牽引

アパレル事業
インターネット事業
ダイレクトメール事業

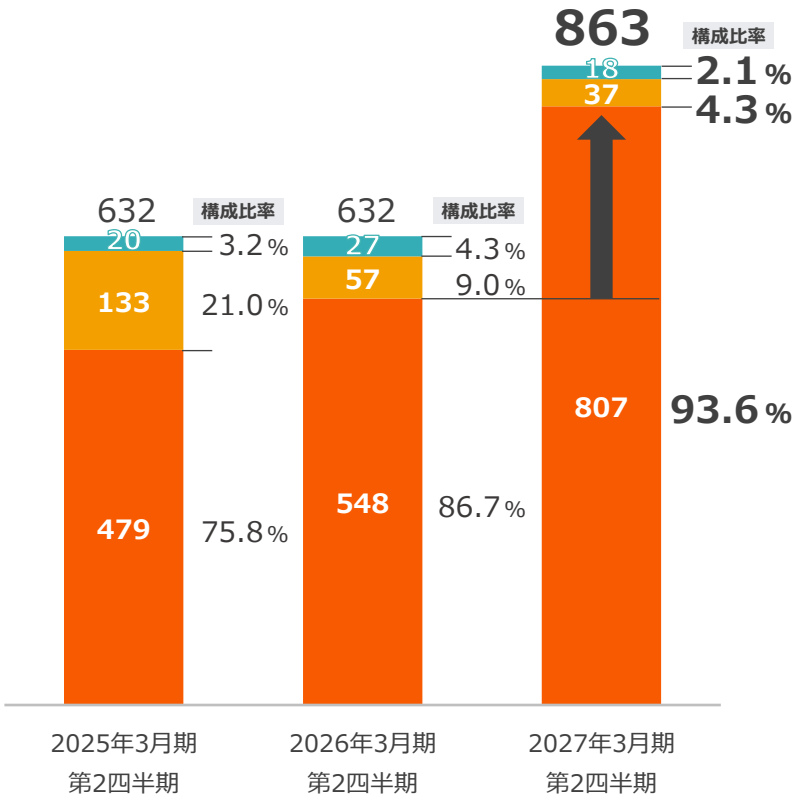
売上高構成

（単位：百万円）



セグメント利益構成

（単位：百万円）



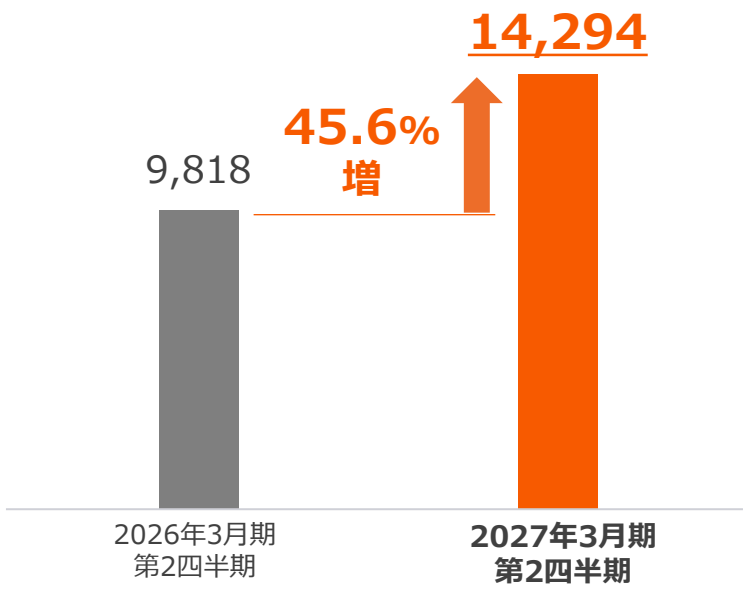
Copyright© DM SOLUTIONS Co., Ltd. All rights reserved.

ダイレクトメール事業

- ✓ DM発送代行サービスにおいては、提案型の営業戦略が功を奏し大型案件の受注をはじめとした新規受注が増加。
- ✓ フルフィルメントサービスは、国立、八王子第6フルフィルメントセンターなどこの1年で開設したセンターの受託能力向上、EC需要を捉えた営業活動が、既存顧客からの受注増、新規顧客の獲得に貢献。
- ✓ 売上、利益ともに、前年同期で1.5倍に迫る急速な業績拡大を実現。

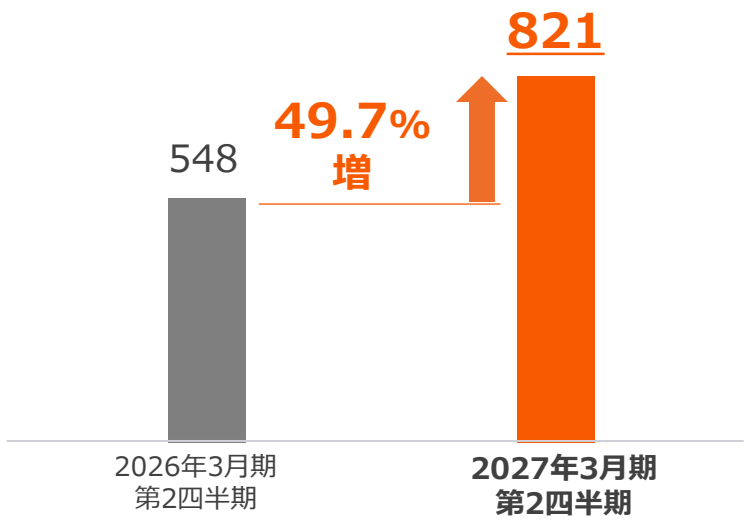
売上高

（単位：百万円）



セグメント利益

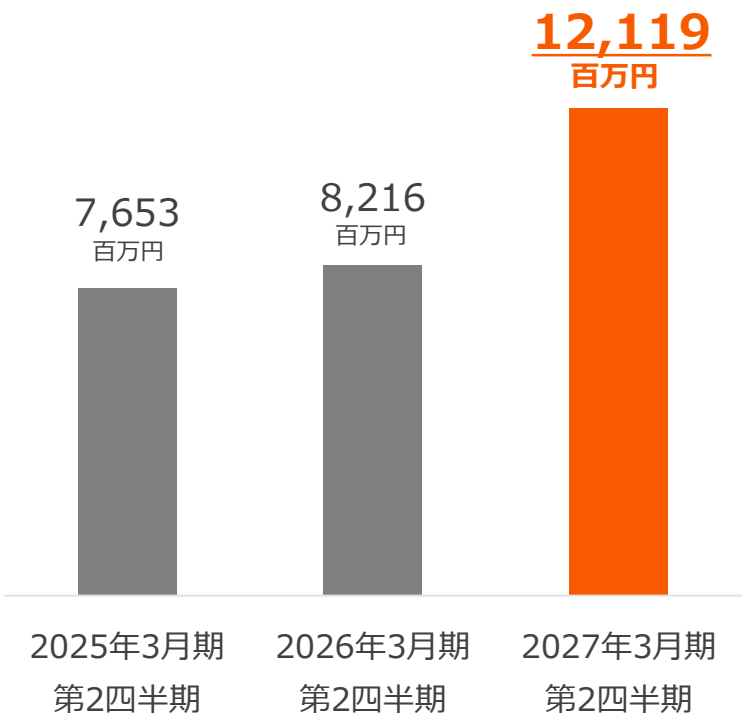
（単位：百万円）



Copyright© DM SOLUTIONS Co., Ltd. All rights reserved.

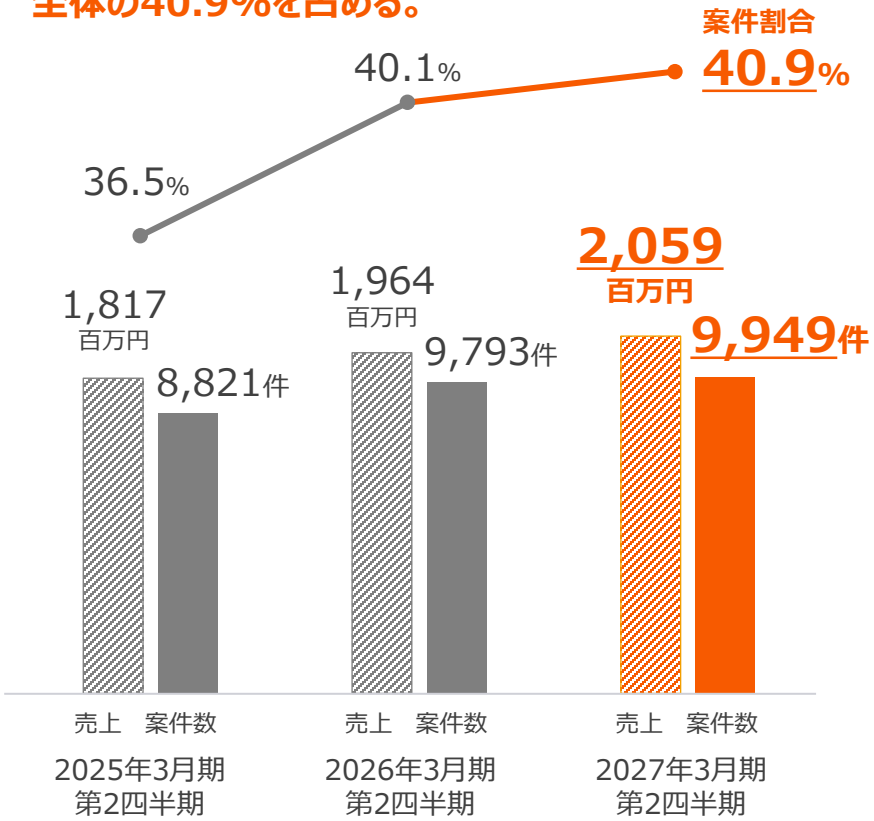
DM発送代行サービス売上高推移

新規受注の安定的な獲得により、着実に成長。
大ロット案件の受注により、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割合

オンライン受注の強化により、WEBサイト経由の
案件割合が継続的に伸長し、**発送代行サービス**
全体の40.9%を占める。

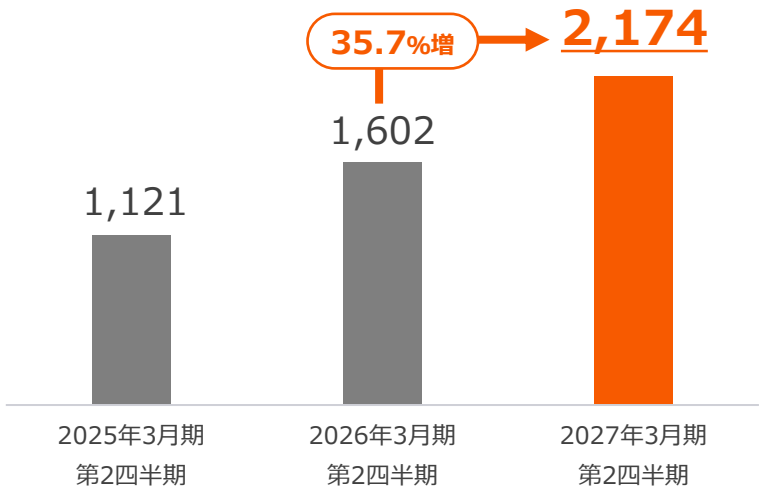


Copyright© DM SOLUTIONS Co., Ltd. All rights reserved.

フルフィル売上高の前年同期比較

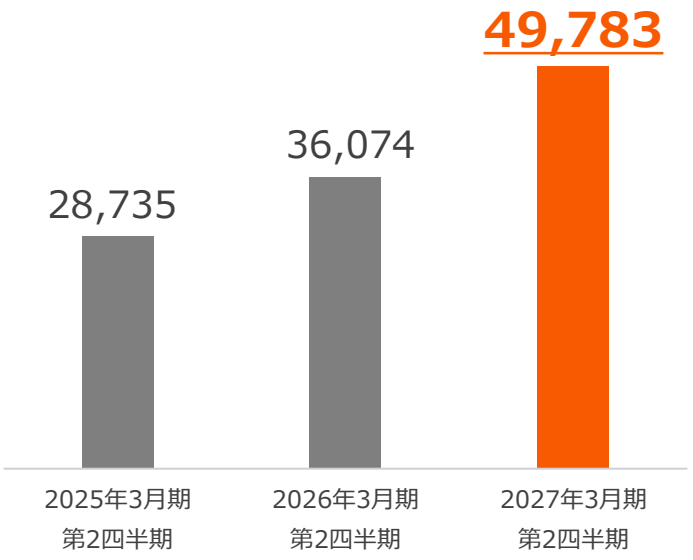
（単位：百万円）

フルフィルメントサービス「ウルロジ」の認知度上昇に加え、八王子第6フルフィルメントセンターの新設等による継続的な受託処理能力の向上により、**前年同期比＋35.7%の成長。**



フルフィルメントセンター総延床面積推移（単位：㎡）

継続的な投資により、旺盛な需要に対応可能な受託処理体制を構築



フルフィルメントサービスの成長に合わせ、EC物流拠点を6拠点まで拡大



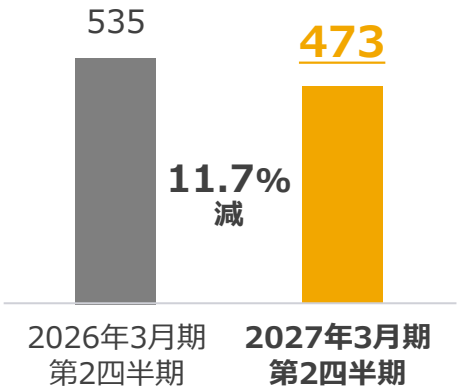
1. 八王子第4フルフィルメントセンター
2. 八王子第5フルフィルメントセンター
3. 日野フルフィルメントセンター
4. 国立フルフィルメントセンター
5. 八王子第6フルフィルメントセンター
6. 鶴ヶ島フルフィルメントセンター New

Copyright© DM SOLUTIONS Co., Ltd. All rights reserved.

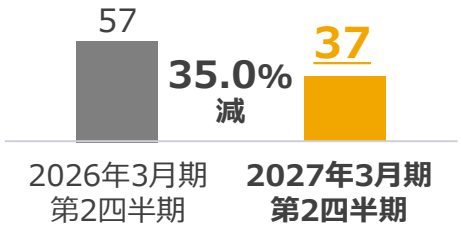
インターネット事業

- ✓ 引き続き他事業との連携にて強みを生かす方向、収益を高めることのできる体制へのシフトを進め、特にEC支援サービスの拡大に向けた取り組みを強化。
- ✓ SNS運用代行や縦長動画の制作等の新領域へ進出。

売上高 （単位：百万円）



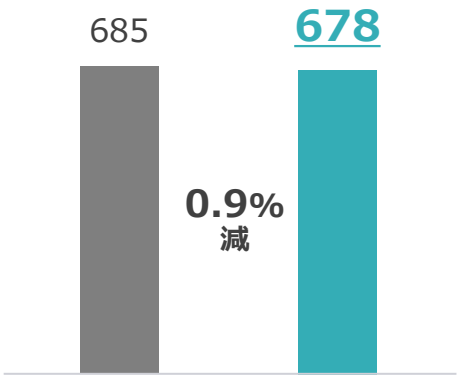
セグメント利益 （単位：百万円）



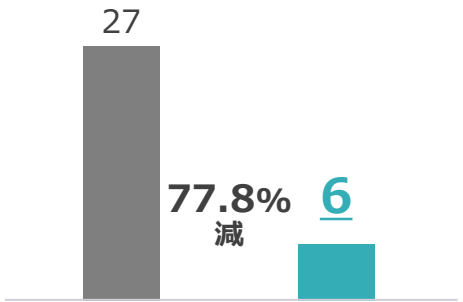
アパレル事業

- ✓ 為替やインフレ等の厳しい事業環境の中、販売手法の変更などを行い、前年同期と同水準の売上を確保。
- ✓ アメリカ国内における販売等、新たな市場開拓にも注力。

売上高 （単位：百万円）



セグメント利益 （単位：百万円）



Copyright© DM SOLUTIONS Co., Ltd. All rights reserved.

貸借対照表

（単位：百万円）

	2026年3月期期末	2027年3月期第2四半期	増減額
流動資産	5,749	**4,989**	**△760**
現金・預金	1,631	**1,522**	**△109**
受取手形及び売掛金	3,466	**2,673**	**△793**
その他	652	**794**	**141**
固定資産	4,025	**4,242**	**217**
有形固定資産	3,138	**3,163**	**25**
無形固定資産	445	**443**	**△1**
投資その他資産	441	**635**	**193**
資産合計	9,775	**9,232**	**△543**

	2026年3月期期末	2027年3月期第2四半期	増減額
流動負債	4,097	**3,513**	**△583**
買掛金	2,567	**1,922**	**△644**
1年以内返済予定の長期借入金	547	**541**	**△5**
その他	983	**1,049**	**66**
固定負債	1,755	**1,488**	**△266**
長期借入金	1,733	**1,465**	**△268**
その他	21	**22**	**△1**
純資産合計	3,923	**4,230**	**307**
負債純資産合計	9,775	**9,232**	**△543**

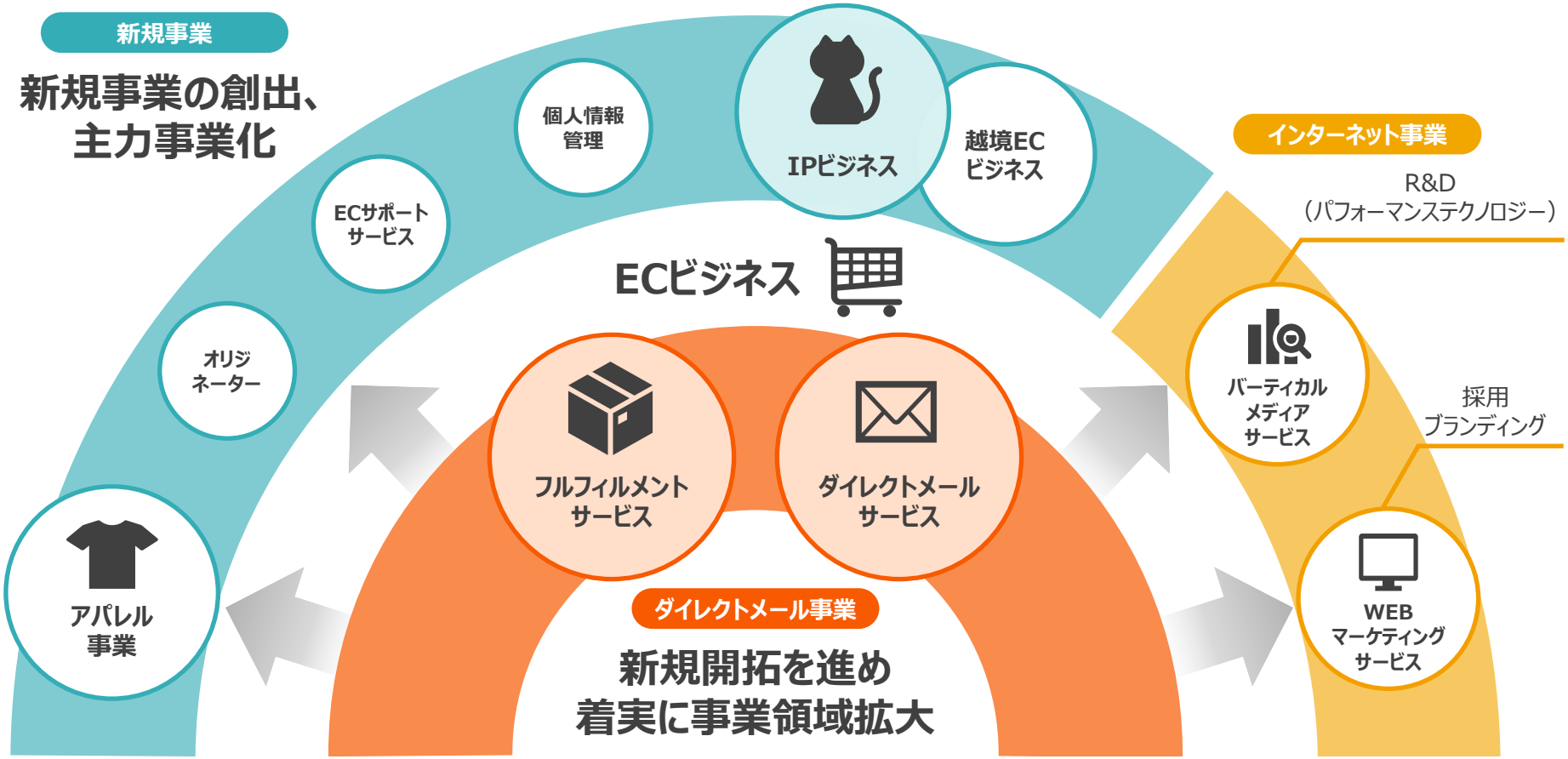
Copyright© DM SOLUTIONS Co., Ltd. All rights reserved.

成長戦略・今後の取り組み

Copyright© DM SOLUTIONS Co., Ltd. All rights reserved.

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

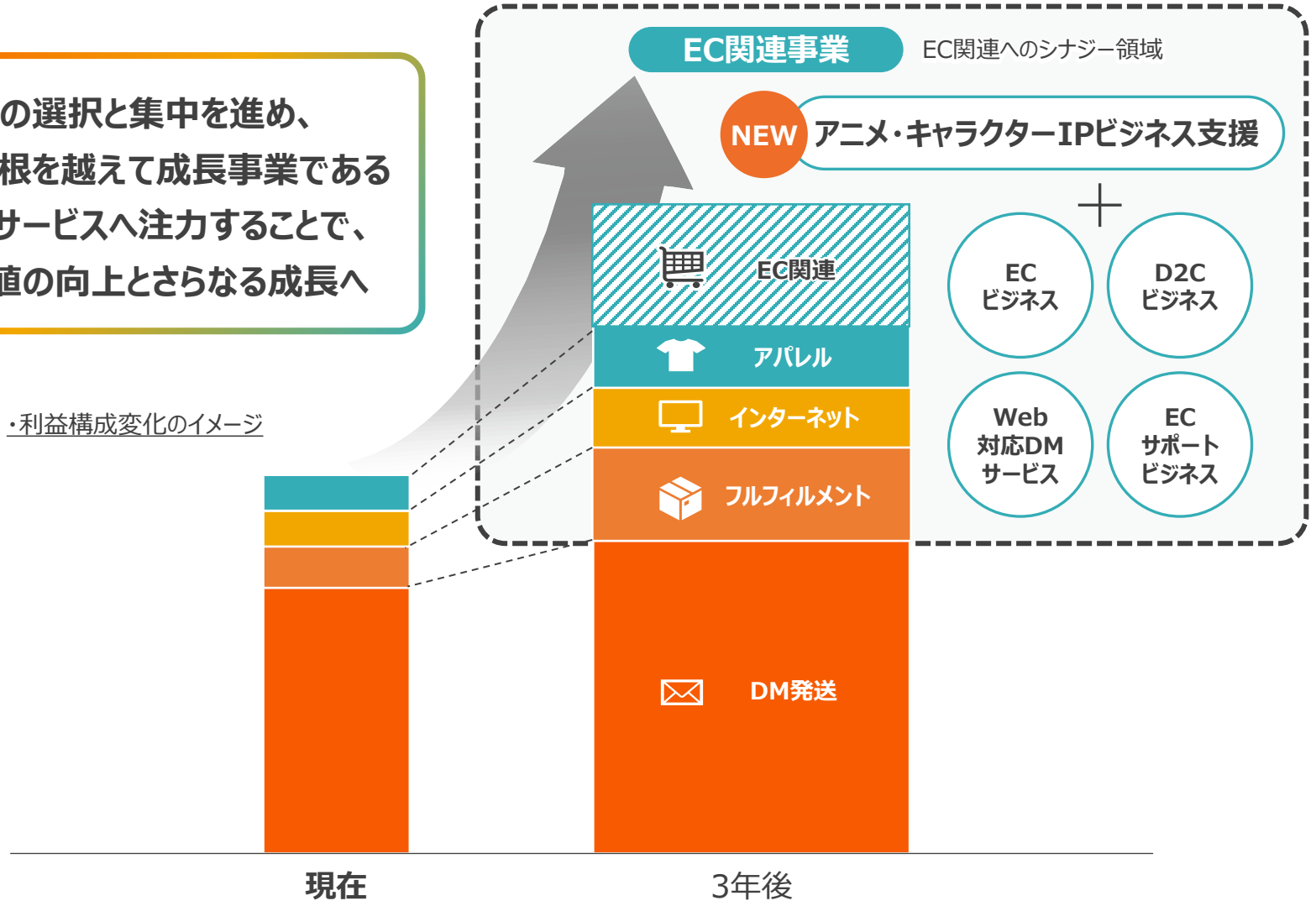
マーケティング戦略のベストソリューションパートナーとして、「ロジスティクスとマーケティングの力で世の中に必要とされるモノと情報を届け豊かな未来に貢献する」のパーパスのもと、ネットとリアル双方の特性をいかし、それぞれを融合させることでお客様にとって最適なサービスを提供



Copyright© DM SOLUTIONS Co., Ltd. All rights reserved.

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。

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



Copyright© DM SOLUTIONS Co., Ltd. All rights reserved.

上期の好調な売上状況を好機と捉え、今下期に約8億円の集中投資を実施。
来期以降の更なる売上拡大、収益獲得を見込む成長投資である一方、
今期のみの一時的な費用となるものも多いため、株主還元は更なる強化を志向します。

主な投資計画

ダイレクトメール事業

DM発送

高付加価値化、収益性向上策の実施

- ✓ 作業自動化の施策推進
- ✓ 大型案件の受注、継続のための人的投資

フルフィルメントサービス

需要を獲得すべく、拠点増、設備投資を加速

- ✓ 大型フルフィルメントセンター開設（鶴ヶ島、関西）
- ✓ 自動化の施策推進

関連サービスの拡充

地方展開を加速

- ✓ 荷電代行サービスcallstepの拡大（仙台営業所）

グループ連携

本社移転検討

手狭になっている本社オフィスについて、業務効率の向上と今後の事業拡大に伴う人員増に対応できる執務環境の確保を目的として本社移転を検討

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

IP事業室の新設

国内、海外における実店舗の開設

- ✓ IP関連のイベント、物販の機能はもちろんのこと、IPホルダーのためのテストマーケティングの場として、また、物流ニーズを抱えるIPホルダーや関連企業との接点増加を狙い開設。

新規事業

グループシナジー最大化

当社の強みを生かせる新会社への投資

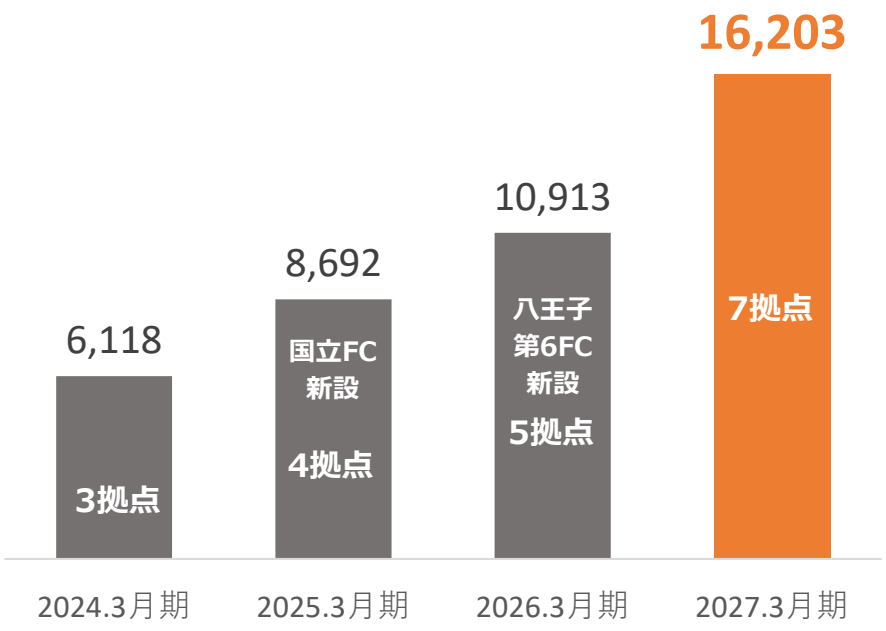
- ✓ オリジネーター
  ：お取引のある多数の企業への人材紹介ルートの存在
- ✓ パフォーマンステクノロジーズ
  ：ASP事業者としてインターネット事業と直結
- ✓ Japaneza Imports
  ：市場規模の大きいアメリカにおける事業展開のスタート

Copyright© DM SOLUTIONS Co., Ltd. All rights reserved.

2027年3月期は、
大型フルフィルメントセンターを2拠点開設

フルフィルメント拠点全体の賃貸面積は
2024年3月期から約2.65倍。前期から約1.5倍に拡大いたします。

【 フルフィルメント拠点 累計賃貸面積（坪）の推移 】



下期

関西フルフィルメントセンター

1,143坪

上期

鶴ヶ島フルフィルメントセンター

4,147坪

Copyright© DM SOLUTIONS Co., Ltd. All rights reserved.

フルフィルメント拠点としては
当社初の西日本拠点となる関西フルフィルメントセンターを開設

～ 7拠点目のフルフィルメント拠点として2027年1月より稼働開始予定 ～

京阪神エリアをはじめとする西日本のEC事業者の物流ニーズに対応

- ✓ 西名阪自動車道「郡山」インターチェンジに至近。
- ✓ 京阪神エリアをはじめ西日本各地への広域配送に適した立地。
- ✓ 東日本の既存拠点で培ったオペレーションノウハウ及び倉庫管理システム（WMS）をそのまま展開。
- ✓ 早期の立ち上げと安定した品質でのサービス提供を実現。





名 称	関西フルフィルメントセンター
所在地	奈良県大和郡山市（TODA Park阪奈 内） （西名阪自動車道「郡山」IC至近）
賃貸面積	3,780.16㎡（1,143.49坪）

Copyright© DM SOLUTIONS Co., Ltd. All rights reserved.

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。





Copyright© DM SOLUTIONS Co., Ltd. All rights reserved.

好調な地方展開のさらなる加速
ニーズが高いエリアへの進出を継続検討

前期開設の札幌営業所は、好調な立ち上がり。

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、少なくみても年間約30億円規模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

Copyright© DM SOLUTIONS Co., Ltd. All rights reserved.

2027年2月より本格稼働

仙台営業所を移転・拡張し、今後の受注拡大に対応すべく
アウトバウンドコール（架電）代行サービス
「callstep（コールステップ）」の提供体制を強化

・仙台営業所を従来の約2.3倍の面積に拡大　・執務環境および研修環境を整備　・人材採用、育成を推進

「DMの企画・発送～フォローコールまでをワンストップで当社に依頼し、DMの反響を商談につなげたい」
こうした需要拡大に対応するため、研修環境を含めたインサイドセールス部隊の受入体制を整備。

国内のアウトバウンドコール市場　BtoB領域は、2026年度は約220億円へと年平均約11%成長※

- ✓ 企業の人手不足、営業活動効率化のニーズ → 営業・マーケティング業務を外部へ委託する動きが加速。
- ✓ DM発送後のフォローコールなど複数の施策を組み合わせて成果の最大化を図る取り組みも拡大。

callstep（コールステップ）サービスイメージ



※民間調査機関の予測

Copyright© DM SOLUTIONS Co., Ltd. All rights reserved.

アニメ・キャラクターIPビジネス支援

推し活経済圏（3.8兆円）、キャラクタービジネス市場（2.8兆円）といった巨大マーケットに
当社が有するEC支援、物流、インターネット販促の基盤を活かすべく参入。
越境ECへの発展も目論む

TokyoComix
実店舗の運営



東京タワー・コラボカフェ区画
東京タワー店
国内随一の観光動線でIPホルダーや
代理店と連携するIPショールーム

&

ロサンゼルス・リトルトーキョー
Los Angeles
当社IPプロデュースサービスの
海外展開を担う中核拠点



イベント支援　IPコラボ

アニメ・キャラクターのコラボカフェ
POPUPストア　アニメグッズのECサイト

- ウルロジで培った物流ノウハウを活かして発送までを担う
- 今後はアニメ製作委員会への出資などを通じ、自社でのIP保有への取り組みを計画

キャラクターグッズに特化した
（受注、CS、SNS）
EC運用代行、物流を
ワンストップで提供

Copyright© DM SOLUTIONS Co., Ltd. All rights reserved.

2026年6月開業　好調なスタートを切り、多くのお客様がご来場

東京タワー内
IPコラボレーションレストラン事業
“TokyoComix TokyoTower Collabo Restaurants”

IPコンテンツとのコラボレーションを継続的に実施。
新たな顧客接点を創出



2026 © 悪魔執事と黒い猫

IPコンテンツとのコラボレーションスケジュール

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）

■ 実施期間：2026年8月7日（金）～ 9月23日（水･祝）

しまじろう



©Benesse Corporation / しまじろう

■ 実施期間：2026年10月02日（金）～ 11月01日（日）

Copyright© DM SOLUTIONS Co., Ltd. All rights reserved.

2026年10月

（米国カリフォルニア州ロサンゼルスの全米最大の日本人街）ロサンゼルス・リトルトーキョーに

アニメ・マンガグッズ専門店「TokyoComix LA」をグランドオープン

～全米最大の日本人街で、日本IPのテストマーケティングを始動～

Tokyo Comix
Los Angeles Store
トーキョーコミックス



Los Angeles

- 当社IPプロデュースサービスの海外展開を担う中核拠点
- 日本のアニメ・マンガに対する海外需要が高まる中、IPホルダーにとっては、現地でどの作品や商品が受け入れられるかを事前見極めが必要。

マーケティング～越境EC・物流

日本のIPが米国の消費者にどのように受け入れられるかを現地で検証するマーケティング拠点として運用	店頭での販売実績や来店客の反応から実需を見極め	越境 EC・物流までを、当社の物流サービスと連携して一気通貫で提供

今後の展開

グランドオープンにあわせて、IPホルダー・企業向けに、LA店頭でのポップアップ・テストマーケティングの受付開始。今後は、LAでの検証結果をもとに、日本IPの海外進出を継続的に支援してまいります。

Copyright© DM SOLUTIONS Co., Ltd. All rights reserved.

2026年11月1日　**IP関連事業の拡大　＆　運営の効率化　を狙い**

株式会社アイライツからIPコラボレーション事業の譲受

事業譲受の内容

- キャラクターグッズの企画・製造・販売、
- コラボレーションカフェ・POP-UP SHOPの企画運営等

アニメ・漫画・ゲーム等のコンテンツを活用したキャラクタービジネス

背景
ファン層の拡大

リアルの接点を通じた体験型の消費が広がる

物販　飲食　イベント

当社　**IP事業室において東京タワー内でのコラボレーション事業を展開。**

＋

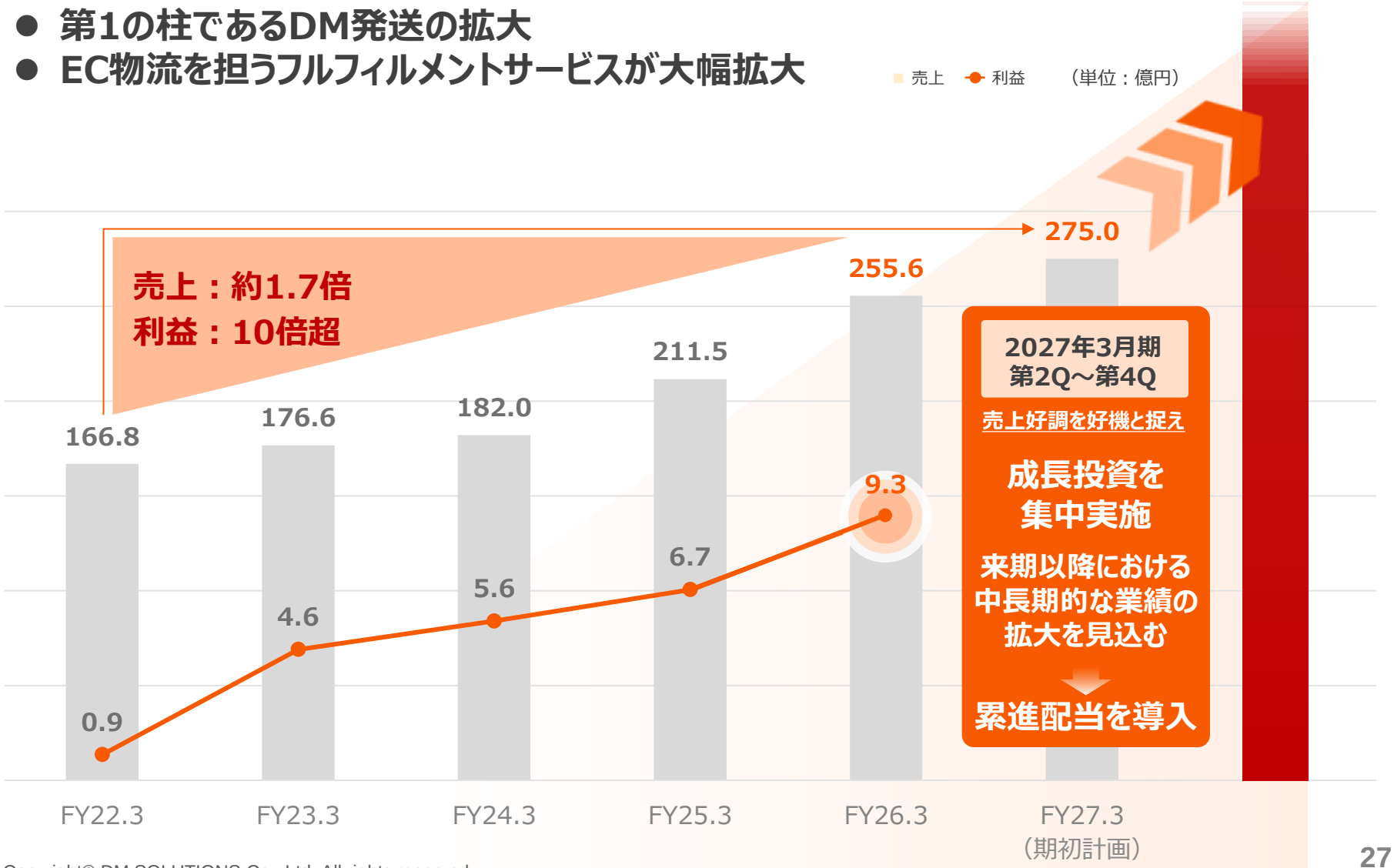
アイライツ　**版権元との取引実績と企画ノウハウを有する**

当社の既存事業であるフルフィルメント・EC運営機能を組み合わせ、
企画から製造・販売・物流までをワンストップで提供する体制を構築いたします。

Copyright© DM SOLUTIONS Co., Ltd. All rights reserved.

来期以降の飛躍的な成長を図るべく、業績好調な当期に成長投資を実行

- 第1の柱であるDM発送の拡大
- EC物流を担うフルフィルメントサービスが大幅拡大



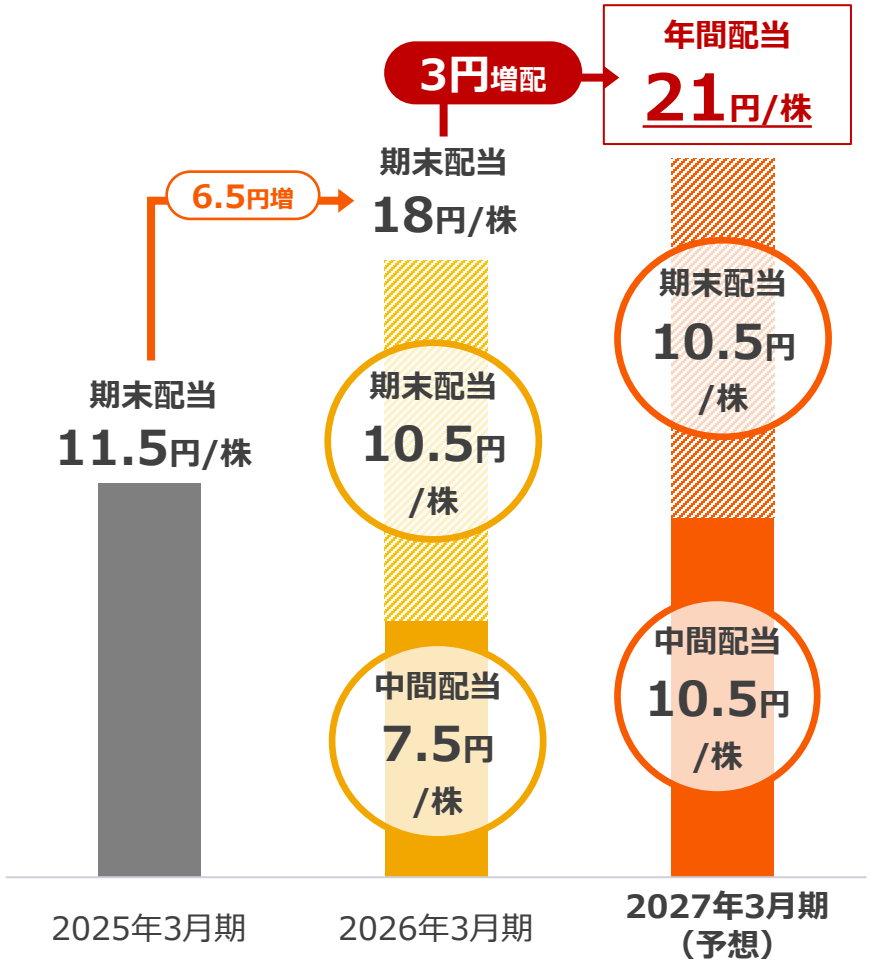
Copyright© DM SOLUTIONS Co., Ltd. All rights reserved.

前期比で13.5%増収の売上計画に上方修正
利益面は、第2Q～第4Qに集中的に成長投資を実行する方針としたことで、
今期は、一時的な減益となる計画へ下方修正。

（単位：百万円）	2026.3 実績	2027.3 修正計画	前期比	2027.3 当初計画
売上高	25,560	29,000	+3,440	27,500
営業利益	938	200	－738	1,100
経常利益	967	200	－767	1,086
親会社株主に帰属する 四半期純利益	640	80	－560	680

Copyright© DM SOLUTIONS Co., Ltd. All rights reserved.

大幅増収、今後の事業拡大も見据え、累進配当を導入し株主還元を強化。
今期は集中的な成長投資で利益減となるものの、年間配当額に変更は無し。



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
この方針のもと、毎期の配当額は、
前期以上とする
累進的な配当を実施

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。

＊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。

Copyright© DM SOLUTIONS Co., Ltd. All rights reserved.

当社株式へ の投資の魅力を高め、より多くの方に中長期的に当社株式を所有していただくことを目的として、株主優待制度を導入しております。
優待品として、株主の皆様から使用しやすい優待品目をご選択いただける**デジタルギフト®を採用。**
ご保有株数に応じて贈呈致します。

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。



継続保有期間	保有株式数		優待内容		
変更なし			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	変更	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	変更	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	変更	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。

Copyright© DM SOLUTIONS Co., Ltd. All rights reserved.

株主還元：配当金と株主優待　年間合計

■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		373,200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		746,400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		1,119,600円

＊株価はご参考として掲載しております。投資必要金額は11月6日終値（1株933円）から算出

Copyright© DM SOLUTIONS Co., Ltd. All rights reserved.

留意事項

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

Copyright© DM SOLUTIONS Co., Ltd. All rights reserved.