



証券コード：9682

# 事業報告書

2003年4月1日～2004年3月31日

- ▶ 規模の拡大から付加価値増大へ  
赤羽根社長インタビュー
- ▶ 2004年3月期決算情報

第**32**期



今、情報サービス産業で勝ち残るには何が必要なのでしょうか

## 株主のみなさまへ

国内景気は、輸出および民間設備投資の増加に後押しされるとともに、企業の内部努力により、企業収益の改善への動きが顕著となりましたが、公共投資が低迷するとともに、雇用情勢も依然として厳しい状況で推移するなど、回復への動きは緩やかなものとなりました。

情報サービス産業におきましても、企業収益の改善の動きを受け、徐々に持ち直しの兆しが見えておりますが、顧客企業のIT投資に対するコスト低減の要求や、価格競争激化などの影響を受け、全体的な市場環境は厳しい状況で推移しております。このような状況のなか当社は、業界内での勝ち組企業となるべく、さまざまな取り組みを開始しています。

株主のみなさまには、今後ともご支援ご鞭撻のほど、よろしくお願い申し上げます。

代表取締役社長

**赤羽根 靖隆**



**DTSは、常に新しいコア・ビジネスを追求し  
技術と知恵を駆使してビジネスプロセスの  
トータルソリューションを提案・実現する  
高付加価値企業を目指します。**

## ● 転換期を迎えた情報サービス産業

### Q 社長就任から2年経ちましたが、 どのような2年間だったでしょうか

まず始めに、業界全体がどのような状況であるのかを説明しますと、この2年間はDTSばかりではなく、情報サービス産業全体にとって大きな節目の時期であったと思います。P4のグラフを見ていただければ一目瞭然だと思うのですが、2002年の7月以降、受注ソフトウェアの売上高の対前年同期比がマイナスに転じ、拡大を続けてきたIT投資への需要は頭打ちとなりました。

これは、長引くデフレ不況により、お客様である企業のIT投資意欲が減退したことを端的に示しています。その一方で我々供給側の企業はかつての需要



の拡大時に規模を拡大してきましたので、供給側が膨らんだままの状態に陥り、供給過多となりました。

この結果、競争が激化し、受注環境が厳しくなると同時に、価格低下の圧力が強くなりました。業界は、右肩上がりの時代が終わりを迎え、総合力や強みのある企業が勝ち残る、そうでない企業は負け組へ、と二極化する、いわば選別・淘汰の時代へと転換していると実感しています。

以上のように市場環境が激変している時に社長となったわけですから、正直なところ、「とんでもない時期に社長を引き受けてしまったな」と思う時もあります。しかし、従前のやり方を根本から見直さなくては生き残ることができないということは、すべてを変革し、新たな成長の時代に照準を合わせてさまざまな施策を講じるという、経営者にとっては実に腕の揮い甲斐がある時でもあります。一昨年から、この厳しい時代を勝ち残り、来るべき飛躍に向けた3ヵ年の中期経営計画「DTS WINNING PLAN '05」を策定し、昨年4月にスタートさせました。

当期はその1年目として、事業の土台となる部分、すなわち、営業体制の強化やプロジェクト管理、教育研修および先端技術のキャッチアップといったプロジェクトの支援体制を徹底的に強化しました。これらの施策は着実に成果を上げ始めており、中期計画の達成に向けて1年目としては手ごたえを感じています。

## 情報サービス売上高は増収達成

**Q** 当期の業績は弱含みでしたが、どう評価されますか

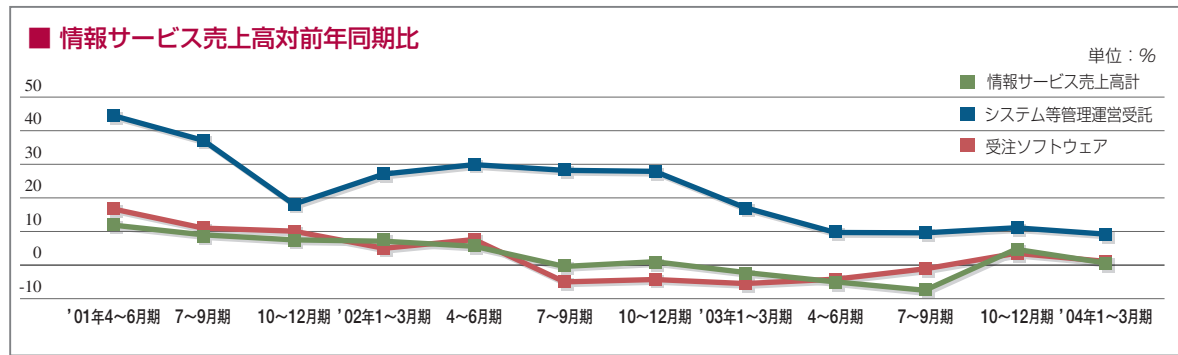
結果から言えば、残念ながら単独決算では、2期連続の減収減益となりました。しかし、前期と比べてその内容は確実に良くなっていると思います。先ほども言いましたが、当期は、体制作りに注力しました。したがって、当期の業績はこの影響が随所に表れています。減収減益となった事実は厳しく受け止めていますが、計画に基づく諸施策については、ほぼ計画通りに行えたと思っています。

**Q** 売上高についてのポイントを教えてください

売上高は、319億17百万円であり、前期比0.6%

減となりました。しかし、P5のグラフを見ていただければわかると思いますが、当社の主力事業である情報サービスの売上高は前期と比べて2.9%増であり、減収の要因はプロダクトの売上高が大幅に減少したことであることがわかります。

情報サービスの売上高の内訳では、システムエンジニアリングサービスが203億27百万円であり、前期比0.6%増となりました。情報サービス産業全体として受注ソフトウェアの売上高が低迷しているなか、増収を達成することができました。金融機関向けの開発案件が復調基調にあることと、営業体制強化による新規案件の獲得が順調に推移し、サービス業向けの売上高が大幅に増加しています。これらが一部の既存顧客の減少分を補った結果、微増まで持っていくことができました。



(注) 経済産業省公表の特定サービス産業動態統計調査をもとに作成

## 新規売上増と既存顧客との取引拡大

オペレーションエンジニアリングサービスは、70億67百万円であり、前期比7.7%増となりました。

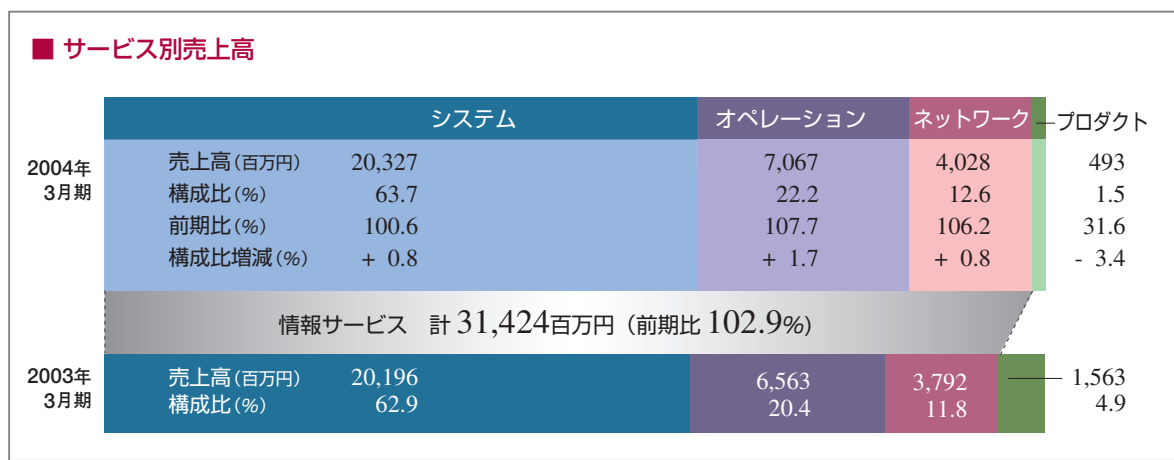
この部門は情報サービス産業全体としても成長している部門であり、当社としても最も伸びた部門です。NTTグループを始めとした既存顧客との取引の着実な拡大が実を結んだ結果となりました。

ネットワークエンジニアリングサービスは、40億28百万円であり、前期比6.2%増となりました。ネットワークの運用、監視業務が堅調に推移しているとともに、新規売上高として携帯端末の開発案件が増加しました。これらが牽引力となり、オペレーションエンジニアリングサービスに続く売上高の伸びとなりました。

プロダクトサービスは4億93百万円であり、前期

比68.4%減となりました。この大幅な減少の理由は2つあります。ひとつは前期には特定のお客様から大型の受注、いわゆる特需があったこと、いまひとつは大型SI（システムインテグレーション）案件が先送りになったことです。

したがって、プロダクトの減少分をオペレーションエンジニアリングサービスとネットワークエンジニアリングサービスがカバーする形で、ほぼ前期並みの売上高を確保できたということです。前期は逆に、情報サービスの不振をプロダクトがカバーする形であったことを考えると、当期は、厳しい市場環境の中で主力事業の回復がみられた分、同じ減収であってもその内容は改善していると考えています。



## 徹底したプロジェクト管理で売上総利益率を改善

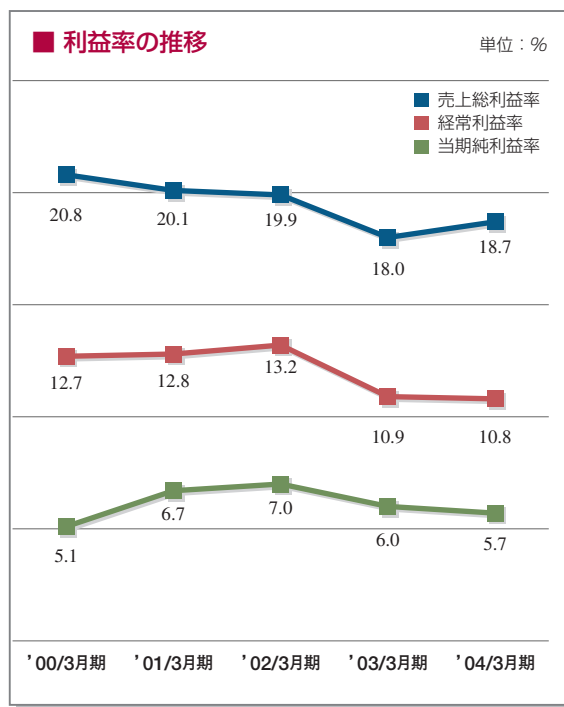
**Q 売上総利益は金額、利益率とも前期を上回りましたが、その要因を教えてください**

先ほども言いましたが、厳しい市場環境のなか、情報サービスの各部門の健闘が、売上総利益の改善要因となっていると思います。金額としては59億65百万円で前期と比べて2億円増でした。増減率では3.5%の増加です。また、売上総利益率は18.7%であり、前期と比べて0.7%改善しました。前期並みの売上総利益率を維持できていない同業他社さんが多いなかでこの結果は、望ましい方向性として、高く評価しています。

また、通期では0.7%の改善ですが、上期（中間期）では17.2%と低迷し、前年同期比で0.9%悪化していました。これは、前期に着手した一部のプロジェクトが赤字となったことが大きく影響していました。その半面、下期は期初から強化したプロジェクト管理が十分に効果を発揮し、不採算案件はほとんどありませんでした。加えて、前期から継続的に取り組んできた労務費、外注費の節約努力により、下期の売上総利益率は20.1%まで上昇しました。

0.7%の改善要因を分解しますと、社員の稼働率の向上や労務費、外注費の圧縮等による生産性の向上で1.3%の改善要因となっているとともに、利益率の低いプロダクトサービスの売上高の構成比が減

少したことで売上高全体の利益率を0.3%押し上げる結果となりました。その一方で、売上単価の引下げの影響による利益率の圧迫要因が0.6%、さらに、赤字案件の発生による利益率の圧迫要因が0.3%影響していますので、差し引きすると0.7%の改善ということになります。



# 飛躍に向け事業基盤を強化

## Q 販売費及び一般管理費の増加が営業利益の減少につながっていますが、増加の原因を教えてください

確かに、当期は販売費及び一般管理費が営業利益を圧迫する結果となりました。しかし、その中身は営業体制の強化と技術支援や教育研修を中心としたプロジェクト支援体制の強化のための費用の増加です。これは、「DTS WINNING PLAN '05」に基づき、飛躍に向けた体制構築を主眼としたものであり、いわば、将来の収益獲得のための先行投資的な要素と考えています。したがって、販売費及び一般管理費は当初の計画時から増加を見込んでいましたので、ほぼ計画通りに推移しました。

今後、当面の間は当期のレベルを大きく上回ることはありません。

## Q 経常利益は営業利益に比べて約1億円増加していますが、営業外損益項目の変動要因を教えてください

これには2つの要素があります。前期と比べて営業外収益が増加したことと営業外費用が減少したことです。営業外収益については、受取配当金が増加したことで役員保険の解約益が発生したことで増加しました。また、昨年6月に社債の期限前償還を

施しましたので、7月以降の社債利息の支払いがなくなりました。これにより、営業外費用は前期と比べて減少しました。この社債の償還は、利払いを抑える目的ばかりではなく、財務体質の強化の一環として行いました。つけ加えますと、上記の社債償還ですべての社債を完済しましたので、現在、有利子負債はありません。

### ■ 営業利益・経常利益

営業利益 3,356百万円

(前期比 96.8%、売上比率 10.5%)

販管費増（前期比 +13.5%、販管費率 8.2%）の要因

- 営業体制強化→営業要員増強
- プロジェクト支援体制強化→技術部増強、運用企画部新設
- 経営基盤強化→コーポレートスタッフ本部増強

経常利益 3,450百万円

(前期比 98.4%、売上比率 10.8%)

- 営業外収益の増加→受取配当金の増加と保険解約益の発生
- 営業外損失の減少→社債完済による社債利息の減少

「DTS WINNING PLAN '05」に  
基づく土台作り



## ● 資産内容の充実と財務体質の強化

**Q 特別損益に計上した項目のうち、利益に与える影響が大きいものについて、その内容と計上の理由等をお聞かせください**

特別損益項目のうち、金額が大きいもの2つについて説明します。1つは特別利益に計上した適格退職年金終了益です。昨年から今年の年の変わり目に確定給付型の税制適格年金制度から確定拠出型年金制度、いわゆる日本版401kに移行しました。これは、運用環境の変化などに起因するリスクを排除することを主たる目的としています。この移行に伴い、退職給付引当金を取り崩すとともに、確定拠出型年金に拠出をしました。このときの差額を特別利益として1億79百万円計上しました。

いま1つは特別損失に計上した固定資産売却損です。当社は社員用の独身寮を10ヵ所保有しています。かつてのバブル経済が絶頂の頃は地方からも多くの社員を採用しなければ人材を確保できませんでした。そのために独身寮が必要だったのですが、現在は首都圏のみでも十分に人材を確保できますし、時代の流れかもしれませんが、親元を離れて暮らさなければならないケースでも、独身寮は敬遠される傾向にあり、利用率が低下しています。その一方で、年月が過ぎれば過ぎるほど修繕等の維持費が多くなります。また、バブル期に購入した物件が多いので、時価と簿価のかい離が大きく、含み損を抱えて

います。含み損のある資産を保有しているということは、その含み損がいつか表面化するというリスクを抱えることになるとともに、資産効率の悪化を招くことになります。

したがって、利用率が低いものや維持費の負担が高いものから順次売却し、評価損を顕在化させ、将来のリスクを排除するとともに資産内容の充実を図り、財務体質をより強固なものにしようと考えました。この方針に基づき、当期は3ヵ所を売却しました。これに伴い、固定資産売却損を特別損失として4億63百万円計上しました。残りの寮についても、今後売却していく方針です。



## 総資産の圧縮と株主資本比率の向上

**Q** 財務体質の強化というお話がありましたが、財政状態について特徴的なところを説明してください

大きなポイントは、資産および負債の圧縮と株主資本の増加です。資産については、独身寮の売却による土地・建物の減少と売掛金および、たな卸資産の減少が大きく影響しています。負債については、これもすでに言ったことですが、社債の期限前償還を行ったことと退職金制度の移行による退職給付引当金の減少が影響しています。株主資本については、利益剰余金の増加、つまり内部留保により増加しました。

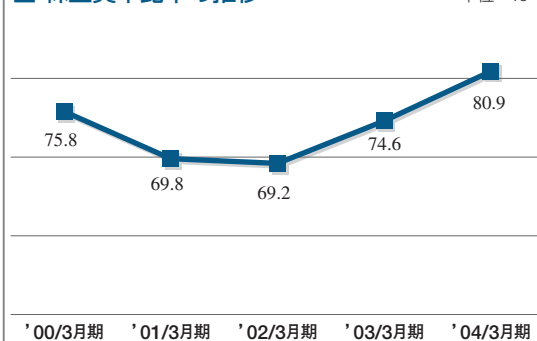
資産と負債を圧縮し、株主資本を厚くしましたので、当然のことながら、株主資本比率が上昇し、80%を超えました。現在でも十分な財務体質であると思いますが、当社の属する情報サービス産業は市場環境が激変しています。厳しい時代を勝ち残り、高付加価値企業として飛躍を遂げるためには、資産効率を高めるために資産内容の見直しと充実を図り、企業価値を高めていくことが重要だと考えています。当期に実施した独身寮の売却や余剰資金での社債の期限前償還は、この考えに基づいています。資産効率という面では、経常利益が減益にもかかわらず、総資本経常利益率（ROA）が前期と比べて0.2%向上の12.3%となったことで、一定の成果が上がっていると思います。

**Q** 当期の年間配当は40円でしたが、今後の配当方針をお聞かせください

すでにお話したとおり、厳しい時期だからこそ、中長期的なビジョンを明確にし、先端技術をキャッチアップするためのマーケティングや人材育成等を先行して積極的に行わなくてはなりません。したがって、今は力を蓄え、中長期的な視点で企業価値を高めることが株主のみなさまへの利益還元最大の源泉になると考えています。このためには、内部留保に努め、強靱な財務体質を維持し、市場環境の変化に即応するための支出や将来の投資に備えることが重要です。利益配当については、この考えに基づきながら、資本市場の動向等を勘案し、安定・継続的な配当額を維持していく方針です。

■ 株主資本比率の推移

単位：%



## 多様なニーズに対応する提案型ビジネスへ

### Q 今後の展望についてお聞かせください

3カ年の中期計画である「DTS WINNING PLAN '05」の初年度が終わり、事業の基盤となる枠組みは計画通りに整いつつあります。2年目は、事業そのものについてさまざまな施策を講じていき、最終年度にはそれまでに築き上げてきた総合力を全面的に発揮して、高付加価値企業として、業界内での確固たる地位を獲得していきたいと考えています。

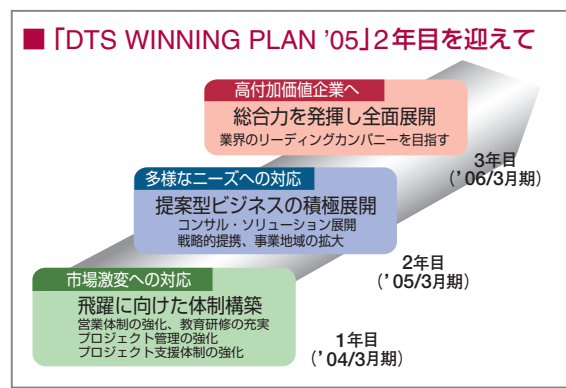
営業面では、引き続き新規案件の獲得に注力するとともに、新たな動きとしては、主要大手顧客20社を対象としたアカウントマネージャー制を導入しました。年々その比率が低下していますが、上記の20社とそのグループ企業で売上高の約7割を占めています。アカウントマネージャー制を導入することで、事業部別の縦割りの業務に横串をさして、さらなる取引拡大を図っていきます。また、提案型のビジネスを積極的に展開するために、ソリューション推進部を新設し、SIおよび一括案件の受注拡大を図ります。

開発・運用といった事業面では、生産性の向上を図るとともに事業分野を拡大することで、質・量の両面から攻めのビジネスを展開していきます。生産性の向上については、開発期間、開発コストを削減するために、開発フレームワークやパッケージソフ

ト、オープンソースを積極的に活用していきます。同時にプロジェクト管理を徹底し赤字案件撲滅にも努めます。中国等の海外のソフト開発企業への発注、いわゆるオフショア開発についても、今後積極的に活用していく方針です。

事業分野の拡大については、ICカード、VoIPおよび携帯端末等の分野で、先端技術を活用したソリューションを展開します。このためには、他社との戦略的な提携も視野に入れた事業展開も考えています。さらに、ここ数年注目を集めている、システムの共同利用やビジネス・プロセス・アウトソーシング（BPO）といった、本格的なアウトソーシング事業も積極的に推進していきます。

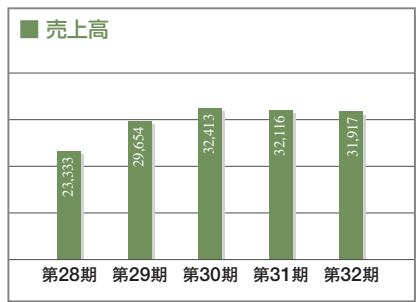
これらの戦略を実現するためには、人材の育成と社員1人ひとりのスキルアップがとても重要です。したがって、引き続き教育研修にも注力していきます。



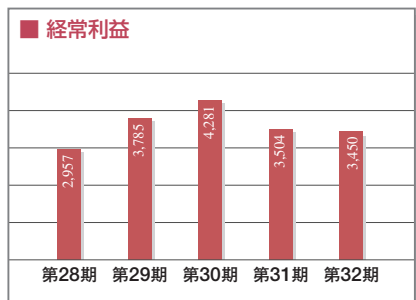


## 単体決算概況

(単位：百万円)



(単位：百万円)



## 単体損益計算書 (要旨)

(単位：百万円)

科 目	第32期 2003年4月1日から 2004年3月31日まで	第31期 2002年4月1日から 2003年3月31日まで
売上高	31,917	32,116
売上原価	25,952	26,350
売上総利益	5,965	5,765
販売費及び一般管理費	2,609	2,298
営業利益	3,356	3,467
営業外収益	98	64
営業外費用	4	27
経常利益	3,450	3,504
特別利益	238	43
特別損失	502	115
税引前当期純利益	3,186	3,432
法人税、住民税及び事業税	1,174	1,703
法人税等調整額	201	△ 198
当期純利益	1,809	1,927
前期繰越利益	2,504	1,912
中間配当額	183	149
当期末処分利益	4,131	3,690

### Point 1

売上高は全体では前期比微減ながらも、主力事業の情報サービスは回復。売上総利益は、上期に赤字案件の影響を受けたものの、下期の利益率改善により前期比増。

### Point 2

営業体制、教育研修および技術支援の強化で販管費が増加し、営業利益、経常利益ともに前期比減。しかし、販管費増は中期計画に基づく飛躍に向けた体制構築のための費用。

### Point 3

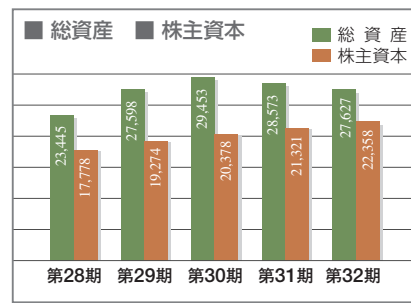
年金制度の移行（確定給付型→確定拠出型）に伴う特別利益を計上したものの、独身寮売却に伴う特別損失の計上等があり、当期純利益も前期と比べて減少。

## 単体貸借対照表（要旨）

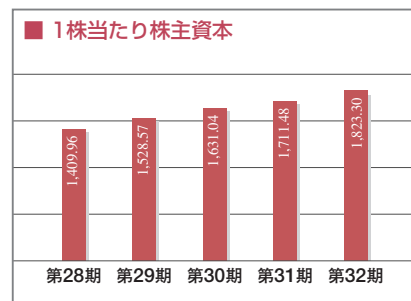
（単位：百万円）

科 目		第32期 (2004年3月31日現在)	第31期 (2003年3月31日現在)
資産の部	流動資産	14,573	14,760
	固定資産	13,053	13,813
	有形固定資産	9,917	10,278
	無形固定資産	22	24
	投資その他の資産	3,114	3,509
資産合計		27,627	28,573
負債の部	流動負債	5,093	6,495
	固定負債	175	756
	負債合計	5,268	7,252
資本の部	資本金	6,113	6,113
	資本剰余金	6,190	6,190
	利益剰余金	10,769	9,640
	その他有価証券評価差額金	275	5
	自己株式	△ 990	△ 627
	資本合計	22,358	21,321
負債・資本合計		27,627	28,573

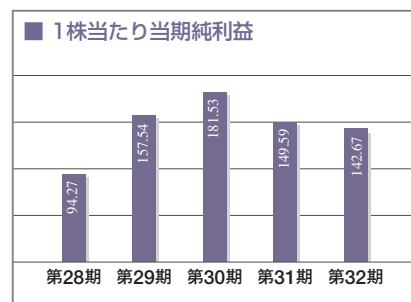
（単位：百万円）



（単位：円）



（単位：円）



## 利益処分

（単位：百万円）

科 目	第32期
当期末処分利益	4,131
任意積立金取崩額	12
計	4,143
これを次のとおり処分いたします。	
配当金	305
役員賞与金	59
任意積立金	700
次期繰越利益	3,078

（注）2003年12月10日に183百万円（1株につき15円）の中間配当を実施しております。

### Point 1

有形固定資産は独身寮売却により土地および建物が減少。一方で、本社新館建設に伴う建設仮勘定は増加。投資その他の資産は、関係会社株式と保険積立金が減少。総資産圧縮。

### Point 2

負債の部は、社債の期限前償還による有利子負債完済と年金制度の移行による退職給付引当金減少。資本の部は、内部留保による増加。負債の大幅減少に対し資本は増加。



## 連結決算概況

### 連結損益計算書（要旨）

（単位：百万円）

科 目	第32期	第31期
	2003年4月1日から 2004年3月31日まで	2002年4月1日から 2003年3月31日まで
売 上 高	37,094	36,920
売 上 原 価	30,365	30,326
販売費及び一般管理費	3,118	3,031
営 業 利 益	3,609	3,562
営 業 外 収 益	88	54
営 業 外 費 用	4	27
経 常 利 益	3,693	3,589
特 別 利 益	239	44
特 別 損 失	722	118
税金等調整前当期純利益	3,210	3,515
法人税、住民税及び事業税	1,288	1,733
法人税等調整額	113	△ 160
少数株主利益（控除）	2	15
当 期 純 利 益	1,805	1,925

### 連結貸借対照表（要旨）

（単位：百万円）

科 目	第32期	第31期
	2004年3月31日現在	2003年3月31日現在
資産の部		
流 動 資 産	16,629	16,261
固 定 資 産	12,643	13,304
有 形 固 定 資 産	9,938	10,292
無 形 固 定 資 産	95	153
投資その他の資産	2,609	2,858
資 産 合 計	29,273	29,565
負債の部		
流 動 負 債	6,175	7,063
固 定 負 債	249	816
負 債 合 計	6,424	7,880
少数株主持分		
少 数 株 主 持 分	375	247
資本の部		
資 本 金	6,113	6,113
資 本 剰 余 金	6,190	6,190
利 益 剰 余 金	10,887	9,763
その他有価証券評価差額金	272	△ 1
自 己 株 式	△ 990	△ 627
資 本 合 計	22,473	21,437
負債、少数株主持分及び資本合計	29,273	29,565

### 連結キャッシュ・フロー計算書（要旨）

（単位：百万円）

科 目	第32期	第31期
	2003年4月1日から 2004年3月31日まで	2002年4月1日から 2003年3月31日まで
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,689	669
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 283	△ 2,107
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 1,682	△ 2,237
現金及び現金同等物の増加額（△減少額）	724	△ 3,675
現金及び現金同等物の期首残高	7,064	10,739
現金及び現金同等物の期末残高	7,788	7,064

### 連結剰余金計算書（要旨）

（単位：百万円）

科 目	第32期	第31期
	2003年4月1日から 2004年3月31日まで	2002年4月1日から 2003年3月31日まで
資本剰余金の部		
資本剰余金期首残高	6,190	6,189
資本剰余金増加高	—	1
資本剰余金期末残高	6,190	6,190
利益剰余金の部		
利益剰余金期首残高	9,763	8,690
利益剰余金増加高	1,805	1,925
利益剰余金減少高	681	853
利益剰余金期末残高	10,887	9,763



## 株式の状況 (2004年3月31日現在)

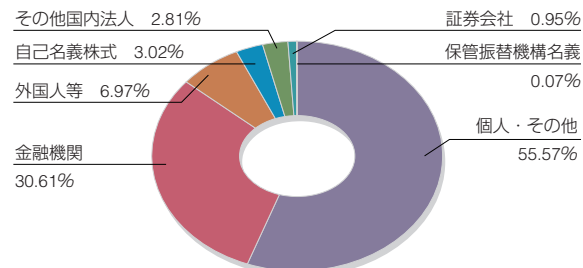
- 会社が発行する株式の総数 .....18,000,000株
- 発行済株式の総数 .....12,611,133株
- 株主数 .....16,667名
- 大株主

株主名	持株数(千株)	議決権比率(%)
笹 貴 敏 男	1,308	10.71
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	945	7.74
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	565	4.63
D T S 社 員 持 株 会	276	2.26
資産管理サービス信託銀行株式会社(信託A口)	274	2.24
ルクセンブルグ オフショア ジャスティック レンディング アカウント	254	2.08
舞 田 白 根	241	1.97
日本情報通信コンサルティング株式会社	241	1.97
株 式 会 社 み ず ほ 銀 行	205	1.68
小 崎 智 富	200	1.64

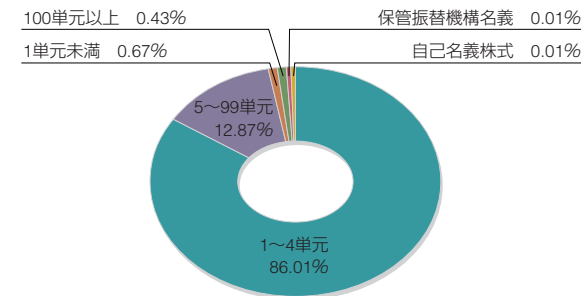
(注) 当社は、自己株式381千株を保有しておりますが、上記の大株主から除いております。

### ■株式分布状況

#### ●所有者別株式数



#### ●所有数別株主数



## 会社概要 (2004年3月31日現在)

- 商 号 株式会社 DTS  
(2003年10月1日より、株式会社データ通信システムは株式会社DTSに商号を変更いたしました)  
DTS CORPORATION
- 設立年月日 1972年8月25日
- 資本金 6,113百万円
- 従業員数 2,701名
- 本 社 〒105-0004 東京都港区新橋6-19-13  
【DTS本館】 TEL 03-3437-5488 (代表)
- 関係会社 株式会社九州DTS  
<http://www.qdts.co.jp/>  
データリンクス株式会社  
<http://www.datalinks.co.jp/>

### ■事業所

- 関西支社 〒532-0011 大阪市淀川区西中島6-1-1
- 九州支社 〒812-0037 福岡市博多区御供所町3-21
- 川崎センタ 〒212-0013 川崎市幸区堀川町66-2
- 池袋センタ 〒171-0022 東京都豊島区南池袋3-11-10
- 中目黒センタ 〒153-0051 東京都目黒区上目黒1-3-7
- 新橋センタ 〒105-0004 東京都港区新橋5-32-8
- DTS別館 〒105-0004 東京都港区新橋5-23-4

### ■役 員 (2004年6月25日現在)

代表取締役会長	杉 山 喬 一
代表取締役社長	赤羽根 靖 隆
常務取締役	熊 坂 勝 美 川 田 哲 三
取 締 役	内 山 克 也 西 井 正 昭
	堂 本 孝 憲 北 尾 益 久
	船 見 恭 雄 出 羽 豊
	伊 藤 真 一
常 勤 監 査 役	中 西 征 士
監 査 役	島 崎 恭 一 戸 田 秀 明
	田 中 襄 一
執 行 役 員	鈴 木 吉 雄 坂 田 浩 行
	松 本 明 伊 東 辰 巳
	村 尾 健 治 上 野 大 輔



Delivering Tomorrow's Solutions

株式会社 **DTS**  
<http://www.dts.co.jp>

## 株 主 メ モ

- 決 算 期 3月31日
- 定 時 株 主 総 会 6月下旬
- 1 単 元 の 株 式 の 数 100株
- 基 準 日 3月31日  
その他必要あるときは、あらかじめ公告して臨時に基準日を定めます。
- 名 義 書 換 代 理 人 東京都港区芝三丁目33番1号  
中央三井信託銀行株式会社
- 同 事 務 取 扱 所 〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号
- (郵便物送付先)  
電話 (03) 3323-7111(代)  
お 問 合 せ 先 中央三井信託銀行株式会社 証券代行部
- 同 取 次 所 中央三井信託銀行株式会社 全国各支店  
日本証券代行株式会社 本店および全国各支店
- 単元未満株式の買取り 名義書換代理事務取扱場所または同取次所で受け付けます。  
(株券保管振替制度ご利用の株主様は、株券預託先の証券会社等へお申出願います)
- 公 告 掲 載 新 聞 東京都において発行する日本経済新聞  
なお、当社は決算公告を当社ホームページ上に掲載しています。  
<http://www.dts.co.jp/kessan/index.html>

(お知らせ)

住所変更、単元未満株式買取請求、名義書換請求、配当金

振込指定に必要な各用紙のご請求は名義書換代理人

(☎ 0120-87-2031) にて24時間受付しています。



地球環境に配慮した大豆油  
インキを使用しています



古紙配合率100%再生紙を使用しています