

- ▶ **激変する市場環境への対応策とは**
赤羽根社長インタビュー
- ▶ **2005年3月期中間決算情報**



**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。**

C O N T E N T S

株主のみなさまへ	2	中間単体決算概況	11～12
赤羽根社長インタビュー	3～6	中間連結決算概況	13
TOPICS	7～8	株式の状況	14
財務ハイライト(単体)	9	会社概要	14
業績の概況	10		



代表取締役社長

赤羽根 靖隆

株主のみなさまへ

回復基調が鮮明となった国内景気のもと、情報サービス産業においては、企業収益の改善や設備投資の増加傾向を背景として、緩やかながら持ち直しの動きがみられ、低迷期は脱しつつあると認識しています。しかし、企業の情報化投資に対するコストパフォーマンスの要請は厳しく、オープン系案件の増加によるプロジェクトの小規模化なども影響し、事業環境は引き続き不透明で予断を許しません。

このような状況のなか当社は、市場環境の変化に即応し、お客様の多様なニーズにマッチした技術とサービスを提供する総合情報サービス企業として、さらなる飛躍を図っています。

当中間期末は当期の中間点であると同時に、2003年4月にスタートした中期3ヵ年計画「DTS WINNING PLAN '05」の中間点でもあります。したがって、中期計画上も、当中間期の成果が今後の展開の重要な鍵となるといっても過言ではありません。幸いなことに当中間期の業績は、期初の計画と比べて売上総利益率が大幅に向上するなど、前期から取り組んでいる施策の効果が具現化し、増収増益を達成することができました。

今後も、株主のみなさまのご期待に沿えるよう、この事業基盤を活かし、既存ビジネスの拡充はもとより、新たなコアビジネスの確立を図ってまいります。

より一層のご理解とご支援のほど、よろしく願い申し上げます。

激変する市場環境 その対応策は

赤羽根社長に聞く

▶ 赤字案件の撲滅と生産性の向上で利益率アップ

Q 当中間期の業績は利益面での躍進が目覚ましいですね。

当中間期の業績は期初計画と比べて、売上高は計画通りでしたが、経常利益が25.3%増、中間純利益が58.5%増と、大きく計画を上回りました。利益が計画を上回った理由は、プロジェクト管理の徹底により、全体的に採算性が向上したことがあげられます。また、当初の想定以上にコスト削減が進んだことで売上総利益率が計画より1.9ポイント改善し、20.2%という高い水準になったことが大きな理由です。利益率が高い案件を獲得したからではなく、全体的に底上げを図ることができました。会社全体の生産性が向上していると実感しています。

Q 現在の市場環境について、どのような認識を持っていますか。

当社が属する情報サービス産業については、わが国の景気の回復に後追いついて、明るさを取り戻しつつあります。しかし、お客さまである企業の情報化投資に対するコストパフォーマンスを追求する姿勢は依然として厳しく、生産性を向上させる努力を怠っては、お客さまの要望に十分に答えることができません。また、同業他社との競争も厳しさは変わっ





▶ 市場環境の変化に合わせ質を転換

ておらず、業界内での選別・淘汰は引き続き進むものと考えています。したがって、仕事は徐々に増えてきていますが、市場環境は今後もしばらくの間は厳しい状況であると認識しています。

Q 激変する市場環境を乗り越えるための課題は。

売上高については、金額的にはあまり変化していないようにみえますが、その内容は大きく変化しています。当社が最も得意としていた金融分野をはじめとして、これまでの仕事を支えてきた大型案件は、その規模が縮小したり、なくなったりしています。しかし、その減少分は新規案件の獲得など積極的な営業展開でカバーしています。また、**レガシー系**から**オープン系**へのシフトも加速しています。

今後さらなる飛躍を遂げるためには、この部分を徹底的に強化することです。つまり、質的転換を図り、新たな技術の習得や新たなサービスを展開し、

顧客の裾野を増やしていかなければならないと考えています。ひとことでいえば、新たなコアビジネスの確立が重要な課題であり、当期において最も注力しているポイントでもあります。前期は、その基礎を作るために、教育研修の拡充、営業体制の強化、プロジェクト管理および支援体制の強化を行ってきました。これらは当期においても継続しています。

Q 教育研修について、具体的にはどのような取り組みを行っていますか。

オープン系の技術については、すでに教育研修制度を拡充し、計画通りのスキル転換を図っています。今後はこれを土台として、さらにコアとなる技術やノウハウの習得も強化していきます。また、業界全体の課題でもありますが、オープン系へのシフトにともない、プロジェクトのマネジメントができる人材が不足している状況にあります。正直なところ、当中間期において、プロジェクトマネージャー不足

用語解説

■レガシー系

メインフレーム（大型汎用コンピュータ）や開発言語の一種であるCOBOLなどに代表される業務形態を指す。

■オープン系

仕様や規格が公開されたハードウェアやソフトウェアを組み合わせてシステムを構築する業務形態を指す。



▶ 新たなコアビジネスの確立に向けて

が原因で、取れる仕事を取りこぼしたこともありま
す。したがって、プロジェクトマネージャーの育成
は、焦眉の課題として取り組んでいます。さらに、
案件の小規模化によって、設計、開発、運用にわた
るトータルソリューションのニーズが拡大していま
す。これに対応するために、基盤設計や運用設計が
できる技術者の育成にも注力しています。

Q 営業面での課題をお聞かせください。

新規案件を獲得していくためには、コンサルティ
ング力や提案力の強化が課題のひとつです。

これは、営業や新規ビジネスの開発といった側面
であり、この部分を伸ばしていくためには、お客さ
まの多様なニーズを的確に把握して、そのお客さま
のニーズに最も適したソリューションを提供できな
くはなりません。

営業面については、右肩上がりの時代の御用聞き
的な営業ではなく、マーケティングに基づく戦略的
な営業を展開し、付加価値の高い仕事を取っていく
ことが重要です。当期から導入したアカウントマネ
ージャー制による営業の狙いのひとつはそこにあり
ます。現在、20社の主要顧客とその企業グループを
対象としています。もちろん、言うまでもありませ
んが、その他のお客さまについても同様です。

新規ビジネスの開発については、当社の新たなコ
アビジネスとして有望な新技術の研究と適用や新規
顧客の開拓がポイントとなります。

Q 今後、新たなコアビジネスとして注目 している分野は。

いくつかありますが、現在、売上にも貢献し、最
も成長しているのは **ERP** を中心としたパッケージ

用語解説

■ ERP : Enterprise Resource Planning

「エンタープライズ リソース プランニング／経営資源
利用計画」の略。財務会計・人事などの管理業務、在庫
管理などの生産業務、物流などの販売業務など企業が蓄
積する情報を統一的にすばやく管理し、企業活動の効率
を最大限に高めるシステムとソフトウェア。統合業務パ
ッケージと呼ばれる。

■ VoIP : Voice over Internet Protocol

インターネットなどのIPネットワーク上で音声通話を
可能にする技術。いわゆるインターネット電話はこの技
術を利用している。



▶ 中長期を見据えた戦略こそが飛躍への近道

ビジネスです。携帯端末等の組込みソフトについても前年同期に比べて増加しています。また、まだ規模は小さいですが、**VoIP**関連の案件も増加しつつあり、今後の成長を期待しています。その他、市場の成長が見込まれ、当社のコアビジネスとして展開していきたいものとして、ICカードやICタグを利用したソリューションビジネスがあります。ICカードについては、すでに案件を獲得しており、実績をあげています。

現在の市場環境において、既存の案件がある程度減少していくことは、当然のことであると思っています。今後は、市場のニーズを的確に把握して、成長が有望な分野に積極的に人材をあてていくことが大切です。そのためには、マーケティングや技術動向調査に基づき、事業部門、営業部門、技術・教育部門のそれぞれが、有機的サイクルで結びついた戦略を実行していくことが重要です。



Q 最後に、株主および投資家のみなさまにメッセージをお願いします。

現在、情報サービス産業は急激な市場環境の変化にさらされており、さまざまな変革が求められていると思っています。この転換期に勝ち残り、次の時代でのさらなる飛躍を図るために、現在進行中の中期3ヵ年計画「DTS WINNING PLAN '05」を粛々と実行しています。もちろん、短期的な業績の維持をないがしろにしているわけではありませんが、ほとんどの施策は、中長期的な視点で価値を高め、当社の業界内での地位を高めることに主眼を置いています。

現状は、足踏みをしているように見えるかもしれませんが、当社は着実に変化しています。したがって、株主および投資家のみなさま方にも、中長期的な視点で当社を応援していただければ、当社の現在の戦略等について、より深くご理解いただくと確信しています。さらなる成長を目指して、今後は単なるIT企業の枠にとらわれず、当社の強みを活かすために、より幅広い分野で積極的に事業を展開していきます。

今後とも、ご指導ご鞭撻のほど、よろしくお願いたします。

#1 本社近隣に第4の拠点が生誕

6月30日に新ビル（DTS新館）が竣工しました。場所は港区新橋の本社から目と鼻の先の距離です。7月上旬に川崎センタと池袋センタから約400人が移転し、気持ちも新たに業務を行っています。地上8階、延床面積は約2,700平方メートルです。なお、新ビルの建設費用総額は約8億円であり、前期に取得した敷地（約200坪）と合わせると、投資総額は約20億円です。

拠点が分散することは、多くの面で不具合が生じます。日に何度も本社、拠点間を往復するような非効率さや、情報の格差、さらには社員間の意思統一にまで支障をきたす可能性さえあります。この状況を打開するため、本館近くに拠点の統合を目指し、新ビルを建設しました。これにより、資源の効率化と開発部門の

集約、そして技術習得のスピードアップを図ることができます。

また、川崎センタと池袋センタの賃貸料と、新ビルの維持・管理等にかかる費用を比較すると、通年で約1億円の費用節約となり、コスト削減にも貢献しています。



地上8階建てのDTS新館

#2 オフショア開発で新たな選択肢を探る

当社はこのほど、国内の開発案件を中国のシステム開発会社に業務委託しました。海外企業に協力を依頼するのは初めてで、これにより本格的なオフショア開発に乗り出しました。

開発コストの低減を狙いとして海外企業に開発を委託する、いわゆるオフショア開発の動きは、ここ1、2年の間に活発化しています。しかし、海外発注は品質などにリスクがあることや、社員を海外に派遣してまでコストメリットが享受できるのかなどの問題点もありました。ただ、受注時にコスト削減の具体的な手段として、オフショア開発を条件に取り入れる顧客も増えているなど、厳しい競争に打ち勝つためには、海外

への発注も必要と判断しました。

当社初のオフショア開発となったのは、建設会社の社内向け不動産管理システム。発注する企業選定には時間をかけ、北京市にある企業に開発業務を委託しました。今後、オフショア開発のノウハウを全社レベルで共有し、各事業部でもオフショア対応ができる体制を整える方針です。

当社は、コスト削減を実現する選択肢のひとつとしてオフショア開発をとらえ、高い技術力とコストパフォーマンスをそなえた、お客さまから支持される高付加価値企業を目指していきます。

#3 名古屋に新拠点を開設！中京支社オープン



中京支社があるポーラ名古屋ビル

10月1日付で名古屋市に中京支社を開設しました。これにより当社は、日本経済の大動脈となる東名阪と福岡にそれぞれ拠点を置くことになり、いよいよ飛躍に向けた体制が整ってきました。

バブル崩壊以降も名古屋地域は製造業を中心とした活力が

あり、経済成長率は国内でトップ。設備投資では大阪を抜き、有効求人倍率も全国平均を常に上回るなど、いま最も元気な地域です。ここでのシステム需要に対応し、製造業にも強いDTSを築いていきたいと考えています。当面、輸送機器メーカー向けの組込みソフトなどの需要に対応します。すでにお客さまからお仕事もいただき、まずは好調な滑り出しです。

売上高は、控えめですが3年後に3億円以上を見込んでいます。中京支社長は、村尾健治・執行役員関西支社長が兼務し、新規顧客の開拓など精力的に取り組みます。また、地域密着型のビジネスを志向するため、名古屋では親しみをもたれている「中京」をとり支社名としました。

#4 システムマネジメント部門がISMSの認証取得

10月29日、システムマネジメント部門の遠隔監視サービスチームがISMS（情報セキュリティマネジメントシステム）の認証を受けました。ISMSとは、情報セキュリティリスクを組織で管理して、リスクの回避・軽減を継続的に行うマネジメントシステムです。今回の審査では、システムマネジメント部門全体で、認定に向けた取り組みを積極化したことが評価されました。

当社は、徹底した品質管理によるシステム運用で、今後も多くのお客さまからの信頼を得る努力を続けていきます。

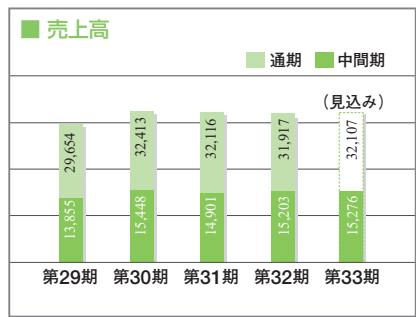


中国のソフトウェア開発企業の様子

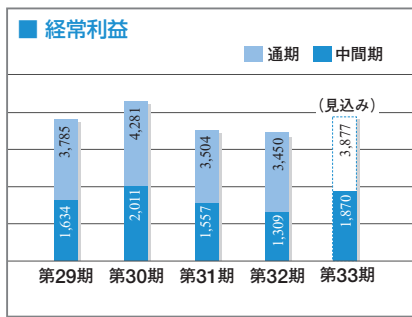


財務ハイライト（単体）

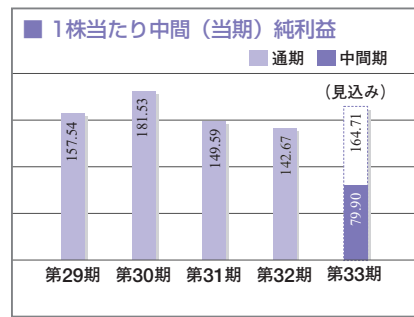
（単位：百万円）



（単位：百万円）

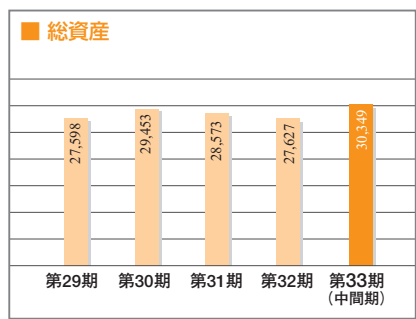


（単位：円）

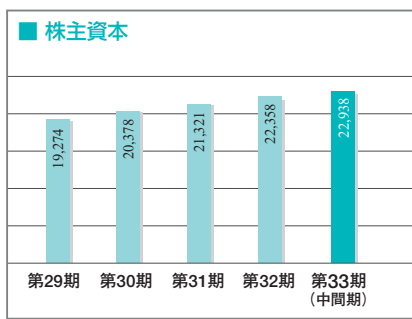


	第29期 (中間期)	第30期 (中間期)	第31期 (中間期)	第32期 (中間期)	第33期 (中間期)
売上高	13,855百万円	15,448百万円	14,901百万円	15,203百万円	15,276百万円
経常利益	1,634百万円	2,011百万円	1,557百万円	1,309百万円	1,870百万円
1株当たり中間純利益	60円90銭	86円39銭	71円02銭	59円27銭	79円90銭

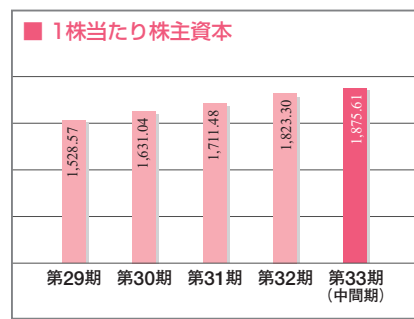
（単位：百万円）



（単位：百万円）



（単位：円）



	第29期	第30期	第31期	第32期	第33期 (中間期)
総資産	27,598百万円	29,453百万円	28,573百万円	27,627百万円	30,349百万円
株主資本	19,274百万円	20,378百万円	21,321百万円	22,358百万円	22,938百万円
1株当たり株主資本	1,528円57銭	1,631円04銭	1,711円48銭	1,823円30銭	1,875円61銭



業績の概況

当中間期においては、事業そのものにつままして質・量の両面から、攻めの体制確立に注力するために、営業体制の強化に加えて、コンサルティングや提案を専門的に行う部門を強化しました。システム開発についてはSI（システムインテグレーション）および一括案件の受注拡大を図るとともに、オペレーションについては従来型の保守・運用に加え、システムの基盤設計・運用設計といった上流工程での受注拡大を図りました。営業面では、新規顧客の開拓はもとより、主要顧客20社の企業グループに対してアカウント・マネージャー制を導入し、既存顧客のさらなる深耕を図りました。さらに、ERPをはじめとしたパッケージビジネスの受注が拡大しているとともに、ネットワーク分野で今後の成長が期待される遠隔監視サービスやVoIP、ICカード関連の案件の受注拡大を図る等、将来性の高い新規ビジネスに対して人的資源を積極的に配分し、新たなコアビジネスの確立に努めています。

また、教育研修や技術支援、プロジェクト管理やプロジェクト支援等のさらなる充実を図るとともに、コーポレートガバナンス体制を一層強化するため、CSR企画室を新設し、リスクマネジメントやコンプライアンス体制を充実しました。

売上高は152億76百万円となりました。年金や保険関連の開発案件の減少やシステムのダウンサイジング化にとも

なうオペレーション案件の縮小等の影響を受けましたが、既存の基幹システムを新たなプラットフォームに移行するといった、マイグレーション案件が増加するとともに、ネットワーク関連の案件が好調に推移したこと等により、前年同期と比較して0.5%増加しました。売上原価は121億84百万円（前年同期比3.2%減）であり、売上原価比率は79.8%となりました。プロジェクト管理の強化が奏効し赤字案件を撲滅したことや要員稼働率が向上したことに加え、コスト削減の効果が顕著になったこと等により、前年同期に比べ3.0ポイント改善となりました。

また、営業体制強化による人件費、技術研修等の教育研修、技術研究等、将来の収益獲得および体制強化に向けた投資としての費用は前年同期に比べて若干増加しましたが、販売費及び一般管理費は12億77百万円（前年同期比6.5%減）であり、売上高に対する比率は8.3%となり、前年同期に比べ0.7ポイント減少しました。この結果、営業利益は18億14百万円（前年同期比45.9%増）となりました。営業外損益については純額として55百万円の利益（前年同期は65百万円の利益）となり、経常利益は18億70百万円（前年同期比42.8%増）となりました。また、独身寮の売却にともなう固定資産売却損1億41百万円と、本年6月の本社新館費用71百万円等を特別損失として計上し、中間純利益は9億77百万円（前年同期比34.0%増）となりました。

用語解説

■SI（システムインテグレーション）

システムの企画・立案からプログラムの開発、必要なハードウェア・ソフトウェアの選定・導入、完成したシステムの保守・管理までを1社で一括したサービスを提供。

■上流工程

ソフトウェアの開発工程のうち、要求分析から基本設計までの初期段階の工程を指す。顧客がどのような目的でシステムを使用するのか、顧客の要求を満たすためにはどのような機能を持つべきかということを検討し、どのようなシステムを開発するのかを決定する。

■プラットフォーム

システムなどの基礎となる技術やハードウェア、ソフトウェアのこと。アプリケーションソフトを動作させる際の基盤となるOSの種類や環境、設定などのこと。



中間単体決算概況

Point 1

売上高は、既存案件の減少を新規案件の獲得でカバー。

前年同期比0.5%増加。

サービス別内訳（金額の単位は百万円）

システムエンジニアリングサービス 9,612

オペレーションエンジニアリングサービス 3,223

ネットワークエンジニアリングサービス 2,206

情報サービス計 15,042

プロダクトサービス 234

売上高計 15,276

Point 2

プロジェクト管理強化で赤字案件撲滅、生産性向上で売上総利益率は20.2%となり、前年同期の17.2%を大きく上回る。また、販管費は対前年同期で6.5%減少し、営業利益、経常利益ともに前年同期比40%を超える増加。

Point 3

独身寮の売却にともなう固定資産売却損1億41百万円と本社新館完成にともなう川崎および池袋センタからの移転費用71百万円を特別損失に計上。中間純利益は前年同期比34%増加。

中間単体損益計算書（要旨）

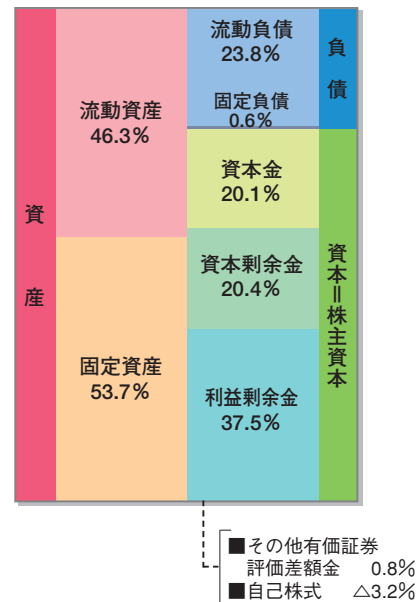
（単位：百万円）

科 目	第33期中間期 2004年4月1日から 2004年9月30日まで	第32期中間期 2003年4月1日から 2003年9月30日まで	第32期 2003年4月1日から 2004年3月31日まで
売 上 高	15,276	15,203	31,917
売 上 原 価	12,184	12,593	25,952
売 上 総 利 益	3,091	2,610	5,965
販 売 費 及 び 一 般 管 理 費	1,277	1,366	2,609
営 業 利 益	1,814	1,243	3,356
営 業 外 収 益	56	70	98
営 業 外 費 用	0	4	4
経 常 利 益	1,870	1,309	3,450
特 別 利 益	0	6	238
特 別 損 失	230	35	502
税引前中間（当期）純利益	1,640	1,280	3,186
法人税、住民税及び事業税	651	579	1,174
法人税等調整額	12	△ 28	201
中 間（ 当 期 ） 純 利 益	977	729	1,809
前 期 繰 越 利 益	3,078	2,504	2,504
中 間（ 当 期 ） 配 当 額	—	—	183
中 間（ 当 期 ） 未 処 分 利 益	4,055	3,234	4,131

中間単体貸借対照表（要旨）

（単位：百万円）

科 目		第33期中間期 (2004年 9月30日現在)	第32期中間期 (2003年 9月30日現在)	第32期 (2004年 3月31日現在)
資 産 の 部	流 動 資 産	14,041	13,101	14,573
	固 定 資 産	16,307	13,893	13,053
	有 形 固 定 資 産	9,851	10,484	9,917
	無 形 固 定 資 産	3,530	21	22
	投 資 そ の 他 の 資 産	2,926	3,387	3,114
	資 産 合 計	30,349	26,995	27,627
負 債 の 部	流 動 負 債	7,227	4,863	5,093
	固 定 負 債	183	753	175
	負 債 合 計	7,411	5,617	5,268
資 本 の 部	資 本 金	6,113	6,113	6,113
	資 本 剰 余 金	6,190	6,190	6,190
	利 益 剰 余 金	11,381	9,872	10,769
	その他有価証券評価差額金	244	191	275
	自 己 株 式	△ 991	△ 990	△ 990
	資 本 合 計	22,938	21,377	22,358
	負 債 ・ 資 本 合 計	30,349	26,995	27,627





中間連結決算概況

中間連結損益計算書 (要旨)

(単位：百万円)

科 目	第33期中間期 2004年4月1日から 2004年9月30日まで	第32期中間期 2003年4月1日から 2003年9月30日まで	第32期 2003年4月1日から 2004年3月31日まで
売 上 高	17,668	17,437	37,094
売 上 原 価	14,261	14,462	30,365
販売費及び一般管理費	1,505	1,651	3,118
営 業 利 益	1,901	1,323	3,609
営 業 外 収 益	49	58	88
営 業 外 費 用	0	4	4
経 常 利 益	1,949	1,378	3,693
特 別 利 益	3	7	239
特 別 損 失	231	61	722
税金等調整前中間(当期)純利益	1,721	1,324	3,210
法人税、住民税及び事業税	719	675	1,288
法人税等調整額	△ 11	△ 98	113
少数株主利益(控除)	21	17	2
中間(当期)純利益	992	729	1,805

中間連結貸借対照表 (要旨)

(単位：百万円)

科 目	第33期中間期 (2004年9月30日現在)	第32期中間期 (2003年9月30日現在)	第32期 (2004年3月31日現在)
資 産 の 部			
流 動 資 産	15,864	14,724	16,629
固 定 資 産	15,879	13,462	12,643
有 形 固 定 資 産	9,870	10,506	9,938
無 形 固 定 資 産	3,586	111	95
投資その他の資産	2,422	2,844	2,609
資 産 合 計	31,744	28,187	29,273
負 債 の 部			
流 動 負 債	8,016	5,468	6,175
固 定 負 債	268	830	249
負 債 合 計	8,285	6,299	6,424
少 数 株 主 持 分			
少 数 株 主 持 分	395	390	375
資 本 の 部			
資 本 金	6,113	6,113	6,113
資 本 剰 余 金	6,190	6,190	6,190
利 益 剰 余 金	11,513	9,994	10,887
その他有価証券評価差額金	238	188	272
自 己 株 式	△ 991	△ 990	△ 990
資 本 合 計	23,063	21,496	22,473
負債、少数株主持分及び資本合計	31,744	28,187	29,273

中間連結キャッシュ・フロー計算書 (要旨)

(単位：百万円)

科 目	第33期中間期 2004年4月1日から 2004年9月30日まで	第32期中間期 2003年4月1日から 2003年9月30日まで	第32期 2003年4月1日から 2004年3月31日まで
営業活動によるキャッシュ・フロー	561	338	2,689
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 774	△ 248	△ 283
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 205	△ 1,497	△ 1,682
現金及び現金同等物の増加額(△減少額)	△ 419	△ 1,407	724
現金及び現金同等物の期首残高	7,788	7,064	7,064
現金及び現金同等物の中間期末(期末)残高	7,369	5,656	7,788

中間連結剰余金計算書 (要旨)

(単位：百万円)

科 目	第33期中間期 2004年4月1日から 2004年9月30日まで	第32期中間期 2003年4月1日から 2003年9月30日まで	第32期 2003年4月1日から 2004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	6,190	6,190
資本剰余金中間期末(期末)残高	6,190	6,190	6,190
利 益 剰 余 金 の 部			
利益剰余金期首残高	10,887	9,763	9,763
利益剰余金増加高	992	729	1,805
利益剰余金減少高	366	497	681
利益剰余金中間期末(期末)残高	11,513	9,994	10,887



株式の状況 (2004年9月30日現在)

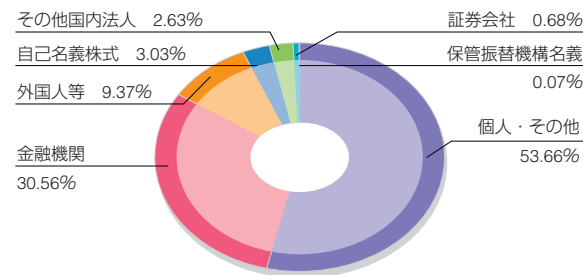
- 会社が発行する株式の総数18,000,000株
- 発行済株式の総数12,611,133株
- 株主数.....15,786名
- 大株主

株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
菅 貴 敏 男	1,308	10.37
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	1,136	9.01
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	634	5.03
D T S 社 員 持 株 会	296	2.35
資産管理サービス信託銀行株式会社(年金信託口)	260	2.06
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	254	2.01
舞 田 白 根	241	1.91
日本情報通信コンサルティング株式会社	241	1.91
株 式 会 社 み ず ほ 銀 行	205	1.62
小 崎 智 富	200	1.59

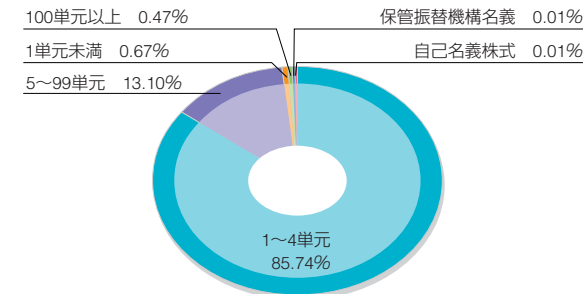
(注) 当社は、自己株式381千株を保有しておりますが、上記の大株主から除いております。

株式分布状況

●所有者別株式状況



●所有数別株主数



会社概要 (2004年9月30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 2,714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

- 中京支社 〒460-0008 名古屋市中区栄2-9-26
- 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
- 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新館 〒105-0004 東京都港区新橋6-12-4
- DTS別館 〒105-0004 東京都港区新橋5-23-4

■役 員 (2004年9月30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) 中央三井信託銀行株式会社 証券代行部
(お問合わせ先) 電話 (03) 3323-7111(代)
- 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 名義書換代理人事務取扱所または同取次所で受付けします。
(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時間受付けています。



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