

**【表紙】**

【提出書類】	有価証券報告書の訂正報告書
【根拠条文】	金融商品取引法第24条の2第1項
【提出先】	関東財務局長
【提出日】	平成25年8月26日
【事業年度】	第54期（自平成24年4月1日 至平成25年3月31日）
【会社名】	株式会社ディーエムエス
【英訳名】	DMS INC.
【代表者の役職氏名】	代表取締役社長 山本 克彦
【本店の所在の場所】	東京都千代田区神田小川町一丁目11番地
【電話番号】	(03) 3293 - 2961 (代表)
【事務連絡者氏名】	経理部部長代理 橋本 竜毅
【最寄りの連絡場所】	東京都千代田区神田小川町一丁目11番地
【電話番号】	(03) 3293 - 2961 (代表)
【事務連絡者氏名】	経理部部長代理 橋本 竜毅
【縦覧に供する場所】	株式会社東京証券取引所 (東京都中央区日本橋兜町2番1号)

## 1【有価証券報告書の訂正報告書の提出理由】

平成25年6月26日に提出いたしました第54期（自平成24年4月1日 至平成25年3月31日）有価証券報告書の記載事項の一部に訂正すべき事項がありましたので、これを訂正するため、当該有価証券報告書の訂正報告書を提出するものであります。

## 2【訂正事項】

### 第一部 企業情報

#### 第2 事業の状況

##### 2 業務及び営業の状況

##### (4) 営業実績

##### 4 事業等のリスク

## 3【訂正箇所】

訂正箇所は\_\_\_\_\_を付して表示しております。

## 第一部【企業情報】

## 第2【事業の状況】

(訂正前)

### 2【業務及び営業の状況】

<省略>

#### (4) 営業実績

当連結会計年度の営業実績をセグメントごとに示すと、次のとおりであります。

セグメントの名称	当連結会計年度 (自平成24年4月1日 至平成25年3月31日)	前年同期比(%)
ダイレクトメール部門(千円)	15,569,179	96.0
セールスプロモーション部門(千円)	1,137,153	96.8
イベント部門(千円)	575,602	125.8
賃貸部門(千円)	57,993	141.2
報告セグメント計(千円)	17,339,929	97.0
その他(千円)	25,429	371.6
計(千円)	17,365,359	97.1

(注) 1. セグメント間の取引については相殺消去しております。

2. 上記金額には消費税等は含まれておりません。

(訂正後)

## 2【生産、受注及び販売の状況】

&lt;省略&gt;

## (4) 生産及び仕入実績

当連結会計年度の生産及び仕入実績をセグメントごとに示すと、次のとおりであります。

セグメントの名称	当連結会計年度 (自平成24年4月1日 至平成25年3月31日)	前年同期比(%)
ダイレクトメール部門(千円)	13,594,969	95.0
セールスプロモーション部門(千円)	891,653	90.7
イベント部門(千円)	544,855	120.5
賃貸部門(千円)	49,842	87.6
その他(千円)	13,758	307.6
合計(千円)	15,095,079	95.5

(注) 上記の金額には、消費税等は含まれておりません。

## (5) 販売実績

当連結会計年度の販売実績をセグメントごとに示すと、次のとおりであります。

セグメントの名称	当連結会計年度 (自平成24年4月1日 至平成25年3月31日)	前年同期比(%)
ダイレクトメール部門(千円)	15,569,179	96.0
セールスプロモーション部門(千円)	1,137,153	96.8
イベント部門(千円)	575,602	125.8
賃貸部門(千円)	57,993	141.2
その他(千円)	25,429	371.6
合計(千円)	17,365,359	97.1

(注) 1. 受注につきましては、受注後、短期間に業務完了し納品されるため、販売実績のみ記載しております。

2. 上記の金額には消費税等は含まれておりません。

## 4【事業等のリスク】

(訂正前)

有価証券報告書に記載した事業の状況、経理の状況等に関する事項のうち、投資者の判断に重要な影響をおよぼす可能性のある事項には、以下のようなものがあります。

なお、文中の将来に関する事項は、当連結会計年度末現在において当社グループ（当社、および当社の子会社）が判断したものであります。

当社の有するリスクに関して、最も考慮すべき課題は、受託業務に伴う個人情報の管理があげられます。

当社業務処理における個人情報は、ダイレクトメール部門においては、顧客のデータベースに基づいて配送可能な状態にデータを変換した後、宛名処理を行い使用しております。また、セールスプロモーション部門では、顧客のデータベースに基づいてアウトバウンドコールをするほか、顧客の依頼によりインバウンドコール・パソコン・携帯電話・自動音声応答装置・ファクシミリなどを通して個人情報を取得することがあります。イベント部門でも、チケット販売で申し込み受付作業を通して個人情報を取得することがあります。

これら個人情報の運用については、「個人情報の保護に関する法律」をはじめ、J I S Q 15001、J I S Q 27001、経済産業省や日本ダイレクト・メール協会制定のガイドライン等に則って厳正に運用するとともに、実施状況を定期的に見直し改善しております。

個別の具体的セキュリティについては、「第2 事業の状況 3 対処すべき課題」で既に記載したとおり、現時点で採りうる最高レベルの施策を実施するなど、管理に十分留意しており、現在まで顧客情報流出による問題は発生しておりませんが、今後何らかの事情により流出などの問題が発生した場合は、当社への損害賠償請求や信用の低下により、当社の経営成績および今後の事業展開に影響を与える可能性があります。

(訂正後)

有価証券報告書に記載した事業の状況、経理の状況等に関する事項のうち、投資者の判断に重要な影響をおよぼす可能性のある事項には、以下のようなものがあります。

なお、文中の将来に関する事項は、当連結会計年度末現在において当社グループ（当社、および当社の子会社）が判断したものであります。

### (1) 個人情報の管理について

当社の有するリスクに関して、最も考慮すべき課題は、受託業務に伴う個人情報の管理があげられます。

当社業務処理における個人情報は、ダイレクトメール部門においては、顧客のデータベースに基づいて配送可能な状態にデータを変換した後、宛名処理を行い使用しております。また、セールスプロモーション部門では、顧客のデータベースに基づいてアウトバウンドコールをするほか、顧客の依頼によりインバウンドコール・パソコン・携帯電話・自動音声応答装置・ファクシミリなどを通して個人情報を取得することがあります。イベント部門でも、チケット販売で申し込み受付作業を通して個人情報を取得することがあります。

これら個人情報の運用については、「個人情報の保護に関する法律」をはじめ、J I S Q 15001、J I S Q 27001、経済産業省や日本ダイレクト・メール協会制定のガイドライン等に則って厳正に運用するとともに、実施状況を定期的に見直し改善しております。

個別の具体的セキュリティについては、「第2 事業の状況 3 対処すべき課題」で既に記載したとおり、現時点で採りうる最高レベルの施策を実施するなど、管理に十分留意しており、現在まで顧客情報流出による問題は発生しておりませんが、今後何らかの事情により流出などの問題が発生した場合は、当社への損害賠償請求や信用の低下により、当社の経営成績および今後の事業展開に影響を与える可能性があります。

### (2) 業績の変動要因について

当社は、ダイレクトメール部門による売上が全体の約9割を占めております。当社におけるダイレクトメールは、公共サービスにおける各種通知や企業からその顧客に対する業務通信等に利用されるとともに、Webマーケティングとの組み合わせによる利用が図られていますが、将来において顧客企業のプロモーション手法の変化により、場合によっては当社の経営成績および今後の事業展開に影響を与える可能性があります。

(3) 人材の確保および育成について

当社が行う顧客企業のマーケティング活動を支援する事業の遂行においては、人材に依拠する部分が多く、有能な人材の確保や育成を行うことが重要となっております。これに対して当社は計画的な採用を実施することで人材の確保を図るとともに、社内研修制度を整備し従業員のキャリア形成を支援することで従業員の能力向上を図っております。しかしながら、必要とする人材の確保や育成ができない場合には、当社の経営成績および事業展開に影響を与える可能性があります。