

【表紙】

【提出書類】	四半期報告書の訂正報告書
【根拠条文】	金融商品取引法第24条の4の7第4項
【提出先】	関東財務局長
【提出日】	平成30年12月11日
【四半期会計期間】	第18期第1四半期（自 平成30年7月1日 至 平成30年9月30日）
【会社名】	株式会社ディー・エル・イー
【英訳名】	DLE Inc.
【代表者の役職氏名】	代表取締役 椎木 隆太
【本店の所在の場所】	東京都千代田区麹町三丁目3番地4
【電話番号】	03-3221-3980
【事務連絡者氏名】	執行役員 高倉 喜仁
【最寄りの連絡場所】	東京都千代田区麹町三丁目3番地4
【電話番号】	03-3221-3980
【事務連絡者氏名】	執行役員 高倉 喜仁
【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【四半期報告書の訂正報告書の提出理由】

平成30年12月3日に提出いたしました第18期（自平成30年7月1日 至平成30年9月30日）に係る四半期報告書の記載事項に一部記載漏れがありましたので、これを訂正するため、四半期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

1 事業等のリスク

2 経営者による財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析

3【訂正箇所】

訂正箇所は_____線を付しております。

第一部【企業情報】

第2【事業の状況】

1【事業等のリスク】

（訂正前）

当第1四半期連結累計期間において、当四半期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及ぼす可能性のある事項の発生又は前事業年度の有価証券報告書に記載した「事業等のリスク」についての重要な変更はありません。

（訂正後）

当第1四半期連結累計期間において、当四半期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及ぼす可能性のある事項の発生又は前事業年度の有価証券報告書に記載した「事業等のリスク」についての重要な変更はありません。

（継続企業の前提に関する重要事象等について）

当社は継続して営業損失及び当期純損失を計上し、継続企業の前提に重要な疑義を生じさせるような状況が存在しております。

しかしながら当第1四半期連結会計期間末において当社グループは現金及び預金2,403,847千円を保有し、必要な資金枠を確保していることから、継続企業の前提に関する重要な不確実性は認められないと判断し、四半期連結財務諸表への注記は記載しておりません。

当該状況の対応策に関しましては、「2 経営者による財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析（5）重要事象等について」に記載のとおりであります。

2【経営者による財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析】

(訂正前)

(記載なし)

(訂正後)

(5) 重要事象等について

当社は、「1 事業等のリスク」に記載のとおり、継続企業の前提に重要な疑義を生じさせるような状況が存在しておりますが、必要な資金枠を確保し、資金面に支障はないと判断しております。また、当社グループは、当第1四半期連結累計期間において、112,108千円の営業利益を計上しております。

以下に示す課題への対処を的確に行うことにより業績黒字化を達成するように、当該重要事象が早期に解消されるよう取り組んでまいります。

以上より、継続企業の前提に関する重要な不確実性は認められないと判断しております。

ソーシャル・キャラクター・マーケティング・サービスの強化

当社保有IPであるソーシャル・キャラクターを活用した広告・マーケティングプラン等の企画提案及びテレビコマーシャルやインターネット動画広告等のデジタルコンテンツ制作等を提供し、主に広告・マーケティング収入を得ることを目的としたソーシャル・キャラクター・マーケティング・サービスは、当社において売上総利益率が高く、過年度より安定的な収益の基盤となっております。

そのため、当社は、当該事業を強化していくことで、安定した収益獲得を目指してまいります。

具体的には、当社の主要IPである「秘密結社 鷹の爪」を中心とした自社IPの提案の実施、提案件数の増加を目的とした外部機関の活用等の施策を講じてまいります。

当社保有IPのIP価値向上

上記に記載のとおり、ソーシャル・キャラクター・マーケティング・サービスを強化していくためには、当社保有のIP価値向上が必要不可欠であると判断しております。

そのため、当社は、当社保有IPの価値向上に努め、安定した収益獲得を目指してまいります。

具体的には、SNS等での露出及び過去のテレビシリーズの配信等を通じたメディアへの露出機会を増加するための施策を講じてまいります。また、これにともなうライセンス収入の獲得も、安定した収益基盤の構築へ寄与するものと考えております。

ブランドとのシナジー創出

当社グループが保有する「TOKYO GIRLS COLLECTION」、経営参画する「amadana」等のブランドとの協業を推進し、シナジー効果を創出することにより、収益の拡大に努めまいります。

具体的には当社の強みであるプロデュース力を活かし、株式会社W TOKYO及び株式会社アマダナ総合研究所と連携し、積極的な営業推進、新規ビジネスの展開等の施策を講じてまいります。

売上原価、販売費及び一般管理費の削減

当社は、当社事業の強みであるプロデュース力及びクリエイティブを確保した上で、引き続き、外注費等の売上原価、販売費及び一般管理費の削減に努め、収益性の改善に注力してまいります。