

2005

The 18th
Business Report

第18期

株主通信

モシモシ

*Marketing
& Science*

株式会社 **モシモシ** ホットライン
MOSHI MOSHI HOTLINE, INC.

〒151-0053 東京都渋谷区代々木2-6-5
2-6-5 Yoyogi, Shibuya-ku, Tokyo 151-0053
TEL: 03-5351-7200 FAX: 03-5351-3300
<http://www.moshimoshi.co.jp>

経営企画部

Corporate
Planning Div.

info@moshimoshi.co.jp

株式会社 **モシモシ** ホットライン
MOSHI MOSHI HOTLINE, INC.

謹啓

初夏の候、時下ますますご清祥の段、お喜び申し上げます。平素はひとかたならぬ御愛顧を賜り、厚く御礼申し上げます。

第18期における当社グループ事業の概況を下記の通りご報告申し上げます。

当期は前年度決算に寄与していた各種大型スポット業務の剥落から前年比大幅な減収減益予想からのスタートとなりました。しかしながら、大幅な減収が続いてきた通信向け売上高が下期から底入れの気配を示し始めたことや、金融、公益、製造といった業界に向けたサービスの拡大傾向が続いたことから、期初に発表致しました予想を大幅に上回る成果を実現し、前年の大型スポット業務剥落分をカバーすることが出来ました。その結果、連結売上高は46,873百万円（前年比4.2%増）、同経常利益は5,671百万円（同1.1%減）、同当期純利益は3,255百万円（同3.7%増）となりました。



代表取締役社長 高木尚二
Shoji Takagi, President

金融、製造、公益向けが拡大～インバウンドサービス

インバウンドサービスは、顧客企業によるコールセンター統合プロジェクトの一巡から、通信向け売上高の減少幅が縮小傾向を辿ったほか、金融、公益、製造を中心とした業界においてコールセンターを拡充する動きが継続したこと、またスポット需要剥落の影響が比較的軽微であったことから、同部門の連結売上高は27,351百万円（同11.1%増）と好調を持続しました。

通信、金融向けの拡大と選挙特需剥落が相殺～アウトバウンドサービス

アウトバウンドサービスは、一昨年11月に行われた衆議院選挙に伴う世論調査業務の剥落が売上高を圧迫しましたが、通信、金融業界においてマーケティング活動をアウトソーシングに切り替え、乃至活発化させる動きが広がり、需要は強含みに推移しました。同部門では減収要因と増収要因が拮抗するかたちとなり、その連結売上高は7,537百万円（同0.2%減）と前年と同水準を維持するかたちとなりました。

大型スポット業務分が剥落～テレマーケティング関連サービス

テレマーケティング関連サービスでは、金融業界向けサービスは好調に推移したものの、前年度の収益に寄与した大型スポット需要剥落の影響や一部通信事業者の新規加入者数の減少による需要減を補うには至らず、同部門の連結売上高は11,880百万円（同6.2%減）となりました。

It is our privilege to report on the Company's business performance during its 18th business year, ended March 31, 2005.

During the fiscal year under review, there was a decline in demand in large-scale spot business, which had contributed to our financial performance during the previous fiscal year. As a result, our 18th business year began with a projection of a significant drop in net sales and profits compared to the previous year. During the fiscal-year second half, however, sales to the telecommunications industry, which had been decreasing significantly, began to show signs of bottoming out. At the same time, sales to the financial and public services and manufacturing industries continued to expand, dramatically exceeding our projection announced at the beginning of the fiscal year. This enabled us to offset the sales decline in the large-scale spot business from the previous year. As a result, consolidated net sales rose 4.2% in comparison with the previous fiscal year, to ¥46,873 million. Consolidated ordinary income dropped 1.1%, to ¥5,671 million, while consolidated net income increased 3.7%, to ¥3,255 million.

Inbound Services: Services Expand for the Financial and Public Services and Manufacturing Industries

In inbound services, due to the completion of the call center integration project for our corporate clients, the pace of the sales decline in the telecommunications industry began to slow. Moreover, efforts continued to expand our call centers in industries such as financial and public services and manufacturing, and decreasing demand for the spot business had a relatively small effect on our business. Consequently, consolidated net sales for the inbound services segment remained robust, at ¥27,351 million, up 11.1% compared with the same period of the previous year.

Outbound Services: Growing Services for the Telecommunications and Financial Industries Offset by Lower Special Demand for an Election

Sales in this segment were constrained by the decline in our outbound services for the public opinion poll for the House of Representatives election held in November 2003. Nevertheless, as we promoted and expanded marketing activities for the telecommunications and financial services industries by outsourcing them, demand for our outbound services continued to be strong. Negative and positive factors thus counterbalanced each other, causing consolidated net sales in the outbound services segment to remain approximately the same as the previous year's level, at ¥7,537 million. This represented a 0.2% decrease compared with the same period of the previous year.

当期におきましても引き続き以下の3点を中心に競争力及び経営基盤の強化を図っていく方針です。

地方拠点の拡充

当社グループにおきましては優秀な人材を獲得するため、近年地方拠点の強化を推進してまいりました。当期におきましては更に仙台青葉、金沢、いよ松山、鹿児島の新設した結果、2005年3月末現在18都市、24拠点においてコールセンターのオペレーション業務を行うに至りました。

今後におきましても地方在住の優秀な人材を活用すべく、地方拠点を一層充実させ、現地スタッフの育成に尽力していく方針です。

マックスコムは攻めに転換

2003年3月末に当社グループの一員となったマックスコムですが、当社とマックスコム一丸となった経営改革推進の結果、そのコスト構造ならびに生産性の改善において概ね当初の計画を達成することができました。今後は新たな顧客に向けたサービスの拡充及び営業力の強化を図り、経営基盤の一層の強化に向けた戦略を実行に移してまいります。

業務領域拡大に向けた体制を強化

当社グループの提供する基本的な付加価値とは、個々のお客様企業が行っている様々な業務プロセスを客観的な立場から分析し、暗黙知や経験知の整理や統合、及び標準化を通じた抜本的な改革案の提案を行い、並びにその実行を通じてプロセス改革を実現するという一貫したソリューションの提供にあると認識しております。今後もコールセンター周辺ならびに関連業務を中心にその受託体制の強化に向けた取り組みを行っていく方針です。

謹白

2005年6月

株式会社もしもしホットライン
代表取締役社長 高木尚二

Telemarketing-Related Services: Services Decline for Large-Scale Spot Business

Although telemarketing-related services for the financial services industry remained healthy, decreasing demand for the large-scale spot business, which had contributed to profits during the previous fiscal year, as well as a drop in the number of new subscribers for some telecommunications services, prevented a recovery from the lower demand. Accordingly, consolidated net sales for this segment fell 6.2%, to ¥11,880 million, compared with the same period of the previous year.

Strategies

Going forward, we are working to boost our competitiveness and management base by focusing on three goals, as follows.

Expanding Regional Bases

In recent years, the Company has been vigorously strengthening its regional bases to improve its ability to acquire superior human resources. After opening four centers during the fiscal year under review (Sendai Aoba, Kanazawa, Iyo Matsuyama and Kagoshima), as of March 31, 2005 we were operating call centers covering 24 business bases in 18 cities.

We aim to continue to strengthen our regional bases and develop regional staff members to maximize the superior human resources in regional cities.

Facilitate Aggressive Performance by MAXCOM

Since MAXCOM, Inc. joined our corporate group on March 31, 2003, both the Company and MAXCOM have worked together closely to promote management restructuring. As a result, we succeeded in achieving our initial goal of improving our cost structure and overall productivity. Looking ahead, with the goal of expanding our services to new clients and strengthening our marketing capabilities, we aim to implement a range of strategies to further enhance our management base.

Strengthening the System for Business Field Expansion

The basic added value generated by our corporate group means providing consistent solutions by objectively analyzing various operating processes of individual corporate customers, consolidating and integrating implicit knowledge and experience-based expertise and proposing a plan for drastic reform through standardization as well as executing a reform by implementing this plan. Keeping a main focus on call centers and their related businesses, we will continue to work to strengthen the trusteeship system.

June 2005

Sincerely yours,
Shoji Takagi, President
MOSHI MOSHI HOTLINE, INC.



インバウンドサービス

「お客様サービスセンター」などの名称で企業が開設するコールセンターをその企業から委託を受けて運営します。具体的には一般消費者の皆様から電話や電子メールなどを通じて寄せられる各種問合せ、苦情などに的確に應對し、マーケティングデータを収集する業務です。お客様企業ではコールセンターに集まる情報をサービスの開発や改善等に役立てています。

アウトバウンドサービス

お客様企業が保有する顧客データやコールセンターで収集したデータをもとに一般消費者の皆様に対し、新サービスのご紹介などのプロモーション活動を電話や電子メールを通じて行う業務です。

テレマーケティング関連サービス

インバウンド、アウトバウンドはコールセンターのフロントライン（お客様と実際にお話する業務）ですが、こちらはその後方で事務処理などを行う業務が中心となっております。そのほかコールセンターの周辺業務として教育研修やデータマイニングなどのコンサルティングサービス、人材派遣業務などのサービスを提供しております。

Inbound Services

We operate customer service centers and other call centers set up by client companies as an outsourcer. Specifically, inbound services are those that respond precisely to a wide range of telephone and e-mail inquiries and complaints from consumers and collect marketing data. Our client companies capitalize on the data gathered at the call centers to develop and improve their services.

Outbound Services

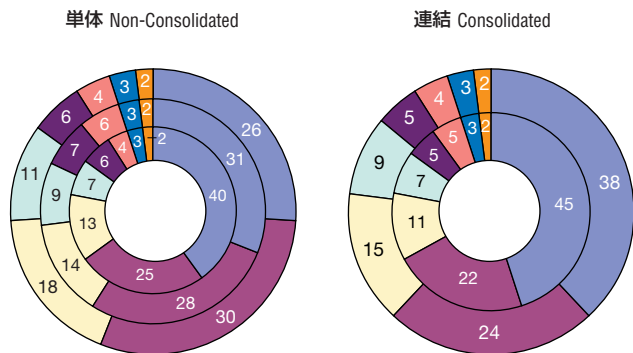
Outbound services include introduction of new services and other promotional activities targeted at consumers via telephone and e-mail by leveraging the customer data owned by the client companies, as well as the data collected at the call centers.

Telemarketing-Related Services

Behind the inbound and outbound services on the call centers' front line (as front-office businesses including actual interaction with customers), telemarketing-related services focus on back-office activities including administrative operations. We also provide training, data mining and other consulting services as part of peripheral business lines for call centers, as well as temporary help services.



顧客業種別の状況 / Clients' Classification by Industry (%)

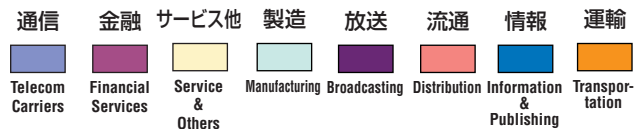


※内側より16、17、18期

※内側より17、18期

Note: From the center, the three concentric rings show the breakdown for the fiscal years ended Mar. 31, 2003, 2004 and 2005, respectively.

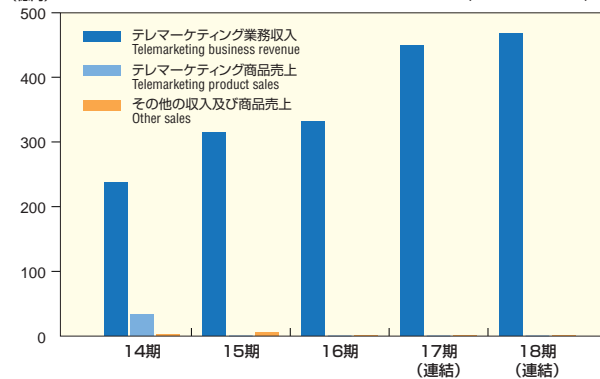
Note: From the center, the two concentric rings show the breakdown for the fiscal years ended Mar. 31, 2004 and 2005, respectively.



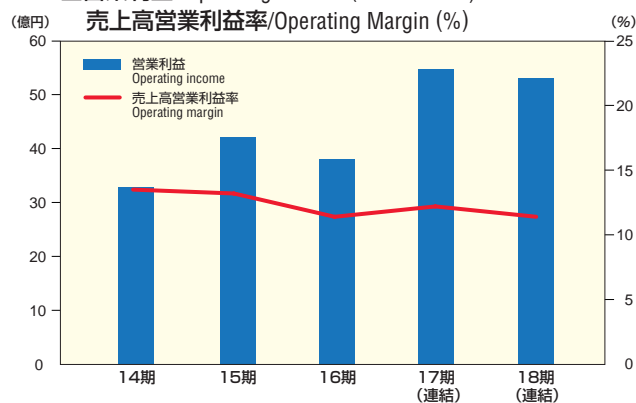
人員推移 / Number of Employed Workers

	第17期(連結) 2004年3月末 As of Mar. 31, 2004 (Consolidated)	第18期(連結) 2005年3月末 As of Mar. 31, 2005 (Consolidated)	増減数/Change
正社員 Regular employees	765	691	-74
契約社員 Contract employees	3,859	3,476	-383
マーケッター TSR & CSR	10,377	12,967	+2,590
合計 Total	15,001	17,134	+2,133

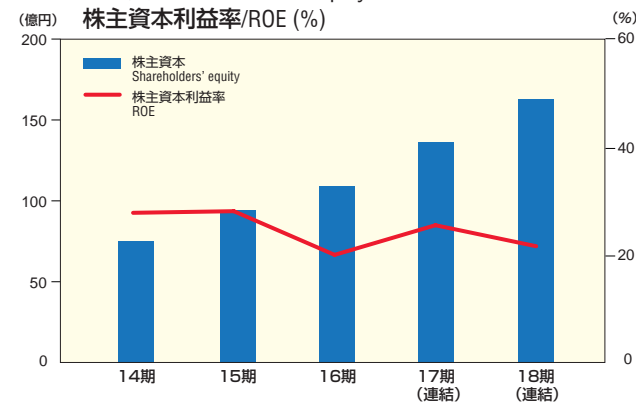
部門別売上高推移 / Net Sales Breakdown (¥100 Million)



営業利益 / Operating Income (¥100 Million)



株主資本 / Shareholders' Equity (¥100 Million)



第17期・第18期につきましては連結数値をそれぞれ記載しております。
The figures for the 17th and 18th business year are on a consolidated basis.

地方都市に4センターを新設

2004年7月の金沢センター、同11月の仙台青葉並びに鹿児島センター、3月にはいよ松山センターと、当期におきましては新たに4センターを開設致しました。いずれのセンターも既に100名～200名強の現地採用スタッフが業務に従事しております。

今後更に採用を強化し、一般消費者の皆様から愛され、また従業員が誇りを持って業務に取り組める品質の高いコールセンターの構築を目指してまいります。



金沢センター
歴史の街、金沢は明るく真面目なスタッフでいっぱいです。みんなで一から作り上げていきます。(仲嶺センター長/左から3番目)
Kanazawa Center
Center Manager Mr. Nakamine (third from left)
"Kanazawa is well known as a historic city. All staff members are lively and reliable, working together to achieve customer satisfaction."



鹿児島センター
海と桜島を背景に育った、強くも優しいスタッフが集まりました。(坂口センター長/後列中央)
Kagoshima Center
Center Manager Mr. Sakaguchi (back row, center)
"We have a team of strong but gentle staff members who were raised next to the ocean and the island of Sakurajima."

Four Centers Opened in Regional Cities

During the fiscal year under review, we opened four centers: the Kanazawa Center in July 2004, the Sendai Aoba Center and the Kagoshima Center in November 2004, and the Iyo Matsuyama Center in March 2005. Each center has 100 to more than 200 locally hired staff members already working on site.

In the future, we will further promote hiring of additional staff members and strive to build call centers of high quality that are esteemed by consumers and are places where employees feel proud to work.



仙台青葉センター
「社の都仙台は優秀な人材の確保と同時に低コストも実現できるため、高収益センターを目標にしています。」(前田センター長/後列右端)
Sendai Aoba Center
Center Manager Mr. Maeda (back row, far right)
"Sendai, a city known for its modernity, is located close to nature. There are many opportunities here to recruit excellent human resources and this helps reduce costs, so we aim to become a high-profit center."



いよ松山センター
"愛媛＝ミカン"をイメージしたセンターが、愛媛一活気のある街に誕生しました。スタッフもみかんのように、爽やか＆フレッシュです。(中山センター長)
Iyo Matsuyama Center
Center Manager Ms. Nakayama
"Ehime Prefecture is famous for its mandarin oranges, and our center opened in Ehime's most dynamic city. In fact, all our staff members are just as fresh and lively as mandarin oranges!"

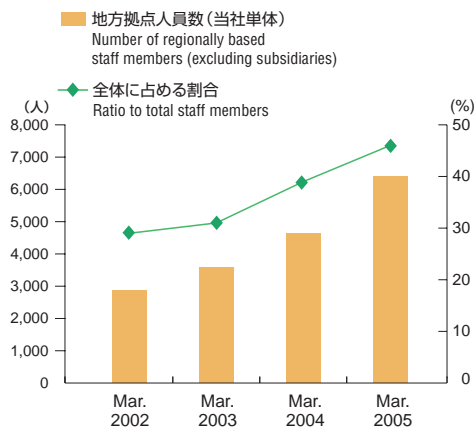
地方における雇用創出で貢献

コールセンターは通信手段を活用して顧客サービスなどマーケティング活動を行うことから、優秀な人材の供給があれば、原則的にその運営場所を選ばないという特長をもっています。

日本のコールセンターは数年前まで顧客企業本社とのアクセスを優先していたことから、首都圏を中心に設置されてきました。しかし、近年では通信料金の低減化が進んだことに加え、コールセンターの規模が拡大したことや首都圏における人材需給の逼迫感が強まる一方、地方都市では就業機会が少ないために優秀な人材の確保が比較的容易であること、また地方自治体による支援体制も充実してきていることを背景に、顧客企業も地方都市へのコールセンター移転および新設を積極的に検討するようになってまいりました。

グラフは当社が地方拠点強化策を打ち出して以来の地方拠点スタッフ数の推移です。当社が株式公開を行った頃、地方拠点のスタッフ数は僅か1,600名程度にとどまっていたましたが、近年当社が地方人材の活用を顧客企業に提案してきた結果、当期末ではその数も7,000名、全スタッフに占める割合も50%に迫る勢いとなっています。

当社が進出した地方都市ではいずれも若年失業者数の増加に頭を痛めており、当社の創出する1箇所あたり数百人にのぼる就業機会を大いに喜んでいただいております。今後もこのように当社のニーズが社会貢献に結びつく地方人材の活用提案を積極的に推し進めていく方針です。



Contributing to Regional Job Creation

As call centers engage in customer services and marketing activities using telecommunications, in principle they can locate themselves anywhere as long as they maintain a supply of competent human resources.

Until several years ago, Japanese call centers valued easy access to their clients' headquarters and were located primarily around the Tokyo metropolitan area. In recent years, however, telecommunication rates have continued to fall and the size of call centers has expanded. While the problem of balancing the supply and demand of human resources has become serious in the Tokyo metropolitan area, it is relatively easy to secure competent human resources in regional cities where there are fewer job opportunities. Moreover, municipalities have been strengthening their support systems for corporations. Against this backdrop, client companies have begun to actively consider moving or opening their call centers in regional cities.

The accompanying chart shows the change in the number of staff members working at MOSHI-MOSHI HOTLINE's regional call centers since we launched plans to reinforce our regional bases. When we went public, the number of regionally based staff members was only about 1,600. As a result of our efforts during recent years of proposing that client companies use human resources in regional cities, the number has risen to 7,000 at the end of the fiscal year under review, approaching close to 50% of the total number of staff members.

All the regional cities where we opened our call centers had been concerned about the increase in the number of their young unemployed people. Accordingly, they have expressed great appreciation for our creation of job opportunities for several hundred people at each call center. In the future, we will continue to actively propose using human resources in regional cities, to link our requirements with a contribution to society.

■ 拡がる就業機会の格差 (平成17年3月有効求人倍率) An Expanding Gap in Job Opportunities (Ratio of effective job offers to job seekers as of March 2005)

1	愛知県 Aichi Prefecture	1.65	43	北海道 Hokkaido	0.53
2	福井県 Fukui Prefecture	1.34	44	鹿児島県 Kagoshima Prefecture	0.52
3	群馬県 Gunma Prefecture	1.32	45	高知県 Kochi Prefecture	0.44
4	栃木県 Tochigi Prefecture	1.29	46	沖縄県 Okinawa Prefecture	0.42
5	東京都 Tokyo	1.26	47	青森県 Aomori Prefecture	0.39

■ 連結貸借対照表 Consolidated Balance Sheets

(百万円、未満切捨 Millions of yen)

	第17期 As of Mar. 31, 2004	第18期 As of Mar. 31, 2005	増減額 Amount of change
資産の部 / Assets			
I. 流動資産 Current assets	16,213	18,318	2,105
現金及び預金 Cash	9,405	9,750	345
売掛金 Accounts receivable	5,216	6,150	934
たな卸資産 Inventories	348	1,150	802
繰延税金資産 Deferred tax assets	468	424	△44
その他 Other current assets	791	860	69
貸倒引当金 Allowance for doubtful accounts	△17	△17	0
II. 固定資産 Fixed assets	3,740	4,376	636
有形固定資産 Tangible fixed assets	1,315	1,248	△67
無形固定資産 Intangible fixed assets	271	222	△49
投資その他の資産 Investments and other assets	2,152	2,905	753
資産合計 Total assets	19,953	22,694	2,741
負債の部 / Liabilities			
I. 流動負債 Current liabilities	6,037	6,025	△12
II. 固定負債 Long-term liabilities	314	274	△40
負債合計 Total liabilities	6,352	6,300	△52
資本の部 / Shareholders' equity			
I. 資本金 Common stock	998	998	0
II. 資本剰余金 Capital surplus	1,202	1,205	3
III. 利益剰余金 Retained earnings	11,606	14,374	2,768
IV. その他有価証券評価差額金 Securities valuation difference	11	9	△2
V. 自己株式 Treasury stock	△218	△193	25
資本合計 Total shareholders' equity	13,601	16,394	2,793
負債及び資本合計 Total liabilities and shareholders' equity	19,953	22,694	2,741

■ 連結損益計算書 Consolidated Statements of Income

(百万円、未満切捨 Millions of yen)

	第17期 For the year ended Mar. 31, 2004	第18期 For the year ended Mar. 31, 2005	増減額 Amount of change
売上高 Net sales	44,969	46,873	1,904
テレマーケティング業務収入 Telemarketing business revenue	44,831	46,769	1,938
その他の収入及び商品売上 Other sales	138	103	△35
売上原価 Cost of sales	35,562	37,581	2,019
売上総利益 Gross profit	9,406	9,292	△114
販売費及び一般管理費 Selling, general and administrative expenses	3,929	3,929	0
営業利益 Operating income	5,477	5,362	△115
営業外収益 Non-operating income	260	310	50
営業外費用 Non-operating expenses	5	1	△4
経常利益 Ordinary income	5,731	5,671	△60
特別利益 Extraordinary income	47	9	△38
特別損失 Extraordinary losses	313	163	△150
税金等調整前当期純利益 Income before income taxes	5,466	5,517	51
法人税・住民税及び事業税 Corporation, inhabitants and enterprise taxes	2,442	2,230	△212
法人税等調整額 Corporation tax adjustment	△115	32	147
当期純利益 Net income	3,138	3,255	117

■ 連結キャッシュ・フロー計算書 Consolidated Statement of Cash Flows

(千円、未満切捨 Thousands of yen)

科目	期別	第18期	
		自 至	平成16年4月1日 平成17年3月31日
I. 営業活動によるキャッシュ・フロー Cash flow from operating activities			
税金等調整前当期純利益 Income before income taxes			5,517,959
減価償却費 Depreciation and amortization			379,931
連結調整勘定償却額 Amortization of consolidation adjustment account			△20,028
営業権償却 Amortization of goodwill			5,000
引当金の減少額 Decrease in allowance reserve			△38,535
受取利息及び受取配当金 Interest and dividend income			△4,597
支払利息 Interest expenses			39
固定資産除売却損益 Gain on removal and sale of fixed assets			71,409
売上債権の増加額 Increase in receivables			△922,224
たな卸資産の増加額 Increase in inventories			△801,546
仕入債務の増加額 Increase in trade payables			167,627
未払金の増加額 Increase in accounts payable			453,920
役員賞与の支払額 Amount paid for directors' bonuses			△28,350
その他 Others			△204,715
小計 Subtotal			4,575,889
利息及び配当金の受取額 Interest and dividends received			4,430
利息の支払額 Payment of interest			△39
法人税等の支払額 Payments for corporate taxes			△2,771,019
営業活動によるキャッシュ・フローの合計 Net cash provided by operating activities			1,809,262
II. 投資活動によるキャッシュ・フロー Cash flow from investing activities			
有形固定資産の取得による支出 Payments for acquisition of tangible fixed assets			△325,315
無形固定資産の取得による支出 Payments for acquisition of intangible fixed assets			△51,822
固定資産の売却による収入 Proceeds from sale of fixed assets			3,385
敷金及び保証金の差入による支出 Increase in fixed leasehold deposits			△128,198
敷金及び保証金の償還による収入 Collection of leasehold and security deposits			193,234
定期預金の預入による支出 Income from time deposits			△500,000
その他 Others			△224,294
投資活動によるキャッシュ・フローの合計 Net cash used in investing activities			△1,033,010
III. 財務活動によるキャッシュ・フロー Cash flow from financing activities			
自己株式の取得による支出 Payments for buyback of own stock			△794
ストックオプションの権利行使による収入 Income from the execution of stock option rights			28,792
配当金の支払額 Dividends paid			△459,937
財務活動によるキャッシュ・フローの合計 Net cash used in financing activities			△431,939
IV. 現金及び現金同等物の増加額 Increase in cash and cash equivalents			344,311
V. 現金及び現金同等物期首残高 Cash and cash equivalents, beginning balance			9,405,771
VI. 現金及び現金同等物期末残高 Cash and cash equivalents, ending balance			9,750,083

■ 利益処分計算書 Statement of Appropriation of Profit

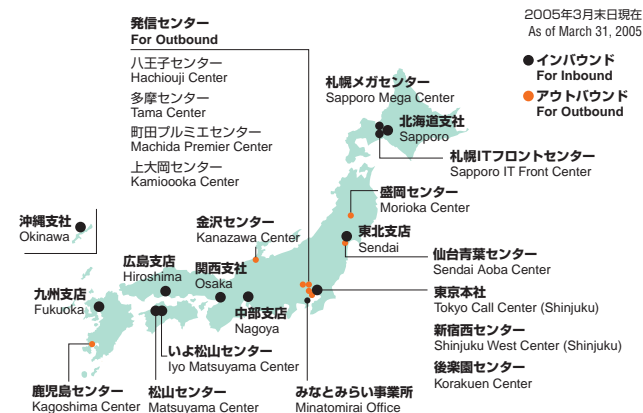
(千円、未満切捨 Thousands of yen)

科目 Item	金額 Amount	
I. 当期末処分利益 Undivided profit		2,839,149
II. 任意積立金取崩額 Reversal of reserve for voluntary reserve		
1. 固定資産圧縮積立金取崩額 Reversal of reserve for reduction of asset's cost	2,014	2,014
合計 Total		2,841,164
III. 利益処分額 Amount of net profit appropriated		
1. 配当金 Cash dividends	287,369	
2. 役員賞与金 Officers' bonuses	32,600	
(取締役賞与金) (Directors' bonuses)	(31,000)	
(監査役賞与金) (Auditors' bonuses)	(1,600)	
3. 任意積立金 Voluntary reserve		
別途積立金 Contingency reserve	1,600,000	1,919,969
IV. 次期繰越利益 Earned surplus carried forward to next term		921,194

■ 株主構成 Shareholder Information

1. 会社が発行する株式の総数..... 21,096,000株
2. 発行済株式の総数(自己株式控除後)..... 5,747,398株
3. 単元株主数(保管振替、自己名義除く)..... 2,106名
4. 大株主

大株主の状況 (Shareholders)	所有株式数 Shares 千株 (Thousands)	議決権比率 Percent (%)
1. 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (三井アセット信託銀行再信託分・ 三井物産株式会社退職給付信託口)	1,975	34.4
2. 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	496	8.6
3. 日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	324	5.7
4. セントラル警備保障株式会社	261	4.6
5. 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (住友信託銀行再信託分・セントラル警備保障株式会社 退職給付信託口)	254	4.4
6. 日本生命保険相互会社	139	2.4
7. 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (中央三井信託銀行退職給付信託口)	120	2.1
8. 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (三井アセット信託銀行再信託分・ 株式会社三井住友銀行退職給付信託口)	120	2.1
9. モルガン・スタンレー・アンド・カンパニー インターナショナル・リミテッド	84	1.5
10. ザ チェース マンハッタン バンク エヌ エイ ロンドン エス エル オムニバス アカウト	82	1.4



本社および支店
List of Business Bases

東京本社 Head Office (Tokyo)
東京都渋谷区代々木2-6-5 テレコムコミュニケーションビル
2-6-5, Yoyogi, Shibuya-ku, Tokyo 151-0053
TEL: 03-5351-7200 FAX: 03-5351-3300

北海道支店 Hokkaido Office
北海道札幌市中央区大通西7-2-13 小学館ビル
7-2-13, Odori-nishi, Chuo-ku, Sapporo-shi, Hokkaido 060-0042
TEL: 011-210-1000 FAX: 011-218-2200

東北支店 Tohoku Branch
宮城県仙台市青葉区中央2-11-1 オルタス仙台ビル
2-11-1, Chuo, Aoba-ku, Sendai-shi, Miyagi 980-0021
TEL: 022-222-3122 FAX: 022-222-3022

みなとみらい事業所 Minatomirai Office
神奈川県横浜西区みなとみらい2-2-1
横浜ランドマークタワー
2-2-1, Minatomirai, Nishi-ku, Yokohama-shi, Kanagawa 220-8140
TEL: 045-226-2500 FAX: 045-226-2501

中部支店 Chubu Branch
愛知県名古屋市中区栄3-7-9 新錦栄ビル
3-7-9, Sakae, Naka-ku, Nagoya-shi, Aichi 460-0008
TEL: 052-265-3600 FAX: 052-265-3636

関西支店 Kansai Office
大阪府大阪市浪速区難波中2-10-70 パークタワー
2-10-70, Namba-Naka, Naniwa-ku, Osaka-shi, Osaka 556-0011
TEL: 06-6645-8100 FAX: 06-6645-6123

広島支店 Hiroshima Branch
広島県広島市中区中町7-23
住友生命広島平和大通り第2ビル
7-23, Nakamachi, Naka-ku, Hiroshima-shi, Hiroshima 730-0037
TEL: 082-542-4100 FAX: 082-542-4101

九州支店 Kyushu Branch
福岡県福岡市中央区天神1-6-8 天神ツインビル
1-6-8, Tenjin, Chuo-ku, Fukuoka-shi, Fukuoka 810-0001
TEL: 092-725-0345 FAX: 092-725-0400

沖縄支社 Okinawa Office
沖縄県那覇市おもろまち1-3-31
那覇新那覇メディアビル
1-3-31, Omoromachi, Naha-shi, Okinawa 900-0006
TEL: 098-866-5800 FAX: 098-866-5811

インバウンドおよびアウトバウンドセンター
Inbound & Outbound Centers

札幌メガセンター Sapporo Mega Center
北海道札幌市中央区北二条西1-1 マルイト札幌ビル
1-1, Kita-Nijo Nishi, Chuo-ku, Sapporo-shi, Hokkaido 060-0002

札幌ITフロントセンター Sapporo IT Front Center
北海道札幌市中央区北九条西15-28-196 札幌ITフロントビル
15-28-196, Kita-kujo-nishi, Chuo-ku, Sapporo-shi, Hokkaido 060-0009

盛岡センター Morioka Center
岩手県盛岡市中央通1-7-25 盛岡中央通ビル
1-7-25, Chuodouri, Morioka-shi, Iwate 020-0021

仙台青葉センター Sendai Aoba Center
宮城県仙台市青葉区国分町3-1-11 仙台パナソニックビル
3-1-1, kokubuncho, Aoba-ku, Sendai-shi, Miyagi 980-0803

新宿西センター Shinjuku West Center
東京都新宿区西新宿7-21-3 西新宿大京ビル
7-21-3, Nishi-shinjuku, Shinjuku-ku, Tokyo 160-0023

後楽園センター Korakuen Center
東京都文京区小石川2-22-2 和順ビル
2-22-2, Koishikawa, Bunkyo-ku, Tokyo 112-0002

八王子センター Hachioji Center
東京都八王子市横山町25-6 千代田生命八王子横山ビル
25-6, Yokoyama-cho, Hachioji-shi, Tokyo 192-0081

多摩センター Tama Center
東京都多摩市落合1-15-2 カテナ多摩センタービル
1-15-2, Ochiai, Tama-shi, Tokyo 206-0033

町田ブルミエセンター Machida Premier Center
東京都町田市南成瀬1-2-2 MSセンタービル
1-2-2, Minaminaruse, Machida-shi, Tokyo 194-0045

上大岡センター Kamioooka Center
神奈川県横浜市港南区上大岡西1-13-8 三井生命上大岡ビル
1-13-8, Kamioooka-nishi, Kouan-ku, Yokohama-shi, Kanagawa 233-0002

金沢支店 Kanazawa Center
石川県金沢市本町1-5-2 リアアレー
1-5-2, Honmachi, Kanazawa-shi, Ishikawa 920-0858

松山支店 Matsuyama Center
愛媛県松山市一番町3-3-1 ひめ銀ニッセイビル
3-3-1, Ichibancho, Matsuyama-shi, Ehime 790-0001

いよ松山支店 Iyo Matsuyama Center
愛媛県松山市千舟町4-4-3 松山MCCビル
4-4-3, Chifunemachi, Matsuyama-shi, Ehime 790-0011

鹿児島支店 Kagoshima Center
鹿児島県鹿児島市金生町7-8 鹿児島金生町ビル
7-8, Kinseicho, Kagoshima-shi, Kagoshima 892-0828

役員構成と監査役 Board of Directors and Auditors

代表取締役社長 President	高木 尚二 Shoji Takagi
取締役 Director	下村 芳弘 Yoshihiro Shimomura
取締役 Director	松本 興一 Koichi Matsumoto
取締役 Director	佐藤 守正 Morimasa Sato
取締役 Director	藤田 ひろみ Hiromi Fujita
取締役 Director	山田 裕幸 Hiroyuki Yamada
取締役 Director	小川 真二郎 Shinjiro Ogawa
常勤監査役 Full-time Auditor	東 光則 Mitsunori Higashi
監査役 Auditor	松本 和之 Kazuyuki Matsumoto
監査役 Auditor	山口 晃 Akira Yamaguchi
監査役 Auditor	久持 俊司 Shunji Hisamochi

株式会社のご案内 Notice to Shareholders

決算期日	毎年3月31日
定時株主総会	毎年6月中
基準日	毎年3月31日
1単元の株式数	50株
名義書換代理人	東京都港区芝3丁目33番1号 中央三井信託銀行株式会社
同事務取扱所	東京都杉並区泉2丁目8番4号 〒168-0063 中央三井信託銀行株式会社 証券代行部 電話 03-3323-7111 (代表)
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 本店及び全国各支店
公告掲載新聞	日本経済新聞
貸借対照表及び損益計算書掲載のホームページアドレス	http://www.moshimoshi.co.jp/ir/kokouku.htm