

2006

The 19th  
Business Report

第19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](mailto: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、ますます御健勝のことと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19期における当社グループ事業の概況について、下記の通りご報告申し上げます。

当期は、昨年9月に投票が行われた衆議院選挙にかかわる世論調査業務やその他複数の大型スポット業務を受託いたしましたほか、経営効率化や事業リスクの低減を目指す企業からの需要も業種を越えて広がる動きをみせました。一方、人材採用活動は雇用情勢の回復を受けて苦戦を強いられましたが、回復の遅れている地方都市への進出、ならびに離職率の低減、低採算業務から高採算業務への人材シフト等の施策を推し進めた結果、当社連結売上高は54,627百万円（前期比16.5%増）、同経常利益は6,718百万円（同18.5%増）、同当期純利益は3,962百万円（同21.7%増）と好調に推移いたしました。



代表取締役社長 高木尚二  
Shoji Takagi, President

### 需要の裾野が拡大～インバウンドサービス

インバウンドサービスは金融、公益を中心に拡大が続いたほか、規制緩和等の有無を問わず、既存の顧客チャネルに対する期待役割を積極的に見直し、定型的な顧客対応業務をコールセンターへ集約すると同時に、アウトソーシングに切り替えることで、一層の経営効率化を目指す企業へと需要の裾野が広がりました。以上の結果、同サービスの連結売上高は31,333百万円（同14.6%増）へと拡大いたしました。

### 選挙需要と通信向けが牽引～アウトバウンドサービス

アウトバウンドサービスは、衆議院選挙にかかわる世論調査業務を受託したほか、通信向けサービスにおいても顧客企業による委託シェア見直しの動きを受けて、受託業務量が拡大いたしました。以上の結果、同サービスの連結売上高は10,744百万円（同42.5%増）と大幅に増加することとなりました。

### 金融向けが拡大～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は、一部通信会社におきましてマーケティング活動を抑制する動きが続き、同社向けバックオフィス業務の縮小傾向が続きましたが、金融業界においては定型業務のアウトソーシング化を推進する動きが増勢を迎っており、金融向け業務の拡大が通信向け業務の落ち込みを上回るかたちとなりました。以上の結果、同サービスの連結売上高は12,491百万円（同5.1%増）となりました。

It is our privilege to report on the Company's business performance during its 19th business year, ended March 31, 2006.

During the fiscal year under review, in addition to providing out-bound services for the public opinion poll related to the House of Representatives election held in Japan in September 2005 and other services for large-scale spot business, we enjoyed increasing demand from companies across industries seeking to boost business efficiency and reduce business risk. Due to a recovery in employment, however, our personnel recruitment activities struggled. Nevertheless, we decreased our employee turnover rate and opened our call centers in regional cities that are lagging behind in the recovery in employment, and promoted measures to shift human resources from less profitable to more profitable businesses. As a result, our business remained strong overall, with consolidated net sales reaching ¥54,627 million, an increase of 16.5% in comparison with the previous fiscal year. Consolidated ordinary income rose 18.5%, to ¥6,718 million, and consolidated net income grew 21.7%, to ¥3,962 million.

### Inbound Services: A Growing Demand Base

While demand increased for inbound services in industries such as financial and public services, we actively reviewed our expected roles for existing customer channels, regardless of deregulation and other market factors. At the same time, we consolidated our routine customer services into our call centers and outsourced these services. This extended the demand base for our inbound services to companies seeking to further enhance business efficiency. Consequently, consolidated net sales for the inbound services segment expanded to ¥31,333 million, up 14.6% compared with the previous fiscal year.

### Outbound Services: Driven by Election Demand and Services for the Telecommunications Industry

The amount of business undertaken by our outbound services segment increased because of the services provided for the public opinion poll related to the House of Representatives election as well as the review of outsourcing share by our client companies in the telecommunications industry. Accordingly, consolidated net sales for the outbound services segment rose significantly, by 42.5% in comparison with the previous fiscal year, to ¥10,744 million.

### Telemarketing-Related Services: Services Expand for the Financial Services Industry

In telemarketing-related services, due to the ongoing trend of downsizing in marketing activities at some telecommunications companies, the demand for back-office services for these companies continued to shrink. Supported by a rising trend in the financial services industry of outsourcing routine work, however, we saw the expansion in sales of our services for this industry exceed the smaller sales in our services for the telecommunications industry. As a result, we succeeded in increasing

第20期におきましては、雇用情勢の回復を受けた人材需給の引き締めに対応し、下記の施策を実行してまいります。

## 人材力の向上

当社グループの連結売上高は依然顧客業種を拡げながら、引き続き拡大を続けておりますが、昨今の人材需給の逼迫状況は、当社グループの成長スピードを鈍化させかねない要因であると認識しております。当社グループでは通信技術を活用するコールセンターの特長を活かすべく、地方都市への進出戦略を推進し、当期末現在では地方都市勤務者が総スタッフ数の半数以上を占めるに至っております。今後も地方都市在住人材の活用を積極的に進めるとともに、従来以上に幅広く多様な人材を活用し得るバックオフィス業務などの業務領域開拓の取り組みを強化していく方針です。

## 事業領域拡大に向けた体制の強化

当社グループはこれまで一部周辺業務は行っていたものの、基本的にはコールセンターの受託運営に特化するかたちで成長してまいりました。しかしながら、近年ではコールセンター以外の業務についても需要が拡がりつつあります。当社の業務プロセス改革および標準化ノウハウを活用し、コールセンターとシナジーが働く領域を中心に体制の構築を進めて行く方針です。

謹白

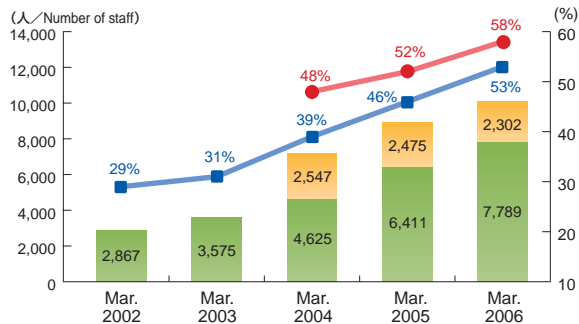
2006年6月

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

## 地方在住人材の活用を推進

Promoting the Use of Human Resources in Regional Cities

■ マックスコム (MAXCOM) ■ もしもしホットライン (MOSHI MOSHI HOTLINE)  
● 地方割合 (連結) Ratio of regional staff members (consolidated)  
■ 地方割合 (単体) Ratio of regional staff members (non-consolidated)



consolidated net sales for the telemarketing-related services segment by 5.1%, to ¥12,491 million, compared with the previous fiscal year.

## Strategies

In our 20th business year, we will implement the following measures to counter the decline in human resources caused by the recovery in employment.

### Improve Our Ability to Attract Human Resources

Although our corporate group's consolidated net sales continue to increase as we acquire clients from various industries, we recognize that our recent difficulty in attracting human resources is a factor that could cause our growth to slow. Our corporate group's strategy has been to open and utilize call centers, which make full use of telecommunications technology, in regional cities. At the end of the fiscal year under review, regionally based staff members accounted for more than half the total number of staff members. Going forward, we will continue to actively use human resources in regional cities and reinforce the expansion of business fields, such as back-office support services, which require a broader range of human resources.

### Strengthen Our System for Business Field Expansion

Our corporate group has been growing fundamentally by specializing in operating call centers at our clients' requests, while we have also conducted related businesses. Recently, however, we see increasing demand for businesses other than our call center service. By reforming our business processes and employing standardization expertise, we will seek to build a stronger system for expanding business fields, especially those that work synergistically with call centers.

June 2006

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、苦情などに的確に対応し、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

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、コールセンター向け人材派遣業務、コールセンターに附随するバックオフィス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.

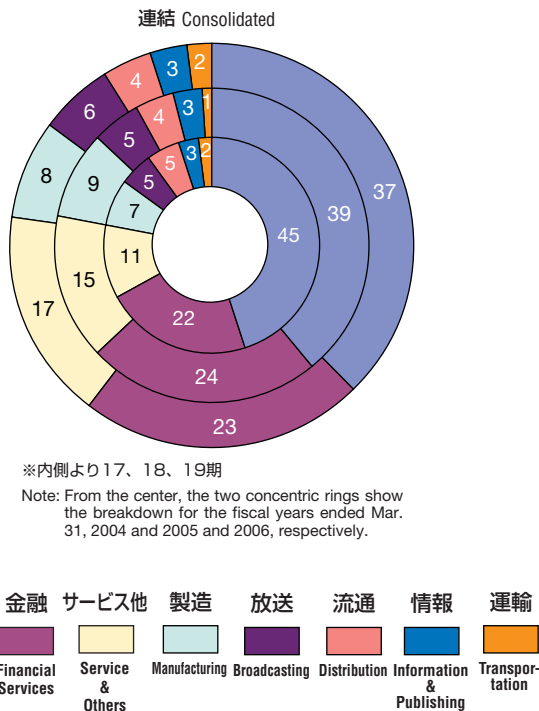
### Telemarketing-Related Services

We provide training, data mining and other consulting services as part of peripheral business lines for call centers, as well as temporary help and back-office services for call centers.



顧客業種別の状況

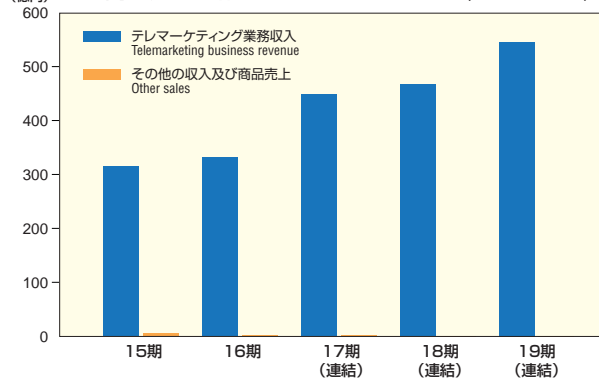
Net Sales by Client Classification (%)



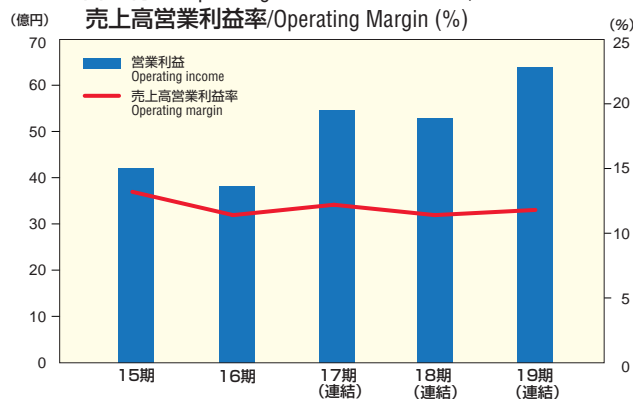
人員推移 / Number of Employed Workers

	第18期(連結) 2005年3月末 As of Mar. 31, 2005 (Consolidated)	第19期(連結) 2006年3月末 As of Mar. 31, 2006 (Consolidated)	増減数/Change
	正社員 Regular employees	691	
契約社員 Contract employees	3,476	3,376	-100
マーケッター TSR & CSR	12,967	13,657	+690
合計 Total	17,134	17,707	+573

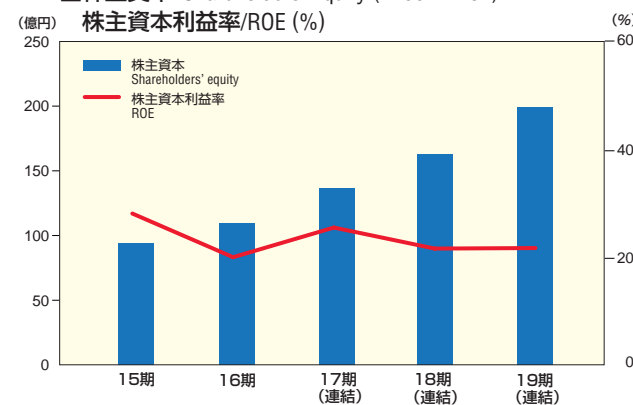
部門別売上高推移 / Net Sales Breakdown (¥100 Million)



営業利益 / Operating Income (¥100 Million)



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



第17期・第18期・第19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。  
Figures for the 17th, 18th and 19th business years are on a consolidated basis.

## 新潟スタシオンセンターの開設を決定

2006年4月、新潟県新潟市に本年10月の開設を目指して、「新潟スタシオンセンター」の構築に着手することを決定いたしました。

同センターは、JR新潟駅南口と直結したオフィスビルであるPLAKA II (ブライカター) 内に構築し、大手企業向け電話受信業務を主体として200席規模で運営を開始する予定で、地元の方を中心に約500名の新規採用を行っていく方針です。同センターの開設により、お客様企業先を除く当社グループの拠点は全国20都市に拡大しました。



新潟進出記者会見において、泉田新潟県知事(左)、篠田新潟市長(右)と President Shoji Takagi with Governor Hirohiko Izumida of Niigata Prefecture (left) and Mayor Akira Shinoda of Niigata City (right) at a press conference for opening the call center in Niigata

## FC東京とスポンサー契約を締結

当社はスタッフの士気向上と人材採用力強化を目的に、サッカー・JリーグのFC東京と2006年度シーズンのクラブスポンサー契約を締結し、公式試合前練習着等への当社ロゴ掲載等を行っております。

FC東京は東京ガスフットボールクラブを前身とし、1998年に都民各層から幅広くサポートされる「都民のためのJクラブ」を目指し、新たなスタートを切りました。同クラブは2000年にJリーグ1部に昇格、2004年にはヤマザキナビスコカップを制するなどJリーグの有力クラブであります。

当社は若年層を中心にスタッフの約半数が東京を中心とした首都圏で勤務しておりますが、Jリーグのファン層とも重なることから、全社をあげてFC東京を応援することにより、スタッフの士気向上に繋げていくとともに、スポーツ振興による社会貢献活動を行っていく方針です。



FC東京の公式試合前練習用ウェア The practice jersey of F.C. TOKYO, the soccer team sponsored by MOSHI MOSHI HOTLINE

## Niigata Station Center to Be Opened

In April 2006, we decided to begin construction of the Niigata Station Center in Niigata City, Niigata Prefecture, with opening scheduled in October 2006.

The center will be built in PLAKA II, an office building directly connected to the south exit of JR Niigata Station, and serve mainly as a call center for major corporate clients, with a capacity of 200 seats. We plan to hire approximately 500 new staff members, targeting those who live in the region. With the opening of the center, the total number of our corporate group's nationwide call centers will reach 20, excluding those established at our corporate clients' offices.

## Sponsorship Contract Signed with F.C.TOKYO

MOSHI MOSHI HOTLINE has signed a club sponsorship contract for the 2006 season with the F.C.TOKYO club in the J.League soccer league to further boost staff morale and attract ever more competent human resources. Our company logo is embroidered on the team's training uniforms, which are used before the start of regular matches, and other items.

F.C.Tokyo's predecessor was the Tokyo Gas Football Club. In 1998, the club made a new start as "J Club for the people of Tokyo," to win wide support from a broad range of Tokyo residents. It was promoted to Division 1 of the J.League in 2000 and showed its dynamism by winning the Yamazaki Nabisco Cup in 2004.

Approximately half of the staff at MOSHI MOSHI HOTLINE, mainly young people, work in the Tokyo metropolitan area. Since they also belong to the J.League's fan base, we aim to further raise staff morale by providing corporate support to F.C.TOKYO while contributing to society by promoting sports.



左から3人目よりFC東京の浅利選手、当社高木社長、戸田選手、椿原社長 (Starting from the third person from the left) Satoru Asari of F.C.TOKYO, President Takagi, Mitsuhiko Toda of F.C.TOKYO, and President Masahiro Tsubahara of F.C.TOKYO

## 配当政策を変更

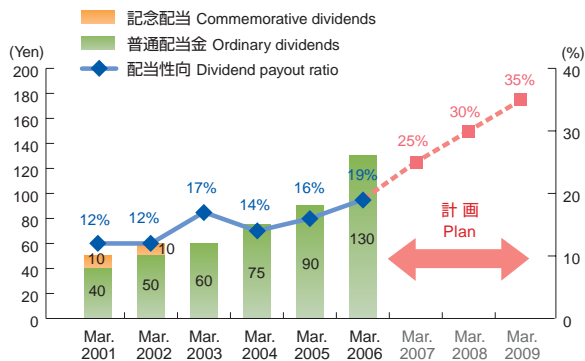
当社は、1998年の株式公開以来、その配当の決定基準として株主資本配当率3%以上を公約とし、株主の皆様へ利益還元を行ってまいりました。

この方式は、最終利益が赤字にならない限り、分母である株主資本が毎年積み増されていくため、原則的に配当金は毎年増えていくというものでしたが、一方で利益を基準とした還元比率である配当性向では20%を下回る水準で推移しておりました。

当社といたしましては、これまで内部留保を積み増し、併せて配当金額を、継続的に増加することを目標に上記政策を維持してまいりましたが、第20期(2007年3月期)を契機に、配当金をより業績に連動させるとともに、株主還元を強化することといたしました。

その具体的な内容は、配当金の決定基準を株主資本配当率から配当性向に切り替えるとともに、現在約20%にとどまっている配当性向を年5%づつ引き上げ、2009年3月期には35%まで高めていくというものです。

今後はもしもしホットラインの成長が株価のみならず、配当金としても株主の皆様へ還元されるよう鋭意努めてまいり所存でございますので、株主の皆様におかれましては、当社に対し末永くご支援賜りますようお願い申し上げます。



$$\text{配当性向 (Dividend payout ratio) (\%)} = \frac{1 \text{ 株当たり配当金 (Dividends per share)}}{1 \text{ 株当たり当期純利益 (Net income per share)}}$$

$$\text{株主資本配当率 (Dividends on equity) (\%)} = \frac{1 \text{ 株当たり配当金 (Dividends per share)}}{1 \text{ 株当たり株主資本 (Shareholders' equity per share)}}$$

## Change in Dividend Policy

Since going public in 1998, we have committed ourselves to a dividend policy that calls for ensuring a ratio of dividends on equity of 3% or more, to return profits to our shareholders.

According to this system, as long as we record a surplus in terms of net income, shareholders' equity, the denominator of the ratio of dividends on equity, accumulates every year, leading in principle to an annual increase in dividends. At the same time, however, our dividend payout ratio, which is the ratio of dividends paid to shareholders calculated based on net income, has stayed at a level below 20%.

Until the present, we have maintained our policy described above with the aim of accumulating internal reserves. Beginning with the 20th business year ending March 31, 2007, however, we will raise dividends paid to shareholders by further linking it to our business performance. In specific terms, we will change the criterion for determining dividends from dividends on equity to the dividend payout ratio, aiming to increase the latter, which currently remains at approximately 20%, by 5 percentage points per year. Our goal calls for achieving a dividend payout ratio of 35% by the business year ending March 31, 2009.

In the future, we will put the utmost effort into boosting not only our share price but also dividends to our shareholders through the growth of MOSHI MOSHI HOTLINE. On behalf of our entire staff, I would like to take this opportunity to ask for your continuous support in the years to come.

## ■ 連結貸借対照表 Consolidated Balance Sheets

(百万円、未満切捨 Millions of yen)

	第18期 As of Mar. 31, 2005	第19期 As of Mar. 31, 2006	増減額 Amount of change
<b>資産の部 / Assets</b>			
I. 流動資産 Current assets	18,318	23,229	4,911
現金及び預金 Cash	9,750	14,055	4,305
売掛金 Accounts receivable	6,150	7,125	974
たな卸資産 Inventories	1,150	715	△435
繰延税金資産 Deferred tax assets	424	480	56
その他 Other current assets	860	872	11
貸倒引当金 Allowance for doubtful accounts	△17	△19	△1
II. 固定資産 Fixed assets	4,376	4,241	△134
有形固定資産 Tangible fixed assets	1,248	1,143	△104
無形固定資産 Intangible fixed assets	222	188	△34
投資その他の資産 Investments and other assets	2,905	2,909	4
資産合計 Total assets	22,694	27,471	4,776
<b>負債の部 / Liabilities</b>			
I. 流動負債 Current liabilities	6,025	7,286	1,261
II. 固定負債 Long-term liabilities	274	250	△23
負債合計 Total liabilities	6,300	7,537	1,237
<b>資本の部 / Shareholders' equity</b>			
I. 資本金 Common stock	998	998	0
II. 資本剰余金 Capital surplus	1,205	1,290	84
III. 利益剰余金 Retained earnings	14,374	17,728	3,354
IV. その他有価証券評価差額金 Securities valuation difference	9	21	11
V. 自己株式 Treasury stock	△193	△105	87
資本合計 Total shareholders' equity	16,394	19,933	3,538
負債及び資本合計 Total liabilities and shareholders' equity	22,694	27,471	4,776

## ■ 連結損益計算書 Consolidated Statements of Income

(百万円、未満切捨 Millions of yen)

	第18期 For the year ended Mar. 31, 2005	第19期 For the year ended Mar. 31, 2006	増減額 Amount of change
<b>売上高</b> Net sales	46,873	54,627	7,754
テレマーケティング業務収入 Telemarketing business revenue	46,769	54,569	7,799
その他の収入及び商品売上 Other sales	103	58	△45
<b>売上原価</b> Cost of sales	37,581	43,842	6,261
<b>売上総利益</b> Gross profit	9,292	10,784	1,492
<b>販売費及び一般管理費</b> Selling, general and administrative expenses	3,929	4,327	397
<b>営業利益</b> Operating income	5,362	6,457	1,095
<b>営業外収益</b> Non-operating income	310	264	△46
<b>営業外費用</b> Non-operating expenses	1	3	2
<b>経常利益</b> Ordinary income	5,671	6,718	1,046
<b>特別利益</b> Extraordinary income	9	47	38
<b>特別損失</b> Extraordinary losses	163	49	△113
<b>税金等調整前当期純利益</b> Income before income taxes	5,517	6,716	1,198
<b>法人税、住民税及び事業税</b> Corporation, inhabitants and enterprise taxes	2,230	2,807	577
<b>法人税等調整額</b> Corporation tax adjustment	32	△53	△85
<b>当期純利益</b> Net income	3,255	3,962	707



■ 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19期
		自平成17年4月1日 至平成18年3月31日
<b>I. 営業活動によるキャッシュ・フロー</b> Cash flow from operating activities		
税金等調整前当期純利益 Income before income taxes		6,716,251
減価償却費 Depreciation and amortization		362,667
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
引当金の増加額 Increase in allowance reserve		29,495
受取利息及び受取配当金 Interest and dividend income		△6,314
支払利息 Interest expenses		46
固定資産除売却損益 Gain on removal and sale of fixed assets		32,762
売上債権の増加額 Increase in receivables		△892,407
たな卸資産の減少額 Decrease in inventories		435,066
仕入債務の増加額 Increase in trade payables		79,459
未払金の増加額 Increase in accounts payable		239,483
役員賞与の支払額 Amount paid for directors' bonuses		△32,600
その他 Others		140,654
小計 Subtotal		7,089,538
利息及び配当金の受取額 Interest and dividends received		6,244
利息の支払額 Payment of interest		△46
法人税等の支払額 Payments for corporate taxes		△2,178,082
営業活動によるキャッシュ・フローの合計 Net cash provided by operating activities		4,917,654
<b>II. 投資活動によるキャッシュ・フロー</b> 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		△260,194
無形固定資産の取得による支出 Payments for acquisition of intangible fixed assets		△36,969
固定資産の売却による収入 Proceeds from sale of fixed assets		30,093
投資有価証券の売却による収入 Proceeds from sale of investment securities		257,620
敷金及び保証金の差入による支出 Payments for leasehold and security deposits		△108,158
敷金及び保証金の償還による収入 Proceeds from leasehold and security deposits		117,428
定期預金の預入による支出 Income from time deposits		△100,000
その他 Others		△109,756
投資活動によるキャッシュ・フローの合計 Net cash used in investing activities		△209,937
<b>III. 財務活動によるキャッシュ・フロー</b> Cash flow from financing activities		
自己株式の取得による支出 Payments for buyback of own stock		△396
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		172,808
配当金の支払額 Dividends paid		△575,081
財務活動によるキャッシュ・フローの合計 Net cash used in financing activities		△402,669
<b>IV. 現金及び現金同等物の増加額</b> Increase in cash and cash equivalents		4,305,047
<b>V. 現金及び現金同等物期首残高</b> Cash and cash equivalents, beginning balance		9,750,083
<b>VI. 現金及び現金同等物期末残高</b> Cash and cash equivalents, ending balance		14,055,131

■ 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		4,017,770
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	1,372	1,372
合計 Total		4,019,142
III. 利益処分額 Amount of net profit appropriated		
1. 配当金 Cash dividends	461,413	
2. 役員賞与金 Officers' bonuses	40,000	
(取締役賞与金) (Directors' bonuses)	(38,000)	
(監査役賞与金) (Auditors' bonuses)	(2,000)	
3. 任意積立金 Voluntary reserve		
別途積立金 Contingency reserve	2,400,000	2,901,413
IV. 次期繰越利益 Earned surplus carried forward to next term		1,117,729

■ 株主構成 Shareholder Information

(平成18年3月31日現在)

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)..... 5,767,668株
3. 単元株主数(保管振替、自己名義除く)..... 3,036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. 三井物産株式会社	1,174	20.4
2. 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)	800	13.9
3. 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	425	7.4
4. 日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	305	5.3
5. セントラル警備保障株式会社	261	4.5
6. 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
7. 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 アカウント	163	2.8
8. 日本生命保険相互会社	139	2.4
9. 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
10. 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

2006年3月末日現在  
As of March 31, 2006



**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
- 北海道支社 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**  
神奈川県横浜市西区みなとみらい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 新鏡栄ビル  
3-7-9, Sakae, Naka-ku, Nagoya-shi, Aichi 460-0008  
TEL: 052-265-3600 FAX: 052-265-3636
- 関西支社 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  
那覇新都心メディアビル  
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**  
北海道札幌市中央区北二条西1-1 マルトイ札幌ビル
- 札幌ITフロントセンター**  
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
- 札幌ノースプラザセンター**  
北海道札幌市中央区北1条西4-2-2 札幌ノースプラザ
- 盛岡センター**  
岩手県盛岡市中央通1-7-25 盛岡中央通ビル
- 仙台青葉センター**  
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
- 幕張ミラウェイブセンター**  
千葉県千葉市美浜区中瀬2-6 WBGビル ウエスト
- 新宿西センター**  
東京都新宿区西新宿7-21-3 西新宿大京ビル
- 後楽園センター**  
東京都文京区小石川2-22-2 和順ビル
- 八王子センター**  
東京都八王子市横山町25-6 千代田生命八王子横山ビル
- 多摩センター**  
東京都多摩市落合1-15-2 カテナ多摩センタービル
- 町田ブルミエセンター**  
東京都町田市南成瀬1-2-2 MSセンタービル
- 横浜フィールセンター**  
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
- 金沢センター**  
石川県金沢市本町1-5-2 リファール
- 松山センター**  
愛媛県松山市一番町3-3-1 ひめ銀ニッセイビル
- いよ松山センター**  
愛媛県松山市千舟町4-4-3 松山MCビル
- 北九州センター**  
福岡県北九州市小倉北区浅野2-14-2 小倉興産16号館
- 北九州ウイングセンター**  
福岡県北九州市小倉北区券町1-2-16 十八銀行第一生命共同ビル
- 鹿兒島センター**  
鹿児島県鹿児島市金生町7-8 鹿児島金生町ビル
- 沖縄ていだセンター**  
沖縄県那覇市天久905 琉球新報ビル

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

- 代表取締役社長** 高木 尚二  
President Shoji Takagi
- 取締役** 下村 芳弘  
Director Yoshihiro Shimomura
- 取締役** 松本 興一  
Director Koichi Matsumoto
- 取締役** 佐藤 守正  
Director Morimasa Sato
- 取締役** 藤田 ひろみ  
Director Hiromi Fujita
- 取締役** 山田 裕幸  
Director Hiroyuki Yamada
- 取締役** 小川 真二郎  
Director Shinjiro Ogawa

- 常勤監査役** 東 光則  
Full-time Auditor Mitsunori Higashi
- 監査役** 山口 晃  
Auditor Akira Yamaguchi
- 監査役** 久持 俊司  
Auditor Shunji Hisamochi
- 監査役** 山上 正雄  
Auditor Masao Yamagami

**株式会社のご案内 Notice to Shareholders**

- 決算日** 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
- 単元の株式数** 50株
- 株主名簿管理人** 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** 東京都杉並区和泉2丁目8番4号 〒168-0063  
石川信託銀行株式会社 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