

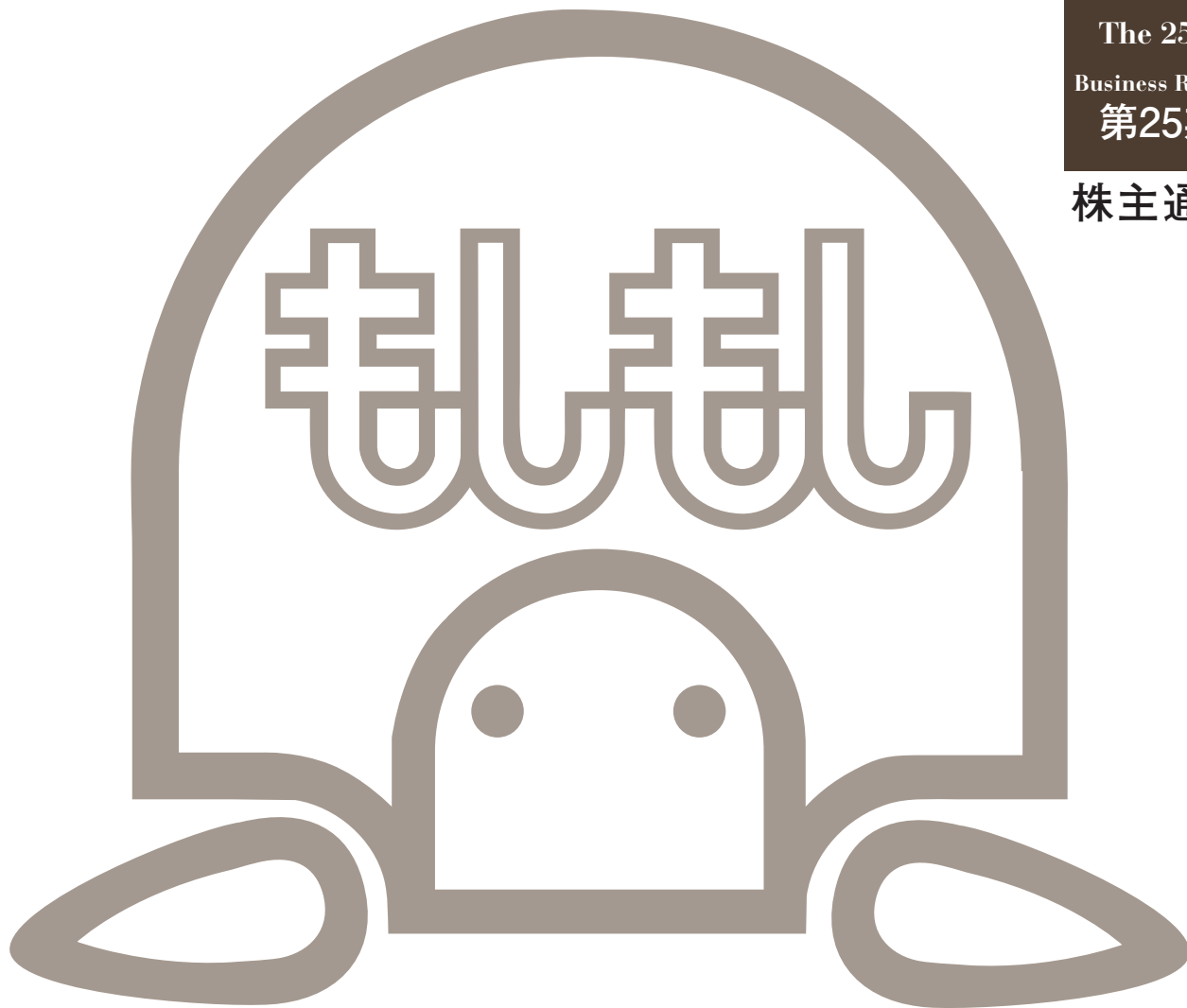
2012

The 25th

Business Report

第25期

株主通信



株式会社 **もしもし** ホットライン
MOSHI MOSHI HOTLINE, INC.

〒151-8583 東京都渋谷区代々木2-2-1
2-2-1, Yoyogi, Shibuya-ku, Tokyo 151-8583
TEL: 03-5351-7200 FAX: 03-5351-3300
<http://www.moshimoshi.co.jp>

経営企画部

Corporate
Planning Div.

株式会社 **もしもし** ホットライン
MOSHI MOSHI HOTLINE, INC.

当連結会計年度における我が国経済は、東日本大震災の影響も残り、国内経済の停滞状況が続くと共に、外国為替市場の円高状況、欧州債務危機の発生、中国をはじめとした海外経済の減速懸念など外部要因も不安定な状況となりました。



代表取締役社長 竹野秀昭
Hideaki Takeno, President

当社グループが属するBPO（ビジネス・プロセス・アウトソーシング）業界は、国内経済の停滞や外部環境の不安定な状況を映して企業活動において大きな動きに乏しかったものの、需要自体は堅調に推移しました。製造、金融、流通向けなど、アウトソーシングの活用を通じて自社のコスト構造改革を推進する動きは続いているものの、企業業績の厳しさを反映した顧客サービス予算の削減や、国内消費需要の低迷を映した問合せ数の減少により、アウトソーシング部分の削減やコールセンター規模の縮小を図る企業も増加しました。

近年、当社グループ業績を牽引してきた官公庁向け大型業務は引き続き拡大し、前連結会計年度比で大幅増加となったほか、期間限定の大型業務を複数の顧客企業から受託したことで、当社グループ売上高を一段と押し上げました。

また収益面では、官公庁向けをはじめとした複数の大型業務受託により、人員の稼働率が高まり、収益の改善にもつなぐりました。

以上の結果、当連結会計年度の連結売上高は98,071百万円（前年比19.3%増）、同経常利益は9,216百万円（同30.7%増）、同当期純利益は5,087百万円（同33.5%増）となりました。

During the consolidated fiscal year under review, the Japanese economy experienced the remaining impact of the Great East Japan Earthquake disaster, and remained stagnant in terms of domestic activity. In addition, the strong yen in the foreign exchange market, along with the emerging danger of European debt crisis, and concerns that China and other overseas economies may be starting to slow down, meant that the situation overseas continued to be unstable.

The business process outsourcing (BPO) industry to which our Group belongs was affected by the stagnation of the domestic economy and the uncertainty in the international business environment, and as a result we did not see significant movement during the year. Despite this, demand itself remained stable. While outsourcing continues to be utilized as a means of cost restructuring within companies, in the areas of the manufacturing, financial and distribution sectors, reductions to customer service budgets due to poor corporate performance and fewer enquiries to these companies as a result of low demand among domestic consumers, meant that increasing numbers of corporations have reduced workforce under outsourcing contracts and the scale of their call centers.

Recently, our large-scale projects for government offices, which have been the major contributor to the Group's business results, have continued to grow, resulting in a marked increase compared to the previous consolidated fiscal year. Furthermore, orders for large-scale projects for a limited time period from a number of client companies raised our Group's net sales further.

In terms of profits, operating rates for employees improved thanks to a number of orders for large-scale projects primarily for government offices, and that led to better profitability.

Consequently, net sales for the consolidated fiscal year under review were ¥98,071 million (up 19.3% year on year), ordinary income was ¥9,216 million (up 30.7% year on year), and net income was ¥5,087 million (up 33.5% year on year).

セグメント別の業績は、次のとおりです。

【テレマーケティング事業】

インバウンドサービス

インバウンドサービスは、国内消費需要の低迷を映した問合せ数の減少や一段のコスト削減を目指したコールセンター運営体制の変更による減収要因があったものの、その一方で、複数の大型業務の受託ならびに新規業務の拡大などの増収要因が上回り、同サービスの連結売上高は42,817百万円（前年比6.4%増）となりました。

アウトバウンドサービス

アウトバウンドサービスは、通信向けサービスが大きく減少したほか、その他のプロモーション需要も低調に推移し、同サービスの連結売上高は8,051百万円（同11.1%減）となりました。

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、金融機関向け人材派遣サービスは安定的に推移したものの、官公庁向け大型バックオフィス業務における処理効率改善に伴って売上高が拡大、同サービスの連結売上高は36,506百万円（同55.9%増）となりました。

【フィールドオペレーション事業】

連結子会社である(株)アイヴィジットの収納業務において、前連結会計年度下期より受託地域が拡大し、当連結会計年度は同増加分が通年寄与となったこと、また複数の訪問系大型業務も受託、同事業の連結売上高は10,063百万円（同24.7%増）となりました。

【その他】

連結子会社である(株)ヴィクシアのインターネット・マーケティング関連売上高で構成されておりますが、その連結売上高は633百万円（同56.0%減）となりました。

平成24年6月

代表取締役社長
竹野 秀昭

Our results by business segment are as follows.

Telemarketing Business

Inbound Services

Although there were factors leading to decrease in income, such as falling numbers of enquiries reflecting low demand among domestic consumers and changes in the operating structure for call centers with the intention of further reducing costs, they were surpassed by factors increasing income such as large-scale projects and expansion in new businesses, resulting in consolidated net sales for these services of ¥42,817 million, a year on year increase of 6.4%.

Outbound Services

There was a large decline in services for the telecommunications industry and a slump in demand for other promotion business, leading to a decline in consolidated net sales for these services to ¥8,051 million, a year on year decrease of 11.1%.

Telemarketing-Related Services

Although staffing services for financial institutions remained stable, improvements to processing efficiency in large-scale back office projects for government offices bolstered sales, which resulted in an increase of consolidated net sales for these services, reaching ¥36,506 million, a year on year increase of 55.9%.

Field Operation Business

The collecting service business of our consolidated subsidiary I Visit Corp. expanded the area in which orders are taken, from the second half of the previous consolidated fiscal year. In the consolidated fiscal year under review, this expansion contributed to results all year end, along with several new orders for large-scale projects with visiting services, leading to consolidated net sales of ¥10,063 million, a year-on-year increase of 24.7%.

Other Business

Our consolidated subsidiary VIXIA INC. achieved Internet marketing-related consolidated net sales for this segment of ¥633 million, a year-on-year decrease of 56.0%.

June 2012

Sincerely yours,

Hideaki Takeno, President
MOSHI MOSHI HOTLINE, INC.



【テレマーケティング事業】

インバウンドサービス

電話・電子メール等の受信に係るサービスです。カスタマーサービスセンターや受注センター等のコールセンター運営のサービスを提供しています。

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

電話・電子メール等の受発信は行いませんが、バックオフィス業務やテレマーケティング業務に関連したサービスを提供しています。

【フィールドオペレーション事業】

店頭や訪問という対面手法によって、営業支援などを行うサービスです。

【その他】

インターネット・マーケティングを中心としたテレマーケティング事業、フィールドオペレーション事業以外のサービスです。

Telemarketing Business

Inbound Services

Inbound services concern the reception of telephone calls, e-mails, etc. We provide call center operation services for customer service centers, order centers, etc.

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

Although we do not receive or transmit telephone calls or e-mails, we provide services related to back-office and telemarketing operations.

Field Operation Business

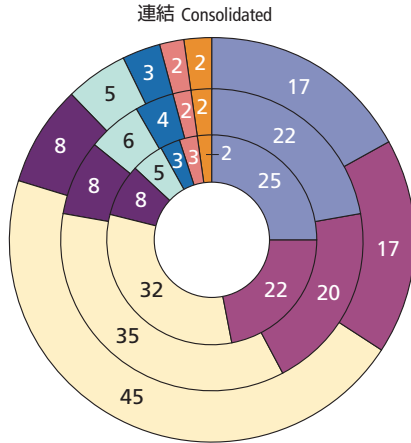
The field operations business provides marketing assistance services via face-to-face communication including storefront operations and business visits.

Other Business

Other business includes services other than those provided by the telemarketing business centering on the Internet marketing, and the field operations business.

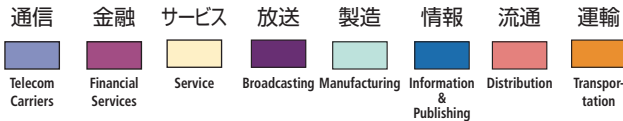


■顧客業種別の状況 (テレマーケティング事業)
Telemarketing business Revenue by Client Classification (%)

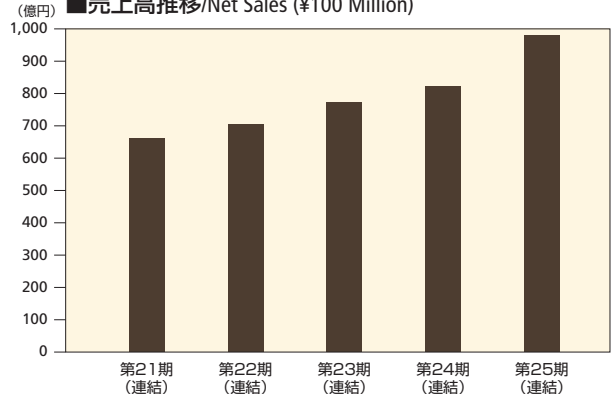


※内側より第23期、第24期、第25期

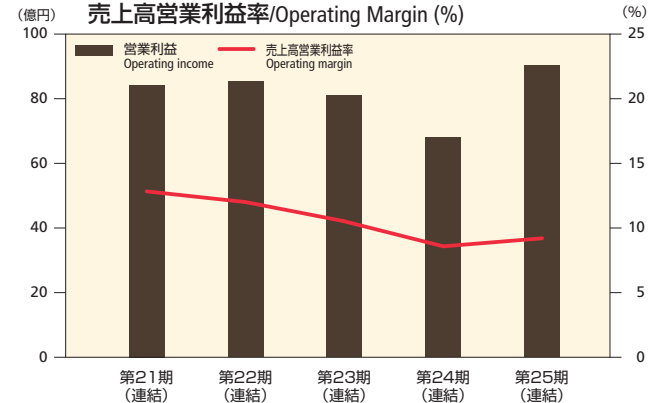
Note: From the center, the concentric rings show the breakdown for the fiscal years ended Mar. 31, 2010, 2011 and 2012, respectively.



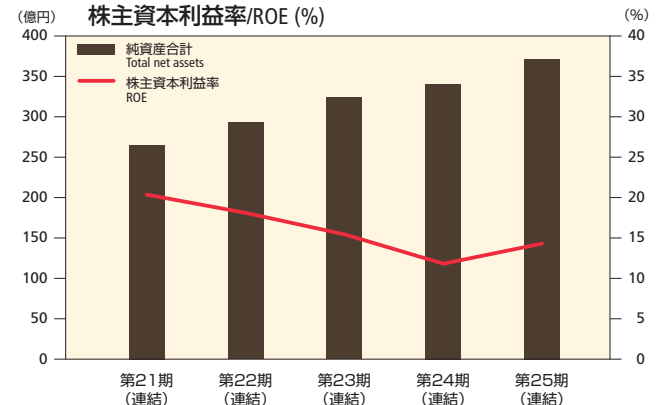
■売上高推移/Net Sales (¥100 Million)



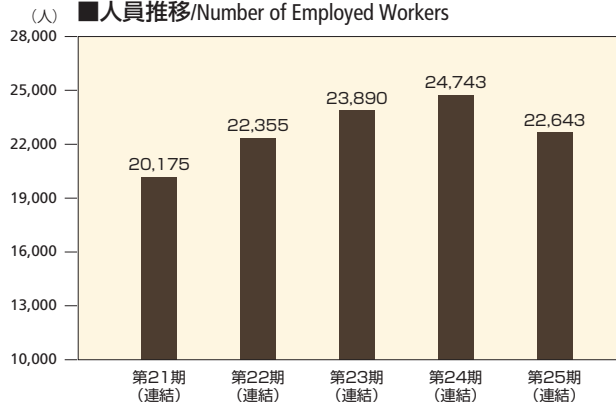
■営業利益/Operating Income (¥100 Million)



■純資産合計/Total Net Assets (¥100 Million)



■人員推移/Number of Employed Workers



シニア向けビジネスサポートサービスを開始

当社は株式会社フロム・ナウ（東京都港区、代表取締役社長 山村 浩、以下フロム・ナウ）との協業により、シニア層を対象としたマーケティング企画、実行、カスタマー・サービス運営を一貫して行うサービスである「シニアビジネス・サポート」を開始しました。

超高齢化時代を迎えた国内市場において、シニア層のニーズを的確に反映したサービスや商品の提供が急務となっていますが、シニア層の行動様式は若年層に比べてより多様となっており、商品・サービス設計のみならず、顧客対応等についても、データに裏打ちされた独特の設計が要求されます。

そこで、今後、当社グループが提供する顧客接点サービスと、フロム・ナウが提供するシニア市場向けコンサルティングや調査サービスとを結びつけ、シニア層にマッチした商品やサービスの開発、顧客の獲得や関係維持強化を実現するカスタマー・サービスの実行まで、企業のシニア層向けビジネスを包括的に支援するサービスを行っていく方針です。

ソーシャルメディアを活用した「顧客の本音マイニングサービス」をリリース

積極的な発言をしないが大多数である勢力のことをサイレント・マジョリティと呼びますが、企業活動ではその不満や要望があっても企業に伝えない大多数の意向をどうくみ取るかということが長年の課題になっていました。

しかし近年、Facebookなど主要SNS（ソーシャル・ネットワーキング・サービス）やブログ・Q&Aサイトなどインターネット上のコミュニケーションサイトが充実してきたことから、一般消費者がその知人、友人等に発信する、より本音に近い声をインターネット上から取得することが可能となっています。

当社ではこれまで、コールセンターに寄せられるお客様の声を分析するテキスト・マイニング・サービスを提供してまいりましたが、このたびその分析範囲をコールセンター内からインターネット上に広げ、企業が提供する製品やサービスに対する顧客の期待や満足度を測り、カスタマー・サービスやプロモーションなど、企業と顧客のコミュニケーション最適化をご支援する「顧客の本音マイニングサービス」の提供を開始いたしました。

当社グループでは、今後も企業と一般消費者をつなぐ顧客接点サービスの充実を図ってまいります。

Commencement of Support Services for Businesses Targeting Seniors

The Company, in collaboration with fromNow Co., Ltd. (Headquarters: Minato-ku, Tokyo, Representative Director and President: Hiroshi Yamamura, hereinafter, “fromNow”), launched the “Support Services for Businesses Targeting Seniors” which span from the planning and implementation of marketing activities to operation of customer services for senior citizens.

As the domestic market has entered the super aging era, there is an urgent need to provide services and products that accurately reflect the needs of senior citizens. Their lifestyles are more diverse than those of younger people, and the design not only of products and services but also customer services needs to be provided in a unique way that is properly backed up by data.

For this reason, customer contact service provided by the Group are to be combined with the consulting and survey services aimed at the market for senior citizens provided by fromNow, in order to develop products and services matched to senior citizens and conduct customer services that facilitate both the acquisition of customers and the maintenance and strengthening of relationships. This policy will enable us to provide comprehensive support services for corporate businesses targeting senior citizens.

Utilization of social media in the release of “Customer Insight Mining Services”

We refer to the large number of people who do not proactively communicate their opinions as the “silent majority.” For many years companies have faced the question of how to incorporate the opinions of such people, whose dissatisfactions and hopes are never communicated, into corporate activities.

However, in recent times, there has been growth in major social networking services (SNSs) such as Facebook, as well as other communication sites on the Internet (blogs, Q&A sites, etc.), and as a result, it has become possible to access more realistic opinions from general consumers as they communicate with their friends and acquaintances, etc. via the Internet.

The Company has provided text mining services that analyze customer opinions as recorded by call centers, but we are now beginning to extend the scope of our analysis from call centers to the Internet, in order to measure the expectations and levels of satisfaction among customers in regard to products and services provided by companies. Thus, we have begun providing “Customer Insight Mining Services” support the optimization of communication between companies and their customers in the form of customer services and promotions.

The Group intends to continue exploring further possibilities to improve customer contact service that connect companies and general consumers.

女性のための就労応援 Office2010

もしもしホットラインでは、日本マイクロソフト株式会社（東京都港区、代表執行役 社長 樋口 泰行、以下日本マイクロソフト）が推進するITを活用した社会貢献プログラムの協働パートナーとして、女性の就労促進を目的とした無料IT講座「女性のための就労応援 Office2010」への協力をはじめました。

その第一回目として去る3月7日から3日間、宮城県仙台市で、財団法人せんだい男女共同参画財団との共催で同講座を開催しました。当社は日ごろ、Microsoft Officeのテクニカル・サポート業務に従事している当社女性スタッフを同講座の講師として派遣し、東日本大震災で職を失うなど、経済的に困難な状況下で就労を目指している女性を対象に、Word / Excel / Power Pointの基本操作等について講義を行いました。

今後も日本マイクロソフト社の女性の就労支援活動に協力してまいります。



中国・大連におけるBPOサービスを強化

当社はスウィングバイ2020株式会社から同社の中国・大連におけるBPO（ビジネス・プロセス・アウトソーシング）ビジネスを引き継ぐことにより、自社グループにおけるオフショア・サービス機能の強化を図りました。

近年我が国では、社内向けヘルプデスクやバックオフィスなど直接一般顧客と接しない業務プロセスをよりコストメリットに優れた海外に移管する“オフショアリング”の動きが進行しています。

今回引き継いだ大連のセンターでは、データ・エントリー業務など簡易なサービスにとどまらず、見積作成などの営業支援サービスや人事・経理など間接部門向けサービスなど複雑なBPOサービスも含めて提供しており、今後一段の新規業務受託を通じてその実行力を強化してまいります。

Employment support for women: Office2010

MOSHI MOSHI HOTLINE, a cooperating partner in the IT-related social contribution programs implemented by Microsoft Japan Co., Ltd. (Headquarters: Minato-ku, Tokyo, President and CEO: Yasuyuki Higuchi, hereinafter, “Microsoft Japan”), has begun implementing free IT lectures to promote employment among women, entitled “Employment Support for Women: Office2010.”

The first of these programs was held for three days from March 7 this year in Sendai City, Miyagi Prefecture, in partnership with the Sendai Gender Equal Opportunity Foundation. The Company assigned female employees who are engaged on a day-to-day basis in technical support for Microsoft Office products as lecturers for the program, offering instruction in basic operation of Word, Excel and PowerPoint to women who either lost their jobs as a result of the Great East Japan Earthquake, or who for other reasons are in economic difficulties and would like to find work.

We intend to continue supporting Microsoft Japan with its activities for promotion of employment among women.

Strengthened BPO services in Dalian, China

The Company has succeeded from Swingby2020 Corporation its business process outsourcing (BPO) business in Dalian, China, thereby further strengthening the Group’s offshore service function.

Recently, there has been a continued tendency by Japanese companies of offshoring operation processes involving no direct contact with general customers such as internal helpdesks and back office functions to overseas locations which have greater cost benefits.

The Dalian center, which we have succeeded, provides not only simple services such as data entry, but also provides more complex BPO services such as sales support services as in the creation of estimates, and services for indirect departments such as human resources and accounting. We will continue to improve our business practices in this area by acquiring more new orders in the future.

■ 連結貸借対照表 Consolidated Balance Sheets

(百万円、未満切捨 Millions of yen)

	第24期 As of Mar. 31, 2011	第25期 As of Mar. 31, 2012	増減額 Amount of change
資産の部 / Assets			
流動資産 Current assets	36,676	40,870	4,194
現金及び預金 Cash	10,244	13,741	3,497
受取手形及び売掛金 Notes and accounts receivable trade	10,563	10,731	168
たな卸資産 Inventories	3,184	2,837	△347
繰延税金資産 Deferred tax assets	764	794	29
預け金 Deposits paid	11,000	12,000	1,000
その他 Other current assets	930	775	△154
貸倒引当金 Allowance for doubtful accounts	△10	△10	0
固定資産 Fixed assets	9,893	10,800	907
有形固定資産 Tangible fixed assets	2,806	2,480	△326
無形固定資産 Intangible fixed assets	293	241	△52
投資その他の資産 Investments and other assets	6,795	8,081	1,286
貸倒引当金 Allowance for doubtful accounts	△1	△2	△0
資産合計 Total assets	46,569	51,671	5,101
負債の部 / Liabilities			
流動負債 Current liabilities	11,163	13,278	2,114
固定負債 Long-term liabilities	1,348	1,243	△105
負債合計 Total liabilities	12,512	14,521	2,009
純資産の部 / Shareholders' equity			
株主資本 Owners' equity			
資本金 Common stock	998	998	—
資本剰余金 Capital surplus	1,202	1,202	—
利益剰余金 Retained earnings	32,573	35,696	3,123
自己株式 Treasury stock	△592	△592	△0
株主資本合計 Total owners' equity	34,182	37,305	3,123
その他の包括利益累計額 Other comprehensive income	△124	△155	△30
純資産合計 Total net assets	34,057	37,149	3,092
負債純資産合計 Total liabilities and net assets	46,569	51,671	5,101

※スペースの都合上、「たな卸資産」は「仕掛品」と「貯蔵品」の合計額を記載しております。

■ 連結損益計算書 Consolidated Statements of Income

(百万円、未満切捨 Millions of yen)

	第24期 For the year ended Mar. 31, 2011	第25期 For the year ended Mar. 31, 2012	増減額 Amount of change
売上高 Net sales	82,218	98,071	15,853
売上原価 Cost of sales	68,572	81,641	13,069
売上総利益 Gross profit	13,645	16,430	2,784
販売費及び一般管理費 Selling, general and administrative expenses	6,754	7,400	646
営業利益 Operating income	6,891	9,029	2,137
営業外収益 Non-operating income	186	200	13
営業外費用 Non-operating expenses	24	13	△10
経常利益 Ordinary income	7,053	9,216	2,162
特別利益 Extraordinary income	49	63	14
特別損失 Extraordinary losses	390	254	△135
税金等調整前当期純利益 Income before income taxes	6,712	9,025	2,312
法人税等 Income taxes	2,903	3,937	1,034
少数株主損益調整前当期純利益 Income before minority interests	3,809	5,087	1,277
当期純利益 Net income	3,809	5,087	1,277

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

(百万円、未満切捨 Millions of yen)

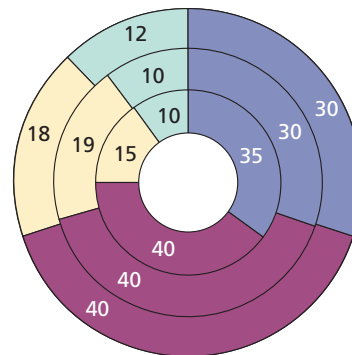
科目	期別	第25期
		自平成23年4月1日 至平成24年3月31日
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税金等調整前当期純利益		9,025
減価償却費		962
減損損失		51
のれん償却額		114
引当金の増減額 (△は減少)		215
受取利息及び受取配当金		△64
支払利息		4
持分法による投資損益 (△は益)		4
売上債権の増減額 (△は増加)		△428
たな卸資産の増減額 (△は増加)		347
仕入債務の増減額 (△は減少)		926
未払金の増減額 (△は減少)		150
その他		679
小計		11,987
利息及び配当金の受取額		62
利息の支払額		△4
法人税等の支払額		△3,413
営業活動によるキャッシュ・フロー		8,631
投資活動によるキャッシュ・フロー		
有形固定資産の取得による支出		△537
無形固定資産の取得による支出		△69
投資有価証券の取得による支出		△31
敷金及び保証金の差入による支出		△801
敷金及び保証金の回収による収入		531
定期預金の預入による支出		△3,700
定期預金の払戻による収入		2,800
預け金の増減額 (△は増加)		1,600
その他		△220
投資活動によるキャッシュ・フロー		△428
財務活動によるキャッシュ・フロー		
自己株式の取得による支出		△0
配当金の支払額		△1,962
その他		△42
財務活動によるキャッシュ・フロー		△2,005
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)		6,197
現金及び現金同等物の期首残高		10,844
現金及び現金同等物の期末残高		17,041

■ 株主構成 Shareholder Information

(平成24年3月31日現在)

1. 発行可能株式総数	253,152,000株	
2. 発行済株式の総数	69,503,040株	
3. 株主数	10,857名	
大株主の状況 (Shareholders)	所有株式数 Shares 千株(Thousands)	比率 Percent (%)
1 三井物産株式会社	23,707	34.1
2 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口)	4,996	7.2
3 STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY	4,904	7.1
4 セントラル警備保障株式会社	3,140	4.5
5 日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	3,088	4.4
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)	3,052	4.4
7 日本生命保険相互会社	1,677	2.4
8 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)	1,446	2.1
9 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (中央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)	1,440	2.1
10 資産管理サービス信託銀行株式会社 (証券投資信託口)	1,044	1.5

■ 所有者別株式分布状況 Breakdown of Shareholders (%)



※内側より第23期、第24期、第25期
Note: From the center, the concentric rings show the breakdown for the fiscal years ended Mar. 31, 2010, 2011 and 2012, respectively.

金融機関 (Financial Services) その他法人 (Other Companies) 外国人 (Foreigners) 個人ほか (Individuals & Others)

平成24年3月末日現在
As of March 31, 2012



**本社および支店
List of Business Bases**

- 本社事務所 Head Office
東京都渋谷区代々木2-2-1 小田急サザンタワー
2-2-1, Yoyogi, Shibuya-ku, Tokyo 151-8583
TEL: 03-5351-7200 FAX: 03-5351-3300
- 北海道支社 Hokkaido Office
北海道札幌市中央区北二条西 1-1-7 ORE札幌ビル
1-1-7, Kita-nijou-nishi, Chuo-ku, Sapporo-shi, Hokkaido 060-0002
TEL: 011-210-1000 FAX: 011-210-1003
- 東北支店 Tohoku Branch
宮城県仙台市青葉区中央2-9-27 プライムスクエア広瀬通
2-9-27, Chuo, Aoba-ku, Sendai-shi, Miyagi 980-0021
TEL: 022-222-3122 FAX: 022-222-3022
- 中部支店 Chubu Branch
愛知県名古屋市西区牛島町 6-1 名古屋ルーセントタワー
6-1, Ushijima-cho, Nishi-ku, Nagoya-shi, Aichi 451-6007
TEL: 052-527-4700 FAX: 052-581-1700
- 関西支社 Kansai Office
大阪府大阪市北区梅田 2-2-22 ハービスENTオフィスタワー
2-2-22, Umeda, Kita-ku, Osaka-shi, Osaka 530-0001
TEL: 06-6341-2800 FAX: 06-6341-6800
- 中国・四国支店 Chugoku-shikoku Branch
広島県広島市中区本通 7-19 広島ダイヤモンドビル
7-19, Hondoori, Naka-ku, Hiroshima-shi, Hiroshima 730-0035
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

**コールセンター
Call Centers**

- 札幌大通センター
札幌メガセンター
札幌ITフロントセンター
札幌ノースプラザセンター
札幌eZooセンター
札幌エポリューションセンター
盛岡センター
仙台青葉センター
幕張ミラウェイブセンター
新宿西センター
後楽園センター
ランドマークセンター
新潟スタジオセンター
金沢センター
大阪パークスセンター
松山センター
いよ松山センター
福岡センター
長崎センター
鹿児島センター
沖縄ていだセンター

役員構成 Board of Directors and Auditors

代表取締役社長 President	竹野 秀昭 Hideaki Takeno
専務取締役 Senior Executive Managing Director	下村 芳弘 Yoshihiro Shimomura
常務取締役 Executive Managing Director	佐藤 守正 Morimasa Sato
取締役 Director	山田 裕幸 Hiroyuki Yamada
取締役 Director	岩崎 孝久 Takahisa Iwasaki
取締役 Director	岩田 宏幸 Hiroyuki Iwata
取締役 Director	中込 純 Jun Nakagome
常勤監査役 Full-Time Auditor	中谷 光廣 Mitsuhiro Nakatani
監査役 Auditor	山口 晃 Akira Yamaguchi
監査役 Auditor	白川 保友 Yasutomo Shirakawa
監査役 Auditor	佐藤 彰紘 Akihiro Sato

株式のご案内 Notice to Shareholders

事業年度	毎年4月1日～翌年3月31日
定時株主総会	毎年6月中
基準日	定時株主総会 毎年3月31日 期末配当金 毎年3月31日 中間配当金 毎年9月30日 その他必要ある場合は予め公告する一定の日
単元の株式数	100株
株主名簿管理人	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社
郵便物送付先 (電話照会先)	〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部 電話 0120-782-031 (フリーダイヤル) 取次事務は三井住友信託銀行株式会社の本店、全国各支店 で行っております。
公告方法	電子公告。ただし、事故その他やむを得ない事由によって 電子公告による公告をすることができない場合は、 日本経済新聞に掲載いたします。