

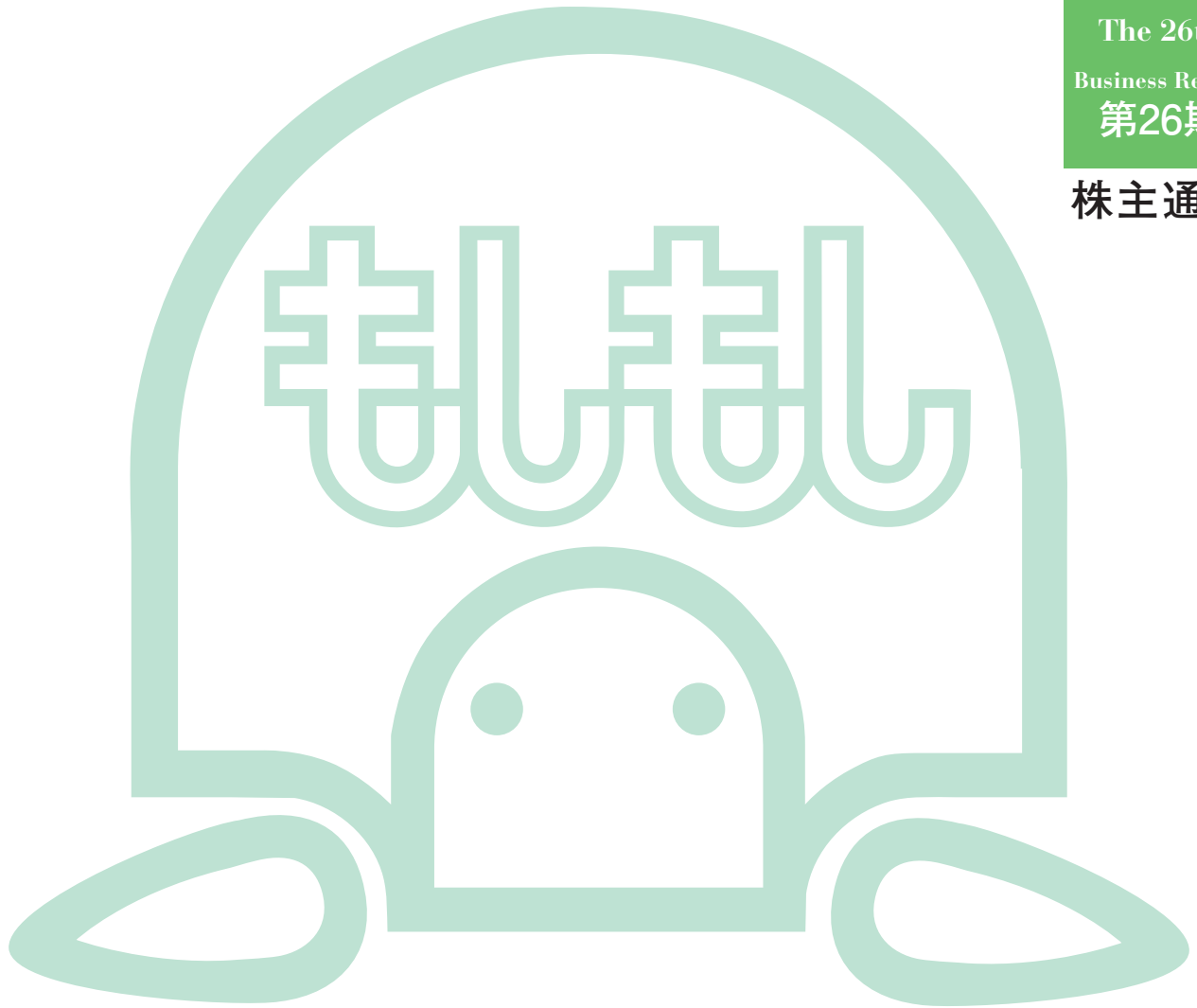
2013

The 26th

Business Report

第26期

株主通信



株式会社  **モシモシ** 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  **モシモシ** 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、円高、欧州金融不安、中国の成長鈍化懸念などを受け、停滞状況が続いたものの、衆議院選挙後の政権交代に伴う政策期待などから、年度末に向けては、主要株式指数が大幅上昇するなど明るい兆しが見える状況となりました。



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、業種間にばらつきが見られたものの、概ね底堅い動きとなりました。国内大手製造業等においては、個人消費の低迷による問合せ件数の減少傾向が続いたほか、大型スポット業務の剥落などにより放送関連は伸び悩みましたが、官公庁向け大型バックオフィス業務は引き続き順調に推移し、前連結会計年度を上回る増加となったことに加え、前第4四半期より受注した公益向け大型スポット業務が寄与し、当社グループ売上高の伸びを牽引しました。

また収益面でも、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ったことに加え、業務効率及び処理効率が改善し、利益率が向上、収益の増加につながりました。

以上の結果、当連結会計年度の連結売上高は100,484百万円（前年度比2.5%増）、同経常利益は13,387百万円（同45.3%増）、当期純利益は7,865百万円（同54.6%増）となりました。

During the consolidated fiscal year under review, the Japanese economy remained lackluster, held back by the strong yen, financial turmoil in Europe and concerns about the slowdown of the growth of Chinese economy. However, following elections for the House of Representatives in Japan, high expectations of the new administration's policies fueled a rise in share prices toward the end of the fiscal year and other promising signs of renewed economic vitality became apparent.

In the corporate business process outsourcing (BPO) industry to which the Group belongs, demand for services was generally robust though varying among sectors. With regard to major manufacturers in Japan, a downward trend in the number of inquiries continued, reflecting sluggish personal consumption. Whereas there was little growth in sales of services for broadcasters because of the lack of large-scale spot projects, sales from large-scale back-office projects for the government sector continued to increase, exceeding the previous year's level. Sales from large-scale spot projects for the public sector, for which the Group received orders in the fourth quarter of the previous fiscal year, increased and were the principal driver of the growth in the Group's net sales.

In terms of profits, because we received several contracts for large-scale projects primarily for the government sector, our operational efficiency along with the manpower utilization improved, resulting in a greater profit margin and higher profit.

As a result, net sales for the consolidated fiscal year under review amounted to ¥100,484 million, an increase of 2.5% year on year, ordinary income rose 45.3% year on year to ¥13,387 million, and net income soared 54.6% year on year to ¥7,865 million.

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、国内消費の低迷を映した問合せ数の減少、放送向け大型スポット業務の終了による減収要因があったものの、その一方で、公益向け大型スポット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44,517百万円（同4.0%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金融、情報サービスを中心に堅調に推移したほか、衆議院選挙向けの世論調査業務が寄与し、同サービスの連結売上高は8,875百万円（同10.2%増）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が順調に推移したほか、官公庁向け大型バックオフィス業務の売上高が拡大、同サービスの連結売上高は38,925百万円（同6.6%増）となりました。

【フィールドオペレーション事業】

官公庁向け業務などで新規の受注があったものの、収納業務、店頭営業支援業務とも大型業務が減少したことにより、同事業の連結売上高は7,628百万円（同24.2%減）となりました。

【その他】

主に、連結子会社である株式会社ヴィクシアのデジタル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537百万円（同15.1%減）となりました。

なお、デジタルマーケティング関連サービスの収益表示は、純額表示による方法を採用しておりますが、総額表示による方法を用いた場合、同サービスの売上高は、2,490百万円（同14.3%増）となります。

平成25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

Despite negative factors, such as a decline in the number of inquiries against a backdrop of sluggish personal consumption in Japan and the termination of large-scale spot services for broadcasters, their adverse impact on sales was all offset by positive factors, notably the receipt of contracts for large-scale spot projects for the public sector and growth of new businesses. As a result, segment sales were ¥44,517 million, up 4.0% year on year.

Outbound Services

Demand from finance and information service industries was robust and a contract for an opinion poll on elections for the House of Representatives contributed to segment sales. As a result, segment sales were ¥8,875 million, an increase of 10.2% year on year.

Telemarketing-Related Services

In addition to robust demand for staffing services for financial institutions, sales of large-scale back-office projects for the government sector increased, resulting in segment sales of ¥38,925 million, an increase of 6.6% year on year.

Field Operation Business

The Field Operation Business received new orders for projects for the government sector. However, the number of large-scale projects decreased for both collection services and in-store sales support services. As a result, segment sales decreased 24.2% year on year to ¥7,628 million.

Other Business

Other business primarily consists of digital marketing-related sales of consolidated subsidiary VIXIA INC., which amounted to ¥537 million, a decrease of 15.1% year on year.

Revenue from digital marketing-related services is recognized on a net basis. If revenue recognition on a gross basis is applied, digital marketing-related sales were ¥2,490 million, an increase of 14.3% year on year.

June 2013

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】

デジタル・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, emails, 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 emails, we provide services related to back-office and telemarketing operations.

Field Operation Business

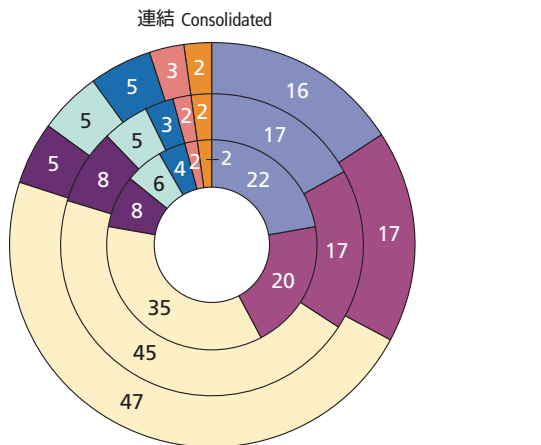
The field operations business provides marketing assistance services via face-to-face communication including storefront operations and business visits.

Other Business

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

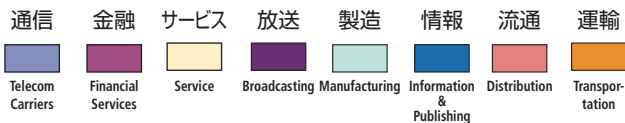


■顧客業種別の状況 (テレマーケティング事業)
Telemarketing business Revenue by Client Classification (%)

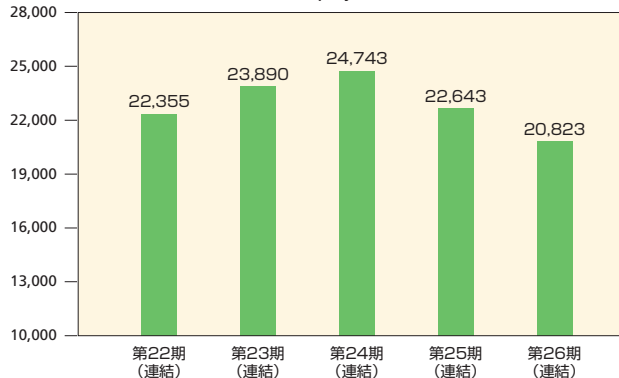


※内側より第24期、第25期、第26期

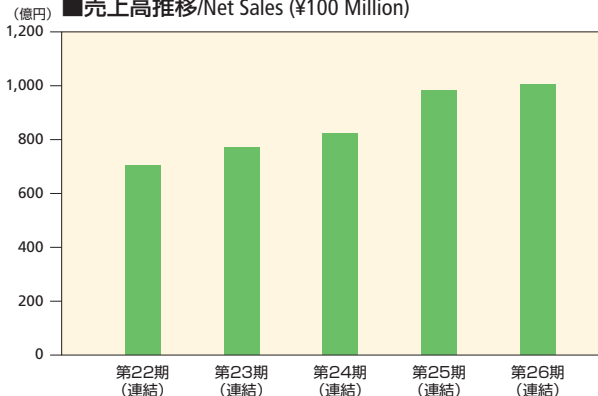
Note: From the center, the concentric rings show the breakdown for the fiscal years ended Mar. 31, 2010, 2011 and 2012, respectively.



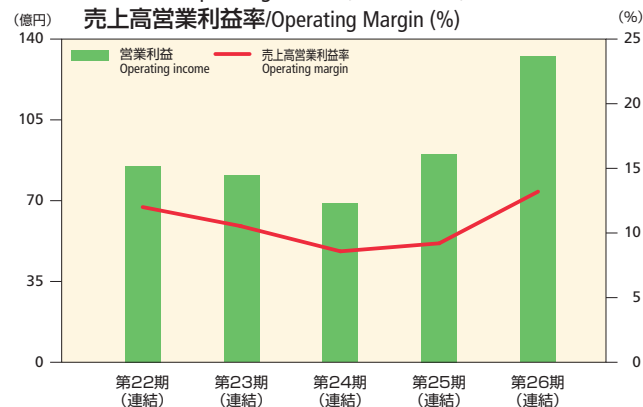
■人員推移/Number of Employed Workers



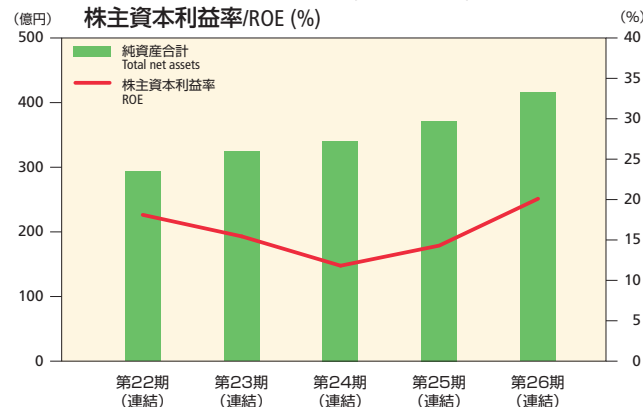
■売上高推移/Net Sales (¥100 Million)



■営業利益/Operating Income (¥100 Million)



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



大連オフショア拠点を拡張 ～アジア地域でのオフショア分業体制を強化～

当社の子会社で、中国・大連でBPOオフショアサービスを提供する盟世熱線情報技術（大連）有限公司（以下、もしもし大連）は、今後、大連でのオフショア需要のさらなる拡大が見込まれることから、同社の拠点を移転・拡張し営業を開始しました。

近年、企業はコア業務への集中を図るため、アウトソーシングを積極的に活用していますが、バックオフィス業務*に関してはコストメリットを求めて、日本国外で業務を行うオフショアリングを選択する企業も少なくありません。特に、大連は、日本語対応能力を持った人材が多く、コストと人材確保の面でメリットを享受できる一大拠点となっています。

もしもし大連では、定型化された単純な入力業務に留まらず、見積書やwebコンテンツ作成、各種申込書のデータベース化、経理業務、メール対応など複雑な業務においても日本国内同様の高品質なサービス提供を行えることが特長です。

今後、日本、中国、東南アジアの3極をネットワーク化し、受託業務の内容に応じた最適なロケーションでのサービス提供を行っていく方針です。

*バックオフィス業務…企業内で、経理・会計、総務・人事などの事務や管理業務を行う部門のこと



移転記念式典の様子

株式会社ボイスネクストを子会社化

当社では、今後見込まれるコールセンターの高度化や自動化のニーズに対応するため、2012年11月、株式会社MCiを買収、株式会社ボイスネクスト（以下、ボイスネクスト）として子会社化しました。

ボイスネクストは、最先端の音声認識・言語解析技術を活用した、顧客コンタクトの効率化に資するサービスを企画・開発しています。

当社では、今後、ボイスネクストが提供する様々なソリューション、サービスを組み合わせることで、より効率的かつ利便性の高いユーザー指向のサービスを提供する予定です。

Expansion of Dalian's offshore center Strengthening the offshore division of labor structure in the Asian region

The Company's subsidiary MOSHI MOSHI HOTLINE DALIAN, INC. (hereinafter, "MOSHI MOSHI DALIAN"), which provides business process outsourcing (BPO) offshore services in Dalian, China, commenced operations after relocating and expanding the MOSHI MOSHI DALIAN center, in anticipation of further growth in offshore demand in Dalian.

Recently, while companies have been proactively making use of outsourcing in order to concentrate on their core businesses, when it comes to back office functions*, numerous companies have been choosing offshoring as well to conduct business processes outside Japan, in pursuit of cost benefits. In particular, Dalian has become a major center where clients can enjoy benefits in terms of cost and securing of human resources due to the large number of people proficient in the Japanese language.

MOSHI MOSHI DALIAN is distinct in offering not only the simple data entry processes that have become standard, but also providing high-quality service equivalent to that available in Japan for complex operations such as preparing written estimates and web contents, creating data bases for various application forms, accounting processes and responding to email.

In the future, we intend to form a network with Japan, China, and Southeast Asia as its three bases, and to provide services in the optimal location according to the type of operations to be undertaken.

* Back office function: The divisions that carry out administrative and management operations such as accounting, general affairs, and human resources within a company.

voiceNEXT, INC. is now our subsidiary

In order to respond to needs related to the increasing sophistication and automation of call centers expected in the future, the Company made voiceNEXT, INC. (hereinafter "Voicenext") into a subsidiary in November 2012.

Utilizing the latest voice recognition and language analysis technology, Voicenext is planning and developing services that contribute to enhanced efficiency of customer contact.

The Company plans to combine the various solutions and services offered by Voicenext in order to provide contact center services with even greater efficiency and convenience in the future.

ベトナムでグローバルBPO受託体制を強化

当社は、関連会社のMOCAPベトナムを通じ、英国のハーヴェィーナッシュ・グループの100%子会社であるハーヴェィーナッシュ・ベトナムと共同で、ベトナムを起点としたグローバルなビジネス・プロセス・アウトソーシングサービス体制を強化することといたしました。

当社は、ベトナムにおけるカスタマー・サービスをはじめとしたBPO需要の高まりを見込んで、2009年に三井物産株式会社及び現地資本と共にMOCAPベトナムを設立し、地元通信会社や同国に進出した外資系企業に対してコールセンターを主力としたBPOサービスを提供してきました。同国は“チャイナプラスワン”の進出先として、又、バックオフィス業務等BPO業務のオフショア・アウトソーシング先の有力候補地として、グローバルな事業展開を推進する日本企業から脚光を浴びています。

こうした状況を受け、ベトナムにおけるBPOサービスの競争力をさらに高めるべく、ハーヴェィーナッシュ社のベトナムBPO事業のうちコールセンター事業をMOCAPベトナムに譲渡すると同時に、MOCAPベトナムが新たに行う第三者割当増資を引き受ける方式によって事業統合を図り、当社も本事業統合を契機にMOCAPベトナムの出資比率を引き上げ、同国を拠点としたBPO事業への関与度を高め、グローバルBPO体制強化の布石とします。

MOCAPベトナムは、日本並びに欧米企業から支持されているグローバルスタンダードに則したコンプライアンス、セキュリティの遵守体制や、東南アジア、大連、日本を結んだ運用体制を前面に押し出して、グローバル展開する日系企業やBPOを推進する企業からの更なる新規需要を取り込み、ベトナムBPO市場No.1を目指す方針です。

デジタル・オペレーティング・センターを開設

当社の子会社である株式会社ヴィクシア（以下、ヴィクシア）は、顧客企業に代わってソーシャルメディアの運用業務を行うデジタル・オペレーティング・センター（以下、DOC）を開設しました。

近年、フェイスブックやツイッターなどのソーシャルメディアは、消費者と企業を結ぶチャネルとしての存在感が増えています。当社グループでは、ヴィクシアがソーシャルメディアを含めたデジタルマーケティング分野でのサービスを展開しており、広告・プロモーション企画から運用までトータルにサービスを提供し、企業のマーケティング・コミュニケーション戦略を支援しています。

開設したDOCでは、ソーシャルメディア上での消費者の問い合わせ窓口を運営する「パッシブサポートサービス」や投稿された商品・サービスに対する疑問・不満に対し、直接回答する「アクティブサポートサービス」などを集中的に管理・運営しています。

Strengthening the global BPO order structure in Vietnam

Through its affiliated company MOCAP Vietnam Joint Stock Company (hereinafter, “MOCAP VN”), the Company has collaborated with Harvey Nash Vietnam, a wholly owned subsidiary of the U.K.’s Harvey Nash Group plc, to strengthen the global business process outsourcing service structure based in Vietnam.

In anticipation of rising demand for BPO such as customer service in Vietnam, the Company joined with MITSUI & CO., LTD. and the local capital to establish MOCAP VN in 2009, and has provided BPO services, mainly call centers, for local communications companies and foreign capitalized enterprises expanding into Vietnam. As a target of “China plus one” expansion, and as a strong candidate site for offshore outsourcing of BPO services including back office functions, Vietnam is receiving a lot of attention from Japanese companies pursuing global business expansion.

Given these circumstances, in order to further increase competitiveness in BPO services in Vietnam, Harvey Nash transferred the call center business of its BPO business in Vietnam to MOCAP VN, while at the same time promoting business integration by means of accepting a third party allocation of new shares conducted by MOCAP VN. The Company is also taking the opportunity of this business integration to increase its investment ratio in MOCAP VN, and enhancing its involvement with the BPO business based in Vietnam as a strategy for strengthening the global BPO structure.

MOCAP VN will aim for the No. 1 position in the Vietnam BPO market, by bringing to the fore its compliance and security structure that follows global standards that are supported by Japanese companies as well as European and American companies, and its operation structure linking Southeast Asia, Dalian and Japan, in order to capture further new demand from globally expanding Japanese companies and companies that are promoting BPO.

Launch of Digital Operating Center

The Company’s consolidated subsidiary VIXIA INC. (hereinafter “VIXIA”), launched the Digital Operating Center (hereinafter “DOC”), which carries out social media operation functions on behalf of corporate clients.

In recent years, social media such as Facebook and Twitter have become an increasingly strong presence as a channel connecting consumers and companies. In the Group, VIXIA is expanding its services in the digital marketing field including social media, and providing total services, from advertising and promotion planning to operations, in order to support corporate marketing and communication strategies.

The newly launched DOC focuses on management and operation of services, including “passive support services,” which operate contact points for consumers on social media, and “active support services,” which respond directly to posted questions or complaints about products or services.

■ 連結貸借対照表 Consolidated Balance Sheets

(百万円、未満切捨 Millions of yen)

	第25期 As of Mar. 31, 2012	第26期 As of Mar. 31, 2013	増減額 Amount of change
資産の部 / Assets			
流動資産 Current assets	40,870	45,265	4,395
現金及び預金 Cash	13,741	18,611	4,869
受取手形及び売掛金 Notes and accounts receivable trade	10,731	9,059	△1,672
たな卸資産 Inventories	2,837	1,472	△1,364
繰延税金資産 Deferred tax assets	794	936	142
預け金 Deposits paid	12,000	14,000	2,000
その他 Other current assets	775	1,197	421
貸倒引当金 Allowance for doubtful accounts	△10	△11	△1
固定資産 Fixed assets	10,800	10,690	△109
有形固定資産 Tangible fixed assets	2,480	2,209	△270
無形固定資産 Intangible fixed assets	241	643	402
投資その他の資産 Investments and other assets	8,081	7,839	△242
貸倒引当金 Allowance for doubtful accounts	△2	△1	0
資産合計 Total assets	51,671	55,956	4,285
負債の部 / Liabilities			
流動負債 Current liabilities	13,278	13,539	261
固定負債 Long-term liabilities	1,243	845	△397
負債合計 Total liabilities	14,521	14,385	△136
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	35,696	39,977	4,281
自己株式 Treasury stock	△592	△592	—
株主資本合計 Total owners' equity	37,305	41,586	4,281
その他の包括利益累計額 Other comprehensive income	△155	△119	35
少数株主持分 Minority interests	—	104	104
純資産合計 Total net assets	37,149	41,571	4,421
負債純資産合計 Total liabilities and net assets	51,671	55,956	4,285

※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25期 For the year ended Mar. 31, 2012	第26期 For the year ended Mar. 31, 2013	増減額 Amount of change
売上高 Net sales	98,071	100,484	2,412
売上原価 Cost of sales	81,641	79,482	△2,159
売上総利益 Gross profit	16,430	21,002	4,571
販売費及び一般管理費 Selling, general and administrative expenses	7,400	7,756	355
営業利益 Operating income	9,029	13,245	4,215
営業外収益 Non-operating income	200	157	△42
営業外費用 Non-operating expenses	13	15	1
経常利益 Ordinary income	9,216	13,387	4,171
特別利益 Extraordinary income	63	40	△23
特別損失 Extraordinary losses	254	74	△180
税金等調整前当期純利益 Income before income taxes	9,025	13,354	4,328
法人税等 Income taxes	3,937	5,503	1,565
少数株主損益調整前当期純利益 Income before minority interests	5,087	7,850	2,763
少数株主損失 (△) Minority interests in loss	—	△14	△14
当期純利益 Net income	5,087	7,865	2,777

■ 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)

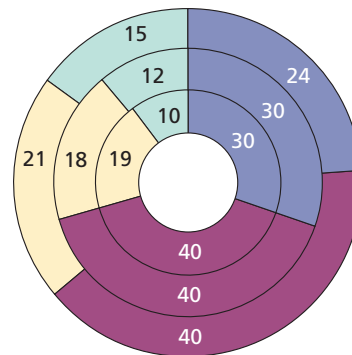
科目	期別	第26期	
		自平成24年4月1日	至平成25年3月31日
営業活動によるキャッシュ・フロー			
税金等調整前当期純利益		13,354	
減価償却費		1,231	
減損損失		54	
のれん償却額		77	
引当金の増減額 (△は減少)		△95	
受取利息及び受取配当金		△62	
支払利息		2	
持分変動利益 (△は益)		△39	
持分法による投資損益 (△は益)		10	
売上債権の増減額 (△は増加)		1,781	
たな卸資産の増減額 (△は増加)		1,364	
仕入債務の増減額 (△は減少)		△1,112	
未払金の増減額 (△は減少)		△611	
その他		78	
小計		16,033	
利息及び配当金の受取額		51	
利息の支払額		△2	
法人税等の支払額		△4,196	
営業活動によるキャッシュ・フロー		11,885	
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		△823	
無形固定資産の取得による支出		△188	
投資有価証券の取得による支出		△117	
資産除去債務の履行による支出		△226	
敷金及び保証金の差入による支出		△476	
敷金及び保証金の回収による収入		763	
定期預金の預入による支出		△1,800	
定期預金の払戻による収入		3,500	
預け金の増減額 (△は増加)		△3,000	
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出		△118	
その他		△208	
投資活動によるキャッシュ・フロー		△2,696	
財務活動によるキャッシュ・フロー			
配当金の支払額		△3,581	
その他		61	
財務活動によるキャッシュ・フロー		△3,519	
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)		5,669	
現金及び現金同等物の期首残高		17,041	
現金及び現金同等物の期末残高		22,711	

■ 株主構成 Shareholder Information

(平成25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	16,994名	
順位	株主名	所有株式数 (千株)
1	三井物産株式会社	23,707
2	セントラル警備保障株式会社	3,140
3	日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (三井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	日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口)	3,024
5	日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	2,587
6	STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY	1,979
7	STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505223	1,720
8	日本生命保険相互会社	1,677
9	日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (三井住友信託銀行退職給付信託口)	1,446
10	日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (三井住友信託銀行再信託分・株式会社三井住友銀行退職給付信託口)	1,440

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



※内側より第24期、第25期、第26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25年3月末日現在
As of March 31, 2013



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
愛知県名古屋市中区牛島町 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
沖縄いでだセンター

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
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	田中 誠一朗 Seiichiro Tanaka
取締役 Director	中込 純 Jun Nakagome
常勤監査役 Full-Time Auditor	下稲葉 耕一 Koichi Shimoinaba
監査役 Auditor	白川 保友 Yasutomo Shirakawa
監査役 Auditor	佐藤 彰紘 Akihiro Sato
監査役 Auditor	若狭 保弘 Yasuhiro Wakasa

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。