

2003

The 16th
Business Report

第16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>

経営企画室

Corporate
Planning Dept.

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、株主の皆様におかれましては時下ますますご清祥の段、お喜び申し上げます。平素は格別のご高配を賜り、厚くお礼申し上げます。

第16期は昨年9月の中間期及び通期業績予想の下方修正発表に伴い、株主の皆様に変なご心配をおかけ致しました。しかしながら、下半期には半期ベースでは過去最高の売上高、利益を達成致しました。以下、当期の概況をご報告申し上げます。

当上期は前期の電話会社事前登録制度（以下マイライン）導入に伴う特需剥落および一部のお客様企業による新規投資の先送りおよび規模縮小などが相次いだために売上高が減少。その影響は余剰スペースの発生、人材育成コストの増加など利益圧迫要因に波及、昨年9月には期初業績見通しの下方修正を余儀なくされました。

その後、需給ギャップを解消すべく余剰スペース返却を敢行致しましたほか、全社をあげてコスト削減運動を推進致しました。その一方で新たな収益源を獲得すべく営業部門の陣容を強化、新規顧客の獲得に奔走した結果、第4四半期にはスポット業務も含めて業務繁忙となり、当期売上高は過去最高の33,237百万円（前期比4%増）に達しました。利益面でも半期ベースでは過去最高の利益を計上することが出来ました。が、上期の稼働率低下に伴う収益低落分を取り戻すには至らず、同経常利益は3,819百万円（前期比10%減）と減益幅を縮小するにとどまりました。

第17期におきましては、新たに当社グループの一員となった（株）マックスコム（旧・日本テレコムマックス（株））の経営改革に注力するとともに、グループをあげてスピード、品質、価格、付加価値というコア・バリュにおける競争力向上を目指して参ります。また企業の自己変革に向けた動きは当社に新たな課題と可能性を提示しており、その変化をチャンスに変えられる企業創りに邁進する所存であります。

私をはじめ社員一同、一層の社業発展に向け精励し、株主の皆様にご満足いただけるよう専心努力いたす所存でございますので、何卒いままでも増してご支持を賜りますようお願い申し上げます。

敬白

平成15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



During our 16th business year, ended March 31, 2003, our shareholders must have been concerned about our business performance because of the downward revision of the interim and full-year earnings forecast announced last September. However, during the latter half of the fiscal year, we achieved our highest net sales and profits ever on a half-year basis.

The following is the business report for the fiscal year under review.

During the first half of the fiscal year, net sales decreased due to the impact of negative events including a drop in special procurement, which coincided with the introduction of MYLINE during the previous term, and the postponement of new investment and reduction in the scale of investment by corporate clients. As a result of the above factors, which dampened profits, as well as the occurrence of surplus spaces and the rise in costs for training of personnel, it was necessary to revise downward the initial business forecast last September.

Subsequently, to eliminate the gap between supply and demand, we sought to return the surplus spaces. In addition, the entire corporate group promoted a campaign to slash costs. At the same time, to acquire new sources of profitability, we strengthened our sales force. As a result of their efforts to capture new clients, during the final quarter our operations, including spot business, recorded a surge in activity.

Net sales for the fiscal year under review increased 4% in comparison with the previous term, to ¥33,237 million, our best result ever. We also posted our highest level of profit ever, on a half-year basis. Nevertheless, we could not compensate for the fall in profitability caused by the decline in the operating ratio in the first half. As a result, ordinary income for the term declined 10% compared with the previous term, to ¥3,819 million, which only resulted in a small decrease in profits.

Looking ahead to our 17th business year, while we focus on the management restructuring of MAXCOM, Inc. (the former Japan Telecom Max Co., Ltd.), a new member of our corporate group, our entire group will continue to work to boost its competitiveness based on our core values: speed, quality, price and added value. In addition, our corporate efforts at self-reform present new challenges and potential for us. We aim to continue improving as a company that takes advantage of change, turning it into opportunity.

The entire staff, including myself, will make our utmost efforts to further improve the Company's business and our shareholders' satisfaction. We greatly appreciate your continued support.

June 2003

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

第16期における部門別の状況を 下記の通りご報告致します

ブロードバンド、公益向けが拡大～インバウンドサービス

主力の通信向けサービスにおきましてはマイライン特需剥落の影響は甚大であったものの、金融向けサービスにおいてお客様企業の拡がりが見られたほか、携帯電話の新規加入者も順調に伸長したことから、その影響は大きく緩和されました。加えて第4四半期にはブロードバンド向けサービスやスポット業務、今期より本格寄与し始めた公益向けサービスが想定を越えて拡大致しました。その結果、同部門の売上高は20,322百万円（前期比12%増）と過去最高を更新致しました。

金融向けが通信向けをカバー～アウトバウンドサービス

マイライン無料登録期間の終了に伴い、近年同部門を牽引してきた通信向けサービスが大幅減少となったものの、当期より本格寄与し始めた金融向けサービスが大幅に拡大、第4四半期にはスポット業務も加わり、同部門における業種別構成比は大きく変化致しました。金融向けサービスにおいては、上期こそ新規業務開始に伴う効率低下等の問題が発生したものの、その後徐々に問題が改善に向かうとともに、業務量も拡大基調を辿っております。その結果、同部門の売上高は6,520百万円（前期比1%減）と前年比微減にとどまりました。

マイライン向けが剥落～テレマーケティング関連サービス

同部門は前期のマイライン特需による新規加入者の増加に伴うバックオフィス需要拡大の恩恵を受けておりましたが、無料登録期間の終了に伴い新規加入者の増勢も一巡、当期は一転して反動減に見舞われました。同部門におきましては金融向けサービス向けが順調に拡大しているほか、新たなお客様企業向けにコンサルティング収入も拡大しておりますが、その伸長では通信向けの減少を補いきれず、売上高は6,259百万円（前期比6%減）となりました。

It is our privilege to report on the Company's performance during its 16th business year.

Inbound Services: Broadband and Utility Companies Expanded

In the telecommunications industry, our major business base, the negative impact of declining special procurement was major. However, in the financial services industry, the number of corporate clients expanded. In addition, the number of new cellular phone subscribers increased steadily. These developments greatly lessened the negative impact related to MYLINE. Furthermore, in the final quarter, services for broadband, spot business and new utility companies, which have begun contributing fully since the beginning of the term, expanded more than we had projected. As a result, net sales from our Inbound Services segment rose to ¥20,322 million (up 12% compared to the previous term), exceeding the previous record.

Outbound Services: Strength in the Financial Services Industry Counterbalanced Losses in the Telecommunications Industry

With the end of the MYLINE free registration period, sales in the telecommunications industry, which contributed to our Outbound Services segment, dropped significantly. However, the financial services industry, which began contributing fully during the term, grew a great deal. Also, because the contribution from spot business was included in the final quarter, the component ratio based on categories of business changed significantly. In the financial services industry, during the first half we faced serious issues such as delays of transmission lists. Nonetheless, we gradually overcame these issues and the quantity of business increased. As a result, net sales from our Outbound Services segment totaled ¥6,520 million (down 1% compared to the previous year), only slightly lower than the previous year.

Telemarketing-Related Services: Services for MYLINE Declined

This segment benefited from growing demand for back-office support services backed by the increase in new subscriptions to MYLINE in the previous term. However, when the MYLINE free registration period ended, the number of the new subscribers returned to the initial stage. As a result, this segment experienced a “backlash” loss for the term under review. Financial services-related operations have been expanding steadily, and revenues from the consulting business for new corporate clients have also been increasing. Nonetheless, this growth could not counterbalance the loss in the telecommunications industry. As a result, net sales fell to ¥6,259 million (down 6% compared to the previous year).



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

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

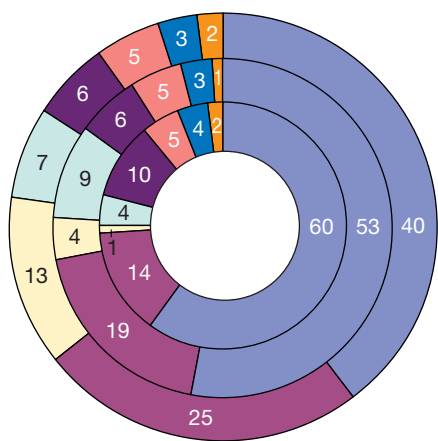
Outbound services include introduction of new services and other promotional activities targeted at consumers via telephone and e-mail by leveraging the customer data owned by the client companies, as well as the data collected at the call centers.

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.

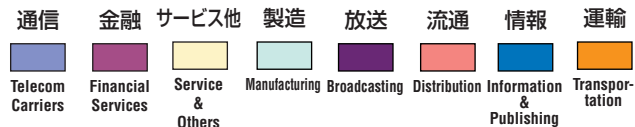


顧客業種別の状況 / Clients' Classification by Industry (%)



※内側より01/3, 02/3, 03/3

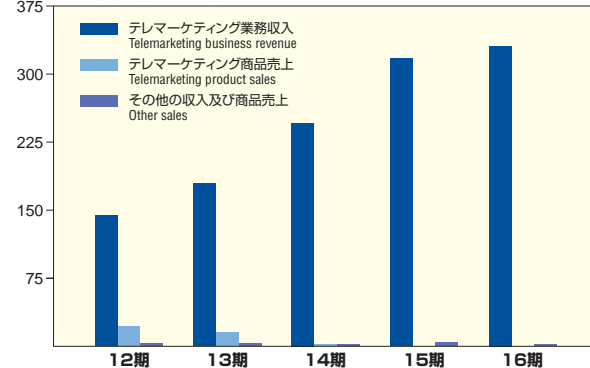
Note: From the center, the three concentric rings show the breakdown for the fiscal years ended Mar. 2001, 2002 and 2003, respectively.



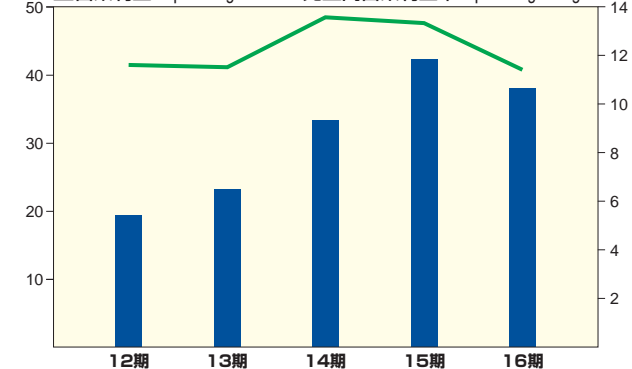
人員推移 / Number of Employed Workers

	2002年3月末	2003年3月末	増減数/Change
	As of Mar. 2002	As of Mar. 2003	
正社員 Regular employees	500	539	+39
契約社員 Contract employees	1,165	1,214	+49
マーケッター TSR & CSR	8,376	9,685	+1,309
合計 Total	10,041	11,438	+1,397

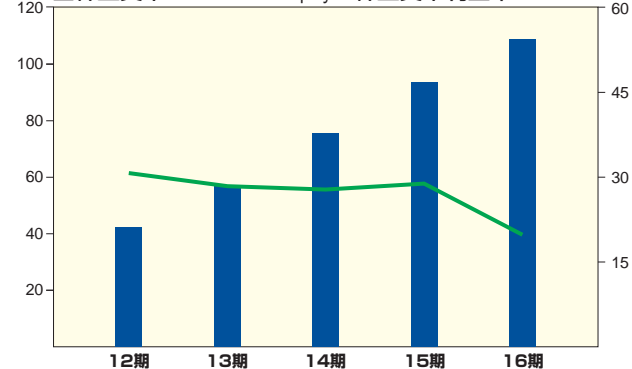
部門別売上高推移 / Net Sales Breakdown



営業利益 / Operating Income 売上高営業利益率 / Operating Margin (%)



株主資本 / Shareholders' Equity 株主資本利益率 / ROE (%)



日本テレコムマックス(株) (現・(株)マックスコム)の株式を取得

平成15年3月31日をもって、日本テレコムホールディングス(株)が保有していた業界第6位のテレマーケティング会社、日本テレコムマックス(株)の全株式を250百万円で取得、今後当社の市場におけるプレゼンスは大きく向上することとなりました。

今回の当社が同社株式を取得した主な目的は同社に在籍する200名を越える実務経験豊かなスーパーバイザー(コールセンター管理者、以下SV)を当社グループの戦力として取り込むこととあります。近年当社の業容は急速に拡大、第16期は過去最高の売上高を記録し、今後更なる成長を目指すためにはSVをはじめとした優秀な人材の早期補強が喫緊の課題となっていました。

SVはコールセンターにおいて電話応対等にあたるオペレーターの複雑な勤務シフトの管理や教育指導などの人材マネジメント業務を行うだけでなく、コールセンターの品質・生産性を示す数値の管理・改善、さらに日常の事務作業もこなすことが要求されるなどその役割期待は幅広く、育成には通常3年以上の歳月を要する貴重な財産であります。

現在当社より同社に経営陣を派遣し、経営改善活動を展開中であります。今後、同社に在籍する有能な人材の潜在能力を引き出し、早期に当社グループの収益に貢献すべく、約100億円にのぼるトップラインに見合った利益を生み出せる企業体質に転換していく方針です。



新ロゴマーク
New logo

Stock of Japan Telecom Max (Renamed MAXCOM) Acquired

As of March 31, 2003, we purchased the entire stock of JAPAN TELECOM HOLDINGS CO., LTD at the price of ¥250 million. As a result, we obtained all the stock of Japan Telecom Max Co., Ltd., the sixth-largest telemarketing company in the industry. This greatly boosted our presence in the industry.

Our main objective in purchasing the stock was to acquire more than 200 experienced supervisors (call center supervisors, hereafter referred to as SVs) at Japan Telecom Max to strengthen our group's work force. Recently, our business content has rapidly expanded. In our 16th business year, we posted record-high net sales. To capture further growth, our immediate challenge was to bolster our excellent human resources, commencing with SVs, as soon as possible.

SVs are responsible for managing complex work shifts for telephone operators at call centers and staff training activities. Besides their day-to-day office work, SVs also assume responsibility for administration and improvement of the value figures that indicate call centers' performance quality and productivity. SVs are thus a valuable part of our work force. The expectations placed on them are great and, as a result, developing them usually takes more than three years.

Currently, the board members sent from MOSHIMOSHI HOTLINE are promoting the measures to boost its business operations at MAXCOM, Inc. Going forward, we will create competent and professional personnel at MAXCOM by nurturing the potential of each employee. To enable the company to contribute to the Group's earnings as quickly as possible, we are committed to developing it into a company that commensurate generates top-line revenues of approximately ¥10 billion.

上大岡センターと八王子センターを開設

当社は競争力の維持、向上を目的に自社拠点のスクラップ&ビルドを推進しております。

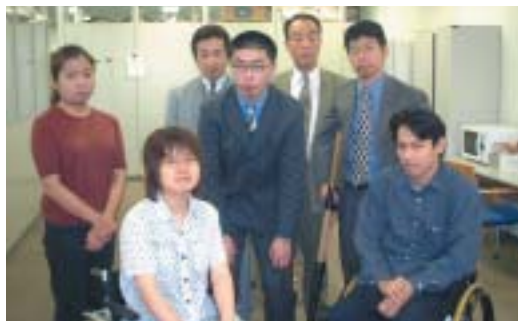
このたびみなとみらい支店と国分寺センターを閉鎖、新たに上大岡センターと八王子センターを新設しました。なお昨年度新設した沖縄事業所は順調に業務が拡大しているため4月より支店に昇格、本格拡大にむけた準備が整いました。



八王子センター
Hachioji Center

特例子会社「(株)ビジネスプラス」を設立

平成14年12月、働く意思と能力を備えながら通勤や就業環境等の問題により、就業機会に恵まれない身体に障害を持つ方の雇用促進を目的に同社を設立しました。同社は通勤時の混雑を避けるため府中市にオフィスを構え、現在11名の陣容で当社の事務系業務を行っています。



(株) ビジネスプラス
Business Plus, Inc.

Opening of Kamioooka Center and Hachioji Center

To maintain and improve our competitiveness, we are promoting a “scrap and build” policy for our call centers. As a result, we recently closed the Minatomirai Branch and Kokubunji Center and opened the Kamioooka Center and Hachioji Center. In addition, because the Okinawa Office, opened last year, has steadily developed its business, it was promoted to the Okinawa Branch as of April and is ready for full-scale business expansion.

Exceptional Subsidiary Business Plus, Inc. Opened

As of December 2002, we established Business Plus, Inc. to encourage the employment of physically handicapped people who are able and willing to work but face difficulty obtaining employment due to challenges in commuting and the work environment. Business Plus is located in Fuchu City, which enables employees to avoid congestion during commuting time. Currently, 11 employees handle our administrative tasks there.

■ 貸借対照表 (個別) Balance Sheets (百万円、未満切捨 Millions of yen)

	第16期 As of Mar. 2003	第15期 As of Mar. 2002	増減額 Amount of change
資産の部 / Assets			
I. 流動資産 Current assets	11,752	10,571	+1,181
現金及び預金 Cash	5,360	5,627	△267
売掛金 Accounts receivable	5,213	3,819	+1,394
その他 Other current assets	1,179	1,125	+54
II. 固定資産 Fixed assets	3,991	3,529	+462
有形固定資産 Tangible fixed assets	1,395	1,269	+126
無形固定資産 Intangible fixed assets	250	249	+1
投資その他資産 Investments and other assets	2,345	2,009	+336
資産合計 Total assets	15,743	14,100	+1,643
負債の部 / Liabilities			
I. 流動負債 Current liabilities	4,654	4,536	+118
II. 固定負債 Long-term liabilities	140	137	+3
負債合計 Total liabilities	4,795	4,673	+122
資本の部 / Shareholders' equity			
I. 資本金 Common stock	998	998	0
II. 資本準備金 Additional paid-in capital	1,202	1,202	0
III. 利益準備金 Legal reserve	127	127	0
IV. その他剰余金 Retained earnings	8,735	7,092	+1,643
資本合計 Total shareholders' equity	10,947	9,426	+1,521
資本・負債合計 Total liabilities and shareholders' equity	15,743	14,100	+1,643

■ 損益計算書 Statements of Income (百万円、未満切捨 Millions of yen)

	第16期 For the year ended Mar. 2003	第15期 For the year ended Mar. 2002	増減率 (%) Percentage change
売上高 Net sales	33,237	31,967	+4.0
テレマーケティング業務収入 Telemarketing business revenue	33,103	31,484	+5.1
その他の収入及び商品売上 Other sales	134	482	△72.2
売上原価 Cost of sales	26,250	24,457	+7.3
売上総利益 Gross profit	6,987	7,510	△7.0
販売費及び一般管理費 SG&A expenses	3,185	3,291	+3.2
営業利益 Operating income	3,801	4,218	△9.9
営業外収益 Non-operating income	19	36	△46.0
営業外費用 Non-operating expenses	1	—	+85.2
経常利益 Ordinary income	3,819	4,253	△10.2
特別利益 Extraordinary income	4	—	—
特別損失 Extraordinary losses	218	63	+242.4
税引前当期純利益 Income before income taxes	3,605	4,190	△14.0
法人税、住民税及び事業税 Corporation, inhabitants and enterprise taxes	1,657	1,776	△6.7
法人税等調整額 Corporation tax adjustment	△97	28	—
当期純利益 Net income	2,045	2,385	△14.3

■ キャッシュ・フロー計算書 Statements of Cash Flows (千円、未満切捨 Thousands of yen)

科目	期別	第16期	
		自 平成14年4月 1日	至 平成15年3月31日
I. 営業活動によるキャッシュ・フロー			
1. 税引前当期純利益		3,605,147	
2. 減価償却費		462,497	
3. 退職給付引当金の減少額		△13,445	
4. 役員退職慰労引当金の増加額		15,398	
5. 賞与引当金の増加額		28,000	
6. 貸倒引当金の増加額		15,185	
7. 受取利息及び受取配当金		△3,416	
8. 支払利息		102	
9. 投資有価証券評価損		30,416	
10. 電話加入権評価損		17,980	
11. 有形固定資産売却損		20,124	
12. 無形固定資産売却損		4,759	
13. 有形固定資産除却損		78,203	
14. 無形固定資産除却損		14,800	
15. 売上債権の増加額		△1,393,694	
16. 棚卸資産の減少額		72,697	
17. 仕入債務の減少額		△93,730	
18. 未払金の増加額		214,779	
19. 未払消費税等の減少額		△139,991	
20. その他流動資産増加額		△57,015	
21. その他流動負債減少額		△151,263	
22. 役員賞与の支払額		△25,000	
23. 利息及び配当金の受取額		3,443	
24. 利息の支払額		△102	
25. 法人税等の支払額		△1,364,050	
営業活動によるキャッシュ・フローの合計		1,346,625	
II. 投資活動によるキャッシュ・フロー			
1. 有価証券の償還による収入		9,851	
2. 有形固定資産の取得による支出		△637,364	
3. 有形固定資産の売却による収入		3,149	
4. 無形固定資産の取得による支出		△113,217	
5. 投資有価証券の取得による支出		△27,131	
6. 投資有価証券の売却による収入		45,200	
7. 関係会社株式取得による支出		△290,000	
8. 関係会社株式減資による収入		99,284	
9. 敷金及び保証金の差入による支出		△277,833	
10. 敷金及び保証金の返還による収入		121,919	
11. 貸付金増加額		△3,322	
12. その他の支出の増加額		△40,855	
投資活動によるキャッシュ・フローの合計		△1,110,320	
III. 財務活動によるキャッシュ・フロー			
1. 配当金の支払額		△375,543	
2. 短期借入金の返済による支出		△10,000	
3. 自己株式の取得による支出		△118,029	
財務活動によるキャッシュ・フローの合計		△503,573	
IV. 現金及び現金同等物の増加額		△267,267	
V. 現金及び現金同等物期首残高		5,627,878	
VI. 現金及び現金同等物期末残高		5,360,610	

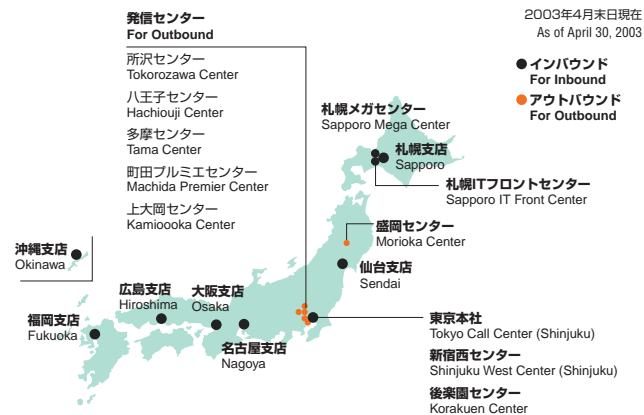
■ 利益処分計算書 Appropriation of Profit (千円、未満切捨 Thousands of yen)

科目	金額	
Item	Amount	
I. 当期末処分利益		2,243,744
Undivided profit		
II. 任意積立金取崩額		
Reversal of reserve for Voluntary reserve		
固定資産圧縮積立金取崩額	4,344	4,344
Reversal of reserve for reduction of asset's cost		
合計		2,248,088
III. 利益処分額		
Amount of net profit appropriated		
1. 配当金	172,842	
Cash dividends		
2. 役員賞与金	21,000	
Officers' bonuses		
(取締役賞与金)	(20,000)	
(Directors' bonuses)		
(監査役賞与金)	(1,000)	
(Auditors' bonuses)		
3. 任意積立金		
Voluntary reserve		
別途積立金	1,700,000	1,893,842
Contingency reserve		
IV. 次期繰越利益		354,245
Earned surplus carried forward to next term		

■ 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..... 5,791,920株
3. 株主数..... 3,092名
4. 大株主

大株主の状況 (Shareholders)	所有株式数 Shares 千株 (Thousands)	持株比率 Percent (%)
1 包括信託受託者三井アセット信託銀行株式会社 (三井物産口) Framework trustees of a pension fund/ Mitsui Asset Trust and Banking Company, Limited (Mitsui & Co., Ltd.)	1,975	34.3
2 日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口) The Master Trust Bank of Japan, Ltd. (Trustee)	294	5.1
3 セントラル警備保障株式会社 Central Security Patrol Co., Ltd.	261	4.5
4 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (セントラル警備保障株式会社 退職給付信託口) Japan Trustee Services Bank, Ltd. (Central Security Patrols Co., Ltd. Pension Fund Trustee)	254	4.4
5 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口) Japan Trustee Services Bank, Ltd. (Trustee)	216	3.8
6 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) Japan Trustee Services Bank, Ltd.	150	2.6
7 日本生命相互会社 Nippon Life Insurance Company	143	2.5
8 包括信託受託者三井アセット信託銀行株式会社 (委託者株式会社三井住友銀行) Framework trustees of a pension fund/ Mitsui Asset Trust and Banking Company, Limited	120	2.1
9 デビテシオ 538000 ノン トリーティ アカウント Dbtco 538000 non-treaty account	111	1.9
10 ザチェース マンハッタン バンク エヌ イ ロンドン The Chase Manhattan Bank N.A. London	110	1.9



本社および支店
Head Office & Branches

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

札幌支店 Sapporo Branch
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

仙台支店 Sendai 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

名古屋支店 Nagoya 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

大阪支店 Osaka Branch
大阪府大阪市西区江戸堀1-9-6 肥後橋ユニオンビル
1-9-6, Edobori, Nishi-ku, Osaka-shi, Osaka 550-0002
TEL: 06-6444-0555 FAX: 06-6444-1444

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

福岡支店 Fukuoka Branch
福岡県福岡市中央区長浜1-3-4 長浜綾杉ビル
1-3-4, Nagahama, Chuo-ku, Fukuoka-shi, Fukuoka 810-0072
TEL: 092-725-0345 FAX: 092-725-0400

沖縄支店 Okinawa Branch
沖縄県那覇市おもろまち1-3-31
那覇新都心メディアアビル
1-3-31, Omoromachi, Naha-shi, Okinawa 900-0006
TEL: 098-866-5800 FAX: 098-866-5811

2003年4月末日現在
As of April 30, 2003

● インバウンド
For Inbound
● アウトバウンド
For Outbound

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 マルイトビル
1-1, Kita-Nijo Nishi, Chuo-ku, Sapporo-shi, Hokkaido 160-0023

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
15-28-196, Kita-kujyou-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, Chuudouri, Morioka-shi, Iwate 020-0021

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

所沢センター Tokorozawa Center
埼玉県所沢市久米551-3 東亜東口ビル
551-3, Kume, Tokorozawa-shi, Saitama 359-1131

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

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
常務取締役 Managing Director	下村 芳弘 Yoshihiro Shimomura
常務取締役 Managing 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	東 光則 Mitsunori Higashi
取締役 Director	山田 裕幸 Hiroyuki Yamada
取締役 Director	松山 良一 Ryoichi Matsuyama

常勤監査役
Full-time Auditor

設楽 和男
Kazuo Shidara

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 東京都杉並区和泉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/koukoku.htm>