

2007

The 20th
Business Report

第20期

株主通信

モシモシ

*Marketing
& Science*



モシモシ Hotline

株式会社 **モシモシ Hotline**
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 Hotline**
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20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。

当連結会計年度は、移動体通信向け需要が好調に推移したことに加え、通信向けを含めた大型スポット業務も受託いたしました。そのほか金融、サービスを中心とした既存業務も引き続き拡大が続いたことから、前連結会計年度における衆議院選挙向け世論調査業務剥落による落ち込みを補い、連結売上高は59,502百万円（前年同期比8.9%増）と一段の拡大を見せました。

利益面では景気拡大に伴う人材需給逼迫により人件費が高騰、社会保険料率引き上げの負担増もあり、厳しいコスト管理を強いられました。しかしながら、顧客企業において人材市場の逼迫状況に対する理解が進み、価格改定に応じる企業が増加したほか、内部的にも離職率の低減を通じた、人材採用及び育成費の抑制、並びに生産性の向上に努めました。加えて当期に受注いたしました大型スポット需要が人員及びスペースの稼働率向上に寄与したことから、前連結会計年度における大型スポット業務剥落の影響を吸収して、前期に比べ売上高売上総利益率は若干ながら改善いたしました。以上の結果、連結経常利益は7,407百万円（同10.3%増）、連結当期純利益は4,308百万円（同8.7%増）となりました。



代表取締役社長 高木尚二
Shoji Takagi, President

通信向けを中心に拡大～インバウンドサービス

インバウンドサービスは総じて好調に推移しました。通信向けにおきましては、固定線向け需要が業界再編成などの影響もあって前期比減少となりましたが、移動体通信向け需要の好調でカバーし、通信向け全体としては拡大となりました。また、金融向けでは一部保険向け需要が減少となったものの、銀行、証券向けが一段の拡大を見せ、その他の業種においても総じて堅調に推移、これに大型スポット需要が加わる形となりました。以上の結果、同サービスの連結売上高は34,473百万円（同10.0%増）となりました。

通信向けが選挙特需剥落をカバー～アウトバウンドサービス

アウトバウンドサービスは前期比減少となりました。前連結会計年度の衆議院選挙向け世論調査業務の剥落が当期の大幅な減収要因でありましたが、通信向けスポット需要がカバーし、その減少幅が縮小いたしました。以上の結果、同サービスの売上高は10,293百万円（同4.2%減）にとどまりました。

金融向け人材派遣が拡大～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金融向けを中心にコールセンター向け人材派遣事業が引き続き拡大傾向を持続したほか、大型スポット需要も加わり、大きく増加しました。以上の結果、同サービスの連結売上高は14,723百万円（同17.9%増）となりました。

It is our privilege to report on the Company's consolidated business performance during its 20th business year, ended March 31, 2007.

For the fiscal year under review, we experienced a healthy demand in mobile telecom-related services, and fulfilled contracts for some significant, large-scale spot business. The continuing expansion of our existing business operations in the financial and general services industries, combined with the foregoing, more than compensated for the net sales generated in the previous fiscal year—but not during this year under review—from public opinion survey work for the House of Representatives national election. Rising strongly by 8.9% over the previous fiscal year, consolidated net sales reached ¥59,502 million.

With respect to maintaining profitability, we were required to control costs strictly, as compensation costs had appreciated in response to an improved economic climate that tightened supply and demand for human resources. Our cost burden increased further with an incremental rise in the payroll contribution rate for employee social health insurance premiums. Fortunately, many of our client companies acknowledged their understanding of the tight hiring market, and we were able to obtain agreement on price revisions from an increasing number of clients.

Internally, we placed efforts to reduce hiring and training expenses, and improve productivity through reduction of turnover rate. Moreover the large-scale spot business that we newly acquired during the year contributed to a higher operating rate for our staff and our space. Mainly as a result of these factors, we were able to absorb the impact of dropping the large-scale spot business from the previous fiscal year, and managed to improve slightly our ratio of gross profit to net sales. Consolidated ordinary income for the fiscal year under review rose 10.3%, to ¥7,407 million, and consolidated net income expanded 8.7%, to ¥4,308 million.

Inbound Services: Expansion from Telecom

Inbound services experienced healthy growth overall. For telecom services, demand for fixed-line related work dropped in comparison to the previous fiscal year as the industry continued its transformation, but demand for mobile-related work was sufficiently strong to compensate and deliver incremental growth overall. In the financial services industry, banking and securities clients provided us with another wave of expansion, despite softer demand for certain insurance services. Solid business in our other service sectors, coupled with the demand for other large-scale spot business, resulted in consolidated net sales for inbound services of ¥34,473 million, up 10.0% over the previous fiscal year.

Outbound Services: Telecom Compensates for Lack of Special Procurement Demand From Elections Business

Outbound services underperformed in comparison with the previous fiscal year. For the fiscal year under review, there was no public opinion survey relating to the House of Representatives national elections that we had undertaken in the previous fiscal year. Consequently, we lost a major source of net sales for the year. The spot demand for telecom work covered this drop and minimized the impact of reduced revenues. Net sales for outbound services fell just 4.2%, to ¥10,293 million, compared to the previous fiscal year.

地方人材の活用から離職率低減に展開

これまで当社では拡大する需要に応えるため、地方都市の優秀な人材を活用すべく、お客様企業に対してコールセンターの地方移転並びに新設を積極的に提案し、現在では当社スタッフの半数が首都圏以外で業務に従事するに至っております。

しかしながら、景気の持続的拡大によって、人材需給の逼迫が地方都市にも拡がり始めたことから、視点を変えた新たな対策を打ち出す必要が生じてまいりました。

そこで全社をあげてスタートしたのが離職率低減プロジェクトです。当社は長期勤務や長時間勤務を希望しないパートタイマーを中心に人材を採用しているため、どうしても常態的に退職者が発生してしまいます。退職者が出た場合、その補充を行わなければなりません、新たに人材採用を行うためには下図のように多くのプロセスを経る必要があります。経なければならぬプロセスが多ければ、それだけ多くの時間とコストを要し、コストアップにつながります。もちろん経験時間と生産性はある程度比例しますので、離職率の高いコールセンターはお客様企業にとっても好ましいものではありません。

当社といたしましては、今後もお客様企業と当社が共にメリットを感じられる対策を模索し、実行に移してまいります。

謹白

2007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

採用から勤務に至るプロセス

Process from Hiring to Starting to Work



Telemarketing-Related Services: Expanded Temporary Staffing for the Financial Services Industry

The staffing business for call centers, principally for financial services, maintained an expansion trend for telemarketing-related services, while demand for additional, large-scale spot business contributed to remarkable growth. Consolidated net sales for telemarketing-related services jumped 17.9% compared to the previous fiscal year, to ¥14,723 million.

Corporate Management Strategies

Activated Regional Staffing and Now Switching Gear to Turnover Reduction

To meet growing demand, we have actively proposed relocations and new installations of call centers situated in outlying regions to activate superior staffing available in regional urban centers. Now, half of our company is staffed and engaged in duties outside the Tokyo metropolitan area.

The enduring expansion of the economy, however, has started to put pressure on the supply and demand of staffing in regional cities, too. We are now at a point where new measures are required from a different perspective.

In response, we launched the turnover reduction project on a companywide basis. Because we principally hire part-time staff, who are frequently individuals without the desire for long-term employment or long hours of work, the Company inevitably experiences a continual rate of turnover. We must fill the vacancies, but new hiring results in multiple processes on the left. The numerous processes required signify much more time and expense—and lead to cost increases. In addition, hours of experience correlate to productivity to a certain extent; therefore, call centers with high turnover rates are not desirable for our client companies.

The Company intends to seek countermeasures beneficial to both our client companies and our business operations, and put such measures into execution.

June 2007

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.

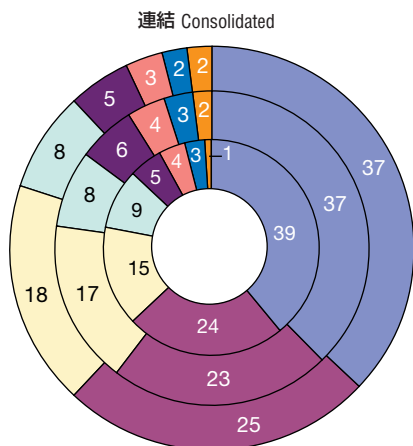
Telemarketing-Related Services

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



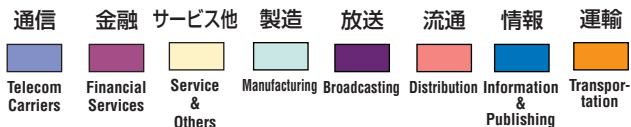
顧客業種別の状況

Net Sales by Client Classification (%)



※内側より18、19、20期

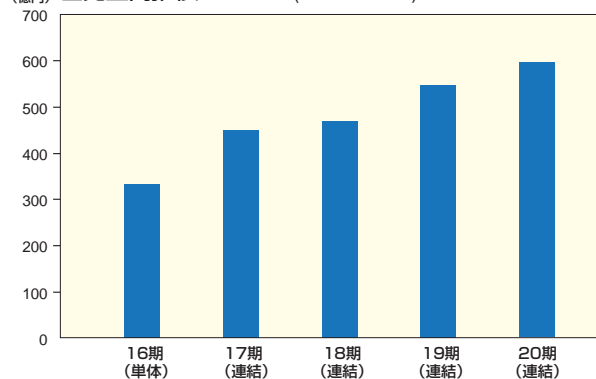
Note: From the center, the two concentric rings show the breakdown for the fiscal years ended Mar. 31, 2005 and 2006 and 2007, respectively.



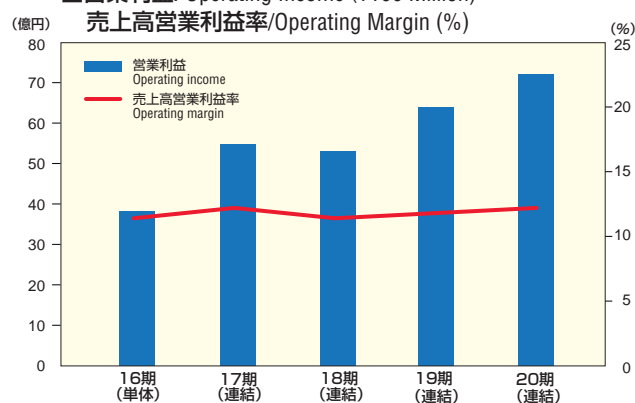
人員推移 / Number of Employees

	第19期 (連結) 2006年3月末 As of Mar. 31, 2006 (Consolidated)	第20期 (連結) 2007年3月末 As of Mar. 31, 2007 (Consolidated)	増減数/Change
	正社員 Regular employees	674	
契約社員 Contract employees	3,376	3,291	-85
マーケッター TSR & CSR	13,657	15,320	+1,663
合計 Total	17,707	19,293	+1,586

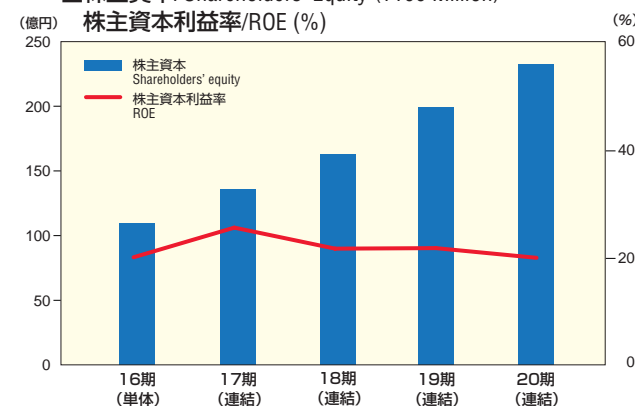
売上高推移 / Net Sales (¥100 Million)



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・第20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, 19th and 20th business years are on a consolidated basis.

沖縄支社でCSR活動を開始

近年、CSR（企業の社会的責任）活動に対する関心が社会的に高まっております。当社ではコールセンターを運営するため、多くの人材を雇用しておりますが、必要とする人材を人材市場から取り込むだけでなく、自らが必要とする素養を備えた人材を育成し、社会に供給していくことが、企業の持続的発展に必要であると考えております。

その手始めとして、経済産業省受託事業として沖縄県名護市で行われた「やんばる夢プロジェクト」へ当社も参加いたしました。同プロジェクトでは民間企業の社員が小学校、中学校、高等学校に赴いて、教室での授業や施設見学、職場体験などから、子供たちに働くことの意味や喜びを学んでもらおうというものです。当社は授業の形態でコールセンターという仕事について説明やコールセンターの初期研修で行っているロール・プレイング研修（顧客対応研修）などを子供たちに体験してもらいました。



中学校での授業を行う当社社員
MOSHI MOSHI HOTLINE employees
instructing at junior high school

て説明やコールセンターの初期研修で行っているロール・プレイング研修（顧客対応研修）などを子供たちに体験してもらいました。

今後も当社が多くの人材を必要とする事業を行っていることを認識し、人材育成活動を継続して行ってまいりたいと考えております。

世界的ビジネス誌Forbesに掲載される

昨秋、世界的ビジネス誌であるForbesのアジア版はアジア・パシフィック地区で売上高が10億米ドル以下の企業のうち、上位200社を選出。日本からは19社が選出されましたが、当社もそのなかの一社として紹介されました。

日本で株式を公開している企業数は4,000社を超え、そのなかで連結売上高がおよそ10億ドル以下の企業数は約3,000社に上りますが、当社はそのなかから収益性の高い“強い日本企業”の中の一社として選出されたものです。

当社がグローバルな視点からも評価されたことは大変光栄なことであり、今後は更に高い評価を得られるよう全社一丸となって社業に取り組んでまいりたいと考えております。

CSR Program Launched at the Okinawa Office

In recent years, corporate social responsibility (CSR) has emerged as a theme with high public interest. Although we operate call centers and hire many people, we believe that enduring progress for a company requires not just the acquisition of the necessary staff from the labor pool, but also the development of human resources who are provided with the necessary education and the circulation of such resources in society.

As an initial effort in this direction, we participated in the Yanbaru Dream Project held in the city of Nago, Okinawa Prefecture, under a contract from Japan's Ministry of Economy, Trade, and Industry. As part of this program, company employees from the private sector work with elementary, junior high, and senior high school students in the community, to teach them about the significance and joy of a career through classroom instruction, field trips to facilities, and job experience. We used classroom instruction to discuss working at a call center, and had the students experience role-playing (customer relations training), which is utilized in initial training at call centers.

We intend to continue participation in programs that cultivate human resources, recognizing that our business operations will continue to require large numbers of staff in the future.

Listing in *Forbes*, the Global Business Magazine

In autumn 2006, the Asian edition of *Forbes* magazine selected the top 200 companies in the Asia-Pacific region with less than US\$1 billion in annual sales. Nineteen companies were selected from Japan, including MOSHI MOSHI HOTLINE, INC.

Our selection highlights our status as a strong Japanese company with high profitability, as there are 4,000 companies in Japan whose shares are publicly listed, and approximately 3,000 have annual sales of less than US\$1 billion.

This global rating for our company is a great honor. Looking ahead, we intend to move forward with our business even further, so that we can earn even higher ratings in the future.

日経プリズムの「若さ」で5位にランク・イン

2007年3月に日本経済新聞社が日経リサーチと共同開発した多角的企業評価システム「PRISM (プリズム)」による優良企業ランキングが発表されました。同評価は「収益・成長力」、「柔軟性・社会性」、「若さ」、「研究・開発」の4分野の評点からなり、総合力では及びませんでした。当社は「若さ」部門で第5位にランキングされました。当社といたしましては「若さ」の持つ活力と柔軟性を活かし、総合評価上位にランキングされるような会社作りを目指し、邁進してまいります。

ISO9001 国際品質管理認証を 全国支社・支店でも取得

当社はより高品質なテレマーケティング・サービスを提供するため、1999年にテレマーケティング業界で初めて、ISO9001を本社における人材採用及び教育部門において取得いたしました。

その後、コールセンターは本格的な拡大期を迎え、企業の主要な窓口機能を担うに従い、地方都市へと設置場所の分散が進みました。当社におきましても、5年前は30%台であった地方スタッフ比率は現在全体の半数を占めるに至っております。

コールセンター産業の先進国ある米国において同産業は地方都市の代表的産業となっており、今後わが国においても更に地方人材活用の動きは強まっていくものと予想されます。

当社といたしましては、人材採用と教育研修はコールセンターの品質を高める上で重要なプロセスであると認識しており、その地方化の流れに伴い、その主たる役割を担う支社・支店においても体制を整備していく必要があると判断し、全国の拠点の人材採用及び教育研修部門においてISO9001の取得を完了したものです。



Fifth-Place Ranking in “Youth” from Nikkei’s PRISM

In March 2007, Nihon Keizai Shimbun, Inc. announced the rankings of corporate excellence under the multi-evaluation system PRISM, developed jointly with Nikkei Research. The rating system examines four fields: profitability and growth, flexibility and social adaptation, youth, and R&D. We did not show comprehensive prowess, but were accorded fifth place under the “Youth” vector. Leveraging the energy and flexibility befitting this youthful ranking, we intend to build the Company so that it ultimately wins a higher comprehensive rating.

ISO 9001 International Quality Control Certification Acquired for Branches and Offices

With the aim of achieving high-quality telemarketing services, we acquired ISO 9001 certification in the hiring and education divisions of the head office in 1999, as the first company to do so in the telemarketing industry.

The call center industry subsequently entered a full-fledged expansion phase. As the centers began to serve as major contact points for corporations, their installation locations began dispersing to regional cities. In our company as well, the share of staff employed in regional cities stood somewhere between 30% and 39% five years ago, but has now reached 50%.

In the United States, the world leader in the development of call centers, the industry is now highly represented in regional cities. Following this lead, we expect the utilization of staffing in outlying regions to intensify steadily in Japan.

We recognize hiring and training as critical processes in upgrading the quality of a call center. As regionalization continues, we have determined that our branches and regional offices handling the bulk of such hiring and training must streamline their organizations. Thus, we have completed ISO 9001 certification for hiring and training divisions across our business locations nationally.

■ 連結貸借対照表 Consolidated Balance Sheets

(百万円、未満切捨 Millions of yen)

	第19期 As of Mar. 31, 2006	第20期 As of Mar. 31, 2007	増減額 Amount of change
資産の部 / Assets			
I. 流動資産 Current assets	23,229	23,276	46
現金及び預金 Cash	14,055	5,584	△8,471
売掛金 Notes and accounts receivable	7,125	7,510	385
たな卸資産 Inventories	715	660	△54
繰延税金資産 Deferred tax assets	480	599	118
その他 Other current assets	872	8,931	8,059
貸倒引当金 Allowance for doubtful accounts	△19	△9	9
II. 固定資産 Fixed assets	4,241	8,390	4,148
有形固定資産 Tangible fixed assets	1,143	1,093	△50
無形固定資産 Intangible fixed assets	188	159	△29
投資その他の資産 Investments and other assets	2,909	7,137	4,228
資産合計 Total assets	27,471	31,667	4,195
負債の部 / Liabilities			
I. 流動負債 Current liabilities	7,286	8,215	928
II. 固定負債 Long-term liabilities	250	208	△42
負債合計 Total liabilities	7,537	8,423	885
純資産(資本)の部 / Shareholders' equity			
I. 株主資本 Owners' equity			
資本金 Common stock	998	998	0
資本剰余金 Capital surplus	1,290	1,277	△12
利益剰余金 Retained earnings	17,728	21,156	3,427
自己株式 Treasury stock	△105	△215	△109
株主資本合計 Total owners' equity	19,912	23,217	3,304
II. 評価・換算差額等 Valuation			
その他有価証券評価差額金 Valuation difference on available-for-sale securities	21	26	5
評価・換算差額等合計 Total valuation and translation adjustments	21	26	5
純資産(資本)合計 Total net assets	19,933	23,243	3,309
負債及び純資産合計 Total liabilities and net assets	27,471	31,667	4,195

■ 連結損益計算書 Consolidated Statements of Income

(百万円、未満切捨 Millions of yen)

	第19期 For the year ended Mar. 31, 2006	第20期 For the year ended Mar. 31, 2007	増減額 Amount of change
売上高 Net sales	54,627	59,502	4,875
テレマーケティング業務収入 Telemarketing business revenue	54,569	59,490	4,920
その他の収入及び商品売上 Other sales	58	12	△45
売上原価 Cost of sales	43,842	47,736	3,893
売上総利益 Gross profit	10,784	11,766	981
販売費及び一般管理費 Selling, general and administrative expenses	4,327	4,482	155
営業利益 Operating income	6,457	7,284	826
営業外収益 Non-operating income	264	139	△124
営業外費用 Non-operating expenses	3	16	12
経常利益 Ordinary income	6,718	7,407	689
特別利益 Extraordinary income	47	13	△33
特別損失 Extraordinary losses	49	78	28
税金等調整前当期純利益 Income before income taxes	6,716	7,342	626
法人税、住民税及び事業税 Corporation, inhabitants and enterprise taxes	2,807	3,147	340
法人税等調整額 Corporation tax adjustment	△53	△114	△60
当期純利益 Net income	3,962	4,308	346

■ 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20期
		自平成18年4月1日 至平成19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		7,342,780
減価償却費 Depreciation and amortization		332,813
のれん償却 Amortization of goodwill		5,000
引当金の増加額 Increase in allowance reserve		180,931
受取利息及び受取配当金 Interest and dividend income		△16,577
持分法による投資損益 Investment loss on equity method		10,600
固定資産売却損益 Gain on removal and sale of fixed assets		48,747
売上債権の増加額 Increase in receivables		△434,617
たな卸資産の減少額 Decrease in inventories		54,267
仕入債務の増加額 Increase in trade payables		128,770
未払金の増加額 Increase in accounts payable		332,363
役員賞与の支払額 Amount paid for directors' bonuses		△40,000
その他 Others		307,834
小計 Subtotal		8,252,916
利息及び配当金の受取額 Interest and dividends received		14,062
利息の支払額 Payment of interest		—
法人税等の支払額 Payments for corporate taxes		△3,073,440
営業活動によるキャッシュ・フローの合計 Net cash provided by operating activities		5,193,538
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		△231,646
無形固定資産の取得による支出 Payments for acquisition of intangible fixed assets		△25,421
投資有価証券の取得による支出 Payment for purchases of investment securities		△89,100
敷金及び保証金の差入による支出 Payments for leasehold and security deposits		△110,622
敷金及び保証金の償還による収入 Proceeds from leasehold and security deposits		62,836
長期貸付金の貸付による支出 Payment for long-term loans		△4,000,000
短期貸付金の増減額 Decrease in short-term loans		△8,200,000
その他 Others		△107,423
投資活動によるキャッシュ・フローの合計 Net cash used in investing activities		△12,701,377
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		△263,284
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		140,761
配当金の支払額 Dividends paid		△840,722
財務活動によるキャッシュ・フローの合計 Net cash used in financing activities		△963,245
IV. 現金及び現金同等物の増減額 Decrease in cash and cash equivalents		△8,471,084
V. 現金及び現金同等物期首残高 Cash and cash equivalents, beginning balance		14,055,131
VI. 現金及び現金同等物期末残高 Cash and cash equivalents, ending balance		5,584,046

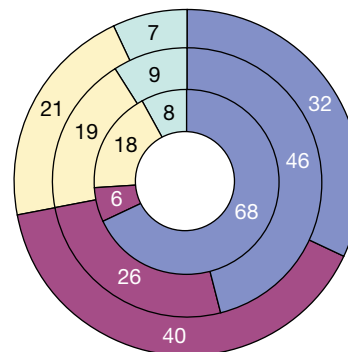
■ 株主構成 Shareholder Information

(平成19年3月31日現在)

1. 発行可能株式総数	63,288,000株
2. 発行済株式の総数 (自己株式控除後)	17,297,232株
3. 単元株主数 (保管振替、自己名義除く)	2,697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	5,926	34.3
2. 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	1,255	7.3
3. セントラル警備保障株式会社	785	4.5
4. 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)	763	4.4
5. 日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	761	4.4
6. ザチェス 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	594	3.4
7. 日本生命保険相互会社	419	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)	361	2.1
9. 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)	360	2.1
10. ステートストリートバンクアンドトラストカンパニー 505019	291	1.7

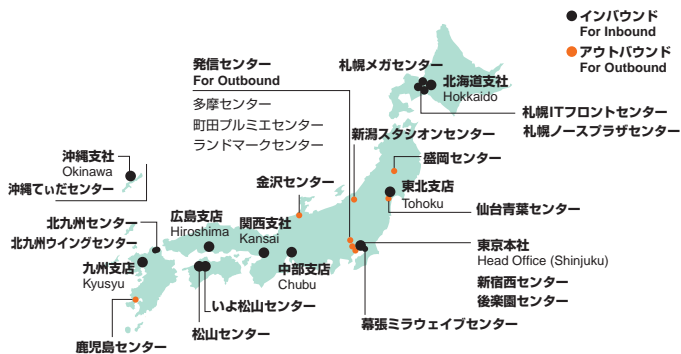
■ 所有者別株式分布状況 Breakdown of Shareholders (%)



※内側より18、19、20期
Note: From the center, the two concentric rings show the breakdown for the fiscal years ended Mar. 31, 2005 and 2006 and 2007, respectively.

金融 その他法人 外国人 個人
Financial Services Other Companies Foreigner Individual

2007年3月末日現在
As of March 31, 2007



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
- 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
広島県広島市中区本通7-19 広島ダイヤモンドビル
7-19, Hondori, 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

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 マルイト札幌ビル
- 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
- 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
- ランドマークセンター**
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
- 新潟スタジアムセンター**
新潟県新潟市中央区笹口1-2 プラーク2
- 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驛町1-2-16 十八銀行第一生命共同ビル
- 鹿児島センター**
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 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	高橋 修 Osamu Takahashi
常勤監査役 Full-time Auditor	東 光則 Mitsunori Higashi
監査役 Auditor	山口 晃 Akira Yamaguchi
監査役 Auditor	久持 俊司 Shunji Hisamochi
監査役 Auditor	山上 正雄 Masao Yamagami

株式会社のご案内 Notice to Shareholders

事業年度	4月1日から3月31日まで
定時株主総会	毎年6月中
配当の基準日	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 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