

2009

The 22nd

Business Report

第22期

株主通信

【上場株式配当等の支払いに関する通知書について】

租税特別措置法の平成20年改正（平成20年4月30日法律第23号）により、平成21年1月以降にお支払いする配当金について株主様あてに配当金額や源泉徴収税額等を記載した「支払通知書」を送付することが義務づけられました。

配当金領収証にてお受取りの株主様は年末または翌年初に「支払通知書」を送付いたしますのでご覧ください。口座振込を指定されている株主様は配当金支払いの際送付している「配当金計算書」が「支払通知書」となります。なお、両書類は確定申告を行う際その添付資料としてご使用いただくことができます。

【株主様のご住所・お名前に使用する文字に関してのご案内】

株券電子化実施に伴い、株主様のご住所・お名前の文字に、株式会社証券保管振替機構（ほふり）が振替制度で指定していない漢字等が含まれている場合は、その全部または一部をほふりが指定した文字またはカタカナに変換して、株主名簿にご登録いたしております。このため、株主様にご送付する通知物の宛先が、ほふりが指定した文字に置換えられる場合がありますのでご了承ください。株主様のご住所・お名前として登録されている文字については、お取引の証券会社等にお問い合わせください。

*Marketing
& Science*

株式会社  **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.

株式会社  **Hotline**
MOSHI MOSHI HOTLINE, INC.

謹啓

初夏の候、時下ますますご清祥の段、お慶び申し上げます。平素は格別のご高配を賜り、厚くお礼申し上げます。さて、第22期下期の終了に伴い、その事業成果を下記の通りご報告申し上げます。

当連結会計年度の業績は、総じて堅調に推移しました。世界的かつ急速な景気の悪化によってコールセンターのアウトソーシング需要も鈍化の動きが見られたほか、通信端末価格の引き上げによって販売台数が落ち込んだ移動体通信向け需要の減少や低採算業務からの撤退などマイナス要因は少なくなかったものの、前連結会計年度から継続していた期間限定の大型スポット業務や新規業務の受託によってその減少分を補うことができました。

さらに平成20年11月に店頭営業支援業務を行う㈱エニー(以下、エニー)を買収し、同社売上高が同年12月から当社グループの業績に加わったことから、連結売上高は70,519百万円(前年比6.8%増)となりました。

一方、収益面では、のれんの償却負担を考慮するとエニーの当社連結収益への寄与は些少でありましたが、既存業務において当社は離職率の一段の低減や生産性の向上に努めた結果、エニーを除く当社グループ売上高の状況を映して、連結経常利益は8,830百万円(同1.1%増)、連結当期純利益は5,081百万円(同0.5%増)と堅調な業績を保ちました。

テレマーケティング業務収入

インバウンドサービス～正負要因が拮抗

インバウンドサービスは、景気の急速な悪化による国内消費及び投資需要の鈍化に伴って、コールセンターの新設、拡大計画の凍結などが見られたものの、既存顧客企業向けコールセンターは総じて底堅く推移したほか、移動体通信向け需要の減少分を一部コールセンターの拡大を図る顧客企業の需要増によってカバーし、全体としては堅調に推移しました。以上の結果、同サービスの売上高は38,756百万円(同2.0%増)となりました。

アウトバウンドサービス～通信、官公庁向け需要が拡大

アウトバウンドサービスは、金融向けマーケティング需要は減退したものの、その一方で通信向けのマーケティング需要が一段の拡大を見せたほか、官公庁業務の民間委託の拡大を背景にコールセンターを活用した告知業務などが増加し、売上高が大きく拡大いたしました。以上の結果、同サービスの売上高は12,060百万円(同26.6%増)となりました。

テレマーケティング関連サービス～通信向けバックオフィス需要が減少

テレマーケティング関連サービスは、金融業界コールセンターに向けた人材派遣需要は総じて堅調を保ったものの、その一方で移動体通信向けが通信端末の価格の引き上げなどの要因により機種変更や買い替え需要が縮小したことを受けて、データ登録業務を主体とするバックオフィス需要が減少しました。以上の結果、同サービスの売上高は17,443百万円(同5.8%減)となりました。



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

I am pleased to present this report on MOSHI MOSHI HOTLINE's business performance in the course of its 22nd business year, ended March 31, 2009.

Our business generally remained firm throughout the consolidated fiscal year under review. We achieved solid sales despite a number of negative factors, including slower demand for call center outsourcing services triggered by the rapidly deteriorating economy worldwide and subsiding demand from mobile communications operators—which suffered declining handset sales due to higher handset prices—as well as our decision to discontinue some businesses because of low profitability. We were able to offset these negative factors through periodic large-scale projects that began bearing fruit during the previous consolidated fiscal year as well as new service deals. In addition to this, the acquisition in November 2008 of ANY CO., LTD., a business specializing in in-store marketing assistance, has already begun to contribute to Group sales. Our consolidated net sales rose 6.8% in comparison with the previous fiscal year, to ¥70,519 million, a figure that partly reflected the consolidation of ANY's results with the Company's consolidated financial statements beginning in December 2008.

The contribution by ANY to the Group's sales and profits was rather limited given the amount of goodwill that needs to be amortized. Nevertheless, the Group as a whole managed to produce solid results as demonstrated by its consolidated ordinary income of ¥8,830 million (up 1.1% year on year) and consolidated net income of ¥5,081 million (up 0.5%) on the strength of solid sales achieved throughout the Group (excluding ANY) as a result of efforts to further reduce the staff turnover rate and boost productivity in the existing business areas.

Sales from Telemarketing Services

Inbound Services: A Tug of War between Positives and Negatives

In the area of inbound services, plans for new call centers and expansion of several existing ones were halted due to sluggish consumption and lackluster demand for investment in Japan caused by the rapid deterioration of the nation's economy and other factors. However, call center outsourcing services for the existing corporate clients remained solid. In addition, demand from some corporate clients seeking to expand their call center services partially compensated for declining demand from mobile service operators. These actions generated solid results, achieving consolidated net sales for inbound services of ¥38,756 million, up 2.0% in comparison with the previous fiscal year.

その他の収入および商品販売業務

同業務は従来業務に大きな変化は見られず売上高も小額に止まりましたが、平成20年11月に買収した店頭営業支援事業を営む㈱工二一の4ヶ月分の売上高が加わったことにより、前年比で急増しました。以上の結果、同事業の売上高は2,258百万円(同134倍)となりました。

経営方針

わが国が今後、労働人口に減少により、国内経済の成熟化が進むことは必至であり、その結果として国内でビジネスを行う企業が更なる「選択と集中」、「拠点の集約化」、そして「コストの変動費化」に取り組みなければならぬ環境は、依然不変であると考えております。当社といたしましては、第23期(2010年3月期)を次の成長への足場固めと位置づけ、以下の事項を経営戦略の柱とし、更なる体制の強化を図って参ります。

品質・サービスの強化(お客様第一主義)

当社が成長していくためには、お客様企業のお客様(一般消費者の皆様)に対し、ご満足いただける品質の高さとスピーディな対応を実現し、その結果としてお客様企業に価値を強く感じていただくことが大前提となります。当社は創業以来、『お客様第一主義』を社是の筆頭に掲げて邁進して参りましたが、それを体現するのは当社社員に他なりません。既に『もしもしカレージ』(後段の『もしもしNOW』参照)を開講したほか、コールセンターの運営技術検定としてスタートした『SV検定』も従来のジュニアコースに加え、シニアコースもスタートさせました。当社の理想を実現させるべく、社員のレベルアップに向けた仕組み作りとその実行に注力して参ります。

コストにおける品質改善

いくら良いサービスを目指しても、お客様企業が許容できる価格でなければ、当社の成長は適いません。過去数年間の人材需給逼迫期においてコスト節減に努めて参りましたが、意を新たにゼロスタートでコストを見直すことに努め、その節減したコストの一部を教育に振り向け、当社の競争力を価格と品質の両面から強化していく所存であります。

新規事業領域の拡大

2008年11月に店頭営業支援を行う㈱工二一のM&Aを実行いたしました。当社といたしましては、飽く迄、テレマーケティングに軸足を置きつつも、お客様企業に対して複合的に価値を創出、提供できるよう、隣接市場へのサービス範囲拡大を図って参ります。

当社に課せられた社会的使命に応えるべく、社員とともに上記方針に沿って各種施策を鋭意実行してまいりますので、株主の皆様におかれましては、引き続き倍旧のご厚情を賜りますよう、切にお願い申し上げます。

謹白

平成21年6月吉日

代表取締役社長
竹野秀昭**Outbound Services: Greater Demand from the Telecommunications Sector and Government Offices**

Outbound services experienced a significant jump in sales. Although demand slowed for marketing services from the financial services sector, the Company enjoyed further growth in demand for marketing services from the telecommunications sector. Furthermore, outbound services were buoyed significantly by an accelerated drive by governmental offices seeking to outsource to the private sector part of their notification and other functions. As a result, consolidated net sales for outbound services jumped 26.6% year on year, to ¥12,060 million.

Telemarketing-Related Services: Slower Demand for Back-Office Services Geared to the Telecommunications Sector

In telemarketing-related services, demand remained generally firm for temporary staffing for the call centers of financial services companies. However, back-office services, which center primarily on data entry/registration work, suffered a drop in sales as a result of shrinking demand from mobile communications operators, which were hurt by consumers' reluctance to switch to newer handsets and models in the aftermath of price hikes. As a result, consolidated net sales for telemarketing-related services dropped 5.8% year on year, to ¥17,443 million.

Other Income-Generating and Product Sales Businesses

Little change was seen in this area, with sales remaining at a marginal level. However, the November 2008 acquisition of ANY, the in-store marketing assistance provider, and the subsequent inclusion of its four-month sales in the Company's consolidated financial statements resulted in a 134-fold increase in overall consolidated net sales from the previous consolidated fiscal year, to ¥2,258 million.

Thank you for your steadfast understanding and support of MOSHI MOSHI HOTLINE. As always, we sincerely request the continued understanding and support of all our shareholders.

June 2009

Sincerely yours,

Hideaki Takeno, 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属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.

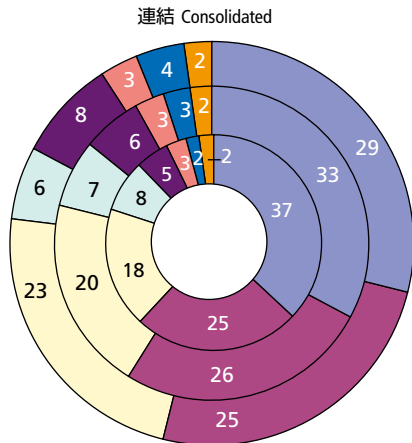
Telemarketing-Related Services

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.



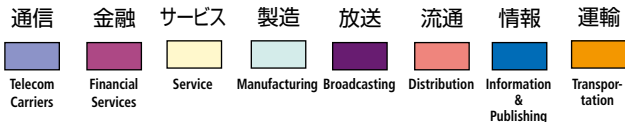
顧客業種別の状況

Net Sales by Client Classification (%)

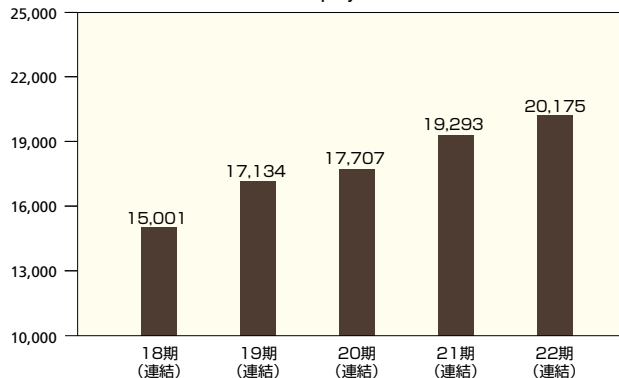


※内側より 20、21、22 期

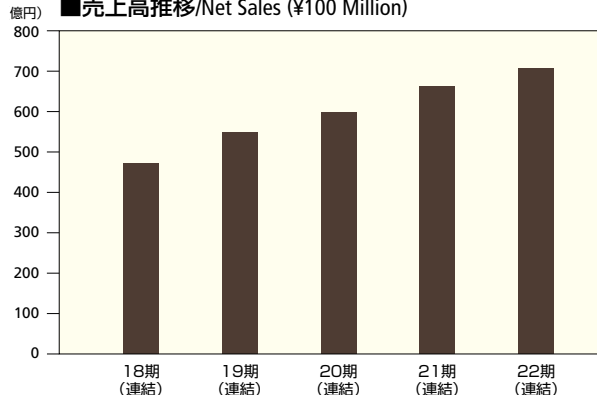
Note: From the center, the concentric rings show the breakdown for the fiscal years ended Mar. 31, 2007, 2008 and 2009, respectively.



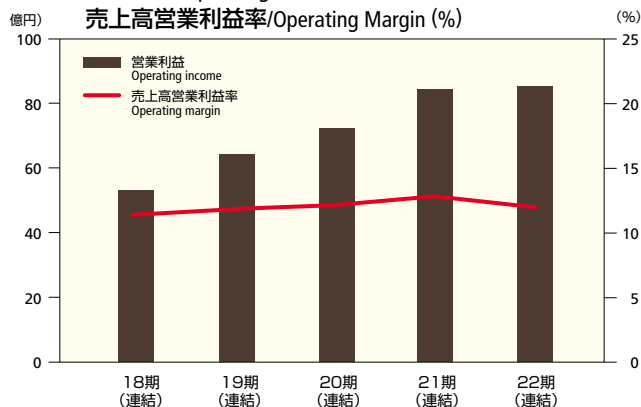
人員推移/Number of Employed Workers



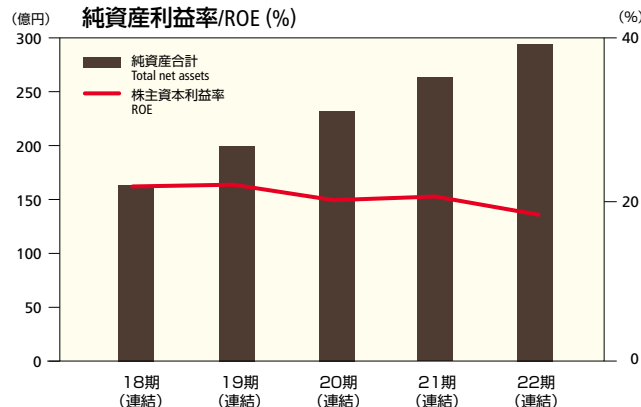
売上高推移/Net Sales (¥100 Million)



営業利益/Operating Income (¥100 Million)



純資産合計/Total Net Assets (¥100 Million)



対面型サービス事業を強化

当社では主力のコールセンターに続く新規事業領域として、フィールド・オペレーション事業(対面サービス)の強化を図っております。その皮切りとして2007年9月に訪問型対面サービスを行う㈱アイヴィジット(以下、IVC)を設立し、国民年金保険料の収納業務を中心に体制の構築に力を注ぎ、現在では地方自治体向けサービスにも範囲を拡大しております。

2008年11月、当社では同事業の更なる強化を図るため、携帯電話を中心とした店頭販売支援事業を営む㈱エニー(以下、エニー)の全株式を取得し、去る2009年4月にIVCとエニー両社の経営統合を行いました。

今後も当社はコールセンターにとどまらず、企業、官公庁の業務効率化を力強くサポートする企業体として、そのサービス品質の向上に努めていく所存です。

タイ国内向けコールセンター会社に出資

当社ではタイの華僑系財閥のひとつであるランサム・ファミリーの一部であるロックスレイが、その子会社を通じて出資するコールセンター受託運営会社「MOCAP(エムオーキャップ)」に対し、三井物産と共同で約75%の出資(うち当社出資分は24%)を行いました。

タイは東南アジア諸国を代表する工業国であることに加え、サービスの支えとなる消費者市場の著しい発展が期待されること、又親日性も高く、大手日本企業の進出状況等も進行していることから、今後のアジア諸国でのコールセンター・アウトソーシング事業展開の布石として同国への進出を決意したものです。

今後のアジア諸国における経済成長に伴い、同経済圏でのコールセンター・アウトソーシング市場拡大は必至であり、当社は今回の出資を足がかりに、その他のアジア諸国におけるコールセンターサービス事業の順次展開を視野に入れてまいります。



MOCAP のコールセンター風景 / The MOCAP's call center

Stronger Focus on Face-to-Face Services

The Company focuses intensively on the field operations business (face-to-face services), which we view as the next core business domain after call center operations. As part of our efforts, in September 2007 we established IVisit corp. (IVC), a company specializing in person-to-person services delivered through personal visits. Since then, we have succeeded in building up a structure catering primarily to the collection of pension contributions to the National Pension Insurance Scheme and begun expanding the range of services available to local governments.

In November 2008, in an effort to further enhance face-to-face services, we acquired all shares of ANY CO., LTD., a company specializing in in-store marketing assistance primarily for cell phone dealers, and merged the operations of ANY and IVC in April 2009.

We continue our steadfast commitment to further improving service quality while expanding our service spheres above and beyond conventional call center functions, to help corporations and governmental offices achieve greater business efficiency.

Stake Acquired in a Local Call Center Business in Thailand

Together with Mitsui & Co. Ltd., we recently acquired stakes totaling approximately 75% in MOCAP, a call center outsourcing business in Thailand (MOSHI MOSHI HOTLINE's stake is 24%). MOCAP's other investors include the Loxley Group (indirectly through its subsidiary), which is part of the Lamsam Family, a major Thai-Chinese conglomerate. With this investment, the Company has entered Thailand, which is not only a key industrialized nation in Southeast Asia but also a highly promising consumer market—essential for growth in the service industry. Together with Thailand's sentiment favorable to Japan and accelerated entry by major Japanese corporations, these conditions led the Company to conclude that MOCAP will serve as a solid foundation for the Company's future expansion of call center outsourcing business throughout Asia.

Based on the belief that the market for call center outsourcing services in Asia is destined to grow in line with the region's economic development, the Company plans to launch and expand call center service business in stages in other Asian countries as well, with the investment in MOCAP serving as the base.

札幌と福岡に新センターをオープン

当社では2008年11月に福岡センターを、翌2009年1月に札幌エボリューションセンターをオープンさせました。両センターとも100席規模のセンターであり、札幌では6箇所目、福岡では2箇所目の拠点となります。両センターでは、今後当社業績の牽引役を果たせるよう、人材の育成に努めてまいります。



札幌エボリューションセンターの中核スタッフ / The Sapporo Evolution Center

もしもしカレッジを開講

資本市場から見た企業価値は一般的に時価総額で測られます。しかしながら、お客様企業にとっての当社の価値とは、高い生産性や安定性を実現する仕組みも然ることながら、当社社員が共有している企業文化をはじめ、当社の人材の質とその厚みこそが価値であるといっても過言ではありません。

当社ではこれまでコールセンター運営管理者の技能検定として「SV検定」を行い、既に延べ800名の検定合格者を輩出しています。そして、このたび将来のもしもしホットラインを背負っていくマネジメント層の育成を目指し、「もしもしカレッジ」(以下、カレッジ)を開講しました。

カレッジでは社員がテキストを作り、社員が教壇に立つことで、皆が教えあい、学びあう風土をあわせて築いていきたいと考えています。



New Centers Opened in Sapporo and Fukuoka

The Company put the Fukuoka Center into operation in November 2008 and opened the Sapporo Evolution Center in January 2009. The two locations boast seating capacities of approximately 100 each. They are the sixth location in Sapporo and the second in Fukuoka. The two new centers are emphasizing staff training with the aim of helping to drive the Company's future business performance.



福岡センターの中核スタッフ / The Fukuoka Center

Launch of "MOSHI MOSHI College"

A company's corporate value is generally measured by its market capitalization. At MOSHI MOSHI HOTLINE, however, the value offered to corporate clients rests not only on our systems that give clients higher productivity and stability but also on the corporate culture shared by all our staff, as well as the quality and depth of each team member.

To this end, we conduct proficiency exams to assess skills of our call center administrators. A total of 800 participants have succeeded in passing the test known as the "SV Exam." A new extension to the SV Exam is MOSHI MOSHI College, which aims to train and nurture future managerial personnel primed to take charge of the Company in the future.

At the college, all textbook preparations and classroom presentations are carried out by employees. The Company hopes to build a new corporate culture of cross-learning and cross-teaching among employees by making available new learning opportunities.



■ 連結貸借対照表 Consolidated Balance Sheets

(百万円、未満切捨 Millions of yen)

	第21期 As of Mar. 31, 2008	第22期 As of Mar. 31, 2009	増減額 Amount of change
資産の部 / Assets			
I. 流動資産 Current assets	22,884	28,117	+5,232
現金及び預金 Cash	5,252	8,408	+3,156
売掛金 Notes and accounts receivable	8,344	8,094	-250
たな卸資産 Inventories	1,616	2,042	+426
繰延税金資産 Deferred tax assets	619	587	-31
短期貸付金 Short-term loans	4,300	3,800	-500
一年以上以内回収予定長期貸付金 Current portion of long-term loans	2,200	4,600	+2,400
その他 Other current assets	565	599	+33
貸倒引当金 Allowance for doubtful accounts	-13	-15	-1
II. 固定資産 Fixed assets	12,500	10,274	-2,226
有形固定資産 Tangible fixed assets	1,336	1,350	+14
無形固定資産 Intangible fixed assets	149	518	+368
投資その他の資産 Investments and other assets	11,014	8,405	-2,609
資産合計 Total assets	35,384	38,391	+3,006
負債の部 / Liabilities			
I. 流動負債 Current liabilities	9,008	8,890	-117
II. 固定負債 Long-term liabilities	198	154	-44
負債合計 Total liabilities	9,206	9,045	-161
純資産の部 / Shareholders' equity			
I. 株主資本 Owners' equity			
資本金 Common stock	998	998	0
資本剰余金 Capital surplus	1,210	1,202	-8
利益剰余金 Retained earnings	24,621	27,921	+3,299
自己株式 Treasury stock	-595	-652	-56
株主資本合計 Total owners' equity	26,235	29,470	+3,235
II. 評価・換算差額等 Valuation			
評価・換算差額等合計 Total valuation and translation adjustments	-57	-123	-66
純資産合計 Total net assets	26,178	29,346	+3,168
負債純資産合計 Total liabilities and net assets	35,384	38,391	+3,006

※スペースの都合上、第22期の「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21期 For the year ended Mar. 31, 2008	第22期 For the year ended Mar. 31, 2009	増減額 Amount of change
売上高 Net sales	66,043	70,519	+4,475
売上原価 Cost of sales	52,801	56,741	+3,940
売上総利益 Gross profit	13,242	13,777	+535
販売費及び一般管理費 Selling, general and administrative expenses	4,818	5,266	+447
営業利益 Operating income	8,423	8,510	+87
営業外収益 Non-operating income	323	336	+13
営業外費用 Non-operating expenses	11	17	+5
経常利益 Ordinary income	8,734	8,830	+95
特別利益 Extraordinary income	3	32	+28
特別損失 Extraordinary losses	97	163	+65
税金等調整前当期純利益 Income before income taxes	8,641	8,698	+57
法人税、住民税及び事業税 Corporation, inhabitants and enterprise taxes	3,634	3,529	-105
法人税等調整額 Corporation tax adjustment	-47	87	+135
当期純利益 Net income	5,054	5,081	+27

■ 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)

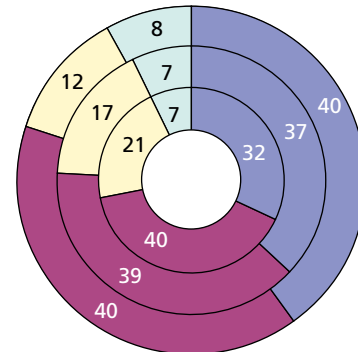
科目	期別	第22期	
		自平成20年4月1日	至平成21年3月31日
I. 営業活動によるキャッシュ・フロー			
税金等調整前当期純利益		8,698,653	
減価償却費		440,036	
連結調整勘定償却額		—	
のれん償却		47,074	
引当金の増減額		-124,678	
受取利息及び受取配当金		-143,334	
持分法による投資損益		10,702	
投資有価証券評価損益		50,099	
支払利息		96	
固定資産除却損		50,219	
売上債権の増減額		850,010	
たな卸資産の増減額		-426,330	
仕入債務の増減額		-187,733	
未払金の増加額		-86,926	
その他		-209,261	
小計		8,968,628	
利息及び配当金の受取額		145,584	
利息の支払額		-96	
法人税等の支払額		-3,982,981	
営業活動によるキャッシュ・フローの合計		5,131,135	
II. 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		-417,776	
無形固定資産の取得による支出		-22,311	
敷金及び保証金の差入による支出		-266,320	
敷金及び保証金の回収による収入		261,997	
定期預金の預入による支出		-500,000	
投資有価証券の取得による支出		-77,308	
投資有価証券の売却による収入		74,808	
関係会社株式の取得による支出		-45,084	
関係会社株式の売却による収入		32,760	
連結範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出		-298,688	
長期貸付による支出		-2,200,000	
長期貸付金の回収による収入		2,200,000	
短期貸付金の増減額		500,000	
その他		-71,389	
投資活動によるキャッシュ・フローの合計		-829,323	
III. 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		-279,637	
ストックオプションの権利行使による収入		159,479	
配当金の支払額		-1,724,604	
その他		-567	
財務活動によるキャッシュ・フローの合計		-1,845,330	
IV. 現金及び現金同等物の増減額		2,456,482	
V. 現金及び現金同等物期首残高		5,252,319	
VI. 現金及び現金同等物期末残高		7,708,801	

■ 株主構成 Shareholder Information

(百万円、未満切捨 Millions of yen)

1. 発行可能株式総数	126,576,000株	
2. 発行済み株式の総数(自己株式控除後)	34,431,172株	
3. 単元株主数(自己名義除く)	5,208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	11,853,600	34.11%
2 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	3,466,150	9.97%
3 日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	2,847,300	8.19%
4 セントラル警備保障株式会社	1,570,272	4.52%
5 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)	1,526,400	4.39%
6 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口4G)	1,321,550	3.80%
7 日本生命保険相互会社	838,800	2.41%
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)	723,000	2.08%
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)	720,000	2.07%
10 THE CHASE MANHATTAN BANK, N. A. LONDON SECS LENDING OMNIBUS ACCOUNT	593,395	1.71%

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



※内側より20、21、22期
Note: From the center, the concentric rings show the breakdown for the fiscal years ended Mar. 31, 2007, 2008 and 2009, respectively.

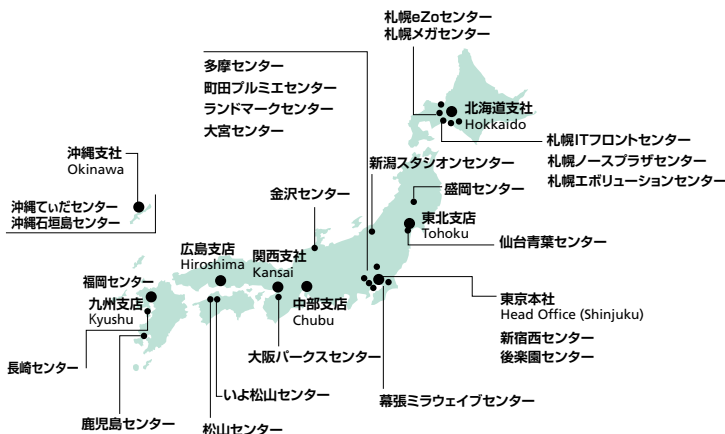
金融機関
Financial Services

その他法人
Other Companies

外国人
Foreigners

個人
Individuals

2009年3月末日現在
As of March 31, 2009



**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 テレコム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: 011-210-1003

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西牛島町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2-5-25 ハービスOSAKAオフィスタワー
2-5-25, Umeda, Kita-ku, Osaka-shi, Osaka 530-0001
TEL: 06-6341-2800 FAX: 06-6341-2800

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, 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e2o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
- 大宮センター
- 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
- 多摩センター
- 町田ブルミエセンター
- ランドマークセンター
- 新潟スタジアムセンター
- 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
- 沖縄ていでセンター
- 沖縄石垣島センター

役員構成 Board of Directors and Auditors

代表取締役社長 President	竹野 秀昭 Hideaki Takeno
取締役専務執行役員 Director, Executive Managing Officer	下村 芳弘 Yoshihiro Shimomura
取締役常務執行役員 Director, Senior Managing Officer	佐藤 守正 Morimasa Sato
取締役執行役員 Director, Managing Officer	山田 裕幸 Hiroyuki Yamada
取締役執行役員 Director, Managing Officer	岩崎 孝久 Takahisa Iwasaki
取締役 Director	岡崎 靖 Yasushi Okazaki
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

株式会社のご案内 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	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 0120-78-2031
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。