

2011

The 24th

Business Report

第24期

株主通信

住所変更、単元未満株式の買取等のお申出先について

株主様の口座のある証券会社にお申出ください。
なお、証券会社に口座がないため特別口座が開設されました株主様は、特別口座の口座管理機関である中央三井信託銀行株式会社にお申出ください。

未払配当金の支払いについて

株主名簿管理人である中央三井信託銀行株式会社にお申出ください。

「配当金計算書」について

配当金支払いの際送付している「配当金計算書」は、租税特別措置法の規定に基づく「支払通知書」を兼ねております。確定申告を行う際は、その添付資料としてご使用いただくことができます。

*確定申告をなされる株主様は、大切に保管ください。

【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  **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>

経営企画部

Corporate
Planning Div.

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

3月11日に発生しました東日本大震災により、多くの尊い命が失われ、お亡くなりになられた皆様のご冥福を謹んでお祈り申し上げますとともに、甚大なる被害を受けられた方々、未だ避難生活を余儀なくされている皆様に心よりお見舞い申し上げます。



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

さて、おかげさまをもちまして、第24期が終了いたしましたので、業績の概要を以下の通りご報告申し上げます。

当連結会計年度のわが国経済は、上期こそエコカー補助金、家電エコポイントなど政策効果に支えられ堅調を保ったものの、下期は米国の金融緩和政策を背景として高止まり状態が続く円高ドル安傾向などが重石となり、足踏み状態が続きました。

そのような状況下で当社が属するコールセンターを中心としたBPO（Business Process Outsourcing）サービス業界では、製造業の一部でコスト構造改革に向けたアウトソーシング需要はみられたものの、金融向けを中心に規制強化を背景とした直接雇用化による委託業務の減少、また政策効果部分を除いた内需の低迷から企業の投資意欲も盛り上がり欠け、大型需要に乏しく推移しました。

しかしながら、近年増加傾向を辿っている大型スポット需要は、第3四半期に一時的な端境期を迎えるとともに、新たな業務に係る先行費用が発生したものの、第4四半期には同大型スポット業務が本格稼働に至った結果、前連結会計年度を上回る規模に達しました。

またM&Aによって取得した㈱ヴィクシアが第2四半期から、同じくM&Aによって取得した㈱ウィテラスが第3四半期から当社グループに加わり、連結売上高は期初計画を上回ったものの、利益面において上記2社は貢献するには至らず、また既存事業の収益性改善も計画を下回ったことから、計画比未達に終わりました。

以上の結果、当連結会計年度の連結売上高は82,218百万円（前年比6.6%増）、同経常利益は7,053百万円（同15.4%減）、同当期純利益は3,809百万円（同19.9%減）となりました。

Firstly, I would like to offer my sincerest prayers for the repose of the souls of all those who lost their precious life in the Great East Japan Earthquake, which occurred on March 11. I would also like to express my heartfelt condolences to all the people who have suffered enormous damage from the earthquake and tsunami, and also to those who have been forced to live as evacuees due to this tragic event.

I would like to present this report on the business performance of MOSHI MOSHI HOTLINE for the 24th business year ended March 31, 2011.

In the consolidated fiscal year under review, the Japanese economy remained strong in the first half backed by the effects of eco-car subsidies, eco-points for household electrical appliances and other stimulus policies. However, the easing of U.S. monetary policy in the second half saw the strong yen/weak dollar trend continue, as the yen hovered at high levels. This combined with other factors weighed down on the economy, bringing it to a standstill.

In such an economic environment, the business process outsourcing (BPO) service industry centering on call centers, of which the Group is a part, saw demand for outsourcing as part of cost structural reforms in some companies of the manufacturing industry. Meanwhile, large orders slumped as a move towards direct employment in light of stricter financial regulations led to a decline in the awarding of business orders. In addition, sluggish domestic demand (excluding the areas that benefited from the economic stimulus policies) failed to fuel corporate investment.

Although demand for large spot orders, which has been on the rise in recent years, temporarily dropped off in the third quarter and there were also preincurred expenses associated with new businesses, the same large spot orders returned to form in the fourth quarter and as a result we were able to surpass the previous consolidated business year levels.

Moreover, thanks to the addition of two companies, VIXIA INC. and WITELAS INC., to the Group in the second and third quarters respectively, which we acquired through M&A, consolidated net sales exceeded our initial forecast for the fiscal year under review. However, the addition of these two new companies failed to contribute positively to profits. Further, our plan for improvement in the profitability of existing businesses fell below our expectations. Thus, we could not reach our planned profit levels.

As a result, consolidated net sales for the consolidated fiscal year under review amounted to ¥82,218 million (up 6.6% year on year), consolidated ordinary income amounted to ¥7,053 million (down 15.4% year on year), and consolidated net income amounted to ¥3,809 million (down 19.9% year on year).

【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、下期より低採算業務からの撤退やコールセンターの統合、縮小はあったものの、その一方で通信向けプロモーション需要が拡大したほか、複数の大型スポット業務を受託、製造向けをはじめとした新規継続性業務も加わりました。また下期より㈱ウィテラスが連結子会社として組み入れられました。

以上の結果、同サービスの連結売上高は40,236百万円（前年比11.1%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、低採算のプロモーション業務において、選別受注を強化したこと、また世論調査業務において前連結会計年度が衆議院選挙向けであったことに対し、当連結会計年度は相対的に小規模である参議院選挙向けとなったことなどの要因から大きく減少しました。

以上の結果、同サービスの連結売上高は9,059百万円（同 27.3%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、金融向けコールセンターにおける直接雇用化、電話量減少に伴うコールセンター規模の縮小から人材派遣サービスが大きく減少しましたが、前連結会計年度から始まった断続的な官公庁向け大型スポット業務が一段の拡大を見せました。

以上の結果、同サービスの連結売上高は23,411百万円（同 7.3%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㈱アイヴィジットにおいて行っていた収納業務において、下期より受託地域が拡大したことから、同事業の連結売上高は8,071百万円（同 22.1%増）となりました。

【その他】

M&Aで取得いたしました㈱ヴィクシアの売上高が第2四半期より加わったことから、その他の連結売上高は1,439百万円（同 152倍）となりました。

平成23年6月

代表取締役社長
竹野 秀昭

Telemarketing Business**Inbound Services**

In the inbound services segment, there was a retreat from less profitable businesses starting from the second half of the fiscal year under review along with the integration and contraction in scale of call centers. Meanwhile, the promotion business for telecommunications expanded and we were awarded multiple large spot orders. New ongoing businesses such as those for manufacturing were also added. In addition, WITELLAS INC. joined the Group as a consolidated subsidiary from the second half of the fiscal year under review.

As a result, consolidated net sales for inbound services rose 11.1% year on year to ¥40,236 million.

Outbound Services

Regarding the outbound services segment, we reinforced selective order-taking in the promotion business, which has been less profitable. As for the public opinion survey project, compared to the previous fiscal year during which the Lower House election was held, there was only a relatively small scale Upper House election during the consolidated fiscal year under review. These and other factors combined cause a large decline in this segment.

As a result, consolidated net sales for outbound services fell 27.3% year on year to ¥9,059 million.

Telemarketing-Related Services

The telemarketing-related services segment saw a large decline in staffing services due to a move towards direct employment in financial call centers and the contraction in scale of call centers in conjunction with a fall in the volume of phone calls from consumers. However, there was further expansion in intermittent large spot orders from government and other public offices, which we started to receive from the previous fiscal year.

As a result, consolidated net sales for telemarketing-related services increased 7.3% year on year to ¥23,411 million.

Field Operation Business

In the collecting service business of I Visit Corp., our consolidated subsidiary, there was expansion in the regions where orders are received, starting from the second half of the fiscal year under review.

As a result, consolidated net sales for the field operation business jumped 22.1% year on year to ¥8,071 million.

Other Business

Sales of VIXIA INC., which we acquired through M&A, have been added since the second quarter. As a result, consolidated net sales for the other business increased 152-fold year on year to ¥1,439 million.

June 2011

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

「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商品・サービスの開発や改善等に活用しています。

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

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

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 products and/or 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.

Field Operations Business

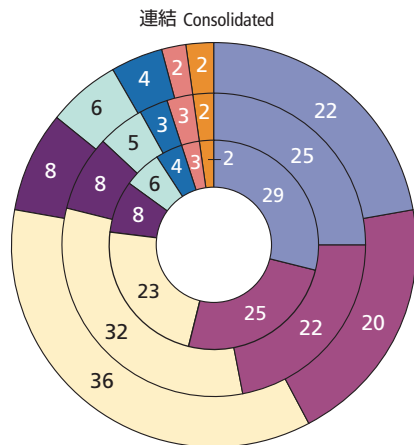
The field operations business provides marketing assistance services via face-to-face communication including storefront operations and business visits.

Other Business

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

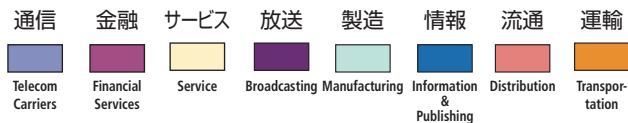


顧客業種別の状況 (テレマーケティング事業)
Telemarketing business Revenue by Client Classification (%)

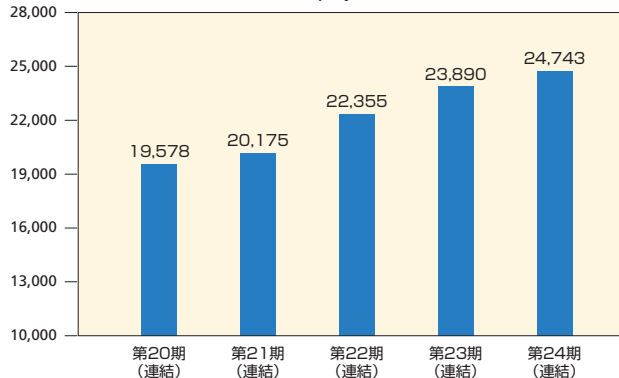


※内側より第22期、第23期、第24期

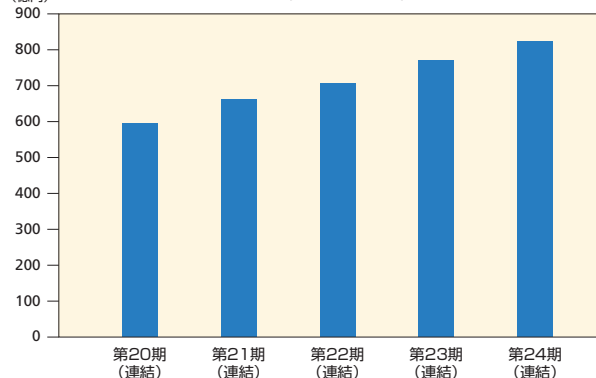
Note: From the center, the concentric rings show the breakdown for the fiscal years ended Mar. 31, 2009, 2010 and 2011, respectively.



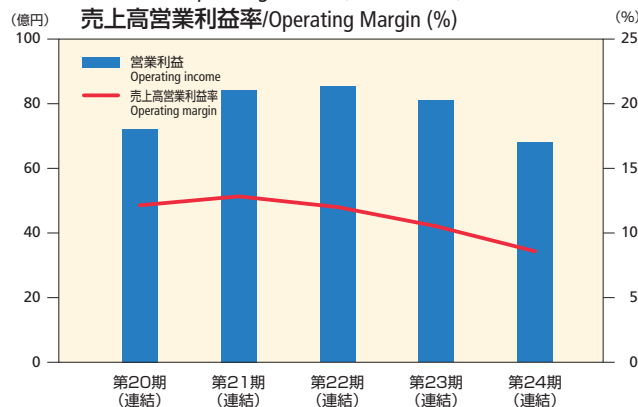
人員推移/Number of Employed Workers



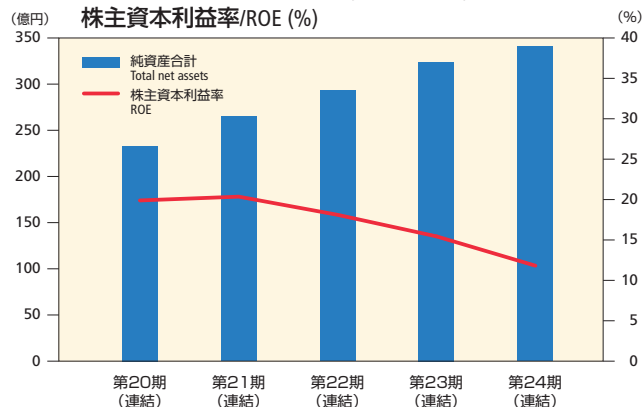
売上高推移/Net Sales (¥100 Million)



営業利益/Operating Income (¥100 Million)



純資産合計/Total Net Assets (¥100 Million)



ホームページをリニューアルしました

当社では平成22年12月、中期経営計画に基づいた新たな事業領域をお知らせするため、ホームページのリニューアルを行いました。

中期経営計画では従来主たる事業として当社業績を牽引してきたコールセンターを核としながらも、一部保険会社や官公庁からの需要が増加傾向にあるバックオフィス業務（データ入力、書類の内容確認及び照合等）や訪問収納業務（公共料金、保険料等の収納）、Webマーケティングといった新たな事業領域を前面に押し出すことにしました。

新たな事業領域もそれぞれ未だ発展途上にあります。社会から信頼を得られる実力をつけるべく、グループをあげて強化してまいります。



個人投資家向け会社説明会を開催しました

平成23年3月4日、野村證券日本橋本社において野村インベスター・リレーションズ株式会社が主催した個人投資家向け会社説明会に参加、188名の個人投資家の皆様の前で当社社長である竹野が講演を行いました。

講演終了後、166名の方からアンケートを頂戴しましたが、当社の業態が企業向けサービスという言葉は企業活動における“黒子”ということもあり、半数以上の方が当社をご存知ありませんでした。

しかしながら、講演終了後は少子高齢化社会におけるアウトソーシングの有用性、財務体質の良さ、株主重視の姿勢に対して高い評価をいただき、約半数の方が「投資したい」、「候補銘柄にしたい」という大変嬉しいご回答を頂戴しました。

当社としましては、少子高齢化が進む日本において、当社グループの提供するサービスが、効率的な企業活動の実現、そして現実的な雇用機会の創出、また企業市民としての義務遂行という観点において大きな役割を果たすものと自負しております。

長期的な観点からご支援いただいている株主の皆様のご期待に添えるべく、より望ましい姿に向けて邁進してまいりますので、引き続きご愛顧賜りますようお願い申し上げます。

Renewal of the MOSHI MOSHI HOTLINE Homepage

The MOSHI MOSHI HOTLINE Homepage was renewed in December 2010 in order to inform our customers of the Group's new business domains based on the medium-term management plan.

The medium-term management plan continues to place the call center business, a traditional mainstay that has led the Group's performance forward thus far, at its core, while also promoting new business domains such as Web marketing, visiting and collecting services (collection of utility rates, insurance premiums, etc.) and back-office operations (data input, document confirmation and verification, etc.), which are seeing a growing demand from some insurance companies and government and other public offices.

Although each of these new business domains are still in the development stages, the Group will work towards strengthening the performance of these businesses in order to gain confidence from society as a whole.

Meeting held for individual investors

On March 4, 2011, the President of MOSHI MOSHI HOTLINE Hideaki Takeno gave a speech in front of 188 individual investors at a company briefing for personal investors, which was held by Nomura Investor Relations Co., Ltd. at the Nihonbashi Head Office of Nomura Securities Co., Ltd.

Following the President's speech, 166 participants completed a survey in which over half of the respondents commented that they had not known of MOSHI MOSHI HOTLINE, as it provides corporate services, operating in the background of corporate activity.

However, we were also highly rated by the respondents for our shareholder-focused approach, sound financial structure and the value of our outsourcing services in Japan's aging society with a declining birth rate. We received very pleasing and positive responses indicating that around half of the respondents would like to invest in MOSHI MOSHI HOTLINE or to include it in a group of candidates for investment.

As Japan's aging society and declining birth rate continues to progress, MOSHI MOSHI HOTLINE recognizes the significant role in carrying out its duty as a corporate citizen as well as in providing the Group's services to enable more efficient corporate activity and to create realistic employment opportunities.

MOSHI MOSHI HOTLINE will strive towards further expanding and improving its business to meet expectations from its shareholders who have been supporting us on a long-term basis. We ask for your continued patronage going forward.

■ 連結貸借対照表 Consolidated Balance Sheets

(百万円、未満切捨 Millions of yen)

	第23期 As of Mar. 31, 2010	第24期 As of Mar. 31, 2011	増減額 Amount of change
資産の部 / Assets			
流動資産 Current assets	35,461	36,676	1,215
現金及び預金 Cash	10,549	10,244	△304
売掛金 Notes and accounts receivable	9,335	10,563	1,228
たな卸資産 Inventories	1,766	3,184	1,418
繰延税金資産 Deferred tax assets	682	764	82
預け金 Deposits paid	12,600	11,000	△1,600
その他 Other current assets	536	930	394
貸倒引当金 Allowance for doubtful accounts	△8	△10	△2
固定資産 Fixed assets	7,165	9,893	2,727
有形固定資産 Tangible fixed assets	1,426	2,806	1,379
無形固定資産 Intangible fixed assets	359	293	△66
投資その他の資産 Investments and other assets	5,379	6,795	1,415
貸倒引当金 Allowance for doubtful accounts	—	△1	△1
資産合計 Total assets	42,626	46,569	3,942

※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。

(百万円、未満切捨 Millions of yen)

	第23期 As of Mar. 31, 2010	第24期 As of Mar. 31, 2011	増減額 Amount of change
負債の部 / Liabilities			
流動負債 Current liabilities	10,032	11,163	1,130
固定負債 Long-term liabilities	190	1,348	1,158
負債合計 Total liabilities	10,223	12,512	2,288
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	30,913	32,573	1,659
自己株式 Treasury stock	△633	△592	41
株主資本合計 Total owners' equity	32,480	34,182	1,701
その他の包括利益累計額 Other comprehensive income	△77	△124	△47
純資産合計 Total net assets	32,403	34,057	1,654
負債純資産合計 Total liabilities and net assets	42,626	46,569	3,942

■ 連結損益計算書 Consolidated Statements of Income

(百万円、未満切捨 Millions of yen)

	第23期 For the year ended Mar. 31, 2010	第24期 For the year ended Mar. 31, 2011	増減額 Amount of change
売上高 Net sales	77,101	82,218	5,116
売上原価 Cost of sales	63,025	68,572	5,547
売上総利益 Gross profit	14,076	13,645	△430
販売費及び一般管理費 Selling, general and administrative expenses	5,978	6,754	776
営業利益 Operating income	8,098	6,891	△1,206
営業外収益 Non-operating income	267	186	△80
営業外費用 Non-operating expenses	24	24	0
経常利益 Ordinary income	8,340	7,053	△1,287
特別利益 Extraordinary income	11	49	37
特別損失 Extraordinary losses	140	390	249
税金等調整前当期純利益 Income before income taxes	8,212	6,712	△1,499
法人税等 Income taxes	3,457	2,903	△554
少数株主損益調整前当期純利益 Income before minority interests	—	3,809	—
当期純利益 Net income	4,754	3,809	△945

■ 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24期 自平成22年4月1日 至平成23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	6,712
減価償却費	841
減損損失	3
のれん償却額	177
資産除去債務会計基準の適用に伴う影響額	271
引当金の増減額 (△は減少)	△165
受取利息及び受取配当金	△83
支払利息	3
持分法による投資損益 (△は益)	16
固定資産除却損	48
売上債権の増減額 (△は増加)	△537
たな卸資産の増減額 (△は増加)	△1,418
仕入債務の増減額 (△は減少)	934
未払金の増減額 (△は減少)	380
その他	△402
小計	6,783
利息及び配当金の受取額	88
利息の支払額	△3
法人税等の支払額	△3,563
営業活動によるキャッシュ・フロー	3,305
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	△1,399
無形固定資産の取得による支出	△46
敷金及び保証金の差入による支出	△1,640
敷金及び保証金の回収による収入	187
定期預金の預入による支出	△4,900
定期預金の払戻による収入	4,000
短期貸付金の増減額 (△は増加)	△500
預け金の増減額 (△は増加)	1,200
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	△261
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による収入	9
その他	△129
投資活動によるキャッシュ・フロー	△3,480
財務活動によるキャッシュ・フロー	
ストックオプションの権利行使による収入	27
配当金の支払額	△2,134
その他	△22
財務活動によるキャッシュ・フロー	△2,129
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	△2,304
現金及び現金同等物の期首残高	13,149
現金及び現金同等物の期末残高	10,844

平成23年3月末日現在
As of March 31, 2011

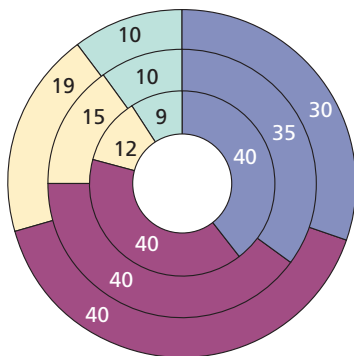
■ 株主構成 Shareholder Information

(平成23年3月31日現在)

1. 発行可能株式総数	126,576,000株	
2. 発行済み株式の総数	34,751,520株	
3. 株主数	8,998名	
大株主の状況 (Shareholders)	所有株式数 千株(Thousands)	比率 Percent (%)
1 三井物産株式会社	11,853	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)	2,739	7.9%
3 STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY	1,805	5.2%
4 セントラル警備保障株式会社	1,570	4.5%
5 日本スタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	1,538	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)	1,526	4.4%
7 日本生命保険相互会社	838	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)	723	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)	720	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)	577	1.7%



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



※内側より第22期、第23期、第24期
Note: From the center, the concentric rings show the breakdown for the fiscal years ended Mar. 31, 2009, 2010 and 2011, respectively.

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

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

北海道支店 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 2-11-1 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

関西支店 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 730-0335
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

沖縄支店 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eZoセンター
- 札幌エボ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
- 多摩センター
- 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
- 大坂パークセンター
- 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	小西 紳一郎 Shinichiro Konishi
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

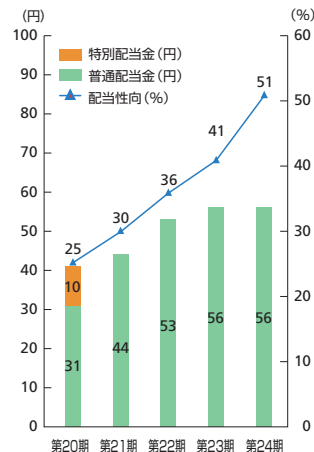
株式のご案内 Notice to Shareholders

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	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
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 中央三井信託銀行株式会社 証券代行部 電話 0120-78-2031 (フリーダイヤル) 取次事務は中央三井信託銀行株式会社の全国各支店ならび に日本証券代行株式会社の本店および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。

【配当金】

当社は、大型の資金需要が発生しないことを条件として、毎年5ポイントずつ引き上げ、平成24年3月期(第25期)に連結配当性向50%を目指す方針を発表しております。

当期(第24期)は、配当性向(連結)50%を前倒しで実現し、1株あたり56円(通期)の配当を行うことを決定いたしました。



【株主優待】

新潟魚沼産コシヒカリ2キロ
11月下旬に株主名簿記載のご住所に送付する予定です。

株主名簿締め切り後、住所変更になった株主の皆様におかれましては、当社ホームページのお問合せページ、またはお電話でご連絡ください。

ホームページ
<http://www.moshimoshi.co.jp>

03-5351-7200 (代表)

