


2008  
The 21st  
Business Report  
第21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>

経営企画部  
Corporate  
Planning Div.

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



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

社長就任のご挨拶  
「更なる発展に向けて」

株主の皆様におかれましては、益々ご清栄のこととお慶び申し上げます。又、平素より格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。

本年6月20日をもって社長に就任いたしました、竹野秀昭でございます。誌面を借りて株主の皆様にご挨拶を申し上げます。

当社はテレマーケティングを通じてのカスタマーサービスが、経済合理性の観点からも認知され、需要の追い風とともに5年前に比較しほぼ倍増の売上成長を達成してまいりました。昨今のお客様企業の要求される業務範囲は一層の広がりを見せる一方、その内容も益々深く、より高度な専門性を求められる時代になりつつあります。

お客様企業とその顧客との掛け橋の責務を担う当社は、両者の満足度、即ち、品質をいかに高めるかが永遠の課題と認識しており、その信頼と期待にお応えすることが持続的な成長の実現に不可欠と考えております。

ITは日々進歩しておりますが、お客様との接点はあくまで「人」であり、TOOLとしてのITと人とを融合させ、サービス品質の一段の向上に資する為に、そして当社自身がクリエイティブな集合体となる為にも「人材」へのこだわりは非常に大切なものと考えます。

人材教育とともに、真にお客様の役に立つソリューションの創発に力を入れ、サービスソリューションのご提供を通じて、又、法令遵守の精神の浸透はもとより内部統制の体制を整備しつつ、存在感ある企業として成長することが、株主の皆様にとっても企業価値の向上に結びつくものと信じております。

近い将来の連結売上1,000億円企業を目指して、知恵を絞り、社員と一丸となって全力を尽くす所存ですので、株主の皆様におかれましては、今後とも一層のご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

2008年6月

代表取締役社長  
竹野秀昭

## Greetings from the New President: “Targeting Steady Growth”

My name is Hideaki Takeno, and I assumed the position of President on June 20 of this year. I would like to take this opportunity to introduce myself to our shareholders.

The economic rationale for customer service by means of tele-marketing has been recognized clearly and, supported by favorable trends in demand, the Company has achieved an almost twofold increase in net sales compared to five years ago. While the scope of services currently demanded by our corporate clients is showing further expansion, the content of these services is growing increasingly complex, requiring a high degree of expertise.

The Company serves as a bridge between our corporate clients and their customers. I believe that to achieve continued growth, we must recognize that boosting the level of satisfaction of both parties—that is, improving quality—is a continual challenge, and we must fulfill the expectations of both parties.

IT advances day by day, but people remain the point of contact with the customer. I believe that commitment to manpower is an extremely important factor in further improvement of service quality by combining IT as a tool with people, and in making the Company itself a creative community.

Along with the training of personnel, we will develop as a company with a strong presence by providing service solutions that are truly useful to customers. Moreover, we will maintain an internal control system that ensures full compliance with the law. This will enhance corporate value for our shareholders.

We intend to work in close cooperation and steadfastly to achieve consolidated net sales of ¥100 billion in the near future. We sincerely request the continued understanding and support of all our shareholders.

June 2008

Sincerely yours,  
*Hideaki Takeno, President*  
MOSHI MOSHI HOTLINE, INC.

第21期における当社グループの概況について、下記の通りご報告申し上げます。

当連結会計年度は、製造向けや一部保険向け需要は低調であったものの、その一方でナンバーポータビリティの導入や新機種種の積極的投入によって順調に加入者数を伸ばした携帯電話会社向けコールセンターの拡大や銀行・証券向けを中心としたコスト構造改革型の需要拡大が継続したこと、更に金融向けならびに官公庁向けの大型スポット業務受託も加わったことから、連結売上高は66,043百万円（前年比11.0%増）となりました。

利益面におきましては、依然として人材需給の逼迫感が払拭されず、コストアップ要因として当社収益を圧迫しましたが、下期に一部低採算業務から撤退したことや離職率の一段の低減に取り組むなど効率化に努めたこと、また一部顧客企業との価格改定がまとまったことでコストアップ要因を吸収し、ほぼ前年並みの収益性を保つことができました。以上の結果、連結経常利益は8,734百万円（同17.9%増）、連結当期純利益は5,054百万円（同17.3%増）となりました。

#### ■インバウンドサービス

インバウンドサービスは、低採算業務からの撤退や製造向け需要の減少はあったものの、官公庁向けや、加入者数の増加が続く移動体通信向け、また、業務の効率化を図る金融向けを中心に需要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37,979百万円（同10.2%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、情報出版業界向けのマーケティング需要が前年比増加となったものの、法改正などの影響を受けて金融向けマーケティング活動が低調に推移したことが響き、全体としては前年比減少となりました。以上の結果、同サービスの連結売上高は9,526百万円（同7.5%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、大型スポット業務の受託や自らのコスト構造改革への取り組みを強化する金融機関が増加したことを受け、コールセンター向け人材派遣の需要が好調に推移、売上高は大きく拡大いたしました。以上の結果、同サービスの連結売上高は18,521百万円（同25.8%増）となりました。

We are pleased to present this report on MOSHI MOSHI HOTLINE's business performance during its 21st business year, ended March 31, 2008.

In the consolidated fiscal year under review, demand for services for the manufacturing industry and certain insurance firms was sluggish, but expansion continued for call centers for cellular phone companies, which have seen smooth growth in the number of subscribers due to the introduction of number portability and the aggressive release of new models. Moreover, efforts to restructure costs accelerated, centered on services for the banking and securities industry. In addition, large-scale spot business contracts for the financial services industry and government and municipal offices expanded. As a result, consolidated net sales rose 11.0% in comparison with the previous fiscal year, to ¥66,043 million.

On the profit side, the perception of tight conditions for manpower demand and supply persisted, putting pressure on the Company's earnings in the form of cost increases. However, the Company was able to absorb these increases and maintain nearly the same level of profitability as in the previous year by withdrawing from certain low-profit operations in the second half of the fiscal year, implementing measures to reduce the employee turnover rate and other streamlining efforts, as well as through price revisions with several client companies. Consequently, consolidated ordinary income rose 17.9%, to ¥8,734 million, and consolidated net income increased 17.3%, to ¥5,054 million compared to the previous fiscal year.

#### ■ Inbound Services

Although the Company withdrew from low-profit operations and demand decreased for services for the manufacturing industry, overall demand increased further, centered on government and other public offices, the mobile communications industry, where subscriber numbers continue to rise, and the financial services industry, which is streamlining services. As a result, consolidated net sales for inbound services reached ¥37,979 million, up 10.2% compared to the same period of the previous fiscal year.

#### ■ Outbound Services

Despite a rise in demand for marketing for the information publishing industry compared to the previous year, marketing activities for the financial services industry slowed due to the impact of legal reforms, resulting in an overall drop in outbound services compared to the previous year. Accordingly, consolidated net sales for outbound services dropped 7.5% to ¥9,526 million in comparison with the previous fiscal year.

#### ■ Telemarketing-Related Services

In response to an increase in receipt of large-scale spot business and an increase in financial institutions redoubling efforts to carry out their own restructuring of costs, demand for dispatch of personnel to call centers was good and sales for telemarketing-related services increased significantly. As a result, consolidated net sales for the telemarketing-related services jumped 25.8%, to ¥18,521 million, compared to the previous fiscal 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

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.

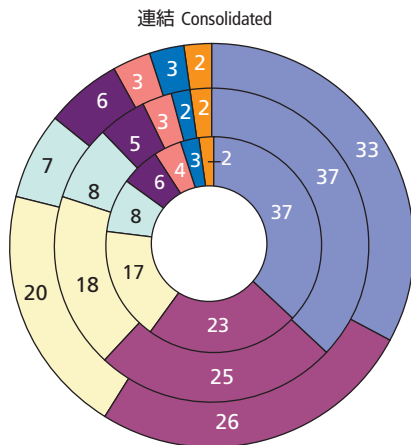
#### Telemarketing-Related Services

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.



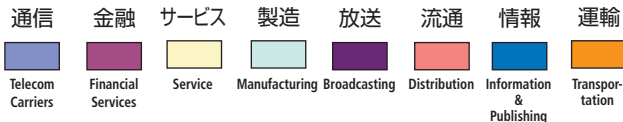
顧客業種別の状況

Net Sales by Client Classification (%)

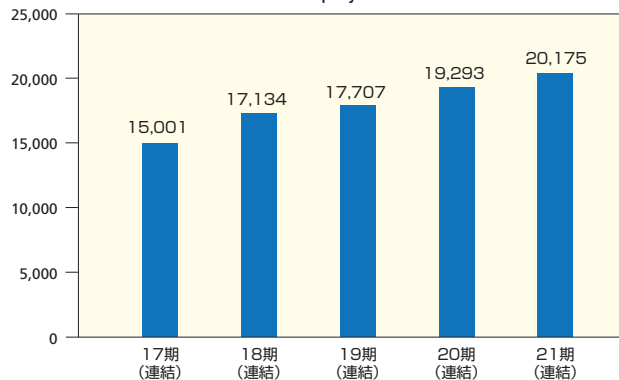


※内側より 19、20、21 期

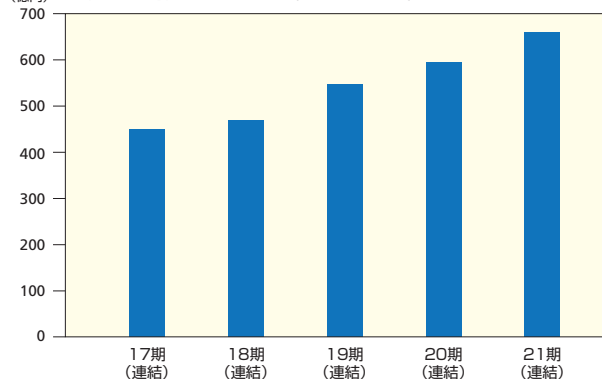
Note: From the center, the concentric rings show the breakdown for the fiscal years ended Mar. 31, 2006, 2007 and 2008, respectively.



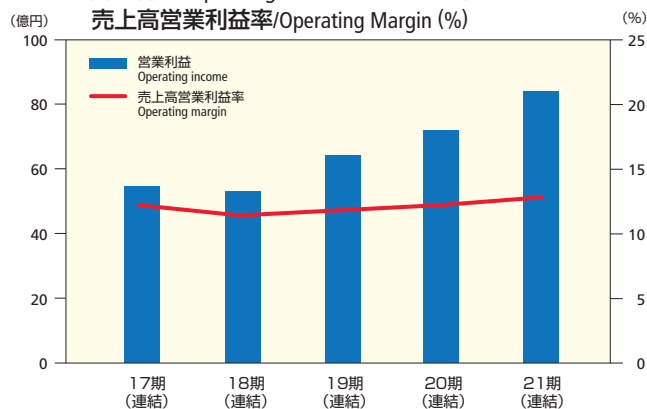
人員推移/Number of Employed Workers



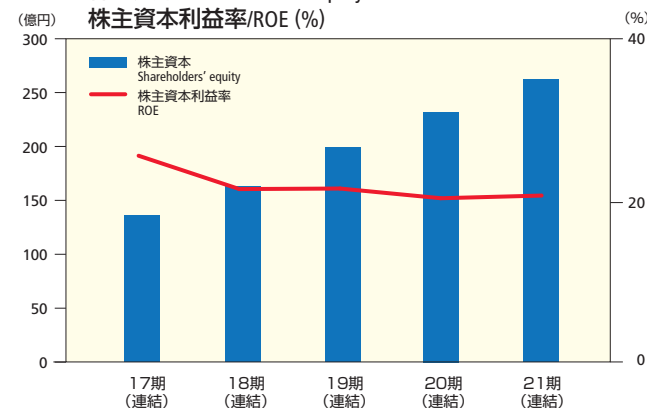
売上高推移/Net Sales (¥100 Million)



営業利益/Operating Income (¥100 Million)



株主資本/Shareholders' Equity (¥100 Million)



## 長崎と石垣島にコールセンターを開設

当社は当上期に新設した札幌 eZo センター（北海道）、大宮センター（埼玉県）に続き、下期は 11 月に長崎センター、沖縄石垣島センターの 2 センターを開設し、当社グループの営業拠点は全国 22 都市、34 拠点へと拡大いたしました。下期に開設した 2 拠点は、いずれも当社グループとしては初めて進出する都市であり、まだ立ち上げ段階ではありますが、3 月末現在で長崎は約 80 名、石垣島は約 40 名のスタッフがコールセンター運営にあっております。石垣島は那覇からも 1 時間の距離と、むしろ台湾に近い立地であります。

コールセンターはサービス業ですが、通信インフラを活用しているため、他の一般的なサービス業のように地域密着性（サービスを受けたい人とサービスを提供する人が同一地域に存在しなければならないという制約）が低く、特に石垣島の場合はコールセンターの特長が活かされた立地であるといえます。

今後もコールセンターの特長であるネットワーク力を活かして、未だ活用されていない人材の発掘に力を注いで参る所存です。



沖縄石垣島センター  
Okinawa Ishigakijima Center

## Opening of New Centers in Nagasaki and Ishigakijima

Following the establishment of the Sapporo eZo Center in Hokkaido and the Omiya Center in Saitama Prefecture in the first half of the fiscal year, the Company opened two additional centers, the Nagasaki Center and the Okinawa Ishigakijima Center, in November in the second half of the fiscal year. This expanded the Group's operating bases to 34 bases in 22 cities across the country. The two bases opened in the second half of the fiscal year are both located in cities where the Group was not present until now. Although they are still in the start-up stage, as of the end of March 2008 there were approximately 80 staff members operating the call center in Nagasaki and 40 staff members in Ishigakijima. Ishigakijima is located one hour from Naha, and geographically is slightly closer to Taiwan.

Call centers are service businesses, and because they utilize communications infrastructure, their degree of attachment to an area—that is, the restriction due to the necessity for the person wishing to receive the service and the person providing the service to be in the same area—is low, making them similar to other common service businesses. Ishigakijima, in particular, can be described as a center that makes use of call center features.

The Company aims to continue to work to make full use of the network capacity that is a feature of call centers to find underutilized manpower.



長崎センターと長崎センターの中核スタッフ  
Nagasaki Center and group photo of the staff

中高年人材比率が 1/4 へ拡大

コールセンターは仕事に人を合わせて一人で一連の業務の完結を図るのではなく、仕事を分解し、人の能力や特性に応じて仕事を分担し、業務を完結させるという方式を採用しております。40代、50代の方はパソコン操作が苦手であったり、未経験の知識を短期間で覚えたりすることについては若い世代に及ばない方が多くみられますが、その一方では会話の中で相手の心情を押し量りながら柔軟に意思疎通をコントロールする技術に長けていらっしゃる方が多くみられます。

当社では従来 20～30代のスタッフが主力でありましたが、近年の人材需給逼迫状況を克服するため、40代以上の方の採用を積極化してまいりました。今後も地方コールセンターの拡大とともに、中高年の方々の長所が活かせる業務を積極的に開発することを通じて、潜在的な人的資源の開発に努めてまいりたい所存です。

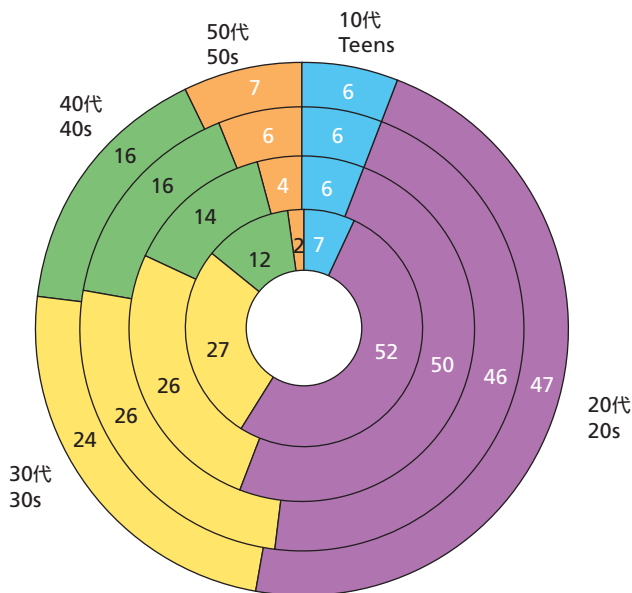
Ratio of Middle-Aged and Older Personnel Increases to One-Fourth of the Total

Rather than allocating staff to a job and having staff work to complete a series of business by themselves, the call centers employ a system in which the job is broken down and allocated according to the abilities and characteristics of the staff. Often it is found that people in their 40s and 50s are poor at operating computers, or that their ability to remember new information in a short time period is weaker than that of younger generations. However, many such people excel at gauging the other person's feelings during a conversation and flexibly directing the conversation toward mutual understanding.

Up to now, the Company's main body of staff has been made up of people in their 20s and 30s. However, to overcome the recent tight condition of manpower demand and supply, the Company has been actively employing people in their 40s and above. The Company intends to continue its efforts to expand local call centers, and to develop potential manpower resources through proactive development of businesses that utilize the strengths of middle-aged persons.

年代別構成比の推移(%)

Percentage Distribution by Age of Personnel Joining the Company (%)



※内側から 2004 年度、2005 年度、2006 年度、2007 年度

Note: From the center, the concentric rings show the breakdown for the fiscal years ended Mar. 31, 2005, 2006, 2007 and 2008, respectively.

## ■ 連結貸借対照表 Consolidated Balance Sheets

(百万円、未満切捨 Millions of yen)

	第20期 As of Mar. 31, 2007	第21期 As of Mar. 31, 2008	増減額 Amount of change
<b>資産の部 / Assets</b>			
I. 流動資産 Current assets	23,276	22,884	△ 392
現金及び預金 Cash	5,584	5,252	△ 331
売掛金 Notes and accounts receivable	7,510	8,344	834
短期貸付金 Short-term loans	8,500	4,300	△ 4,200
一年以内回収予定長期貸付金 Current portion of long-term loans	—	2,200	2,200
その他 Other current assets	1,692	2,800	1,108
貸倒引当金 Allowance for doubtful accounts	△ 9	△ 13	△ 3
II. 固定資産 Fixed assets	8,390	12,500	4,110
有形固定資産 Tangible fixed assets	1,093	1,336	243
無形固定資産 Intangible fixed assets	159	149	△ 9
投資その他の資産 Investments and other assets	7,137	11,014	3,876
資産合計 Total assets	31,667	35,384	3,717
<b>負債の部 / Liabilities</b>			
I. 流動負債 Current liabilities	8,215	9,008	793
II. 固定負債 Long-term liabilities	208	198	△ 9
負債合計 Total liabilities	8,423	9,206	783
<b>純資産の部 / Shareholders' equity</b>			
I. 株主資本 Owners' equity			
資本金 Common stock	998	998	—
資本剰余金 Capital surplus	1,277	1,210	△ 66
利益剰余金 Retained earnings	21,156	24,621	3,465
自己株式 Treasury stock	△ 215	△ 595	△ 380
株主資本合計 Total owners' equity	23,217	26,235	3,018
II. 評価・換算差額等 Valuation			
評価・換算差額等合計 Total valuation and translation adjustments	26	△ 57	△ 83
純資産合計 Total net assets	23,243	26,178	2,934
負債純資産合計 Total liabilities and net assets	31,667	35,384	3,717

## ■ 連結損益計算書 Consolidated Statements of Income

(百万円、未満切捨 Millions of yen)

	第20期 For the year ended Mar. 31, 2007	第21期 For the year ended Mar. 31, 2008	増減額 Amount of change
売上高 Net sales	59,502	66,043	6,540
売上原価 Cost of sales	47,736	52,801	5,065
売上総利益 Gross profit	11,766	13,242	1,475
販売費及び一般管理費 Selling, general and administrative expenses	4,482	4,818	336
営業利益 Operating income	7,284	8,423	1,139
営業外収益 Non-operating income	139	323	183
営業外費用 Non-operating expenses	16	11	△ 4
経常利益 Ordinary income	7,407	8,734	1,327
特別利益 Extraordinary income	13	3	△ 9
特別損失 Extraordinary losses	78	97	19
税金等調整前当期純利益 Income before income taxes	7,342	8,641	1,298
法人税、住民税及び事業税 Corporation, inhabitants and enterprise taxes	3,147	3,634	486
法人税等調整額 Corporation tax adjustment	△ 114	△ 47	66
当期純利益 Net income	4,308	5,054	745

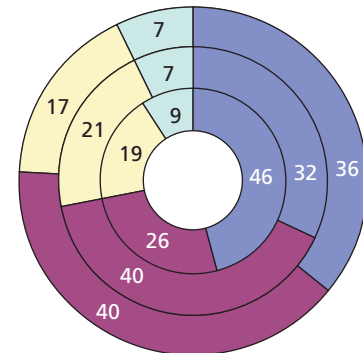
■ 連結キャッシュ・フロー計算書 Consolidated Statement of Cash Flows  
(千円、未満切捨 Thousands of Yen)

科目	期別	第21期
		自平成19年4月1日 至平成20年3月31日
<b>I. 営業活動によるキャッシュ・フロー</b>		
税金等調整前当期純利益		8,641,091
減価償却費		389,691
のれん償却		4,583
引当金の減少額		△ 42,783
受取利息及び受取配当金		△ 110,325
持分法による投資損失		262
固定資産売却益		△ 3,985
固定資産除売却損		28,435
売上債権の増加額		△ 805,500
たな卸資産の増加額		△ 955,190
仕入債務の増加額		369,153
未払金の増加額		198,603
その他		△ 376,251
小計		7,337,783
利息及び配当金の受取額		105,682
法人税等の支払額		△ 3,148,372
営業活動によるキャッシュフローの合計		4,295,093
<b>II. 投資活動によるキャッシュ・フロー</b>		
有形固定資産の取得による支出		△ 639,079
無形固定資産の取得による支出		△ 61,147
固定資産売却による収入		29,500
投資有価証券の取得による支出		△ 914,566
敷金及び保証金の差入による支出		△ 343,583
敷金及び保証金の返還による収入		58,756
定期預金の預入による支出		△ 500,000
長期貸付金の貸付による支出		△ 4,400,000
短期貸付金の増減額		4,200,000
その他		△ 37,868
投資活動によるキャッシュフローの合計		△ 2,607,989
<b>III. 財務活動によるキャッシュ・フロー</b>		
自己株式の取得による支出		△ 679,531
ストックオプションの権利行使による収入		232,297
配当金の支払額		△ 1,588,526
財務活動によるキャッシュフローの合計		△ 2,035,759
<b>IV. 現金及び現金同等物の増減額</b>		△ 348,655
<b>V. 現金及び現金同等物期首残高</b>		5,584,046
<b>VI. 新規連結に伴う現金及び現金同等物の増加額</b>		16,928
<b>VII. 現金及び現金同等物期末残高</b>		5,252,319

■ 株主構成 Shareholder Information (平成20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 (自己株式控除後)	34,479,305 株		
3. 単元株主数 (保管振替、自己名義除く)	3,504 名		
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		11,853,600	34.4
2 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口)		3,965,450	11.5
3 日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)		2,145,550	6.2
4 セントラル警備保障株式会社		1,570,272	4.6
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	4.4
6 THE CHASE MANHATTAN BANK, N. A. LONDON SECS LENDING OMNIBUS ACCOUNT		877,995	2.5
7 日本生命保険相互会社		838,800	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)		723,000	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)		720,000	2.1
10 STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505019		573,912	1.7

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



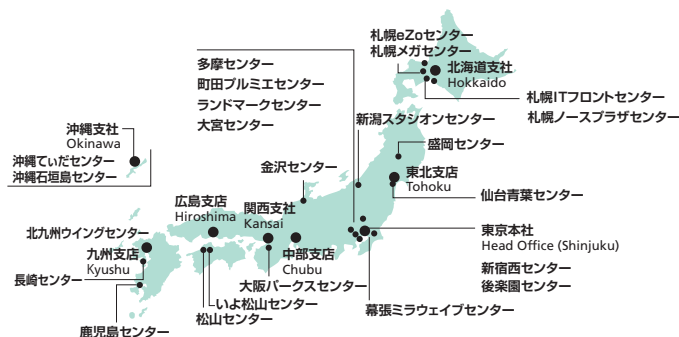
※内側より 19、20、21 期

Note: From the center, the concentric rings show the breakdown for the fiscal years ended Mar. 31, 2006, 2007 and 2008, respectively.

金融 Financial Services  
その他法人 Other Companies  
外国人 Foreigners  
個人 Individuals

2008年3月末日現在  
As of March 31, 2008

2008年6月20日現在  
As of June 20, 2008



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 宇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
- 北海道支店 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西島町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2-5-25 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, 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一条西4-2-2 札幌ノースプラザ

- 札幌eZロセンター  
北海道札幌市中央区北四条西5-1-4 三井生命札幌共同ビル
- 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
- 大宮センター  
埼玉県さいたま市大宮区下町1-45 松島センタービル
- 霧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 プラカ2
- 金沢センター  
石川県金沢市本町1-5-2 リファール
- 大坂パークスセンター  
大阪府大阪市浪速区難波中2-10-70 パークスタワー
- 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
- 北九州ウイングセンター  
福岡県北九州市小倉北区堺町1-2-16  
十八銀行第一生命共同ビル
- 長崎センター  
長崎県長崎市西坂町2-3 長崎駅前第一生命ビルディング
- 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
- 沖縄ノースプラザセンター  
沖縄県石垣市新栄町6-18 IT事業支援センター

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
取締役常務執行役員 Director, Senior Managing Officer	藤田 ひろみ Hiromi Fujita
取締役執行役員 Director, Managing Officer	山田 裕幸 Hiroyuki Yamada
取締役 Director	岩崎 孝久 Takahisa Iwasaki
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	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
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
公告掲載新聞	日本経済新聞