

第33期 中間期

# トランスコスモス通信

2017年4月1日 >>> 2017年9月30日

# トップメッセージ

## Global Digital Transformation Partner

デジタル技術の進展に伴い、企業と消費者との接点が多様化し、消費者の影響力が強くなっています。また最先端のデジタル技術を軸にした新しいプレイヤーが出現し、業界の垣根が曖昧になっています。トランスコスモスは、このような事業環境の変化に対応し、お客様企業の変革を支援するため、デジタル技術を活用した新しいサービスを提供してまいります。

一つは、多様化する企業と消費者の接点を、マーケティング、セールス、サポートの境目を無くすことで、顧客体験の向上を支援するサービスです。

長年培った消費者とのコミュニケーションのノウハウとデジタル技術、グローバルなサービスネットワークを融合し、顧客ロイヤルティの向上や売上・利益の拡大を共に推し進めていける唯一無二のパートナーとして認めていただけるよう、切磋琢磨してまいります。もう一つは、市場や消費者のデジタル化に対応するように、お客様企業内の業務プロセスのデジタル化を支援するサービスです。デジタル技術による自動化や、デジタル・プラットフォームの活用により、シンプルなビジネスプロセスをお客様企業と共創し、その運用を支援してまいります。

私たちはこれら二つをシームレスにつなぎ、お客様企業の変革を支援いたします。

Global Digital Transformation Partner — お客様企業の、よきデジタル・トランスフォーメーション・パートナーとなれるよう、これからも社員一同精進してまいります。

株主・投資家の皆様には、平素より格別のご支援を賜り、厚く御礼申し上げます。

ここに株主・投資家の皆様へのご挨拶と、2018年3月期第2四半期(2017年4月1日～2017年9月30日)の業績に関するご報告をいたします。

### 当期の決算の概要について

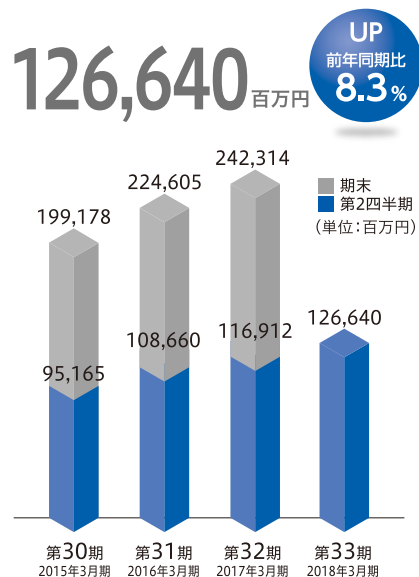
当社グループが展開するサービスを取り巻く環境では、労働人口の減少、企業のグローバル化、スマートデバイス・SNSの普及などを背景に、業務の効率化やコスト競争力の強化、売上拡大などにつながるアウトソーシングサービスの需要が拡大しています。このような状況の中、当社グループは、コンタクトセンター、バックオフィス、設計開発、デジタルマーケティング、ECなどの業務を中心としたサービスを積極的に展開し、受注の増加につなげました。また一方で、新しいサービスの創出、サービス体制の強化を図り、将来の成長に向けた先行投資を実施しました。

### 新しいサービス創出への取り組み

デジタルマーケティング、EC、コンタクトセンターを統合したDECサービス領域では、主要サービスのひとつとして注力している、「DECAdS(デックアズ)」(デジタルデータを活用し、広告・マーケティングからサポートまでをトータルで提供する当社独自の広告メニュー)シリーズについて、引き続き、機能やサービスラインナップの拡充を行いました。さらにAIを中心としたデジタル技術を活用したサービスにも注力しました。具体的には、対話型AI導入・運用を支援する「AIトータルソリューションサービス」の提供を開始しました。独自開発したオリジナル対話型AIツール「DECAI(デックエーアイ)」をはじめ、国内トップクラスのAIツール/エンジン

を保有する企業各社との業務提携を通じて、お客様企業のニーズや課題、条件にマッチした最適なAIの導入を支援していきます。また、コミュニケーション領域に特化したAI研究所「Communication Science Lab」を設立し、同研究所と共同で「AIコピーライター 言葉 匠」(β版)を開発しました。機械学習や自然言語処理などのデータサイエンスを活用し、インフィード広告を中心としたテキスト広告のコピー生成支援システムとして2018年春頃からサービス提供を開始する予定です。その他、社会において影響力をもつインフルエンサーのプレミアムコンテンツをライブ動画で販売するECプラットフォーム「me&stars」を運営するミーアンドスターズ株式会社を設立し、新たにライブコマース事業を開始します。一方、BPOサービス領域においては、引き続き、最新のデジタル技術と創業時から培ってきたオペレーショナル・エクセレンスを

● 連結売上高

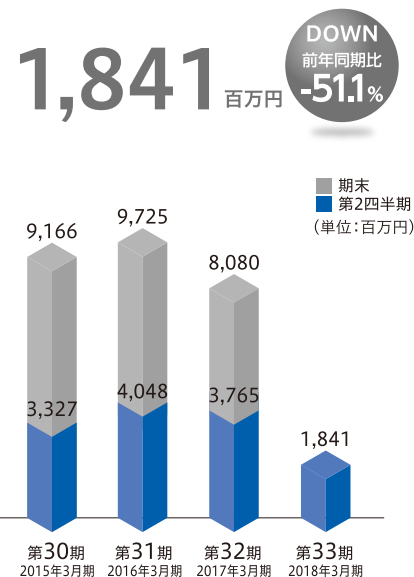


ハイブリッドに融合したDigital BPO®サービスの開発、提供に注力しました。この一環として、連結子会社の応用技術株式会社と共同で、BIM(Building Information Modeling)トータルサービス「to BIM」の提供を開始しました。主に建設業界においてBIM導入を開始する企業からBIM活用を推進したい企業まで、幅広くサポートします。

サービス体制強化への取り組み

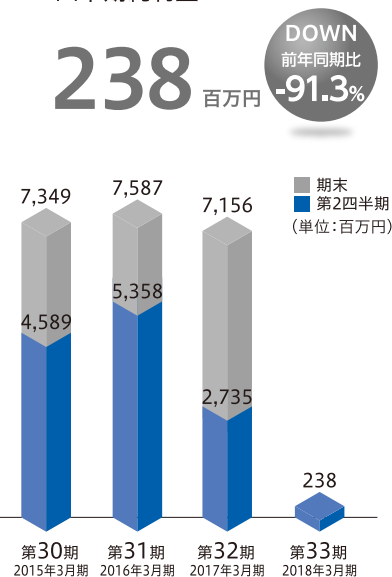
ECサービス領域においては、クラウド時代の新たな働き方を実現する、“電話をもたない”カスタマーサポートサービスの提供が可能な「DECAds Chat Edition for Cloud Working」を開発しました。オペレーターは、チャット対応用スマートフォン

● 連結営業利益



アプリを自身のスマートフォンにダウンロードすることで業務を開始することが可能となり、空いた時間に働きたい、家に居ながら身につけたスキルを活かしたいなど、時間と場所を選ばない働き方を支援していくとともに、緊急対応、キャンペーンといったお客様企業ニーズに対応していきます。また、コールセンターサービス、チャットサポートサービス、インターネット広告プランニングなどを行う「マーケティングチェーンマネジメントセンター仙台青葉」や、中国で8拠点目となるコンタクトセンター「上海第四センター」を新設するなど国内外におけるサービス拠点の拡充を行いました。BPOサービス領域においては、ものづくり支援を行うエンジニアリング事業に特化した「BPOセンター沖縄」を600席規模に拡張しました。

● 親会社株主に帰属する  
四半期純利益



今後の取り組みについて

引き続き、お客様企業の売上拡大・コスト削減といったニーズに対し、より適合したサービスの創出に注力するとともに、アジア市場を中心にグローバルで事業展開を加速させ、前期を上回る業績を確保することを目指します。

株主の皆様へのメッセージ

当社は、株主に対する利益還元を経営の最重要政策の一つとして位置づけています。当社の配当政策は、業績に連動した配当性向重視型を採用しており、株主の皆様に対する利益還元をはかることにより、結果として当社株式の市場価値を高めることを基本方針としています。

当期の配当金については、現時点では未定としていますが、具体的な配当金額が決定した時点で速やかに公表いたします。

引き続き、株主・投資家の皆様には、一層のご支援、ご鞭撻を賜りますよう謹んでお願い申し上げます。

2017年12月  
代表取締役社長兼COO

奥田昌孝

# 2017年度上半期のトピックス



**体制強化**

 マレーシアのフィンテック企業 Soft Spaceと資本・業務提携


Soft Spaceは、革新的なモバイル決済サービスを提供する、ASEANを代表するフィンテック企業です。決済事業者などと柔軟に接続可能なクラウド型データセンターの強みを活かし、多様な決済サービスをワンプラットフォームで展開しています。また、アジアで初めてクラウド型データセンター側で、クレジットカード・デビットカードの認証処理世界基準であるEMV Level 2の認定を取得するなど、高いセキュリティ技術も保有しています。

今回の資本・業務提携に伴い、モバイル決済サービスを組み合わせたCRMソリューションを協業展開していきます。スマホアプリからのオンラインデータだけでなく、オフラインの購買データも活用した、広告・クーポン配信、ロイヤルティマーケティング、チャットコミュニケーションなど効果的なオムニチャネルマーケティングやCRM活動を実現し、お客様企業のデジタルトランスフォーメーションを加速させていきます。

社名	Soft Space Sdn Bhd
本社	クアラルンプール、マレーシア
設立	2012年
代表	CEO Chang Chew Soon



**体制強化**

 グローバル電子取引プラットフォーム「Tradeshift」を提供するトレードシフトジャパン株式会社と協業に向け合意

Tradeshiftは、企業間取引における新規取引先の開拓や見積・注文・請求などの商取引プロセスをオンラインで実施することや、文書の作成や送受信、取引先とのメッセージングなどの基本機能は無償で活用することを可能とするクラウドサービスです。当社では企業の受注業務、請求業務、支払業務などさまざまな間接業務を最適化するBPOサービスを提供しており、これらのサービスにTradeshiftを組み込むことで、企業の電子取引へのスムーズな移行を実現し、取引業務のペーパーレス化と処理の自動化、場所を選ばずオンラインで文書管理や承認業務を行うIT基盤の整備を可能にしていきます。

今回の協業により、間接業務のデジタル化を推進し、取引の即時性やペーパーレス化を支援し、企業の業務プロセスやコストの最適化、競争優位性の確立に貢献していきます。



# 2017年度上半期のトピックス



2017

7月

8月

9月

## 体制強化



クラウド時代の新たな働き方を実現する、  
“電話をもたない”カスタマーサポートサービス  
「DECAds Chat Edition for Cloud Working」を開発

DECAds Chat Edition for Cloud Workingは、スマートフォンアプリを活用することで電話回線やファシリティを用意せずにカスタマーサポートの提供を可能とするものです。オペレーターは当社が提供するシステムに予め自身が対応可能なメーカーや製品を登録し、スマートフォンやタブレットにアプリをダウンロード。お客様から対応可能なメーカーや製品についての問い合わせがチャットで入るとオペレーターのアプリに通知が届き、チャットでカスタマーサポートを提供します。チャットサポートに、スマートフォンアプリを採用したことで、オペレーターは場所や時間を選ばずに働くことができ、クラウド時代の新たな働き方を実現します。

カスタマーサポートサービスを取り巻く環境は近年大きく変化しており、スマートフォンの普及で消費者生活のデジタル化が進展し、LINEやメッセージャーを活用したチャットサポートの需要が増えています。また、コールセンター運営各社はこれまで地方型センターや在宅オペレーターなどで人材の確保やファシリティコストの削減などに努めてきましたが、これらは継続的に大きな課題となっており、こうした変化・課題に対応するための仕組みとして、このサービス体制を推進していきます。



## 新サービス



AI(人工知能)を活用したサービスの  
創出・提供を加速

(5月)世界最先端の機械学習ツールである自動化・AIプラットフォーム「DataRobot」を提供開始  
「DataRobot」を当社内に導入し、同プラットフォームを使いこなすデータサイエンティストを100人以上育成する取り組みを開始するとともに、お客様企業向けに同プラットフォームを活用したサービスの提供を開始しました。



(8月)対話型AI導入・運用を支援する「AIトータルソリューションサービス」の提供を開始  
独自開発したオリジナル対話型AIツール「DECAI(デックエーアイ)」をはじめ、国内トップクラスのAIツール/エンジンを保有する企業各社との業務提携を通じて、お客様企業のニーズや課題、条件にマッチした最適なAIの導入を支援していきます。



(9月)電通デジタルと業務提携し、新会社「電通デジタルドライブ」を設立  
企業のデジタルマーケティング業務において、戦略から実行まで一貫した体制を強化し、クライアント事業のさらなる成長を支援するとともに、高度なデジタルマーケティングツールを活用したモデル構築や運用の業務標準化などにおけるパターンの開発、AIや認知技術を活用したRPA(ロボティック・プロセス・オートメーション)領域における新規サービス開発にも取り組んでいきます。



(9月)コミュニケーション領域に特化したAI研究所「Communication Science Lab」を設立し、同研究所と共同で「AIコピーライター 言葉匠」(β版)を開発  
機械学習や自然言語処理などのデータサイエンスを活用し、インフィード広告を中心としたテキスト広告のコピー生成支援システムとして2018年春頃からサービス提供を開始する予定です。

# 事例・表彰

## 導入事例



「講談社 ONLINE STORE」に ECワンストップサービスを提供

株式会社講談社が2017年2月にオープンした「講談社 ONLINE STORE」に ECワンストップサービスを提供開始しました。講談社 ONLINE STOREにおける「パートワーク」(分冊百科)の関連業務全般をワンストップで提供します。ECサイト、スマートフォンサイトの構築から、お電話での代理注文受付業務に加え、一次お問い合わせサポート、受発注処理、配送手配までを総合的に提供することで、業務運用の最適化を図ります。



## 導入事例



MCリテールエナジーの「まちエネ」LINE@アカウント (ID:@machi-ene.jp)に「モビエージェント」を接続し、チャット運用を支援

当社と、自動応答対応チャットサポートツール「モビエージェント」を提供するモビルス株式会社は、MCリテールエナジー株式会社が提供する家庭・小規模事業所向けの電力サービス「まちエネ」のLINE@アカウント (ID:@machi-ene.jp)「モビエージェント」を接続し、チャット運用の支援を開始しました。



2017

4月

5月

6月

## パートナー認定・表彰

「ワークスマイビルジャパンパートナー認定プログラム」にて、プラチナ認定パートナーに認定

お客様のビジネス課題を解決するため、「LINE WORKS」を活用した付加価値サービスや連携ソリューションを提案・提供する能力を認定する「ワークスマイビルジャパンパートナー認定プログラム」において、プラチナ認定パートナーに認定されました。プラチナ認定パートナーは、「LINE WORKS」に関して最高レベルの提案・サポート力とソリューションを提供できるエキスパートとして、ワークスマイビルが認め、推薦するパートナー企業です。



中国子会社(上海特思尔大宇宙商務咨询有限公司)が同国最大のECモールであるTMALLから、2016年度TMALL運営サービスの最高位に当たる「TMALLゴールドパートナー賞」を受賞

TMALL運営サービスカテゴリにおける「ゴールドパートナー賞」は、運用能力、ブランド向けの開拓能力、サービス力、将来性の4つの指標で評価され、サービス提供企業の全体能力とあわせて受賞者が決定されます。今回、同カテゴリで受賞した企業19社の中で、「ゴールドパートナー賞」を獲得した唯一の日本企業です。



# 事例・表彰

## 導入事例



さつまゑびす堂にLINE上でのbotによる注文対応サービスを提供

薩摩焼酎の通信販売企業である株式会社薩摩恵比寿堂に、LINEのトーク画面上で商品選択から注文までを完結させる「メッセンジャーアプリ EC サービス」の提供を開始しました。



### (お客様からのコメント)

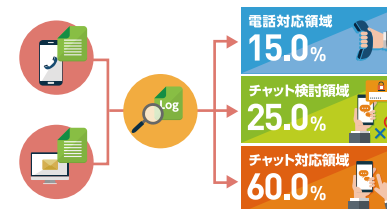
電話対応、LINEを活用したチャット対応に加えbot対応を導入したところ、開始から約2週間でオンライン売上の約7%をbotが占めるまでとなりました。LINEという使い慣れたインフラによる操作性、お友達追加のみでサービスが利用できるなどの手軽さに加え、お客様である飲食店様が営業終了後などに時間を気にせず注文できるなど、その利便性が受け入れられていると思います。繁忙期には電話が殺到し対応できないなど、弊社の注文受付運用における課題も解消され、インバウンドコールの緩和、アウトバウンドコールの強化につながっています。

## 導入事例



「チャンネル最適化診断サービス」を提供開始し、日本コープ共済へ導入

当社は、コールセンターへのチャット導入後の効果を予測する「チャンネル最適化診断サービス」を提供開始し、日本コープ共済生活協同組合連合会へサービスを導入しました。「チャンネル最適化診断サービス」とは、デジタルチャネルの導入をご検討のお客様企業に対し、コールセンターに寄せられる問い合わせのうち、チャットで解決できるものが何%あるのかを可視化する簡易診断サービスです。



サービス提供イメージ ※この数値はすべてサンプルです。

### (お客様からのコメント)

コールセンターへの電話がつかまらない状況をなくすことで、組合員サービスをいかに向上させるかが、私たちの役割です。コミュニケーションチャネルの多様化が進む中、現行のコールセンターに加え、各問い合わせチャネルをどのように組み合わせ運用していけばよいのか、不透明な部分がありました。今回の「チャンネル最適化診断サービス」により、現在の受電のうち、何割程度デジタルチャネルで対応でき、どの方法が一番組合員のニーズに応えられるのか、などを明確に提示いただきました。結果、具体的な効果についてイメージすることができ、弊会でも具体的な検討を進めることができました。今後も、効果的なコミュニケーションチャネルを、積極的に検討していきたいと考えています。

2017

7月

8月

9月

米ガートナーが発刊したBPO市場レポートにおいて世界の地域別BPOプレイヤー日本では売上高第1位を獲得

米大手ITアドバイザリー会社であるGartner, Inc.が発刊したBPO市場に関するレポート「Market Share Analysis: Business Process Outsourcing, Worldwide, 2016」Cathy Tornbohm, Dean Blackmore, 8 June 2017において、世界の地域別BPOプレイヤー 日本 第1位(2016年売上高)となりました。

中国子会社(上海特思尔大宇宙商務咨询有限公司)が「2016-2017年度 革新的なECサービス企業 路鳴賞」を受賞

中国の大手EC専門ニュースメディアEbrunが運営するECプラットフォーム思路网(www.siiilu.com)が7月28日に開催した「2017思路ECサービス企業大会」において、中国EC市場で大きな影響力のあるECサービス提供企業に贈られる「2016-2017年度 革新的なECサービス企業 路鳴賞」を受賞しました。



アドビのパートナープログラム「Adobe Media Managerエージェンシープログラム」において、シルバーエージェンシーの公式認定を獲得

Adobe Media Managerの知識を豊富にもち、お客様企業のニーズに応じた適切な提案と運用を実現していると認定された企業のみが参画できるパートナープログラム「Adobe Media Managerエージェンシープログラム」において、Silver Agency(シルバーエージェンシー)に公式認定されました。







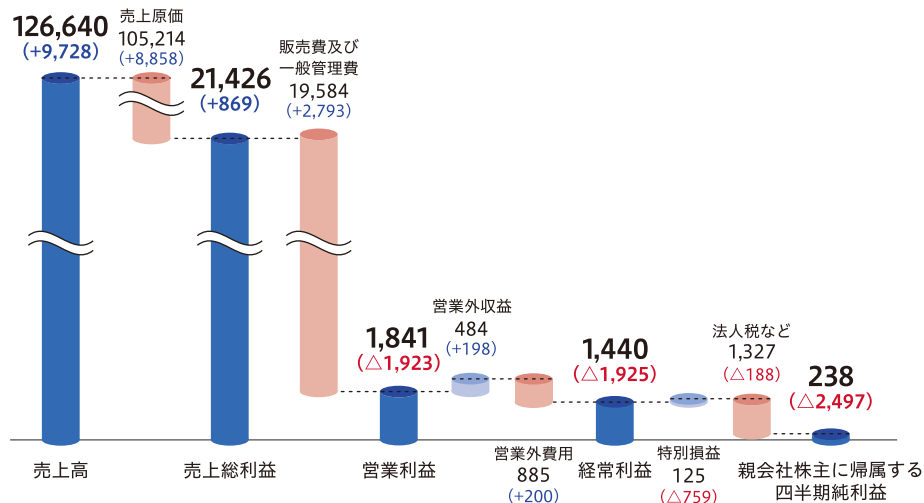


# 連結財務情報

## 連結損益計算書の概要

(単位:百万円)

当第2四半期連結累計期間(2017年4月1日から2017年9月30日まで)



※グラフを見やすくするため、数値と高さは比例させていません。  
※( )内数字は前年同期比増減

### 売上高

DECサービス(デジタルマーケティングサービス、ECワンストップサービス、コンタクトセンターサービス)、ビジネスプロセスアウトソーシングサービスなど主力事業である単体サービスの受注が増加し、さらに中国および韓国子会社の受注が好調に推移したことにより、売上高は前年同期比8.3%の増収となりました。

### 営業利益

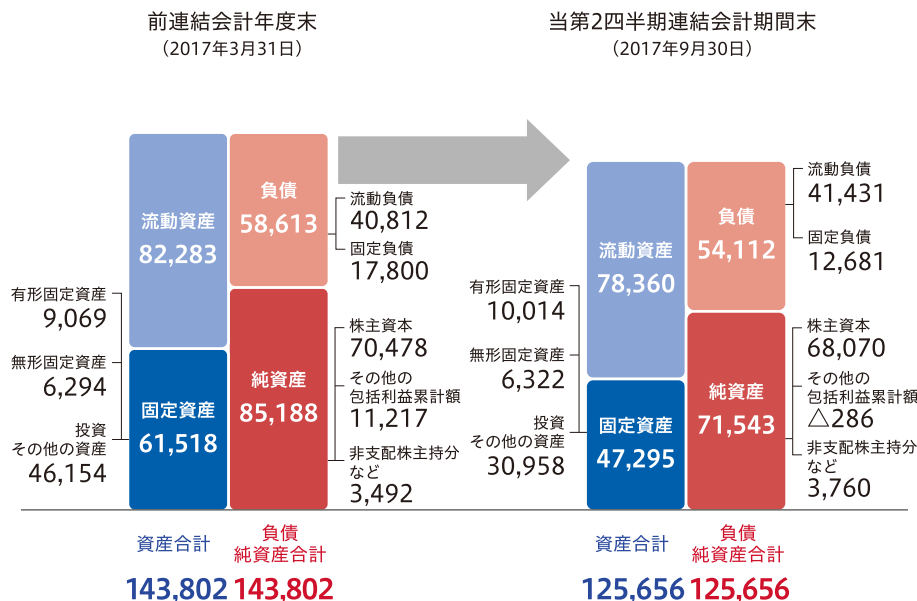
主力の単体サービスにおける大型案件の立ち上げや拡大に向けた先行投資、および将来の成長に向けた体制強化に伴う販売費及び一般管理費の増加などによる影響で、営業利益は前年同期比51.1%の減益となりました。

### 親会社株主に帰属する四半期純利益

営業利益、経常利益の減益と、特別損益が減少したことにより、親会社株主に帰属する四半期純利益は前年同期比91.3%の減益となりました。

## 連結貸借対照表の概要

(単位:百万円)



### 資産、負債および純資産の状況

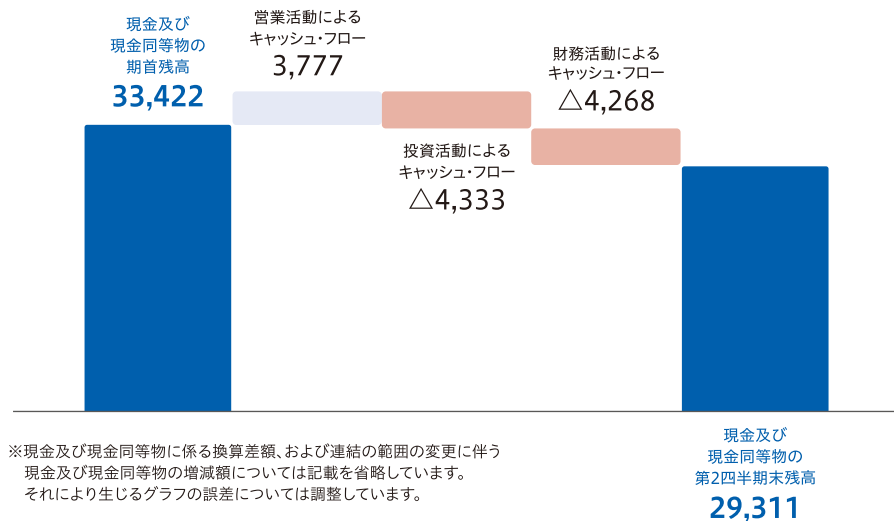
総資産は、前連結会計年度末に比べて18,145百万円減少し、125,656百万円となりました。負債の部については、4,501百万円減少し、54,112百万円となりました。また、純資産の部についても、13,644百万円減少し、71,543百万円となりました。これらの主な減少要因は、当社の持分法適用関連会社の一部株式について、2017年9月を譲渡予定日とした株式譲渡契約締結に係る会計処理を行っていましたが、当第2四半期連結会計期間において、株式譲渡契約に不履行が発生したため、当該会計処理の戻入処理を行ったことによるものであり、各項目の内容は以下のとおりです。

- ・資産の部、固定資産  
「投資有価証券」の時価評価戻入による減少(戻入後、関係会社株式に振替)  
当該譲渡契約に係る「デリバティブ債権」の取崩しによる減少
  - ・負債の部、固定負債  
「繰延税金負債」の減少
  - ・純資産の部  
「その他の有価証券評価差額金」の減少および「繰延ヘッジ損益」の取崩しによる減少  
また、上記株式譲渡契約に係るもののほか、流動資産で「現金及び預金」、固定負債で「長期借入金」が減少しました。
- なお、当第2四半期連結会計期間末の自己資本比率は、53.9%となりました。

## 連結キャッシュ・フロー計算書の概要

(単位:百万円)

当第2四半期連結累計期間(2017年4月1日から2017年9月30日まで)



※現金及び現金同等物に係る換算差額、および連結の範囲の変更に伴う現金及び現金同等物の増減額については記載を省略しています。それにより生じるグラフの誤差については調整しています。

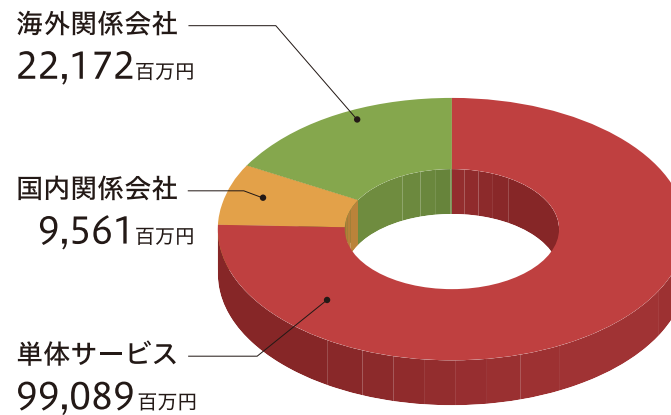
### キャッシュ・フロー

営業活動によるキャッシュ・フローは、前年同期と比べ565百万円収入が増加し、3,777百万円の収入となりました。この主な要因は、売上債権の回収額が増加したことと「法人税等の支払額」が減少したことによるものです。投資活動によるキャッシュ・フローは、前年同期と比べ3,203百万円支出が減少し、4,333百万円の支出となりました。この主な要因は、「関係会社株式の取得による支出」が減少したことによるものです。財務活動によるキャッシュ・フローは、前年同期と比べ746百万円支出が増加し、4,268百万円の支出となりました。この主な要因は、「長期借入金の返済による支出」が増加したことによるものです。

以上の結果、現金及び現金同等物の当第2四半期連結累計期間末残高は、前連結会計年度末に比べて4,111百万円減少し、29,311百万円となりました。

## セグメント別売上高

当第2四半期連結累計期間(2017年4月1日から2017年9月30日まで)



※セグメント間取引消去等△4,182百万円は含みません。

### 単体サービス

当社が展開するアウトソーシング事業

### 国内関係会社

国内グループ会社が展開するアウトソーシング事業

### 海外関係会社

海外グループ会社が展開するアウトソーシング事業

# コーポレート・ガバナンスのご報告

## 基本的な考え方

当社は、「お客様の満足が大きさが我々の存在価値の大きさとあり、ひとりひとりの成長がその大きさと未来を創る。」というコーポレートビジョンを具現化するため、コーポレート・ガバナンスの充実を経営の最重要課題のひとつと認識し、株主の皆様やお客をはじめ、取引先、地域社会、従業員などの各ステークホルダーと良好な関係を築き、お客様に満足していただけるサービスの提供、経営責任と説明責任の明確化、透明性の高い経営体制の確立および監視・監督機能の充実に努め、企業価値の最大化を目指しています。

当社では2015年に社外取締役の独立性に関する判断基準を策定し、株主総会招集通知などにこれを記載して開示しています。今後も独立性のある社外取締役による経営監視機能の強化を図るとともに、社外取締役の専門的な知見を当社の事業推進に活かすなど、持続可能な企業価値の向上を目指します。

## 社外取締役からのコメント



社外取締役  
島田 亨

### Q1 トランスコスモスの印象はいかがでしょう？

トランスコスモスの取締役会については、社外取締役として就任する前に想像していたイメージよりも、格段に各社外取締役からの質問や提案が活発で、非常にガバナンスの効いた運営がなされていると感じています。よい意味で業務執行取締役へ十分な権限移譲がされており、各取締役が担当事業の責任をしっかりともち、積極的に事業拡大に臨まれています。同時に各取締役は、業績などの現場の数字も十分に把握され、しっかりとした管理体制ができており、非常にバランスよく会社組織が運営されていると感じます。

### Q2 社外取締役の経営上の責務について、どのようにお考えでしょう？

トランスコスモスでは、事業の執行現場で幅広く、そして深い議論がなされていると思います。社外取締役がさまざまな角度から質問をしても、大抵のことは実務の現場で一度は議論済みであることが多く、戦略策定をするプロセスがしっかりしていると感じさせられます。しかしながら、社外取締役は「きっと議論済みだろう」と思わずに、ニュートラルな立場から積極的に質問していくことを継続していかなければならないと思っています。また、社外取締役は株主のための経営執行に対する牽制機能を担っているという自覚をもち、特に投資に対するリターンについての説明を求めていくことや、投資基準／撤退基準などをしっかりと順守していくことを求めていかなければならないと考えています。

### Q3 取締役会の有効性・実効性を高めるためには何が重要とお考えでしょう？

取締役会では、社外取締役から業務執行取締役に対する質問や提案という構図で議論をするだけではなく、社内の取締役間においても忌憚のない意見交換がもっとできるようになることが理想的な在り方だと思います。

### Q4 トランスコスモスに今後期待することは何ですか？

テクノロジーの劇的な進化を背景に、トランスコスモスはお客様の企業活動を戦略的にサポートできる、競合他社に比べても非常にアドバンテージの高い、素晴らしいポジショニングをしようとする局面に立っていると思います。

その局面において、積極的な投資を行うことに大賛成であるが故に、その投資に対する是非の議論がより前広にできるとよいと思っています。

# 女性活躍推進活動のご報告

女性の能力開発・キャリア開発支援

## 「キャリアバリュー研修」を実施

2008年度以降、2層（次世代、次々世代）の管理職候補を対象に、選抜型の研修を実施しています。

今年度も次々世代候補を対象とした「キャリアバリュー研修」を9月に実施し、各部門から選抜された42人が全国から集まり受講しました。

研修では、キャリアの概念と創り方を学ぶとともに、会社・仕事や自己に対する理解を深め、自身の今後を具体化したキャリアプランを作り上げました。

研修の卒業生は今年度で425人となり、多くが卒業後上位職へ昇格し、活躍の場を広げています。

今後も女性社員の管理職登用促進を目指し、研修内容の充実を図っていきます。



▲ グループ発表



▲ 行動特性を理解するワーク

女性の能力開発・キャリア開発支援

## 特別講演会を実施

キャリア形成に対する意識とモチベーション向上を図るため、外部講師を招いた特別講演会を毎年度実施しています。8月には本年度の第1回講演会を大阪本部で実施しました。今回はリーダーシップをテーマとし、“リーダー”に対する思い込みを取り



▲ 特別講演会の様子

払い、誰もがリーダーシップを発揮できるたくさんのヒントをいただきました。参加者から多くの質問も出るなど、熱気あふれる会となりました。

地方拠点での取り組み

## DCC総括北海道本部／女性管理者活躍推進プロジェクト 企業用保育園見学会を開催

今年度で5年目を迎える北海道本部の女性管理者活躍推進プロジェクトは、5期推進役6人が活動を牽引しています。7月には他の企業とのコラボ企画として、トランスコスモスが提携している企業用保育園見学会を開催。マネジメント者やこれから産休に入る予定の女性社員が参加し、実際に保育園を見学し、園の特徴や病児保育などの具体的な支援体制について伺いました。仕事と育児を両立し、生き活きと働き続けられる環境を整備するため、啓蒙や支援体制の拡充を図っていきます。



▲ 広さや設備など、安全衛生状況を確認



▲ 園での活動や緊急時対応など、具体例を交えた説明を伺う

## 社会貢献活動のご報告

### 沖縄県赤十字血液センターより 献血活動に対する感謝状を授与

「愛の血液助け合い運動」月間の活動の一環として2017年7月24日に沖縄県庁で開催された表彰式において、沖縄県赤十字血液センター所長より、感謝状が授与されました。

これは、献血運動の推進に積極的に協力し、他の模範となる実績のあった団体や個人を表彰するものです。

当社は沖縄地域において事業を開始した6月14日を「社会貢献の日」と位置づけ、2012年より献血活動を実施してきました。6年間で延べ278人分の400ml献血を提供しており、この活動の功績が認められ表彰を受けました。

今後も献血活動を通して、若年者の献血の促進、献血意識の啓発・推進に協力していきます。



▲ 沖縄県庁で開催された表彰式の様子



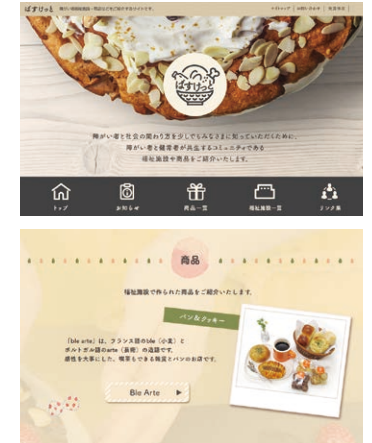
▲ 献血活動の様子

### 障がい者福祉施設・商品紹介サイト 「ばすけっと」を立ち上げました

300人以上の障がい者の社員が在籍しているトランスコスモスでは、障がい者と健常者が共生するコミュニティである福祉施設や、そこで作られる商品を通じて、働く人の夢や志を実現できるような社会との「共生の場」を創りだすことを目的としたサイト「ばすけっと」を立ち上げました。

このプロジェクトでは、トランスコスモスに在籍している障がいのある若手Webエンジニアやデザイナーが研修の一環としてサイト制作を担当しています。

「ばすけっと」サイト  
<http://tci-nlpd.jp/basket/>



### 「2016年度雇用促進優秀企業賞」を受賞

当社の100%子会社であるトランスコスモスチャイナが、「2016年度雇用促進優秀企業賞」を受賞しました。トランスコスモスチャイナはアウトソーシング企業として常に人材雇用と人材育成に注力しており、静安区政府の支援を受け、さまざまなチャンネルを通じた人材雇用を行っています。

2016年度に静安区から人材雇用紹介を受けた企業を対象に、利用した人材派遣会社数と雇用人数をランキングした結果、トランスコスモスチャイナが同賞を受賞しました。トランスコスモスチャイナは2006年に上海静安区で初のコールセンターを開設して以来、順調に業務を拡大し、上海3拠点、北京2拠点、天津、合肥の合計7拠点を開設し、深圳と台北には支社を設立しました。また、従業員数は、2016年末までに3,000人を超えました。今後とも優秀な「人材」と最先端の「技術」を融合することにより、中国市場でお客様企業に高品質なサービスを提供し、ビジネスプロセス最適化と市場競争力向上を支援していきます。



▲ トランスコスモスチャイナ  
採用部マネージャー 張焱 (チョウ・ピョウ)

## 会社概要 (2017年9月30日現在)

会社名	トランスコスモス株式会社
(商号)	(トランス・コスモス株式会社) (transcosmos inc.)
設立年月日	1985年6月18日 (登記上 1978年11月30日)
資本金	290億6,596万円
従業員数	単体: 10,044名 グループ: 22,840名
主要取引銀行	三井住友銀行 三菱東京UFJ銀行 みずほ銀行

本社	東京都渋谷区渋谷3-25-18 〒150-8530 TEL.03-4363-1111 (大代表) FAX.03-4363-0111
大阪本部	大阪府大阪市西区土佐堀2-2-4 土佐堀ダイビル 〒550-0001 TEL.06-4803-9500 (代表) FAX.06-4803-9590

## 株式の状況 (2017年9月30日現在)

発行可能株式総数	150,000,000株
発行済株式の総数	48,794,046株
株主数	13,564名

## 大株主の状況 (2017年9月30日現在)

株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
奥田 昌孝	5,910	12.11
奥田 耕己	5,498	11.27
公益財団法人トランスコスモス財団	3,753	7.69
GOLDMAN, SACHS & CO. REG	3,732	7.65
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	1,654	3.39
平井 美穂子	1,463	3.00
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	1,263	2.59
有限会社HM興産	722	1.48
トランス・コスモス社員持株会	635	1.30
THE BANK OF NEW YORK MELLON 140040	474	0.97

注) 1. 上記の他、当社が自己株式7,318千株を保有しています。  
2. 持株数は、千株未満を切り捨てて表示しています。  
3. 持株比率は、小数点第三位を四捨五入により表示しています。

## 株主メモ

事業年度 毎年4月1日から翌年3月31日まで  
定時株主総会 毎年6月開催  
基準日 定時株主総会 毎年3月31日  
期末配当 毎年3月31日  
その他必要があるときは、あらかじめ公告して定めた日

単元株式数 100株  
株主名簿管理人および特別口座の口座管理機関 東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社  
株主名簿管理人事務取扱場所 東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部  
(郵便物送付先) 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 〒168-0063 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部  
(電話照会先) ☎ 0120-782-031  
(インターネット ホームページURL) <http://www.smtb.jp/personal/agency/index.html>  
上場証券取引所 東京証券取引所  
公告の方法 当社のホームページに掲載する。  
<http://www.trans-cosmos.co.jp>

※ただし、電子公告による公告をすることができない事故、その他やむを得ない事由が生じた場合には、日本経済新聞に掲載いたします。

## 役員構成 (2017年9月30日現在)

代表取締役グループCEOファウンダー	奥田 耕己
代表取締役会長兼CEO	船津 康次
代表取締役社長兼COO	奥田 昌孝
取締役 副社長執行役員	石見 浩一
取締役 専務執行役員	森山 雅勝 永倉 辰一 牟田 正明
取締役	高野 雅年 本田 仁志 白石 清
上席常務執行役員	佐藤 俊介 神谷 健志
取締役	Ralph Wunsch
社外取締役 (監査等委員)	夏野 剛※ 吉田 望※ 宇陀栄次※
社外取締役	Owen Mahoney※ 鳩山 玲人※ 島田 亨※
副社長執行役員	向井 宏之
専務執行役員	松原 健志
上席常務執行役員	貝塚 洋 山下栄二郎 緒方賢太郎 小野 敦史 稲積 憲 橋田 尚彦 三川 剛
常務執行役員	宮澤 範彦 内村 弘幸 長谷川 勉 山喜 和彦 井上 博文 森田 祐行 植松 芳宏 谷川 弘樹 中山 国慶 河野 洋一 柳下 幹生 齋藤 陽史
執行役員	須部 隆 兼澤 伸二 久保雄一朗 荻野 正人 草埜 健太 下田 昌平 山根 径 古原 広行 名倉 英紀 野口 誠 鷲尾 剛 吉田 啓介 真嶋 良和

※ 独立役員として東京証券取引所に届出しております。

### ● ご注意

- 株券電子化に伴い、株主様の住所変更、単元未満株式の買取請求その他各種お手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関(証券会社等)で承ることになっております。口座を開設されている証券会社などにお問い合わせください。株主名簿管理人(三井住友信託銀行)ではお取り扱いできませんのでご注意ください。
- 特別口座に記載された株式に関する各種お手続きにつきましては、三井住友信託銀行が口座管理機関となっておりますので、上記電話照会先にお問い合わせください。なお、三井住友信託銀行全国各支店でもお取次ぎいたします。
- 支払開始日から満3年未満の未受領の配当金につきましては、三井住友信託銀行全国本支店でお支払いいたします。



## トランスコスモス株式会社

東京都渋谷区渋谷三丁目25番18号 〒150-8530 TEL.03-4363-1111 (大代表) FAX.03-4363-0111  
<http://www.trans-cosmos.co.jp>



トランスコスモス通信は、ノーマライゼーション推進部(当社の障がい者雇用部門)がデザイン・制作をしています。

