

第32期

# トランスコスモス通信

2016年4月1日 >>> 2017年3月31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、  
2017年3月期(2016年4月1日～2017年3月31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

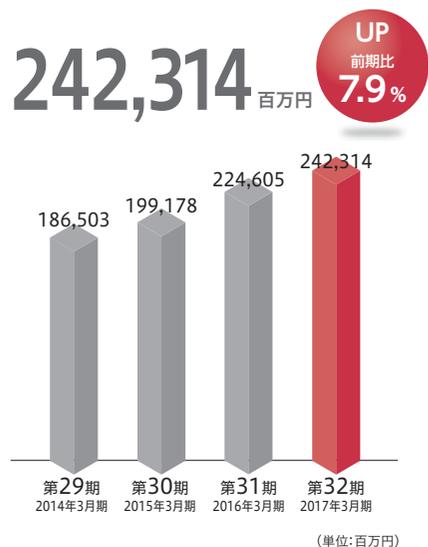
当社グループが展開するサービスを取り巻く環境は、労働人口の減少、企業のグローバル化、スマートデバイス・SNSの普及などを背景に、業務の効率化やコスト競争力の強化、売上拡大などにつながるアウトソーシングサービスの需要が拡大しております。

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。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。

### 当期の取り組みについて

新しいサービス創出への取り組みとしては、顧客体験の向上を支援していくためのサービスとして、デジタルマーケティング(Digital marketing)、EC(E-commerce)、コンタクトセンター(Contact center)の各サービスを統合し、

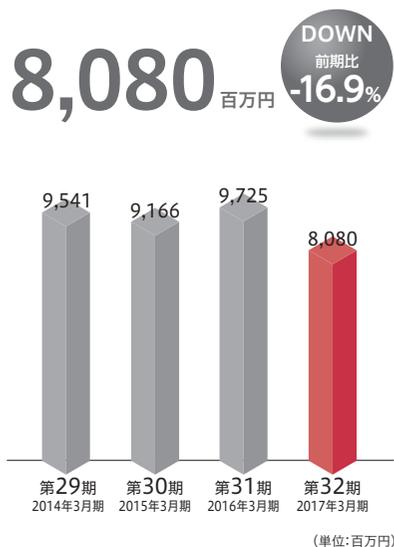
● 連結売上高



LINEを中心としたメッセージングアプリやAIを活用した当社グループ独自のサービスの創出に注力しました。

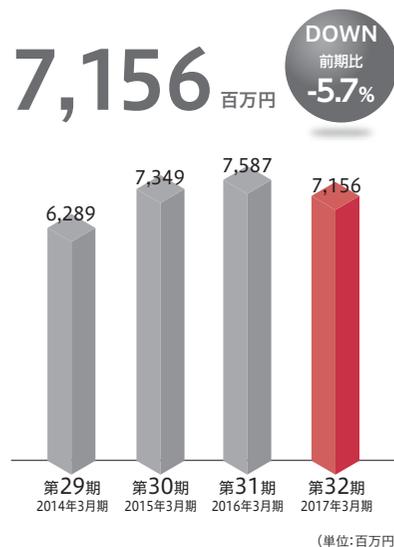
具体的には、おすすめ商品を顧客別にメッセージ配信するサービス「メッセージングアプリECサービス for ダイナミックトーク」の提供、LINEのチャットbot・電子チケット・ECを連携させたエンターテインメント・イベント向けコミュニケーションプラットフォームの販売をそれぞれ開始しました。また、ロボットを通じて得られる接客データをオムニチャネルで活用する「ロボティクスマーケティング for Pepper」の提供、AIを活用し広告やチャットなどのコミュニケーションデータを分析する独自のDMPサービス「DECode (デコード)」の提供をそれぞれ開始しました。その他、スマートニュースと共同で、広告からチャットへ誘導し、見込みユーザーとのエンゲージメント向上をはかるチャット広告メニュー「DECAAds(デックアズ)」の提供を開始しました。

● 連結営業利益



サービス体制強化への取り組みとしては、国内外においてオペレーション拠点の拡大・増設、有力企業とのアライアンスを積極的に推進しました。具体的には、国内で食品業界向け受発注サービスやセールスバックオフィス業務を中心としたBPOサービスを提供するBPOセンター熊本において、約240席増設して930席規模のセンターに拡大しました。海外では、ベトナム国内向けコンタクトセンター、デジタルマーケティングサービスの拡大・強化をはかるため、ベトナムに4拠点目となるオペレーション拠点「ホーチミン第二センター」を設立しました。またアライアンス戦略では、bot構築・運用管理プラットフォームを提供する米国Reply, Inc.との資本・業務提携、企業内の多様な間接業務を最適化するバックオフィスサービスにおける文書保管業務の強化を目的としたセコムトラストシステムズ株式会社との協業をそれぞれ実施しました。

● 親会社株主に帰属する連結当期純利益



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、アジア市場を中心としたグローバルで事業展開を加速させ、当期実績を上回る業績を確保することを目指します。さらに今後も高い成長が見込まれるEC市場において、お客様企業のEC事業を支援するグローバルECワンストップサービスの展開を強化していきます。

また、さまざまな事業をグローバルに展開し、多岐にわたる事業戦略を推進していくための最大の経営資源は「人材」です。「人材の多様化推進」を経営戦略の一つとして位置づけ、女性・外国人・障がい者・高齢者などを含めた多様な人材が、その能力を最大限に発揮できる環境を整備し、価値創造と変革を続けてまいります。

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おります。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おります。このような方針に基づき、当期の配当は1株当たり52円とさせていただきます。

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6月  
代表取締役社長兼COO

奥田昌孝

# 2016年度上半期のトピックス

BPO拠点「BPOセンター長崎」を拡大



長崎県立総合運動公園陸上競技場のネーミングライツを取得  
同施設の愛称は「トランスコスモススタジアム長崎」に決定



EC向けコスメ・パーソナルケア・食品流通大手の中国UNQとの資本・業務提携を強化

健康・美丽・趣味  
**UNQ**

Webサイト上で映像・音声・文字チャットでの顧客対応を実現するWebRTCを活用したビデオチャットサービスの提供を開始

2016

4月

5月

6月

体制強化



欧州のBPO/コールセンター関連会社を子会社化

欧州地域でのサービス体制を強化するため、2011年から業務・資本提携していたイギリスのBPO会社 Merlin Information Systems Group Limited(以下、メルリン)を子会社化しました。

メルリンは、イギリス・米国・ハンガリー・フィリピンに運用拠点をもち、欧米のグローバルクライアントに対して、英語圏・ヨーロッパ言語圏向けにマルチ言語対応によるBPOサービス、コールセンターサービスを提供しています。

今回の子会社化に伴い、日系およびアジアのお客様企業に対する欧州地域でのサービス提供・強化、欧米のお客様企業のアカウントマネジメント強化などを推進していきます。



名称	Merlin Information Systems Group Limited(現 transcosmos Information Systems Limited)
代表	CEO Richard Patterson (リチャード・パターンソン)
所在地	イギリス、ミルトンキーンズ
従業員数	約600名



体制強化



シンガポールのソーシャルメディア運用支援会社を完全子会社化

ソーシャルメディア関連事業を強化するため、2015年から業務・資本提携していたシンガポールのソーシャルメディア運用支援会社 SOCIAL GEAR PTE LTD(以下、ソーシャルギア)を完全子会社化しました。

ソーシャルギアは、Facebookの認定マーケティングパートナープログラム「Facebook Marketing Partner」において、「コミュニティマネジメント」、「アドテクノロジー」の2つの認定資格を取得しており、Facebook上のインサイトデータを活用した高度なFacebook運用支援サービスや、Facebook広告運用サービス「social gear Ads+(ソーシャルギア・アズプラス)」による広告配信・最適化サービスを提供しています。

今回の完全子会社化に伴い、ソーシャルギアと相互で、技術・人材・ノウハウの共有を進め、Facebookに対応したサービス開発を強化させていきます。



名称	SOCIAL GEAR PTE LTD
代表	CEO 佐藤 俊介(トランスコスモス株式会社取締役CMO 兼任)
所在地	シンガポール



# 2016年度上半期のトピックス

アパレル業界向け対話型O2O  
コマース支援アプリ開発・運営  
のスタイラー株式会社と資本・  
業務提携

加盟店向け『店舗サポート  
サービス』の外国語対応を  
全国のセブン・イレブン  
18,860店舗で開始

中国の子会社「transcosmos China」、  
「大宇宙設計開発(大連)有限公司」が  
設立10周年記念式典を開催



スマートフォン向けビジュアル  
IVR サービス「Contact-Link for  
V-IVR」を提供開始

2016

7月

8月

9月

体制  
強化



スマートフォンオムニチャンネルプラットフォーム  
「Gotcha!mall」、タイでの展開を開始

子会社のグランドデザイン株式会社が提供する「Gotcha!mall」は、スマートフォンから店舗への来店と購買を促すオムニチャンネルプラットフォームとして日本で急拡大しています。この「Gotcha!mall」のアジア全域での展開を加速していくため、まずタイでの展開を開始しました。

「Gotcha!mall」は、スマートフォンひとつでクーポンの取得から利用までを完結できるクーポンプラットフォームです。コンビニエンスストア、スーパー、ドラッグストア、ファーストフード、飲食チェーン等の店舗とユーザーの双方に最適なクーポンをマッチングし、ユーザーに対しては楽しくお得なショッピング、店舗に対しては購買単価や購入頻度UPをサポートします。

タイでは、現地子会社 transcosmos (Thailand) Co., Ltd. (以下、トランスコスモス タイランド) を通じて展開していきます。トランスコスモス タイランドは、資本・業務提携先でもある、タイの大手財閥SAHA GROUPとも連携し、タイの総合消費材最大手として多くの企業を保有する同グループのネットワークを活かしながら展開を加速していきます。

名称	transcosmos (Thailand) Co., Ltd.
代表	Managing Director 武智 清訓
所在地	タイ、バンコク
従業員数	約350名



Gotcha!mall.

新  
サービス



メッセージングアプリを利用したbotによる  
顧客コミュニケーションサービスの提供を開始

LINE、Facebook Messengerなどのメッセージングアプリを利用した顧客サポート業務において、bot(自動発言システム)を活用したサービスの提供を開始しました。

このサービスは、米国のReply, Inc. が開発したbot構築用プラットフォーム「Reply.ai」とLINE、Facebook Messengerなどのメッセージングアプリを連携させて、顧客からの問い合わせに自動応答するとともに、必要に応じて有人対応に切り替えてオペレーターが直接サポートします。

お客様企業では、サービスを導入することで、顧客を待たせることなく対応を行うことができ、一部の業務を自動化することで、人件費の削減も可能となります。



ECサイト「藤巻百貨店」向け Facebook Messenger botコマースによるカスタマイズ購入の例



ソーシャルメディアやチャットの運用を専門で行う  
渋谷ソーシャルメディアセンター

# 2016年度下半期のトピックス

直販型モデルで中国最大手のECマーケットプレイス「JD.com」内にtranscosmos海外旗艦店をオープン



LINEを活用した法人向けカスタマーサポートサービス「LINE Customer Connect」の販売・運用代理パートナーに

「コンタクトセンター・アワード2016」において、「オフィス環境賞」を受賞



米国デジタルエージェンシーのDigital Operativeを子会社化



クラウドソーシング事業運営のワークシフトと資本・業務提携

2016

10月

11月

12月

新サービス



LINEのトーク画面上で商品選択から注文・決済までを完結させるサービスを提供開始

LINEのトーク画面上で商品選択から注文・決済まで完結させる仕組みを構築し、「メッセンジャーアプリ EC サービス」を提供開始しました。

本サービスは、お客様企業のECサイトとLINEアカウントを連携、LINEトーク画面上でのECに必要な機能をワンストップで実現します。また、顧客の購入履歴や問い合わせ履歴を活用して、顧客のニーズに応じたおすすめ商品紹介やリピート購入促進などを行うことが可能です。さらに、LINEトーク画面上で顧客からの問い合わせに自動対応する機能を備えています。



LINEトーク画面上での商品購入の例

botによる自動対応の例



資本提携



ブラジルのECワンストップサービス企業 Infracommerceと資本・業務提携

Infracommerce(以下、インフラコマース)は、2012年12月に設立され、ブラジルを中心にECワンストップサービスを展開する企業です。企業・ブランドのECサイト構築から、ブラジル現地のオンラインマーケットプレイスへの出店支援、フルフィルメント、オンラインマーケティング、決済、CRM・カスタマーケアなど、ECに関連するサービスを幅広く提供しています。またブラジルでの外資企業も含めたオンライン販売について豊富な知見・ノウハウを持ち、レイバンやSunglass Hut、ユニリーバ、Ambev、ジョンソン・エンド・ジョンソン、JBL、ニューバランスなど、ファッションから消費財・飲料等まで多くのグローバルブランド企業にサービスを提供しています。

今回の資本・業務提携を通じて、当社のお客様企業がもつ優良な商品を、ブラジルを中心に中南米各国の消費者にお届けします。

infra.commerce

名称	Infracommerce
所在地	ブラジル・サンパウロ
従業員数	400名



ECサイトオペレーション

# 2016年度下半期のトピックス

LINEで、おすすめ商品を顧客別にメッセージ配信する「メッセンジャーアプリECサービス for ダイナミックトーク」提供開始

LINEのチャットbot・電子チケット・ECを連携させたエンターテイメント・イベント向けコミュニケーションプラットフォームを販売開始

ロボティクスマーケティング for Pepperの提供を開始

韓国で展開するダイレクトメール事業が未来創造科学部より長官賞受賞



バックオフィスサービス強化に向け、セコムトラストシステムズと協業

事業拡大に伴い、BPOセンター熊本を約240席増設し、930席規模に拡大

2017

1月

2月

3月

資本提携



bot構築・運用管理プラットフォーム提供の米国Reply, Inc. と資本・業務提携

当社は、米国のReply, Inc. と資本・業務提携し、同社が開発するbot構築・運用管理プラットフォーム「Reply.ai」の日本での独占販売権とアジアにおける優先販売権を取得しました。

「Reply.ai」は、お客様企業のウェブサイトやメッセージングツールなどを連携させることにより、顧客からの問い合わせに自動応対し、必要に応じて有人対応に切り替えてオペレーターが直接サポートすることが可能となります。また、投票促進を目的とした「GoVoteBot」が2016年11月の米国大統領選挙で活用されたり、新車の試乗予約受付、キャンペーンにおけるマーケティングツールとしてなど、幅広いシーン・目的で活用されています。

今回の資本・業務提携を通じて、チャットbot関連サービスの拡充を進めることで、お客様企業のECをはじめとする事業展開を支援していきます。



名称	Reply, Inc.	所在地	米国ニューヨーク
----	-------------	-----	----------

新サービス



AIを活用し広告やチャットなどのコミュニケーションデータを分析する独自のDMPサービスを提供開始

Web/EC/コールセンター/SNS/チャットなどの多様なチャンネルで収集したコミュニケーションデータをクラウド上で統合し、最先端のAI/機械学習技術を用いて分析・活用する独自のDMPサービス「transcosmos decode」の提供を開始しました。



新サービス



スマートニュースと共同でチャット広告商品を開発、販売を開始

スマートニュース株式会社が提供するスマートフォン・タブレット向けニュース閲覧アプリ「SmartNews(スマートニュース)」内の広告において、チャットを通じたコミュニケーションにより、見込みユーザーとのエンゲージメント向上をはかるチャット広告メニュー「DECAds(デックアズ)」の提供を開始しました。チャット対話はbotによる無人対応と、オペレーターによる有人対応が選択でき、スマートニュースではbotによる無人対応でのサービス提供として開始しました。



表彰・認定

LINE株式会社の「LINEビジネスコネクパートナーアワードプログラム」で、2017年度のゴールドパートナーに認定



中国最大のECモールであるTMALLから、中国子会社が2016年下半期におけるTMALLサービスパートナーとして5つ星を獲得



# 事業紹介

2016年4月より、マーケティング、セールス、カスタマーケアといったお客様企業の事業拡大につながる業務支援を一層強化していくため、デジタルマーケティング (Digital marketing)、EC (E-commerce)、コンタクトセンター (Contact center) の各サービスを統合した DEC サービスの展開を開始しました。

## ビジネスプロセスアウトソーシングサービス

経理・財務や人事などのバックオフィス業務、受発注業務、情報システム運用保守業務、機械・建築設計といった設計業務など企業のノンコア業務を支援するアウトソーシングサービスを提供。

### 当社の特長

- 日本国内における最大規模のオフショアサービス体制を確立 (中国・タイ・ベトナム・インドネシア・フィリピン、18拠点)
- システム開発/運用・オーダープロセッシング・建築設計・機械設計・組込開発・データ入力・人事/経理/営業/バックオフィスと幅広い領域においてサービスを提供
- 業界に先駆けて1995年に中国でのオフショア開発体制を確立
- 豊富な実績 (創業50年、ヘルプデスク<sup>1</sup>業界トップクラス)

## コンタクトセンターサービス

顧客からの問い合わせや苦情対応、商品・サービスの案内や営業セールス支援など、顧客サポート業務のアウトソーシングサービスを提供。

### 当社の特長

- 日本・中国・韓国を中心としたアジア最大規模のコンタクトセンターサービスプロバイダー
- 国内25拠点・約15,450席、海外37拠点・約10,670席の国内最大規模のコンタクトセンターサービスを提供
- 金融・テレコム・ハイテク・医薬・化粧品・流通・自動車・航空・公共など多分野での取引実績
- いち早くソーシャルメディアでの顧客サポートを専門的に行う渋谷ソーシャルメディアセンターを開設

## デジタルマーケティングサービス

インターネットインフラを活用したマーケティング活動を支援。インターネットプロモーション、Webサイト構築・運用、オムニチャネルマーケティング、分析・リサーチサービスなどを提供。

### 当社の特長

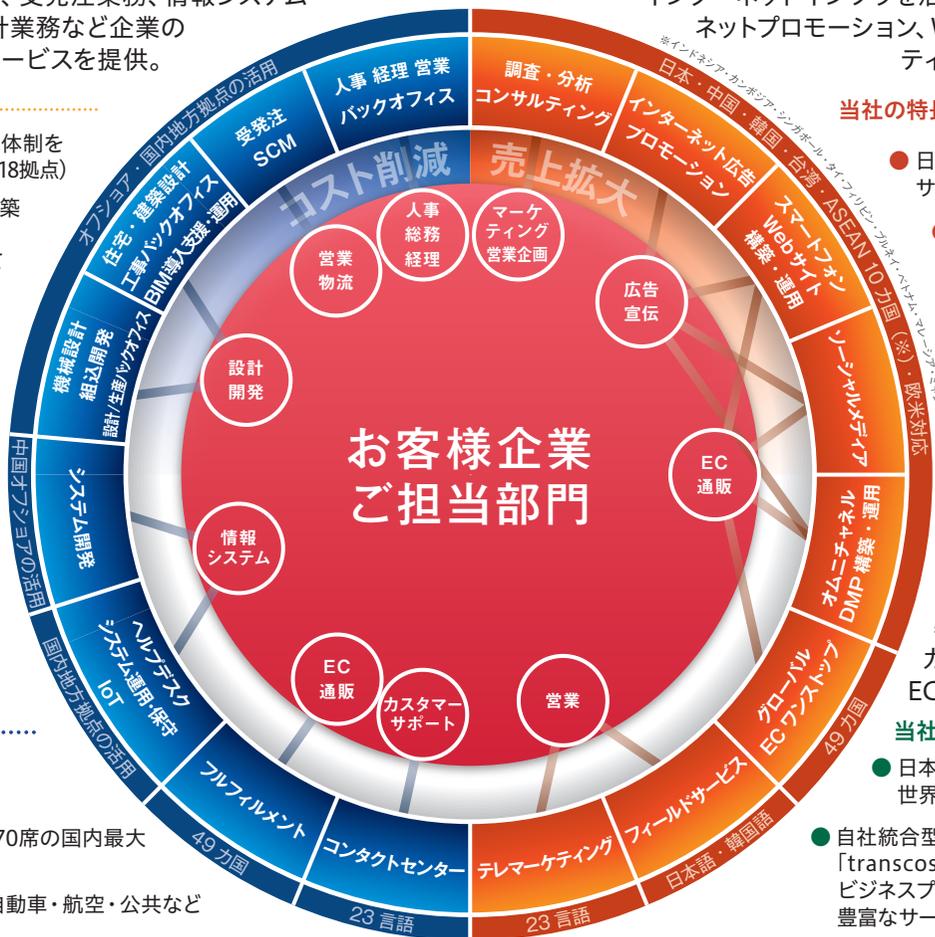
- 日本・中国・韓国を中心としたデジタルマーケティングサービスプロバイダー
- インターネットプロモーションからWebサイト構築・運用まで全てをワンストップで支援する体制を確立
- 国内最大級のWebサイト構築・運用体制を確立
- 北米に事業開発拠点を構え、最新のアドテクノロジー<sup>2</sup>を積極的に導入

## ECワンストップサービス

企業のEC事業戦略およびブランド戦略に基づき、ECサイト構築・運用からフルフィルメント、カスタマーケア、Webプロモーション、分析までEC事業に必要な各種機能をワンストップで提供。

### 当社の特長

- 日本・欧米・中国・韓国・ASEAN・インド・中南米など世界49カ国でサービスを提供
- 自社統合型ECプラットフォーム「transcosmos eCommerce HUB」、コンタクトセンター・ビジネスプロセスアウトソーシング・デジタルマーケティングなど豊富なサービス・実績を融合
- 欧米・中国・韓国の有力企業とのパートナーシップで対象市場の文化や特性に合わせたEC事業展開が可能
- アパレルやコスメ、電子書籍などのASEAN市場トッププレイヤーと提携し、ASEAN市場へのEC進出を支援



### 用語解説

- <sup>1</sup>ヘルプデスク→パソコンやソフトウェアの使用方法やトラブルに関する問い合わせに対応する企業内の業務のことを指す。社外に委託する場合も多い
- <sup>2</sup>アドテクノロジー→テクノロジーを駆使した広告のことで、主にインターネット技術を活用した広告領域全般のことを指す

※国数・拠点数・席数・人数は全て2017年4月末現在

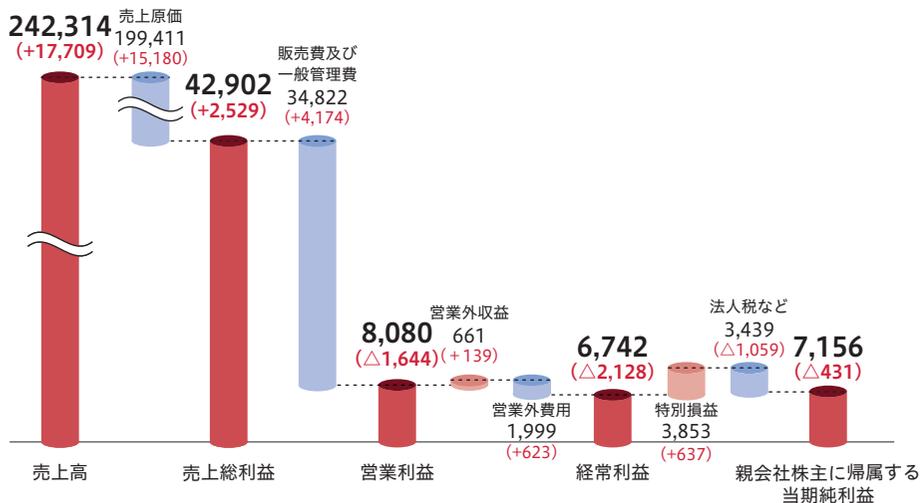


# 連結財務情報

## 連結損益計算書の概要

(単位:百万円)

当連結会計年度 (2016年4月1日から2017年3月31日まで)



※グラフを見やすくするため、数値と高さは比例していません。  
 ※( )内数字は前期比増減

### 売上高

DECサービス(デジタルマーケティングサービス、ECフ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が受注増加し、さらに中国子会社の受注拡大と欧州・ASEAN子会社の新規連結で海外関係会社が増収となったことにより、売上高は前期比7.9%の増収となりました。

### 営業利益

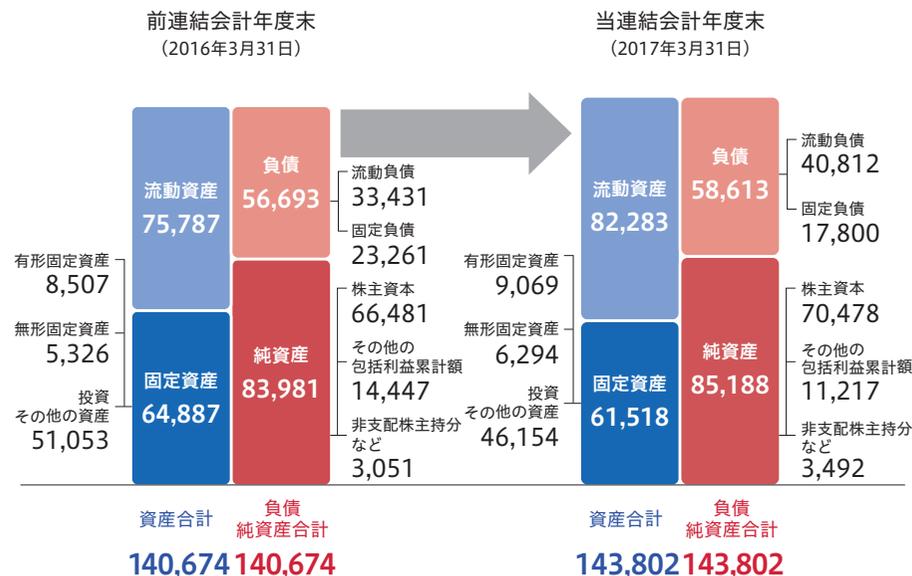
主力の単体サービスにおける新規案件の立上コスト、および新規連結の対象となった子会社の新規事業立上コスト、および韓国子会社の一部大型案件の終了に伴う一時的な余剰要員コストがそれぞれ増加したことにより、営業利益は前期比16.9%の減益となりました。

### 親会社株主に帰属する当期純利益

営業利益、経常利益がそれぞれ減益したことにより、親会社株主に帰属する当期純利益は前期比5.7%の減益となりました。

## 連結貸借対照表の概要

(単位:百万円)



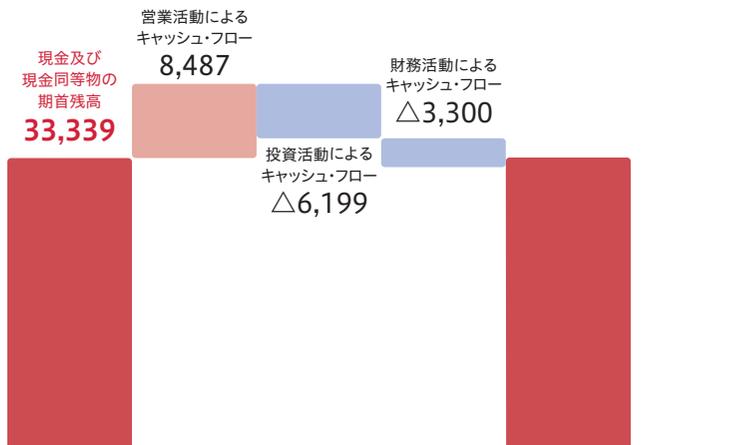
### 資産、負債および純資産の状況

総資産は、前連結会計年度末に比べて3,127百万円増加し、143,802百万円となりました。このうち流動資産は、受取手形及び売掛金などが増加したことにより6,496百万円増加し、82,283百万円となりました。また固定資産は、時価評価差額の減少に伴う投資有価証券の減少などにより3,369百万円減少し、61,518百万円となりました。負債は、前連結会計年度末に比べて1,919百万円増加し、58,613百万円となりました。このうち流動負債は、買掛金や未払金などの増加により7,380百万円増加し、40,812百万円となりました。また固定負債は、デリバティブ債務の減少などにより5,460百万円減少し、17,800百万円となりました。純資産は、前連結会計年度末に比べて1,207百万円増加し、85,188百万円となりました。なお、当連結会計年度末の自己資本比率は、56.8%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)

当連結会計年度 (2016年4月1日から2017年3月31日まで)



※現金及び現金同等物に係る換算差額、連結の範囲の変更に伴う現金及び現金同等物の増減額、及び連結子会社の合併による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おります。それにより生じるグラフの誤差については調整しております。

現金及び現金同等物の期末残高  
33,422

### キャッシュ・フロー

営業活動によるキャッシュ・フローは、前連結会計年度と比べ5,289百万円収入が増加し、8,487百万円の収入となりました。この主な要因は、消費税等の納付額が減少(「未払消費税等の増減額」の減少)したことによるものです。

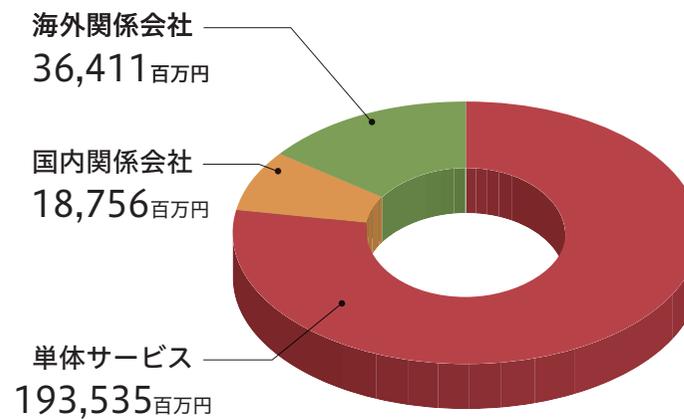
投資活動によるキャッシュ・フローは、前連結会計年度と比べ7,735百万円支出が減少し、6,199百万円の支出となりました。この主な要因は、「関係会社株式の取得による支出」の減少や前連結会計年度に計上した「事業譲受による支出」がなくなったことによるものです。

財務活動によるキャッシュ・フローは、当連結会計年度において3,300百万円の支出(前期は12,832百万円の収入)となりました。この主な要因は、「社債の発行による収入」が減少したことや「長期借入れによる収入」が減少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連結会計年度末残高は、前連結会計年度末に比べ83百万円増加し、33,422百万円となりました。

## セグメント別売上高

当連結会計年度 (2016年4月1日から2017年3月31日まで)



注)セグメント間取引消去等△6,388百万円は含まず

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であり、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、株主の皆様やお客様をはじめ、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おります。

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はかるとともに、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  
鳩山 玲人

#### Q1 トランスコスモスの印象はいかがでしょう？

トランスコスモスは、私にとっては“よく知っている、頼れる企業”ですが、もっと世の中の多くの方に知っていただきたい企業です。私が拠点としているシリコンバレーでは、なるべくアウトソーシングできる機能はアウトソーシングすることが一般的で、BPOサービスが幅広く活用されています。また、近年のビジネストレンドであるデジタルシフトにあたり、スピード感をもって進めるためのBPOパートナーが不可欠です。日本においては、トランスコスモスがまさにそのBPOサービスのリーディングカンパニーであり、今後、大いに期待できる立ち位置にあると考えています。

#### Q2 企業価値を高めるために重要なことは何だとお考えですか？

社外取締役として、企業価値を高める取締役会に関わっておりますが、ここではコーポレート・ガバナンスやリスク管理をしっかり行うことが重要です。それと同じくらい重要なのが、多様性のある視点で企業意思決定の確度を上げること、取締役会レベルでイノベーションをリードすることだと考えています。トランスコスモスのボードメンバーのバックグラウンドを見ていただくと、その構成自体が大きなメッセージになっているのではないのでしょうか。そんな多様性があるからこそ企業価値向上が期待できるのではないのでしょうか。

#### Q3 トランスコスモスに今後期待することは何ですか？

トランスコスモスに期待していることは、日本企業の競争力をグローバルに底上げしていくことです。トランスコスモスが謳うBPOサービスプロバイダーとしての役割は、企業のデジタル化と効率化を高めます。デジタル化はグローバル化を加速させます。企業はBPOサービスをうまく活用することで、働く従業員のライフスタイルや働き方をも変え、企業の競争力を高めることができます。トランスコスモスにとっての本業を鍛錬することで、パートナーの皆さんには自社の競争優位性によりフォーカスしていただき、日本企業の競争力を高めていくことができると考えています。

## CSR活動のご報告

### 基本的考え方

責任ある企業活動を行い、経済・社会の発展に貢献していくこと。つまり企業の社会的責任(CSR)を果たすことは、当社のステークホルダーの皆様へ信頼され、お客様にとって価値あるビジネスを継続していくうえで不可欠だと考えています。そうした思いのもと、当社は環境・社会貢献活動を展開しています。

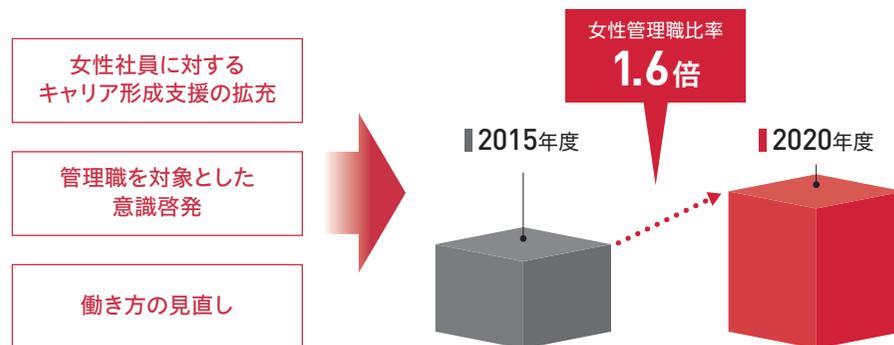
### ダイバーシティの推進

多様な人材の活躍支援を、企業の競争力を高めるための重点課題としてとらえ、多様な価値観を尊重する組織風土醸成、制度や働き方の見直しなどの取り組みを推進します。

### 女性活躍推進

#### 行動計画

2016年4月1日から2021年3月31日までの5年間



### ポジティブ・アクション

厚生労働省「ポジティブ・アクション」普及促進に賛同する企業として、女性社員活躍推進を宣言しています。ポジティブ・アクションとは、固定的な性別による男女の役割分担意識や過去の経緯から男女労働者の間に生じている差を解消しようと、個々の企業が行う自主的かつ積極的な取り組みのことです。



ポジティブ・アクションに取り組んでいます

## えるぼし認定（最高位）

「女性活躍推進法」に基づき、厚生労働大臣から女性の活躍推進に関する優良な企業としての認定を受け、認定マーク(えるぼし)の最高位を取得しています。



## くるみん認定

「次世代育成支援対策推進法」に基づき、厚生労働省より子育てサポート企業としての認定を受け、認定マーク(くるみん)を取得しています。



### ご報告

**1** 多様な働き方の推進に向けた意識改革・風土醸成

**2** 産休・育休取得者の円滑な職場復帰と仕事と育児を両立しながら就業継続できる労働環境の整備

これらを目的とした取り組みが評価され、2017年3月に認定されました。

## ダイバーシティフォーラムを開催

ダイバーシティ活動の更なる推進のため、全社プロジェクト推進担当[役員、PM・PMO（本部長、推進責任者など）]を対象とし、2016年11月に「ダイバーシティフォーラム」を開催しました。冒頭の挨拶では、プロジェクトオーナー（経営層）からフォーラムの目的を説明、有識者による基調講演に続き、各部門責任者（役員）による今後の推進活動に向けたメッセージ発信を行いました。今後も継続開催し、意識啓発を続けてまいります。

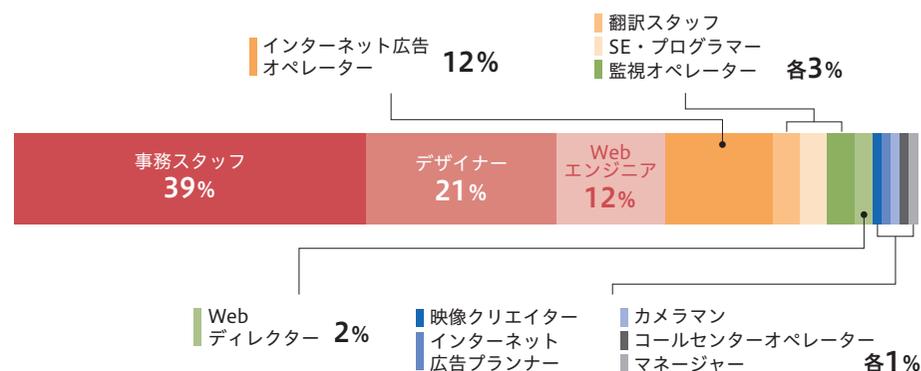


## 障がい者雇用促進

「障がいの有無に関わらず、すべての社員がともに働き、それぞれの個性と実力を発揮できる。」トランスコスモスでは、それが企業の当然のあり方であると考えています。企業とは個性や性格の異なる人々が集まる場所であり、その多様性が優れた企業文化を育むという信念をもっています。

これまで当社には、聴覚、視覚、上肢、下肢、精神、内部などに障がいのある方が多数入社しており、さまざまな職種で力を発揮しています。また、全社的に障がいのある社員をサポートするための仕組みづくりに積極的に取り組んでいます。

## 活躍している職種（各職種の割合）※2017年5月現在



## 職場環境整備（配慮・サポート例）



障がいの有無に関わらず、PC、手話、筆談を用いて、積極的に意見が交換されています。また依頼があった場合は、在籍している手話通話者が対応いたします。



災害時車椅子使用者がエレベーターが停止した際に使用する介助具を備え、定期的に訓練も行っています。

# CSR活動のご報告

## 第15回東京アビリンピック7名入賞(障がい者社員の技能向上への取り組み)

2017年2月に開催された第15回東京アビリンピック(東京障害者技能競技大会)に当社社員が出場し、DTP・ホームページ・表計算の各競技で7名が入賞いたしました。



第15回東京アビリンピック入賞者



金・銀・銅メダル/努力賞獲得

## 原宿外苑中学校で「福祉体験」出張授業を実施(人材育成支援、学術・教育の振興)

当社本社ビルのある渋谷区の前原外苑中学校の生徒を対象に「障がい(聴覚)の理解を広める」ための福祉体験授業を実施しました。

トランスコスモスの聴覚障がいのある社員と手話通訳者の社員が講師を務め、聴覚障がい者とのコミュニケーション方法などについて講演し、実際に手話も体験してもらいながら理解を深めてもらいました。



- 実施日 : 2017年3月3日
- 参加人数 : 3年生 約90名(50分×2回)
- 講演 : 「聴覚障がいとは」、「多様なコミュニケーション方法」など
- 体験 : 「伝える工夫」(ジェスチャー)  
「手話」(挨拶、ありがとう、ごめんなさい など)

# 株主優待制度について

## 株主優待制度について

当社は、当社株式を所有し支援し続けてくださる株主の皆様への感謝の気持ちとして株主優待制度を実施しています。

### 対象株主

毎年3月末日現在の当社株主名簿に記載され、1,000株以上所有の株主様(年1回実施)

### 贈呈基準

所有株式数	優待の内容
1,000株~	1,000ポイント

株主優待ポイントは、有効期間を2年間としており、次年度に限り繰越しが可能です。\*1

### 株主優待品について

#### ■ 専用ハガキによる申込み\*2

#### ■ 当社オリジナルのギフトカタログから株主優待品を選択

株主優待ポイントを繰越しされる場合、1,000ポイント単位で複数選択可



食品  
日本全国こだわりの味



雑貨  
当社日本直販事業商品



社会貢献活動への  
寄付\*3



2017年度株主優待品カタログ

\*1: 株主優待ポイントを繰越しされる場合、その年の9月末日および翌年3月末日現在の当社株主名簿に同一の株主番号で1,000株以上保有されている記録が必要です。また、繰越しされた後、ご本人以外への名義変更、相続などにより株主番号が変更となられた場合、当該ポイントは失効となりますのでご注意ください。

\*2: 有効期間内にお申込みいただいた方が対象となります。

\*3: 「世界の自然を守るWWFへの支援」、「途上国の子供たちを支援するプラン・インターナショナルへの寄付」、「世界中で苦しんでいる人々を救う日本赤十字社への寄付」、「生命の危機に瀕した人々へ緊急医療を提供する国境なき医師団への寄付」よりお選びいただけます。

## 会社概要 (2017年3月31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: 9,525名 グループ: 18,607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3月31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	13,617名

## 大株主の状況 (2017年3月31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
公益財団法人奥田育英会	3,753	7.69
GOLDMAN, SACHS & CO. REG	2,961	6.07
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	1,708	3.50
平井 美穂子	1,463	3.00
BBH FOR MATTHEWS ASIAN GROWTH AND INCOME FUND	1,140	2.34
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	1,040	2.13
有限会社HM興産	722	1.48
トランス・コスモス社員持株会	627	1.29

注) 1. 上記の他、当社が自己株式7,317千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6月20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	夏野 剛※ 吉田 望※ 宇陀栄次※ (監査等委員)
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
常務執行役員	宮澤 範充 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
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

※：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 証券コード: 9715

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。

