

Global Digital Transformation Partner

第34期

トランスコスモス通信

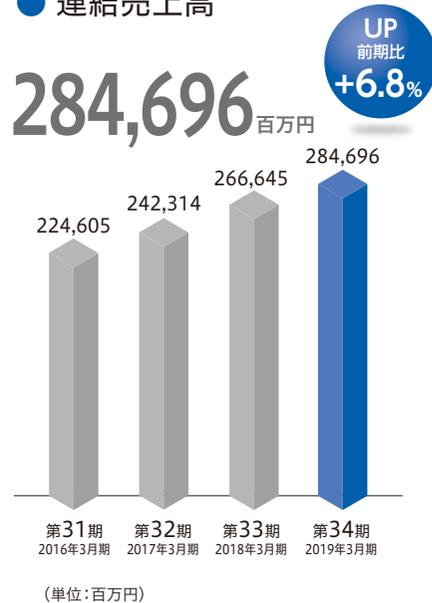
2018年4月1日 >>> 2019年3月31日

トップメッセージ

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、
2019年3月期
(2018年4月1日～2019年3月31日)の
業績に関するご報告をいたします。

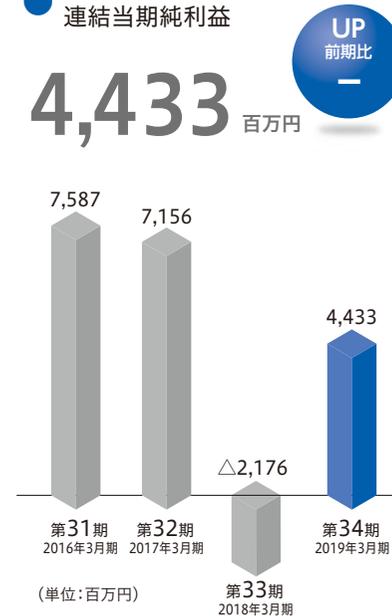
● 連結売上高



● 連結営業利益



● 親会社株主に帰属する 連結当期純利益



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、IoT・AIをはじめとしたデジタル技術の進展などを背景に、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、既存サービスに加え、将来の成長に向けて取り組んできた新サービスなどを、日本および中国・韓国を中心としたアジア市場で積極的に展開したことで売上高が増加しました。一方、

DECサービス、BPOサービスの各事業領域において、競争力のある独自サービスやデジタル技術を活用したサービスの開発と提供、海外展開の加速化などに向けた取り組みを引き続き強化しています。これら取り組みの影響などもあって原価、販管費などが増加し収益性が低下しましたが、着実に推進していくことで将来の収益性改善につなげていきます。

競争力のある独自サービスやデジタル技術を活用したサービスの開発と提供

お客様企業と顧客の接点となる、マーケティング・販売・顧客

コミュニケーションをワンストップでサポートするDECサービス事業領域では、お客様企業のニーズを先取りしたサービスを開発することで、デジタルトランスフォーメーションの促進と、売上拡大の支援につなげていくための取り組みに注力しました。具体的には、マーケティング・販売・顧客コミュニケーションをシームレスに支援できるプラットフォームとしてLINEを活用したサービスの開発・展開を推進しました。LINEを活用したサービスは、民間企業だけでなく、官公庁・自治体でもサービスの利便性向上などを目的とした需要が高まっており、引き続き注力していきます。また新たな領域への取り組みとして、国際特許を持つ電子チケット「Quick Ticket」を起点に、スタジアムのICT化を目指した「コネクテッドスタジアム」事業や、

スマートフォンから店舗へ誘導し、生活者と商品・店舗をつなぐプラットフォーム「Gotcha!mall(ガッチャ!モール)」の展開に注力しました。その他、デジタル技術を活用したサービスとして、コンタクトセンターの音声認識環境の導入から運用までをワンストップで支援する音声認識ソリューション「transpeech」、アマゾンウェブサービスジャパンのクラウド型コンタクトセンター「Amazon Connect(アマゾンコネクト)」を活用したサービス、機械学習を自動化する最先端AI「DataRobot」と独自のDMP(データマネジメントプラットフォーム)である「transcosmosdecode(トランスコスモスデコード)」を組み合わせ、リターゲティング広告最適化AIを使った広告運用サービスなどをそれぞれ提供開始しました。また、お客様企業内の業務プロセスを、デジタル技術の活用により、シンプル・スピーディかつ正確に行い運用を最適化するBPOサービス事業領域では、人のオペレーションにデジタルを融合させ、業務プロセスの効率化やコスト最適化につながるサービスの開発と提供に注力しました。具体的には、オペレーションの生産性向上につながるセンター型サービスの充実をはかりました。BPOセンター熊本では、業界共通の受発注業務をシェアード型で提供できるサービスを展開しており、自社プラットフォームやRPAなど自動化を実装していくことでより生産性の向上につなげていきます。また長崎県にBPOセンター佐世保を新設し、既に開設していたBPOセンター亀戸が本格稼働するなど、引き続き、センター型サービスの充実と展開に注力していきます。さらに、お客様企業内の経理・人事などのコーポレート業務を受託するシェアードサービス会社からのサービス需要が拡大しており、こうした需要に向けた取り組みを強化しています。その他、デジタル技術を活用したサービスとして、ビルオーナー・ビル管理会社向けにICTによる施設マネジ

メント・ワンストップサービスや、主に製造業者向けの業務支援として、技術認証取得の業務を効率化するプラットフォームなどをそれぞれ提供開始しました。

当社グループは、DECサービスとBPOサービスをシームレスにつなぎ、顧客中心のデジタル化を支援していく、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に向けた取り組みを強化しています。

海外展開の加速化に向けた取り組み

海外展開に向けた取り組みでは、サービスのグローバル展開、アジアを中心とした各ローカル市場でのサービス提供体制の強化をはかりました。具体的には、日本で展開を開始した「コネクテッドスタジアム」事業や「Gotcha!mall(ガッチャ!モール)」の海外展開を開始しました。また、新たな海外サービス拠点として、台湾に初のコンタクトセンター拠点「江子翠(こうしすい)センター」を新設し、さらにインドネシアには、インドネシア市場でEC関連事業を支援する子会社「PT. transcosmos Commerce(トランスコスモスコマース)」や、コンタクトセンターサービスを中心としたオペレーション拠点「スマランセンター」および「ジャカルタ第4センター」をそれぞれ設立しました。その他、北米でのサービス体制強化に向けたオペレーション拠点の拡充をはかりました。こうした取り組みにより、現在では、海外30カ国109拠点でサービス提供できる体制が確立されており、引き続き、海外展開の加速化に向けた取り組みを強化していきます。

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・コスト最適化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。

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33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。

2019年6月
代表取締役社長兼COO

奥田昌孝

2018年度 活動トピックス

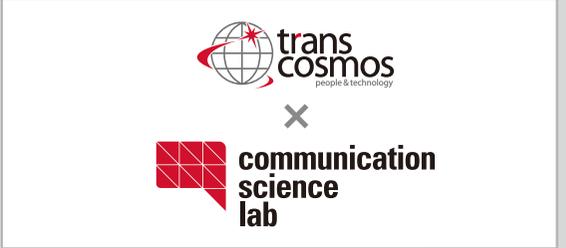
ベルギーでサッカースタジアムのICT化を目指した
Connected Stadium事業を提供開始



ビルオーナー・ビル管理会社向けに
ICTによる施設マネジメント・ワンストップ
サービスを提供開始



コンタクトセンターにおける
応対品質自動判定AIを開発



タブレット型の多言語ビデオ通訳サービス
「ことばスイッチ」を提供開始



音声認識ソリューション
「transpeech」を提供開始



タイで生活者と
店舗・ブランドをつなぐプラットフォーム
「Gotcha! mall」を提供開始



千葉県市川市と情報通信技術の
利活用で市民生活の
効率性・利便性向上などを旨す



新卒採用で一定水準をクリアした
人材に対し3年以内に入社可能な
権利を付与する制度を導入



クラウド型コンタクトセンター
「Amazon Connect」を活用しAI機能を
統合したサービスを提供開始



10月

11月

12月

2019

1月

2月

3月

製品の製造・販売に必要な
技術認証取得の業務を効率化する
プラットフォームを提供開始



ブロックチェーンシステム開発企業の
ラブロックと資本・業務提携



最先端AI「DataRobot」と独自のDMP
「transcosmosdecode」を組み合わせた
広告最適化サービスを提供開始



2018年度 受託実績・導入事例

Pick up

花王株式会社様

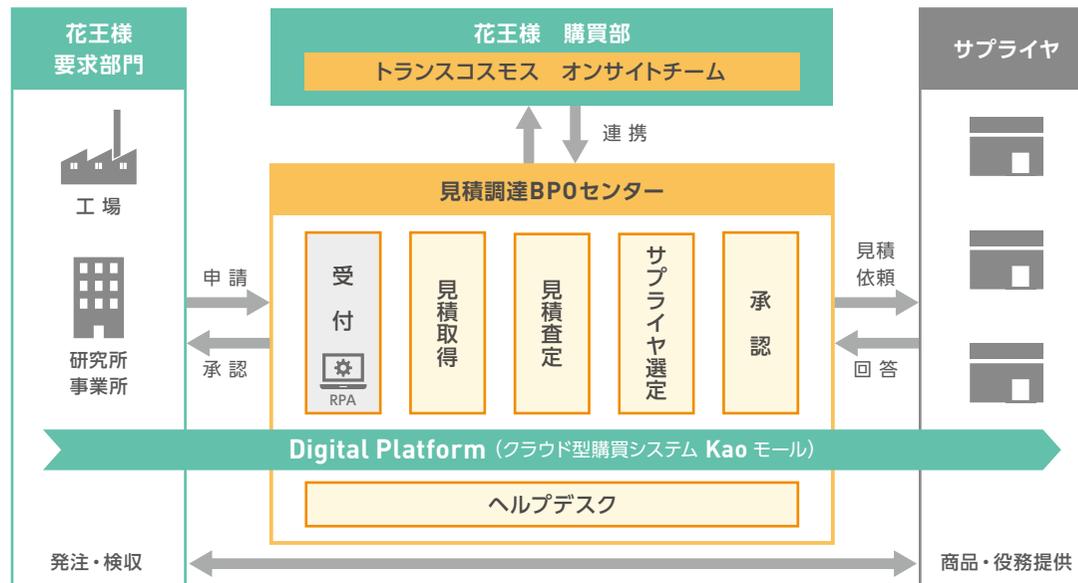


多品目・小ロットの間接材調達・購買業務をDigital BPO

見積査定・サプライヤ選定などをBPOセンターへ集約
購買部門スタッフは高額案件などのバイヤー業務に注力

花王様は、間接材の購買を全国の工場や支社、業務部門などの各現場で行っている購買フローの一元化に向けたクラウド型購買システムの導入を検討されており、このプロジェクト支援として当社Digital BPOサービスが採用されました。当社は、まず花王様の購買部門による承認・検収ワークフローに沿った見積調達プロセスを再構築しました。全国、各現場からの購買申請に対し、見積査定・サプライヤ選定・承認・検収督促業務をBPOセンターにて集約、RPAを実装した効率化フローでの運用体制を構築しました。併せて新システムや新プロセスへの移行時の混乱を抑制するため、ヘルプデスクを設置しました。これにより、花王様の購買部門への業務負荷の軽減に貢献しました。

【花王様への提供サービス】

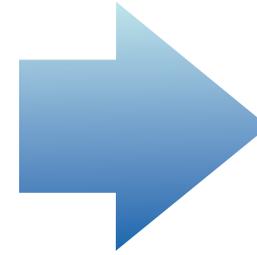


【導入効果】

見積調達 **11**万件の
査定・承認・検収督促業務を
集約・統合

購買申請～見積承認までの
リードタイム
20%短縮

RPAを実装し
業務工数削減



2018年度 パートナー認定・表彰



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

売上高第1位を獲得



LINEの法人向けサービスの販売・開発のパートナーを
認定する「LINE Biz-Solutions Partner Program」で

3期連続で最上位パートナーに認定



顧客向けサービスの国際標準資格
「COPC」を業界トップクラスの25人
が取得



「金耳唛杯中国ベストカスタマー
センター卓越アウトソーシング
サービス賞」を受賞



中国最大のECモールTMALL
から5つ星評価を再び獲得



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、17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53年、ヘルプデスク^①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31拠点・約17,510席、海外44拠点・約14,710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

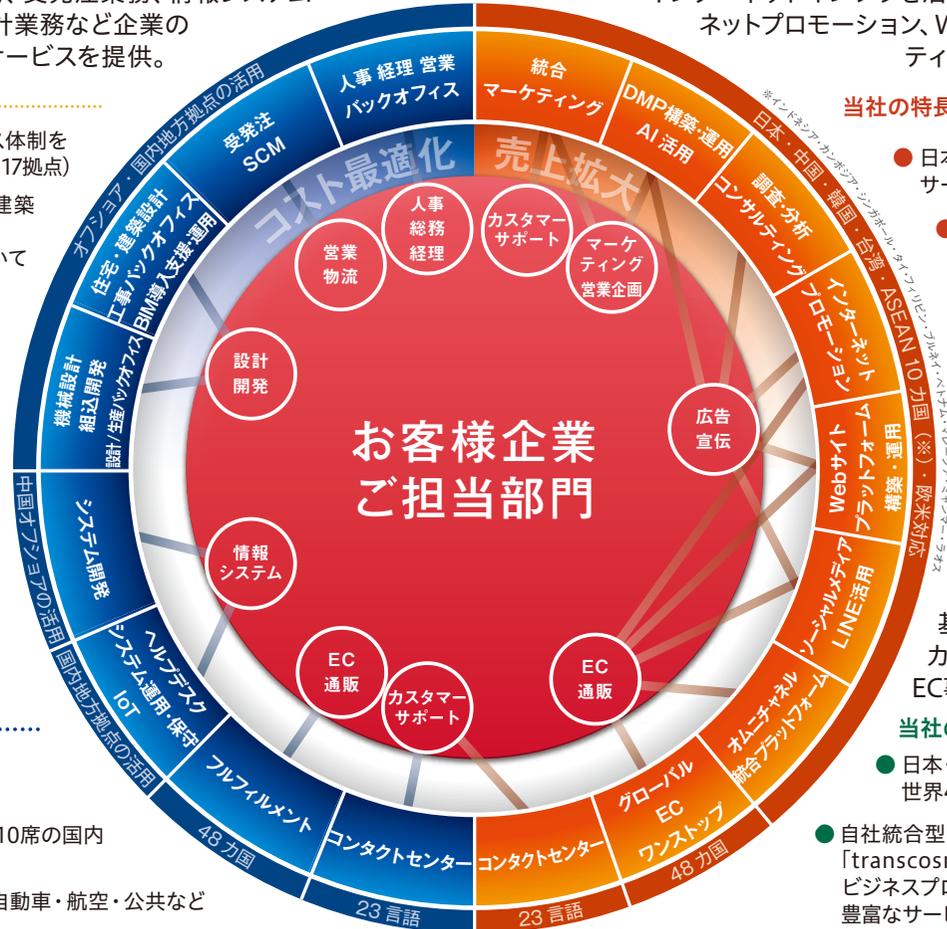
- 日本・中国・韓国を中心としたデジタルマーケティングサービスプロバイダー
- インターネットプロモーションからWebサイト構築・運用まで全てをワンストップで支援する体制を確立
- 国内最大級のWebサイト構築・運用体制を確立
- 北米に事業開発拠点を構え、最新のアドテクノロジー^②を積極的に導入

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48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

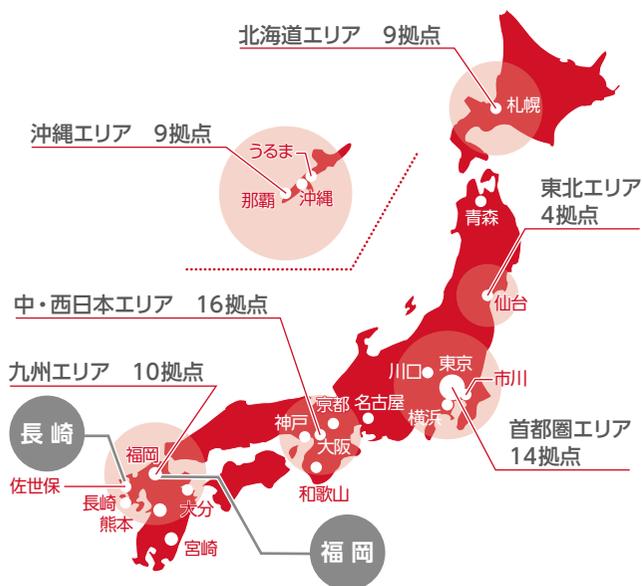
- ①ヘルプデスク→パソコンやソフトウェアの使用方法やトラブルに関する問い合わせに対応する企業内の業務を指す。社外に委託する場合も多い。
- ②アドテクノロジー→テクノロジーを駆使した広告のことで、主にインターネット技術を活用した広告領域全般を指す。

国内・海外拠点

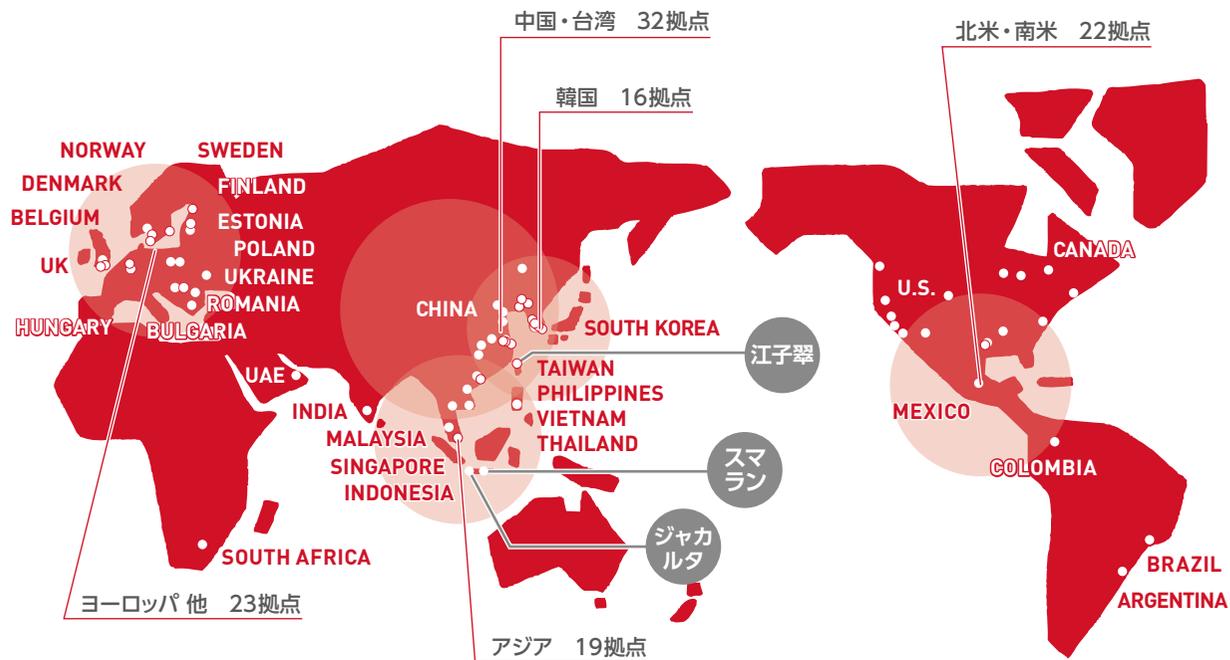
世界31カ国、171拠点で展開

(拠点数には、本部・支社・事業開発・提携先なども含む) 2019年3月末現在

国内 62拠点



海外 30カ国 109拠点



新拠点の紹介

福岡



マーケティングチェーン
マネジメントセンター博多 **245席**

コールセンター、チャットサポート、
デジタルマーケティングなどの
サービス

長崎



BPOセンター
佐世保 **400席(最大)**

バックオフィスサービス全般

スマラン



スマランセンター **400席**

コンタクトセンター、メール・チャット・
ソーシャルメディアサポート、
ECフンストップなどのサービス

ジャカルタ



ジャカルタ第4センター **220席**

コンタクトセンターサービス、
ノンボイスサポートサービス

江子翠



江子翠(こうしすい)
センター **190席**

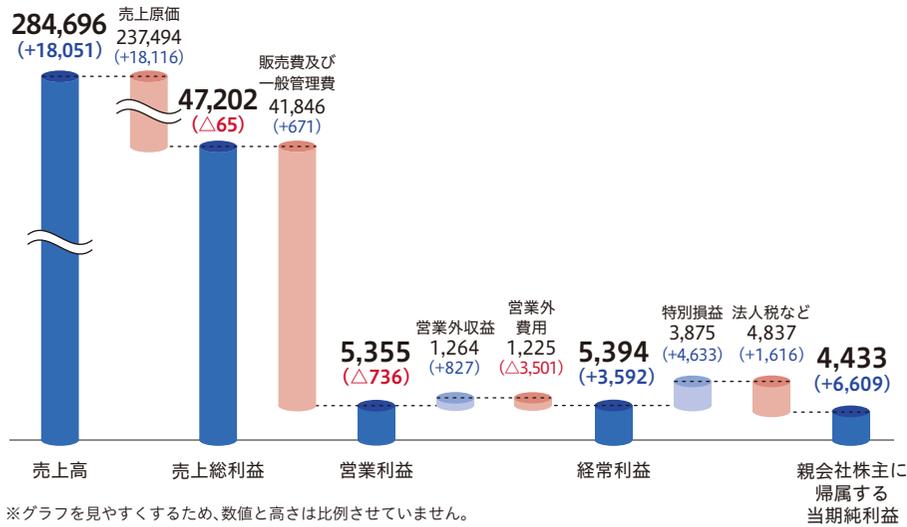
コンタクトセンターサービス

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 (2018年4月1日から2019年3月31日まで)



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

売上高

単体サービス、および韓国子会社、中国子会社を中心とした海外関係会社事業などの受注増加により、売上高は前期比6.8%の増収となり、過去最高売上高を更新しました。

営業利益

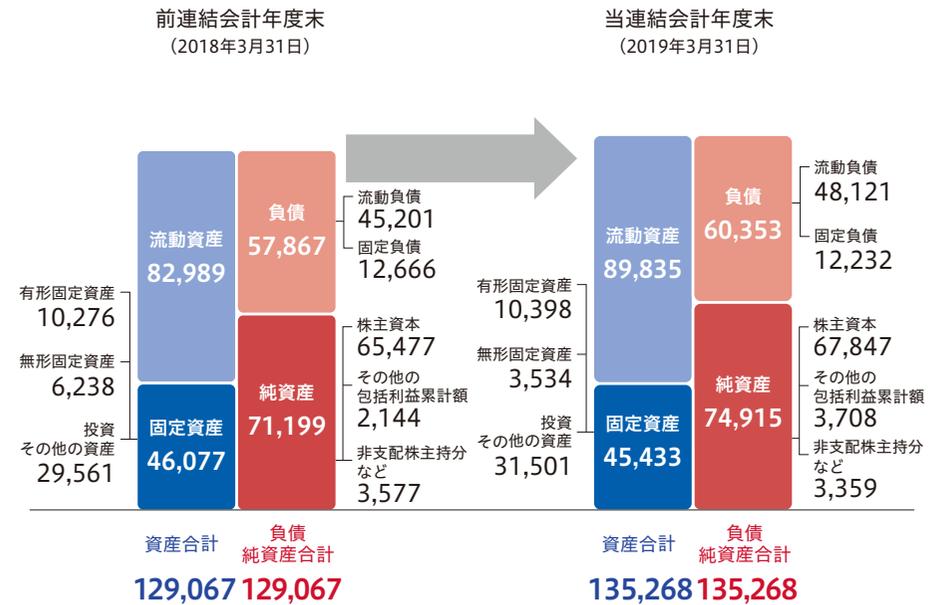
大型スポット案件の反動減、大型案件の伸び悩み、前期に実施した先行投資の影響で販売費及び一般管理費が増加したことなどにより、単体サービスの収益性が低下し、営業利益は前期比12.1%の減益となりました。一方、国内関係会社・海外関係会社は収益性改善しました。

親会社株主に帰属する当期純利益

ファンド運用益の増加や持分法投資損失の減少など営業外損益改善により経常利益が増加し、さらに関係会社株式売却益の計上など特別損益改善などにより黒字転換し、親会社株主に帰属する当期純利益は4,433百万円(前期比6,609百万円の増加)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、主に関係会社株式の一部売却により「現金及び預金」が増加したことや、当該株式の一部売却に伴い残存保有株式を投資有価証券勘定に振替え、時価評価したことにより、「投資有価証券」が増加した影響で前期末に比べて6,201百万円増加し、135,268百万円となりました。

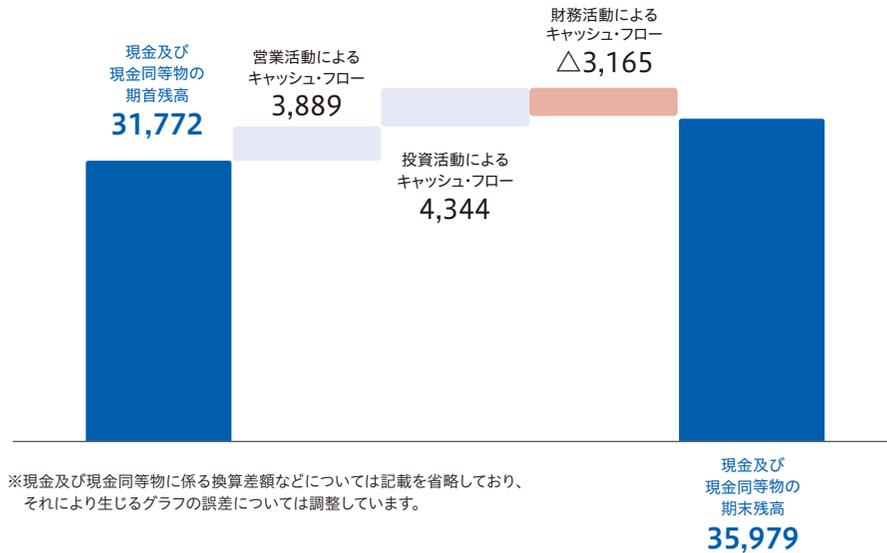
負債は、主に「繰延税金負債」や「未払費用」が増加したことにより、前期末に比べて2,485百万円増加し、60,353百万円となりました。

純資産は、前期末に比べ3,715百万円増加し、74,915百万円となり、自己資本比率は52.9%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)

当連結会計年度 (2018年4月1日から2019年3月31日まで)



※現金及び現金同等物に係る換算差額などについては記載を省略しており、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、「税金等調整前当期純利益」が大幅に増加しておりますが、「持分法による投資損益(損失)」が減少したこと、「関係会社株式売却損益(利益)」が増加したこと、および「法人税等の支払額」が増加したことにより、前期と比べ3,925百万円収入が減少し、3,889百万円の収入となりました。

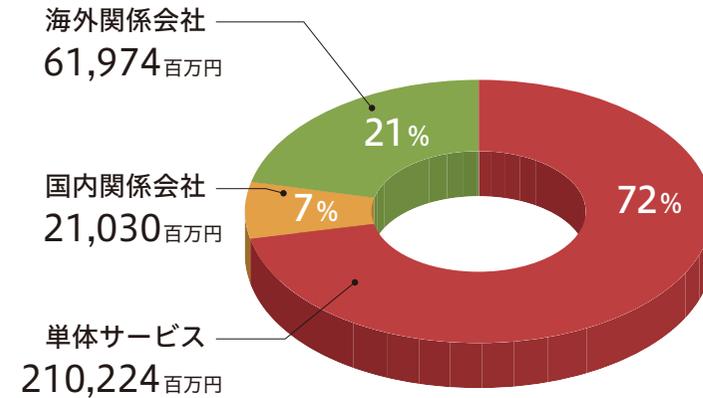
投資活動によるキャッシュ・フローは、主に「関係会社株式の売却による収入」が増加したことと「関係会社株式の取得による支出」が減少したことにより、4,344百万円の収入(前期は6,658百万円の支出)となりました。

財務活動によるキャッシュ・フローは、主に「配当金の支払額」が減少したことにより、前期と比べ883百万円支出が減少し、3,165百万円の支出となりました。

以上の結果、現金及び現金同等物の当期末残高は、前期末に比べて4,206百万円増加し、35,979百万円となりました。

セグメント別売上高

当連結会計年度 (2018年4月1日から2019年3月31日まで)



※セグメント間取引消去等△8,533百万円は含みません。

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

持続可能な社会の実現に向けた取り組み ～ダイバーシティ推進活動～

当社グループは、事業拡大とグローバル展開を加速し付加価値の創造を継続的に進めていくための源泉である人材力の強化に向けて、性別・国籍・障がいの有無など、多様なバックグラウンドをもった従業員がやりがいをもって活躍できる環境の実現を目指し取り組んでいます。

女性活躍推進

当社では、以下の「3つの柱」を掲げ、様々な取り組みを行っています。

取り組みの3本柱

- 女性社員の能力開発・キャリア開発支援
- 働きやすさ支援
- 意識改革・広報活動

女性社員の能力開発・キャリア開発支援

女性社員が高い意欲を持ちキャリア形成できるよう、能力開発やキャリア開発を支援するため、選抜型研修や社外人材育成プログラムへの派遣など、様々な取り組みを行っています。

働きやすさ支援

女性社員がライフイベントによらず“活躍し続ける”ための「両立支援」を推進。働き方改革とあわせ、女性だけでなく全社員が仕事と生活を両立しながら最大限に能力を発揮できる環境を目指し推進しています。

- 両立支援(ハンドブックの改定・eラーニング研修の整備)
- イベントの実施(ママフェスタ:講演会+交流会)



正社員用



契約社員用



管理職用



意識改革・広報活動

『社員一人ひとりが活躍できる環境を実現するためには、“各組織の上司”の理解促進と意識改革が必要である』との観点からイクボス企業同盟に加入し「イクボス」の浸透をはかり、働き方改革を推進しています。

“イクボス”社内定義

イクボスとは…

「部下を支援して職場環境を作り、自らも改革を実践できるボス」

メンバーの能力を発揮しチャレンジできる“働きがい”ある職場づくりを通して仕事の成果を上げ、自身もワークとライフを充実させ人生を楽しむ上司

● イクボス企業同盟加入・調印式・イクボスセミナー

イクボスに対する正しい知識と理解をするため、外部講師を招き経営層・上位管理職を対象にセミナーを実施しました。



● イクボス宣言

各部門長がイクボス宣言し、社内ポータルサイトへ掲載。意識改革を進めています。

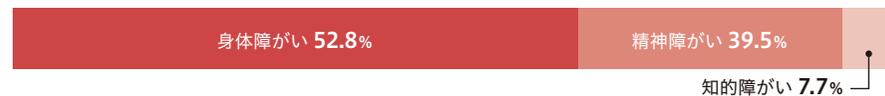
障がい者雇用促進

当社では、以下の「基本方針」を掲げ、障がい者の雇用を促進しています。

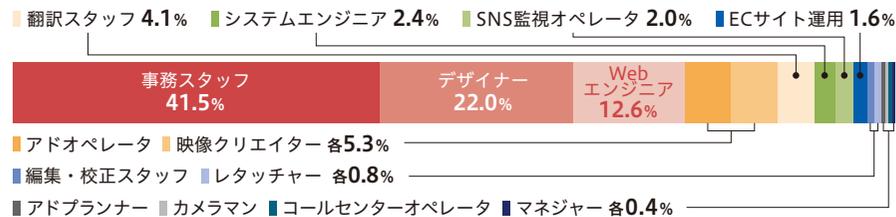
障がい者に「働きやすい」と認められる企業ブランドの確立を目指す！

- 現場の業務ニーズに応じた雇用をはかる
- プロフィットセンターへ積極的に人材を登用する
- 障がいの有無に関係なく、当社の一員として会社に貢献できる人材を育成する
- 障がいの種別にとらわれず、幅広く人材を雇用する
- 会社と障がい者が、お互いにWin-Winとなる関係を構築する

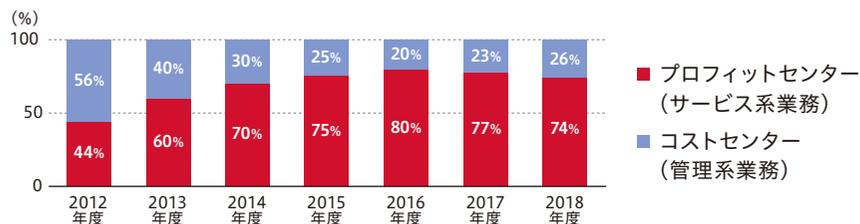
障がい種別割合 障がいの種別にとらわれず雇用



職種別割合 様々な職種で活躍



業務別割合 (プロフィットセンター:コストセンター) 7割以上がプロフィットセンターで勤務



当社における障がい者雇用への主な取り組み

● 情報保障



手話通訳者の社員が常駐し、会議などで聴覚障がい者の社員をサポート。
聴覚障がい者の増加に伴い1名増員。

● メンタルケア



精神保健福祉士の社員が常駐し、定期面談で精神障がい者をサポート。
精神障がい者の増加に伴い2名増員。

● 東京都「心のバリアフリー」サポート企業



東京都「心のバリアフリー」サポート企業とは、「全ての人が平等に社会参加できる社会や環境について考え、そのために必要な行動を続けること」を、東京都とともに推進する企業などを審査・登録を行うものです。

● SOMPOパラリンアートカップ 2018入賞



「SOMPOパラリンアートカップ 2018」は、「すべてのスポーツ」をテーマに障がい者によるアート作品を募集するもので、2016年から開催されています。当社からは、障がいがあるデザイナーが応募し、応募854作品から3人が入賞しました。

オリンピック・パラリンピック等経済界協議会へ参加

当社は、「2020年とその先へ、経済界はひとつになってレガシーをつくる」ことを目指して設立された、オリンピック・パラリンピック等経済界協議会へ参加しました。様々な活動を行っている経済界協議会の中でも、当社は多くの障がい者の社員が在籍している企業として、「バリアフリー」の活動へ参加しました。

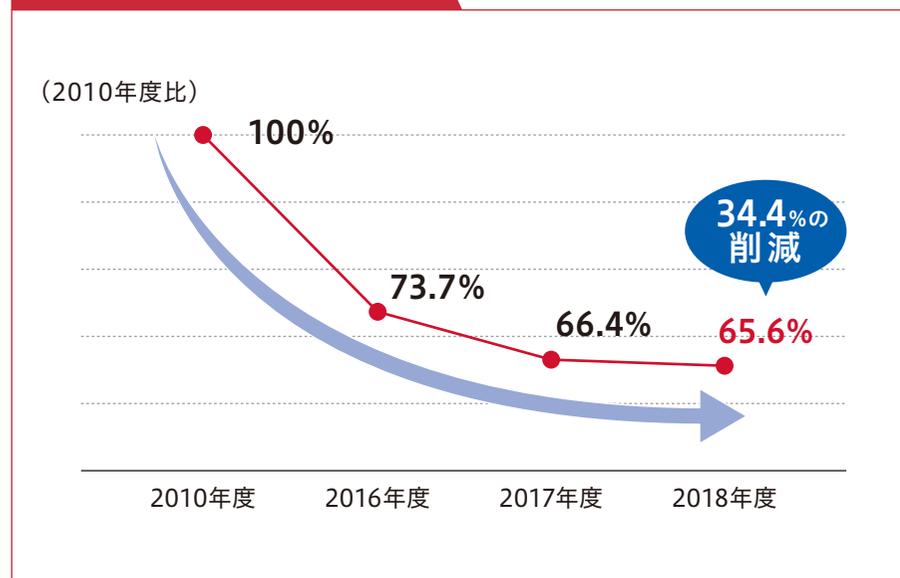
持続可能な社会の実現に向けた取り組み ～ 社会貢献活動・環境活動 ～

当社グループは、事業活動を通して社会課題・環境問題の解決に向けた取り組みを推進し、持続可能な社会の実現と、永続的な企業価値の向上を目指しています。

自社における省エネルギー活動を推進

2018年度の電気使用量は、最も電力を使用していた2010年度と比較すると、全体で34.4%の減少となりました。今後も全国で展開しているセンター拠点・事業所を含め、さらなる省エネルギー活動を推進していきます。

渋谷本社・大阪本部の電気使用量



● 電気使用量の削減に向けた取り組み事例

- 共用部(エレベーターホールなど)の照明を最適化
- お昼時間や夜間の自動消灯
- 夜間の空調の自動停止

事業を通じて社会課題・環境問題の解決に向けた取り組みを推進

当社は、オペレーションの効率化や社会課題・環境問題の解決につながるサービスの展開などに取り組んでおり、主要サービス部門ごとに策定した取り組み目標を年々拡大させています。

取り組み目標件数の推移



● 取り組み目標の事例

- デジタル活用による業務の自動化・標準化で労働時間を短縮化
- お客様企業の環境負荷軽減につながるサービス提案件数を拡大
- 各センター拠点・事業所に向けた環境啓蒙活動の実施など

会社概要 (2019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	グループ: 54,917名 (国内: 37,747名、海外: 17,170名)
主要取引銀行	三井住友銀行 三菱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 (2019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	11,679名

大株主の状況 (2019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
GOLDMAN, SACHS & CO. REG	4,250	8.71
公益財団法人トランスコスモス財団	3,753	7.69
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	3,501	7.18
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)	1,092	2.24
GOVERNMENT OF NORWAY	828	1.70
有限会社HM興産	722	1.48
トランス・コスモス社員持株会	628	1.29

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) <https://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。
<https://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 (2019年6月25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	牟田 正明 高野 雅年 神谷 健志 松原 健志 稲積 憲
取締役 上席常務執行役員	白石 清 佐藤 俊介
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	鳩山 玲人※ 島田 亨※ 玉塚元一※
副社長執行役員	向井 宏之
専務執行役員	森山 雅勝 永倉 辰一 貝塚 洋 三川 剛
上席常務執行役員	山下栄二郎 谷川 弘樹 小野 敦史 内村 弘幸 河野 洋一
常務執行役員	宮澤 範充 井上 博文 山喜 和彦 長谷川 勉 植松 芳宏 鷲尾 剛 中山 国慶 須部 隆 森田 祐行 福島 常浩
執行役員	兼澤 伸二 吉田 啓介 コウサンチョウ 山根 径 久保雄一朗 荻野 正人 草壁 健太 下田 昌平 古原 広行 名倉 英紀 野口 誠 真嶋 良和 高山 智司 富吉聰一朗 田 淵 和彦 廣野 琢馬 所 年雄 原 浩芳 武智 清訓 森田 寿 浅野 和夫 船橋 俊郎

※ 独立役員として東京証券取引所に届出しています。

● 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います。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いますので、左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

<https://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統括部(当社の障がい者雇用部門)がデザイン・制作をしています。