

第32期  
中間期

# トランスコスモス通信

2016年4月1日 >>> 2016年9月30日

# トップメッセージ

## 創業50周年を迎えて



トランスコスモスは、2016年6月で創業50周年を迎えることができました。

ひとえに、株主の皆様、お客様企業をはじめ、パートナー企業、協力会社、社員のおかげと、深く感謝申し上げます。

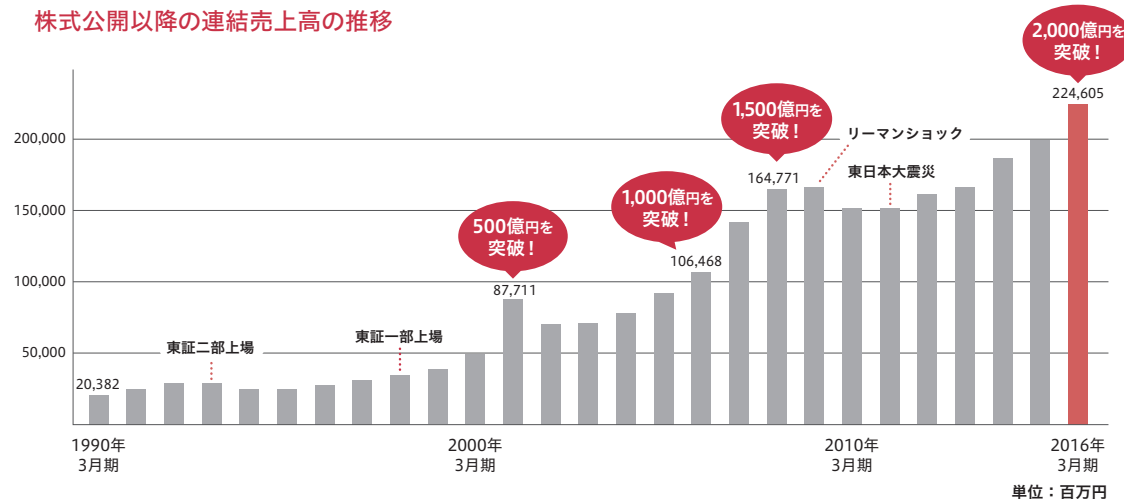
当社は、1966年にBPOビジネスの先駆けであるデータエントリー専門企業として創業して以来、テクノロジーの進化とともに業容を拡大し、連結売上高2,000億円を超える企業グループにまで成長しました。

今ではグローバルBPOサービスプロバイダーとして、国内外の多くのお客様企業のコスト削減と売上拡大を支援しております。

創業当初から変わらぬ「お客様満足第一主義」という考えのもと、当事業の原点である「people & technology」、すなわち「人」と「技術」を「仕組み」で融合し、価値の高いサービスを提供し続けていくことで、さらなる事業成長を実現してまいります。

今後とも皆様の変わらぬご支援をよろしくお願いいたします。

### 株式公開以降の連結売上高の推移



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。

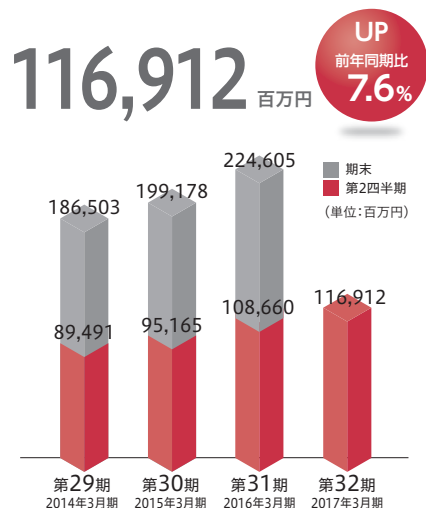
ここに株主・投資家の皆様へのご挨拶と、  
2017年3月期第2四半期  
(2016年4月1日～2016年9月30日) の  
業績に関するご報告をいたします。

## 当期の決算の概要について

当社グループが展開するBPO(ビジネス・プロセス・アウトソーシング)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などを背景に、業務の効率化やコスト競争力の強化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。また、スマートデバイスの普及、SNS(ソーシャル・ネットワーキング・サービス)利用の広がりなどに伴い、消費者コミュニケーションのデジタル化が一層加速する中、企業の業績拡大のためのデジタルテクノロジーへの投資が活発化しており、こうした動きに伴うサービス需要も拡大しております。

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BPOサービスを積極的に展開し受注の

● 連結売上高

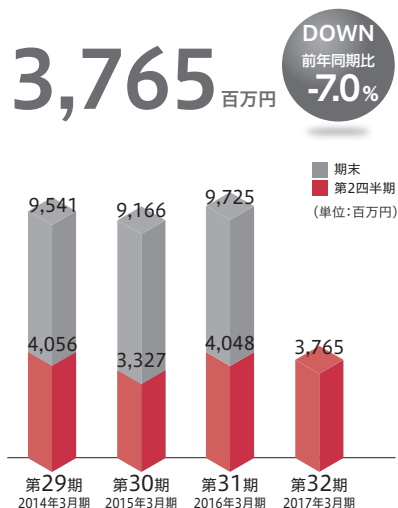


増加につなげました。また、新しいイノベーションをもってお客様企業の満足度を最大にする新しい価値を提供し続けることが使命であるとの考えのもと、デジタルテクノロジーの進展によって多様化するお客様企業と消費者のコミュニケーション・チャネルの最適化をシームレスに実現していくため、デジタルマーケティング(Digital marketing)、EC(E-commerce)、コンタクトセンター(Contact center)の各サービスを統合したDECサービスの創出、体制の強化に努めました。

当期の取り組みについて

具体的なDECサービス創出の取り組みとしては、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

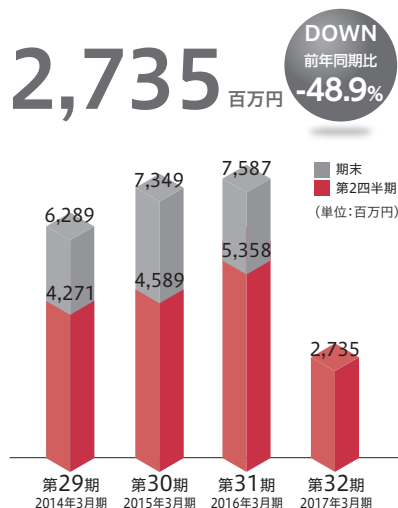
● 連結営業利益



活用したサービスの提供を開始しました。メッセージングアプリを利用した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ていきます。また、コンタクトセンターにおいて、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(Webリアルタイム・コミュニケーション)を活用したビデオチャットサービスの提供を開始しました。Web画面を通じて双方向かつ視覚的な顧客サポートによって顧客コミュニケーションの高度化・コンシェルジュ化を実現していきます。さらに、スマートフォンユーザー向けに、従来の自動音声ガイダンス(IVR)をスマートフォン画面で行えるようにするビジュアルIVRサービス「Contact-Link for V-IVR」を開発し提供を開始しました。

一方、DECサービス体制強化への取り組みとしては、国内においては、兵庫県神戸市に約400席規模のコンタクトセンターサービス拠点として「マーケティングチェーンマネジ

● 親会社株主に帰属する四半期純利益



メントセンター神戸」を開設しました。また、アパレル業界向け対話型O2O(オンライン・ツー・オフライン)コマース支援アプリの開発・運営を行うスタイラー株式会社と資本・業務提携し、アパレル業界を中心としたECワンストップサービスの拡充を図りました。海外では、台湾に「台湾特思爾大宇宙股份有限公司(transcosmos Taiwan Inc.)」を設立し、台湾市場向けのサービス提供を開始しました。

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な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。また、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。

株主の皆様へのメッセージ

当期の配当金につきましては、現時点では未定としておりますが、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。

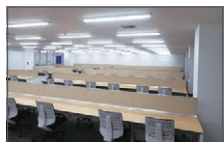
2016年12月

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



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



## 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



## 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

## スマートフォンオムニチャ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.

## メッセンジャーアプリを利用した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などのメッセンジャー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。

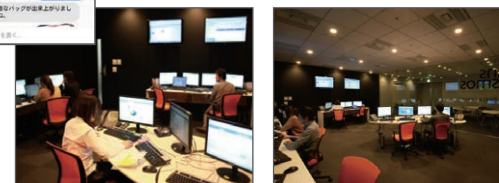
このサービスは、米国のReply, Inc. が開発したbot構築用プラットフォーム「Reply.ai」とLINE、Facebook Messengerなどのメッセンジャーアプリを連携させて、顧客からの問い合わせに自動応答するとともに、必要に応じて有人対応に切り替えてオペレーターが直接サポートします。

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



# 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24拠点・約15,000席、海外32拠点・約9,600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

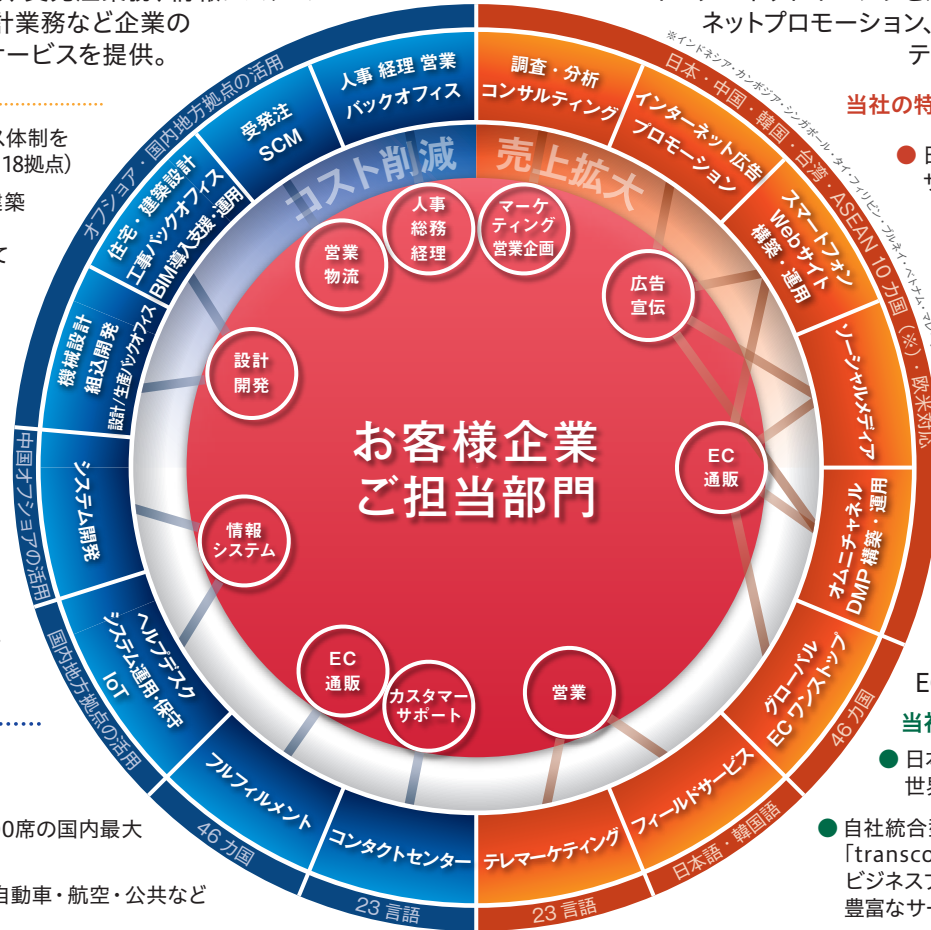
- 日本・中国・韓国を中心としたデジタルマーケティングサービスプロバイダー
- インターネットプロモーションからWebサイト構築・運用まで全てをワンストップで支援する体制を確立
- 国内最大級のWebサイト構築・運用体制を確立
- 北米に事業開発拠点を構え、最新のアドテクノロジー<sup>2</sup>を積極的に導入

## 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・南米など世界46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

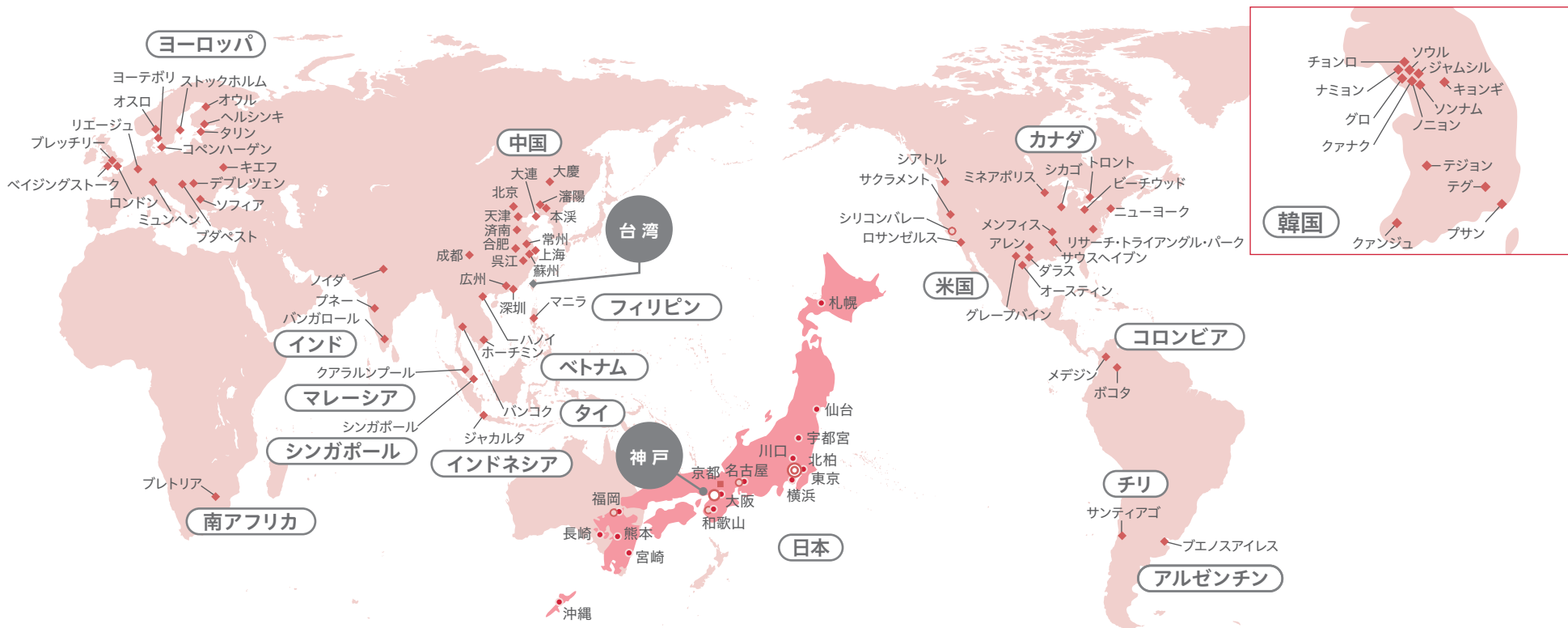
※国数・拠点数・席数・人数は全て2016年9月末現在

# 国内・海外拠点

世界29カ国162拠点で展開

◎ 本社 ○ 本部 ● 支社 ■ 営業所 ● サービス拠点 ● 国内 50拠点 ◆ 海外 112拠点 (28カ国)

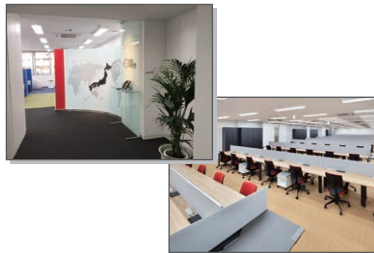
(拠点数には、本部・支社・事業開発・提携先などの拠点含む) 2016年9月末現在



## 新規拠点の紹介



マーケティングチェーンマネジメントセンター神戸  
400席  
コンタクトセンターサービスを提供



台湾特思爾大宇宙股份有限公司 (transcosmos Taiwan Inc.)  
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、  
訪日客向けインバウンドサービスを提供

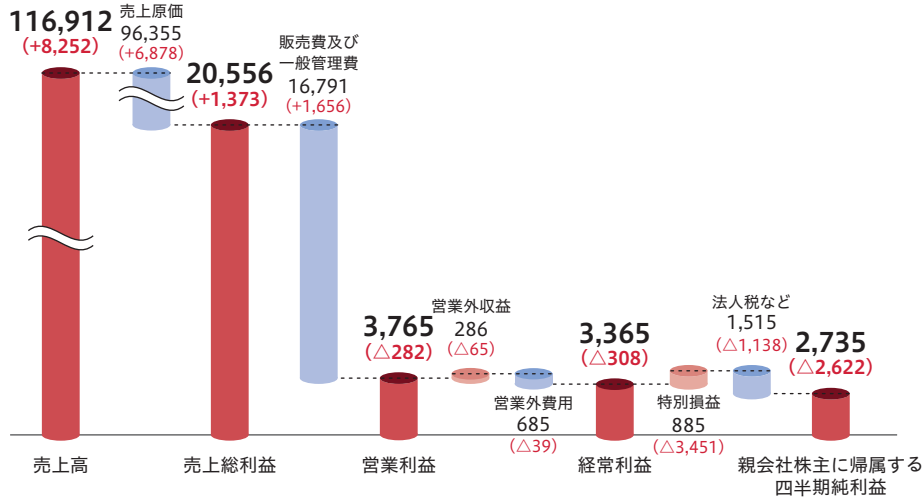


# 連結財務情報

## 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(2016年4月1日から2016年9月30日まで)



※グラフを見やすくするため、数値と高さは比例していません。  
 ※( )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、および中国を中心とした海外子会社の受注が好調に推移し、売上高は前年同期比7.6%の増収となりました。

### 営業利益

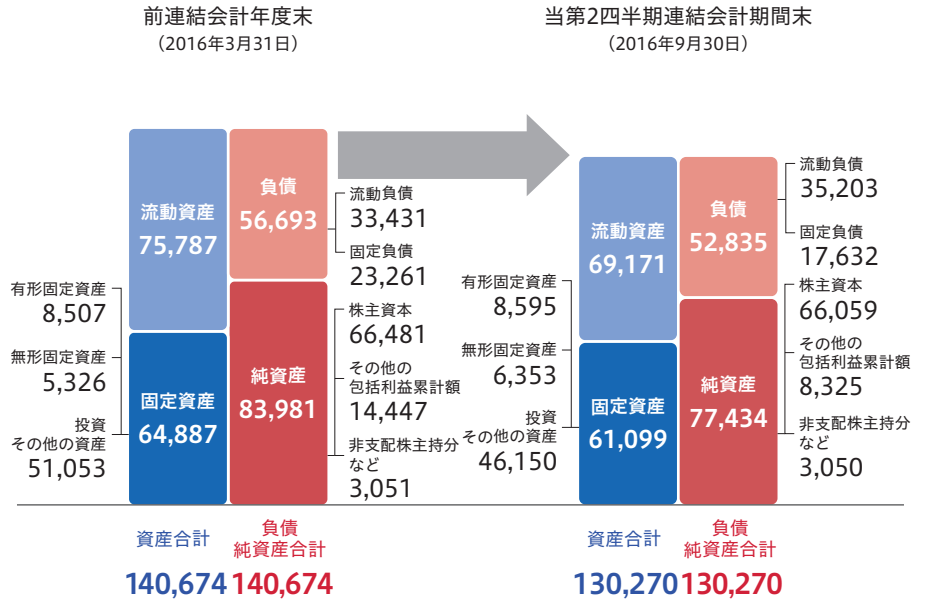
主力の単体サービスは収益性が改善したものの、新たに連結の対象となった子会社の新規事業立ち上げコストの増加、韓国子会社の一部大型案件の終了に伴う一時的な余剰要員コストの増加など国内・海外関係会社セグメントが減益した影響で、営業利益は前年同期比7.0%の減益となりました。

### 親会社株主に帰属する四半期純利益

営業利益、経常利益の減益に加え、前年同期に計上した投資有価証券の売却などによる特別利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48.9%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、現金及び預金の減少と時価評価差額の減少に伴う投資有価証券の減少により、前連結会計年度末に比べて10,404百万円減少しました。負債は、デリバティブ債務の減少により、前連結会計年度末に比べて3,858百万円減少しました。また純資産は、その他有価証券評価差額金の減少等により、前連結会計年度末に比べて6,546百万円減少しました。

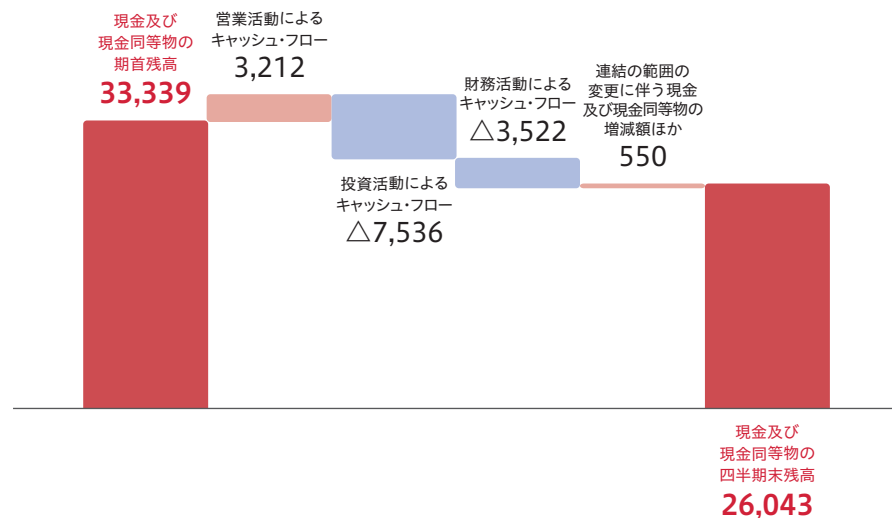
なお、当第2四半期連結会計期間末の自己資本比率は、57.1%となりました。



## 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(2016年4月1日から2016年9月30日まで)



### キャッシュ・フロー

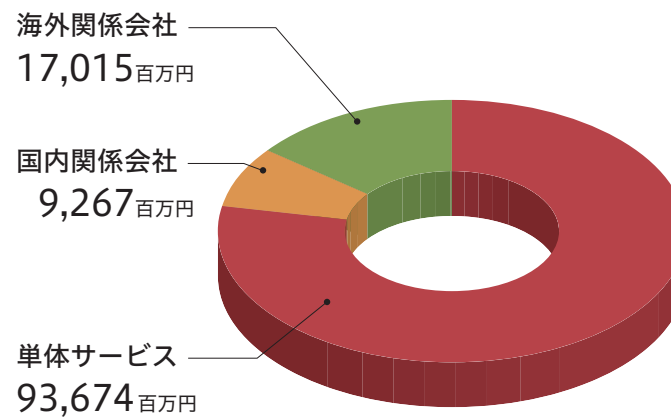
営業活動によるキャッシュ・フローは、3,212百万円の収入(前年同期は1,423百万円の支出)となりました。この主な要因は、売上債権の回収が改善されたことと、消費税等の納付額が減少したことによるものです。

投資活動によるキャッシュ・フローは、前年同期と比べ4,589百万円支出が増加し、7,536百万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」の増加によるものです。財務活動によるキャッシュ・フローは、前年同期と比べ6,540百万円収入が減少し、3,522百万円の支出となりました。この主な要因は、「長期借入れによる収入」が減少したことや「連結の範囲の変更を伴わない子会社株式の取得による支出」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7,296百万円減少し、26,043百万円となりました。

## セグメント別売上高

当第2四半期連結累計期間(2016年4月1日から2016年9月30日まで)



注)セグメント間取引消去等△3,044百万円は含まず

### 単体サービス

当社が展開するビジネス・プロセス・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ビジネス・プロセス・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ビジネス・プロセス・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、「お客様の満足の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。

## 監査等委員会設置会社への移行について

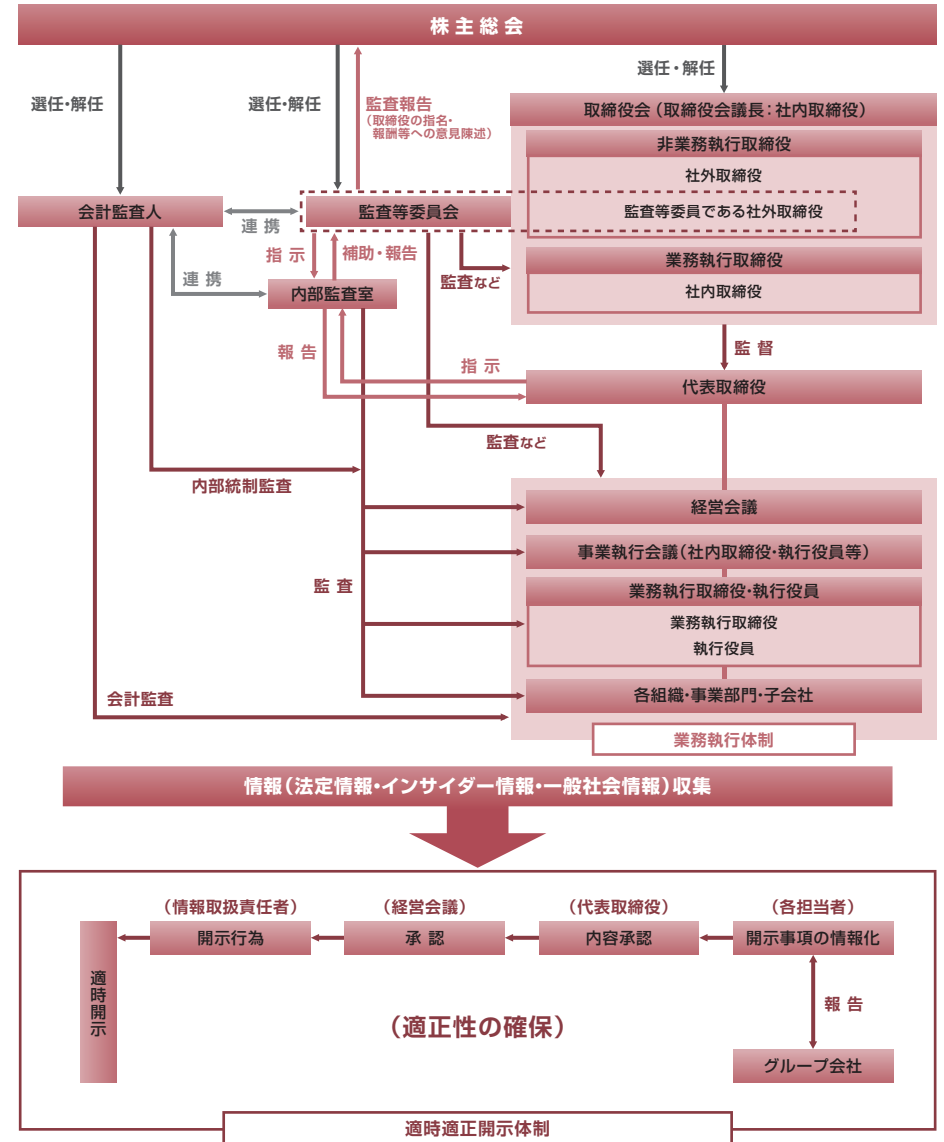
当社は、2016年6月22日開催の第31回定時株主総会をもって、従来の監査役・監査役会に代わり、監査等委員会を置く監査等委員会設置会社に移行いたしました。

当社の監査等委員会は、全て独立社外取締役で構成しております。監査等委員である独立社外取締役は、従来の監査役と異なり、取締役会で議決権を保有しているなどの特徴があり、取締役会に対する監督機能が強化されました。

監査等委員会による監査活動は、監査等委員会の主導の下、内部監査室がその活動を補助し、業務監査や内部統制システムに係る監査等を実施しております。また、会計監査人とも連携しながら、会計監査の状況を監督しております。このように監査等委員会は、当事業の監督・監査の要であり、その中心的な役割を担っております。

当社は、監査等委員会の仕組みを活用し、さらなるコーポレート・ガバナンスの充実および中長期的な企業価値の向上を目指してまいります。

## コーポレート・ガバナンス体制図



## CSR活動のご報告

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  
吉田 望

#### Q1 トランスコスモスの印象はいかがでしょうか？

トランスコスモスは、2016年6月から監査等委員会設置会社となり、活発な社外取締役も新たに就任し、これまで以上に人的多様性の高い役員体制となりました。皆、事業や投資分野に精通しており、新しい経営の方向性について本質的な議論ができる、尊敬すべき同僚と感じています。コーポレートビジョンのひとつである「people & technology」については、着々と“people”と“technology”が相補ではなく、相乗に変わってきています。これは、企業プレゼンスを一新する大きな時代の潮目であり、今後ますます経営の方向性についての濃密な議論が必要であると感じています。

#### Q2 社外取締役としての役割について、どのようにお考えでしょうか？

トランスコスモスには、創業からの企業文化として、真面目で実直な企業のDNAが組織に根付いていることが挙げられます。管理部門の役員、取締役会や監査等委員会への準備を見てもそう思いますし、細部まで経営の目が届く、そういう緊張感も感じています。しかし、それをあたり前のこととはしないで、社員、役員や新しい経営者が自らその文化を感じながら継承し、作り出していく。そういう100年もつ企業文化を伝える一助になりたいです。

#### Q3 トランスコスモスのコーポレート・ガバナンスへの取り組みについて、どのようにお考えでしょうか？

トランスコスモスとお付き合いがある企業は、多業種にわたっており、その数も非常に大きな数となることから、事業家や投資家の皆様からみれば、複雑すぎてよくわからないと思います。その意味で、トランスコスモスの役員の考え、戦略やアプローチ、そして今後の中長期的な経営方針や目標について、経営者と株主の情報格差を縮め、コミュニケーションが活発な企業を目指したいと思っています。

#### Q4 トランスコスモスに今後期待することは何ですか？

インターネットが始まって25年、過渡期においては、インターネットの活用が億劫に感じる時代もありましたが、ようやくユーザーに素晴らしいエクスペリエンスを提供することが可能になってきました。トランスコスモスもこれと少し似ています。これまで幅広い事業を手がけてきて、それが非効率に見えるときもありましたが、現代のように新しい産業のトランスフォーメーションが進む時代には、これまで培ってきた広い経験とノウハウはトランスコスモスの強みであり、最も素晴らしいユーザー体験を作り出すための、企業のベストパートナーとなりうるチャンスがあります。そういう大きな時代の節目を感じています。

### 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。

### 当社のBPOセンター熊本が熊本県プライト企業に認定

熊本県のプライト企業推進事業は、県内企業の労働環境や処遇の向上を推進するとともに、従業員や求職者から見た企業の魅力づくりを通じて、県民の県内就職と県内労働力の確保を図る熊本県の施策です。プライト企業とは、働く人がいきいきと輝き、安心して働き続けられる企業のことを指し、「従業員とその家族の満足度が高い」「地域の雇用を大切にしている」「地域社会・地域経済への貢献度が高い」「安定した経営を行っている」の4つの基本的な要件を満たす企業として認定されました。



### 女性活躍推進法に基づく優良企業として、厚生労働大臣認定(えるぼし認定)最高位の3段階目を取得

えるぼし認定は、女性活躍推進法に基づく行動計画の策定・届出を行った企業のうち、女性の活躍推進に関する取り組みの実施状況が優良な企業に与えられるものです。5つの評価項目に対し、それぞれ認定基準があり、基準を満たす項目数に応じて1段階目から3段階目まで3つのランクが設けられています。このたび、当社は最高位となる3段階目に認定されました。

当社は、2007年より女性活躍推進プロジェクトを立ち上げ、女性の能力開発・キャリア開発支援や仕事と育児の両立支援などに積極的に取り組んでまいりました。これからも、ダイバーシティの推進を経営戦略のひとつと位置づけ、女性を含め多様な人材がその能力を十分に発揮できる企業風土の醸成に、全社横断で取り組んでまいります。



認定マーク「えるぼし」  
3段階目(最高位)

## 会社概要 (2016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: 9,474名 グループ: 17,994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 (2016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	13,779名

## 大株主の状況 (2016年9月30日現在)

株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
奥田 耕己	7,498	15.37
奥田 昌孝	5,910	12.11
GOLDMAN, SACHS & CO. REG	2,175	4.46
公益財団法人奥田育英会	1,753	3.59
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	1,593	3.27
BBH FOR MATTHEWS ASIAN GROWTH AND INCOME FUND	1,516	3.11
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)	1,015	2.08
有限会社HM興産	722	1.48
トランス・コスモス社員持株会	623	1.28

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。

## 役員構成 (2016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	石見 浩一 向井 宏之
専務取締役	森山 雅勝 永倉 辰一 牟田 正明
上席常務取締役	高野 雅年 本田 仁志 白石 清
取締役	Ralph Wunsch 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	Owen Mahoney※ 鳩山 玲人※ 島田 亨※
上席常務執行役員	貝塚 洋 松原 健志 緒方賢太郎 小野 敦史 神谷 健志
常務執行役員	山喜 和彦 中山 国慶 山下 栄二郎 河野 洋一 柳下 幹生 内村 弘幸 長谷川 勉 井上 博文 宮澤 範充 谷川 弘樹 森田 祐行
執行役員	植松 芳宏 須部 隆 久保雄一朗 兼澤 伸二 荻野 正人 草埜 健太

※独立役員として東京証券取引所に届出しております。

## 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の日
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)	<a href="http://www.smtb.jp/personal/agency/index.html">http://www.smtb.jp/personal/agency/index.html</a>
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。 <a href="http://www.trans-cosmos.co.jp">http://www.trans-cosmos.co.jp</a>

※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。

### ●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。