



第33期

トランスコスモス通信

2017年4月1日 >>> 2018年3月31日

トランスコスモス株式会社
証券コード:9715

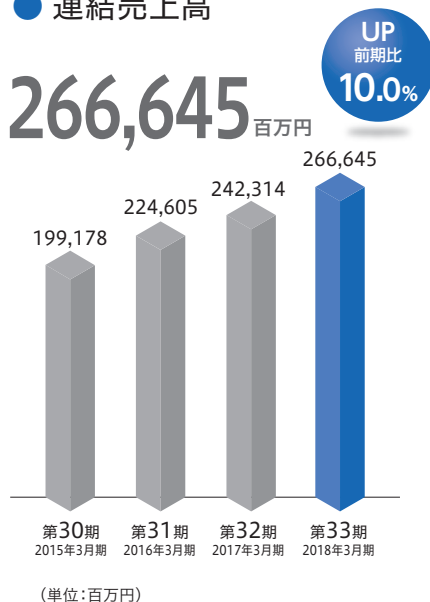
Global Digital Transformation Partner

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、
2018年3月期
(2017年4月1日～2018年3月31日)の
業績に関するご報告をいたします。

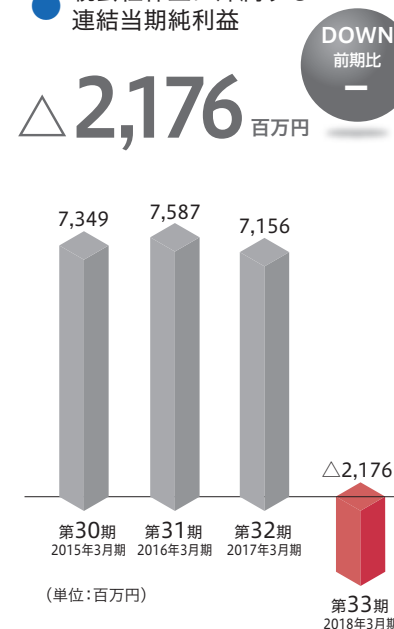
● 連結売上高



● 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では、労働人口の減少、企業のグローバル化、チャットを中心としたデジタルコミュニケーションの拡大、IoT・AIといったデジタルテクノロジー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、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サービスや、バックオフィス、設計開発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増加につなげました。また収益面では、下半期にかけて先行していた投資コストの影響が薄れ、オペレーションセンターの稼働率も改善するなど改善基調で推移したものの、人件費を中心に将来の成長に向けた先行投資に伴う販売費及び一般管理費が増加しました。

新しいサービス創出への取り組み

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「DEC[®]」シリーズの機能や

サービスラインナップの拡充を行いました。具体的には、リコールや情報漏えいなどの緊急事態発生時にチャットで窓口対応を行う「DECAds (デックアズ) for Emergency」の提供を開始しました。また、クラウド型コンタクトセンタープラットフォーム「Contact-Link (コンタクトリンク)」とDMPサービス「DECode (デコード)」との連携により、顧客との会話ログとマーケティングデータの一元管理を実現し、コンタクトセンターの会話ログを活用した広告配信サービスを強化しました。さらに、メッセージャーアプリのLINEと連携したサービスの拡充を行いました。具体的には、LINEカスタマーコネクットの機能で

ある「LINE to Call」と「Call to LINE」を活用したLINE上での電話とチャットのハイブリッド型顧客サポートや、LINEとSalesforce Service Cloudを連携した顧客コミュニケーションサービス、株式会社電通デジタルと株式会社電通デジタルドライブとの共同で行うLINE向けマーケティング支援サービスなどの提供を開始しました。またLINE株式会社と共同で「全国SNSカウンセリング協議会」を設立し、SNSを利用した相談窓口の開設や情報発信により、自殺やいじめなどの防止策を実施していく事業を開始しました。その他、エンターテインメント業界に特化し、電子チケット発券とマーケティング支援サービスを提供する子会社「playground」を設立し、電子チケット発券システム「QuickTicket」を起点とした新しいコミュニケーションサービスの提供を開始しました。また生活者と店舗・ブランドをつなぐプラットフォームである「Gotcha!mall」においては、株式会社セブン&アイ・ホールディングス、株式会社ジーンズメイト、株式会社カスミをはじめ多くの導入が決まり、それぞれ提供を開始しました。一方、BPOサービス領域においては、引き続き、RPA(ロボティック・プロセス・オートメーション)、AI、デジタル・プラットフォームなどの最新のデジタル技術と創業から培ってきたオペレーショナル・エクセレンスを融合した「Digital BPO®サービス」の開発および提供に注力し、業務のスピードアップと工数削減を同時に実現し、お客様企業の生産性向上に貢献していきます。

サービス体制強化への取り組み

主に需要拡大を見据えたサービス拠点や組織体制の拡充をはかりました。具体的には、中国に国内8拠点目となるコンタクトセンター「長沙センター」を新設しました。また、アマゾンジャパン合同会社およびその関連会社が提供する広告掲載サービス「Amazon マーケティングサービス」、および「Amazon アドバイジングプラットフォーム」の運用専門スタッフからなる組織「Amazon 向けアドマネジメントチーム」を仙台に設置しました。その他、情報セキュリティへの取り組みとして、日本・中国に加えタイの子会社においても、情報セキュリティマネジメントシステム(ISMS)の国際規格であるISO/IEC 27001:2013の認証を取得しました。

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で事業展開を加速させ、2桁成長の売上高と当期実績を上回る収益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ひと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。

当期の連結業績は、親会社株主に帰属する当期純損失を計上することとなりましたが、その要因に株式などの資産評価損など一時的な損失が含まれていることから当該評価損などを除外し、配当の基本方針をふまえ、当期の配当を1株当たり23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お願い申し上げます。

2018年6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を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
「DEC Support」を開発

DEC Support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」の提供を開始
「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サービス提供を開始する予定です。

2017年度下半期のトピックス

中国子会社が「金音賞——2017最適アウトソーシングカスタマーコンタクトセンター賞」を受賞



アメリカのファストファッションブランドの「FOREVER 21」と提携

FOREVER 21

AI・機械学習に不可欠な大量の教師データの作成に専門特化したアノテーションセンターを開設

フランスIDKIDS傘下の子供服ブランド「Okaidi・Obaibi」のTMALL出店を支援

okaidi-obaibi

「LINE カスタマーコネクト」の機能「LINE to Call」、「Call to LINE」の提供を開始



2017

10月

11月

12月

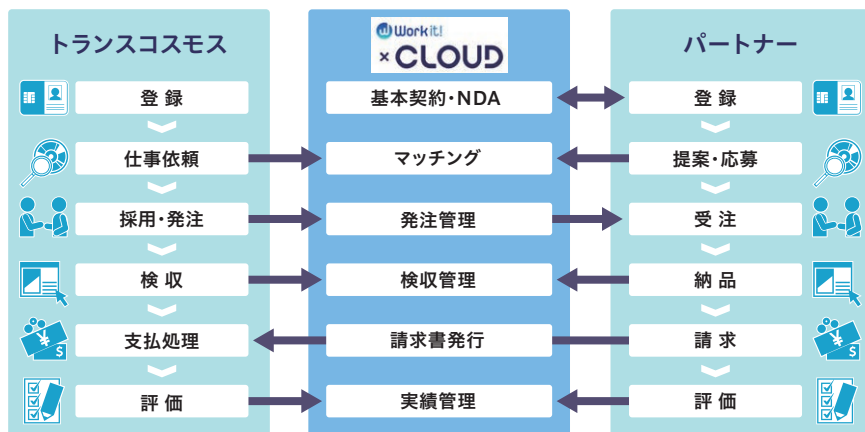
体制強化



多様な働き方に柔軟に対応するアウトソーシングプラットフォーム「Work it!×CLOUD」を開発

「Work it!×CLOUD」は、仕事を発注する側(当社)と受託側(パートナー)をつなぐプラットフォームで、仕事を依頼する際の手続きを全てオンラインで完結することが可能です。登録に際しては本人確認や業務環境など所定の審査を実施し、セキュリティ、スキルの担保を徹底することで高品質なサービスの提供を可能とします。

まずは家庭の事情などで離職した当社の元従業員や取引実績のある個人事業主、小規模法人などをパートナーとして登録を促進し、当社のサービス提供形態のひとつとしてお客様企業に提案していきます。



体制強化



LINEと「全国SNSカウンセリング協議会」を共同で設立

LINEは、CSR活動の一環として、滋賀県大津市と「LINEを利用した子どものいじめ防止対策に関する連携協定」、および長野県と「LINEを利用した子どものいじめ・自殺対策に関する連携協定」を締結し、「LINE」を利用した相談窓口の開設や、今後の相談事業の検討に取り組んでいます。当社はこれらの事業に参画し、システムの提供や数値解析などを行っています。

これらの知見を活かし、SNSを利用した相談窓口の開設や情報発信により、自殺やいじめなどの防止策を実施すべく、本協議会を設立しました。

■ 設立の目的

SNS関連事業者、電話相談事業者、カウンセラー、研究機関、教員らが幅広く連携し、右記の活動を推進

- ① SNS相談員のスキル向上の研修
- ② SNS相談のノウハウの研究
- ③ 高品質なSNS相談の普及 など

一般財団法人 全国SNSカウンセリング協議会

名称	全国SNSカウンセリング協議会
設立日	2017年12月6日
代表理事	江口清貴(LINE株式会社)、三川剛(トランスコスモス株式会社)
事業内容	SNSカウンセリング手法の開発、研究、普及

2017年度下半期のトピックス

リコールや情報漏えいなどの緊急事態発生時にチャットで窓口対応を行う「DECAds For Emergency」の提供を開始






AIを活用し、消費者の心を動かす広告訴求を開発するメソッド「coemo」の提供を開始

コンタクトセンターの会話ログを活用した広告配信を実現

全国SNSカウンセリング協議会が厚生労働省委託事業で自殺対策強化月間にLINEを利用した相談事業を実施

仙台にAmazon向け専用プランニングチームを設立

電通デジタル・電通デジタルドライブとLINE向けマーケティング支援サービスの提供を開始

2018 1月 2月 3月

Pick UPサービス

子会社「playground」が提供する「QuickTicket」は、スマホに直接押印できる電子スタンプとして国際特許を保有する技術で、スポーツ・テーマパーク・コンサートなどで幅広く導入されています。

2018年2月には、埼玉西武ライオンズとplaygroundがLINEを通じて発券できる電子チケットを起点とした世界初の「チャットベースのスマートスタジアム」を本格導入し、ファンクラブWeb先々行抽選販売よりサービスを開始しました。



子会社「グランドデザイン」が開発・運営する「Gotcha! mall(ガッチャ!モール)」は、誰もが知っているカプセルトイ:ガッチャのインターフェースでクーポンを入手することができるサービスで、サービス開始より2周年を迎えました。

Gotcha! mall

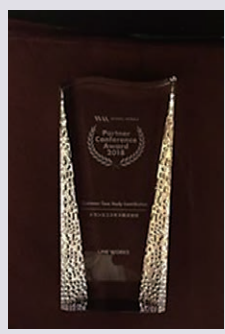
LINE公式アカウント800万友だち、総プレイ数4,000万回、導入店舗数20,000店にまで拡大した顧客のリアル行動データをDECサービスへ取り込み、統合型マーケティングを提供します。



表彰・認定

ワークスマイルより「Customer Case Study Contribution」アワードを受賞

ワークスマイルジャパン株式会社が提供するビジネス版LINE「LINE WORKS」の豊富な導入実績を通してお客様企業に多くの参考事例を提供したことが評価され受賞しました。



LINE法人向けサービスの販売・開発パートナーを認定する「LINE Biz-Solutions Partner Program」の「LINE Biz Account」部門において、「Sales Partner」最上位の「Diamond」に認定

LINEの広告商品およびAPI関連サービスを販売するパートナーの中から、特に優秀なパートナーとして表彰されました。



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52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29拠点・約16,840席、海外39拠点・約13,150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

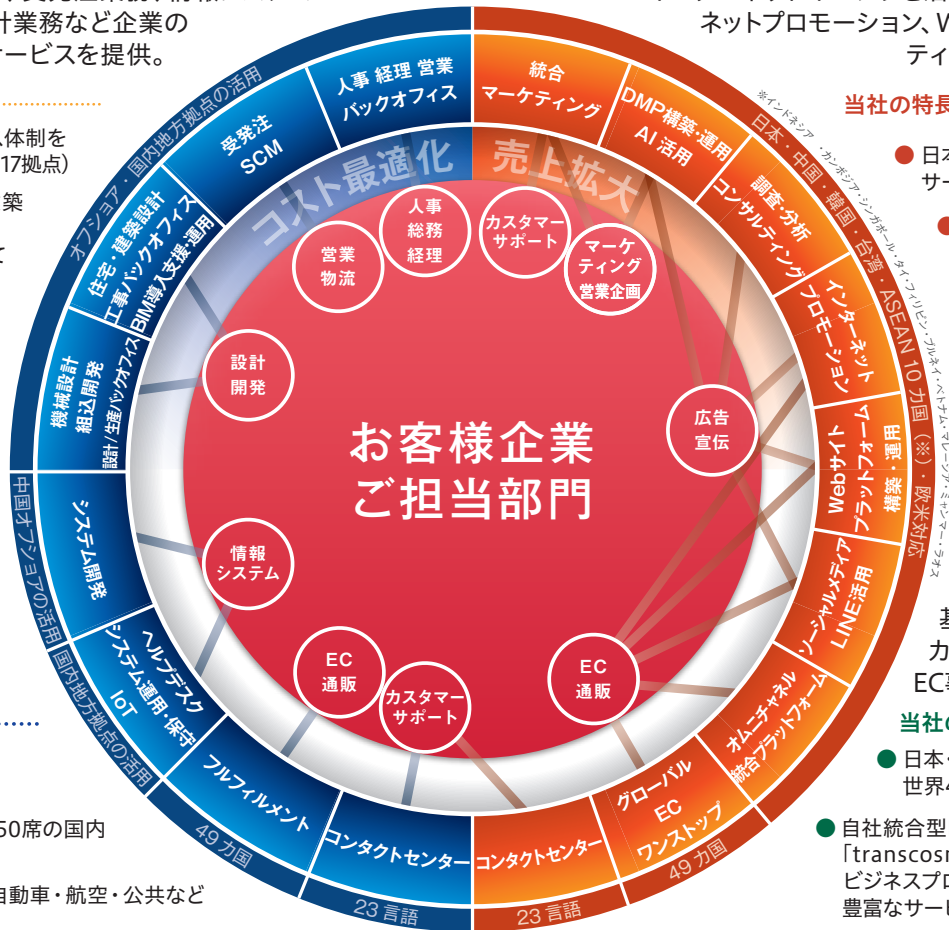
- 日本・中国・韓国を中心としたデジタルマーケティングサービスプロバイダー
- インターネットプロモーションからWebサイト構築・運用まで全てをワンストップで支援する体制を確立
- 国内最大級のWebサイト構築・運用体制を確立
- 北米に事業開発拠点を構え、最新のアドテクノロジー²を積極的に導入

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



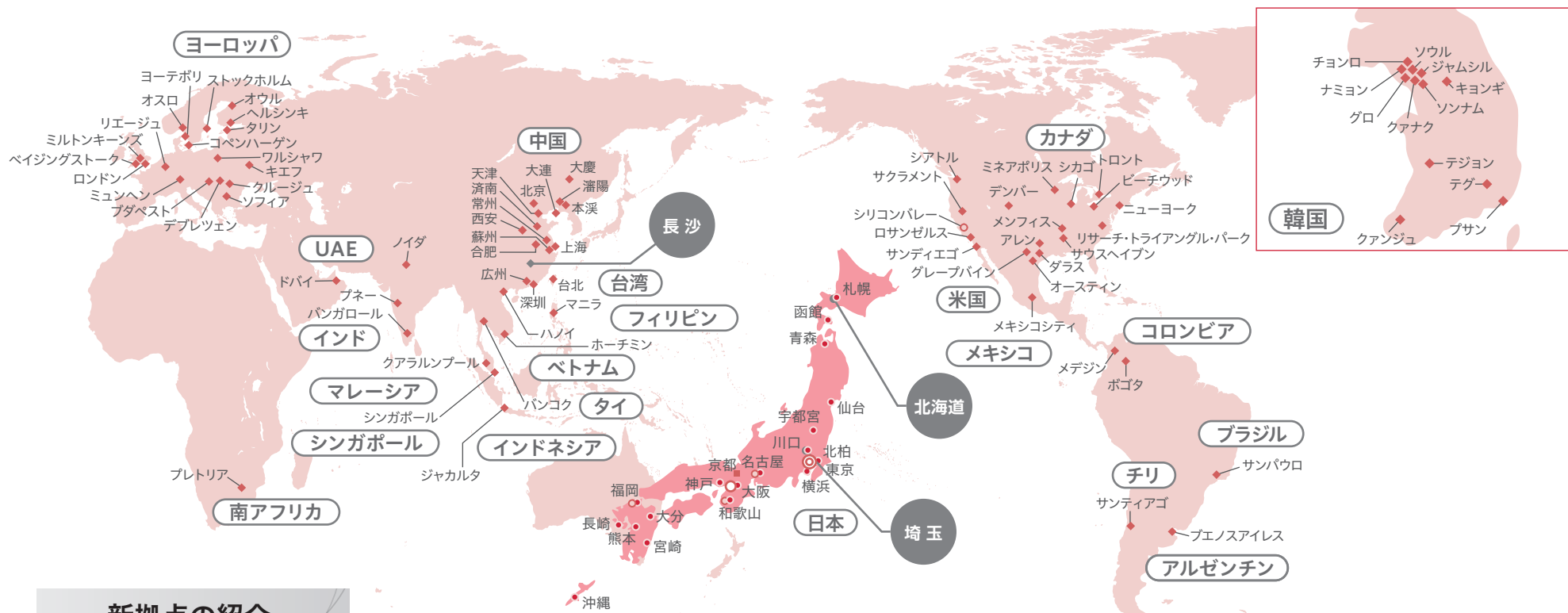
用語解説

- 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33カ国、172拠点で展開

◎ 本社 ○ 本部 ● 支社 ■ 営業所 ● サービス拠点 ● 国内 59拠点 ◆ 海外 113拠点 (32カ国)
 (拠点数には、本部・支社・事業開発・提携先なども含む) 2018年6月末現在



新拠点の紹介

北海道 



BPOセンター札幌北口 200席

建設業界向けバックオフィスサービス、BIMトータルサービス[to BIM]を提供

北海道 



**マーケティングチェーン
マネジメントセンター
札幌創成 285席**

コールセンターサービス、
コンタクトセンターサービスを提供

埼玉 



サテライトオフィス越谷 50席

自宅近くで短時間で働きたいという
求職ニーズに対応した
郊外型コンタクトセンターとして開設

長沙 



長沙センター 650席

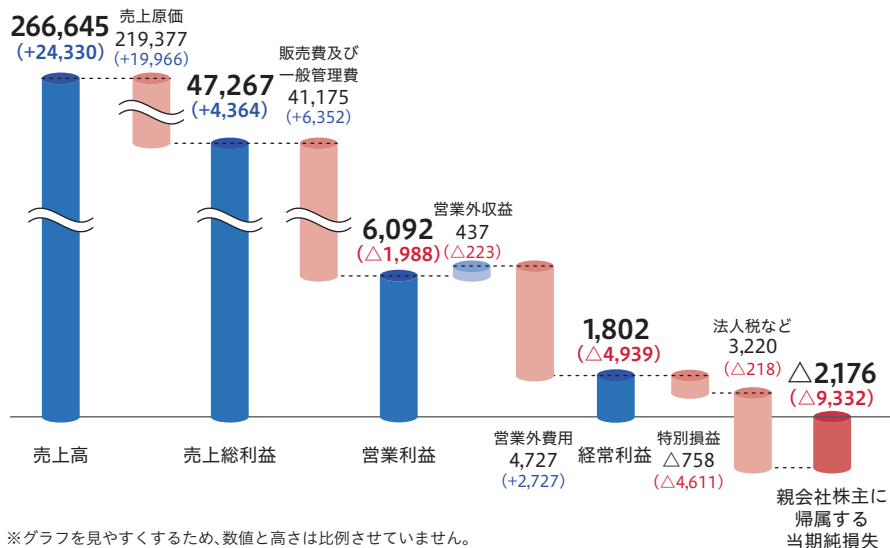
中国国内向けチャットサポート、
インバウンドコール、アウトバウンドコール
を提供

連結財務情報

連結損益計算書の概要

(単位:百万円)

当連結会計年度 (2017年4月1日から2018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。
※()内数字は前年同期比増減

売上高

単体サービスにおけるDECサービス(デジタルマーケティングサービス、ECファンストップサービス、コンタクトセンターサービス)、BPOサービスなど主要サービスの受注が増加し、さらに中国子会社および韓国子会社の受注増加により、売上高は前期比10.0%の増収となりました。これにより、8期連続の増収となり、株式公開以来の過去最高売上高を更新しました。

営業利益

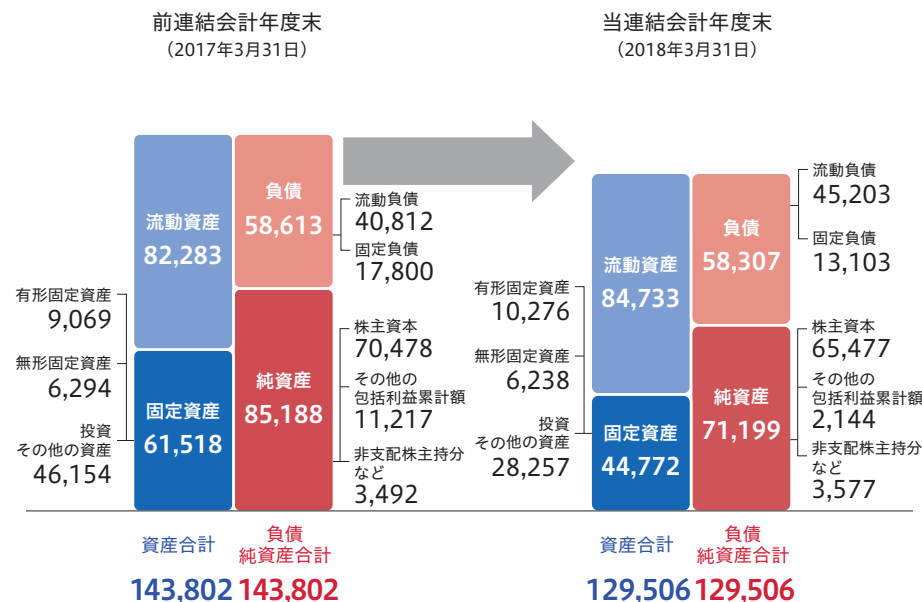
中国子会社および韓国子会社を中心に海外関係会社が大幅に増益(営業損失の縮小)となり、同セグメントの黒字化のめどが立ったものの、単体サービスにおける先行投資や国内関係会社の新規事業の立上コストなどの影響により、営業利益は前期比24.6%の減益となりました。

親会社株主に帰属する当期純損失

営業利益の減益に加えて、一部関連会社ののれん一括償却(営業外費用)、株式売却益(特別利益)の減少、株式等評価損(特別損失)の増加などの影響により、親会社株主に帰属する当期純損失は2,176百万円となりました。

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

当連結会計年度末の総資産は、前連結会計年度末に比べて14,295百万円減少し、129,506百万円となりました。負債の部につきましては、306百万円減少し、58,307百万円となりました。また、純資産の部につきましても、13,989百万円減少し、71,199百万円となりました。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、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。

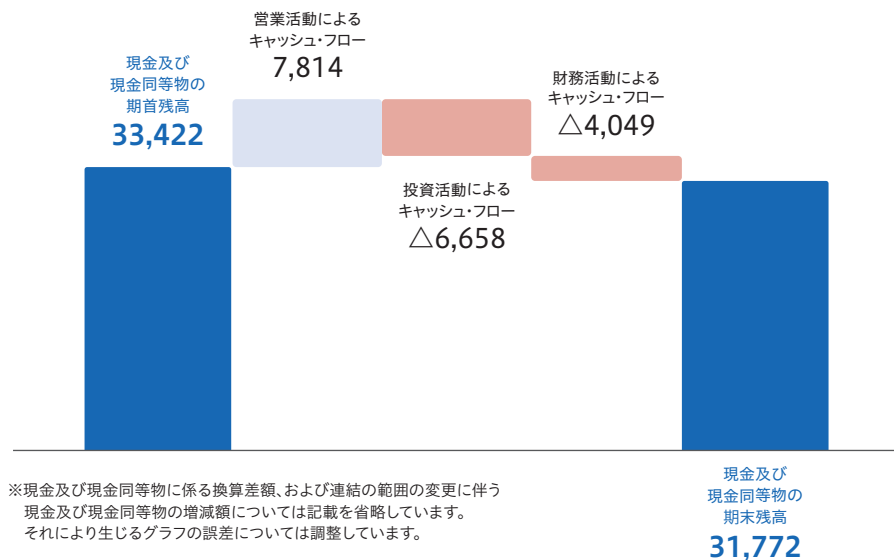
- 資産の部、固定資産…「投資有価証券」の時価評価戻入による減少(戻入後、関係会社株式に振替)、当該譲渡契約に係る「デリバティブ債権」の取崩しによる減少
- 負債の部、固定負債…「繰延税金負債」の減少
- 純資産の部…「その他有価証券評価差額金」の減少および「繰延ヘッジ損益」の取崩しによる減少

また、上記株式譲渡契約に係るものの他、資産の部では、流動資産で「受取手形及び売掛金」が増加、「現金及び預金」が減少、固定資産で「投資有価証券」および「関係会社株式」が減少しました。負債の部では、流動負債で「未払費用」が増加、固定負債で「長期借入金」が減少しました。なお、当連結会計年度末の自己資本比率は、52.2%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 (2017年4月1日から2018年3月31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、前連結会計年度と比べ672百万円収入が減少し、7,814百万円の収入となりました。この主な要因は、税金等調整前当期純利益が減少したことによるものです。

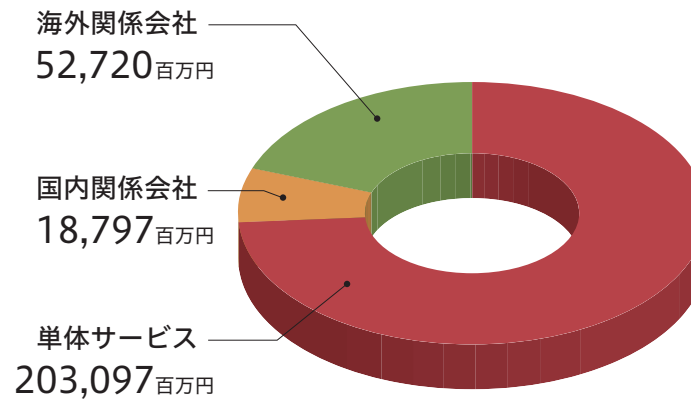
投資活動によるキャッシュ・フローは、前連結会計年度と比べ459百万円支出が増加し、6,658百万円の支出となりました。この主な要因は、「関係会社株式の売却による収入」と「投資有価証券の売却による収入」が減少したことによるものです。

財務活動によるキャッシュ・フローは、前連結会計年度と比べ748百万円支出が増加し、4,049百万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連結会計年度末残高は、前連結会計年度末に比べ1,650百万円減少し、31,772百万円となりました。

セグメント別売上高

当連結会計年度 (2017年4月1日から2018年3月31日まで)



※セグメント間取引消去等△7,969百万円は含みません。

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。」という経営理念を具現化するため、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います。

コーポレート・ガバナンスの強化に向けた取り組み

2015年6月	2015年12月	2016年6月
コーポレートガバナンス・コード(東証)適用	コーポレートガバナンス・コードに関する取り組み方針決定(当社CGコードの制定)・対応	定時株主総会にて監査等委員会設置会社へ移行



- 2015年6月のコーポレートガバナンス・コードの適用を契機に、さらなるコーポレート・ガバナンス体制の強化に向けて取り組む
- 社外取締役の機能を最大限に活用でき、監督と業務執行の分離を進めることのできる監査等委員会設置会社制度を採用
- 事業の拡大・多様化に対応した「監督機能の強化」の充実をはかる

当社の監査等委員会の特徴

- 監査等委員全員が社外取締役(独立役員)
当社に対して特段の利害関係(人的・経済的関係)がなく、第三者の立場から監査・監督を実施
- 監査等委員全員が経営者としての深い見識を有する
それぞれ経営者としての豊富な経験と財務および会計に関する相当程度の知識を有し、取締役会等を通じて、社内取締役と事業について対等に議論するなど、牽制機能が十分に働いている
- 監査等委員会の監査業務を内部監査室が補助する体制
監査等委員会の指揮・監督のもと内部監査室が監査等委員会の監査業務を補助している

取締役会の実効性評価／監査等委員会の有効性評価

当社は、2018年3月～5月に全取締役を対象として、2017年度の実効性ならびに監査等委員会の有効性に関するアンケート調査を行い、その結果の分析・評価を実施しました。

取締役会の実効性に関する評価

今回の評価結果としては、取締役会の構成、議題・審議内容および討論の状況、運営状況は適切であり、業務執行にかかる意思決定および監督の両面において実効性があると結論づけています。
当社取締役会は、これまで当社が取り組み、構築してきたガバナンス体制の優位性を維持しつつ、今後、当分析・評価を毎年実施することで、取締役会の実効性のさらなる向上に努めていきます。

監査等委員会の有効性に関する評価

今回の評価結果としては、監査等委員会が取締役の職務執行の監督等を行うにあたり、独立した客観的な立場から適切な判断を行っているなど、その役割・責務を十分に果たしており、また、課題等の顕在は無く、監査等委員会の構成と運営、監査状況の有効性が確保されていると結論づけています。

ダイバーシティ推進活動のご報告

当社の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は、“人材”です。当社では、性別・年齢・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社員ひとりひとりが、やりがいをもって能力を最大限に発揮できる職場環境の実現を目指しています。

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。

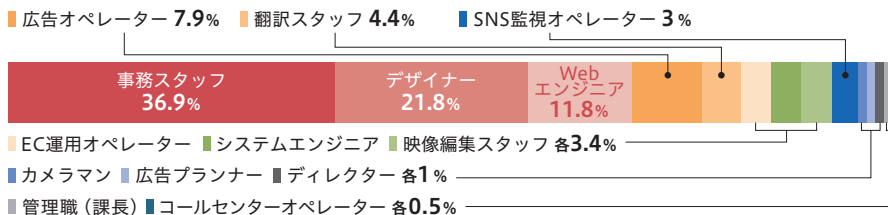
障がい者に「働きやすい」と認められる企業ブランドの確立を目指す！

- 現場の業務ニーズに応じた雇用を図る
- 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となれる関係を構築する

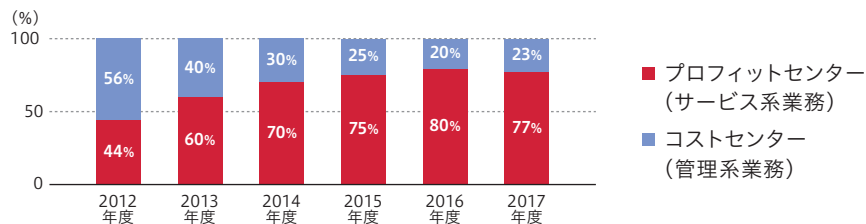
障がい種別割合 障がいの種別にとらわれず雇用



職種別割合 さまざまな職種で活躍



業務別割合 (プロフィットセンター:コストセンター) 約8割がプロフィットセンターで勤務



女性活躍推進

当社では、2007年10月に専任組織(女性活躍推進プロジェクト)を設置し、2008年4月より、スローガンと取り組みの中心となる“3本柱”を掲げ、さまざまな取り組みを行っています。

スローガン

女性が積極的に活躍できる魅力ある企業風土の創造を！

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
- 意識改革・広報活動
- 働きやすさ支援

2015年度からは、新たに全社横断の【女性活躍・働き方向上プロジェクト】を発足し、全社をあげて取り組みを強化しています。



専任組織発足

女性活躍推進に対する正しい理解と意識変革を促進する

- 女性リーダー候補に対するキャリア・能力開発支援
- 育児支援 (育児をしながら仕事を続けられる職場環境の整備)
- 専用イントラネットでの情報発信による風土醸成

女性活躍推進に対する理解を浸透させ、継続的に支援策を拡充する

- キャリア・能力開発支援策の拡充
- 両立支援 (育児中も活躍できる職場環境の整備)

全社横断プロジェクト発足

女性を含むダイバーシティ・マネジメントへ意識を広げ、働き方の見直しを含めた取り組みを強化する

- 女性活躍関連施策のKPIを設定
- 働き方の見直し (長時間労働削減、有給取得推進、テレワークなど)

ダイバーシティ推進活動のご報告／株主優待に関するお知らせ

ワークライフバランスの推進

当社では、多様な人材が働きやすく、能力を最大限発揮できる職場環境づくりを目指し、ワークライフバランス実現に向けた取り組みを実施しています。

推進テーマ

- ① 業務プロセスを見直し、長時間労働をなくす
- ② 有給休暇が取得しやすい職場づくりを目指す
- ③ 生産性向上につながる事例・ツールを標準化する
- ④ 多様な働き方を取り入れ、ひとりひとりが活躍できる環境を整える
- ⑤ キャリアアップと自律的な成長を支援する

ワークライフバランス推進を目指した有給休暇取得促進

当社では、働き方改革による生産性向上と併せ、「休み方改革」を推進しています。有給休暇について、夏季は5日間連続して期間取得できるよう奨励しています。また、取得しやすい環境整備のための啓蒙活動として、全国拠点・センター・事業所にポスターを設置し、リーフレットを社員に配布しています。



多様な人材の活躍推進への取り組み

熊本県より男女共同参画推進事業者表彰を受賞

BPOセンター熊本での女性の働きやすい職場づくりが評価

2018年2月8日、熊本県より平成29年度男女共同参画推進事業者表彰を受賞しました。熊本県では、仕事と家庭の両立支援および女性の登用など、男女がともに働きやすい職場づくりに積極的に取り組んでいる事業者を表彰し、その取り組みを広く周知することで、男女共同参画社会の実現を目指しています。当社は、2008年12月にオペレーション拠点「BPOセンター熊本」を開設して以来、女性の活躍を後押しする施策の充実に努めてきました。このたびの受賞では、子育て中の社員に対するマイカー通勤助成や、管理職候補の女性に向けた研修会の実施など、女性が働きやすい環境整備に取り組んでいることが高く評価されました。当社はこれまで、厚生労働省より、次世代育成支援対策推進法に基づく「くるみん」マークや、女性活躍推進法における最高位「えるぼし認定」3段階目を取得するなど、女性の活躍を経営課題のひとつと位置づけ、仕事と育児の両立や女性の能力開発を積極的に支援しています。

当社は、今後も社員の多様な働き方を可能にする環境づくりを推進し、性別に関わりなく意欲ある人材がその能力を十分に発揮できる社会の実現に尽力していきます。



お知らせ 2019年度から株主優待制度を拡充いたします

当社は、株主の皆様の日頃からのご支援に感謝するとともに、より多くの皆様に当社を継続的にご支援いただくことを目的として、毎年3月31日現在、当社株式を1,000株以上保有いただいている株主様を対象とした株主優待制度を実施してまいりました。

このたび、当社株式への投資の魅力さをさらに高め、今後より多くの皆様に当社株式を長期にわたって保有していただくため、長期保有優遇制度を新設するとともに、優待対象となる株主様の保有株式数を「1,000株以上」から「500株以上」に引き下げ、2019年3月31日を基準日とする株主優待制度から内容を拡充することといたしました。

詳細は同封しております「株主優待制度の拡充に関するお知らせ」をご参照いただきますようお願いいたします。

会社概要 (2018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: 10,609名 グループ: 24,875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 (2018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	12,727名

大株主の状況 (2018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	3,916	8.03
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)	2,704	5.54
平井 美穂子	1,463	3.00
GOVERNMENT OF NORWAY	985	2.02
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	732	1.50
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)	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 (2018年6月21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
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	オウエン・マホニ※ 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 稲積 憲
上席常務執行役員	貝塚 洋 橋田 尚彦 緒方賢太郎 山下栄二郎 小野 敦史 三川 剛 谷川 弘樹
常務執行役員	宮澤 範充 井上 博文 山喜 和彦 内村 弘幸 長谷川 勉 植松 芳宏 森田 祐行 中山 国慶 河野 洋一 柳下 幹生 須部 隆 福島 常浩 鷲尾 剛
執行役員	兼澤 伸二 吉田 啓介 久保雄一郎 山根 径 荻野 正人 草埜 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 コウオンサンヨウ

※ 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

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。

