

**Global Digital Transformation Partner**

# 2018年3月期 本決算説明会



2018年4月27日

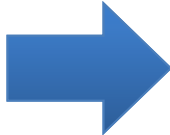
トランスコスモス株式会社

# 2017年度 成果と課題

## 成果

- 連結売上高 10%増収を達成、過去最高売上高を更新
- 海外関係会社事業を実質黒字化（事業撤退に伴う在庫評価減を控除）
- 将来の成長に向けた布石を実行
  - マーケティング・販売・顧客コミュニケーションを一気通貫で支援するDECサービスを強化・拡充
    - ✓ Gotcha! mall、Quick Ticketサービス、当社独自のオムニチャネル統合マーケティングを軸とした「DEC」シリーズを強化・拡充
    - ✓ LINEとの協業を推進、LINE Sales Partner 最上位の「Diamond」を取得
  - Digitalとオペレーションを融合したDigital BPOサービスを強化・拡充

## 課題

- 販管費の増加
  - 既存ポートフォリオの減損
- 
- 新規取り組みの早期収益化
  - 投資モニタリング強化、EXITも視野に入れた既存ポートフォリオ見直し

## 今後

- 売上高の二桁成長の継続・営業利益率の改善を目指す

1	2018年3月期 決算について① 損益計算書
2	2018年3月期 決算について② 貸借対照表・キャッシュフロー計算書・配当政策
3	中期重点施策
4	2017年度 活動トピックス

# 連結損益計算書 サマリ

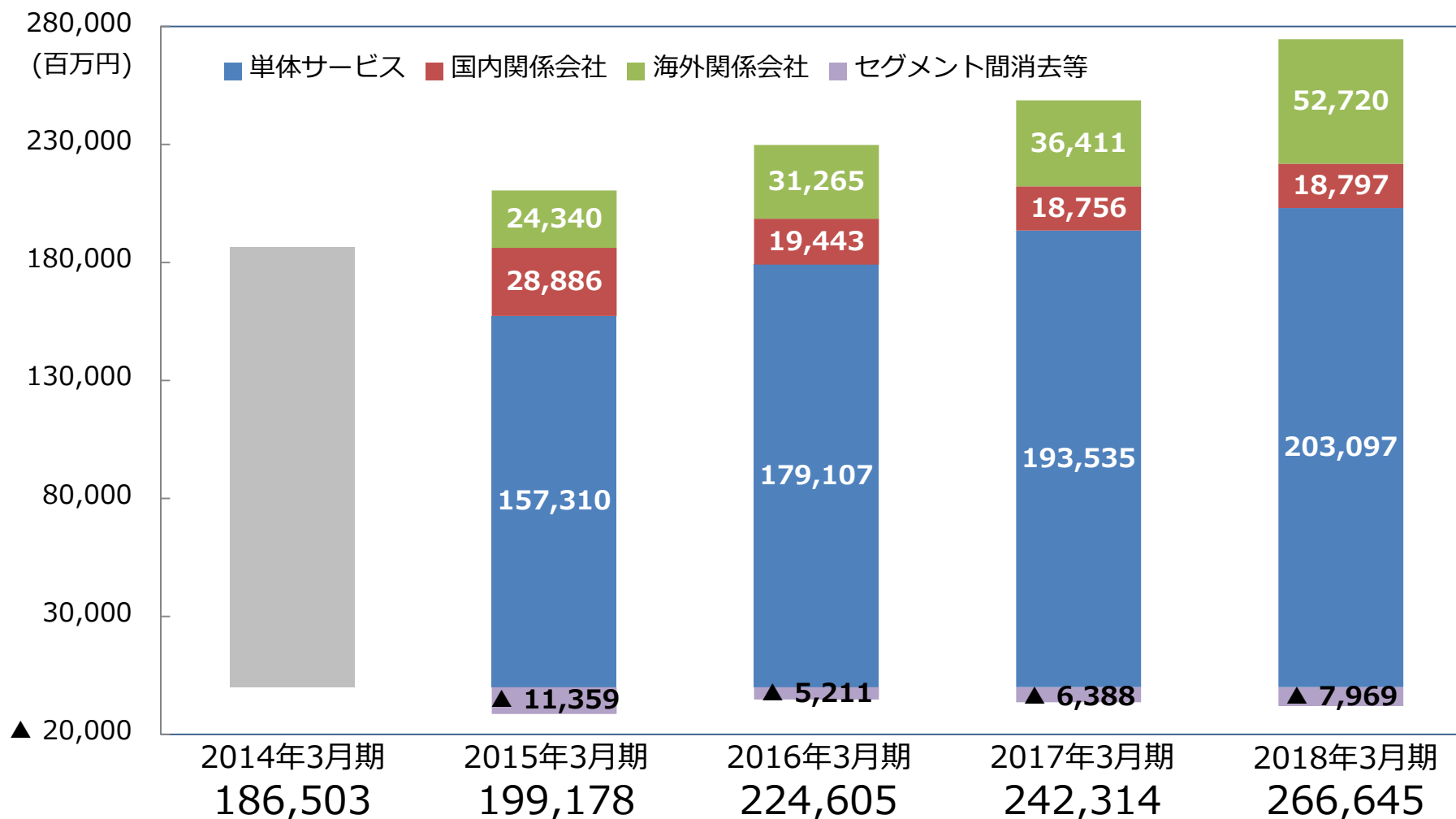


- 売上高：単体サービス、海外関係会社の受注増加で二桁増収。過去最高売上高を更新
- 営業利益：海外関係会社の黒字化がめど立つも単体サービスの先行投資等の影響で減益
- 経常利益：営業利益の減少、一部関係会社ののれん一括償却等の影響で減益
- 当期純利益：営業・経常利益の減少、株式売却益の減少、株式等評価損の増加等の影響で減益

単位：百万円	2017年3月期		2018年3月期		増減	
		(構成比)		(構成比)	(増減額)	(増減率)
売上高	242,314	100.0%	266,645	100.0%	24,330	10.0%
売上原価	199,411	82.3%	219,377	82.3%	19,966	10.0%
売上総利益	42,902	17.7%	47,267	17.7%	4,364	10.2%
販管費	34,822	14.4%	41,175	15.4%	6,352	18.2%
営業利益	8,080	3.3%	6,092	2.3%	▲ 1,988	▲24.6%
営業外損益	▲ 1,337	▲0.6%	▲ 4,289	▲1.6%	▲ 2,951	220.6%
経常利益	6,742	2.8%	1,802	0.7%	▲ 4,939	▲73.3%
特別損益	3,853	1.6%	▲ 758	▲0.3%	▲ 4,611	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	7,156	3.0%	▲ 2,176	▲0.8%	▲ 9,332	-

# 連結売上高の推移

- 単体サービス・海外関係会社の受注増加で増収トレンドを維持
- 8期連続で増収となり、上場以来の最高売上高を更新



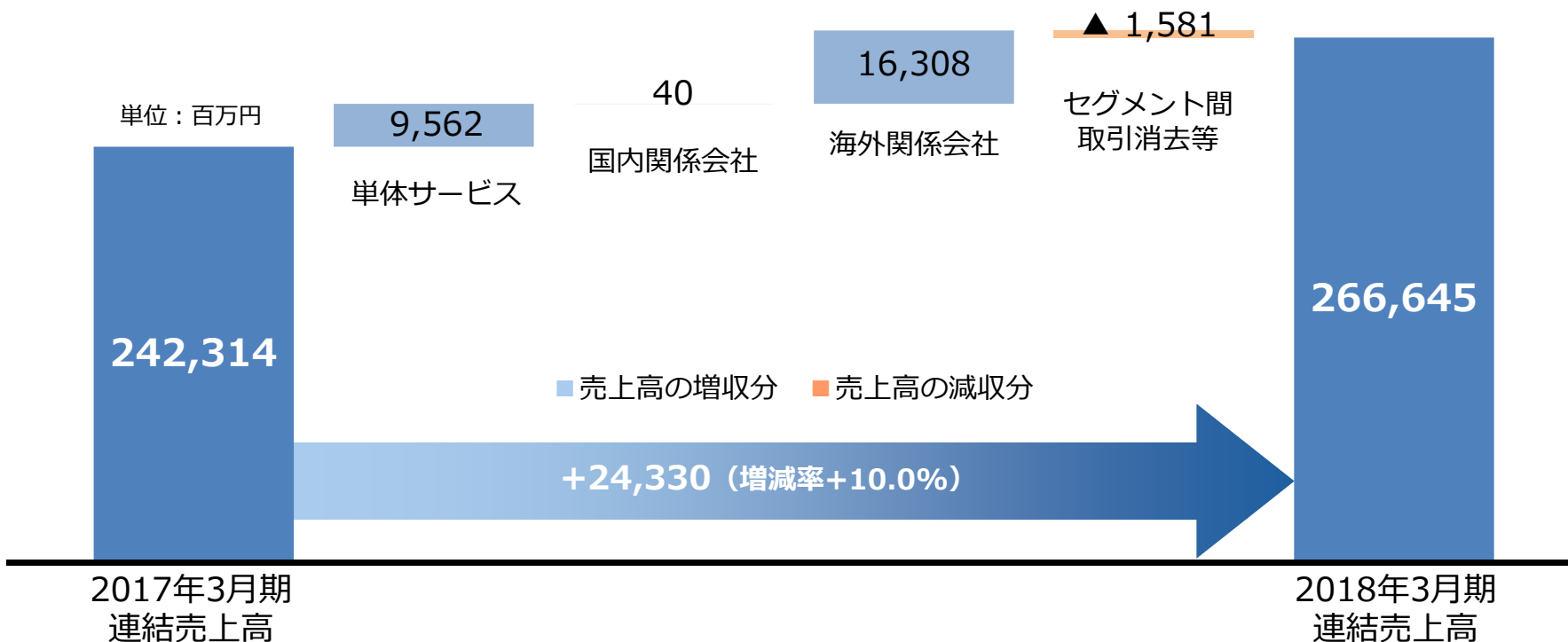
※2015年3月期より報告セグメントの区分を変更しております。

# 連結売上高の増減分析

● 売上高 増加：+24,330百万円（+10.0%）

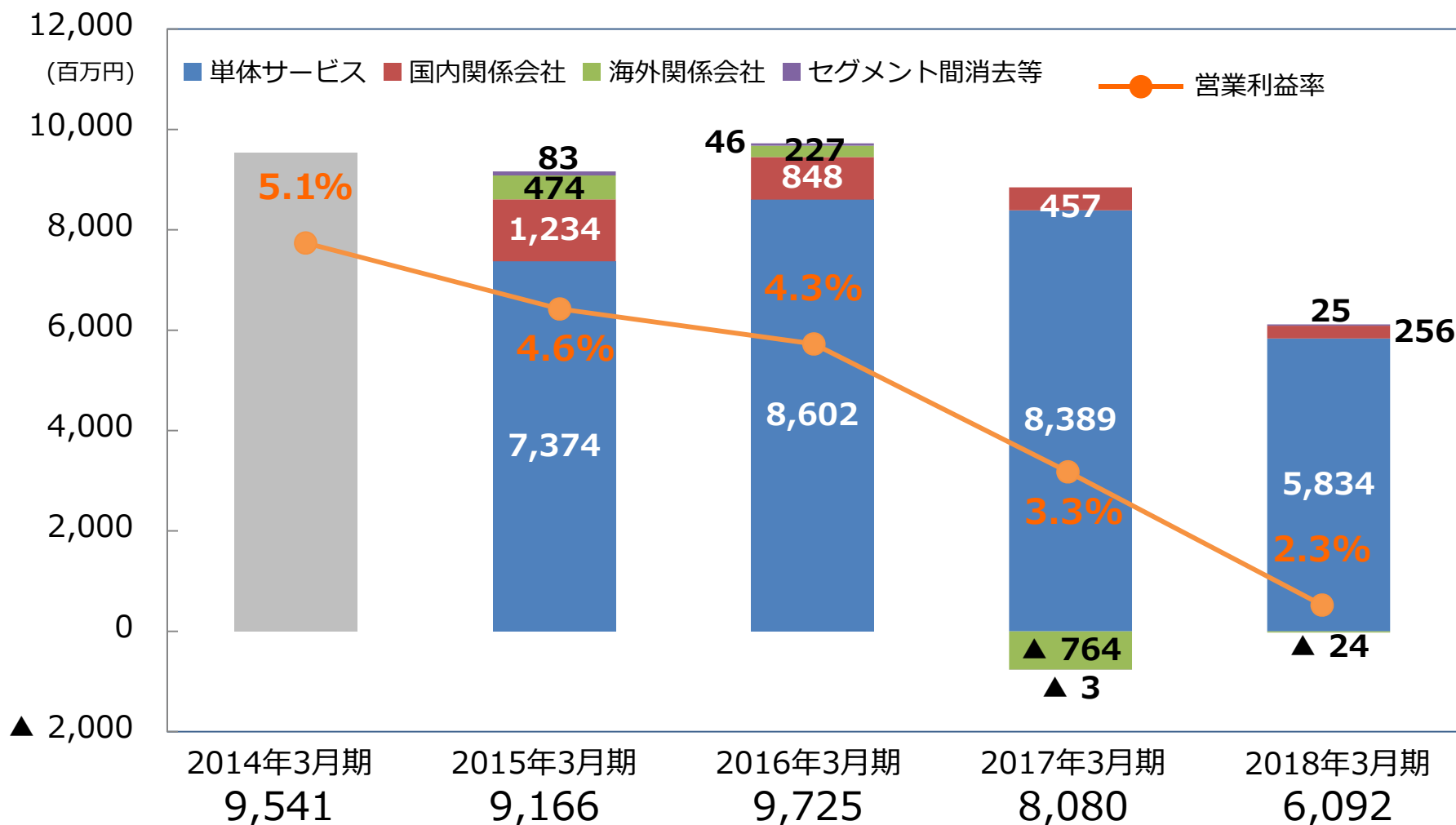
単体サービス	主要サービス（DEC・BPO）の受注増加で増収。DECサービス事業は、インターネット広告サービスが前期並みとなったものの、CC* <sup>1</sup> サービスやDECS* <sup>2</sup> サービス等が増加
国内関係会社	一部子会社の受注増加で増収
海外関係会社	中国子会社および韓国子会社の受注増加、新規連結の影響等で増収

\*1 コンタクトセンター \*2 DECソリューション（Webサイト構築・運用等のサービス）



# 連結営業利益の推移

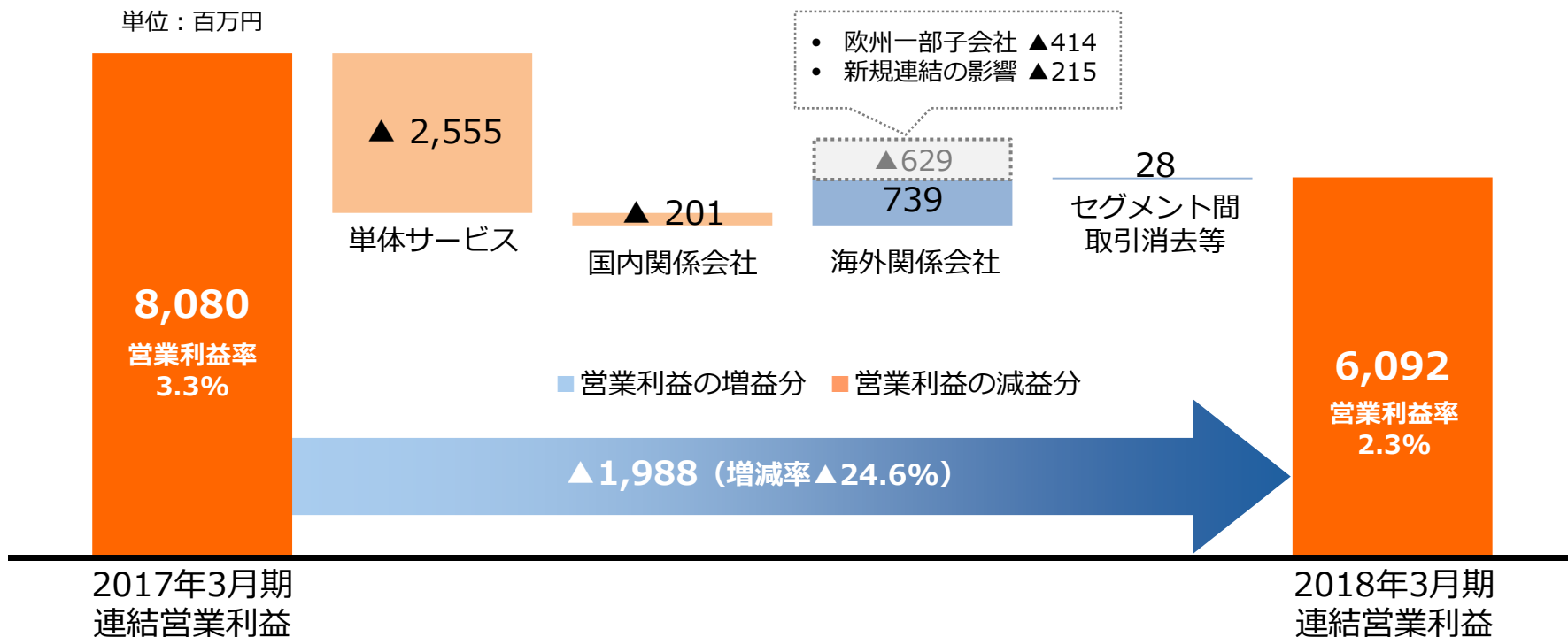
- 単体サービスの先行投資、のれん償却、新規連結等の影響で減益
- 営業利益率は2%水準に低下



# 連結営業利益の増減分析

● 営業利益 減少 : ▲1,988百万円 (▲24.6%)

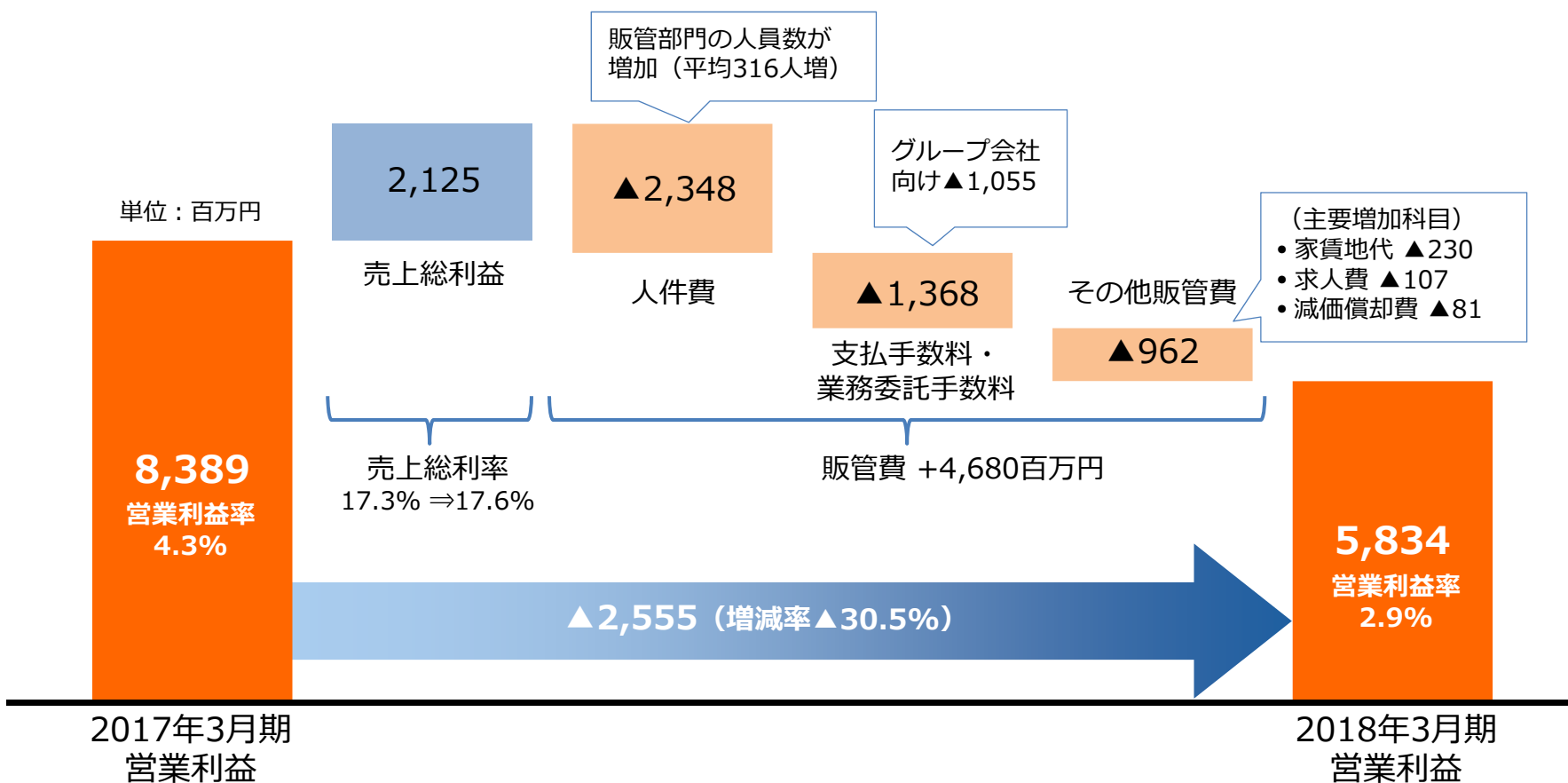
単体サービス	売上総利益ベースでの収益性は改善したものの、将来の成長に向けた先行投資に伴う販管費の増加等で減益 ※次ページ参照
国内関係会社	一部子会社の新規事業の立上コスト等の影響で減益
海外関係会社	欧州一部子会社の業績低迷および事業再構築、立上げ子会社等の新規連結等によるマイナスインパクトはあったものの、中国子会社および韓国子会社の収益性改善により増益





# 単体サービス 営業利益の増減分析

- 営業利益 減少：▲2,555百万円（▲30.5%）
  - 売上総利益：売上増収、大型スポット案件の獲得等で増益。売上総利益率は0.3pt改善
  - 販 管 費：人件費を中心に事業拡大及び将来の成長に向けた体制強化等で4,680百万円増加

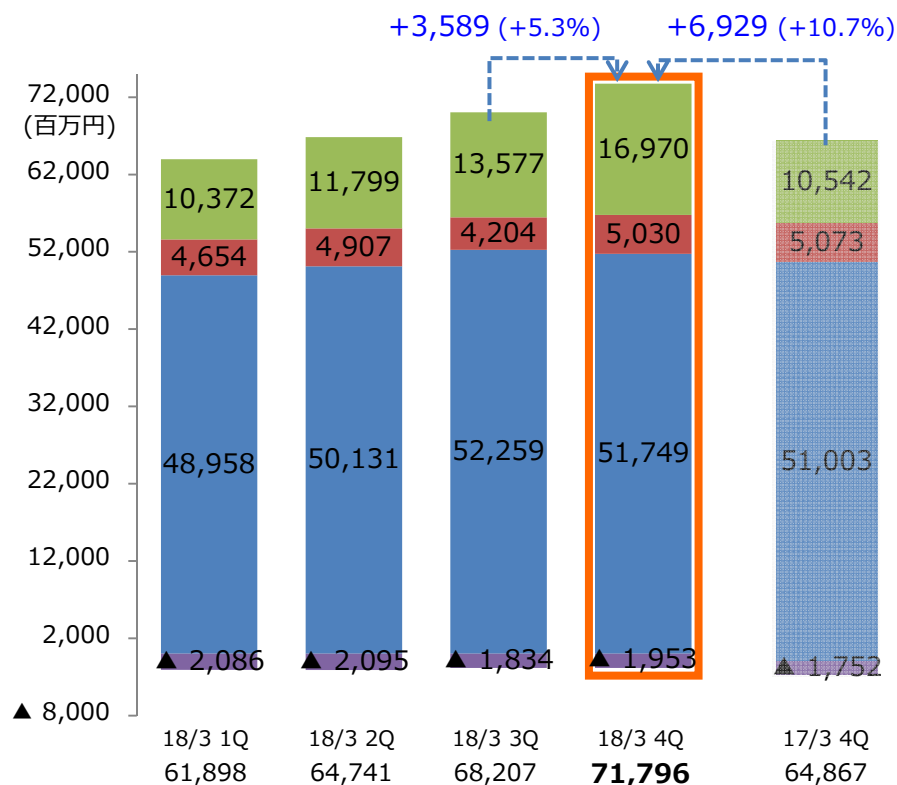


# 連結四半期業績 (2018年1-3月期)

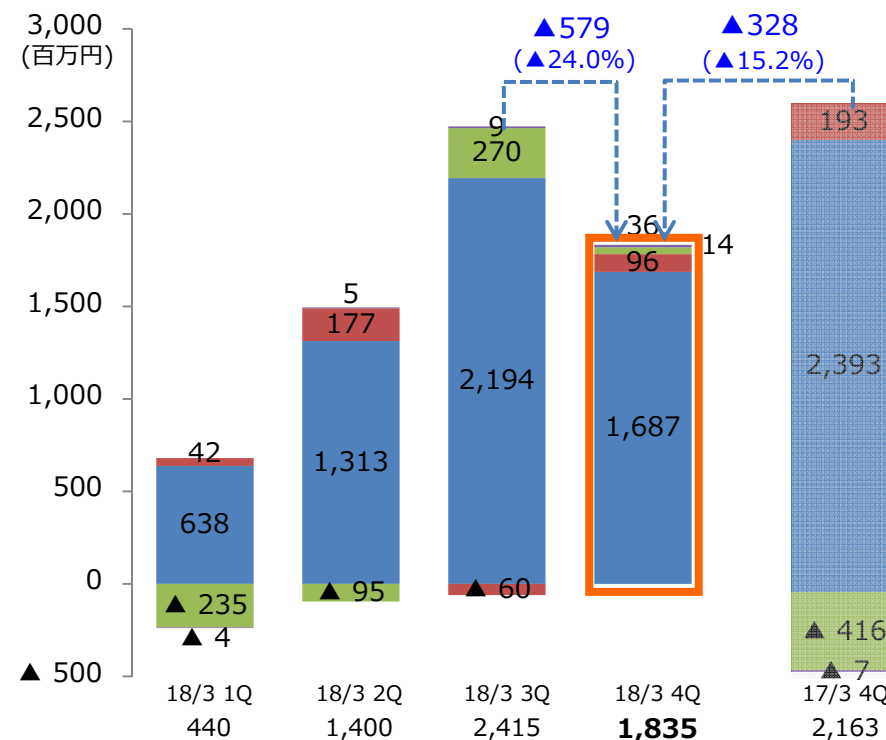


- 売上高：単体サービス、および中国・韓国を中心とした海外関係会社が受注増加で前期比6,929百万円、10.7%の増収。当3Q比では3,589百万円、5.3%の増収
- 営業利益：海外関係会社は黒字転換したものの、単体サービスにおける販管費の増加、国内関係会社の新規事業立上げ等の影響で前期比328百万円、15.2%の減益。当3Q比では単体サービスの大型スポット案件の反動もあり、579百万円、24.0%の減益

## 売上高



## 営業利益



■ 単体サービス ■ 国内関係会社 ■ 海外関係会社 ■ セグメント間消去等

# セグメント別業績 サマリ



## 単体サービス

- 主要サービス（DEC・BPO）の受注増加で増収。DECサービス事業は、インターネット広告サービスが前期並みとなったものの、CCサービスやDECSサービス等が増加
- 売上総利益ベースでの収益性は改善したものの、将来の成長に向けた先行投資に伴う販管費の増加等で減益

## 国内関係会社

- 一部子会社の受注増加で増収
- 一部子会社の新規事業の立上コスト等の影響で減益

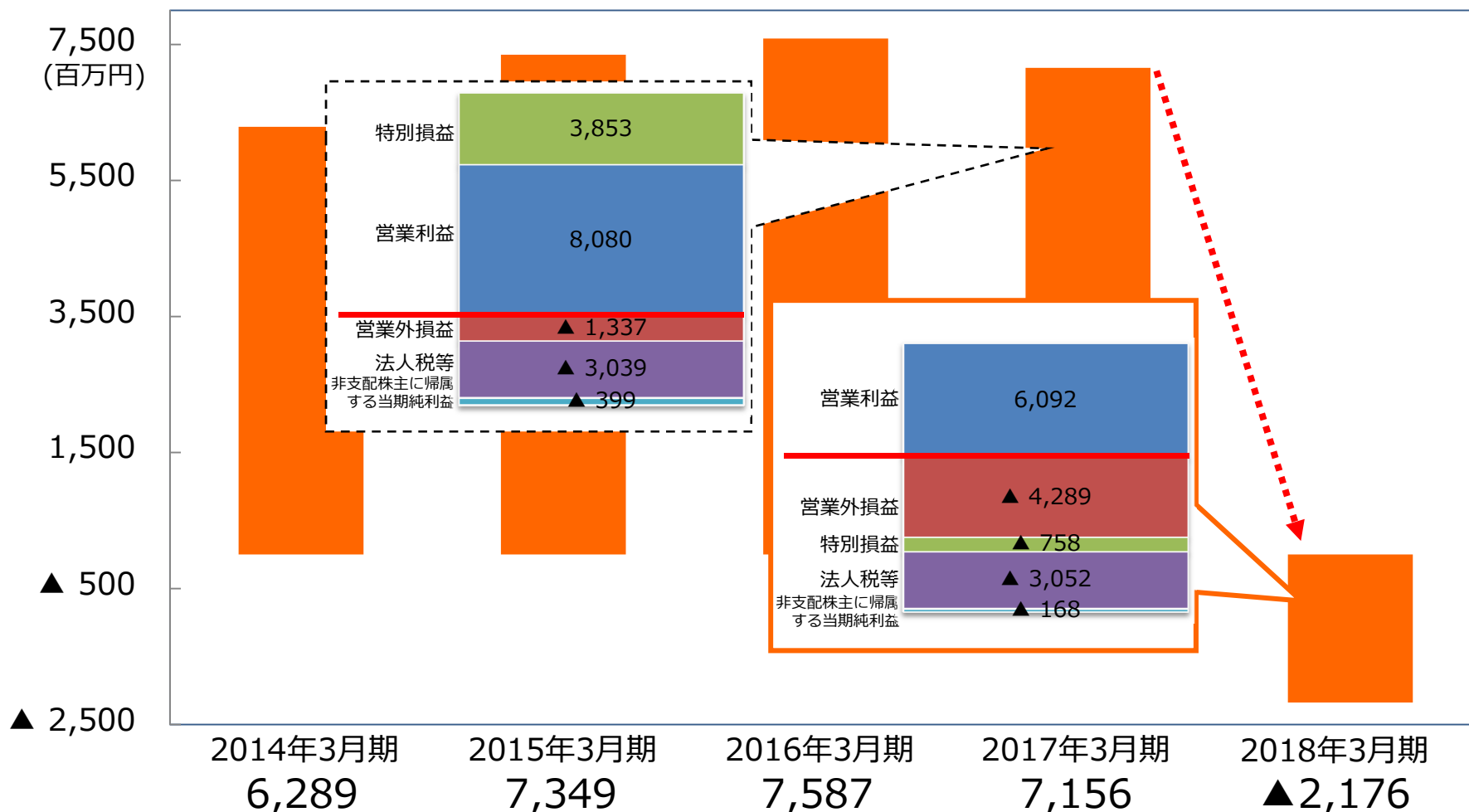
## 海外関係会社

- 中国子会社および韓国子会社の受注増加、新規連結の影響等で増収
- 欧州一部子会社の業績低迷および事業再構築、立上げ子会社等の新規連結等によるマイナスインパクトはあったものの、中国子会社および韓国子会社の収益性改善により増益

単位：百万円		2017年3月期		2018年3月期		増減	
			(構成比)		(構成比)	(差額)	(増減率)
売上高	単体サービス	193,535	79.9%	203,097	76.2%	9,562	4.9%
	国内関係会社	18,756	7.7%	18,797	7.0%	40	0.2%
	海外関係会社	36,411	15.0%	52,720	19.8%	16,308	44.8%
	セグメント間取引消去	▲ 6,388	▲ 2.6%	▲ 7,969	▲ 3.0%	▲ 1,581	-
セグメント 損益	単体サービス	8,389	103.8%	5,834	95.8%	▲ 2,555	▲ 30.5%
	国内関係会社	457	5.7%	256	4.2%	▲ 201	▲ 43.9%
	海外関係会社	▲ 764	▲ 9.5%	▲ 24	▲ 0.4%	739	96.7%
	セグメント間取引消去	▲ 3	▲ 0.0%	25	0.4%	28	-

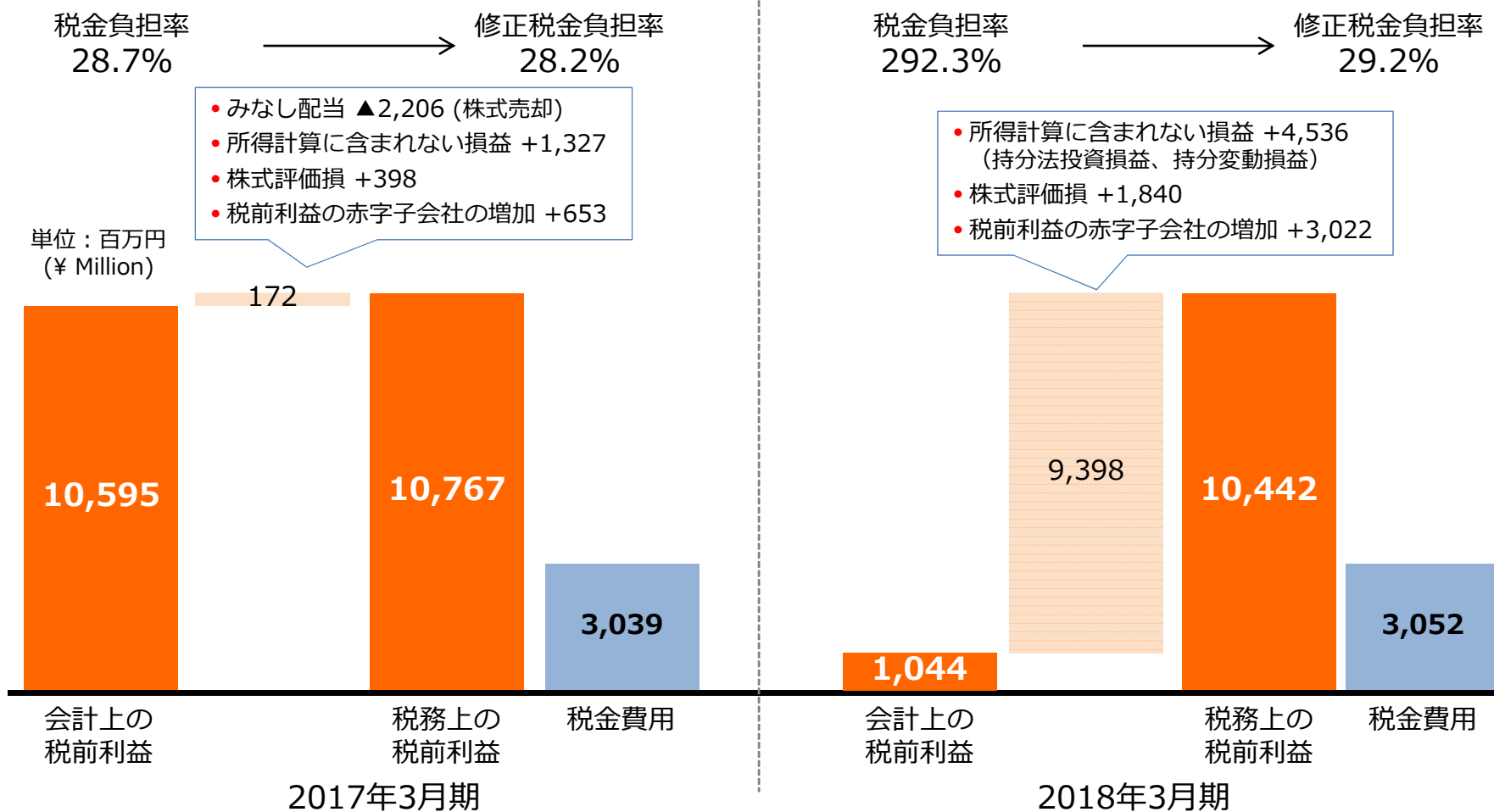
# 親会社株主に帰属する連結当期純利益

- 当期は、営業利益の減少に加え、投資ポートフォリオの見直しに伴う一部関係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）の増加等で減益



# 連結決算 税金費用の増減分析

- 税金負担率（税金費用/税前利益） 上昇：+263.7%
- 前期のみなし配当の影響、所得計算に関連しない持分法投資損失等の増加、税前利益の赤字子会社の増加により、税金負担率が上昇



1	2018年3月期 決算について① 損益計算書
2	2018年3月期 決算について② 貸借対照表・キャッシュフロー計算書・配当政策
3	中期重点施策
4	2017年度 活動トピックス

# 連結貸借対照表



● 当社持分法適用関連会社(TensynPRC)の一部株式譲渡契約の不履行に伴う当該会計処理の戻入処理により、資産・負債・純資産が大きく減少

- 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
- 固定負債：「繰延税金負債」の減少
- 純資産：「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

単位：百万円	2017年3月末	2018年3月末	増減額	
流動資産	82,283	84,733	2,449	● 受取手形及び売掛金 +2,270
固定資産	61,518	44,772	▲ 16,745	● 投資有価証券▲9,631* ● デリバティブ債権 ▲6,925*
資産合計	143,802	129,506	▲ 14,295	
流動負債	40,812	45,203	4,390	● 未払費用+4,475
固定負債	17,800	13,103	▲ 4,697	● 長期借入金▲1,611 ● 繰延税金負債▲3,323*
負債合計	58,613	58,307	▲ 306	
純資産	85,188	71,199	▲ 13,989	● その他の有価証券評価差額金▲5,243* ● 繰延ヘッジ損益 ▲5,193*
負債・純資産合計	143,802	129,506	▲ 14,295	
現預金	33,866	31,937	▲ 1,929	
有利子負債	15,661	14,887	▲ 773	
Netキャッシュ	18,205	17,050	▲ 1,155	

\*主にTensynPRCの一部株式譲渡契約の不履行に伴う影響

\*Netキャッシュ=現預金－有利子負債

# 連結キャッシュフロー計算書



- 営業C/F：主に税金等調整前当期純利益が減少
- 投資C/F：主に「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
- 財務C/F：主に「長期借入金の返済による支出」が増加

単位：百万円	2017年3月期	2018年3月期	増減額
営業キャッシュフロー	8,487	7,814	▲ 672
投資キャッシュフロー	▲ 6,199	▲ 6,658	▲ 459
財務キャッシュフロー	▲ 3,300	▲ 4,049	▲ 748
現金同等物残高	33,422	31,772	▲ 1,650
フリーキャッシュフロー*	2,287	1,155	▲ 1,132

\*フリーキャッシュフロー = 営業キャッシュフロー + 投資キャッシュフロー



# 配当政策

- 業績に連動した配当性向重視型
- 連結配当性向30%を目安とし、年1回期末配当を実施
- 2018年3月期は、一時的な損失発生を除外して配当実施を計画

	2014年3月期	2015年3月期	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期 (予定)
1株当たり配当額 (円)	46	54	56	52	<b>23</b>
連結配当性向 (%)	30.1	30.2	30.4	30.1	-

# (ご参考) 保有上場銘柄



- 投資ポートフォリオはモニタリングを通じた定期的な見直しを強化

## 保有上場株式一覧

単位：百万円

種類	銘柄名	市場	証券コード	時価
関係会社株式	株式会社Jストリーム	東証マザーズ	4308	3,666
関係会社株式	応用技術株式会社	東証JQS	4356	1,631
関係会社株式	eMnet Inc.	KOSDAQ	123570	1,652
関係会社株式	PFSweb Inc.	NASDAQ	PFSW	3,773
関係会社株式	Tensyn PRC	ChiNext	300392	18,544
投資有価証券	株式会社ジーニー	東証マザーズ	6562	852
投資有価証券	株式会社メニコン	東証1部	7780	566
投資有価証券	大東建託株式会社	東証1部	1878	206
投資有価証券	日本航空株式会社	東証1部	9201	195
投資有価証券	ミズノ株式会社	東証1部	8022	34
投資有価証券	株式会社ジャックス	東証1部	8584	10
投資有価証券	Twilio	NYSE	TWLO	48
合計				31,182

※時価は2018年4月26日終値で計算。ただし、PFSWeb、Twilioは4月25日終値。

1	2018年3月期 決算について① 損益計算書
2	2018年3月期 決算について② 貸借対照表・キャッシュフロー計算書・配当政策
3	中期重点施策
4	2017年度 活動トピックス

# サービス領域の拡大



- 1966年 データエントリーのBPOベンダーとして事業開始 サービス領域を拡大
- DM・EC・CC事業を統合 マーケティング・販売・顧客コミュニケーションを一気通貫でサポート
- AI・RPAを活用した自動化や デジタルプラットフォームの活用などお客様企業内の業務プロセスのデジタル化を支援するDigital BPOサービスを拡充



## Global Digital Transformation Partner

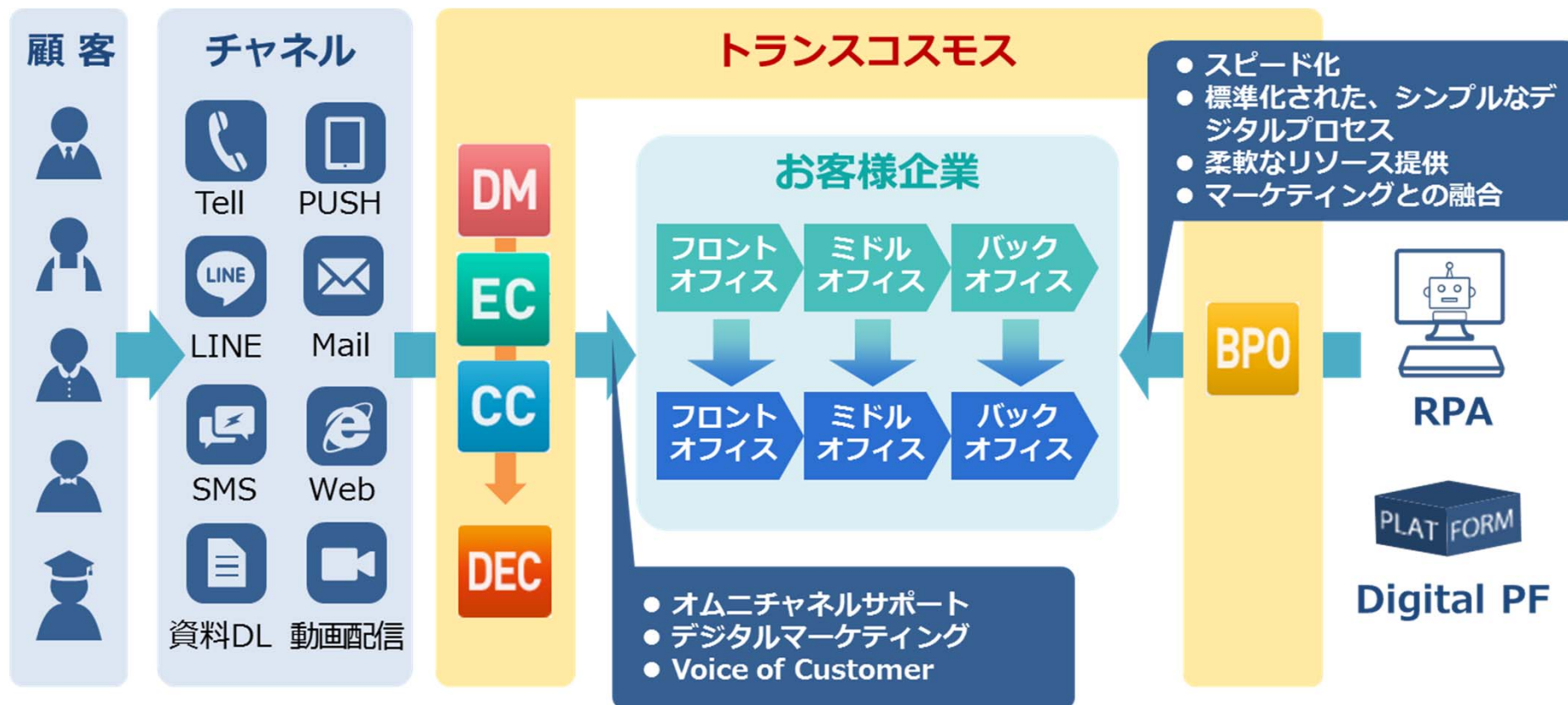
お客様企業の変革を支援する  
デジタル技術を活用した新しいサービスを提供



人と技術でサービスを提供

# 目指す姿

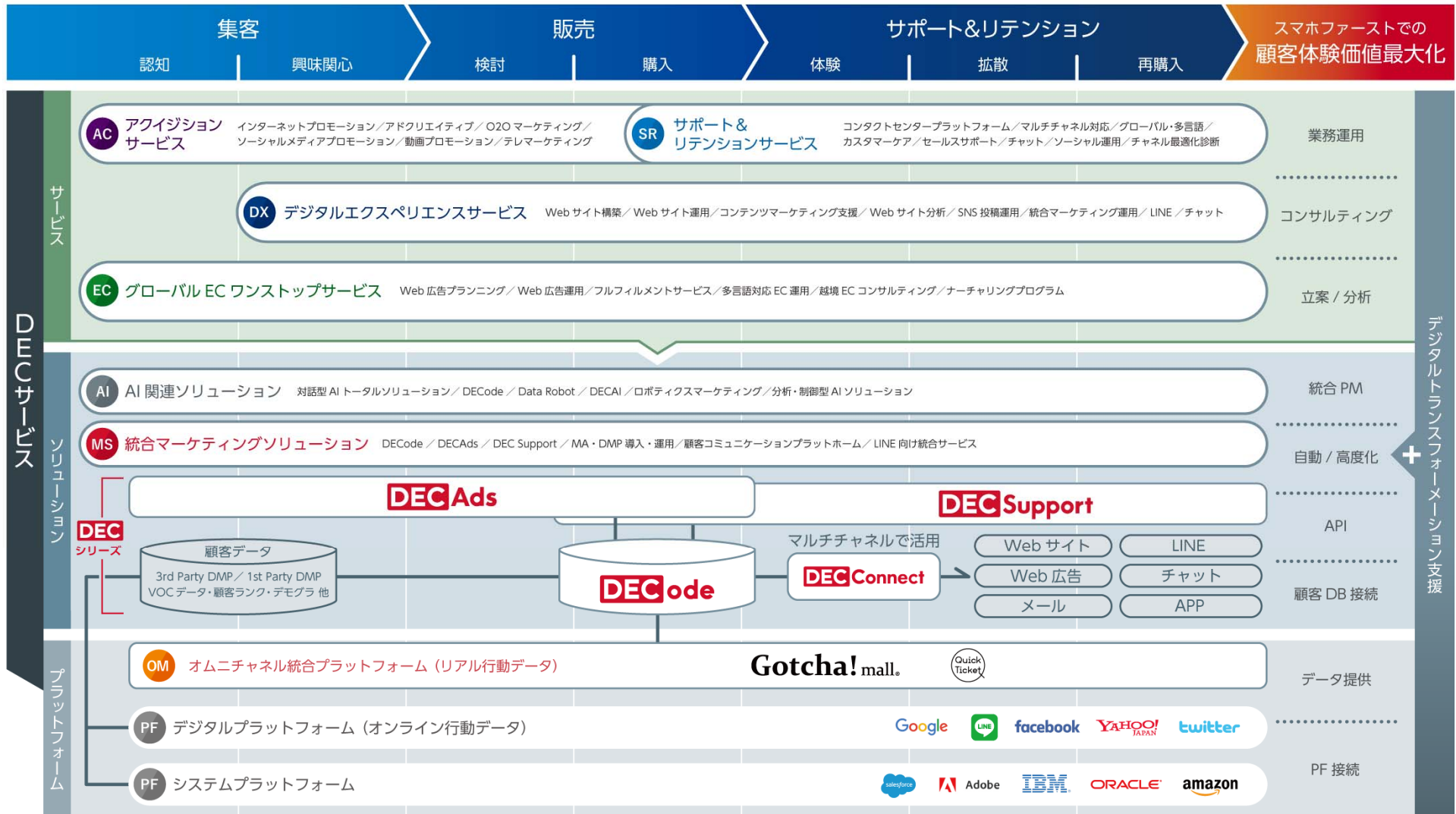
- DEC・BPOサービスをシームレスにつなぎ 顧客中心のデジタル化をグローバルで支援



# DECサービスのトランスフォーメーション



- お客様企業のニーズを先取りした融合型サービスを開発



生活者と店舗・ブランドをつなぐプラットフォーム

## Gotcha! mall®



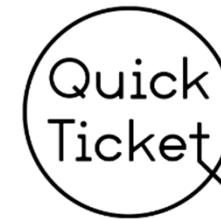
出展企業の一例



世界最高峰の  
マーケティングアワード  
「DMA国際エコー賞」受賞



コミュニケーション型電子チケット発券システム



- スマホに直接押印できる電子スタンプは国際特許を保有する技術
- スポーツ・テーマパーク・コンサートなど幅広く導入
- 電子チケットを起点としたデータ活用
- 来場者データを取得し不正防止やマーケティングなど次世代エンターテインメント体験の取り組み

導入実績の一例



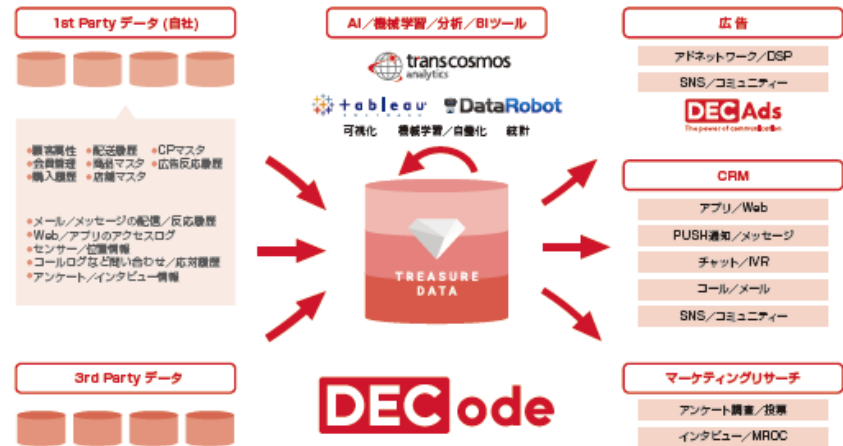
# DECサービス領域の取り組み

- 当社独自の統合マーケティングを軸とした「DEC」シリーズ展開

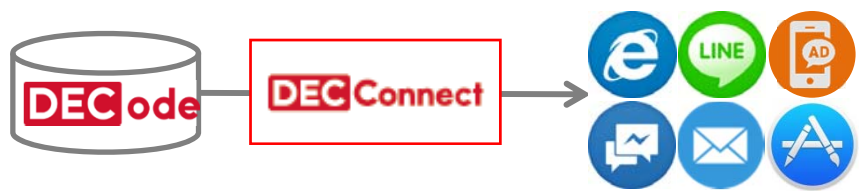
## DEC Ads チャット広告



## DECode DMPサービス



## DEC Connect API連携プラットフォーム



## DEC Support チャットプラットフォーム





# DECサービス領域の取り組み

- 競争力強化に向けたAI関連ソリューション活用を推進

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



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

**DEC AI** IBM Watson



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



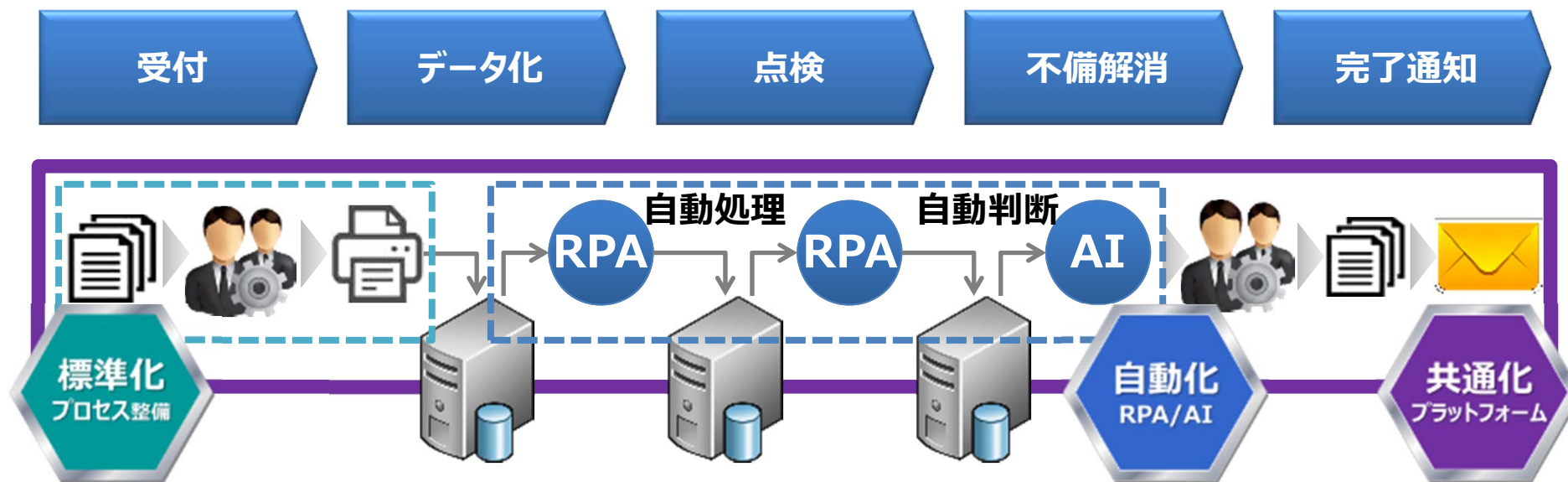
bot構築・運用管理プラットフォーム提供の米国Reply, Inc.と資本・業務提携



# BPOサービス領域の取り組み

- デジタル技術による自動化、デジタルプラットフォームの活用で お客様企業のビジネスプロセスを シンプルにし 運用を支援

## Digital BPO



# BPOサービス領域の取り組み

- デジタル技術による自動化、デジタルプラットフォームの活用で お客様企業のビジネスプロセスを シンプルにし 運用を支援

Digitalとオペレーションを  
融合したDigital BPOサービスを拡充

**Digital BPO®**

BIMトータルサービス「to BIM」の提供開始  
建設業のデジタルトランスフォーメーションを実現



グローバル電子取引プラットフォームの  
トレードシフトと協業  
間接業務のデジタル化を推進

# TRADESHIFT

Customer Case Study Contribution  
アワード受賞 豊富な導入実績

セコムトラストシステムズと協業  
電子保存の要件緩和で文書保管業務強化

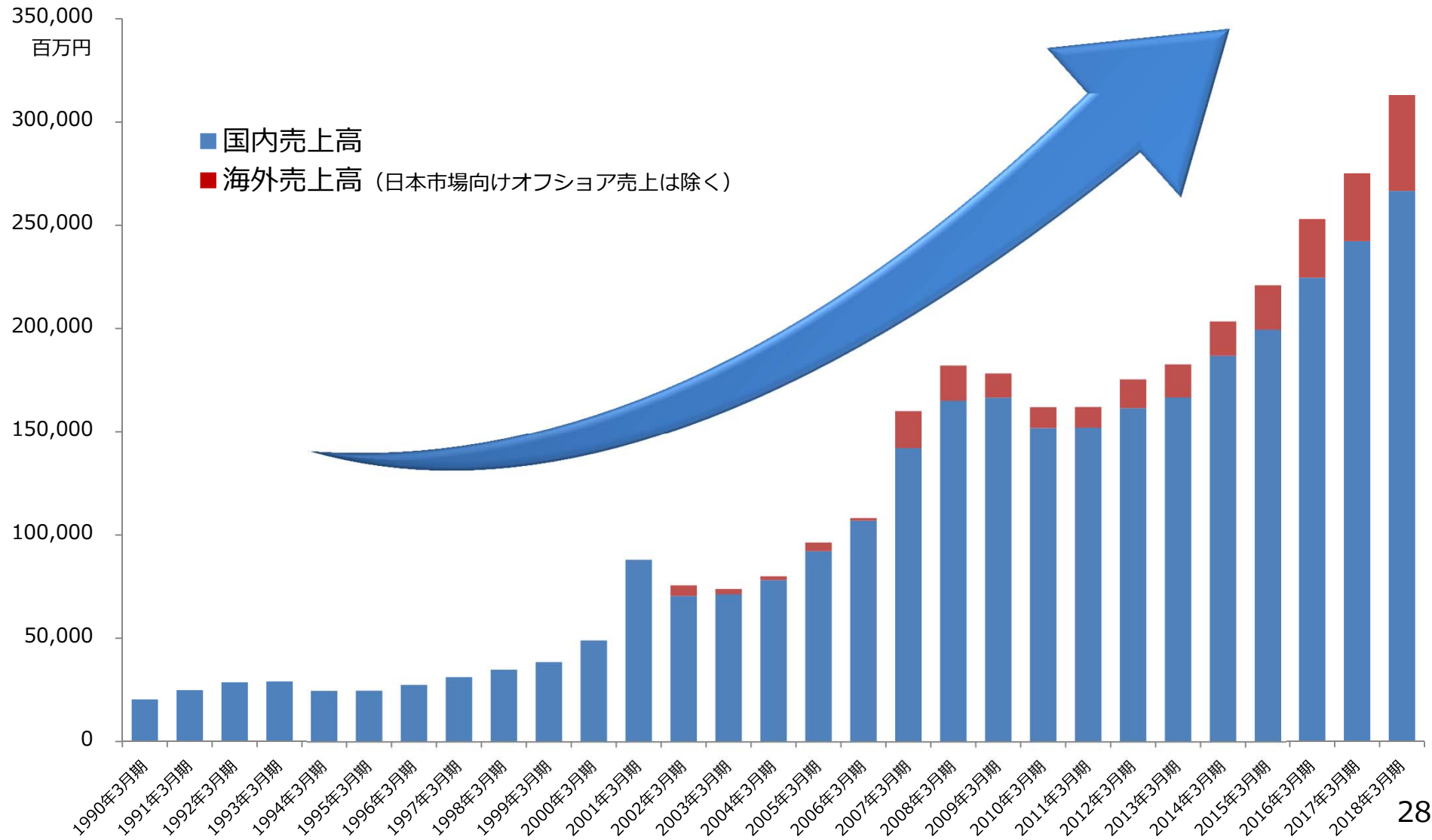
**LINE WORKS × BPOサービス**

信頼される安心を、社会へ。

**SECOM**

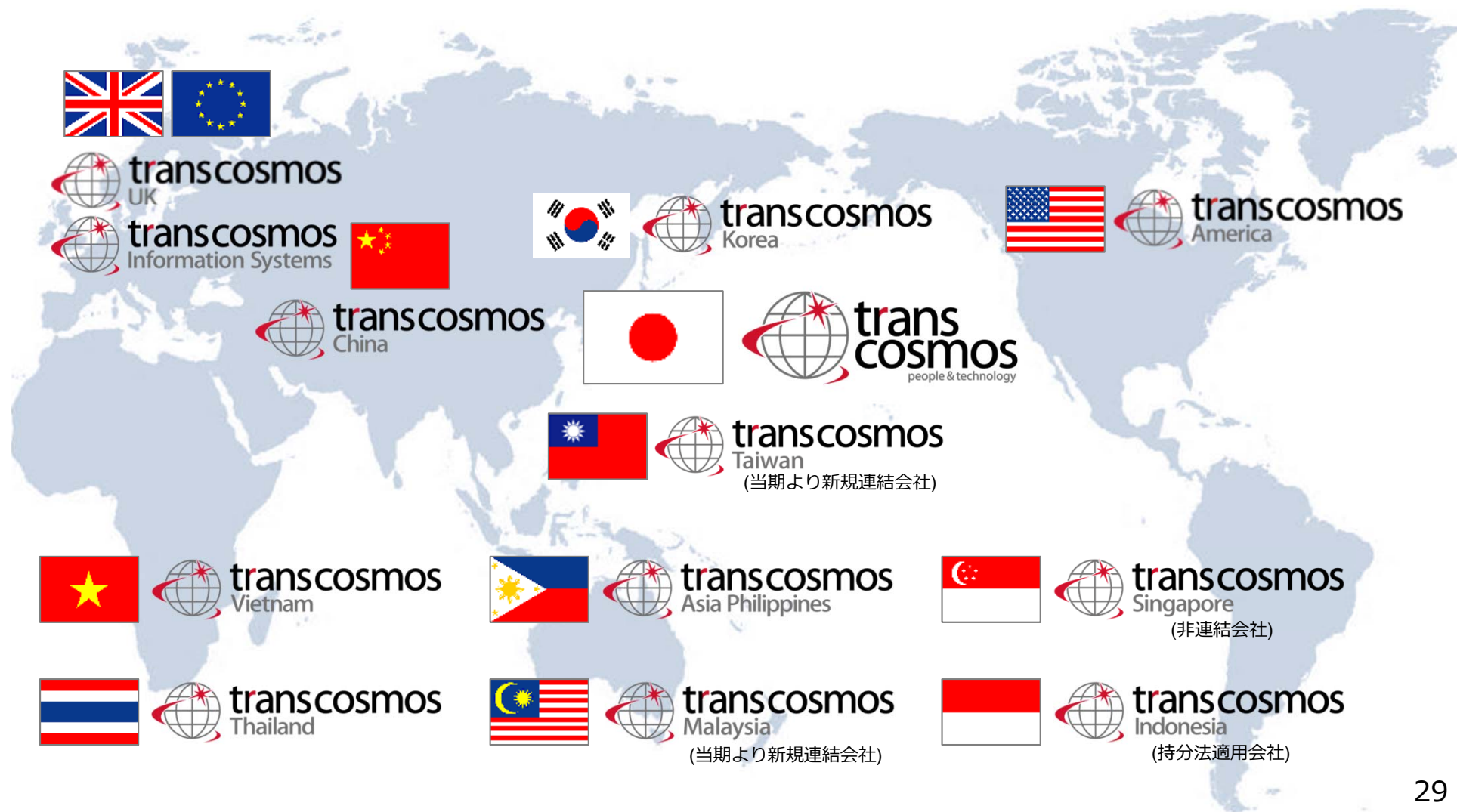
# 海外売上の拡大

- 1989年 株式公開以来 CAGR10%で成長。当期は二桁成長を達成
- 2002年3月期以降 海外売上が拡大 海外売上比率は 17%超へ



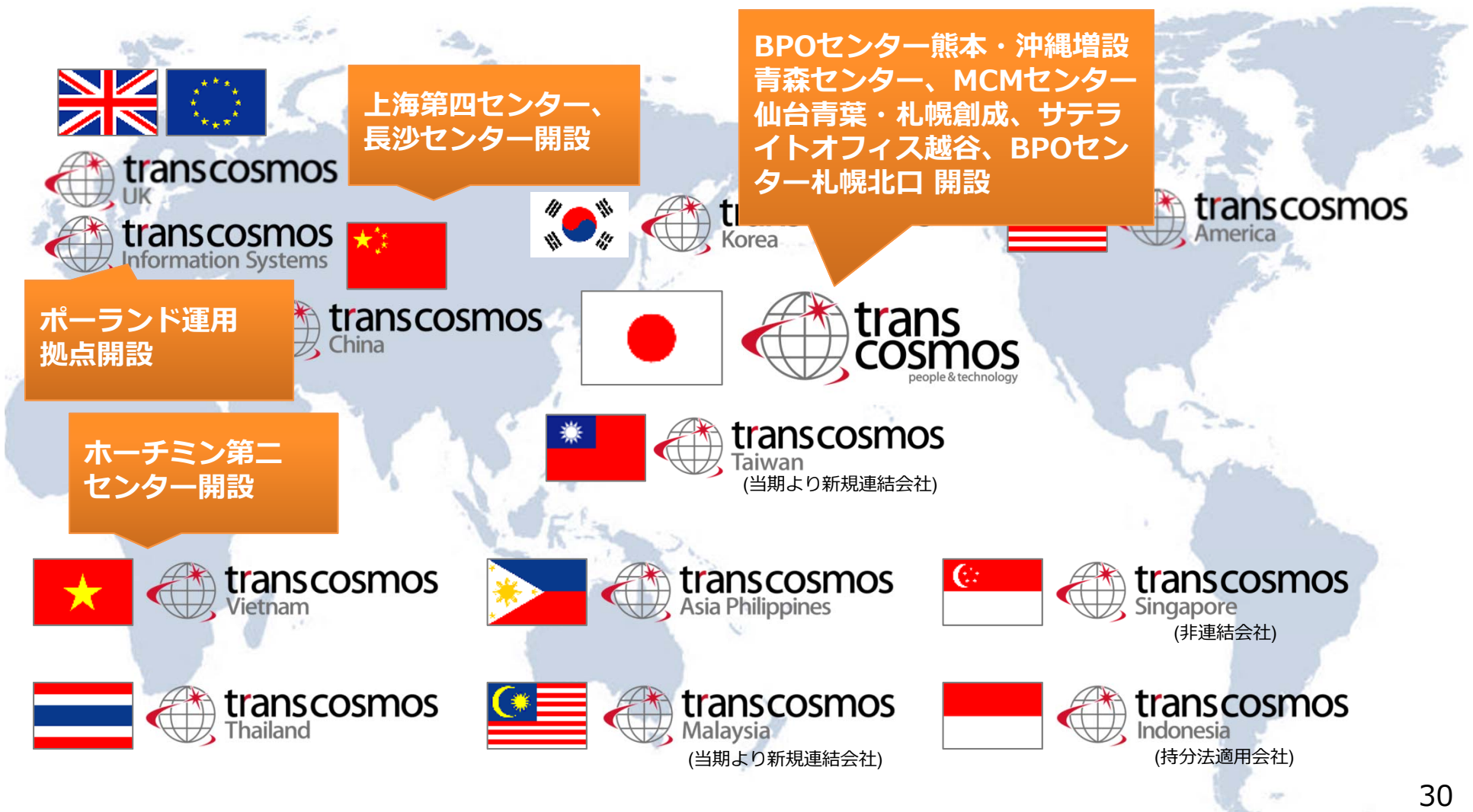
# グローバル領域の取り組み

- 世界で日本・外資・現地企業のビジネスをローカル言語でサポート



# グローバル領域の取り組み

- 当期は 日本 中国 ベトナム ポーランドにオペレーション拠点を増設・開設



## サービスの イノベーション

- スマートフォンを軸にリアル・デジタルの顧客接点を最適化するDECサービスを推進
- デジタル技術による自動化、デジタル・プラットフォームの活用でビジネスプロセスのデジタル化支援を推進

## サービスの グローバル展開

- サービスのイノベーションの成果をグローバルに展開
- 日系企業を始めとしたお客様企業のグローバル展開支援、各国のローカル企業からの受注獲得

## お客様企業の 戦略的パートナー

- イノベーティブな提案でお客様企業の成長戦略に欠かせない唯一無二のパートナーとして共に成長
- お客様企業との間に長期的なパートナーシップで当社事業の更なる安定と成長拡大のための礎を築き、高収益・高成長、企業価値の向上を実現

**売上高の二桁成長と営業利益率の改善を目指す**

1	2018年3月期 決算について① 損益計算書
2	2018年3月期 決算について② 貸借対照表・キャッシュフロー計算書・配当政策
3	中期重点施策
4	2017年度 活動トピックス



## マレーシアのフィンテック企業 Soft Spaceが資本・業務提携

- 決済データを活用したCRMサービスでEC分野での新規ビジネスを展開
- モバイル決済に特化したASEANトップクラスのフィンテックカンパニー Soft Spaceと共同開発
- 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



## グローバル電子取引プラットフォーム トレードシフトと協業に向け合意

- 高い付加価値を提供するサービスの企画、マーケティング活動および販売活動を実施
- 間接業務のデジタル化を推進し、企業の競争力強化を支援
- 取引業務のペーパーレス化と処理の自動化、オンラインで文書管理や承認業務を行うIT基盤の整備等を推進



## 自社の採用拠点 「Work it! Plaza」増設

- 当社の契約社員／派遣社員の採用情報を幅広く提供、採用全般の機能を備え就業支援を行う拠点
- 「Work it! Plazaさっぽろ」「Work it! Plaza仙台」「Work it! Plaza大宮」をそれぞれ開設



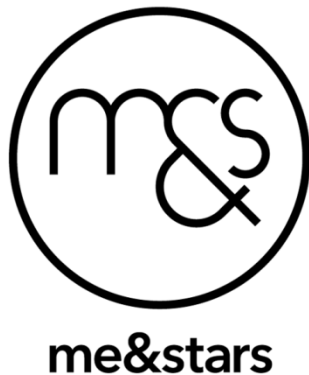
## “電話をもたない”カスタマーサポート サービス「DECAds Chat Edition for Cloud Working」開発

- ノイズ除去やスキル評価システム、リソース管理・支払管理を兼ね備えたスマホアプリを介してチャットサポートを提供
- オペレーターはチャット対応用スマホアプリで自由な時間に自由な場所で就業可能
- 個人情報を取り扱わないサポートから開始。将来的には、大幅な増員が必要なキャンペーン窓口などへの活用も目指す



## ライブコマース事業を展開する ミーアンドスターズ株式会社 設立

- 俳優の山田孝之氏と共同設立
- 多彩なスター、インフルエンサーとのタイアップで、さまざまなプレミアムコンテンツをライブ販売
- 世の中に流通していないプレミアムなモノや体験をファンへライブ動画を通じてお届け



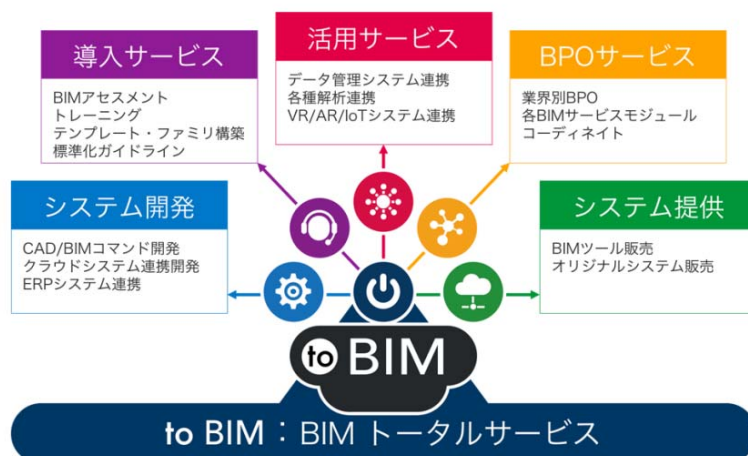
## 「AIコピーライター言葉匠」(β版) Communication Science Labと 共同開発

- 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
- ターゲット条件・プロダクトUSP等にあわせて多彩な表現方法によるインフィード広告のコピー案を大量生成
- Webプロモーション業務の精度と効率を高め、お客様企業と顧客のエンゲージメントを向上



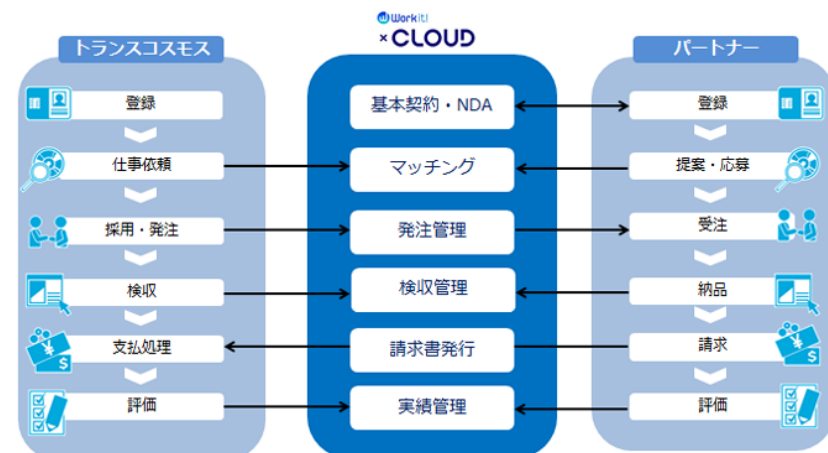
## 建設業界向けBIMトータルサービス「to BIM」提供開始

- 連結子会社の応用技術と共同で展開
- 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
- 日本の建設業界のデジタルトランスフォーメーション、お客様企業の生産性向上を支援



## 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」開発

- 元従業員、個人事業主などのパートナーによるサービス提供可能とするプラットフォーム
- 発注側と受託側（パートナー）をプラットフォームでつなぎ、契約、発注、検収、請求などの手続きをすべて、オンラインで完結
- パートナーに適した仕事をマッチングさせて、多様な働き方やフレキシブルな発注環境を実現



## 教師データ作成に専門特化した 「アノテーションセンター」開設

- AI・機械学習に不可欠な大量の教師データをセキュアな環境で高品質・効率的に作成
- コンタクトセンター拠点「MCMセンター横浜」内に30席規模のセンターを開設
- お客様企業のAI・機械学習プロジェクトを推進



## 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 提供開始

- 当社コミュニケーション管理プラットフォーム「DEC Connect Edition」によって、LINEビジネスコネクとSalesforce Service Cloudが連携
- セグメント配信やO2O・キャンペーン施策、カスタマーサポートなどを迅速かつ効率的に実現



## LINE カスタマーコネクトの機能 「LINE to Call」「Call to LINE」 提供開始

- 「LINE」上でのコールとチャットのハイブリッド型顧客サポート
- 法人向けカスタマーサポート LINE カスタマーコネクトのすべての機能が提供可能
- 当社独自のクラウド型コンタクトセンタープラットフォーム「Contact-Link」への実装で海外を含む30拠点/約17,000席で提供



## LINEと共同で「全国SNSカウンセ リング協議会」設立

- SNSを利用した相談窓口の開設や情報発信により、自殺やいじめ等の防止対策を実施すべく、本協議会を設立
- 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
- 3月1日より、LINEでの相談窓口「SNSカウンセリング～ココロの健康相談」を開設



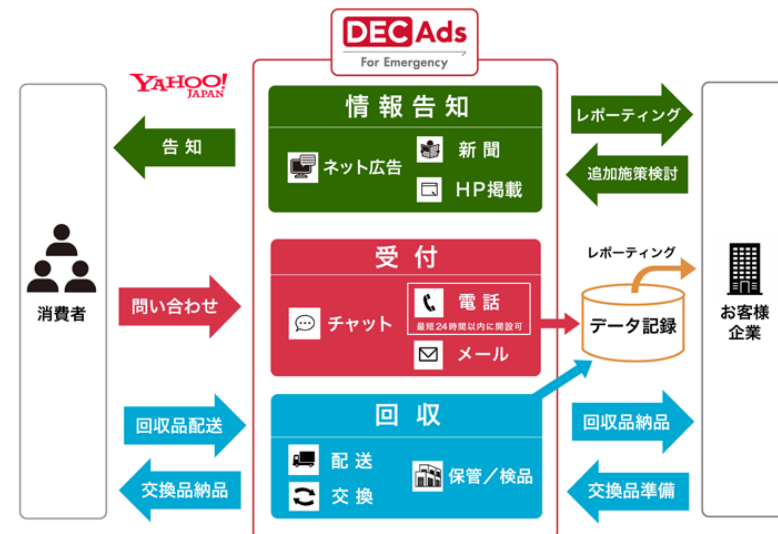
## LINE Sales Partner 最上位の「Diamond」に認定

- 「LINE Biz-Solutions Partner Program」の「LINE Biz Account」部門で認定
- 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
- LINE関連サービスの豊富な導入実績、サポート経験を活かし、LINE関連サービスの導入と運用の両面で支援



## 緊急チャット窓口対応の「DECAds for Emergency」提供開始

- 統合プラットフォーム「DECAds」と緊急窓口開設・製品回収・配送をワンストップ支援する「緊急コールセンターサービス」を統合
- 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の窓口対応を支援
- インターネット広告の謹告から問い合わせ窓口へ直接誘導、チャットでのサポートを実現



## 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

- クラウド型コンタクトセンタープラットフォーム「Contact-Link」とDMPサービス「DECode」を連携
- DECodeで顧客との会話ログとマーケティングデータを一元管理
- 蓄積した会話ログ含むマーケティングデータをDECode経由で各アドネットワークに出稿



## 仙台にAmazon向け 専属プランニングチーム 設立

- 需要拡大を見据え「Amazon マーケティングサービス」「Amazon アドバイジングプラットフォーム」のサービス体制強化
- インターネット広告のプランニング業務を専門に行う仙台プランニングセンターに設置
- 幅広いデジタル広告運用実績をもつ経験豊富なメンバーが、導入・運用をサポート







## **IRに関するお問い合わせ**

トランスコスモス株式会社 広報宣伝部

Tel. 03-4363-0123

E-Mail. [pressroom@trans-cosmos.co.jp](mailto:pressroom@trans-cosmos.co.jp)

# 本資料に関する注記事項

---



- 本資料に含まれる将来の予測に関する記載は、現時点における情報に基づき判断したものであり、今後、日本経済、株式市場の動向や情報サービス業界の動向、新たなサービスや技術の進展により変動することがあります。従って当社として、その確実性を保証するものではありません。
- 本資料では、金額は百万円未満切捨、%は小数点以下第2位を四捨五入で表記しています。

# Memo

---

