

Global Digital Transformation Partner

2019年3月期 第2四半期決算 補足説明資料



2018年10月31日
トランスコスモス株式会社

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得ます。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。なお本資料では、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。

1. エグゼクティブサマリ
2. 連結損益計算書サマリ
3. セグメント別業績サマリ
4. 連結売上高の増減分析
5. 連結営業利益の増減分析
6. 単体サービス 営業利益の増減分析
7. 連結四半期業績サマリ（2018年7-9月期）
8. 連結四半期業績の推移分析（2018年7-9月期）
9. 連結販管費の推移
10. 単体サービス 販管費の推移
11. 親会社四半期純利益の増減分析
12. 連結貸借対照表の概要
13. 連結キャッシュフロー計算書の概要
14. 単体サービス 分野別売上高
15. 設備投資・減価償却・従業員数・サービス拠点
16. 2018年度上半期の活動トピックス

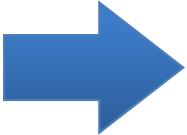
Appendix：中期重点施策（2018年3月期決算説明資料から一部抜粋）

1. エグゼクティブサマリ

成果

- 連結売上高+8.7%、引き続き高い成長率を維持
- 連結営業利益は前年同期並みの利益水準に回復、当第2四半期（2018年7月～9月期）では増益に転換
- 海外関係会社事業は高い成長と収益性改善が続く
- 販管費は売上・収益状況を踏まえたコントロールを維持
- 経常利益は大幅増益
既存ポートフォリオ見直し効果および持分法投資損失の減少
- 親会社四半期純利益は大幅増益
経常利益の増加、関係会社株式売却益の計上

課題

- 単体サービスの収益性低下
-  前期に実施した新規取り組みの早期収益化を目指す

2. 連結損益計算書サマリ

- 売上高：主に単体サービス、海外関係会社の受注増加で増収
- 営業利益：単体サービスで収益性低下するも海外関係会社の収益性改善で前年同期並みの利益水準
- 経常利益：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で増益
- 親会社四半期純利益：経常利益の増加、関係会社株式売却益の計上等特別損益改善で増益

単位：百万円	2018年3月期 2Q累計		2019年3月期 2Q累計		増減	
		(構成比)		(構成比)	(増減額)	(増減率)
売上高	126,640	100.0%	137,689	100.0%	11,048	8.7%
売上原価	105,214	83.1%	114,894	83.4%	9,679	9.2%
売上総利益	21,426	16.9%	22,795	16.6%	1,368	6.4%
販管費	19,584	15.5%	21,195	15.4%	1,610	8.2%
営業利益	1,841	1.5%	1,600	1.2%	▲ 241	▲13.1%
営業外損益	▲ 401	▲0.3%	504	0.4%	905	-
経常利益	1,440	1.1%	2,104	1.5%	664	46.1%
特別損益	125	0.1%	6,892	5.0%	6,767	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	238	0.2%	5,232	3.8%	4,994	-

3. セグメント別業績サマリ

- 単体サービス：増収・減益。受注は堅調だが前期に増加した販管費の影響で収益性低下
- 国内関係会社：増収・増益。一部子会社の事業再構築により採算性が向上
- 海外関係会社：増収・増益。中国・韓国子会社は堅調に推移、欧州・ASEAN子会社の収益性が改善

単位：百万円		2018年3月期 2Q累計		2019年3月期 2Q累計		増減	
		(構成比)		(構成比)		(差額)	(増減率)
売上高	単体サービス	99,089	78.2%	101,854	74.0%	2,764	2.8%
	国内関係会社	9,561	7.6%	10,098	7.3%	536	5.6%
	海外関係会社	22,172	17.5%	29,554	21.5%	7,382	33.3%
	セグメント間取引消去	▲ 4,182	▲ 3.3%	▲ 3,818	▲ 2.8%	364	8.7%
	(合計)	126,640	100.0%	137,689	100.0%	11,048	8.7%
セグメント 損益	単体サービス	1,952	106.0%	1,248	78.0%	▲ 703	▲ 36.0%
	(利益率)	2.0%		1.2%			
	国内関係会社	220	12.0%	344	21.5%	124	56.4%
	(利益率)	2.3%		3.4%			
	海外関係会社	▲ 331	▲ 18.0%	9	0.6%	341	-
(利益率)	▲ 1.5%		0.0%				
セグメント間取引消去	0	0.0%	▲ 2	▲ 0.1%	▲ 3	-	
(合計)	1,841	100.0%	1,600	100.0%	▲ 241	▲ 13.1%	

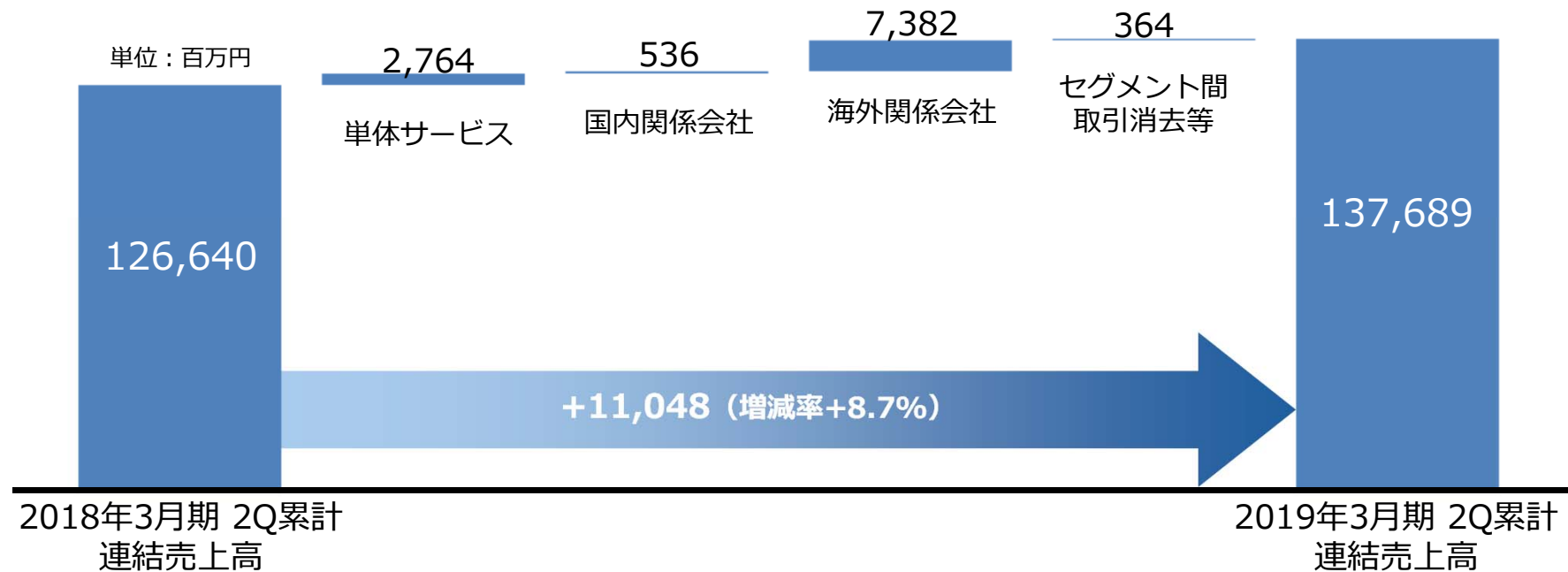
4. 連結売上高の増減分析

- 売上高 増加：+11,048百万円（+8.7%）

単体サービス BPOサービスの受注増加で増収

国内関係会社 上場子会社をはじめ受注が好調に推移したことや新規連結子会社の影響で増収

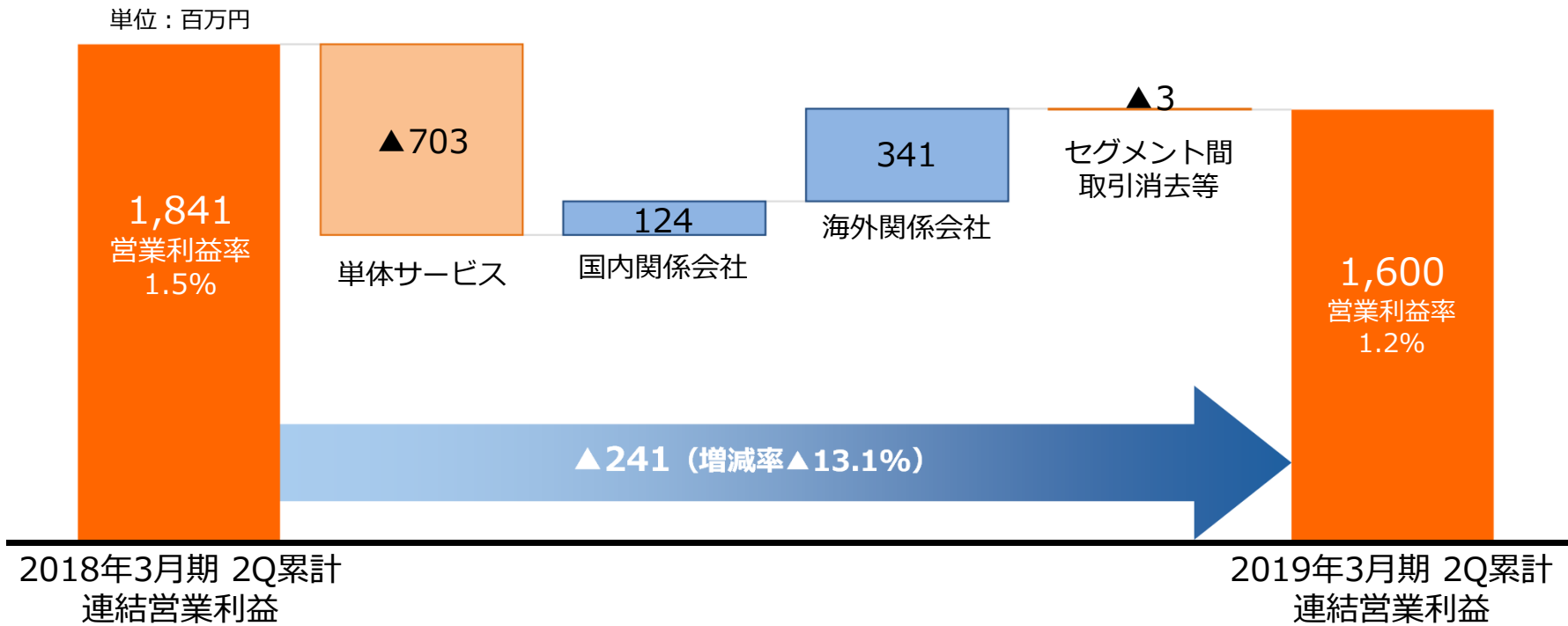
海外関係会社 中国・韓国子会社の売上増加で増収



5. 連結営業利益の増減分析

● 営業利益 減少 : ▲241百万円 (▲13.1%)

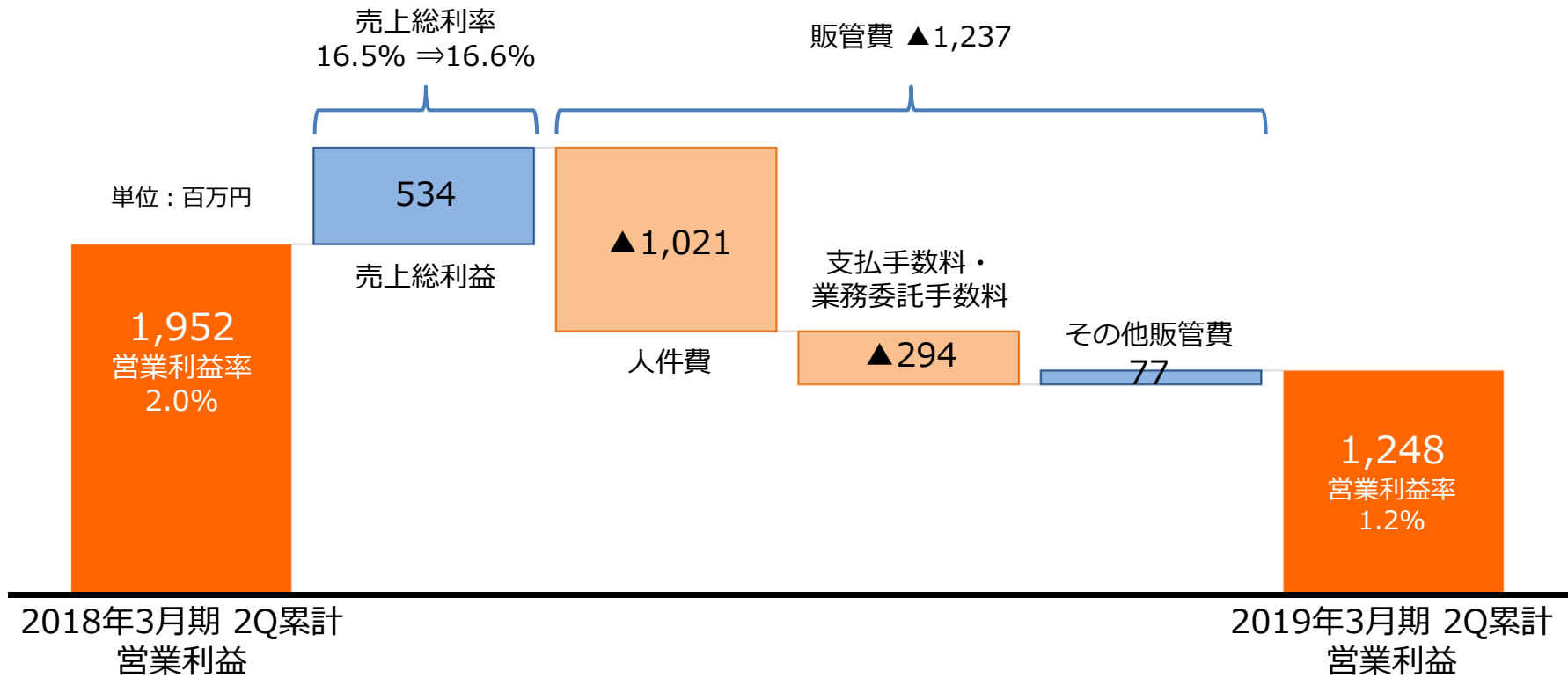
- 単体サービス** 前期に実施した先行投資により増加した販管費の影響で減益
- 国内関係会社** 一部子会社の事業再構築による採算性の向上で増益
- 海外関係会社** 韓国子会社やASEAN子会社の収益性改善や欧州子会社の事業再構築の影響で増益



6. 単体サービス 営業利益の増減分析

- 営業利益 減少 : ▲703百万円 (▲36.0%)

売上総利益	売上増加に伴い増益。売上総利益率は前年同期と同水準を維持
販管費	前期に実施した先行投資の影響で1,237百万円増加



7. 連結四半期業績サマリ (2018年7-9月期)



- 売上高：主に単体サービスおよび海外関係会社の受注好調で+5,863百万円、9.1%の増収
- 営業利益：主に海外関係会社の収益性改善で+203百万円、14.6%の増益

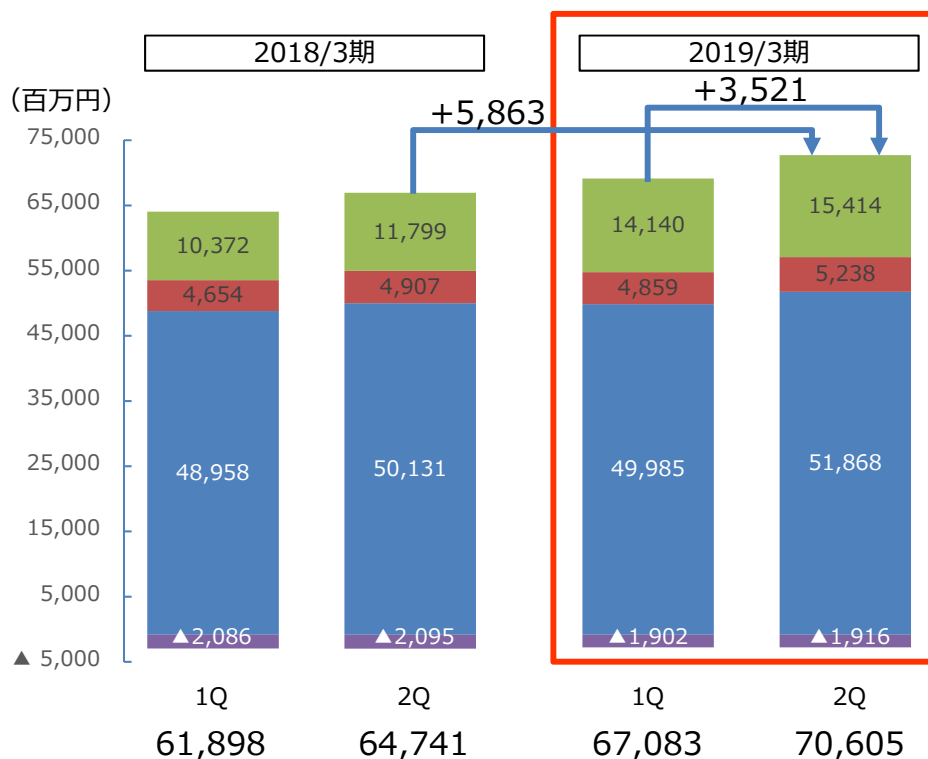
単位：百万円		2018年3月期 2Q		2019年3月期 2Q		増減	
		(構成比)		(構成比)		(差額)	(増減率)
売上高	単体サービス	50,131	77.4%	51,868	73.5%	1,737	3.5%
	国内関係会社	4,907	7.6%	5,238	7.4%	331	6.8%
	海外関係会社	11,799	18.2%	15,414	21.8%	3,615	30.6%
	セグメント間取引消去	▲ 2,095	▲3.2%	▲ 1,916	▲2.7%	179	8.6%
	(合計)	64,741	100.0%	70,605	100.0%	5,863	9.1%
セグメント 損益	単体サービス	1,313	93.8%	1,305	81.4%	▲ 7	▲0.6%
	(利益率)	2.6%		2.5%			
	国内関係会社	177	12.7%	200	12.5%	22	12.6%
	(利益率)	3.6%		3.8%			
	海外関係会社	▲ 95	▲6.8%	92	5.7%	187	-
(利益率)	▲0.8%		0.6%				
セグメント間取引消去	5	0.4%	6	0.4%	1	32.4%	
(合計)	1,400	100.0%	1,604	100.0%	203	14.6%	

8. 連結四半期業績の推移分析 (2018年7-9月期)

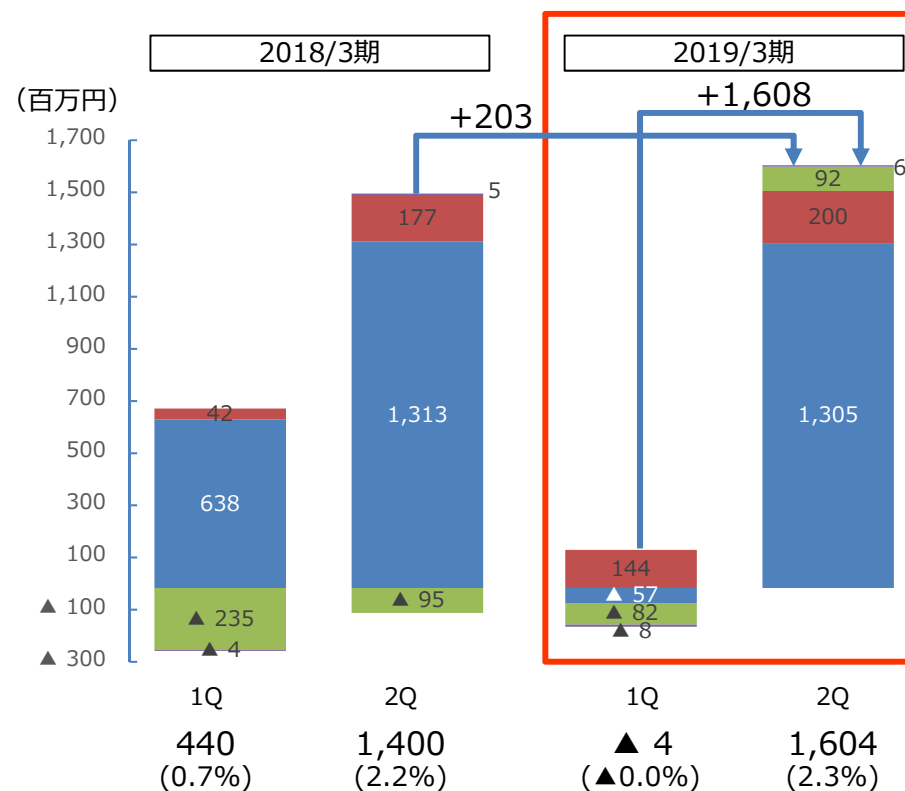


- 売上高：当1Q比較では、主に単体サービスおよび海外関係会社の受注が好調に推移し、+3,521百万円、5.3%増収
- 営業利益：当1Q比較では、単体サービスにおいて収益性が改善し、+1,608百万円の増益

売上高



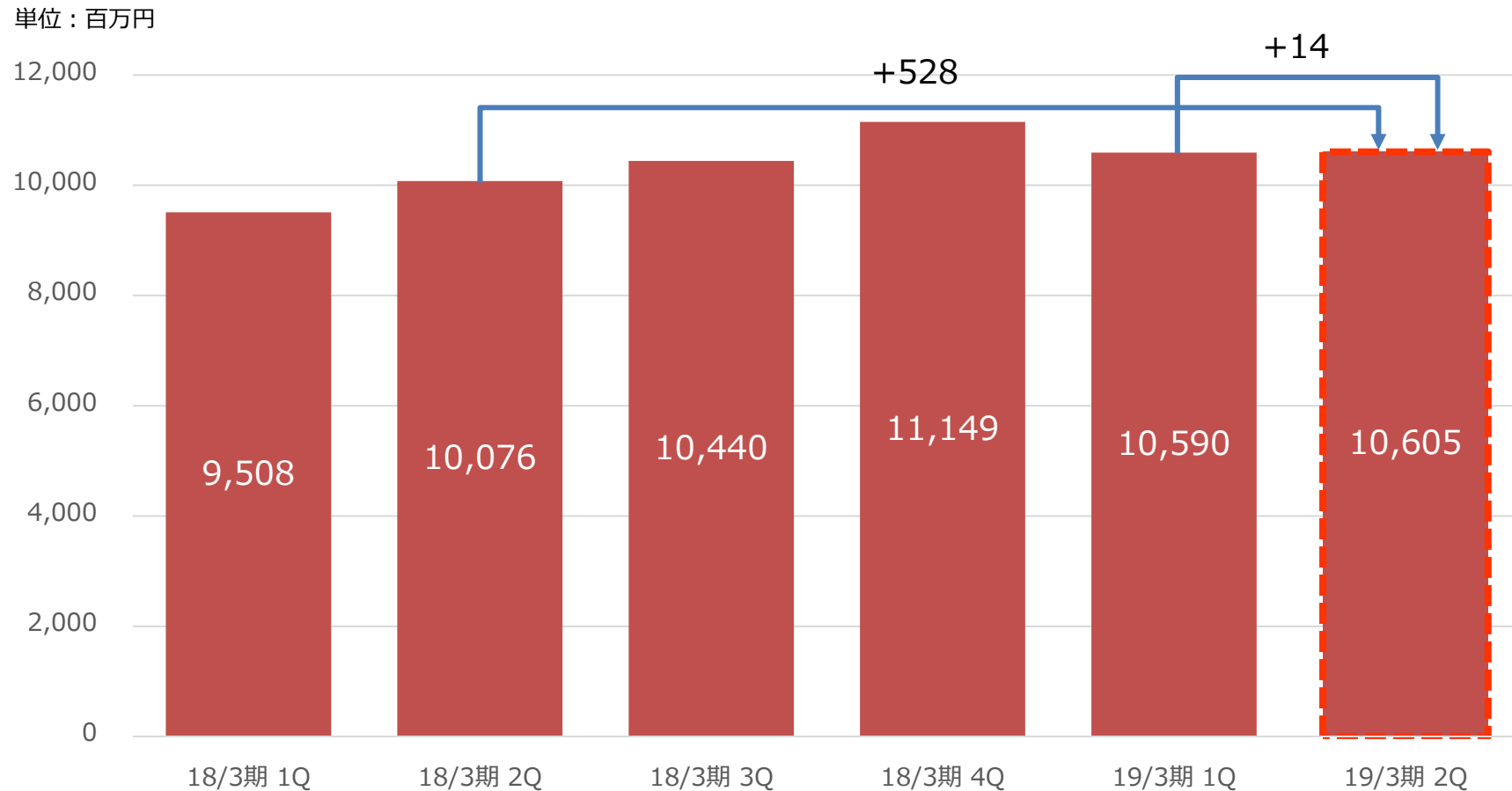
営業利益



■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 ※()内は営業利益率

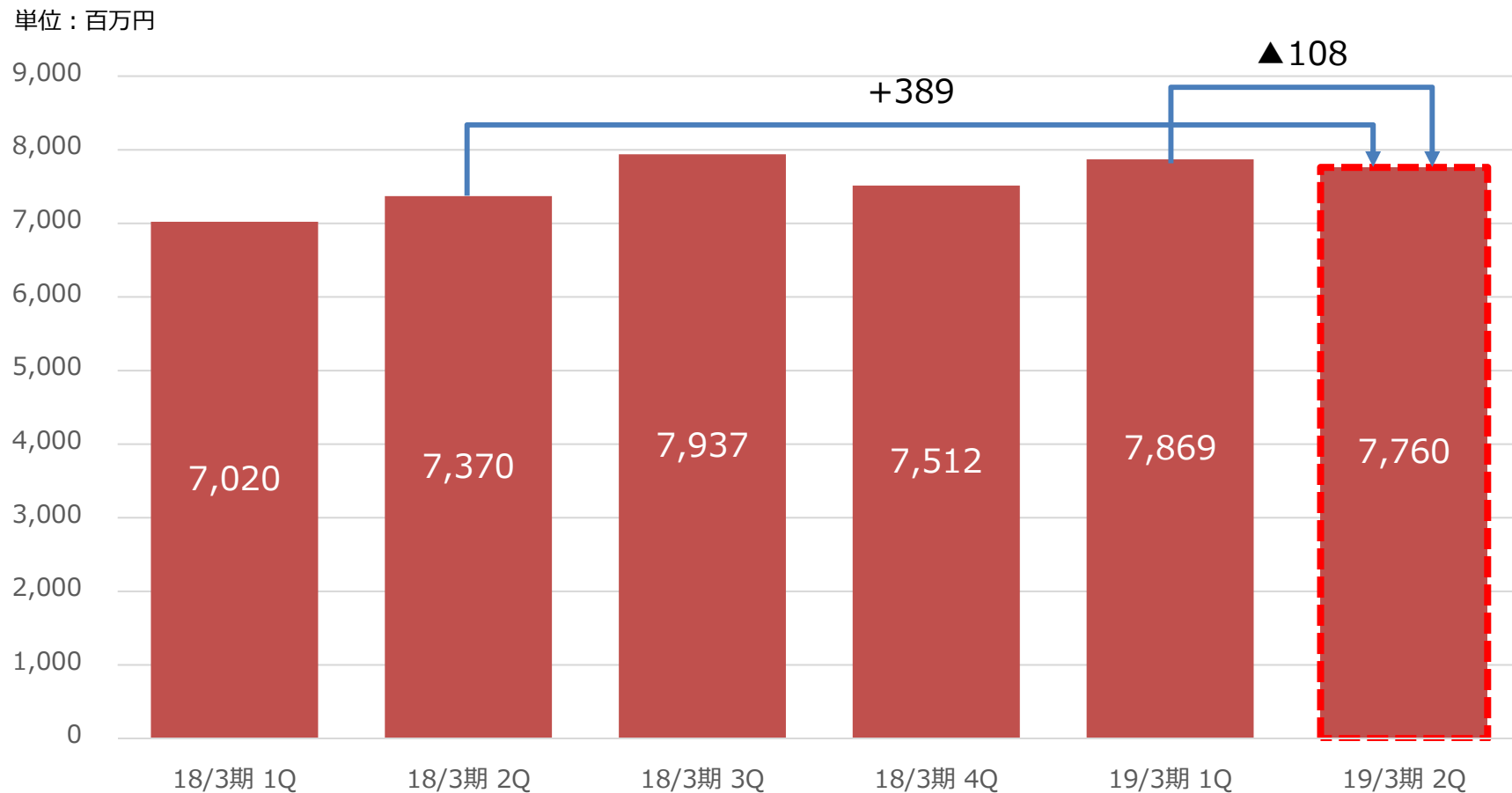
9. 連結販管費の推移

- 前期は単体の先行投資や新規連結などの影響で販管費が上昇
- 当期は売上・収益状況を踏まえたコストコントロールに注力
- 前2Q比は528百万円増加、当1Q比は14百万円の微増



10. 単体サービス 販管費の推移

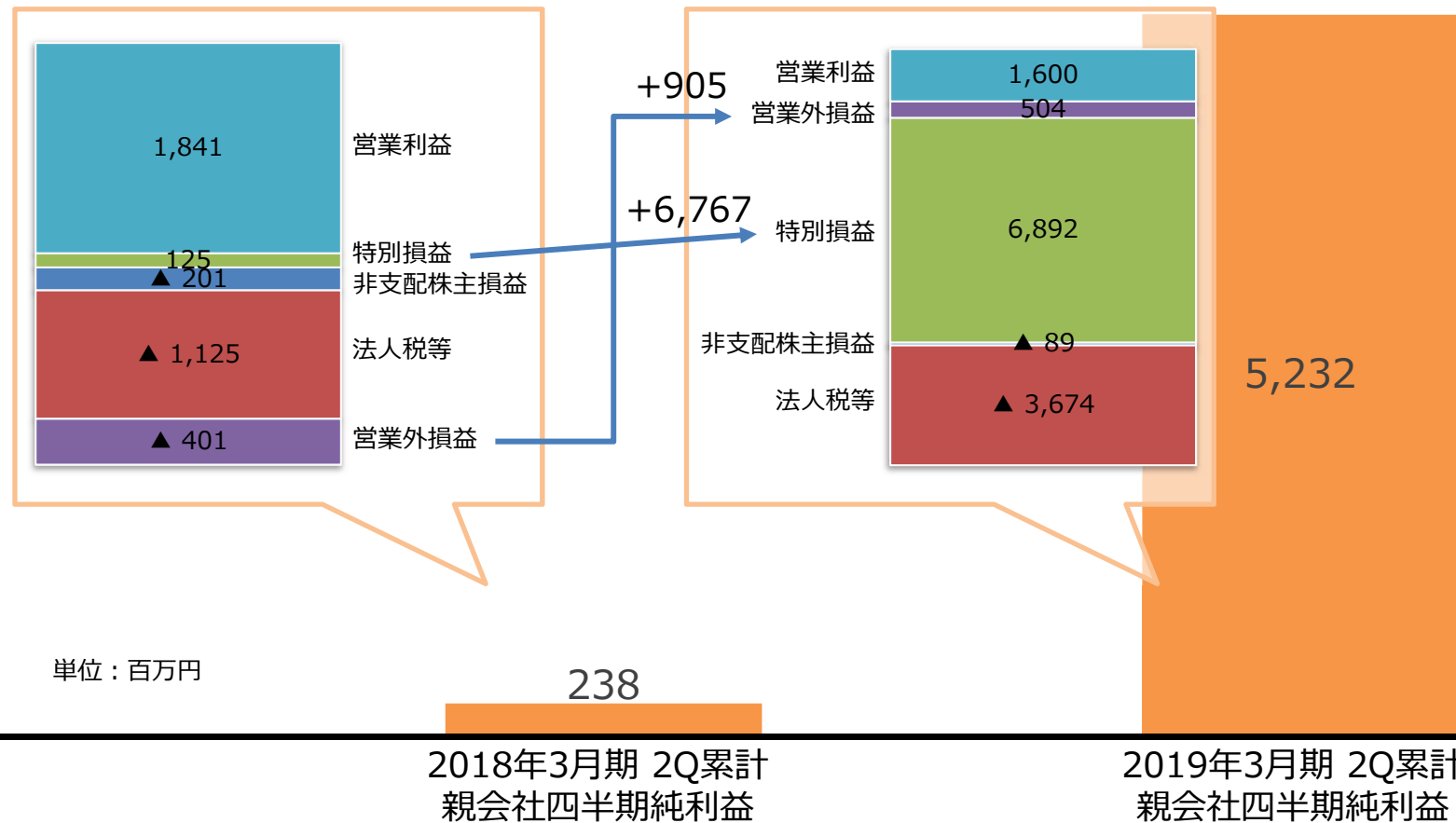
- 前期は人件費を中心とした先行投資で販管費が上昇
- 当期は売上・収益状況を踏まえたコストコントロールに注力
- 前2Q比は389百万円増加したものの、当1Q比は108百万円減少



11. 親会社四半期純利益の増減分析

● 親会社四半期純利益 増加：+4,994百万円 (-%)

- 営業外損益** ファンド運用益の増加や持分法投資損失の減少などで905百万円増加
- 特別損益** 関係会社株式売却益の計上などで6,767百万円増加



12. 連結貸借対照表の概要

- 資産：関係会社株式売却に伴い「現金及び預金」「投資有価証券*」が増加
- 負債：「買掛金」「未払法人税等」などが増加
- 純資産：親会社四半期純利益が増加し利益剰余金が増加。関係会社株式売却に伴い「その他有価証券評価差額金*」が増加

*当社持分法適用関連会社(TensynPRC)の保有株式において、本年9月に一部株式の売却を実施し、残存保有株式を投資有価証券勘定に振替えて時価評価での計上処理を行っています。

単位：百万円	2018年3月末	2018年9月末	増減額	
流動資産	82,989	87,418	4,429	<ul style="list-style-type: none"> ・現預金+3,282 ・受取手形及び売掛金+699
固定資産	46,077	48,759	2,681	<ul style="list-style-type: none"> ・投資有価証券+5,648 ・関係会社株式▲2,050 ・繰延税金資産▲906
資産合計	129,067	136,178	7,111	
流動負債	45,201	47,061	1,860	<ul style="list-style-type: none"> ・買掛金+2,625 ・未払金▲1,556 ・未払法人税等+1,306
固定負債	12,666	12,168	▲ 497	<ul style="list-style-type: none"> ・長期借入金▲1,685 ・繰延税金負債+1,138
負債合計	57,867	59,230	1,363	
純資産	71,199	76,947	5,748	<ul style="list-style-type: none"> ・利益剰余金+3,745 ・その他有価証券評価差額金+3,998 ・為替換算調整勘定▲1,434
負債・純資産合計	129,067	136,178	7,111	
現預金	31,937	35,220	3,282	
有利子負債	14,887	12,799	▲ 2,087	
Netキャッシュ	17,050	22,421	5,370	

*Netキャッシュ=現預金－有利子負債

(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

トランスコスモス単体の保有上場株式

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	3,059
	PFSweb Inc.	NASDAQ	PFSW	2,907
	応用技術株式会社	東証JQS	4356	2,172
	eMnet Inc.	KOSDAQ	123570	1,203
投資有価証券	株式会社MTG	東証マザーズ	7806	1,004
	株式会社ジーニー	東証マザーズ	6562	589
	株式会社メニコン	東証1部	7780	484
	日本航空株式会社	東証1部	9201	178
	大東建託株式会社	東証1部	1878	157
	Twilio	NYSE	TWLO	79
	ミズノ株式会社	東証1部	8022	26
	SendGrid	NYSE	SEND	23
	株式会社ジャックス	東証1部	8584	9
合計				11,895

グループ会社保有の主要上場株式

種類	銘柄名	市場	証券コード	時価
投資有価証券	TensynPRC	ChiNext	300392	4,025

※時価は2018年10月30日終値で計算。ただし、PFSweb、Twilio、SendGridは10月29日終値。

13. 連結キャッシュフロー計算書の概要

- 営業C/F：主に売上債権の増加、未払費用の減少
- 投資C/F：主に「関係会社株式の売却による収入」が増加
- 財務C/F：主に「配当金の支払額」が減少

単位：百万円	2018年3月期 2Q累計	2019年3月期 2Q累計	増減額
営業キャッシュフロー	3,777	2,270	▲ 1,507
投資キャッシュフロー	▲ 4,333	5,490	9,824
財務キャッシュフロー	▲ 4,268	▲ 3,729	539
現金同等物残高	29,311	35,130	5,818
フリーキャッシュフロー※	▲ 555	7,761	8,316

※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

14. 単体サービス 分野別売上高



● 業種別売上高

単位：百万円	2018年3月期 2Q累計 (構成比)		2019年3月期 2Q累計 (構成比)		増減率
情報通信業	25,408	25.6%	25,471	25.0%	0.2%
金融・保険業	16,423	16.6%	17,605	17.3%	7.2%
製造業	16,008	16.2%	16,982	16.7%	6.1%
サービス業	17,043	17.2%	16,139	15.8%	▲5.3%
卸売・小売業	12,874	13.0%	13,650	13.4%	6.0%
その他	11,330	11.4%	12,003	11.8%	5.9%

情報通信業：通信キャリア関連業務が増加、上位顧客のインターネット関連サービス会社などの業務が縮小
 金融保険業：保険会社向け業務などが増加
 製造業：自動車メーカー向け業務が増加
 サービス業：広告関連業務などが縮小
 卸・小売業：飲食卸向け業務などが増加
 その他：電気・ガス関連向け業務が増加

● 顧客別売上高（上位5社）

単位：百万円	2018年3月期 2Q累計 (構成比)		2019年3月期 2Q累計 (構成比)		増減率
A社(PC/AV)	4,146	4.2%	4,240	4.2%	2.3%
B社(旅行サービス)	1,588	1.6%	1,732	1.7%	9.1%
C社(人材広告サービス)	2,010	2.0%	1,630	1.6%	▲18.9%
D社(建材・設備機器メーカー)	1,260	1.3%	1,413	1.4%	12.1%
E社(自動車メーカー)	941	1.0%	1,305	1.3%	38.6%

A社：CCを中心としたDECサービスの受注増加
 B社：DMを中心としたDECサービスの受注増加
 C社：DMを中心としたDECサービスの受注減少
 D社：受発注業務などBPOサービスの受注増加
 E社：CC・設計開発などBPOサービスの受注増加

15. 設備投資・減価償却・従業員数・サービス拠点



● 設備投資額・減価償却費

単位：百万円	2018年3月期 2Q累計	2019年3月期 2Q累計	増減率
設備投資額	2,322	1,880	▲19.0%
減価償却費	1,413	1,560	10.3%

● 従業員数

	2018年3月末	2018年9月末	増減
連結従業員数	24,875	27,199	2,324
(臨時従業員数)	25,420	25,632	212
単体従業員数	10,609	12,889	2,280
(臨時従業員数)	22,573	22,063	▲ 510

● サービス拠点

	2018年3月末	2018年9月末	増減
サービス拠点	170	172	2
(国内サービス拠点)	58	60	2
(海外サービス拠点)	112	112	0

● 設備投資

設備投資額は、中国での投資額が縮小したことが主要因で減少

● 減価償却

減価償却費は、中国と単体サービスにおいて過年度にセンター・事業所を新設・増強した影響などで増加

● 従業員

主に単体において臨時従業員の無期雇用化により従業員数が増加

● サービス拠点

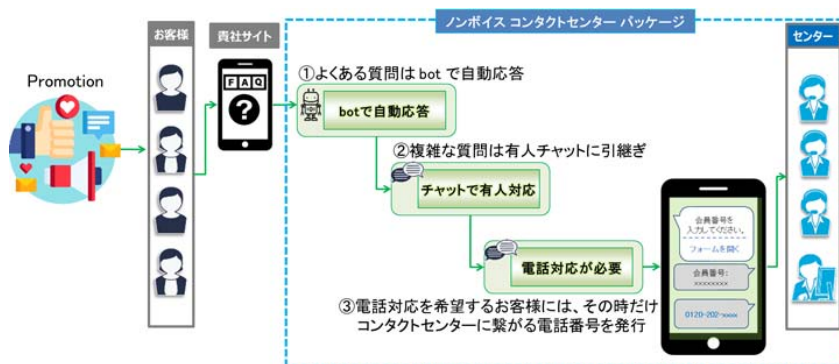
国内は、BPOセンター亀戸が本格稼働し、MCMセンター千葉市川を新設。海外は、中国にコンタクトセンター2拠点を新設。その他、関係会社・パートナー2拠点が減少

*サービス拠点は、自社サービス拠点のほかに本部・支社・営業所・関係会社・パートナー等の拠点も含む

16. 2018年度上半期の活動トピックス

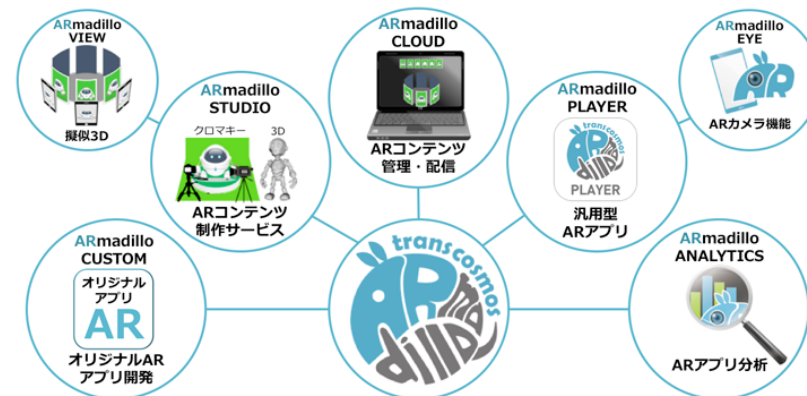
スマホ世代向け「ノンボイスコンタクトセンターパッケージ」提供開始

- FAQやbot/有人チャットでの効率的なカスタマーサポートに特化。電話サポートが必要なユーザーにはワンタイムフォンナンバーを提示
- コンタクトセンターのファーストチャネルを電話からチャットにシフトしてコスト最適化
- 電話でオペレーターと会話をしたくないユーザーのストレス軽減、満足度の最大化を実現



実用的なARの導入・活用を容易にする「transcosmosARmadillo」提供開始

- ARアプリの開発からARコンテンツの制作・管理・分析までをワンストップで提供
- iOS・Androidの純正ARエンジン「ARKit」「ARCore™」を採用
- 擬似3D演出手法「ARmadillo VIEW」による制作コストの抑制、DMPとの連携によるARのマーケティングデータとして活用



16. 2018年度上半期の活動トピックス

Gotcha!mall

タイ王国でサービス開始

- 東南アジアへの事業展開第一弾として、中核エリアのタイ王国でサービスを開始
- タイの各大手財閥と連携、ファミリーマート・ローソン・TOPSなど合計1,500店以上が参画
- 2020年3月末までに300万ユーザーの獲得を目指し、インバウンド消費への対応、アジア各国間のユーザーを相互送客を支援

Gotcha!mall Thailand

×

FamilyMart

LAWSON 108

Tops

TOKYU

24

Shopping etc.

コンタクトセンター 音声認識ソリューション「transpeech」提供開始

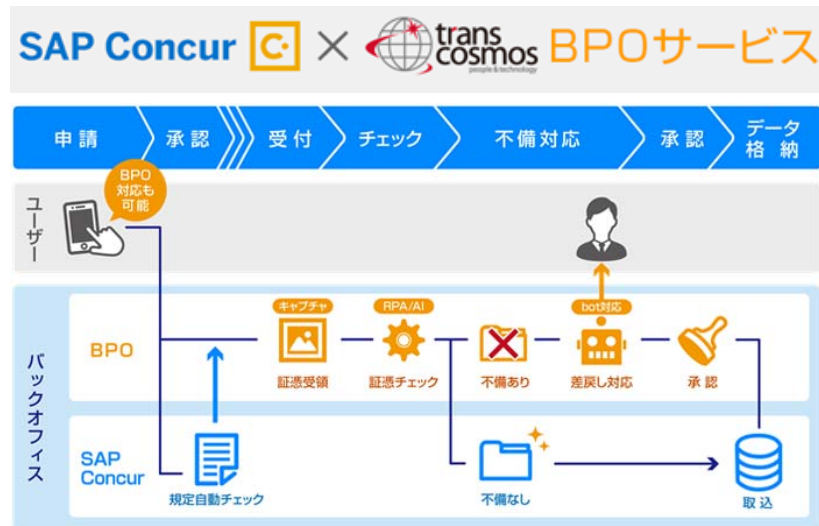
- 音声認識環境の導入から運用までをワンストップ提供し、品質向上と業務効率化を促進
- アドバンスト・メディア社の音声認識エンジン「AmiVoice」を採用し、大規模な利用環境で初期費用を削減・導入期間も大幅短縮
- 通話解析とナレッジ支援によりクレームなどの早期発見、トーク遵守の注意喚起を行うリスクマネジメント、独自指標とBIダッシュボードにより全コールの評価とパフォーマンスの実態を可視化するクオリティコントロール、問い合わせ分析と会話テキスト活用により後処理時間を適正化するコストセービングといった課題に対応

transpeech

16. 2018年度上半期の活動トピックス

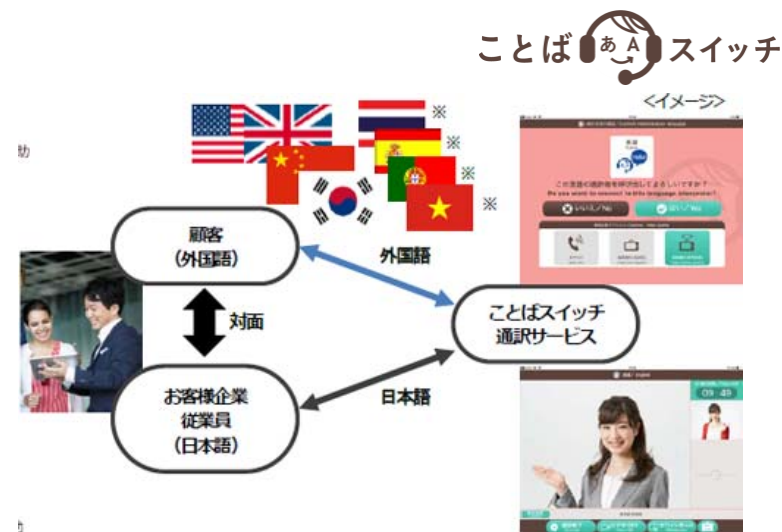
コーポレートバックオフィスサービス提供 により間接費改革

- 出張・経費管理ソリューション「SAP Concur」導入・定着に向けたハイパーケア、経費処理に関わる業務アウトソーシング提供
- SAP Concur × BPOサービスで経理・財務業務の負担を大幅軽減し業務効率化を支援
- 導入済み企業では経理・財務業務の実務工数80%解放を実現



タブレット型多言語ビデオ通訳サービス 「ことばスイッチ」提供開始

- タブレットやスマートフォンを通じて行う三者間通訳サービスアプリケーション
- 現在、英語、中国語、韓国語に対応
※ポルトガル語、スペイン語、タイ語、ベトナム語にも対応予定
- 訪日外国人の増加、2020年東京オリンピックなどに向けた多様な通訳ニーズに対応



16. 2018年度上半期の活動トピックス

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

- 自社AI研究所のCommunication Science Labと共同開発
- 自社センターでの実証実験を経て「ヒトの精度で大量・高速」に判定することに成功
- コンタクトセンターの難題解決に向け 2018年度内のサービス化を推進

① 応対マナー

オープニング・クロージングの挨拶、クッション言葉、正しい言葉遣い等の**基本的なマナー、動作**ができていますか

② 案内内容

約款や注意事項等の**伝えるべき情報**をユーザーに伝えられているか

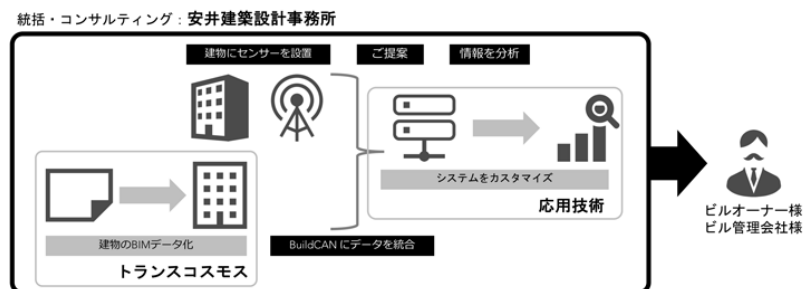
③ プラスアルファの対応

ユーザーの**状況に合わせた気づき**や**提案**等ができていますか

上記、コンタクトセンターにおける応対品質3つの要素のうち、①応対マナーの要素を対象とした実証実験で成功

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

- 安井建築設計事務所・当社・応用技術の3社協業により実現
- IoT環境センサーと建物3次元モデルを連携させた国内初の建築マネジメントシステム「BuildCAN」をベースとしたサービス
- 今後はバーチャル上で建物の将来予測を可能にする「建築のデジタルツイン・サービス」の開発を予定



16. 2018年度上半期の活動トピックス

カタログにスマートフォンをかざすと AR動画を視聴できる 日本直販ARアプリをリリース

- 4月2日より発刊される総合カタログから実装開始
- 紙面の限られた領域だけでは表現しきれない商品の魅力を訴求
- テレビショッピングのノウハウを最大限に活用した新しい購入体験を提供

紙が動く！

日本直販公式 AR アプリ

ARカメラがカタログショッピングをもっと楽しくする



トランスコスモス技術研究所 営業開始

- デジタル技術を活用した業務の効率化・コストの削減・利益の最大化に向けた研究開発およびサービス提供を実施
- 自社ソリューションの開発と導入を進めるため販売体制も強化
- 当社グループ全体のテクノロジー強化や、汎用プラットフォーム上での技術開発も推進



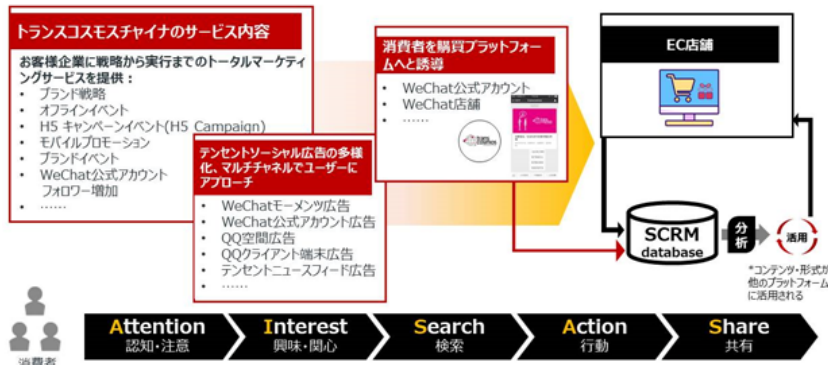
- 当社グループの次世代の柱となる技術・事業のPOC開発
- R&Dにおける品質管理とプロジェクト管理体制の構築
- 「DECAAds」のプリセールス
- マーケットに適応した新たな技術の調査・開発・運用

16. 2018年度上半期の活動トピックス

中国子会社が中国大手ネットサービス企業 テンセントのソーシャル広告代理権を取得

- 「WeChat」、「QQ」などテンセントプラットフォームの広告配信サービスをお客様企業に提供可能
- 今まで以上にお客様企業に効果的なマーケティング支援を提供
- テンセントエコシステム内のサービスとの連携を強化することで、お客様企業の売上向上とブランディングをより高度に支援

トランスコスモスチャイナーテンセントソーシャル広告代理店
お客様企業に対し、テンセントソーシャルプラットフォームを利用する多くの消費者にアプローチできるよう、ブランディングとセールスを一体化にした、マーケティングソリューションの提供を可能に



DMM、STVV、Candee、当社 ベルギーでConnected Stadium事業を 開始

- 日本のIT技術を活用した新たなスポーツ体験を提供
- スタジアム内で観戦チケット購入や駐車場の予約、スタジアムでのグッズ、飲食の購入などがスマートフォン一つで完結
- スタジアムを起点に周辺地域やコミュニティの活性化にもつなげ、地域発展にも貢献



16. 2018年度上半期の活動トピックス（その他一覧）



▶ 新サービスのリリース

- 日本国内で初めて「Adobe Advertising Cloud DSP」に「Adobe Analytics」を連携した広告配信実施
- デジタルトランスフォーメーション情報サイト「trans+」を公開
- 日本直販保有ネットワークを活用したシニア向けサンプリングサービスの提供を開始
- LINEの新機能「Flex Message」の先行提供を開始
- シナジーマーケティングの広告連携ツールを活用し「アドレスブル広告」を提供開始

16. 2018年度上半期の活動トピックス（その他一覧）



▶ 子会社・センター拠点の拡充

- 中国の湖北省武漢市にコンタクトセンター拠点を新設
- 長崎県佐世保市にサービス拠点「BPOセンター佐世保」を新設
- AI・機械学習の教師データを作成するアノテーションセンターをベトナムに開設
- エンジニアリングサービス拠点「BPOセンター沖縄うるま」の開所式典を開催
- 子会社マシンラーニング・ソリューションズが、自然言語処理・ディープラーニングを使った文章推敲支援人工知能システム開発等を行う子会社「Langsmith株式会社」設立
- オペレーション拠点「マーケティングチェーンマネジメントセンター千葉市川」を新設
- コンタクトセンター拠点「MCMセンター多摩」を拡大
- 中国の陝西省西安市にコンタクトセンター拠点を新設
- マシンラーニング・ソリューションズ、子会社「エッジインテリジェンス・システムズ株式会社」設立
- 東京都のオペレーション拠点「BPOセンター亀戸」が本格稼働

16. 2018年度上半期の活動トピックス（その他一覧）



▶ サービスの提供実績

- ホットヨガスタジオLAVAの「LINEでレッスン確認&キャンセル」サービスを支援
- ラジオアプリ「勢太郎の海賊ラジオ」をAmazon Alexaに対応
- 大成建設に「LINE WORKS」の提供を開始
- セブン&アイのネットショッピングサイト『オムニ7』 AIによるお客様からのお問い合わせ対応を開始
- アクリートと協業し、埼玉県三郷市へSMSを導入
- 東京電力エナジーパートナーの新サービス「充レン」向けカスタマーサポートサービスを提供開始
- LINEを活用した大阪北部地震被災者のカウンセリングを実施
- 東京都が実施する子供のネットトラブルのLINE相談にチャットシステムを提供
- 小田急電鉄に「ロボティクスマーケティング for ロボホン」を提供
- 「Gotcha!mall」 LINE公式アカウントの友だち数が1,000万人を突破
- 一般財団法人 全国SNSカウンセリング協議会 大阪北部地震で被災された方々のメンタルケアを行うため「LINE」を活用した無料相談事業を実施
- 北海道エア・ウォーターにLINEで問い合わせに対応するサービスを提供開始
- 大分県警察本部より「特殊詐欺被害防止コールセンター事業」の運営を受託
- SNSカウンセリング事業においてチャットプラットフォーム・LINE to Call・コンタクトセンターシステムの連携システムを構築
- トランスコスモスとソーシャルギア、再春館製薬所の台湾におけるデジタルマーケティングを支援
- ポニークリーニング、トランスコスモスと協業し「Gotcha!mall」へ参画
- 遠隔での特定保健指導サービスにLINE WORKSを導入

16. 2018年度上半期の活動トピックス（その他一覧）



▶ パートナー・受賞・その他

- 中国の持分法適用会社「TensynPRC」の一部株式譲渡の手続きが完了
- Adobe Symposium 2018で「Japan Advertising Cloud Agency of the Year」受賞
- 中国子会社が中国最大のECモールTMALLから5つ星評価を再び獲得
- Indeedの「販売代理店パートナー制度」で最高位のゴールドパートナーを取得
- 「アドテック東京」にダイヤモンドスポンサーとして協賛
- 子会社の応用技術と「Autodesk University Japan」にGlobal Sponsorとして協賛
- 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」において2期連続で最上位パートナーに認定
- 韓国子会社において、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
- LINEの法人向けポイントサービス「LINEポイントコネク」の初期パートナーに
- LINEのAIアシスタント「Clova」にスキルを提供開始
- お仕事情報サイト「Work it!」のチャットサポートにbotを導入
- 米パ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「Clova」のスキルを開発・拡張できる「Clova Extensions Kit」の初期パートナーに
- 持分法適用関連会社（TensynPRC）の株式譲渡契約締結
- 中国における建設業界向け設計支援サービスが評価され多くの賞を受賞
- Facebook社主催、2018年世界開発者会議（F8）にて株式会社サンリオエンターテイメントのメッセージャーでのチャットボット活用が紹介

16. 2018年度上半期の活動トピックス（その他一覧）



▶ パートナー・受賞・その他

- セーフアーインターネット協会に参画
- “スター”のプレミアム体験をライブ販売するミーアンドスターズ、アテネ・北京両オリンピック金メダリストの北島康介がCSO（最高スポーツ責任者）に就任。
- トランスコスモスグループのMagic Panda、中国アリババグループからThe Customer Experience Excellence Award of 2018など多くの賞を受賞
- 「島ぜんぶでおーきな祭 第10回沖縄国際映画祭」に協賛
- 「アジア10都市オンラインショッピング利用動向調査2018」結果を発表



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

Appendix

中期重点施策

(2018年3月期決算説明会資料からの一部抜粋)



サービス領域の拡大

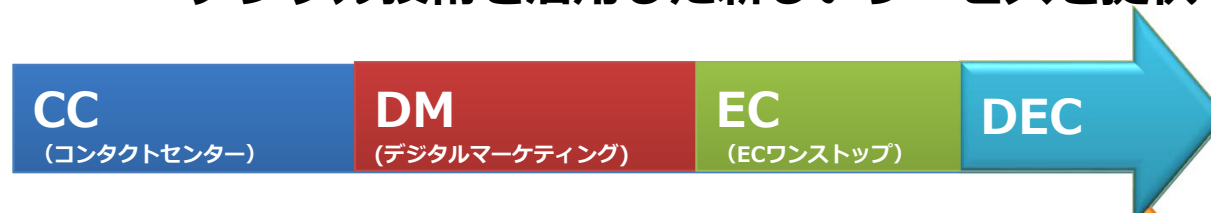


- 1966年 データエントリーのBPOベンダーとして事業開始 サービス領域を拡大
- DM・EC・CC事業を統合 マーケティング・販売・顧客コミュニケーションを一気通貫でサポート
- AI・RPAを活用した自動化や デジタルプラットフォームの活用などお客様企業内の業務プロセスのデジタル化を支援するDigital BPOサービスを拡充



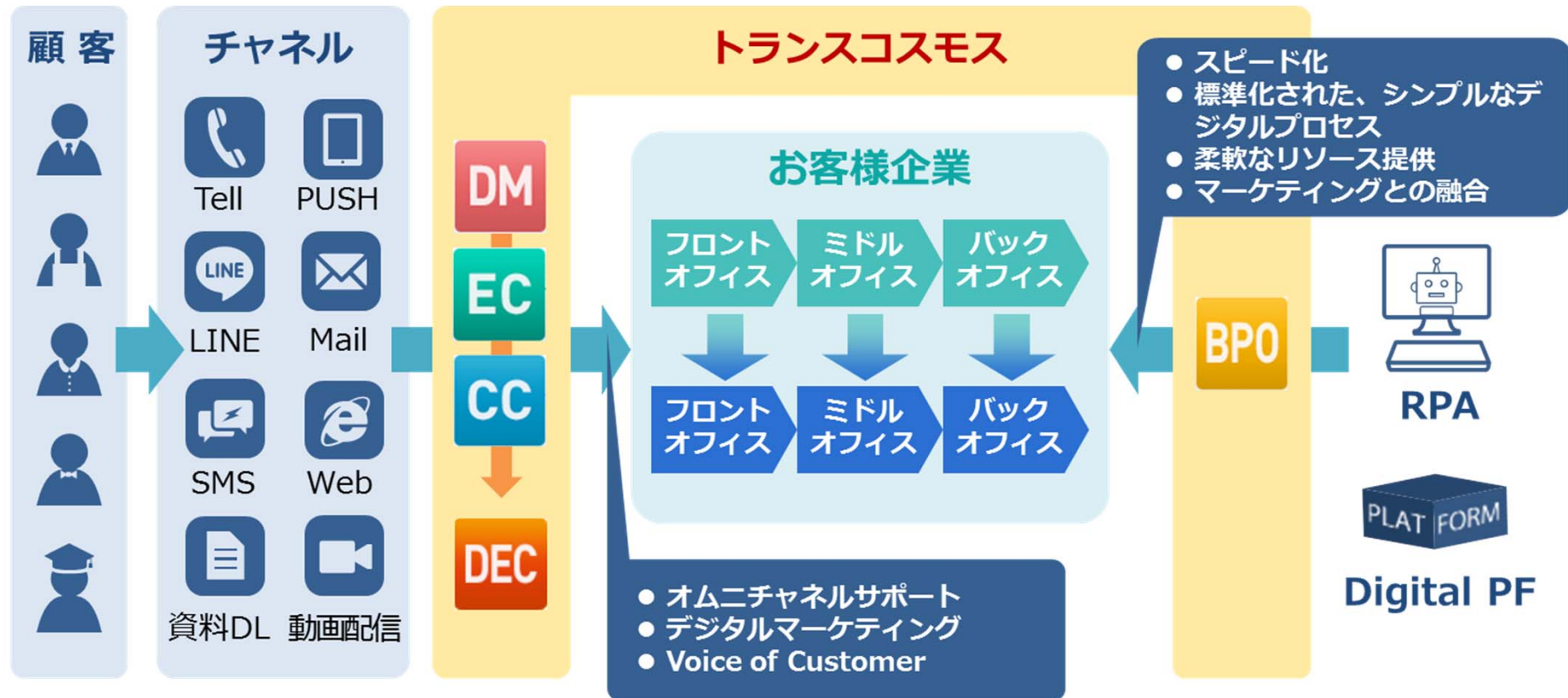
Global Digital Transformation Partner

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



目指す姿

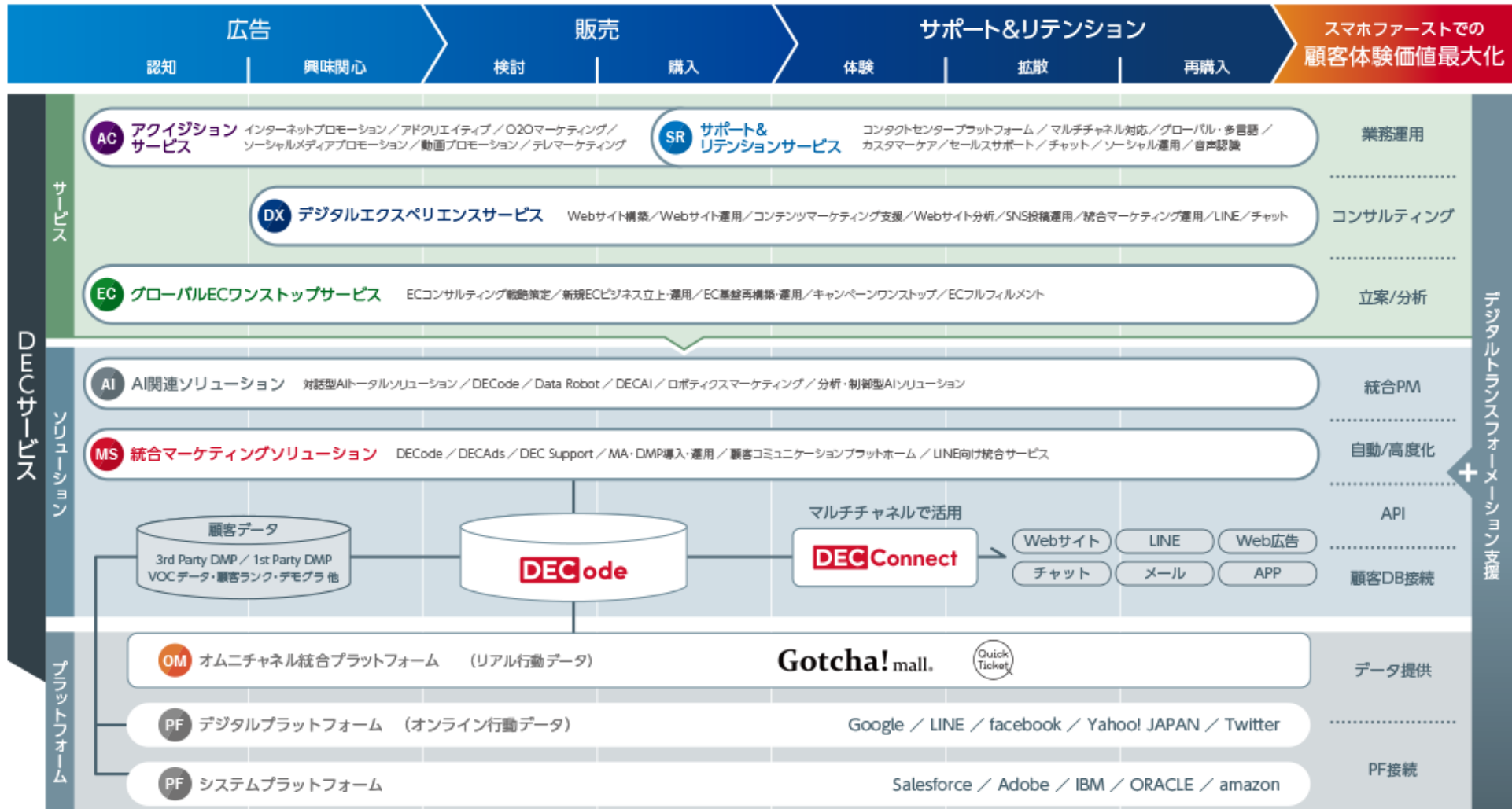
- DEC・BPOサービスをシームレスにつなぎ 顧客中心のデジタル化をグローバルで支援



DECサービスのトランスフォーメーション



- 独自のプラットフォームとAIソリューションでデータを活用した高度なサービスを提供



※当ページは、2019年3月期上半期の取り組み実績に更新しています

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



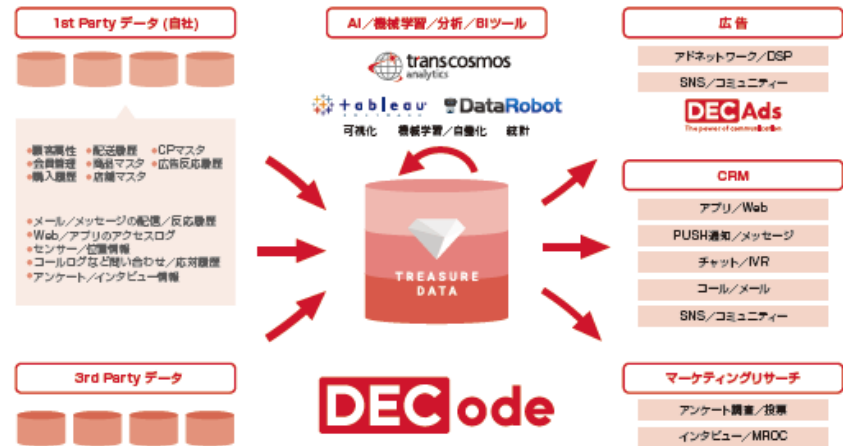
DECサービス領域の取り組み

- 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

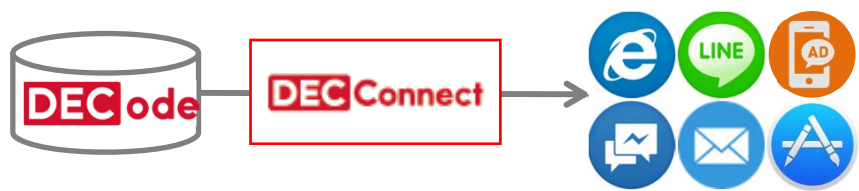
DEC Ads チャット広告



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

IBM Watson

DEC AI



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

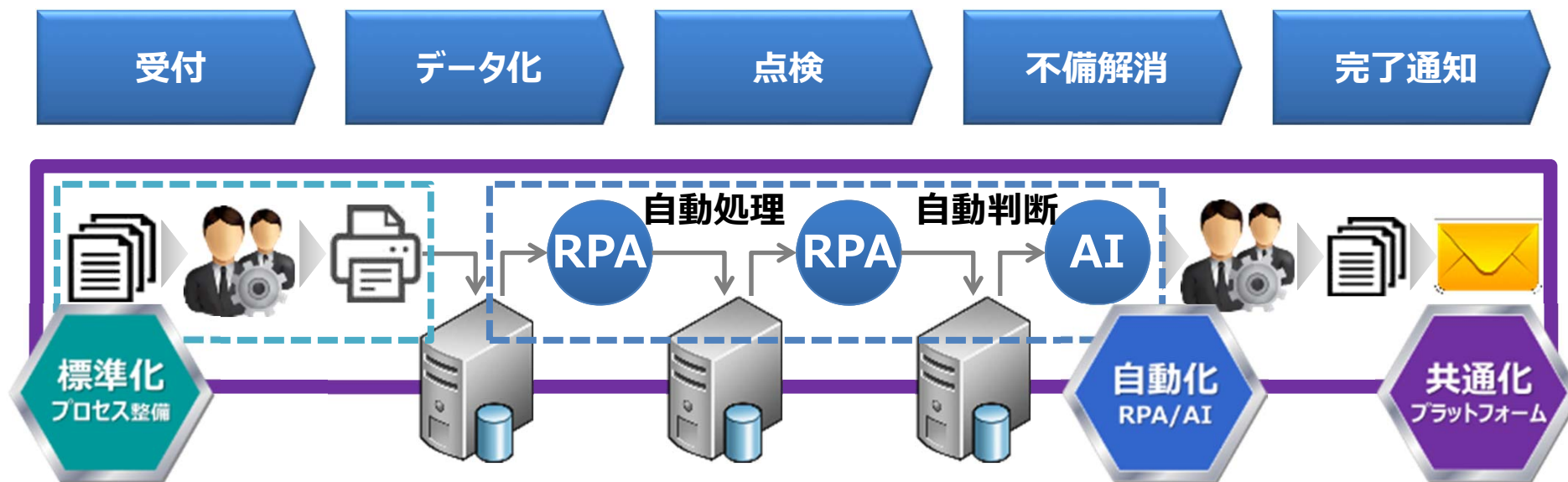


bot構築・運用管理プラットフォーム提供の米国 Reply, Inc.と資本・業務提携



- 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

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

TRADESHIFT

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

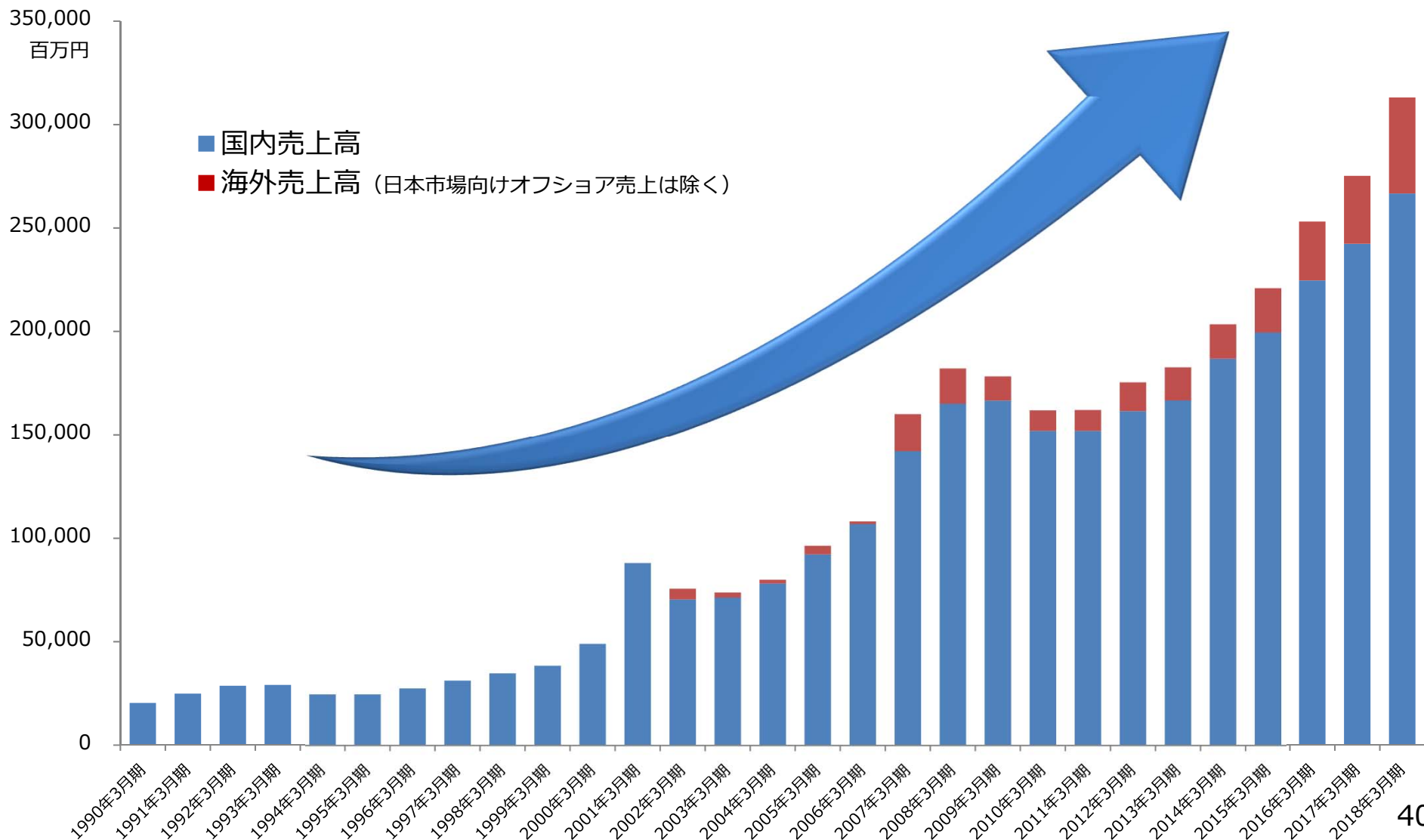
信頼される安心を、社会へ。

SECOM

LINE WORKS × BPOサービス

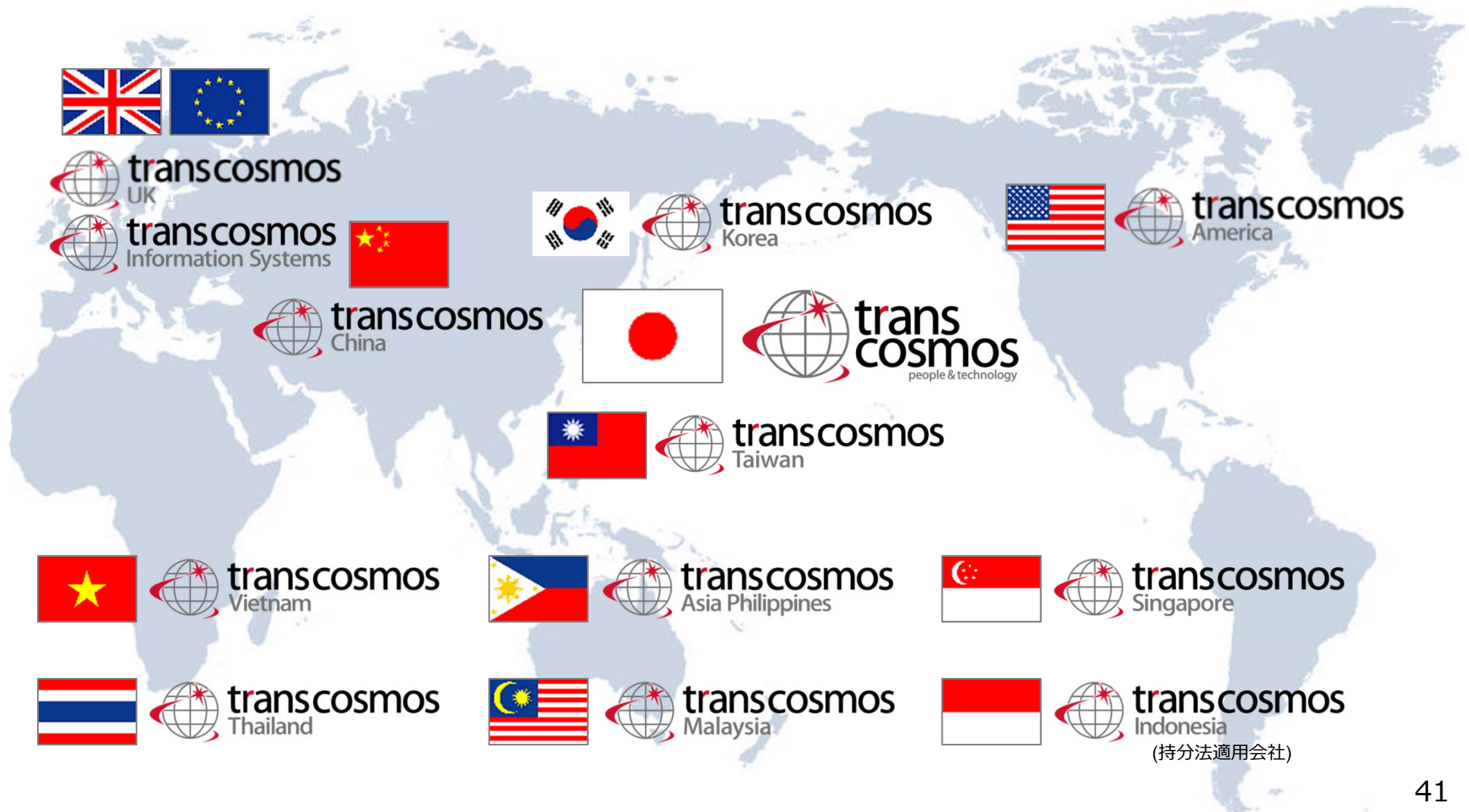
海外売上の拡大

- 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



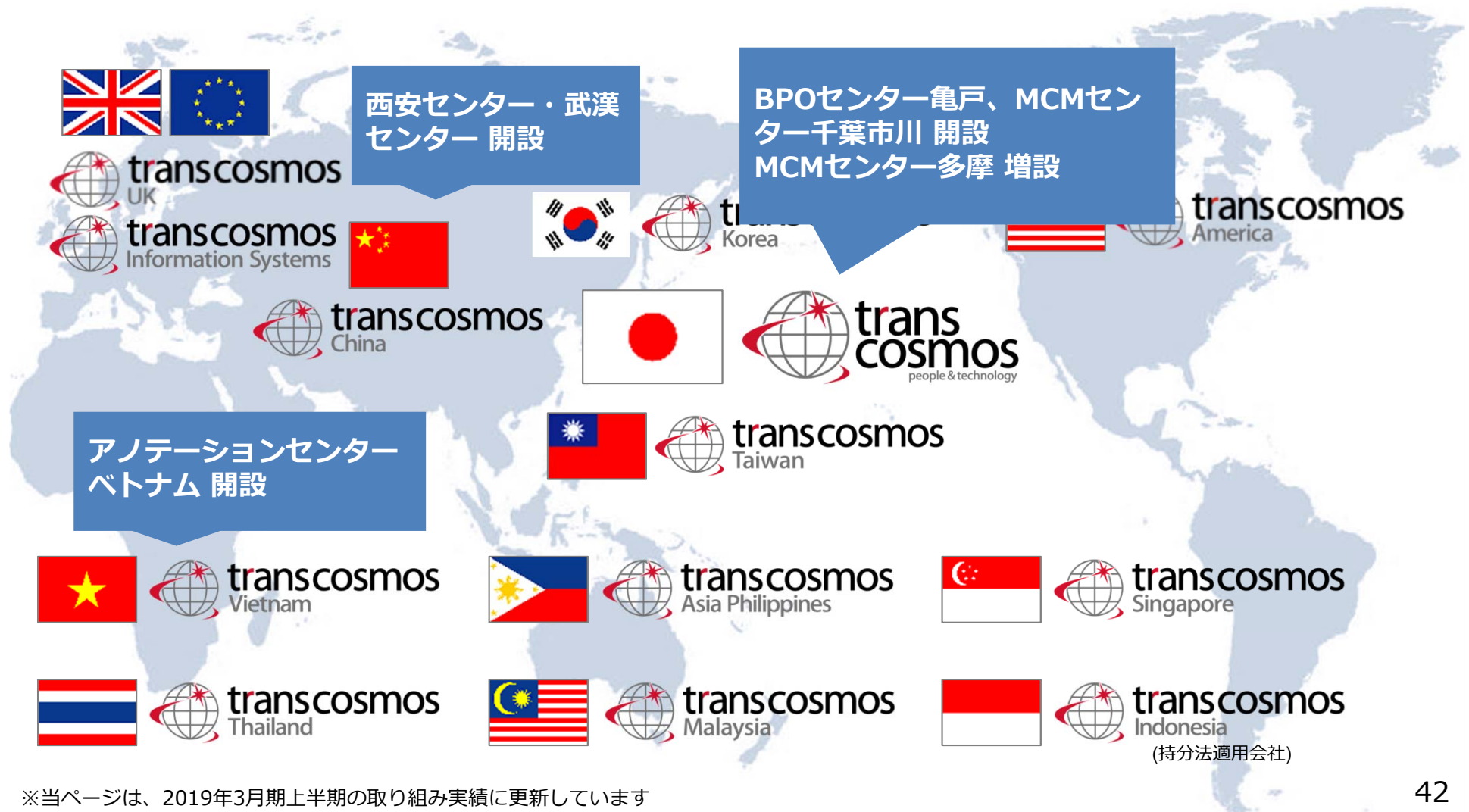
グローバル領域の取り組み

- 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 にオペレーション拠点を増設・開設



※当ページは、2019年3月期上半期の取り組み実績に更新しています

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