

第36期

トランスコスモス通信

2020年4月1日 >>> 2021年3月31日

Global Digital Transformation Partner

トップメッセージ

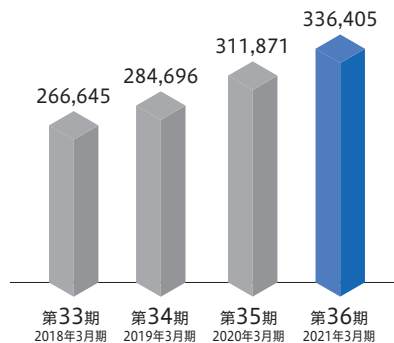
株主・投資家の皆様には、
平素より格別のご支援を賜り、
厚く御礼申し上げます。

ここに株主・投資家の皆様へのご挨拶と、
2021年3月期
(2020年4月1日～2021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

336,405 百万円

UP
前期比
7.9%

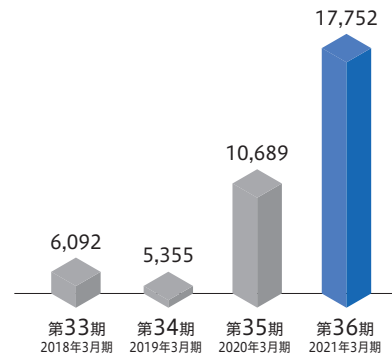


(単位:百万円)

● 連結営業利益

17,752 百万円

UP
前期比
66.1%

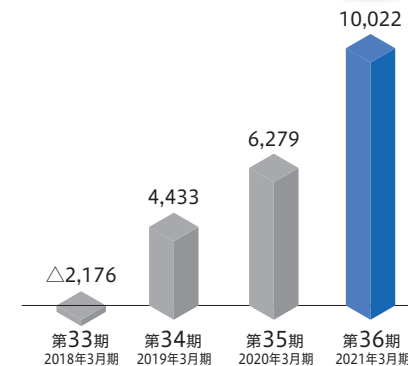


(単位:百万円)

● 親会社株主に帰属する 連結当期純利益

10,022 百万円

UP
前期比
59.6%



(単位:百万円)

経営成績の概要について

当社グループが展開するサービスを取り巻く環境は、引き続き、業務の効率化やコスト競争力の強化、売上拡大などに繋がるアウトソーシングサービスといった底堅い需要に加え、コロナ禍において、デジタル化の推進やECをはじめとする非接触販売チャネルの拡大、急速に普及しつつあるテレワークをはじめとした新たな生活様式に対応するサービスへのニーズが高まりつつあります。

このような状況の中、当社グループは、外出やイベント・キャンペーンの自粛など行政機関からの指示・要請や、感染拡大防止、従業員の安全確保を最優先とした対策などに伴い、新規案件の減少や一部既存業務の縮小、オペレーシ

ョンセンターの一時的な稼働率低下といった影響はあったものの、行政機関をはじめとした新型コロナウイルス対策関連業務の支援に繋がるサービスや、引き続き、デジタルトランスフォーメーションパートナーとして企業の経営、事業の変革を支援するDECサービス・BPOサービスを積極的に展開し、受注の増加に繋がりました。また、新型コロナウイルス感染症対策を積極的に推進したことにより管理費用が増加したものの、受注業務の採算性改善や高収益案件の獲得などにより収益性が改善しました。一方で、今後の事業成長に向けた取り組みとして、国内外におけるサービスの競争力強化や、新たなニーズに対応すべく、引き続きデジタルトランスフォーメーション(DX)を促進するサービス体制・組織の強化などの取り組みに注力しました。

今後の事業成長に向けた 取り組み(DEC・BPOサービス)

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、お客様企業のデジタル化の促進と、売上拡大の支援に繋げていくための取り組みに注力しました。具体的には、音声認識ソリューション「transpeech(トランスピーチ)」の機能拡充、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サービスとAI対話サービスを連携し従来よりも素早く低コストでスタートできる「音声AIによる自動応答サービス」や、AIチャットボットの品質を調査する「チャットボットAI-IQ診断」など、デジタルテクノロジーを活用したサービスの強化を図りました。また、コンタクトセンター業務において、事業継続性の向上、ファ

シリティ削減による運営コストの最適化などに繋がるサービスとして、「在宅コンタクトセンターサービス」の提供を開始し、積極的な推進を図りました。さらに、サービスの競争力・提供体制の強化に向けた取り組みとして、世界最大級シェアのECプラットフォームである「Shopify(ショッピファイ)」を起点としたサービス体制の強化を図りました。また、Web制作・運用サービス、LINE、Instagram、Twitterなどソーシャルメディアプラットフォームの運用、開発、インターネット広告などのデジタルマーケティング部門を集結させた新オフィスを渋谷ファーストタワーに開設し、デジタルマーケティング領域における新たなサービスの創出や、各部門の強みを活かした総合提案を促進し、より一層のお客様企業の売上拡大に貢献すべく体制の強化を図りました。

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、主にアライアンスなどによるサービス体制の強化を図りました。具体的には、出張・経費管理ソリューション「SAP Concur(エスエーピーコンカー)」を提供する株式会社コンカーとアウトソーシングパートナー契約を締結しました。これにより、お客様企業の経費精算にかかわる業務のデジタル化を推進し、業務効率化の実現を支援していきます。また、株式会社Works Human Intelligenceと人事部門向けのBPOサービスにおいて協業を開始しました。これにより、統合人事システム「COMPANY(カンパニー)」を利用したBPOサービスの提供で早期の人事業務改革実現を支援していきます。また、これまでに富士通株式会社、株式会社東芝、東芝デジタルソリューションズ株式会社に対して、それぞれ傘下のシェアードサービス会社への出資・子会社化を通じて、BPOサービスを提供してきておりますが、アライアンスのみならず、出資・M&Aを含めた取り組みを強化していきます。

引き続き当社グループは、DECサービスとBPOサービスをシームレスに繋ぎ、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きます。

今後の事業成長に向けた 取り組み(海外)

海外においては、アジアを中心とした各ローカル市場での提供サービスの拡充および体制の強化を図りました。具体的には、中国、台湾において、在宅コンタクトセンターサービスの提供を開始しました。各国においてもコロナ禍での従業員の安全確保と事業継続可能な在宅オペレーション体制を整備しており、在宅型サービスの展開の準備を進めております。他方で、事業拡大に伴い、オペレーション拠点の強化も図りました。韓国では、オペレーション拠点「プサン第一センター」および「ナミョンセンター」を拡張し、新たに「ウルチロセンター」を設立しました。これにより、韓国独立系最大手のBPO企業として、14拠点・約5,000席(オンサイト含む約8,100席)の規模でサービスが提供できる体制となりました。東南アジアにおいては、クアラルンプールにオペレーションセンターを併設する第二拠点を開設し、マレーシア国内向けのサービス提供体制の見直しと強化を図りました。マレーシアでは、多民族国家という特徴を活かしたマルチ・ランゲージ・オペレーション拠点としてマレーシア国内市場向けのみならず、グローバルにコンタクトセンター、デジタルマーケティングなどを提供しています。こうした取り組みにより、現在では、海外29の国と地域、103拠点でサービスを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。

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。配当政策について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図ることにより、結果として当社の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。

当期の配当につきましては、コロナ禍において好業績をおさめることができたことに加え、当社の投資先外国会社の企業価値評価が向上し、同社の戦略的組織再編に伴って税金費用が発生したことを考慮し、1株当たり73円の普通配当のほか、20円の特別配当を加えた93円を1株当たり配当とさせていただきます。

2022年3月期につきましては、いまだ新型コロナウイルス感染症の収束時期や感染拡大による影響が見通せず不透明感の強い状況にありますが、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、デジタルトランスフォーメーションパートナーとして企業の経営、事業の変革を支援するDECサービス・BPOサービスを積極的に展開し、さら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ていくことで、当期実績を上回る業績を確保することを目指してまいります。

今後とも、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。

2021年6月
代表取締役社長兼COO

奥田昌孝

事業紹介

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55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33拠点・18,690席、海外46拠点・16,700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

DECサービス

■ 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

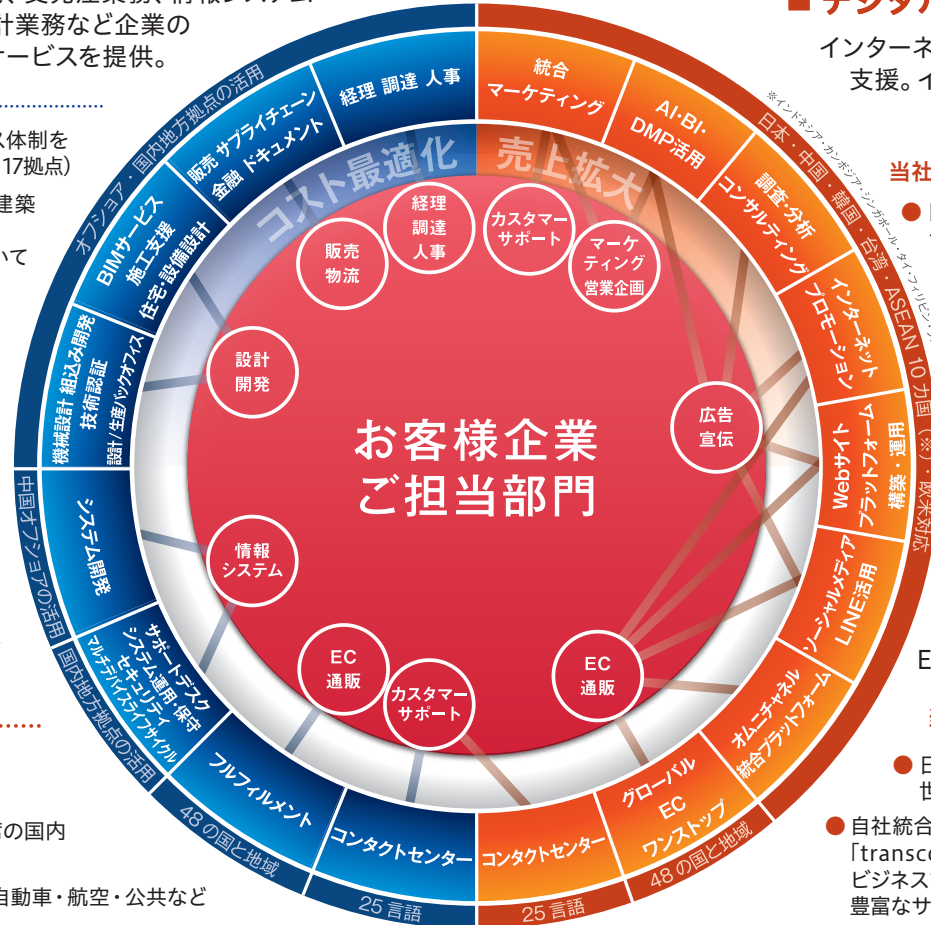
- 日本・中国・韓国を中心としたデジタルマーケティングサービスプロバイダー
- インターネットプロモーションからWebサイト構築・運用まで全てをワンストップで支援する体制を確立
- 国内最大級のWebサイト構築・運用体制を確立
- 北米に事業開発拠点を構え、最新のアドテクノロジー^②を積極的に導入

■ 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・台湾・ASEAN・インド・中南米など世界48の国と地域でサービスを提供
- 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

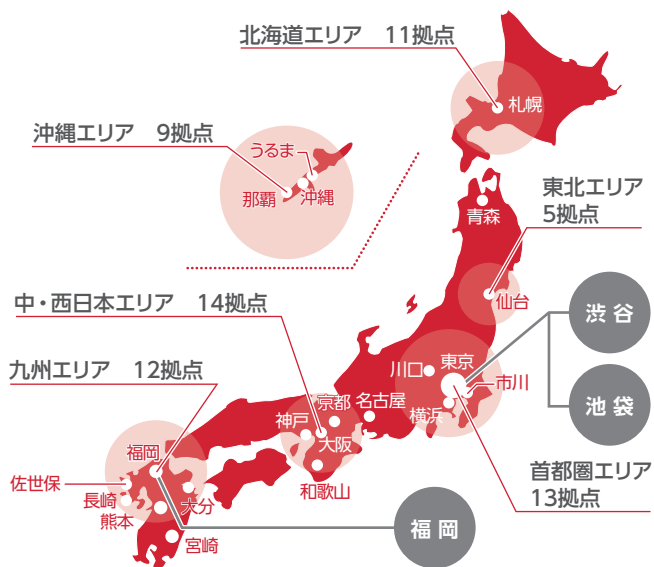
- ①ヘルプデスク→パソコンやソフトウェアの使用方法やトラブルに関する問い合わせに対応する企業内の業務を指す。社外に委託する場合も多い。
- ②アドテクノロジー→テクノロジーを駆使した広告のことで、主にインターネット技術を活用した広告領域全般を指す。

サービス拠点

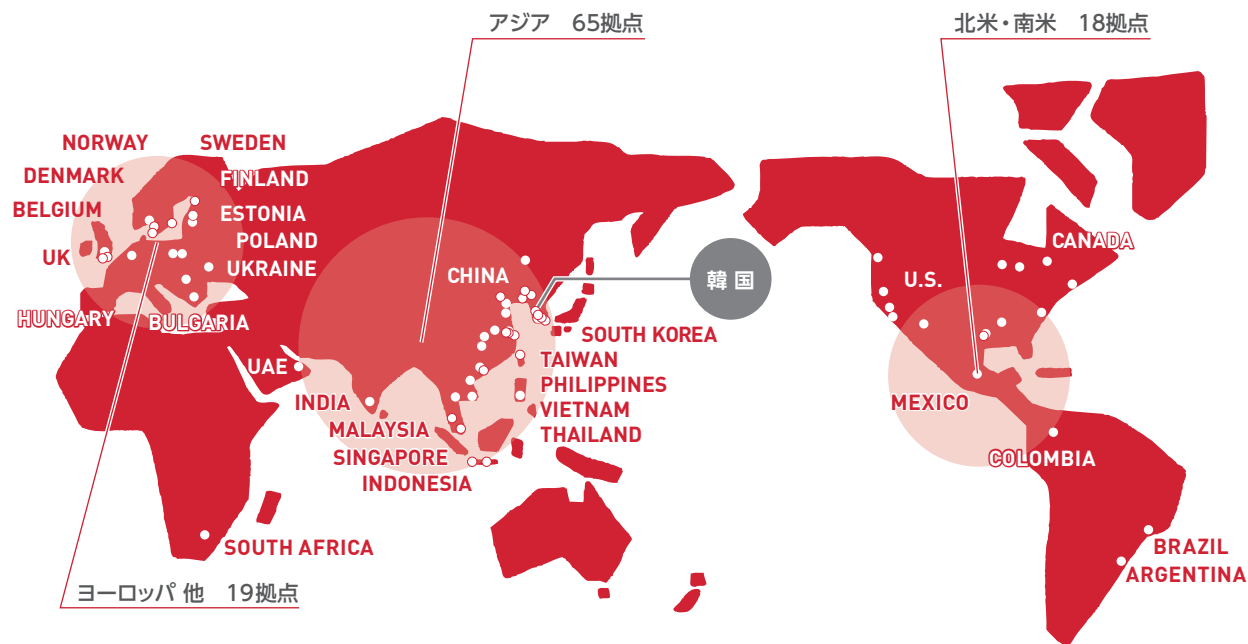
166拠点 42,320席

(拠点数には、本部・支社・事業開発・提携先なども含む) 2021年3月末現在

国内 64拠点



海外 29の国と地域 102拠点



新拠点の紹介

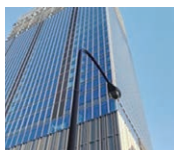
渋谷 渋谷ファーストタワー

<所属部門>
 デジタルマーケティング・EC・コンタクトセンター統括



池袋 MCMセンター池袋EAST 600席

コンタクトセンターサービス、チャットサポートサービスを提供



福岡 ECX天神オフィス

<所属部門>
 デジタルマーケティング・EC・コンタクトセンター統括



韓国 ウルチロ(乙支路)センター 400席

コンタクトセンターサービス、デジタルマーケティングサービスなどを提供



特集／サービス紹介 ECワンストップサービス

ECサイト構築・運用、フルフィルメント(入荷・ピッキング・梱包・出荷)、カスタマーケア、Webプロモーション、分析などのオペレーションから、トランスコスモスのECチャンネルを通じての商品販売まで、お客様企業のニーズにあわせたECサービスをワンストップで提供しています。



Point ①: お客様企業のニーズにあわせたEC展開

- 各国のEC市場に最適化されたECワンストップサービスバリエーション。お客様企業ご自身でのEC進出、日本からの越境EC、さらにはトランスコスモスのECチャンネルを通じての委託販売など、お客様企業のニーズにあわせたさまざまなEC展開が可能です。



Point ②: お客様企業の海外展開を支援

- ECの成長市場を中心に、世界各国の大手ECモール・大手ECサイト・大手ECリテーラーでの売り場を確保。現地の有力ECアウトソーシング企業とも密接に連携することで、お客様企業の商品・サービスを世界48の国と地域にお届けします。



Point ③: ECの顧客体験(CX)とデジタル変革(DX)を向上させ、お客様企業の競争力を強化



トランスコスモスのECワンストップサービスは、お客様企業のEC事業スキームを構築、運用までフルパッケージで支援するサービスです。

トランスコスモスでは、お客様の課題に合わせた様々なECソリューションや、サービスを提供するための体制を強化。急激に変化する市場におけるお客様企業の売上拡大に向けて、『リアルタイムマーケティング』の実践による販売・マーケティングの効率化と消費者視点でのスピーディーな運用改善により、『カスタマー・エクスペリエンス』を最大化します。

● Shopifyで提供する新しいECワンストップサービス

Shopifyは世界で100万以上の店舗に利用されているECサイト制作サービスです。トランスコスモスはShopifyを起点としたECワンストップサービスを提供。BtoC、BtoB問わず、システム構築から顧客ロイヤリティの向上まで幅広く支援します。



マルチチャネル販売に対応した
世界最大のクラウド基盤ECプラットフォーム

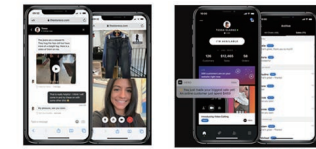
展開国・地域
175カ国

アクティブストア数
100万

流通総額
17兆円

● HEROでオンライン接客を最大化

HEROはショップスタッフなど店舗側の担当者がオンラインショッピングの現場で接客することを可能にするバーチャル接客ツールです。対人コミュニケーションのサポートツールだからできる、ショップスタッフ起点のオムニ化で店舗のDXを推進します。日本語サービスサイトにより国内企業の導入サポートも強化。

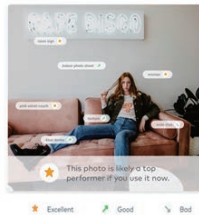


(接客画面・顧客側)

(管理画面・ショップスタッフ側)

● Dash Hudsonでオンライン売上を最大化

Dash Hudsonは画像解析AIをコアとしたインスタグラム統合ソリューションです。トランスコスモスは本ソリューションを活用して、お客様企業やブランドのインスタグラムのフォロワー数獲得やエンゲージメント率向上とソーシャルコマースを支援します。



DASH HUDSON



● EC支援サービス事業のフラッグシップ拠点を設立

トランスコスモスは通販EC事業者が集中する福岡市に「ECX天神オフィス」を開設。当拠点ではShopifyの導入支援、アプリ開発、運営代行、ヘルプデスク業務などを提供し、これまで培ってきたECマーケティングやサイト運用ノウハウとShopifyのテクノロジーを融合することで、お客様企業のDX推進と事業成長に貢献します。

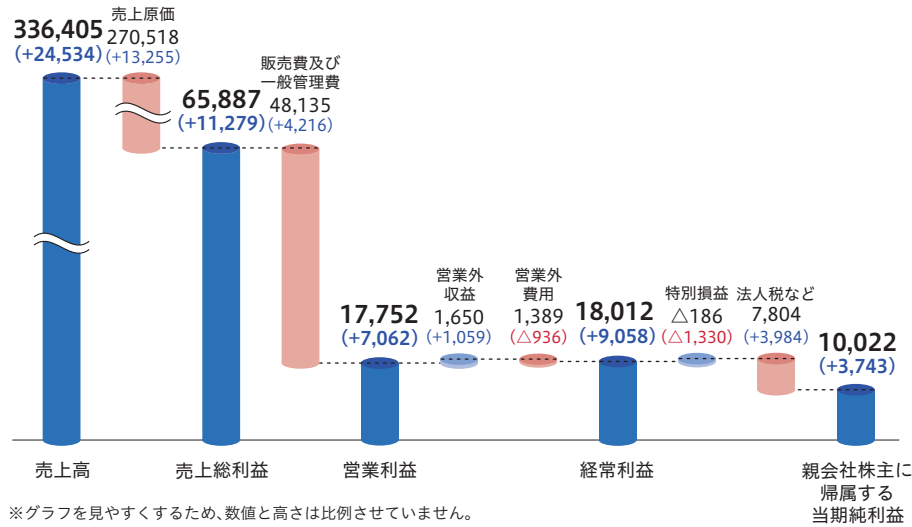


連結財務情報

連結損益計算書の概要

(単位:百万円)

当連結会計年度 (2020年4月1日から2021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

全セグメントが増収となり、売上高は前年同期比7.9%の増収となり、過去最高売上高を更新しました。

営業利益

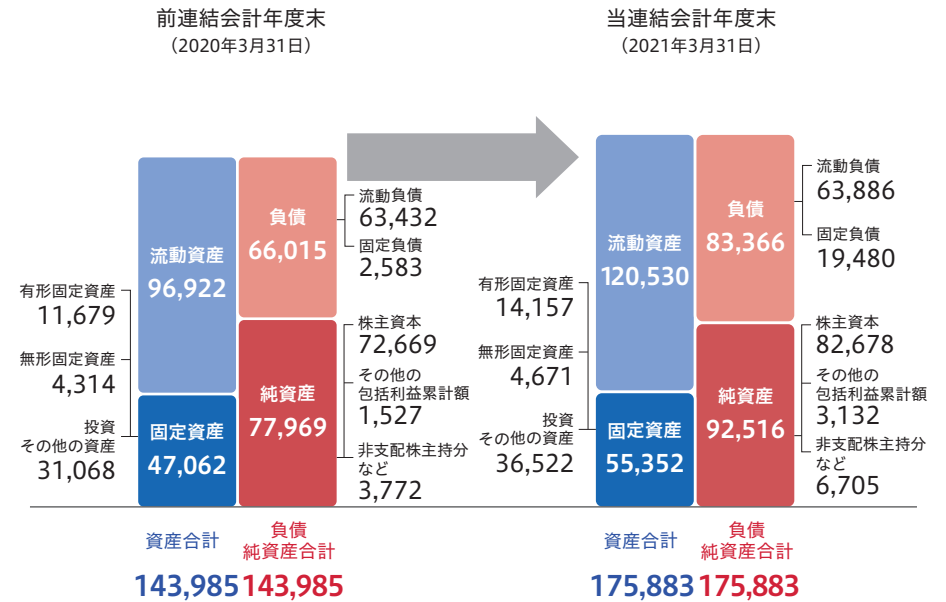
全セグメントが増益となり、営業利益は前期比66.1%の増益となり、過去最高益を更新しました。売上高の増加に加え、受託業務の採算性改善、新型コロナウイルス対策に伴う費用増など特殊要因はあったものの、売上・収益状況を踏まえた販管費のコストコントロールなどにより増益が確保できました。

親会社株主に帰属する当期純利益

営業利益、経常利益の増加により、親会社株主に帰属する当期純利益は前期比59.6%の増益となりました。

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、主に当社における借入金の増加による「現金及び預金」の増加や「受取手形及び売掛金」の増加などにより、31,898百万円増加し、175,883百万円となりました。

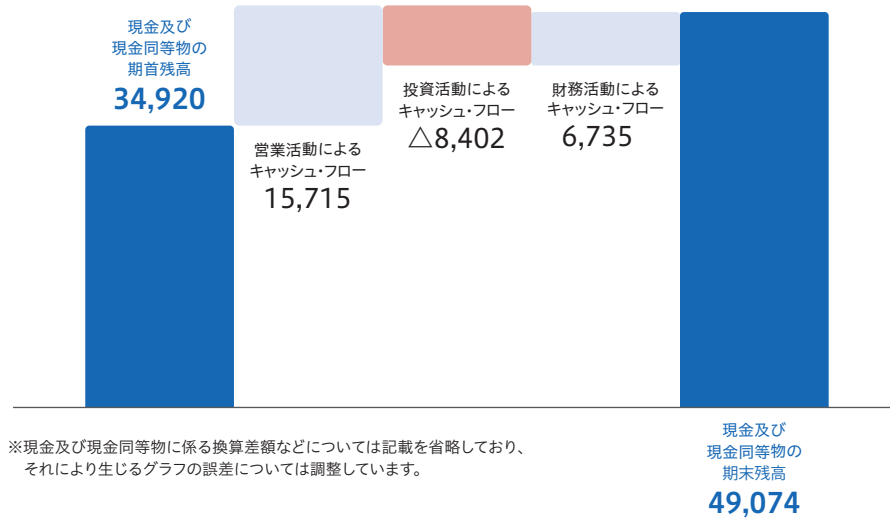
負債は、「1年内償還予定の転換社債型新株予約権付社債」の償還による減少がありましたが、当社における新規借入による「長期借入金」の増加や「未払法人税等」の増加などにより、17,351百万円増加し、83,366百万円となりました。

純資産は、14,547百万円増加し、92,516百万円となり、自己資本比率は48.8%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(2020年4月1日から2021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、主に「税金等調整前当期純利益」が増加したことにより、7,621百万円収入が増加し、15,715百万円の収入となりました。

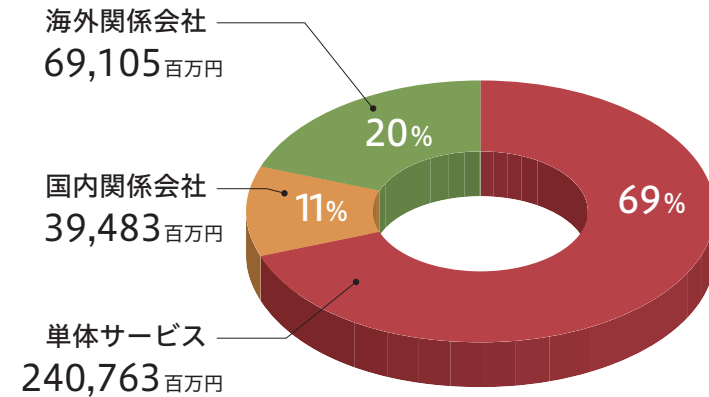
投資活動によるキャッシュ・フローは、主に「投資有価証券の売却による収入」が減少したことにより、1,516百万円支出が増加し、8,402百万円の支出となりました。

財務活動によるキャッシュ・フローは、主に「長期借入れによる収入」が増加したことにより、6,735百万円の収入(前連結会計年度は2,093百万円の支出)となりました。

以上の結果、現金及び現金同等物の当連結会計年度末残高は、14,153百万円増加し、49,074百万円となりました。

セグメント別売上高

当連結会計年度(2020年4月1日から2021年3月31日まで)



※セグメント間取引消去等△12,946百万円は含みません。

単体サービス

当社が展開するアウトソーシング事業

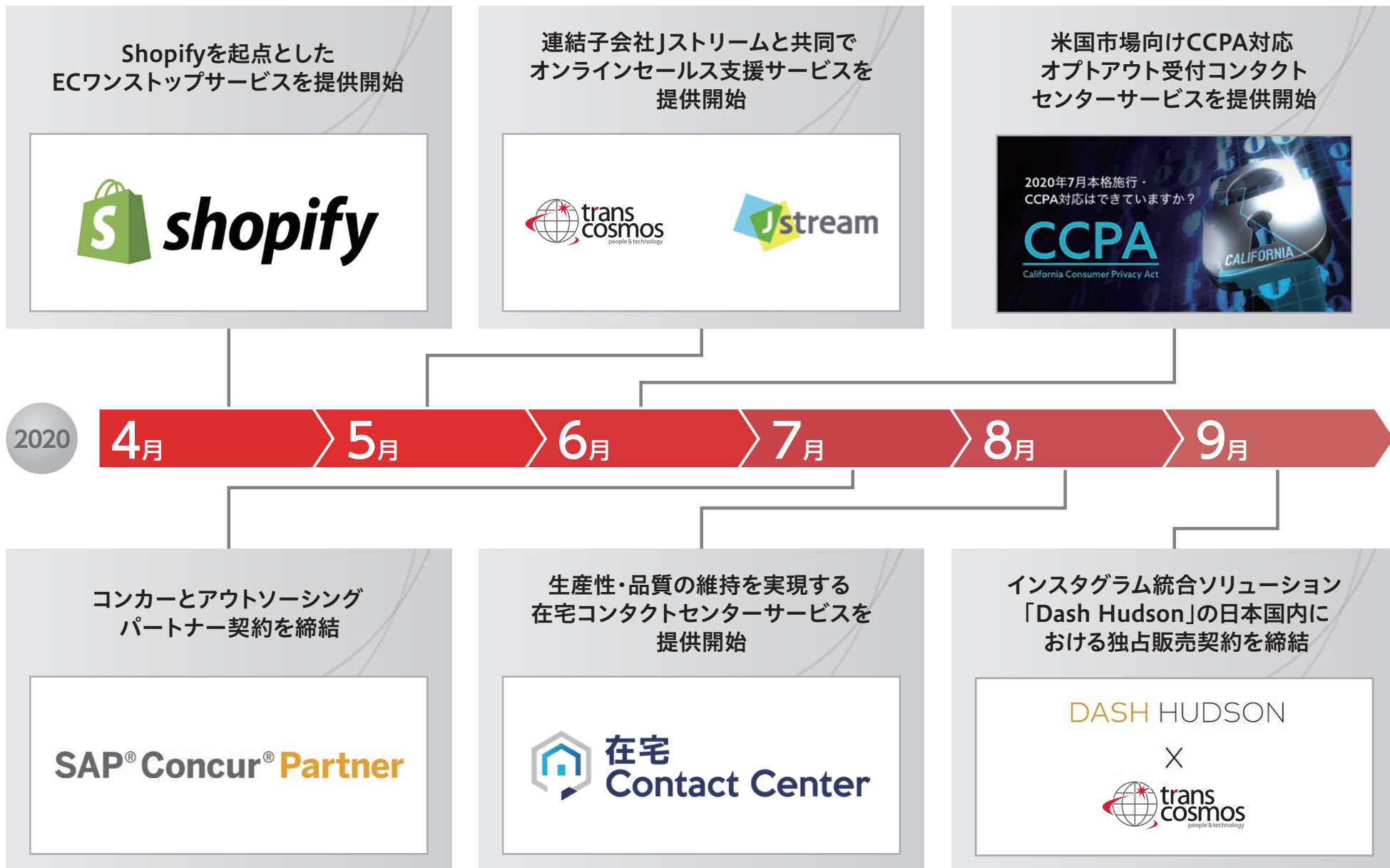
国内関係会社

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

サービス・事業強化の取り組み



Shopifyを起点としたECワンストップサービスを提供開始

連結子会社Jストリームと共同でオンラインセールス支援サービスを提供開始

米国市場向けCCPA対応オプトアウト受付コンタクトセンターサービスを提供開始

コンカーとアウトソーシングパートナー契約を締結

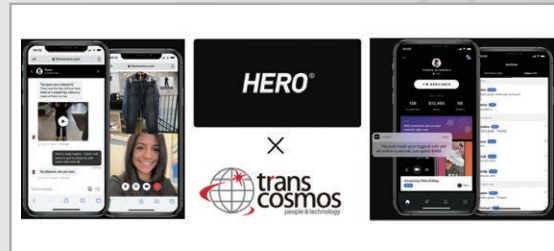
生産性・品質の維持を実現する在宅コンタクトセンターサービスを提供開始

インスタグラム統合ソリューション「Dash Hudson」の日本国内における独占販売契約を締結

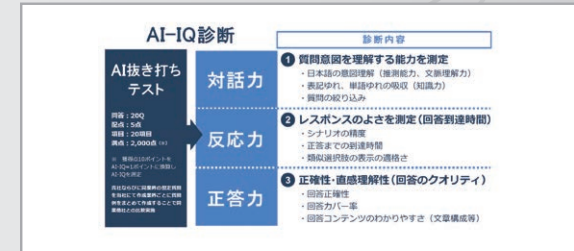
コンタクトセンター向け音声認識ソリューションを「transpeech2.0」にバージョンアップ



欧米No.1オンライン対面接客ソリューション「HERO」の独占提供を開始



AIチャットボットの品質を調査する「チャットボット AI - IQ診断」の提供を開始



2020

10月

11月

12月

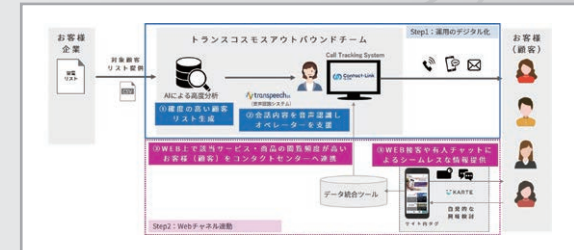
自社倉庫における化粧品取扱免許を新たに取得しECワンストップサービスにおいて大幅なサービス拡張を実現



トランスコスモスチャイナ在宅勤務型 (Home Agent) コンタクトセンターサービスの提供開始



AIとヒトのコラボレーションによるデータ活用型マルチチャネルアウトバウンドの提供を開始

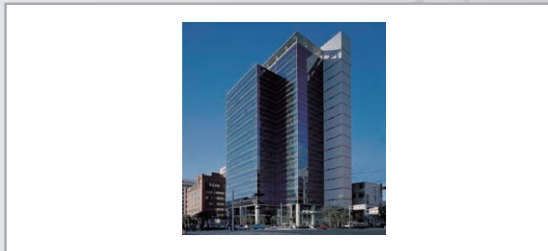


サービス・事業強化の取り組み

消費者の自己解決を促進する SEO対策FAQマネジメントサービスの 提供を開始



韓国のオペレーション拠点 「プサン第一センター」を拡張移転



統合人事システム「COMPANY」の ワークスHIと協業



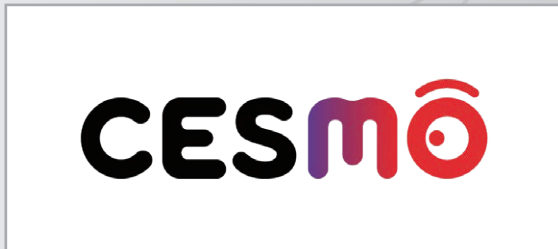
2021

1月

2月

3月

サポート体験評価を顧客視点で 常時測定できる調査・分析サービス 「CESMO」を提供開始



全国自治体向けに新型コロナ ワクチンに関する問い合わせ専用 チャットボットを構築



Yextと次世代サイト内検索 「Yext Answers」における 戦略的パートナーシップを締結

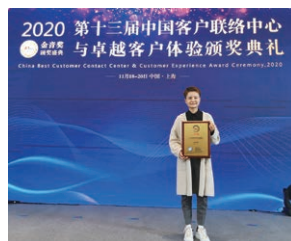


2020年度 下半期のトピックス Pick up

ASEAN最大級のECモール
「Lazada」のパートナーに認定



中国コンタクトセンター業界で権威ある
「金音賞・中国最優秀顧客体験賞」を受賞



トランスコスモスチャイナ、
アリババ傘下の越境ECプラットフォーム
「考拉海購」から5つ星評価を獲得



TMALLの「2020年第2四半期
消費者オペレーション」ランキング
において4つの賞を受賞



トランスコスモスチャイナ、CTIフォーラムより
「顧客体験ソリューション賞」を受賞



ワークスマイルより
「New Customer Success」を受賞



トランスコスモスコリア、
カカオ最優秀協力企業に5年連続選定



「LINE Biz Partner Program」
において「Planning Partner」に認定



中国最大のECモールTMALLから
5つ星評価を5年連続で獲得



SDGsの達成に向けた取り組み

トランスコスモスSDGs委員会において SDGs教育と社内ワークショップを実施



- SDGsを軸とした社内外でのイノベーション活動を展開し、SDGs活動の啓発と定着を図るため、従業員向けSDGs教育(eラーニング)、各部門代表者が参加する社内ワークショップを実施しました。
- トランスコスモスは共通の社会課題の解決を通じお客様とのSDGs共創・オープンイノベーションを促進していきます。



「熊本地震 震災ミュージアム 記憶の廻廊」への寄付を実施



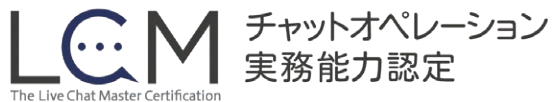
- 「熊本地震 震災ミュージアム 記憶の廻廊」は、熊本地震の記憶を未来へ遺し学ぶ回廊型フィールドミュージアムです。
- 従業員や従業員が生活する自治体への感謝およびSDGs推進の一環として企業版ふるさと納税制度を活用し、自治体の取り組みを支援していきます。



「チャットオペレーション実務能力認定」構築



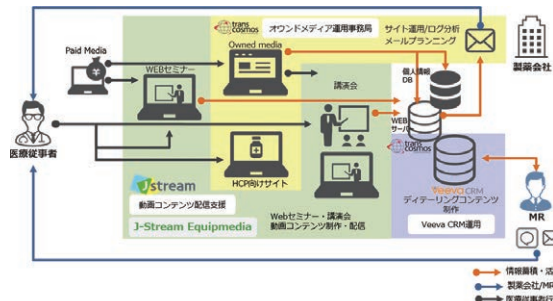
- チャットオペレーションのノウハウを結集した独自の社内認定制度を構築しました。
- 今後さらに認定保有者を既存チャット業務に従事している従業員すべてへ拡大していき、認定取得者のオペレーションによる「お客様満足向上」、そして「上質な顧客体験(CX)づくり」をお客様企業と進めていきます。



Veevaを活用した製薬企業の デジタルトランスフォーメーション支援を強化



- 米国Veeva Systemsが実施している認定資格Multichannel Partner Certification取得者数が延べ120人を突破しました。
- 本資格取得者で構成された製薬企業特化型マーケティング運用の知識とスキルを活かして、製薬企業向けデジタルトランスフォーメーションサービスを提供します。



会社概要 (2021年3月31日現在)

会社名 (商号)	トランスコスモス株式会社 (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: 63,675名 (国内: 42,905名、海外: 20,770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)

株式の状況 (2021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	10,863名

大株主の状況 (2021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
公益財団法人トランスコスモス財団	3,753	7.69
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	3,240	6.64
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	1,603	3.29
平井 美穂子	1,463	3.00
GOVERNMENT OF NORWAY	947	1.94
有限会社HM興産	722	1.48
トランス・コスモス社員持株会	655	1.34
THE BANK OF NEW YORK MELLON 140044	532	1.09

注) 1. 上記の他、当社が自己株式7,319千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。

● ご注意

- 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に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。