

Global Digital Transformation Partner

2023年3月期 第2四半期 決算説明会



2022年10月31日

トランスコスモス株式会社

新共同社長 ご挨拶

- 代表取締役共同社長 石見 浩一
- 代表取締役共同社長 牟田 正明

エグゼクティブサマリ

重点取り組み

- 2022年度 重点取り組み
- トランスコスモスグループのグローバルサービス
- サービスネットワーク
- DECサービス領域での取り組みと成果
- BPOサービス領域での取り組みと成果
- グローバル市場での取り組みと成果
- 事業基盤の強化

2023年3月期第2四半期 業績

- 連結損益計算書サマリ
- セグメント別業績サマリ
- 連結売上高の増減分析
- 単体サービス 売上高の増減分析
- 連結営業利益の増減分析
- 単体サービス 営業利益の増減分析
- 連結四半期業績の推移
- 親会社四半期純利益の増減分析
- 海外国別売上高の推移
- 連結貸借対照表の概要
- (ご参考) 保有上場銘柄
- 連結キャッシュフロー計算書
- (ご参考) 設備投資・減価償却・従業員数・サービス拠点

Appendix

- 2022年度上半期・2Q 活動トピックス

1

新共同社長 ご挨拶

2

エグゼクティブサマリ

3

重点取り組み

4

2023年3月期第2四半期 業績



代表取締役 共同社長

石見 浩一

(いわみ こういち)



経歴

1992年 イリノイ大学院修了。1993年 味の素株式会社入社。2001年 トランスコスモス入社。サービス部門の責任者として、品質向上・生産性改善・新規サービスの展開などサービス力の向上を追求するとともに新たな事業領域への展開やサービス開発に従事。2006年より16年にわたり副社長として経営に携わると同時に、国内外グループ会社の経営者を歴任するなど経営者としての豊富な経験と卓越した見識を有する。2012年よりグローバル事業の責任者として、中国・ASEAN・欧米の6カ国において新規事業を立ち上げ、韓国子会社の黒字化やさらなる成長への取り組みなど、グローバル事業の拡大に貢献。東京都板橋区出身。

共同社長就任にあたって

- 当社の企業メッセージ「Global Digital Transformation Partner」に基づき、デジタル技術を活用してお客様企業の変革を支援し、売上・利益の拡大を共に推し進めていける唯一無二のパートナーを実現していく
- 共同社長のお互いの強みを活かしながら補完関係を築くことで、持続的な成長とそれを支えるガバナンス体制の強化を図っていく

代表取締役 共同社長

牟田 正明

(むた まさあき)



経歴

1989年 九州大学卒業。株式会社リクルート入社。1999年トランスコスモスのグループ会社であるダブルクリック株式会社に入社し、常務取締役として、2001年にグループ会社初となるナスダックに上場。その後、グループ会社の取締役副社長を経て、2003年トランスコスモス入社。営業部門の責任者として、国内外における営業体制・戦略を強化し、新規市場の開拓と既存事業の収益拡大で事業成長をけん引。経営者としての見識、営業戦略・事業推進・サービス開発分野における豊富な経験と卓越した知識を有する。2020年よりデジタルマーケティング・EC・コンタクトセンターサービス部門の責任者を兼任し、サービス開発および複合サービスを推進。福岡県福岡市出身。

共同社長就任にあたって

- トランスコスモスのDNAを継承して、グループ全体のシナジー最大化に向けた最適な事業ポートフォリオの構築、競争優位性や新たな収益源の確立によって会社の永続的な繁栄を支えていく
- 共同社長体制でお互いの知見、経験を活かすことで、事業変革と成長スピードを加速させていく

1 新共同社長 ご挨拶

2 エグゼクティブサマリ

3 重点取り組み

4 2023年3月期第2四半期 業績



成果

課題

国内

- 世界規模で事業展開するグローバル企業との取引が拡大
- 新型コロナ対策支援業務を通じてデジタルサービス事業における大きな実績・ノウハウを獲得
- コロナ案件以外の既存業務においても継続的な事業成長を維持
- 積極的なファシリティ最適化で固定費を圧縮

- 加速するDXニーズに対応したサービスの拡充・展開加速
- 新型コロナ関連業務の実績・ノウハウを活かした横展開
- 既存業務での継続的な収益拡大
- 人材確保・人件費高騰への対応

海外

- アジアトップベンダーとしてのポジションを維持
- 各ローカル企業・グローバル企業との取引拡大で持続的成長を維持
- 中国・韓国に加え、東南アジアでも順調に収益が拡大

- 経営資源最適利用・リスクマネジメント強化のための基盤を整備
- 中国・韓国・東南アジア以外の新規市場での事業基盤の確立
- 各国・地域間での更なる営業・サービス連携

業績

- 売上高は前年同期比**+9.1%**の増収となり、**高成長率を維持**
- 営業利益は、受注の増加に伴う売上総利益の増加に加え、売上高販管費率の減少（-0.9ポイント）で前年同期比**+19億円**の増益

重点取組

- 競争優位性確立に向けたグループ全体での価値創造
- 資源高・インフレ・円安・Postコロナ等で変化する市場への対応
- 人件費高騰・IT専門人材不足やグループ経営基盤の強化

1

新共同社長 ご挨拶

2

エグゼクティブサマリ

3

重点取り組み

4

2023年3月期第2四半期 業績



1.

競争優位性確立に向けたグループ全体での価値創造

2.

資源高・インフレ・円安・Postコロナ等で変化する市場への対応

3.

人件費高騰・IT専門人材不足やグループ経営基盤の強化



サービスネットワーク

- アジアを中心に世界28の国と地域・172の拠点で展開

国内 69拠点

コンタクトセンター	34拠点	18,940席
ビジネスプロセスアウトソーシング	27拠点	8,460席
デジタルマーケティング	9拠点	
ECワンストップ	2拠点	

※複数サービスを提供する拠点を含む

沖縄エリア

コンタクトセンター	5拠点	3,900席
ビジネスプロセスアウトソーシング	3拠点	830席
デジタルマーケティング	2拠点	



北海道エリア

コンタクトセンター	7拠点	3,810席
ビジネスプロセスアウトソーシング	7拠点	2,060席
デジタルマーケティング	3拠点	

東北エリア

コンタクトセンター	5拠点	2,260席
ビジネスプロセスアウトソーシング	1拠点	130席
デジタルマーケティング	1拠点	

首都圏エリア

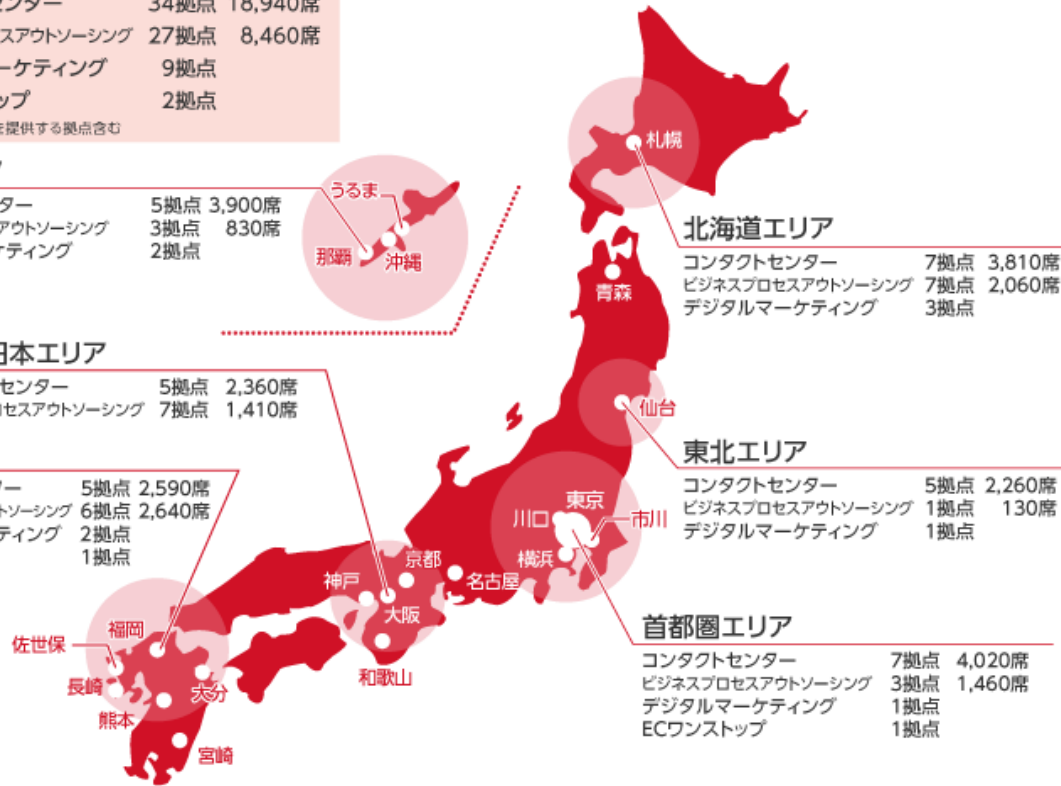
コンタクトセンター	7拠点	4,020席
ビジネスプロセスアウトソーシング	3拠点	1,460席
デジタルマーケティング	1拠点	
ECワンストップ	1拠点	

中・西日本エリア

コンタクトセンター	5拠点	2,360席
ビジネスプロセスアウトソーシング	7拠点	1,410席

九州エリア

コンタクトセンター	5拠点	2,590席
ビジネスプロセスアウトソーシング	6拠点	2,640席
デジタルマーケティング	2拠点	
ECワンストップ	1拠点	



2022年10月現在

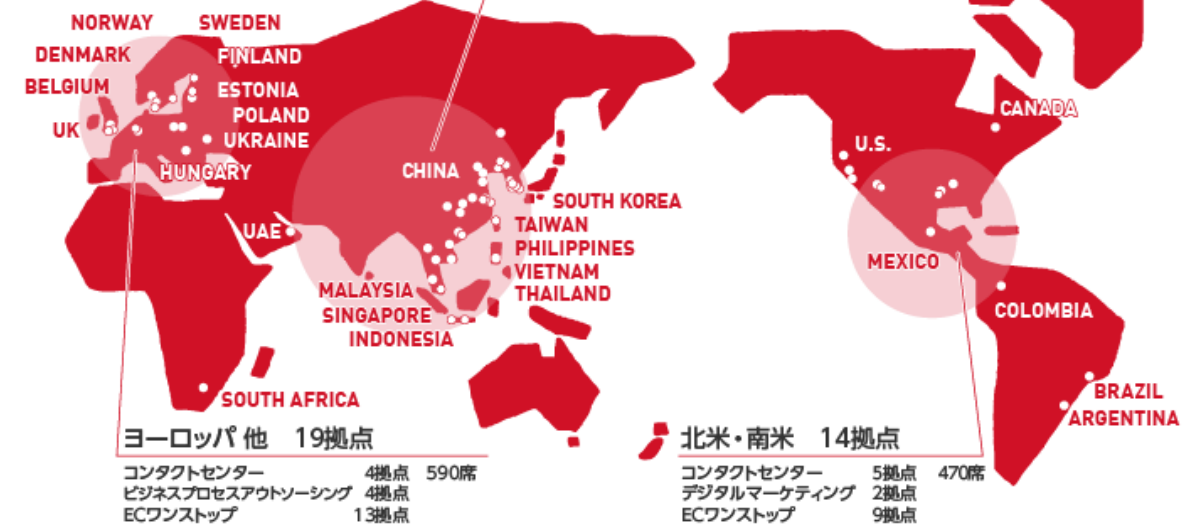
海外 27の国と地域・103拠点

コンタクトセンター	51拠点	21,320席
ビジネスプロセスアウトソーシング	28拠点	
デジタルマーケティング	18拠点	
ECワンストップ	33拠点	
システム開発	10拠点	

※複数サービスを提供する拠点を含む

アジア 70拠点

コンタクトセンター	42拠点	20,250席
ビジネスプロセスアウトソーシング	24拠点	
デジタルマーケティング	16拠点	
ECワンストップ	11拠点	
システム開発	10拠点	



ヨーロッパ他 19拠点

コンタクトセンター	4拠点	590席
ビジネスプロセスアウトソーシング	4拠点	
ECワンストップ	13拠点	

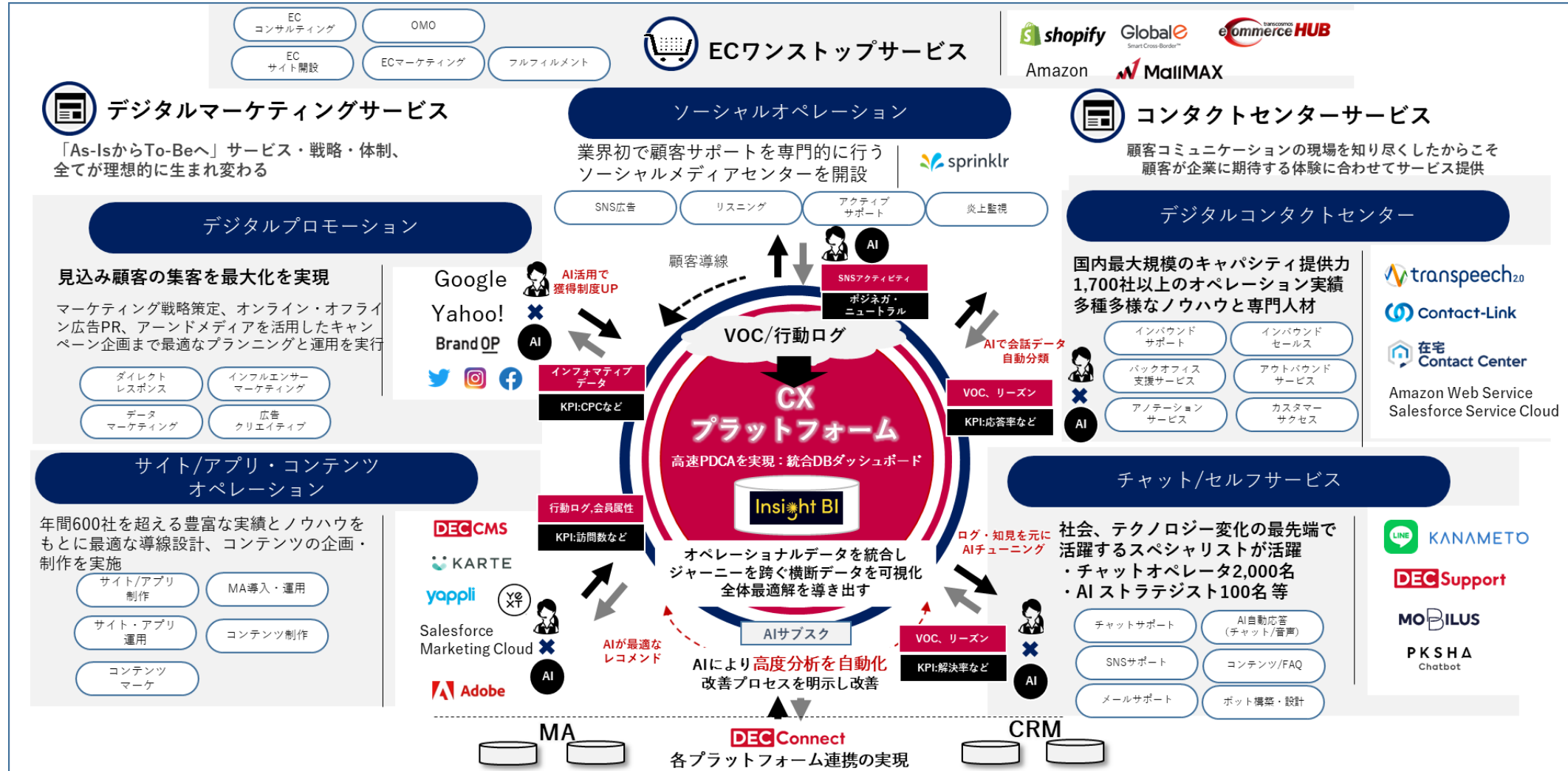
北米・南米 14拠点

コンタクトセンター	5拠点	470席
デジタルマーケティング	2拠点	
ECワンストップ	9拠点	

2022年10月現在

DECサービス領域での取り組みと成果

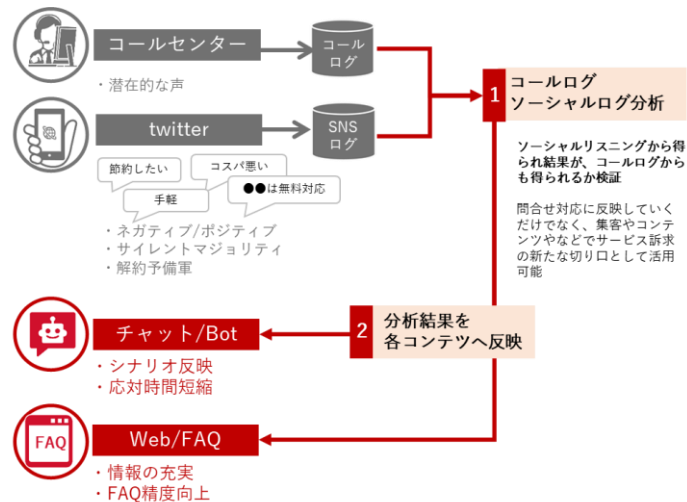
- 顧客接点のデジタルフロントを全てカバーする独自のCXプラットフォームを展開
- VOC・行動ログを活用したチャンネル横断でのKPI管理により、全体の最適化・ロイヤリティ向上と効率化を実現



- 加速するDX需要に対して、独自のDEC複合サービス、グループ企業との連携で対応
- 引き続き、グループ全体で社会のDX支援に向けたサービスの開発、展開を推進していく

CXプラットフォーム展開 (製造メーカーA社様事例)

- Webサイト、チャット、コンタクトセンター、SNSなど複数チャネルを横断した運用、データ活用を支援
- 潜在的なユーザーの声を可視化し、チャットボット/有人チャットのシナリオへの活用でECサイトの自己解決向上・CS向上に貢献



自治体向けDXサービス (滋賀県長浜市様事例)

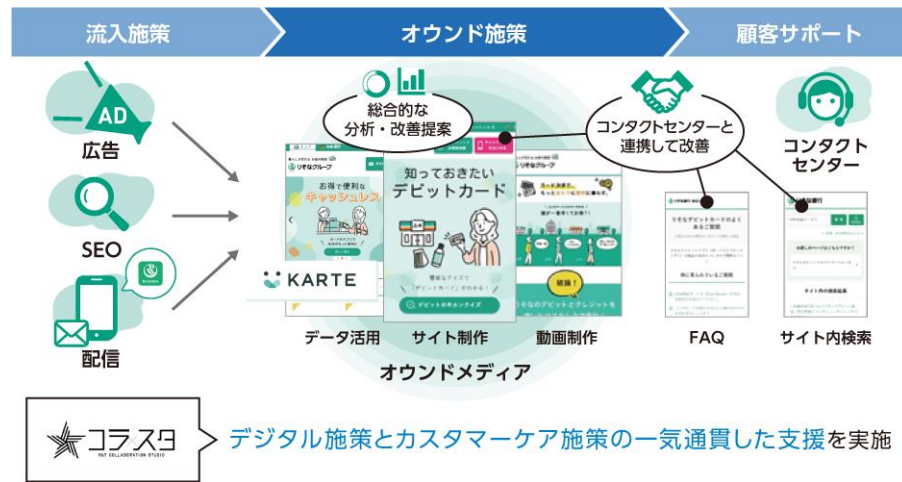
- グループ会社transcosmos online communicationsと連携し、滋賀県長浜市におけるLINEを活用した市政情報配信の拡充支援
- 市民ニーズにあわせた情報配信・案内を実現し市民利便性が向上



- With/Postコロナで加速する非接触領域でのサービス需要に、独自のワンストップサービス、業界トップクラスのWeb制作体制で対応

Webサイト対策 (りそな銀行様事例)

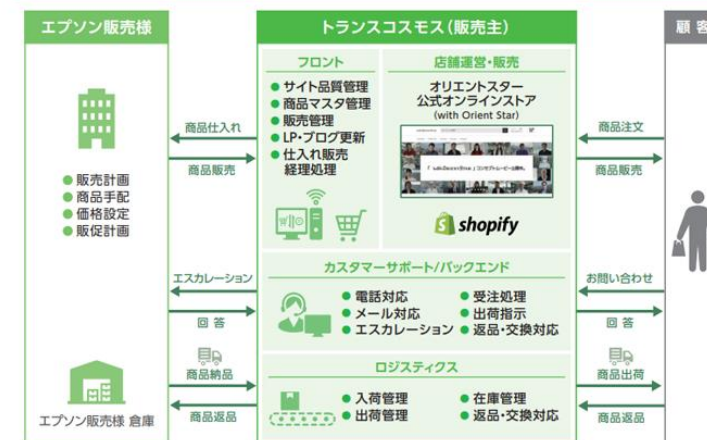
- りそな銀行様のWebサイトを改善し、費用対効果約2.5倍/アクセス数は3年間で1.7倍に
- SEO施策・CXプラットフォーム「KARTE」・プロセスマイニングツール「Celonis」等で顧客体験向上を通じた収益効果伸長を実現



ECワンストップ (エプソン販売様事例)

- Shopifyを活用しエプソン販売公式オンラインサイトの構築・運用サービスを実現
- ECサイト立ち上げ、プロモーション、問い合わせ対応、受発注・物流・在庫管理までを、ワンストップで構築、運用を提供

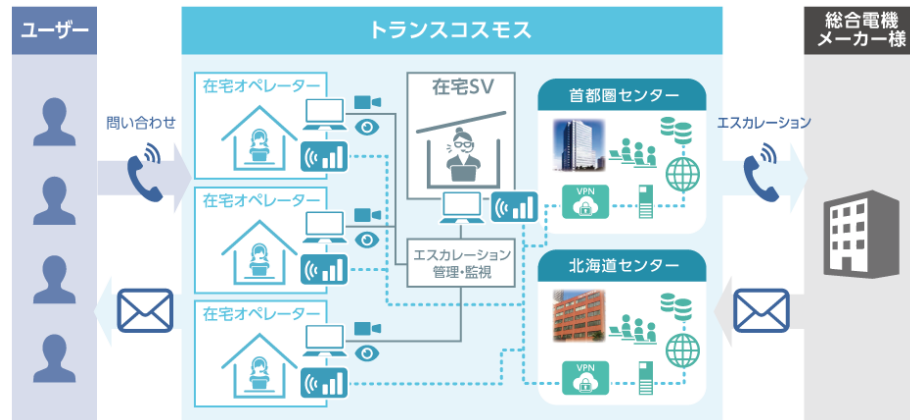
エプソン販売様 提供サービス



- コロナ禍で急速に拡大した在宅コンタクトセンターサービスの浸透・定着化を推進
- 今後を見据え、メタバースを活用した場所に捉われない働きやすいコンタクトセンター環境構築への取り組みを推進

国内3,000名・海外10,000名 在宅コンタクトセンター (総合電機メーカー様事例)

- 生産性・品質を維持しながら、2拠点の在宅化を実現、センターファシリティの60%を削減しコスト最適化
- 在宅運用においても、センター運用と同等のKPIを12カ月連続達成、ライフイベントに左右されない柔軟な働き方を提供することでES向上（離職率:3%→0.4% 出勤率:92.9%→98%に改善）



メタバース活用

- NTTコミュニケーションズ株式会社と共同でメタバース上での「バーチャルコンタクトセンター」活用、「バーチャル空間×接客」の提供に向け、実証実験を開始

バーチャルコミュニケーションサービス



バーチャルコンタクトセンター

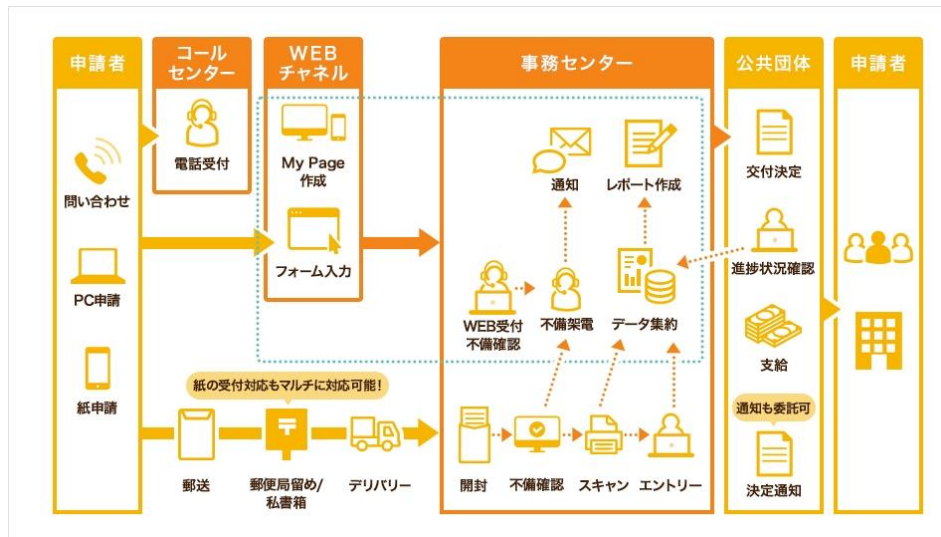


BPOサービス領域での取り組みと成果

- 金融業界・公共業界に特化した独自のプラットフォームサービスでコロナ禍で拡大した需要に対応
- Postコロナでの展開に向け、プラットフォーム型サービスモデルのさらなる進化を目指す

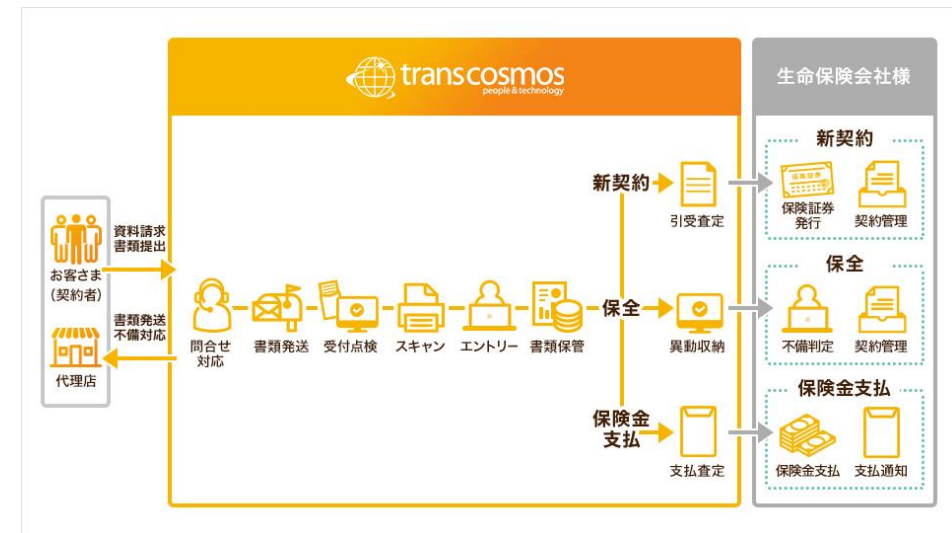
公共プラットフォーム活用サービス

- 自治体が推進する新型コロナ対策支援業務において、DEC×BPOの独自プラットフォームで受注拡大
- Postコロナでの経済対策を見据えた横展開を推進していく



保険会社向け受付・データ化・審査サービス

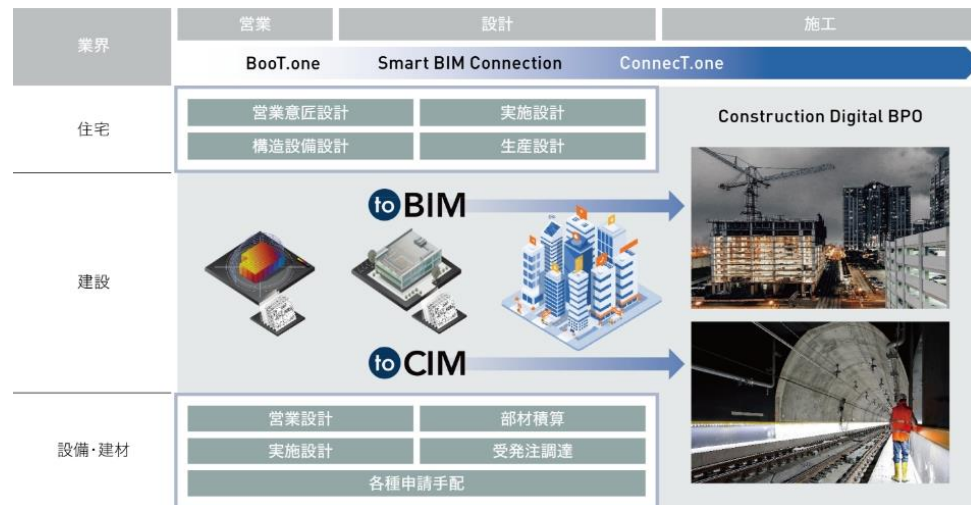
- 保険会社向けに特化し、保険事務の品質向上とコスト最適化を実現するプラットフォームを展開し、コロナ禍で増大した事務業務に対応



- DXをはじめとした社会インフラ産業や業界業務に特化した専門領域での底堅いBPOサービス需要に対応
- Postコロナでのさらなる需要拡大を見据え、専門性を活かした独自サービスの開発・展開を加速していく

ビルディングインフラサービス

- 住宅・建設・ファシリティ業界向けサービスとしてBIM、Construction BPOサービスの受注が堅調
- グループ会社の応用技術との連携で、唯一無二のDXパートナーとしてのポジションを確立



統合受注サービス

- 受発注業務から在庫管理、請求・回収までを包括的に支援
- 受注プラットフォームQOSIS（クオシス）を活用し、業務変革、デジタルトランスフォーメーションを実現



- 各国・地域の子会社間の連携強化を図り、世界規模でサポートするグローバル顧客の開拓・拡大を推進
- 各ローカル市場での取引実績をフックにグローバルサポート機会を創出

グローバル企業との取引

- 主要グローバル企業との取引は順調に拡大

顧客（本社）	業種	日本	中国	韓国	東南アジア	欧州	展開国数
A社（米国）	家電	○		○			2カ国
B社（中国）	エンタメ	○		○	○		4カ国
C社（中国）	家電		○		○	○	4カ国
D社（シンガポール）	Eコマース		○		○		5カ国
E社（英国）	家電	○	○	○			3カ国

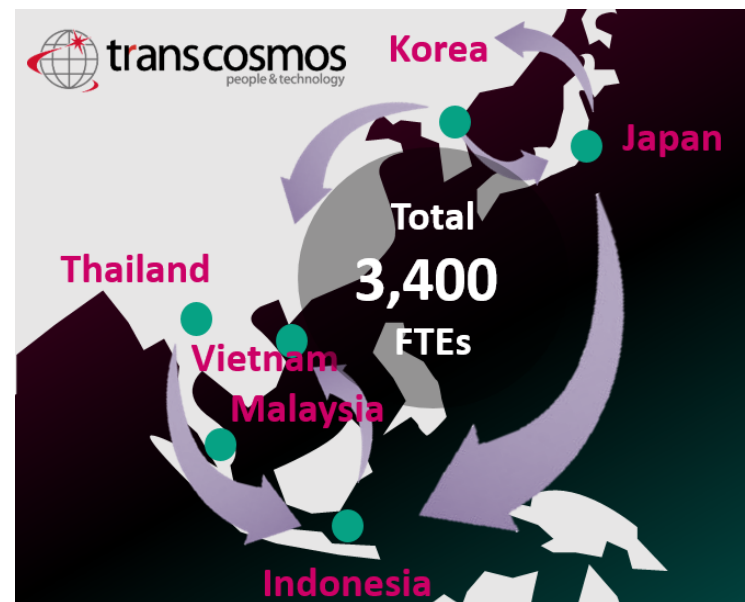


上位5社売上高合計 **約95億円** ※
 （前年同期比+9%）

※2022年1～6月実績、関係会社の売上高含む

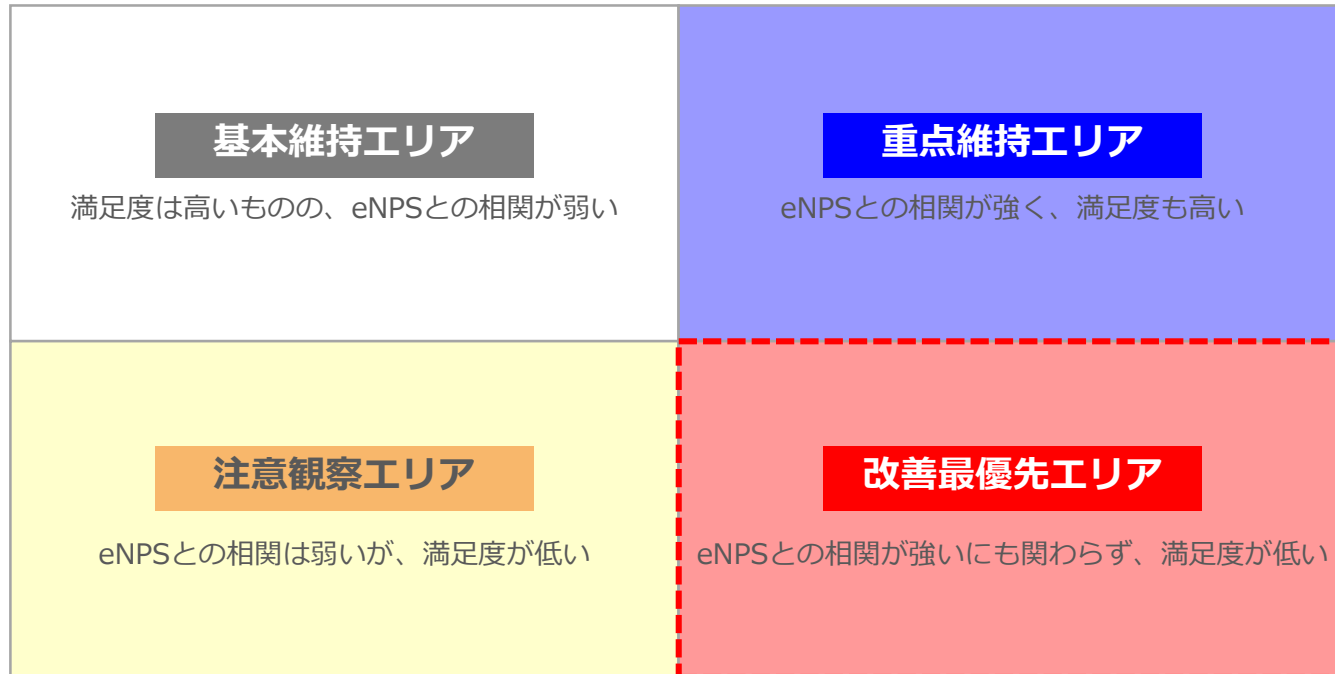
ローカル市場から順次エリア拡大 （中国エンタメ企業様事例）

- 日本での受注を契機に韓国・東南アジアへ取引エリアが拡大し、最大規模に成長



- 継続的に全正社員と役員を対象としたエンゲージメント調査を実施
- 調査結果を踏まえた人事制度改革を推進

eNPS 分析結果



eNPS向上のための最優先取り組み事項

キャリアパスを描ける

能力・スキルを高められる

事業戦略に共感できる

- 業務DXやリモート環境整備など 在宅勤務環境の整備を推進
- 並行して ファシリティ最適化に向けた検討・検証を継続

在宅勤務環境の整備

- 人事業務、経理業務、リモート環境、セキュリティにおいて、引き続きDX活用しながら在宅勤務環境の改善を推進

本社・本店在宅率 **70~80%***

人事業務DX

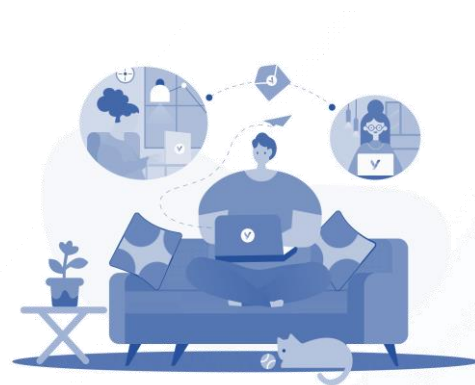
入社手続き・勤怠

経理業務DX

請求支払・経費精算

新リモート環境

新たなネットワーク環境



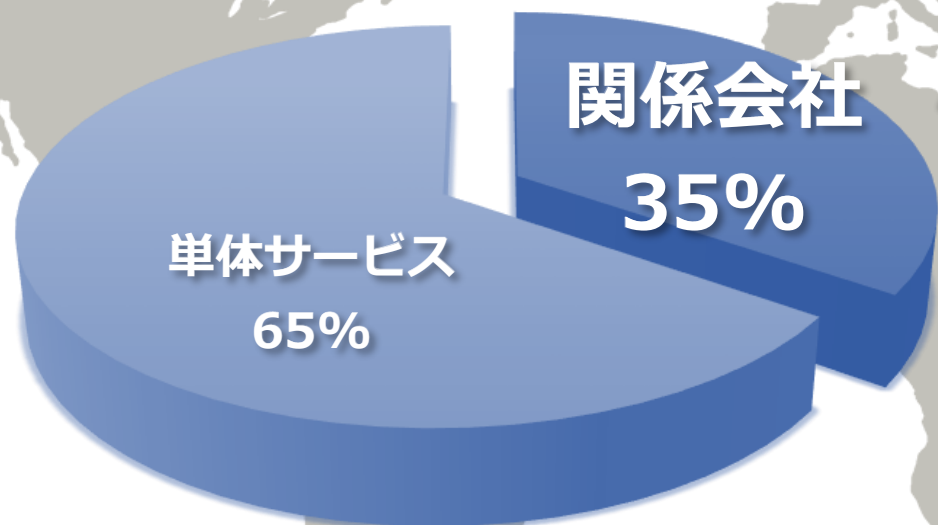
ファシリティ最適化 検討・検証

- Postコロナを見据え、新しい働き方を考慮した各ファシリティのあり方、最適化の検討・検証を実行



- 連結売上に占める国内外の関係会社の比率は35%
- 経営資源最適利用・リスクマネジメント強化のための基盤を整備

連結売上高に占める関係会社の割合
(2022年3月期実績・セグメント間消去等を含めない)



- グループ資金の還流
- 経営管理基盤のDX化
 - ✓ ERP導入企画
- グループ監査の再整備
 - ✓ 主要業務(受注回収・発注支払・給与支払・資産管理など)
 - ✓ 人事労務・セキュリティ

- 2021年に策定したサステナビリティ基本方針のもと、世界的な重要課題のひとつである気候変動への対応、重要な経営課題のひとつとして捉えている従業員とその家族の健康維持・増進に向けた取り組みを推進

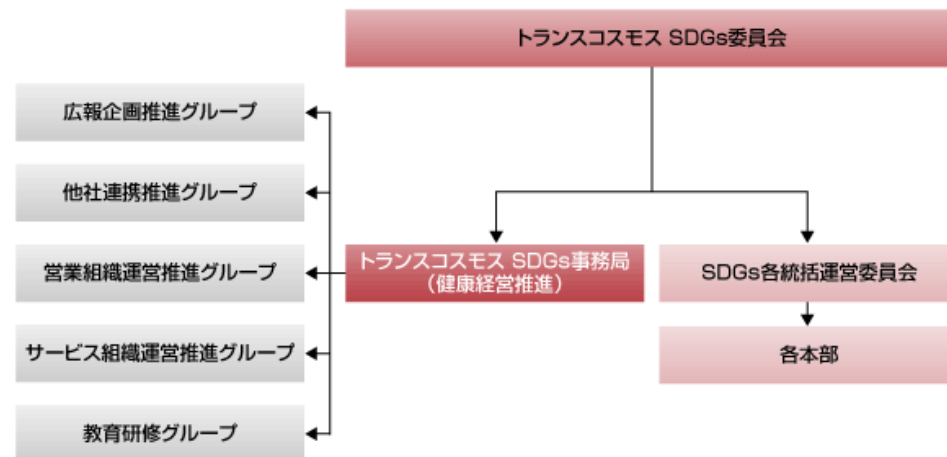
気候関連財務情報開示タスクフォース（TCFD）の提言への賛同を表明

- TCFD提言に準拠した形でリスクと機会の分析を進めるとともに、積極的な情報開示を行っていく
- 同時に、提供するサービスを通じて、お客様企業の気候変動に関する課題の解決にも貢献できるよう取り組みを進めていく



健康経営を推進

- サステナビリティ基本方針に則り、2022年度に代表取締役共同社長 石見 浩一が健康経営宣言のもと実効性を担保する体制を構築
- 健康経営を全社横断的な組織であるSDGs委員会の重要テーマのひとつとして、従業員一丸となって施策を実行していく



1 新共同社長 ご挨拶

2 エグゼクティブサマリ

3 重点取り組み

4 2023年3月期第2四半期 業績



連結損益計算書サマリ

- 売上高：全セグメントで受注が増加し増収
- 営業利益：受注の増加に加え、販管費率の低下で増益
- 経常利益：営業利益の増加により増益
- 親会社四半期純利益：特別利益の減少などで減益

単位：億円(億円未満四捨五入)	2022年3月期 2Q累計		2023年3月期 2Q累計		増減	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	増減率
売上高	1,681	100.0%	1,834	100.0%	153	9.1%
売上原価	1,318	78.4%	1,445	78.8%	127	9.6%
売上総利益	363	21.6%	389	21.2%	26	7.2%
販管費	255	15.2%	262	14.3%	7	2.6%
営業利益	108	6.4%	127	6.9%	19	17.9%
営業外損益	-0	-0.0%	2	0.1%	2	-
経常利益	108	6.4%	129	7.1%	22	20.2%
特別損益	18	1.1%	3	0.1%	-16	-86.0%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	88	5.2%	79	4.3%	-8	-9.6%

セグメント別業績サマリ

- 単体サービス：増収・増益。コロナ禍で拡大したサービス需要に対応し受注が増加、収益性は改善
- 国内関係会社：増収・増益。一部BPOサービス事業子会社の業績が好調
- 海外関係会社：増収・減益。韓国・東南アジア・中国子会社は受注増加で増収、一部中国子会社で為替の影響等により採算性が悪化

単位：億円(億円未満四捨五入)		2022年3月期 2Q累計		2023年3月期 2Q累計		増減	
		金額	構成比	金額	構成比	金額	増減率
売上高	単体サービス	1,143	68.0%	1,230	67.1%	87	7.6%
	国内関係会社	192	11.4%	208	11.4%	16	8.3%
	海外関係会社	396	23.6%	455	24.8%	59	14.8%
	セグメント間取引消去	-51	-3.0%	-60	-3.3%	-9	-17.8%
	(合計)	1,681	100.0%	1,834	100.0%	153	9.1%
セグメント 損益	単体サービス	71	66.2%	92	72.7%	21	29.5%
	(利益率)	6.2%		7.5%			
	国内関係会社	18	16.6%	22	17.0%	4	20.2%
	(利益率)	9.3%		10.3%			
	海外関係会社	18	17.0%	13	10.4%	-5	-27.7%
(利益率)	4.6%		2.9%				
	セグメント間取引消去	0	0.2%	-0	-0.1%	-0	-
	(合計)	108	100.0%	127	100.0%	19	17.9%

連結売上高の増減分析

- 売上高 増加：+153億円 (+9.1%)

単体サービス

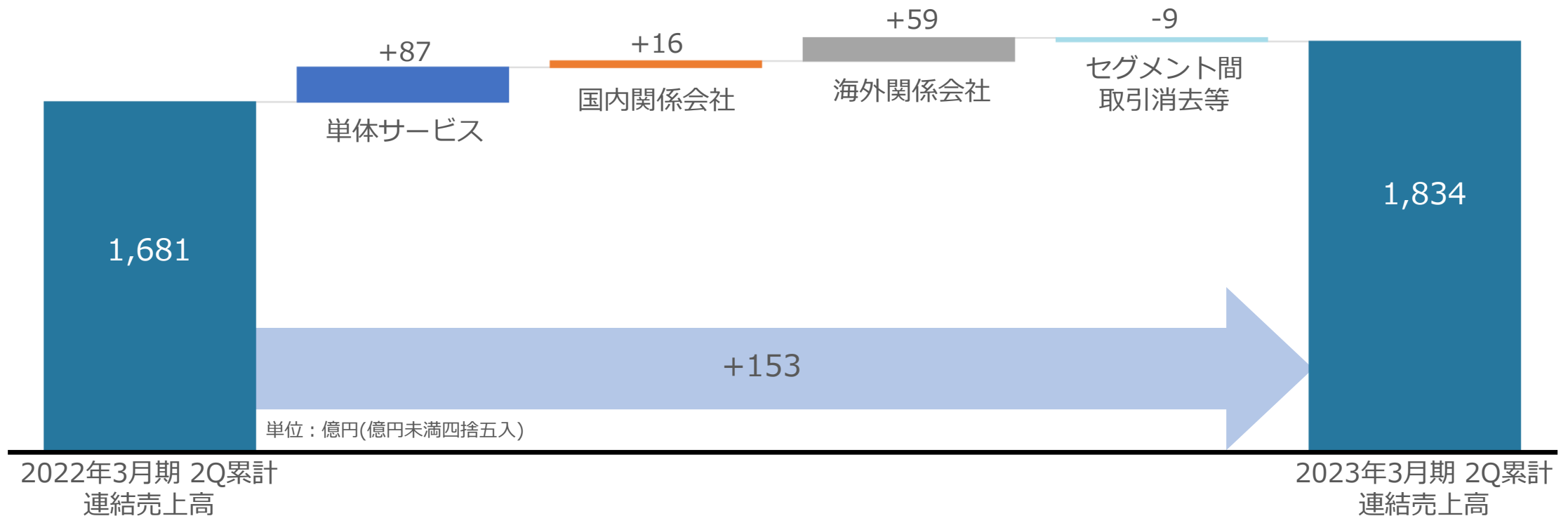
コロナ禍で拡大したサービス需要に対応し受注増加で増収

国内関係会社

派遣、コンサルなど一部BPOサービス事業子会社の売上増加で増収

海外関係会社

韓国・東南アジア・中国の各子会社の売上増加で増収



単体サービス 売上高の増減分析

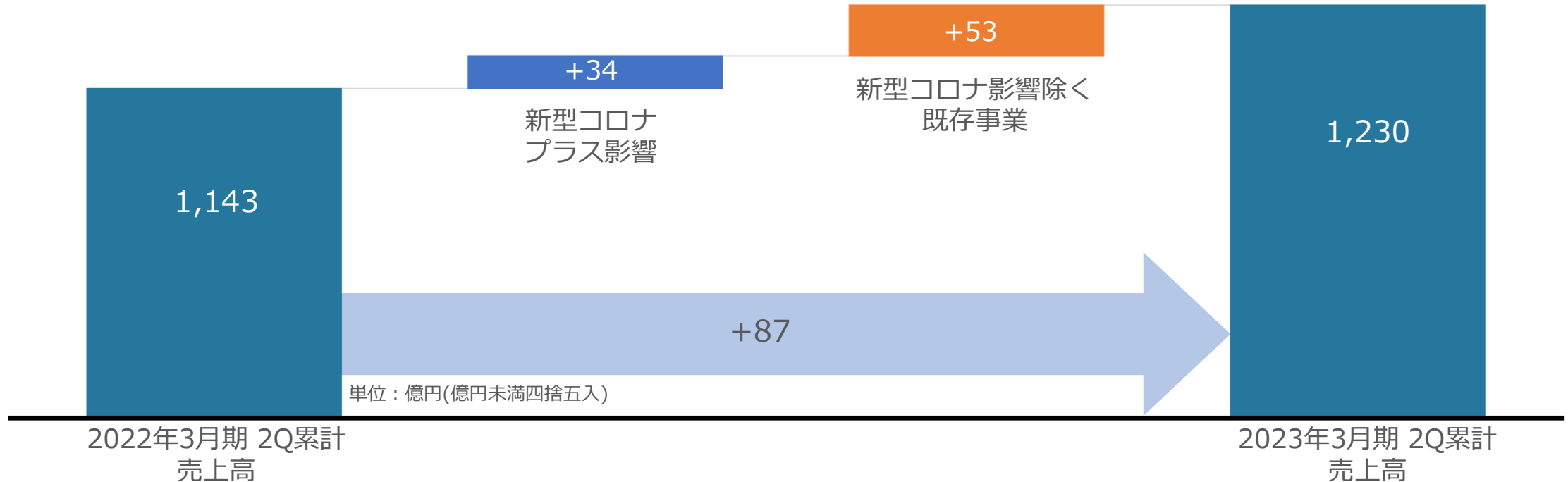
- 売上高 増加：+87億円（+7.6%）

新型コロナ
プラス影響

地方自治体などが推進している新型コロナ対策や経済対策に関連する業務において、バックオフィス業務やコールセンター業務などの受注が増加

新型コロナ影響除く
既存事業

売上拡大やコスト競争力強化などに繋がるアウトソーシングサービスの底堅い需要に加え、コロナ禍で拡大したDX推進や非接触販売チャネルへのシフトといった需要を捉え、インターネット関連業務、チャットサポート、在宅コンタクトセンターサービスなどの受注が増加



連結営業利益の増減分析

- 営業利益 増加：+19億円（+17.9%）

単体サービス

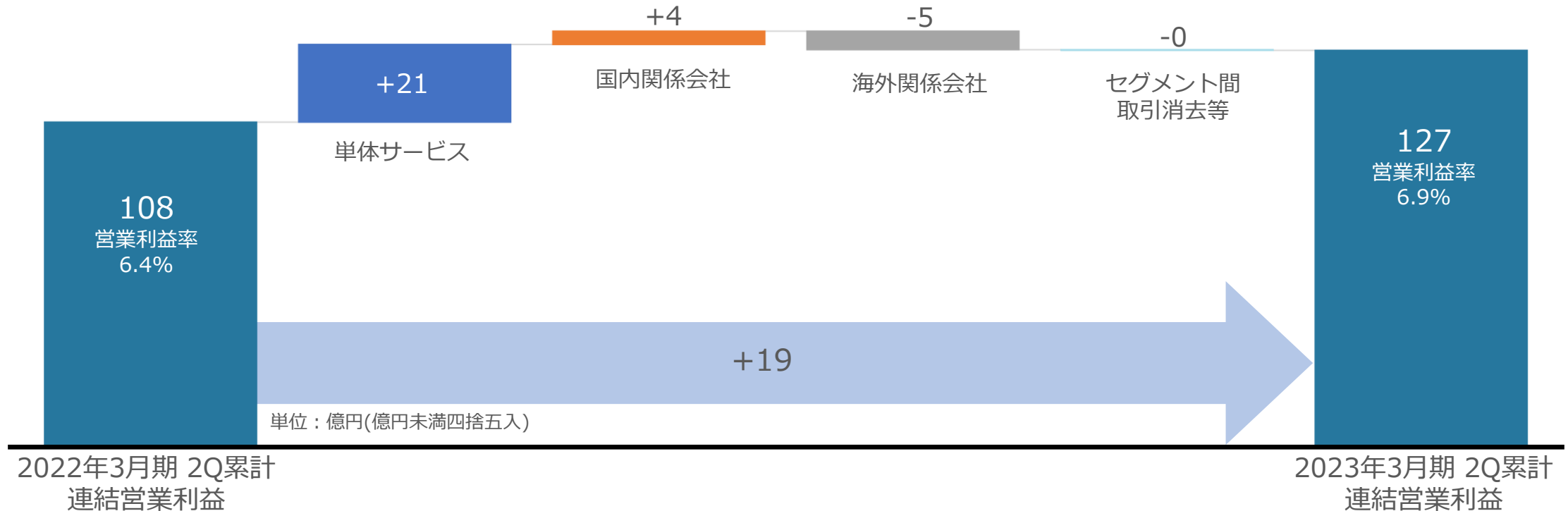
受注の増加に加え、案件の採算性改善などで増益

国内関係会社

コンサルなど一部BPOサービス事業子会社の利益増加などで増益

海外関係会社

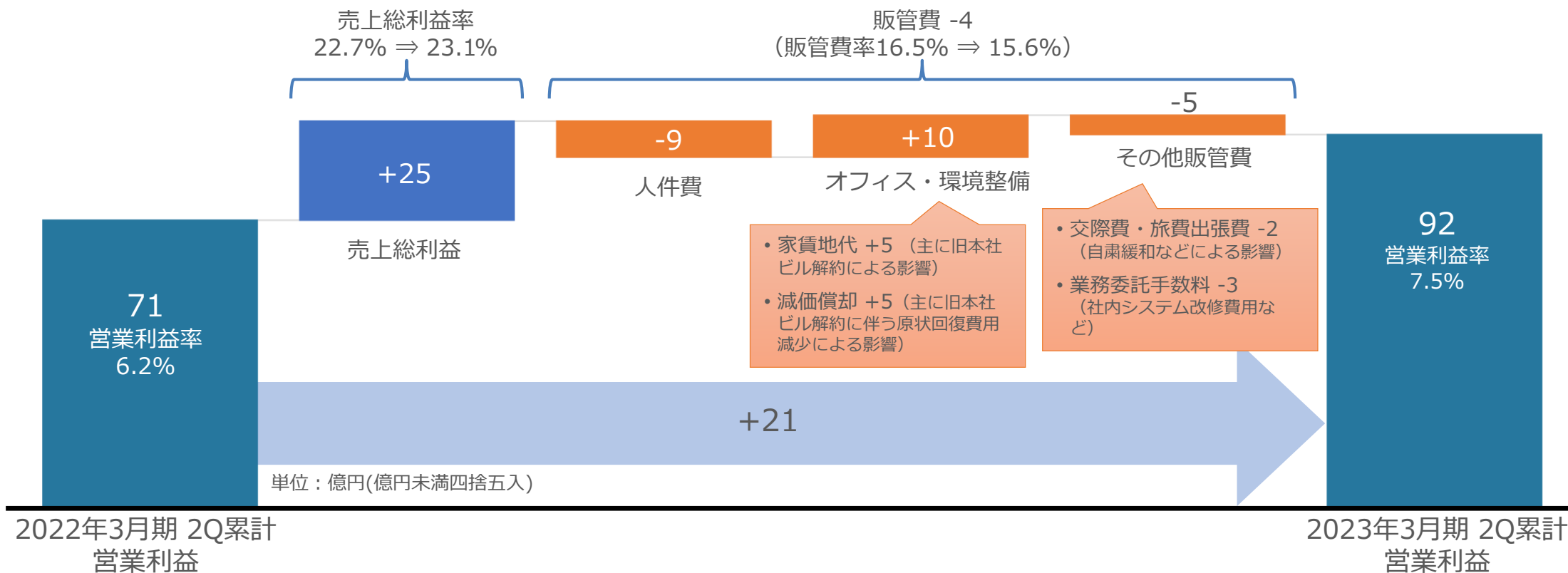
韓国・東南アジア子会社は利益増加したものの、一部中国子会社で為替の影響等により採算性が悪化



単体サービス 営業利益の増減分析

● 営業利益 増加 : +21億円 (+29.5%)

売上総利益	受注増加に加え、公共案件におけるこれまでの実績を活かした効率的な業務運用などで採算性が改善するなど、売上総利益率は0.4ポイント上昇
販管費	人件費は、新卒採用や事業拡大に伴い増加。オフィス・環境整備は、前年同期に計上した旧渋谷本社ビル解約に伴う一時費用や家賃地代等が減少したことにより減少。その他、活動自粛緩和に伴う費用や社内システム改修などの費用が増加。これらの結果、販管費は4億円増加したが、売上高販管費率は0.9ポイント低下

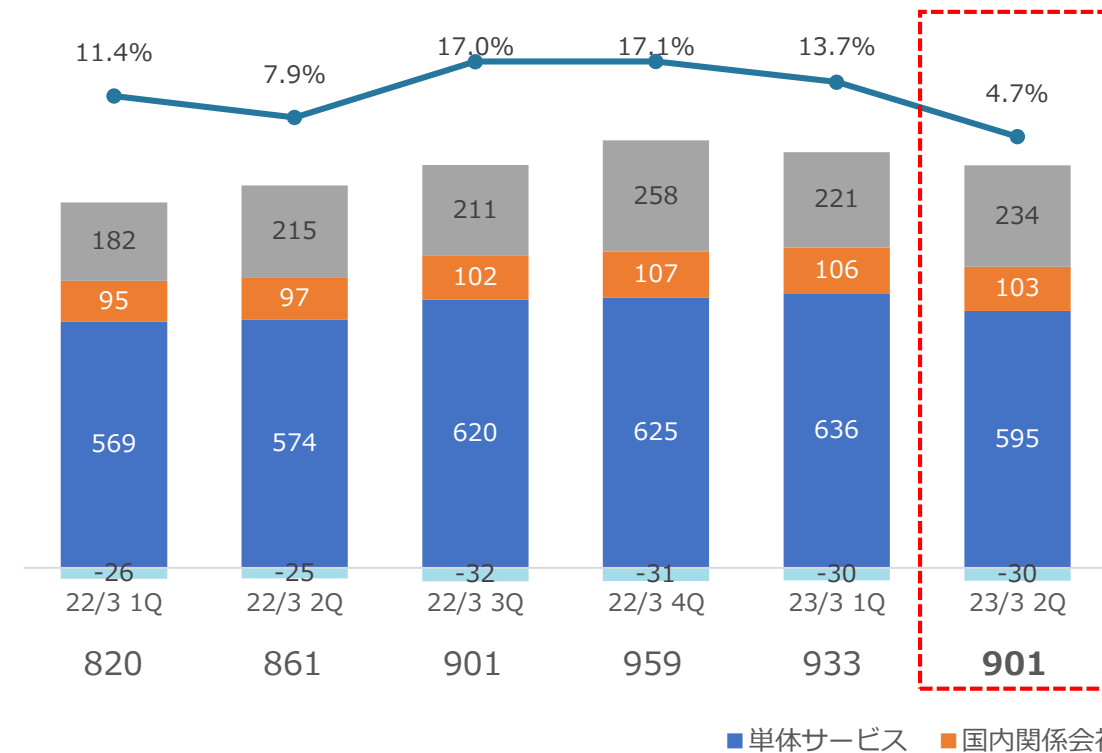


連結四半期業績の推移

- 売上高 【当1Q比】海外関係会社は売上増加したものの、単体サービスでの公共コロナ関連の業務縮小などで減収
【前2Q比】単体サービスの公共コロナ除く既存業務での受注堅調、海外関係会社の売上増加などで増収を維持
- 営業利益 【当1Q比】単体サービスでの売上減少に伴う利益の減少などで減益
【前2Q比】単体サービスでの高収益案件の減少や海外関係会社の利益減少などで減益

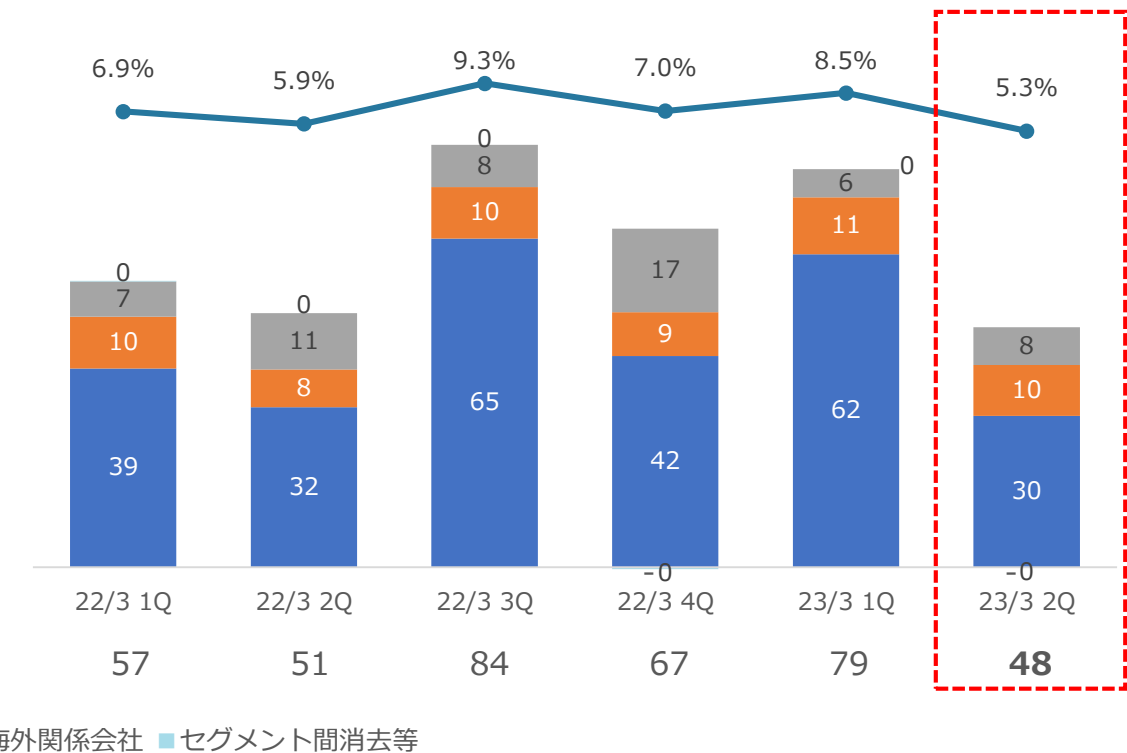
売上高

単位：億円(億円未満四捨五入) ● 売上高成長率



営業利益

単位：億円(億円未満四捨五入) ● 営業利益率



海外国別売上高の推移

※ 海外売上高は、「海外関係会社」セグメントとは異なり、顧客の所在地を基礎とし、国または地域に分類しています。

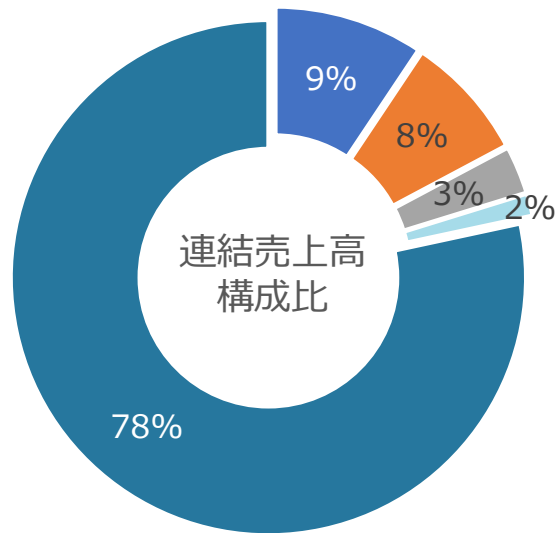


- 海外売上高：427億円（前年同期比 +64億円、+17.5%）
- 韓国・中国・東南アジア市場で売上が増加しており、海外売上高比率も上昇

連結売上高における構成比

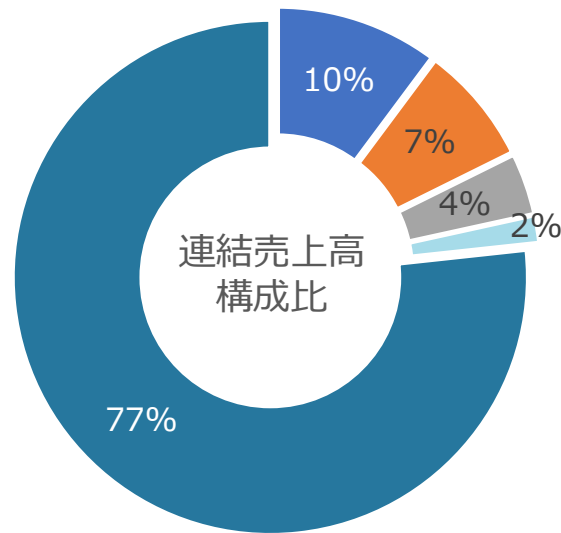
2022年3月期 2Q累計

連結売上高 1,681億円
うち、海外売上高 364億円



2023年3月期 2Q累計

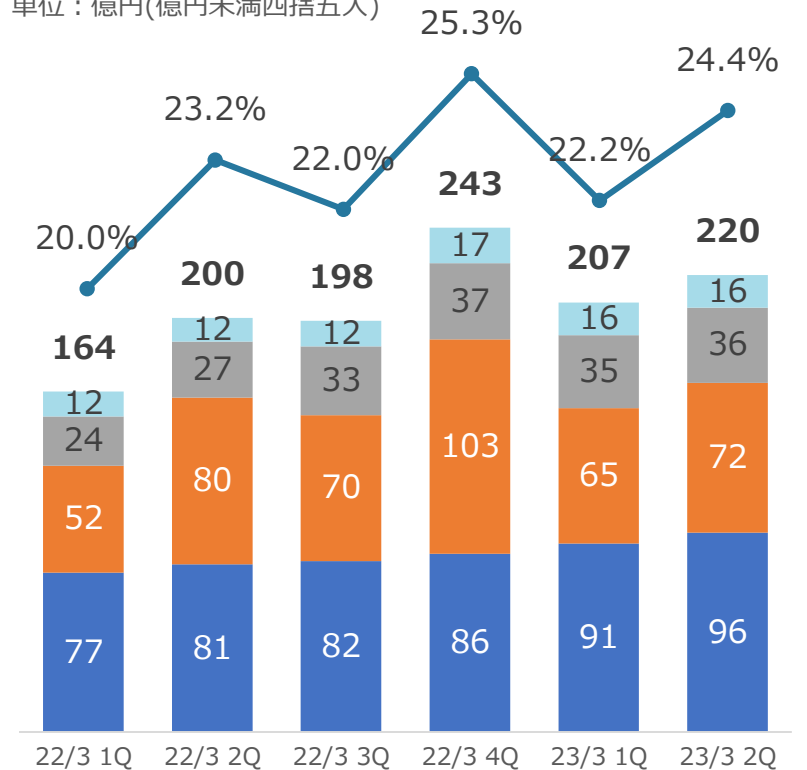
連結売上高 1,834億円
うち、海外売上高 427億円



■ 日本 ■ 韓国 ■ 中国 ■ 東南アジア ■ その他

海外国別売上高の四半期推移

単位：億円(億円未満四捨五入)

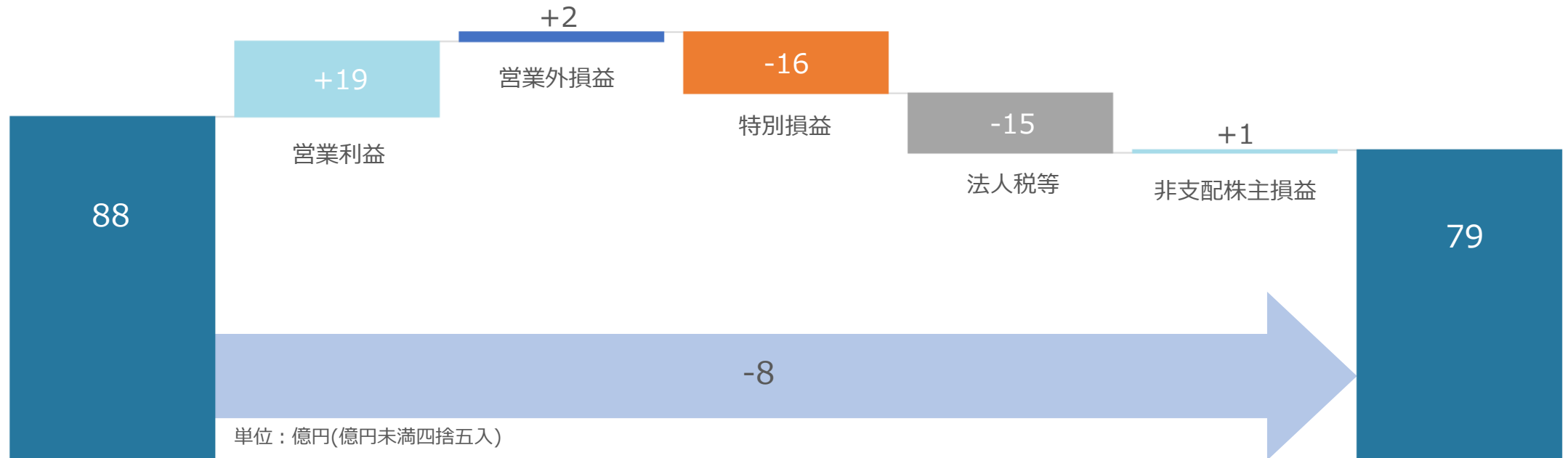


■ 韓国 ■ 中国 ■ 東南アジア ■ その他
● 海外売上高比率

親会社四半期純利益の増減分析

- 親会社四半期純利益 減少：-8億円（-9.6%）

営業外損益	為替差益計上の影響で2億円増加
特別損益	前年同期に計上した持分変動益、出資持分譲渡契約に関する違約金収入、投資有価証券売却益などの反動で16億円減少
法人税等	主に単体での税金費用増により15億円増加



2022年3月期 2Q累計
親会社四半期純利益

2023年3月期 2Q累計
親会社四半期純利益

連結貸借対照表の概要

- 流動資産：主に「現金及び預金」や「受取手形、売掛金及び契約資産」が減少
- 固定資産：保有上場株式の時価評価により「投資有価証券」が減少
- 負債：「1年内返済予定長期借入金」の返済により減少
- 純資産：「その他の有価証券評価差額金」が減少、「為替換算調整額」が増加

単位：億円(億円未満四捨五入)	2022年3月末	2022年9月末	増減額	
流動資産	1,510	1,403	-107	<ul style="list-style-type: none"> ・現預金-75 ・受取手形及び売掛金-55
固定資産	675	628	-46	<ul style="list-style-type: none"> ・投資有価証券-71
資産合計	2,185	2,031	-153	
流動負債	802	676	-126	<ul style="list-style-type: none"> ・買掛金-13 ・1年内返済予定長期借入金-100 ・未払消費税等-11
固定負債	174	149	-25	<ul style="list-style-type: none"> ・長期借入金-20
負債合計	976	825	-151	
純資産	1,209	1,207	-2	<ul style="list-style-type: none"> ・その他の有価証券評価差額金-65 ・為替換算調整額+45
負債・純資産合計	2,185	2,031	-153	
現預金	648	573	-75	
有利子負債	282	162	-120	
Netキャッシュ*	366	411	45	

*Netキャッシュ=現預金-有利子負債

(ご参考) 保有上場銘柄

● トランスコスモス単体の保有上場株式

単位：億円

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	東証グロース	4308	75
	応用技術株式会社	東証スタンダード	4356	59
	PFSweb Inc.	NASDAQ	PFSW	49
	eMnet Inc.	KOSDAQ	123570	21
	UNQ HOLDINGS LIMITED	HKEX	2177	19
投資有価証券	Infracommerce CXAAS S.A	Bovespa	IFCM3	33
	その他			13
合計				269

● 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	北京騰信創新網絡營銷技術股份有限公司 (TensynPRC)	ChiNext	300392	30

連結キャッシュフロー計算書

- 営業C/F：売上債権の回収が増加、法人税等の支払が減少
- 投資C/F：投資有価証券において、取得による支出が増加し、売却による収入が減少
- 財務C/F：主に単体での長期借入金の返済が増加

単位：億円(億円未満四捨五入)	2022年3月期 2Q累計	2023年3月期 2Q累計	増減額
営業キャッシュフロー	33	125	92
投資キャッシュフロー	-29	-37	-7
財務キャッシュフロー	-55	-183	-128
現金同等物残高	445	560	115
フリーキャッシュフロー*	4	88	84

*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

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：億円(億円未満四捨五入)	2022年3月期 2Q累計	2023年3月期 2Q累計	増減率
設備投資額	27	26	-5.9%
減価償却費	29	25	-11.2%

- 設備投資額
単体において前年同期に計上した池袋本社の移転費用の反動などで減少
- 減価償却費
単体において前年同期に計上した原状回復費用(旧渋谷本社ビル返却)が減少

● 従業員数

	2022年3月末	2022年9月末	増減
連結従業員数	39,870	39,355	-515
(臨時従業員数)	29,642	29,554	-88
単体従業員数	16,462	16,834	372
(臨時従業員数)	22,844	22,276	-568

- 連結
一部海外子会社で従業員減少
- 単体
主に新卒採用による増加

● サービス拠点

	2022年3月末	2022年9月末	増減
サービス拠点	169	172	3
(国内サービス拠点)	67	69	2
(海外サービス拠点)	102	103	1

- 国内
大阪にBPOセンター、札幌にコンタクトセンターをそれぞれ新設
- 海外
インドネシアでオペレーションセンターを新設

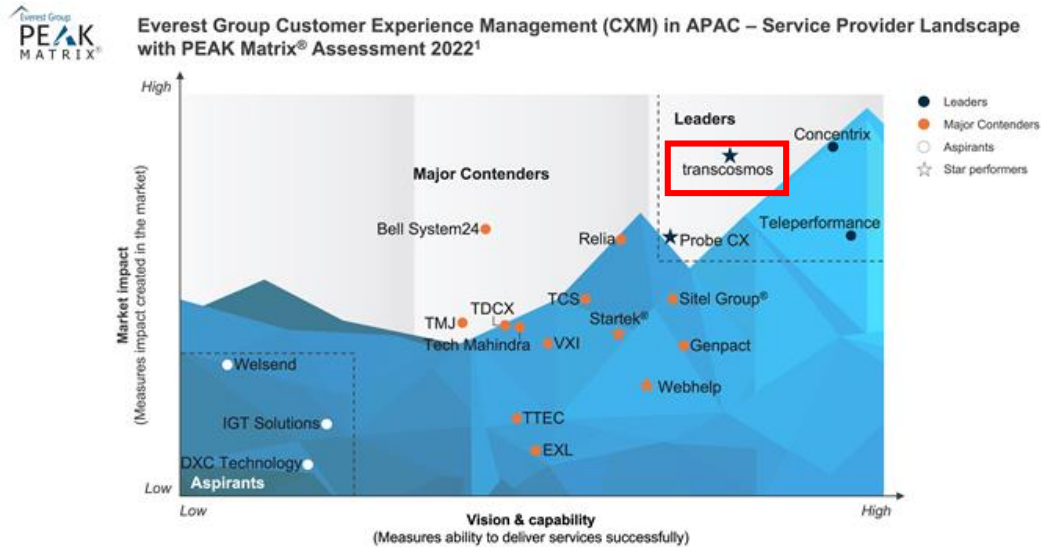
*サービス拠点は、自社サービス拠点のほかに本部・支社・営業所・関係会社・パートナー等の拠点も含む

2022年度上半期 活動トピックス



エベレストグループのアジアパシフィック地域 CXベンダー調査で、2年連続で「リーダー」、 初となる「スターパフォーマー」に認定

- アジアパシフィック地域のコンタクトセンターアウトソーシングを含むCXベンダー20社を対象とした調査「Service Provider Landscape with PEAK Matrix® Assessment 2022」で認定



¹ Assessments for Bell System24, Relia, and TMJ exclude service provider inputs and are based on Everest Group's proprietary Transaction Intelligence (TI) database, provider public disclosures, and Everest Group's interactions with buyers
Source: Everest Group (2022)

This assessment has been licensed to transcosmos

中国子会社transcosmos China 中国最大のECモールTMALLから 5つ星評価を7年連続で獲得

- 2022年8月25日に開催された「TMALLタオバオ生態実験室公開および2022年生態評価表彰式」において、消費者データを活用した店舗の運営力とデジタルビジネスソリューションが評価され、2016年から連続で獲得



東京都ソーシャルファーム賛同企業に登録

- 東京都が推進している、就労に困難を抱える方を多く受け入れる社会的企業「ソーシャルファーム」の賛同企業として登録
- 当社は障がいがある社員が、さまざまな職種で活躍しており（2022年6月1日現在 579人在籍）、ソーシャルファーム賛同企業として、障がいの有無にかかわらず、それぞれの個性と実力が発揮できる社会の実現を目指す



経済産業省・東京証券取引所が選出する「DX注目企業2022」に選定

- 当社は、2017年より「Global Digital Transformation Partner」をコーポレートビジョンに掲げ、社会インフラを支えるDX企業として事業を推進
- 今回、DXの裾野を広げていく観点で、「DX銘柄」に選定されていない企業の中から、特に企業価値貢献部分（デジタル技術を活用したサービスモデルへの取組）において注目されるべき取組を実施している企業として評価を受ける

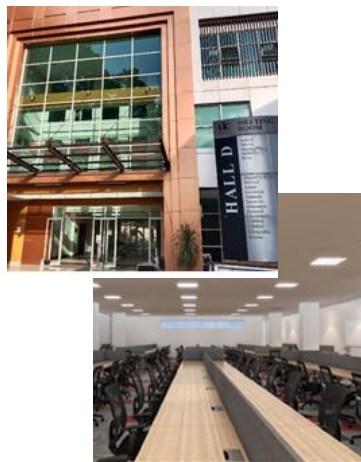


DX銘柄
Digital Transformation

国内外の拠点を連携させ グローバルなTrust & Safetyサービスを提供開始

- 不特定多数のユーザーによって投稿されたインターネット上のコンテンツ（書き込み・画像・動画）を監視するモニタリング業務（投稿監視）に関するサービスを提供
- 本サービスを提供するための専門拠点として、新たにインドネシアに「スマラン第二センター」を開設

名称	スマラン第二センター
所在地	インドネシア 中部ジャワ スマラン
敷地面積	1426平方メートル
席数	約410席
対応言語	英語、インドネシア語



オンライン接客強化に向け 「セールスチャットセンター」を構築、サービス提供開始

- 広告やオウンドメディアでの流入施策だけでなく、流入後のコンバージョン率向上に向けてセールスチャットを強化
- これまでのチャットに関するサービスで培われたノウハウやナレッジをセールスチャットセンターで活用していくとともに、広告やオウンドメディアでの運営実績を組み合わせることでオンラインにおけるコンバージョンの最大化を実現



サービスの開発・強化

- 人材事業を展開するトランスコスモスフィールドマーケティング、「人材紹介サービス」の提供を開始
- NPS®向上を目的にIIMioサポートセンターに「TOLFA」を導入、運用を開始

体制の強化（アライアンス・パートナー・M&A・拠点など）

- トランスコスモスパートナーズ 社名及び本社所在地を変更
- 経営体制の強化をはかるため、代表取締役共同社長に石見浩一、牟田正明が就任
- グローバル事業拡大のため海外子会社の経営体制を強化
- 建設DXを支援する「BPOセンター大阪淀屋橋」を開設
- 「5A Loyalty診断サービス」の英語版Webサイトを公開
- トランスコスモスとNTT Com、メタバース上での「バーチャルコンタクトセンター」活用に向け、実証実験を開始
- トランスコスモスとNTT Com、メタバース上での「バーチャル空間×接客」の提供に向け、実証実験を開始
- Bリーグ「琉球ゴールデンキングス」とオフィシャルパートナー契約を締結
- 「5A Loyalty診断サービス」の中国語版Webサイトを公開
- インドネシアでのEC事業強化のため、子会社の本社を拡張移転

サービスの提供実績

- Shopifyを活用しエプソン販売公式オンラインサイトの構築・運用サービスを実現
- AIリコメンドFAQ機能を標準搭載した「DEC Visual IVR」を開発、提供を開始
- 滋賀県長浜市におけるLINEを活用した市政情報配信の拡充を支援

受賞・認定・その他企業活動など

- 「JPX日経インデックス400」構成銘柄に選定
- 社会福祉法人 佐世保市社会福祉協議会にマスクを3,000枚寄贈
- トランスコスモスチャイナ、「最も影響力のあるコールセンター企業」および「最も影響力のあるサービスアウトソーシング企業トップ50」を受賞
- エベレストグループが発表したアジアパシフィック地域のCXベンダー調査において、2年連続で「リーダー」、さらに初となる「スターパフォーマー」に認定
- 東京都ソーシャルファーム賛同企業に登録
- 就労支援事業「わたしみらいプロジェクト」に協力
- 人的資本経営コンソーシアムに入会
- 中国最大のECモールTMALLから5つ星評価を7年連続で獲得
- トランスコスモスチャイナ、「中国カスタマーセンター・プロフェッショナルアウトソーシング 10大オススメブランド」に3年連続で選出

- 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。
- 本資料では、金額は億円未満を四捨五入、%は小数点以下第2位を四捨五入で、それぞれ表記しています。



IRに関するお問い合わせ

トランスコスモス株式会社

本社管理総括 管理本部 IR推進部

E-Mail. ir_info@trans-cosmos.co.jp