



Global Digital Transformation Partner

第35期 トランスコスモス通信

中間期 2019年4月1日 >>> 2019年9月30日

トランスコスモス株式会社  
証券コード: 9715

# トップメッセージ

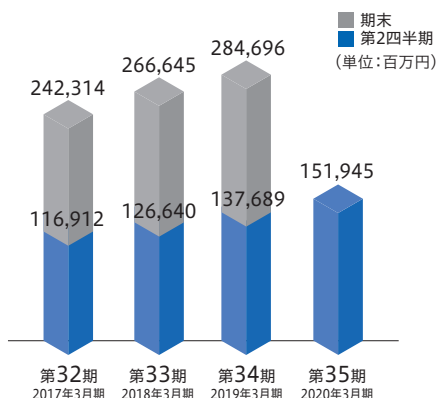
株主・投資家の皆様には、  
平素より格別のご支援を賜り、  
厚く御礼申し上げます。

ここに株主・投資家の皆様へのご挨拶と、  
2020年3月期第2四半期  
(2019年4月1日～2019年9月30日)の  
業績に関するご報告をいたします。

## ● 連結売上高

151,945 百万円

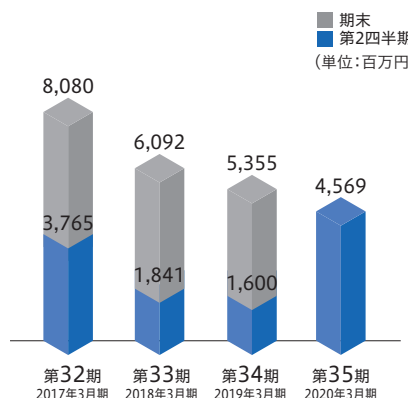
UP  
前年同期比  
+10.4%



## ● 連結営業利益

4,569 百万円

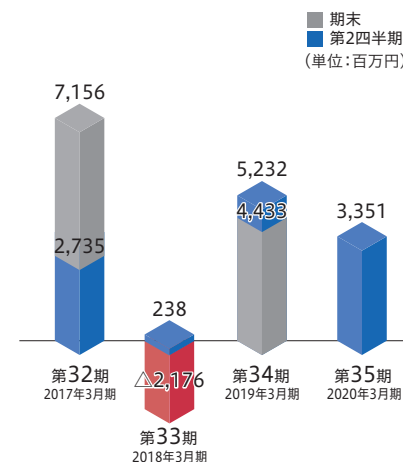
UP  
前年同期比  
+185.6%



## ● 親会社株主に帰属する 四半期純利益

3,351 百万円

DOWN  
前年同期比  
-36.0%



## 当第2四半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は、労働人口の減少、企業のグローバル化、IoT・AIをはじめとしたデジタル技術の進展などを背景に、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、日本および中国・韓国を中心としたアジア市場でDECサービス・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、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。さらに、国内外におけるサービスの競争力強化に向けて、引き続きデジタル技術などを活用したサービスの開発や品質の向上、サービス体制の強化などの取り組みに注力しています。

## サービスの競争力強化に向けた 取り組み

DECサービス領域では、まずLINEを活用したサー

ビスの開発・展開を推進しました。具体的には、お客様企業の多様なニーズと課題を解決する「LINE公式アカウント運用パッケージ」の提供開始、自治体など公共分野を中心としたLINE活用支援やLINE相談窓口の開設支援などのサービスを展開しました。また、機械学習を自動化する「DataRobot(データロボット)」を活用し、データ分析に基づく高精度なDM(ダイレクトメール)送付リスト作成業務の内製化と収益最大化を支援するサービスを開始しました。さらに、サブスクリプションコマースに特化したクラウド型通販システム「サブスクストア」を活用し、注文受付から出荷までの「サブスクリプションコマース運用

サービス」の提供を開始しました。

BPOサービス領域では、M&Aによるサービス体制の強化をはかりました。具体的には、株式会社東芝と、同社のスタッフ傘下会社で、東芝および東芝グループから人事勤労業務、海外人事支援業務、産業保健支援業務などを受託するシェアード会社である東芝ヒューマンアセットサービス株式会社の事業分割に伴う新設会社の株式81.0%を取得することに合意しました。また、東芝デジタルソリューションズ株式会社と、同社の連結子会社で、東芝グループや一般企業からドキュメントの電子化やデータ入力、アノテーションサービス、RPA関連サービスなどを受託するBPOサービス会社である東芝ピーエム株式会社の株式80.5%を譲受することに合意しました。この一連の取り組みにより、東芝グループ向けの業務拡大とサービス品質の向上をはかっていくとともに、BPOサービスのさらなる高度化、高品質化を実現していきます。

## 海外展開の加速化に向けた 取り組み

海外では、中国において、中国子会社が「Alibaba データバンク認証サービス企業」の認証を取得しました。これにより、データバンクを通じて、Alibabaのネットサービス上のすべての販売・広告チャネル、お客様企業のデータを活用したユーザー動向の把握、動向分析によるマーケティング活動の支援を実施することが可能となり、ブランドデータバンクを活用した

分析、マーケティングサービスを提供していきます。また、需要拡大が見込まれるインバウンド（訪日外国人旅行者）向けデジタル広告・海外人材採用広告サービスなどの販売強化に向けて、マレーシアに「グローバルデジタルマーケティングセンター」を開設し、多言語の広告運用・クリエイティブ制作・現地向けソーシャルメディア運用などを行う「海外多言語広告運用サービス」の提供を開始しました。また台湾において、インフルエンサーマーケティング世界No.1プラットフォーム「indaHash（インダハッシュ）」と業務提携し、インフルエンサープロモーションニーズの拡大に伴い、InstagramやFacebookなどのSNSプロモーションを強化しました。

## 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・コスト最適化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、当期実績を上回る業績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一つとして位置づけております。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図ることにより、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おります。

2020年3月期の配当金につきましては、現時点では未定としておりますが、具体的な配当金額が決定した時点で速やかに公表いたします。

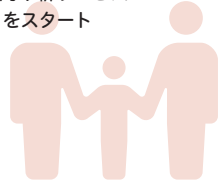
引き続き、株主・投資家の皆様には、一層のご支援、ご鞭撻を賜りますよう謹んでお願い申し上げます。

2019年12月  
代表取締役社長兼COO

奥田昌孝

# 2019年度 上半期のトピックス

- 鎌倉市の「子育て情報」や「イベント情報」を配信するLINEの活用を支援開始
- ANAマイレージクラブ会員向け新サービス【ANA Sky Gotcha!mall】をスタート



- デジタルマーケティングを機能的に提供するSaaS型 DEC CMSの提供を開始



- オンライン上の実店舗情報を一括管理するソリューション群「Yext(イエクト)」を取り扱い開始
- 国内初のブロックチェーンを使用した本格的なコンタクトセンターアプリケーションを開発



## 4月 広告運用業務のクラウド自動最適化ツール「Shirofune(シロフネ)」を独立系インターネット広告代理店で国内初の大規模導入

当社の専門スタッフが所有する運用型広告の豊富なノウハウと、最先端アドテクノロジーである「Shirofune」の融合によって高いシナジー効果を生み出し、広告運用作業の“自動最適化”による業務工数の削減とPDCAサイクルの高速化を実現。広告成果を約120%向上



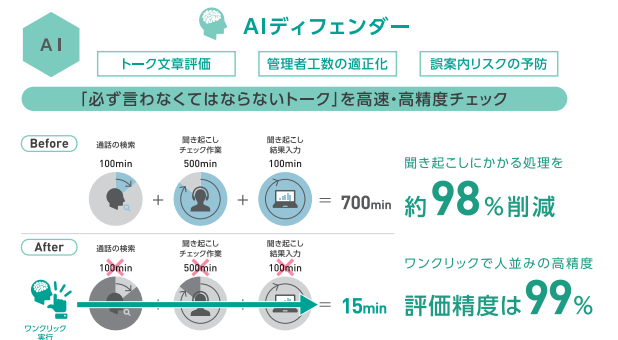
## 5月 マレーシアにおいて「海外多言語広告運用サービス」を開始

需要拡大が見込まれるインバウンド(訪日外国人旅行者)向けデジタル広告・海外人材採用広告サービスなどの販売を強化。ASEAN地域での事業展開に向け、提供サービス範囲の拡大を目指す



## 6月 音声認識ソリューション「transpeech」の新機能として「AIディフェンダー」を開発

コールセンターにおいて約款や注意事項などの案内忘れをAIが自動でチェックする「AIディフェンダー」を開発。ワンクリックの手軽さでヒト並みの精度を実現し、処理時間の約98%を削減



- 視線分析で動画広告演出を最適化するメソッド「GAZE HACK(ゲイズハック)」をSOOTH株式会社と共同で開発、提供開始
- 「KARTE(カルテ)」を提供する株式会社ブレイドと業務提携



- お客様企業の多様なニーズと課題を解決するLINE公式アカウント運用パッケージの提供を開始
- 東芝ピーエム株式会社の株式譲渡契約を締結



- 東芝ヒューマンアセットサービス株式会社の事業分割に伴う新設会社の株式譲渡に合意
- 台湾でインフルエンサーマーケティング世界No.1プラットフォーム「indaHash」と業務提携



7月

8月

9月

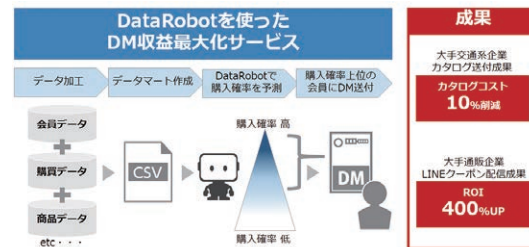
「サブスクリプションコマース運用サービス」を提供開始

健康食品・化粧品を中心に盛況なサブスクリプション市場に向けてサービス提供を開始。「サブスクストア」での受注データをもとに統合型ECプラットフォーム「eCommerce HUB」で多様な同梱物出荷にも柔軟に対応し、顧客のロイヤリティに応じたマーケティングを実現していく



機械学習を自動化する「DataRobot」を使ったDM(ダイレクトメール)収益最大化サービスを提供開始

通販事業やお客様企業向けサービスで培った成功ノウハウと最先端AIを活用し、高精度なDM送付リスト作成業務の内製化と収益最大化を支援。機械学習による高精度なDM送付リスト作成で、売上150%拡大・コスト10%削減を実現



amadana株式会社と合併会社「株式会社GV」を設立

ブランド企画から製品デザイン、ECサイトでの製品販売まで一気通貫で事業を展開する合併会社を設立。amadanaのもつブランドコンサルティング実績・製品企画力・製品デザイン力と、当社のもつECプラットフォーム構築運用実績・マーチャндаイジングノウハウ・デジタルマーケティングケーパビリティを活かしたサービスを提供



# 2019年度 上半期のトピックス Pick up

## 東芝グループBPO会社2社の株式を取得し連結子会社化へ

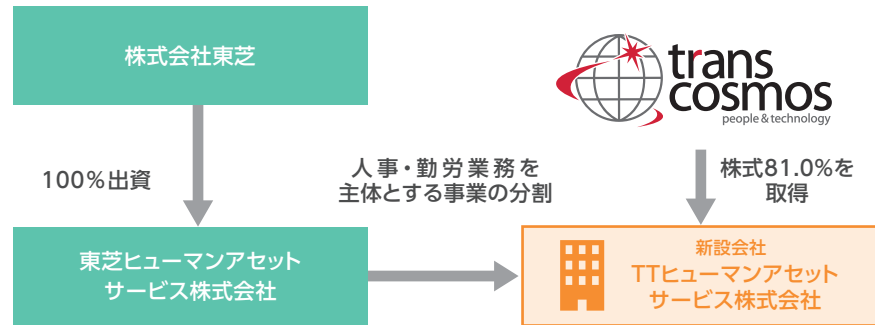
東芝グループ向けの業務拡大・サービス品質の向上をはかっていくとともに、当社BPOサービスのさらなる高度化、高品質化の実現へ

### 東芝ヒューマンアセットサービス株式会社の事業分割に伴う新設会社の株式譲渡に合意

株式会社東芝と、同社のスタッフ傘下会社で、東芝および東芝グループから人事勤労業務、海外人事支援業務、産業保健支援業務などを受託するシェアード会社である東芝ヒューマンアセットサービス株式会社の事業分割に伴う新設会社の株式81.0%を取得することに合意しました。



(左から)  
TTヒューマンアセットサービス株式会社 代表取締役社長 長命弘直様  
トランスコスモス株式会社 上席常務執行役員 内村弘幸

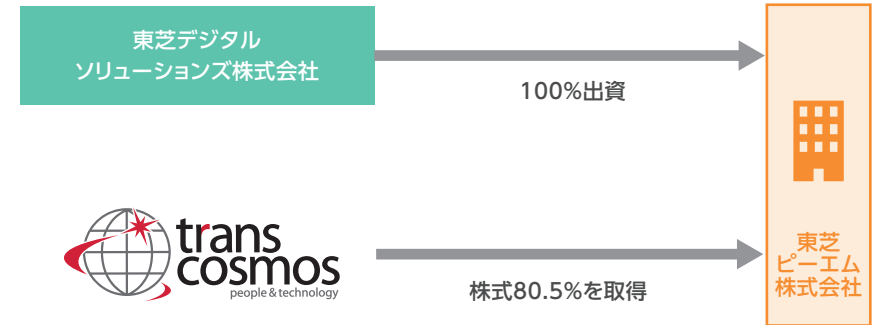


### 東芝ピーエム株式会社の株式譲渡契約を締結

東芝デジタルソリューションズ株式会社と、同社の連結子会社で、東芝グループや一般企業からドキュメントの電子化やデータ入力、アノテーションサービス、RPA関連サービスなどを受託するBPOサービス会社である東芝ピーエム株式会社の株式80.5%を譲受することで株式譲渡契約を締結しました。



(左から)  
トランスコスモス株式会社 副社長執行役員 向井宏之  
東芝ピーエム株式会社 代表取締役社長 末永司様  
東芝デジタルソリューションズ株式会社 取締役 香川勉様  
トランスコスモス株式会社 上席常務執行役員 内村弘幸



- 米ガートナーが発刊したBPO市場レポートにおいて  
世界で14位を獲得



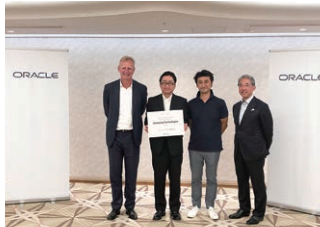
- ビジネスプロセスサービスプロバイダランキング (Everest Group BPS Top 50™)において  
Top 3 APAC Providersに選出



- Yahoo!マーケティングソリューション  
パートナープログラムにおいて  
最適な広告運用手法を実行する  
『広告運用パートナー』を取得



- 「Oracle Excellence Awards 2019」にて受賞  
Oracle Cloudのビジネスにおいて、先進的な取り組みに  
最も著しい功績を達成したパートナーとして貢献



- トランスコスモスグループのトランスコスモスコリアが  
カカオ最優秀協力企業に4年連続選定



- 2019年度第一四半期「Lazada Preferred Partner (Lazada推奨パートナー)」認証を取得



- 中国最大のECモールTMALLから5つ星評価を継続獲得  
2016年から4年連続での獲得



- トランスコスモスグループのMagic PandaとUNQが  
T-Mall国際主催のBEST TMG PARTNER AWARD  
OF FY2019大賞を受賞



- トランスコスモスグループのMagic Pandaが  
中国アリババグループ主催「2019年度ゴールド  
TAOBAOパートナー」大賞を受賞



# 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53年、ヘルプデスク<sup>①</sup>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32拠点・18,340席、海外44拠点・14,470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

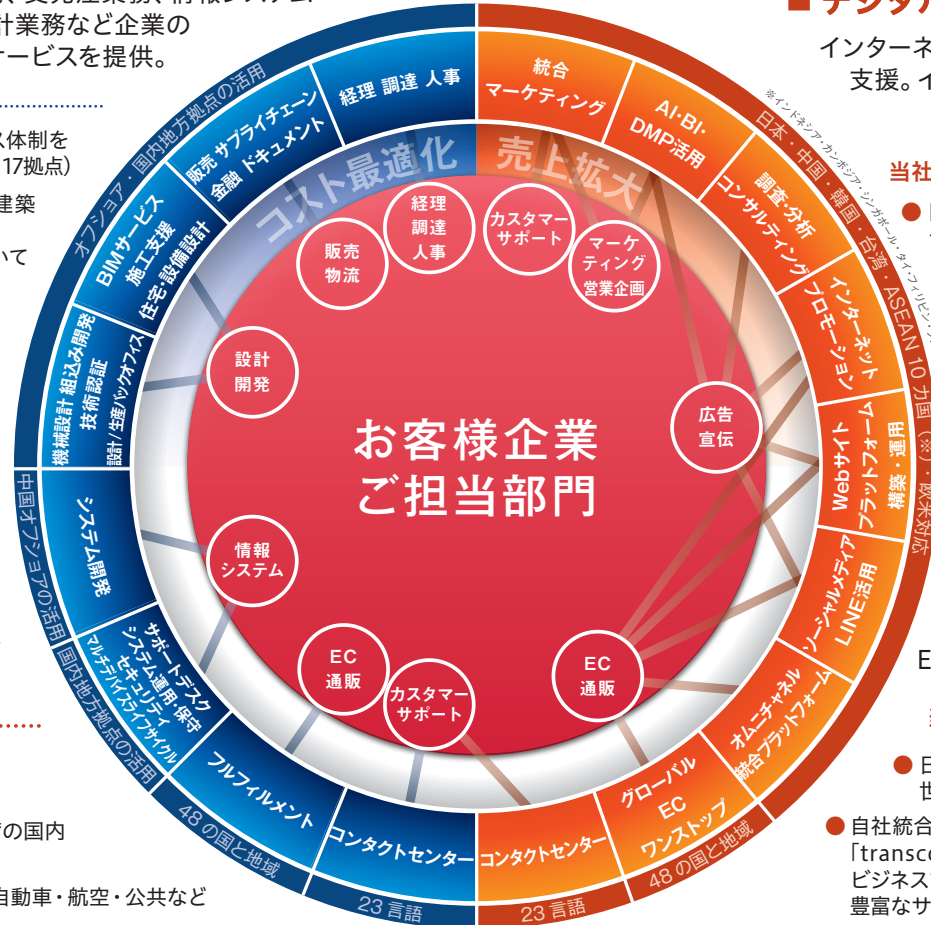
- 日本・中国・韓国を中心としたデジタルマーケティングサービスプロバイダー
- インターネットプロモーションからWebサイト構築・運用まで全てをワンストップで支援する体制を確立
- 国内最大級のWebサイト構築・運用体制を確立
- 北米に事業開発拠点を構え、最新のアドテクノロジー<sup>②</sup>を積極的に導入

### ■ 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。



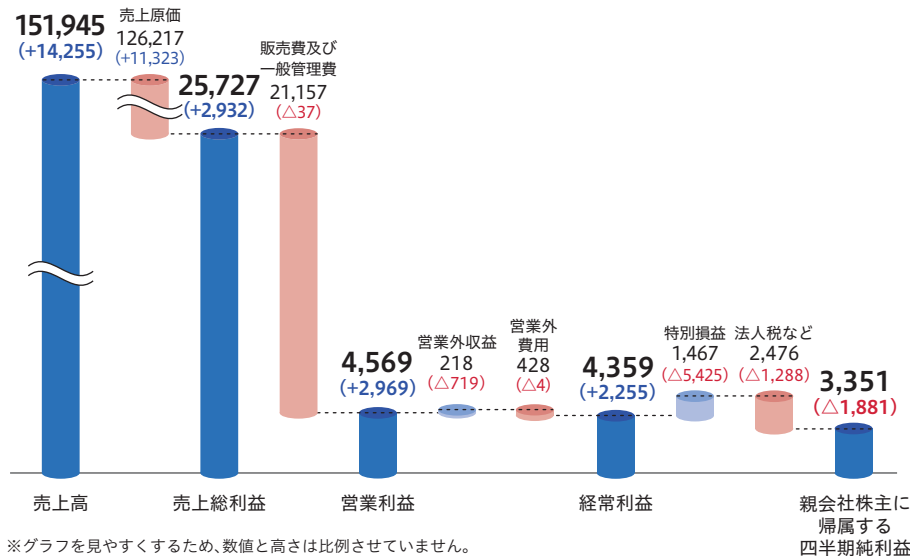


# 連結財務情報

## 連結損益計算書の概要

(単位:百万円)

当第2四半期連結累計期間 (2019年4月1日から2019年9月30日まで)



### 売上高

全セグメントが増収となり、売上高は前年同期比10.4%の増収となりました。

### 営業利益

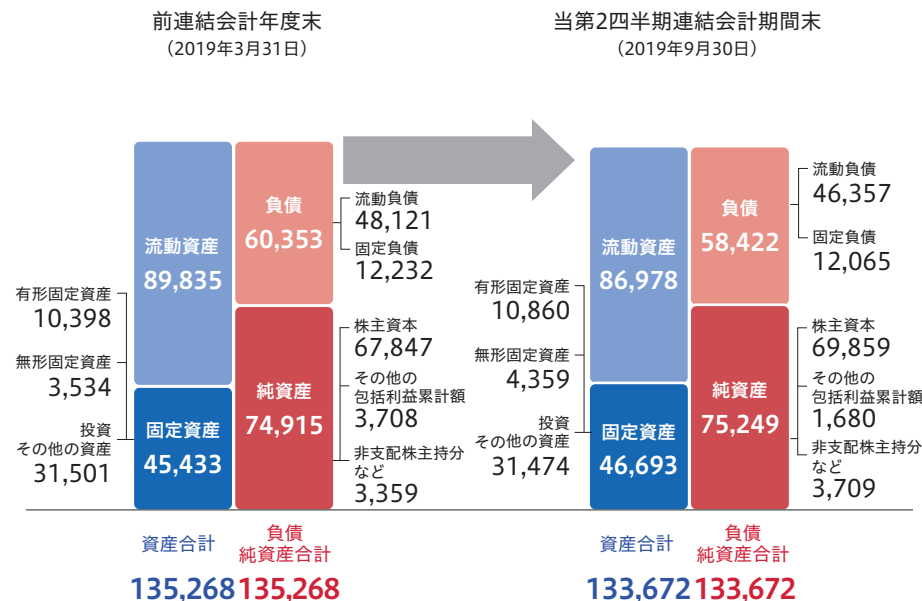
全セグメントが増益となり、営業利益は前年同期比185.6%の増益となりました。売上高の増加に加え、受注業務の採算性改善や高収益案件の獲得などによる収益性の改善、さらにコストコントロールによる売上高に占める販売費及び一般管理費の比率が低下したことにより大幅増益を達成しました。

### 親会社株主に帰属する四半期純利益

持分法投資損益は改善したものの、前年同期に計上したファンド運用益の減少などで営業外損益が減少し、また前年同期に計上していた「関係会社株式売却益」の減少により特別損益が減少したことにより、親会社株主に帰属する四半期純利益は前年同期比36.0%の減益となりました。

## 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、主に借入金の返済などにより「現金及び預金」が減少したことで、1,596百万円減少し、133,672百万円となりました。

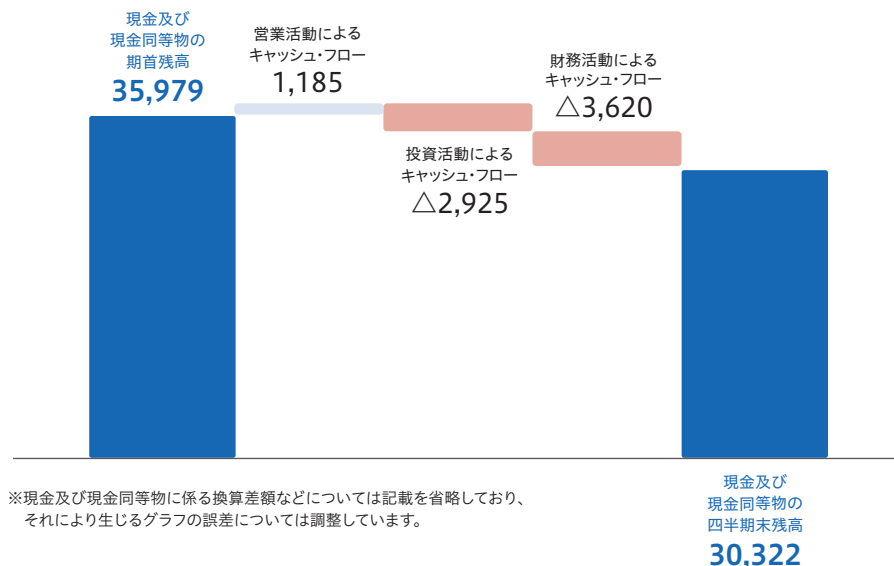
負債は、主に「1年内返済予定の長期借入金」の返済や「未払消費税等」が減少したことにより、1,930百万円減少し、58,422百万円となりました。

純資産は、334百万円増加し、75,249百万円となり、自己資本比率は53.5%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)

当第2四半期連結累計期間 (2019年4月1日から2019年9月30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「税金等調整前四半期純利益」の減少のほか、仕入債務の減少(仕入債務の増減額)や消費税等の納付(未払消費税等の増減額)、「その他」に含まれている未払費用の減少などにより、1,084百万円収入が減少し、1,185百万円の収入となりました。

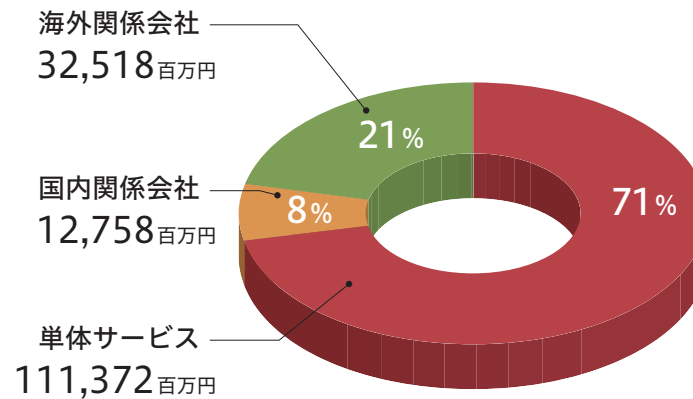
投資活動によるキャッシュ・フローは、主に前年同期に計上していた「関係会社株式の売却による収入」が減少したことにより、2,925百万円の支出(前年同期は5,490百万円の収入)となりました。

財務活動によるキャッシュ・フローは、主に前年同期に計上していた「連結の範囲の変更を伴わない子会社株式の取得による支出」が減少したことや「配当金の支払額」が増加したことにより、109百万円支出が減少し、3,620百万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第2四半期連結累計期間末残高は、5,657百万円減少し、30,322百万円となりました。

## セグメント別売上高

当第2四半期連結累計期間 (2019年4月1日から2019年9月30日まで)



※セグメント間取引消去等△4,705百万円は含みません。

### 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

# ダイバーシティ推進活動

当社グループは、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である人材力の強化に向けて、性別・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従業員がやりがいをもって活躍できる環境の実現を目指し取り組んでいます。

## 女性活躍推進

当社では2007年10月に専任組織を設置し、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、様々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

2019年7月、さらなるダイバーシティ&インクルージョンを推進するため、ダイバーシティ推進統括部として社長直轄組織下に変更し、体制強化しました。

### 女性活躍状況データ

トランスコスモス単体(人)

|                              | 2017年度           | 2018年度           | 2019年度           |
|------------------------------|------------------|------------------|------------------|
| 女性管理職数<br>(全体に対する女性比率)       | 129<br>(19.4%)   | 147<br>(19.3%)   | 156<br>(19.3%)   |
| 課長                           | 88               | 104              | 111              |
| 部長                           | 36               | 35               | 38               |
| 本部長                          | 5                | 8                | 7                |
| 役員(理事以上)                     | 0                | 1                | 1                |
| 女性社員数 4月1日時点<br>(全体に対する女性比率) | 4,457<br>(43.3%) | 4,869<br>(44.2%) | 5,356<br>(45.0%) |
| 新卒女性社員数<br>(全体に対する女性比率)      | 358<br>(63.4%)   | 412<br>(62.0%)   | 390<br>(61.2%)   |

### 女性社員の能力開発・キャリア開発支援

女性社員が高い意欲を持ちキャリア形成できるよう、能力開発やキャリア開発を支援するため、選抜型研修や社外人材育成プログラムへの派遣など、様々な取り組みを行っています。

#### ● 選抜型研修

管理職候補の母集団を形成するため、2008年より2階層(次世代・次々世代)を対象とした選抜型研修を実施しています。研修の卒業生は、多くがその後上位職へ昇格しており、女性管理職輩出のパイプラインを形成しています。



### 意識改革・広報活動

女性を含めた多様な人材が活躍できる風土醸成を目指し、フォーラムの実施や専用イントラネットなどによる情報発信などで啓蒙活動を行っています。

#### ● イクボス企業同盟への加盟

NPO法人ファザリング・ジャパンが運営する「イクボス企業同盟」に加盟し、役員の「イクボス宣言」を社内で発信するなど、“働きがい”を感じられる職場づくりを目指しています。

役員の「イクボス宣言」



## 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。

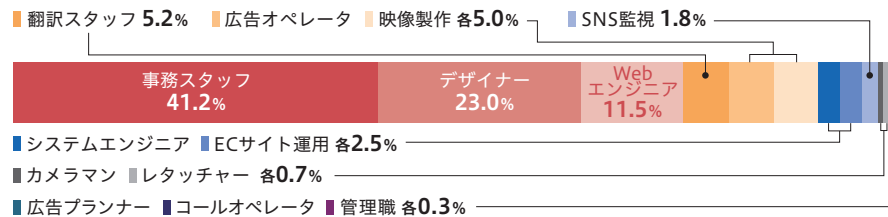
### 障がい者に「働きやすい」と認められる企業ブランドの確立を目指す！

- 現場の業務ニーズに応じた雇用をはかる
- 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

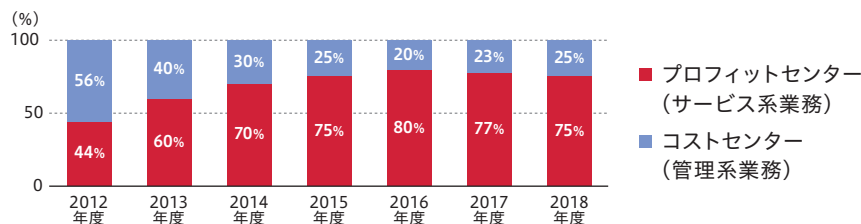
### 障がい種別割合 障がいの種別にとらわれず雇用



### 職種別割合 様々な職種で活躍



### 業務別割合 (プロフィットセンター:コストセンター) 7割以上がプロフィットセンターで勤務



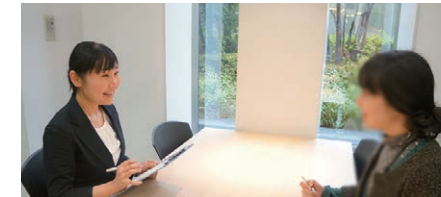
## 当社における障がい者雇用への主な取り組み

### ● 情報保障



手話通訳者の社員が常駐し、会議などで聴覚障がい者の社員をサポート。  
聴覚障がい者の増加に伴い1名増員。

### ● メンタルケア



精神保健福祉士の社員が常駐し、定期面談で精神障がい者をサポート。  
精神障がい者の増加に伴い2名増員。

### ● ラジオ番組への出演

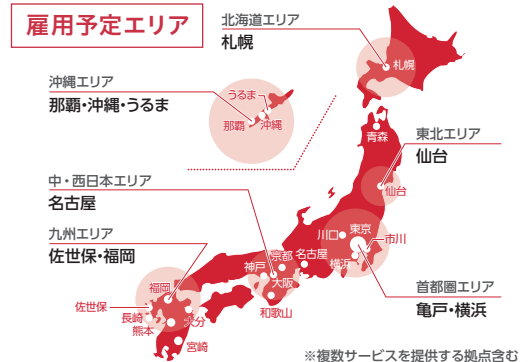


FM FUJII「僕たちの街づくり2.0R」の「トランスコスモス社に突撃取材をしてみた！～障がい者の仕事を知らう！～」という番組企画において、ゲストの乙武洋匡さんが渋谷本社にご来社され収録を行いました。

番組内では乙武さんから障がい者視点での様々なお話があり、当社からは400名以上の障がい者を雇用している企業として障がい者雇用への取り組みについてお話しさせていただきました。

## 地方拠点での障がい者雇用創出

当社では、東京本社、大阪本部を中心に障がい者雇用を推進していますが、全国にあるセンター拠点にも雇用範囲を拡大し、障がいがある方の雇用の場を提供していきます。  
(札幌・亀戸・横浜・名古屋・佐世保・福岡・那覇・うるままでは、採用を開始しています。)



# ダイバーシティ推進活動

## 人材育成／人材力の強化

当社は創業以来、優れた「人」と最新の「技術力」を融合することで付加価値の高いサービスを提供してきました。当社は専門性の高い人材を育成することは、働く人にも会社にも大切であるとの認識のもと、人材育成・人材力の強化に向けた取り組みを行っています。

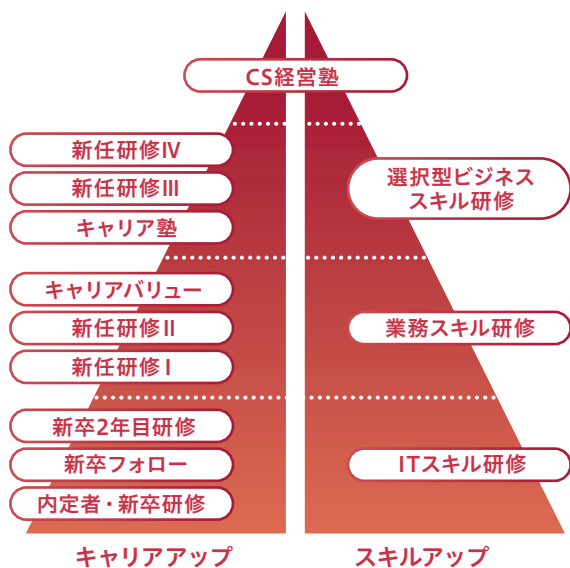
### トランスコスモスの事業の原点

## people & technology

**people** ————— きめ細やかな対応ができる専門性の高い人材  
**technology** ————— お客様に価値を提供できる全世界の最先端な技術  
 人と技術を「仕組み」で融合し、価値の高いサービスの提供を実現する

## 384講座の社内研修

新入社員研修をはじめ、ITスキルや業務スキル、選択型ビジネススキル研修など、384講座の研修プログラムを用意し、社員のキャリアアップ・スキルアップを支援しています。



## 369種の取得奨励資格

資格を取得すると受講料や一時金が支給される資格奨励金制度も充実しています。対象となる資格は、TOEICをはじめ簿記、ITパスポートなど、369種（2018年度実績）と広範囲にわたります。社内で開催する任意型ビジネススクールと組み合わせて学べば、費用をかけずにスキルアップすることができるようになっています。

## 産学連携

当社は産学連携を通じて、社会の持続的発展を担う次世代人材の育成や、学術・教育の振興などの社会貢献活動を推進しています。

### ● 日本工学院八王子専門学校のオープンキャンパス・体験入学での講演

日本工学院八王子専門学校におけるAIシステム科の新規設立に伴うオープンキャンパス・体験入学にて、高校生（2～3年生）に向けて当社グループメンバーがAIについての講義を実施しました。

【テーマ】世の中を取り巻くAI（人工知能）とは何か

本講義においては、Webカメラを使用した画像の自動認識などについての実体験も実施し、参加した高校生の皆様にAIについての理解を深めていただきました。



## 会社概要 (2019年9月30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)<br>(transcosmos inc.)      |
| 設立年月日  | 1985年6月18日<br>(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: 55,848名<br>(国内: 38,943名、海外: 16,905名) |
| 主要取引銀行 | 三井住友銀行<br>三菱UFJ銀行<br>みずほ銀行                 |

|      |   |
|------|---|
| 本社   | 東京都渋谷区渋谷3-25-18<br>〒150-8530<br>TEL.03-4363-1111 (大代表)<br>FAX.03-4363-0111            |
| 大阪本部 | 大阪府大阪市西区土佐堀2-2-4<br>土佐堀ダイビル<br>〒550-0001<br>TEL.06-4803-9500 (代表)<br>FAX.06-4803-9590 |

## 株式の状況 (2019年9月30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      | 11,186名      |

## 大株主の状況 (2019年9月30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  | 4,281   | 8.77    |
| 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) | 3,324   | 6.81    |
| 平井 美穂子                    | 1,463   | 3.00    |
| 日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)   | 1,160   | 2.38    |
| GOVERNMENT OF NORWAY      | 1,139   | 2.34    |
| 有限会社HM興産                  | 722     | 1.48    |
| トランス・コスモス社員持株会            | 638     | 1.31    |

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<br>期末配当 毎年3月31日<br>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<br>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<br>三井住友信託銀行株式会社   |
| 株主名簿管理人<br>事務取扱場所         | 東京都千代田区丸の内一丁目4番1号<br>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<br>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<br>ホームページURL)    | <a href="https://www.smtb.jp/personal/agency/index.html">https://www.smtb.jp/personal/agency/index.html</a> |
| 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。<br><a href="https://www.trans-cosmos.co.jp">https://www.trans-cosmos.co.jp</a>              |

※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 (2019年12月1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          | 牟田 正明 高野 雅年 神谷 健志<br>松原 健志 稲積 憲   |
| 取締役 上席常務執行役員        | 白石 清 佐藤 俊介  |
| 社外取締役               | 夏野 剛※ 吉田 望※ 宇陀栄次※<br>(監査等委員)  |
| 社外取締役               | 鳩山 玲人※ 島田 亨※ 玉塚元一※  |
| 副社長執行役員             | 向井 宏之   |
| 専務執行役員              | 森山 雅勝 永倉 辰一 貝塚 洋<br>三川 剛  |
| 上席常務執行役員            | 山下栄二郎 谷川 弘樹 内村 弘幸<br>河野 洋一 福島 常浩  |
| 常務執行役員              | 宮澤 範充 井上 博文 山喜 和彦<br>長谷川 勉 植松 芳宏 鷲尾 剛<br>中山 国慶 須部 隆 森田 祐行   |
| 執行役員                | 兼澤 伸二 吉田 啓介 コウサンチヨウ<br>山根 径 荻野 正人 草埜 健太<br>下田 昌平 古原 広行 名倉 英紀<br>野口 誠 真嶋 良和 高山 智司<br>富吉聰一朗 田淵 和彦 廣野 琢馬<br>所 年雄 原 浩芳 武智 清訓<br>森田 寿 浅野 和夫 船橋 俊郎<br>富樫 忠幸 三ツ本 譲 |

※ 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 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。