

第31期 中間期 トランスコスモス通信

2015年4月1日 >>> 2015年9月30日

トランスコスモスは1966年の創業以来、優れた「人」と最新の「技術力」を融合し、より価値の高いサービスを提供することで、お客様企業の競争力強化に努めてまいりました。現在では、お客様企業のコスト削減と売上拡大を支援するビジネスプロセスアウトソーシングサービスを、アジアを中心に世界25カ国・150の拠点で、オペレーショナル・エクセレンスを追求し、提供しています。さらに、世界規模でのEC市場の拡大にあわせ、お客様企業の優良な商品・サービスを世界36カ国の消費者にお届けするグローバルECワンストップサービスを提供しています。

トランスコスモスは高品質なBPOサービスを世界規模で提供する、お客様企業の「Global BPO Partner」を目指しています。

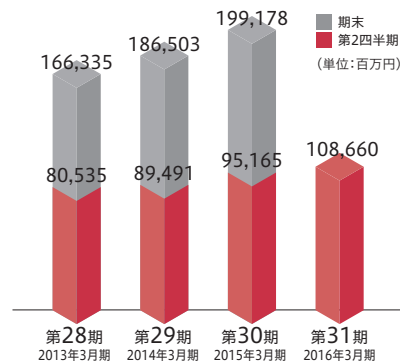
トップメッセージ

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、
2016年3月期第2四半期
(2015年4月1日～2015年9月30日)の
業績に関するご報告をいたします。

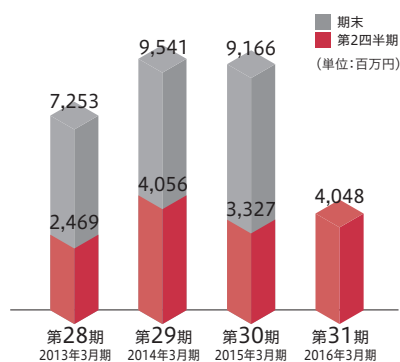
● 連結売上高

108,660 百万円
UP
前年同期比
14.2%



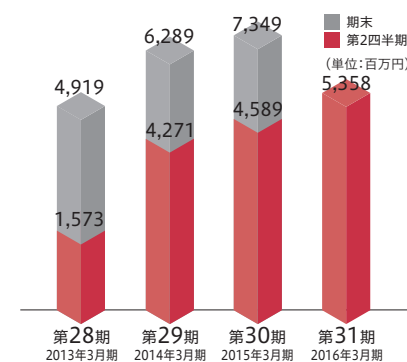
● 連結営業利益

4,048 百万円
UP
前年同期比
21.6%



● 親会社株主に帰属する 連結四半期純利益

5,358 百万円
UP
前年同期比
16.8%



当期の決算の概要について

当社グループが展開するBPO(ビジネスプロセスアウトソーシング)サービスを取り巻く環境は、人材不足、グローバル化、法制度改正などを背景に、経営の効率化、コスト競争力の強化、事業環境変化への柔軟な対応といった企業ニーズが一層強まり、総じてサービス需要が拡大しております。また2016年1月から運用開始されるマイナンバー制度(社会保障・税番号制度)において、企業はマイナンバーの登録や管理といった新たな業務への対応が必要となり、

このような業務に対するBPOサービス需要の増加が予想されます。さらに、スマートデバイスやタブレット端末の普及・進化、SNS利用の広がりなどに伴い、企業のデジタルマーケティングへの関心やEC(電子商取引)ビジネス展開などが加速しており、こうした動きに伴うサービス需要も拡大しております。

このような状況の中、当社グループは、コンタクトセンター、SCM(サプライチェーンマネジメント)、バックオフィス、設計開発、デジタルマーケティング、ECなどの業務を中心とした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、拡大するBPOサービス需要に対応していくためのグローバル

サービス体制の強化、グローバルECワンストップサービス強化を目的とした海外有力企業とのパートナーシップ推進などに努めました。

当期の取り組みについて

具体的には、自社開発のコンタクトセンターコミュニケーションプラットフォーム「Contact-Link」を国内外23拠点・16,000席で統合し、国内最大規模のコンタクトセンタークラウドネットワークを構築しました。これにより、電話、Web、SMS(ショートメッセージサービス)など複数チャネルを利用した顧客の対応

トピックス

2015

<p>競合他社のソーシャルメディア運用をベンチマーク・レポートするツール提供のHubNami, Inc. (本社:米カリフォルニア州サンフランシスコ)と業務提携</p>	<p>ショッピングモールスマホアプリ「Gotcha!mall (ガッチャモール)」を提供するグランドデザイン株式会社と資本・業務提携に合意</p>	<p>Facebook公認パートナーでソーシャルメディア運用支援を行うSOCIAL GEAR PTE LTD (本社:シンガポール)と連携し、Instagram Ads APIを活用した広告サービスを、日本を含む8カ国で提供開始</p>	<p>Contact-Link® コンタクトセンターコミュニケーションプラットフォーム「Contact-Link」を国内外 23 拠点・16,000 席で統合し、国内最大規模のコンタクトセンタークラウドネットワークを構築</p>
<p>4月</p>	<p>6月</p>	<p>7月</p>	<p>9月</p>
<p>签约仪式 2015/5/27 中国・上海 </p> <p>MAGICPANDA 熊猫工作室 中国でアパレル向けにEC支援サービスを提供する山東雅諾達電子商務有限公司 (Magic Panda) と資本・業務提携に合意</p>	<p>goodsbuy 韓国市場向けの越境ECサイト「goodsbuy」をオープン</p>	<p>藤巻百貨店 株式会社ザッパラスが会社分割により設立する、珠玉の逸品に出会えるECサイト「藤巻百貨店」事業を行う新会社、株式会社caramoの株式100%を譲り受けることで基本合意</p>	

履歴の一元管理が可能となり、またお客様企業の要望に合わせて短期間で業務を開始することが可能となりました。さらに、国内外でのサービス需要拡大に伴い、既存のコンタクトセンター拠点「MCMセンター札幌北口」を拡大し、海外では新たに中国のコンタクトセンター拠点「天津センター」を設立しました。一方、グローバルECワンストップサービス強化のための取り組みとしては、ベトナム最大のデイリーディールサイト運営会社「Hotdeal, Co., Ltd.」、スウェーデンのECソリューション提供企業「VAIMO AB」とそれぞれ資本・業務提携に合意するなど海外でのサービス体制を強化しました。

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・コスト削減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、中国、韓国をはじめとしたアジア市場や欧米市場での事業展開を加速させ、前期実績を上回る業績を確保することを目指します。また、今後も高い成長が見込まれるASEAN市場において、お客様企業のEC事業を支援するグローバルECワンストップサービスの展開を強化していきます。

株主の皆様へのメッセージ

当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。

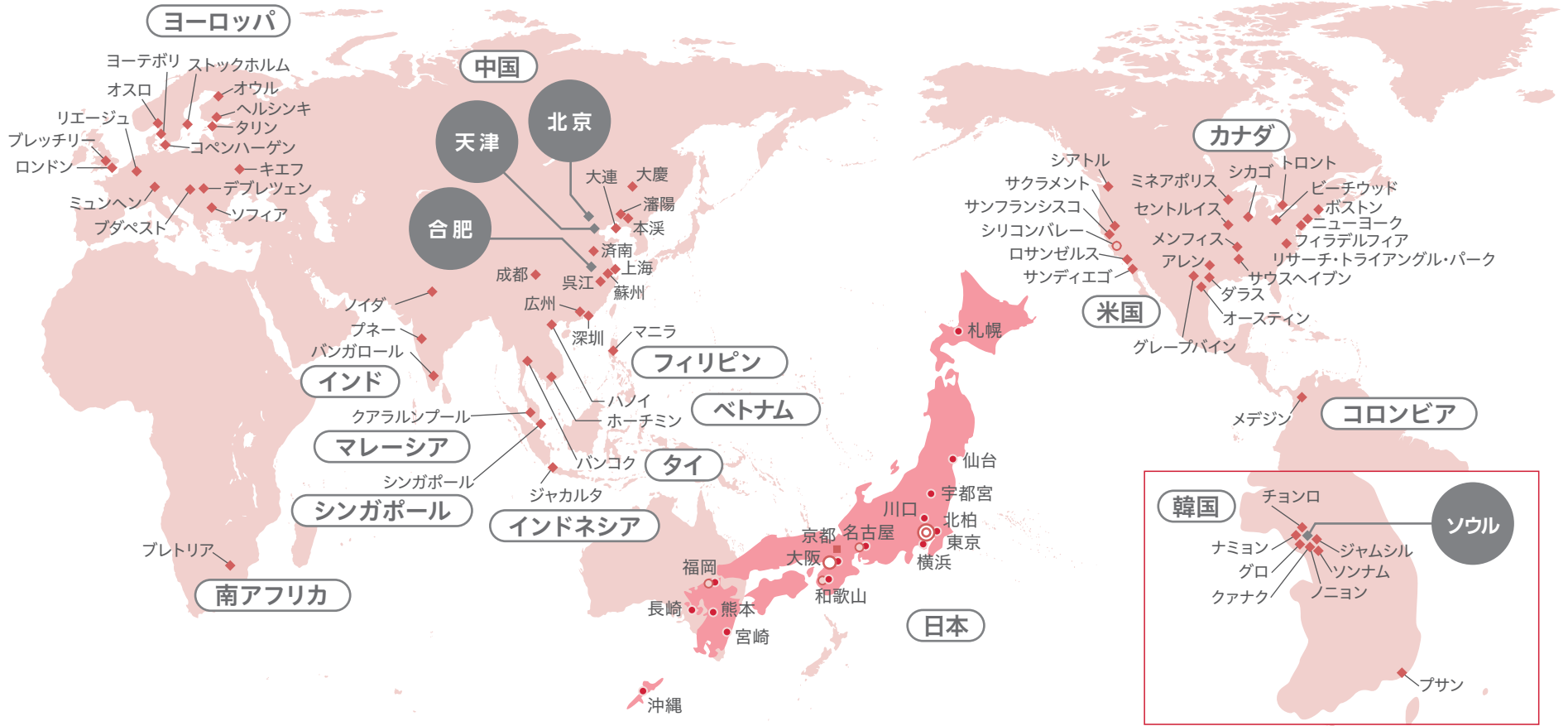
引き続き、株主・投資家の皆様には、一層のご支援、ご鞭撻を賜りますよう謹んでお願い申し上げます。

2015年12月
代表取締役社長兼COO
奥田昌孝

国内・海外拠点

世界25カ国154拠点で展開

◎ 本社 ○ 本部 ● 支社 ■ 営業所 ● サービス拠点 ● 国内 48拠点 ◆ 海外 102拠点 (24カ国)
(拠点数には、本部・支社・事業開発・提携先などの拠点含む) 2015年9月末現在



新規拠点の紹介

合肥 中国

トランスコスモス 400席
合肥センター
コンタクトセンターサービスを提供

北京 中国

北京第二センター
コンタクトセンターサービスを提供

天津 中国

天津センター 160席
コンタクトセンターサービスを提供

ソウル 韓国

ナミョンセンター 400席
コンタクトセンターサービス、
フィールドサービス、デジタル
マーケティングサービスを提供

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、15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/総務/経理/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49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22拠点・約14,000席、海外31拠点・約9,500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

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

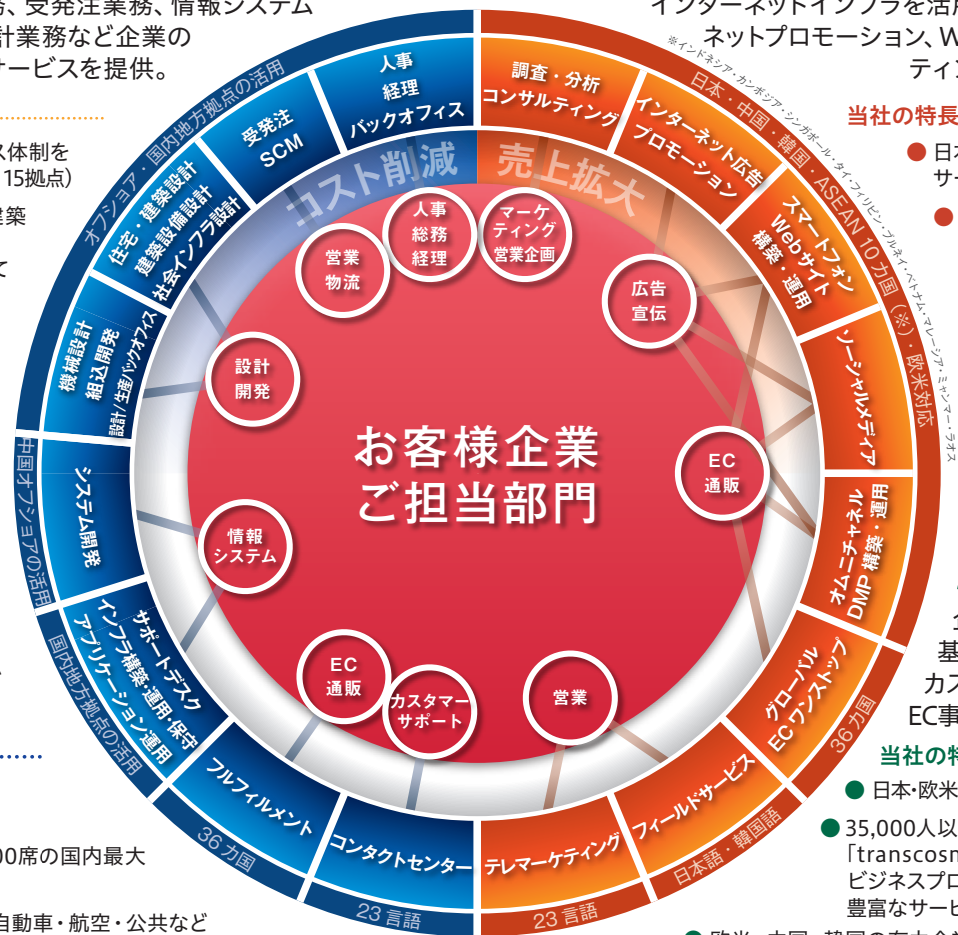
- 日本・中国・韓国を中心としたデジタルマーケティングサービスプロバイダー
- インターネットプロモーションからWebサイト構築・運用まで全てをワンストップで支援する体制を確立
- 国内最大規模のWebサイト構築・運用体制を確立(国内3,000名以上)
- サンフランシスコに事業開発拠点を構え、最新のアドテクノロジー²を積極的に導入

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・ASEANなど世界36カ国でサービスを提供
- 35,000人以上の専門スタッフ、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

- ヘルプデスク→パソコンやソフトウェアの使用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のことを指す。社外に委託する場合も多い
- 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のことを指す

※国数・拠点数・席数・人数は全て2015年9月末現在

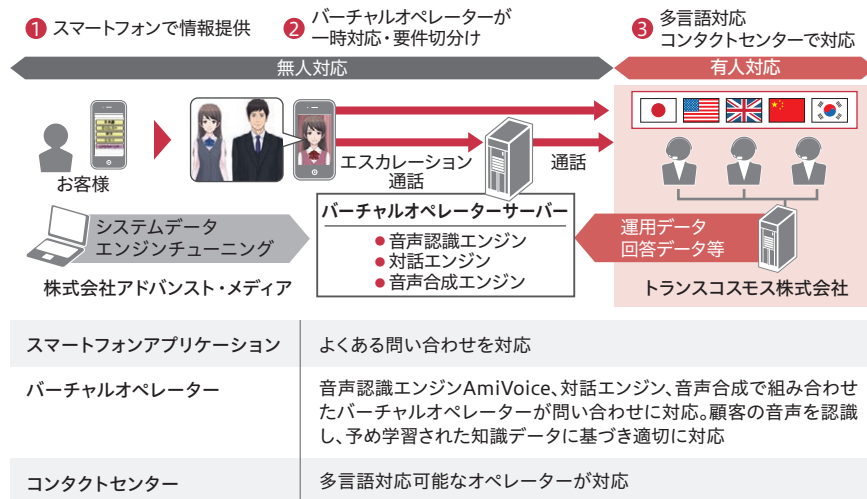
2015年度上半期の注目トピックス ～国内

株式会社アドバンスト・メディアと「ハイブリッド多言語コンタクトセンターサービス」を開発

在日外国人や訪日外国人が増加する中、多言語での問い合わせに対応できるコンタクトセンターへのニーズが年々増加しています。こうしたニーズに対応するため、音声認識におけるリーディングカンパニーである株式会社アドバンスト・メディアと共同で「ハイブリッド多言語コンタクトセンターサービス」を開発し、新たに提供を開始しました。

「ハイブリッド多言語コンタクトセンターサービス」は、3つの方法を組み合わせた顧客対応を提供します。よくある問い合わせはスマートフォンアプリ、対応が必要な問い合わせはバーチャルオペレーターで対応し、これらで解決できない場合はコンタクトセンターのオペレーターにつなぐことで、顧客からの問い合わせに確実に対応します。対応する言語は、日本語、英語の2言語から開始し、中国語、韓国語、ポルトガル語、スペイン語、タイ語、タガログ語等をニーズに応じ順次追加していく予定です。

サービス全体図



Google アナリティクス認定資格GAIQの取得社員数468人に拡大

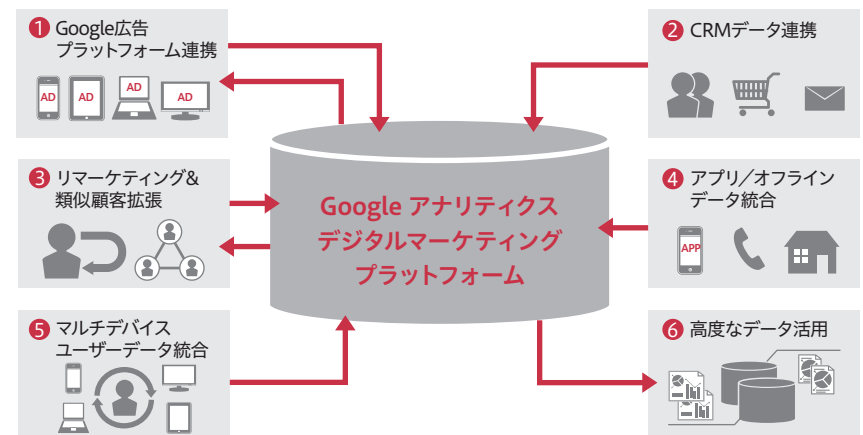
Google アナリティクスは国内で最も利用されているアクセス解析ツールのひとつであり、広告ターゲティングなどの高度なデジタルマーケティングに活用できるプラットフォームとして進化しています。

当社はGoogle アナリティクスの認定パートナーおよびプレミアムリセラーとして、早くからGoogle アナリティクススキルの特長と活用ノウハウをもった人材の育成に積極的に取り組んでいます。

今回、Google アナリティクスの総合的な知識を証明する個人認定資格Google Analytics Individual Qualification (GAIQ)の取得社員数が468人(2015年6月30日現在)と、国内最大規模(トランスコスモス調べ)になりました。

これにより、広告やWebサイトのデータ分析、データに基づくマーケティング施策の立案・実行といったお客様企業のニーズ・課題に対して、Google アナリティクスを通じてより高度な対応を実現していきます。

デジタルマーケティングプラットフォームとして進化する Google アナリティクス



2015年度上半期の注目トピックス ～海外



スウェーデンのECソリューション提供企業「VAIMO」と資本・業務提携に合意

VAIMOはECプラットフォーム「Magento」※のECソリューション開発に特化したEC支援企業です。設立以来、400サイト以上のECサイト立ち上げを実施してきました。またVAIMOは、スウェーデン、イギリス、フィンランド、ノルウェー、デンマーク、南アフリカ、エストニア、ウクライナなどに拠点をもち、150人強のデベロッパーとともに、年間約100サイトのお客様企業向けにECシステム開発を行っています。

当社は、VAIMOと資本・業務提携することで、欧州市場でのグローバルECワンストップサービスを強化していきます。日系企業の欧州市場へのEC事業進出、またはVAIMOのお客様企業の日本市場へのEC事業展開などを支援していきます。

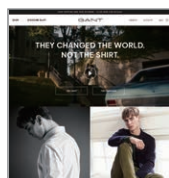
※「Magento」とは：全世界で24万以上のサイトで活用されており、グローバルで最大の導入数をもつECプラットフォームです。VAIMOは「Magento」が主催する2015年PARTNER OF THE YEARにおいて、EMEA(Europe, the Middle East and Africa)エリアのleading eCommerce solution partnerとして表彰されました。



名 称	VAIMO AB
代 表	CEO デビット・ホレンダー (David Holender)
所 在 地	スウェーデン スtockホルム
創 立	2008年
従 業 員 数	140人 (グループ計:200人)
構 築 実 績	



<http://za.triumph.com/>



<http://www.gant.com/>



<http://www.konga.com/>



ベトナム最大のデイリーディールサイト運営会社「HOTDEAL」と資本・業務提携に合意

HOTDEALは、デイリーディールサイト「HOTDEAL.vn」とトラベルECサイト「yesgo.vn」を運営している企業です。特に主力事業である「HOTDEAL.vn」は、ベトナムの2大都市であるホーチミンとハノイの若年層で、月間ユニークユーザー約310万人、会員約250万人をもつ、ベトナム最大のデイリーディールサイトです。

「HOTDEAL.vn」は、共同購入・フラッシュマーケティング(割引価格や特典がついたクーポンを期間限定でインターネット上で販売する手法)を活用し、レストラン・SPAなどのバウチャー割引券、ファッション・家電・日用品・装飾品・玩具・健康美容機器などの商品、本・旅行ツアーなどのサービスを販売しています。

当社は、HOTDEALと資本・業務提携することで、HOTDEALがもつECプラットフォームを通じて、当社のお客様企業のベトナム市場でのEC事業展開を支援していきます。さらにベトナム市場だけにとどまらず、ASEAN地域での事業パートナーとして、幅広くHOTDEALと連携していきます。



名 称	Hotdeal, Co., Ltd.
代 表	CEO & Founder グエン・チャン・バン・アン (Nguyen Thanh Van An)
所 在 地	ベトナム ホーチミン
創 立	2010年
運 営 サイト	http://www.hotdeal.vn/

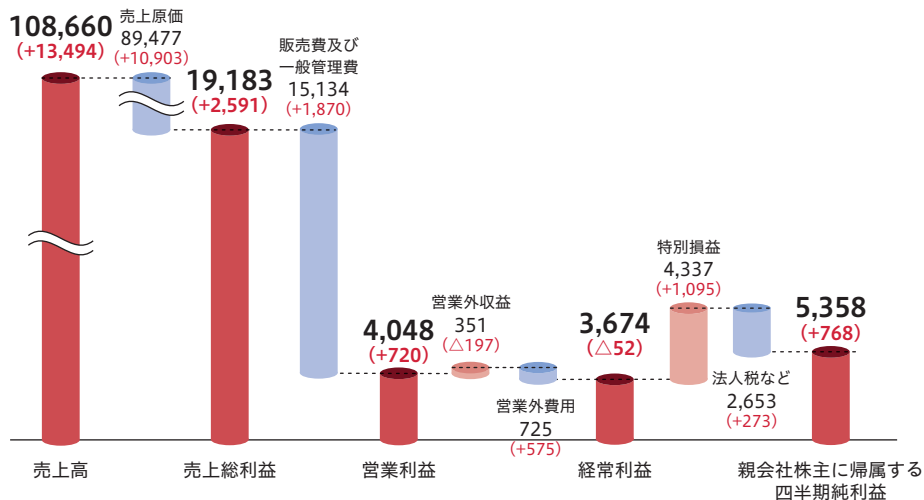


連結財務情報

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(2015年4月1日から2015年9月30日まで)



※グラフを見やすくするため、数値と高さは比例していません。

※()内数字は前年同期比増減

売上高

コンタクトセンターサービス、ビジネスプロセスアウトソーシングサービス、デジタルマーケティングサービス、ECワンストップサービスなど主力事業である単体サービス、および海外関係会社などの受注が好調に推移し、売上高は前年同期比14.2%の増収となりました。

営業利益

受注増加に加え、主力の単体サービスにおける収益性が改善したことにより、営業利益は前年同期比21.6%の増益となりました。

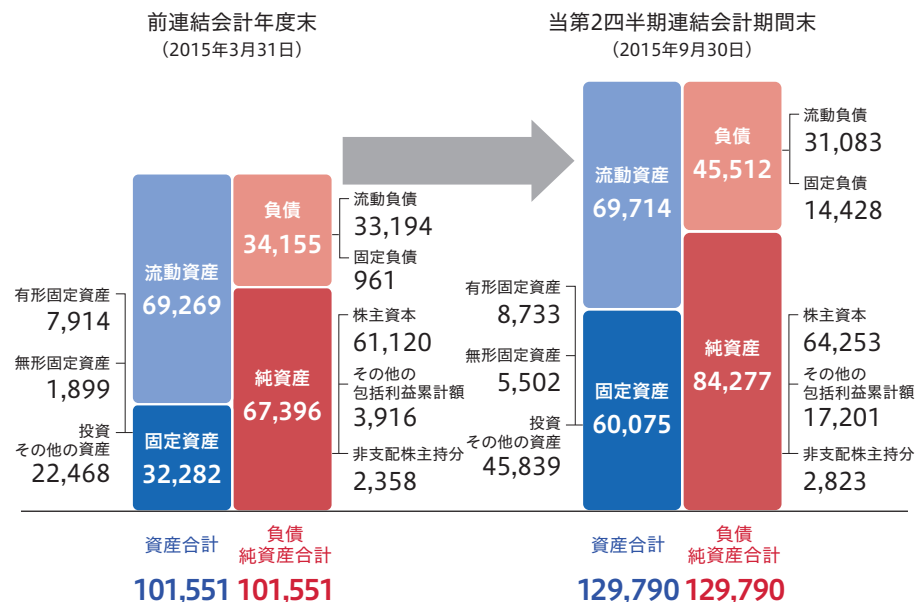
親会社株主に帰属する四半期純利益※

営業外費用の増加で経常利益は微減益だったものの、投資有価証券の売却など特別利益を計上したことにより、親会社株主に帰属する四半期純利益は前年同期比16.8%の増益となりました。

※企業結合会計基準等の改正に伴い、2016年3月期から従来の四半期純利益は「親会社株主に帰属する四半期純利益」へ表記を変更しています。

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、前連結会計年度末に比べて28,238百万円増加しました。負債は、前連結会計年度末に比べて11,356百万円増加しました。また純資産は、前連結会計年度末に比べて16,881百万円増加しました。

これらの主な増加要因は、第1四半期連結会計期間において、当社の持分法適用関連会社の一部株式について、2017年9月を譲渡予定日とした株式譲渡契約締結に係る会計処理によるものであり、各項目の内容は以下のとおりです。

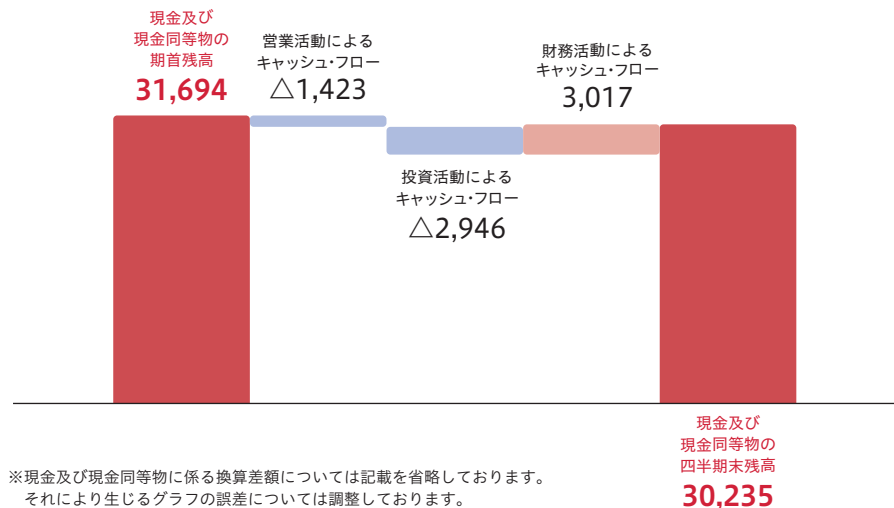
- **資産の部** … 当該譲渡契約の対象となる株式について保有区分を変更し、関係会社株式から投資有価証券に振り替え、時価評価したことにより、投資有価証券が増加
- **負債の部** … デリバティブ債務の計上および繰延税金負債が増加
- **純資産の部** … その他有価証券評価差額金の増加、繰延ヘッジ損益(損失)の計上

また、上記のほか、無形固定資産ののれんおよび固定負債の長期借入金が増加しました。なお、当第2四半期連結会計期間末の自己資本比率は、62.8%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)

当第2四半期連結累計期間(2015年4月1日から2015年9月30日まで)



※現金及び現金同等物に係る換算差額については記載を省略しております。それにより生じるグラフの誤差については調整しております。

キャッシュ・フロー

営業活動によるキャッシュ・フローは、前年同期と比べ6,119百万円支出が増加し、1,423百万円の支出となりました。この主な要因は、「売上債権の増減額」が増加したことや「その他」に含めている未払消費税が減少したことなど一時的な要因によるものであります。

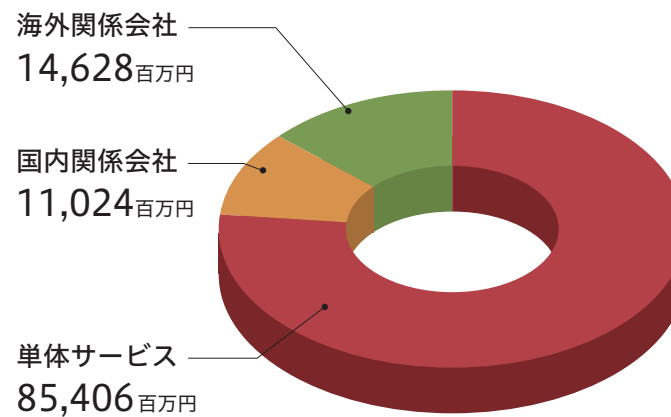
投資活動によるキャッシュ・フローは、「事業譲受による支出」や「関係会社株式の取得による支出」があったものの、「投資有価証券の売却による収入」などが増加したため、2,946百万円(前年同期比17百万円支出が減少)の支出にとどまりました。

財務活動によるキャッシュ・フローは、前年同期と比べ6,749百万円収入が増加し、3,017百万円の収入となりました。この主な要因は、「長期借入れによる収入」が増加したことによるものであります。

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、前連結会計年度末に比べて1,459百万円減少し、30,235百万円となりました。

セグメント別売上高

当第2四半期連結累計期間(2015年4月1日から2015年9月30日まで)



注)セグメント間取引消去等△2,399百万円は含まず

単体サービス

当社が展開するビジネス・プロセス・アウトソーシング事業

国内関係会社

国内でビジネス・プロセス・アウトソーシング事業を中心に展開するグループ会社事業

海外関係会社

海外でビジネス・プロセス・アウトソーシング事業を中心に展開するグループ会社事業

コーポレート・ガバナンスのご報告

当社は、コーポレートビジョンとして掲げる「お客様の満足の大きさが我々の存在価値の大きさであり、ひとりひとりの成長がその大きさと未来を創る。」を具現化するため、コーポレート・ガバナンスの充実を経営の最重要課題のひとつと認識し、株主の皆様やお客様をはじめ、取引先、地域社会、従業員等の各ステークホルダーと良好な関係を築き、お客様に満足していただけるサービスの提供、経営責任と説明責任の明確化、透明性の高い経営体制の確立および監視・監督機能の充実に努め、企業価値の最大化を目指しております。

社外取締役からのコメント



社外取締役

宇陀 栄次

私は、IBM社に20年、ソフトバンク社に3年、セールスフォース・ドットコム社に12年、合計で35年間、IT産業に従事しており、昨年6月よりトランスコスモスの社外取締役を拝命しました。その間に、社会や技術革新は大きく変わりましたが、その変化の大きさと速さを当事者の1人として実感してきました。

例えば通信ですが、2001年当時、会社がEDIのために利用していた回線は3MBで月額30万円でした。それが、今は個人で、100MBで月額5千円位です。スピードが33倍で料金が60分の1です。ということは、価格性能比は約2,000倍になります。2001年にソフトバンク社の孫社長に初めてYahoo!BBでの動画を見せられた時は非常に驚きましたが、今やモバイル上の動画さえも当たり前です。

2004年にセールスフォース・ドットコム社に入った時は、まだ日本の従業員は30人。クラウドと言う言葉さえありませんでしたが、10年で700名で売上は70倍に、Globalで売上は6,000億円、時価総額は6兆円になっています。

トランスコスモスの社外取締役として真面目に思っているのは、当社のこれからの成長の伸びしろが非常に大きいということです。現在の5倍にも10倍にもなれると思います。社会や技術革新のスピードが益々早くなっている今、企業の成長や継続性に重要なことは、意思決定のスピードと透明性だと考えます。

トランスコスモスは、常に新しい可能性を追求して、積極的に投資しています。ただし、現在の経営とシナジーのある分野に注目し、新技術と付加価値を加えていく戦略です。儲かりそうだからと関係のない分野に投資はしないと奥田社長も明言しています。それは、一部の経営幹部だけ決めるのではなく、会社として議論し決定されて、取締役会で承認を得て進められています。

私の好きな言葉は「不易流行」という言葉です。芭蕉の俳句の言葉ですが、不易=不変で守ること、流行=新しいものを取り入れること。この両方がバランスすることで、成長・発展し続けるという意味です。トランスコスモスは、正に不易流行を実践している会社だと思います。

今後の益々の成長に、社員と共に少しでも貢献できたら嬉しいと思っています。

CSR活動のご報告

特別支援学校への出張授業を実施

当社は、「CSR活動の一環である教育支援と人材育成」という観点から、東京都立志村学園(板橋区)の美術部の生徒を対象に、「切り折り紙」と「手話」の出張授業を実施しました。

当社の聴覚障がいのある社員が講師を務め、生徒の皆さんと一緒に切り折り紙で「昆虫」や「動物」をつくるワークショップや手話での挨拶(こんにちは・ありがとう)などを体験してもらいました。(2015年8月4日実施、高等部12名が参加)



手話教室



切り折り紙教室



生徒の作品

筑波技術大学基金

当社は、筑波技術大学が設立した筑波技術大学基金に寄付を行い、同基金の活動を支援しております。

筑波技術大学基金は、同大学学生の教育・研究に関する活動を支援し、もって聴覚・視覚障害者として社会で貢献できる人材の育成に資することを目的として、学生の修学への支援、外国の大学等との教育交流及び本学の留学生への支援、その他基金の目的達成に必要なと認められる支援などを行っています。

当社は、ダイバーシティ推進活動として障がい者雇用促進に注力しており、この活動の一環として筑波技術大学基金の活動を支援しております。

会社・株式情報

会社概要 (2015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) (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	単体: 9,118名 グループ: 16,282名
主要取引銀行	三井住友銀行 三菱東京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) FAX.03-4363-0111
大阪本部	大阪府大阪市西区土佐堀2-2-4 土佐堀ダイビル 〒550-0001 TEL.06-4803-9500 (代表) FAX.06-4803-9590

株式の状況 (2015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	14,836名

大株主の状況 (2015年9月30日現在)

株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
奥田 耕己	7,498	15.37
奥田 昌孝	5,910	12.11
公益財団法人奥田育英会	1,753	3.59
GOLDMAN, SACHS & CO. REG	1,576	3.23
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)	1,386	2.84
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	1,003	2.06
CBNY - GOVERNMENT OF NORWAY	821	1.68
有限会社HM興産	722	1.48
BBH FOR BBHTSIA NOMURA FUNDS IRELAND PLC / JAPAN STRATEGIC VALUE FUND	619	1.27

注) 1. 上記の他、当社が自己株式7,656千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。

役員構成 (2015年11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	石見 浩一 向井 宏之
専務取締役	森山 雅勝 永倉 辰一 牟田 正明
上席常務取締役	高野 雅年 本田 仁志 白石 清
取締役	Ralph Wunsch
社外取締役	夏野 剛※ 吉田 望 宇陀 栄次※ Owen Mahoney※
常勤監査役	石岡 英明 下總 邦雄
監査役	中村 敏明※ 山根 節夫※
常務執行役員	貝塚 洋 山喜 和彦 中山 国慶 河野 洋一 緒方賢太郎 小野 敦史 松原 健志 神谷 健志 柳下 幹生
執行役員	内村 弘幸 長谷川 勉 井上 博文 宮澤 範充 山下 栄二郎 谷川 弘樹 森田 祐行

※独立役員として東京証券取引所に届出しております。

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)	東京都杉並区泉和二丁目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)	http://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。 http://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おります。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て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

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
<http://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。