

株主の皆様へ

第25期 中間期株主通信

2009年4月1日から2009年9月30日まで



Your Global IT Partner.

あなたの、グローバルITパートナーを目指して。

**trans
cosmos**
people & technology

トランスコスモス株式会社

お客様の満足が大きさが、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。

1

お客様企業への コミットメント

- 常に世の中の技術動向を把握し、人と技術の融合により付加価値と品質の高いサービスを継続的に提供する。
- お客様に信頼される真のパートナーシップを構築する。

2

社員への コミットメント

- 社員は無限の可能性を秘めた最大の資産であり、個人の成長に必要な教育支援を惜しまない。
- 機会は公平に与え、実績と能力によって適正な報酬と新たな成長の機会を提供する。

3

社会・株主への コミットメント

- グループの成長により株主価値を高めるとともに、社会の進歩に貢献する。

株主の皆様へ

2010年3月期中間期(第2四半期 累計期間)の取り組み

当第2四半期累計期間における当社グループの事業環境は、相次ぐ企業のIT投資凍結の影響で需要が収縮し、なかでもエンジニア派遣やITアウトソーシングなどを展開しているビジネスプロセスアウトソーシングサービスがその影響を大きく受けました。一方、顧客サポート業務は企業にとって必要不可欠であること、また通販業界を中心にインターネットを利用したマーケティング活動で効率化・売上拡大を図る動きが広がりつつあることなどから、コールセンターサービス、デジタルマーケティングサービスでは、その影響は比較的小さいものとどまりました。

このような事業環境の中、当社グループでは、経営の軸を成長路線から収益性の改善へとシフトさせ、「事業の選択と集中」と「コスト構造改革」を推進しました。この施策により、一時的に売上規模は縮小したものの、収益性は大きく改善することができました。

以上の取り組みの結果、当第2四半期累計期間の連結業績は、売上高75,197百万円となり、前年同期を下回る結果となりました。利益につきましては、諸施策の効果もあり、営業利益1,749百万円、経常利益1,630百万円、四半期純利益415百万円となりました。

中長期での需要拡大を見据えた 体制準備に着手

政府当局による経済対策、法改正など社会構造の変化に伴う新たな需要に加え、企業の凍結していたIT投資の再開などを見据えた中長期での需要拡大に備えるなど、外部環境の変化に鋭敏に対応するための業種・業務特化型サービスを拡充し、競争力強化に努めております。さらに、コールセンターサービス、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など、多彩なサービスを企業の課題・ニーズに合わせて複合的に提供するクロスセル戦略に注力し、今後の成長に繋げてまいります。

株主の皆様へ

2010年3月期の配当金につきましては、現時点では誠に遺憾ながら期初の計画どおり中間配当は実施せず、期末配当も見送らせていただく予定です。

大変厳しい状況ではございますが、全社一丸となって早期の業績回復に取り組む所存です。株主の皆様には、今後とも一層のご支援、ご鞭撻を賜りますよう謹んでお願い申し上げます。

2009年12月
代表取締役社長兼COO

奥田昌孝

CSR活動の取り組み

1. 人材育成支援、学術・教育の振興への取り組み

当社は、活力ある社会・経済を維持するためには、ひとりひとりの能力や可能性が最大限に発揮されることが重要だと考えています。そこでトランスコスモスは、自社のサービスや経験を最大限に活かし、個人や組織の人材育成支援を行っています。

・障がい者雇用促進と育成支援

当社には、障がいを有する社員が多数入社しています。入社後も、各社員が力を発揮できるよう、個々の障がいに応じた様々な人材育成支援を行うため、組織を含めた仕組みづくりを全社的に推進しています。さらに、こうしたダイバーシティに対する取り組みを社外にも広げたいと考え、特別支援学校を対象とした教育支援などに取り組みはじめています。その一環として、ろう学校の小学生向けに「インターネットを安全に使うためのルール」などの出張授業の実施や、本年9月にはPC寄贈を行っています。

■障がい者雇用、及び就労促進のための主な活動内容

【社内：人材育成】	実務従事に向けたOJT（地域の病院など公共施設内のポスター、チラシ、ご案内などのDTP制作を代行）
【社外：教育支援】	ろう学校への出張授業（「インターネットを安全に使うためのルール」などを普及）
【社外：環境整備】	特別支援学校へのPC寄贈（セットアップから使用方法のトレーニングまで、ハード&ソフトの支援提供）

2. 環境活動への取り組み

当社は、環境活動評価プログラム「エコアクション21」を導入しています(本年9月現在の認証取得組織は、渋谷本社と大阪本部のみです)。地球環境、地域環境保全とは、私たちの事業活動全般に含まれるものと真摯に受け止め、全社員が自ら責任を持って持続的かつ計画的に取り組んでいます。今後も情報処理アウトソーシングサービスを通じて、循環型社会の実現と環境保全に貢献します。



エコアクション21
認証・登録番号 0000766

2008年度環境への負荷状況(渋谷本社)

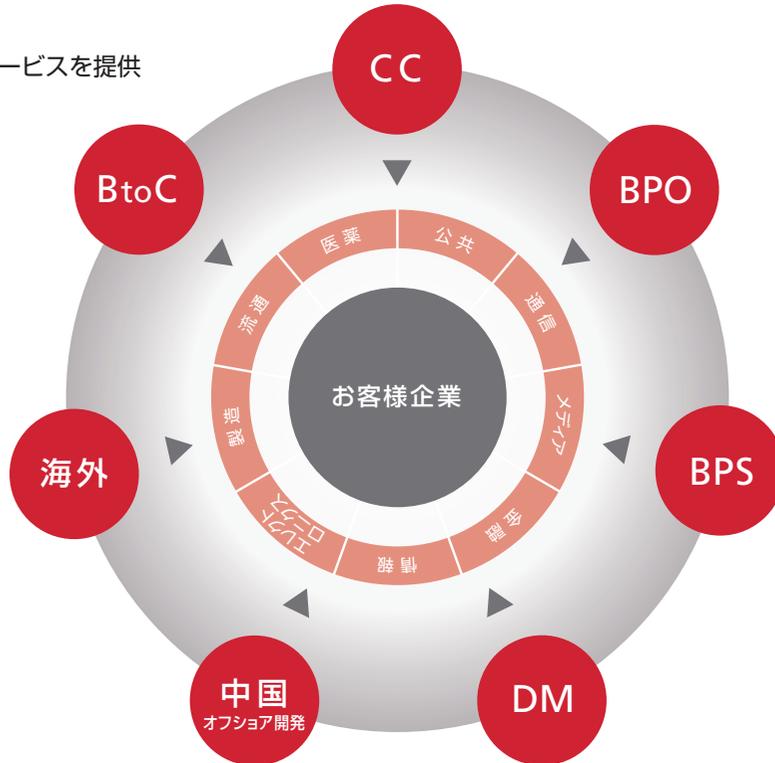
	08年度	07年度	前年度対比
二酸化炭素排出量 (Kg-CO ₂)	1,939,805	2,009,467	96.5% (3.5%削減)
ゴミ総排出量 (kg)	199,182	241,367	82.5% (17.5%削減)

事業紹介

Your Global IT Partner.

グローバル=コストパフォーマンス×きめ細かさ。
これがトランスコスモスのITパートナー方程式です。

■ 常に時代に即したITサービスを提供



BPO Business Process Outsourcing

ビジネスプロセスアウトソーシングサービス

企業のIT部門、業務部門、設計部門の業務を支援するサービスを提供しています。
①IT基盤の導入・開発・運用・保守などIT業務を支援する「ITアウトソーシング」、
②製品の受発注や総務・人事・経理といった事務・バックオフィス業務を支援する「業務プロセスアウトソーシング」、
③機械・建築設計やCADシステムの開発・運用・保守など設計業務を支援する「エンジニアリングソリューション」の3つのサービスを柱に、コスト削減と業務効率を高めるアウトソーシングサービスを提供しています。

- システム構築・開発
- AP保守
- 検証
- サポートデスク
- ITライフサイクル
- ビジネスサポート
- CAD業務支援
- 設計支援
- 試作

BPS Business Process Solution

ビジネスプロセスソリューションサービス

帳票などのデータ処理およびその周辺業務をトータルに支援するサービスを提供しています。国内最大級のデータエントリーセンター機能と、「eトレース」を使ったトレーサビリティサービスの2軸を最大限に活かし、カード発行や各種申込書などの個人情報書面の回収・受付業務代行など、企業の競争力を高める一歩先のアウトソーシングサービスを提供しています。

- データエントリー
- イメージファイリング
- 中国エントリー
- ペーパーレス
- e文書管理
- 電子申込書サービス

事業紹介

CC CallCenter
コールセンターサービス

コールセンターでは、企業が提供する商品・サービスについて、お客様からのお問い合わせや苦情などに対して専門的に対応を行います。一般的にカスタマーセンター、サポートセンターなどと呼ばれるものです。従来、電話での対応が中心でしたが、通信・メディア技術の進歩により、電話・FAX・メール・Web・モバイルなどお客様とのコミュニケーション手段のマルチチャネル化とともに、コールセンターの仕組みも複雑かつ高度化しています。当社は、このコールセンター業務を企業から委託を受けて代行するアウトソーシングサービスを提供しています。

コールセンタービジネスの安定性と成長性

コールセンターサービスには、大きく分けて「インバウンド」と「アウトバウンド」があります。インバウンドは、顧客からのお問い合わせなどに対応する受電業務で、企業が存続・発展していくために不可欠な業務です。そのため、継続性が高く長期間での受託契約が主流であることから比較的安定したビジネスといえます。一方、アウトバウンドは、顧客に対して新商品・キャンペーン情報の案内や未入金督促などを行う架電業務です。顧客離れの

DM Digital Marketing

デジタルマーケティングサービス

インターネットをベースとした企業のマーケティング活動を支援するサービスを提供しています。検索連動型広告をはじめ、バナー広告、アフィリエイトなどWebプロモーションのプランニングから実行・運用・効果分析までを行う「インターネット広告」、企業のWebサイトのプランニングから構築・運用までを行う「Webインテグレーション」の2つのサービスを中心に提供しています。

- インターネット広告
- Webサイト構築・運用
- モバイル
- クロスメディア

防止や潜在顧客の掘り起こしなどの効果が期待できるため、特に近年の景気低迷による消費不振の状況においては、企業からの注目度が高まっています。当社では、アウトバウンドの割合はまだ1割程度ですが、今後の成長の原動力としてアウトバウンドのサービス提供にも注力していきます。

オフサイト型サービスの推進で競争力強化

コールセンターサービスの提供形態としては、大きく分けて「オンサイト型」「オフサイト型」があります。

オンサイト型とは、お客様企業が指定する環境・施設内で業務代行する形態です。一方、オフサイト型とは、委託先会社の施設、つまり当社所有のセンターなどで業務代行する形態のことです。昨今では、業務の集約・シェアード化などによる効率性や人件費・設備投資が抑制されるなどのコストメリット、BCP（事業継続計画）の観点からオフサイト型サービスへのニーズが高まってきています。

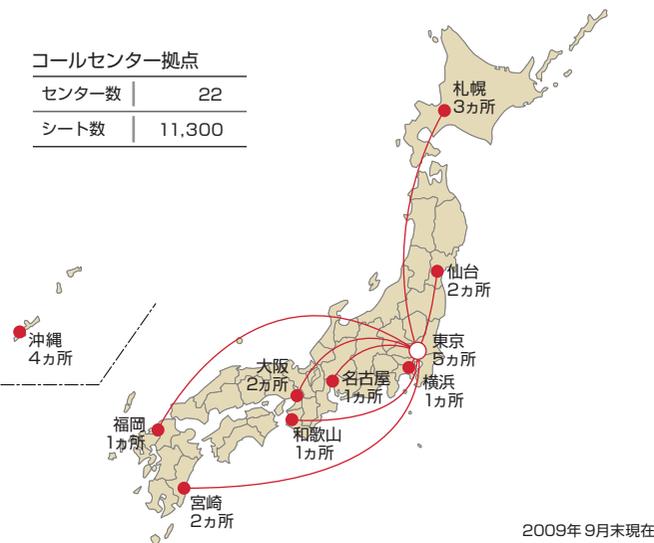
当社では、こうした企業ニーズに柔軟に対応するため、地方都市を中心にコールセンター拠点を全国に設置しています（右図参照）。地方展開で災害対策・人材確保の安定化・コスト競争力を確保し、スピードとローコストかつ安定したサービスの供給を実現しています。

また、複数の業務を1カ所のコールセンターで集約して行えるため、より多くの企業の業務を受託することが可能となります。さらに、蓄積された業務ナレッジを活かして、より高度なサービスの開発・提供も可能となります。

業種別サービス体制で顧客基盤を拡大

当社では、業種・業界別でサービスが提供できる体制をとっています。これにより、受託可能な業務範囲が広がるため、顧客基盤の拡大に繋がります。また、法改正など業界特有の変化に鋭敏に対応できるため、ビジネスリスクを防ぐことができます。さらに特定の業種への依存リスクも回避できるため、安定したビジネスが展開できます。

- インバウンドサービス
- アウトバウンドサービス
- コールセンターシステムの構築・運用



topics

コンタクトセンターワールドアワード2009 アジアパシフィック大会 Best Contact Center Trainer部門で優勝

当社は、2009年6月26日、シンガポールで行われたThe 2009 Contact Center World Awards アジアパシフィック大会^{※1}において、Best Contact Center Trainer部門で優勝しました。Best Contact Center Trainer部門は、コンタクトセンターにおける教育への取り組み（システム、手法など）とその成果を評価するものです。当社は、2008年度より強化して取り組んでいる教育プログラム「トレーナー認定2.0^{※2}」と体系立てた教育の取り組みについて発表を行い、高い評価を受けました。

※1 The Contact Center World Awardsは、世界中の国と地域の中からコンタクトセンターおよびその運営における企業や人物の最高峰を認定する世界大会です。当社は、本年11月に米国ラスベガスで開催される世界大会にアジアパシフィック代表として出場しました。

※2 トレーナー認定2.0は、コールセンター運用の経験と実績を基に制定した当社独自の社内認定制度です。受講者は、講義、試験を通じて「トレーナースキル」「人材育成スキル」「情報セキュリティの知識」などを習得できます。



中国 Offshore System Developing 中国オフショア開発サービス

オフショア開発とは、国内のソフトウェアや各種システムの開発・運用を海外の事業者へ委託することです。当社は、中国を拠点にオフショア開発サービスを提供しています。このサービスの最大のメリットは、大幅な原価削減が期待できる点です。中国の拠点を通じて、システム開発、施設・人員・インフラなど様々な面でかかるコストの大幅削減を実現しつつ、日本国内と同等の品質と技術を提供しています。

- オフショア開発サービス
- オフショア開発センター（ODC）サービス

海外 Overseas Business 海外事業

日本国内で展開している多彩なサービスを、海外でも国内同等の品質と技術で提供しています。中国、韓国などアジアを中心に、日本法人の海外進出を支援するオンショア（現地法人向け）、コスト競争力の強化に繋がるオフショア（日本国内法人向け）で、コールセンターサービス、ビジネスプロセスアウトソーシングサービス、ビジネスプロセスソリューションサービス、デジタルマーケティングサービスを提供しています。

- コールセンター
- デジタルマーケティング
- ビジネスプロセスアウトソーシング
- ビジネスプロセスソリューション

BtoC BtoC BtoC事業

一般消費者を対象としたインターネットメディアの企画・開発・運営を行っています。インターネット上の3Dバーチャルコミュニティ（メタバース）として、リアルな東京を再現する「meet-me」は、次世代メディアとして注目度の高いメディアです。その他、月間1億PVを誇るニュースサイト「IZA!」、動画を中心としたコミュニケーションサイト「Watch me!」なども展開しています。

- 一般消費者向けインターネットメディアの企画・開発・運営

トピックス

『ダイエースペシャルLIVE!』
 『[奄美]皆既日食中継』に向け、
 デジタルサイネージ導入から
 コンテンツ制作にいたる
 トータルソリューションを提供

中継システムの構築から、中継業務
 ならびに店頭受信側へのデジタル
 サイネージの導入まで、トータルソ
 リューションを提供。

Best Customer Support of
 The Year 2009において、
 「クライアント支援賞」を受賞

社団法人企業情報化協会が主催する
 「優秀カスタマーサポート表彰制度」
 において、味の素グループ様から受
 託しているシステムサポート業務で
 「クライアント支援賞」を受賞。

「コールセンター運用最適化支援
 サービス」を提供開始

コールセンター運営企業向けに、複
 数の側面からコールセンター運営を
 評価し、改善策を提示、実践するこ
 とでコストやマネジメントの最適化
 および品質改善を支援。

モバイル事業分野の業務提携

総合ITサービス会社のテックファ
 ム株式会社とモバイル事業分野での
 業務提携を発表。

中国オフショア開発子会社が
 「ISO27001」を取得

中国でオフショア開発事業、ITアウ
 トソーシング事業を展開する子会
 社の「蘇州大宇宙信息創造有限公司」
 が情報セキュリティマネジメントシ
 ステムの国際規格「ISO27001」
 を取得。

韓国のコールセンター運営
 子会社2社を合併

韓国コールセンター事業子会
 社の「CIC Korea, Inc.」と「Inwoo
 Tech, Inc.」の2社を合併し、
 「transcosmos Korea Inc.」に
 社名変更。韓国独立系でナンバ
 ワンの売上規模へ。



企業モバイルサイトのキャリア
 公式化支援サービスを開始

市場ニーズの拡大に伴い、モバイル
 事業を強化。100人規模の専門組織
 を新設し、キャリア公式化のコンサル
 ティング、モバイルサイト構築から
 実機でのサイト検証、コンテンツ
 の監視、カスタマーサポートなどの
 運用サービスまでを一括で提供。



●新サービス
 「コンタクトメーカー」の提供開始

販売促進や解約防止のために行う
 施策であるアウトバウンドコールに
 おいて、アウトバウンドコールの費
 用対効果を最大化する、アウトバウ
 ンド本人着信率向上ソリューション
 「コンタクトメーカー」の提供を開始。

中国ユニクロのEC事業参入に
 伴い、顧客サポートおよび
 インターネットプロモーション・
 メルマガ配信業務を受託

ファーストリテイリンググループの
 中国ユニクロが、同国で展開する現
 地向けECサイトの受注センター業
 務ならびにインターネットプロモ
 ーション業務を受託。

新株主優待制度について

2009年6月より拡充いたしました「株主優待制度」では、決算期（毎年3月31日）に1,000株以上お持ちの株主の皆様へ、1,000ポイントの「株主優待ポイント」を贈呈させていただいております。「株主優待ポイント」は、当社の事業拠点がある各地の特産品との商品交換が可能であり、株主の皆様には、厳選された「こだわりの味」をご堪能いただけます。

■対象
 毎年3月31日現在、当社株式を1,000株以上保有の株主の皆様

※次回の株主優待ポイント付与対象者は、2010年3月31日に当社株式を保有している方になります。
 ※2009年3月31日時点のポイントを繰越される株主様には、2009年9月30日および2010年3月31日の株主名簿に同一の株主番号で記載され、1,000株以上保有されていることが条件になります。繰越した後、売却や名義変更、相続などによる株主番号が変更となった場合、当該ポイントは失効となりますので、ご注意ください。

■優待内容
 当社の事業拠点がある各地の特産品との商品交換が可能なる「株主優待ポイント（一律1,000ポイント）」を贈呈

■送付時期 毎年7月末頃



2008年度版の優待品の一例です。

連結財務諸表(要旨)

(注)記載金額は、百万円未満を切り捨てて表示しております。

第2四半期連結貸借対照表

(単位:百万円)

科目	当第2四半期連結会計期間末 2009年9月30日現在	前連結会計年度末 2009年3月31日現在
■資産の部		
流動資産	45,276	50,047
固定資産	38,956	38,044
有形固定資産	10,423	11,678
無形固定資産	6,558	7,207
投資その他の資産	21,974	19,158
資産合計	84,233	88,092
■負債の部		
流動負債	21,179	25,867
固定負債	23,477	22,663
負債合計	44,657	48,531
■純資産の部		
株主資本	36,868	36,482
資本金	29,065	29,065
資本剰余金	23,005	23,009
利益剰余金	4,536	4,155
自己株式	△19,740	△19,749
評価・換算差額等	△2,069	△2,228
新株予約権	—	0
少数株主持分	4,776	5,306
純資産合計	39,575	39,560
負債・純資産合計	84,233	88,092

第2四半期連結損益計算書

(単位:百万円)

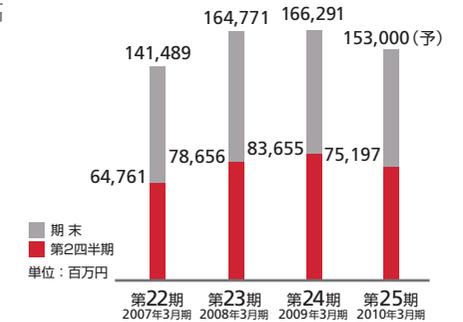
科目	当第2四半期連結累計期間 2009年4月1日から 2009年9月30日まで	前第2四半期連結累計期間 2008年4月1日から 2008年9月30日まで	前連結会計年度 2008年4月1日から 2009年3月31日まで
売上高	75,197	83,655	166,291
売上原価	61,121	68,067	137,225
売上総利益	14,075	15,588	29,066
販売費及び一般管理費	12,326	15,101	29,007
営業利益	1,749	487	59
営業外収益	463	334	804
営業外費用	582	610	2,057
経常利益	1,630	210	△1,193
特別利益	594	245	3,341
特別損失	2,014	1,118	5,097
税金等調整前 四半期(当期)純利益	210	△662	△2,950
法人税、住民税 及び事業税	137	864	535
法人税等調整額	△40	△287	△5,028
法人税等合計	96	576	△4,493
少数株主損失(△)	△301	△172	△659
四半期(当期)純利益	415	△1,066	2,201

第2四半期連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

科目	当第2四半期連結累計期間 2009年4月1日から 2009年9月30日まで	前第2四半期連結累計期間 2008年4月1日から 2008年9月30日まで	前連結会計年度 2008年4月1日から 2009年3月31日まで
営業活動による キャッシュ・フロー	5,198	1,534	4,564
投資活動による キャッシュ・フロー	△687	△5,007	△7,065
財務活動による キャッシュ・フロー	△1,192	4,310	3,087
現金及び現金同等物の 四半期末(期末)残高	17,595	15,365	14,211

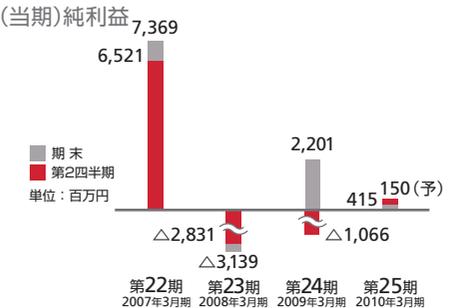
売上高



営業利益



四半期(当期)純利益



売上高営業利益率



●Point.1

連結売上高は、景気低迷、CVC事業からの撤退などの影響もあって前年同期比で10.1%の減収となりました。企業のIT投資凍結や内製化など一時的なコスト圧縮による影響を受けましたが、当上半期では収益性を優先した施策を重点的に推進したこともあって、計画範囲内での推移となりました。

●Point.2

連結営業利益は、前期に大きな営業赤字を計上したCVC事業からの撤退効果もあって、前年同期比259.1%の増益となりました。また、子会社の業績は厳しかったものの、主力のコールセンター、デジタルマーケティングを中心に単体情報サービス事業の収益性は大きく改善し、さらに人件費をはじめとする経費抑制などの効果もあって大幅な増益となりました。

●Point.3

連結四半期純利益は、415百万円(前年同期は四半期純損失1,066百万円)となりました。重点施策のひとつとして推進している構造改革の影響により特別損失が増加したものの、営業利益、経常利益が大きく改善したことにより黒字となりました。

● 会社概要 (2009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	本体：9,402名 グループ：16,392名
主要取引銀行	三井住友銀行、みずほコーポレート銀行、三菱東京UFJ銀行

● 役員構成 (2009年9月30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
専務取締役	石見 浩一
上席常務取締役	向井 宏之 森山 雅勝 永倉 辰一
社外取締役	吉岡 大樹 夏野 剛 瀧浪 壽太郎
常勤監査役	石岡 英明
監査役	高尾 吉郎 渡邊 和志 中村 敏明
常務執行役員	下總 邦雄 貝塚 洋 牟田 正明 中山 国慶 河野 洋一
執行役員	高野 雅年 野々村 正仁 早見 泰弘 山喜 和彦 森田 祐行 多田 真之 梅村 和広 本田 仁志 清水 一洋

● 株式の状況 (2009年9月30日現在)

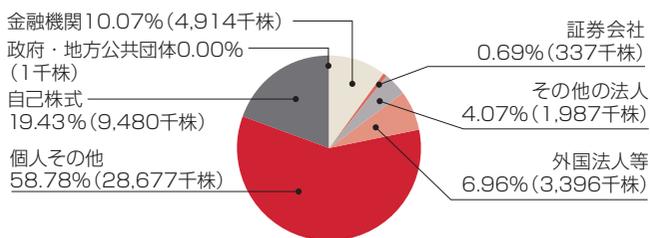
発行可能株式総数	150,000,000株
発行済株式の総数	48,794,046株
株主数	20,966名

● 大株主の状況 (2009年9月30日現在)

株主名	当社への出資状況 持株数(千株) 出資比率(%)
奥田 耕己	7,498 19.07
奥田 昌孝	5,910 15.03
平井 美穂子	2,185 5.56
財団法人奥田育英会	1,753 4.46
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口)	1,156 2.94
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	873 2.22
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口4)	623 1.59
NORTHERN TRUST CO. AVFC RE U.S. TAX EXEMPTED PENSION FUNDS	507 1.29
トランス・コスモス社員持株会	437 1.11
MELLON BANK ABN AMRO GLOBAL CUSTODY N.V.	397 1.01

(注) 1. 上記の他、当社が自己株式9,480千株を保有しております。
2. 持株数は、千株未満を切り捨てて表示しております。
3. 出資比率は、小数第三位を四捨五入により表示しております。
4. 出資比率は、自己株式(9,480千株)を控除して算出しております。

● 所有者別株式分布状況 (2009年9月30日現在)



(注) 1. 持株数は、千株未満を切り捨てて表示しております。
2. 持株比率は、小数第三位を四捨五入により表示しております。

● 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 期末配当金 毎年3月31日 (中間配当金 毎年9月30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	大阪市中央区北浜四丁目5番33号 住友信託銀行株式会社
株主名簿管理人事務取扱場所	東京都中央区八重洲二丁目3番1号 住友信託銀行株式会社 証券代行部
(郵便物送付先)	〒183-8701 東京都府中市日鋼町1番10 住友信託銀行株式会社 証券代行部
(電話照会先)	☎ 0120-176-417
(インターネット)(ホームページURL)	http://www.sumitomotrust.co.jp/STA/retail/service/daiko/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、買取請求その他各種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等にお問い合わせください。株主名簿管理人(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、住友信託銀行が口座管理機関となっておりますので、上記特別口座の口座管理機関(住友信託銀行)にお問い合わせください。なお、住友信託銀行全国各支店にてもお取次ぎいたします。
- 未受領の配当金につきましては、住友信託銀行本支店でお支払いいたします。