

Global Digital Transformation Partner

2018年3月期 第3四半期決算 補足説明資料



2018年1月31日

トランスコスモス株式会社

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。なお本資料では、金額は百万円未満切捨、%は小数点以下第2位を四捨五入で表記しています。

目次

1. 連結経営成績
2. セグメント別業績
3. 連結売上高の分析
4. 連結営業利益の分析
5. 連結四半期業績の概要（2017年10-12月期）
6. 連結貸借対照表の概要
7. その他参考データ
8. 主な取り組み

1. 連結経営成績

- 売上高：単体サービス、海外関係会社の受注増加で増収
- 営業利益：単体サービスにおける先行投資等の影響で減益
- 経常利益：営業利益の減少、持分法投資損失の増加等で減益
- 親会社株主に帰属する四半期純利益：営業・経常利益および特別利益の減少で減益

単位：百万円	2017年3月期 3Q累計		2018年3月期 3Q累計		増減	
	(金額)	(構成比)	(金額)	(構成比)	(差額)	(増減率)
売上高	177,446	100.0%	194,848	100.0%	17,401	9.8%
売上原価	146,082	82.3%	160,566	82.4%	14,483	9.9%
売上総利益	31,363	17.7%	34,282	17.6%	2,918	9.3%
販管費	25,447	14.3%	30,025	15.4%	4,578	18.0%
営業利益	5,916	3.3%	4,256	2.2%	▲ 1,659	▲28.1%
営業外損益	▲ 147	▲0.1%	▲ 562	▲0.3%	▲ 415	-
経常利益	5,768	3.3%	3,694	1.9%	▲ 2,074	▲36.0%
特別損益	3,403	1.9%	80	0.0%	▲ 3,323	▲97.6%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	6,272	3.5%	1,422	0.7%	▲ 4,850	▲77.3%

2. セグメント別業績

単体サービス

- 主要サービス（DEC・BPO）受注増加で増収
- 3Q(10-12月期)は増益に転じたものの、2Q累計(4-9月期)まで先行していた大型案件の立上・拡大に向けたコストや将来の成長に向けた体制強化に伴う販管費の増加等の影響で減益

国内関係会社

- 一部子会社の受注増加で増収
- 一部子会社の新規事業の立上コスト等の影響で減益

海外関係会社

- 中国子会社および韓国子会社の受注拡大、新規連結の影響等で増収
- 欧州子会社の先行投資はあったものの、韓国子会社および中国子会社の収益性改善により赤字幅縮小

単位：百万円		2017年3月期 3Q累計		2018年3月期 3Q累計		増減	
		(金額)	(構成比)	(金額)	(構成比)	(差額)	(増減率)
売上高	単体サービス	142,531	80.3%	151,348	77.7%	8,817	6.2%
	国内関係会社	13,682	7.7%	13,766	7.1%	83	0.6%
	海外関係会社	25,868	14.6%	35,749	18.3%	9,881	38.2%
	セグメント間取引消去	▲ 4,635	▲2.6%	▲ 6,016	▲3.1%	▲ 1,380	-
セグメント損益	単体サービス	5,996	101.3%	4,146	97.4%	▲ 1,849	▲30.8%
	国内関係会社	264	4.5%	160	3.8%	▲ 103	▲39.3%
	海外関係会社	▲ 347	▲5.9%	▲ 61	▲1.4%	286	-
	セグメント間取引消去	3	0.1%	10	0.2%	6	-

3. 連結売上高の分析

● 売上高 増加 : +17,401百万円 (+9.8%)

単体サービス

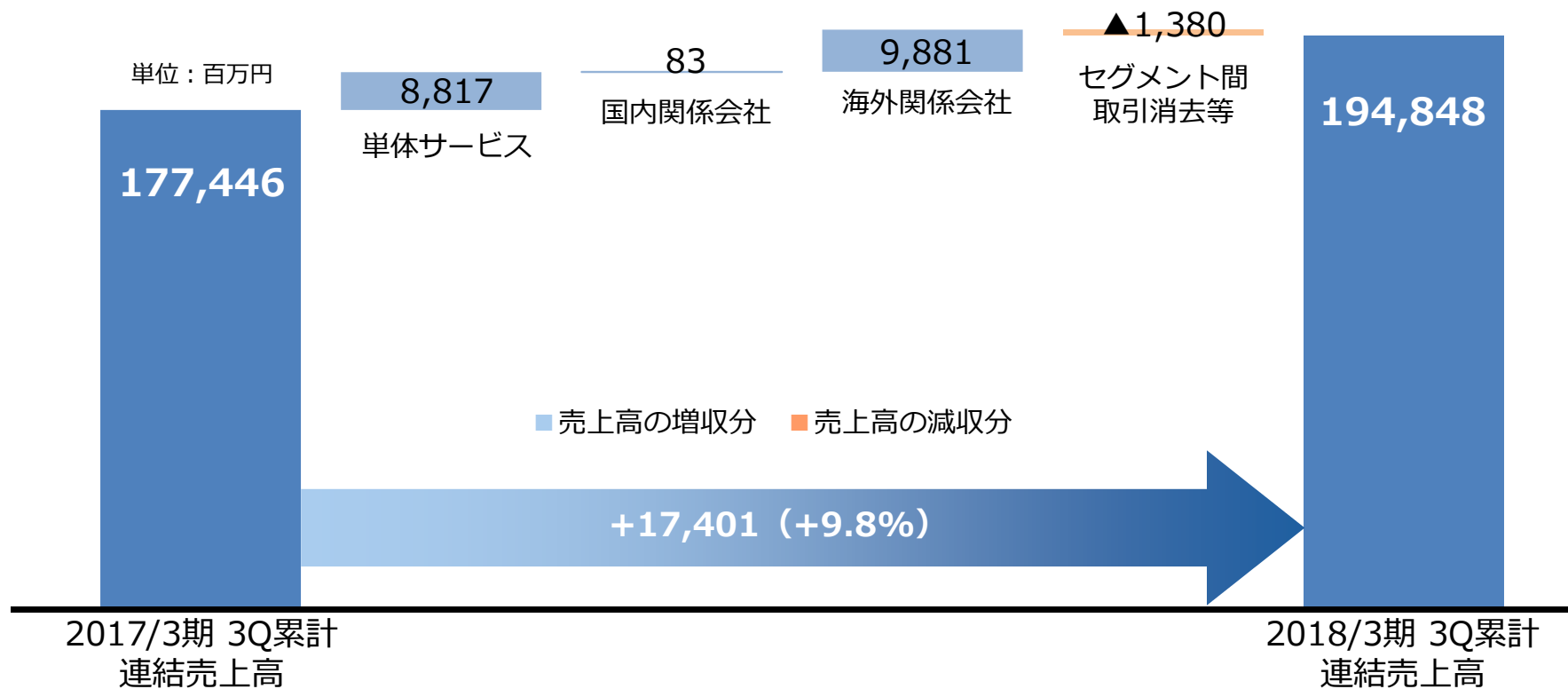
主要サービス (DEC・BPO) 受注増加で増収

国内関係会社

一部子会社の受注増加で増収

海外関係会社

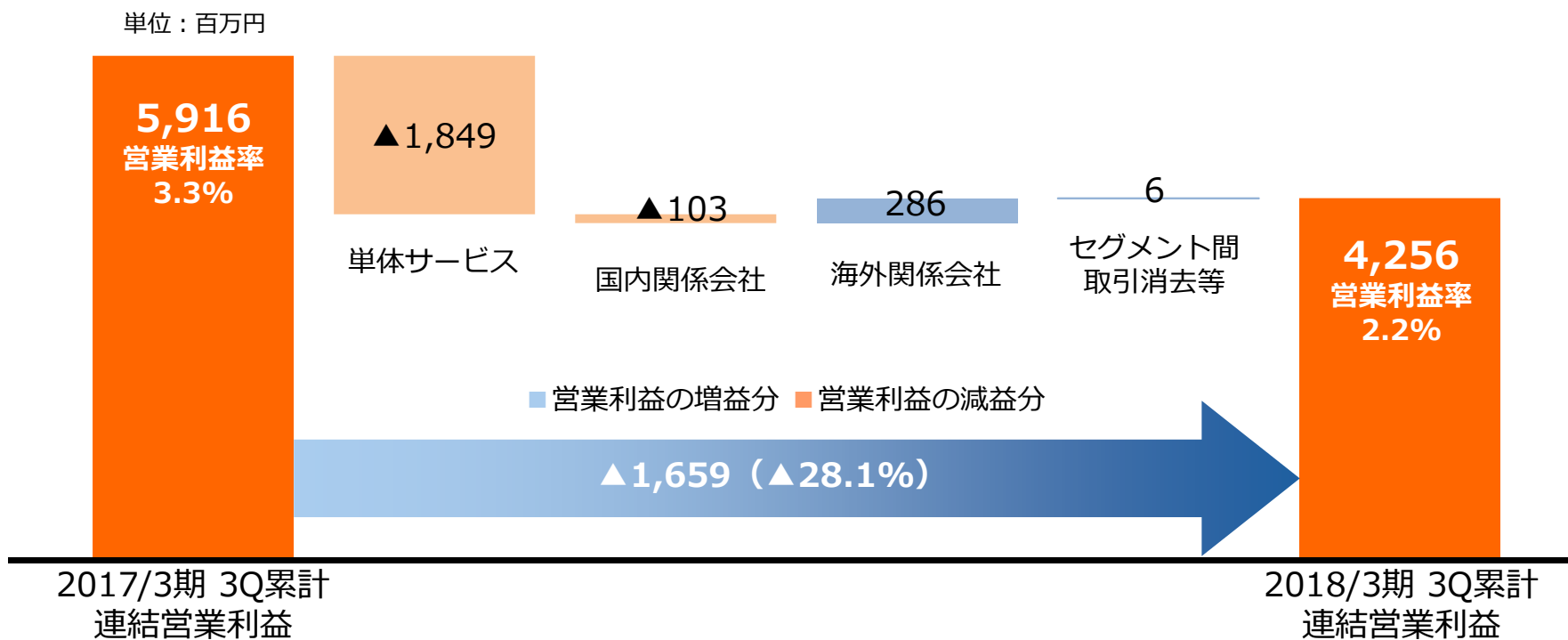
中国子会社および韓国子会社の受注拡大、新規連結の影響等で増収



4. 連結営業利益の分析

● 営業利益 減少 : ▲1,659百万円 (▲28.1%)

- 単体サービス** 3Q(10-12月期)は増益に転じたものの、2Q累計(4-9月期)まで先行していた大型案件の立上・拡大に向けたコストや将来の成長に向けた体制強化に伴う販管費の増加等で減益
- 国内関係会社** 一部子会社の新規事業の立上コスト等の影響で減益
- 海外関係会社** 欧州子会社の先行投資はあったものの、韓国子会社および中国子会社の収益性改善により赤字幅縮小

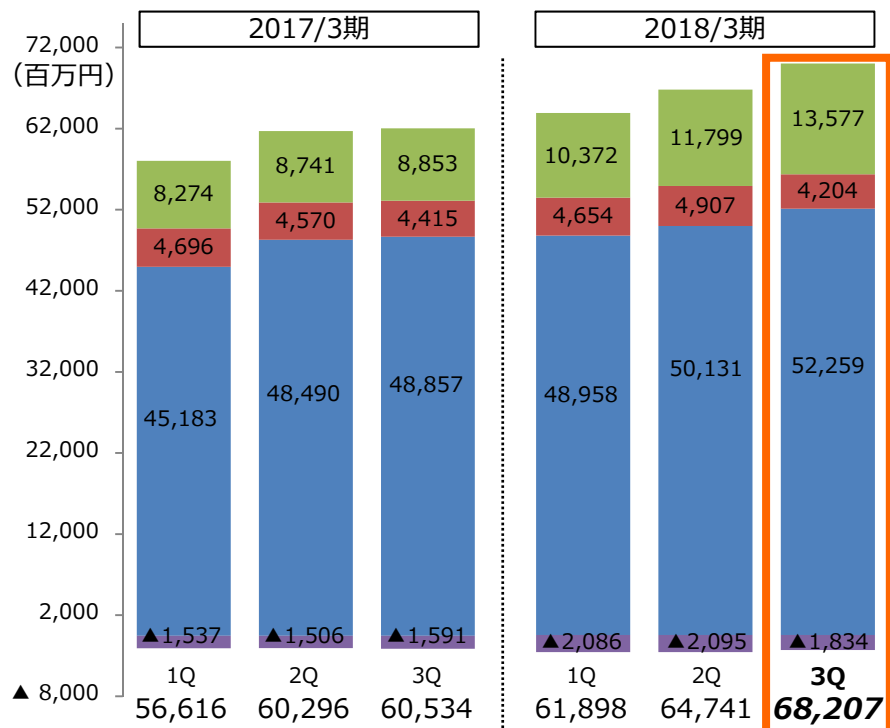


5. 連結四半期業績の概要 (2017年10-12月期)

- 売上高：単体サービス、および中国・韓国を中心とした海外子会社が受注好調で前年同期比+7,673百万円、12.7%増収。当2Q比では+3,465百万円、5.4%増収
- 営業利益：単体サービス・海外子会社の収益性が改善し、前年同期比264百万円、12.3%増益に転換。当2Q比でも+1,014百万円、72.4%増益

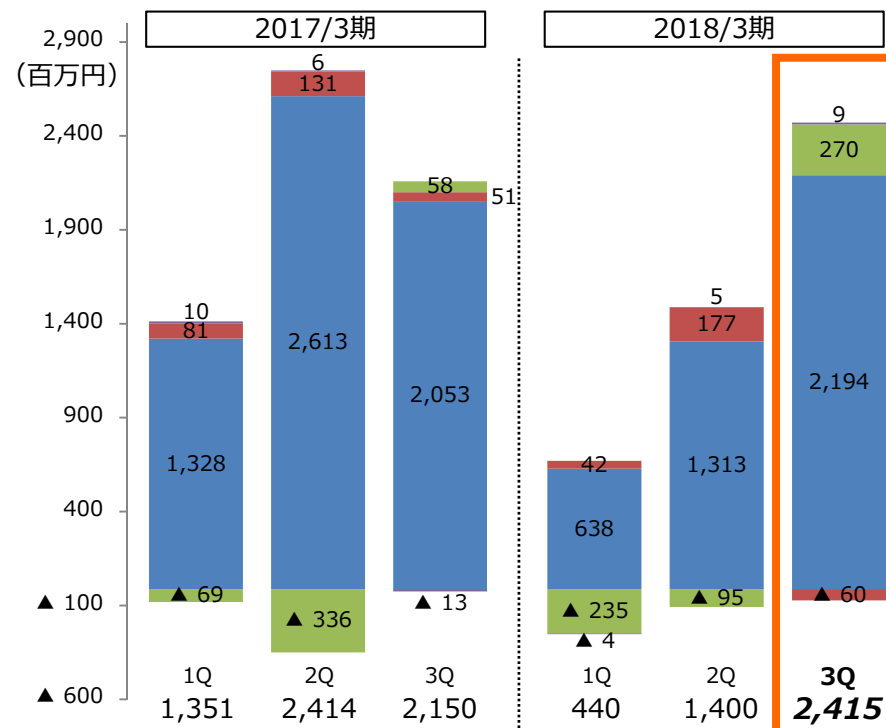
売上高

2017/3期 3Q比 +7,673百万円 (+12.7%)
2018/3期 2Q比 +3,465百万円 (+5.4%)



営業利益

2017/3期 3Q比 +264百万円 (+12.3%)
2018/3期 2Q比 +1,014百万円 (+72.4%)



■ 単体サービス ■ 国内関係会社 ■ 海外関係会社 ■ セグメント間消去等

6. 連結貸借対照表の概要

- 当社持分法適用関連会社(TensynPRC)の一部株式譲渡契約の不履行に伴う当該会計処理の戻入処理により、資産・負債・純資産が大きく減少
 - 固定資産：「投資有価証券」の時価評価戻入による減少（戻入後、関係会社株式に振替）、当該譲渡契約に係る「デリバティブ債権」の取崩しによる減少
 - 固定負債：「繰延税金負債」の減少
 - 純資産：「その他有価証券評価差額金」の減少および「繰延ヘッジ損益」の取崩しによる減少

単位：百万円	2017年3月末	2017年12月末	増減額	
流動資産	82,283	76,166	▲ 6,117	●現金及び預金 ▲7,247
固定資産	61,518	50,288	▲ 11,230	●投資有価証券 ▲8,150* ●関係会社株式 +3,308 ●デリバティブ債権 ▲6,925*
資産合計	143,802	126,455	▲ 17,347	
流動負債	40,812	39,474	▲ 1,337	
固定負債	17,800	13,126	▲ 4,674	●長期借入金 ▲1,606 ●繰延税金負債 ▲3,271*
負債合計	58,613	52,601	▲ 6,012	
純資産	85,188	73,853	▲ 11,335	●その他の有価証券評価差額金 ▲5,080* ●繰延ヘッジ損益 ▲5,193*
負債・純資産合計	143,802	126,455	▲ 17,347	
現預金	33,866	26,619	▲ 7,247	
有利子負債	15,661	13,916	▲ 1,744	
Netキャッシュ※	18,205	12,702	▲ 5,503	

*TensynPRCの一部株式譲渡契約の不履行に伴う影響

※Netキャッシュ=現預金－有利子負債

7. その他参考データ

● 設備投資額・減価償却費

単位：百万円	2017年3月期 3Q累計	2018年3月期 3Q累計	増減率
設備投資額	2,772	3,251	17.3%
減価償却費	1,891	2,209	16.8%

● 設備投資・減価償却
主に単体サービス、中国子
会社での支店・センターの
新設・増設等で増加

● 従業員数

	2017年3月末	2017年12月末	増減数
連結従業員数	18,607	24,681	6,074
(臨時従業員数)	26,728	25,134	▲ 1,594
単体従業員数	9,525	10,652	1,127
(臨時従業員数)	21,233	22,423	1,190

● 従業員
連結の主な増減は、海外関
係会社において新規連結し
た影響や当期から実施した
無期労働契約に伴う従業員
の範囲見直しによる臨時従
業員⇒従業員への区分変更
など。単体は将来の成長に
向けた人員強化で増加

● サービス拠点

	2017年3月末	2017年12月末	増減数
サービス拠点*	171	170	▲ 1
国内サービス拠点	53	58	5
海外サービス拠点	118	112	▲ 6
(内、オフショア拠点)	17	17	0

● サービス拠点
国内はコンタクトセン
ター、BPOセンターを札
幌、青森、仙台、越谷（サ
テライト）に新設。海外
は、全体的な統廃合の影響
もあり減少

*本部・支社・営業所・協力会社・アソシエイト拠点を含む

8. 主な取り組み① (2017年10月-12月)

● 新サービスの創出に向けた取り組み

- シャープ株式会社の「ロボホン認定開発パートナー」として、ロボホン用の「絵本」アプリを提供開始
- 教師データ作成に専門特化したアノテーションセンターを開設
- LINEとSalesforce Service Cloudを連携した顧客コミュニケーションサービスを提供開始
- 独自のAI・機械学習体験型トレーニングカリキュラムである「データサイエンス・エクスペリエンスプログラム」を開発
- 「LINE カスタマーコネクト」の機能「LINE to Call」、「Call to LINE」を提供開始
- コンタクトセンターの品質向上と業務効率化のためAI・音声認識活用を本格化
- 企業向けブロックチェーン関連団体「Enterprise Ethereum Alliance」に参画
- ディープラーニングを活用し産業構造の変革をサポートするABEJAとアノテーションパートナーとして提携
- Digitalとオペレーションを融合したDigital BPOサービスを拡充

8. 主な取り組み② (2017年10月-12月)



● サービス体制強化に向けた取り組み

- 仙台に採用拠点「Work it! Plaza仙台」を新設
- 多様な働き方に柔軟に対応するアウトソーシングプラットフォーム「Work it!×CLOUD」を開発
- オムニチャネルソリューションプロバイダー「VAIMO」に追加出資
- LINEと共同出資の子会社transcosmos online communicationsが事業加速のために増資、米国セールスフォース・ドットコム (Salesforce Ventures) から資金調達
- 人材派遣業を展開する子会社トランスコスモスフィールドマーケティングが神戸に営業所を新設
- 建設業界向けオペレーション拠点「BPOセンター札幌北口」を新設
- 採用拠点「Work it! Plaza大宮」を新設
- 首都圏エリアでの採用拡大施策の一環として郊外型コンタクトセンターとして「サテライトオフィス越谷」を新設
- 札幌市にコールセンター拠点「MCMセンター札幌創成」を新設
- 当社独自のお仕事情報サイト「Work it!」がGoogle アシスタントに対応

8. 主な取り組み③ (2017年10月-12月)



● その他の取り組み① サービス導入実績

- 中国子会社transcosmos chinaがアメリカファストファッションブランドFOREVER 21とEC業務で提携、同社の中国公式サイト・TMALL旗艦店・JD旗艦店でマルチプラットフォーム対応のECサービスを提供
- 中国子会社transcosmos chinaがフランスIDKIDS傘下の子供服ブランドOkaidi・ObaibiのTMALL出店を支援
- セブン&アイ・ホールディングスが「Gotcha!mall」に参画
- BIMデータを使用した建築確認申請手続きによる国内初の木造3階建て住宅の確認済証を交付
- オリックス生命より新契約の保険事務の一部を受託

● その他の取り組み② 受賞・パートナー・その他

- 中国子会社transcosmos chinaが「金音賞——2017最適アウトソーシングカスタマーコンタクトセンター賞」を受賞
- LINEと共同で「全国SNSカウンセリング協議会」を設立