

Global Digital Transformation Partner

2019年3月期 第3四半期決算 補足説明資料



2019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。

1. エグゼクティブサマリ
 2. 連結損益計算書サマリ
 3. セグメント別業績サマリ
 4. 連結売上高の増減分析
 5. 連結営業利益の増減分析
 6. 単体サービス 営業利益の増減分析
 7. 連結損益計算書サマリ
(2018年10-12月期)
 8. セグメント別業績サマリ
(2018年10-12月期)
 9. 連結四半期業績の推移分析
(2018年10-12月期)
 10. 親会社四半期純利益の増減分析
 11. 連結貸借対照表の概要
 12. 単体サービス 分野別売上高
 13. 設備投資・減価償却・従業員数・サービス
拠点
 14. 2018年度の活動トピックス
(2018年4月-12月)
- Appendix
中期重点施策 (2018年3月期決算説明資料から一部抜粋)

1. エグゼクティブサマリ

成果

- 連結売上高+7.1%、引き続き高い成長率を維持
- 海外関係会社事業は高い成長が続く
- 販管費は売上・収益状況を踏まえたコントロールを維持
- 既存ポートフォリオ見直し効果および持分法投資損失の減少
- 関係会社株式売却益の計上で親会社四半期純利益は大幅増益

課題

- 単体サービスの収益性低下



前期に実施した新規取り組みの早期収益化を目指す

2. 連結損益計算書サマリ

- 売上高：主に単体サービス、海外関係会社の受注増加で増収
- 営業利益：主に単体サービスの収益性低下により減益
- 経常利益：ファンド運用益の増加や持分法投資損失の減少など営業外損益は改善したものの営業利益減少で減益
- 親会社四半期純利益：関係会社株式売却益の計上など特別損益改善で増益

単位：百万円	2018年3月期 3Q累計		2019年3月期 3Q累計		増減	
		(構成比)		(構成比)	(増減額)	(増減率)
売上高	194,848	100.0%	208,646	100.0%	13,798	7.1%
売上原価	160,566	82.4%	174,477	83.6%	13,911	8.7%
売上総利益	34,282	17.6%	34,169	16.4%	▲ 113	▲ 0.3%
販管費	30,025	15.4%	31,277	15.0%	1,251	4.2%
営業利益	4,256	2.2%	2,892	1.4%	▲ 1,364	▲ 32.1%
営業外損益	▲ 562	▲ 0.3%	284	0.1%	846	-
経常利益	3,694	1.9%	3,176	1.5%	▲ 517	▲ 14.0%
特別損益	80	0.0%	6,977	3.3%	6,897	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,422	0.7%	5,994	2.9%	4,571	321.3%

3. セグメント別業績サマリ

- 単体サービス：増収・減益。大型スポット案件の反動減、増加した販管費などの影響で収益性低下
- 国内関係会社：増収・増益。上場子会社が堅調に推移、一部子会社の事業再構築により採算性が向上
- 海外関係会社：増収・増益。韓国子会社が堅調に推移、一部欧州子会社の収益性が改善

単位：百万円		2018年3月期 3Q累計		2019年3月期 3Q累計		増減	
		(構成比)		(構成比)		(差額)	(増減率)
売上高	単体サービス	151,348	77.7%	155,652	74.6%	4,303	2.8%
	国内関係会社	13,766	7.1%	15,047	7.2%	1,280	9.3%
	海外関係会社	35,749	18.3%	43,928	21.1%	8,179	22.9%
	セグメント間取引消去	▲ 6,016	▲3.1%	▲ 5,982	▲2.9%	34	0.6%
	(合計)	194,848	100.0%	208,646	100.0%	13,798	7.1%
セグメント 損益	単体サービス	4,146	97.4%	2,489	86.1%	▲ 1,657	▲40.0%
	(利益率)	2.7%		1.6%			
	国内関係会社	160	3.8%	388	13.4%	228	142.3%
	(利益率)	1.2%		2.6%			
	海外関係会社	▲ 61	▲1.4%	13	0.5%	74	-
(利益率)	▲0.2%		0.0%				
セグメント間取引消去	10	0.2%	1	0.0%	▲ 9	▲85.4%	
(合計)	4,256	100.0%	2,892	100.0%	▲ 1,364	▲32.1%	

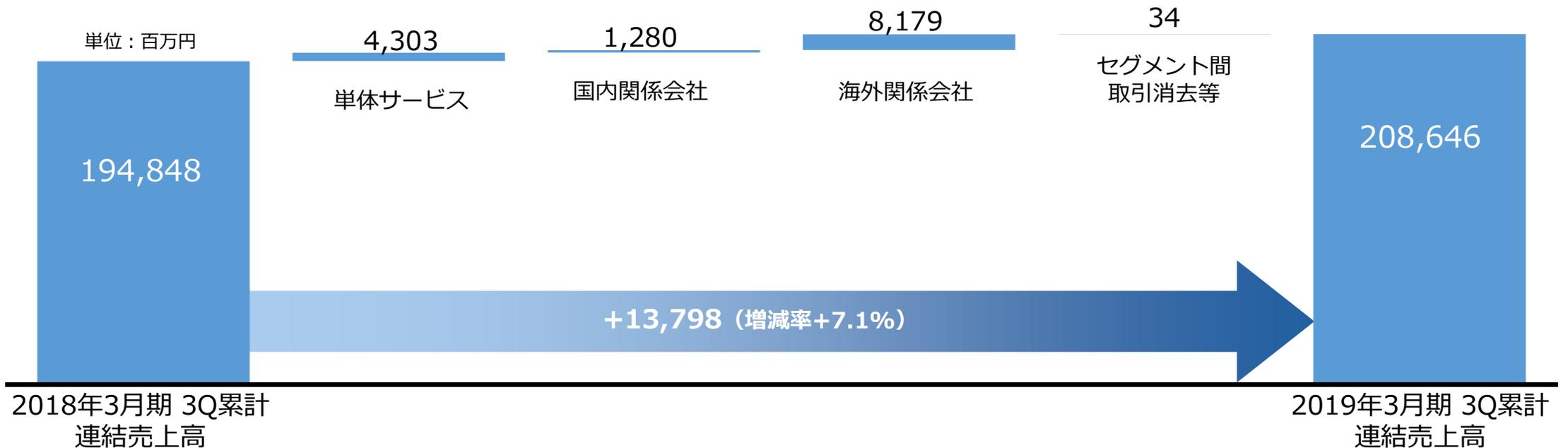
4. 連結売上高の増減分析

- 売上高 増加：+13,798百万円（+7.1%）

単体サービス BPOサービスの受注増加で増収

国内関係会社 上場子会社をはじめ受注が好調に推移したことや新規連結子会社の影響で増収

海外関係会社 中国・韓国子会社の売上増加で増収



5. 連結営業利益の増減分析

- 営業利益 減少 : ▲1,364百万円 (▲32.1%)

単体サービス

大型スポット案件の反動減、大型案件の伸び悩み、前期の先行投資で増加した販管費などの影響で減益

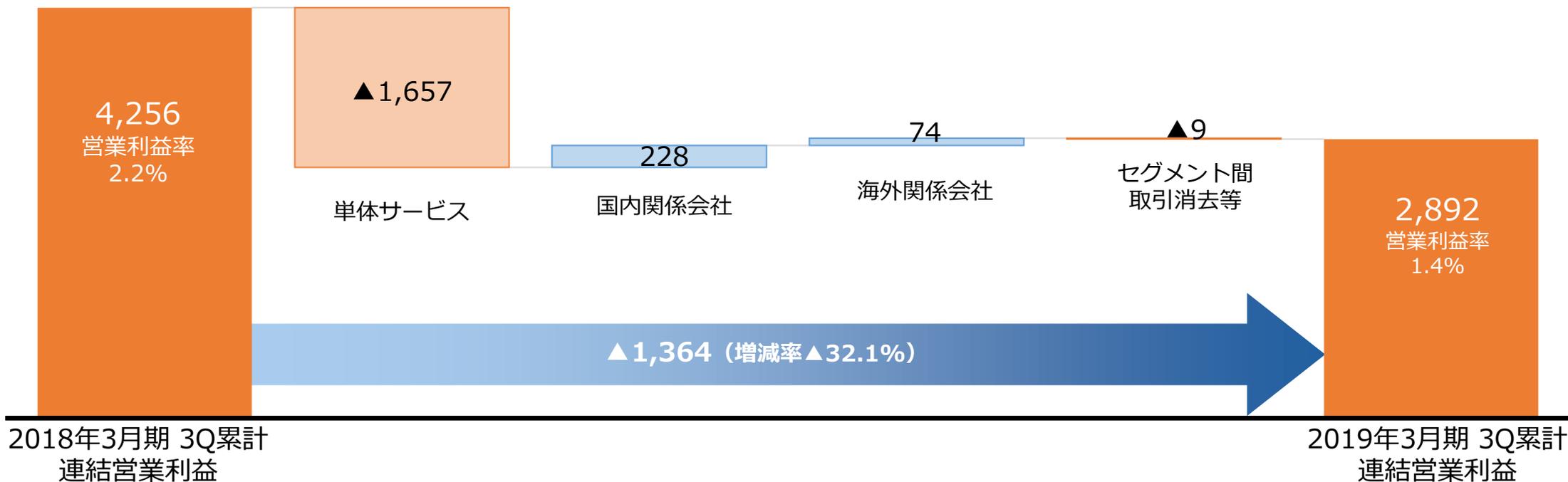
国内関係会社

上場子会社の収益性改善、一部子会社の事業再構築による採算性の向上などで増益

海外関係会社

韓国子会社の収益性改善、一部欧州子会社の事業再構築の影響で増益

単位：百万円



6. 単体サービス 営業利益の増減分析

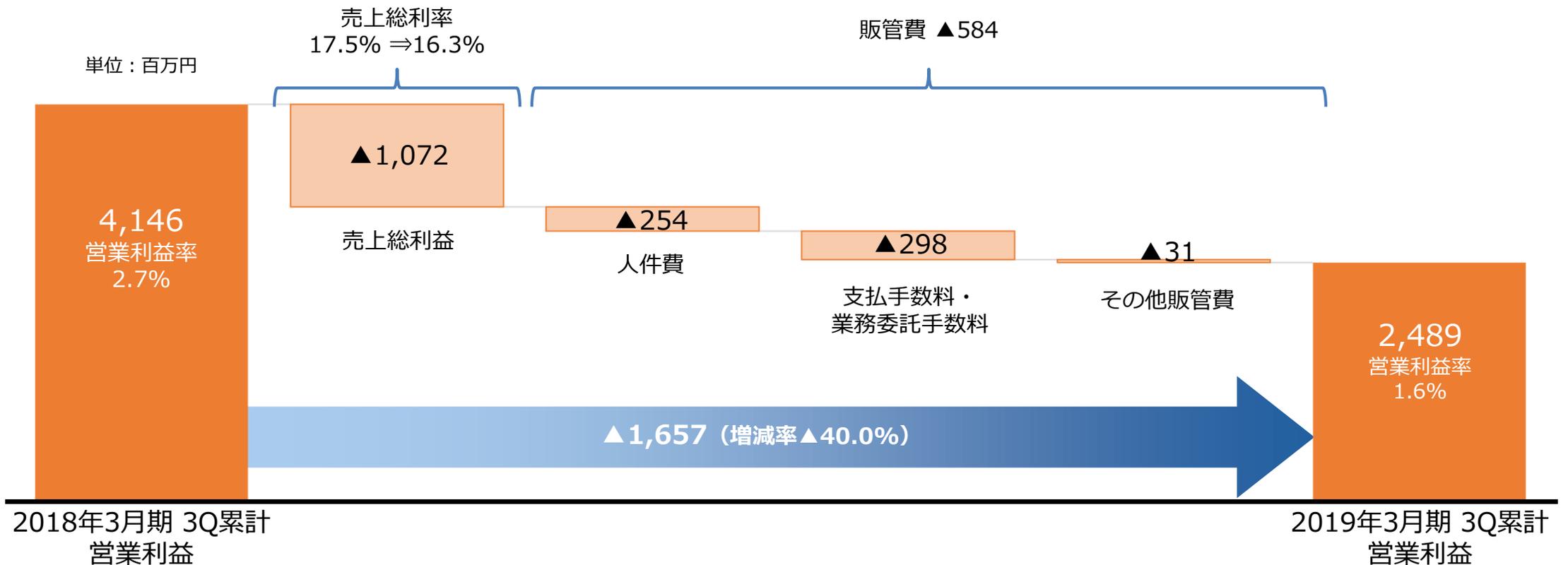
- 営業利益 減少 : ▲1,657百万円 (▲40.0%)

売上総利益

大型スポット案件の反動減、大型案件の伸び悩みなどの影響で減益。売上総利益率1.2ポイント低下

販管費

前期に実施した先行投資の影響で584百万円増加



7. 連結損益計算書サマリ (2018年10-12月期)

- 売上高：単体サービスをはじめ全セグメントでの受注増加で増収
- 営業利益：販管費は減少（前期に子会社統合に伴う一時的な販管費増 277百万円あり）したものの、単体サービスおよび海外関係会社の収益性低下で減益
- 経常利益：営業利益が減少で減益
- 親会社四半期純利益：営業利益・経常利益が減少で減益

単位：百万円	2018年3月期 3Q		2019年3月期 3Q		増減	
		(構成比)		(構成比)	(増減額)	(増減率)
売上高	68,207	100.0%	70,957	100.0%	2,749	4.0%
売上原価	55,351	81.2%	59,583	84.0%	4,231	7.6%
売上総利益	12,856	18.8%	11,373	16.0%	▲ 1,482	▲11.5%
販管費	10,440	15.3%	10,081	14.2%	▲ 359	▲3.4%
営業利益	2,415	3.5%	1,291	1.8%	▲ 1,123	▲46.5%
営業外損益	▲ 161	▲0.2%	▲ 220	▲0.3%	▲ 58	▲36.5%
経常利益	2,253	3.3%	1,071	1.5%	▲ 1,182	▲52.5%
特別損益	▲ 45	▲0.1%	84	0.1%	129	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,184	1.7%	761	1.1%	▲ 423	▲35.8%

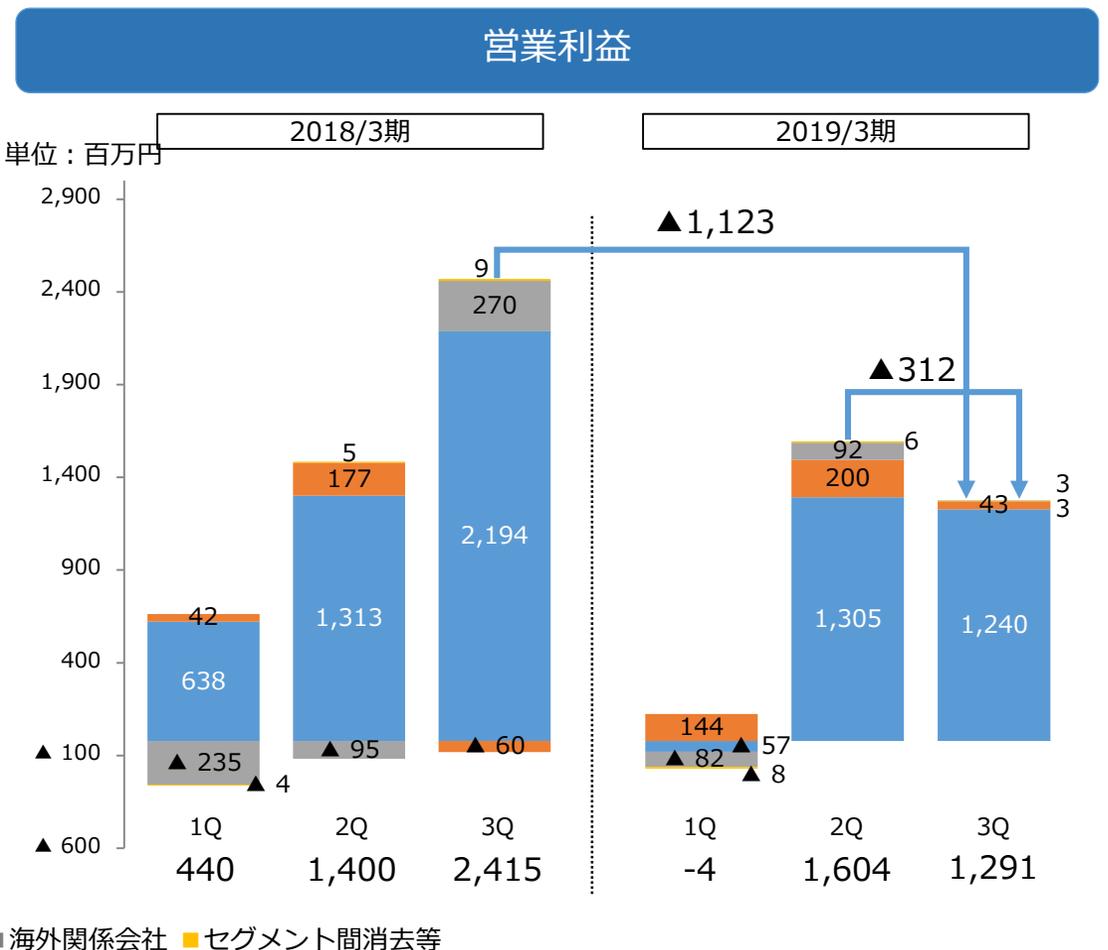
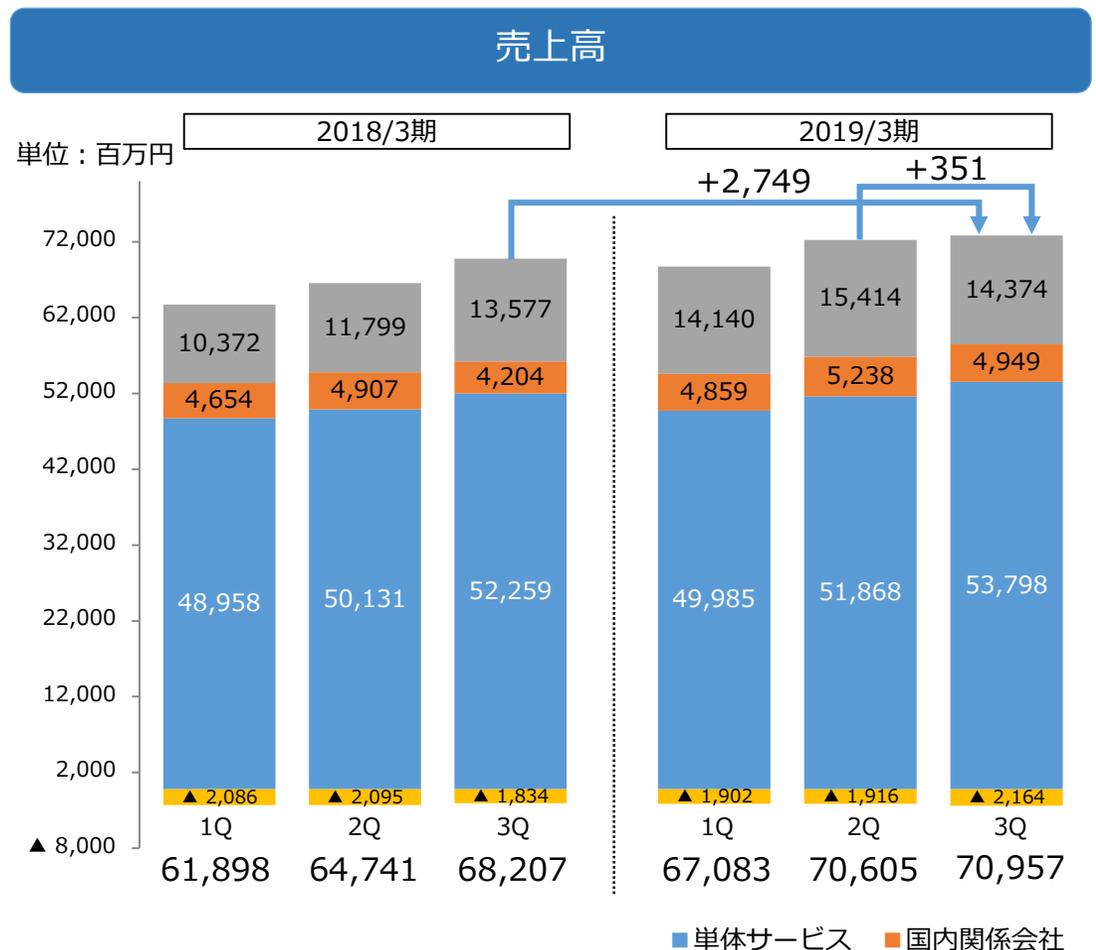
8. セグメント別業績サマリ (2018年10-12月期)

- 単体サービス：増収・減益。大型スポット案件の反動減、大型案件の伸び悩みなどの影響で収益性低下
- 国内関係会社：増収・増益。上場子会社が堅調に推移、一部子会社の事業再構築により採算性が向上
- 海外関係会社：増収・減益。韓国子会社が堅調に推移したものの、中国子会社のEC売上減などの影響で減益

単位：百万円		2018年3月期 3Q		2019年3月期 3Q		増減	
		(構成比)		(構成比)		(差額)	(増減率)
売上高	単体サービス	52,259	76.6%	53,798	75.8%	1,538	2.9%
	国内関係会社	4,204	6.2%	4,949	7.0%	744	17.7%
	海外関係会社	13,577	19.9%	14,374	20.3%	796	5.9%
	セグメント間取引消去	▲ 1,834	▲2.7%	▲ 2,164	▲3.1%	▲ 330	▲18.0%
	(合計)	68,207	100.0%	70,957	100.0%	2,749	4.0%
セグメント 損益	単体サービス	2,194	90.9%	1,240	96.0%	▲ 954	▲43.5%
	(利益率)	4.2%		2.3%			
	国内関係会社	▲ 60	▲2.5%	43	3.4%	103	-
	(利益率)	▲1.4%		0.9%			
	海外関係会社	270	11.2%	3	0.3%	▲ 267	▲98.7%
(利益率)	2.0%		0.0%				
セグメント間取引消去	9	0.4%	3	0.3%	▲ 6	▲61.1%	
(合計)	2,415	100.0%	1,291	100.0%	▲ 1,123	▲46.5%	

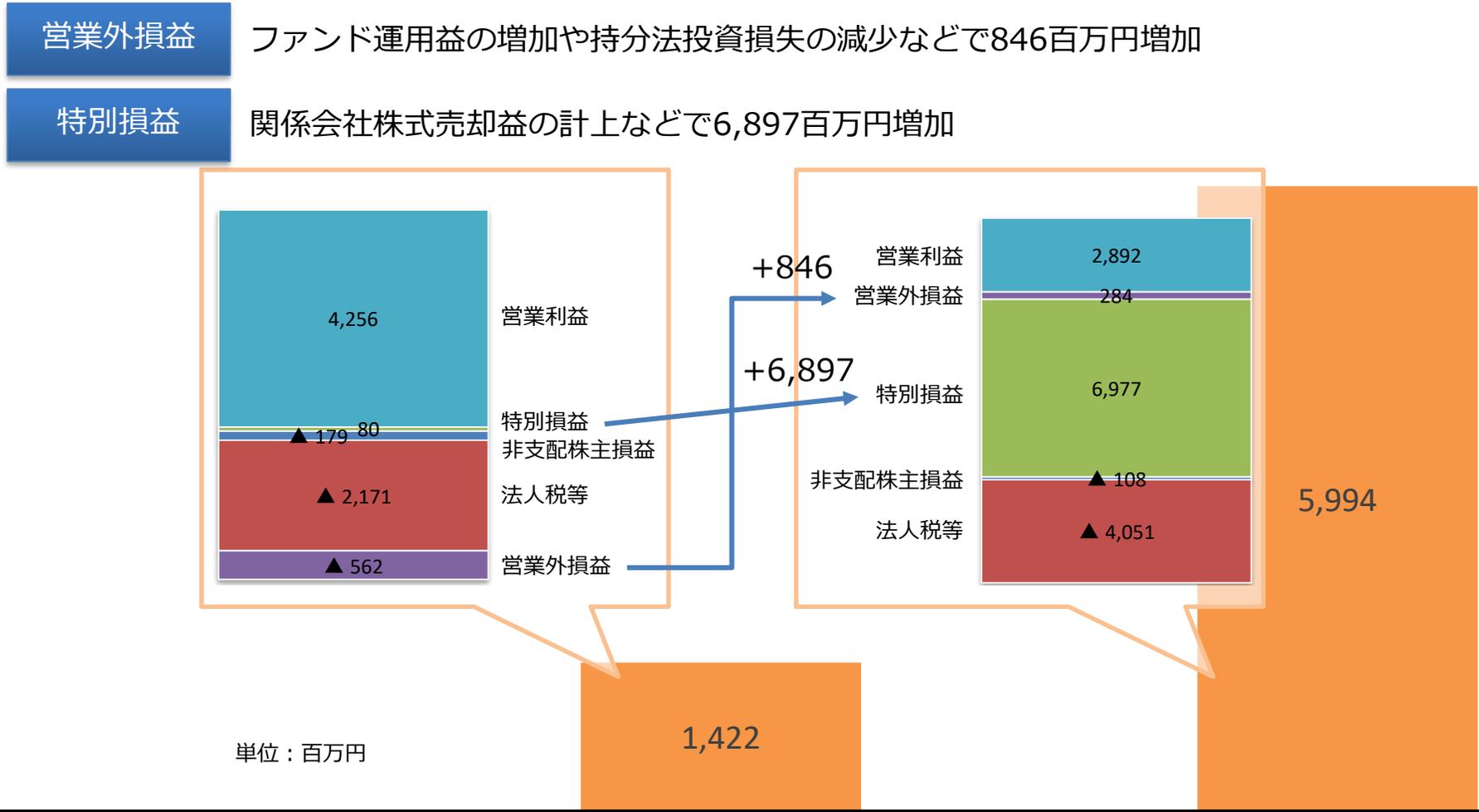
9. 連結四半期業績の推移分析（2018年10-12月期）

- 売上高：当2Q比較では、主にDMを中心とした単体サービスの受注が好調に推移し、+351百万円、+0.5%の増収
- 営業利益：当2Q比較では、上場子会社の季節要因による収益性低下などの影響で、▲312百万円、▲19.5%の減益



10. 親会社四半期純利益の増減分析

- 親会社四半期純利益 増加：+4,571百万円（+321.3%）



2018年3月期 3Q累計
親会社四半期純利益

2019年3月期 3Q累計
親会社四半期純利益

11. 連結貸借対照表の概要

- 資産：関係会社株式の一部売却に伴い「現金及び預金」「投資有価証券*」が増加
- 負債：「長期借入金」「賞与引当金」が減少
- 純資産：親会社四半期純利益が増加し「利益剰余金」が増加。関係会社株式売却に伴い「その他有価証券評価差額金*」が増加

*当社持分法適用関連会社(TensynPRC)の保有株式において、本年9月に一部株式の売却を実施し、残存保有株式を投資有価証券勘定に振替えて時価評価での計上処理を行っています。

単位：百万円	2018年3月末	2018年12月末	増減額	
流動資産	82,989	84,524	1,534	<ul style="list-style-type: none"> ・現預金+1,306 ・受取手形及び売掛金▲1,393 ・前払費用・未収入金+1,373
固定資産	46,077	48,770	2,692	<ul style="list-style-type: none"> ・投資有価証券+4,637 ・関係会社株式▲1,864
資産合計	129,067	133,294	4,227	
流動負債	45,201	43,457	▲ 1,743	<ul style="list-style-type: none"> ・未払金▲859 ・未払費用+797 ・賞与引当金▲1,491
固定負債	12,666	12,523	▲ 143	<ul style="list-style-type: none"> ・長期借入金▲1,689 ・繰延税金負債+1,407
負債合計	57,867	55,981	▲ 1,886	
純資産	71,199	77,313	6,114	<ul style="list-style-type: none"> ・利益剰余金+4,506 ・その他有価証券評価差額金+3,262 ・為替換算調整勘定▲896
負債・純資産合計	129,067	133,294	4,227	
現預金	31,937	33,244	1,306	
有利子負債	14,887	13,032	▲ 1,855	
Netキャッシュ*	17,050	20,211	3,161	

*Netキャッシュ=現預金-有利子負債

(ご参考) 保有上場銘柄 (2018年12月31日時点)

- 投資ポートフォリオはモニタリングを通じた定期的な見直しを強化

トランスコスモス単体の保有上場株式

単位：百万円

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	東証マザーズ	4308	2,915
	PFSweb Inc.	NASDAQ	PFSW	2,402
	応用技術株式会社	東証JQS	4356	1,994
	eMnet Inc.	KOSDAQ	123570	1,307
投資有価証券	株式会社MTG	東証マザーズ	7806	887
	株式会社メニコン	東証1部	7780	532
	株式会社ジーニー	東証マザーズ	6562	236
	日本航空株式会社	東証1部	9201	179
	大東建託株式会社	東証1部	1878	176
	Twilio	NYSE	TWLO	116
	SendGrid	NYSE	SEND	34
	ミズノ株式会社	東証1部	8022	25
	株式会社ジャックス	東証1部	8584	8
合計				10,815

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	TensynPRC	ChiNext	300392	3,934

※時価は2019年1月30日終値で計算。ただし、PFSweb、Twilio、SendGridは1月29日終値。

12. 単体サービス 分野別売上高

● 分野別

単位：百万円	2018年3月期 3Q累計		2019年3月期 3Q累計		増減率
	(構成比)		(構成比)		
情報通信業	37,449	24.7%	38,494	24.7%	2.8%
金融・保険業	24,877	16.4%	26,753	17.2%	7.5%
製造業	23,945	15.8%	26,049	16.7%	8.8%
サービス業	25,634	16.9%	24,297	15.6%	▲5.2%
卸売・小売業	19,775	13.1%	20,999	13.5%	6.2%
その他	19,665	13.0%	19,056	12.2%	▲3.1%

情報通信業：主に通信キャリア関連業務などが増加
 金融保険業：主に保険会社向け業務などが増加
 製造業：主に自動車メーカー、一般機械向け業務などが増加
 サービス業：主に広告関連業務などが縮小
 卸・小売業：主にエネルギー関連卸、チェーンストア・専門店小売向け業務などが増加

● 顧客別売上高（上位5社）

単位：百万円	2018年3月期 3Q累計		2019年3月期 3Q累計		増減率
	(構成比)		(構成比)		
A社(PC/AV)	6,667	4.4%	6,321	4.1%	▲5.2%
B社(旅行サービス)	2,403	1.6%	2,537	1.6%	5.5%
C社(人材広告サービス)	2,166	1.4%	2,158	1.4%	▲0.4%
D社(建材・設備機器メーカー)	1,912	1.3%	2,102	1.4%	9.9%
E社(自動車メーカー)	1,651	1.1%	1,970	1.3%	19.3%

A社：CCを中心としたDECサービス業務が減少
 B社：DMを中心としたDECサービス業務が増加
 C社：DMを中心としたDECサービスの業務が減少
 D社：受発注業務などBPOサービスの業務が増加
 E社：CCを中心としたDECサービス、および設計開発などBPOサービスの業務が増加

13. 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：百万円	2018年3月期 3Q累計	2019年3月期 3Q累計	増減率
設備投資額	3,251	3,275	0.7%
減価償却費	2,209	2,402	8.7%

● 従業員数

	2018年3月末	2018年12月末	増減
連結従業員数	24,875	29,725	4,850
(臨時従業員数)	25,420	25,268	▲ 152
単体従業員数	10,609	13,918	3,309
(臨時従業員数)	22,573	21,629	▲ 944

● サービス拠点

	2018年3月末	2018年12月末	増減
サービス拠点	170	169	▲ 1
(国内サービス拠点)	58	61	3
(海外サービス拠点)	112	108	▲ 4

● 設備投資

主に国内子会社および韓国子会社での投資額が増加

● 減価償却

主に単体サービスと中国子会社において過年度にセンター・事業所を新設・増強した影響などで増加

● 従業員

主に単体において臨時従業員の無期雇用化により従業員数が増加

● サービス拠点

国内は、BPOセンター亀戸が本格稼働し、MCMセンター千葉市川・博多などを新設。海外は、中国にコンタクトセンター2拠点を新設。その他、関係会社・パートナー拠点が減少

*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

オペレーション拠点「マーケティングチェーン マネジメントセンター博多」を新設

- 245席・コールセンター、チャットサポート、デジタルマーケティングサービスを提供
- ソフトフォンの導入による電話機レス、ワイヤレスヘッドフォン・タッチパネルPC・transpeech・生体認証設備などデジタルテクノロジーを積極的に導入
- 次世代コンタクトセンターサービスの提供と従業員が働きやすい環境構築を目指す



Amazon Connect を活用した クラウドコンタクトセンターサービスの提供を開始

- 音声認識IVRや会話ボットなど AWS のAI機能を統合した次世代コンタクトセンターサービスの提供
- 「クラウドPBXを導入したい」「繁忙の差が激しいコンタクトセンターを適切に運用したい」などの課題を解決
- 2020年度中に100件のサービス導入を目指す

AWSをフル活用した次世代コンタクトセンターサービス



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」と戦略的業務提携

- インフルエンサーキャンペーンを望む企業と、そのキャンペーンにマッチした最適なクリエイティブを制作・提供するインフルエンサーとをつないでいくプラットフォーム indaHash
- 日本最大級となる約2万人のインフルエンサーを抱える indaHashを通じて、お客様企業のInstagramを中心としたSNSプロモーションを支援



台湾に 初のコンタクトセンター拠点を開設

- 日本の品質管理・セキュリティ対策ノウハウを活かし、台湾市場向けにサービスを提供
- 190席、主にメール・チャット含むコンタクトセンターサービスを提供
- 製造・メディア・EC・旅行・金融などのお客様企業向けにサービス提供、2023年までに1000席規模への拡大を目指す



ASEAN市場向け デジタルマーケティング事業を強化

- タイでデータドリブンかつテクノロジーを駆使したデジタルマーケティングサービスを提供する、デジタルパフォーマンスマーケティングプロバイダー Heroleads と資本提携
- 資本提携によりデジタルマーケティングサービスを強化し、コンタクトセンター、チャットbot、LINE、ECなどのCRM領域のサービスとあわせてお客様企業への導入を推進
- インドネシア・フィリピン・ベトナム・マレーシアにおいても Heroleads のサービス展開で事業シナジー創出を目指す



Heroleads

インドネシアにEC子会社 transcosmos Commerceを設立

- 急成長が見込まれるインドネシア市場において、日本をはじめとする世界各国のお客様企業と消費者をつなぐ販売パートナーとしてEC展開を支援
- コンサルティング・販売戦略立案・プロモーション企画・ECサイト構築・カスタマーサポート・在庫・配送マネジメントなどの出店支援・EC運営代行を提供
- 現地4大マーケットプレイス（Lazada、Tokopedia、Bukalapak、Shopee）において自社EC店舗（BalanceCare、GentleFresh、PrismaCart）を開設し、お客様企業の商品を販売していく予定



transcosmos Commerce

▶ 新サービスのリリース

- リボルバーと共同で大企業向けコンテンツマーケティング支援のトータルパッケージ「TCMパック」を販売開始
- 独自開発のUX簡易調査パッケージ「GapFighter」の無償提供を開始
- スマホ世代向け「ノンボイスコンタクトセンターパッケージ」の提供を開始
- 実用的なARの導入・活用を容易にするワンストップサービス「transcosmosARmadillo」を提供開始
- 日本国内で初めて「Adobe Advertising Cloud DSP」に「Adobe Analytics」を連携した広告配信実施
- コンタクトセンターにおいて音声認識ソリューション「transpeech」を提供開始
- デジタルトランスフォーメーション情報サイト「trans+」を公開
- コーポレートバックオフィスサービス提供により間接費改革
- タブレット型の多言語ビデオ通訳サービス「ことばスイッチ」の提供を開始
- 日本直販保有ネットワークを活用したシニア向けサンプリングサービスの提供を開始
- コンタクトセンターにおける応対品質自動判定AIを開発
- ビルオーナー・ビル管理会社向けにICTによる施設マネジメント・ワンストップサービスの提供を開始
- LINEの新機能「Flex Message」の先行提供を開始
- DMM、STVV、Candee、トランスコスモス ベルギーでConnected Stadium事業を開始
- シナジーマーケティングの広告連携ツールを活用し「アドレスブル広告」を提供開始
- 日本直販、カタログにスマートフォンをかざすとAR動画を視聴できる日本直販ARアプリをリリース

14. 2018年度の活動トピックス（2018年4月～12月）



▶ 子会社・センター拠点の拡充

- 「BPOセンター佐世保」の立地協定調印式を開催
- 中国の湖北省武漢市にコンタクトセンター拠点を新設
- 「Gotcha!mall」が東南アジアで事業展開、タイ王国でサービス開始
- 長崎県佐世保市にサービス拠点「BPOセンター佐世保」を新設
- AI・機械学習の教師データを作成するアノテーションセンターをベトナムに開設
- エンジニアリングサービス拠点「BPOセンター沖縄うるま」の開所式典を開催
- 子会社マシンラーニング・ソリューションズが、自然言語処理・ディープラーニングを使った文章推敲支援人工知能システム開発等を行う子会社「Langsmith株式会社」設立
- オペレーション拠点「マーケティングチェーンマネジメントセンター千葉市川」を新設
- 「株式会社トランスコスモス技術研究所」の営業を開始
- コンタクトセンター拠点「MCMセンター多摩」を拡大
- 中国の陝西省西安市にコンタクトセンター拠点を新設
- マシンラーニング・ソリューションズ、子会社「エッジインテリジェンス・システムズ株式会社」設立
- 東京都のオペレーション拠点「BPOセンター亀戸」が本格稼働

▶ サービスの提供実績

- 再春館製薬所の「LINEでお肌相談」導入を支援
- ホットヨガスタジオLAVAの「LINEでレッスン確認&キャンセル」サービスを支援
- 大成建設に「LINE WORKS」の提供を開始
- セブン&アイのネットショッピングサイト『オムニ7』 AIによるお客様からのお問い合わせ対応を開始
- アクリートと協業し、埼玉県三郷市へSMSを導入
- 東京電力エナジーパートナーの新サービス「充レン」向けカスタマーサポートサービスを提供開始
- LINEを活用した大阪北部地震被災者のカウンセリングを実施
- 東京都が実施する子供のネットトラブルのLINE相談にチャットシステムを提供
- 小田急電鉄に「ロボティクスマーケティング for ロボホン」を提供
- 「Gotcha!mall」 LINE公式アカウントの友だち数が1,000万人を突破
- 全国SNSカウンセリング協議会 大阪北部地震で被災された方々のメンタルケアを行うため「LINE」を活用した無料相談事業実施
- 北海道エア・ウォーターにLINEで問い合わせに対応するサービスを提供開始
- 大分県警察本部より「特殊詐欺被害防止コールセンター事業」の運営を受託
- SNSカウンセリング事業においてチャットプラットフォーム・LINE to Call・コンタクトセンターシステムの連携システムを構築
- トランスコスモスとソーシャルギア、再春館製薬所の台湾におけるデジタルマーケティングを支援
- ポニークリーニング、トランスコスモスと協業し「Gotcha!mall」へ参画
- 遠隔での特定保健指導サービスにLINE WORKSを導入

14. 2018年度の活動トピックス（2018年4月～12月）



▶ パートナー・受賞・その他

- トランスコスモスチャイナ、CTIフォーラムより「コールセンターアウトソーシングソリューション賞」を連続受賞
- 「消費者と企業のコミュニケーション実態調査」 2018年度版を発表
- ジャスミーと次世代事業創造に向け協業の検討を開始
- 中国聯通上海支社とスマートリテール分野における戦略的提携を締結
- トランスコスモスコリア、BPO業界で初めて大韓民国読書経営優秀企業認証での優秀賞を受賞
- JR東日本が実施する「案内AIみんなで育てようプロジェクト」に参画
- 世界の一流が集まるスポーツサミット“Sport Innovation Summit Tokyo 2018”に協賛
- 新卒採用における新たな制度として「3years Return Pass」を導入
- 「AI Experience 2018 Tokyo」にプラチナスポンサーとして協賛
- 「金耳唼杯 中国ベストカスタマーセンター 卓越アウトソーシングサービス賞」を受賞
- 千葉県市川市と連携等に関する協定を締結
- 先進テクノロジー企業連合による企業課題解決を目的とした『未来チャレンジコンソーシアム』を共同設立
- 中国の持分法適用会社「TensynPRC」の一部株式譲渡の手続きが完了
- Adobe Symposium 2018で「Japan Advertising Cloud Agency of the Year」受賞
- 中国子会社が中国最大のECモールTMALLから5つ星評価を再び獲得
- Indeedの「販売代理店パートナー制度」で最高位のゴールドパートナーを取得

▶ パートナー・受賞・その他

- 「アドテック東京」にダイヤモンドスポンサーとして協賛
- 子会社の応用技術と「Autodesk University Japan」にGlobal Sponsorとして協賛
- LINEの法人向けサービスの販売・開発のパートナーを認定する「LINE Biz-Solutions Partner Program」において2期連続で最上位パートナーに認定
- 韓国子会社において、顧客向けサービスの国際標準資格「COPC」を業界トップクラスの25人が取得
- LINEの法人向けポイントサービス「LINEポイントコネク」の初期パートナーに
- LINEのAIアシスタント「Clova」にスキルを提供開始
- お仕事情報サイト「Work it!」のチャットサポートにbotを導入
- 米ガーナーが発刊したBPO市場レポートにおいて世界の地域別BPOプレイヤー 日本で売上高第1位を獲得
- LINE「Clova」のスキルを開発・拡張できる「Clova Extensions Kit」の初期パートナーに
- 持分法適用関連会社（TensynPRC）の株式譲渡契約締結
- 中国における建設業界向け設計支援サービスが評価され多くの賞を受賞
- Facebook社主催、2018年世界開発者会議（F8）にて株式会社サンリオエンターテイメントのメッセージャーでのチャットボット活用が紹介
- セーフアインターネット協会に参画
- “スター”のプレミアム体験をライブ販売するミーアンドスターズ、アテネ・北京両オリンピック金メダリストの北島康介がCSO（最高スポーツ責任者）に就任

14. 2018年度の活動トピックス（2018年4月～12月）



▶ パートナー・受賞・その他

- トランスコスモスグループのMagic Panda、中国アリババグループからThe Customer Experience Excellence Award of 2018など多くの賞を受賞
- 中国大手ネットサービス企業「テンセント」のソーシャル広告代理権を取得
- 「島ぜんぶでおーきな祭 第10回沖縄国際映画祭」に協賛
- 「アジア10都市オンラインショッピング利用動向調査2018」結果を発表



IRに関するお問い合わせ

トランスコスモス株式会社 広報宣伝部

Tel. 03-4363-0123

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

Appendix

中期重点施策

(2018年3月期決算説明会資料からの一部抜粋)



- 1966年 データエントリーのBPOベンダーとして事業開始 サービス領域を拡大
- DM・EC・CC事業を統合 マーケティング・販売・顧客コミュニケーションを一気通貫でサポート
- AI・RPAを活用した自動化や デジタルプラットフォームの活用などお客様企業内の業務プロセスのデジタル化を支援するDigital BPOサービスを拡充



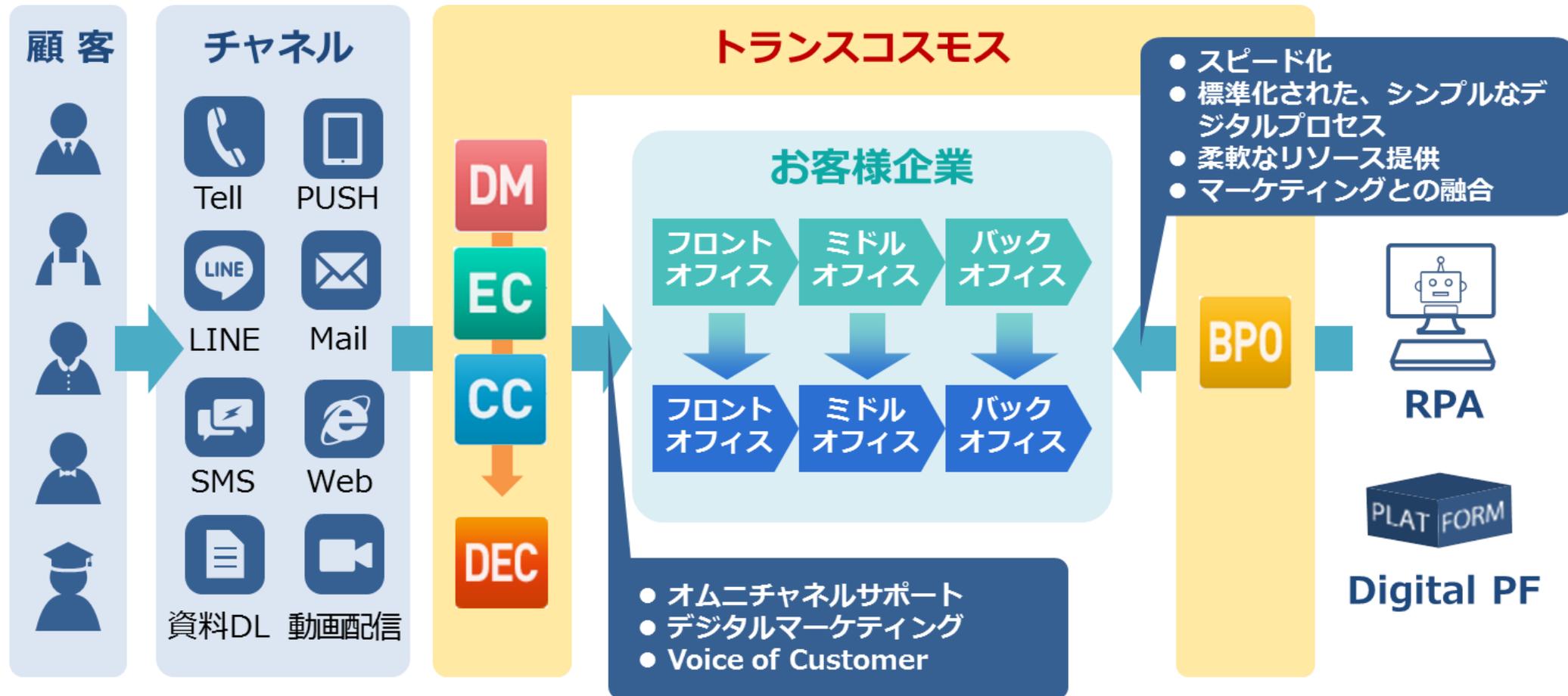
Global Digital Transformation Partner

お客様企業の変革を支援する
デジタル技術を活用した新しいサービスを提供



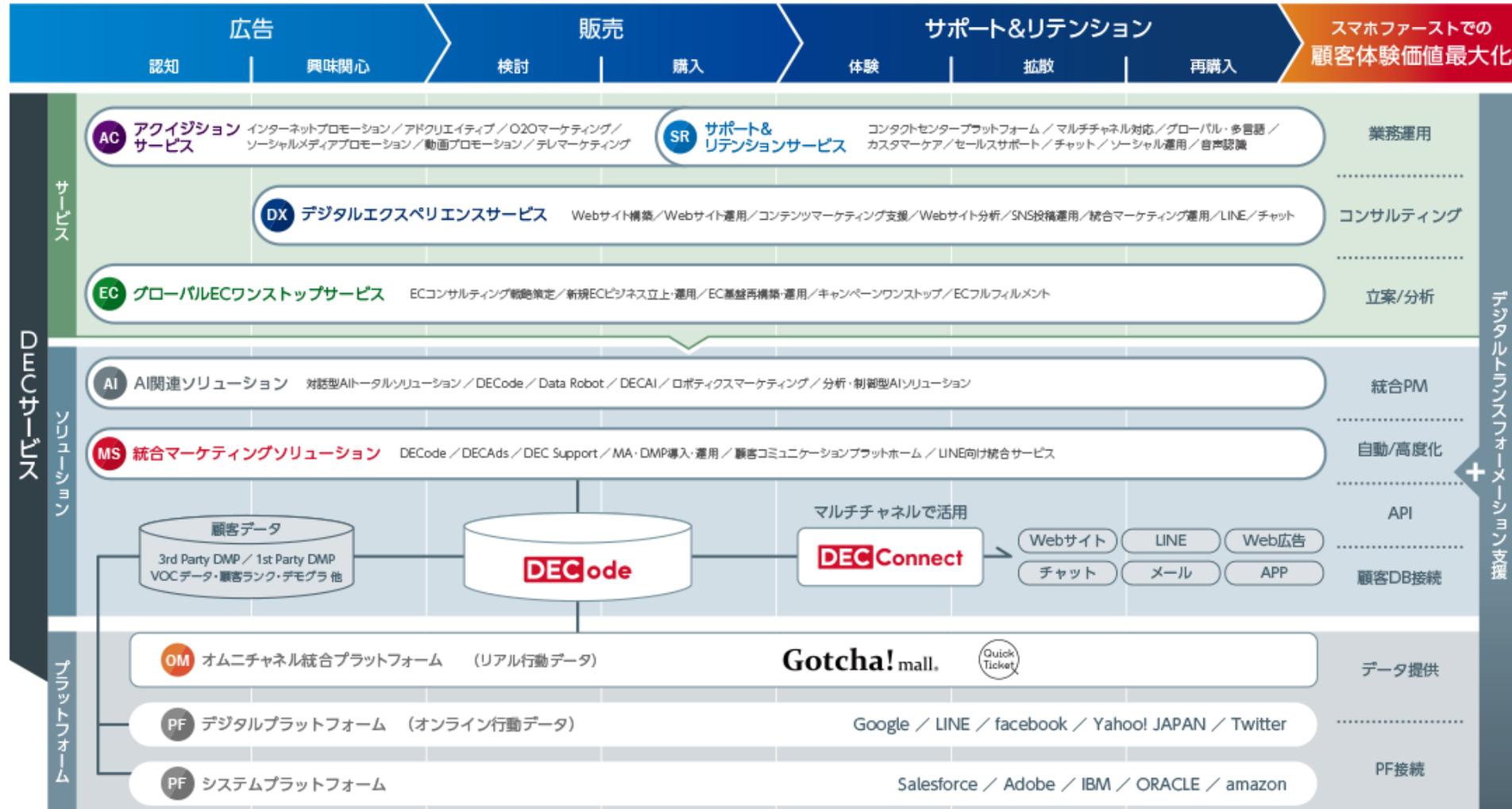
目指す姿

- DEC・BPOサービスをシームレスにつなぎ 顧客中心のデジタル化をグローバルで支援



DECサービスのトランスフォーメーション

- 独自のプラットフォームとAIソリューションでデータを活用した高度なサービスを提供



生活者と店舗・ブランドをつなぐプラットフォーム

Gotcha! mall®



出展企業の一例



世界最高峰の
マーケティングアワード
「DMA国際エコー賞」受賞



コミュニケーション型電子チケット発券システム



- スマホに直接押印できる電子スタンプは国際特許を保有する技術
- スポーツ・テーマパーク・コンサートなど幅広く導入
- 電子チケットを起点としたデータ活用
- 来場者データを取得し不正防止やマーケティングなど次世代エンターテインメント体験の取り組み

導入実績の一例



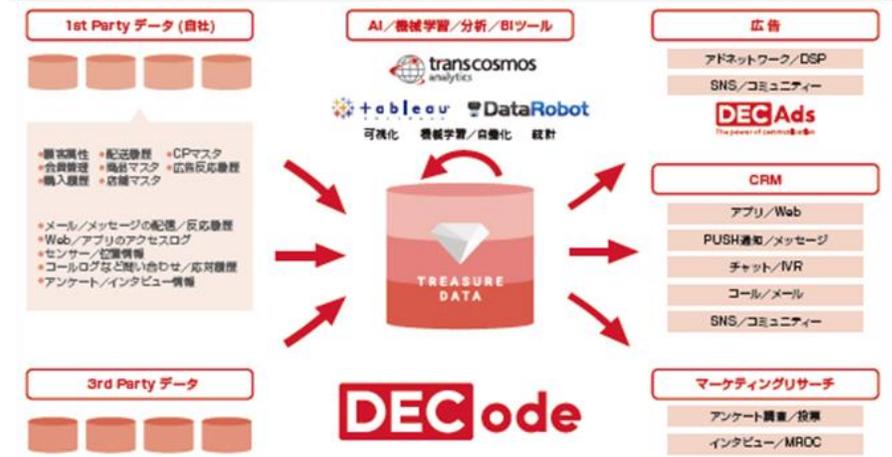
DECサービス領域の取り組み

- 当社独自の統合マーケティングを軸とした「DEC」シリーズ展開

DEC Ads チャット広告



DECode DMPサービス



DEC Connect API連携プラットフォーム

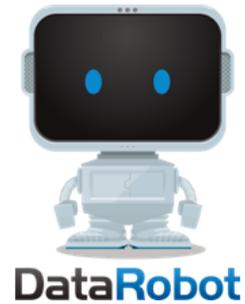


DEC Support チャットプラットフォーム



- 競争力強化に向けたAI関連ソリューション活用を推進

世界最先端の機械学習ツールである自動化・AIプラットフォーム「DataRobot」を提供開始



対話型AI導入・運用を支援する「AIトータルソリューションサービス」の提供を開始

IBM Watson

DEC AI



コミュニケーション領域に特化したAI研究所「Communication Science Lab」を設立

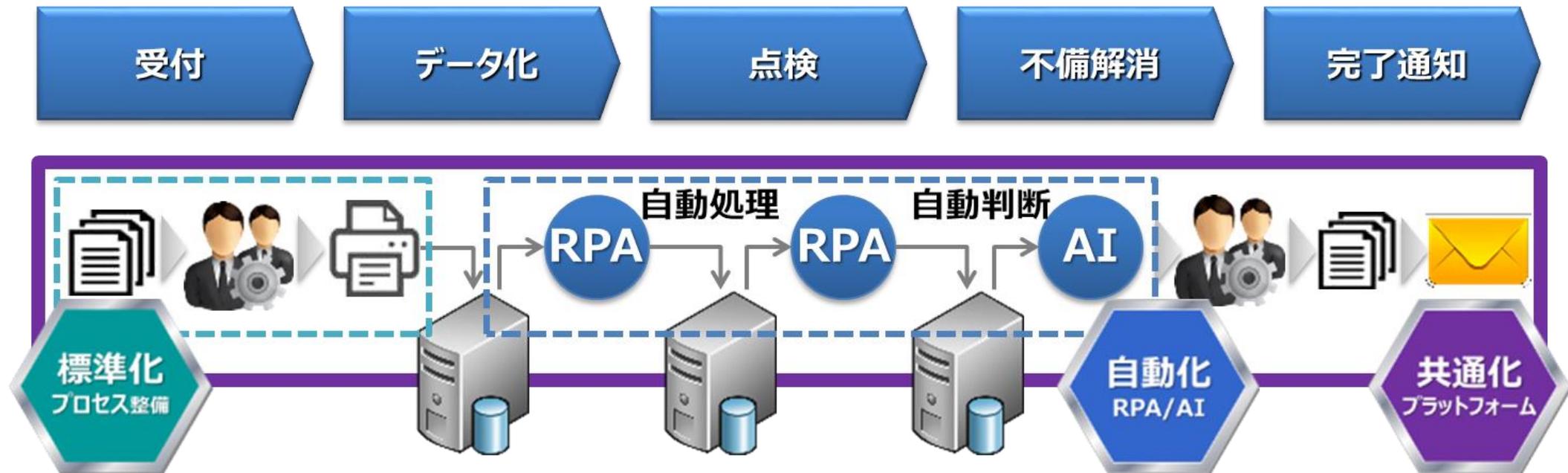


bot構築・運用管理プラットフォーム提供の米国 Reply, Inc.と資本・業務提携



- デジタル技術による自動化、デジタルプラットフォームの活用で お客様企業のビジネスプロセスをシンプルにし運用を支援

Digital BPO



- デジタル技術による自動化、デジタルプラットフォームの活用で お客様企業のビジネスプロセスをシンプルにし運用を支援

Digitalとオペレーションを
融合したDigital BPOサービスを拡充

Digital BPO®

BIMトータルサービス「to BIM」の提供開始
建設業のデジタルトランスフォーメーションを実現



グローバル電子取引プラットフォームの
トレードシフトと協業
間接業務のデジタル化を推進

TRADESHIFT

Customer Case Study Contribution
アワード受賞 豊富な導入実績

セコムトラストシステムズと協業
電子保存の要件緩和で文書保管業務強化

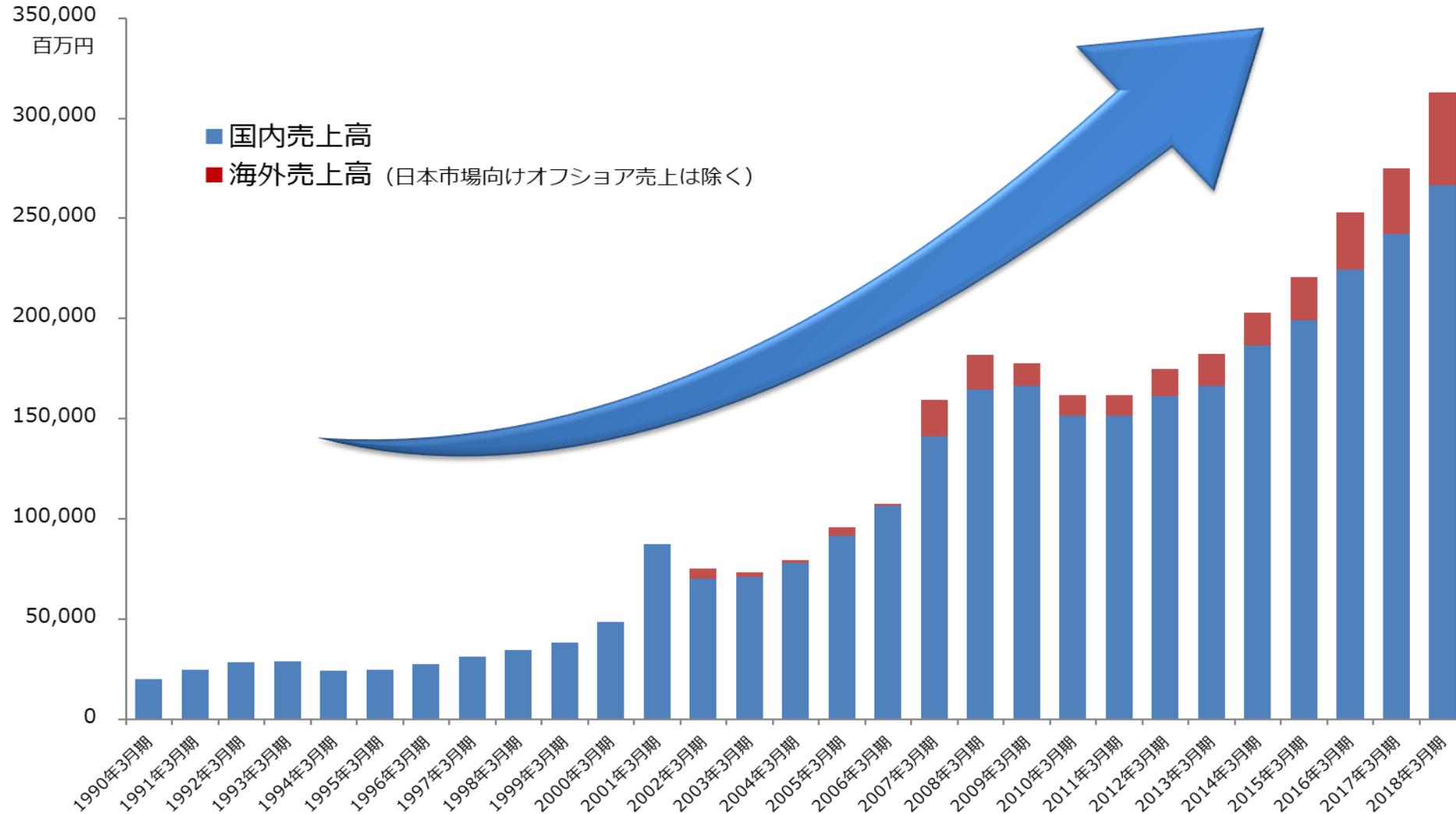
LINE WORKS × **BPOサービス**

信頼される安心を、社会へ。

SECOM

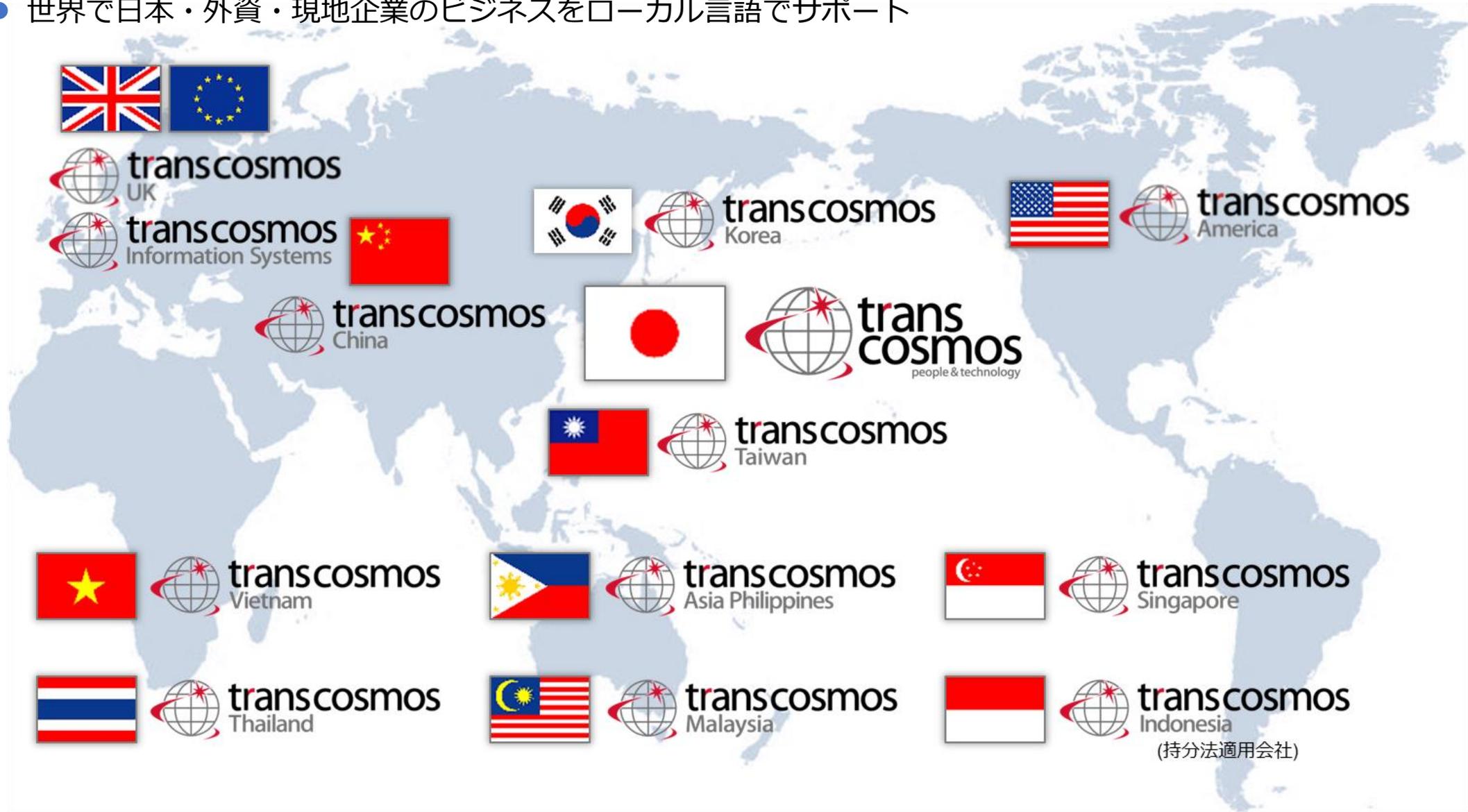
海外売上の拡大

- 1989年 株式公開以来 CAGR10%で成長。当期は二桁成長を達成
- 2002年3月期以降 海外売上が拡大 海外売上比率は 17%超へ



グローバル領域の取り組み

- 世界で日本・外資・現地企業のビジネスをローカル言語でサポート



グローバル領域の取り組み

- 当期は 日本 中国 ベトナム にオペレーション拠点を増設・開設



※当ページは、2018年4月～12月までの取り組み実績に更新しています。

サービスの イノベーション

- スマートフォンを軸にリアル・デジタルの顧客接点を最適化するDECサービスを推進
- デジタル技術による自動化、デジタル・プラットフォームの活用でビジネスプロセスのデジタル化支援を推進

サービスの グローバル展開

- サービスのイノベーションの成果をグローバルに展開
- 日系企業を始めとしたお客様企業のグローバル展開支援、各国のローカル企業からの受注獲得

お客様企業の 戦略的パートナー

- イノベティブな提案でお客様企業の成長戦略に欠かせない唯一無二のパートナーとして共に成長
- お客様企業との間に長期的なパートナーシップで当社事業の更なる安定と成長拡大のための礎を築き、高収益・高成長、企業価値の向上を実現

売上高の二桁成長と営業利益率の改善を目指す