

Global Digital Transformation Partner

2022年3月期 第1四半期決算 補足説明資料



2021年7月30日

トランスコスモス株式会社

- 「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号2020年3月31日）等を当第1四半期連結会計期間の期首から適用しております。
- 上記基準適用に伴い、当社のインターネット広告事業など代理人取引と見做される取引について、従来売上高と売上原価を総額で表示していたものを、純額表示に変更しております。
- 当資料においては、前年各四半期の売上高について、代理人取引と見做される売上高と売上原価を総額表示から純額表示に組み替えており、前第1四半期連結売上高は、4,848百万円減額しております。
なお、上記の組み替えにより、売上総利益以下の各段階利益には影響はありません。

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. 単体サービス 売上高の増減分析
6. 連結営業利益の増減分析
7. 単体サービス 営業利益の増減分析
8. 連結四半期業績の推移
9. 親会社四半期純利益の増減分析
10. 連結貸借対照表の概要
11. 設備投資・減価償却・従業員数・サービス拠点
12. 1Q 活動トピックス

1. エグゼクティブサマリ

成果

- 売上高は全セグメントで売上が増加し、前年同期比**+11.4%***の増収、高い成長率を維持
- 全セグメントで収益性改善し、売上総利益率は**+1.5ポイント**の上昇
- 販管費は増加したものの、新型コロナウイルス対策関連費用の減少等により、売上高販管費率は**-0.9ポイント**の減少
- 営業利益は全セグメントで利益が増加し、前年同期比**+23億円**の増益

※前期売上高について、代理人取引は純額表示に組み替えております。

課題/ 取組

- デジタル化・高収益モデルの推進
- グローバル市場への進出加速
- 従業員エンゲージメントの向上
- ニューノーマルな働き方への対応

2. 連結損益計算書サマリ

- 売上高：全セグメントで受注が増加し増収
- 営業利益：全セグメントで利益が増加し増益
- 経常利益：営業利益の増加により増益
- 親会社四半期純利益：営業利益・経常利益の増加により増益

※前期売上高について、代理人取引は純額表示に組み替えております。

| 単位：百万円 | 2021年3月期 1Q | | 2022年3月期 1Q | | 増減 | |
|----------------------|---------------------|--------|---------------|---------------|-------|--------|
| | 金額 | 構成比 | 金額 | 構成比 | 金額 | 増減率 |
| 売上高 | 73,637 [※] | 100.0% | 82,038 | 100.0% | 8,400 | 11.4% |
| 売上原価 | 58,306 [※] | 79.2% | 63,718 | 77.7% | 5,412 | 9.3% |
| 売上総利益 | 15,330 | 20.8% | 18,319 | 22.3% | 2,988 | 19.5% |
| 販管費 | 11,988 | 16.3% | 12,627 | 15.4% | 638 | 5.3% |
| 営業利益 | 3,342 | 4.5% | 5,692 | 6.9% | 2,349 | 70.3% |
| 営業外損益 | 78 | 0.1% | -151 | -0.2% | -230 | - |
| 経常利益 | 3,421 | 4.6% | 5,540 | 6.8% | 2,119 | 62.0% |
| 特別損益 | 82 | 0.1% | -138 | -0.2% | -221 | - |
| 親会社株主に帰属する 四半期純利益 | 1,722 | 2.3% | 3,886 | 4.7% | 2,163 | 125.6% |

3. セグメント別業績サマリ

- 単体サービス：増収・増益。公共案件を中心に受注が増加、収益性は改善
- 国内関係会社：増収・増益。上場子会社の業績が好調
- 海外関係会社：増収・増益。韓国・東南アジアの子会社の業績が好調

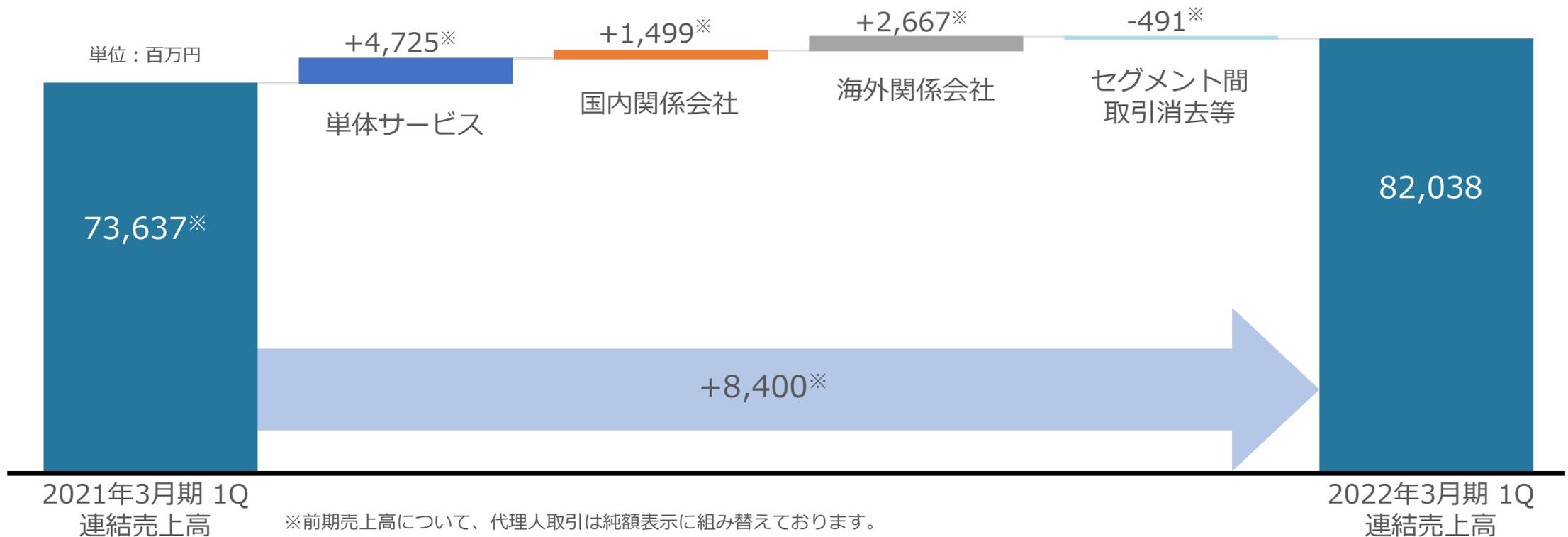
※前期売上高について、代理人取引は純額表示に組み替えております。

| 単位：百万円 | | 2021年3月期 1Q | | 2022年3月期 1Q | | 増減 | |
|-------------|------------|---------------------|--------|-------------|--------|-------|--------|
| | | 金額 | 構成比 | 金額 | 構成比 | 金額 | 増減率 |
| 売上高 | 単体サービス | 52,210 [※] | 70.9% | 56,935 | 69.4% | 4,725 | 9.1% |
| | 国内関係会社 | 8,006 [※] | 10.9% | 9,506 | 11.6% | 1,499 | 18.7% |
| | 海外関係会社 | 15,510 [※] | 21.1% | 18,178 | 22.2% | 2,667 | 17.2% |
| | セグメント間取引消去 | -2,090 [※] | -2.8% | -2,582 | -3.1% | -491 | -23.5% |
| | (合計) | 73,637 [※] | 100.0% | 82,038 | 100.0% | 8,400 | 11.4% |
| セグメント 損益 | 単体サービス | 2,357 | 70.5% | 3,944 | 69.3% | 1,587 | 67.4% |
| | (利益率) | 4.5% | | 6.9% | | | |
| | 国内関係会社 | 617 | 18.5% | 1,032 | 18.1% | 414 | 67.1% |
| | (利益率) | 7.7% | | 10.9% | | | |
| | 海外関係会社 | 362 | 10.8% | 704 | 12.4% | 341 | 94.4% |
| (利益率) | 2.3% | | 3.9% | | | | |
| | セグメント間取引消去 | 5 | 0.2% | 11 | 0.2% | 5 | 93.4% |
| | (合計) | 3,342 | 100.0% | 5,692 | 100.0% | 2,349 | 70.3% |

4. 連結売上高の増減分析

- 売上高 増加：+8,400百万円 (+11.4%)

- 単体サービス** 新型コロナ対策を中心とした社会基盤の支援に繋がる公共案件の受注増加などで増収
- 国内関係会社** 上場子会社の売上増加などで増収
- 海外関係会社** 韓国・東南アジア子会社の売上増加などで増収



5. 単体サービス 売上高の増減分析

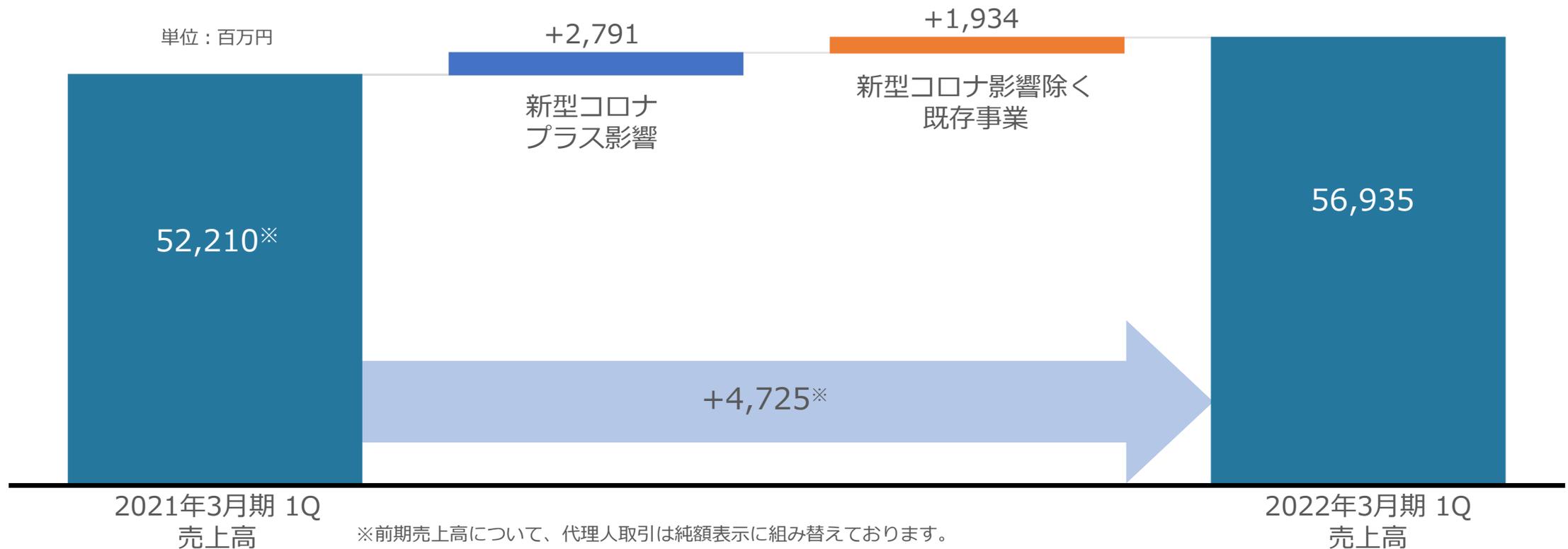
- 売上高 増加：+4,725百万円 (+9.1%)

新型コロナ
プラス影響

BPOサービス、コンタクトセンターサービスを中心に、地方自治体などが推進している新型コロナ対策に関連する業務の受注が増加

新型コロナ影響除く
既存事業

一部大型案件の業務拡大、新規受注も増加



6. 連結営業利益の増減分析

- 営業利益 増加：+2,349百万円（+70.3%）

単体サービス

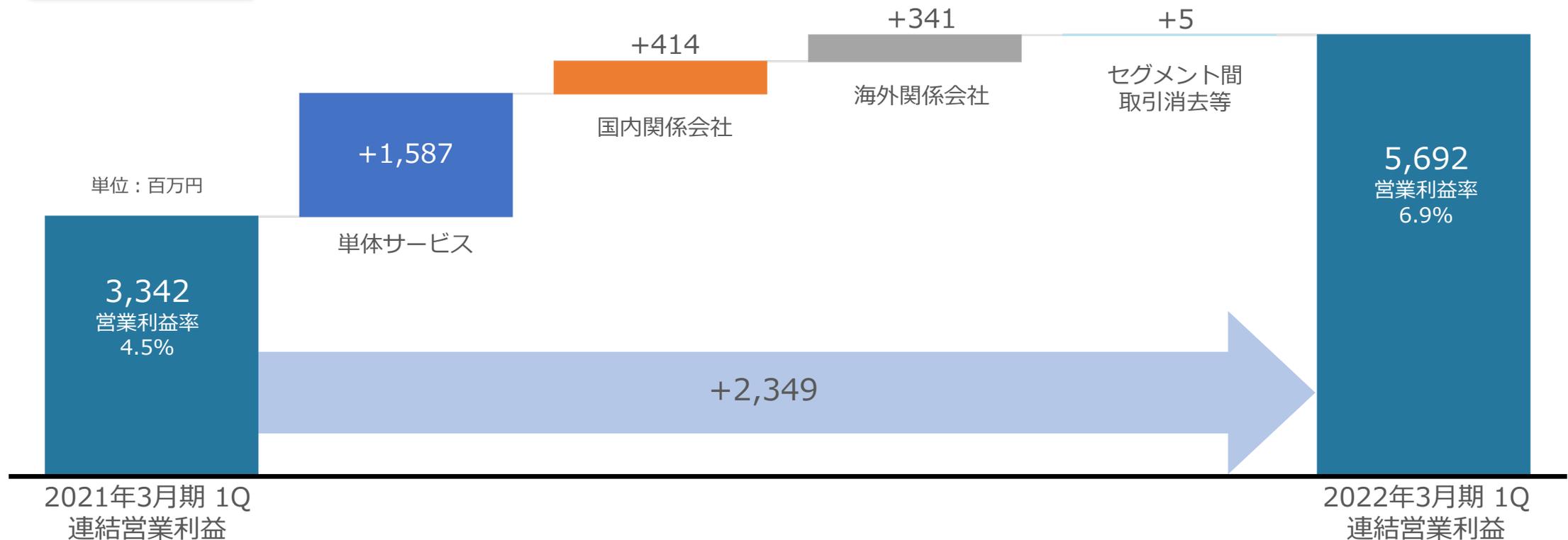
受注の増加に加え、案件の採算性改善、売上高販管費率の改善などで増益

国内関係会社

上場子会社の利益増加などで増益

海外関係会社

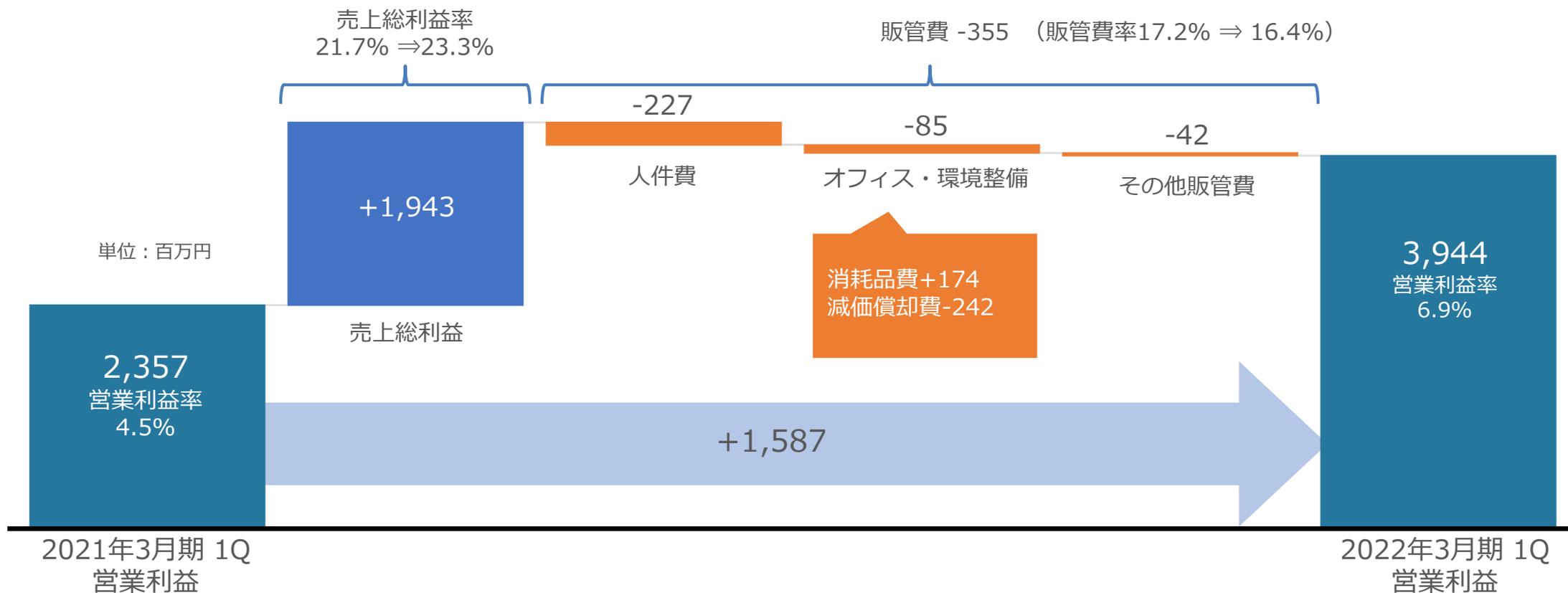
韓国・東南アジア子会社の収益性改善などで増益



7. 単体サービス 営業利益の増減分析

- 営業利益 増加 : +1,587百万円 (+67.4%)

| | |
|-------|--|
| 売上総利益 | 受注の増加に加え、大型案件において前期実績・ノウハウを活かした短期安定稼働などで採算性が改善し増益、売上総利益率は1.6ポイント上昇 |
| 販管費 | 事業拡大に伴う人件費の増加、渋谷本社オフィスの返却に向けた費用増（原状回復）などで355百万円増加となったものの、消耗品費など新型コロナ対策関連費用の減少などにより、売上高販管費率は0.8ポイント減少 |

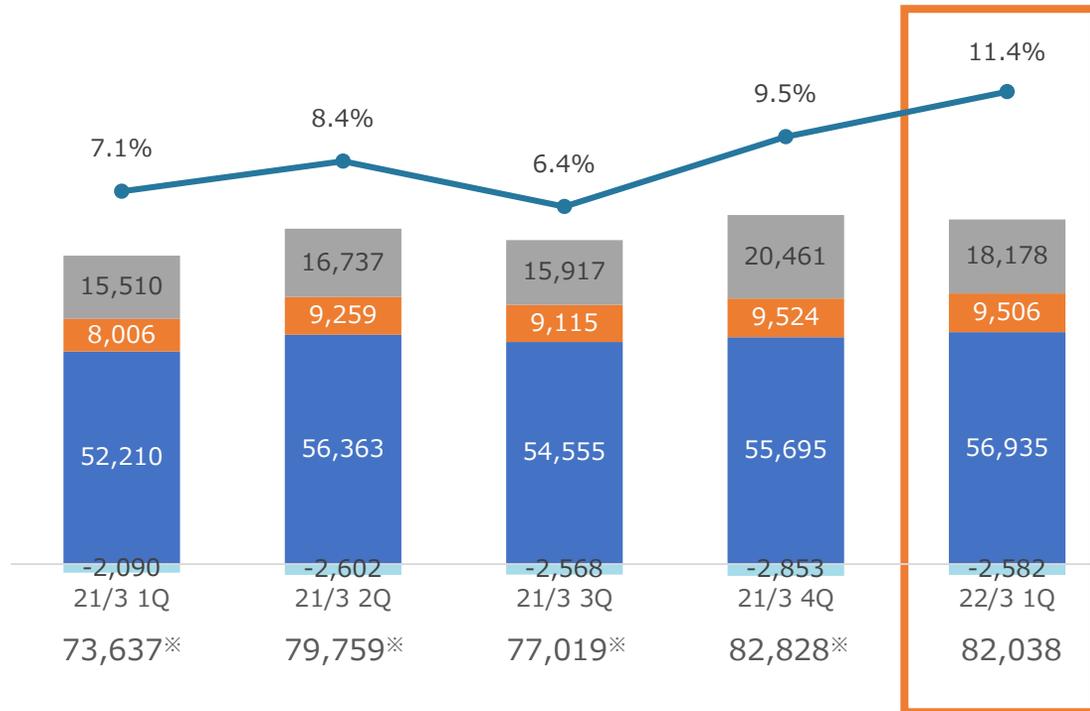


8. 連結四半期業績の推移

- 売上高：前4Qとの比較では、同水準の売上規模を維持し、売上成長率は2桁成長へと加速
- 営業利益：前4Qとの比較では、単体サービス・国内関係会社の利益増加で増益、利益率は約7%に上昇

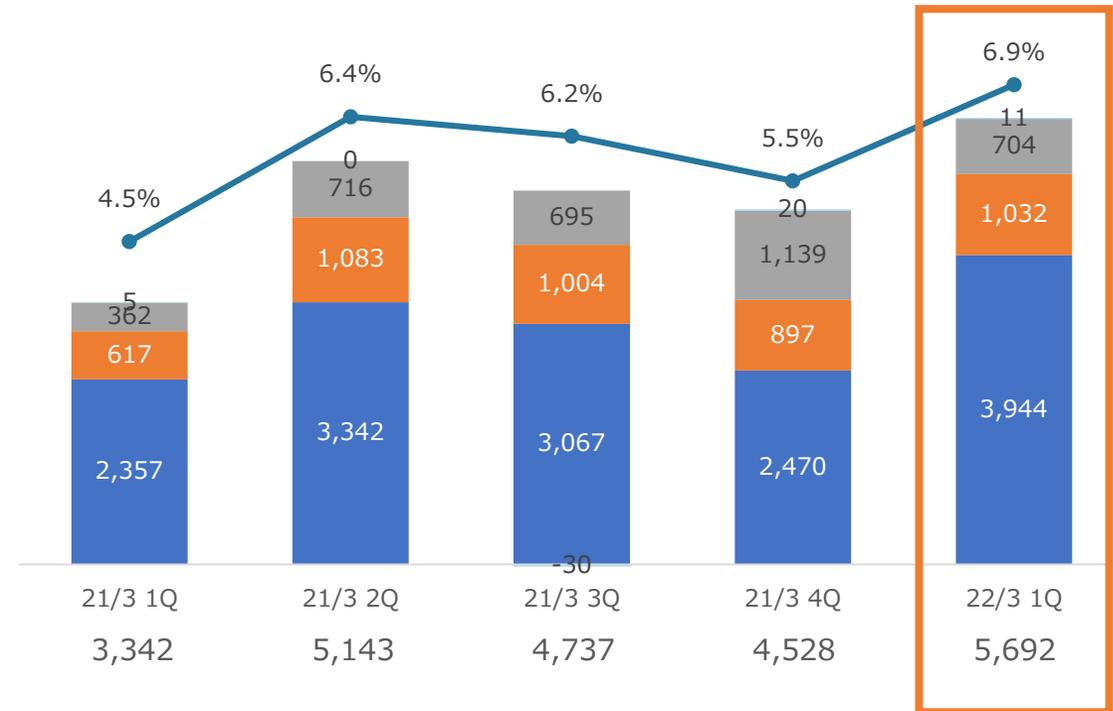
売上高

単位：百万円 ● 売上高成長率（前期の売上高成長率は、旧基準で表記しています）



営業利益

単位：百万円 ● 営業利益率

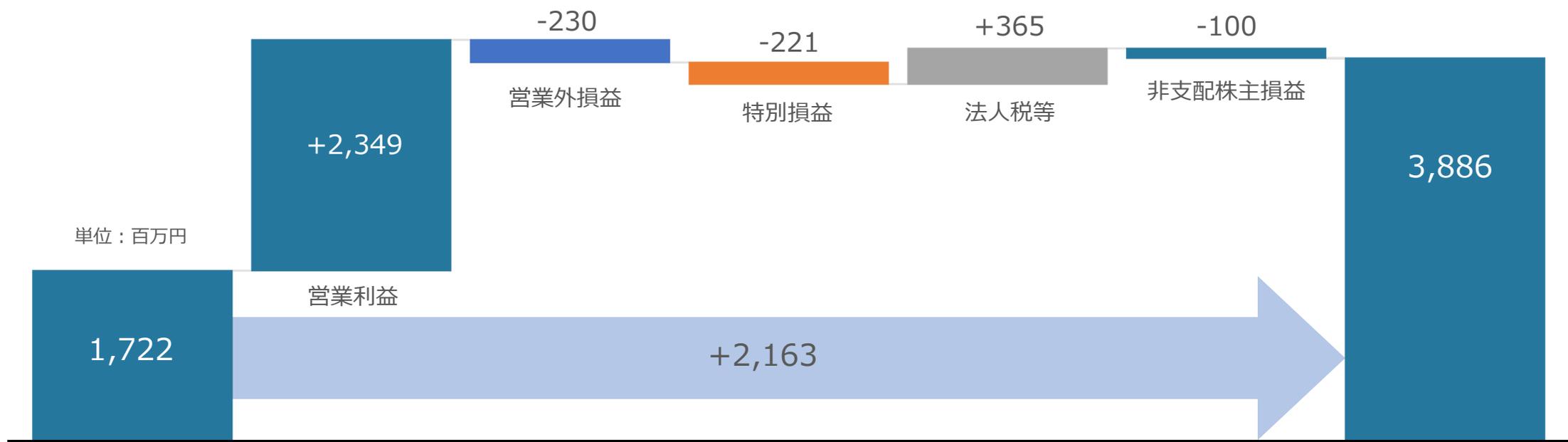


※前期売上高について、代理人取引は純額表示に組み替えております。

9. 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：+2,163百万円（+125.6%）

| | |
|-------|--|
| 営業外損益 | 持分法投資損失は縮小したものの、為替差損の計上（前年同期は為替差益を計上）などで230百万円減少 |
| 特別損益 | 前年同期に計上した投資有価証券売却益の反動などで221百万円減少 |
| 法人税等 | 前年同期のグループ内組織再編に伴って一時的に発生した税金費用の反動などで365百万円減少 |



2021年3月期 1Q
親会社四半期純利益

2022年3月期 1Q
親会社四半期純利益

10. 連結貸借対照表の概要

- 資産：前期決算に係る法人税等の納付および配当金の支払い等により「現金及び預金」が減少、保有上場株式の時価評価により「投資有価証券」が増加
- 負債：「未払法人税等」が減少
- 純資産：「その他の有価証券評価差額金」が増加

| 単位：百万円 | 2021年3月末 | 2021年6月末 | 増減額 | |
|-----------|----------|----------------|---------|---|
| 流動資産 | 120,530 | 114,975 | -5,555 | <ul style="list-style-type: none"> ・現預金-3,853 ・仕掛品-1,029 |
| 固定資産 | 55,352 | 66,053 | 10,700 | <ul style="list-style-type: none"> ・投資有価証券+12,241 ・繰延税金資産-1,634 |
| 資産合計 | 175,883 | 181,028 | 5,145 | |
| 流動負債 | 63,886 | 68,314 | 4,428 | <ul style="list-style-type: none"> ・一年内返済予定長期借入金+11,984 ・未払金-1,669 ・未払法人税等-6,172 |
| 固定負債 | 19,480 | 7,455 | -12,025 | <ul style="list-style-type: none"> ・長期借入金-12,010 |
| 負債合計 | 83,366 | 75,769 | -7,597 | |
| 純資産 | 92,516 | 105,259 | 12,742 | <ul style="list-style-type: none"> ・その他の有価証券評価差額金+10,500 ・為替換算調整勘定+1,685 |
| 負債・純資産合計 | 175,883 | 181,028 | 5,145 | |
| 現預金 | 49,903 | 46,050 | -3,853 | |
| 有利子負債 | 19,097 | 18,060 | -1,037 | |
| Netキャッシュ* | 30,806 | 27,989 | -2,816 | |

*Netキャッシュ=現預金－有利子負債

(ご参考) 保有上場銘柄

● 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 | 20,113 |
| | 応用技術株式会社 | 東証JQS | 4356 | 6,627 |
| | UNQ HOLDINGS LIMITED | HKEX | 2177 | 4,953 |
| | PFSweb Inc. | NASDAQ | PFSW | 4,817 |
| | eMnet Inc. | KOSDAQ | 123570 | 4,167 |
| 投資有価証券 | Infracommerce CXAAS S.A | Bovespa | IFCM3 | 10,515 |
| | 株式会社メニコン | 東証1部 | 7780 | 825 |
| | Twilio Inc. | NYSE | TWLO | 602 |
| | 株式会社デリバリーコンサルティング | 東証マザーズ | 9240 | 480 |
| | 株式会社ジーニー | 東証マザーズ | 6562 | 294 |
| | 日本航空株式会社 | 東証1部 | 9201 | 104 |
| | 株式会社MTG | 東証マザーズ | 7806 | 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 | 16 |
| | The RealReal, Inc. | NASDAQ | REAL | 4 |
| 合計 | | | | 53,582 |

● 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 | 北京騰信創新網絡營銷技術股份有限公司 (TensynPRC) | ChiNext | 300392 | 4,669 |

※時価は2021年7月29日終値で計算。PFSweb、Infracommerce、Twilio、RealRealは7月28日終値で計算。

11. 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 | 2021年3月期 1Q | 2022年3月期 1Q | 増減率 |
|--------|-------------|--------------|--------|
| 設備投資額 | 1,519 | 1,005 | ▲33.8% |
| 減価償却費 | 947 | 1,409 | 48.8% |

● 設備投資

主に単体サービスにおいて、池袋第二本社の開設による影響が一巡したことで減少

● 減価償却

主に単体サービスにおいて、池袋第二本社の開設したことによる影響で増加

● 従業員数

| | 2021年3月末 | 2021年6月末 | 増減 |
|----------|----------|---------------|-----|
| 連結従業員数 | 35,760 | 36,601 | 841 |
| (臨時従業員数) | 27,915 | 28,655 | 740 |
| 単体従業員数 | 15,949 | 16,303 | 354 |
| (臨時従業員数) | 22,915 | 22,934 | 19 |

● 連結

主に韓国・東南アジアでの受注案件の増加に伴い従業員・臨時従業員が増加

● 単体

主に新卒採用で従業員が増加

● サービス拠点

| | 2021年3月末 | 2021年6月末 | 増減 |
|------------|----------|------------|----|
| サービス拠点 | 167 | 167 | 0 |
| (国内サービス拠点) | 64 | 64 | 0 |
| (海外サービス拠点) | 103 | 103 | 0 |

● サービス拠点

海外で主にインドネシア、マレーシアにおいて拠点の新設・統廃合を実施

*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

在宅コンタクトセンターサービスのさらなる普及を目指し在宅CCサポートデスクを本格稼働

- 在宅の障壁となっていた4つの課題（セキュリティ、通話品質、生産性、在宅の孤独感）をより高い次元で解決
- 長期化するコロナ禍において高い事業継続性を発揮する在宅コンタクトセンターの定常化を強力に後押し

在宅CCサポートデスク -在宅の4つの課題を組織的に解決-



新型コロナワクチン接種の予約システムと、 予診票をオンラインで作成できるチャットボットサービス 「DEC Bot for Government」をセットで提供開始

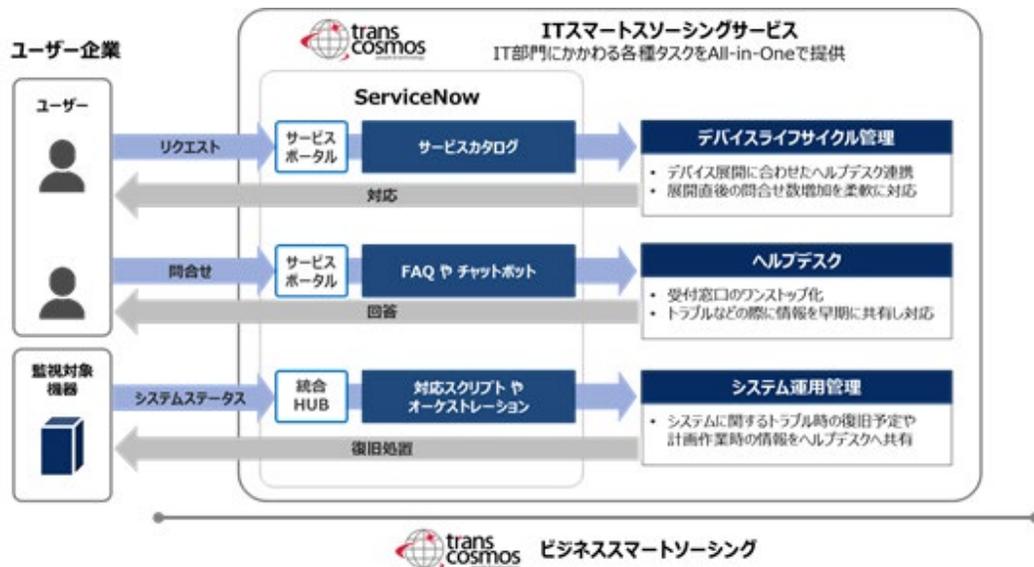
- DEC Bot for Government を導入することでオンライン予約だけではなく、予診票の事前作成も可能となり、本サービスのWebフォーム入力制御とチェック機能により、手書きで発生しがちな記載不備や、記入漏れを防止
- 住民は、集団接種会場にて、Webフォーム入力後に発行されるQRコードを使って予診票を印刷するだけのため、接種会場での3密回避と自治体職員の負担軽減に貢献



12. 1Q 活動トピックス

ServiceNowと セールスおよびサービスパートナー契約を締結

- ServiceNowは、単一の統合クラウドプラットフォーム上で、デジタルワークフローソリューションを提供、組織横断型のワークフローをシームレスに統合管理
- BPOサービスと組み合わせたIT運用管理の一元化により、ITに関するROIの最大化を支援



シンガポール拠点において ASEAN向けの営業とグループ内の開発体制を強化

- シンガポールの2拠点を活用し、ASEAN向けの営業体制とトランスコスモスグループにおけるグローバルでの開発体制を強化



- シンガポールでの営業拠点 TRANSCOSMOS SINGAPOREの社名を transcosmos international に変更
- ASEAN全域向けの営業活動・契約の集約管理に注力

- 子会社SOCIAL GEARの社名をTRANSCOSMOS ZEROに変更
- Facebookを中心としたSNSの運用・管理システムや広告運用システムなどの開発能力・知見を活かし、自社プラットフォームを構築支援

サービスの開発・強化

- 欧米No.1オンライン対面接客ソリューション「HERO」の日本語サービスサイトをオープン
- 大林組、トランスコスモス、応用技術、BIMモデリングの進展度（LOD：Level of Development）を管理するマネジメントシステム「Smart BIM Connection TM」を開発し販売を開始
- 日本最大級の医療・ヘルスケアプラットフォームである「Medical Note」を活用した疾患情報発信支援サービスの提供を開始
- デジタルトランスフォーメーションを総合的に支援するサービスの提供を強化
- 独自のデジタルマーケティングプラットフォームであるSaaS型CMS、DEC CMS（デック シーエムエス）にマーケティング支援機能を標準搭載

体制の強化（アライアンス・パートナー・M&A・拠点など）

- クアラルンプールに3拠点目となる25言語対応のオペレーションセンターを開設
- インドネシアのオペレーション拠点を新設
- 福岡支社を九州支社として拡張
- Cookie規制対策後のデータ活用を推進するデータマーケティングチームを発足
- 「Dynamic Yield」社とソリューションパートナー契約を締結

12. 1Q 活動トピックス

サービスの提供実績

- LINEの法人向けサービスサイトにSaaS型「DEC CMS」を導入
- コスメティックブランド「SiNTO（シント）」の化粧品製造業務を自社倉庫内で提供開始
- SBIいきいき少短にSEO対策FAQマネジメントサービスを導入・構築
- 富山県射水市の市政情報配信や道路の不具合通報等におけるLINE公式アカウント活用の支援を開始
- アパレルD2Cブランド「ONWARD DD」のECサイトを構築
- 医療従事者とのデジタルコミュニケーション手段としてLINE WORKSを活用したCRM連携ソリューションを提供

受賞・認定・その他企業活動など

- Criteoの専門的な知識や技術をもつパートナー部門「Criteo Tech Partner」において「Data Feed Partner」「Tag Partner」に認定
- 「日本直販の日」（6月6日）が制定されました
- 「2021年度TMALL BABY一ベストデータサービスパートナー」を受賞
- 米ガーナーが発刊したMarket Share: IT Services, Worldwide 2020、BPO*市場において、世界で13位を獲得



IRに関するお問い合わせ

トランスコスモス株式会社

本社管理総括 管理本部 IR推進部

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

- 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。
- 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。