

株主・投資家の皆様へ

トランスコスモス株式会社 証券コード：9715

第 **29** 期
2013年4月 1日
↓
2013年9月30日

中間期

トランスコスモス通信

トランスコスモス株式会社は、1966年の創業以来、優れた「人」と最新の「技術力」を融合し、より付加価値の高いサービスを提供してまいりました。お客様企業にマーケティングの最適化および効率化、EC・通販事業などの売上拡大や、バックオフィスや情報システム運用などの業務効率向上とコスト削減を実現する、総合的なITアウトソーシングサービスを世界規模で提供し、お客様企業の「Global IT Partner」を目指してまいります。

trans
cosmos
people & technology

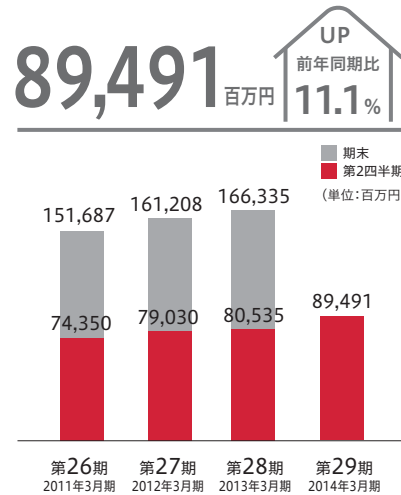
 Your Global
IT Partner.

あなたの、グローバルITパートナーを目指して。

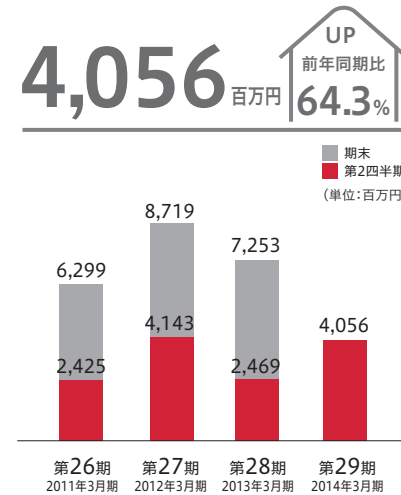
株主・投資家の皆様には、
平素より格別のご支援を賜り、
厚く御礼申し上げます。

ここに株主・投資家の皆様へのご挨拶と、
2014年3月期第2四半期
(2013年4月1日～2013年9月30日)の
業績に関するご報告をいたします。

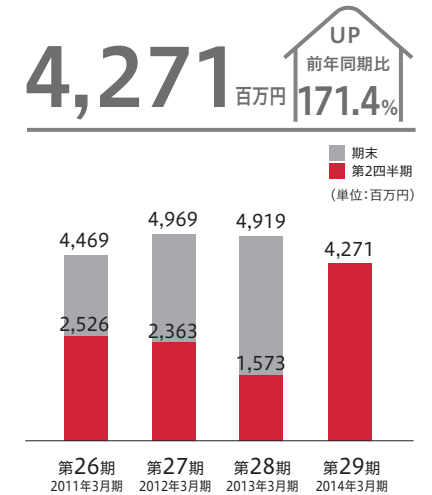
■連結売上高



■連結営業利益



■連結第2四半期純利益



当期の決算の概要について

当社グループの関連する情報サービス業界では、企業のIT投資は緩やかながら改善に向かっており、経営リソースの最適化、コスト競争力強化、業務改革などITを活用した経営効率の改善に取り組む企業が増加しております。また、EC(電子商取引)を活用したダイレクトセールス^①で商品・サービ

スの売上拡大を模索する動きも活発化してきており、これらのニーズに伴うアウトソーシング需要が拡大しております。

このような状況の下、当社グループは、お客様企業の経営効率の改善を支援するサービスの提供に注力し、既存業務の拡大や新規業務の獲得など受注の増加に繋げることができました。また、引き続き生産性向上・品質向上に努め利益率の改善に取り組んだ結果、収益面についても好調に推移しました。

当期の取り組みについて

お客様企業のECビジネスにおいて、調査・分析からECサイト構築・運用、Webプロモーション、カスタマーケア^②、フルフィルメント^③までの業務をワンストップで支援するアウトソーシングサービス体制の強化、推進に努めました。具体的には、米国のECアウトソーシング業界大手のPFSweb, Inc.

用語解説

①ダイレクトセールス→一般的には、メーカーおよびメーカー系列販売会社が営業担当者(セールスマン、セールスパースン)を抱え直接消費者に販売する方式のことを指す
②カスタマーケア→商品に関するお問い合わせやクレーム応対、商品を購入したお客様のフォローなど幅広くお客様対応を行う業務。一般的な問い合わせから商品の使い方や修理・故障といったテクニカルサポート業務までを含む場合もある
③フルフィルメント→消費者などからの発注を受け、商品の梱包、発送といった業務をする管理運営のことで、一般的には受注管理・在庫管理・発送業務・入金管理・顧客データ管理などがある



との資本・業務提携に引き続き、中国の大手ECフルフィルメント・物流企業の上海合驛物流有限公司 (FineEX)と資本・業務提携を行いました。さらに韓国では、株式会社ディノス・セシールと連携し、通販ブランド「セシール」の韓国市場向けECサイト『セシールオンラインショップ』を開設しました。現在では、アジア、欧米など世界31カ国でECワンストップサービスを提供しています。

④アトリビューション分析→ECなどで商品を購入した消費者が購買行為の前に接触した媒体や広告などを調査し、商品購買への間接効果を算出することで、媒体・広告の商品購買への貢献度を分析・評価する

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

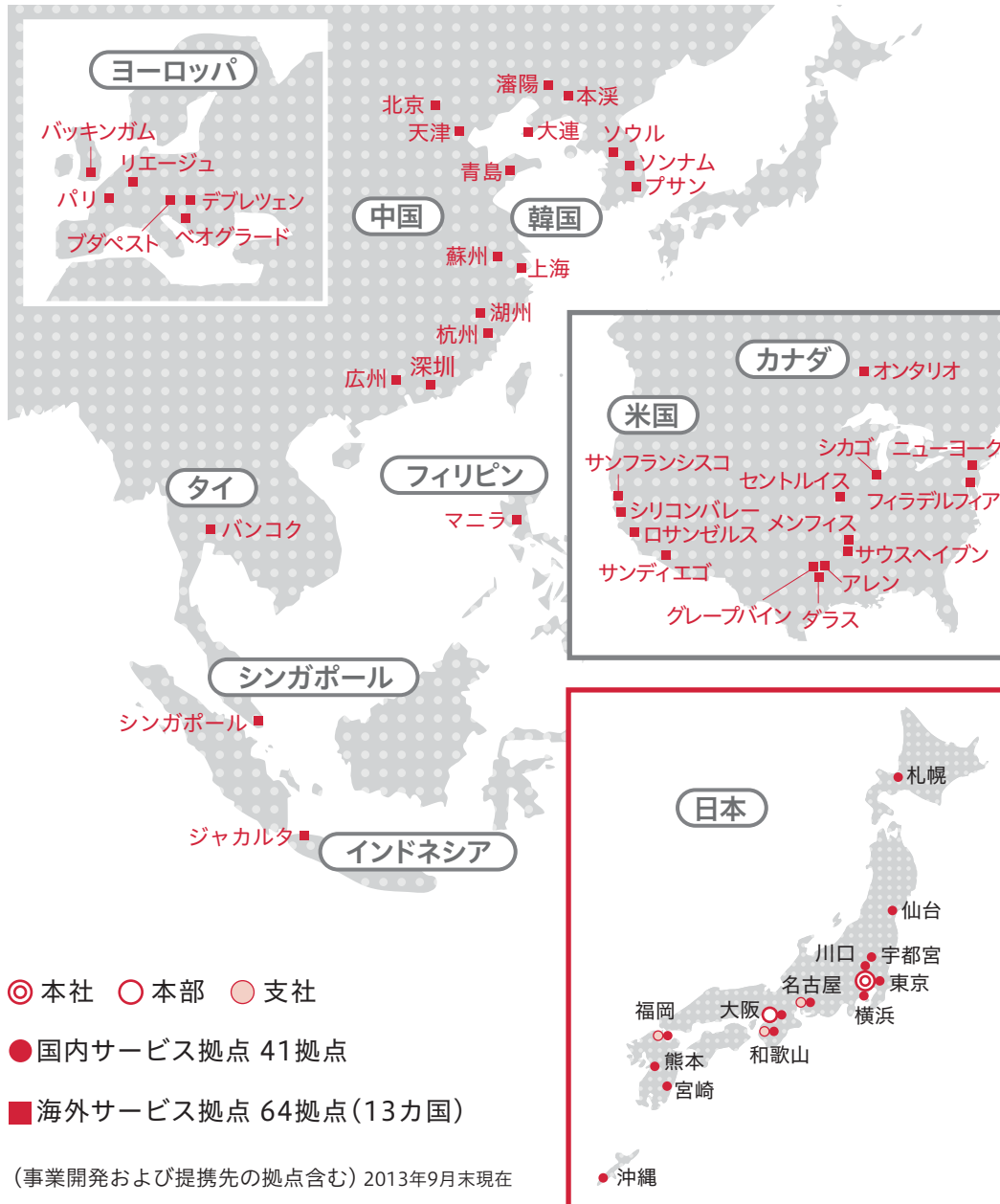
2014年3月期の配当金につきましては、現時点では未定としておりますが、具体的な配当金額が決定した時点で速やかに公表いたします。

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お願い申し上げます。

2013年12月
代表取締役社長兼COO

奥田昌孝

トップメッセージ
トピックス
国内・海外拠点
事業紹介
導入事例
クロスアップ
連結財務情報
CSR活動の報告
会社株式情報



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、12拠点・2,843名)
- 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47年、ヘルプデスク^⑤業界トップクラス)



用語解説

⑤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 ⑥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

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、EC通販事業支援、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2,000名）
- 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^①を積極的に導入

コールセンターサービス

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ールセンターサービスプロバイダー
- 国内21拠点・12,470席*、海外18拠点・6,950席*の国内最大規模のコール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ソーシャルメディア渋谷センターを開設

*2013年9月末時点



バンダイ深圳有限公司 様

中国最大ECモール「タオバオ」への出店にあたり、ECサイトのデザイン・構築からプロモーション、配送までをワンストップでサポート。出店後3カ月連続で月間売上150%伸張を達成し、中国でのECサイトのスムーズな立ち上げに成功。



課題	中国最大のECモール「タオバオ」への出店におけるECサイトの構築・運用	導入サービス	グローバルECワンストップサービス
成果	① ECサイトのデザイン、構築からプロモーション、配送までワンストップでサポート ② タオバオとの戦略的パートナーシップによりスピーディーなシステム連携を実現 ③ 出店後3カ月連続で月間売上150% / サイト訪問数149%伸張を達成		

お客様からの声

バンダイ深圳有限公司
ご担当者様

中国において日本と同等のきめ細かなサポートを提供いただいています。

ここ中国にもECサイトの構築・運用をサポートしてくれる事業者さんは数多く存在しますが、「一部の業務のみ対応可能」という場合が一般的です。しかし、CC China*さんの場合は、ECサイトの構築・運用業務をトータルにお任せすることができますので、非常に助かっています。また、CC Chinaさんは日系企業のため、私どもへの提案や報告は日本語で行ってもらえます。中国にいながら、コミュニケーション面での不安やリスクを気にせず率直にやりとりできますので、迅速な意思決定につながっています。タオバオへの出店は新たな取り組みでしたが、CC Chinaさんの協力もあり、無事順調なスタートを切ることができました。今後もトランスコスモスグループがお持ちのノウハウを駆使し、更なる売上拡大に向けた積極的な提案を期待しています。

*CC China (正式社名: 上海特思尔大宇宙商務咨询有限公司)

トランスコスモスの中国子会社として2006年4月に設立。急拡大する中国市場において、顧客サポートなどの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、ECサポートサービスなどの事業を展開

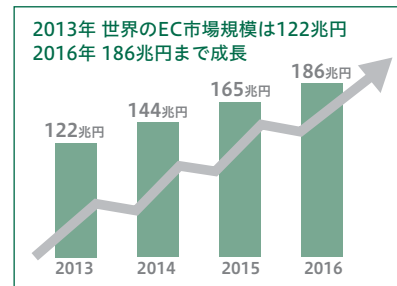
トランスコスモスがいま最も注力するサービス

「グローバルECワンストップサービス」をご紹介します

Q1 ECとは何ですか？

A ECとは「エレクトロニックコマース」の略称です。インターネットなどのネットワークを利用し、電子的に契約や決済などの商取引をすることです。代表的な例では、楽天市場やアマゾン、企業のオンラインショッピングサイトなどがあります。2013年の世界のEC市場規模は122兆円で、2016年には186兆円まで成長すると予測されます。(当社調べ)

●成長するEC市場



Q2 グローバルECワンストップサービスってどんなサービス？

A EC事業に必要な業務すべてを日本をはじめ、世界31カ国で支援するトランスコスモスのアウトソーシングサービスです。

●EC事業の業務



Q3 この分野におけるトランスコスモスの強みは何ですか？

A 1) 欧米・アジアの各国での大手企業とのパートナーシップ、2) 世界31カ国に対応したグローバルなサービス展開、3) 豊富なサービス提供実績の3点です。

●大手企業とのパートナーシップ

<p>欧米</p> <p>米国ECアウトソーシング業界大手「PFSweb」</p>	<p>中国</p> <p>中国最大ECモール「TMALL」</p>
<p>韓国</p> <p>韓国最大ECモール「eBay」</p>	<p>中国</p> <p>中国大手ECフルフィルメント・物流企業「FineEX」</p>

●世界31カ国に対応

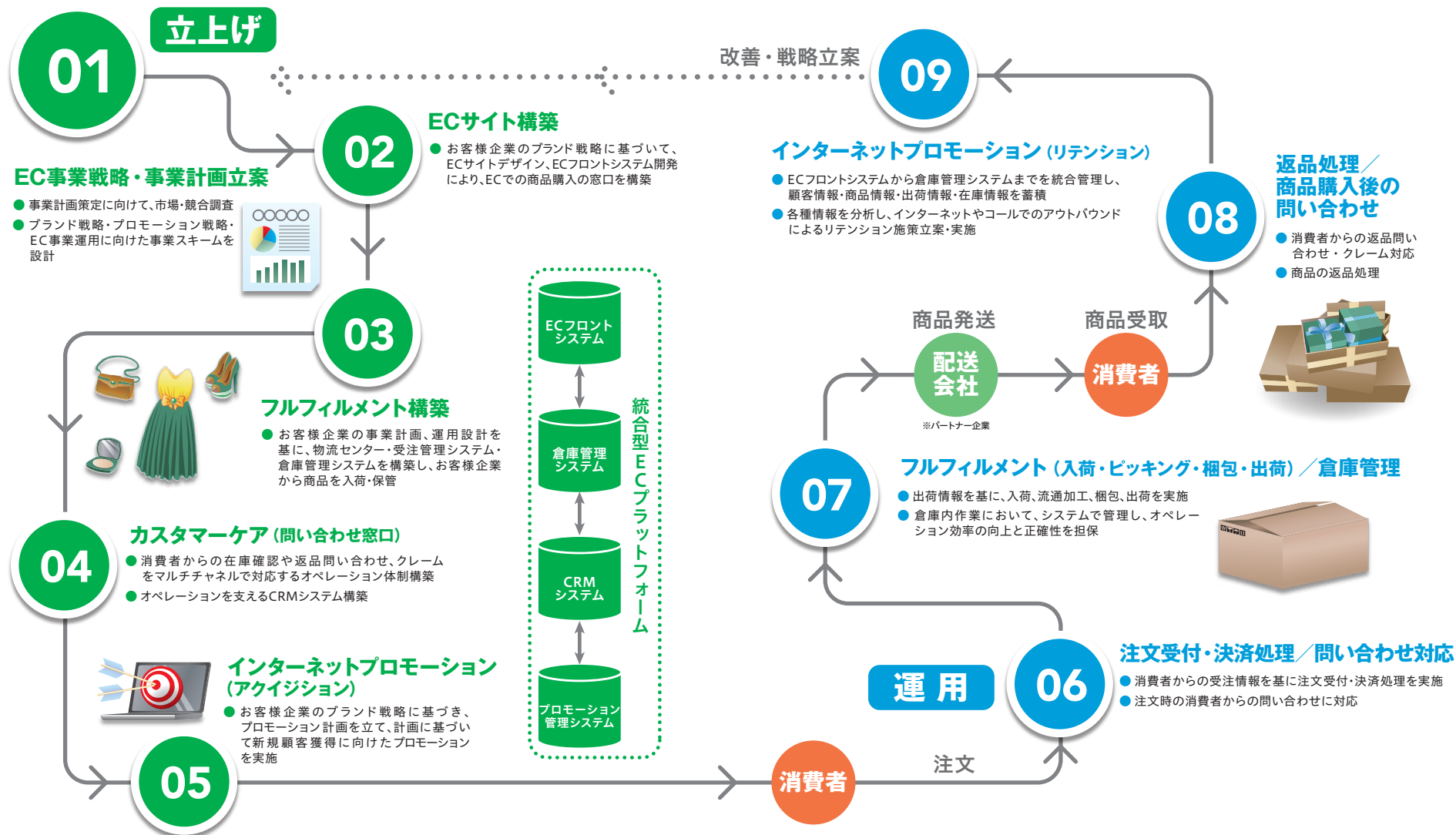
アジア	日本	中国	韓国	インドネシア
北米	米国	カナダ		
欧州	イギリス	ドイツ	フランス	スペイン
	イタリア	オランダ	スウェーデン	デンマーク
	フィンランド	ノルウェー	スイス	ポーランド
	ベルギー	オーストリア	ギリシャ	ポルトガル
	アイルランド	ルーマニア	ハンガリー	ルクセンブルク
	ブルガリア	スロベニア	リトアニア	ラトビア
	エストニア			

●豊富なサービス提供実績

	日本	70社
	欧米	60社
	中国	35社

Q4 具体的にどのようなサービスを提供しているのですか？

A お客様企業の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。現地での経験に基づく運用で、ECビジネスパートナーとして、お客様企業の「売上拡大」と「業務効率化」を支援します。

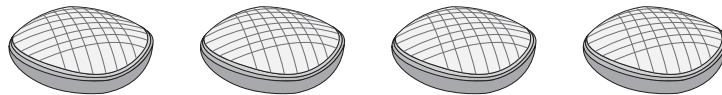


Q5 どんな所で業務を行っているのですか？

A 米国の例では、右記のようなECワンストップセンターで業務を行っています。

ECワンストップセンターの強み

ワンストップセンターに各EC運用機能を集約することで、運用相互間での密接な連携を実現。『オペレーショナル・エクセレンス⁷』を向上します。



当社の関連会社であり米国のパートナーシップであるPFSweb社の倉庫・配送センターを含む総稼働面積は

東京ドーム約4.1個分！

用語解説

⁷オペレーショナル・エクセレンス→業務オペレーションのスキルや質などが磨きあげられ、高効率、高生産性を実現することで企業の競争上の優位性となっている状態のことを言う。企業の競争源泉の重要要素であり企業戦略のひとつとして注目されている





ECサイト構築・運用エリア

カスタマーケアエリア

受発注・在庫管理エリア

出荷エリア

Q6 具体的な実績を教えてください

A ごく一部ですが、欧米と中国での主な実績は以下の通りです。

● 欧米での主な実績

欧米では Fortune 500 や Global 1000 の大手ブランドを含むお客様企業にサービスを提供。
アパレルやヘルス&ビューティー、消費財、食品、日用雑貨などの分野を中心に多数実績を保有。



● 中国での主な実績

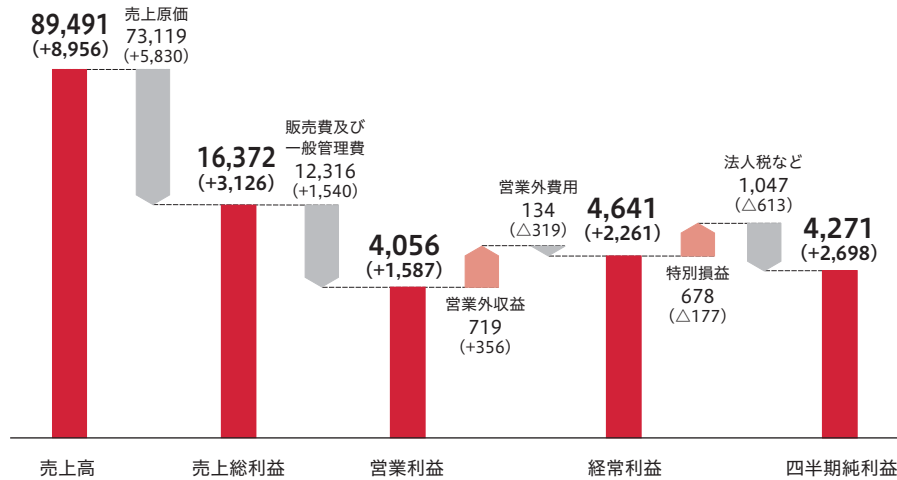
大手日系ブランド企業様に加え、欧米、中国ブランド企業様へサービスを提供。
アパレル、消費財、玩具などの分野を中心に多数実績を保有。



■ 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(2013年4月1日から2013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の主要サービスを中心とした当社グループの主力事業である単体サービスの受注が好調に推移しました。また一部BtoC子会社を連結範囲に含めた影響などもあり前年同期比11.1%の増収となりました。

営業利益

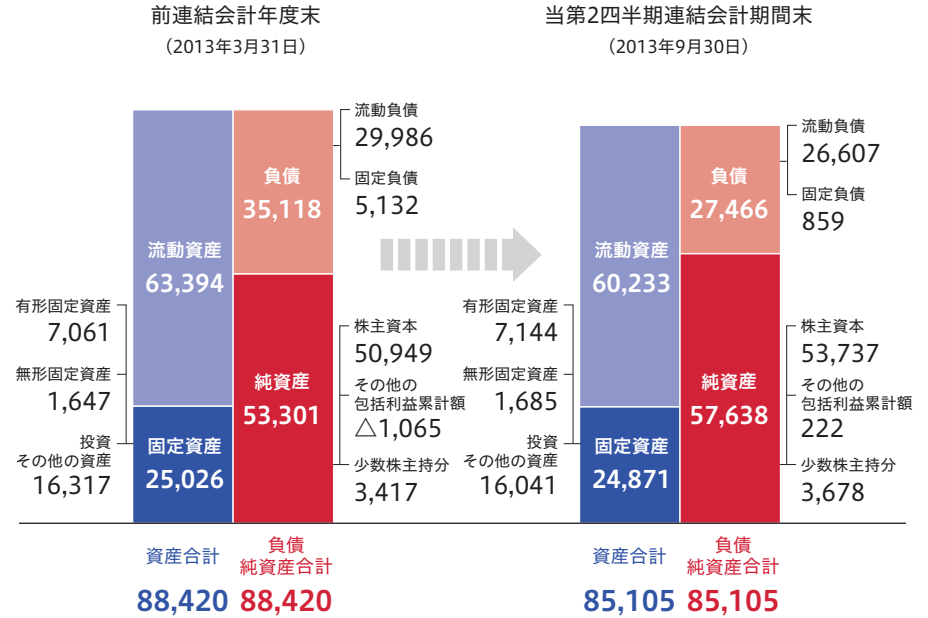
一部BtoC子会社を連結範囲に含めた影響で販売費及び一般管理費が増加したものの、主力事業である単体サービスと、オフショア開発事業を中心とした海外子会社などの収益性が改善し、前年同期比64.3%の増益となりました。

四半期純利益

事業の収益性改善に加えて、為替差益の計上など営業外損益が増加し、また重要訴訟の和解に伴い税金費用などが減少したことにより四半期純利益は前年同期比171.4%の増益となりました。

■ 連結貸借対照表の概要

(単位:百万円)



総資産

前連結会計年度末に比べて3,315百万円減少しました。このうち流動資産は、借入金の返済などによる現金及び預金の減少に伴い3,160百万円減少しました。固定資産は、関係会社株式の新規取得による増加がありましたが、投資その他の資産のその他に含めていた訴訟仮払金が減少したことなどにより154百万円減少しました。

負債

負債は、主に訴訟損失引当金の減少や借入金の返済などにより、前連結会計年度末に比べて7,652百万円減少しました。

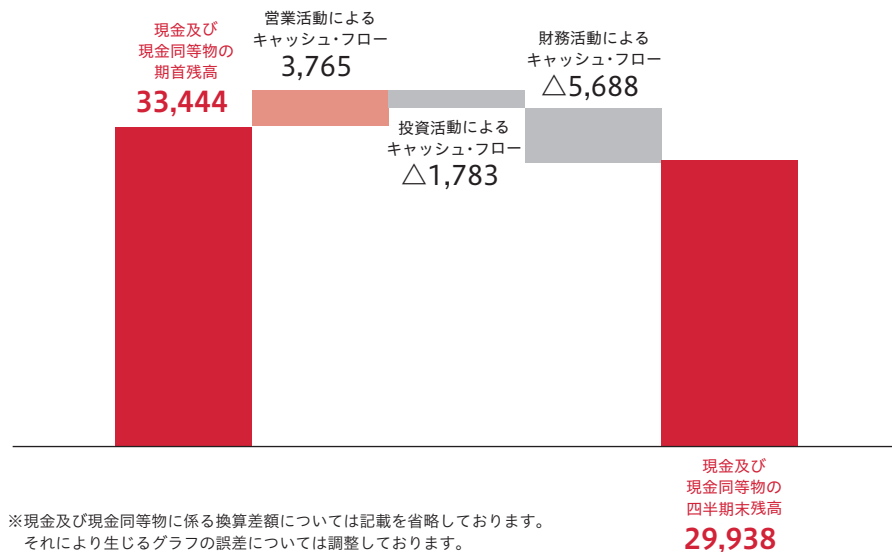
純資産

純資産は、四半期純利益の計上による利益剰余金の増加と為替換算調整勘定の変動による増加など、前連結会計年度末に比べて4,336百万円増加しました。これにより自己資本比率は、63.4%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(2013年4月1日から2013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。

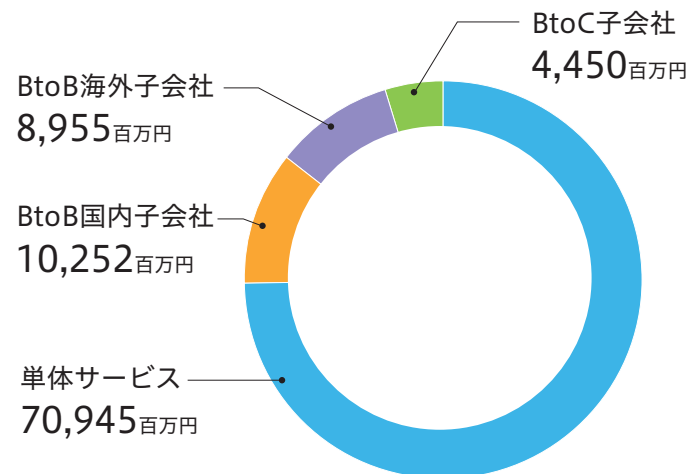
キャッシュ・フロー

営業活動によるキャッシュ・フローは、税金等調整前四半期純利益等が増加したことにより、前年同期と比べ1,224百万円収入が増加しました。投資活動によるキャッシュ・フローは、関係会社株式の取得による支出が増加したことにより、当第2四半期連結累計期間において1,783百万円の支出(前第2四半期連結累計期間は890百万円の収入)となりました。財務活動によるキャッシュ・フローは、長期借入金の返済による支出が減少したことにより、前年同期と比べ1,206百万円支出が減少しました。

■ セグメント別売上高

(単位:百万円)

当第2四半期連結累計期間(2013年4月1日から2013年9月30日まで)



注)セグメント間取引消去等△5,112百万円は含まず

単体サービス

当社のコールセンターサービスなどを中心としたワンストップのアウトソーシングサービス事業

BtoB国内子会社

国内で法人向けビジネスを展開するグループ会社事業

BtoB海外子会社

海外で法人向けビジネスを展開するグループ会社事業

BtoC子会社

消費者向けインターネットメディアビジネスを展開するグループ会社事業



CSR活動

～人材育成支援、学術・教育の振興～

当社は、自社のサービスやノウハウを最大限に活かし、個人や組織の人材育成支援を行っています。当社のテクノロジーが、イノベーション創発の土壌となる人材の育成とその活性化に寄与することで、新たな価値創造が促進され、社会、ひいては日本全体のイノベーションにつながることを期待しています。

立教大学との産学連携を強化

当社と立教大学経営学部は、2011年9月より産学連携の取り組みを実施してきました。2012年度は前期に授業「eビジネス論」の中でゲスト講義を行い、後期は企業の実データに基づいた実践的なリサーチとプレゼンテーションの実習を行いました。2013年度は、トランスコスモスのプロフェッショナル社員が兼任講師に就任し、専門科目の「マーケティングリサーチ」の中で、最新のデータマーケティング事例の紹介やツールの実習を取り入れた授業を開始するなど、ビジネス界のニーズに合致した、より多くの人材育成に貢献しています。



トランスコスモス・アナリティクス株式会社
取締役副社長 萩原雅之による講義の様子

「昨年度、私のゼミで山浦様からご指導いただいた『ビッグデータ実習ゼミナール』の内容を、今年度は200人規模の通常授業に拡大し、マーケティングリサーチの専門科目として展開していただいております。授業はいつも教室が満杯状態で、皆とても真剣に取り組んでおります。マーケティングリサーチは、方法やツールが日進月歩で進化していますので、多くの学生が実務の最先端に触れる機会を提供していただき、大変ありがたく感じています」

立教大学経営学部教授 佐々木 宏



トランスコスモス主席コンサルタント
山浦直宏兼任講師による講義の様子

インターナショナルスクールへの出張授業を実施

当社は、教育支援と人材育成に関する取り組みの一環として、K. International School Tokyo(東京都江東区)の生徒を対象に「オーストラリア手話」の出張授業を実施しました。

授業では、当社に在籍する聴覚障がいのある社員と、英語での教育経験がある社員が講師を務め、生徒の皆さんと一緒に「オーストラリア手話」によるアルファベットから簡単な日常会話までを学ぶワークショップを行いました。



●取り組みのポイント

- ・「オーストラリア手話ができる」聴覚障がいのある社員と、「英語での教育経験がある」社員による出張授業
- ・聴覚障がいのある社員はWebデザイナーとして、英語での教育経験がある社員は、海外事業推進メンバーとして勤務
- ・授業はすべて英語で実施



授業風景



～ダイバーシティ推進活動～

当社は、性別、年齢、国籍、障がいの有無など、多様なバックグラウンドをもった社員一人ひとりがやりがいをもって生き生きと持続的に働ける職場環境の実現を目指しています。その中で、責任ある企業活動を行い、会社と個人が、持続的に成長することによって、経済・社会の発展に貢献していきます。その取り組みとして、「障がい者雇用促進」と「女性活躍推進」の活動を行っています。

障がい者雇用促進(働く環境をサポート)

当社では、スポーツ競技で優秀な成績を収めている社員には、海外遠征などの際に「特別休暇」を取得できる制度を設けており、仕事をしながら競技活動を続けられるようにサポートしています。その他にも、精神保健福祉士、社会福祉士、手話通訳などのサポートスタッフが在籍しており、障がいのある社員が安心して働ける環境づくりに取り組んでいます。

●デフリンピック(聴覚障がい者の国際スポーツ大会)で銀メダル獲得

「第22回夏季デフリンピック競技大会 ソフィア2013」に、当社社員が女子バレーボール日本代表として出場し、銀メダルを獲得。併せて「都民スポーツ大賞」も受賞しました。



●第34回アビリンピック(全国障害者技能競技大会)東京都代表に選出

「第34回アビリンピック」の、ホームページ、DTP、データベースの3競技に、東京都代表選手として当社社員3名が出場。当社では、技能向上を目的として、若手社員を中心に、アビリンピックに積極的に参加しています。



女性活躍推進

当社では、2007年10月より「女性の活躍推進」を目指して活動しています。「女性が積極的に活躍できる魅力ある企業風土の創造を！」のスローガンのもと、プロジェクトチームを組んで、以下の「3つの柱」に取り組んでいます。

●女性社員の能力開発・キャリア開発支援

- ・次世代のマネジメント層である女性社員の能力開発を目的とした「キャリア塾ベーシック」
- ・次々世代のマネジメント層の母集団を育成するための「キャリアバリュー研修」



女性活躍推進プロジェクト専用サイト「cosmos★net」

●社内の意識改革・広報活動

- ・プロジェクトの発足・施策の周知
- ・企業風土の創造と醸成

●働きやすさ支援(主な活動実績)

- ・育児支援ハンドブック
- ・育児支援説明会
- ・復職前説明会
- ・ベビーサイン体験会
- ・育児支援ニュース
- ・ママランチ
- ・キャリア塾卒業生による情報交換会
- ・ワーキングマザーイベント



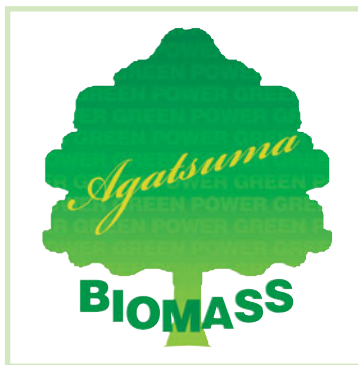
CSR活動

～環境・エコ活動～

当社は、お客様企業のグリーン調達要請に適應するため、環境マネジメントシステムの国際規格「ISO14001」を本社・大阪本部において取得し、社内および事業活動において環境保全活動に取り組んでいます。また、地域での環境保全活動にも積極的に取り組んでいます。

グリーン電力証書購入により「グリーン電力化」を導入

当社の渋谷本社ビル1F・2F・13Fでは、群馬県の木質バイオマス発電所から発電されるグリーン電力(CO₂を発生しない電力)を使用しています。当社は、社会貢献活動の一環としてグリーン電力を使用し、地球温暖化防止に貢献します。



グリーン電力相当量: 150,000kWh
 発電種別: バイオマス(木質)発電
 利用期間: 2013年4月1日～2014年3月31日
 利用場所: 当社渋谷本社ビルの1F・2F・13F
 認証発行事業者名: 株式会社吾妻バイオパワー

●グリーン電力とは・・・

「風力」、「太陽光」、「中小水力」、「バイオマス」、「地熱」などのグリーンエネルギーで発電された地球に優しい電力を指します。

●バイオマス発電の効果

地球温暖化防止

化石燃料の代替として、再生可能エネルギー(グリーン電力)を利用

森林保全

森林から出てくる間伐材・残廃材などをチップ化し、燃料として有効活用

エネルギー自給率の向上・有効活用

グリーンエネルギーの中でも発電効率、発電量ともに最も安定的、効率的

沖縄での環境保全活動を推進

当社グループ会社のトランスコスモス シー・アール・エム沖縄株式会社では、沖縄に根付いた地元企業として、地域社会と共働しながら、地域社会貢献および環境保全活動を継続的に実施しています。

●ハイビスカス植樹

2009年度より、沖縄市民の憩いの場である沖縄市のコザ運動公園内の環境美化活動として、ハイビスカスの植樹祭に参加し、毎年100苗の植樹を実施しています。



●地域清掃ボランティア参加

2007年度より、那覇新都心通り会主催で隔月に実施される地域清掃ボランティアに、毎回20名ほどの社員が参加しています。このような美化活動以外に安全まちづくりにも参加し、地域社会の一員として貢献しています。



会社概要 (2013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:8,101名 グループ:14,815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	大阪府大阪市北区梅田3-3-20 明治安田生命大阪梅田ビル 〒530-0001 TEL.06-6457-1600(代表) FAX.06-6457-1601

株式の状況 (2013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	19,540名

大株主の状況 (2013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
平井 美穂子	1,463	3.00
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	1,434	2.94
THE BANK OF NEW YORK・JASDECTREATY ACCOUNT	736	1.51
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	722	1.48
有限会社HM興産	722	1.48
トランス・コスモス社員持株会	615	1.26
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505103	549	1.13

注) 1. 上記のほか、当社が自己株式7,652千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 (2013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
取締役副社長	石見 浩一
専務取締役	向井 宏之
上席常務取締役	森山 雅勝 永倉 辰一 牟田 正明 高野 雅年
社外取締役	夏野 剛※ 瀧浪 壽太郎※ 吉田 望
常勤監査役	石岡 英明
監査役	中村 敏明※ 山根 節夫※
常務執行役員	貝塚 洋 河野 洋一 中山 国慶 清水 賢 本田 仁志 山喜 和彦
執行役員	長谷川 勉 井上 博文 下總 邦雄 内村 弘幸

※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 (中間配当 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	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(郵便物送付先)	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 東京都杉並区和泉二丁目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います。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>

