

Global Digital Transformation Partner

2019年3月期 本決算説明会



2019年4月26日

トランスコスモス株式会社

エグゼクティブサマリ

2019年3月期 損益計算書

- 連結損益計算書サマリ
- セグメント別業績サマリ
- 連結売上高の推移
- 連結売上高の増減分析
- 連結営業利益の推移
- 連結営業利益の増減分析
- 単体サービス 営業利益の増減分析
- 連結四半期業績
- 親会社当期純利益の増減分析
- (ご参考) 単体サービス 分野別売上高

2019年3月期 貸借対照表・キャッシュフロー計算書・配当政策

- 連結貸借対照表の概要
- (ご参考) 保有上場銘柄
- 連結キャッシュフロー計算書
- 配当政策
- (ご参考) 設備投資・減価償却・従業員数・サービス拠点

中期重点施策

- 重点施策
- 目指す姿
- DECサービス
- BPOサービス
- 海外展開
- お客様企業の戦略的パートナー

Appendix

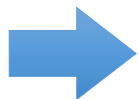
2018年度 活動トピックス

成果

- 連結売上高+6.8%、過去最高売上高を更新
- 海外関係会社事業は高成長率を継続、黒字転換を達成
- 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により持分法投資損失が減少
- 関係会社株式売却益の計上で親会社当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

1	2019年3月期 損益計算書
2	2019年3月期 貸借対照表・キャッシュフロー計算書・配当政策
3	中期重点施策

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が牽引して増収
- 営業利益：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の改善で増益
- 親会社当期純利益：経常利益の増加、関係会社株式売却益の計上等特別損益の改善などで増益

単位：百万円	2018年3月期		2019年3月期		増減	
		(構成比)		(構成比)	(増減額)	(増減率)
売上高	266,645	100.0%	284,696	100.0%	18,051	6.8%
売上原価	219,377	82.3%	237,494	83.4%	18,116	8.3%
売上総利益	47,267	17.7%	47,202	16.6%	▲ 65	▲0.1%
販管費	41,175	15.4%	41,846	14.7%	671	1.6%
営業利益	6,092	2.3%	5,355	1.9%	▲ 736	▲12.1%
営業外損益	▲ 4,289	▲1.6%	38	0.0%	4,328	-
経常利益	1,802	0.7%	5,394	1.9%	3,592	199.3%
特別損益	▲ 758	▲0.3%	3,875	1.4%	4,633	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲ 2,176	▲0.8%	4,433	1.6%	6,609	-

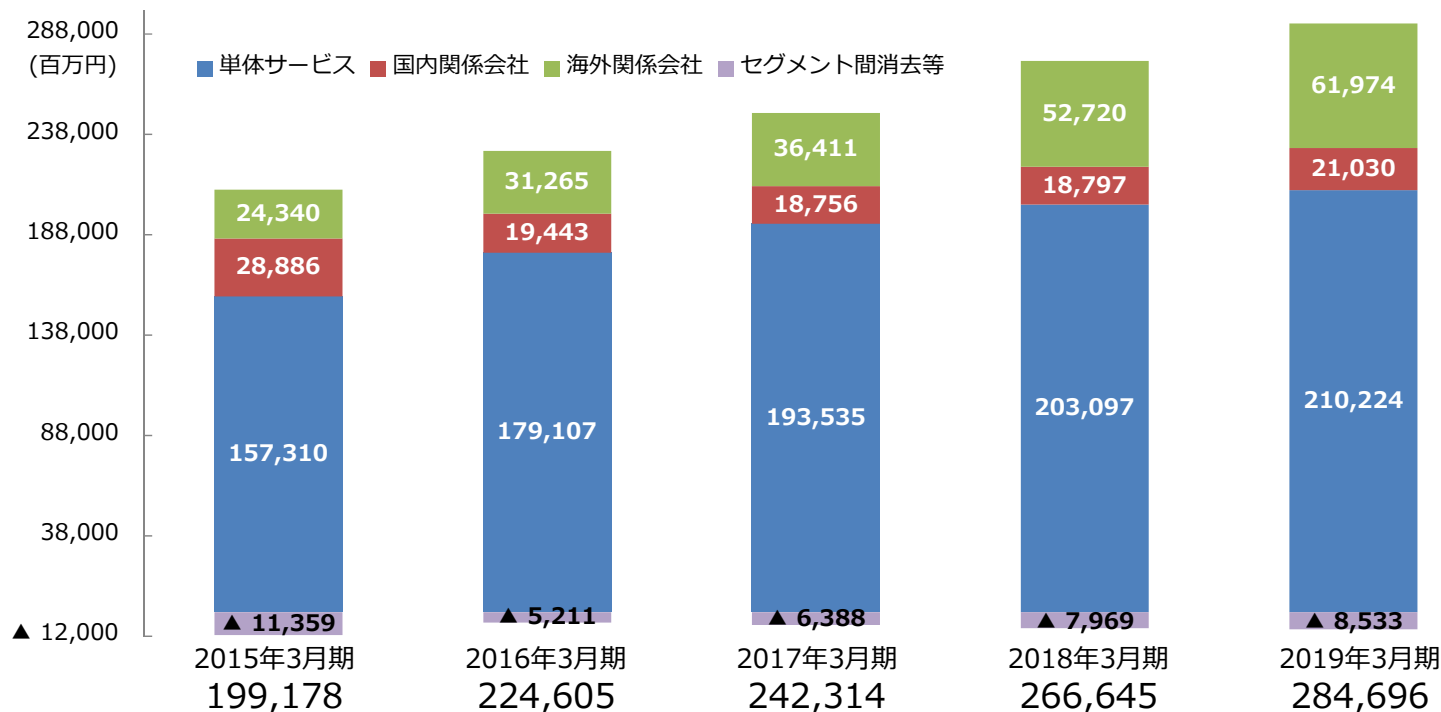
セグメント別業績サマリ

- 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や新規連結の影響で採算性が向上
- 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		2019年3月期		増減	
			(構成比)		(構成比)	(差額)	(増減率)
売上高	単体サービス	203,097	76.2%	210,224	73.8%	7,126	3.5%
	国内関係会社	18,797	7.0%	21,030	7.4%	2,233	11.9%
	海外関係会社	52,720	19.8%	61,974	21.8%	9,254	17.6%
	セグメント間取引消去	▲ 7,969	▲3.0%	▲ 8,533	▲3.0%	▲ 563	▲7.1%
	(合計)	266,645	100.0%	284,696	100.0%	18,051	6.8%
セグメント 損益	単体サービス	5,834	95.8%	4,415	82.4%	▲ 1,418	▲24.3%
	(利益率)	2.9%		2.1%			
	国内関係会社	256	4.2%	624	11.7%	367	143.0%
	(利益率)	1.4%		3.0%			
	海外関係会社	▲ 24	▲0.4%	313	5.8%	338	-
(利益率)	▲0.0%		0.5%				
セグメント間取引消去	25	0.4%	2	0.1%	▲ 22	▲88.8%	
(合計)	6,092	100.0%	5,355	100.0%	▲ 736	▲12.1%	

連結売上高の推移

- 9期連続で増収となり、最高売上高を更新



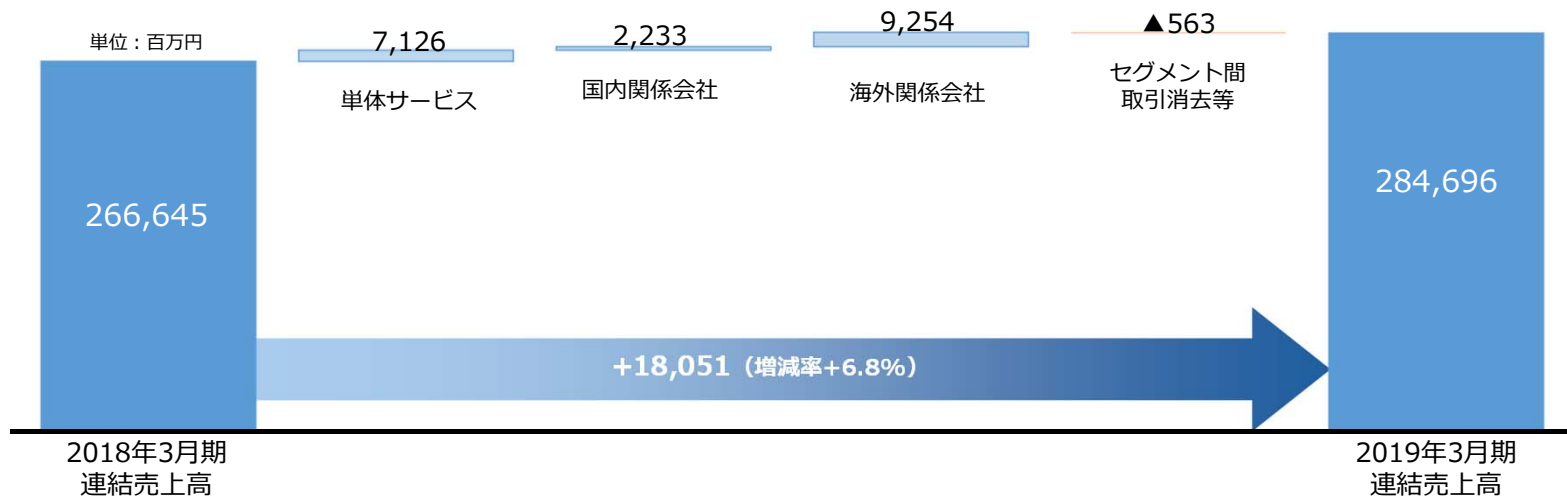
連結売上高の増減分析

- 売上高 増加：+18,051百万円（+6.8%）

単体サービス 主要サービス（DEC・BPO）の受注増加で増収

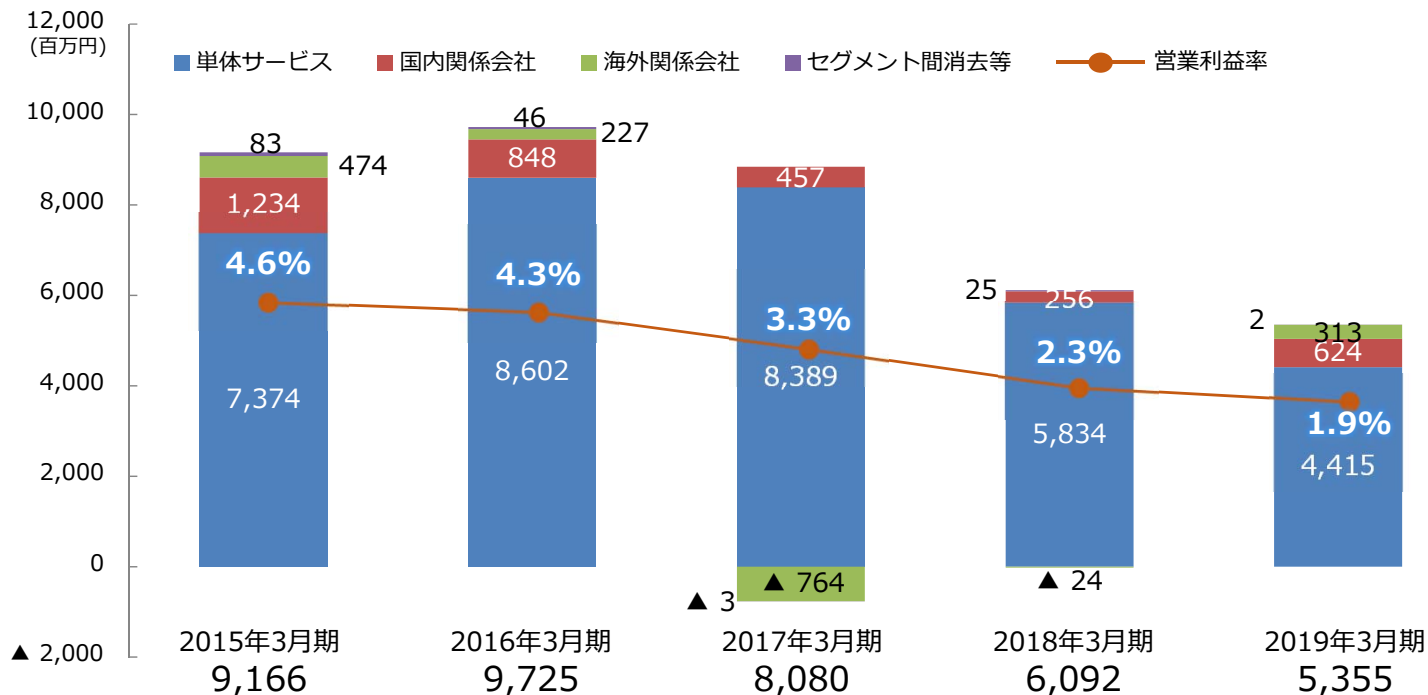
国内関係会社 上場子会社の売上増加、新規連結子会社の影響などで増収

海外関係会社 中国・韓国子会社の売上増加で増収



連結営業利益の推移

- 単体サービスは先行投資の影響で減益続くも、国内関係会社・海外関係会社は収益性改善
- 営業利益率は2%水準に低下



連結営業利益の増減分析

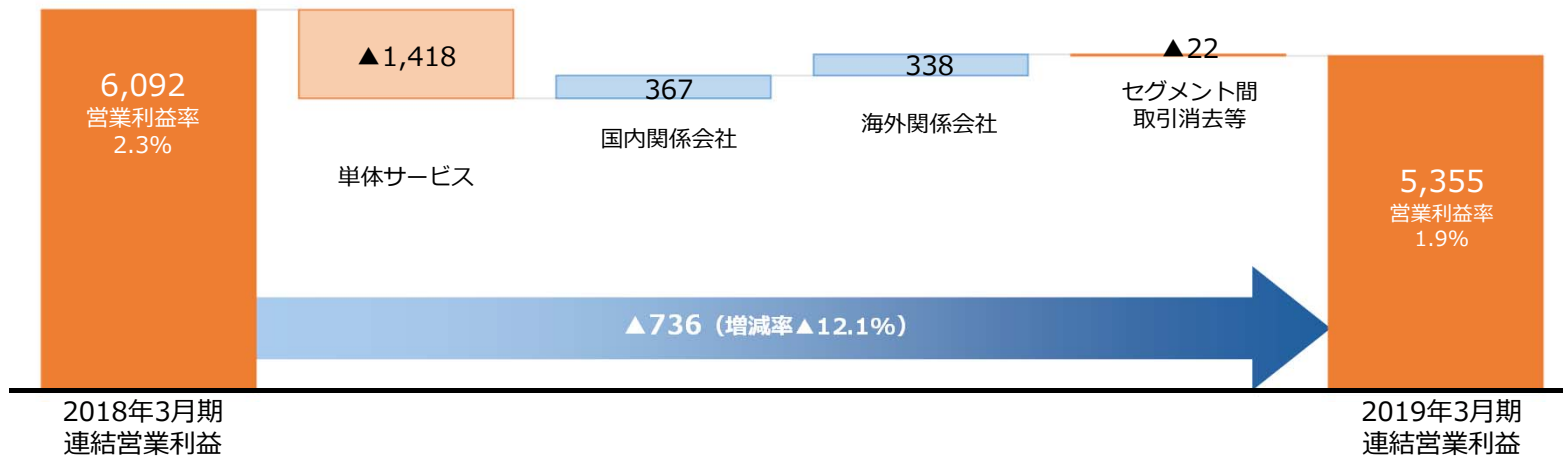
- 営業利益 減少 : ▲736百万円 (▲12.1%)

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、販管費の増加などの影響で減益

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向上、新規連結子会社の影響などで増益

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



単体サービス 営業利益の増減分析

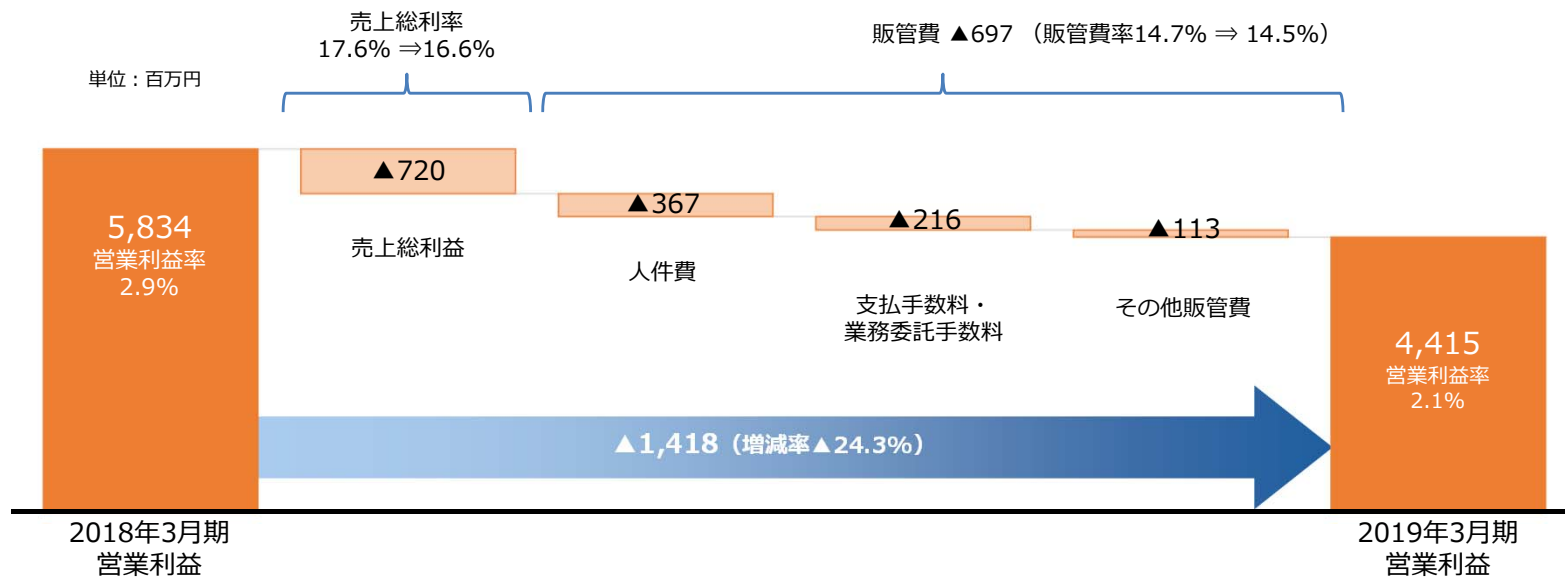
- 営業利益 減少 : ▲1,418百万円 (▲24.3%)

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。売上総利益率は1.0ポイント低下

販管費

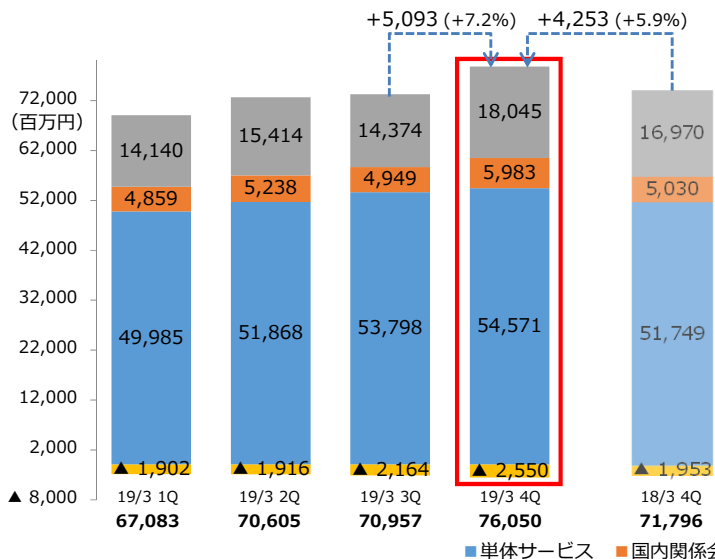
前期に実施した先行投資の影響や事業拡大に伴い697百万円増加。販管費率は0.2ポイント改善



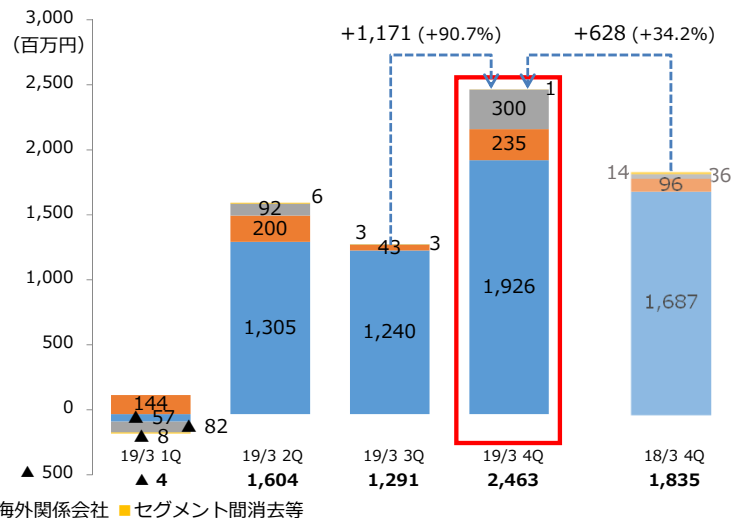
連結四半期業績 (2019年1-3月期)

- 売上高：主に単体サービスにおいてDMを中心としたDECサービスが増収となり、前4Q比では+4,253百万円、+5.9%の増収。当3Q比では、主に中国を中心とした海外関係会社为好調に推移し、+5,093百万円、+7.2%の増収
- 営業利益：主に単体サービスにおけるDMを中心としたDECサービスの収益性改善、海外関係会社における一部欧州子会社の事業再構築などで前4Q比では+628百万円、+34.2%の増益。当3Q比では、単体サービスの増益が牽引し、+1,171百万円、+90.7%の増益

売上高

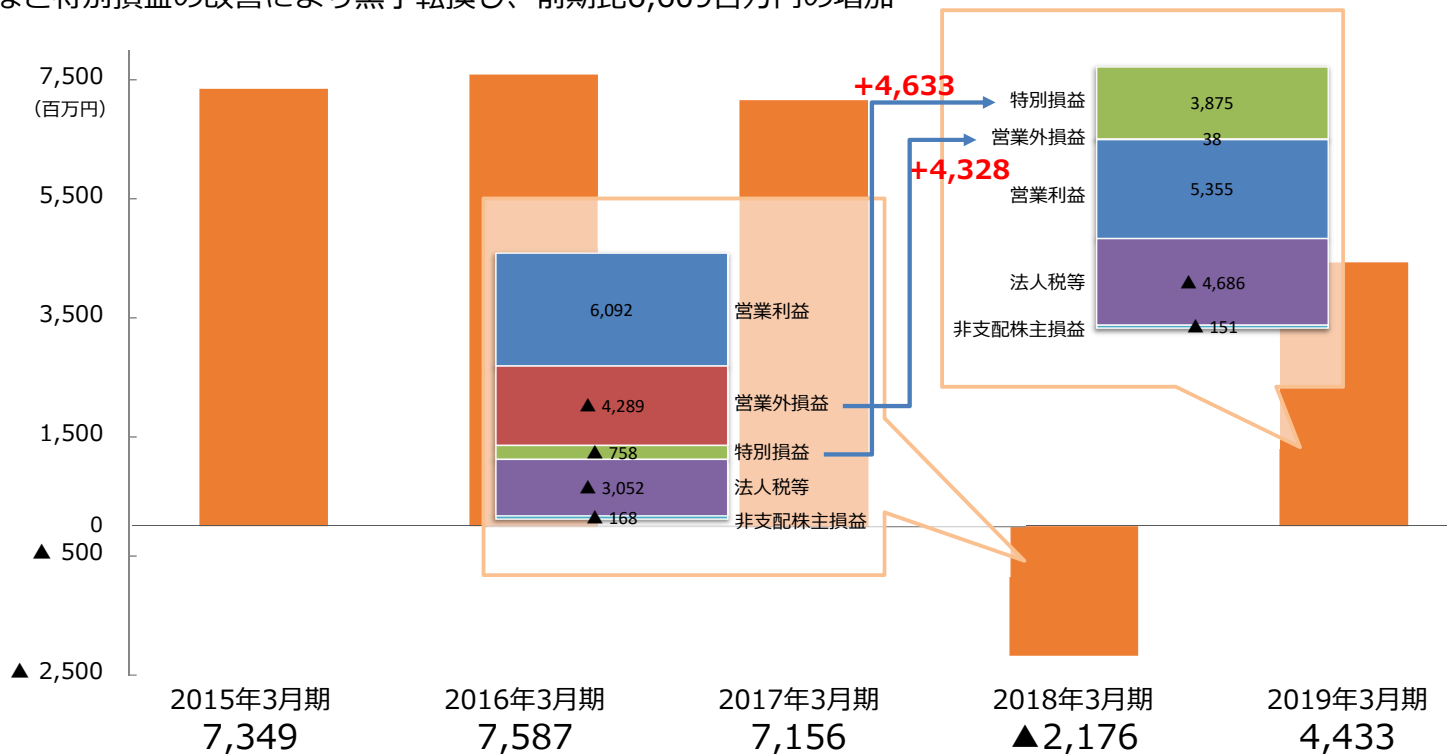


営業利益



親会社当期純利益の増減分析

- 当期は、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の改善や、関係会社株式売却益の計上など特別損益の改善により黒字転換し、前期比6,609百万円の増加



(ご参考) 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		2019年3月期		増減率
		(構成比)		(構成比)	
情報通信業	50,577	24.9%	52,490	25.0%	3.8%
金融・保険業	33,867	16.7%	36,070	17.2%	6.5%
製造業	31,973	15.7%	35,127	16.7%	9.9%
サービス業	33,896	16.7%	32,479	15.4%	▲4.2%
卸売・小売業	26,321	13.0%	27,945	13.3%	6.2%
その他	26,461	13.0%	26,111	12.4%	▲1.3%

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		2019年3月期		増減率
		(構成比)		(構成比)	
A社(PC/AV)	8,703	4.3%	8,003	3.8%	▲8.0%
B社(旅行サービス)	2,993	1.5%	3,081	1.5%	2.9%
C社(人材広告サービス)	3,162	1.6%	2,981	1.4%	▲5.7%
D社(建材・設備機器メーカー)	2,596	1.3%	2,783	1.3%	7.2%
E社(自動車メーカー)	2,323	1.1%	2,640	1.3%	13.6%

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

1	2019年3月期 損益計算書
2	2019年3月期 貸借対照表・キャッシュフロー計算書・配当政策
3	中期重点施策

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：「繰延税金負債」「未払費用」が増加
- 純資産：親会社当期純利益が増加し「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、2018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	2019年3月末	増減額	
流動資産	82,989	89,835	6,845	<ul style="list-style-type: none"> ・ 現預金+4,094 ・ 受取手形及び売掛金+2,508
固定資産	46,077	45,433	▲ 644	<ul style="list-style-type: none"> ・ のれん▲3,152 ・ 投資有価証券+4,082 ・ 関係会社株式▲2,700 ・ 差入保証金+1,033
資産合計	129,067	135,268	6,201	
流動負債	45,201	48,121	2,920	<ul style="list-style-type: none"> ・ 短期借入金+476 ・ 未払費用+1,041 ・ 前受金+575
固定負債	12,666	12,232	▲ 434	<ul style="list-style-type: none"> ・ 長期借入金▲1,699 ・ 繰延税金負債+1,149
負債合計	57,867	60,353	2,485	
純資産	71,199	74,915	3,715	<ul style="list-style-type: none"> ・ 利益剰余金+2,879 ・ その他有価証券評価差額金+3,204 ・ 為替換算調整勘定▲1,640
負債・純資産合計	129,067	135,268	6,201	
現預金	31,937	36,032	4,094	
有利子負債	14,887	13,668	▲ 1,219	
Netキャッシュ*	17,050	22,364	5,313	

*Netキャッシュ=現預金-有利子負債

(ご参考) 保有上場銘柄 (2019年4月25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	3,259
	応用技術株式会社	東証JQS	4356	2,248
	PFSweb Inc.	NASDAQ	PFSW	2,009
	eMnet Inc.	KOSDAQ	123570	1,608
投資有価証券	株式会社メニコン	東証1部	7780	631
	株式会社ジーニー	東証マザーズ	6562	315
	Twilio	NYSE	TWLO	202
	日本航空株式会社	東証1部	9201	169
	株式会社MTG	東証マザーズ	7806	37
	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				10,515

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	5,610

※時価は2019年4月25日終値で計算。ただし、PFSweb、Twilioは4月24日終値

連結キャッシュフロー計算書

- 営業C/F：主に「税金等調整前当期純利益」が大幅に増加しているものの、「持分法による投資損益（損失）」が減少、「関係会社株式売却益（利益）」および「法人税等の支払額」が増加
- 投資C/F：主に「関係会社株式の売却による収入」が増加、「関係会社株式の取得による支出」が減少
- 財務C/F：主に「配当金の支払額」が減少

単位：百万円	2018年3月期	2019年3月期	増減額
営業キャッシュフロー	7,814	3,889	▲ 3,925
投資キャッシュフロー	▲ 6,658	4,344	11,002
財務キャッシュフロー	▲ 4,049	▲ 3,165	883
現金同等物残高	31,772	35,979	4,206
フリーキャッシュフロー*	1,155	8,233	7,077

*フリーキャッシュフロー = 営業キャッシュフロー + 投資キャッシュフロー

- 業績に連動した配当性向重視型
- 連結配当性向30%を目安とし、年1回期末配当を実施
- 当期は、親会社当期純利益の大幅増益に伴い増配

	2015年3月期	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期 (予定)
1株当たり配当額(円)	54	56	52	23	33
連結配当性向(%)	30.2	30.4	30.1	-	30.9

(ご参考) 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	2019年3月期	増減率
設備投資額	4,211	4,514	7.2%
減価償却費	3,078	3,287	6.8%

● 従業員数

	2018年3月末	2019年3月末	増減
連結従業員数	24,875	30,051	5,176
(臨時従業員数)	25,420	24,866	▲ 554
単体従業員数	10,609	14,106	3,497
(臨時従業員数)	22,573	21,407	▲ 1,166

● サービス拠点

	2018年3月末	2019年3月末	増減
サービス拠点	170	171	1
(国内サービス拠点)	58	62	4
(海外サービス拠点)	112	109	▲ 3

*サービス拠点は、自社サービス拠点のほか本部・支社・営業所・関係会社・パートナー等の拠点も含む

● 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

海外での事業拡大に伴う従業員増加、単体での新卒増加および臨時従業員の無期雇用化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、BPOセンター佐世保などを新設。海外は、中国に2拠点、台湾に1拠点、インドネシアに2拠点、それぞれオペレーションセンターを新設したが、関係会社・パートナー拠点が減少

1	2019年3月期 損益計算書
2	2019年3月期 貸借対照表・キャッシュフロー計算書・配当政策
3	中期重点施策

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

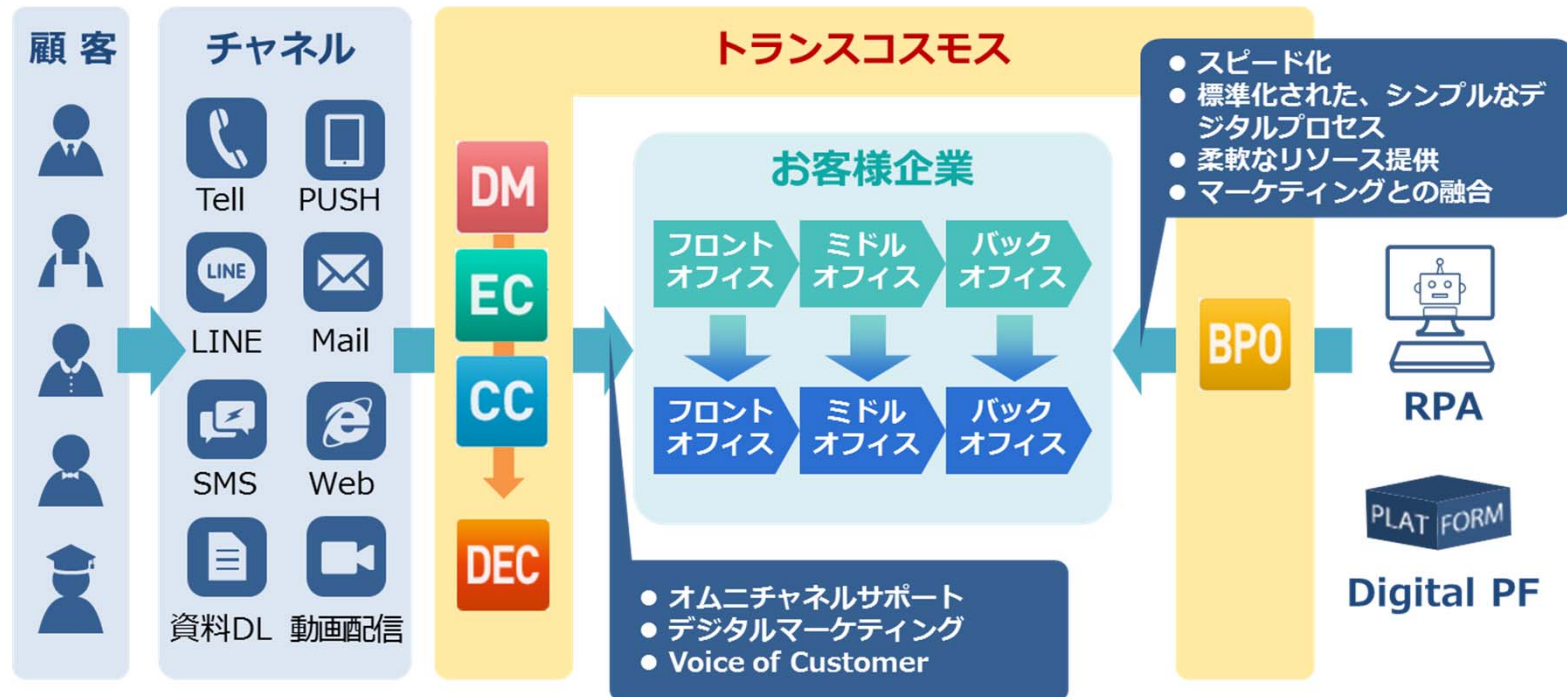
- サービスのイノベーションの成果をグローバルに展開
- 日系企業を始めとしたお客様企業のグローバル展開支援、各国のローカル企業からの受注獲得

お客様企業の 戦略的パートナー

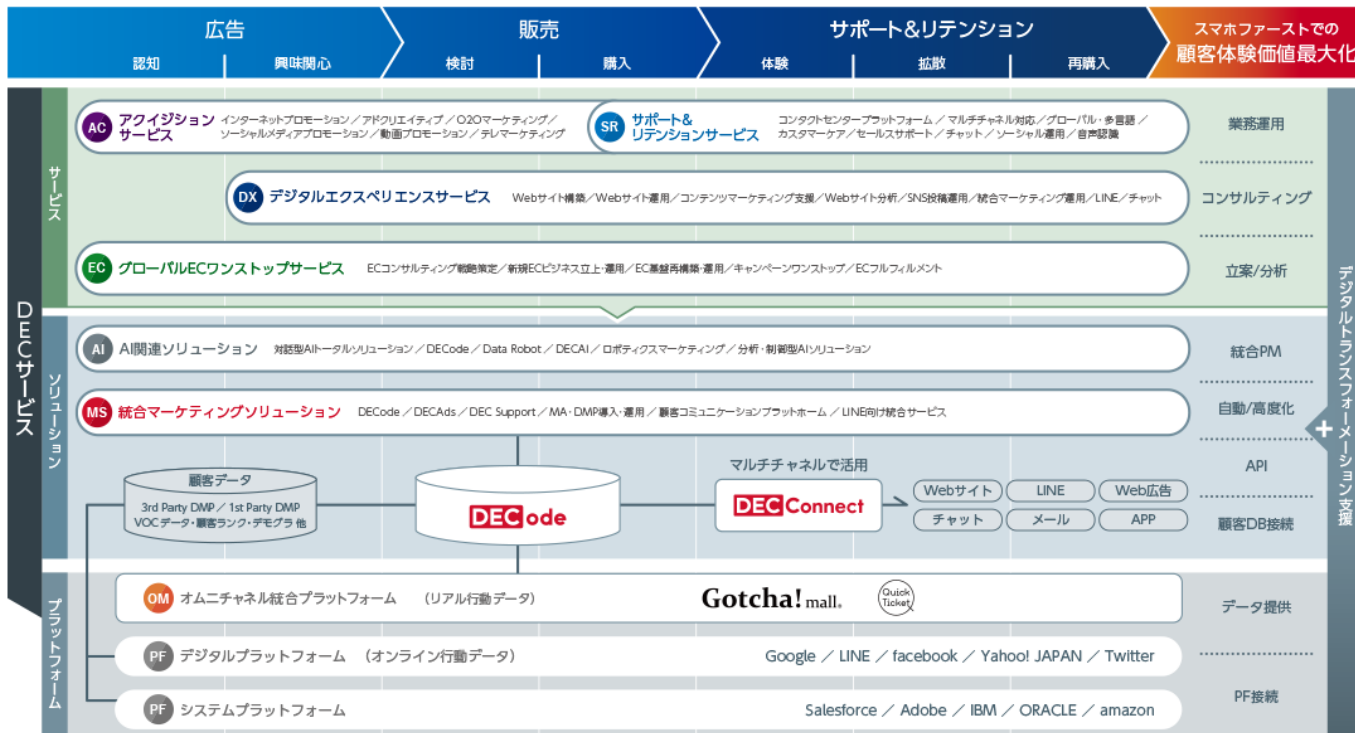
- イノベティブな提案でお客様企業の成長戦略に欠かせない唯一無二のパートナーとして共に成長
- お客様企業との間に長期的なパートナーシップで当社事業の更なる安定と成長拡大のための礎を築き、高収益・高成長、企業価値の向上を実現

売上高の二桁成長と営業利益率の改善を目指す

- 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

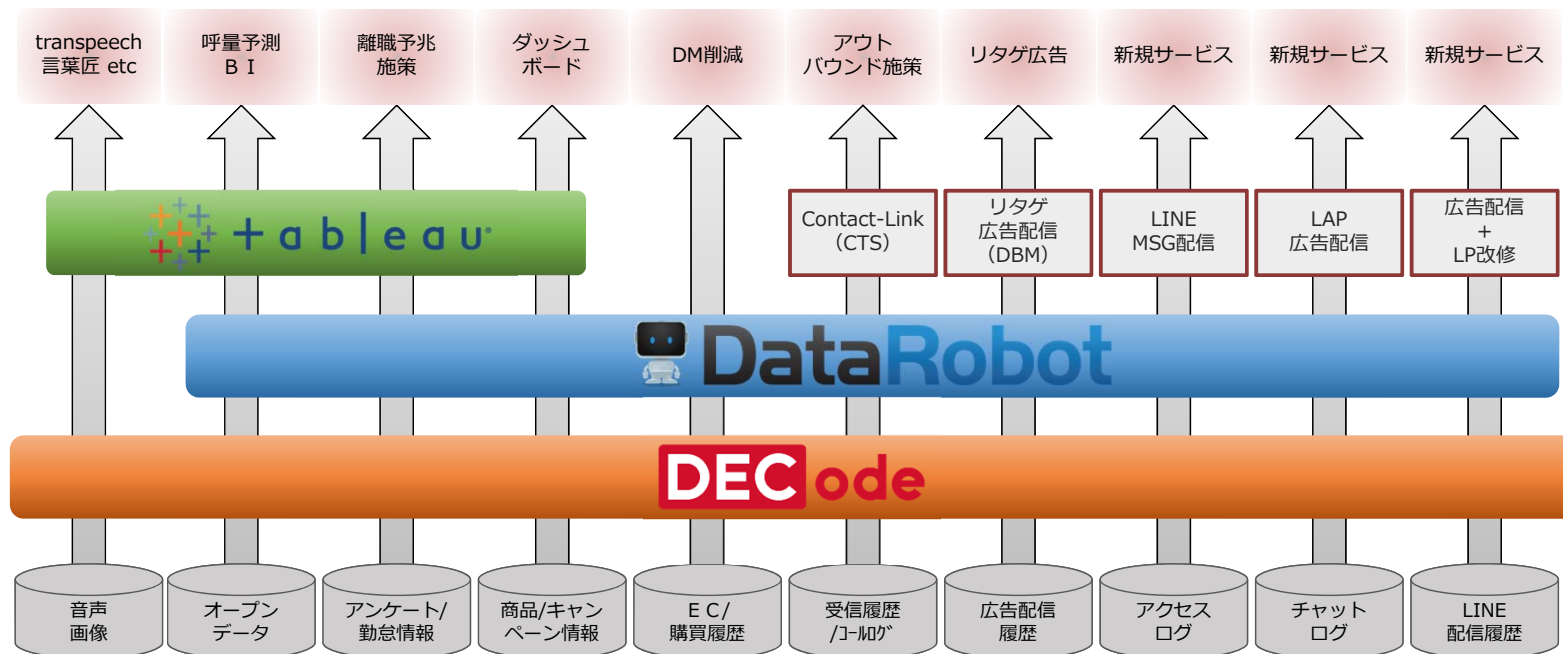


- マーケティング・販売・顧客コミュニケーションを一気通貫でサポート
- お客様企業のニーズを先取りした融合型サービスを開発



DECサービス領域での取り組み

- DEC独自サービスとしてデータドリブン型サービスの開発を目的に多くのPOCを実施



DECサービス領域での取り組み

- PoCの結果、効果の高いサービスを拡販

モデル例 予測データを使ったLINEメッセージ配信

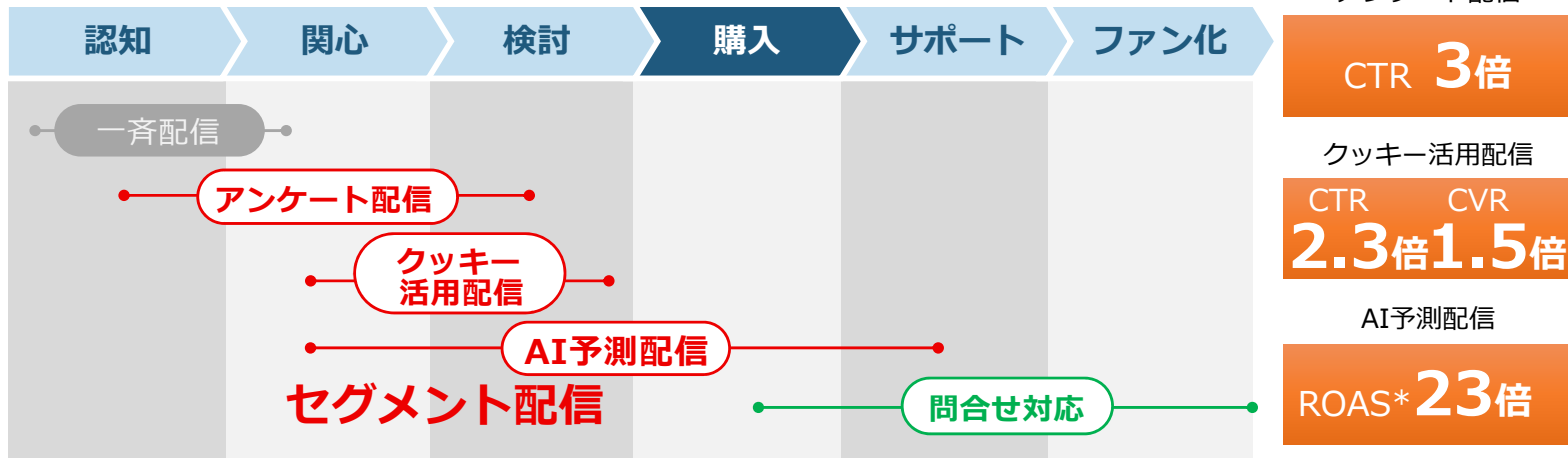


DECサービス領域での取り組み

- LINEを活用したフルファネルマーケティング支援を展開

モデル例 100万人超のLINE友達データを活用したマーケティングコミュニケーション支援

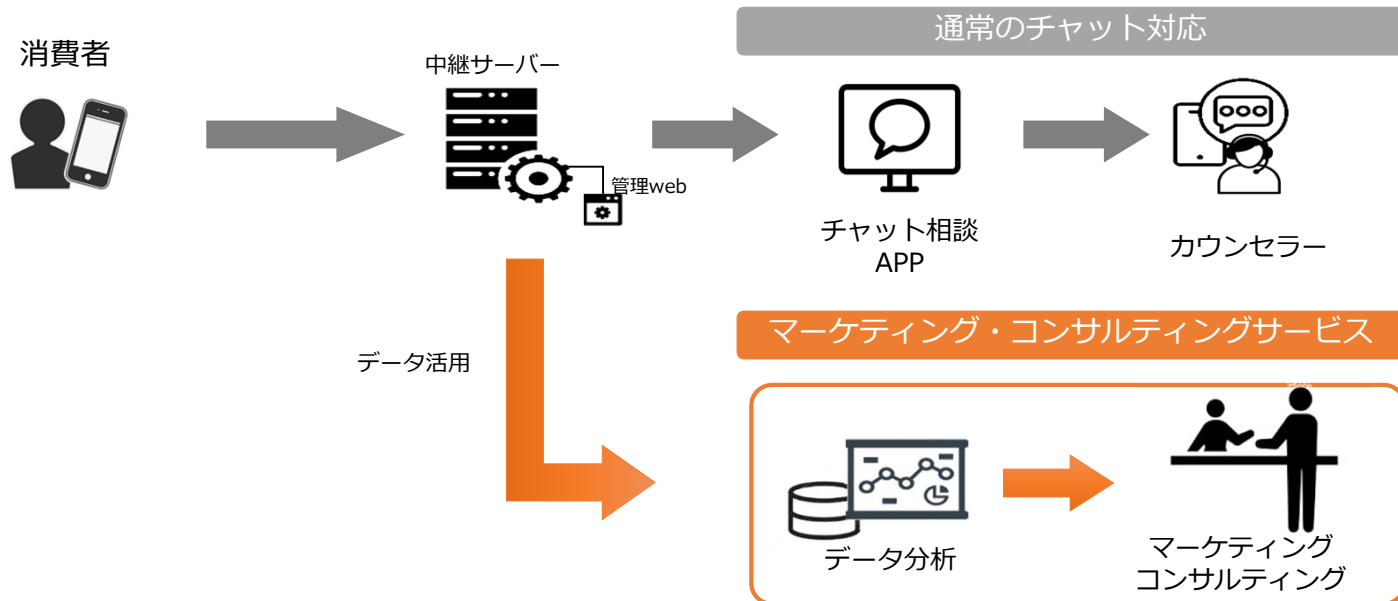
データに基づくセグメント配信で、プッシュ型施策を実現。問合せ対応もLINE活用



*ROAS : 広告費用対効果/売上÷広告費×100(%)

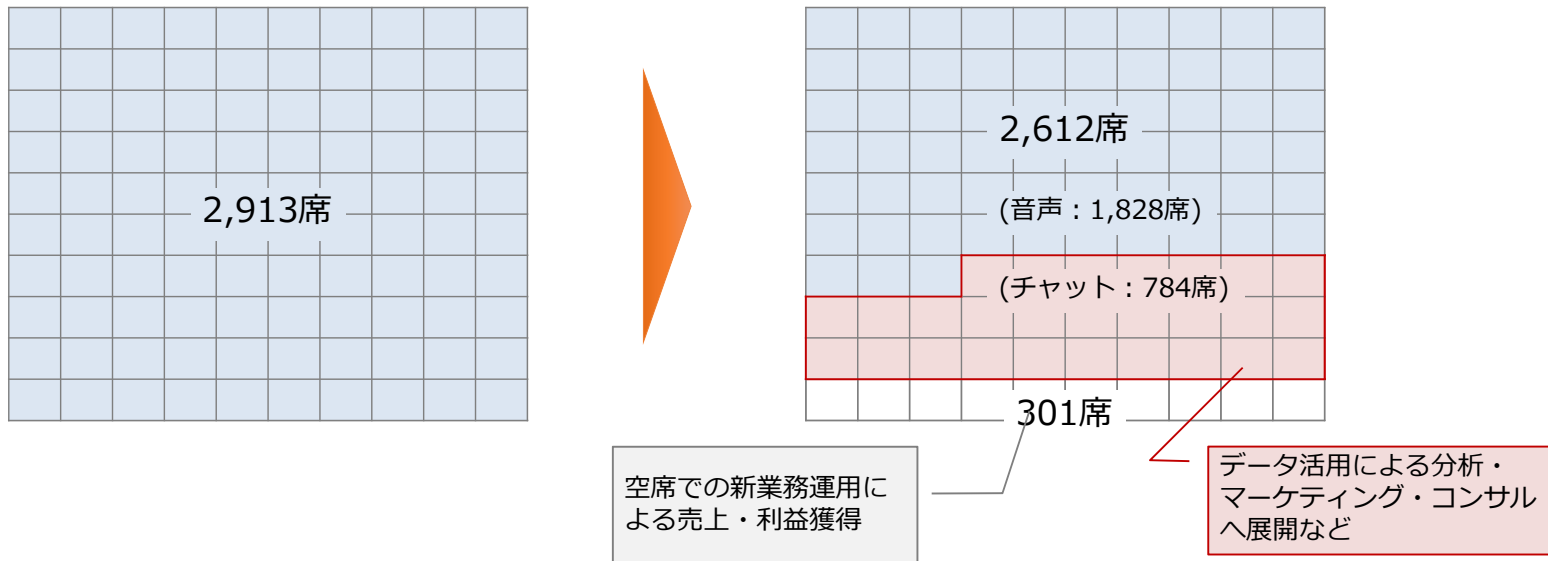
- ノンボイス（チャット）サポートサービスを拡充・推進

モデル例 チャット会話のデータを活用したマーケティング・コンサルティング領域へのサービス展開



- ノンボイス（チャット）サポートサービスへのシフトでオペレーションセンターの生産性を向上

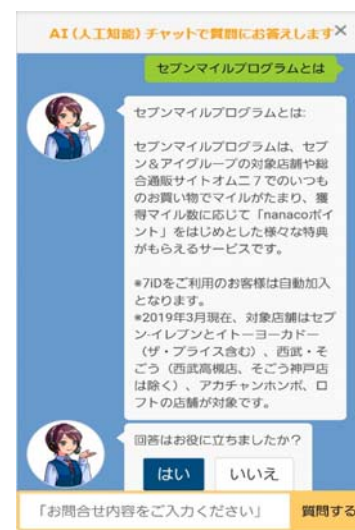
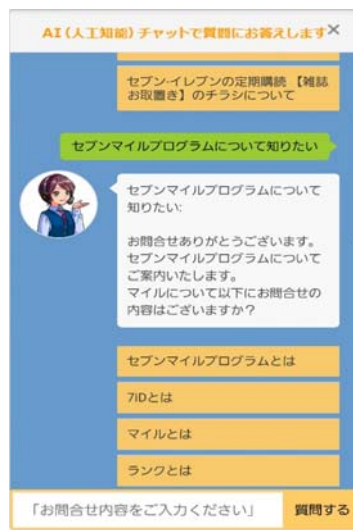
例：音声サポート業務の30%をチャットサポート業務に置き換えた場合



DECサービス領域での取り組み

- チャットbot・AIを活用したサービス展開

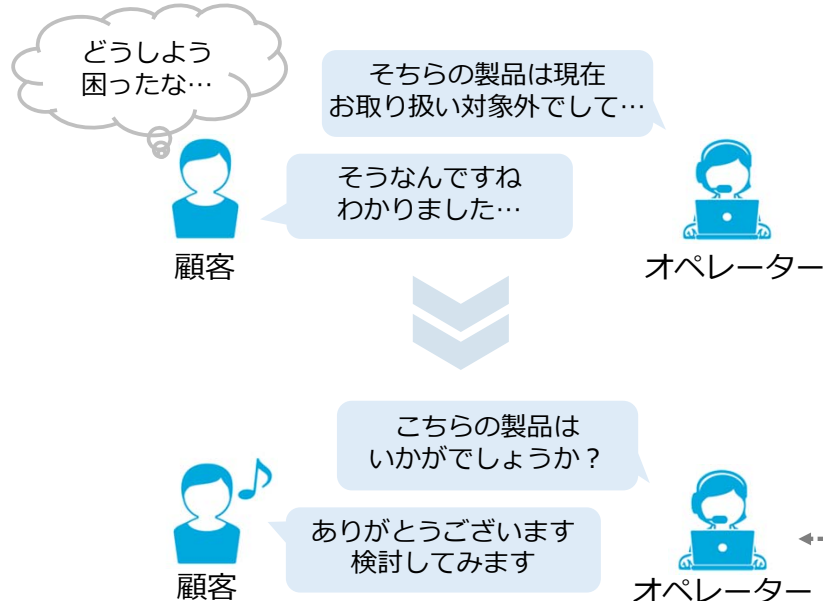
モデル例 ネットショッピングサイトのAIによるお問い合わせ対応



- チャットbot・AIを活用したサービス展開

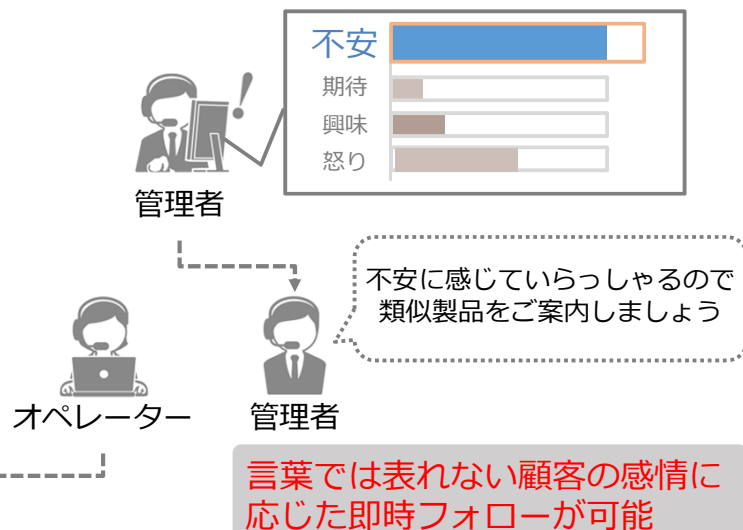
モデル例 感情AIの活用：感情にあわせてオペレーター・管理者が対応を変化させ、適切なお案内を実行

顧客対応



センター内部

顧客の感情を検知し管理者へアラート



- デジタルトランスフォーメーション支援に向けたイノベティブなサービスを開発

コンタクトセンターにおける
応対品質自動判定AI



タブレット型
多言語ビデオ通訳サービス



音声認識環境の導入から運用までを
ワンストップ支援

transpeech

「AmazonConnect」を活用し
AI機能を統合したサービスを提供



ブロックチェーンシステム開発企業の
ラブロックと資本・業務提携



最先端AI「DataRobot」と独自のDMP
「transcosmos decode」を組み合わせた
広告最適化サービス



- 新たな領域・事業の開拓

全国SNSカウンセリング協議会

LINEと共同設立

SNSを利用した相談窓口の開設や情報発信により、自殺やいじめ等の防止対策を実施

一般財団法人
全国SNSカウンセリング協議会

心に重い荷物を抱えている人を、
支え、励まし、温かく繋がるために。

SNS時代の
新しいコミュニケーションを追究するために、
私たちは連携して取り組みます。

Quick Ticket/ Connected Stadium事業

国際特許を持つ電子チケット
「Quick Ticket」を起点に
スタジアムのICT化を目指した事業を開始



Gotcha!mall (ガッチャ!モール)

スマートフォンから店舗へ誘導
生活者と商品・店舗をつなぐ
プラットフォームを提供

Gotcha! mall.



出店企業例

SUNTORY

AEON

イオン九州株式会社

mizkan

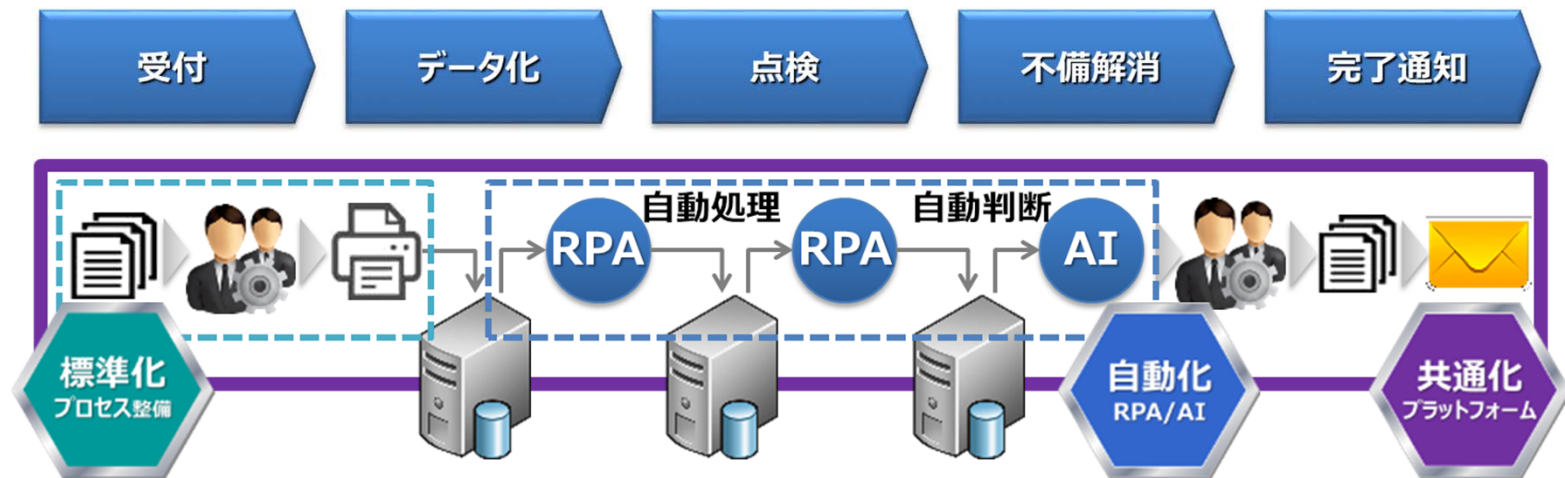
あなたと、コンビニに、

FamilyMart

カスミ

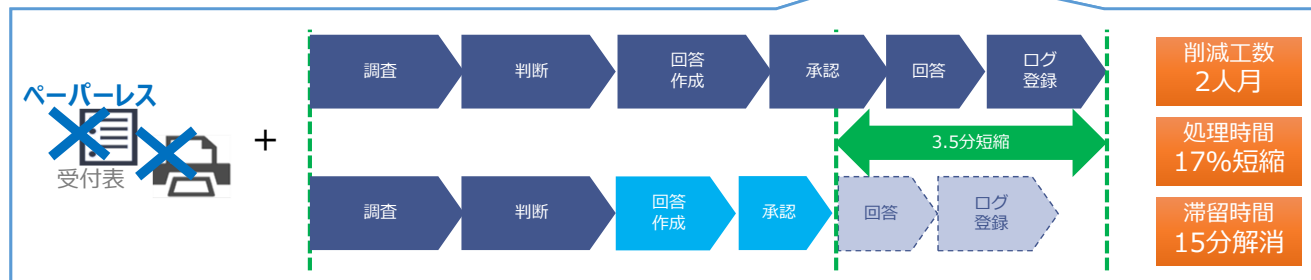
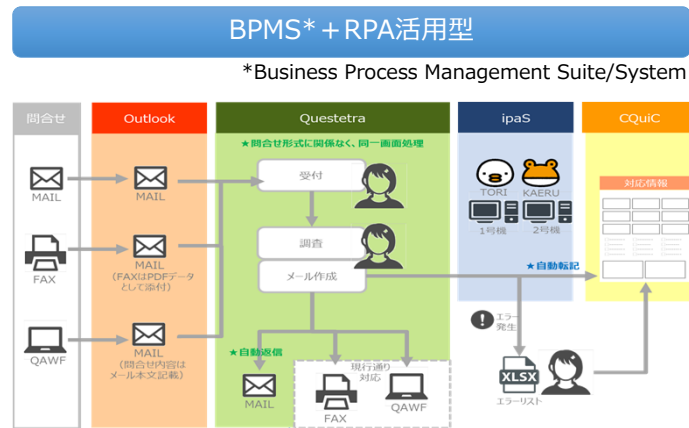
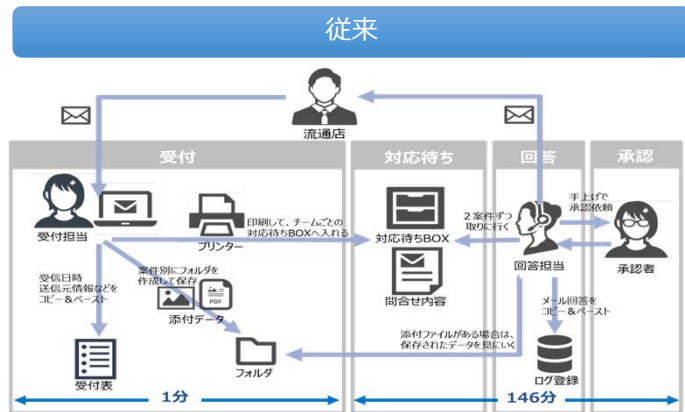
- デジタル技術による自動化、デジタルプラットフォームの活用で お客様企業のビジネスプロセスをシンプルにし 運用を支援

Digital BPO



BPOサービス領域での取り組み

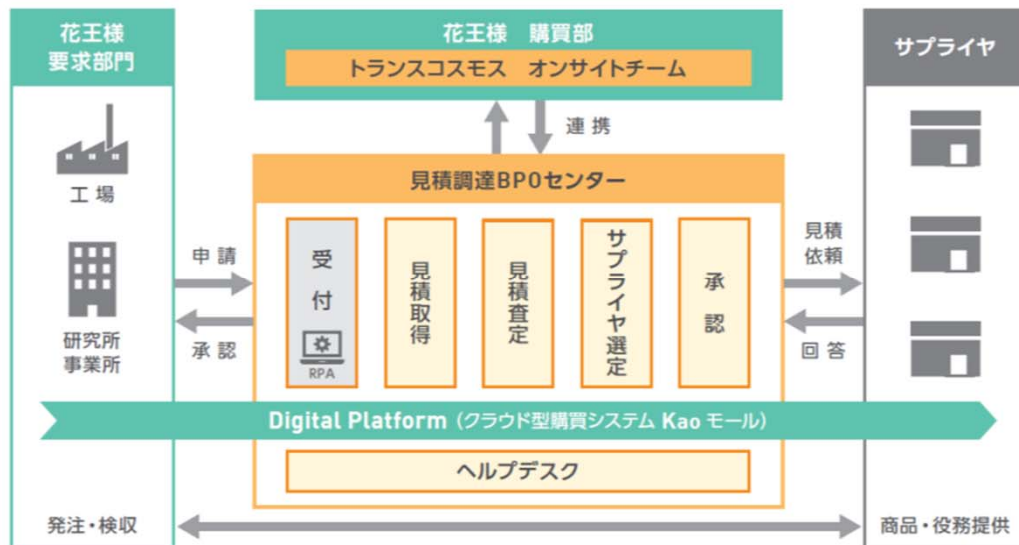
- 人手に頼らないモデル（非連続的な生産性改善と従量課金）を展開



BPOサービス領域での取り組み

- RPAを実装したDigital Platformを展開

モデル例 多品目・小ロットの間接材調達・購買業務をDigital BPO化



見積調達 **11**万件の
査定・承認・検収督促業務を
集約・統合

購買申請～見積承認までの
リードタイム
20%短縮

RPAを実装し
業務工数削減

- RPAを実装したDigital Platformを展開

モデル例 業界共通の受注業務をシェアード化し、統合受注プラットフォーム（QOSIS）を活用



- デジタルトランスフォーメーション支援に向けたイノベティブなサービスを開発

ICTによる施設マネジメント・
ワンストップサービス



技術認証取得の
業務を効率化するプラットフォーム



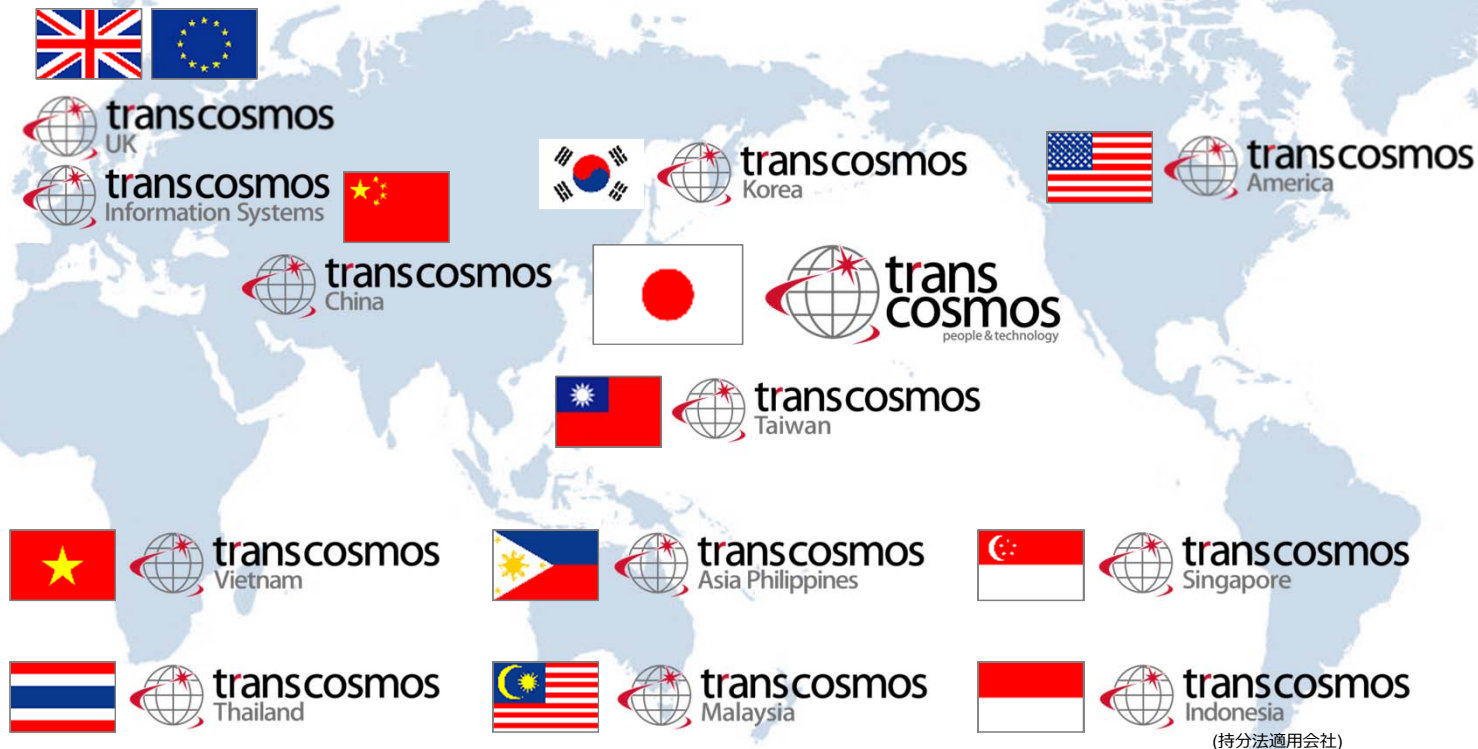
経費精算システムSAP Concurの
導入効果を最大化するBPOサービス

SAP Concur 

×

BPOサービス

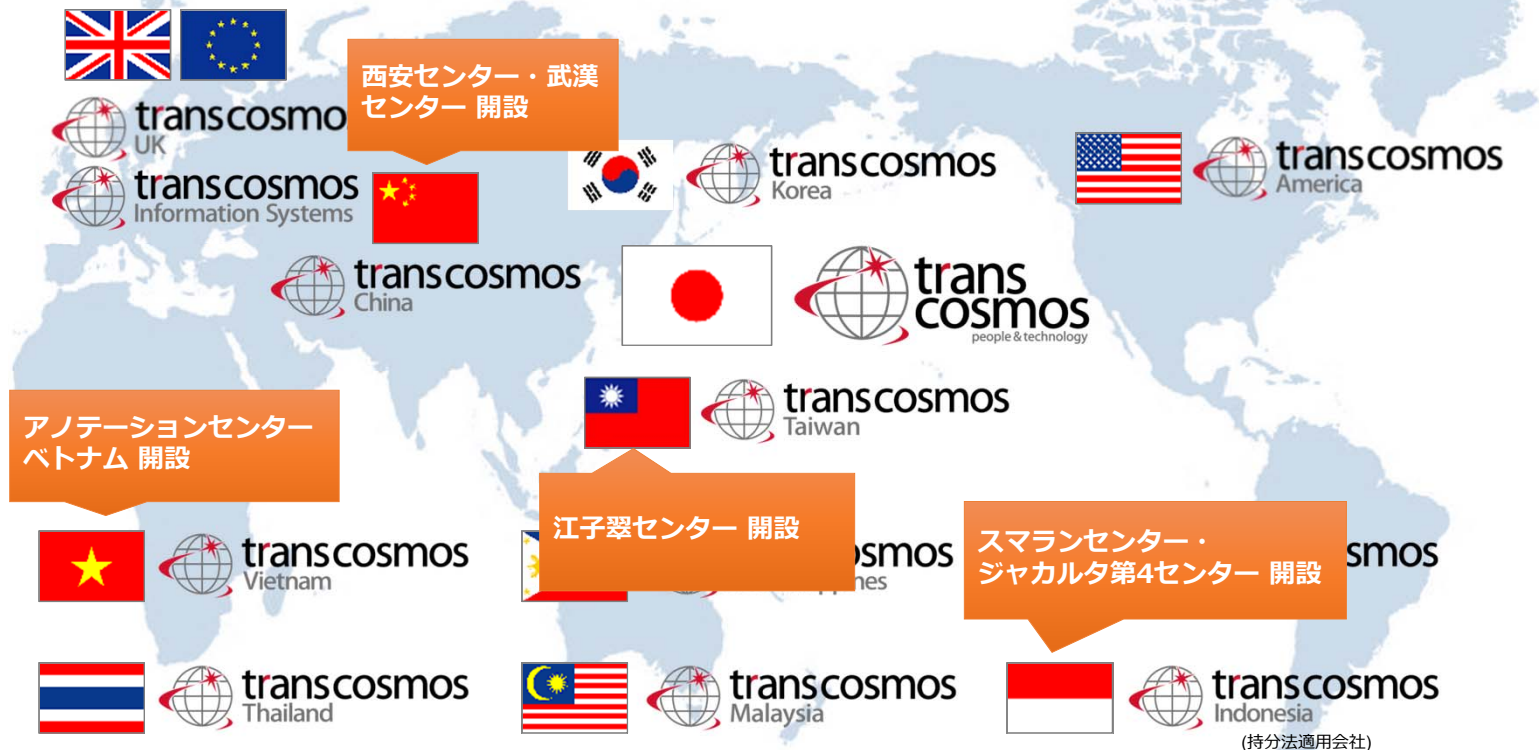
- 海外市場における日本・外資・現地企業のビジネスをローカル言語でサポート



※掲載している海外子会社は一部抜粋です。

海外展開の加速化に向けた取り組み

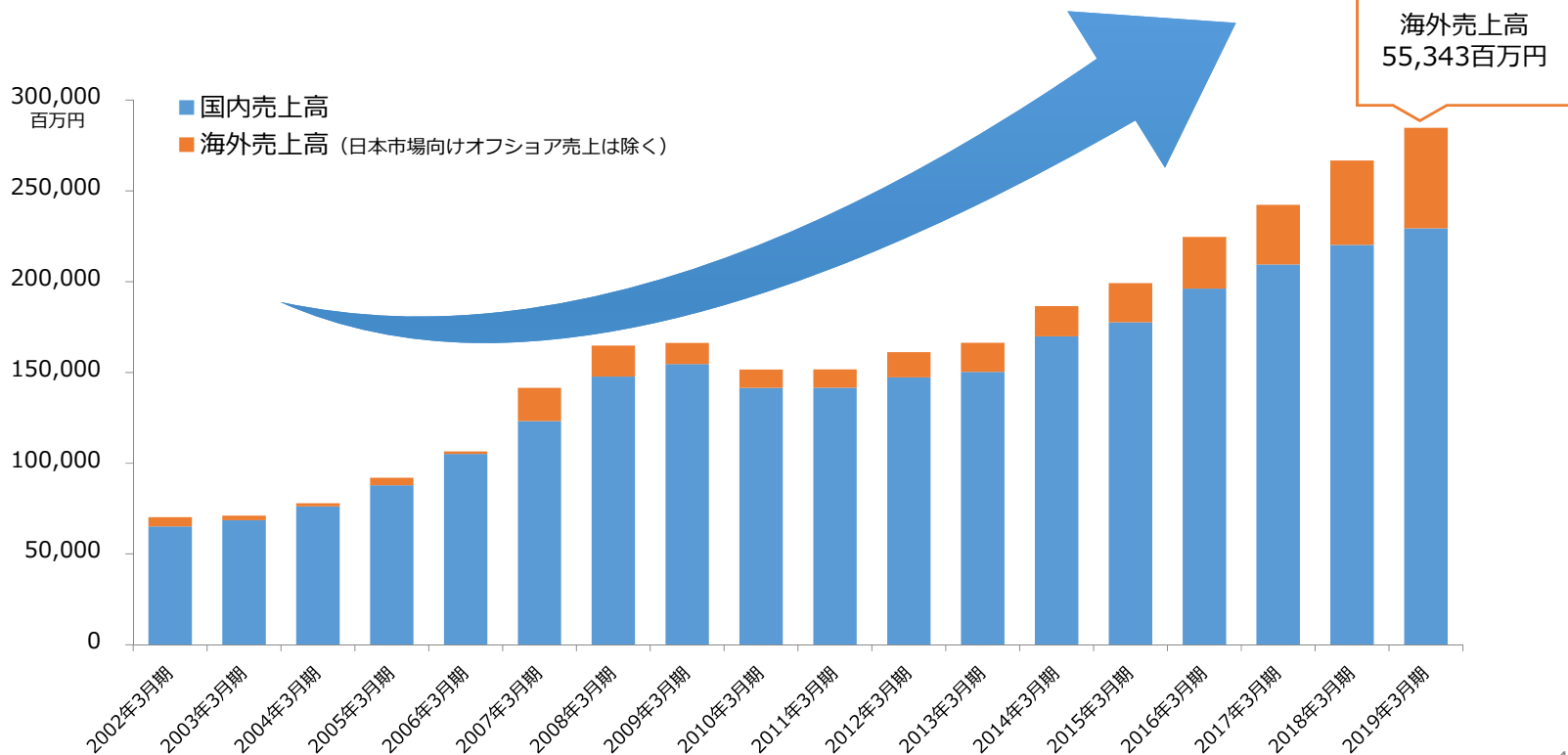
- 当期は、中国・台湾・ベトナム・インドネシアにオペレーション拠点を開設



※掲載している海外子会社は一部抜粋です。

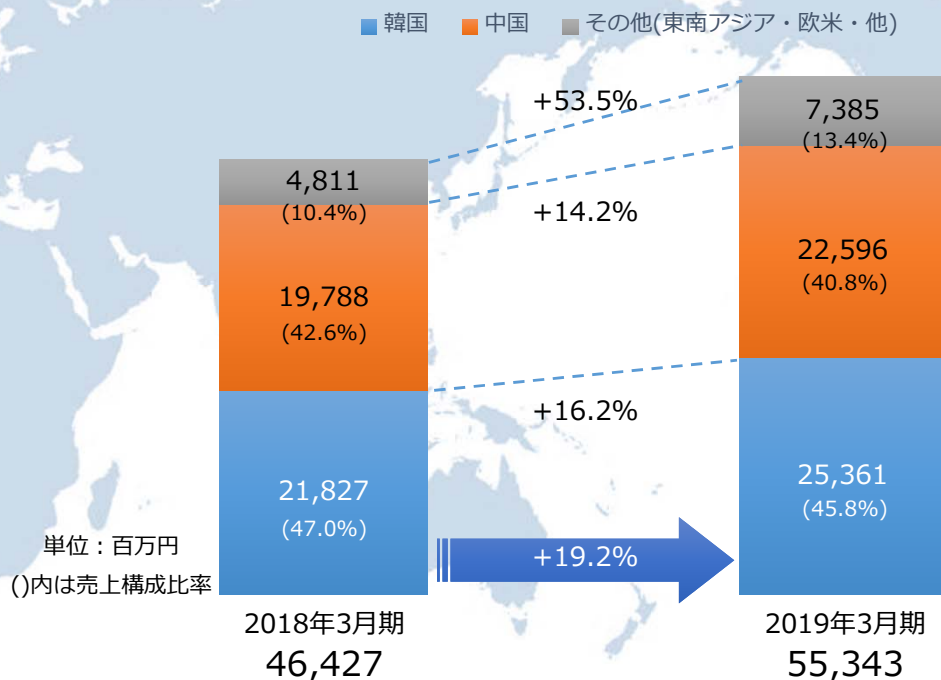
海外展開の加速化に向けた取り組み

- 2002年3月期以降、海外売上が拡大。海外売上比率は**19%超**へ



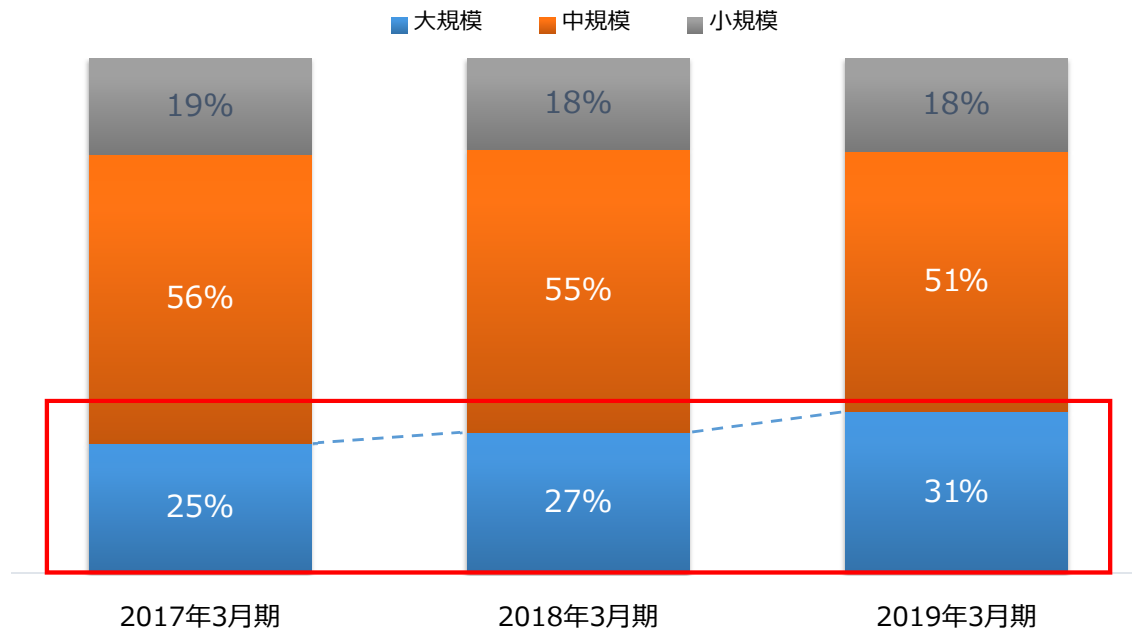
海外展開の加速化に向けた取り組み

- 海外の地域別売上シェアは韓国がトップ
- 東南アジア・米国などの地域での売上成長が最も高く、韓国・中国は二桁成長を維持



- 受注案件の複合化・大型化を推進し、お客様企業の戦略的パートナーとして取引関係の長期化を目指す

顧客取引規模別の売上構成比 (単体/平均月間売上)



- 競争力のあるサービス提案に向けた取り組みを強化
- 国内・海外での新規市場機会の開拓と先行投資の早期収益化
- デジタル技術の活用で新たな需要獲得と生産性・効率性を向上
- 間接業務の適正化で販管コストのコントロールを継続



新たな需要獲得と収益性の改善に向け重点施策を推進し
前期を上回る売上・営業利益を目指す

2018年度 活動トピックス



▶ 新サービスのリリース

- リターゲティング広告最適化AIを使った広告運用サービスを開始
- クラウド型コンタクトセンタープラットフォーム「Contact-Link」にチャット機能を追加統合し、画面デザインを刷新
- LINEメッセージ配信ツール「KANAMETO」を活用した就活生向けコミュニケーションサービスを開始
- 製品の製造・販売に必要な認証取得業務における技術認証プラットフォームを提供開始
- AR施策をスピーディーにコストをかけずに実現するARアプリ『ARmadillo PLAYER』を提供開始
- “データサイエンスの民主化”に向けた「アクセスログ解析アナリスト養成講座」を提供開始
- リポ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
- 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
- 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

▶ 新サービスのリリース

- コンタクトセンターにおける対応品質自動判定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

▶ 子会社・センター拠点の拡充

- インドネシアにオペレーション拠点「スマランセンター」「ジャカルタ第4センター」を新設
- デジタルマーケティングサービスを提供する「MC那覇センター」を拡張移転
- 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
- インドネシアにEC子会社「transcosmos Commerce」を設立
- 「BPOセンター佐世保」の立地協定調印式を開催
- 台湾に初のコンタクトセンター拠点を開設
- 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

- 京都市の市政情報や観光情報を配信するLINE活用を支援開始
- 法務省人権擁護局が実施したチャット人権相談の試行にチャットシステムを提供
- 独立行政法人日本スポーツ振興センターが実施する第三者相談・調査制度におけるLINE相談窓口の試験的導入を支援
- セブン&アイ「オムニ7」のバレンタインショップ「VALENTINE PARADISE VR」を支援
- 再春館製菓所の「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

▶ サービスの提供実績

- 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

▶ パートナー・受賞・その他

- 「イクボス企業同盟」に加盟
- 3D/VR技術をワンストップで提供するsogno（ソーニョ）と協業
- 韓国子会社がK-SOX適用会社へ
- 「コトラーのマーケティング4.0」の共同執筆者ヘルマワン・カルタジャヤが創業したMarkPlusと業務提携
- 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主催のイベントにおいて2018NEW ONLINE BUSINESS サービスプロバイダー大賞を受賞
- 中国最大のECモールTMALLから5つ星評価を再獲得
- 東京都「心のバリアフリー」サポート企業に登録
- 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」の「LINE Account Connect」部門において、3期連続「Technology Partner」最上位の「Diamond」に認定
- ブロックチェーンシステム開発企業のラブロックと資本・業務提携
- 沖縄県那覇市国際通りに新設された“TEE! Family”専用劇場に協賛
- 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

▶ パートナー・受賞・その他

- タイの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 Thailand」と資本提携、ASEAN市場向けデジタルマーケティング事業を強化、
- 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
- 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
- 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
- 「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

▶ パートナー・受賞・その他

- 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ポイントコネクト」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
- 米ガートナーが発刊した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ン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
- 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

▶ パートナー・受賞・その他

- 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 管理本部 IR室

Tel. 03-4363-0124

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。