

# 2026年3月期 本決算説明資料



2026年4月30日

トランスコスモス株式会社

## 1. エグゼクティブサマリ

- エグゼクティブサマリ
- 連結売上高・連結営業利益の推移
- 連結売上高・連結営業利益の四半期推移

## 2. 2026年3月期 決算概要

- 連結損益計算書サマリ
- 為替影響
- 単体サービス 営業利益の増減分析
- 親会社当期純利益の増減分析
- 事業ポートフォリオ
- 事業別業績サマリ
- 国内BPO事業の業績
- 国内CX事業の業績
- グローバル事業の業績
- 連結貸借対照表の概要
- 連結キャッシュフロー計算書の概要
- 設備投資・減価償却・従業員数・サービス拠点

## 3. 2027年3月期 業績予想

## 4. 新中期事業計画 26-28年度

- 計画概要
  - 中期事業計画 23-25年度 振り返り
  - 環境認識
  - グループ方針
  - 鍵となる5つのアクション
  - 定量目標
  - KPI
  - 連結営業利益の増減要因（25年度 vs 28年度）
  - 新中期事業計画の位置づけ
  - 35年度目標の達成に向けた収益性改善
- 財務戦略
  - 財務方針
  - キャッシュアロケーション
  - バランスシート（25年度 vs 28年度）
  - 株主還元の方針

## 5. 理念体系

- 創業の精神
- 新たなパーパス・ビジョン・バリューズ策定の目的
- 新たなパーパス・ビジョン・バリューズの中身

# 1. エグゼクティブサマリ



trans  
cosmos

<p>連結売上高 <b>3,938.7億円</b> (対前年 +180.2億円/+4.8%)</p>	<p>連結営業利益 <b>165.6億円</b> (対前年 +20.8億円/+14.4%)</p>	<p>親会社当期純利益 <b>130.8億円</b> (対前年 +17.5億円/+15.5%)</p>	<p>1株当たり配当金(予定) <b>140.0円</b> (対前年 +34円)</p>
--	---	---	--

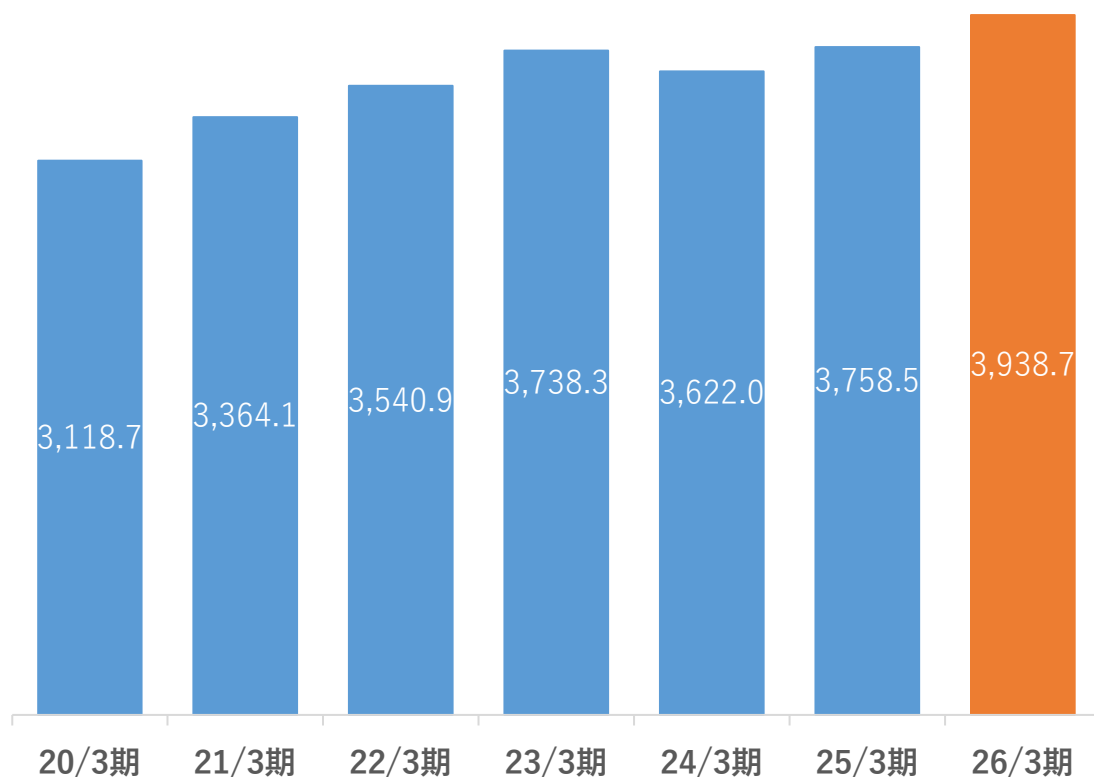
- 売上高は対前年+4.8%の増収となり、過去最高売上高を更新。営業利益（営業利益率 3.9%⇒4.2%）は過去最高益の水準（コロナ関連業務の影響のあった2021年3月期～2023年3月期を除く）
  - 国内BPO事業は、JVを通じたケイパビリティの獲得などによる専門性の高いバックオフィス業務や、デジタルを活用したBPOサービスの売上が増加
  - 国内CX事業は、統合型CXプラットフォーム「trans-DX for Support」の導入社数が125社に拡大し、デジタルコンタクトセンターの売上が増加
  - グローバル事業は、CX事業、BPO事業ともに売上が増収
  - その他関係会社は、上場子会社の応用技術などの収益性が改善
- 親会社当期純利益は、営業利益の増加に加え、為替差益の増加などで対前年+17.5億円の増益。EPS（1株あたり当期純利益）は302.4円から349.2円に増加し、さらに配当性向の基準を40%に引き上げることで1株当たり配当金も+34円増の140円を予定

# 連結売上高・連結営業利益の推移（2020年3月期～2026年3月期）

- 売上高は、過去最高売上高を更新
- 営業利益は、過去最高益の水準（コロナ関連業務の影響のあった2021年3月期～2023年3月期を除く）

## 連結売上高の推移

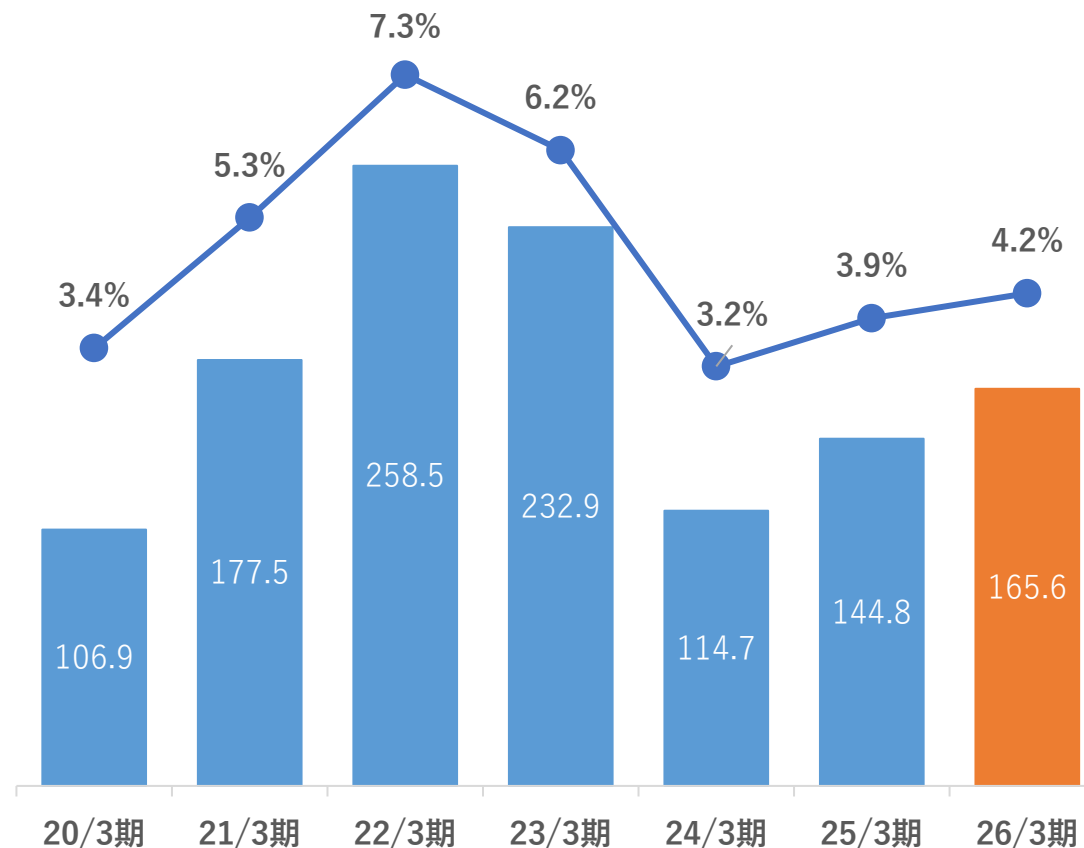
単位：億円(千万円未満四捨五入)



## 連結営業利益の推移

単位：億円(千万円未満四捨五入)

● 営業利益率



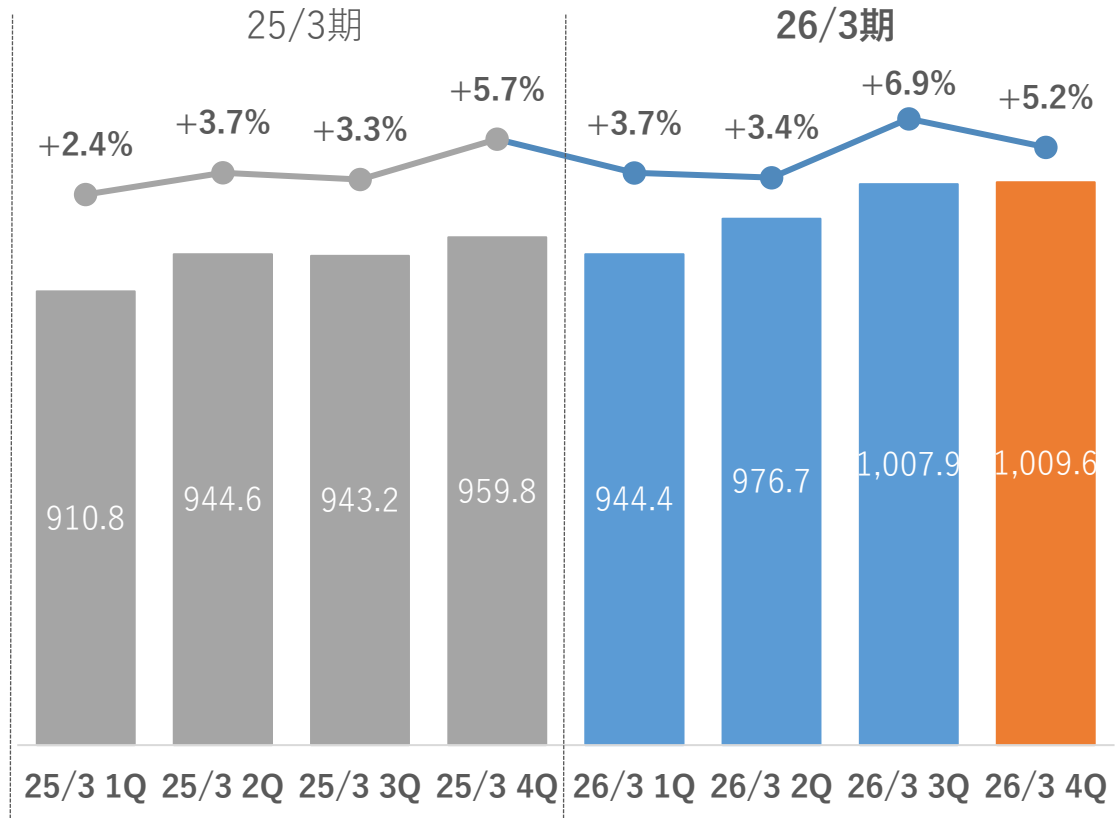
# 連結売上高・連結営業利益の四半期推移

- 4Qの売上高は、1,009.6億円で対前年+5.2%の増収となり、四半期売上高として過去最高を更新。25/3期1Qから8四半期連続で増収
- 4Qの営業利益は、単体サービスの人事制度改定に伴う一時金支給の影響など一過性の要因で、YoYでは-2.0億円の減益となり、営業利益率は-0.4ポイントの減少。QoQでは、-21.9億円の減益となり、営業利益率は-2.2ポイントの減少

## 連結売上高の四半期推移

単位：億円(千万円未満四捨五入)

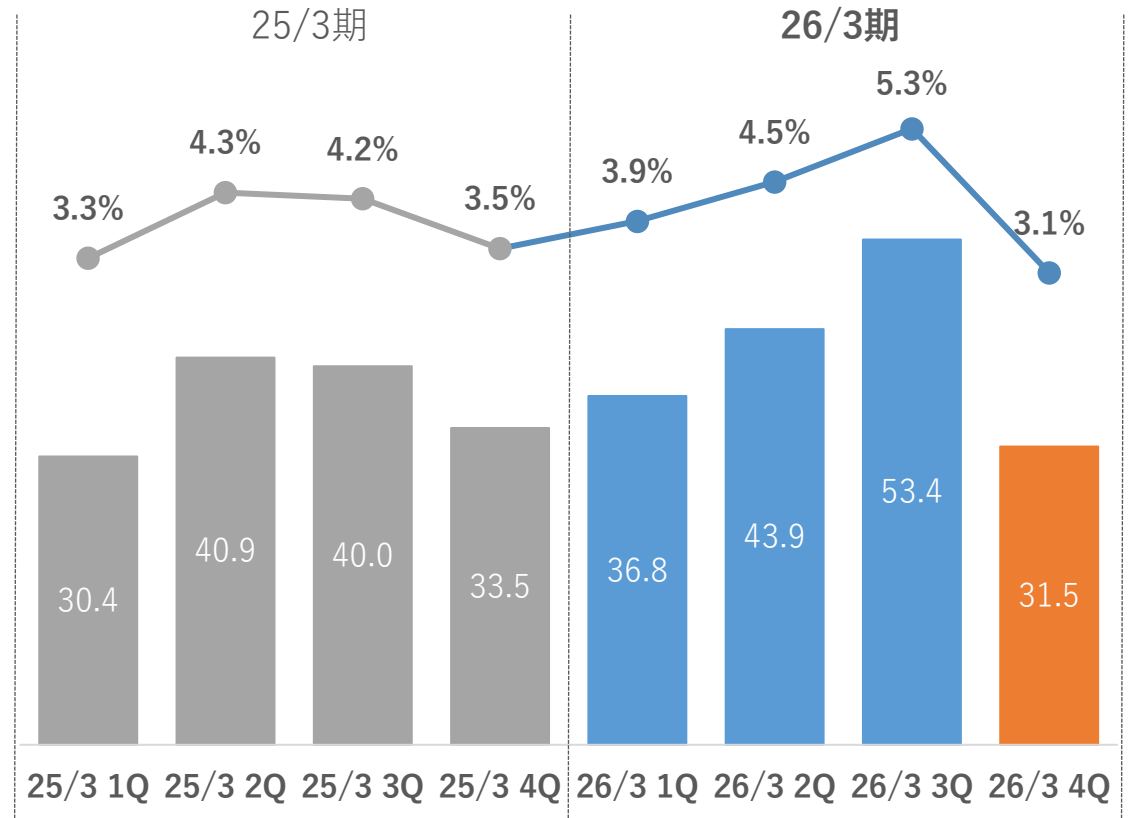
● 売上高成長率



## 連結営業利益の四半期推移

単位：億円(千万円未満四捨五入)

● 営業利益率



## 2. 2026年3月期 決算概要



trans  
cosmos

# 連結損益計算書サマリ

単位：億円(千万円未満四捨五入)	2025年3月期		2026年3月期		前年比		2026年3月期（予想）	
	金額	売上比	金額	売上比	増減額	増減率	金額	進捗率
売上高	3,758.5	100.0%	3,938.7	100.0%	+180.2	+4.8%	4,000.0	98.5%
単体サービス	2,440.2	64.9%	2,554.8	64.9%	+114.7	+4.7%		
国内関係会社	432.9	11.5%	470.9	11.9%	+38.1	+8.8%		
海外関係会社	1,022.8	27.2%	1,054.4	26.8%	+31.6	+3.1%		
セグメント間取引消去	-137.4	-3.6%	-141.5	-3.6%	-4.1	-3.0%		
売上総利益	722.4	19.2%	766.4	19.5%	+44.0	+6.1%		
販管費	577.7	15.4%	600.8	15.3%	+23.2	+4.0%		
営業利益	144.8	3.9%	165.6	4.2%	+20.8	+14.4%	155.0	106.8%
単体サービス	71.2	2.9%	86.9	3.4%	+15.7	+22.1%		
国内関係会社	28.7	6.6%	33.4	7.1%	+4.7	+16.4%		
海外関係会社	46.4	4.5%	46.3	4.4%	-0.1	-0.3%		
セグメント間取引消去	-1.5	-	-1.0	-	+0.5	+36.3%		
営業外損益	12.1	0.3%	24.1	0.6%	+12.0	+99.6%		
経常利益	156.8	4.2%	189.7	4.8%	+32.9	+21.0%	170.0	111.6%
特別損益	-0.6	-0.0%	-3.6	-0.1%	-3.0	-		
親会社当期純利益	113.3	3.0%	130.8	3.3%	+17.5	+15.5%	115.0	113.8%

※ 各セグメント利益の売上比は、各セグメント売上高に対する比率として記載しています。

- 売上高では、海外関係会社において、主に韓国ウォンの平均レートが前期に比べ低くなったことで、-24億円の為替影響となったが、為替影響除く外貨ベースでは、+5.4%の増収
- 営業外損益では、保有する外貨建債権において、主に米ドルに対する為替が前期末に比べて円安に振れた影響などで為替差益が増加

## 連結売上高

主な通貨ペア：JPY / KRW（韓国ウォン）、JPY / CNY（中国元）

	2025年3月期	2026年3月期		為替影響	外貨ベース		
		増減額	増減率		増減額	増減率	
海外関係会社	1,022.8	1,054.4	+31.6	+3.1%	-24.0	+55.6	+5.4%

※ 当社連結決算上影響が大きい、海外子会社の外貨ベース決算書を連結決算書に取り込む際の為替影響額についてのみ表示しています。なお、営業利益についての影響は軽微です。

※ 海外関係会社の損益取り込みについては、2025年1月～12月までの平均レートで換算しています。

## 営業外損益

主な通貨ペア：JPY / USD（米ドル）

	2025年3月期	2026年3月期	
			増減額
為替差益	1.8	11.6	+9.8

単位：億円(千万円未満四捨五入)

※ 主に保有する外貨建債権は、期末時点の為替レートで換算しています。

# 単体サービス 営業利益の増減分析

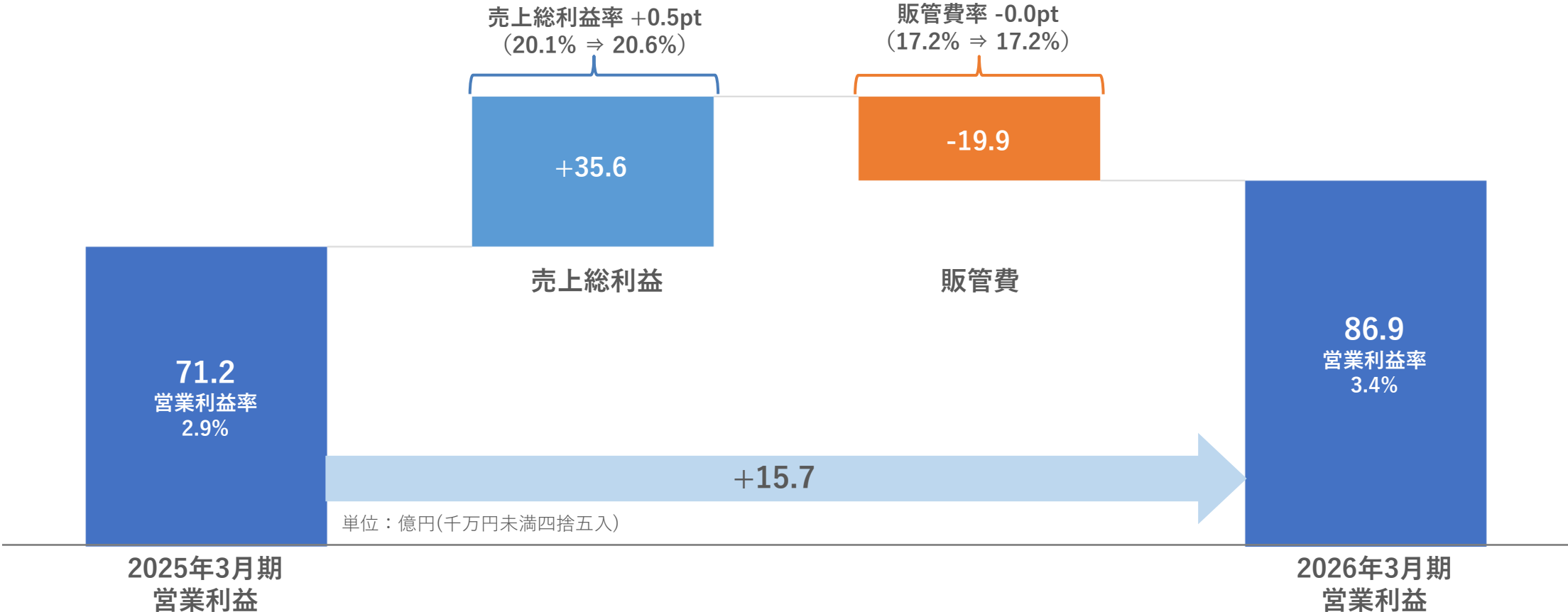
- 営業利益 増加：+15.7億円 (+22.1%)

## 売上総利益

売上増加、稼働率上昇、価格交渉の進展などに加え、成長性や収益性の高い案件にフォーカスしたターゲットマネジメントの強化により、売上総利益率が0.5ポイント改善し、売上総利益は+35.6億円増加

## 販管費

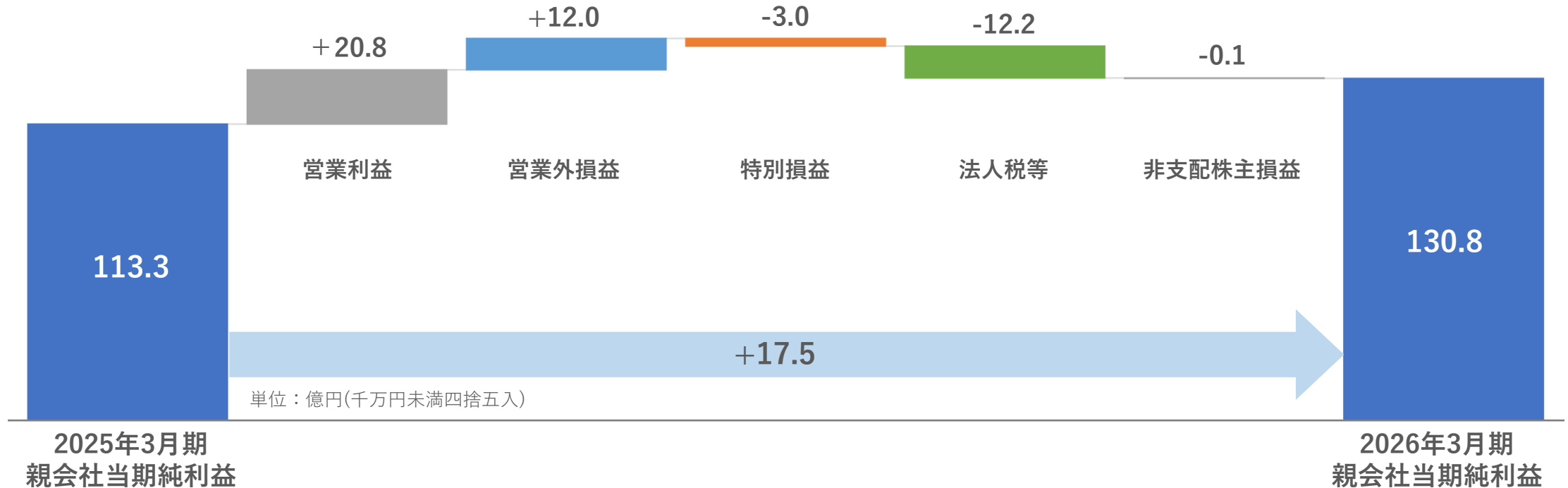
情報セキュリティ向上、グループガバナンス強化、AI活用など中期的な事業成長に向けた投資の実施により、販管費は19.9億円増加したものの、販管費率は前年並みを維持



# 親会社当期純利益の増減分析

- 親会社当期純利益 増加：+17.5億円（+15.5%）

営業外損益	主に為替差益の増加により+12.0億円の増加
特別損益	投資有価証券売却益の減少などにより-3.0億円の減少
法人税等	税金等調整前当期純利益の増加に伴い、税金費用が+12.2億円増加



## [日本市場]

## [海外市場]

### 国内BPO事業

業界共通のコーポレートバックオフィス業務（会計、人事、ITなど）や、業界特有の業務のアウトソーシングサービスを展開。JVを通じて業務の専門性を強化

#### 業界共通型デジタルBPO

経理・人事・調達購買・受発注・営業事務、ITシステムの運用保守などの業務をサポート

#### 業界特化型デジタルBPO

自動車・機械・建設などのシステム・業務をサポート

### 国内CX事業

マーケティングからカスタマーケアまでカスタマージャーニー全体にわたるデジタル顧客接点をカバーする統合サービス（trans-DXなど）を展開

#### デジタルコンタクトセンター

カスタマーサポート

#### デジタルインテグレーション

Webサイト/アプリ構築・改善・運用、SNS運用/LINE活用

#### デジタルプロモーション

インターネット広告サービス

#### ECワンストップ

ECサイト構築・運用・フルフィルメント

### その他関係会社

上場会社およびBPO・CXの各事業を横断的に展開している関係会社



**SKYLIGHT**

他

### グローバル事業

アジア・北米・欧州の各国・地域においてCX・BPO事業を展開。ローカル市場向けサービス、オフショアサービスを展開

#### CX事業

中華圏・韓国・東南アジア・北米・欧州でのCXサービス

#### BPO事業

中華圏・韓国・東南アジアでのオフショア含むBPOサービス

## 国内BPO事業

- **売上高：1,200.1億円、対前年+12.3%**
  - JVで強化した高い専門性とデジタル活用で、業界共通型・業界特化型・関係会社全て増収
- **営業利益率：7.1%、対前年-0.3pt**
  - 業界特化型の一部案件の減少や先行投資の影響で低下

## 国内CX事業

- **売上高：1,938.7億円、対前年+6.2%**
  - trans-DXの受注が拡大、デジタルコンタクトセンターの売上が増加
- **営業利益率：2.8%、対前年+0.6pt**
  - デジタルコンタクトセンター、デジタルプロモーションの収益性が改善

## その他関係会社

- **売上高：383.8億円、対前年+1.7%**
  - 上場会社の応用技術とJストリームは減収だが、playgroundの売上増加で増収
- **営業利益率：6.8%、対前年+1.6pt**
  - 上場会社の応用技術とplaygroundが、収益性改善

## グローバル事業

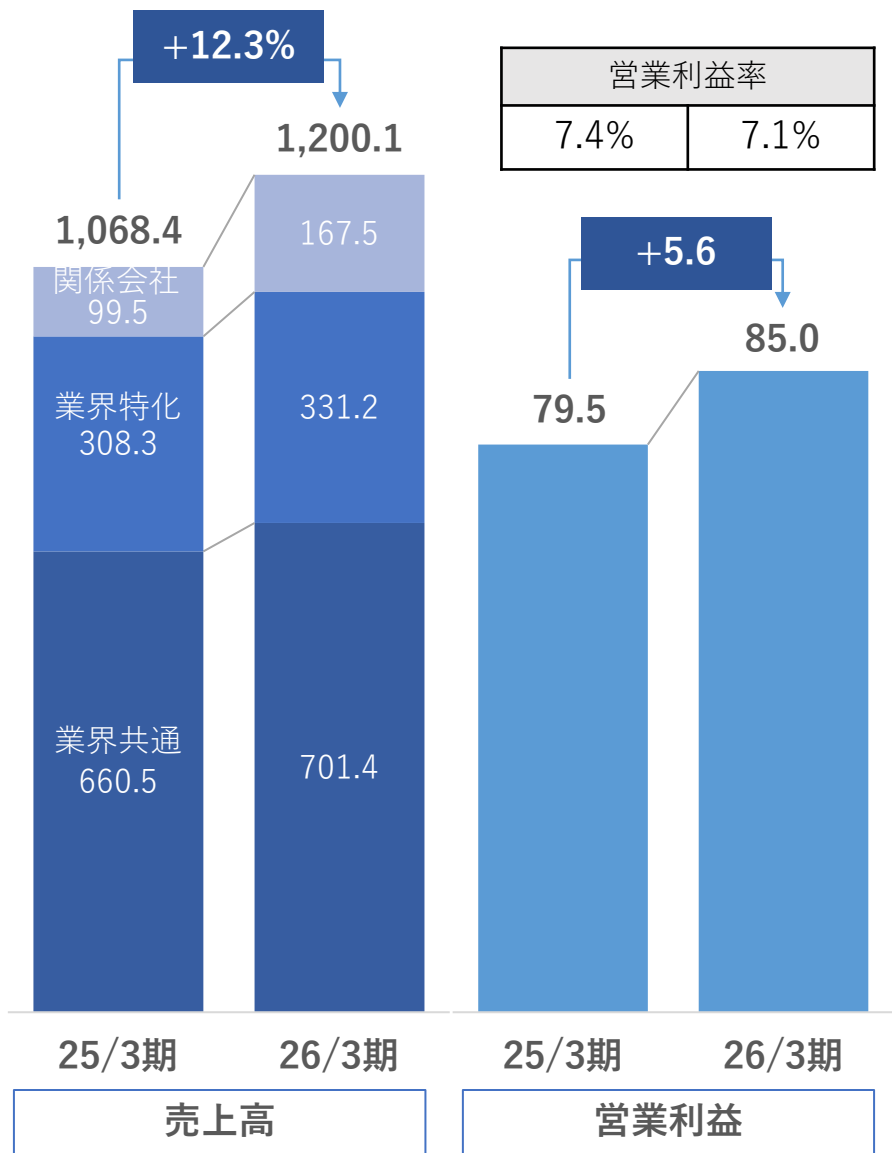
- **売上高：1,100.8億円、対前年+7.6%**
  - デジタルコンタクトセンターを中心としたCX事業やオフショア開発などのBPO事業の売上が増加
- **営業利益率：1.3%、対前年 -0.6pt**
  - CX事業の一部案件の減少で収益性が低下

# 国内BPO事業の業績

※ 持分法適用会社の売上・営業利益が含まれています。



単位：億円(千万円未満四捨五入)



## 売上高

- 業界共通型BPOは、新規案件の増加などで+6.2%の増収
- 業界特化型BPOは、建設業向けを中心に1社当たり売上高が増加し+7.4%の増収
- 関係会社は、一部合弁会社の受託範囲拡大や新規連結などで+68.3%の増収

売上内訳

単位：億円(千万円未満四捨五入)

	25/3期				26/3期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
業界共通型BPO	159.1	163.4	167.9	170.1	172.8	176.3	175.6	176.6
業界特化型BPO	74.6	76.4	78.5	78.8	81.3	81.9	83.8	84.3
関係会社	26.2	25.0	24.7	23.7	28.4	40.8	50.8	47.5

## 営業利益

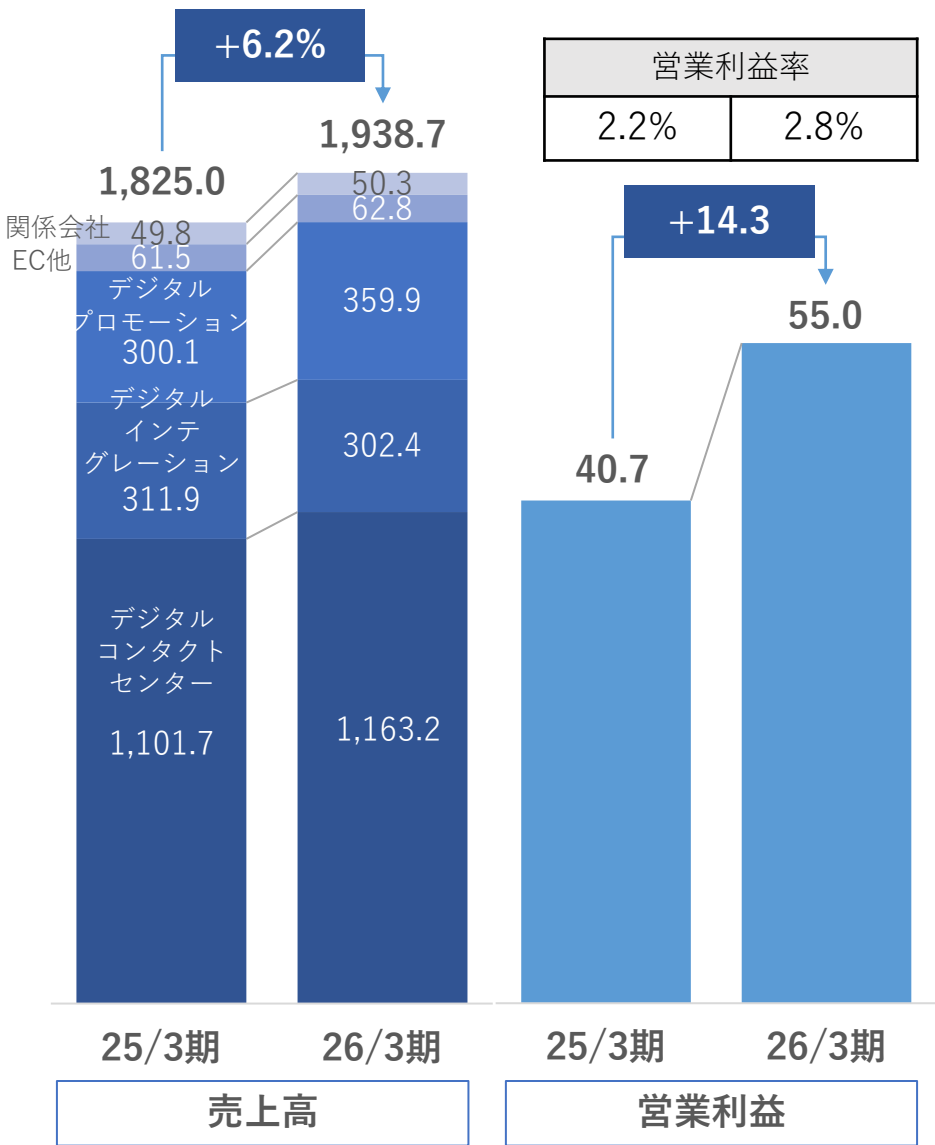
- 売上増加に伴い増益。営業利益率は、業界特化型BPOでの主に自動車関連業務が縮小した影響や事業拡大に向けた投資の実施などで、-0.3ポイントの低下

# 国内CX事業の業績

※ 売上高は総額ベースです。  
 ※ 持分法適用会社の売上・営業利益が含まれています。



単位：億円(千万円未満四捨五入)



## 売上高

- デジタルコンタクトセンターは1社当たり売上高が増加し+5.6%の増収
- デジタルインテグレーションは既存大型案件の縮小で-3.0%の減収だが、4Qで増収に転換
- デジタルプロモーションは前期に受注した大型案件の稼働などで+20.0%の増収
- 統合型CXプラットフォーム「trans-DX for Support」の導入社数が125社に拡大

売上内訳

単位：億円(千万円未満四捨五入)

	25/3期				26/3期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
デジタルコンタクトセンター	270.1	276.9	279.0	275.6	285.0	295.8	294.9	287.6
デジタルインテグレーション	76.7	78.2	78.6	78.5	71.4	73.2	74.8	83.0
デジタルプロモーション	74.5	73.6	73.4	78.6	85.6	86.3	93.3	94.7
ECワンストップ・他	15.8	17.2	15.3	13.3	13.9	16.4	16.6	15.9
関係会社	11.9	12.6	12.8	12.5	12.7	14.2	11.8	11.7

## 営業利益

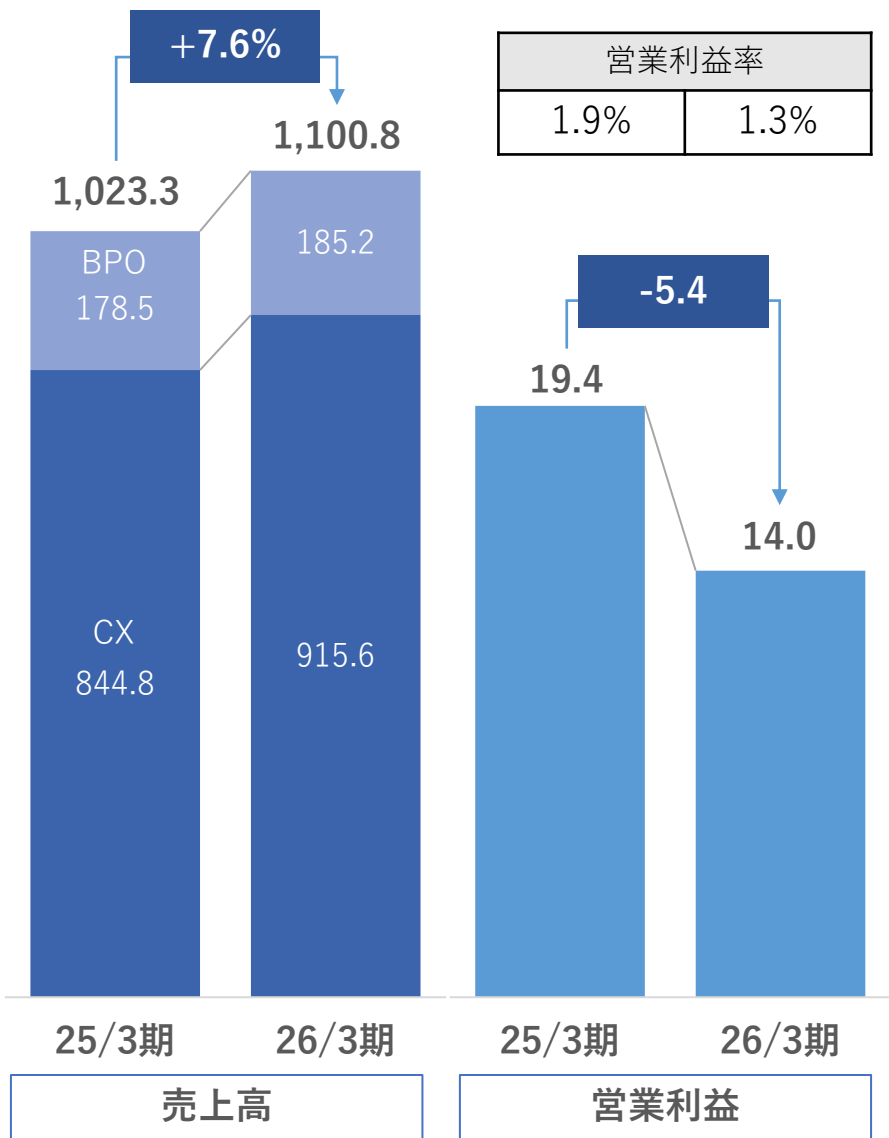
- 売上増加に加え、デジタルコンタクトセンター、デジタルプロモーションの収益性改善で増益。営業利益率は+0.6ポイントの改善

# グローバル事業の業績

※ 社内の為替レートを用いて算出しています。  
 ※ 持分法適用会社の売上・営業利益が含まれています。  
 ※ 販管費において単体の管理コストを按分して配賦しています。



単位：億円(千万円未満四捨五入)



## 売上高

- CX事業は、中華圏と韓国でデジタルコンタクトセンターの売上が増加し+8.4%の増収
- BPO事業は、中華圏のオフショア開発の売上が増加し+3.7%の増収

売上内訳

単位：億円(千万円未満四捨五入)

	25/3期				26/3期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
CX事業	202.9	213.0	206.6	222.2	221.8	228.2	235.5	230.3
BPO事業	42.3	43.9	44.3	48.1	43.0	45.5	45.5	51.2

(国・地域別)

中華圏	67.1	73.0	64.1	77.1	72.3	80.2	84.3	90.3
韓国	111.2	117.1	118.9	118.4	120.4	124.4	130.1	128.5
東南アジア	59.9	60.5	62.3	68.4	65.3	64.3	62.0	58.0
欧米・他	6.9	6.4	5.6	6.5	6.8	4.9	4.6	4.6

## 営業利益

- CX事業において東南アジアの大型グローバル案件の縮小影響で減益。営業利益率は-0.6ポイントの低下

## ご参考：事業別の主な関係会社

	会社名	事業内容
国内BPO事業	TTテッククリエーション	東芝テックのセールスバックオフィス業務を受託するシェアードサービス
	TTピーエム	BPOサービス全般
	TTヒューマンアセットサービス	東芝およびそのグループ会社の人事勤労サービスを受託するシェアードサービス
	FTHRプロフェショナルズ	富士通およびそのグループ会社の人事サービスを受託するシェアードサービス
	東北電力トランスコスモスマネジメントパートナー※1	東北電力およびそのグループ会社の総務、人事労務、経理、資材調達などのサービスを受託するシェアードサービス
	オムロン トランスコスモス プロセスイノベーション※1	オムロンおよびそのグループ会社の人事、経理財務、総務業務などを受託するシェアードサービス
国内CX事業	transcosmos online communications	LINE関連ツールの企画・開発・販売事業等
	トランスコスモス・デジタル・テクノロジー※2	情報システム開発・運用等
	トランスコスモスパートナーズ※2	人材派遣、人材紹介等
	グランドデザイン	スマホクーポンプラットフォーム「Gotcha!mall（ガッチャモール）」の運営
	ミーアンドスターズ	SNS広告運用等
	Brand Operation※3	マーケティング支援等

※1：持分法適用会社 ※2 該当する事業のみ ※3 非連結子会社

## ご参考：事業別の主な関係会社

	会社名	事業内容
グローバル事業	上海特思尔大宇宙商務諮詢有限公司	中国CX事業
	大宇宙信息創造（中国）有限公司	日本市場向けオフショア開発等
	transcosmos Korea	韓国CX・BPO事業
	transcosmos Indonesia <sup>※1</sup>	インドネシアCX事業
	transcosmos (Thailand)	タイCX・BPO事業
	transcosmos Vietnam	ベトナムCX・BPO事業
	transcosmos Asia Philippines	フィリピンCX・BPO事業
	TRANSCOSMOS (MALAYSIA)	マレーシアCX・BPO事業
	transcosmos America	北米CX事業
その他関係会社	応用技術	CAD、GIS、数値解析を活用したシステムインテグレーション
	Jストリーム	ストリーム動画配信
	スカイライトコンサルティング	ITコンサルティング
	playground	スポーツ・エンタメ向け電子チケットを起点としたDXクラウド「MOALA」の提供等

※1：持分法適用会社

# 連結貸借対照表の概要

- 資産：「現金及び預金」や「受取手形、売掛金及び契約資産」が増加
- 負債：「買掛金」や「未払費用」が増加
- 純資産：「利益剰余金」が増加

単位：億円(千万円未満四捨五入)	2025年3月末	2026年3月末	増減額	
流動資産	1,546.6	1,675.3	+128.7	<ul style="list-style-type: none"> <li>現金及び預金 +69.7</li> <li>受取手形及び売掛金 +58.9</li> </ul>
固定資産	533.3	563.4	+30.1	<ul style="list-style-type: none"> <li>差入保証金 +18.1</li> </ul>
資産合計	2,079.8	2,238.7	+158.8	
流動負債	620.1	793.2	+173.0	<ul style="list-style-type: none"> <li>買掛金 +30.7</li> <li>1年内償還予定転換社債 +100.1</li> <li>未払費用 +21.4</li> </ul>
固定負債	169.0	52.6	-116.5	
負債合計	789.2	845.7	+56.6	<ul style="list-style-type: none"> <li>転換社債 -100.3 (利息計上 -0.2、1年内振替 -100.1)</li> <li>長期借入金 -20.5</li> </ul>
純資産	1,290.7	1,392.9	+102.2	
負債・純資産合計	2,079.8	2,238.7	+158.8	<ul style="list-style-type: none"> <li>利益剰余金 +90.9</li> </ul>
現預金	735.0	804.7	+69.7	
有利子負債	165.3	144.5	-20.8	
Netキャッシュ*	569.7	660.2	+90.5	
Netキャッシュ*月商倍率 (倍)	1.8	2.0	+0.2	

\*Netキャッシュ=現預金－有利子負債

# 連結キャッシュフロー計算書の概要

- 営業C/F：主に「税金等調整前当期純利益」や「仕入債務の増減額」が増加
- 投資C/F：主にセンターの増設および新設などに伴って「差入保証金の差入による支出」が増加し、「差入保証金の回収による収入」が減少
- 財務C/F：主に「配当金の支払額」が増加

単位：億円(千万円未満四捨五入)	2025年3月期	2026年3月期	増減額
営業キャッシュフロー	173.1	207.6	34.5
投資キャッシュフロー	-36.7	-90.3	-53.6
財務キャッシュフロー	-60.3	-69.5	-9.2
現金同等物残高	731.3	789.0	57.7
フリーキャッシュフロー*	136.4	117.3	-19.2

\*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

# 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：億円(千万円未満四捨五入)	2025年3月期	2026年3月期	増減率
設備投資額	41.5	47.3	+14.2%
減価償却費	61.4	54.3	-11.6%

- 設備投資額  
単体・海外子会社の設備投資が増加
- 減価償却費  
海外・国内子会社の減価償却費が減少

## ● 従業員数

	2025年3月末	2026年3月末	増減
連結従業員数	41,682	43,571	+1,889
(臨時従業員数)	28,971	28,112	-859
単体従業員数	17,910	18,141	+231
(臨時従業員数)	21,002	20,865	-137

- 連結  
国内関係会社は、業務拡大や新規連結の影響などで従業員数が増加。海外関係会社は、中華圏・韓国において新規案件の増加や既存業務の拡大などに伴って従業員数が増加。臨時従業員は、東南アジアで一部案件の縮小に伴い減少
- 単体  
新卒採用で従業員が増加

## ● サービス拠点

	2025年3月末	2026年3月末	増減
サービス拠点	184	187	+3
(国内サービス拠点)	72	74	+2
(海外サービス拠点)	112	113	+1

- 国内  
BPOセンター福岡大名、BPOセンター沖縄うらそえを新設
- 海外  
インドネシアにセンター新設

\*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

### 3. 2027年3月期 業績予想



trans  
cosmos

# 2027年3月期 業績予想

- 売上高は、引き続き、国内BPO事業、国内CX事業、グローバル事業での売上成長で増収を見込む
- 営業利益は、増益を確保する見込み。粗利率の改善を進めつつ、新中期事業計画に基づく積極投資を織り込み、営業利益率は保守的な水準を見込む
- 経常利益は、前期に増加した為替差益の反動などで減益を見込む
- 親会社当期純利益は、特別損益の改善や2026年3月期までに実施した欧米事業再構築に伴う税金費用の減少などにより、増益を見込む

単位：億円(千万円未満四捨五入)	2026年3月期（実績）		2027年3月期（予想）		増減	
	金額	売上比	金額	売上比	金額	増減率
売上高	3,938.7	100.0%	4,100.0	100.0%	+161.3	+4.1%
営業利益	165.6	4.2%	168.0	4.1%	+2.4	+1.5%
経常利益	189.7	4.8%	178.0	4.3%	-11.7	-6.2%
親会社当期純利益	130.8	3.3%	135.0	3.3%	+4.2	+3.2%
EPS（1株当たり当期純利益）（円）	349.2	-	360.3	-	+11.1	+3.2%

## 4. 新中期事業計画 2026-2028年度

計画概要

財務戦略



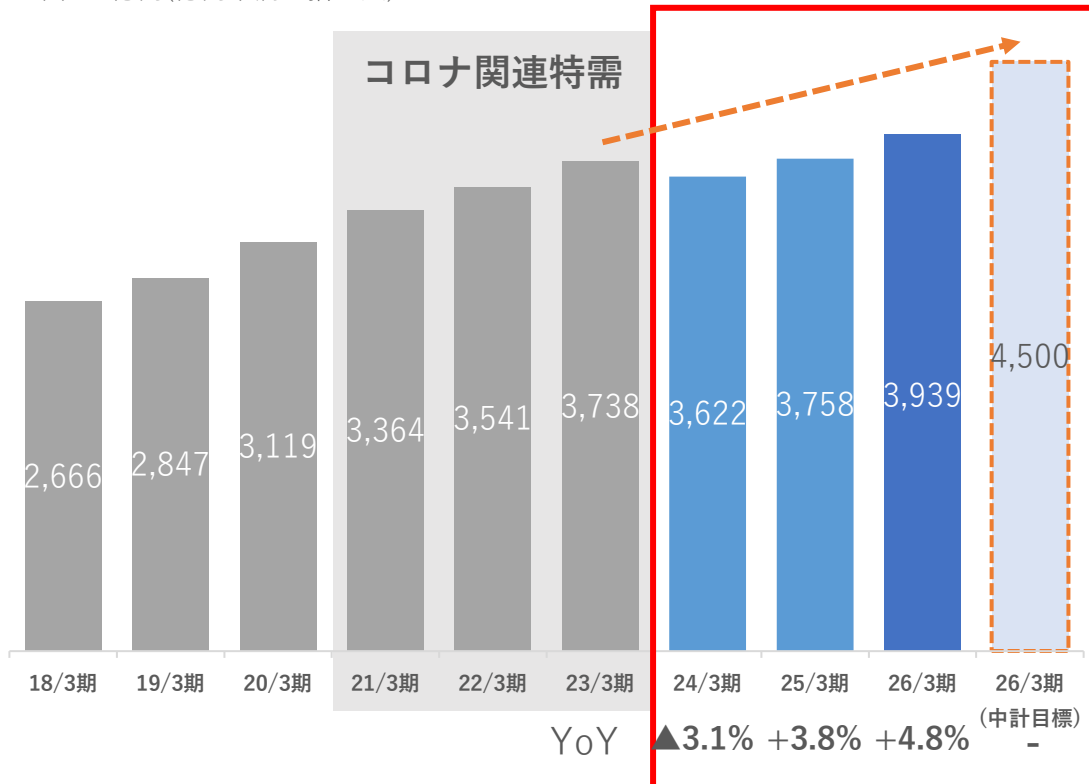
trans  
cosmos

# 中期事業計画 2023-2025年度の振り返り：財務目標は未達ながら増収増益基調を継続

- 前中計において、2021年3月期～2023年3月期のコロナ関連業務による特需の影響を受けた業績を前提に高い財務目標を設定した結果、その後の需要の停滞など想定外に大きく変化した事業環境の影響を受け財務目標は未達
- 一方、プラットフォーム化、グローバル企業との取引拡大、AI活用などの取り組みが進展したことなどにより、売上成長・収益性改善は継続

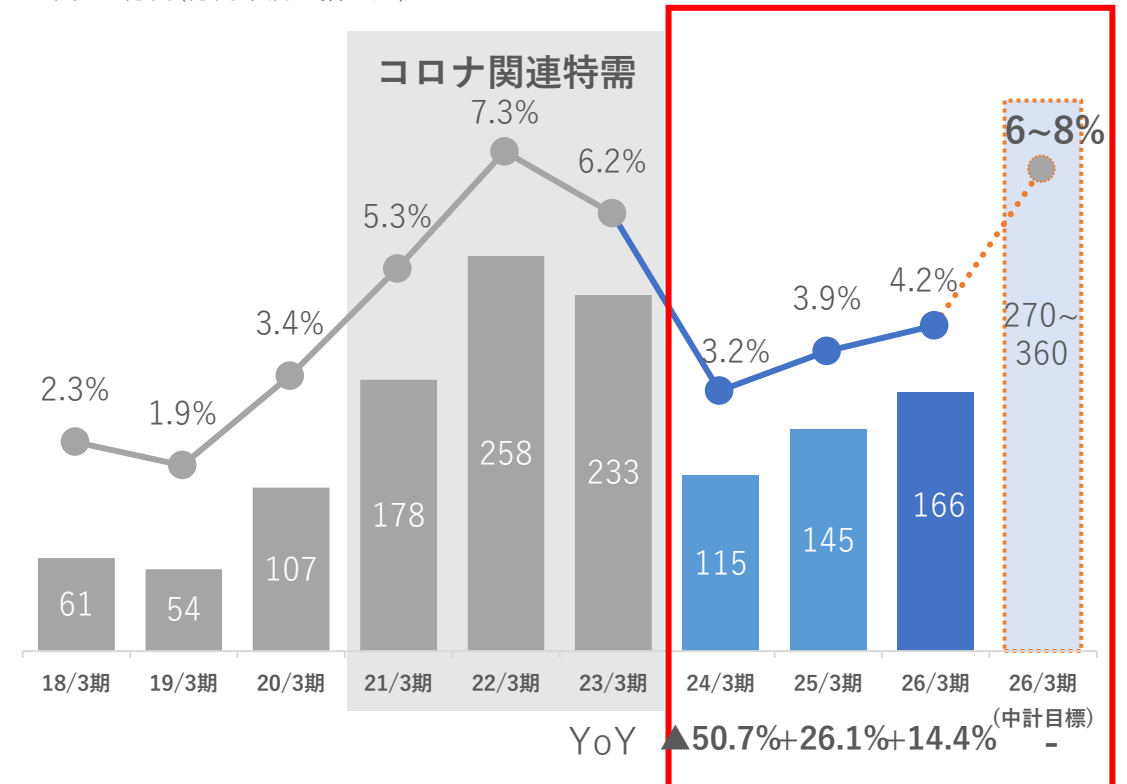
## 連結売上高

単位：億円(億円未満四捨五入)



## 連結営業利益

単位：億円(億円未満四捨五入) ● 営業利益率



## 進捗・成果

### プラットフォーム化の進展

- 顧客内シェアの拡大
- 顧客上位層との接点強化、合併事業の拡大

### 海外事業の展開

- グローバル企業との取引拡大
- 欧州・米国の黒字化への目途
- 海外地域間での顧客アセット共有の拡大

### AIを取り入れソリューションを進化

- AIを取り込んだ独自ソリューションの開発
- trans-AIブランドのグローバル共通化
- パートナーの活用・協業の拡大

### 経営基盤の強化

- 人事システム・制度の拡充
- エンジニア人材の強化

## 今後の重点

### 国内：顧客経営層の課題への向き合い

- 労働力の提供から、デジタル・AI活用を前提とした業務プロセス・顧客接点への転換を支援する、高付加価値モデルへの進化
- 上流設計やコンサルティングのクイパビリティの強化

### 海外：成長に向けた新市場へのアドレス

- 各国での取引からグローバルでの取引へ
- 中・韓でのサービスポートフォリオの拡充
- ASEANでのBPO事業の本格化
- 米国顧客向けオフショアサービス

## 供給

### 企業内IT：クラウドとAIエコシステム

AIの利便性享受もクラウド利用が前提にあり、クラウド浸透への投資トレンドは加速

### 労働力：人手不足と人件費の高騰

共働き・定年延長での労働力増加は一巡、デジタル活用での生産性向上は待ったなしに

## 競争環境

### 新規参入：運用領域はB2B企業の主戦場に

コンサルティングやSIerも、経営インパクトを作る運用領域までを含めた提案を強化

### 直接競合の動向：競争は規模から複合化へ

グローバルCXはAIの登場で規模拡大から差異化の競争に。各社複合化に向けM&Aを急ぐが、いずれも“統合されたサービス”には壁

### 代替手段：AI、SaaSの侵食

AIによるコンタクトセンター自動化が実装フェーズに

## 需要

### 企業：意欲は旺盛も実益に距離

AIを背景に企業のIT投資意欲は旺盛だがDX人材不足が課題。海外ではAIトレーニングなど新たなニーズも顕在化

### 消費者：トラフィックが拡大

全世代で多チャネル化、AI経由でのトラフィックも追加

## 競争環境は容易ではないが、事業拡大や差異化の機会は拡大

- 「本番で効果の出るIT/AI導入」の課題解決ニーズはAIにより顕著に。オペレーションに知見を持つことや、連携しやすい自社内で幅広いサービスを持ち、設計・導入・運用改善まで一体でカバーできることが強みに
- AI中心にエコシステムが再形成・活性化される中、新たな業務や成長企業を捉える重要性は拡大

## 新中期事業計画 2026-2028年度

### 成長戦略

- **ビジネスモデルを進化、総合力を利益に換える**
  - 顧客の経営層に向き合い、CX・EX向上&コストダウンのプロセス・接点を設計、オールトランスコスモスの全体最適で実現する能力を磨く
  - 人月での課金モデルから、成果で評価されるビジネスモデルをつくる
  - 標準化と仕組みへ投資し、効率性と拡張性を備えた事業体へ進化する
- **顧客基盤・サービスポートフォリオを拡充、次の成長へ**
  - コンサルティング、エンジニアリングへの投資を継続
  - グローバルアカウント、グローバルBPO、AIエコノミー上の新サービスを中心に、次の成長の種をまく

### 鍵となるアクション

- ビジネスエクセレンス（上流からの課題解決力・専門性）強化
- アカウントマネジメントの高度化（100億円の取引顧客を拡大）
- 投資の活性化を通じ、事業ポートフォリオを強化
- 業務と管理の標準化→AIファースト化→品質・生産性を追求
- 経営インフラ強化（競争力のある人事制度、IT環境）

## 2035ビジョン

### Powering Intelligent Businesses through Consulting, Technology, and Operations

- 世界で社会をリードする企業の成長を支え、未来の社会を創造する
- 「コンサルティング、テクノロジーとオペレーションを統合し、真の顧客課題を解決する」グローバルでもユニークなバリュープロポジションを確立する
- 自律・成長・挑戦を志向する人材が集まり活躍する企業風土を醸成する

**時価総額1兆円**

売上高 8,000億円~1兆円  
営業利益率 7~10%

## 1 ビジネスエクセレンス強化

上流からの課題解決力・専門性を強化し、「コンサルティング、テクノロジーとオペレーションを束ねて成果を出す」総合力を確立する

## 2 アカウントマネジメントの高度化

国内外の成長企業との強固なパートナーシップを構築し、年間100億円規模の取引顧客を拡大する

## 3 投資の活性化を通じ、 事業ポートフォリオを強化

M&A、パートナーシップ、IT・AI基盤への投資を計画的に実行し、将来の成長オプションを拡大する

## 4 顧客・社内業務のAIファースト化 による品質・生産性の向上

顧客向けサービスおよび社内業務の両方において、標準化を進め、AIを前提とした業務プロセスに再定義し、品質と生産性をさらに高める

## 5 経営インフラ強化

競争力のある人事制度を構築する  
全従業員が日常的にAIを活用できるIT環境・ガバナンスの整備やサイバーセキュリティ対策を推進する

## 2028年度 財務目標

## 株主還元

連結売上高  
4,700億円  
26-28年度 CAGR 6%  
(2025年度実績 3,939億円)

連結営業利益  
225億円  
26-28年度 CAGR 11%  
(2025年度実績 166億円)

連結営業利益率  
4.8%  
(2025年度実績 4.2%)

連結配当性向 40%※  
(2025年6月配当実績  
35.1%)

ROA  
6%～  
(2025年度実績 6.1%)

ROE  
10%～  
(2025年度実績 10.6%)

格付け  
A格水準  
(2025年2月現在 A-)

想定為替レート：韓国 1KRW=0.110円、中国 1CNY= 21円

※2026年6月配当より実施

## 定量目標：事業別

事業別		2028年度目標	26-28年度 CAGR/差異
国内BPO事業	売上高（億円）	1,450	7%
	営業利益率	7.5%	+0.4pt
国内CX事業	売上高（億円）	2,120	3%
	営業利益率	3.1%	+0.5pt
グローバル事業	売上高（億円）	1,350	7%
	（うちCX）	(1,150)	(6%※)
	（うちBPO）	(200)	(16%※)
	営業利益率	2.0%	+0.7pt
その他関係会社	売上高（億円）	500	+9%
	営業利益率	11.0%	+4.2pt

上記の数値は、経営管理の実態に合わせた管理ベースの事業別目標で、財務会計とは異なります。

※一部事業区分の組替え後の数値となります。

# KPI：営業利益率の改善に向けて正社員1人当たり粗利額を上げていく

営業利益率の改善

粗利率が上昇

販管費率が抑制

重要KPI

正社員1人当たり粗利額が上昇

AI活用で間接業務を効率化

平均単価が上昇

生産性が向上

大型化・複合化

成長企業・成長産業での取引拡大

複合サービスでの高付加価値化

オペレーションのAIシフト

鍵となる5つのアクション

ビジネスエクセレンス強化

アカウントマネジメントの高度化

投資の活性化を通じ、事業ポートフォリオを強化

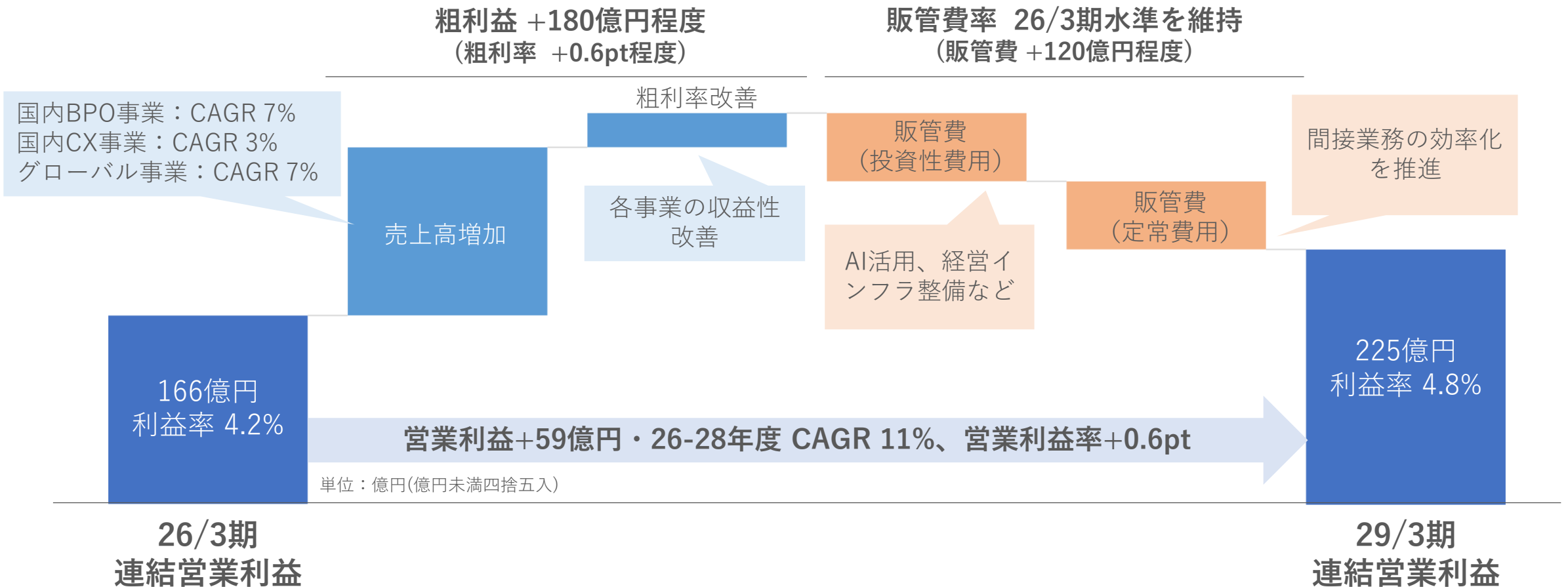
顧客・社内業務のAIファースト化による品質・生産性の向上

経営インフラ強化

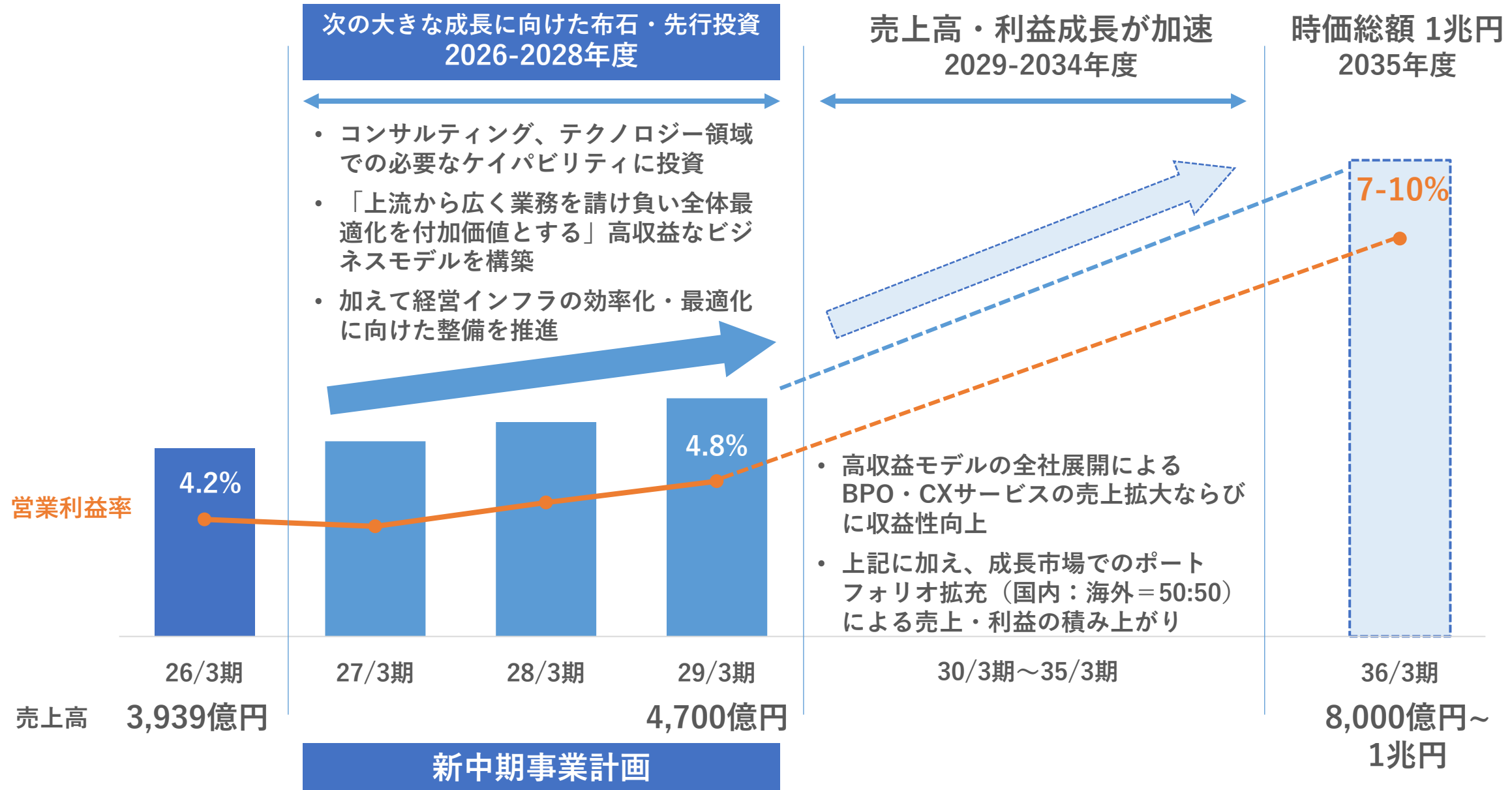
# 連結営業利益の増減要因（2025年度 vs 2028年度）

営業利益は+59億円増加し、26-28年度 CAGR 11%成長、営業利益率は+0.6ptの改善を目指す

- 粗利益：BPO・CXサービスの持続的な売上高成長に加え、各事業の収益性改善などで+180億円程度の増加
- 販管費：AI活用や経営インフラ整備などによる投資性費用の増加を織り込む一方、既存事業に係る定常的な販管費の増加を抑制し、販管費率は、2025年度と同水準を維持



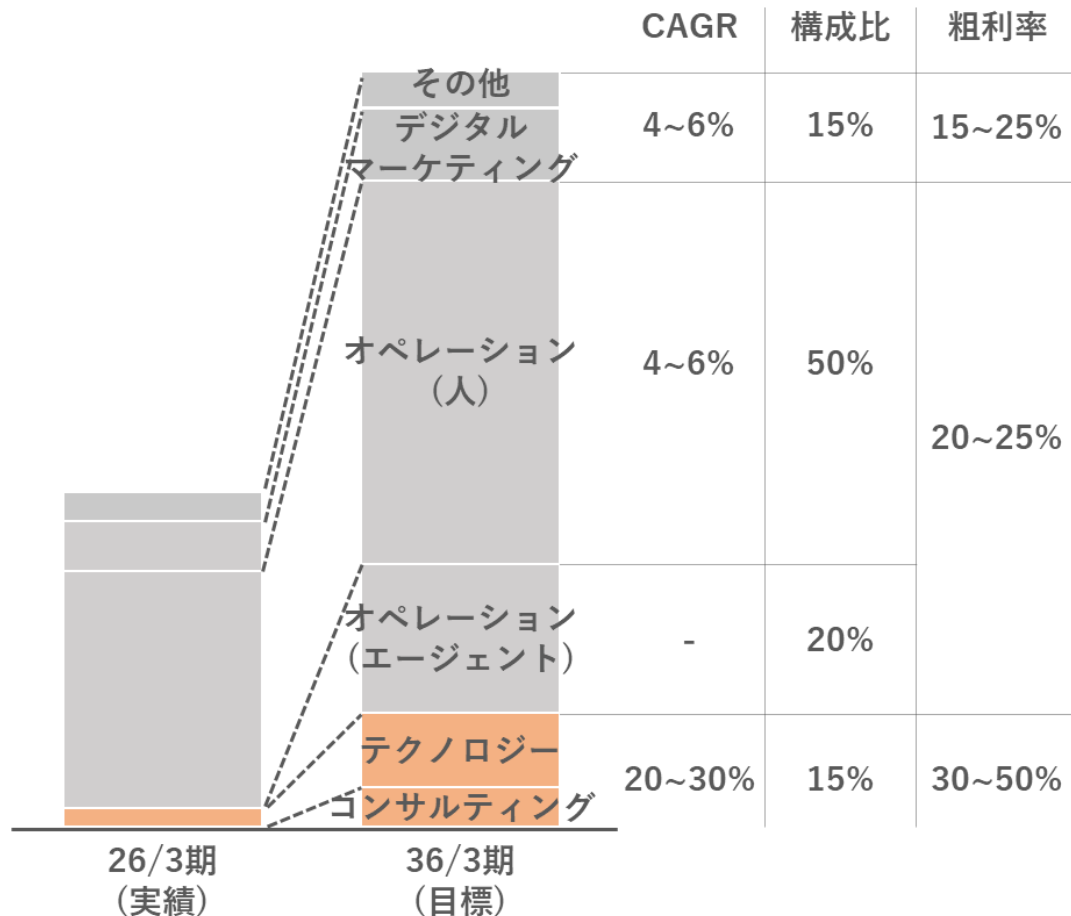
# 新中期事業計画の位置づけ：高収益なビジネスモデルへの転換に向けて投資を実施



## 総合力を利益に換え、2035年度目標の時価総額1兆円をめざす

売上構成：オペレーションを核としながら  
コンサルティング、テクノロジーの比率を高める

従来のオペレーションと組み合わせ、  
全体としての収益性の底上げに取り組む



### 事業構造の変化

相対的に収益性の高い  
コンサルティング、テクノロジー  
を20-30%成長で拡大

### 生産性改善

デジタル・AIを最大限活用し  
オペレーションの生産性を最大化

### バンドル化

点で入ったサービスを  
面で最適化することで  
付加価値と継続性を高める

粗利率+5-10%pt  
のビジネスモデル  
を確立し、それを  
浸透させていく

## 4. 新中期事業計画 2026-2028年度

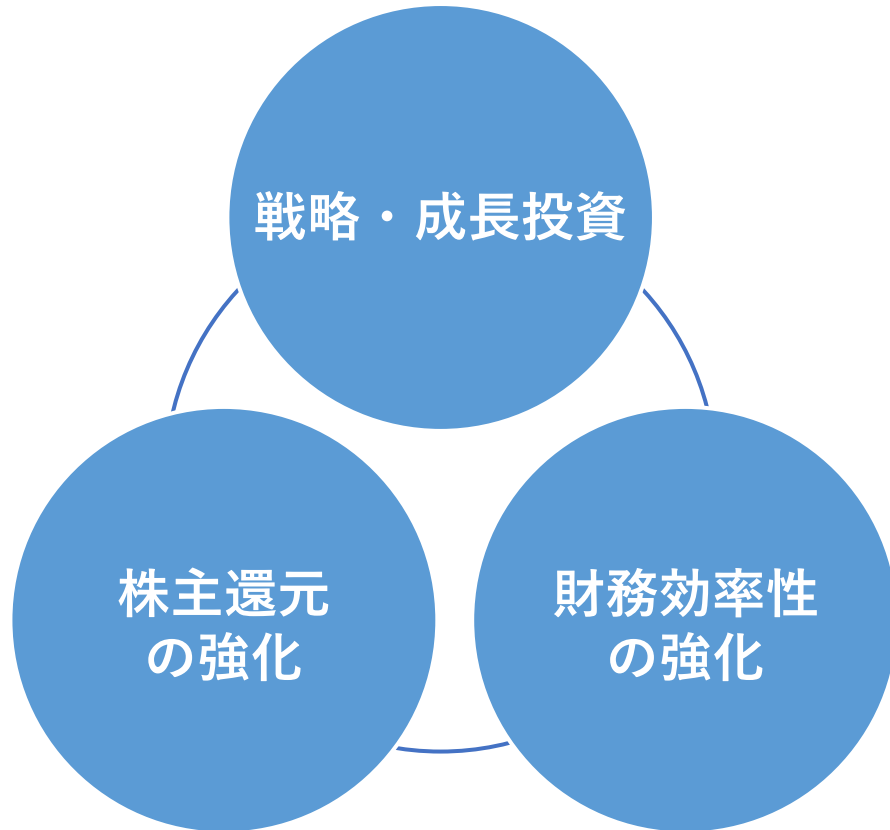
計画概要

財務戦略



trans  
cosmos

- 成長に向けた投資・株主還元・財務効率性のバランスをとっていく



## 戦略・成長投資

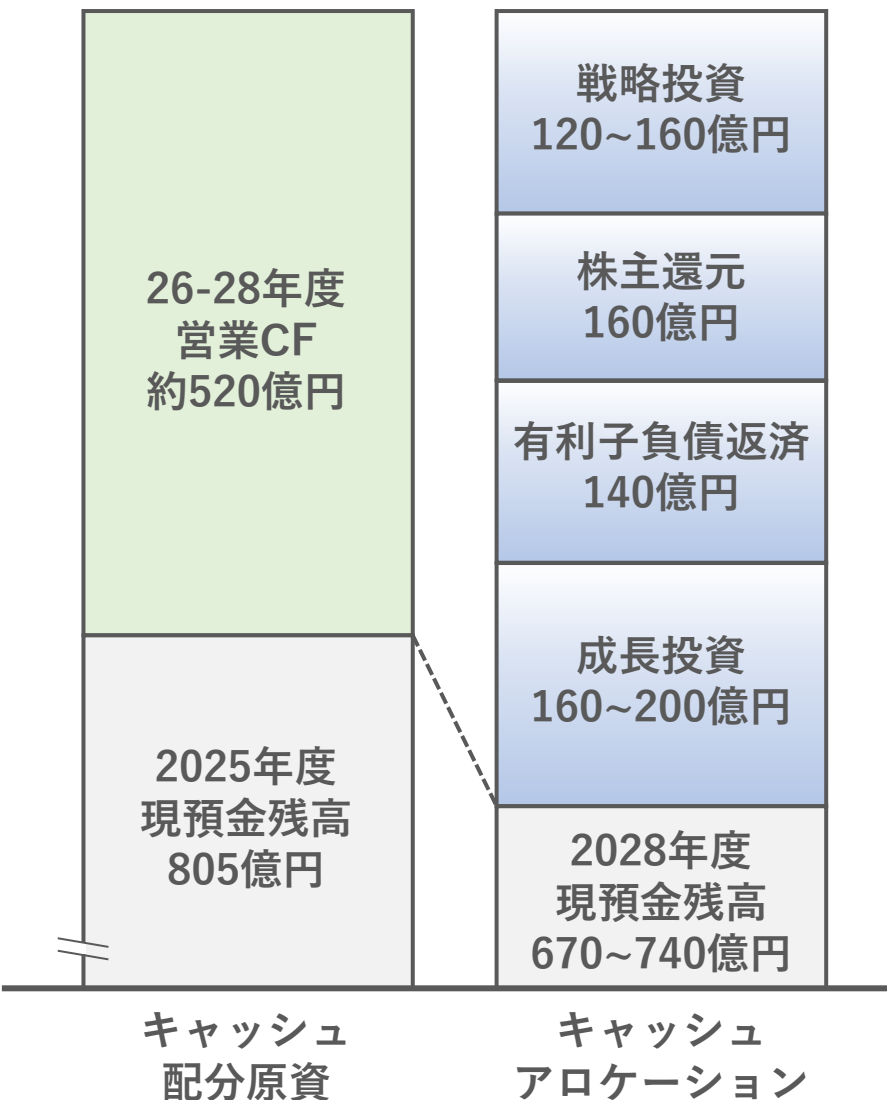
M&A・アライアンス等の戦略投資、既存事業の成長や競争力強化に向けた成長投資を通じて持続的な事業成長を実現

## 株主還元の強化

利益成長に応じて還元比率を引き上げ、持続的な増配を実現

## 財務効率性の強化

格付け「A格」の維持を念頭に最適資本構成を維持しつつ、グループキャッシュマネジメント強化などで効率性を向上



## 戦略投資：120~160億円

- コンサルティング、エンジニアリングなどの上流への投資、新サービス・新市場開拓のためのM&A・アライアンスを実施

## 株主還元：160億円

- 配当性向を40%に引き上げ、利益還元を強化

## 有利子負債返済：140億円

- バランスシートのスリム化に向け有利子負債を圧縮

## 成長投資：160~200億円

- 既存事業の成長や競争力強化に向けての投資（trans-DXモデル、DX化・PF開発、センター構築、IT・セキュリティ）

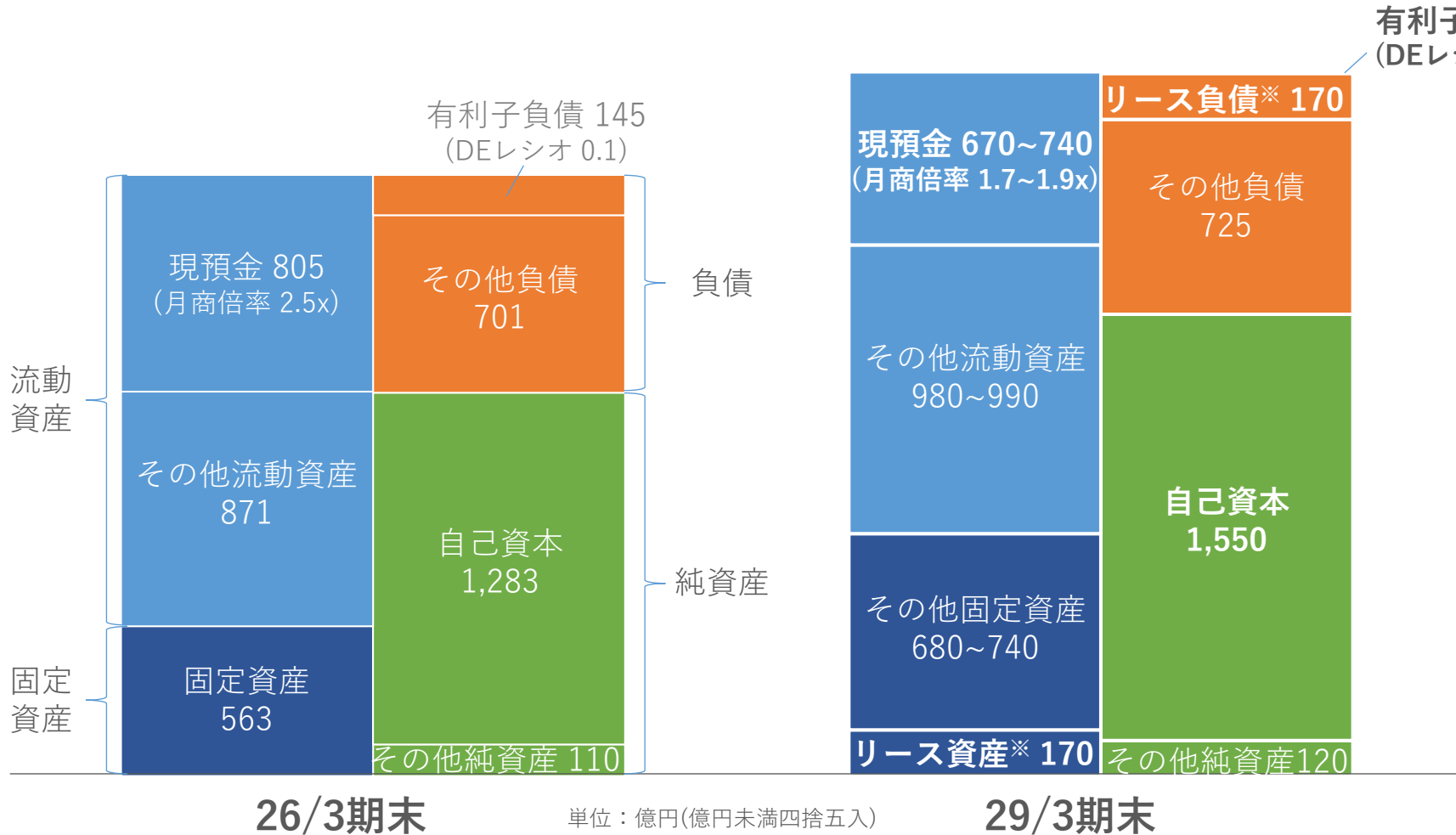
## 現預金：670~740億円

- 連結ベースでの資金管理の強化により必要運転資本を縮小（月商倍率を圧縮）

AI関連投資  
70~75億円

# バランスシート (2025年度末 vs 2028年度末) : 資金管理の強化により資本効率を改善

- 連結ベースでの資金管理の強化で必要運転資本を縮小。それにより生じた余剰資金も活用しながら、有利子負債の圧縮ならびに株主還元への強化を進め、リース会計適用による影響はあるものの、ROAを改善する

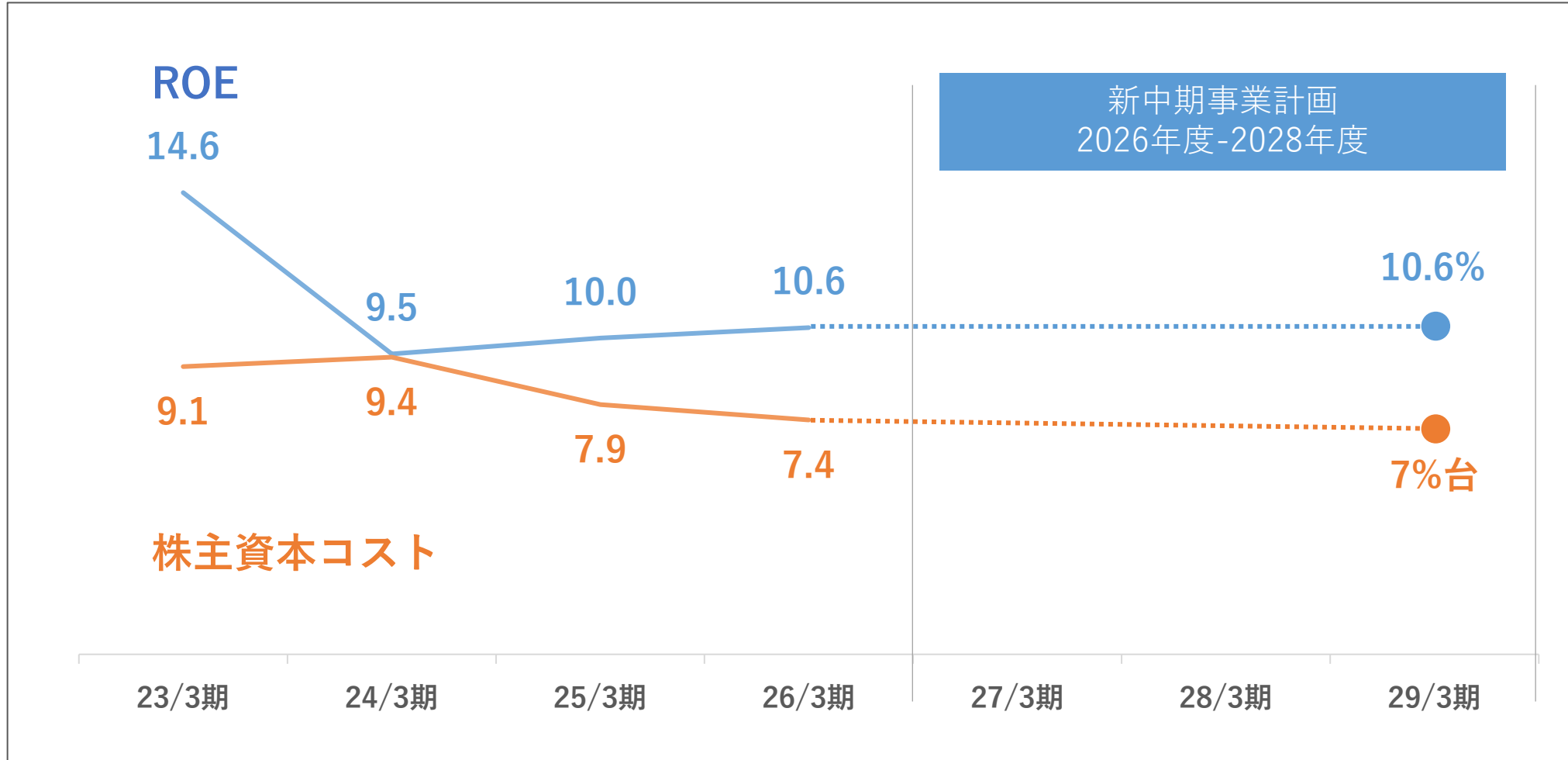


	26/3期	29/3期
親会社当期純利益	131	160
総資産	2,239	2,570

ROA	6.1%	6.3%
-----	------	------

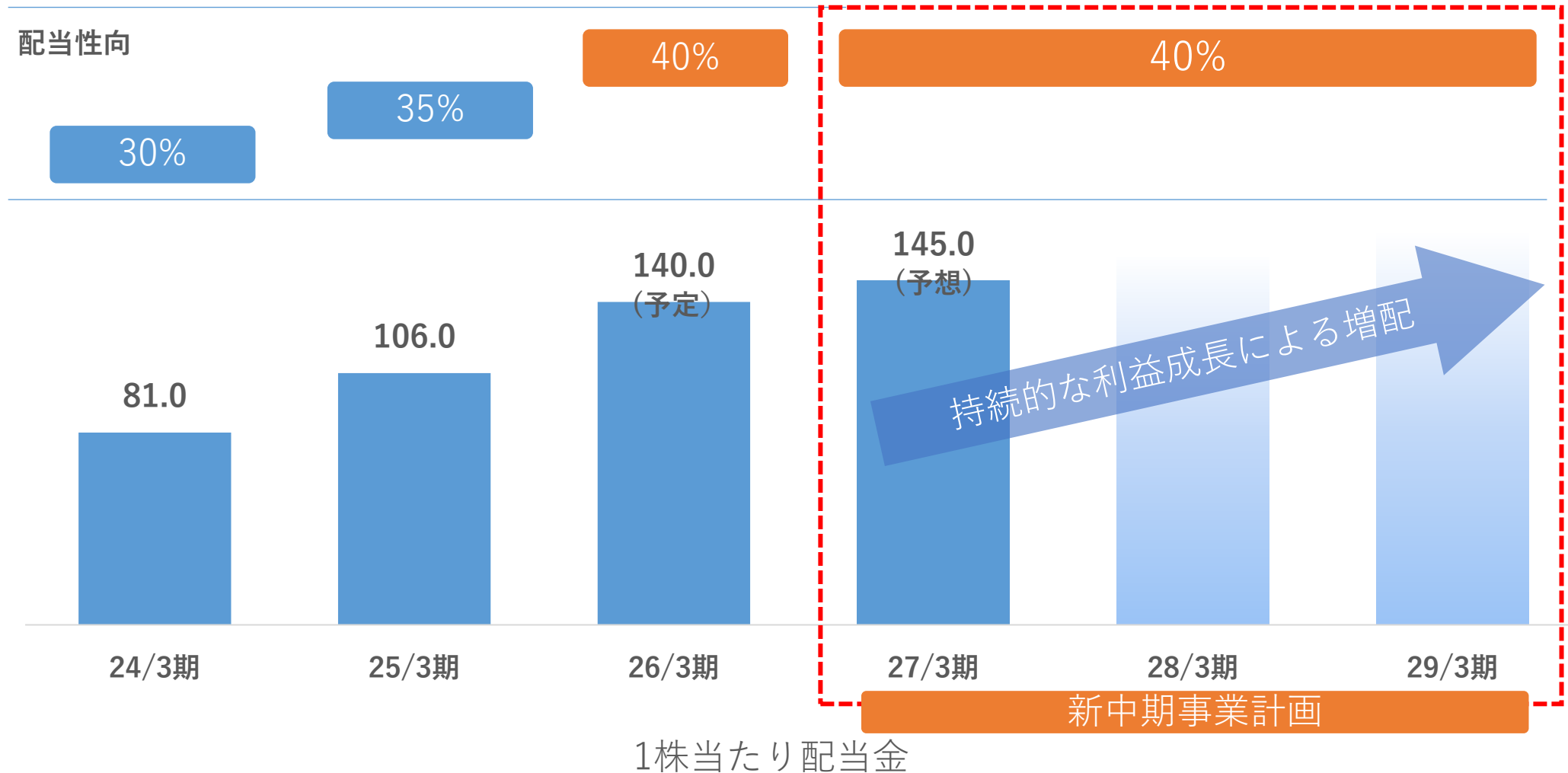
※ 2027年度からリース会計を適用する予定で、流動資産と負債にリース資産・リース負債としてそれぞれ170億円程度が計上される見込みです

- 新中期事業計画では、積極的な投資を行いながらROE 10%以上を維持し、株主資本コストを上回る水準でエクイティスプレッドを確保していく



# 株主還元の方針

- 配当性向は、2026年6月配当から40%に引き上げ
- 持続的な利益成長により増配を維持



## 5. 理念体系



trans  
COSMOS

## 経営の基本理念

お客様の満足の大きさが我々の存在価値の大きさであり、  
ひとりひとりの成長がその大きさと未来を創る。

## 事業の原点

**people & technology**

当社の長期的な成長戦略を描くにあたり、浮上してきた3つの課題の解決に向けて  
新たなパーパス・ビジョン・バリューズを策定

1

創業60周年および次期中期事業計画策定を見据えた  
全社的な存在意義・成長方向性の検討

2

社員エンゲージメントや企業プレゼンス向上に向けた  
ステークホルダーからの求心力強化

3

トランスコスモスとしての理念の整理・言語化



PURPOSE  
- パーパス -

共に挑み、実現する。  
かなえる力を、  
もっと世界に。

お客様の願いや想いをかなえる会社でありたい。

社会と企業。人とテクノロジー。実現力と創造力。今と未来。  
様々なものごとをつなぎ、新しい価値を共創していく。

ひとりひとりが自律しながら、共働き、かたちにする。  
「かなえる力」が世界中に広がっていくことこそ、  
人を、社会を、豊かに幸せにしていけると信じています。

共に挑み、実現する。  
かなえる力を、もっと世界に。

私たちは、トランスコスモスです。





VALUES  
-バリューズ-



- **チームの力で、成果を生み出す**  
プロフェッショナルが集うチームとして共働し、  
お客さまの成果を生み出すことにとことん向き合おう。
- **謙虚に、誠実に、信頼を育む**  
信頼こそ、私たちのいちばん大切な資産。  
託された仕事の重みを受け止め、謙虚に、誠実に約束を守り抜こう。
- **どんな仕事も、自分ごとにする**  
自分の役割を狭くとらえず、本来の目的に照らして  
自分がやるべきことを考え抜き、行動を起こそう。
- **挑戦を続け、成長し続ける**  
現場を知る強みをもとにイノベーションを生み出そう。  
常に学び、成長し続けよう。
- **誰にも公平に、誰もが活躍できる環境を創る**  
ひとりひとりの違いを尊重し、お互いに敬意を持ち合おう。  
安心して挑戦できる組織を、皆で築こう。

- 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、金額は千万円未満を四捨五入もしくは億円未満を四捨五入、%は小数点以下第2位を四捨五入で、それぞれ表記しています。



**trans**  
**cosmos**

IRに関するお問い合わせ  
トランスコスモス株式会社  
コーポレート統括 IR推進部  
[ir\\_info@transcosmos.com](mailto:ir_info@transcosmos.com)