

Global Digital Transformation Partner

2025年3月期 第1四半期決算 補足説明資料



2024年7月31日

トランスコスモス株式会社

1. エグゼクティブサマリ
2. 連結損益計算書サマリ
3. 連結売上高の増減分析（セグメント別）
4. 連結売上高の増減分析（セグメント別・四半期推移）
5. 連結売上高の増減分析（サービス別：CXサービス）
6. 連結売上高の増減分析（サービス別：BPOサービス）
7. 連結売上高の増減分析（海外地域別）
8. 連結営業利益の増減分析（セグメント別）
9. 連結営業利益の増減分析（セグメント別・四半期推移）
10. 単体サービス 営業利益の増減分析
11. 単体サービス 売上高・営業利益の推移
12. 親会社四半期純利益の増減分析
13. 連結貸借対照表の概要
14. 設備投資・減価償却・従業員数・サービス拠点

Appendix：1Q 活動トピックス

連結売上高
911億円
(前年同期比 +2.4%)

連結営業利益
30億円
(前年同期比 +8億円)

親会社四半期純利益
16億円
(前年同期比 +1億円)

- 売上高は、CX・BPOサービス共に売上が増加し、対前年+2.4%の増収に転換
 - － CXサービスは対前年2.6%成長、主にデジタルマーケティング領域やASEAN・韓国で売上が増加
 - － BPOサービスは対前年6.3%成長、業界共通のバックエンド領域と製造・建設業に特化したエンジニアリング領域で売上が増加
- 営業利益は、売上高の増加に加え、価格交渉の進展、稼働率上昇などで収益性が改善し、対前年+8億円の増益に転換
- 親会社四半期純利益は、営業利益・経常利益の増加で、対前年+1億円の増益に転換

2. 連結損益計算書サマリ

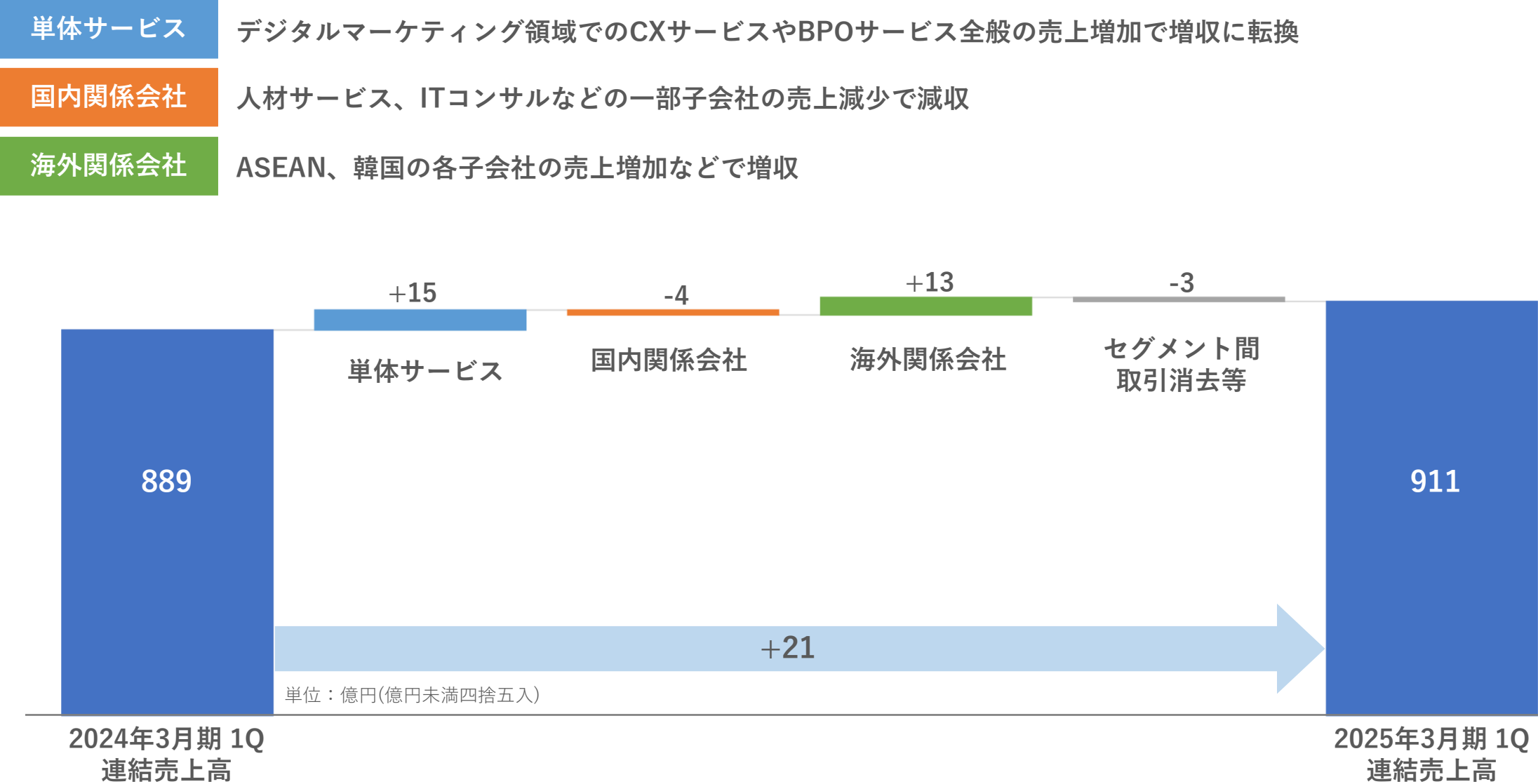


単位：億円(億円未満四捨五入)		2024年3月期 1Q		2025年3月期 1Q		増減	
		金額	売上比	金額	売上比	金額	増減率
売上高		889	100.0%	911	100.0%	+21	2.4%
	単体サービス	581	65.3%	596	65.4%	+15	2.6%
	国内関係会社	108	12.1%	104	11.4%	-4	-3.4%
	海外関係会社	231	26.0%	244	26.8%	+13	5.7%
	セグメント間取引消去	-30	-3.4%	-33	-3.6%	-3	-10.1%
売上総利益		160	18.0%	174	19.1%	+14	8.8%
販管費		137	15.5%	143	15.7%	+6	4.3%
営業利益		22	2.5%	30	3.3%	+8	36.9%
	単体サービス	11	1.9%	13	2.2%	+2	18.8%
	国内関係会社	7	6.7%	7	6.8%	-0	-1.9%
	海外関係会社	4	1.7%	10	4.2%	+6	162.3%
	セグメント間取引消去	0	-	-0	-	-0	-
営業外損益		10	1.1%	7	0.8%	-3	-29.2%
経常利益		32	3.6%	38	4.1%	+5	16.1%
特別損益		0	0.1%	-5	-0.6%	-6	-
親会社株主に帰属する四半期純利益		15	1.7%	16	1.8%	+1	9.6%

※ 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。

3. 連結売上高の増減分析（セグメント別）

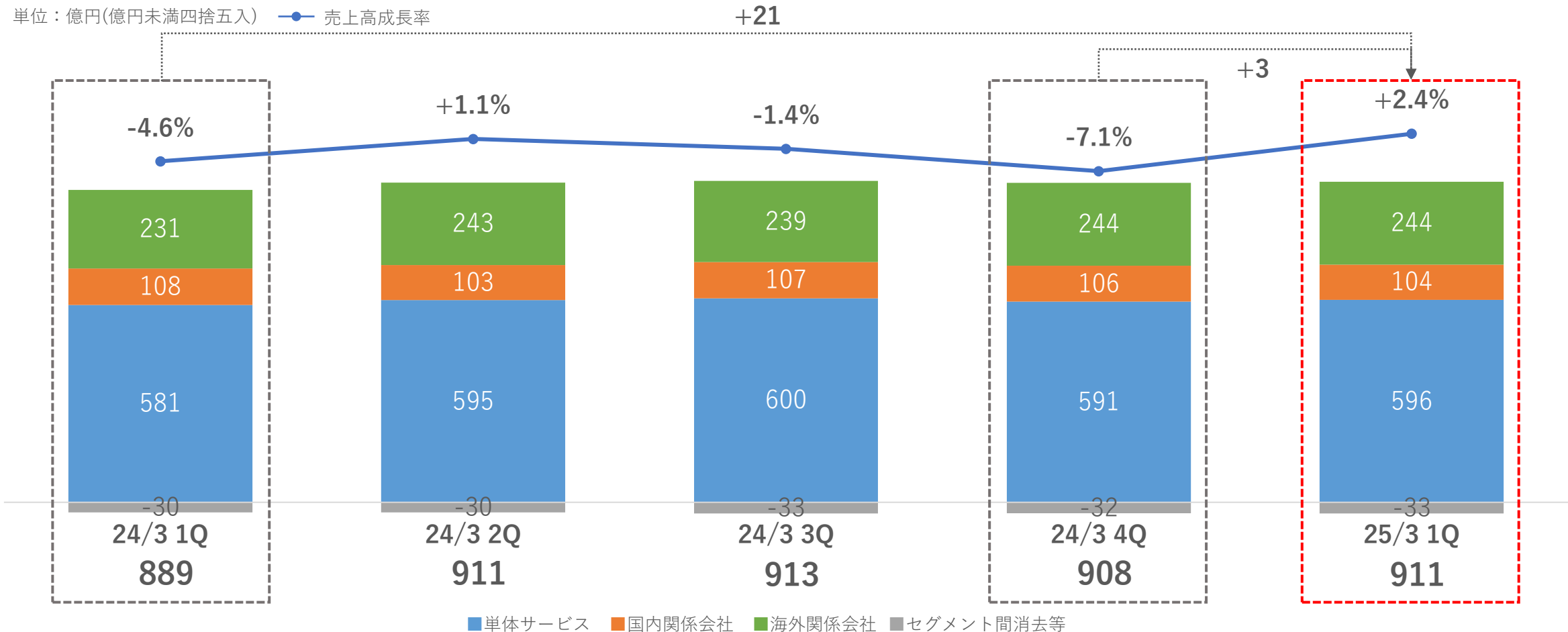
- 連結売上高 増加：+21億円（+2.4%）



4. 連結売上高の増減分析（セグメント別・四半期推移）

- YoY：単体サービス・海外関係会社の売上増加で+21億円の増収に転換
- QoQ：単体サービスの売上増加で+3億円の増収に転換

セグメント別売上高の四半期推移



CXサービス (連結売上構成比 約70%)	
フロントオフィスサービス：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	
日本	コンタクトセンター カスタマーサポート
	デジタルインタラクティブ Webサイト/アプリ構築・改善・運用、SNS運用/LINE活用
	デジタル広告 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
海外 (主にコンタクトセンター・EC) 韓国・中国・ASEAN・欧米	

BPOサービス (連結売上高構成比 約30%)	
バックオフィスサービス：一般的なバックエンド機能(会計、人事、IT など)のアウトソーシングと業界固有のエンジニアリング BPO	
日本	業界共通型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
	業界特化型BPO 製造業・建設業のシステム・業務をサポート
海外 韓国・中国・ASEAN・欧米	

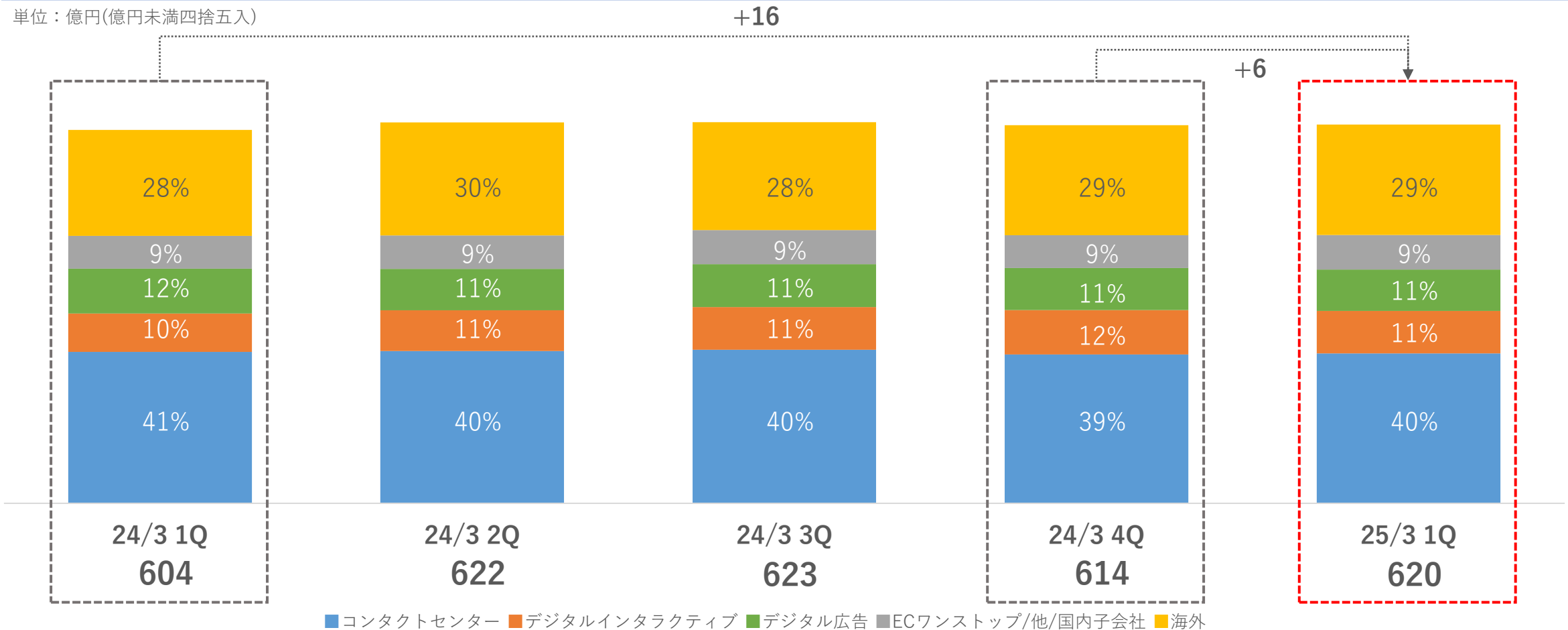
5. 連結売上高の増減分析（サービス別：CXサービス）

※ 売上高構成比は、管理会計上の総売上高をベースに算出した数値で、セグメント間取引消去分は考慮していません。



- YoY：デジタルインタラクティブサービスとASEAN・韓国のコンタクトセンターサービスの売上増加で+16億円の増収
- QoQ：中国や国内子会社の売上増加で+6億円の増収

CXサービス売上高の四半期推移



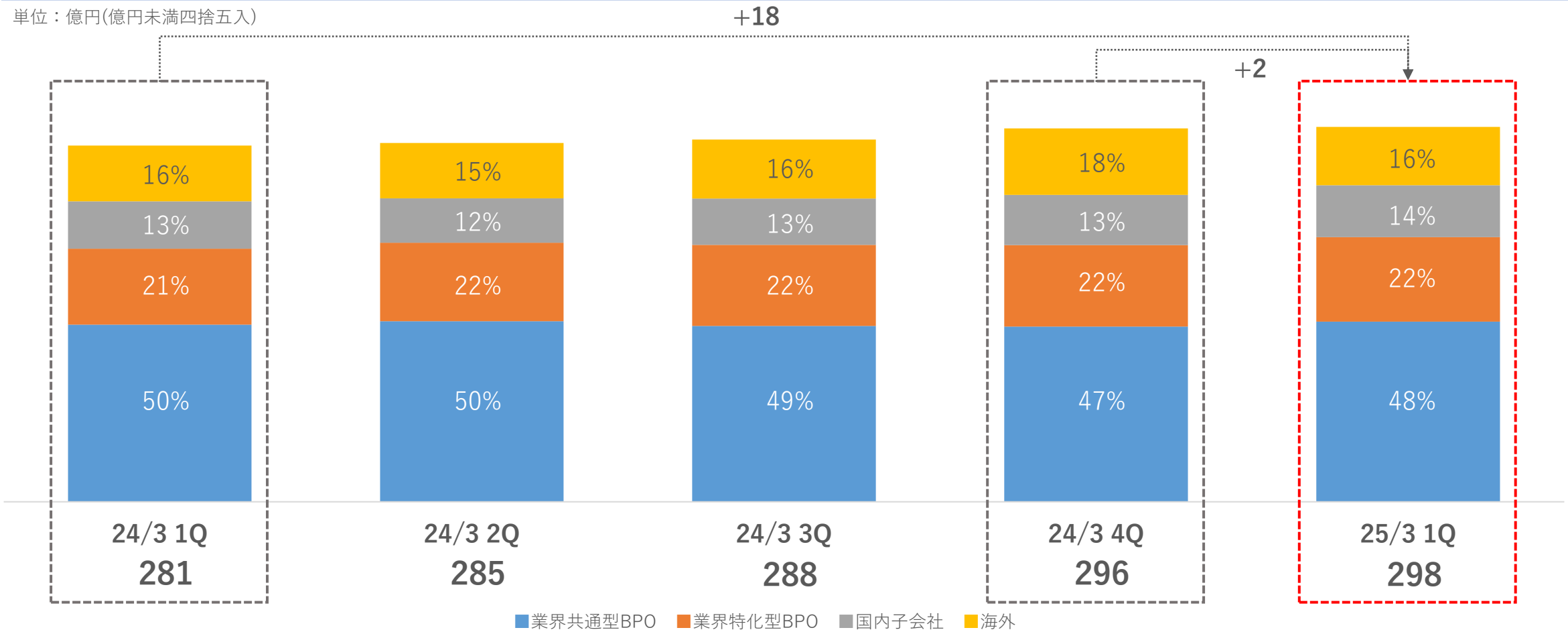
6. 連結売上高の増減分析（サービス別：BPOサービス）

※ 売上高構成比は、管理会計上の総売上高をベースに算出した数値で、セグメント間取引消去分は考慮していません。



- YoY/QoQ：業界共通のバックエンド領域と製造・建設業に特化したエンジニアリング領域の売上増加で、YoYでは+18億円の増収、QoQでは+2億円の増収

BPOサービス売上高の四半期推移



7. 連結売上高の増減分析（海外地域別）

※ 海外売上高は、「海外関係会社」セグメントとは異なり、顧客の所在地を基礎とし国または地域に分類しています。



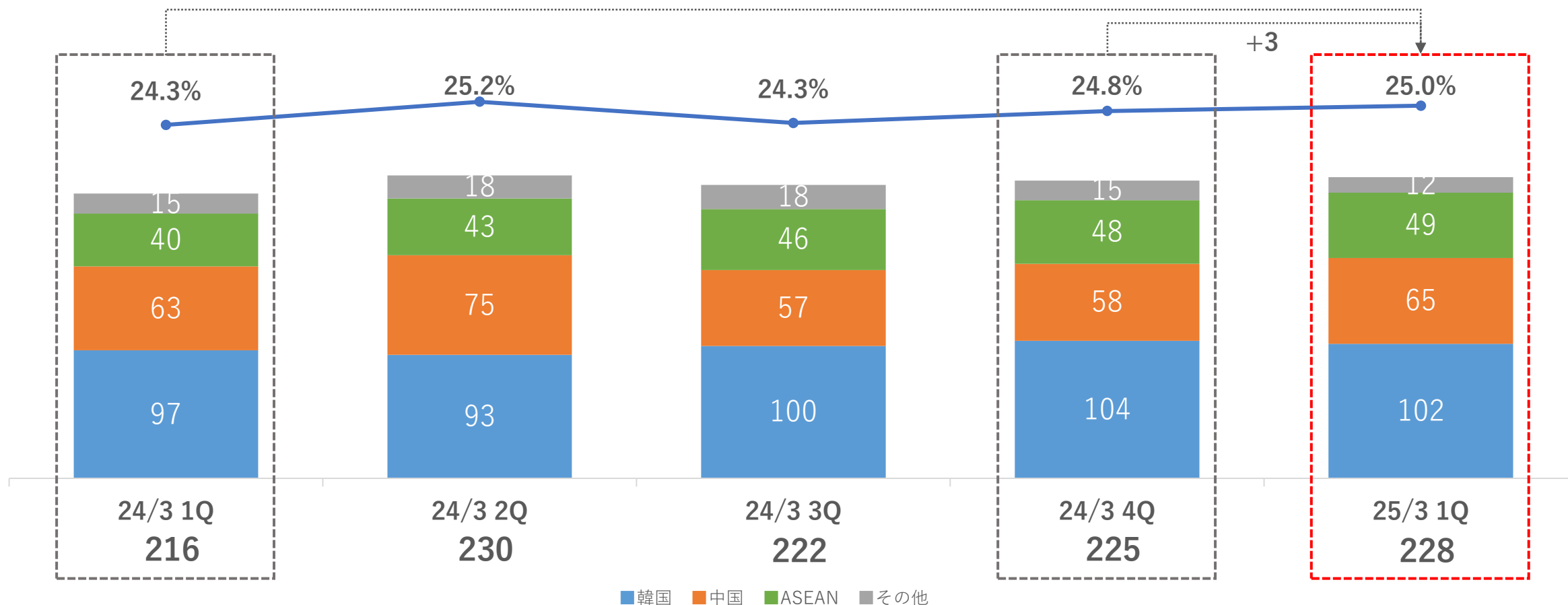
- 韓国：YoYでは+5億円の増収、QoQでは-2億円の減収。CXサービスの売上が増加
- 中国：YoYでは+2億円の増収。QoQでは+7億円の増収。コンタクトセンターを中心としたCXサービスの売上が増加
- ASEAN：YoYでは+9億円の増収、QoQでは+1億円の増収。引き続き、グローバル企業との取引拡大によりCXサービスの売上が増加

海外売上高の四半期推移

単位：億円(億円未満四捨五入) —●— 海外売上高比率

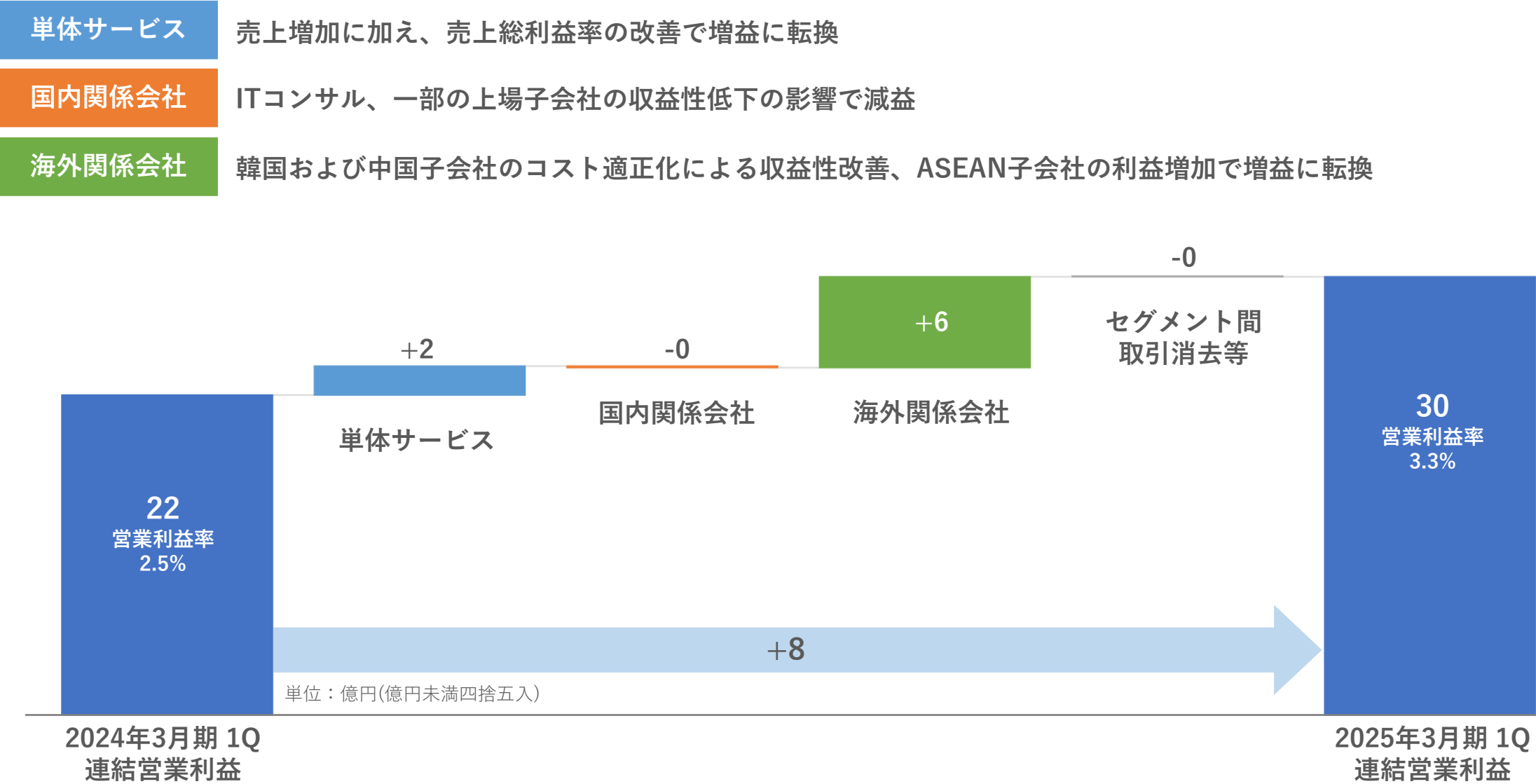
+12

+3



8. 連結営業利益の増減分析（セグメント別）

- 営業利益 増加：+8億円（+36.9%）

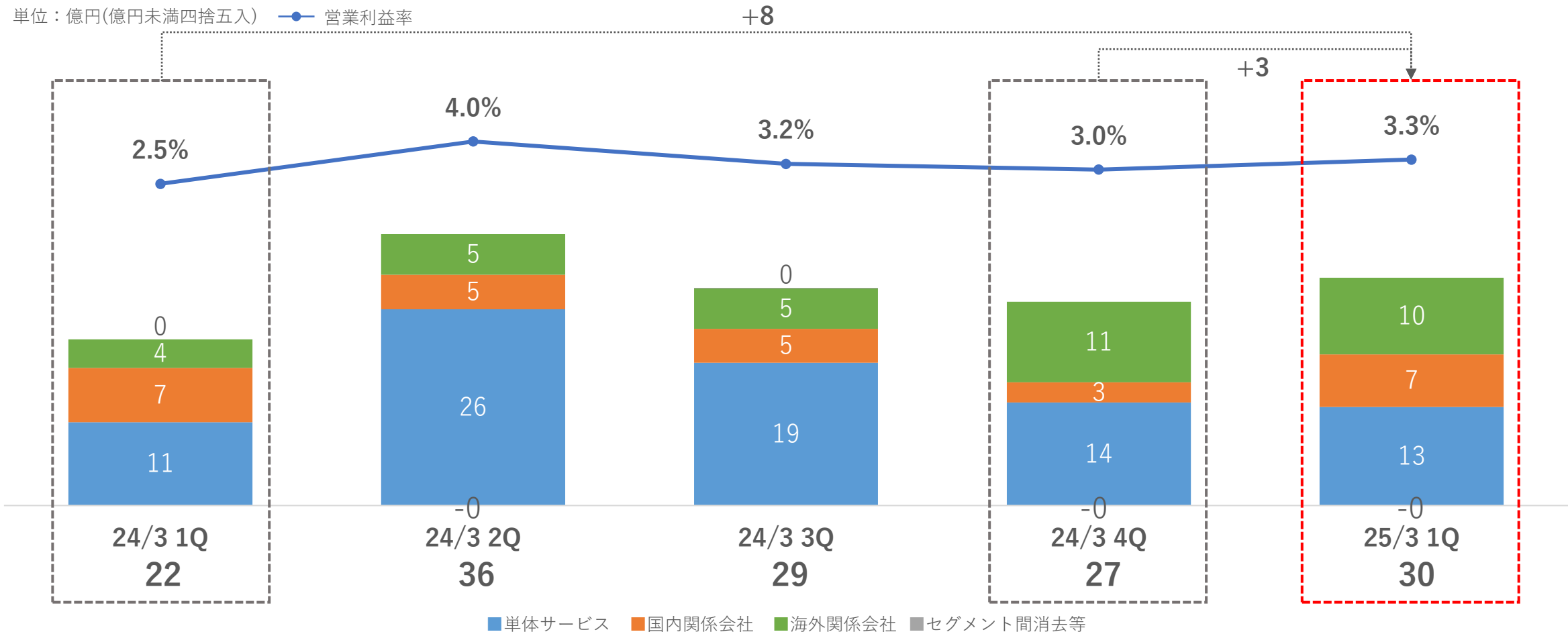


9. 連結営業利益の増減分析（セグメント別・四半期推移）



- YoY：単体サービス・海外関係会社の利益増加で+8億円の増益に転換。営業利益率は+0.8ポイント上昇し収益性が改善
- QoQ：国内関係会社の営業利益増加で+3億円の増益に転換。営業利益率は+0.3ポイント上昇

セグメント別営業利益の四半期推移

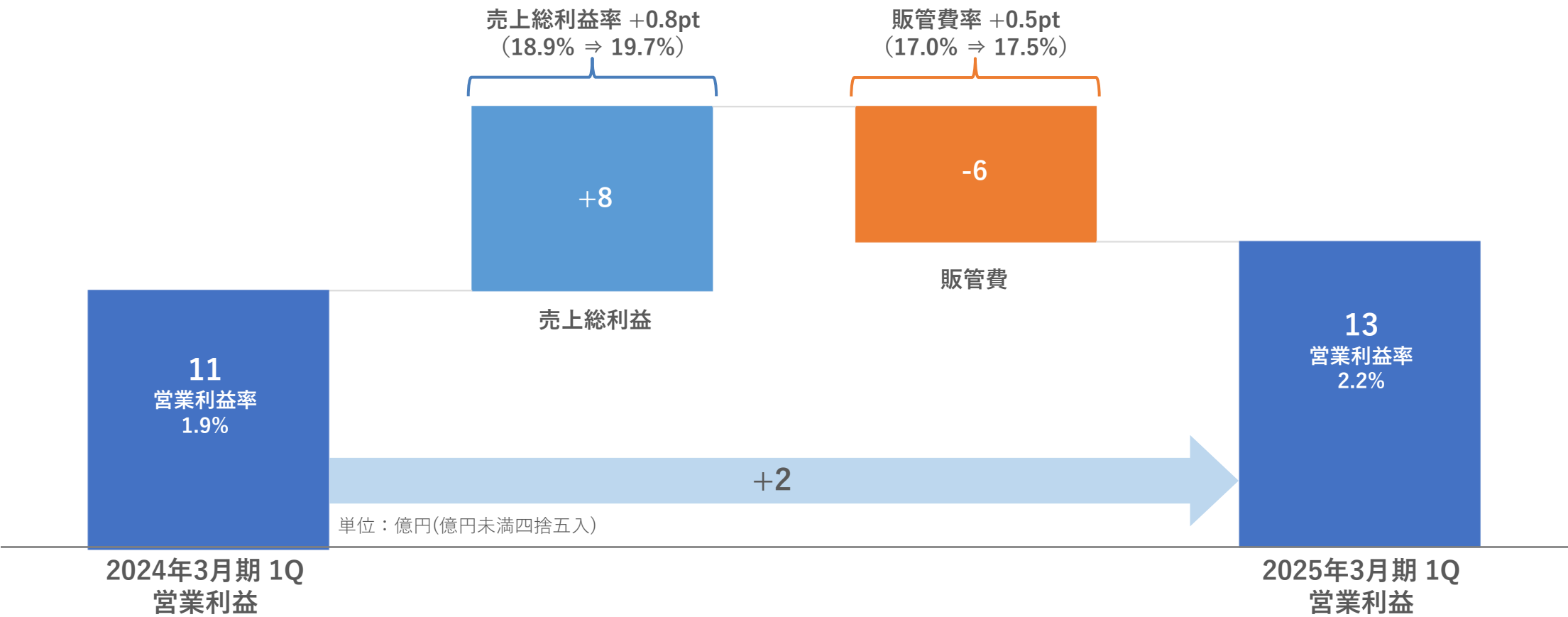


10. 単体サービス 営業利益の増減分析



- 営業利益 増加：+2億円（+18.8%）

売上総利益	売上増加に加え、価格交渉の進展、稼働率上昇などで収益性が改善し+8億円の増益。売上総利益率は+0.8ポイント改善
販管費	事業規模拡大に伴う人員増などで+6億円の増加。販管費率は+0.5ポイント上昇



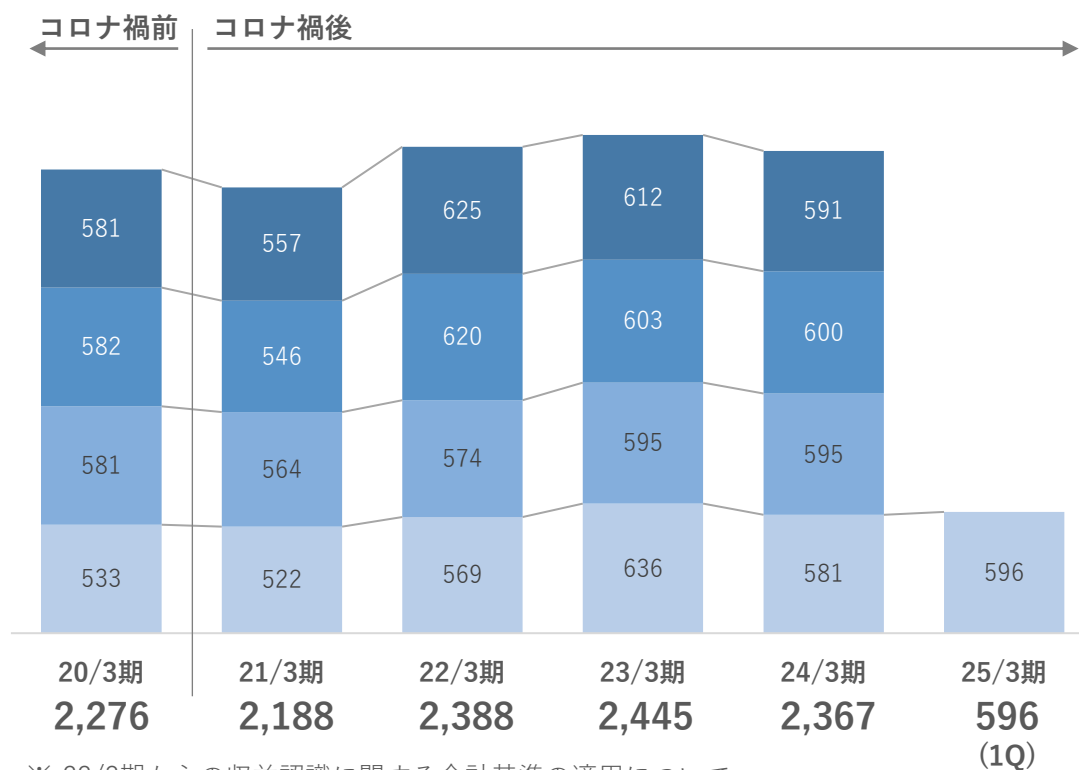
11. 単体サービス 売上高・営業利益の推移

- 売上高は順調に拡大。営業利益は弱含みながらコロナ禍前の水準を上回り着実に改善しつつある

単体サービス売上高の推移

単位：億円(億円未満四捨五入)

1Q 2Q 3Q 4Q

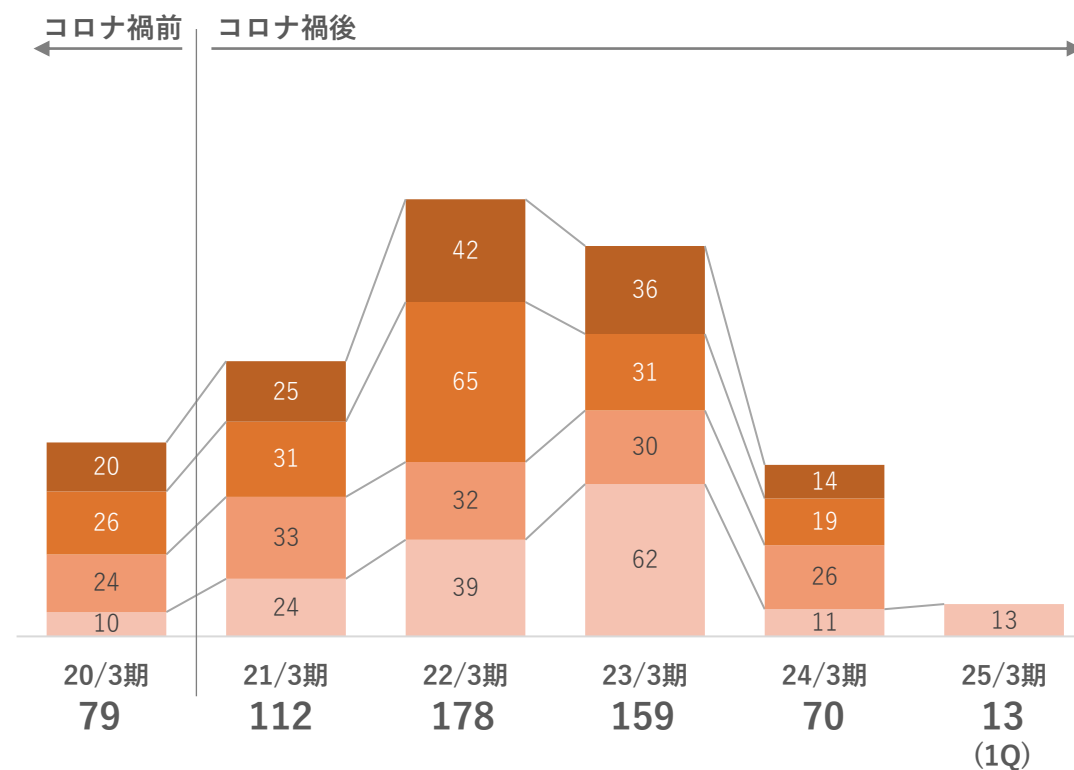


※ 22/3期からの収益認識に関する会計基準の適用について
 ・ 21/3期売上高の代理人取引は純額表示に組み替えています。
 ・ 20/3期売上高については、上記組み替えは行っていません。

単体サービス営業利益の推移

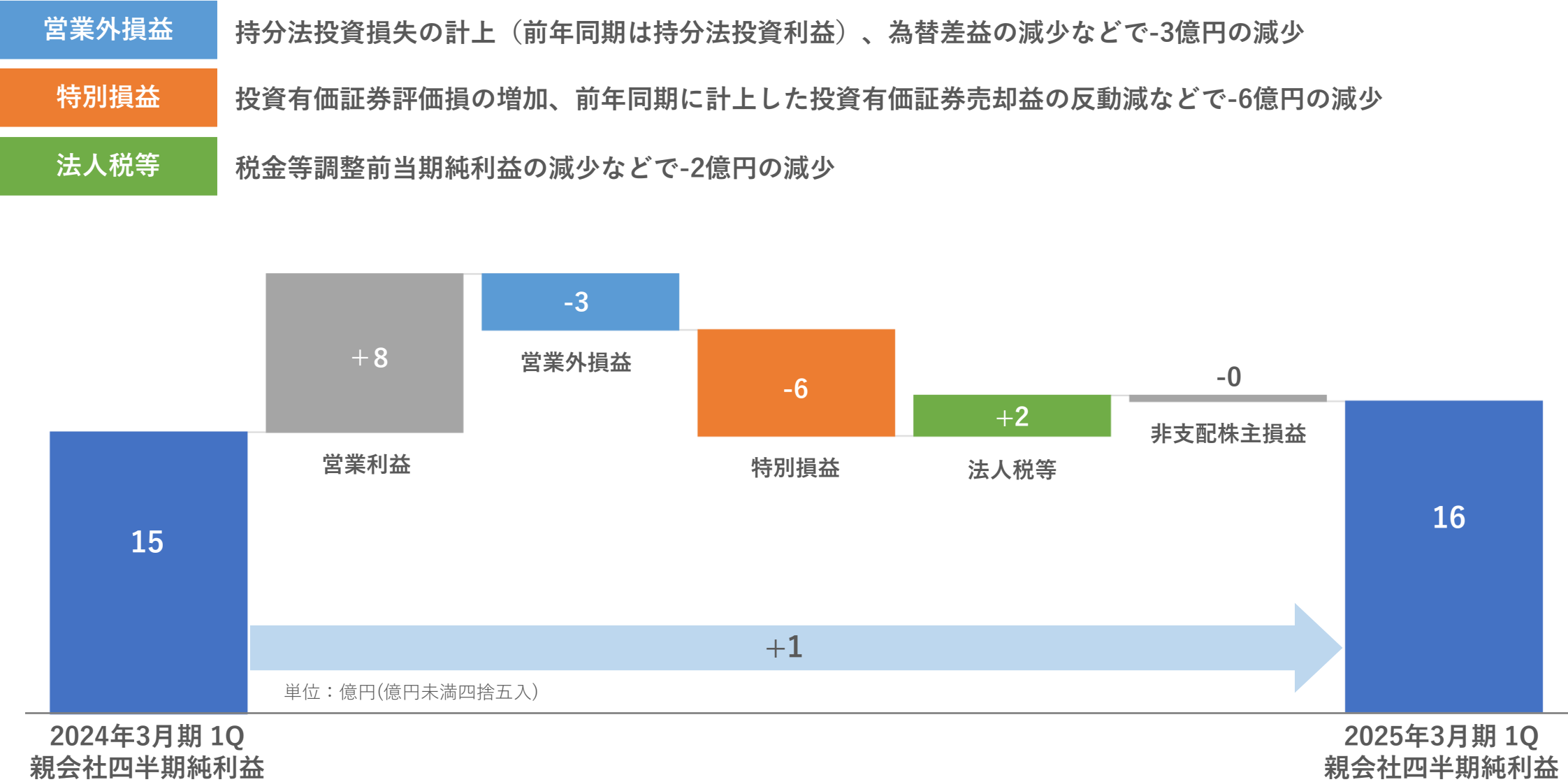
単位：億円(億円未満四捨五入)

1Q 2Q 3Q 4Q



12. 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：+1億円（+9.6%）



13. 連結貸借対照表の概要

- 流動資産：前期末の売上債権の回収等による「受取手形、売掛金及び契約資産」が減少
- 固定資産：「繰延税金資産」が増加
- 負債：当期支給対象期間分の引当積み増しによる「賞与引当金」の増加
- 純資産：「利益剰余金」が減少

単位：億円(億円未満四捨五入)	2024年3月末	2024年6月末	増減額	
流動資産	1,448	1,441	-7	・ 受取手形及び売掛金-26
固定資産	547	558	+12	・ 投資有価証券-6
資産合計	1,994	1,999	+5	・ 関係会社株式+7
流動負債	630	655	+24	・ 繰延税金資産+8
固定負債	184	166	-18	・ 賞与引当金+22
負債合計	814	820	+7	・ 長期借入金-20
純資産	1,181	1,179	-2	・ 利益剰余金-14
負債・純資産合計	1,994	1,999	+5	・ 為替換算調整勘定+13

現預金	648	645	-3
有利子負債	186	166	-20
Netキャッシュ*	462	479	+17
Netキャッシュ*月商倍率（倍）	1.5	1.6	+0.1

*Netキャッシュ=現預金－有利子負債

14. 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(億円未満四捨五入)	2024年3月期 1Q	2025年3月期 1Q	増減率
設備投資額	7	10	40.2%
減価償却費	13	14	4.5%

- 設備投資額
単体での設備投資が増加
- 減価償却費
単体での過年度に実施したセンター増開設などの影響で増加

● 従業員数

	2024年3月末	2024年6月末	増減
連結従業員数	40,793	41,176	383
(臨時従業員数)	28,971	28,548	-423
単体従業員数	17,325	18,028	703
(臨時従業員数)	21,626	20,902	-724

- 連結
従業員数は単体・韓国で増加。臨時従業員数は単体・国内関係会社が減少
- 単体
従業員数は新卒採用の影響で増加。臨時従業員数はコロナ関連案件の終了などで減少

● サービス拠点

	2024年3月末	2024年6月末	増減
サービス拠点	180	182	+2
(国内サービス拠点)	71	71	0
(海外サービス拠点)	109	111	+2

- 海外
インドネシア、韓国にオペレーションセンターを新設

*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

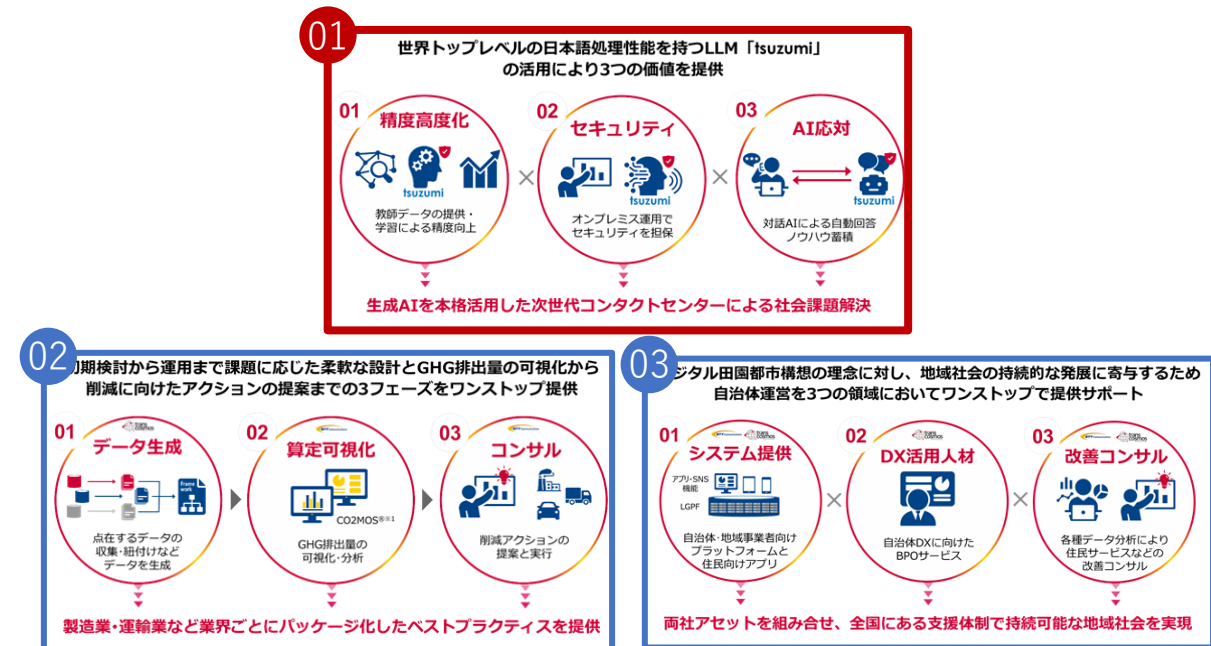
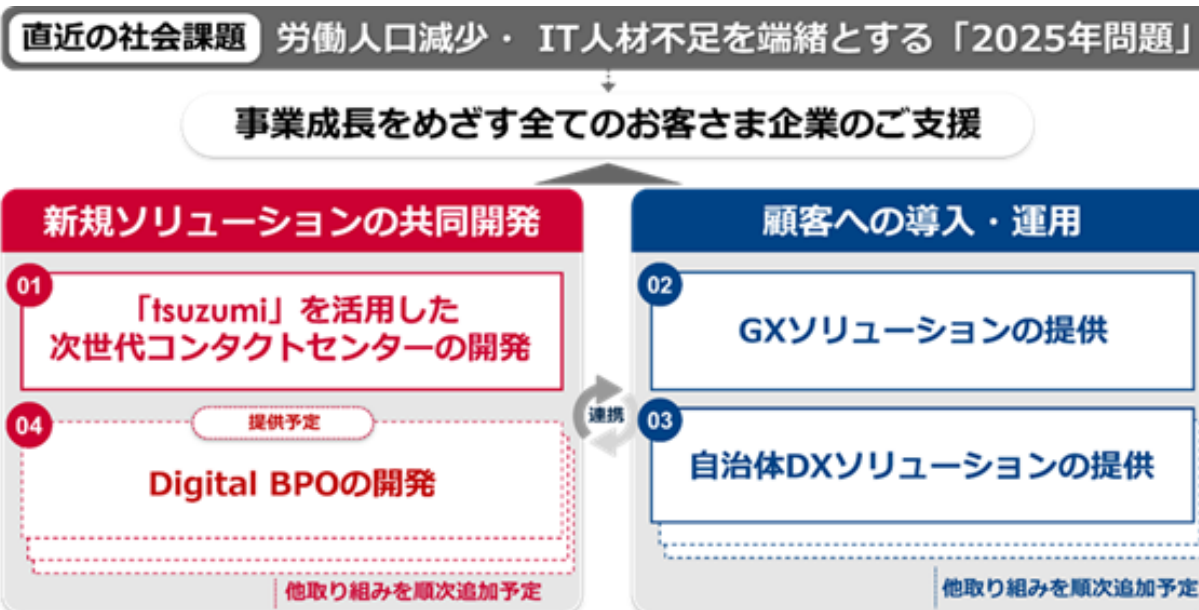
Appendix

NTT Comとトランスコスモス、AI活用時代のDigital BPOソリューション領域において戦略的事業提携を締結

「新規ソリューションの共同開発」と「顧客への導入・運用」で連携を深化し、今後5年間で1,000億円のビジネス規模をめざす

- 新規ソリューションの共同開発：NTT版大規模言語モデル「tsuzumi」を活用した次世代コンタクトセンター、教師データ提供による高精度生成AIソリューション、経理・人事バックヤード業務など業界横断の共通業務課題解決にむけインフラ・テクノロジーと専門人材をパッケージにした新たなソリューション
- 顧客への導入・運用：温室効果ガス（GHG）排出量の可視化～削減アクションの提案・実行まで一気通貫で提供する当社GXソリューション、NTT Comが提供する地域DX基盤Local Government Platformの導入や自治体業務の代行などをワンストップで行う自治体DXソリューションをお互いの顧客へ共同で提案・提供

<事業提携の全体像>



サービスの開発・強化

- 企業と顧客接点のCX最適化を実現するDXプラットフォームに生成AIチャットBot「trans-AI Chat」を追加
- Microsoft Power Platform トータル支援サービスの提供を開始

サービス体制の強化（アライアンス・パートナー・M&A・拠点など）

- 建設DX推進に向けデジタル施策の企画から定着まで支援する新拠点「BPOセンター札幌北八条」を開設
- EbuActionと『Roblox』におけるメタバースサービス提供

サービスの提供実績／受賞・認定・その他企業活動など

- 中国向け越境ECでリユースホビー業界初となるまんだらけへの提供を開始
- 宮崎県LINE公式アカウントのリニューアルを支援
- NECにメタバースサービスを提供
- 湖北広域行政事務センターでLINEを活用した粗大ごみ処理手数料のオンライン決済対応を支援

サービスの提供実績／受賞・認定・その他企業活動など

- 経済産業省が定める「DX認定事業者」の認定を更新
- 「言語処理学会第30回年次大会（NLP2024）」にて発表した論文が委員特別賞を受賞
- 「沖縄県CO2吸収量認証制度」に認証
- 自己株式の消却に関するお知らせ
- LINEヤフーのマーケティングソリューションの導入ならび支援など各領域に特化したパートナーを認定する「LINEヤフー Partner Program」において2024年度上半期のSales Partner「Premier」に認定
- LINEヤフーのマーケティングソリューションの導入ならび支援など各領域に特化したパートナーを認定する「LINEヤフー Partner Program」において「Technology Partner」のコミュニケーション部門「Premier」に認定
- Google Partners プログラムの最上位ステータスである「2024 Premier Partner」に認定
- 経済産業省・東京証券取引所が選出する「DX注目企業2024」に選定
- 和歌山県の森林保全活動「企業の森」事業で約31トンのCO2を吸収
- 「こしがやSDGsパートナー制度」に登録
- 東京都中小企業振興公社が主催するリスキリング講座の開設・運営をサポート
- 「Microsoft広告 Agency Award 2024」の「Audience Excellence Award」においてSilverを受賞
- LINEヤフー社が提供する各種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ヤフー Partner Program」において、2024年度の「CX Partner」に認定

サービスの開発・強化

- インドネシアでAIトークBotを活用したサービスの提供を開始し、CX向上を支援
- 韓国でソフトウェアの品質向上・安定化をはかるテストサービスを提供開始
- AIGCビッグモデルをベースとした「インターネットインタラクティブソリューション」を開発

サービス体制の強化（アライアンス・パートナー・M&A・拠点など）

- クボタの中国システム子会社を買収
- トランスコスモスとCyclone Robotics、デジタルトランスフォーメーションとBPO加速に向け戦略的アライアンス提携

受賞・認定・その他企業活動など

- 韓国で6年連続「読書経営優秀職場」に認証
- 韓国で子どもの遊び場づくりなどESGへの取り組みを強化
- CTIフォーラムより「コンタクトセンターAIカスタマーサービスソリューション賞」を受賞
- 韓国においてBPO業界で初めて「PCI DSS v4.0」認証を取得

- 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。



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@trans-cosmos.co.jp