



第41期

トランスコスモス通信

2025/4/1 ▶ 2026/3/31

トップメッセージ

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。

このたび、当社は2026年6月に創業60周年を迎えます。これまで当社を支えてくださった株主の皆様にご心から感謝を申し上げます。

ここに2026年3月期(2025年4月1日～2026年3月31日)の業績に関するご報告をいたします。



代表取締役共同社長
牟田 正明

代表取締役会長
奥田 昌孝

代表取締役共同社長
神谷 健志

経営成績の概要について

当連結会計年度における我が国経済は、雇用情勢・所得環境の改善等を背景に、景気が緩やかな回復基調で推移しました。一方で、中東情勢を巡る動向や金融資本市場の変動、米国の通商政策を巡る動向等が経済に与える影響については不確実性が残っており、先行きは依然として不透明な状況にあります。

当社グループが展開するサービスを取り巻く環境は、進展するAI技術活用への対応や、長引く専門人材の不足への対応等を背景に、引き続き、業務の効率化やコスト競争力の強化、売上拡大等に繋がるサービスに対する需要が拡大しています。

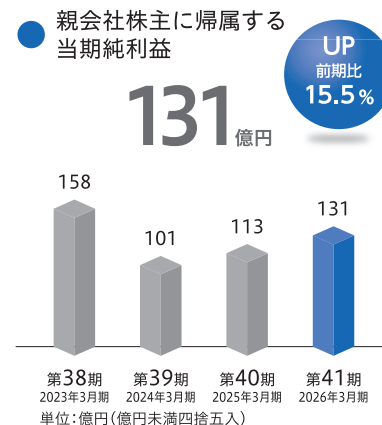
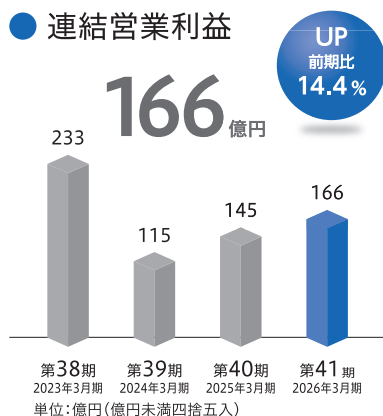
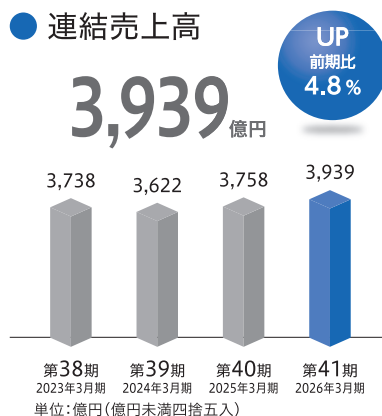
このような状況の中、当社グループは、お客様企業の経営と事業の変革を支援するCXサービス・BPOサービスを積極的に展開し、受注の拡大に繋げました。当連結会計年度においては、主に以下の取り組みを実施しました。

国内CX事業の取り組み

国内CX事業においては、当社独自のCXプラットフォーム「trans-DX for Support(トランスディーエックスフォーサポート)」の展開を引き続き推進し、導入企業は125社に拡大しました。また、進化するAI技術の活用に注力しました。具体的には、デジタルコンタクトセンターサービスにおいて、当社独自の音声認識ソリューションとして展開してきた「transpeech(トランススピーチ)」にAIによるオペレーター支援機能を追加しました。これにより「transpeech」は、コンタクトセンターのオペレーションに必要な業務の一元化や自動化を実現し、オペレーター伴走型のAIアシストソリューションへと進化しました。Web構築・運用等を行うデジタルインテグレーションサービスでは、クリエイティブ制作工程にAIを導入することで業務の効率化や自動化を図り、その結果、上流工程であるマーケティング施策数が増加するなど、成果が向上しました。加えて、AIを活用した新サービスとして、日本とASEAN拠点のCX領域に特化した豊富な知見と経験を持つ人材を活かした「AIトレーニング・アノテーションサービス」の提供を開始しました。市場ニーズの高い中国語・日本語・韓国語に対応し、ファイナンスやエンジニアリング等の専門分野からお客様企業の独自データまで、さまざまな規模や分野に対応した専門性の高いサービスを提供します。

国内BPO事業の取り組み

国内BPO事業では、2025年10月より提供を開始した物流DXソリューションサービス「trans-logiManager(トランスロジマネージャー)」において、物流現場情報を収集する機能を拡充しました。本サービスは、物流2024年問題への継続的な対策と物流関連2法の改正に対応する物流統括管理者に向けて、物流データを活用した物流活動実績の可視化、および物流コストの最適化を支援するものです。今回、同サービスの新たな機能として、ドライバーの活動時間の可視化や積載率の最大化を実現する、「trans-logiManager SmartTracking(トランスロジマネージャースマートトラッキング)」の提供を2026年6月より開始します。また、株式会社Arentと共同で、建設現場のデータを自動で統合・蓄積・活用するサービスプラットフォーム「Connectix Build(コネクティクスビルド)」を開発します。当社の専門的知見と、Arent社の高度なテクノロジーを融合することで、各種データの利活用を加速させるDXを推進していきます。さらに、サービス提供体制の強化に向けて、BPOセンターを増設しました。具体的には、建設業・製造業の業務



変革を支援する戦略拠点として「BPOセンター福岡大名」を、インフラ構築ニーズの高まりを受けて、運用およびマネージドに特化した専用拠点として「BPOセンター沖縄うらそえ」を、それぞれ開設しました。

グローバル事業の取り組み

グローバル事業では、グローバル企業との取引拡大や、サービス提供体制の強化等に取り組みました。中国では、グローバルに事業展開する中国企業との取引拡大に注力しており、その一環として日本進出支援サービスを強化しました。韓国では、顧客の意図と文脈を正確に分析し、自然な会話を実現する音声ボットサービス「trans-AI VoiceBot (トランスエーアイ ボイスボット)」や、生成AIを活用して顧客との会話データを分析し、サービス改善のためのインサイトを導出するソリューション「trans-AI Analytics (トランスエーアイ アナリティクス)」を展開しており、引き続きAI関連ソリューションの拡充を進めています。インドネシアでは、新たに各種マニュアル業務を自動化するRPAサービスの提供拠点として「CXスクエア セトス」を開設するなど、サービス体制を強化しました。マレーシアでは、お客様企業の世界各国で行われて

いるバックオフィス業務を集約し、品質を担保したサービスを提供するため、ISO 9001を取得しました。インドでは、ローカルのコンタクトセンター企業であるCogent E-Services Limitedと戦略的パートナーシップ契約を締結しました。これにより、インド国内の複数言語に対応することが可能となり、インド国内全域に対してコンタクトセンターサービスの提供を加速させていきます。

株主の皆様へのメッセージ

当社は、昨期、2025年3月期配当において配当性向の引上げを実施いたしました。株主の皆様への利益還元をより一層強化し、配当を通じた株主価値のさらなる向上を図るため、昨期に続き、連結配当性向を引き上げることといたしました。具体的には、2026年3月期の期末配当から、連結配当性向40%を基準として、業績に応じた適正な配当を行うことを基本方針としております。

この方針に基づき、当期の配当は1株当たり140円とさせていただきます。

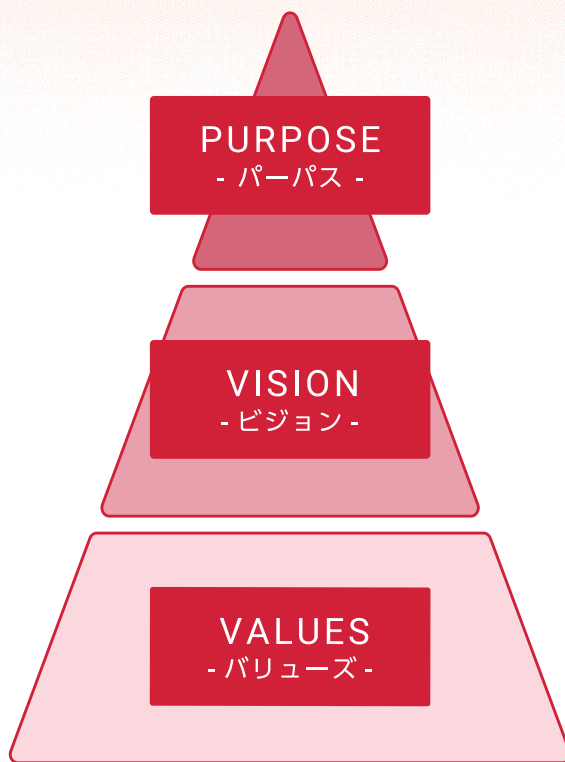
また、当社はこの度、2026年度から2028年度までの中期事業

計画を策定しました。本中期事業計画は、これまで積みあげてきたプラットフォーム化やグローバル展開を、より高い収益性と成長性につなげるための「構造転換の3年間」として位置づけております。長期目標として掲げている「2035年度 時価総額1兆円」の実現に向けて、「ビジネスモデルを進化させ、総合力を利益に換える」、そして「顧客基盤・サービスポートフォリオを拡充、次の成長へ」をテーマに掲げています。本中期事業計画では最終年度の2028年度に連結売上高4,700億円、連結営業利益225億円、連結営業利益率4.8%を達成することを目指してまいります。

そして、創業60周年を迎えるにあたり、次の成長に向けた指針として、新たにパーパス・ビジョン・バリューズを策定いたしました。その目的は、社会や事業環境が大きく変化の中で、当社が果たすべき存在意義と目指す姿、そして社員ひとりひとりの行動の軸を改めて明確にするためです。創業の精神を継承しながら、新たな理念体系を指針とし、企業価値の向上と社会への価値創造に引き続き取り組んでまいります。株主の皆様におかれましては、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。

新たな理念体系について

当社はこのたび、次の成長に向けたパーパス、ビジョン、バリューズを策定しました。
「共に挑み、実現する。かなえる力を、もっと世界に。」をパーパスに掲げ、新たな理念体系のもとで企業価値向上を推進してまいります。



共に挑み、実現する。
かなえる力を、
もっと世界に。

Powering Intelligent Businesses
through Consulting, Technology, and Operations

チームの力で、成果を生み出す
謙虚に、誠実に、信頼を育む
どんな仕事も、自分ごとにする
挑戦を続け、成長し続ける
誰にも公平に、誰もが活躍できる環境を創る

創業の精神

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

中期事業計画 2026-2028

当社は、2026年度から2028年度までの中期事業計画を策定しました。本中期事業計画は、これまで積みあげてきたプラットフォーム化やグローバル展開を、より高い収益性と成長性につなげるための「構造転換の3年間」として位置づけております。

本中期事業計画では、最終年度の2028年度までに連結売上高4,700億円、連結営業利益225億円、連結営業利益率4.8%を財務目標として達成することを目指してまいります。

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

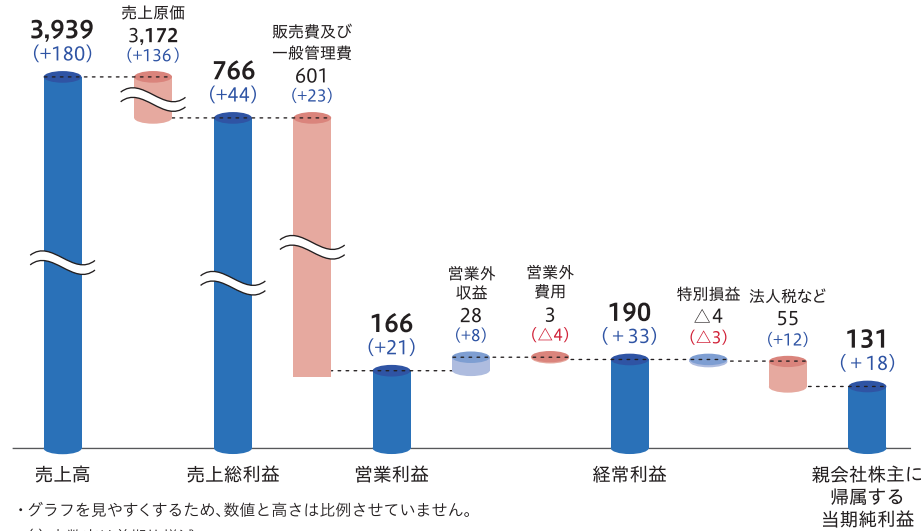
営業利益率 7～10%

連結財務情報

連結損益計算書の概要

単位：億円(億円未満四捨五入)

当連結会計年度(2025年4月1日から2026年3月31日まで)



売上高

売上高は、前期比4.8%の増収となりました。各セグメントの状況は、単体サービスでは、BPOサービスおよびCXサービスの売上が増加したことにより増収となりました。国内関係会社は、BPO合併会社の受託範囲拡大や新規連結などにより増収となりました。海外関係会社は、中華圏・韓国子会社における売上増加などにより増収となりました。

営業利益

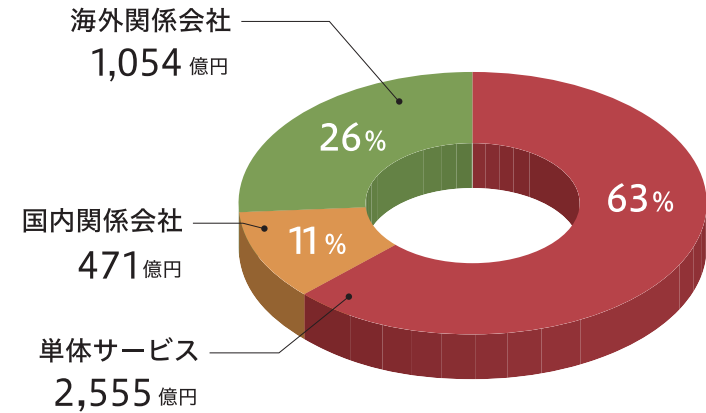
営業利益は、前期比14.4%の増益となりました。各セグメントの状況は、単体サービスでは、BPOサービスおよびCXサービスの収益性改善などにより増益となりました。国内関係会社は、BPO合併会社の受託範囲拡大や新規連結などにより増益となりました。海外関係会社は、東南アジア子会社の利益減少などにより減益となりました。

親会社株主に帰属する当期純利益

親会社株主に帰属する当期純利益は、営業利益の増加に加え、為替差益の増加などにより、前期比15.5%の増益となりました。

セグメント別売上高

当連結会計年度(2025年4月1日から2026年3月31日まで)



※セグメント間取引消去等△142億円は含みません。

- 単体サービス** 当社が展開するアウトソーシング事業
- 国内関係会社** 国内グループ会社が展開するアウトソーシング事業
- 海外関係会社** 海外グループ会社が展開するアウトソーシング事業

事業紹介

グローバルデジタルCXサービス

デジタルマーケティングサービス

アジア最大規模の3,000名体制で
WebプロモーションからWebサイト構築・運用・分析まで
トータルで支援

- アジア各国のオフショア拠点を含めオンサイト、ニアショア、受託を組み合わせる展開
- 年間600社を超える豊富な実績とノウハウをもとに多様な業種・業態に合わせた最適なサービスを提供
- アドテクノロジー・MAの活用、LINE・ソーシャルメディア向けサービス、CDPを活用した統合マーケティングなど最先端のサービスを展開

主なグループ企業



ECワンストップサービス

企業のEC事業戦略および
ブランド戦略に基づきEC事業に必要な
各種機能をワンストップで提供

- ECの成長市場を中心に46の国と地域で展開
- アジア・欧米の有力企業とのパートナーシップにより対象市場の文化や特性に合わせたEC事業展開を支援
- EC事業スキーム構築から運用までフルパッケージで支援

主なグループ企業



グローバルデジタルBPOサービス

ビジネスプロセスアウトソーシングサービス

End to Endでお客様企業の事業基盤を支えるサービスを幅広く展開
高い専門性を軸に、全産業に共通するBPOと業界特化型BPOを組み合わせ、
最新のデジタル技術を活用し、データ活用型で全体最適を実現

- 国内最大規模のオフショアサービス体制(アジア18拠点)と国内ニアショアセンターによる競争力の高いサービス体制
- 創業58年で培った豊富な実績とオペレーショナル・エクセレンスによる優れた品質
- 広範な産業に共通するIT・バックオフィスから、特定の業界に特化した設計・施工・生産業務まで、専門性の高いサービスを提供

主なグループ企業



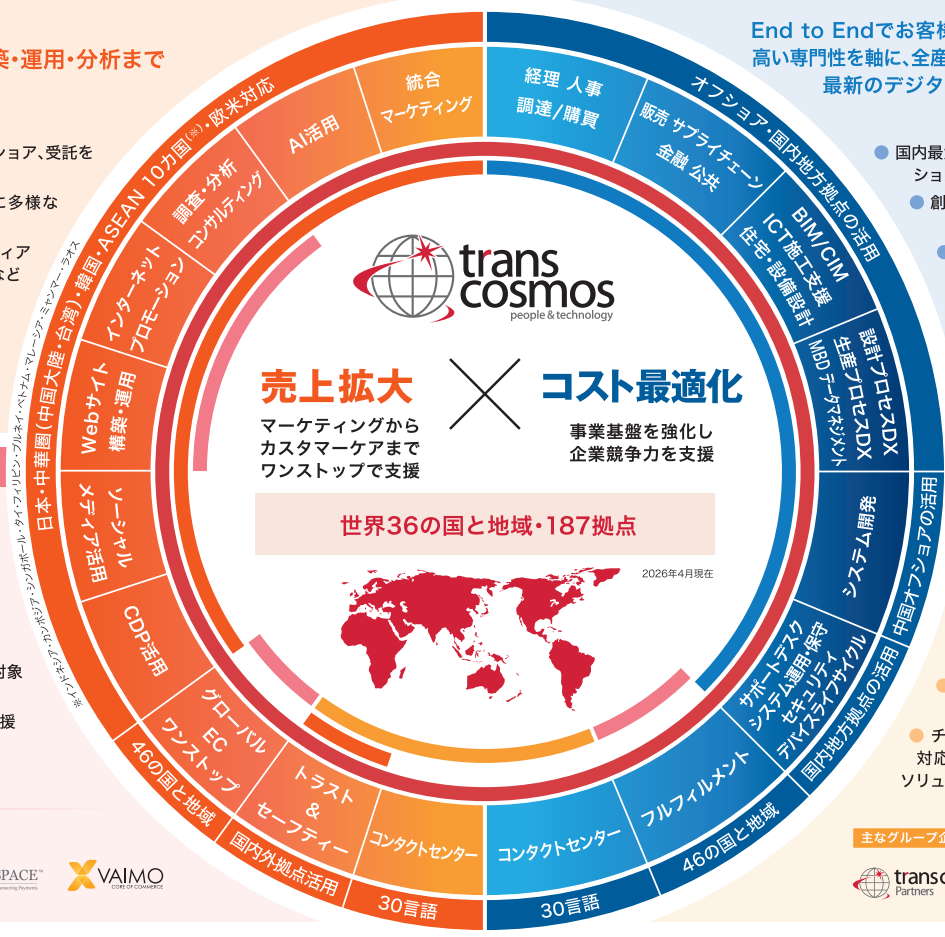
コンタクトセンターサービス

企業と顧客のコミュニケーションを最適化し
アジア最大規模のオペレーション体制で
顧客接点のデジタル化を実現

- 国内32拠点と海外47拠点(合計43,050席)
※協力会社・アソシエイト拠点含む
- コンタクトセンター市場No.1^(※1)ベンダーとして長年培ったセンターマネジメントや人材育成の仕組みによる優れた品質
- チャットや音声認識などのデジタル技術の活用、世界30言語対応、10,000人超の在宅センターなどCXを実現する多様なソリューションを展開

※1 出所:2023年度コールセンター売上高ランキング(通販新聞社刊)

主なグループ企業



トップメッセージ

中期事業計画 2026~2028
新たな理念体系について

事業紹介情報
連結財務情報



会社・株式情報

会社概要 (2026年3月31日現在)

会社名	トランスコスモス株式会社 (transcosmos inc.) (商号) (トランス・コスモス株式会社)
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	グループ:71,683名 (国内:44,247名、海外:27,436名)
主要取引銀行	三井住友銀行 三菱UFJ銀行 みずほ銀行
本社	〒170-6016 東京都豊島区東池袋3-1-1 サンシャイン60 TEL. 050-1751-7700 (代表)
本店	〒150-0011 東京都渋谷区東1-2-20 渋谷ファーストタワー

株式の状況 (2026年3月31日現在)

発行可能株式総数	150,000,000株
発行済株式の総数	43,863,116株
株主数	8,248名

大株主の状況 (2026年3月31日現在)

株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
公益財団法人トランスコスモス財団	6,753	15.40
奥田 昌孝	6,404	14.60
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	3,205	7.31
平井 美穂子	1,305	2.98
CEPLUX- THE INDEPENDENT UCITS PLATFORM 2	1,166	2.66
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	1,030	2.35
THE BANK OF NEW YORK MELLON 140042	898	2.05
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505001	884	2.02
有限会社HM興産	880	2.01
トランス・コスモス社員持株会	707	1.61

注) 1. 上記の他、当社が自己株式 6,390千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、小数第三位を四捨五入により表示しています。

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 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	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
(郵便物送付先)	〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 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)	https://www.smtb.jp/Personal/agency/
上場証券取引所	東京証券取引所プライム市場
公告の方法	当社のホームページに掲載する。 https://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。

統合報告書2025のご案内

トランスコスモスのDX推進の活動やグローバル展開、サステナビリティへの取り組みなどを紹介しています。
<https://www.trans-cosmos.co.jp/ir/library/pdf/2025/inte20251007.pdf>



<https://www.trans-cosmos.co.jp>



トランスコスモス通信は、ノーマライゼーション推進統括部(当社の障がい者雇用部門)がデザイン・制作をしています。