

2026年3月期 第3四半期決算 スモールミーティング 質疑応答要旨

日時 : 2026年1月30日(金) 16:30~17:00
登壇者 : 代表取締役共同社長 神谷 健志
常務執行役員 経営戦略本部 副本部長 大矢 健一

[Q]: 売上高の進捗は概ね計画通りとのことだが、通期計画を達成するには4Qでこれまでに以上の伸びが必要に見える。達成の確度はどの程度だと考えているか。

[A]: 3Q時点の進捗を踏まえると一定のハードルはあると認識している。一方で、各事業の取り組み状況等を総合的に勘案すると、十分に達成可能な範囲であるとも考えている。計画達成に向けて引き続き取り組んでいきたい。

[Q]: 営業利益が増加しているが、特殊要因(中国EC事業、人事制度改定等)を除いても上振れ傾向にあるのか教えてほしい。

[A]: 特殊要因を除いても、3Qまでの進捗は計画を上回るペースで進んでいる。通期も上振れての着地となる可能性が高い。ただし、現時点では業績予想の修正が必要となるほどの乖離にはならない見込みである。

[Q]: コンタクトセンター業界では、ここ数ヶ月の間に自律型AIコンタクトセンターを強化する企業が増えている。そうした業界全体の動向や需要の変化を踏まえ、トランスコスモスの戦略への影響を伺いたい。

[A]: 自律型AIコンタクトセンターを提供する企業は増えているものの、現状ではお客様企業の要件やAI精度の観点から、導入の広がりには限定的な状況にある。当社としては、統合型CXプラットフォーム「trans-DX for Support」へ適切にAIを組み込み、ハイブリッド型運用を強化することで、これまでの堅調な成長を継続する方針である。また、モビルスとの合弁会社「vottia」を通じた自律型AI関連の開発を並行して行い、あらゆる状況に備えていく。

[Q]: デジタルプロモーション領域の売上が3Qでさらに伸びた理由と、その継続性について教えてほしい。

[A]: 昨年獲得した大型案件が引き続き牽引している。今期については二桁成長を維持できる見込みだが、来期は当該大型案件の影響によりベースが引き上がるため、相対的に成長率が落ち着く可能性がある。

[Q]：海外では、中国の EC 事業で実施した在庫処分が利益増加につながったとのことだが、その規模感を教えてほしい。

[A]：在庫処分による押し上げ効果は、利益ベースで 2.5 億円程度である。

[Q]：国内関係会社の増益要因は何か。また継続性はあるか教えてほしい。

[A]：応用技術社の利益増加が貢献しているほか、一部収益性が低かった子会社の改善なども寄与している。いずれも一過性のものではなく、構造的な改善が進んでいると認識している。

[Q]：人事制度改定による利益押し上げ効果の規模感を教えてほしい。

[A]：3Q で 5.5 億円程度の費用減額効果が発生しており、4Q も同程度を見込んでいる。一方、従業員に対して、制度移行に伴う不利益が生じないように、4Q に一時金支給を 10 億円程度見込んでいるため、制度改定による利益押し上げ効果は軽微に留まる見通しである。

[Q]：人事制度改定が、来期の利益に影響するか教えてほしい。

[A]：結果的には総人件費が概ねイーブンとなるように設計しているため、制度改定による利益への影響は今期に限られる見込みである。

[Q]：転換社債が転換されなかった場合のローリングの方針について教えてほしい。

[A]：現状のキャッシュの状況を踏まえれば、必ずしもローリングが必要とまでは考えていないが、最終的な対応については今後の状況を踏まえて判断する。

[Q]：新しい中期経営計画の方向性を教えてほしい。

[A]：現在の中期経営計画と大きな方向性は変わらないと考えている。先端テクノロジーの活用や事業のプラットフォーム化を推進し、テクノロジーソリューションカンパニーへの変革と、収益力の強化を目指すことが軸となるだろう。こうした方向性を踏まえ、当社が目指す姿をより分かりやすくお示ししていきたいと考えている。

【注意事項】

本資料で記述している内容は、スモールミーティングの質疑をもとに要約した当社の見解であり、その情報の正確性、完全性を保証するものではありません。また、将来予測や業績見通しなどに関する記述は、現時点で入手可能な情報に基づき当社が合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を約束する趣旨のものではありません。そのため、様々な要因の変化により実際の業績は記述している将来見通しとは大きく異なる可能性があります。