

Global Digital Transformation Partner

2024年3月期 第3四半期決算 補足説明資料



2024年1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
4. 連結売上高の増減分析（セグメント別売上高の四半期推移）
5. 連結売上高の増減分析（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（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（海外地域別売上高の四半期推移）
8. 単体サービス 売上高の四半期推移
9. 連結営業利益の増減分析
10. 連結営業利益の増減分析（セグメント別営業利益の四半期推移）
11. 単体サービス 営業利益の増減分析
12. 単体サービス 売上総利益率の四半期推移
13. 単体サービス 過去6年間の売上高・営業利益の推移
14. 親会社四半期純利益の増減分析
15. 連結貸借対照表の概要
16. 設備投資・減価償却・従業員数・サービス拠点

Appendix : 3Q 活動トピックス

- 売上高は、コロナ関連除く既存業務、海外事業の売上成長が継続。デジタル社会で変化する消費行動、少子高齢化・働き方改革、グローバル経済の成長といった時流を捉え新規受注を拡大
 - CXサービスは対前年5%成長、特許取得したTCI-DXモデルを軸とした独自プラットフォームサービスを積極展開
 - BPOサービスは対前年2%成長、専門性とデジタル技術を融合したプラットフォームサービスを積極展開
 - 海外では、ASEANにおいて引き続きグローバル企業との取引拡大で2桁成長を維持
- 営業利益は、販管コスト増の影響はあるものの、コロナ関連除く既存業務は稼働率の上昇・安定化などで収益性が着実に改善
- 親会社四半期純利益は、上記に加え、持分法適用会社の損益改善、投資有価証券の売却益計上なども寄与

連結売上高
2,714億円

連結営業利益
88億円

親会社四半期純利益
82億円

2. 連結損益計算書サマリ



単位：億円(億円未満四捨五入)	2023年3月期 3Q累計		2024年3月期 3Q累計		増減	
	金額	売上比	金額	売上比	金額	増減率
売上高	2,760	100.0%	2,714	100.0%	-47	-1.7%
単体サービス	1,834	66.4%	1,776	65.4%	-57	-3.1%
国内関係会社	320	11.6%	317	11.7%	-3	-0.8%
海外関係会社	698	25.3%	713	26.3%	15	2.1%
セグメント間取引消去	-91	-3.3%	-93	-3.4%	-2	-1.7%
売上総利益	565	20.5%	505	18.6%	-60	-10.7%
販管費	392	14.2%	417	15.4%	25	6.3%
営業利益	172	6.2%	88	3.2%	-85	-49.2%
単体サービス	123	6.7%	56	3.2%	-67	-54.4%
国内関係会社	31	9.6%	16	5.2%	-14	-46.4%
海外関係会社	18	2.7%	15	2.1%	-4	-20.4%
セグメント間取引消去	-0	-	0	-	0	-
営業外損益	-5	-0.2%	14	0.5%	18	-
経常利益	168	6.1%	101	3.7%	-67	-39.6%
特別損益	4	0.1%	30	1.1%	26	622.1%
親会社株主に帰属する四半期純利益	100	3.6%	82	3.0%	-18	-18.0%

※ 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

- 売上高 減少：-47億円 (-1.7%)

単体サービス

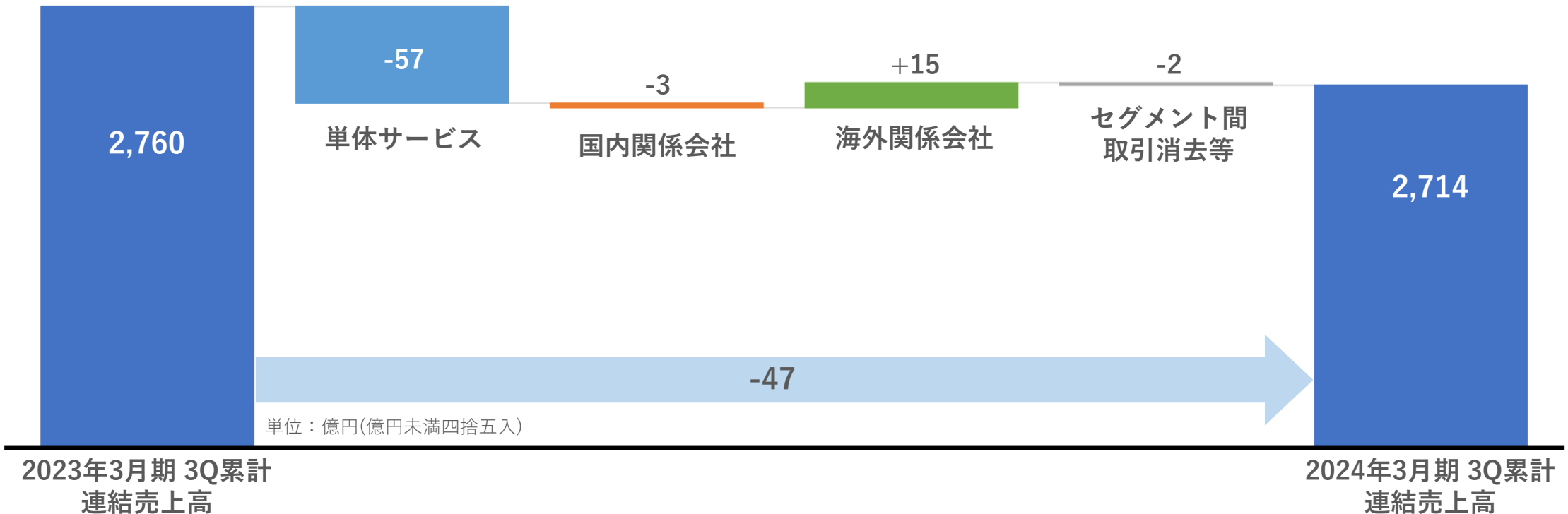
コロナ関連業務の反動減の影響はあったものの、コロナ関連除く既存業務では、特許取得したTCI-DXモデルを軸としたCXサービスや専門性とデジタル技術を融合したBPOサービスの積極展開で新規受注が拡大

国内関係会社

一部の上場子会社及びそのグループ会社の売上減少で減収

海外関係会社

ASEAN子会社、韓国子会社の売上増加で増収

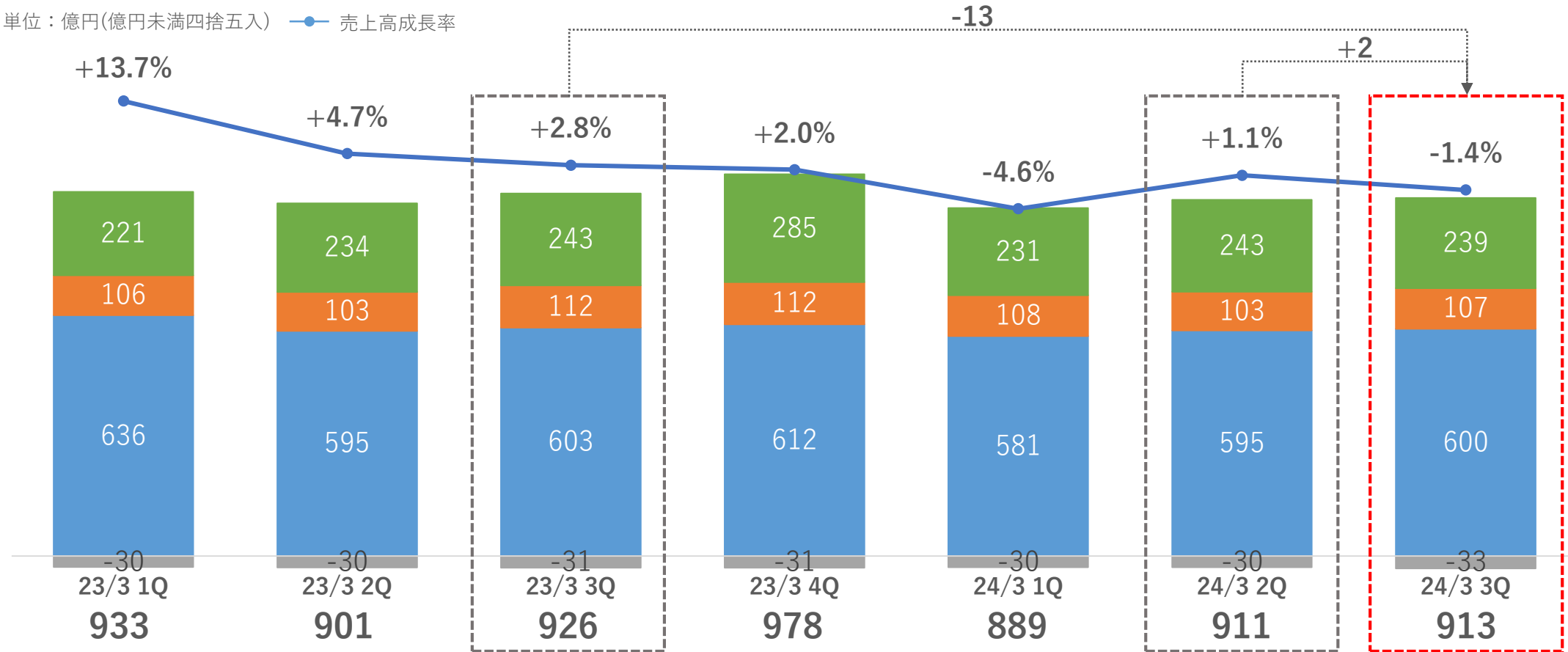


4. 連結売上高の増減分析（セグメント別売上高の四半期推移）

- 当2Q比：単体のCXサービスの受注増、国内の上場子会社の売上増加などで+2億円の増収
- 前3Q比：単体のコロナ関連業務の減少、国内の一部上場子会社の売上減少、中国子会社の売上減少などで-13億円の減収

セグメント別売上高の四半期推移

単位：億円(億円未満四捨五入) ● 売上高成長率



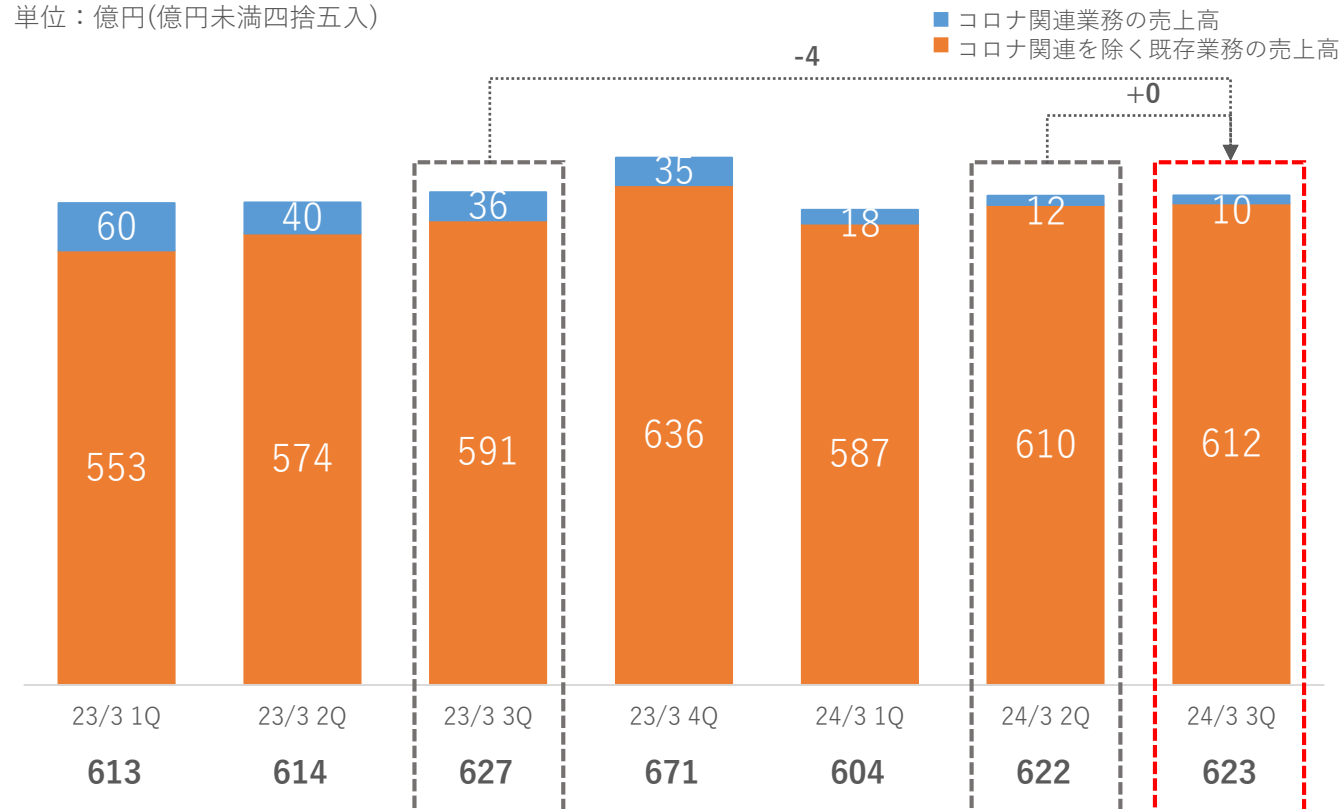
■ 単体サービス ■ 国内関係会社 ■ 海外関係会社 ■ セグメント間消去等

5. 連結売上高の増減分析（CXサービス売上高の四半期推移）

- 当2Q比：+0億円の増収。コロナ関連除くと+2億円の増収
- 前3Q比：-4億円の減収。コロナ関連除くと+21億円の増収（3Q累計での売上成長率は+5.3%）

CXサービス売上高の四半期推移

単位：億円(億円未満四捨五入)



- デジタル社会で変化する消費行動に対応したサービスの需要が拡大
- 特許取得したTCI-DXモデルを軸にCX向上につながる独自プラットフォームサービスの積極展開で新規受注を拡大
- 業界トップクラスの規模を誇るコンタクトセンターとWeb制作の複合サービスで受注を拡大
- 生成AIを活用したサービス、オペレーションの開発が進展、新規受注も増える中、本格的な運用拡大に向けて推進

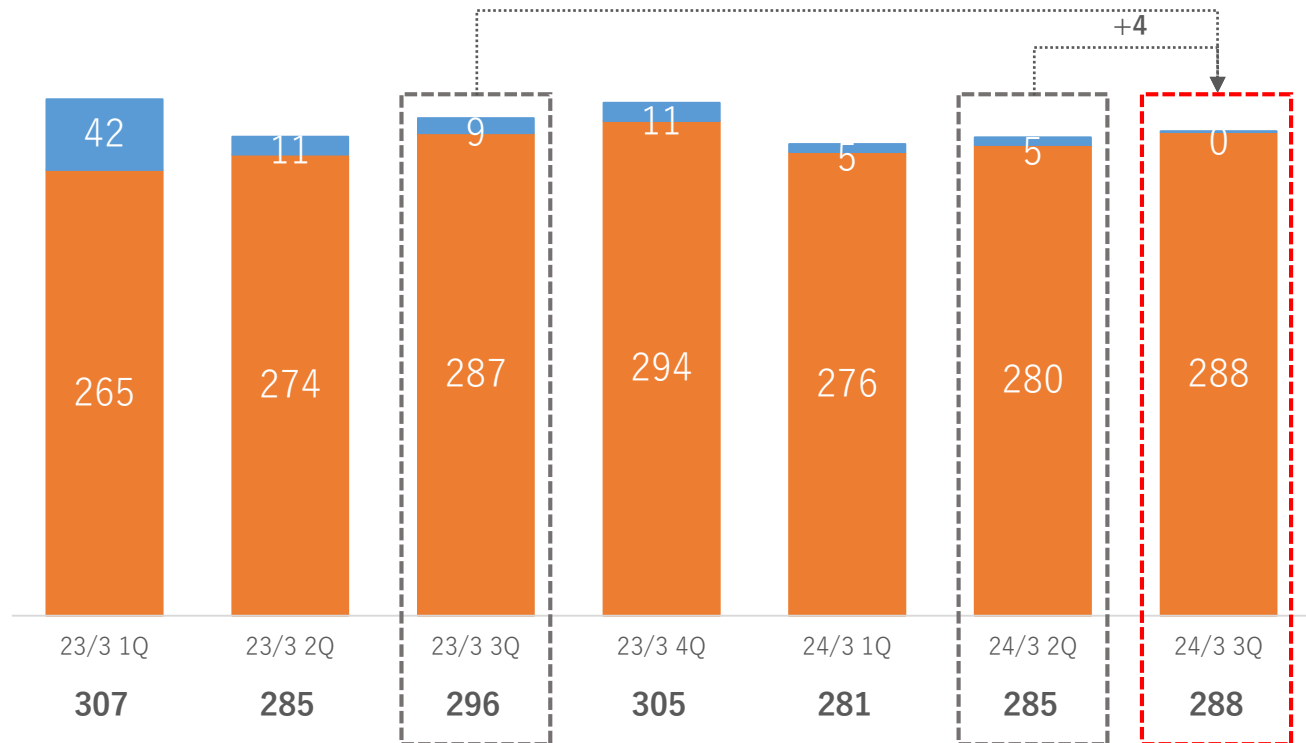
6. 連結売上高の増減分析（BPOサービス売上高の四半期推移）

- 当2Q比：+4億円の増収。コロナ関連除くと+8億円の増収
- 前3Q比：-8億円の減収。コロナ関連除くと+1億円の増収（3Q累計での売上成長率は+2.1%）

BPOサービス売上高の四半期推移

単位：億円(億円未満四捨五入)

■ コロナ関連業務の売上高
■ コロナ関連を除く既存業務の売上高



- 少子高齢化・働き方改革により、拡大する業務プロセスの見直しや業務効率化に対するサービス需要が拡大
- 専門性とデジタル技術を融合したプラットフォームサービスの積極展開で新規受注を拡大
- 引き続き建設、製造業界で拡大するDX需要に対応し受注を拡大
- SDGsに取り組む企業の活動支援に繋がるサービスの開発・展開で新たな需要にも対応

7. 連結売上高の増減分析（海外地域別売上高の四半期推移）

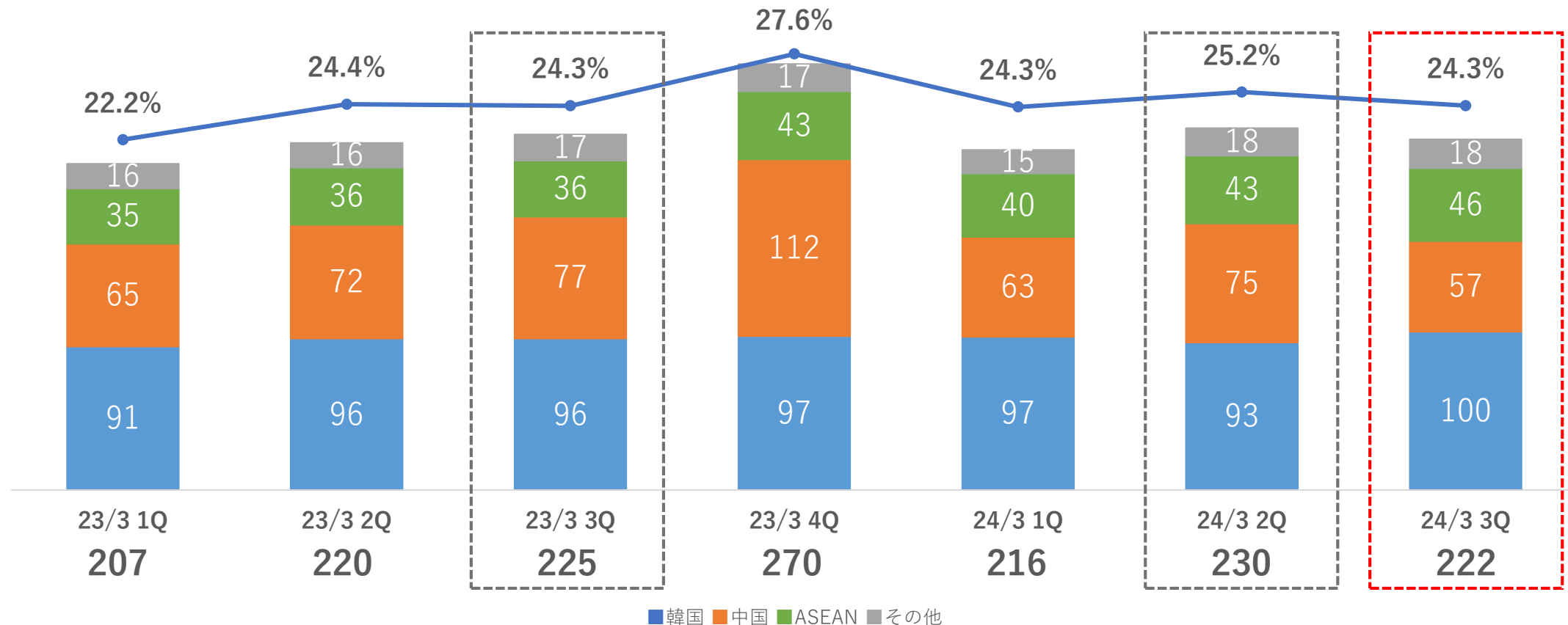
※ 海外売上高は、「海外関係会社」セグメントとは異なり、顧客の所在地を基礎とし国または地域に分類しています。



- 韓国：当2Q比では+7億円の増収、前3Q比では+4億円の増収。CXサービスの受注が拡大
- 中国：当2Q比では-18億円の減収、前3Q比では-20億円の減収。減速する中国経済の影響などで受注が減少
- ASEAN：当2Q比では+3億円、前3Q比では+11億円の増収。グローバル企業との取引が拡大。3Q累計の売上成長率は+21.1%で2桁成長が継続

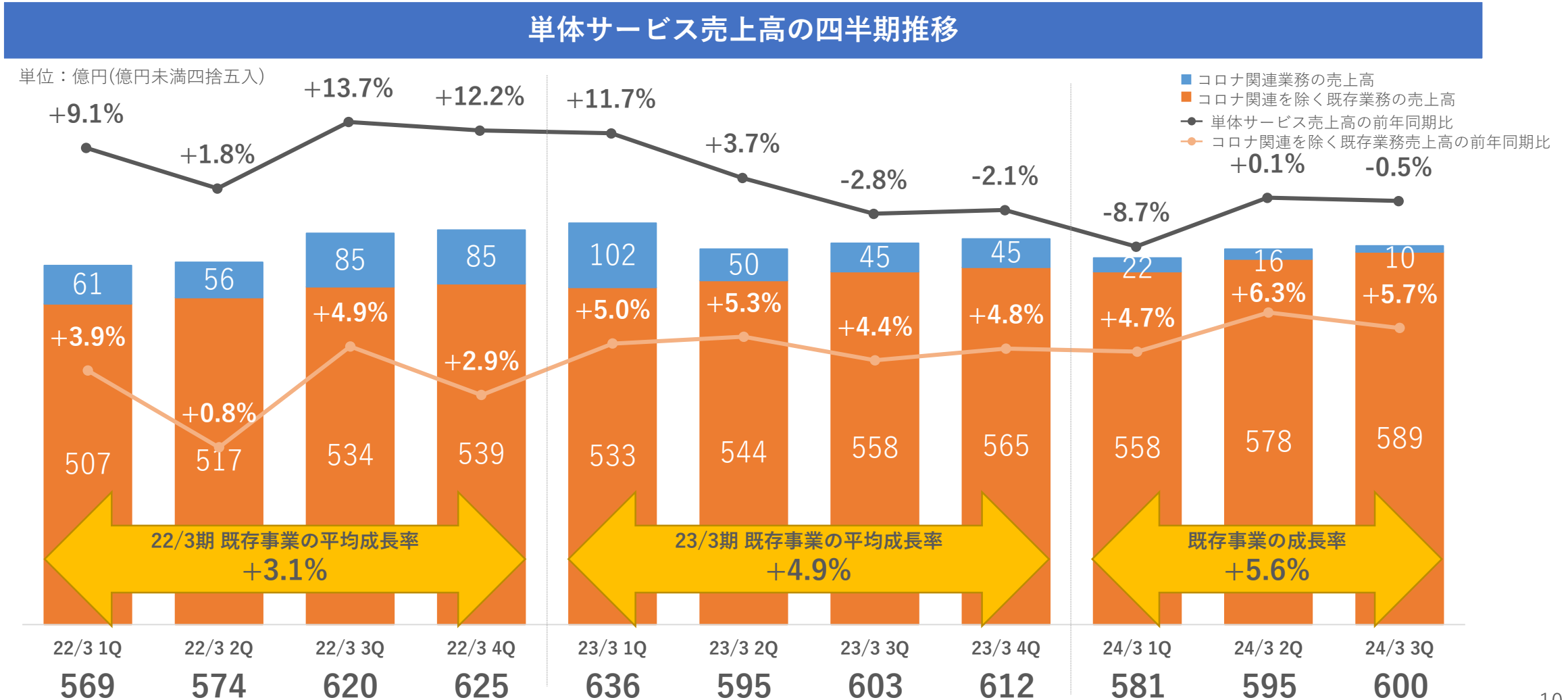
海外売上高の四半期推移

単位：億円(億円未満四捨五入) ● 海外売上高比率



8. 単体サービス 売上高の四半期推移

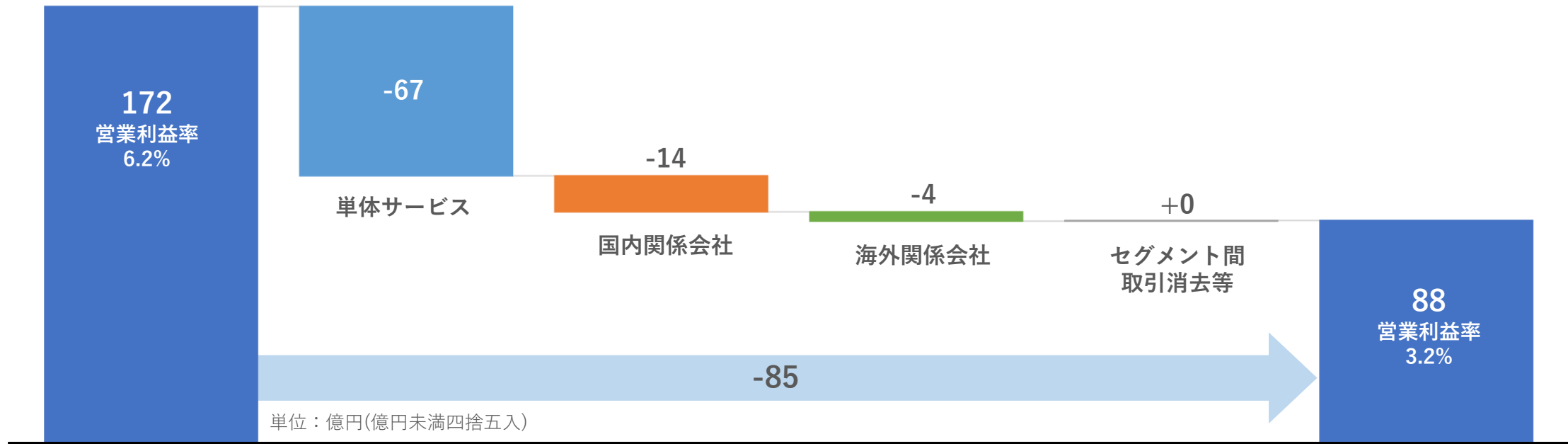
- コロナ関連業務は、社会ニーズの落ち着きとともに縮小傾向にあるが、コロナ関連除く既存業務の平均売上成長率は+5.6%となり、引き続きCX・BPOサービスともに新規受注が拡大



9. 連結営業利益の増減分析

- 営業利益 減少：-85億円（-49.2%）

単体サービス	コロナ関連業務が減少する中、サービス進化、デジタル技術活用、グローバル拡大など中期成長に向けた先行的な投資を実施した影響などで減益
国内関係会社	一部の上場子会社及びそのグループ会社の収益性低下の影響で減益
海外関係会社	韓国子会社での一部案件の業務量減少や人件費上昇の影響、中国子会社の利益減少などで減益。ASEAN子会社は引き続き収益性が向上



2023年3月期 3Q累計
連結営業利益

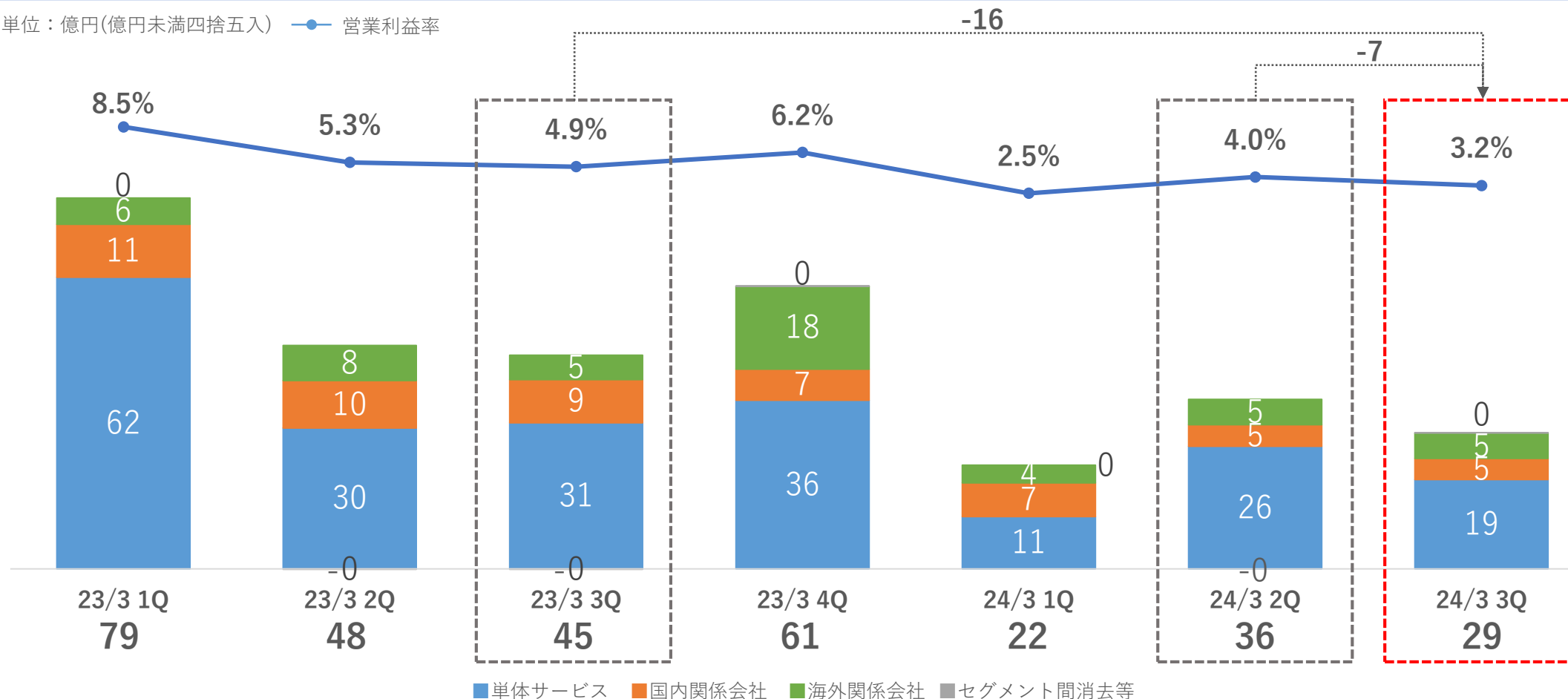
2024年3月期 3Q累計
連結営業利益

10. 連結営業利益の増減分析（セグメント別営業利益の四半期推移）

- 当2Q比：単体のコロナ関連業務の減少や販管コスト増の影響などで-7億円の減益
- 前3Q比：単体のコロナ関連業務の減少や販管コスト増の影響、国内の一部上場子会社の利益減少などで-16億円の減益

セグメント別営業利益の四半期推移

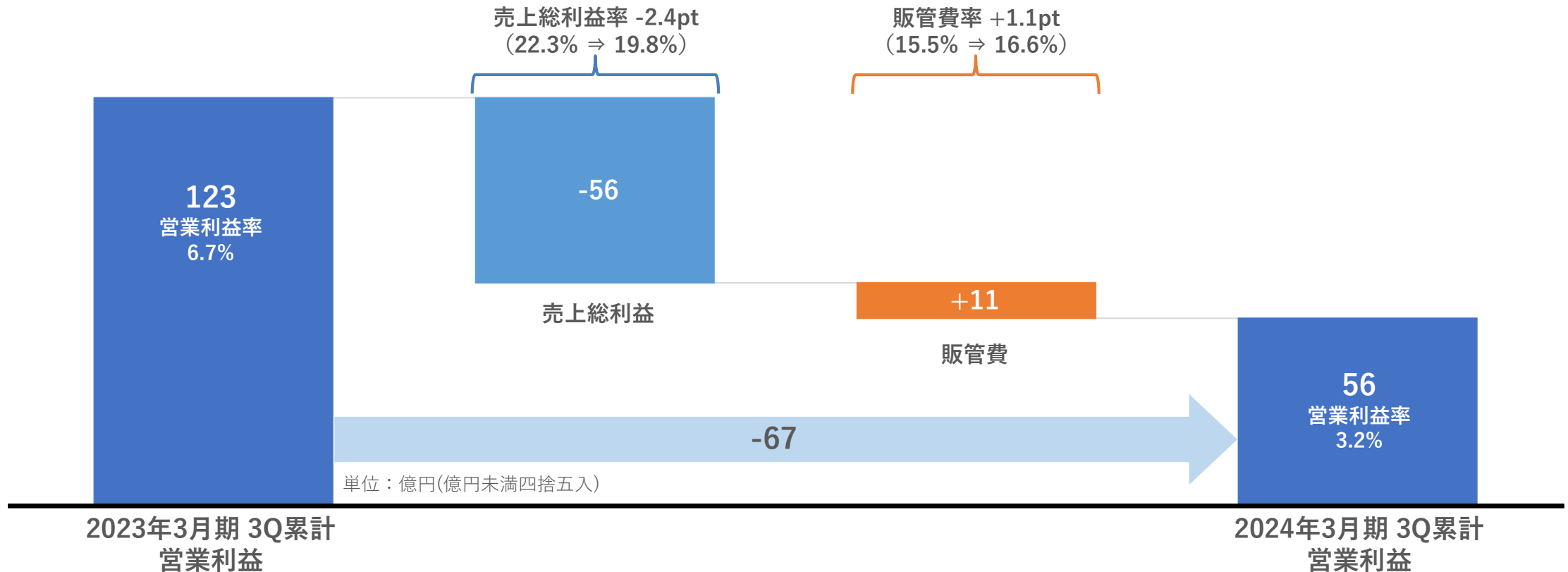
単位：億円(億円未満四捨五入) ● 営業利益率



11. 単体サービス 営業利益の増減分析

- 営業利益 減少：-67億円 (-54.4%)

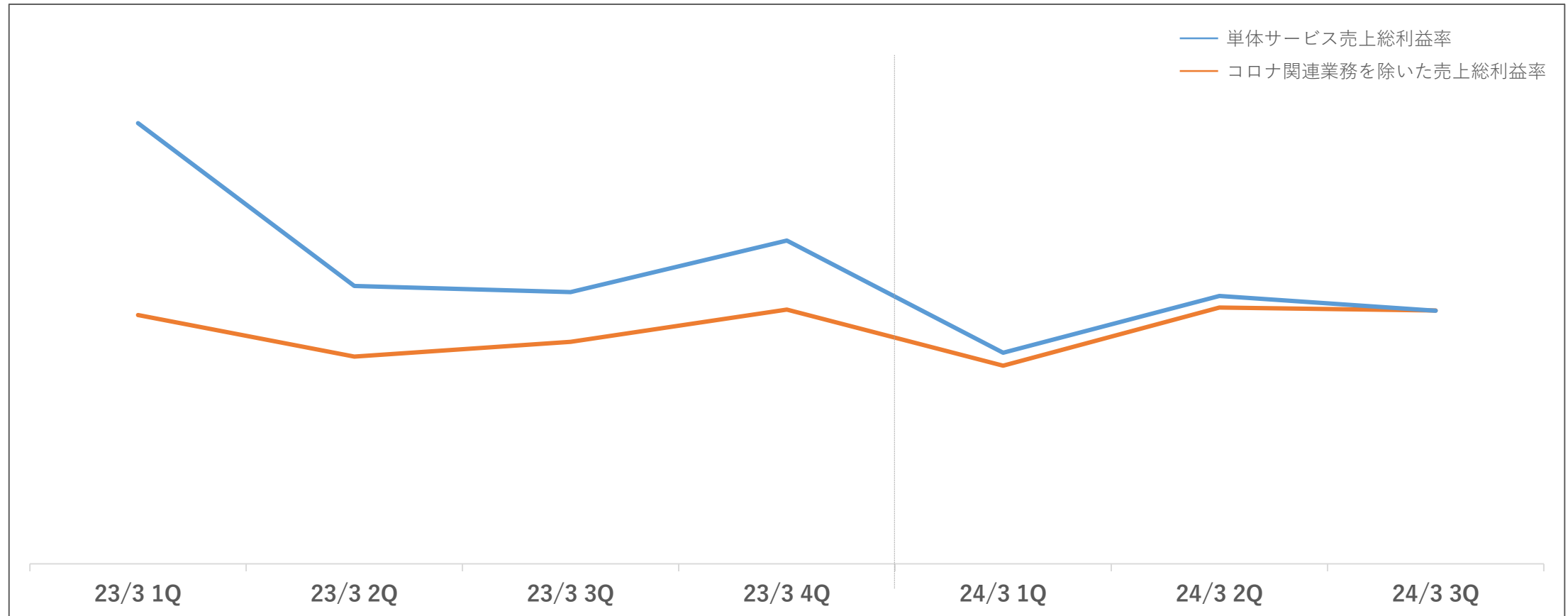
売上総利益	コロナ関連業務が減少する中、中期成長に向けた先行的な投資や一部案件の立上げ・稼働安定化に向けた先行費用の影響などで減益となったものの、収益性は改善しつつある
販管費	営業活動・サービス競争力・経営基盤の強化に向けたコストの増加で+11億円増加。販管費率は、減収の影響もあって1.1ポイント上昇



12. 単体サービス 売上総利益率の四半期推移

- コロナ関連除く既存業務の収益性は、人件費高騰による影響はあるものの、稼働率の上昇・安定化などで着実に改善しており、単体サービス全体の売上総利益率を下支え

単体サービス 売上総利益率の四半期推移



13. 単体サービス 過去6年間の売上高・営業利益の推移

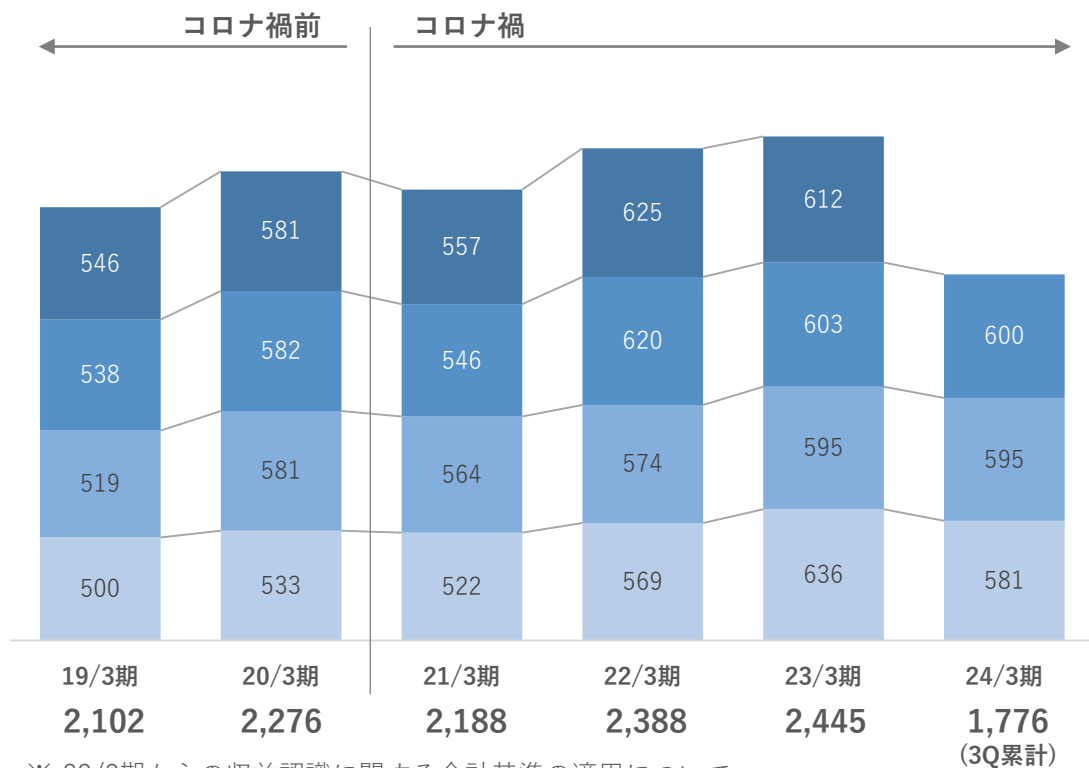


- 当期とコロナ禍前との比較では、売上高は順調に拡大、営業利益は事業規模の拡大に伴う人件費増、海外での事業拡大・強化に伴う管理コスト増などで、コロナ禍前の水準をやや下回る

単体サービス売上高の推移

単位：億円(億円未満四捨五入)

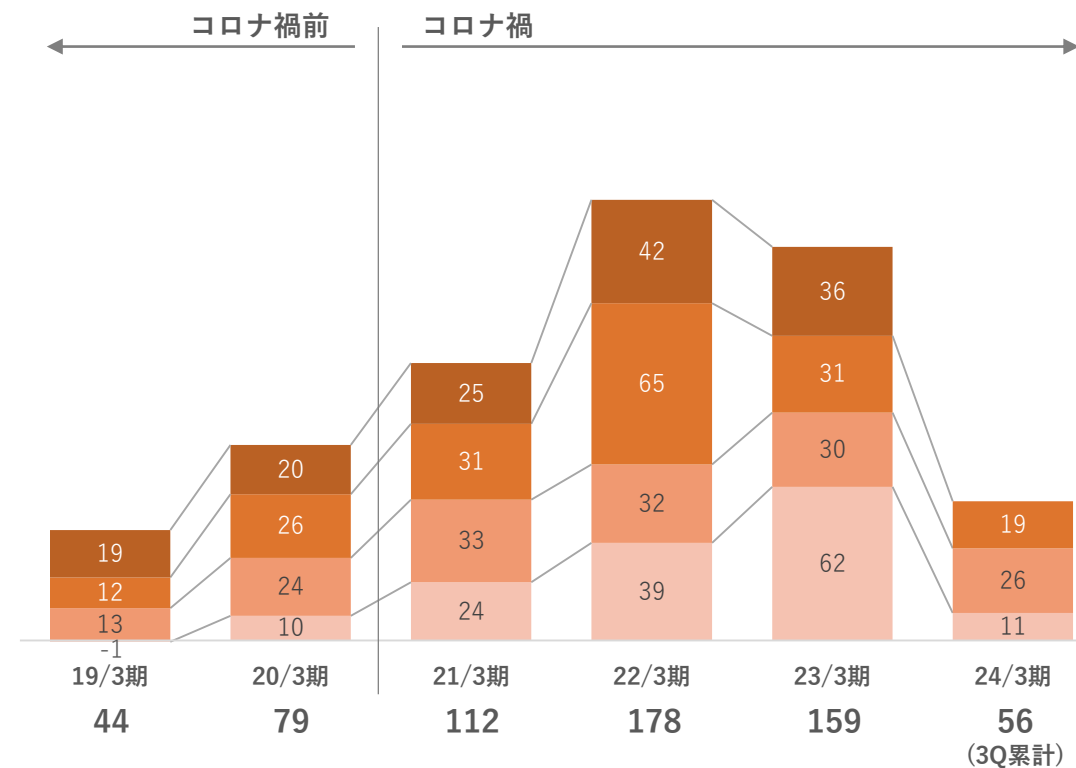
■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q



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



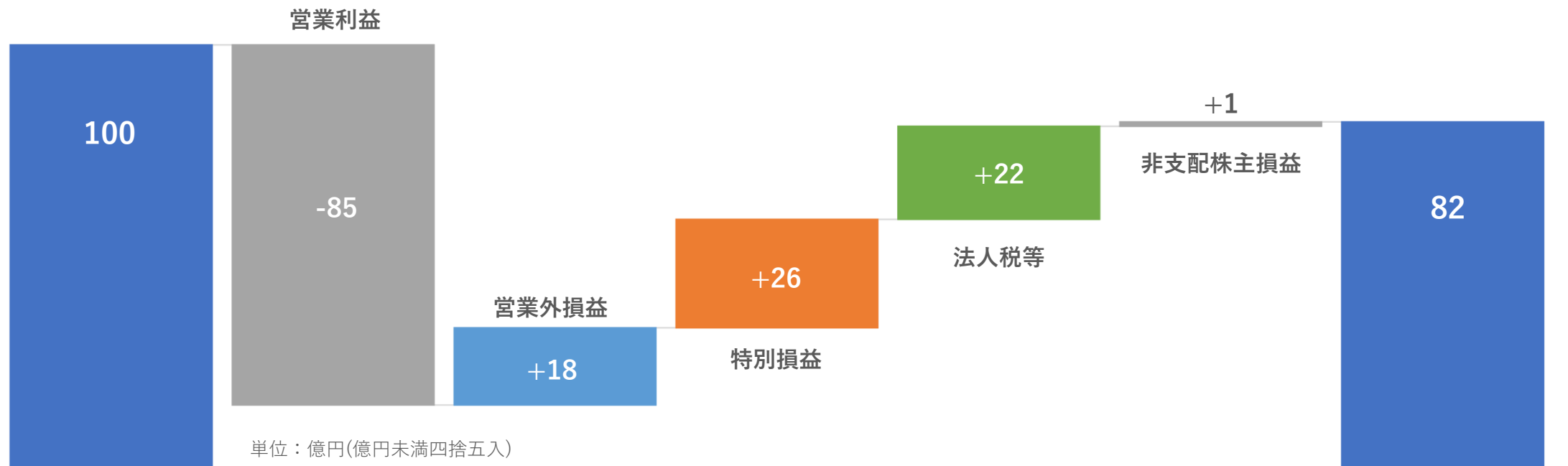
※ 22/3期からの収益認識に関する会計基準の適用について
 ・ 21/3期売上高の代理人取引は純額表示に組み替えています。
 ・ 20/3期以前の売上高については、上記組み替えは行っていません。

14. 親会社四半期純利益の増減分析



- 親会社四半期純利益 減少：-18億円（-18.0%）

営業外損益	持分法投資利益の計上（前年同期は持分法投資損失）、為替差益の増加などで+18億円の増加
特別損益	投資有価証券売却益の計上などで+26億円の増加
法人税等	税金等調整前四半期純利益の減少などで-22億円の減少



単位：億円(億円未満四捨五入)

2023年3月期 3Q累計
親会社四半期純利益

2024年3月期 3Q累計
親会社四半期純利益

15. 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や借入金の増加で「現金及び預金」が増加
- 固定資産：保有上場株式の時価評価などにより「投資有価証券」が減少
- 負債：当社における「長期借入金」が増加、「未払法人税等」が減少
- 純資産：「利益剰余金」が増加

単位：億円(億円未満四捨五入)	2023年3月末	2023年12月末	増減額	
流動資産	1,354	1,438	84	<ul style="list-style-type: none"> ・ 現預金+93 ・ 受取手形及び売掛金-31
固定資産	584	553	-31	<ul style="list-style-type: none"> ・ 投資有価証券-30 ・ 関係会社株式+13 ・ 繰延税金資産-22
資産合計	1,938	1,991	53	
流動負債	664	630	-34	<ul style="list-style-type: none"> ・ 未払費用+26 ・ 未払法人税等-40 ・ 賞与引当金-24
固定負債	150	183	33	<ul style="list-style-type: none"> ・ 長期借入金+40
負債合計	815	814	-1	
純資産	1,124	1,178	54	<ul style="list-style-type: none"> ・ 利益剰余金+38
負債・純資産合計	1,938	1,991	53	
現預金	512	605	93	
有利子負債	163	187	24	
Netキャッシュ*	349	418	69	
Netキャッシュ*月商倍率 (倍)	1.1	1.4	0.2	

*Netキャッシュ=現預金－有利子負債

16. 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)	2023年3月期 3Q累計	2024年3月期 3Q累計	増減率
設備投資額	47	33	-30.1%
減価償却費	42	41	-1.3%

- 設備投資額
主に単体での設備投資が減少
- 減価償却費
主に単体の大阪本部・本社・本店での償却資産が減少

● 従業員数

	2023年3月末	2023年12月末	増減
連結従業員数	40,582	41,116	534
(臨時従業員数)	29,709	29,736	27
単体従業員数	16,791	17,382	591
(臨時従業員数)	22,179	21,769	-410

- 連結
単体の増加に加え、ASEANでの新規案件・既存案件拡大に伴い従業員数は増加
- 単体
新卒採用、案件増加で従業員数は増加、臨時従業員数はコロナ関連業務の終了などに伴い減少

● サービス拠点

	2023年3月末	2023年12月末	増減
サービス拠点	170	165	-5
(国内サービス拠点)	70	72	2
(海外サービス拠点)	100	93	-7

- 国内
大阪・仙台にBPOセンターを新設
- 海外
メキシコシティセンター、中国に鄭州センター、台湾に致理センターをそれぞれ新設。一方で、PFSWebの拠点が減少

*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



サービスの開発・強化

- GHG排出量データ収集・算定を自動化するサービスを提供開始。担当者工数を97%削減

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）

- コンタクトセンター拠点名称を「CXスクエア」へリニューアル
- EC専門のロジスティクス事業者であるイー・ロジットと業務提携
- 事業拡大に伴い、「BPOセンター仙台五橋」を新設
- フォートナイトメタバース制作スタジオ「BORDER」とパートナーシップを締結
- Shopify Plusパートナーのウェブライフと資本業務提携を締結

サービスの提供実績／受賞・認定・その他企業活動など

- 味の素グループのECモール「AJI MALL」事業を支援
- Vma plus主催の「メタ・ワールドフェス2023冬」の企画・運営を支援
- 沖縄県八重瀬町にて植樹を実施
- 応用技術・オートデスクとともに建設業・製造業に向けた課題解決デジタルカンファレンス「Insight&Solutionセミナー2023」を開催
- 職場におけるLGBTQに関する取り組み評価指標「PRIDE指標2023」にて「シルバー」を受賞
- CXの決め手は「コミュニケーション体験」、自己解決促進が重要（「消費者と企業のコミュニケーション実態調査2023-2024」の調査結果を公開）
- 2024年秋に新設するBPOセンター長崎スタジアムシティの立地協定調印式を開催
- カーボンニュートラルにつながる活動として沖縄県八重瀬町にて植樹を実施
- 世界のEC市場を解説した書籍『海外ECハンドブック2023』を発刊

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）

- 中国の河南省鄭州市にコンタクトセンターサービスを提供するオペレーション拠点を新設
- 台湾に2拠点目のオペレーションセンターを開設

受賞・認定・その他企業活動など

- トランスコスモスコリア、ソウル西大門地域の児童福祉施設内に図書館を設立
- 米国でAmazon Ads Partner認定取得
- トランスコスモスコリア、5年連続COPC認証取得
- タイ「TCCTAコンタクトセンターアワード2023」で4つの賞を獲得

- 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
本社管理統括 IR推進部
ir_info@trans-cosmos.co.jp