2026年11月10日

各　　位

会　社　名　株式会社トランヴィア
代　表　者　代表取締役社長　　福島　嘉章
コード番号545A 東証プライム市場
問合せ先　取締役企画本部長　　砂賀　昌代
（電話　03-6702-0051）

中期経営計画「TRV Vision500」策定に関するお知らせ

当社は、このたび、2026年度から2030年度までを対象とした中期経営計画を策定し、本日開催の取締役会において決議いたしましたので、その内容につき下記のとおりお知らせいたします。

記

１．基本方針

本中期経営計画では、当社グループが目指す「価値創造プロデューサー」の実現に向け、「立ち位置の転換」と「事業構造・収益モデルの転換」を成長の軸とし、以下の取り組みを推進してまいります。

(1) コンサルティング起点への変革
(2) 付加価値ビジネスの創出
(3) 全社でのAIネイティブ化
(4) 統合によるシナジー創出
(5) M&A・アライアンス
(6) 人財育成の強化
(7) 経営基盤の強化
(8) サステナビリティ

あわせて、グループガバナンスの高度化と資源配分の最適化により、持続的な成長と企業価値の向上を目指してまいります。

２．経営目標

2030年度における主な経営目標は、以下のとおりです。

指標	2030年度目標
売上高	500億円
調整後営業利益	65億円以上
ROE	16%以上

本中期経営計画の詳細につきましては、添付資料をご参照ください。

【添付資料】

中期経営計画「TRV Vision500」

以　上

TRV Vision500

価値創造プロデューサーへ

中期経営計画 2026–2030

株式会社トランヴィア　|　2026.11.10

目次

はじめに　MVV（ミッション・ビジョン・バリュー）

Ⅰ　外部・内部環境分析

Ⅱ　中長期ビジョン、計画全体像

Ⅲ　経営目標、資源配分方針

Ⅳ　成長戦略・機能別戦略

Ⅴ　推進体制とガバナンス

Copyright © Toranvia Co., Ltd. All rights reserved.

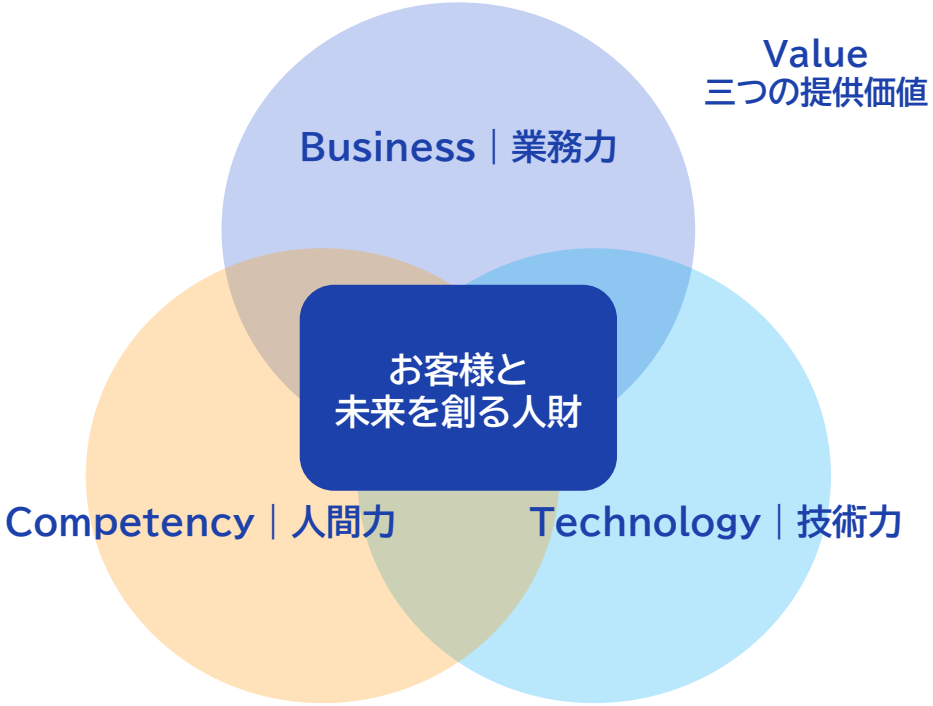
MVV(ミッション・ビジョン・バリュー)

社是 こころできまる

M Mission｜使命
お客様と共に未来を創る

V Vision｜目指す姿
価値創造プロデューサー

V Value｜三つの提供価値
業務力・技術力・人間力



中期経営計画「TRV Vision500」(2026–2030) 5か年計画｜ビジョン実現へ

Copyright © Toranvia Co., Ltd. All rights reserved.

I

外部・内部環境分析

1. 事業環境認識

取引構造の変化

- 顧客ニーズ・取引構造の変化
- 価格モデルの多様化
- 業界再編・M&A

→ 大転換①
立ち位置の転換

技術・収益の変化

- DX・AI需要の拡大と変化
- 開発モデルと体制
- サービス型収益モデルの浸透
- セキュリティ・レジリエンス

→ 大転換②
事業構造・収益モデルの転換

共通の制約
（2つの大転換の前提）

人財不足・獲得競争

Copyright © Toranvia Co., Ltd. All rights reserved.

2. 自社の現状分析

FY25 実績	309億円 売上高	29.8億円 営業利益	10.9% ROE

強み（活かす）	課題（環境変化とのギャップ）	変革余地（成長余地）
金融の業務知見	人月・受託型への依存	グループ横断の営業・人財配置
現場との近さと信頼	上流からの関与不足	AI駆動開発の標準化
現場での改善提案実績	サービス型収益の未確立	知見・部品の資産化
大規模案件のPM・品質力	不採算案件・パートナー連携管理	資本コストを意識した資源配分
		会社統合・クロスセル

※ 営業利益、ROEはのれん償却費・一時費用を除く

Copyright © Toranvia Co., Ltd. All rights reserved.

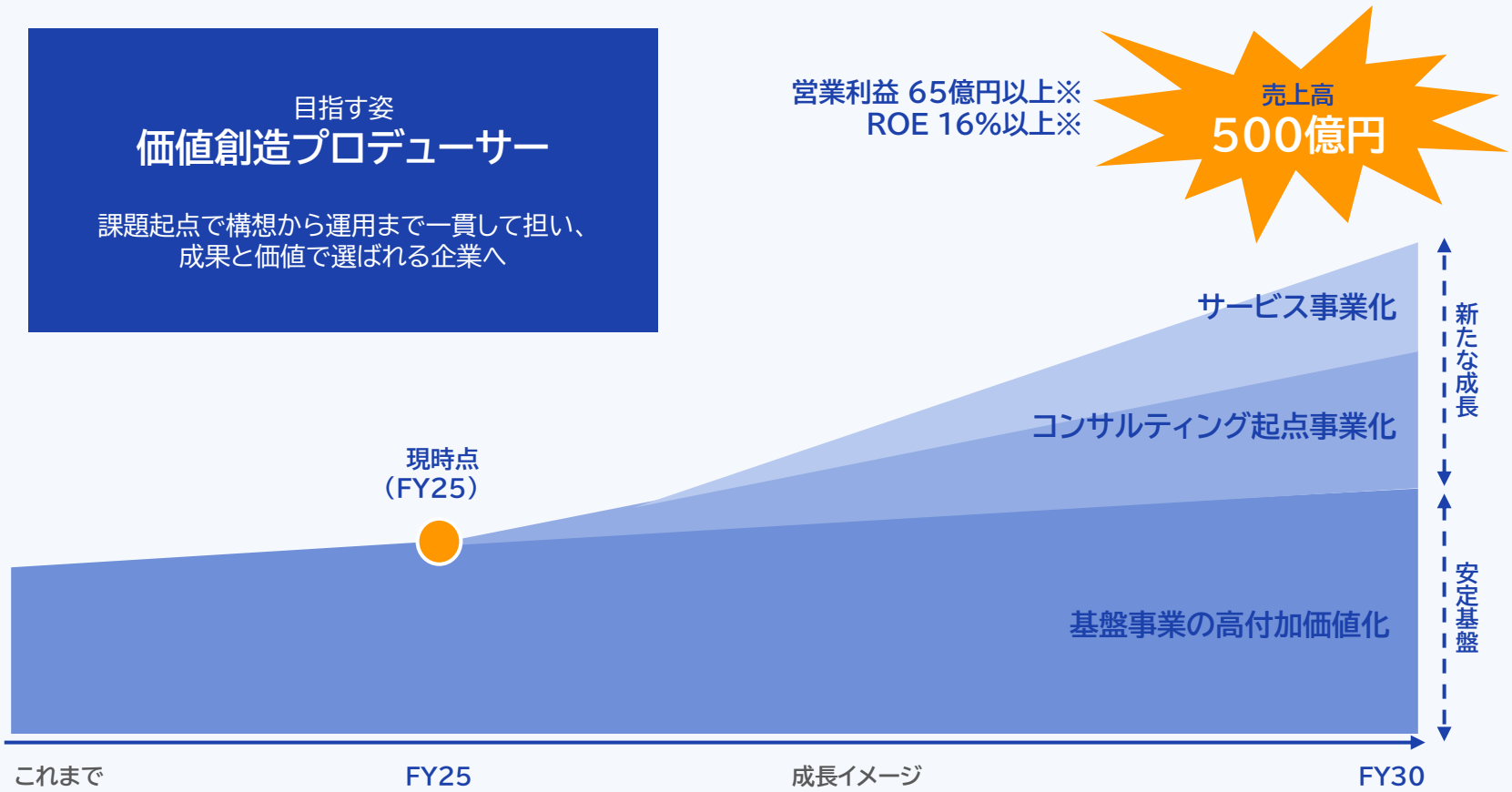
II

中長期ビジョン、計画全体像

1. 中長期ビジョン

目指す姿
価値創造プロデューサー

課題起点で構想から運用まで一貫して担い、
成果と価値で選ばれる企業へ



変革の柱

2つの大転換
立ち位置／事業構造・収益モデル

成長戦略・機能別戦略
8つの戦略で実行

会社統合
2028年を目途に拠点集約、
2030年を目途に完全統合

※ 利益・ROEはオーガニック（のれん償却の影響を除く）ベース

Copyright © Toranvia Co., Ltd. All rights reserved.

2. 計画全体像

目指す姿｜TRV Vision500　価値創造プロデューサー ― お客様と共に未来を創る

課題認識	2つの大転換	成長戦略・機能別戦略	2030年の目標
課題① 取引構造の変化	大転換① 立ち位置の転換	戦略1 コンサルティング起点への変革	2030年の目標 売上高 500億円 （うちM&A 30億円） 営業利益 65億円以上※ ROE 16%以上※ 生産性 年率5%以上
課題② 技術・収益の変化	大転換② 事業構造・ 収益モデルの転換	戦略2 付加価値ビジネスの創出 戦略3 全社でのAIネイティブ化 戦略4 統合によるシナジー創出	戦略5 M&A・アライアンス
変革を支える基盤 人財・経営基盤・サステナビリティ		戦略6 人財育成の強化 戦略7 経営基盤の強化 戦略8 サステナビリティ	

※ 利益・ROEはオーガニック（M&A・のれん償却の影響を除く）ベース。生産性は一人当たり売上総利益

Copyright © Toranvia Co., Ltd. All rights reserved.

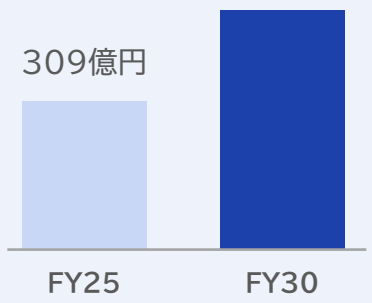
III

経営目標、資源配分方針

1. 経営目標

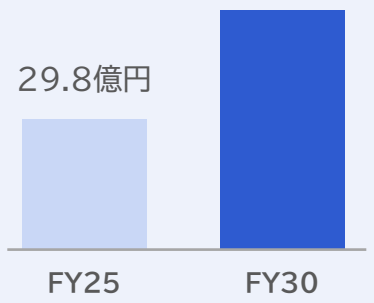
規模・成長

売上高



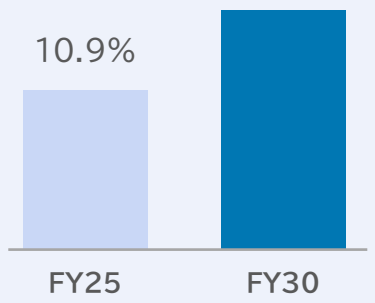
収益力

営業利益



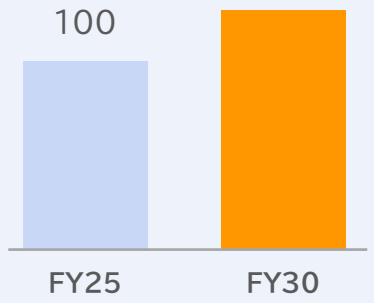
資本効率

ROE



生産性

一人当たり
売上総利益



株主還元

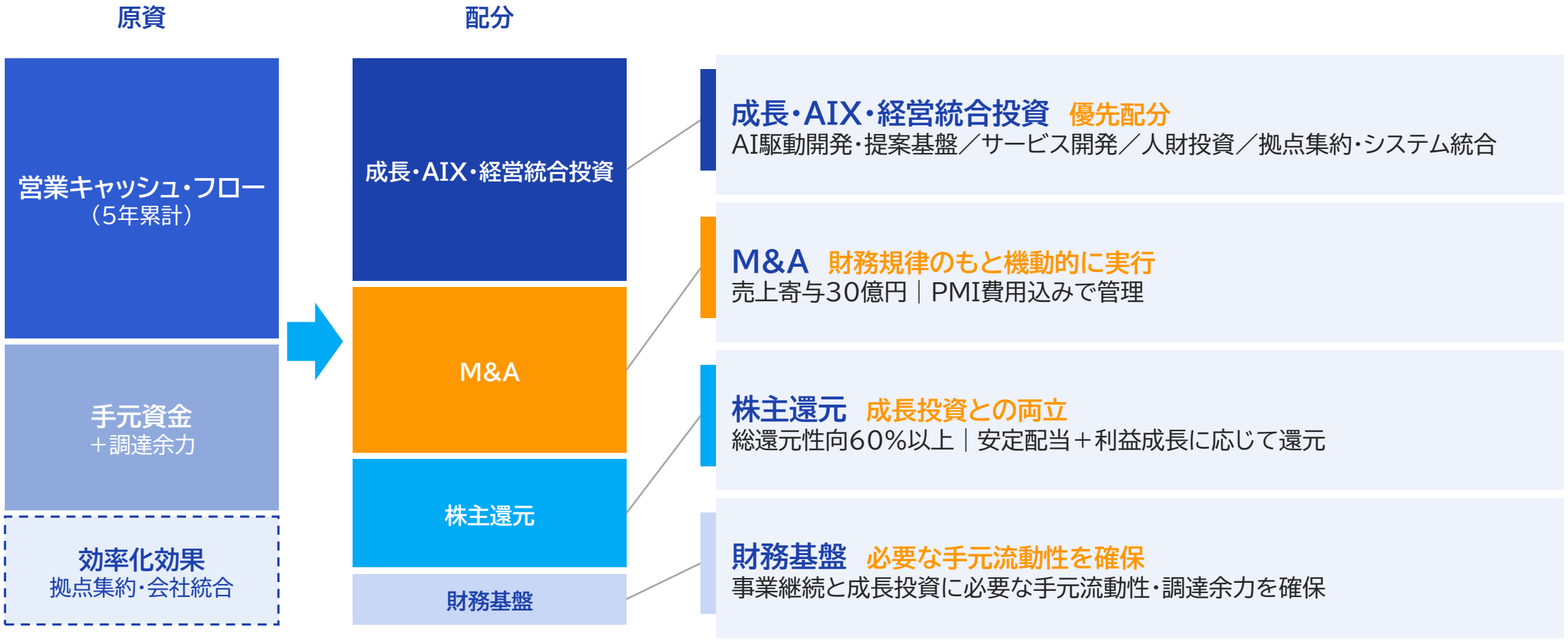
総還元性向

60%以上
を維持

※ 利益・ROEはオーガニック（M&A・のれん償却の影響を除く）ベース。売上高500億円はM&Aによる売上寄与30億円を含む（オーガニック470億円）
一人当たり売上総利益130は2025年度を100とした場合の指数

Copyright © Toranvia Co., Ltd. All rights reserved.

2. 資源配分方針



Copyright © Toranvia Co., Ltd. All rights reserved.

Ⅳ

成長戦略・機能別戦略

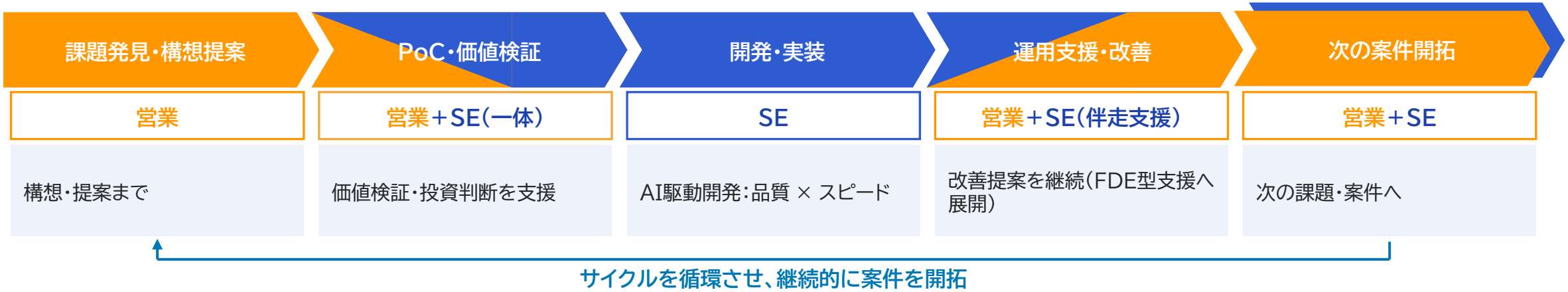
1. 営業戦略：コンサルティング起点への変革

これまで
顧客要件に対応する営業

営業改革

これから（＝当社のコンサルティング）
顧客課題を共に捉え、解決策を具体化する営業

トランヴィア独自のFDE型モデル｜課題発見 → 次の案件開拓



FDEへの道筋

現在｜伴走支援の高度化

次に｜自社サービス・プロダクト構築

将来｜本格的なFDE（自社サービス基盤）

Copyright © Toranvia Co., Ltd. All rights reserved.

2. 事業成長戦略：付加価値ビジネスの創出

これまで
人月・受託型

転換

これから
サービス・ソリューション型へ拡張

サービス化の3つのステップ

Step1｜共通化・資産化	Step2｜サービス化・横展開	Step3｜継続収益化
PoC・アセットを共通化	サービス・AIエージェント化	OEM・ライセンス・継続課金

伴走支援
導入・運用を継続支援
利用データを基に改善提案
顧客価値を継続的に向上

本格的なFDEへ
自社サービスを基盤に顧客現場へ配置
課題探索から実装・改善までを一貫支援

FY30目標　サービス売上高 50億円

Copyright © Toranvia Co., Ltd. All rights reserved.

3. AIX戦略：全社でのAIネイティブ化

経営 AIを活用した戦略立案	事業・開発 AIによる収益力の向上	管理部門 AIによる間接業務の変革
● AIバーチャル戦略室	● AI駆動開発の適用拡大	● 間接業務のAI活用
● データに基づく経営判断	● AI提案・PoC	● 共通データの活用
	● PoC成果をサービス化	

事業におけるAI活用｜生産性向上から価値創出へ

開発力の高度化	顧客価値の創出	サービス事業の拡大
品質・生産性を向上	上流参画・価値検証	サービス・ライセンス展開

支える仕組み｜AI人財の育成、AIガバナンス

Copyright © Toranvia Co., Ltd. All rights reserved.

4. 統合戦略：統合によるシナジー創出

東邦システムサイエンス × ランドコンピュータ｜強みの掛け合わせ

東邦システムサイエンス
業種・業務の知見

ランドコンピュータ
システム構築・AIの技術力

客層拡大
- 金融深耕・横展開
- 営業組織強化
- 非金融進攻・新規開拓
- コンサル力強化

×

アセット化（ナレッジベース）
- 業種・顧客分析（エージェント）
- オファリング
- PoCテンプレート
- 訴求価値

新しいサービス・プロダクト
- 業種特化のサービス
- AIエージェントを使ったソリューション
- 共同オファリング

成果を付加価値ビジネス・FDEの基盤へ

Copyright © Toranvia Co., Ltd. All rights reserved.

5. M&A・アライアンス戦略

顧客基盤・事業領域の拡大
対象：金融深耕、金融以外の領域（公共、製造等）

効果：顧客基盤の拡大・提案機会の創出

専門技術
対象：セキュリティ・クラウド・AI企業

効果：提案領域の拡大・高付加価値化

業務ソリューション
対象：パッケージ・SaaS企業

効果：サービス化・継続収益の拡大

人財・デリバリー力
対象：技術人財・デリバリー力を有するIT企業

効果：技術者の確保・デリバリー体制の強化

アライアンス：3つの成長ルート

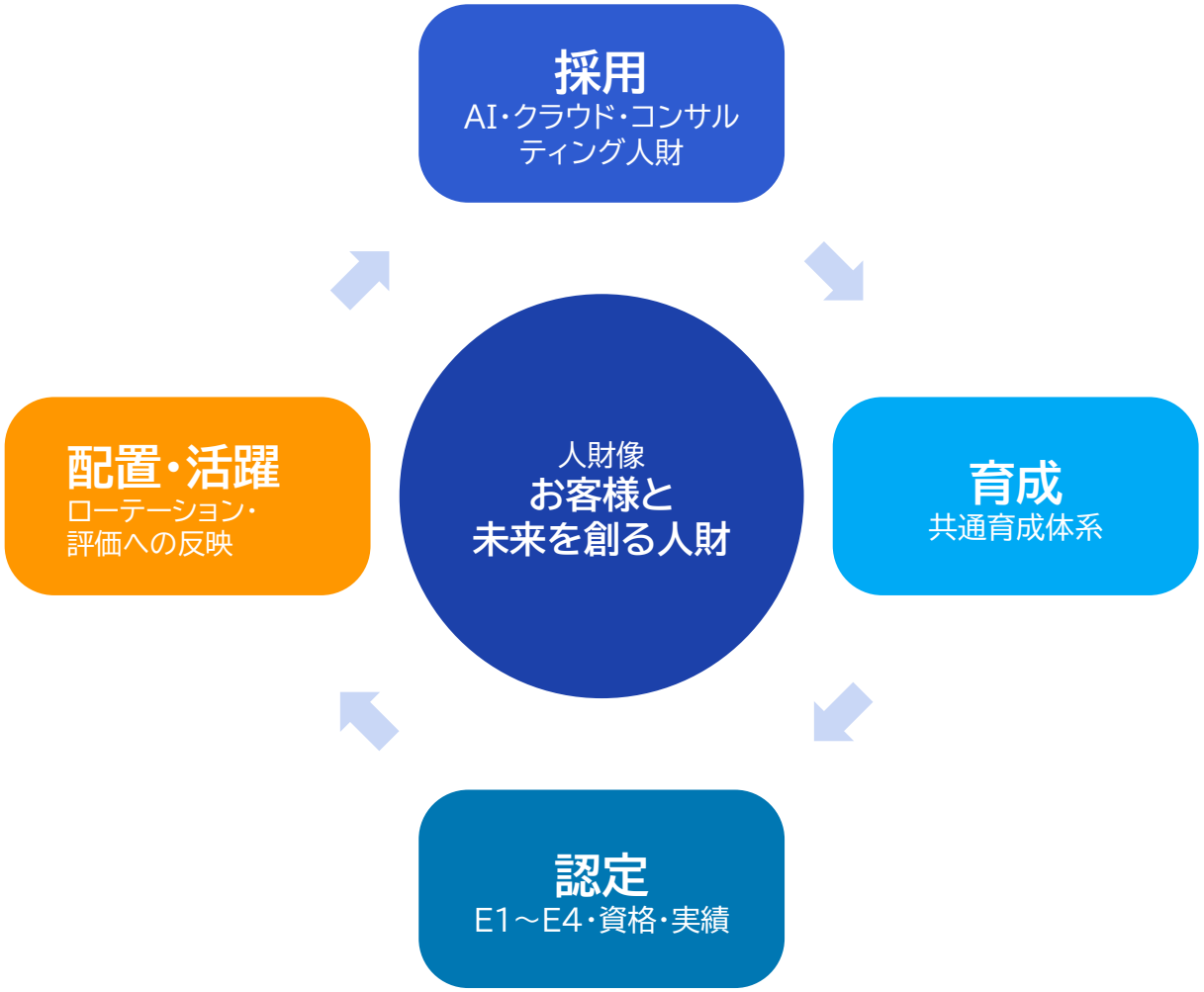
協業基盤先との共創
コンサル型・AI案件を共同開拓

ベンダー・技術提携
ソリューション・認定技術者の拡充

協力会社ネットワーク
品質と供給力を確保

Copyright © Toranvia Co., Ltd. All rights reserved.

6. 人的資本戦略：人財育成の強化



プロフェッショナル人財の位置づけ（事業戦略と連動）

課題解決型営業・FDE型SE	AIアーキテクト（E4）・AI実装リーダー（E3）	PM・業務スペシャリスト

全職種　AIリテラシー人財（E1）～ AI実務活用人財（E2）

Copyright © Toranvia Co., Ltd. All rights reserved.

7. 基盤戦略：経営基盤の強化

	2026年	2027年	2028年	2029年	2030年
拠点集約	2028年を目途に拠点集約				
会社統合（1社化）		2030年を目途に完全統合			
システム・ルールの統合	基幹・業務システム／ルール・データを統合				

一体運営による効率化

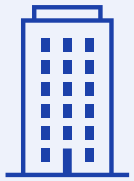
管理部門・間接業務の統合

重複解消



拠点・システムの集約

固定費削減・データ統合



人財の相互配置・調達機能の一元化

稼働率向上・調達力向上



効率化効果は成長投資の原資に

Copyright © Toranvia Co., Ltd. All rights reserved.

8. サステナビリティ戦略

マテリアリティと連動した人的資本・AI活用指標

区分	主要指標	関連するマテリアリティ
事業（DX・AI）	高付加価値領域売上比率／共創・サービス売上高／AI駆動開発適用率	● 顧客価値・満足と社会の変革を支えるDX ● AI・デジタルによる新たな価値創造
人的資本	AI人財認定率／スキル保有者数／研修時間／エンゲージメント	● プロフェッショナル人財の育成
健康経営・多様性	健康経営優良法人認定／年休取得率／女性管理職比率／男性育休取得率／離職率	● 多様な人財の挑戦と協働
環境（E）	GHG排出量／再生可能エネルギー利用率	● 気候変動への対応と環境負荷の低減
ガバナンス（G）	グループ経営管理・内部統制・リスク管理体制	● 誠実さと信頼のガバナンス

Copyright © Toranvia Co., Ltd. All rights reserved.

V

推進体制とガバナンス

1. 推進体制とガバナンス高度化

推進体制と役割

監督	**取締役会** 中計の進捗、投資、重大リスク・AIリスクを監督	投資委員会｜迅速かつ規律ある投資判断 AI委員会｜AIリスク・利用ルール
	方針・資本配分 ↓ ／ 報告・提言 ↑	
決定・見直し	**持株会社・中計推進PMO** 戦略、資本配分、KPIを一元管理	**専門横断機能** AI・データ／セキュリティ／内部監査
	方針・資本配分 ↓ ／ 四半期報告 ↑	
実行	**事業会社** 施策の実行、AI利用ルールの運用	**グループ共通の基盤** 計画期間中の会社統合に向け、ルール・システムを統合

目指す方向性

- グループガバナンスの高度化
- 会社統合を見据えた経営管理・内部統制・リスク管理体制の確立
- AIガバナンス

進め方

- **四半期**｜事業会社→PMO：KPI・リスク
- **半期**｜取締役会：中計の進捗・重大リスク
- **年度**｜計画の評価・ローリング・開示
- **随時**｜環境変化に応じて機動的に見直し

Copyright © Toranvia Co., Ltd. All rights reserved.

2. 経営管理とリスクマネジメント



リスクマネジメント：重大リスクを四半期評価 → 取締役会へ報告

品質・事業リスク

不採算案件の抑制／重大障害の削減／パートナー連携・品質管理

AI・情報セキュリティ

AI利用ルールと監査／案件のリスク区分／品質・セキュリティ・知財／人による監督

投資・M&Aリスク

下方シナリオの審査／投資上限・収益化期限・撤退基準／投資案件のモニタリング

Copyright © Toranvia Co., Ltd. All rights reserved.

「お客様と共に未来を創る」

Toranvia

※ 本資料についてのご注意

本資料に記載されている将来の見通しに関する記述は、現時点で入手可能な情報に基づくものであり、実際の業績等は、さまざまな要因によりこれらの見通しと大きく異なる可能性があります。

本資料の無断転載、複製または転送はご遠慮ください。