



個人投資家さま向けWEBセミナー 会社説明資料

株式会社トランザクション・メディア・ネットワークス
(東証グロース市場 5258)

2026年3月25日

目次

- 1 | 会社概要
- 2 | 市場環境及び当社の強み
- 3 | 事業内容
- 4 | 成長戦略と取り組み状況
- 5 | **2026年3月期第3四半期決算概要及び通期見通し**
- 6 | **Appendix**



1 | 会社概要



Mission

「ありえないを、やり遂げる。」

2011年に当時不可能と言われていた電子マネー決済のクラウド化を実現。プロセッシング・プラットフォームとして、POSのクラウド化等を展開し、次世代の社会構築に貢献していきます。

Vision

「新しい生活を生み出す会社。」

生活者の多様なデータを安全に管理することでまだないニーズに応え、商品・サービス・体験など新しい生活を創りだしていきます。



あらゆるデジタルデータの「ゲートウェイ」に

会社概要

会社名	(株)トランザクション・メディア・ネットワークス
本社所在地	東京都中央区日本橋2-11-2 太陽生命日本橋ビル
代表取締役	大高 敦
設立	2008年3月
従業員数	289名（2025年3月末時点）
拠点	本社（東京）、関西オフィス、新潟オフィス

マネジメントチーム



大高 敦

代表取締役
三菱商事株式会社
フォーダム大学(米国)



谷本 健

取締役副社長
三菱商事株式会社
ビーブル株式会社
慶應義塾大学



小松原 道高

取締役副社長
三菱商事株式会社
ビーウィズ株式会社
東京大学



山内 研司

常務取締役
業務統括本部長
株式会社ジェーシービー
株式会社ジェイエムエス
株式会社日本カードネットワーク
関西大学



飯田 剛信

取締役
三菱商事株式会社
CookpadTV株式会社
リテイルメディア株式会社
慶應義塾大学

決済サービス事業

キャッシュレス決済の
オールインワンサービス

情報プロセッシング事業

購買や移動、サプライチェーン情報から
消費(生活)・生産の実態が見える化

社会の消費インフラ・プラットフォーマーを目指す



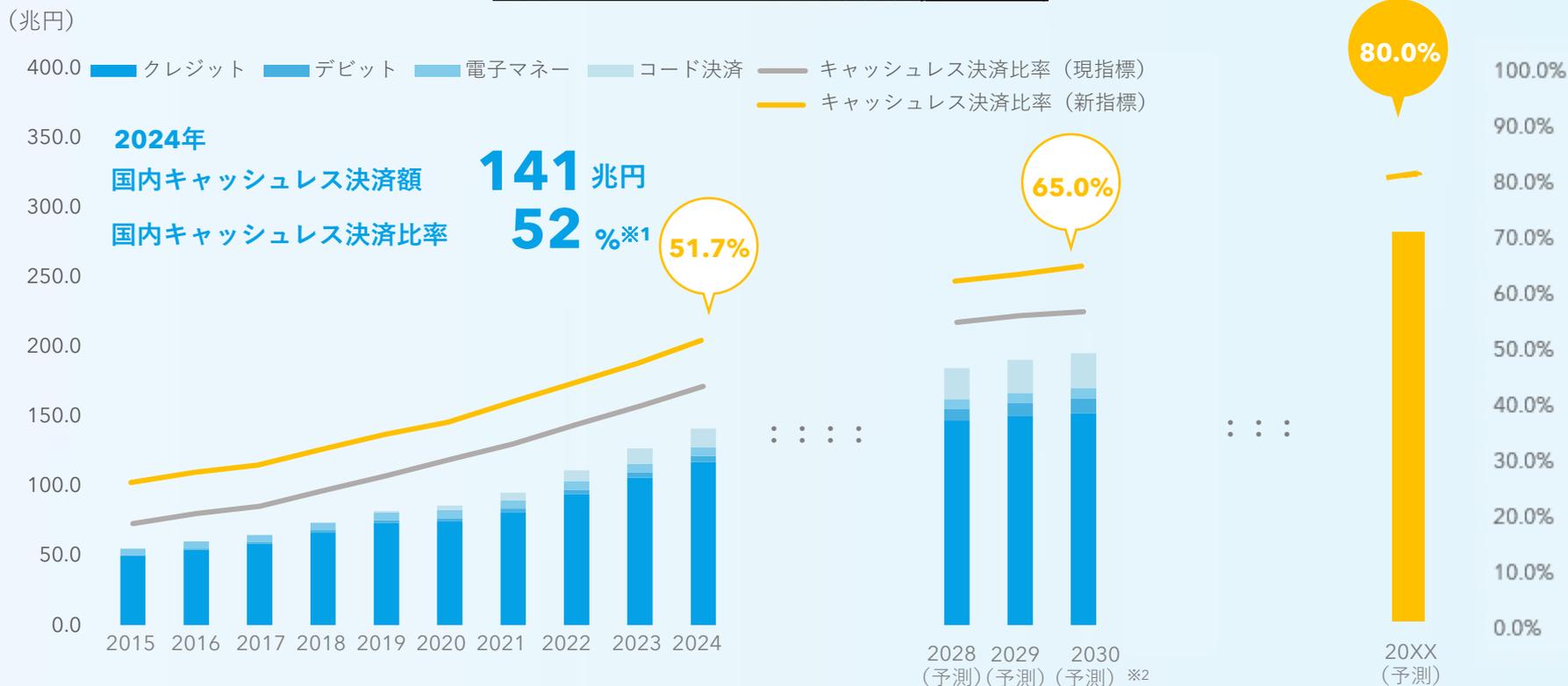
2 | 市場環境及び当社の強み



市場環境及び当社の強み | 国内キャッシュレス決済市場概況

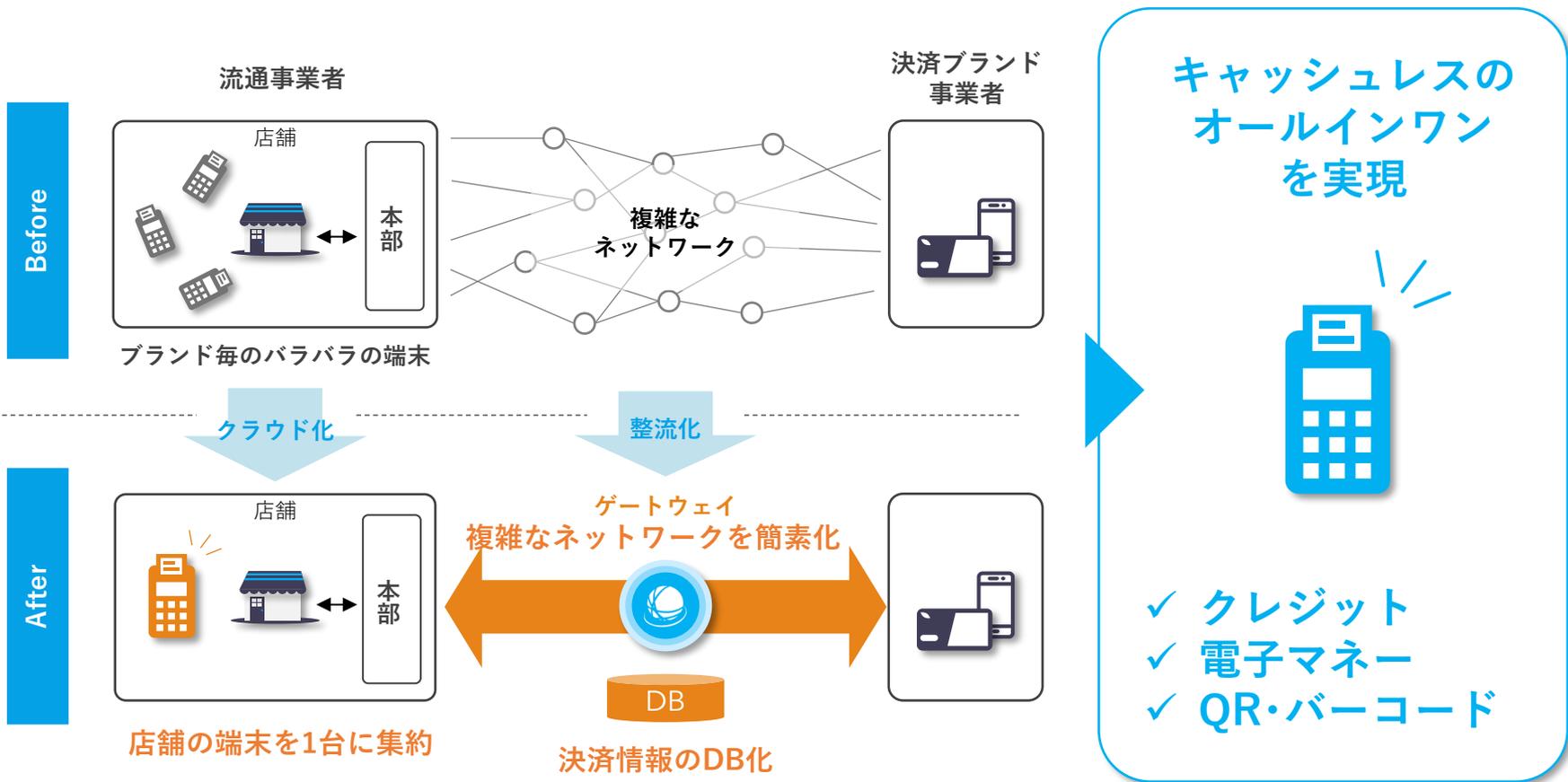
政府方針である、2025年までにキャッシュレス比率を4割程度にする目標を**1年前倒しで達成**。さらに、新指標の採用が発表※1されており、新指標ではキャッシュレス比率は2030年～35年で**65%**を、最終的には**80%**を目指している。

国内キャッシュレス決済比率推移(予測含む)



市場環境及び当社の強み | 電子決済業界でTMNが行ったこと

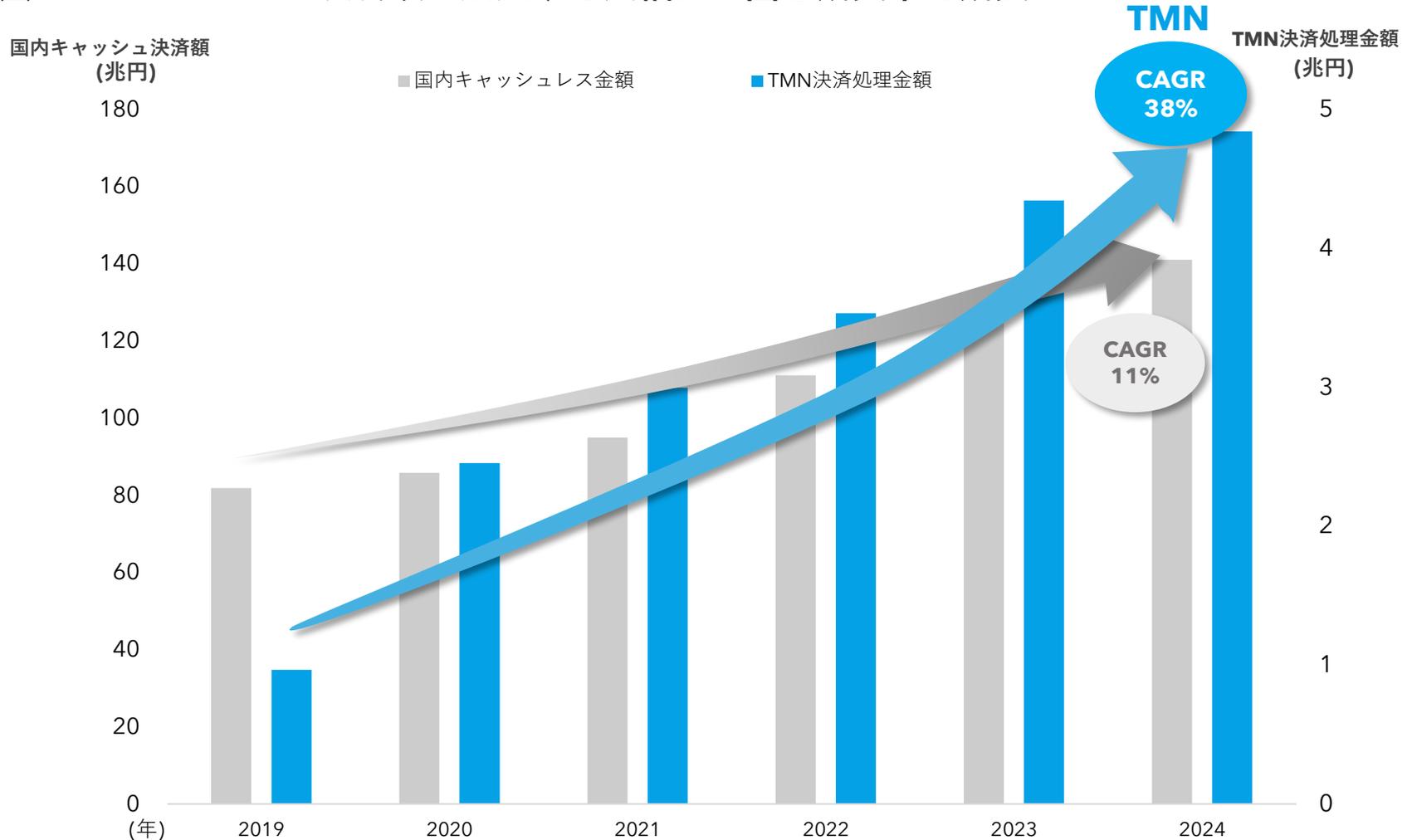
国内初*1のクラウド型汎用電子マネーゲートウェイの商用化により、流通事業者のキャッシュレス導入の阻害要因となる課題を解決しキャッシュレス決済普及に貢献



市場環境及び当社の強み | 高い成長性

国内市場を上回る成長率

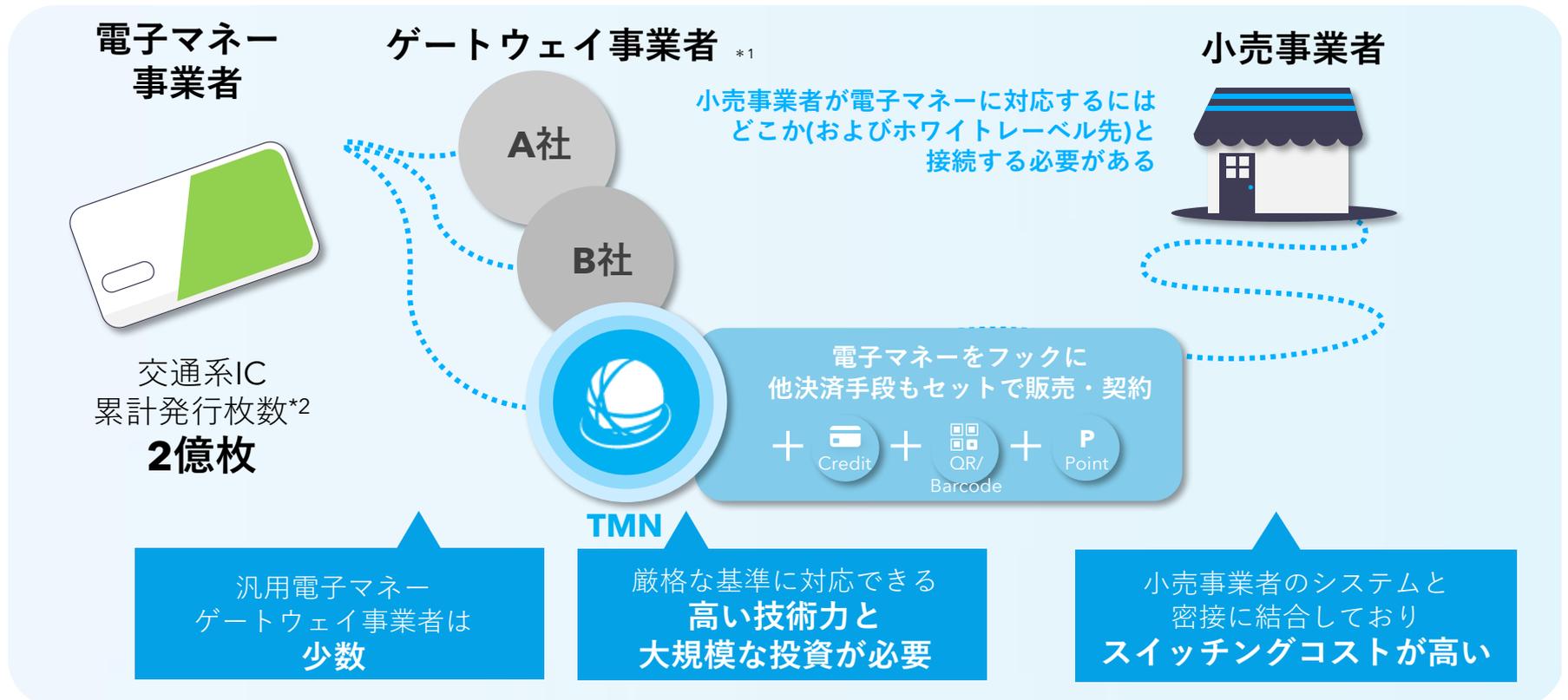
国内キャッシュレス決済額の成長率を大幅に上回る成長率で成長



市場環境及び当社の強み | ゲートウェイ事業における高い参入障壁

システム構築難易度の高さから広域で汎用電子マネーを取り扱うゲートウェイ事業者*1は
当社を含め3社しか存在しない

多くの消費者が利用している汎用電子マネーサービスをフックに加盟店を拡大
業界最多レベルのブランドに対応したワンストップソリューションを強みに、
高いスイッチングコストと合わせ、低い解約率を維持



市場環境及び当社の強み | 競合他社と比較した独自性

電子マネー、クレジット等、単一のゲートウェイ事業者も多数ある一方で、
当社は**43***ブランド、全方位にワンストップで対応。同業他社をバックヤードでサポート。



* : 202512月末時点

3 | 事業内容



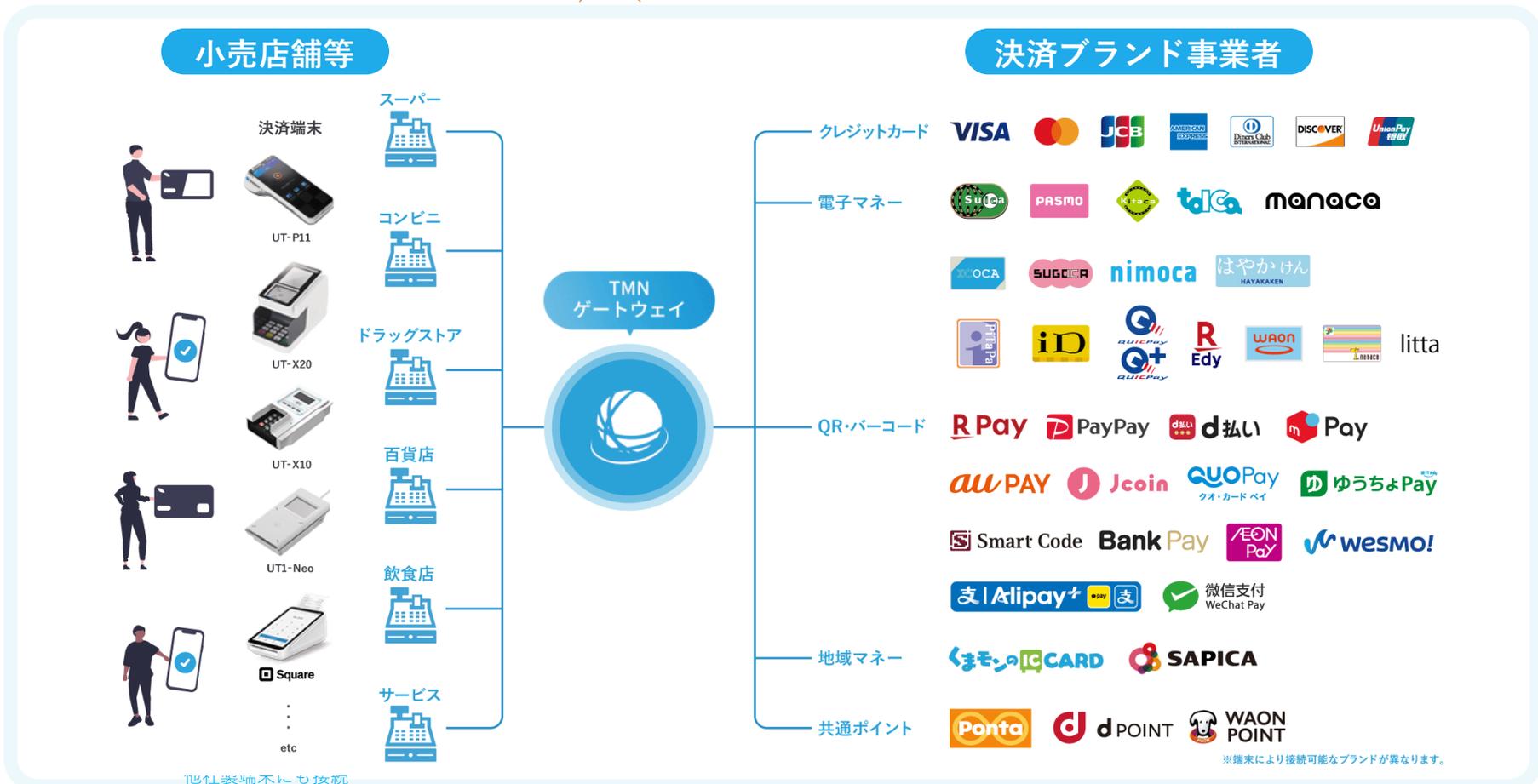
事業内容 | 国内最大級の電子決済ゲートウェイ

キャッシュレスのオールインワンとなるクラウド型決済ゲートウェイサービスを小売事業者を中心に大規模に展開

接続端末台数 **118万台**



対応ブランド **43ブランド**



女性にも使いやすい決済端末

※端末により接続可能なブランドが異なります。

*：2025年12月末時点

*：「QRコード」は、株式会社デンソーウェーブの登録商標です。

*：その他、記載のサービス名などは、各社の商標または登録商標です。

事業内容 | 国内最大級の電子決済ゲートウェイ

さまざまなニーズに応える端末ラインナップ

UT-1Neo

電子マネー端末



電子マネー

UT-X10

クレジット・電子マネー一体型端末



クレジット

電子マネー

UT-P10

モバイル型マルチ決済端末



クレジット

電子マネー

QR・バーコード

UT-E20

組込みモジュール型端末



電子マネー

マイナンバー

UT-X20

マルチ決済端末

NEW



クレジット

電子マネー

QR・バーコード

UT-P11

モバイル型マルチ決済端末

NEW



クレジット

電子マネー

QR・バーコード

UT-X11

NEW



クレジット

電子マネー

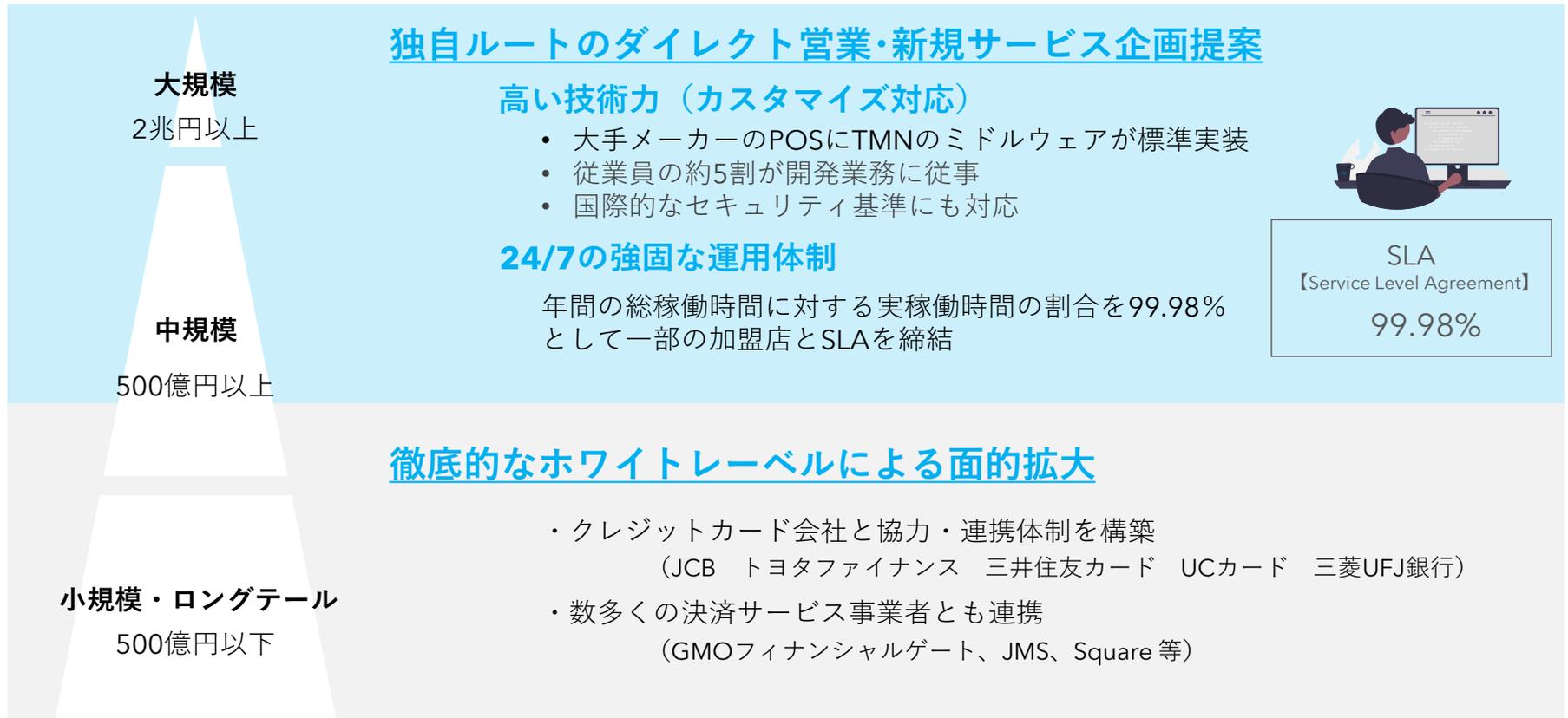
QR・バーコード

TMN製端末だけでなく、さまざまな決済端末にも接続可能

事業内容 | 顧客及び事業規模に応じた営業・サポート体制

強固な顧客基盤をもつクレジットカード会社と協力・連携体制を構築
加盟店のシステムと結合するには各加盟店のシステムに合わせてカスタマイズする必要があり、対応可能な技術力が求められる上、導入後の強固な運用体制が必須

売上規模別
小売事業者数イメージ

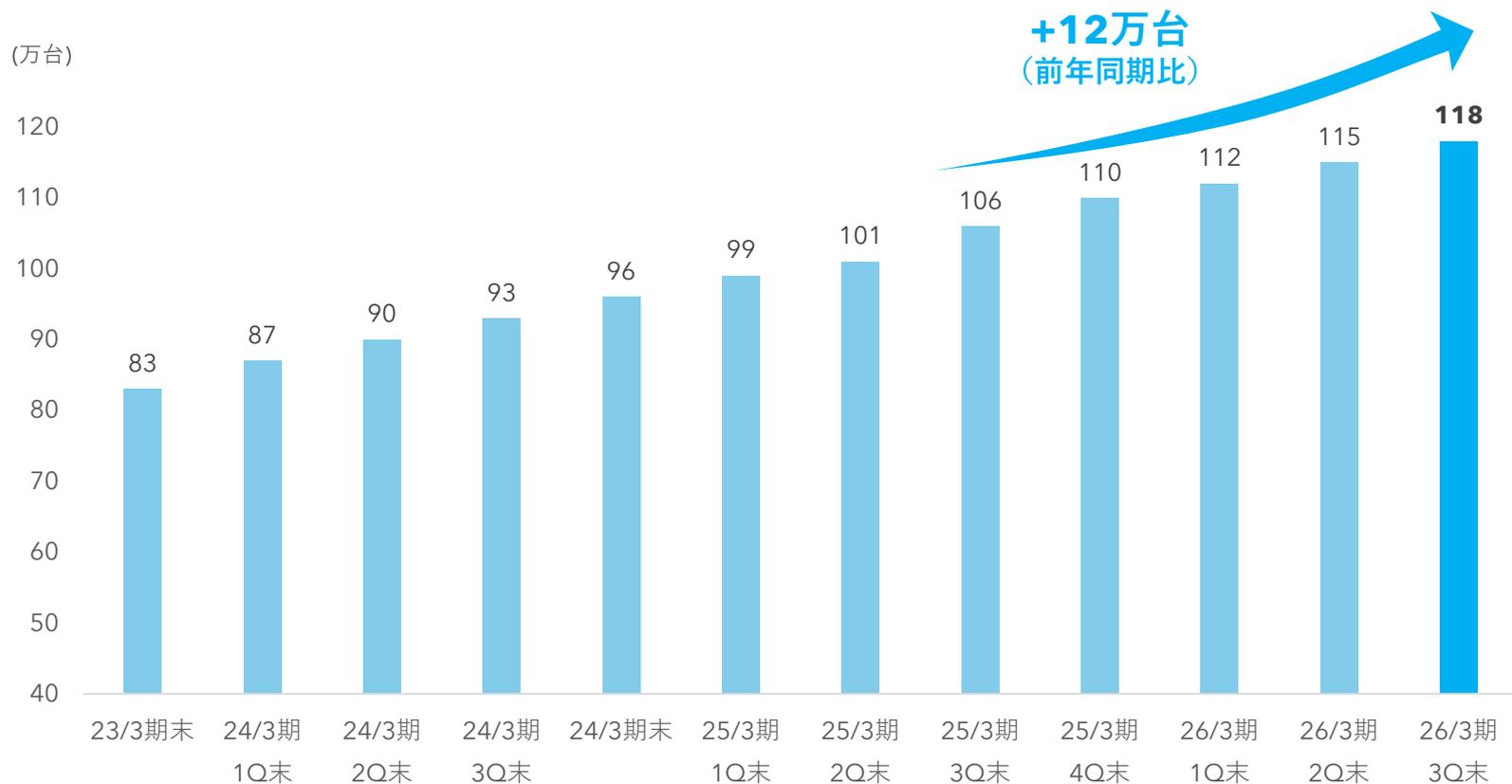


SLA
【Service Level Agreement】
99.98%

事業内容 | オペレーション指標

稼働端末台数は100万台突破以降順調に推移し、3Q末時点で**118万台**。

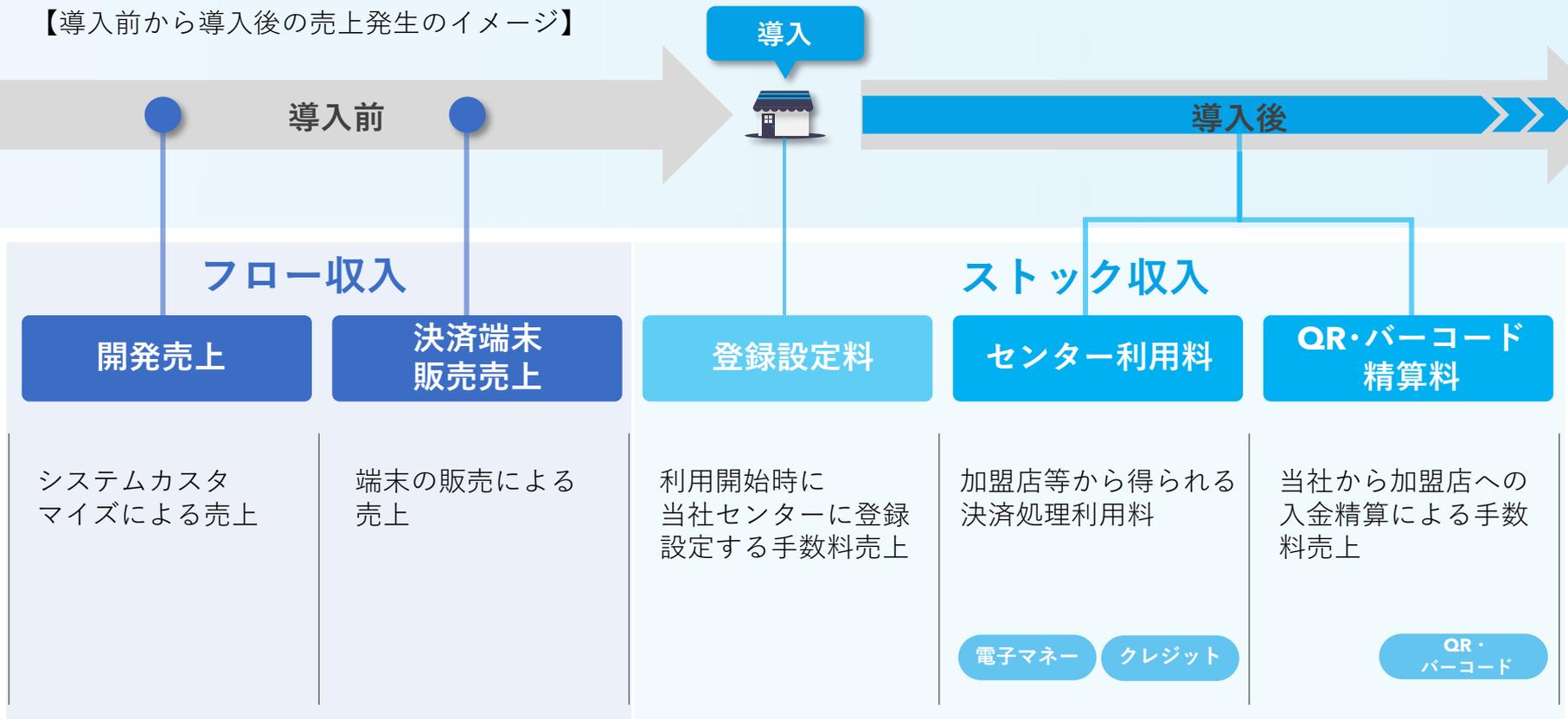
稼働接続端末台数



事業内容 | 安定ストック×従量課金で成長を加速するモデル

フロー収入は、その後のストック収入につながる入口として機能
稼働接続端末台数の増加に応じて、ストック収入が増加する安定的な収益構造
QR・バーコード精算料については、従量課金による利用料徴収にて、更なる成長を実現

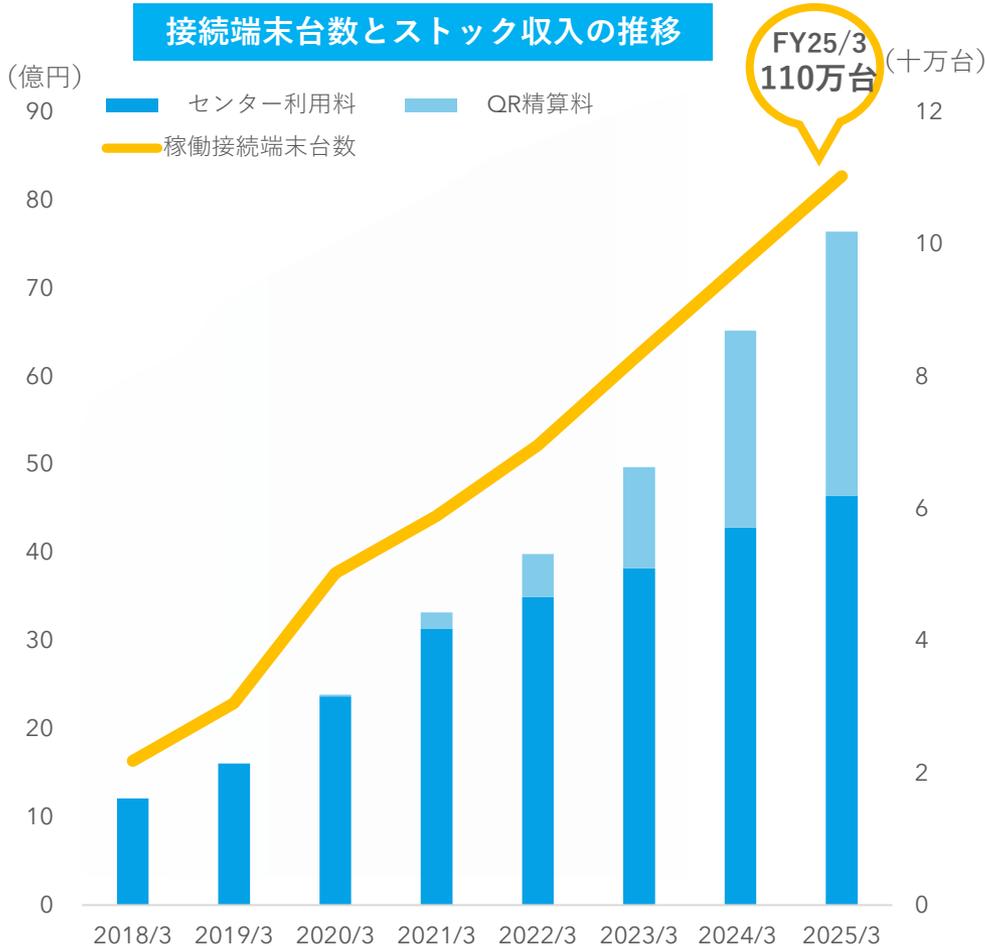
【導入前から導入後の売上発生イメージ】



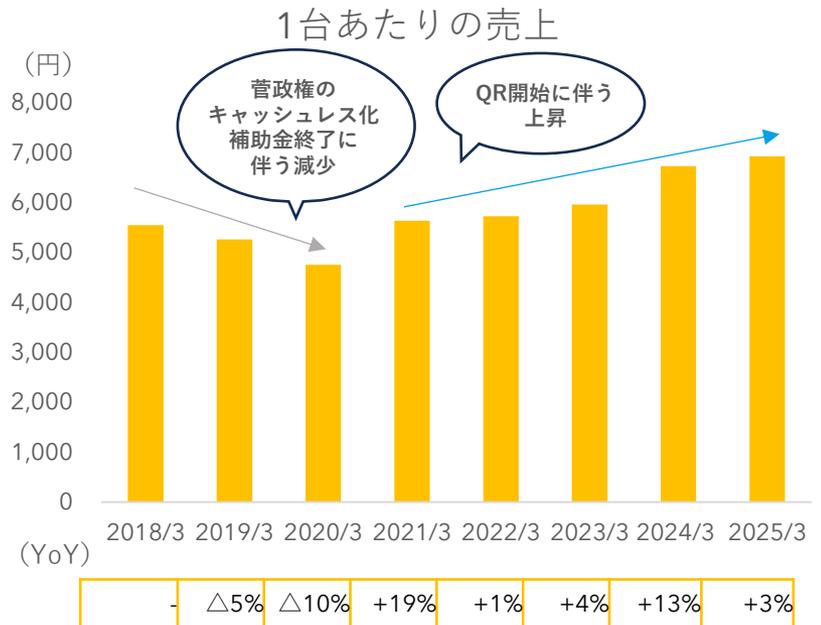
事業内容 | 決済サービス事業の拡大

当社の売上の8割を占めるストック収入は接続端末台数が増加すればするほど**拡大していく**。

端末1台あたりの売上も成長させていくことでさらなる収益拡大を図る。



$$\text{ストック収入} = \text{接続端末台数} \times \text{端末1台毎の売上}$$



※上グラフのストック収入には登録設定料を含めておりません

事業内容 | 決済サービス事業の拡大

接続端末台数の面的拡大と、1台あたりの売上拡大による両面で着実な成長を目指す

端末台数の面的拡大

加盟店拡大施策

- 決済事業者との協業により
接続端末台数拡大

- Squareの新端末に電子マネーサービス提供
(1Q)

- 大型スーパーで交通系IC導入。
接続端末台数は5,000台超に。

【市場規模イメージ】



稼働接続台数

118万台※1 (+8万台増)
前期末比

1台あたりの売上拡大

決済量の拡大

- ブランドとのアライアンス施策

決済処理金額

16.0%増
前年同期比

決済ブランドの拡充

- JR西日本の新決済サービス「Wesmo!」を追加(2Q)
- ローソンにて札幌地域電子マネー「SAPICA」を導入

アップセル・クロスセル施策の推進

- 圧倒的な電子マネーシェア率を活かし、クレジット、
QRまで横展開

【市場規模】 2024年 国内キャッシュレス決済額※4とTMNの占有率 (兆円)



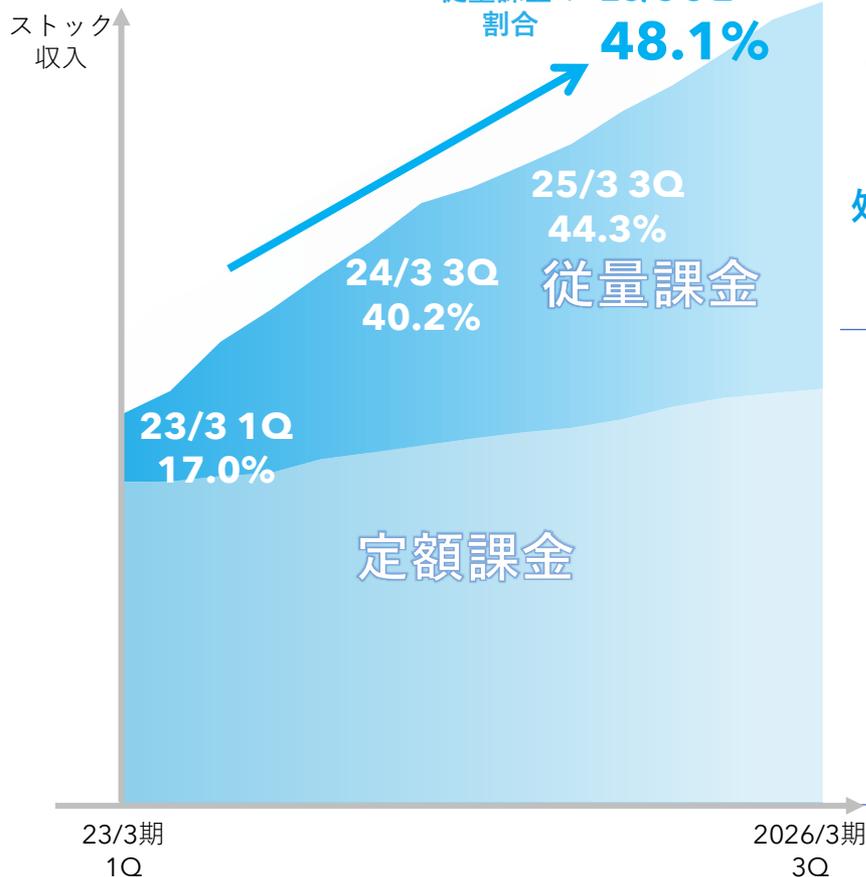
*1: 2025年12月末時点 *2: <参考> JEITA「調査統計ガイドブック 2022-2023」2022/10 *3: <出所>JVMA「自販機普及台数 2021年版」 *4: 経産省「2024年のキャッシュレス決済比率を算出しました」2025年3月31日

事業内容 | 決済サービス事業の拡大

従量モデルの比率向上により、**ストック収入の成長カーブの引き上げ**を目指す

ストック収入の拡大イメージ

各収入の成長ドライバー



GMV課金

- QR・バーコード市場拡大
26/3期 3Q 累計実績 2,805百万円
前年同期比29.7%増

処理件数課金

- 従量課金型の電子マネー拡大
26/3期 3Q 累計実績 300百万円
前年同期比21.0%増

定額課金

- 景気後退時のダウンサイドプロテクト
- 各加盟店毎に収益性を鑑み、
定額課金型も継続

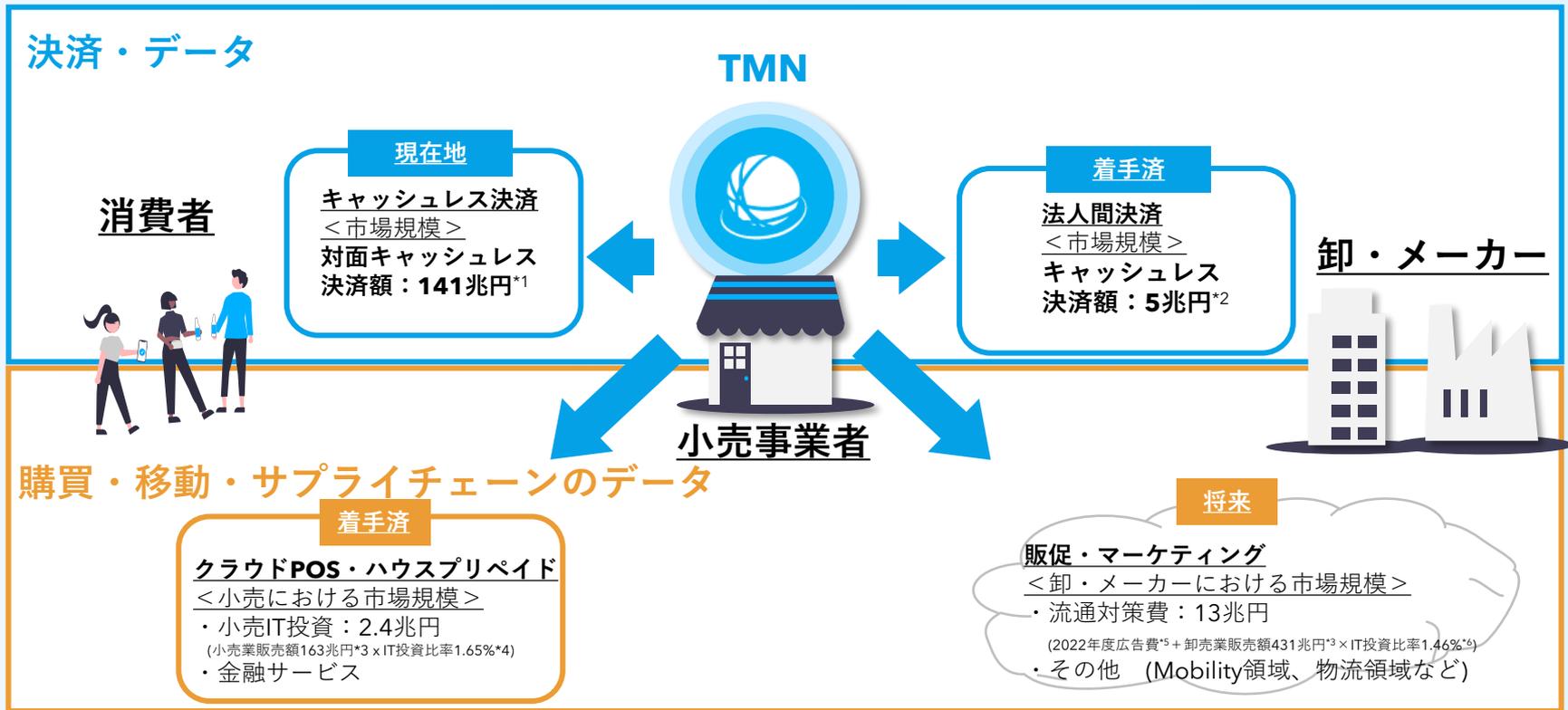
※上図のストック収入には登録設定料を含めておりません

4 | 成長戦略と取り組み状況



成長戦略と取り組み状況 | 業界の「台風の目」に

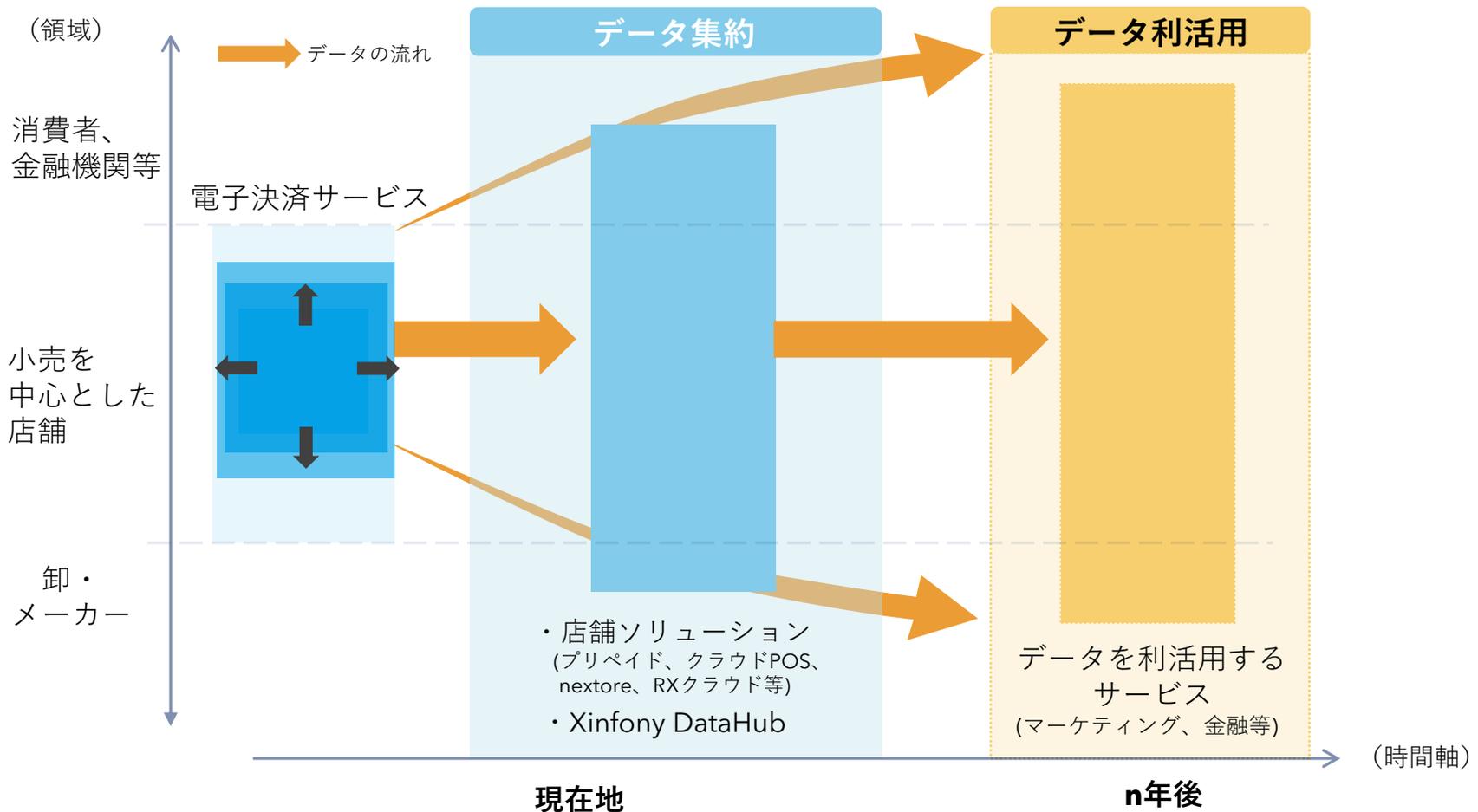
消費者と小売事業者間の『キャッシュレス決済』で実現したクラウド化・整流化を、**流通のあらゆるセグメントで実現し、最適化を行う**
 加えて、それらを通じて集まるデータのマネタイズを図る



*:各出典はP.52に記載

成長戦略と取り組み状況 | 情報プロセッシング事業

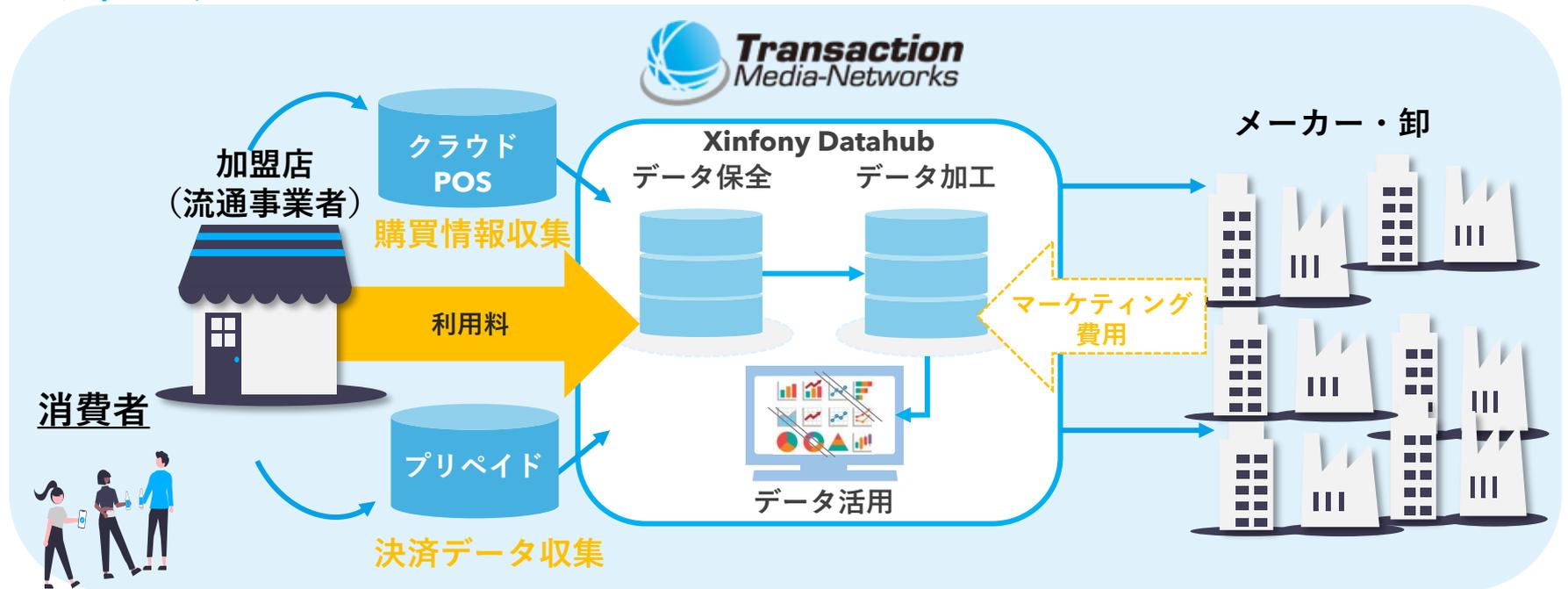
決済サービスの顧客・パートナー向けに情報プロセッシングの提供を開始。店舗ソリューションから、「データを預かる（データハブ）」につなげ、データを利活用するサービスへと段階的に展開。2025年3月期に、新たに**クラウドPOS**、**RXクラウド**、**Xinfony DataHub**をローンチ。今後、これら事業の拡大と共に、引き続き**新たなサービス立上げを推進**。



成長戦略と取組み状況 | 情報プロセシングの今後のマネタイズモデル

今後は、サービス利用の加盟店を増やすとともに、メーカー・卸からのマーケティング収益も得ることで、情報プロセシング事業の拡大を図る。

<ビジネスモデル>



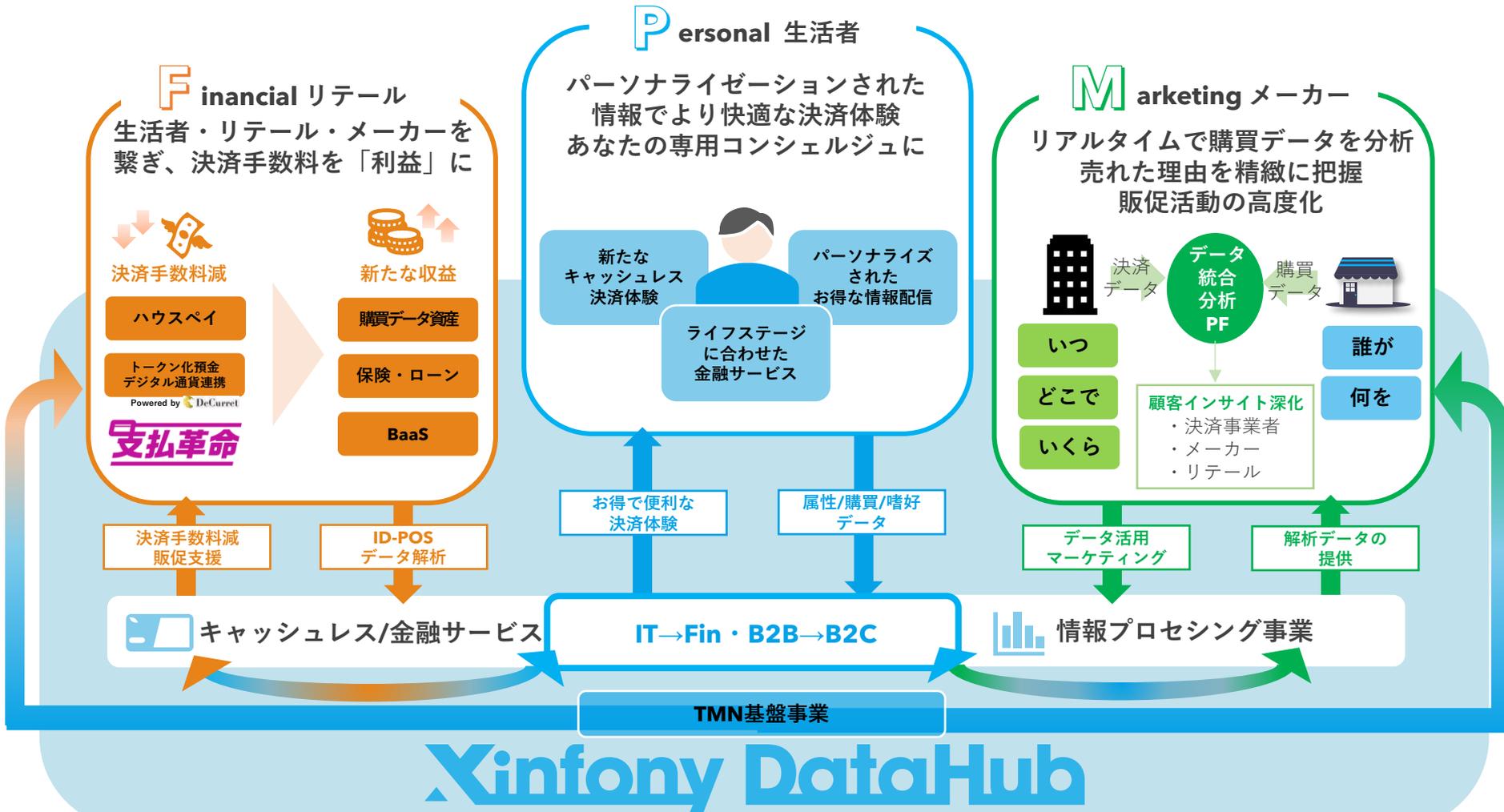
例：1社あたり利用料
X百万円/月

利用料の十倍以上の
マーケティング収益が見込める

メーカー・卸が消費者の購買データをリアルタイムで可視化
できることにより、販促効果の最大化が可能に

成長戦略と取組み状況 | PFM事業将来構想

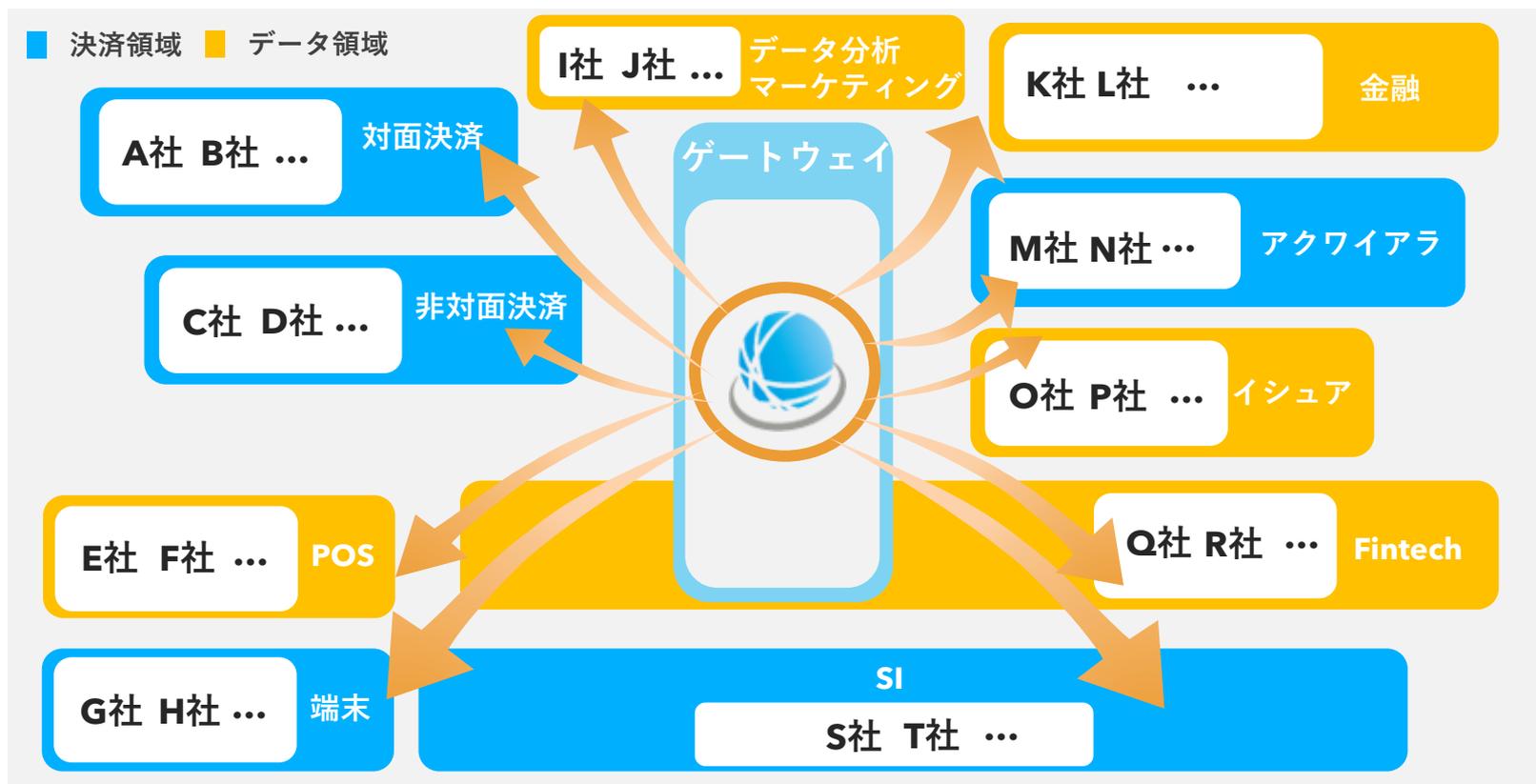
決済サービス事業と情報プロセシング事業の融合により得られる
購買データ等の活用により、「新しいリテールのかたち」を創造する



成長戦略と取組み状況 | 今後のM&A方針

グロース市場の上場維持基準*に関する議論が進む中、決済・IT領域では企業規模や上場有無にかかわらず、**戦略的提携・M&Aを含む構造的な動き**が加速することが予想される。『データが集まる』サービス事業の量の拡大と、『データを活用する』サービス領域の拡大に加えて、『**業界のロールアップ**』も視野に入れ、**M&Aによる非連続成長を図る**。

【決済業界を取り囲む環境】



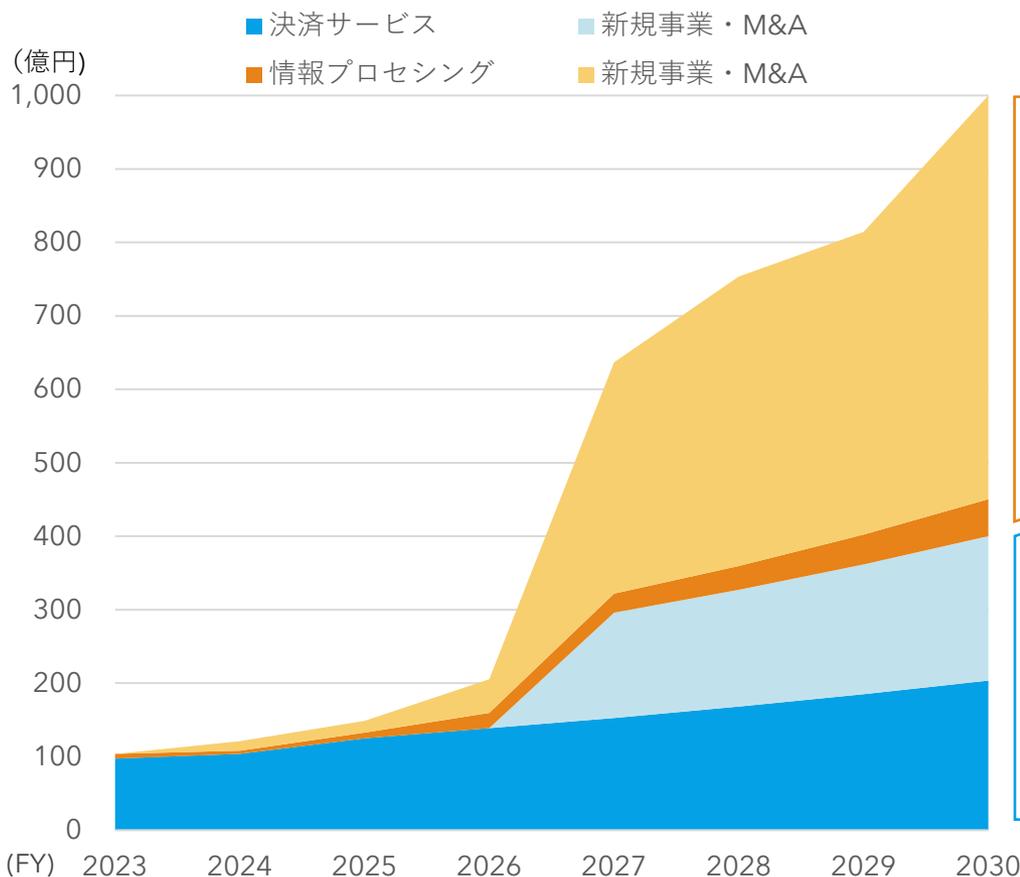
*:現在の「上場10年後に時価総額40億円以上」から、「5年後に100億円以上」とされる。上場規則が改訂され2030年以降施行予定。

成長戦略と取組み状況 | 2030年のありたい姿

ターゲット：2030年度/連結売上高1,000億円

既存事業の着実な成長に加えて、積極的なM&Aを推進

売上推移（イメージ）



情報プロセッシング領域：600億円

新規事業・M&A

FY24/3にWS社のM&Aを実施
FY25/3以降は、更なるM&A

既存事業拡大

既存の情報プロセッシング事業の拡大

決済領域：400億円

新規事業・M&A

M&Aによる非連続成長の取り込み

既存事業拡大

既存決済サービス事業の着実な成長



5 | **2026年3月期第3四半期決算概要及び通期見通し**

2026年3月期 第3四半期実績 | 概要（連結）

- ・連結売上高は**9,586百万円**、親会社株主に帰属する四半期純損失は**△309百万円**
- ・ストック収入は計画値より下振れしたものの、**前年同期比15.3%以上増加**
- ・フロー収入（端末・開発売上）は**前年同期比10.9%減少**
- ・フロー収入（その他）の**赤字額が拡大**
- ・**3Q・4Qに見込んでいた案件が翌期に持ち越しとなり、26年3月期通期予算を修正**

（百万円）

	26/3 3Q	25/3 3Q	対前年同期 比増減率	期初予想	進捗率	修正後 26/3予算
売上高	9,586	8,889	+7.8%	15,079	63.6%	13,144
売上総利益	2,617	2,499	+4.7%	4,642	56.4%	3,769
営業利益（△損失）	△255	△364	-	512	-	△63
経常利益（△損失）	△293	△374	-	464	-	△128
親会社株主に帰属する 四半期純利益（△損失）	△309	△480	-	349	-	△124
EBITDA※	1,622	1,118	+45.0%	2,863	56.6%	2,441

※EBITDA：経常利益＋減価償却費＋支払利息

2026年3月期 第3四半期実績 | 売上高の内訳（連結）

ストック収入：センター利用料、QR・バーコード精算料等は前年同期比**15.3%増**

フロー収入：端末販売売上において、前年同期に大型案件があったことの反動及び「その他」においても未達となり前年同期比**10.9%減**

(百万円)

	26/3 3Q	25/3 3Q	対前年同期比 増減率	期初予想	進捗率	修正後 26/3予算
売上高	9,586	8,889	+7.8%	15,079	63.6%	13,144
ストック収入	6,906	5,989	+15.3%	9,802	70.5%	9,223
（内訳）センター利用料	3,780	3,449	+9.6%	5,163	73.2%	5,036
QR・バーコード精算料	2,805	2,163	+29.7%	4,189	67.0%	3,770
登録設定料	320	376	△15.7%	449	71.3%	416
フロー収入 ^{※1}	1,641	1,842	△10.9%	3,627	45.3%	2,360
（内訳）決済端末販売売上	994	1,173	△15.3%	1,860	53.4%	1,348
開発売上	344	303	+13.7%	857	40.2%	605
その他 ^{※2}	302	365	△17.2%	909	33.3%	406
ウェブスペース	1,038	1,057	△1.8%	1,650	62.9%	1,417
フォー・ジェイ ^{※3}	—	—	—	—	—	142

※1:内部取引消去の有無により、連結と単体間で差異が発生

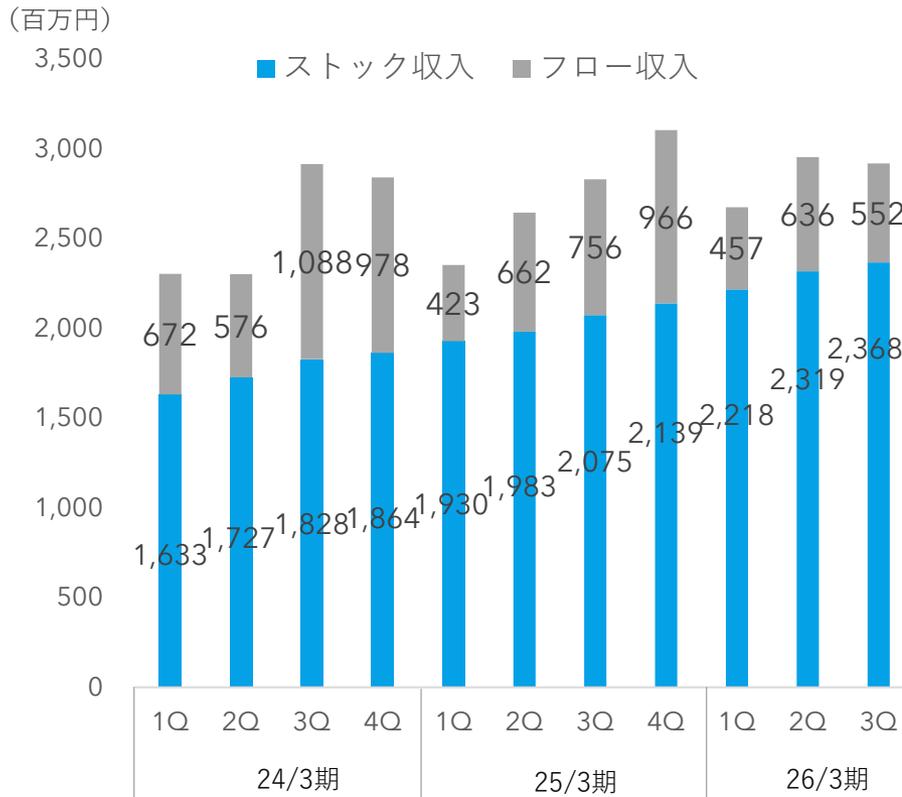
※2:nextore、プリペイド、クラウドPOS、情報配信事業他

※3:2026年3月期第4四半期より取り込み

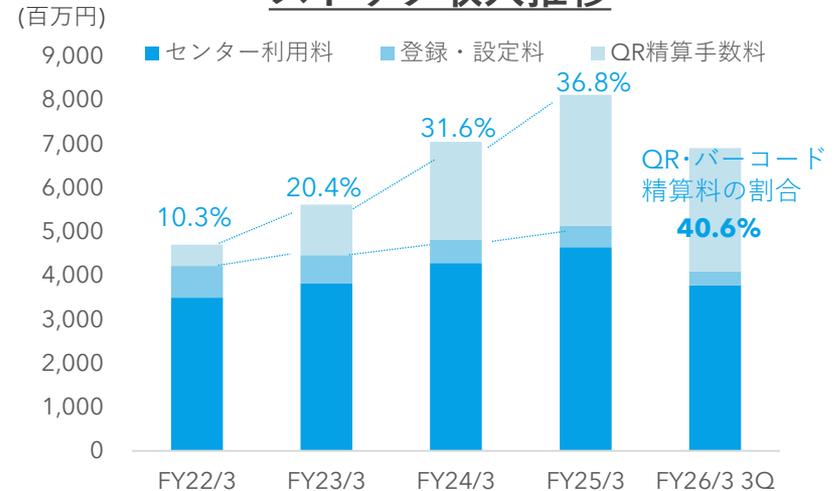
2026年3月期 第3四半期実績 | 売上高の推移（単体）

3Q、4Qにフロー収入（端末販売・開発売上）が増加する傾向があり、全体的にストック収入の売上構成比率は徐々に高まっている。

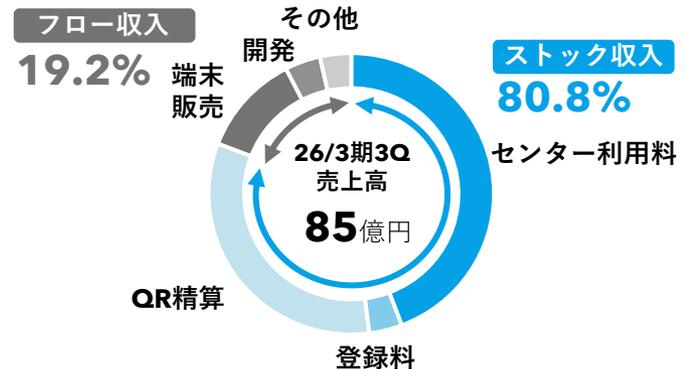
売上高の四半期推移



ストック収入推移

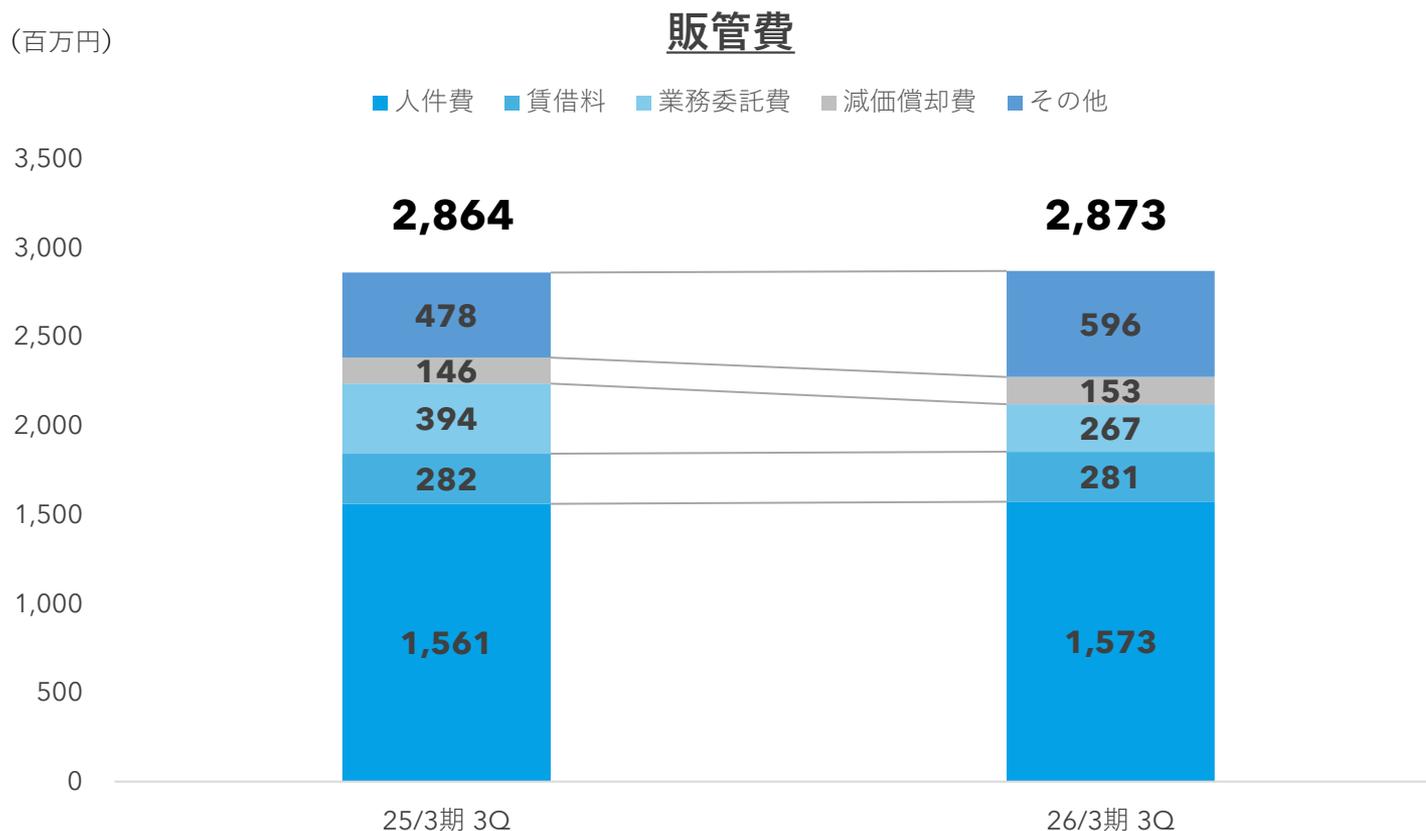


売上構成比率



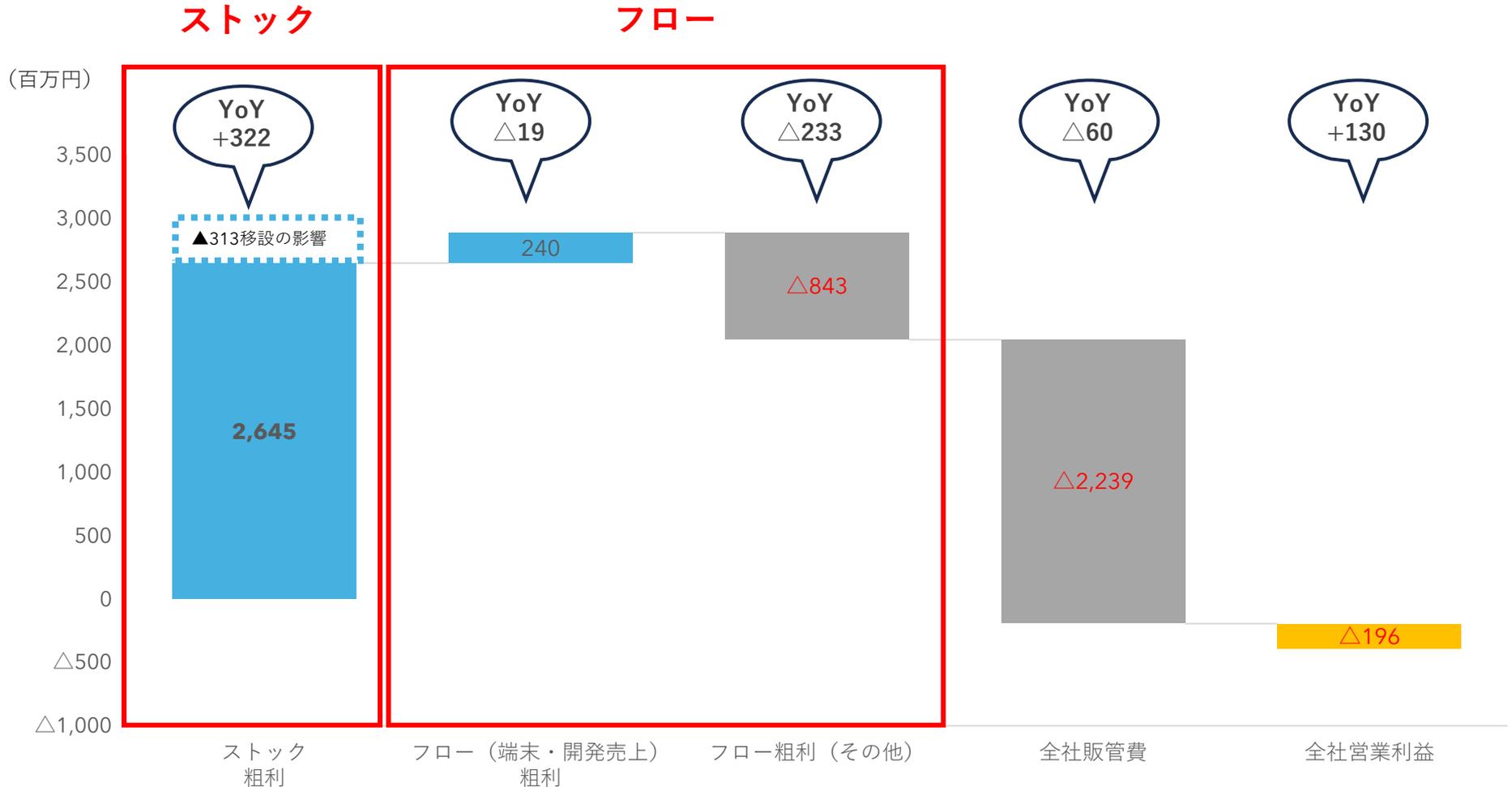
2026年3月期 第3四半期実績 | 販管費（連結）

上期においてその他費用（資本政策の見直しによる費用、子会社買収に伴う諸費用）を増加したが、データセンター移設が完了したことに伴い、**業務委託費用は大幅に減少**。結果、前年同期比で若干の増加に留めた。



2026年3月期 第3四半期実績 | ストック・フロー粗利・コスト (単体)

ストックにおいては前年同期比で粗利額は増加するもフロー（端末）は減少、またフロー（その他）の立ち上がりが遅れたことが赤字拡大の要因となった。

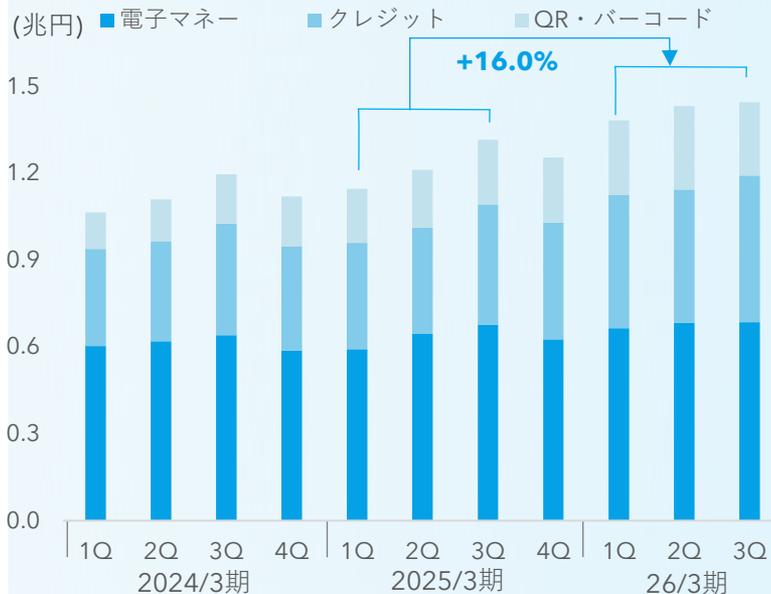


2026年3月期 第3四半期実績 | オペレーション指標

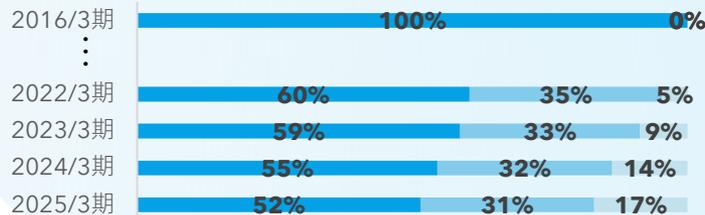
決済処理金額、件数ともに**堅調に推移**

希少性の高い電子マネーをフックに**マルチ決済の取込みが進む**

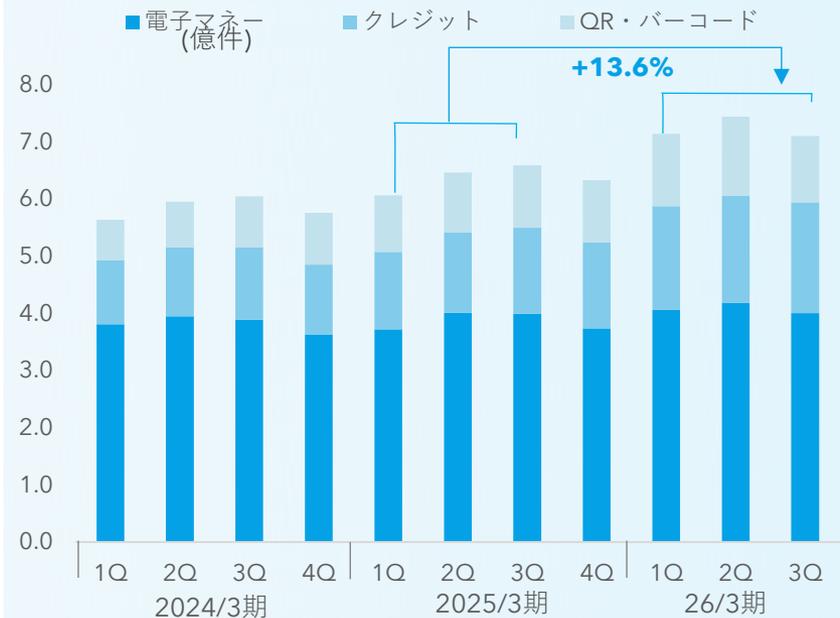
決済処理金額(GMV)



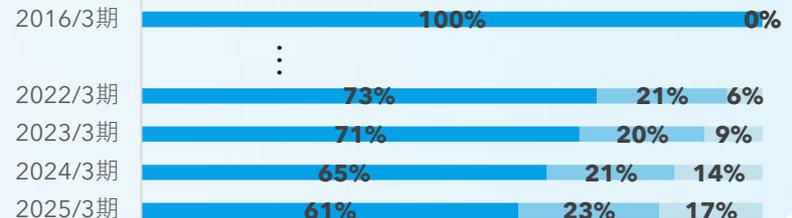
構成比率



決済処理件数



構成比率



2026年3月期 通期業績予想の修正について（連結）

- 売上高は当初予想よりも12.8%減の**13,144百万円**の着地見込み
- 単体営業利益の減少（営業利益10百万円）に加え、フォー・ジェイ社ののれん及び買収手数料、支払利息の計上により当期純利益はマイナス予想

（百万円）

	26/3 修正後 業績予想	26/3 修正前 業績予想		25/3 実績
		金額	増減率	金額
売上高	13,144	15,079	△12.8%	12,300
営業利益（△損失）	△63	512	—	△504
経常利益（△損失）	△128	464	—	△513
親会社株主に帰属する 当期純利益（△損失）	△124	349	—	△682
EBITDA	2,441	2,863	△14.8%	1,497

※EBITDA：経常利益＋減価償却費＋支払利息

2026年3月期 通期業績予想の修正について | 内訳

- QR・バーコード精算料について当初見込んでいたほどの伸びに満たない想定のため、ストック収入全体で下方修正
- フロー収入は端末販売、開発売上等の大型案件で期ずれが確定となったことに加え、その他の立ち上がりの遅れにより、大幅に当初想定を下回る

(百万円)

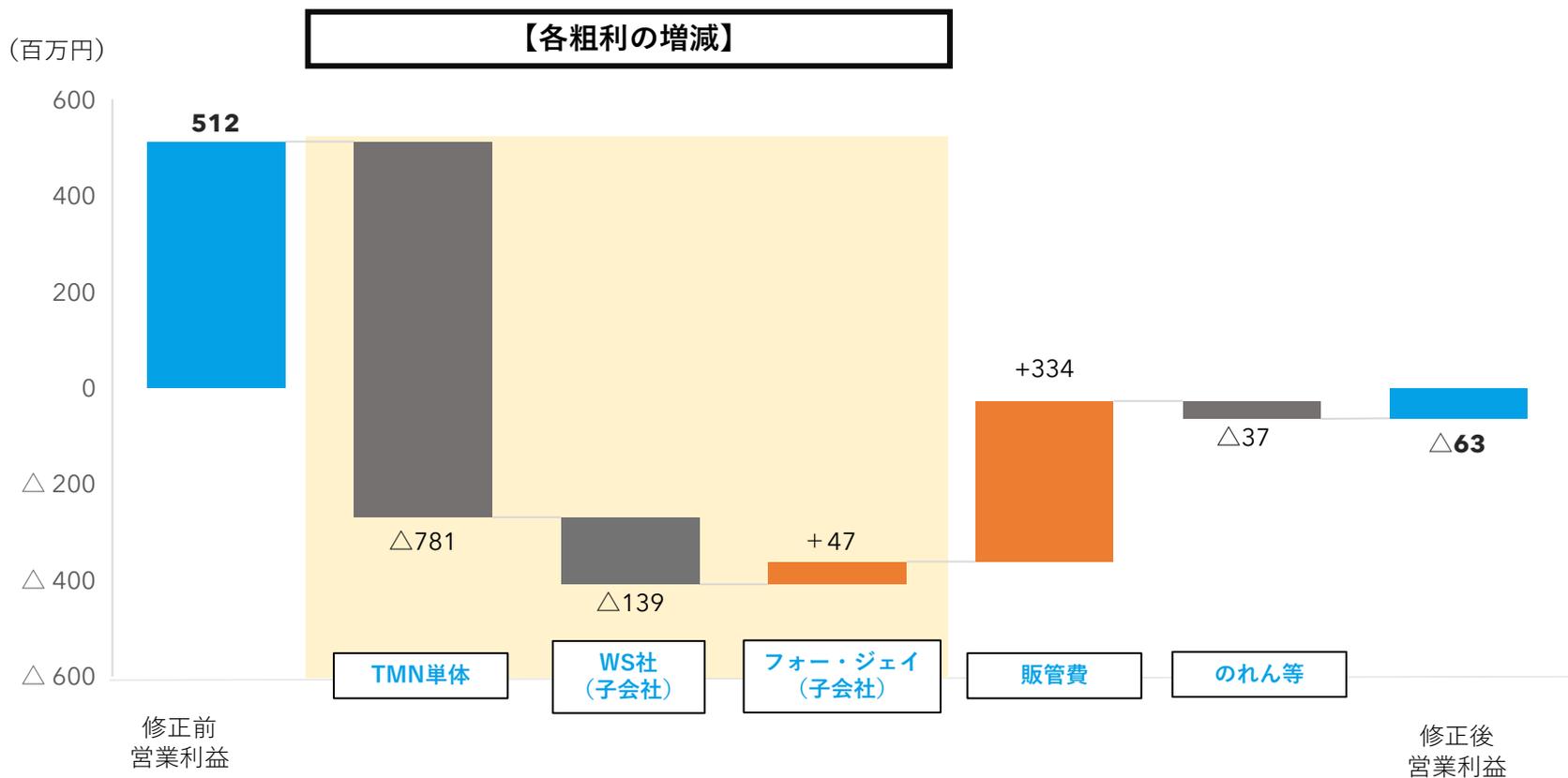
	26/3 修正後 業績予想	26/3 修正前 業績予想		25/3 実績
		金額	増減率	金額
売上高	13,144	15,079	△12.8%	12,300
ストック収入	9,223	9,802	△5.9%	8,129
(内訳) センター利用料	5,036	5,163	△2.5%	4,646
QR・バーコード 精算料	3,770	4,189	△10.0%	2,992
登録設定料	416	449	△7.4%	489
フロー収入	2,360	3,627	△34.9%	2,809
(内訳) 決済端末販売売上	1,348	1,860	△27.5%	1,730
開発売上	605	857	△29.4%	536
その他 ^{※1}	406	909	△55.3%	541
ウェブスペース	1,417	1,650	△14.1%	1,362
フォー・ジェイ ^{※2}	142	—	—	—

※1:nextore、プリペイド、クラウドPOS、情報配信事業他

※2:2026年3月期第4四半期より取り込み

2026年3月期 通期業績予想の修正について | 修正要因（営業利益）

当社及び当社子会社であるウェブスペース社（WS社）の粗利額の減少額が大きく影響し、連結では**営業利益は△63百万円**。



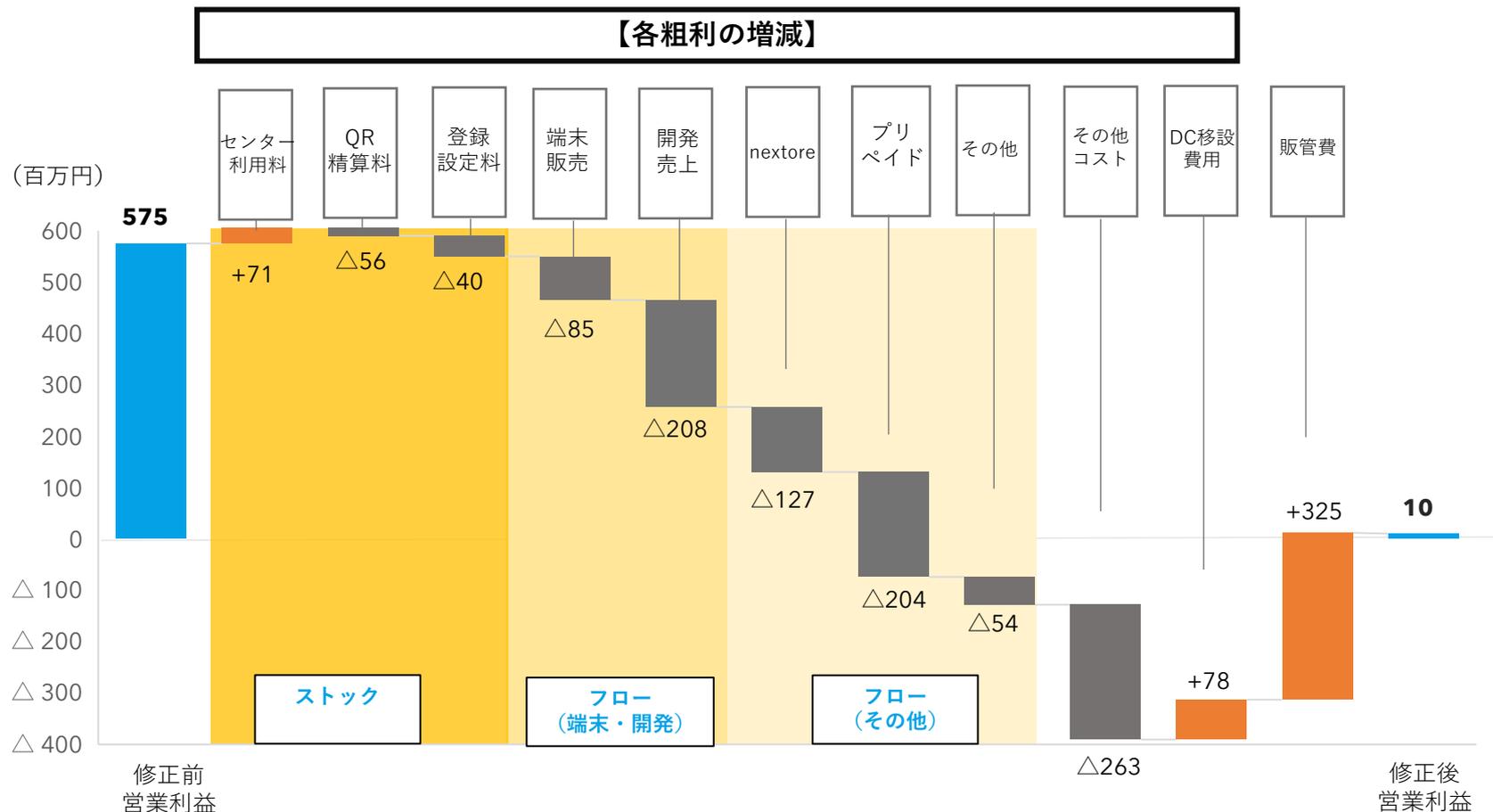
2026年3月期 通期業績予想の修正について | 修正要因（営業利益）※単体

ストック：接続端末台数の増加によりセンター利用料は想定を上回るも、QRが未達想定。

フロー：開発売上、nextoreにおいては期初計画の案件獲得に至らず未達想定。

プライベートについては減価償却費等の増加によるコスト増による未達想定。

販管費：各コスト削減により、減少見込み。



今後の見通し

- ✓ NECとの連携で飲料自動販売機に電子マネーサービスを提供
- ✓ 当社オールインワンモバイル型決済端末「UT-P11」がトヨタファイナンスに採用

面的拡大

NECと飲料自販機への 電子マネー導入で連携

当社の得意とする
クラウド型電子マネーを提供。
飲料自販機には2026年3月に導入開始。



本件を皮切りに協業を加速
大規模展開を見据えた運用性を強化

1台あたり売上

面的拡大

端末販売でトヨタファイナンスとの 協業拡大

2026年度以降、トヨタファイナンスを
通じて、当社の「UT-P11」が
全国のトヨタ販売店等に導入される予定



トヨタファイナンス加盟店への
インフラ提供拡大

6 | Appendix



ストック収入

センター利用料

電子マネー

クレジット

加盟店等から得られる 決済処理利用料

主に月額固定料金
一部で従量課金を採用(決済件数課金)

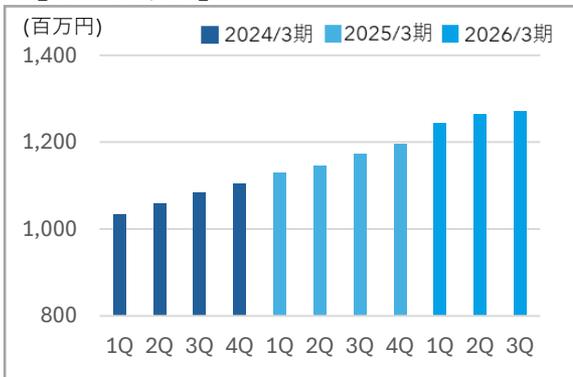
【主な原価構成要素】

- ・システム運用費 (含む人件費)
- ・減価償却費

【参考】年間5,000円程度/台

<NOTE> **ダウンサイドのない堅実な収益源**

【売上高推移】



QR・バーコード 精算料

QR・
バーコード

加盟店への入金精算による 手数料売上

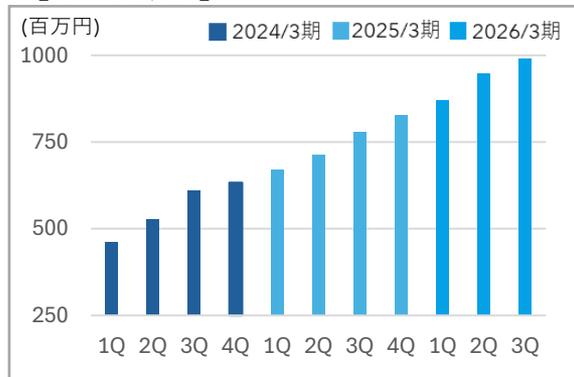
従量課金
(各サービスのGMV×手数料率)

【主な原価構成要素】

- ・包括原価 (イシュア手数料)
- ・減価償却費
- ・人件費

<NOTE> **従量課金により市場拡大とともに成長**

【売上高推移】



登録設定料

利用開始時に当社センター に登録設定する手数料売上

1ショットの売上だが会計上
期間按分して月額計上

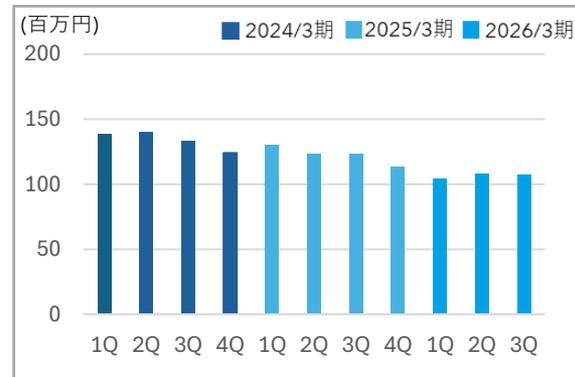
【主な原価構成要素】

- ・人件費

【参考】平均数百円程度/月/台

<NOTE> **契約内容により発生**

【売上高推移】



フロー収入

決済端末 販売売上

端末の販売による売上

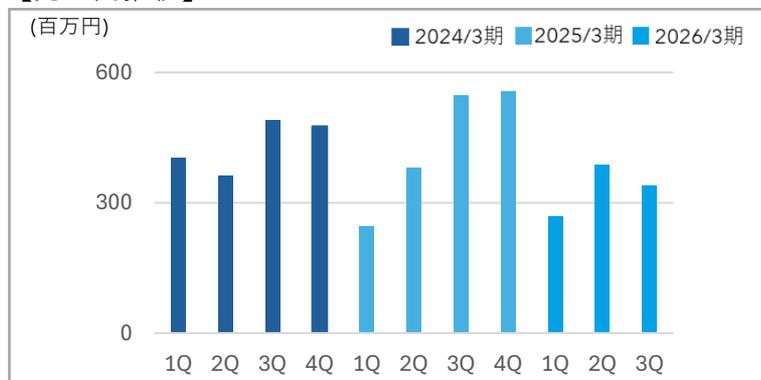
- 【主な原価構成要素】
- ・仕入れ、人件費

【参考金額】 3万円~十数万円程度/台

<NOTE> 自社製/他社製 問わずTMNセンターと接続しているため端末販売売上と接続台数は相関しない



【売上高推移】



開発売上

システムカスタマイズによる売上

- 【主な原価構成要素】
- ・開発費（含む人件費）

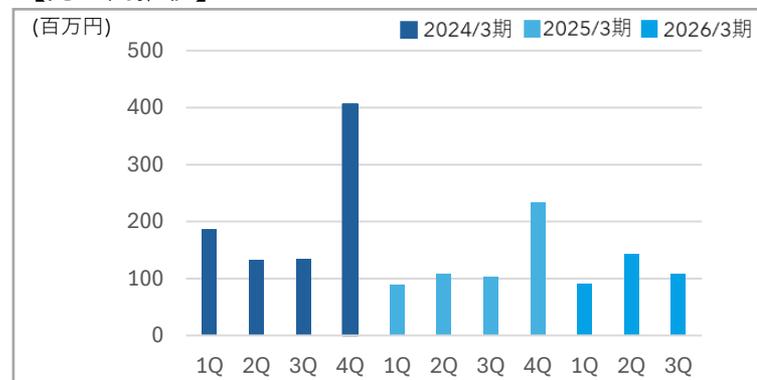
【主な内容】

- ・導入サポート（主に導入加盟店向け）
- ・開発サポート（主に決済サービス事業者向け）

【参考金額】 数百万円~数億円

<NOTE> 各案件により発生時期や規模にばらつきあり

【売上高推移】



Appendix | 財務ハイライト（単体）

過去5年間のP/Lサマリー：2021/3期～2025/3期

（単位：百万円）

（参考）

	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期	24/3期 (連結)	25/3期 (連結)
売上高	6,451	7,139	7,831	10,370	10,938	10,370	12,300
（売上内訳）							
センター利用料	3,133	3,496	3,822	4,285	4,646	4,285	4,646
登録設定料	631	728	647	537	489	537	489
決済端末販売売上	1,459	1,364	1,360	1,730	1,730	1,730	1,730
開発売上	820	897	636	861	536	861	536
QR・バーコード精算料	188	486	1,147	2,231	2,992	2,231	2,992
その他	216	165	216	723	541	723	1,904
売上総利益	1,915	2,279	2,562	3,321	2,699	3,321	3,401
販管費	1,760	1,568	2,002	2,492	3,144	2,544	3,905
営業利益（△損失）	154	711	560	829	△445	777	△504
経常利益（△損失）	158	712	535	818	△461	765	△513
当期純利益（△損失）	98	△385	672	637	△628	585	△682
（調整項目）							
減価償却費	1,206	1,463	1,601	1,615	1,812	1,615	1,983
その他	1	4	0	8	26	8	27
EBITDA	1,367	2,180	2,137	2,441	1,377	2,389	1,497

* 「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号 2020年3月31日）等を2022/3期の期首から適用しており、2022/3期以降に係る主要な経営指標等については、当該会計基準等を適用した後の指標等となっております。

Appendix | 財務ハイライト (単体)

P/Lの四半期推移：2025/3期1Q～2026/3期3Q

(四半期会計期間数値)

(単位：百万円)

(参考)

	25/3 期 1Q	25/3 期 2Q	25/3 期 3Q	25/3 期 4Q	26/3 期 1Q	26/3 期 2Q	26/3 期 3Q
売上高	2,354	2,646	2,832	3,105	2,676	2,956	2,920
(売上内訳)							
センター利用料	1,129	1,146	1,173	1,197	1,245	1,264	1,271
登録設定料	130	123	122	113	104	108	107
決済端末販売売上	245	381	546	556	269	386	338
開発売上	90	108	104	233	91	143	109
QR・バーコード精算料	669	714	779	828	869	946	989
その他	87	172	105	176	96	106	104
売上総利益	653	669	649	726	660	722	659
販管費	714	770	813	845	836	703	699
営業利益 (△損失)	△ 61	△ 101	△164	△118	△175	19	△39
経常利益 (△損失)	△ 66	△ 105	△168	△121	△180	8	△66
当期純利益 (△損失)	△ 69	△ 107	△262	△189	△183	5	△69
(調整項目)							
減価償却費	410	436	475	490	491	557	683
その他	6	6	6	6	6	20	30
EBITDA	350	337	313	376	317	587	637

25/3期 1Q (連結)	25/3期 2Q (連結)	25/3期 3Q (連結)	25/3期 4Q (連結)	26/3期 1Q (連結)	26/3期 2Q (連結)	26/3期 3Q (連結)
2,732	3,006	3,150	3,411	3,022	3,322	3,241
1,129	1,146	1,173	1,197	1,245	1,264	1,271
130	123	122	113	104	108	107
245	381	546	556	269	386	338
90	108	104	233	91	143	109
669	714	779	828	869	946	989
464	533	423	481	443	472	425
841	837	820	902	846	949	820
899	963	1,001	1,041	1,043	922	907
△ 57	△ 126	△ 180	△ 139	△ 196	26	△ 86
△ 59	△ 130	△ 184	△ 138	△ 198	16	△110
△ 71	△ 131	△ 277	△ 202	△ 198	4	△115
451	478	542	510	531	598	726
6	6	6	6	7	21	30
398	354	364	379	340	636	645

Appendix | 2026年3月期 第3四半期実績 | 財政状態（連結）

（単位：百万円）

	25年3月期	26年3月期3Q
資産の部		
流動資産	17,246	9,237
固定資産	9,743	10,638
資産合計	26,989	19,876
負債の部		
流動負債	15,028	6,759
固定負債	1,835	6,777
負債合計	16,863	13,537
純資産の部		
純資産合計	10,126	6,339
負債純資産合計	26,989	19,876

< 主な要因 >

資産	対前期末	<u>△7,113</u>
現金及び預金	△8,130	（主にWS社預り金の事業者送金による減）
無形固定資産	+ 363	（主にのれんの増加によるもの）
投資その他の資産	+ 398	（主に長期貸付金の増加によるもの）
負債	対前期末	<u>△3,326</u>
預り金	△9,765	（主にWS社における事業者送金による減）
固定負債	+ 4,942	（主に長期借入金の増加によるもの）
純資産	対前期末	<u>△3,786</u>
自己株式	△3,485	（自己株式の取得によるもの）

クスリのアオキに導入開始

電子決済のクラウド化を実現したノウハウでPOS(販売時点情報管理)システムをクラウド化

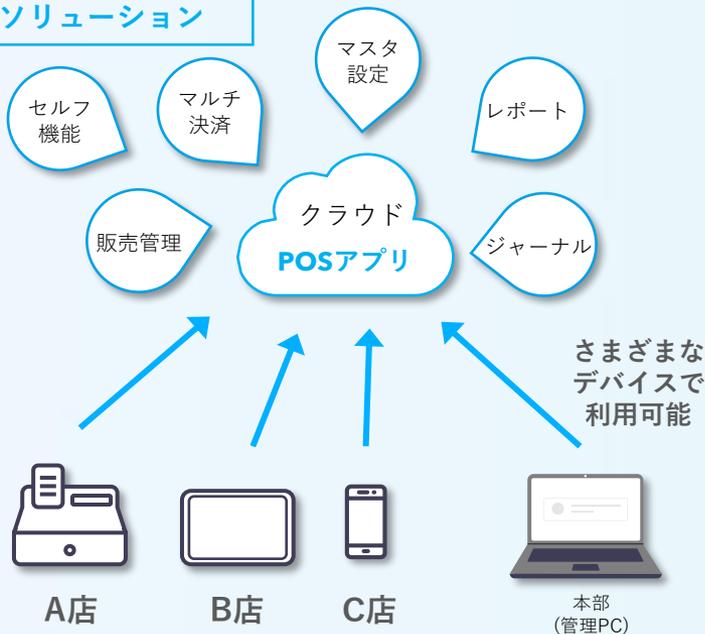
ペイン/ニーズ



オンプレ型

- ・ 開発・導入に**時間・コストが発生**
- ・ **ベンダーロックイン**の課題
- ・ 運用・改修の**硬直性**あり
- ・ **静的データ**でリアルタイム活用が困難

ソリューション



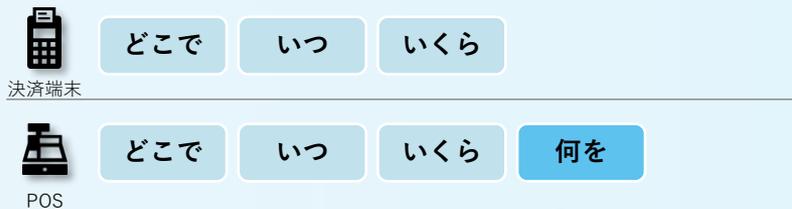
クラウド型

クラウドPOS

- ・ 開発・導入の**時間・コストを大幅削減**
- ・ 高い**拡張性**と**高セキュリティ**
- ・ 高度な**サービス柔軟性**
- ・ **リアルタイムデータ活用**

POSのクラウド化で早く、安く、賢く

POSでは決済端末よりも多くの情報が集まる



購買情報がTMNに集約

Appendix | 情報プロセッシングのサービス - nextore - ネクストア

決済を中心に小規模店舗のデジタル化を支援するサービスをプラットフォームとして
地方金融機関やスキームパートナーの商材として提供

ペイン/ニーズ

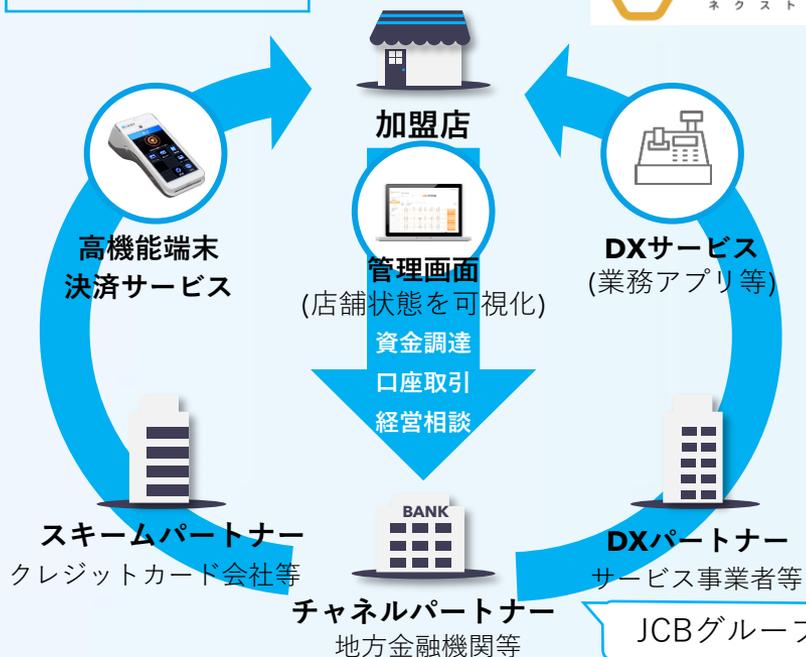


決済

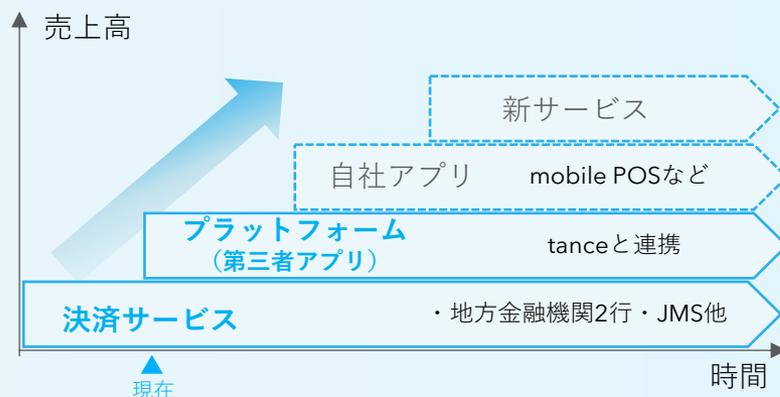
単機能
端末

- 決済端末の、ほとんどが**決済のみの単機能**
- 非決済情報に対応できず**デジタル化の支援策とならない**
- 費用対効果が薄く、**サービス拡張性に乏しい**

ソリューション



【プラットフォームで展開する機能イメージ】



- ✓ 店舗をデジタル化
- ✓ さまざまな情報を店舗と金融機関で還流
- ✓ タイムリーな経営支援や資金のサポートが可能に

JCBグループと協業開始

Appendix | 情報プロセシングのサービス - Mobility -

バスの運行状況の可視化に向けた取り組みで地方創生に貢献

ペイン/ニーズ



- ・利用者減による地方公共交通提供会社の収益が悪化
- ・実態把握ができておらず、地域住民向けサービスの改善が困難

ソリューション



AIカメラ

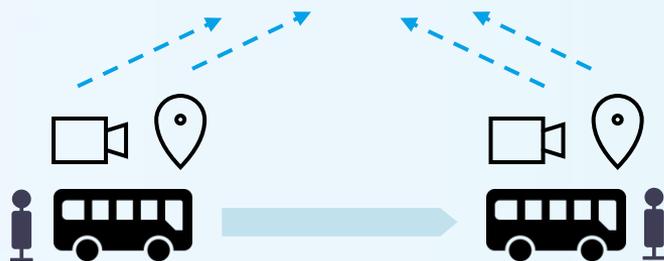
- ・属性情報
- ・乗降情報

GPS

- ・運行情報



データ活用



運行状況と車内利用状況を可視化

- ・利用実績に基づく分析を行い、定時運行且つ、効率的なダイヤ編成を行い、路線ごとの収支分析によるバス会社の経営改善判断資料の提供
- ・地域情報を加えた需要分析ツールの提供

公共交通の利用を促進

- ・AIカメラを用いた新たな乗車体験の提供
- ・バスロケーションなど、外部システムへの情報提供

実態把握による運行計画検証や、
利便性向上による公共交通の利用促進を目指す

TMNが情報のハブとなり、地域に貢献

取り組み事例

渋川市および新潟市で、IoTカメラを活用したバス車内可視化に向けた実証実験を実施

Appendix | 情報プロセシングのサービス - Xinfony Data Hub -

各事業がいろいろなシステムで保有しているデータを統合管理

この基盤整備により、よりデータ活用が促進され新しい価値の創造が可能に

ペイン/ニーズ



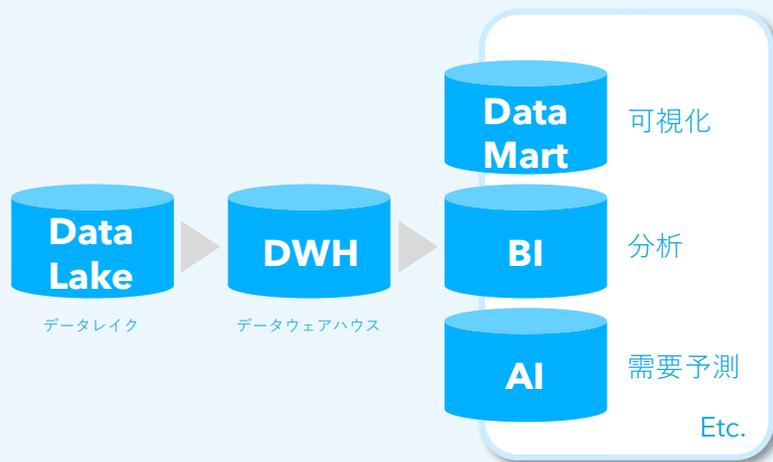
- 流通、卸、メーカー間で必要な情報が異なり、異なる商品マスタを使用しており有効なデータ活用ができていない
- 流通事業者が利用実態を把握しきれていない

ソリューション

あずかる
データ保全

つなげる
データ連携

みつけだす
データ分析



可用性の高いデータとして保全

まずは、流通事業者の利用実態把握、分析に向けたサービスを開始

預かったデータはデータの出所となる加盟店が活用できるよう安全に管理

加盟店の売上向上に貢献する新しいサービスを開発

取組み事例

TMN、三菱食品、コープこうべの三社共同でデータ活用に向けて取組み

Appendix | 情報プロセシングのサービス - RXクラウド -

調剤薬局のDX化をアシストするクラウド型サービス

多くのドラッグストアと決済サービス提供で取引を行うなかで、調剤薬局併設を進める加盟店の課題解決に向けITソリューションを開発

ペイン/ニーズ



- ・電子処方箋導入は課題が多く普及が進んでいない
 - ・厚労省の掲げる目標“かかりつけ薬局”化に向けた課題
- ⇒ 低コストでDX化を実現し、調剤薬局のアナログ業務負荷を低減
“かかりつけ薬局”化に貢献することで国民医療費抑制へ

ソリューション



調剤作業をデータにより
可視化することで、薬局運営を効率化

取得したデータを医療関連業界に
還流し、国民医療費の抑制に寄与

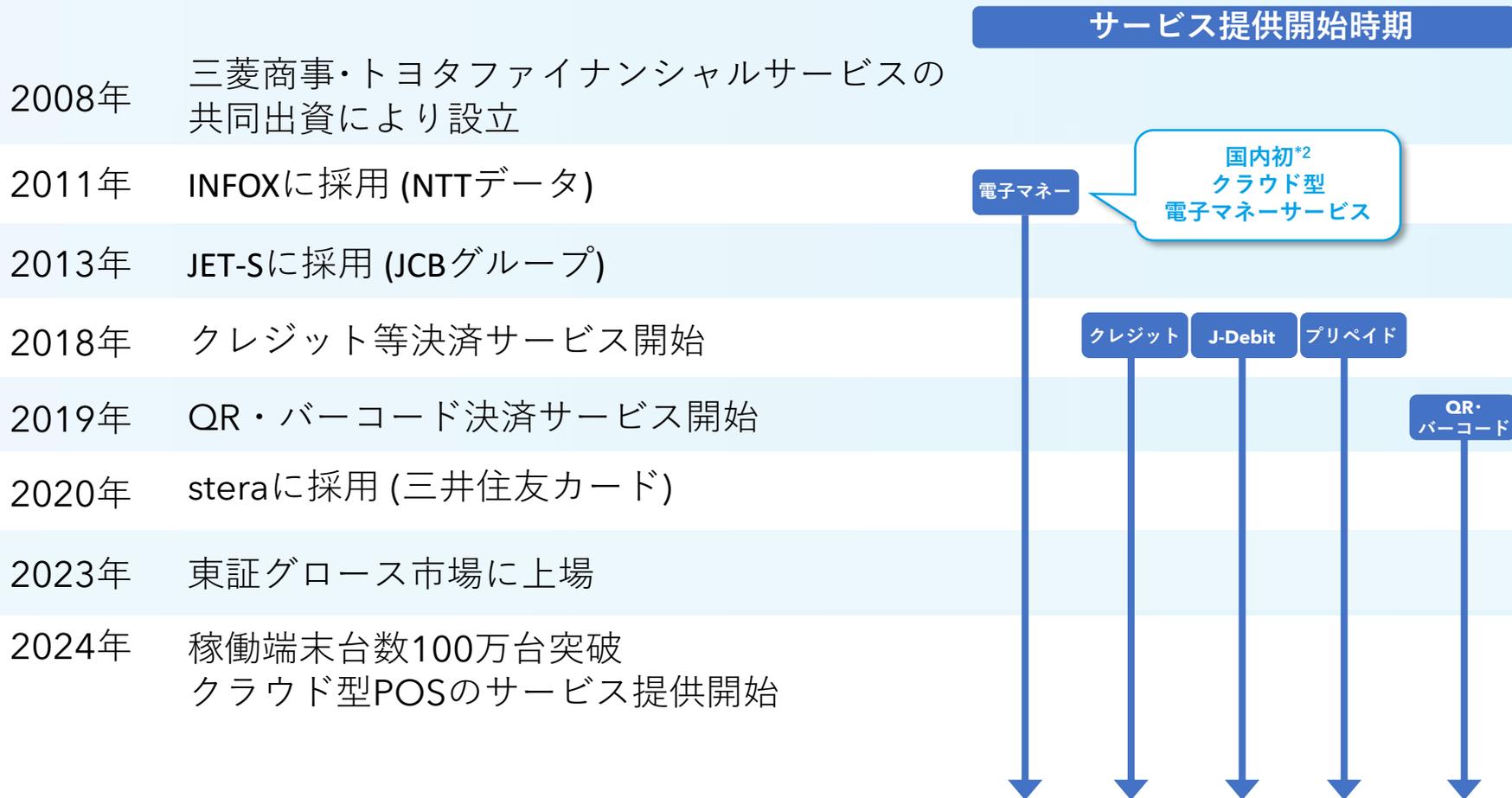
- ・処方箋を瞬時に二次元バーコード化し、入力作業負荷と時間を大幅に削減
- ・AIが処方内容をチェックし要確認事項等を提示することで、調剤業務の安全性を向上

取組み事例

第1ステップとして、
AI処方入力・リスク検知機能を
先行導入薬局に提供開始

Appendix | 沿革

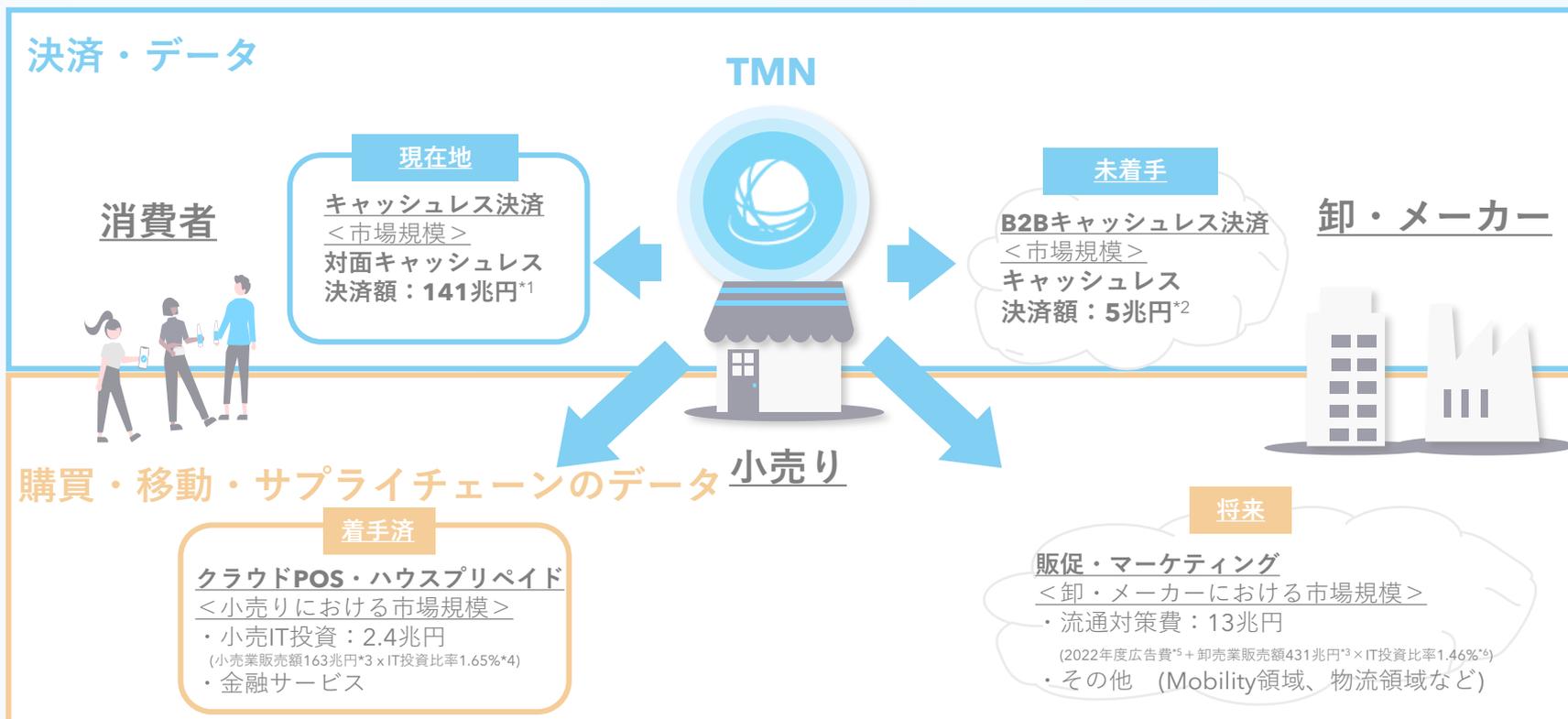
国内初のクラウド型電子マネー^{*1}サービスで事業を開始し、クレジット、QR・バーコード等サービスを拡充



*1： 端末には読取等必要最小限の機能のみを搭載し、残りの全ての処理をサーバー側で行うキャッシュレス決済方式
*2： <出所>一般社団法人キャッシュレス推進協議会「キャッシュレス・ロードマップ2022」

Appendix | P.22の出典一覧

消費者と小売事業者間の『キャッシュレス決済』で実現したクラウド化・整流化を、**流通のあらゆるセグメント**で実現し、最適化を行う
加えて、それらを通じて集まるデータのマネタイズを図る



*1：経産省「2024年のキャッシュレス決済比率を算出しました」2025/3/31

*2：経産省「2023年小売業販売を振り返る」

*3：日本情報システム・ユーザー協会「企業IT動向調査報告書 2023」業種グループ別売上高に占めるIT予算比率、小売・外食 22年度平均値

*4：総務省「平成21年版 情報通信白書」広告費とセールスプロモーション費用合計

*5：矢野経済研究所「令和4年度取引・サービス環境の適正化等に係る事業（民間主導による企業の会計業務におけるクレジットカード決済

データ流通の促進に係る調査事業）事業報告書 2023年3月

免責事項

- ・本資料に記載された意見や予測等は資料作成時点での弊社の判断であり、その情報の正確性を保証するものではありません。
- ・本資料に掲載されている事項は、当社グループの財務情報および経営情報の提供を目的としたもので、当社が発行する株式の購入、売却および投資アドバイスを目的としたものではありません。投資に関する決定は、ご自身の責任、判断のもとになされますようお願いいたします。
- ・本資料に掲載されている事項には、当社に関する将来予測や業績予測が記述されていますが、将来の業績を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。将来の業績は、経営環境の変化などにより、異なる可能性があることをご承知おきください。
- ・本資料に掲載されている事項または、本資料を利用することで生じたいかなる損失や損害に対しても、当社は一切責任を負うものではありません。また、予告なしに情報の掲載中止や変更を行うことがあります。
- ・本資料に記載された業績数字に関しては以下の基準に則ります。

百万円単位表示の場合、百万円未満は、「切り捨て」

銭単位表示の場合、銭未満を「四捨五入」

%表示の場合、小数点第1位未満を「四捨五入」

最新のIR情報はIRサイトからご覧ください

<https://www.tm-nets.com/ir/>

【お問合せ先】

経理財務部 IR担当

MAIL : <https://www.tm-nets.com/contact/>

End of file



まだない「欲しい」をつくりだす。