



2024年3月期 第1四半期決算説明資料

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)

2023年8月14日

目次

1 | **Mission・Vision**

2 | **会社概要**

3 | **事業内容**

4 | **2024年3月期 第1四半期実績**

5 | **2024年3月期 業績予想**

6 | **成長戦略と2024年3月期 第1四半期の取り組み状況**

7 | **Appendix**



1 | **Mission • Vision**



Mission・Vision

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する。

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



2 | 会社概要



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 267名 (2023年6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
ピープル株式会社
慶応義塾大学



小松原 道高

取締役副社長
ソリューション推進本部長

三菱商事株式会社
ビーウィズ株式会社
東京大学



西脇 徹

専務取締役
管理本部長

野村証券株式会社
株式会社産業革新投資機構
慶応義塾大学

会社概要 | 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

累計接続端末台数推移



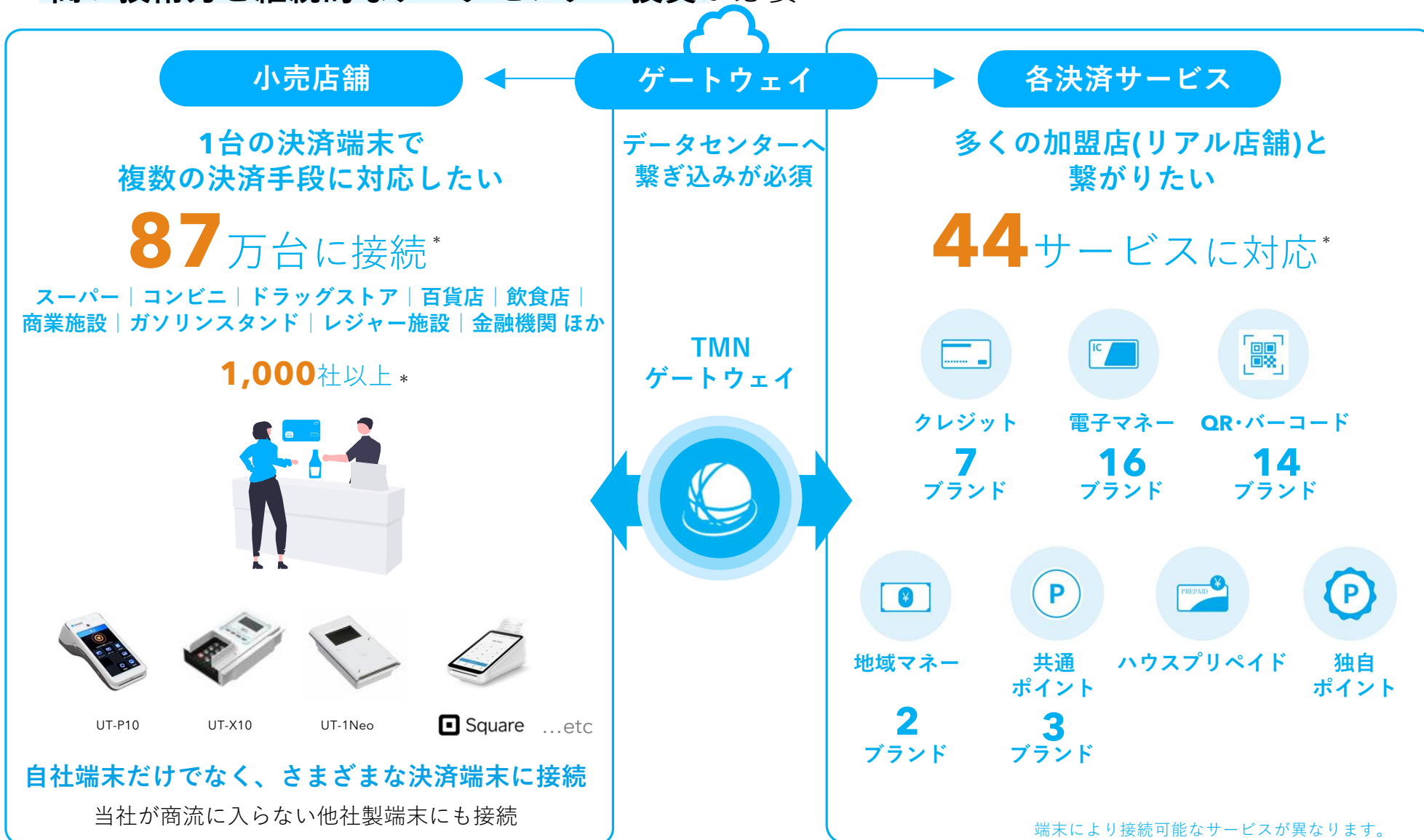
*1: 端末には読取等必要最小限の機能のみを搭載し、残りの全ての処理をサーバー側で行うキャッシュレス決済方式
*2: <出所>一般社団法人キャッシュレス推進協議会「キャッシュレス・ロードマップ2022」
Confidential Copyright © 2023 Transaction Media Networks Inc. All Rights Reserved.



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

「多」対「多」を結ぶ決済ゲートウェイに求められる高い機密性と可用性を実現するには
高い技術力と継続的なデータセンター投資が必要

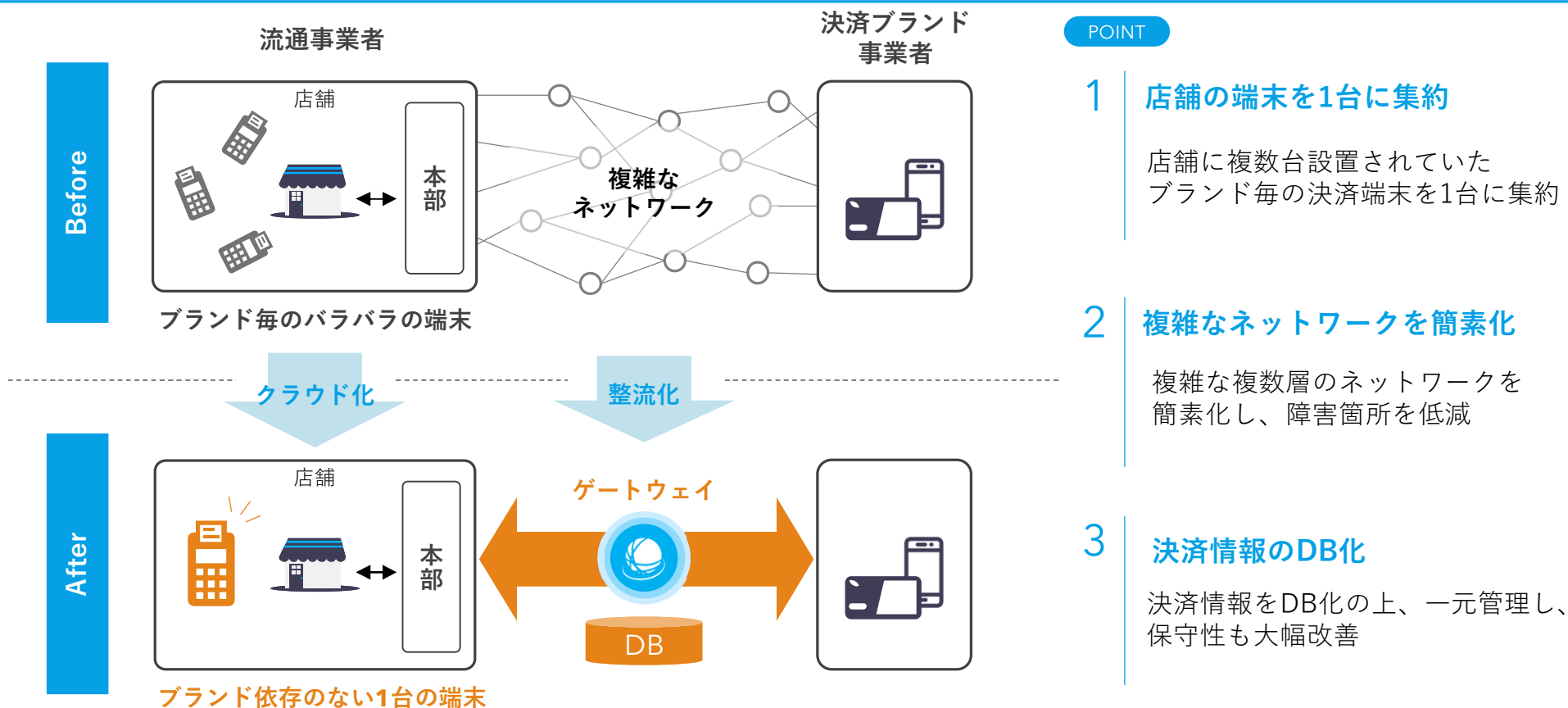


事業内容 | 電子決済業界でTMNが行ったこと

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

重要な効果：  ゲートウェイ機能は全ての決済電文を集中管理する為、膨大且つ連続的な決済データがTMNセンターに保管される

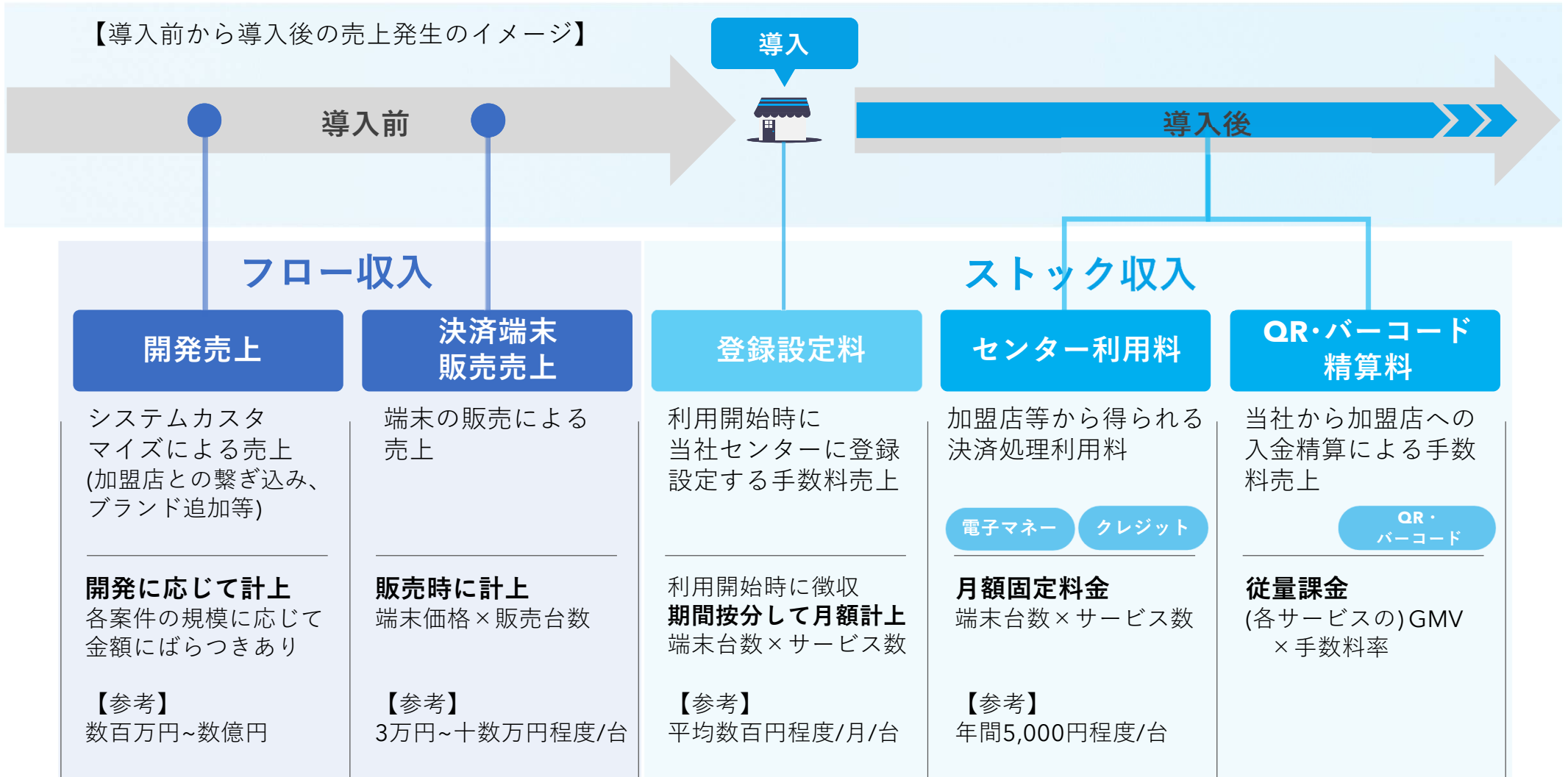
シェアの拡大に伴い電子決済市場全体の動向をリアルタイムで把握出来るユニークな立ち位置を獲得



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
稼働継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

【導入前から導入後の売上発生イメージ】



事業内容 | 競合優位性 | 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**少数しか存在しない**

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1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



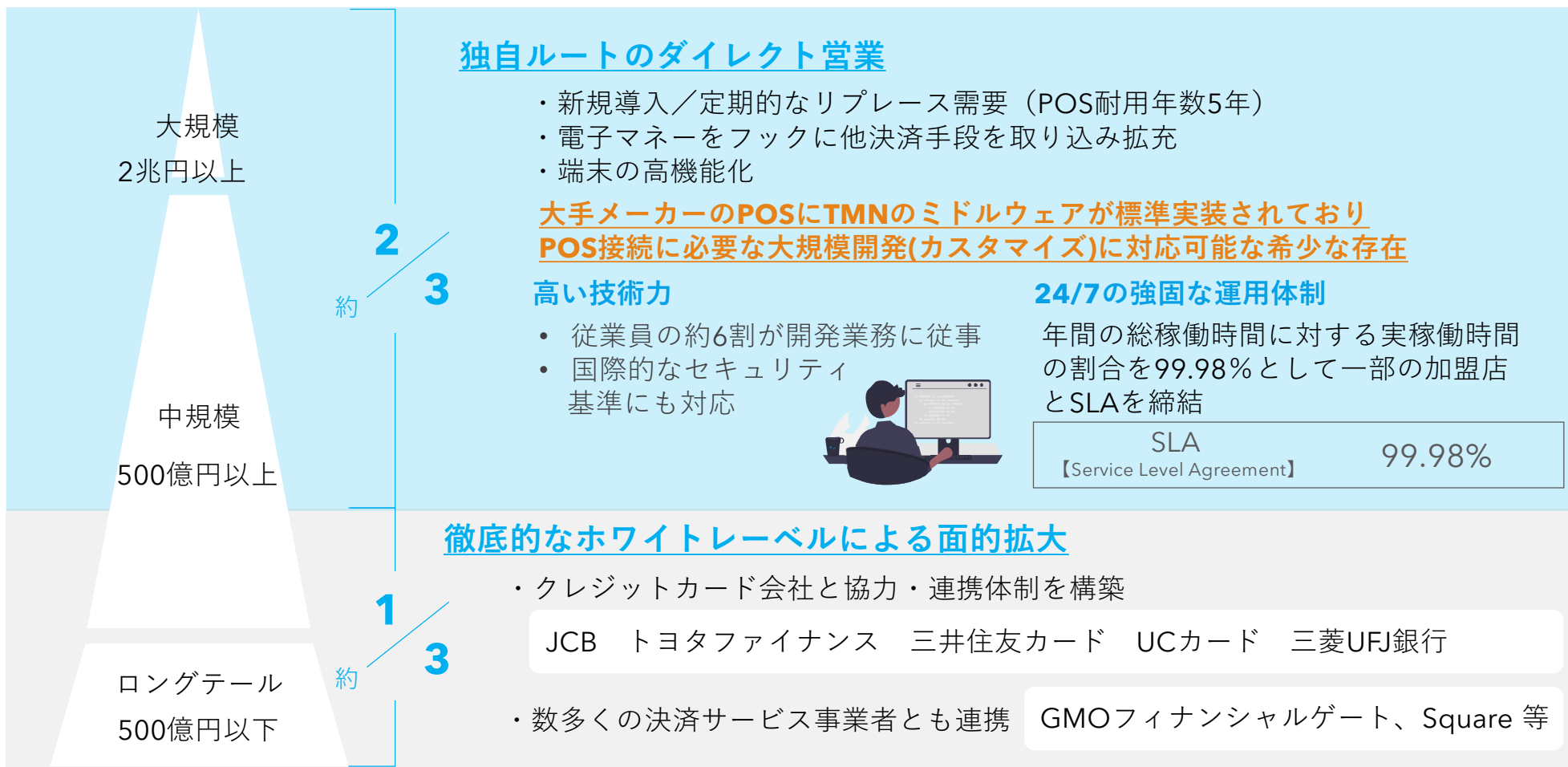
*1: さまざまなキャッシュレス決済サービスを一括して接続、提供する事業者のこと
*2: <出所> JR東日本メカトロニクス株式会社 プレスリリース 2021年9月16日時点

事業内容 | 差別化要因

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

幅広い能力と強みを活かした幅広い営業ルート



売上規模別
小売事業者数イメージ

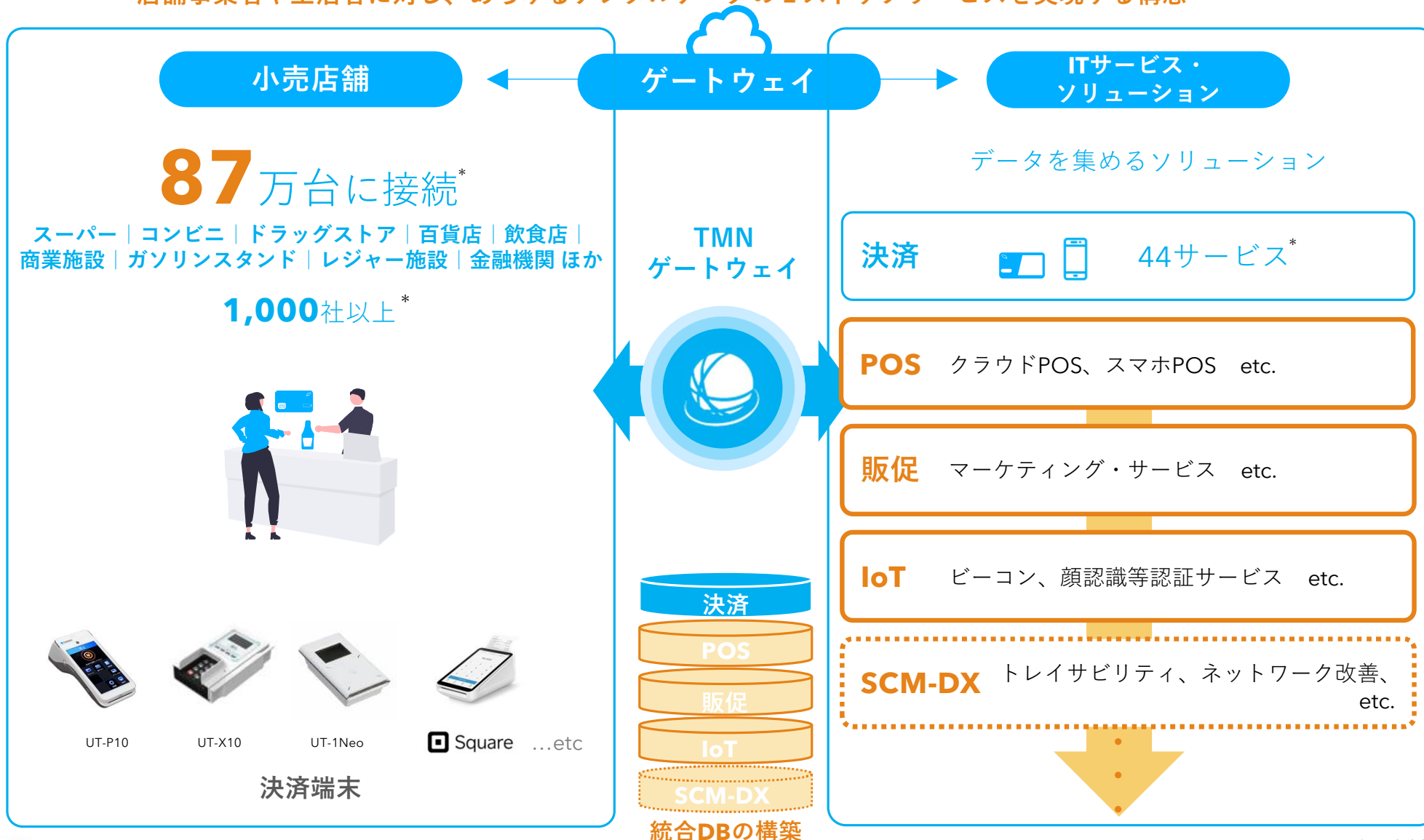
累計接続端末数
の割合

(2023年1月末時点)

まだない「欲しい」をつくりだす。

事業概要 | 電子決済GW企業から情報プロセッシング企業へ

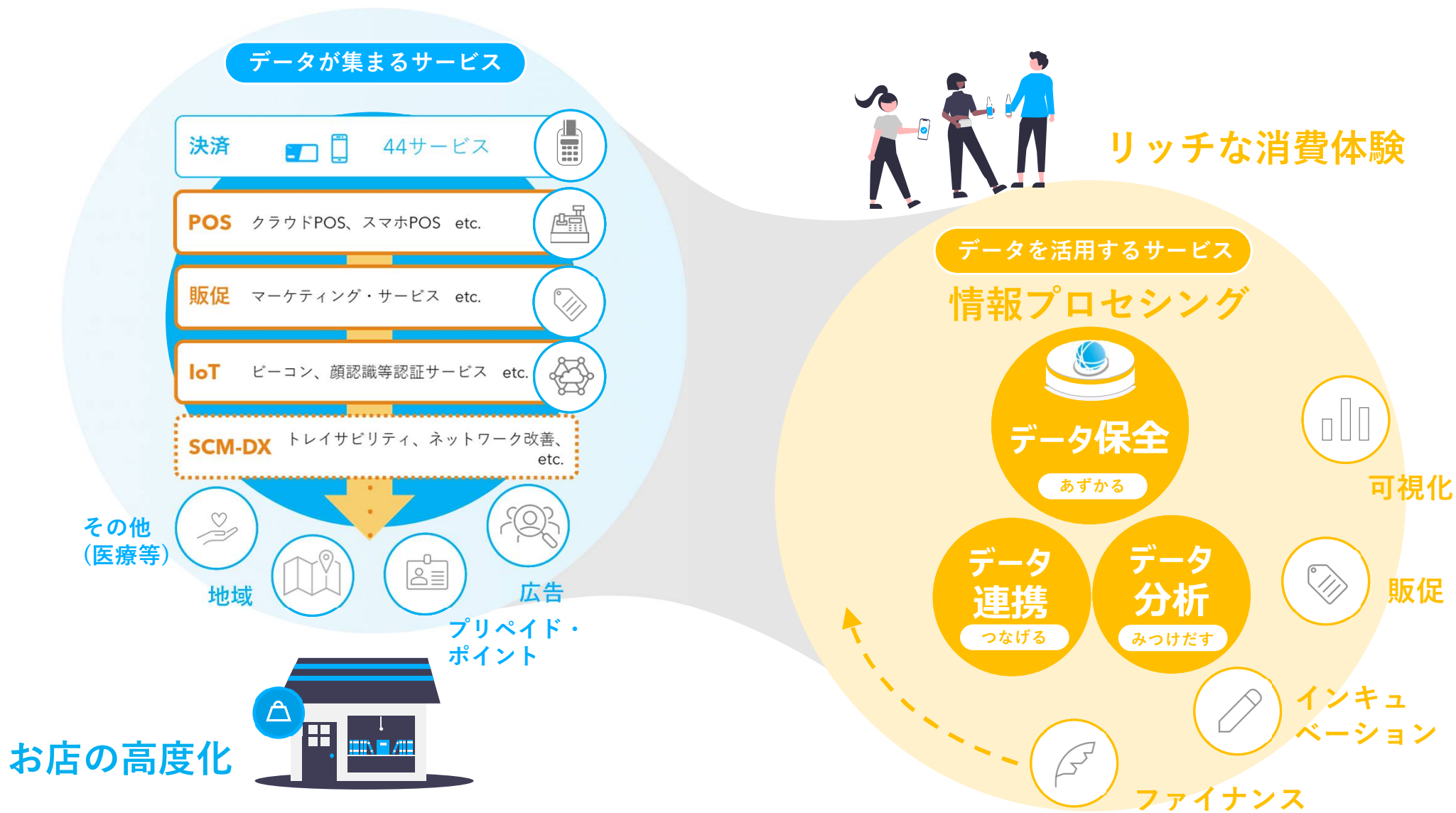
電子決済ゲートウェイの事業基盤をベースに、POS等の流通関連サービスを展開
あらゆるデジタルデータの「ゲートウェイ」となり、ID-POSや商品等のデータを一元管理
店舗事業者や生活者に対し、あらゆるデジタルデータの1ストップサービスを実現する構想



* 2023年6月末時点

事業内容 | 情報プロセシングのサービス

情報プロセシングによりお店が高度化され、**生活者にリッチな消費体験を提供**する構想
POS等様々なサービスの提供を通じデータを集約



事業内容 | 情報プロセッシングの取組み



ネクストア
nextore

決済を起点としたデジタルプラットフォームサービス



地方金融機関や、クレジットカード会社など、各パートナーが一体となって店舗のDX化を支援
金融機関と連携しデータ活用



クラウドPOS

クラウド型POSシステム



「早く、安く、賢く」 マイクロサービスのアーキテクチャで、機能追加や他システムとの連結も柔軟に
現金/非現金の購買データを捕捉

データが集まるサービス



ハウスプリペイド

店舗オリジナル電子マネー



会員管理やリアルタイムデータ活用も可能なマーケティングソリューション

1to1マーケティングに向けた購買データ活用

決済
ゲート
ウェイ



ビンゴ型マーケ
ティングツール

ゲーム感覚で参加促進するマーケティングツール



商品やサービスの魅力をゲーム感覚で訴求
リテールメディアとしても活用可能

将来的には商品告知と購買の関連性を可視化

データを活用するサービス



データ保全

あずかる

Data Hub

情報プロセッシングの
根幹となるデータサービス



データの
・あずかる (保全)
・つなげる (連携)
・みつけだす (分析)
を実現

データ
連携

つなげる

データ活用の基盤

データ
分析

みつけだす



Mobility

公共交通のDX化支援



バスの利用状況可視化など、公共交通のDX支援ソリューション

消費行動の一部として
店舗外情報を捕捉



4 | **2024年3月期 第1四半期実績**

2024年3月期 第1四半期実績 | ハイライト

売上高

23 億円

前年同期比 +36%

EBITDA

5 億円

前年同期比 +19%

ストック収入

16 億円

前年同期比 +27%

決済処理金額
(GMV)

1.1 兆円

前年同期比 +24%

決済処理件数

5.6 億件

前年同期比 +18%

稼働接続端末台数

87 万台

前期末比 +4万台

2024年3月期 第1四半期実績 | サマリ

好調なストック売上の増加により、売上高は前年同期比36.3%増、売上総利益は同59.8%増、また利益率の高い開発案件が牽引し売上総利益率が向上したことから、営業利益は同197.6%増加となった。

(単位：百万円)

	2023年3月期 1Q実績	2024年3月期 1Q実績	対前年同期比 増減率
売上高	1,691	2,305	36.3%
売上総利益	494	789	59.8%
営業利益	56	169	197.6%
経常利益	56	162	186.1%
当期純利益	55	161	192.0%
EBITDA	464	552	19.0%

※2023年3月期四半期数値については、新規上場時に実施した（株）東京証券取引所の有価証券上場規程に基づいた四半期レビューの数字です。

2024年3月期 第1四半期実績 | 経営成績に関する説明① 売上高の内訳

売上高のサービス別内訳は以下の通り

センター利用料：接続台数拡大に伴い、前年同期比10.8%増

登録設定料：主に2020年3月期の端末販売特需による売上の繰延期間終了により、同23.0%減

決済端末販売売上：販売台数拡大に伴い、同68.8%増

開発売上：受託案件増に伴い、同44.0%増

QR・バーコード精算料：想定以上に伸長し、同175.0%増

(単位：百万円)

	2023年3月期 1Q実績	2024年3月期 1Q実績	対前年同期比 増減率
売上高	1,691	2,305	36.3%
(売上内訳)			
センター利用料	932	1,033	10.8%
登録設定料	179	138	△23.0%
決済端末販売売上	238	402	68.8%
開発売上	130	187	44.0%
QR・バーコード精算料	167	461	175.0%
その他	42	81	92.0%

※2023年3月期四半期数値については、新規上場時に実施した(株)東京証券取引所の有価証券上場規程に基づいた四半期レビューの数字です。

2024年3月期 第1四半期実績 | オペレーション指標

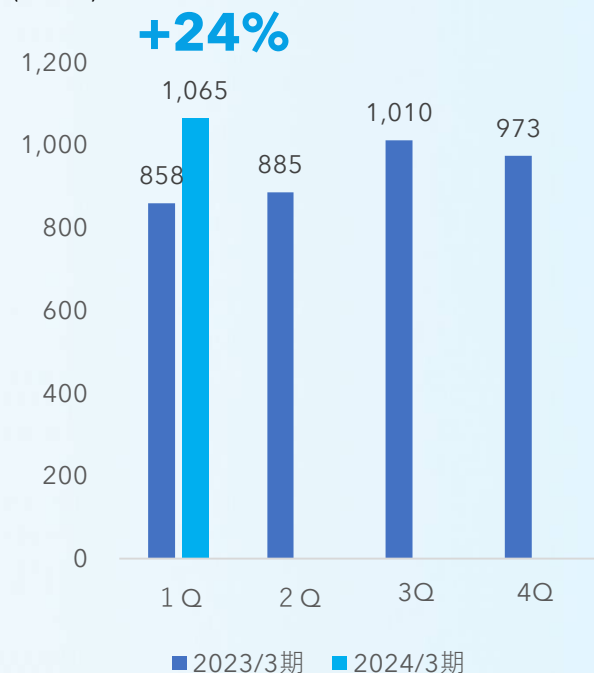
決済サービスの導入（利用箇所）の拡大、およびキャッシュレス決済自体の普及・拡大により、決済処理金額は市場の成長率を超えて拡大、一部で導入している従量課金で売上に寄与。稼働端末台数は1万台強/月ペースで増加。

<参考>

2022年国内キャッシュレス決済金額*
成長率 (前年比) **17%**

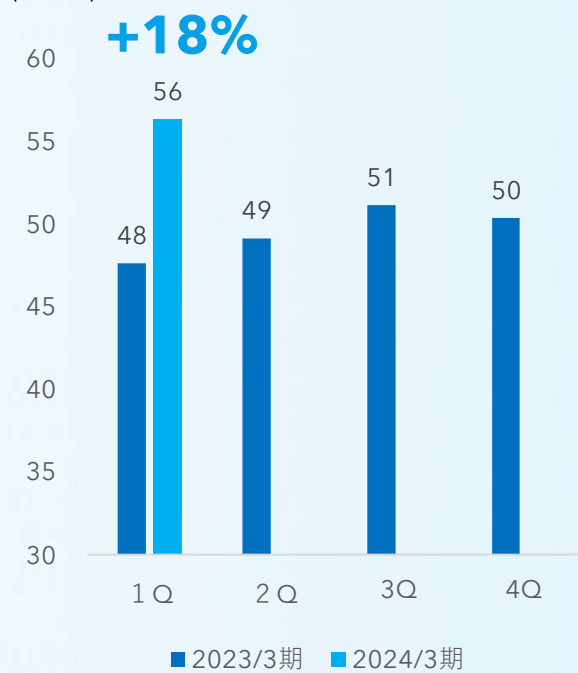
決済処理金額

(十億円)



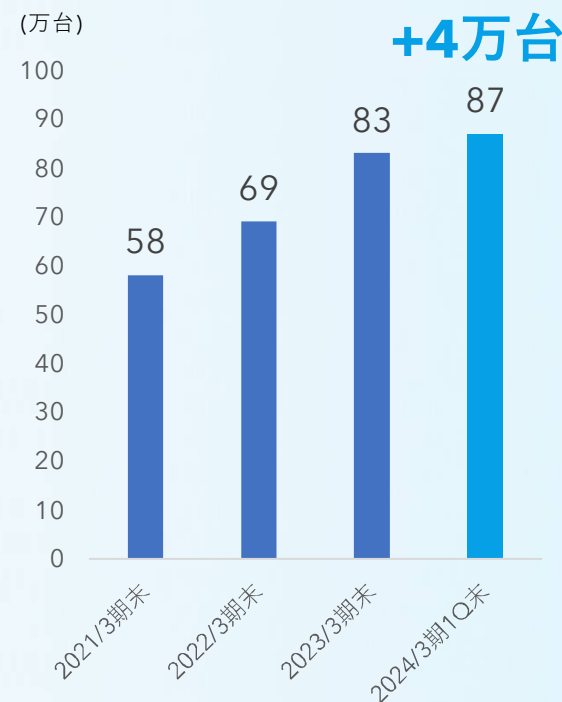
決済処理件数

(千万件)



稼働接続端末台数

(万台)



5 | 2024年3月期 業績予想



2024年3月期 業績予想

変更なし

キャッシュレス決済市場の拡大や情報プロセッシングを含む大型案件の積み上げにより、
引き続き予想通り進捗していく見込み

(単位：百万円)

	2023年3月期 実績	2024年3月期 予想	対前期増減率	2024年3月期 1Q実績	進捗率
売上高	7,831	9,423	20.3%	2,305	24.5%
センター利用料	3,822	4,068	6.5%	1,033	25.4%
登録設定料	647	538	△16.8%	138	25.7%
決済端末販売売上	1,360	1,648	21.1%	402	24.4%
開発売上	636	899	41.4%	187	20.9%
QR・バーコード 精算料	1,147	1,785	55.6%	461	25.8%
その他	216	480	122.2%	81	16.8%
営業利益	560	795	42.0%	169	21.3%
経常利益	535	785	46.7%	162	20.8%
当期純利益	672	705	4.9%	161	22.9%
EBITDA	2,137	2,475	15.8%	552	22.3%



6 | 成長戦略と
2024年3月期 第1四半期の取り組み状況

成長戦略と2024年3月期 第1四半期の取り組み状況 | ストック収入の拡大

端末台数の面的拡大と、当社ネットワーク上での決済量拡大による両面で成長

端末台数の面的拡大

加盟店拡大施策

- 新端末の投入によるリプレイス推進

領域拡大施策

- モバイル端末による新たな決済シーンの創出
- 交通領域における決済端末導入
- ATM端末のモジュール搭載/
IoT(自販機無人機)の端末導入
- 小売店のセルフレジ対応

【市場規模イメージ】



決済量の拡大

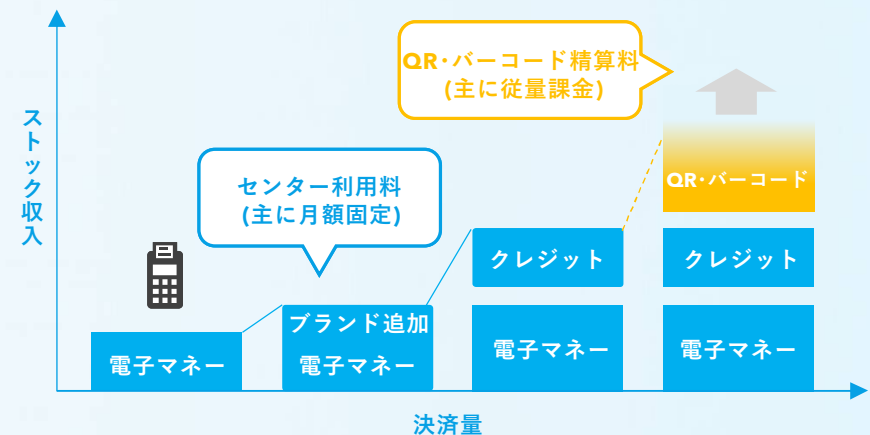
QR・バーコード決済量拡大

- 新規加盟店獲得
- QR・バーコード決済比率増を目指した販促
- 加盟店審査業務の効率化と短縮化
- 新ブランド追加
- インバウンド/アウトバウンド事業化

新たな決済量課金モデルの導入

- 電子マネー・クレジットの従量課金モデル推進
- リアル店舗向けの非対面決済

【端末1台あたりの決済量の拡大にともなうストック収入イメージ】



*1: 2023年6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」

端末台数の面的拡大

既存領域においてシェアを広げるとともに新領域の開拓で端末台数の面的拡大を目指す



加盟店拡大施策

- 新端末「UT-C20」「UT-X20」受注開始
⇒セキュリティ認定を取得し販売に向けた準備が整う

内回りや外回り方式などあらゆるニーズに対応可能なマルチ決済端末で決済端末メーカーとしての競争力を強化

UT-C20

機能拡張性の高いAndroidベース

UT-C20のOSにはAndroidを採用
今後、POS機能など、オプションで機能を拡張していくことも可能です。

5.0インチ 大画面フルタッチパネル

機能拡張性の高い Androidベース

プリンター
φ58mm直径の大きなレシートロール紙を収納

LANコネクタ
USBコネクタ (TypeA)
※UT-X20接続用
USBコネクタ (TypeB)
※上位機器 (POS) 接続用
DC-IN端子

上面 奥行159mm
幅92mm
側面 高さ112.5mm
背面

UT-X20

高いセキュリティ

- PCI-PTS Ver6.x準拠
- 外回り(有線LAN)：クレジットカード情報の非保持化対応が可能
- 内回り：PCI-P2PE対応によりセキュリティ対策コストの削減が可能

接触式ICカードリーダー
片手で接触無し可能な
接触レス設計

QR・バーコード スキャナー

磁気カードリーダー
(JIS1、296C)

非接触ICカードリーダー

PINボタン
ボタン式のPIN入力で
押し間違いを低減

LANコネクタ (TypeB)
LANコネクタ
DC-IN端子

上面 奥行153mm
幅85mm
側面 高さ106.5mm
背面

【TMN製 端末ラインナップ】

「UT-P10」

モバイル型
マルチ決済端末



「UT-X10」

クレジット・
電子マネー
一体型端末



「UT-1Neo」

電子マネー
端末



「UT-X20」

マルチ決済
端末



「UT-C20/X20」

2ピース型
端末



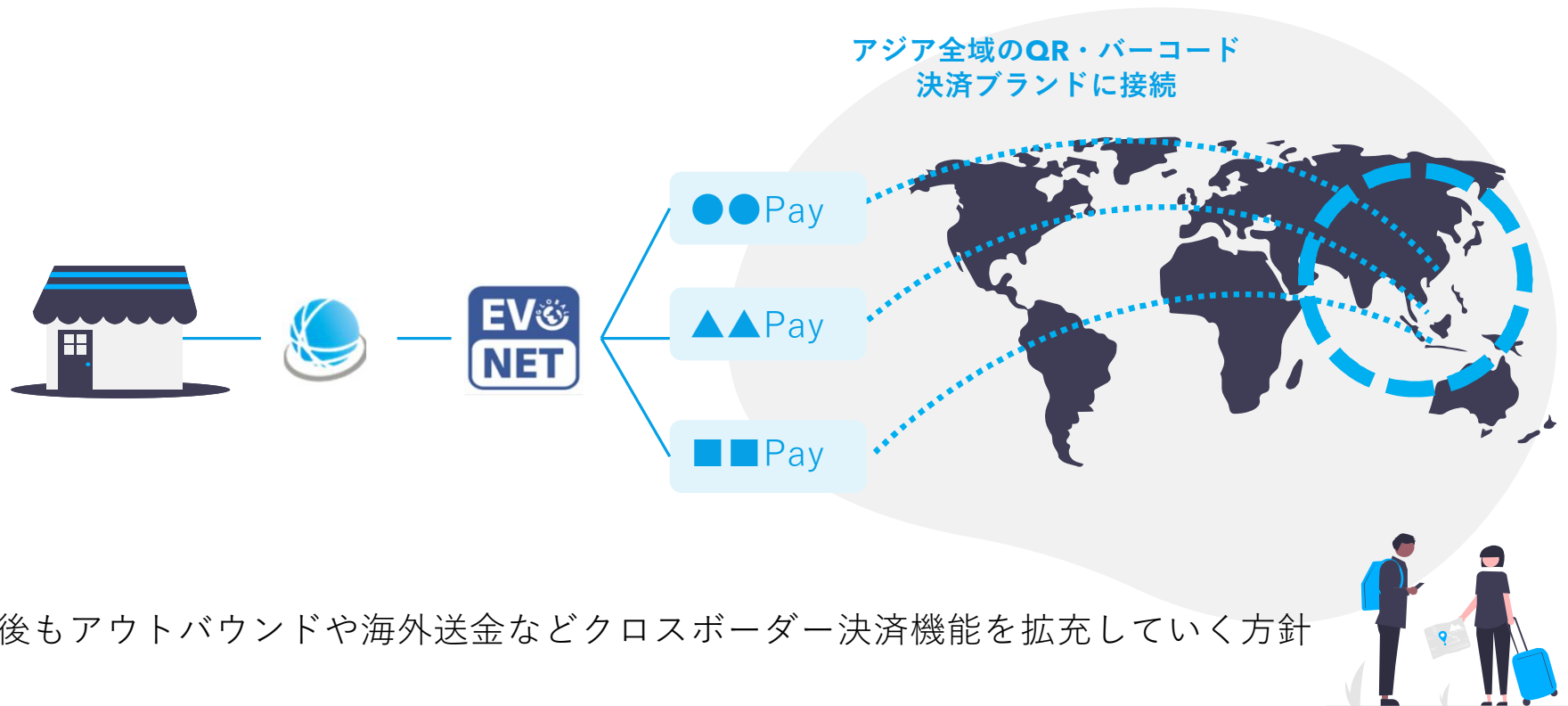
決済量の拡大

QR・バーコード決済量拡大

- EVONET事業に参画

決済・クロスボーダー分野のビジネスを強みとするFintech企業CILと、国際決済ネットワーク事業者であるEVONET Globalの3社でクロスボーダー決済に向けた業務提携に関する基本合意書を締結

⇒アジア全域の決済ブランドと接続しインバウンド決済を取り込む



成長戦略と2024年3月期 第1四半期の取り組み状況 | 情報プロセッシング

クラウドPOS

「何を買ったか」を把握・可視化

当社がキャッシュレス決済で手がけたように
POSレジをシンククライアント(クラウド)化
⇒ POSレジの導入コスト・労力の低減、および
機能の変更・拡張性を実現
キャッシュレスに限らず全ての購買データを把握

【1Qの活動】

導入機(セルフ型POS)の運用・機能追加と共に、
有人型POSの開発等、本格展開に向けた開発・準備を
進めた。

【マイクロサービス階層】

機能の汎用性に応じた階層構成により、開発期間を短縮

第3層	個社独自機能 顧客向け個別カスタマイズ機能 ＜例＞顧客の他システムとの連携、画面など
第2層	業種別機能 ドラッグストア等業種ごとの機能を開発 ＜例＞ドラッグストア向け薬剤師管理など
第1層	POS基本機能 POS基本機能が完成。今後も機能拡充。 ＜例＞支払・入出金・集計・商品登録など

Data Hub

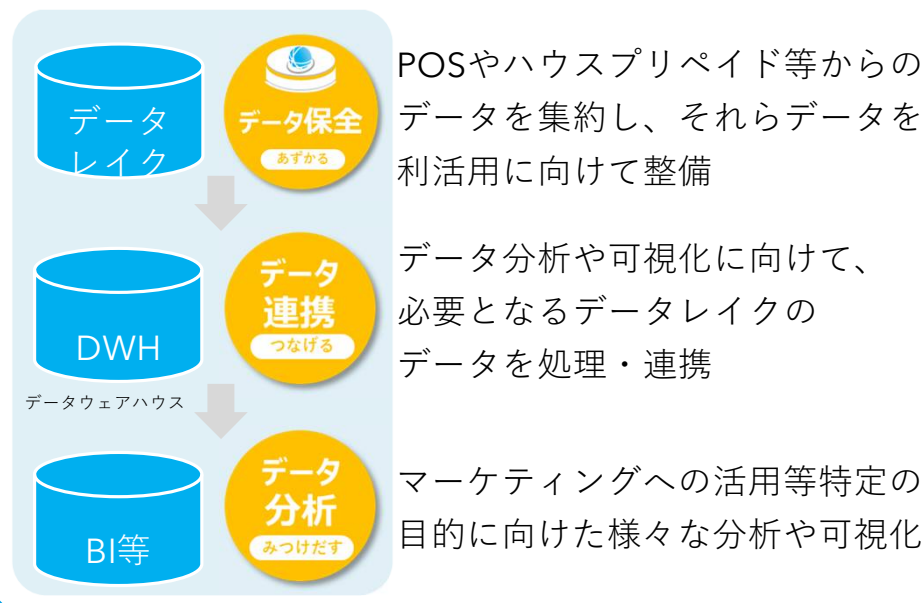
集められたデータ(あずかる)の連携(つなげる)・
分析(みつけだす)、及び、可視化

データの利活用となる基盤

【1Qの活動】

複数社からPOSデータ等を受領し、主にデータレイクの
整備を手がけた。引き続き整備を手がけながら、徐々に
DWH、BI等の開発を進める。

【Data Hubの概要イメージ】



Mobility

IoTの取組みを進めると共に、ヒトの流れや動きを把握し、地域(面)での将来の連携等、加盟店からのデータの付加価値向上を図る

【1Qの活動】

渋川市および新潟市と、IoTカメラを活用したバス車内可視化に向けた取組み開始

乗降者捕捉システムの開発に着手。

今後に向け、以下展開を検討

- ・乗降情報からバスロケ/バス停サイネージ連携
- ・利用実績可視化による公共交通のサービス改善

【IoT機器を搭載した関越交通の路線バス】



その他

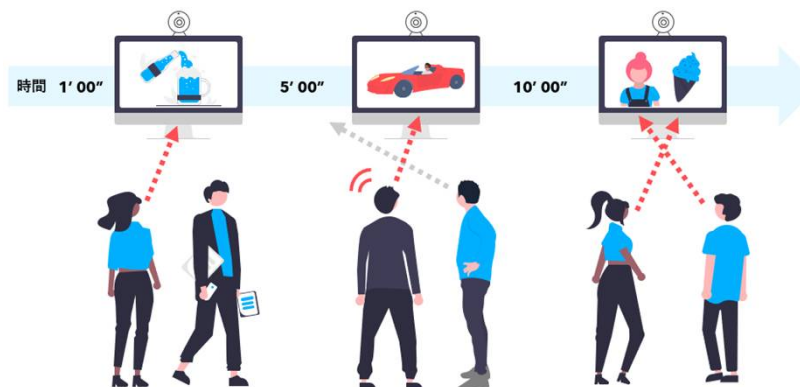
新技術開発と特許取得

【1Qの活動】

サイネージ広告等の視聴者反応分析に関する技術で特許を取得

⇒リアルタイムで視聴者の反応を把握し、それに基づく広告効果の測定および検証が可能に
今後は、マーケティング施策への連動など、新サービスの提供を目指す

【視聴者の反応分析イメージ】



ネクストア
nextore



JCBグループとの協業決定

⇒ JCBグループの3社(JMS、JCN、tance)と
TMNで中小加盟店向け新規サービス
スキームを構築

2024年3月期の目標導入台数：7,000台

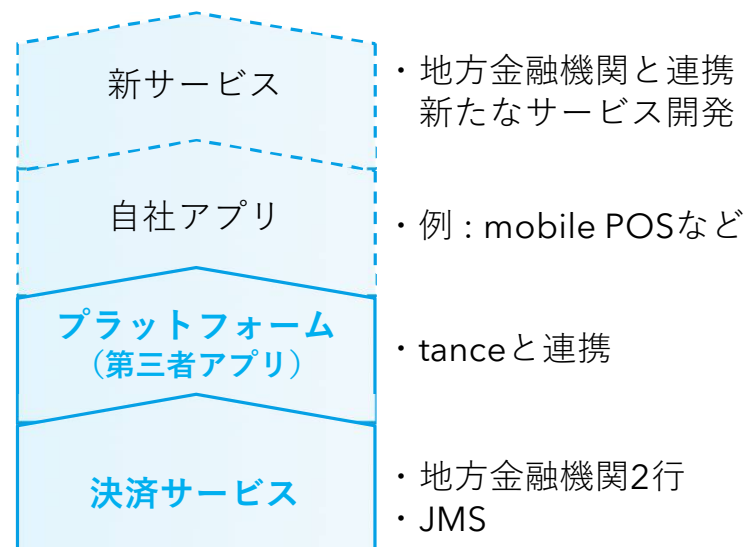
【4社協業によるビジネススキームイメージ】



プラットフォームの面的拡大 および、展開する機能を拡張

⇒ 導入規模拡大に伴い、
tanceモールからのアプリ配信による
売り上げ拡大も目指す

【プラットフォームで展開する機能イメージ】



7 | Appendix



Appendix | 財務ハイライト

過去5年間のP/Lサマリー：2019/3期～2023/3期

(単位：百万円)

	2019/3期	2020/3期	2021/3期	2022/3期	2023/3期
売上高	4,977	8,169	6,451	7,139	7,831
(売上内訳)					
センター利用料	1,608	2,367	3,133	3,496	3,822
登録設定料	473	1,209	631	728	647
決済端末販売売上	1,574	3,266	1,459	1,364	1,360
開発売上	1,235	1,116	820	897	636
QR・バーコード精算料	—	22	188	486	1,147
その他	85	188	216	165	216
売上総利益	2,358	2,862	1,915	2,279	2,562
販管費	2,063	1,219	1,760	1,568	2,002
営業利益	295	1,643	154	711	560
(調整項目)					
減価償却費	781	1,016	1,206	1,463	1,601
その他	2	1	1	4	0
経常利益	294	1,648	158	712	535
当期純利益	219	1,110	98	△ 385	672
EBITDA	1,078	2,666	1,367	2,180	2,137

* 「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

P/Lの四半期推移：2023/3期1Q～2024/3期1Q

(四半期会計期間数値)

(単位：百万円)

	2023/3期 1Q	2023/3期 2Q	2023/3期 3Q	2023/3期 4Q	2024/3期 1Q
売上高	1,691	1,932	1,919	2,287	2,305
(売上内訳)					
センター利用料	932	938	967	983	1,033
登録設定料	179	168	156	142	138
決済端末販売売上	238	363	266	492	402
開発売上	130	171	138	195	187
QR・バーコード精算料	167	229	338	412	461
その他	42	60	52	61	81
売上総利益	494	667	624	775	789
販管費	437	477	476	611	620
営業利益	56	190	148	164	169
(調整項目)					
減価償却費	407	410	384	399	389
その他	0	0	0	0	0
経常利益	56	191	149	137	162
当期純利益	55	181	152	283	161
EBITDA	464	1,066	1,600	2,137	552

※2023年3月期第1四半期から第3四半期の数値については、新規上場時に実施した(株)東京証券取引所の有価証券上場規程に基づいた四半期レビューの数字です。

*「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 | 2024年3月期 第1四半期実績 | 販管費以下の項目

販管費以下の内訳は以下の通り

販売費及び一般管理費： 主に占めるものとして、人件費、賃借料となり
販管費合計（620百万円）

営業外費用： 新規上場に伴う株式公開費用（6百万円）

法人税等合計： 法人税、住民税及び事業税（1百万円）

Appendix | 2024年3月期 第1四半期実績 | 財政状態 (BS)

(単位：百万円)

	2023年3月期	2024年3月期 1Q
資産の部		
流動資産	4,614	9,334
固定資産	5,194	5,395
資産合計	9,808	14,729
負債の部		
流動負債	4,733	4,311
固定負債	118	114
負債合計	4,852	4,426
純資産の部		
純資産合計	4,956	10,303
負債純資産合計	9,808	14,729

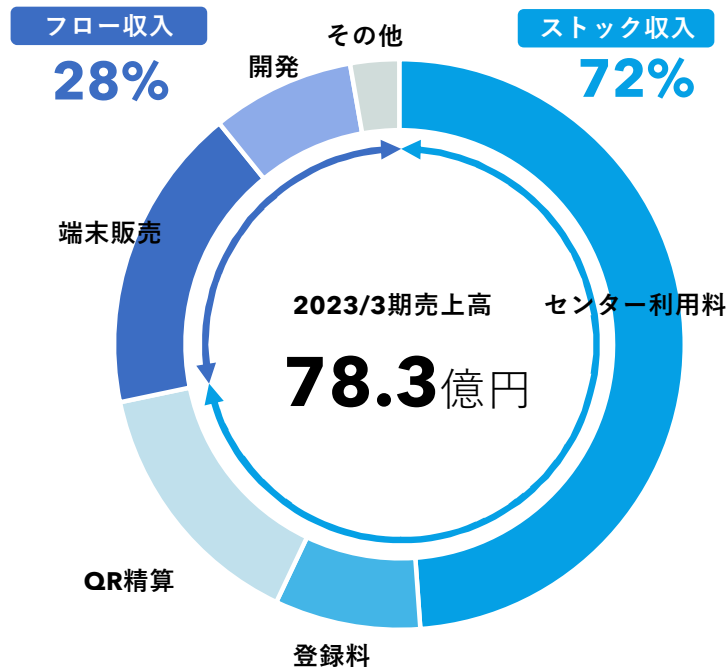
< 主な要因 >

資産	対前期末	+ 4,921	
現金及び預金		+ 4,386	(主に新株式発行による払込収入)
有形固定資産		+ 82	(主に取得による増)
無形固定資産		+ 128	(主に取得による増)
負債	対前期末	△ 426	
預り金		△ 171	(主にQR・バーコード精算支払)
未払金		△ 102	(取引変動によるもの)
契約負債		△ 75	(収益認識に伴う売上振替)
賞与引当金		△ 41	(賞与支給による減)
純資産	対前期末	+ 5,347	
資本金		+ 2,593	(増資及び新株予約権の行使)
資本剰余金		+ 2,593	(増資及び新株予約権の行使)
利益剰余金		+ 161	(当期純利益の計上)

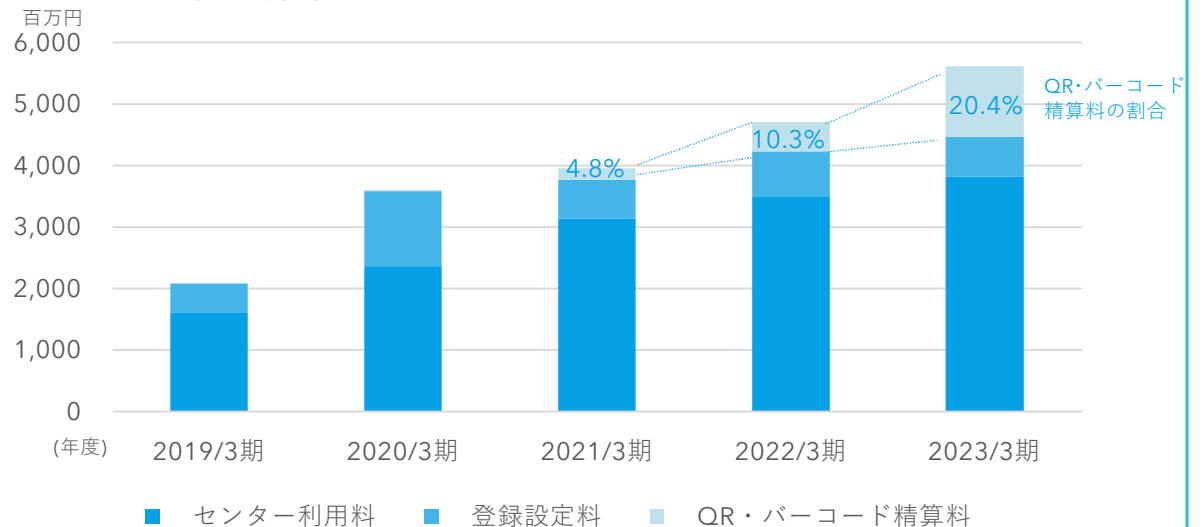
Appendix | ストック収入の割合と推移 (2023年3月期)

端末販売売上や開発売上などのフロー収入については、変動要素があるものの、センター利用料やQR・バーコード精算料などのストック収入については順調に増加

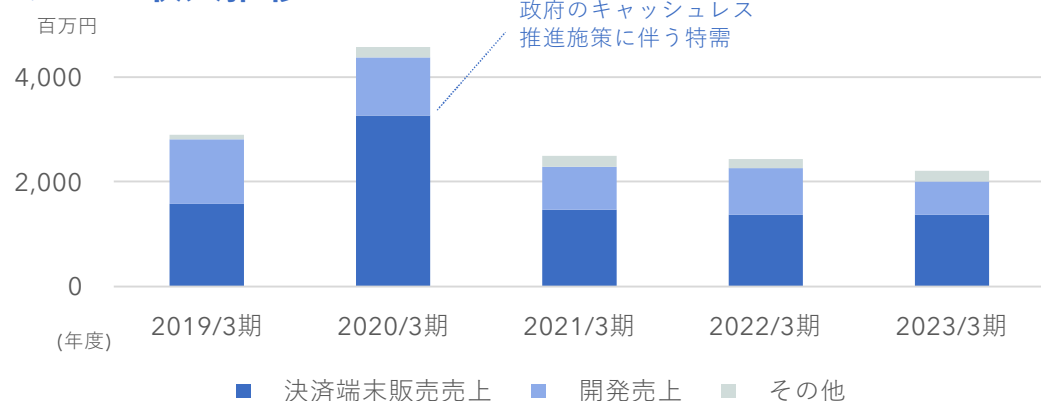
売上構成比率



ストック収入推移

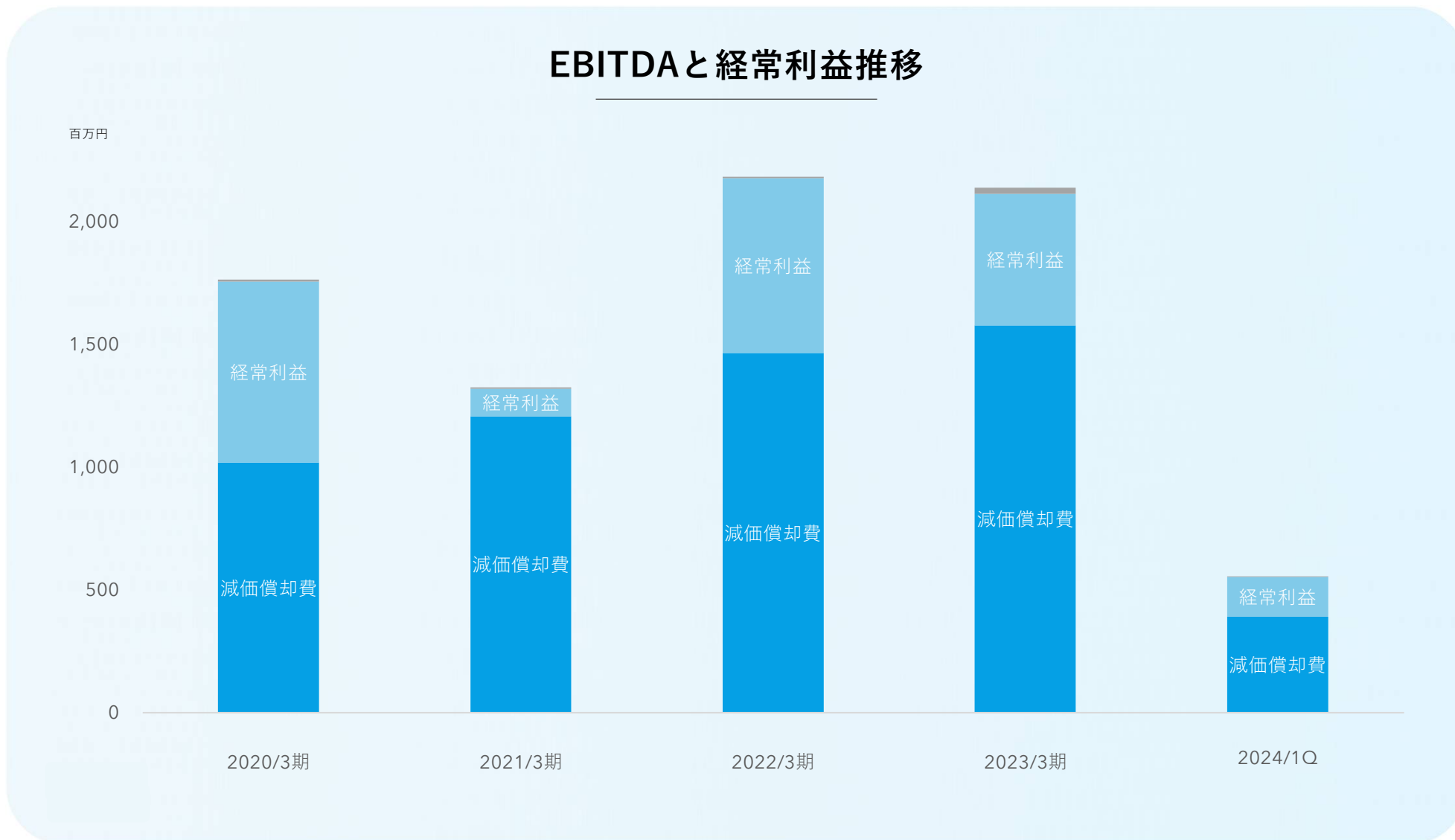


フロー収入推移



Appendix | EBITDA/経常利益 推移

開発投資を経常的に実施していることから、減価償却費の割合が大きい。



* 2020/3期-2021/3期は新収益基準を適用して再計算した数値(Appendixの数値とは異なります)

Appendix | 投資計画（資金使途）および配当方針

投資計画（資金使途）

決済システムの拡充やデータセンターの移設等、引き続き事業成長に向けた投資を行う計画

内容	投資予定金額	2024/3 1Q実績	資金調達方法
	総額 (百万円)		
データセンター拡張性・安全性強化	507		自己資金及び増資資金
決済システム拡充	289		自己資金及び増資資金
情報プロセッシング基盤システム構築	810		自己資金及び増資資金
決済システム岩盤化等	995		自己資金及び増資資金
合計	2,601	296	-

*1：投資予定金額の総額は百万円未満を切り捨てて表示しております。

配当方針

経営基盤の長期安定に向けた財務体質の強化及び事業の継続的な拡大発展を目指すため、今事業年度は内部留保の充実を図り、配当は実施しない方針

Appendix | 情報プロセシングのサービス - クラウドPOS -

電子決済のクラウド化を実現したノウハウでPOSシステムをクラウド化
マイクロサービスの新しいアーキテクチャで、機能追加や他システムとの連結も柔軟に

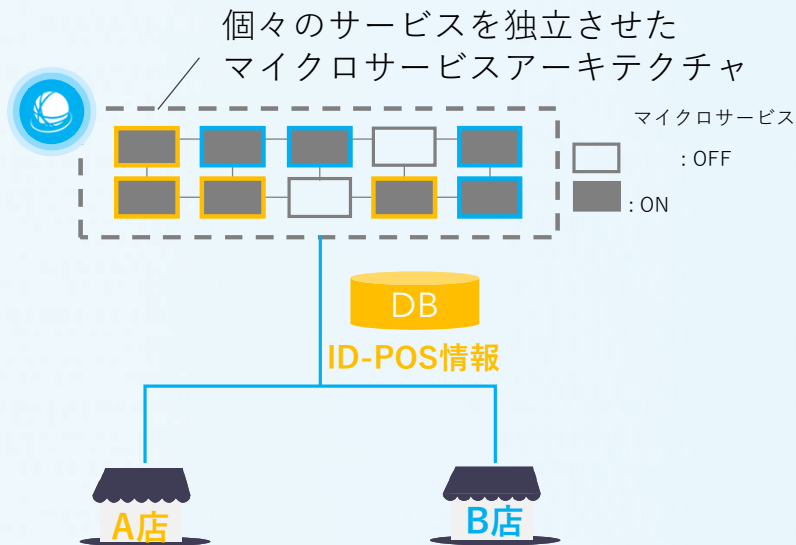
ペイン/ニーズ



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が可能に
- ・DX-Ready

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



決済端末

どこで

いつ

いくら



POS

どこで

いつ

いくら

誰が

何を

購買情報がTMNに集約

Appendix | 情報プロセシングのサービス - 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
地方金融機関やスキームパートナーの商材として提供

DXパートナー事業者が、決済・マーケティング・クーポン配信など
業務アプリを提供できるプラットフォームを開放

ペイン/ニーズ

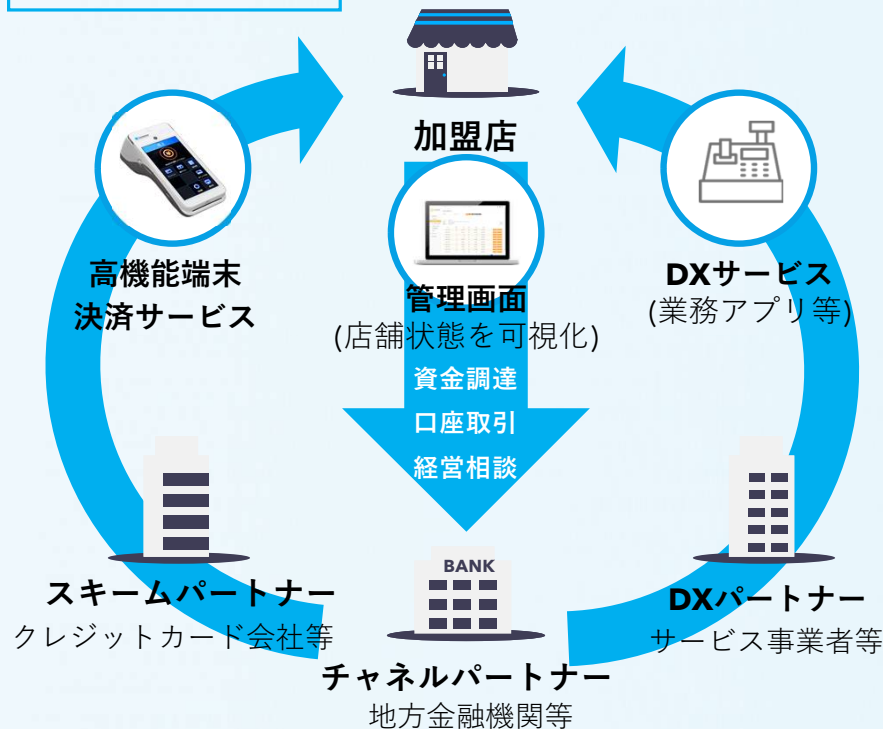


決済

単機能
端末

- 電子決済処理が出来る端末は、ほとんどが**決済のみの単機能**
- 店舗が求める非決済のアプリケーションを
処理することが出来ず**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

3つのサービスをパッケージ化

- 決済サービス(センター処理)
- 高機能決済端末
- 店舗状態を可視化するWEB管理画面

+

アプリケーションプラットフォーム

DXパートナーが自由度高く開発できる
アプリケーションプラットフォームを開放

店舗をデジタル化し、さまざまな情報を店舗と
金融機関で還流させることにより
タイムリーな経営支援や資金のサポートが可能に

情報がTMNに集約

Appendix | 情報プロセシングのサービス - ハウスプリペイド/ID統合 -

各事業が発行していたIDをプリペイド/ポイントシステムで統一化

この基盤整備により、1to1マーケティング、購買分析、店内DX、調達効率化などのアクションが可能に

ペイン/ニーズ

店舗事業

ネット事業

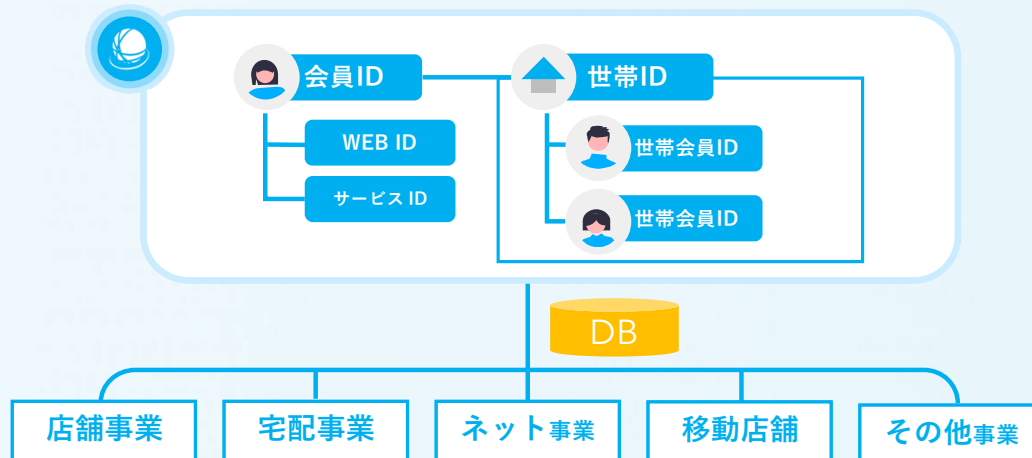
宅配事業

移動店舗

- 傘下事業体が独自IDを発行し、全体像が掴めない
- 個人・世帯への個別マーケティングが行えない

ソリューション

<事例>生活協同組合の170万人の組合員IDを統合



ハウスプリペイド/ID統合

- 各事業にまたがっていた**会員IDを統合**
- **共通ポイント・プリペイドサービス**を提供
- 従来の決済データ処理に加え、多様な機能を実装

事業間に跨がる様々な情報を統合することにより購買が「見える化」され、1to1および世帯単位でのマーケティングが可能に

情報がTMNに集約

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

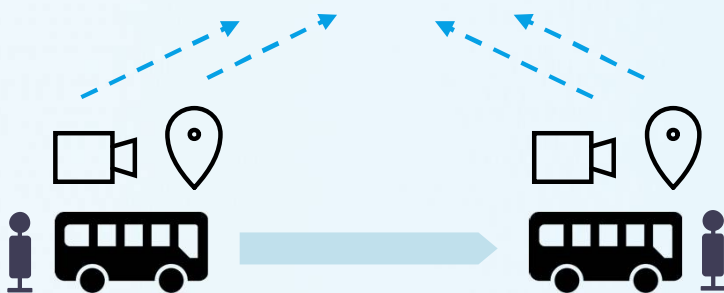
- ・属性情報
- ・乗降情報

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

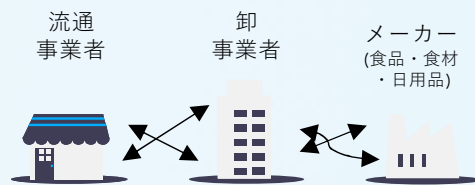
TMNが情報のハブとなり、地域に貢献

Appendix | 情報プロセシングのサービス - 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

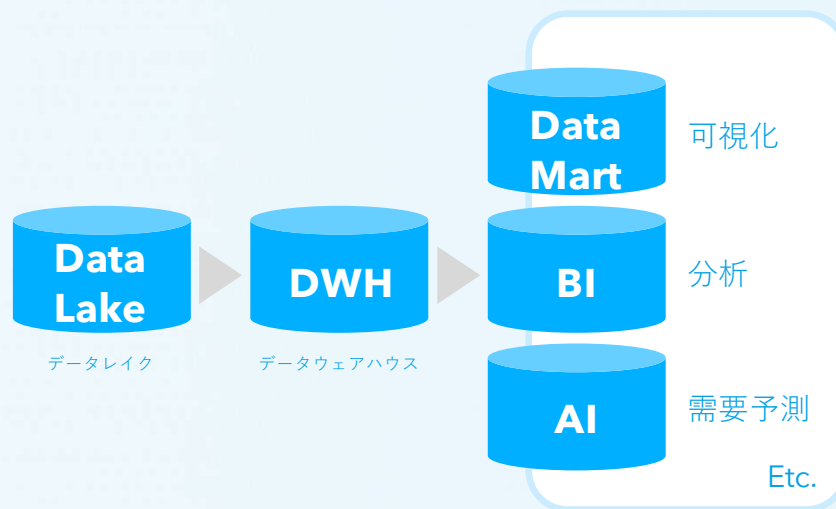
データ保全

つなげる

データ連携

みつけたす

データ分析



可用性の高いデータとして保全

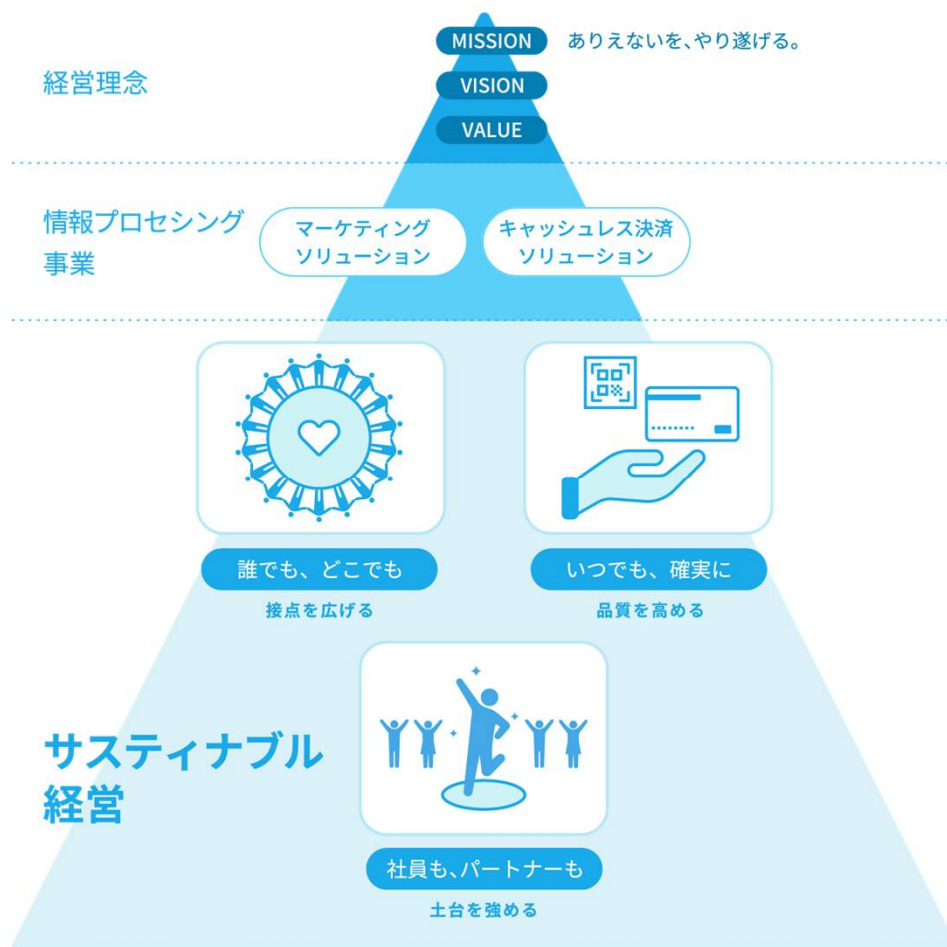
まずは、流通事業者の利用実態把握、分析に向けたサービスを開始

預かったデータはデータの出所となる加盟店で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

Appendix | SDGs/ESGに関する取り組み

3つの持続可能なマテリアリティ「誰でも、どこでも」「いつでも、確実に」「社員も、パートナーも」をベースに活動



誰でも、どこでも

利便性の向上を通して地域と社会に貢献する

< 関連する取組み事例 >



くまモンのICカード
SAPICA

関連するSDGs



いつでも、確実に

安心・安全なキャッシュレス社会の実現と価値創造

< 関連する取組み事例 >

サービスの年間稼働率99.98%以上
を目標に掲げ運用中

関連するSDGs



社員も、パートナーも

すべての社員がいきいきと活躍できる職場環境の実現

< 関連する取組み事例 >

健康企業宣言



関連するSDGs



ご留意事項

本資料は、情報提供のみを目的として作成しています。本資料は、日本、米国、その他の地域における有価証券の販売の勧誘や購入の勧誘を目的としたものではありません。

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの将来の見通しに関する記述は、本資料の日付時点の情報に基づいて作成されています。これらの記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。このような将来予想に関する記述には、必ずしも既知および未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または黙示的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。

これらの記述に記載された結果と大きく異なる可能性のある要因には、国内および国際的な経済状況の変化や、当社が事業を展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。

また、当社以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいており、当社はそのような一般に公開されている情報の正確性や適切性を検証しておらず、保証していません。

【お問合せ先】

経営戦略室 IR担当

TEL : 03-3517-3800

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

End of file



まだない「欲しい」をつくりだす。