



2024年3月期 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)

2024年5月14日

決算ハイライト

**2024/3期
通期業績**

前期比

売上高 32.4%増、営業利益 48.1%増

QR・バーコード精算料とnextoreが好調

- ・ QR・バーコード 既存加盟店決済量拡大と新規加盟店追加により拡大
- ・ nextoreおよび金融系大型加盟店への導入で端末販売が好調

決算ハイライト

2025/3期 業績予想

2024/3期比

売上高 **31.6%増**、EBITDA **5.8%増**

M&Aのウェブスペース取込み開始

データセンター移設による一過性の投資で営業利益は **59.7%減**

2026/3期 業績目標

2025/3期比

売上高 **18.1%増**、EBITDA **99.1%増**

情報プロセッシング事業の拡大

25/3期の大規模投資が一巡し過去最高益を更新見込み

目次

- 1 | 事業内容
- 2 | **2024年3月期 実績**
- 3 | **2025年3月期 業績予想 / 2026年3月期 業績目標**
- 4 | 成長戦略と取組み状況
- 5 | **Appendix**

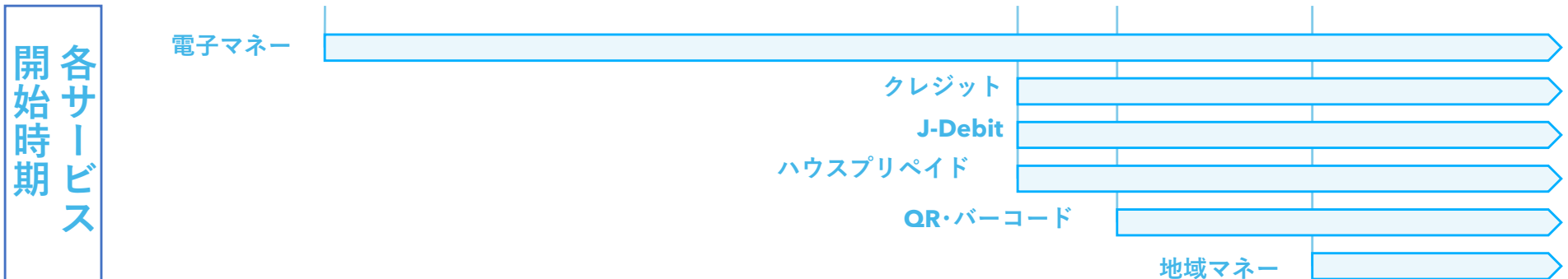
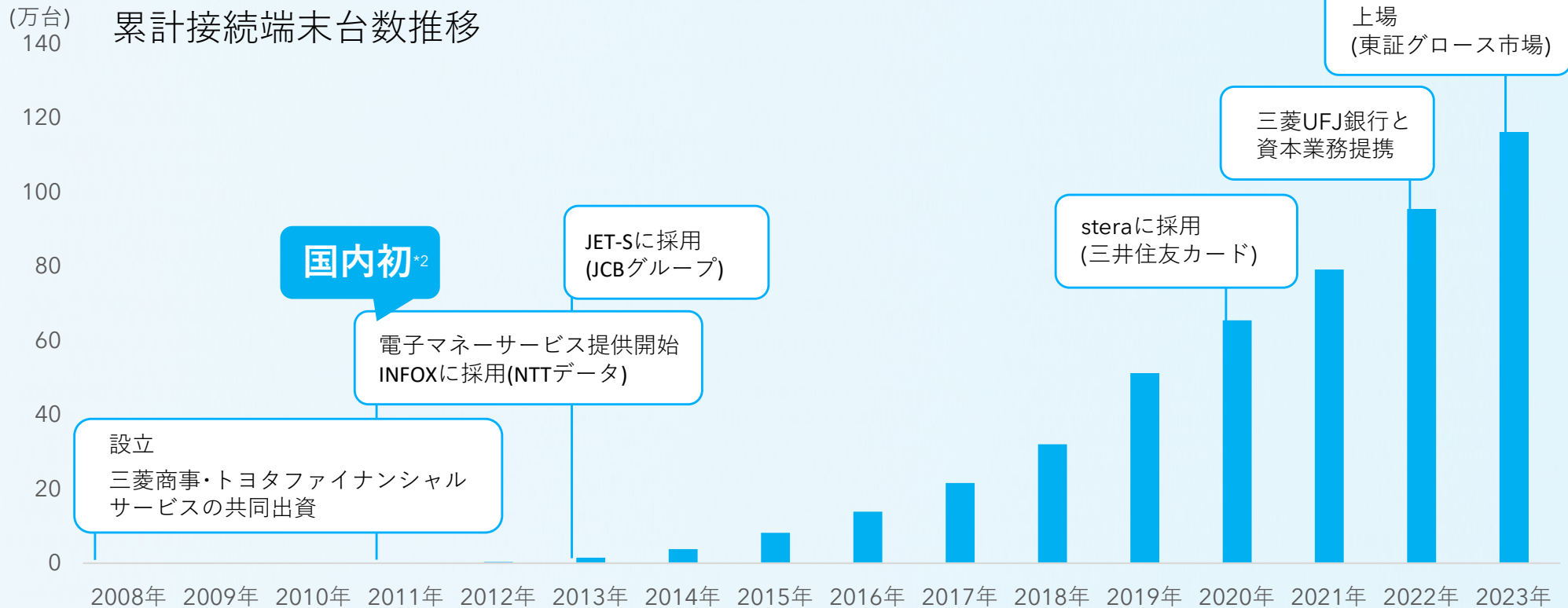


1 | 事業内容



事業内容 | 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

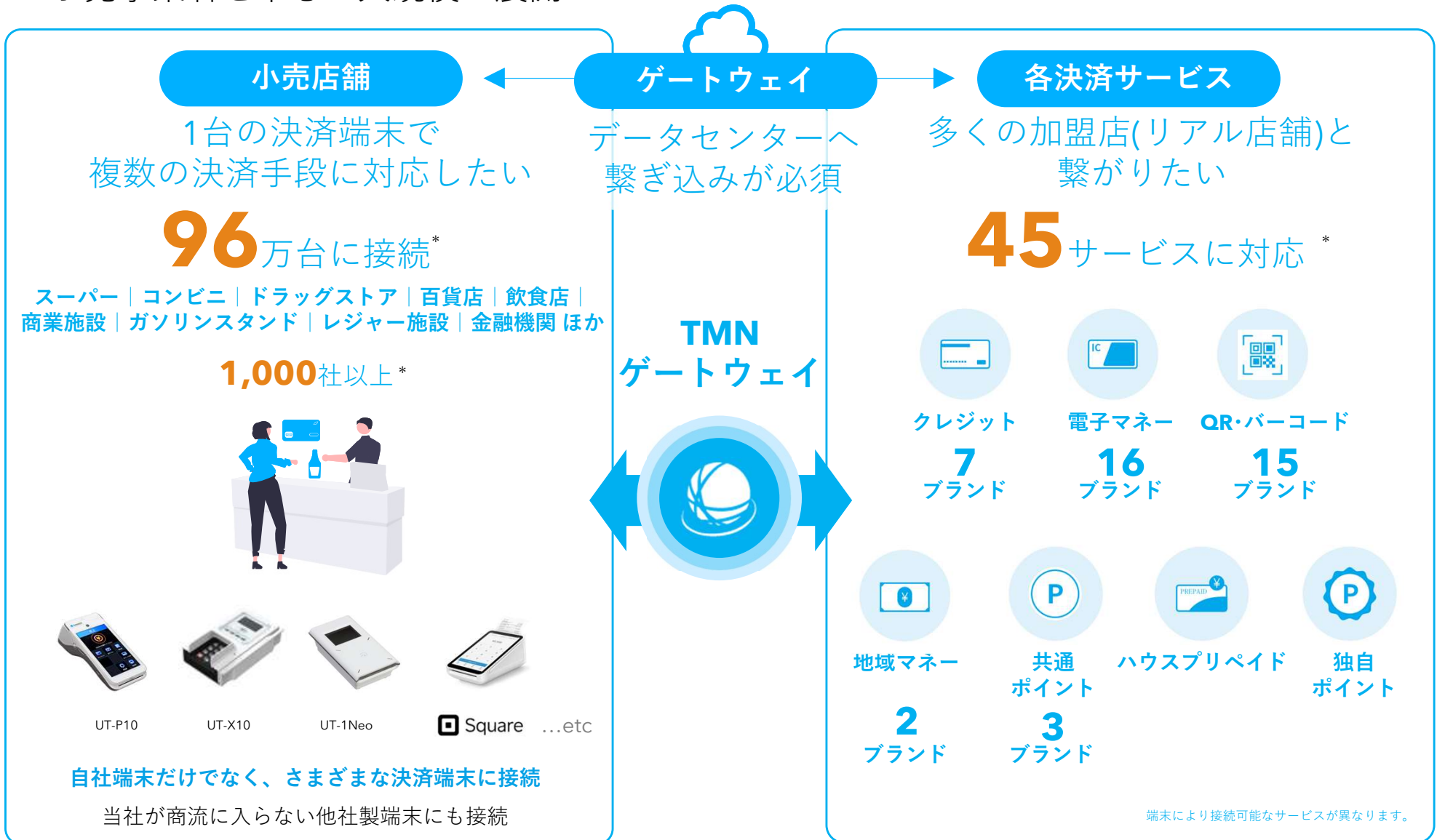


*1: 端末には読取等必要最小限の機能のみを搭載し、残りの全ての処理をサーバー側で行うキャッシュレス決済方式

*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」

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



2 | 2024年3月期 実績



2024年3月期 実績 | ハイライト(単体)

売上高

103 億円

前期比 +32.4%

EBITDA

24 億円

前期比 +14.2%

ストック収入

70 億円

前期比 +25.6%

決済処理金額(GMV)

4.6 兆円

前期比 +25.4%

決済処理件数

24 億件

前期比 +22.4%

稼働接続端末台数

(24/3末時点)

96 万台

前期末比 +13万台

2024年3月期 実績 | 前期比較

好調なストック売上の増加により、売上高は前期比**32.4%増**で概ね予想通りの着地
営業利益、経常利益は前期比増、端末等の商品評価損の影響により予想比で△3.1%減
当期純利益は法人税等の計上及び繰延税金資産の取崩により**前期比、予想比ともに減**

※ウェブスペース社の業績は2024年4月から取込みます。2024年3月期第3四半期より連結決算となったため、連結実績において前期比較を記載していません。

(百万円)

	前期比(個別)			予想比(連結)		
	23/3期	24/3期	前期比	予想	24/3期	予想比
売上高	7,831	10,370	32.4%	10,406	10,370	△0.3%
売上総利益	2,562	3,321	29.6%	-	3,321	-
営業利益	560	829	48.1%	802	777	△3.1%
経常利益	535	818	52.8%	797	765	△4.0%
当期純利益	672	637	△5.2%	732	585	△20.0%
EBITDA	2,137	2,441	14.2%	2,395	2,389	△0.2%

※EBITDA：経常利益＋減価償却費＋支払利息

2024年3月期 実績 | 売上高の内訳 前期比較

QR・バーコード精算料や端末販売が牽引し、**前期比大幅増収、概ね予想通りで着地**

センター利用料：接続端末台数が着実に伸長

QR・バーコード精算料：既存加盟店の決済量増加、新規導入加盟店の拡大

登録設定料：20/3期の端末販売特需による売上の繰延期間終了により減少

決済端末販売売上：販売台数の拡大

その他：情報プロセッシング事業(nextore)のスケール化

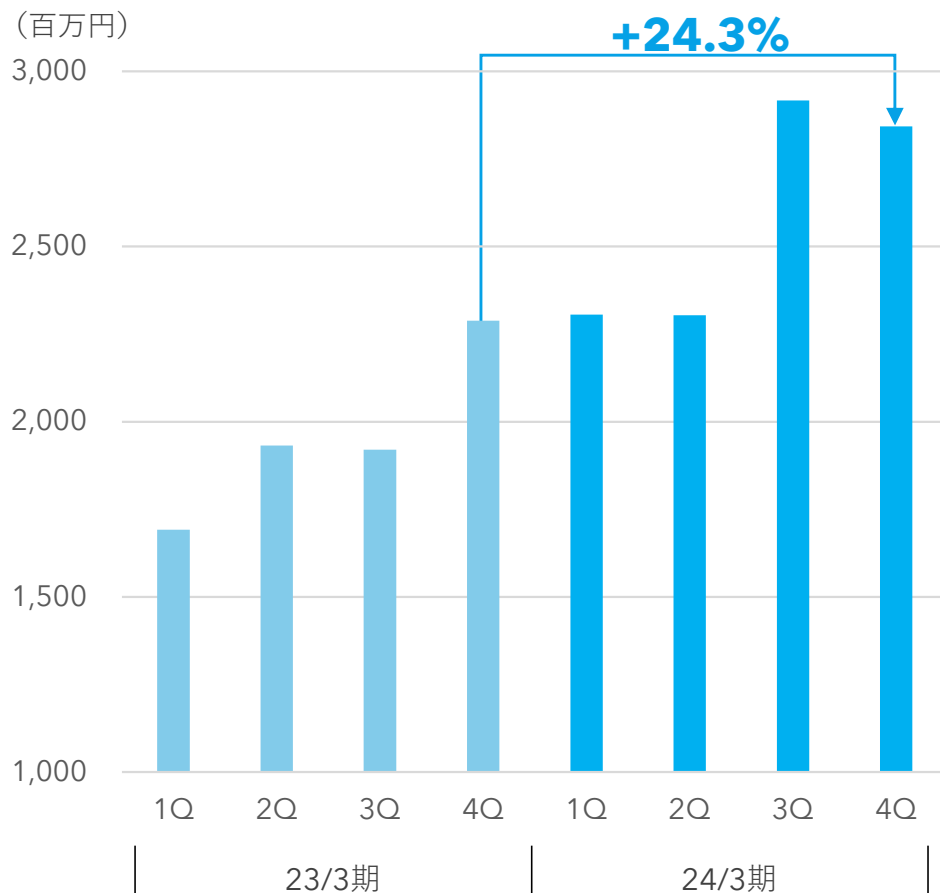
(百万円)

	前期比(個別)			予想比(連結)	
	23/3期	24/3期	前期比	予想	予想比
売上高	7,831	10,370	32.4%	10,406	△0.3%
ストック収入					
(内訳) センター利用料	3,822	4,285	12.1%	4,279	0.1%
QR・バーコード精算料	1,147	2,231	94.5%	2,143	4.1%
登録設定料	647	537	△17.1%	561	△4.3%
フロー収入					
(内訳) 決済端末販売売上	1,360	1,730	27.2%	1,648	5.0%
開発売上	636	861	35.4%	891	△3.4%
その他(nextore他)	216	723	233.8%	881	△17.9%

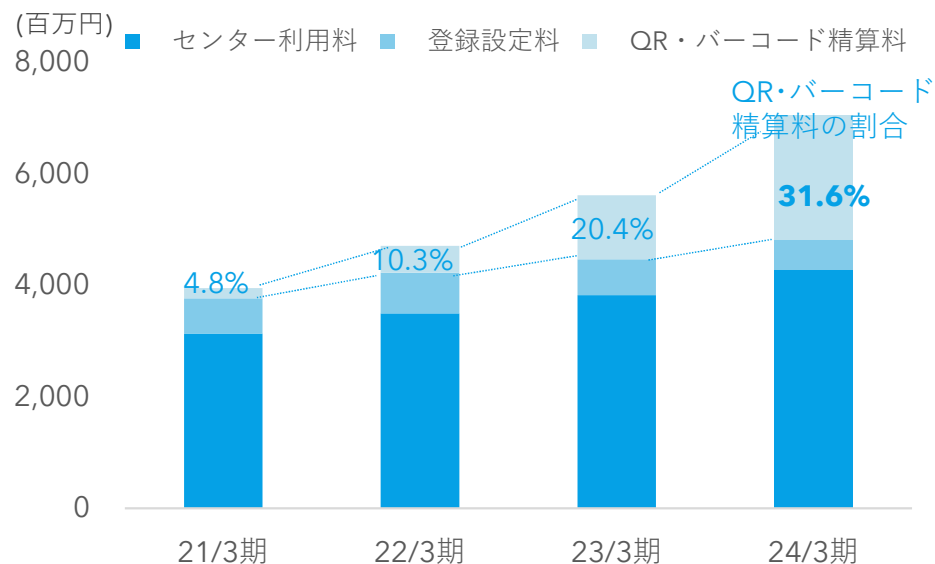
2024年3月期 実績 | 売上高の推移

前年4Q比較では、開発売上やQR・バーコード精算料が牽引し**24.3%の増収**
前四半期比では3Qにnextore端末の販売が集中した結果、**若干の減少**

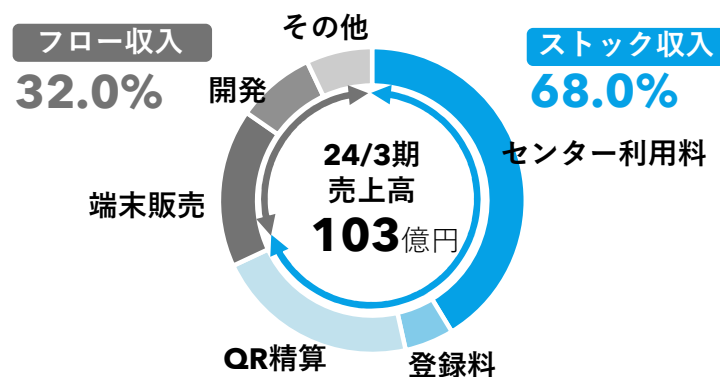
売上高の四半期推移



ストック収入推移



売上構成比率



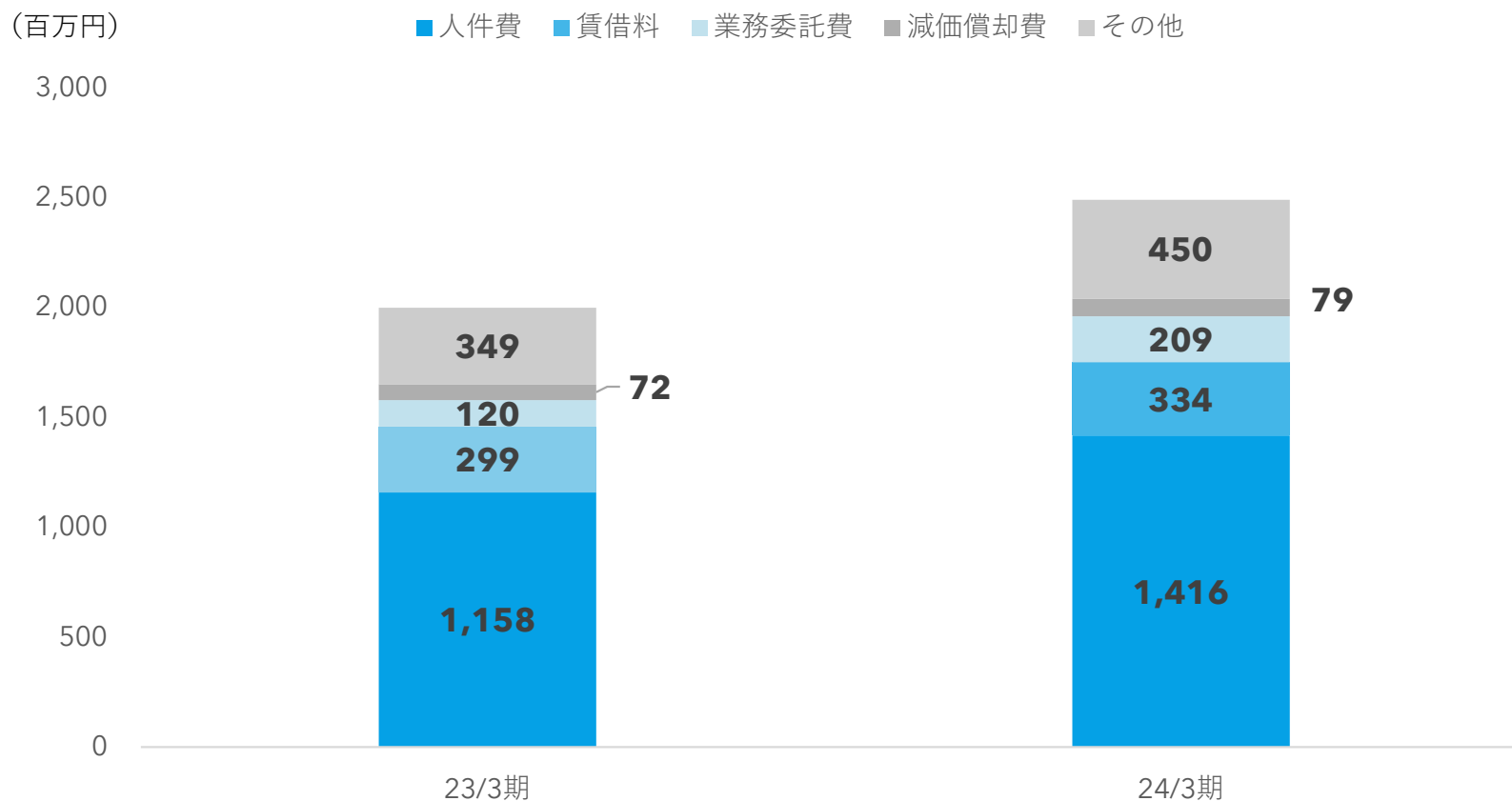
2024年3月期 実績 | 販管費（単体）

人件費：主に人員増加により前期比**22.3%増**

業務委託料：各業務改善プロジェクトにより前期比**74.2%増**

その他費用：支払手数料の増加等により前期比**28.9%増**

販管費

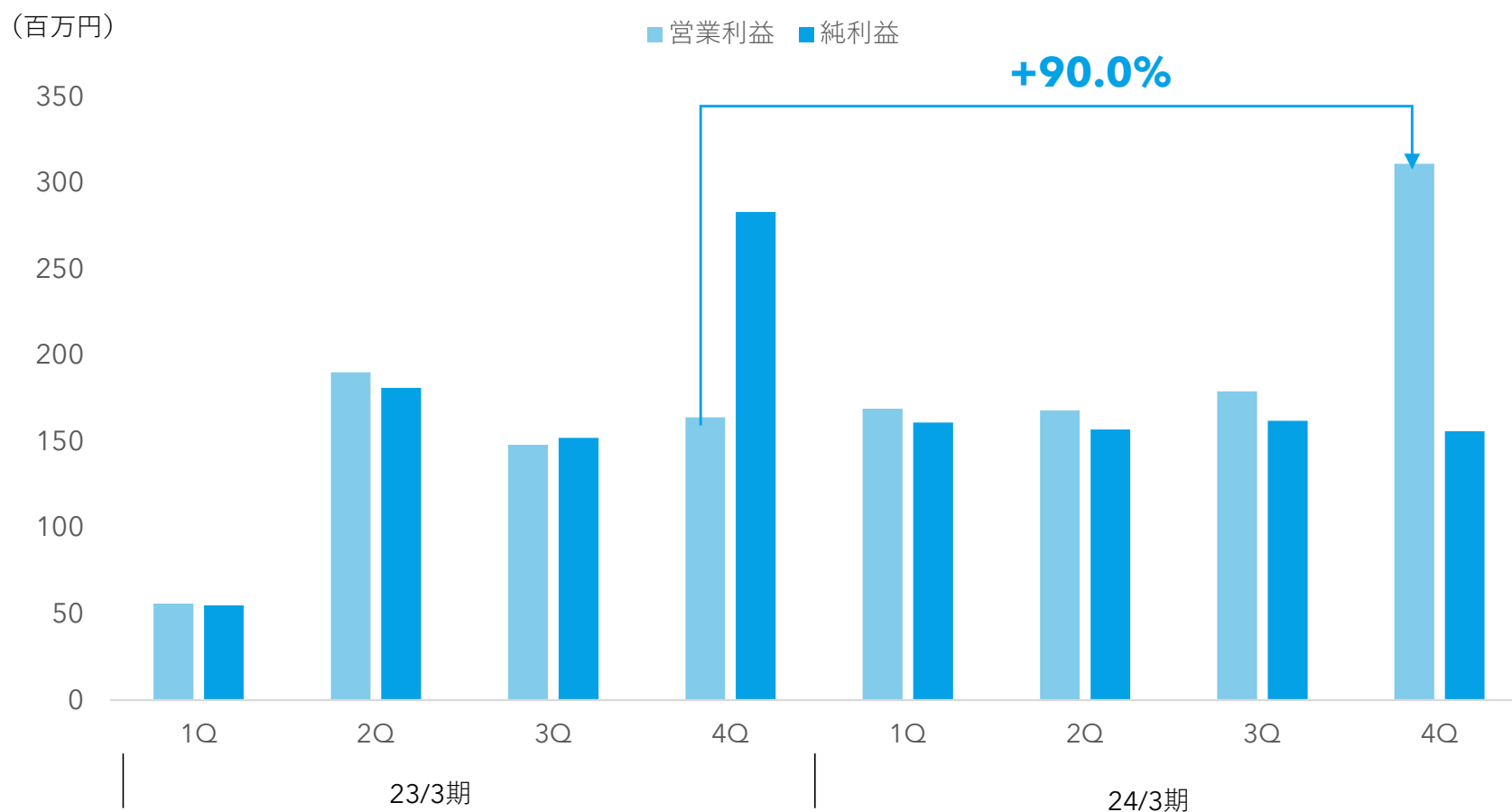


2024年3月期 実績 | 営業利益・純利益の四半期推移（単体）

営業利益は、採算性の高い開発売上の計上が4Qに集中したことで**前四半期比大幅増**

純利益は法人税等の計上及び繰延税金資産の取崩により**減少**

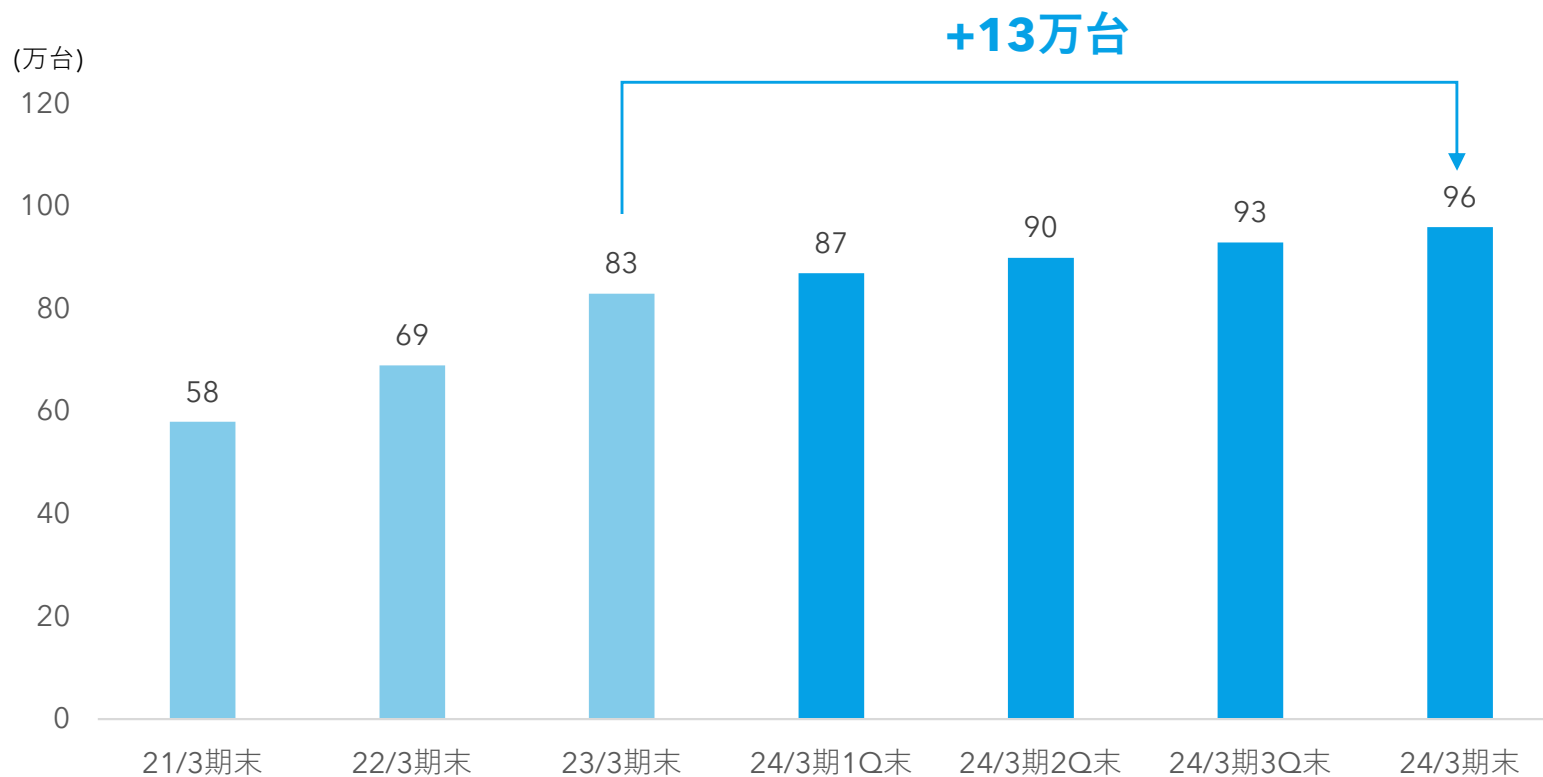
営業利益・純利益の四半期推移



2024年3月期 実績 | オペレーション指標

稼働端末台数は**1万台増/月ペースを維持**

稼働接続端末台数



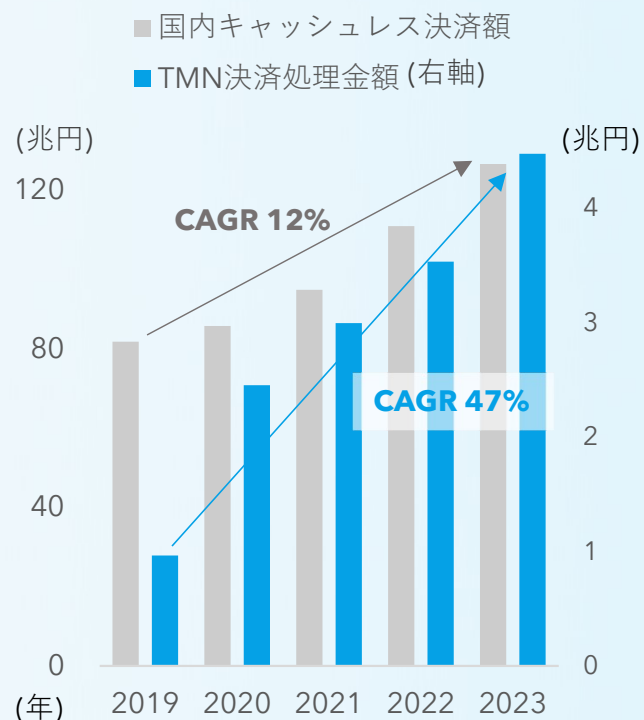
2024年3月期 実績 | オペレーション指標

市場を上回る成長率で拡大

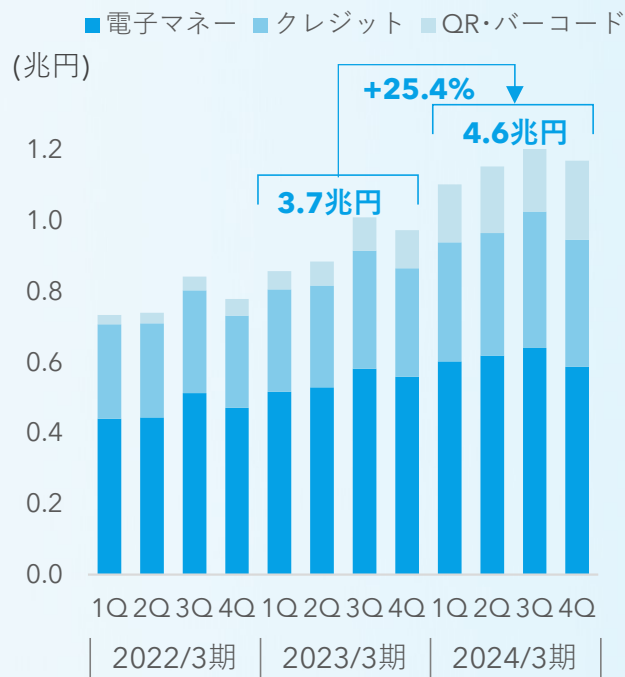
決済処理金額、件数ともに前期比2割以上の増加

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

国内キャッシュレス決済額とTMN決済処理金額(GMV)



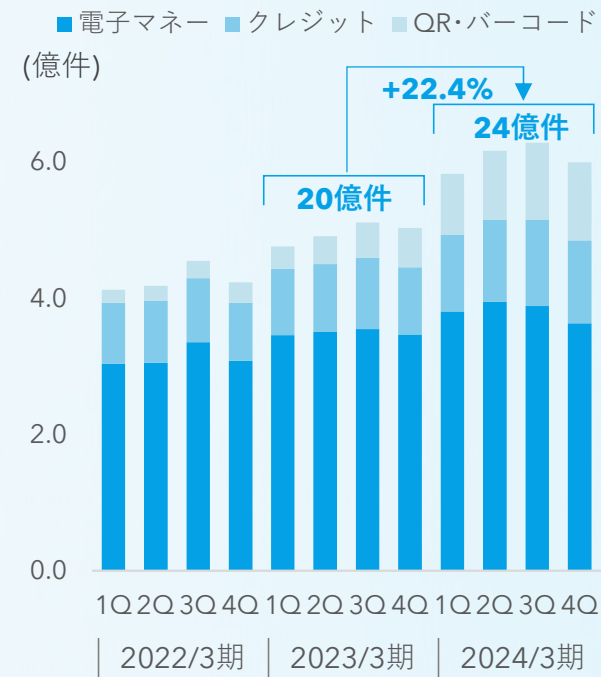
決済処理金額(GMV)



構成比率

2016/3期	100%	0%	0%
⋮			
2022/3期	60%	35%	5%
2023/3期	59%	33%	8%
2024/3期	52%	31%	17%

決済処理件数

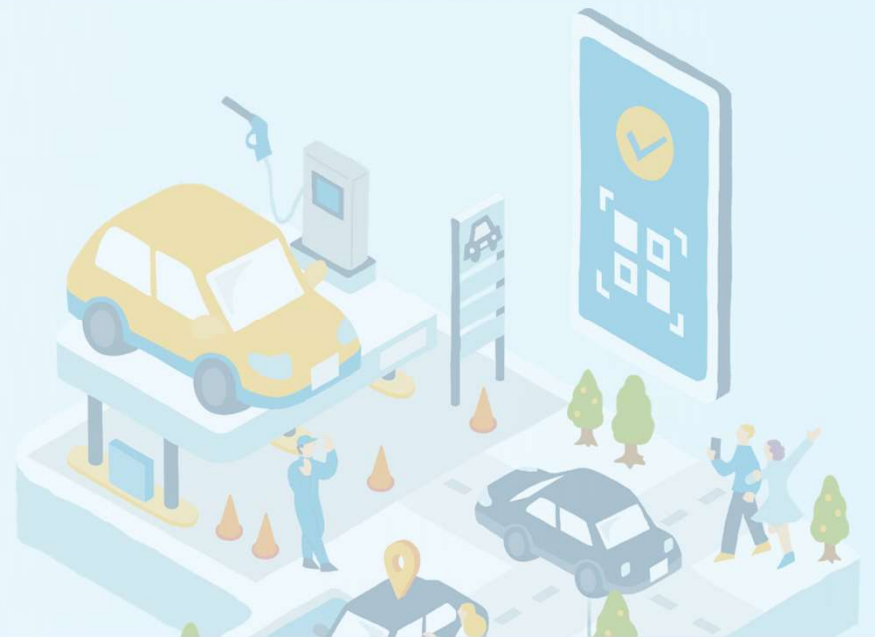


構成比率

2016/3期	100%	0%	0%
⋮			
2022/3期	73%	21%	6%
2023/3期	71%	20%	9%
2024/3期	63%	20%	17%

出所：経産省「2023年のキャッシュレス決済比率を算出しました」2024年3月29日

3 | 2025年3月期 業績予想/2026年3月期 業績目標



2025年3月期 業績予想/2026年3月期 業績目標 | (連結)

2025/3期は既存事業の成長、前期買収したウェブスペース社の売上高が寄与し、大幅な増収となるも、**DC移設等の費用増加により減益となる見込み**

2026/3期は既存事業の成長により増収、DC移設費用剥落等の影響により**過去最高益となる見込み**

(百万円)

	24/3期	25/3期		26/3期	
	実績	予想	前期比	目標	前期比
売上高	10,370	13,645	31.6%	16,109	18.1%
営業利益	777	312	△59.7%	2,075	563.4%
経常利益	765	286	△62.6%	2,053	616.8%
当期純利益	585	235	△59.7%	1,508	540.0%
EBITDA	2,389	2,526	5.8%	5,030	99.1%

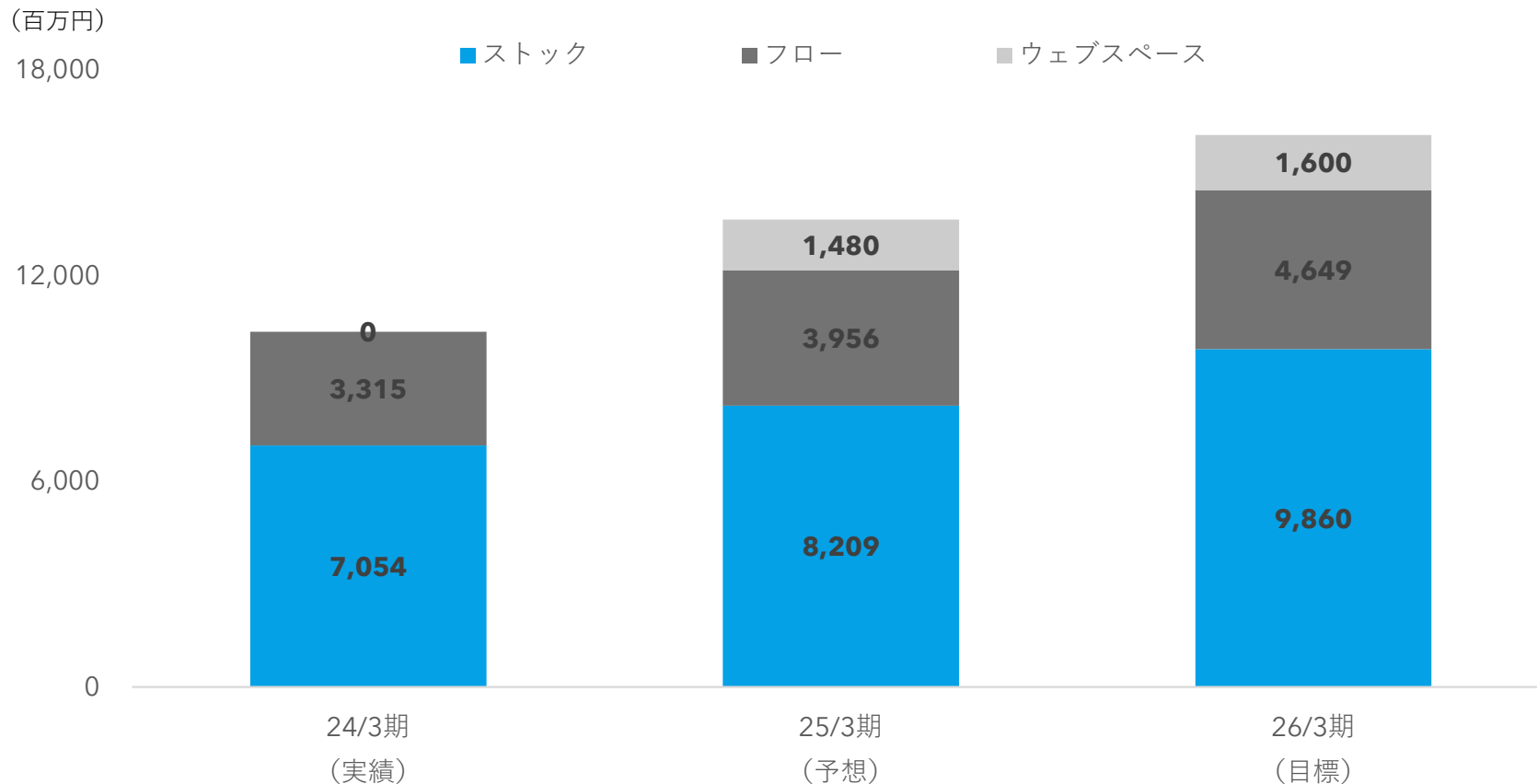
2025年3月期 業績予想/2026年3月期 業績目標 | 売上高推移

■ **ストック収入**：QR・バーコード精算料、センター利用料の拡大

■ **フロー収入**：情報プロセッシングのクラウドPOSを中心に拡大

■ **ウェブスペース社**：既存事業の成長、シナジー効果により着実に成長

売上高（ストック・フロー）

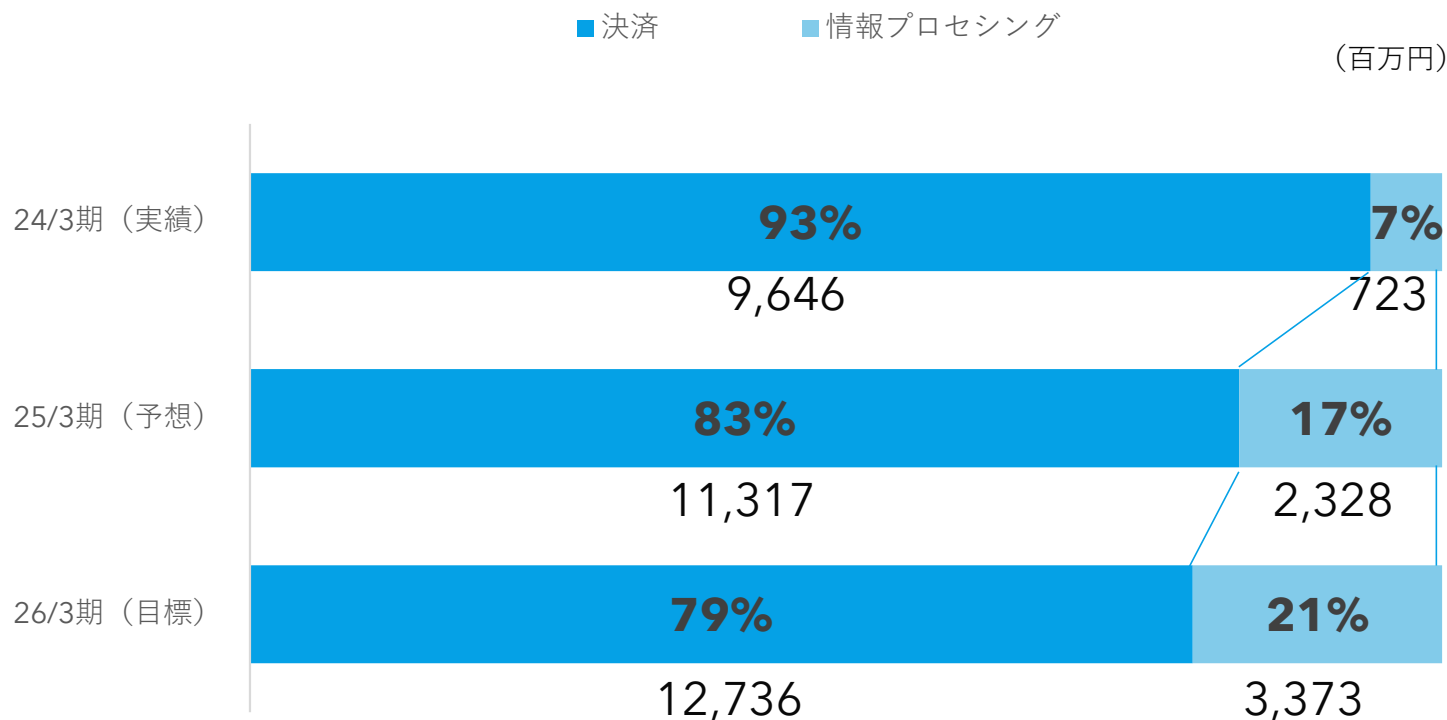


2025年3月期 業績予想/2026年3月期 業績目標 | 売上高推移

■ **決済**：QR・バーコード精算料、センター利用料が牽引し成長

■ **情報プロセッシング**：クラウドPOSの大型加盟店導入により拡大
子会社事業の成長、シナジー効果により着実に成長

売上高（決済・情報プロセッシング） 構成比

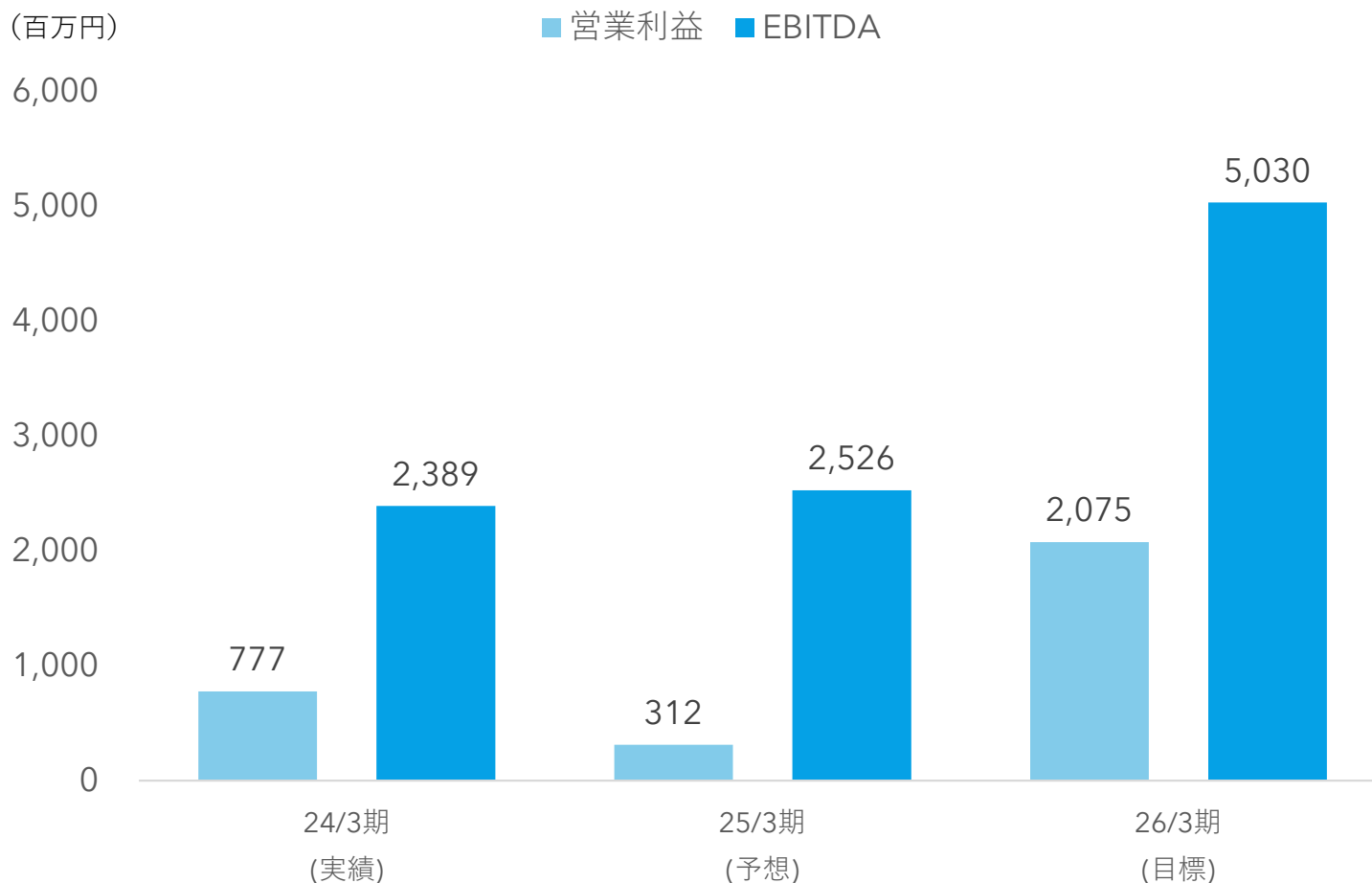


2025年3月期 業績予想/2026年3月期 業績目標 | 営業利益、EBITDA推移

2025/3期はDC移設等の費用増加により**減益**となる見込み

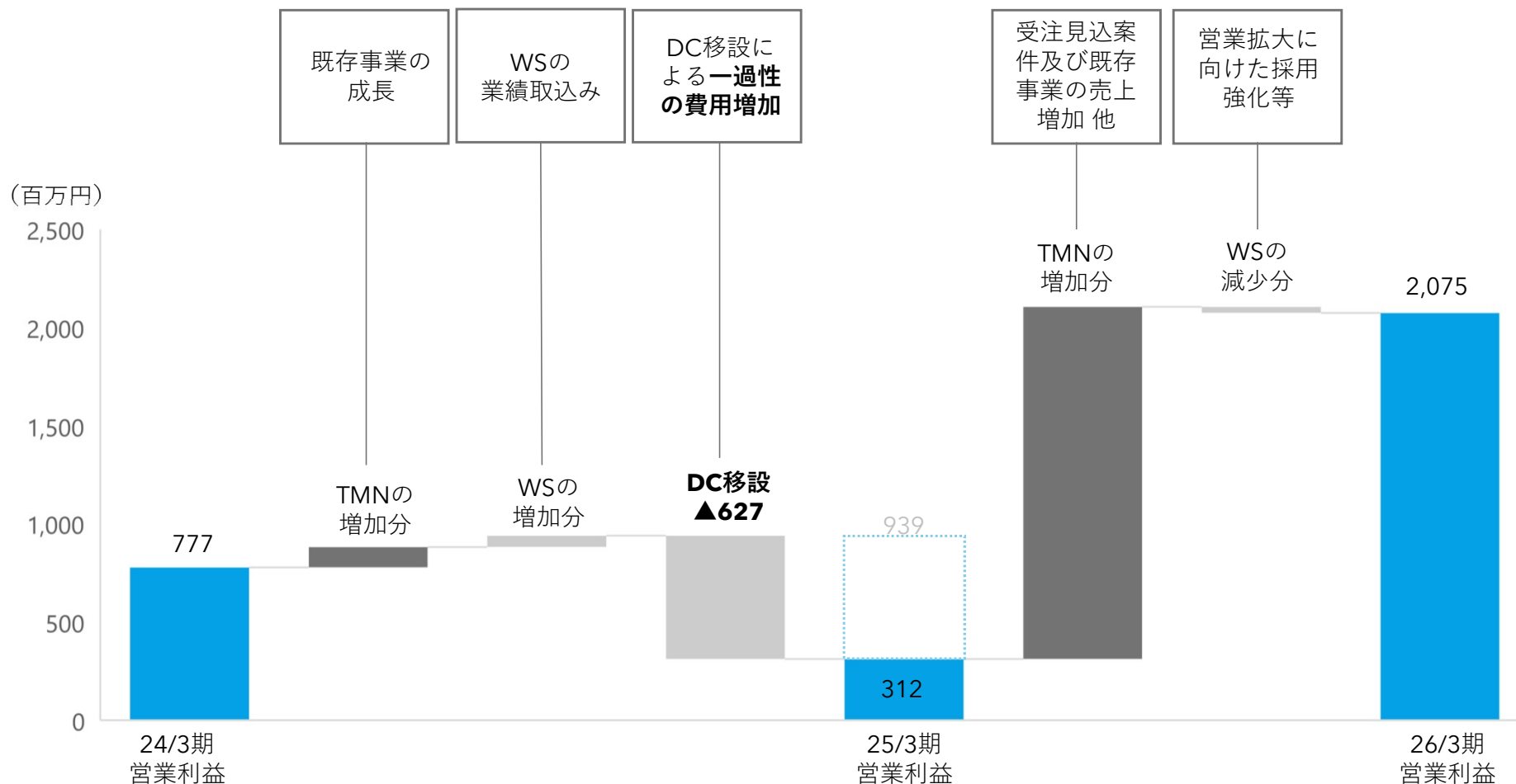
2026/3期はDC移設費用が剥落するとともに、大型見込案件の増加により、**過去最高益を目指す。**

営業利益・EBITDA推移



2025年3月期 業績予想/2026年3月期 業績目標 | 営業利益の増減

- 2025/3期 DC(データセンター)移設等の費用増加により**減益**となる見込み
WS(ウェブスペース)の業績への取込みが開始されるが影響は軽微
- 2026/3期 DC移設費用が剥落するとともに、大型見込案件の増加により
過去最高益を目指す。



2025年3月期 業績予想/2026年3月期 業績目標 | データセンター移設について

2025年3月期中にデータセンターの移設を行う

移設の目的

- ・ サービス、事業規模の拡大に伴う取扱い**データ量の増加への対応**
- ・ 拡張性、迅速性等の向上に向け**アーキテクチャの刷新**
- ・ **BCP対策の強化**

(現行のデータセンターは2025年3月で閉設予定)

目指す姿

今後の持続的な成長を可能とする処理能力を確保する

安定性 | 安定的なサービス提供

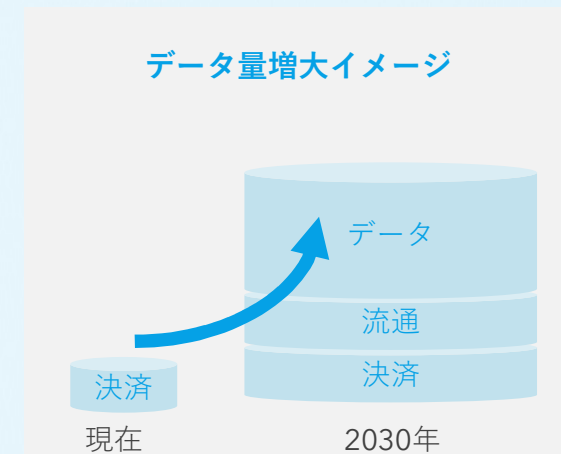
拡張性 | 新サービスにも柔軟に対応

迅速性 | リアルタイムサービス提供

利便性 | BtoC向けの可視性・操作性

セキュリティ | 安心・安全なサービス提供

環境配慮 | 消費電力の低減、グリーンエネルギーの活用



4 | 成長戦略と取組み状況



成長戦略と取組み状況 | 情報プロセッシングに取り組む意義

さまざまな課題への解決を目指し情報プロセッシングを推進する

人口減少・デジタル化の流れ・ESG

社会課題

- ・ 働き手不足を補う
生産性の向上
- ・ 地域社会の持続性

情報管理の厳格化

IT人材の増強/IT投資増加

システムクラウド化による柔軟性の確保

流通業界の課題

- ・ 競争力の向上
- ・ 人材確保
- ・ 電子決済手数料増加

BtoBからBtoCへ

より効果的なマーケティング

サプライチェーンの最適化

TMNの課題

- ・ 持続的な成長に向け
新たな収益源の確保
- ・ 高収益な事業領域の開拓

ITサービスから金融サービスへ

決済サービスに新たな付加価値

集まるビッグデータの活用

情報プロセッシング

毎日のデータがつながる時、

社会は強くなる。

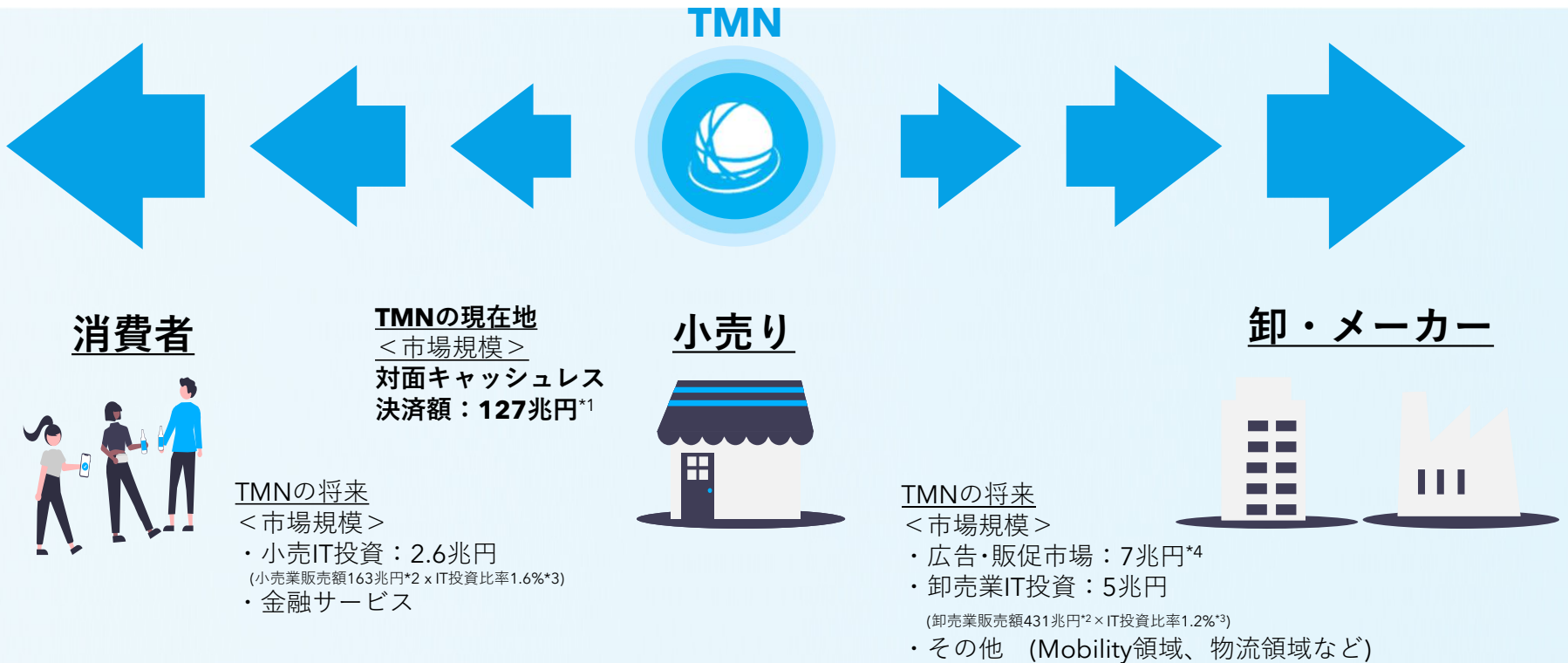
Transaction for social action.

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

- ・ 流通事業者には、新たな収益とコスト削減策を提供
- ・ メーカーには、ダイレクト消費者マーケティングツールを提供

成長戦略と取組み状況 | 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



【社会的背景】

小売に求められるIT活用のレベルは年々上昇し、対応が急務。

- ・労働人口減に伴う働き手不足を補うための生産性向上
- ・効果的なマーケティングによる競合との差別化
- ・社会的要請に伴う会員情報管理の厳格化等

【社会的背景】

情報の整流化、効果の可視化が進んでおらず、効率化の余地が多分にある。

- ・広告費・販促費は年々肥大化し、メーカーの収益を圧迫
- ・在庫不足や在庫過多など無駄なコストや売り逃しが発生

*1：経産省「2023年のキャッシュレス決済比率を算出しました」2024/3/29

*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

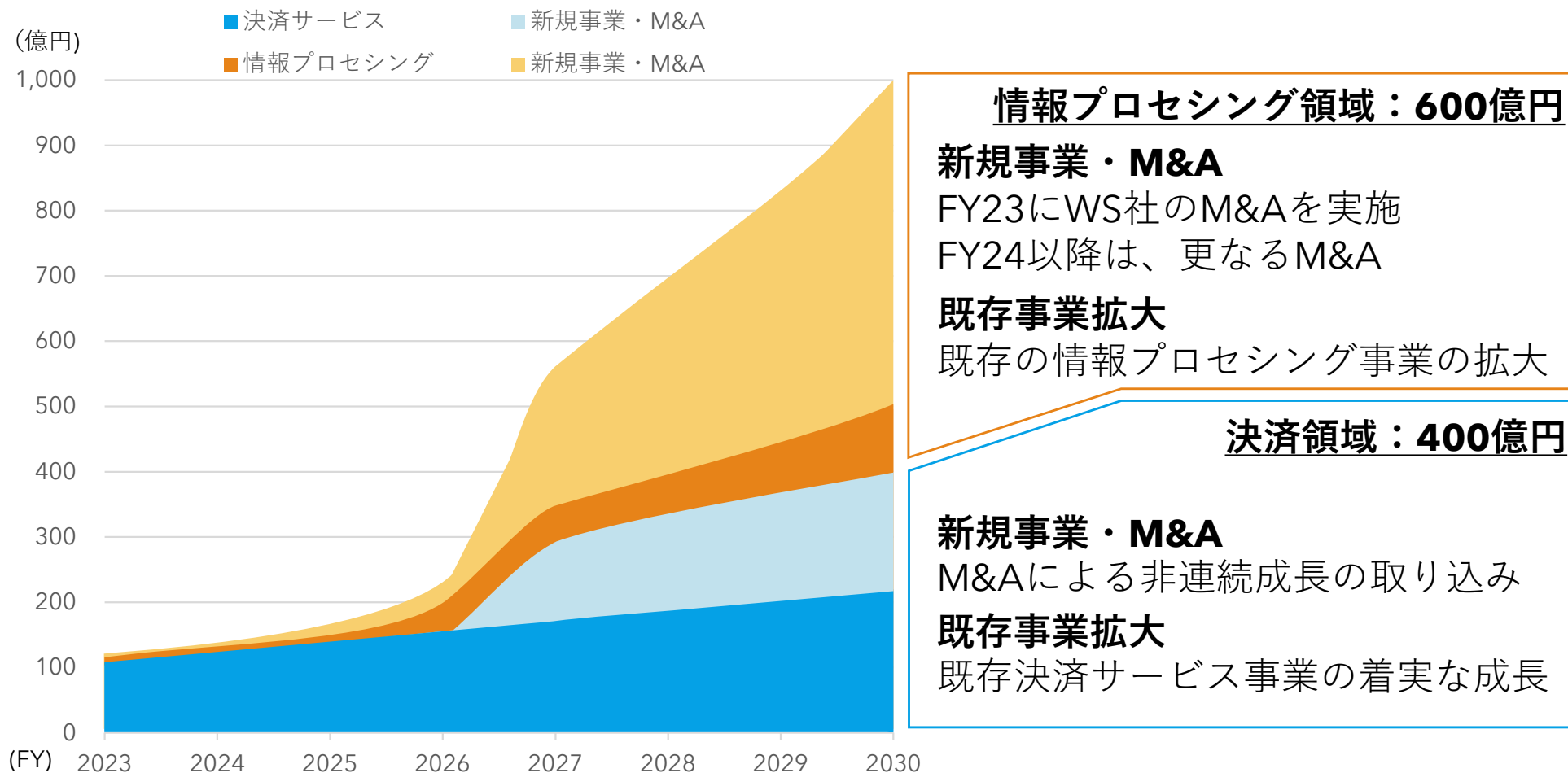
*4：総務省「平成21年版 情報通信白書」広告費とセールスプロモーション費用合計

成長戦略と取組み状況 | 2030年のあり姿

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)



成長戦略と取組み状況 | 決済サービス事業の拡大

接続端末台数の面的拡大と、決済処理量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

新規大型加盟店獲得、
決済事業者との協業により
接続端末台数拡大

稼働接続台数

13万台増

前期末比

領域拡大施策

金融機関(コンビニATM)、公共交通(大手私鉄他)、医療機関(総合病院)、物流事業者(SGムービング)など流通事業者以外にも領域を拡大

【市場規模イメージ】



決済量の拡大

クロスセル

電子マネーサービス提供先に
クレジットやQR・バーコード
サービスを追加導入

決済処理金額

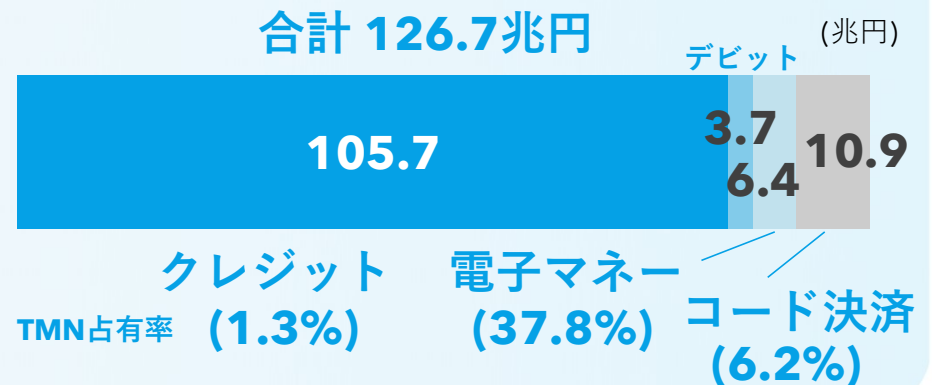
25.4%増

前期比

QR・バーコード決済量拡大

-取扱いブランド追加(AEON Pay)
-QR・バーコードサービス5社(スーパー、飲食店、駐車場ほか)に導入

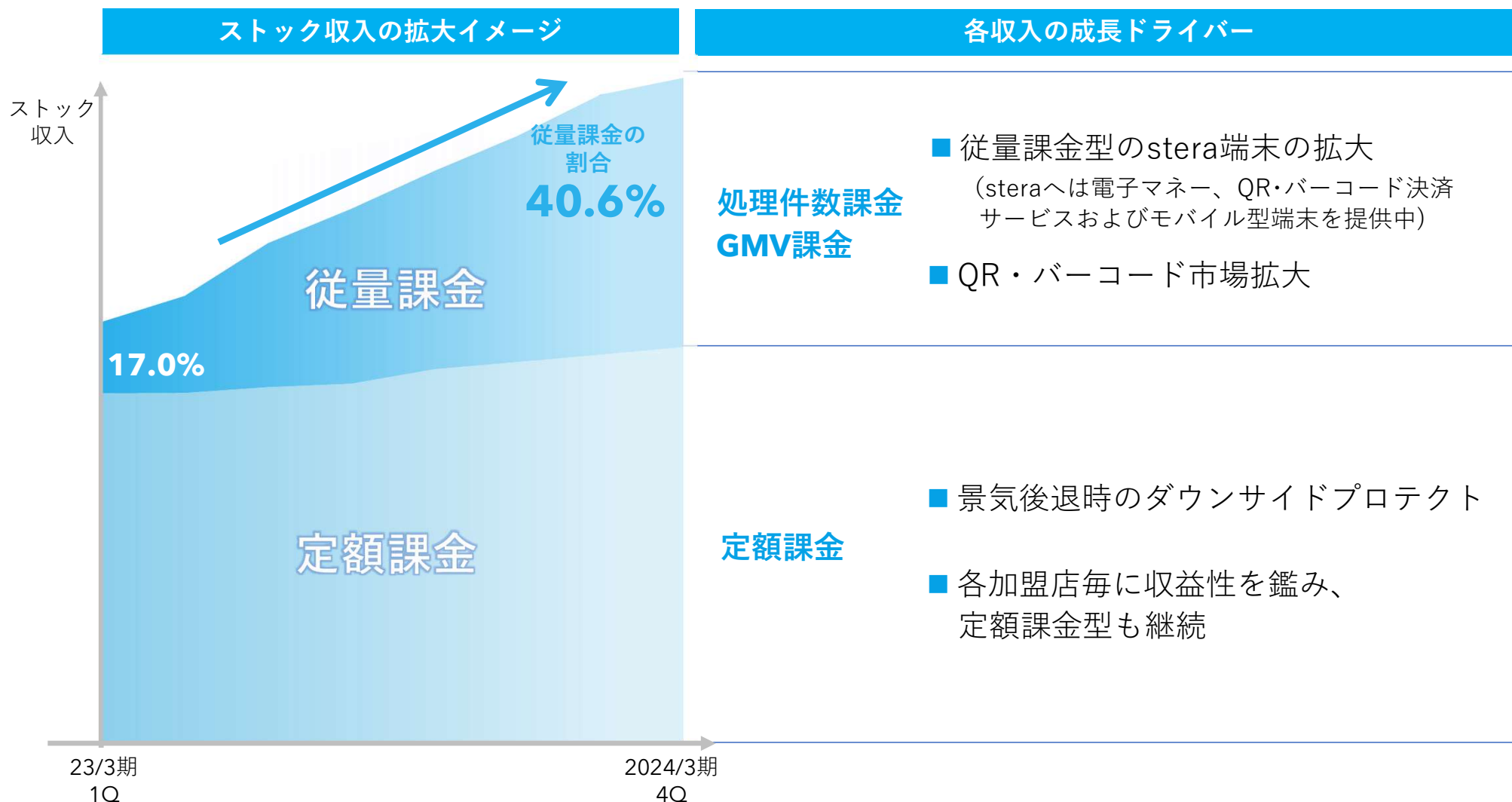
【市場規模】2023年 国内キャッシュレス決済額^{*4}
とTMNの占有率()内



*1: 2024年3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「2023年のキャッシュレス決済比率を算出しました」2024年3月29日

成長戦略と取組み状況 | 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



※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

成長戦略と取組み状況 | 情報プロセシングの世界観

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等さまざまなサービスの提供を通じデータを集約



店舗の高度化



プリペイド・ポイント

リッチな消費体験

データを活用するサービス

情報プロセシング

データ保全

あずかる

データ連携

つなげる

データ分析

みつけだす

可視化

販促

インキュベーション

ファイナンス

成長戦略と取組み状況 | 情報プロセッシング事業の拡大

各サービスのマネタイズ・スケール化に向け取組み加速

提案~実証実験中

商用化準備中

サービス拡大中

RXクラウド

調剤薬局向けDXサービス



- ✓ ドラッグストア併設の調剤薬局へ提案中

クラウドPOS

クラウド型POSシステム



- ✓ 大型加盟店への導入準備
- ✓ 複数のコンペに参加

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

- ✓ 業務アプリの配信開始

モビリティ

公共交通のDX化支援



- ✓ 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

Data Hub

情報プロセッシングの根幹となるデータサービス



- ✓ TMN×三菱食品×コープこうべ三社共同でデータ活用

ウェブスペース

リテールソリューションサービス

- ✓ 収納代行の面拡大
- ✓ グループシナジーの創出

MD次世代化

サプライチェーンの改善

- ✓ 仕入れ効率化に関するサービス検討および提案を開始

マーケティングツール

VOC取得による効果的な商品開発・販促

- ✓ メーカーと共同でマーケティング効果の検証

ハウスプリペイド

店舗オリジナル電子マネー

- ✓ スーパーにテスト導入



成長戦略と取組み状況 | 情報プロセシングのサービス一例

クラウドPOS

大型加盟店へ導入準備中

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

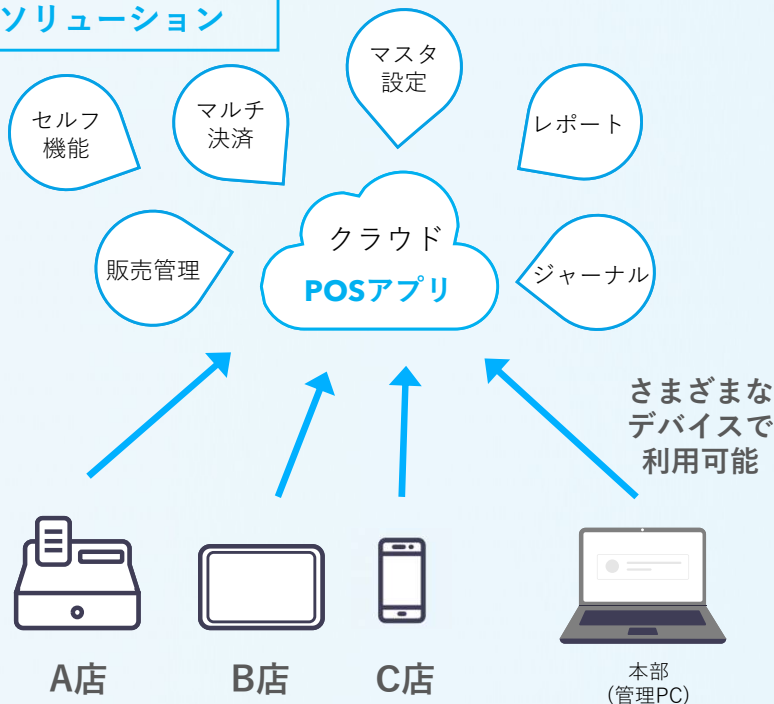
ペイン/ニーズ



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



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

5 | Appendix



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



Appendix | 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	286名（2024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
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

三菱商事株式会社
ビーウィズ株式会社
東京大学



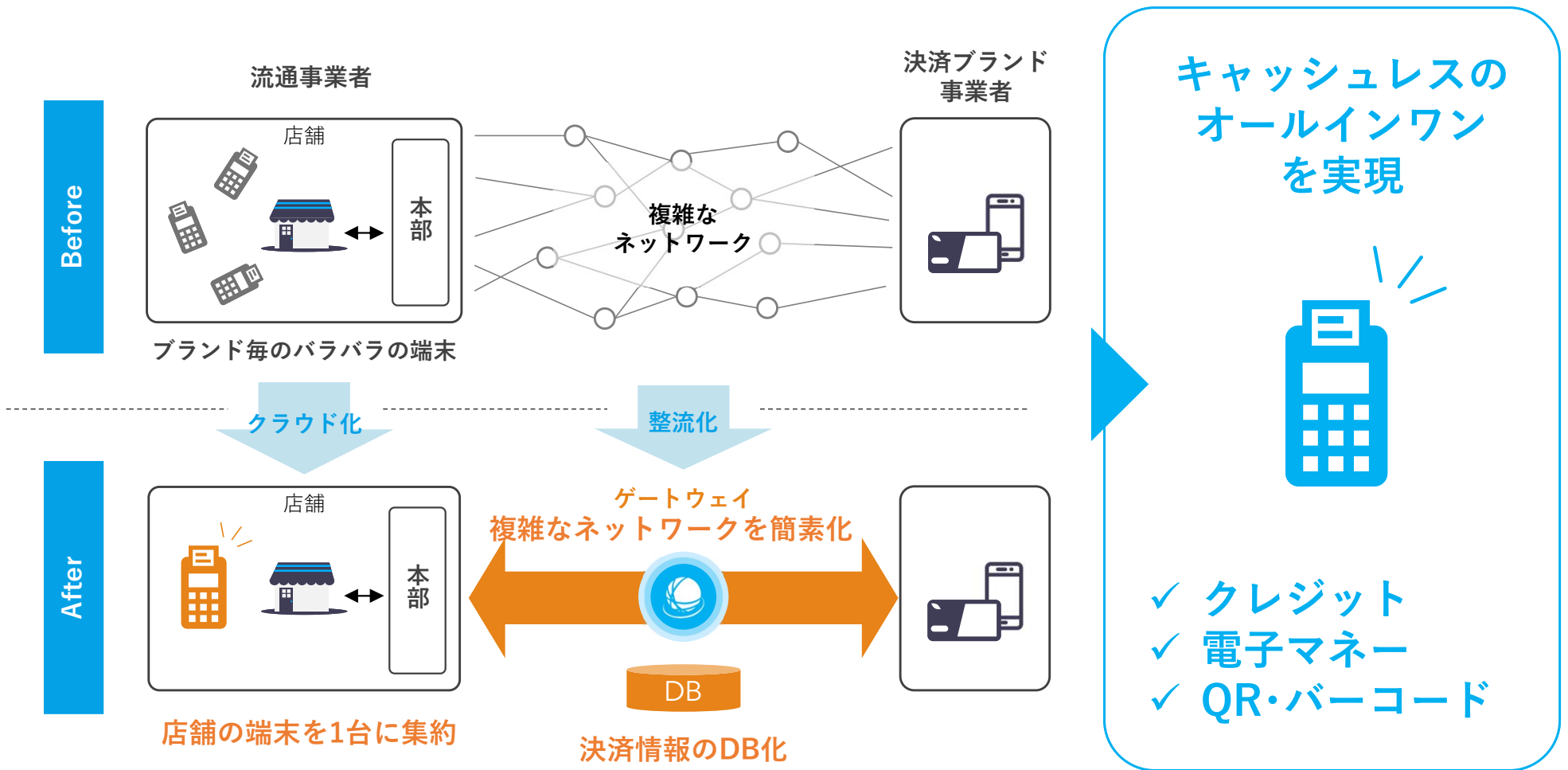
西脇 徹

専務取締役
管理本部長

野村證券株式会社
株式会社産業革新投資機構
慶応義塾大学

Appendix | 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



Appendix | 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

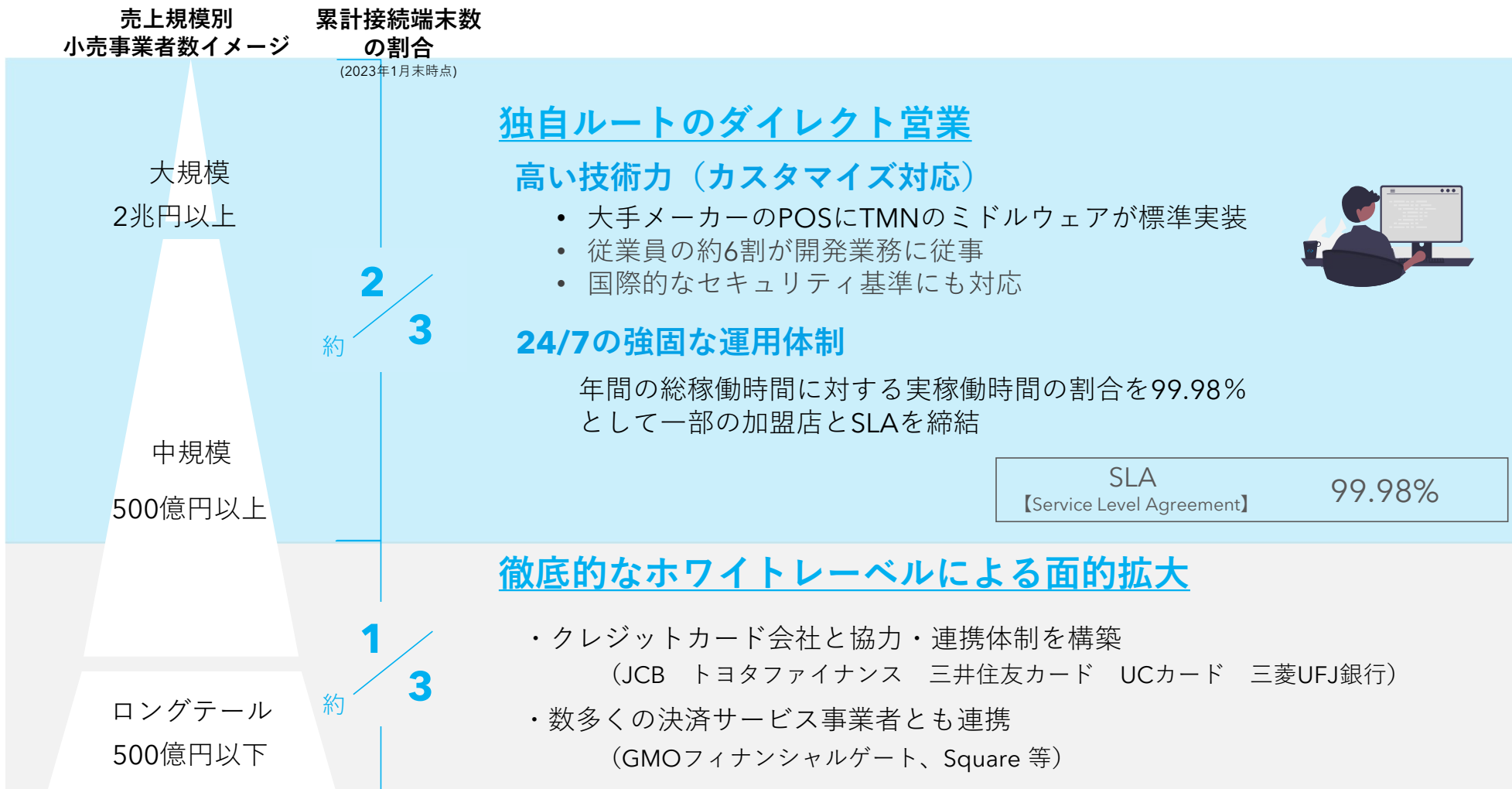
多くの消費者が利用している汎用電子マネーサービスをフックに加盟店を拡大業界最多レベルのブランドに対応したワンストップソリューションを強みに、高いスイッチングコストと合わせ、低い解約率を維持



Appendix | 顧客及び事業規模に応じた営業・サポート体制

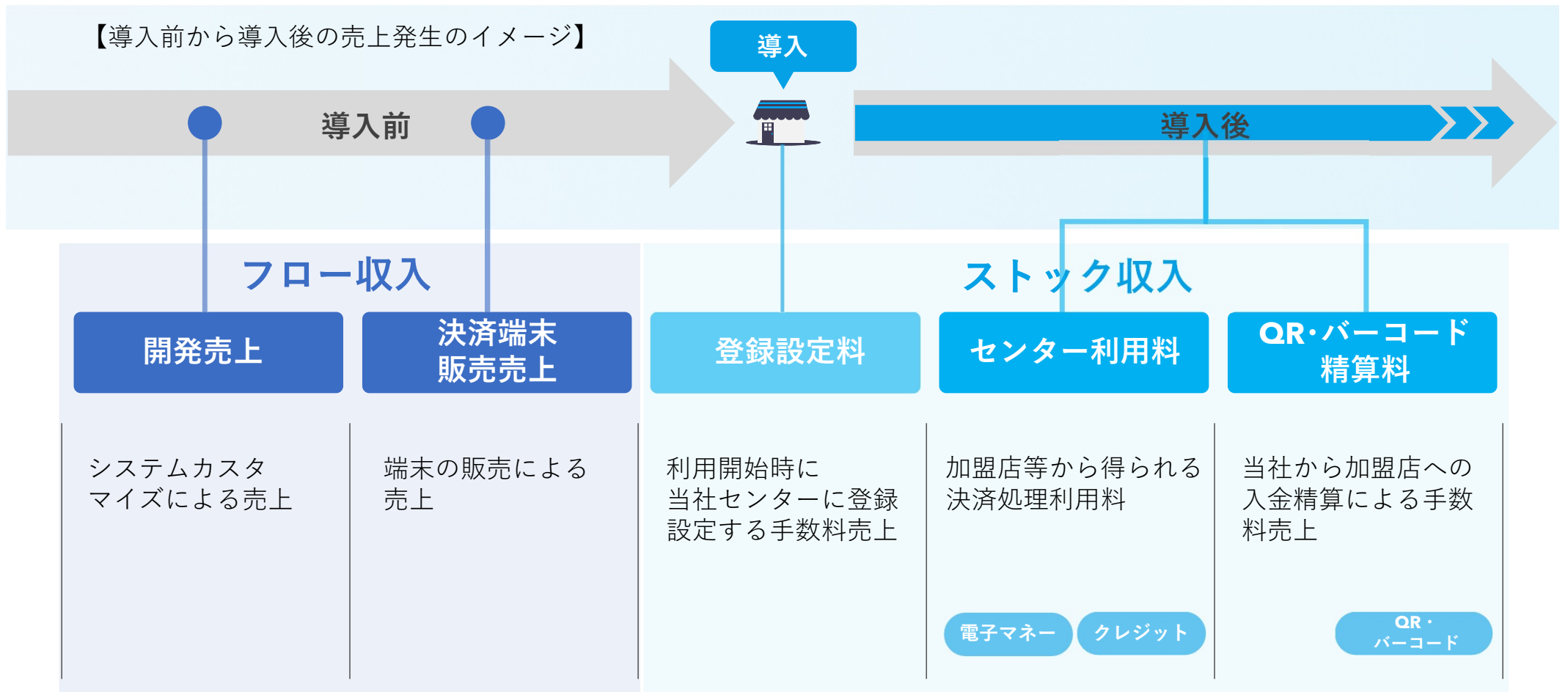
強固な顧客基盤をもつクレジットカード会社と協力・連携体制を構築

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



Appendix | 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



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)

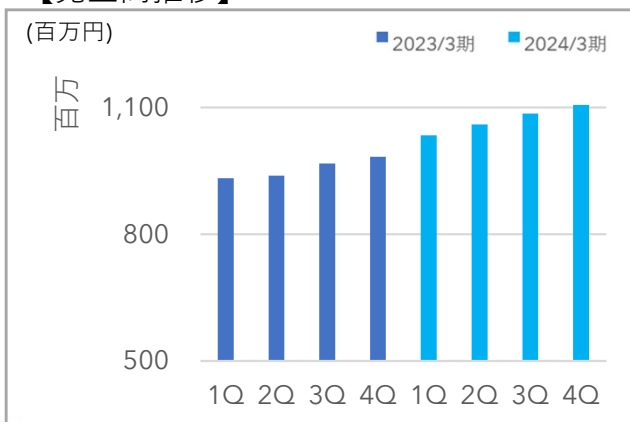
【主な原価構成要素】

- ・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

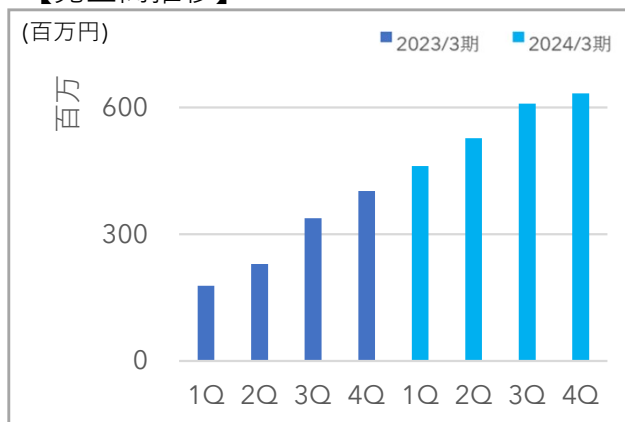
従量課金
(各サービスのGMV×手数料率)

【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

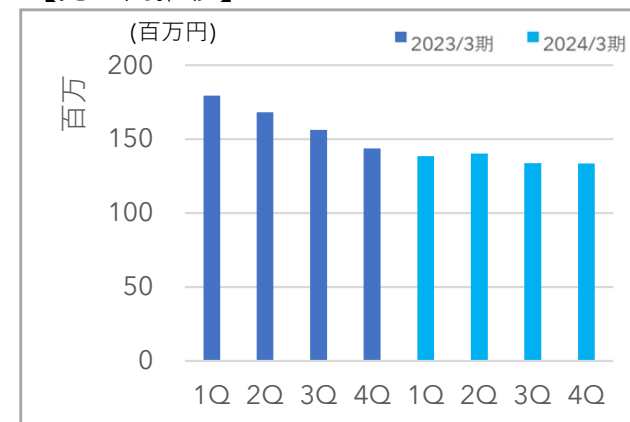
【主な原価構成要素】

- ・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

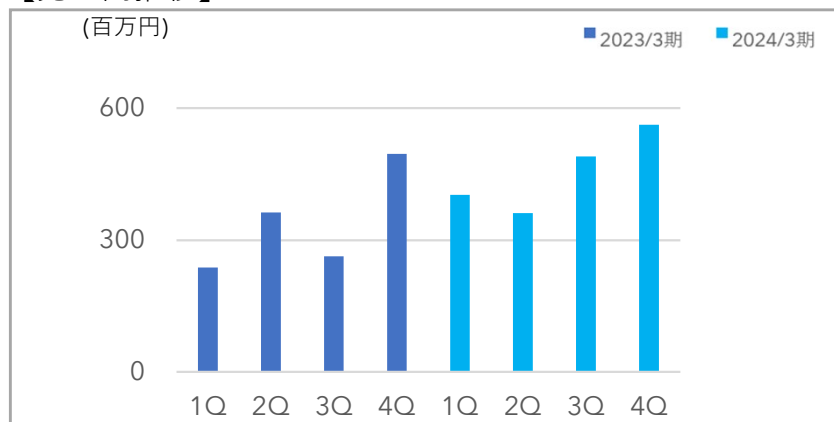
- 【主な原価構成要素】
・仕入れ、人件費

【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)

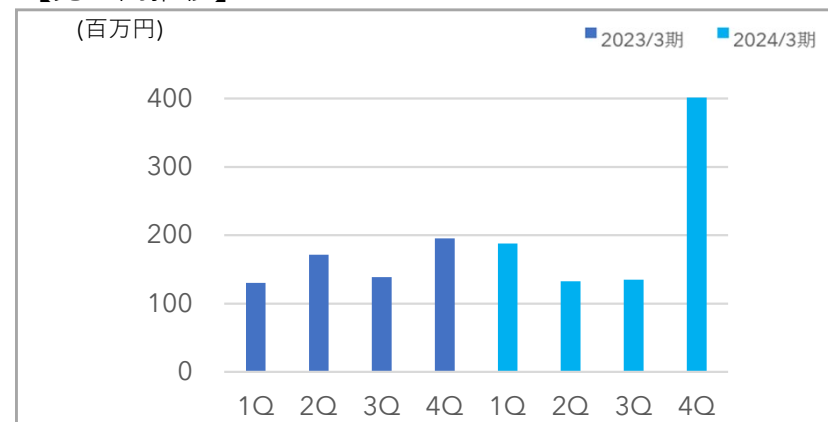
【主な内容】

- ・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：2020/3期～2024/3期

(単位：百万円)

	20/3期	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期
売上高	8,169	6,451	7,139	7,831	10,370
(売上内訳)					
センター利用料	2,367	3,133	3,496	3,822	4,285
登録設定料	1,209	631	728	647	537
決済端末販売売上	3,266	1,459	1,364	1,360	1,730
開発売上	1,116	820	897	636	861
QR・バーコード精算料	22	188	486	1,147	2,231
その他	188	216	165	216	723
売上総利益	2,862	1,915	2,279	2,562	3,321
販管費	1,219	1,760	1,568	2,002	2,492
営業利益	1,643	154	711	560	829
経常利益	1,648	158	712	535	818
当期純利益	1,110	98	△ 385	672	637
(調整項目)					
減価償却費	1,016	1,206	1,463	1,601	1,615
その他	1	1	4	0	8
EBITDA	2,666	1,367	2,180	2,137	2,441

* 「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：2023/3期1Q～2024/3期4Q

(四半期会計期間数値)

(単位：百万円)

	23/3期 1Q	23/3期 2Q	23/3期 3Q	23/3期 4Q	24/3期 1Q	24/3期 2Q	24/3期 3Q	24/3期 4Q
売上高	1,691	1,932	1,919	2,287	2,305	2,304	2,917	2,842
(売上内訳)								
センター利用料	932	938	967	983	1,033	1,059	1,085	1,105
登録設定料	179	168	156	142	138	140	133	124
決済端末販売売上	238	363	266	492	402	361	489	476
開発売上	130	171	138	195	187	132	135	406
QR・バーコード精算料	167	229	338	412	461	527	609	633
その他	42	60	52	61	81	82	463	95
売上総利益	494	667	624	775	789	763	790	977
販管費	437	477	476	611	620	595	611	665
営業利益	56	190	148	164	169	168	179	311
経常利益	56	191	149	137	162	169	180	305
当期純利益	55	181	152	283	161	157	162	156
(調整項目)								
減価償却費	407	410	384	399	389	396	403	425
その他	0	0	0	0	0	0	0	8
EBITDA	464	601	533	536	552	565	583	739

※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値です。

*「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月期実績 | 財政状態（単体）

（単位：百万円）

	23年3月期	24年3月期
資産の部		
流動資産	4,614	7,388
固定資産	5,194	9,363
資産合計	9,808	16,751
負債の部		
流動負債	4,733	4,067
固定負債	118	1,802
負債合計	4,852	5,869
純資産の部		
純資産合計	4,956	10,882
負債純資産合計	9,808	16,751

< 主な要因 >

資産	対前期末	+ 6,943
現金及び預金		+ 1,715（主に新株式発行による払込収入）
有形リース資産		+ 782（主に新DC資産取得による増）
無形固定資産		+ 1,864（主にソフトウェア仮勘定による増）
子会社株式		+ 938（WS社の株式取得による増）
負債	対前期末	+ 1,017
預り金		△1,177（主にQR・バーコード精算の支払サイトの変更による減）
未払金		+ 320（主に新DC移設費用による増）
長期リース債務		+ 1,350（主に新DC資産取得による増）
長期未払金		+ 321（新DC資産取得による支払委託）
純資産	対前期末	+ 5,926
資本金		+ 2,597（増資及び新株予約権の行使）
資本剰余金		+ 2,597（増資及び新株予約権の行使）
利益剰余金		+ 637（当期純利益の計上）

※DC：データセンター WS社：ウェブスペース（株）

Appendix | 2025年3月期 業績予想/2026年3月期 業績目標 | 売上高増減内訳 (連結)

ストック収入：QR・バーコード精算料、センター利用料の拡大

フロー収入：情報プロセシングのクラウドPOSを中心に拡大

ウェブスペース社：既存事業の成長、シナジー効果により着実に成長

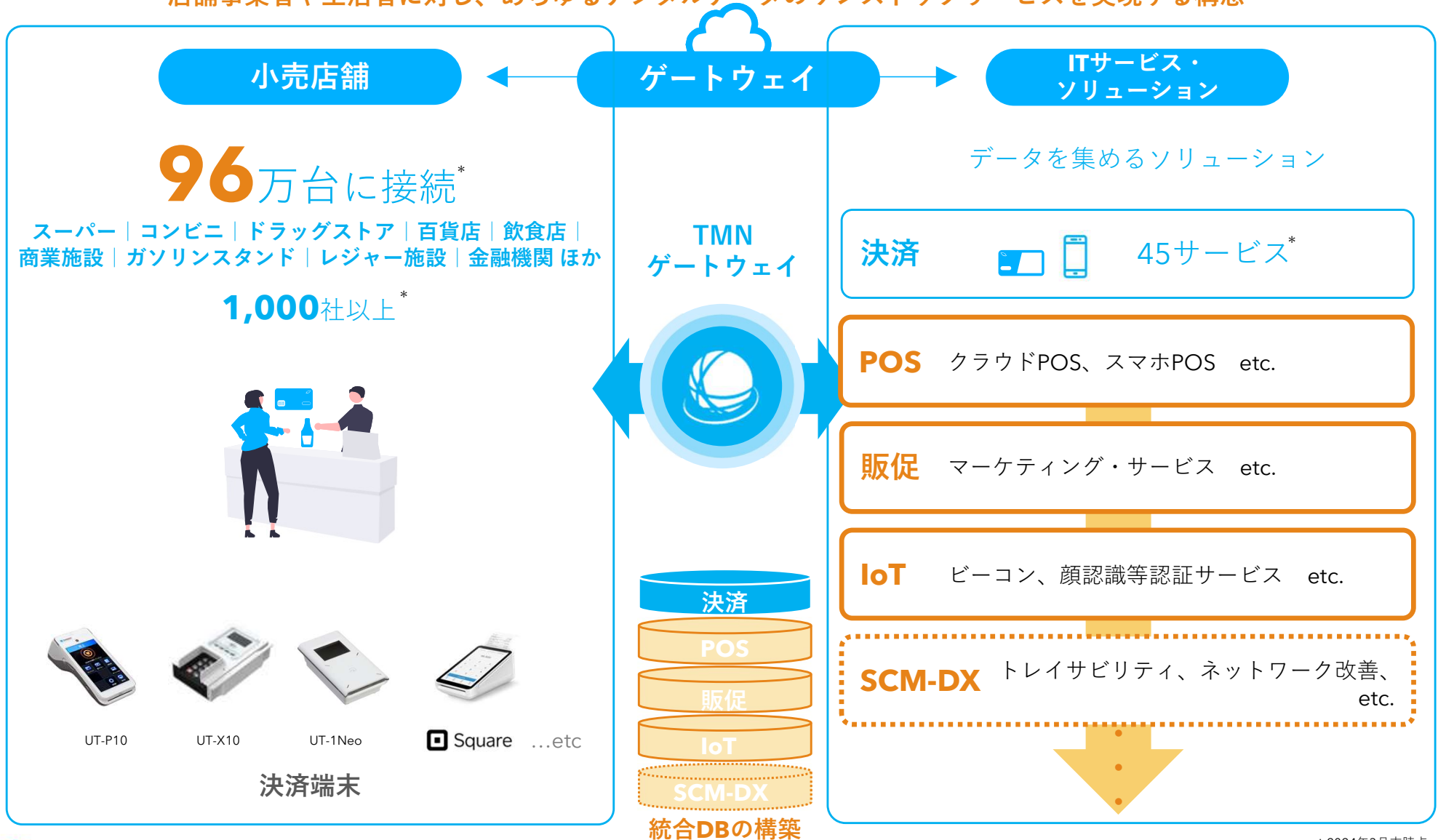
(百万円)

	24/3期	25/3期		26/3期	
	実績	予想	前期比	目標	前期比
売上高	10,370	13,645	31.6%	16,109	18.1%
ストック収入					
(内訳) センター利用料	4,285	4,684	9.3%	5,209	11.2%
QR・バーコード精算料	2,231	3,021	35.4%	4,052	34.1%
登録設定料	537	505	△6.0%	599	18.6%
フロー収入					
(内訳) 決済端末販売売上	1,730	2,358	36.3%	1,997	△15.3%
開発売上	861	648	△24.7%	780	20.4%
その他 (情報プロセシング他)	723	949	31.3%	1,872	97.3%
ウェブスペース	—	1,480	—	1,600	8.1%

Appendix | 電子決済GW企業から情報プロセッシング企業へ

電子決済サービスの事業基盤をベースに、購買・行動を捕捉する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」へ

店舗事業者や生活者に対し、あらゆるデジタルデータのワンストップサービスを実現する構想



* 2024年3月末時点

Appendix | 情報プロセシングのサービス - nextore -

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

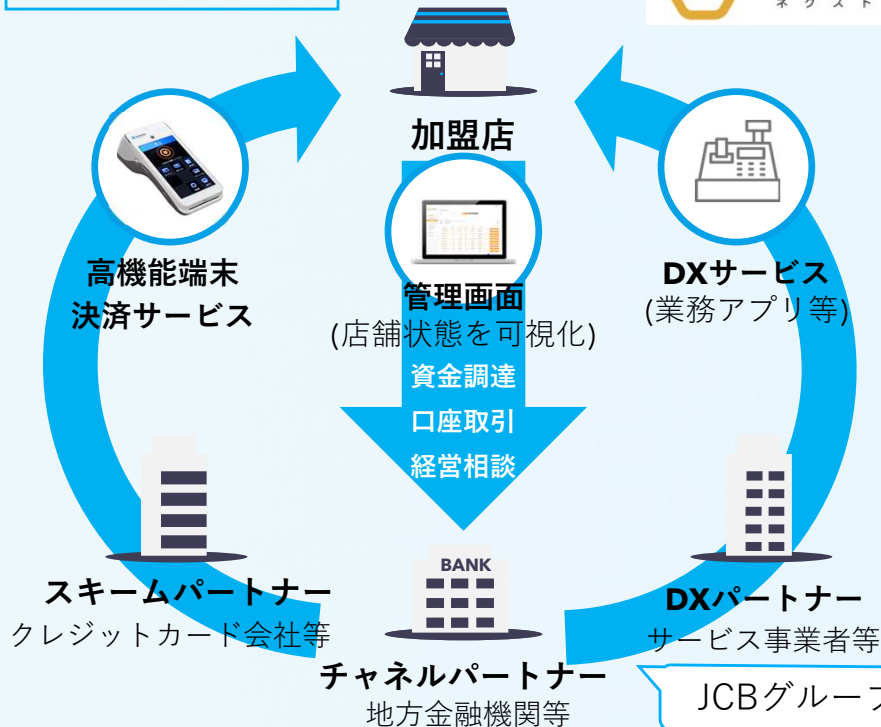


決済

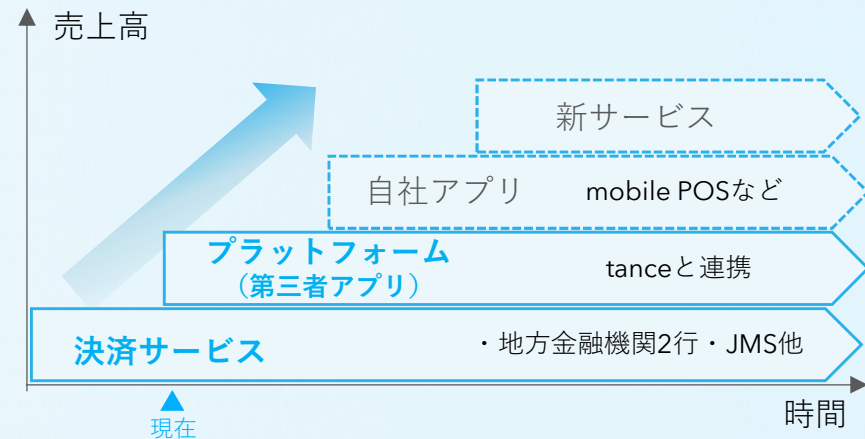
単機能
端末

- 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 - 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

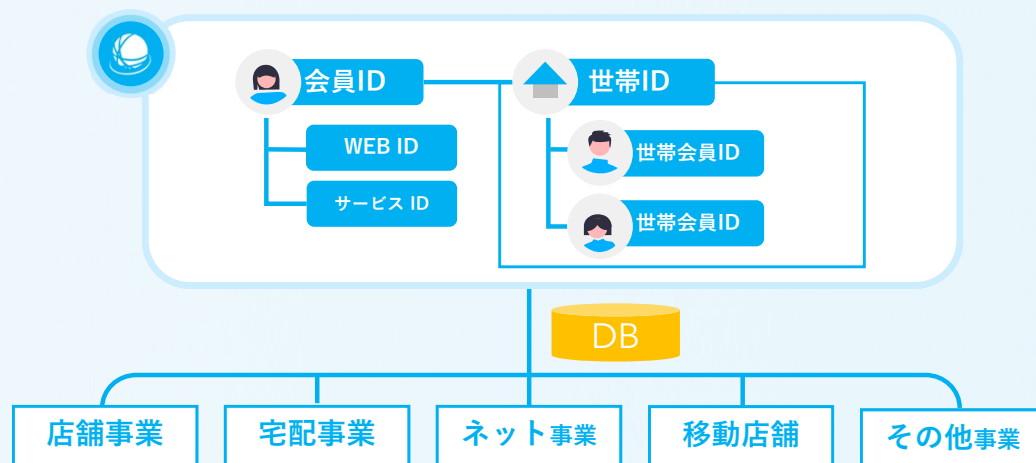
宅配事業

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

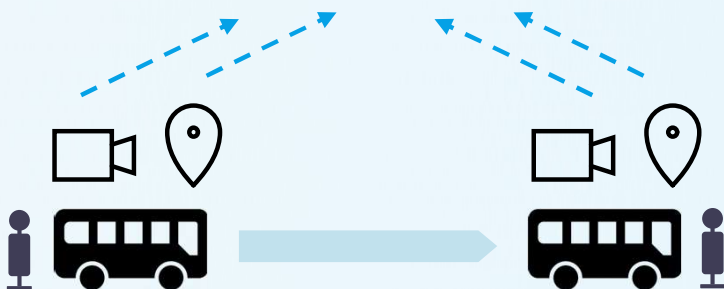
- 属性情報
- 乗降情報

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

取組み事例

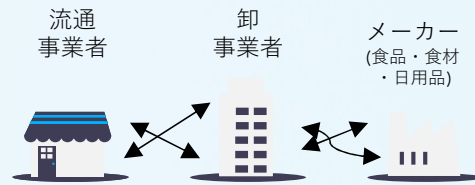
渋川市および新潟市と、IoTカメラを活用したバス車内可視化に向けた取組み開始

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

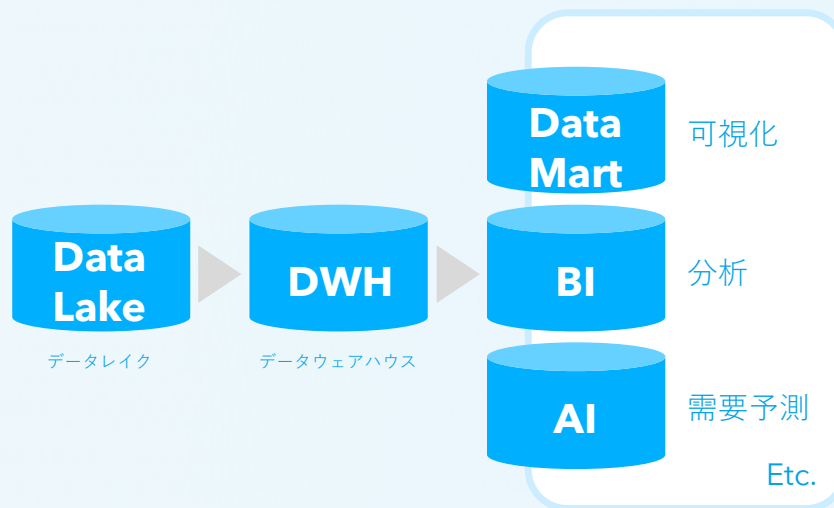
データ保全

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開始

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サービス

ペイン/ニーズ



・厚労省の掲げる目標“かかりつけ薬局”化に向けた課題

- ✓ 面応需処方箋鑑査能力の不足
- ✓ 少量多品種在庫対応能力の欠如
- ✓ 保険外医療対応能力の意識希薄

ソリューション

RXクラウド導入

1 処方箋データ化

AIアシストで
高精度にデータ化



2 AIリスク検知

薬剤師の処方箋鑑査、
処方確定をサポート



3 ピッキングアシスト

ピッキングミス
を低減



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
- ・ データから薬剤のピッキングミスを防止する
ピッキングリスト生成機能(追加予定)

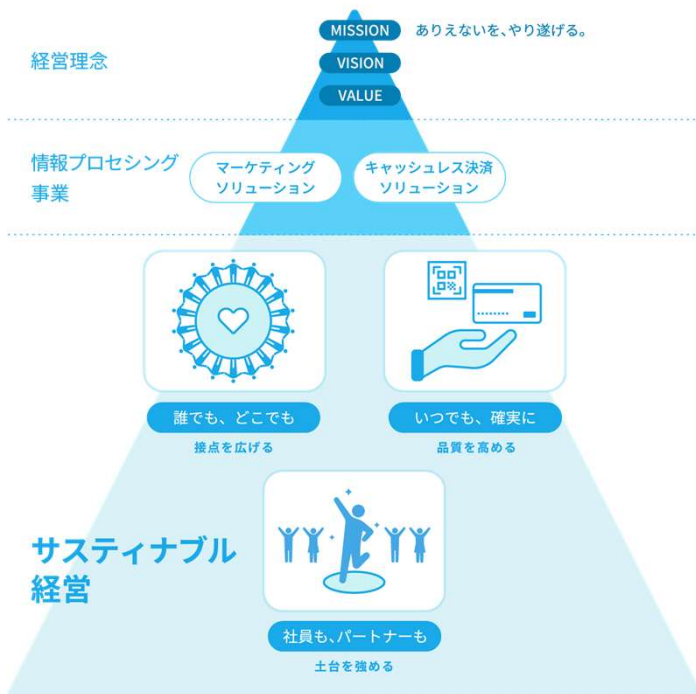
取組み事例

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 | ESGに関する取組み

当社の環境および社会へ配慮した活動を、これまでは、SDGsの枠組みで整理してきたが、
 今後は、ESGの枠組みの中で当社の取組みを整理・推進

E・S 環境・社会 (これまでのSDGsとしての取組み)



持続可能な3つのマテリアリティ

- 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>
 nextore くまモンのICカード SAPICA
 (SDGs: 8 働きがいも経済成長も, 11 住み続けられるまちづくりを)
- 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
 (SDGs: 12 つくもの責任, つぐもの責任, 9 産業と地域発展の推進をつつくり出す)
- 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>
 健康優良企業 健康経営優良法人 2023 Health and productivity
 (SDGs: 5 ジェンダー平等を促進しよう, 8 働きがいも経済成長も)

⇒今後は、環境、社会のセグメントに分けて整理・推進

G ガバナンス

企業価値向上と社会的責任を果たすためのガバナンス体制の構築

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、将来の業績を保障するものではなく、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、少数第1位未満を「四捨五入」

【お問合せ先】

経理財務部 IR担当

TEL : 03-3277-1077

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

End of file

