



# 2025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)

2024年8月13日

## 25/3期 1Q 決算サマリ

### 連結業績

売上高 **27億**、営業損失 **57百万**、  
EBITDA **3億**

- ・ 1Q連結業績は当社の見込み通り
- ・ ウェブスペース社のP/L取込み開始
- ・ データセンターの移設に伴った一過性の費用計上

### ストック収入 (単体)

**19億**、前年同期比 **18.1%増**

- ・ QR・バーコード精算料、センター利用料が順調に増加

### フロー収入 (単体)

**4億**、前年同期比 **36.9%減**

- ・ 開発売上の月ずれ、端末販売売上の買い控えによるもの

### ウェブスペース (子会社)

**3億**、計画比 **111%達成**

- ・ 当期よりウェブスペース社のP/L取込み開始
- ・ 顧客単価 (POSセット販売) 増により計画数値達成

※1.2024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おりません。

## 25/3期 1Q 決算サマリ

稼働接続端末台数  
(25/3 1Q末時点)

**99**万台

前期末比 +3万台

決済処理金額  
(GMV)

**1.1**兆円

前年同期比 +7.6%

決済処理件数

**6**億件

前年同期比 +7.6%

稼働端末台数、決済処理金額の増加により、  
QR・バーコード精算料、センター利用料は順調に増加

決済処理件数の増加は、  
一部で採用している従量課金によるセンター利用料に寄与

# 目次

- 1 | **2025年3月期 第1四半期実績**
- 2 | **2025年3月期 業績予想 / 2026年3月期 業績目標（再掲）**
- 3 | **成長戦略と取組み状況**
- 4 | **Appendix**





# 1 | 2025年3月期 第1四半期実績

## 2025年3月期 第1四半期実績 |

- ・ 当期よりウェブスペース社のP/L取込み開始
- ・ 連結売上高は2,732百万円、親会社株主に帰属する四半期純損失は△71百万円
- ・ 損失の主な要因は、データセンター移設に伴い、当期における一過性の費用109百万円計上、開発案件の月ずれ、加えて、次期決済端末の展開を見据えた一部端末商品の買い控えによるもの

(百万円)

	25/3 1Q 連結	25/3 予想 連結	進捗率	24/3 1Q 単体
売上高	<b>2,732</b>	13,645	20.0%	2,305
売上総利益	<b>841</b>	-	-	789
営業利益 (△損失)	<b>△57</b>	312	-	169
経常利益 (△損失)	<b>△59</b>	286	-	162
親会社株主に帰属する 四半期純利益 (△損失)	<b>△71</b>	235	-	161
EBITDA	<b>398</b>	2,526	15.8%	552

※1.2024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おりません。

※2.EBITDA：経常利益＋減価償却費＋支払利息

# 2025年3月期 第1四半期実績 | 売上高の内訳

当期より、ウェブスペース社のP/Lが寄与。ストック収入は堅調に推移

- **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
- **決済端末販売売上**：次期決済端末の展開を見据えた一部端末商品の買い控え  
2Qより大型加盟店への導入開始
- **開発売上**：前期同様に下半期に案件が偏重

(百万円)

	25/3 1Q 連結	25/3 予想 連結	進捗率	24/3 1Q 単体
売上高	<b>2,732</b>	13,645	20.0%	2,305
ストック収入	<b>1,930</b>	8,209	23.5%	1,633
(内訳) センター利用料	<b>1,129</b>	4,684	24.1%	1,033
QR・バーコード精算料	<b>669</b>	3,021	22.2%	461
登録設定料	<b>130</b>	505	25.9%	138
フロー収入	<b>423</b>	3,956	10.7%	672
(内訳) 決済端末販売売上	<b>245</b>	2,358	10.4%	402
開発売上	<b>90</b>	648	13.9%	187
その他(nextore他)	<b>87</b>	949	9.2%	81
ウェブスペース	<b>377</b>	1,480	25.5%	—

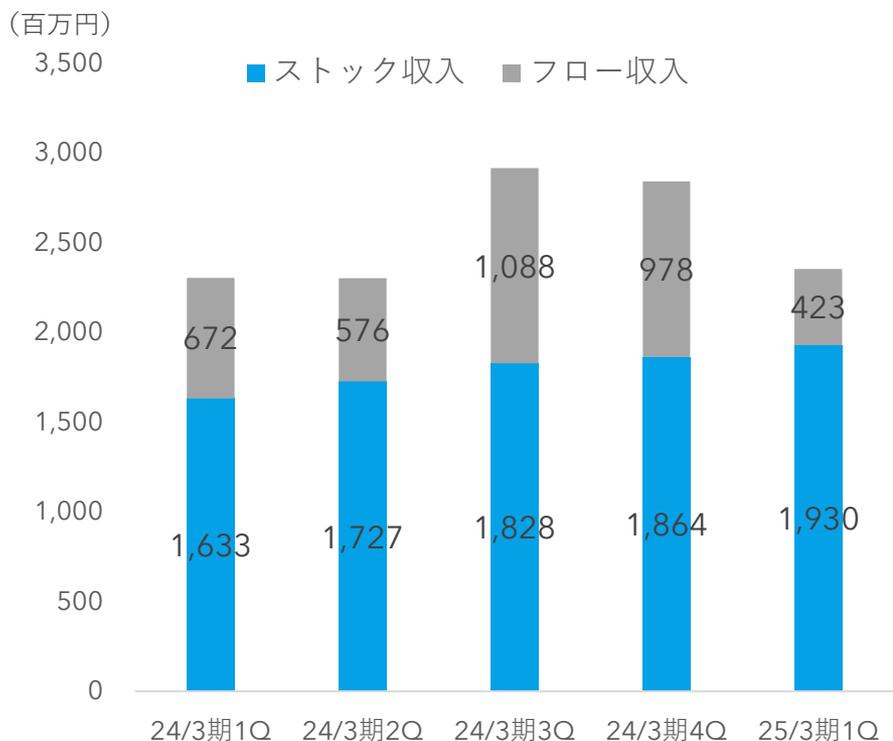
# 2025年3月期 第1四半期実績 | 売上高の推移（単体）

ストック収入：順調に増加

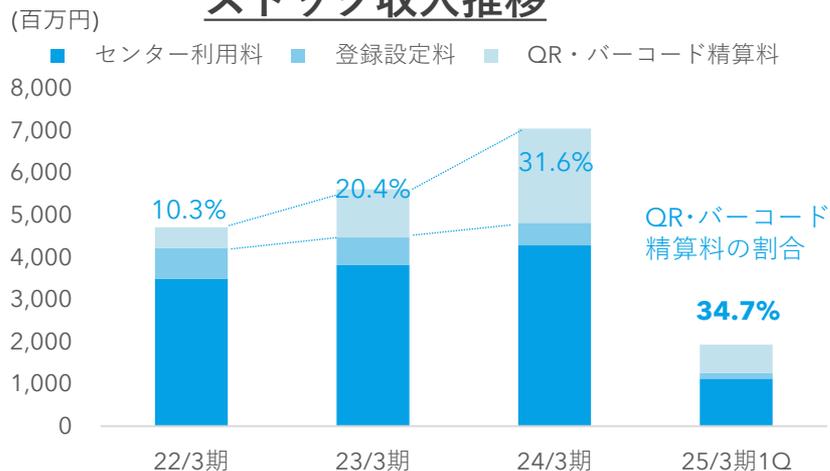
ストック収入の割合は8割超、QR・バーコード精算料の割合は34.7%

フロー収入：開発売上や端末販売売上は前年同期比で減少

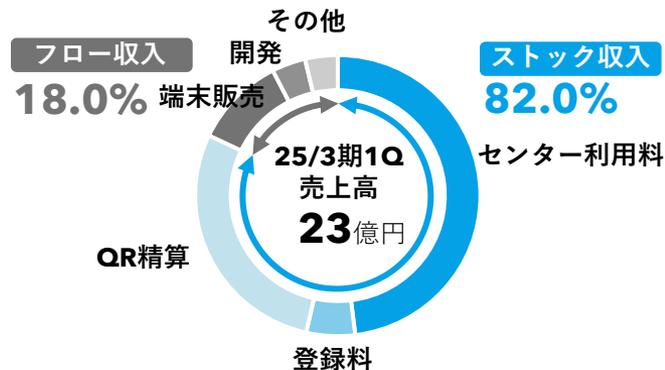
## 売上高の四半期推移



## ストック収入推移



## 売上構成比率



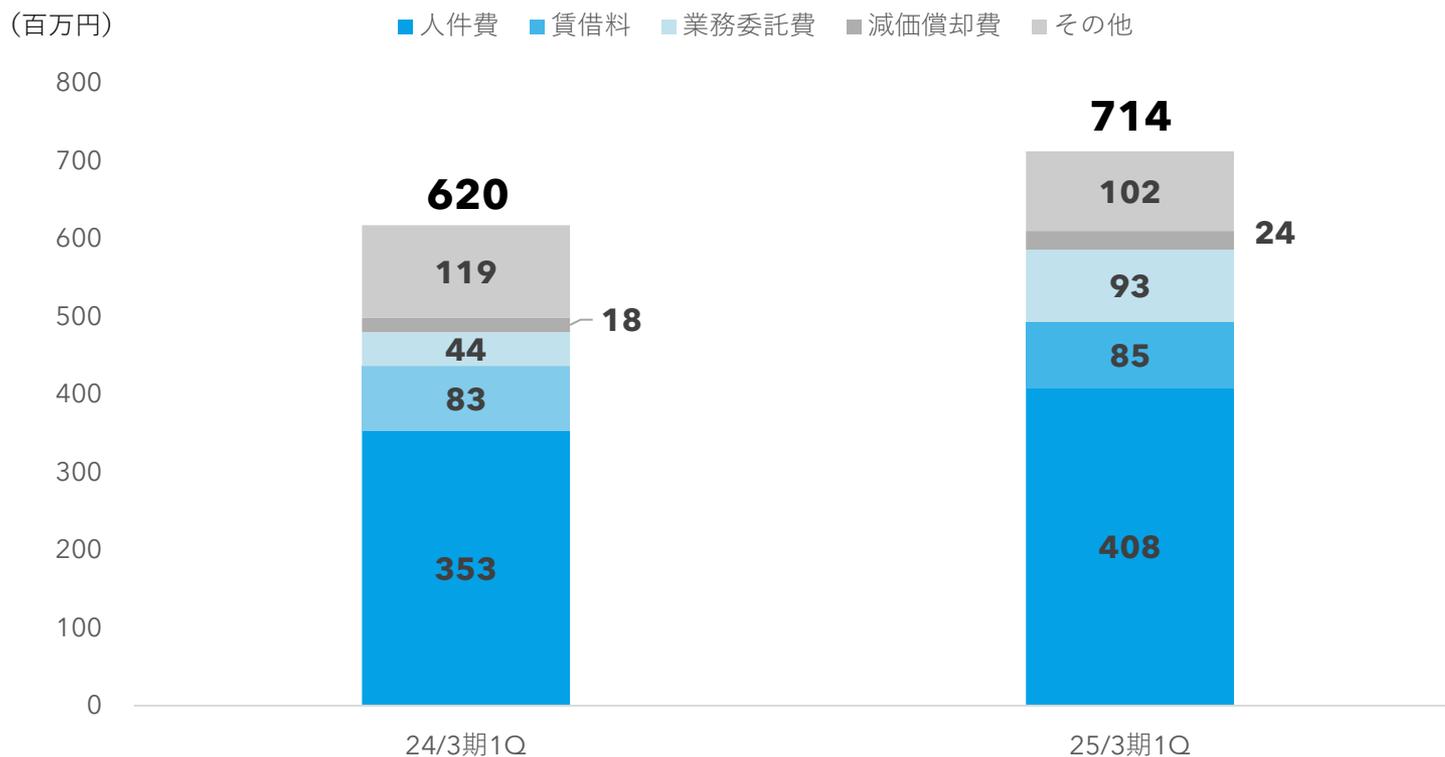
# 2025年3月期 第1四半期実績 | 販管費（単体）

人件費：主に人員増加により前期比**15.4%増**

業務委託料：主にDC移設プロジェクトにより前期比**109.9%増**

その他費用：前期上場費用の計上による反動等により前期比**14.2%減**

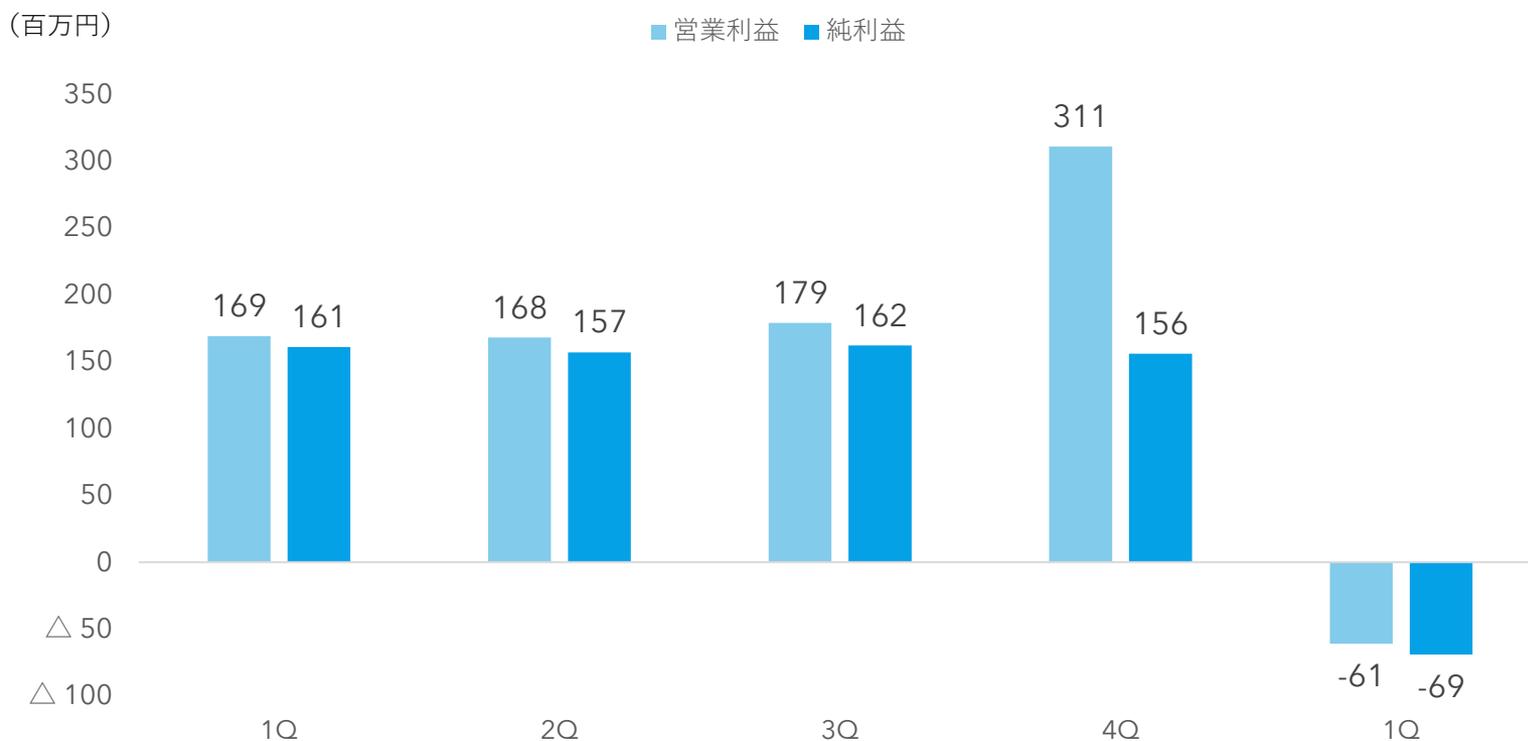
## 販管費



# 2025年3月期 第1四半期実績 | 営業利益・純利益の四半期推移

TMN単体において、新データセンター移設に伴い、当期における一過性の費用を計上  
開発売上の月ずれによる減少により営業利益以下で損失を計上

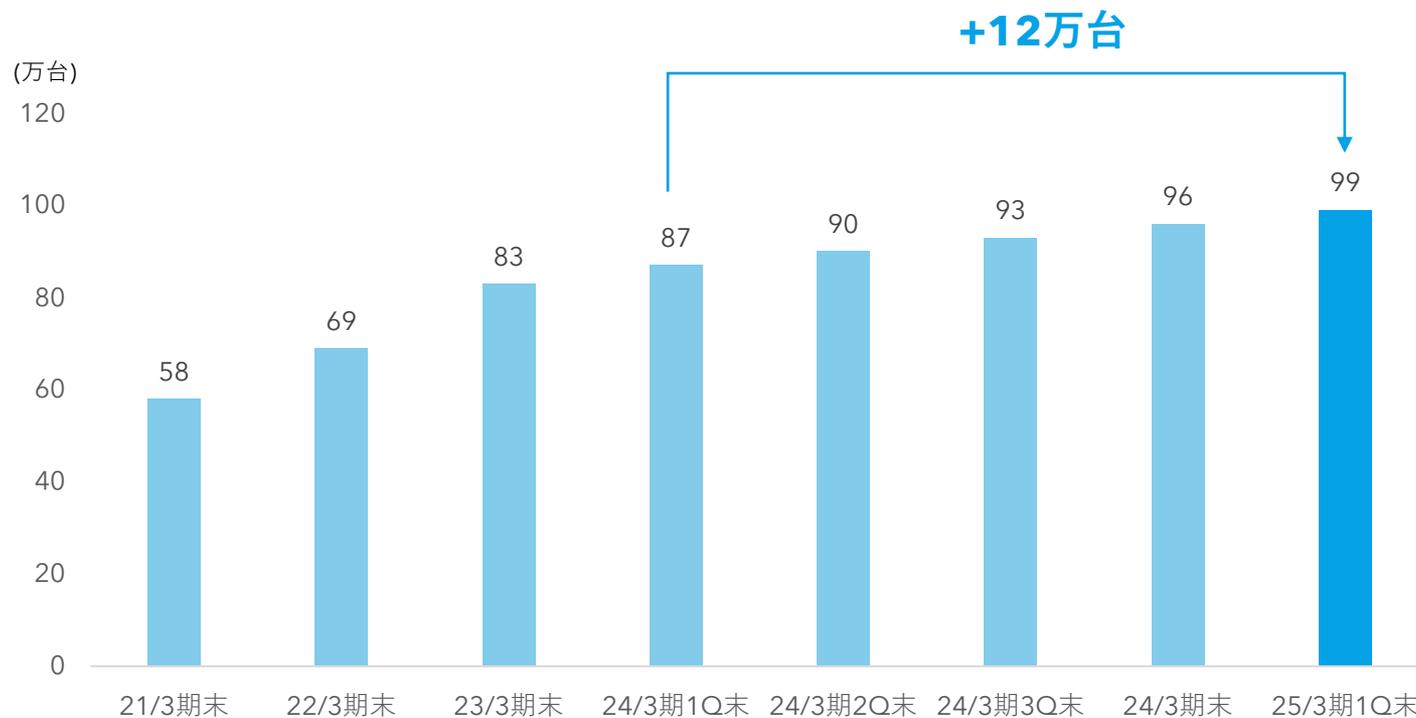
## 営業利益・純利益の四半期推移（単体）



# 2025年3月期 第1四半期実績 | 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



# 2025年3月期 第1四半期実績 | 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**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**

## 国内キャッシュレス決済額と TMN決済処理金額(GMV)



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

## 決済処理金額(GMV)



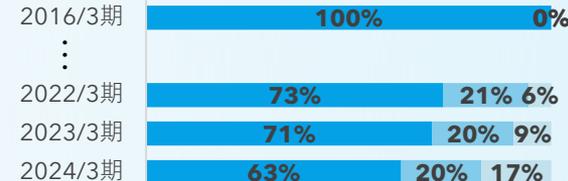
### 構成比率



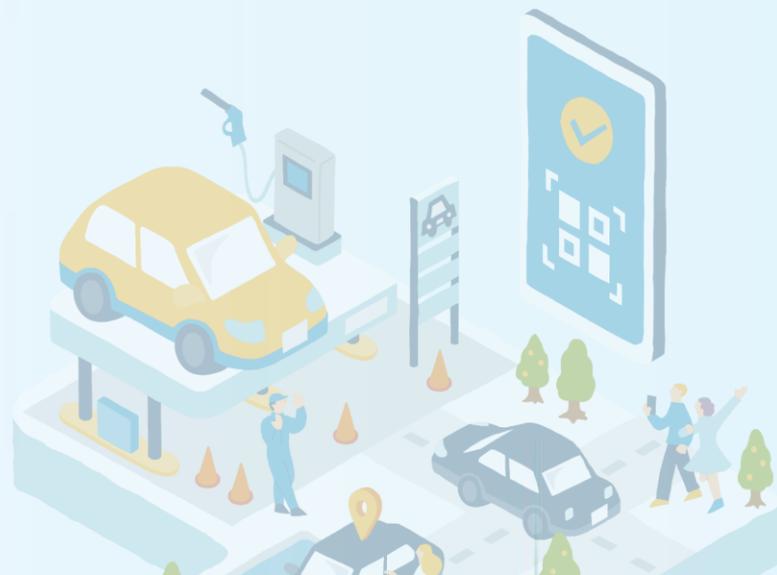
## 決済処理件数



### 構成比率



## 2 | 2025年3月期 業績予想/2026年3月期 業績目標 (再掲)



## 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	<b>13,645</b>	31.6%	<b>16,109</b>	18.1%
営業利益	777	<b>312</b>	△59.7%	<b>2,075</b>	563.4%
経常利益	765	<b>286</b>	△62.6%	<b>2,053</b>	616.8%
当期純利益	585	<b>235</b>	△59.7%	<b>1,508</b>	540.0%
EBITDA	2,389	<b>2,526</b>	5.8%	<b>5,030</b>	99.1%

## 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：情報プロセッシングのクラウドPOSなどを中心に拡大

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

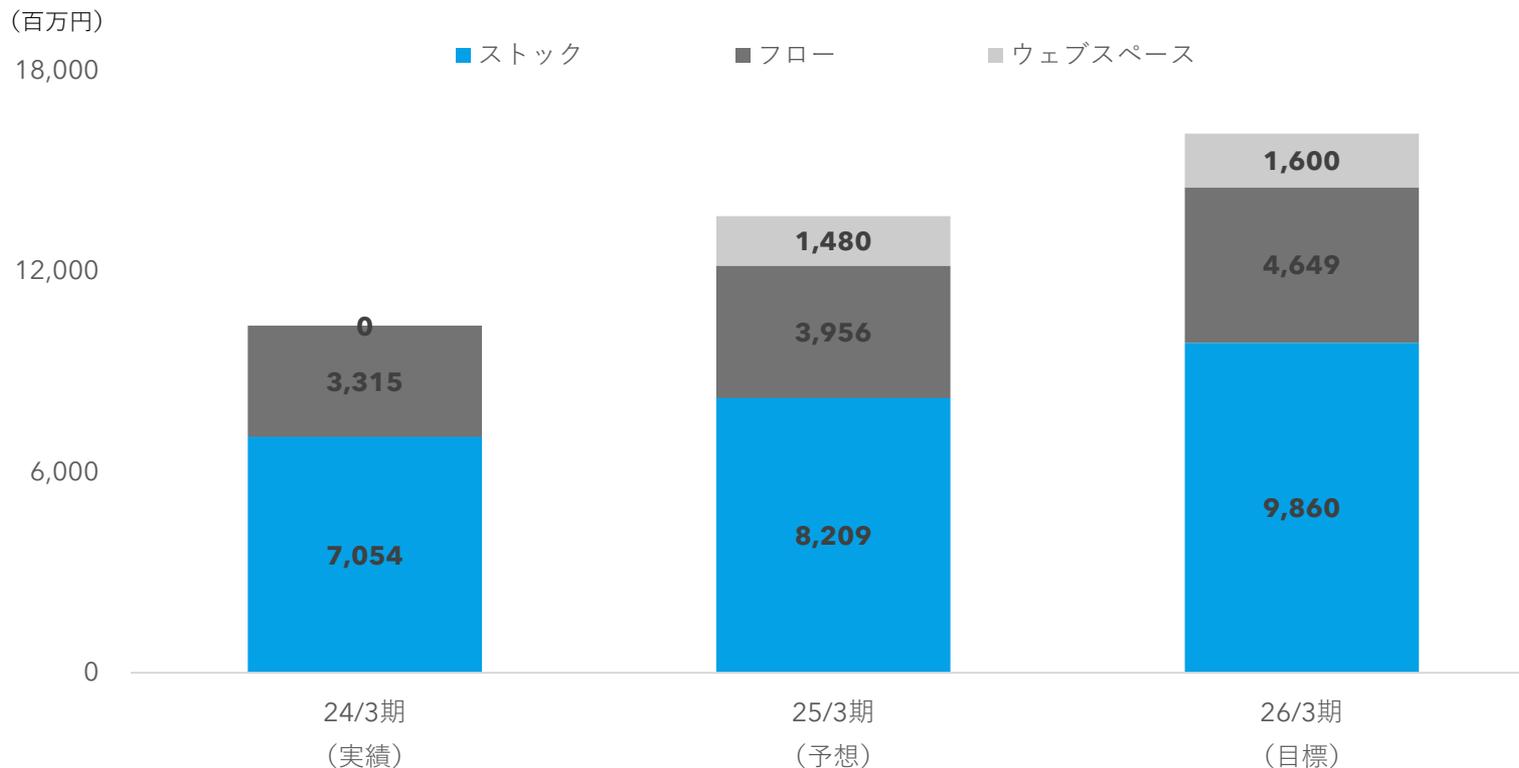
# 2025年3月期 業績予想/2026年3月期 業績目標 | 売上高推移

■ **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**：情報プロセシングのクラウドPOSなどを中心に拡大

■ **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

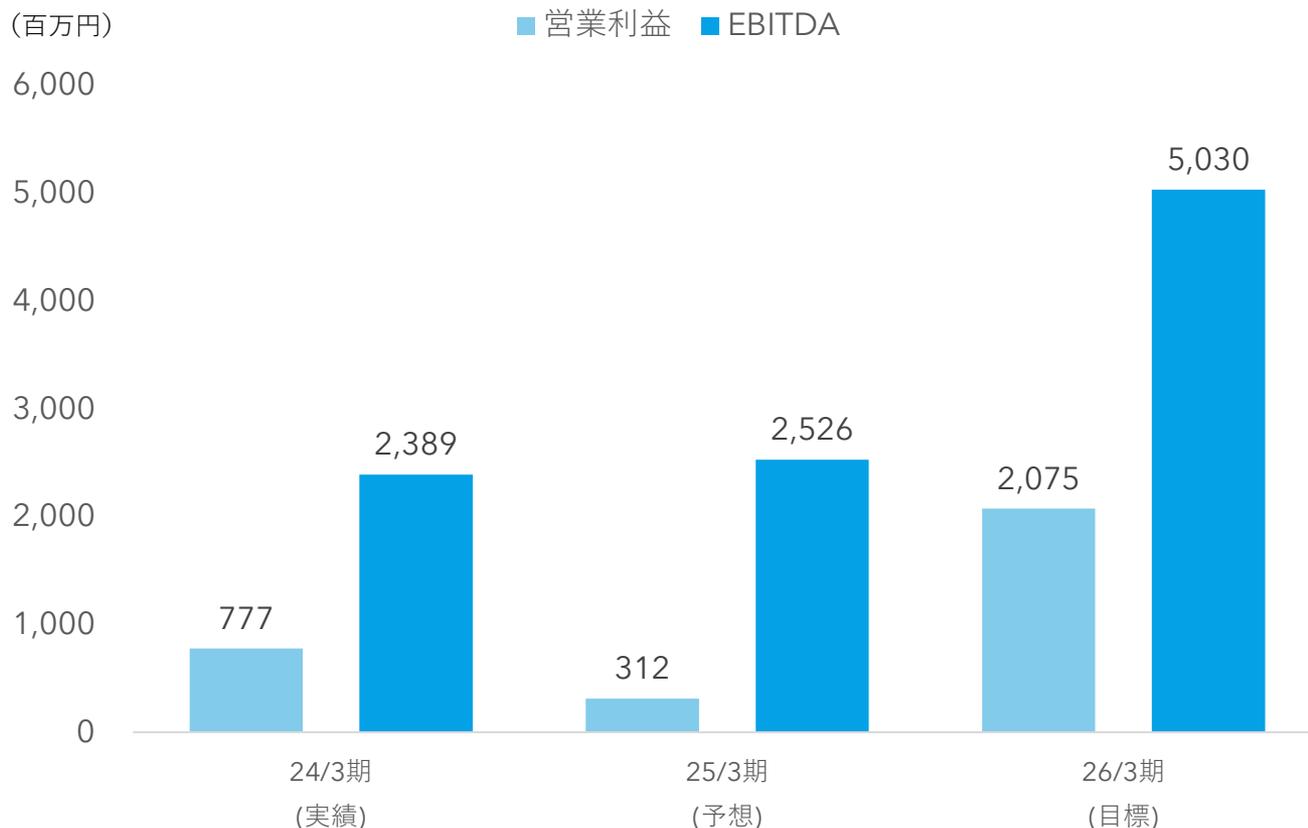


# 2025年3月期 業績予想/2026年3月期 業績目標 | 営業利益、EBITDA推移

2025/3期はDC移設等の費用増加により**減益**となる見込み

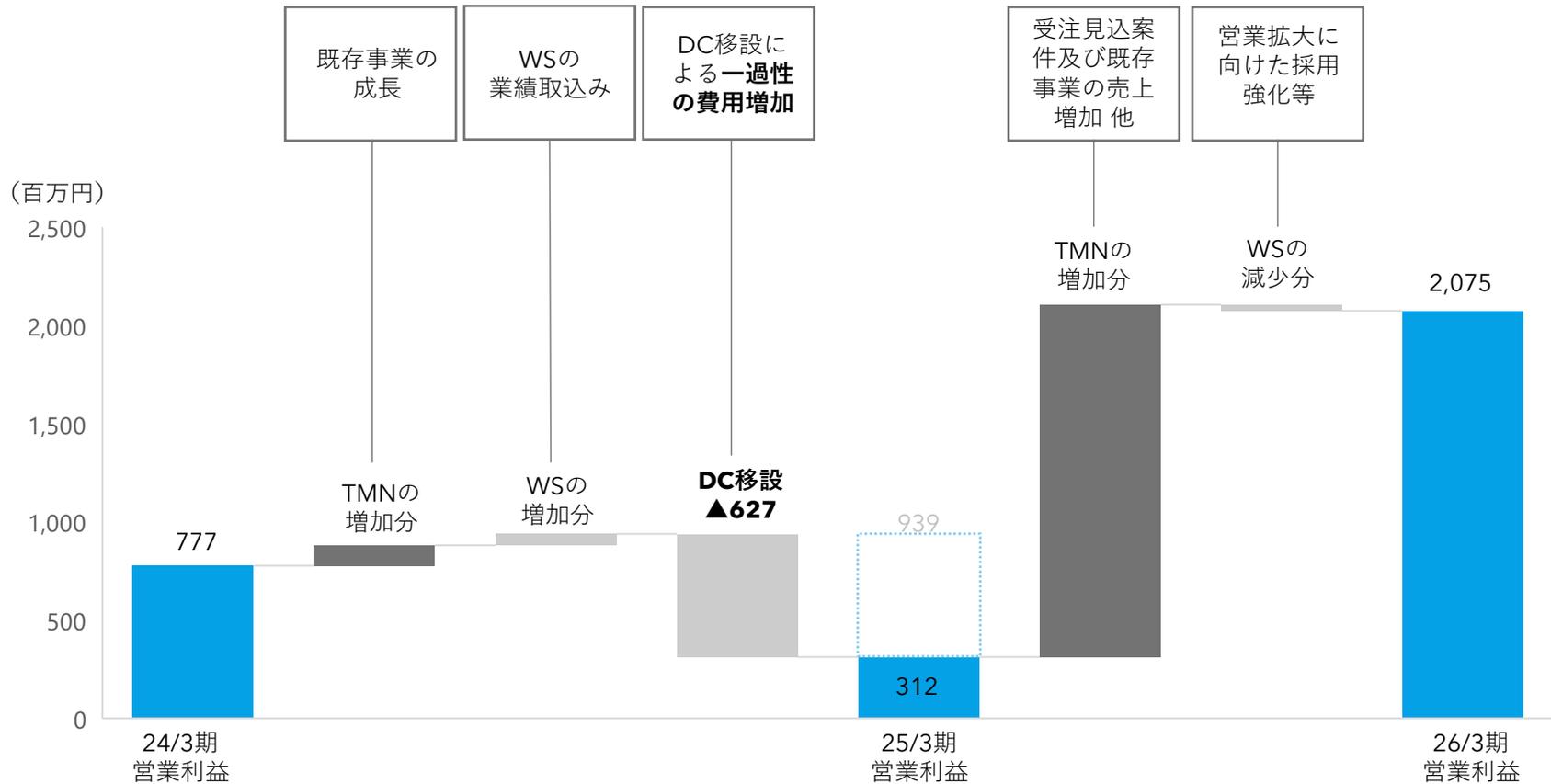
2026/3期はDC移設費用が剥落するとともに、大型見込案件の増加により、**過去最高益を目指す**

## 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

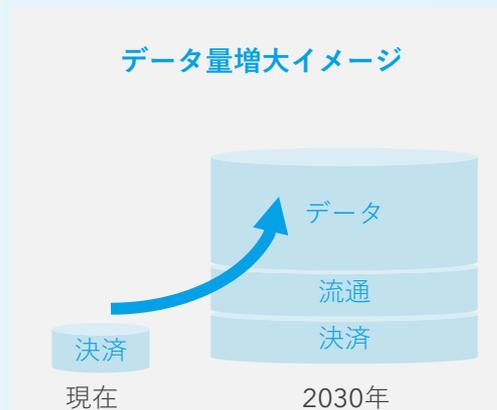
**拡張性** | 新サービスにも柔軟に対応

**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



### 3 | 成長戦略と取組み状況



# 成長戦略 | 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。**

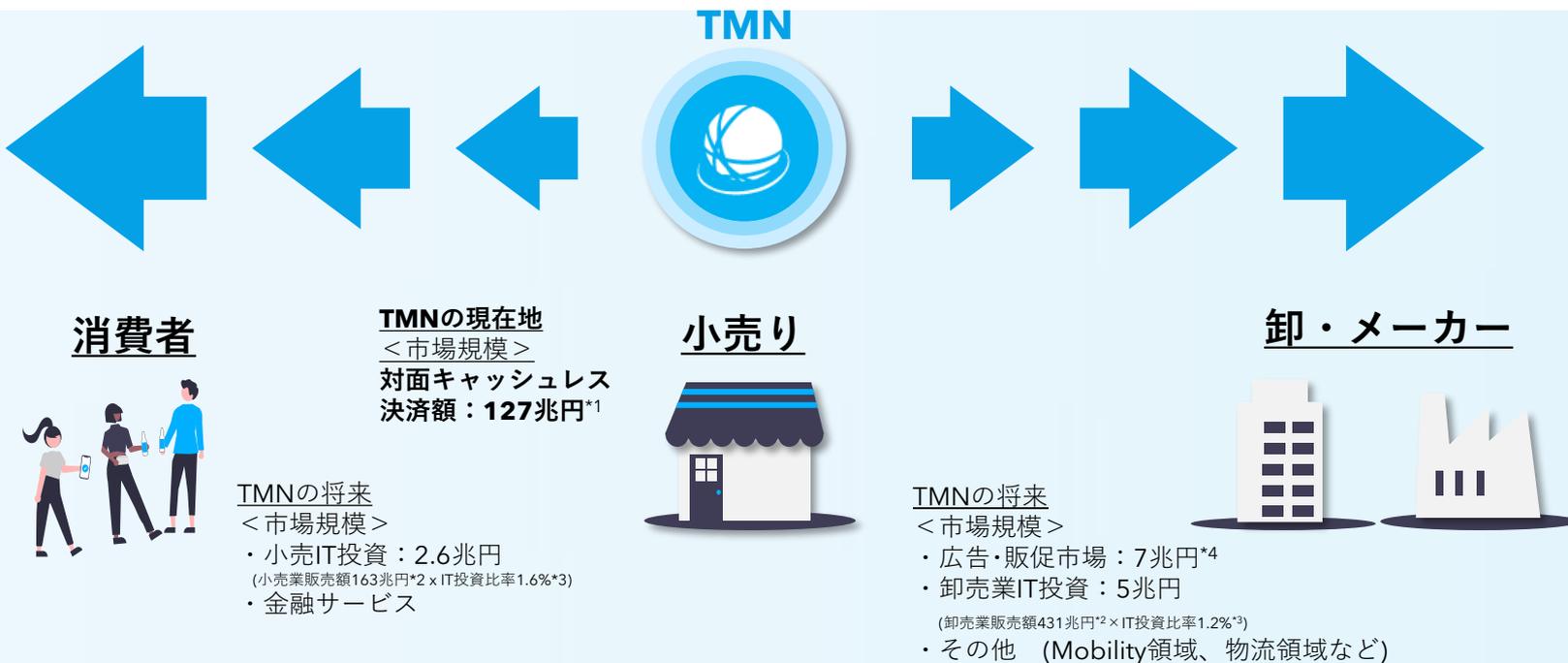
Transaction for social action.

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 | 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

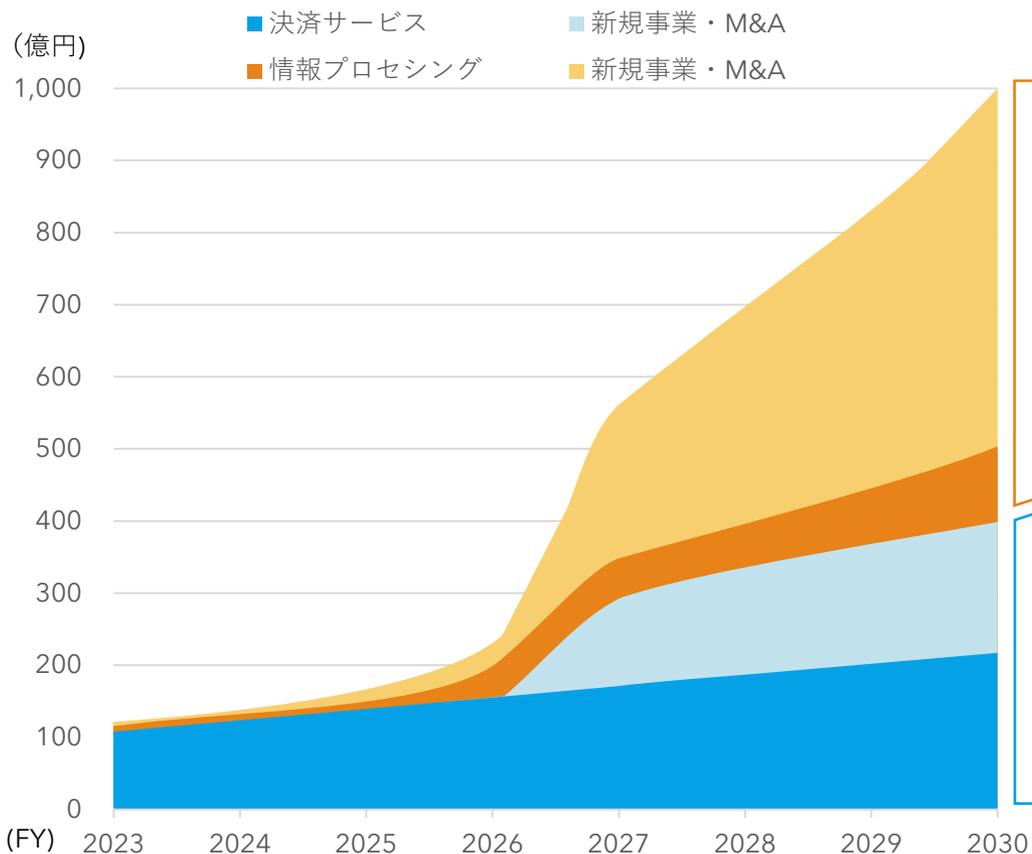
\*4：総務省「平成21年版 情報通信白書」広告費とセールスプロモーション費用合計

# 成長戦略 | 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**

FY23にWS社のM&Aを実施

FY24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

# 成長戦略と取り組み状況 | 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

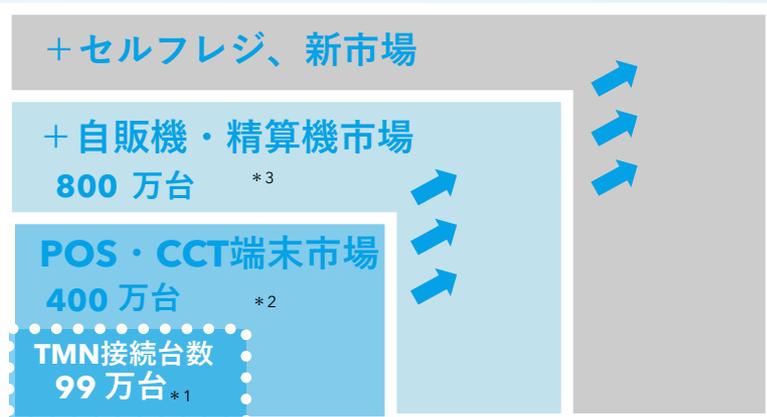
決済事業者との協業により  
接続端末台数拡大

- Squareの新製品「Square レジスター」に電子マネーサービス提供開始
- H2OリテイリングGに提供開始
- 飲食チェーン店にTMNのオリジナル端末「UT-P10」導入開始

### 領域拡大施策

-山陽新幹線の車内ワゴン販売向けにサービス提供開始

【市場規模イメージ】



### 稼働接続台数

**99万台 (+3万台増)**  
前期末比

## 決済量の拡大

### クロスセル

電子マネーに加えクレジット  
やQR・バーコードサービスを追加

### 決済処理金額

**7.6%増**  
前年同期比

- 電子マネー提供中の大手ドラッグストアへクレジット追加
- 飲食チェーン店に、電子マネー、クレジット、QR・バーコードの3種を新規提供開始

### QR・バーコード決済量拡大

- 既存加盟店の決済量拡大

### 取扱い決済ブランド拡大

- H2OリテイリングGの電子マネー「litta」取扱い開始

【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



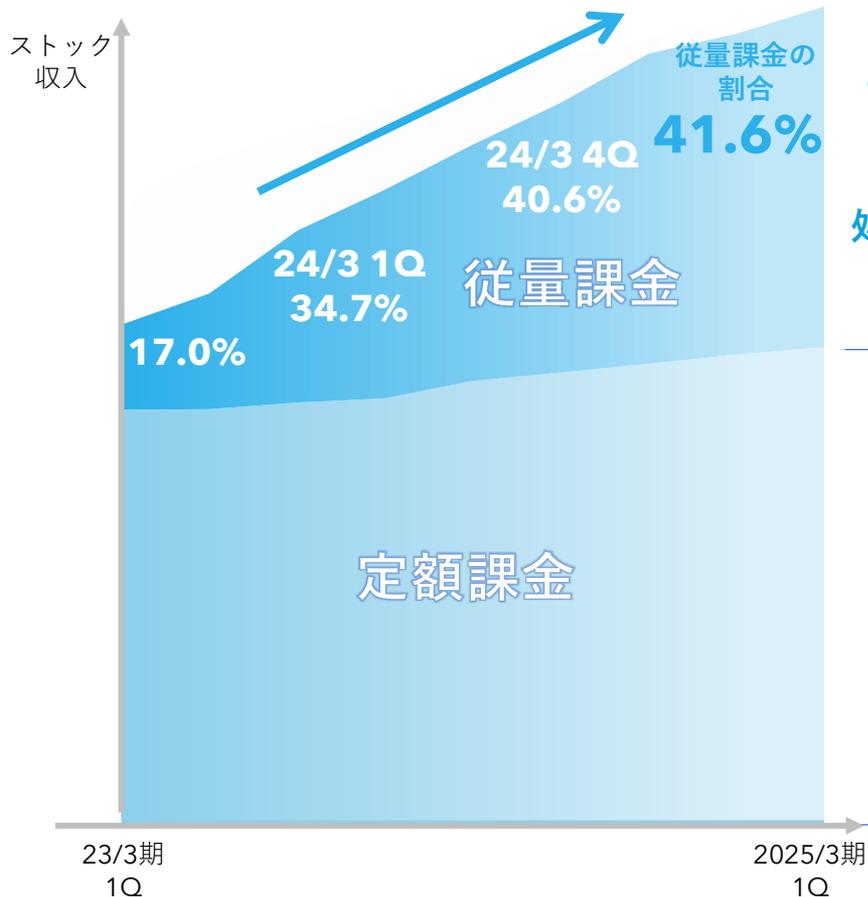
\*1: 2024年6月末時点 \*2: <参考>JEITA「調査統計ガイドブック 2022-2023」2022/10 \*3: <出所>JVMA「自販機普及台数 2021年版」 \*4: 経産省「2023年のキャッシュレス決済比率を算出しました」2024年3月29日

# 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

## 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  
25.3 1Q実績 669百万円 前年同期比45.1%増

### 処理件数課金

- 従量課金型の電子マネー拡大  
25.3 1Q実績 79百万円 前年同期比36.2%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

# 成長戦略と取り組み状況 | 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り組み加速

## サービス拡大中

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

ウェブスペース

リテールソリューションサービス

ハウスプリペイド

店舗オリジナル電子マネー

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

RXクラウド

調剤薬局向けDXサービス

商用開始

Data Hub

情報プロセッシングの根幹となるデータサービス

商用開始

コープこうべ ほか提供

ドラッグストア併設の調剤薬局へ導入開始

TMN×三菱食品×コープこうべ  
三社共同でデータ活用

## 商用化準備中

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

## 提案～実証実験中

モビリティ

公共交通のDX化支援



NTTコミュニケーションズの技術協力をうけ、新潟市の補助金事業者に採択

MD次世代化

サプライチェーンの改善

# 成長戦略と取組み状況 | 当社事業の世界観とM&A方針

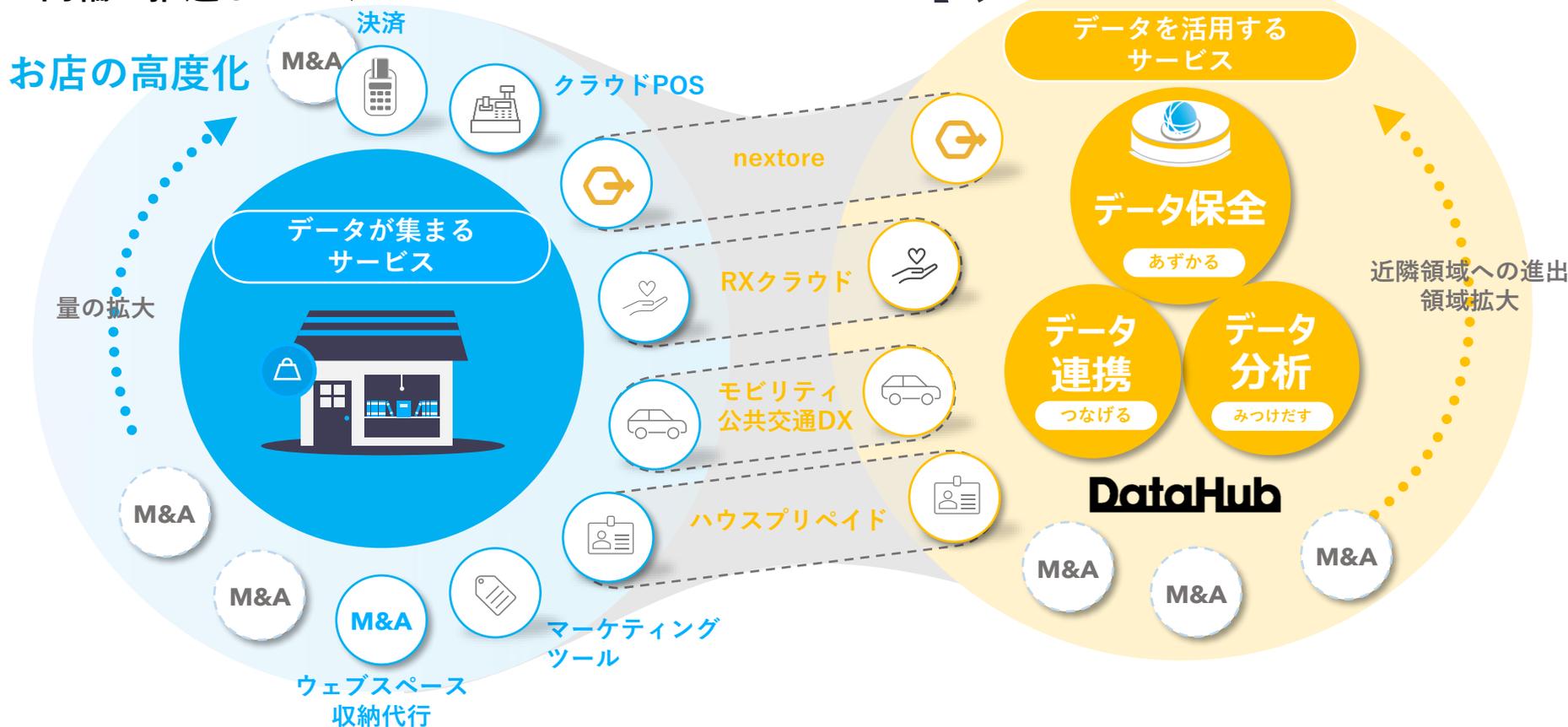
情報プロセッシングによりお店が高度化され、生活者にリッチな消費体験を提供する構想  
購買データほかさまざまなデータを集約し利活用することで新しい暮らし・社会をつくり出す

## M&Aの方針

「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、  
両輪で推進していく



リッチな消費体験



## 4 | 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  
ビープル株式会社  
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



### 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

# 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

2008年	三菱商事・トヨタファイナンシャルサービスの共同出資により設立
2011年	INFOXに採用 (NTTデータ)
2013年	JET-Sに採用 (JCBグループ)
2018年	
2019年	
2020年	steraに採用 (三井住友カード)
2022年	三菱UFJ銀行と資本業務提携
2023年	東証グロース市場に上場

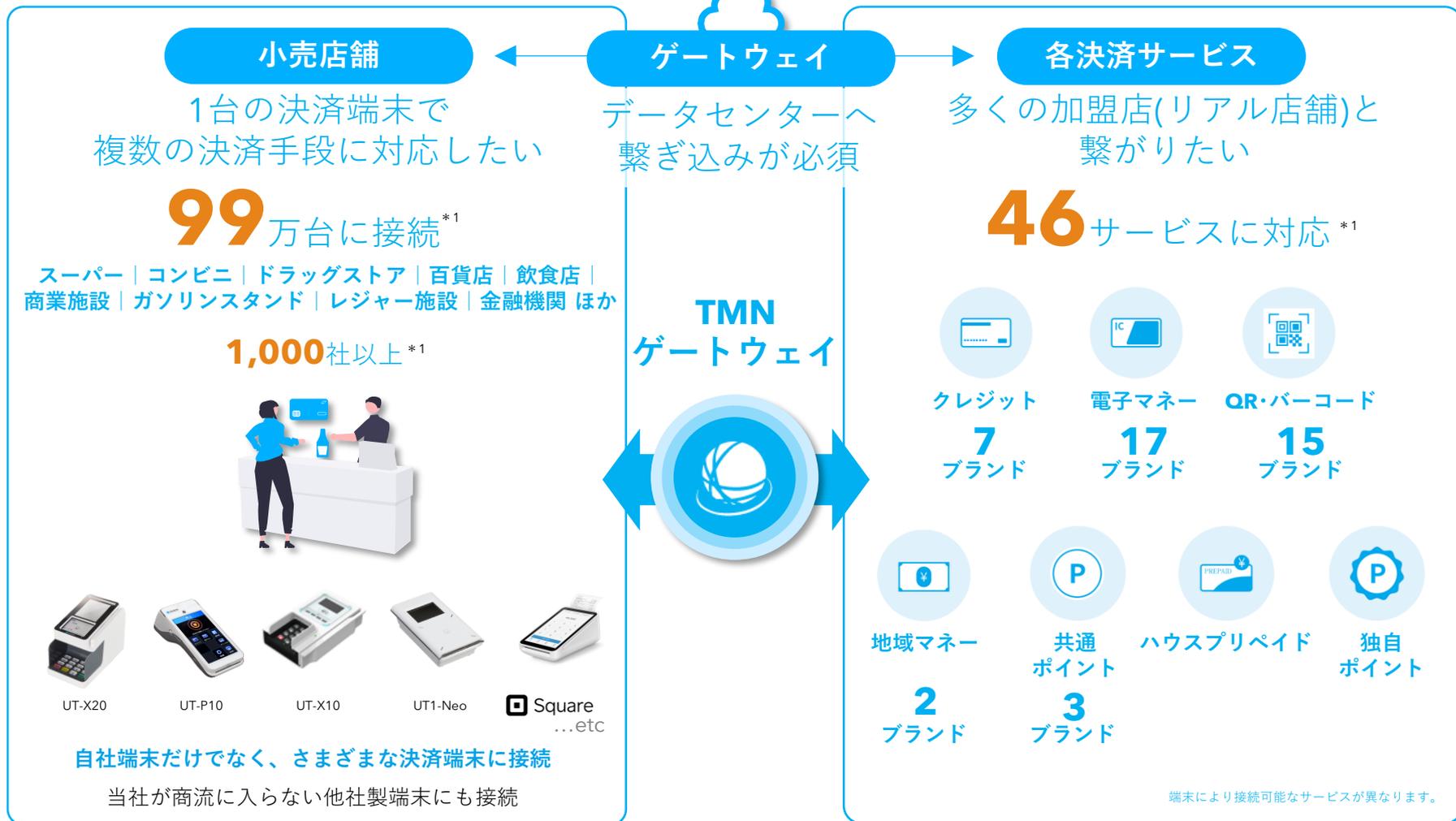
## サービス提供開始時期



\*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 | 国内最大級の電子決済ゲートウェイ

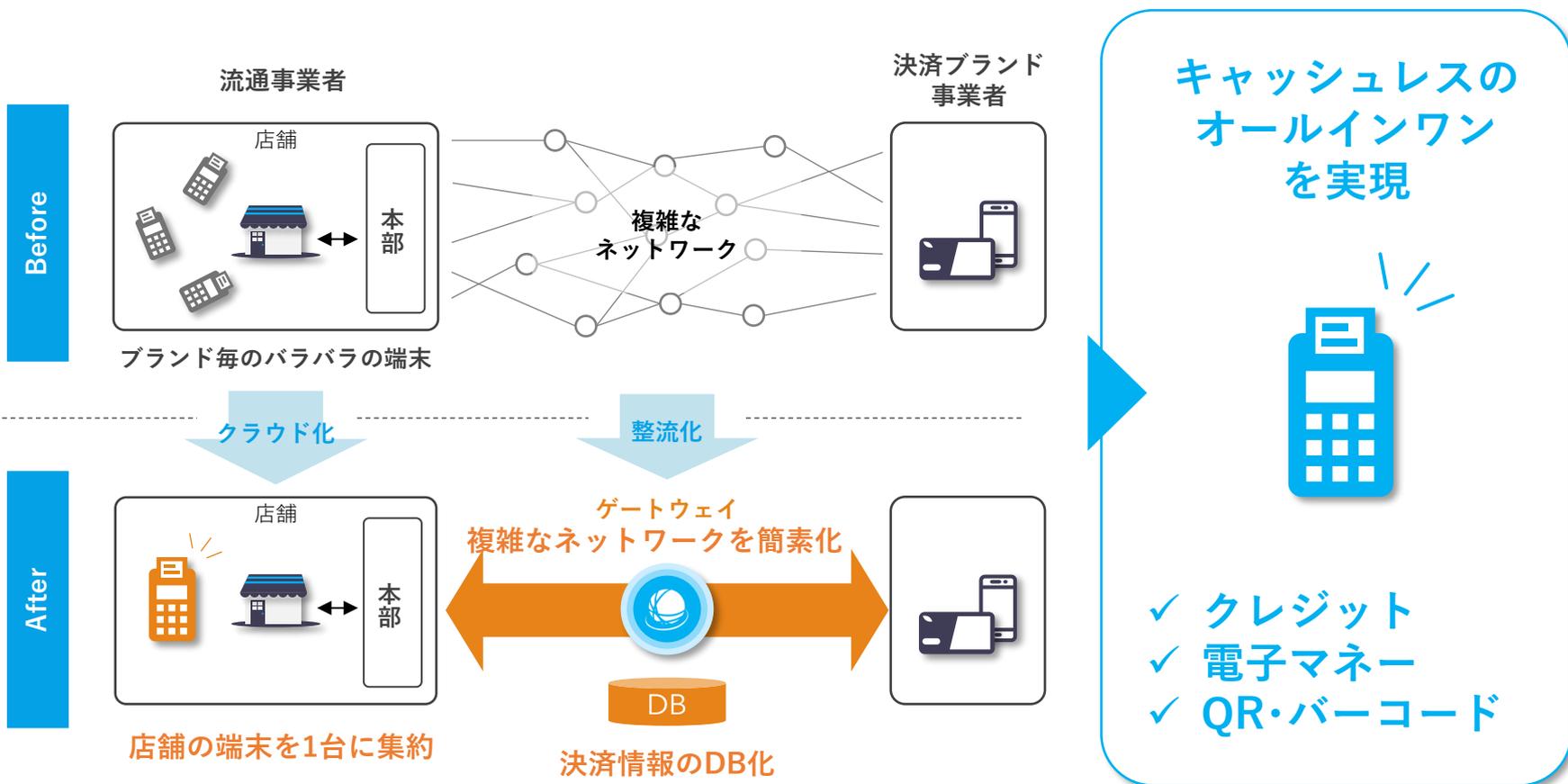
キャッシュレスのオールインワンとなるクラウド型決済ゲートウェイサービスを  
小売事業者を中心に大規模に展開



\*1: 2024年6月末時点

# Appendix | 電子決済業界でTMNが行ったこと

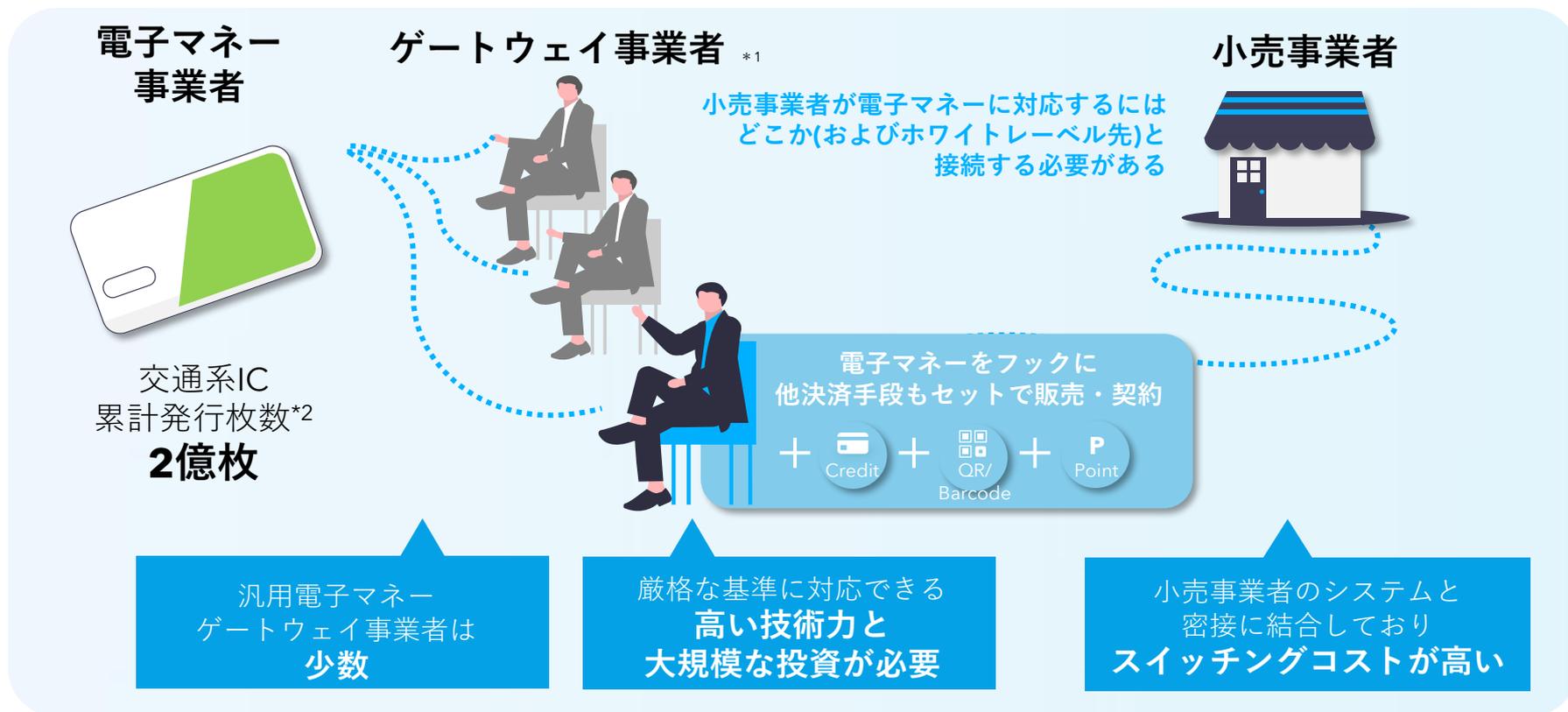
国内初\*1のクラウド型汎用電子マネーゲートウェイの商用化により、流通事業者のキャッシュレス導入の阻害要因となる課題を解決しキャッシュレス決済普及に貢献



# 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



# 競合優位性 | 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

大規模  
2兆円以上

## 独自ルートのダイレクト営業・新規サービス企画提案

### 高い技術力（カスタマイズ対応）

- ・ 大手メーカーのPOSにTMNのミドルウェアが標準実装
- ・ 従業員の約5割が開発業務に従事
- ・ 国際的なセキュリティ基準にも対応



### 24/7の強固な運用体制

年間の総稼働時間に対する実稼働時間の割合を99.98%として一部の加盟店とSLAを締結

SLA  
【Service Level Agreement】  
99.98%

中規模  
500億円以上

## 徹底的なホワイトレーベルによる面的拡大

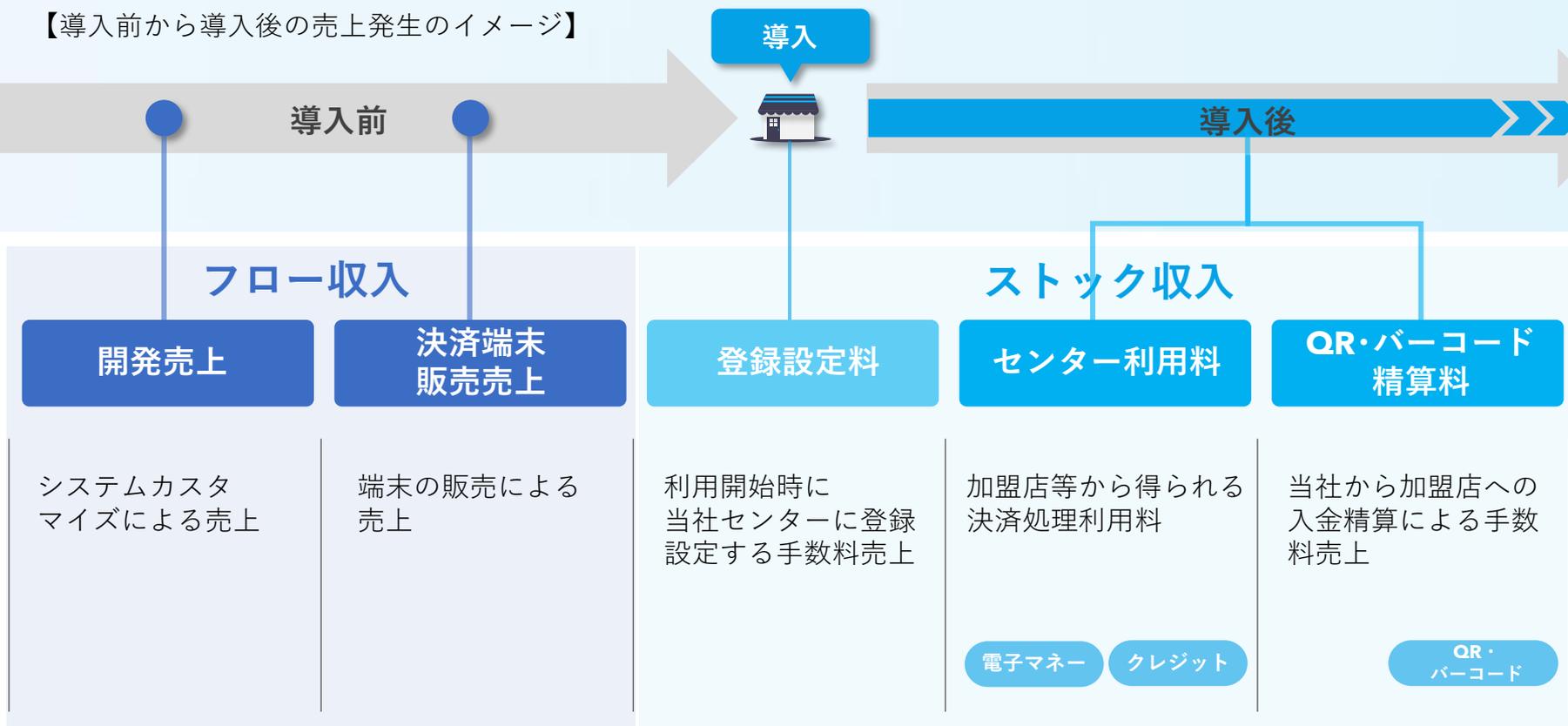
小規模・ロングテール  
500億円以下

- ・ クレジットカード会社と協力・連携体制を構築  
(JCB トヨタファイナンス 三井住友カード UCカード 三菱UFJ銀行)
- ・ 数多くの決済サービス事業者とも連携  
(GMOフィナンシャルゲート、JMS、Square 等)

# 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

【導入前から導入後の売上発生イメージ】



## 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)

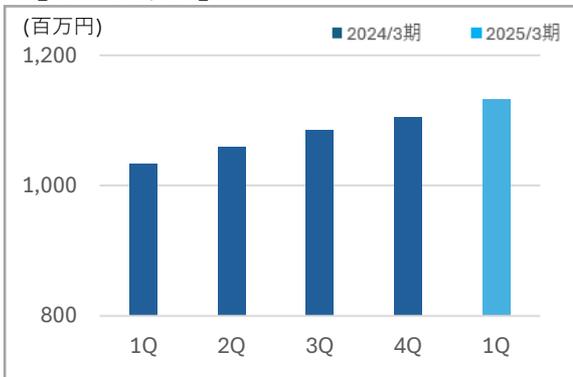
【主な原価構成要素】

- ・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

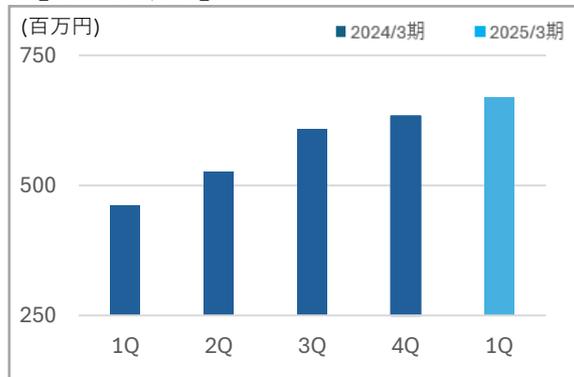
従量課金  
(各サービスのGMV×手数料率)

【主な原価構成要素】

- ・包括原価 (イシュー手数料)
- ・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

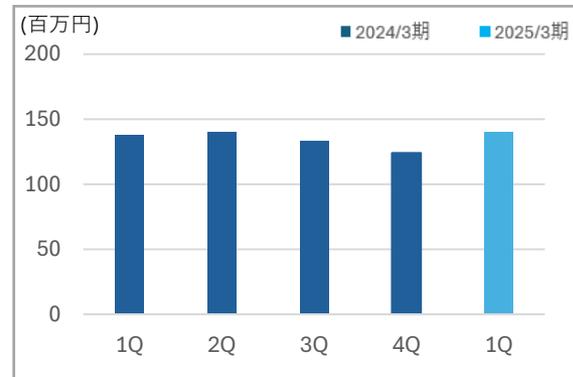
【主な原価構成要素】

- ・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】

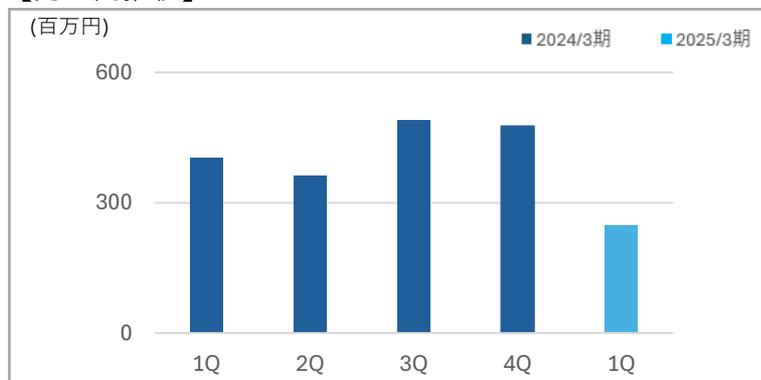
- ・仕入れ、人件費

【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）

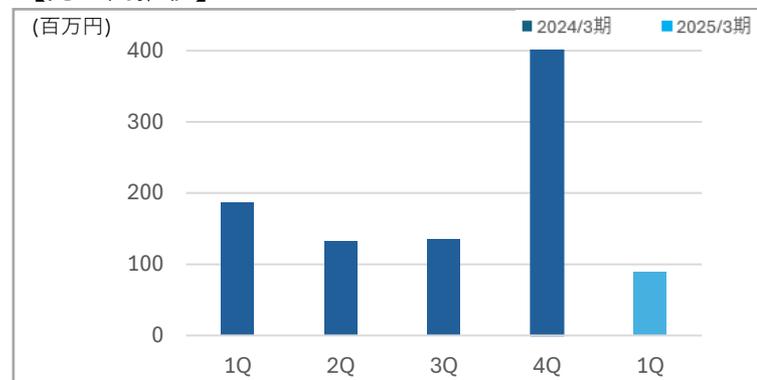
【主な内容】

- ・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～2024/3期

（単位：百万円）

（参考）

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

※1.2024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。

\*「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：2024/3期1Q～2025/3期1Q

(四半期会計期間数値)

(単位：百万円)

(参考)

	24/3期 1Q	24/3期 2Q	24/3期 3Q	24/3期 4Q	25/3期 1Q	25/3期 1Q (連結)
<b>売上高</b>	2,305	2,304	2,917	2,842	2,354	2,732
(売上内訳)						
センター利用料	1,033	1,059	1,085	1,105	1,129	1,129
登録設定料	138	140	133	124	130	130
決済端末販売売上	402	361	489	476	245	245
開発売上	187	132	135	406	90	90
QR・バーコード精算料	461	527	609	633	669	669
その他	81	82	463	95	87	464
<b>売上総利益</b>	789	763	790	977	653	841
販管費	620	595	611	665	714	899
<b>営業利益 (△損失)</b>	169	168	179	311	△ 61	△ 57
<b>経常利益 (△損失)</b>	162	169	180	305	△ 66	△ 59
<b>当期純利益 (△損失)</b>	161	157	162	156	△ 69	△ 71
(調整項目)						
減価償却費	389	396	403	425	410	451
その他	0	0	0	8	6	6
<b>EBITDA</b>	552	565	583	739	350	398

※1.2024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。

# Appendix | 2025年3月期第1四半期実績 | 財政状態（連結）

（単位：百万円）

	24年3月期	25年3月期1Q
資産の部		
流動資産	16,182	<b>15,331</b>
固定資産	9,347	<b>9,603</b>
<b>資産合計</b>	25,530	<b>24,934</b>
負債の部		
流動負債	12,561	<b>11,962</b>
固定負債	2,138	<b>2,096</b>
<b>負債合計</b>	14,700	<b>14,059</b>
純資産の部		
<b>純資産合計</b>	10,829	<b>10,875</b>
負債純資産合計	25,530	<b>24,934</b>

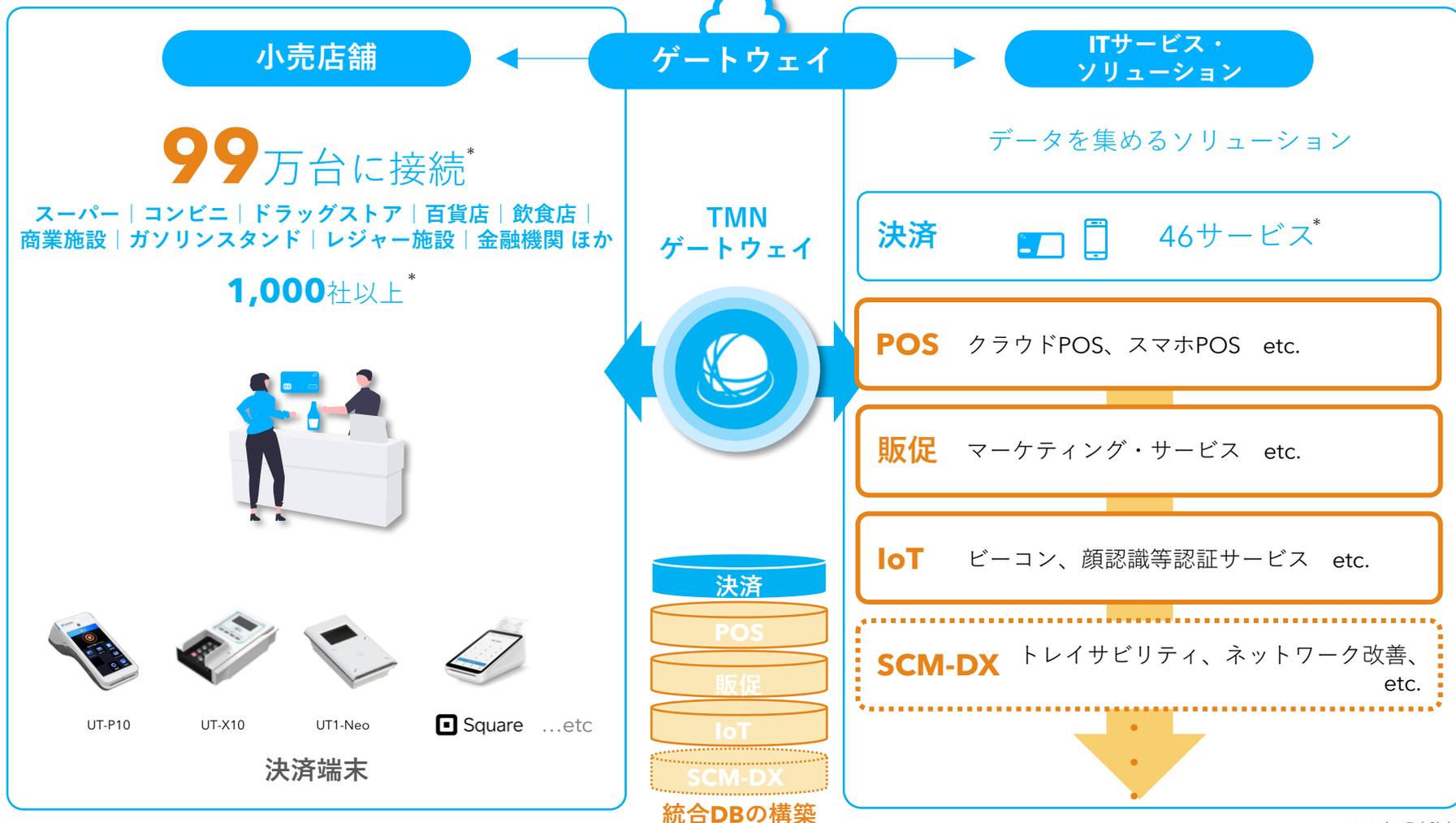
## < 主な要因 >

<b>資産</b>	対前期末	<u>△595</u>
現金及び預金	△ 630	（主に営業活動・投資活動の支出による減）
無形固定資産	+ 198	（主にソフトウェア仮勘定による増）
投資その他の資産	+ 102	（主に投資有価証券の評価替えによる増）
<b>負債</b>	対前期末	<u>△641</u>
未払金	△378	（主に期末偏重の活動取引変動による減）
未払法人税等	△167	（主に法人税納付による減）
賞与引当金	△110	（主に賞与支給による減）
<b>純資産</b>	対前期末	<u>+45</u>
利益剰余金	△71	（親会社株主に帰属する四半期純損失）
有価証券評価差額金	+104	（投資有価証券の評価替えによる増）

# 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6月末時点

# 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

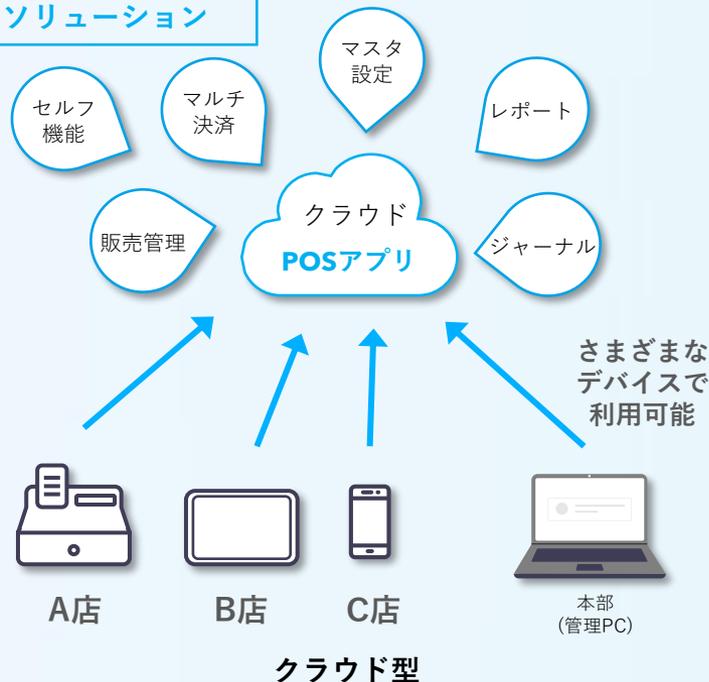
電子決済のクラウド化を実現したノウハウでPOS(販売時点情報管理)システムをクラウド化

### ペイン/ニーズ



- ・ 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

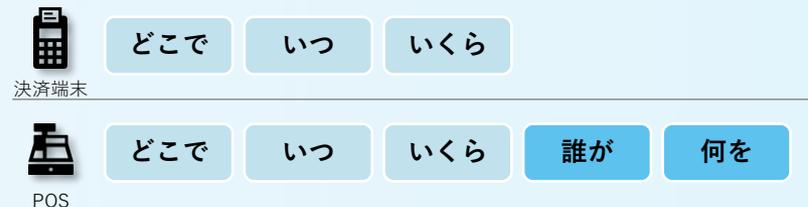


## クラウドPOS

- ・ 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

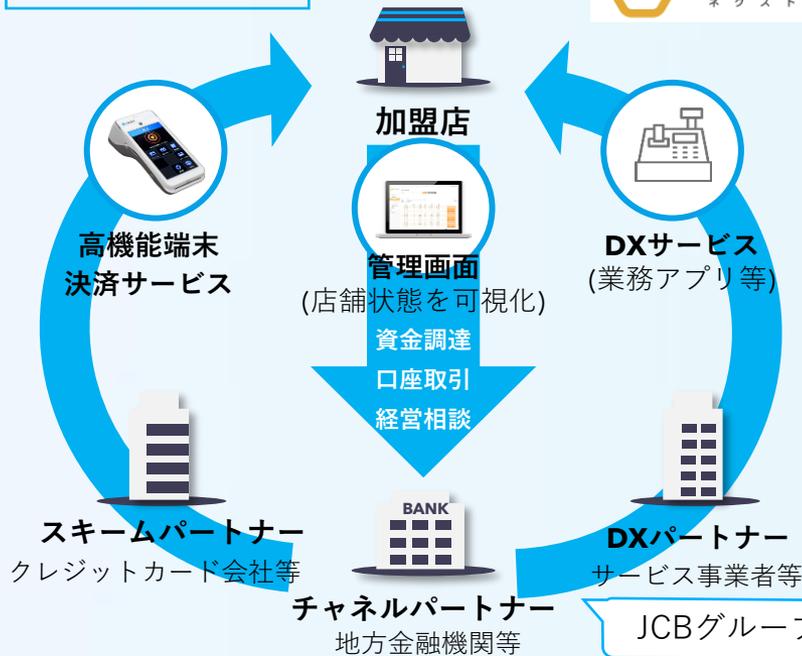


決済

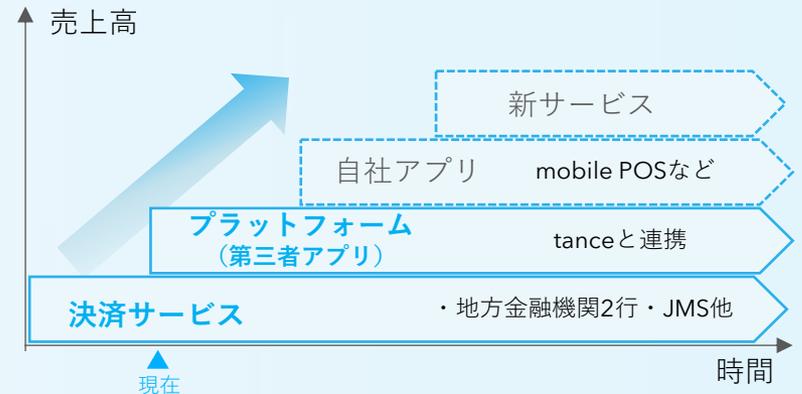
単機能  
端末

- 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/ニース

店舗事業

ネット事業

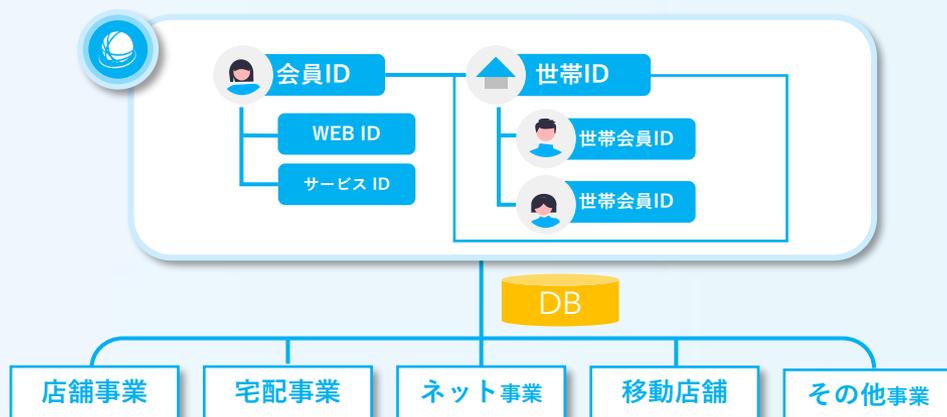
宅配事業

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

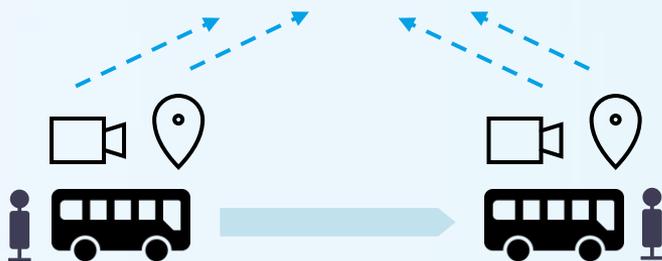
- ・属性情報
- ・乗降情報

### 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 - 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



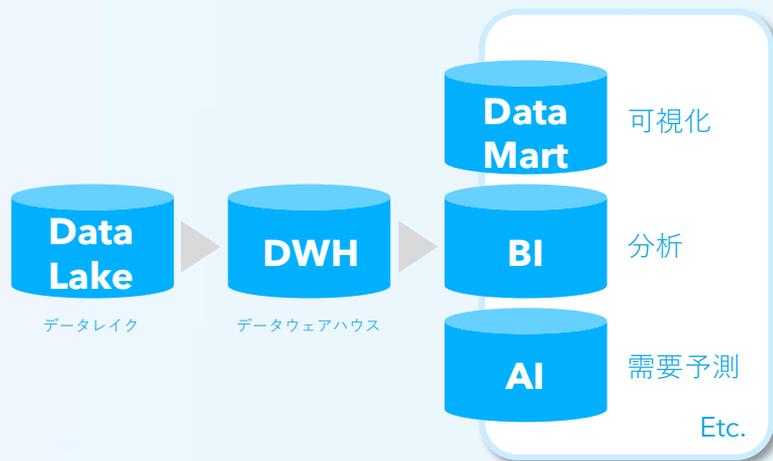
- 流通、卸、メーカー間で必要な情報が異なり、異なる商品マスタを使用しており有効なデータ活用ができていない
- 流通事業者が利用実態を把握しきれていない

## 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
- ・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

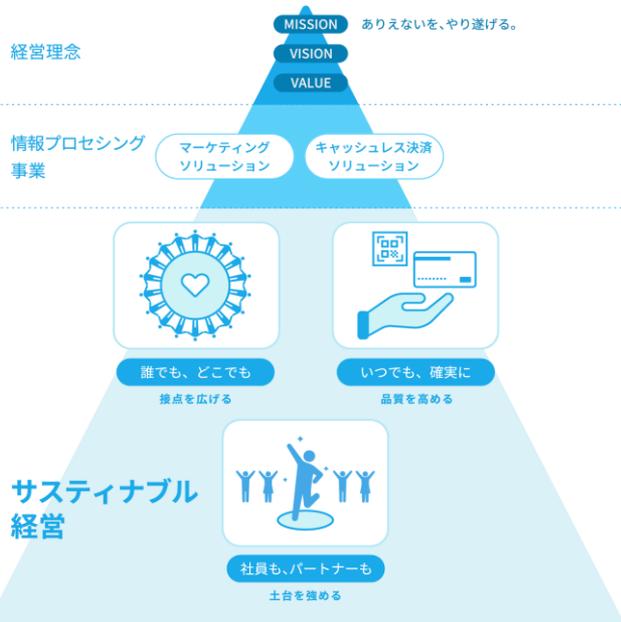
第1ステップとして、  
AI処方入力・リスク検知機能を  
先行導入薬局に提供開始

# 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>  
 くまモンのICカード  
 SAPICA  
 8 働きがいも 経済成長も  
 11 住み続けられる まちづくりも

**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  
 12 つくる責任 つかう責任  
 9 産業・技術革新の 基盤をつくろう

**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  
 5 ジェンダー平等を 実践しよう  
 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

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

End of file



まだない「欲しい」をつくりだす。