



2025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)

2025年5月14日

25/3期 累計 決算サマリ

売上高

(百万円)
14,000

12,000

10,000

8,000

6,000

4,000

2,000

0

21/3期 22/3期 23/3期 24/3期 25/3期

CAGR
17.5%

営業利益（損失）

(百万円)
1,000

800

600

400

200

0

△200

△400

△600

21/3期 22/3期 23/3期 24/3期 25/3期

- ・売上高は創業以来好調に推移。25/3期は前期に子会社化したWS社のPL取込が開始されたこともあり、**過去最高を記録**
- ・データセンター移設という投資の年であったことから**減益に**

25/3期 累計 決算サマリ

連結業績

売上高 **123億**、営業損失 **5.0億**、
EBITDA **14億**

- ・ストック収入は好調に推移するも、フロー収入が不調
- ・データセンターの移設に伴う費用計上

ストック収入 (単体)

81億、前期比 **10億増 15.2%増**

- ・センター利用料、QR・バーコード精算料が順調に増加

フロー収入 (単体)

28億、前期比 **5億減 15.3%減**

- ・開発売上の減少

ウェブスペース (子会社)

13億、計画比 **98.0%**

- ・概ね計画数値達成

※ 2024年3月期第3四半期より連結決算となりましたが、子会社の損益計算書の取り込みは
2025年3月期第1四半期からであるため、連結業績において前期比較を記載していません。

25/3期 累計 決算サマリ

稼働接続端末台数
(25/3 期末時点)

110万台

前期末比 +14万台

決済処理金額
(GMV)

4.9兆円

前期比 +9.7%

決済処理件数

25億件

前期比 +8.8%

稼働端末台数、決済処理金額の増加により、
センター利用料、QR・バーコード精算料が順調に増加
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 | 事業内容
- 2 | **2025年3月期 実績**
- 3 | **2026年3月期 通期業績予想**
- 4 | 成長戦略と取組み状況
- 5 | **Appendix**



1 | 事業内容



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



事業内容 | TMN事業活動の意義

さまざまな課題への解決を目指し事業活動を推進する

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、地域社会の持続性等

流通業界の課題

- ・物価高による収益構造の圧迫
- ・人手不足
- ・リアル店舗での販売強化
- ・キャッシュレス手数料の負担増
- ・ニーズや行動の変化と多様化
- ・収益機会の拡大
- ・デジタル化の知見獲得（DX推進）

取り組みテーマ

IT業務の担い手

BtoBからBtoCへ

ITサービスから金融サービスへ

キャッシュレス化の推進

より効果的なマーケティング

DX化の実現で新しい消費体験を提供

システムクラウド化による柔軟性の確保

決済インフラとサプライチェーンの最適化

課題解決につながるTMNの2つのソリューション

毎日のデータがつながる時、
社会は強くなる。

Transaction for social action.

電子決済サービス事業

キャッシュレス決済の オールインワンサービス

- 国内初のクラウド型電子決済サービスで、柔軟性、セキュリティ性の高いサービスを提供
- 複雑なネットワークの簡素化と導入コストの低減等によりキャッシュレス普及に貢献

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

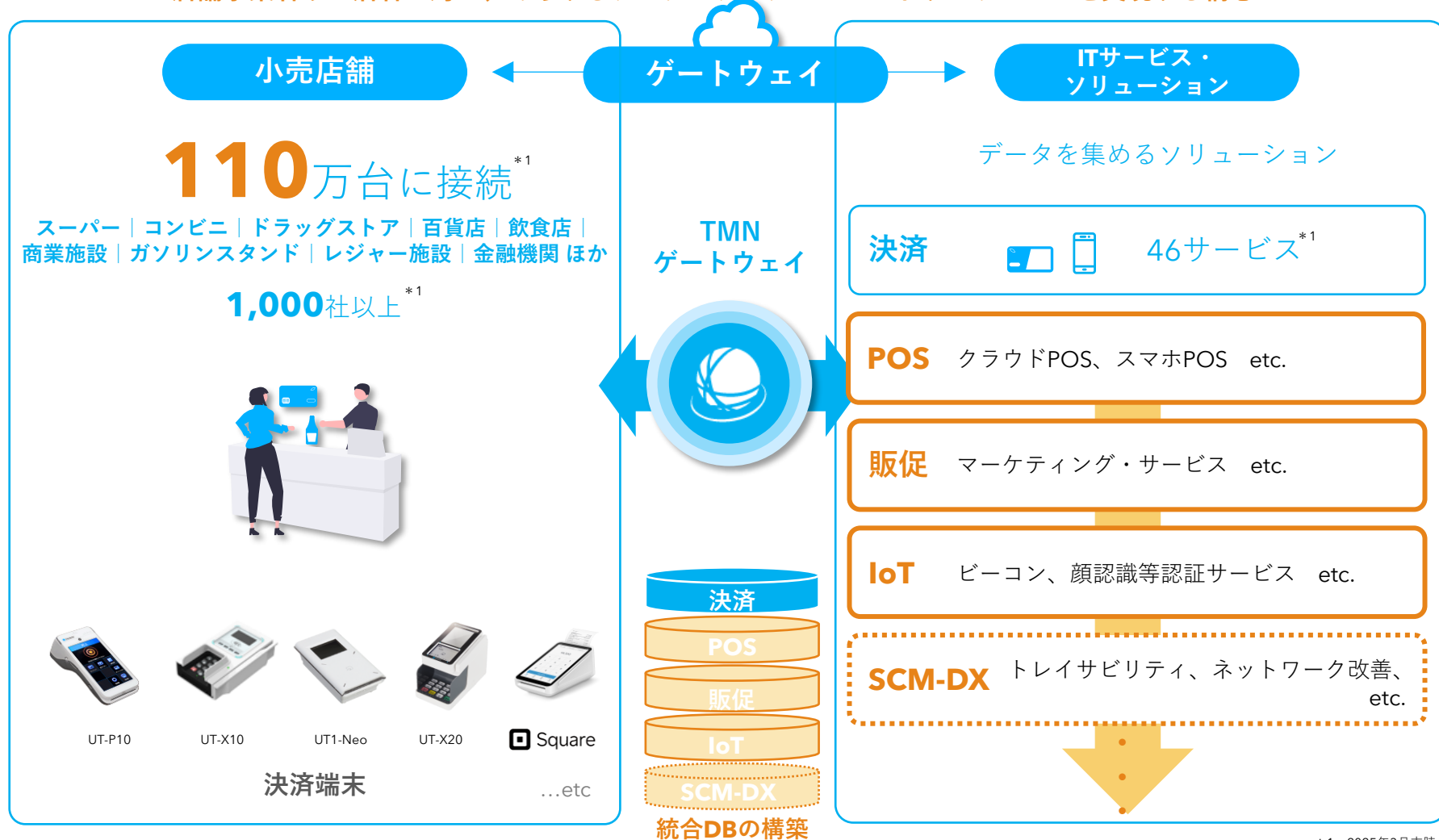
- クラウドPOSなど新たな収益とコスト削減策を提供
- メーカーには、ダイレクト消費者マーケティングツール（Xinfony Data Hub）を提供



事業内容 | 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



2 | 2025年3月期 実績



2025年3月期 実績 | 概要

- ・ 連結売上高は**12,300百万円**、親会社株主に帰属する当期純損失は△**682百万円**
- ・ 通期業績予想に対し、売上高及び全ての段階利益で上振れる形で着地
- ・ 主な損失要因として、データセンター移設に伴う費用538百万円、障害対応及び保守対応費用等によるもの。

(百万円)

	25/3 連結	25/3 予想	達成率	24/3 単体※1
売上高	12,300	12,154	101.2%	10,370
売上総利益	3,401	3,212	105.9%	3,321
営業利益 (△損失)	△504	△690	-	829
経常利益 (△損失)	△513	△706	-	818
親会社株主に帰属する 当期純利益 (△損失)	△682	△816	-	637
EBITDA※2	1,497	1,220	122.7%	2,441

※1.2024年3月期第3四半期より連結決算となりましたが、子会社の損益計算書の取り込みは2025年3月期第1四半期からであるため、連結業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 実績 | 売上高の内訳

- 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：新規加盟店の加入及び既存加盟店の決済量増加
- 決済端末販売売上：3Qまで不調だったものの、4Qに回復基調転換
- 開発売上：小型案件を中心に受注活動を展開
- その他：概ね計画通り推移

(百万円)

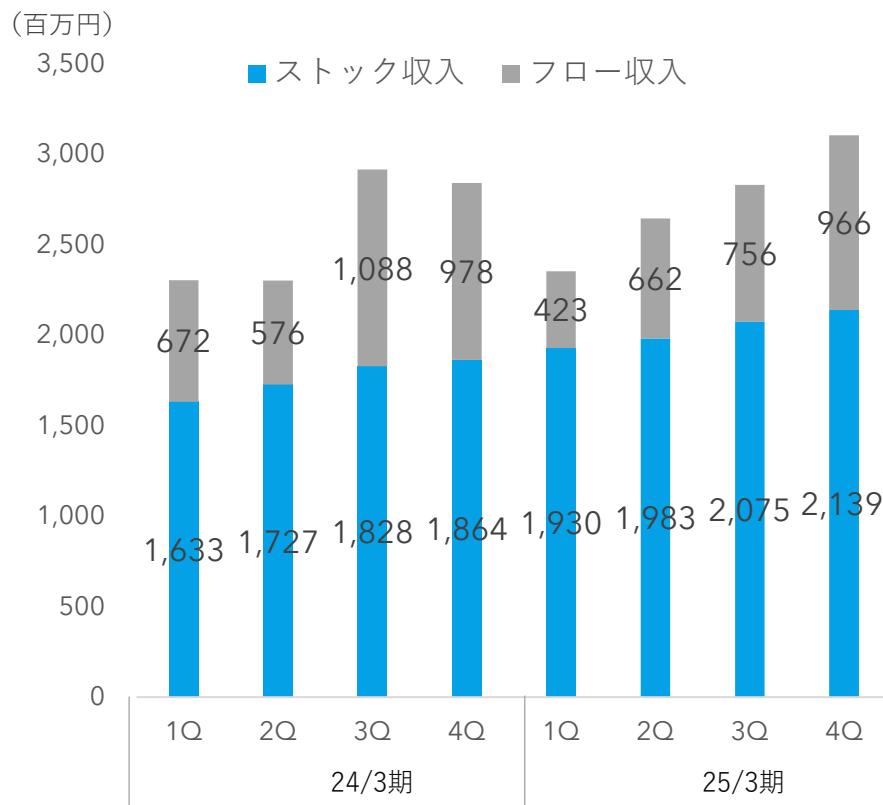
	25/3 連結	25/3 予想	達成率	24/3 単体
売上高	12,300	12,154	101.2%	10,370
ストック収入	8,129	8,135	99.9%	7,054
（内訳） センター利用料	4,646	4,652	99.9%	4,285
QR・バーコード精算料	2,992	2,955	101.3%	2,231
登録設定料	489	527	92.8%	537
フロー収入	2,809	2,630	106.8%	3,315
（内訳） 決済端末販売売上	1,730	1,571	110.1%	1,730
開発売上	536	504	106.4%	861
その他(nextore他)	541	554	97.8%	723
ウェブスペース	1,362	1,389	98.0%	—

2025年3月期 実績 | 売上高の推移（単体）

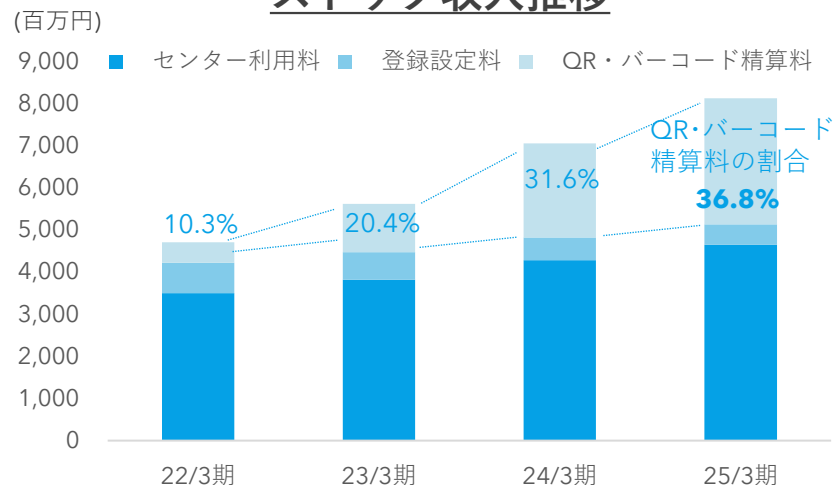
ストック収入：ストック収入の割合は6割強、QR・バーコード精算料の好調より、
前期比15.2%増

フロー収入：4Qで巻き返すも、開発売上が前期比で減少した影響で**前期比15.3%減**

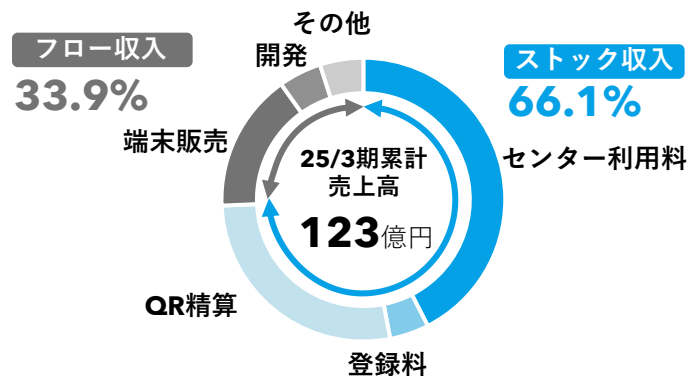
売上高の四半期推移



ストック収入推移



売上構成比率



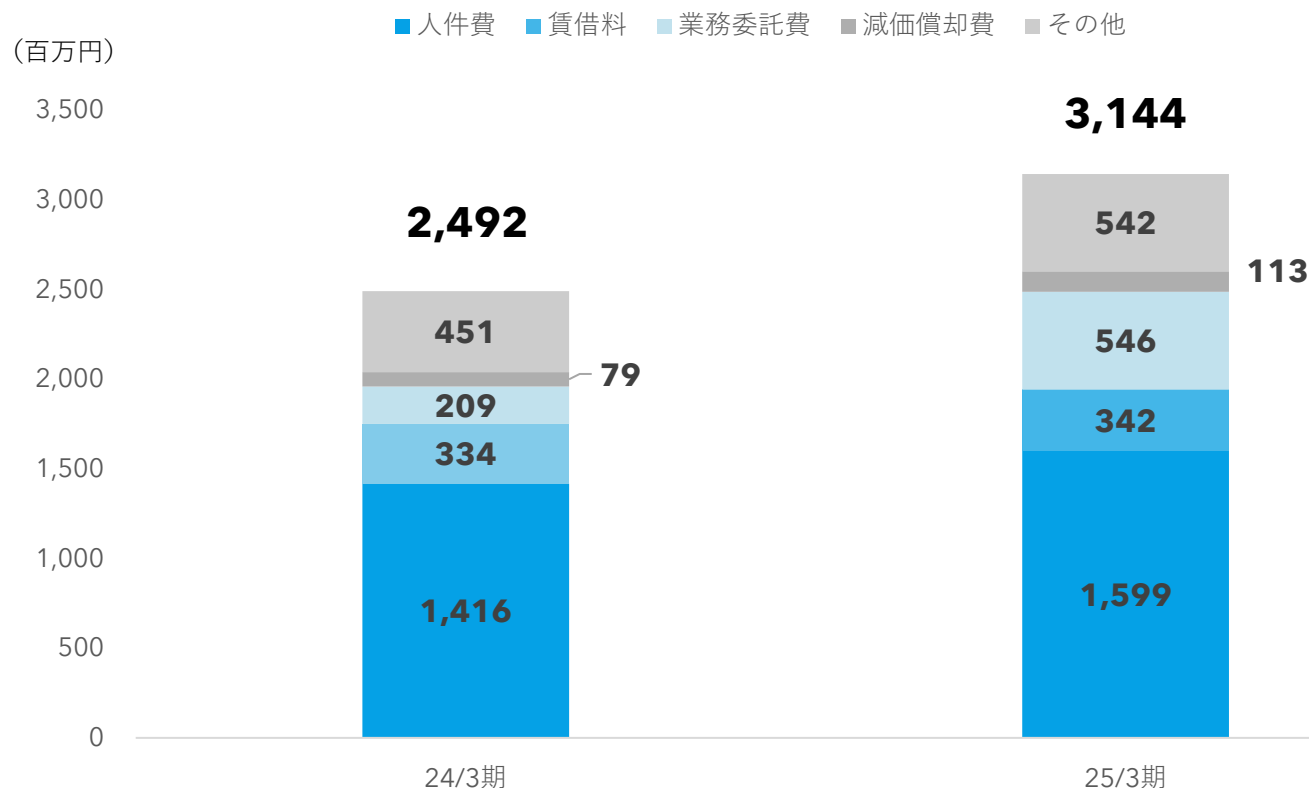
2025年3月期 実績 | 販管費（単体）

人件費：主に先行投資により前期比**12.9%増**

業務委託料：主にデータセンター移設プロジェクトにより前期比**160.5%増**

その他費用：主にキックバック手数料及び人材派遣料の増加により前期比**20.3%増**

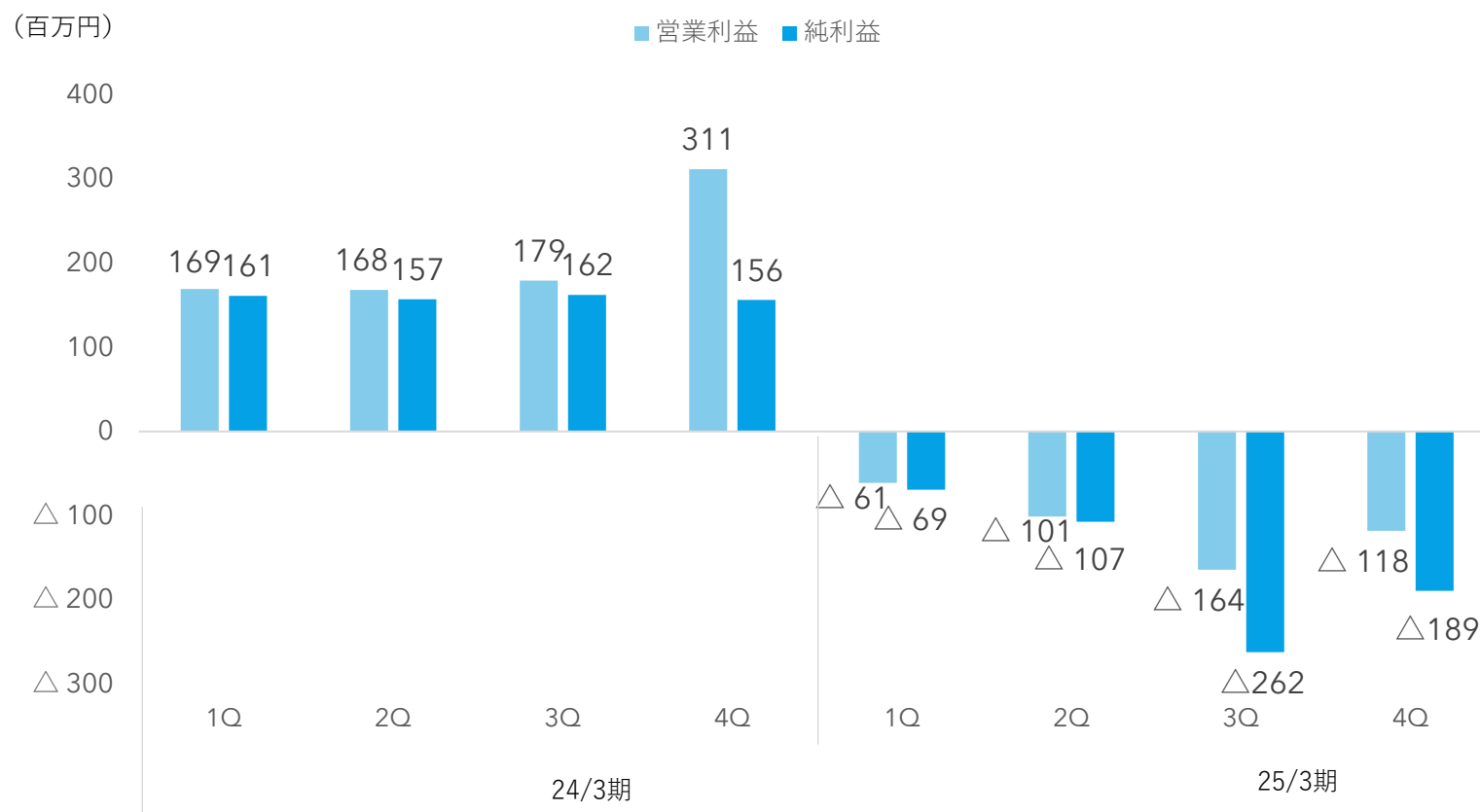
販管費



2025年3月期 実績 | 営業利益・純利益の四半期推移

TMN単体において、データセンター移設に伴う費用に加え、障害対応及び品質強化費用等を計上したことで、四半期ごとにおいても損失を計上。

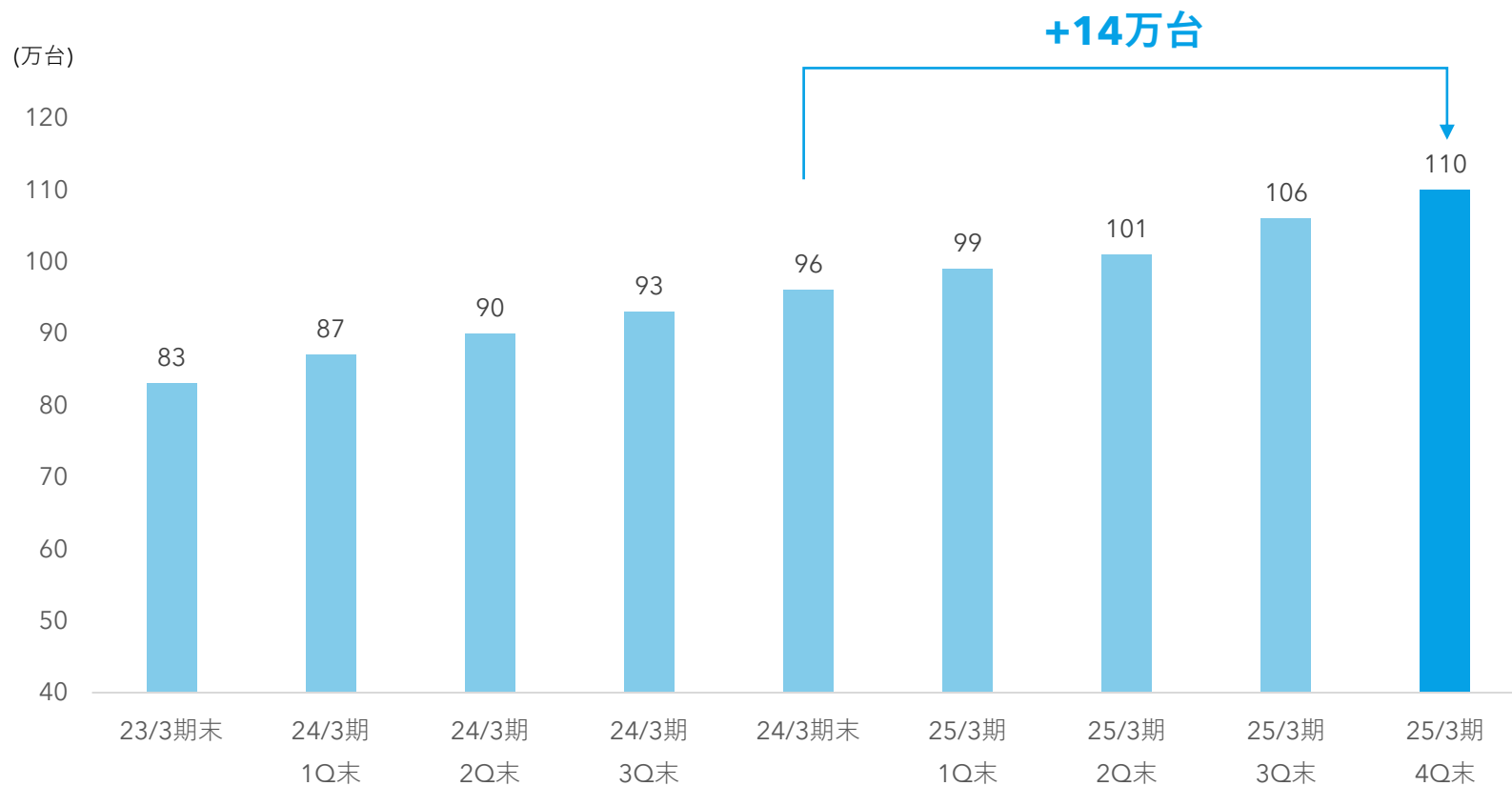
営業利益・純利益の四半期推移（単体）



2025年3月期 実績 | 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、**110万台**に。

稼働接続端末台数

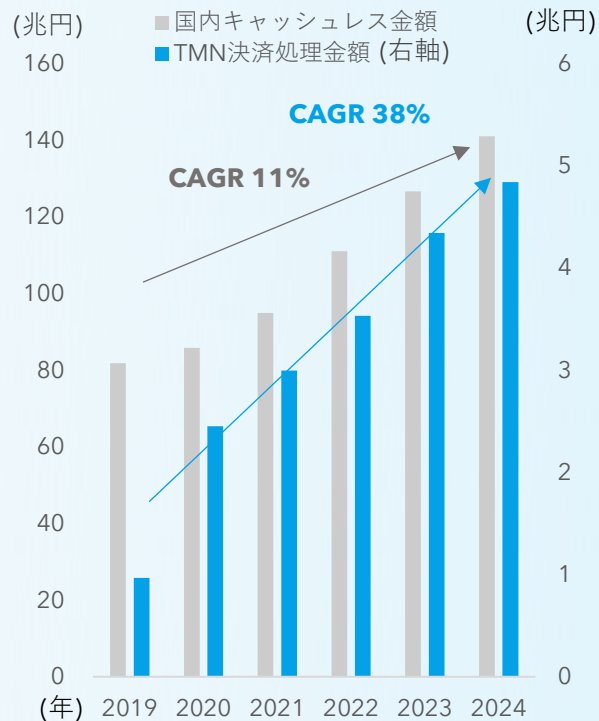


2025年3月期 実績 | オペレーション指標

決済処理金額、件数ともに**堅調に推移**

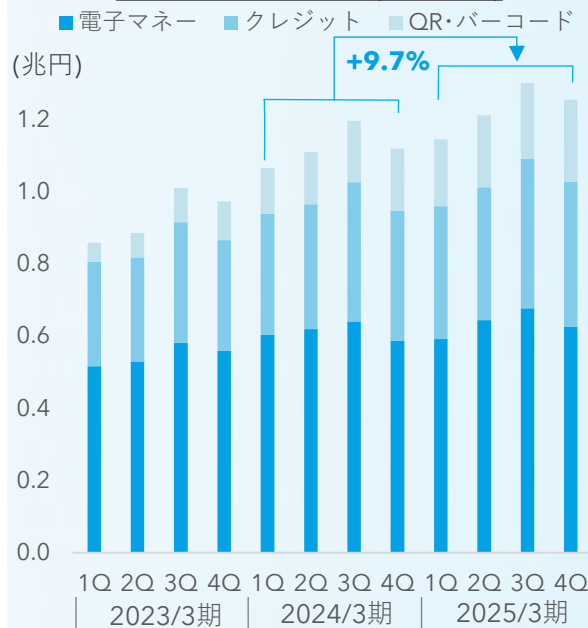
希少性の高い電子マネーをフックに**マルチ決済の取込みが進む**

国内キャッシュレス決済額と TMN決済処理金額(GMV)

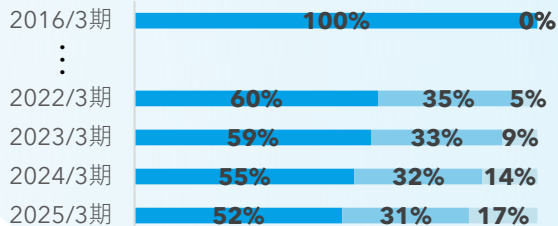


出所：経産省「2024年のキャッシュレス決済比率を算出しました」2025年3月31日

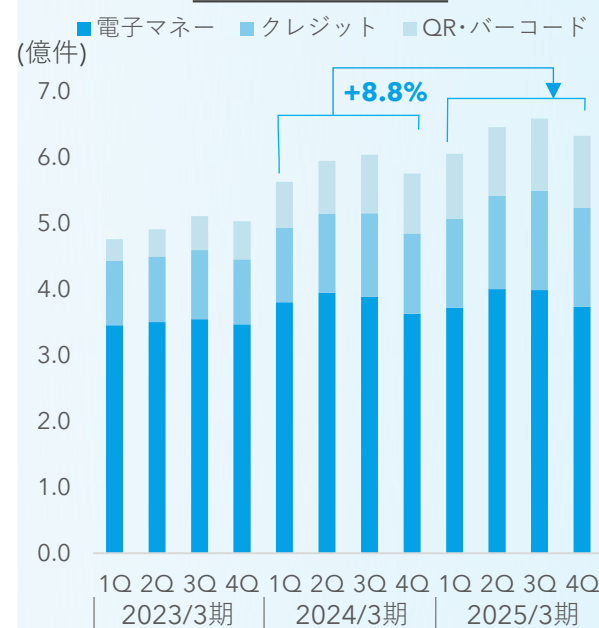
決済処理金額(GMV)



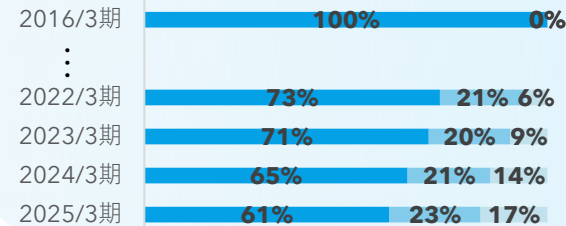
構成比率



決済処理件数



構成比率



3 | **2026年3月期 通期業績予想**



2026年3月期 業績予想（連結） | 概要

QR・バーコード決済市場の拡大に伴い、QR・バーコード精算料が好調であることから、引き続き売上高の拡大を牽引、**前期比22.6%**の増加を見込む。

また、売上高の増加に加え、上半期はDC移設の延長による費用計上から赤字を見込むが、下期にはDC移設費用が剥落し黒字化を見込む。

(百万円)

	26/3期		25/3期	24/3期
	予想	前期比	実績	実績
売上高	15,079	+22.6%	12,300	10,370
営業利益	512	—	△ 504	777
経常利益	464	—	△ 513	765
親会社株主に帰属する当期純利益	349	—	△ 682	585
EBITDA	2,863	+91.2%	1,497	2,389

※.2024年3月期第3四半期より連結決算となりましたが、子会社の損益計算書の取り込みは2025年3月期第1四半期からであるため、2025年3月期連結業績において前期比較を記載しておりません。

2026年3月期 業績予想（連結） | 売上高推移

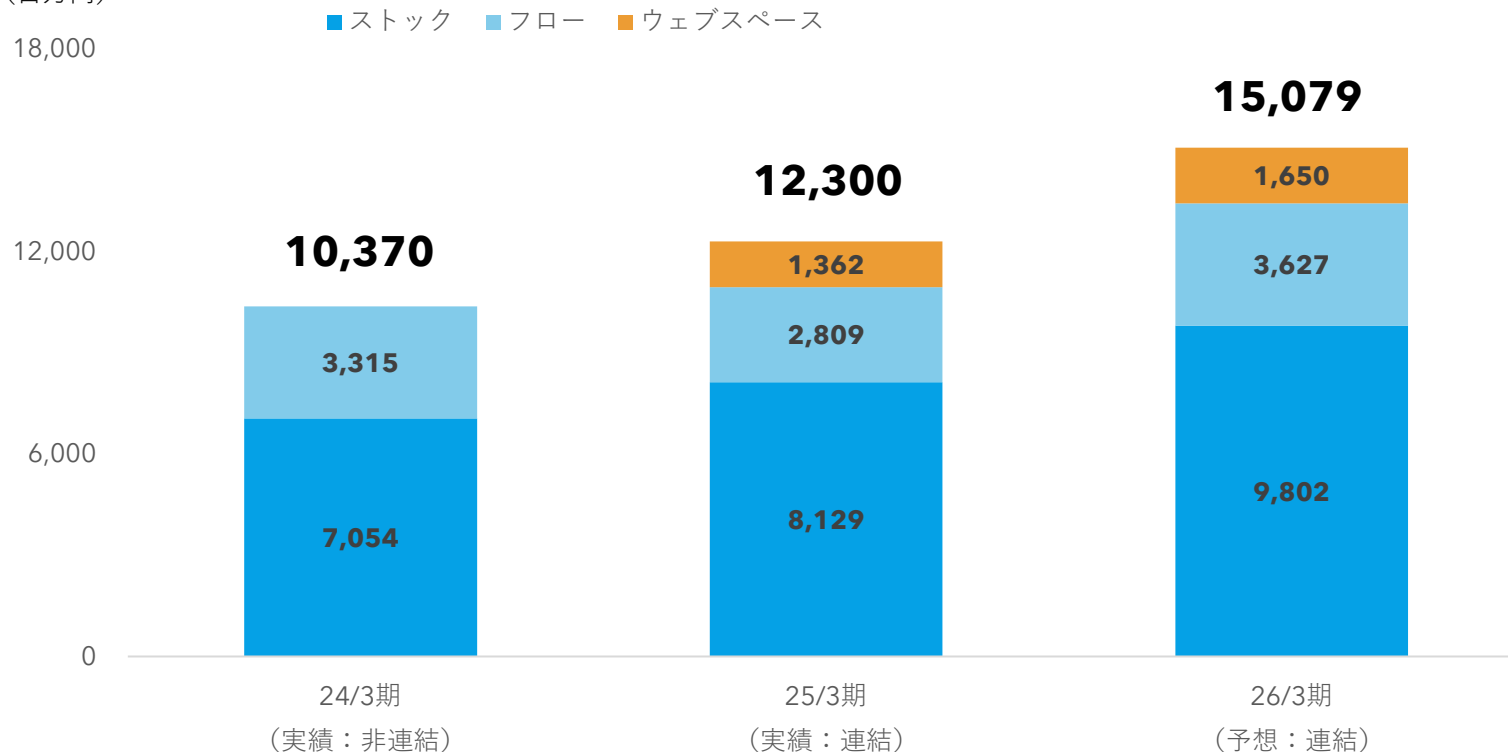
■ **ストック収入**：QR・バーコード精算料、センター利用料の拡大

■ **フロー収入**：端末販売売上の増加、情報プロセッシングを中心に拡大

■ **ウェブスペース社**：既存事業の伸長、シナジー効果による拡大

売上高（ストック・フロー）

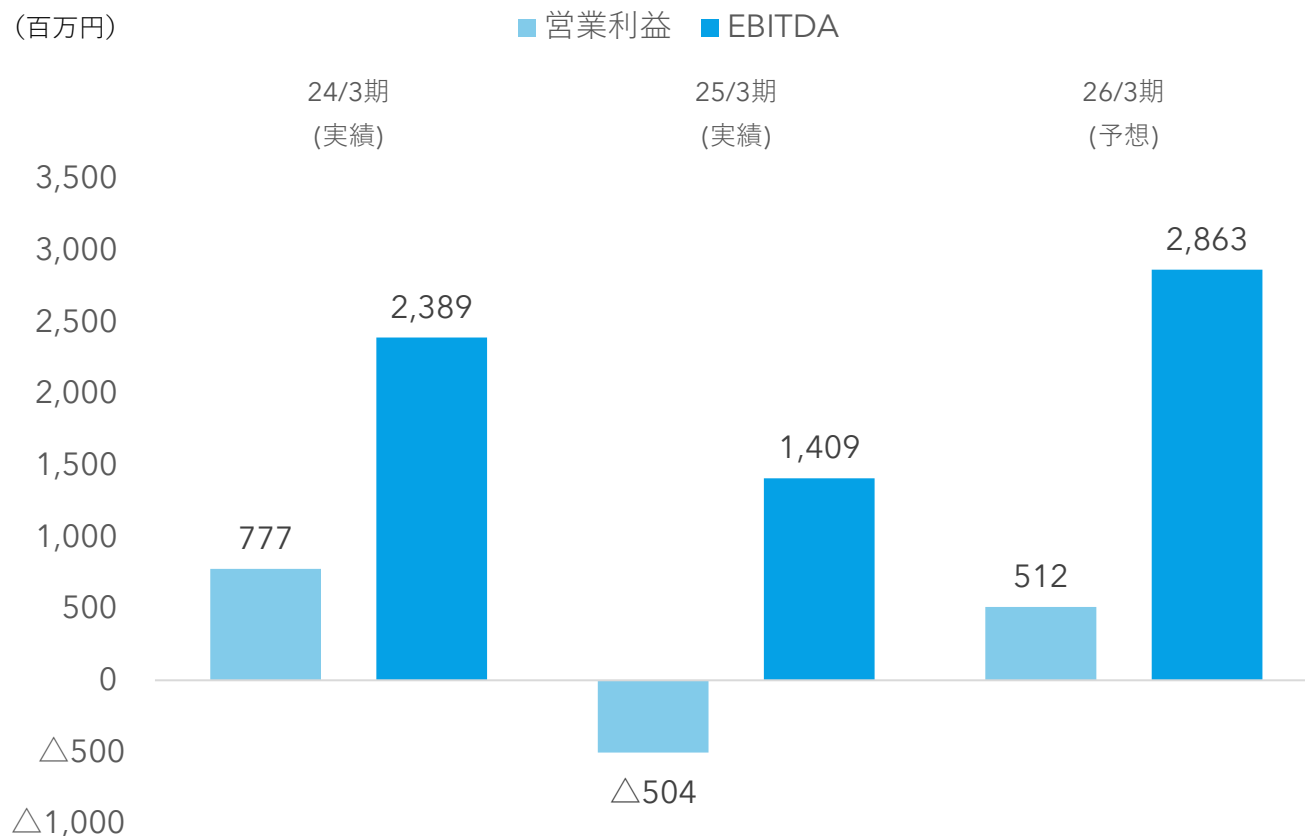
（百万円）



2026年3月期 業績予想（連結） | 営業利益・EBITDA推移

25/3期は年間を通してDC移設に伴う費用計上があったため赤字となったものの、26/3期は下期よりDC移設費用が剥落するため、黒字回復見込み。

営業利益・EBITDA推移

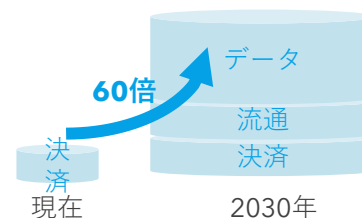


移設の背景

決済ゲートウェイサービス、情報プロセッシング事業の拡大等に伴い、TMNが取り扱うデータが**60倍**になることが予想される

現行のデータセンターアーキテクチャによる**対応が困難**

データ量増大イメージ



指数関数的に増加するデータ量及びデータの多様性への対応

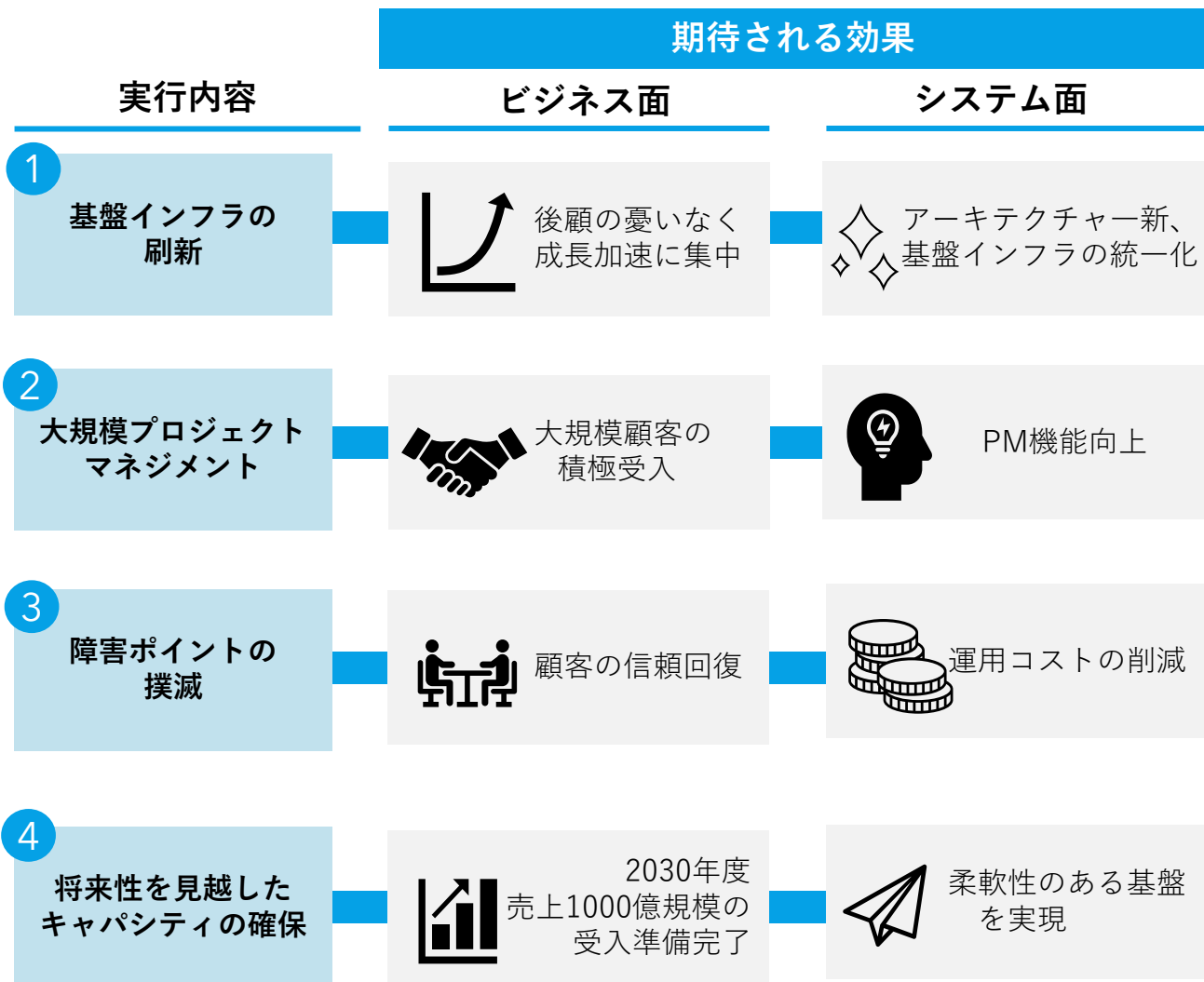
「TMNゲートウェイ」から「TMNクラウド」へ

データセンター基盤を強化することで、
可用性、拡張性、迅速性、柔軟性、セキュリティを実現

▶**2030年までのさらなる事業成長に備え、
今後の持続的な成長を可能とする処理能力を確保する**

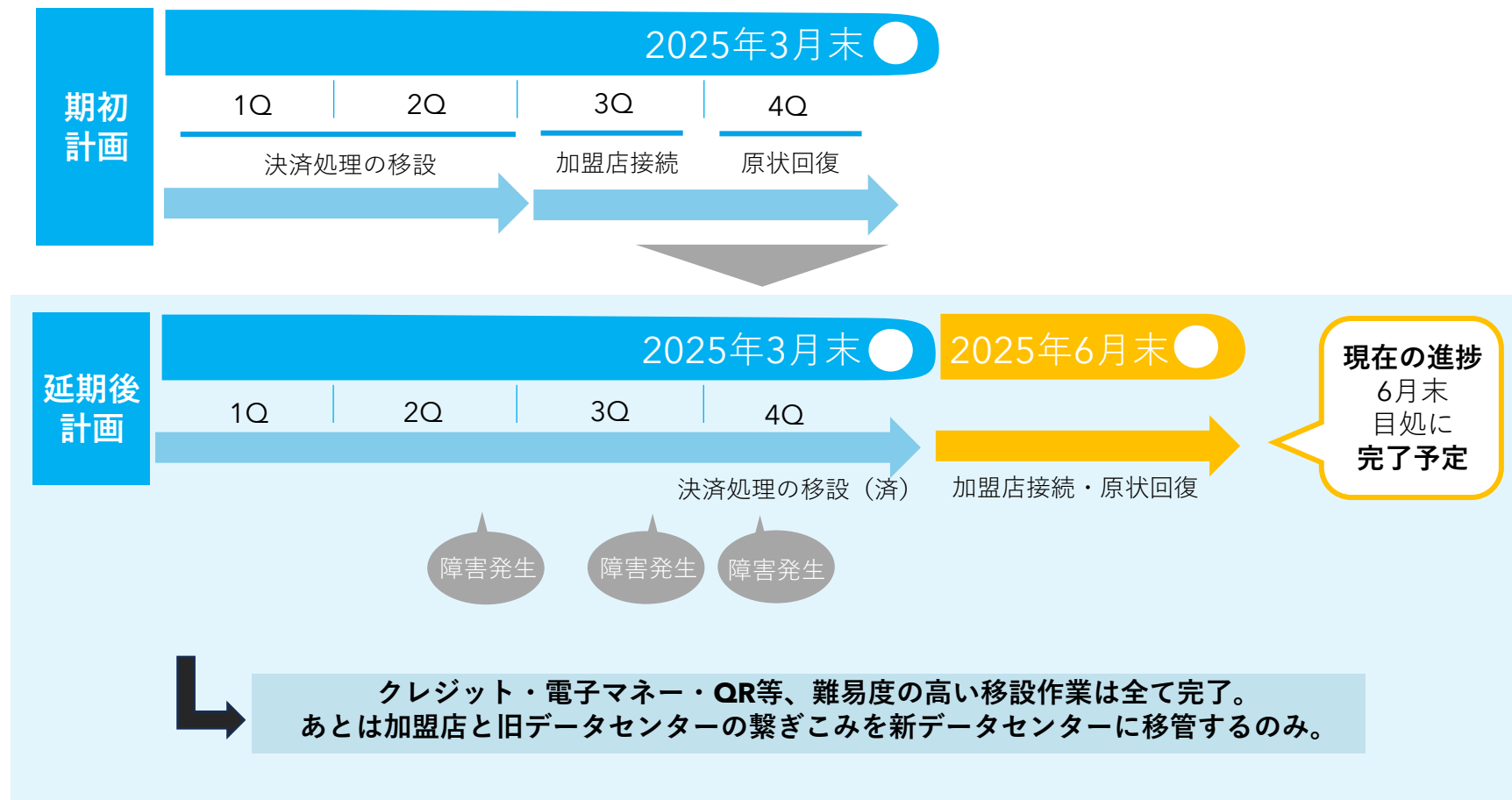
2026年3月期 業績予想（連結） | データセンター移設について②

データセンター移設完了後、得た成果を次の成長に繋げていく



2026年3月期 業績予想（連結） | データセンター移設について③

当初25年3月末に移設完了予定であったが障害発生に伴い、安全性担保のため移設プロセスを再検証。
同年6月末完了予定に延期。移設作業自体は、**現時点で9割完了済**。



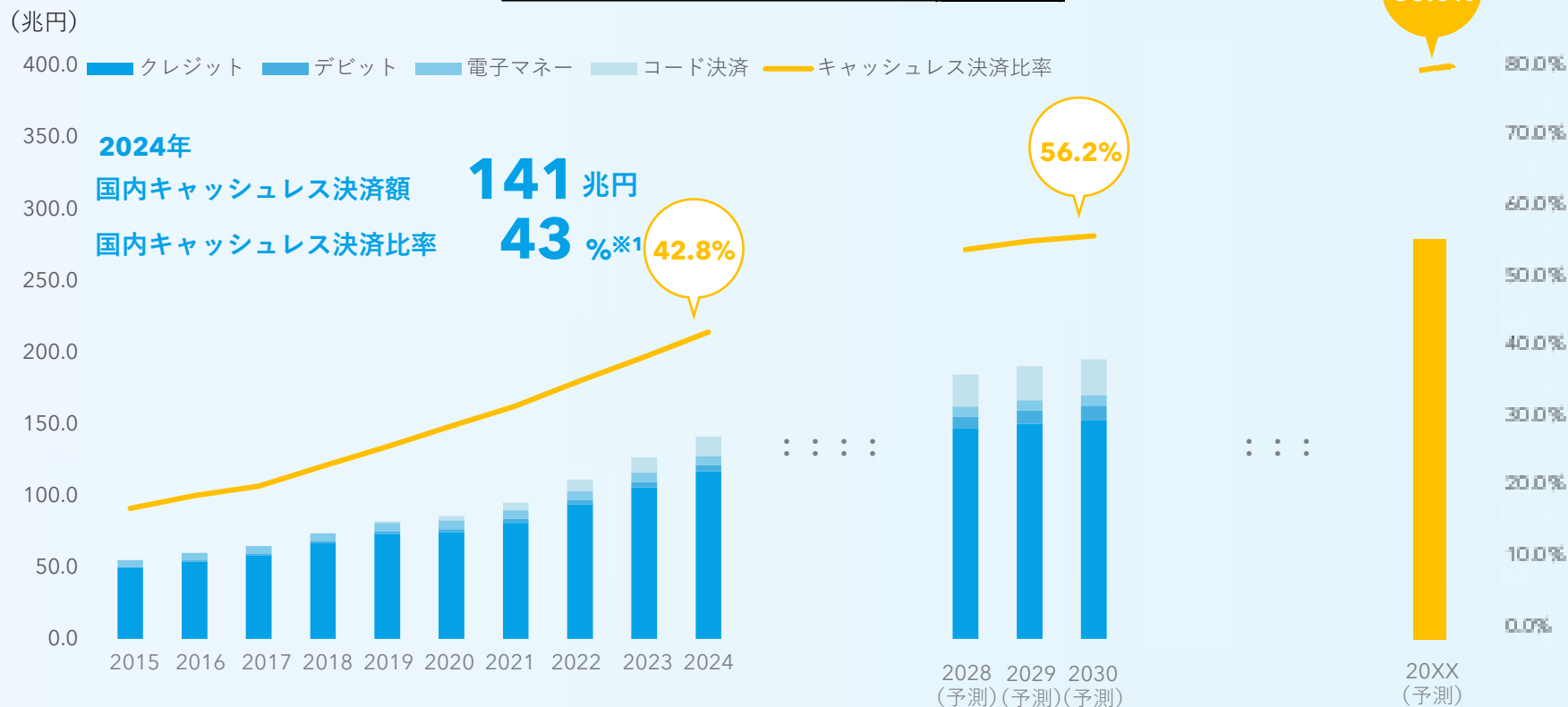
4 | 成長戦略と取組み状況



成長戦略と取組み状況 | 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。2030年には**56%※2**に到達すると予測されており、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)



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

決済事業者との協業により
接続端末台数拡大

- 「Squareレジスター」に電子マネーサービス提供
- 飲食チェーン店で「UT-P10」導入
- 中部地方に展開する大手スーパーでQR導入
- 山陽新幹線、東海道新幹線にて「UT-P10」が採用

新端末の投入

- 新決済端末「UT-X20」を本格導入
- モバイル型新決済端末「UT-P11」を受注開始

【市場規模イメージ】



稼働接続台数

110万台 (+14万台増)

前期末比

決済量の拡大

博覧会での採用

- 全面キャッシュレスである
国際的な博覧会での採用

クロスセル

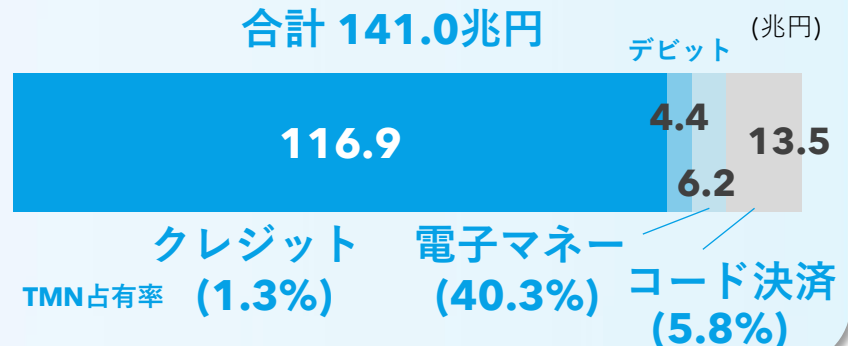
電子マネーに加えクレジットやQR・バーコードサービスを追加

- 電子マネー提供中の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・バーコードを新規提供
- 乗り合い送迎サービスチョイソコにQR・バーコードが追加採用

取扱い決済ブランド拡大

- 「Alipay+」の取扱い開始

【市場規模】2024年 国内キャッシュレス決済額とTMNの占有率()内

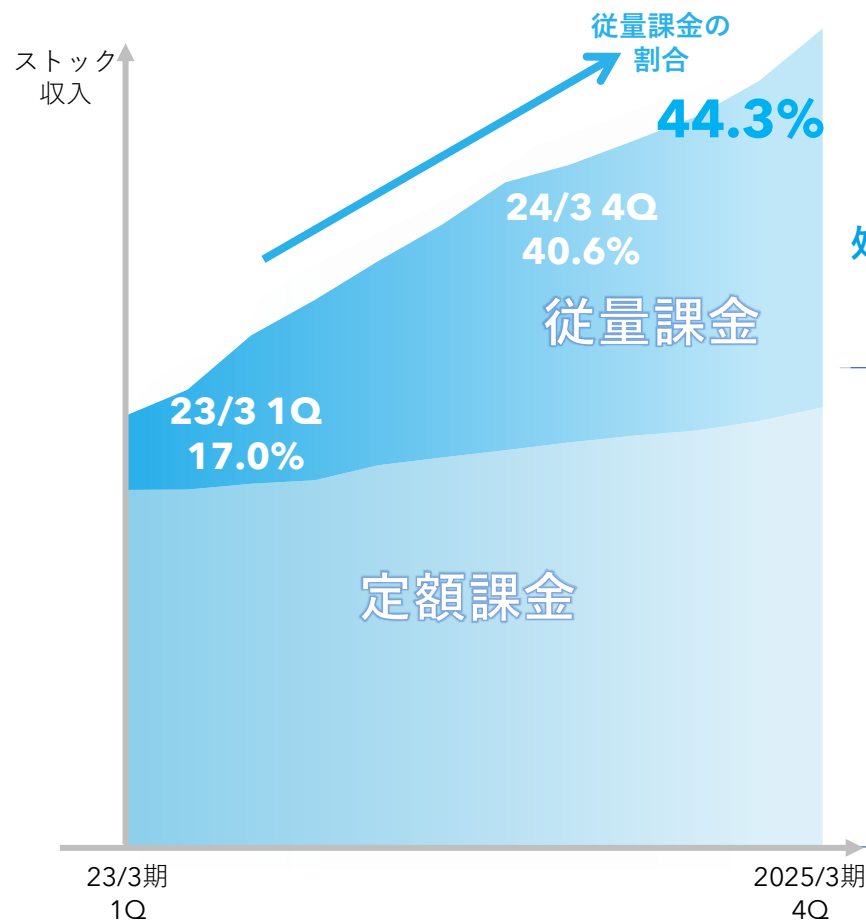


*1: 2025年3月末時点 *2: <参考> JEITA「調査統計ガイドブック 2022-2023」2022/10 *3: <出所> JVMA「自販機普及台数 2021年版」 *4: 経産省「2024年のキャッシュレス決済比率を算出しました」2025年3月31日

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



※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

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期 実績 2,992百万円
前期比34.1%増

処理件数課金

- 従量課金型の電子マネー拡大
25/3期 実績 333百万円
前期比23.8%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

成長戦略と取組み状況 | 決済サービス事業の拡大

「UT-P10」が東海道新幹線のモバイルオーダーサービスに採用

東海道新幹線「のぞみ」「ひかり」のグリーン車内で販売される軽食等の支払いにクレジット、電子マネー、QR・バーコード決済サービスを提供



東海道新幹線 モバイルオーダーサービス

オールインワン決済端末「UT-P10」で
クレジット、電子マネー、QR・バーコードに対応



UT-P10



海外決済ブランドを含む
多様なブランドに対応

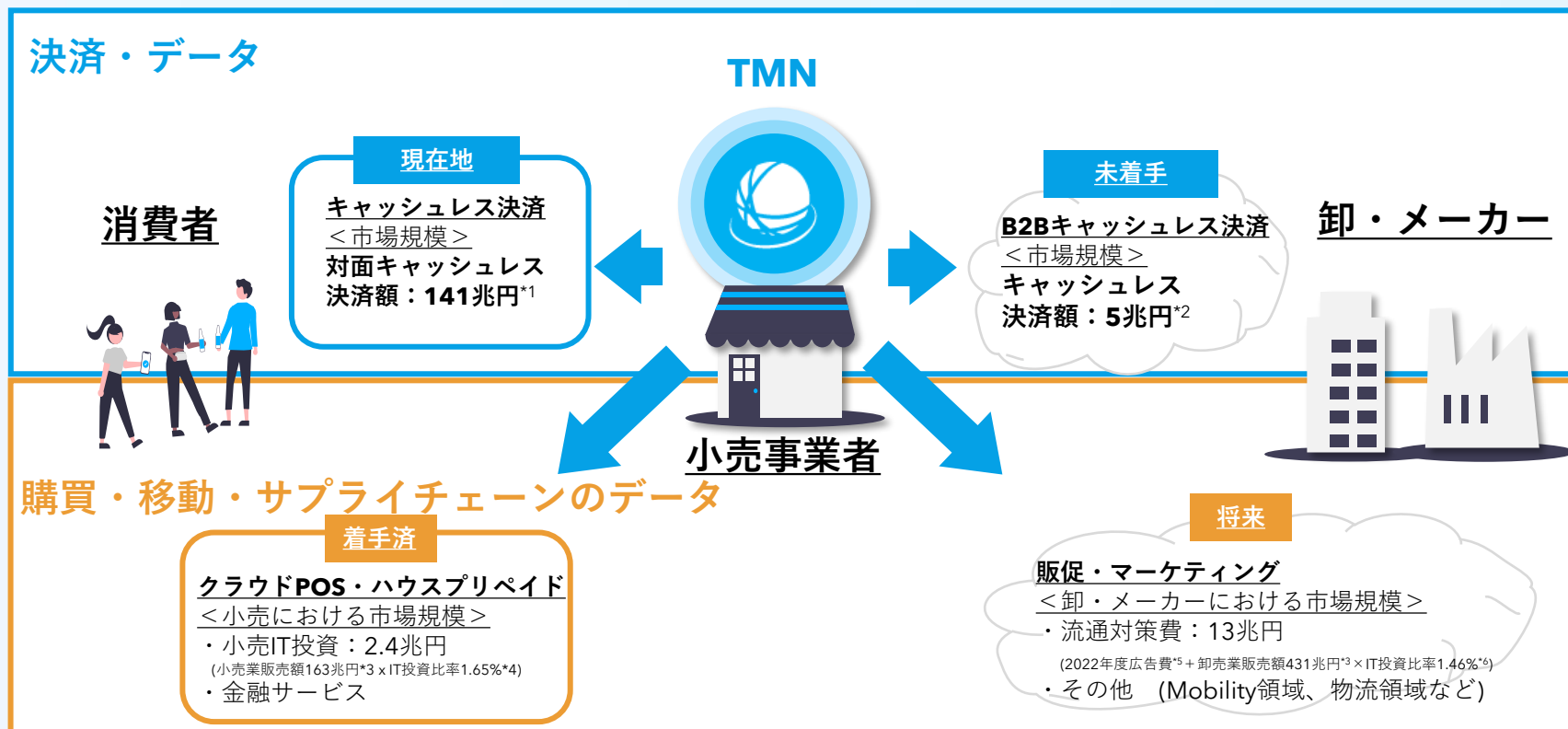


レシートプリンタ、
POSアプリが搭載

- ✓ インバウンド需要に対応
- ✓ 1台でスマートな決済環境を実現
- ✓ 端末導入後も、決済ブランドの追加や変更が可能

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**



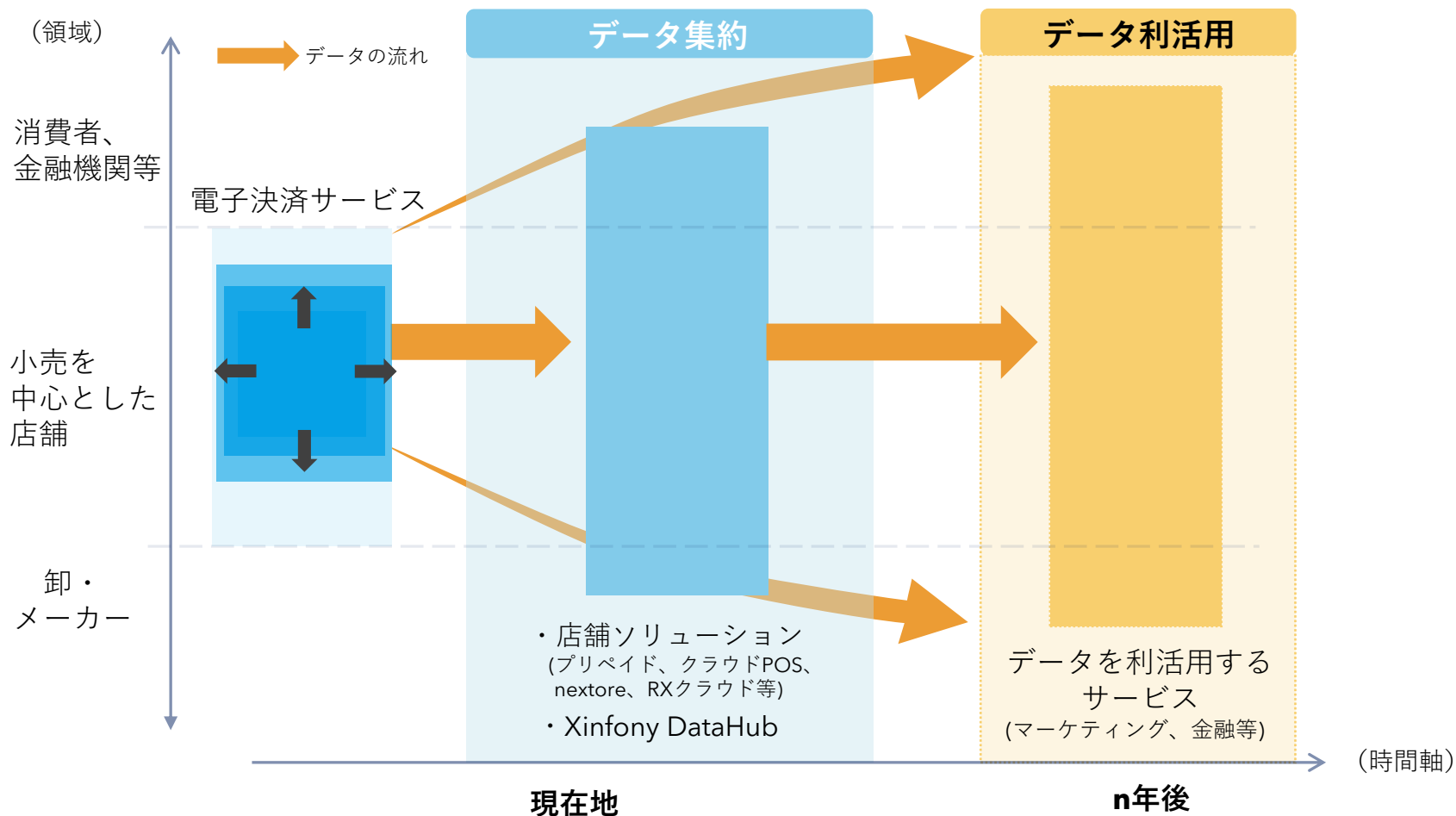
*:各出典はP.56に記載

成長戦略と取組み状況 | 情報プロセッシング事業の拡大

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 | 地方交通機関の課題と当社のソリューション

地方交通機関とともに地域創生に取り組む

地方交通機関におけるキャッシュレス決済に関する主な課題

交通機器の維持・取り換え・更新は大きな負担かつ重大な経営問題

交通系ICカードの維持を断念する交通機関も

ただし利用者に対して大きな不満を与える結果となっており、
交通系ICカードの継続を求める声もあがっている

当社のソリューション

当社が、安価なシステムを提供することで、
引き続き地方交通機関で
広く普及している交通系ICカード・電子マネーの
利用が可能に。

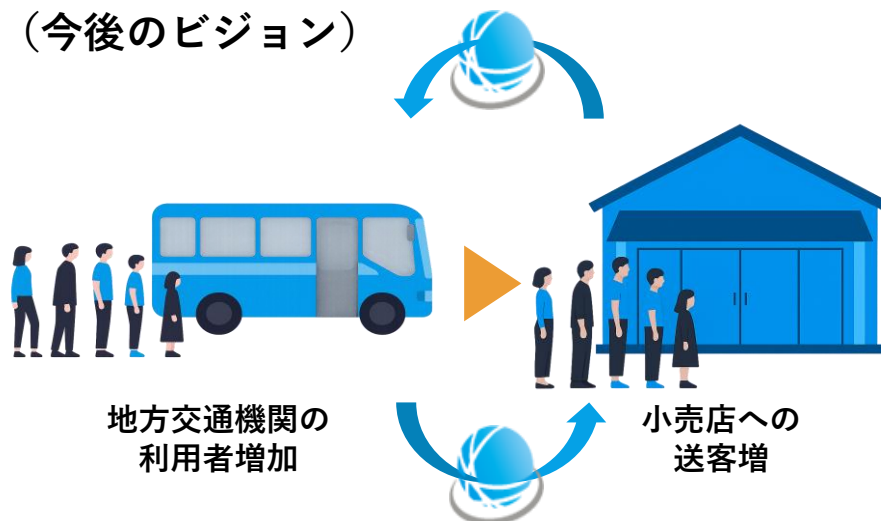
さらなる地方交通機関への収益機会提供（今後のビジョン）

地方交通機関の利用者に対し、沿線の小売店の
クーポン等の配信施策で、双方の利用者増を促す

交通

×

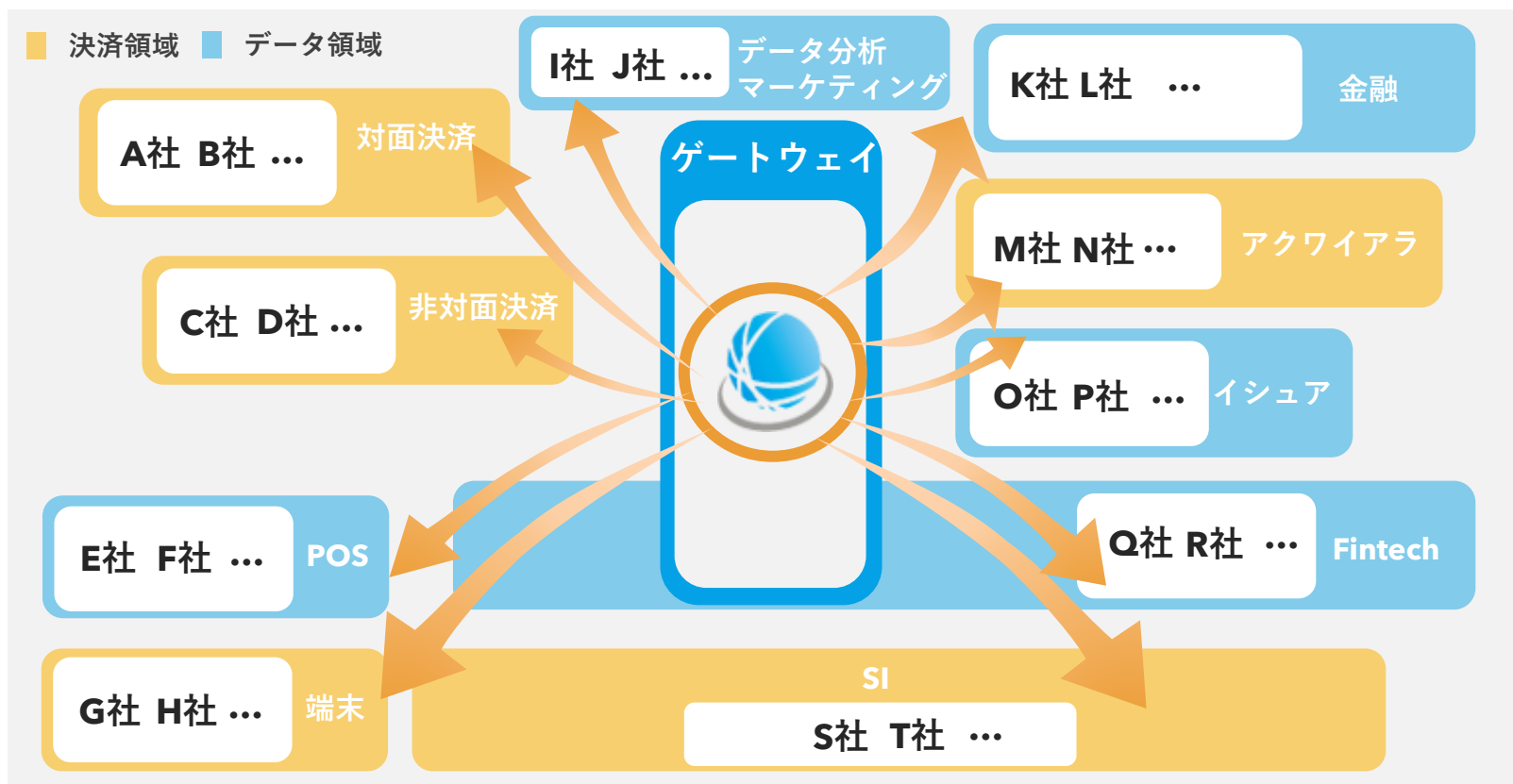
流通



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による連続的な非連続成長を図る。

【決済業界を取り囲む環境】



*:現在の市場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 | 株式会社ジィ・シィ企画との資本業務提携深化

2024年3月期に株式を取得の上、資本業務提携を締結していた株式会社ジィ・シィ企画に対し、本年3月14日付けで株式を136,000株追加取得、**当社の持分法適用会社化とし、提携を深化。**



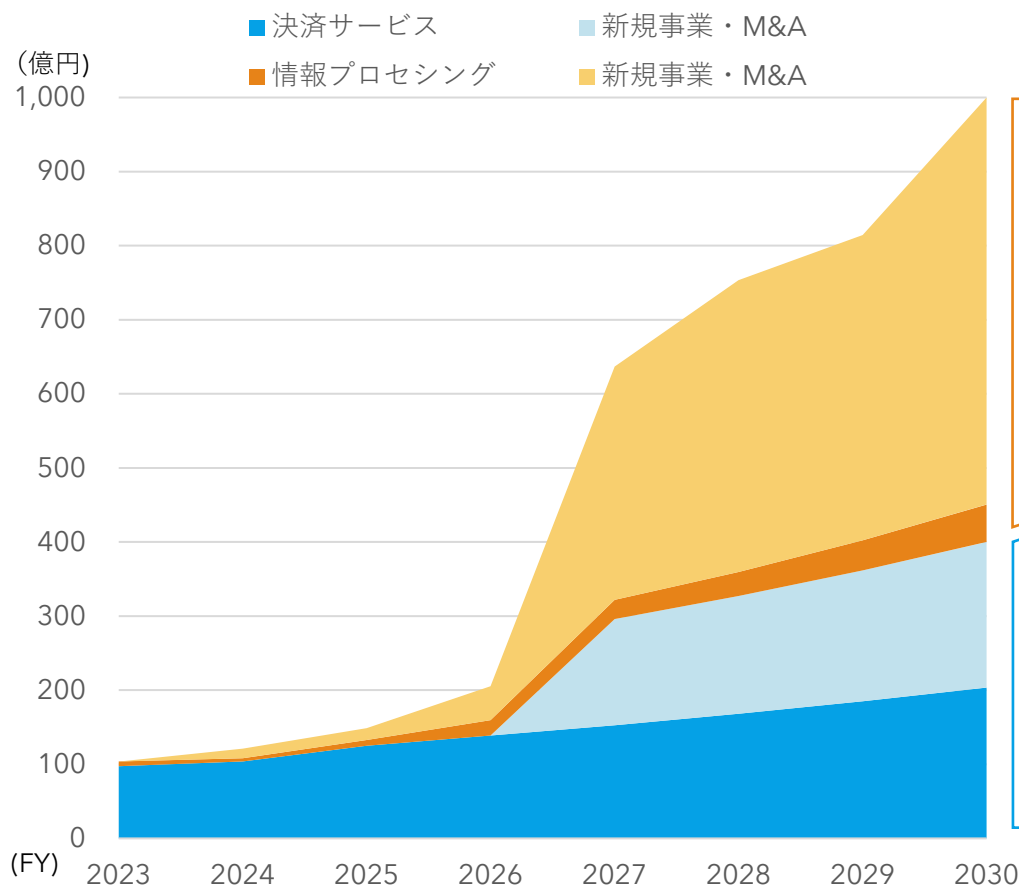
両社のシナジー創出により、金融やマーケティング事業領域で
新たなサービス開発を行うことを目指す

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 | **Appendix**



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	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



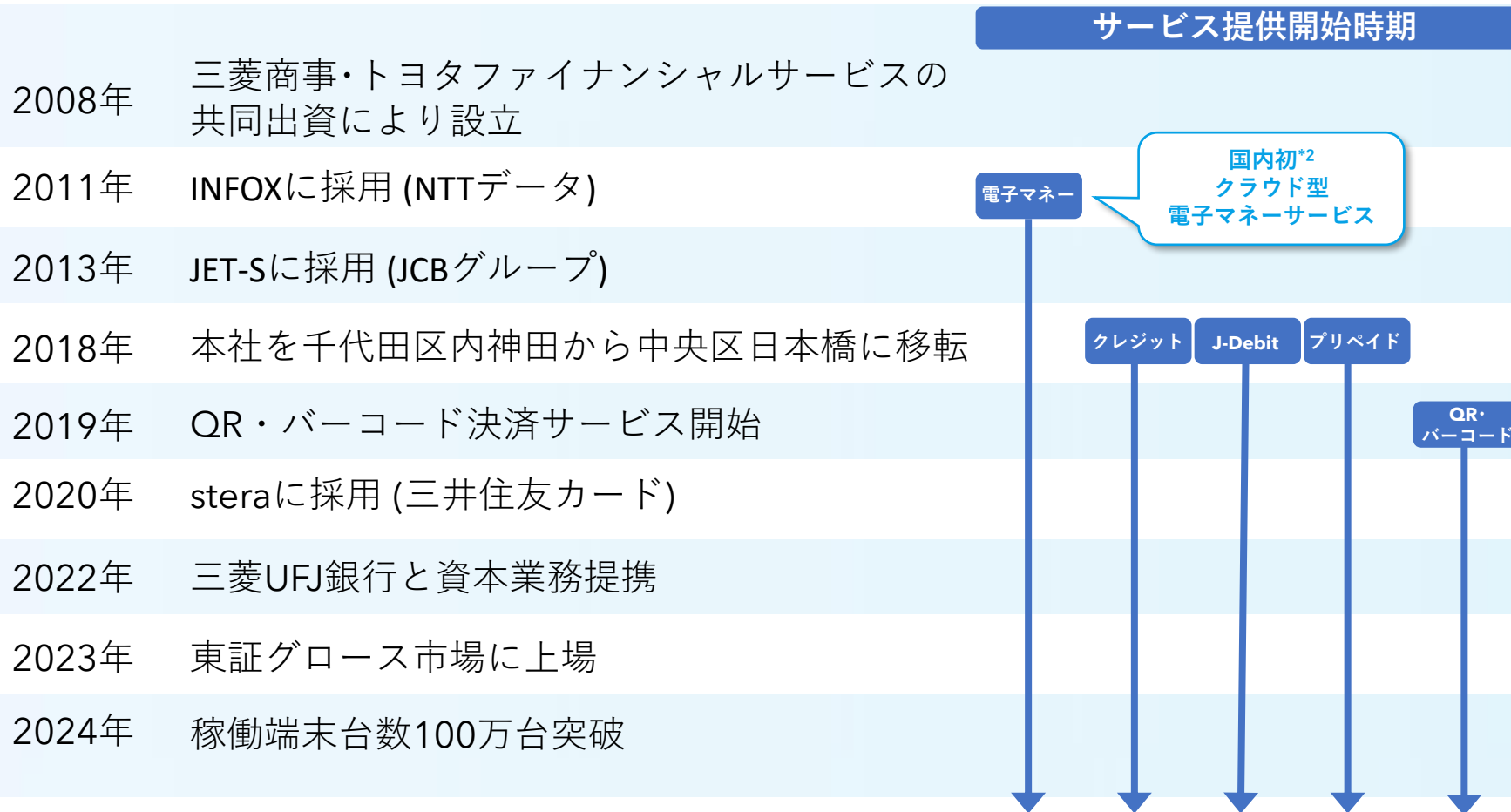
山内 研司

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

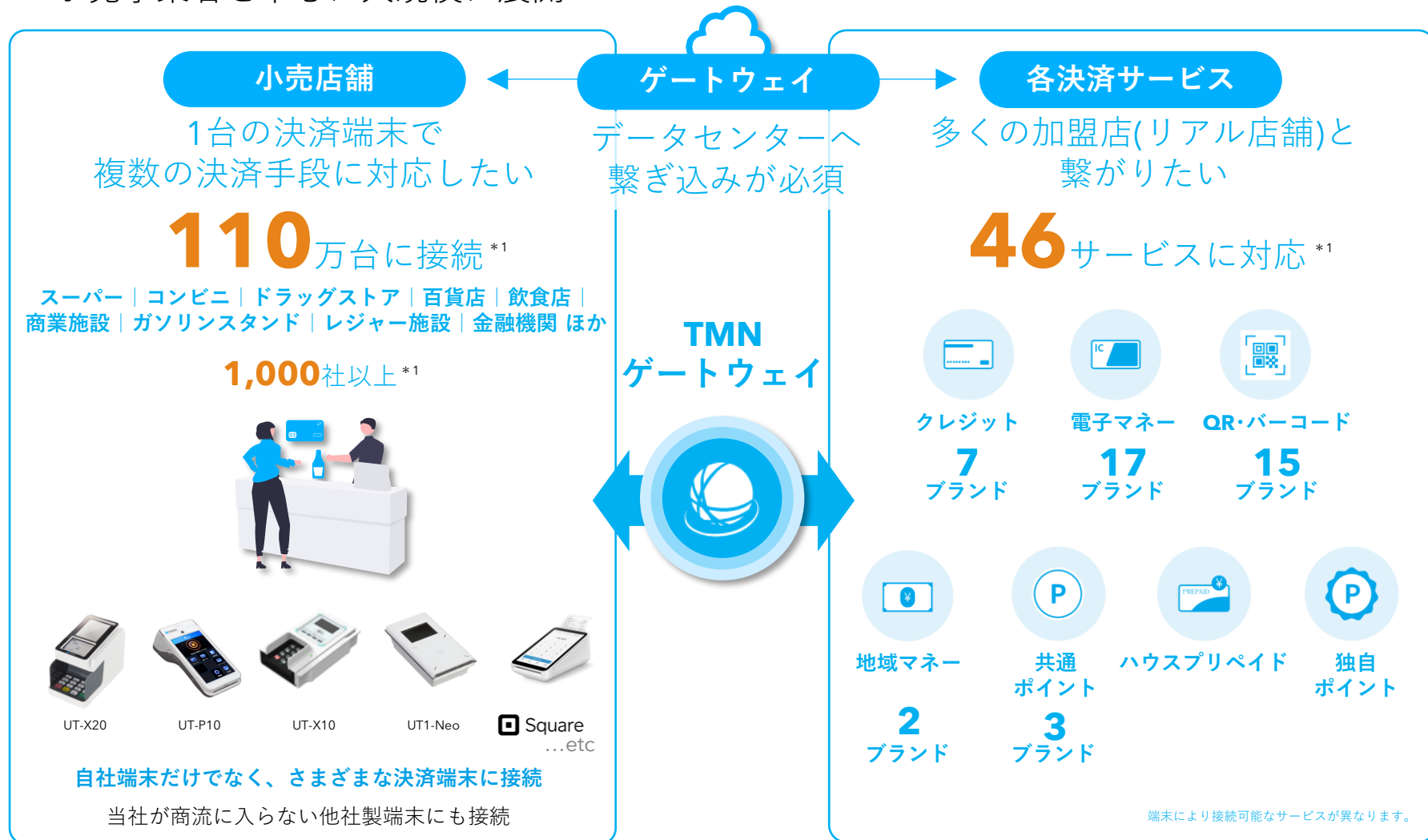
国内初のクラウド型電子マネー^{*1}サービスで事業を開始し、
クレジット、QR・バーコード等サービスを拡充



*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

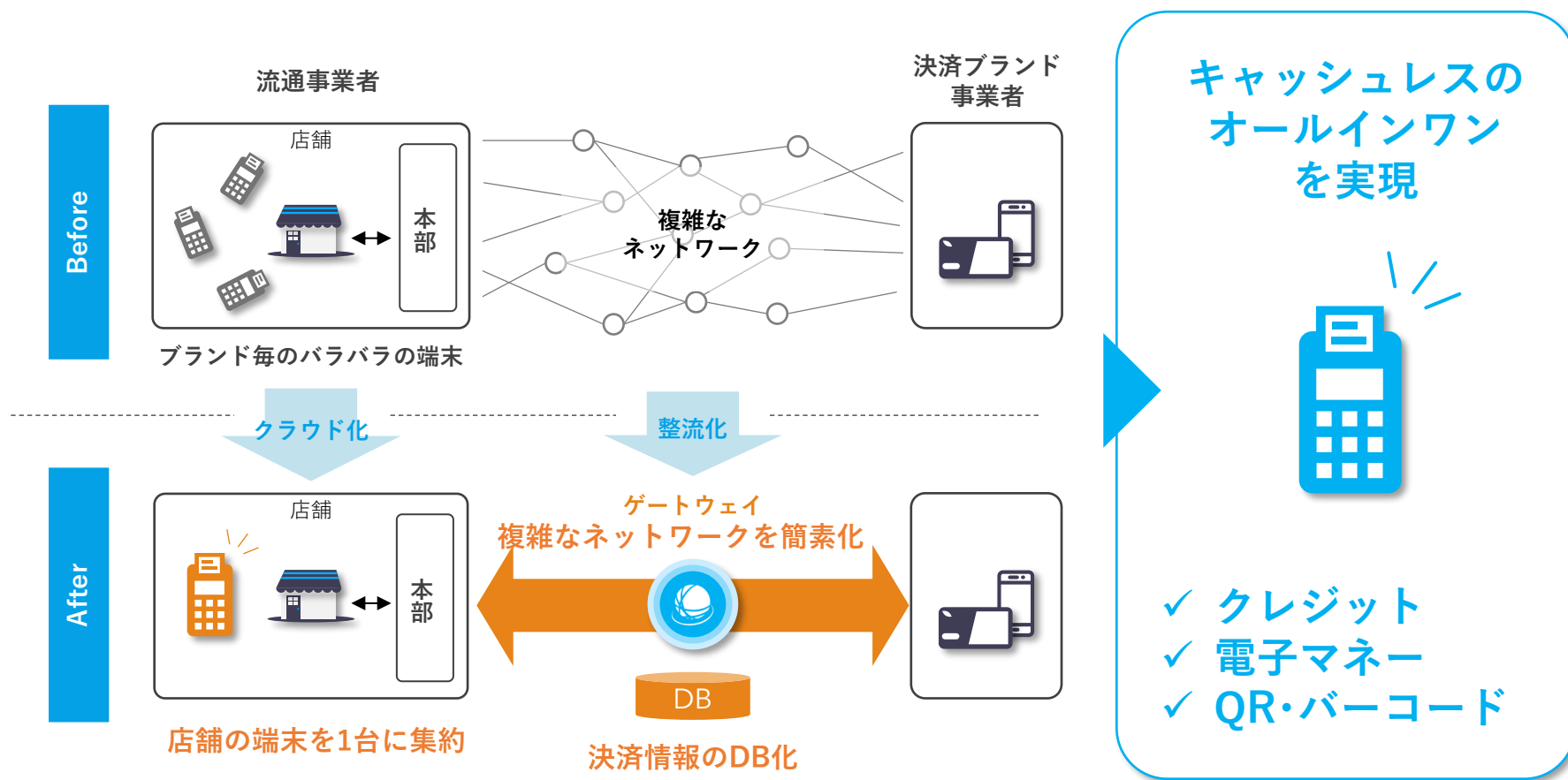
キャッシュレスのオールインワンとなるクラウド型決済ゲートウェイサービスを
小売事業者を中心に大規模に展開



*1: 2025年3月末時点

Appendix | 電子決済業界でTMNが行ったこと

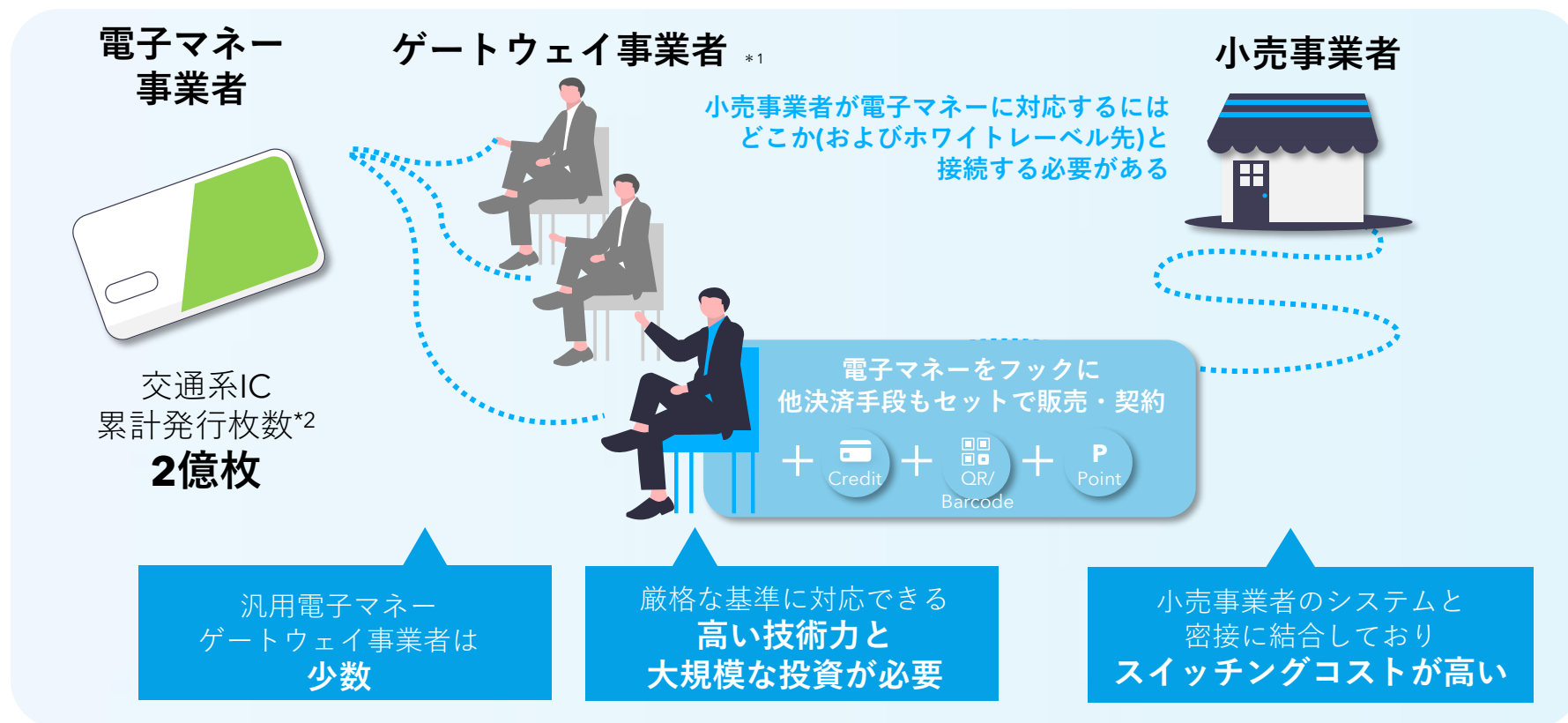
国内初^{*1}のクラウド型汎用電子マネーゲートウェイの商用化により、流通事業者のキャッシュレス導入の阻害要因となる課題を解決しキャッシュレス決済普及に貢献



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



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

売上規模別
小売事業者数イメージ

大規模
2兆円以上

中規模
500億円以上

小規模・ロングテール
500億円以下

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%

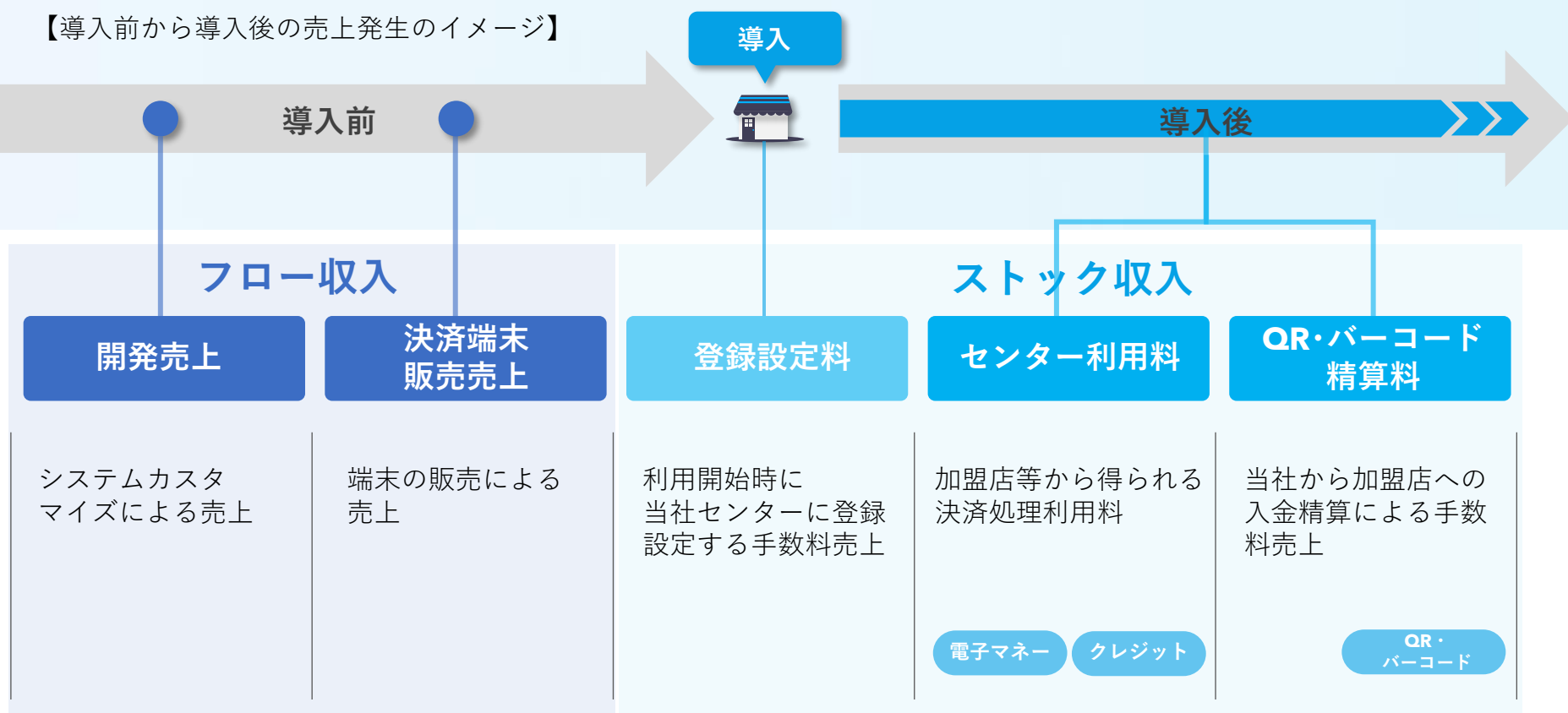
徹底的なホワイトレーベルによる面的拡大

- ・ 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)

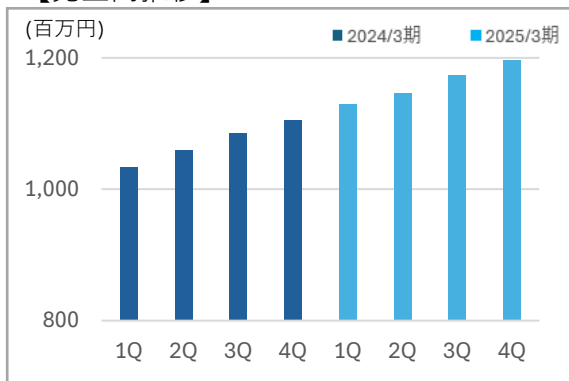
【主な原価構成要素】

- ・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

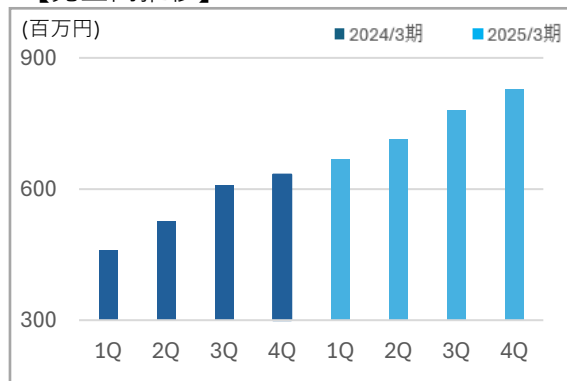
従量課金
(各サービスのGMV×手数料率)

【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

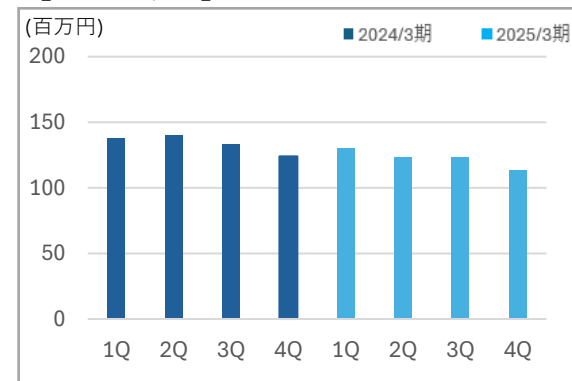
【主な原価構成要素】

- ・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】

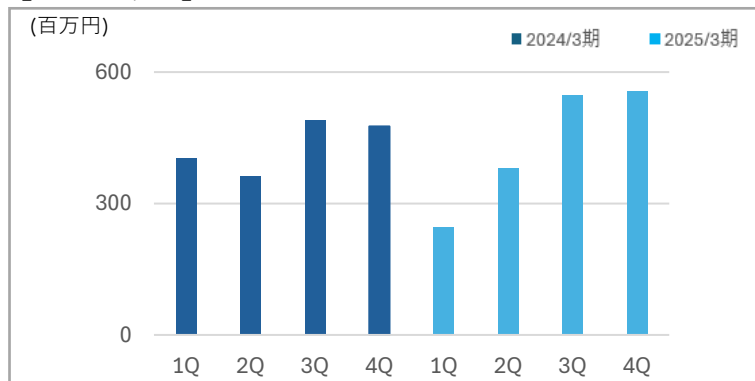
- ・仕入れ、人件費

【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）

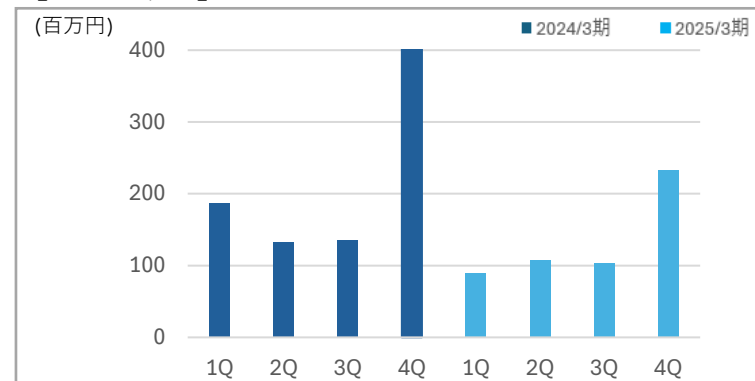
【主な内容】

- ・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～2024/3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	541
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	154	711	560	829	△445	777	△504
経常利益	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	1,900
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：2024/3期1Q～2025/3期4Q

（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 2Q	25/3期 3Q	25/3期 4Q
売上高	2,305	2,304	2,917	2,842	2,354	2,646	2,832	3,105
（売上内訳）								
センター利用料	1,033	1,059	1,085	1,105	1,129	1,146	1,173	1,197
登録設定料	138	140	133	124	130	123	122	113
決済端末販売売上	402	361	489	476	245	381	546	556
開発売上	187	132	135	406	90	108	104	233
QR・バーコード精算料	461	527	609	633	669	714	779	828
その他	81	82	463	95	87	172	105	176
売上総利益	789	763	790	977	653	669	649	726
販管費	620	595	611	665	714	770	813	845
営業利益（△損失）	169	168	179	311	△ 61	△ 101	△ 164	△ 118
経常利益（△損失）	162	169	180	305	△ 66	△ 105	△ 168	△ 121
当期純利益（△損失）	161	157	162	156	△ 69	△ 107	△ 262	△ 189
（調整項目）								
減価償却費	389	396	403	425	410	436	475	490
その他	0	0	0	8	6	6	6	6
EBITDA	552	565	583	739	350	337	313	376

25/3期 1Q （連結）	25/3期 2Q （連結）	25/3期 3Q （連結）	25/3期 4Q （連結）
2,732	3,006	3,152	3,411
1,129	1,146	1,173	1,197
130	123	122	113
245	381	546	556
90	108	104	233
669	714	779	828
464	533	105	176
841	837	819	902
899	963	1,002	1,041
△ 57	△ 126	△ 183	△ 139
△ 59	△ 130	△ 186	△ 138
△ 71	△ 132	△ 280	△ 202
451	478	542	449
6	6	6	6
398	354	364	379

Appendix | 2025年3月期 実績 | 財政状態（連結）

（単位：百万円）

	24年3月期	25年3月期
資産の部		
流動資産	16,182	17,246
固定資産	9,376	9,743
資産合計	25,558	26,989
負債の部		
流動負債	12,561	15,028
固定負債	2,167	1,835
負債合計	14,728	16,863
純資産の部		
純資産合計	10,829	10,126
負債純資産合計	25,558	26,989

< 主な要因 >

資産 対前期末 + 1,430

現金及び預金	+ 895	（主に預り金の増加によるもの）
有形固定資産	+ 249	（主に工具器具備品の増加によるもの）
無形固定資産	+ 174	（主にソフトウェアの増加によるもの）

負債 対前期末 + 2,134

預り金	+ 2,216	（主にWS社における取扱量の増加及びQR・バーコード決済取引による増加）
-----	---------	--------------------------------------

純資産 対前期末 △703

利益剰余金	△682	（主に親会社株主に帰属する四半期純損失）
-------	------	----------------------

Appendix | 情報プロセシングのサービス - クラウドPOS -

クスのり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

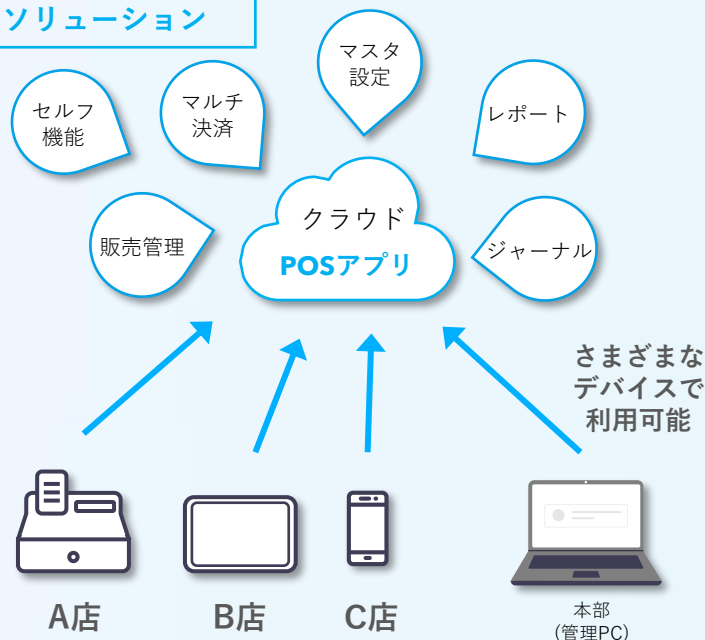
ペイン/ニーズ



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



決済端末

どこで

いつ

いくら



POS

どこで

いつ

いくら

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 -

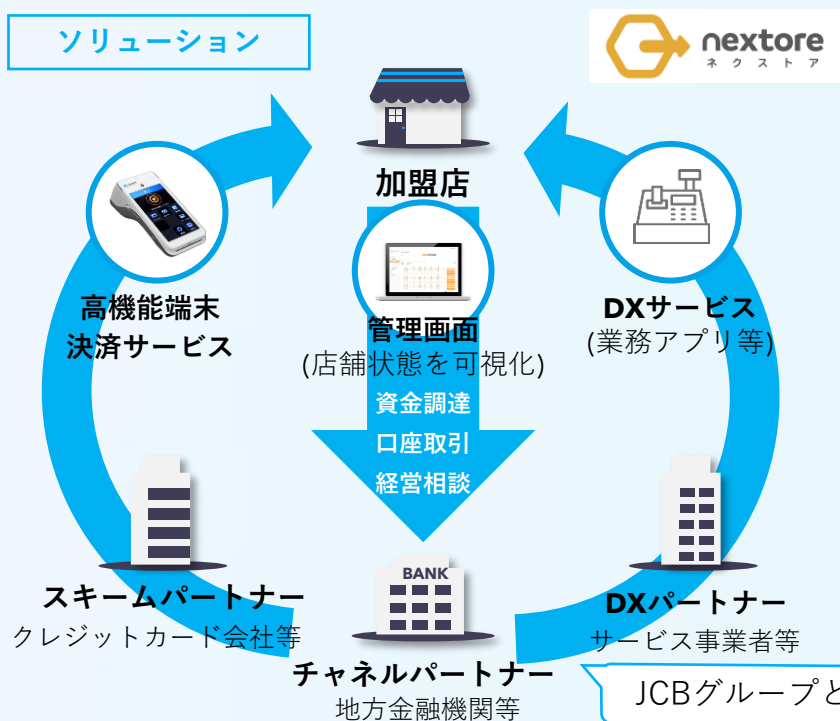
決済を中心に小規模店舗のデジタル化を支援するサービスをプラットフォームとして
地方金融機関やスキームパートナーの商材として提供

ペイン/ニーズ

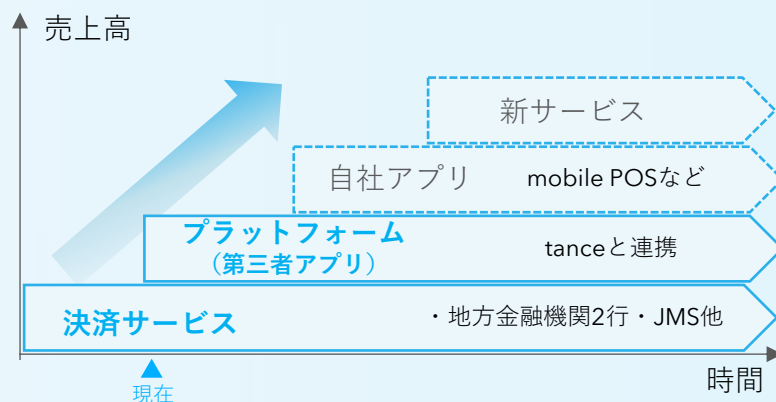


- 決済端末の、ほとんどが**決済のみの単機能**
- 非決済情報に対応できず**デジタル化の支援策とならない**
- 費用対効果が薄く、**サービス拡張性に乏しい**

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

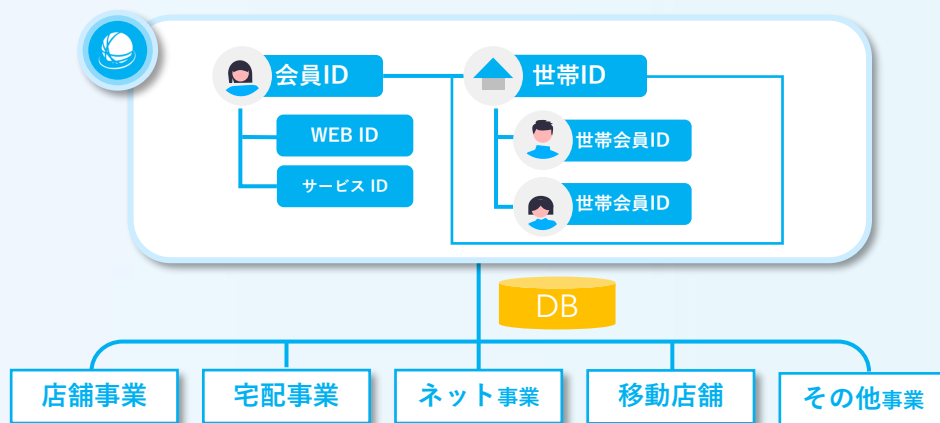
宅配事業

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

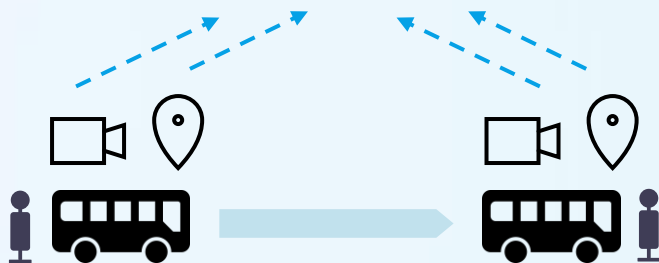
- ・属性情報
- ・乗降情報

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 - 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



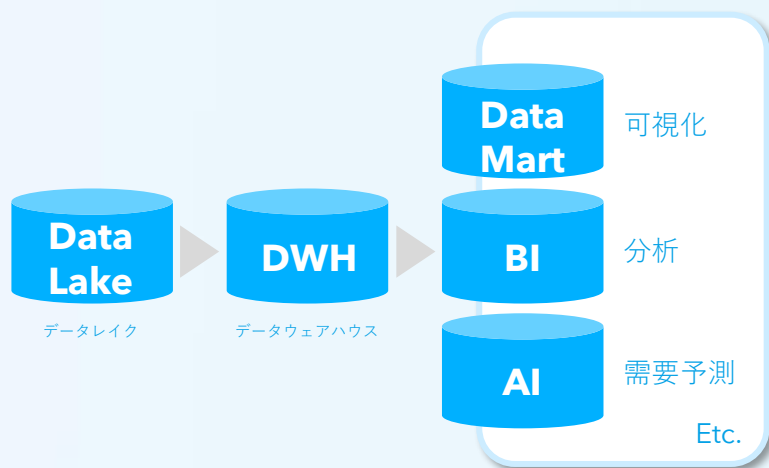
- 流通、卸、メーカー間で必要な情報が異なり、**異なる商品マスタ**を使用しており**有効なデータ活用ができていない**
- 流通事業者が**利用実態を把握**しきれていない

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
- ・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

経営理念

MISSION ありえないを、やり遂げる。
VISION
VALUE

情報プロセシング
事業

マーケティング
ソリューション

キャッシュレス決済
ソリューション



誰でも、どこでも

接点を広げる



いつでも、確実に

品質を高める

サステナブル
経営



社員も、パートナーも

土台を強める

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



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



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 >



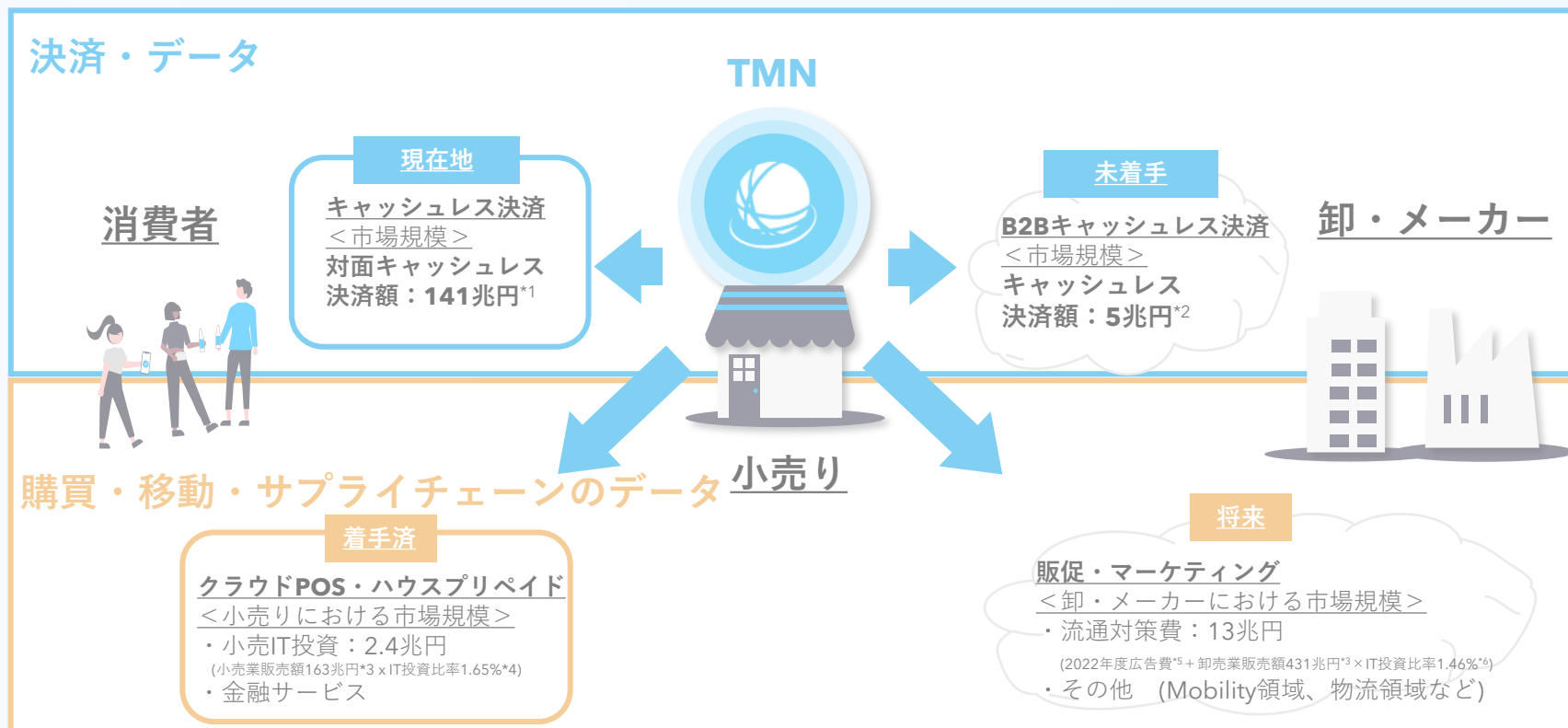
⇒ 今後は、環境、社会のセグメントに分けて整理・推進

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

Appendix | P.27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、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。