



2025年3月期 第3四半期決算説明資料

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)

2025年2月13日

25/3期 3Q累計 決算サマリ

連結業績

売上高 **88億**、営業損失 **3.6億**、
EBITDA **11億**

- ・ストック収入は好調だったものの、フロー収入が予想を下回る
→通期連結業績予想の修正へ
- ・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)

59億、前年同期比 **8億増 15.4%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)

18億、前年同期比 **4億減 21.2%減**

- ・決済端末販売売上及び開発売上の減少

ウェブスペース (子会社)

10億、計画比 **概ね100%達成**

- ・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 3Q累計 決算サマリ

稼働接続端末台数
(25/3 3Q末時点)

106万台

前期末比 +10万台

決済処理金額
(GMV)

3.6兆円

前年同期比 +8.9%

決済処理件数

19億件

前年同期比 +8.4%

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 第3四半期実績**
- 3 | **2025年3月期 通期業績予想の修正について**
- 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・プラットフォーマーとして、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.

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

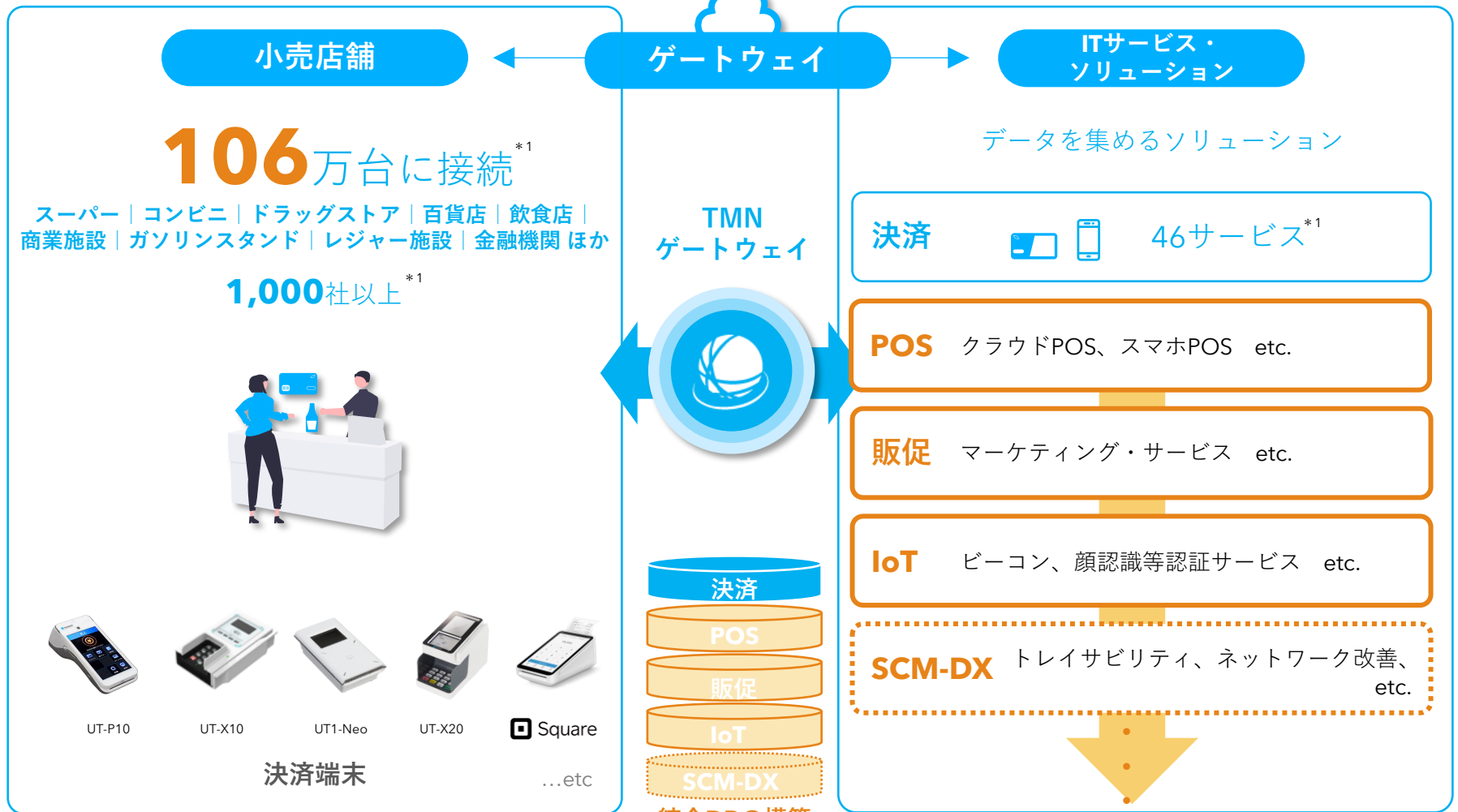
- クラウドPOSなど新たな収益とコスト削減策を提供
- メーカーには、ダイレクト消費者マーケティングツール（Xinfony Data Hub）を提供



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 第3四半期実績



2025年3月期 第3四半期実績 |

- ・ 連結売上高は8,889百万円、親会社株主に帰属する当期純損失は△480百万円
- ・ 営業利益の主な減少要因は、決済端末販売売上の減少及び開発売上の減少、データセンター移設に伴う費用414百万円及び障害対応及び保守対応費用等

(百万円)

	25/3 3Q累計 連結	25/3 修正後 予想 連結	進捗率	24/3 3Q累計 単体※1
売上高	8,889	12,154	73.1%	7,527
売上総利益	2,499	3,212	77.8%	2,344
営業利益 (△損失)	△364	△690	-	517
経常利益 (△損失)	△374	△706	-	512
親会社株主に帰属する 当期純利益 (△損失)	△480	△816	-	4,480
EBITDA※2	1,118	1,220	91.6%	1,701

※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 第3四半期実績 | 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：既存加盟店の決済量増加
- 決済端末販売売上：大型加盟店への導入が本格化するが端末売上の下落をカバーできず
- 開発売上：プロジェクトの凍結による減少
- その他：nextoreの端末販売が来期に期ずれ

(百万円)

	25/3 3Q累計 連結	25/3 修正後 予想 連結	進捗率	24/3 3Q累計 単体
売上高	8,889	12,154	73.1%	7,527
ストック収入	5,989	8,135	73.6%	5,189
（内訳） センター利用料	3,449	4,652	74.1%	3,179
QR・バーコード精算料	2,163	2,955	73.2%	1,598
登録設定料	376	527	71.4%	412
フロー収入	1,842	2,630	70.1%	2,337
（内訳） 決済端末販売売上	1,173	1,571	74.7%	1,254
開発売上	303	504	60.0%	455
その他(nextore他)	365	554	66.0%	627
ウェブスペース	1,059	1,389	76.2%	—

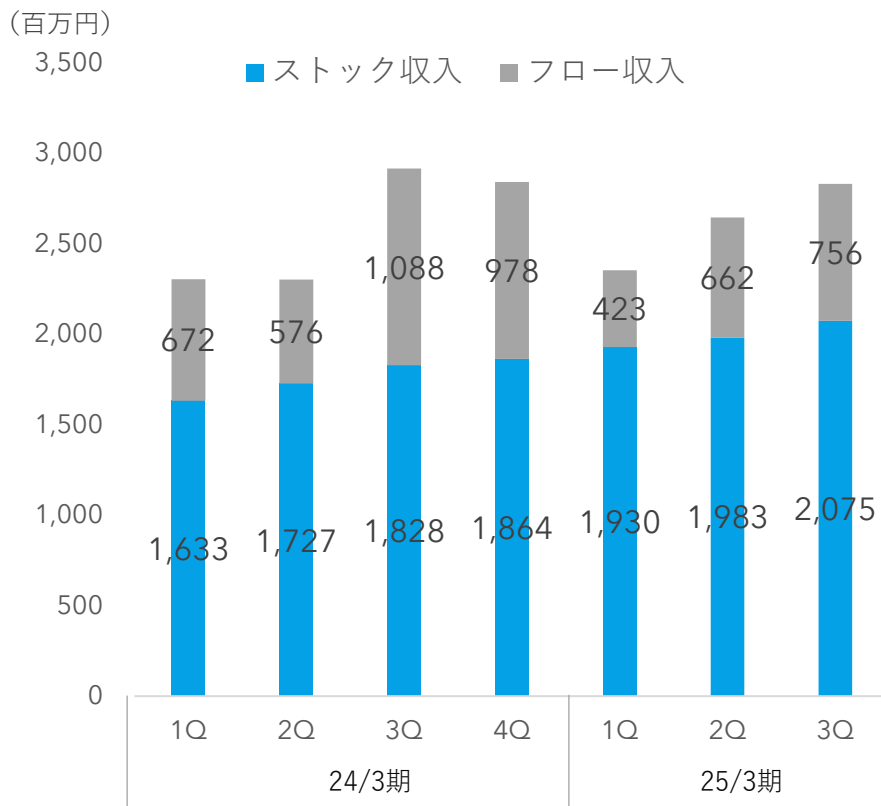


2025年3月期 第3四半期実績 | 売上高の推移（単体）

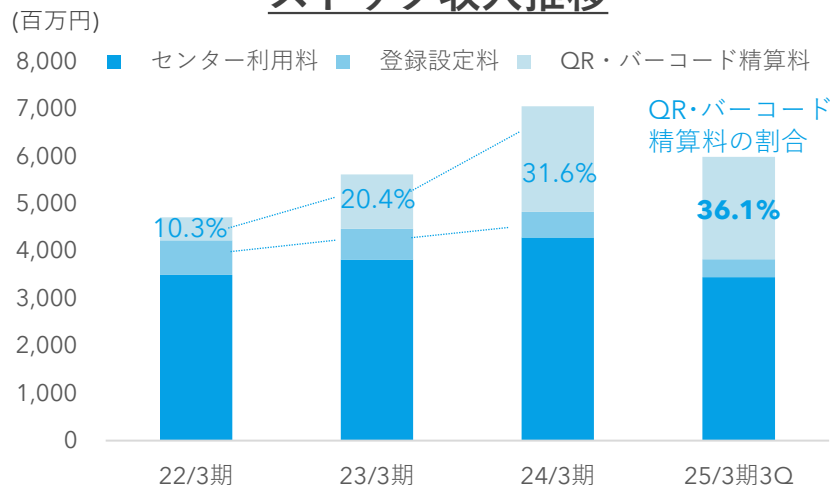
ストック収入：ストック収入の割合は7割強、QR精算料の好調で前年同期比15.4%増

フロー収入：フロー収入の割合は2割強、端末販売の不調により前年同期比21.2%減

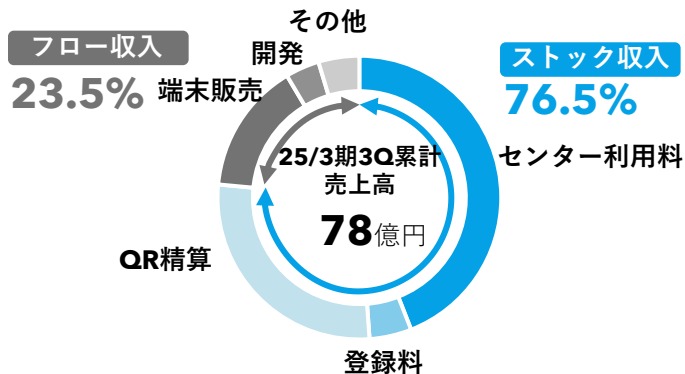
売上高の四半期推移



ストック収入推移



売上構成比率



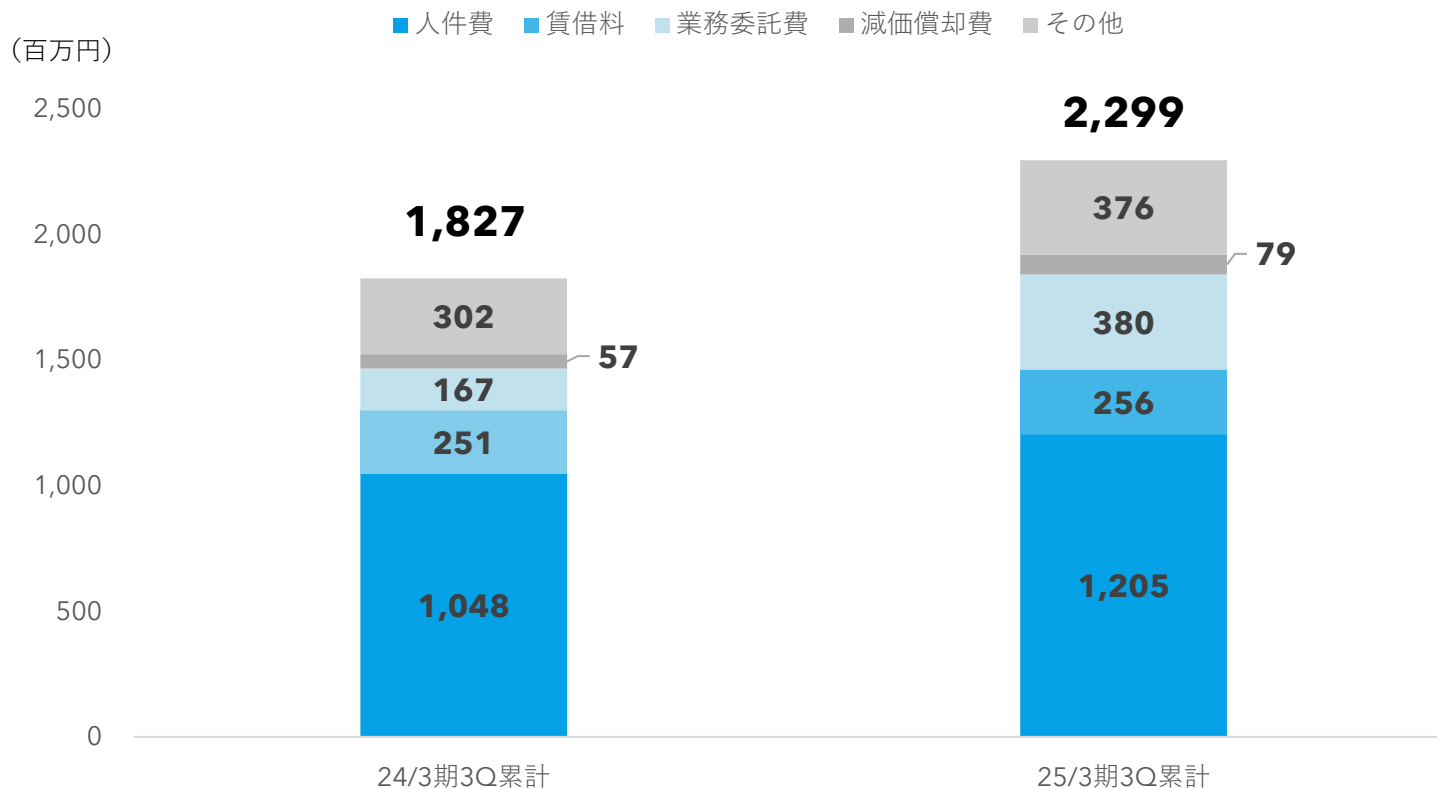
2025年3月期 第3四半期実績 | 販管費（単体）

人件費：主に人件費先行投資により前年同期比**15.0%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年同期比**128.0%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年同期比**24.6%増**

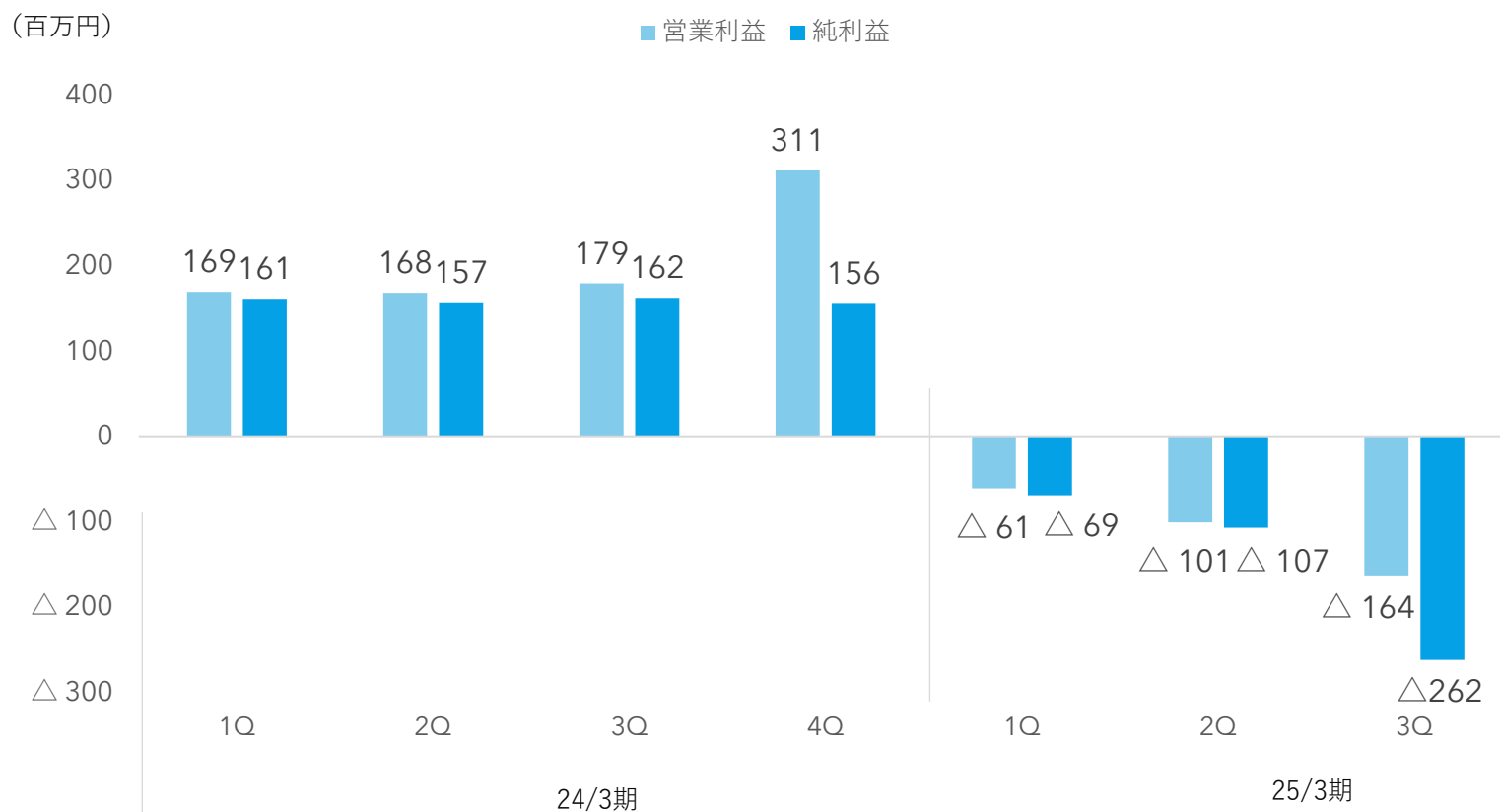
販管費



2025年3月期 第3四半期実績 | 営業利益・純利益の四半期推移

TMN単体において、売上高の減少に加え、データセンター移設に伴う当期における費用に
くわえ、障害対応及び品質強化費用等を計上したことで、営業利益以下で損失を計上

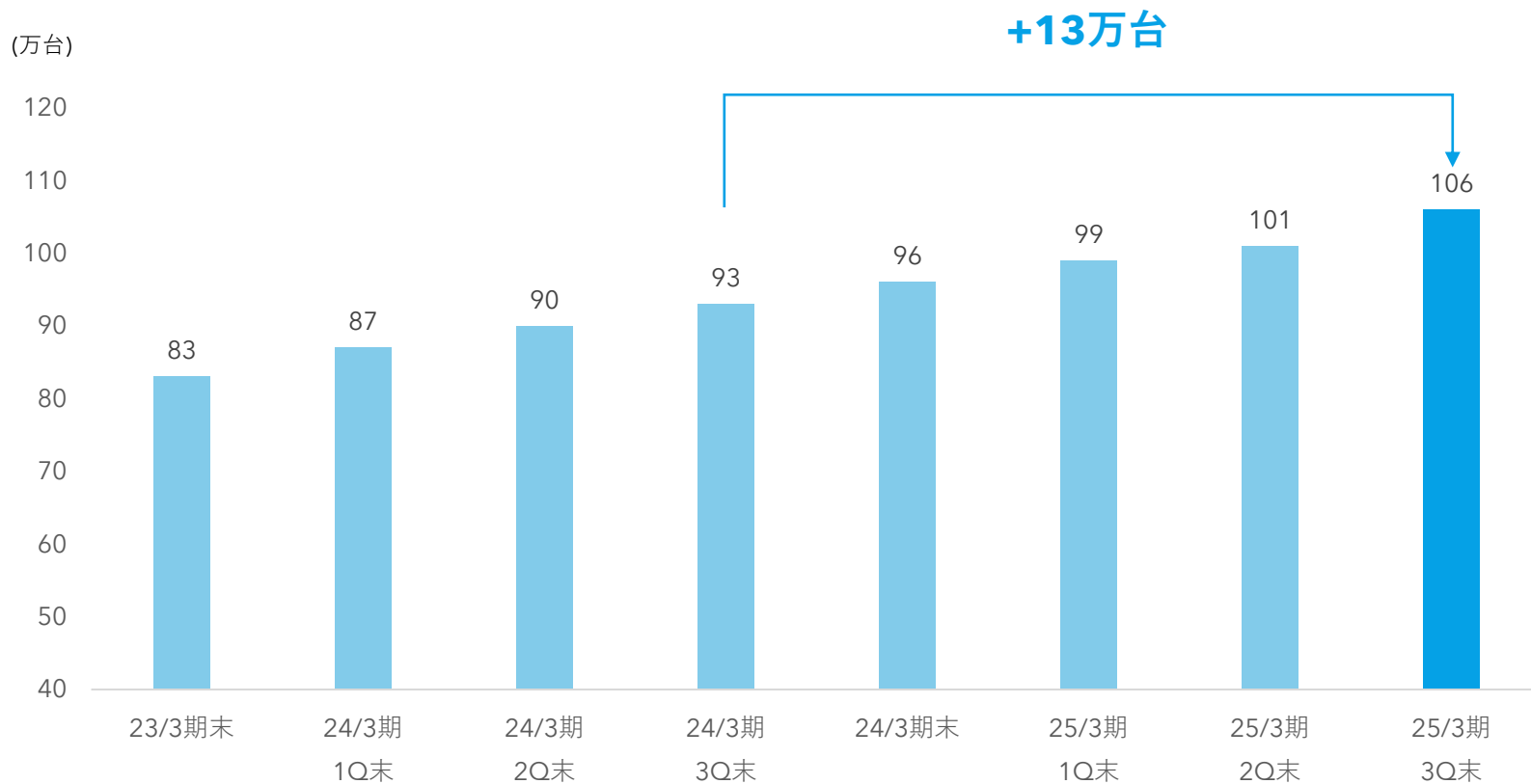
営業利益・純利益の四半期推移（単体）



2025年3月期 第3四半期実績 | オペレーション指標

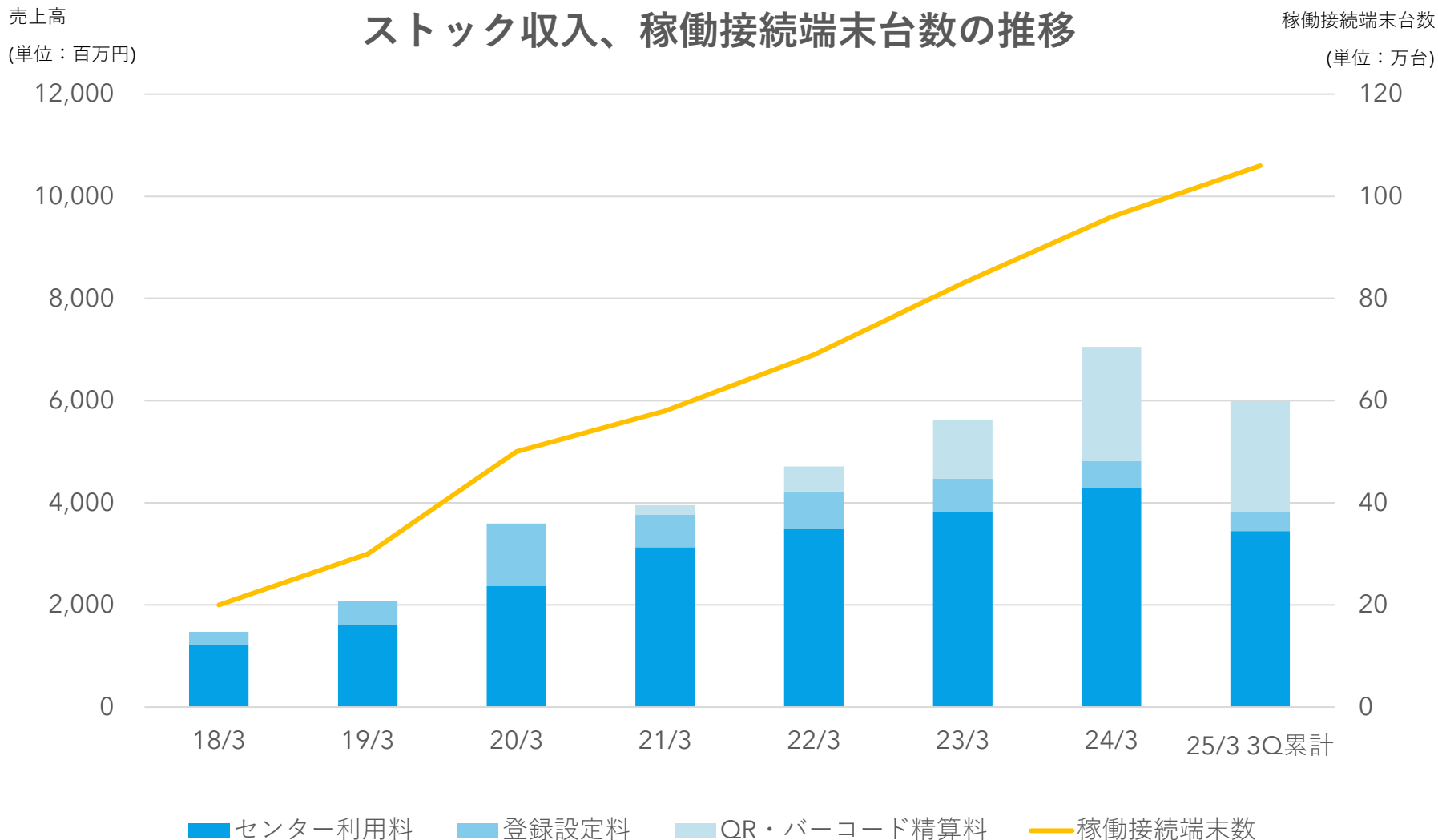
稼働端末台数はおおむね第3四半期に入り**1.7万台増/月ペース**と好調

稼働接続端末台数



2025年3月期 第3四半期実績 | オペレーション指標

稼働端末台数の増加に連動しストック収入が増加

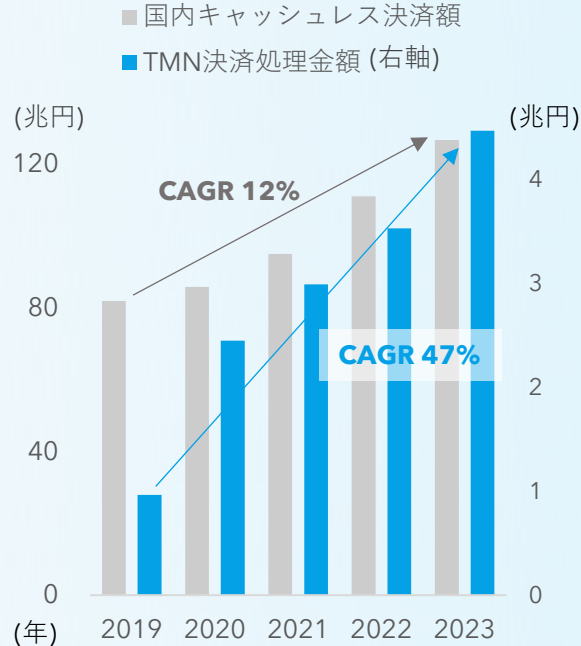


2025年3月期 第3四半期実績 | オペレーション指標

決済処理金額、件数ともに**堅調に推移**

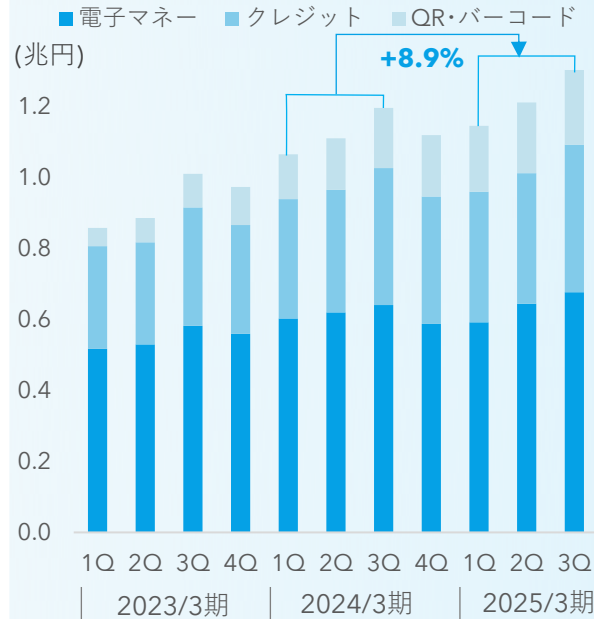
希少性の高い電子マネーをフックに**マルチ決済の取込みが進む**

国内キャッシュレス決済額とTMN決済処理金額(GMV)

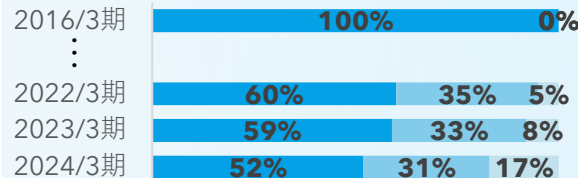


出所：経産省「2023年のキャッシュレス決済比率を算出しました」2024年3月29日

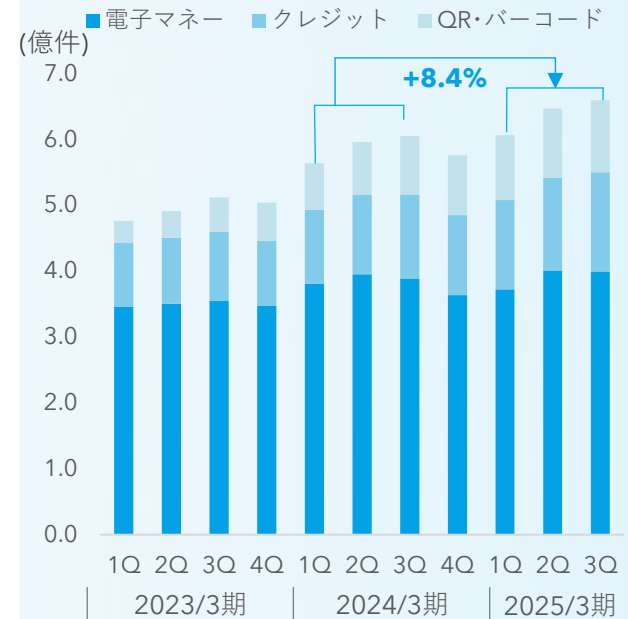
決済処理金額(GMV)



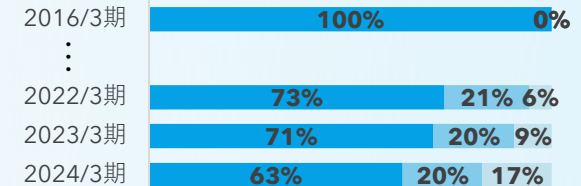
構成比率



決済処理件数



構成比率





3 | **2025年3月期 通期業績予想の修正について**

2025年3月期 通期業績予想の修正について |

- ・売上高は当初予想よりも10.9%減の12,154百万円の着地見込み
- ・端末原価率の上昇、障害対応及び保守対応に伴う人件費等による費用の増加等により営業利益以下も下方修正へ

(百万円)

	25/3 修正後 業績予想	25/3 修正前 業績予想		24/3 実績	
		金額	増減率	金額	増減率
売上高	12,154	13,645	△10.9%	10,370	17.2%
営業利益 (△損失)	△690	312	—	777	—
経常利益 (△損失)	△706	286	—	765	—
親会社株主に帰属する 当期純利益 (△損失)	△816	235	—	585	—
EBITDA	1,220	2,526	△51.7%	2,389	△48.9%

※EBITDA：経常利益＋減価償却費＋支払利息

2025年3月期 通期業績予想の修正について | 内訳

- ・ストック収入はセンター利用料をはじめ前期に比べ堅調に増加
- ・フロー収入は決済端末販売売上の不調、開発売上におけるプロジェクト凍結、情報プロセッシングにおける新規サービスの立ち上がりの遅れ等により当初計画から下回る見込み

(百万円)

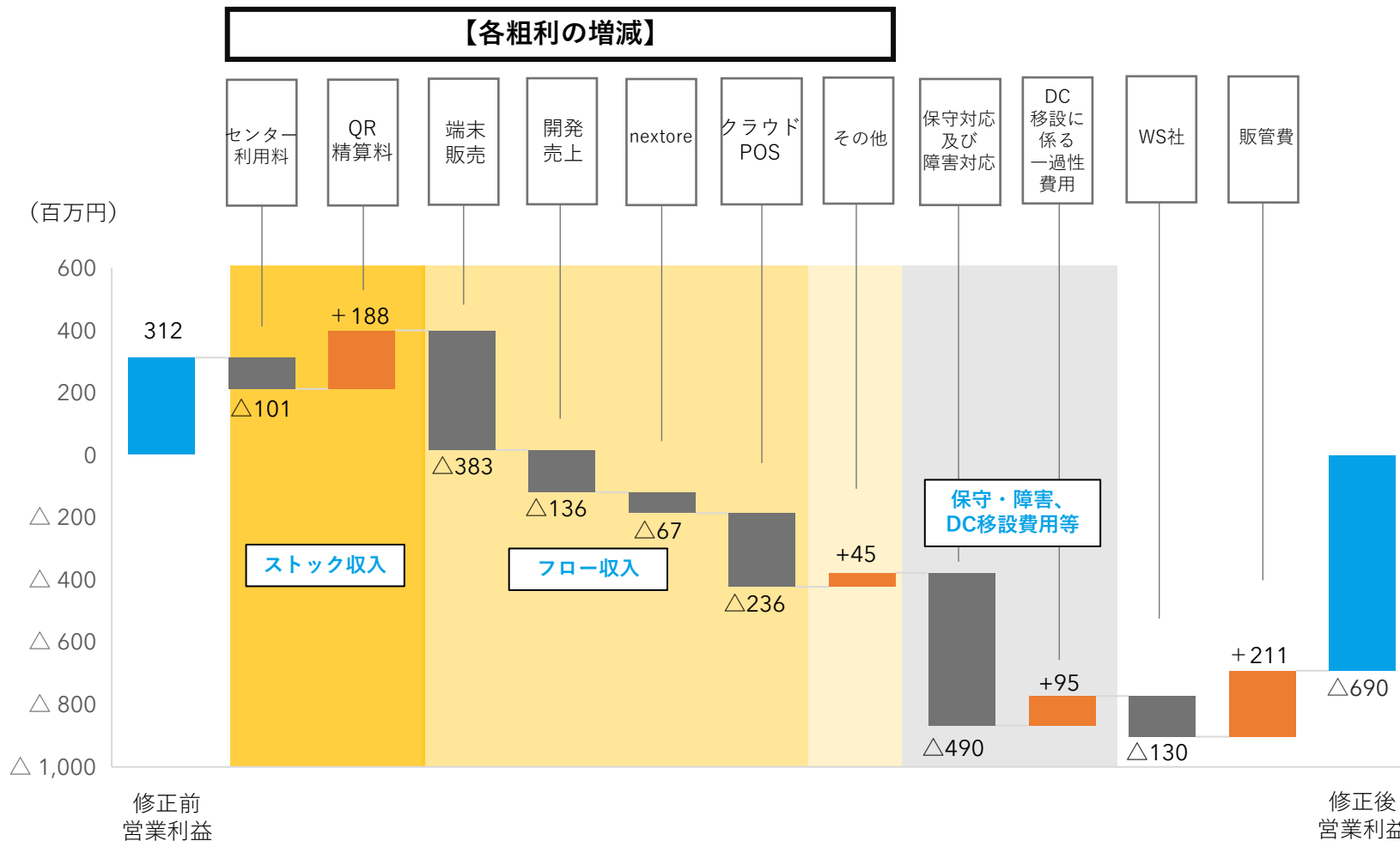
	25/3 修正後 業績予想	25/3 修正前 業績予想		24/3 実績	
		金額	増減率	金額	増減率
売上高	12,154	13,645	△10.9%	10,370	17.2%
ストック収入	8,135	8,209	△0.9%	7,054	15.3%
(内訳) センター利用料	4,652	4,684	△0.7%	4,285	8.6%
QR・バーコード 精算料	2,955	3,021	△2.2%	2,231	32.4%
登録設定料	527	505	4.6%	537	△1.8%
フロー収入	2,630	3,956	△50.4%	3,315	△20.7%
(内訳) 決済端末販売売上	1,571	2,358	△33.4%	1,730	△9.2%
開発売上	504	648	△22.2%	861	△41.4%
その他 (情報プロセッシング他)	554	949	△41.7%	723	△23.4%
ウェブスペース	1,389	1,480	△6.1%	—	—

2025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）

ストック収入 : QR案件拡大により、利益は当初予想を上回る見込み

フロー収入 : 各フロー売上の未達により、利益は当初予想を下回る見込み

DC移設費用等 : 完了時期の延期に伴いDC移設費用減、障害発生により費用増の見込み



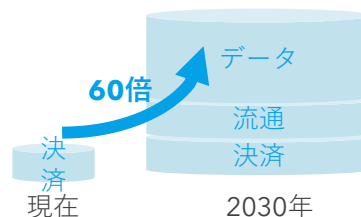
2025年3月期 通期業績予想の修正について | データセンター移設について①

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

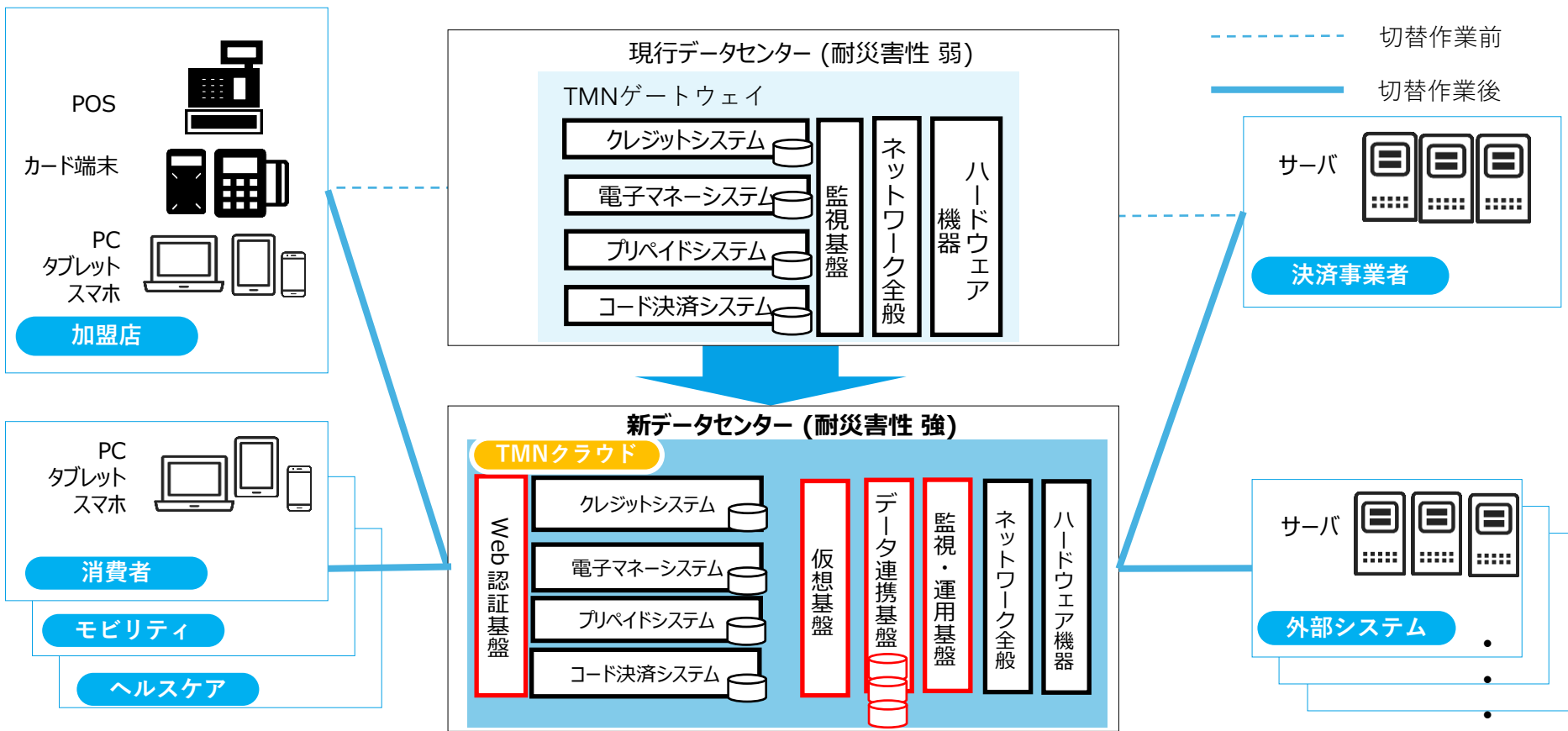
データセンター基盤を強化することで、
可用性、拡張性、迅速性、柔軟性、セキュリティを実現

▶**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**

※2024年9月にデータセンター移設作業においてTMNセンターの障害が発生
安全性を担保するため、完了時期の延期も含めて移設プロセスを再検証
現在は8割移設完了済、2025年6月末までに完了予定

2025年3月期 通期業績予想の修正について | データセンター移設について②

可用性・拡張性・保守性の高いTMNクラウドが情報プロセッシング事業を実現



主な特徴

- BtoCにも対応可能な認証基盤
- サービス毎の拡張性、保守性に優れたデータ連携基盤
- サービスの追加やスケールの調整が容易な仮想基盤
- 自律性を高め、運用・保守性に優れた運用基盤

2025年3月期 通期業績予想の修正について | 2026年3月期業績目標 (連結)

データセンター移設延長の影響も含め、2026/3期の業績目標数値は**現在精査中**

(百万円)

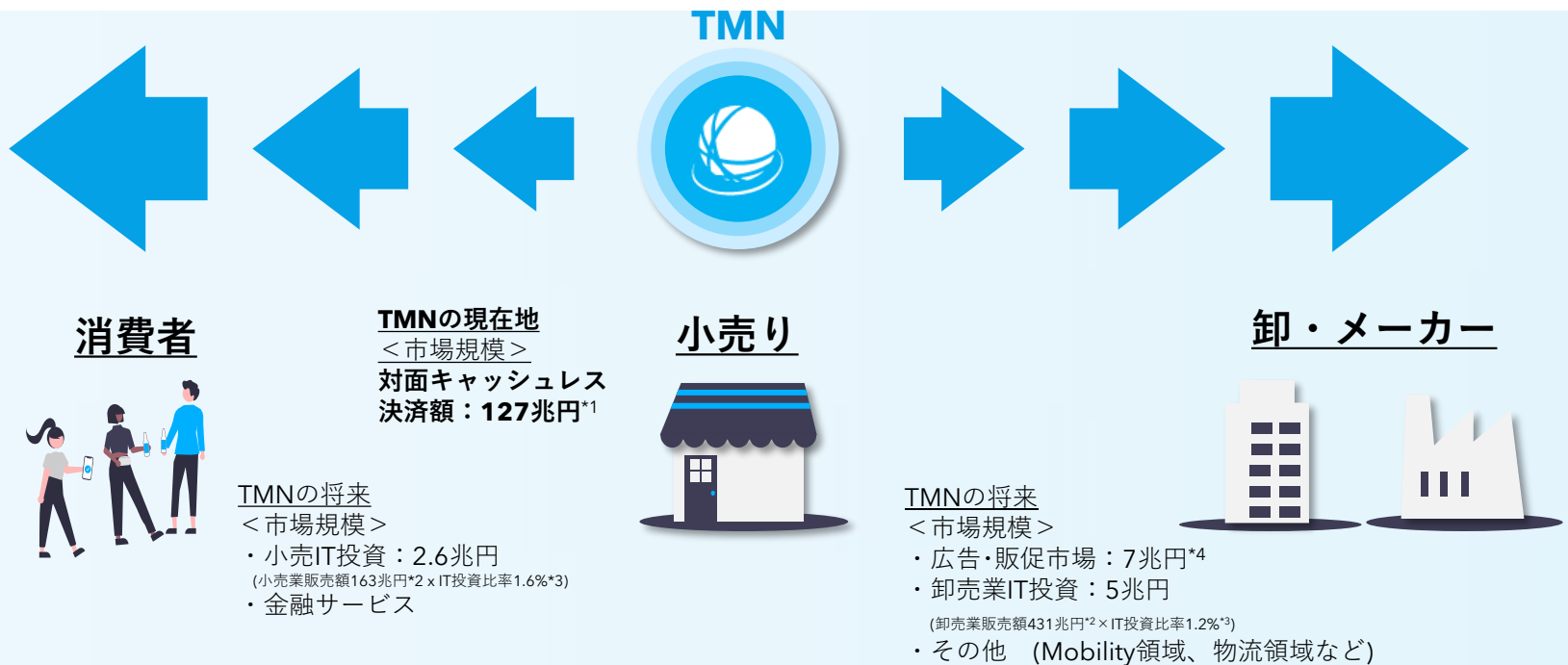
	24/3期	25/3期		26/3期	
	実績	予想	前期比	目標	前期比
売上高	10,370	12,154	17.2%	16,109	18.1%
営業利益	777	△ 690	—	2,075	—
経常利益	765	△ 706	—	2,053	—
親会社株主に帰属する当期純利益	585	△ 816	—	1,508	—
EBITDA	2,389	1,220	△48.9%	5,030	99.1%

4 | 成長戦略と取組み状況



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

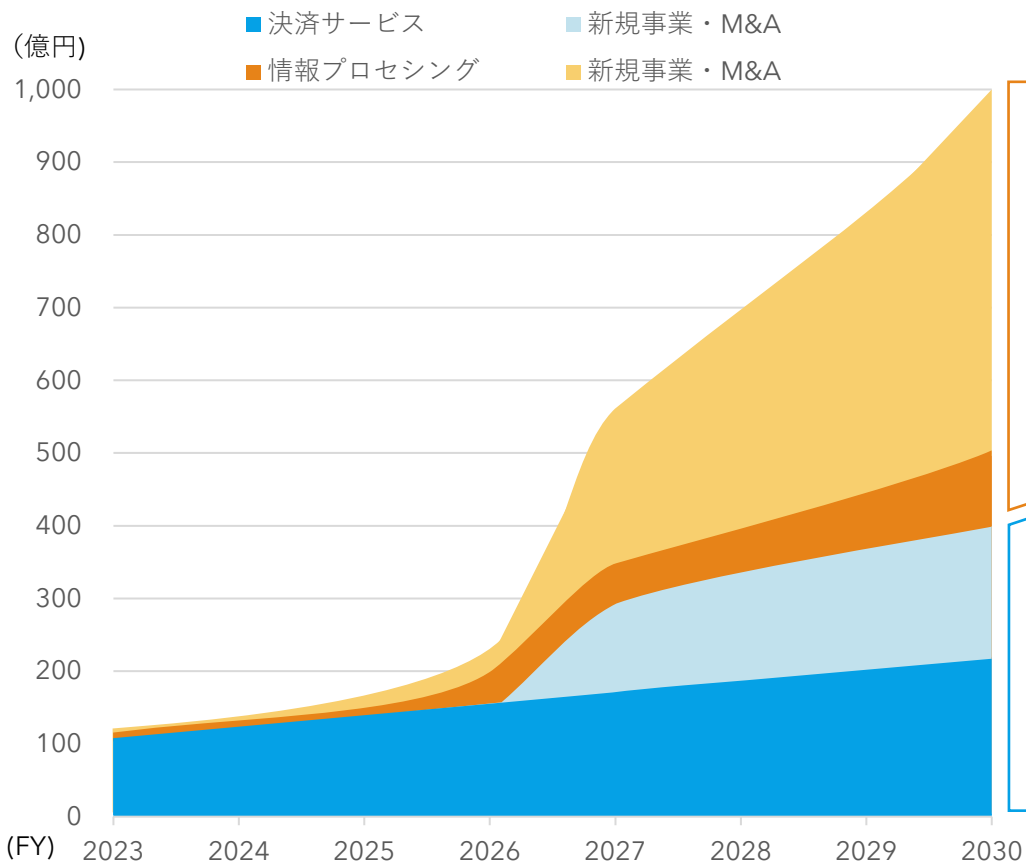
*4：総務省「平成21年版 情報通信白書」広告費とセールスプロモーション費用合計

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

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

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

- 主に中部地方に展開する大手スーパーでQRを導入 (3Q)
- 新決済端末「UT-P11」の受注開始 (1月)

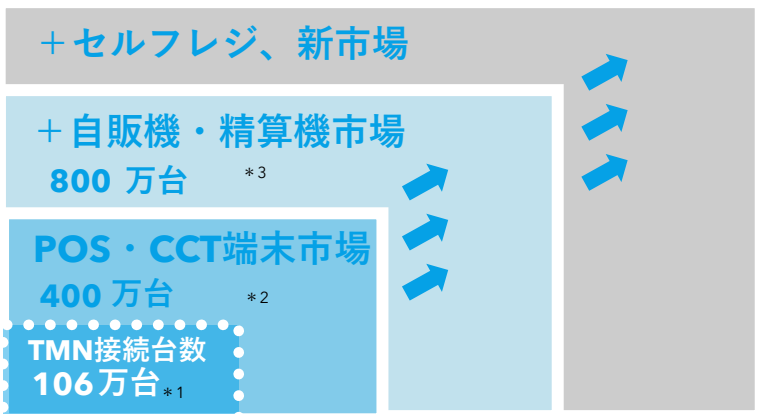
稼働接続台数

106万台 (+10万台増)
前期末比



UT-P11

【市場規模イメージ】



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

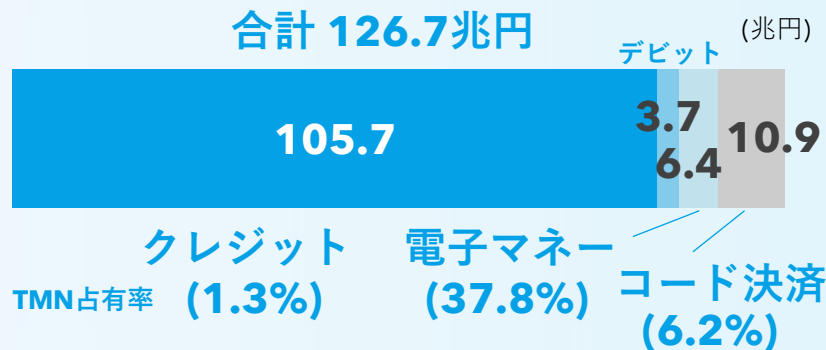
8.9%増
前年同期比

- 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 (3Q)

取扱い決済ブランド拡大

- 「Alipay+」の取扱い開始 (3Q)
アジア10カ国ほかQR・バーコード16ブランドに対応
インバウンド需要の更なる取り込みで決済量拡大を目指す

【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「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

新決済端末「UT-P11」の受注を開始

現行機（UT-P10）より更に高機能化したことで、今後の決済端末販売売上の増加を見込む

UT-P10



UT-P11



<特徴>

- ・クレジット、電子マネー、QR・バーコード決済などマルチ決済に対応可能
- ・アプリの追加により機能の拡張が可能
- ・モバイル型で持ち運びが容易

<特徴>

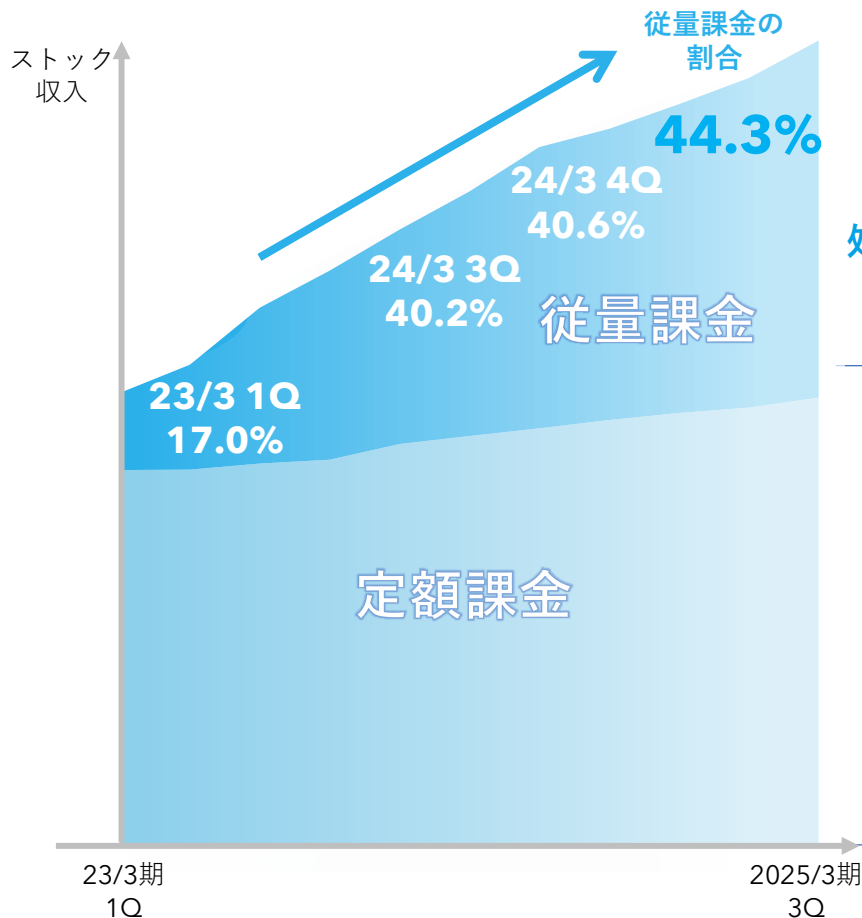
- ・左記UT-P10の特徴を全て踏襲しながら**処理能力が大幅に向上→機能性が向上**
- ・画面サイズが大きくなったことで決済・POSなどアプリに対する**操作性が向上**
- ・レシートプリンタ内蔵モバイル型のため、**テーブル会計や屋外などで活用可能**
- ・ストラップホール搭載で**落下防止**

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 3Q累計実績 2,163百万円
前年同期比35.4%増

処理件数課金

- 従量課金型の電子マネー拡大
25.3 3Q累計実績 248百万円
前年同期比27.2%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

成長戦略と取組み状況 | 情報プロセッシング事業の拡大

新潟交通株式会社が運営する一部路線バスにおいて、**利用状況可視化**に向けた実証実験を24年12月に11日間実施。路線バスの実証実験は本実験にて合計3回目。

将来的には**顔認証決済システム**など、より実用化に向けた精度の向上を目指す。

実証実験内容

- 1.乗車口及び降車口に設置したAIカメラが利用者の顔画像を**データ化**
- 2.利用者属性を推定するとともに、GPS情報で停留所を特定
乗車時と降車時それぞれで推定した利用者が一致した場合、
「いつ、どこから乗って、いつ、どこで降りたか」を乗降情報として記録

タッチレスで

- ①乗車データ、②降車データ、③認証データ、④属性・笑顔データ、
- ⑤バス停ごとの乗車・降車の人数データやバス停間単位の車内乗車中人数といったデータを取得可能



路線バスの課題

- ✓交通渋滞や天候など外部要因による遅延で、定時運行が困難
- ✓ピーク時とオフピーク時の需要差が大きく非効率な運行に繋がる

➡ 運行計画の最適化が求められる

TMN



バスDX化の推進



持続可能な交通公共へ

【期待できること】

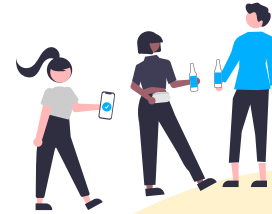
- ・「顔パス」でのスムーズな乗降
- ・適切な需要把握で運行コストの削減
- ・バスを多く利用するユーザーに対するサービスの向上

成長戦略と取組み状況 | 当社事業の世界観とM&A方針

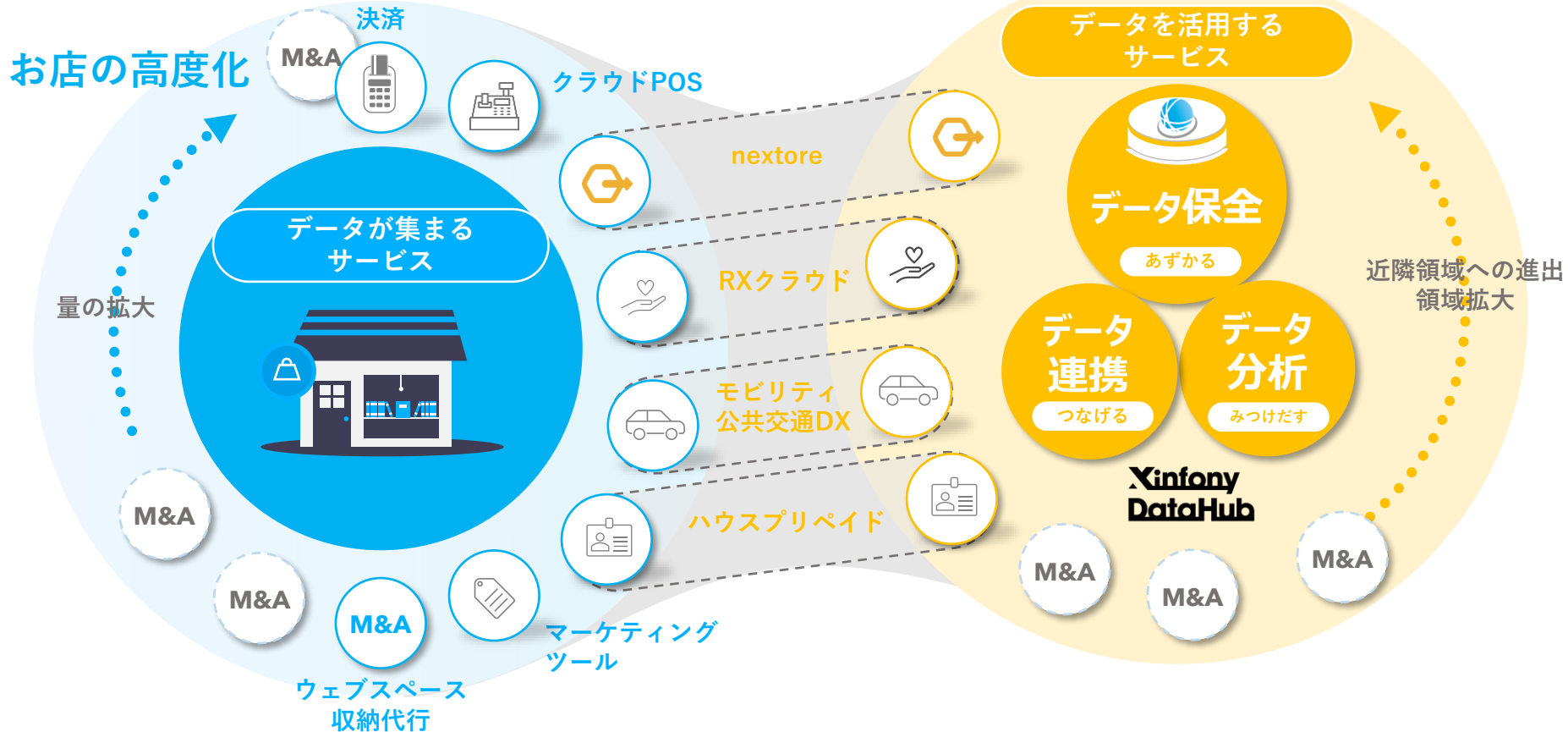
情報プロセッシングによりお店が高度化され、生活者にリッチな消費体験を提供する構想
購買データほかさまざまなデータを集約し利活用することで新しい暮らし・社会をつくり出す

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



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	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

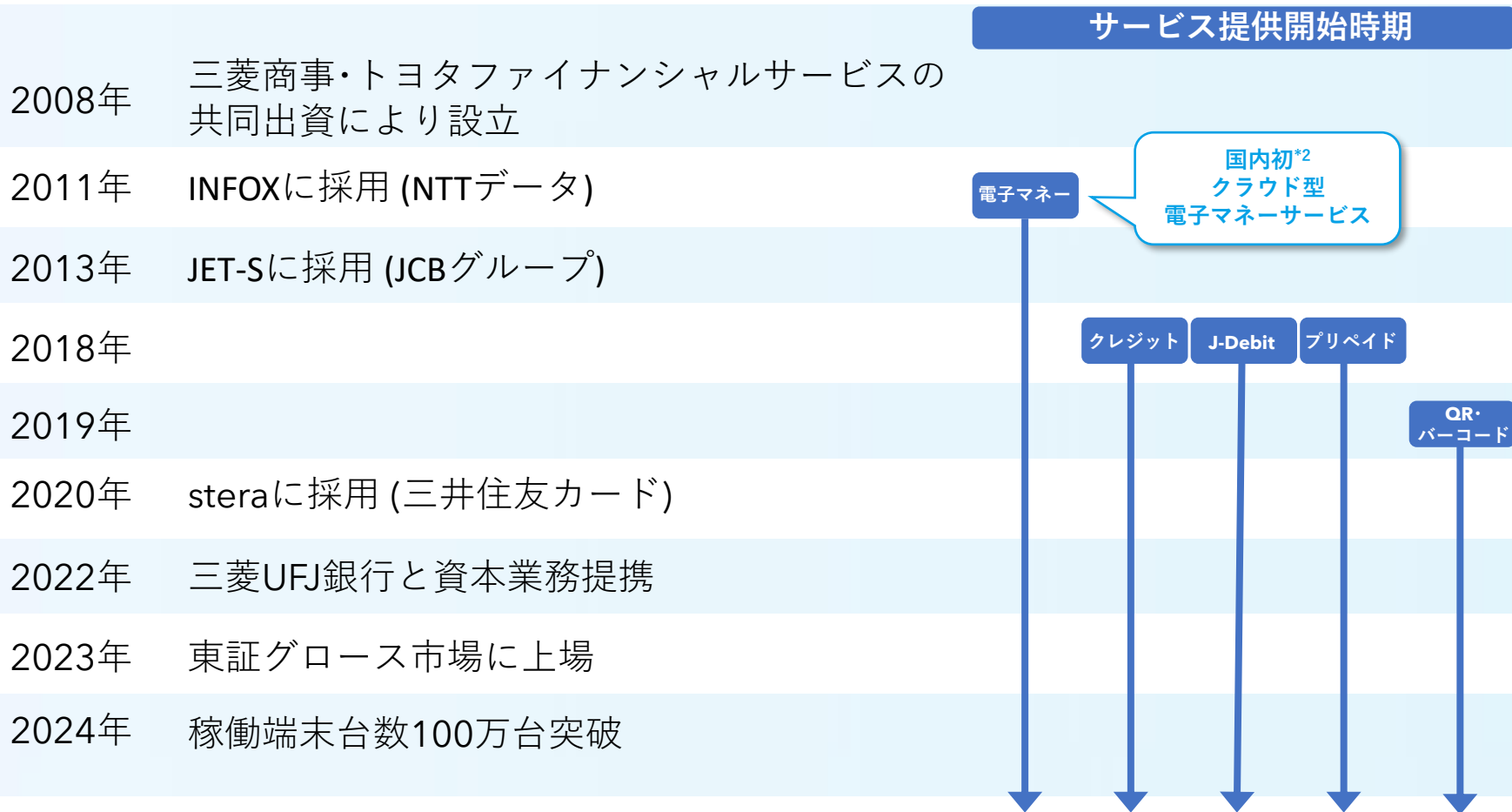


山内 研司

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

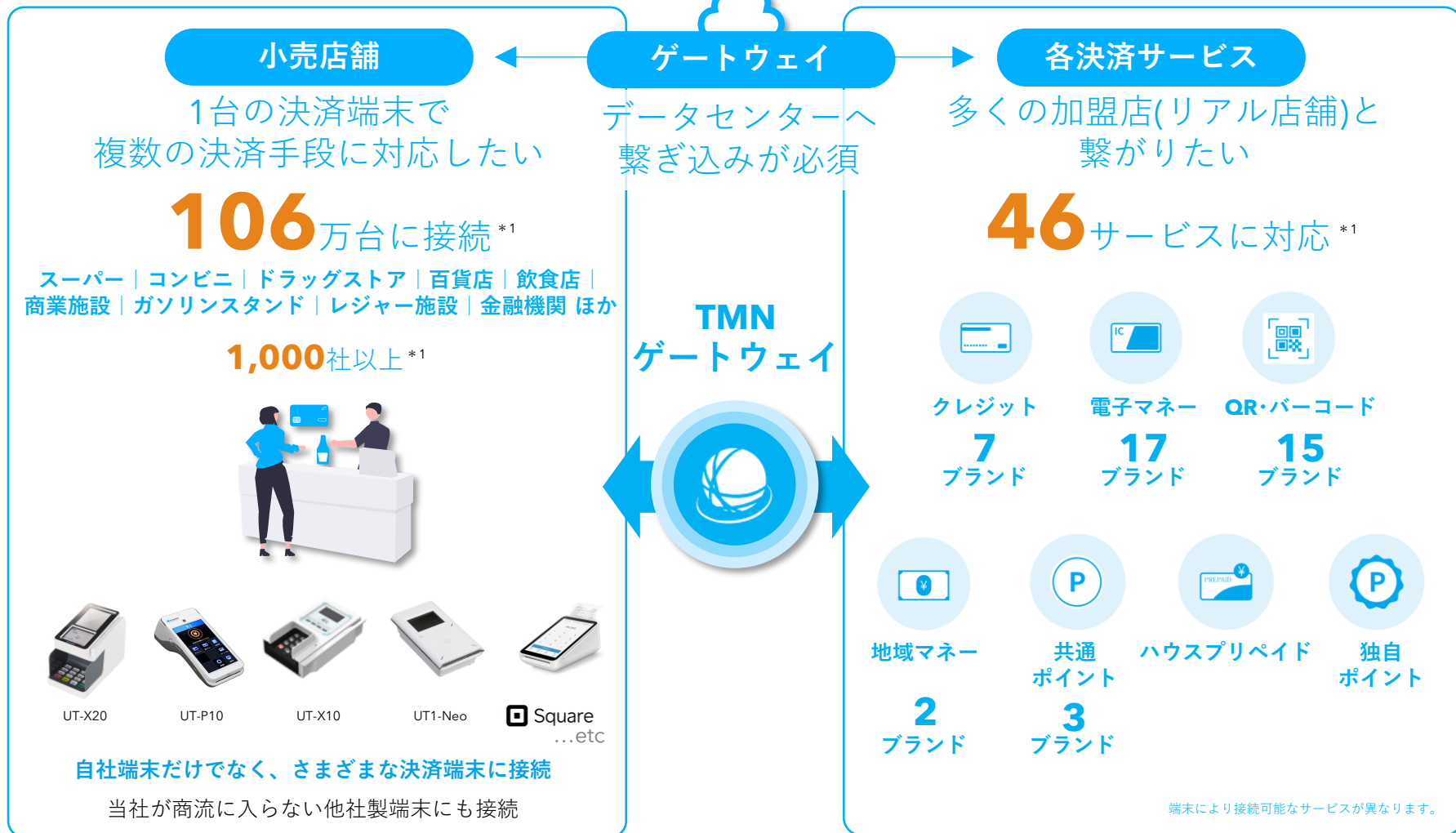
国内初のクラウド型電子マネー*1サービスで事業を開始し、クレジット、QR・バーコード等サービスを拡充



*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

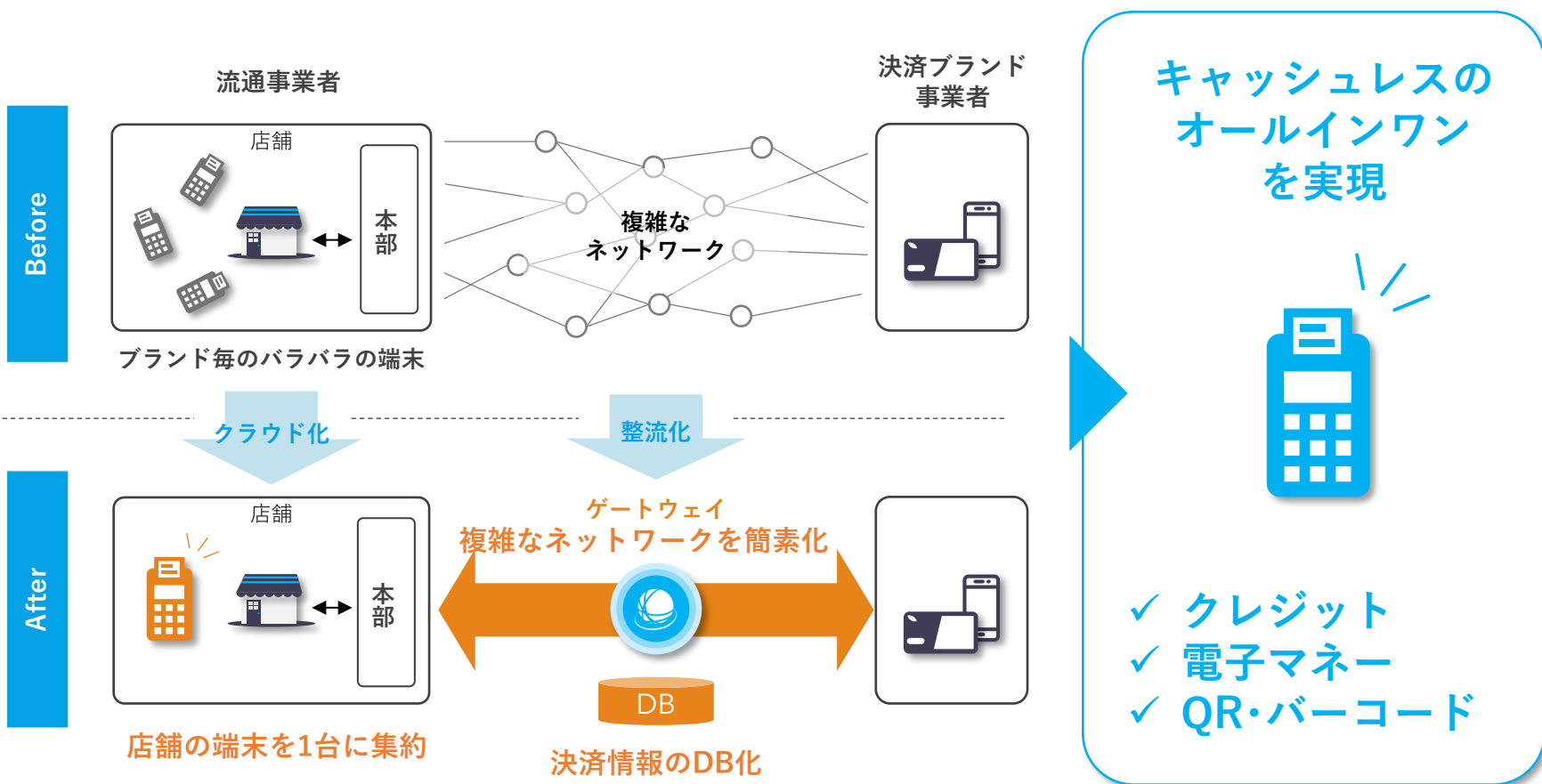
キャッシュレスのオールインワンとなるクラウド型決済ゲートウェイサービスを
小売事業者を中心に大規模に展開



*1: 2024年12月末時点

Appendix | 電子決済業界でTMNが行ったこと

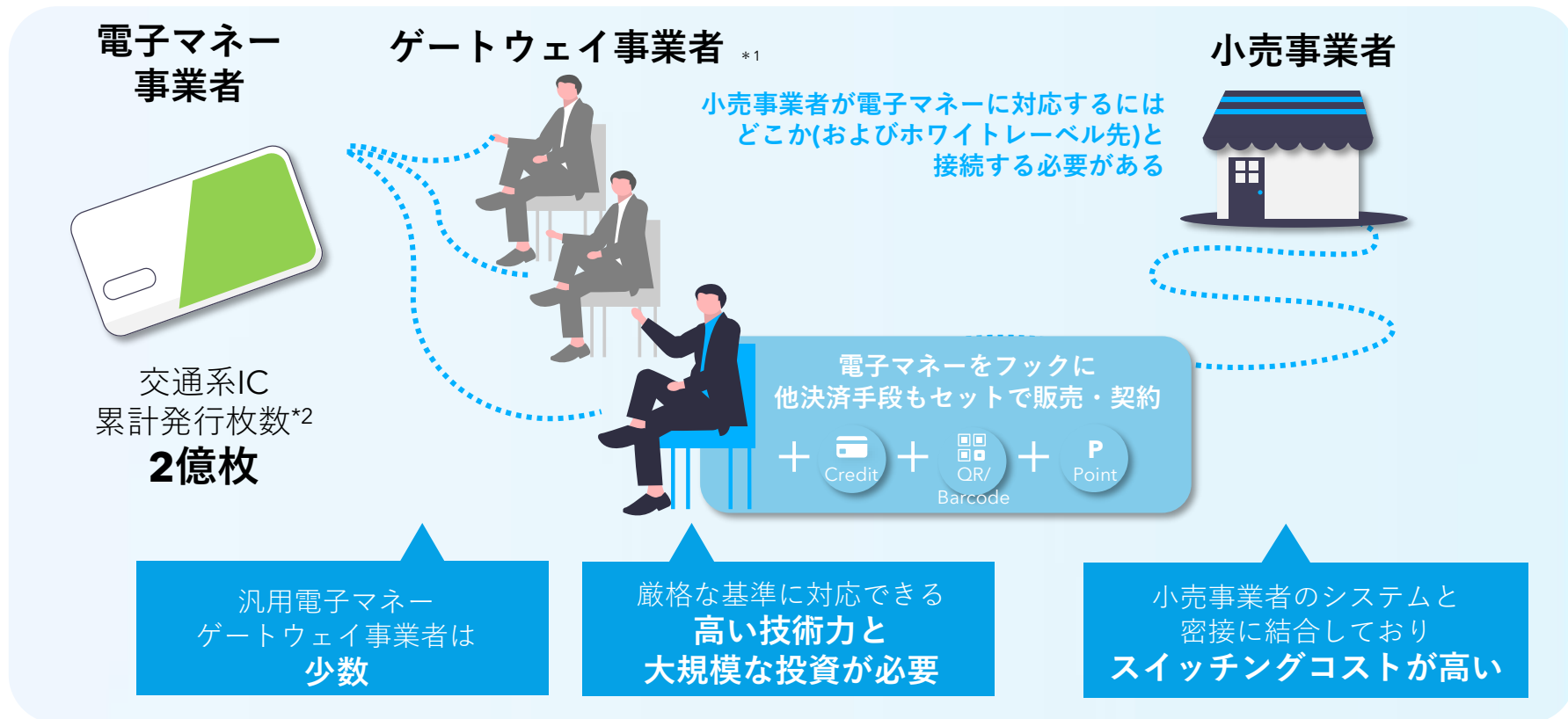
国内初*1のクラウド型汎用電子マネーゲートウェイの商用化により、流通事業者のキャッシュレス導入の阻害要因となる課題を解決しキャッシュレス決済普及に貢献



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**

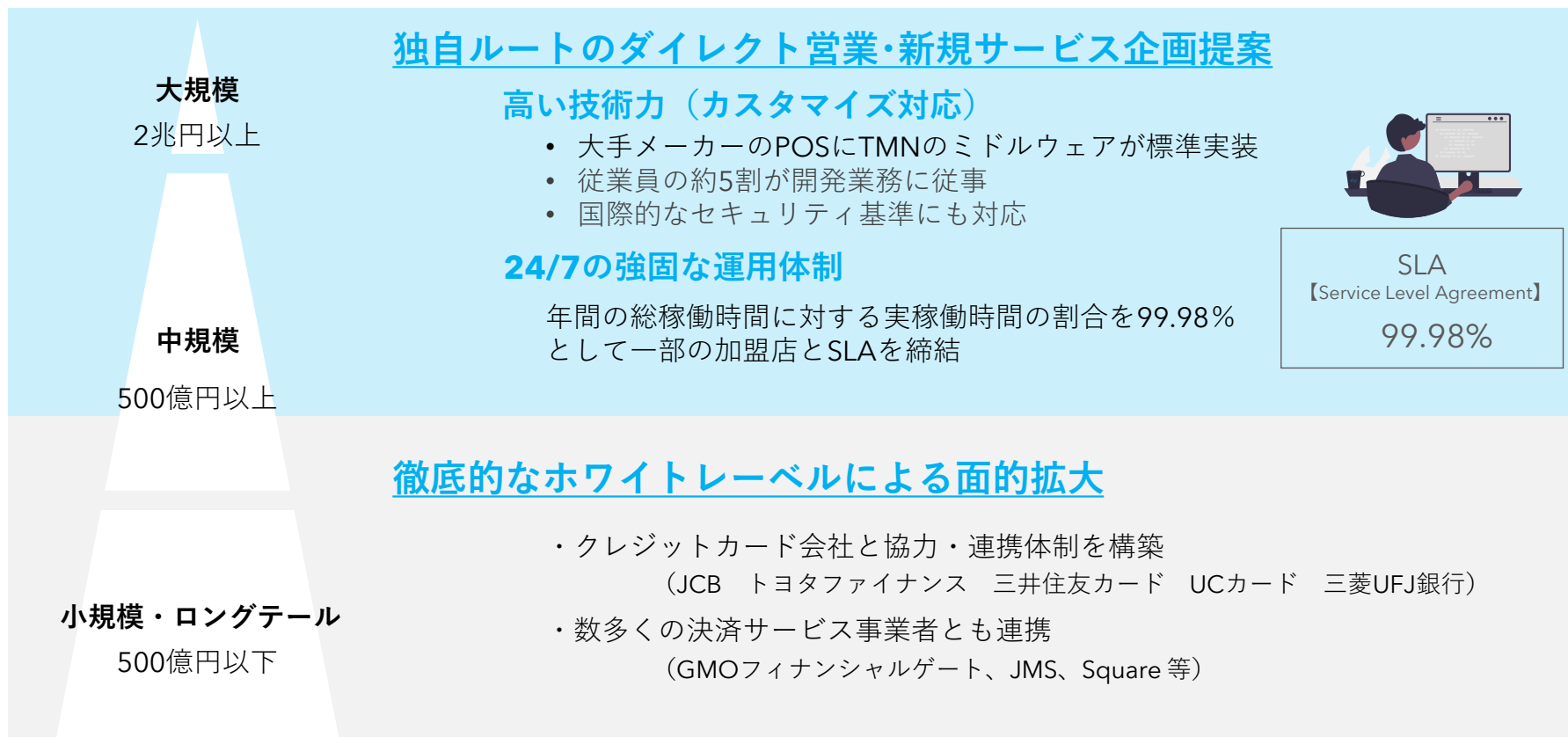
多くの消費者が利用している汎用電子マネーサービスをフックに加盟店を拡大
業界最多レベルのブランドに対応したワンストップソリューションを強みに、
高いスイッチングコストと合わせ、低い解約率を維持



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

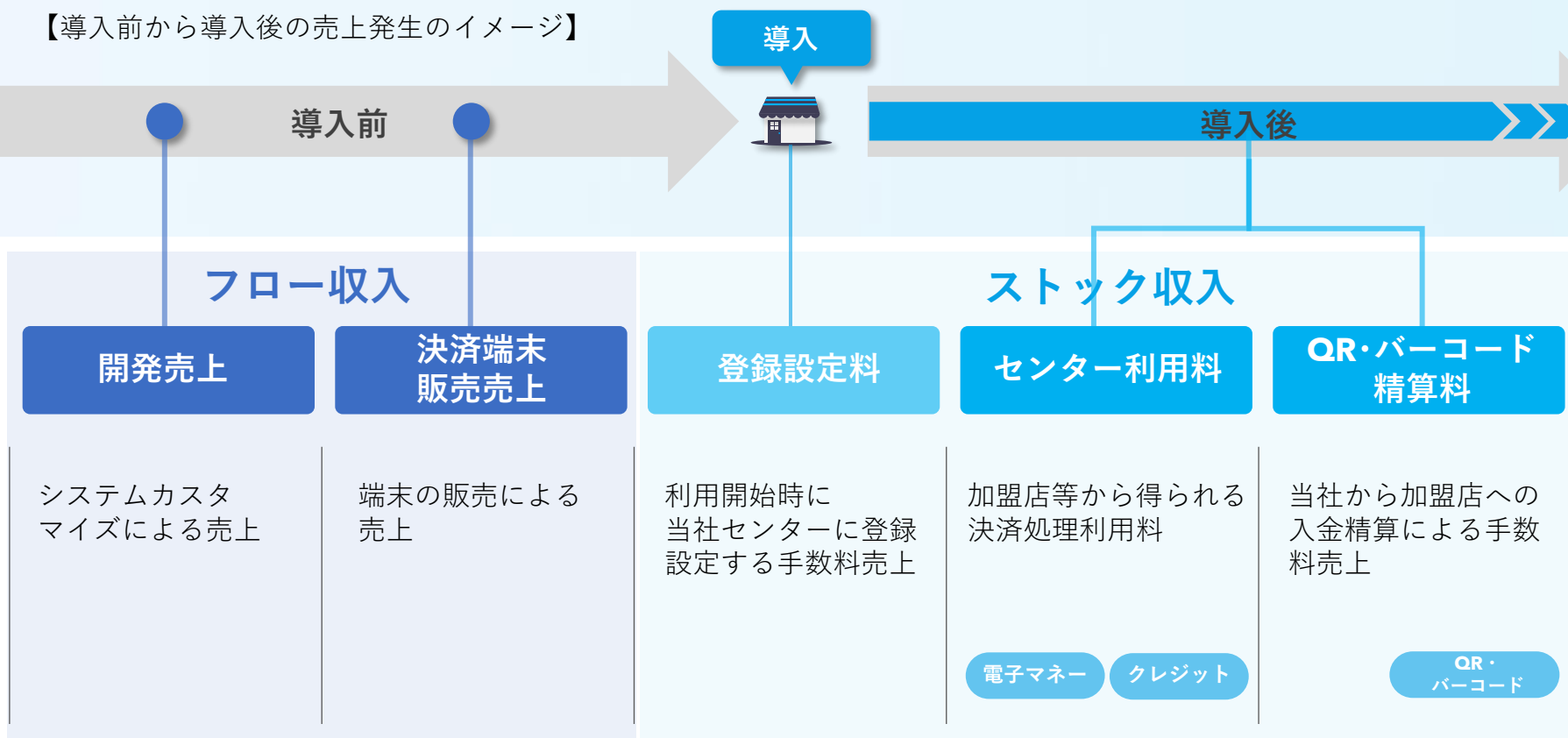


SLA
【Service Level Agreement】
99.98%

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)

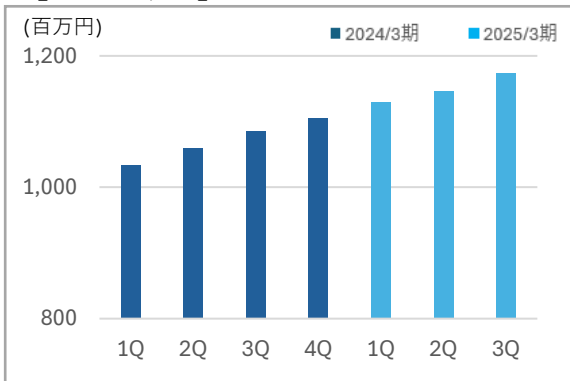
【主な原価構成要素】

- ・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

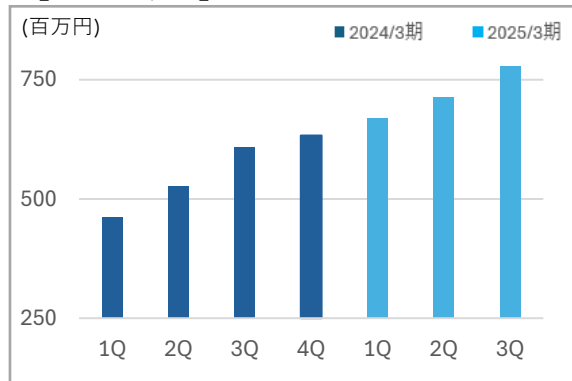
従量課金
(各サービスのGMV×手数料率)

【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

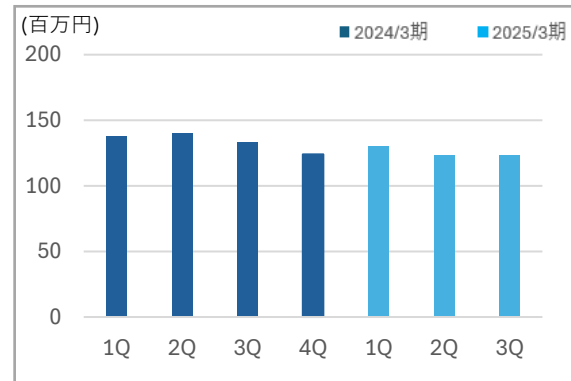
【主な原価構成要素】

- ・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】

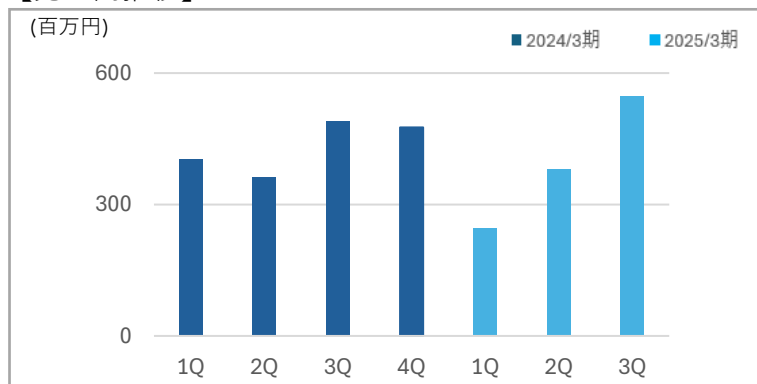
- ・仕入れ、人件費

【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）

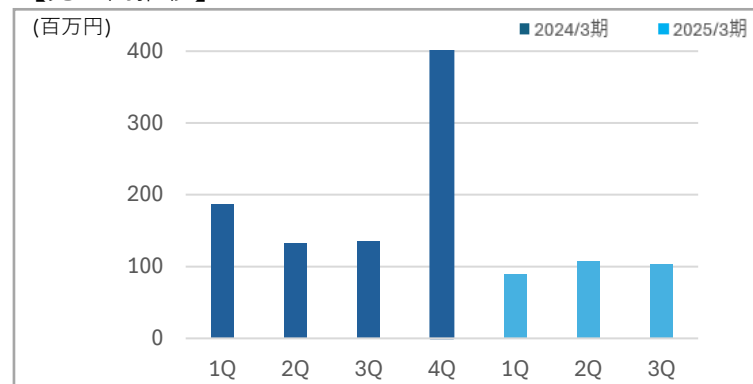
【主な内容】

- ・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)
売上高	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
売上総利益	1,915	2,279	2,562	3,321	3,321
販管費	1,760	1,568	2,002	2,492	2,544
営業利益	154	711	560	829	777
経常利益	158	712	535	818	765
当期純利益 (△損失)	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
EBITDA	1,367	2,180	2,137	2,441	2,389

* 「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3Q

(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 1Q (連結)	25/3期 2Q (連結)	25/3期 3Q (連結)
売上高	2,305	2,304	2,917	2,842	2,354	2,646	2,832	2,732	3,006	3,152
(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	1,129	1,146	1,173
登録設定料	138	140	133	124	130	123	122	130	123	122
決済端末販売売上	402	361	489	476	245	381	546	245	381	546
開発売上	187	132	135	406	90	108	104	90	108	104
QR・バーコード精 算料	461	527	609	633	669	714	779	669	714	779
その他	81	82	463	95	87	172	105	464	533	105
売上総利益	789	763	790	977	653	669	649	841	837	819
販管費	620	595	611	665	714	770	813	899	963	1,002
営業利益 (△損失)	169	168	179	311	△ 61	△ 101	△ 164	△ 57	△ 126	△ 183
経常利益 (△損失)	162	169	180	305	△ 66	△ 105	△ 168	△ 59	△ 130	△ 186
当期純利益 (△損失)	161	157	162	156	△ 69	△ 107	△ 262	△ 71	△ 131	△ 280
(調整項目)										
減価償却費	389	396	403	425	410	436	475	451	478	542
その他	0	0	0	8	6	6	6	6	6	6
EBITDA	552	565	583	739	350	337	313	398	354	364

Appendix | 2025年3月期第3四半期実績 | 財政状態（連結）

(単位：百万円)

	24年3月期	25年3月期3Q
資産の部		
流動資産	16,182	7,295
固定資産	9,376	9,608
資産合計	25,558	16,904
負債の部		
流動負債	12,561	4,675
固定負債	2,167	1,900
負債合計	14,728	6,575
純資産の部		
純資産合計	10,829	10,328
負債純資産合計	25,558	16,904

< 主な要因 >

資産 対前期末 △8,654

現金及び預金 △9,169 (主に預り金の事業社送金による減少)

商品 + 168 (主に決済端末の仕入による増加)

無形固定資産 + 198 (主にソフトウェアの増加)

投資その他の資産 △125 (主に繰延税金資産の取り崩しによる減少)

負債 対前期末 △8,153

預り金 △7,709 (主にWS社における事業者送金による減少)

未払法人税等 △181 (主に法人税納付による減少)

賞与引当金 △76 (主に賞与支給による減少)

純資産 対前期末 △501

利益剰余金 △480 (親会社株主に帰属する四半期純損失)

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

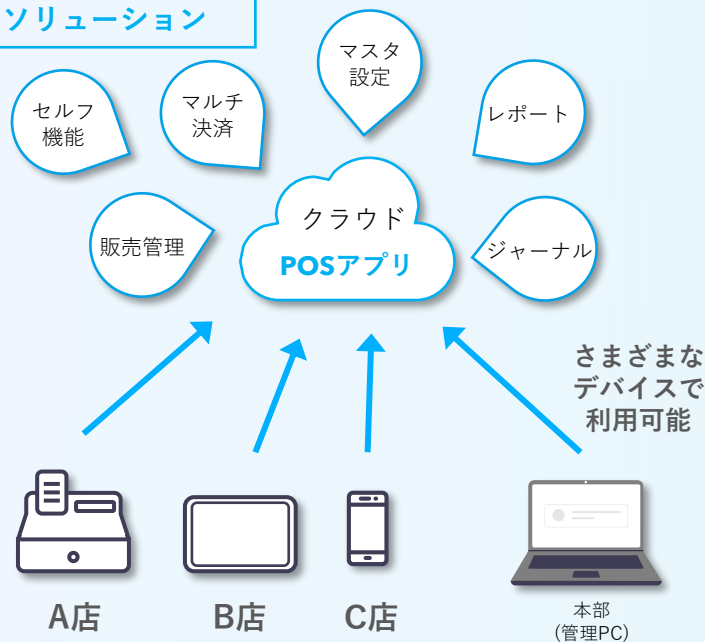
ペイン/ニーズ



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



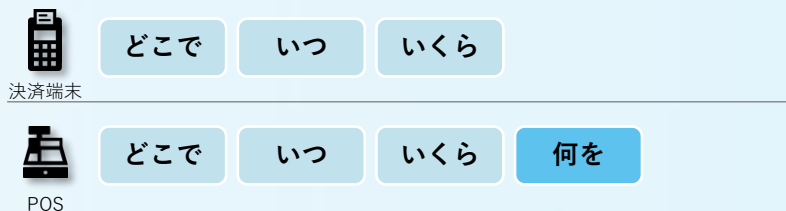
クラウド型

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



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

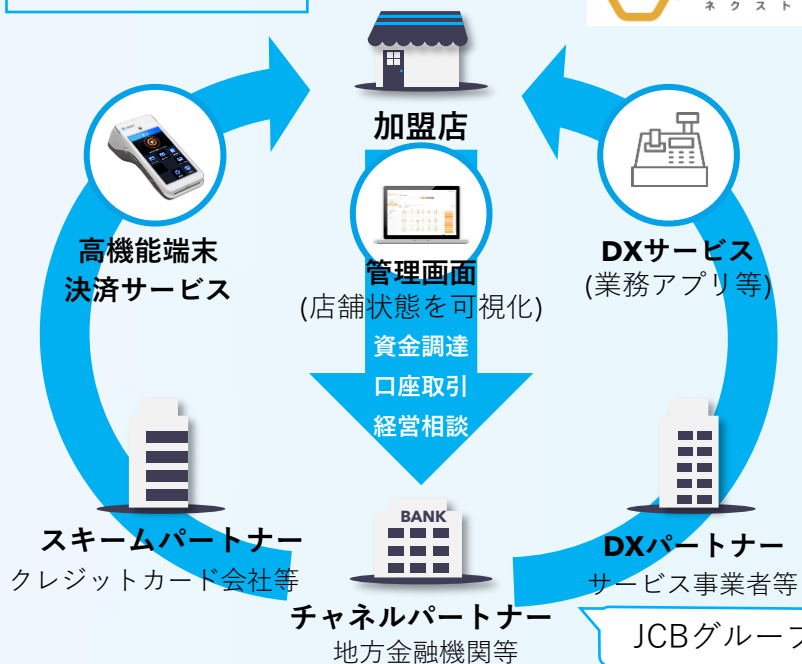


決済

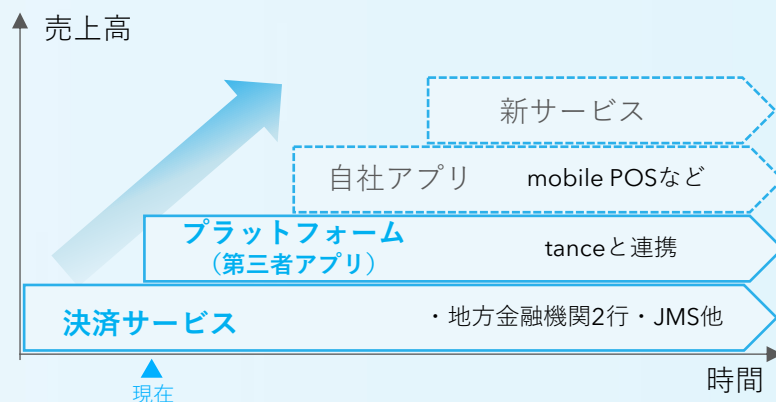
単機能
端末

- 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

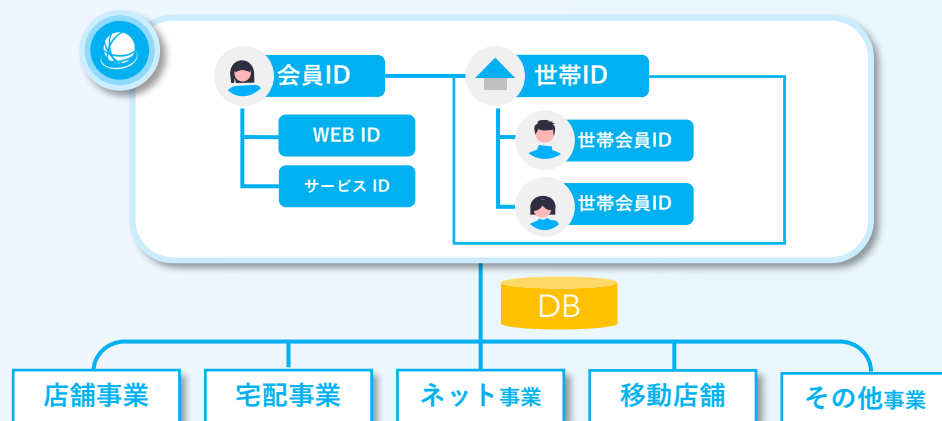
宅配事業

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

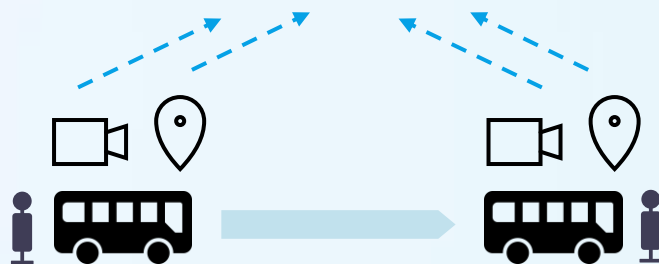
- ・属性情報
- ・乗降情報

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

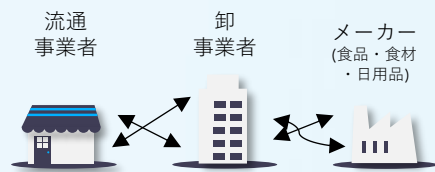
渋川市および新潟市で、IoTカメラを活用したバス車内可視化に向けた実証実験を実施

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



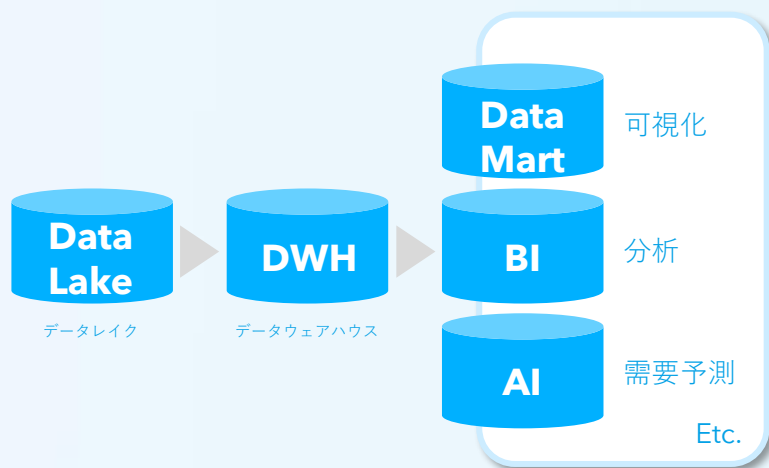
- 流通、卸、メーカー間で必要な情報が異なり、異なる商品マスタを使用しており有効なデータ活用ができていない
- 流通事業者が利用実態を把握しきれていない

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きを行うなかで、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

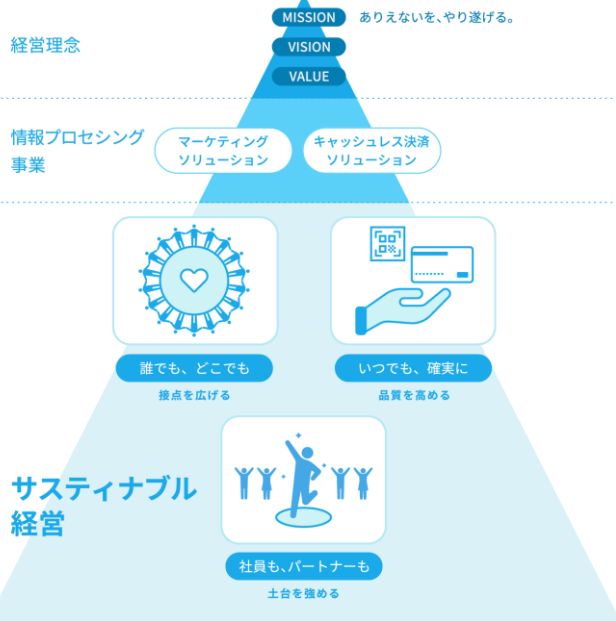
第1ステップとして、
AI処方入力・リスク検知機能を
先行導入薬局に提供開始

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)

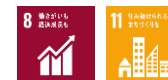
持続可能な3つのマテリアリティ



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 >



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

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。