



2026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)

2025年8月14日

26/3期 1Q 決算サマリ

売上高

30 億円

前年同期比 +10.6%

EBITDA

3.4 億円

前年同期比 △14.8%

ストック収入

22 億円

前年同期比 +14.9%

決済処理金額(GMV)

1.3 兆円

前年同期比 +20.8%

決済処理件数

7.1 億件

前年同期比 +17.8%

稼働接続端末台数

(25年1Q末時点)

112 万台

前期末比 +2万台

26/3期 1Q 決算サマリ

連結業績

売上高 **30億**、前年同期比 **2.9億増 10.6%増**
営業損失 **1.9億**（前年同期は営業損失**0.5億**）

- ・ストック収入、フロー収入ともに好調
- ・データセンターの移設に伴う費用により営業損失を計上

ストック収入 （単体）

22億、前年同期比 **2.8億増 14.9%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）

4.5億、前年同期比 **0.3億増 7.2%増**

- ・端末販売売上の増加

ウェブスペース （子会社）

3.4億、前年同期比 **0.2億減 7.5%減**

- ・機器販売においてリプレイス案件が遅延

26/3期 1Q ハイライト

- ・ 40億円の借入を実行（6/27 20億円、7/1 20億円）
- ・ 借入金をもとに、6/27に自社株買いを実施
（取得価額34億円、発行済株式総数の19.9%を取得）



- ・ 株主還元策の一環として実行
- ・ 資本コストの最適化による株主価値の改善

目次

- 1 | 事業内容
- 2 | **2026年3月期 第1四半期実績**
- 3 | 成長戦略と取組み状況
- 4 | **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

キャッシュレス化の推進

BtoBからBtoCへ

より効果的なマーケティング

ITサービスから金融サービスへ

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



*1 2025年6月末時点



2 | 2026年3月期 第1四半期実績

2026年3月期 第1四半期実績 | 概要

- ・ 連結売上高は**3,022百万円**、親会社株主に帰属する四半期純損失は△**198百万円**
- ・ 売上高はストック収入の好調により前年同期比**10%以上**の増加
- ・ データセンター移設の延期に伴う移設費用**148百万円**の計上により赤字幅は拡大

(百万円)

	26/3 1Q	25/3 1Q	対前年同期比 増減率	26/3 予想	進捗率
売上高	3,022	2,732	+10.6%	15,079	20.0%
売上総利益	846	841	+0.6%	4,642	18.2%
営業利益 (△損失)	△ 196	△57	-	512	-
経常利益 (△損失)	△ 198	△59	-	464	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益 (△損失)	△ 198	△71	-	349	-
EBITDA※	340	398	△14.8%	2,863	11.9%

※EBITDA：経常利益＋減価償却費＋支払利息

2026年3月期 第1四半期実績 | 売上高の内訳（連結）

- 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：前期4Qから引き続き好調に推移
- 開発売上：小型案件の積み重ねにより、堅調に推移
- その他：概ね計画通り推移

（百万円）

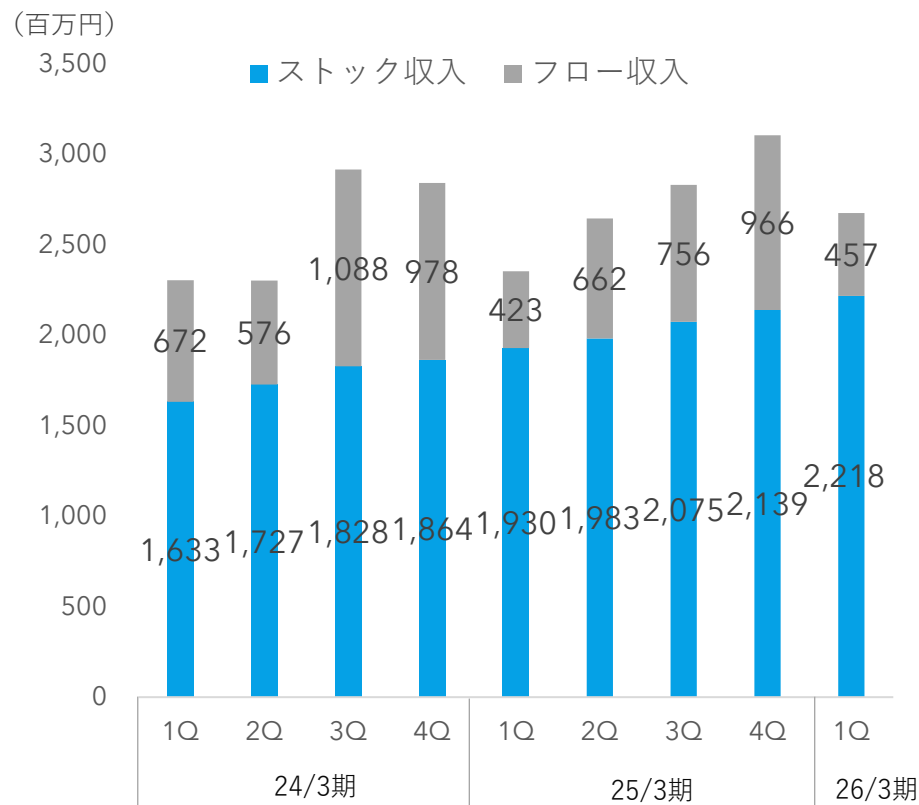
	26/3 1Q	25/3 1Q	対前年同期比 増減率	26/3 予想	進捗率
売上高	3,022	2,732	+10.6%	15,079	20.0%
ストック収入	2,218	1,930	+14.9%	9,802	22.6%
（内訳）センター利用料	1,245	1,129	+10.2%	5,163	24.1%
QR・バーコード精算料	869	669	+29.8%	4,189	20.8%
登録設定料	104	130	△20.5%	449	23.1%
フロー収入	454	423	+7.2%	3,627	12.5%
（内訳）決済端末販売売上	269	245	+9.5%	1,860	14.5%
開発売上	91	90	+1.4%	857	10.7%
その他(nextore他)	93	87	+6.7%	909	10.3%
ウェブスペース	349	377	△7.5%	1,650	21.2%

2026年3月期 第1四半期実績 | 売上高の推移（単体）

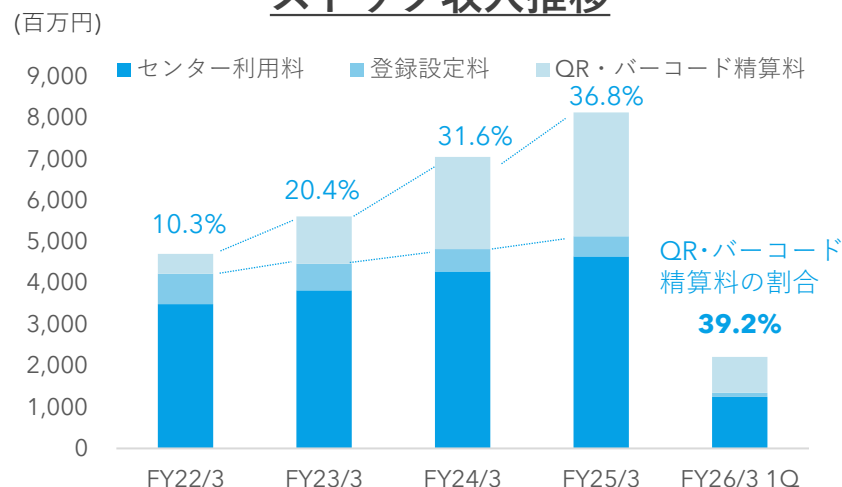
ストック収入：ストック収入の割合は8割強、QR・バーコード精算料の好調より、
前年同期比14.9増

フロー収入：端末販売売上、開発売上ともに増加したことにより**前年同期比8.0%増**

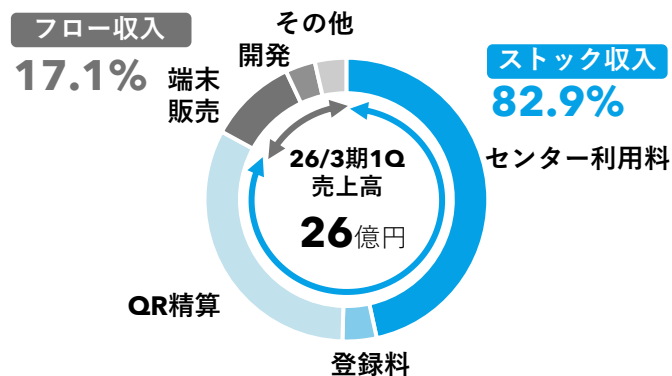
売上高の四半期推移



ストック収入推移



売上構成比率

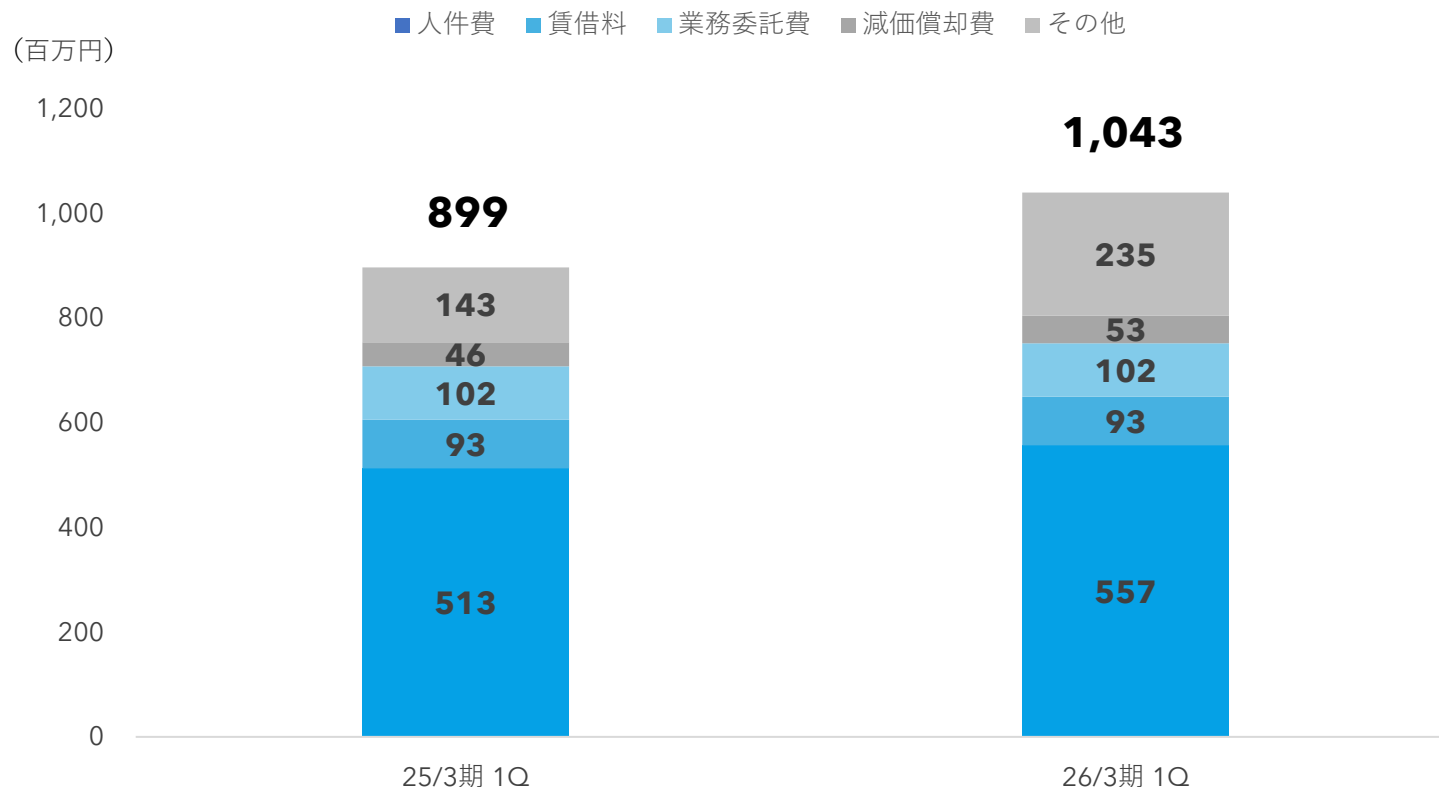


2026年3月期 第1四半期実績 | 販管費（連結）

人件費：主に先行投資により前年同期比**8.0%増**

その他費用：主に資本政策見直しによる一時的な諸費用の増加により前年同期比**39.0%増**

販管費

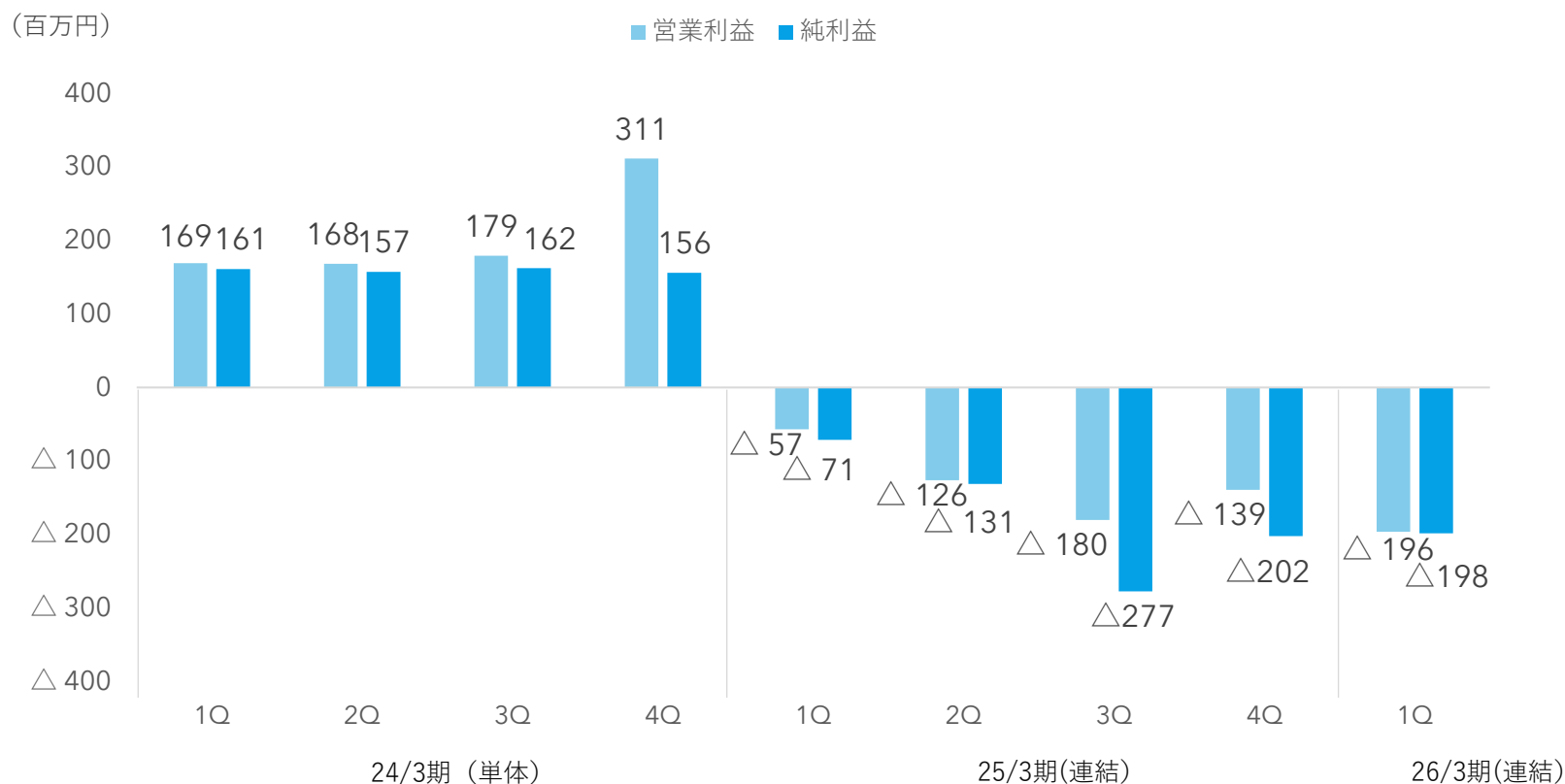


2026年3月期 第1四半期実績 | 営業利益・純利益の四半期推移

前期3Qから本格化したデータセンター移設に伴う移設費用等を計上。

移設の延期により、当期2Qまでは前期比で赤字幅が拡大する見込み。

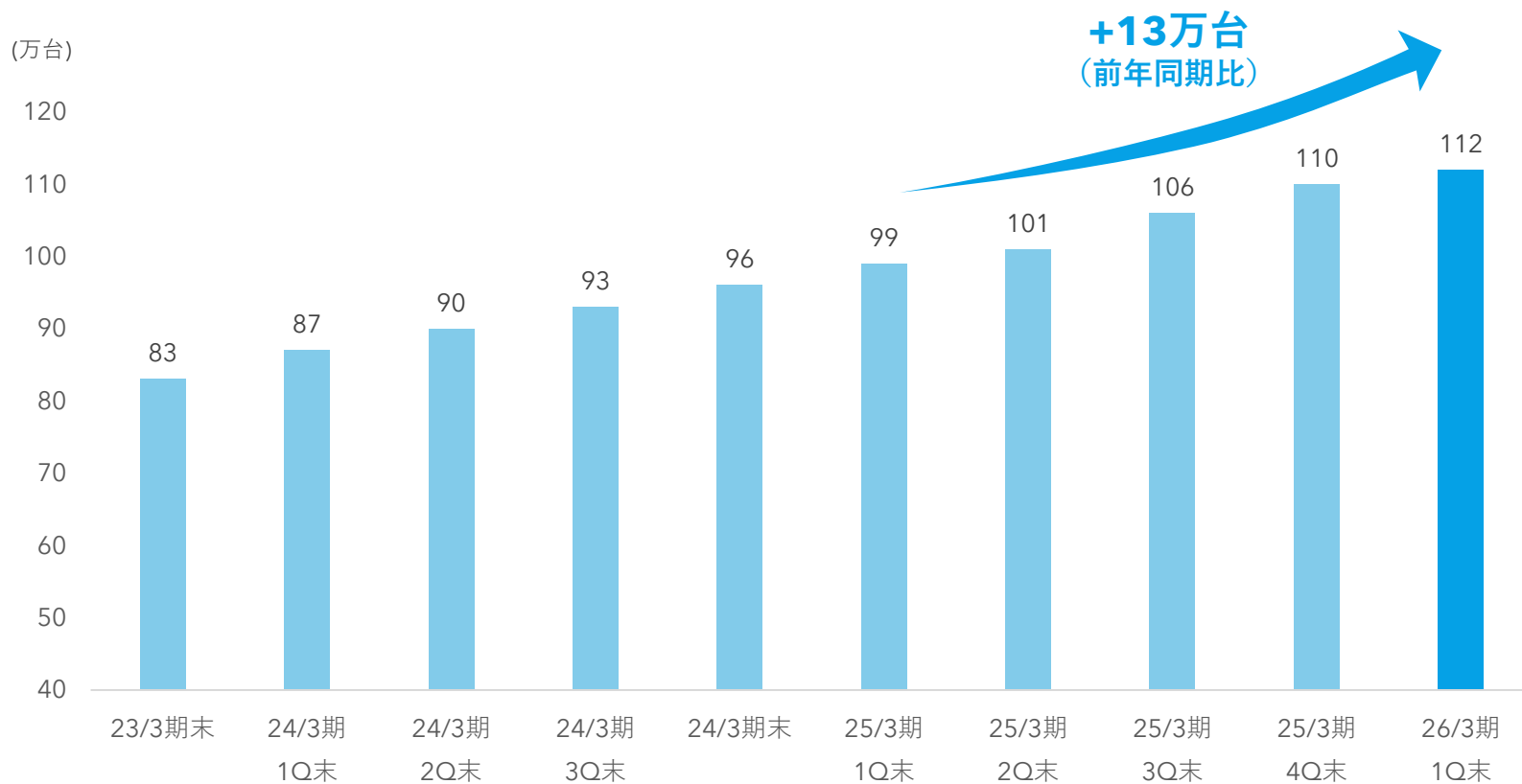
営業利益・純利益の四半期推移



2026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100万台突破以降順調に推移し、**112万台**に。

稼働接続端末台数

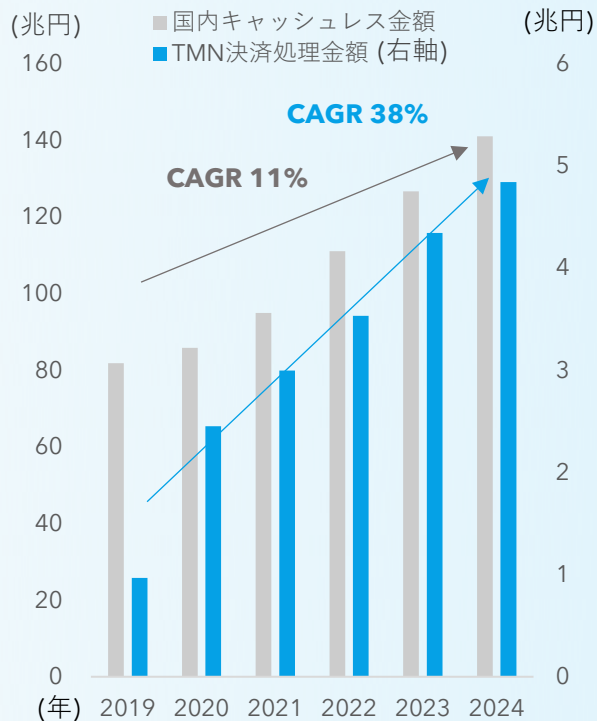


2026年3月期 第1四半期実績 | オペレーション指標

決済処理金額、件数ともに**堅調に推移**

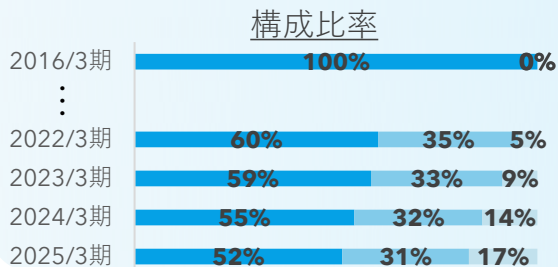
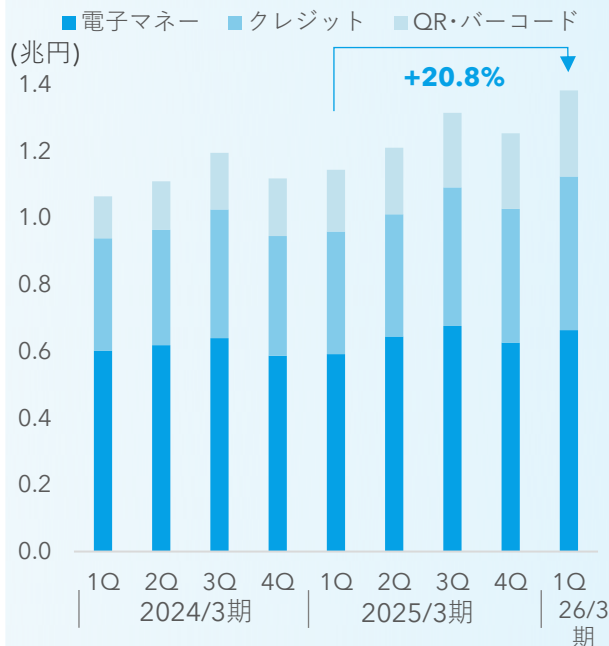
希少性の高い電子マネーをフックに**マルチ決済の取込みが進む**

国内キャッシュレス決済額と TMN決済処理金額(GMV)

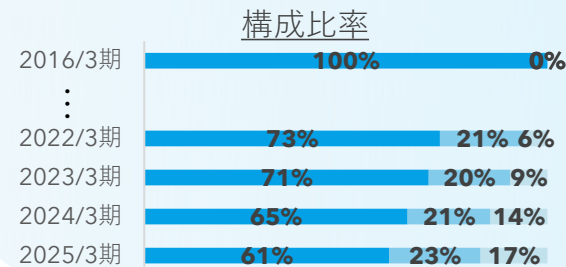
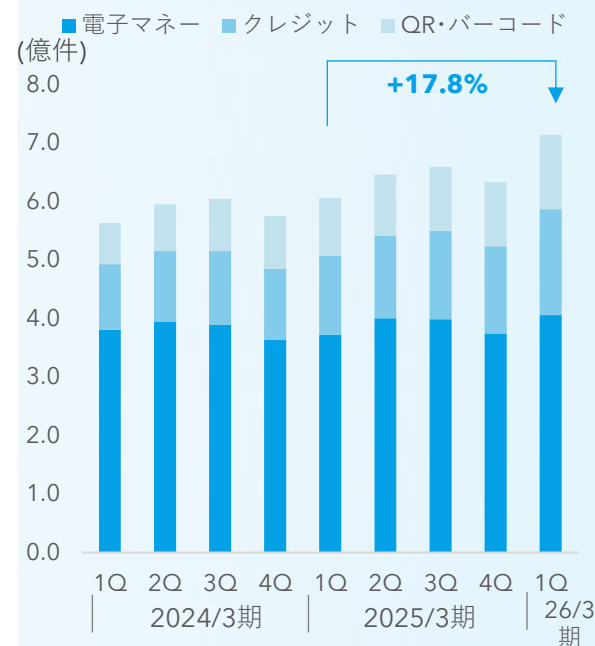


出所：経産省「2024年のキャッシュレス決済比率を算出しました」2025年3月31日

決済処理金額(GMV)



決済処理件数



Transaction
Media-Networks

まだない「欲しい」をつくりだす。

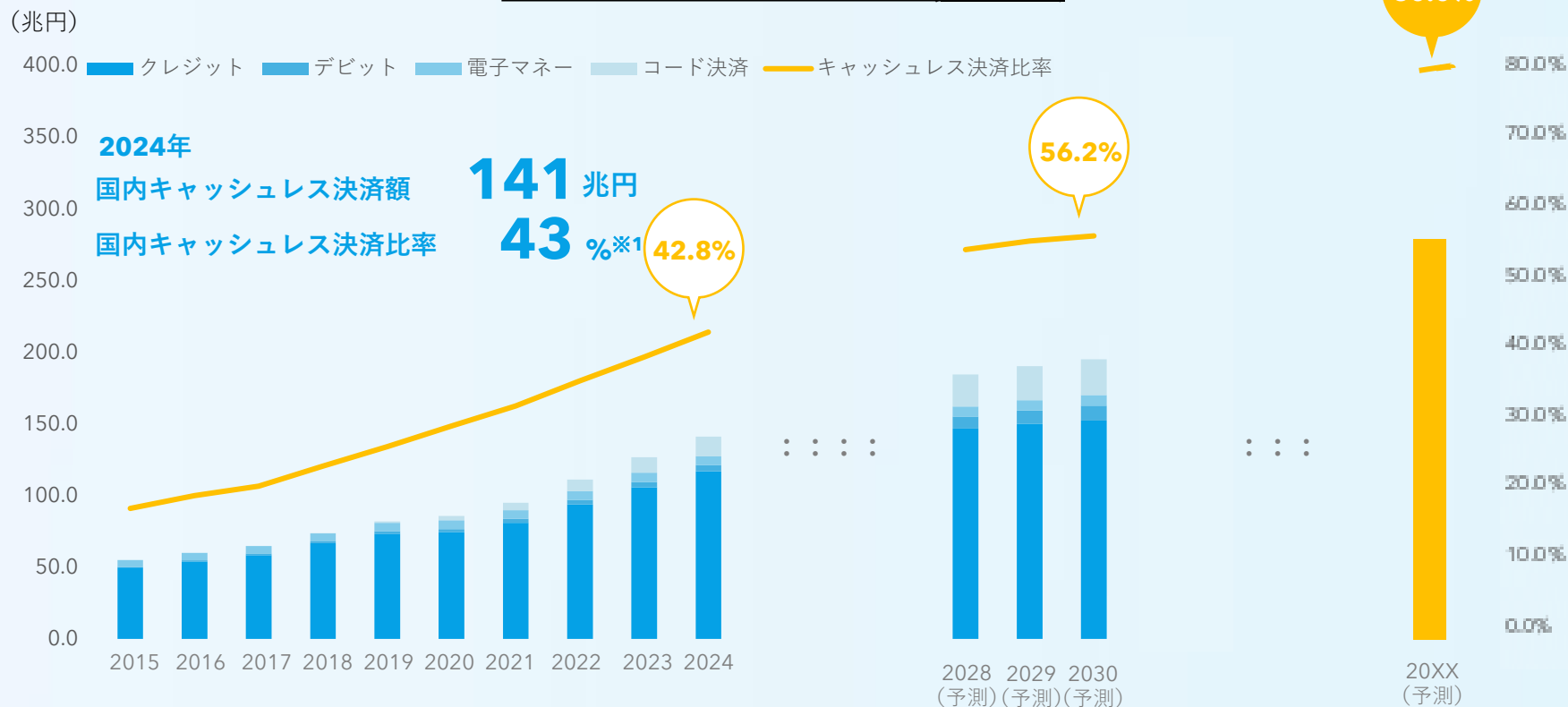
4 | 成長戦略と取組み状況



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

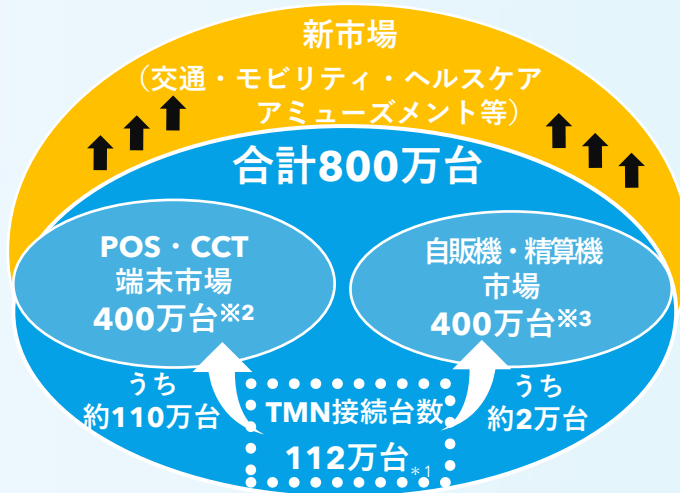
接続端末台数の面的拡大と、決済処理量拡大による両面で着実な成長を目指す

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 稼働接続台数 **112万台** (+2万台増) 前期末比
- Squareの新端末に電子マネーサービス提供 (7月)

【市場規模イメージ】



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 (1Q～)

決済処理金額 **20.8%増** 前年同期比

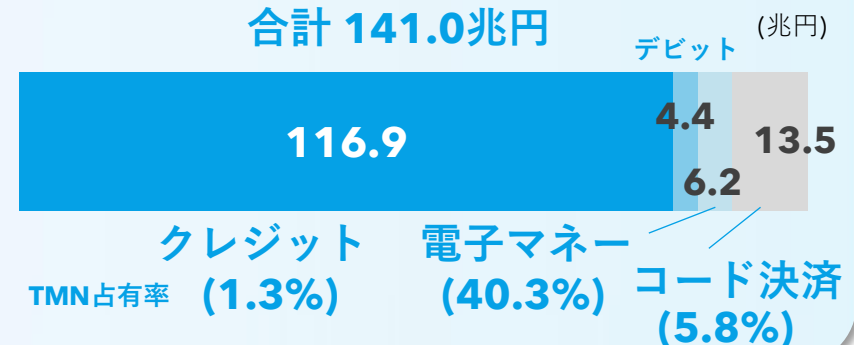
クロスセル施策

- 電子マネーを提供していたウエルシアに 「UT-X20」を1号案件として導入 クレジット決済サービスも新たに提供

QR・バーコード決済量拡大

- 公共交通領域にQR・バーコードサービスを提供

【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)

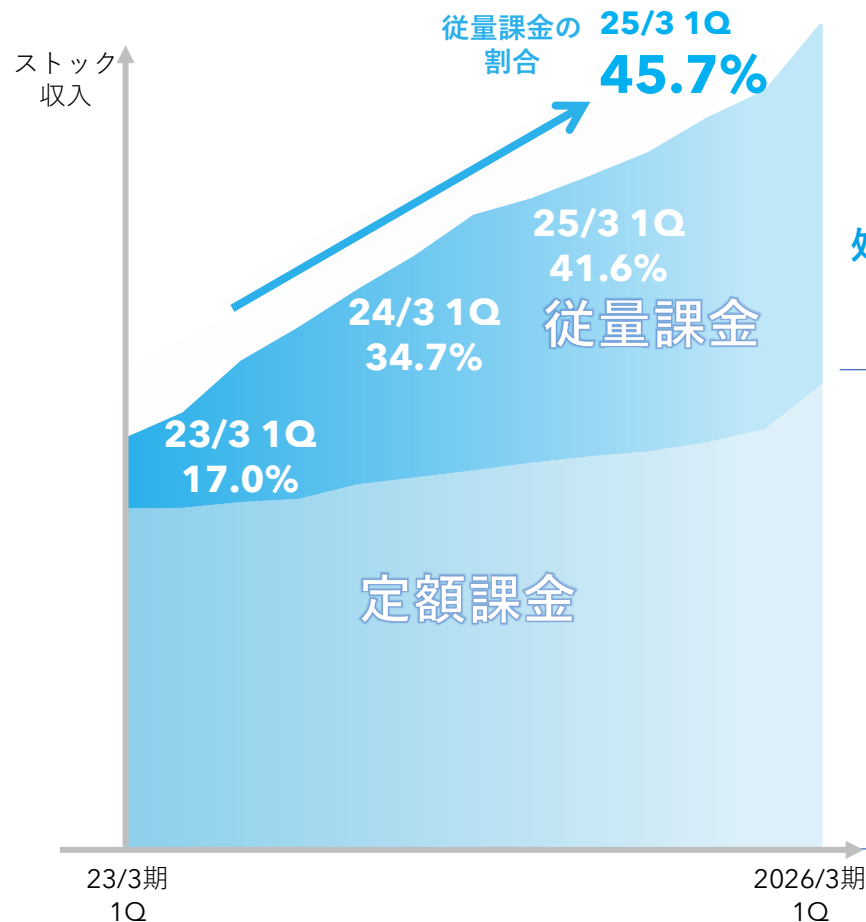


*1: 2025年6月末時点 *2: <参考> JEITA「調査統計ガイドブック 2022-2023」2022/10 *3: <出所> JVMA「自販機普及台数 2021年版」 *4: 経産省「2024年のキャッシュレス決済比率を算出しました」2025年3月31日

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
26/3期 1Q 実績 869百万円
前年同期比29.8%増

処理件数課金

- 従量課金型の電子マネー拡大
26/3期 1Q 実績 98百万円
前年同期比24.1%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

秋葉バスサービス、十勝バスでQR・バーコード決済サービスが採用

決済サービス事業者として蓄積してきたノウハウをもとに、公共交通機関における業務機器の接続・車内における決済環境に合わせてサービスを開発。**今後も横展開を推進。**

地方公共交通機関における課題

課題1

利用者減少、人手不足
などによりコスト削減や
業務負担軽減が必須



課題2

クラウド処理型の決済
方式でないため、他の
キャッシュレス決済手段
の追加が困難



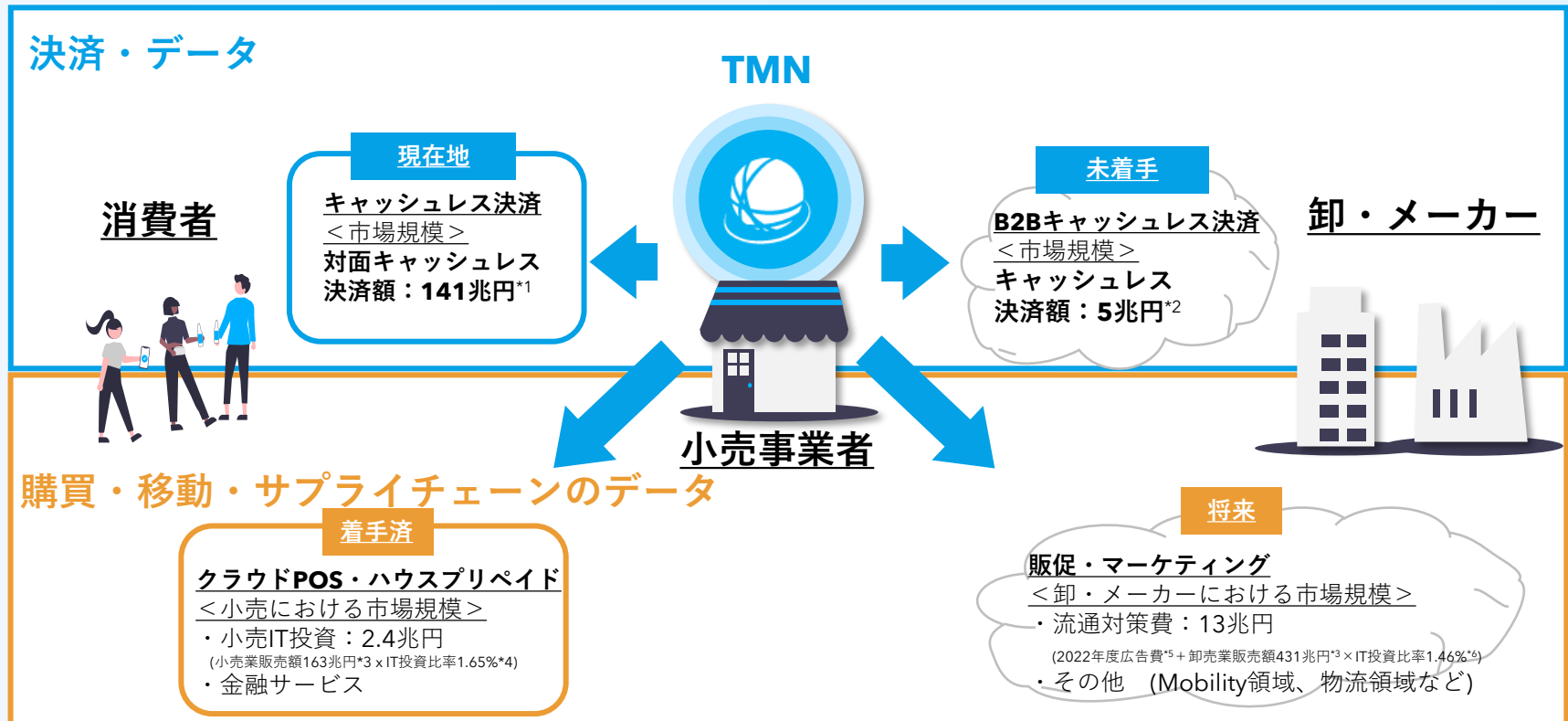
課題3

機器の更新や維持に
高額な費用が必要

- ✓ 当社のクラウド型キャッシュレス決済サービスの導入により、QR・バーコード決済対応が可能に
- ✓ 決済端末費用をはじめとする導入コスト・維持管理コストの低減を実現
- ✓ 今後も決済ブランドの追加等に柔軟に対応可能

成長戦略と取組み状況 | 業界の「台風の日」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**



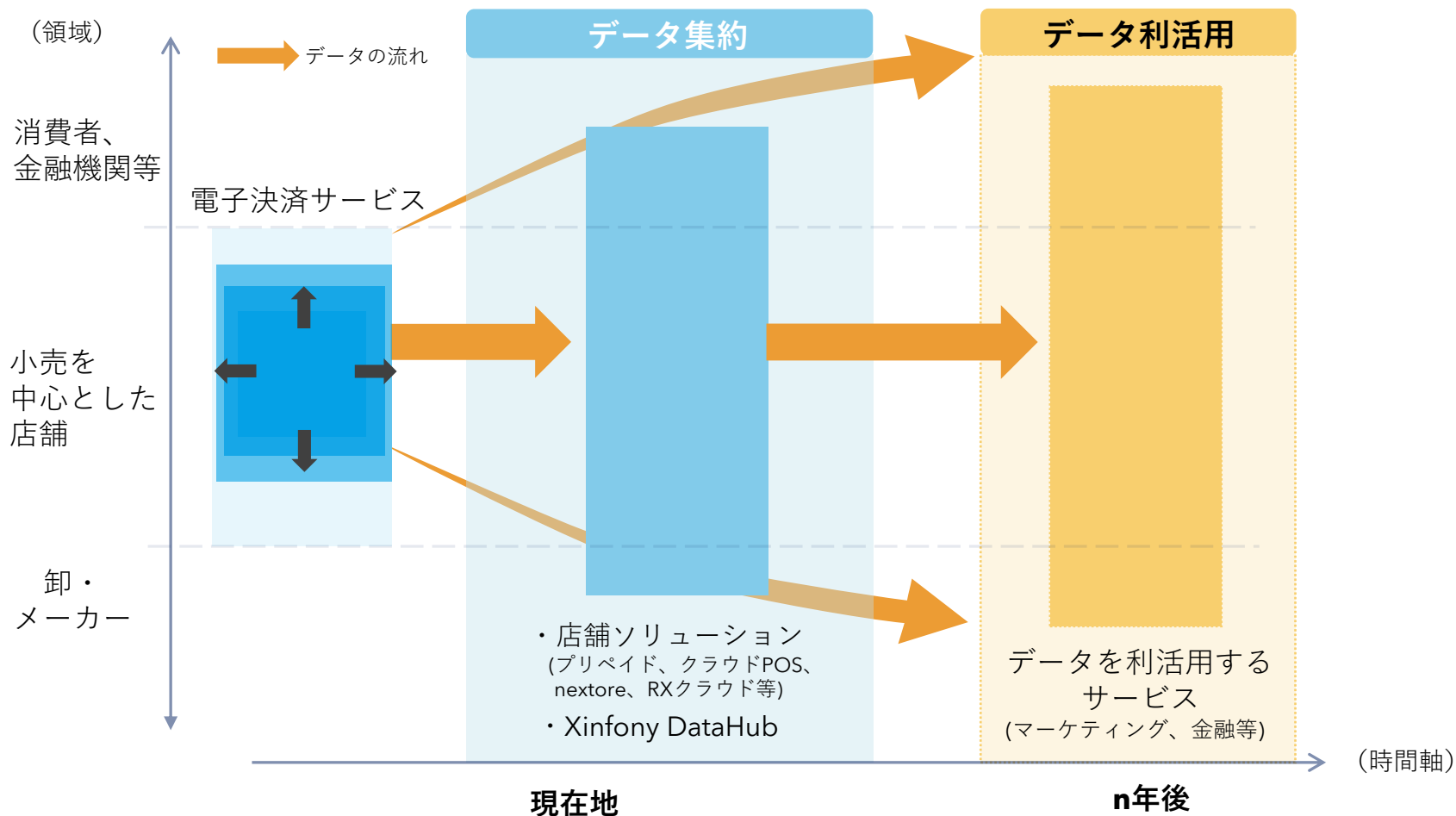
*:各出典はP.50に記載

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**。



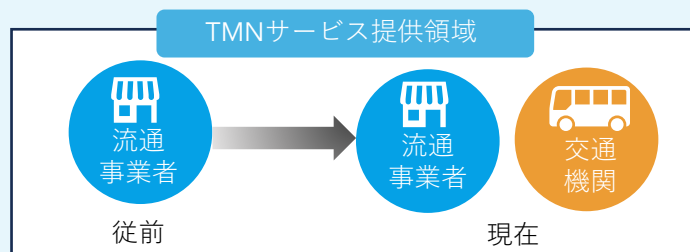
成長戦略と取組み状況 | 電子決済サービス事業×情報プロセッシング事業

広島電鉄が提供する新乗車券システム「MOBIRY DAYS」において、
交通系IC等のキャッシュレス決済導入に向けた取組みに参画。



高額な更新費用のため、交通系ICの取り扱いを辞める
交通事業者が増加する中、
クラウド型の「MOBIRY DAYS」と、
当社のクラウド型決済サービスと
並行運用することで、「MOBIRY DAYS」専用端末1台で
従来通り交通系ICの利用が可能となり、利便性が向上

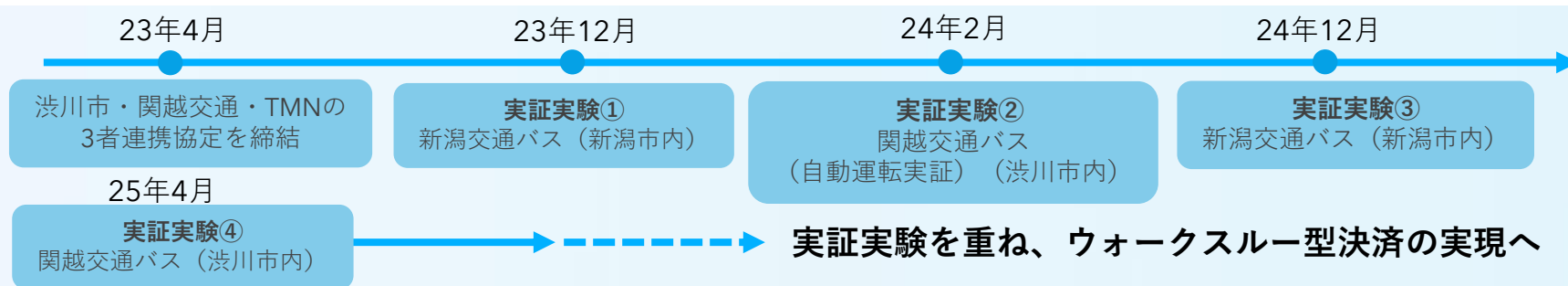
- ✓当社は従前より全国のスーパー等、流通事業者をメインにキャッシュレス決済サービスを提供
- ✓地域の公共交通機関に対しても、同様にキャッシュレス決済をサポートすることで利便性向上に繋げる
- ✓公共交通機関（移動）と移動先の消費活動の場を繋ぐことで、人流促進及び地域活性化を図る



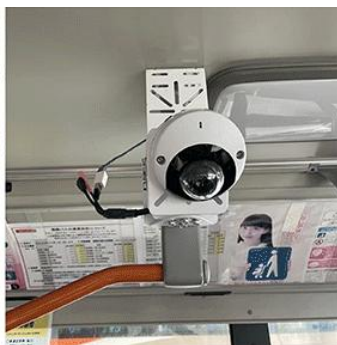
今後も、当社では交通と地域を結ぶハブとしての役割を担いつつ、
交通領域でのサービス提供拡大を目指しながら、持続可能な地域交通に貢献。

成長戦略と取組み状況 | ウォークスルー決済を見据えたシステム実証事業

2023年より取組み始めた本実証事業では、AIカメラを活用したウォークスルー型顔認証決済の認識精度向上を図るとともに、**決済領域との統合による高度なモビリティサービスの実現を目指す**



実証実験に使用するバス車両



乗車口のカメラ



降車口のカメラ

1. 運行計画の見直しに向けたデータ活用

乗降データをもとに、路線ごとの利用実態や混雑状況を把握。地域ニーズに即したダイヤ設定や車両配備の検討を可能に。

2. 決済業務の簡素化と設備コストの抑制

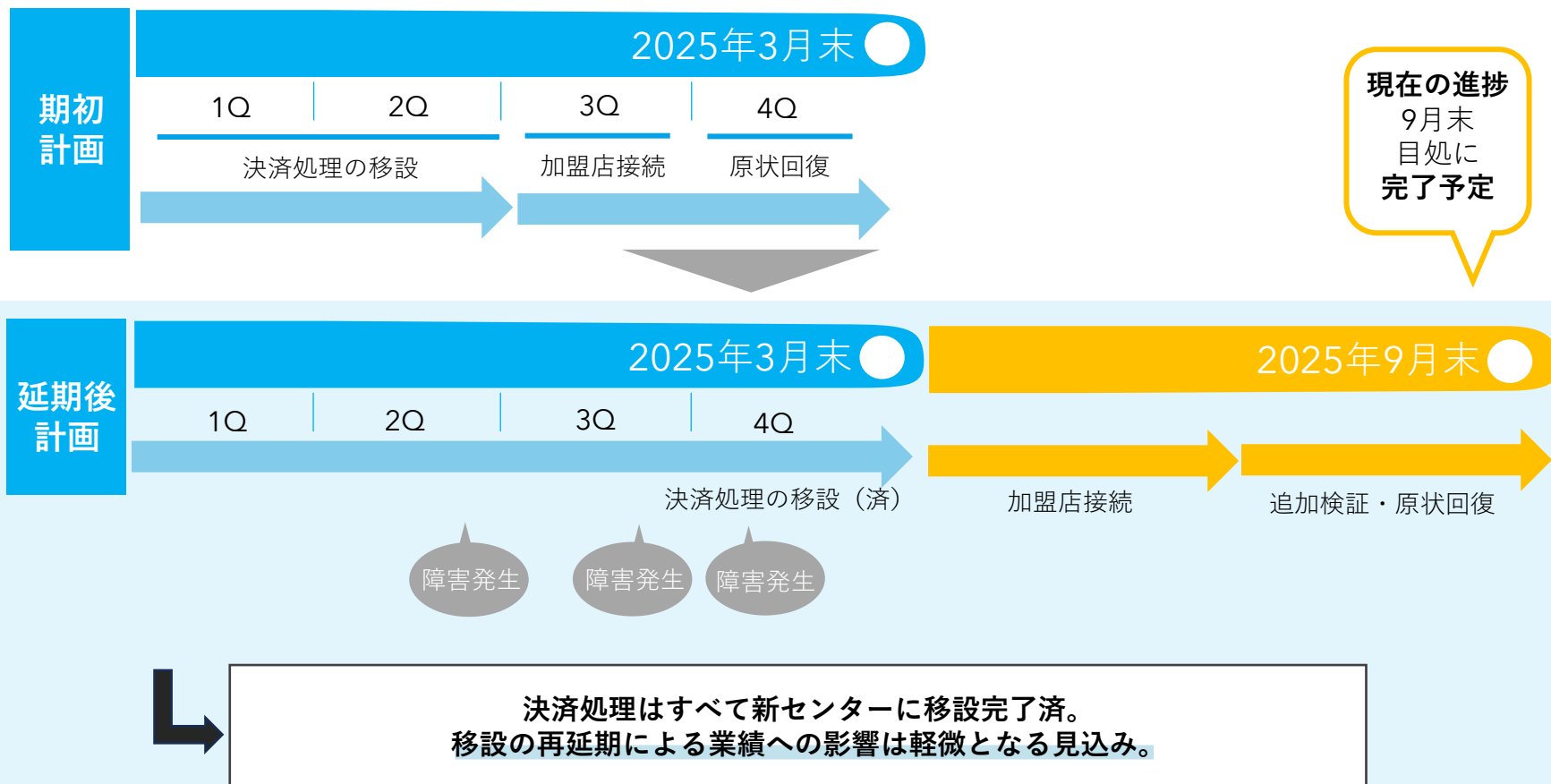
乗降データをもとに、クラウド上で運賃を算出し決済端末と連携。運賃収受にかかる運転手の負担や設備コストの削減を目指すとともに、バス利用者は乗車時の操作が不要になることで利便性が向上。

3. ウォークスルー決済による乗降手続きの簡略化

乗降時の認識・認証を自動で行う「ウォークスルー決済」の実現を目指す。

成長戦略と取組み状況 | データセンター移設の進捗について

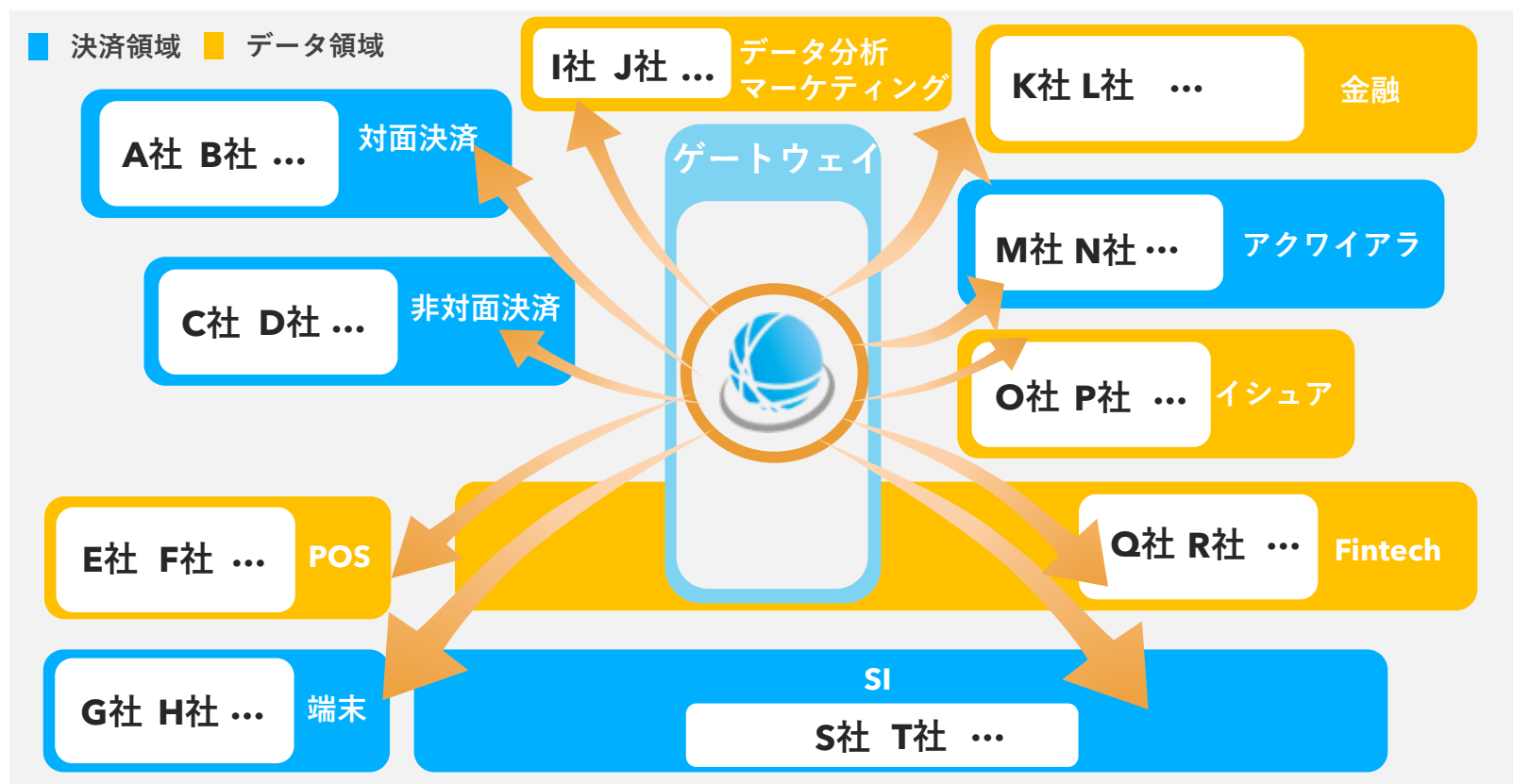
当初25年3月末に移設完了予定であったが障害発生に伴い、安全性担保のため移設プロセスを再検証。同年6月末完了予定に延期し、加盟店との繋ぎこみ作業も概ね完了。しかし、6/13にHPにて公表したとおり、一部ネットワーク環境の再調査の必要性が生じたため、安定稼働を優先し9月末に再延期。



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】

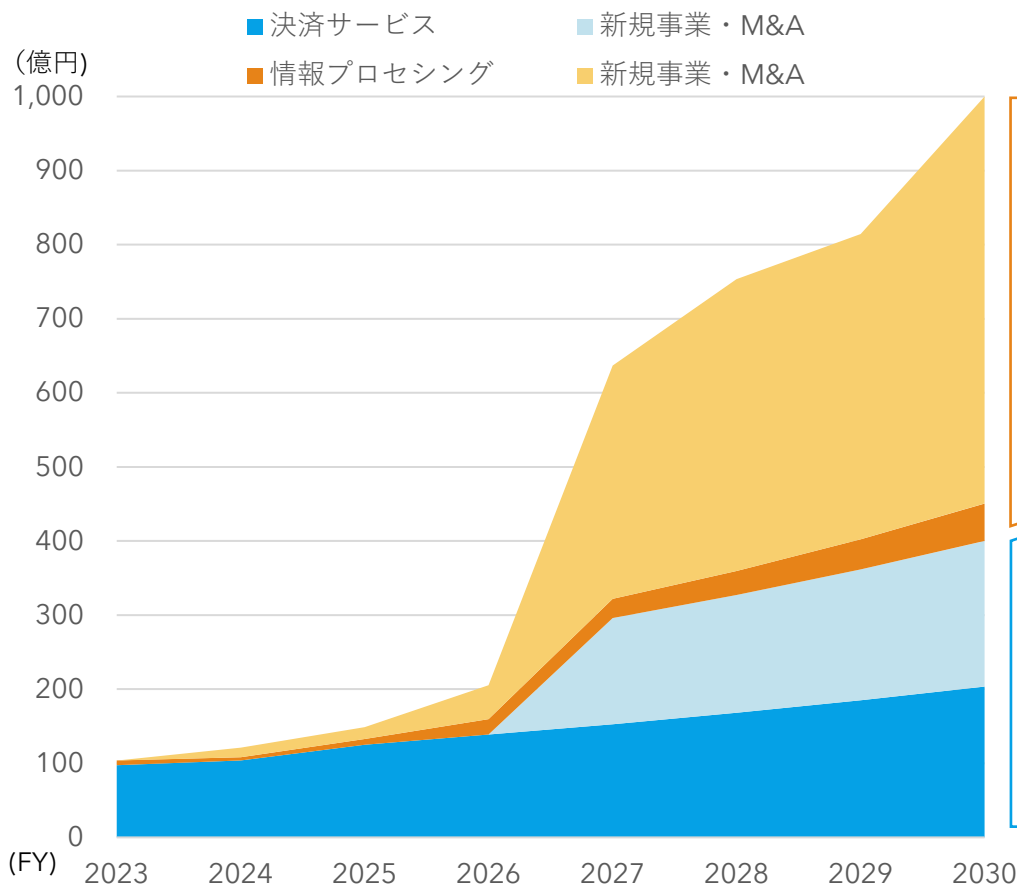


成長戦略と取組み状況 | 2030年のありたい姿

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

成長戦略と取組み状況 | 中長期的な株主価値の拡大に向けて

自己株式の取得で1株あたり利益（EPS）の向上を図るとともに、自己株式の活用方法について、今後の業績向上に寄与する方法を検討。

デットの活用

総額40億円の借入実行
今後も適切な資本構成のもと、
デットを活用し成長投資を継続
(6/27、7/1 実行済)

機動的資金活用

自己株式取得

株主還元策の一環として実施
機動的な資本政策を遂行する
(6/27実行済)

資本コストの最適化

業績向上

既存事業の成長にくわえ、
新規事業及び積極的なM&Aにより
毎年安定的に業績が向上する
仕組みづくりをする

安定的な利益確保

財務戦略の柔軟性を確保することで、
資本コストの抑制を通じた株主価値の
改善及び中長期的な成長投資の
実行余地を同時に確保

自己株式の活用方法

M&Aの原資・資本業務提携
など、**新たな成長**に向けた
自己株式の活用を検討

FY27/3
ROE 10%
を目指す



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
フォードム大学(米国)



谷本 健

取締役副社長
三菱商事株式会社
ビーブル株式会社
慶應義塾大学



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



飯田 剛信

取締役
三菱商事株式会社
CookpadTV株式会社
リテイルメディア株式会社
慶應義塾大学

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	クレジット等決済サービス開始
2019年	QR・バーコード決済サービス開始
2020年	steraに採用 (三井住友カード)
2023年	東証グロース市場に上場
2024年	稼働端末台数100万台突破 クラウド型POSのサービス提供開始

サービス提供開始時期

電子マネー

国内初^{*2}
クラウド型
電子マネーサービス

クレジット

J-Debit

プリペイド

QR・
バーコード

^{*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」

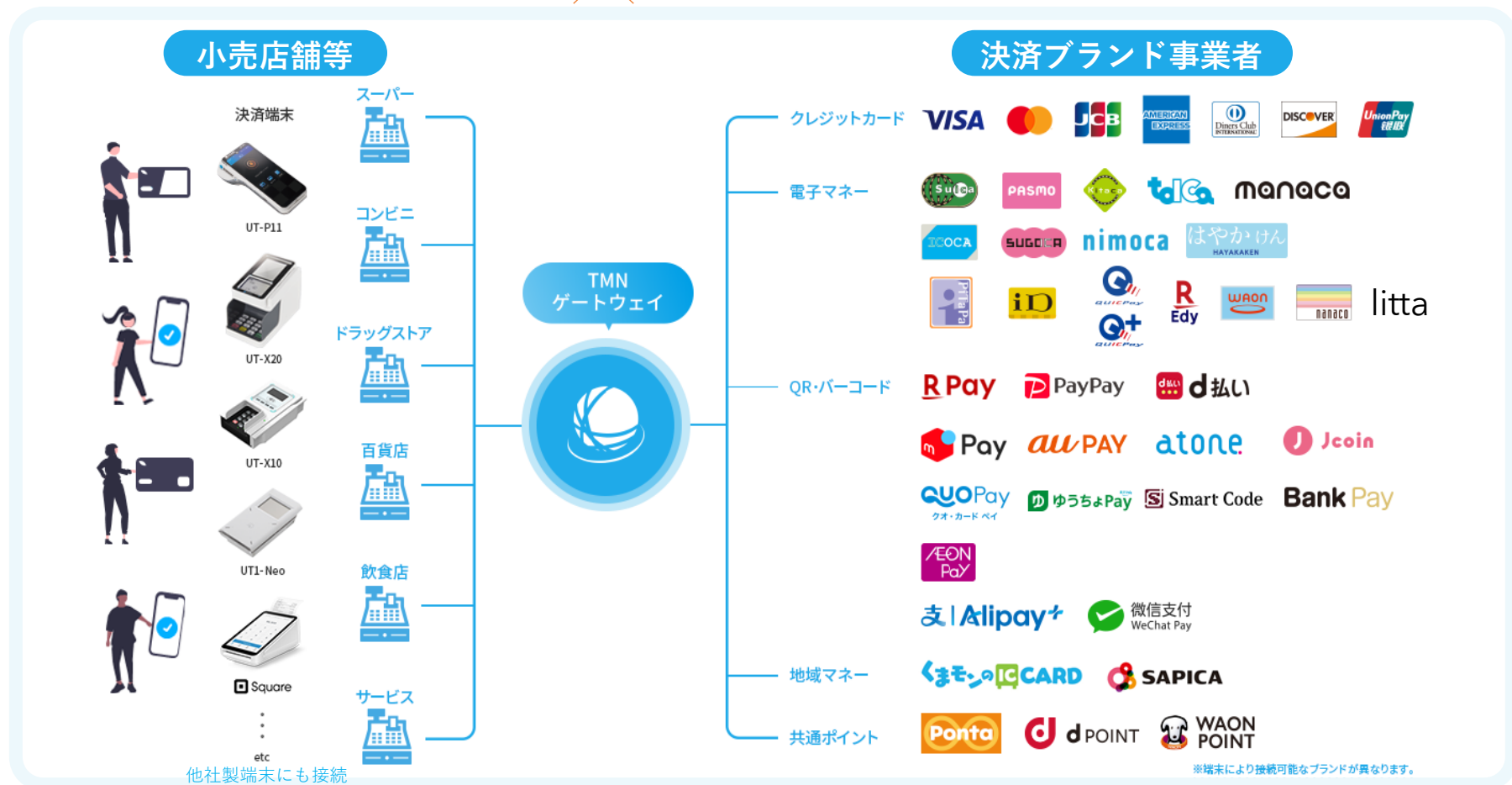
事業内容 | 国内最大級の電子決済ゲートウェイ

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

接続端末台数 **112万台**

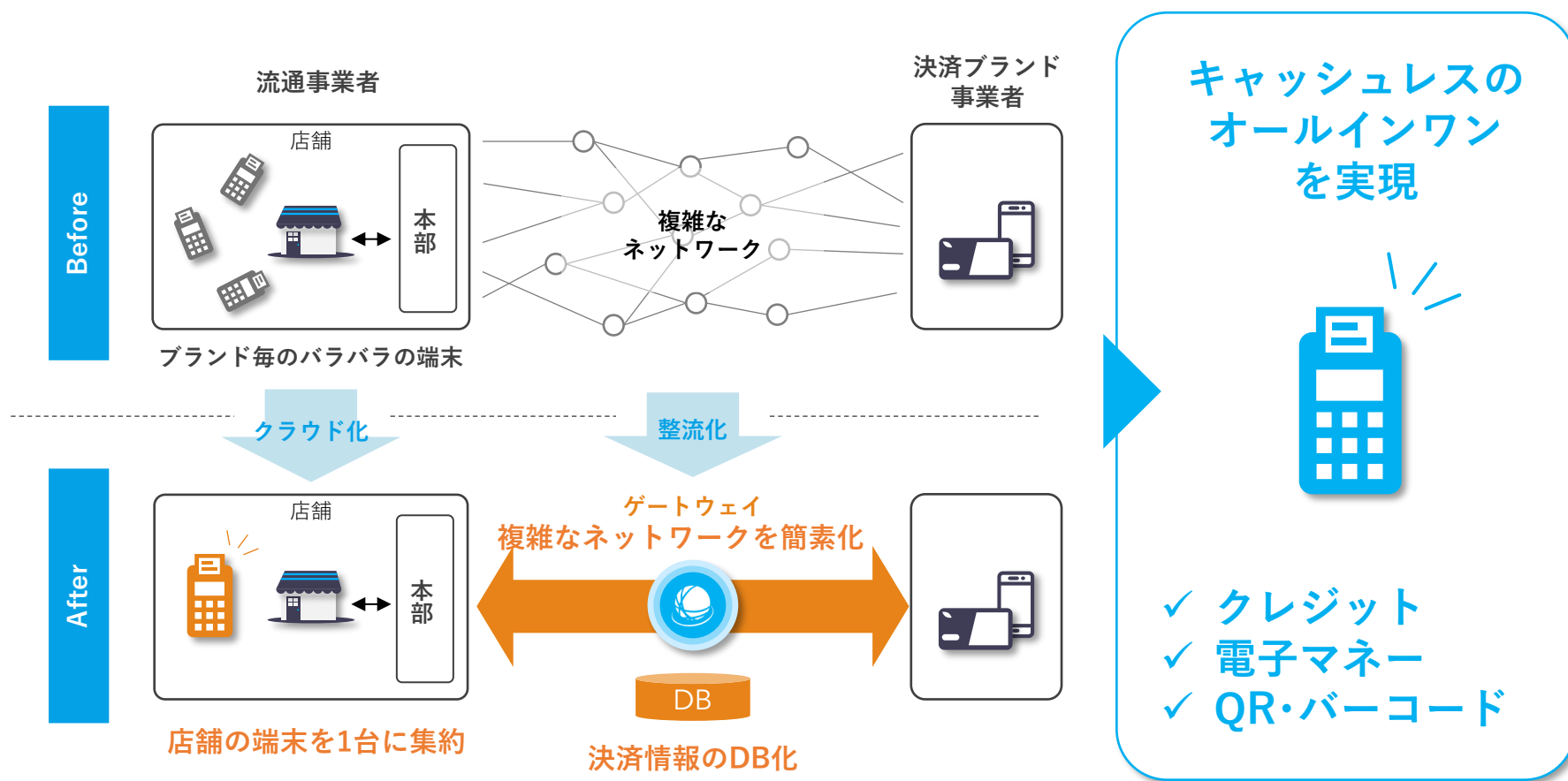


対応ブランド **43ブランド**



Appendix | 電子決済業界でTMNが行ったこと

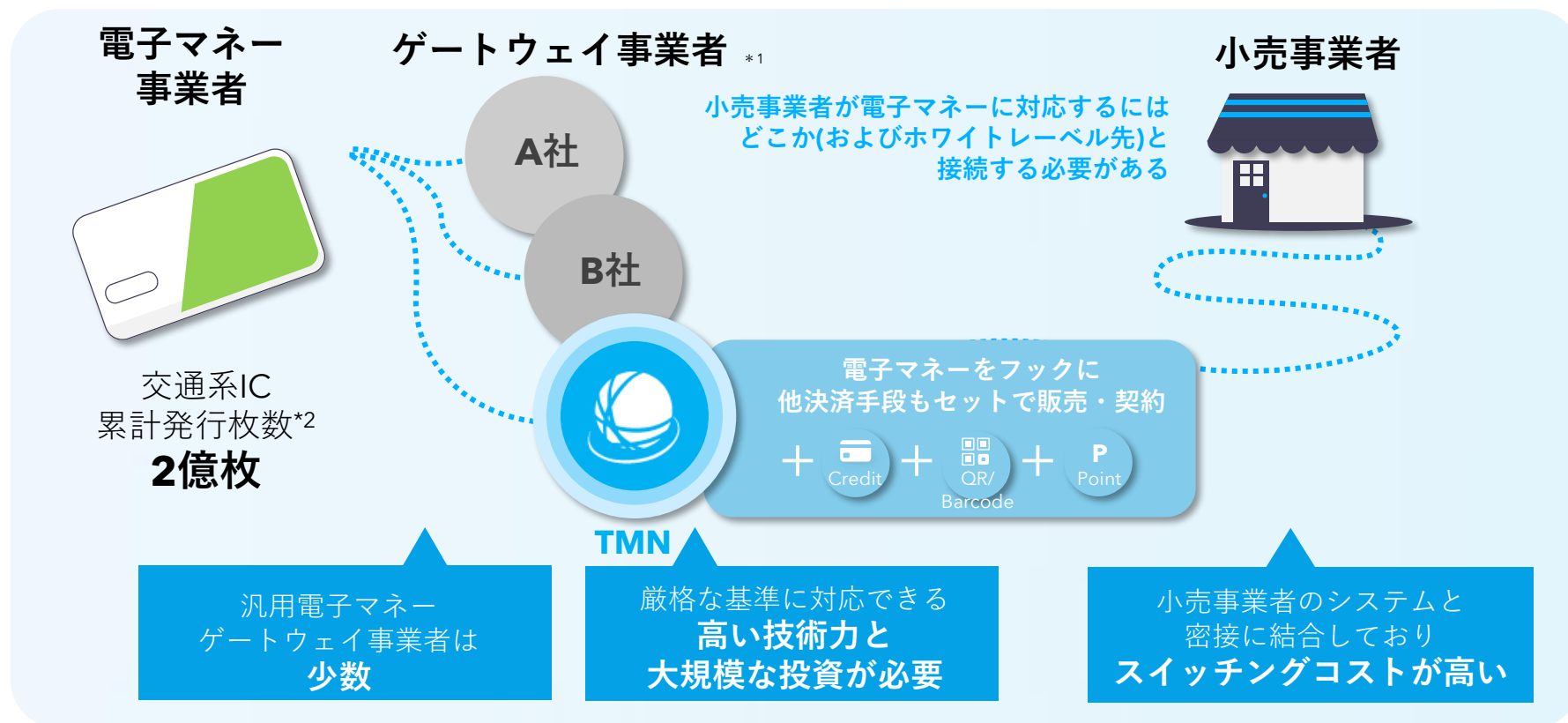
国内初^{*1}のクラウド型汎用電子マネーゲートウェイの商用化により、流通事業者のキャッシュレス導入の阻害要因となる課題を解決しキャッシュレス決済普及に貢献



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
当社を含め3社しか存在しない

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)

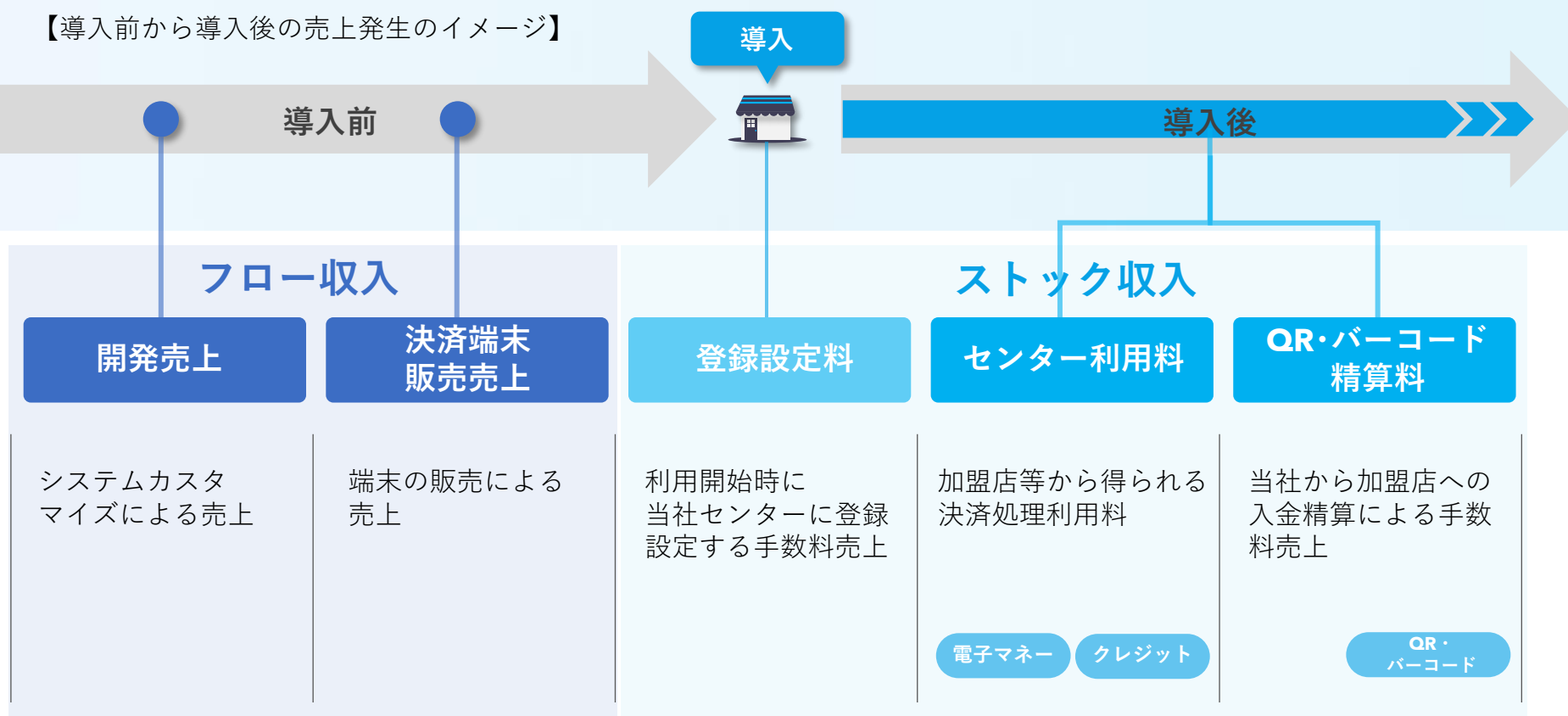
Appendix | 安定ストック×従量課金で成長を加速するモデル

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)

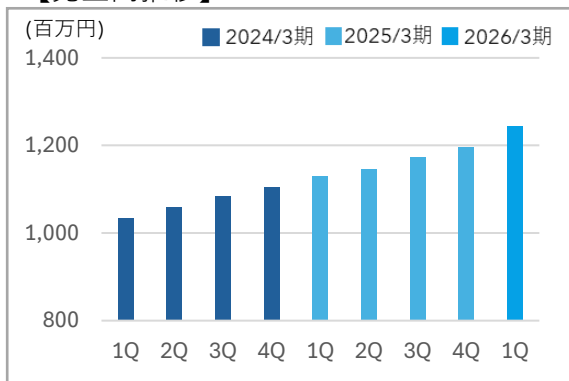
【主な原価構成要素】

- ・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

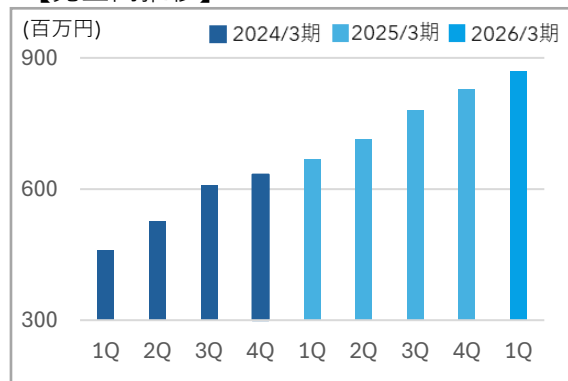
従量課金
(各サービスのGMV×手数料率)

【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

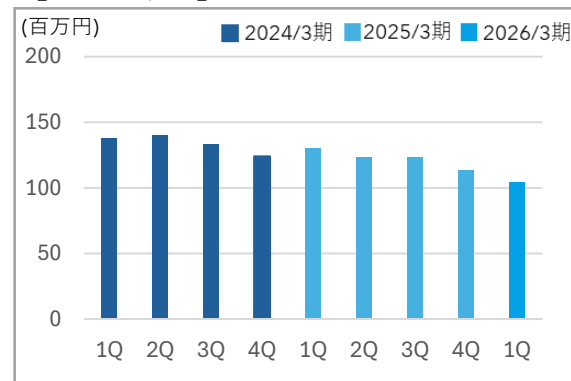
【主な原価構成要素】

- ・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】

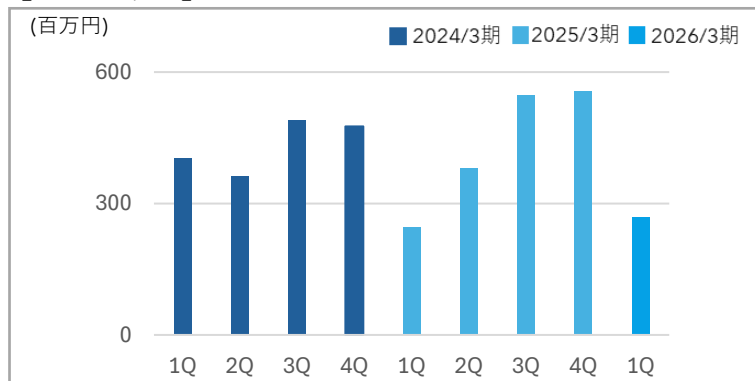
- ・仕入れ、人件費

【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）

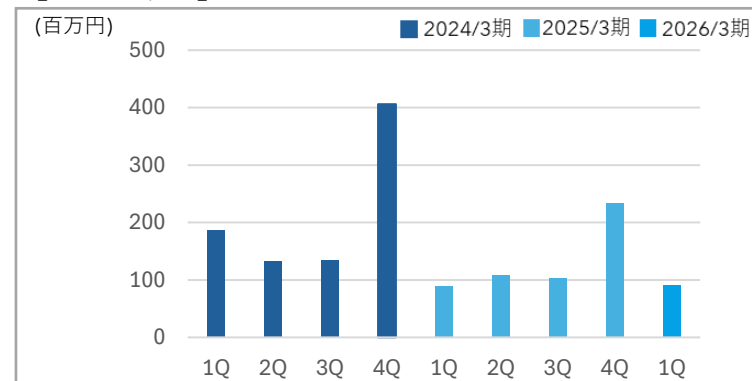
【主な内容】

- ・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～2025/3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	1,904
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	1,921
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：2025/3期1Q～2026/3期1Q

（四半期会計期間数値）

（単位：百万円）

	25/3期 1Q	25/3期 2Q	25/3期 3Q	25/3期 4Q	26/3期 1Q
売上高	2,354	2,646	2,832	3,105	2,676
（売上内訳）					
センター利用料	1,129	1,146	1,173	1,197	1,245
登録設定料	130	123	122	113	104
決済端末販売売上	245	381	546	556	269
開発売上	90	108	104	233	91
QR・バーコード精算料	669	714	779	828	869
その他	87	172	105	176	96
売上総利益	653	669	649	726	660
販管費	714	770	813	845	836
営業利益（△損失）	△ 61	△ 101	△ 164	△ 118	△ 175
経常利益（△損失）	△ 66	△ 105	△ 168	△ 121	△ 180
当期純利益（△損失）	△ 69	△ 107	△ 262	△ 189	△ 183
（調整項目）					
減価償却費	410	436	475	490	491
その他	6	6	6	6	6
EBITDA	350	337	313	376	317

（参考）

25/3期 1Q （連結）	25/3期 2Q （連結）	25/3期 3Q （連結）	25/3期 4Q （連結）	26/3期 1Q （連結）
2,732	3,006	3,150	3,411	3,022
1,129	1,146	1,173	1,197	1,245
130	123	122	113	104
245	381	546	556	269
90	108	104	233	9
669	714	779	828	869
464	533	423	481	443
841	837	820	902	846
899	963	1,001	1,041	1,043
△ 57	△ 126	△ 180	△ 139	△ 196
△ 59	△ 130	△ 184	△ 138	△ 198
△ 71	△ 131	△ 277	△ 202	△ 198
451	478	542	510	531
6	6	6	6	7
398	354	364	379	340

Appendix | 2026年3月期 第1四半期実績 | 財政状態（連結）

（単位：百万円）

25年3月期 26年3月期1Q

資産の部

流動資産 17,246 **8,054**

固定資産 9,743 **10,313**

資産合計 26,989 **18,368**

負債の部

流動負債 15,028 **5,111**

固定負債 1,835 **3,322**

負債合計 16,863 **8,434**

純資産の部

純資産合計 10,126 **9,934**

負債純資産合計 26,989 **18,368**

<主な要因>

資産 対前期末 △8,621

現金及び預金 △9,021（主にWS社預り金の事業者送金による減）

無形固定資産 + 554（主にソフトウェア仮勘定の増加によるもの）

投資その他の資産 + 471（主に長期貸付金の増加によるもの）

負債 対前期末 △8,429

預り金 △9,859（主にWS社における事業者送金による減）

固定負債 + 1,487（主に長期借入金の増加によるもの）

純資産 対前期末 △191

利益剰余金 △198（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

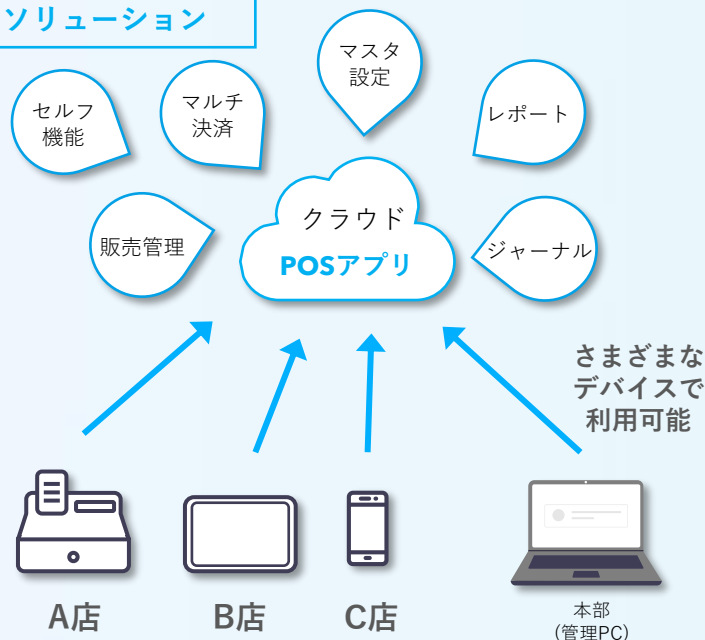
ペイン/ニーズ



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



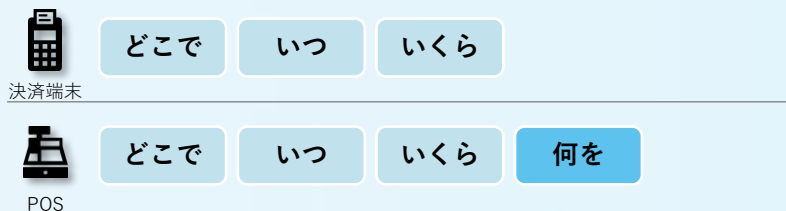
クラウド型

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



購買情報がTMNに集約

Appendix | 情報プロセシングのサービス - nextore -

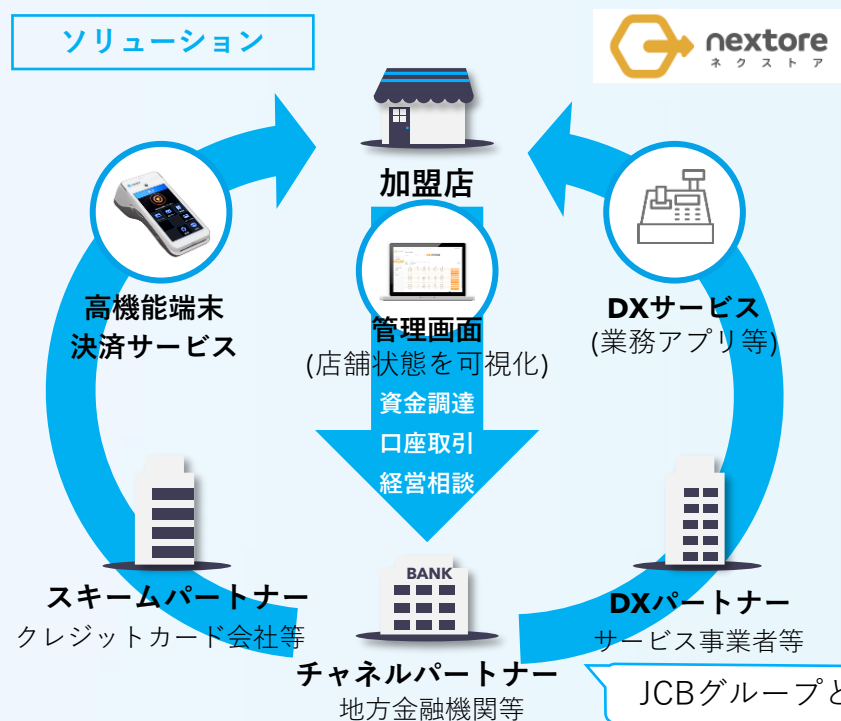
決済を中心に小規模店舗のデジタル化を支援するサービスをプラットフォームとして
地方金融機関やスキームパートナーの商材として提供

ペイン/ニーズ

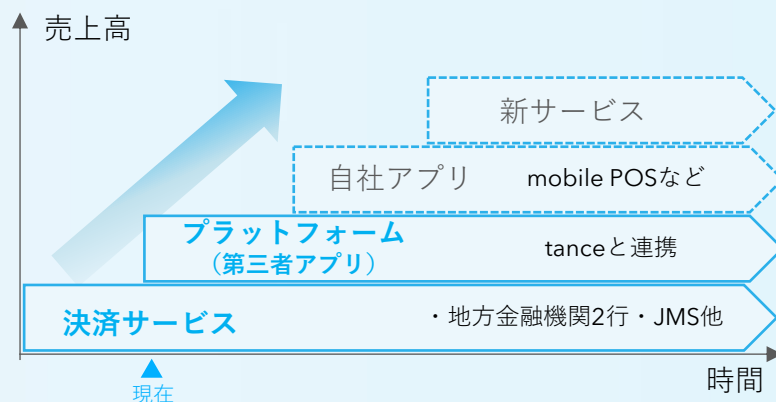


- 決済端末の、ほとんどが**決済のみの単機能**
- 非決済情報に対応できず**デジタル化の支援策とならない**
- 費用対効果が薄く、**サービス拡張性に乏しい**

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

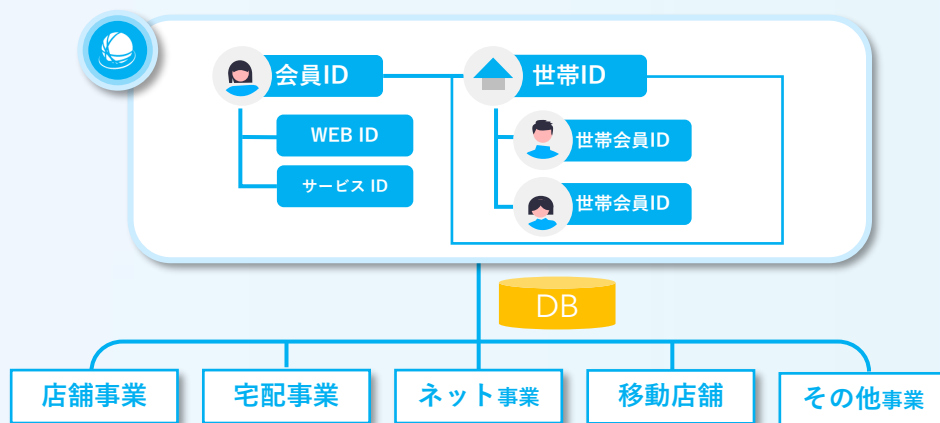
宅配事業

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

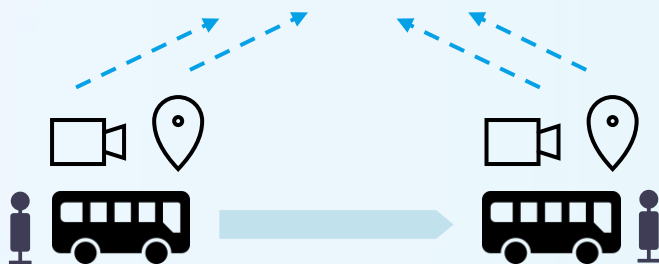
- ・属性情報
- ・乗降情報

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



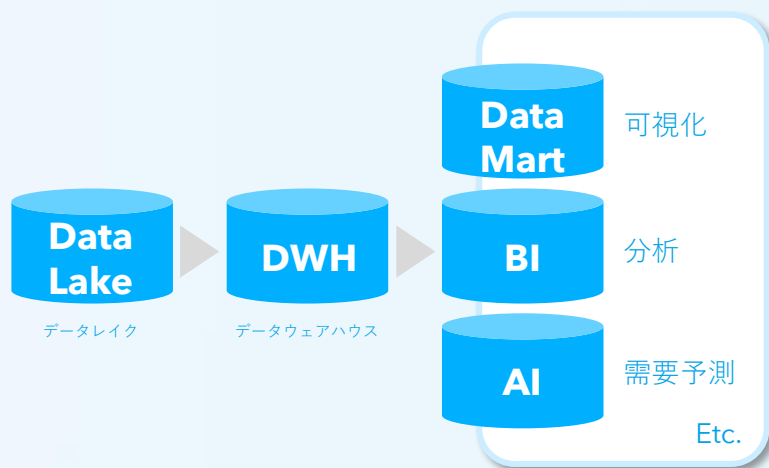
- 流通、卸、メーカー間で必要な情報が異なり、**異なる商品マスタ**を使用しており**有効なデータ活用ができていない**
- 流通事業者が**利用実態を把握**しきれていない

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

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

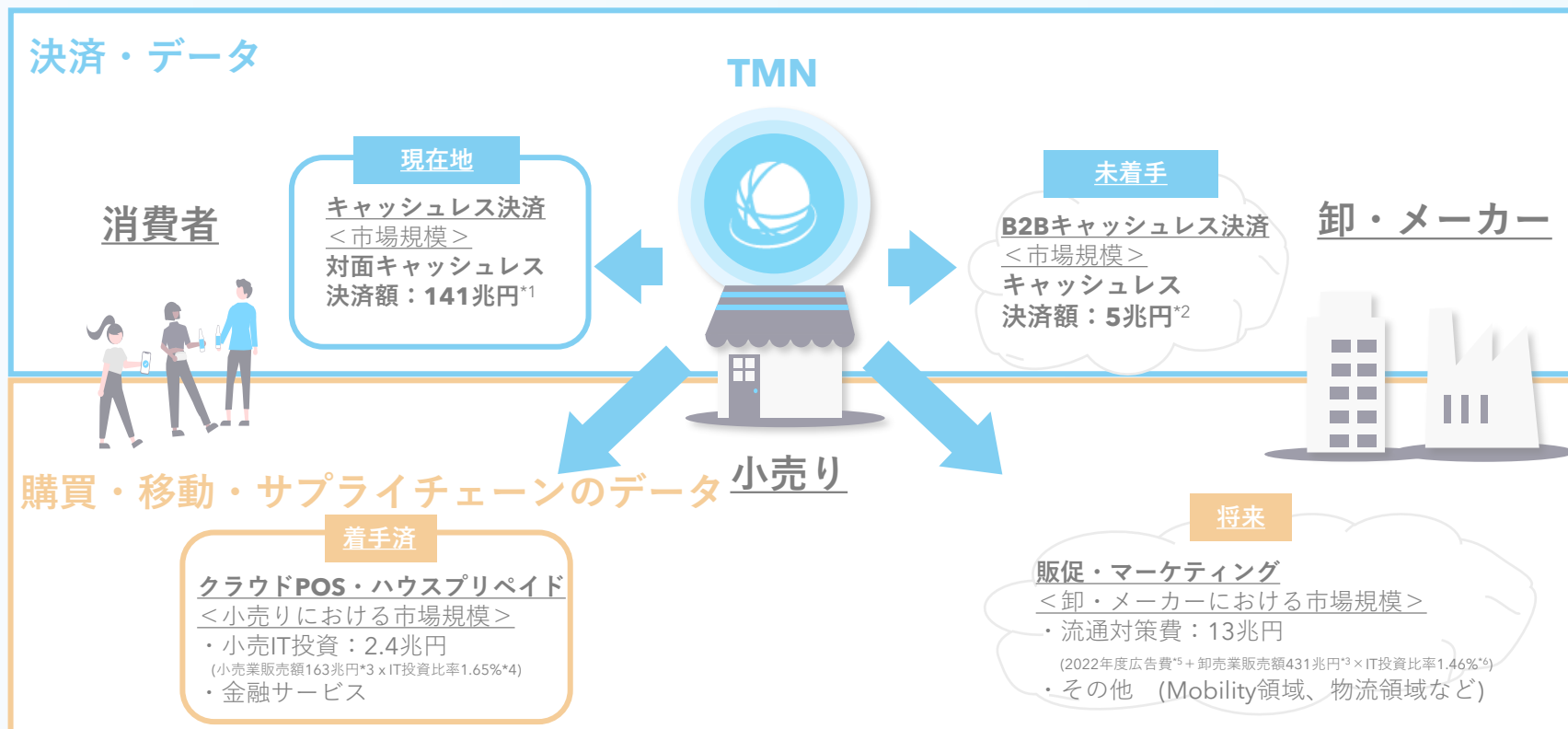
- ・処方箋を瞬時に二次元バーコード化し、
入力作業負荷と時間を大幅に削減
- ・AIが処方内容をチェックし要確認事項等を提示することで、
調剤業務の安全性を向上

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 | P.23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。