



2026年3月期 第2四半期決算説明資料

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11月13日

26/3期 2Q 決算サマリ

売上高

63 億円

前年同期比 +10.6%

EBITDA

9.7 億円

前年同期比 +29.5%

ストック収入

45 億円

前年同期比 +16.0%

決済処理金額(GMV)

2.8 兆円

前年同期比 +19.5%

決済処理件数

14 億件

前年同期比 +16.6%

稼働接続端末台数

(26/3 2Q末時点)

115 万台

前期末比 +5万台

26/3期 2Q 決算サマリ

連結業績

売上高 **63億**、前年同期比 **6.0億増 10.6%増**

営業損失 **1.6億**（前年同期は営業損失**1.8億**）

- ・ストック収入の好調に牽引され、売上高は2桁成長
- ・データセンター移設費用の計上は完了

ストック収入 （単体）

45億、前年同期比 **6.2億増 16.0%増**

- ・引き続きセンター利用料、QR・バーコード精算料が堅調に推移

フロー収入 （単体）

10.9億、前年同期比 **5百万増 0.8%増**

- ・端末販売売上は増加したものの、昨年度同水準にとどまる

ウェブスペース （子会社）

7.1億、前年同期比 **0.2億減 2.8%減**

- ・機種更新のリプレイス案件が遅延

◆**データセンター移設が9月16日をもって完了**



- ・データセンター移設費用の計上は完了
- ・可用性、拡張性、迅速性、柔軟性等強化された基盤をもとに、今後のさらなる事業発展に繋げる(P.21)

◆**法人間決済サービス事業への進出(P.17)**

目次

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





1 | 2026年3月期 第2四半期実績

2026年3月期 第2四半期実績 | 概要（連結）

- ・連結売上高は**6,345百万円**、親会社株主に帰属する四半期純損失は△**193百万円**
- ・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費用**345百万円**（前年同期は257百万円）の計上があったものの、前年同期比で赤字幅は縮小

（百万円）

	26/3 2Q	25/3 2Q	対前年同期比 増減率	26/3 予想	進捗率
売上高	6,345	5,738	+10.6%	15,079	42.1%
売上総利益	1,796	1,678	+7.0%	4,642	38.7%
営業利益（△損失）	△ 169	△183	-	512	-
経常利益（△損失）	△ 182	△190	-	464	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益（△損失）	△ 193	△202	-	349	-
EBITDA※	976	753	+29.5%	2,863	34.1%

※EBITDA：経常利益＋減価償却費＋支払利息

2026年3月期 第2四半期実績 | 売上高の内訳（連結）

ストック収入：概ね計画通り稼働接続端末台数・GMVともに増加したため、
センター利用料、QR・バーコード精算料ともに対前年同期比増

フロー収入：その他売上で前期スポット案件の反動があり、
また不確定案件が多く、進捗率はビハインド

（百万円）

	26/3 2Q	25/3 2Q	対前年同期比 増減率	26/3 予想	進捗率
売上高	6,345	5,738	+10.6%	15,079	42.1%
ストック収入	4,538	3,913	+16.0%	9,802	46.3%
（内訳）センター利用料	2,509	2,275	+10.3%	5,163	48.6%
QR・バーコード精算料	1,816	1,384	+31.2%	4,189	43.4%
登録設定料	212	254	△16.2%	449	47.3%
フロー収入※1	1,089	1,086	+0.3%	3,627	30.0%
（内訳）決済端末販売売上	655	627	+4.6%	1,860	35.2%
開発売上	235	198	+18.5%	857	27.5%
その他※2	198	260	△24.0%	909	21.8%
ウェブスペース	717	738	△2.8%	1,650	43.5%

※1:内部取引消去の有無により、連結と単体間で差異が発生

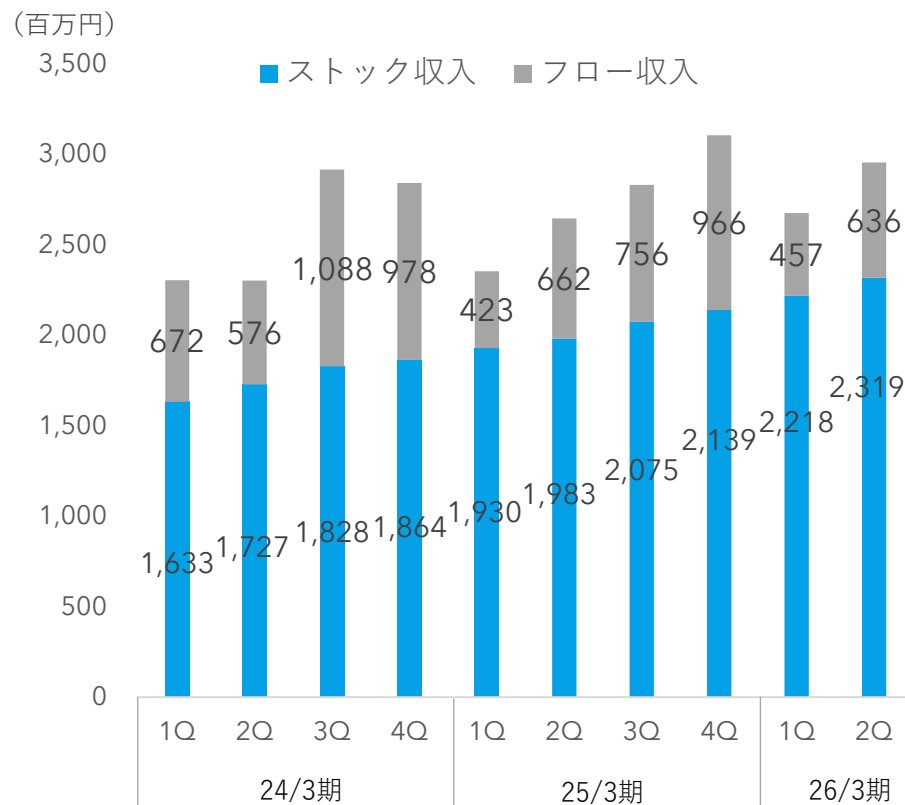
※2:nextore、プリペイド、クラウドPOS、情報配信事業他

2026年3月期 第2四半期実績 | 売上高の推移（単体）

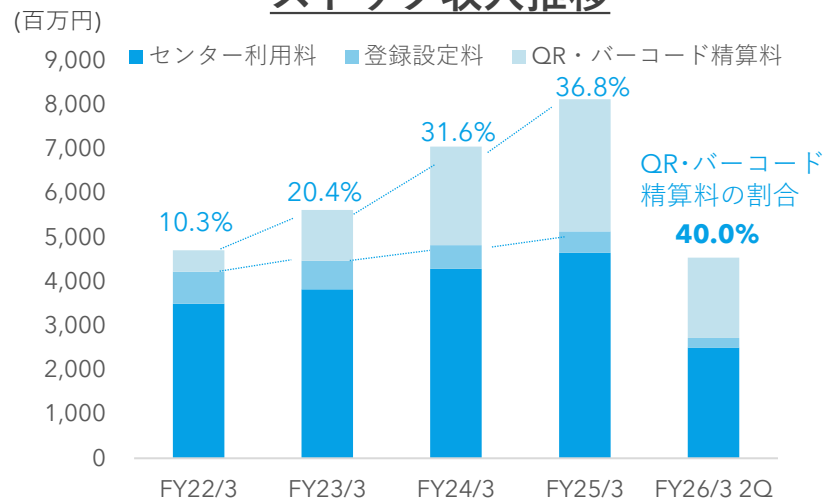
ストック収入：ストック収入の割合は8割強、QR・バーコード精算料の好調より、
前年同期比16.0%増

フロー収入：前期スポット案件の反動により、**前年同期比0.8%増にとどまる**

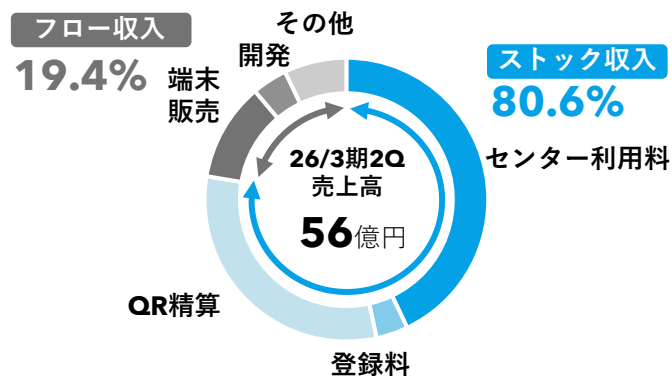
売上高の四半期推移



ストック収入推移



売上構成比率



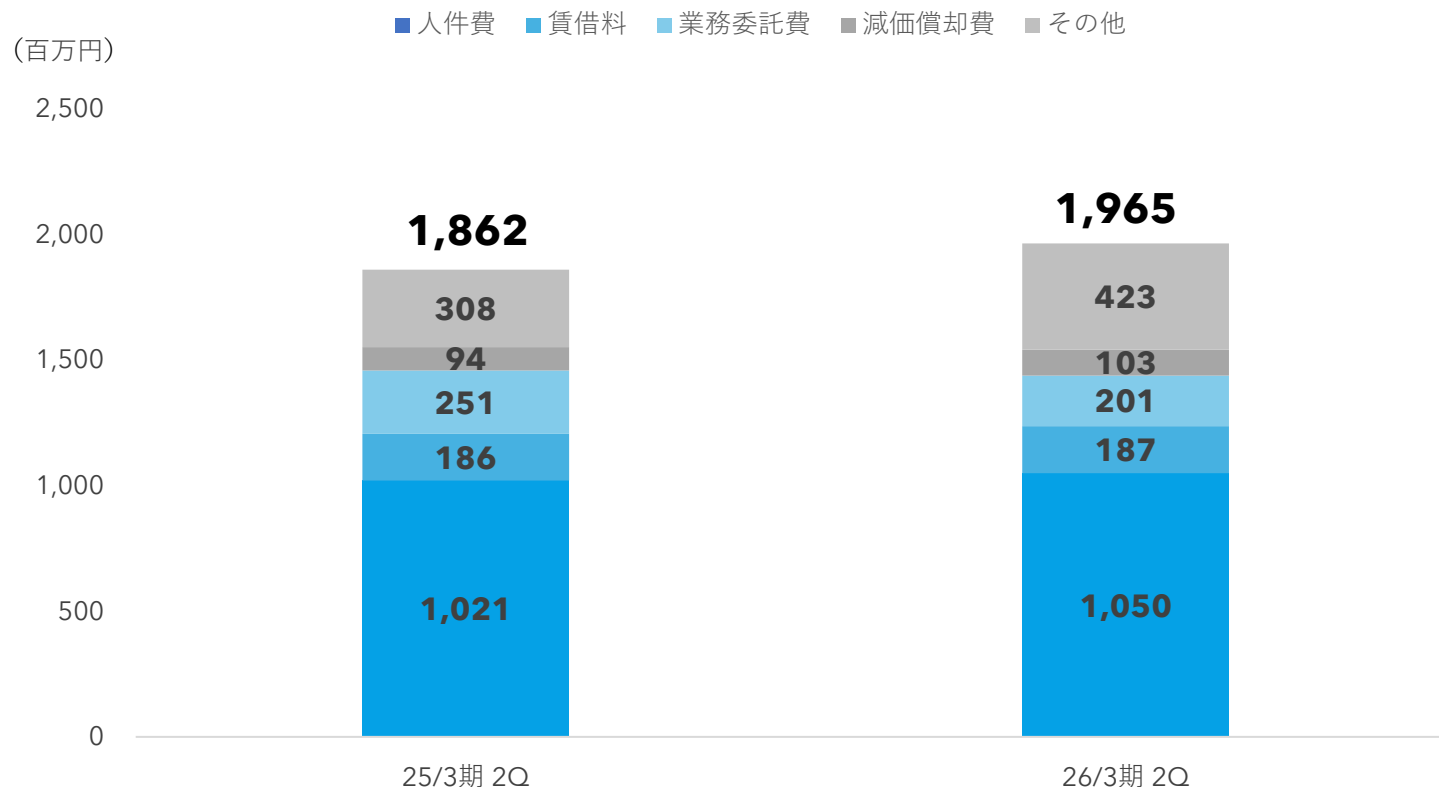
2026年3月期 第2四半期実績 | 販管費（連結）

減価償却費：主に新データセンター稼働により前年同期比**9.2%増**

業務委託費：主にPMO費用の減少により前年同期比**20.0%減**

その他費用：資本政策見直し及び子会社買収に伴う諸費用により前年同期比**37.3%増**

販管費

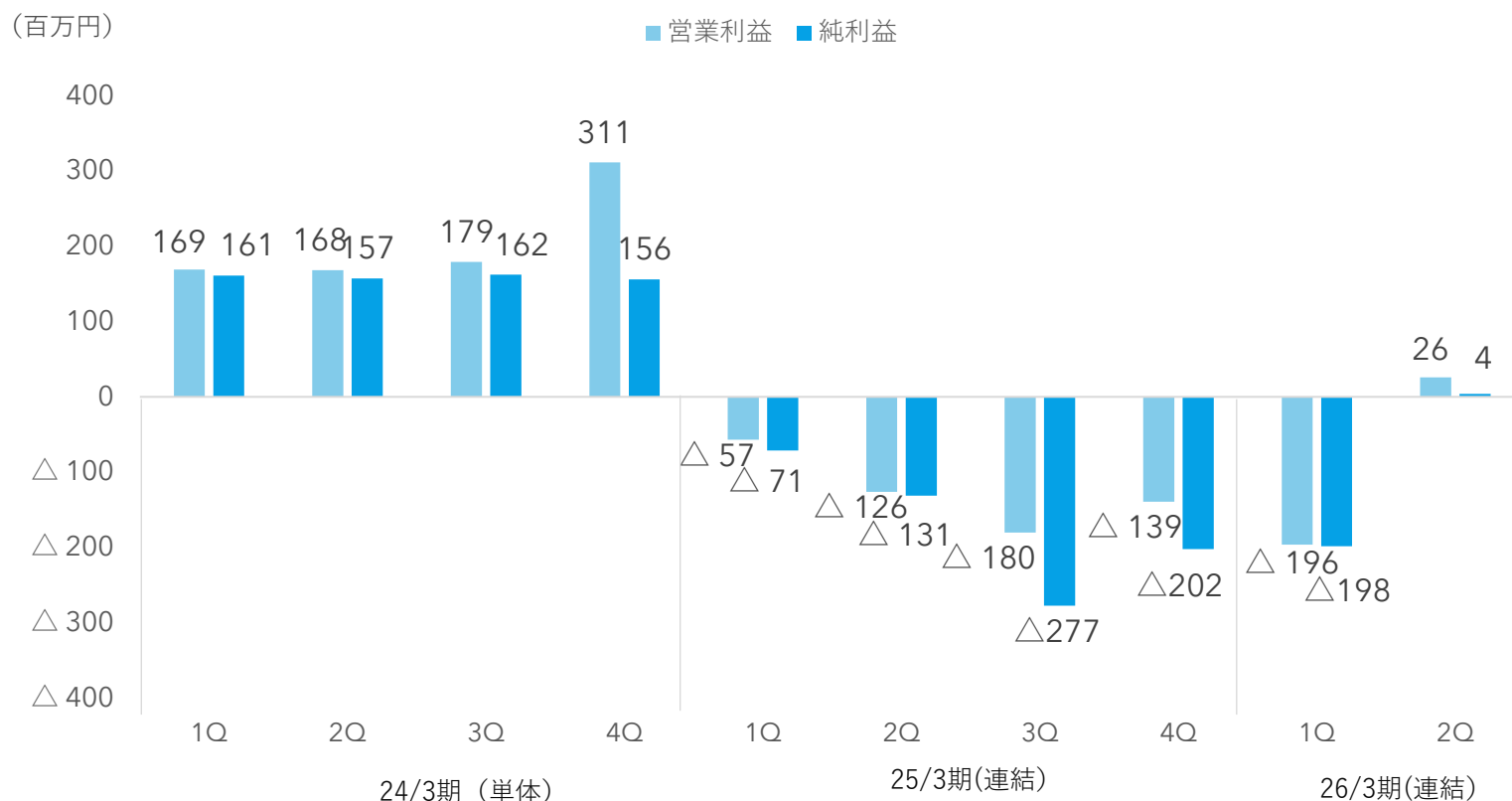


2026年3月期 第2四半期実績 | 営業利益・純利益の四半期推移

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。

9月16日の移設完了により移設費用計上の完了に伴い、**2Q会計期間では黒字に転換**

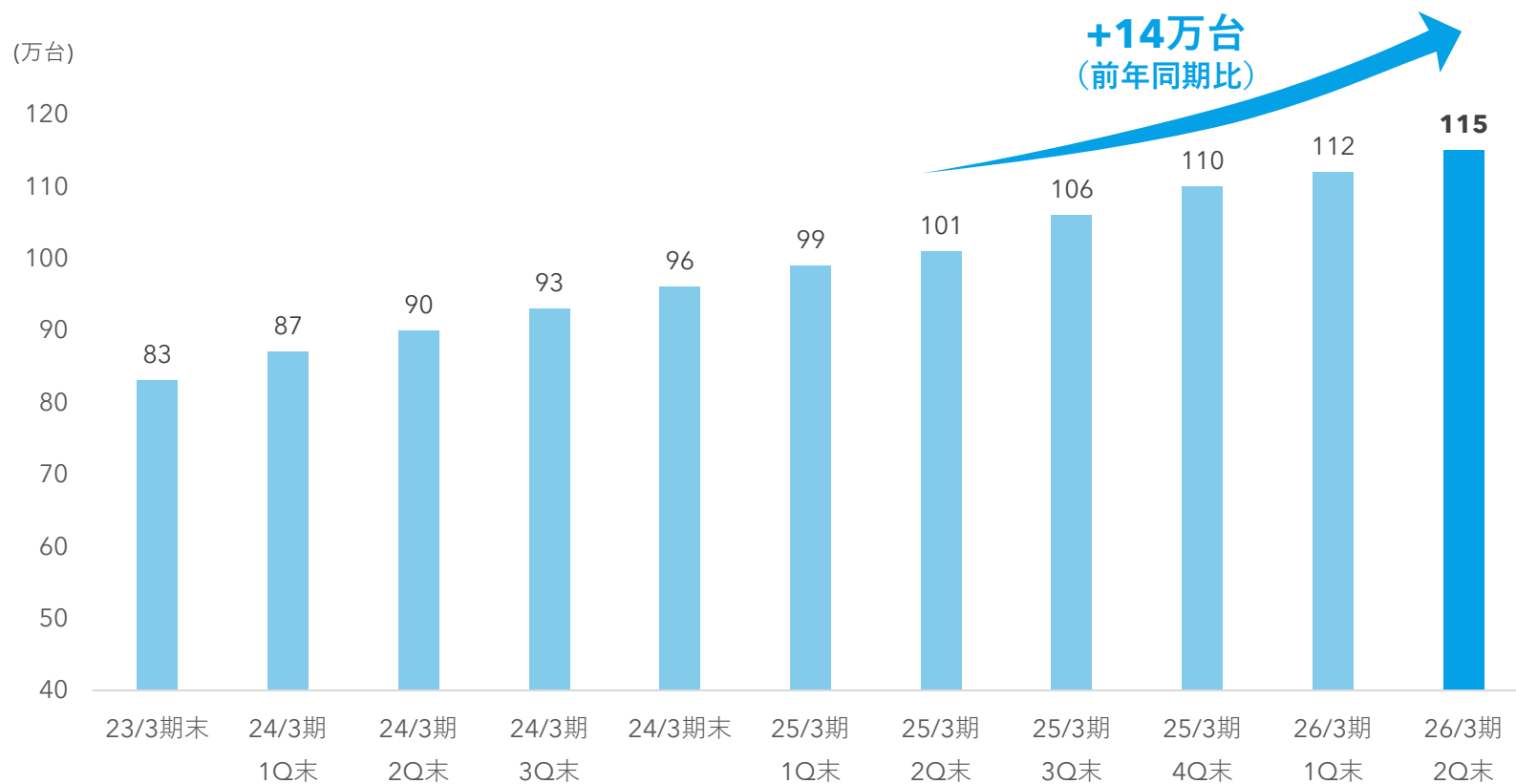
営業利益・純利益の四半期推移



2026年3月期 第2四半期実績 | 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、**115万台**に。

稼働接続端末台数

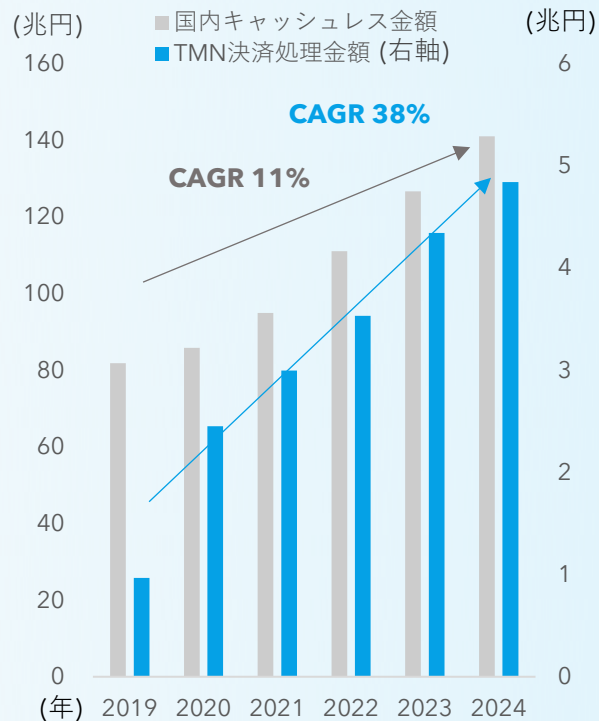


2026年3月期 第2四半期実績 | オペレーション指標

決済処理金額、件数ともに**堅調に推移**

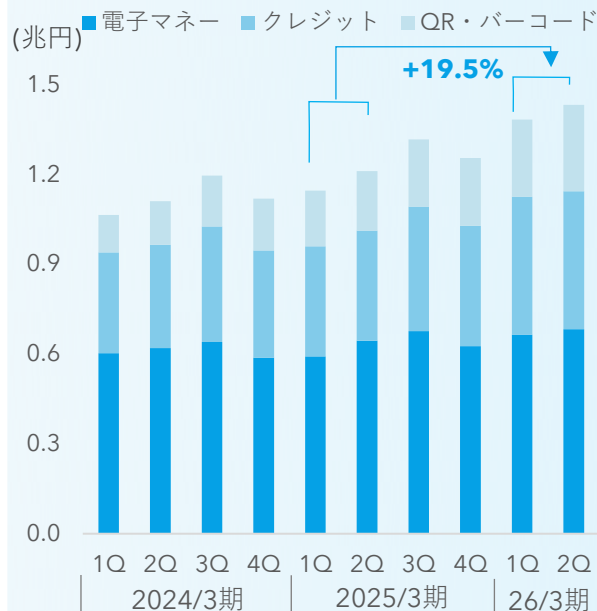
希少性の高い電子マネーをフックに**マルチ決済の取込みが進む**

国内キャッシュレス決済額と TMN決済処理金額(GMV)

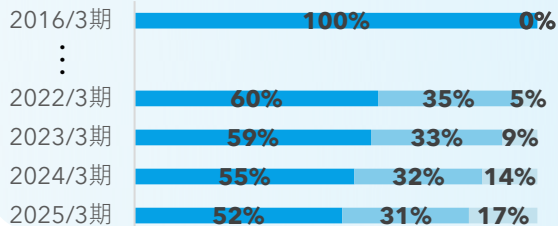


出所：経産省「2024年のキャッシュレス決済比率を算出しました」2025年3月31日

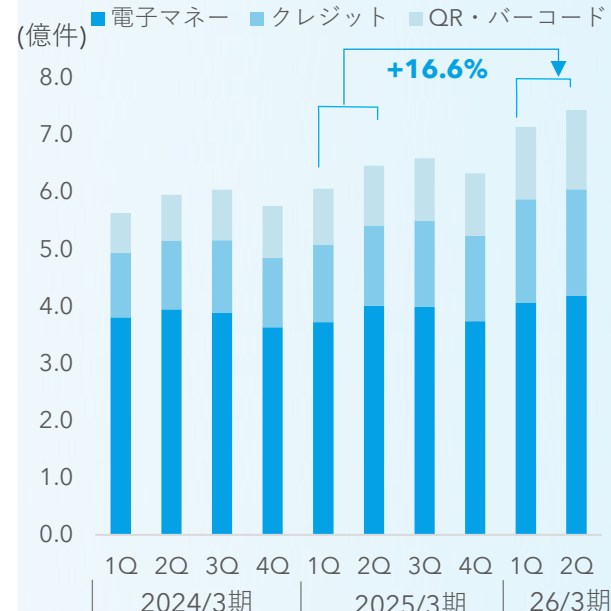
決済処理金額(GMV)



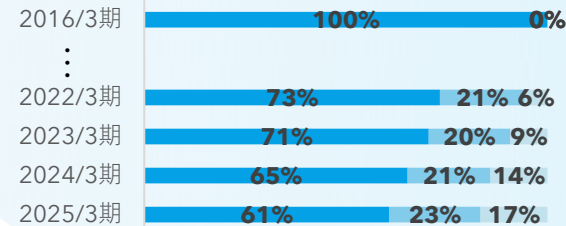
構成比率



決済処理件数



構成比率



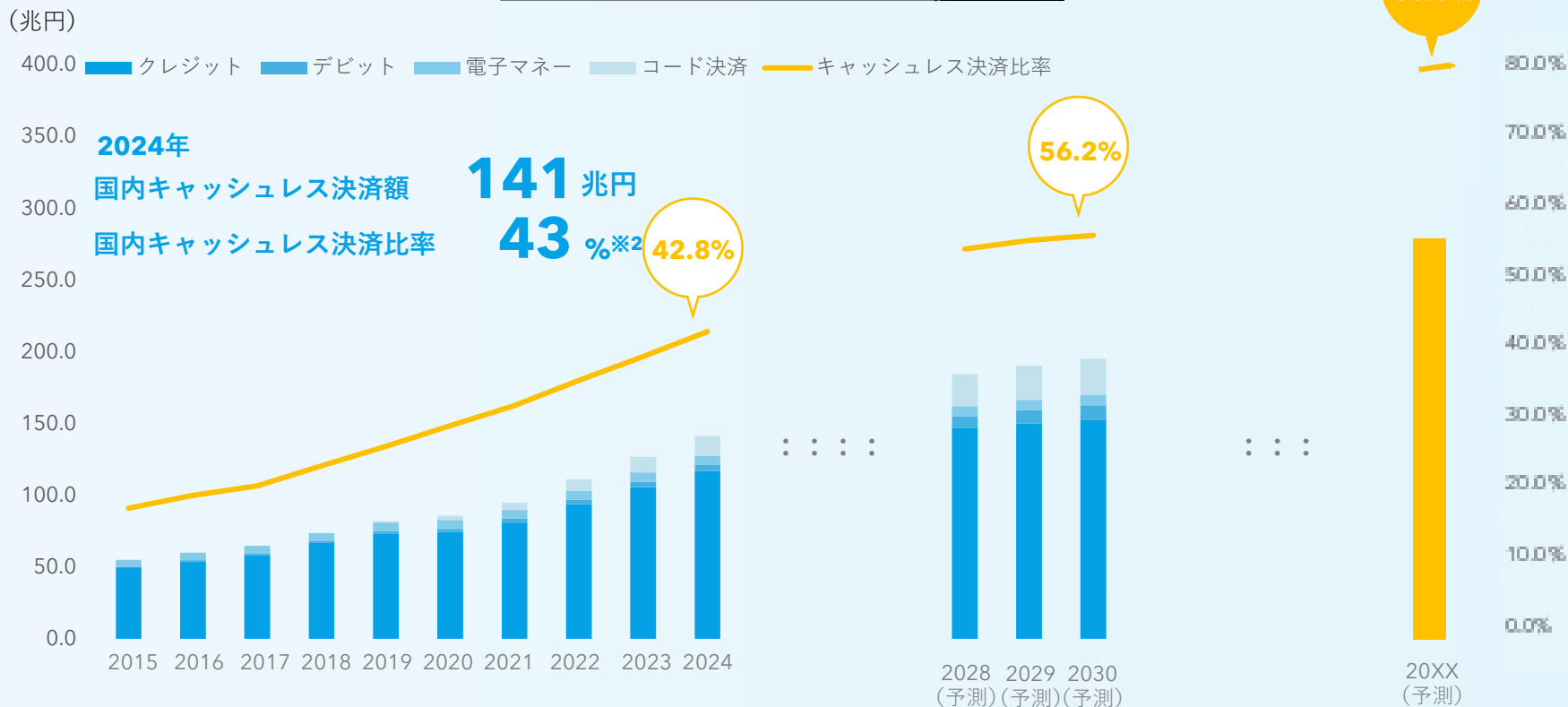
2 | 成長戦略と取組み状況



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%※1**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の新端末に電子マネーサービス提供 (1Q)
- 大型スーパーで交通系IC導入。接続端末台数は5,000台超に。(10月)

【市場規模イメージ】



稼働接続台数

115万台※1 (+5万台増)
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が無事に終了 (1Q~10/13)

決済処理金額

19.5%増
前年同期比

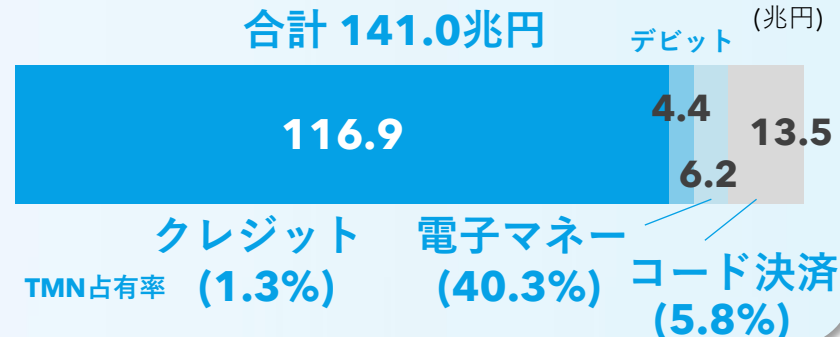
公共交通領域へのサービス提供

- 地方公共交通領域にQR・バーコードサービスを提供
- コミュニティバス (国分寺市) に交通系ICを導入
- 相鉄バスの完全キャッシュレス実証運行にクレジット、QR・バーコードサービスを提供 (11月)

決済ブランドの拡充

- JR西日本の新決済サービス「Wesmo!」を追加
- ローソンにて札幌地域電子マネー「SAPICA」を導入

【市場規模】 2024年 国内キャッシュレス決済の決済額とTMNの占有率 (%)内 (兆円)



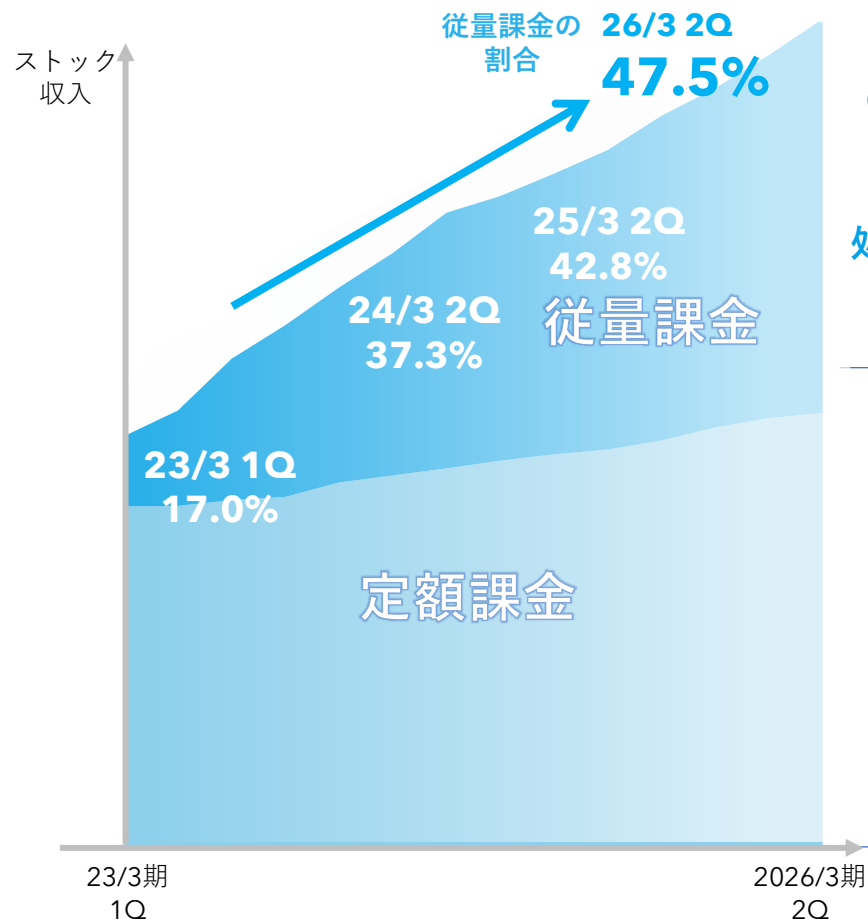
*1: 2025年9月末時点 *2: <参考> JEITA「調査統計ガイドブック 2022-2023」2022/10 *3: <出所> JVMA「自販機普及台数 2021年版」 *4: 経産省「2024年のキャッシュレス決済比率を算出しました」2025年3月31日



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 2Q 累計実績 1,816百万円
前年同期比31.2%増

処理件数課金

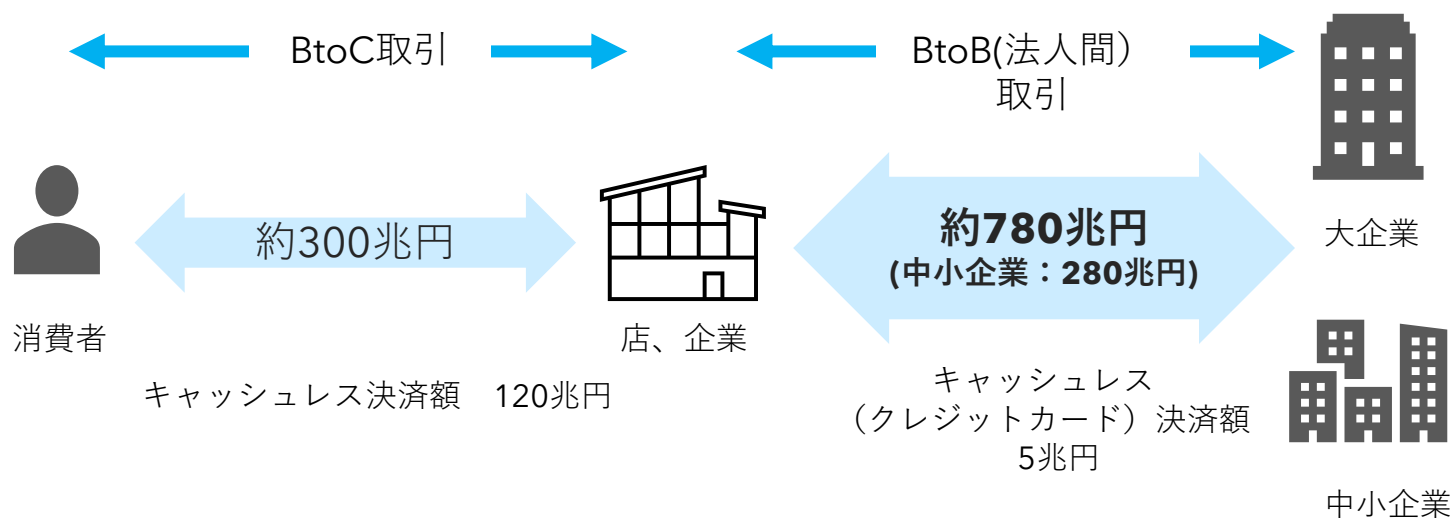
- 従量課金型の電子マネー拡大
26/3期 2Q 累計実績 202百万円
前年同期比24.7%増

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 | 法人間決済サービス事業への参入について①

法人間決済の市場規模はBtoC決済市場規模である約300兆円※¹の約2.5倍ほどの約780兆円※¹であるにもかかわらず、**その内キャッシュレス※²決済金額は5兆円※¹にとどまる**。これまでの手形・小切手は2027年3月末までに廃止される法改正もあり、**法人間決済のキャッシュレス化の拡大が見込まれる**。



※1：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
※2：クレジットカードによるもの

成長戦略と取組み状況 | 法人間決済サービス事業への参入について②

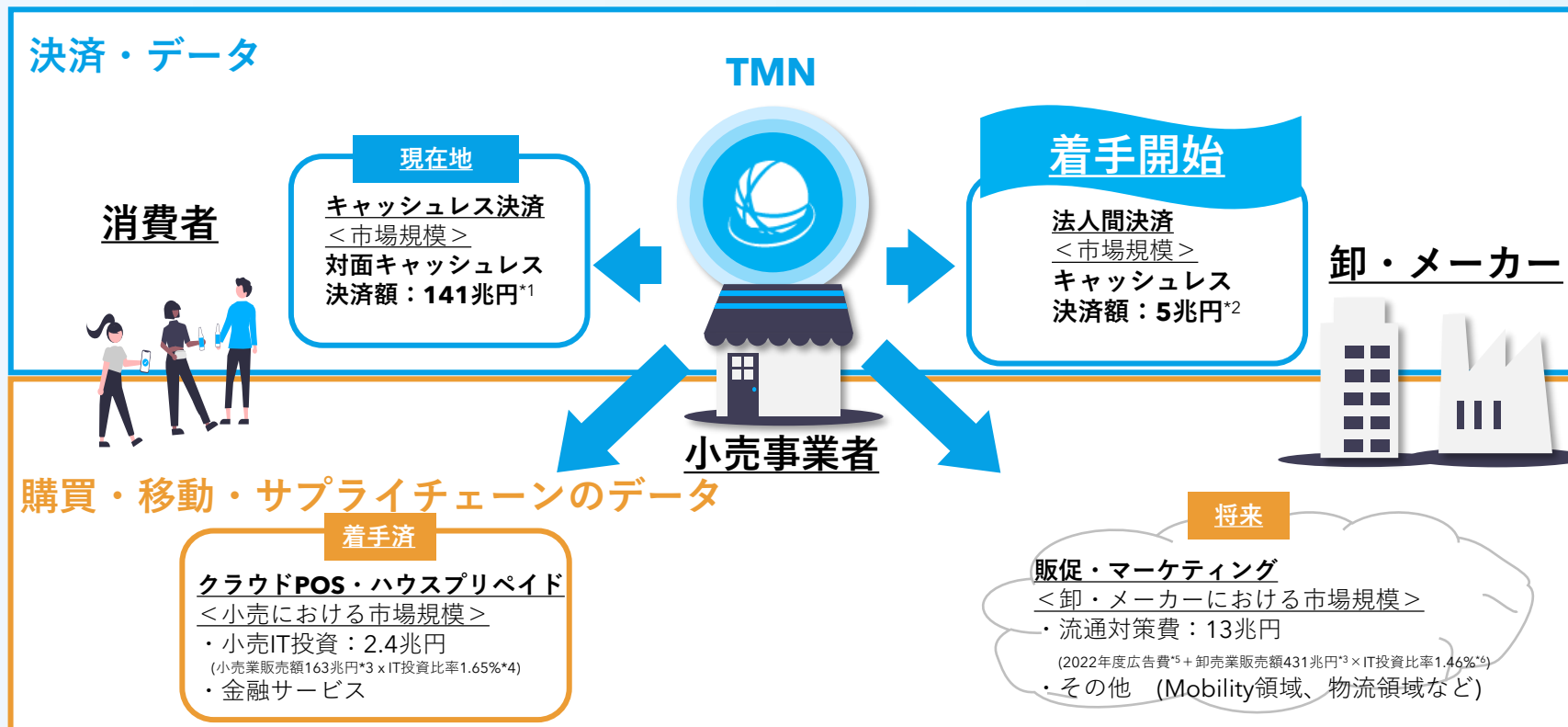
カード決済に対応していない売り主（主に中小企業）が多いため、その間を繋ぐソリューションが必要に。当社は請求書の支払いをクレジットカードで決済できる「請求書カード払いサービス」の提供を今年度内に開始することで、法人間決済サービス事業へ参入。



未開拓市場に参入し、
BtoB領域でのキャッシュレス化拡大の貢献を図る

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**



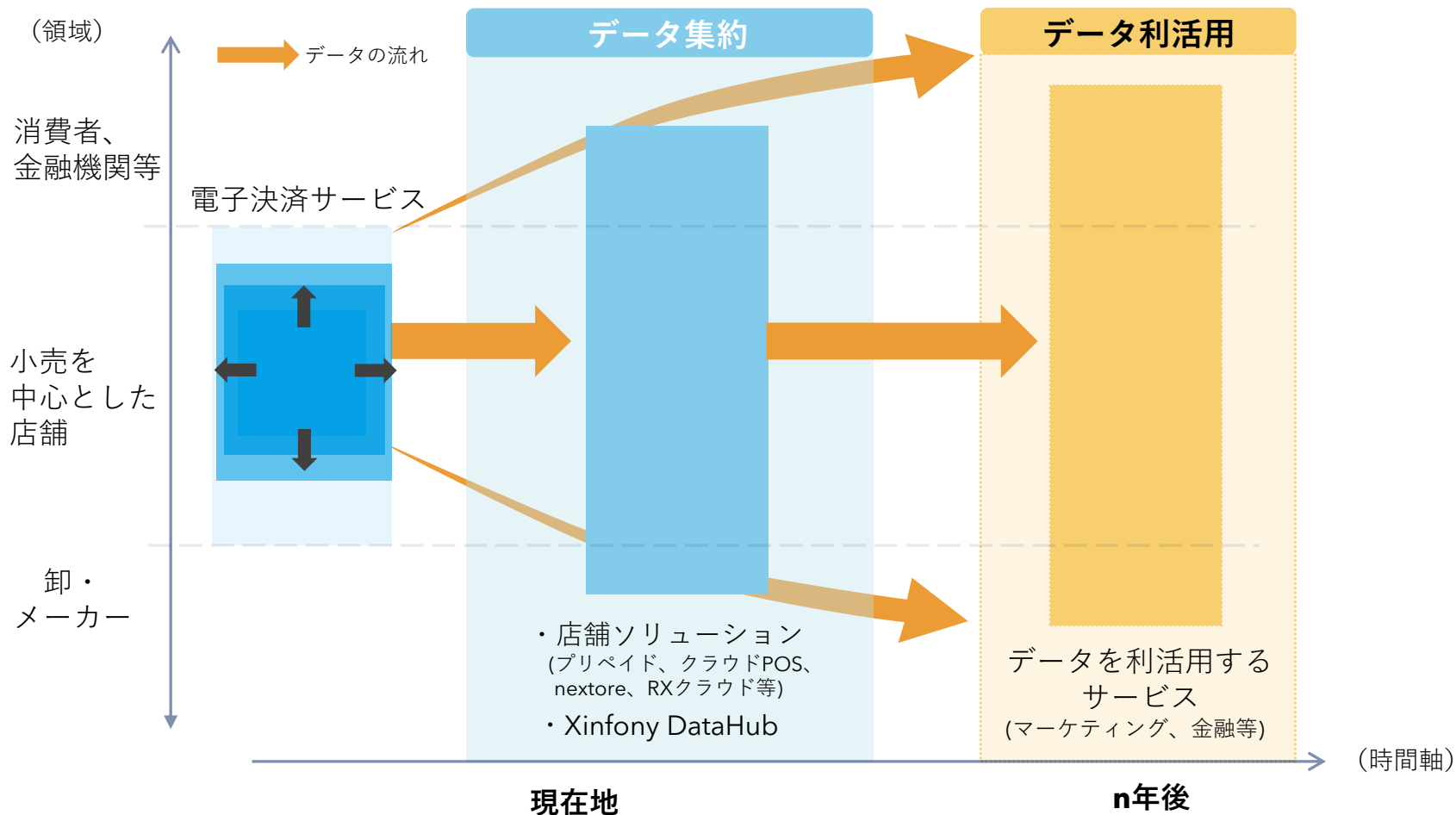
*:各出典はP.48に記載

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 | 新データセンター稼働開始

9月に新データセンターへ完全移行。新データセンターは、データ保全の安全性を保ち、サービスの可用性も確保した高いレベルでの耐システム障害性と耐災害性を実現している



※イメージ図

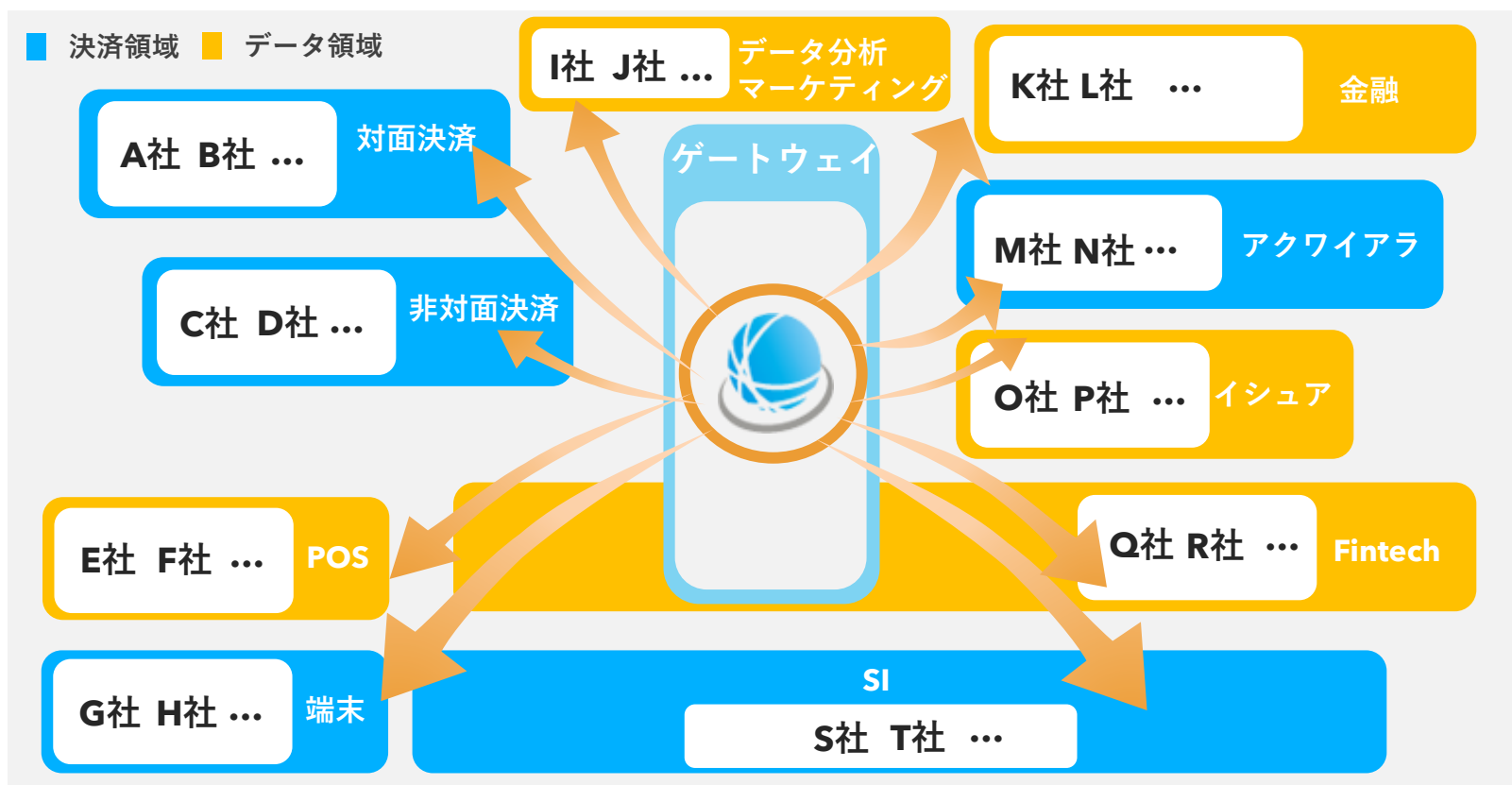
新DCの特徴

- JDCCティア4相当※
- 事業継続マネジメントシステムの国際規格「ISO22301」に準拠
- 最新鋭のセキュリティ設備を実装
- グリーンエネルギー活用による環境配慮型データセンター

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。

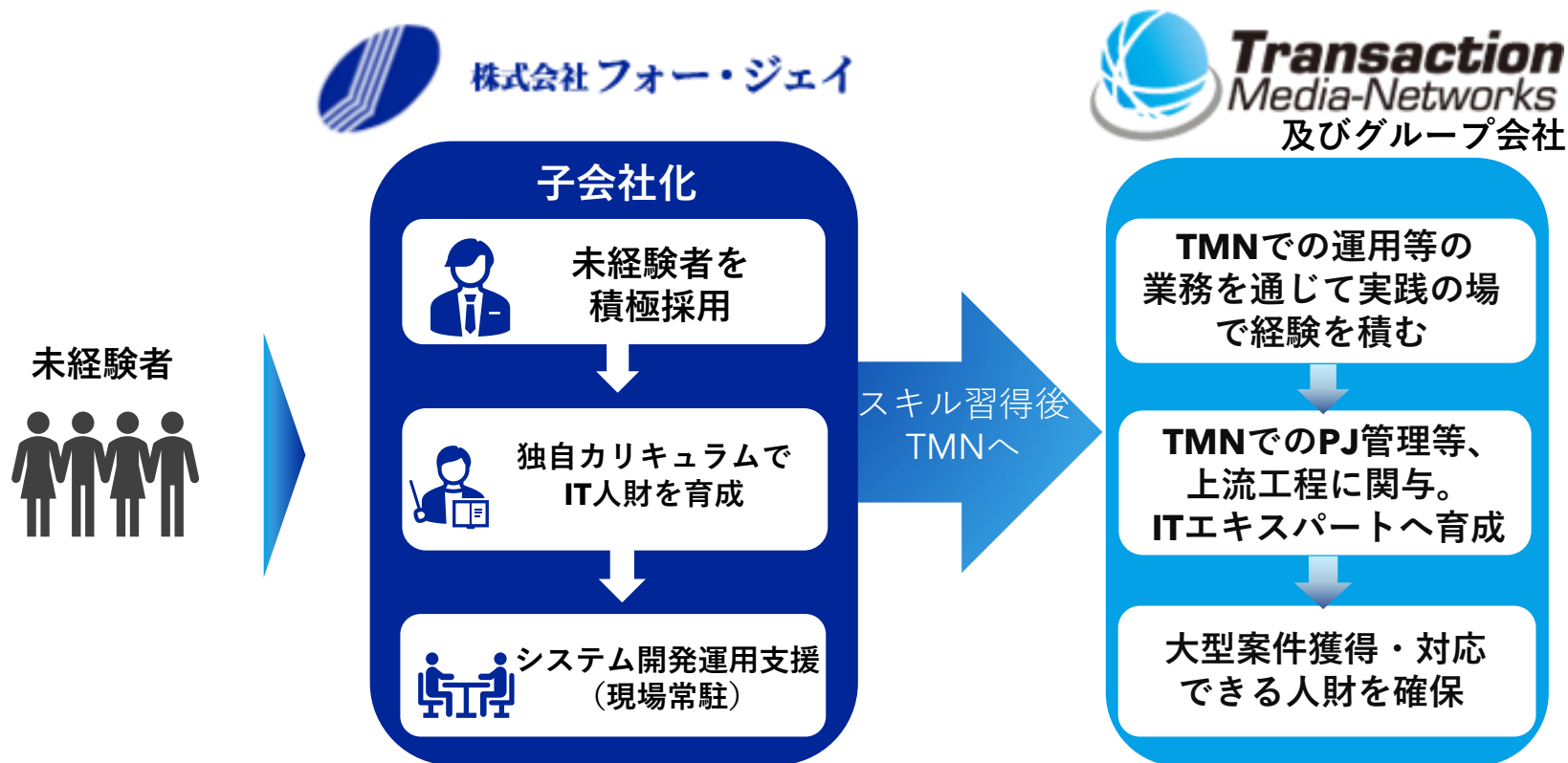
【決済業界を取り囲む環境】



*:現在の「上場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 | フォー・ジェイの子会社化

9月30日にシステムエンジニアリングサービス・ソフト受託開発等を
主な事業とする株式会社フォー・ジェイを完全子会社化。



課題

2030年には79万人※のIT人材不足が予測されている

対応

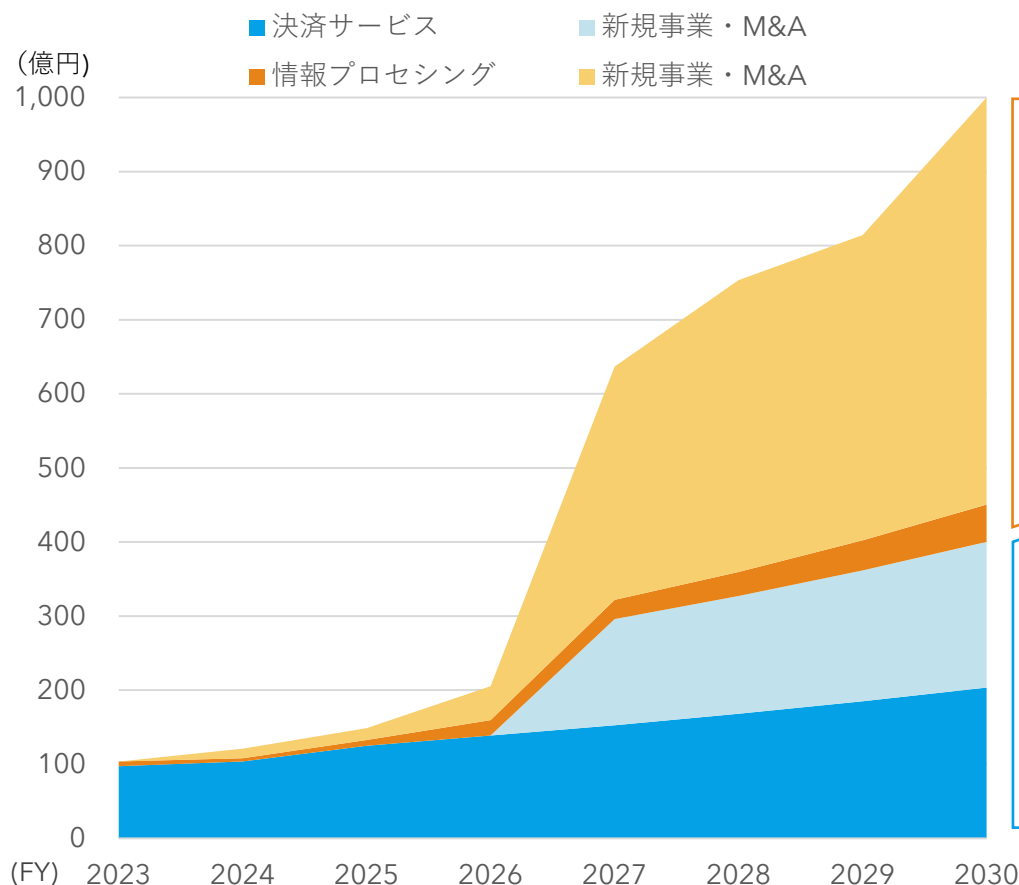
フォー・ジェイを人財育成プラットフォームとして活用

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

3 | **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



会社概要 | 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



キャッシュレス化の推進

DX化の実現で新しい消費体験を提供

ITサービスから金融サービスへ

社会的な課題をはじめとしたさまざまな
課題解決につながるTMNの2つのソリューション

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

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

社会の消費インフラ・プラットフォーマーを目指す



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」

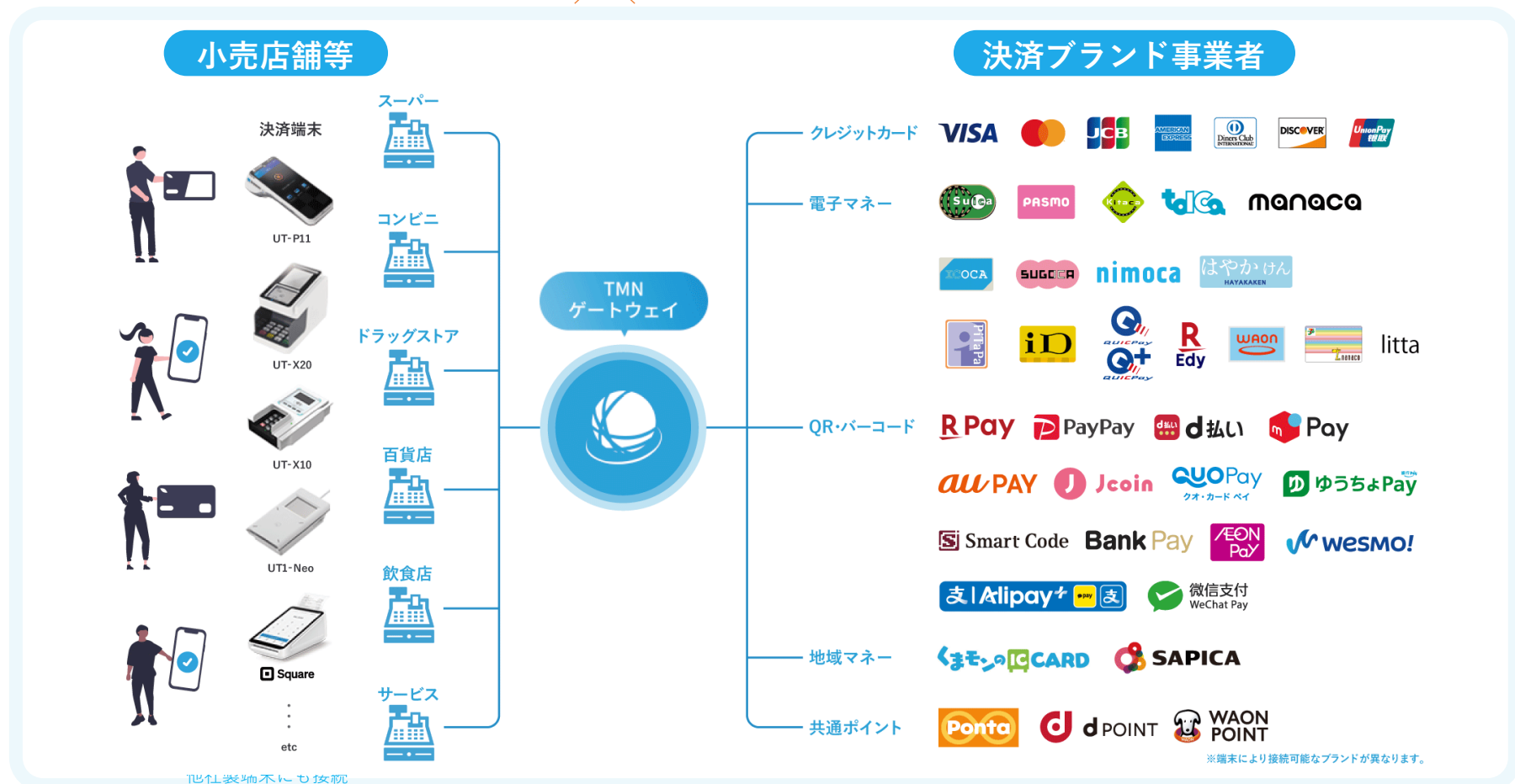
事業内容 | 国内最大級の電子決済ゲートウェイ

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 **115万台**



対応ブランド **43ブランド**



他社端末にも対応

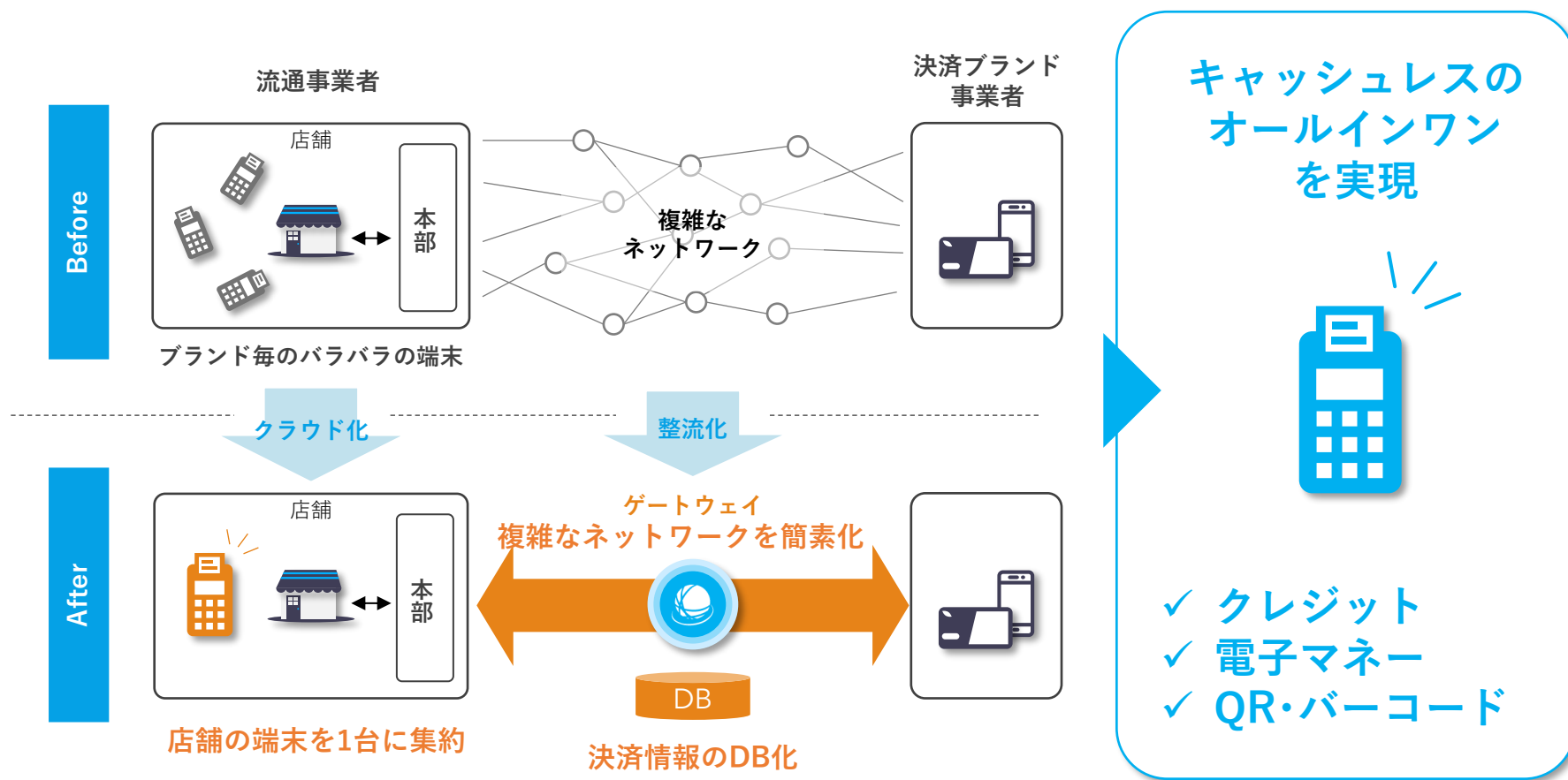
*：2025年9月末時点

*：「QRコード」は、株式会社デンソーウェーブの登録商標です。

*：その他、記載のサービス名などは、各社の商標または登録商標です。

Appendix | 電子決済業界でTMNが行ったこと

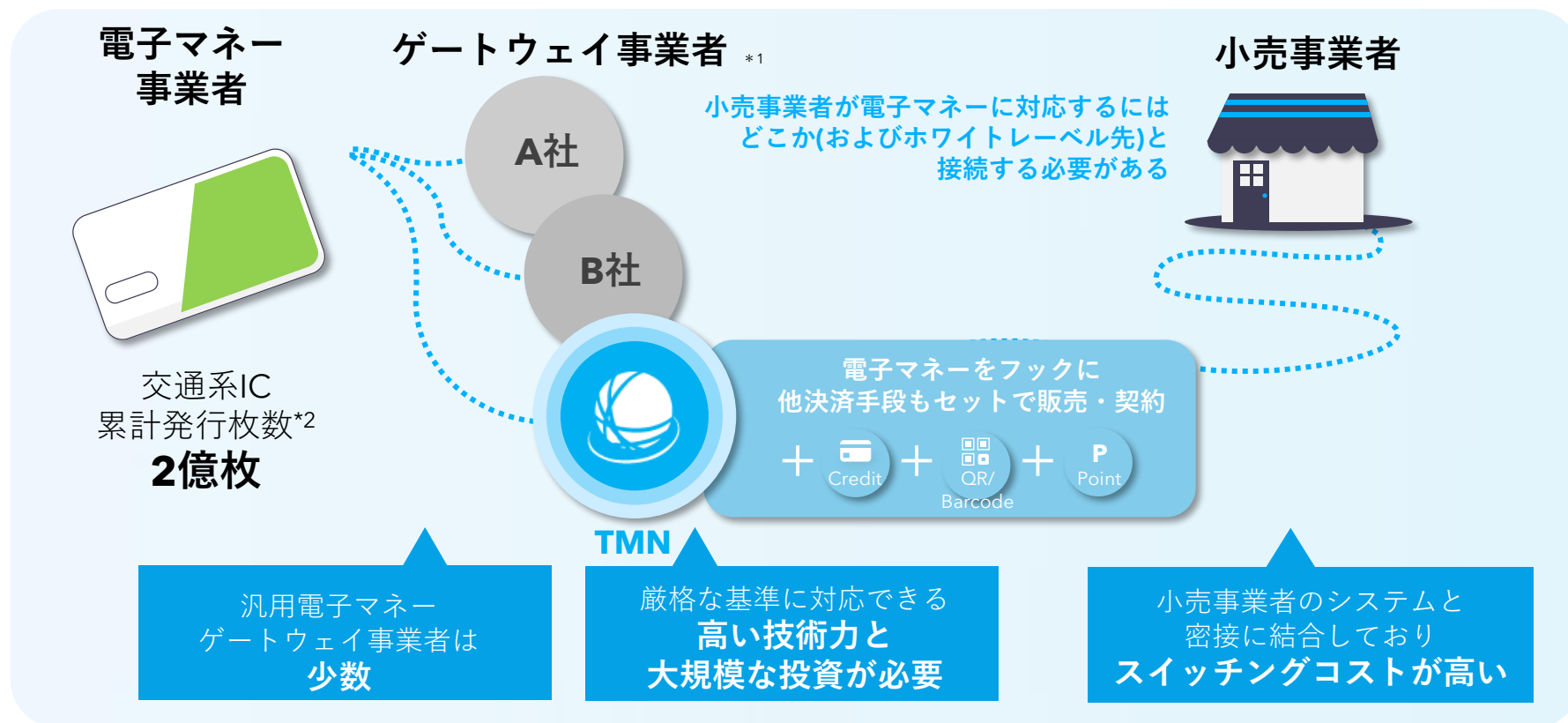
国内初^{*1}のクラウド型汎用電子マネーゲートウェイの商用化により、流通事業者のキャッシュレス導入の阻害要因となる課題を解決しキャッシュレス決済普及に貢献



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 | 競合他社と比較した独自性

電子マネー、クレジット等、単一のゲートウェイ事業者も多数ある一方で、
当社は**43サービス**、全方位にワンストップで対応。同業他社をバックヤードでサポート。



* : 2025年6月末時点

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)

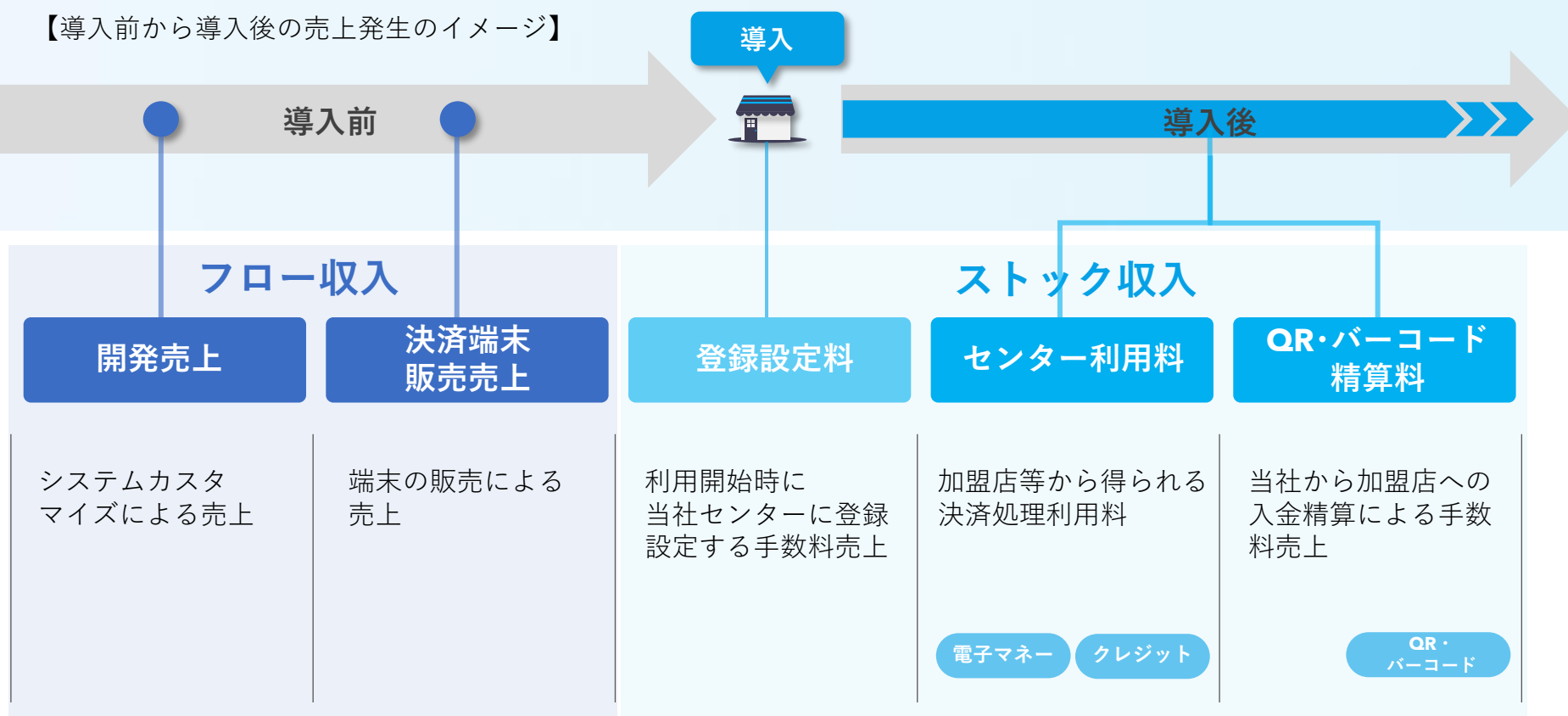
Appendix | 安定ストック×従量課金で成長を加速するモデル

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)

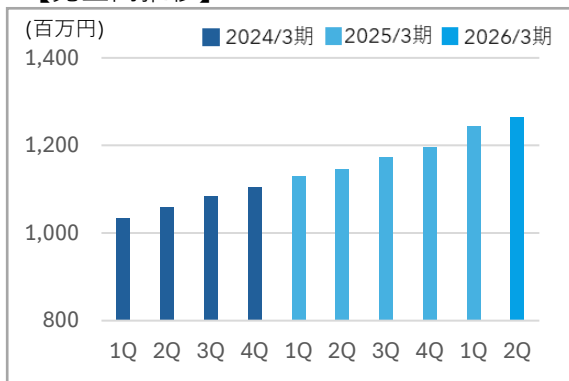
【主な原価構成要素】

- ・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

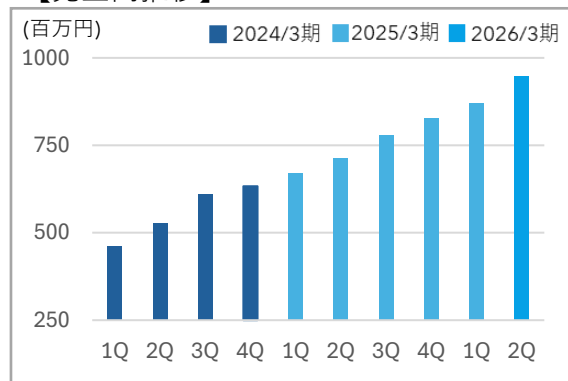
従量課金
(各サービスのGMV×手数料率)

【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

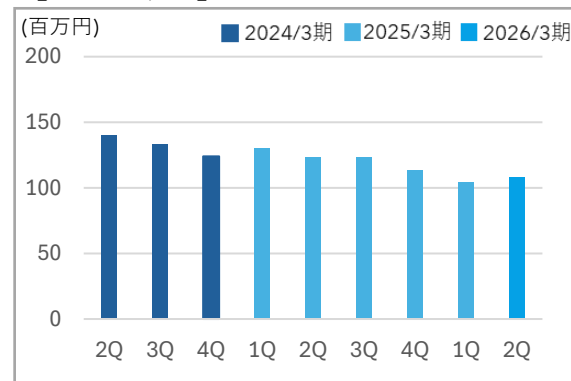
【主な原価構成要素】

- ・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】

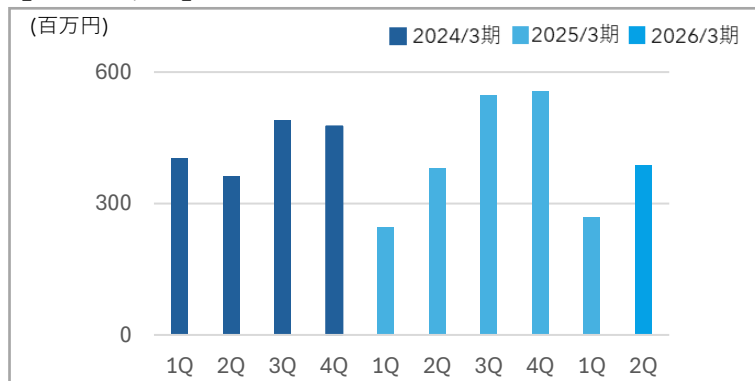
- ・仕入れ、人件費

【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）

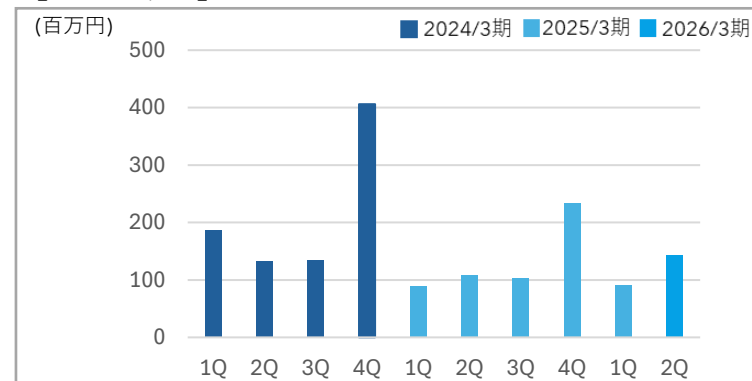
【主な内容】

- ・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	1,983
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2Q

（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	26/3期 2Q
売上高	2,354	2,646	2,832	3,105	2,676	2,956
（売上内訳）						
センター利用料	1,129	1,146	1,173	1,197	1,245	1,264
登録設定料	130	123	122	113	104	108
決済端末販売売上	245	381	546	556	269	386
開発売上	90	108	104	233	91	143
QR・バーコード精算料	669	714	779	828	869	946
その他	87	172	105	176	96	106
売上総利益	653	669	649	726	660	722
販管費	714	770	813	845	836	703
営業利益（△損失）	△ 61	△ 101	△ 164	△ 118	△ 175	19
経常利益（△損失）	△ 66	△ 105	△ 168	△ 121	△ 180	8
当期純利益（△損失）	△ 69	△ 107	△ 262	△ 189	△ 183	5
（調整項目）						
減価償却費	410	436	475	490	491	557
その他	6	6	6	6	6	20
EBITDA	350	337	313	376	317	587

（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）	26/3期 2Q （連結）
2,732	3,006	3,150	3,411	3,022	3,322
1,129	1,146	1,173	1,197	1,245	1,264
130	123	122	113	104	108
245	381	546	556	269	386
90	108	104	233	91	143
669	714	779	828	869	946
464	533	423	481	443	472
841	837	820	902	846	949
899	963	1,001	1,041	1,043	922
△ 57	△ 126	△ 180	△ 139	△ 196	26
△ 59	△ 130	△ 184	△ 138	△ 198	16
△ 71	△ 131	△ 277	△ 202	△ 198	4
451	478	542	510	531	598
6	6	6	6	7	21
398	354	364	379	340	636

Appendix | 2026年3月期 第2四半期実績 | 財政状態（連結）

（単位：百万円）

25年3月期 26年3月期2Q

資産の部

流動資産 17,246 **6,135**

固定資産 9,743 **10,553**

資産合計 26,989 **16,669**

負債の部

流動負債 15,028 **5,563**

固定負債 1,835 **4,653**

負債合計 16,863 **10,217**

純資産の部

純資産合計 10,126 **6,452**

負債純資産合計 26,989 **16,669**

<主な要因>

資産 対前期末 △10,320

現金及び預金 △11,061（主にWS社預り金の事業者送金による減）

負債 対前期末 △6,646

預り金 △9,887（主にWS社における事業者送金による減）

固定負債 +2,818（主に長期借入金の増加によるもの）

純資産 対前期末 △3,674

自己株式 △3,485（自己株式の取得によるもの）

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

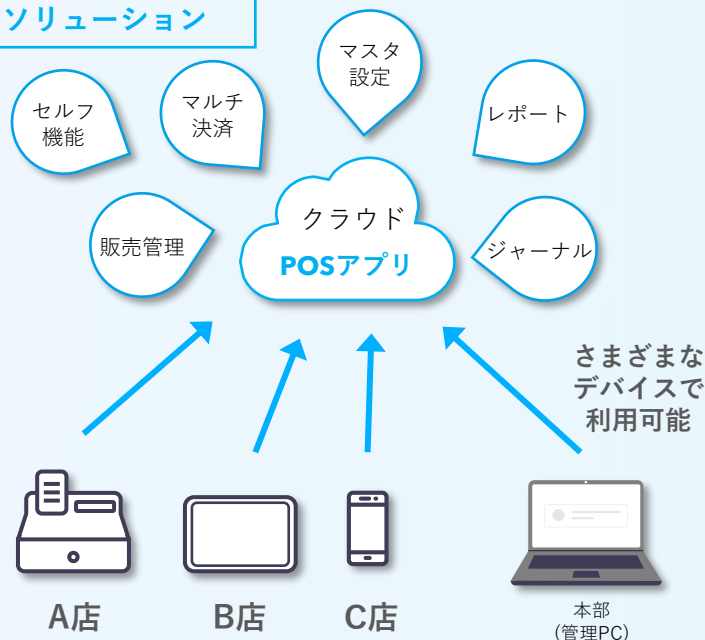
ペイン/ニーズ



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 -

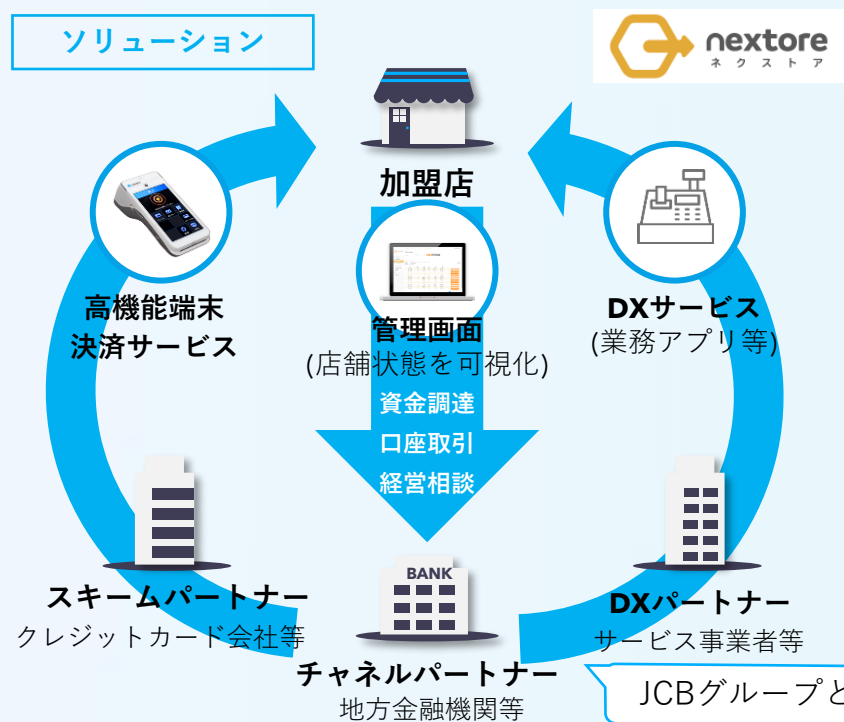
決済を中心に小規模店舗のデジタル化を支援するサービスをプラットフォームとして
地方金融機関やスキームパートナーの商材として提供

ペイン/ニーズ

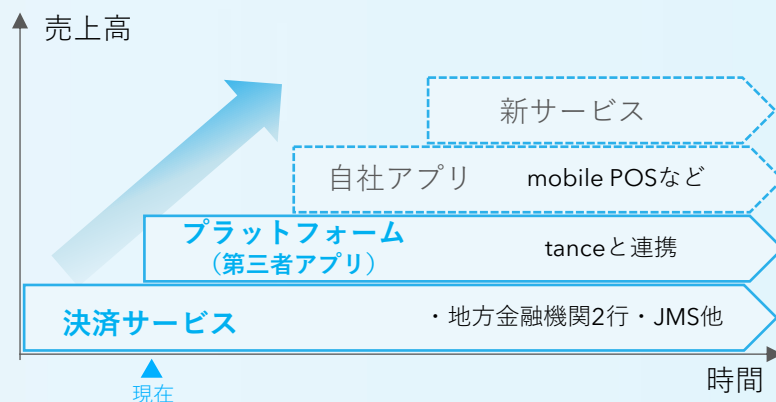


- 決済端末の、ほとんどが**決済のみの単機能**
- 非決済情報に対応できず**デジタル化の支援策とならない**
- 費用対効果が薄く、**サービス拡張性に乏しい**

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

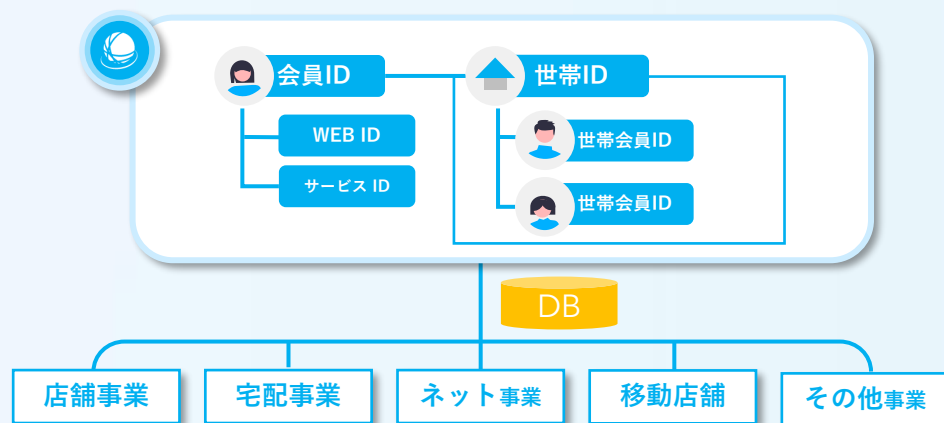
宅配事業

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

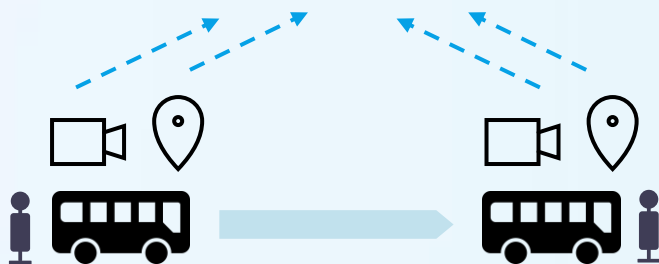
- ・属性情報
- ・乗降情報

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



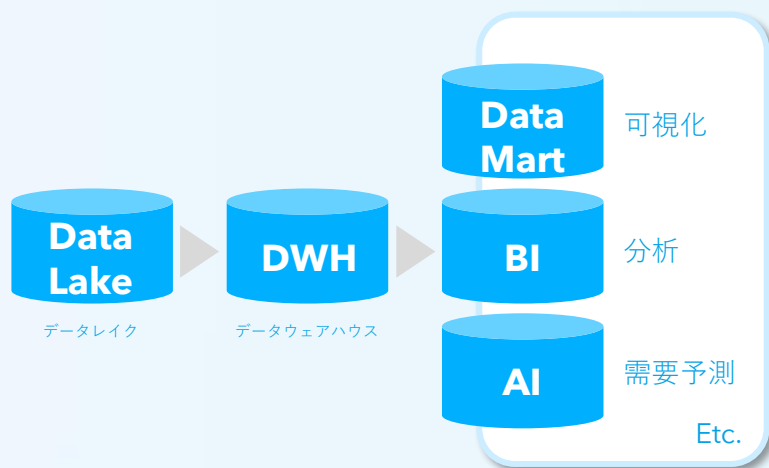
- 流通、卸、メーカー間で必要な情報が異なり、異なる商品マスタを使用しており有効なデータ活用ができていない
- 流通事業者が利用実態を把握しきれていない

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

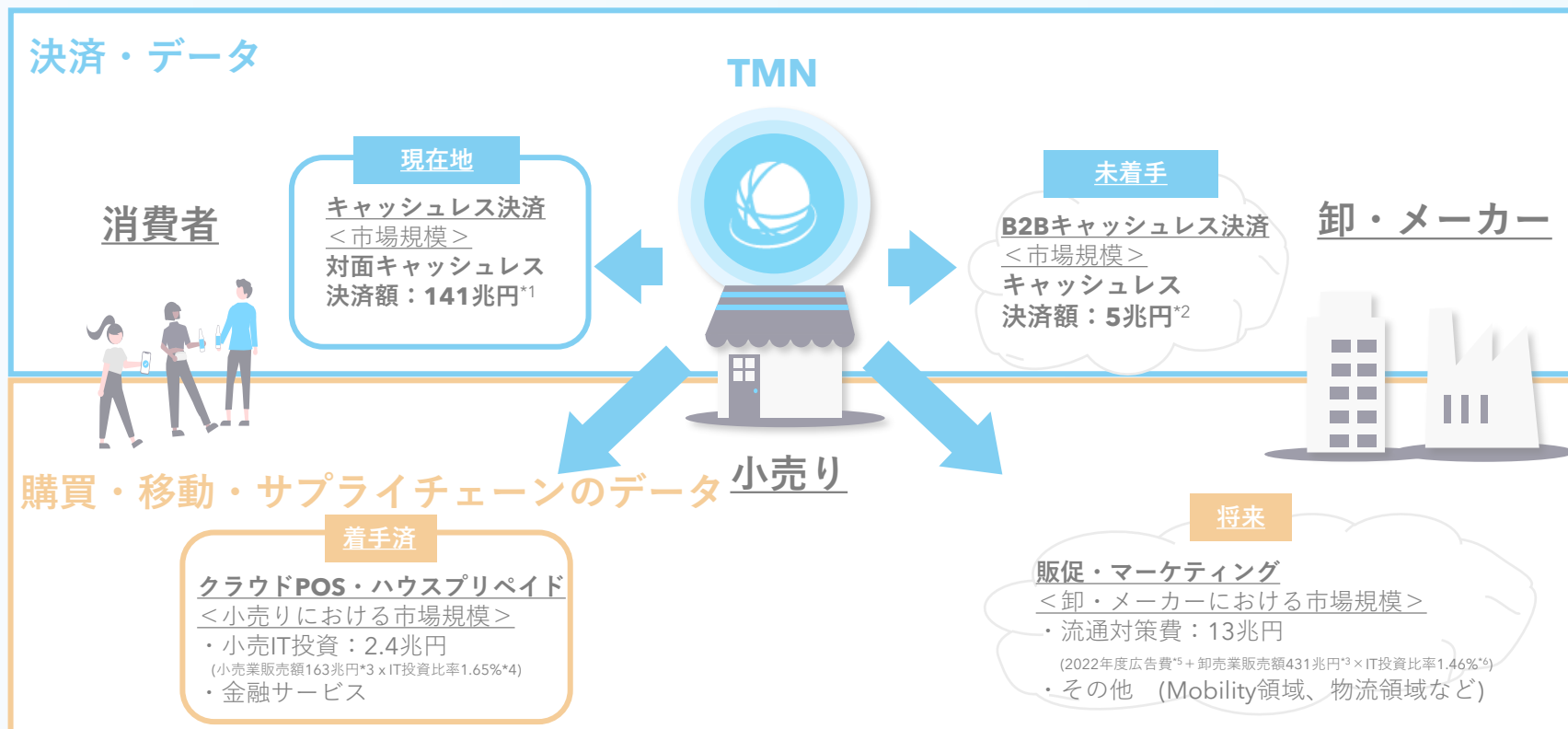
- ・処方箋を瞬時に二次元バーコード化し、
入力作業負荷と時間を大幅に削減
- ・AIが処方内容をチェックし要確認事項等を提示することで、
調剤業務の安全性を向上

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.19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。