



2024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)

2023年11月14日

ハイライト

第2四半期（累計）は

- **売上高 27%増、営業利益36%増**
とりわけQR・バーコード精算料が牽引し、**2.5倍**に伸長
- **2024年3月期 売上高 100億円台に突入**
業績予想を上方修正
- **更なる成長に向けたM&Aを実行**
情報プロセッシング事業の拡大を加速
- **情報プロセッシングnextoreが本格立ち上がり**
期初想定より**2.5倍超**に伸長見込み

目次

- 1 | **Mission・Vision**
- 2 | **事業内容**
- 3 | **2024年3月期 第2四半期実績**
- 4 | **2024年3月期 業績予想**
- 5 | **成長戦略と2024年3月期 第2四半期の取組み状況**
- 6 | **Appendix**



1 | Mission • Vision



Mission・Vision

Mission

「ありえないを、やり遂げる。」

2011年に当時不可能と言われていた電子マネー決済のクラウド化を実現。プロセッシング・プラットフォームとして、POSのクラウド化等を展開し、次世代の社会構築に貢献する。

Vision

「新しい生活を生み出す会社。」

生活者の多様なデータを安全に管理することでまだないニーズに応え、商品・サービス・体験など新しい生活を創りだしていきます。

あらゆるデジタルデータの「ゲートウェイ」に

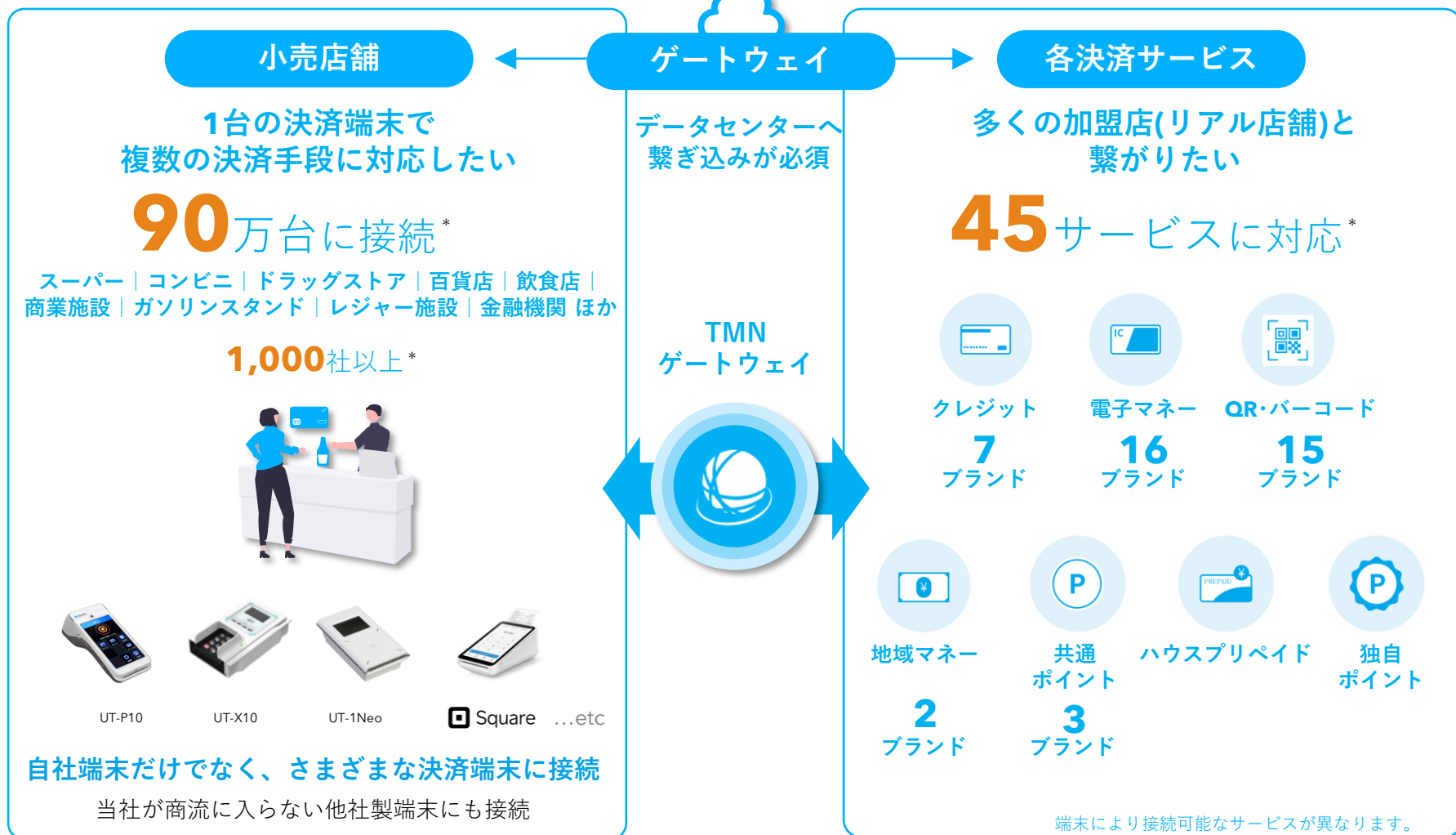




2 | 事業内容

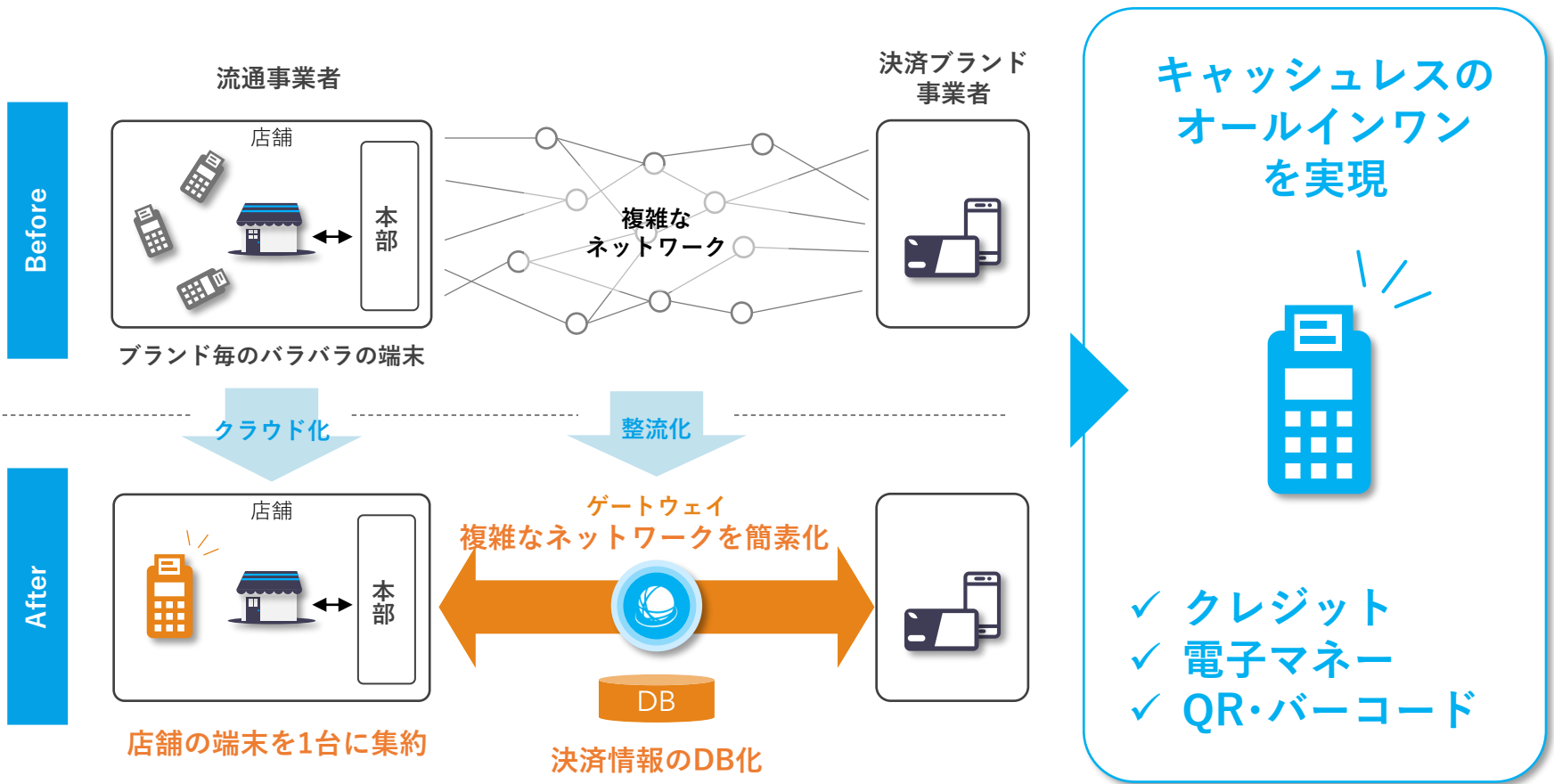
事業内容 | 国内最大級の電子決済ゲートウェイ

「多」対「多」を結ぶ決済ゲートウェイに求められる高い機密性と可用性を実現するには
高い技術力と継続的なデータセンター投資が必要



事業内容 | 電子決済業界でTMNが行ったこと

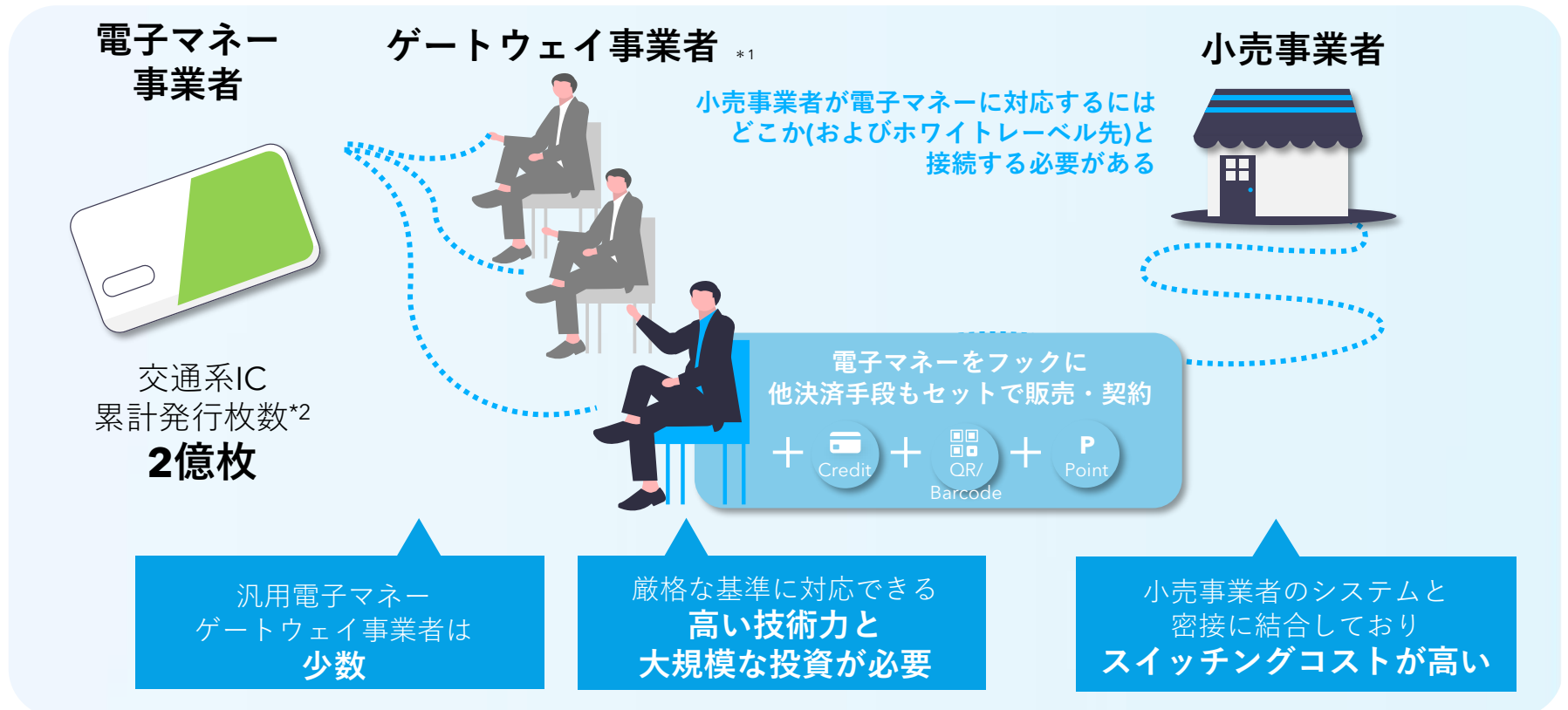
国内初*1のクラウド型汎用電子マネーゲートウェイの商用化により、流通事業者のキャッシュレス導入の阻害要因となる課題を解決しキャッシュレス決済普及に貢献



事業内容 | 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**

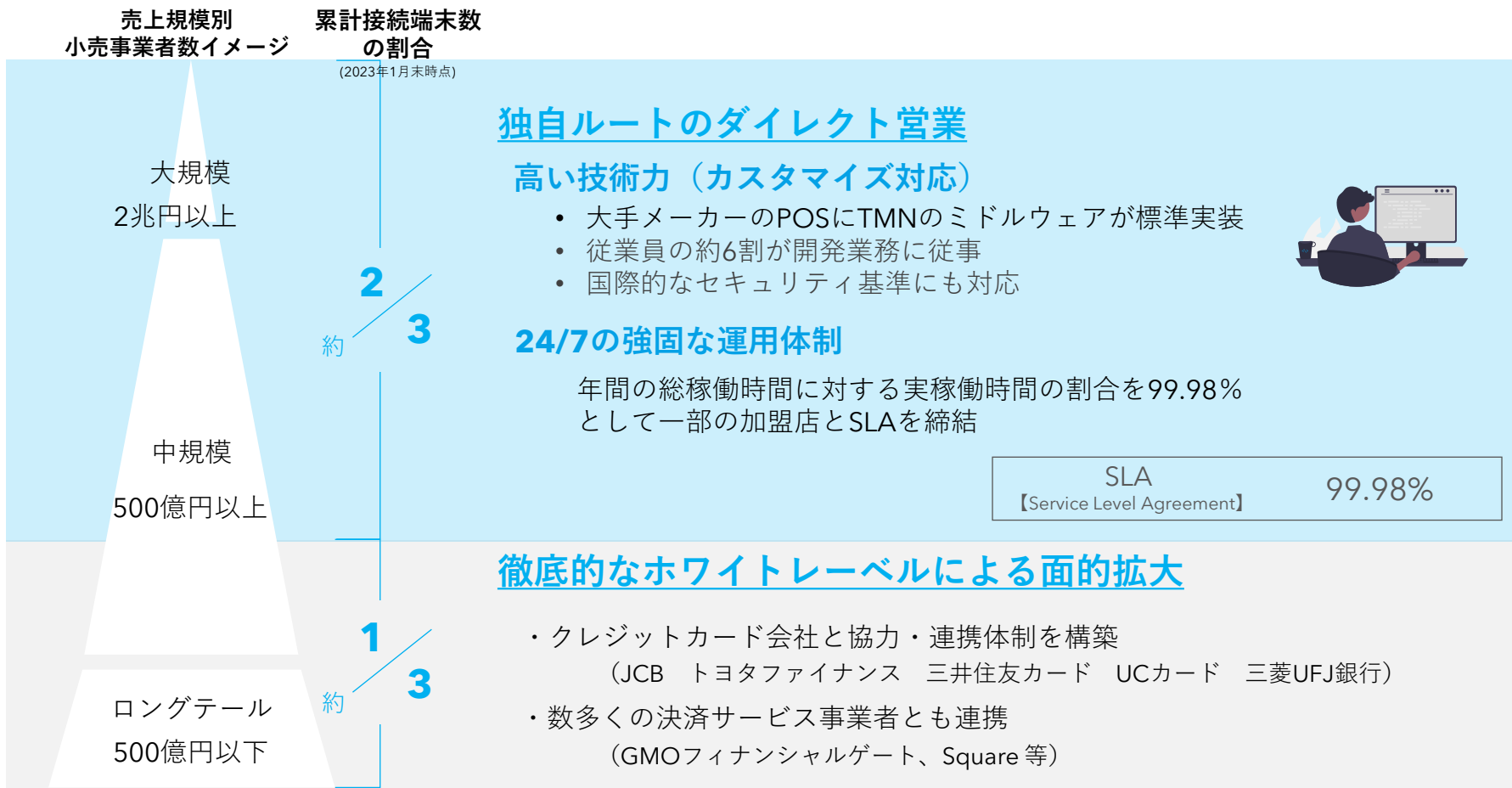
多くの消費者が利用している汎用電子マネーサービスをフックに加盟店を拡大
業界最多レベルのブランドに対応したワンストップソリューションを強みに、
高いスイッチングコストと合わせ、低い解約率を維持



事業内容 | 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

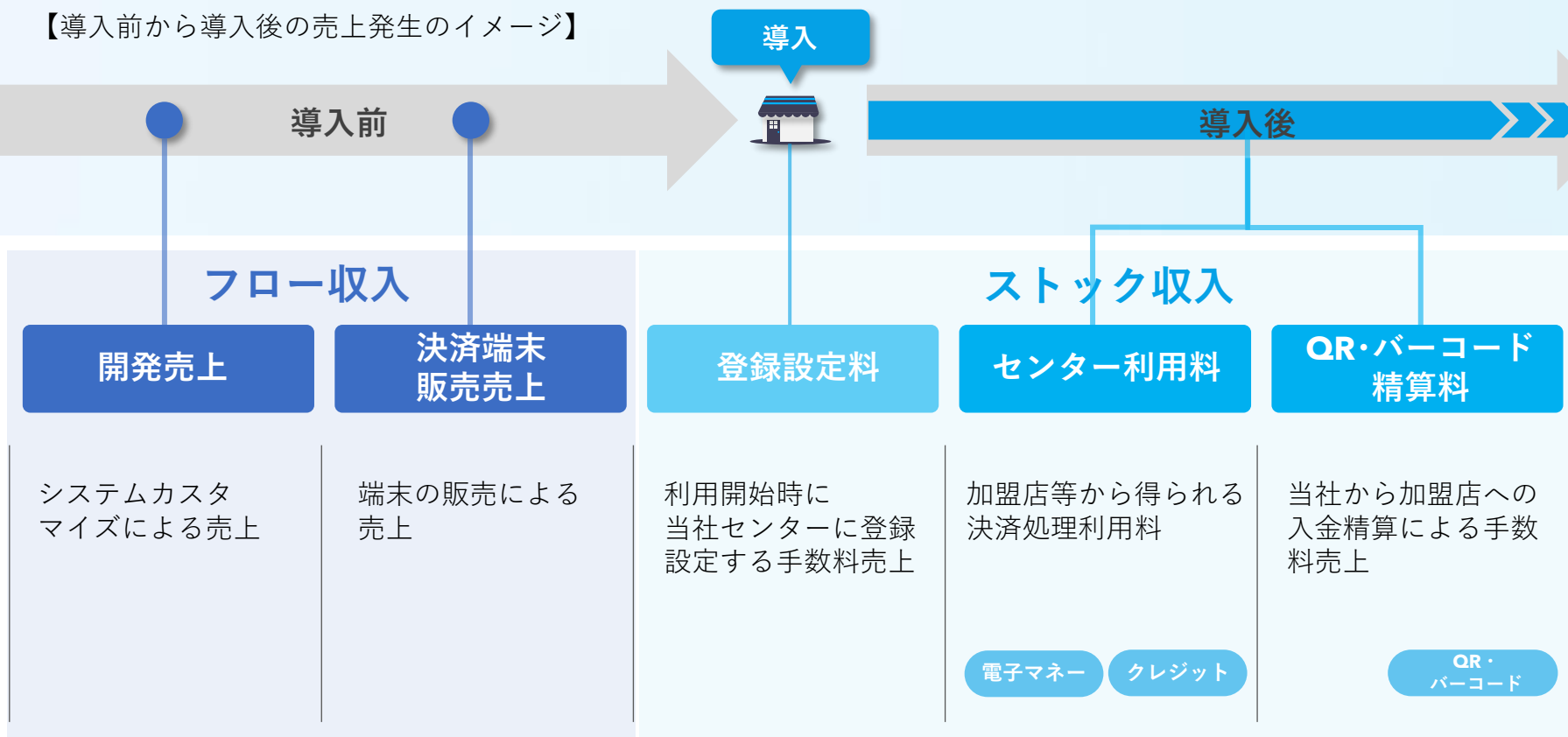
加盟店のシステムと結合するには各加盟店のシステムに合わせてカスタマイズする必要があり、対応可能な技術力が求められる上、導入後の強固な運用体制が必須



事業内容 | 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】



(詳細はP12ご参照)

(詳細はP11ご参照)

事業内容 | 安定ストック×従量課金で成長を加速するモデル

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)

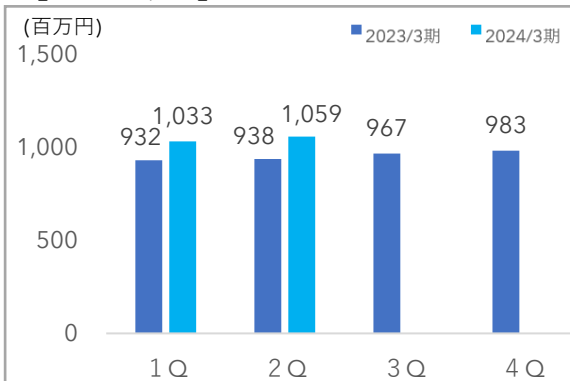
【主な原価構成要素】

- ・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

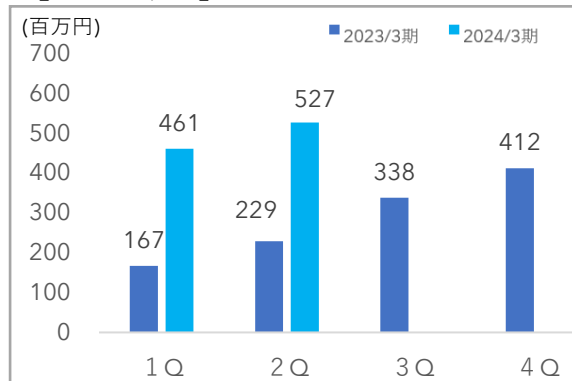
従量課金
(各サービスのGMV×手数料率)

【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

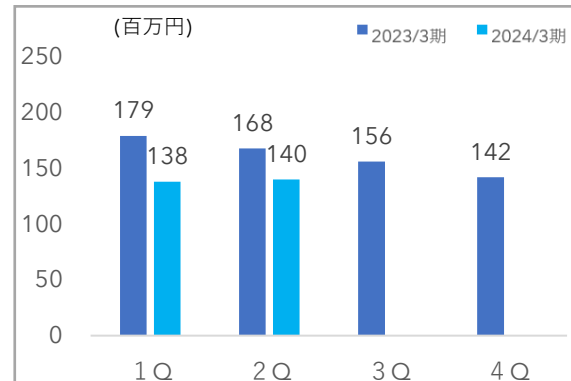
【主な原価構成要素】

- ・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】



事業内容 | 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

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】

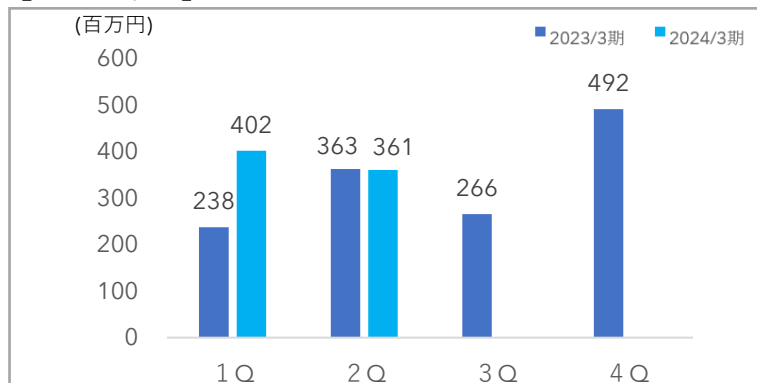
- ・仕入れ、人件費

【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）

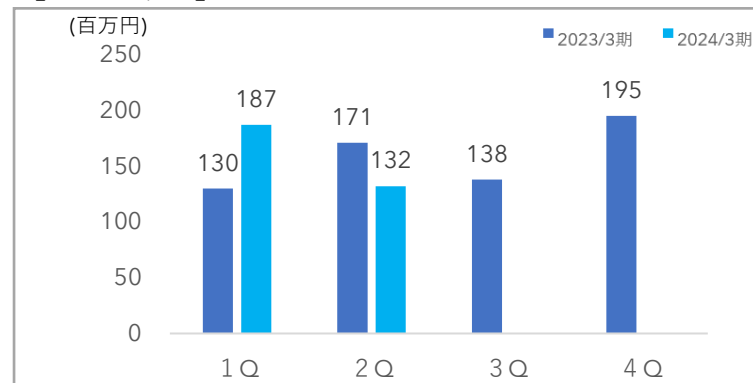
【主な内容】

- ・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

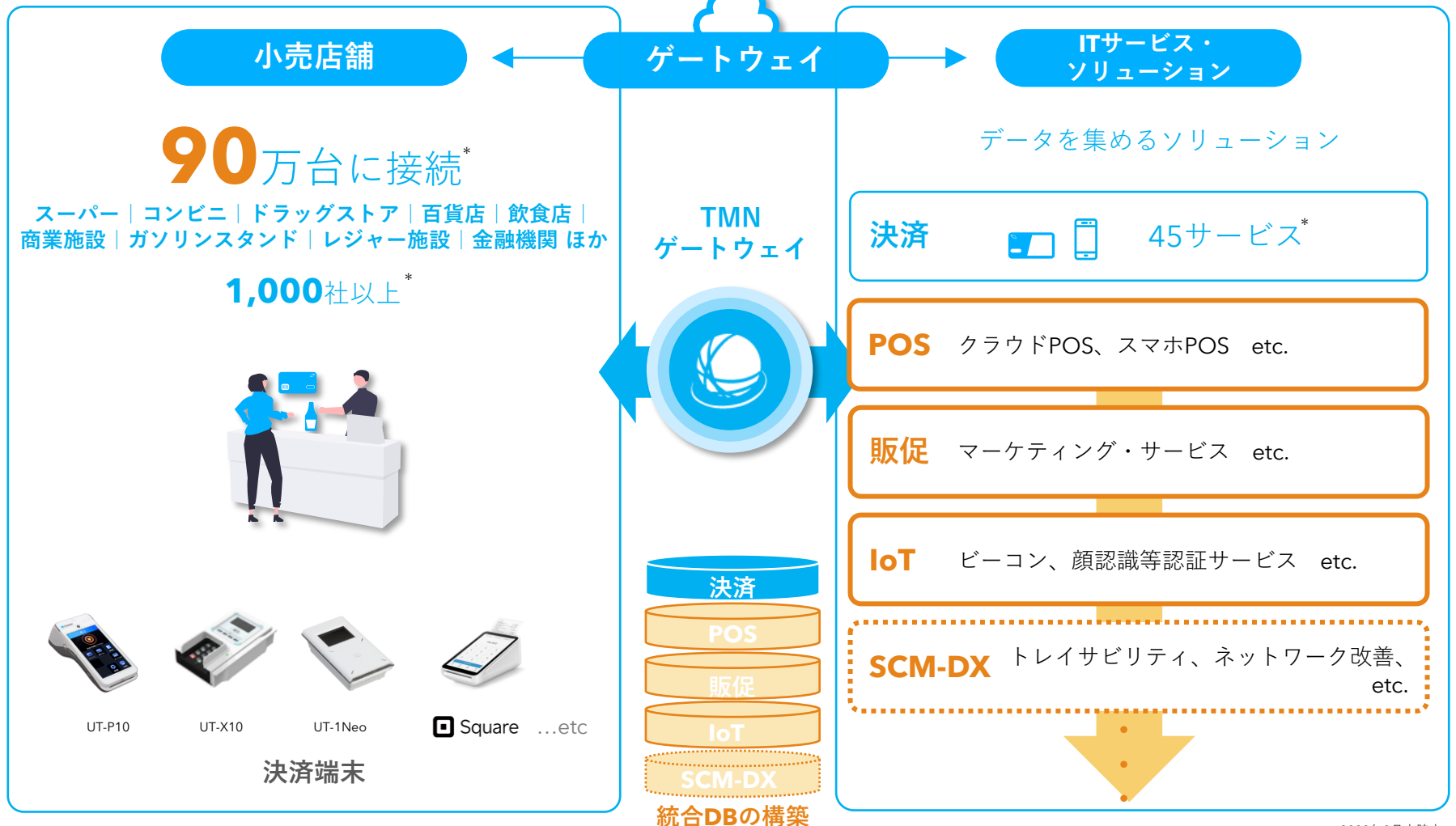
【売上高推移】



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」となり、ID-POSや商品等のデータを一元管理

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



*2023年9月末時点



3 | **2024年3月期 第2四半期実績**

2024年3月期 第2四半期実績 | ハイライト

売上高
(2Q累計)

46 億円

前年同期比 +27%

EBITDA
(2Q累計)

11 億円

前年同期比 +5%

ストック収入
(2Q累計)

33 億円

前年同期比 +28%

決済処理金額(GMV)
(2Q)

1.1 兆円

前年同期比 +25%

決済処理件数
(2Q)

6.0 億件

前年同期比 +21%

稼働接続端末台数
(2023年9月末時点)

90 万台

前期末比 +7万台

2024年3月期 第2四半期実績 | サマリ

好調なストック売上の増加により、売上高は前年同期比**27.2%増**、
売上総利益は同**33.7%増**、営業利益は同**36.3%増**となった

(単位：百万円)

	2023/3期 2Q累計実績	2024/3期 2Q累計実績	対前年同期比 増減率
売上高	3,623	4,609	27.2%
売上総利益	1,162	1,553	33.7%
営業利益	247	337	36.3%
経常利益	248	332	33.8%
当期純利益	236	318	34.3%
EBITDA	1,066	1,118	4.8%

※2023年3月期四半期数値については、新規上場時に実施した(株)東京証券取引所の有価証券上場規程に基づいた四半期レビューの数字です。
EBITDA：経常利益+減価償却費+支払利息

2024年3月期 第2四半期実績 | 経営成績に関する説明① 売上高の内訳

24年3月期第2四半期においては、QR・バーコード精算料が牽引し、増収で着地

センター利用料：接続台数拡大に伴い、前年同期比11.8%増

登録設定料：2020年3月期の端末販売特需による売上の繰延期間終了により、同20.1%減

決済端末販売売上：販売台数拡大に伴い、同26.9%増

開発売上：受託案件増に伴い、同5.9%増

QR・バーコード精算料：QR決済等が急増しており、同148.8%増

(単位：百万円)

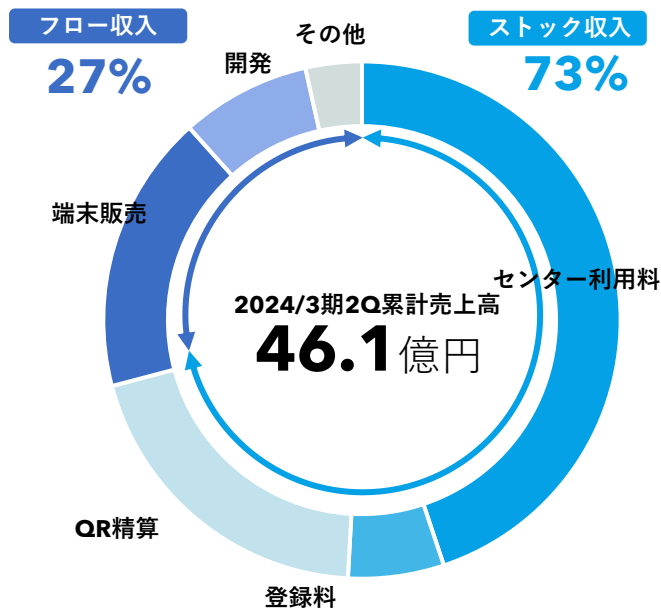
	2023/3期 2Q累計実績	2024/3期 2Q累計実績	対前年同期比 増減率
売上高	3,623	4,609	27.2%
(売上内訳)			
センター利用料	1,871	2,093	11.8%
登録設定料	348	278	△20.1%
決済端末販売売上	602	764	26.9%
開発売上	302	320	5.9%
QR・バーコード精算料	397	988	148.8%
その他	102	163	59.8%

※2023年3月期四半期数値については、新規上場時に実施した(株)東京証券取引所の有価証券上場規程に基づいた四半期レビューの数字です。

2024年3月期 第2四半期実績 | 経営成績に関する説明② ストック収入

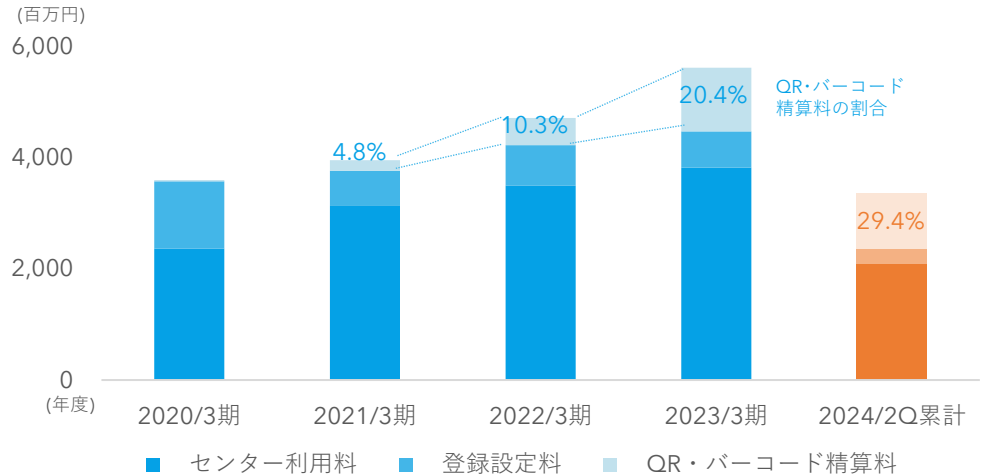
端末販売売上や開発売上などのフロー収入については、変動要素があるものの、センター利用料やQR・バーコード精算料などの**ストック収入については順調に増加**

売上構成比率

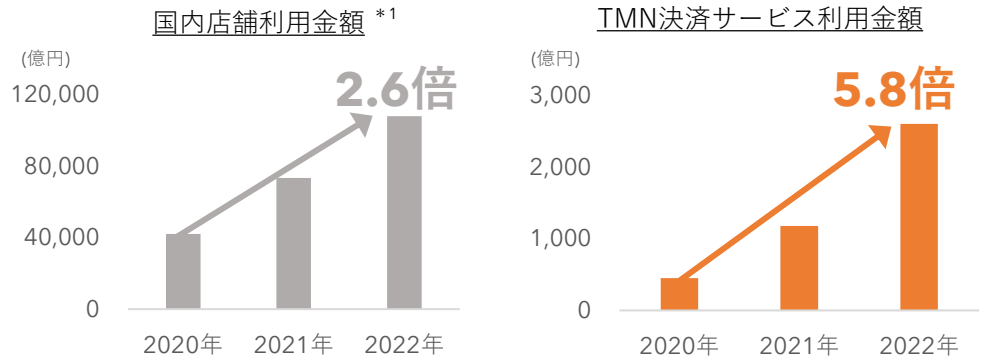


ストック収入比率推移
 2022年3月期：66%
 2023年3月期：72%

ストック収入推移



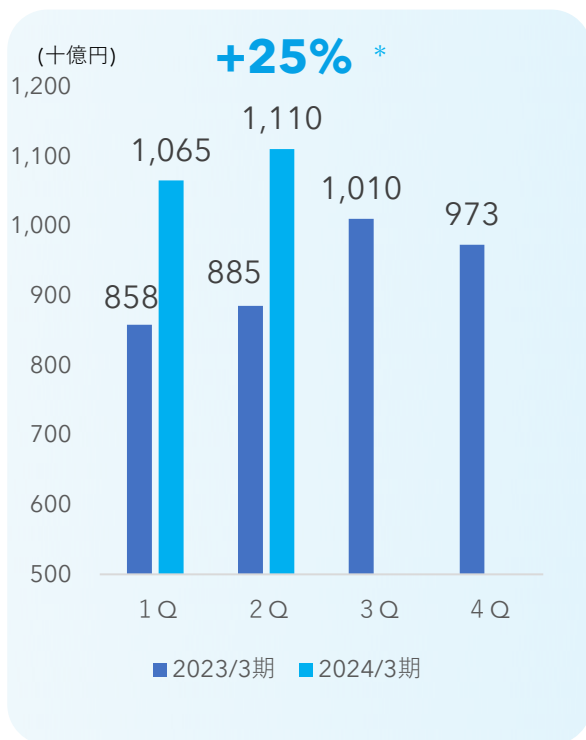
QR・バーコード決済の拡大



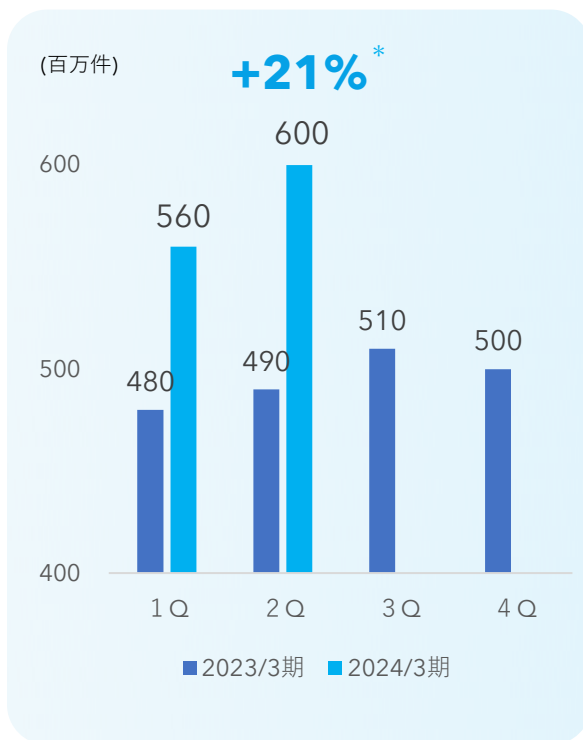
2024年3月期 第2四半期実績 | オペレーション指標

- 決済サービスの導入(利用箇所)の拡大、およびキャッシュレス決済自体の普及・拡大により、**決済処理金額、件数、稼働接続端末台数**ともに増加
- 一部で導入している従量課金で売上に寄与
- 稼働端末台数は1万台/月ペースで増加

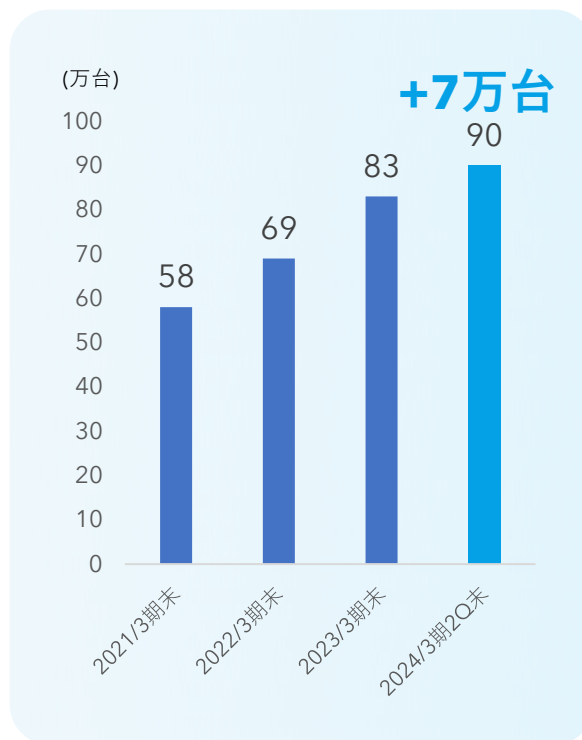
決済処理金額



決済処理件数



稼働接続端末台数



4 | 2024年3月期 業績予想



2024年3月期 業績予想 | サマリ

売上高94億円から**104億円**に **10%の上方修正**

売上高：QR・バーコード精算料の伸長およびnextore（情報プロセッシング事業）のスケール化

売上原価：原価低減努力等により、原価率0.8ポイント改善予定

販管費：採用強化による人員増等により、334百万円増加するも粗利増で吸収予定

(単位：百万円)

	2023/3期 実績	2024/3期 期初予想	2024/3期 修正予想	対当初予想 増減率
売上高	7,831	9,423	10,406	10.4%
営業利益	560	795	855	7.5%
経常利益	535	785	850	8.3%
当期純利益	672	705	770	9.3%
EBITDA	2,137	2,475	2,448	△ 1.1%

2024年3月期 業績予想 | 売上高増減内訳

センター利用料：接続台数拡大の見込みにより増加

QR・バーコード精算料：マツダの全国販売店への導入や「AEON Pay」の取扱い開始などの新規取組に加え、既存決済量増加を含め、期初予想より**20.0%増**

その他：情報プロセッシング事業のnextoreにおいて、JCBグループの3社と中小加盟店向け新規サービススキームを構築

収益は2024年3月期第3四半期から計上し、**今期約1万台の導入を目指す**

(単位：百万円)

	2023/3期 実績	2024/3期 期初予想	2024/3期 修正予想	対当初予想 増減率
売上高	7,831	9,423	10,406	10.4%
センター利用料	3,822	4,068	4,279	5.2%
登録設定料	647	538	561	4.3%
決済端末販売売上	1,360	1,648	1,648	0%
開発売上	636	899	891	△ 0.9%
QR・バーコード 精算料	1,147	1,785	2,143	20.0%
その他	216	480	881	83.0%

2024年3月期 業績予想（連結）

2024年3月期はM&Aに伴う費用（仲介手数料等53百万円）のみ発生見込み
ウェブスペース社の個社業績は2024年4月から取込み予定

※ウェブスペース社の決算月を6月から12月に変更予定



（単位：百万円）

	2024/3期 期初予想 （単体）	2024/3期 修正予想 （単体）	連結調整	2024/3期 連結予想
売上高	9,423	10,406	—	10,406
営業利益	795	855	△53	802
経常利益	785	850	△53	797
当期純利益	705	770	△38	732
EBITDA	2,475	2,448	△53	2,395



5 | **成長戦略と
2024年3月期 第2四半期の取組み状況**

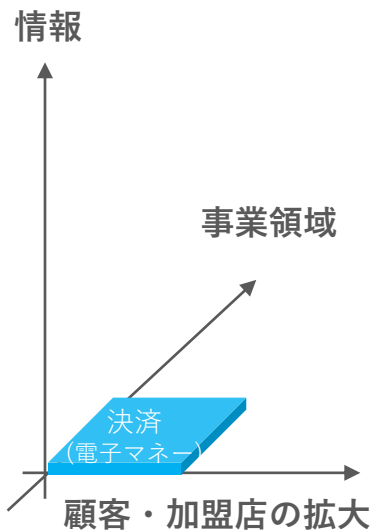
成長戦略と2024年3月期 第2四半期の取組み状況 | 事業拡大の全体感

決済サービス事業の拡大と、

獲得した「面」を活かした情報プロセッシング事業により多層的な成長を目指す

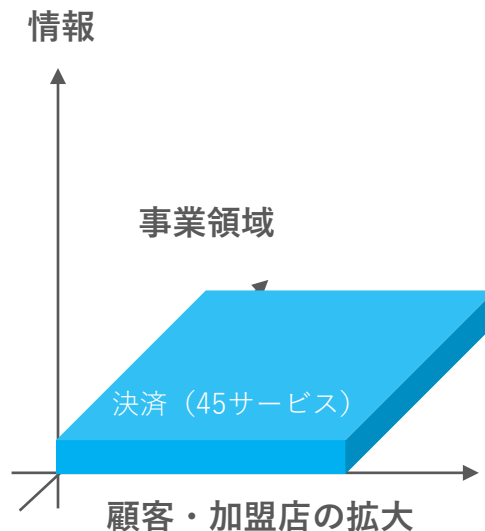
TMN1.0:

クラウド型電子決済
サービスのパイオニア



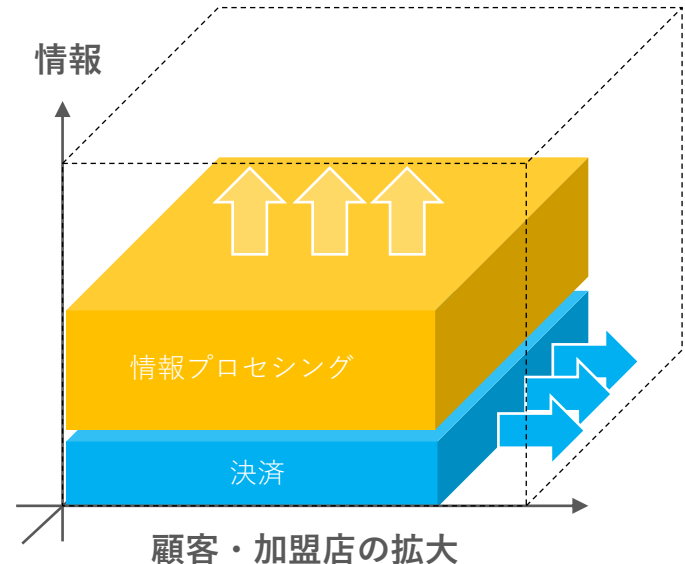
TMN2.0:

安心・安全な**社会インフラ**
(圧倒的な「面」の獲得)



TMN3.0: 情報プロセッシング事業

あらゆるデジタルデータのゲートウェイ
となる情報プロセッシング



「量」の拡大 (情報の蓄積)

現在
地点

「質」の変化による立体的拡大
(情報の活用)

成長戦略と2024年3月期 第2四半期の取組み状況 | ストック収入の拡大

端末台数の面的拡大と、当社ネットワーク上での決済量拡大による両面で成長

端末台数の面的拡大

加盟店拡大施策

-全国マツダ販売店に導入

領域拡大施策

<公共交通>

福島交通・会津バスに導入決定

路線バスのキャッシュレス化を推進

<無人機>

TMN製決済端末「UT-E20」でマイナンバー読取り

J-LIS (地方公共団体情報システム機構)認定取得

【市場規模イメージ】



稼働接続台数

7万台増

2023/3末以降

決済量の拡大

クロスセル

-全国マツダ販売店では

- ・電子マネー
- ・クレジット
- ・QR・バーコード

の3種類導入

QR・バーコード決済量拡大

-「AEON Pay」の取扱い開始

決済処理金額

25%増

前年同期比

【端末1台あたりの決済量の拡大にともなうストック収入イメージ】



*1: 2023年9月末時点

*2: <参考>JEITA「調査統計ガイドブック 2022-2023」2022/10

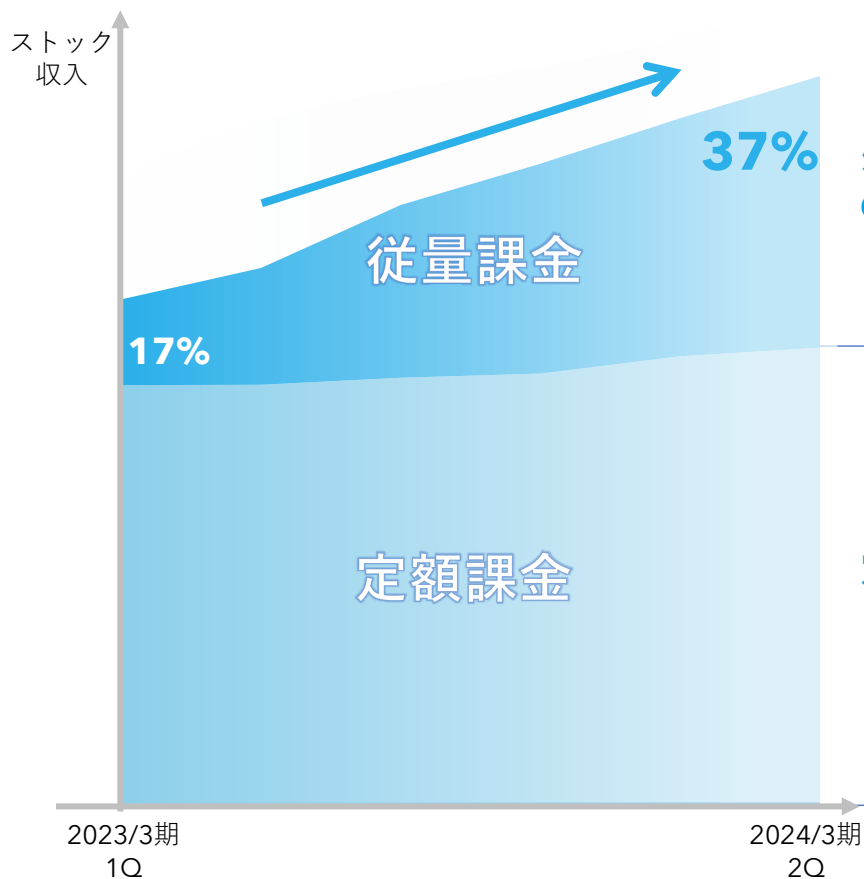
*3: <出所>JVMA「自販機普及台数 2021年版」

成長戦略と2024年3月期 第2四半期の取組み状況 | ストック収入の拡大戦略

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or成長戦略



■ 処理件数課金
■ GMV課金

- 従量課金型のstera端末の拡大
(steraへは電子マネー、QR・バーコード決済サービスおよびモバイル型端末を提供中)

- QR・バーコード市場拡大

■ 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2024年3月期 第2四半期の取組み状況 | 情報プロセッシング

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
POS等さまざまなサービスの提供を通じデータを集約

データが集まるサービス

決済



45+サービス



POS

クラウドPOS、スマホPOS etc.



販促

マーケティング・サービス etc.



IoT

ビーコン、顔認識等認証サービス etc.



SCM-DX

トレイサビリティ、ネットワーク改善、etc.

その他
(医療等)



地域



広告



プリペイド・
ポイント



お店の高度化



リッチな消費体験

データを活用するサービス

情報プロセッシング

データ保全

あずかる



可視化

データ連携

つなげる

データ分析

みつけだす




販促

インキュ
ベーション




ファイナンス


各サービスのマネタイズ化に向け取組み加速

 **クラウドPOS**

クラウド型POSシステム

- ✓ セルフ型POS：運用・機能追加
- ✓ 有人型POS：開発、一部加盟店リリース完了



 **nextore**
ネクストア


決済を起点としたデジタルプラットフォームサービス


- ✓ JCBグループとの協業開始
- ✓ プラットフォームの面的拡大および機能拡張

Data Hub

情報プロセシングの根幹となるデータサービス


- ✓ TMN×三菱食品×コープこうべ
三社共同でデータ活用




 **RXクラウド**

調剤薬局向けDXサービス


- ✓ AI処方入力・リスク検知機能を先行導入
薬局に提供開始




 **ハウスプリペイド**

店舗オリジナル電子マネー


- ✓ 10月1日にユークープ全店舗でサービス提供開始




 **モビリティ**

公共交通のDX化支援


- ✓ 渋川市および新潟市と、IoTカメラを活用した
バス車内可視化に向けた取組み開始



 **マーケティングツール**

ゲーム感覚で参加促進する
マーケティングツール

- ✓ 導入拡大



今後は、

- ✓ それぞれのサービスをスケール化
- ✓ 新たなサービス開発推進

成長戦略と2024年3月期 第2四半期の取組み状況 | M&A

- 成長戦略の実現に向け、**M&Aを積極的に検討・活用**
- 流通ソリューション事業および収納窓口サービス事業で重要機能を保有する**ウェブスペースを子会社化**

<M&Aの目的>

決済サービス事業領域

- 約1万店舗の顧客基盤の活用

情報プロセッシングサービス事業領域

- サービスや取引先ネットワーク、ノウハウ活用
- 全国の営業/アフターサポート網との連携
- IT人材リソースの増強

<会社概要>

会社名	ウェブスペース株式会社
所在地	東京都千代田区内神田1-14-6 福利久ビル4階
事業内容	流通小売事業者へ業務支援 ソリューション開発・提供
設立	1998年8月7日
資本金	18百万円
従業員数	99名（2023年7月1日現在）
代表取締役	藤田 拓雄



顧客ネットワーク

- 収納窓口サービス導入実績：約1万店舗
- ### 開発力

- 信金情報システムセンターとの
強固な関係性
 - 仕入関連データの蓄積
- ### 全国の営業・アフターサポート網

シナジー

- ✓ TMN情報プロセッシング領域の
サービスの共同企画・推進
- ✓ 収納窓口サービス拡販による
売上増



- データ活用による付加価値創造
- 決済端末・決済システムの実績
- 堅牢なシステム・開発実績

6 | 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	272名（2023年9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
ソリューション推進本部長
三菱商事株式会社
ビーウィズ株式会社
東京大学

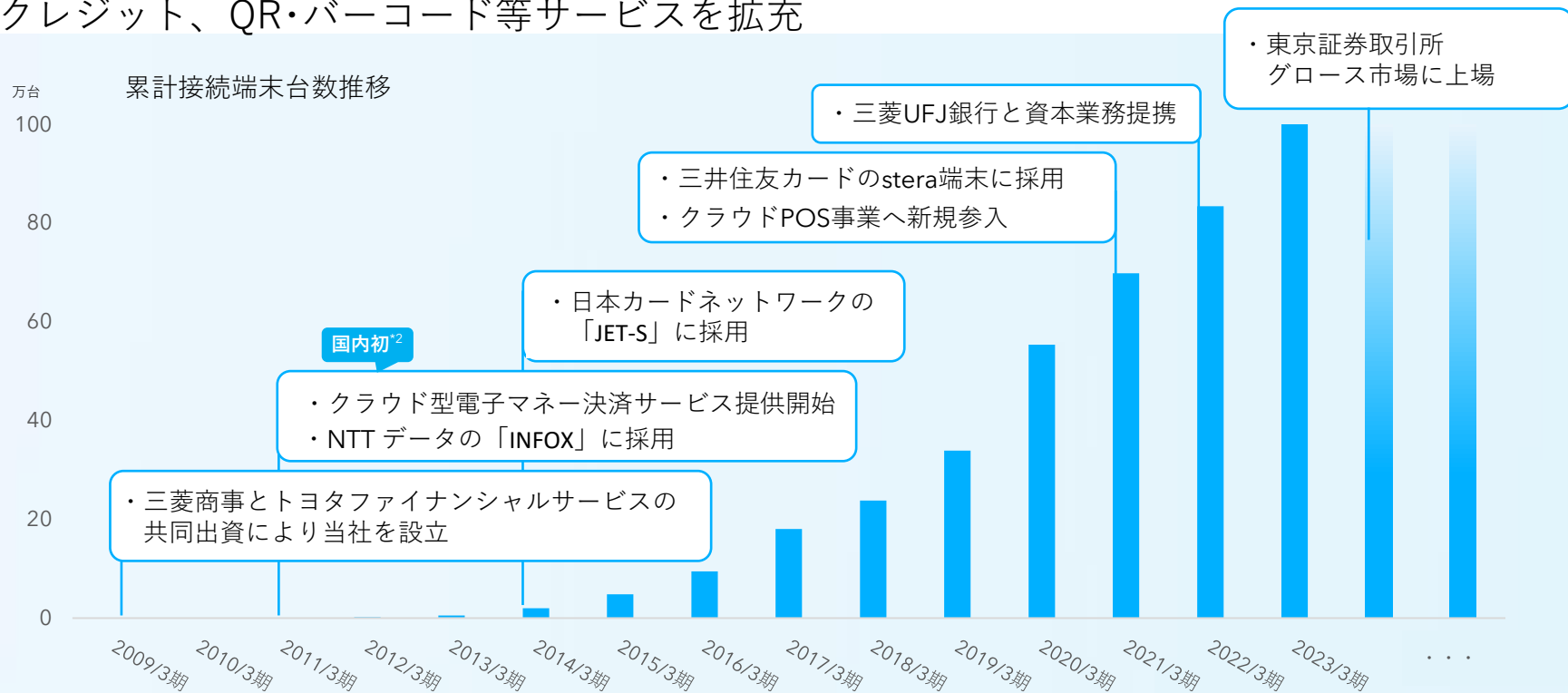


西脇 徹

専務取締役
管理本部長
野村證券株式会社
株式会社産業革新投資機構
慶応義塾大学

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



Appendix | 財務ハイライト

過去5年間のP/Lサマリー：2019/3期～2023/3期

(単位：百万円)

	2019/3期	2020/3期	2021/3期	2022/3期	2023/3期
売上高	4,977	8,169	6,451	7,139	7,831
(売上内訳)					
センター利用料	1,608	2,367	3,133	3,496	3,822
登録設定料	473	1,209	631	728	647
決済端末販売売上	1,574	3,266	1,459	1,364	1,360
開発売上	1,235	1,116	820	897	636
QR・バーコード精算料	—	22	188	486	1,147
その他	85	188	216	165	216
売上総利益	2,358	2,862	1,915	2,279	2,562
販管費	2,063	1,219	1,760	1,568	2,002
営業利益	295	1,643	154	711	560
(調整項目)					
減価償却費	781	1,016	1,206	1,463	1,601
その他	2	1	1	4	0
経常利益	294	1,648	158	712	535
当期純利益	219	1,110	98	△ 385	672
EBITDA	1,078	2,666	1,367	2,180	2,137

* 「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

P/Lの四半期推移：2023/3期1Q～2024/3期2Q

(四半期会計期間数値)

(単位：百万円)

	2023/3期 1Q	2023/3期 2Q	2023/3期 3Q	2023/3期 4Q	2024/3期 1Q	2024/3期 2Q
売上高	1,691	1,932	1,919	2,287	2,305	2,304
(売上内訳)						
センター利用料	932	938	967	983	1,033	1,059
登録設定料	179	168	156	142	138	140
決済端末販売売上	238	363	266	492	402	361
開発売上	130	171	138	195	187	132
QR・バーコード精算料	167	229	338	412	461	527
その他	42	60	52	61	81	82
売上総利益	494	667	624	775	789	763
販管費	437	477	476	611	620	595
営業利益	56	190	148	164	169	168
(調整項目)						
減価償却費	407	410	384	399	389	396
その他	0	0	0	0	0	0
経常利益	56	191	149	137	162	169
当期純利益	55	181	152	283	161	157
EBITDA	464	602	534	537	552	565

※2023年3月期第1四半期から第3四半期の数値については、新規上場時に実施した(株)東京証券取引所の有価証券上場規程に基づいた四半期レビューの数字です。

*「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 | 2024年3月期 第2四半期実績 | 財政状態 (BS)

(単位：百万円)

2023年3月期 2024年3月期
2Q

資産の部

流動資産	4,614	8,312
固定資産	5,194	5,612

資産合計 9,808 **13,924**

負債の部

流動負債	4,733	3,339
固定負債	118	117

負債合計 4,852 **3,457**

純資産の部

純資産合計 4,956 **10,467**

負債純資産合計 9,808 **13,924**

< 主な要因 >

資産 対前期末 + 4,115

現金及び預金	+ 2,992	(主に新株式発行による払込収入)
有形固定資産	+ 79	(主に取得による増)
無形固定資産	+ 356	(主に取得による増)

負債 対前期末 △1,395

預り金	△1,278	(主にQR・バーコード精算支払)
未払金	△ 32	(取引変動によるもの)
契約負債	△ 126	(収益認識に伴う売上振替)

純資産 対前期末 + 5,511

資本金	+ 2,594	(増資及び新株予約権の行使)
資本剰余金	+ 2,594	(増資及び新株予約権の行使)
利益剰余金	+ 318	(当期純利益の計上)

Appendix | 2024年3月期 第2四半期実績 | 財政状態 (CF)

(単位：百万円)

	2023年3月期 2Q累計	2024年3月期 2Q累計
営業活動による キャッシュ・フロー	1,002	△978
投資活動による キャッシュ・フロー	△624	△1,209
財務活動による キャッシュ・フロー	△503	5,180
現金及び現金同等物 の増減額	△126	2,992
現金及び現金同等物 の期末残高	3,293	5,853

< 当期実績の主な要因 >

営業活動によるキャッシュ・フロー

税引前四半期純利益	+	332
減価償却費	+	785
棚卸資産の増加	△	112
預り金の減少	△	1,278
契約負債の減少	△	126

※預り金の減少の主な要因は、QR・バーコードの精算サイクルが2023年8月から変更したことによる一時的減少であり、今後は大きな変動は見込んでおりません。

投資活動によるキャッシュ・フロー

有形固定資産取得	△	252
無形固定資産取得	△	957

財務活動によるキャッシュ・フロー

株式の発行	+	5,164
-------	---	-------

※2023年3月期第2四半期の数値については、新規上場時に実施した(株)東京証券取引所の有価証券上場規程に基づいた四半期レビューの数値です。

Appendix | 投資計画（資金使途）および配当方針

投資計画（資金使途）

決済システムの拡充やデータセンターの移設等、引き続き事業成長に向けた投資を行う計画

内容	投資予定金額	2024/3 2Q累計実績	資金調達方法
	総額 (百万円)		
データセンター拡張性・安全性強化	507		自己資金及び増資資金
決済システム拡充	289		自己資金及び増資資金
情報プロセッシング基盤システム構築	810		自己資金及び増資資金
決済システム岩盤化等	995		自己資金及び増資資金
合計	2,601	508	-

*1：投資予定金額の総額は百万円未満を切り捨てて表示しております。

配当方針

経営基盤の長期安定に向けた財務体質の強化及び事業の継続的な拡大発展を目指すため、今事業年度は内部留保の充実を図り、配当は実施しない方針

Appendix | 情報プロセシングのサービス - クラウドPOS -

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

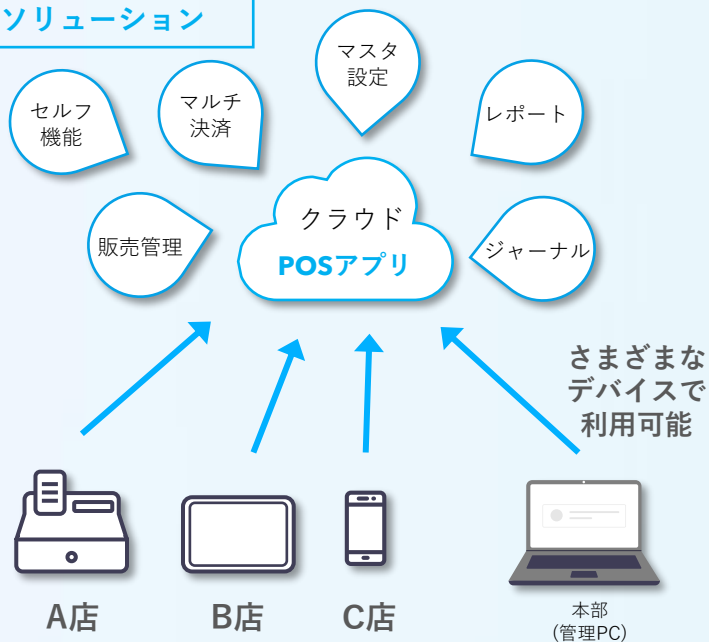
ペイン/ニーズ



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



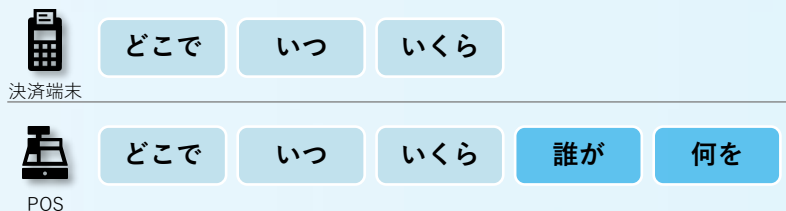
クラウド型

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

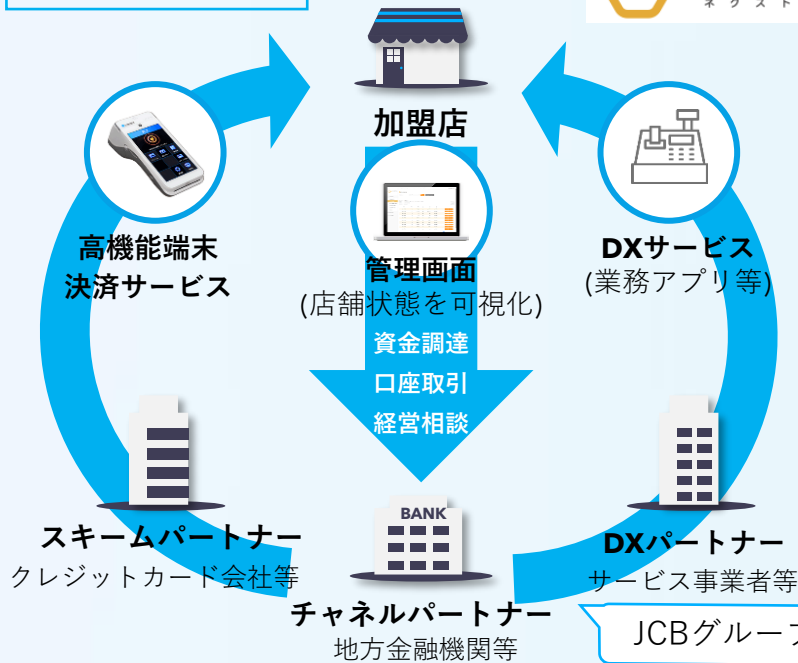


決済

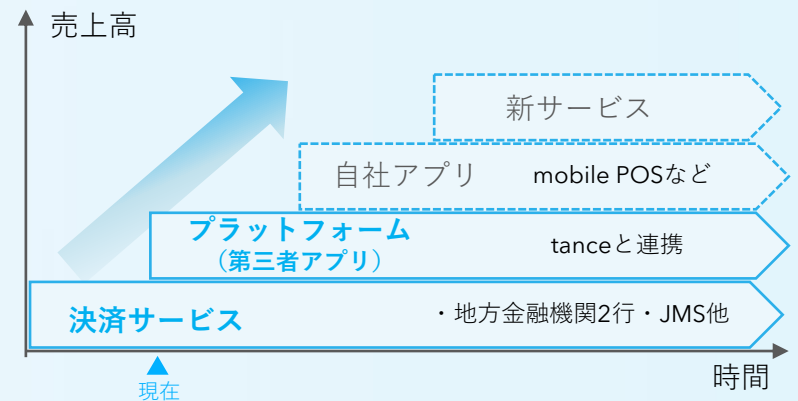
単機能
端末

- 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/ニーズ

店舗事業

ネット事業

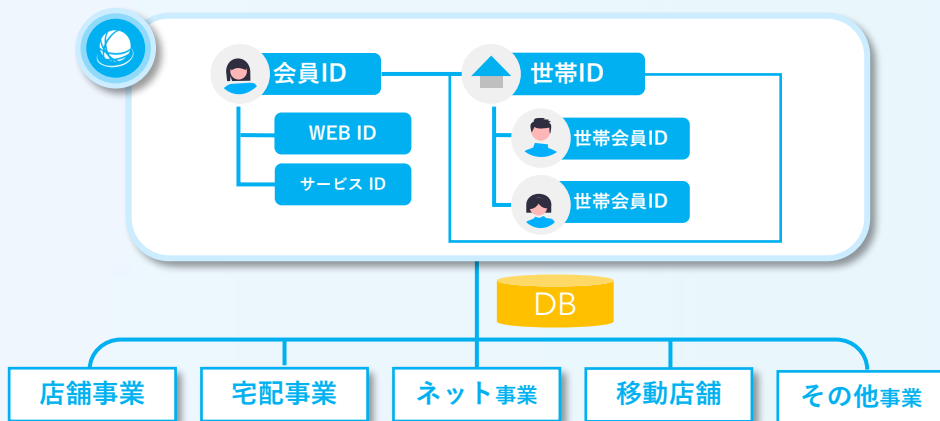
宅配事業

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

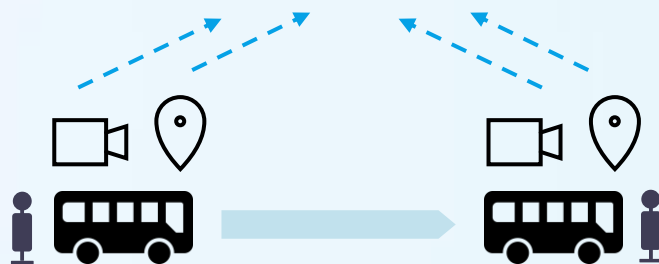
- ・属性情報
- ・乗降情報

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と、IoTカメラを活用したバス車内可視化に向けた取組み開始

Appendix | 情報プロセシングのサービス - Data Hub -

各事業がいろいろなシステムで保有しているデータを統合管理

この基盤整備により、よりデータ活用が促進され新しい価値の創造が可能に

ペイン/ニーズ



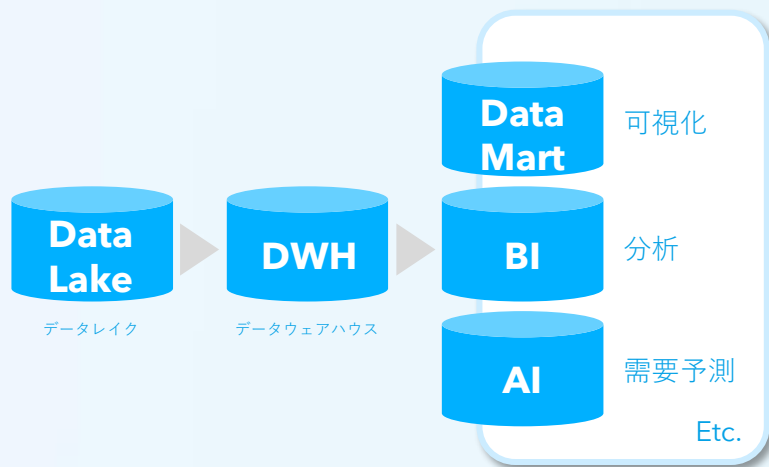
- 流通、卸、メーカー間で必要な情報が異なり、異なる商品マスタを使用しており有効なデータ活用ができていない
- 流通事業者が利用実態を把握しきれていない

ソリューション

あずかる
データ保全

つなげる
データ連携

みつけだす
データ分析



可用性の高いデータとして保全

まずは、流通事業者の利用実態把握、分析に向けたサービスを開始

預かったデータはデータの出所となる加盟店が活用できるよう安全に管理

加盟店の売上向上に貢献する新しいサービスを開発

取組み事例

TMN、三菱食品、コープこうべの三社共同でデータ活用に向けて取組み開始

Appendix | 情報プロセシングのサービス - RXクラウド -

調剤薬局のDX化をアシストするクラウドサービス

ペイン/ニーズ



・厚労省の掲げる目標“かかりつけ薬局”化に向けた課題

- ✓ 面応需処方箋鑑査能力の不足
- ✓ 少量多品種在庫対応能力の欠如
- ✓ 保険外医療対応能力の意識希薄

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

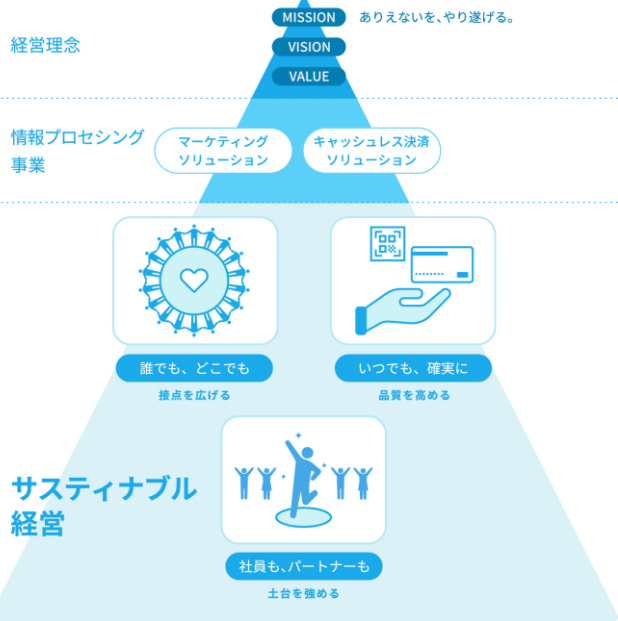
第1ステップとして、
AI処方入力・リスク検知機能を
先行導入薬局に提供開始

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)

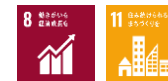
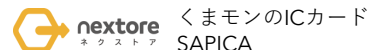
持続可能な3つのマテリアリティ



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

Appendix | ESGに関する取組み | Environment

企業活動のあらゆる面において地球環境の保全に努め、持続可能な発展を目指す

キャッシュレス化推進による決済手段におけるCO2排出量抑制への貢献

グリーンエネルギーを活用する環境配慮型データセンターへの移行計画

デジタル化によるペーパーレス化推進

リファビッシュ(再利用)端末の活用による廃棄物の削減

ほか、引き続き追加施策を検討

Appendix | ESGに関する取組み | Social

すべての社員がいきいきと活躍できる職場環境の実現を目指す

人的資本 参考データ

	2023/9末
従業員数	272人
社員の平均年齢	40.4歳
女性管理職比率	3.8%
男性労働者の育児休業取得率	60.0%

新人事制度施行（2023年10月～）

- ・ハイパーフォーマー従業員への処遇アップ
- ・プロフェッショナル職制度の創設

キャリア形成

- ・スペシャルスキル研修や管理職研修の実施
- ・資格取得補助制度による専門スキル取得支援

ワークライフバランス

- ・フルフレックス制度
- ・リモート勤務を併用したハイブリッド勤務体制

Appendix | ESGに関する取組み | Social

すべての社員がいきいきと活躍できる職場環境の実現を目指す

TMN特有の働き方

働き方



- ・フレックスタイム制
(コアタイムなし) ※1
- ・実働7時間15分+休憩1時間
- ・平均残業時間 6時間/月 ※2
- ・在宅勤務可能 ※3

ライフスタイル



- ・育児時短勤務制度
- ・産休・育休取得後の復職率100%

ダイバーシティ

- ・女性活躍推進
- ・障がい者雇用

独自の福利厚生



- ・社食補助
- ・オフィスマッサージ
- ・コーヒーマシン完備
- ・図書スペース・ベネフィット・ワン
- ・社内購買(TMNマルシェ)・副業制度(許可制)
- ・サークル活動補助制度
(野球部、テニス部、雪部、サウナ部ほか)

教育制度 一人一人の自律的なキャリア開発を支援

研修制度

社内教育体系に基づく研修制度

- ・「マインド」「ナレッジ」「スキル」の3要素を養う教育プログラムを用意
- ・長期間(3カ月以上)での新卒新入社員教育を実施
- ・eラーニング等や外部研修によって、ビジネススキルを磨ける
- ・当社独自のeラーニングや社内教育で、専門性を身に着けることが可能

自己啓発支援制度

資格取得支援金制度

自己啓発・スキルアップを目的とした社員の資格取得を支援

その他の職業能力開発制度

- ・キャリアコンサルティング制度
(キャリアコンサルタント資格保持者在籍)
- ・メンター制度

<関連する取組み事例>

健康企業宣言



Appendix | ESGに関する取組み | Governance

多様性のある取締役構成により公正かつ健全なガバナンス体制を構築

取締役会における女性割合

	2023/9末	割合
取締役数	10名	
社外取締役数	6名	60%
女性取締役数	1名	10%

取締役会出席率(2023年4月～9月)

実施回数		大高	谷本	小松原	西脇	西村	富本	菅野	酒井	眞田	柳澤
8回	出席回数	8回	8回	8回	8回	8回	8回	8回	8回	8回	8回
	出席率	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

監査等委員会出席率(2023年4月～9月)

実施回数		酒井	眞田	柳澤
13回	出席回数	13回	13回	13回
	出席率	100%	100%	100%

IR活動の実績(2023年4月～9月)

	実施回数
決算説明会	1回
証券会社主催スモールミーティング	3回
機関投資家との1on1ミーティング	112回

ご留意事項

本資料は、情報提供のみを目的として作成しています。本資料は、日本、米国、その他の地域における有価証券の販売の勧誘や購入の勧誘を目的としたものではありません。

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの将来の見通しに関する記述は、本資料の日付時点の情報に基づいて作成されています。これらの記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。このような将来予想に関する記述には、必ずしも既知および未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または黙示的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。

これらの記述に記載された結果と大きく異なる可能性のある要因には、国内および国際的な経済状況の変化や、当社が事業を展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。

また、当社以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいており、当社はそのような一般に公開されている情報の正確性や適切性を検証しておらず、保証していません。

【お問合せ先】

経営戦略室 IR担当

TEL : 03-3277-1077

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

End of file



まだない「欲しい」をつくりだす。