



事業計画及び成長可能性に関する事項について

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6月27日

目次

1 | 会社概要

国内最大級の電子決済ゲートウェイ

2 | ビジネスモデル

安定ストック×従量課金で成長を加速するモデル

3 | マーケット環境

国内の電子決済市場の現状と豊富な拡大余地

4 | 競合優位性

業界を革新してきた高い技術力と独自のポジショニング

5 | 成長戦略

既存の決済領域に加え、情報プロセッシング領域の拡大

6 | 今期計画、事業リスク等

2026年3月期業績予想及びリスクと対応方針



1 | 会社概要

国内最大級の電子決済ゲートウェイ



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



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

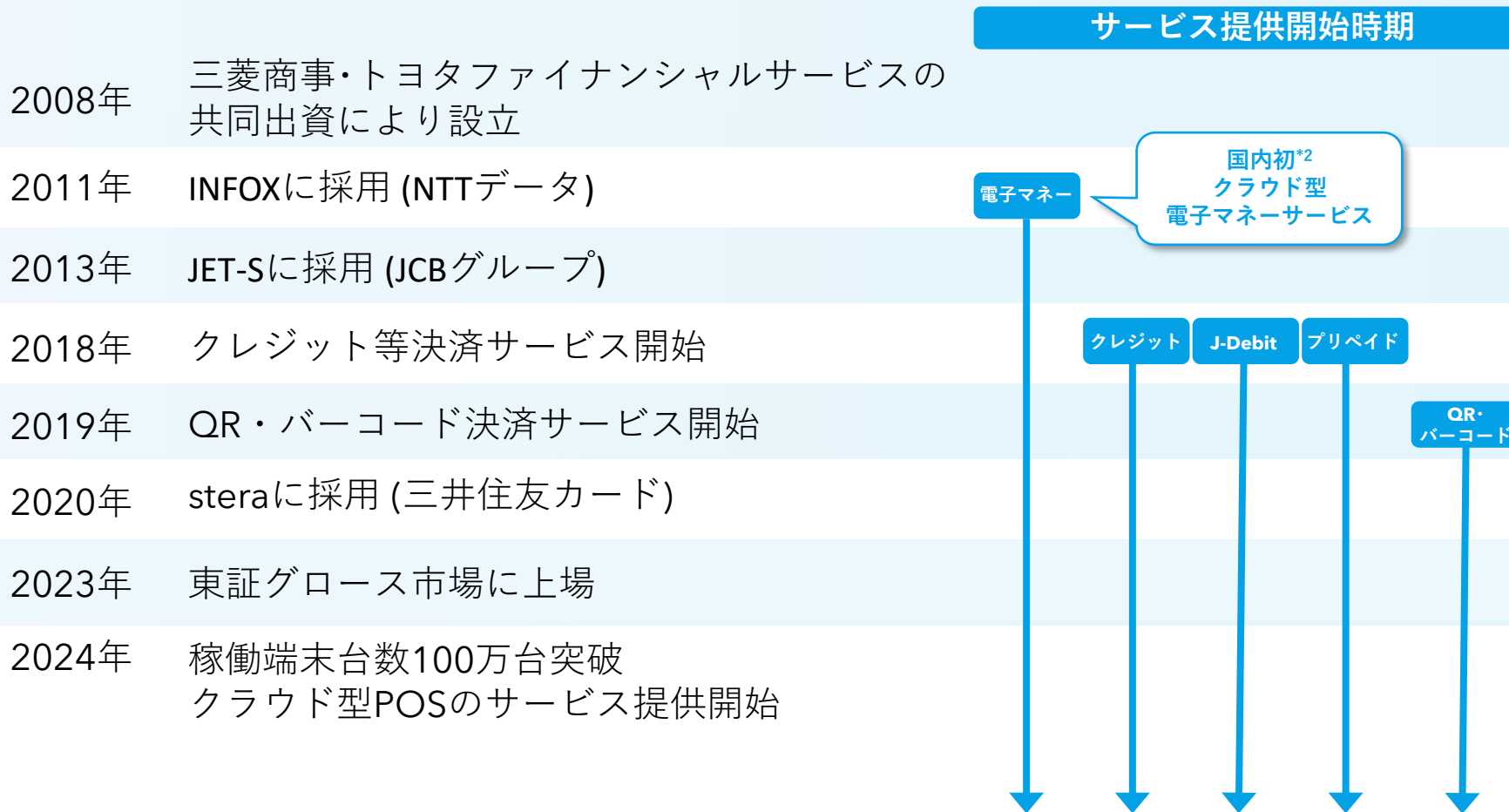


飯田 剛信

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

会社概要 | 沿革

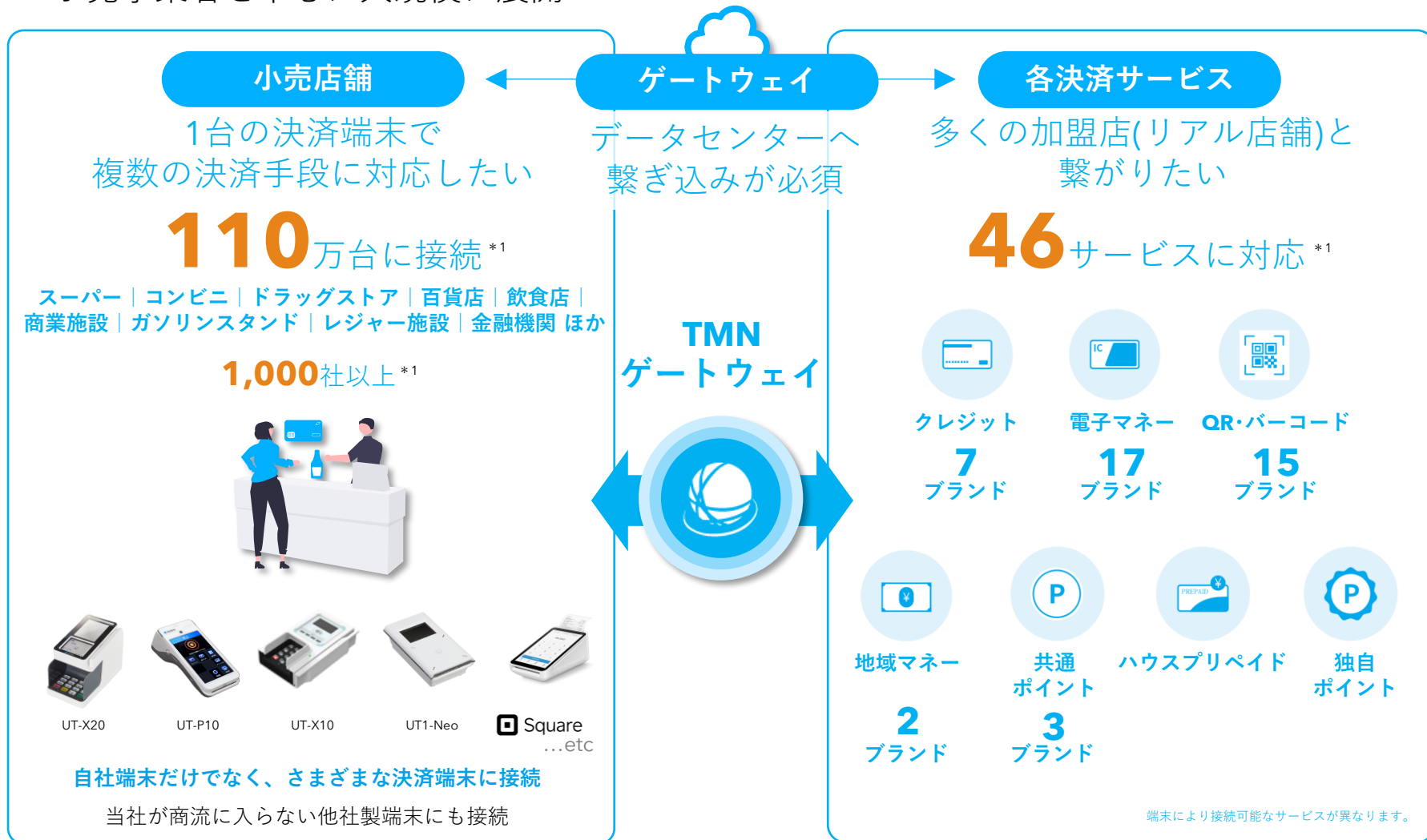
国内初のクラウド型電子マネー^{*1}サービスで事業を開始し、
クレジット、QR・バーコード等サービスを拡充



*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会「キャッシュレス・ロードマップ2022」

会社概要 | 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

連結業績

売上高 **123億円**、営業損失 **5.0億円**、
EBITDA **14億円**

- ・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)

81億円、前期比 **10億円増 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)

28億円、前期比 **5億円減 15.3%減**

- ・開発売上の減少

ウェブスペース (子会社)

13億円、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おりません。

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



2 | ビジネスモデル

安定ストック×従量課金で成長を加速するモデル

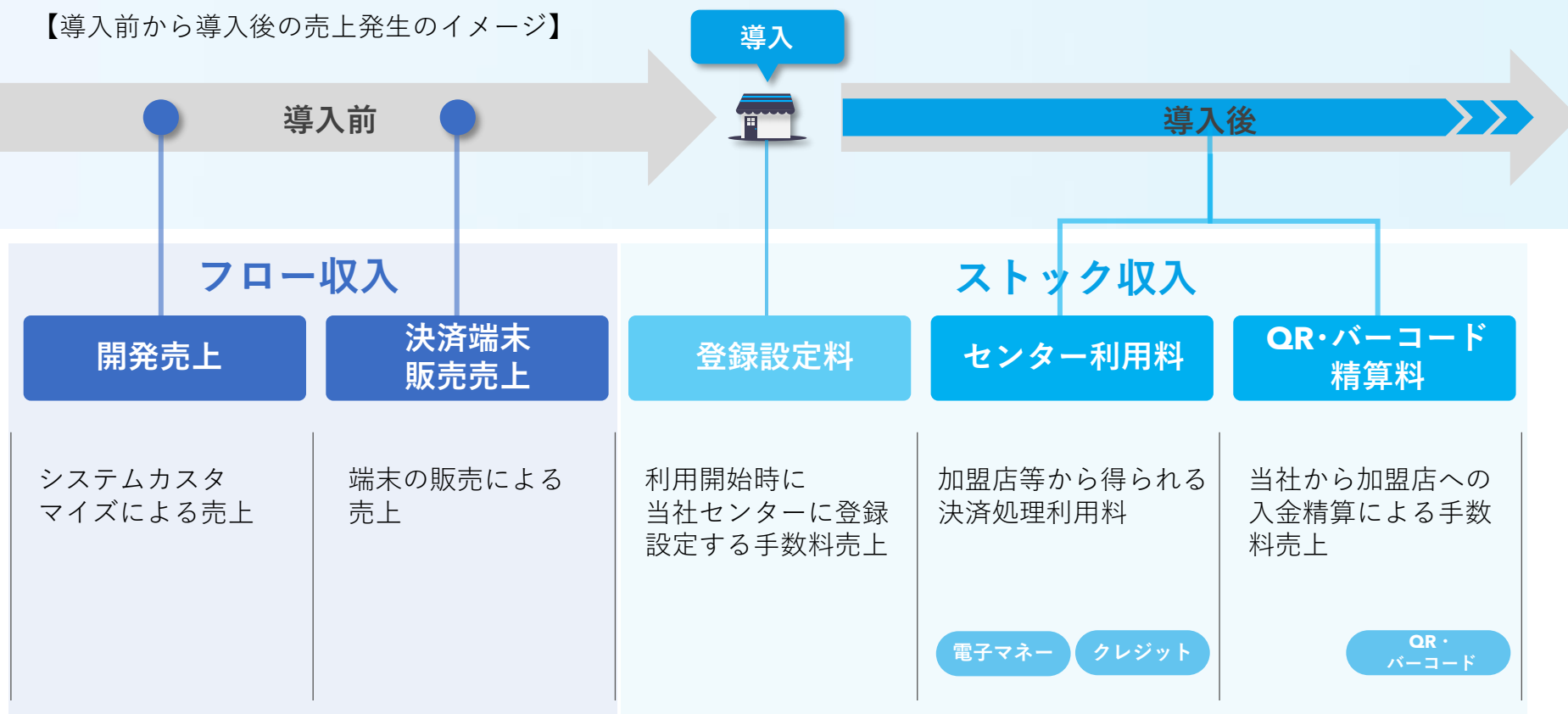
ビジネスモデル | 安定ストック×従量課金で成長を加速するモデル①

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】



ビジネスモデル | 安定ストック×従量課金で成長を加速するモデル②

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)

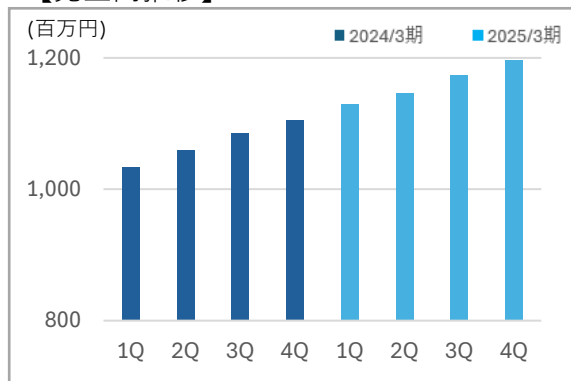
【主な原価構成要素】

- ・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

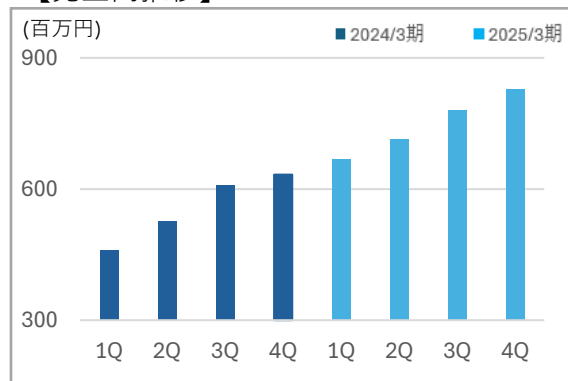
従量課金
(各サービスのGMV×手数料率)

【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

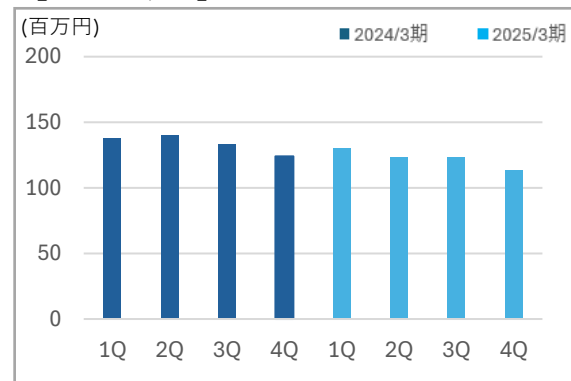
【主な原価構成要素】

- ・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】



ビジネスモデル | 安定ストック×従量課金で成長を加速するモデル③

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】

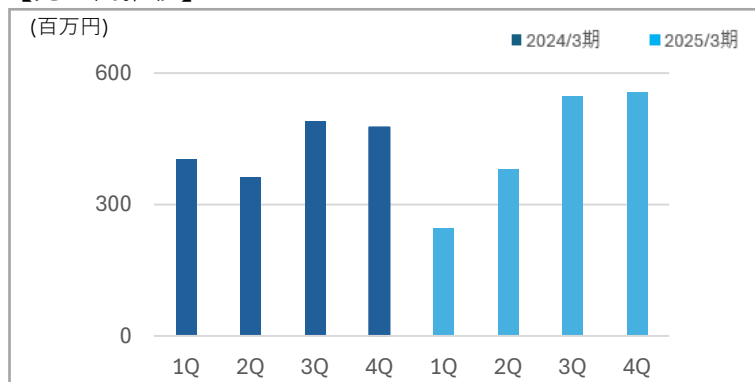
- ・仕入れ、人件費

【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)

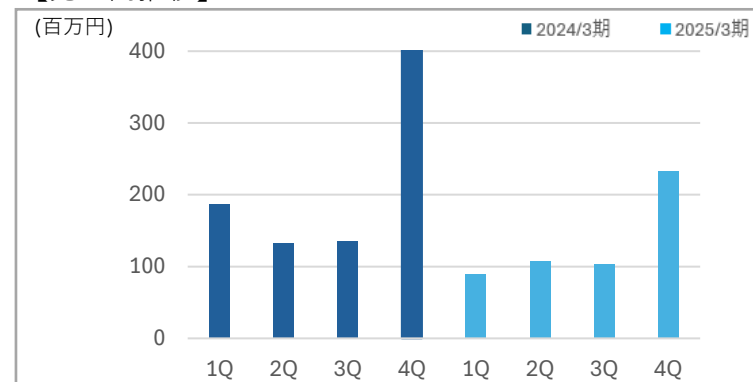
【主な内容】

- ・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】



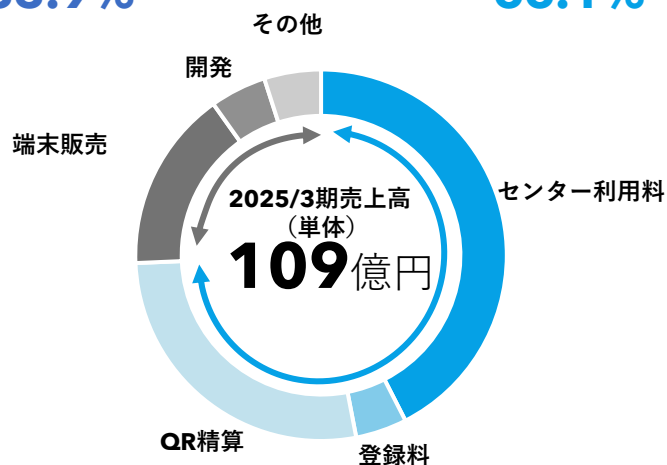
ビジネスモデル | ストック収入の割合と推移

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**

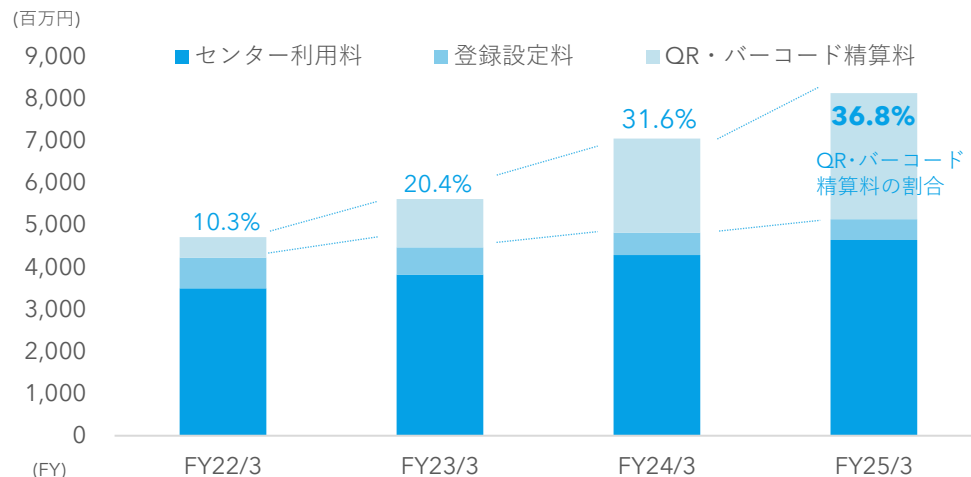
売上構成比率

フロー収入
33.9%

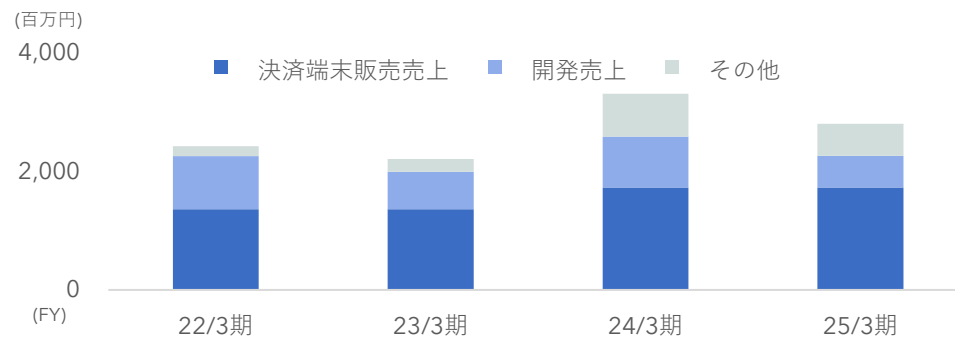
ストック収入
66.1%



ストック収入推移



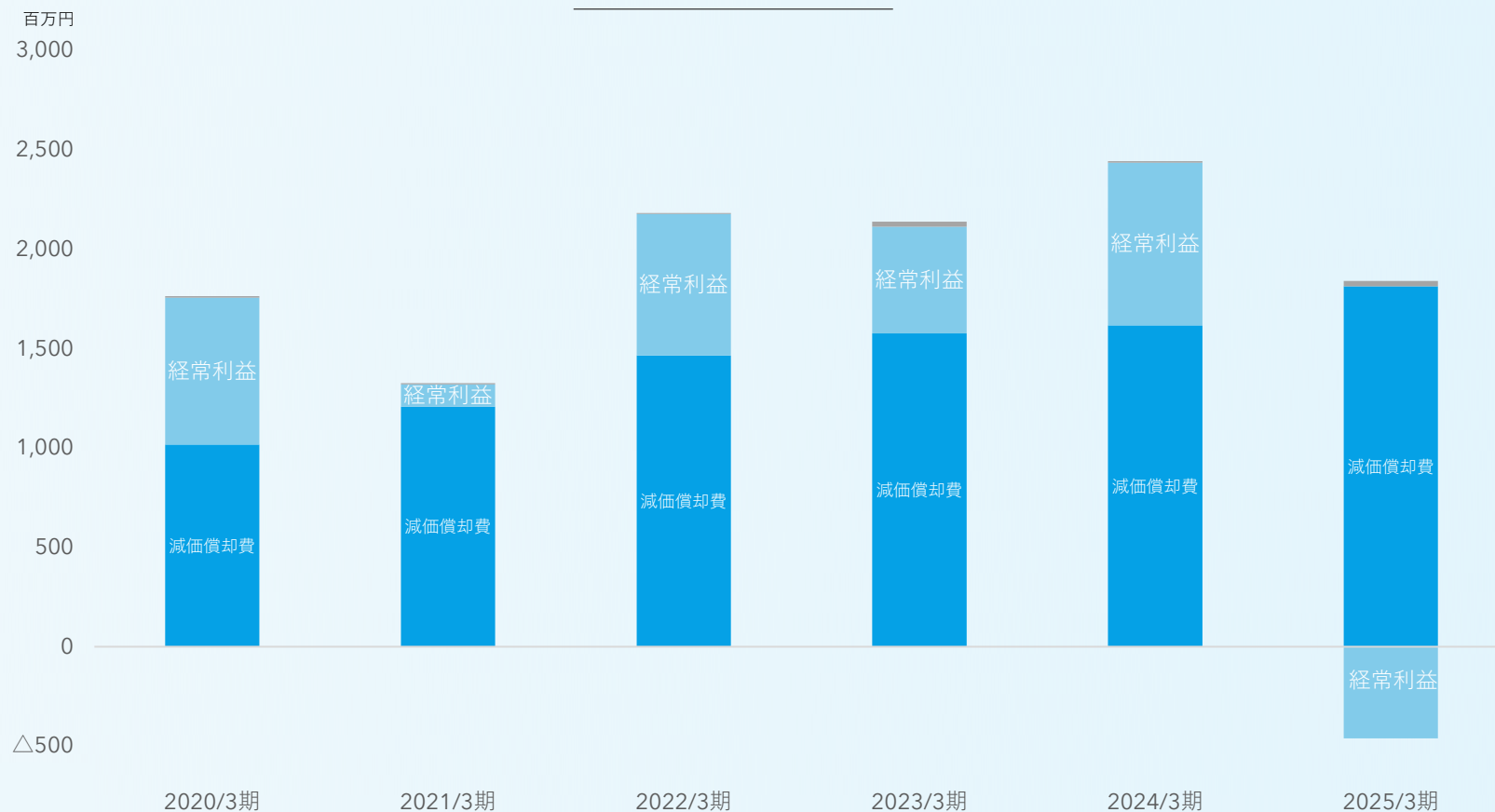
フロー収入推移



ビジネスモデル | EBITDA/経常利益（単体） 推移

開発投資を経常的に実施していることから、減価償却費の割合が大きい。

EBITDAと経常利益推移

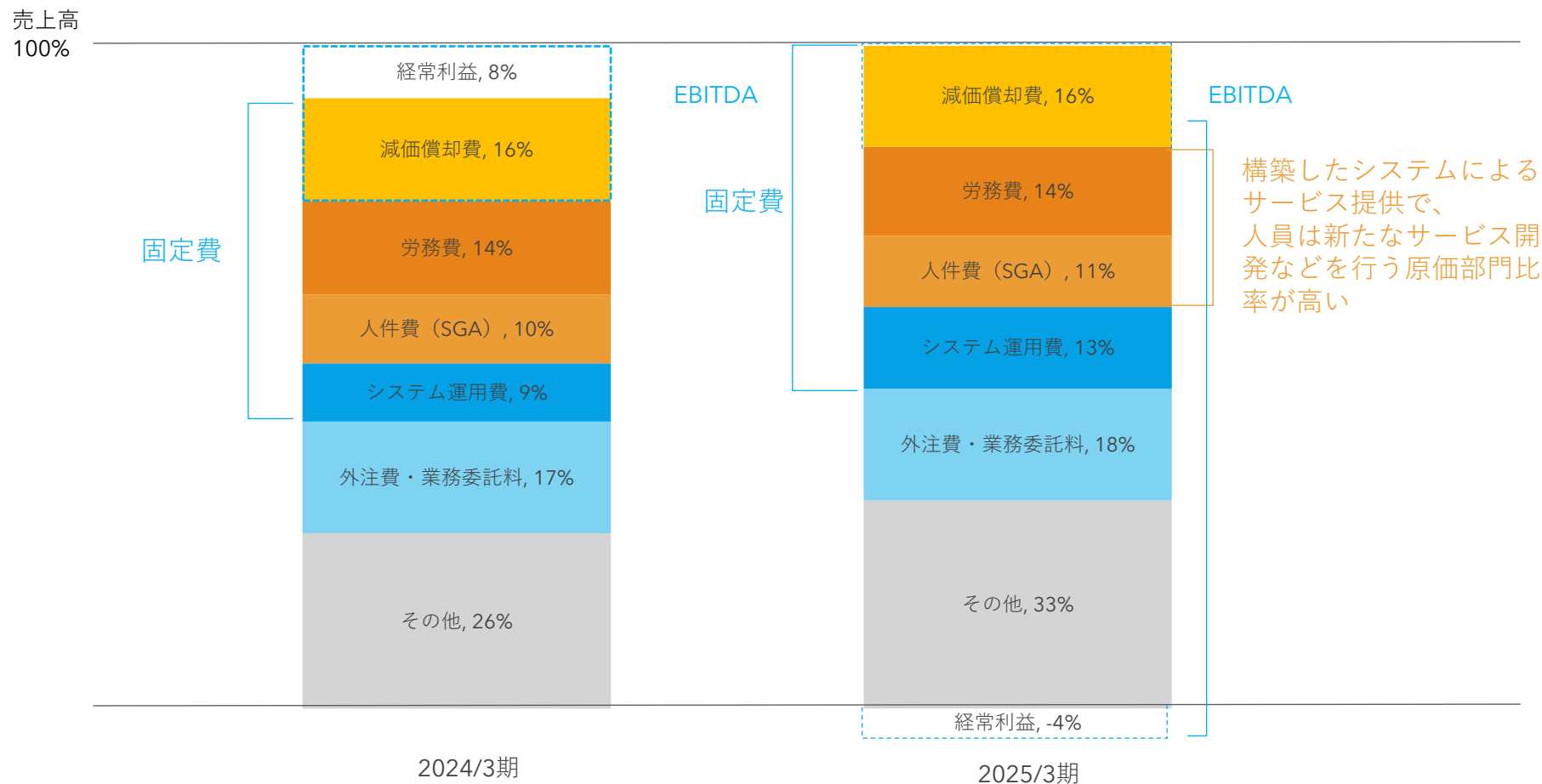


* 2020/3期-2021/3期は新収益基準を適用して再計算した数値(Appendix の数値とは異なります)
EBITDA：経常利益＋減価償却費＋支払利息

ビジネスモデル | 売上原価、販管費の内訳（単体）

固定費：データセンター等への投資による減価償却費及び維持運用費

変動費：業務改善等にもなう外注費及び業務委託料等





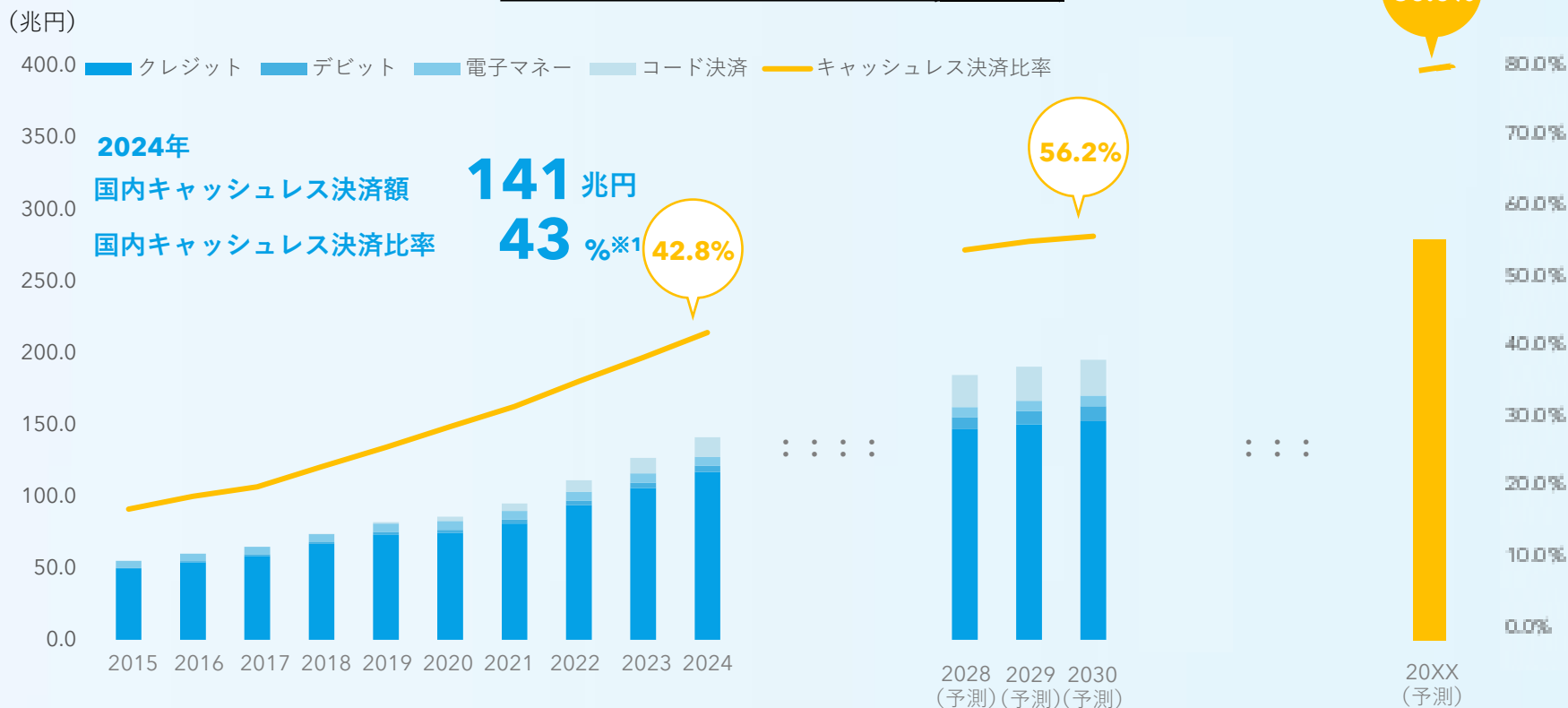
3 | マーケット環境

国内の電子決済市場の現状と豊富な拡大余地

マーケット環境 | 日本におけるキャッシュレス決済比率の現状

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)



マーケット環境 | 独自の進化を遂げた日本の電子決済マーケット

消費者の決済手段として、保有率の高い乗車券(定期券)が電子マネーとして進化、その後QR・バーコード決済の登場で決済手段が多様化。

日本人の「現金主義」

- ・現金の信用、利便性が高い
(高い紙幣製造技術、治安、ATM設置数)
- ・キャッシュレス不正利用に対する不安

交通系ICカードが電子マネーに進化

多くの人が持っている鉄道乗車券に電子マネー機能付加

複数の独自の電子マネーブランドが展開

小売系、金融系などのブランドが普及・進化

政府のキャッシュレス推進施策で普及が加速

キャッシュレス還元事業やコロナ禍も後押し

QR・バーコード決済ブランドが林立

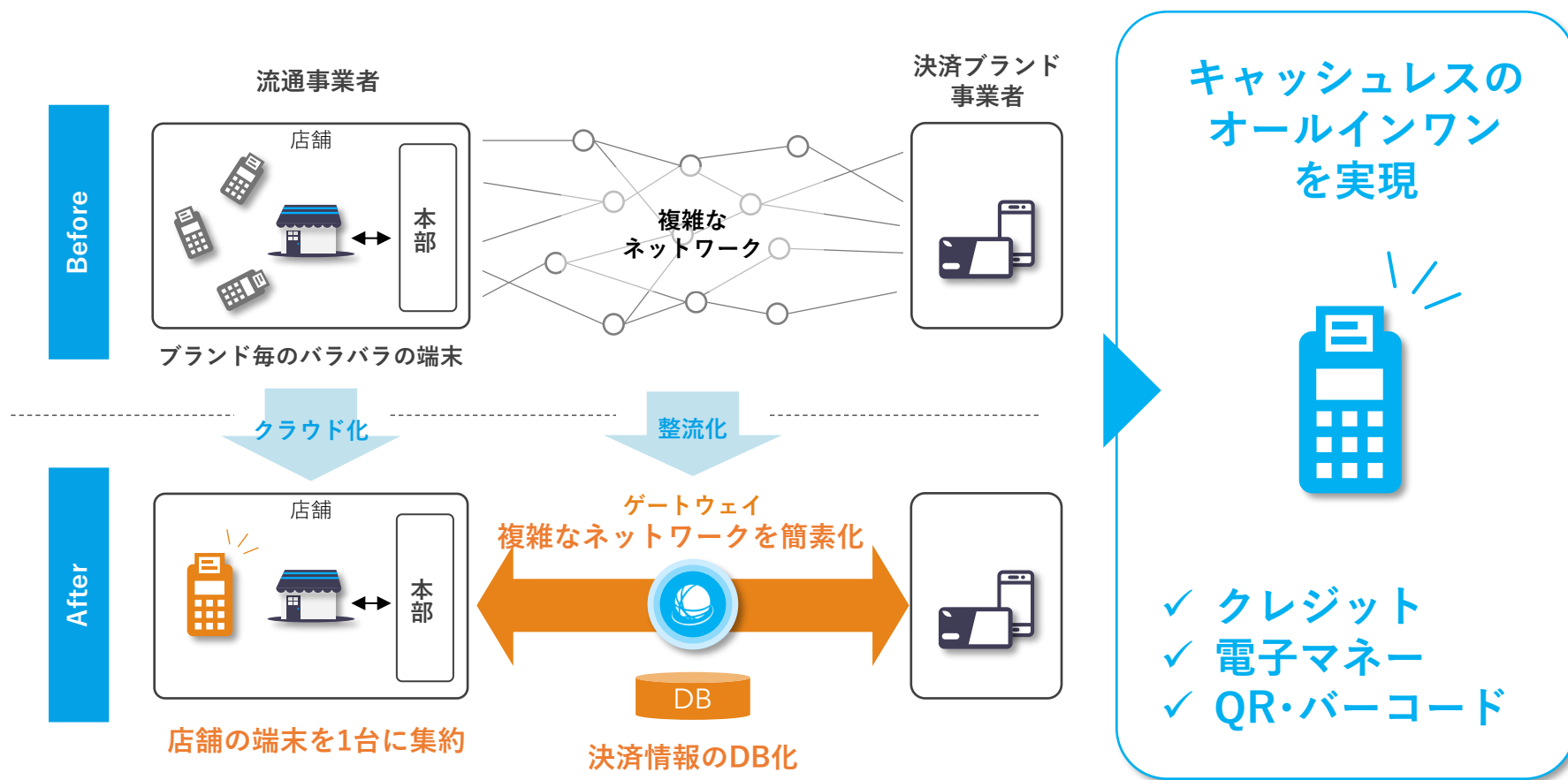
他の決済種別と比較するとシステムやネットワーク構築が比較的容易なため、個店での導入が進んだ



決済手段、ブランドが林立。
今後集約化が進んだとしても、
当社はいずれのブランドにも対応可

マーケット環境 | 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



4 | 競合優位性

業界を革新してきた高い技術力と独自のポジショニング

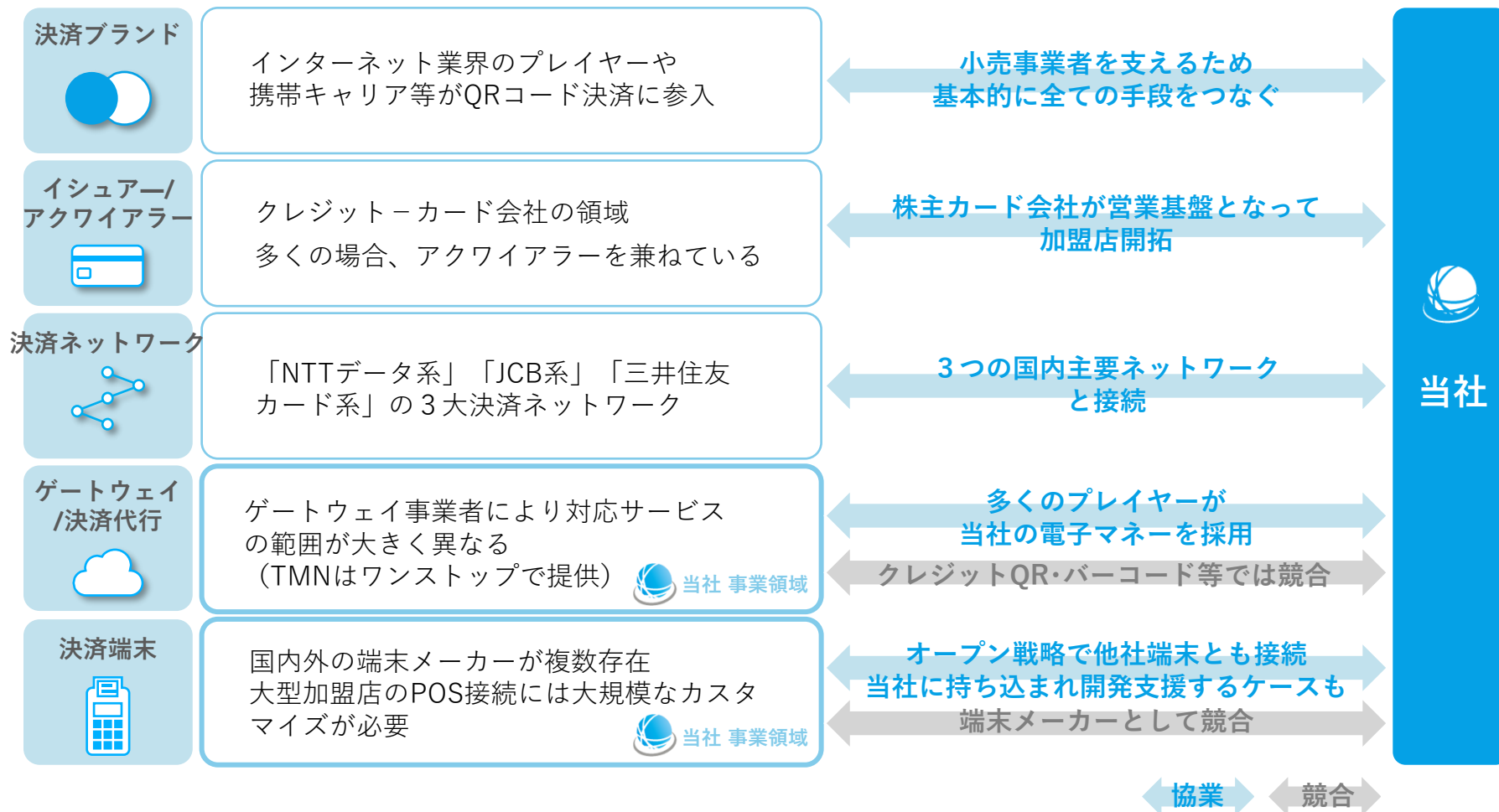


競合優位性 | 決済業界の各プレイヤーと広く協業関係を構築

一部では競合しながらも、あらゆる層の決済業界プレイヤーと協業し、面を拡大するオープン戦略

バリューチェーン別プレイヤー

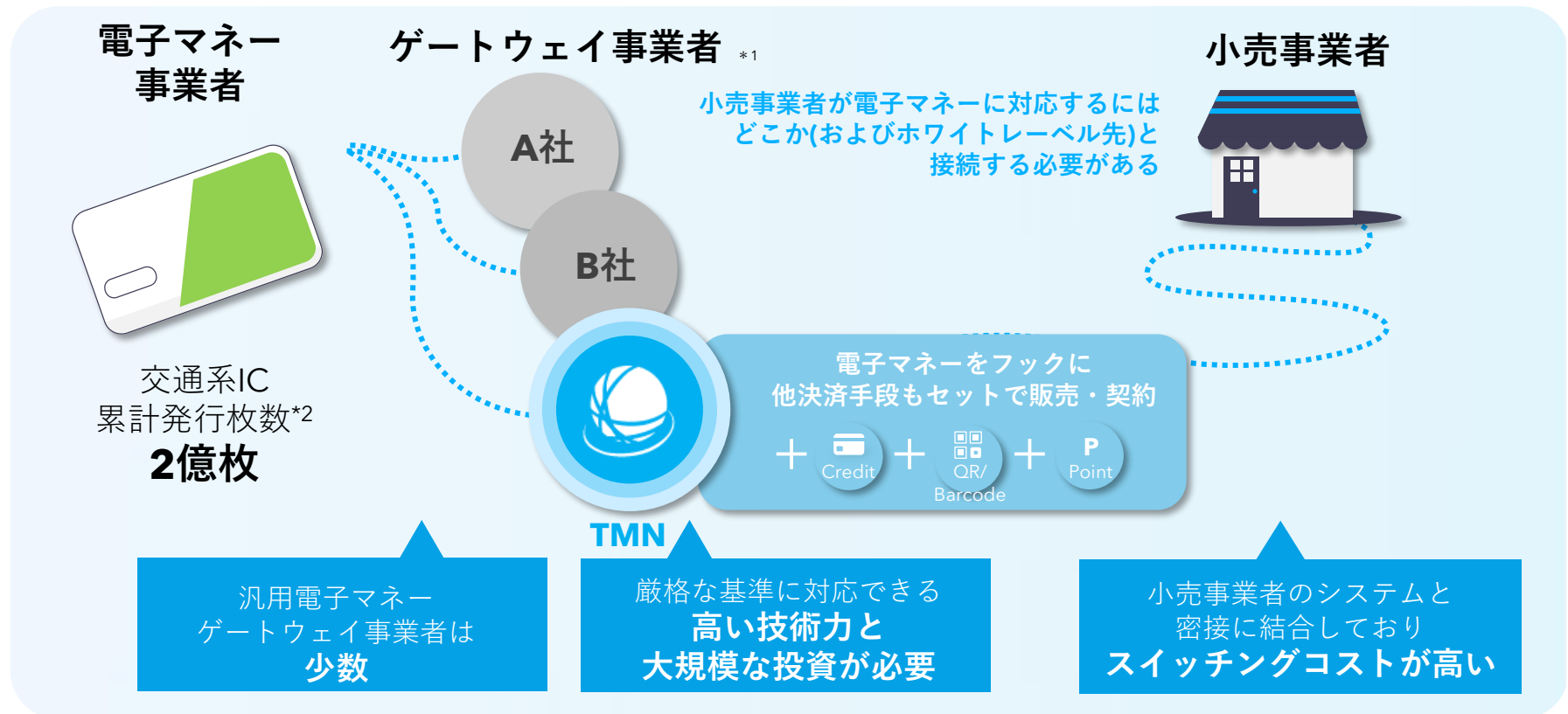
当社との協業/競合関係



競合優位性 | 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



競合優位性 | 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)



5 | 成長戦略

既存の決済領域に加え、情報プロセッシング領域を拡大

成長戦略 | 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

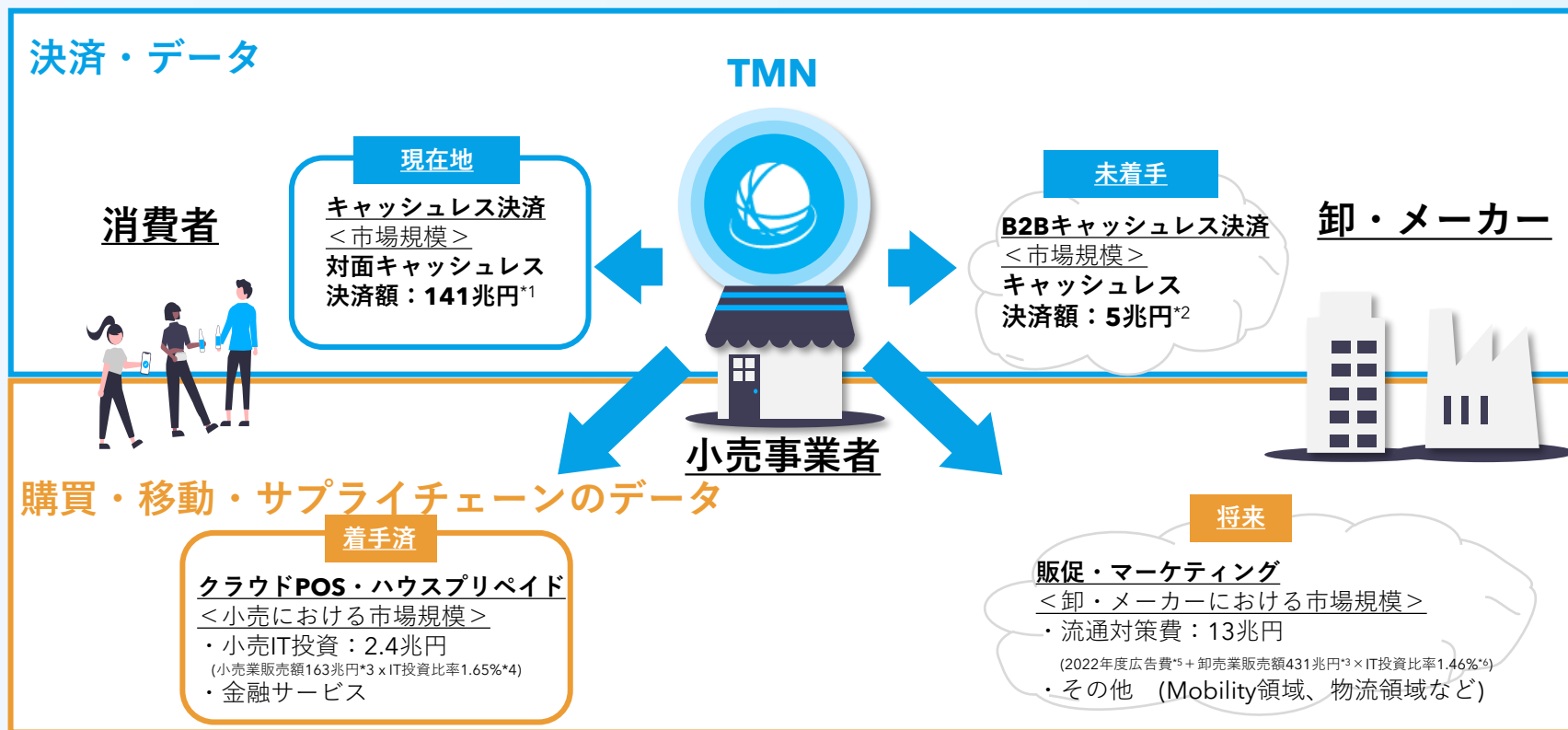
システムクラウド化による柔軟性の確保

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

成長戦略 | 事業領域の拡大

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**



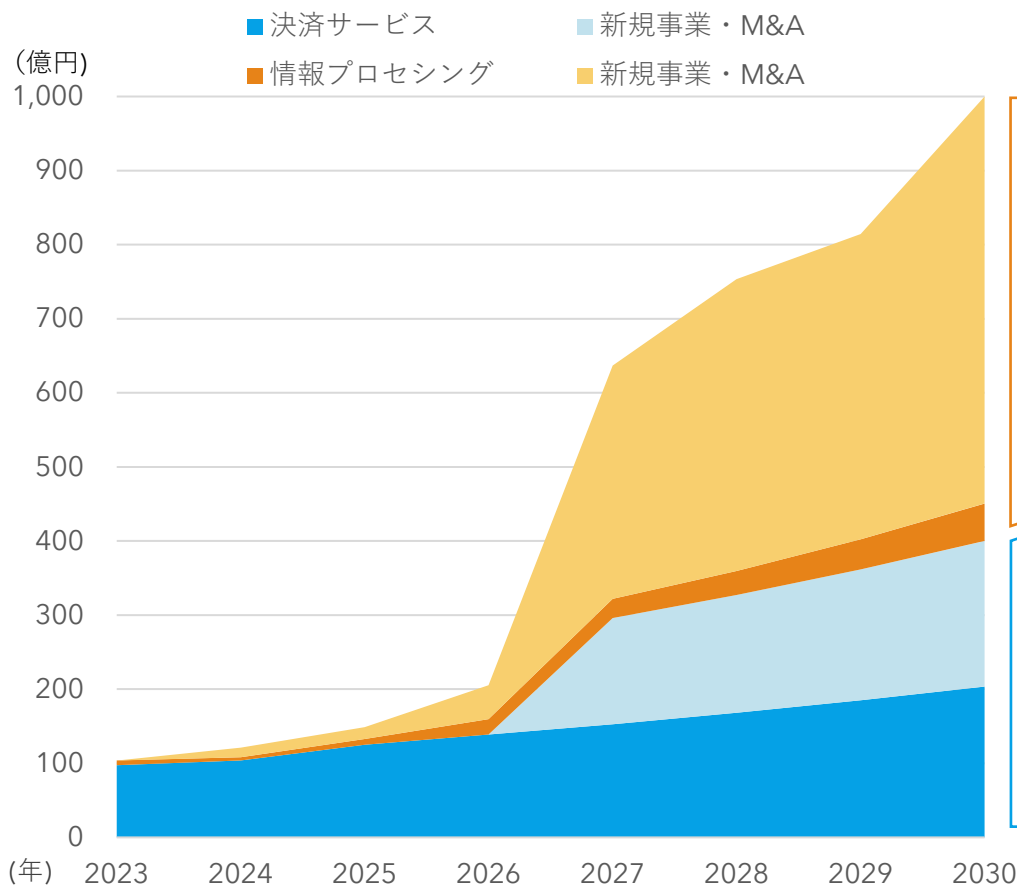
*:各出典はP.51に記載

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 | 決済領域400億円のロードマップ

キャッシュレス市場の拡大を取込み**既存決済事業はCAGR10%前後での成長**を見込む
新規では**海外事業（クロスボーダー決済）**やアクワイアリング、ファクタリングや早期入金サービス等の金融への参入を検討

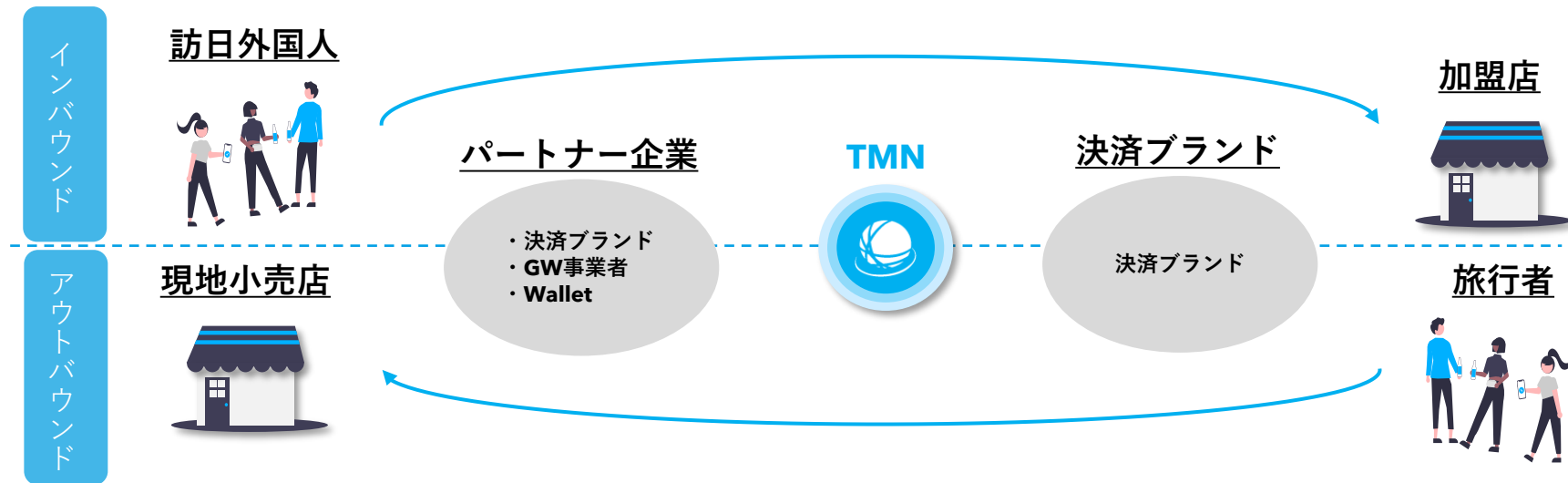
【例：クロスボーダー決済】

クロスボーダー決済における
キャッシュレスのニーズは拡大傾向

	2024年 ^{*1}	政府目標 2030年 ^{*2}
訪日外国人：	3,600万人	6,000万人
インバウンド消費：	8.1兆円	15兆円

国内の決済ブランド並びに、海外のパートナー企業とのアライアンスを通じて、インバウンド・アウトバウンド双方におけるキャッシュレスの利便性を高める。

将来的には、現在41兆円ともいわれるアジアを中心とした海外間決済の成長を取り込む。

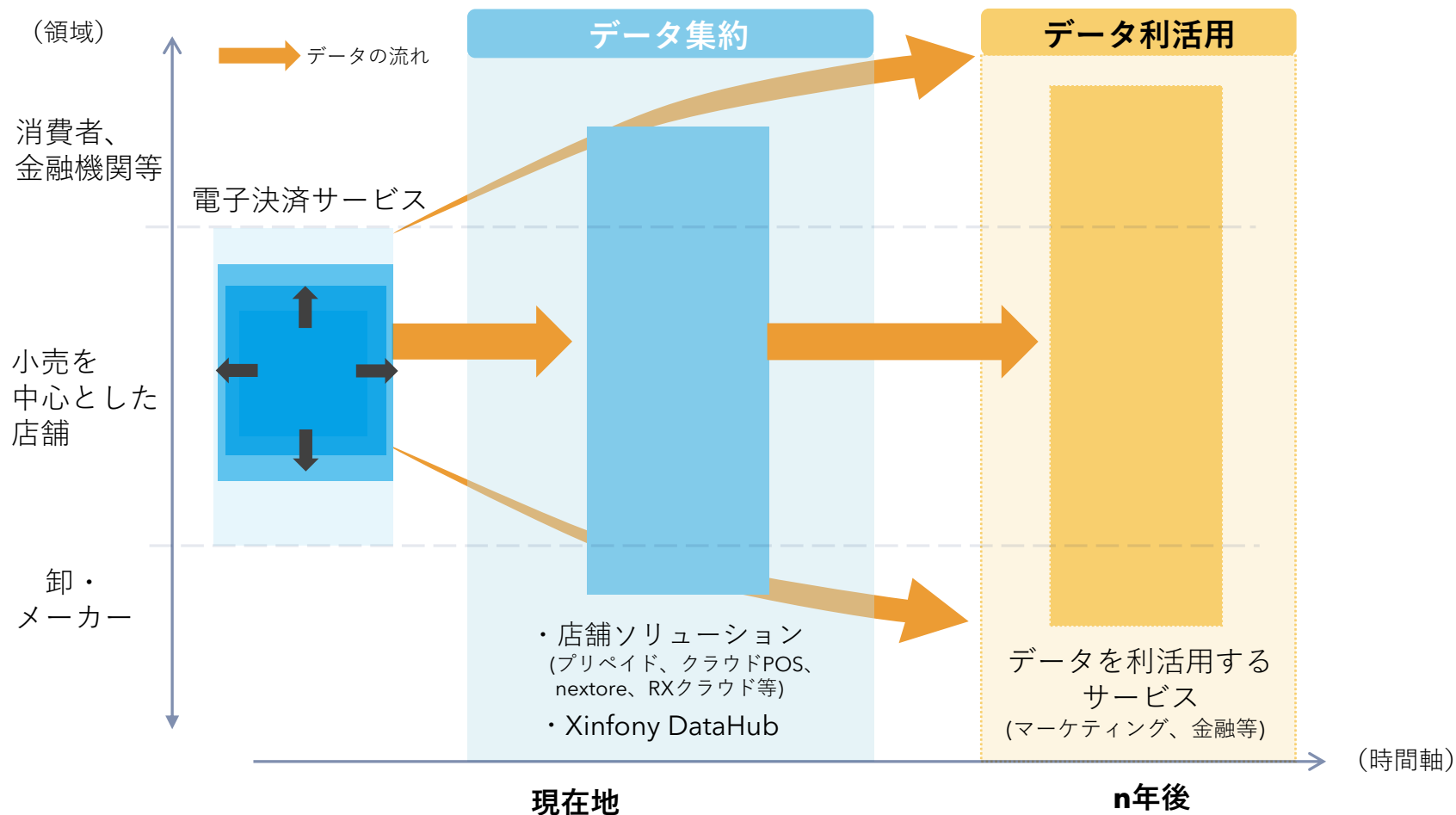


成長戦略 | 情報プロセッシング事業600億円のロードマップ

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 | ストック収入の拡大余地

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

- 新端末の投入によるリプレイス推進

領域拡大施策

- モバイル端末による新たな決済シーンの創出
- 交通領域における決済端末導入
- ATM端末のモジュール搭載／IoT(自販機無人機)の端末導入
- 小売店のセルフレジ対応

【市場規模イメージ】



決済量の拡大

QR・バーコード決済量拡大

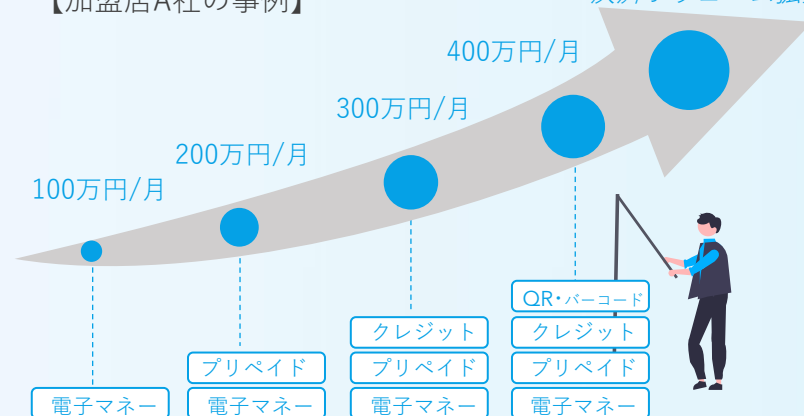
- 新規加盟店獲得
- QR・バーコード決済比率増を目指した販促
- 加盟店審査業務の効率化と短縮化
- 新ブランド追加
- インバウンド/アウトバウンド事業化

新たな決済量課金モデルの導入

- 電マネ・クレジットの従量課金モデル推進
- リアル店舗向けの非対面決済

更に情報プロセッシング
事業との相乗効果で
決済ボリューム拡大

【加盟店A社の事例】

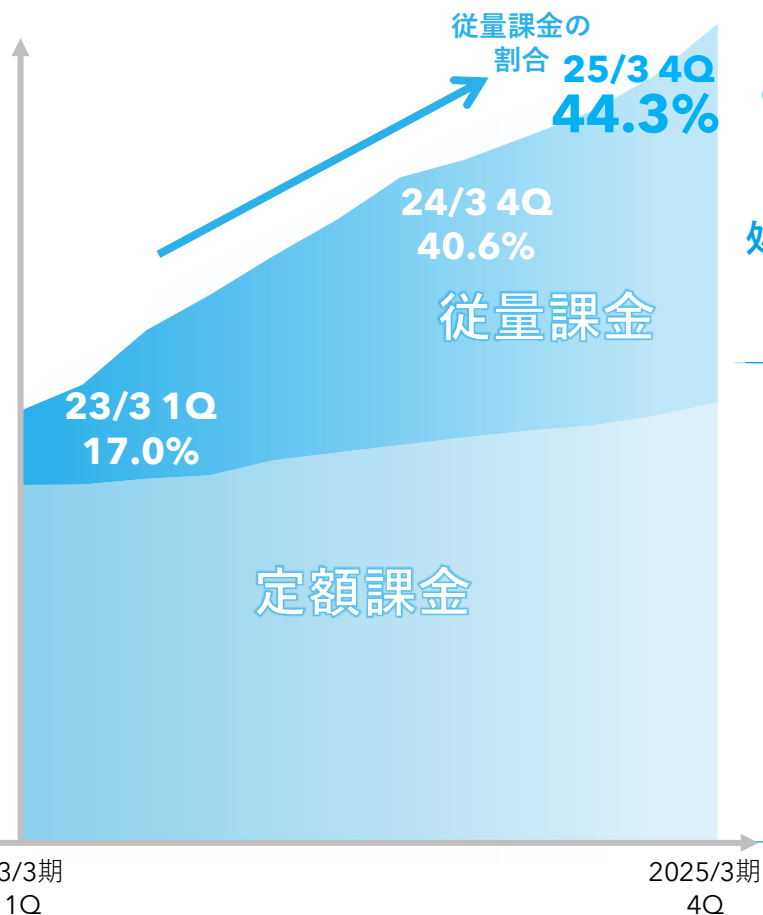


*1: 2024年3月末時点 *2: <参考> JEITA「調査統計ガイドブック 2022-2023」2022/10 *3: <出所> JVMA「自販機普及台数 2021年版」

成長戦略 | ストック収入の拡大イメージ

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 | 情報プロセッシング事業の拡大

24/3期の時点では商用化準備中であった各サービスを25/3期にローンチ、**拡大に向け加速**

提案~実証実験中・商用化準備中

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

MD次世代化

サプライチェーンの改善

- ✓ 仕入れ効率化に関するサービス検討および提案を開始

マーケティングツール

- VOC取得による効果的な商品開発・販促
- ✓ メーカーと共同でマーケティング効果の検証

クラウドPOS

クラウド型POSシステム

- ✓ 大型加盟店への導入準備
- ✓ 複数のコンペに参加

Data Hub

情報プロセッ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

- ✓ ドラッグストア併設の調剤薬局へ提案中

サービス拡大中

nextore



決済を起点としたデジタルプラットフォームサービス✓ 業務アプリの配信開始

ウェブスペース

- リテールソリューションサービス
- ✓ 収納代行の面拡大✓ グループシナジーの創出

ハウスプリペイド

- 店舗オリジナル電子マネー
- ✓ スーパーにテスト導入

クラウドPOS

- ✓ クスリのアオキに導入

Data Hub

- ✓ 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

- ✓ ドラッグストア併設の調剤薬局で導入

マーケティングツール

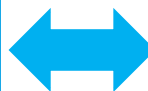
- VOC取得による効果的な商品開発・販促
- ✓ メーカーと共同でマーケティング効果の検証

成長戦略 | 情報プロセシング事業の拡大

大規模事業者向けクラウド型POSシステム 1号案件が「クスリのアオキ」に導入開始

オンプレ型POS

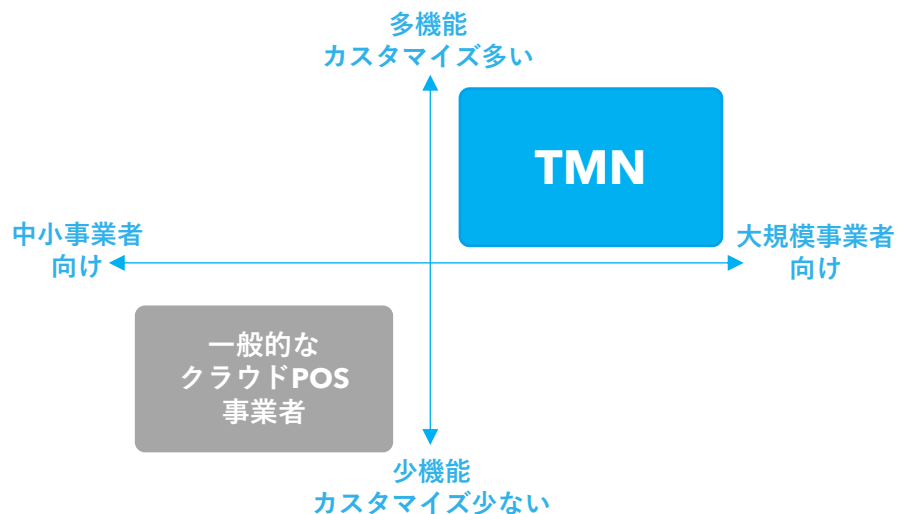
- ・ 開発・導入に**時間・コストが発生**
- ・ **ベンダーロックイン**の課題
- ・ 運用・改修の**硬直性**あり
- ・ データ連携に**タイムラグ**の課題



クラウド型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**

当社のターゲットは大規模事業者向け



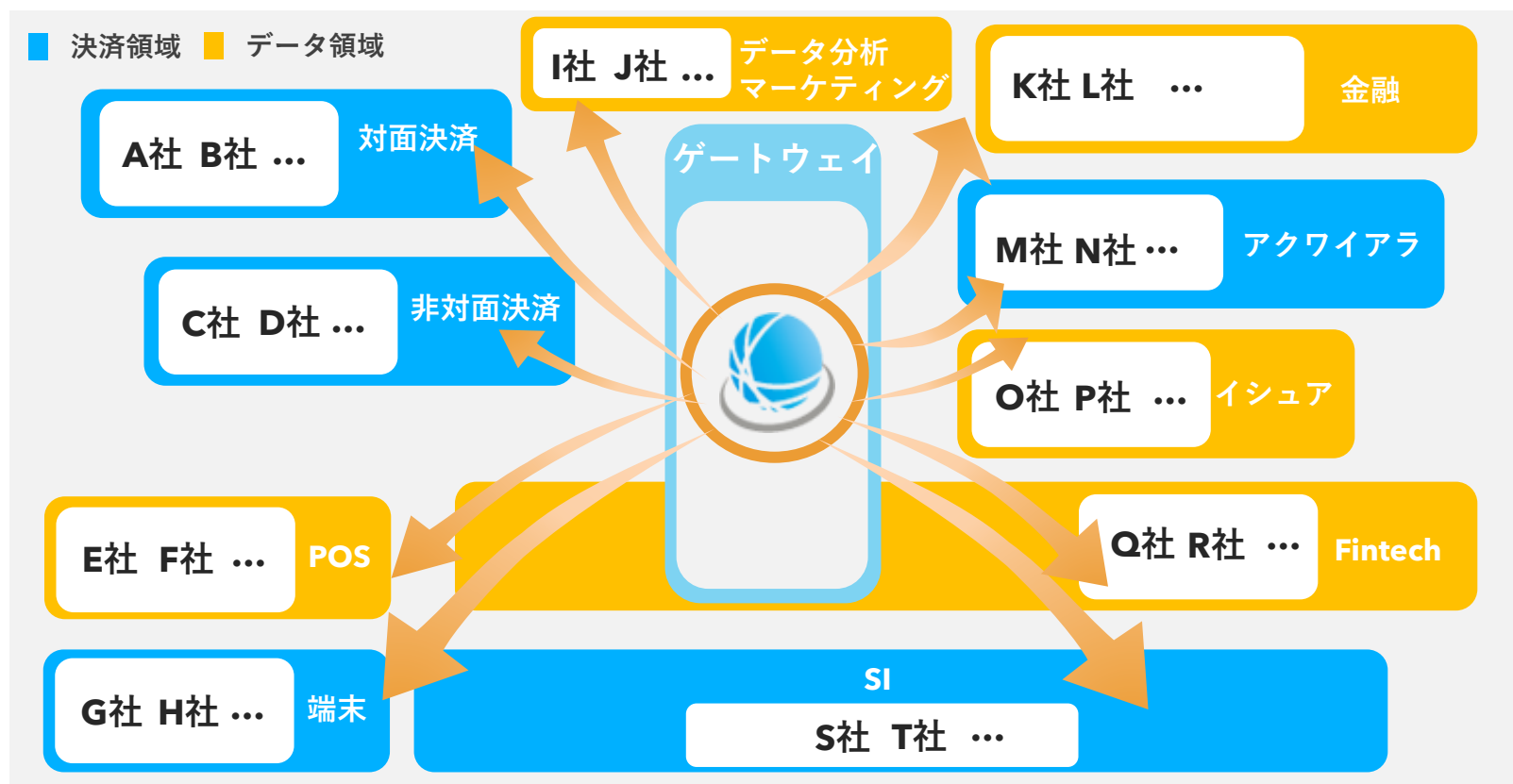
クスリのアオキ 大光寺店



成長戦略 | 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】



※M&Aについて、現時点で具体的に決定した案件はございません。

成長戦略 | 中長期的な株主価値の拡大に向けて

事業の継続的な拡大発展の実現を優先するため、今期は配当の実施予定はなし
しかしながら、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、
デットファイナンスの活用により成長投資を行うことで業績向上を狙う

自己株式取得

株主還元の強化、資本効率の向上
及び機動的な資本政策を遂行する

資本効率の向上

デットの活用

成長分野である情報プロセッシング事
業や、M&Aへの投資資金に
充当することでさらなる企業成長
を促進する

成長投資余力と
キャッシュバランス最適化

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



FY27/3
ROE 10%
を目指す

進捗状況 | 2025年3月期 実績

- ・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 実績 (連結)	25/3 予想 (1/17公表数値) ※3	達成率	24/3 実績 (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

※3.25/3期予想は、2025年1月17日付「通期業績予想の修正に関するお知らせ」にて開示した予想数値です。

進捗状況 | 2026年3月期 業績予想（連結）

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。

その他 | 事業遂行上の重要なリスクと対応方針①

成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスクです。その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

項目	主なリスク	リスクへの対応策	顕在化可能性	影響
経営環境について	政府の方針転換やキャッシュレス決済の成長鈍化などにより、当社の取扱高減少や新規案件の減少等による接続端末台数の減少が発生し、当社業績に影響を及ぼす可能性があります。また、近年のQR・バーコード決済の普及等において、新たに決済事業分野に参入してきている企業もあり、事業者が多様化している中、今後の競争環境の変化が当社業績に影響を及ぼす可能性があります。	ストック収入比率を高め、市況の影響を受けにくい収益構造を構築している他、決済サービスにとどまらず、事業領域を拡大することで、対応できると考えております。競争環境の変化に対しては、事業計画をモニタリングし、兆候の把握と収益の多角化によってリスクの低減に向けた対応を行っております。	中	中
売上高の計上時期の偏重について	大型開発案件等で検収時期が遅延し、計画どおりに売上計上ができない場合があります。特に期末月の3月に予定されていた顧客の検収に遅延が生じた場合には、当該事業・売上自体がなくなるわけではないのですが、売上計上が翌期にずれ込むため、当期業績に対しては大きな影響を及ぼす可能性があります。	当社起因による納期遅延を発生させないよう納期管理を徹底しています。また、ストック収入比率を高めることで、万が一検収時期遅延が発生した場合のリスク低減を行っております。	低	中
特定データセンター業者への依存と災害リスクについて	特定のデータセンターを活用していることから、火災、地震等の自然災害や、外的大規模通信障害、外的破損、人的ミスによるシステム障害、その他予期せぬ事象の発生により、万が一、当社の設備及びネットワークの利用に支障が生じた場合には、サービスの停止等を余儀なくされることによる収益機会の損失、顧客からの信頼低下等による解約の発生により、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。また、2025年6月末日処にデータセンターの移設完了を予定しておりましたが、一部の加盟店様において、万全を期して事前検証を実施することとなり、これにより完了時期を最長9月末まで延期することといたしました。移行作業において、一時的にサービスの停止等を余儀なくされるような予期せぬ事象の発生等が、サービス提供に影響を及ぼす可能性があります。	複数のサーバーによる負荷の分散、定期的なバックアップの実施等を図り、システム障害を未然に防ぐべく取り組みを行っております。また、障害が発生した場合に備え、リアルタイムのアクセスログチェック機能やソフトウェア障害を即時にスタッフに通知する仕組みを整備しており、障害が発生したことを想定した復旧訓練も実施しております。また2025年9月末日処にデータセンターの移設完了を予定しておりますが、十分な切替作業及び稼働確認期間を確保した移設計画と、バックアッププランに則り移設作業を実施してまいります。	中	大

その他 | 事業遂行上の重要なリスクと対応方針②

成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスクです。その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

項目	主なリスク	リスクへの対応策	顕在化可能性	影響
技術革新への対応とシステムインフラ等への投資について	技術革新等への対応が遅れ、計画外の追加設備投資等が発生した場合や、事業の拡大に応じて、システムインフラ等への継続的な投資を計画、実行しておりますが、当社の想定を超える急激なアクセス数の増加等によるキャパシティ不足や、インターネット技術の急速な進歩等に伴う、想定外のハードウェアやソフトウェアへの投資が必要となった場合、また、当社のアプリケーション、ソフトウェアやシステムにおいて、各種不具合が発生し、その不具合に対し適切な対応を講ずることができない場合には、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。	信頼度の高い開発体制を維持・構築するために投資の実施を計画し実行することにより、事業運営に致命的な不具合が発生しないようなシステム開発を行っております。	低	中
情報プロセシング事業について	同事業の多くは未だ先行投資のフェーズであり、その先行投資が当社グループ業績の利益率を低下させる可能性があります。また、情報プロセシング事業の拡大・成長が、事業の立ち上がりの遅れ等により、当初の計画どおりに進まない場合、当社グループ業績に影響を及ぼす可能性があります。	多角的な新規サービスの創造により、事業の立ち上がりリスクの低減を図るとともに、投資管理のモニタリングを強化することで、事業立ち上がりコスト発生の管理を徹底しております。	中	中
人員の育成・確保について	技術力の高い人材の確保が必要となる中、政府が発表している「2025年の崖」にもありますとおり、国内の人的リソースの不足が見込まれており、当社が事業拡大に向け十分な人員採用を実現できなかった場合、あるいは技術力の高い人材が大量に流出した場合には、事業拡大の遅延等により当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。	年間を通じた採用活動や、各種研修の実施を通じた人材育成の取り組みを強化するとともに、人事制度改定により優秀な人材の定着及び、人材が採用しやすい体制を整えていく方針です。	中	大

Appendix



Appendix | 財務ハイライト（単体・連結）

過去5年間のP/Lサマリー：2020/3期～2025/3期

単体

（単位：百万円） 連結

	20/3期	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期	24/3期	25/3期
売上高	8,169	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	2,367	3,133	3,496	3,822	4,285	4,646	4,285	4,646
登録設定料	1,209	631	728	647	537	489	537	489
決済端末販売売上	3,266	1,459	1,364	1,360	1,730	1,730	1,730	1,730
開発売上	1,116	820	897	636	861	536	861	536
QR・バーコード精算料	22	188	486	1,147	2,231	2,992	2,231	2,992
その他	188	216	165	216	723	541	723	541
売上総利益	2,862	1,915	2,279	2,562	3,321	2,699	3,321	3,401
販管費	1,219	1,760	1,568	2,002	2,492	3,144	2,544	3,905
営業利益	1,643	154	711	560	829	△445	777	△504
経常利益	1,648	158	712	535	818	△461	765	△513
当期純利益	1,110	98	△385	672	637	△628	585	△682
（調整項目）								
減価償却費	1,016	1,206	1,463	1,601	1,615	1,812	1,615	1,921
その他	1	1	4	0	8	26	8	27
EBITDA	2,666	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。
 * 第17期連結会計年度より連結財務諸表を作成しているため、それ以前については記載しておりません。

Appendix | 財務ハイライト（単体・連結）

B/Sのサマリー：2020/3期～2025/3期

単体

（単位：百万円）

連結

	2020/3期	2021/3期	2022/3期	2023/3期	2024/3期	2025/3期	2024/3期	2025/3期
現預金	2,533	2,168	3,419	2,861	4,576	3,348	13,173	14,069
固定資産	4,524	5,592	5,148	5,194	9,363	9,825	9,376	9,743
無形固定資産	3,170	4,113	4,001	4,070	5,934	6,188	6,755	6,930
総資産	9,322	9,641	10,372	9,808	16,751	16,167	25,558	26,989
純資産	7,203	7,306	5,766	4,956	10,882	10,232	10,829	10,126

C/Fのサマリー：2021/3期～2025/3期

単体

（単位：百万円）

連結

	2021/3期	2022/3期	2023/3期	2024/3期	2025/3期
営業CF	1,039	2,109	2,803	533	3,624
投資CF	△ 2,310	△ 1,344	△ 1,377	4,588	△ 2,644
財務CF	905	485	△ 1,984	5,190	△ 83

* 「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。
* 第17期連結会計年度より連結財務諸表を作成しているため、それ以前については記載しておりません。

Appendix | 情報プロセシングの取り組み事例 -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

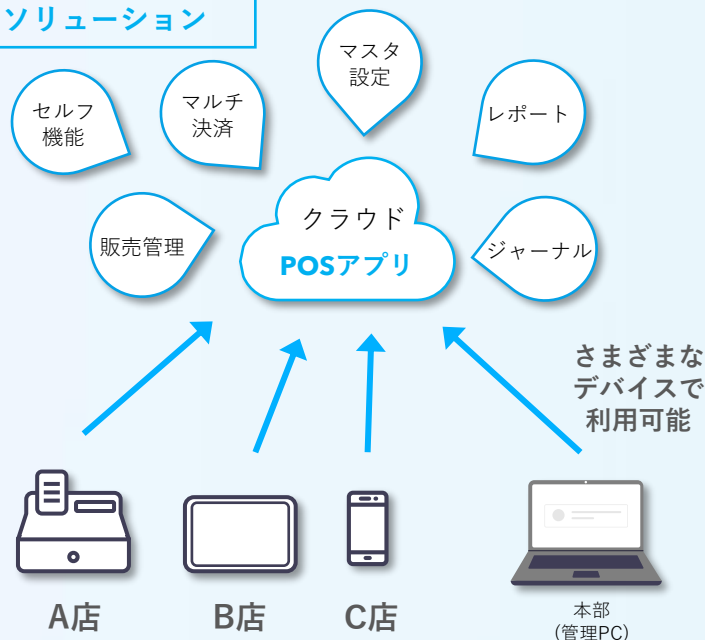
ペイン/ニーズ



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取り組み事例 - 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

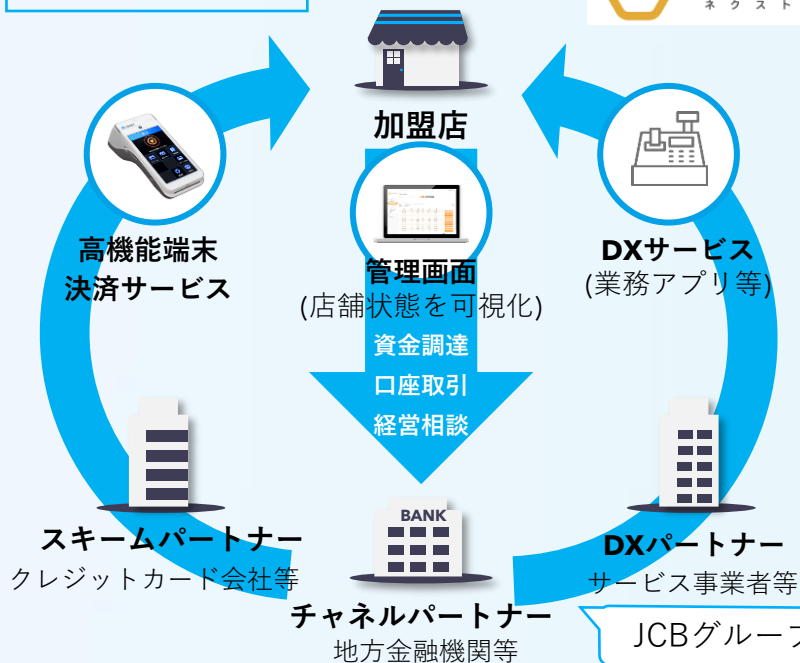


決済

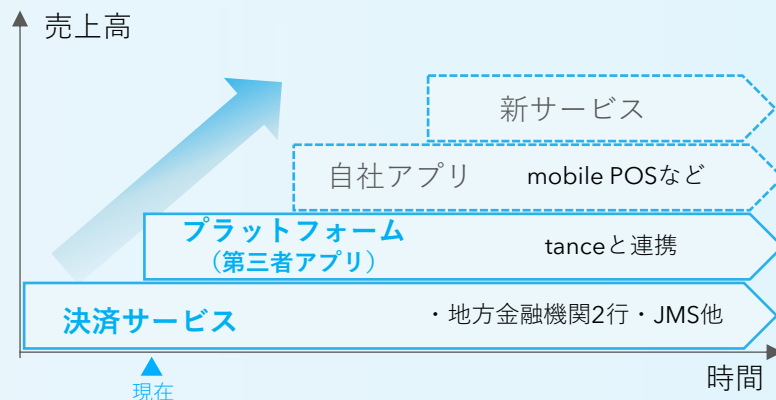
単機能
端末

- 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取り組み事例 - 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

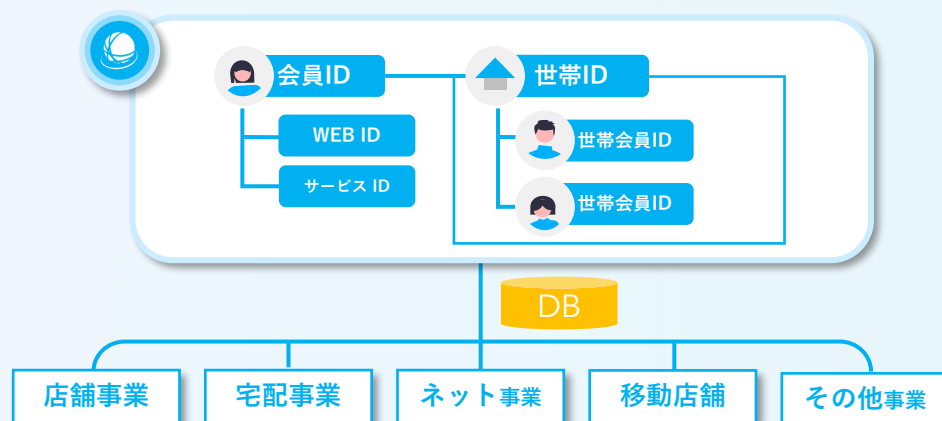
宅配事業

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取り組み事例 - 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

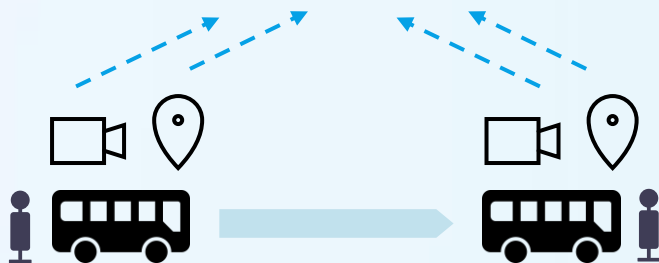
- ・属性情報
- ・乗降情報

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取り組み事例 - 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



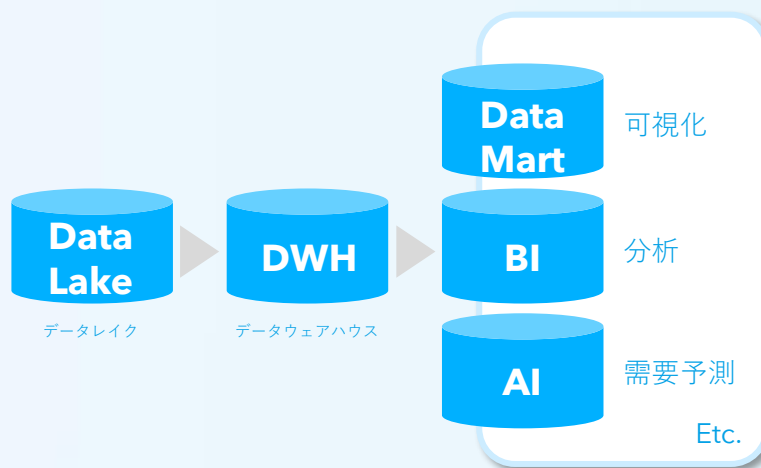
- 流通、卸、メーカー間で必要な情報が異なり、**異なる商品マスタ**を使用しており**有効なデータ活用ができていない**
- 流通事業者が**利用実態を把握しきれていない**

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取り組み事例 - 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 >



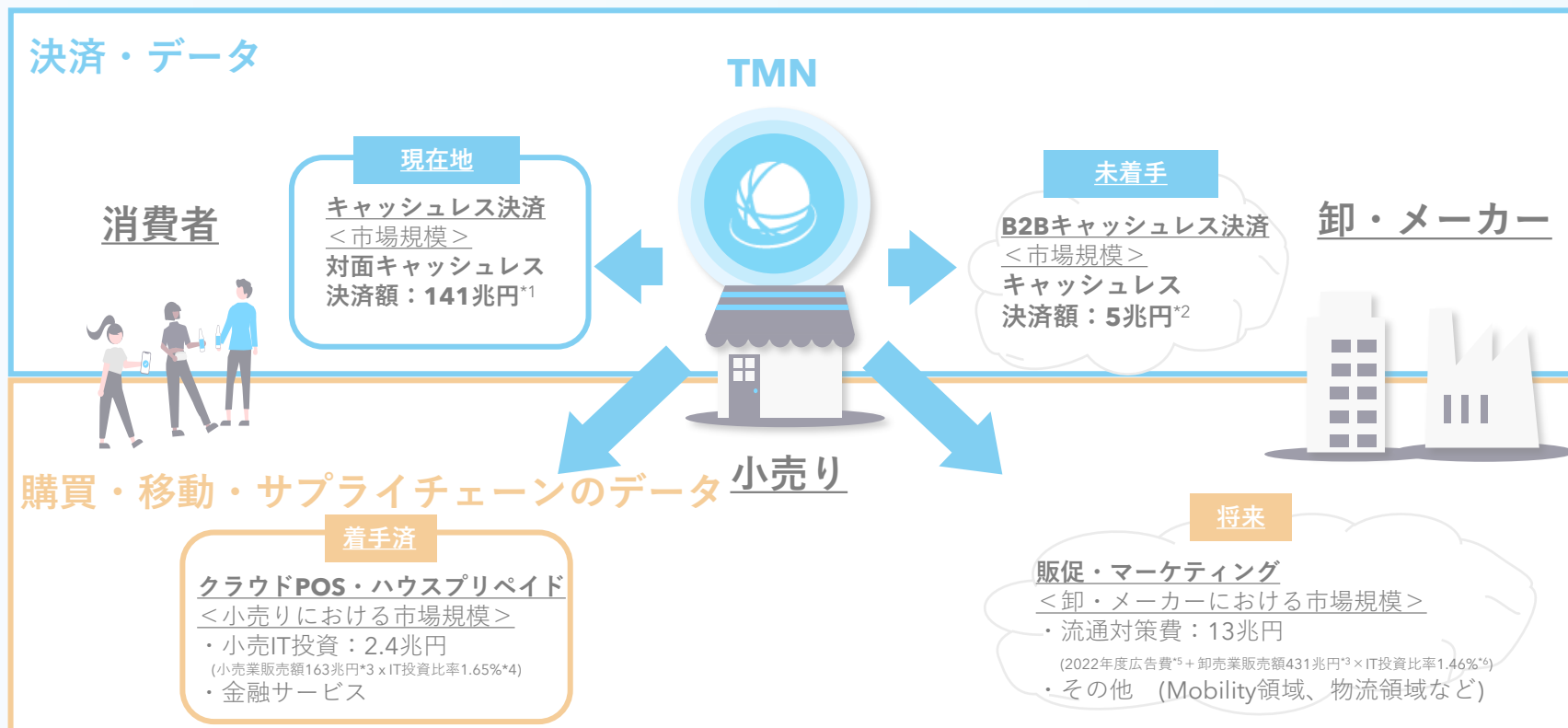
⇒ 今後は、環境、社会のセグメントに分けて整理・推進

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.26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

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。

なお、今後の当資料のアップデートは、2026年6月を予定しております。

End of file



まだない「欲しい」をつくりだす。