



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)

2026年6月26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

2027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

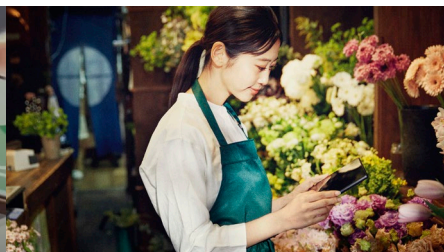
決済サービス事業

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



会社概要

会社名	株式会社トランザクション・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	296名（2026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

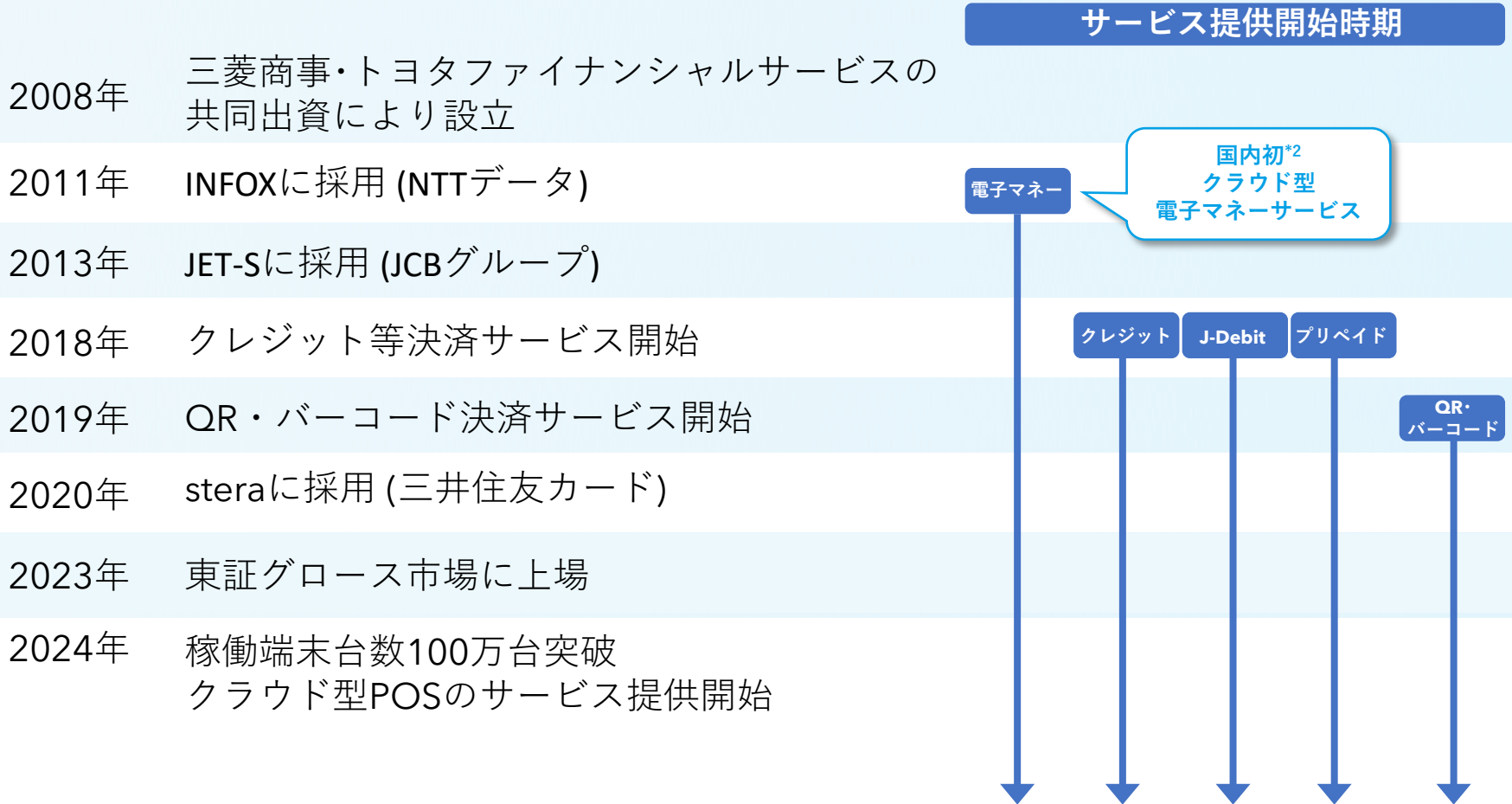


飯田 剛信

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」

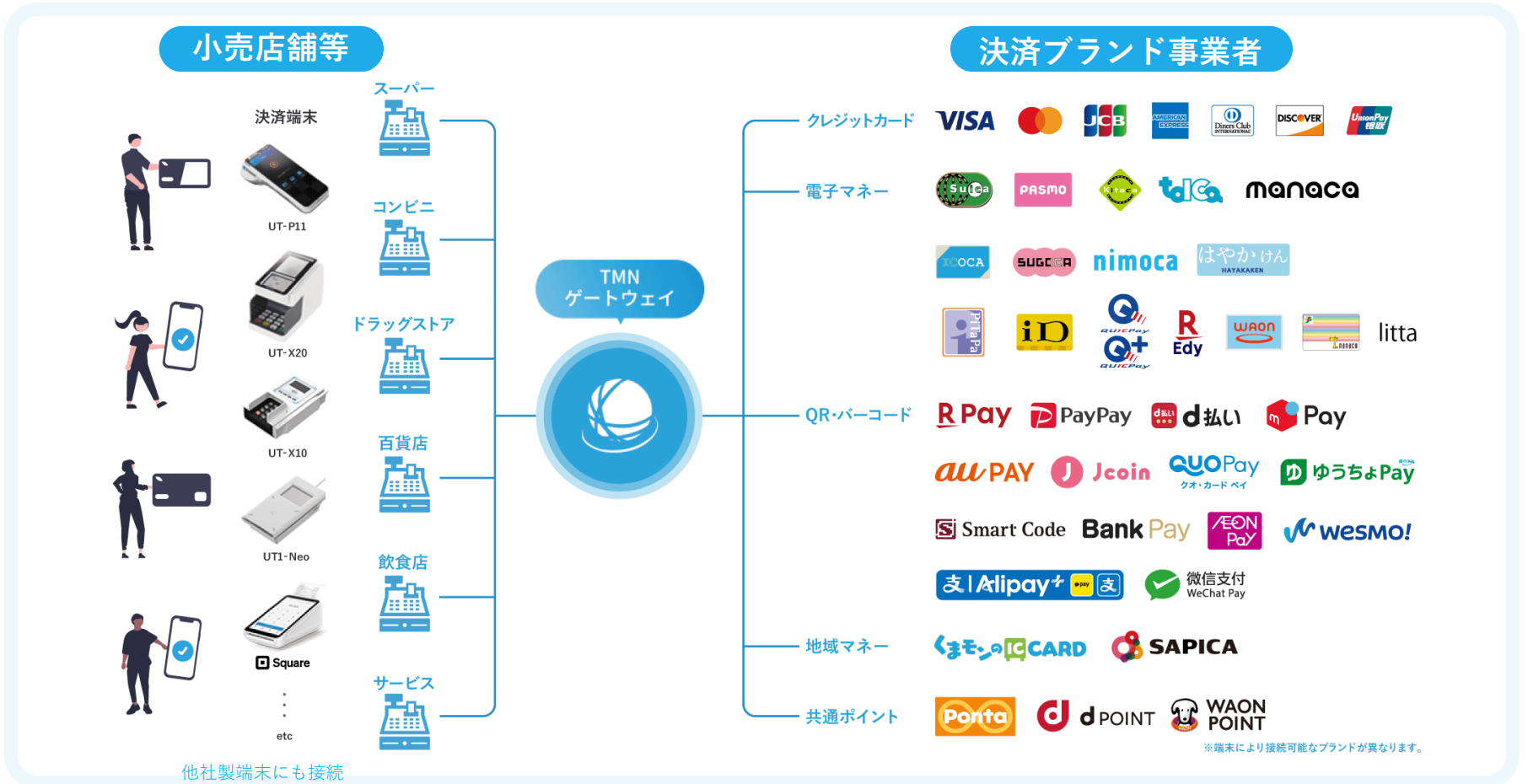
会社概要 | 国内最大級の電子決済ゲートウェイ

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

接続端末台数 **121万台**



対応ブランド **43ブランド**



*：2026年3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。

連結業績

売上高 **132億円**、営業利益 **0.6百万円**、
EBITDA **25億円**

- ・ストック収入が好調に推移し、売上高は増加
- ・データセンター移設プロジェクトが9月まで継続したものの売上増及び各コスト減により、営業利益で黒転

ストック収入 (単体)

92億円、前期比 **11億円増 13.9%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)

28億円、前期比 **3.6億円減 13.1%減**

- ・期ズレによる端末販売売上の不調

ウェブスペース (子会社)

14億円、計画比 **101.0%**

- ・概ね計画数値達成

フォー・ジェイ (子会社)

1.4億円、計画比 **100.0%**

- ・2026年3月期4Qから取り込み開始

決済処理金額(GMV)

5.5 兆円

前期比 +13.6%

決済処理件数

28 億件

前期比 +12.0%

稼働接続端末台数

(26/3末時点)

121 万台

前期末比 +11万台

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

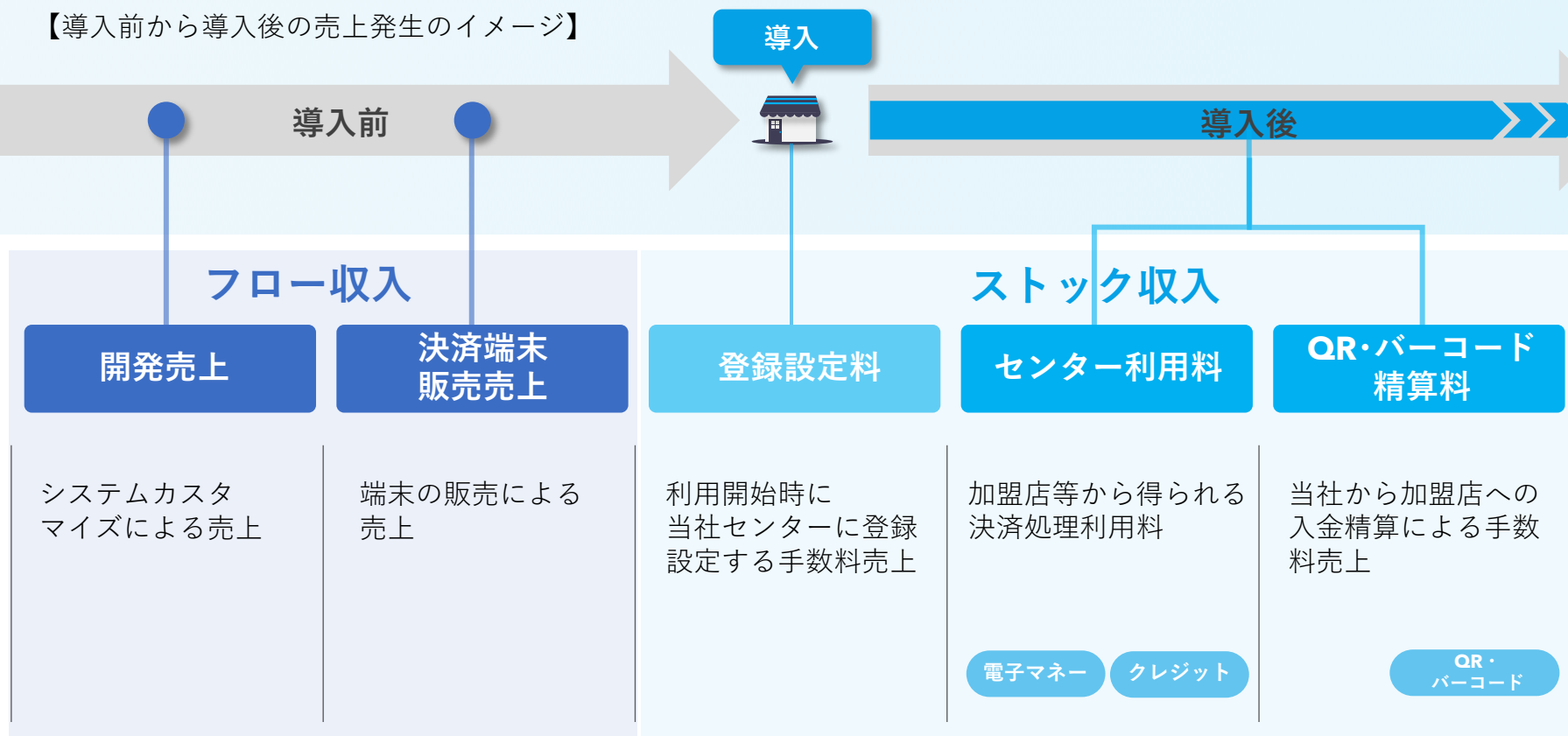
ビジネスモデル | 安定ストック×従量課金で成長を加速するモデル①

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)

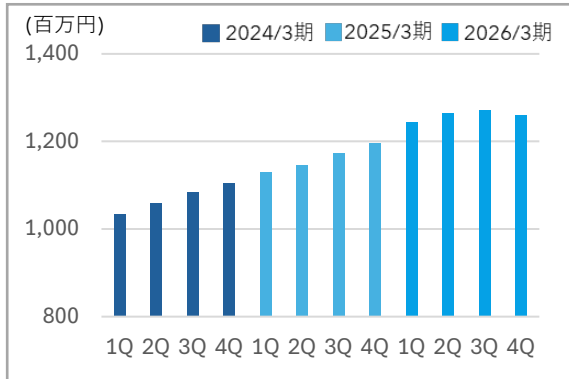
【主な原価構成要素】

- ・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

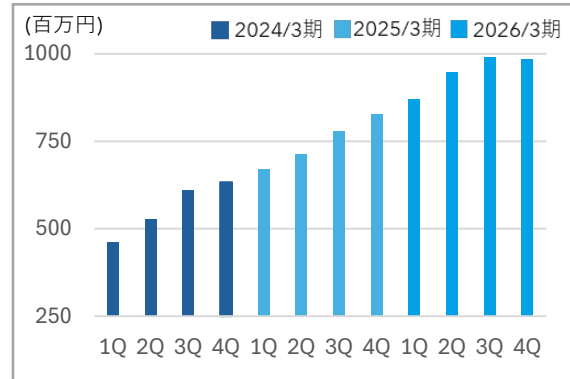
従量課金
(各サービスのGMV×手数料率)

【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ショットのキャッシュインだが会計上
期間按分して月額計上

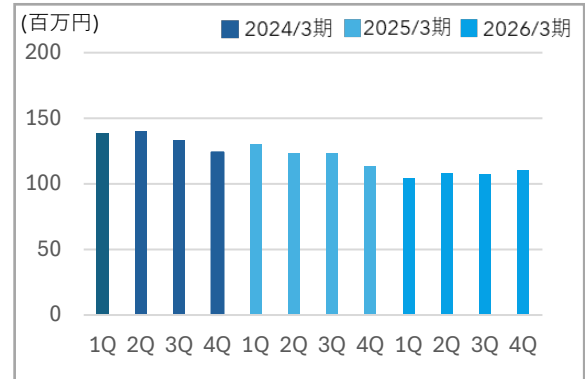
【主な原価構成要素】

- ・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

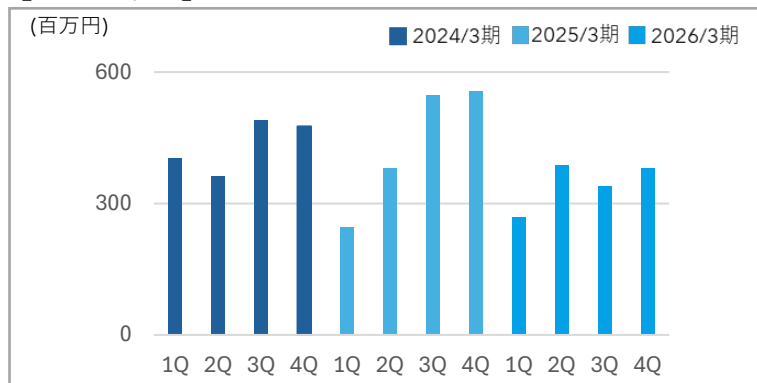
- 【主な原価構成要素】
- ・仕入れ、人件費

【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）

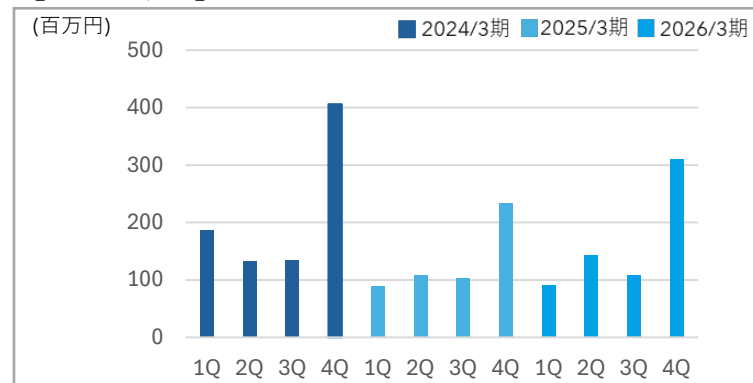
【主な内容】

- ・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

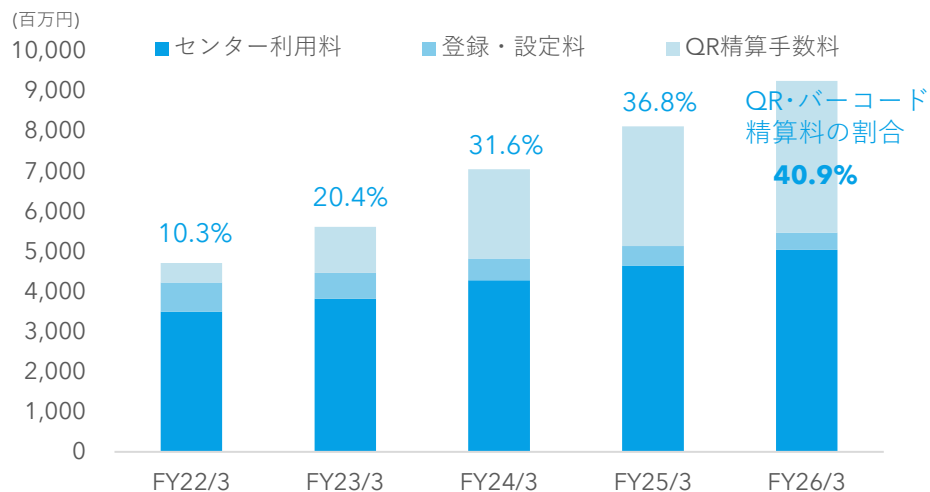
【売上高推移】



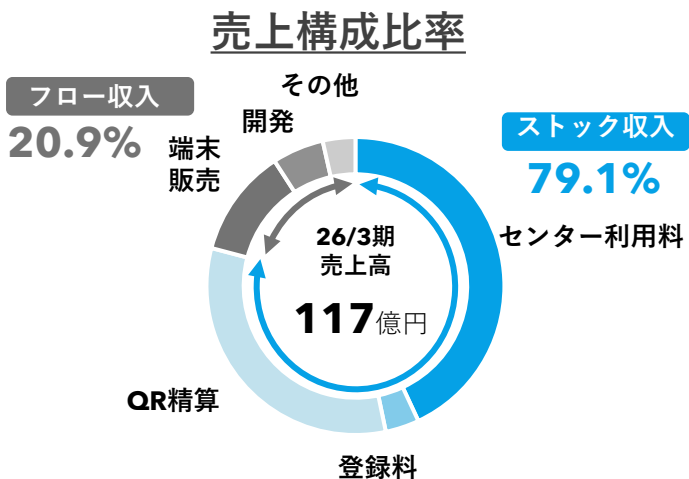
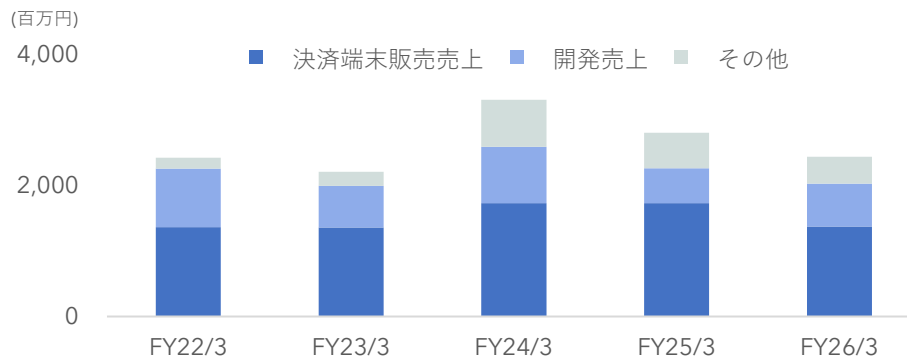
ビジネスモデル | ストック収入の割合と推移

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**

ストック収入推移



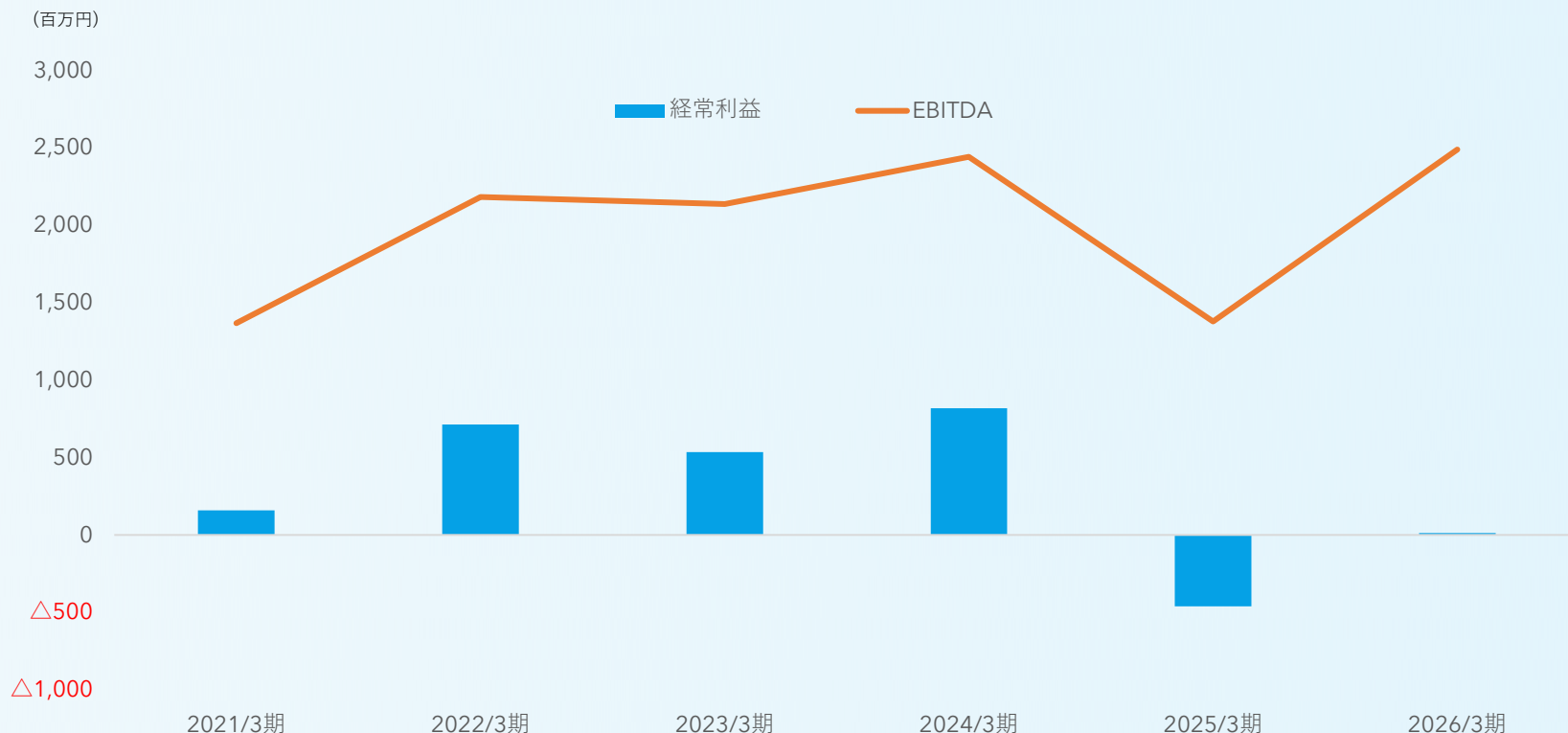
フロー収入推移



ビジネスモデル | EBITDA/経常利益（単体） 推移

開発投資を定期的に実施していることから、減価償却額が多く、EBITDAが高い水準。
DC移設が完了したことから、今後は投資の適正化を通じ減価償却費のコントロールを図る。

EBITDAと経常利益推移

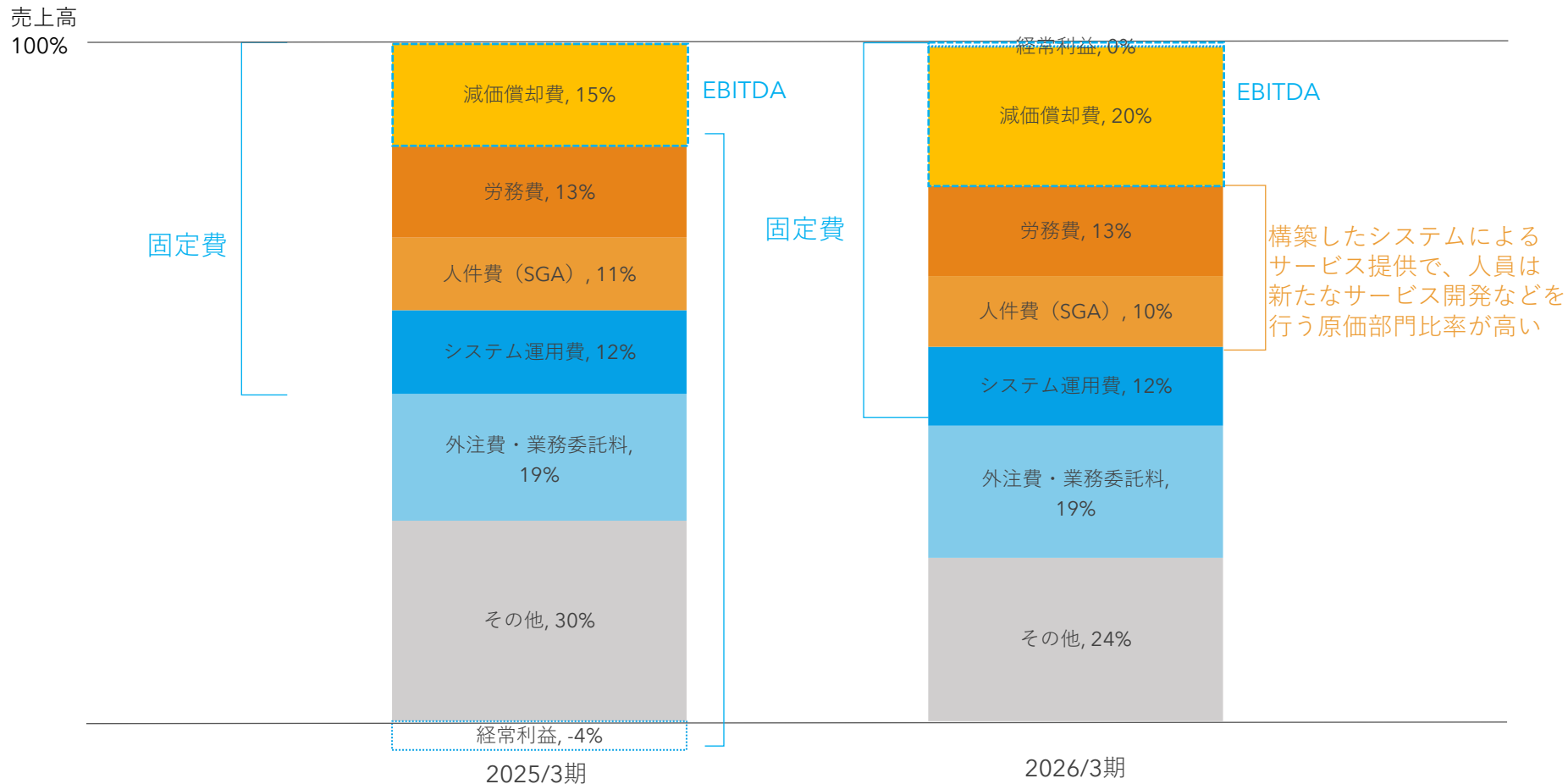


* 2020/3期-2021/3期は新収益基準を適用して再計算した数値(Appendix の数値とは異なります)
EBITDA：経常利益 + 減価償却費 + 支払利息

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





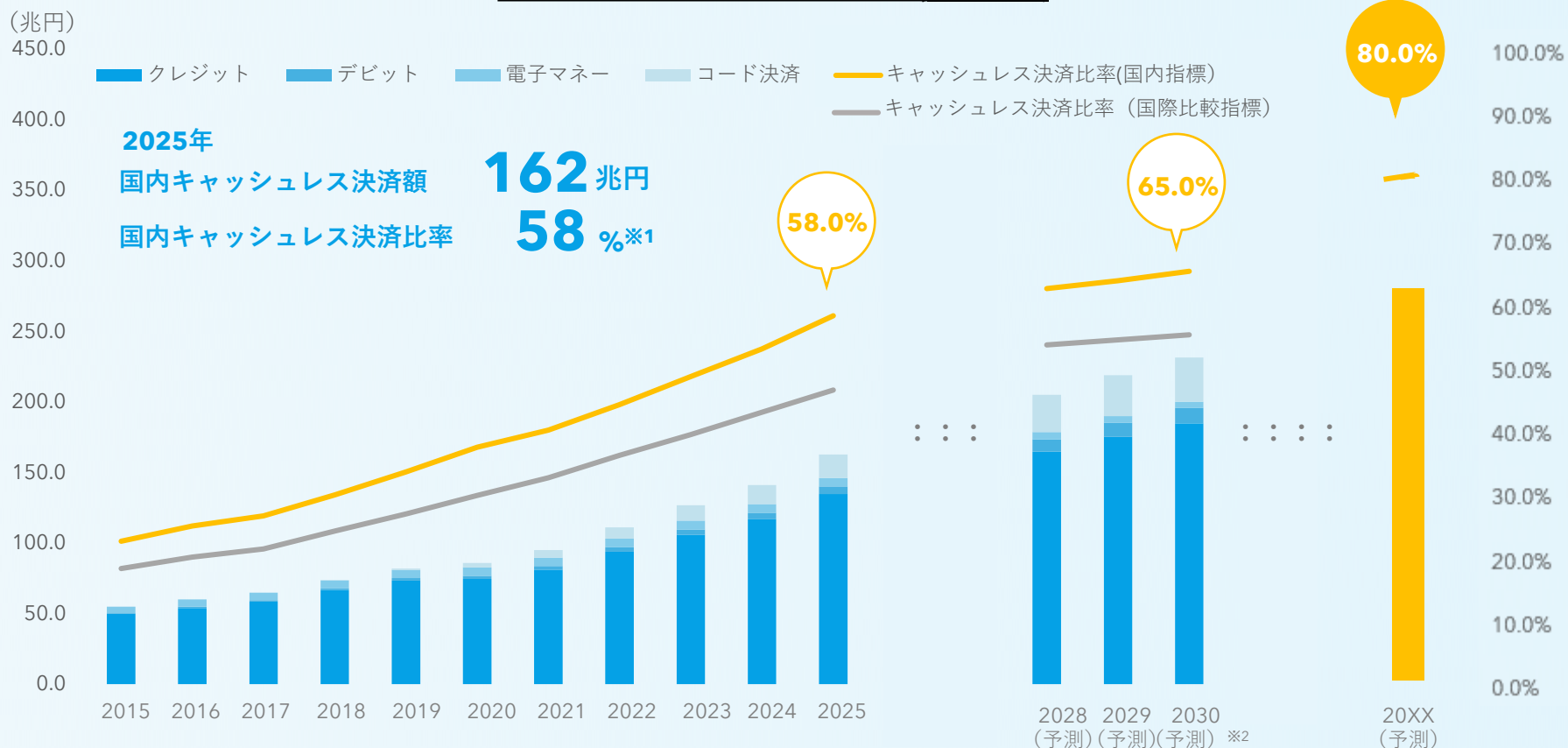
3 | マーケット環境

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 | 国内キャッシュレス決済市場概況①

2025年の国内キャッシュレス決済比率は**58.0%^{※1}**と堅調に推移。
 キャッシュレス決済比率を2025年までに4割程度にするという政府目標を達成したことから
 国は改めて2030年までに**65%^{※1}**という**中間目標を設定**、最終的には**80%^{※1}**を目指している。

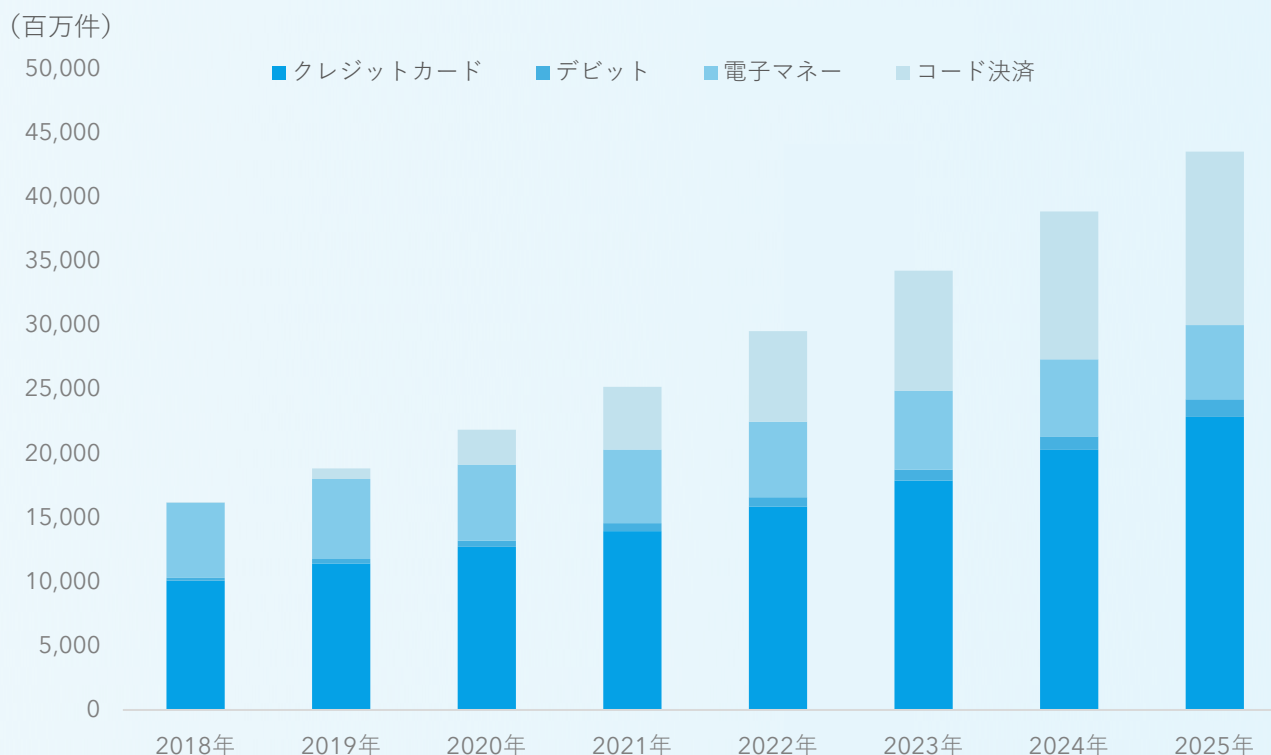
国内キャッシュレス決済比率推移(予測含む)



マーケット環境 | 国内キャッシュレス決済市場概況②

QR・コード決済の伸長が牽引し、国内キャッシュレス決済の総数も着実に増加
当社はクレジット・デビット・電子マネー・コード決済4つの決済手段全てに対応

国内キャッシュレス決済手段別件数推移



※：経済産業省「2025年のキャッシュレス決済比率を算出しました」2026年3月31日

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。現在は**BtoB**まで拡がりを見せる。

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

決済手段・ブランドが多様化

QR・バーコード決済の登場等により、決済手段やブランドが多様化

国がBtoBでの取引においてもキャッシュレス決済を推進*

業務効率化や買い主側の資金繰り改善のメリットがあることから、事業者間の取引においても法人カード決済を推進



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

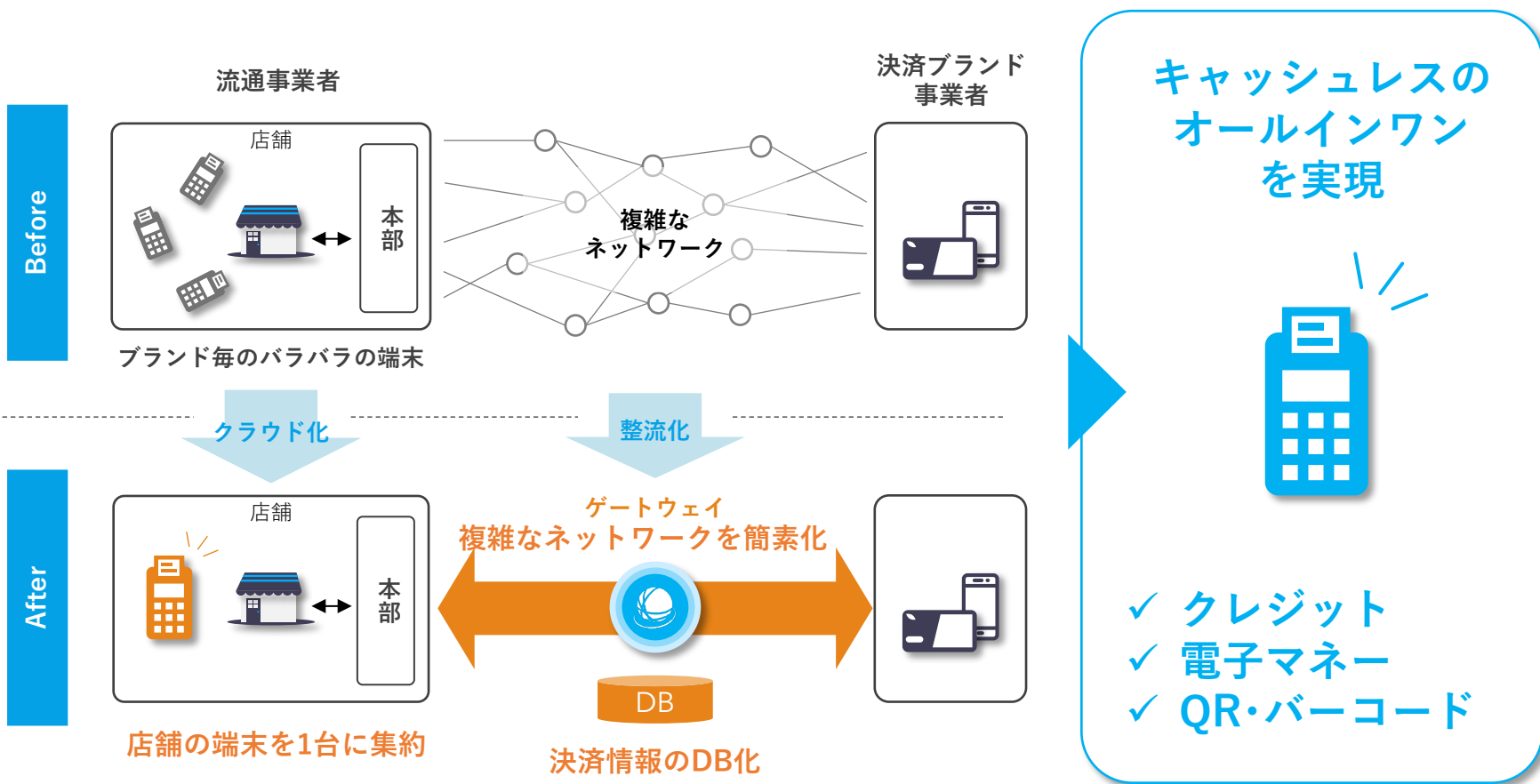
4 | 競合優位性

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 | 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

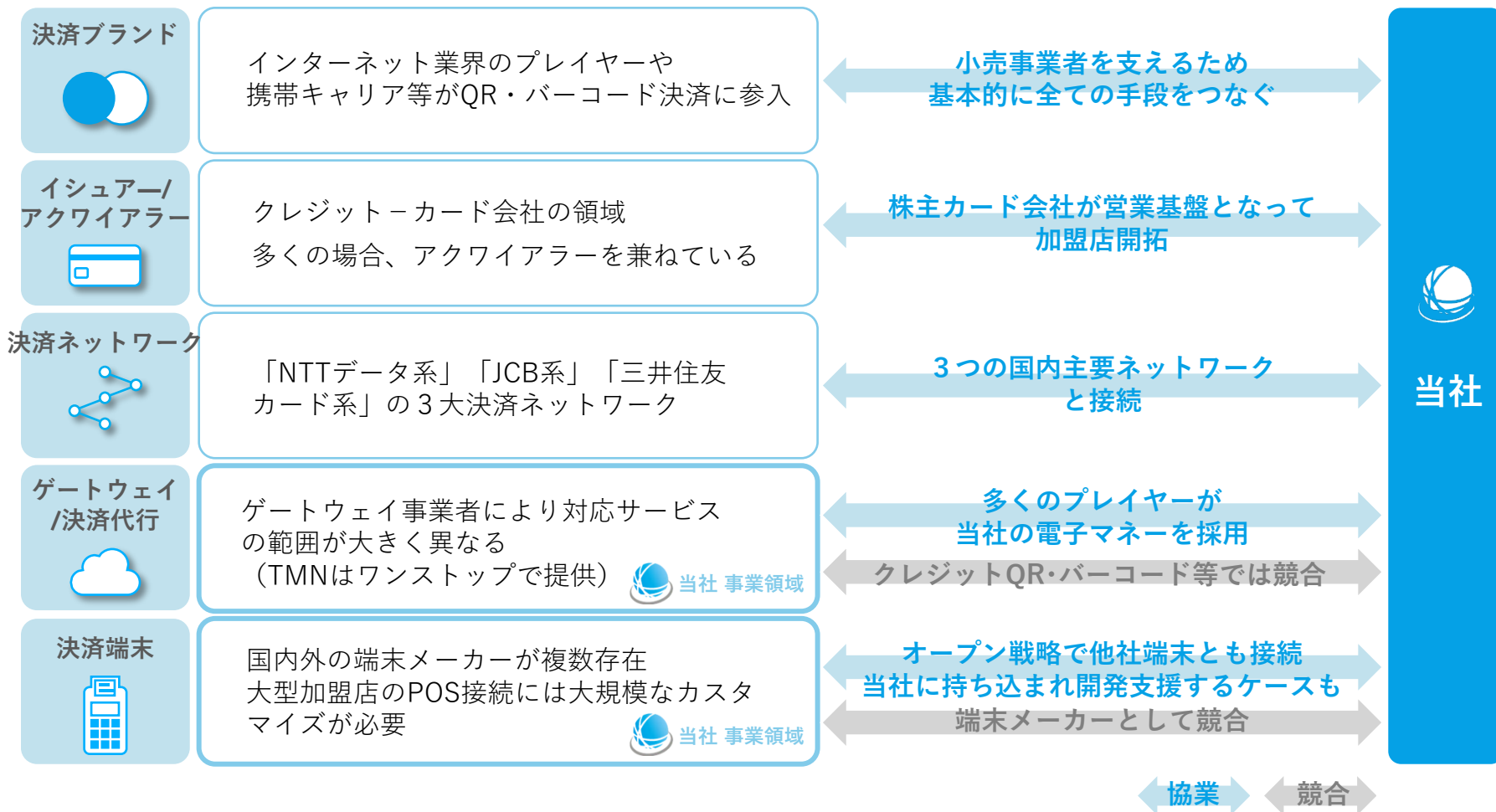


競合優位性 | 決済業界の各プレイヤーと広く協業関係を構築

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

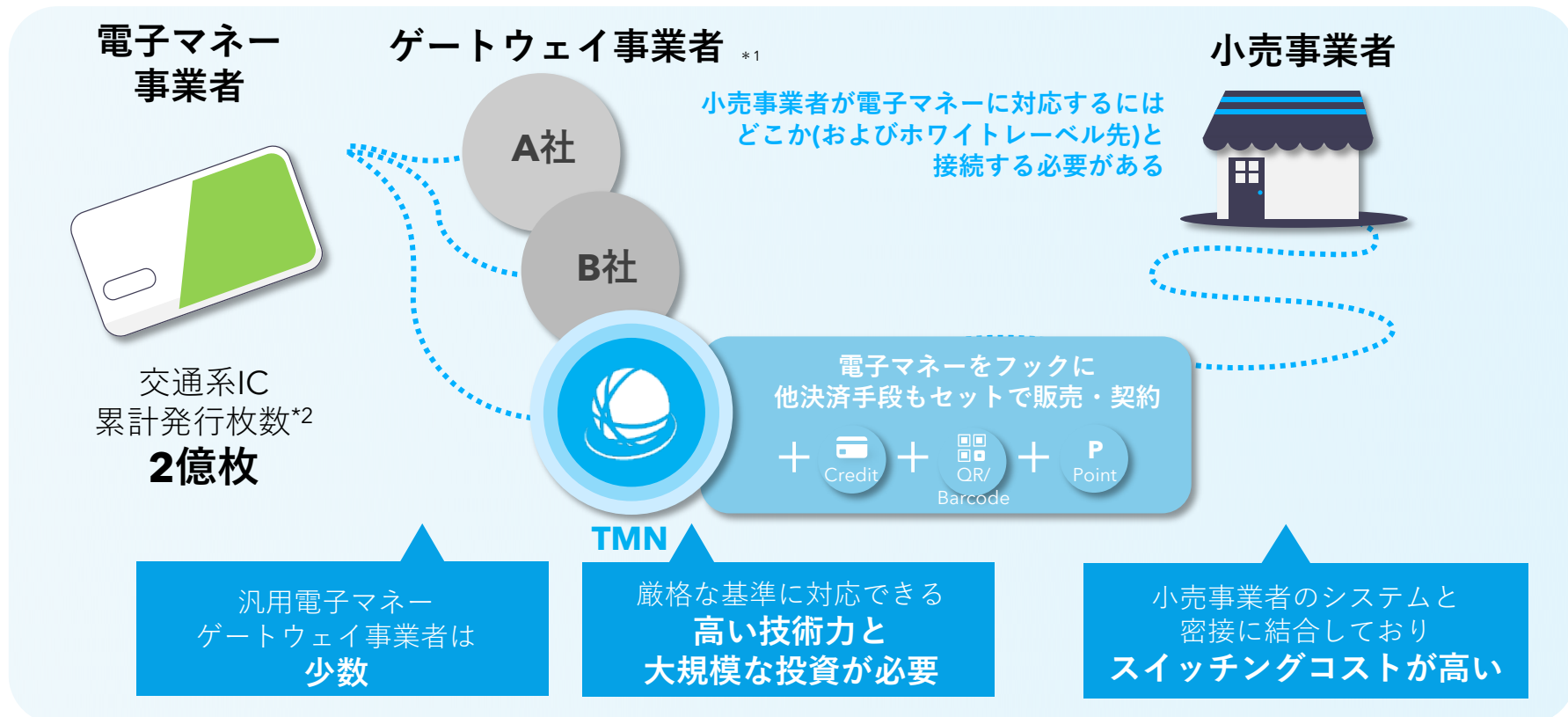
当社との協業/競合関係



競合優位性 | ゲートウェイ事業における高い参入障壁

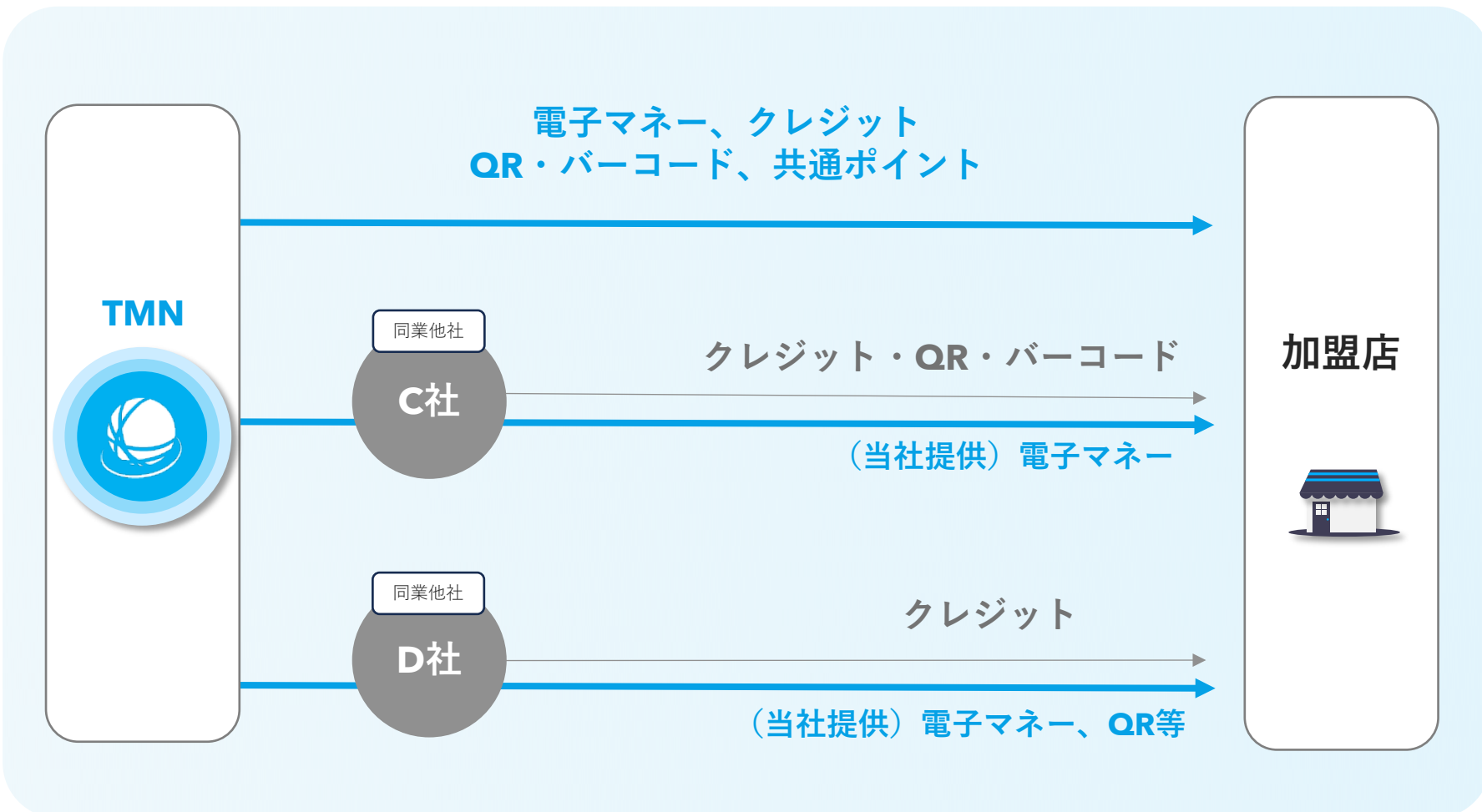
システム構築難易度の高さから広域で汎用電子マネーを取り扱うゲートウェイ事業者*1は
当社を含め3社しか存在しない

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 | 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



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

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取り決め、一部の加盟店とSLAを締結

中規模
500億円以上

徹底的なホワイトレーベルによる面的拡大

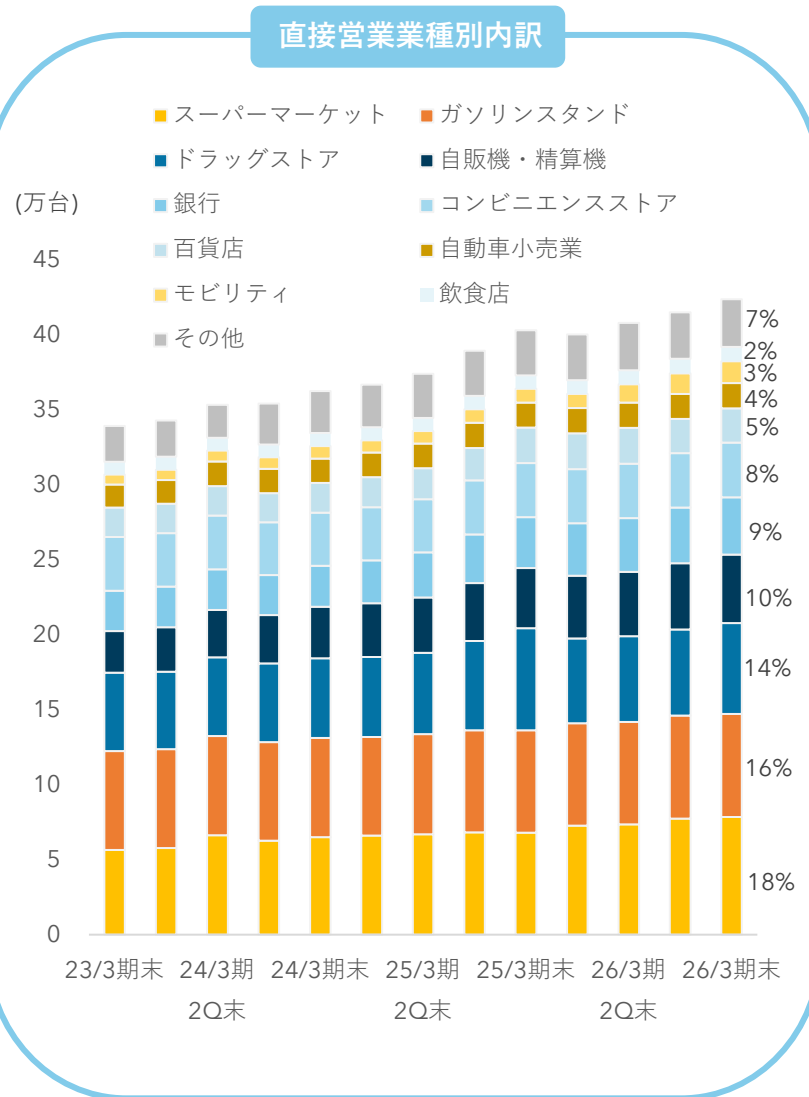
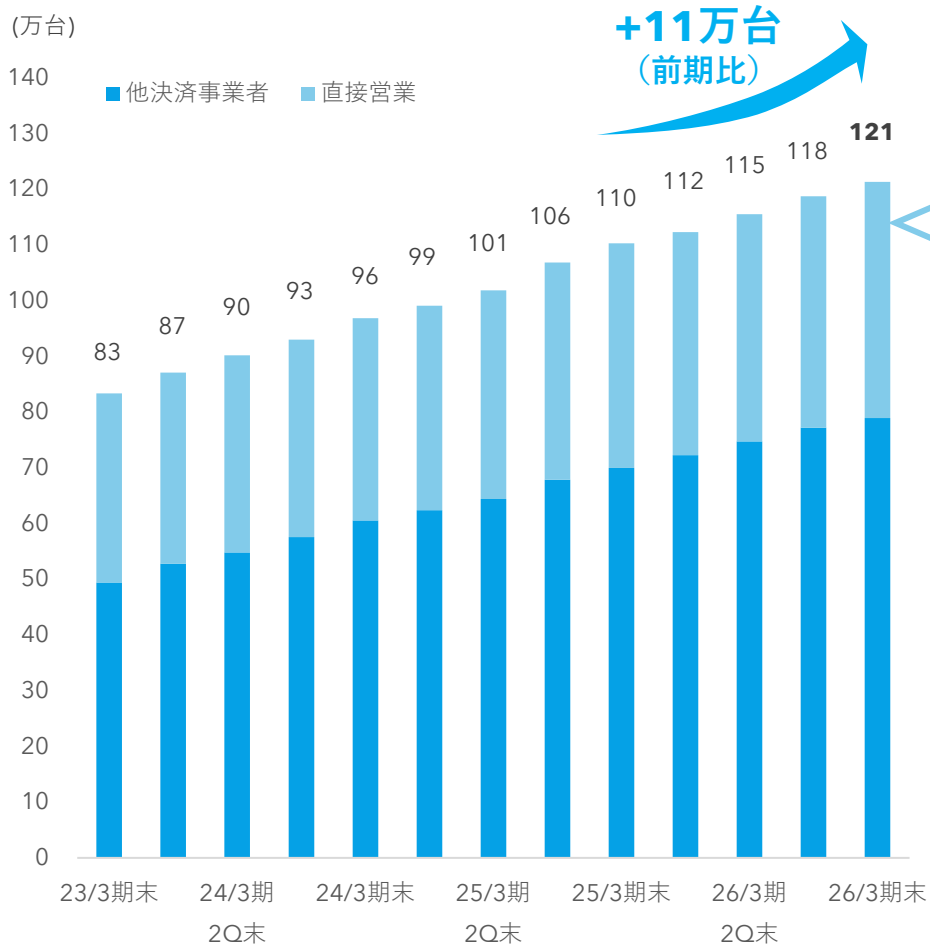
- ・ クレジットカード会社と協力・連携体制を構築
(JCB トヨタファイナンス 三井住友カード UCカード 三菱UFJ銀行)
- ・ 数多くの決済サービス事業者とも連携
(GMOフィナンシャルゲート、JMS、Square 等)

小規模・ロングテール
500億円以下



競合優位性 | 幅広い小売業種への面的拡大

稼働接続端末台数は26/3期末時点で**121万台**と、3万台/四半期ペースで順調に増加
幅広い小売業種を対象としている



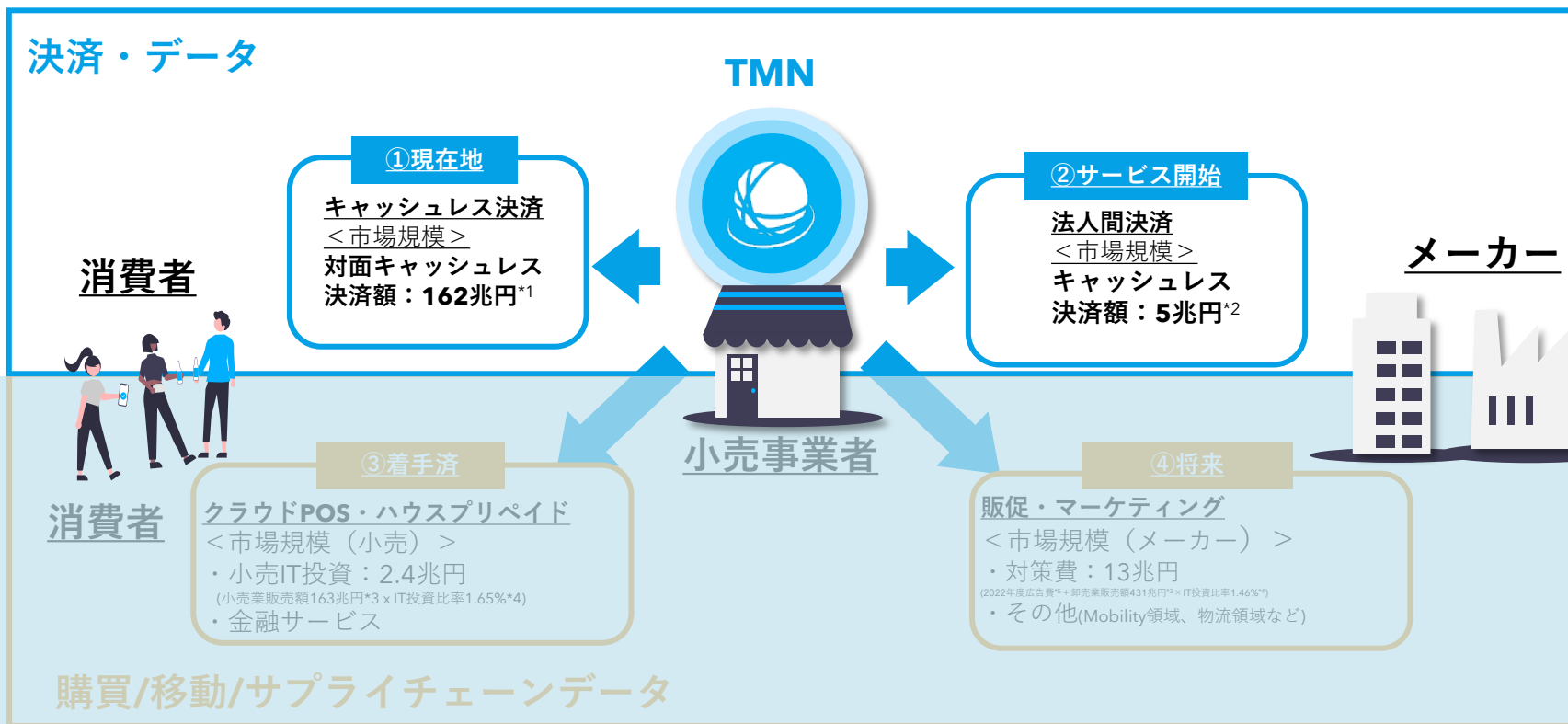


5 | 成長戦略

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 | 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**

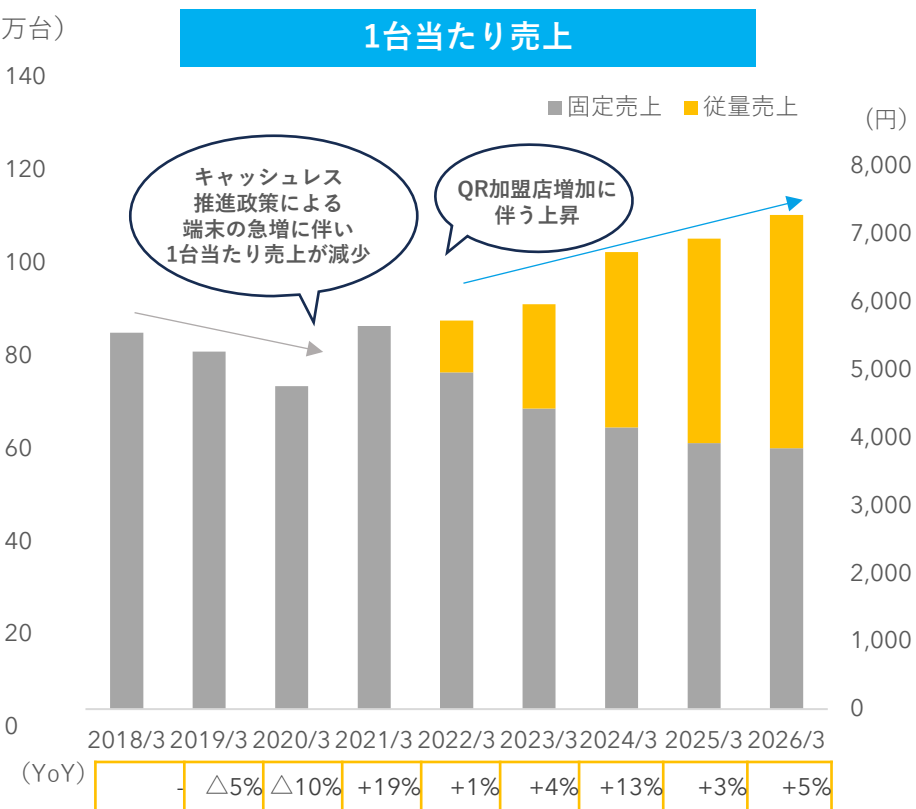
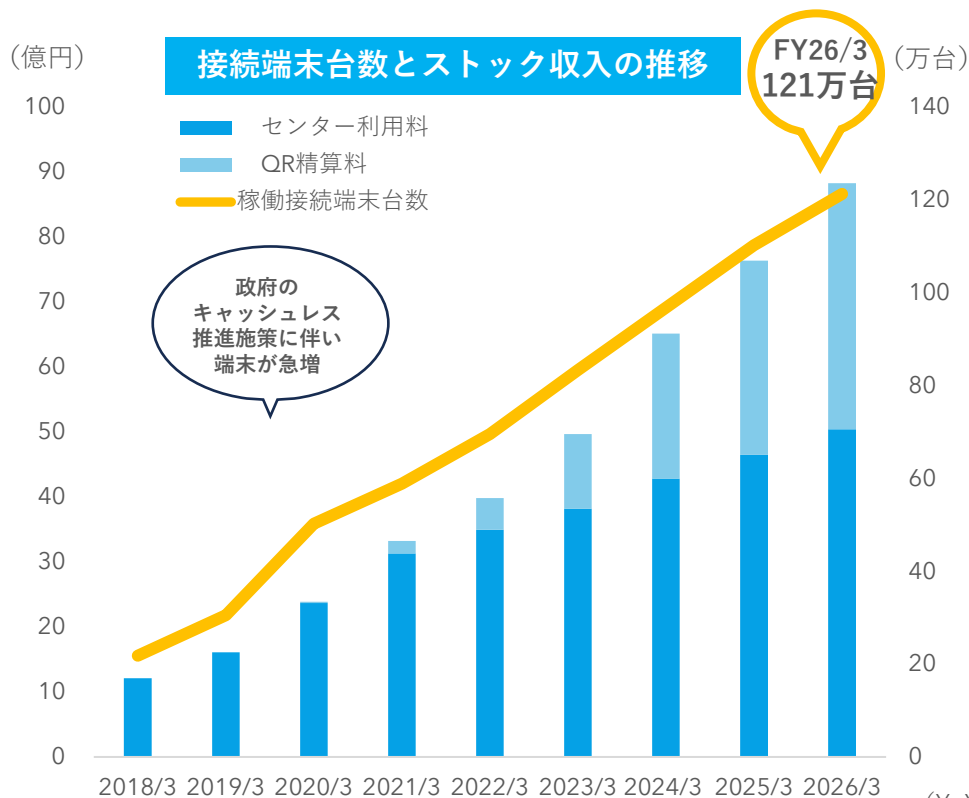


*:各出典はP.62に記載

成長戦略 | 決済サービス事業の拡大

当社の売上の8割を占めるストック収入は接続端末台数が増加すればするほど**拡大していく**
 端末1台当たりの売上也成長させていくことでさらなる収益拡大を図る

$$\text{ストック収入} = \text{接続端末台数} \times \text{端末1台毎の売上}$$



※上グラフ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 | 決済サービス事業の拡大

接続端末台数の面的拡大と、1台あたりの売上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

- 新端末の投入によるリプレイス推進

他決済事業者との協業施策

- 他決済事業者端末に当社サービスを提供

自販機・精算機市場の拡大・領域拡大

- 自販機への電子マネーサービス提供
- 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

【市場規模イメージ】



1台あたりの売上拡大

決済量の拡大

- ブランドとのアライアンス施策

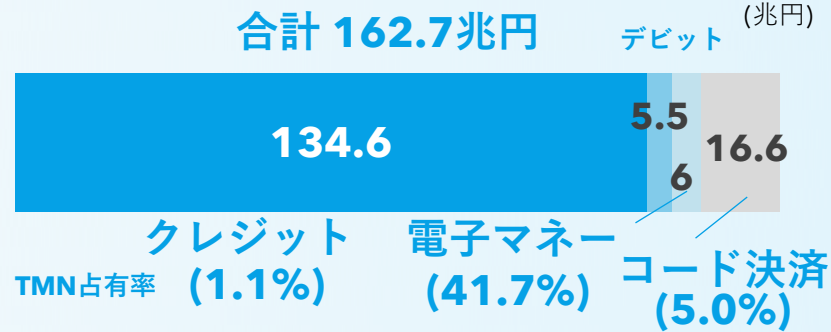
決済ブランドの拡充

- 新たなブランドの追加

アップセル・クロスセル施策の推進

- 圧倒的な電子マネーシェア率を活かし、クレジット、QRまで横展開

【市場規模】 2025年 国内キャッシュレス決済額※4とTMNの占有率()内 (兆円)



*1: <参考>JEITA「調査統計ガイドブック 2025-2026」2025/9及びJCCA「第48期 事業報告」2026年4月 *2: <出所>JVMA「自販機普及台数 2025年版」 *3: 2026年3月末時点 *4: 経産省「2025年のキャッシュレス決済比率を算出しました」2026年3月31日

成長戦略 | 決済サービス事業の拡大

端末販売や飲料自販機への接続開始等、面的拡大・1台あたり売上に直結する施策の展開により、**2027年3月期以降への種まきを実施**

面的拡大

NECと飲料自販機への電子マネー導入で連携

当社の得意とするクラウド型電子マネーを提供飲料自販機には2026年3月に導入開始



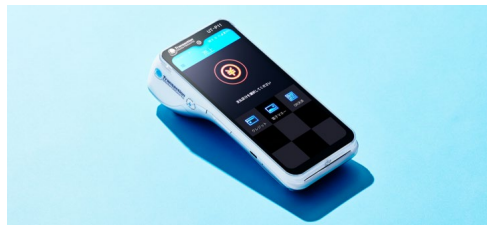
本件を皮切りに協業を加速
大規模展開を見据えた運用性を強化

1台あたり売上

面的拡大

トヨタファイナンスと 端末販売で協業拡大

2026年内には、トヨタファイナンスを通じて、当社の「UT-P11」が全国のトヨタ販売店等に導入される



トヨタファイナンス加盟店への
決済ブランドの追加により
インフラ提供拡大

面的拡大

大規模チェーンストア向け 新端末を1月より受注開始

大規模チェーンストア向け「UT-X10」の後継機端末「UT-X11」を受注開始
日本製のクオリティに加え、他社製品と比べ約半値*という高い競争力を持つ



既に多くの引き合いがあることから
来期の端末販売に寄与する可能性

成長戦略 | 決済サービス事業の拡大

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**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
→**FY26/3より法人間決済サービスを開始**

支払革命 請求書カード払い



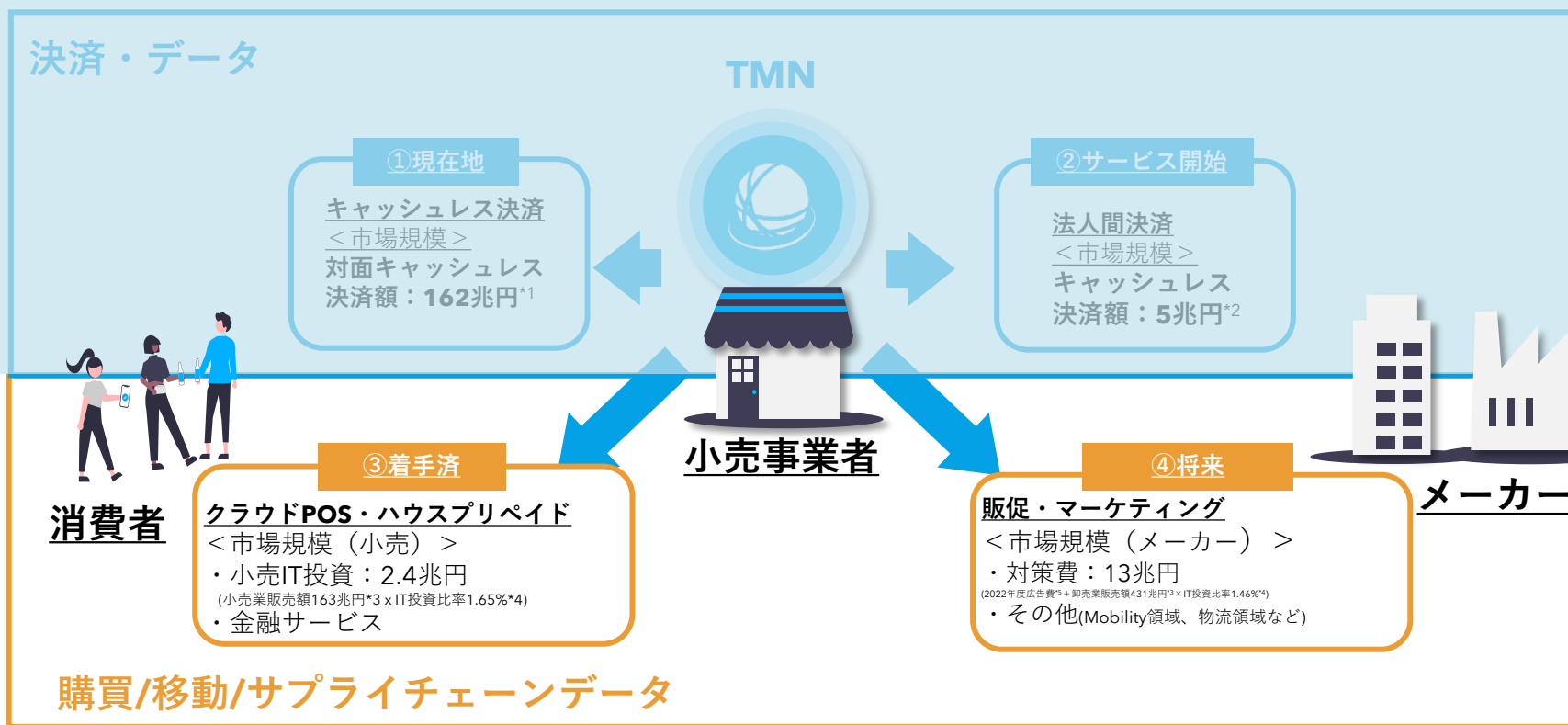
- ✓ 買い主（支払側）がWebから申し込み・カード決済手続き
- ✓ 指定日にTMNが代理入金
- ※ 買い主本人名義で振込まれるため取引先(売り主)には分からない
- ✓ 買い主の支払いはクレジットカードの請求（引落）タイミングに準じる

メインターゲットは建設、介護、飲食、医療等の支払が先行する
280兆円*の市場規模を持つ中小企業。
法人間決済に参入することで、**当社のTAMを拡大。**

※：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

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**

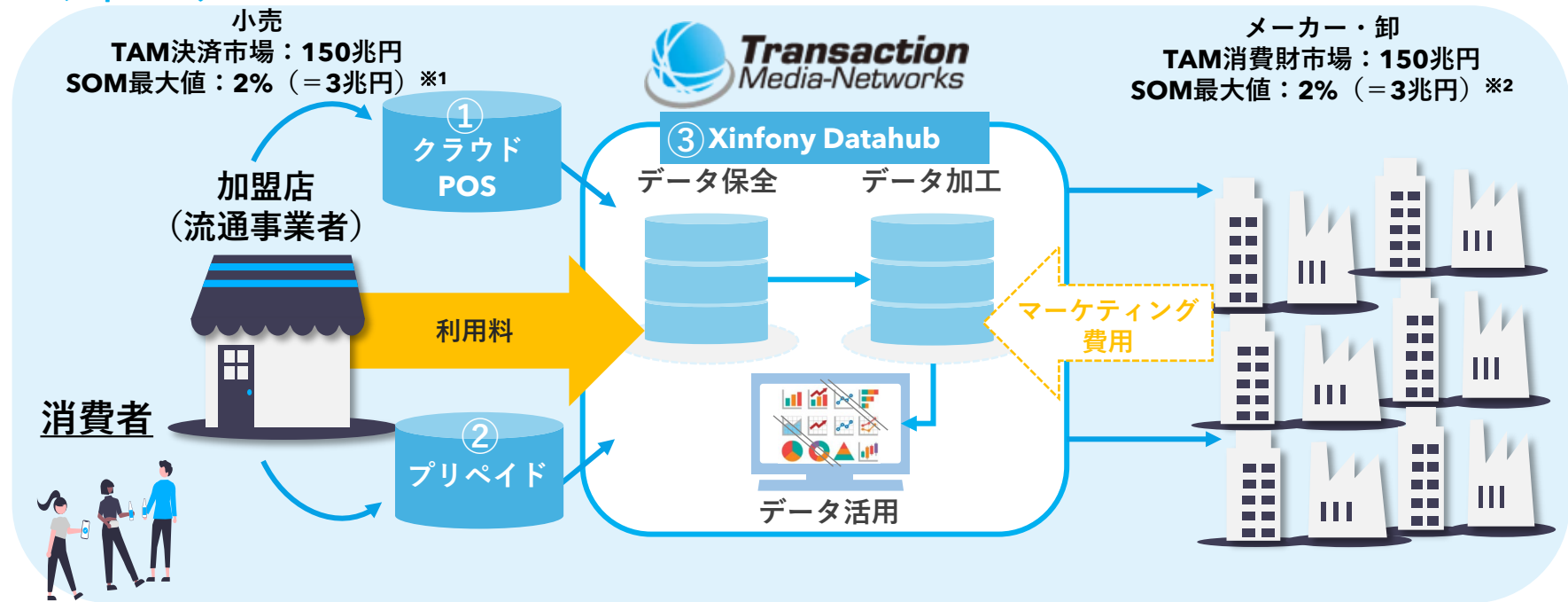


*:各出典はP.62に記載

成長戦略 | 情報プロセッシング事業の拡大

情報プロセッシングにおける3サービスによるマネタイズ構想が稼働
今後、マーケティング収益も得ることで、情報プロセッシング事業の拡大を図る

<ビジネスモデル>



例：1社あたり利用料
X百万円/月

利用料以上の
マーケティング収益が見込める

メーカー・卸が消費者の購買データをリアルタイムで可視化
できることにより、販促効果の最大化が可能に

成長戦略 | 情報プロセシング事業の拡大（共通ポイントシステム）

サンマルクカフェ等を展開している「サンマルクグループ」19ブランドにおいて利用できる、グループ横断統合型公式アプリ「myサンマルク」をDearOne社と共同開発し、26年1月から提供開始
TMNでは会員管理及び共通ポイントシステムを提供



【店舗側メリット】

- ✓ 共通の会員基盤により、ブランドや店舗を横断した利用状況の分析が可能
- ✓ 地域・店舗などリアルタイムな販促施策を、管理画面から手軽に実施可能

【消費者メリット】

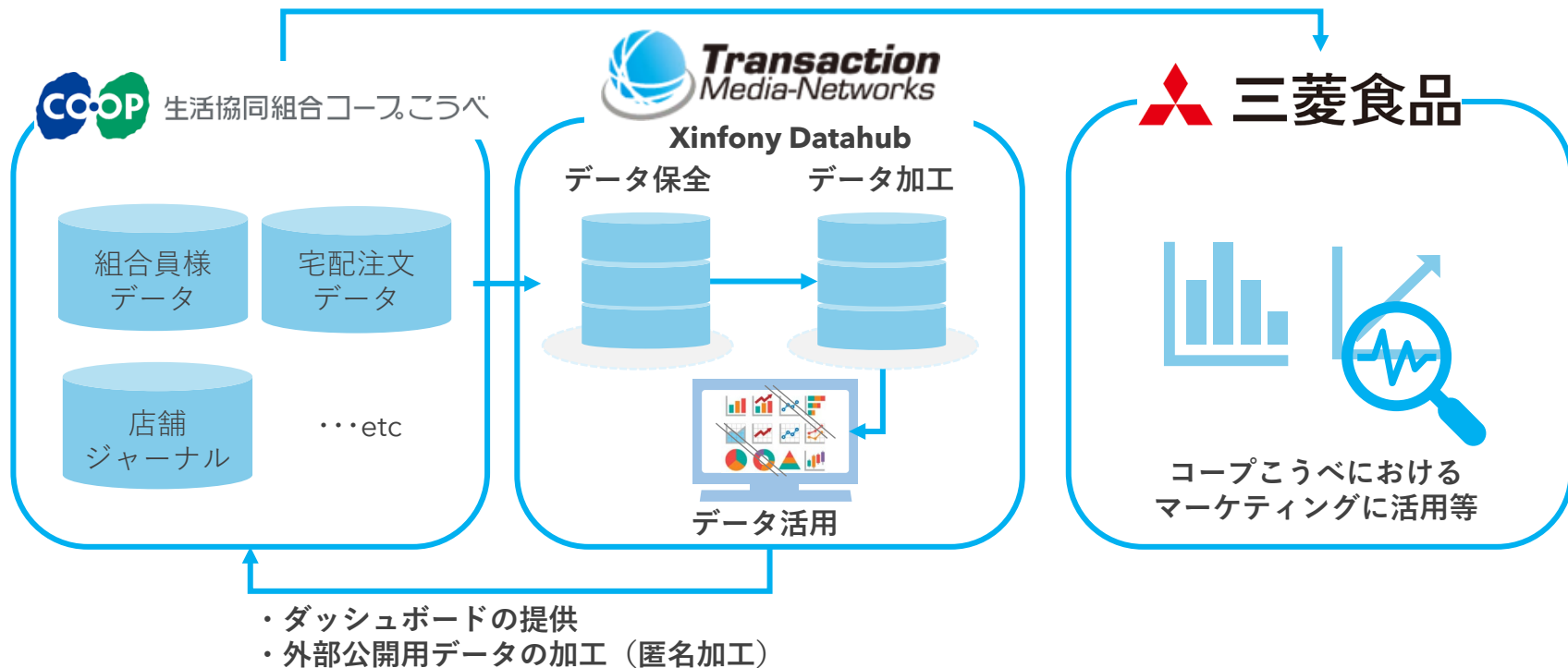
- ✓ グループ横断で共通のポイント運用が可能となり、貯まったポイントをクーポンに交換可能

※：サンマルクカフェでの導入は2026年7月以降を予定しております。

成長戦略 | 情報プロセッシング事業の拡大

コープこうべの組合員情報や購買情報など多数のデータを預かりデータを整理・加工したものを、内部利用及び外部利用2つのアウトプットを行う実運用を開始

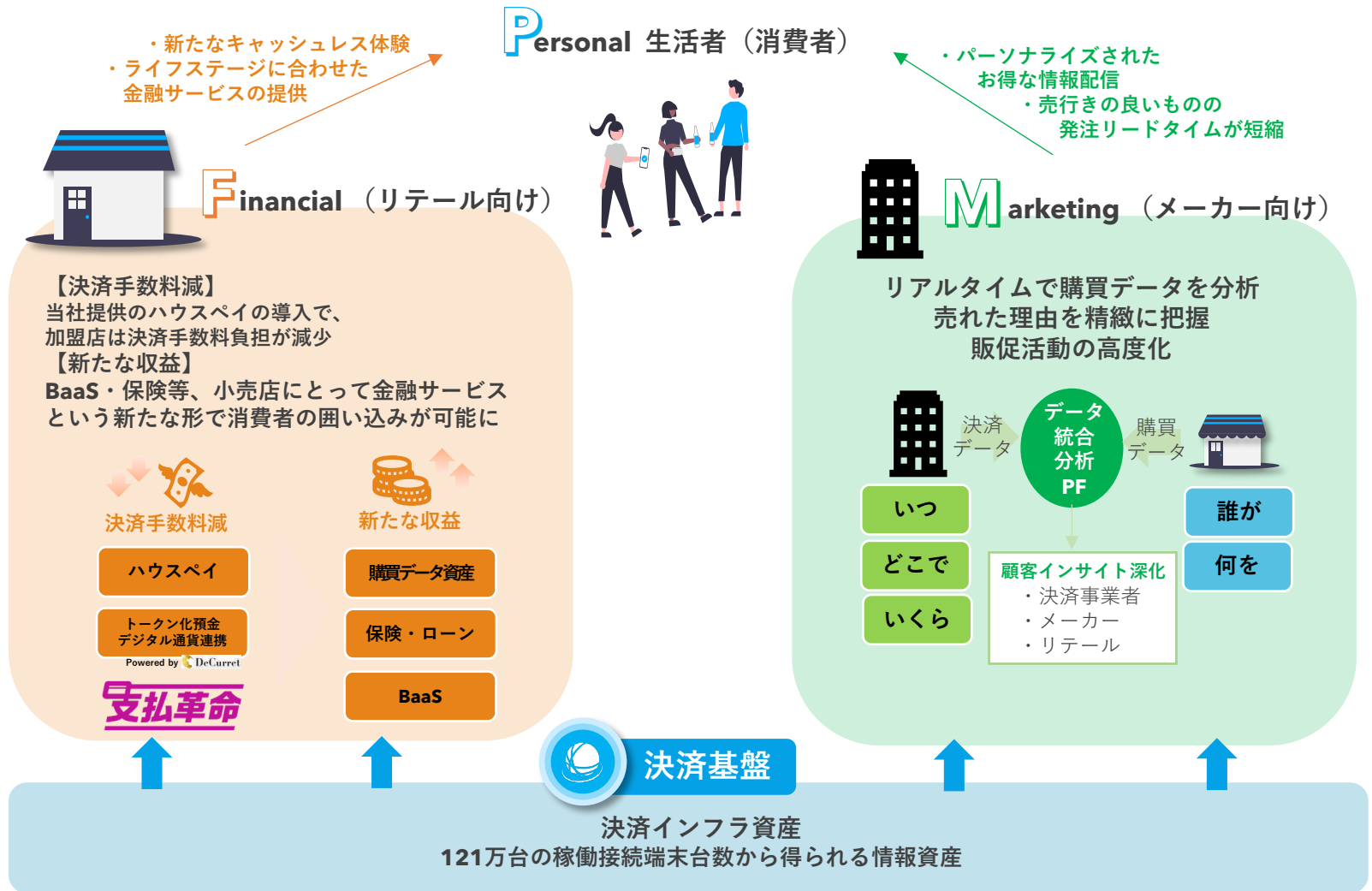
外部公開用データの提供



組合員の利用傾向等の集計・分析機能をコープこうべ内部で活用、商品供給元である三菱食品へのデータを匿名加工して提供することで、
組合員に向けた商品提案の質の向上を図る

成長戦略 | PFM事業将来構想

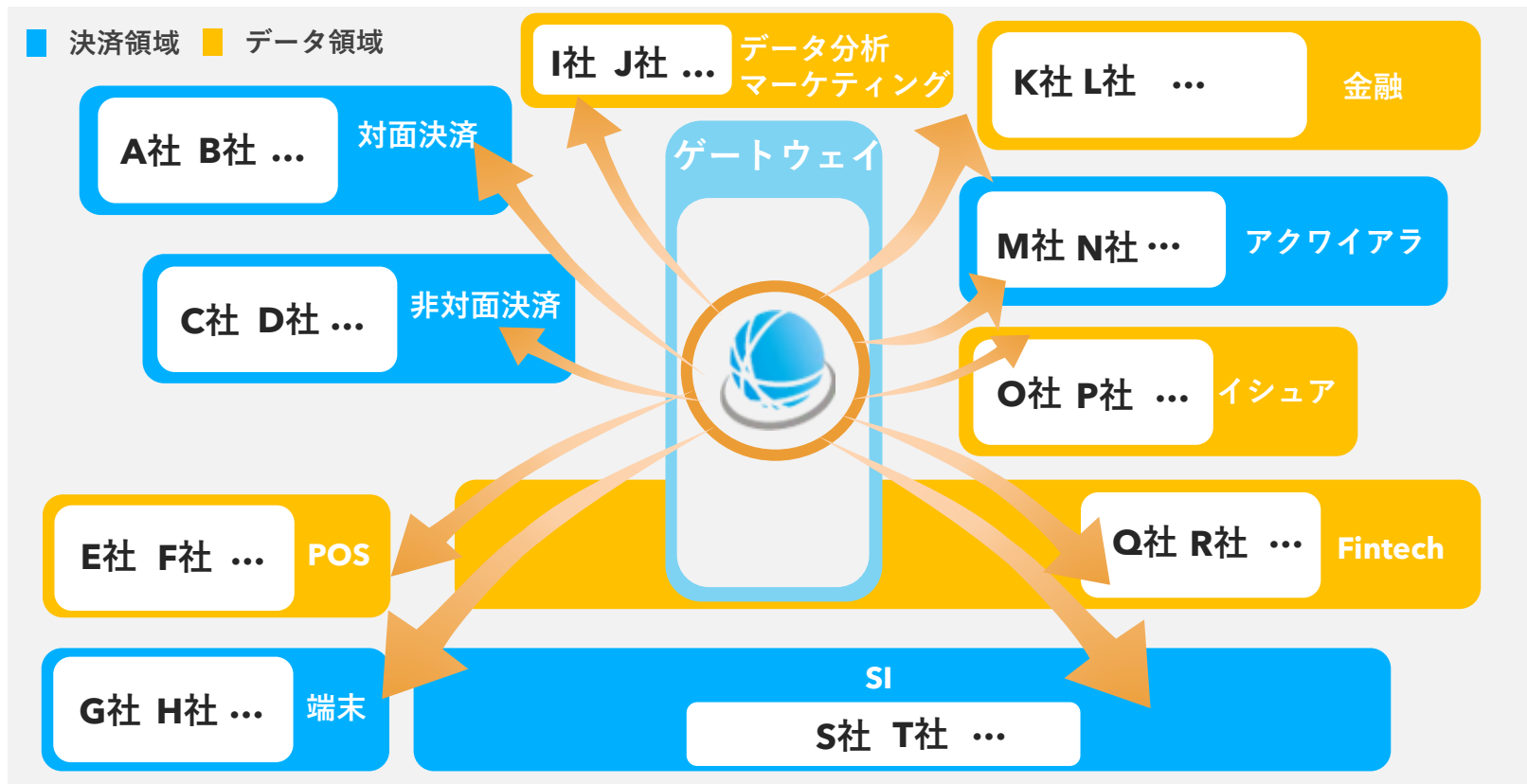
決済サービス事業と情報プロセッシング事業の融合により得られる
購買データ等の活用により、「新しいリテールのかたち」を創造する



成長戦略 | 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**非連続成長**を図る。

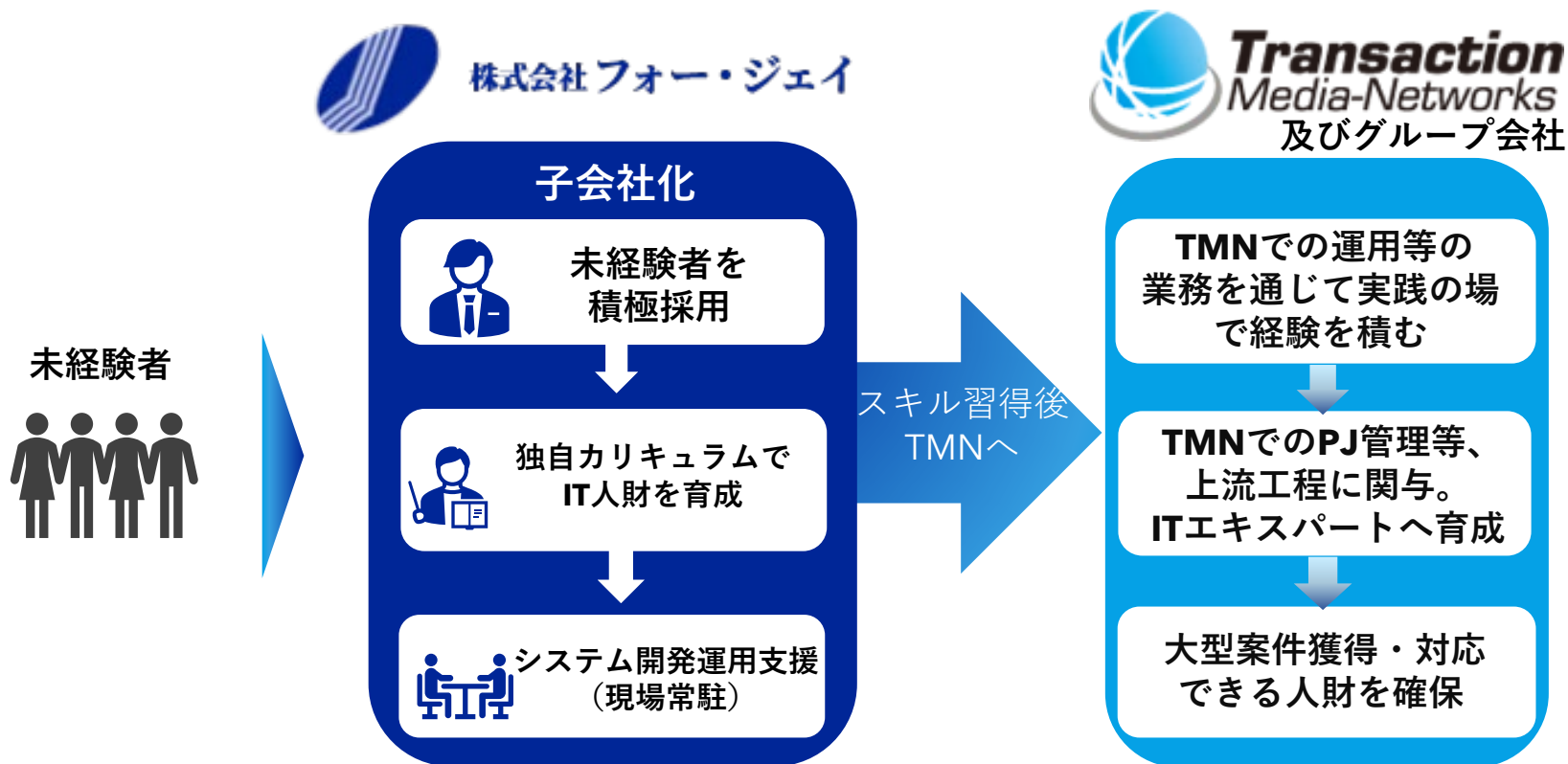
【決済業界を取り囲む環境】



*: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 | フォー・ジェイの子会社化

2025年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

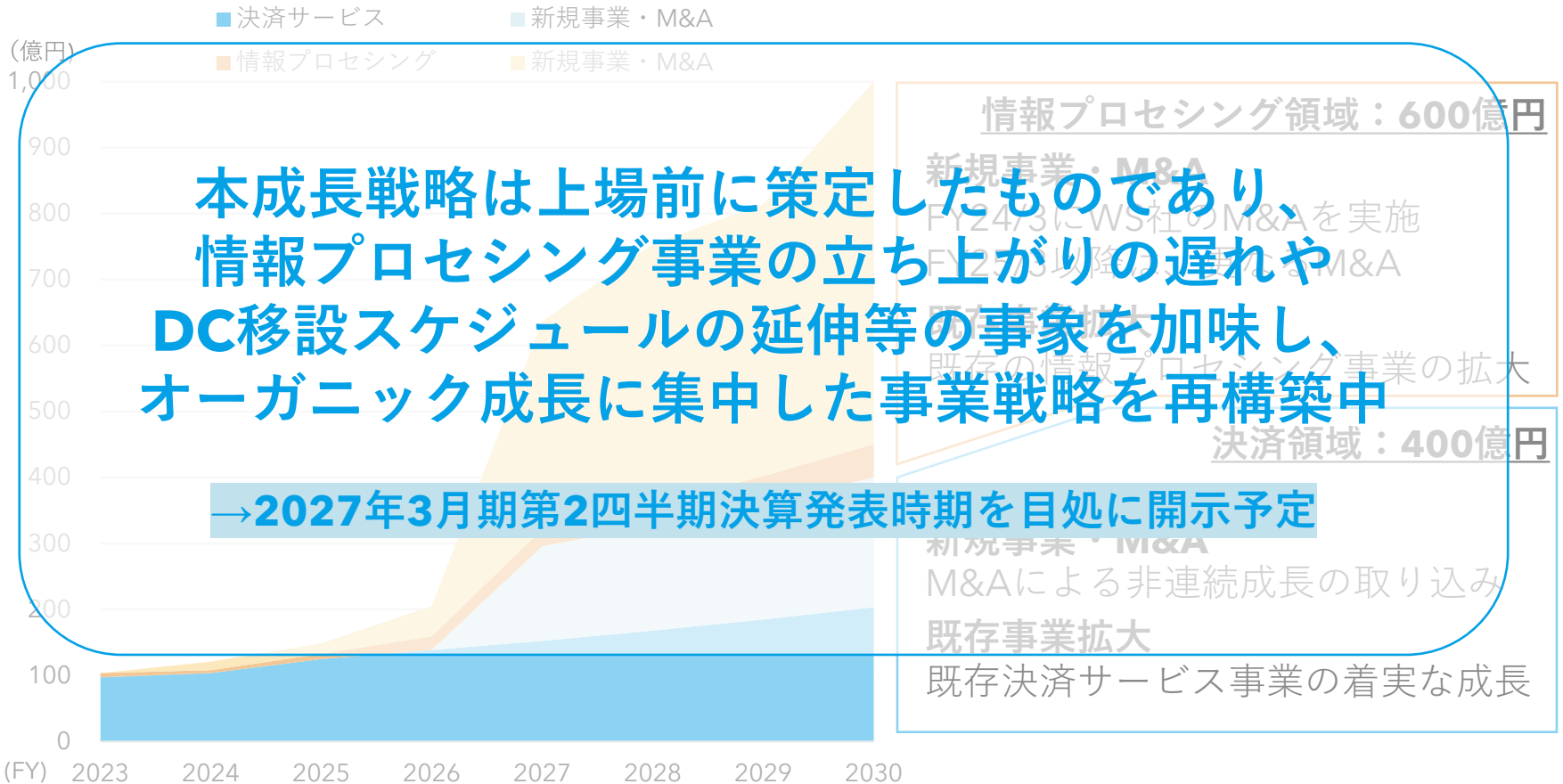
フォー・ジェイを人財育成プラットフォームとして活用

成長戦略 | 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）





6 | 今期計画、事業リスク等

2026年3月期実績

2027年3月期業績予想

事業遂行上の重要なリスクと対応方針

進捗状況 | 2026年3月期実績（連結）

- 連結売上高は**13,276百万円**、親会社株主に帰属する当期純利益は△**60百万円**
- 売上高の増加及びコストの抑制により**営業利益は黒字に**

(百万円)

	26/3 実績	25/3 実績	対前期比 増減額	対前期比 増減率	修正後 26/3期予想
売上高	13,276	12,300	+976	+7.9%	13,144
売上総利益	3,796	3,401	+394	+11.6%	3,769
営業利益 (△損失)	0.6	△504	+505	-	△63
経常利益 (△損失)	△ 73	△513	+439	-	△128
親会社株主に帰属する 当期純利益 (△損失)	△ 60	△682	+622	-	△124
EBITDA※	2,591	1,497	+1,093	+73.0%	2,441

※EBITDA：経常利益＋減価償却費＋支払利息

進捗状況 | 2027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及び期ズレとなった端末販売の売上が計上されることから、**前期比24.5%**の増加を見込む。

DC移設費用の剥落により、営業利益においても**約831百万円**の増加を見込む。

(百万円)

	27/3期		26/3期		25/3期
	予想	前期比	実績	前期比	実績
売上高	16,535	+24.5%	13,276	+7.9%	12,300
営業利益 (△損失)	831	-	0.6	-	△ 504
経常利益 (△損失)	737	-	△ 73	-	△ 513
親会社株主に帰属する 当期純利益 (△損失)	600	-	△ 60	-	△ 682
EBITDA	3,491	+34.7%	2,591	+73.0%	1,497
ROE(%)	8.0*	-	-	-	-

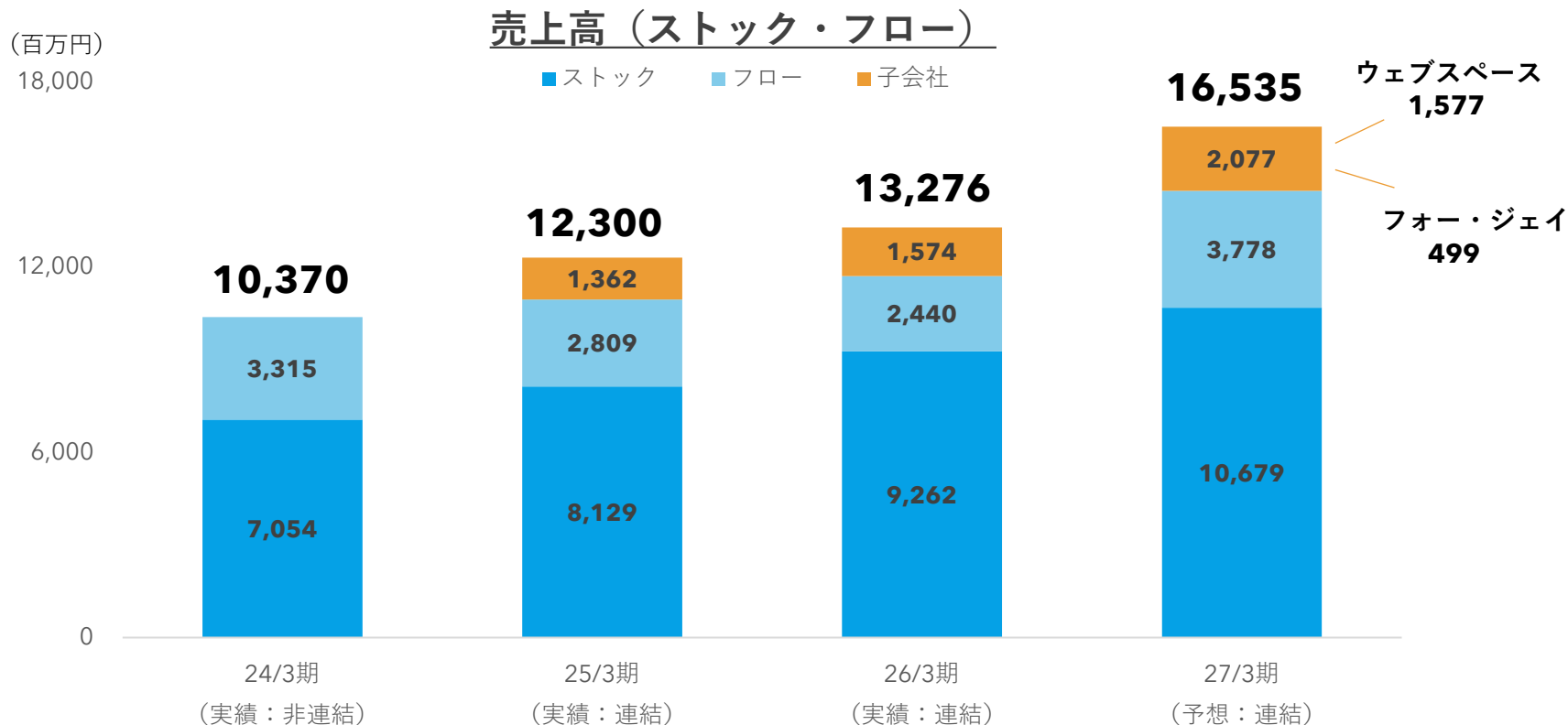
* : 2025年6月27日に開示した「事業計画及び成長可能性に関する事項について」においては26/3期の当期純利益を27/3期におけるROEを10.0%目標としておりましたが、当該資料の開示時点で26/3期の当期純利益は349百万円となる予想に対し、実績値として△60百万円となったことから、27/3期の目標数値においても見直しを行っております。

進捗状況 | 2027年3月期 業績予想 (連結) 売上高推移

■ **ストック収入**：QR・バーコード精算料、センター利用料の拡大

■ **フロー収入**：端末販売売上の増加

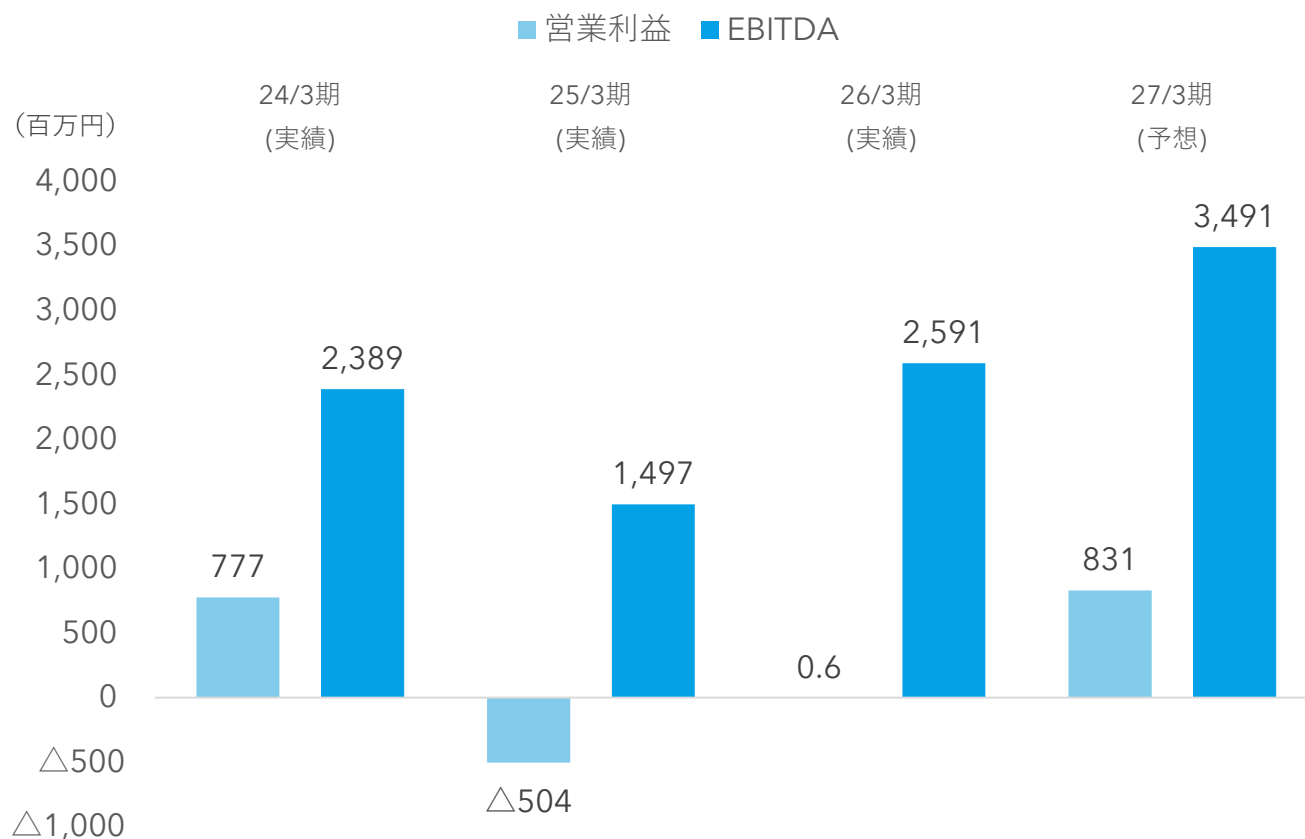
■ **子会社 (ウェブスペース、フォー・ジェイ)**：既存事業の伸長、ウェブスペース社における当社端末導入済の某ドラッグストアにおける収納代行サービスの開始等、シナジー効果の発現



進捗状況 | 2027年3月期 業績予想（連結） 営業利益・EBITDA推移

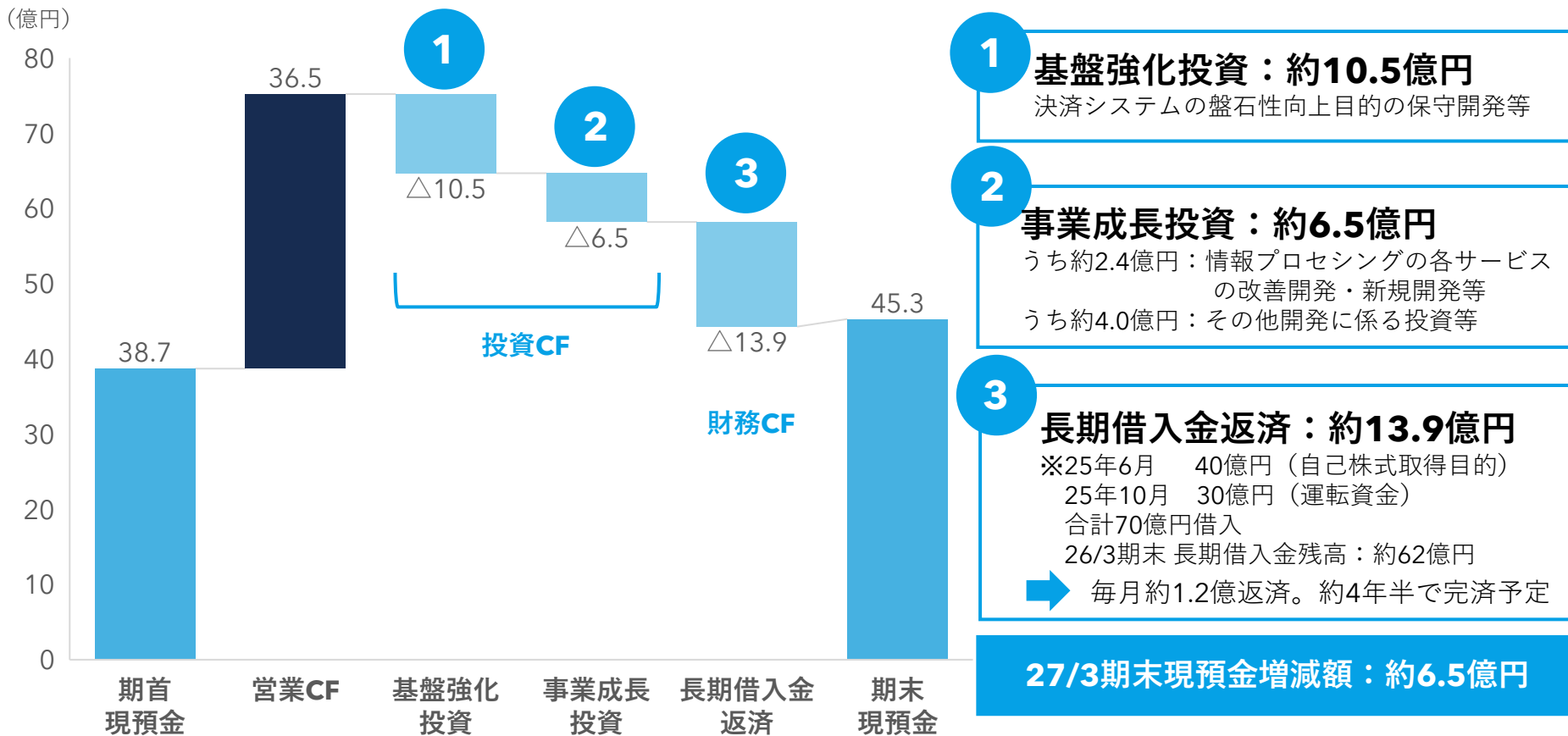
27/3期はDC移設費用の剥落により、**DC移設前の水準に戻る予想**

営業利益・EBITDA推移



進捗状況 | 27年3月期キャッシュ・アロケーション方針（単体）

創出キャッシュは借入金返済とともに、事業成長投資等へ配分し、残りは安定的なインフラを提供するため、決済システムの基盤強化への投資に充てる



- ✓ 営業CF内で投資CF、財務CFをまかなう。
- ✓ 今後、決済サービス事業の着実な成長により営業CFを増加させ、手元資金の増加を図ることで、株主還元可能額を獲得する狙い→28/3期以降の配当を検討

その他 | 取締役の株式保有に関する方針

経営陣が経営及び事業計画達成にコミットするために、第19回定時株主総会にて選任された取締役の株式保有方針を以下とする。

【取得方針】

対象者	発行株式数に対する 目標取得比率	取得方法
代表取締役社長	5年以内に約2%	・ 有償SO ・ 譲渡制限付株式報酬
役付取締役	5年以内に約1%	

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	<p>当社グループの売上の大半を占めているキャッシュレス決済サービス事業に関しては、政府のキャッシュレス推進の追い風により市場拡大が見込まれております。しかしながら、キャッシュレス決済の利用動態の変化等により、当社の最大の強みでもある電子マネーの利用が将来的に減少に転じた場合、取扱高の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、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。</p> <p>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。</p>	<p>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。</p>	中	中
特定のデータセンター事業者への依存について	<p>当社の事業を支える決済処理センターは、特定のデータセンター事業者が提供する設備を利用して運用されております。特定のデータセンターを活用していることから、外的大規模通信障害、ハードウェアの外的破損、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、当社グループ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可能性があります。その結果、収益機会の損失や顧客からの信頼低下等による解約が発生し、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	<p>複数のサーバーによる負荷分散や定期的なバックアップの実施等により、システム障害を未然に防ぐ取組みを行っております。また、リアルタイムのアクセスログ監視やソフトウェア障害を即時に通知する仕組みを整備するとともに、定期的な復旧訓練も実施しております。なお、2026年3月期においてデータセンターの移設を完了し、システムのさらなる安定稼働に向けた体制の整備を行っております。</p>	中	大
災害リスクについて	<p>地震、台風、津波等の自然災害や火災等の事故災害の発生、及び気候変動の影響により、当社グループの拠点や利用するデータセンター等の設備が被災し、サービスの提供ができなくなる可能性があります。また、こうした事態に伴い経済状況が悪化することにより、決済取扱高の減少等を通じて収益が減少し、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。</p>		低	大
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	<p>当社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、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、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、当社のアプリケーション、ソフトウェアやシステムにおける不具合の発生に対し適切な対応を講ずることができない等の事象が生じた場合には、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	<p>想定を超えるアクセス増加に対しても柔軟にリソースを拡張できるよう、クラウド技術等も活用したシステムインフラの構築と継続的な投資を行っております。また、技術の進歩に遅滞なく対応するため、最新技術動向のリサーチを常時行い、計画的な設備投資を実行しております。システム不具合に対しては、品質管理体制を強化し、信頼度の高い開発プロセスを構築・維持することで、事業運営に致命的な影響を及ぼす不具合の発生を未然に防ぐとともに、万一の際に迅速に対応できる体制を整えております。</p>	低	中

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
情報プロセッシング事業について	当社は、情報プロセッシング事業の立ち上げと拡大を目指しておりますが、同事業の多くは未だ先行投資のフェーズにあります。同事業の成長フェーズへの移行が当初の計画通りに進まなかった場合、当社グループ業績に影響を及ぼす可能性があります。	情報プロセッシング事業の立ち上げに際しては、多角的なサービス展開および既存の決済事業とのシナジー創出によって、早期の収益化を目指しております。また、過剰な先行投資による業績への悪影響を防ぐため、投資管理のモニタリングを強化し、撤退基準を明確にすることで、事業リスクの極小化を図ってまいります。	中	中
情報漏洩リスクについて	当社のクレジット決済ゲートウェイを利用する場合、クレジットカード番号を当社のコンピュータシステムに送信する必要があります。また、プリペイドサービスにおいてはクレジットカード番号のほかに氏名・住所・電話番号・メールアドレス等の個人情報の登録を求める場合があり、登録された情報は当社の管理下にあるデータベースに保管しております。昨今、企業が保有する個人情報の漏洩が相次ぐ中、個人情報の扱いに対する社会的関心が高まっており、今後益々個人情報管理の徹底が必要となります。また、人為的なミスや、外部及び内部からの何らかの不正なアクセス方法等により、クレジットカード情報や企業情報等の重要な情報が外部に流出した場合には、セキュリティインシデントに対する対応コストの発生や、当社の社会的信用の失墜等が当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。	当社は一般社団法人日本クレジット協会へ加入し、同協会で義務化されている個人情報保護指針に基づく個人情報管理の運用を実施しています。また、クレジットカード情報及び個人情報を守るために、プライバシーマークやPCI DSSの認定を取得し、個人情報の漏洩を未然に防止するよう努めております。当社は、取引先情報等、さまざまな企業情報を保有していることから、情報セキュリティの基本方針を定め、外部及び内部からの不正なアクセスを防止する対策を講じており、社内の情報セキュリティの状況を常に把握し、必要な対応を迅速かつ円滑に実施すべく情報セキュリティ委員会を設置し管理しています。また、当社のクレジット決済ゲートウェイサービス提供部門においては、情報セキュリティにおける国際標準規格であるISO27001（ISMS認証）の認定を受けております。	低	大
人員の育成・確保について	当社グループは、今後の更なる事業拡大に向けて人員の採用を積極的に進めるとともに、処遇や労働環境の改善等に継続的に取り組んでおります。しかしながら、経済産業省の調査等でも指摘されているとおり、国内におけるIT人材の需給ギャップは今後さらに拡大することが見込まれており、技術力の高い人材の獲得競争は激化しております。このような状況下において、当社グループが事業拡大に必要な人員を十分に確保できなかった場合、あるいは中核となる人材が流出した場合には、事業展開の遅延等が生じ、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。	事業拡大に不可欠な優秀なIT人材を確保するため、年間を通じた積極的な採用活動を展開するとともに、昨年度子会社化したフォー・ジェイ社及び外部の優良な開発パートナーとの連携も深め、柔軟な開発リソースの確保に努めております。また、既存社員に対しては、各種研修の実施を通じたスキルアップ支援や人材育成を強化しております。さらに、激化する人材獲得競争に対応し、中核人材の流出を防ぐため、人事制度の改定による処遇の改善や、多様で柔軟な働き方が可能な労働環境の整備を継続的に推進し、従業員エンゲージメントと定着率の向上を図ってまいります。	中	中

* : 2025年6月27日に開示した「事業計画及び成長可能性に関する事項について」においては「売上高の計上時期の偏重について」を主なリスクとして記載しておりましたが、2027年3月期においては売上高の計上時期の偏重は想定していないため、記載していません。

7 | **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：2022/3期～2026/3期

単体

連結 (単位：百万円)

	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期	24/3期 (連結)	25/3期 (連結)	26/3期 (連結)
売上高	7,139	7,831	10,370	10,938	11,708	10,370	12,300	13,276
(売上内訳)								
センター利用料	3,496	3,822	4,285	4,646	5,040	4,285	4,646	5,040
登録設定料	728	647	537	489	430	537	489	430
決済端末販売売上	1,364	1,360	1,730	1,730	1,375	1,730	1,730	1,376
開発売上	897	636	861	536	656	861	536	656
QR・バーコード精算料	486	1,147	2,231	2,992	3,790	2,231	2,992	3,790
その他	165	216	723	541	414	723	1,904	1,975
売上総利益	2,279	2,562	3,321	2,699	2,972	3,321	3,401	3,796
販管費	1,568	2,002	2,492	3,144	2,895	2,544	3,905	3,795
営業利益 (△損失)	711	560	829	△445	77	777	△504	0.6
経常利益 (△損失)	712	535	818	△461	11	765	△513	△73
当期純利益 (△損失)	△385	672	637	△628	25	585	△682	△60
(調整項目)								
減価償却費	1,463	1,601	1,615	1,812	2,398	1,615	1,983	2,573
その他	4	0	8	26	89	8	27	91
EBITDA	2,180	2,137	2,441	1,377	2,488	2,389	1,497	2,591

*「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・連結）

B/Sのサマリー：2021/3期～2026/3期

単体

	2021/3期	2022/3期	2023/3期	2024/3期	2025/3期	2026/3期
現預金	2,168	3,419	2,861	4,576	3,348	3,878
固定資産	5,592	5,148	5,194	9,363	9,825	10,929
無形固定資産	4,113	4,001	4,070	5,934	6,188	6,503
総資産	9,641	10,372	9,808	16,751	16,167	18,354
純資産	7,306	5,766	4,956	10,882	10,232	6,708

連結

（単位：百万円）

	2024/3期	2025/3期	2026/3期
	13,173	14,069	14,007
	9,376	9,743	10,681
	6,755	6,930	7,447
	25,558	26,989	28,547
	10,829	10,126	6,565

C/Fのサマリー：2021/3期～2026/3期

単体

（単位：百万円）

	2021/3期	2022/3期	2023/3期
営業CF	1,039	2,109	2,803
投資CF	△ 2,310	△ 1,344	△ 1,377
財務CF	905	485	△ 1,984

連結

	2024/3期	2025/3期	2026/3期
	533	3,624	1,167
	4,588	△ 2,644	△ 3,584
	5,190	△ 83	2,354

* 「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。

クスリ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

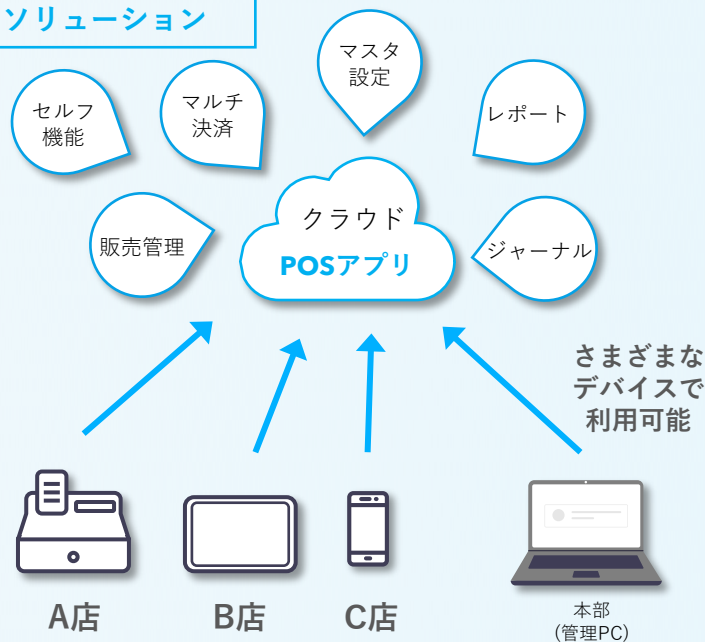
ペイン/ニーズ



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 | 情報プロセッシングのサービス - 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

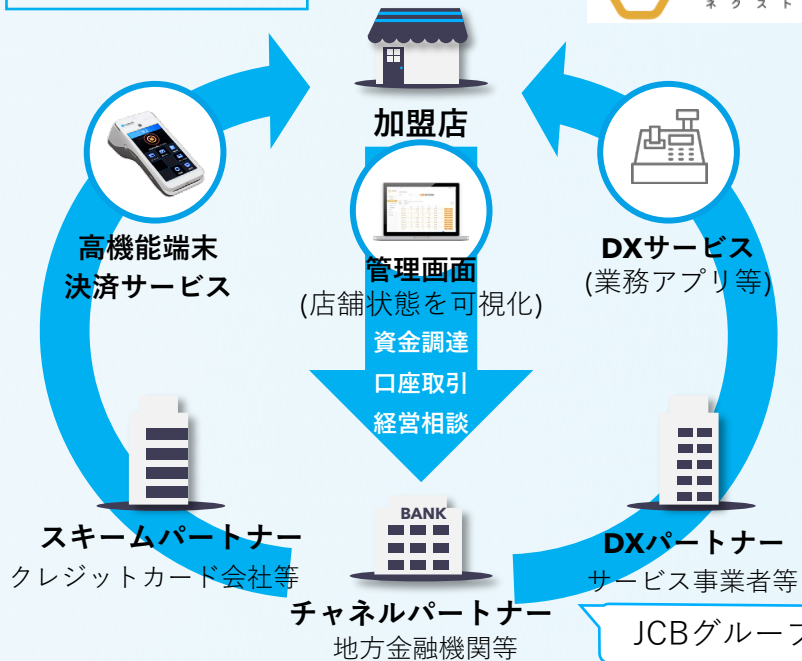


決済

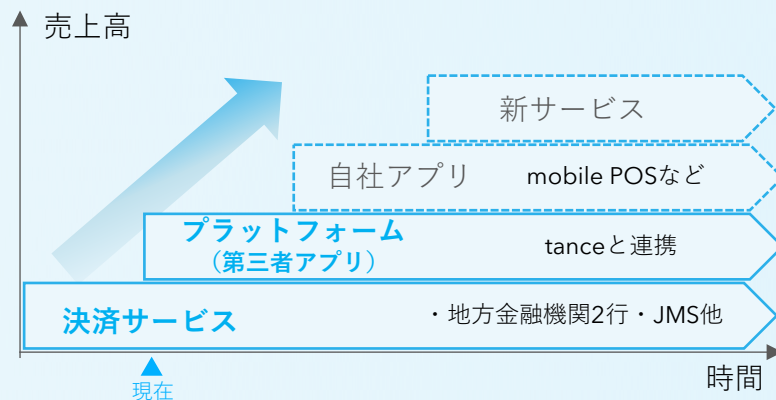
単機能
端末

- 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

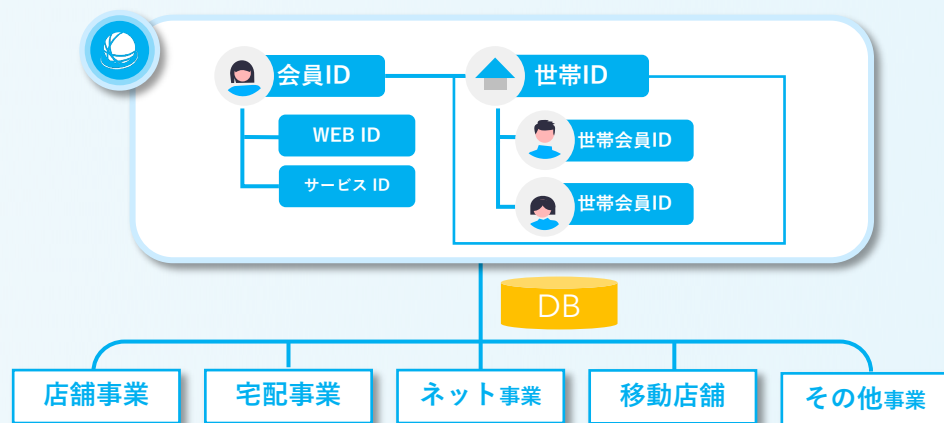
宅配事業

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

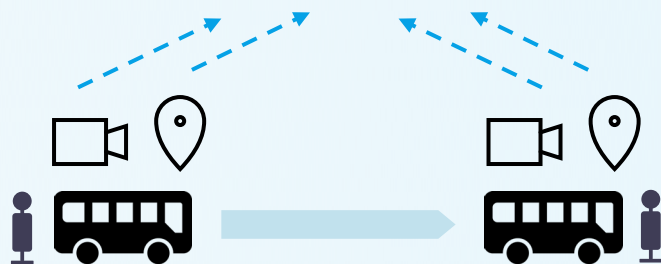
- ・属性情報
- ・乗降情報

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

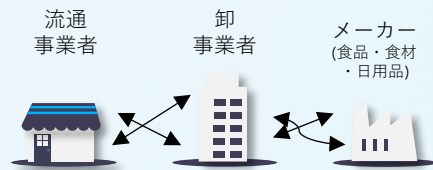
渋川市および新潟市で、IoTカメラを活用したバス車内可視化に向けた実証実験を実施

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



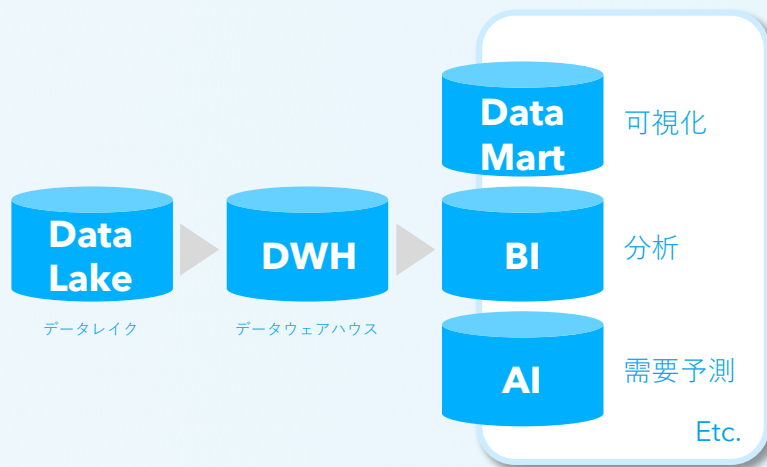
- 流通、卸、メーカー間で必要な情報が異なり、異なる商品マスタを使用しており有効なデータ活用ができていない
- 流通事業者が利用実態を把握しきれていない

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

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

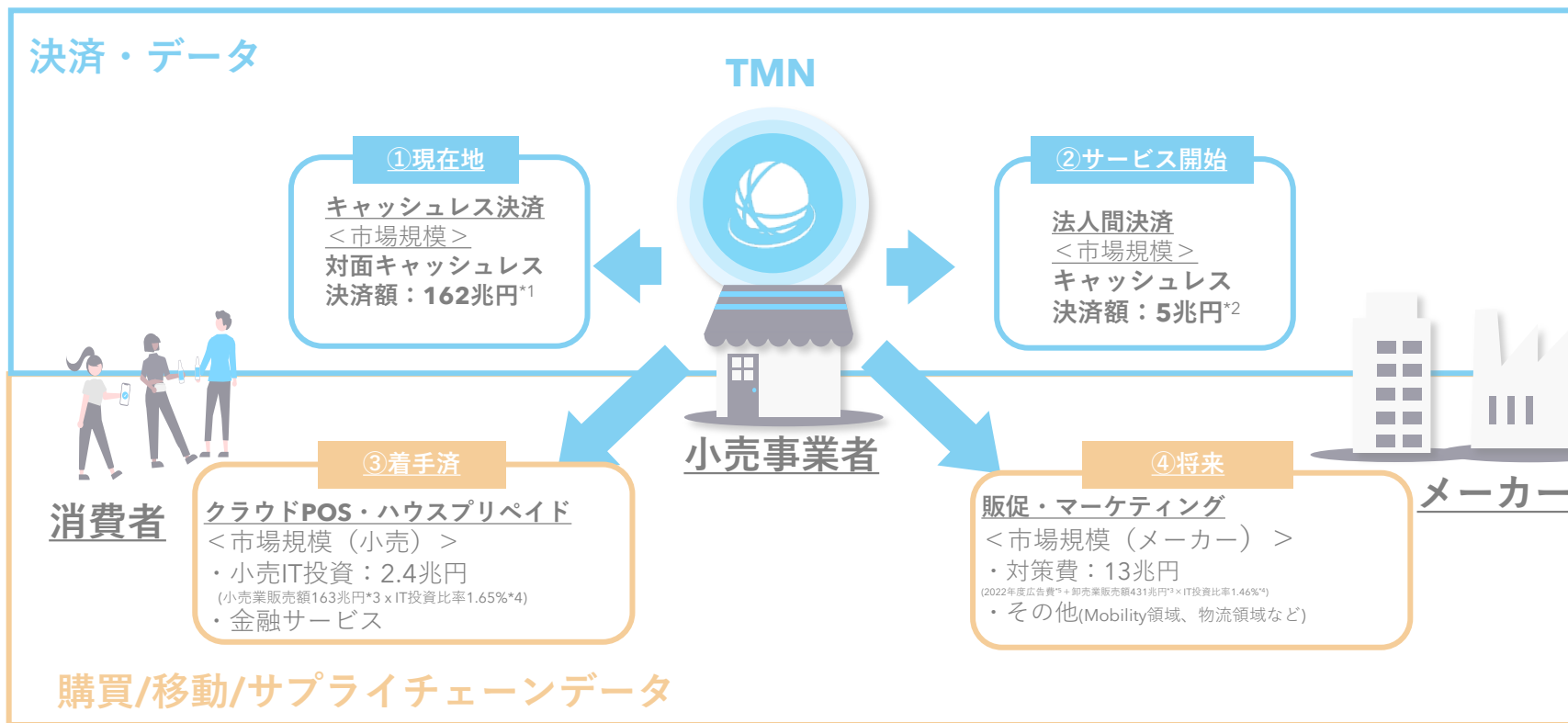
- ・処方箋を瞬時に二次元バーコード化し、
入力作業負荷と時間を大幅に削減
- ・AIが処方内容をチェックし要確認事項等を提示することで、
調剤業務の安全性を向上

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.30及びP.35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「2025年のキャッシュレス決済比率を算出しました」2026/3/31

*2：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

*3：経産省「2023年小売業販売を振り返る」

*4：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

*5：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

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、2027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。