



2023年3月期 通期決算説明会

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5月29日

目次

- 1 | **Mission・Vision**
- 2 | **事業内容**
- 3 | **2023年3月期 実績**
- 4 | **2024年3月期 業績予想**
- 5 | **成長戦略**
- 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

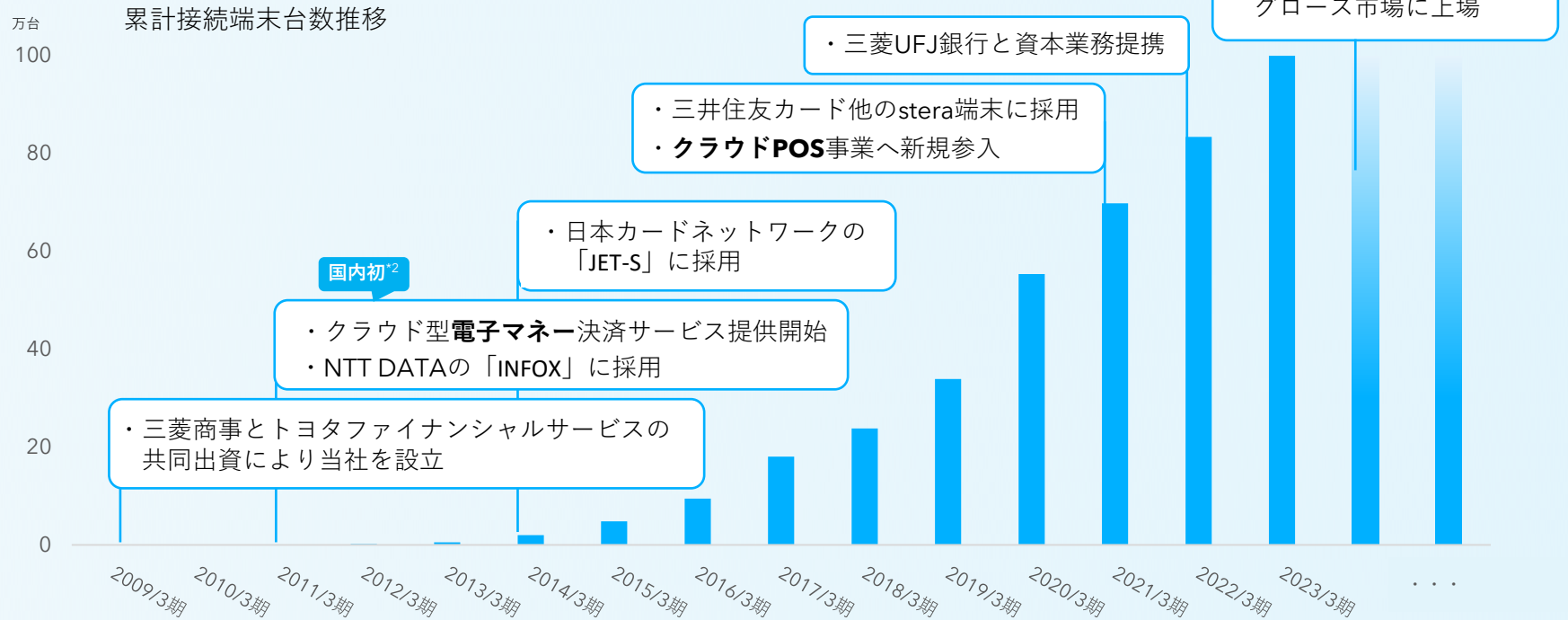




2 | 事業内容

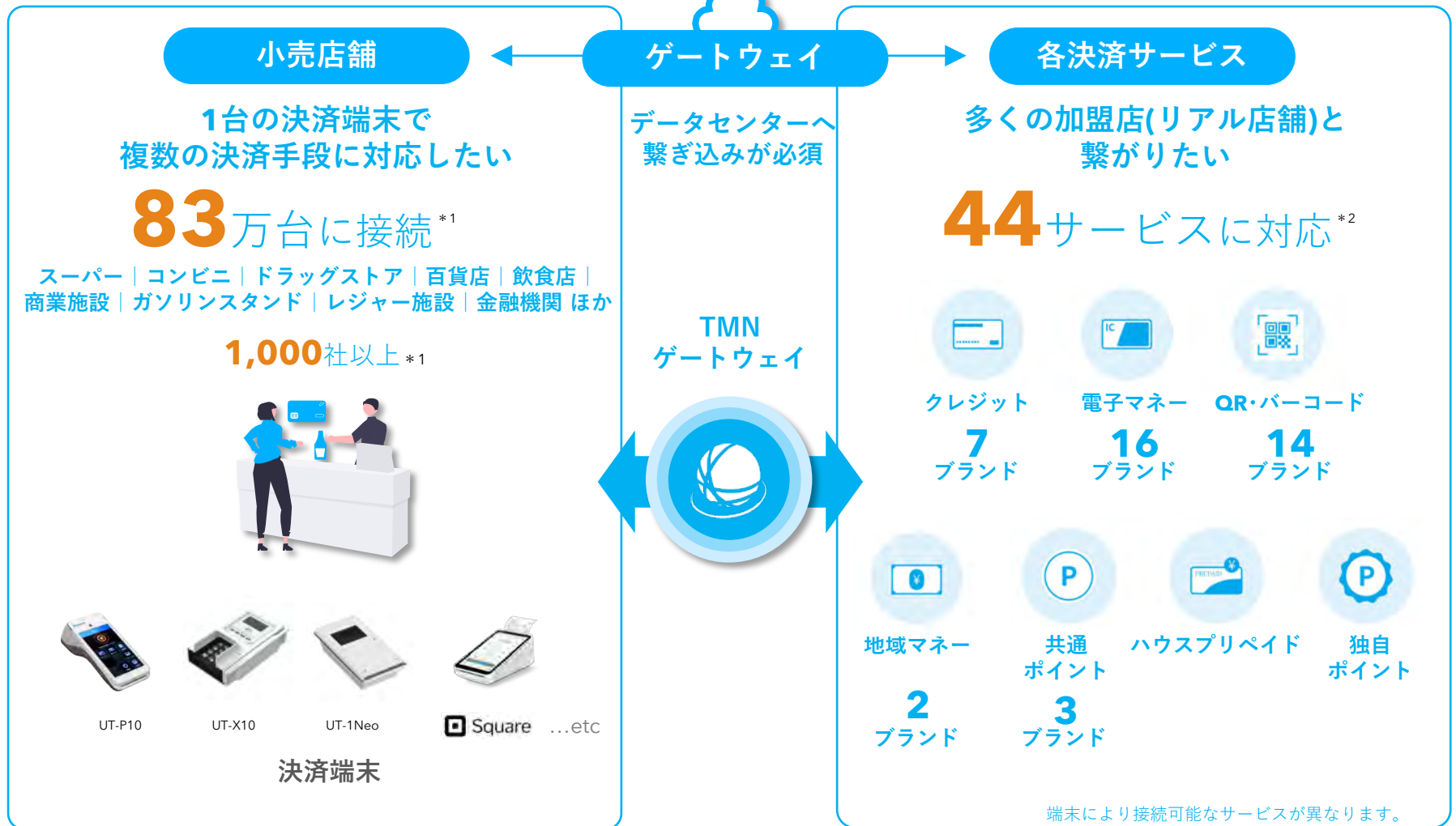
会社概要 | 沿革

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



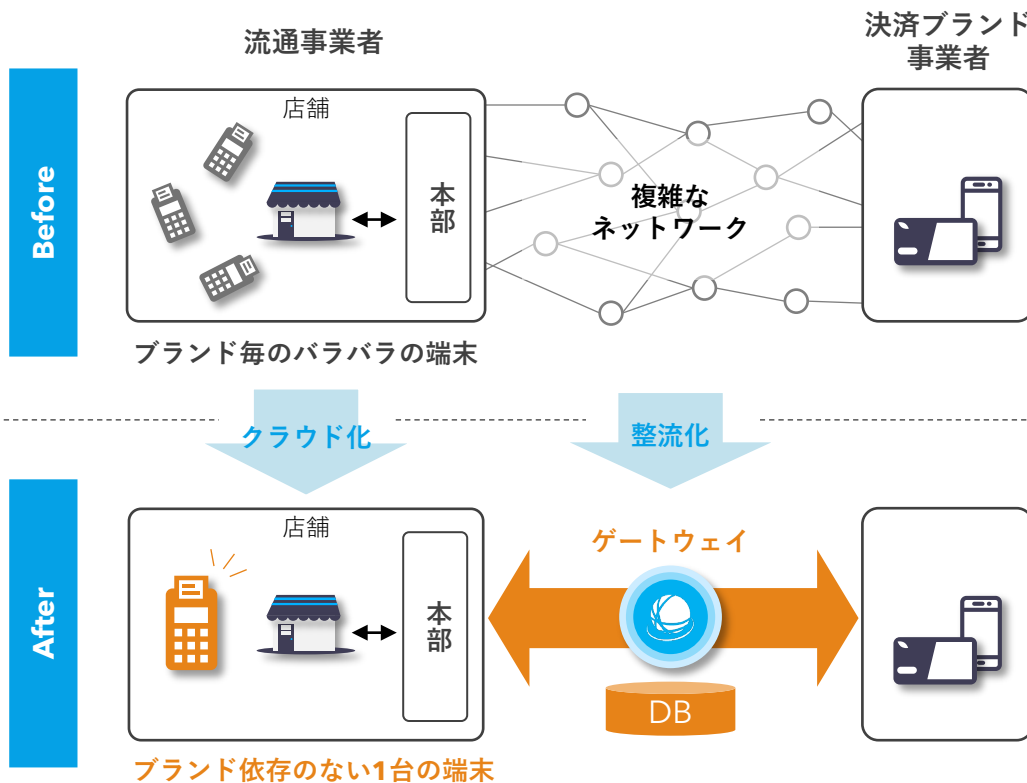
事業内容 | 国内最大級の電子決済ゲートウェイ

「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



POINT

1 店舗の端末を1台に集約


店舗に複数台設置されていたブランド毎の決済端末を1台に集約

2 複雑なネットワークを簡素化

複雑な複数層のネットワークを簡素化し、障害箇所を低減

3 決済情報のDB化

決済情報をDB化の上、一元管理し、保守性も大幅改善

重要な効果：  ゲートウェイ機能は全ての決済電文を集中管理する為、膨大且つ連続的な決済データがTMNセンターに保管される

シェアの拡大に伴い電子決済市場全体の動向をリアルタイムで把握出来るユニークな立ち位置を獲得

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、その後のセンター利用料につながる入口として機能
接続端末台数の累積増加に応じて、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

	項目	収益モデル
ストック収入	センター利用料 主に加盟店等から得られる決済処理利用料	月額固定料金 端末台数×サービス数 【参考】端末1台あたり年間5,000円程度
	QR・バーコード精算料 当社から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 (スプレッド)
	登録設定料 決済端末の利用開始時に当社センターに 登録設定する手数料売上	3~5年の契約期間に応じて期間按分 利用開始時に徴収、会計上期間按分して月額計上 端末台数×サービス数 【参考】端末1台あたり数百円程度/月
フロー収入	開発売上 システムカスタマイズによる売上 サービス導入時の加盟店とのつなぎ込みや、 ブランド追加等、加盟店の個別ニーズに対応	開発に応じて計上 各案件の規模に応じて金額にばらつきあり 【参考】数百万円~数億円
	決済端末販売売上 端末の販売による売上	販売時に計上 端末価格×販売台数 【参考】端末価格 3万円~十数万円程度

導入前から導入後の
売上発生イメージ



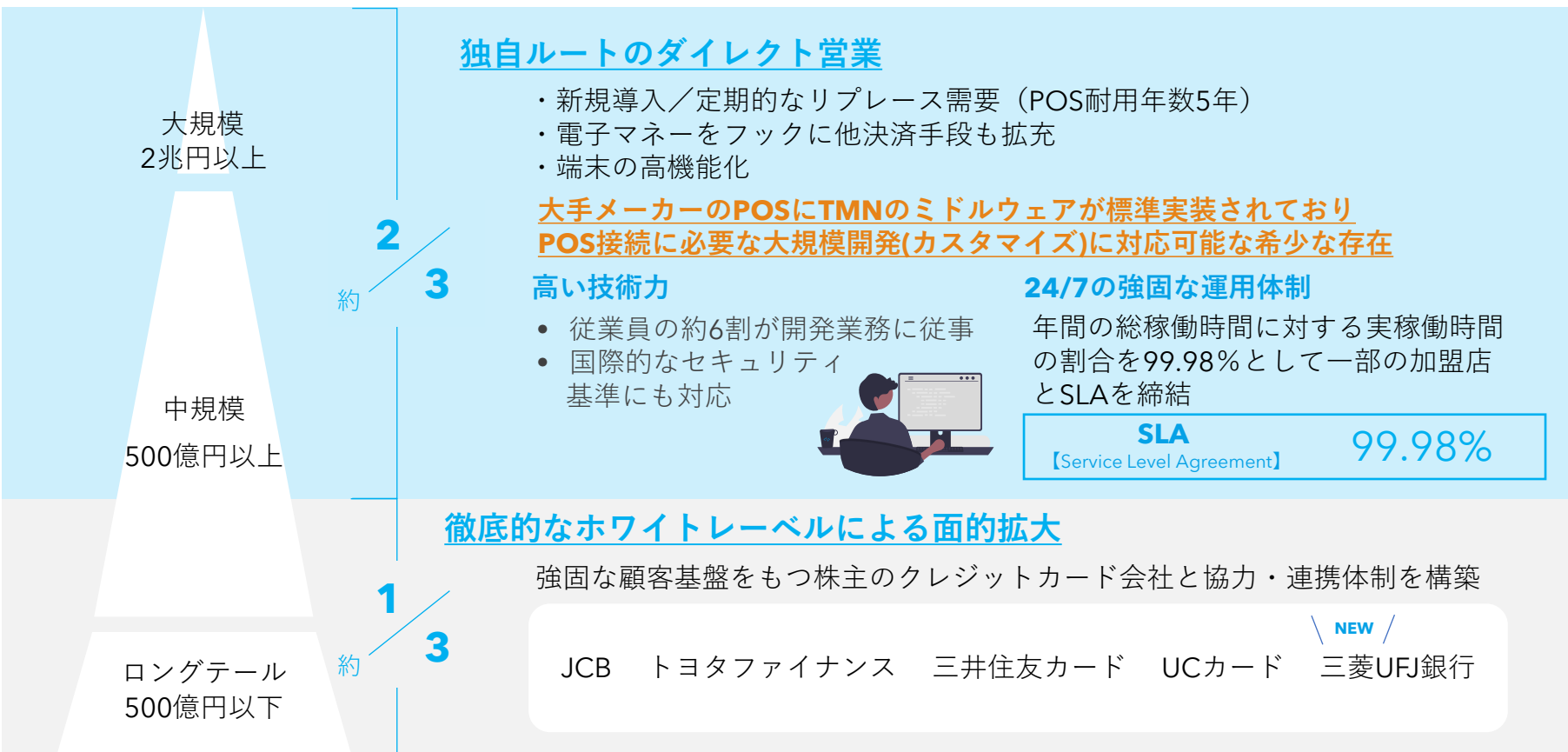
事業内容 | 競合優位性

大規模～中規模：当社によるダイレクト営業を実現する

カスタマイズに対応可能な**高い技術力と強固な運用体制**

小規模～ロングテール：**株主のクレジットカード会社の営業網等**を通じた営業展開

幅広い能力と強みを活かした幅広い営業ルート



売上規模別
小売事業者数イメージ

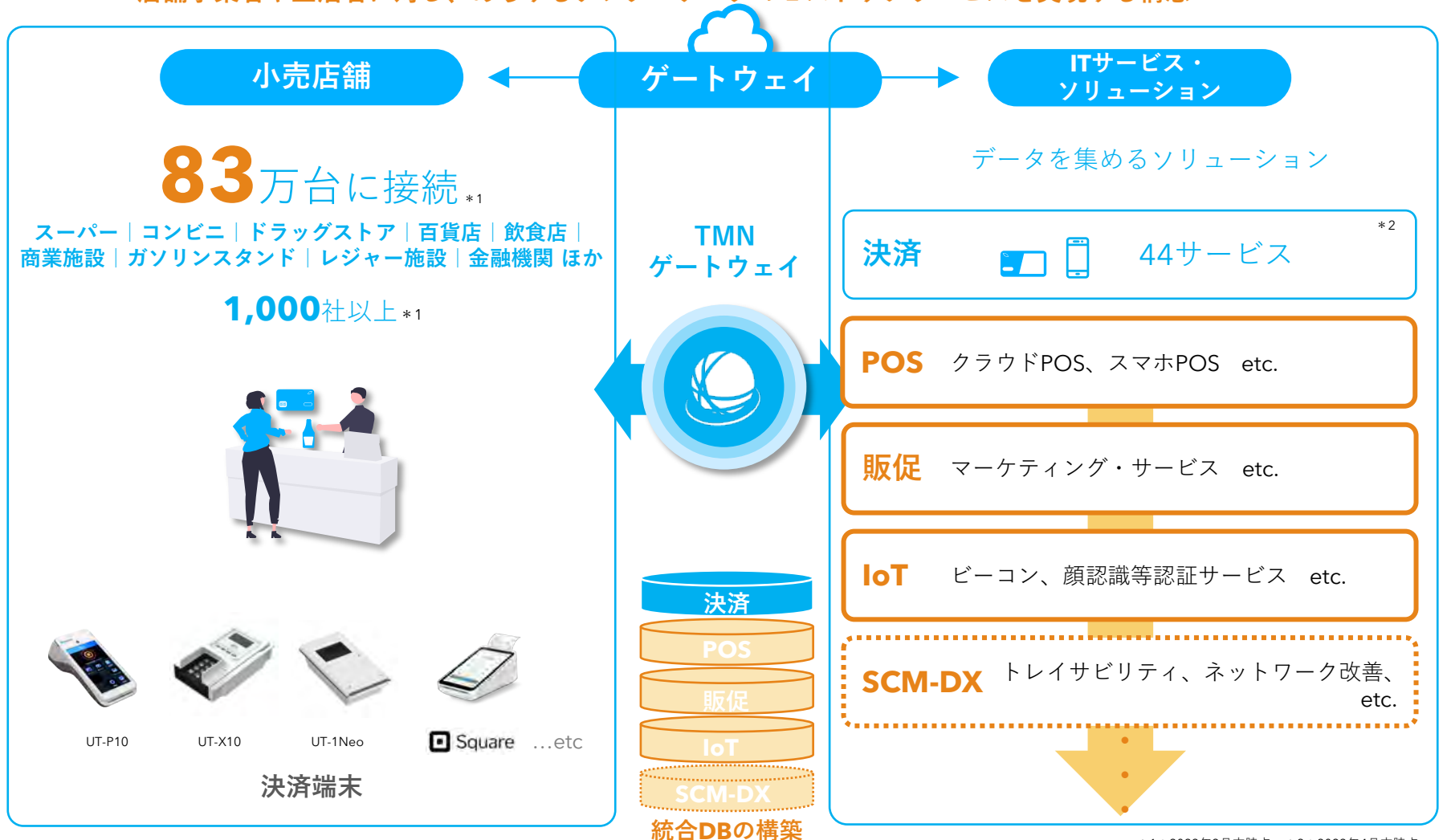
累計接続端末数
の割合

(2023年1月末時点)

まだない「欲しい」をつくりだす。

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

電子決済ゲートウェイの事業基盤をベースに、POS等の流通関連サービスを展開
様々なデジタルデータの「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1ストップサービスを実現する構想



事業内容 | 情報プロセシングのサービス

情報プロセ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等様々なサービスの提供を通じデータを集約



3 | 2023年3月期 実績



2023年3月期実績 | ハイライト

売上高

78 億円

CAGR 12%

EBITDA

21 億円

CAGR 35%

ARR

(センター利用料)

38 億円

CAGR 24%

年間
決済処理金額
(GMV)

3.7 兆円

CAGR 35%

年間
決済処理件数

20 億件

CAGR 21%

稼働接続端末台数

83 万台

CAGR 29%

2023年3月期実績 | サマリ

好調なストック売上の増加により、売上高は前期比9.7%増、売上総利益は前期比12.4%増となった。一方で、販管費の増加により営業利益は前期比21.2%減少となった。また、2023年4月4日付業績予想に対しては、QR・バーコード精算手数料の想定以上の取扱い増加や繰延税金資産の計上に伴い、予想を上回る形で着地した。

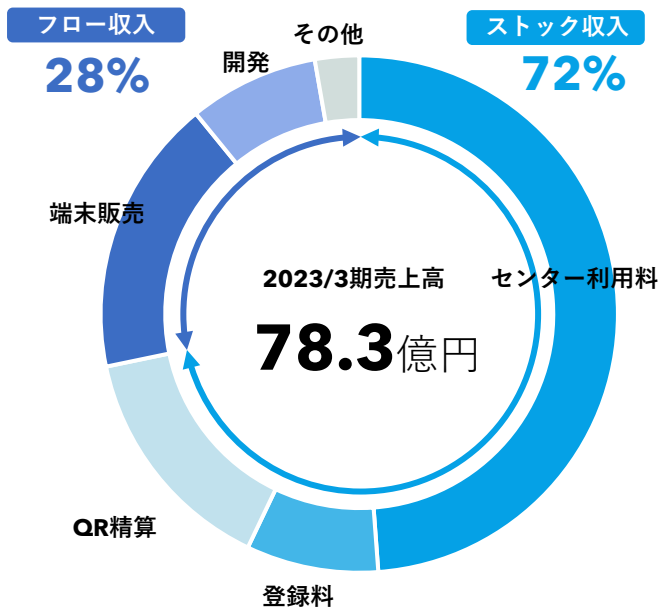
(単位：百万円)

	2022年3月期 実績	2023年3月期 予想 (2023年4月4日開示)	2023年3月期 実績	対前期増減率	対予想増減率
売上高	7,139	7,681	7,831	9.7%	2.0%
売上総利益	2,279	-	2,562	12.4%	-
営業利益	711	418	560	△ 21.2%	33.7%
経常利益	712	400	535	△ 24.8%	33.7%
当期純利益	△385	390	672	-	72.3%
EBITDA	2,180	1,990	2,137	△ 2.0%	7.4%

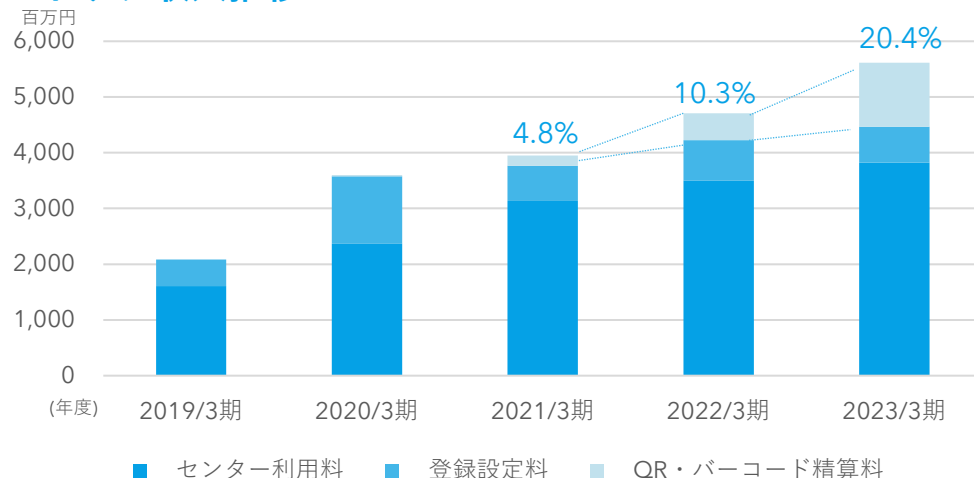
2023年3月期実績 | ストック収入の割合と推移

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**

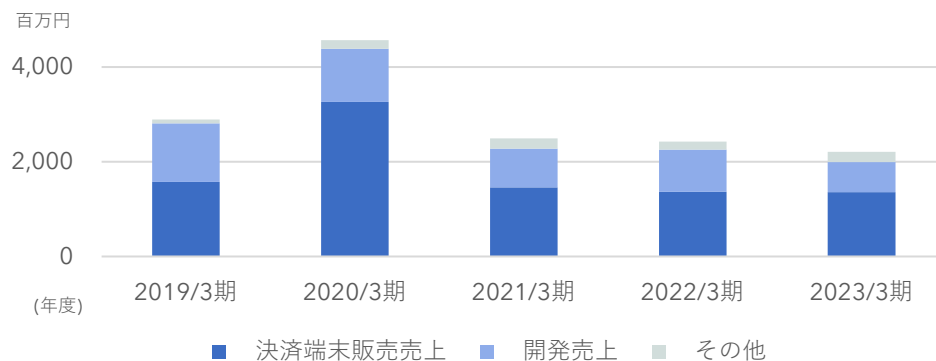
売上構成比率



ストック収入推移



フロー収入推移



2023年3月期実績 | 経営成績に関する説明① 売上高の内訳

売上高のサービス別内訳は以下の通り

センター利用料：接続台数拡大に伴い前期比 9.3%増

端末販売売上：前期と同水準で推移

開発売上：戦略的に抑える方針をとったため前期比△29.1%

QR・バーコード精算料：想定以上に伸長し、前期比135.8%増

(単位：百万円)

	2022年3月期	2023年3月期	対前期増減率
売上高	7,139	7,831	9.7%
(売上内訳)			
センター利用料	3,496	3,822	9.3%
登録設定料	728	647	△ 11.1%
決済端末販売売上	1,364	1,360	△ 0.3%
開発売上	897	636	△ 29.1%
QR・バーコード精算料	486	1,147	135.8%
その他	165	216	30.6%

2023年3月期実績 | 経営成績に関する説明② 販管費以下の項目

販管費以下の内訳は以下の通り

販売費及び一般管理費： 主に、賞与支給増や時間外勤務手当の支給等に伴う人件費、業務委託費の増加により
前期比433百万円増の2,002百万円

営業外収益： 障害者雇用に伴う助成金収入（2百万円）

営業外費用： 新規上場に伴う株式公開費用（27百万円）

特別利益： 取締役の新株予約権の放棄による戻入益（5百万円）

特別損失： なし

法人税等調整額： 繰延税金資産の計上に伴う調整額（△147百万円）

※ 1年以内に回収が見込まれる分のみを計上

2023年3月期実績 | 財政状態 (BS)

単位：百万円

2022年3月期 2023年3月期

資産の部

流動資産 5,223 **4,614**

固定資産 5,148 **5,194**

資産合計 10,372 9,808

負債の部

流動負債 4,496 **4,733**

固定負債 108 **118**

負債合計 4,605 4,852

純資産の部

純資産合計 5,766 4,956

負債純資産合計 10,372 **9,808**

<主な要因>

資産 対前期末 Δ 563

現金及び預金 Δ 558 (次頁キャッシュ・フロー参照)

ソフトウェア Δ 214 (償却による減)

有形固定資産 Δ 148 (償却による減)

ソフトウェア仮勘定 + 282 (新規投資増)

繰延税金資産 + 147 (新規計上)

負債 対前期末 + 246

預り金 + 1,022 (QR・バーコード精算取扱い増)

未払金 + 360

契約負債 Δ 519 (収益認識に伴う売上振替)

短期借入金 Δ 500 (銀行借入返済)

純資産 対前期末 Δ 810

資本剰余金 Δ 2,845

(欠損填補による取崩し及び自己株式の取得及び消却)

利益剰余金 + 2,017

(繰越利益剰余金の欠損填補 + 1,345、当期純利益 + 672)

2023年3月期実績 | キャッシュ・フロー (CF)

単位：百万円

	2022年3月期	2023年3月期
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,903	2,803
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,344	△ 1,377
財務活動によるキャッシュ・フロー	485	△ 1,984
現金及び現金同等物の増減額	1,251	△ 558
現金及び現金同等物の期首残高	2,168	3,419
現金及び現金同等物の期末残高	3,419	2,861

<主な内訳>

営業活動によるキャッシュ・フロー

減価償却費	+ 1,601百万円
預り金の増減額	+ 1,022百万円
税引前当期純利益	+ 540百万円
契約負債の増減額	△ 519百万円 など

投資活動によるキャッシュ・フロー

無形固定資産の取得による支出	△1,276百万円
有形固定資産の取得による支出	△ 100百万円 など

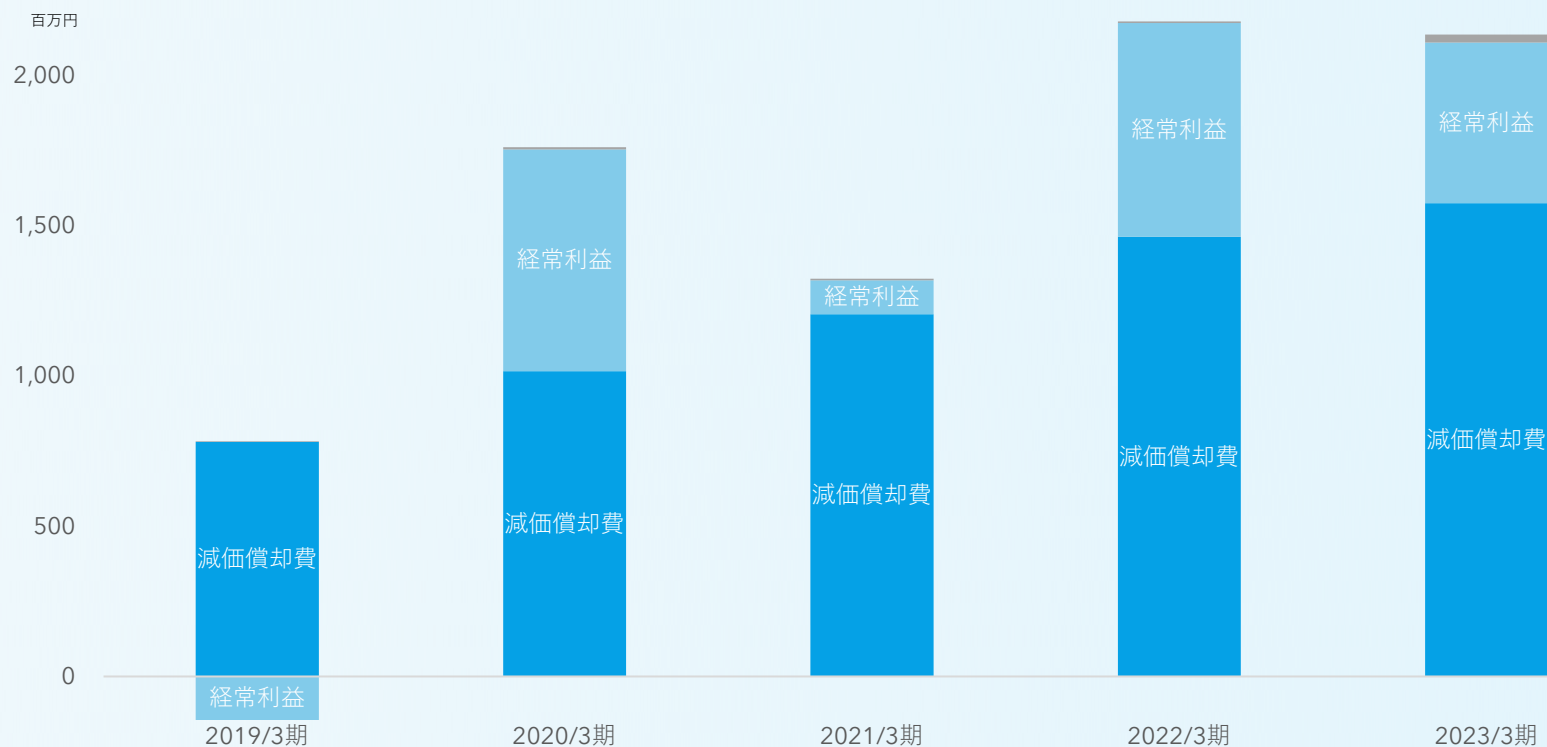
財務活動によるキャッシュ・フロー

自己株式の取得による支出	△1,500百万円
短期借入金の返済による支出	△ 500百万円
新株予約権の発行による収入	+ 22百万円 など

2023年3月期実績 | EBITDA/経常利益 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

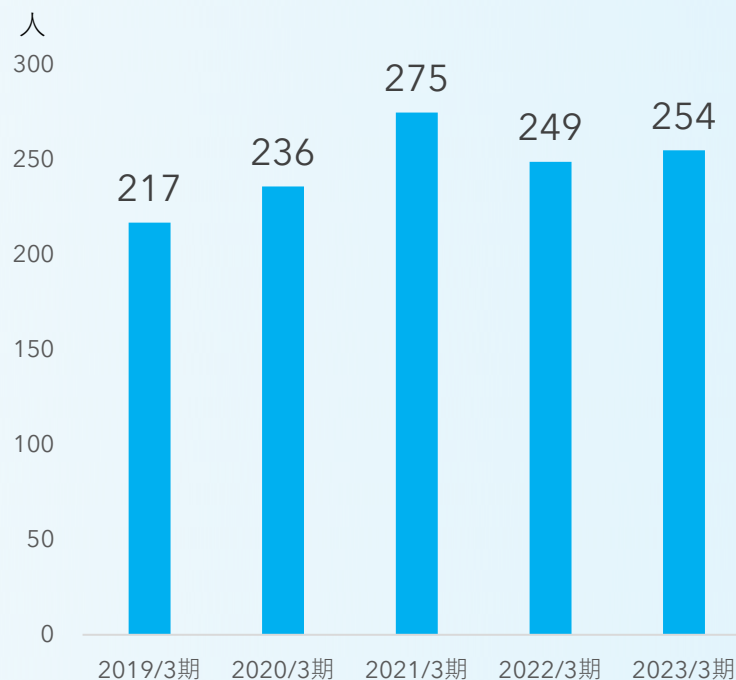


* 2019/3期-2021/3期は新収益基準を適用して再計算した数値(Appendix の数値とは異なります)

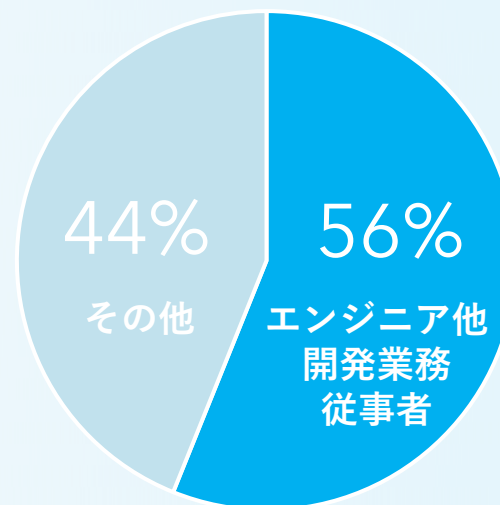
2023年3月期実績 | 従業員数の推移

エンジニアを始め開発業務に従事する人員が約6割

従業員数の推移



開発業務に従事する 人数の割合



4 | 2024年3月期 業績予想



2024年3月期 業績予想

足元の高い成長率のQR・バーコード決済をはじめとするキャッシュレス決済市場の拡大や情報プロセッシングを含む大型案件の積み上げにより増収増益予想

(単位：百万円)

	2023年3月期 実績	2024年3月期 予想	対前期増減率
売上高	7,831	9,423	20.3%
センター利用料	3,822	4,068	6.5%
登録設定料	647	538	△ 16.8%
決済端末販売売上	1,360	1,648	21.1%
開発売上	636	899	41.4%
QR・バーコード精算料	1,147	1,785	55.6%
その他	216	480	22.4%
営業利益	560	795	42.0%
経常利益	535	785	46.7%
当期純利益	672	705	4.9%
EBITDA	2,137	2,475	15.8%

2024年3月期 業績予想 | 資金使途および配当方針

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	資金調達方法	着手及び完了予定年月	
	総額 (百万円)		着手	完了
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	2022年10月	2025年3月
決済システム拡充	289	自己資金及び増資資金	2023年4月	2027年3月
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	2023年4月	2027年3月
決済システム岩盤化等	995	自己資金及び増資資金	2023年4月	2027年3月
合計	2,601	-	-	-

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

5 | 成長戦略



成長戦略 | 決済サービスの取り組み状況

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
- IoT(自販機無人機)の端末投入
- ATM端末のモジュール搭載

【市場規模イメージ】



決済量の拡大

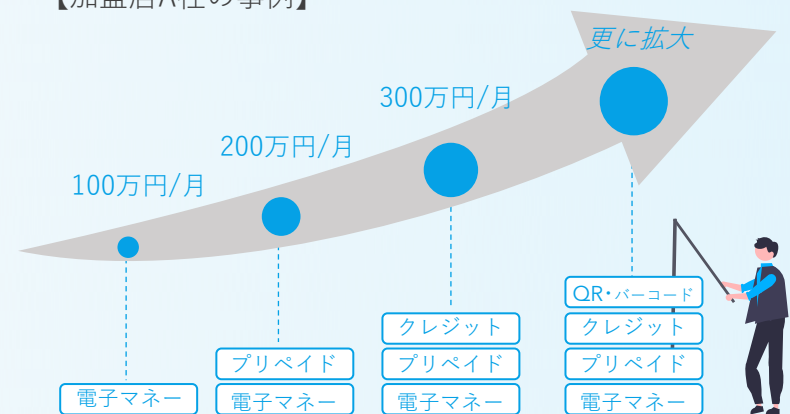
QR・バーコード決済量拡大

- 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

【加盟店A社の事例】



*1: 2023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 | 情報プロセッシングの取組み



nextore



- 事業会社とのパートナーリングを通じた地域展開加速
- 今年度年間数千台規模の新規端末設置見込み

MaaS

- 関越交通との取組推進（バス可視化等）
- 地域交通との取組横展開及び地域活性化に向けた地域と流通の連携

Data Hub

当社サービスを通じたデータと、加盟店が保有するデータや第三者のデータをつなげるData Hubを構築
複数社とCDP等において商談中

クラウドPOS

- 圧倒的な差別化に向けた開発
 - より容易且つ迅速な個別対応を可能とするアーキテクチャ
 - 通信切断時に業務継続が可能なハイブリッド型システム
- 1号案件推進、2号案件の獲得

ハウスプリペイド

- 事業拡大に向け、当社がイシューとなり加盟店側の複雑な業務運用を軽減する事業スキーム展開の検討及び開発

その他取組

- マーケティングソリューションの展開
- MD業務改革の提案等新規事業開発

6 | Appendix



Appendix | 財務ハイライト

P/Lのサマリー：2018/3期～2023/3期

(単位：百万円)

	2018/3期	2019/3期	2020/3期	2021/3期	2022/3期	2023/3期
売上高	4,068	4,977	8,169	6,451	7,139	7,831
(売上内訳)						
センター利用料	1,209	1,608	2,367	3,133	3,496	3,822
登録設定料	268	473	1,209	631	728	647
決済端末販売売上	1,077	1,574	3,266	1,459	1,364	1,360
開発売上	1,470	1,235	1,116	820	897	636
QR・バーコード精算料	－	－	22	188	486	1,147
その他	41	85	188	216	165	216
売上総利益	2,214	2,358	2,862	1,915	2,279	2,562
販管費	1,457	2,063	1,219	1,760	1,568	2,002
営業利益	757	295	1,643	154	711	560
(調整項目)						
減価償却費	565	781	1,016	1,206	1,463	1,601
その他	3	2	1	1	4	0
EBITDA	1,324	1,078	2,666	1,367	2,180	2,137
経常利益	755	294	1,648	158	712	535
当期純利益	728	219	1,110	98	△ 385	672

*「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

B/Sのサマリー：2018/3期～2023/3期

(単位：百万円)

	2018/3期	2019/3期	2020/3期	2021/3期	2022/3期	2023/3期
現預金	1,907	1,583	2,533	2,168	3,419	2,861
固定資産	2,808	3,991	4,524	5,592	5,148	5,194
無形固定資産	2,346	2,457	3,170	4,113	4,001	4,070
総資産	7,167	7,246	9,322	9,641	10,372	9,808
純資産	5,872	6,092	7,203	7,306	5,766	4,956

C/Fのサマリー：2021/3期～2023/3期

(単位：百万円)

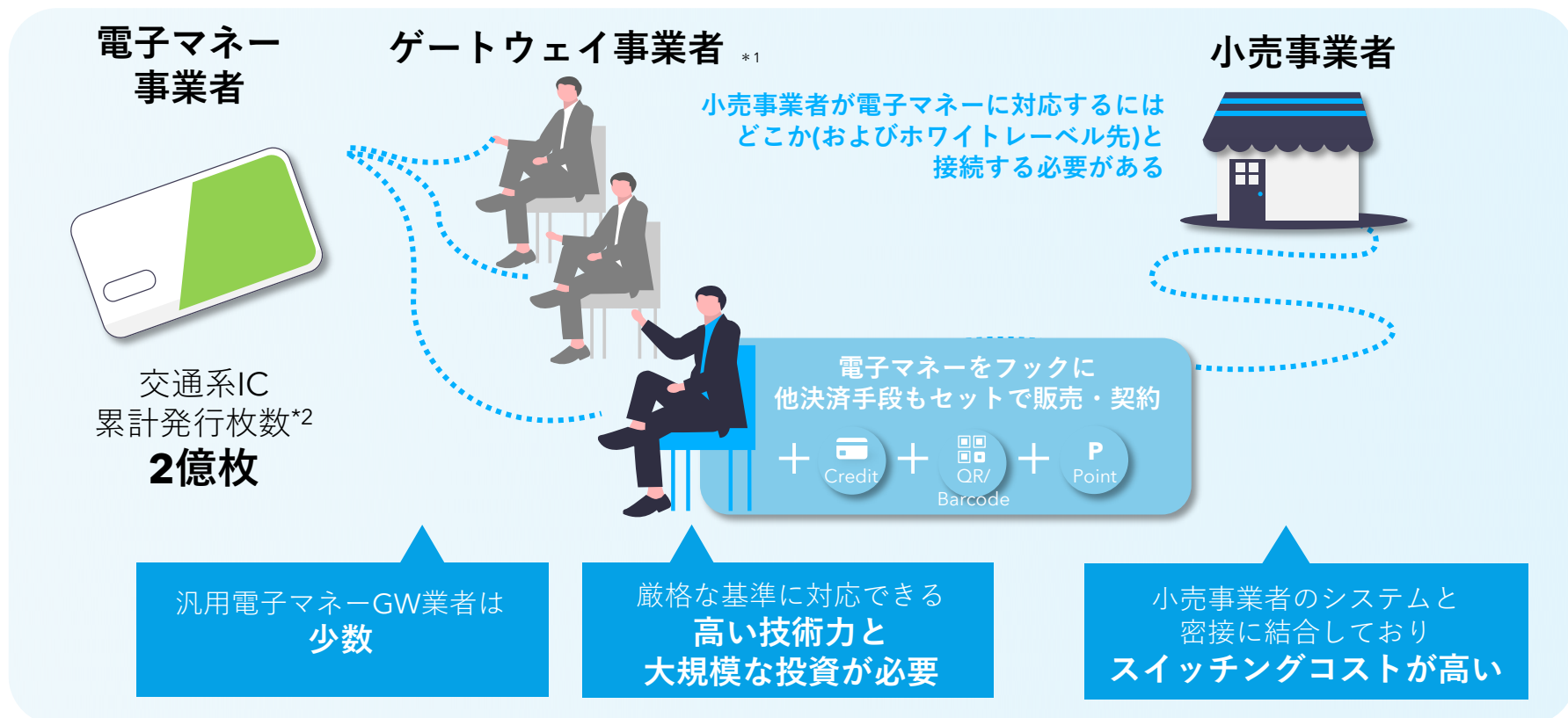
	2021/3期	2022/3期	2023/3期
営業CF	1,039	2,109	2,803
投資CF	△ 2,310	△ 1,344	△ 1,377
財務CF	905	485	△ 1,984

* 「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 | 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**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1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 | 情報プロセッシング取り組み事例 -クラウドPOS-

POSのクラウド化で早く、安く、賢く

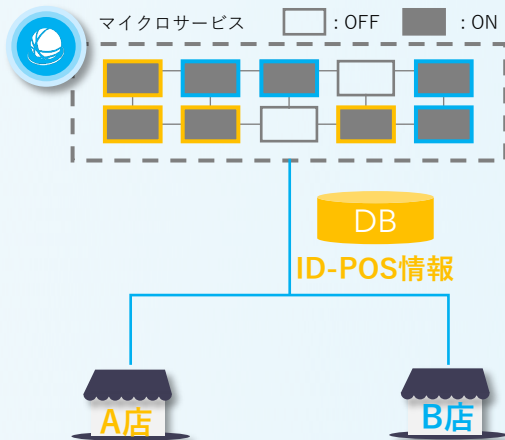
マイクロサービスの新しいアーキテクチャで、機能追加や他システムとの連結も柔軟に

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

クラウド型



- ・オンプレミスからクラウドに
- ・レガシー(クローズド)からオープンに
- ・静的データからリアルタイムデータに

- ・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・DX-Ready

購買情報がTMNに集約

収益モデル

サブスクリプション：
POSのクラウドサービス
ブランド追加や機能拡張で単価UP
従量課金：
マーケティング、分析

あずかる

「いつ誰が何をどこでいくら買ったか」
の情報がTMNセンターへ

つなげる

購買情報・ブロックチェーンとのデータ
連携

みつけだす

リアルタイムに情報を可視化し分析情報へ

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地方金融機関の商材として提供
 アプリサービス事業者に、決済・マーケティング・クーポン配信・来店スタンプ・会員化など
 店舗運営に関するあらゆるサービスを自由にできるnextoreプラットフォームを開放

単機能端末



加盟店

決済

- 電子決済処理が出来る端末は数十種類存在するが、決済の単機能が殆ど
- 店舗が求める非決済のアプリケーションを処理することが出来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

高機能モバイル型端末



収益モデル

サブスクリプション：
 決済サービス、業務アプリサービス
 従量課金：
 マーケティング、レンディング

あずかる

つなげる

みつけだす

店舗をデジタル化し、さまざまな情報を店舗と金融機関で還流させることによりタイムリーな経営支援や資金のサポートが可能に

情報がTMNに集約

Appendix | 情報プロセッシング取り組み事例 -販促-

生活協同組合において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を取る
オプションが生まれる

事業毎の独自管理

店舗事業

宅配事業

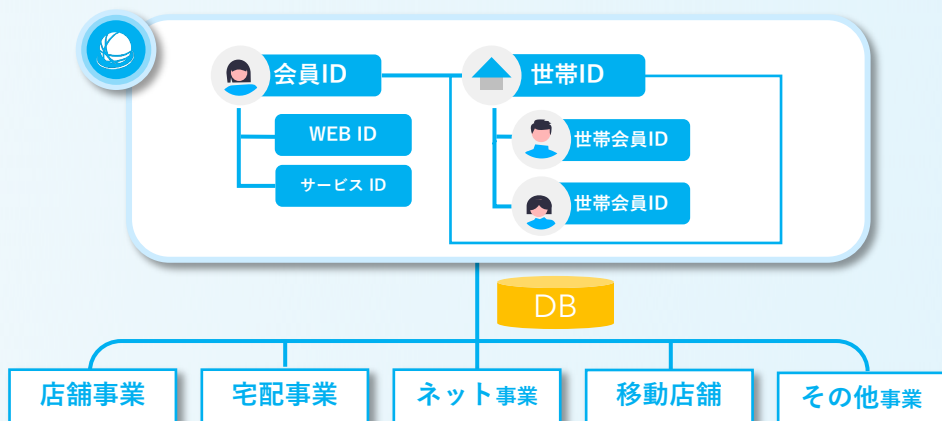
ネット事業

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

統一化・一元管理

170万人の会員・家族IDを共通化
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



収益モデル

サブスクリプション：
決済サービス、プリペイド、会員管理サービス
従量課金：
マーケティング、分析

あずかる

つなげる

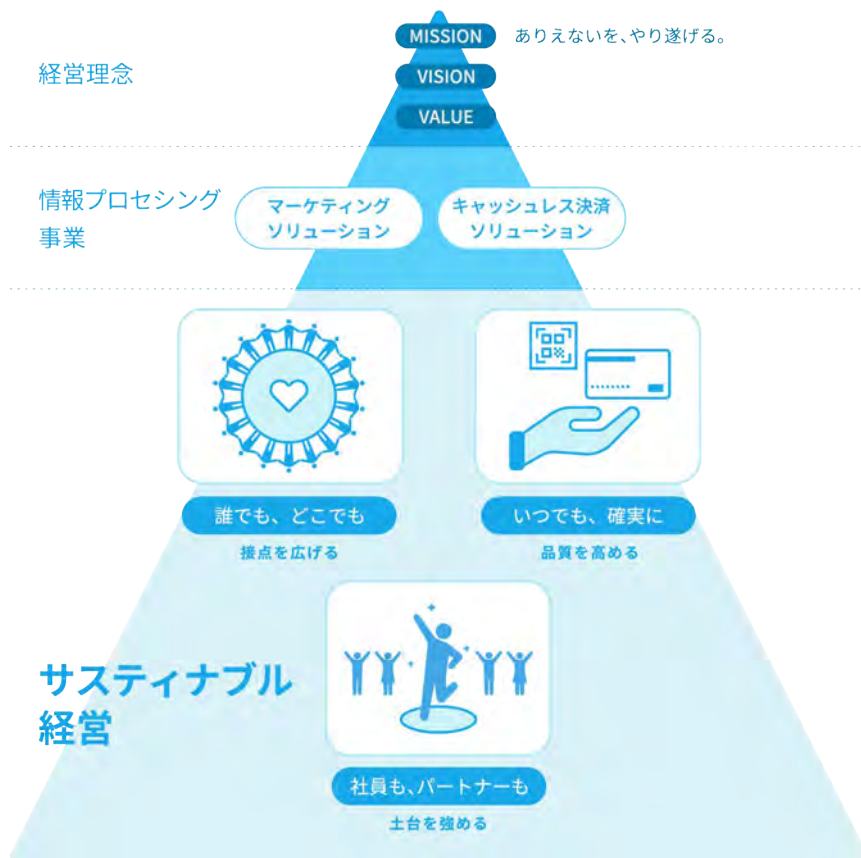
みつけだす

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 | SDGs/ESGに関する取り組み

3つの持続可能なマテリアリティ「誰でも、どこでも」「いつでも、確実に」「社員も、パートナーも」をベースに活動



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>

関連するSDGs



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>

関連するSDGs

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>

関連するSDGs

健康企業宣言



会社概要



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 255名 (2023年3月末時点)

拠点 本社 (東京)、関西オフィス、新潟オフィス

主要株主

2023年3月末時点

三菱商事(株)
トヨタファイナンシャルサービス(株)
(株)NTTドコモ
(株)エヌ・ティ・ティ・データ
(株)ジェーシービー
三井住友カード(株)
ユーシーカード(株)
トヨタファイナンス(株)
(株)インターネットイニシアティブ
大日本印刷(株)
(株)三菱UFJ銀行

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
ピープル株式会社
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

常務取締役
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

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 : 03-3517-3800

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

End of file



まだない「欲しい」をつくりだす。