



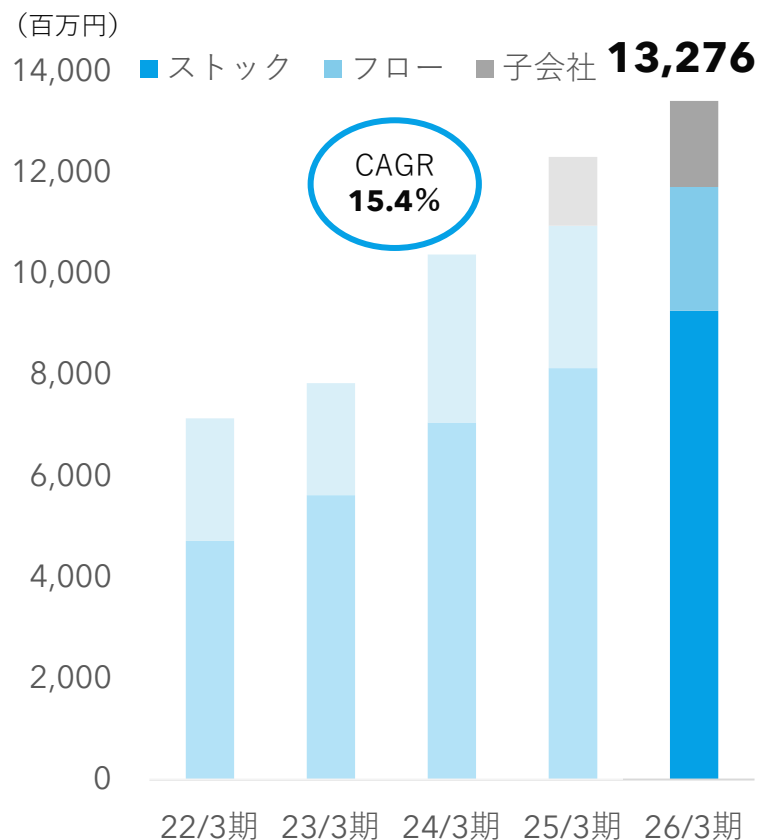
# 2026年3月期 決算説明資料

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)

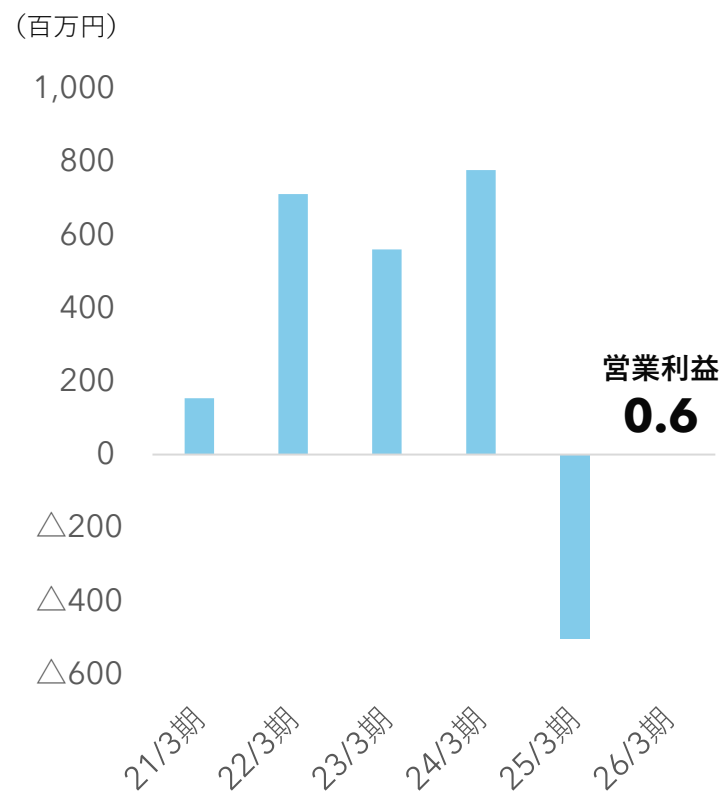
2026年5月14日

## 26/3期 決算サマリ

### 売上高



### 営業利益 (損失)



- ・売上高 : 期初に掲げていた予想には至らなかったものの、全体として創業以来堅調に推移
- ・営業利益 : 前期はデータセンター移設という投資の年であり、  
今期も移設プロジェクトは継続したものの、**販管費等の抑制により黒転**

## 26/3期 決算サマリ

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

# 目次

- 1 | **2026年3月期 実績**
- 2 | **成長戦略と取組み状況**
- 3 | **2027年3月期 通期業績予想について**
- 4 | **Appendix**



# 1 | 2026年3月期 実績



## 2026年3月期実績 | 概要（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**
- ・2月13日公表の修正後予想に対し、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	<b>13,276</b>	12,300	+976	+7.9%	13,144
売上総利益	<b>3,796</b>	3,401	+394	+11.6%	3,769
営業利益 (△損失)	<b>0.6</b>	△504	+505	-	△63
経常利益 (△損失)	△ <b>73</b>	△513	+439	-	△128
親会社株主に帰属する 当期純利益 (△損失)	△ <b>60</b>	△682	+622	-	△124
EBITDA*	<b>2,591</b>	1,497	+1,093	+73.0%	2,441

※EBITDA：経常利益＋減価償却費＋支払利息

## 2026年3月期 実績 | 売上高の内訳（連結）

ストック収入：センター利用料、QR・バーコード精算料等は**前期比13.9%増**

フロー収入：端末販売売上において、前期3Qに大型案件があったことの反動及び「その他」において売上が想定を上回らず、**前期比13.1%減**

(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予算	達成率
売上高	<b>13,276</b>	12,300	+976	+7.9%	13,144	101.0%
ストック収入	<b>9,262</b>	8,129	+1,133	+13.9%	9,223	100.4%
（内訳） センター利用料	<b>5,040</b>	4,646	+393	+8.5%	5,036	100.1%
QR・バーコード 精算料	<b>3,790</b>	2,992	+798	+26.7%	3,770	100.5%
登録設定料	<b>430</b>	489	△59	△12.1%	416	103.4%
フロー収入※1	<b>2,440</b>	2,809	△369	△13.1%	2,360	103.4%
（内訳） 決済端末販売売上	<b>1,375</b>	1,730	△355	△20.5%	1,348	102.0%
開発売上	<b>656</b>	536	+119	+22.3%	605	108.5%
その他※2	<b>408</b>	541	△133	△24.7%	406	100.5%
ウェブスペース	<b>1,431</b>	1,362	+69	+5.1%	1,417	101.0%
フォー・ジェイ	<b>142</b>	-	-	-	142	100.0%

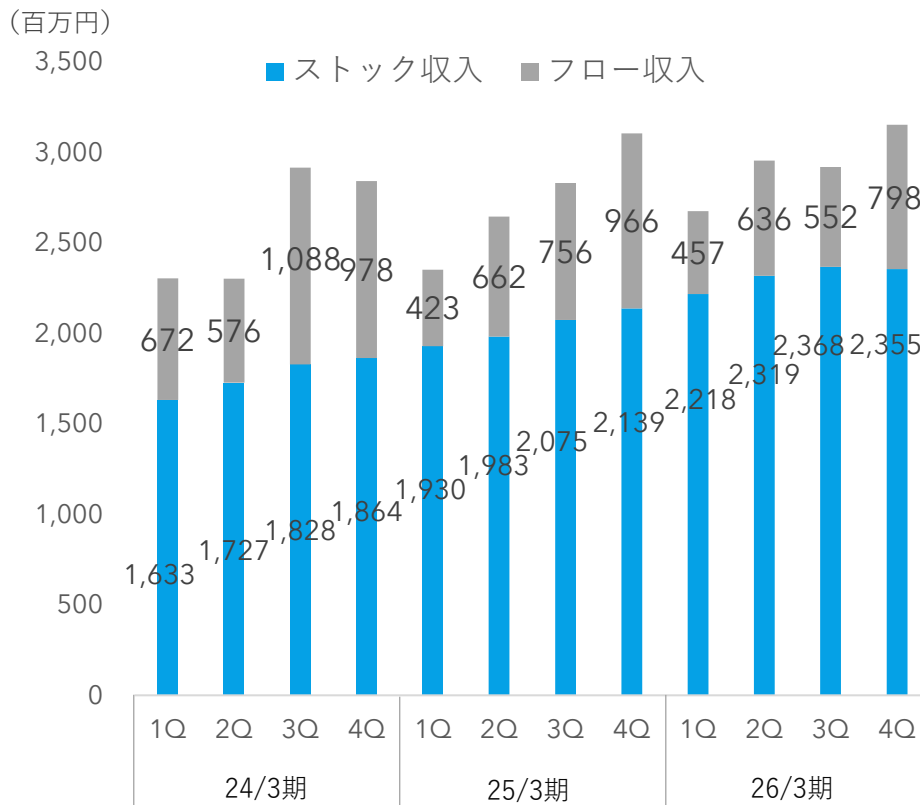
※1:内部取引消去の有無により、連結と単体間で差異が発生

※2:nextore、プリペイド、クラウドPOS、情報配信事業他

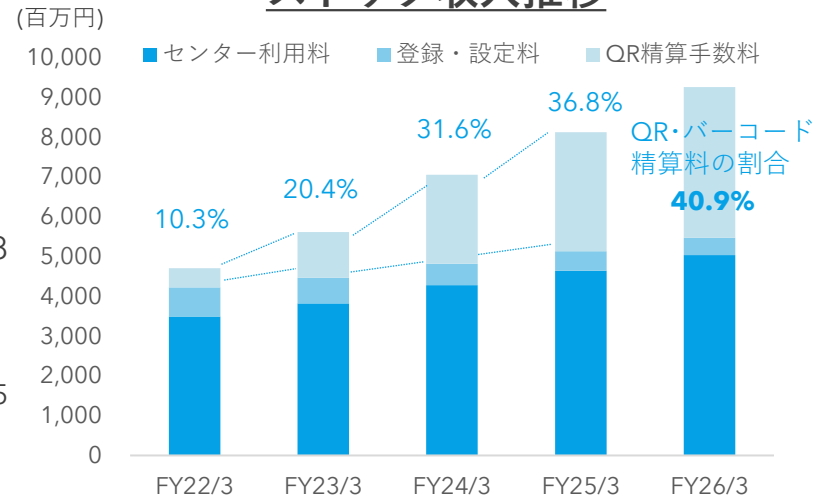
# 2026年3月期 実績 | 売上高の推移（単体）

- ✓ 3Q、4Qにフロー収入（端末販売・開発売上）が増加する傾向があり、今期は4Qに偏重
- ✓ 全体的にストック収入の売上構成比率は徐々に高まっているものの、従量超過に伴う契約単価の変動があったことにより、4Qは一時的に減少

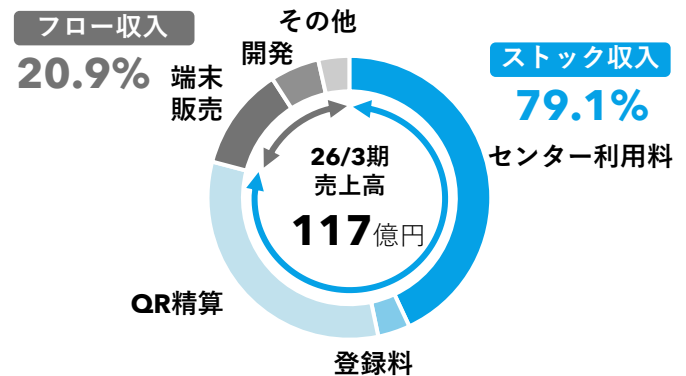
## 売上高の四半期推移



## ストック収入推移



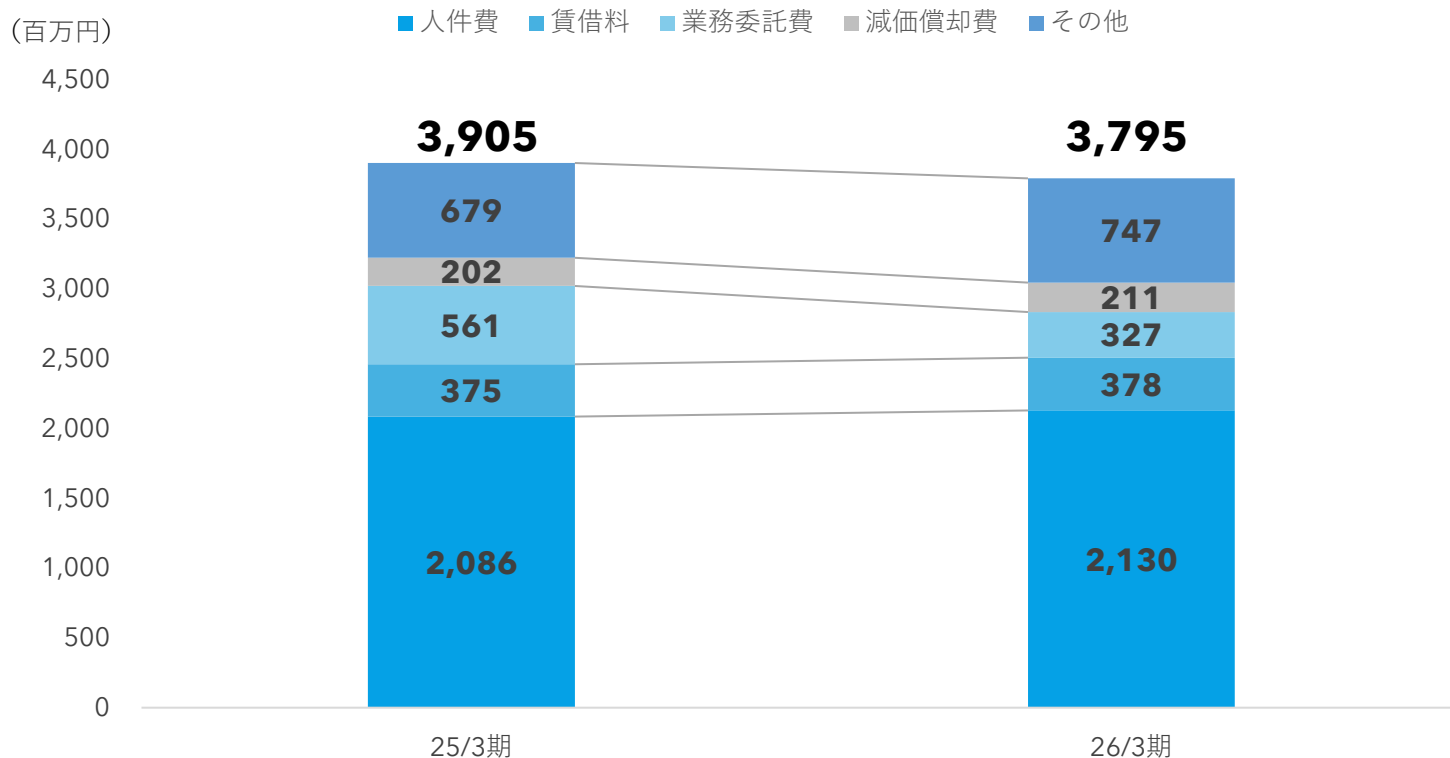
## 売上構成比率



## 2026年3月期 実績 | 販管費（連結）

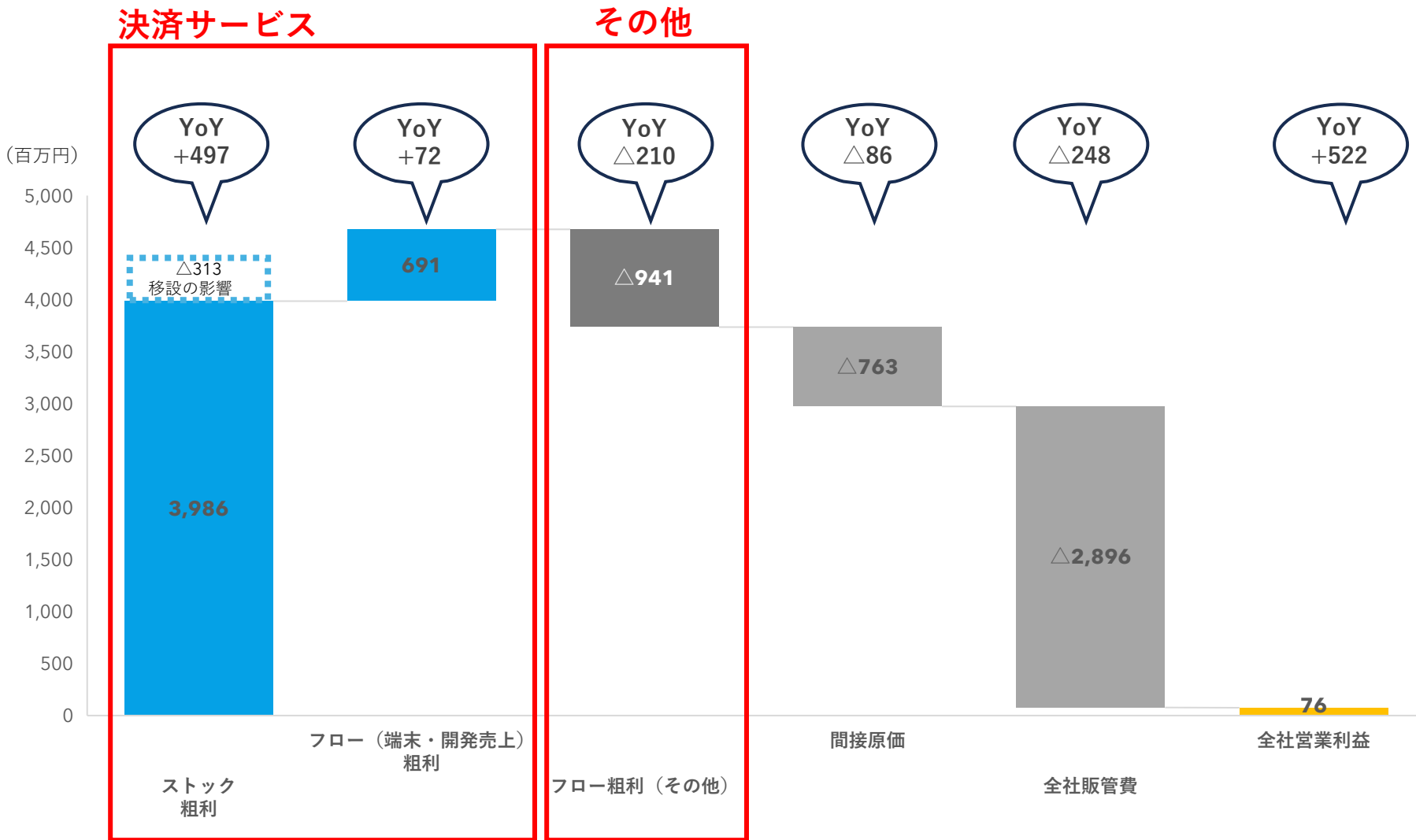
上期においてその他費用（資本政策の見直しによる費用、子会社買収に伴う諸費用）が増加したが、データセンター移設が完了したことに伴い、**業務委託費用は大幅に減少**結果、前期比で全体の販管費は**2.8%減少**

### 販管費



# 2026年3月期実績 | サービス別粗利・コスト（単体）

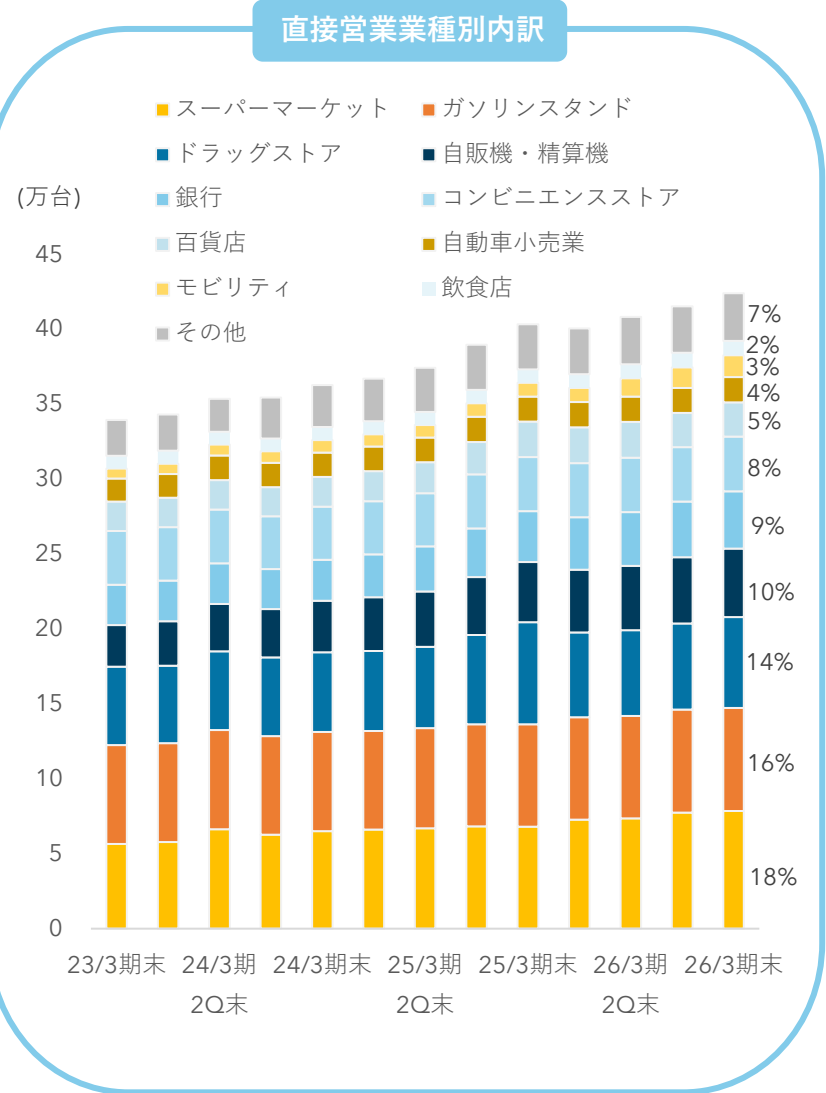
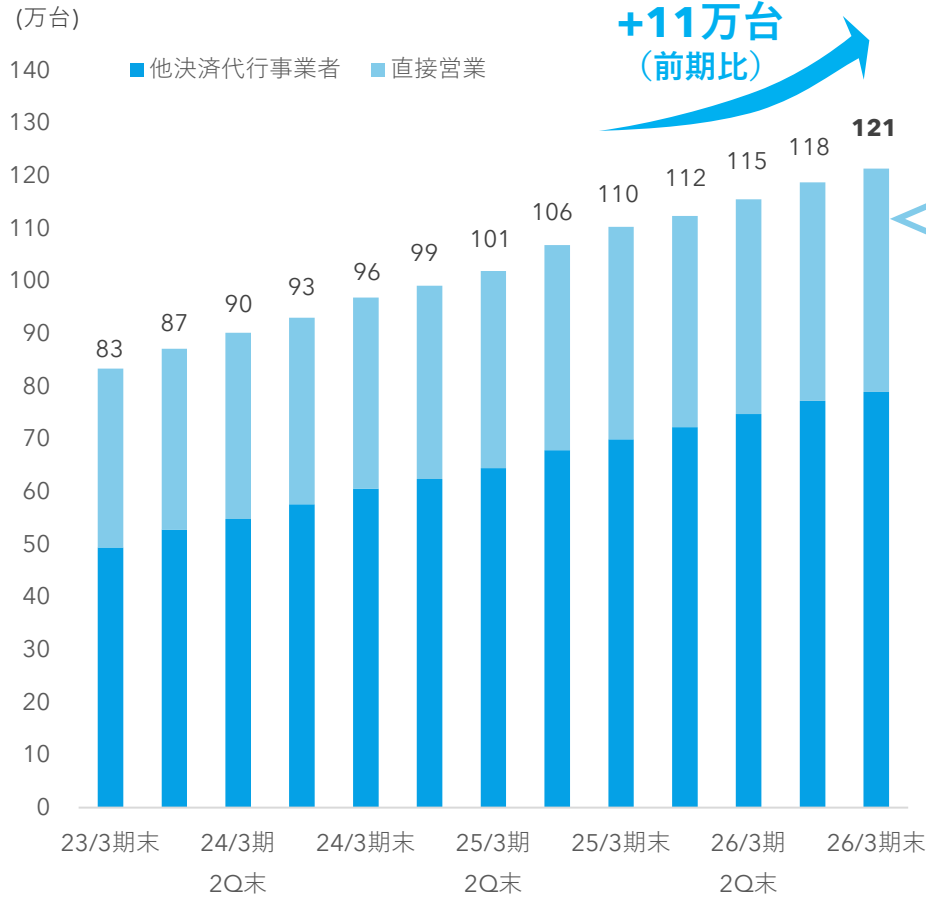
「その他」の立ち上がりの遅れが大きく影響したものの、決済サービスのストック及びフロー（端末・開発売上）の増加、コストの減少により単体営業利益は黒字



# 2026年3月期 実績 | オペレーション指標 (稼働接続端末台数)

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

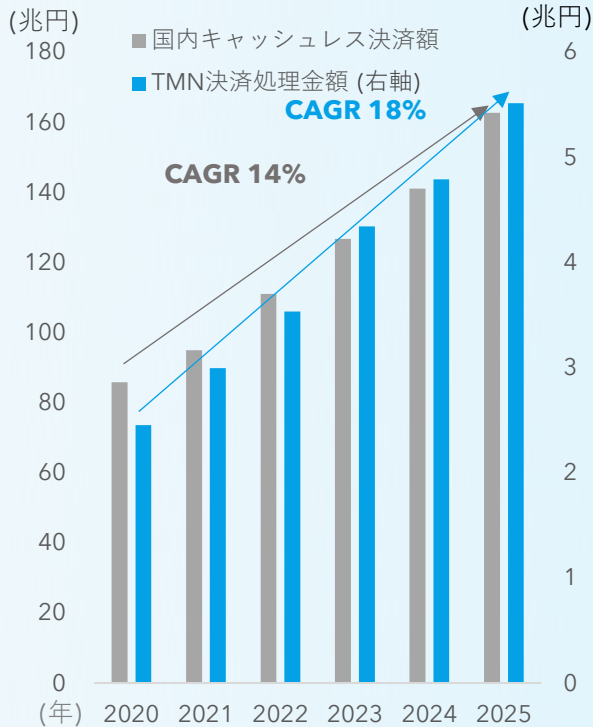


# 2026年3月期 実績 | オペレーション指標

決済処理金額、件数ともに**堅調に推移**

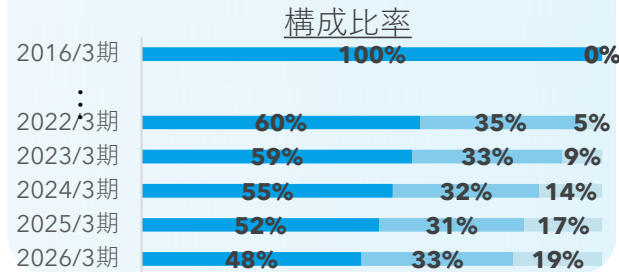
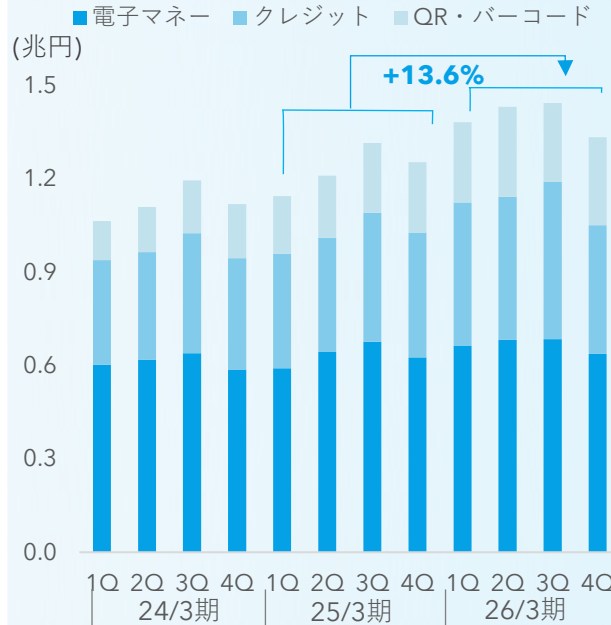
希少性の高い電子マネーをフックに**マルチ決済の取込みが進む**

## 国内キャッシュレス決済額とTMN決済処理金額(GMV)

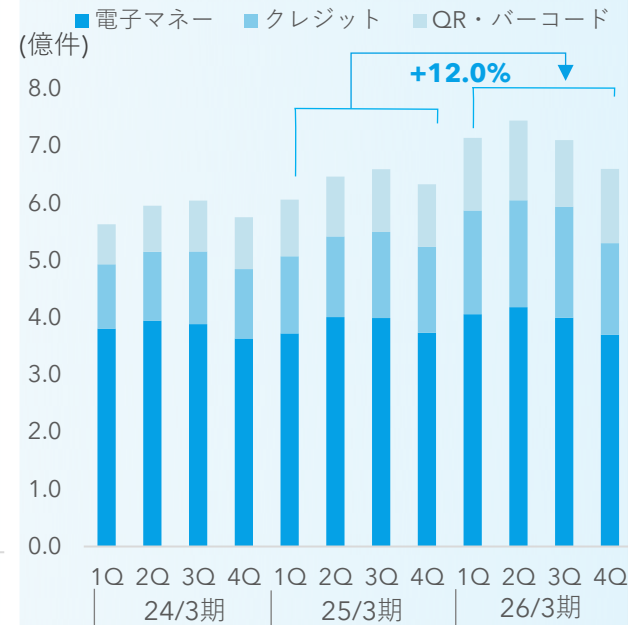


出所：経産省「2025年のキャッシュレス決済比率を算出しました」2026年3月31日

## 決済処理金額(GMV)



## 決済処理件数



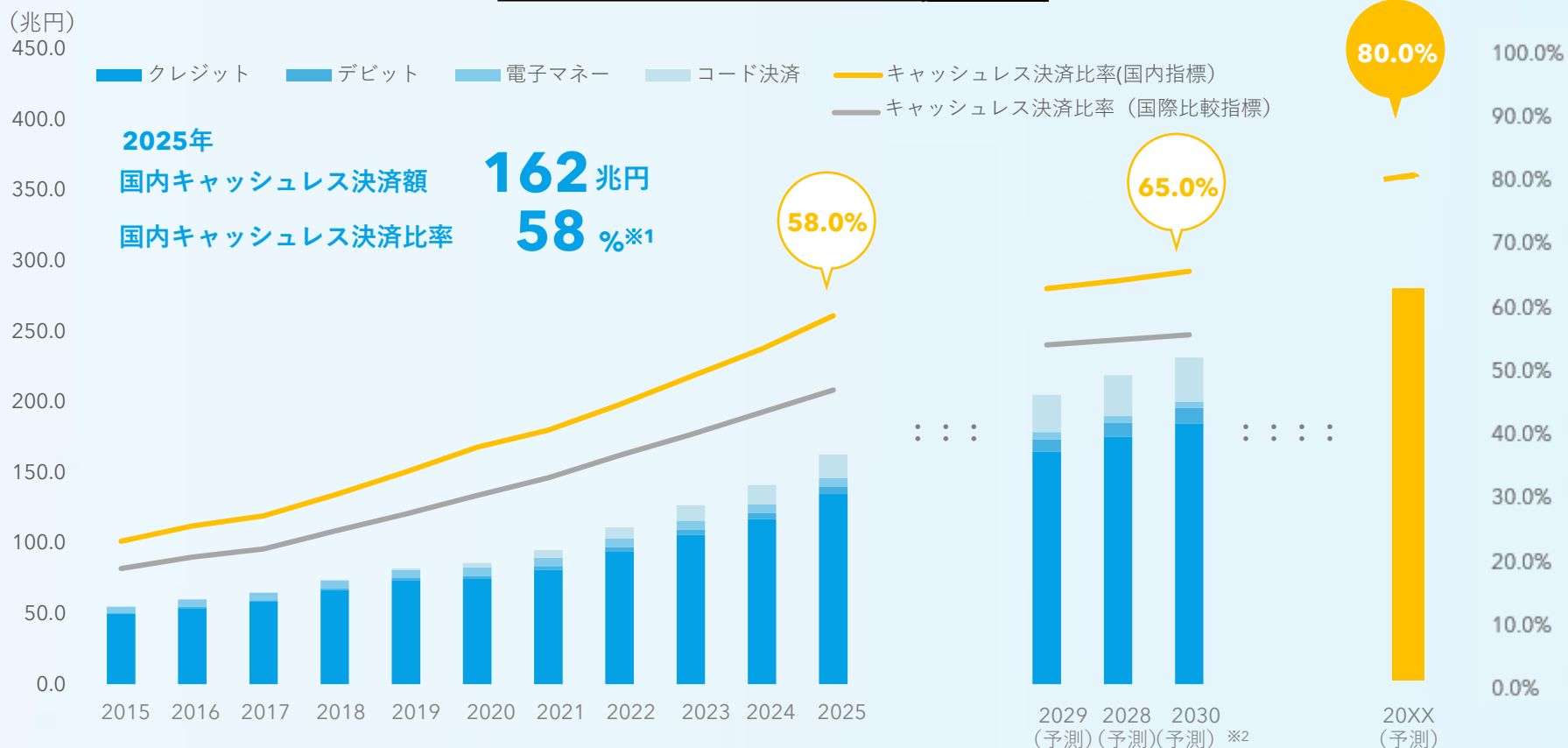
## 2 | 成長戦略と取組み状況



# 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①

2025年の国内キャッシュレス決済比率は**58.0%\***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%\***という**中間目標を設定**、最終的には**80%\***を目指している。

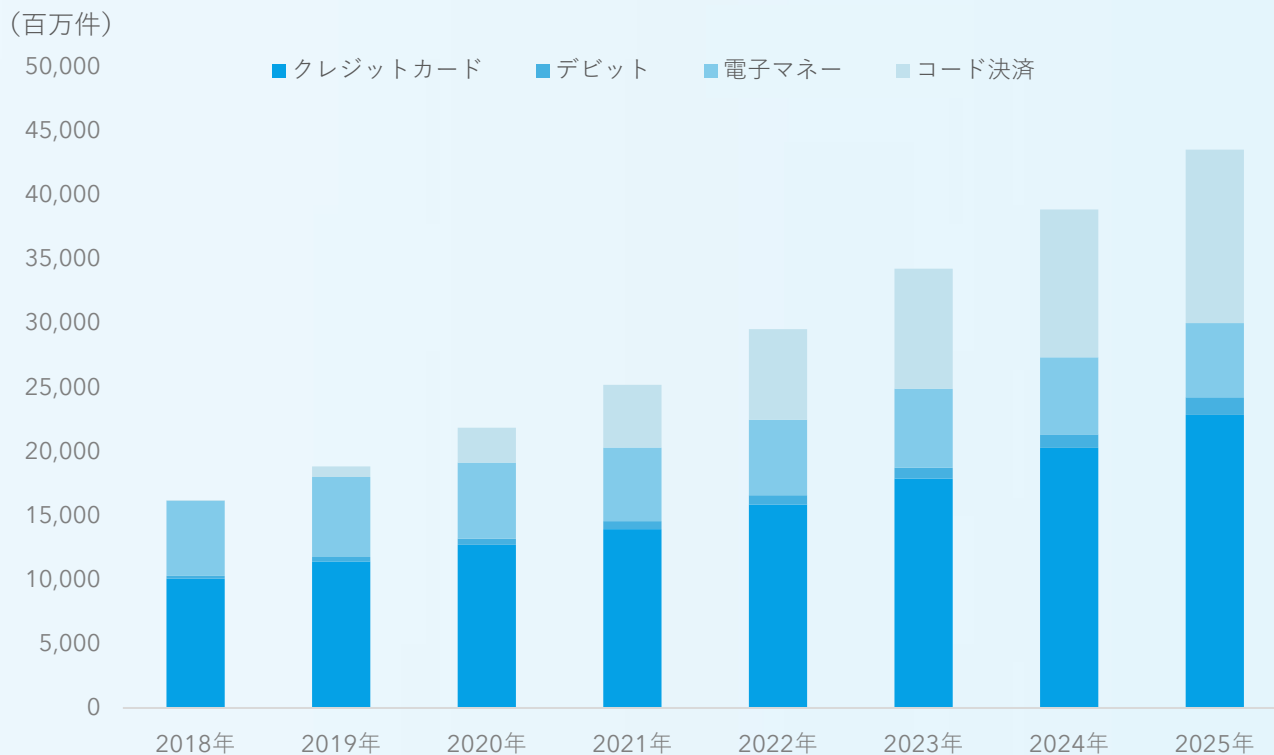
国内キャッシュレス決済比率推移(予測含む)



## 成長戦略と取組み状況 | 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



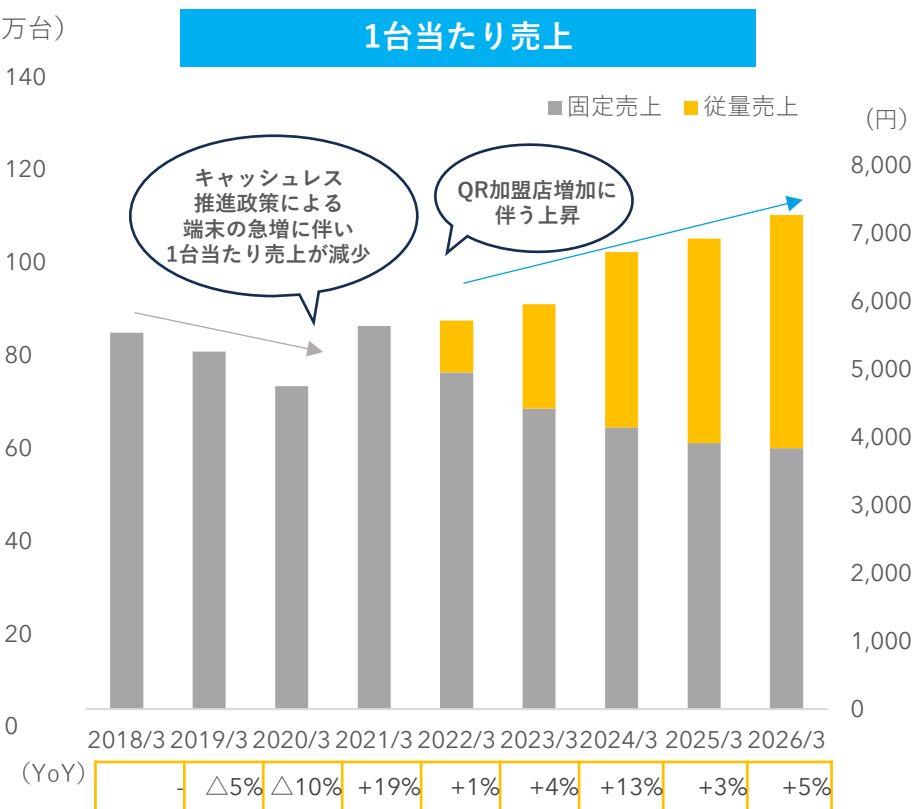
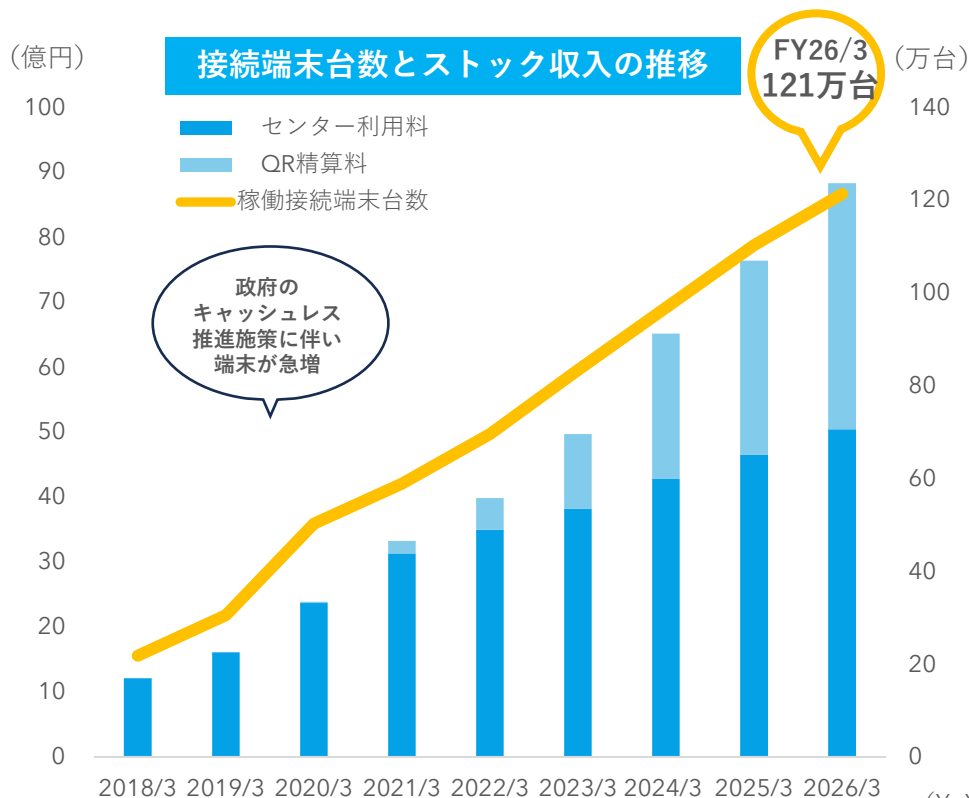
※：経済産業省「2025年のキャッシュレス決済比率を算出しました」2026年3月31日

# 成長戦略と取組み状況 | 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台当たりの売上も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、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

稼働接続台数

121万台\*1 (+11万台増)  
前期末比

### 加盟店拡大施策 (前期末比+3.8万台)

- 大型スーパーで交通系IC導入。  
接続端末台数5,000台超に

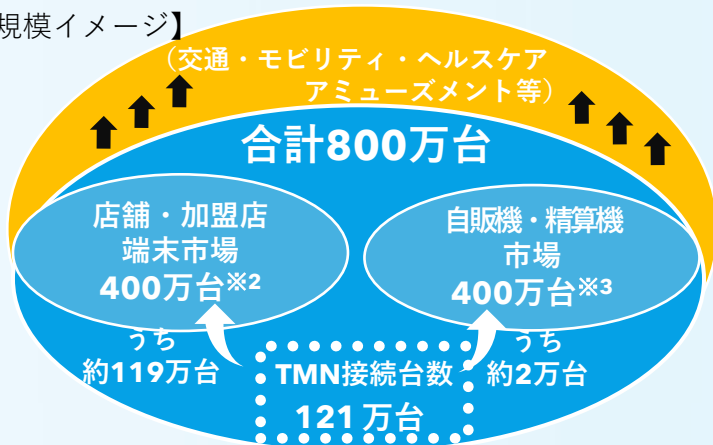
### 他決済事業者との協業施策 (前期末比+6.9万台)

- Squareの新端末に電子マネーサービス提供 (4Q)

### 自販機・精算機市場の拡大 (前期末比+0.6万台)

- NECとの協業により自販機への導入を開始 (4Q)

【市場規模イメージ】



## 1台あたりの売上拡大

決済処理金額  
12.0%増  
前期末比

### 決済量の拡大

- ブランドとのアライアンス施策

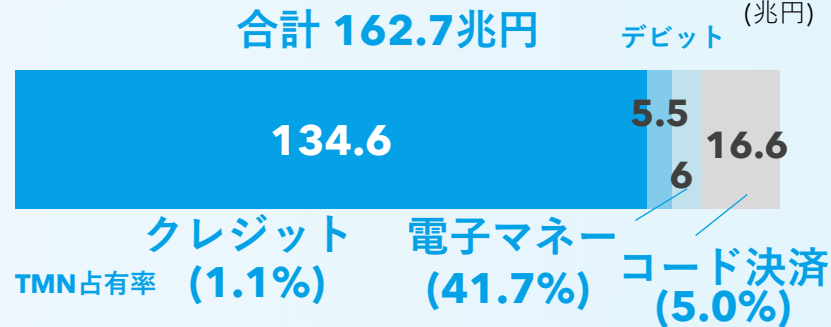
### 決済ブランドの拡充

- 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

### 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 (兆円)



\*1: 2026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」 \*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

# 成長戦略と取り組み状況 | 決済サービス事業の拡大

4Qにおいて、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を展開し、**2027年3月期以降への種まきを実施済**

## 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

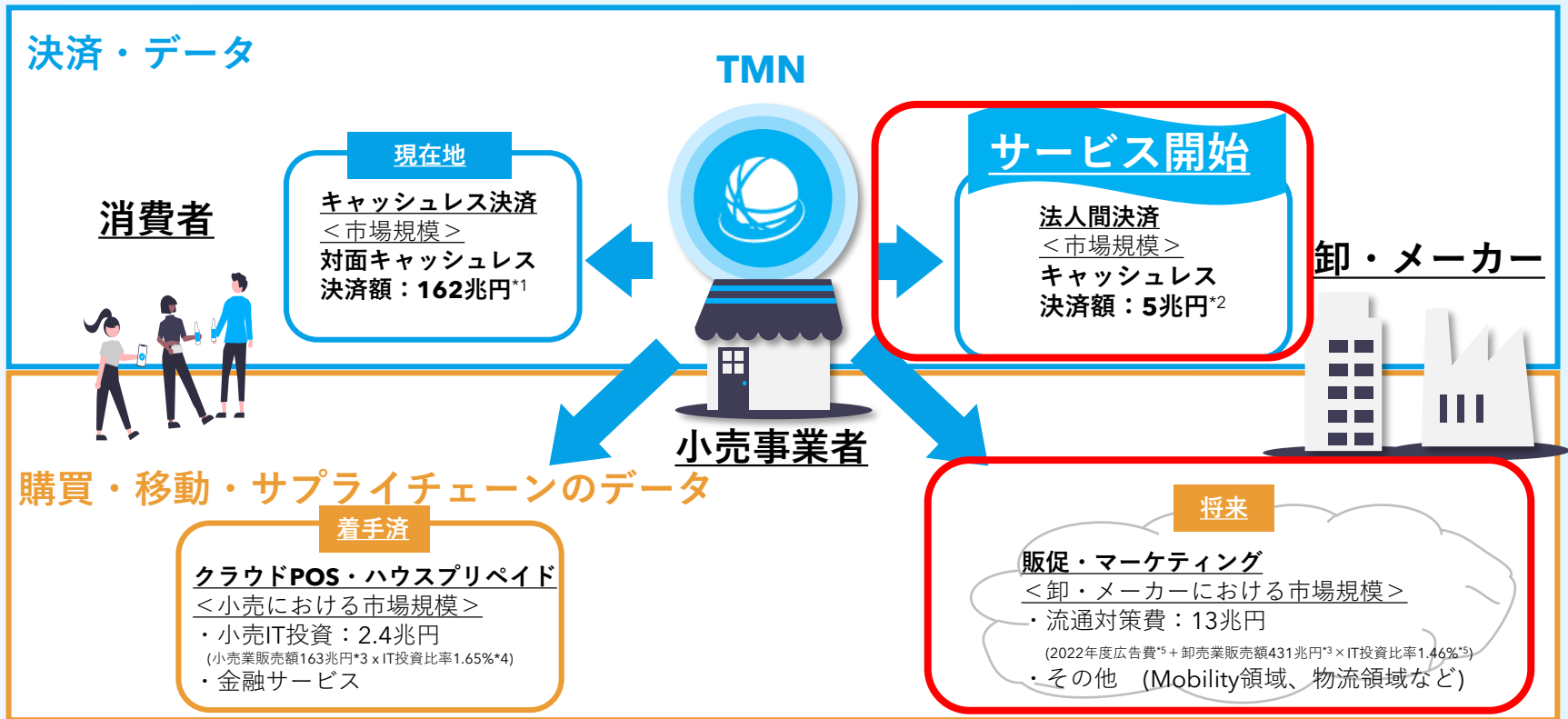
大規模チェーンストア向け「UT-X10」の後継機端末「UT-X11」を受注開始  
日本製のクオリティに加え、他社製品と比べ約半値\*という高い競争力を持つ



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

# 成長戦略と取組み状況 | 業界の「台風の目」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.53に記載

# 成長戦略と取組み状況 | 法人間決済サービス「支払革命」開始

2026年3月3日に法人間決済サービス「支払革命」をローンチ  
手形・小切手の廃止等の法改正を追い風とし、**新たな決済サービスの柱**としていく

## 支払革命 請求書カード払い



- ✓ 買主（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

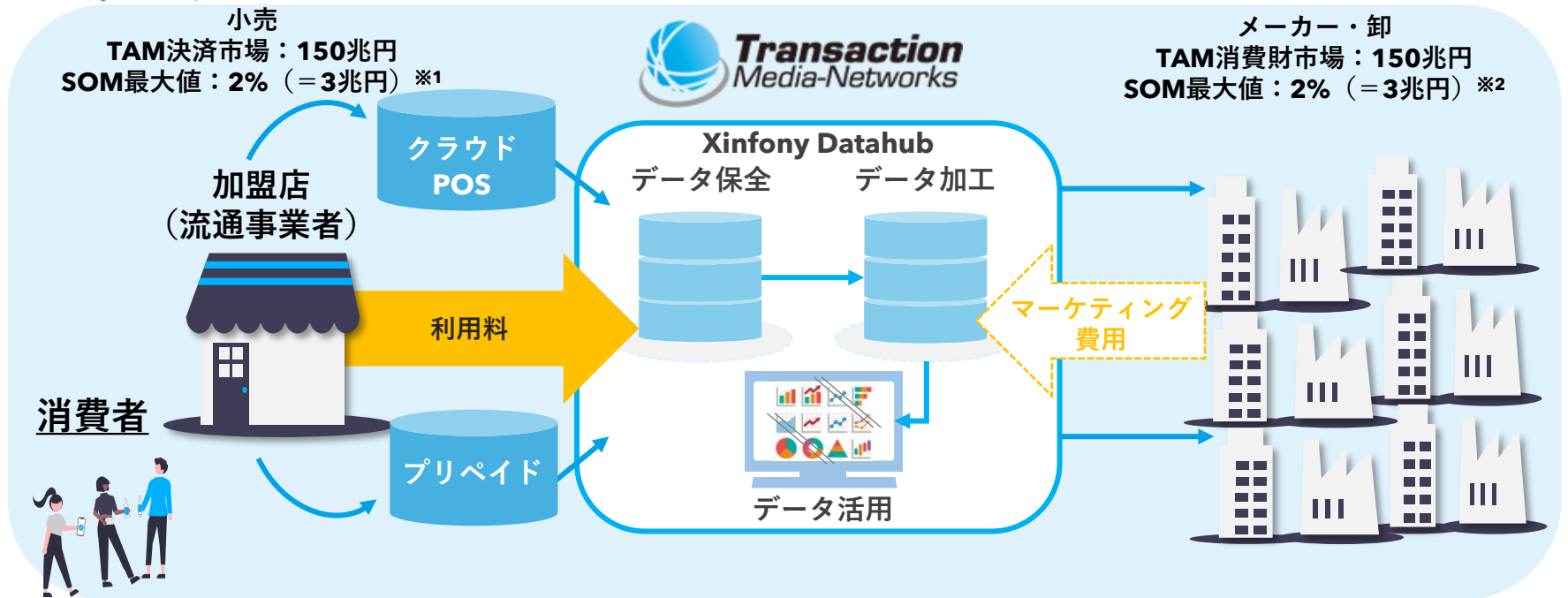
メインターゲットは建設、介護、飲食、医療等の支払が先行する  
**280兆円\***の市場規模を持つ中小企業。  
法人間決済に参入することで、**当社のTAMを拡大。**

※：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

# 成長戦略と取組み状況 | 情報プロセッシングの今後のマネタイズモデル

今後は、サービス利用の加盟店を増やすとともに、メーカー・卸からの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>



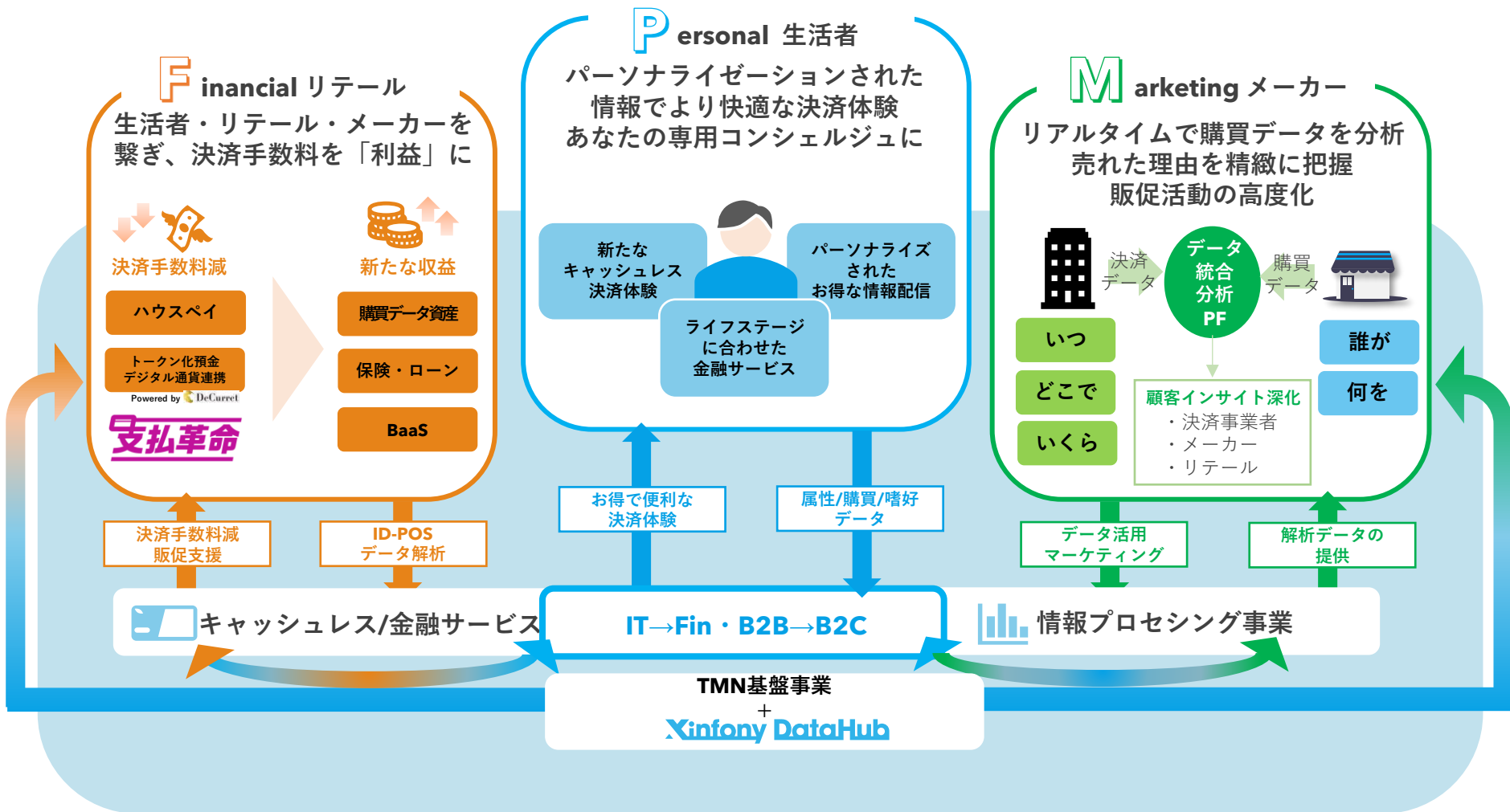
例：1社あたり利用料  
X百万円/月

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

# 成長戦略と取組み状況 | PFM事業将来構想

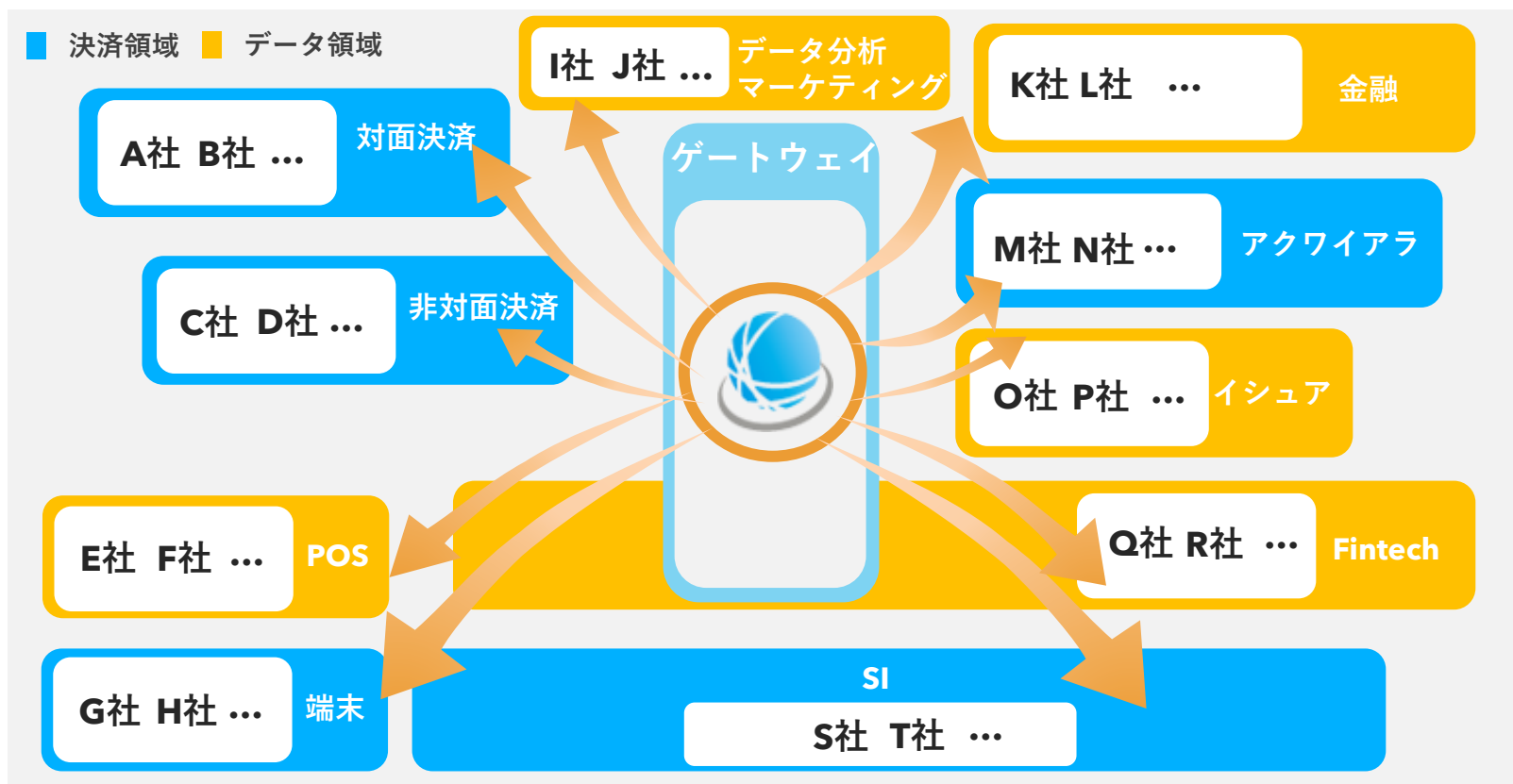
決済サービス事業と情報プロセッシング事業の融合により得られる  
 購買データ等の活用により、「新しいリテールのかたち」を創造する



# 成長戦略と取組み状況 | 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】



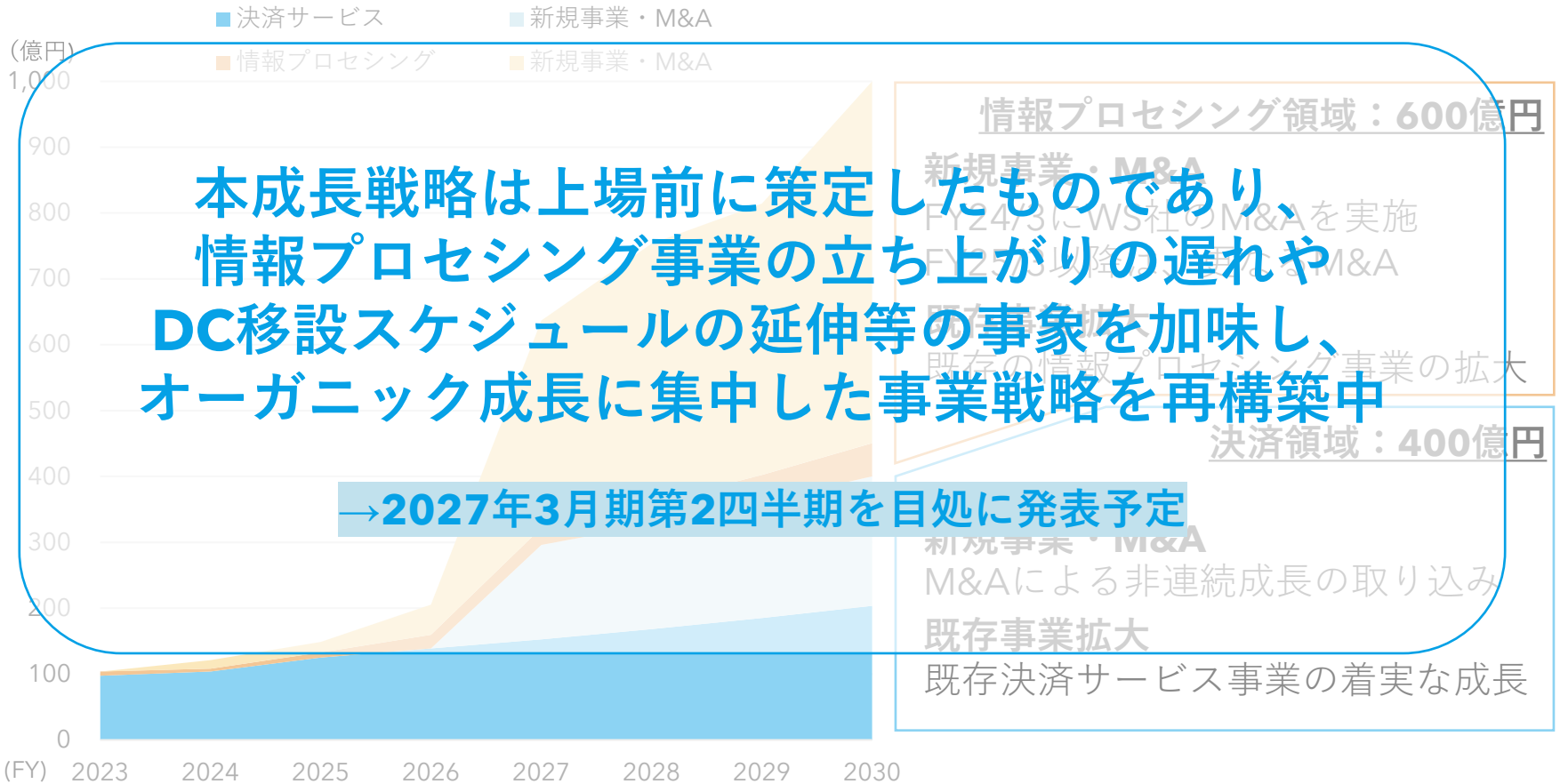
\*:現在の「上場10年後に時価総額40億円以上」から、「5年後に100億円以上」とされる。上場規則が改訂され2030年以降施行予定。

# 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）



### 3 | 2027年3月期 業績予想について



## 2027年3月期 業績予想（連結） | 概要

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)

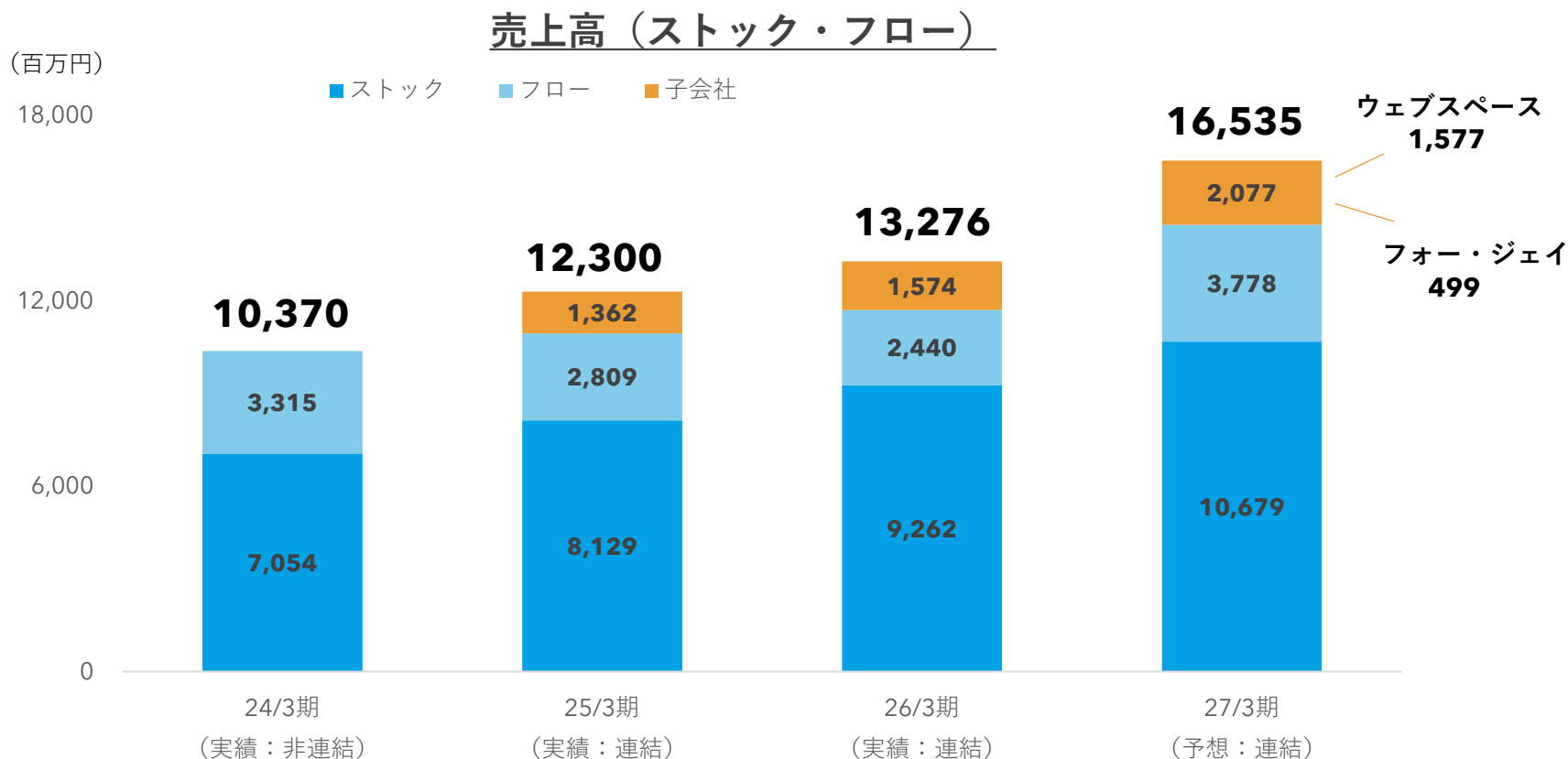
	27/3期		26/3期		25/3期
	予想	前期比	実績	前期比	実績
売上高	<b>16,535</b>	+24.5%	<b>13,276</b>	+7.9%	<b>12,300</b>
営業利益 (△損失)	<b>831</b>	-	<b>0.6</b>	-	△ <b>504</b>
経常利益 (△損失)	<b>737</b>	-	△ <b>73</b>	-	△ <b>513</b>
親会社株主に帰属する 当期純利益 (△損失)	<b>600</b>	-	△ <b>60</b>	-	△ <b>682</b>
EBITDA	<b>3,491</b>	+34.7%	<b>2,591</b>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

# 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

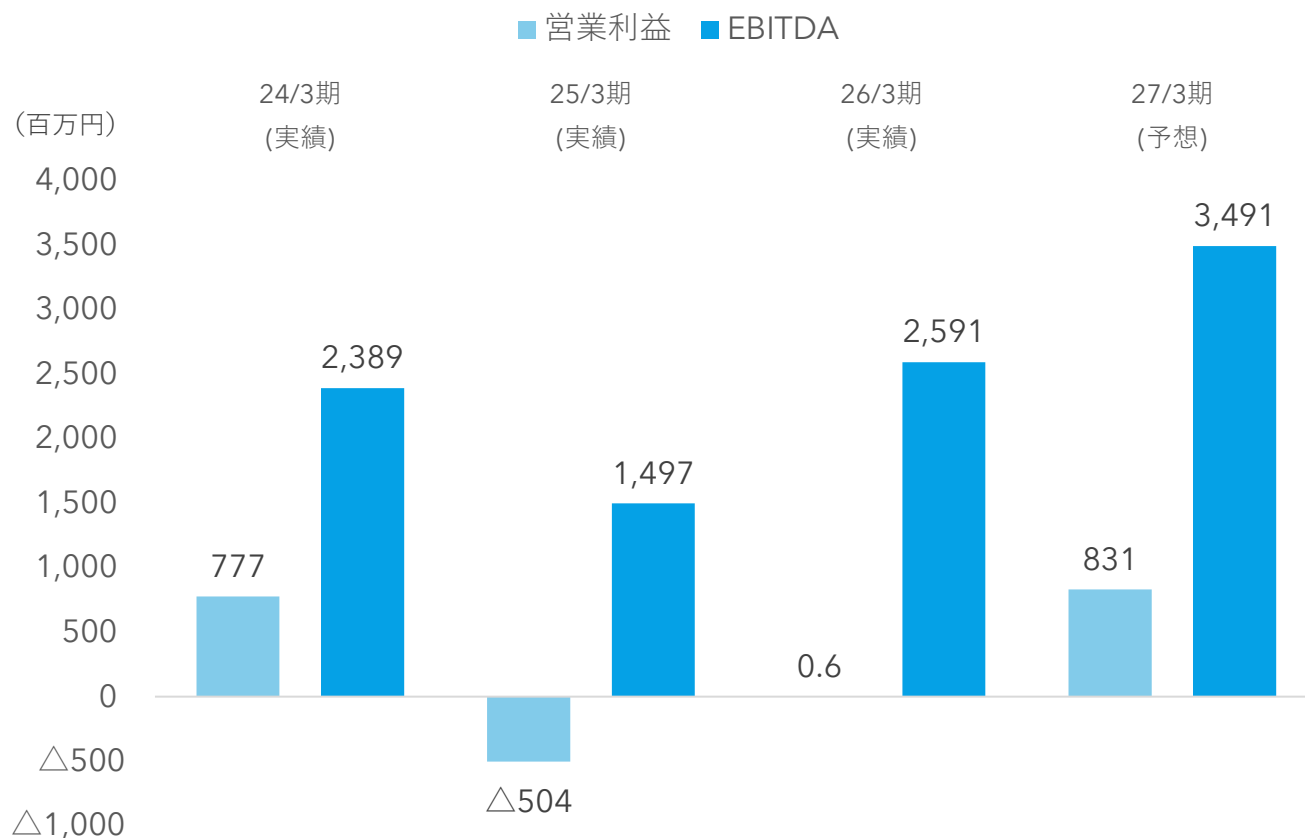
子会社（ウェブスペース、フォー・ジェイ）：既存事業の伸長、シナジー効果による拡大



# 2027年3月期 業績予想（連結） | 営業利益・EBITDA推移

27/3期はDC移設費用の完全剥落により、**DC移設前の水準に戻る予想**

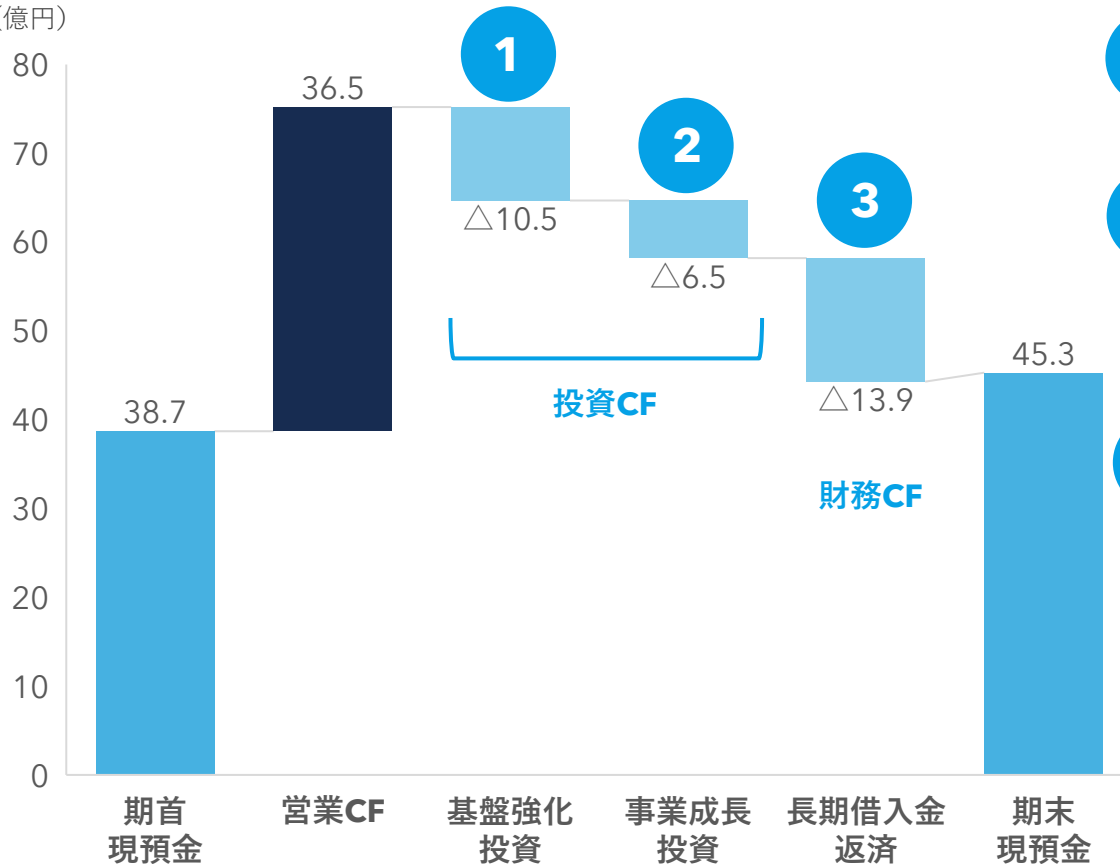
## 営業利益・EBITDA推移



# 成長戦略と取組み状況 | 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

(億円)



**1 基盤強化投資：約10.5億円**  
 決済システムの盤石性向上目的の保守開発等

**2 事業成長投資：約6.5億円**  
 うち約2.4億円：情報プロセシングの各サービスの改善開発・新規開発等  
 うち約4.0億円：その他開発に係る投資等

**3 長期借入金返済：約13.9億円**  
 ※25年6月 40億円（自己株式取得目的）  
 25年10月 30億円（運転資金）  
 合計70億円借入  
 26/3期末 長期借入金残高：約62億円  
 ➡ 毎月約1.2億返済。約4年半で完済予定

**27/3期末現預金増減額：約6.5億円**

- ✓ 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

## 4 | **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

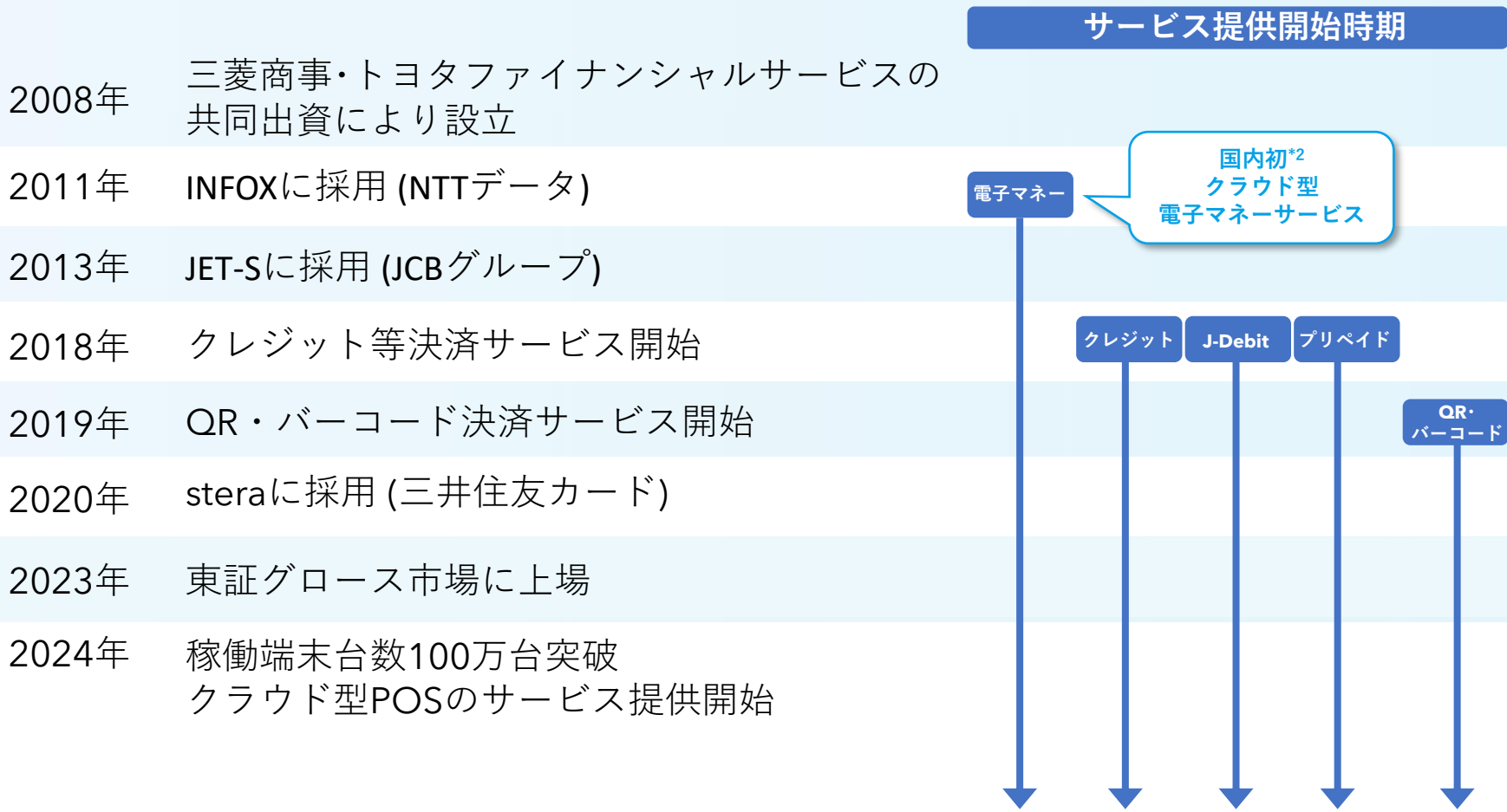


**飯田 剛信**

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

# 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



\*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議会「キャッシュレス・ロードマップ2022」

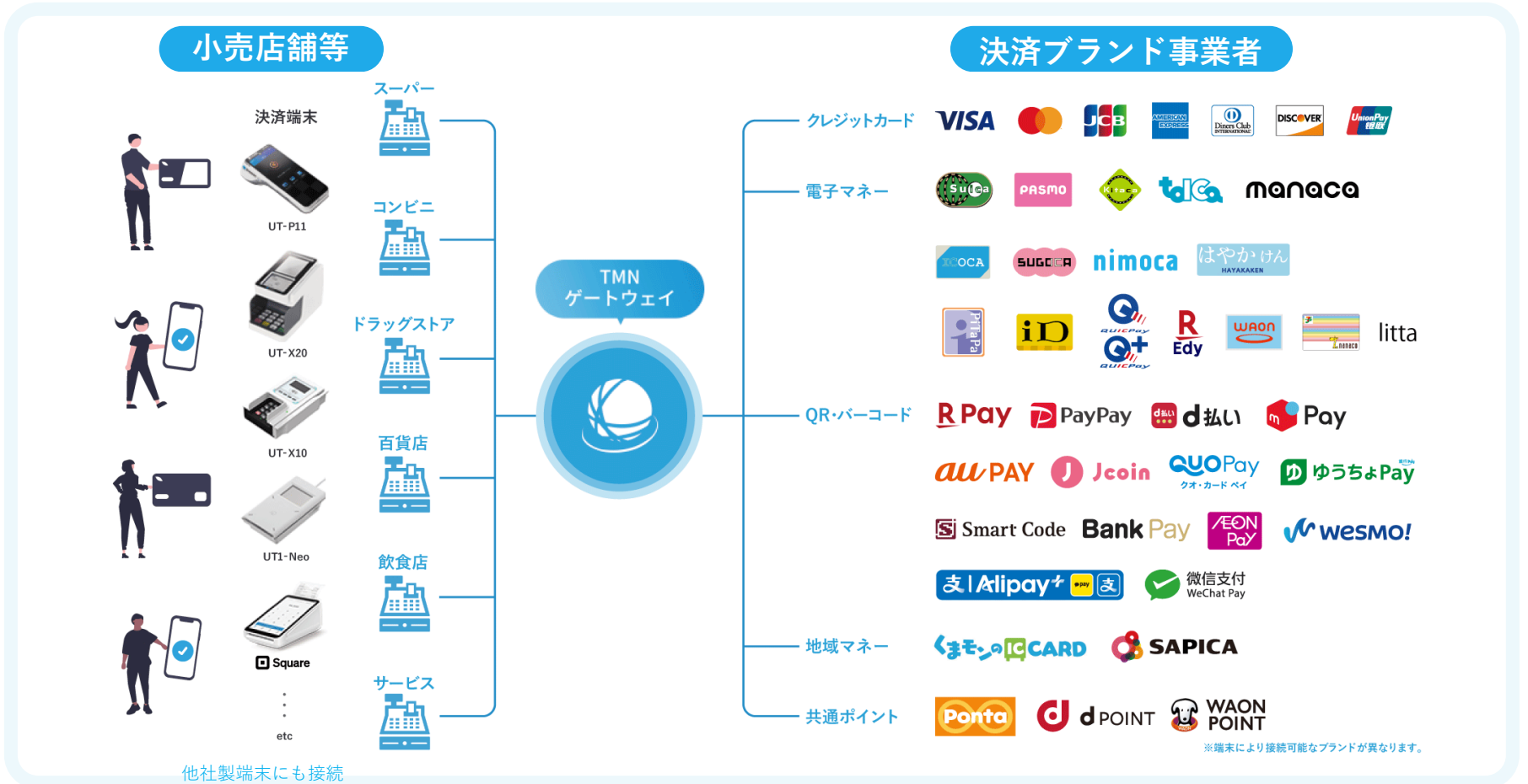
# 事業内容 | 国内最大級の電子決済ゲートウェイ

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 **121万台**

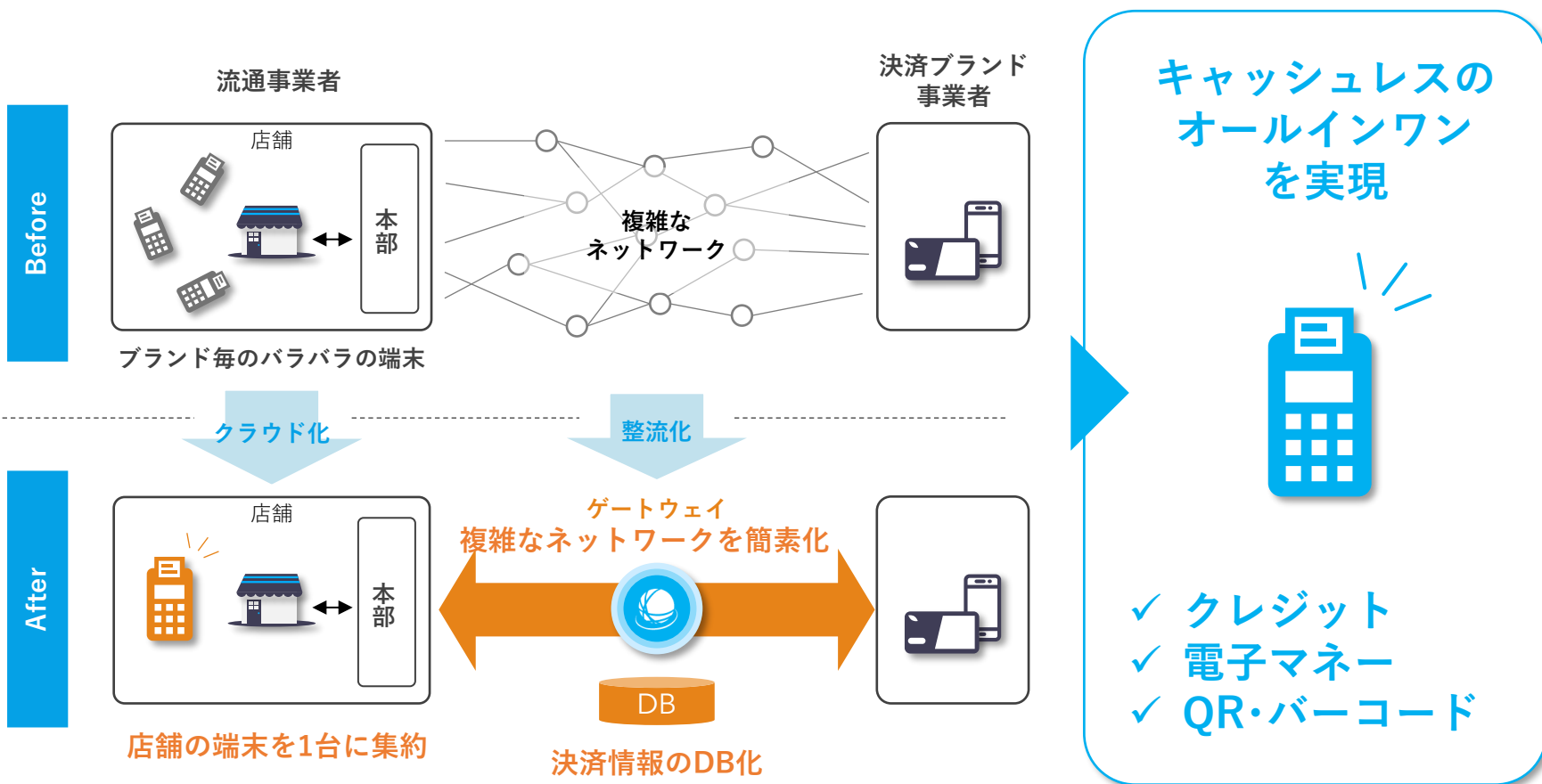


対応ブランド **43ブランド**



# Appendix | 電子決済業界でTMNが行ったこと

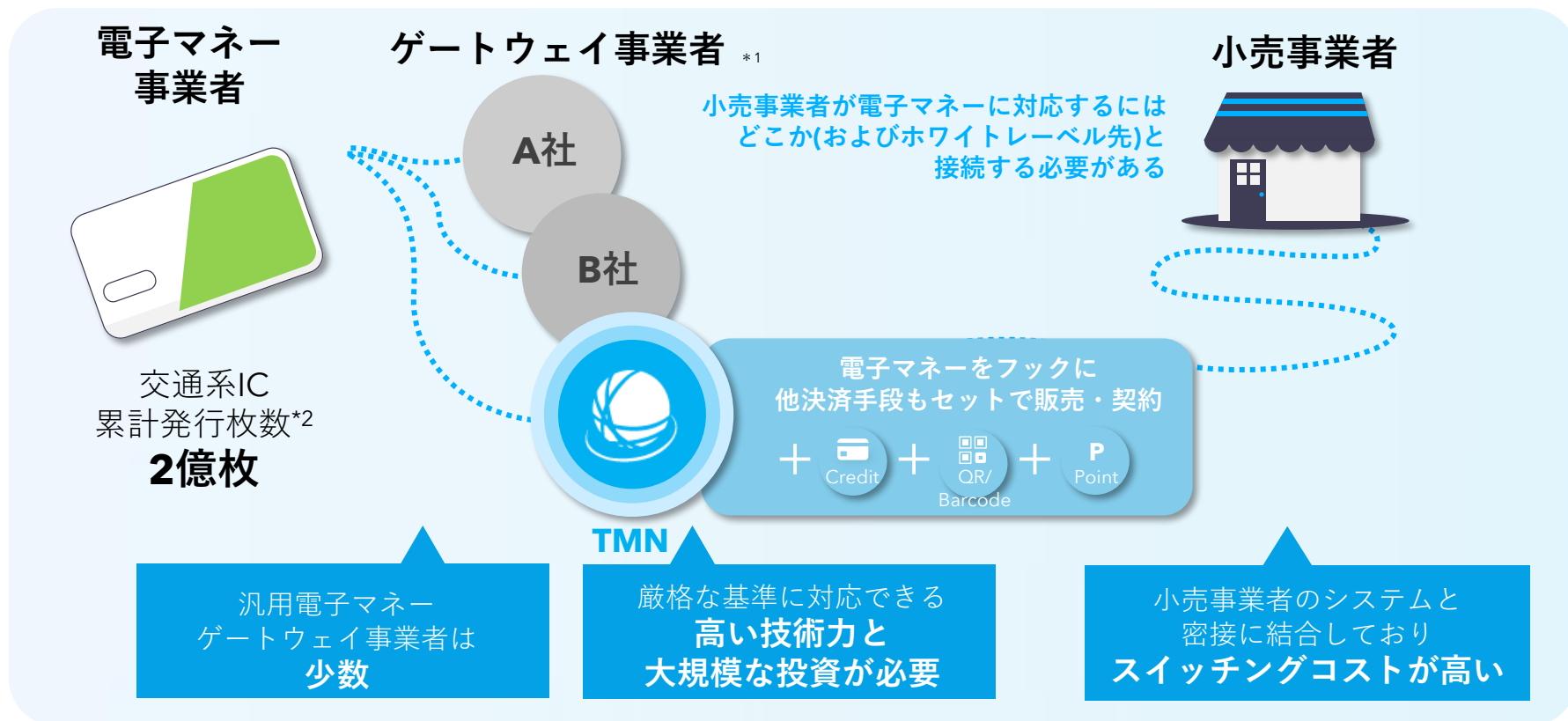
国内初\*1のクラウド型汎用電子マネーゲートウェイの商用化により、流通事業者のキャッシュレス導入の阻害要因となる課題を解決しキャッシュレス決済普及に貢献



# 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

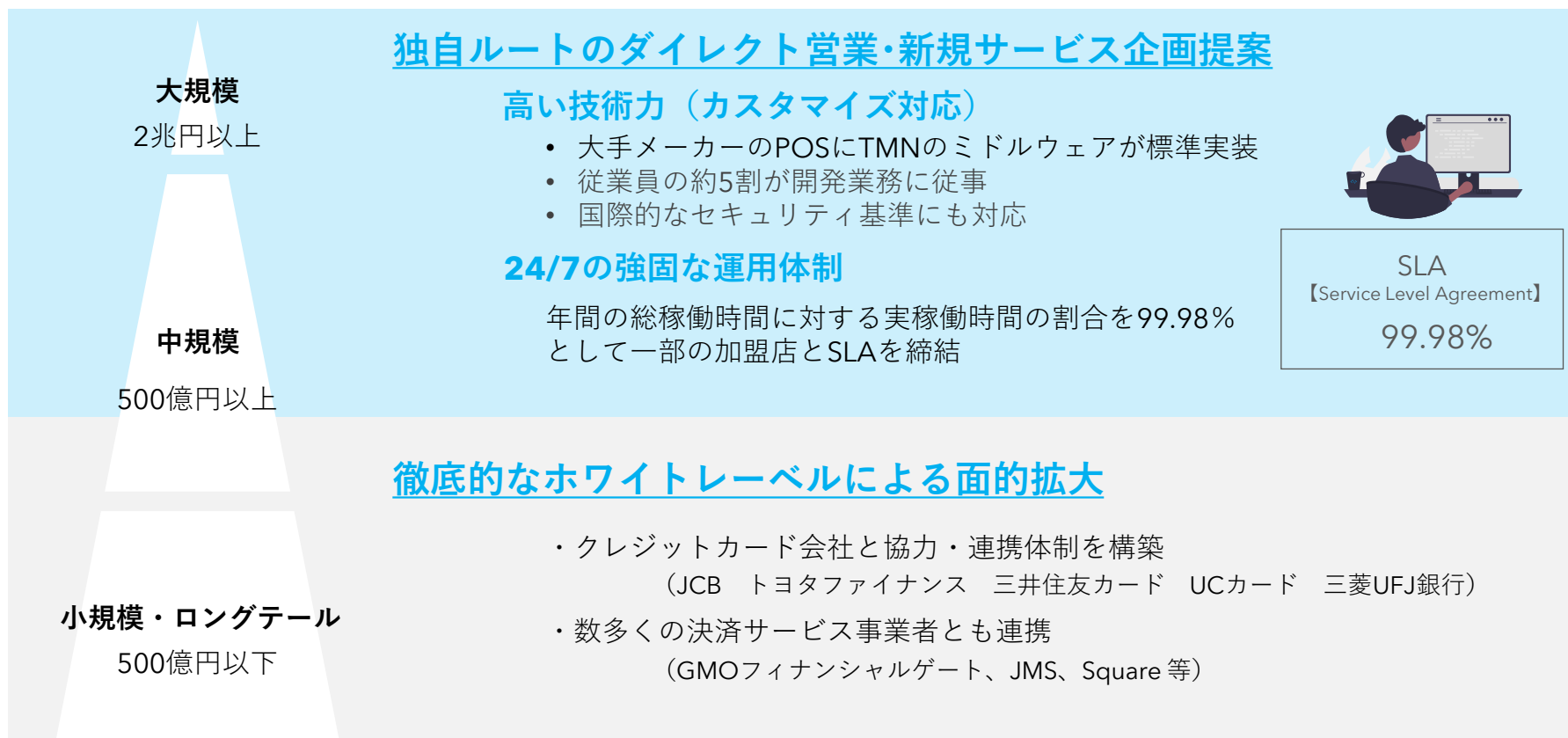
電子マネー、クレジット等、単一のゲートウェイ事業者も多数ある一方で、  
当社は**43サービス**、全方位にワンストップで対応。同業他社をバックヤードでサポート



# 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



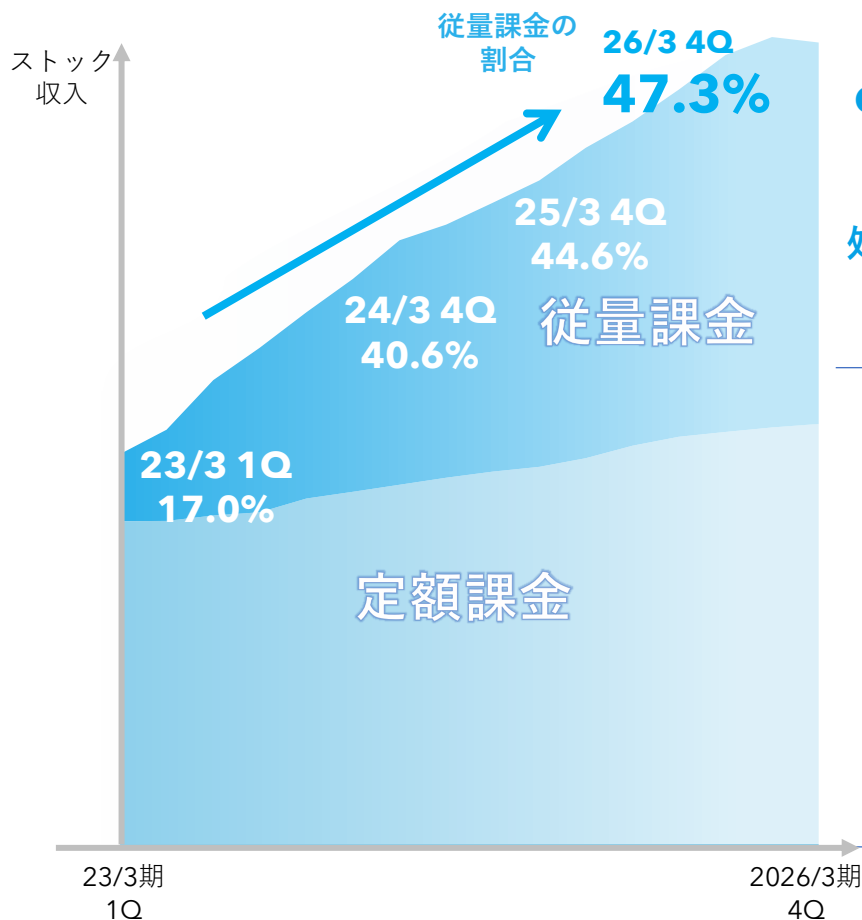
SLA  
【Service Level Agreement】  
99.98%

# Appendix | 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

## 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 累計実績 3,790百万円  
前期比26.7%増

### 処理件数課金

- 従量課金型の電子マネー拡大  
26/3期 累計実績 377百万円  
前期比16.7%増

### 定額課金

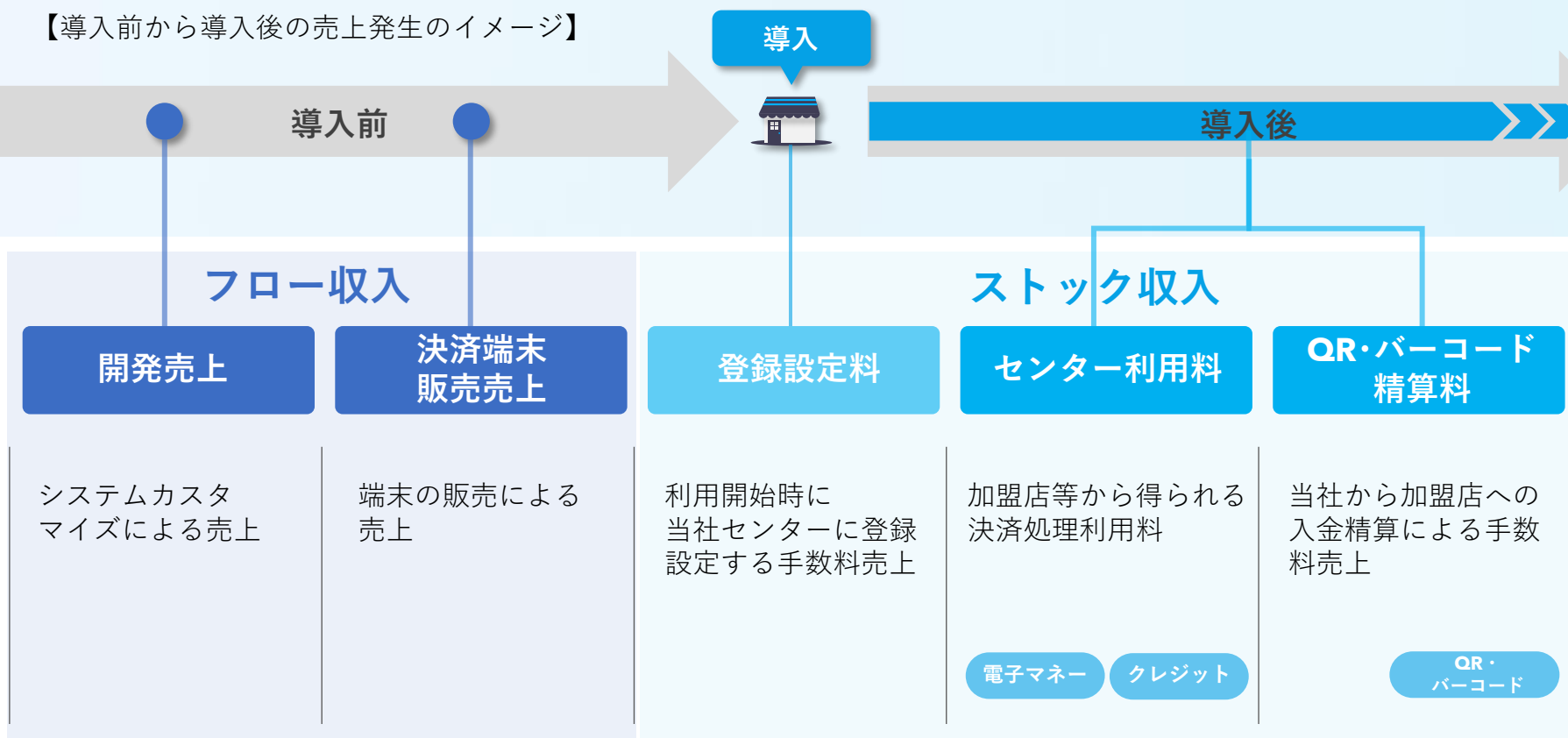
- 景気後退時のダウンサイドプロテクト
- 各加盟店毎に収益性を鑑み、  
定額課金型も継続

※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

# 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)

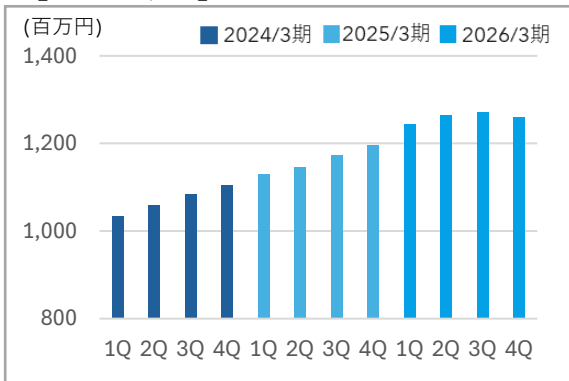
【主な原価構成要素】

- ・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

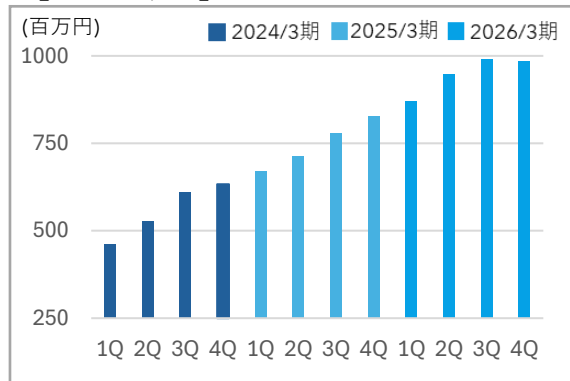
従量課金  
(各サービスのGMV×手数料率)

【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

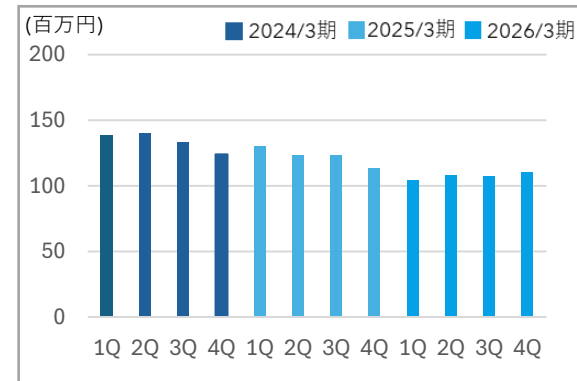
【主な原価構成要素】

- ・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】

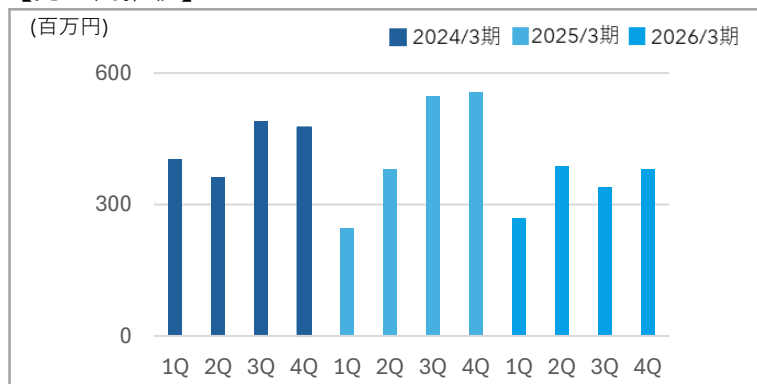
- ・仕入れ、人件費

【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）

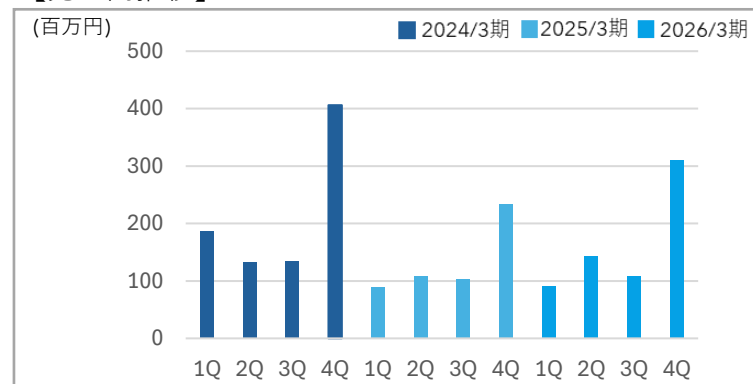
【主な内容】

- ・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：2022/3期～2026/3期

(単位：百万円) (参考)

	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)
<b>売上高</b>	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
<b>売上総利益</b>	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
<b>営業利益 (△損失)</b>	711	560	829	△445	77	777	△504	0.6
<b>経常利益 (△損失)</b>	712	535	818	△461	11	765	△513	△73
<b>当期純利益 (△損失)</b>	△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
<b>EBITDA</b>	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)

## P/Lの四半期推移：2025/3期1Q～2026/3期4Q

(四半期会計期間数値)

(単位：百万円)

(参考：連結)

	25/3 期 1Q	25/3 期 2Q	25/3 期 3Q	25/3 期 4Q	26/3 期 1Q	26/3 期 2Q	26/3 期 3Q	26/3 期 4Q
<b>売上高</b>	2,354	2,646	2,832	3,105	2,676	2,956	2,920	3,156
(売上内訳)								
センター利用料	1,129	1,146	1,173	1,197	1,245	1,264	1,271	1,260
登録設定料	130	123	122	113	104	108	107	110
決済端末販売売上	245	381	546	556	269	386	338	382
開発売上	90	108	104	233	91	143	109	311
QR・バーコード精算料	669	714	779	828	869	946	989	985
その他	87	172	105	176	96	106	104	105
<b>売上総利益</b>	653	669	649	726	660	722	659	930
販管費	714	770	813	845	836	703	699	657
<b>営業利益</b> (△損失)	△ 61	△ 101	△ 164	△ 118	△ 175	19	△ 39	273
<b>経常利益</b> (△損失)	△ 66	△ 105	△ 168	△ 121	△ 180	8	△ 66	251
<b>当期純利益</b> (△損失)	△ 69	△ 107	△ 262	△ 189	△ 183	5	△ 69	272
(調整項目)								
減価償却費	410	436	475	490	491	557	683	665
その他	6	6	6	6	6	20	30	31
<b>EBITDA</b>	350	337	313	376	317	587	637	709

25/3 期 1Q	25/3 期 2Q	25/3 期 3Q	25/3 期 4Q	26/3 期 1Q	26/3 期 2Q	26/3 期 3Q	26/3 期 4Q
2,732	3,006	3,150	3,411	3,022	3,322	3,241	3,691
1,129	1,146	1,173	1,197	1,245	1,264	1,271	1,260
130	123	122	113	104	108	107	110
245	381	546	556	269	386	338	382
90	108	104	233	91	143	109	311
669	714	779	828	869	946	989	985
464	533	423	481	443	472	425	641
841	837	820	902	846	949	820	1,178
899	963	1,001	1,041	1,043	922	907	899
△ 57	△ 126	△ 180	△ 139	△ 196	26	△ 86	256
△ 59	△ 130	△ 184	△ 138	△ 198	16	△ 110	219
△ 71	△ 131	△ 277	△ 202	△ 198	4	△ 115	248
451	478	542	510	531	598	726	716
6	6	6	6	7	21	30	32
398	354	364	379	340	636	645	968

# Appendix | 2026年3月期 実績 | 財政状態（連結）

（単位：百万円）

	25年3月期	26年3月期
資産の部		
流動資産	17,246	<b>17,866</b>
固定資産	9,743	<b>10,681</b>
<b>資産合計</b>	26,989	<b>28,547</b>
負債の部		
流動負債	15,028	<b>15,765</b>
固定負債	1,835	<b>6,217</b>
<b>負債合計</b>	16,863	<b>21,982</b>
純資産の部		
<b>純資産合計</b>	10,126	<b>6,565</b>
<b>負債純資産合計</b>	26,989	<b>28,547</b>

## < 主な要因 >

<b>資産</b>	対前期末	+1,558
流動資産		+ 619（主に商品及び未収入金の増加によるもの）
無形固定資産		+ 514（主にのれん及びソフトウェアの増加によるもの）
投資その他の資産		+ 439（主に投資有価証券及び長期貸付金の増加によるもの）
<b>負債</b>	対前期末	+5,118
固定負債		+4,381（主に長期借入金の増加によるもの）
<b>純資産</b>	対前期末	△3,560
自己株式		△3,485（自己株式の取得によるもの）

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

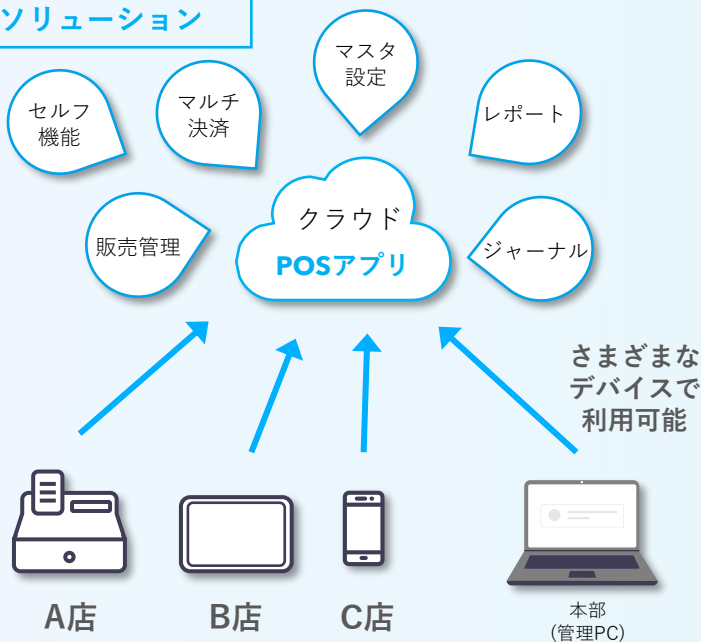
ペイン/ニーズ



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



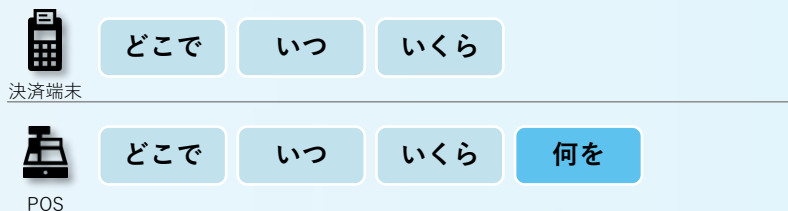
クラウド型

## 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



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

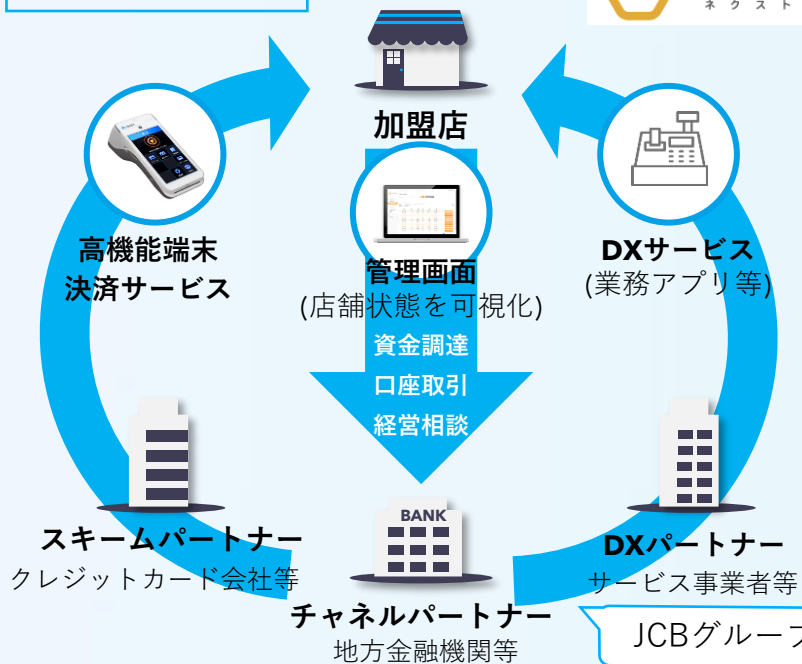


決済

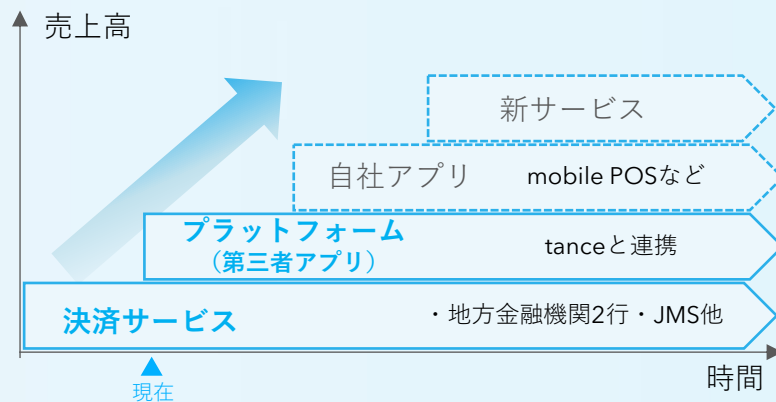
単機能  
端末

- 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

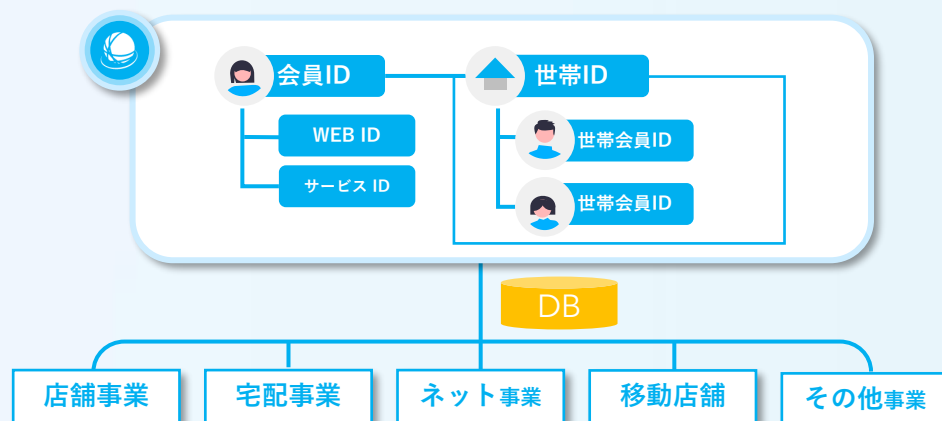
宅配事業

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

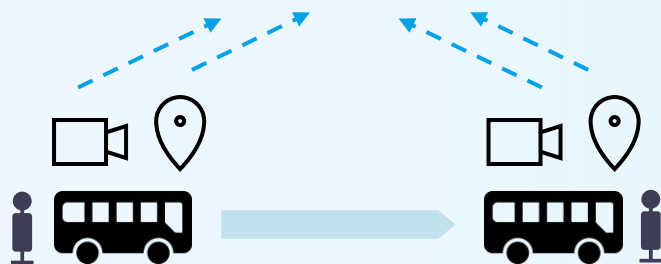
- ・属性情報
- ・乗降情報

### 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

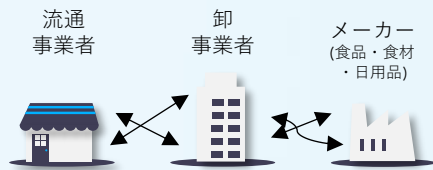
渋川市および新潟市で、IoTカメラを活用したバス車内可視化に向けた実証実験を実施

# 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



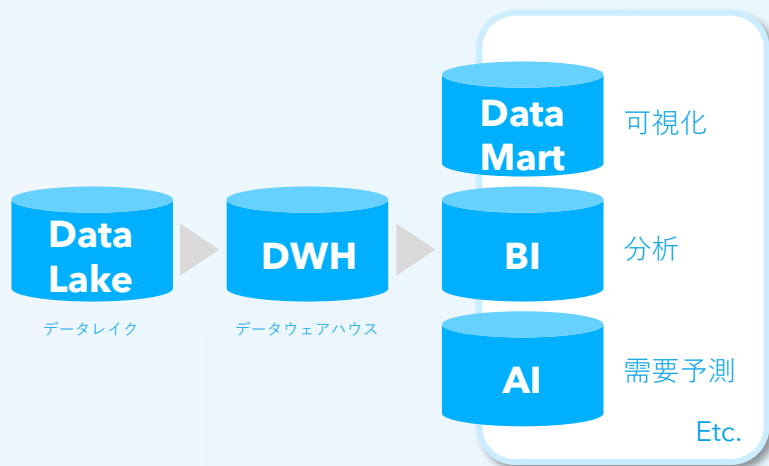
- 流通、卸、メーカー間で必要な情報が異なり、異なる商品マスタを使用しており有効なデータ活用ができていない
- 流通事業者が利用実態を把握しきれていない

## 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

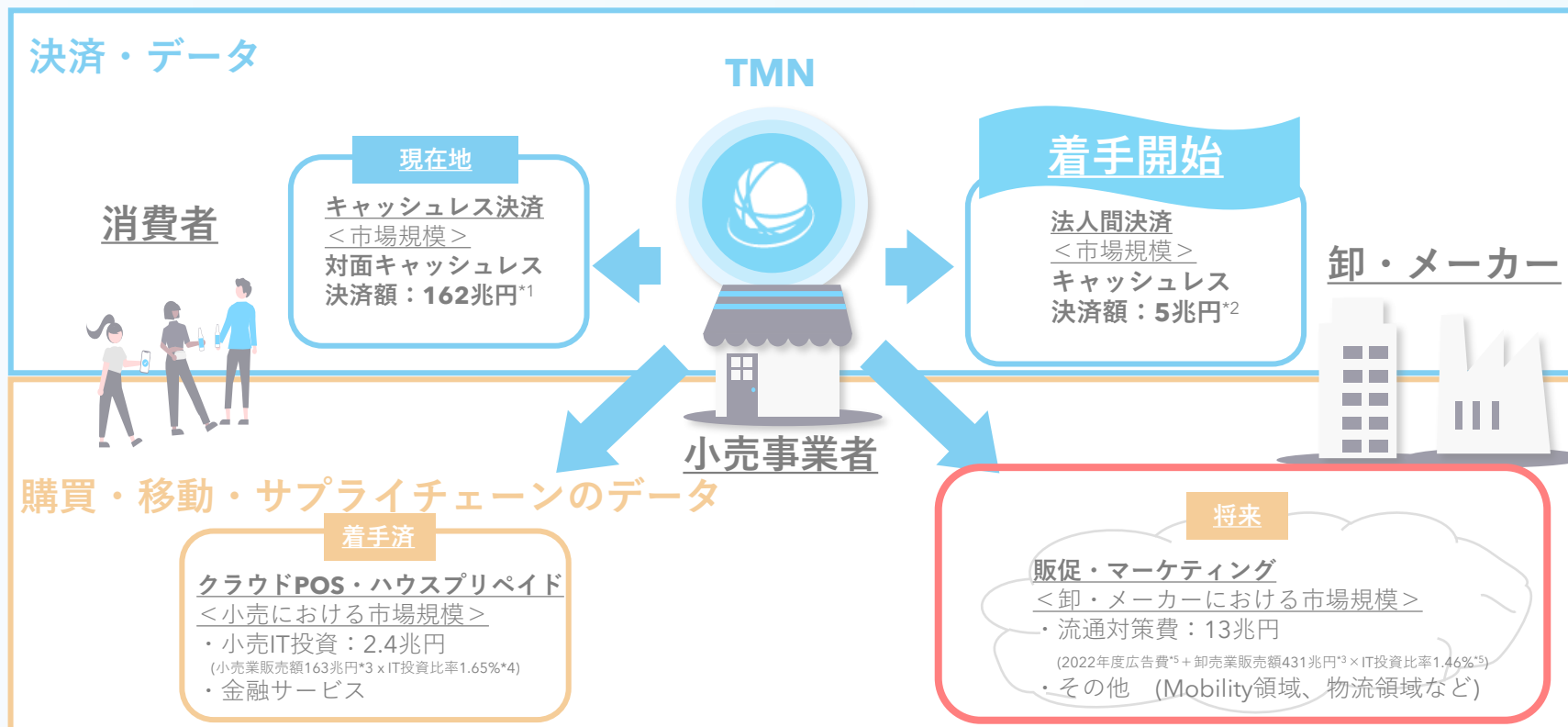
- ・処方箋を瞬時に二次元バーコード化し、入力作業負荷と時間を大幅に削減
- ・AIが処方内容をチェックし要確認事項等を提示することで、調剤業務の安全性を向上

## 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.18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

# 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、将来の業績を保証するものではなく、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。