



# 2024年3月期 第3四半期決算説明資料

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)

2024年2月14日

## ハイライト

### 業績

第3四半期（累計）は

**売上高 36%増、営業利益31%増**

とりわけQR・バーコード精算料とnextoreが好調

### 数値計画

通期予想に対する進捗率

**売上高 72%、営業利益 58%**

計画を上回って進捗

### 成長戦略

**ウェブスペース社のM&Aが完了**

事業連携取組み開始

**nextoreの大型提携確立**

### 今後の パイプライン

**大型加盟店 受注獲得**

収益への貢献は2024年度～2025年度

# 目次

1 | **Mission・Vision**

2 | **事業内容**

3 | **2024年3月期 第3四半期実績**

4 | **2024年3月期 業績予想**

5 | **成長戦略と2024年3月期 第3四半期の取組み状況**

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**

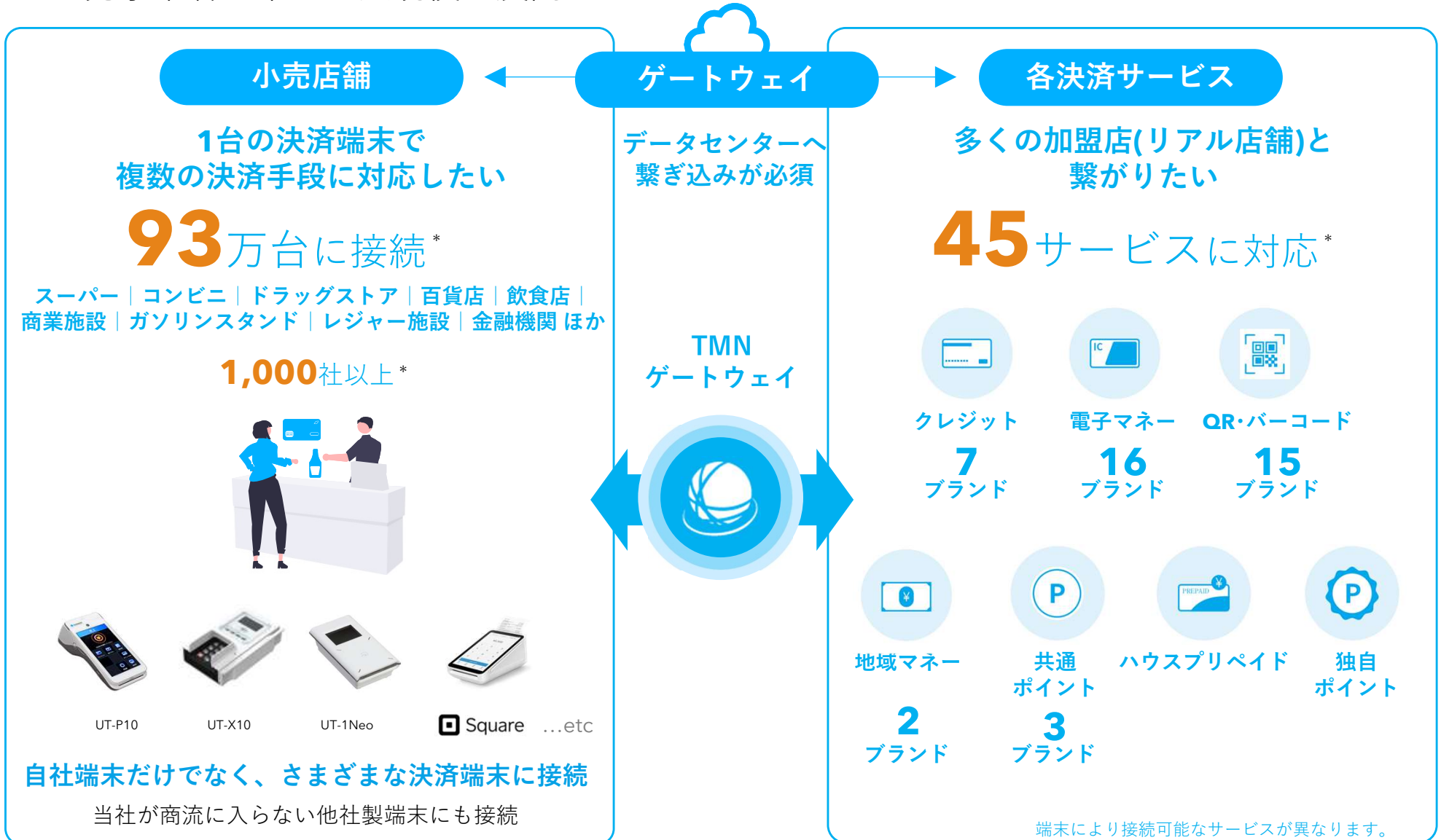




## 2 | 事業内容

# 事業内容 | 国内最大級の電子決済ゲートウェイ

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



\* 2023年12月末時点

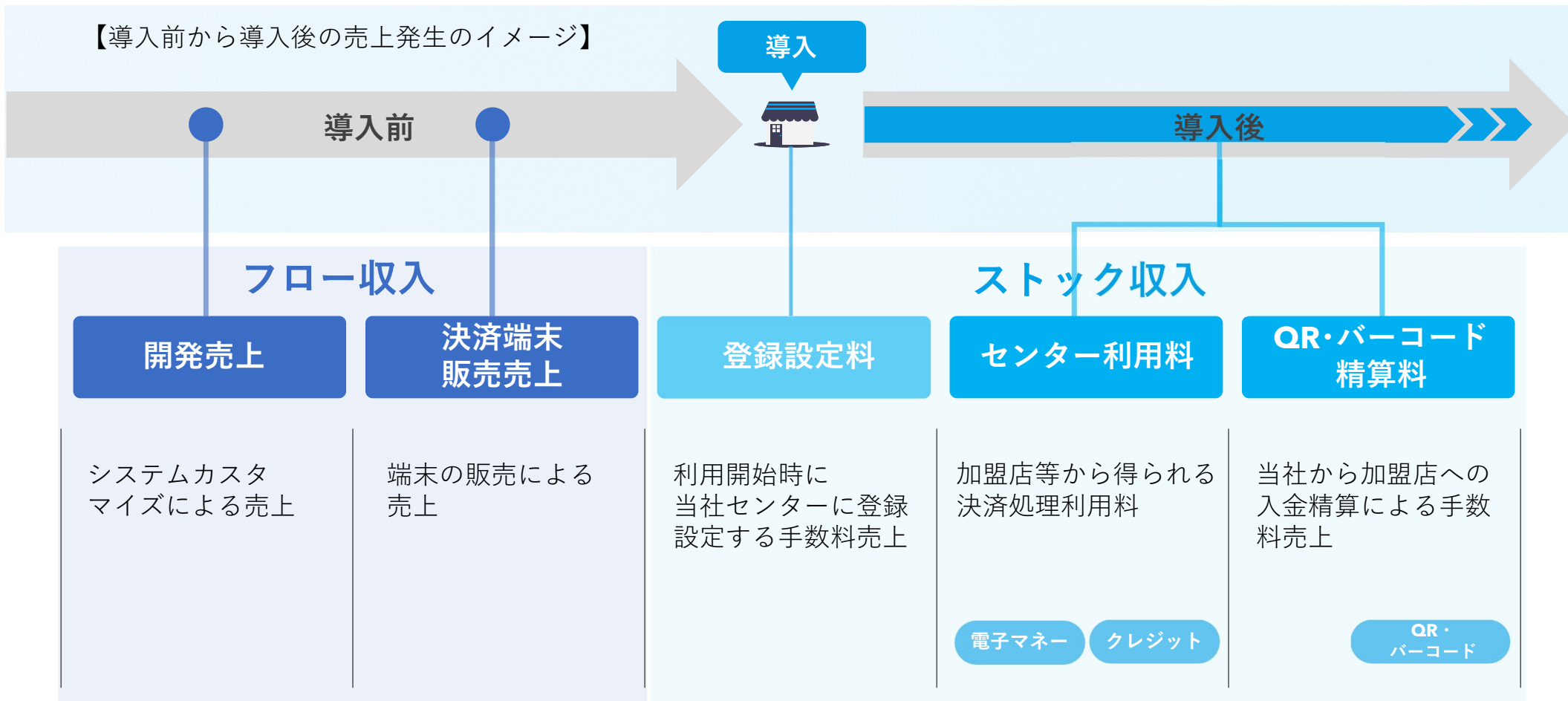
# 事業内容 | 安定ストック×従量課金で成長を加速するモデル

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】

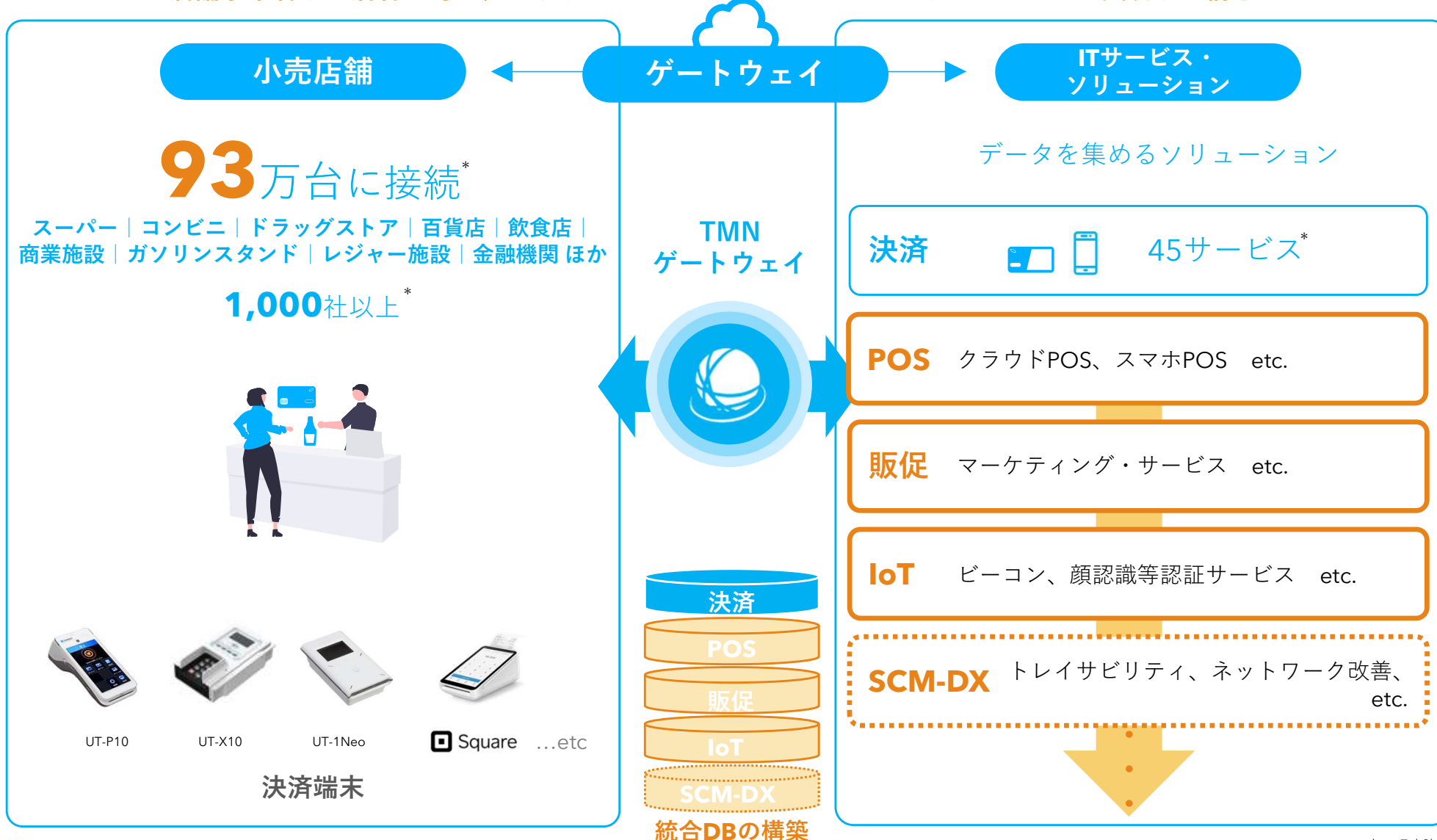




# 事業内容 | 電子決済GW企業から情報プロセッシング企業へ

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」へ

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





## 3 | 2024年3月期 第3四半期実績

# 2024年3月期 第3四半期実績 | ハイライト

売上高  
(3Q累計単体)

75 億円

前年同期比 +36%

EBITDA  
(3Q累計単体)

17 億円

前年同期比 +6%

ストック収入  
(3Q累計)

51 億円

前年同期比 +27%

決済処理金額(GMV)  
(3Q)

1.2 兆円

前年同期比 +18%

決済処理件数  
(3Q)

6 億件

前年同期比 +18%

稼働接続端末台数  
(2023年12月末時点)

93 万台

前期末比 +10万台

# 2024年3月期 第3四半期実績 | 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**35.8%増**、  
売上総利益は同**31.3%増**、営業利益は同**30.7%増**となり

計画を上回る着地（利益は4Q偏重）

※ウェブスペース社の業績は2024年4月から取込み予定

（単位：百万円）

	2023/3期 3Q累計実績 (単体)	2024/3期 3Q累計実績 (単体)	対前年同期比 増減率	2024/3期 3Q累計実績 (連結)	2024/3期 連結予想 (11/14)	進捗率
売上高	5,543	<b>7,527</b>	<b>35.8%</b>	<b>7,527</b>	10,406	<b>72.3%</b>
売上総利益	1,786	<b>2,344</b>	<b>31.3%</b>	<b>2,344</b>	—	—
営業利益	395	<b>517</b>	<b>30.7%</b>	<b>465</b>	802	<b>58.0%</b>
経常利益	397	<b>512</b>	<b>28.8%</b>	<b>460</b>	797	<b>57.7%</b>
当期純利益	389	<b>480</b>	<b>23.5%</b>	<b>428</b>	732	<b>58.5%</b>
EBITDA	1,600	<b>1,701</b>	<b>6.3%</b>	<b>1,649</b>	2,395	<b>68.9%</b>

※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3四半期実績 | 経営成績に関する説明① 売上高の内訳

24年3月期第3四半期においては、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12.0%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18.3%減

決済端末販売売上：販売台数拡大に伴い、同44.4%増

QR・バーコード精算料：QR決済等が急増しており、同117.4%増

その他：情報プロセッシング事業のnextoreスケール化 同304.0%増加

	2023/3期 3Q累計実績	2024/3期 3Q累計実績	対前年同期比 増減率	2024/3期 予想(11/14)	進捗率
売上高	5,543	<b>7,527</b>	<b>35.8%</b>	10,406	<b>72.3%</b>
ストック収入					
(内訳) センター利用料	2,838	<b>3,179</b>	<b>12.0%</b>	4,279	<b>74.3%</b>
QR・バーコード 精算料	735	<b>1,598</b>	<b>117.4%</b>	2,143	<b>74.6%</b>
登録設定料	504	<b>412</b>	△ <b>18.3%</b>	561	<b>73.4%</b>
フロー収入					
(内訳) 決済端末販売売上	868	<b>1,254</b>	<b>44.4%</b>	1,648	<b>76.1%</b>
開発売上	440	<b>455</b>	<b>3.3%</b>	891	<b>51.1%</b>
その他(nextore他)	155	<b>627</b>	<b>304.0%</b>	881	<b>71.2%</b>

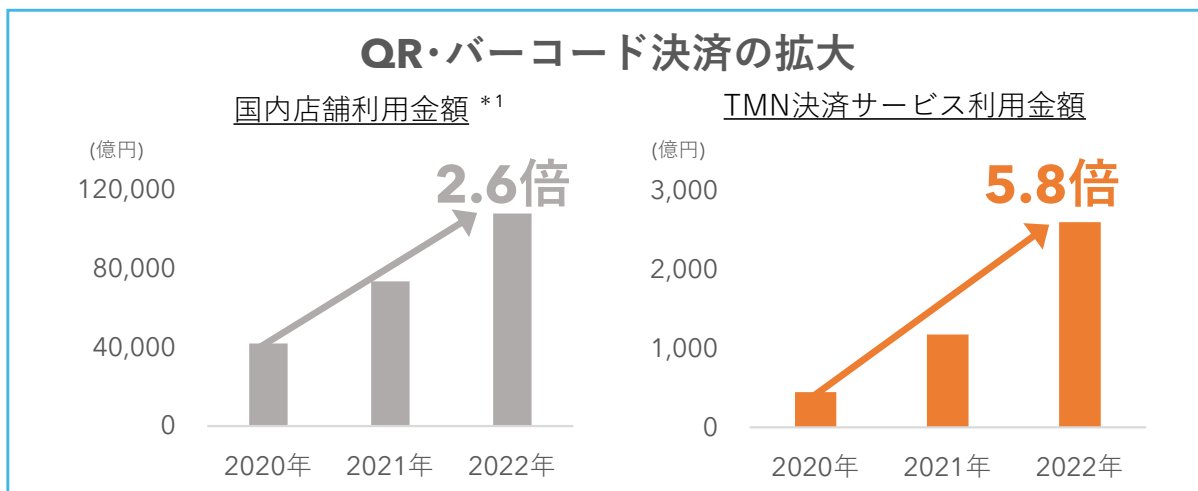
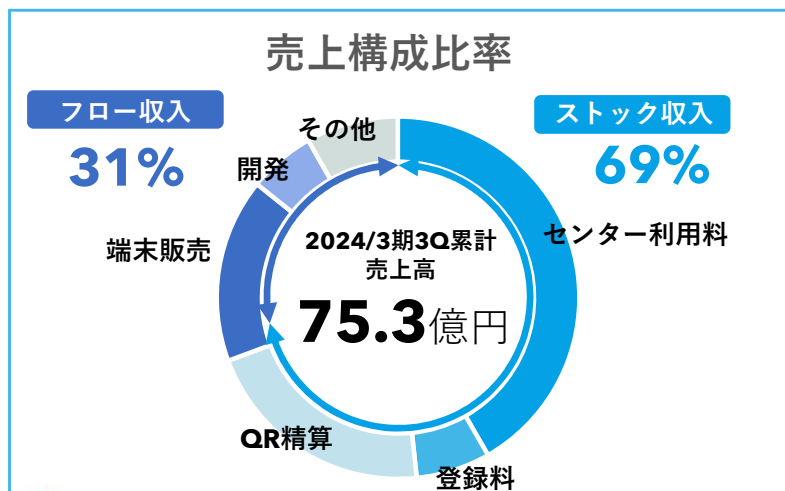
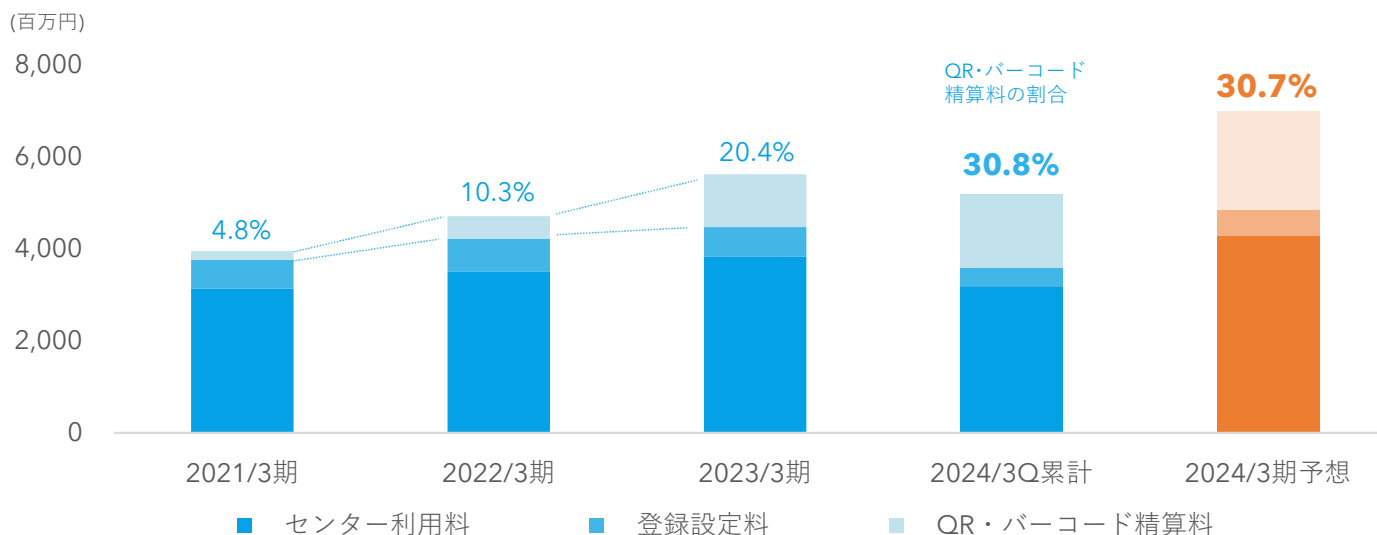
※2023年3月期四半期数値については、新規上場時に実施した（株）東京証券取引所の有価証券上場規程に基づいた四半期レビューの数字です。

# 2024年3月期 第3四半期実績 | 経営成績に関する説明② ストック収入

安定収益となるストック収入が順調に増加

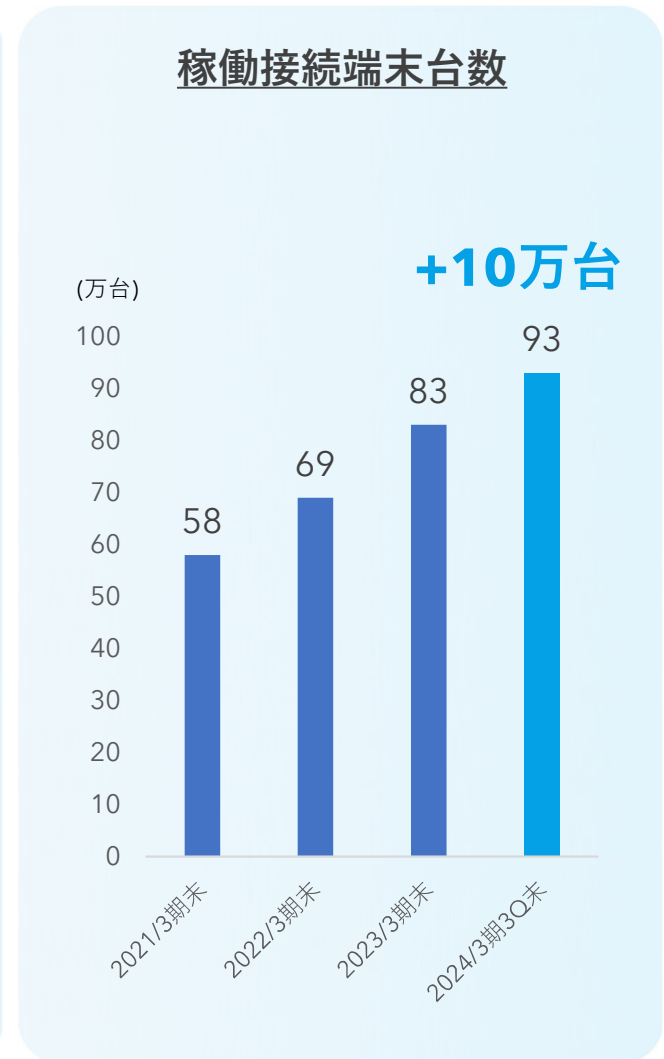
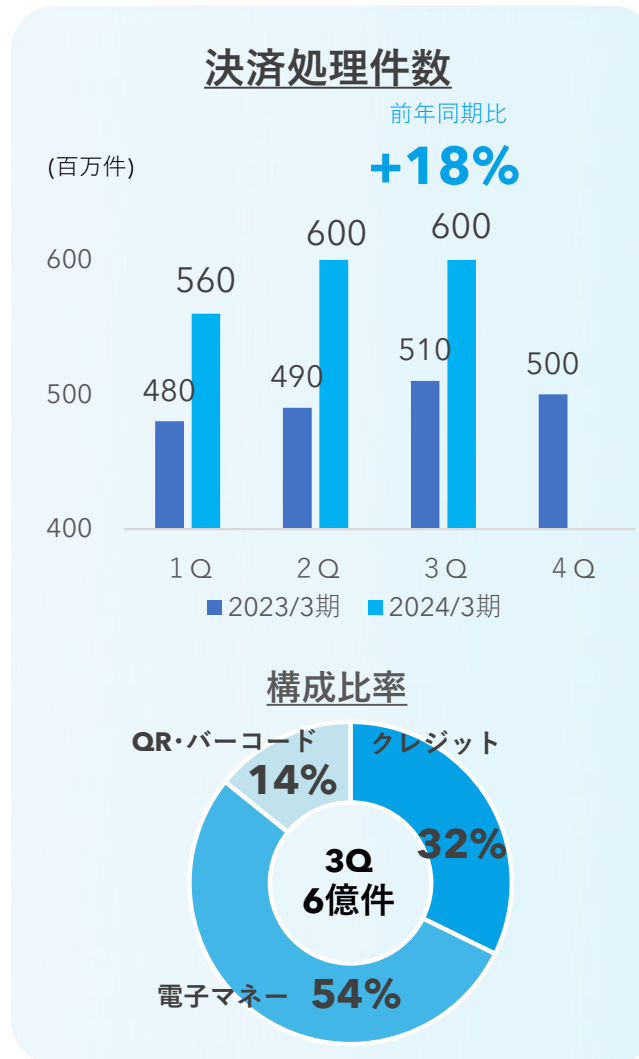
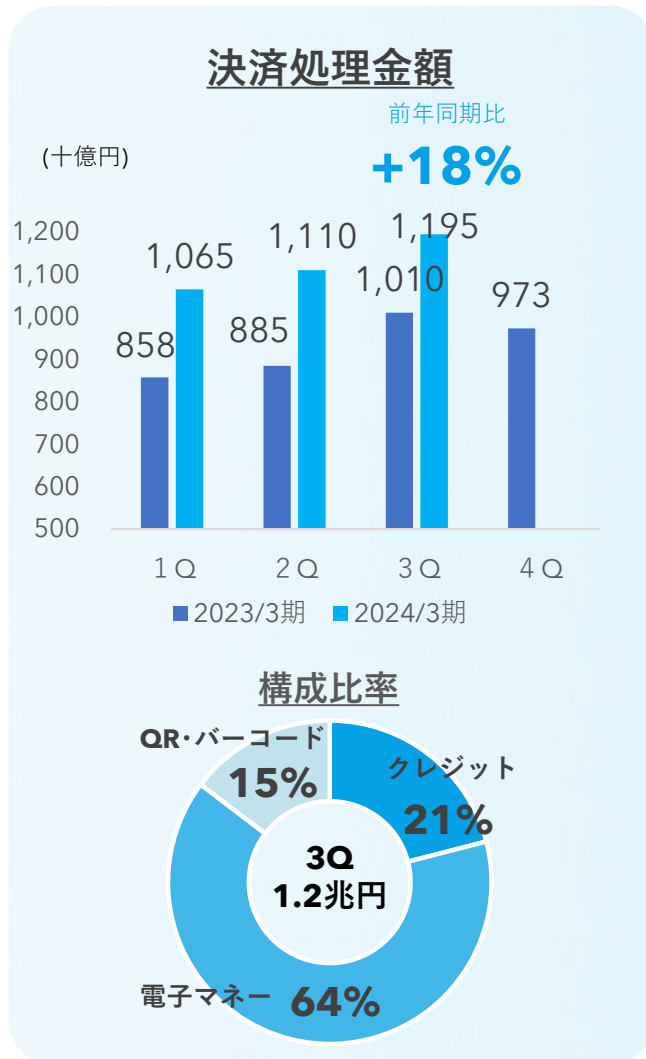
成長ドライバーであるQR・バーコード精算料のシェアも拡大

## ストック収入推移

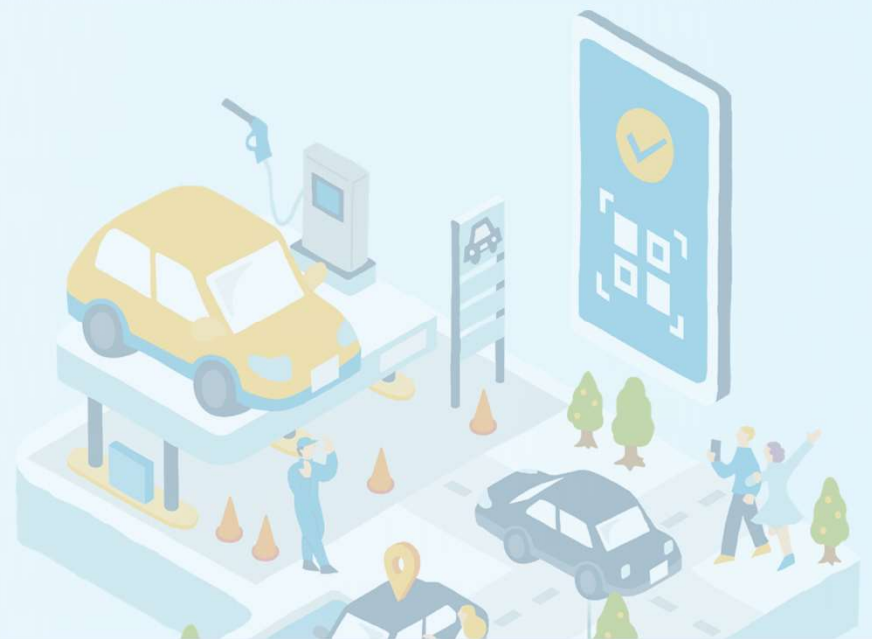


# 2024年3月期 第3四半期実績 | オペレーション指標

- 決済処理金額、件数ともに前年同期比**17%増**
- 稼働端末台数は**1万台増/月ペース**を維持



## 4 | 2024年3月期 業績予想





## 2024年3月期 業績予想 | サマリ

11月14日開示の予想から変更なし

QR・バーコード精算料の伸長等により3割超の増収、5割超の増益予想

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

(単位：百万円)

	2023/3期 実績 (単体)	2024/3期 期初予想 (単体)	2024/3期 予想 (単体) (11/14修正)	対前期 増減率	2024/3期 予想 (連結) (11/14修正)
売上高	7,831	9,423	<b>10,406</b>	<b>32.9%</b>	<b>10,406</b>
営業利益	560	795	<b>855</b>	<b>52.7%</b>	<b>802</b>
経常利益	535	785	<b>850</b>	<b>58.9%</b>	<b>797</b>
当期純利益	672	705	<b>770</b>	<b>14.6%</b>	<b>732</b>
EBITDA	2,137	2,475	<b>2,448</b>	<b>14.6%</b>	<b>2,395</b>

# 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、既存決済量増加により**86.7%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。2024年3月期第3四半期から収益計上

(単位：百万円)

	2023/3期 実績	2024/3期 期初予想	2024/3期 予想(11/14修正)	対前年同期比 増減率
売上高	7,831	9,423	<b>10,406</b>	<b>32.9%</b>
ストック収入				
(内訳)				
センター利用料	3,822	4,068	<b>4,279</b>	<b>12.0%</b>
QR・バーコード精算料	1,147	1,785	<b>2,143</b>	<b>86.7%</b>
登録設定料	647	538	<b>561</b>	△ <b>13.3%</b>
フロー収入				
(内訳)				
決済端末販売売上	1,360	1,648	<b>1,648</b>	<b>21.1%</b>
開発売上	636	899	<b>891</b>	<b>40.1%</b>
その他(nextore他)	216	480	<b>881</b>	<b>307.0%</b>



5 | **成長戦略と  
2024年3月期 第3四半期の取組み状況**

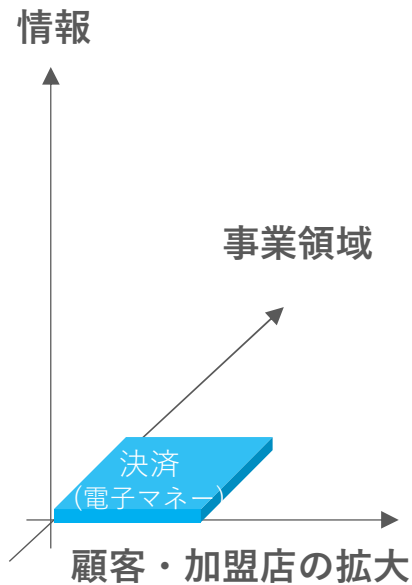
# 成長戦略と2024年3月期 第3四半期の取組み状況 | 事業拡大の全体感

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

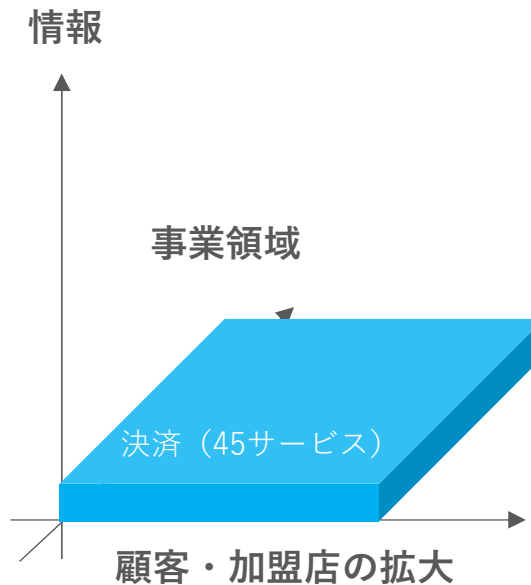
## TMN1.0:

クラウド型電子決済  
サービスのパイオニア



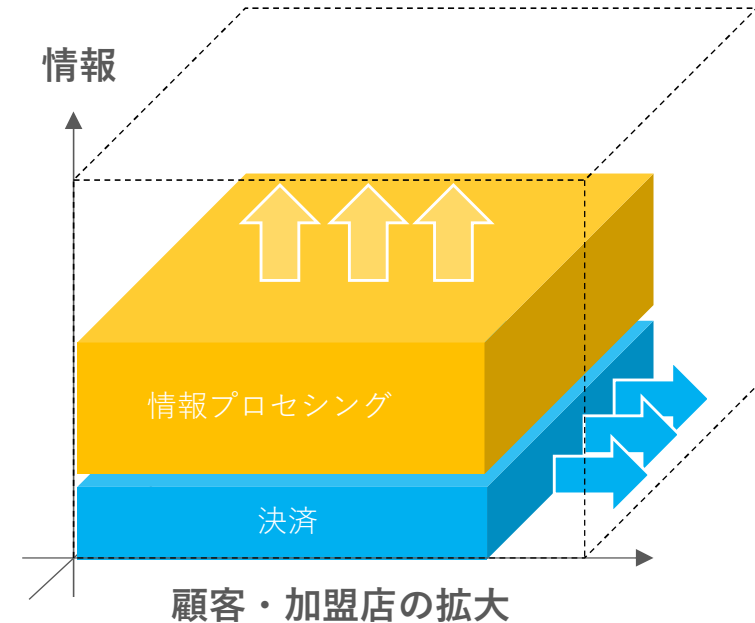
## TMN2.0:

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3四半期の取組み状況 | 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

- 大型加盟店向け電子マネーのサービスを受注
- 稼働開始は2025年から

### 領域拡大施策

- <公共交通>
- 鉄道事業者向け車内販売用の決済端末を導入
- <医療機関>
- 総合病院向けに精算機用決済端末を導入

【市場規模イメージ】



稼働接続台数  
**10万台増**  
2023/3末以降

## 決済量の拡大

### クロスセル

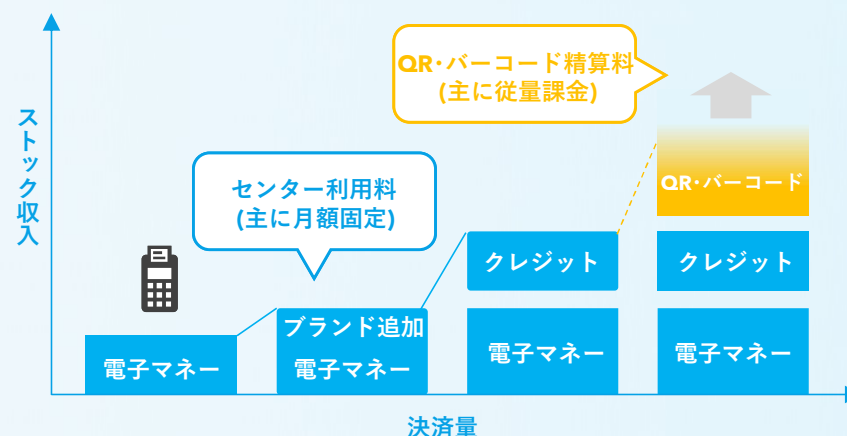
- プリペイド提供中のユーコープに、QR・バーコード決済導入
- 電子マネー提供中の大型加盟店にクレジット導入決定 2024年度から

決済処理金額  
**17%増**  
前年同期比

### QR・バーコード決済量拡大

- 8月に取扱いを開始したAEON Payの加盟店導入が複数決まる
- QR・バーコードだけで決済量約70%の拡大

【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】



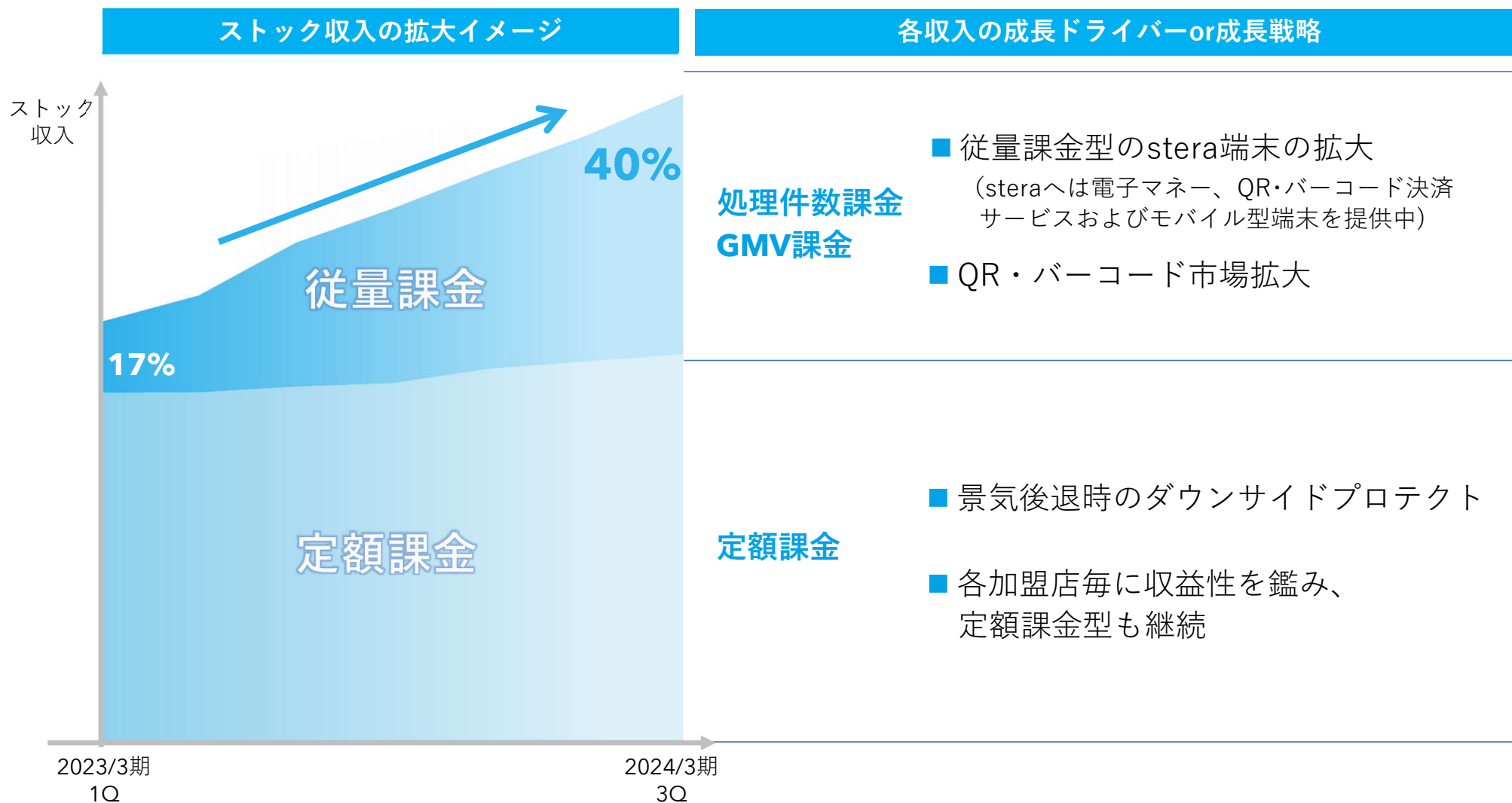
\*1: 2023年12月末時点

\*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3四半期の取組み状況 | 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



※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3四半期の取組み状況 | 情報プロセッシングに取り組む意義

さまざまな課題への解決を目指し情報プロセッシングを推進する

## 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

## 流通業界の課題

- ・ 競争力の向上
- ・ 人材確保
- ・ 電子決済手数料増加

## TMNの課題

- ・ 持続的な成長に向け  
新たな収益源の確保
- ・ 高収益な事業領域の開拓

情報管理の厳格化

IT投資増加

TMN設立時への原点回帰

IT人材の増強

より効果的なマーケティング

決済サービスに新たな付加価値

システムクラウド化による柔軟性の確保

サプライチェーンの最適化

集まるビッグデータの活用

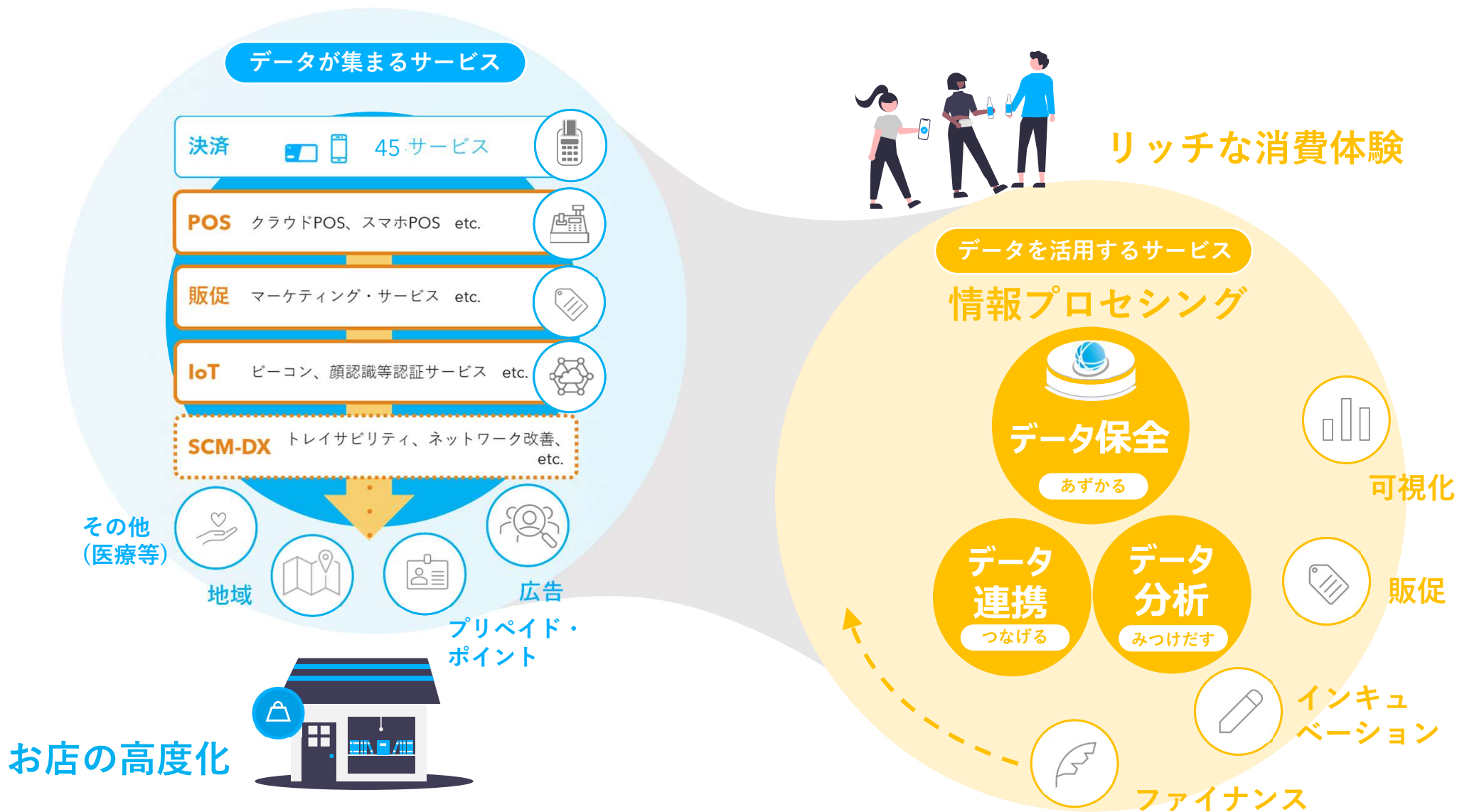
## 情報プロセッシング

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

- ・ 流通事業者には、新たな収益とコスト削減策を提供
- ・ メーカーには、ダイレクト消費者マーケティングツールを提供

# 成長戦略と2024年3月期 第3四半期の取組み状況 | 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





# 成長戦略と2024年3月期 第3四半期の取組み状況 | 情報プロセシングの取組み状況

各サービスのマネタイズ・スケール化に向け取組み加速

提案~実証実験中

商用化準備中

サービス拡大中

## RXクラウド

調剤薬局向けDXサービス  
✓ 医薬品ピッキング機能（追加機能）の開発着手



## クラウドPOS

クラウド型POSシステム  
✓ 業種別の機能追加を実施  
✓ 複数加盟店運用にも耐える性能改善を実施



## 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  
✓ JCBグループ協業により7,000台突破

## 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



## 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



## 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

## 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

## ハウスプリペイド

店舗オリジナル電子マネー  
✓ 10月1日ユーコープ全店舗でサービス提供開始



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

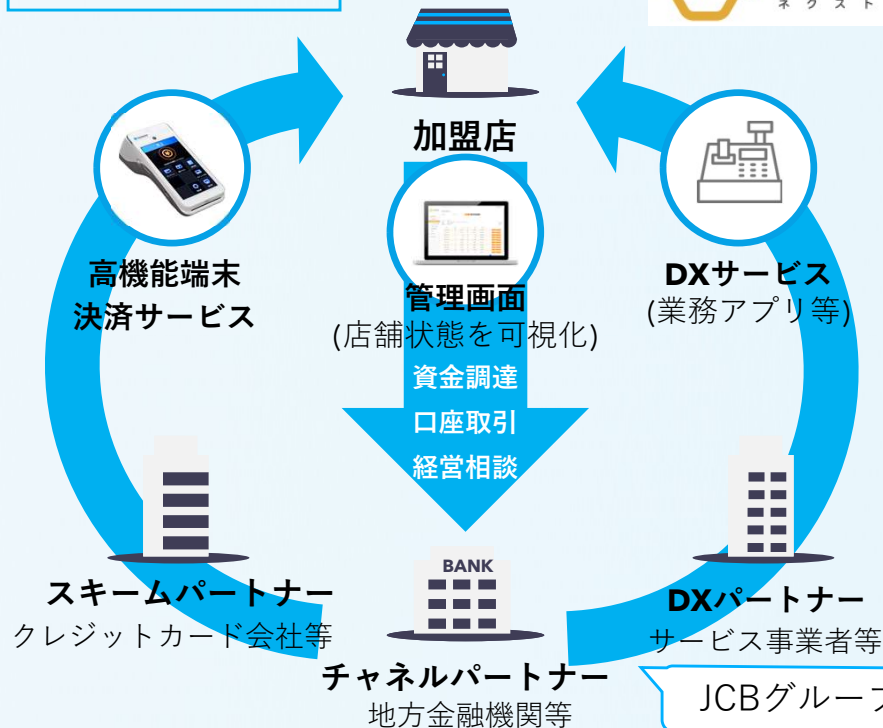


決済

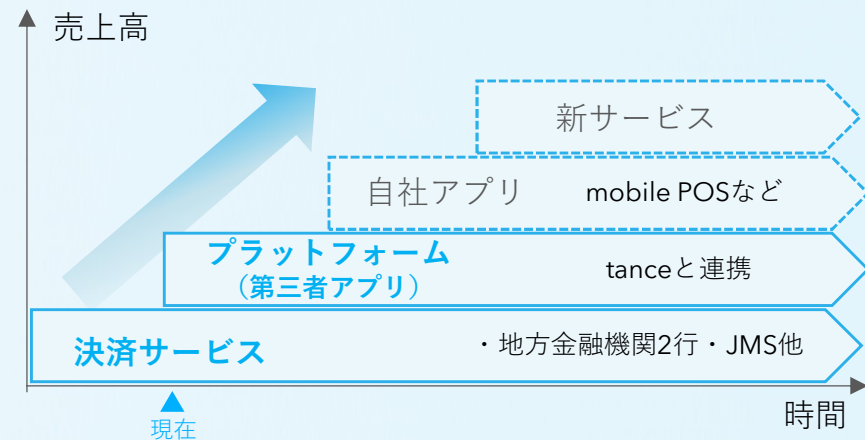
単機能  
端末

- 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

# 成長戦略と2024年3月期 第3四半期の取組み状況 | M&A

- ・ 2023年12月末にウェブスペース（株）と正式に譲渡契約を締結
- ・ 並行して、営業部門を中心に「第4四半期以降のシナジー創出」に向けての検討を開始



- ・ 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

## 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
- ✓ 決済および収納窓口サービス拡販による売上増



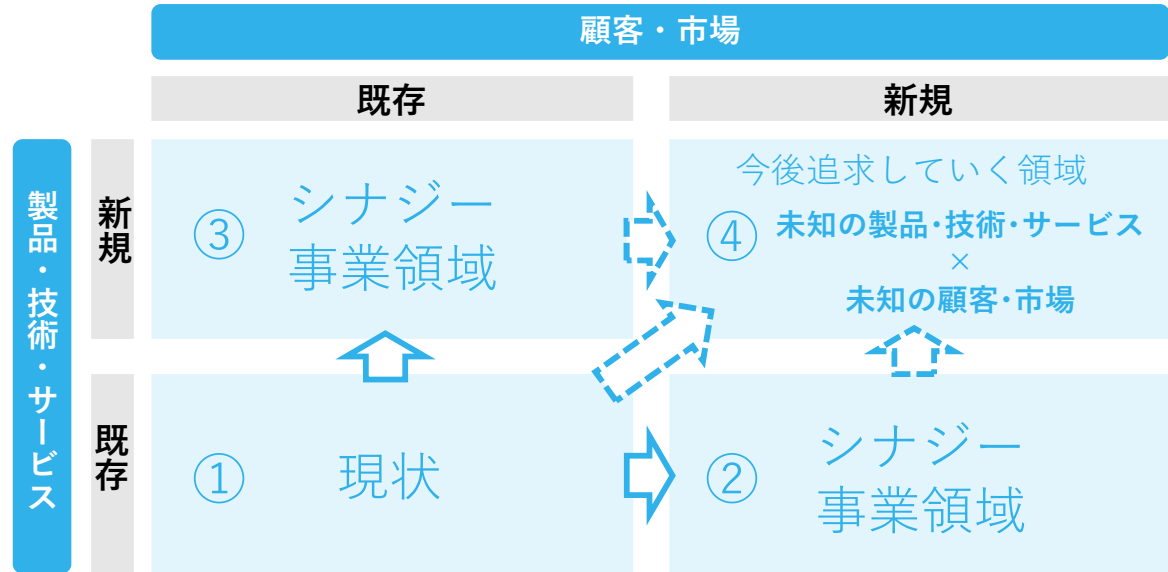
## 顧客ネットワーク

- ・ 収納窓口サービス導入実績：約1万店舗

## 開発力

- ・ しんきん情報サービスとの強固な関係性
- ・ 仕入関連データの蓄積

## 全国の営業・アフターサポート網



第一ステップとして、②と③の領域にフォーカス『シナジーの成功体験づくり』を実現する

## 《協業スコープ》

- ・ MMKサービス（収納代行）の共同拡販
- ・ 決済端末のWS-POSへの採用
- ・ 既存顧客へのハウスプリペイド導入
- ・ カスタマーサポートの共通化
- ・ データサービスの共同開発

## 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	281名（2023年12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  
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

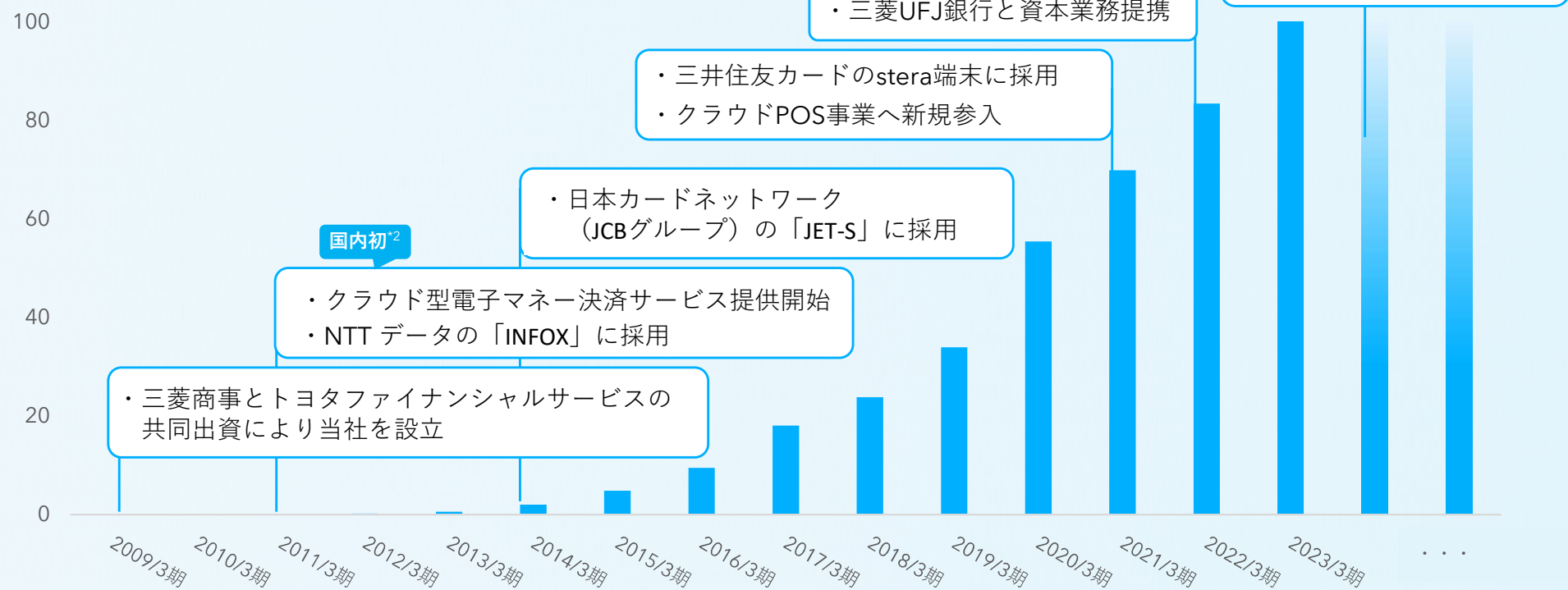
専務取締役  
管理本部長

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<sup>\*1</sup>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

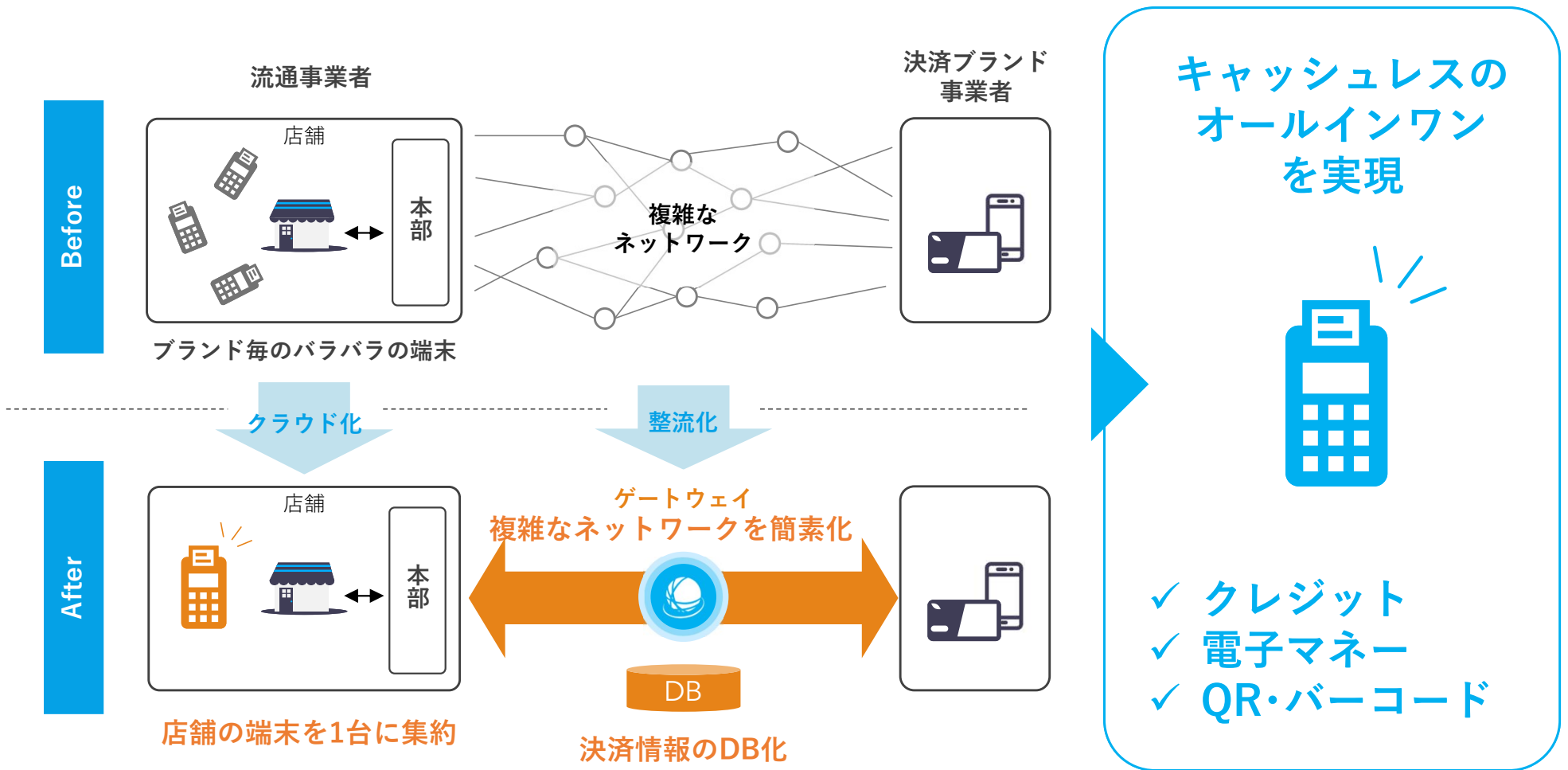
万台 累計接続端末台数推移



\*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」

# Appendix | 電子決済業界でTMNが行ったこと

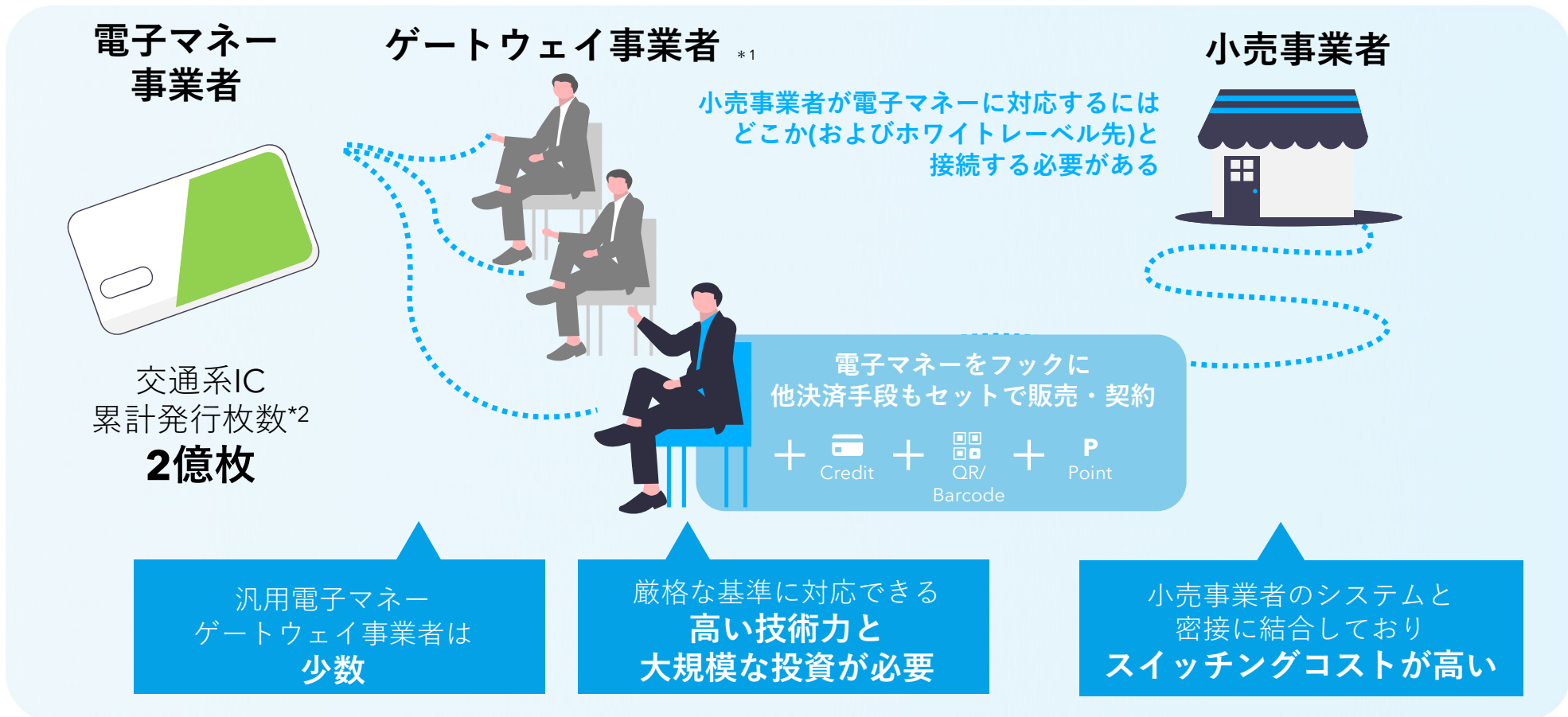
国内初\*1のクラウド型汎用電子マネーゲートウェイの商用化により、流通事業者のキャッシュレス導入の阻害要因となる課題を解決しキャッシュレス決済普及に貢献



# 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

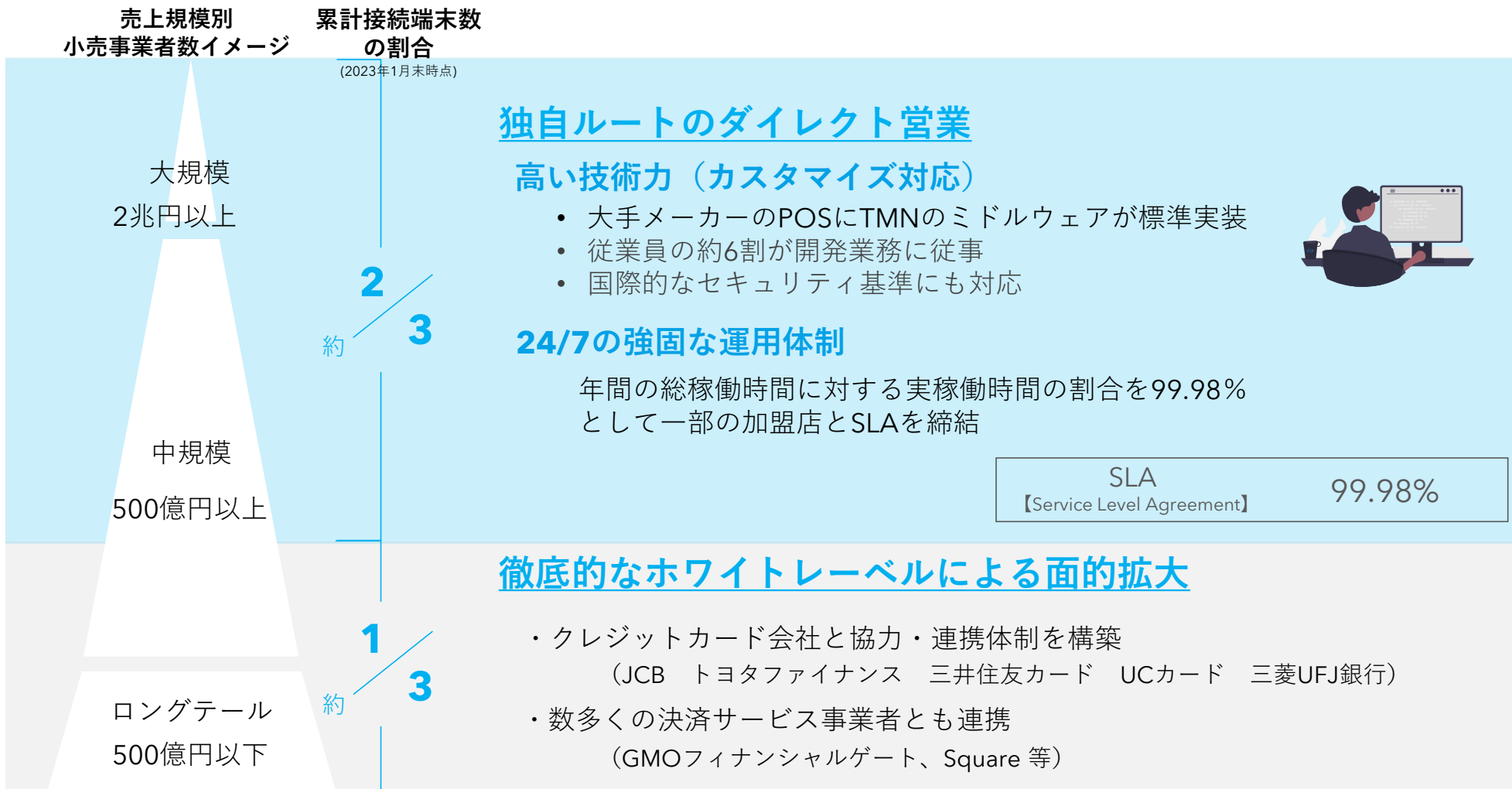




# Appendix | 顧客及び事業規模に応じた営業・サポート体制

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



# Appendix | 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)

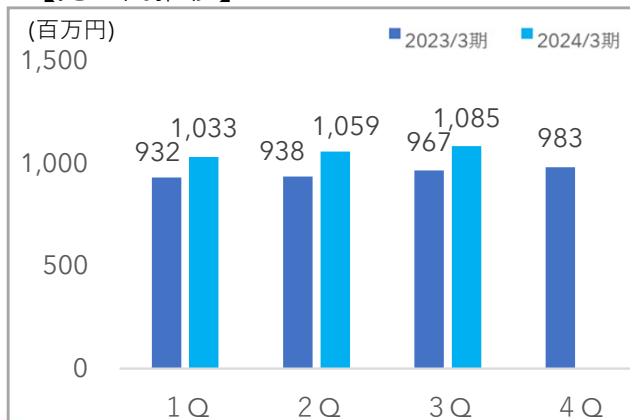
#### 【主な原価構成要素】

- ・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

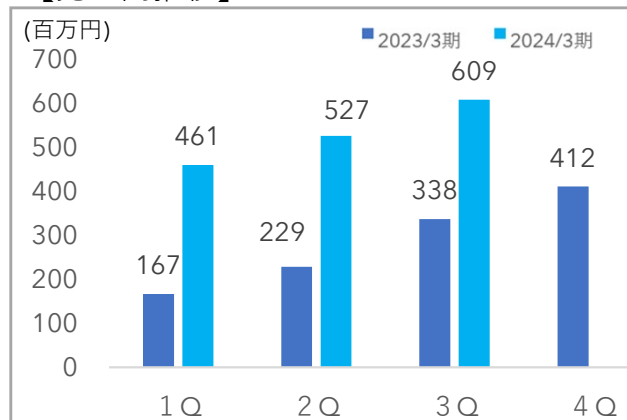
従量課金  
(各サービスのGMV×手数料率)

#### 【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

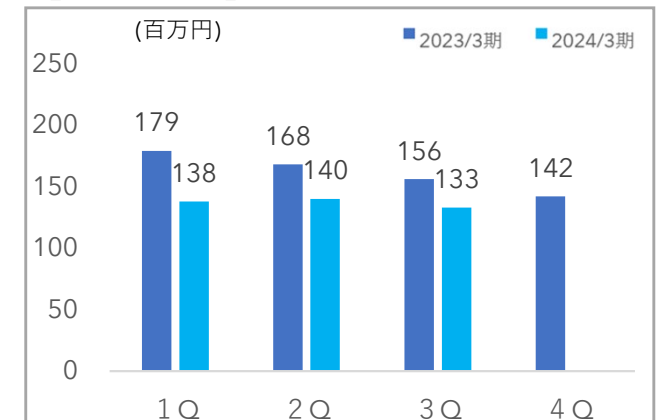
#### 【主な原価構成要素】

- ・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】



# 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

### 決済端末 販売売上

#### 端末の販売による売上

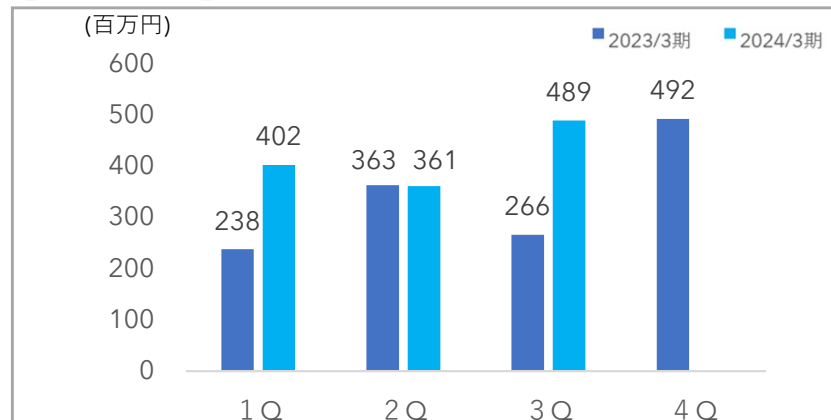
- 【主な原価構成要素】  
・仕入れ、人件費

【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)

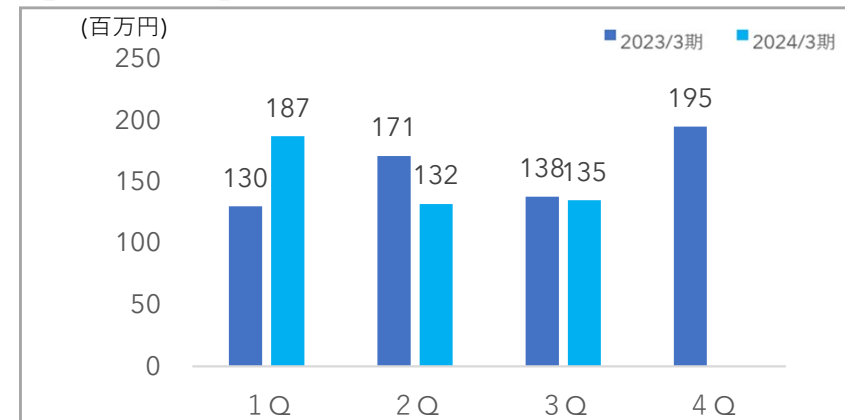
#### 【主な内容】

- ・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：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
<b>売上高</b>	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
<b>売上総利益</b>	2,358	2,862	1,915	2,279	2,562
販管費	2,063	1,219	1,760	1,568	2,002
<b>営業利益</b>	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
<b>経常利益</b>	294	1,648	158	712	535
<b>当期純利益</b>	219	1,110	98	△ 385	672
<b>EBITDA</b>	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 (単体)

## P/Lの四半期推移：2023/3期1Q～2024/3期3Q

(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	2024/3期 3Q
<b>売上高</b>	1,691	1,932	1,919	2,287	2,305	2,304	2,917
(売上内訳)							
センター利用料	932	938	967	983	1,033	1,059	1,085
登録設定料	179	168	156	142	138	140	133
決済端末販売売上	238	363	266	492	402	361	489
開発売上	130	171	138	195	187	132	135
QR・バーコード精 算料	167	229	338	412	461	527	609
その他	42	60	52	61	81	82	463
<b>売上総利益</b>	494	667	624	775	789	763	790
販管費	437	477	476	611	620	595	611
<b>営業利益</b>	56	190	148	164	169	168	179
(調整項目)							
減価償却費	407	410	384	399	389	396	403
その他	0	0	0	0	0	0	0
<b>経常利益</b>	56	191	149	137	162	169	180
<b>当期純利益</b>	55	181	152	283	161	157	162
<b>EBITDA</b>	464	602	534	537	552	565	583

※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3四半期実績 | 財政状態（単体）

（単位：百万円）

	2023年3月期	2024年3月期 3Q
資産の部		
流動資産	4,614	<b>7,670</b>
固定資産	5,194	<b>8,553</b>
<b>資産合計</b>	<b>9,808</b>	<b>16,223</b>
負債の部		
流動負債	4,733	<b>3,697</b>
固定負債	118	<b>1,885</b>
<b>負債合計</b>	<b>4,852</b>	<b>5,582</b>
純資産の部		
<b>純資産合計</b>	<b>4,956</b>	<b>10,640</b>
負債純資産合計	9,808	<b>16,223</b>

## < 主な要因 >

資産	対前期末	増減
現金及び預金		+ 1,996（主に新株式発行による払込収入）
有形リース資産		+ 785（主に新DC資産取得による増）
無形固定資産		+ 1,441（主にソフトウェア仮勘定による増）
子会社株式		+ 938（WS社の株式取得による増）

負債	対前期末	増減
預り金		△1,219（主にQR・バーコード精算支払）
長期リース債務		+ 1,422（主に新DC資産取得による増）
長期未払金		+ 336（新DC資産取得による支払委託）

純資産	対前期末	増減
資本金		+ 2,596（増資及び新株予約権の行使）
資本剰余金		+ 2,596（増資及び新株予約権の行使）
利益剰余金		+ 480（当期純利益の計上）

※DC：データセンター WS社：ウェブスペース（株）

# 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 3Q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	840	-

\*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

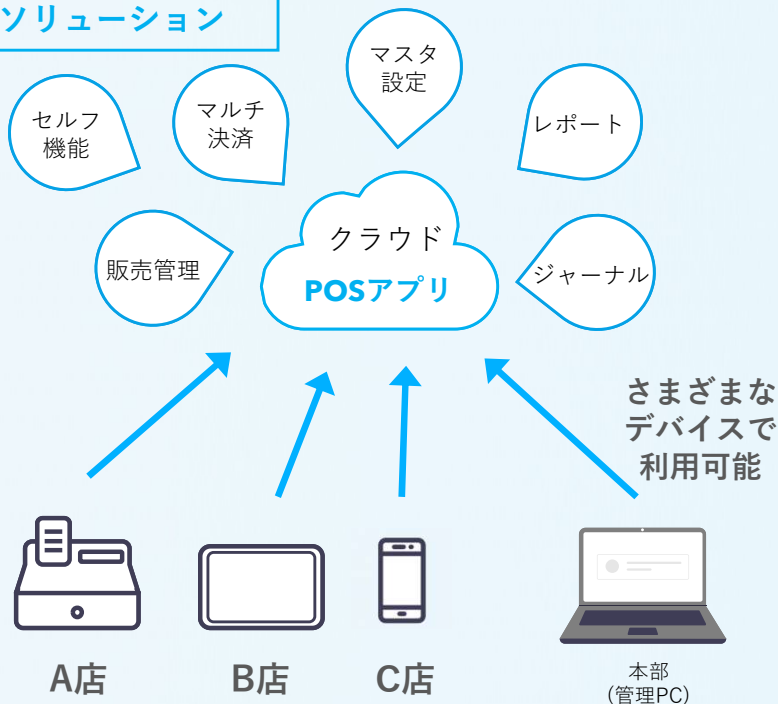
## ペイン/ニーズ



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



決済端末

どこで

いつ

いくら



POS

どこで

いつ

いくら

誰が

何を

**購買情報がTMNに集約**



# 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

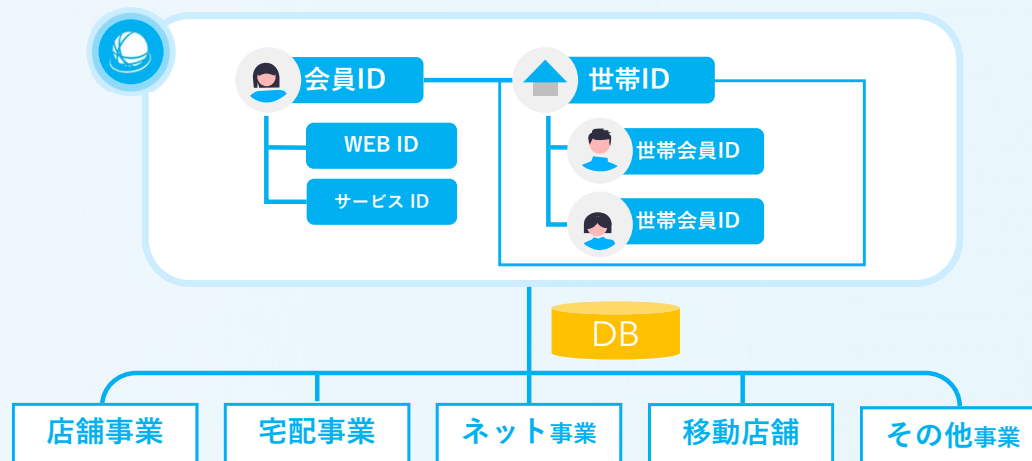
宅配事業

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

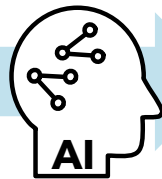


### AIカメラ

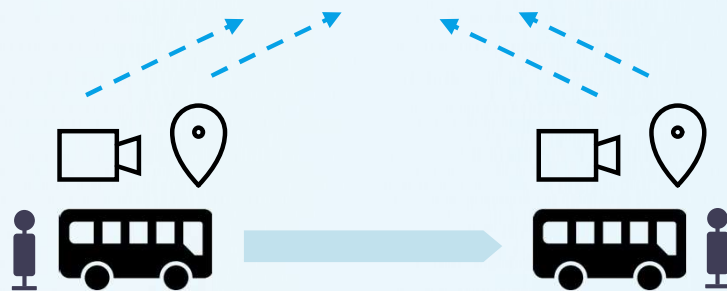
- 属性情報
- 乗降情報

### 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

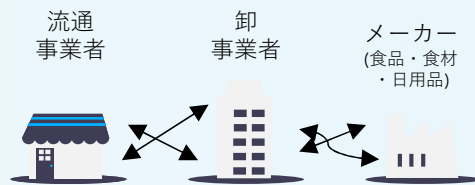
渋川市および新潟市と、IoTカメラを活用したバス車内可視化に向けた取組み開始

# 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

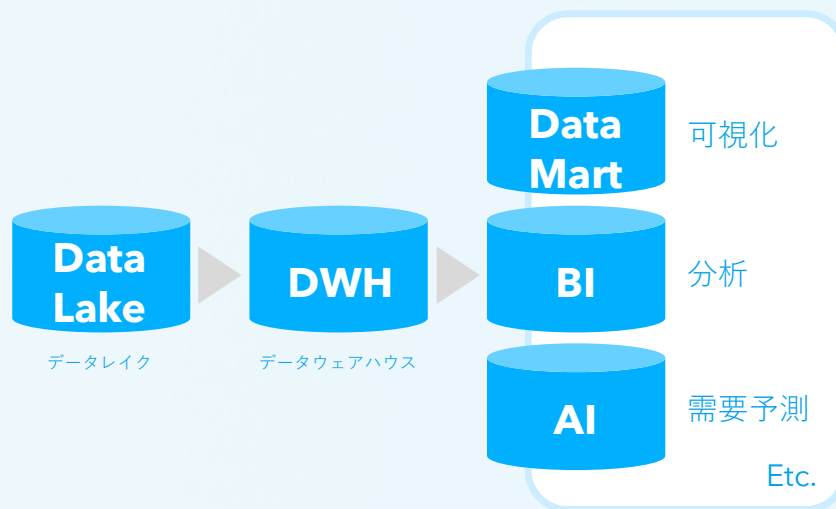
データ保全

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)

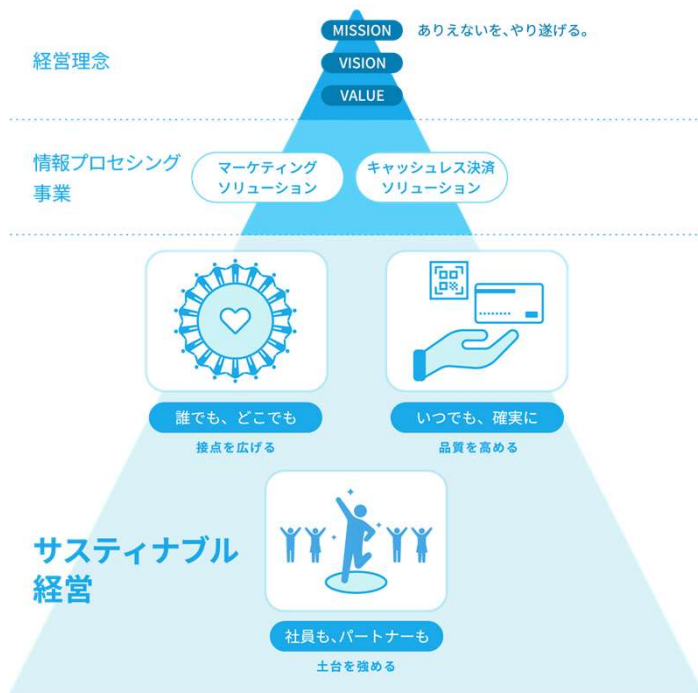
### 取組み事例

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>  
nextore 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>  
健康優良企業 健康経営優良法人  
2023 Health and productivity



⇒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

## 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。