2027年3月期 第2四半期決算説明資料
及び
事業計画及び成長可能性に関する事項のアップデート

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11月13日

Confidential Copyright © 2026 Transaction Media Networks Inc. All Rights Reserved.

27/3期 2Q　決算サマリ

連結業績	売上高 81億、前年同期比 17億増 27.8%増 営業利益 5.9億（前年同期は営業損失1.6億） EBITDA 19億、前年同期比9.6億増 99.0%増
ストック収入（単体）	49億、前年同期比 3.9億増 8.7%増
フロー収入（単体）	19億、前年同期比 10億増 108.8%増
新規事業（単体）	1.1億、前年同期比 0.1億増 19.6%増
子会社（ウェブスペース、フォー・ジェイ）	10億、前年同期比 3.0億増 42.4%増

27/3期 2Q　決算サマリ

決済処理金額(GMV)

2.8 兆円

前年同期比　+0.5%

決済処理件数

14 億件

前年同期比　+1.6%

稼働接続端末台数

(27/3 2Q末時点)

127 万台

前期末比　+6万台

目次

1 | **2027年3月期 第2四半期実績**

2 | **成長戦略と取組み状況**

3 | **中長期の見通し**
事業計画及び成長可能性に関する事項のアップデート

4 | **Appendix**





1 | 2027年3月期 第2四半期実績

2027年3月期 第2四半期実績｜概要（連結）

・連結売上高は**8,109百万円**、親会社株主に帰属する当期純利益は**396百万円**

・売上高が大きく伸長したことに伴い、**各段階利益も大幅改善、営業利益率7.3%**

→但し、前期の端末販売売上が今期上半期に期ズレした影響が大きいため、**現時点では業績修正の予定はなし**

（百万円）

	27/3 2Q	対売上高比率	26/3 2Q	対前年同期比増減額	27/3 予想	進捗率
売上高	**8,109**	**100%**	6,345	+1,764	**16,535**	49.0%
売上総利益	**2,528**	**31.2%**	1,796	+731	**5,149**	49.1%
販管費	**1,936**	**23.9%**	1,965	△ 29	**4,317**	44.9%
営業利益（△損失）	**591**	**7.3%**	△169	+760	**831**	71.1%
経常利益（△損失）	**492**	**6.1%**	△182	+674	**737**	66.7%
親会社株主に帰属する当期純利益（△損失）	**396**	**4.9%**	△193	+590	**600**	66.0%
EBITDA※	**1,942**	**-**	976	+966	**3,491**	55.6%

※EBITDA：経常利益＋減価償却費等＋支払利息

Confidential Copyright © 2026 Transaction Media Networks Inc. All Rights Reserved.

2027年3月期 第2四半期実績｜売上高の内訳（連結）

ストック収入：QR・バーコード精算料の牽引により**前年同期比8.7%増**

フロー収入　：前期からの端末販売の期ズレで**前年同期比109.8%増**

（百万円）

	27/3 2Q	26/3 2Q	対前年同期比 増減額	対前年同期比 増減率	27/3 予想	進捗率
売上高	**8,109**	6,345	+1,764	+27.8%	16,535	49.0%
ストック収入※1	**4,975**	4,576	+398	+8.7%	10,806	46.0%
（内訳）センター利用料	**2,642**	2,546	+95	+3.8%	5,792	45.6%
QR・バーコード精算料	**2,064**	1,816	+248	+13.7%	4,439	46.5%
登録設定料	**268**	213	+54	+25.4%	575	46.6%
フロー収入	**1,994**	950	+1,043	+109.8%	3,393	58.8%
（内訳）決済端末販売売上※2	**1,665**	657	+1,007	+153.2%	2,800	59.5%
開発売上	**290**	238	+51	+21.5%	501	57.9%
検定料※2	**38**	54	△15	△28.4%	91	42.3%
新規事業※3	**117**	100	+17	+17.8%	257	45.7%
連結子会社	**1,022**	717	+304	+42.4%	2,077	49.2%
ウェブスペース	**760**	717	+43	+6.0%	1,577	48.2%
フォー・ジェイ	**261**	-	-	-	499	52.3%

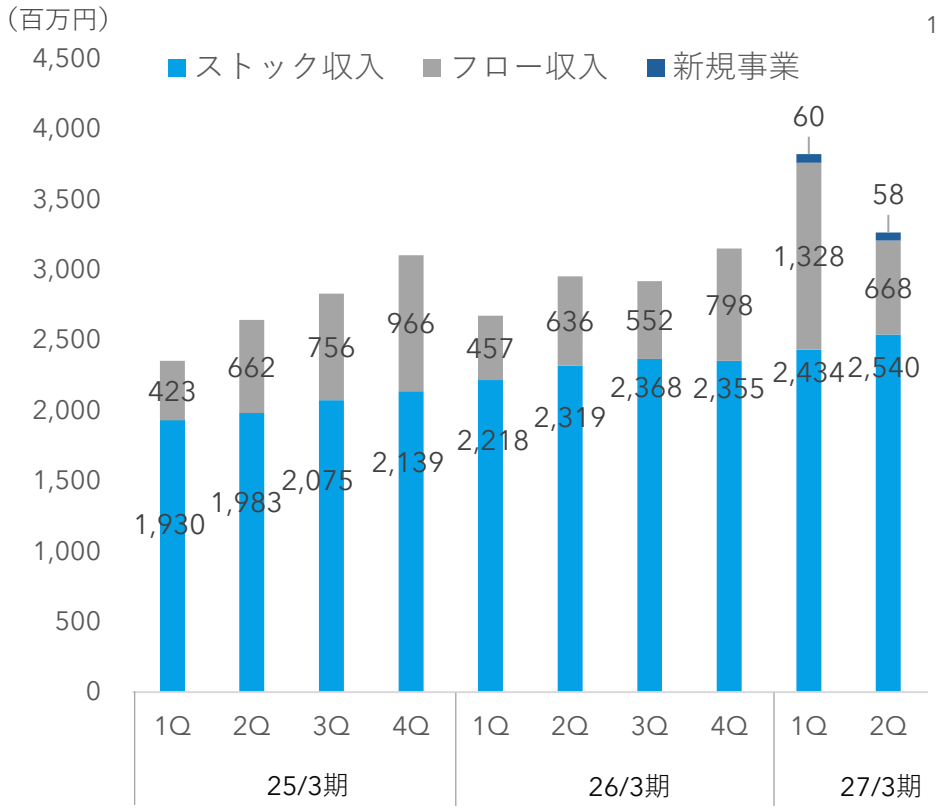
※1:今期より「nextore」売上の一部を実態にあわせフロー収入からストック収入に変更
※2:内部取引消去の有無により、連結と単体間で差異が発生
※3:今期よりフロー収入から分離。プリペイド、クラウドPOS、情報配信事業他。内部取引消去の有無により、連結と単体間で差異が発生

Confidential Copyright© 2026 Transaction Media Networks Inc. All Rights Reserved.

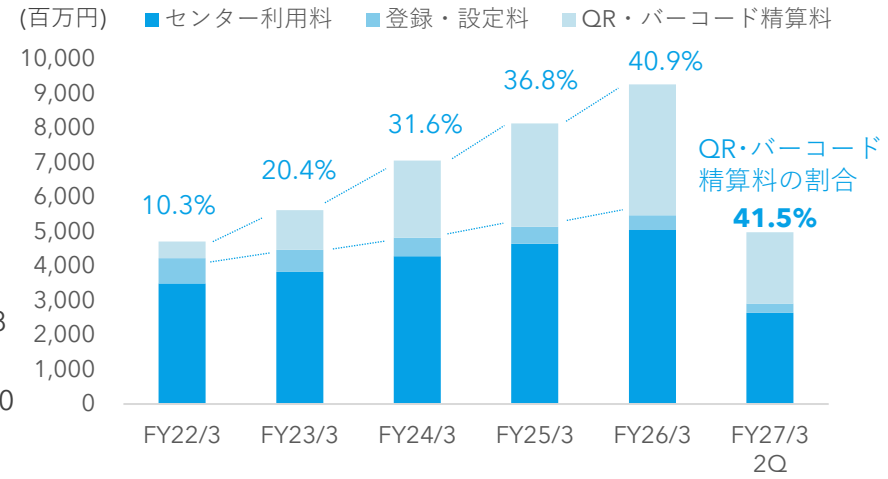
2027年3月期 第2四半期実績｜売上高の推移（単体）

✓端末販売売上の前期からの期ズレの影響の大きな伸びは1Qで落ち着くも、ストックが順調に増加
✓今後、2〜3年にかけても端末リプレイス需要が発生見込み

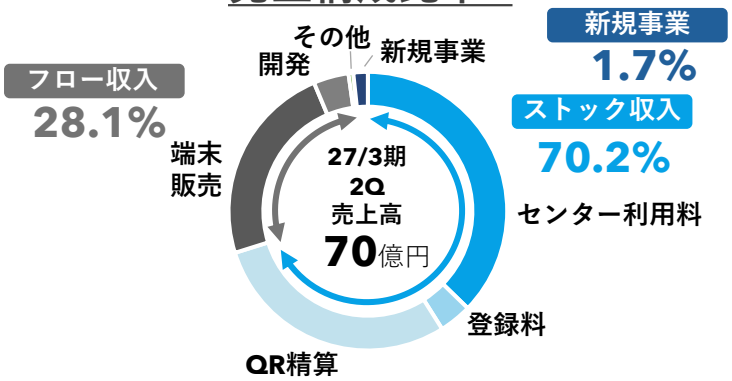
売上高の四半期推移※



ストック収入推移※



売上構成比率※

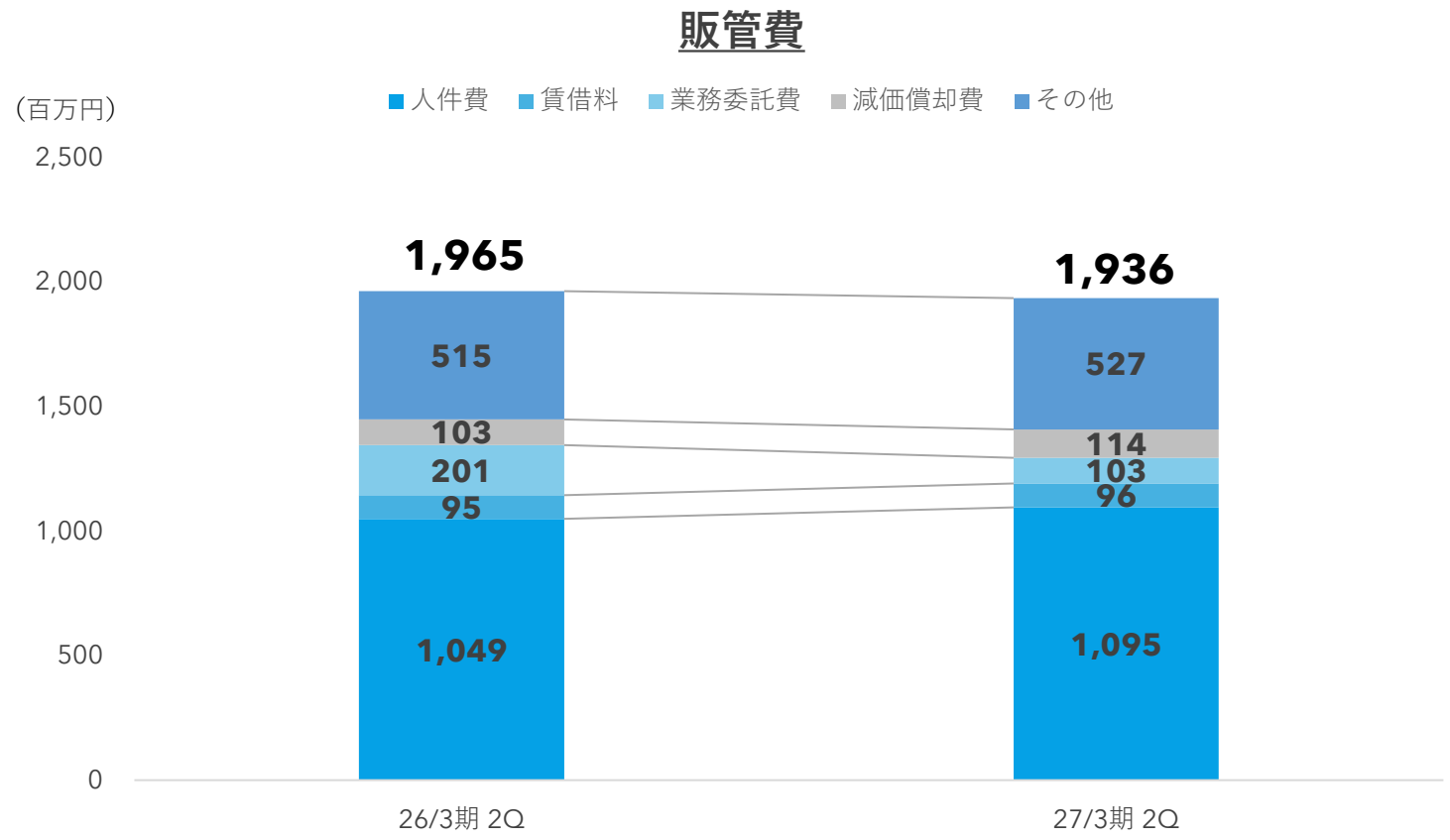


※:今期より「nextore」の一部売上をストック収入に変更、新規事業をフローから分離、前期以前はストック・フローの分類のままの記載

Confidential Copyright © 2026 Transaction Media Networks Inc. All Rights Reserved.

2027年3月期 第2四半期実績｜販管費（連結）

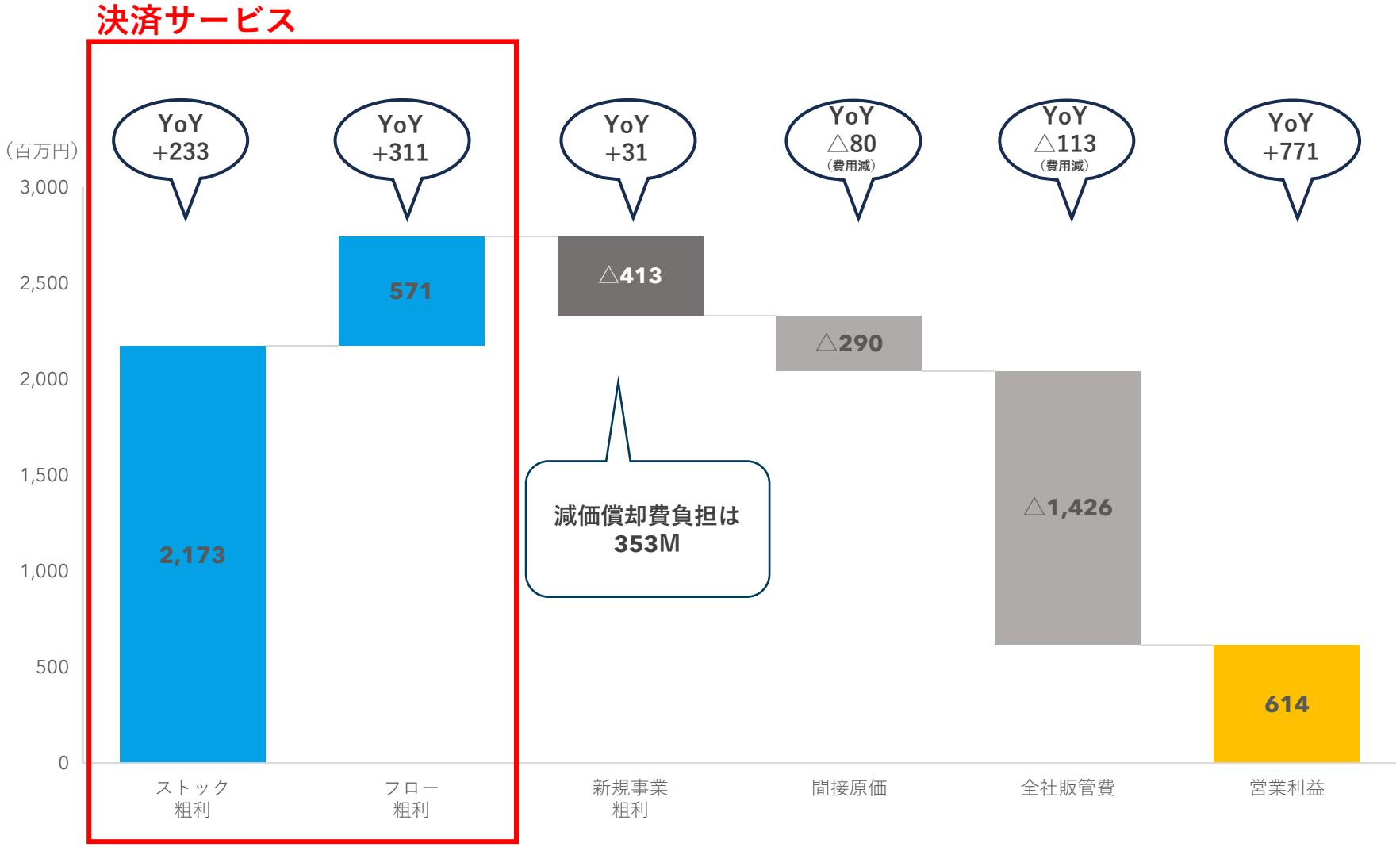
子会社（フォー・ジェイ）の増加に伴い、人件費が46M増加（単体では減少）するも、
前期のデータセンター移設費用（業務委託費用）103Mの剥落もあり、**全体で約1.5%減**



Confidential Copyright © 2026 Transaction Media Networks Inc. All Rights Reserved.

2027年3月期 第2四半期実績｜サービス別 粗利・コスト（単体）

決済サービスにおけるストックも堅調に増加、フロー（端末・開発売上）においても
前年同期比で大幅増加。コストの減少により、営業利益は前年同期比で大幅増で着地



Confidential Copyright © 2026 Transaction Media Networks Inc. All Rights Reserved.

2027年3月期 第2四半期実績｜財政状態（連結）

✓預り金を差し引いた**実質現預金は増加**

✓2Qの黒字化に伴い、**利益剰余金が増加**

（単位：百万円）

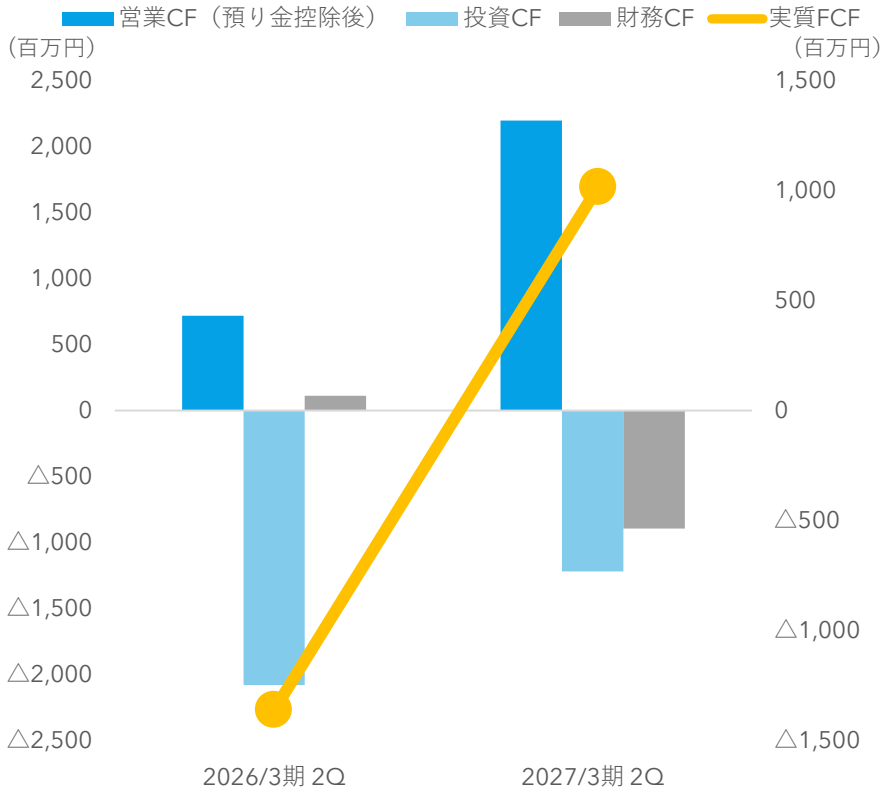
	27年3月期 2Q	26年3月期 期末	対前期末 増減額	主要因
流動資産	**8,404**	17,866	△9,461	
（現預金）	**4,848**	14,007	△9,158	主に子会社WSにおける支払代行サービスの預り金減少によるもの
固定資産	**10,490**	10,681	△ 190	
資産合計	**18,894**	28,547	△9,652	
流動負債	**6,530**	15,765	△9,234	
(預り金)	**1,204**	10,384	△9,179	主に子会社WSにおける支払代行サービスの預り金減少によるもの
固定負債	**5,375**	6,217	△ 841	
(長期借入金)	**4,226**	4,965	△ 738	返済の進捗に伴い減少
負債合計	**11,906**	21,982	△10,075	返済の進捗に伴い減少
資本金	**6,166**	6,166	-	
利益剰余金	**911**	514	+ 396	親会社株主に帰属する当期四半期純利益の計上によるもの
純資産合計	**6,988**	6,565	+ 422	利益剰余金の増加によるもの
負債純資産合計	**18,894**	28,547	△9,652	

Confidential Copyright © 2026 Transaction Media Networks Inc. All Rights Reserved.

2027年3月期 第2四半期実績｜キャッシュ・フロー推移（連結）

✓一過性の預り金返還を控除した**実質的な営業CFは大幅に伸長**

✓**実質FCFも黒字転換**を果たし、**現預金残高も前年同期比で大きく増加**



（百万円）	26年3月期 2Q	27年3月期 2Q
営業CF（報告値）	△ 9,095	△ 7,045
WS預り金の増減（一時的）※	+9,812	+9,240
営業CF（預り金控除後）	**717**	**2,195**
投資CF	△ 2,078	△ 1,218
財務CF	112	△ 894
実質FCF	**△ 1,361**	**976**
現預金残高	**3,007**	**4,848**

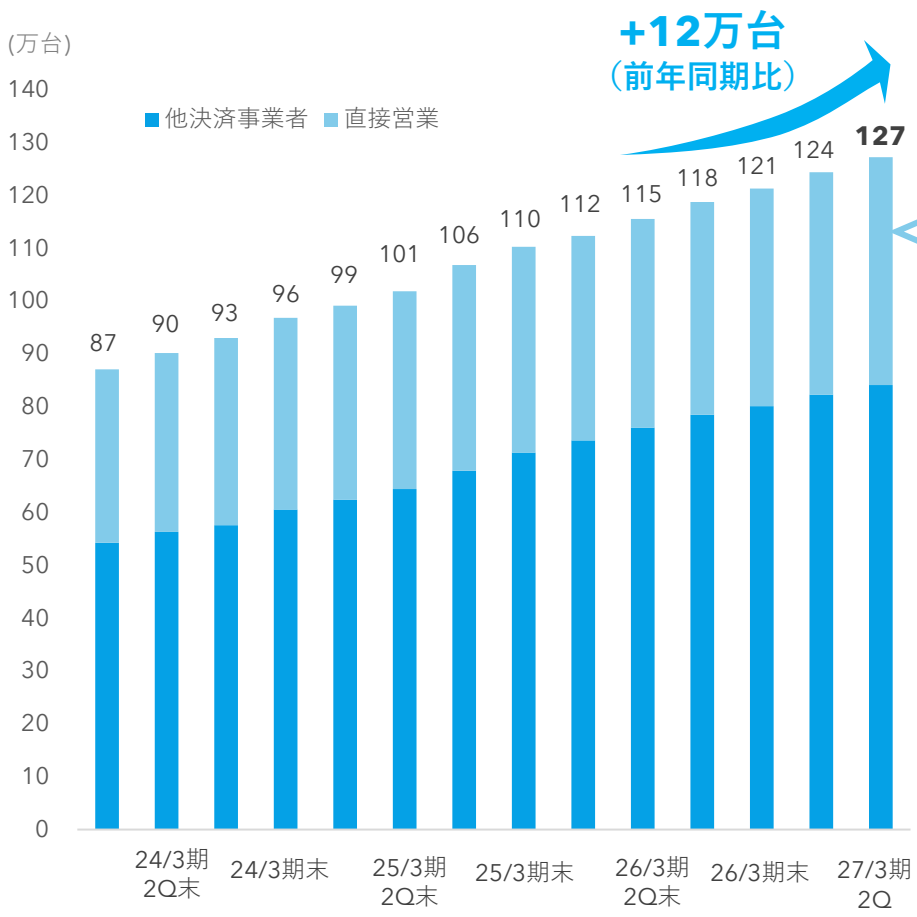
※WS預り金の増減：前期は、月末が銀行営業日かどうかで預り金残高が大きく変わることによる一時的な増減。今期は、支払代行サービスの停止に伴う預り金の返還（サービス停止により今後は発生しません）。「営業CF（預り金控除後）」はこれらを控除して算出した当社独自の指標であり、監査法人の監査・レビューの対象外です。当該サービスの2Q末預り金残高は両期ともゼロのため、現預金残高は報告値です。

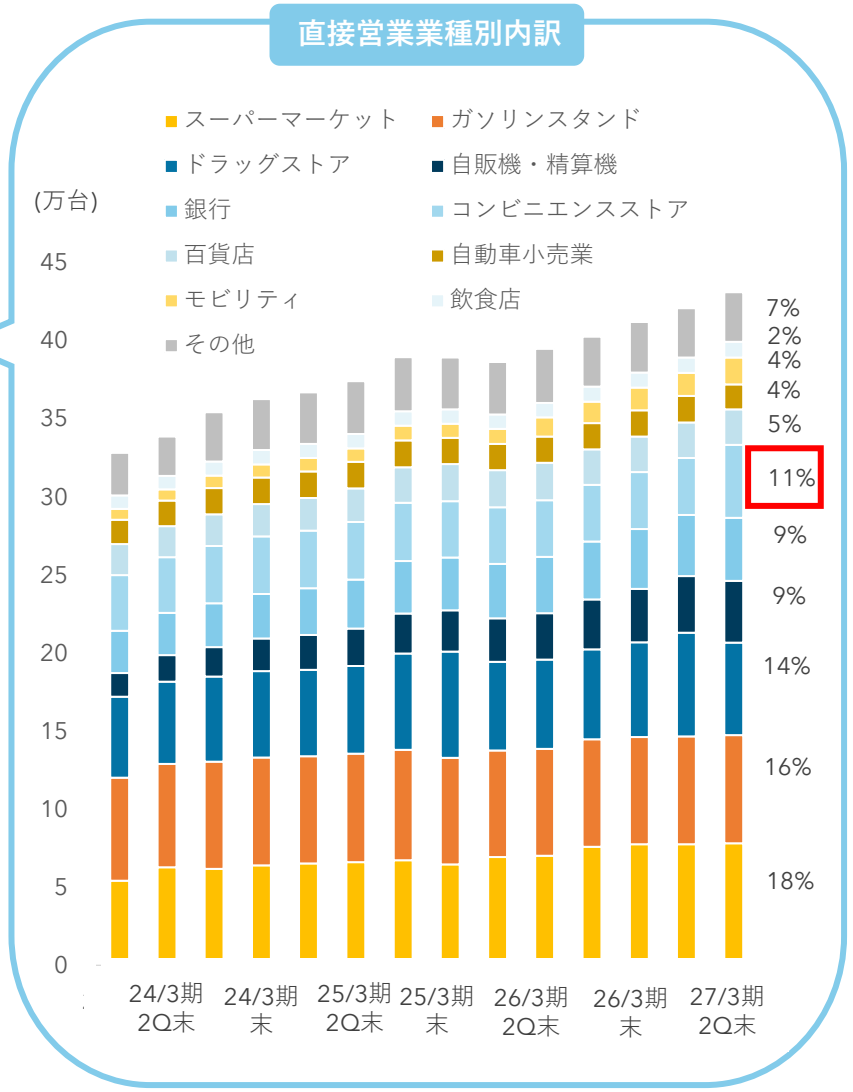
Confidential Copyright © 2026 Transaction Media Networks Inc. All Rights Reserved.

2027年3月期 第2四半期実績｜オペレーション指標（稼働接続端末台数）

27/3期 2Q末時点で**127万台**と、引き続き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→**特にコンビニにおいては9%から11%に増加**



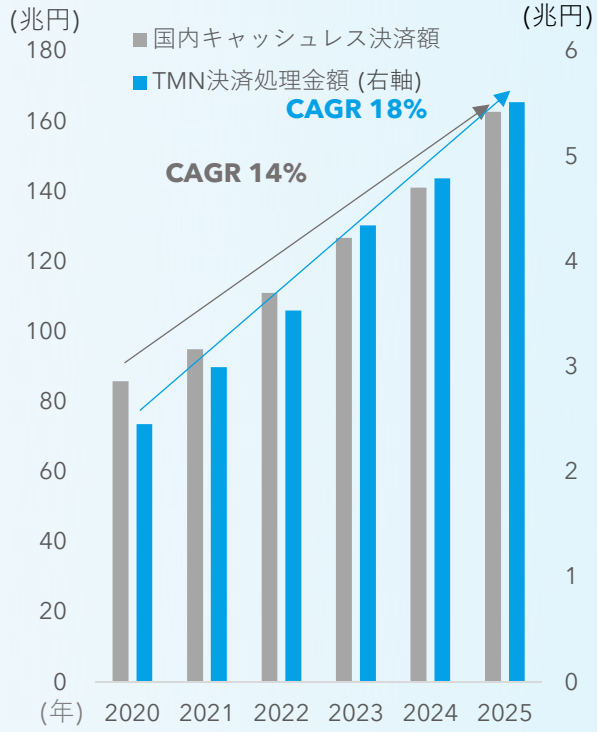


Confidential Copyright © 2026 Transaction Media Networks Inc. All Rights Reserved.

2027年3月期 第2四半期実績｜オペレーション指標

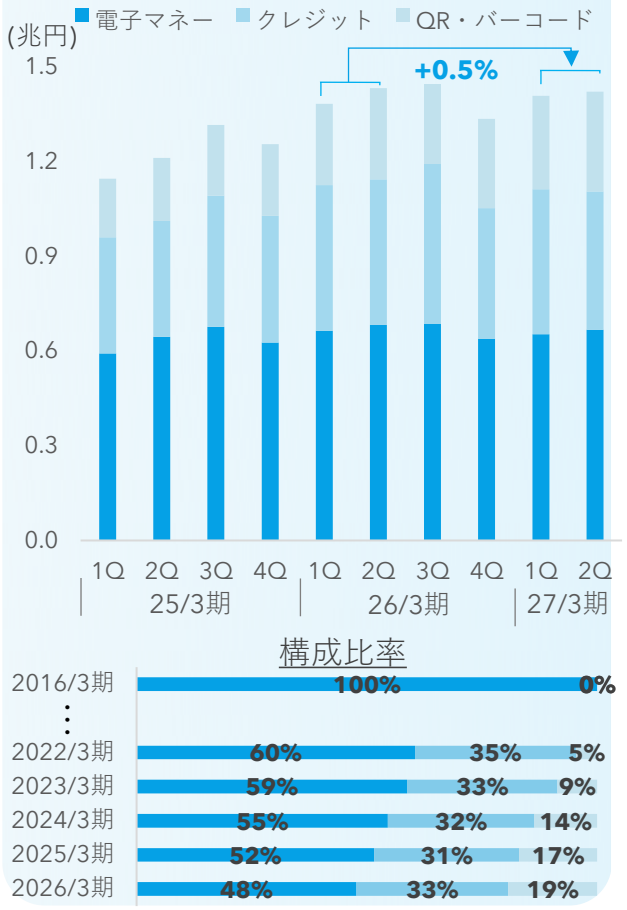
決済基盤は堅調に拡大。**マルチ決済化（QR・バーコード、クレジット比率の上昇）の進展**により、**1台あたりの収益性向上（ストック収入増）**に直結する質の高い成長を実現

国内キャッシュレス決済額とTMN決済処理金額(GMV)

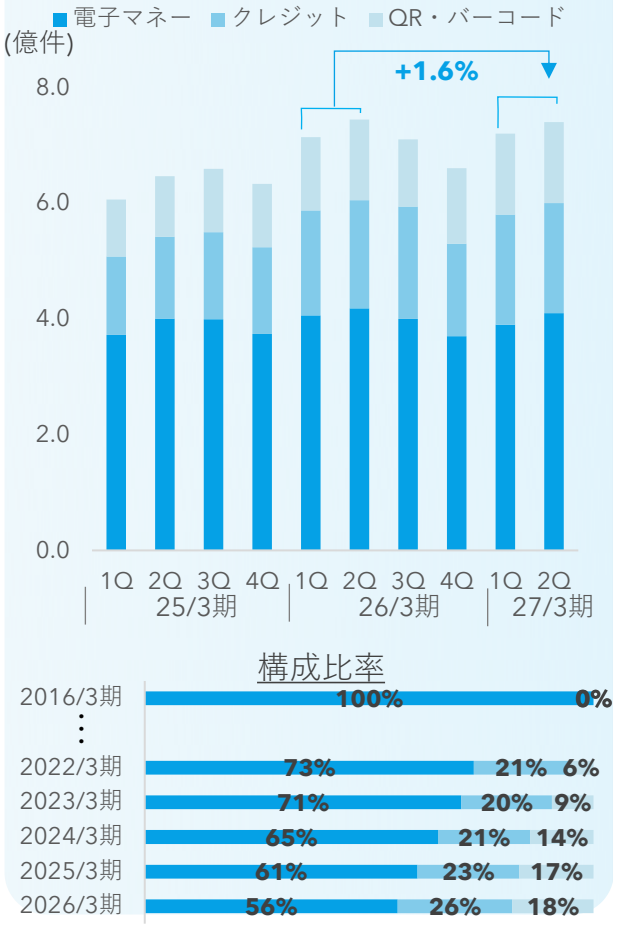


出所：経産省「2025年のキャッシュレス決済比率を算出しました」2026年3月31日

決済処理金額(GMV)



決済処理件数



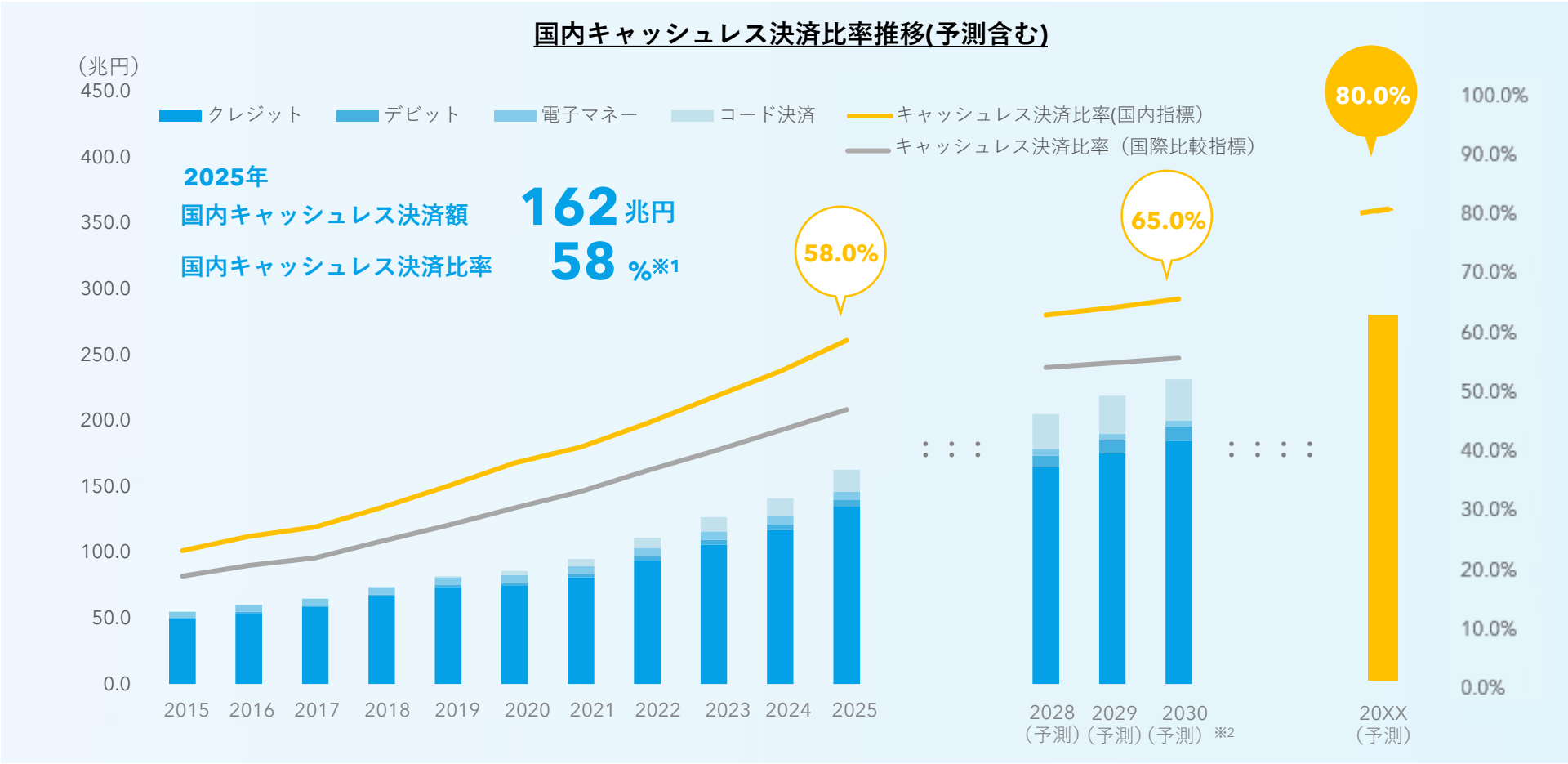
Confidential Copyright © 2026 Transaction Media Networks Inc. All Rights Reserved.



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%**※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**

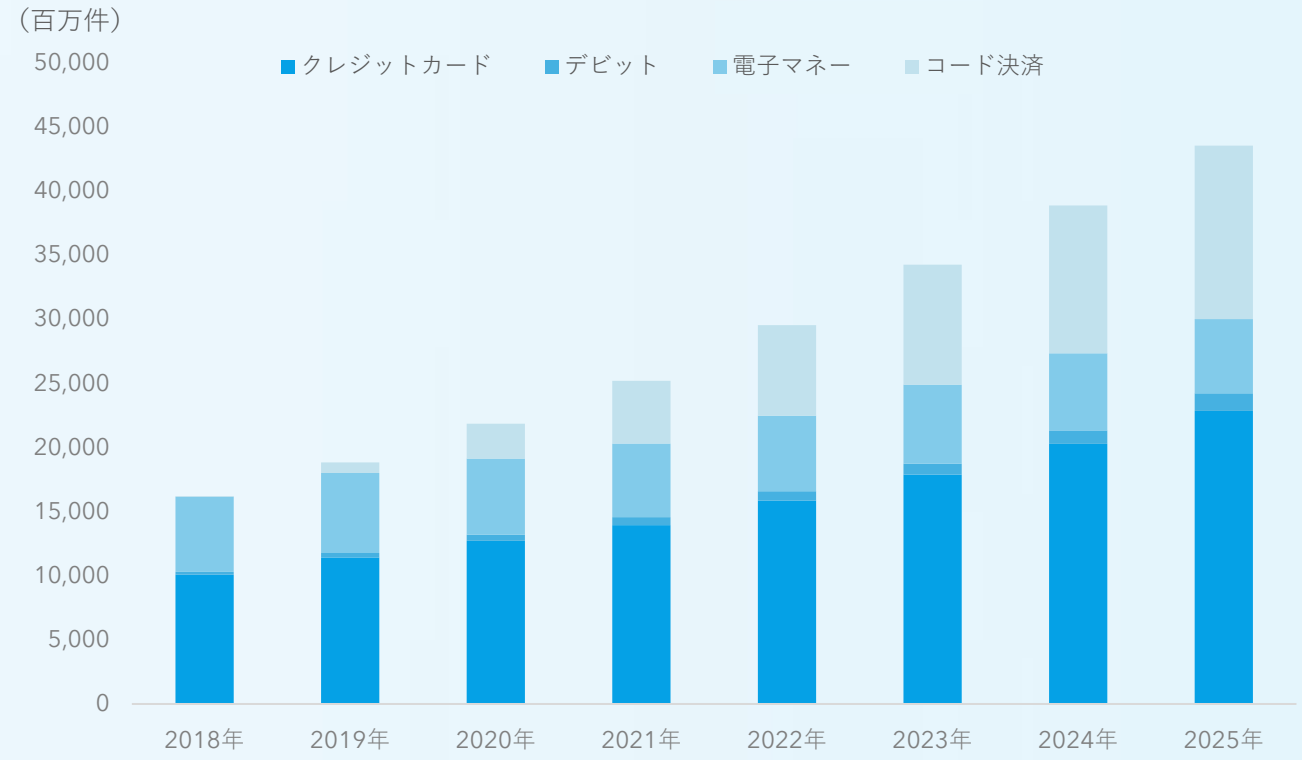


※1：経済産業省「2025年のキャッシュレス決済比率を算出しました」2026年3月31日
※2：株式会社野村総合研究所プレスリリース「2031年のスマートペイメント市場規模は約243兆円に拡大」2026年3月16日

Confidential Copyright © 2026 Transaction Media Networks Inc. All Rights Reserved.

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**決済手段全てを網羅**し
国策事業の一翼を担う企業としてキャッシュレス化を牽引



※：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

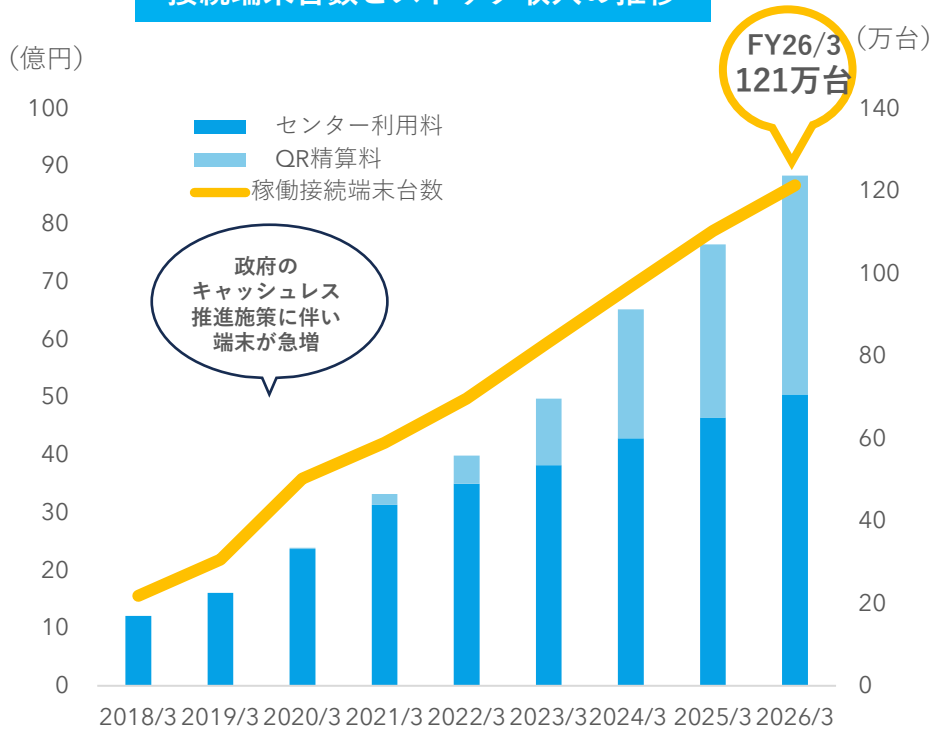
Confidential Copyright © 2026 Transaction Media Networks Inc. All Rights Reserved.

成長戦略と取組み状況｜決済サービス事業の拡大

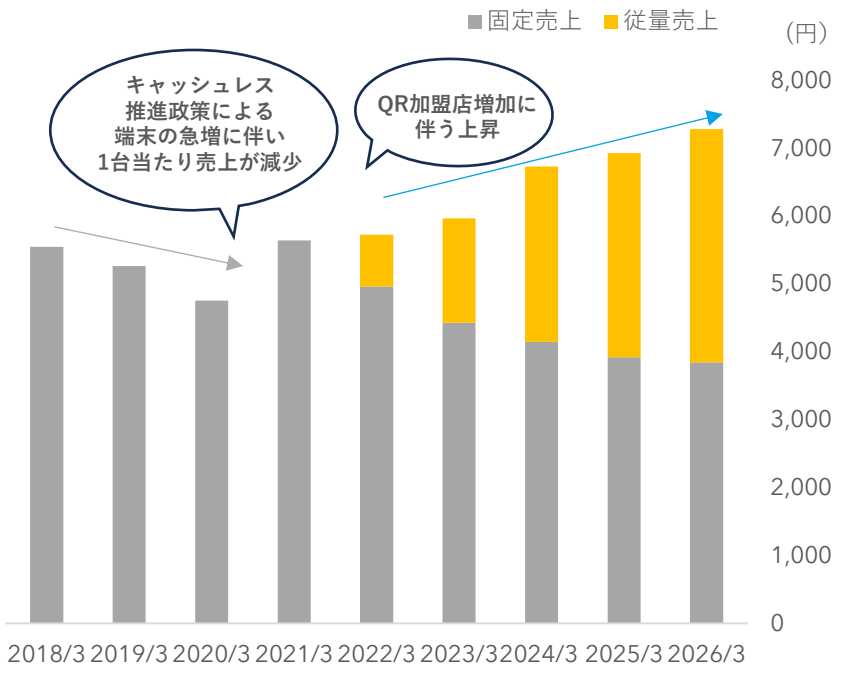
当社の売上の8割を占めるストック収入は接続端末台数が増加すればするほど**拡大していく**
端末１台当たりの売上も成長させていくことでさらなる収益拡大を図る

ストック収入 ＝ **接続端末台数** × **端末1台毎の売上**

接続端末台数とストック収入の推移



1台当たり売上



	2018/3	2019/3	2020/3	2021/3	2022/3	2023/3	2024/3	2025/3	2026/3
（円）	5,546	5,264	4,756	5,641	5,724	5,964	6,731	6,928	7,281
（YoY）	-	△5%	△10%	+19%	+1%	+4%	+13%	+3%	+5%

＊:上グラフのストック収入には登録設定料及びnextoreを含めておりません

Confidential Copyright © 2026 Transaction Media Networks Inc. All Rights Reserved.

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

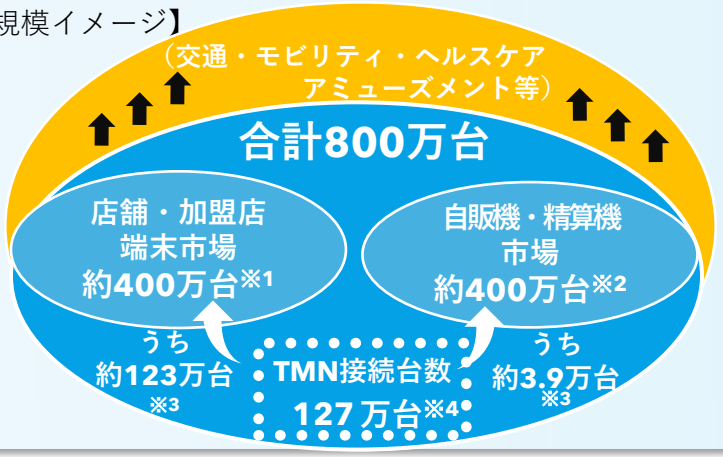
稼働接続台数
127万台※1（12万台増）
前年同期比

加盟店拡大施策　（前年同期比＋3.6万台）
- 「MOBIRY DAYS」を通じて広島電鉄に交通系電子マネー及びWAONを提供
- NECの次期決済システムを介し、ファミリーマートへの電子マネー決済サービス提供を開始

他決済事業者との協業施策（前年同期比＋8.0万台）
- Square新端末に電子マネーサービス提供（2026年3月～）

自販機・精算機市場の拡大（前年同期比＋0.9万台）
- NECとの協業により自販機への導入を開始（2026年3月～）

【市場規模イメージ】



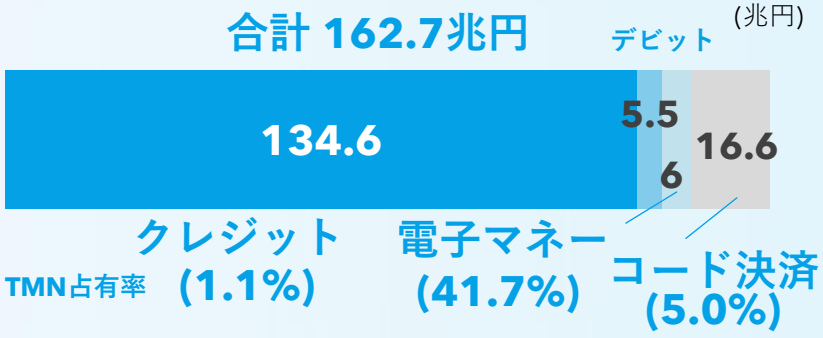
1台あたりの売上拡大

決済処理金額
1.6%増
前年同期比

決済量の拡大
- 「**teppay**」を取り扱いブランドとして追加

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
  例）一部のトヨタ販売店において
  今期よりQR・バーコード決済も追加

【市場規模】2025年 国内キャッシュレス決済額※5とTMNの占有率 ()内



※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：今期より算出方法を変更 ※4：2026年9月末時点
※5：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

Transaction Media-Networks
まだない「欲しい」をつくりだす。

Confidential Copyright © 2026 Transaction Media Networks Inc. All Rights Reserved.

成長戦略と取組み状況｜決済サービス事業の拡大

2018年からのNEC提供PF「マルチサービスゲートウェイ」での協業や、直近では
飲料自販機への導入でも協業を開始したことに加え、
当社クラウド型電子マネー決済サービスが、NECの次期決済システムに採用
→電子マネー決済サービスの導入で協業加速

NEC × Transaction Media-Networks

TMNクラウド型サービスの優位性

- 従前のシステム更新に比べ、端末価格等の**導入コストを大幅に低減することが可能**
- 消費者ニーズの変化や事業者の新規施策に素早く対応できる**クラウドならではの柔軟な拡張性**
- スーパー・コンビニ・ドラッグストア等の**豊富な導入実績**
- **24時間365日**の運用保守体制

NECの次期決済システムの導入先であるファミリーマートへの
提供により、**決済量の増加が見込まれる**

今後も、当社が店舗へ直接的にサービスを提供するだけでなく、
他社の決済サービスを通じて裏方（ホワイトレーベル）として提供することで、
キャッシュレス決済の普及に貢献していく

Confidential Copyright © 2026 Transaction Media Networks Inc. All Rights Reserved.

成長戦略と取組み状況｜決済サービス事業の拡大

圧倒的既存ユーザー基盤を持つ、「**モバイルSuica**」に10/20より追加された
JR東日本のコード決済「**teppay**」の取り扱いを開始。
新規導入希望の加盟店に対し、「teppay」の導入をシームレスに実現することで、
新規キャッシュレスサービスの普及に貢献。

2027年春には「モバイルPASMO」でも取り扱い開始予定
今後も多様な決済手段に対して迅速に対応し、さらなるキャッシュレス化に貢献

＊:「QR コード」は株式会社デンソーウェーブの登録商標です。
＊:「teppay」は東日本旅客鉄道株式会社の登録商標です。
＊:「モバイルSuica」は東日本旅客鉄道株式会社の登録商標です。
＊:「 モバイルPASMO 」は株式会社パスモの登録商標です。

Confidential Copyright © 2026 Transaction Media Networks Inc. All Rights Reserved.

成長戦略と取組み状況｜決済サービス事業の拡大

当社モバイル型オールインワン端末UT-P11向けアプリ
「**TMN Fast Gate Ticket**」を10月から提供開始。
→定額の連続決済を操作不要で高速に処理。店員の端末処理の手間を省略





入場や物販等の行列解消



公共交通における
乗降口の滞留解消

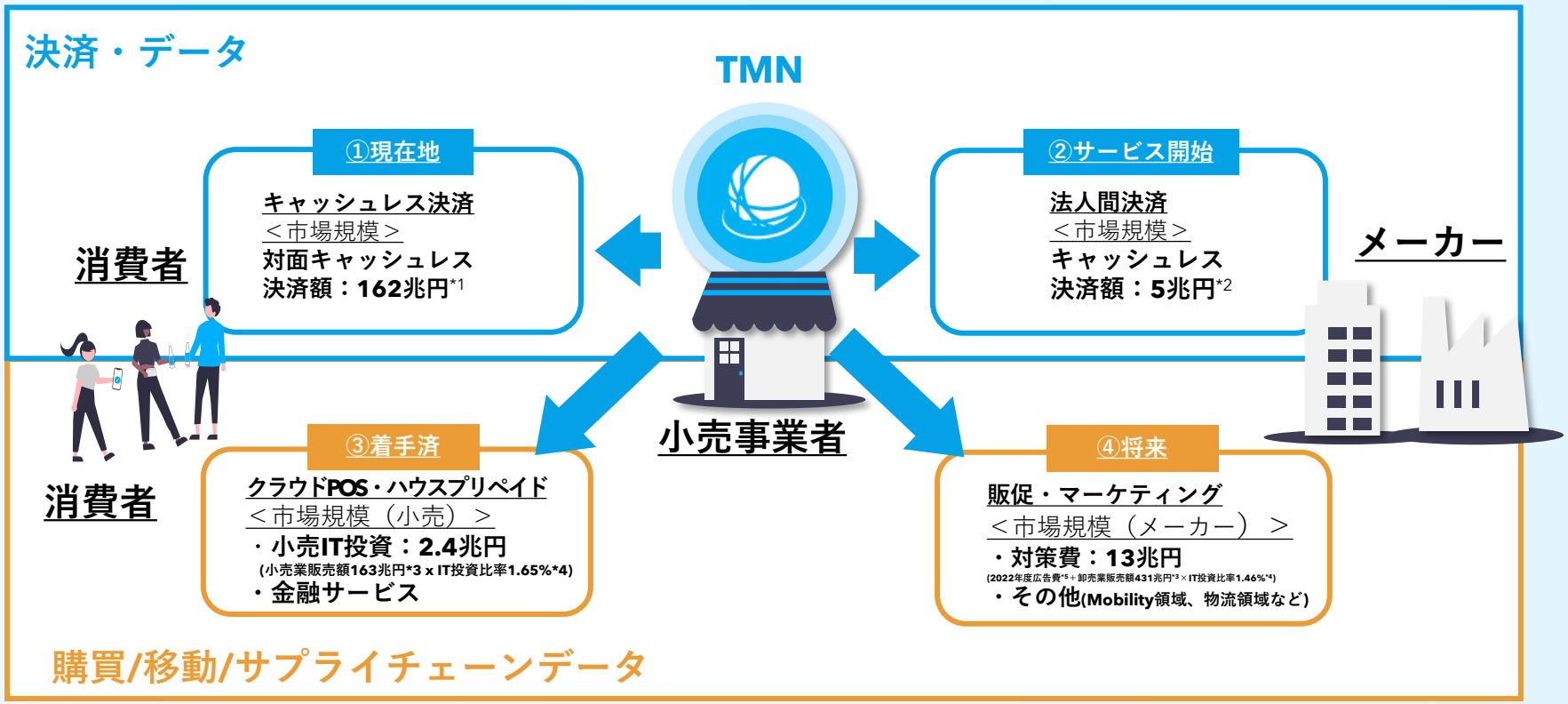
主な機能

①ブランド固定	②定額引き去り	③レシートレス	④カードかざしのみで完了（操作不要）
設定画面で ブランドは変更可	複数種の決済金額を 設定可能	レシート出力の 有無を設定可能	

＊：「TMN Fast Gate Ticket」は TMN のサービス名であり、商標出願中です。
Confidential Copyright © 2026 Transaction Media Networks Inc. All Rights Reserved.

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



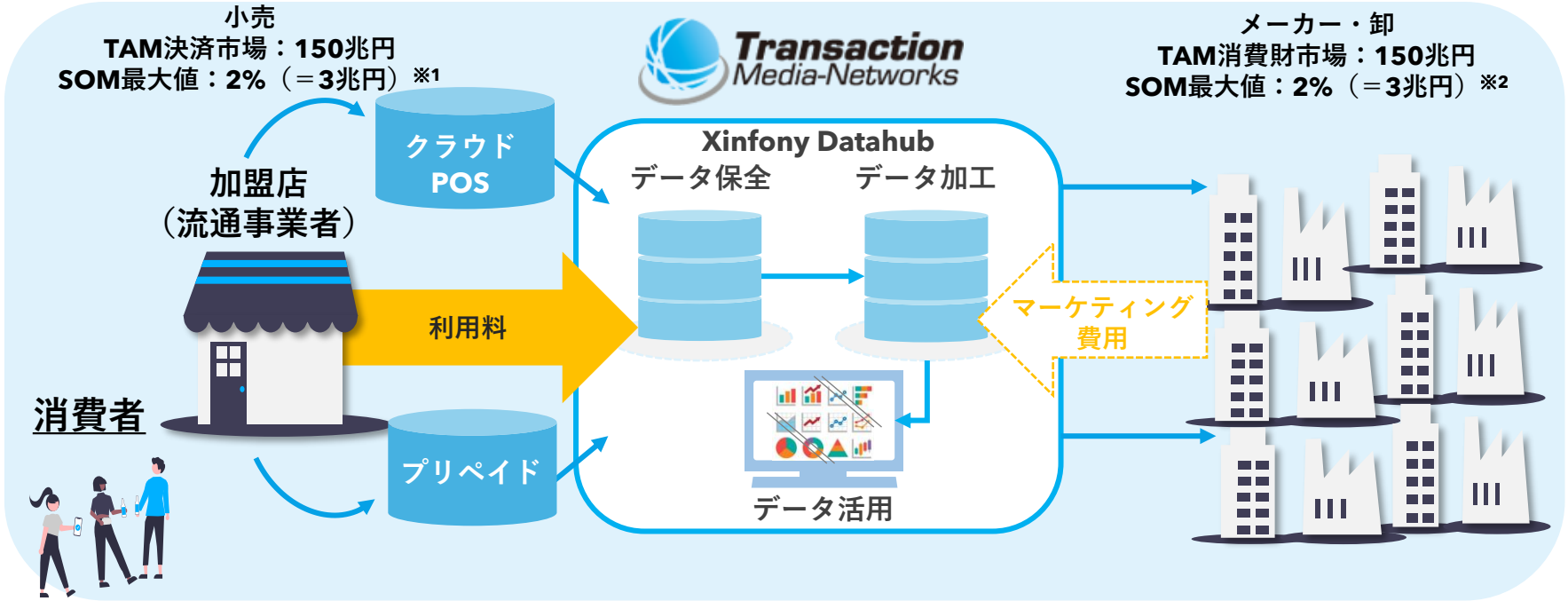
＊:各出典はP.54に記載

Confidential Copyright © 2026 Transaction Media Networks Inc. All Rights Reserved.

成長戦略と取組み状況｜情報プロセ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

※1:加盟店手数料＋小売業における決済インフラ投資額
※2:メーカー・卸業におけるデータ関連投資費用

Confidential Copyright © 2026 Transaction Media Networks Inc. All Rights Reserved.

成長戦略と取組み状況｜情報プロセシング事業の拡大

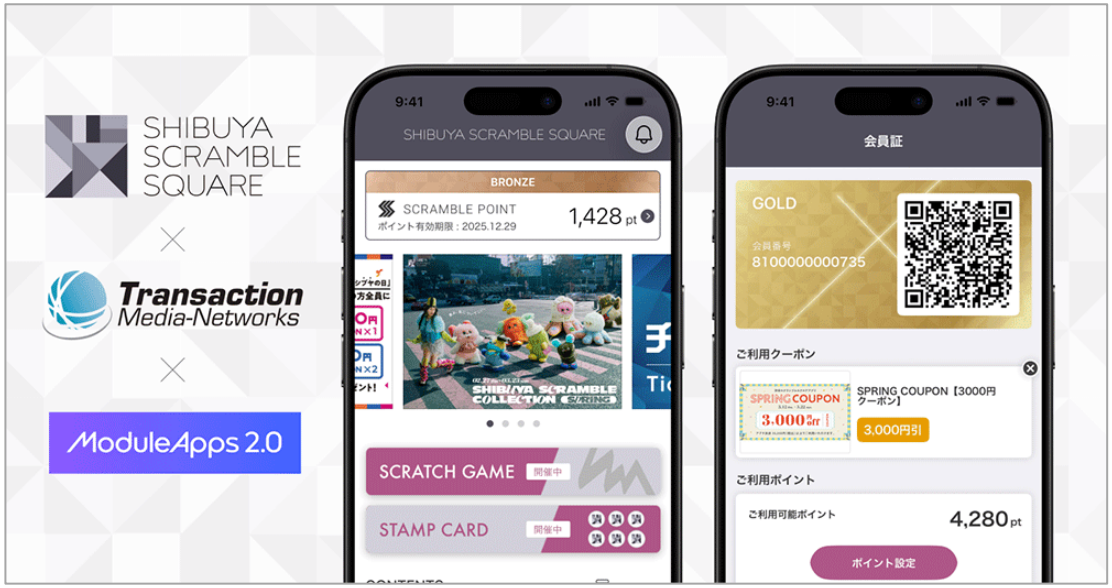
株式会社DearOneとともに『**渋谷スクランブルスクエアアプリ**』を共同開発でフルリニューアル。
リニューアル後の1カ月間で、月間DL数は平常時と比較して約4.8倍、ポイント会員数も1割増加。

DearOne社

国内最大級伴走型アプリ開発サービス
「ModuleApps2.0」を活用した
アプリ開発・UI/UX設計

TMN

会員管理及びポイントシステムの
基盤となるCRM会員基盤とテナント
端末アプリケーションの提供



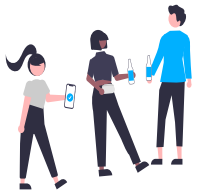
【施設メリット】
✓施設全体で利用データを一元的に蓄積・分析可能な基盤を構築
✓きめ細やかな販促・ポイント施策をリアルタイム運用可能
【消費者メリット】
✓「会員証バーコード1回の提示」でクーポン適用・ポイント付与/利用がワンストップで完結
✓決済手段の縛りをなくし、普段利用する「お好きな決済手段」との併用を可能にすることで利便性を最大化

Confidential Copyright © 2026 Transaction Media Networks Inc. All Rights Reserved.

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

Personal 生活者（消費者）



・新たなキャッシュレス体験
・ライフステージに合わせた
金融サービスの提供

・パーソナライズされた
お得な情報配信
・売行きの良いものの
発注リードタイムが短縮

小売事業者と連携した
Financial（金融事業）

小売事業者と連携した
Marketing（マーケティング事業）

小売事業者の決済手数料の負担を削減
さらに小売の顧客基盤を活かした
金融サービスの実現を支援

決済手数料減

新たな収益

ハウスペイ

BaaS

小売事業者の販売データをリアルタイム化
メーカーと提携しマネタイズ

リアルタイムのデータ生成

データー元管理

クラウドPOS

Xinfony
DataHub

決済基盤

決済インフラ資産
127万台の稼働接続端末台数から得られる情報資産

Confidential Copyright © 2026 Transaction Media Networks Inc. All Rights Reserved.

3 中長期の見通し
事業計画及び成長可能性に関する事項のアップデート

※本項目以外には、2026年6月26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」の資料内容に変更はございません。



中長期の見通し｜2030年のありたい姿

従前の「2030年のありたい姿」では、2030年に売上高1,000億円を掲げていたものの、
新規事業の立ち上がりの遅れ、昨今の急激なマクロ環境の変化等を考慮し、以下のとおり変更

これまで

「トップライン（規模）の追求」

フォーカスの移行

これから

「収益性の向上と強固な経営基盤の構築を伴う確実な成長」

FY30/3 連結売上高

250億円

CAGR **17%**

FY30/3 連結営業利益

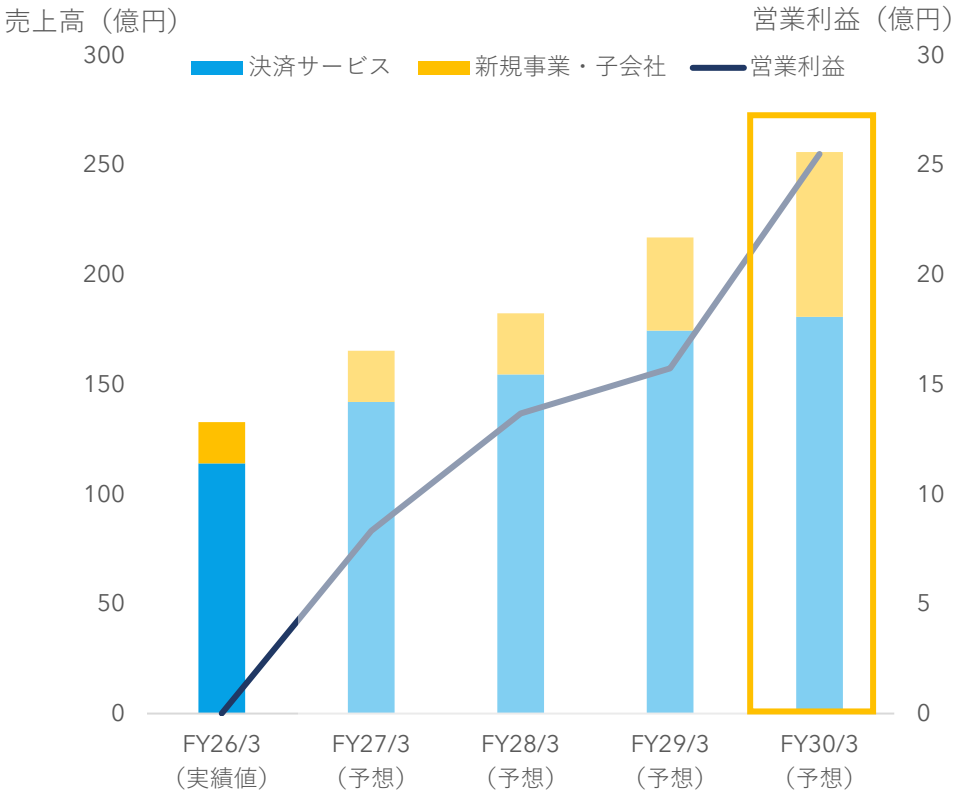
25億円

営業利益率 **10%**

FY30/3 稼働接続端末台数

170万台

FY26/3期末比 **+49万台**



Confidential Copyright © 2026 Transaction Media Networks Inc. All Rights Reserved.

中長期の見通し｜2030年のありたい姿

新規「2030年のありたい姿」を達成するための前提条件は以下のとおり

FY30/3 連結売上高

250億円

CAGR **17%**

決済サービス

FY27/3 見込 142億円 → FY30/3 目標 180億円

国内のキャッシュレス化の推進を追い風に、以下を想定
・センター利用料：過去成長率からCAGR10％成長
・QR精算料：市場成長率の予測を元にCAGR12％成長

新規事業・子会社

FY27/3 見込 23億円 → FY30/3 目標 70億円

新規事業及び既存子会社の伸長に加え、
PFM構想をもとに、FY28/3から**金融事業及びマーケティング事業**を本格的に立ち上げることでの売上成長を見込む

FY30/3 連結営業利益

25億円

営業利益率 **10%**

営業利益率の伸びは、世界的なITインフラコストの増大や円安等の影響で緩やかになる見通しだが、
新規事業の収益改善により2030年には10%に到達する見込み

FY30/3 稼働接続端末台数

170万台

FY26/3期末比 **+49万台**

新規案件、端末リプレイス需要が見込まれるが、
これまでの実績を踏まえ、保守的に
平均12万台/年の増加の維持を見込む

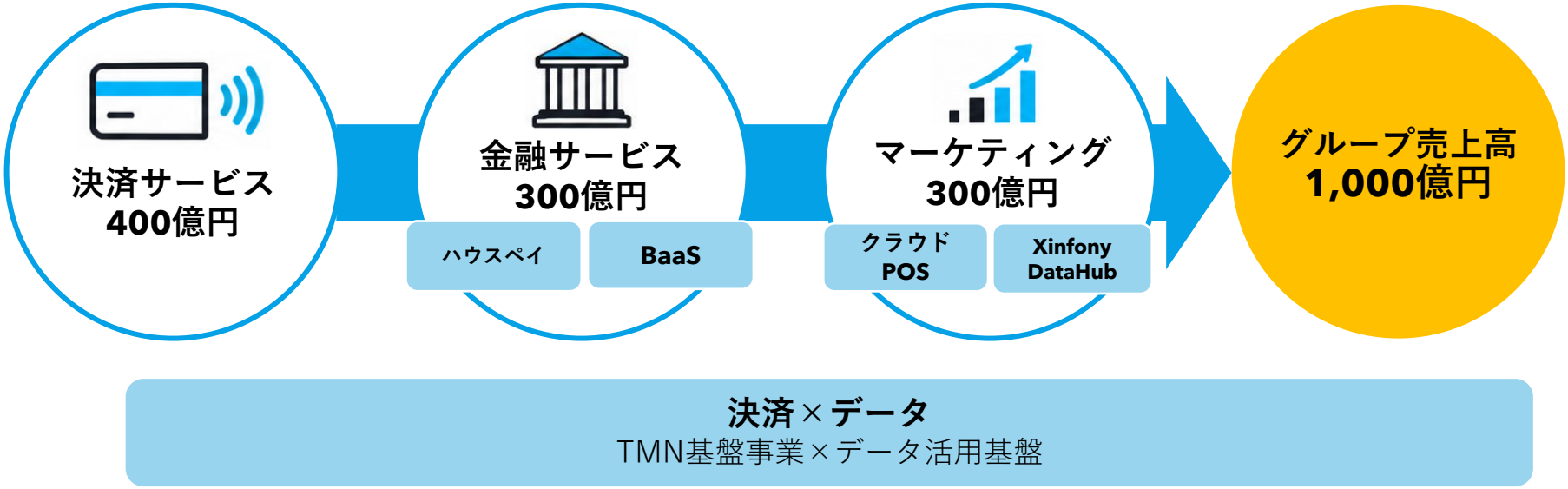
Confidential Copyright © 2026 Transaction Media Networks Inc. All Rights Reserved.

中長期の見通し｜長期成長イメージ

「グループ売上高1,000億円」を長期目標に ー
決済を土台に、データで社会を支えるインフラ企業へ

決済サービスを起点とし、多くのステークホルダーと協力し、あらゆるデータを活用して金融サービスやマーケティングといった、BtoBのみならずBtoC領域までビジネス領域を拡大

【長期成長目標】



Confidential Copyright © 2026 Transaction Media Networks Inc. All Rights Reserved.

中長期の見通し｜キャッシュアロケーション

・創出キャッシュを、社会インフラを支える基盤投資と将来の柱への成長投資へ計画的に配分
・継続的な更新投資を行っていくとともに、外部資金活用も検討して新規事業にも取り組み、財務基盤の維持・強化と両立させ、中長期的な企業価値の向上につなげる

Cash in（原資）

期初キャッシュ

営業CF

資金調達等

優先順位

Cash out（使途）

基盤強化投資

・止まらない決済インフラ基盤構築のための更新投資
・社内業務基盤、システム投資

既存・新規事業の成長投資

資本コストを上回る収益性を見込める投資規律をもって実施

・決済領域の拡大に向けた投資
・金融、マーケティング領域への進出
・新規事業創出に向けたM&A

その他（株主還元等）

利益成長に応じ配当を検討

基盤強化投資は「維持コスト」ではなく、社会インフラの信頼性・利便性を高め収益力を強化する「攻めの投資」

Confidential Copyright © 2026 Transaction Media Networks Inc. All Rights Reserved.

4 | Appendix



事業内容｜ 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

Confidential Copyright © 2026 Transaction Media Networks Inc. All Rights Reserved.

会社概要｜TMN事業活動の意義

毎日のデータがつながる時、
社会は強くなる。
Transaction for social action.

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)・生産の実態を見える化

社会の消費インフラ・プラットフォーマーを目指す






Confidential Copyright © 2026 Transaction Media Networks Inc. All Rights Reserved.

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
ビープル株式会社
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

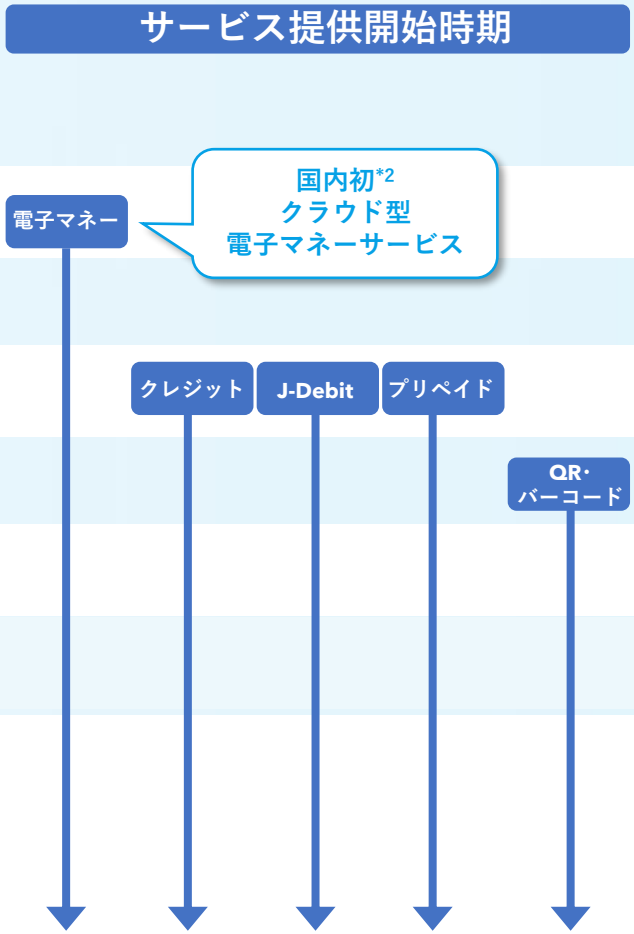
＊単体での従業員数

Confidential Copyright © 2026 Transaction Media Networks Inc. All Rights Reserved.

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

2008年	三菱商事･トヨタファイナンシャルサービスの 共同出資により設立
2011年	INFOXに採用 (NTTデータ)
2013年	JET-Sに採用 (JCBグループ)
2018年	クレジット等決済サービス開始
2019年	QR・バーコード決済サービス開始
2020年	steraに採用 (三井住友カード)
2023年	東証グロース市場に上場
2024年	稼働端末台数100万台突破 クラウド型POSのサービス提供開始



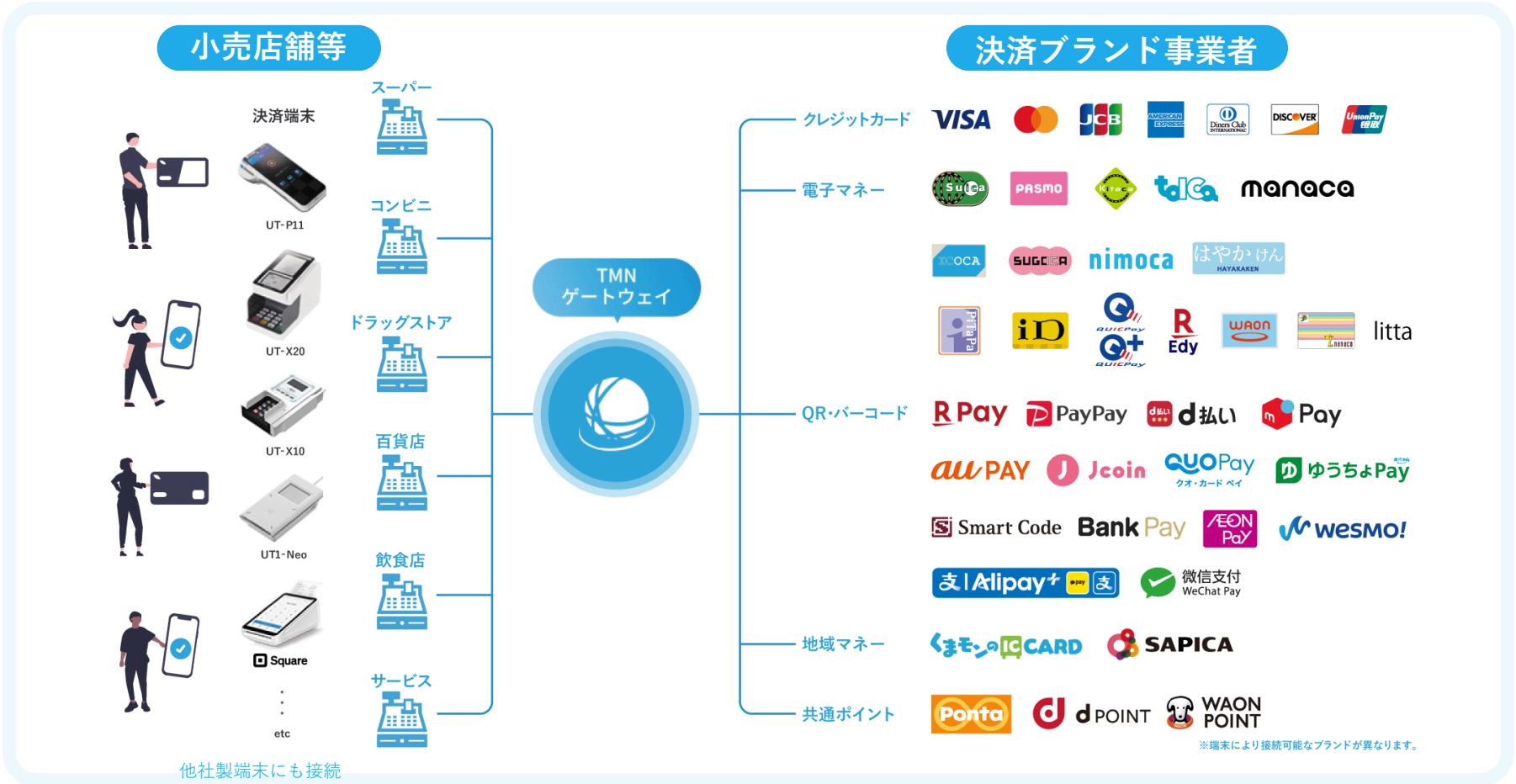
＊1： 端末には読取等必要最小限の機能のみを搭載し、残りの全ての処理をサーバー側で行うキャッシュレス決済方式
＊2：<出所>一般社団法人キャッシュレス推進協議会「キャッシュレス・ロードマップ2022」

Confidential Copyright © 2026 Transaction Media Networks Inc. All Rights Reserved.

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 **127万台** × 対応ブランド **43ブランド**

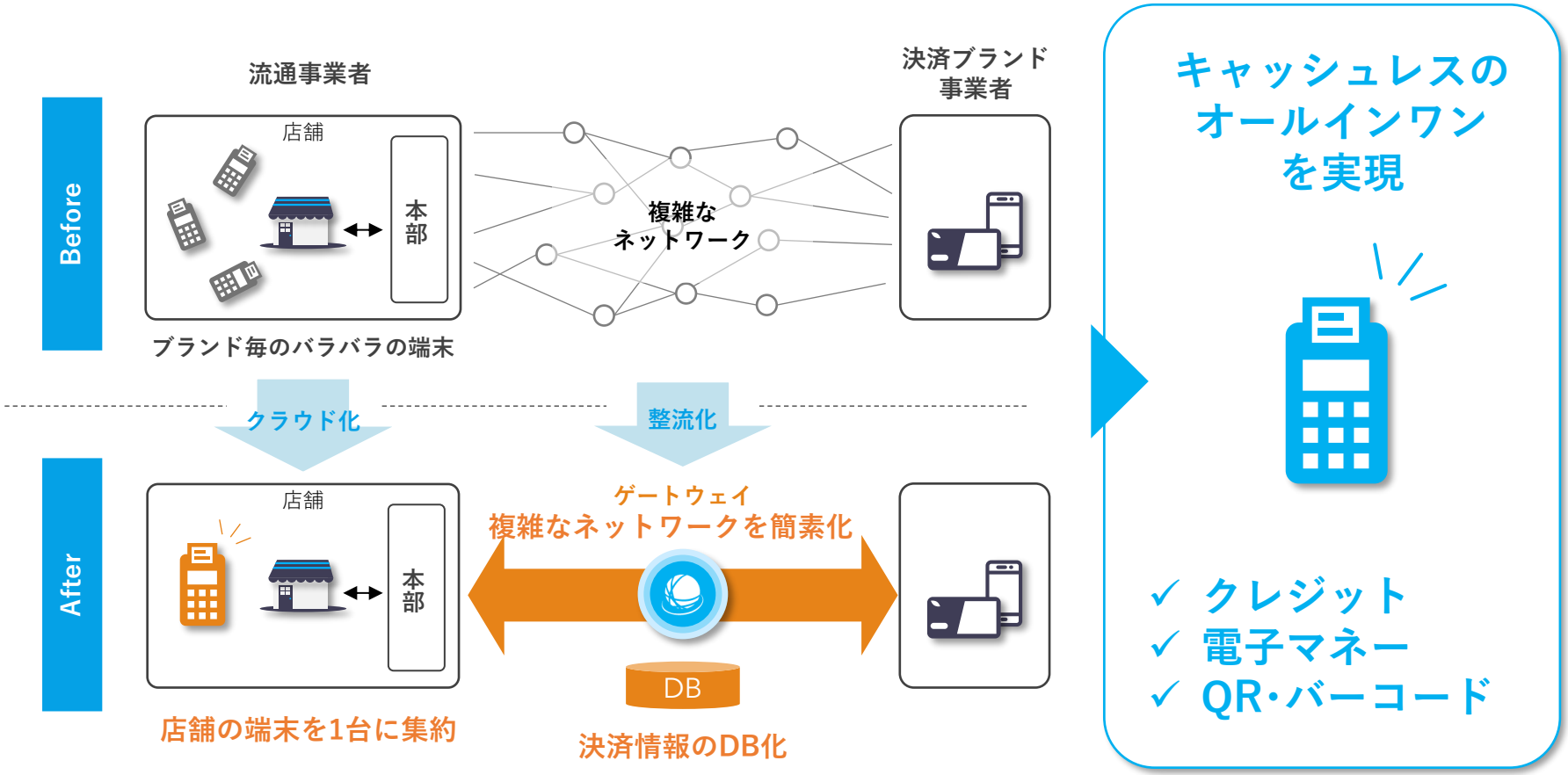


＊：2026年9月末時点
＊：「QRコード」は、株式会社デンソーウェーブの登録商標です。
＊：その他、記載のサービス名などは、各社の商標または登録商標です。

Confidential Copyright © 2026 Transaction Media Networks Inc. All Rights Reserved.

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

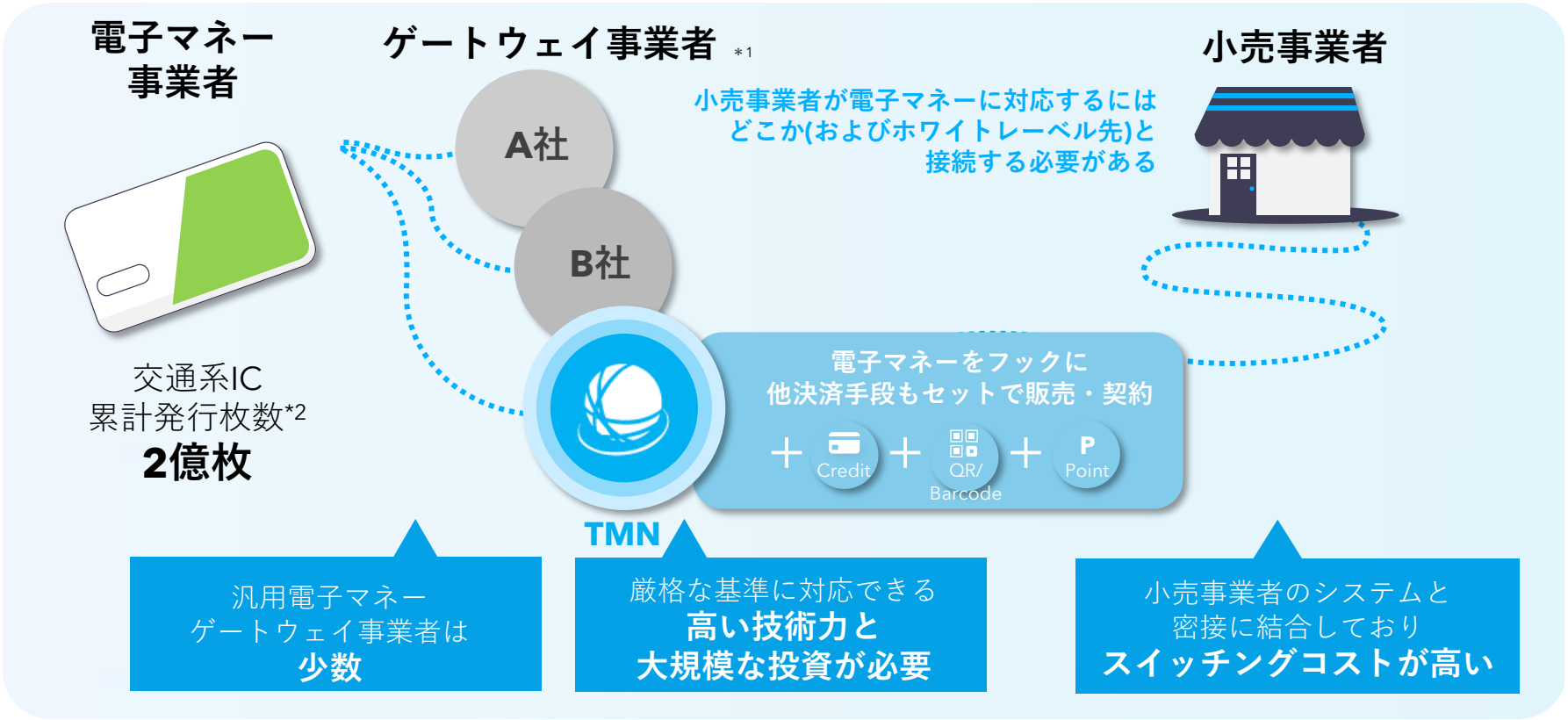


*1：<出所> 一般社団法人キャッシュレス推進協議会「キャッシュレス・ロードマップ2022」

Confidential Copyright © 2026 Transaction Media Networks Inc. All Rights Reserved.

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



*1：さまざまなキャッシュレス決済サービスを一括して接続、提供する事業者のこと
*2：<出所> JR東日本メカトロニクス株式会社 プレスリリース 2021年9月16日時点

Confidential Copyright © 2026 Transaction Media Networks Inc. All Rights Reserved.

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



Confidential Copyright © 2026 Transaction Media Networks Inc. All Rights Reserved.

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

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取り決め、
一部の加盟店とSLAを締結

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）

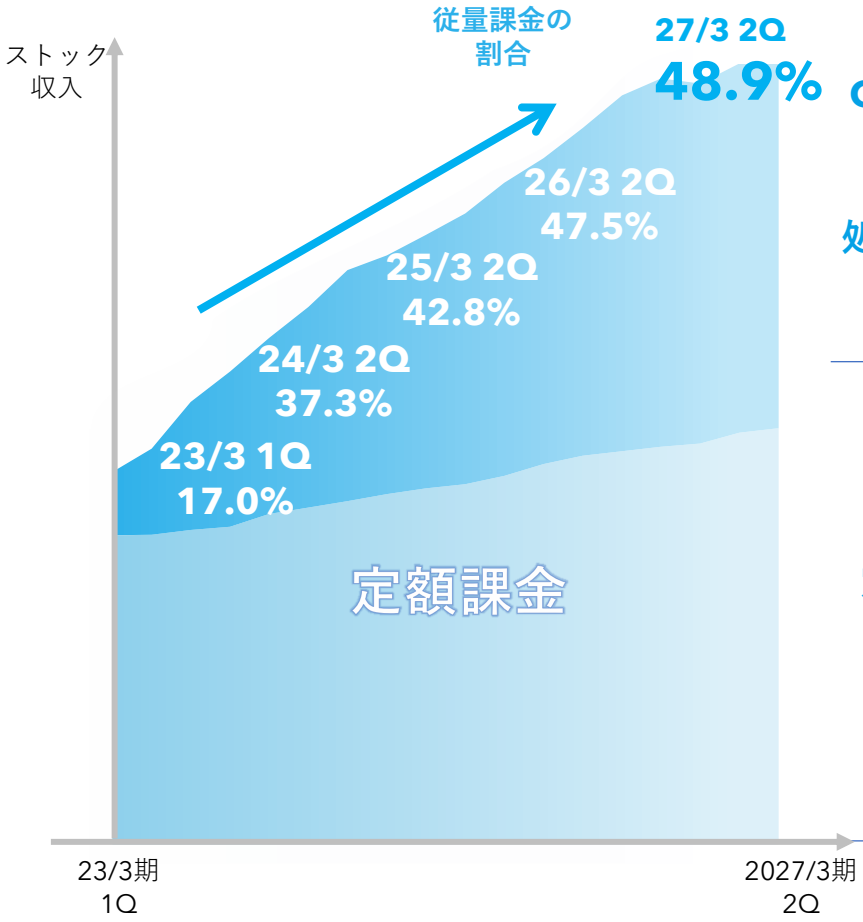
・数多くの決済サービス事業者とも連携
（GMOフィナンシャルゲート、JMS、Square 等）

Confidential Copyright © 2026 Transaction Media Networks Inc. All Rights Reserved.

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



※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
  27/3期 2Q 累計実績 2,064百万円
  前年同期比13.7％増

処理件数課金

- 従量課金型の電子マネー拡大
  27/3期 2Q 累計実績 198百万円
  前年同期比1.8％減

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

Confidential Copyright © 2026 Transaction Media Networks Inc. All Rights Reserved.

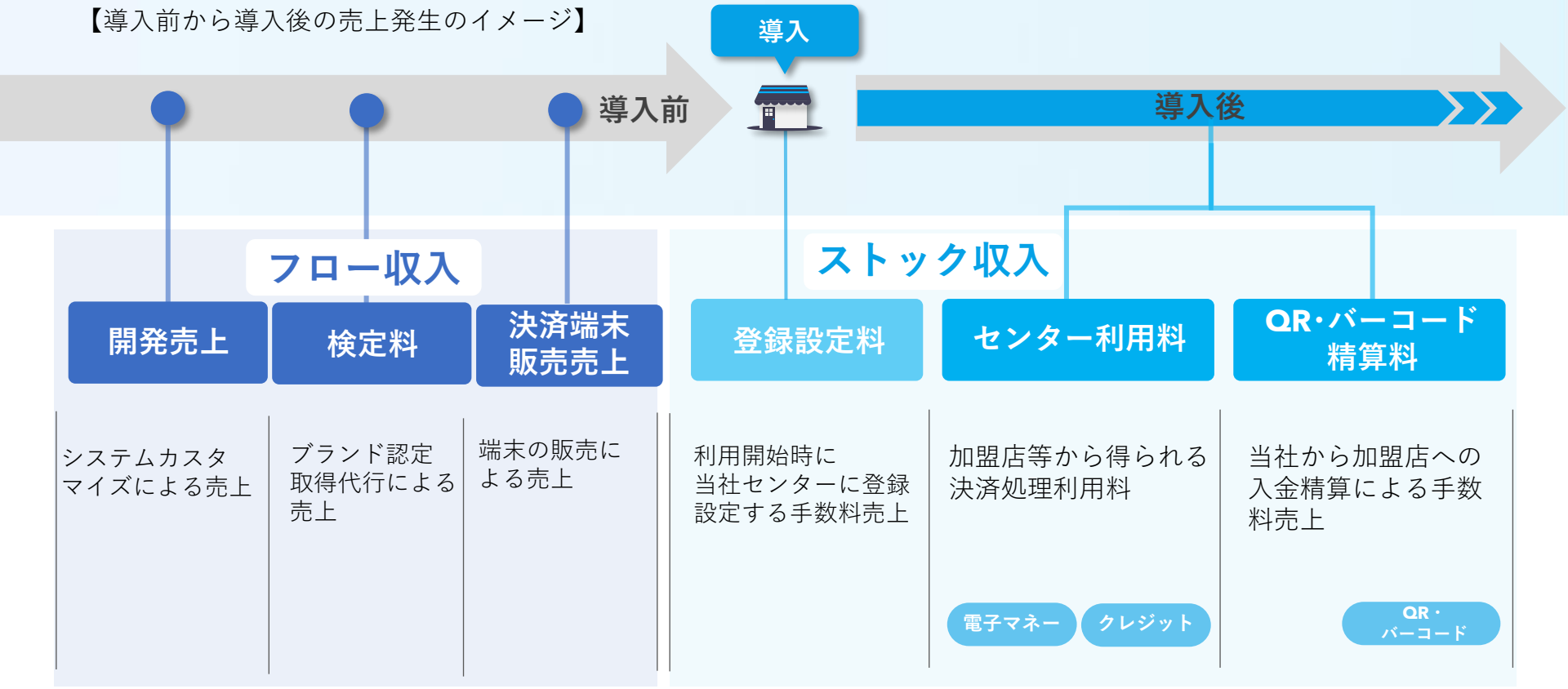
Appendix｜安定ストック×従量課金で成長を加速するモデル

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のイメージ】



Confidential Copyright © 2026 Transaction Media Networks Inc. All Rights Reserved.

Appendix｜売上高の内訳　四半期推移

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

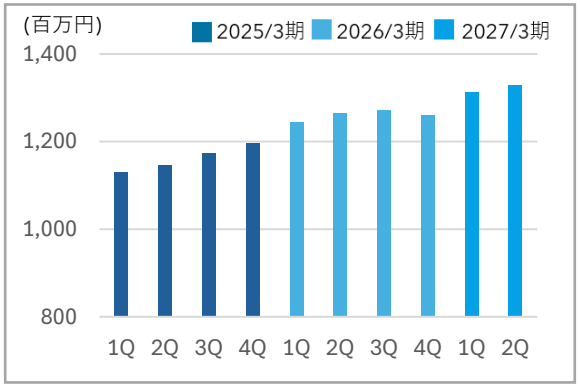
主に月額固定料金
一部で従量課金を採用(決済件数課金)

【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

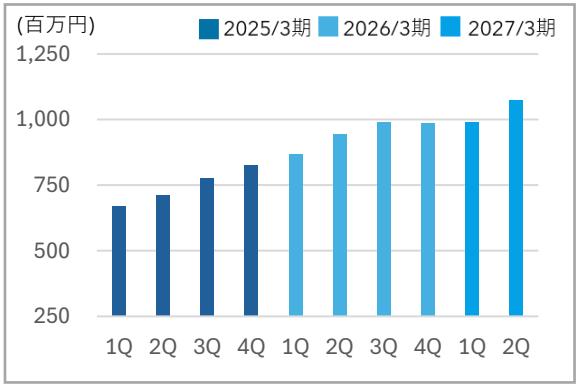
加盟店への入金精算による手数料売上

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

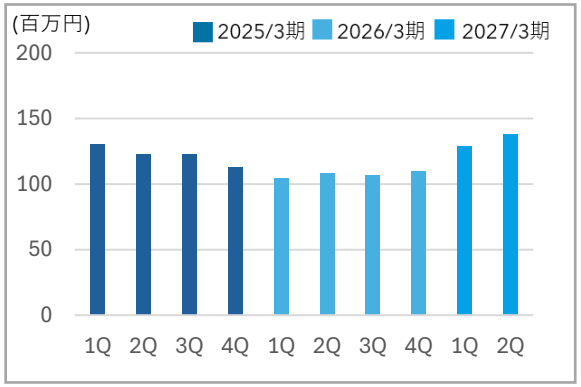
1ショットの売上だが会計上
期間按分して月額計上

【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】



※:今期よりnextoreの売上の一部をセンター利用料、登録設定料、端末販売売上に配賦。前期（26/3期）以前は遡及せず記載

Confidential Copyright © 2026 Transaction Media Networks Inc. All Rights Reserved.

Appendix｜売上高の内訳　四半期推移

フロー収入

決済端末販売売上

端末の販売による売上

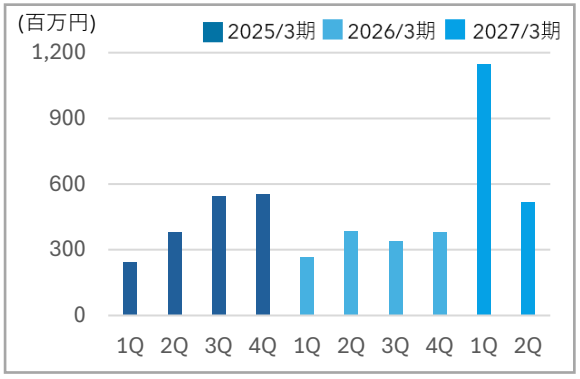
【主な原価構成要素】
・仕入れ、人件費

【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

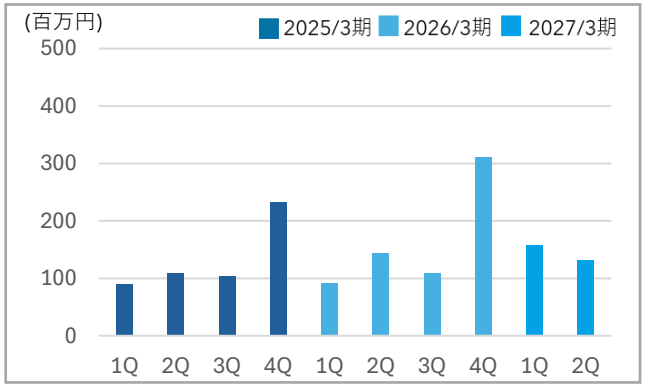
【主な原価構成要素】
・開発費（含む人件費）

【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】



検定料

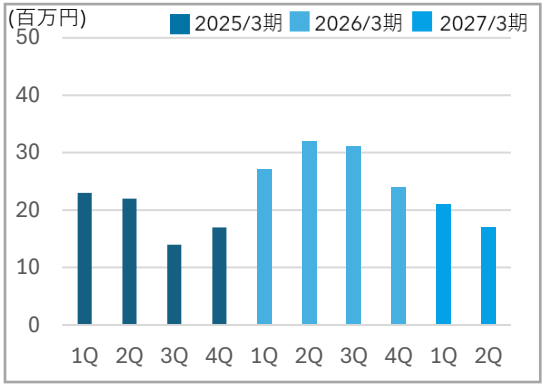
ブランド認定業務の請負による売上

【主な原価構成要素】
・人件費及び一部支払手数料

【主な内容】
・ブランド認定取得代行業

【参考金額】数万円~数百万円

【売上高推移】



※:今期よりnextoreの売上の一部を端末販売売上に配賦。前期（26/3期）以前は遡及せず記載

Confidential Copyright© 2026 Transaction Media Networks Inc. All Rights Reserved.

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）
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。

Confidential Copyright © 2026 Transaction Media Networks Inc. All Rights Reserved.

Appendix｜財務ハイライト（単体）

P/Lの四半期推移：2026/3期1Q～2027/3期2Q
（四半期会計期間数値）

（単位：百万円）

	26/3期 1Q	26/3期 2Q	26/3期 3Q	26/3期 4Q	27/3期 1Q	27/3期 2Q
売上高	2,676	2,956	2,920	3,156	3,824	3,265
（売上内訳）						
センター利用料	1,245	1,264	1,271	1,260	1,313	1,328
登録設定料	104	108	107	110	129	138
決済端末販売売上	269	386	338	382	1,149	518
開発売上	91	143	109	311	157	132
QR・バーコード精算料	869	946	989	985	991	1,073
その他	96	106	104	105	82	75
売上総利益	660	722	659	930	1,145	895
販管費	836	703	699	657	744	682
営業利益（△損失）	△175	19	△39	273	401	213
経常利益（△損失）	△180	8	△66	251	373	195
当期純利益（△損失）	△183	5	△69	272	340	144
（調整項目）						
減価償却費	491	557	683	665	621	672
その他	6	20	30	31	30	28
EBITDA	317	587	637	709	1,024	897

（参考：連結）

26/3期 1Q	26/3期 2Q	26/3期 3Q	26/3期 4Q	27/3期 1Q	27/3期 2Q
3,022	3,322	3,241	3,691	4,345	3,764
1,245	1,264	1,271	1,260	1,313	1,328
104	108	107	110	129	138
269	386	338	382	1,149	516
91	143	109	311	157	132
869	946	989	985	991	1,073
443	472	425	641	604	574
846	949	820	1,178	1,393	1,135
1,043	922	907	922	999	937
△ 196	26	△ 86	256	394	197
△ 198	16	△110	219	344	147
△ 198	4	△115	248	304	92
531	598	726	716	641	696
7	21	30	32	59	53
340	636	645	968	1,045	897

※:今期より「その他」は検定料及び新規事業、連結では検定料及び新規事業に子会社売上を含む
※:今期よりnextoreの売上の一部をセンター利用料、登録設定料、端末販売売上に配賦。前期（26/3期）以前は遡及せず記載

Confidential Copyright © 2026 Transaction Media Networks Inc. All Rights Reserved.

Appendix ｜情報プロセシングのサービス　- クラウドPOS -

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

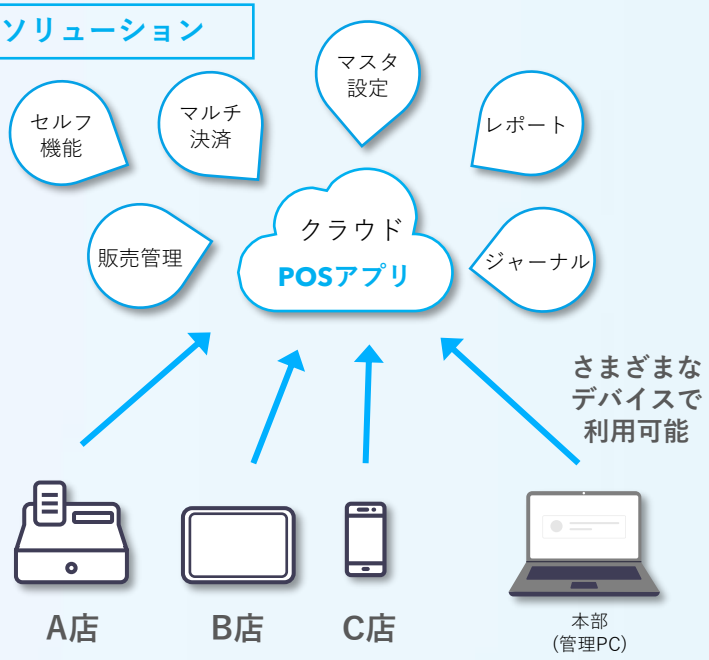
ペイン/ニーズ



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



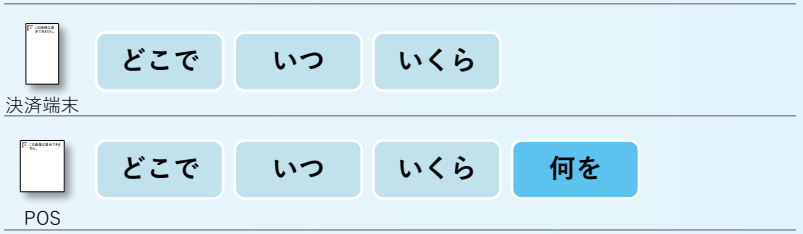
クラウド型

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



購買情報がTMNに集約

Confidential Copyright © 2026 Transaction Media Networks Inc. All Rights Reserved.

Appendix ｜情報プロセシングのサービス　- nextore（ネクストア） -

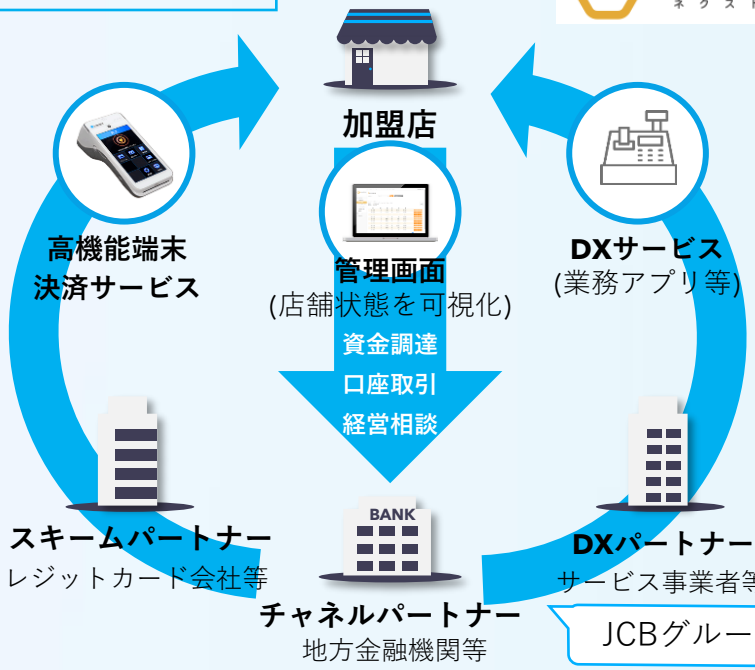
決済を中心に小規模店舗のデジタル化を支援するサービスをプラットフォームとして
地方金融機関やスキームパートナーの商材として提供

ペイン/ニーズ

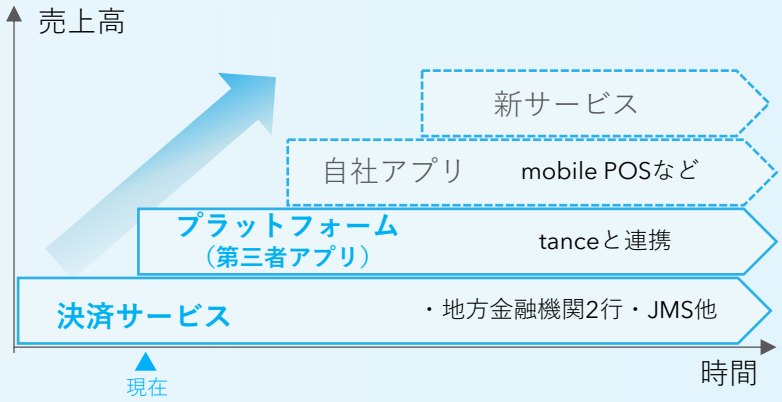


- 決済端末の、ほとんどが**決済のみの単機能**
- 非決済情報に対応できず**デジタル化の支援策とならない**
- 費用対効果が薄く、**サービス拡張性に乏しい**

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

Confidential Copyright © 2026 Transaction Media Networks Inc. All Rights Reserved.

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

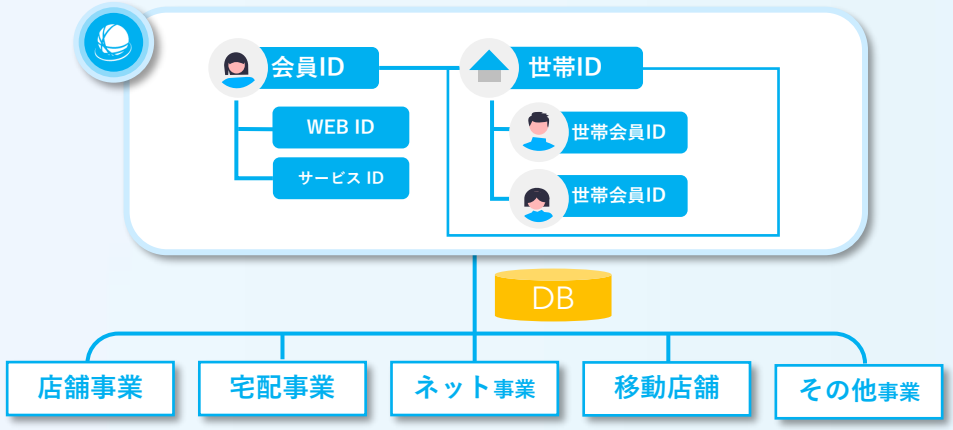
ペイン/ニーズ



- 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

Confidential Copyright © 2026 Transaction Media Networks Inc. All Rights Reserved.

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



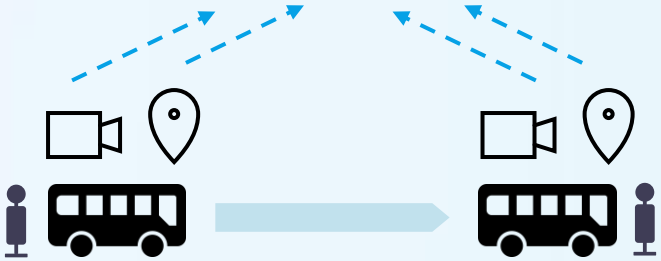
- 利用者減による地方公共交通提供会社の収益が悪化
- **実態把握ができておらず、地域住民向けサービスの改善が困難**

ソリューション

AIカメラ
- 属性情報
- 乗降情報

GPS
- 運行情報

AI → 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

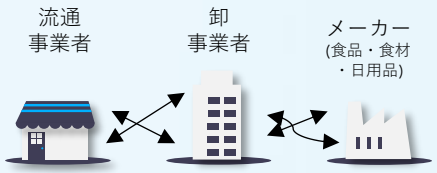
Confidential Copyright © 2026 Transaction Media Networks Inc. All Rights Reserved.

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



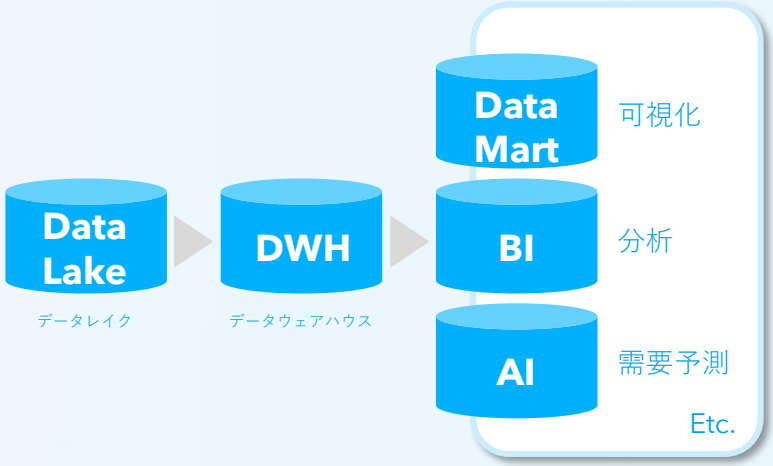
- 流通、卸、メーカー間で必要な情報が異なり、**異なる商品マスタ**を使用しており**有効なデータ活用ができていない**
- 流通事業者が**利用実態を把握しきれていない**

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

Confidential Copyright © 2026 Transaction Media Networks Inc. All Rights Reserved.

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きを行うなかで、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

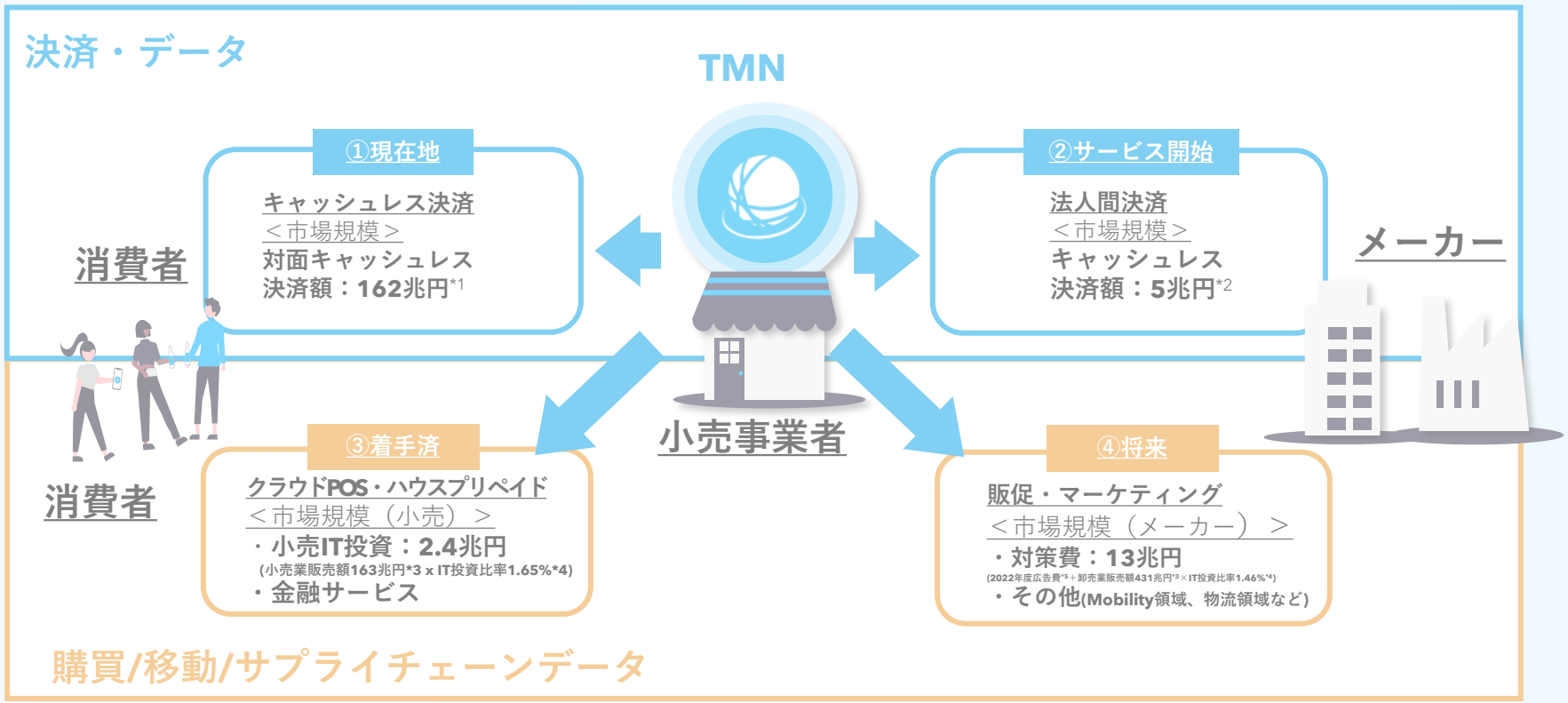
取組み事例

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

Confidential Copyright © 2026 Transaction Media Networks Inc. All Rights Reserved.

Appendix ｜P.22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

Confidential Copyright © 2026 Transaction Media Networks Inc. All Rights Reserved.

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】

IR担当：https://www.tm-nets.com/contact/

Confidential Copyright © 2026 Transaction Media Networks Inc. All Rights Reserved.

End of file



まだない「欲しい」をつくりだす。