

FY2026.2Q 2025.5.1～2025.10.31  
Presentation Material for Financial Results

# 2026年4月期 第2四半期 決算説明資料 (第21期)

- p.3 長期ビジョン・中期経営計画の進捗
- p.4 2026年4月期 業績の見通し
- p.5 2026年4月期 2Q決算概要
- p.15 事業の状況
- p.28 第3次中期経営計画（2027年4月期～2029年4月期）の方向性
- p.30 Appendix

#### 連結決算への移行と過年度遡及修正について

2024年12月に株式会社ネットショップ支援室を子会社化し、2025年4月期3Q（2025年1月）から連結決算を開始しました。前年同期の比較は、すべて個別実績との対比値となります。また、子会社化に伴う無形資産の評価（PPA）が確定したため、過年度の数値を遡及修正しております。これにより、本資料の2025年4月期3Q～2026年4月期1Qの関連する数値は、従前の開示資料と一部異なります。影響は軽微であり、通期業績に変更はございません。

#### 当資料における表記の定義

数値：表示単位未満を切り捨て 比率：小数第2位を四捨五入

ARRが99.4億円を突破！第2次中期経営計画のARR目標（94.6億円）を半期前倒しで達成！

長期ビジョンのARR300億円計画に向け、策定中の次期中期経営計画では収益力の強化と継続成長を目指す！

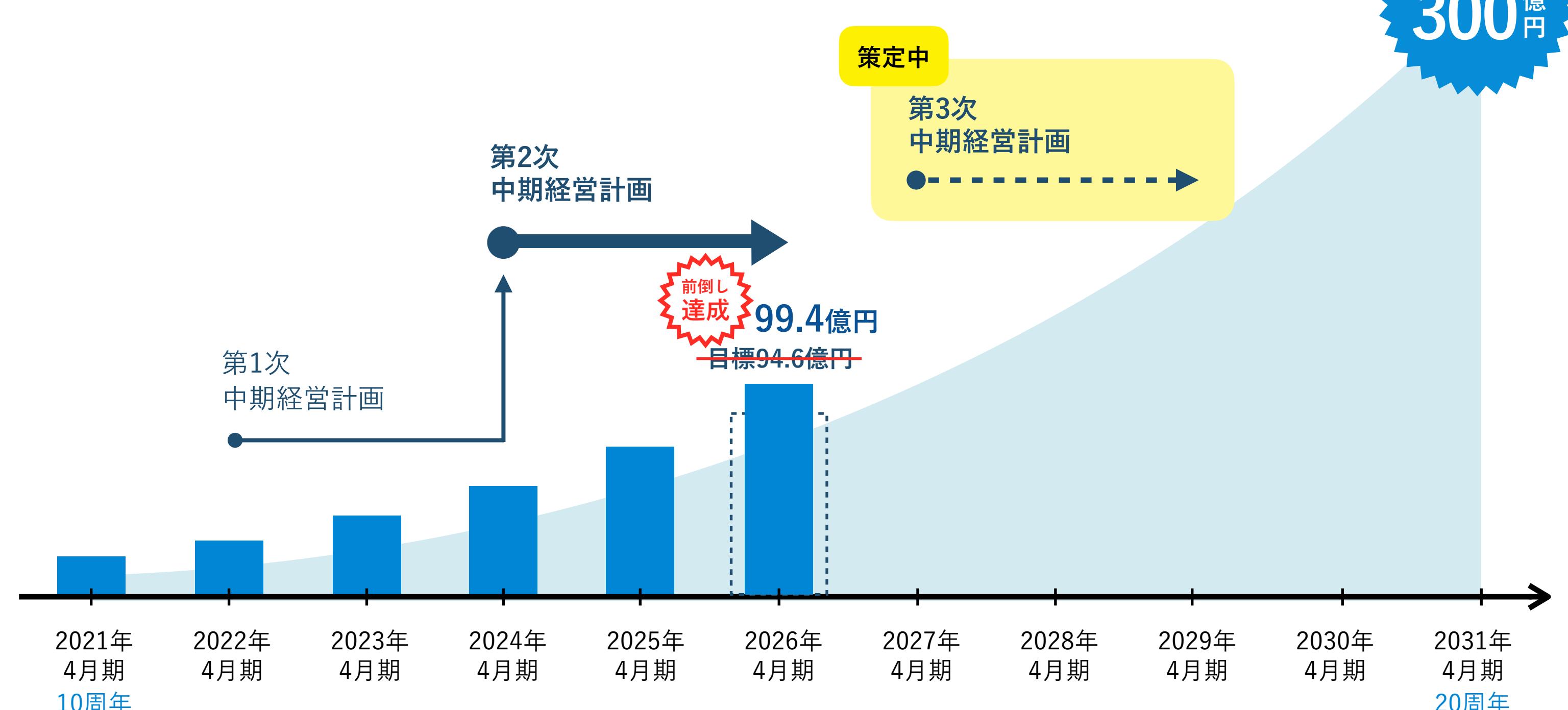
第2次中計ARR目標を  
半期前倒しで達成

新たな成長に向けて

第3次  
中期経営計画  
策定中

今期中に公開予定

長期ビジョン・中期経営計画  
ARR目標



ネットショップ支援室の子会社化に伴うのれんの会計処理（PPA）が確定し、通期連結業績予想をレンジから確定値に修正

## 2026年4月期 通期連結業績予想 (May 2025 - Apr. 2026)

(百万円)	実績 FY2025	修正予想 FY2026	YoY	ご参考 期初予想 ※1
売上高	11,066	13,859	+25.2%	13,859
営業利益	2,380	2,954	+24.1%	2,804～2,954
経常利益	2,362	2,954	+25.0%	2,804～2,954
親会社株主に帰属 する当期純利益	1,645	2,016	+22.6%	1,866～2,016

## 配当予想 (期末配当) ※2

	FY2025実績	FY2026予想
基準日	2025年4月30日	2026年4月30日
1株あたり 当期純利益	85.46円	104.69円
1株あたり配当金	15.00円	20.00円
配当性向	17.6%	19.1%
配当金総額	288百万円	

※1 2025年6月12日公表の期初予想は、子会社（株式会社ネットショップ支援室）の取得に伴うのれんの会計処理（取得原価の配分）が未確定であったため、減価償却費など利益への影響額が変動する可能性を考慮し、利益項目をレンジ形式で開示していました。

※2 中間配当は実施していません。

中計  
達成過去  
最高

## ARR

YoY

前年同四半期比

+42.1%

9,945百万円

過去  
最高

## 売上高

YoY

前年同四半期比

+21.6%

6,264百万円

過去  
最高

## 営業利益

YoY

前年同四半期比

+11.7%

1,321百万円

## 従業員数

YoY

前年同四半期比

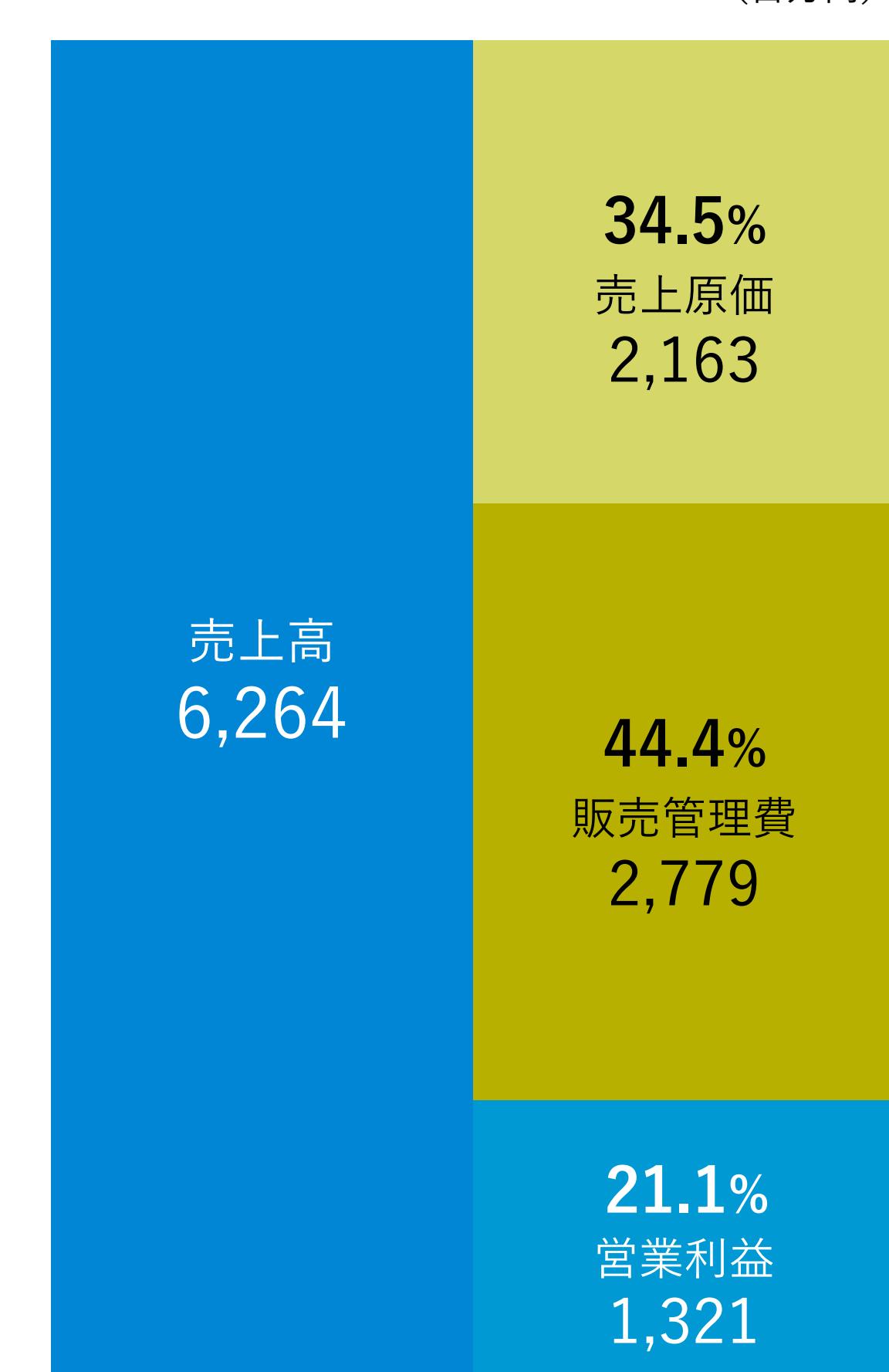
+27.6%

448名

2Q四半期売上高が過去最高を更新し、売上高はYoY+21.6%の成長。売上総利益がYoY+31.6%に拡大し、販管費増を吸収して営業利益はYoY+11.7%の成長。通期計画に対して順調な進捗

(百万円)	FY2026 2Q May - Oct. 2025	FY2025 2Q May - Oct. 2024	YoY	FY2026 通期計画	FY2026 2Q 進捗率
売上高	6,264	5,152	+21.6%	13,859	45.2%
売上原価	2,163	2,034	+6.3%	-	-
売上総利益	4,101	3,117	+31.6%	-	-
販売費及び一般管理費	2,779	1,934	+43.7%	-	-
営業利益	1,321	1,183	+11.7%	2,954	44.7%
経常利益	1,335	1,173	+13.8%	2,954	45.2%
親会社株主に帰属する四半期（当期）利益	887	781	+13.7%	2,016	44.0%

## 収益構造



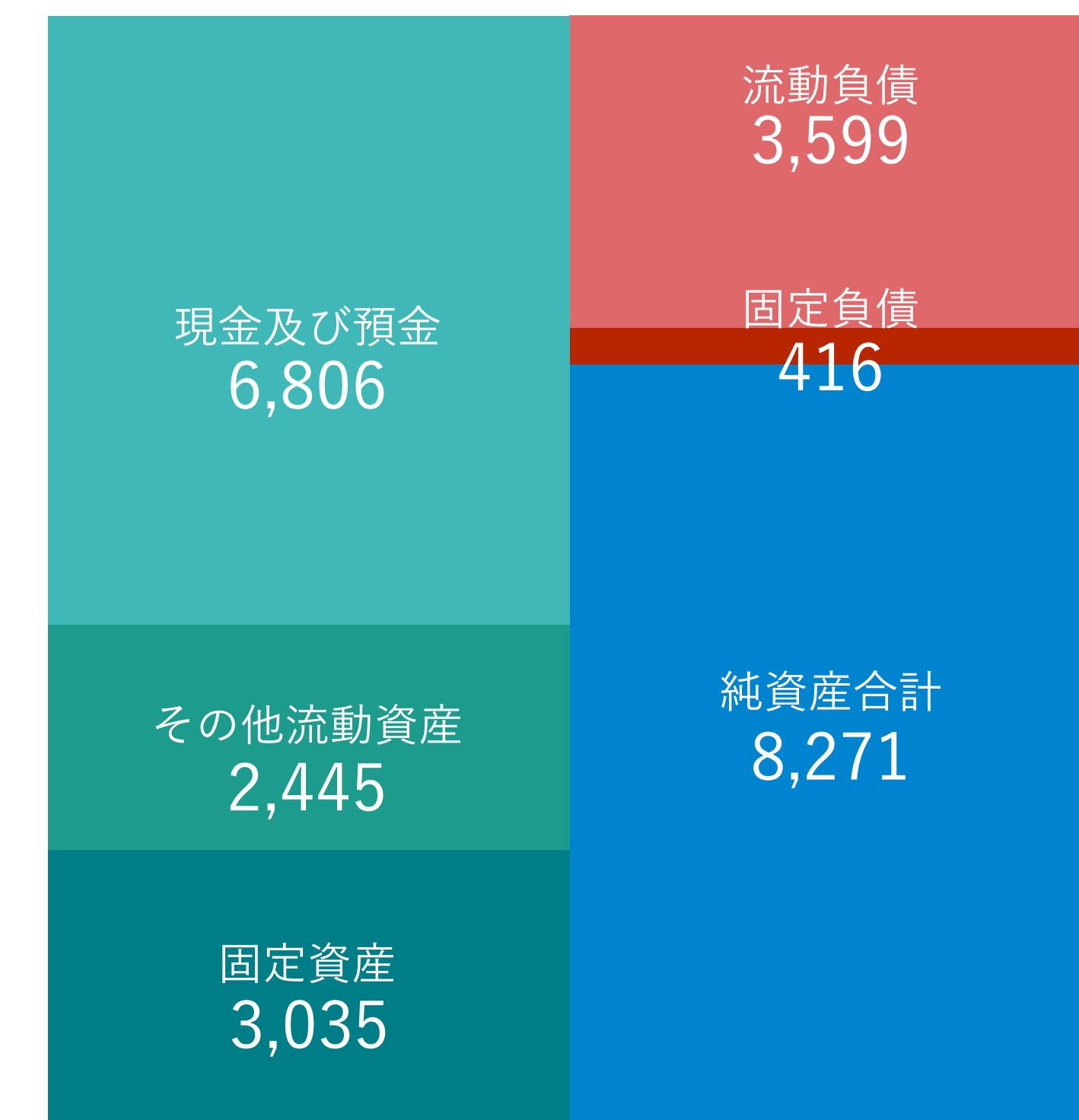
M&Aに伴い、固定資産（のれん、顧客関連資産）と固定負債（繰延税金負債）が増加。決済事業における売上計上タイミングの適正化により、流動負債（未払金）と流動資産（未収金）が増加。堅調な業績で純資産を積み上げ、健全な財務基盤を維持

(百万円)	FY2026 2Q	FY2025 2Q	YoY	FY2026 1Q	QoQ
流動資産	9,251	7,704	+20.1%	7,763	+19.2%
うち現預金	6,806	6,033	+12.8%	5,496	+23.8%
固定資産	3,035	1,500	+102.4%	3,087	-1.7%
資産合計	12,287	9,204	+33.5%	10,851	+13.2%
流動負債	3,599	2,238	+60.8%	2,657	+35.5%
固定負債	416	157	+164.2%	424	-2.0%
負債合計	4,015	2,396	+67.6%	3,081	+30.3%
純資産合計	8,271	6,808	+21.5%	7,769	+6.5%
負債・純資産合計	12,287	9,204	+33.5%	10,851	+13.2%

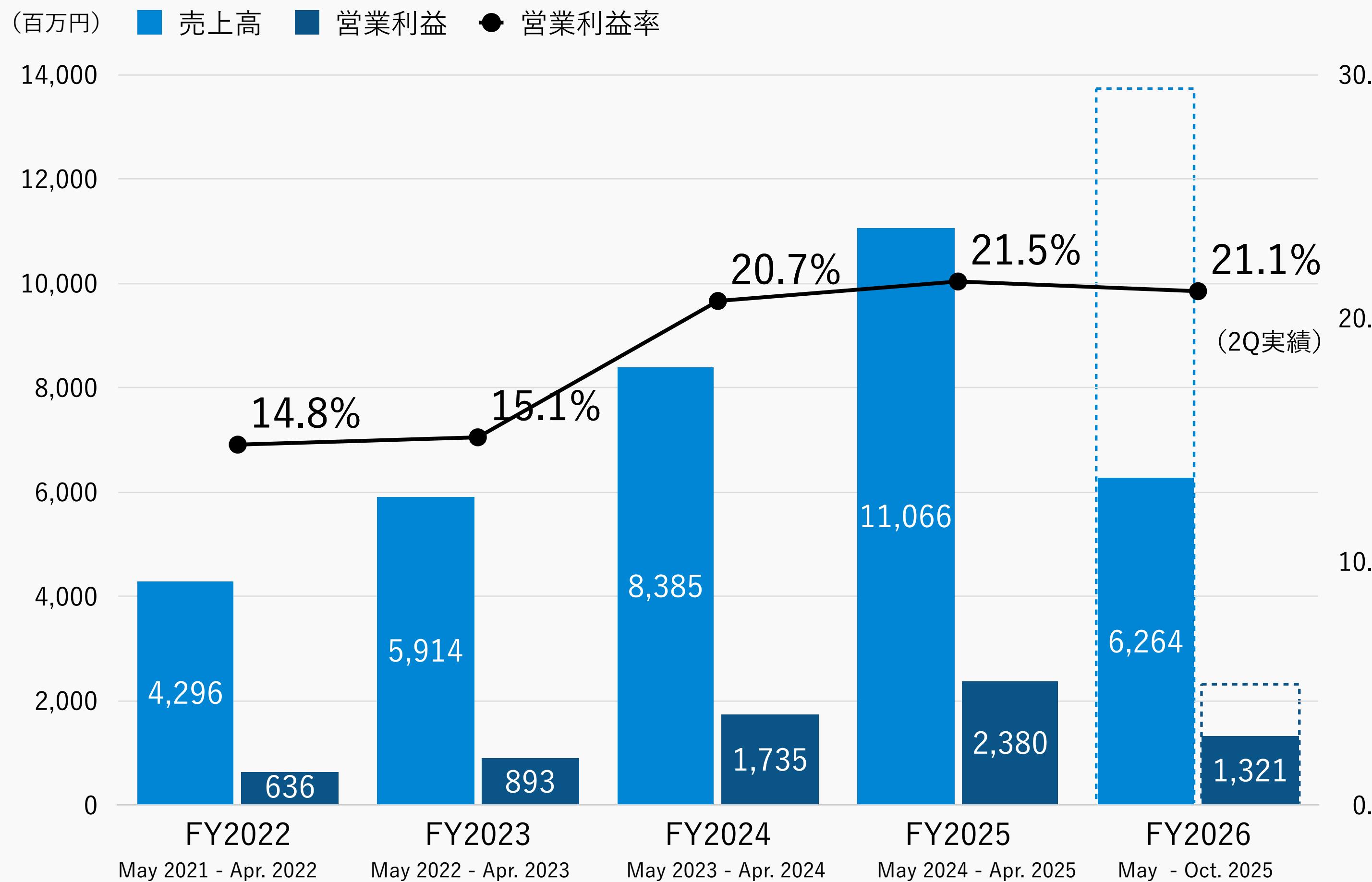
自己資本比率  
67.3%

資産 負債/純資産

(百万円)



通期の業績計画に対して2Qは、売上高・営業利益ともに進捗率45%前後と順調な進捗  
上期では最大規模となるS&M投資を実施するも営業利益率は21.1%を維持



**FY2026 2Q**  
May - Oct. 2025

**売上高進捗率**

**45.2%**

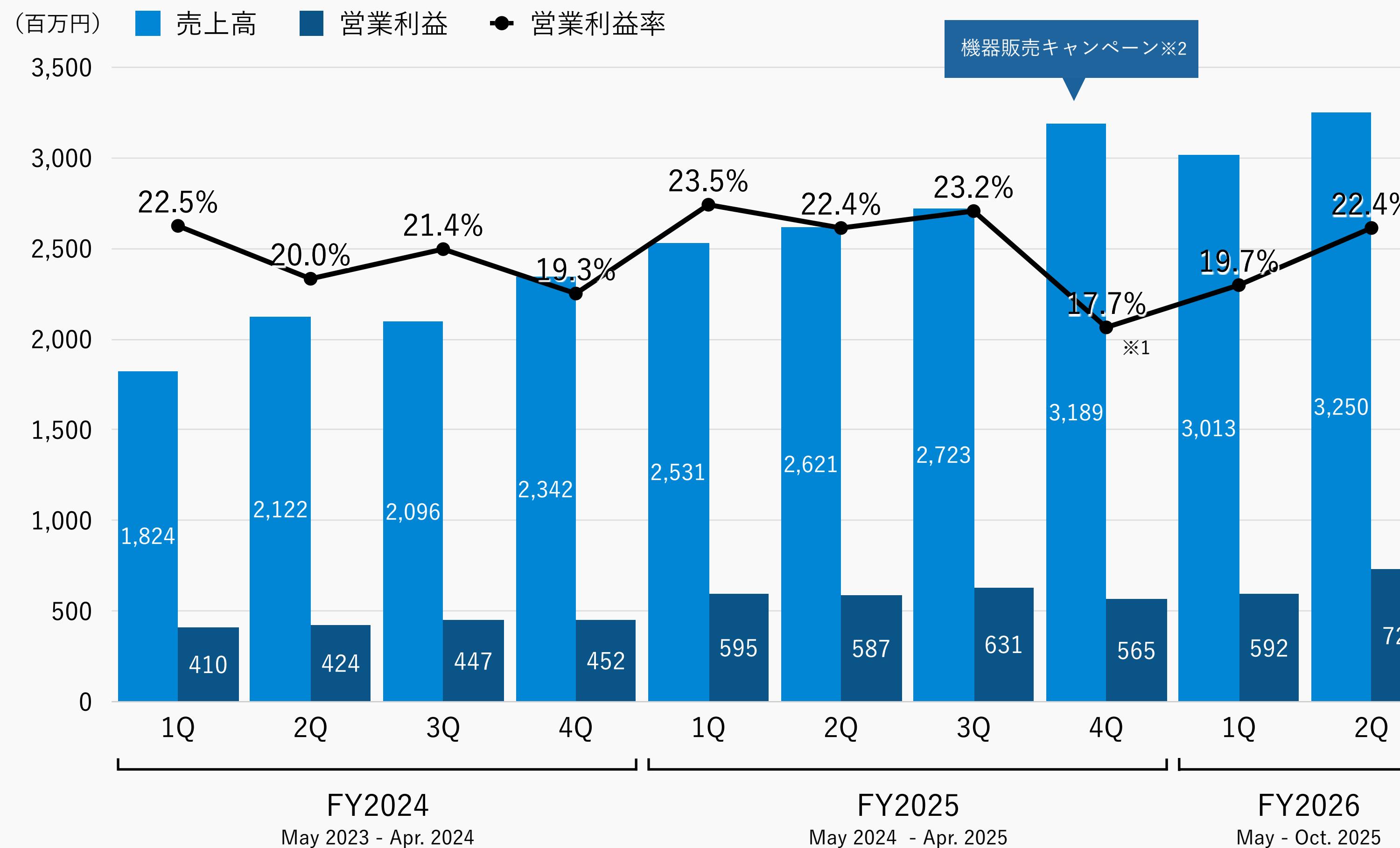
6,264百万円 / 13,859百万円

**営業利益進捗率**

**44.7%**

1,321百万円 / 2,954百万円

四半期売上高・営業利益がともに過去最高を更新！  
積極的なS&M投資を継続しながらも営業利益率はQoQ+2.7ptの22.4%に改善



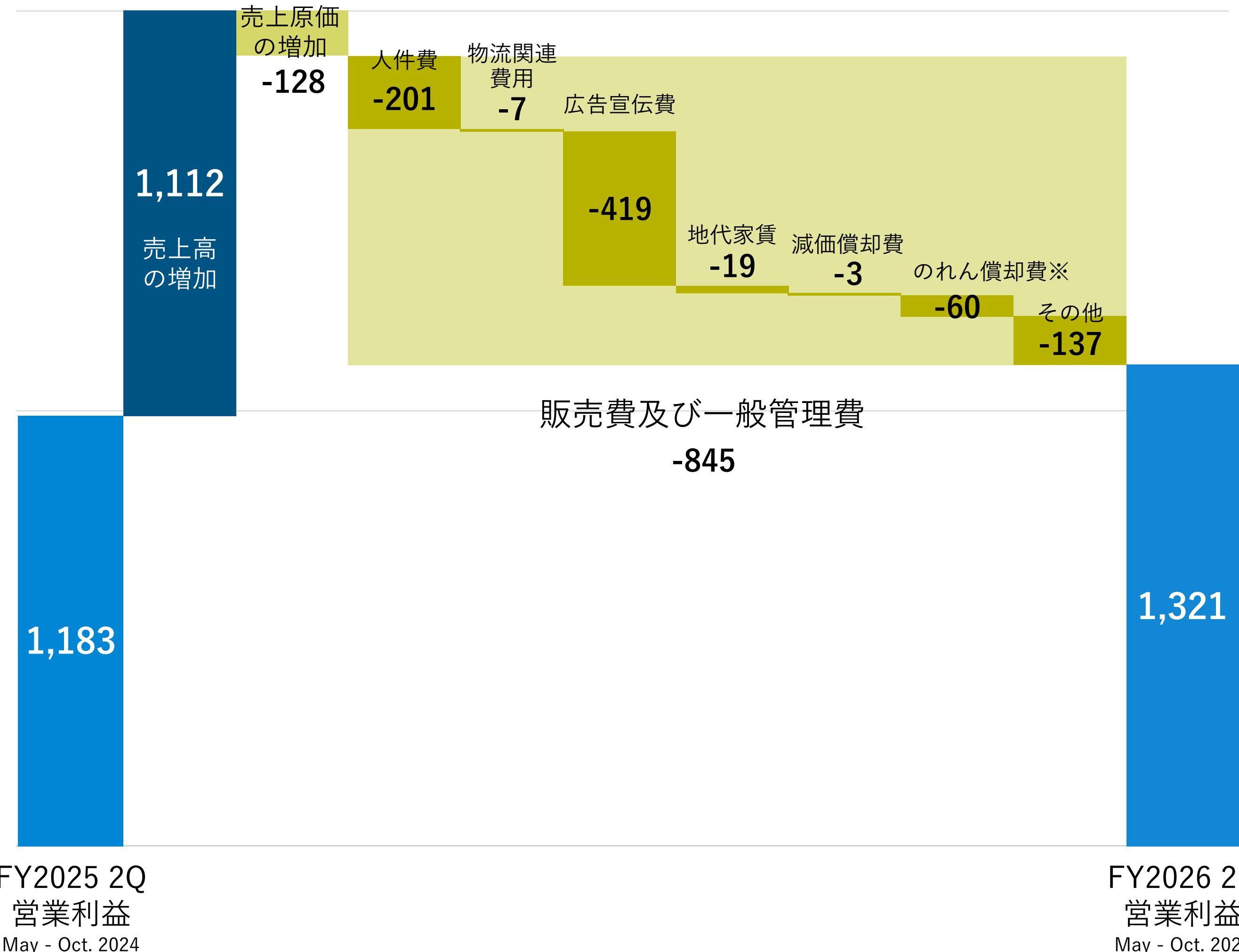
FY2026 2Q

営業利益率

22.4%

YoY  
±0.0ptQoQ  
↑2.7pt

(百万円)



## 売上高の増加

- 新規有料契約の増加
- 低解約率によるストック売上高の積み上げ
- キャッシュレス決済事業の拡大

## 売上原価の増加

- 労務費をはじめとした製造原価の増加
- サブスクリプション比率の向上で原価増分を抑制

## 販売費及び一般管理費の増加

- 従業員増加による人件費の増加
- 対象サービスの拡大や、マーケティング施策（TVCM等）に伴う広告宣伝費の増加
- M&Aに伴うのれん償却費の計上
- 研究開発費の増加（その他費用）

有料店舗数の増加や新たに取得したEC事業、好調なキャッシュレス決済サービスにより、  
サブスクリプション売上高はYoY+37.8%の成長。高粗利のサブスクモデルがスマレジの事業基盤を支える

**FY2026 2Q**  
May - Oct. 2025

サブスクリプション  
売上高比率

**75.7%**

初期費用粗利率

機器販売等

**23.7%**

QoQ

↓1.2pt

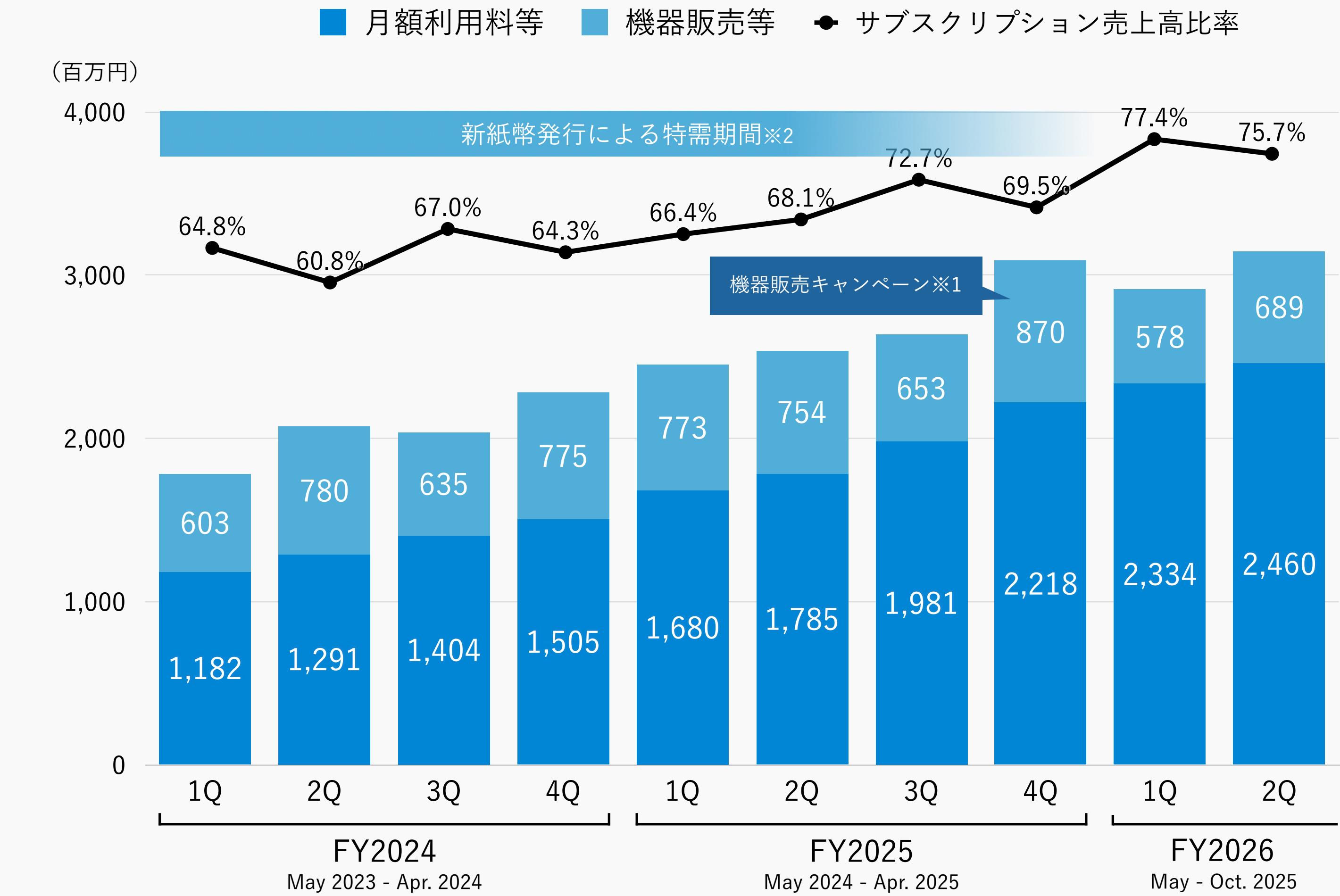
SaaS粗利率

月額利用料等

**77.9%**

QoQ

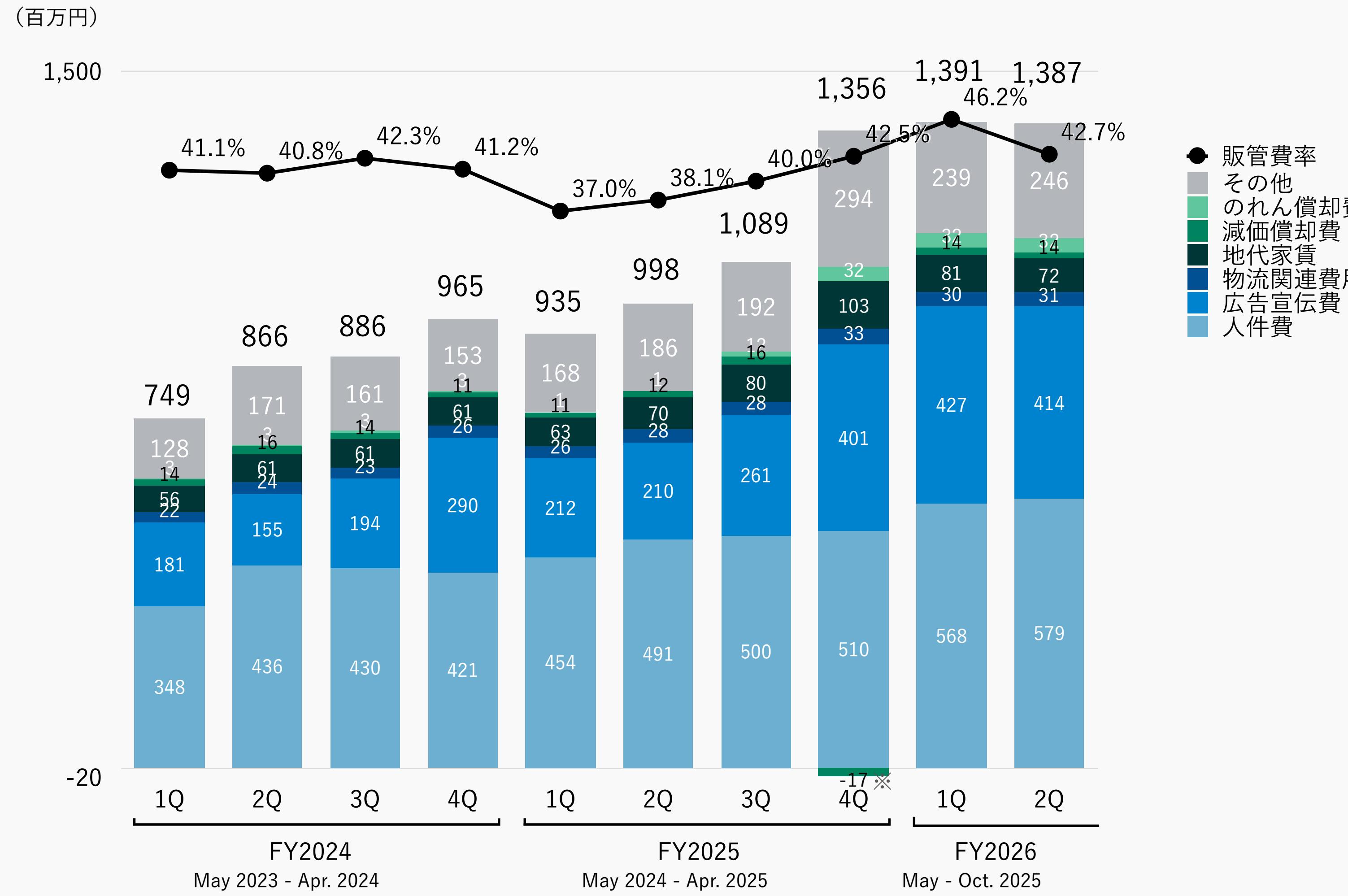
↑0.6pt



※1 FY2025 4Qに既存顧客へ向けた機器販売キャンペーン（自動釣銭機の特価販売）を実施。※2 新紙幣発行による影響額（FY2024:約2億、FY2025:約1.5億）

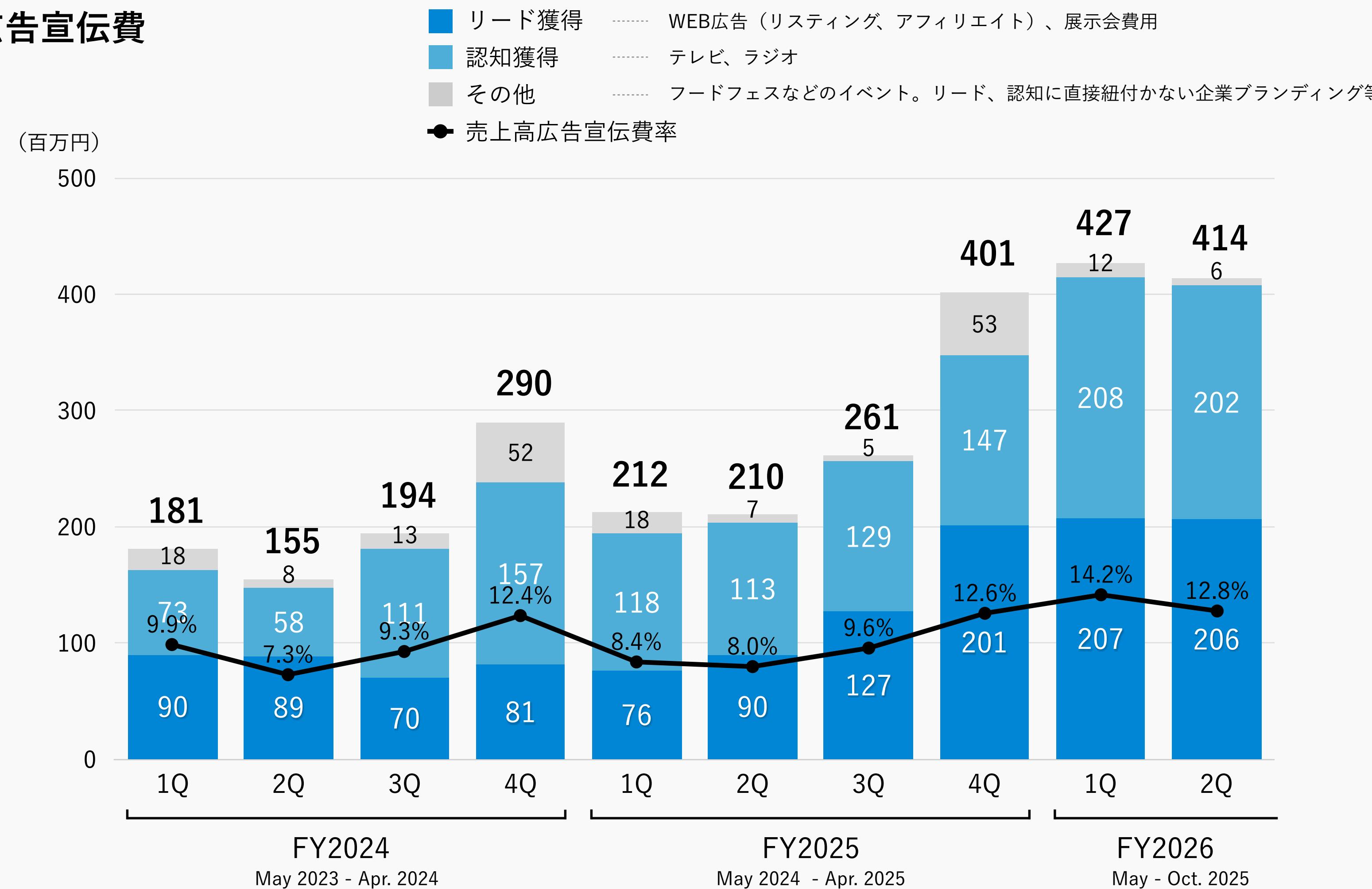
補足：FY2026 1Qより「保守サービス料」を月額利用料へ区分変更。本資料では過去期間も遡及して同区分を適用し、全期間の定義を統一しています。

積極的なS&M投資を継続したことでの販管費QoQは横ばいで推移。売上高の増加により販管費率はQoQ-3.5ptの42.7%に低下

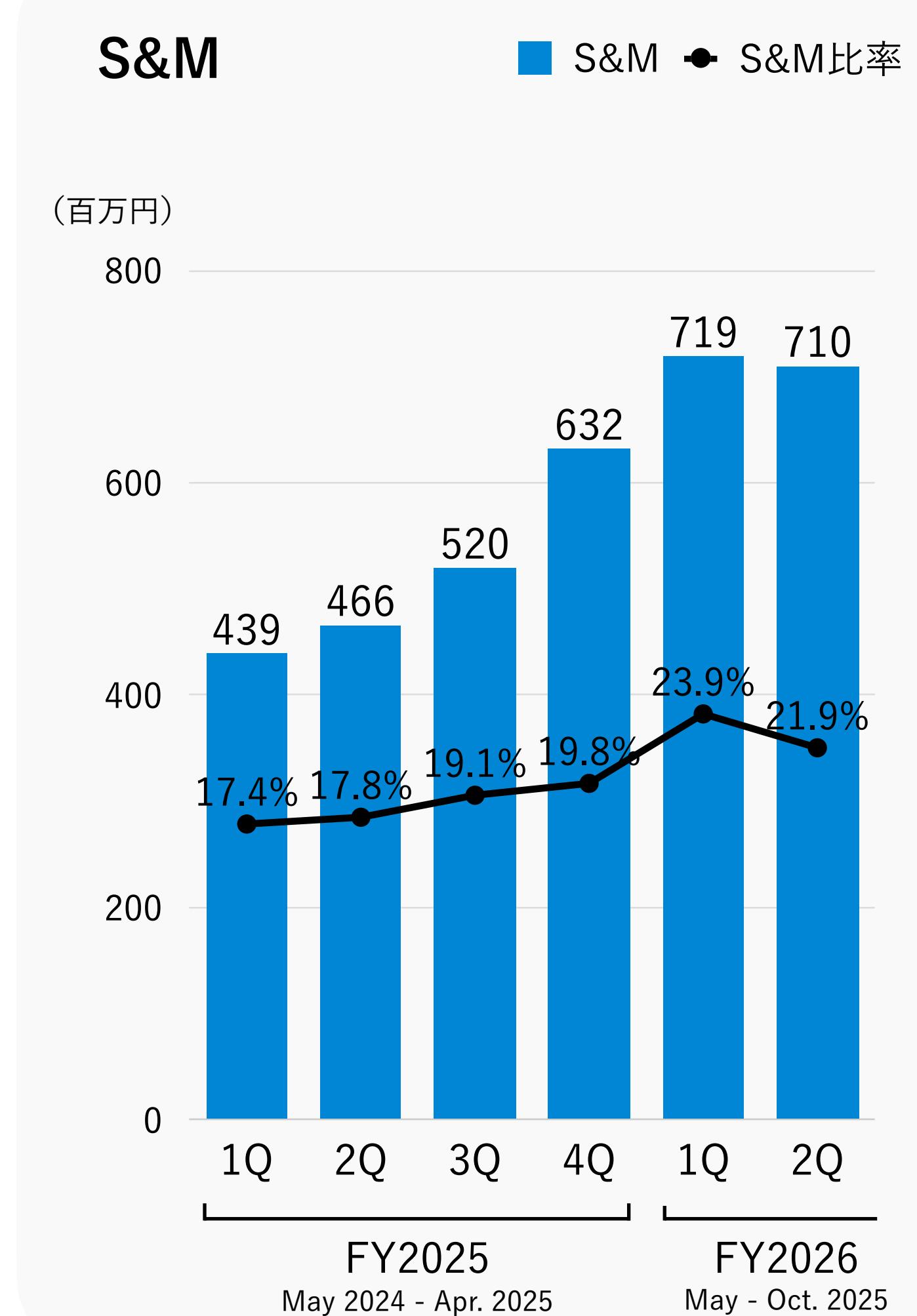


TVCM（認知獲得）やオンラインマーケティング施策（リード獲得）を中心に、  
CPAを最適化しながら効率を重視した積極的なS&M投資を継続。売上高の拡大により、広告宣伝費率は12.8%に

### 広告宣伝費

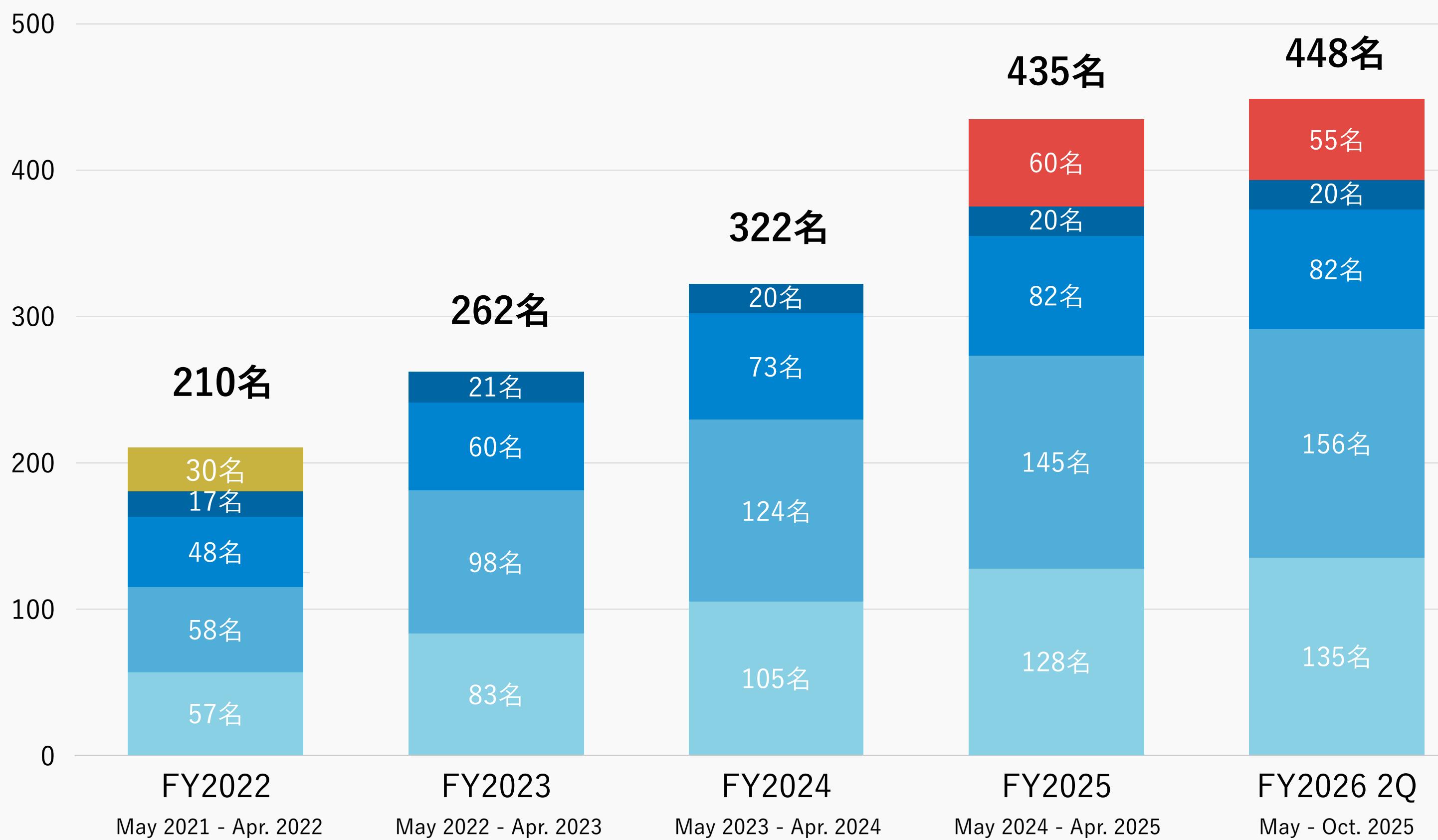


### S&M



エンジニア・デザイナー、セールス、マーケティングを中心とした採用計画を実施中  
連結子会社を含めた従業員数は、QoQ+6名の448名に

■ エンジニア・デザイナー ■ セールス・マーケティング ■ カスタマーサクセス  
■ コーポレート ■ 旧子会社(ロイヤルゲート) ■ ネットショップ支援室



FY2026 2Q  
従業員数 <sup>※1</sup>

448名

YoY <sup>※2</sup>  
+27.6%

QoQ  
+1.4%

+97名

+6名

※1 2025年10月末時点、派遣社員・パートタイマーは除く

※2 2024年10月末時点：351名、2025年7月末時点：442名

# 事業の状況

Business Summary

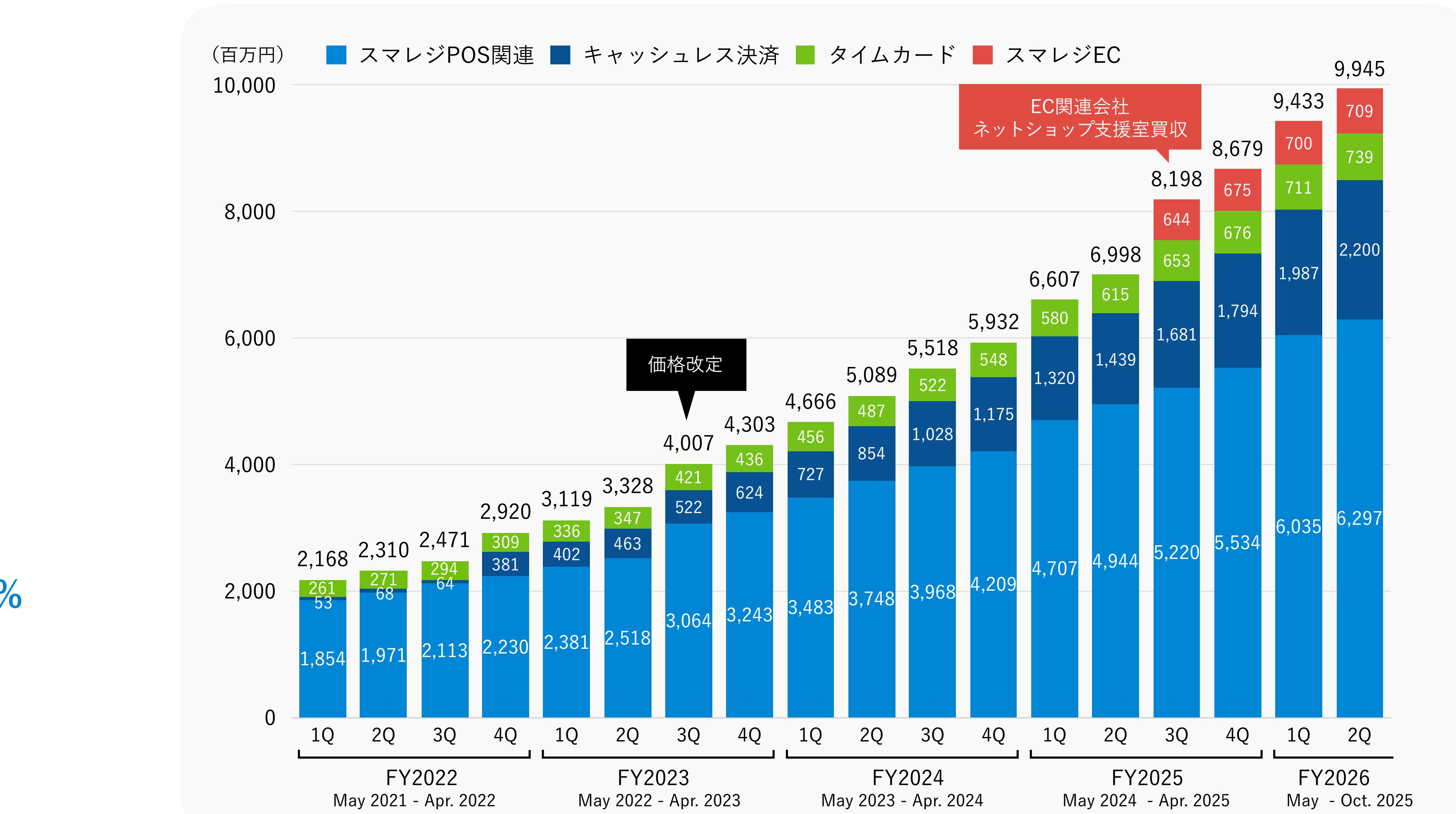


## 2025年8月～10月

- スマレジのスポンサーによる期間限定TV番組「繁盛店の経営ノート～あの行列には理由がある～」（テレビ東京、7～9月限定）が放映
- 新TVCM「踊る店員さん」が8月から放送開始
- AI戦略 生成AIを活用した日報コメント自動作成機能のβ版をリリース
- 採用 「Developers Summit 2025 FUKUOKA」に協賛
- 新TVCM「みんなのスマレジさん」が9月から放送開始
- 券売機・食券機アップデート（電子マネー対応開始）
- AI戦略 カスタマーサポートで生成AIの活用を開始  
ヘルプページにAIチャットボットによるサポート機能を実装
- AI戦略 スマレジのAIへの取組みを紹介する特設サイトを公開

第2次中期経営計画のARR目標（94.6億円）を半期前倒しで達成し、ARRはYoY+42.1%の99.4億円に！  
好調なキャッシュレス決済サービスがYoY+52.9%の高成長となり、主力事業への成長を目指す

ARR※  
99.4億  
YoY  
+42.1%  
QoQ  
+5.4%



補足：FY2026 1Qの決算説明資料より、「機器販売等」に計上していた『スマレジ保守サービス料』は、継続的な定額制保守サービスである実態に合わせ、「月額利用料」へ区分変更いたしました。  
FY2026 1Qの「スマレジPOS関連」のARRには、この定義変更による影響額約2.7億円が含まれます。過去分の遡及修正は行っていません。参考データとしてAppendixに遡及修正したデータを掲載しております。

ARR  
**62.9億円**

YoY +27.4%

ARPA  
**24,058円**

YoY +9.7%

ARPU  
**10,836円**

YoY +10.5%

有料店舗数  
**45,036店舗**

YoY +14.5%

MRRチャーン  
**0.47%**

YoY ±0.0pt

GMV  
**8,022億円**

YoY +23.4%

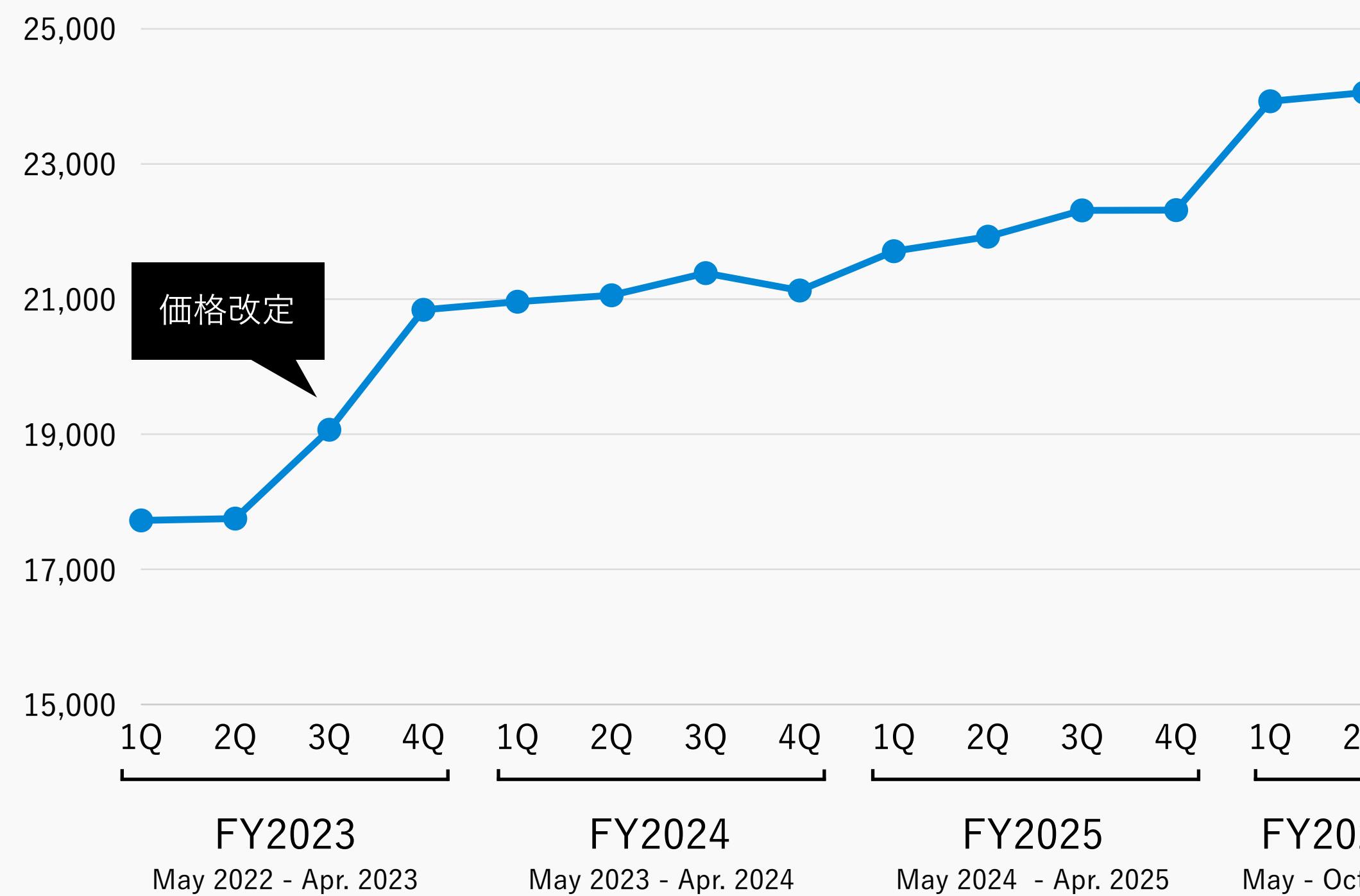
周辺機器の一括購入から機器サブスクリプション※への転換が進み、  
ARPAはYoY +9.7%、ARPUはYoY +10.5%と上昇トレンドが継続

ARPA (2025年10月末時点)

24,058円

YoY  
↑2,131円  
+9.7%

QoQ  
↑128円  
+0.5%

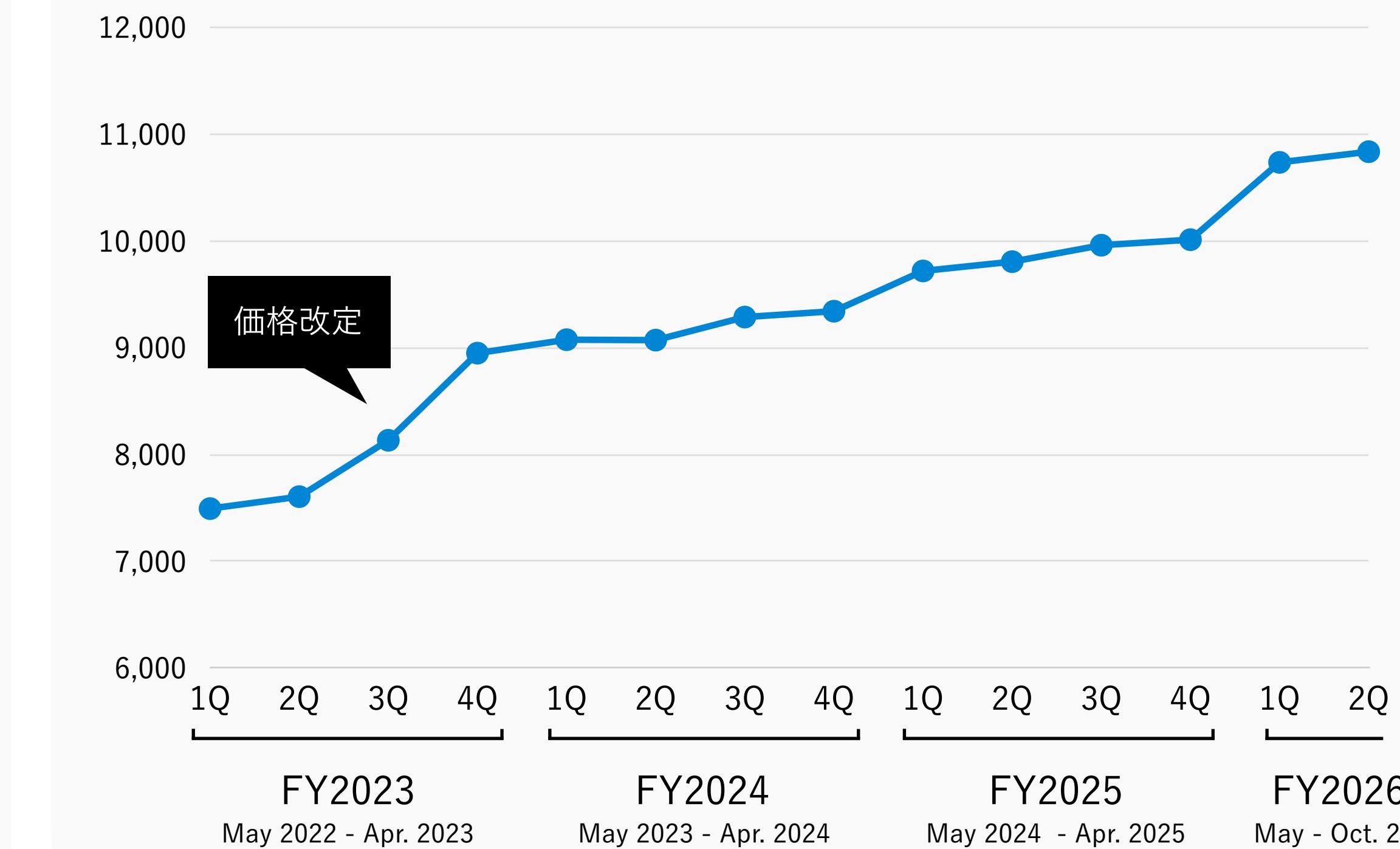


ARPU (2025年10月末時点)

10,836円

YoY  
↑1,030円  
+10.5%

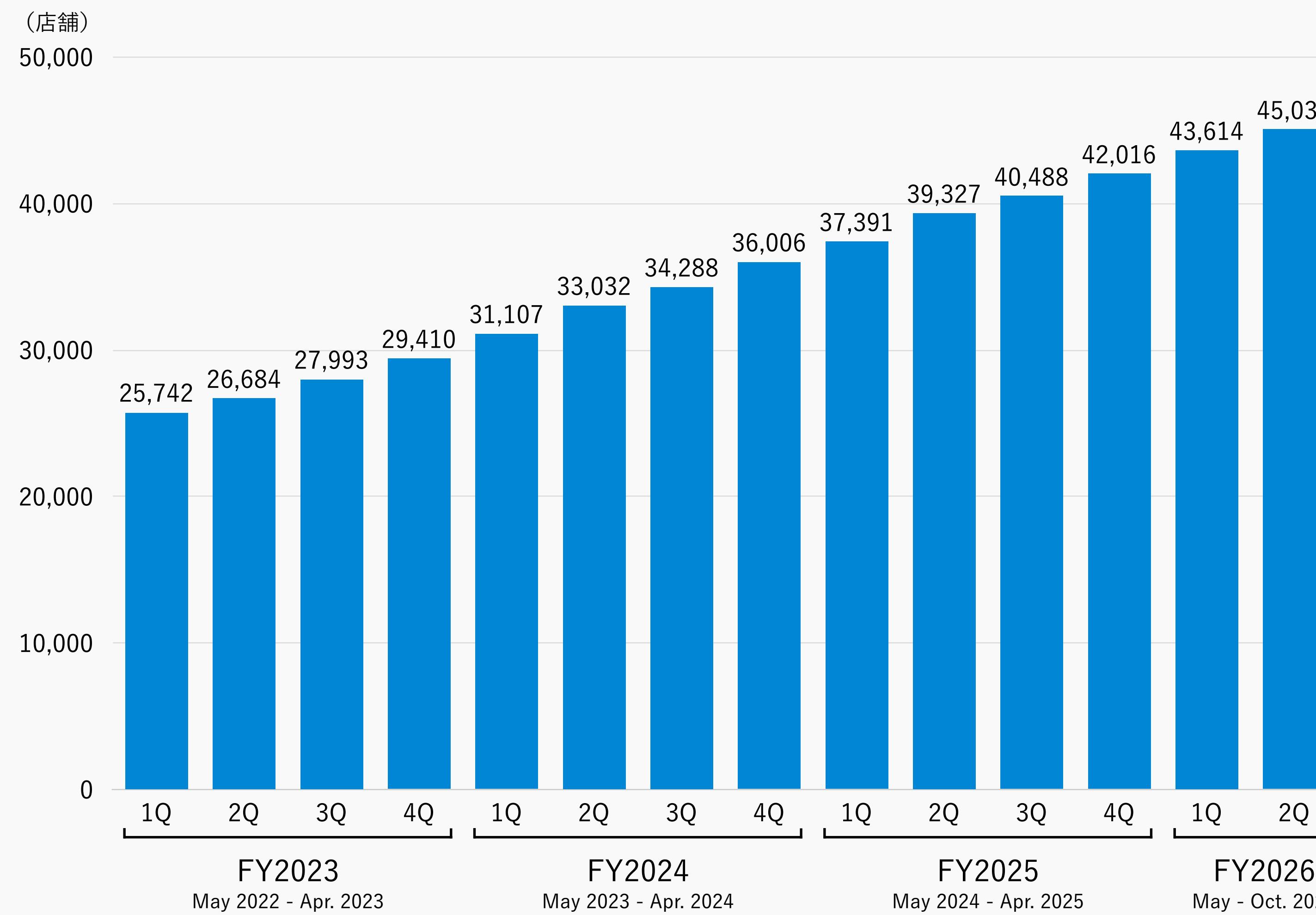
QoQ  
↑100円  
+0.9%



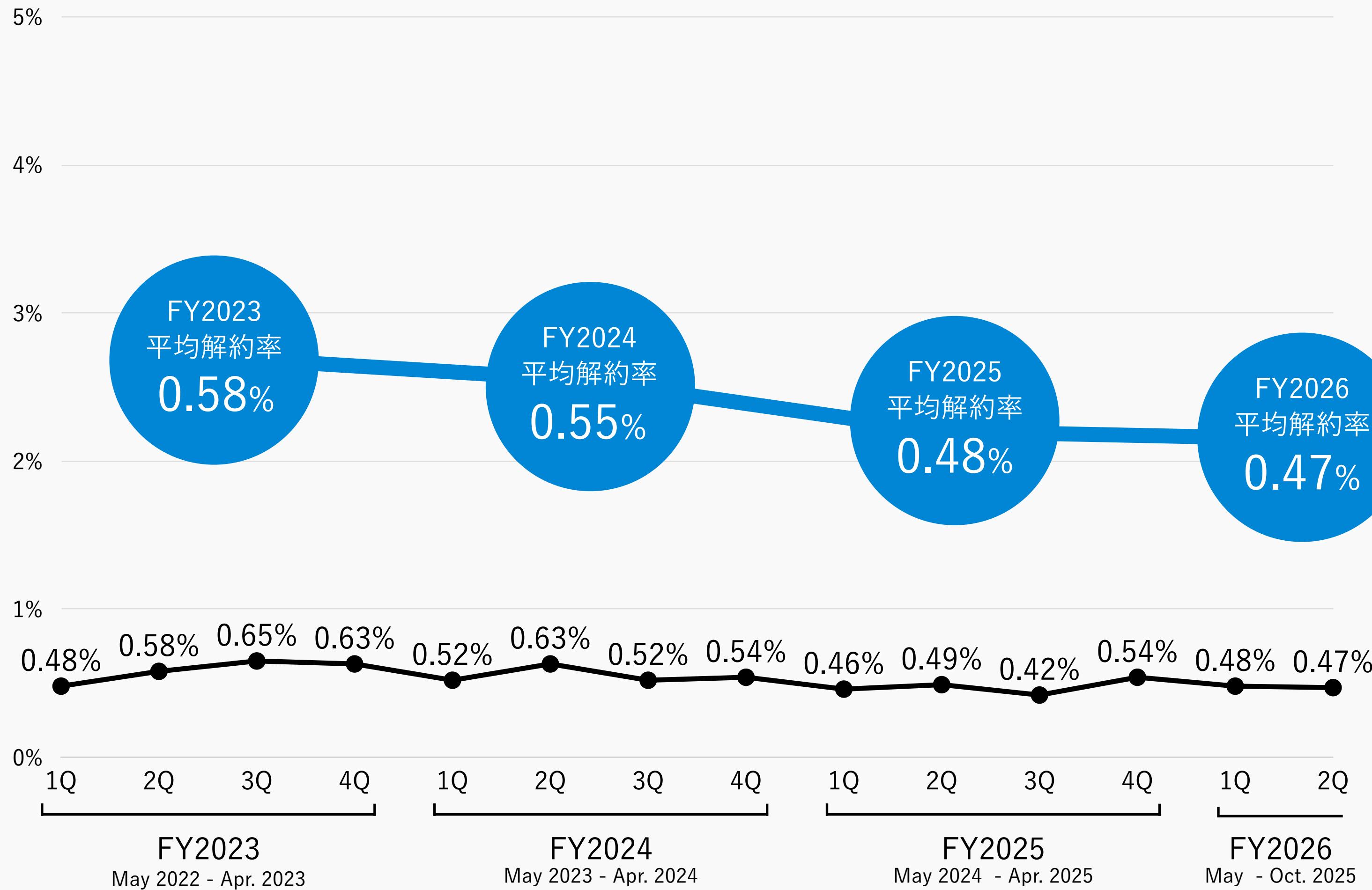
※周辺機器を月額定額でレンタルできるサブスクリプションサービス。

補足：FY2026 1Qより単価を再定義し、App Marketおよびスマレジ保守サービス料を単価にも反映しました。過去分の遡及修正は行っていません。

エンタープライズセールスチームの寄与やパートナーの貢献もあり、有料店舗数はQoQで+1,422店舗



オンボーディングの強化とサービス品質の向上に継続して注力  
利用実績に応じた活用促進施策を実施し、顧客満足度のさらなる向上を目指す



### FY2026 2Q 解約率

May - Oct. 2025

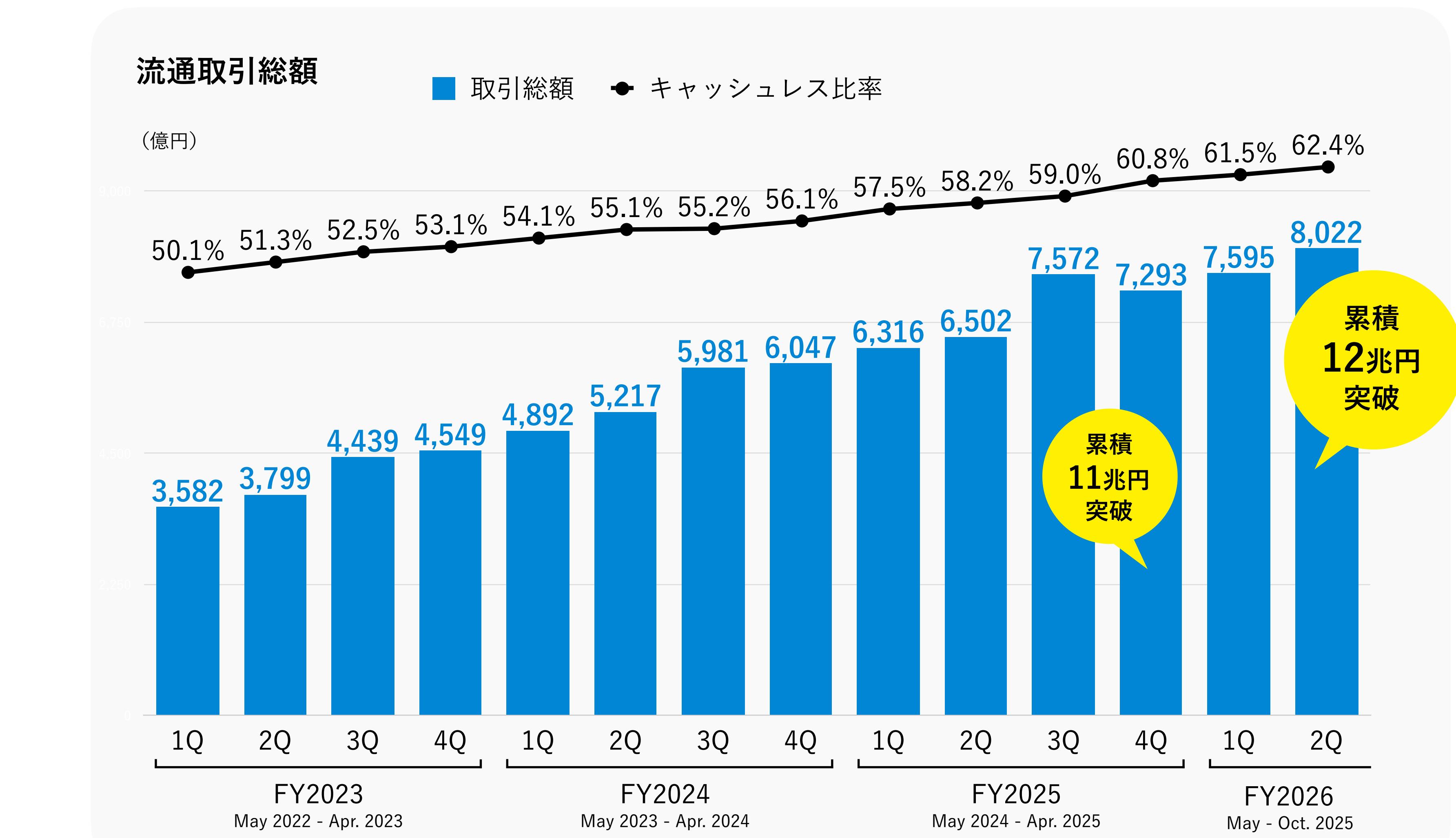
**0.47%**

YoY  
± 0.0pt

QoQ  
↓ 0.01pt

2QのGMVが四半期過去最高額を更新し、YoY +23.4%の8,022億円に拡大  
スマレジ利用店舗のキャッシュレス取引比率は62.4%に増加し、日本のキャッシュレス化にも貢献※

GMV成長率  
YoY +23.4% QoQ +5.6%  
取引総額  
四半期過去最高  
Aug. - Oct. 2025  
8,022億円



※キャッシュレス取引：クレジットカード、電子マネー、QRコード決済、一部金券や商品券なども含まれます。

補足：2024年度の日本国内におけるキャッシュレス決済比率は42.8%、政府目標の4割を達成。将来的には同比率80%の達成を目指し引き続きキャッシュレス決済を推進（2025年3月 経済産業省発表）

ARR  
**22.0億円**  
YoY +52.9%

ARPA  
**11,373円**  
QoQ ↑862円 +8.2%

加盟社数  
**16,121社**  
QoQ +3.7%

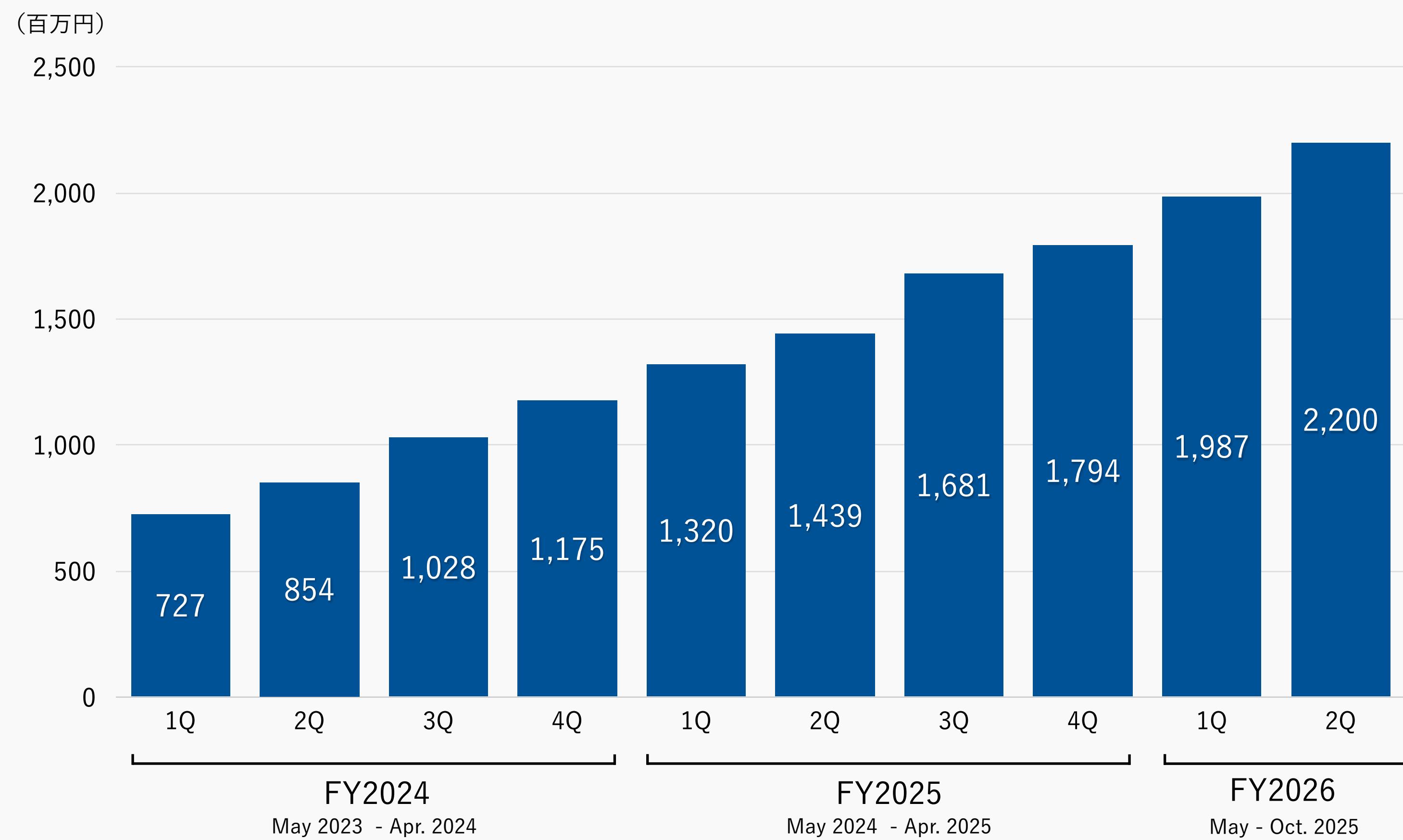
クロスセル率  
(POSユーザーの利用率)  
**16.0%**  
QoQ +0.6pt

※2025年10月末時点、各種定義の詳細はp.31参照

POSとのクロスセルが順調に進み、ARRはYoY+52.9%の高成長

ARR  
**22.0億**  
YoY  
**+52.9%**      QoQ  
**+10.7%**

### ARRの四半期推移



## ARR

7.3億円

YoY +20.2%

## ARPA

6,926円

YoY ↑155円 +2.3%

## 有料契約数

8,898

YoY +17.5%

## 登録従業者数

204,788名

YoY +19.0%

POSユーザーの利用率  
(クロスセル率)

12.9%

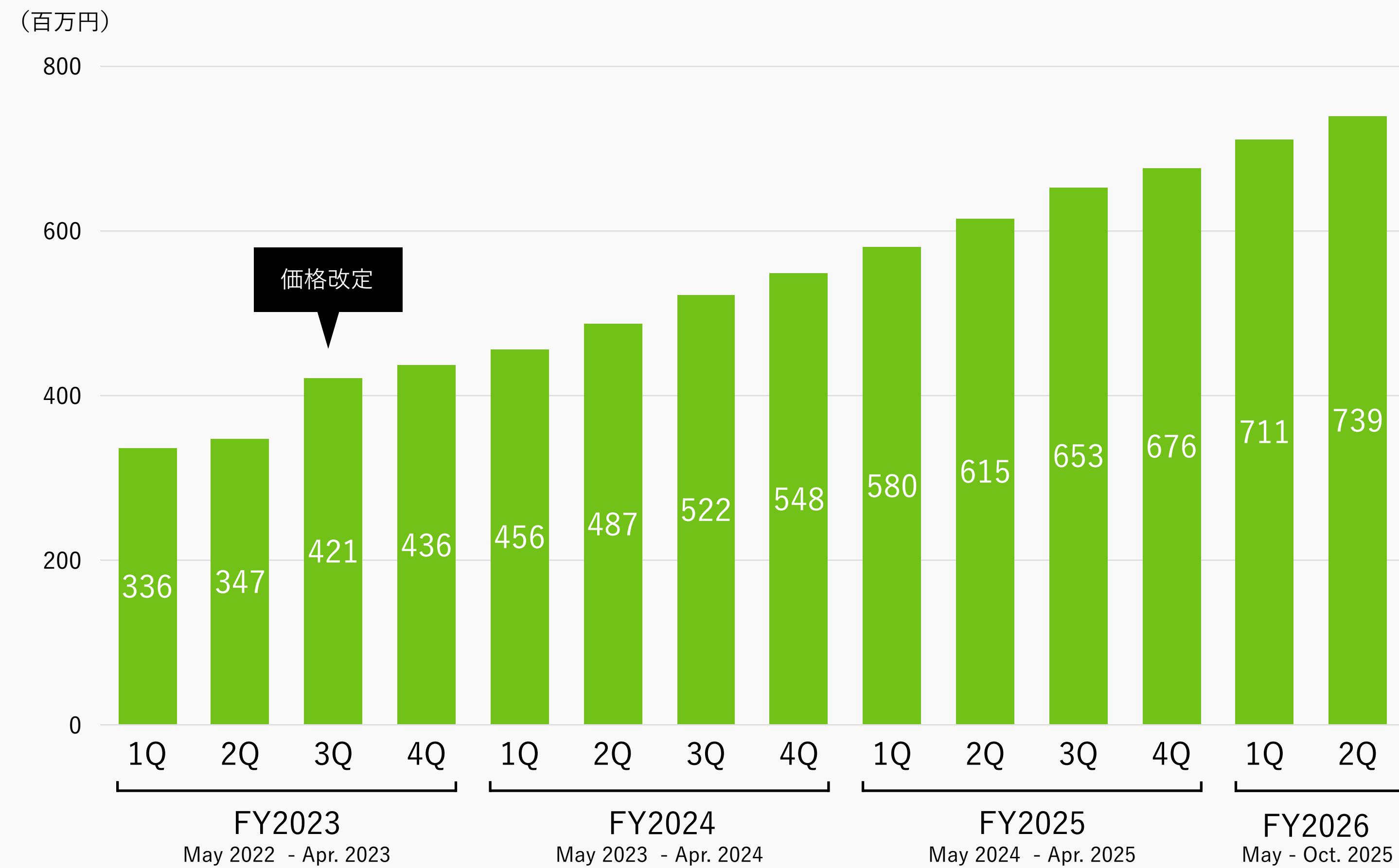
QoQ ±0.0pt

※2025年10月末時点。詳細はp.31参照

新規顧客の獲得および既存顧客へのアップセルが堅調に進み、ARRは+20.2%の成長

ARR  
7.3億  
YoY  
+20.2%  
QoQ  
+3.9%

### ARRの四半期推移



リブランディングを実施し、全サービスをスマレジブランドに統合。効率を重視したコミュニケーション戦略で成長を加速させる高いクロスセルの実現に向けた営業基盤を整備中。PMIは計画通り順調に進捗

## 主な実績

NEW

## リブランディングの実施 (2025年11月)

主力プロダクトの「アシスト店長」「楽楽シリーズ」を新ブランド「スマレジEC」に刷新。名称・ロゴ・Webサイトを公開



一元管理 B2B リピート

## 管理基盤の整備 (2025年1月～)

業績・KPI管理システムの改修やインフラの見直しを実施

## 広告運用の統合・拡大 (2025年5月～)

子会社で行っていた広告運用をスマレジ側で主導。効率化によりリード獲得数や商談数は前年同月比で順調に増加

## 営業面での連携開始 (2025年6月～)

スマレジ顧客との商談においてEC需要を確認しクロスセルを行う

## サービス間のシステム連携 (2025年6月～)

POSとEC一元管理サービスの基本連携を開始。「スマレジEC」のオンライン決済に自社の決済システムを導入

## 今後の成長イメージ

- 価格体系の変更

- EC機能強化、販路の拡大

- 代理店網の構築

- 人員強化

(2027年4月期～2029年4月期)

# 第3次中期経営計画の方向性

Direction of the 3rd Medium-term Management Plan (FY2027-FY2029)

## 第3次中期経営計画

### ARR拡大

CAGR 25%～30%  
の成長を目指す

## 主な戦略

### Fintech領域への展開

- キャッシュレス決済のサービス品質および提供体制を強化
- アライアンスも活用しながら、SMB向けの新たなFintechサービスを順次立ち上げ

### EC関連の強化

- 2024年12月のEC関連のM&Aを起点に、シナジーを拡大
- EC市場のトレンド・成長性を取り込み、ストック型収益を拡大

### 成長投資と資本戦略

- 持続的な成長の実現に向け、M&Aを最優先に検討。事業シナジーと顧客基盤拡大を図る
- 営業利益率20%前後の安定的な収益基盤を維持しながら、マーケティングやM&Aなど成長投資を機動的に実行

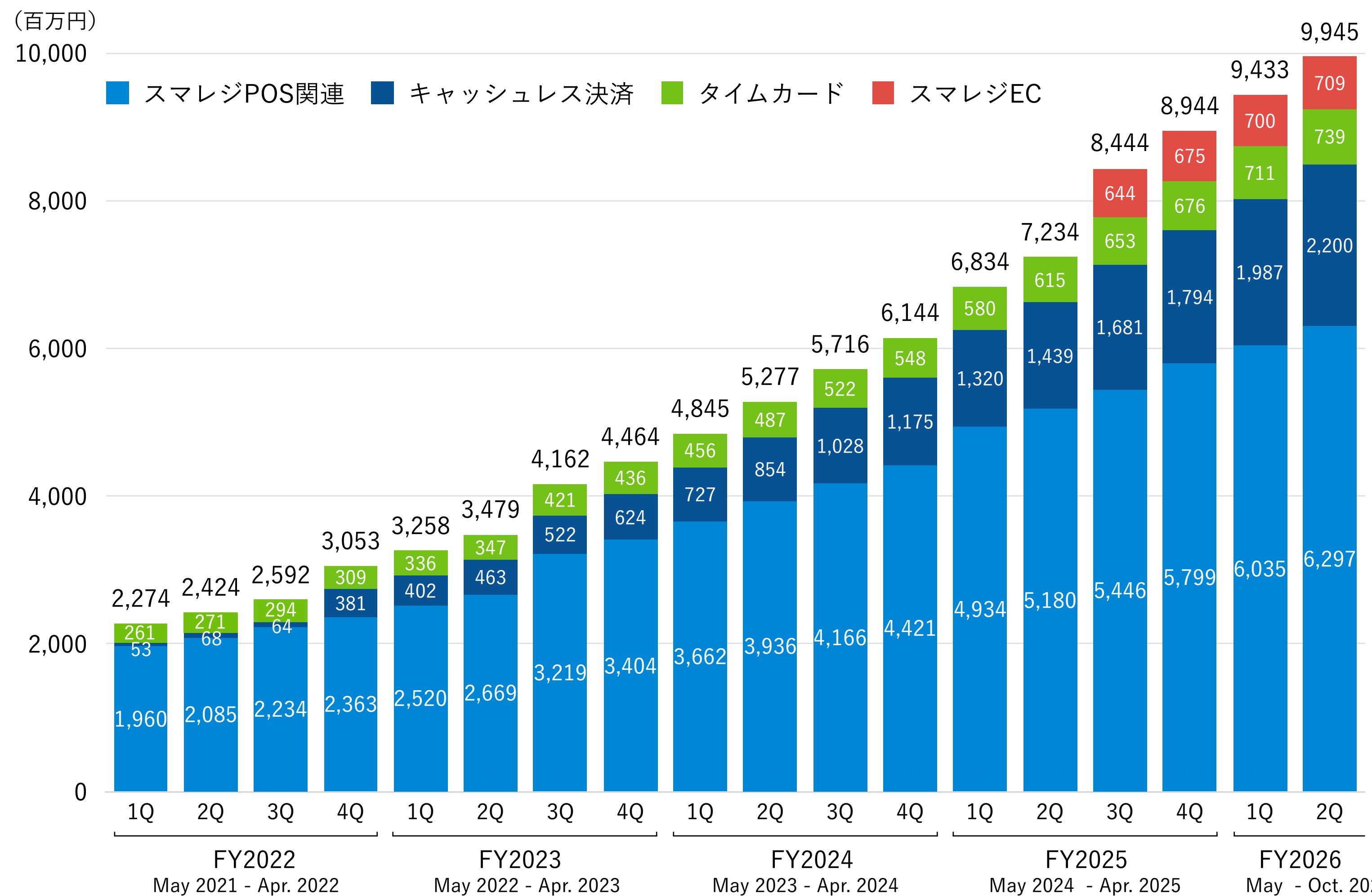
第3次中期経営計画は、2027年4月期～2029年4月期を対象期間とする方針  
定量目標ほか、詳細は2026年4月期中に開示予定

# Appendix

POS	ARR (スマレジPOS関連)	Annual Recurring Revenue (年間経常収益) 期末月のMRR (月額利用料等) を12倍して算出。 POS月額、機器サブスクリプション、各種オプション（端末追加、セルフレジ機能、会員上限追加、他社製決済端末連携費など）、アプリマーケット、スマレジ保守サービス料 ※FY2025 1Qより、他社製決済端末連携費の区分を「キャッシュレス決済」から「スマレジPOS関連」に変更 ※FY2026 1Qより、スマレジ保守サービス料を追加
	ARPA/ARPU	ARPA (Average Revenue Per Account) 1契約ID (有料プランのみ)あたりの平均売上 ARPU (Average Revenue Per User) 1店舗 (有料プランのみ)あたりの平均売上 ※FY2026 1Qより、ARPA/ARPUの算出方法を一部変更しました。 追加：アプリマーケット、スマレジ保守サービス料 除外：無料プランに紐づくオプション課金（以降、オプション課金）は有料プランのみを対象
	有料店舗数	対象項目：POS月額、機器サブスクリプション、有料プランに紐づく各種オプション（端末追加、セルフレジ機能、会員上限追加、他社製決済端末連携費など）、アプリマーケット、スマレジ保守サービス料 ※決済サービスおよびタイムカードの売上は含みません。
	解約率	MRRチャーンレート（既存顧客の月額利用料に対し、解約によって減少した月額利用料の割合）
	GMV	スマレジ (POS) の流通取引総額 ※キャッシュレス取引区分には、クレジットカード、電子マネー、QRコード決済のほか、一部の金券や商品券も含みます。
キャッシュレス決済	ARR	Annual Recurring Revenue (年間経常収益) 期末月のMRR (月額利用料等) を12倍して算出。 固定課金と従量課金で構成。PAYGATE月額・決済端末連携費・加盟店手数料・売上割戻（キックバック）・通信費
	加盟社数	法人契約数
	ARPA	1法人あたりの顧客単価、四半期末時点
	クロスセル率	POSレジ契約ユーザーのうち、キャッシュレス決済を併用している割合 ※契約IDベースで算出
タイムカード	ARR	Annual Recurring Revenue (年間経常収益) 期末月のMRR (月額利用料等) を12倍して算出。 タイムカード月額利用料
	有料契約数	課金契約の数 ※タイムカードは固定月額+従業者数に応じた従量課金形式を採用しています。スタンダード（無料プラン）に従業者数の追加で課金している契約を含みます。 ※FY2026 1Qより、開示対象を「有料契約」に限定。従来含めていた無課金契約は除外。
	登録従業者数	課金契約に紐づく従業者数 ※FY2026 1Qより、開示対象を「有料契約」に限定。従来含めていた無課金契約に紐づく従業者数は除外。
	ARPA	四半期末時点における、1契約あたりの平均売上
	クロスセル率	POSレジ契約ユーザーのうち、タイムカードを併用している割合 ※契約IDベースで算出
スマレジEC	ARR	Annual Recurring Revenue (年間経常収益) 期末月のMRR (月額利用料等) を12倍して算出。 子会社によるEC運営支援サービス。固定課金が主、一部従量課金。

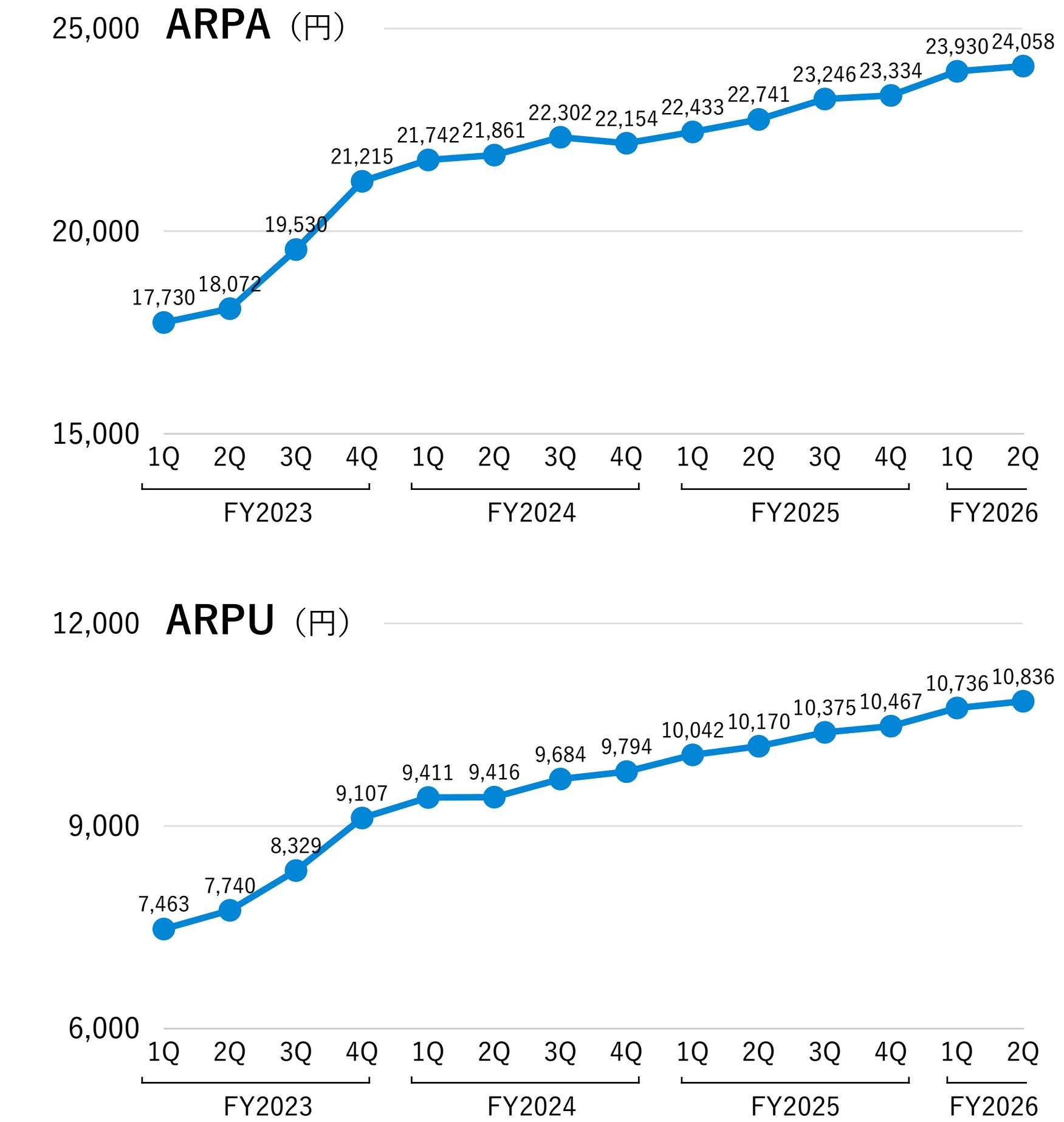
FY2026 1Qの決算説明資料より、「機器販売等」に計上していた『スマレジ保守サービス料』は、継続的な定額制保守サービスである実態に合わせ、「月額利用料」へ区分変更いたしました。それに伴い、過去に遡って前述の修正を行ったグラフデータを参考資料として掲載します。

## ARRの四半期推移 (スマレジ保守サービス料を月額利用料へ含んだデータ)

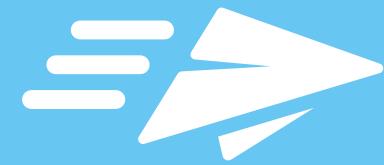


## POS顧客単価の四半期推移

(スマレジ保守サービス料を月額利用料へ含んだデータ)



## メールで受け取る



### IRニュースレター

最新情報を、いち早くお届け！

<https://corp.smaregi.jp/ir/newsletter/>



## LINEで受け取る



### スマレジIR LINE

友だち追加はこちら！

<https://line.me/R/ti/p/%40314vncog>



コーポレートサイトでも最新情報を配信しています。ぜひご覧ください。

### 株式会社スマレジ コーポレートサイト

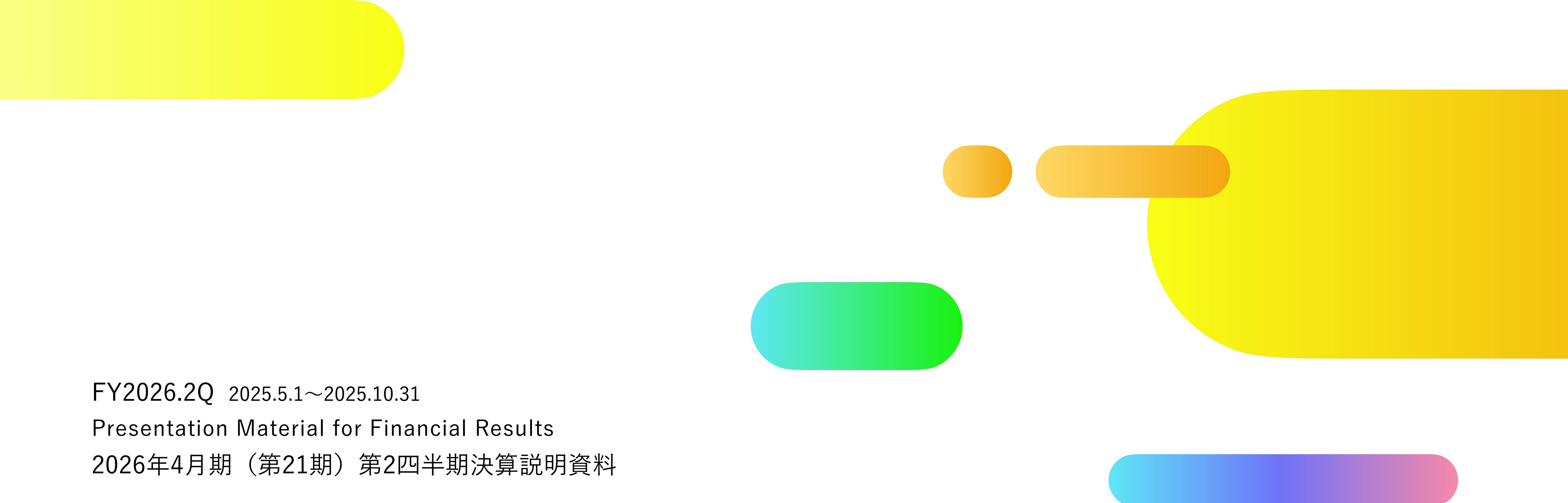
<https://corp.smaregi.jp/>

### 株式会社スマレジIR情報

<https://corp.smaregi.jp/ir/>

## ディスクレイマー

本資料に記載されている事業計画、業績予測などの将来の見通しに関しては、現時点で当社が入手可能な情報に基づき当社が合理的であると判断したものです。これら将来の見通しは、市況や政治・経済状況など様々な不確実性を含むものであり、実際の業績とは異なる場合があります。本資料は、当社株式の購入や売却等の投資勧誘を目的とするものではありません。投資は、ご自身の判断のもと、ご自身の責任において行なっていただくようお願ひいたします。



FY2026.2Q 2025.5.1～2025.10.31

Presentation Material for Financial Results

2026年4月期（第21期）第2四半期決算説明資料

株式会社スマレジ