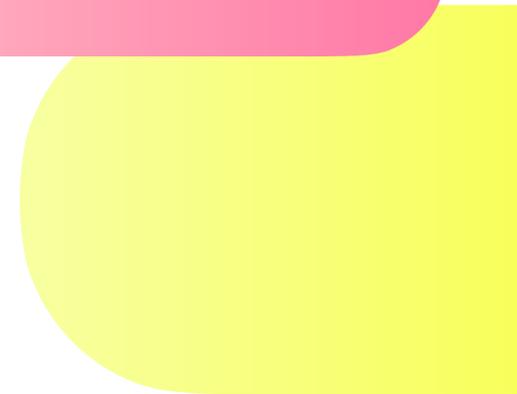




FY2026.3Q 2025.5.1~2026.1.31
Presentation Material for Financial Results

2026年4月期 第3四半期 決算説明資料

(第21期)



株式会社スマレジ 証券コード: 4431



初期構成銘柄に選定

- p.3 2026年4月期 業績の見通し
- p.4 2026年4月期3Q 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）
- 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。2026年4月期2Qには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ました。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。

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

レジ周辺機器の買切（機器販売等：フロー）から機器サブスク※（月額利用料等：ストック）への転換が当初の想定以上に進んでおり、通期業績の見通しを修正。ストック収益は、YoY+29.9%の拡大を見込む

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 | 前回予想 | 前回予想 増減額 |
|---------------------|--------------|----------------|--------|--------|-------------|
| 売上高 | 11,066 | 13,149 | +18.8% | 13,859 | -709 |
| 機器販売等 ※2 | 3,048 | 2,763 | -9.4% | 3,518 | -755 |
| 月額利用料等 ※2 | 7,663 | 9,957 | +29.9% | 9,911 | +45 |
| 営業利益 | 2,380 | 2,954 | +24.1% | 2,954 | ±0 |
| 経常利益 | 2,362 | 2,954 | +25.0% | 2,954 | ±0 |
| 親会社株主に帰属 する当期純利益 | 1,645 | 2,016 | +22.6% | 2,016 | ±0 |

配当予想 (期末配当)

| | 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 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。

※2 保守サービス料の区分変更に伴い過年度実績を遡及修正したため、FY2025実績数値は従前の開示数値とは異なります。

補足：売上高内訳は機器販売等と月額利用料等のみ表示している為、これらの合計は売上高と一致しません。

過去
最高

ARR

YoY

前年同四半期比

+27.3%

10,434百万円

過去
最高

売上高

YoY

前年同四半期比

+22.1%

9,615百万円

過去
最高

営業利益

YoY

前年同四半期比

+22.8%

2,229百万円

従業員数

YoY

前年同四半期比

+10.2%

465名

プライム市場への区分変更申請の準備を開始

幅広い投資家層を取り込み、流動性の向上と株主基盤の拡大を目指す

プライム市場への区分変更申請の準備を開始

2026年3月から開始される日本を代表する高成長スタートアップ100社からなる

「JPXスタートアップ急成長100指数」の構成銘柄に選定されました。

引き続き、投資と成長の好循環を実現すべく、プライム市場への区分変更申請に向けた準備を開始し、今後の当社の持続的な成長と中長期的な企業価値の向上の実現に向けて、投資家層の拡大・株主基盤の拡大を目指します。



上場基準は既に達成

| | |
|------|------------------|
| 収益基盤 | ✓ 2年間の経常利益25億円以上 |
| 財政状態 | ✓ 純資産50億円以上 |

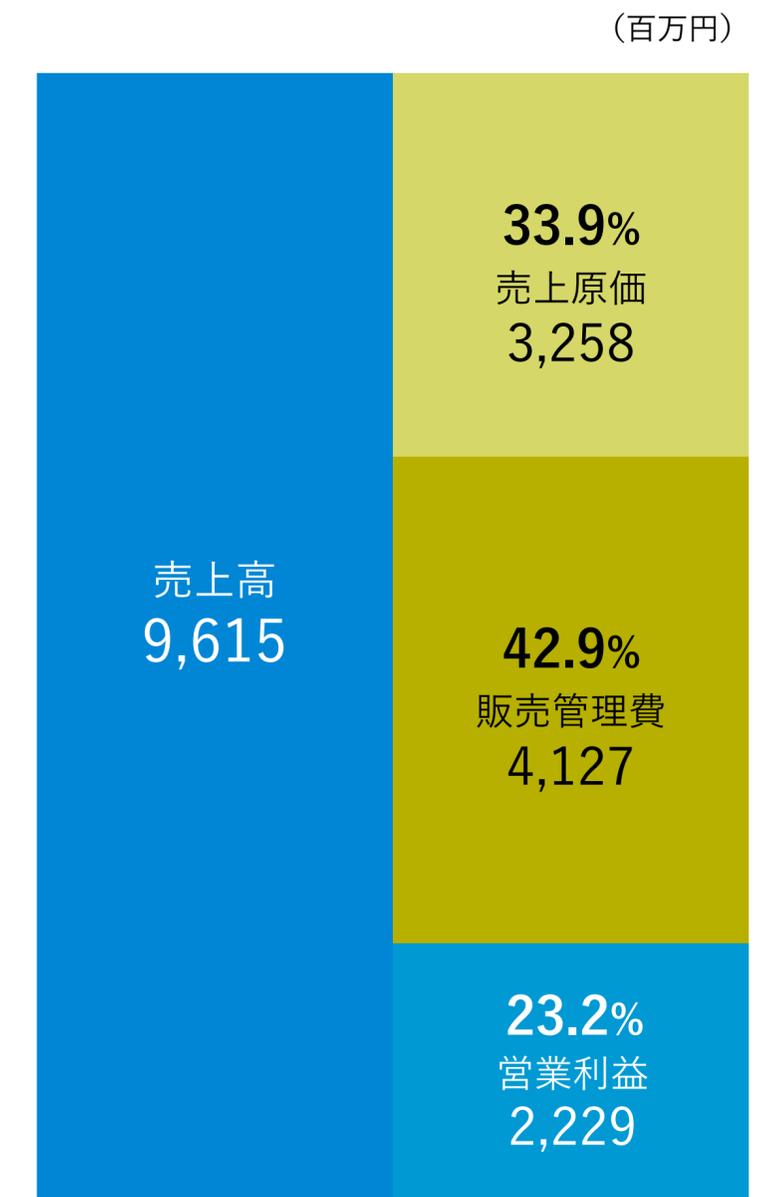
目的

- 投資家層の拡大（プライム、有配銘柄）
- 流動性の向上による活性化
- TOPIX構成銘柄への組み入れ効果
- 信用力・ブランド力、企業価値の最大化

2Qに続き3Q四半期売上高も過去最高を更新し、売上高がYoY+22.1%の成長。売上総利益もYoY+31.4%に拡大し、販管費増を吸収しながらも営業利益はYoY+22.8%の成長

| (百万円) | FY2026 3Q May 2025 - Jan. 2026 | FY2025 3Q May 2024 - Jan. 2025 | YoY | FY2026 通期計画 | FY2026 3Q 進捗率 |
|-------------------------|-----------------------------------|-----------------------------------|--------|----------------|------------------|
| 売上高 | 9,615 | 7,876 | +22.1% | 13,149 | 73.1% |
| 売上原価 | 3,258 | 3,037 | +7.3% | - | - |
| 売上総利益 | 6,356 | 4,839 | +31.4% | - | - |
| 販売費及び 一般管理費 | 4,127 | 3,024 | +36.5% | - | - |
| 営業利益 | 2,229 | 1,815 | +22.8% | 2,954 | 75.4% |
| 経常利益 | 2,238 | 1,802 | +24.2% | 2,954 | 75.8% |
| 親会社株主に帰属する 四半期（当期）利益 | 1,530 | 1,222 | +25.2% | 2,016 | 75.9% |

収益構造



決済事業の最適化により、流動負債（未払金）と流動資産（未収金）が増加。
堅調な業績により純資産はYoY +23.0%、自己資本比率は69.2%と安定した財務基盤を形成

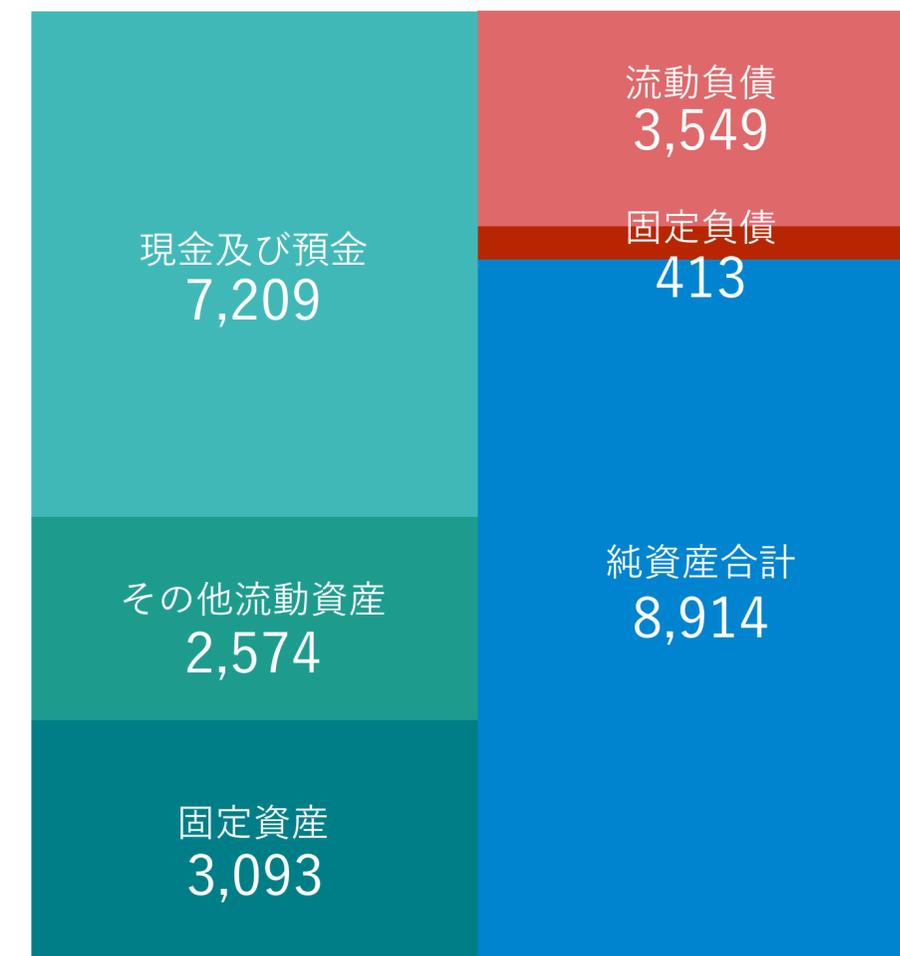
| (百万円) | FY2026 3Q | FY2025 3Q | YoY | FY2026 2Q | QoQ |
|----------|-----------|-----------|--------|-----------|-------|
| 流動資産 | 9,784 | 7,400 | +32.2% | 9,251 | +5.8% |
| うち現預金 | 7,209 | 5,688 | +26.7% | 6,806 | +5.9% |
| 固定資産 | 3,093 | 2,969 | +4.2% | 3,035 | +1.9% |
| 資産合計 | 12,877 | 10,369 | +24.2% | 12,287 | +4.8% |
| 流動負債 | 3,549 | 2,748 | +29.2% | 3,599 | -1.4% |
| 固定負債 | 413 | 371 | +11.4% | 416 | -0.6% |
| 負債合計 | 3,963 | 3,119 | +27.0% | 4,015 | -1.3% |
| 純資産合計 | 8,914 | 7,250 | +23.0% | 8,271 | +7.8% |
| 負債・純資産合計 | 12,877 | 10,369 | +24.2% | 12,287 | +4.8% |

自己資本比率
69.2%

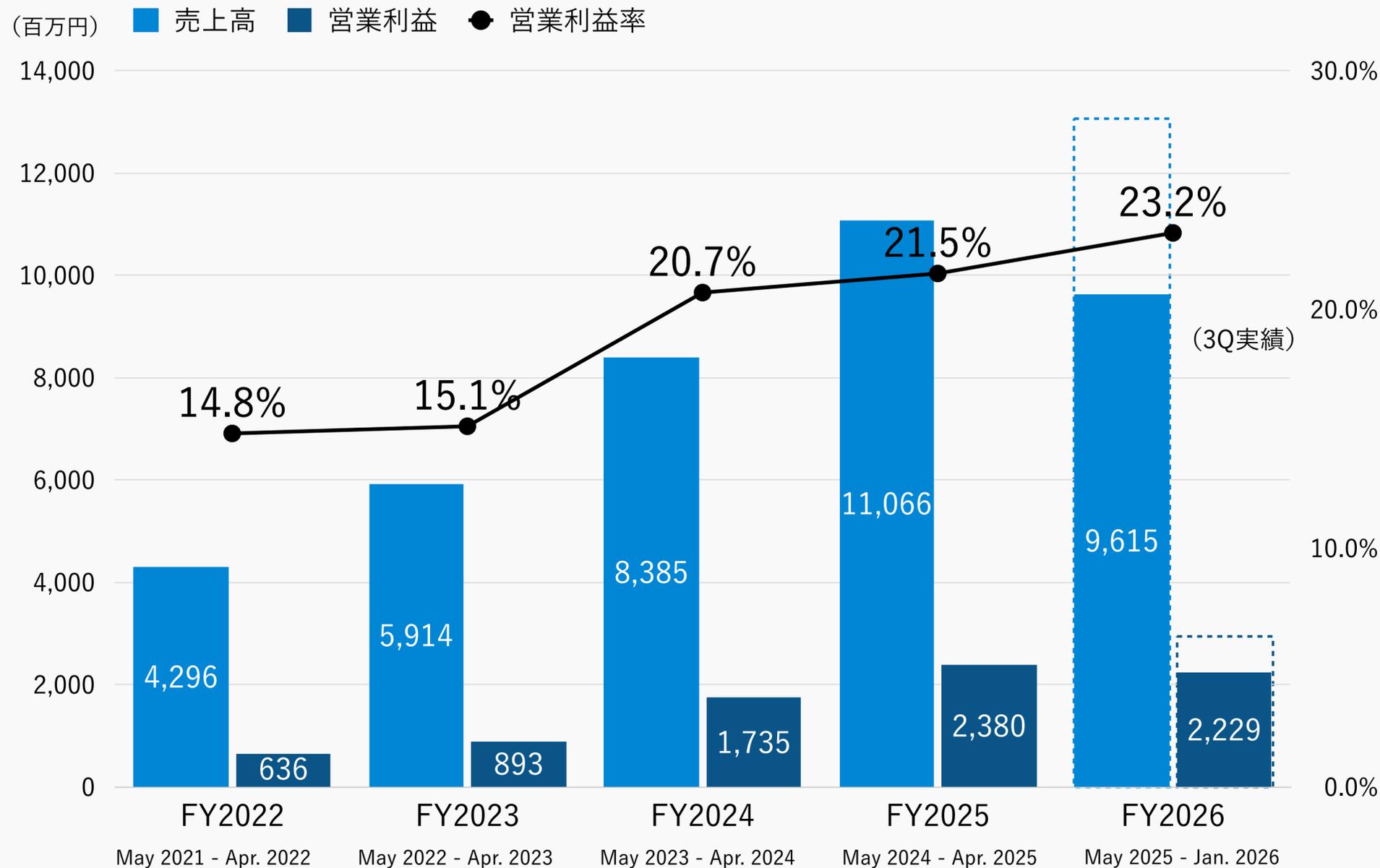
資産

負債/純資産

(百万円)



通期業績計画に対して3Qは、売上高進捗率73.1%、営業利益進捗率75.4%と順調な進捗
 営業利益率20%台前半を目安にS&M投資を継続予定

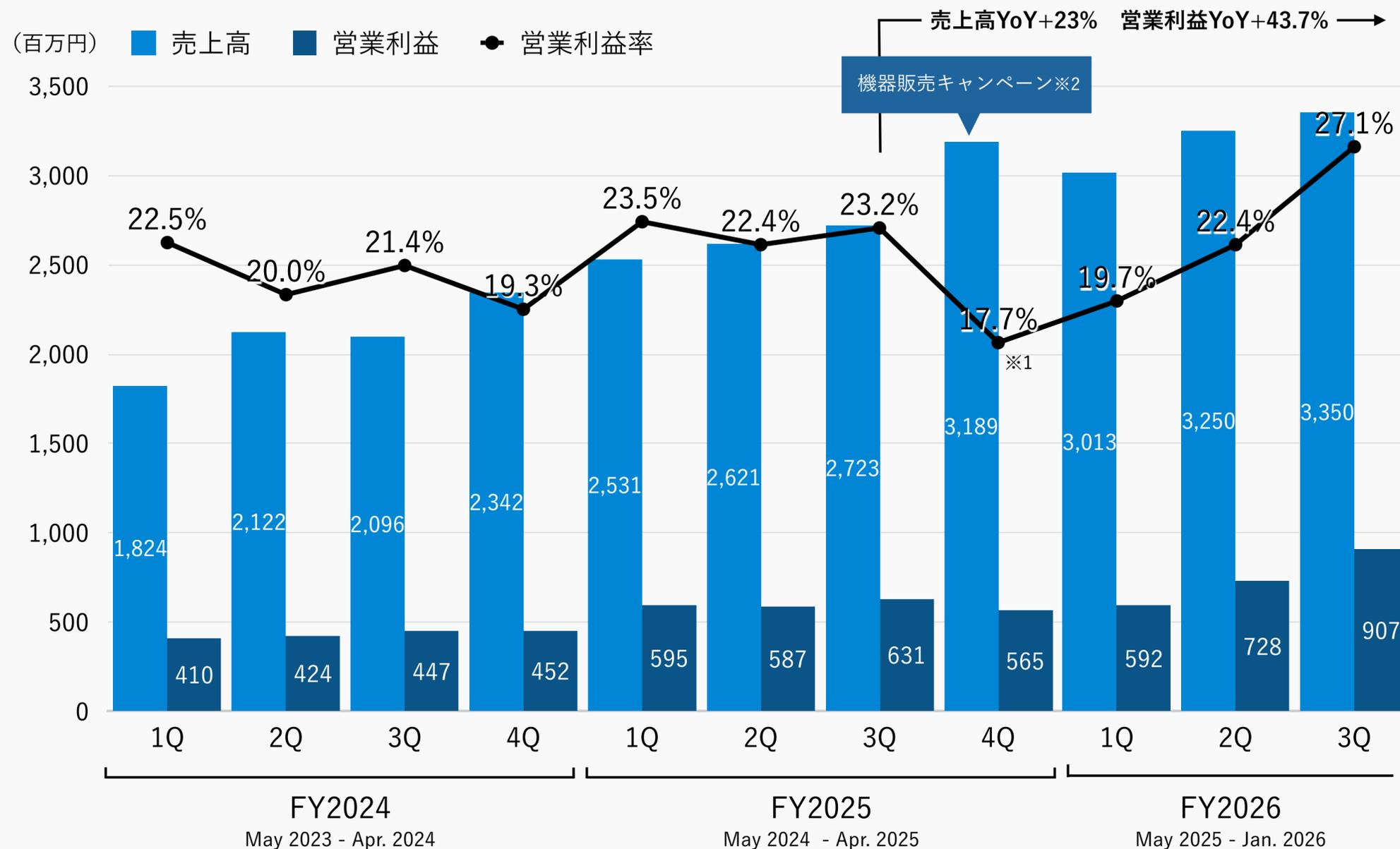


FY2026 3Q
 May 2025 - Jan. 2026

売上高進捗率
73.1%
 9,615百万円 / 13,149百万円

営業利益進捗率
75.4%
 2,229百万円 / 2,954百万円

2Qに続き3Qも四半期売上高・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+4.7ptの27.1%に改善



FY2026 3Q

営業利益率

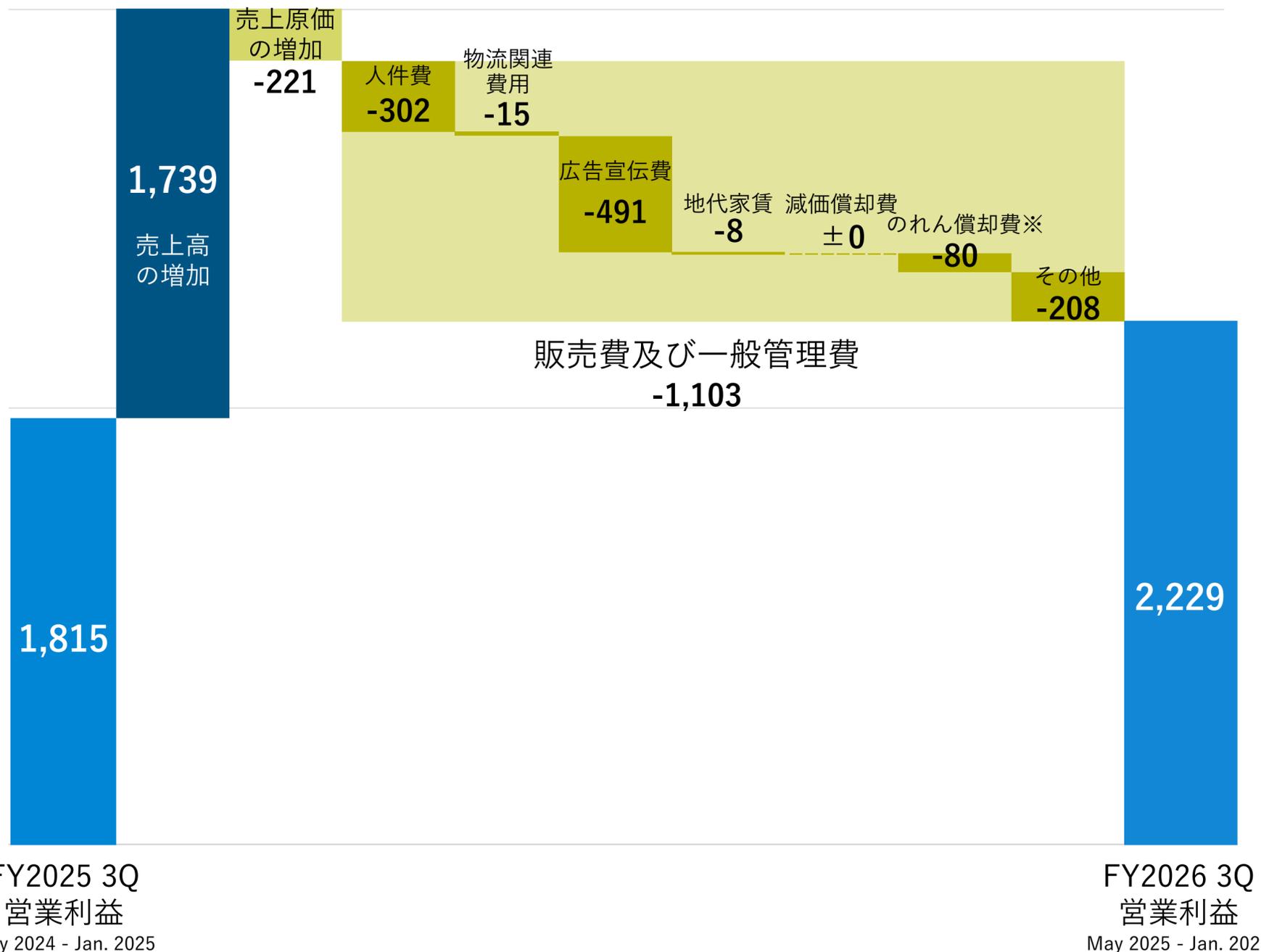
27.1%

YoY
↑ 3.8pt

QoQ
↑ 4.7pt

※1 FY2025 4Qには、他社POSサービスの提供終了に伴う顧客の譲受費用約42百万円と、旧決済端末の廃棄費用約32万円、合計 約74百万円の一時的な費用が発生したことが重なり一時的に悪化
※2 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

(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）

※M&Aによる業績への影響として、「のれん」および「顧客関連無形資産にかかる償却費」の合算値を「のれん償却費」として掲載しています。

POS有料店舗数およびキャッシュレス決済サービスの安定成長により、サブスクリプション売上高はYoY+30.6%
 機器販売のサブスク転換（機器サブスク）が進み、機器販売等がYoY-0.1%

FY2026 3Q

May 2025 - Jan. 2026

サブスクリプション
売上高比率

77.2%

初期費用粗利率

機器販売等

24.6%

QoQ

↑0.9pt

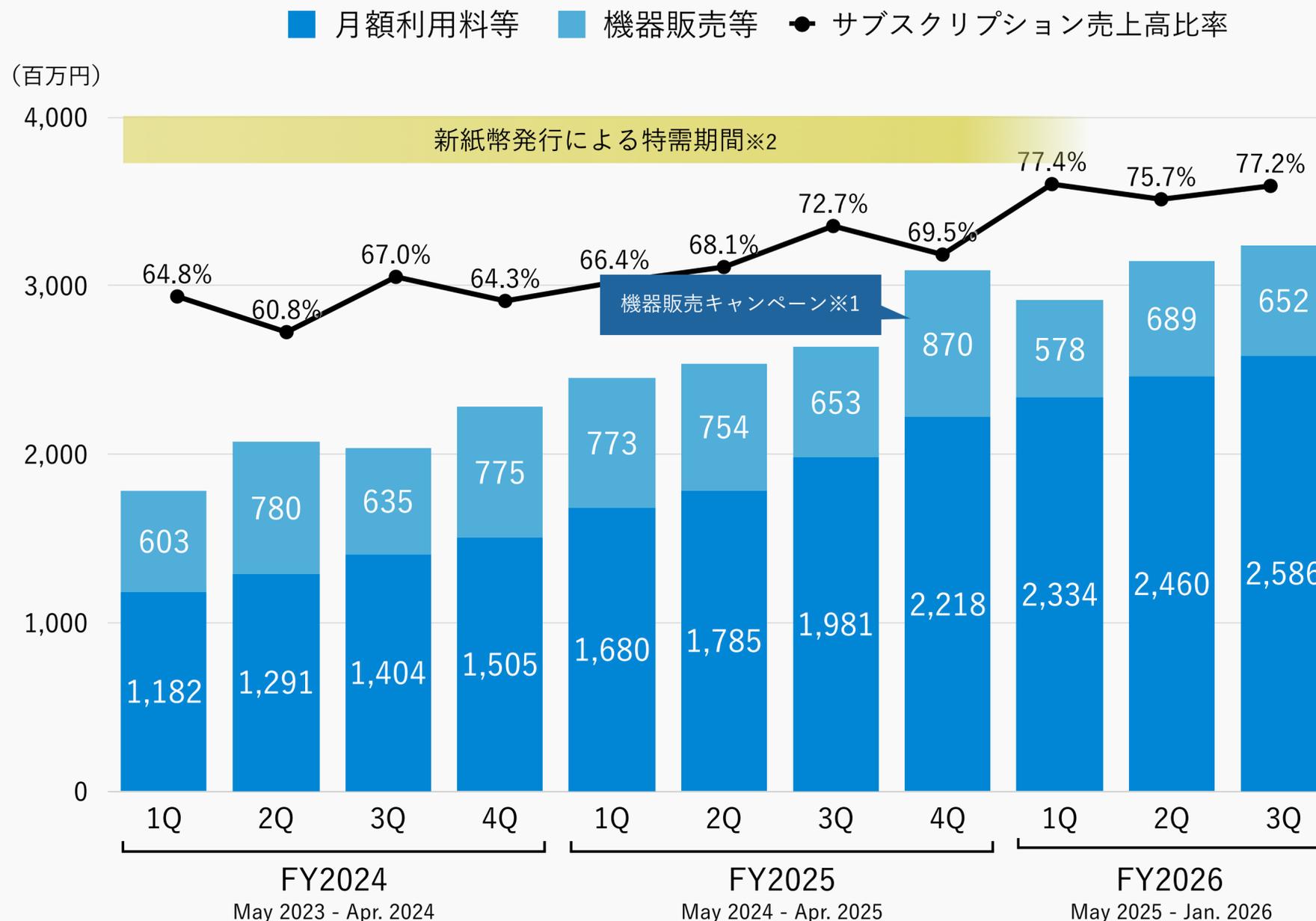
SaaS粗利率

月額利用料等

79.6%

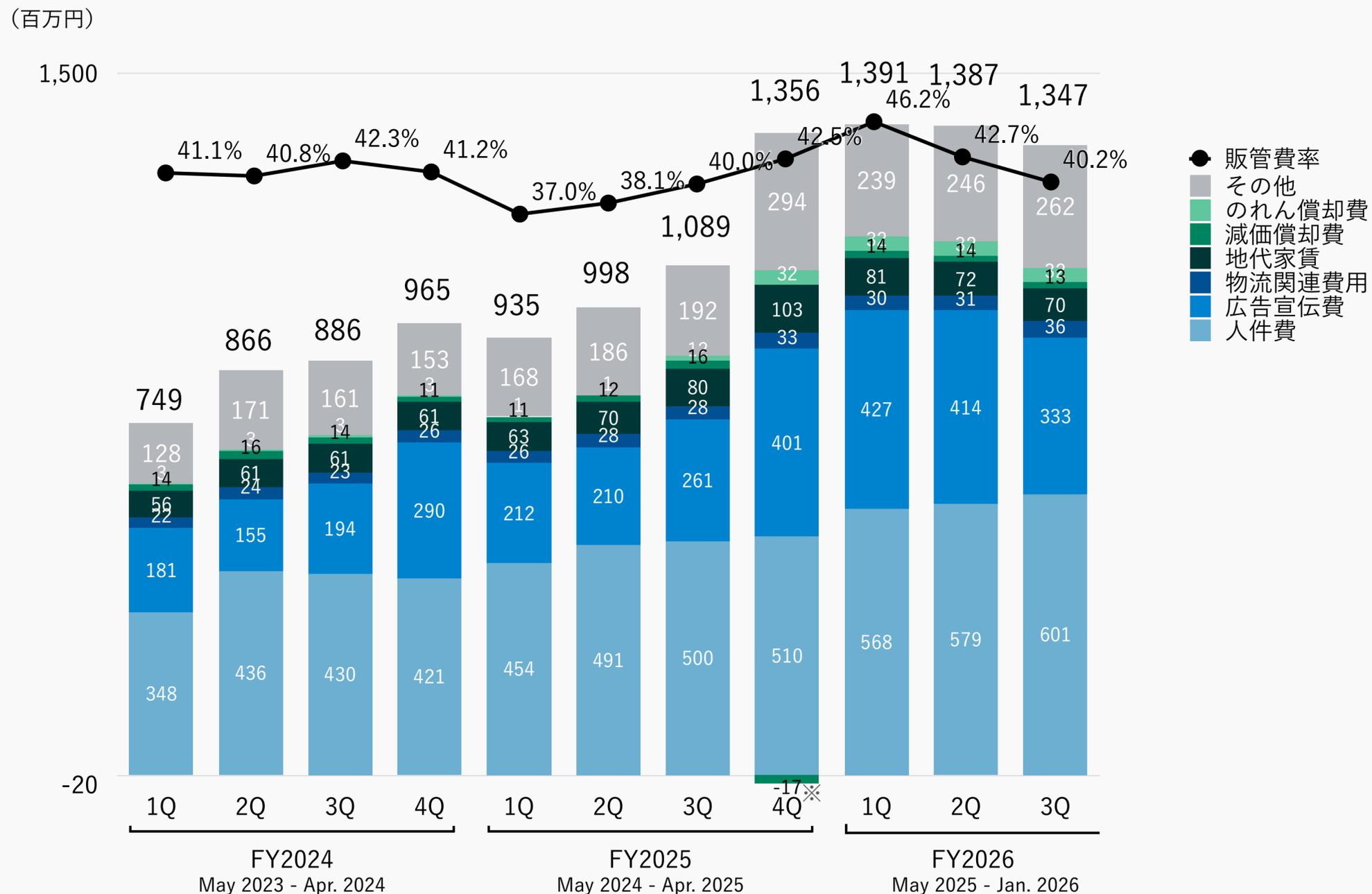
QoQ

↑1.7pt



※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。

組織や事業規模の拡大に伴う費用は増加するも、広告宣伝費の低下により販管費はQoQ-2.9pt
 売上高の増加も伴い、売上高販管費率はQoQ-2.5pt改善し40.2%に



FY2026 3Q

May 2025 - Jan. 2026

販売費及び一般管理費

1,347百万円

YoY
+23.7%

QoQ
-2.9%

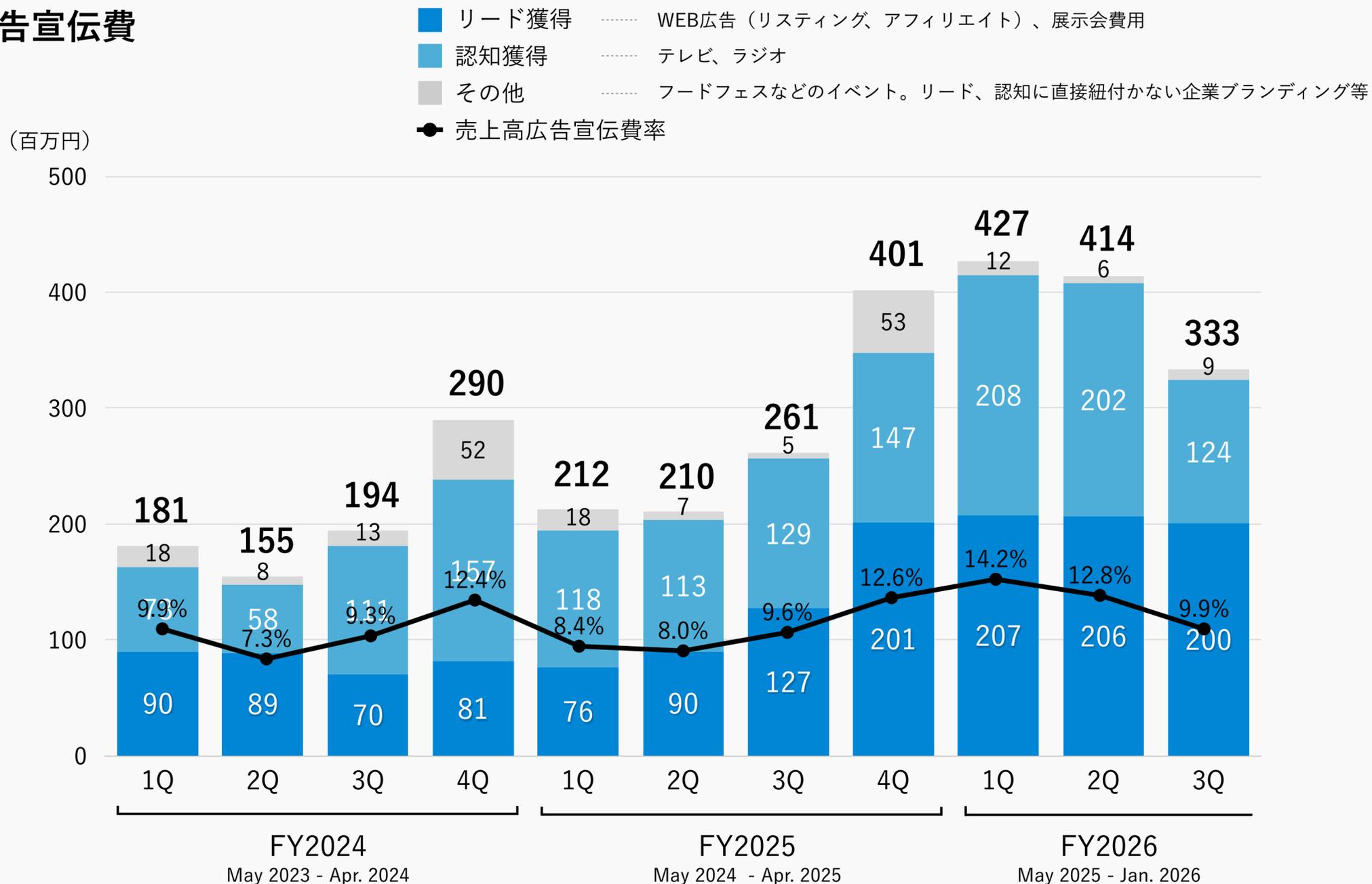
S&M
656百万円

S&M比率
19.6%

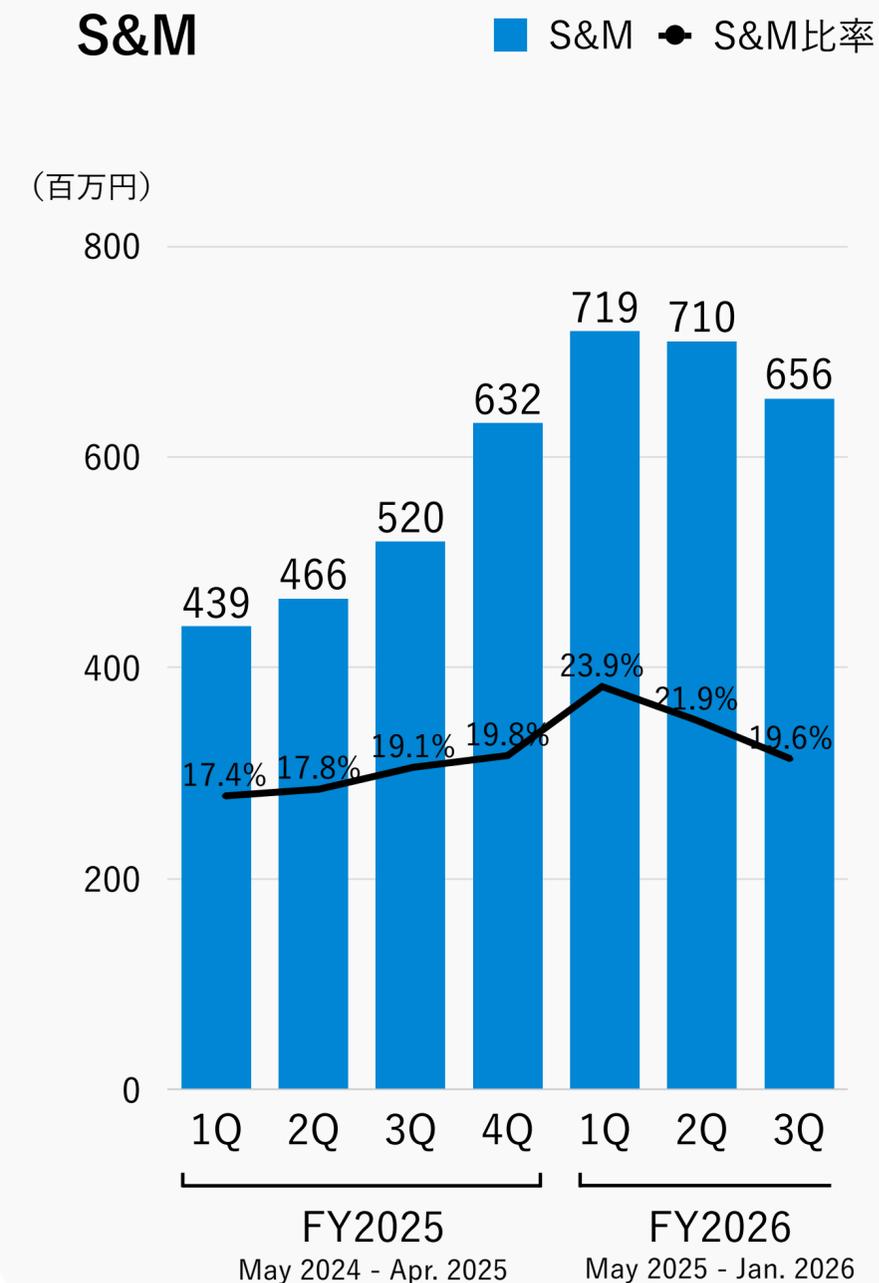
※FY2025 4Qの減価償却費は一時的にマイナス。拠点やショールームの増設・移転により減価償却費は増加しましたが、その一方で資産除去債務の履行に伴う差益が発生したためです。

3Qは特定月へのTVCM集中投下を実施。スポンサー番組の終了（2025年9月迄）もあり、3Q売上高広告宣伝費率は9.9%に縮小するも、通期売上高広告宣伝費率12%水準の運用計画に沿い、積極的なS&M投資とCPA最適化を継続

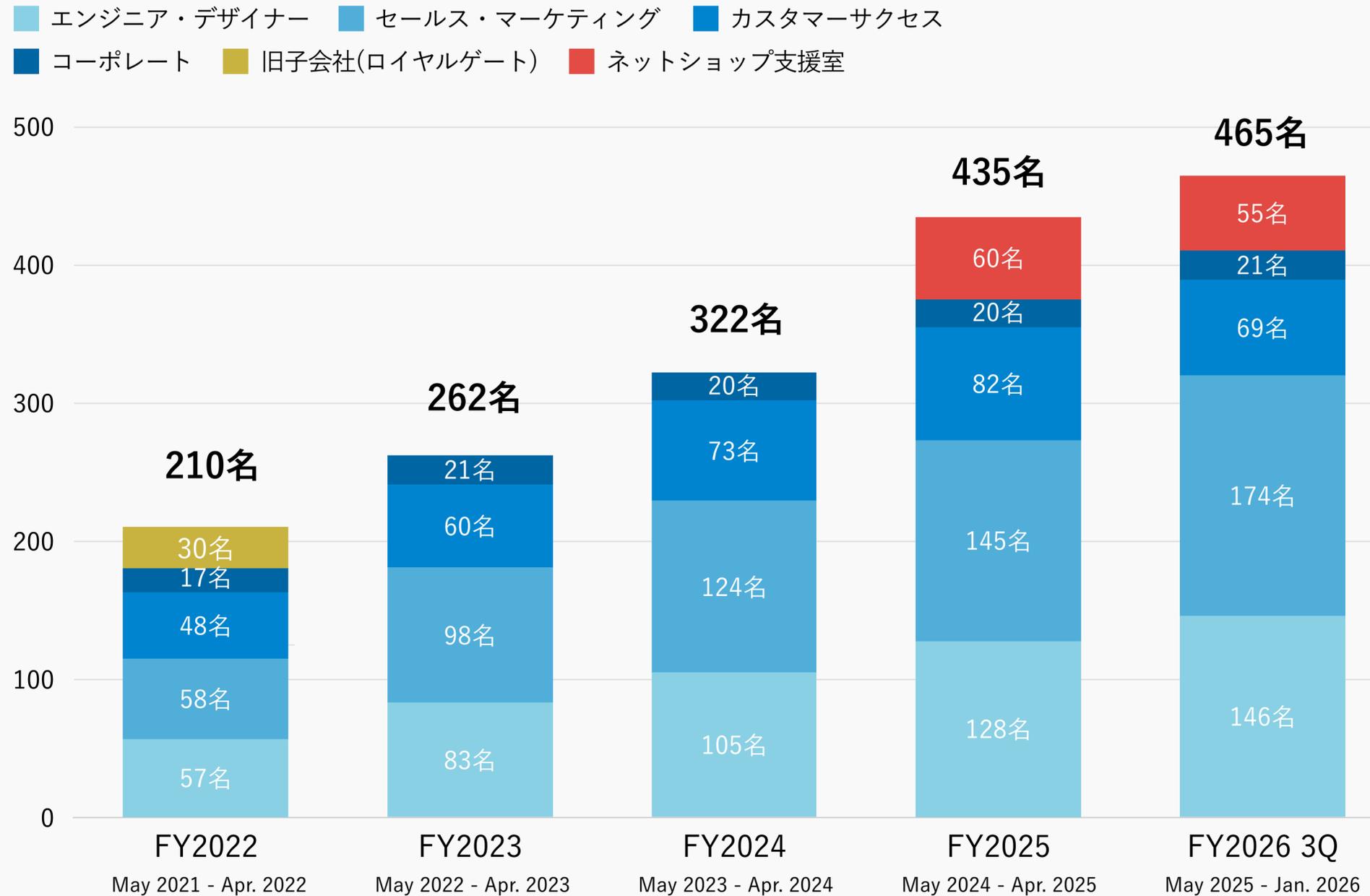
広告宣伝費



S&M



販売戦略の強化により、CSからセールスへの配置転換を実施（18名）
AIネイティブな組織開発を推進し、生産性向上を目指した採用計画を実施



FY2026 3Q
従業員数 ※1

465名

YoY ※2
+10.2%
+43名

QoQ
+3.8%
+17名

※1 2026年1月末時点、派遣社員・パートタイマーは除く
※2 2025年1月末時点：422名、2025年10月末時点：448名

事業の状況

Business Summary



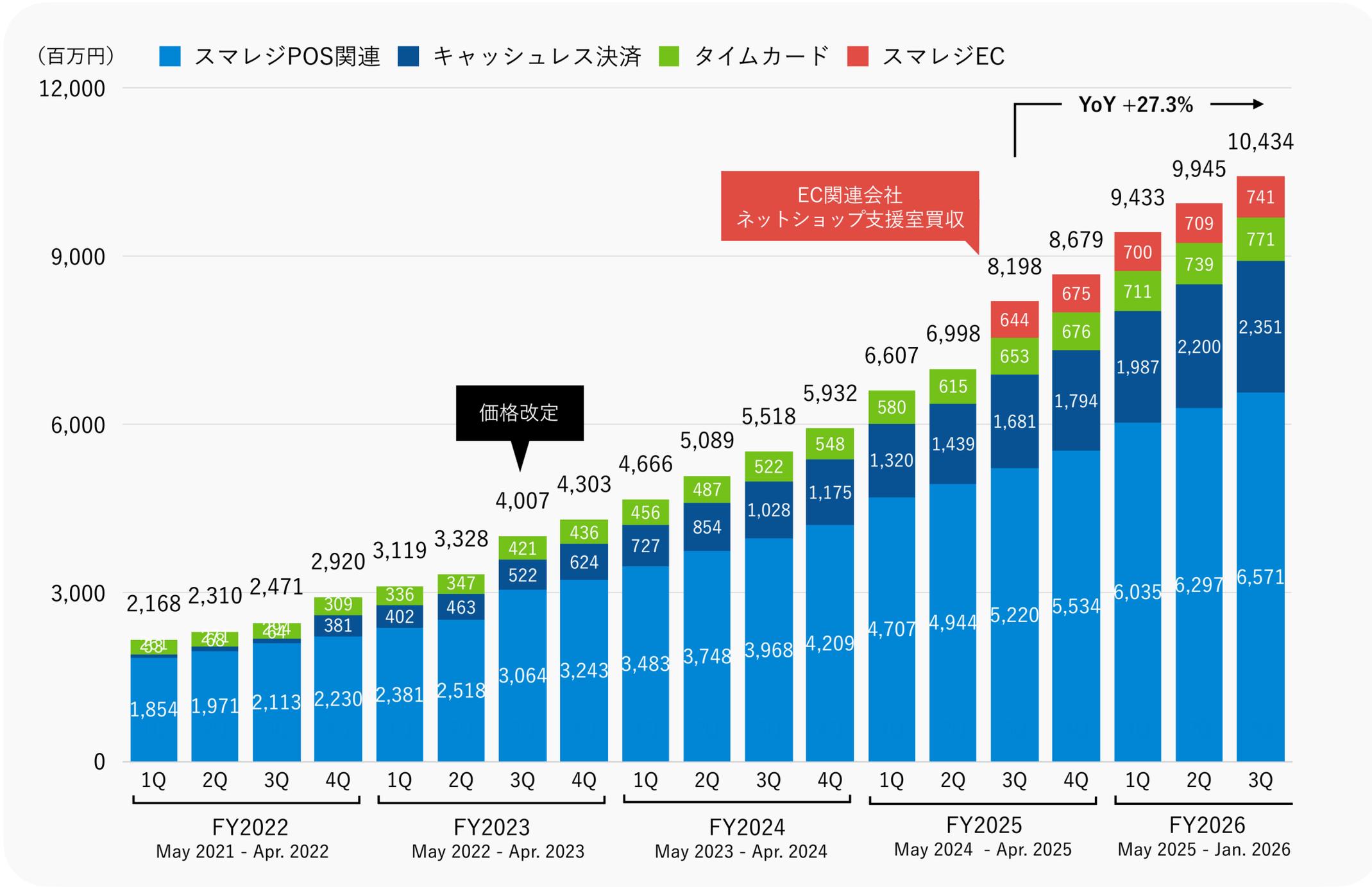
2025年11月～2026年1月

- EC領域のブランドを「スマレジEC」へ刷新
- ARR100億円突破（2025年11月末時点）
- SETOUCHI CONTEMPORARY（瀬戸内コンテンポラリー）に協賛
- 採用 第67回京都大学11月祭に協賛
- 関西発の音楽イベント「KOBE MUSIC COMMONS」に協賛
- 飲食店向け新プランの提供開始
- AI戦略 AIレポート機能の正式版をリリース
- 「スマレジユーザー会Meet Up」を各地で開催（福岡、大阪、東京）
- 全国化粧品小売協同組合連合会（全粧協）と代理店契約を締結

ARRが100億円を突破！（2025年11月末時点）

M&Aによる積み上げの後も、POS×決済のクロスセルが牽引し、YoY+27.3%の堅調な成長を達成

ARR※
104.3億
YoY **+27.3%**
QoQ **+4.9%**



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

65.7億円

YoY +25.9%

ARPA

25,025円

YoY +12.1%

ARPU

11,273円

YoY +13.2%

有料店舗数
46,481店舗

YoY +14.8%

MRRチャーン

0.47%

YoY +0.01pt

GMV

9,132億円

YoY +20.6%

※2026年1月末時点、各種定義の詳細はp.31参照

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 +12.1%、ARPUはYoY +13.2%と上昇トレンドが継続

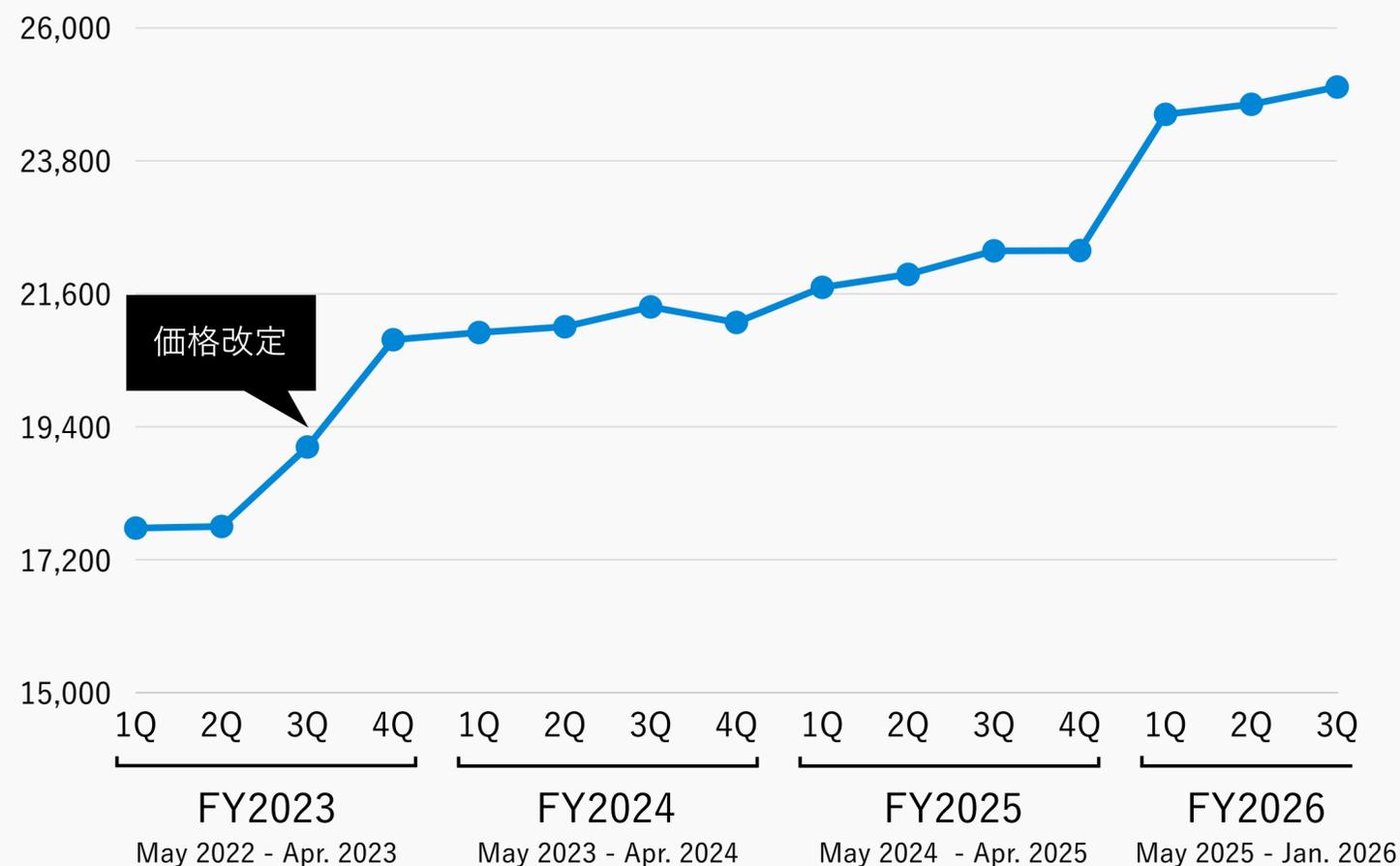
ARPA (2026年1月末時点)

25,025円

YoY

↑2,709円
+12.1%

QoQ

↑286円
+1.2%

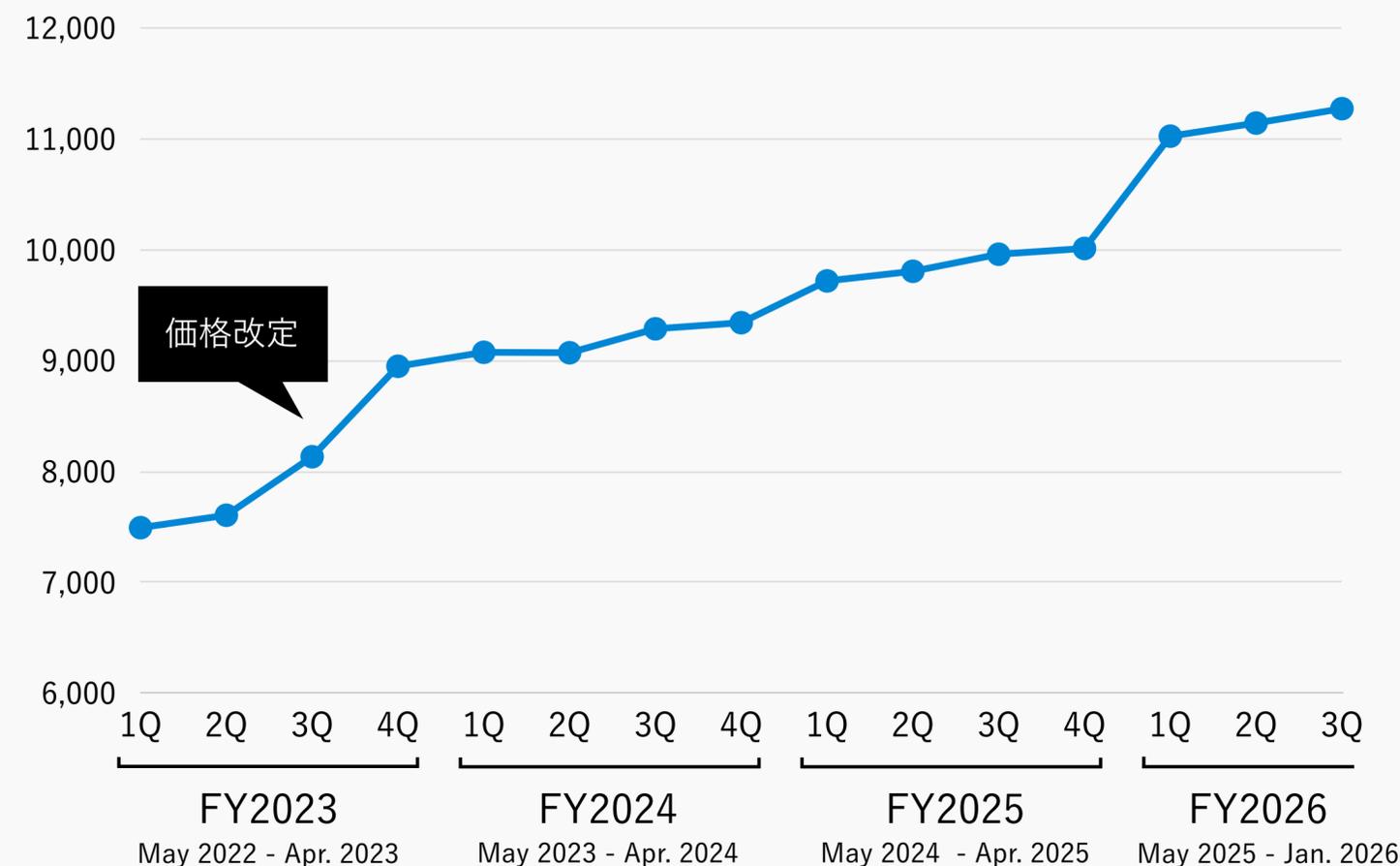
ARPU (2026年1月末時点)

11,273円

YoY

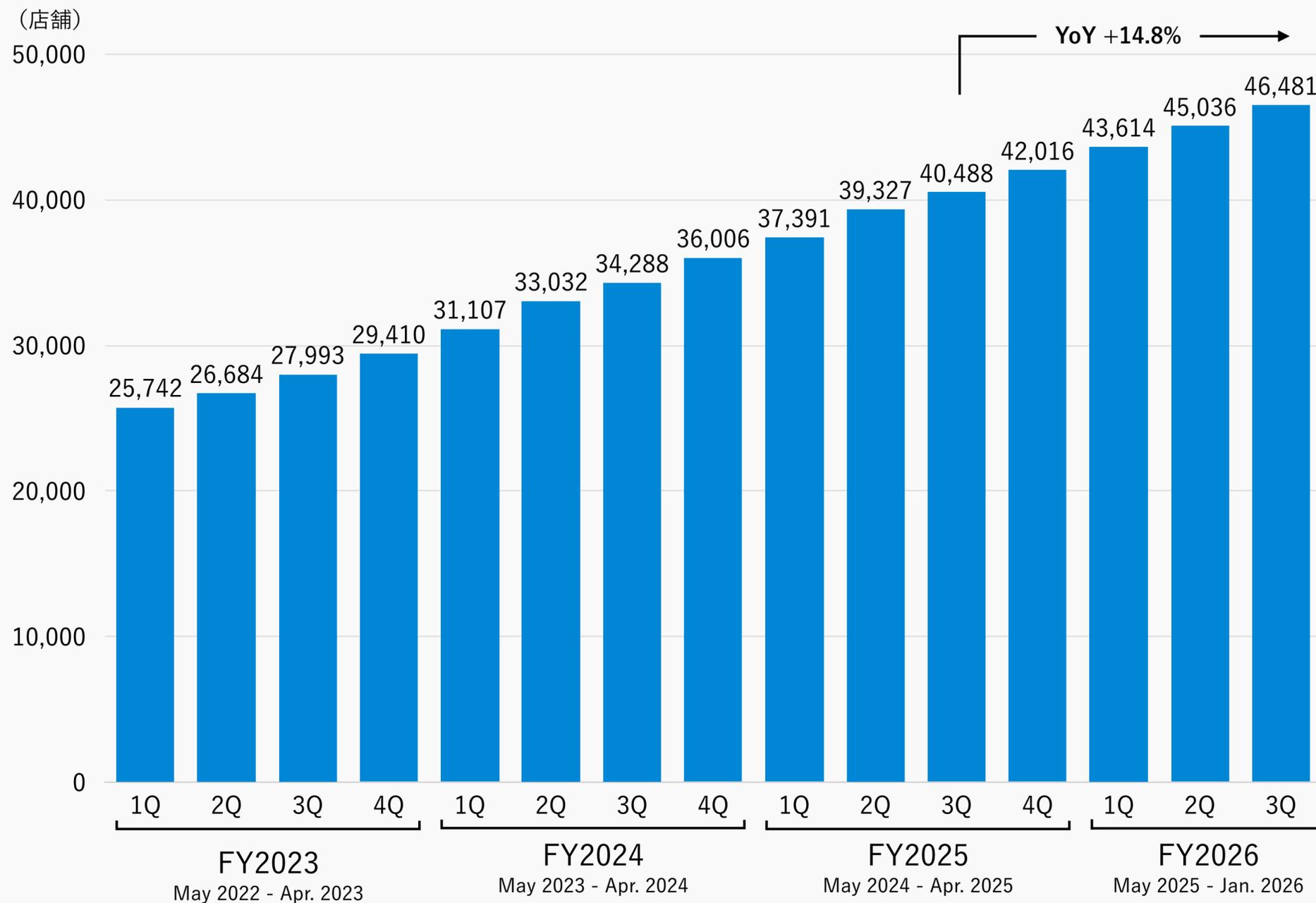
↑1,313円
+13.2%

QoQ

↑130円
+1.2%

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。
FY2026 1Q～2Qの実績値は、今回の開示にあたり集計工程を見直し再掲しています。

エンタープライズセールスチームの強化により、新規顧客や既存顧客による店舗追加が積み上がり
有料店舗数はQoQで+1,445店舗と堅調に推移



有料店舗数

46,481

YoY

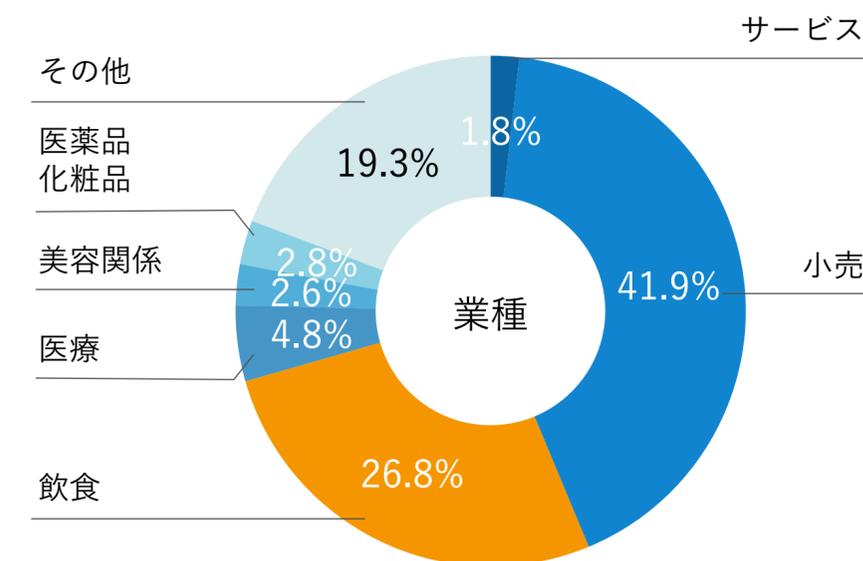
+14.8%

+5,993店舗

QoQ

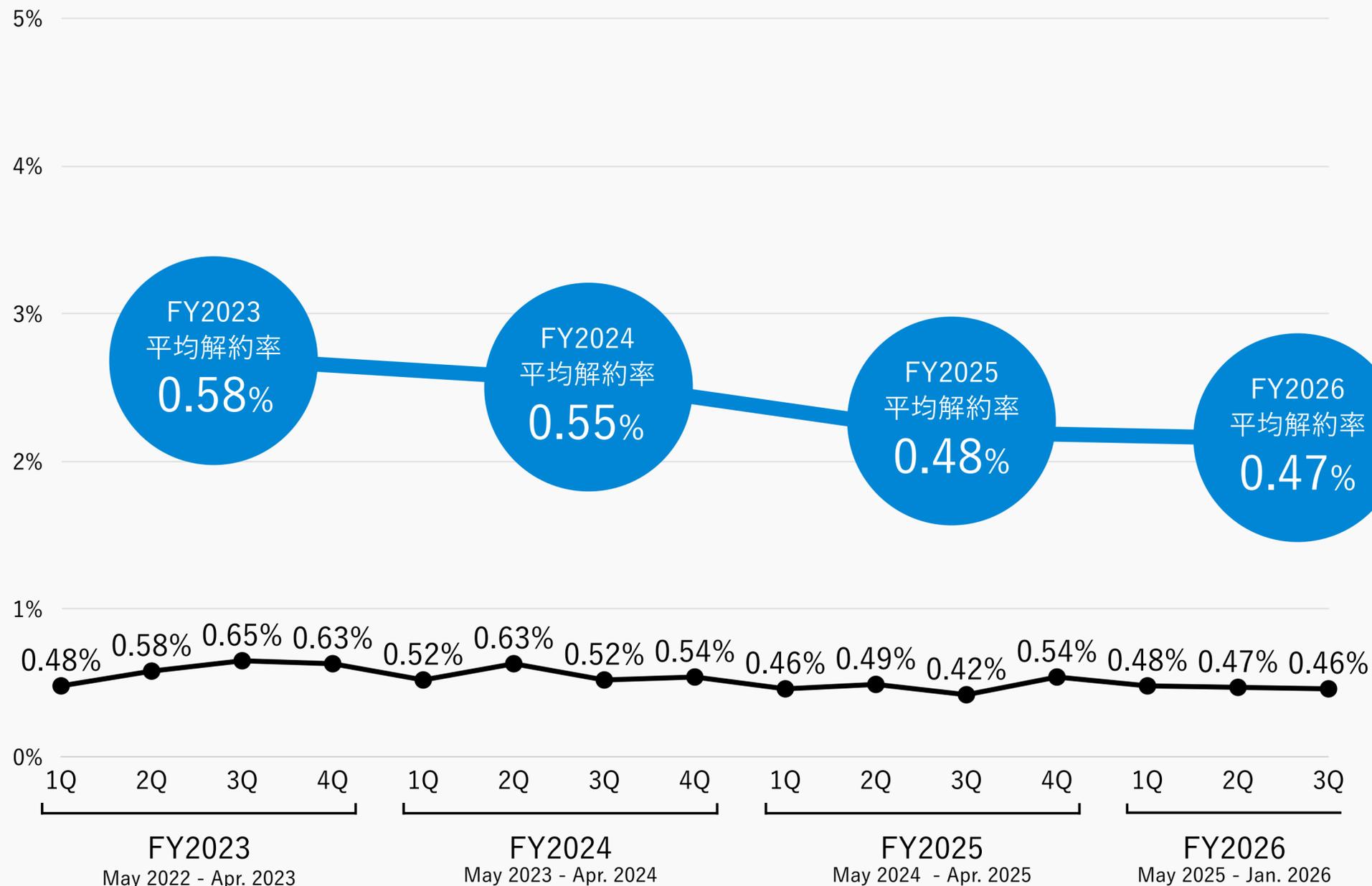
+3.2%

+1,445店舗



※FY2025 3Q有料店舗の純増数（2024年11月～2025年1月）1,161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 3Q
解約率
 May 2025 - Jan. 2026

0.47%

YoY **↑ 0.01pt** QoQ **↓ 0.01pt**

※FY2025 3Qの解約率（2024年5月～2025年1月）0.46%

2Qに続き、3QのGMVも四半期過去最高額を更新し、YoY+20.6%の9,132億円に拡大
 スマレジ利用店舗のキャッシュレス取引比率は63.1%に増加し、日本のキャッシュレス化にも貢献※

GMV成長率

YoY **+20.6%** QoQ **+13.8%**

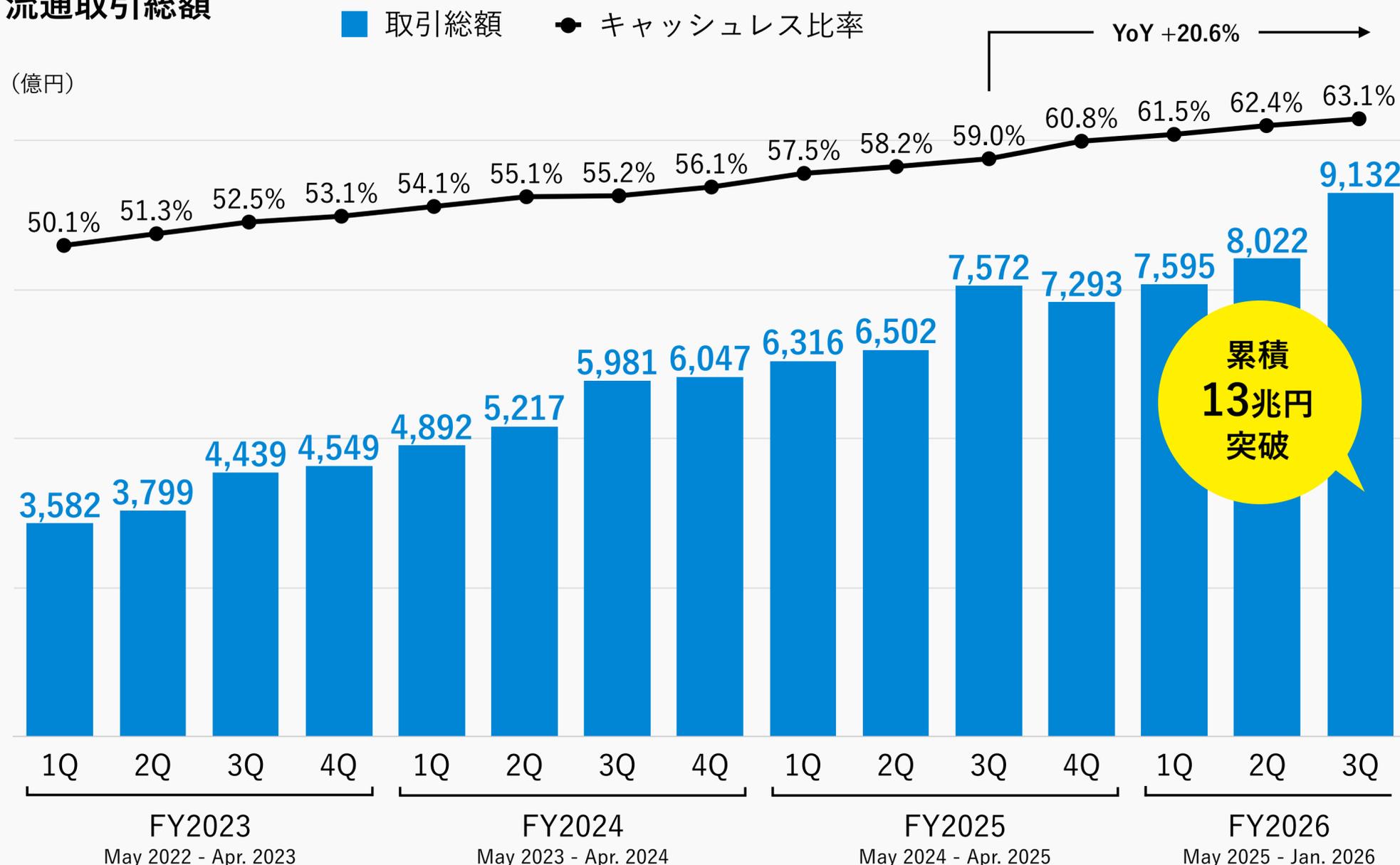
取引総額

Nov. 2025 - Jan. 2026

9,132億円

四半期過去最高

流通取引総額



累積 13兆円突破

※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51.7%、政府は2030年65%（中間目標）、将来的には80%を目標としている（2025年12月 経済産業省発表）

ARR
23.5億円
YoY +39.9%

ARPA
11,558円
QoQ ↑185円 +1.6%

加盟店数
16,956社
QoQ +5.2%

クロスセル率
(POSユーザーの利用率)
16.6%
QoQ +0.6pt

※2026年1月末時点、各種定義の詳細はp.31参照

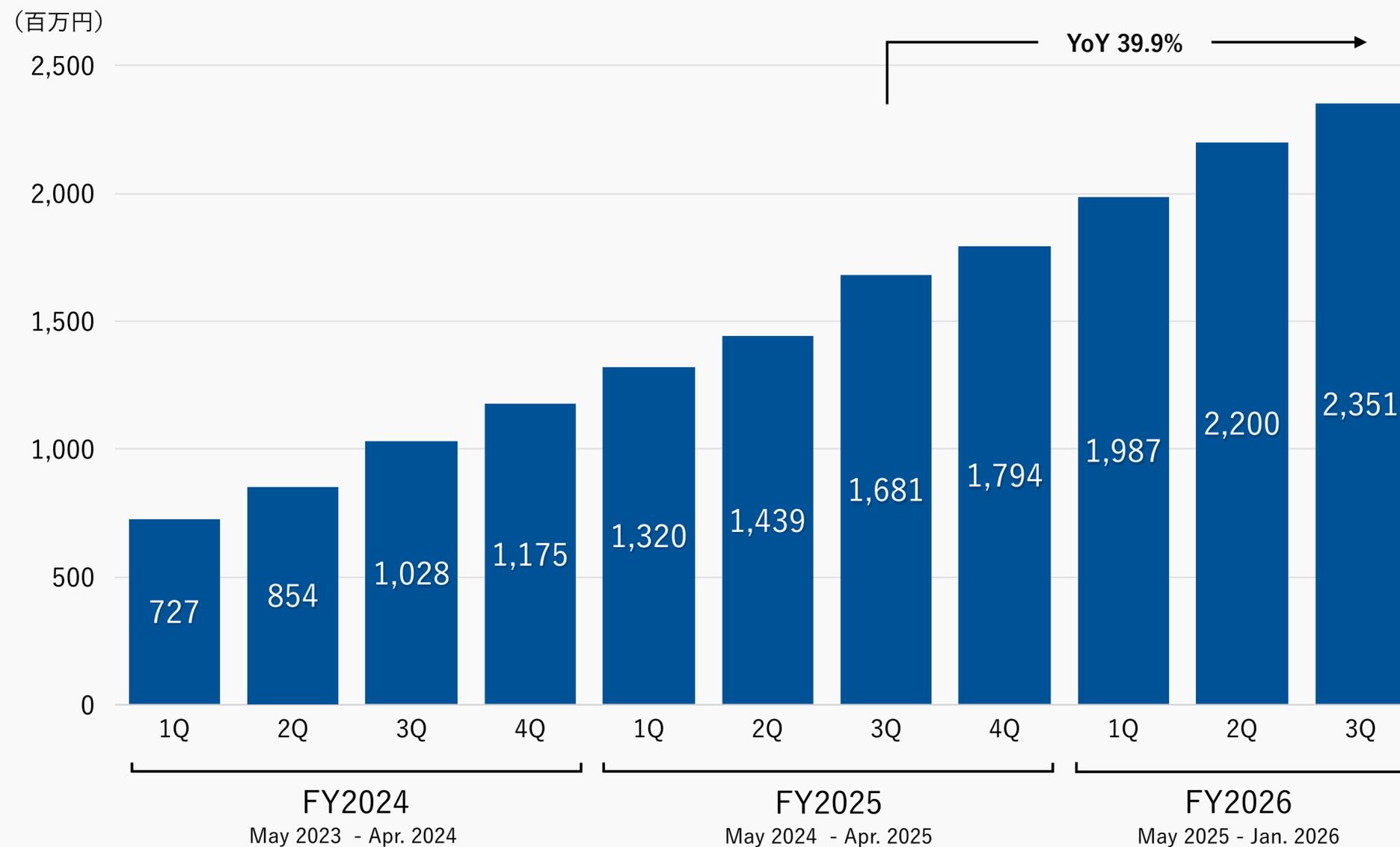
POSとのクロスセルが順調に進み、ARRはYoY+39.9%の高成長

ARR
23.5億

YoY
+39.9%

QoQ
+6.9%

ARRの四半期推移



ARR

7.7億円

YoY +18.1%

ARPA

6,961円

YoY ↑151円 +2.2%

有料契約数

9,240

YoY +15.6%

登録従業者数

211,773名

YoY +16.4%

POSユーザーの利用率
(クロスセル率)

13.0%

QoQ +0.1pt

※2026年1月末時点。詳細はp.31参照

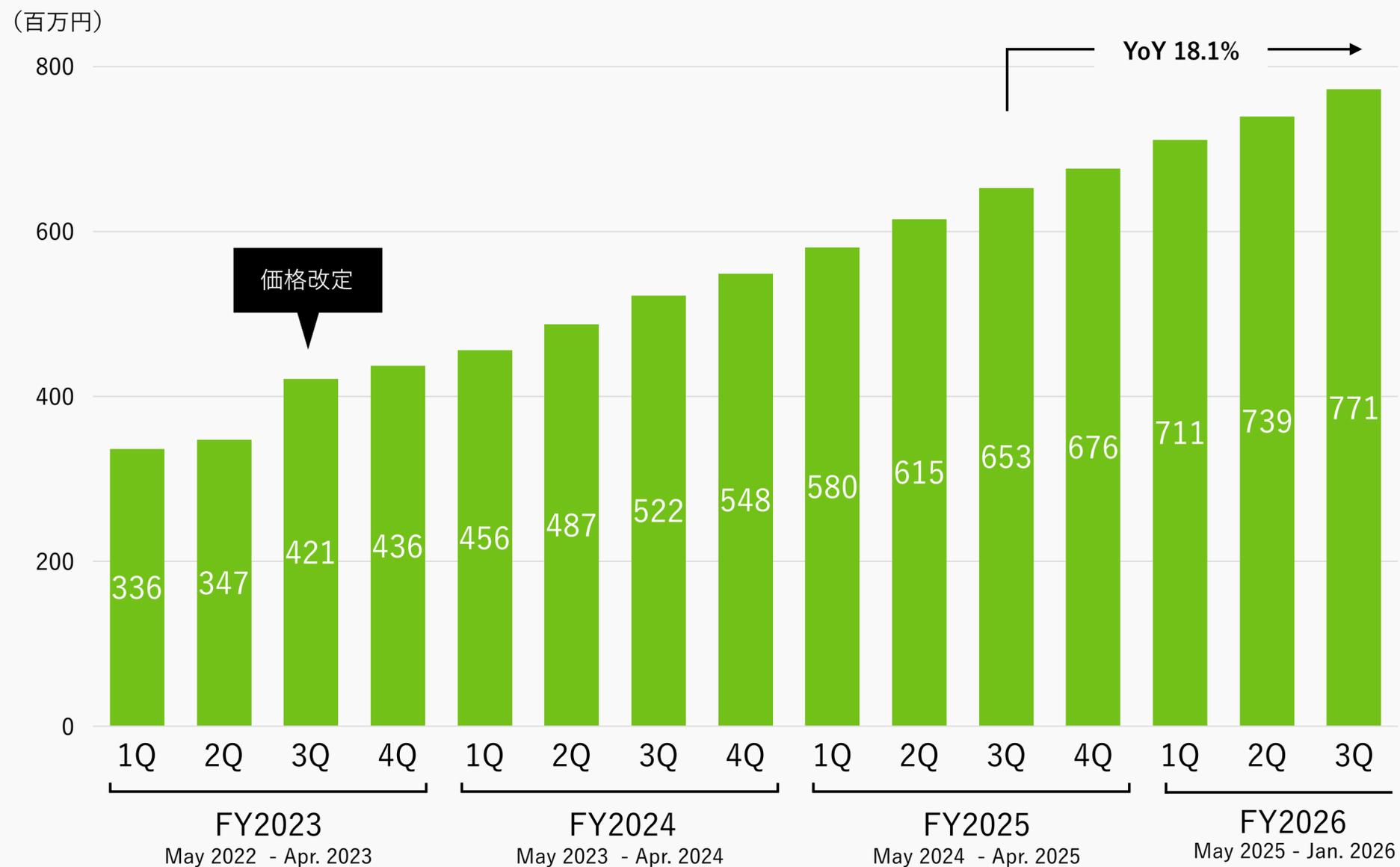
新規顧客の獲得および既存顧客へのアップセルが堅調に進み、ARRはYoY+18.1%の成長

ARR
7.7億

YoY
+18.1%

QoQ
+4.3%

ARRの四半期推移



統合基盤の整備が完了。ネットショップ支援室の全サービスをスマレジブランドに統合し、PMIは最終段階へ。
2026年5月の吸収合併を通じて、収益拡大フェーズへ移行

主な実績

NEW

経営体制の一本化

統合最終段階（2026年5月合併予定）

- ・ 組織の統合・リソース再配置
- ・ 経営管理の一元化
- ・ 営業・開発体制の最適化



統合基盤の構築

- ・ 管理基盤の統一
- ・ マーケティング・ブランドの統合
- ・ 決済内製化の実装
- ・ プロダクト連携基盤の構築

収益拡大フェーズ

FY2027（2026年5月～）以降 本格展開

販売戦略

- ・ POS × ECのクロスセル標準提案化
- ・ 営業人員の拡充
- ・ 代理店網の構築
- ・ 認知拡大

EC機能の強化

- ・ オンボーディング最適化
- ・ 法人向けBtoB ECの一部リニューアル

決済収益の拡大

- ・ 既存顧客の他社決済からのリプレイス推進
- ・ 新規顧客への自社決済取り込み強化

(2027年4月期～2029年4月期)

第3次中期経営計画

Medium-term Management Plan and Growth Potential

中期経営計画を2度の前倒しで達成
ARR300億円達成に向けた、第3次中期経営計画へ移行

VISION 2031

3/13
NEW

第3次中期経営計画

商取引データを核とした、決済・金融まで拡張する
「お店のOS」プラットフォーム戦略を始動



スマレジ 長期ビジョン・第3次中期経営計画「VISION 2031」

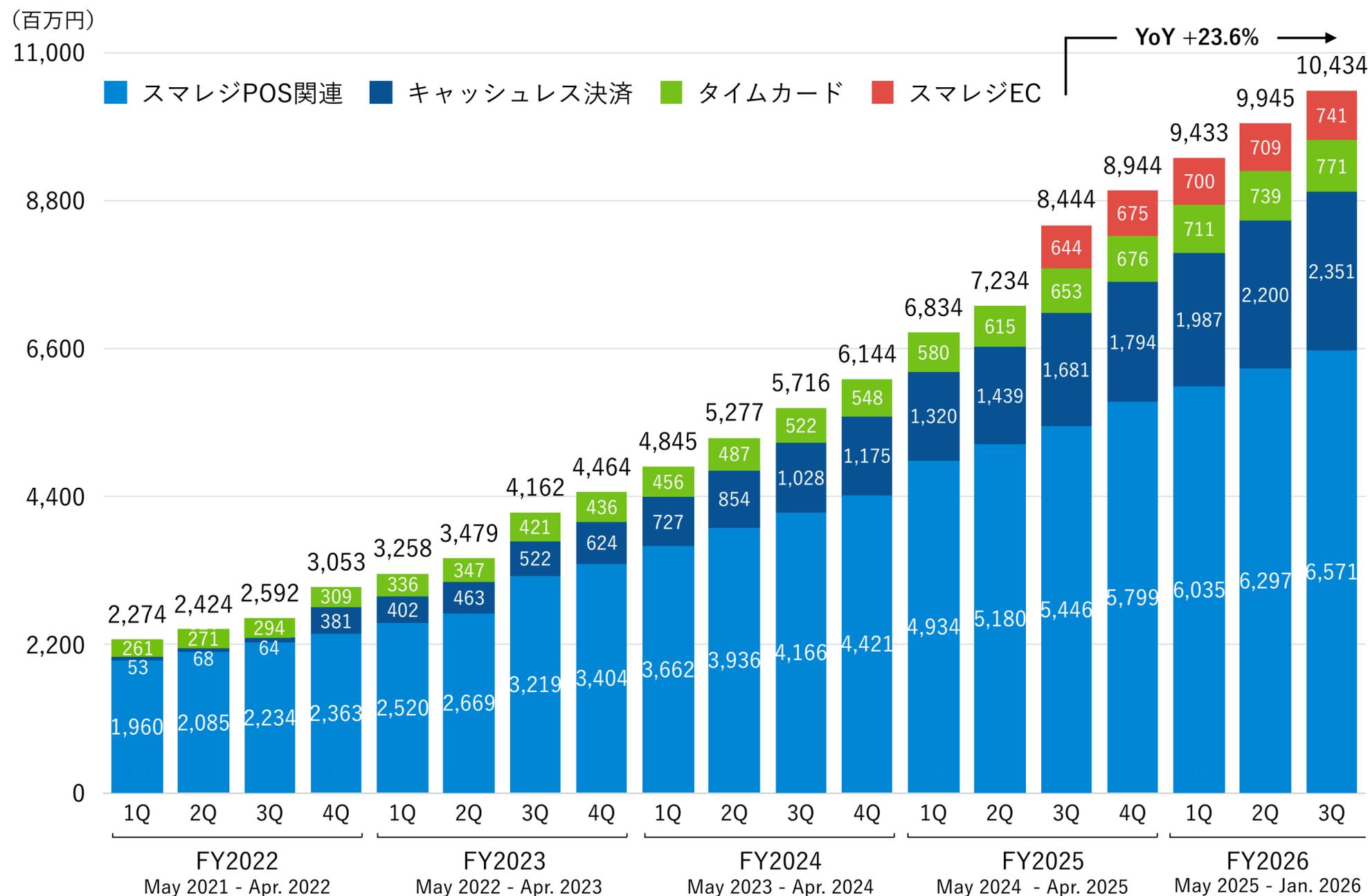
<https://corp.smaregi.jp/ir/management/vision2031.php>

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 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。 |
| | 有料店舗数 | 課金 (有料プラン) 店舗の数 ※スタンダードプラン契約にオプション追加で有料化されているものは含みません。 |
| | 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まれます。 |
| 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。 EC一元管理、法人向けBtoB EC・受発注システムなど、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。 |

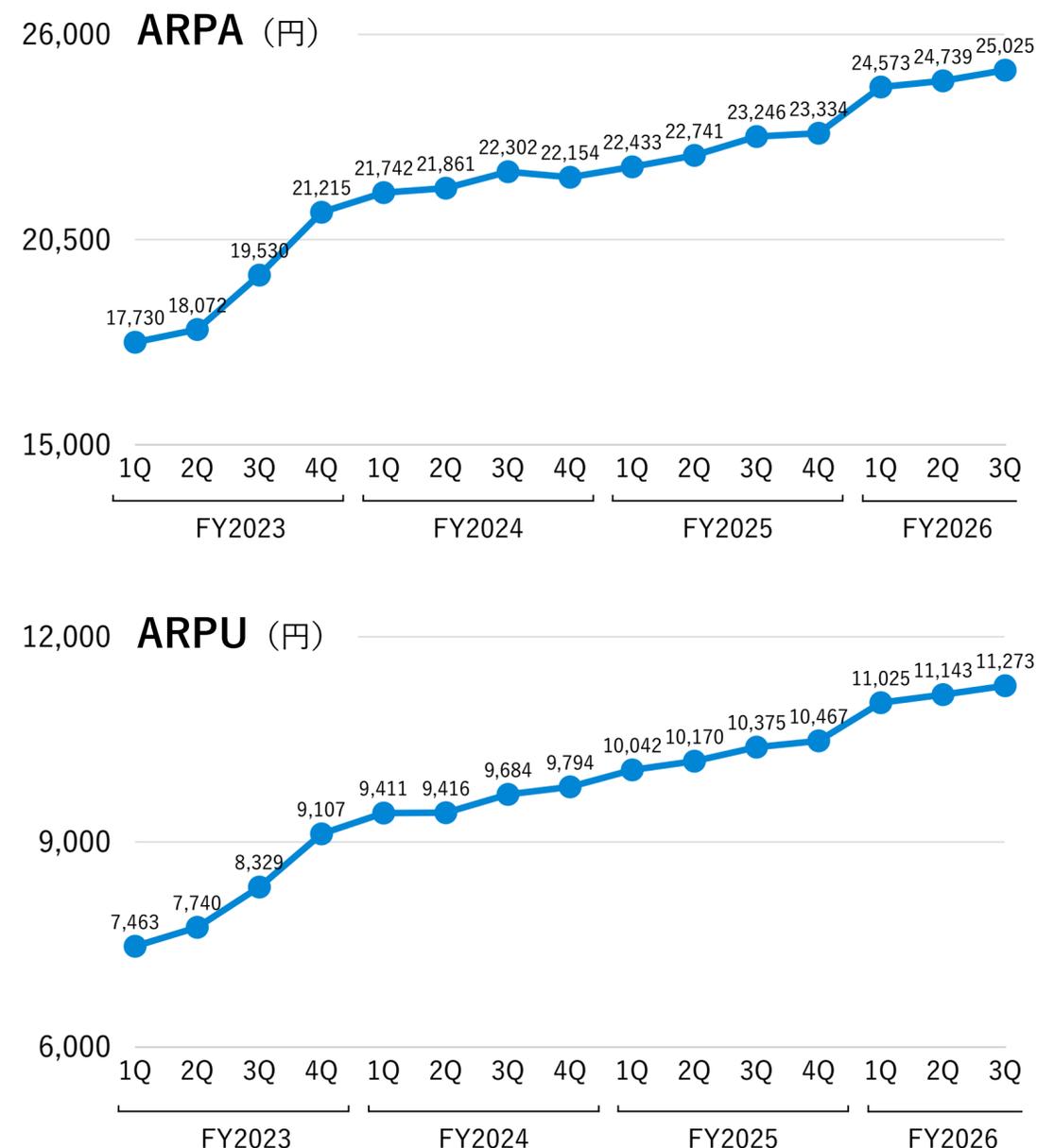
FY2026 1Qの決算説明資料より、「機器販売等」に計上していた『スマレジ保守サービス料』は、継続的な定額制保守サービスである実態に合わせ、「月額利用料」へ区分変更いたしました。それに伴い、過去に遡って前述の修正を行ったグラフデータを参考資料として掲載します。

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いいたします。



2026.3.13

2026年4月期（第21期）第3四半期決算説明資料

株式会社スマレジ

東京証券取引所グロース市場：4431

