

FY2026 2025.5.1~2026.4.30

Presentation Material for Financial Results

# 2026年4月期 通期 決算説明資料

(第21期)

株式会社スマレジ 証券コード: 4431



P3	2026年4月期 決算概要
P20	事業の状況
P35	2027年4月期 業績の見通し
P39	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。2026年4月期2Qに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

過去  
最高

ARR

YoY

前年同期比

+27.4%

110億5千5百万円

過去  
最高

売上高

YoY

前年同期比

+20.6%

133億4千5百万円

過去  
最高

営業利益

YoY

前年同期比

+35.2%

32億1千6百万円

従業員数

YoY

前年同期比

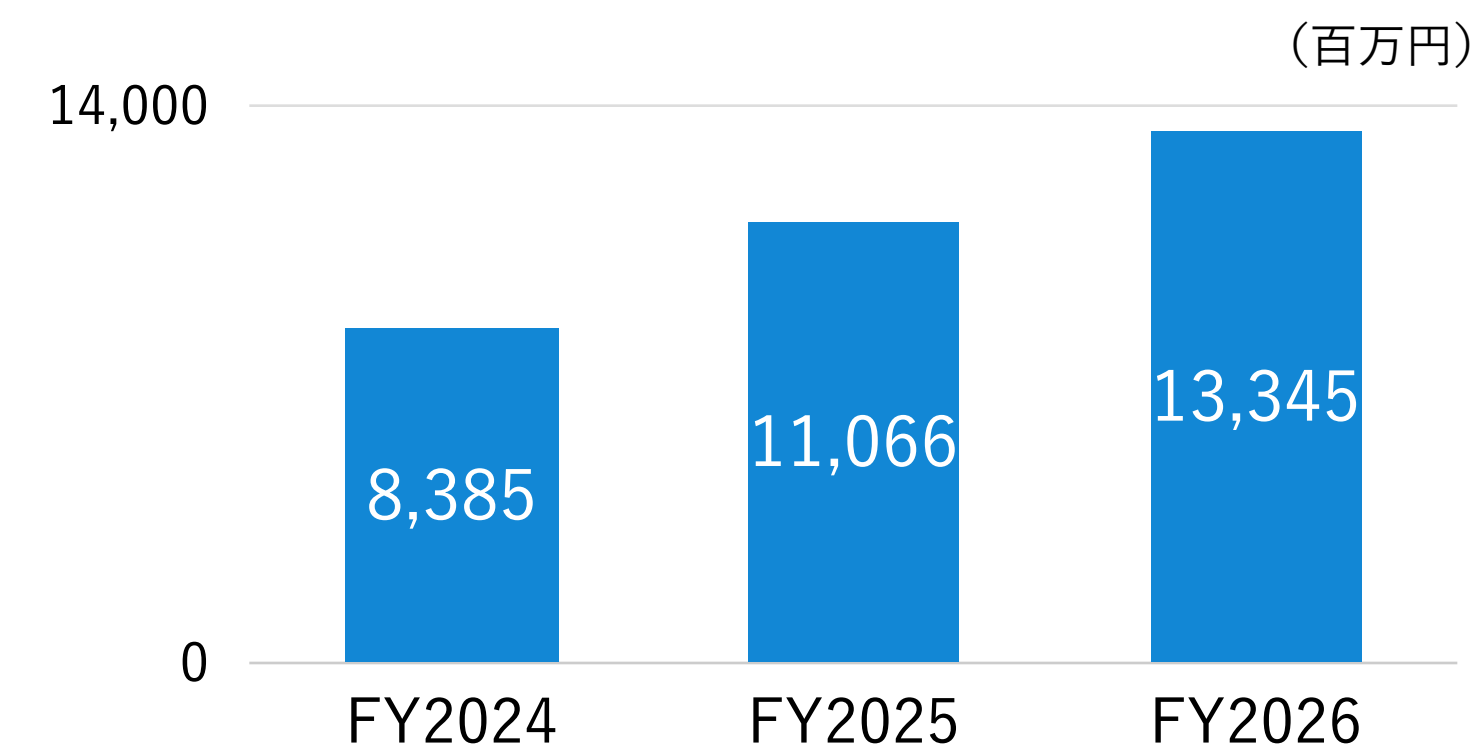
+9.7%

477名

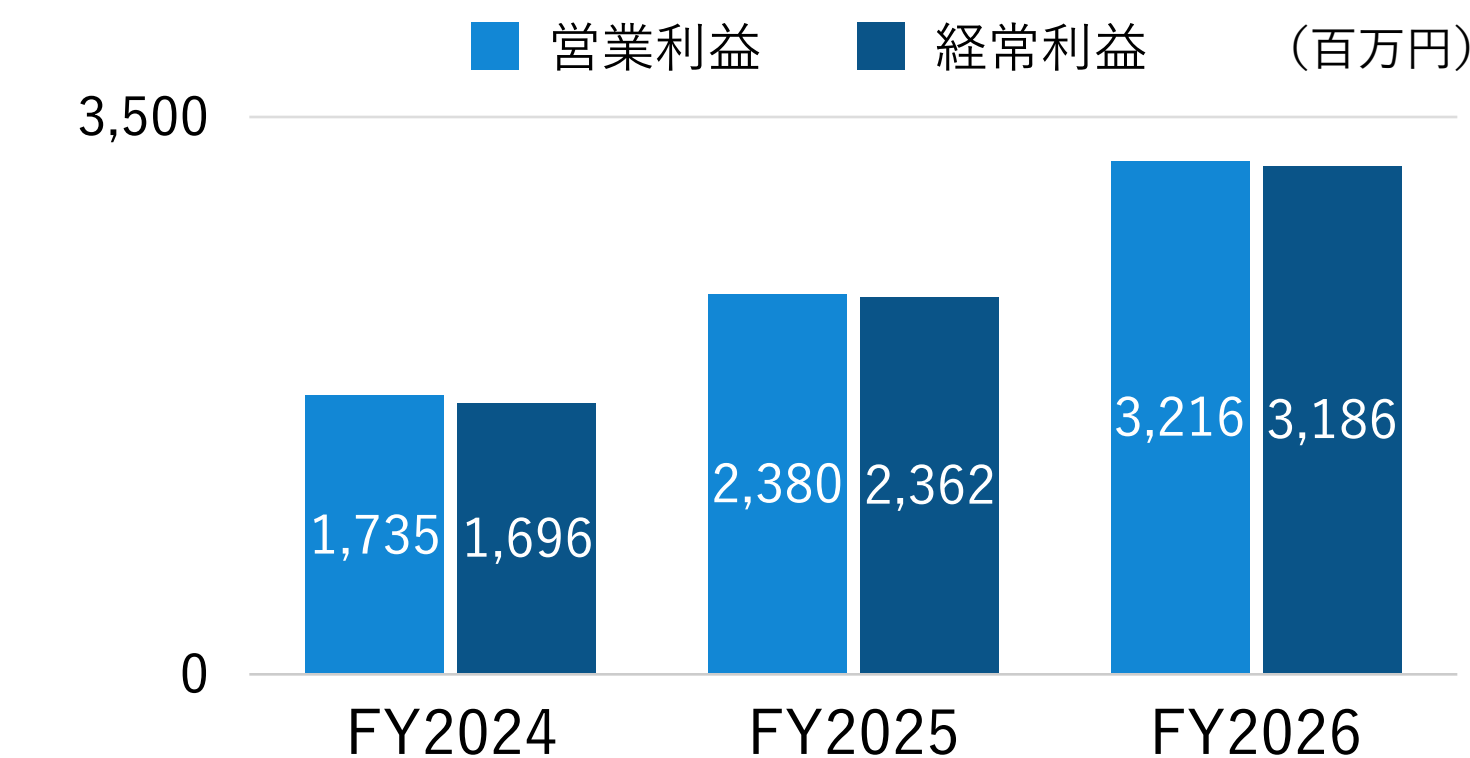
13年連続増収、4年連続増益により、FY2026も過去最高益を更新！レジ周辺機器の一括販売（機器販売等：フロー）から機器サブスク※1（月額利用料等：ストック）への戦略的転換が進み、月額利用料等は+31.7%伸長

(百万円)	FY2026 May 2025 - Apr. 2026	FY2025 May 2024 - Apr. 2025	YoY	FY2026 通期計画	通期計画 達成率
売上高	13,345	11,066	+20.6%	13,149	101.5%
機器販売等 ※2	2,823	3,049	-7.4%	2,763	102.2%
月額利用料等 ※2	10,090	7,664	+31.7%	9,957	101.3%
営業利益	3,216	2,380	+35.2%	2,954	108.9%
経常利益	3,186	2,362	+34.9%	2,954	107.9%
親会社株主に帰属 する当期純利益	2,228	1,645	+35.5%	2,016	110.5%

売上高の推移



営業利益・経常利益の推移



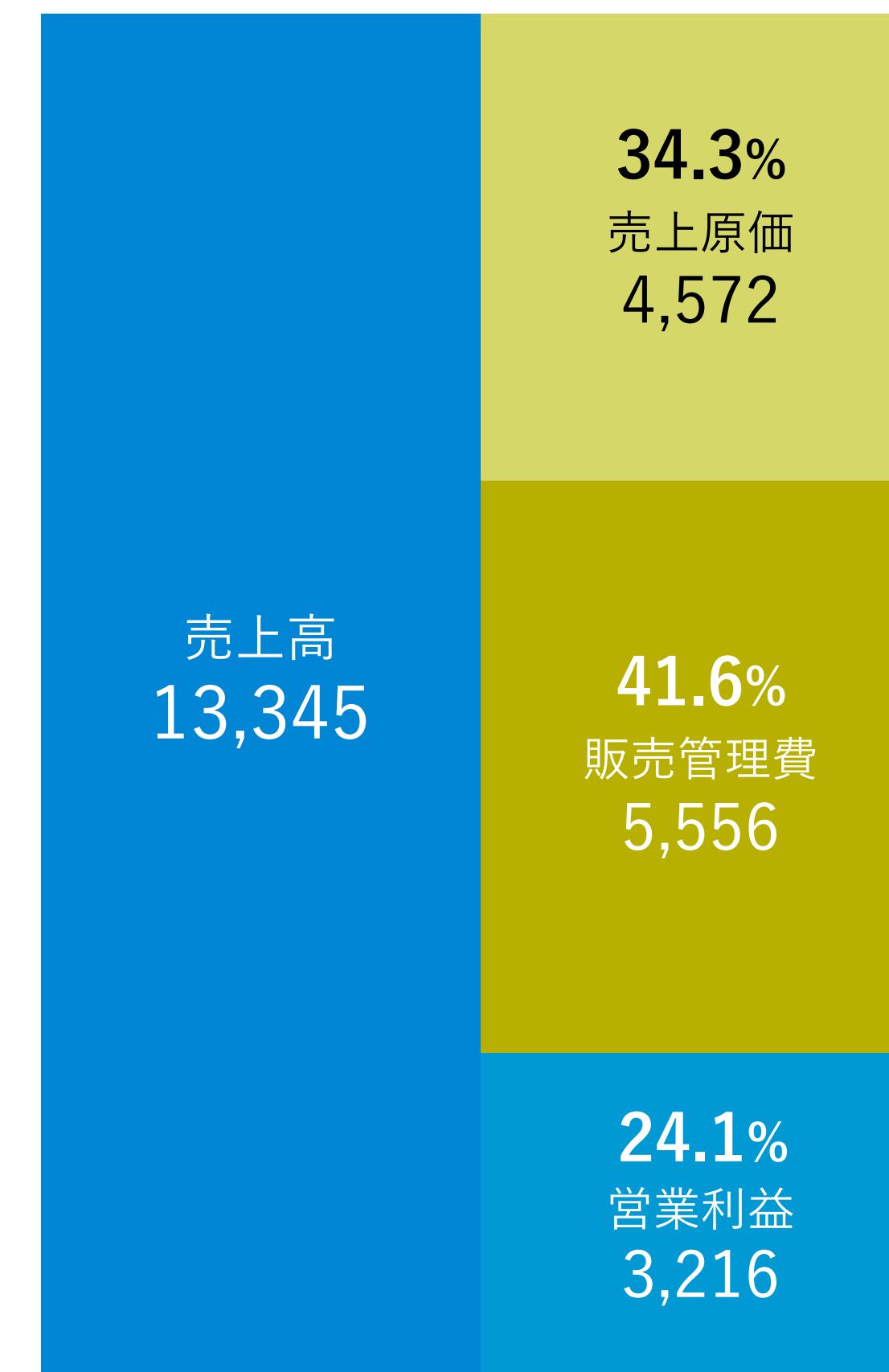
※1 周辺機器を月額定額でレンタルできるサブスクリプションサービス。  
 ※2 保守サービス料の区分変更に伴い過年度実績を遡及修正したため、FY2025実績数値は従前の開示数値とは異なります。  
 補足：売上高内訳は機器販売等と月額利用料等のみ表示している為、これらの合計は売上高と一致しません。

ストック型収益の拡大により売上高はYoY+20.6%と、成長を継続。売上構成の変化と売上総利益率の改善により、売上成長を上回るYoY+35.2%の利益成長を達成し、収益力の向上を形成

(百万円)	FY2026 May 2025 - Apr. 2026					FY2025 May 2024 - Apr. 2025	YoY
	1Q	2Q	3Q	4Q	累計		
売上高	3,013	3,250	3,350	3,730	13,345	11,066	+20.6%
売上原価	1,029	1,134	1,095	1,313	4,572	4,305	+6.2%
売上総利益	1,984	2,116	2,255	2,416	8,772	6,760	+29.8%
販売費及び 一般管理費	1,391	1,387	1,347	1,428	5,556	4,380	+26.8%
営業利益	592	728	907	987	3,216	2,380	+35.2%
経常利益	595	739	903	947	3,186	2,362	+34.9%
親会社株主に帰属 する当期純利益	385	502	642	697	2,228	1,645	+35.5%

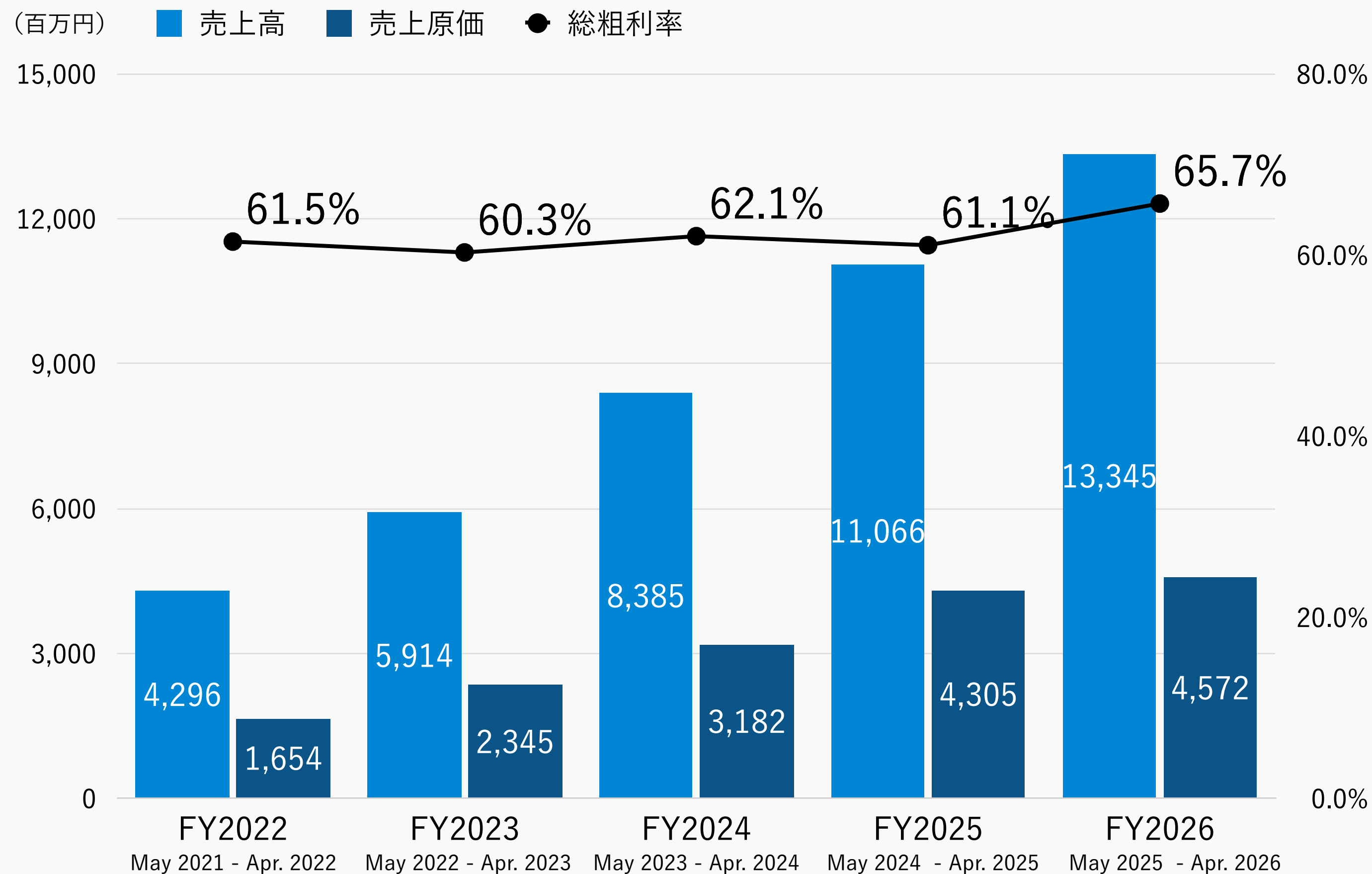
## 収益構造

(百万円)

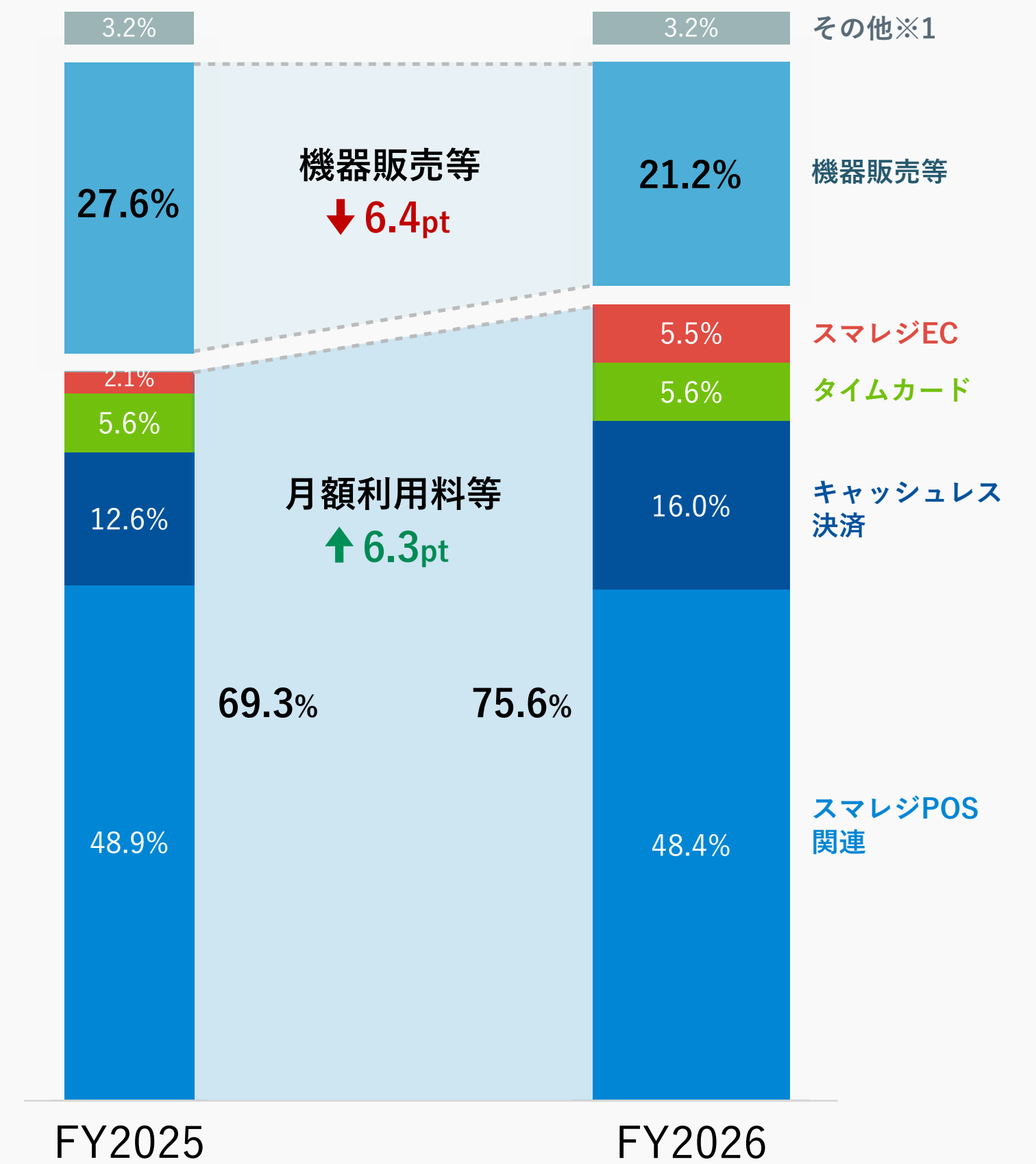


機器サブスクの利用増加により、初期機器販売から月額利用料への転換が加速。  
 売上原価がYoY+6.2%に抑制され、粗利率は65.7%に向上

売上高・売上原価・粗利率（売上総利益率）の推移



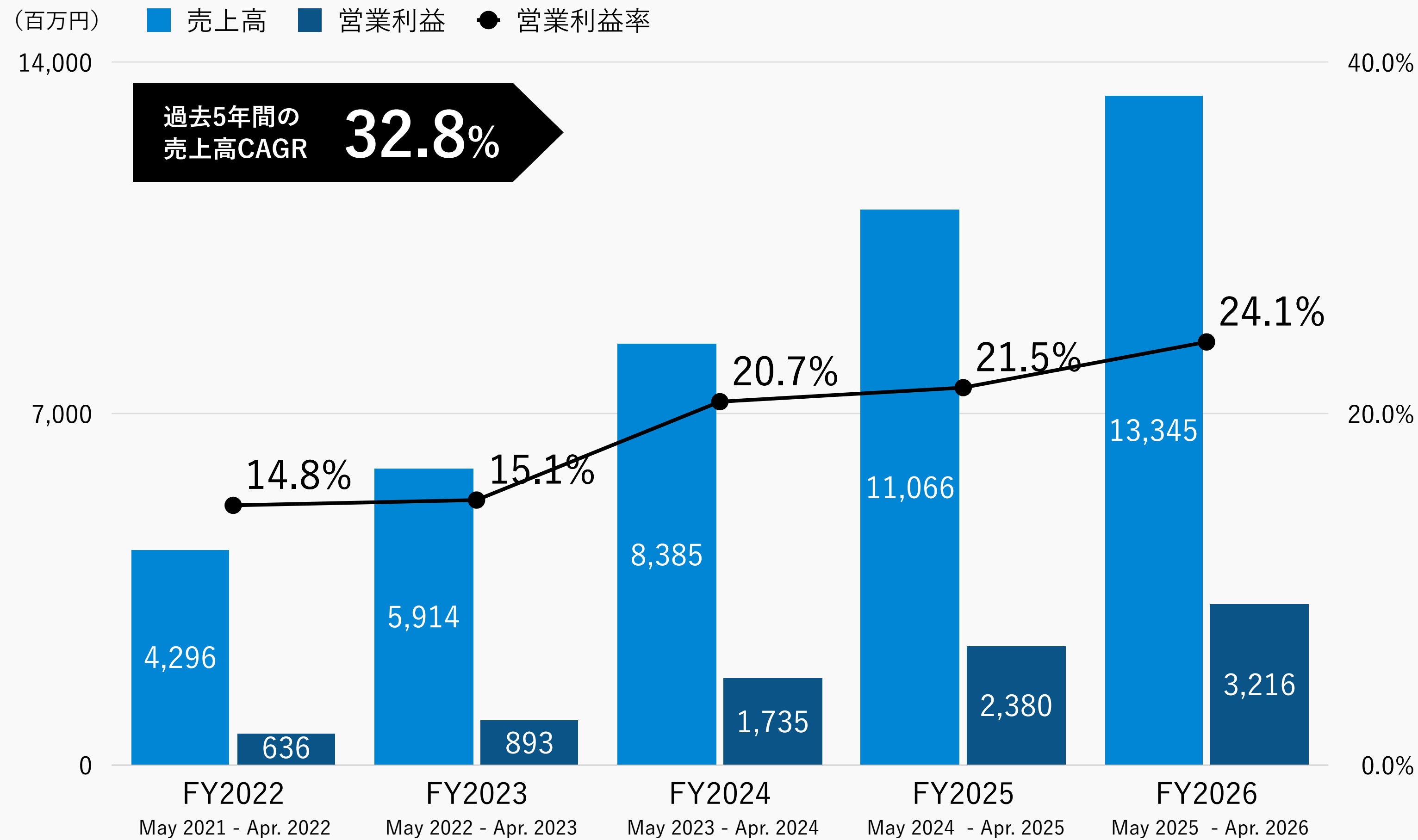
売上構成比の変化



補足：売上原価の主な構成要素：機器仕入・端末関連原価、サーバー費用、開発人件費、決済関連費用（データセンター費用、SIM通信費等）、保守・運用関連費用

※1 カスタマイズ、システム開発、SES（スマレジテックファーム）含む **スマレジ**

過去5年の売上高CAGRは32.8%の高成長を実現。S&M投資を継続しながらも、売上成長を上回る利益成長により、営業利益率は24.1%まで上昇

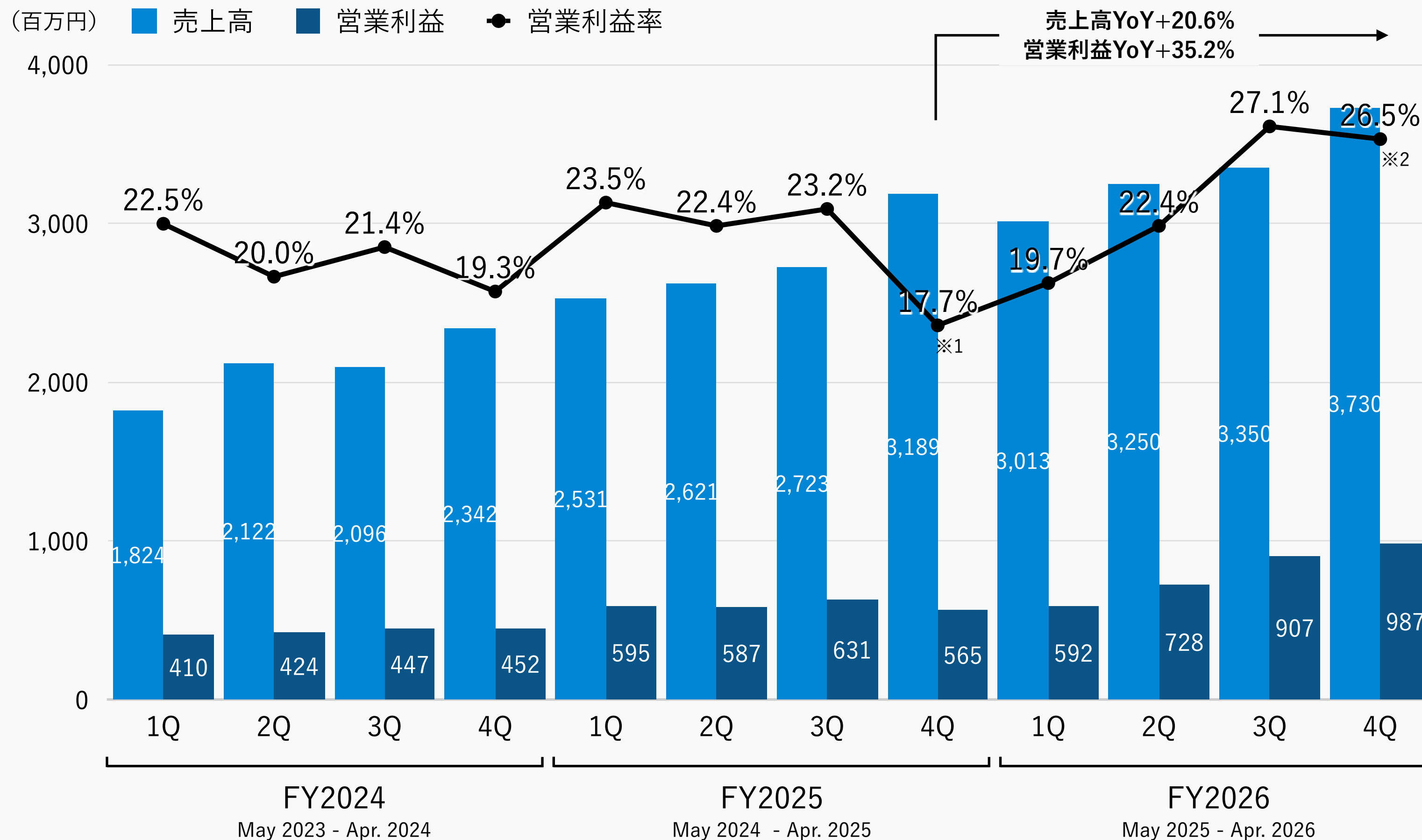


**FY2026**  
May 2025 - Apr. 2026

売上高  
YoY  
**+20.6%**

営業利益  
YoY  
**+35.2%**

既存顧客向け施策に伴う売上原価と広告宣伝費の増加により4Q利益率はQoQで低下するも、ストック収益比率向上により通期営業利益率は24.1%へ改善



**FY2026**  
May 2025 - Apr. 2026

営業利益率  
**24.1%**

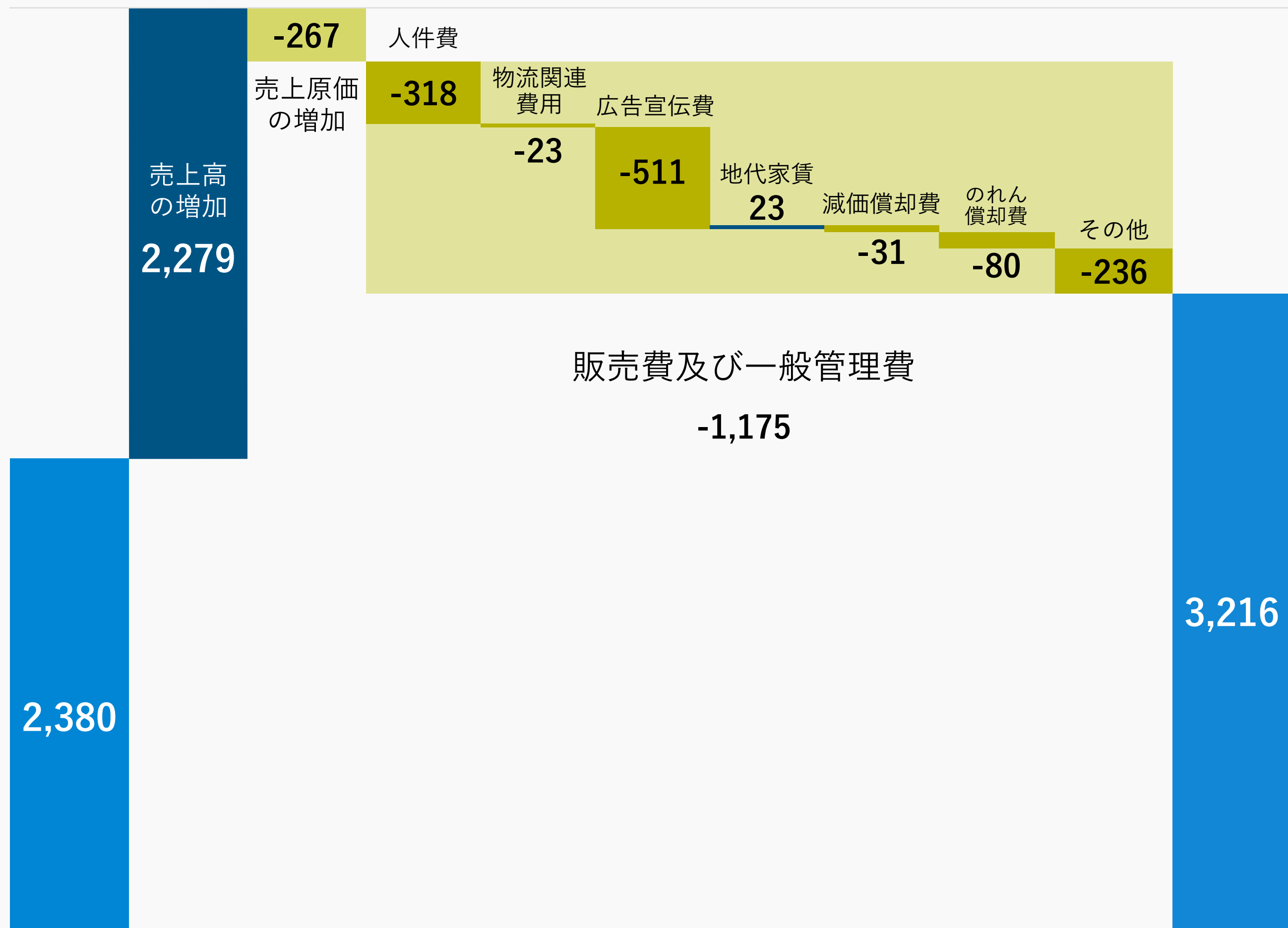
YoY  
↑ 2.6pt

QoQ  
↓ 0.6pt

※1 FY2025 4Qは、他社POSサービス終了に伴う顧客譲受費用約42百万円、旧決済端末の廃棄費用約32百万円等の一時費用が発生

※2 FY2026 4Qは、既存顧客向け施策や複数店舗案件等に伴う売上原価、広告宣伝費等の販管費がQoQで増加

(百万円)



FY2025  
営業利益

May 2024 - Apr. 2025

FY2026  
営業利益

May 2025 -Apr. 2026

### 売上高の増加

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

### 売上原価の増加

- 売上原価
  - 労務費をはじめとした製造原価の増加
  - ストック型収益比率の向上で原価増分を抑制

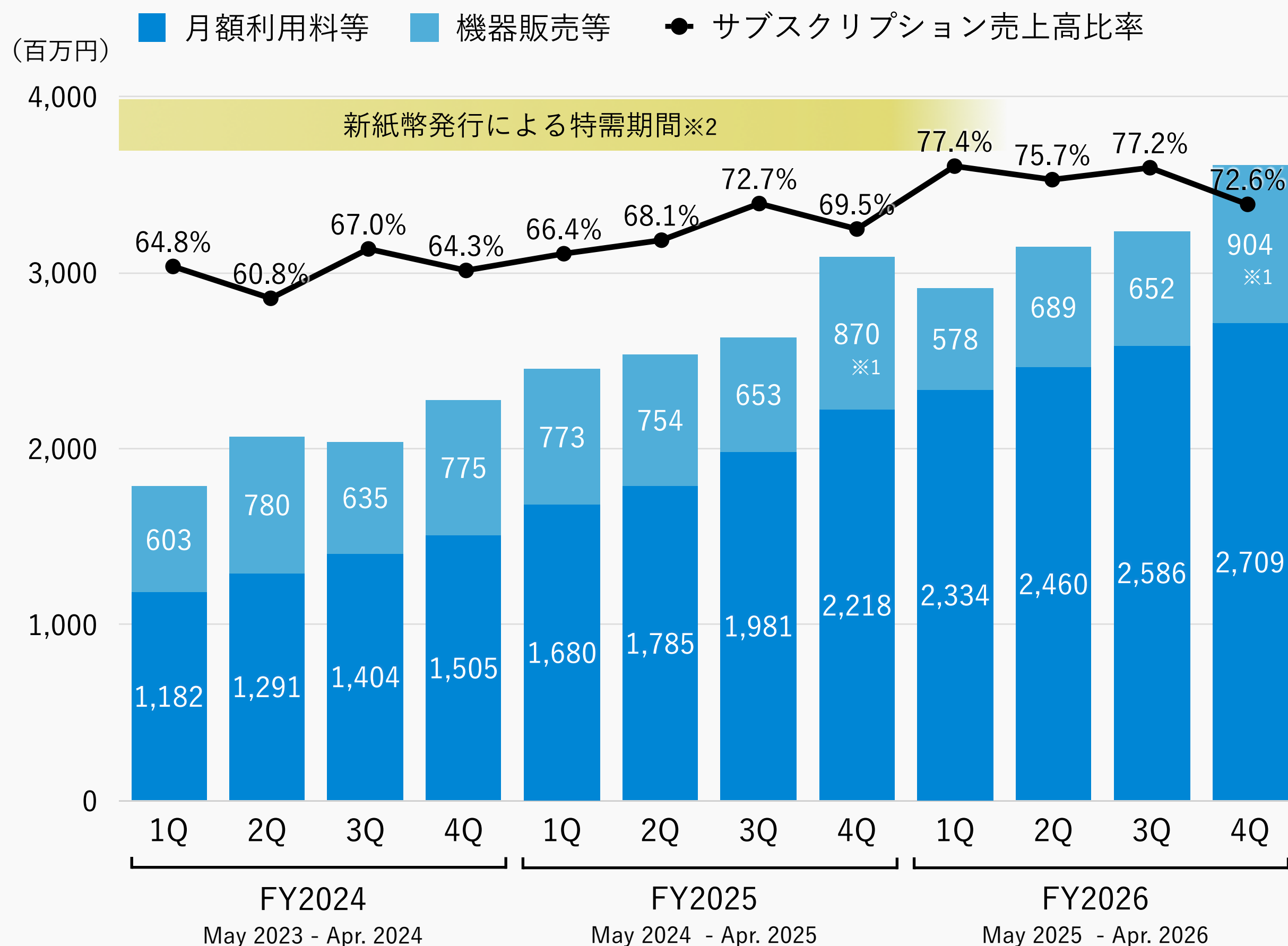
### 販売費及び一般管理費の増加

- 人件費
  - 従業員の増加による人件費の増加
- 広告宣伝費
  - 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
- のれん償却費
  - M&Aに伴うのれん償却費の計上
- その他
  - 業務委託費や租税公課等の増加

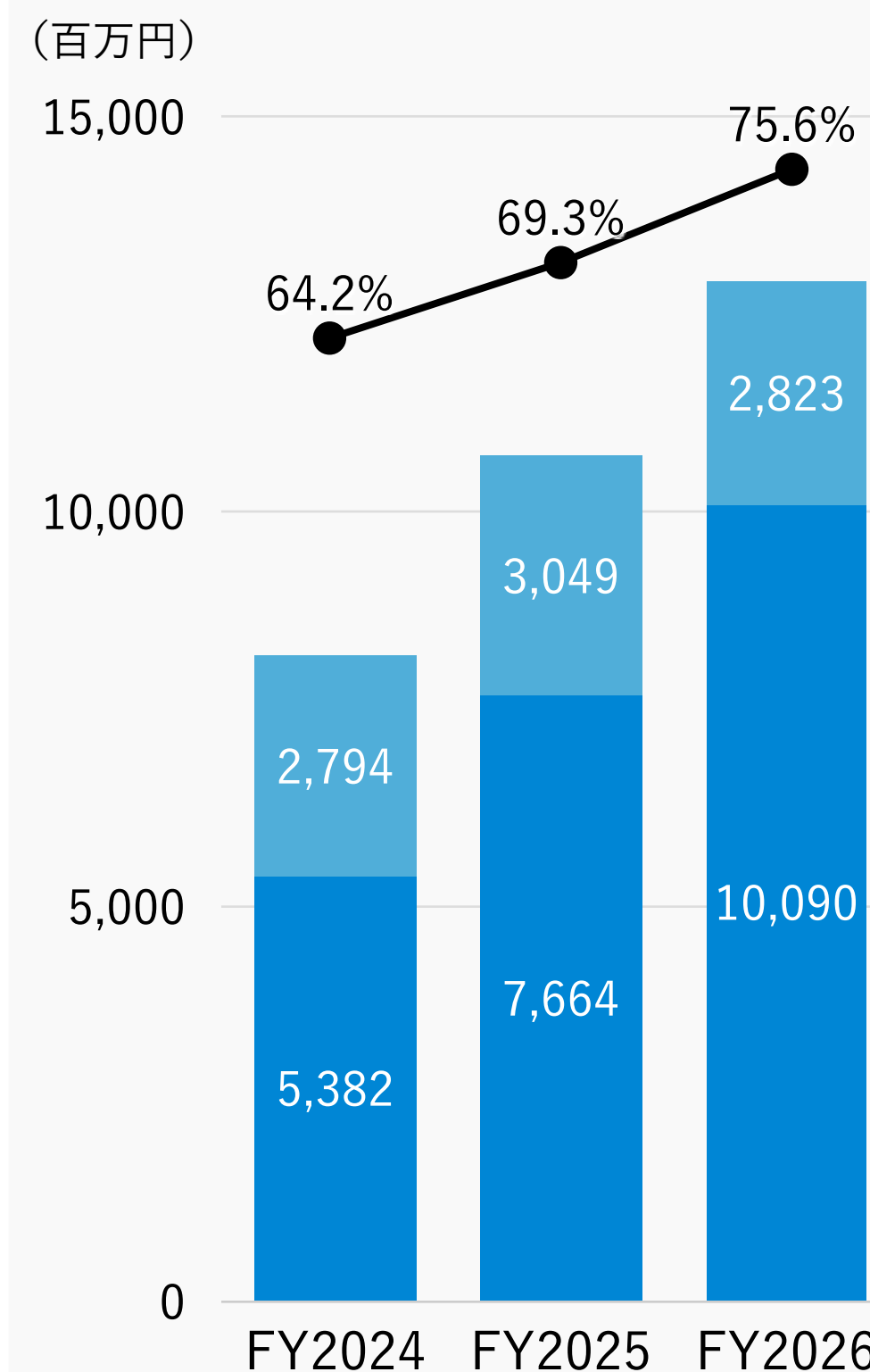
※M&Aによる業績への影響として、「のれん」および「顧客関連無形資産にかかる償却費」の合算値を「のれん償却費」として掲載しています。

月額利用料等はYoY+31.7%と高い成長を継続。4Qの一時的な機器販売増があったものの、通期平均のストック型収益比率は75.6%へ安定的に向上

四半期推移



通期推移



FY2026 通期平均

ストック型  
収益比率  
**75.6%**

機器販売等  
粗利率  
**24.3%**

YoY  
**↓ 1.6pt**

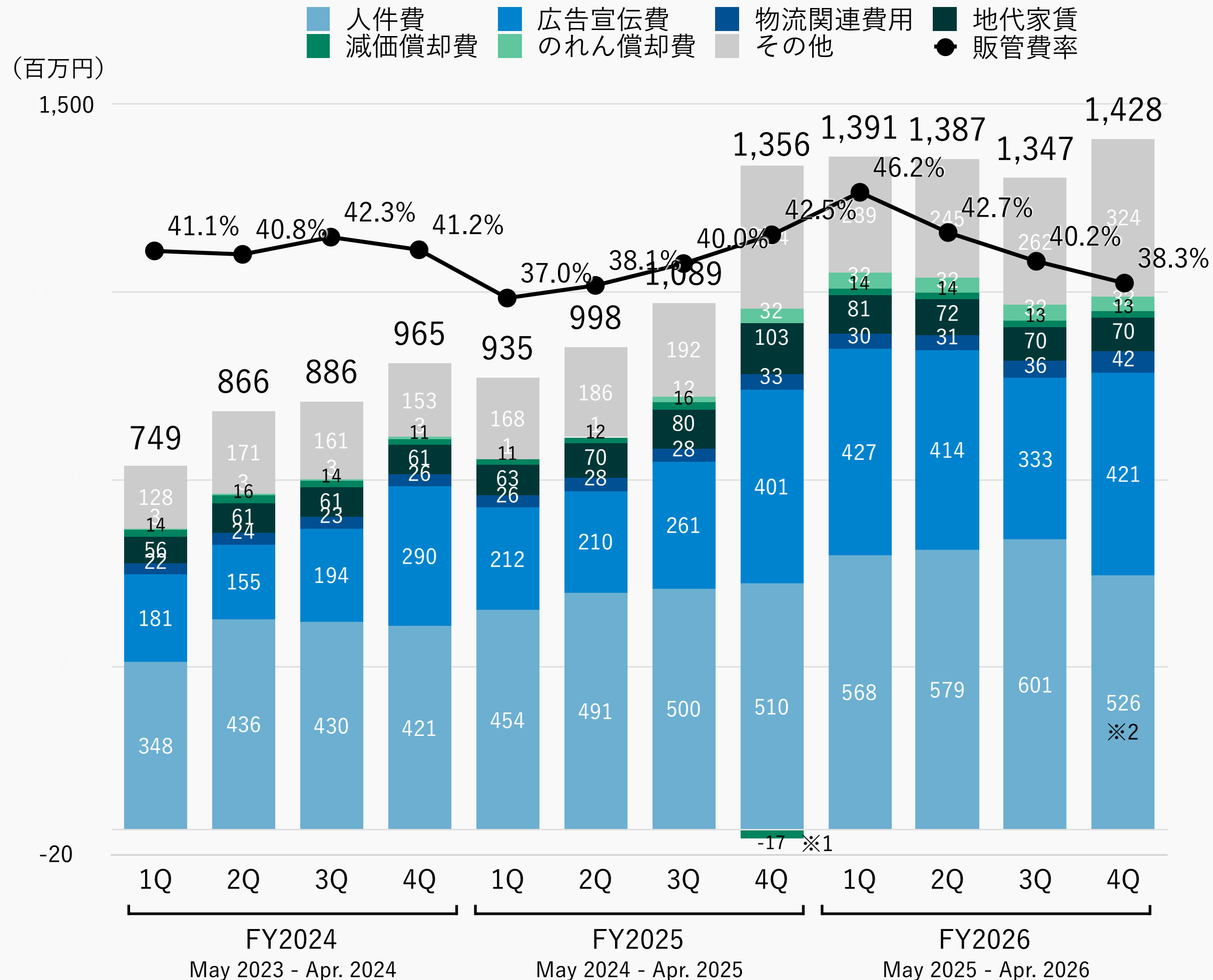
月額利用料等  
粗利率  
**78.6%**

YoY  
**↑ 1.7pt**

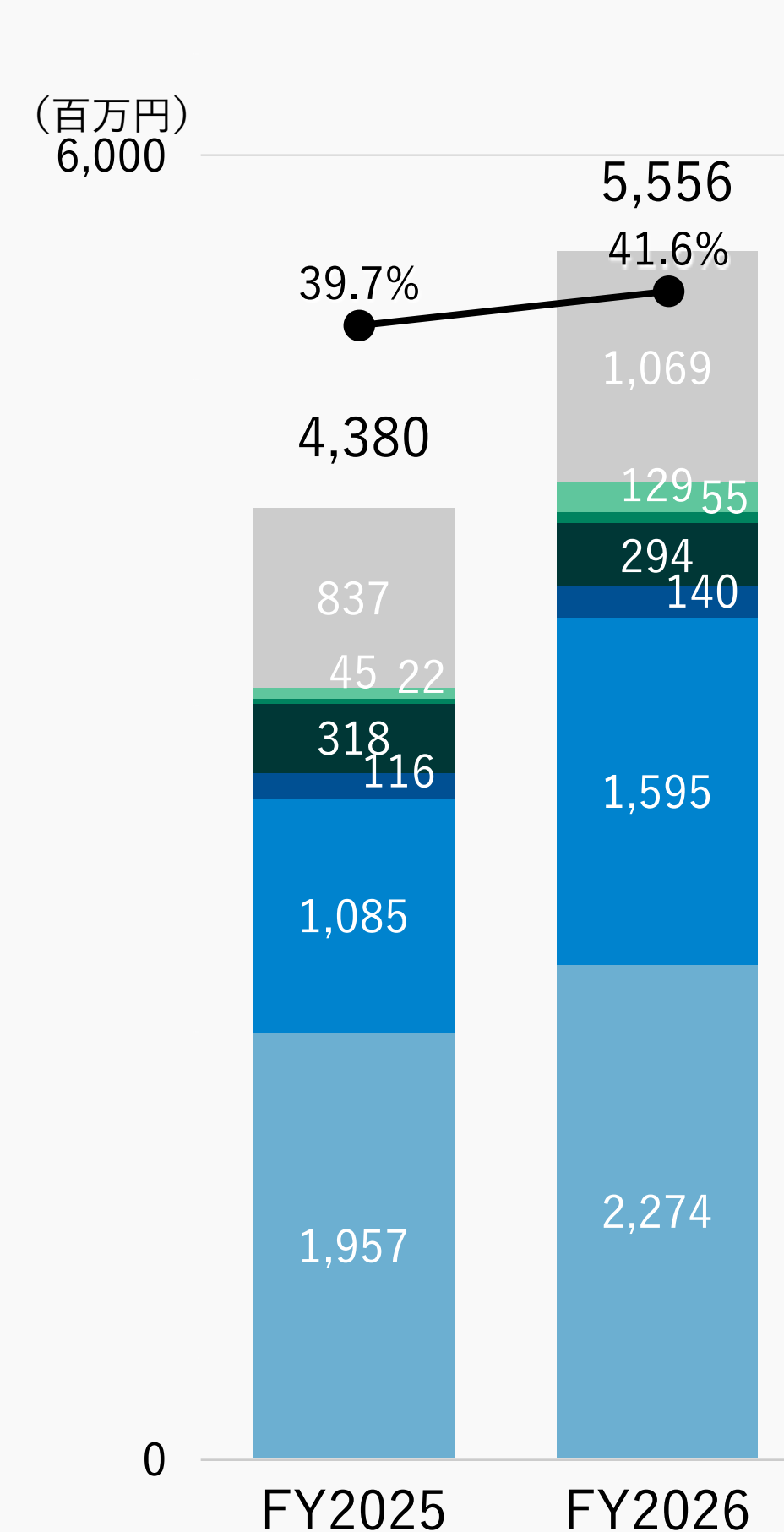
※1 既存顧客向けに自動釣銭機キャンペーンを実施。 ※2 新紙幣発行による影響額 (FY2024:約2億、FY2025:約1.5億)  
補足：FY2026 1Qより「保守サービス料」を機器販売等から月額利用料等へ区分変更。過去期間にも遡及適用し、全期間の定義を統一

広告宣伝費、人件費、のれん償却費等の成長投資に伴い通期販管費はYoY+26.8%で着地。通期販管費率は41.6%へ上昇

## 四半期推移



## 通期推移



FY2026

May 2025 - Apr. 2026

販売費及び一般管理費

5,556百万円

YoY +26.8%

S&M

2,812百万円

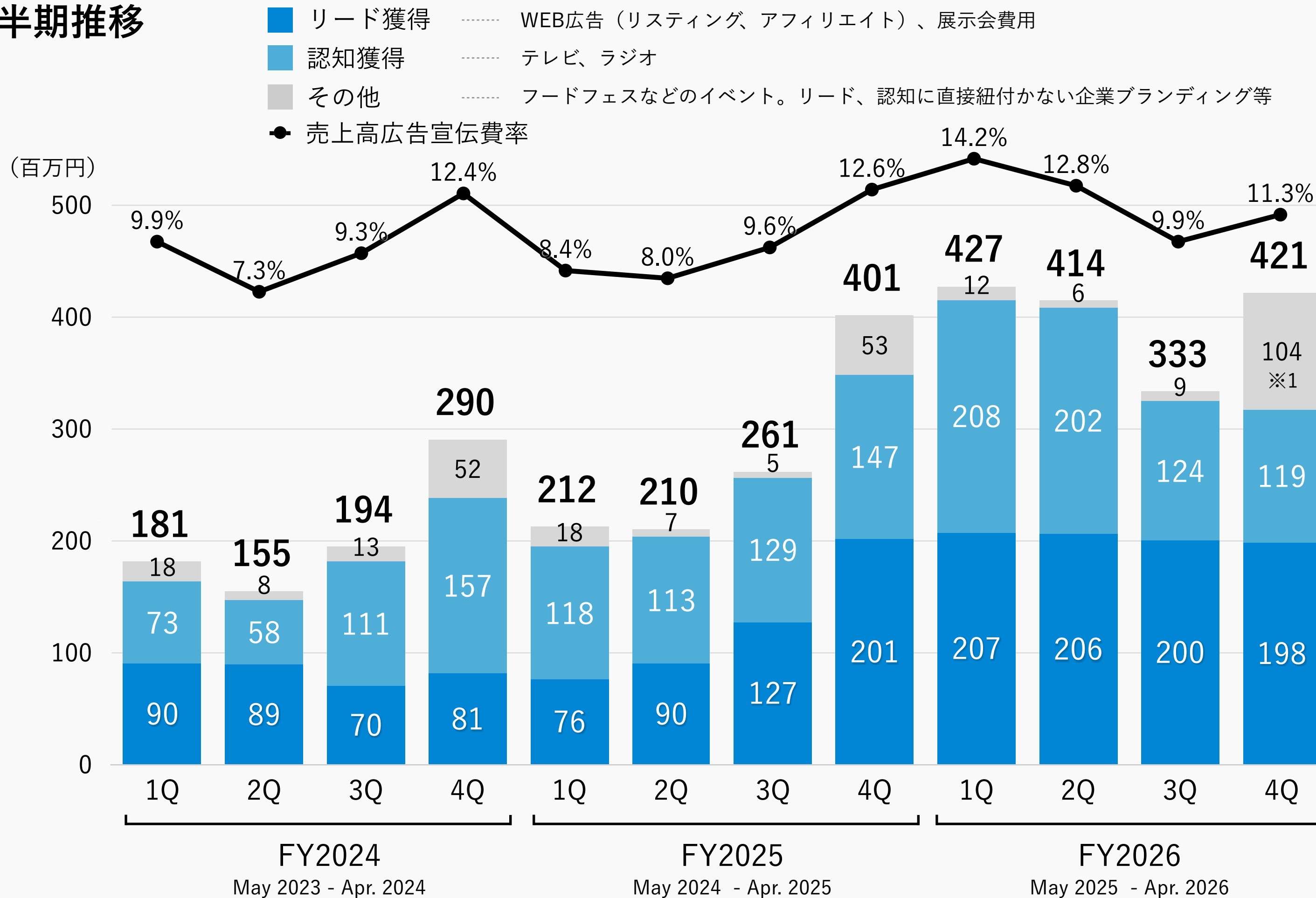
S&M比率

21.1%

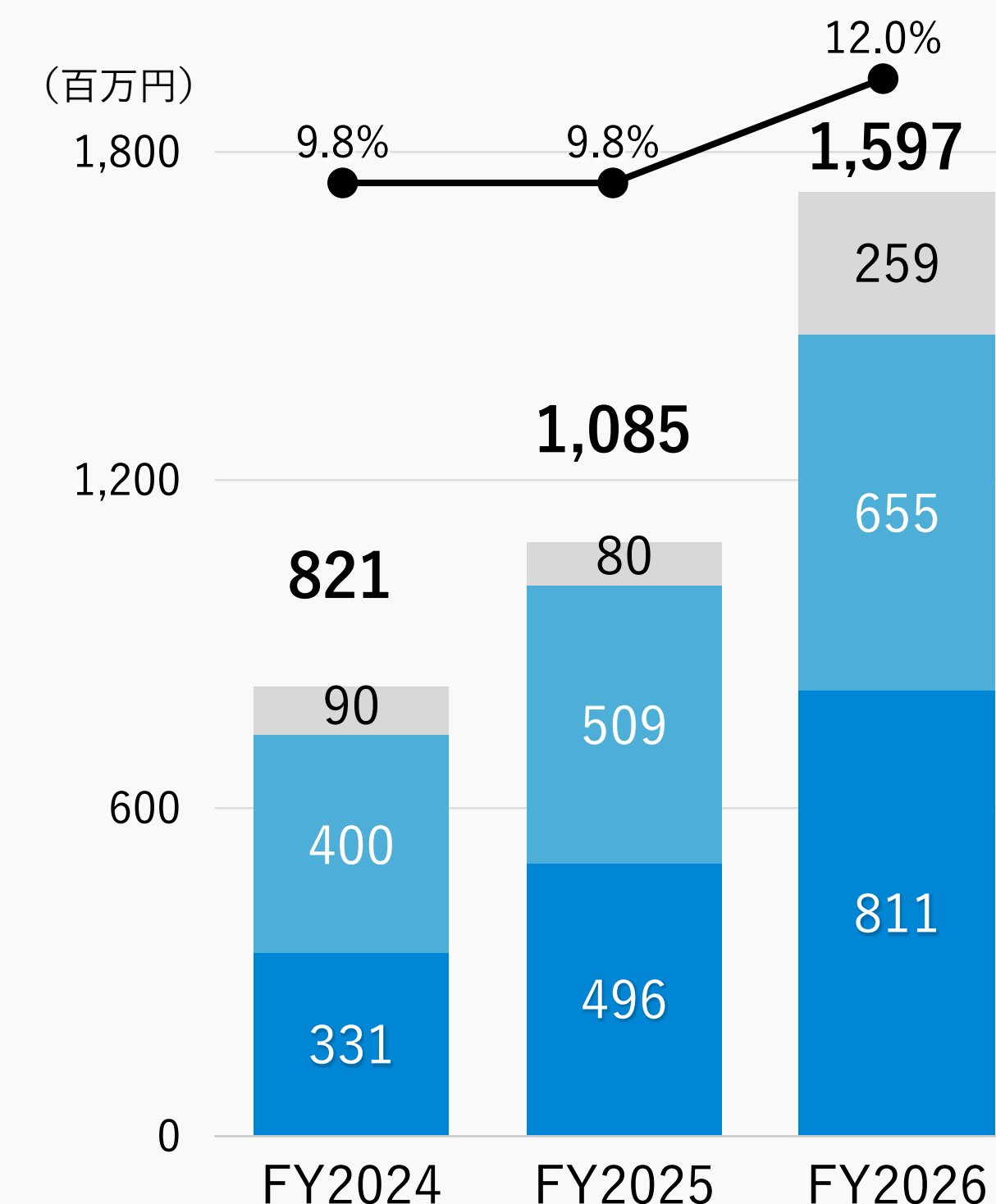
※1 FY2025 4Qの減価償却費は一時的にマイナス。拠点やショールームの増設・移転により減価償却費は増加したが、その一方で資産除去債務の履行に伴う差益が発生  
 ※2 FY2026 4Q人件費は、賞与引当金の戻入や株式給付費用の減少等によりQoQで減少

FY2026は、カンファレンスの初開催やリード獲得を中心とした広告宣伝費を積極投下。広告効率を見極めながら運用し、売上高広告宣伝費率は12.0%で着地

## 四半期推移



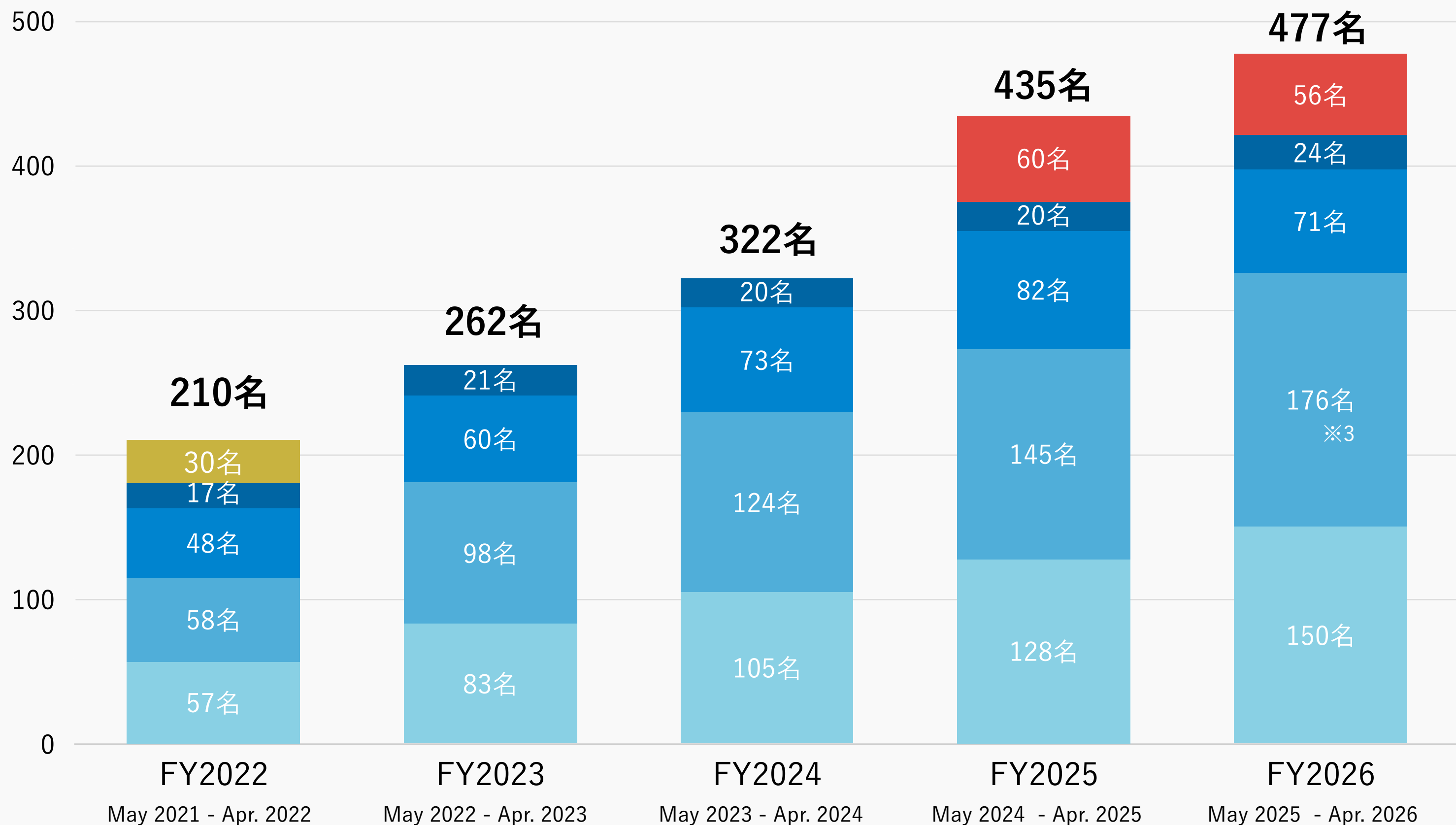
## 通期推移



※1 FY2026 4Qは、恒例のフードフェス開催に加え、店舗事業者向けカンファレンスを開催したことにより増加

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  
 選考基準を維持しながら全部署で積極採用を推進し、従業員数はYoY+42名（スマレジ単体+46名）の477名に

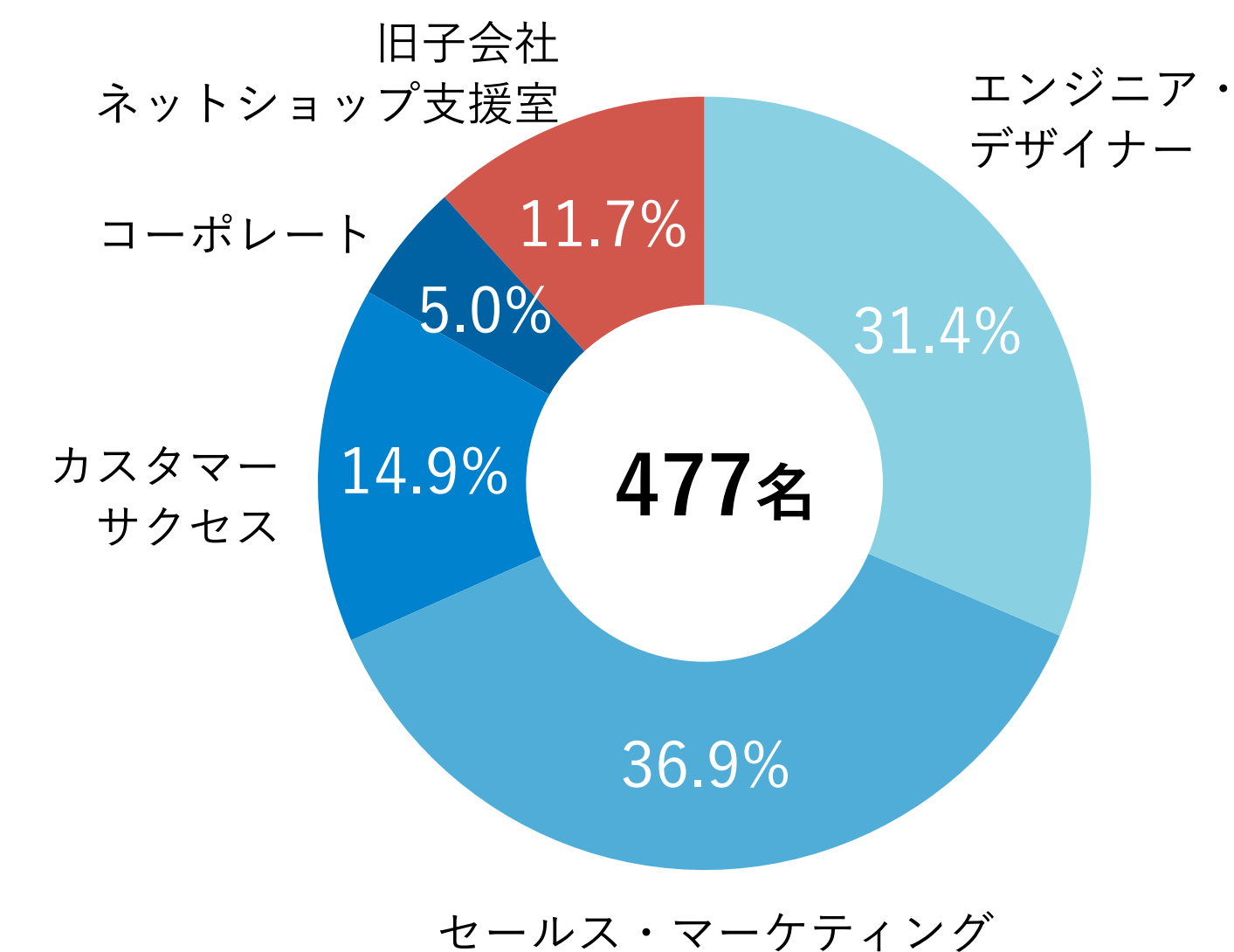
■ エンジニア・デザイナー   
 ■ セールス・マーケティング   
 ■ カスタマーサクセス  
■ コーポレート   
 ■ 旧子会社(ロイヤルゲート)   
 ■ 旧子会社(ネットショップ支援室)



**FY2026**  
 期末従業員数 ※1

**YoY**  
**+9.7%**  
 +42名

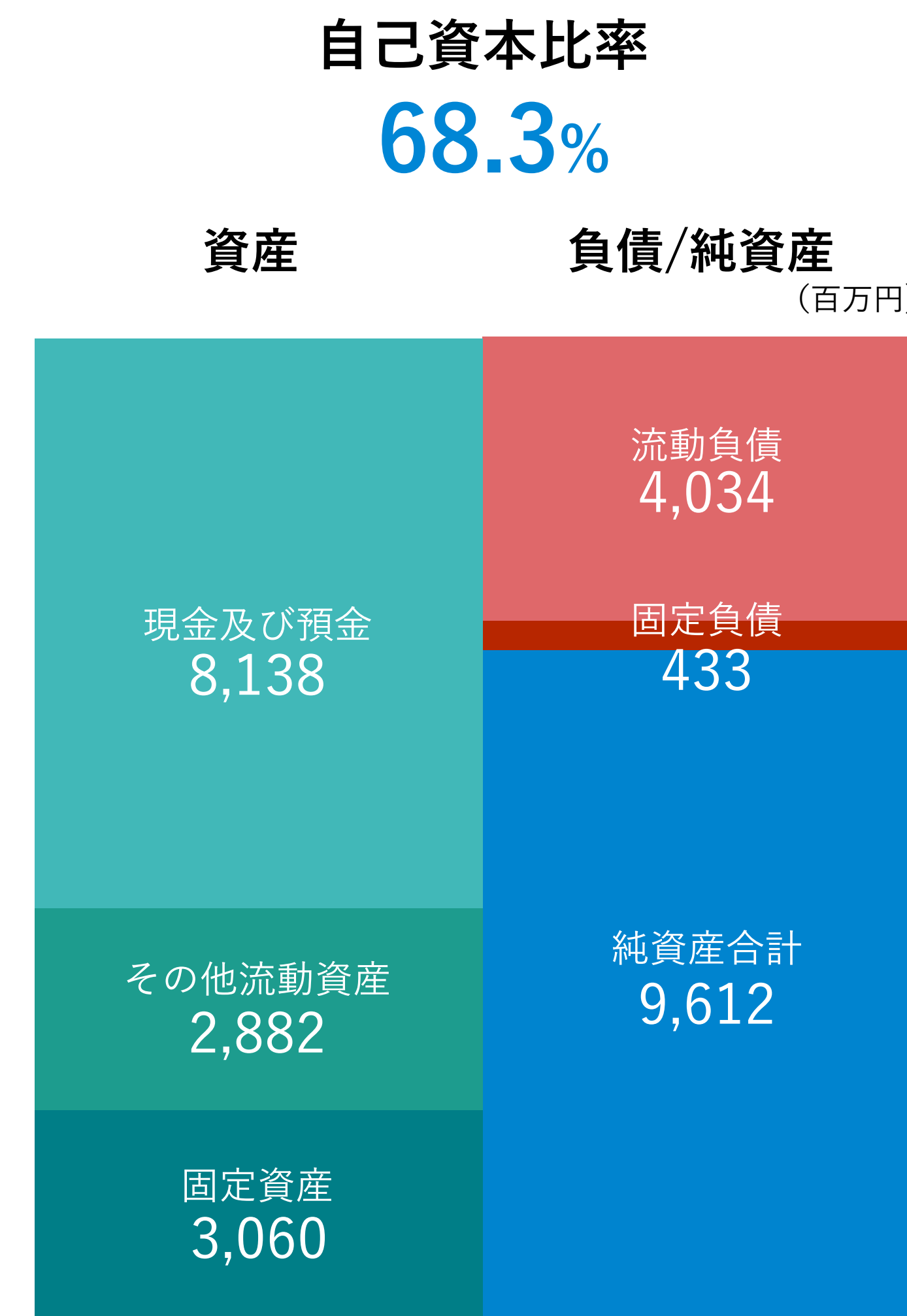
**QoQ** ※2  
**+2.6%**  
 +12名



※1 2026年4月末時点、派遣社員・パートタイマーは除く ※2 2026年1月末時点：465名  
 ※3 FY2026 3Q、販売戦略の強化によりカスタマーサポートからセールスへの配置転換を実施（18名）

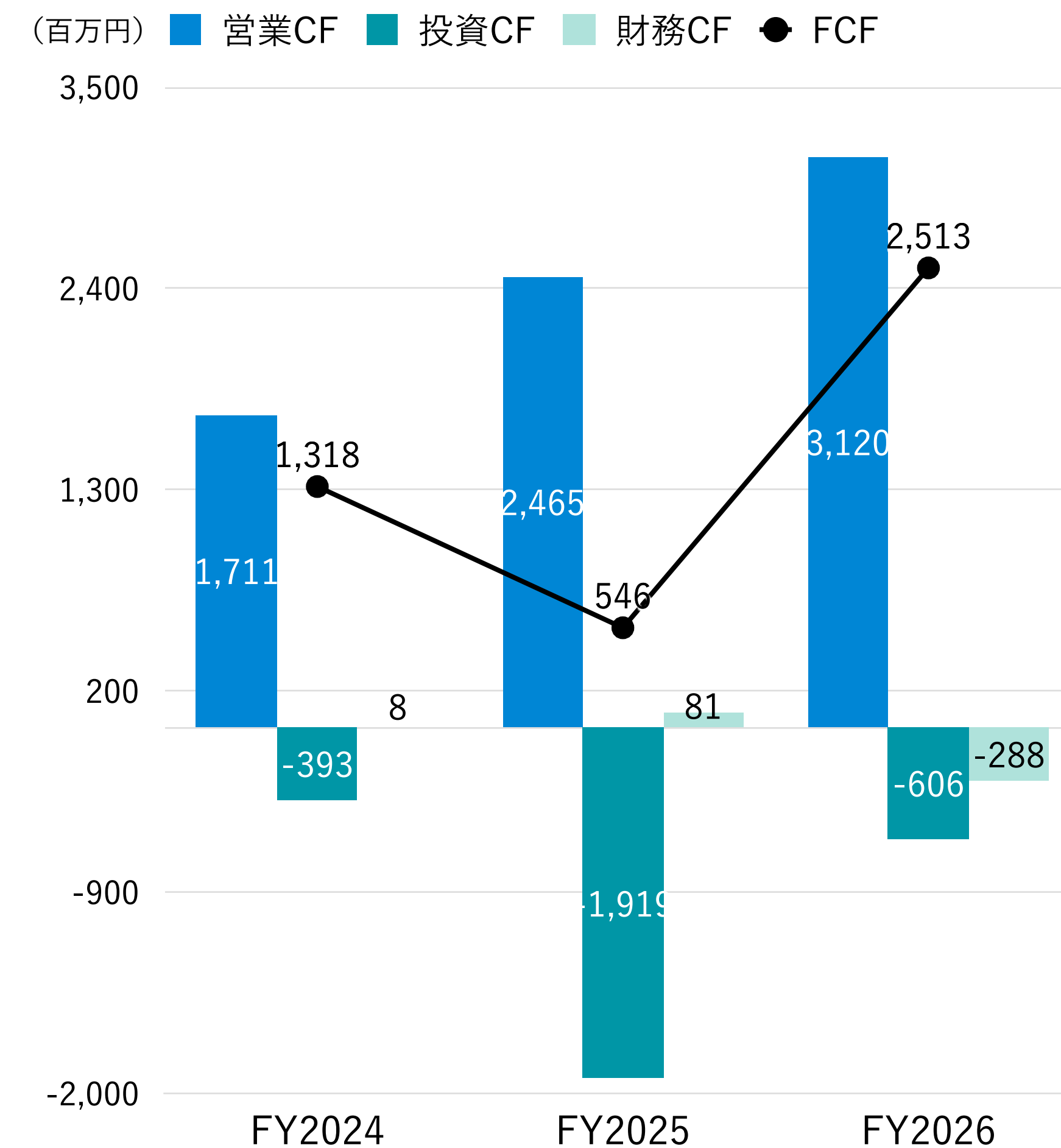
決済事業の最適化により流動資産・流動負債が増加するも、継続的な利益の積み上げにより68.3%の高い自己資本比率と堅固な財務健全性を維持

(百万円)	FY2026 4Q	FY2025 4Q	YoY	FY2026 3Q	QoQ
流動資産	11,020	7,825	+40.8%	9,784	+12.6%
うち現預金	8,138	5,912	+37.6%	7,209	+12.9%
固定資産	3,060	3,092	-1.0%	3,093	-1.1%
資産合計	14,080	10,917	+29.0%	12,877	+9.3%
流動負債	4,034	2,805	+43.8%	3,549	+13.7%
固定負債	433	438	-1.2%	413	+4.8%
負債合計	4,467	3,244	+37.7%	3,963	+12.7%
純資産合計	9,612	7,672	+25.3%	8,914	+7.8%
負債・純資産合計	14,080	10,917	+29.0%	12,877	+9.3%



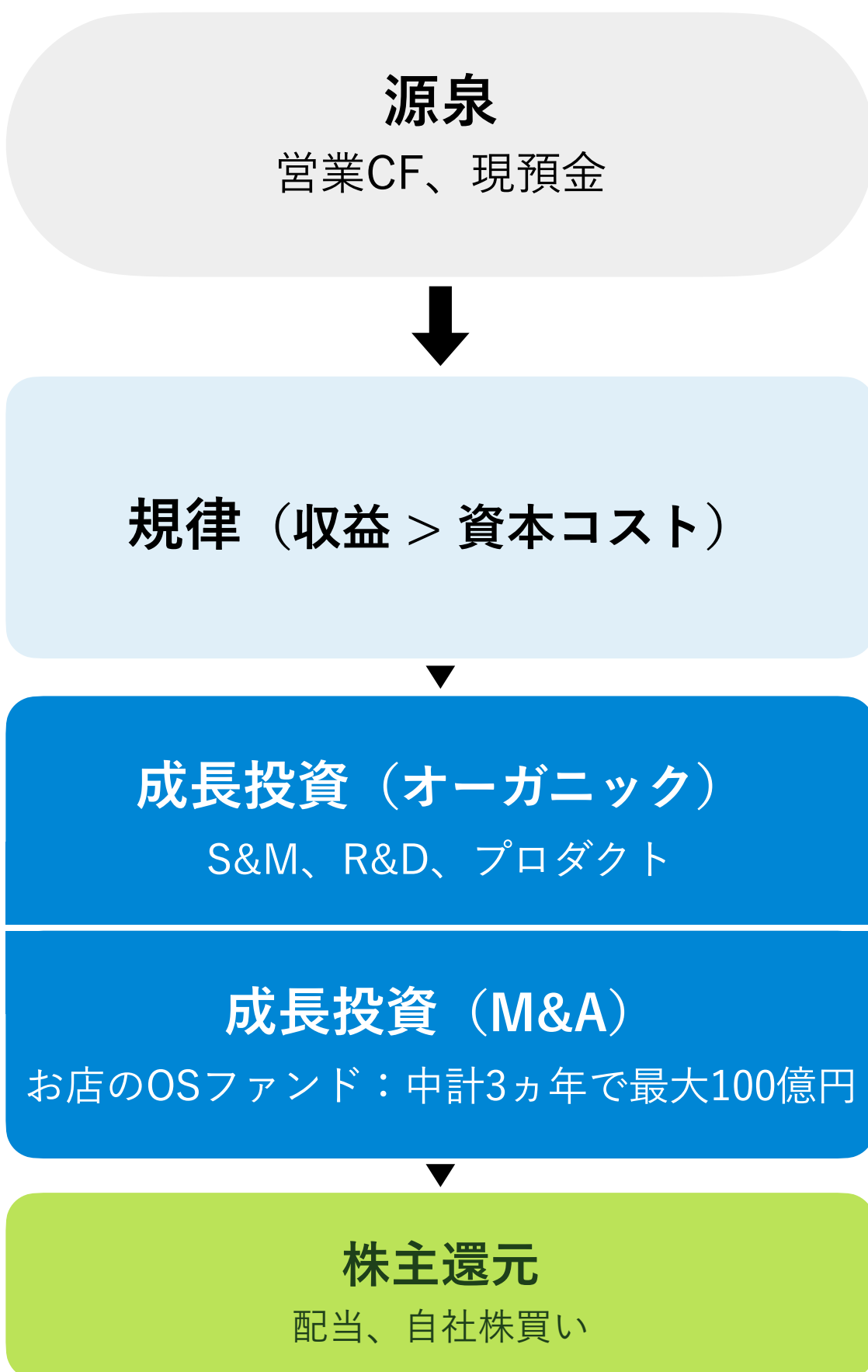
安定的なストック型収益の積み上げにより営業CFはYoY+26.6%に拡大し、投資CFのマイナス幅縮小に伴いFCFはYoY+360.3%と大幅に改善

(Yen in million)	FY2026	FY2025	YoY	
			増減額	増減率
営業活動による キャッシュフロー	3,120	2,465	655	+26.6%
投資活動による キャッシュフロー	-606	-1,919	1,313	-
フリーキャッシュフロー	2,513	546	1,967	+360.3%
財務活動による キャッシュフロー	-288	81	-369	-
現金及び現金同等物 の期末残高	8,138	5,912	2,226	+37.7%



営業CFと健全なバランスシートを源泉に、資本コストを上回る収益性を投資判断の基準に成長投資を最優先し、規律ある株主還元との両立をはかる

配分の優先順位



資本効率の規律

資本コストを上回る収益性を投資判断の基準に。M&Aは取得規律（第3次中計における累計投資枠は最大100億円程度、ARRマルチプル2倍以下）で担保。

ROE 25.8%	営業利益率 24.1% 20%以上を意識
--------------	----------------------------

プライム・スタンダード市場上場企業を対象とした東証の要請「資本コストや株価を意識した経営」に対応

株主還元

配当金総額	462百万円
配当性向	20.7%

配当：配当性向20%程度を目安  
 自社株買い：実績2回/計約7.6億円/自己株式2.3%保有  
 総還元性向：株価・PBR水準をみて機動的に運用

キャッシュアロケーション

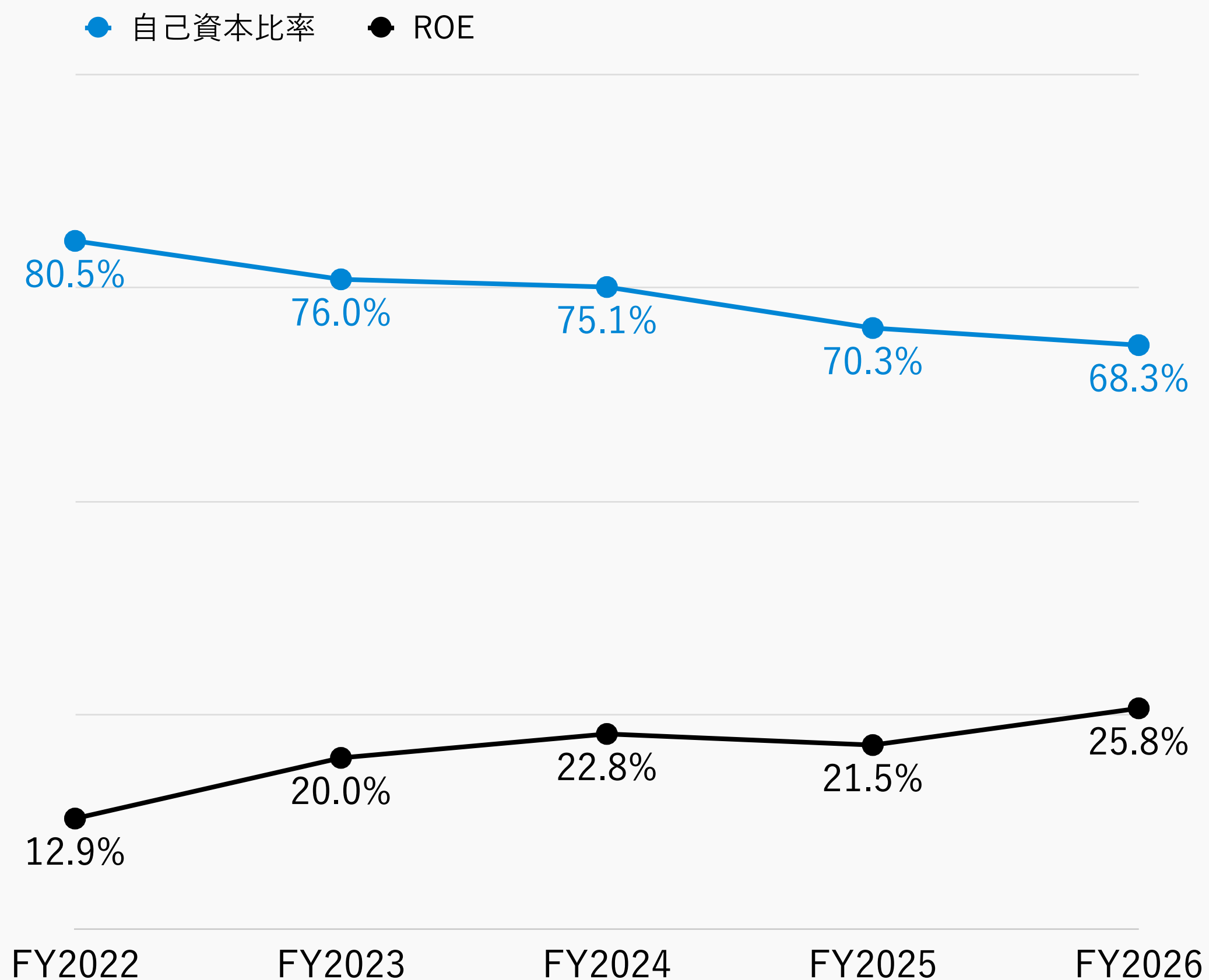
キャッシュ創出力 営業CF 3,120 百万円	手元流動性 現預金 8,138 百万円	財務健全性 自己資本比率 68.3%
----------------------------------	------------------------------	--------------------------

現預金は、成長段階に応じて資金需要が高まる事業への投下原資として保持し、規律をもって配分する。

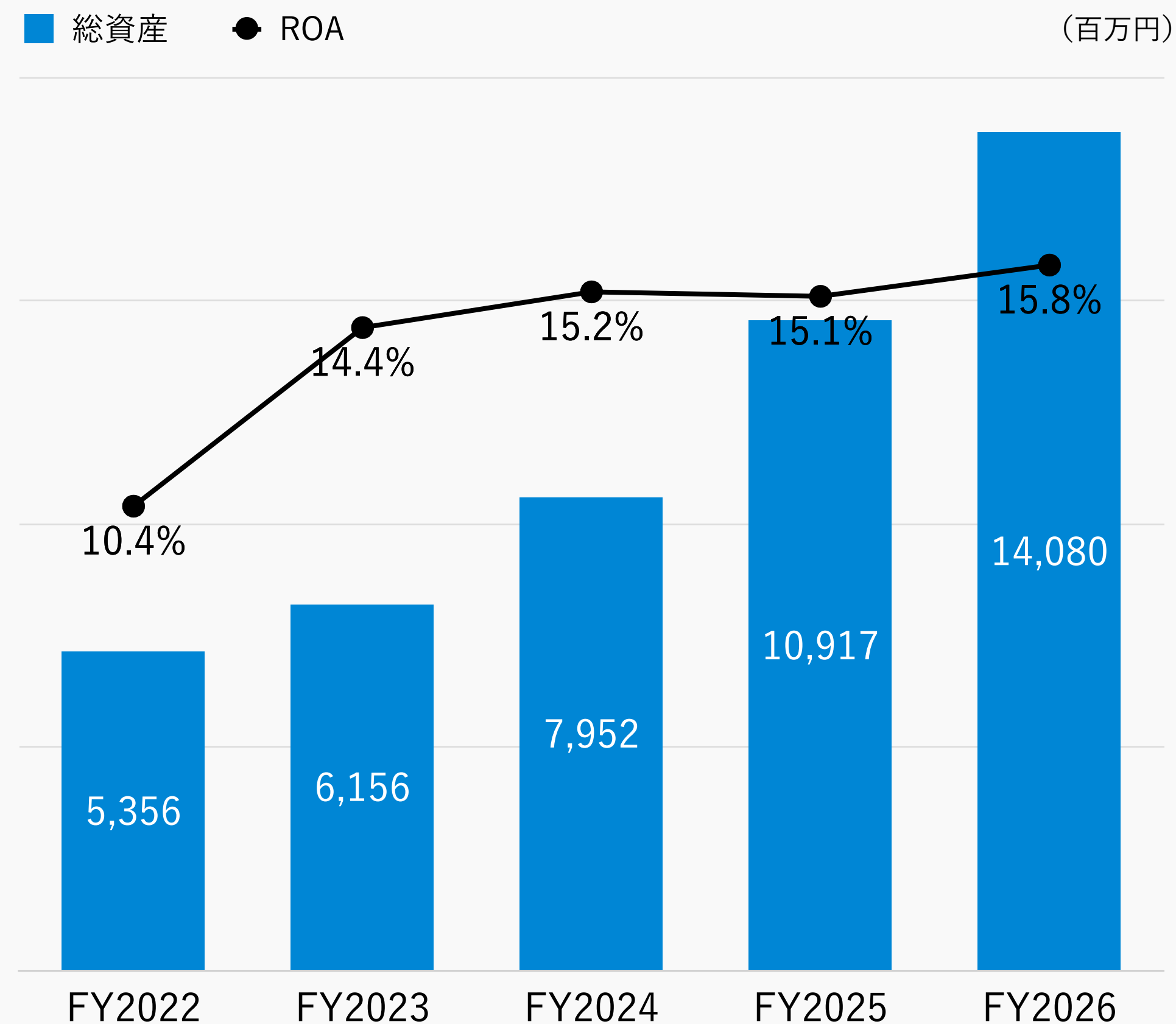
1. M&Aの原資
2. 決済・フィンテック領域の事業資金（運転資金・決済原資）
3. 株主還元の機動的余力（株価水準に応じた自社株買い等）

当期純利益の増加を背景に、ROEは25.8%、ROAは15.8%へ上昇。健全な財務基盤を維持しながら、資本効率の向上を実現

### ROEと自己資本比率の推移



### ROAと総資産の推移

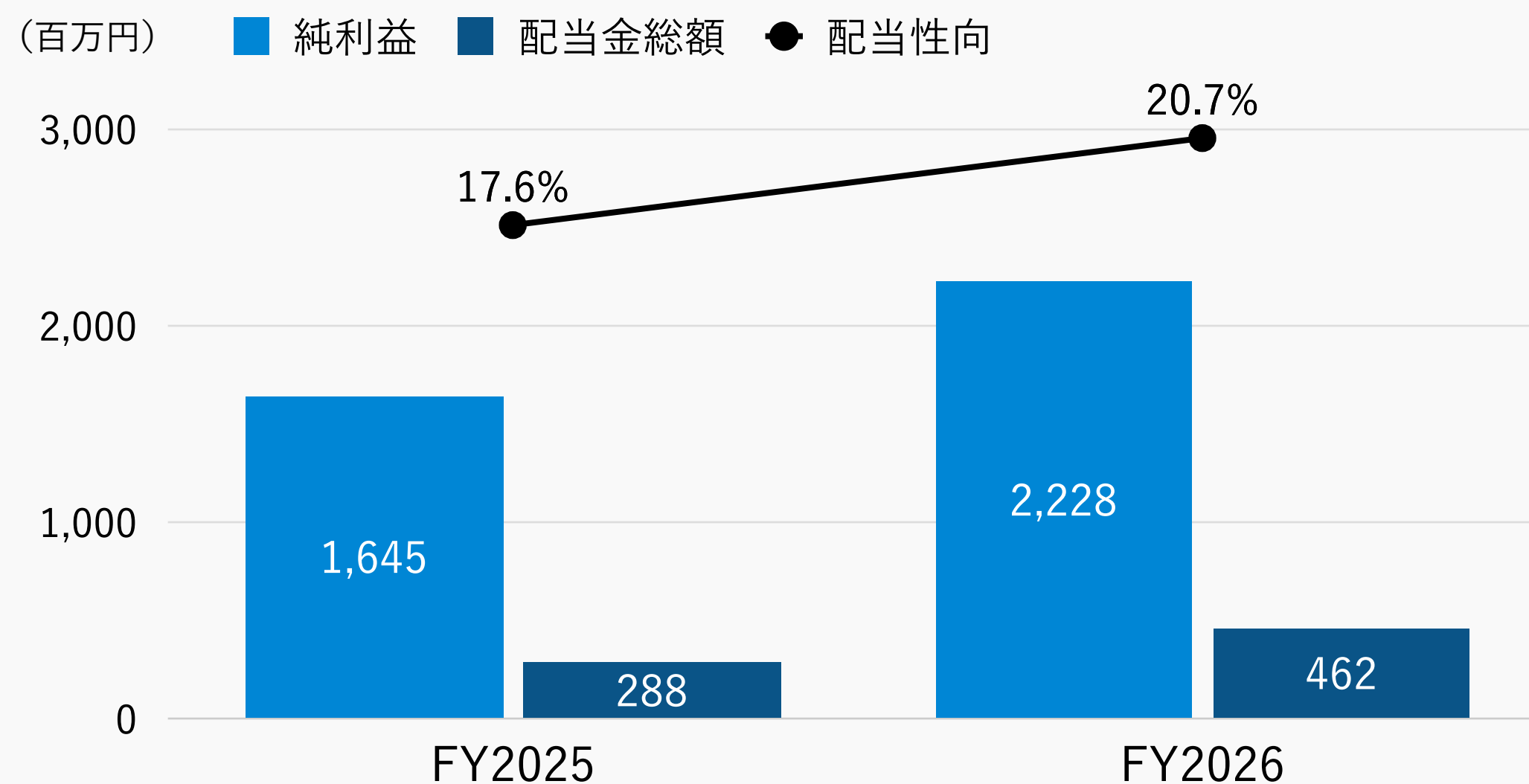


## 配当性向20%程度を目安に、安定的・継続的な還元を実施

M&A等の戦略的な成長投資費用を十分に確保したうえで、当年度の事業成長成果や財務状況、外部環境等を総合的に勘案し、安定性・継続性に配慮しながら株主への利益還元を行うことを基本方針としています。

今後は、利益成長の成果をより適切に株主の皆さまへ還元するため、各期の実績利益に対して配当性向20%程度を目安とし、年1回の期末配当を実施する方針です。

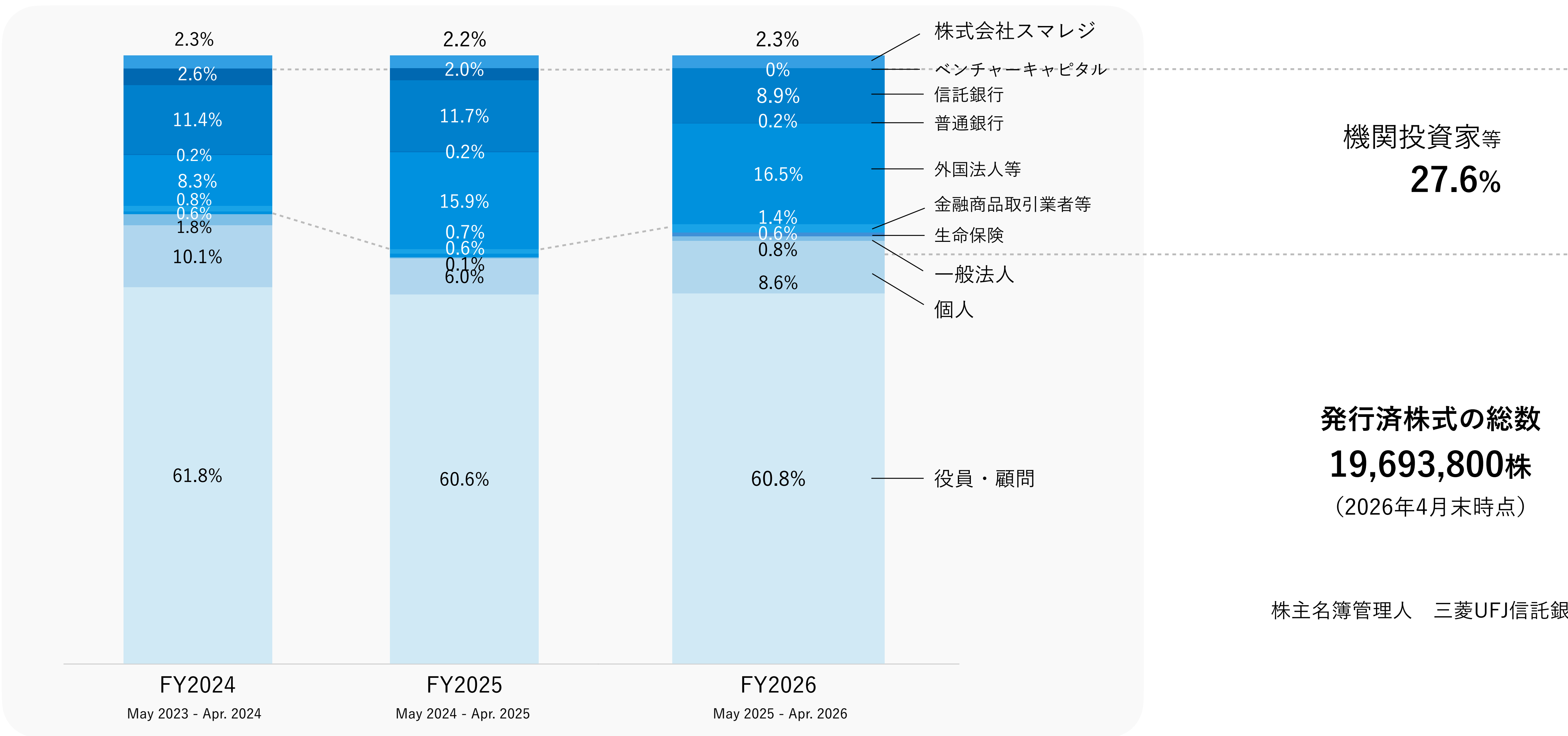
当期純利益・配当金総額・配当性向の推移



### 2026年4月期配当

	年間配当金
基準日	2026年4月30日
1株あたり配当金	24.00円
配当金総額	462百万円
効力発生日	2026年7月14日
配当原資	利益剰余金

役員・顧問を中心とした安定的な株主構成を維持しつつ、外国法人や個人投資家の保有比率が上昇  
 機関投資家等の保有比率は27.6%





# 事業の状況

Business Summary





スマレジEC 一元管理 B2B リポート

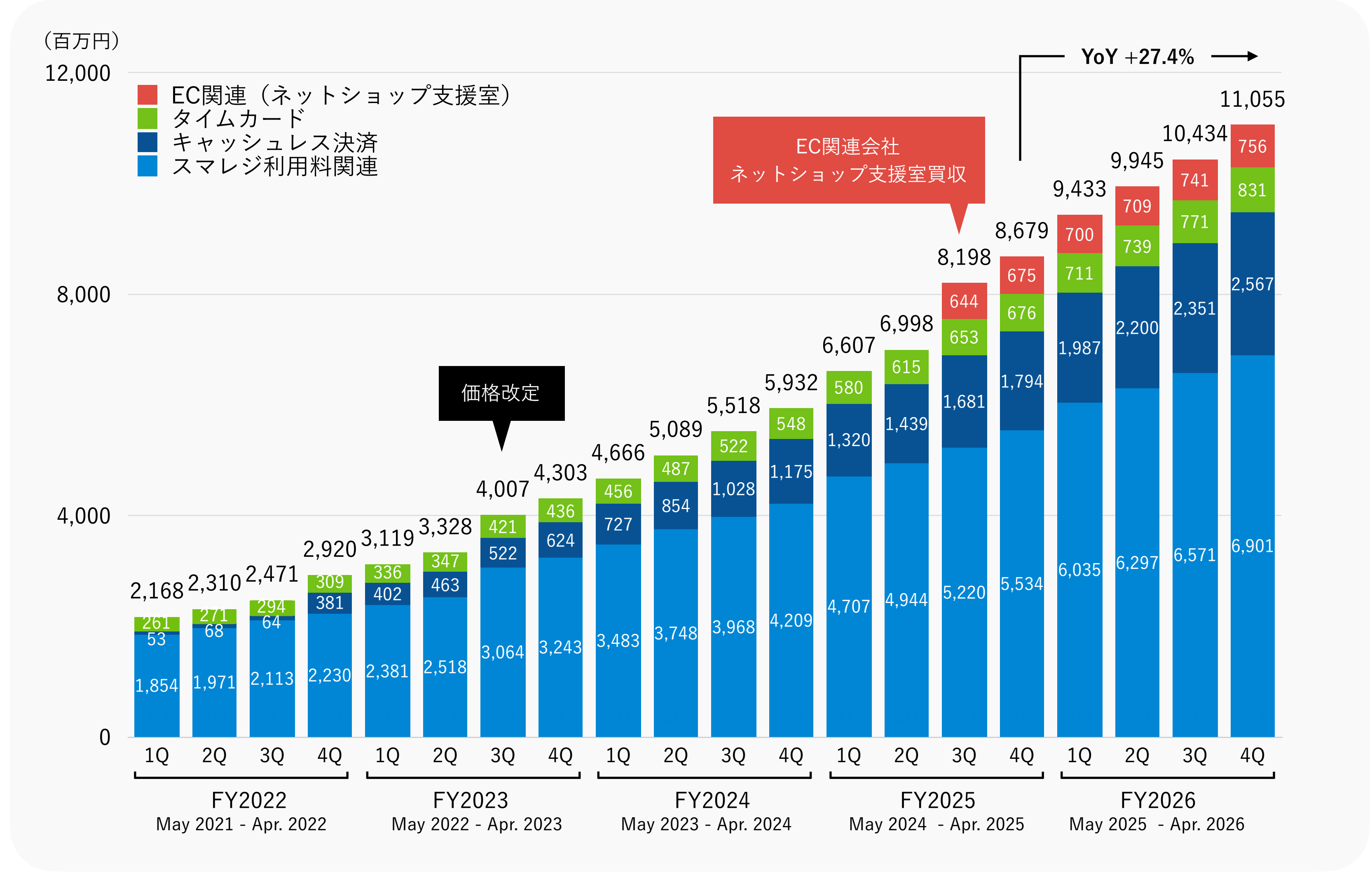


- 2026年4月**
  - ブランドコミュニケーションおよびプロダクト強化を目的としたデザイン組織「Smaregi Design Studio」を社内に新設
  - 社会保障国民会議「実務者会議」へPOS業界のリードカンパニーとして参加
  - 経産省（中小企業庁）主催、スマートレジ普及イベントへ参加協力
- 2026年3月**
  - 中小事業者向けAI資金調達サービス「スマレジ・出世払い」提供開始
  - 店舗ビジネス総合イベント「スマレジ お店の未来カンファレンス 2026」を開催
- 2026年2月**
  - 東証グロース「JPXスタートアップ急成長100指数」構成銘柄に選定
- 2026年1月**
  - 全粧協※と代理店契約を締結、化粧品専門店向けにスマレジへの移行を推進
  - 「スマレジユーザー会Meet Up」を各地で開催（福岡、大阪、東京）
- 2025年12月**
  - モバイルオーダーを標準搭載した飲食店向け新プランの提供開始
- 2025年11月**
  - ネットショップ支援室から取得したEC事業のサービス名を「スマレジEC」へ刷新
  - ARRが100億円を突破（2025年11月末時点）
- 2025年9月**
  - 券売機・食券機のアップデートを実施（電子マネー対応開始）
- 2025年8月～**
  - 「踊る店員さん」「みんなのスマレジさん」「お店、わかる、スマレジ」3種を新たに制作・放映
- 2025年5月**
  - 沖縄ショールームを開設
  - 来場者数26万人突破！第4回フードフェス「スマレジpresents はらぺこCIRCUS」開催

※ 全粧協は「全国化粧品小売協同組合連合会」の略称です。

コア事業であるPOS×決済のクロスセルが力強く進捗。ストック型収益の積み上げにより、ARRはYoY+27.4%の110.5億円を達成し継続成長を牽引

ARR  
110.5億  
YoY +27.4%  
QoQ +6.0%



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  
69.0億円  
YoY +24.7%

ARPA  
25,309円  
YoY +13.4%

CAC(通期平均)  
認知広告除外※1  
315,336円  
YoY +9.0%  
認知広告含む※2  
425,620円  
YoY +13.7%

ARPU  
11,400円  
YoY +13.9%

ユニットエコノミクス(通期平均)  
認知広告除外※1  
4.1  
YoY -0.5pt  
認知広告含む※2  
3.0  
YoY -0.6pt

MRRチャーン  
0.48%  
YoY ±0.00pt

GMV  
3兆3,723億円  
YoY +21.8%

有料店舗数  
48,297店舗  
YoY +14.9%

LTV(通期平均)  
1,294,191円  
YoY -2.8%

※1 広告宣伝費用のうち認知拡大広告費用を除いて算出 ※2 認知拡大広告を含むすべての広告宣伝費用で算出

補足: 2026年4月末時点、各種定義の詳細はp.40参照。

スマレジ・アプリマーケット「公開アプリ数」は、アプリ数の多寡よりも、アプリ/API連携の実利用状況を重視する方針へ見直したため、FY2026より掲載を終了しました。

周辺機器の一括購入から機器サブスクへの転換が進み、顧客単価の上昇を後押し  
ARPAはYoY+13.4%、ARPUはYoY+13.9%と上昇トレンドが継続

ARPA 2026年4月末時点

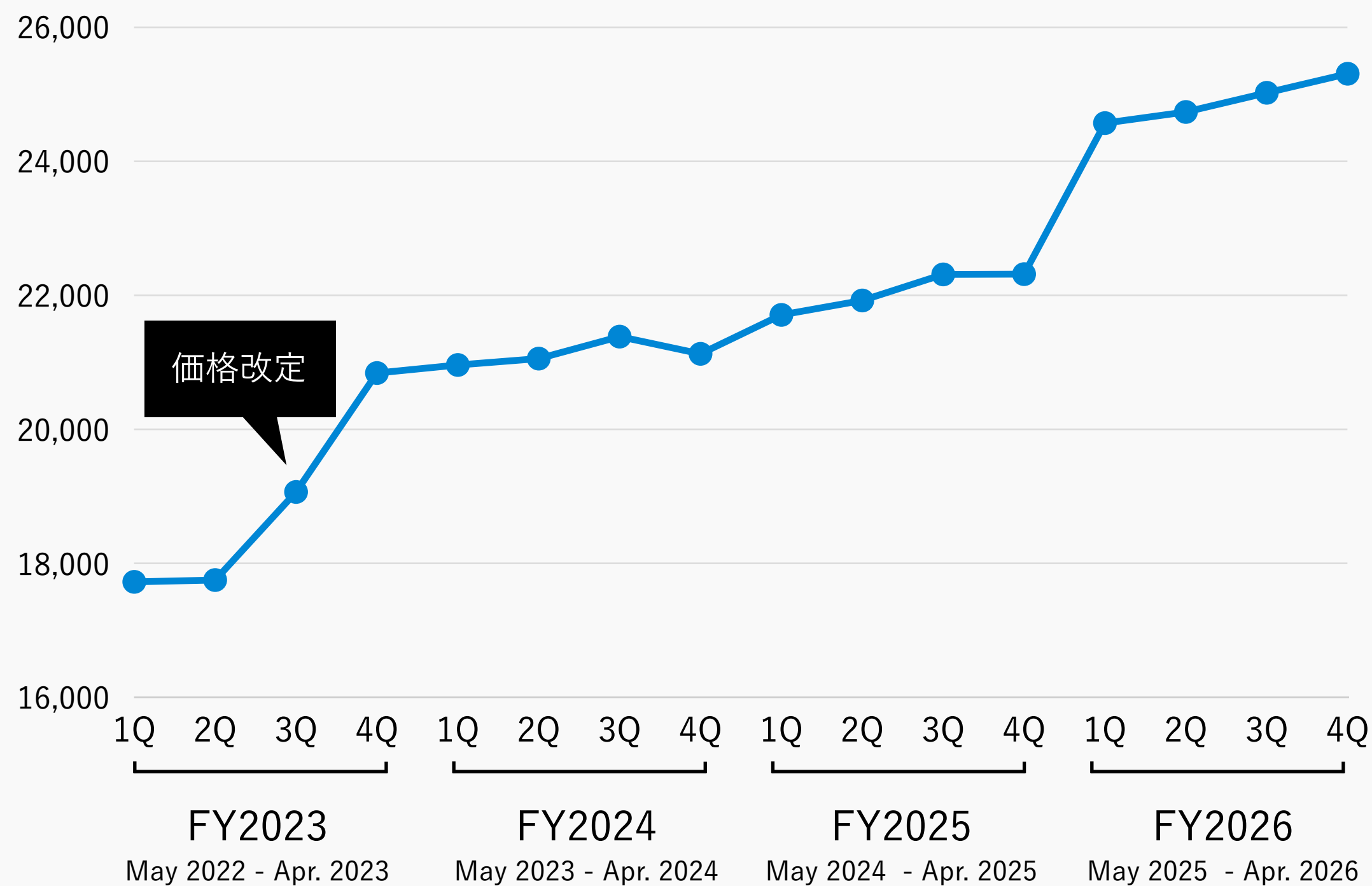
25,309円

YoY

↑2,989円  
+13.4%

QoQ

↑284円  
+1.1%



ARPU 2026年4月末時点

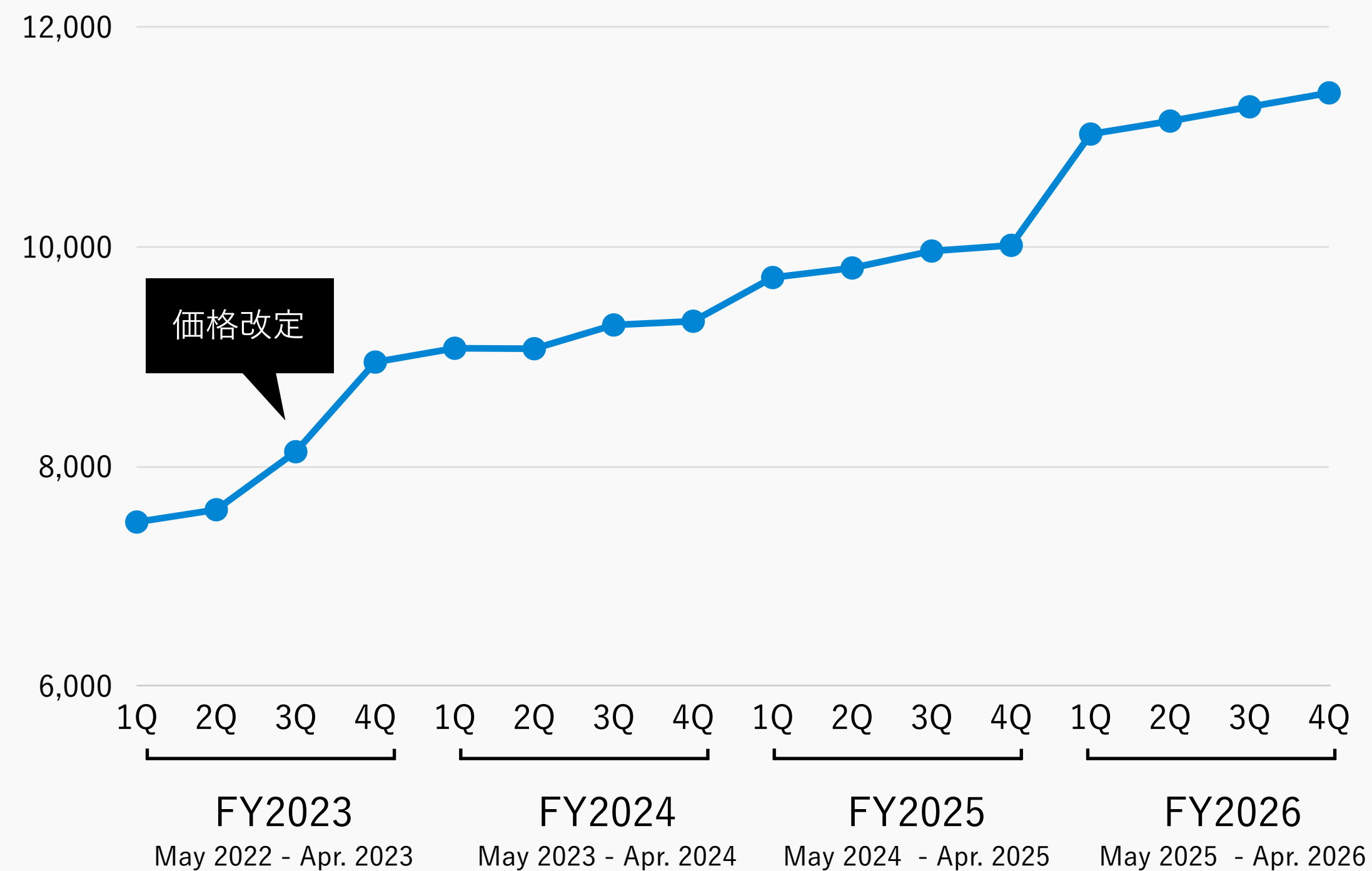
11,400円

YoY

↑1,388円  
+13.9%

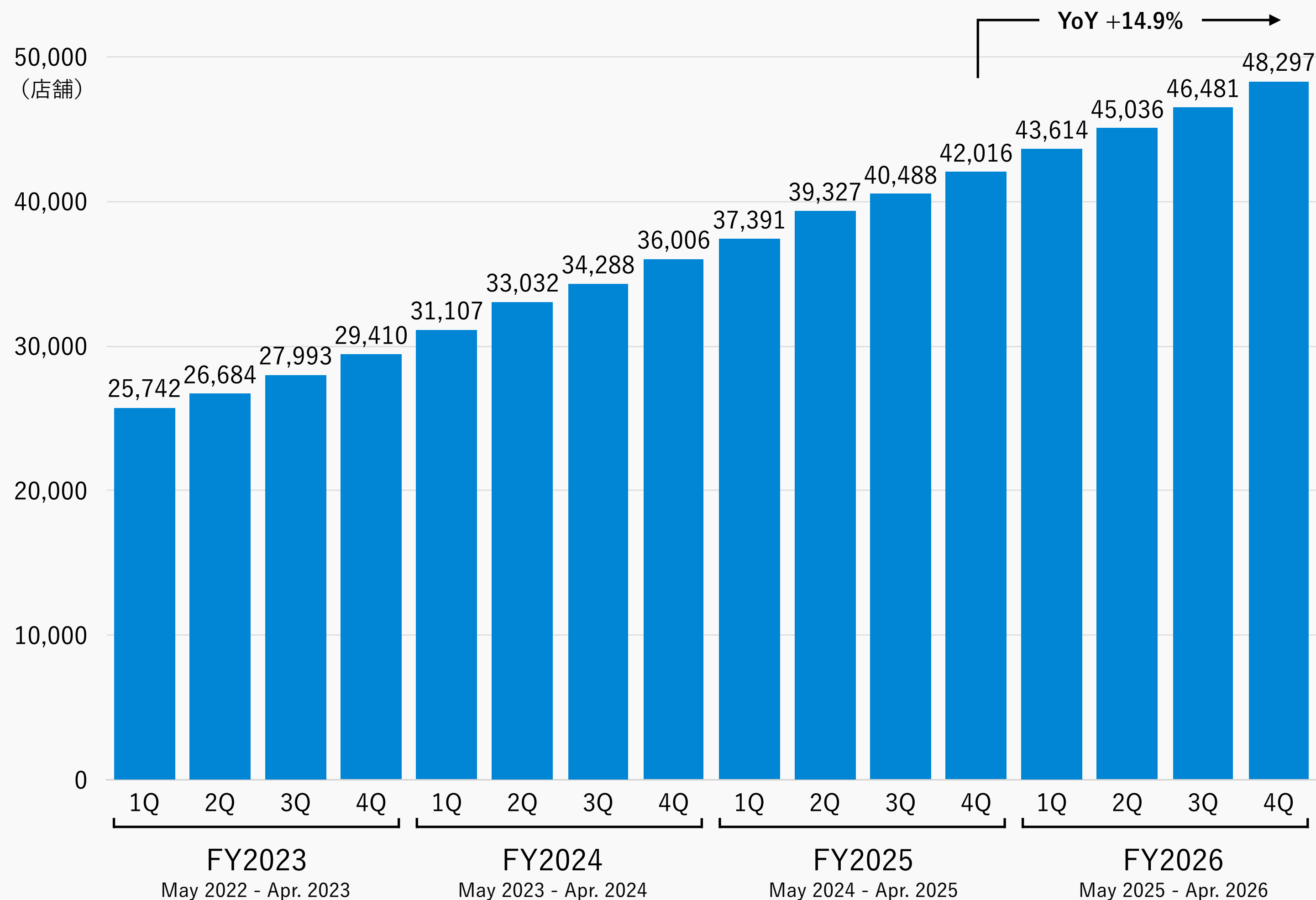
QoQ

↑127円  
+1.1%



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。

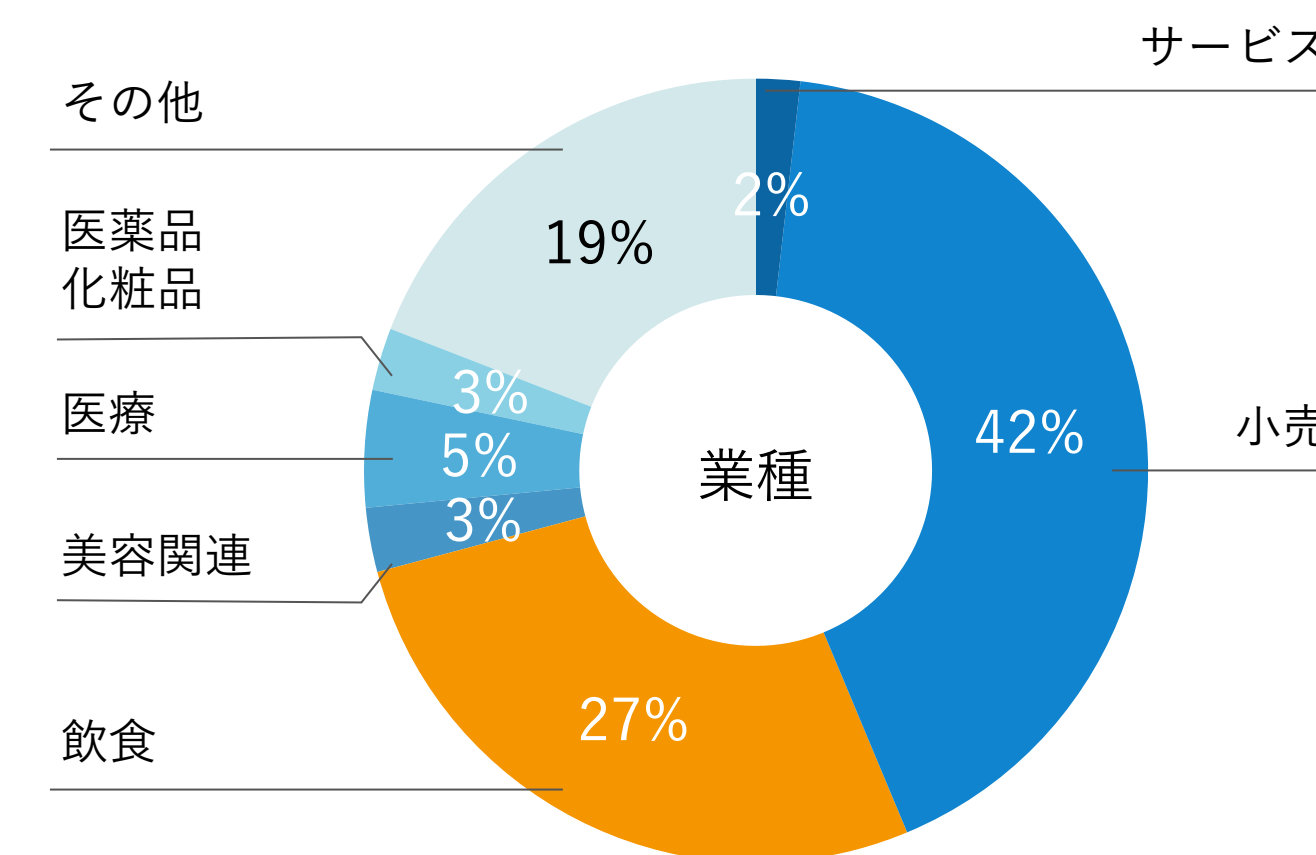
LTV最大化に向け、複数店舗を展開する中規模顧客のリプレイス案件や既存顧客の店舗追加が着実に進捗し、有料店舗数はYoY+14.9%と堅調に増加



有料店舗数  
48,297

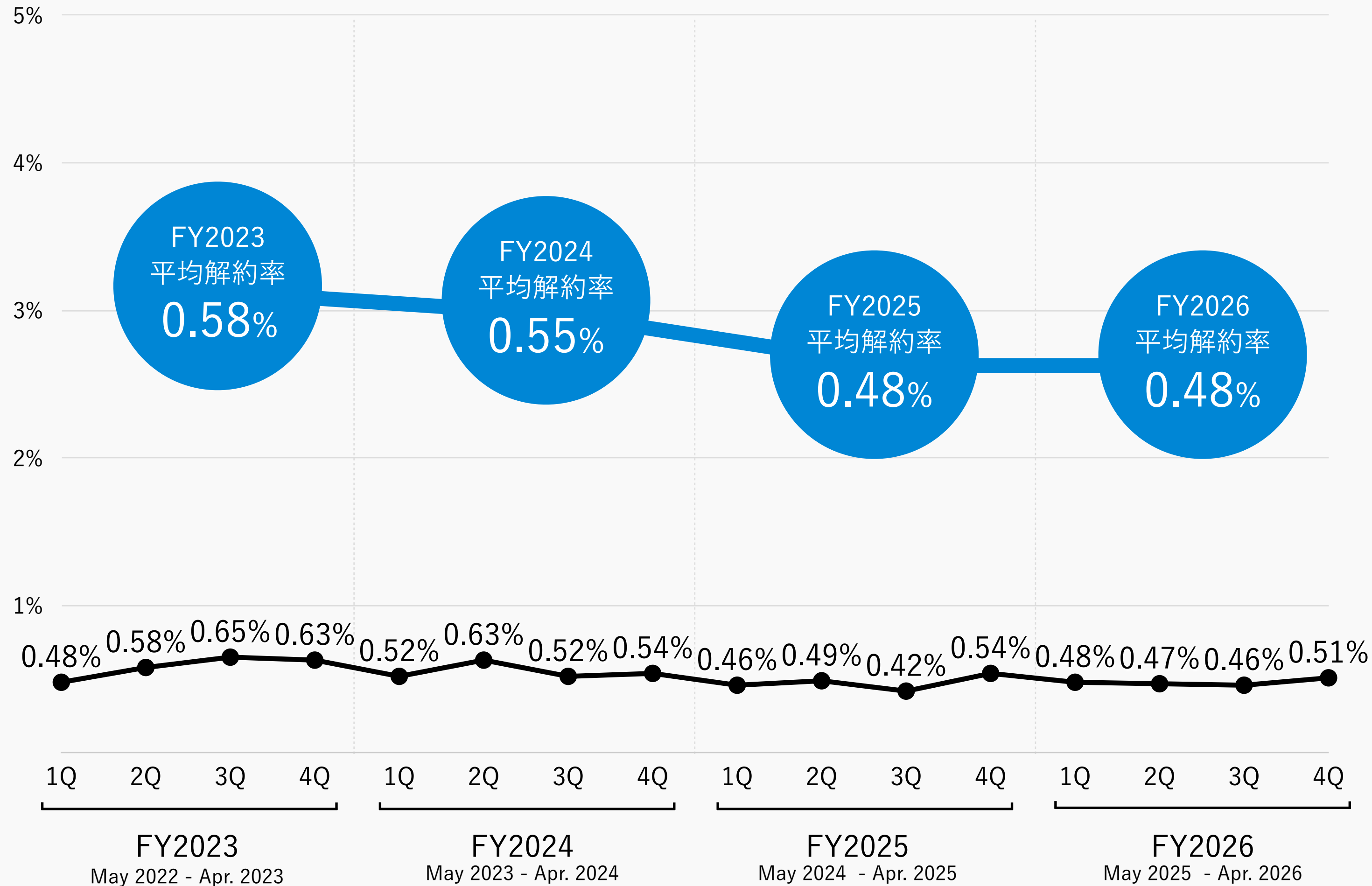
YoY  
+14.9%  
+6,281店舗

QoQ  
+3.9%  
+1,816店舗



※FY2025 4Q有料店舗の純増数（2025年2月～2025年4月）1,528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**  
 解約率  
 (累計期間)

**0.48%** 過去最低

YoY  $\pm 0pt$       QoQ  $\uparrow 0.05pt$

解約率：MRRチャーンレート  
 既存顧客の月額利用料に占める解約により減少した月額利用料の割合

POSプラットフォームの堅調な成長により26年4月に累計14兆円を突破。年間GMVはYoY+21.8%の3兆3,723億円とコンビニ大手を超える規模に拡大。キャッシュレス促進により日本のキャッシュレス化にも貢献※1

## GMV成長率

YoY

+21.8%

## 累計取扱高

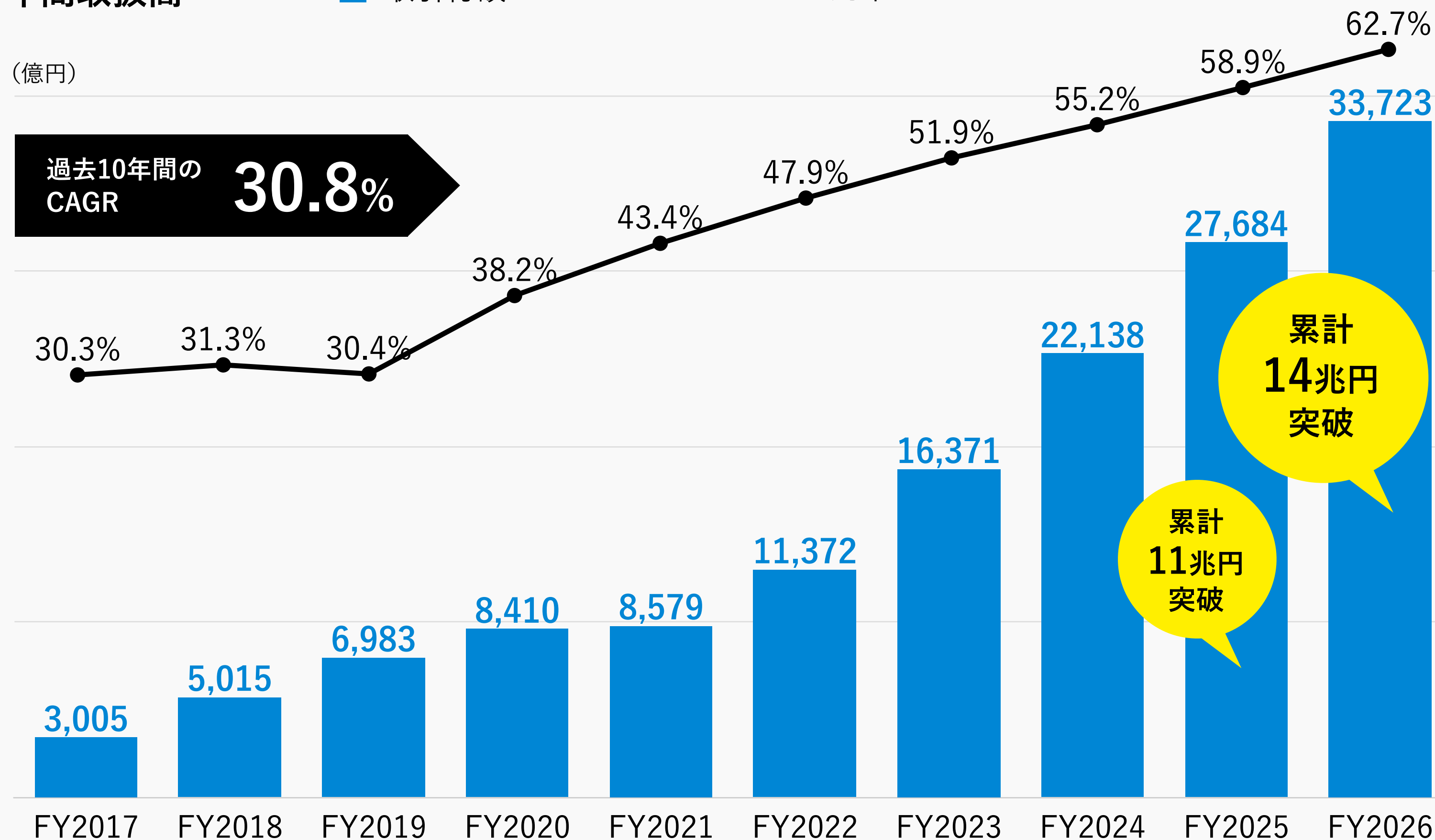
14.5兆円

### 年間取扱高

■ 取引総額

● キャッシュレス比率

(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。

※1 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  
**25.6**億円  
YoY +43.1%

ARPA  
**12,590**円  
YoY ↑2,371円 +23.2%

加盟社数  
**16,995**社  
YoY +19.2%

クロスセル率  
(POSユーザーの利用率)  
**17.6%**  
YoY +2.7pt QoQ +1.0pt

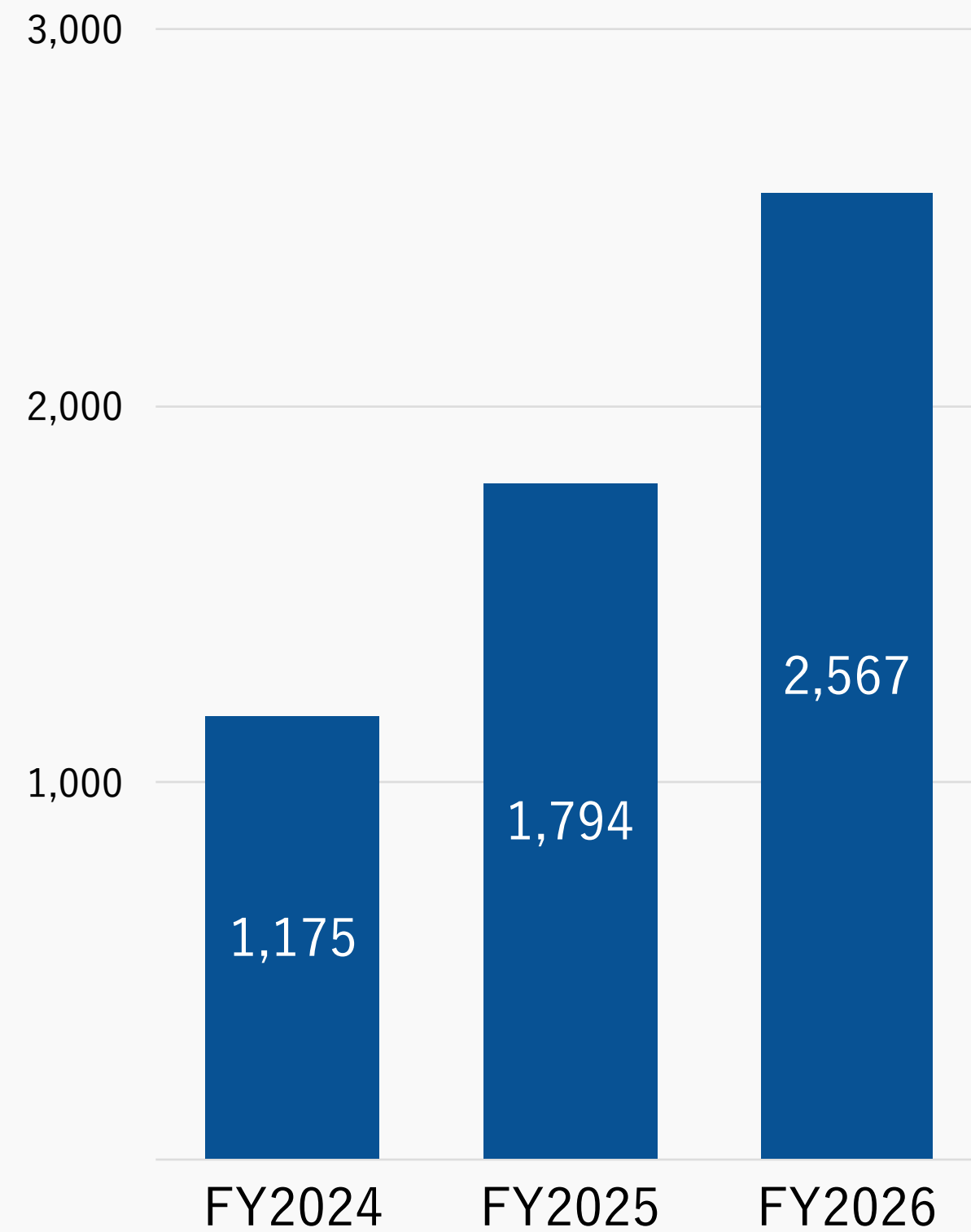
既存契約の条件見直しに伴う一過性の影響が発生

M&A前の既存契約の条件見直しに伴い一部加盟社数が減少したことにより、加盟社数およびARPAに一過性の影響が生じています。

POS×決済のクロスセルが順調に進捗。大口加盟店の本格稼働による決済手数料収益の拡大と月額固定の積み上げが進み、ARRはYoY+43.1%の25.6億円へと高成長

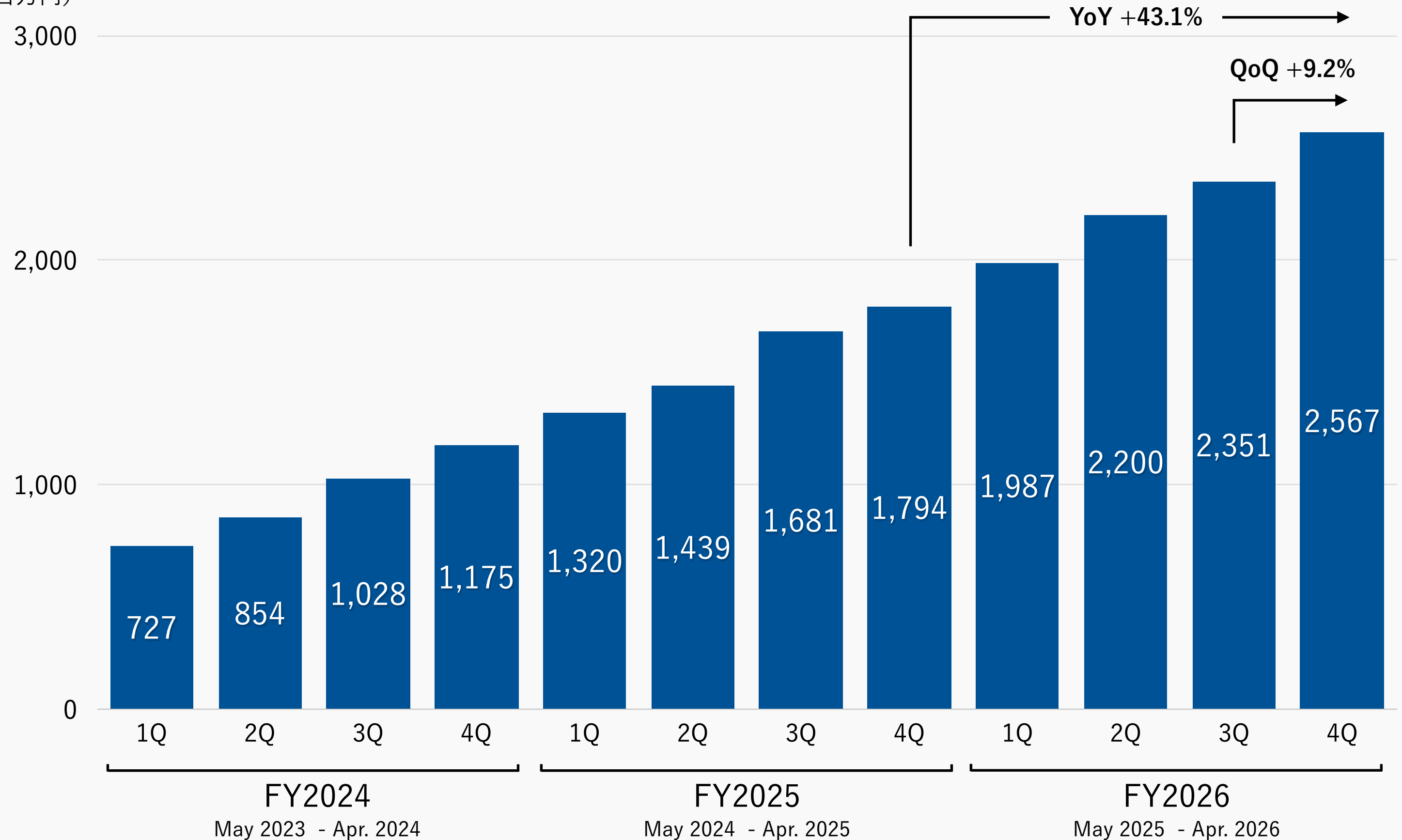
## ARR YoY +43.1%

(百万円)



## ARRの四半期推移

(百万円)



ARR  
8.3億円  
YoY +22.9%

ARPA  
5,940円  
YoY ↓872円 -12.8%

有料契約数  
11,664  
YoY +40.9%

登録従業者数  
292,537人  
YoY +56.3%

POSユーザーの利用率  
(クロスセル率)  
13.1%  
YoY +0.5pt QoQ +0.1pt

#### スタンダードプランの価格改定を実施

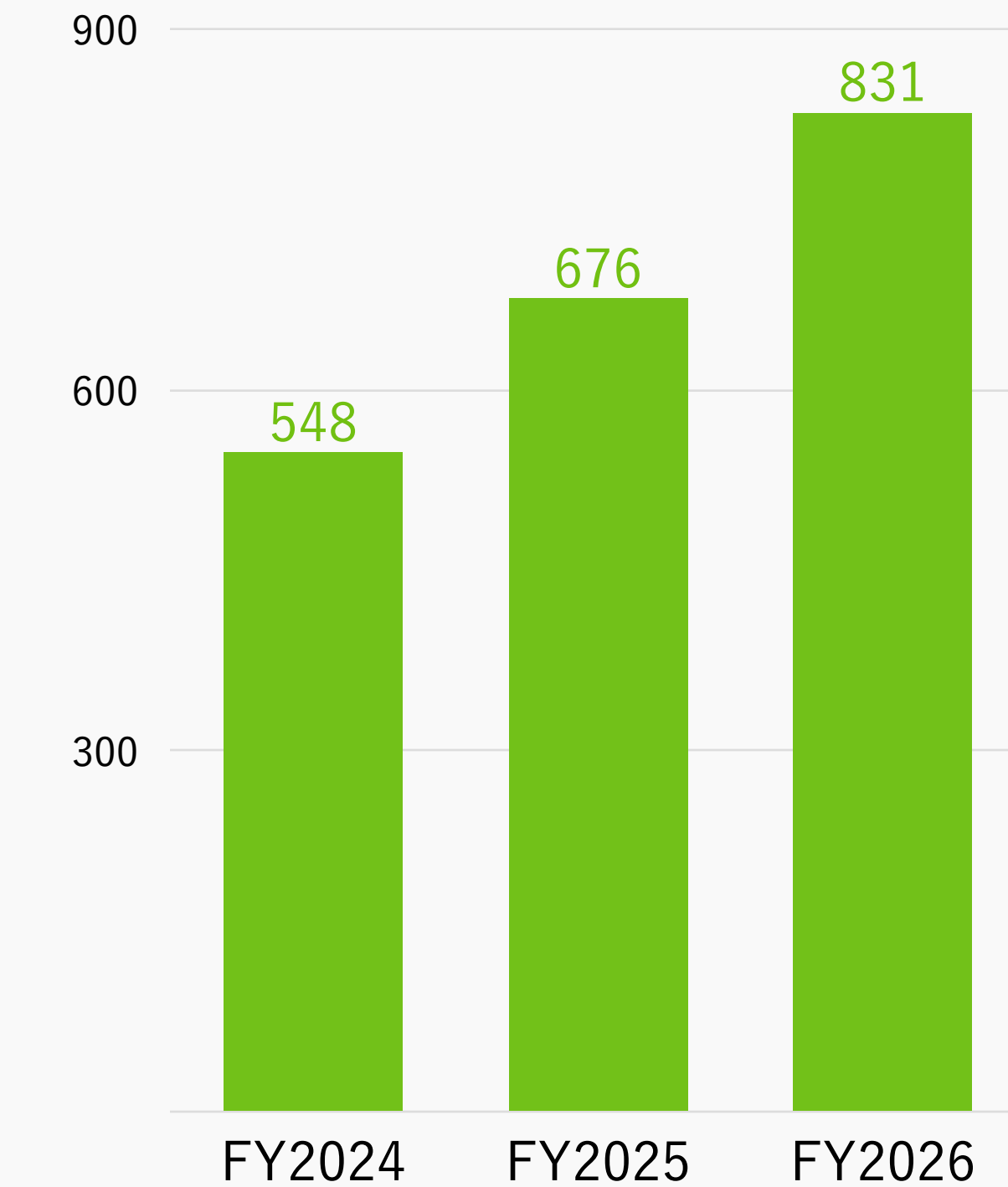
2026年2月より、スタンダードプランの無料利用枠を30名から10名へ変更し、既存顧客の一部へ適用を実施。この影響により、無料利用枠の一部が有料契約に移行したことで、有料契約数および登録従業者数が増加し、ARPAが低下。

スタンダードプランの無料利用枠見直し※1に加え、中大規模の顧客が増加し、ARRはQoQ+7.8%の8.3億円へ成長

## ARR

YoY +22.9%

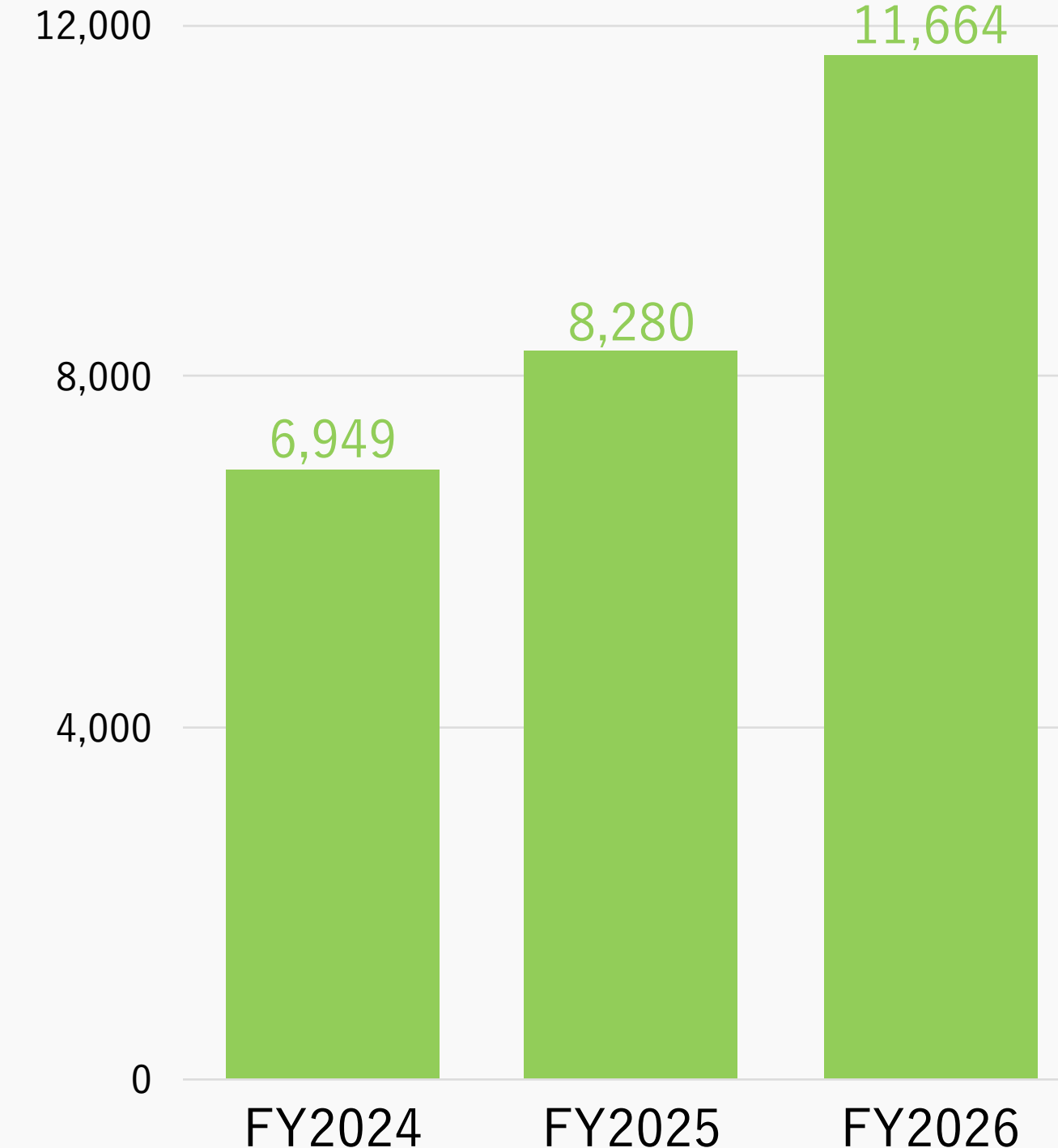
(百万円)



## 有料契約数

YoY +40.9%

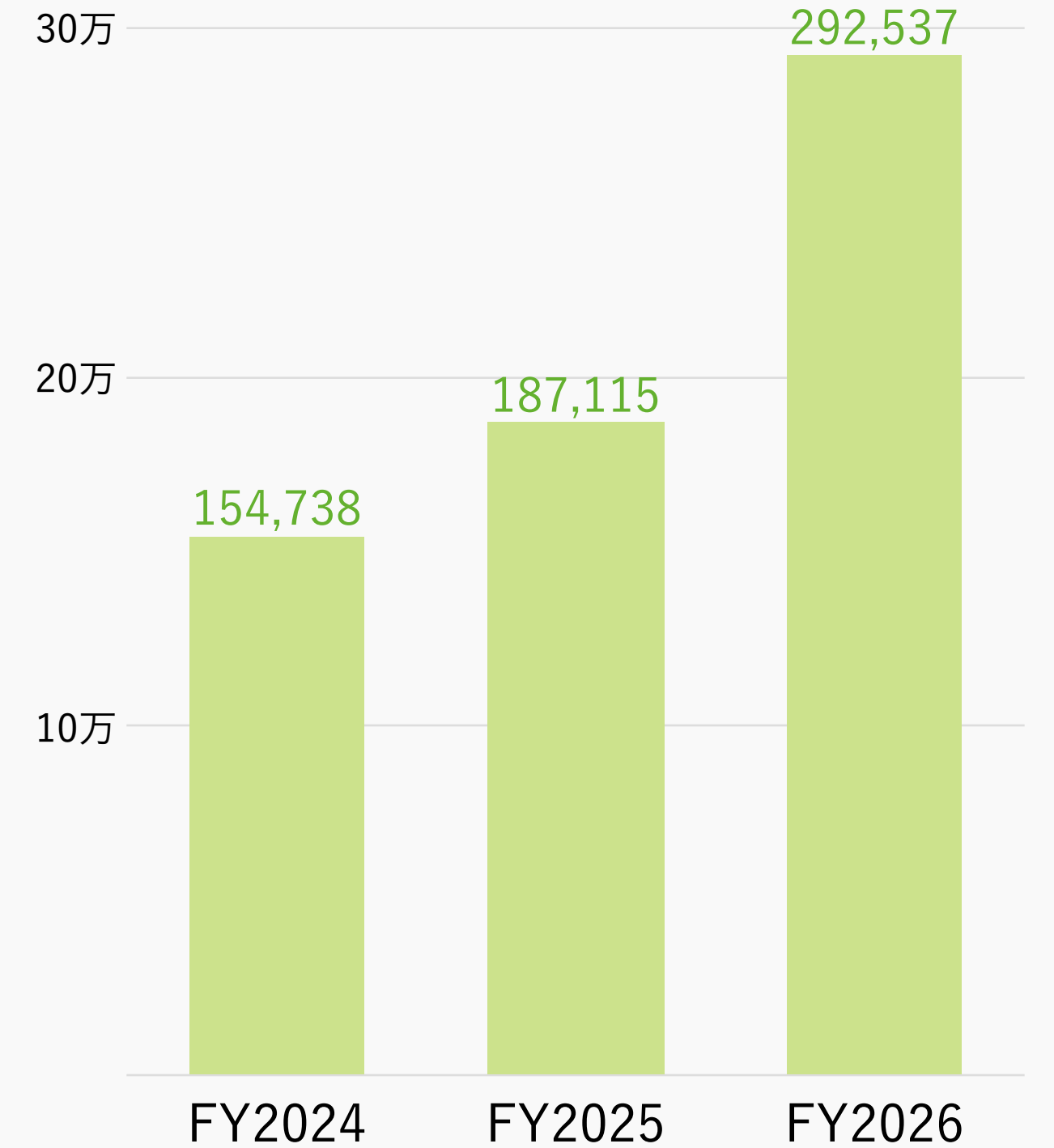
(契約数)



## 登録従業者数

YoY +56.3%

(人)



※1 2026年2月よりスタンダードプランの無料利用枠を30名から10名へ変更し、既存顧客の一部へ適用

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

#### 経営体制の一本化

統合最終段階（2026年5月合併）

- ・ 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



一元管理 B2B リピート

対応  
完了

#### 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

「お店のOS」化に向け、POSを中核に、決済・EC連携・勤怠・プラットフォーム領域の開発を継続。  
生成AI活用や飲食向け機能強化を含む、合計484件のアップデートを実施

スマレジ※

## POS機能の 改善・高度化

161 UPDATES

- POS機能の改善・アップデートを継続的に実施
- セルフサービス、モバイルオーダー等、飲食店向け機能の強化
- AIレポート機能をリリース
- 店舗別の月次在庫確認に対応

PAYGATE

## 決済・フィンテック 領域の強化

91 UPDATES

- 売上金精算システムを内製化
- 「スマレジ・出払い」を提供開始
- 決済ブランドを拡充
- 機能およびインフラを強化

タイムカード

## 勤怠・労務領域 の強化

40 UPDATES

- 勤怠控除の自動計算に対応
- 給与明細PDF一括ダウンロードに対応
- 社会保険料の定時決定に対応

API / プラットフォーム / スマレジEC

## プラットフォーム 領域の強化

192 UPDATES

API: 64 / アプリマーケット: 114 / スマレジEC: 14

- POSとスマレジECのデータ連携強化（EC一元管理システムとのAPI連携を開始）
- AIや外部サービスとの連携基盤（API）を拡充
- アプリマーケットの機能改善

# 2027年4月期 業績の見通し

Business Plan for FY2027

第3次中期経営計画の初年度として、「お店のOS」構想に基づく成長戦略による増収増益を計画  
ストック型収益率の向上に伴い、高い水準で安定した利益成長を計画

### 連結業績予想 ※

(百万円)	FY2027 May 2026 - Apr. 2027		FY2026 May 2025 - Apr. 2026
	計画	YoY	実績
売上高	<b>15,387</b>	+15.3%	13,345
ARR	<b>14,200</b>	+28.4%	11,055
営業利益	<b>4,004</b>	+24.5%	3,216
経常利益	<b>4,004</b>	+25.7%	3,186
当期純利益	<b>2,781</b>	+24.8%	2,228

### 配当予想

	FY2026実績	FY2027計画
基準日	2026年4月30日	2027年4月30日
1株あたり 当期純利益	115.71円	144.38円
1株あたり配当金	24.00円	29.00円
配当性向	20.7%	20.1%
配当金総額	462百万円	-

※2027年4月期の業績予想は、決済関連事業の拡大を見据えて設立した子会社を含む連結業績予想として開示

「お店のOS」戦略に基づいた成長戦略により、2027年4月期ARRはYoY+28.4%の142億円を計画  
外部環境を追い風に、さらにプラスアルファでの積み上げを目指す

(百万円)	FY2027 May 2026 - Apr. 2027		FY2026 May 2025 - Apr. 2026
	計画	前期比 YoY	実績
ARR	14,200	+28.4%	11,055

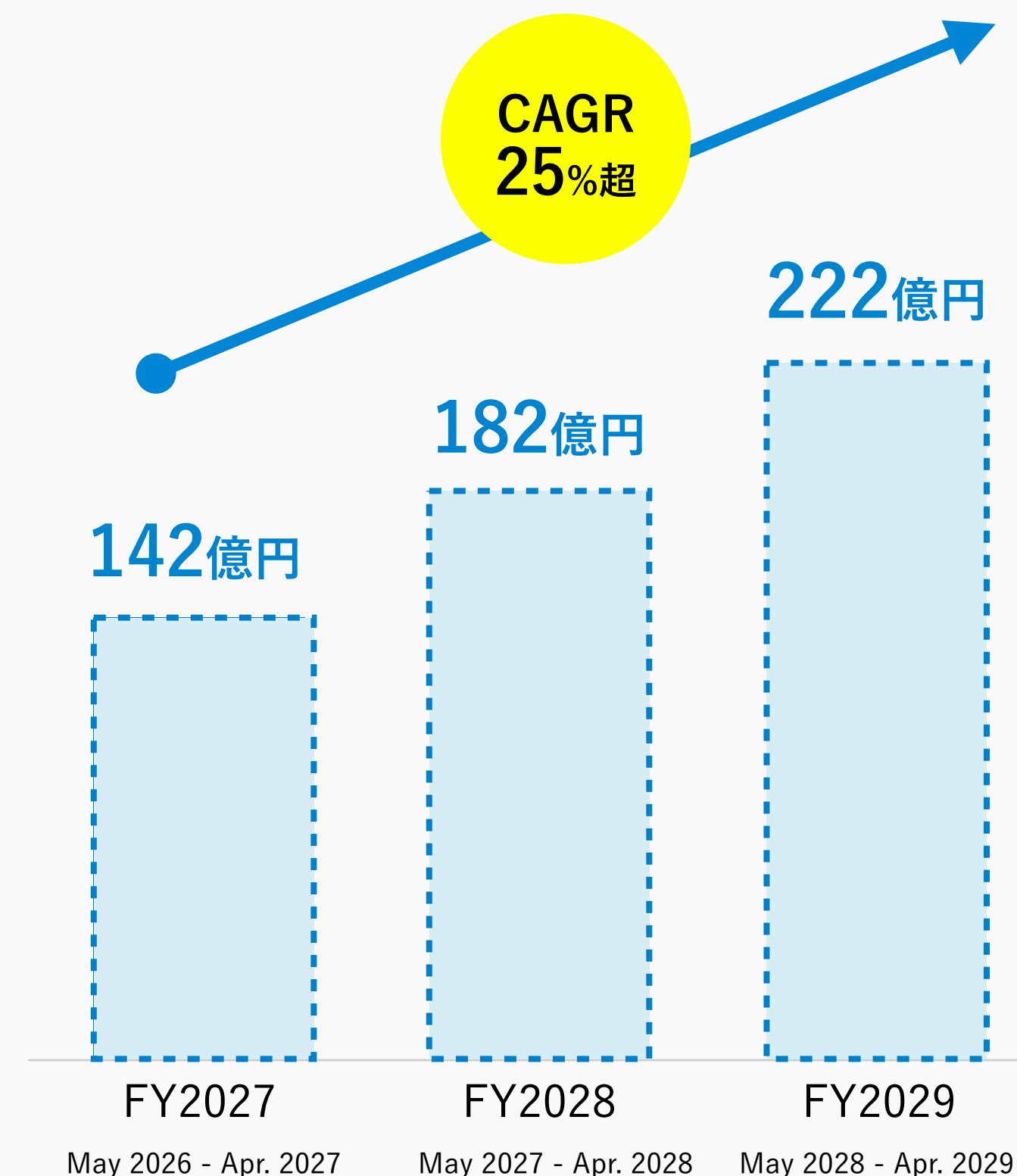
- 決済+POSの一体提供の強化
- 機器販売のフロー収益から機器サブスクのストック型収益への転換を推進
- 決済バリューチェーンの改革によるテイクレートの向上を目指す



プラスアルファの積み上げを目指す

- 免税リファンド方式の導入に伴う決済促進
- 政府推奨の消費減税に対応できるスマートレジシステムの普及

第3次中期経営計画のARR増大計画



VISION 2031

3/13  
NEW

# 第3次中期経営計画

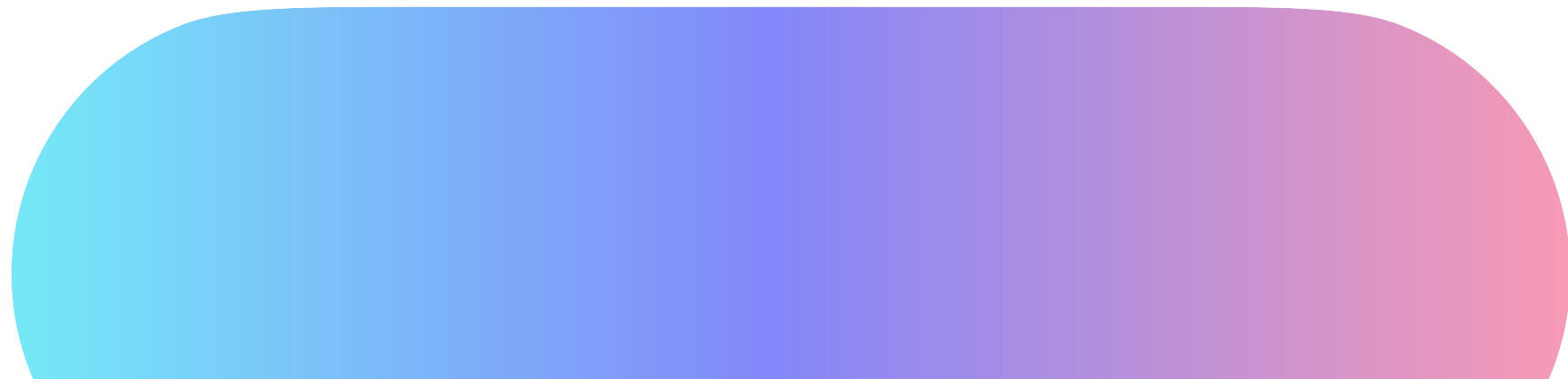
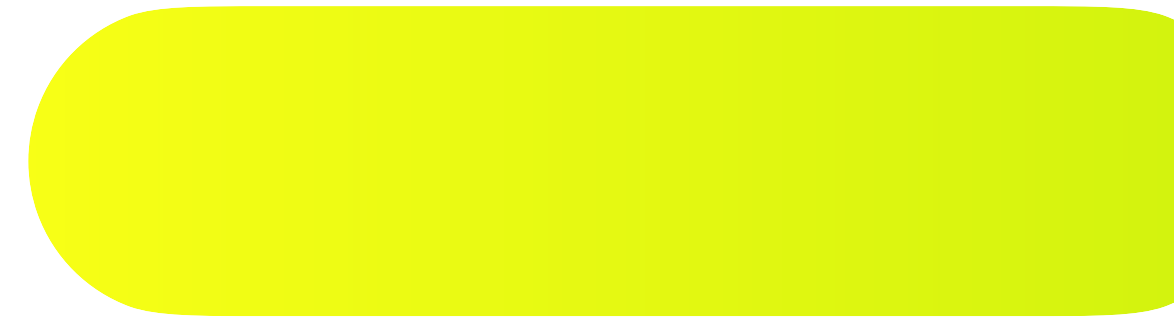
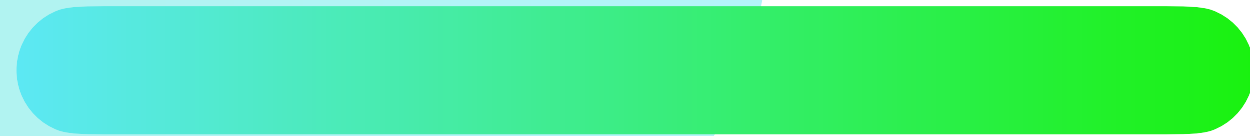
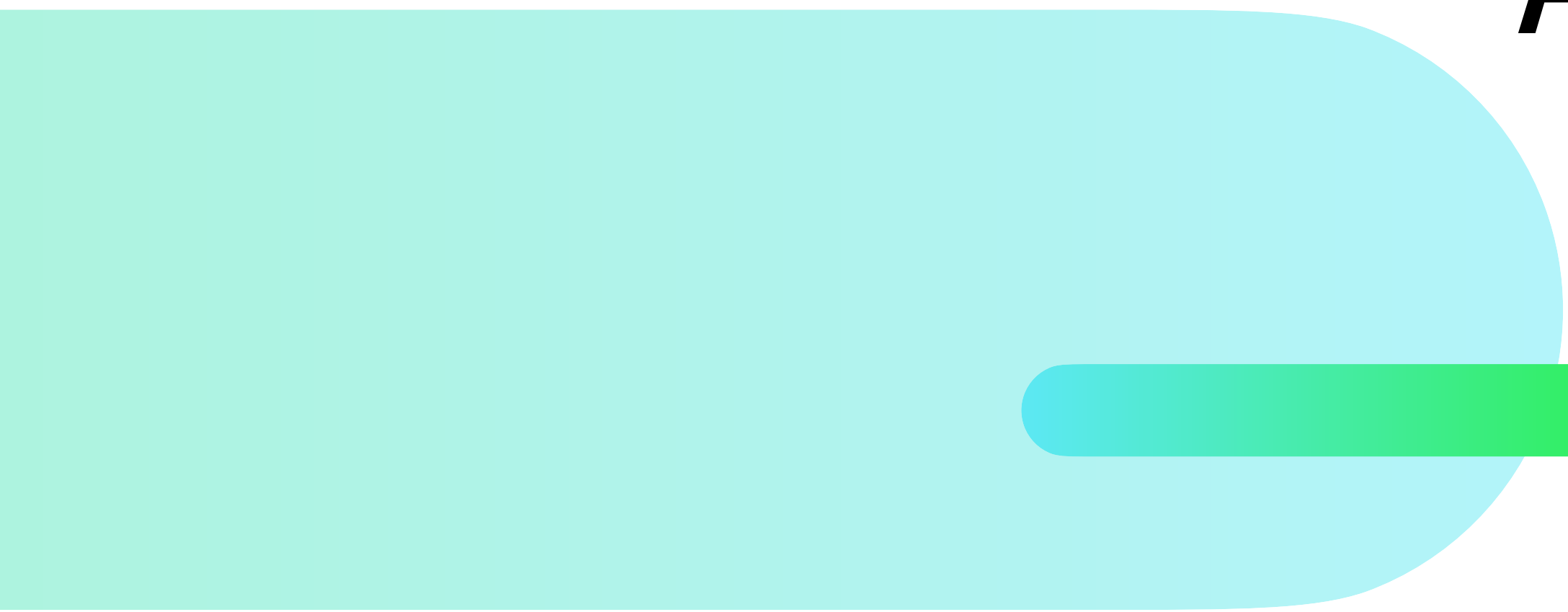
2031年4月期までにARR300億円を目指す！



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>

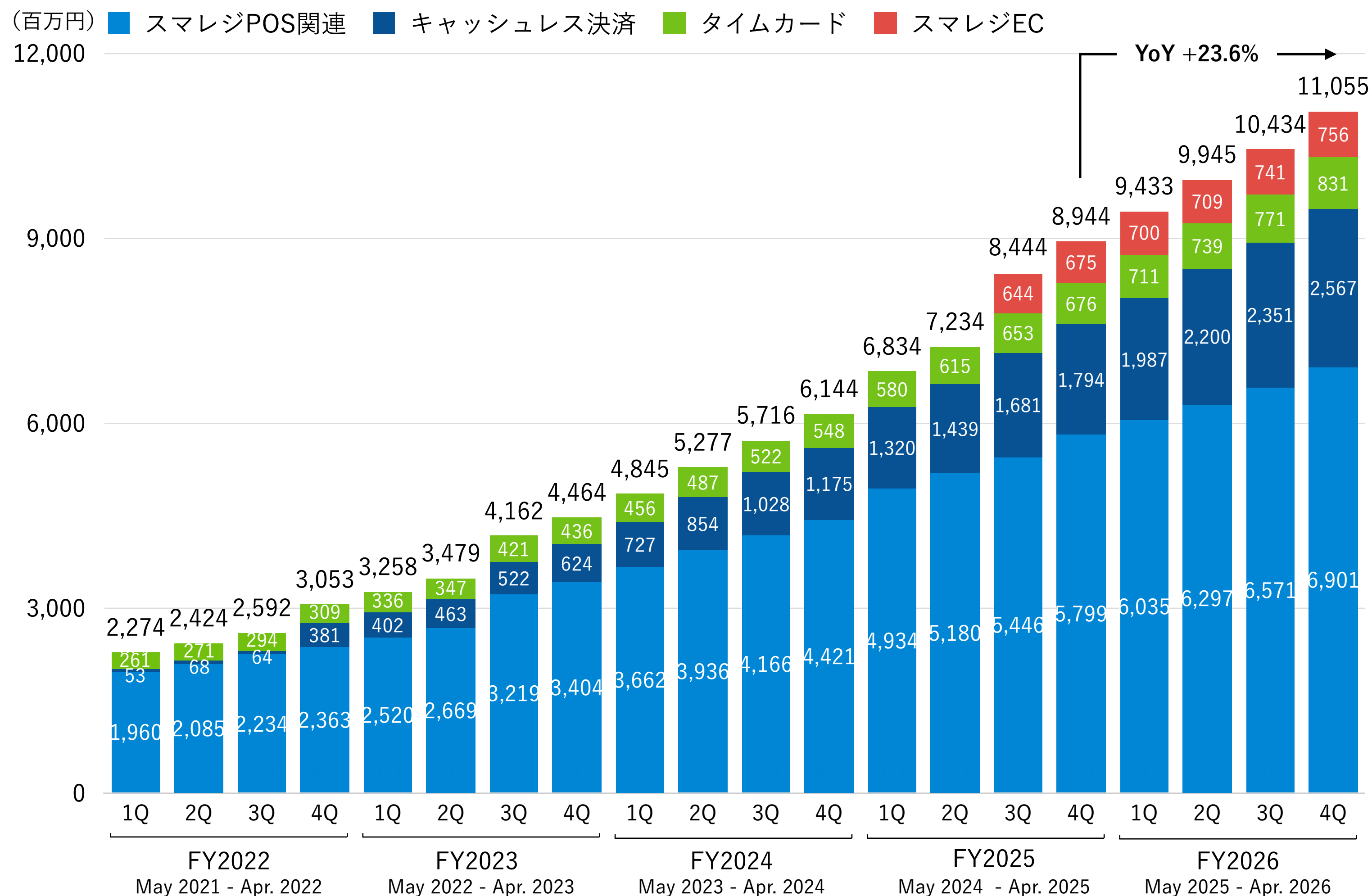
# Appendix



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) の取扱総額 ※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。

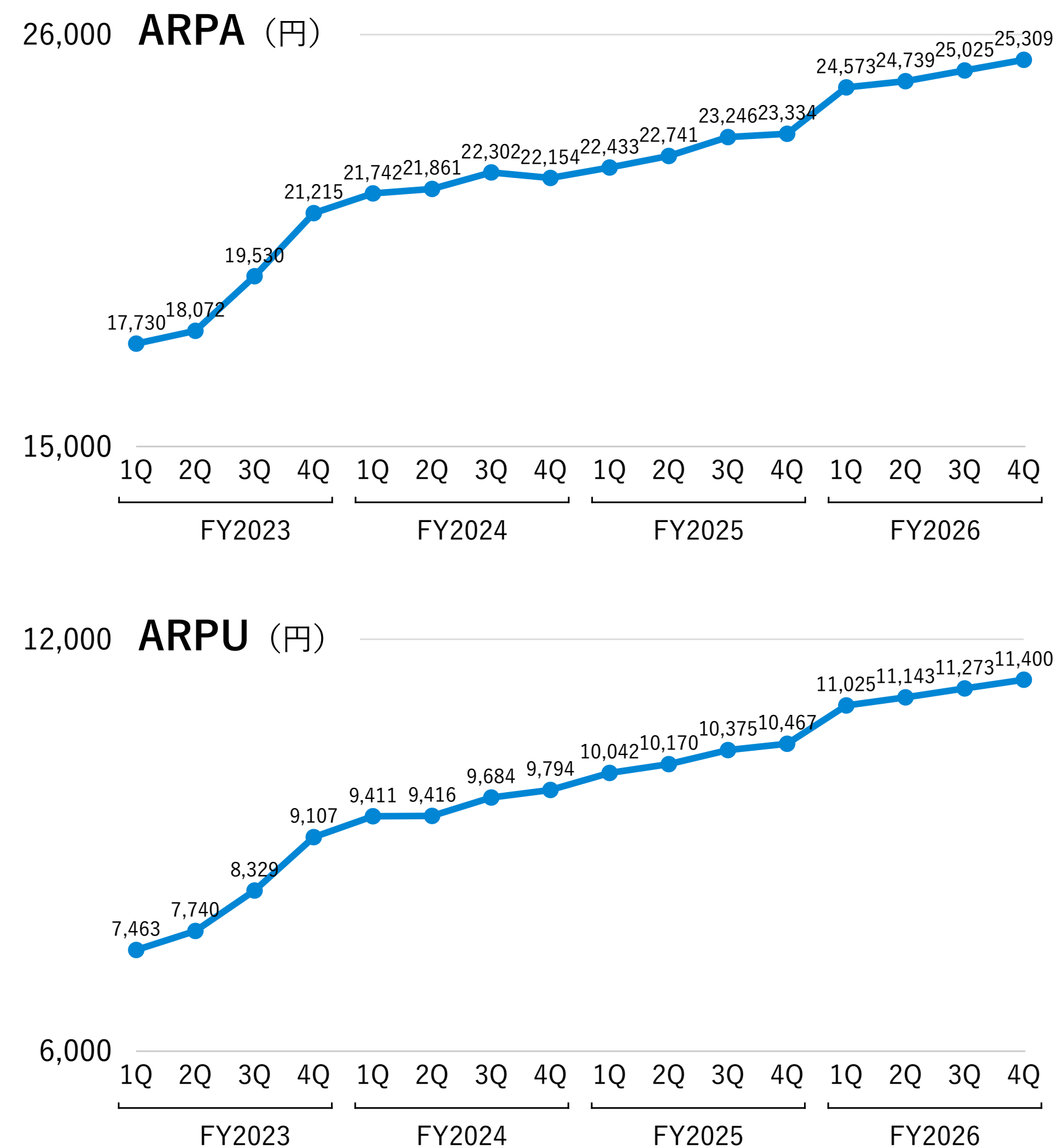
FY2026 1Qの決算説明資料より、「機器販売等」に計上していた『スマレジ保守サービス料』は、継続的な定額制保守サービスである実態に合わせ、「月額利用料」へ区分変更いたしました。それに伴い、過去に遡って前述の修正を行ったグラフデータを参考資料として掲載します。

### 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。



FY2026 2025.5.1~2026.4.30  
Presentation Material for Financial Results  
2026年4月期（第21期）通期決算説明資料

株式会社スマレジ