



スマレジ

事業計画及び成長可能性に関する事項

(第3次中期経営計画)

2026.6.12

株式会社スマレジ 証券コード: 4431

1. 長期ビジョン - VISION2031
2. 第3次 中期経営計画 - ARR増大計画
3. 成長戦略
4. 会社概要
5. リスク情報
6. Appendix

VISION 2031
TO BE THE NEW STANDARD

VISION 2031

TO BE THE NEW STANDARD

2021年の長期ビジョン「VISION 2031」の発表から5年、スマレジのリリースから15年、スマレジの累計取扱高は14兆円を突破し、日々膨大な販売データを処理しており、スマレジはPOSレジを軸にあらゆる業態のお店に対応できる拡張性を備えた、圧倒的なサービスへと進化してきました。

eコマースやAIなど、テクノロジーの進化とともにお店を取り巻く環境も日々刻々と変化していく中で、スマレジはすばやく時代に順応し、常に進化するお店のOS（基幹システム）として、日本のPOSトップシェアを狙い、オンライン・オフラインの商取引プラットフォームとして、すべてのお店のビジネスを支えています。

累計取扱高

14兆円

年間取扱高

3.3兆円

VISION 2031

2031年4月期までに ARR300億円 を目指す！

第1次、第2次中期経営計画を、
2度の上方修正を行いながら前倒しで達成！
ARR300億円達成に向けた
第3次中期経営計画がスタート！

長期ビジョン達成に向けたロードマップ

ARR増大計画



1. 長期ビジョン - VISION2031
- 2. 第3次 中期経営計画 - ARR増大計画**
3. 成長戦略
4. 会社概要
5. リスク情報
6. Appendix

ARR増大計画

ARR増大計画 - 3年間平均で25%超の成長を目指す

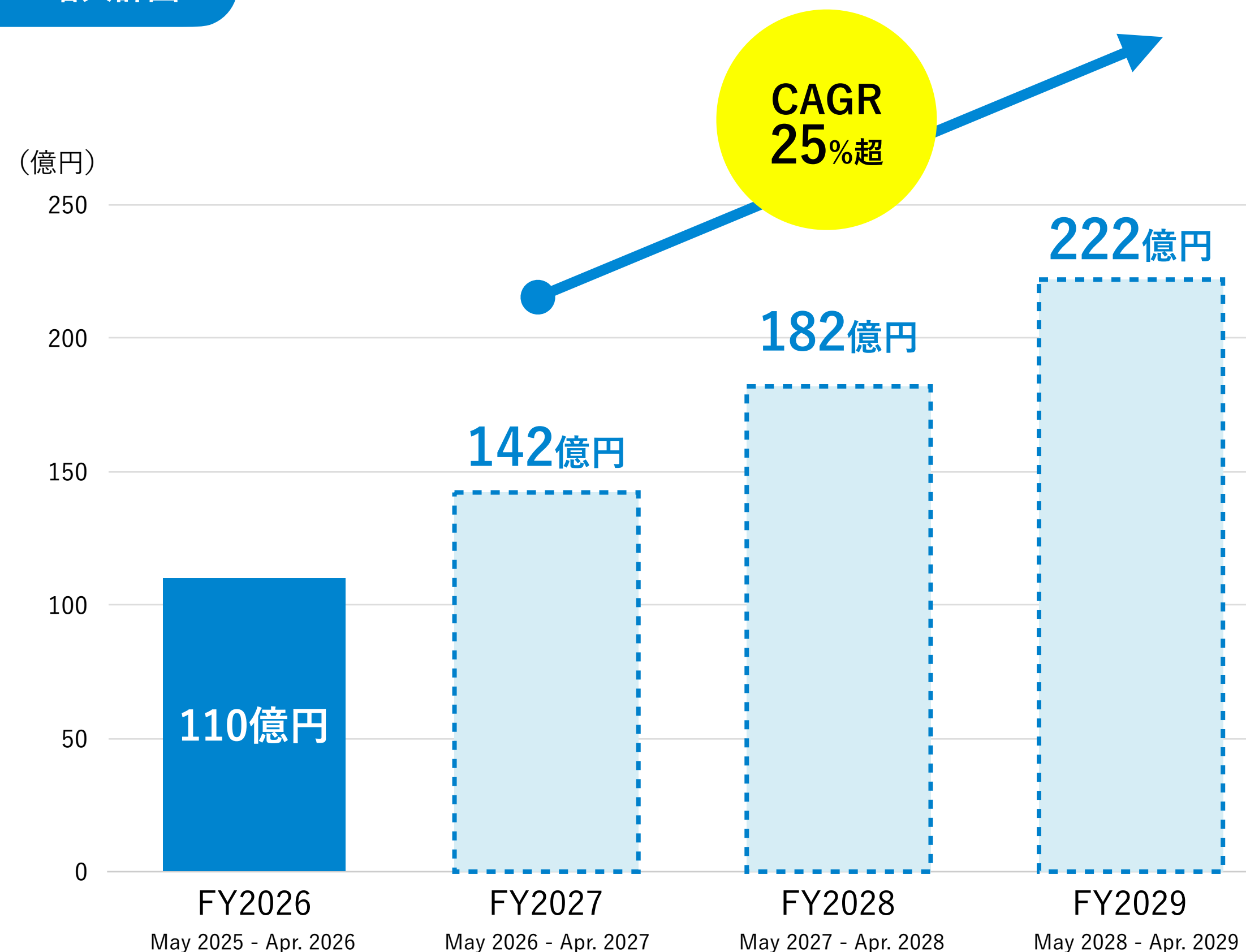
中期目標

ARR

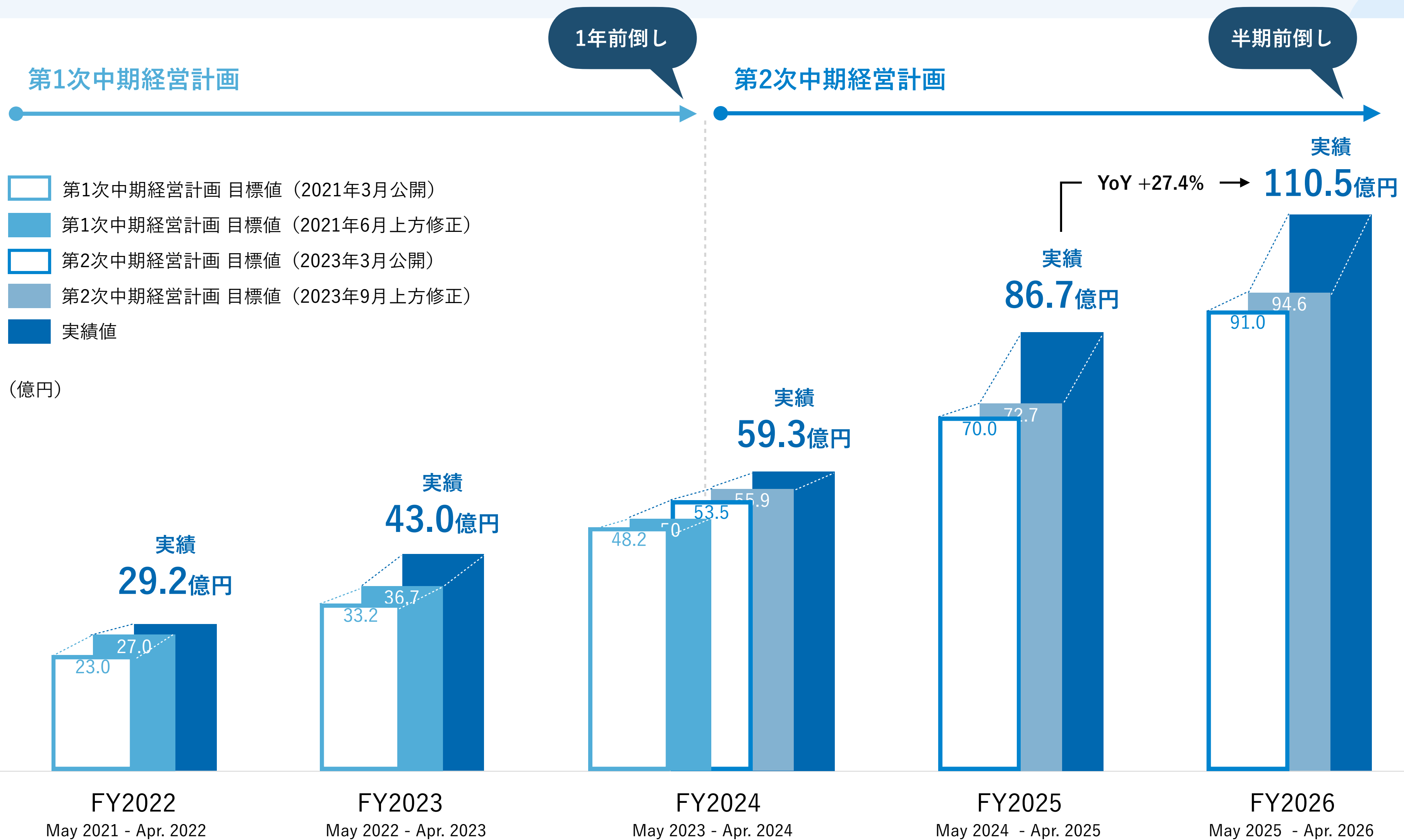
222億円

2027年4月期から3年間で
オーガニックCAGR 25%超の成長を目指す

ARR増大計画



上方修正を繰り返しながら、第二次中計の最終目標ARR94.6億円を半期前倒しで達成し、110.5億円で着地



1. 長期ビジョン - VISION2031
2. 第3次 中期経営計画 - ARR増大計画
- 3. 成長戦略**
4. 会社概要
5. リスク情報
6. Appendix



商取引データを起点に、決済・金融まで拡張する「お店のOS」プラットフォーム戦略

① 顧客基盤の拡大

契約件数拡大

顧客単価向上

外部環境

- ・消費減税へ対応したスマレジシステムの普及
- ・クラウド・デジタル化の加速
- ・人手不足の進行と省人化投資の拡大（券売機、モバイルオーダー）

重点施策

- ・ターゲット市場の拡大
- ・業界特化型POSの推進
- ・省人化・自動化ソリューション強化（券売機、モバイルオーダー）
- ・S&M投資の継続的強化
- ・お店のOS戦略

② 決済・フィンテック事業の強化

利益率改善

顧客単価向上

外部環境

- ・キャッシュレス決済推進
- ・インバウンド消費拡大
- ・免税制度がリファンド方式へ変更
- ・B2Bキャッシュレス拡大
- ・補完金融・資金調達支援ニーズ増大

重点施策

- ・POS×決済の一体提供の強化
- ・新たな収益モデル（免税リファンド、ファクタリング）の構築
- ・決済バリューチェーンの最適化によるテイクレート向上
- ・非対面決済の強化

③ AI戦略

顧客単価向上

生産性向上

外部環境

- ・生成AIやAIエージェントの急速な進化と普及
- ・AI導入拡大と実装ハードルの低下
- ・社会インフラ・業務でのAI活用進展

重点施策

- ・全社AI推進体制の確立
- ・API高度化等によるプロダクト強化
- ・商取引データ活用プロダクトの創出
- ・AI人材・組織開発の強化

④ 成長を加速させる資本配分戦略

成長速度加速

資本効率向上

外部環境

- ・店舗向けソリューションにおける業界再編の加速
- ・資本効率を重視した経営体制

重点施策

- ・戦略的M&Aへの優先配分
- ・営業利益水準20%以上を意識した資本規律と株主還元
- ・プライム市場への移行に向けた準備開始

税率変更に対応できるスマートレジシステムの普及

政策や社会課題の解決に沿ったプロダクト強化を成長ドライバーとし、必要不可欠な社会インフラとして持続可能な成長を実現させる

2026年2月発足の第2次高市内閣の重点項目に、消費税率の変更（食料品減税等）に対応できるスマレジシステムの普及が挙げられた。経済産業省は、税率変更に対応でき、生産性向上にもつながるスマートレジシステムの普及に向けた取組を推進。

政策への対応

複数税率設定に対応したスマートレジシステムの提供

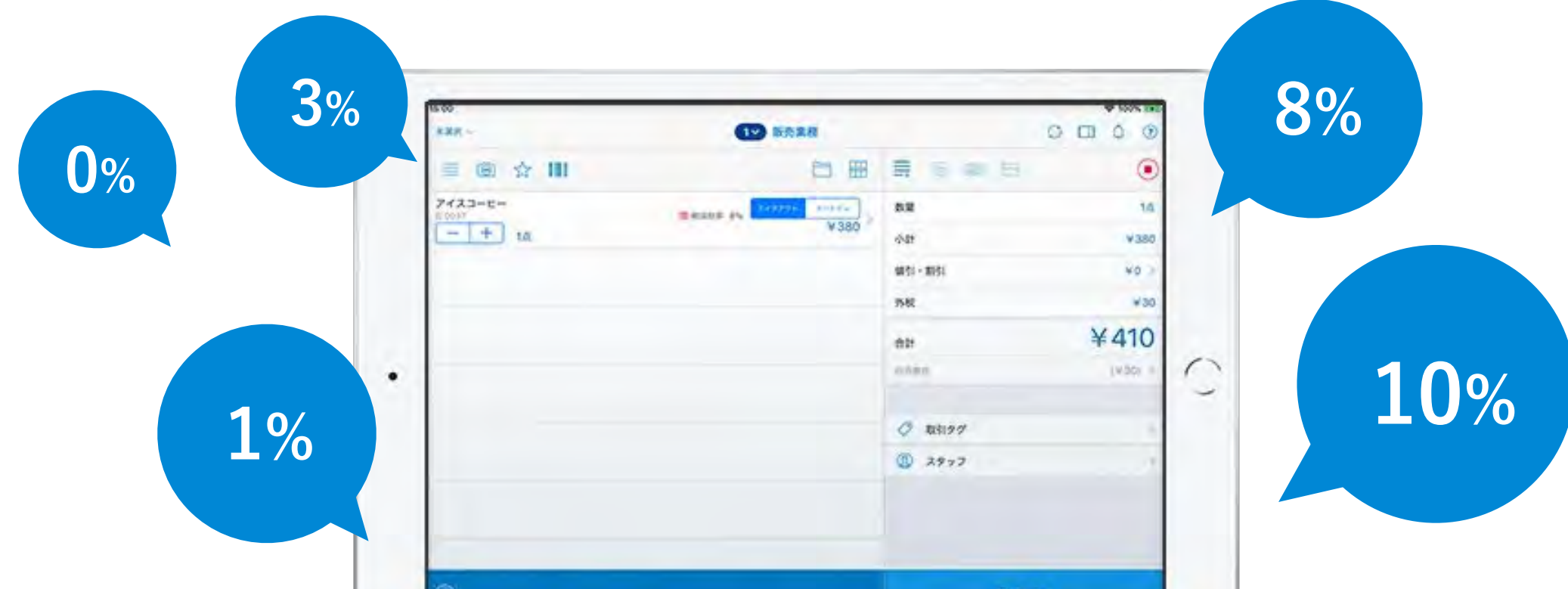
消費税率の変更や複数税率運用に対応できるクラウドPOSとして、制度変更時の店舗負担を軽減。レガシーシステムからの切替需要を取り込みながら、スマートレジシステムの普及を推進。

社会課題への対応

人手不足を解決するソリューションの提供

人手不足の深刻化により、業務の省人化が加速。自動化・効率化により生産性を向上させるソリューションを提供。

あらゆる税制に対応



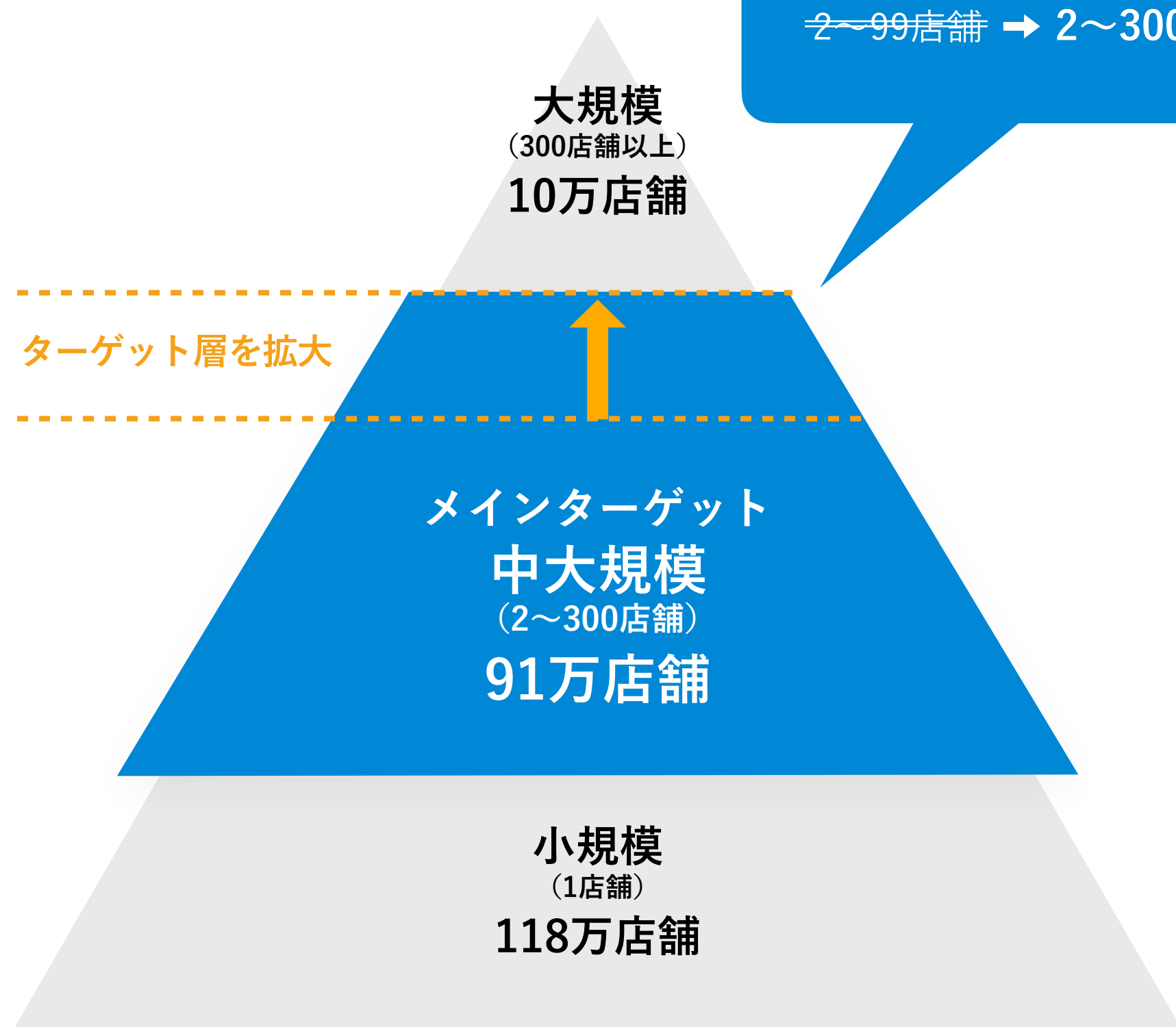
出典：経済産業省「スマートレジシステムの普及に向けた取組を強力に進めます」（2026年4月30日）

※当社は同日開催されたスマートレジシステム実機体験会に参画

中大規模戦略（ターゲット拡張）と市場細分化（業界特化型POS）との推進

UPDATE

メインターゲットの定義を見直し、注力領域を拡大
2~99店舗 → 2~300店舗



経済産業省・総務省「令和3年経済センサス」の調査結果を基に当社作成

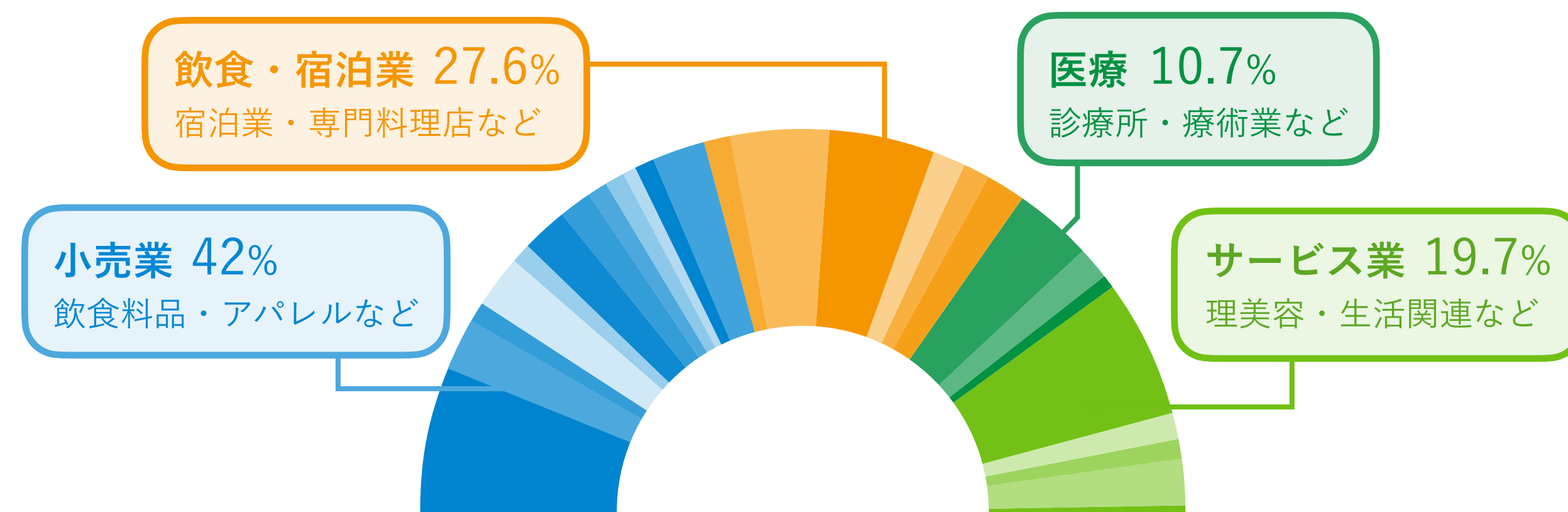
1. 中大規模戦略

市場環境・販売戦略に合わせてメインターゲットを2~300店舗へ拡大。AIによる開発効率化により、個社ごとのカスタマイズ要望が強い中大規模層へのアプローチが可能に

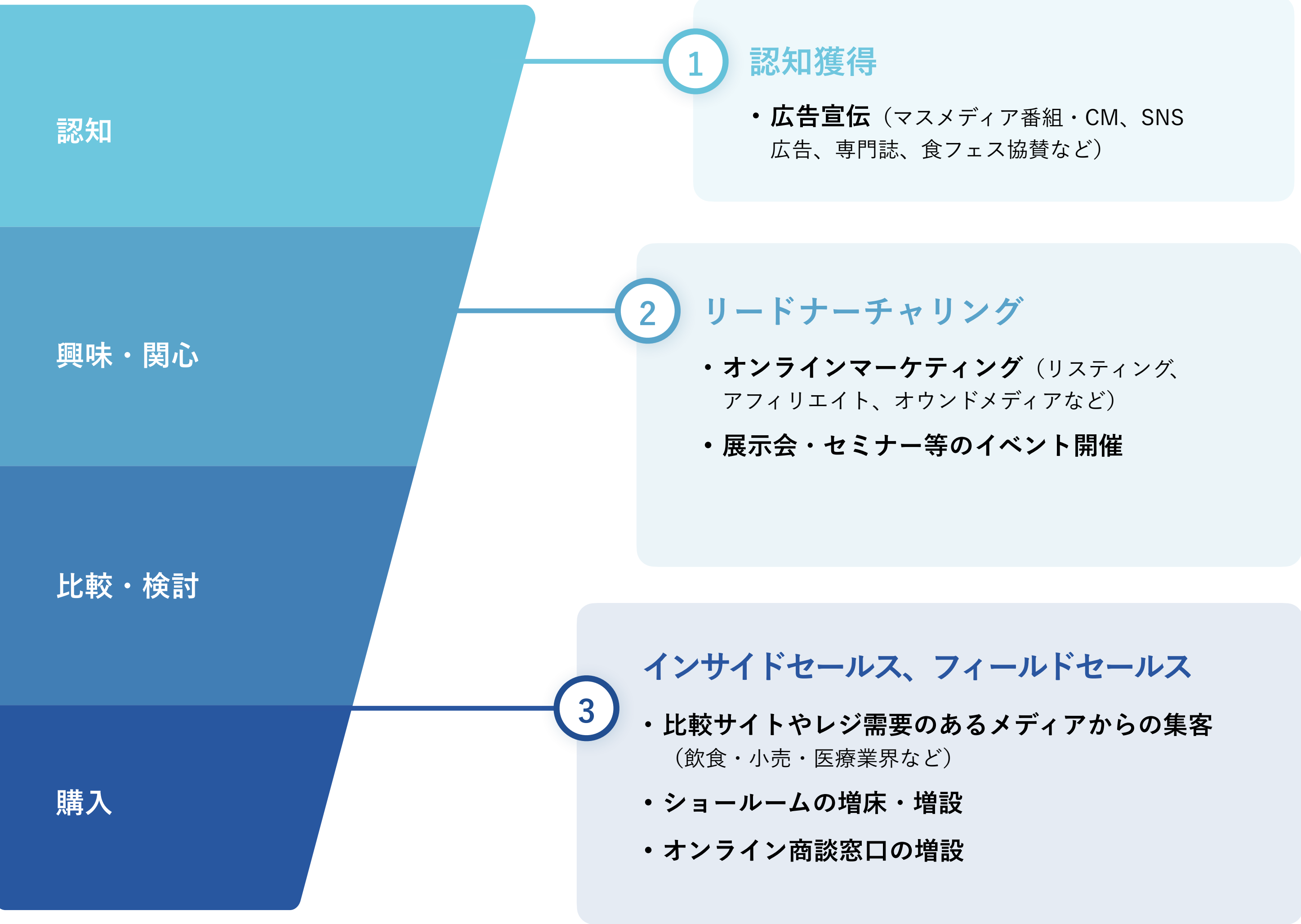
カスタマイズと親和性の高い市場細分化戦略による業界特化型POSを推進し、中大規模顧客へ積極的にアプローチ

2. 市場細分化戦略 - 業界特化型POSを推進

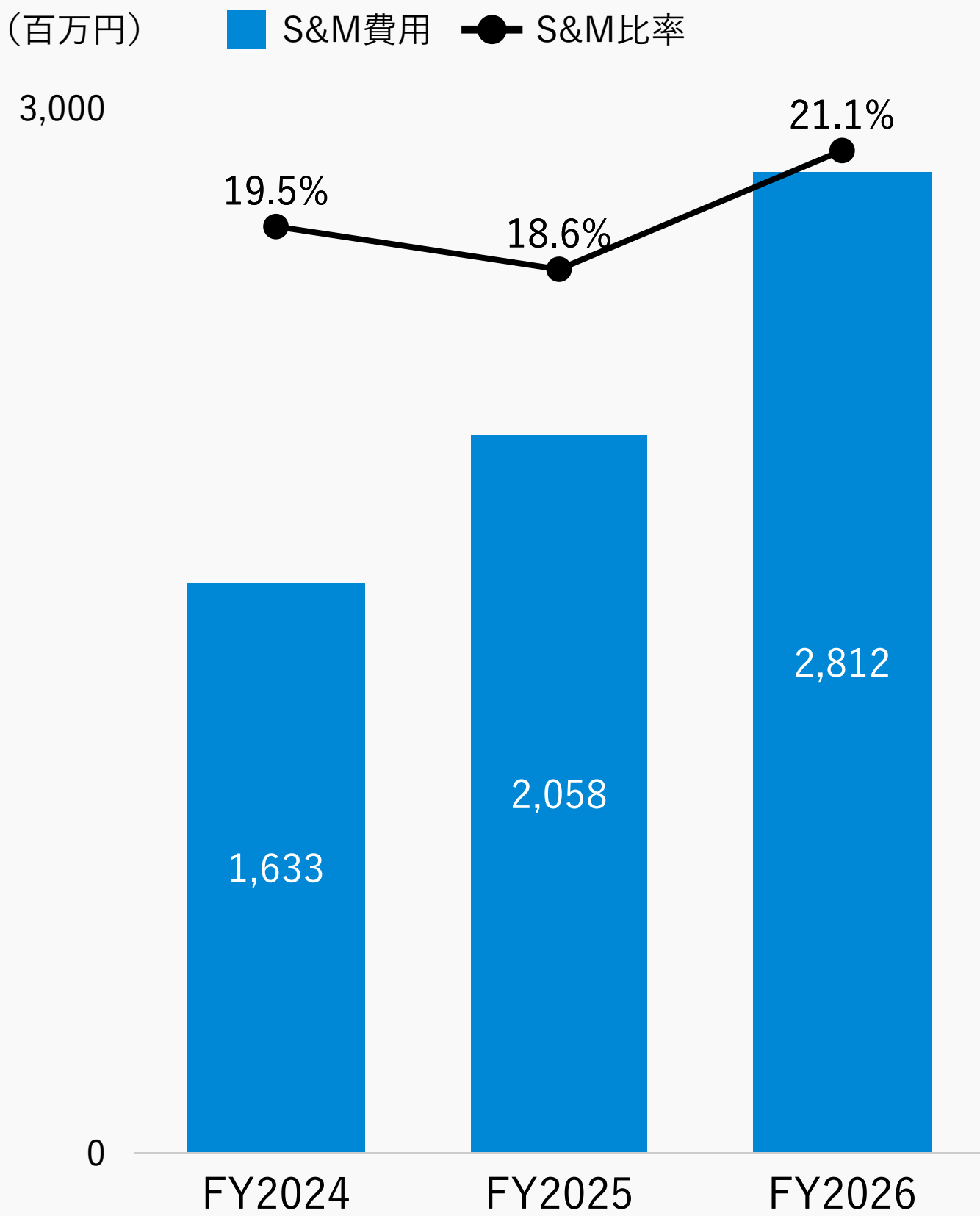
特定業界の課題解決を通じて、継続的な付加価値提供と顧客基盤の拡大を図る



マーケティングの各ファネルにあわせた施策を実施し、それぞれ各段階におけるCVRを高める



S&Mの推移

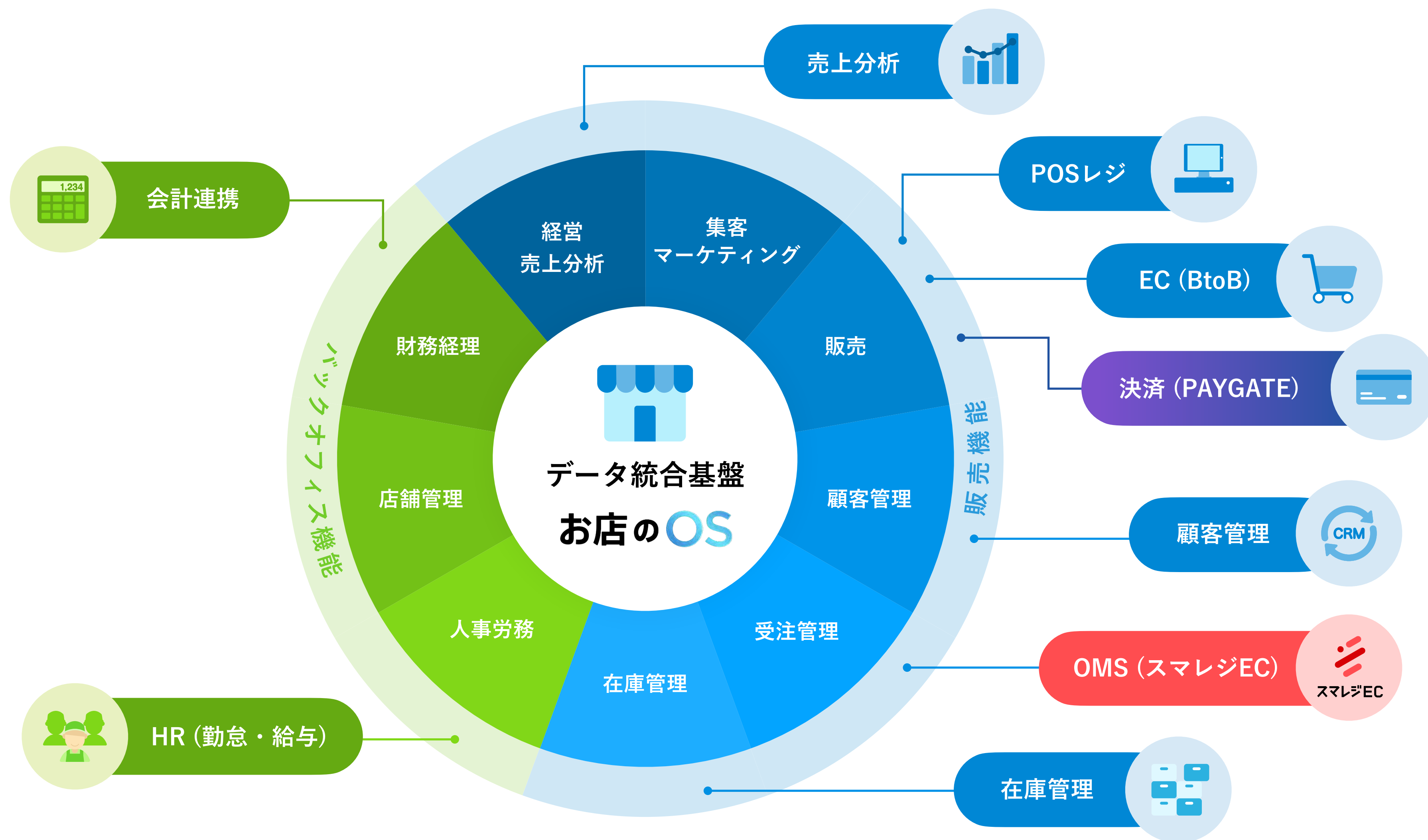


POSレジを起点として、飲食・小売の店舗業務に必要な機能をすべて網羅したお店の基幹システムを目指す
スマレジは「POSレジ」から「お店のOS」へ

お店のOS

POSレジサービスから
お店の機能をすべて提供する
お店の基幹システムに

生成AIの進化による開発力の向上や
M&Aを活用した関連サービスの組
み入れなどにより、お店の基幹シス
テムとして店舗経営の効率化を実現
させる



スマレジ・ベンチャーズが「お店のOSファンド」に進化
お店のOS構想の実現に向け、店舗運営に関する事業に戦略的投資を行う

スマレジ お店のOSファンド

スマレジ初のCVCであるスマレジ・ベンチャーズを経て、
お店のOS構想の実現に向けた「お店のOSファンド」を発足

スタートアップの少額投資ではなく、複数のM&Aで培った経験を基にお店の業務
に関連する事業への戦略的投資（セカンダリー投資、再生投資）を中心に行う

投資対象	店舗運営に関する事業
投資規模	ARRマルチプル2倍以下を想定
投資スタイル	セカンダリー投資、再生投資、マイノリティ投資
M&A予算	第3次中計における累計投資枠は最大100億円程度 ※1

※1 本体の営業利益率20%以上を意識

顧客数の取得

顧客取得のスピードアップ、またはターゲット
領域拡大のためのM&A

対象企業：クラウド系POSベンダー

顧客単価の向上（ラインナップ充実）

スマレジを機能的に補完しうる企業のM&A
クロスセル・アップセルをねらう

対象企業：スマレジと直接的なシナジーが望める店舗
向けソフトウェア企業

リファンド方式の開始に伴い、リファンド事業者として決済インフラを活用した免税ソリューションを展開

日本の免税制度がリファンド方式に変更（2026年11月～）

2026年、日本の免税制度が販売時免税からリファンド方式（国際標準）に変更予定。インバウンド決済・返金処理がデジタル化

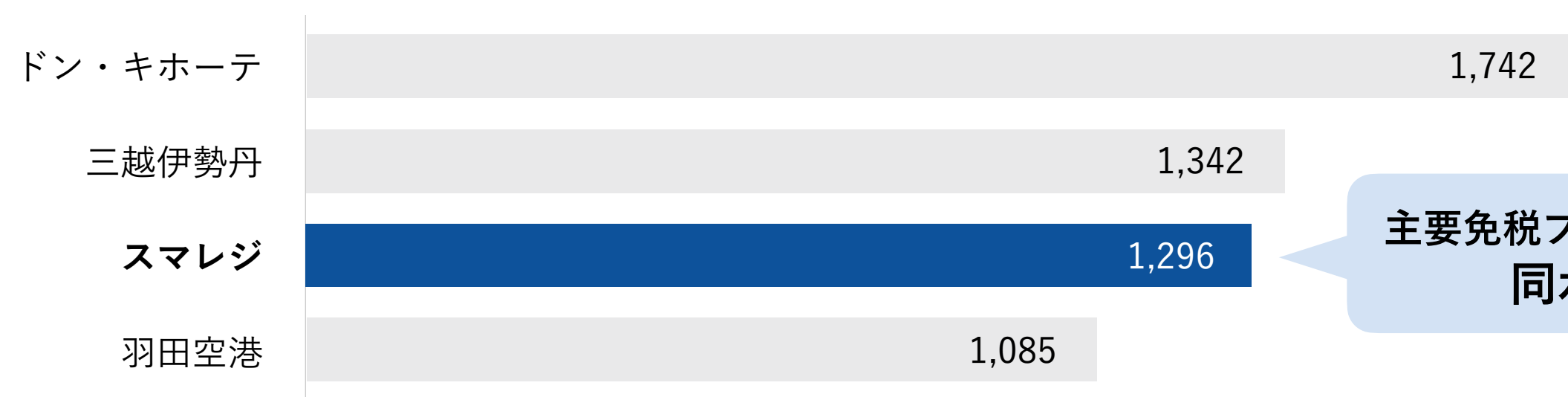
- リファンド事業者としてリファンド業務を開始
- 免税申請機能を提供（免税店の業務効率化）



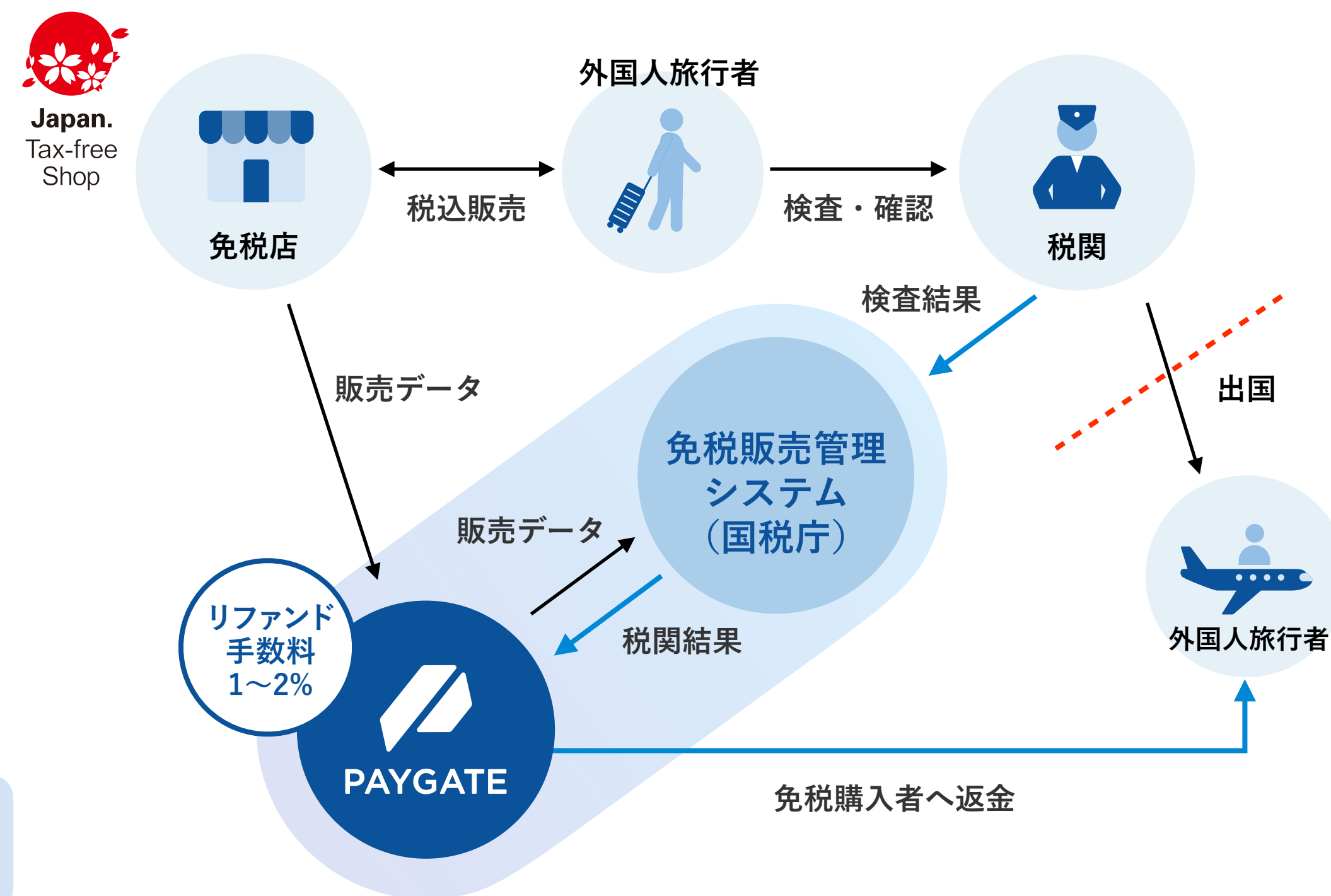
- 決済取扱高（GPV）の拡大
- リファンド手数料の増加による収益拡大

免税流通額（主要プレイヤー比較）

（億円）



主要免税プレイヤーと同水準



※ドン・キホーテ（2025年6月期）、三越伊勢丹、羽田空港（2025年3月期）

※スマレジ（2024年8月～2025年7月の合計）

※政府が掲げる「観光立国推進基本計画」の2030年の目標は、訪日外国人旅行者数6,000万人・消費額15兆円

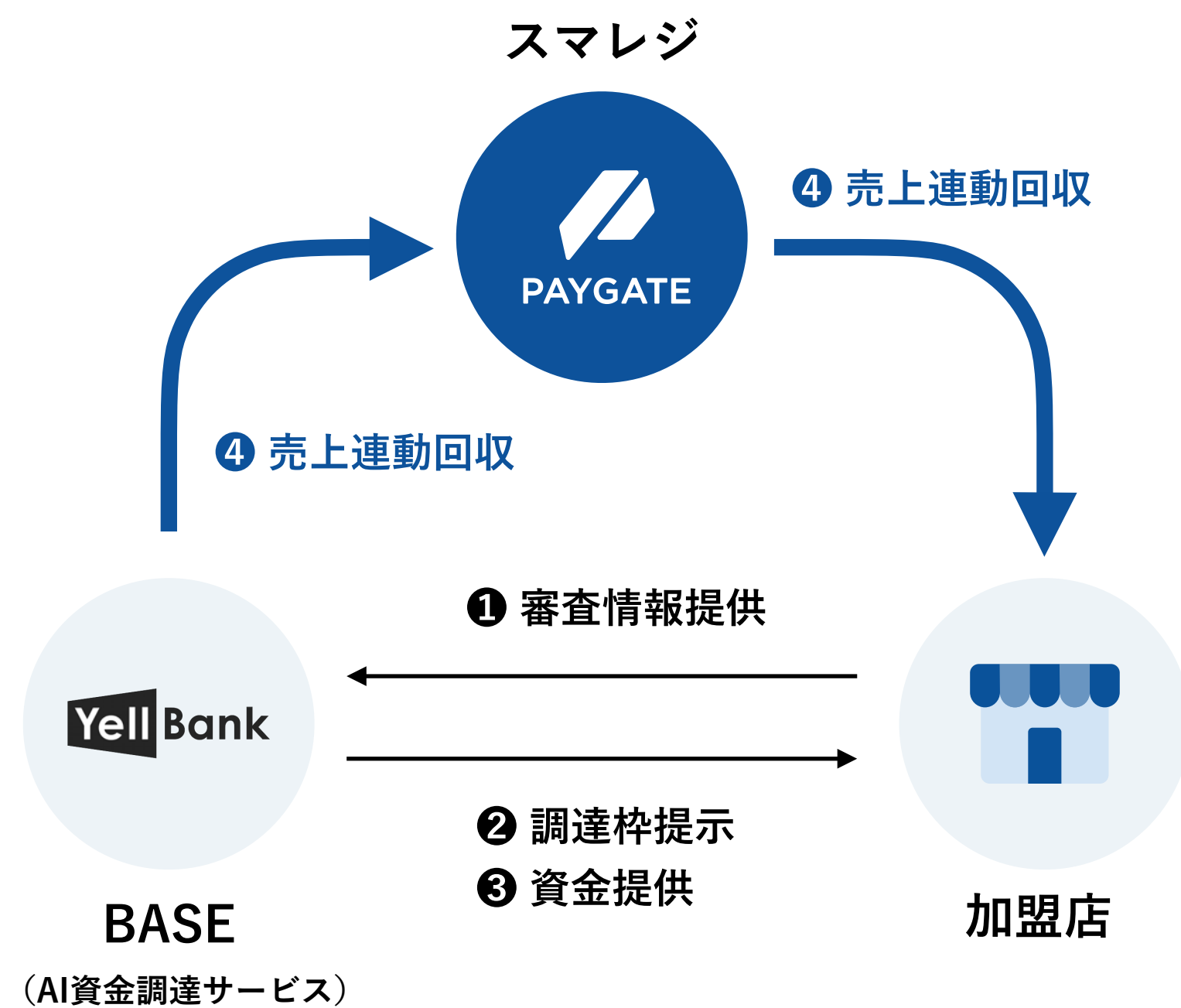
将来債権ファクタリング - スマレジ出世払い

キャッシュレス決済データを活用し、中小店舗の資金調達を支援する金融サービスを展開
データを起点とした新たな収益モデルを構築



出世払い

手数料率 1~15% ※お支払いプランおよび調達金額により変動

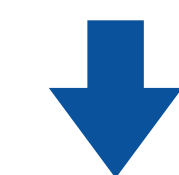


スマレジ・出世払い	借入・ローン等
決済データ審査	決算書審査
最短1営業日	数週間~数ヶ月
無担保	担保必要
売上連動	固定返済

BASE株式会社（本社：東京都港区、代表取締役：鶴岡 裕太、証券コード：4477）と業務提携。BASEが提供する資金調達サービス「YELL BANK」をシームレスに結合

小売・飲食店において、繁忙期の仕入れや突発的な出費に際する「運転資金の確保」は極めて重要な経営課題

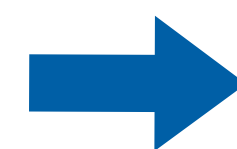
スマレジ（PAYGATE）加盟店のPOS/決済データを活用したオンライン完結型の資金調達サービス「スマレジ・出世払い」を2026年3月中旬より開始予定。将来発生する売り上げ（債権）を流動化し、成長・運転資金を即時提供。



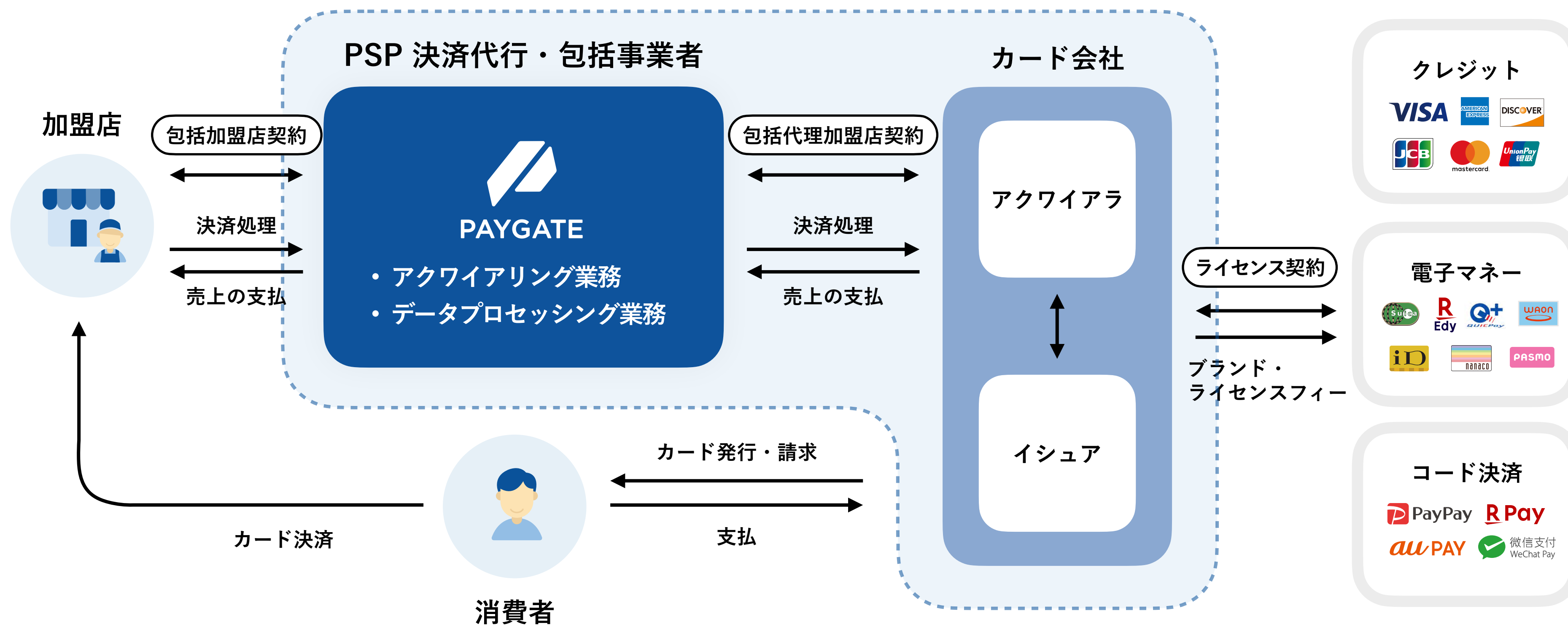
- 新しいフィンテック収益の創出
- 顧客LTVの向上とロックイン強化
- 決済取扱高（GPV）の拡大

収益の拡大と利益率の向上を目的としたバリューチェーンの改善を目指し、決済事業を主力事業に成長させる

- アクワイアリング、イシューングを含むバリューチェーンの改善を目指す
- 非対面決済（オンライン決済）の販売強化



- キャッシュレス決済事業の利益率向上
- 決済取扱高（GPV）の拡大



対面・非対面決済の強化 (オフライン・オンライン決済)

決済事業者として認知拡大と
収益の拡大を目指す



AIをフル活用したプロダクト強化による顧客への提供価値拡大と、AIネイティブな組織開発による革新的な生産性向上を目指す

AI活用によるプロダクト強化

顧客への提供価値拡大

販売データと生成AIをフル活用したプロダクトを市場へ連続投入し、顧客のビジネス成長を直接的に支援

AIネイティブな組織開発

組織の生産性向上

全社を挙げたAI人材・組織開発に取り組み、エンジニアリング組織の進化による生産性向上を目指す

すでに着手
2025年

2026年

2027年以降も最新技術に対応

基盤構築と初期プロダクト市場投入

ラインナップ拡充と機能高度化

定着と価値創出・シェア拡大

AI活用による製品の強化と開発サイクルの高速化

販売データと生成AIをフル活用した製品を市場へ連続投入し、顧客のビジネス成長を直接的に支援

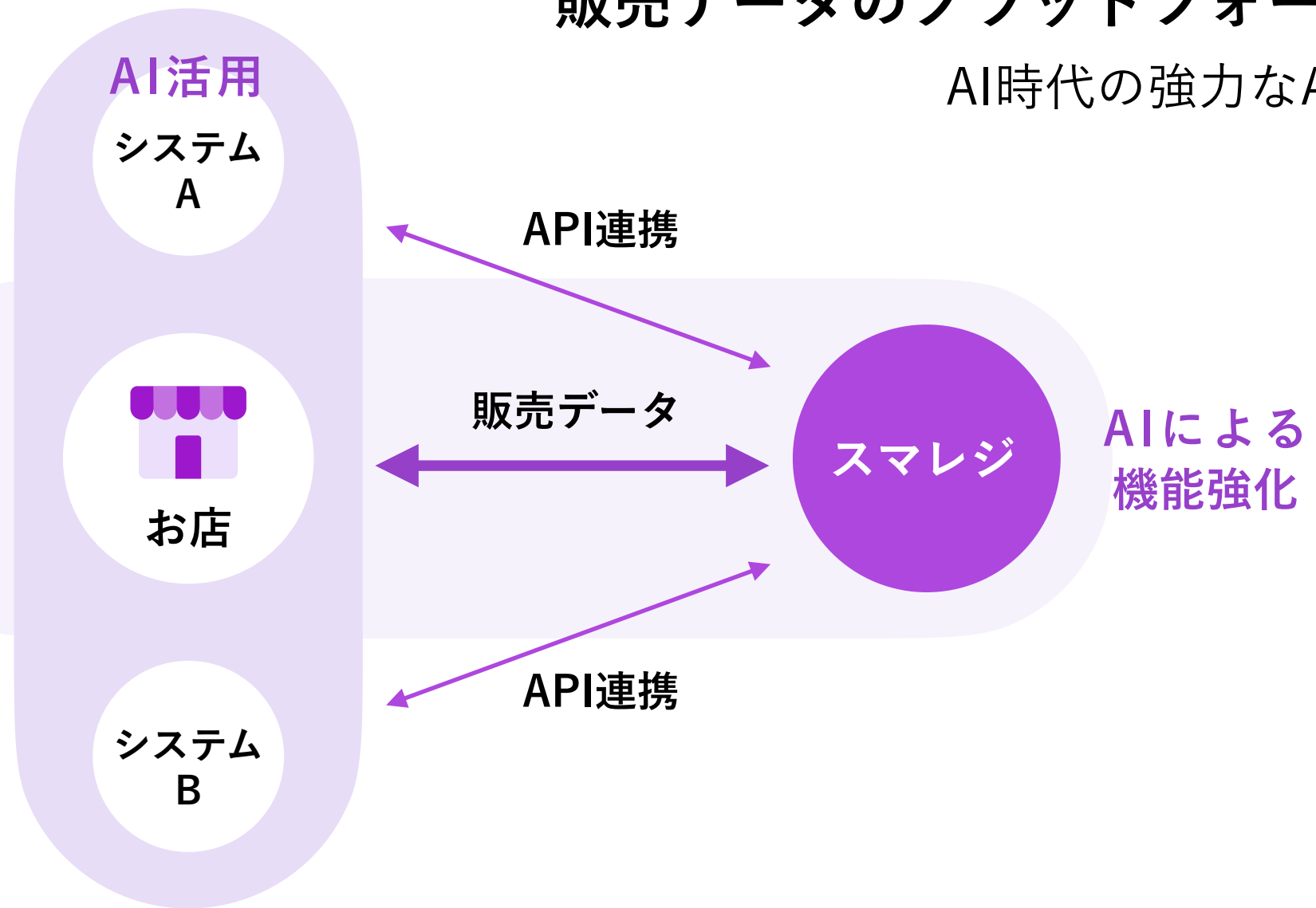
AI活用による製品価値の革新

店舗経営の為の製品強化

スマレジ本体のAI機能強化に加え、MCPやCLIの整備等、スマレジAPIを活用した外部パートナーによるAI活用の基盤を提供

販売データのプラットフォーム

AI時代の強力なAPI



主なAI機能一覧

CS向けAIチャット	24時間365日の即時対応を実現	2025年9月
AIレポート	店舗データを自動で要約・分析	2025年12月
BIツール with AI	自然言語処理で高度分析環境を提供	2026年中旬予定
店舗間横断分析 (AIレポート拡張)	横断分析で成功要因の特定や改善提案を実施	2026年以降
CS電話サポートAI応答	電話窓口の自動化と待機時間解消を実現	2026年以降
データ分析AI	蓄積されたビッグデータを分析	2026年以降

目的

- **製品競争力の強化** 新たな付加価値提供によるARPUの向上
- **顧客支援の自動化** サポートコスト最適化と品質の均一化
- **開発サイクルの高速化** AIエージェント活用によるリードタイムの短縮
- **顧客ターゲットの拡大** 開発効率化によるカスタマイズ対応の大幅拡大

全社を挙げたAI人材・組織開発を礎に、エンジニアリング組織の進化による生産性向上を目指す

AI人材・組織開発

AIネイティブな企業文化の醸成

AIを安全かつ効果的に使いこなす「人」と「組織」への投資を強化

専門チームによる伴走支援

社内にAI活用の専門チームを設置し、各部署の業務への導入をハンズオンで支援。単なるツール導入に留まらず、各チーム内にAIを活用して成果を出せる「実務リーダー」を育成。

全社リテラシーとリスク教育

AIの最新活用事例の共有に加え、セキュリティや権利侵害などのリスクに関する勉強会を定期開催し、全従業員がリスクを正しく理解した上で、安全にAIを活用できる環境を構築。

エンジニアリング組織の進化

AIエージェント共創モデルの確立

Claude code等のAIエージェントにより開発スピードが飛躍的に向上。従来のコーディング（プログラミング）中心の業務から脱却し、顧客理解・課題解決設計に注力することで、より市場競争力の高いプロダクト開発体制を構築する。

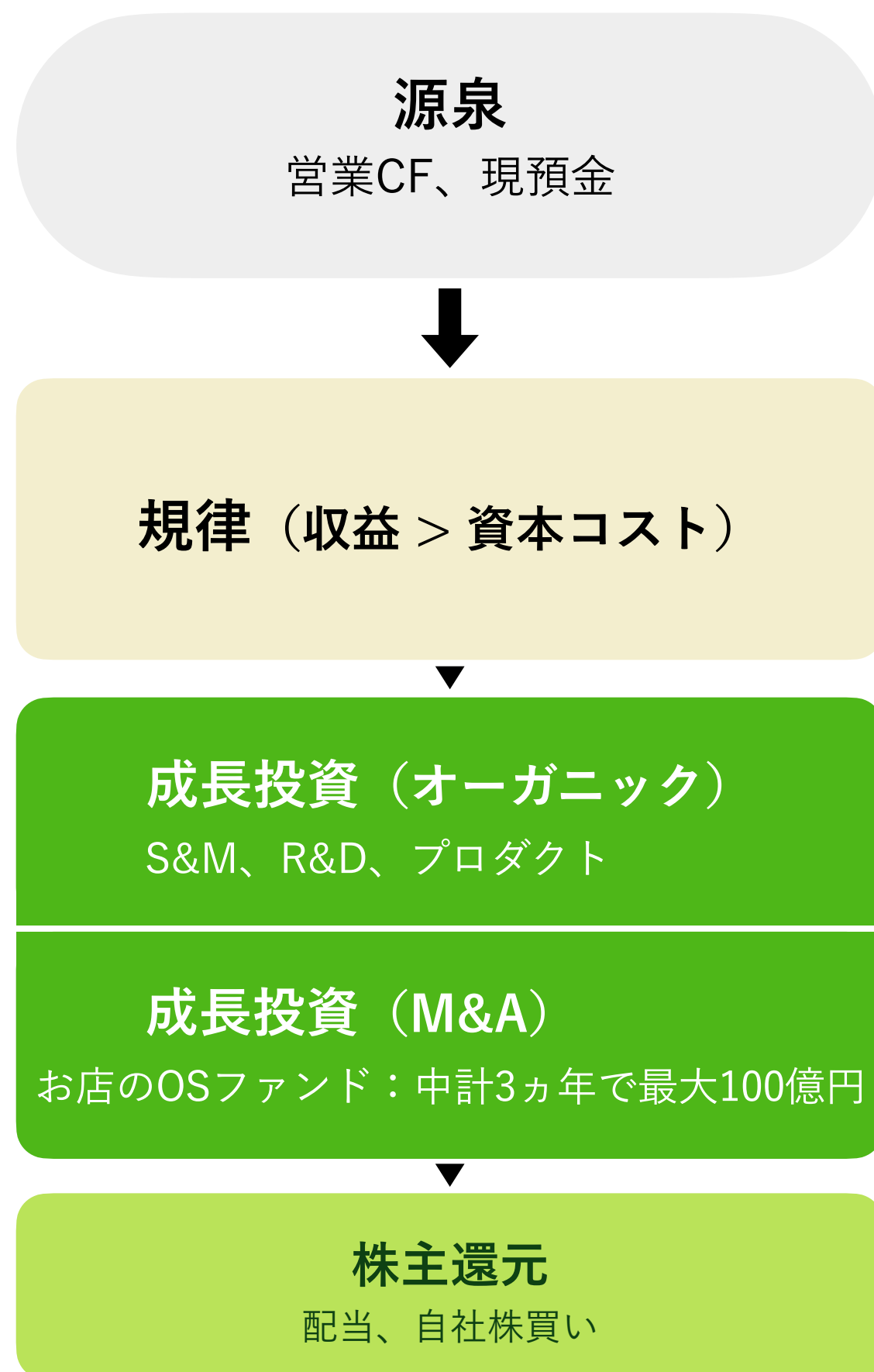
目指す姿

AIエージェント	コーディング、テスト、定型作業を自律的に実行
エンジニア	顧客課題の発見、アーキテクチャ設計、顧客体験（UX）の向上にコミット

- 効果
- 開発リードタイムの短縮：AIエージェント活用による開発サイクルの高速化
 - 組織全体の生産性向上：全従業員のAI活用スキル標準化による業務効率化

当社は成長途上にあるため、積極的かつ規律ある投資を継続。営業利益率20%以上を維持しながら、成長投資と株主還元の両立を図り、企業価値の向上を目指す

配分の優先順位



成長投資と株主還元の両立

収益 > 資本コスト

営業利益率
20%以上

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。

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

成長投資

1. 決済事業等の注力分野への成長投資
2. M&A（お店のOSファンド）

株主還元

配当性向20%を目安に株主還元を実施

配当：配当性向20%程度
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

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

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ています。

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

1. 長期ビジョン - VISION2031
2. 第3次 中期経営計画 - ARR増大計画
3. 成長戦略
- 4. 会社概要**
5. リスク情報
6. Appendix



企業理念

いい未来をつくる

経営理念

OPEN DATA, OPEN SCIENCE!

POSデータのオープン化を通じた収益性の向上を目指し、
データ・ドリブン経営で社内の生産性を向上させる

MISSION

お店を元気に、街を元気に！

私たちが提供しているサービスを通じて、中小規模店舗が抱える採用や教育、人手不足、インバウンド対応などの課題を解決し、店舗や社会全体を元気にしたいと考えています。

VISION

販売データの保有量で日本一

累積取引高14兆円超（2026年4月末時点）のPOS基盤で、業界トップと国内最大級のデータ基盤を目指しています。

キャッシュレス化の推進

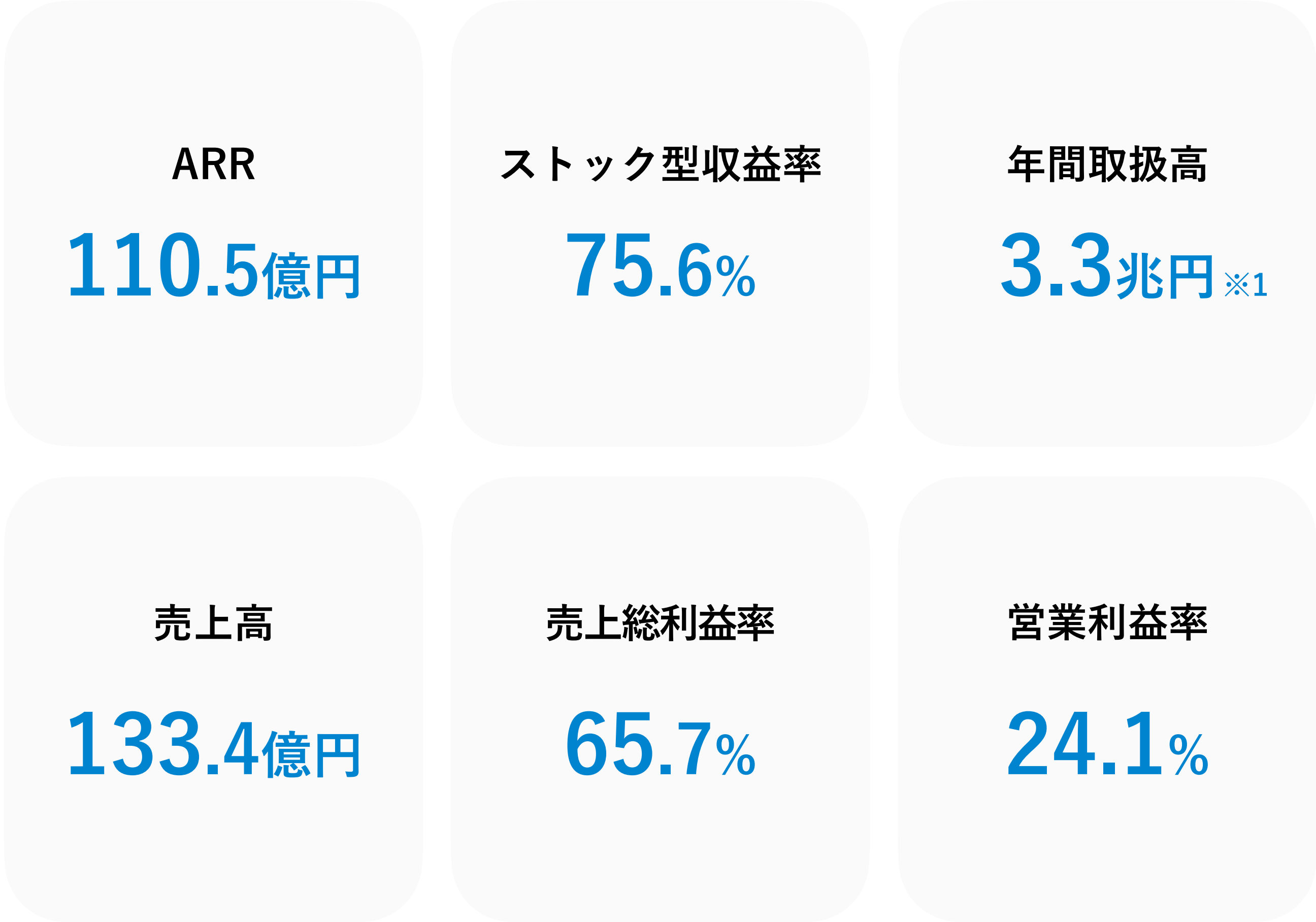
2021年に決済端末「PAYGATE」を展開。POSと連携し、店舗のキャッシュレス化を推進、より便利な社会を目指します。

中小事業者のICT利用の促進

DX化、AIの活用など、スマレジが提供するサービスを通じて、中小事業者の課題解決を促進します。

POSやキャッシュレス決済、勤怠管理を中心に店舗向けクラウドサービスを提供

会社名	株式会社スマレジ
創業	2005年5月24日
拠点	大阪（本社）、東京（大崎、赤坂）、 福井、福岡、北海道（CSセンター）
ショールーム	大阪、東京（恵比寿、池袋） 名古屋、福岡、沖縄
代表者	代表取締役 宮崎 龍平
従業員数	477名※2
主なサービス	スマレジPOS 決済サービスPAYGATE 勤怠管理スマレジ・タイムカード スマレジEC



※ 2026年4月末時点（業績関連）
※1 2025年5月～2026年4月にスマレジPOSを介して取り扱った金額の合計
※2 派遣社員・パートタイマーは除く

代表取締役
CEO

宮崎 龍平



2011年当社入社。「スマレジ」の立ち上げメンバーとして開発に携わった後、クラウド勤怠管理サービス「スマレジ・タイムカード」を生み出した。開発部長などを歴任後、2019年7月当社取締役に就任。開発本部にて開発部とカスタマーサクセス部を束ねる。2024年7月より現職。

常勤監査役
望月 拓也



2005年に創業者の徳田と有限会社ジェネフィックス・デザイン（現 株式会社スマレジ）を設立、取締役に就任。2017年より現職。

取締役
経営企画
マーケティング

高間館 紘平



2007年（現）ジャフコ入社。ベンチャー投資やM&A、上場支援に従事。セカイエ代表取締役社長、株式会社Q代表取締役社長を経て、2021年1月当社取締役に就任。以降、現職。

社外取締役
ITベンチャー投資

浅田 慎二



伊藤忠商事、伊藤忠テクノロジーベンチャーズ、セールスフォース・ベンチャーズ 日本代表を経て、2020年One Capitalを創業。2020年より現職。

社外監査役
大平 豊



公認会計士、税理士。国家試験合格の1994年から会計専門職に従事。2017年より現職。

取締役
営業本部長
決済サービス担当

高橋 徹弥



2023年入社。決済事業責任者として旧ロイヤルゲート吸収合併のPMIを主導し黒字化を達成。2024年5月執行役員就任。2025年7月より現職。

社外取締役
AI戦略

岡田 陽介



ITベンチャー企業での経験を経て、2012年に日本初のディープラーニング専門ベンチャー企業、株式会社ABEJAを創業。2025年7月より現職。

社外監査役
村田 雅幸



1991年より27年間、証券取引所に勤務。2018年PUBLIC GATE合同会社設立。2018年より現職。

執行役員

アドバイザーリーボード

執行役員 岡田 直緯
開発本部本部長 CTO



2017年入社。アプリ・サーバー両面で開発を牽引し、CTO室の立ち上げに参画。2025年6月より現職。

執行役員 杉本 聡介
営業担当



大手アパレル企業を経て2013年入社。営業部門にて営業課長、営業部長を歴任。2021年6月より現職。

NEW
執行役員 阪本 将史
アカウント営業担当



OA機器メーカーのカスタマーエンジニア職を経て2018年に入社。営業部門にて、営業課長、アカウント営業部長を歴任。2026年5月より現職。

執行役員 鈴木 周吾
営業企画・アプリマーケット担当
テックファーム担当



製造小売企業での生産統括管理を経験した後、2016年入社。サービスパートナー制度やパートナー推進部の立ち上げに従事。2023年6月より現職。

アドバイザー 地引 一由
決済ビジネス領域

株式会社ゼウス代表取締役、SBI AXES株式会社取締役COOを歴任後、2014年当社社外取締役を経て、2015年当社取締役就任、組織強化に尽力。2021年退任。2025年7月より現職。

アドバイザー 湊 隆太郎
開発・オペレーション領域

金融システム等の大規模開発に多く携わるITエンジニア。山本と共に「スマレジ」を立ち上げ、2019年に取締役副社長就任。開発部門の統括と経営判断に貢献し、2025年7月に取締役退任後、現職。

アドバイザー 徳田 誠
IR領域

ITエンジニア、UI/UXデザイナー、アートディレクター。2005年当社創業。スマレジのデザインシステムを構築。代表取締役、取締役を経て2020年退任、同年7月より現職。

アドバイザー 山本 博士
経営・資本政策領域

ITエンジニアとして2006年入社。2011年クラウド型POSレジ「スマレジ」を立ち上げ、2013年より代表取締役社長として当社成長を牽引。取締役会長を経て、2025年7月に取締役退任後、現職。

(50音順)

アカウント営業部長・阪本の執行役員就任インタビュー記事を公開いたしました（2026年5月付で就任）。ぜひご覧ください。

1. 長期ビジョン - VISION2031
2. 第3次 中期経営計画 - ARR増大計画
3. 成長戦略
4. 会社概要
- 5. リスク情報**
6. Appendix



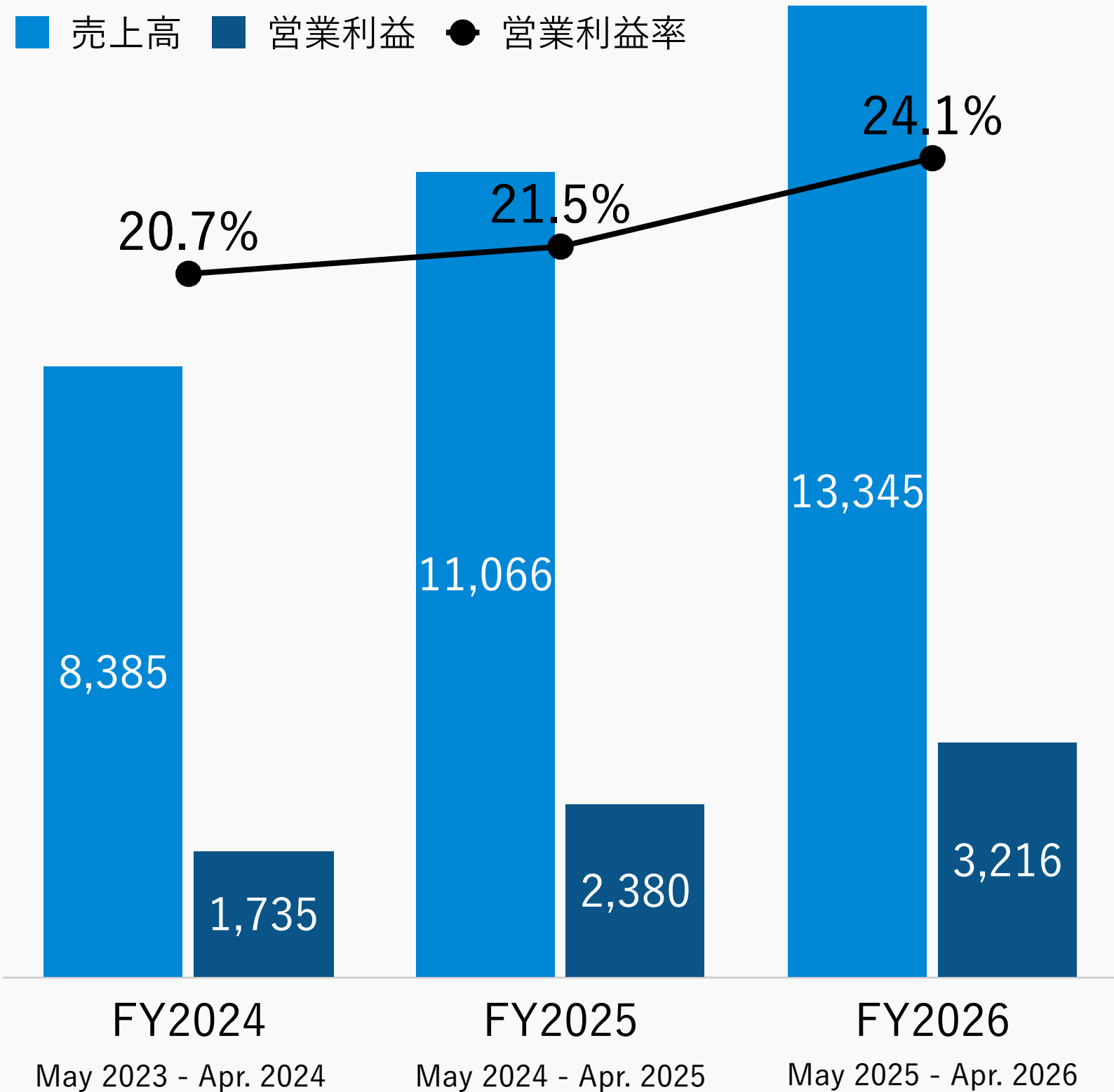
成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスク

	リスクの概要	発生可能性	影響度	対応策
技術者の確保 (ソフトウェアエンジニア)	事業規模に応じた人材の確保や育成が進まず、事業の拡大に支障を及ぼすリスクがある。	中	中	若手人材の発掘・育成を目的とした「スマレジ・テックファーム」をスタート。多様な採用手法を用いて優秀な人材確保に努めつつ、初級エンジニアの長期的なキャリア開発を手掛けていく。
特定仕入先への依存	取引量や取引条件等に変化があった場合、事業及び業績に影響を与えるリスクがある。	中	中	仕入先との連携強化（綿密な納品管理等）を行い、当社の必要数量を常時確保出来るよう体制を整えている。複数サプライヤーによる代替供給体制の早期構築も目指していく。
景気変動・顧客動向	電子決済市場は需要の高まりにより順調に成長しているが、景気動向等を要因とした市場の停滞に伴う決済額の縮小や、加盟店舗の減少等が起きた場合には、業績に影響を与えるリスクがある。	低	大	当社の主要サービスは多種多様な加盟店を対象とした安定的なサブスクリプション型ビジネスであるため、シェアの拡大により収益基盤の安定化を図っている。グループ全体での影響を最小化すべく、ビジネスモデルの強化に取り組んでいく。
Apple Inc. との関係	当社が当社が運営するクラウド型POSレジ「スマレジ」におけるレジ機能はiOS上でのみ動作するため、Apple Inc.の事業戦略の転換並びに動向によっては、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性がある。	中	大	Apple Inc.の事業戦略の動向等に関する情報を常に把握し、それらに適時対応できる管理部門及び事業部門における管理及び連携体制を整備する。

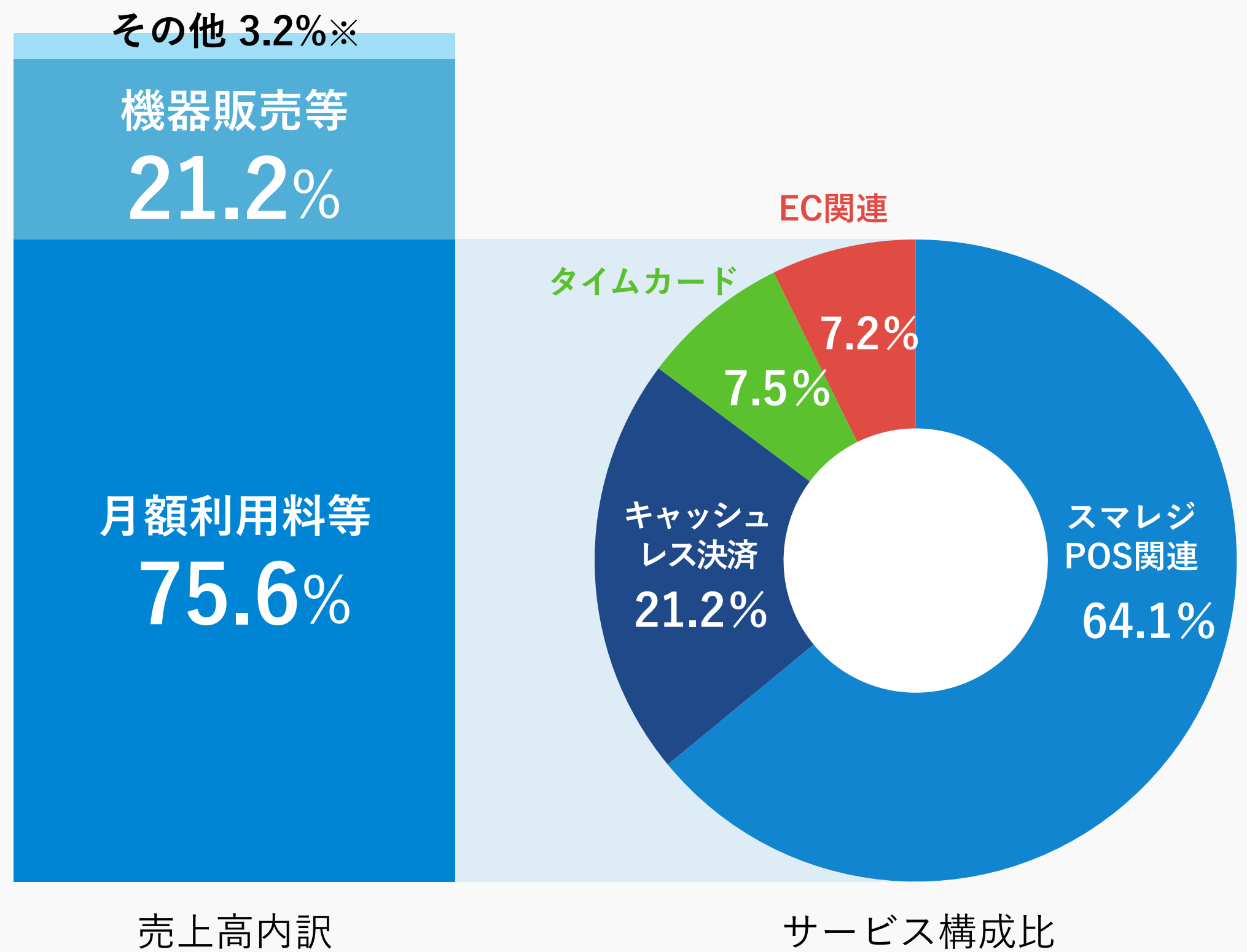
1. 長期ビジョン - VISION2031
2. 第3次 中期経営計画 - ARR増大計画
3. 成長戦略
4. 会社概要
5. リスク情報
6. **Appendix**

プロダクト別に構成される月額収益を基盤とした収益モデル

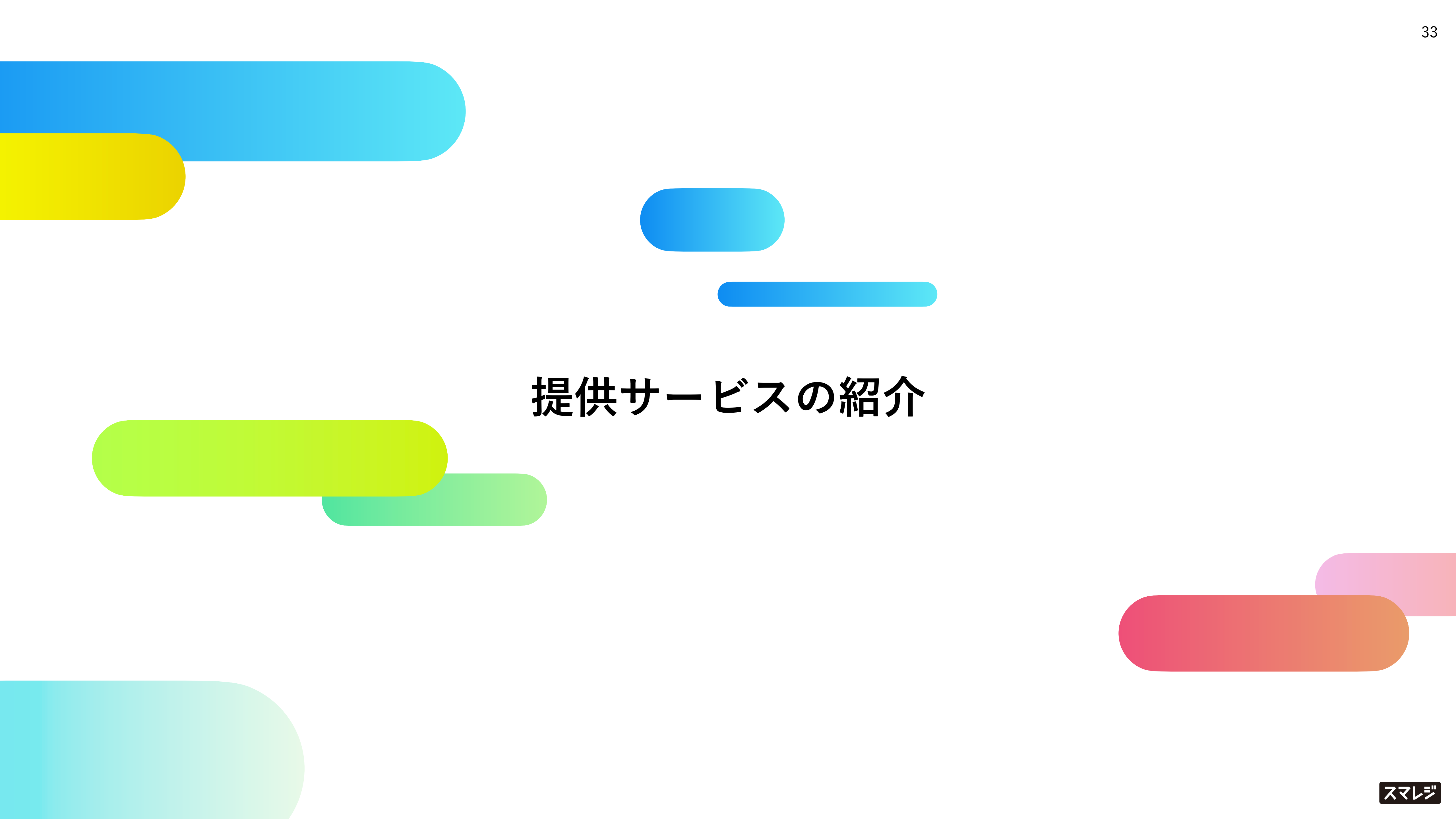
売上高の3カ年推移



収益モデル



※ 2026年4月期（2025年5月～2026年4月）の売上高実績を基に作成
※ カスタマイズ、システム開発、SES（スマレジテックファーム）



提供サービスの紹介

スマレジ・POS

高機能クラウドPOSレジサービス



一般的なPOSレジ機能をスタンダードプランとして無料で提供。
小売業や飲食・サービス業向けに、売上分析や在庫管理などの機能を複数の有料プランで提供。

流通総額
14兆円

アクティブ店舗
5.6万店舗

解約率
0.48%



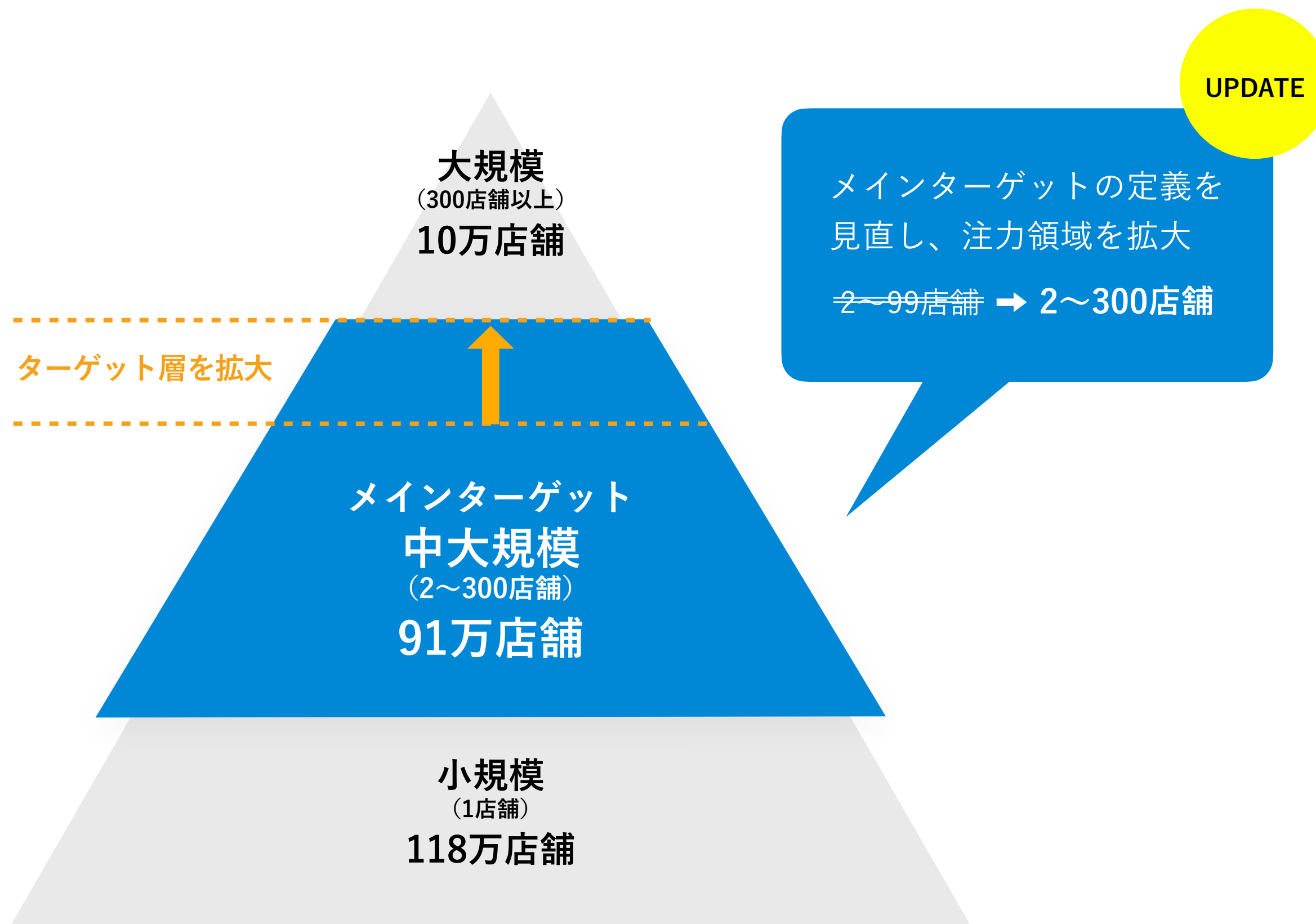
データを貯めて活用する時代へ 従来型レジから進化したスマレジ




POSデータを店舗経営に活かせる仕組みを提供。クラウドに日々蓄積されるPOSデータを元に、AI等のテクノロジーを駆使しながら店舗経営を強力にサポート



中規模層をメインターゲットにした機能提供により、中規模層を中心にシェアを拡大中

POSレジ市場はクラウド化とDXの加速により競争が激化しており、スケールメリットを得にくい中で各社が新領域も含めシェア争いを続けている



	 キャッシュレジスター	 従来型POS POS専用機	 クラウドPOS PC、タブレットPOS
初期費用	○ 安価 1~10万円	✗ 高価 数百万円~	○ 安価 0~30万円
維持費	△ 故障機器の入れ替え	✗ 故障機器の入れ替え アップデート費用別途	○ パーツ毎に買い替え アップデート費用なし
操作性	△ ボタンが多く 操作が煩雑	△ ボタンが多く 操作が煩雑	○ iOSアプリなので 操作が簡単
機能	✗ 単機能	○ 高機能	○ 高機能・拡張自由
サポート	✗ 基本なし	○ ヘルプデスク、 訪問サポートなど	○ ヘルプデスク、メールサポ ート、ヘルプサイトなど

経済産業省・総務省「令和3年経済センサス」の調査結果を基に当社作成



キャッシュレス決済を実現するペイメントサービスプロバイダ事業



スマレジの決済サービスプロバイダ（PSP※1）事業

キャッシュレス決済を
たった1台で解決する業界最低
水準※2

決済手数料率

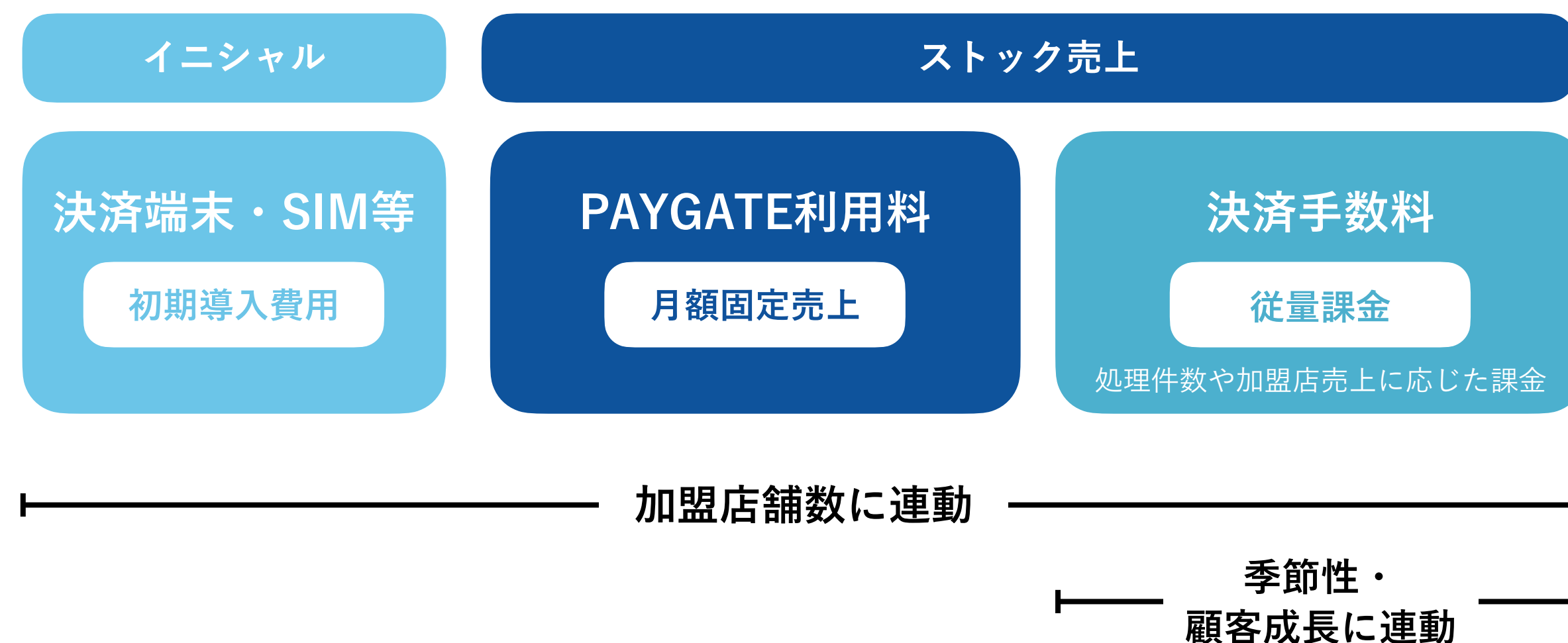
1.98%~

入金サイクル

2回/月

加盟店売上に応じた従量課金を有する収益構造

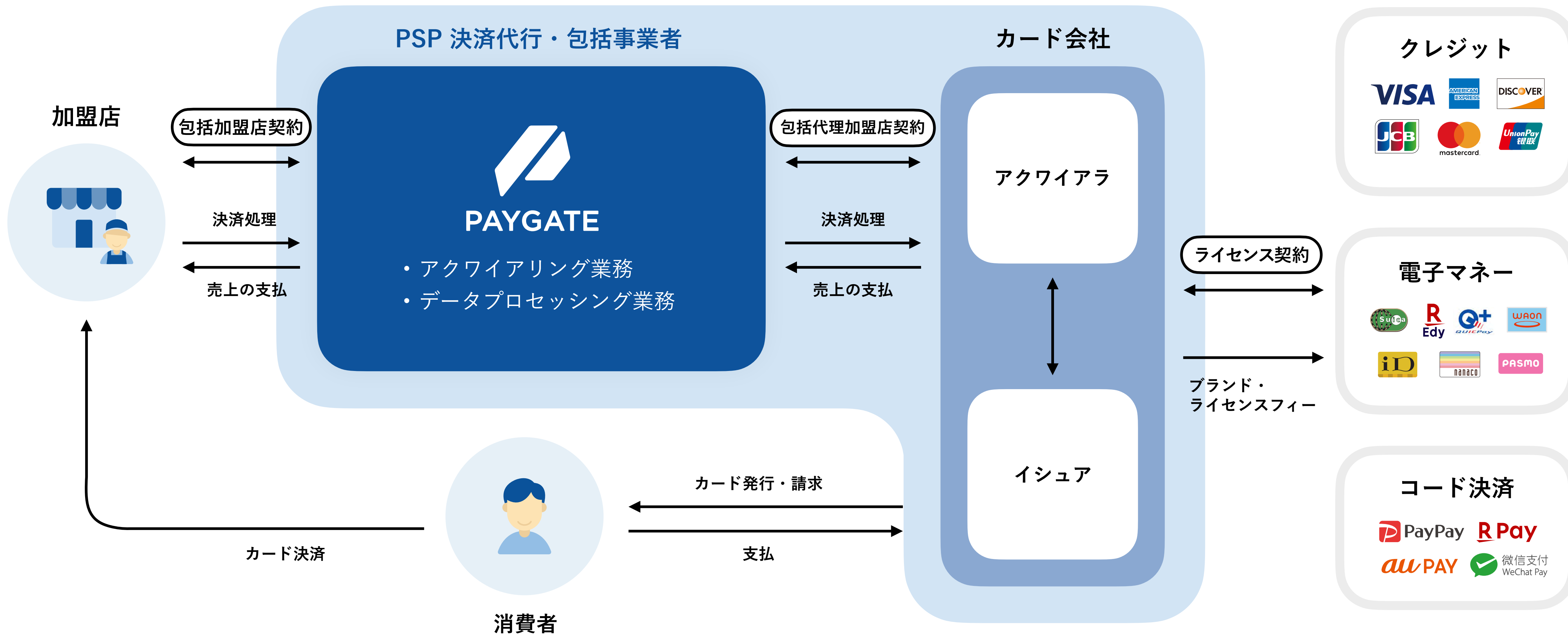
スマレジは、PSP（決済代行・包括事業者）※1としてマルチ決済端末「PAYGATE」を提供し、主要なキャッシュレス決済手段のほぼすべてに対応。（モバイルオーダーアプリ経由の非対面決済にも一部対応）



※1 PSP（Payment Service Provider）とは、店舗やECサイトなどの事業者がキャッシュレス決済を導入する際に、クレジットカード会社や各種決済事業者との契約・決済処理を代行・支援する事業者を指す。

※2 決済手数料率は審査結果や契約条件等により異なる。

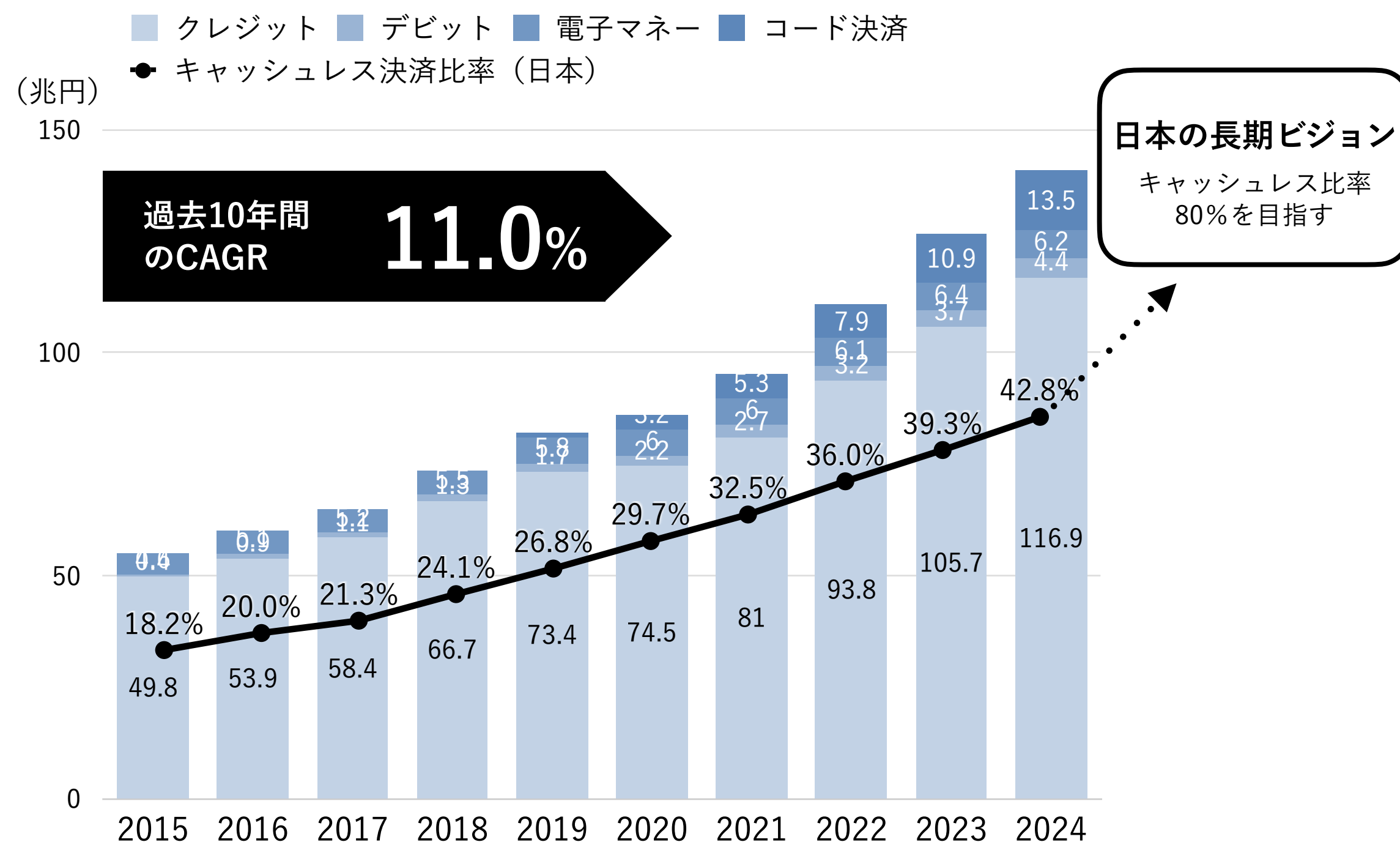
店舗（加盟店）と複数の決済サービス（カード会社等）を繋ぎ、ワンストップで店舗のキャッシュレス決済を実現



※クレジットカード取引における例。この他にもネットワーク接続料等、複雑に構成されています。

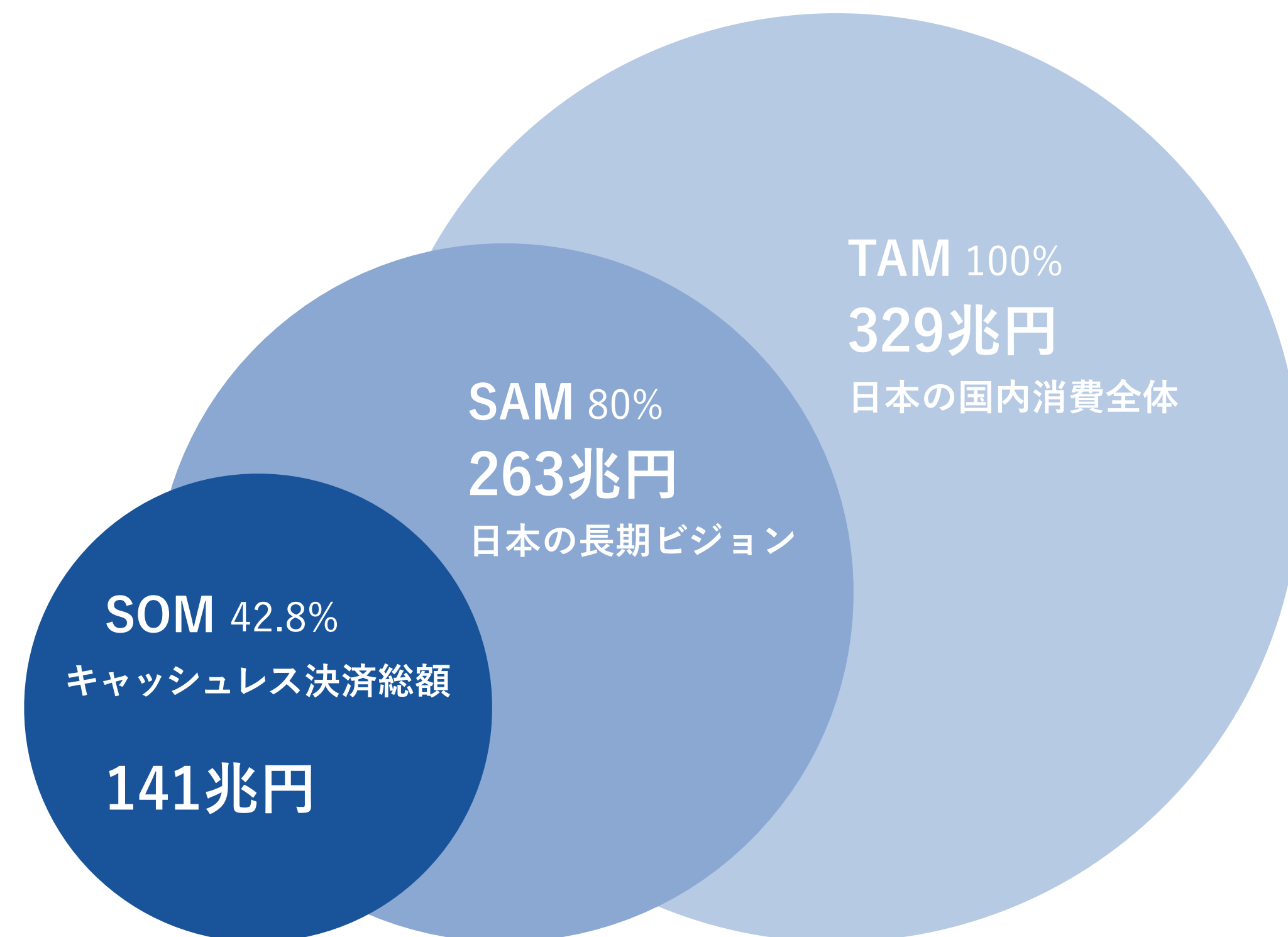
日本のキャッシュレス比率は42.8%、国のキャッシュレス推進※1や非接触決済ニーズの高まり等により、国内キャッシュレス市場は急速に拡大中

日本のキャッシュレス決済額・比率の内訳の推移



経済産業省「キャッシュレス決済額・比率の内訳の推移」(2025年3月31日発表)

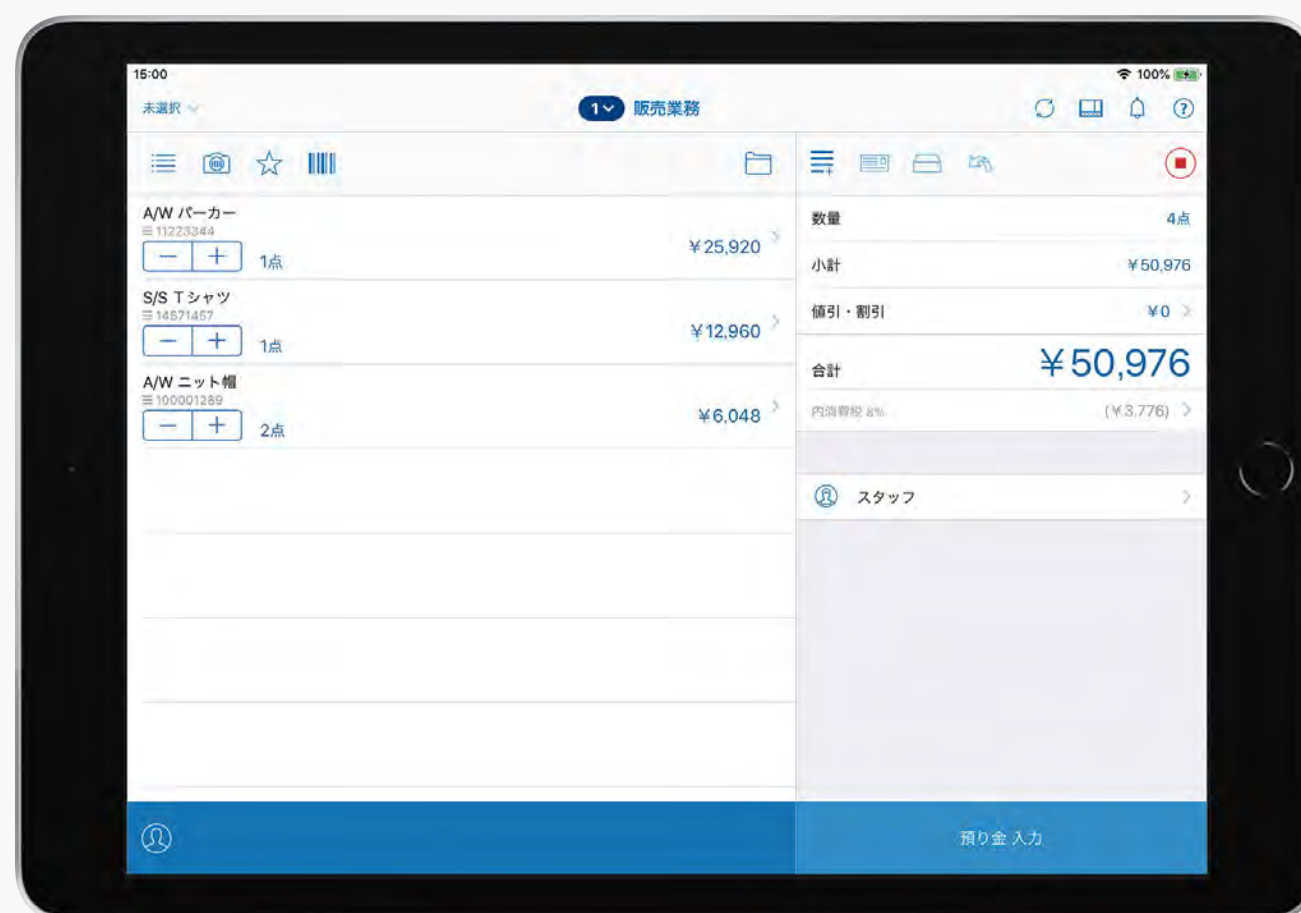
国内キャッシュレス市場規模 (2024)



内閣府「国民経済計算(名目)」の調査結果(2025年3月11日発表)及び経済産業省「キャッシュレス決済比率」(2025年3月31日発表)を基に当社作成

※1 政府は2030年までに65% (中間目標)、将来的には80%を目標としてキャッシュレス推進を掲げている (経済産業省、2025年12月)

競争の激しい決済市場において強みを発揮するワンストップによるサービス提供



POS



決済

店舗運営において、POSと決済は業務の要

POS × 決済の一体提供による競争優位

導入の判断基準となる手数料率が横並びの決済市場で、契約から運用までを簡素化するワンストップ提供が大きな競争優位を形成

- 導入から運用、サポートまでの顧客体験を最適化
- ARPUの増加や解約率の低下にも貢献



スマレジ・タイムカード

勤怠管理から給与計算、シフト管理まで
クラウド型総合HRサービス



出退勤、シフト管理、給与計算を一元管理する勤怠・労務管理サービス
店舗向けHR機能の強化により、スマレジPOSとのクロスセルを目指す

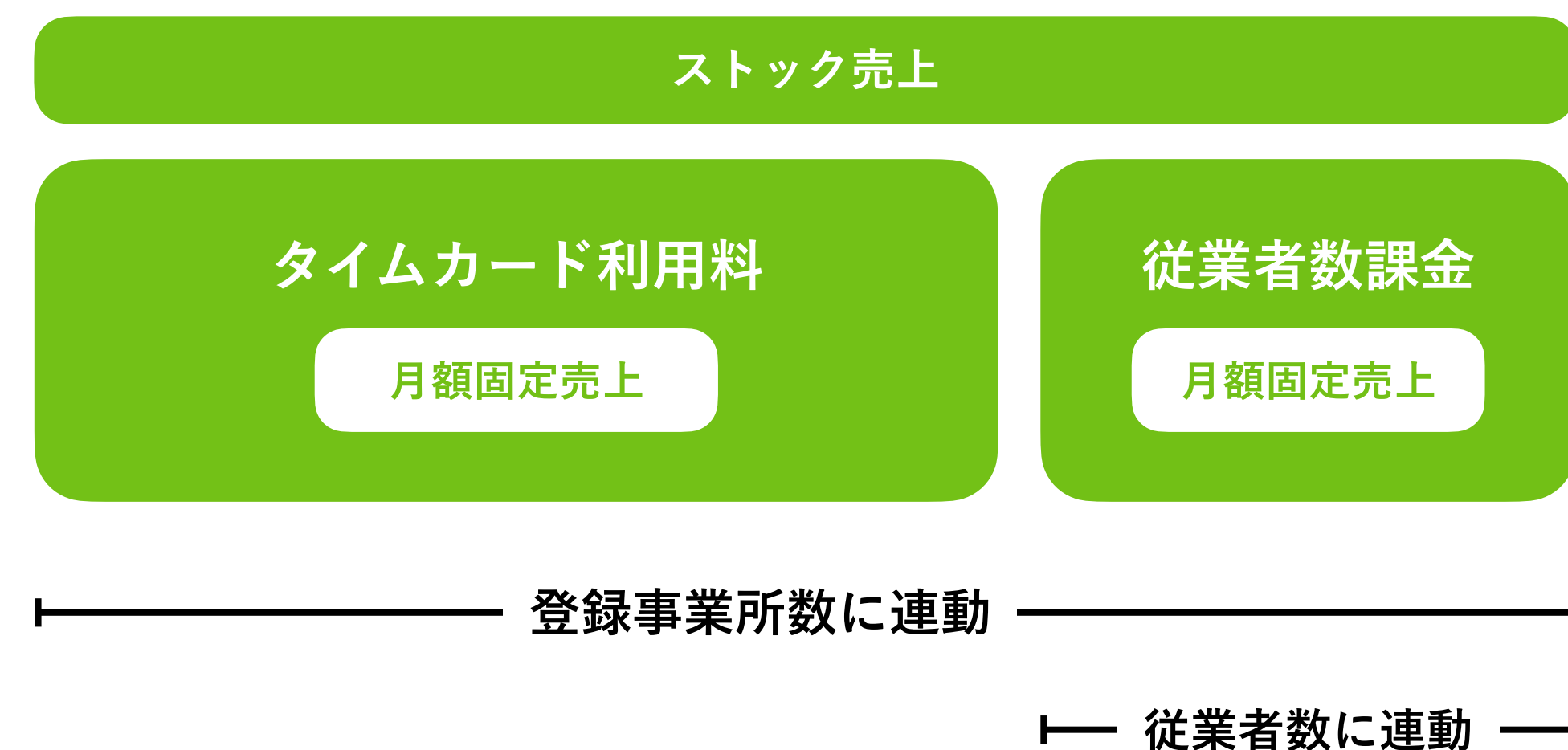
働き方改革関連法にも柔軟に対応 クラウド型の勤怠・労務管理サービス

出退勤管理、シフト管理、給与計算を中心にバックオフィス
業務の効率化を実現



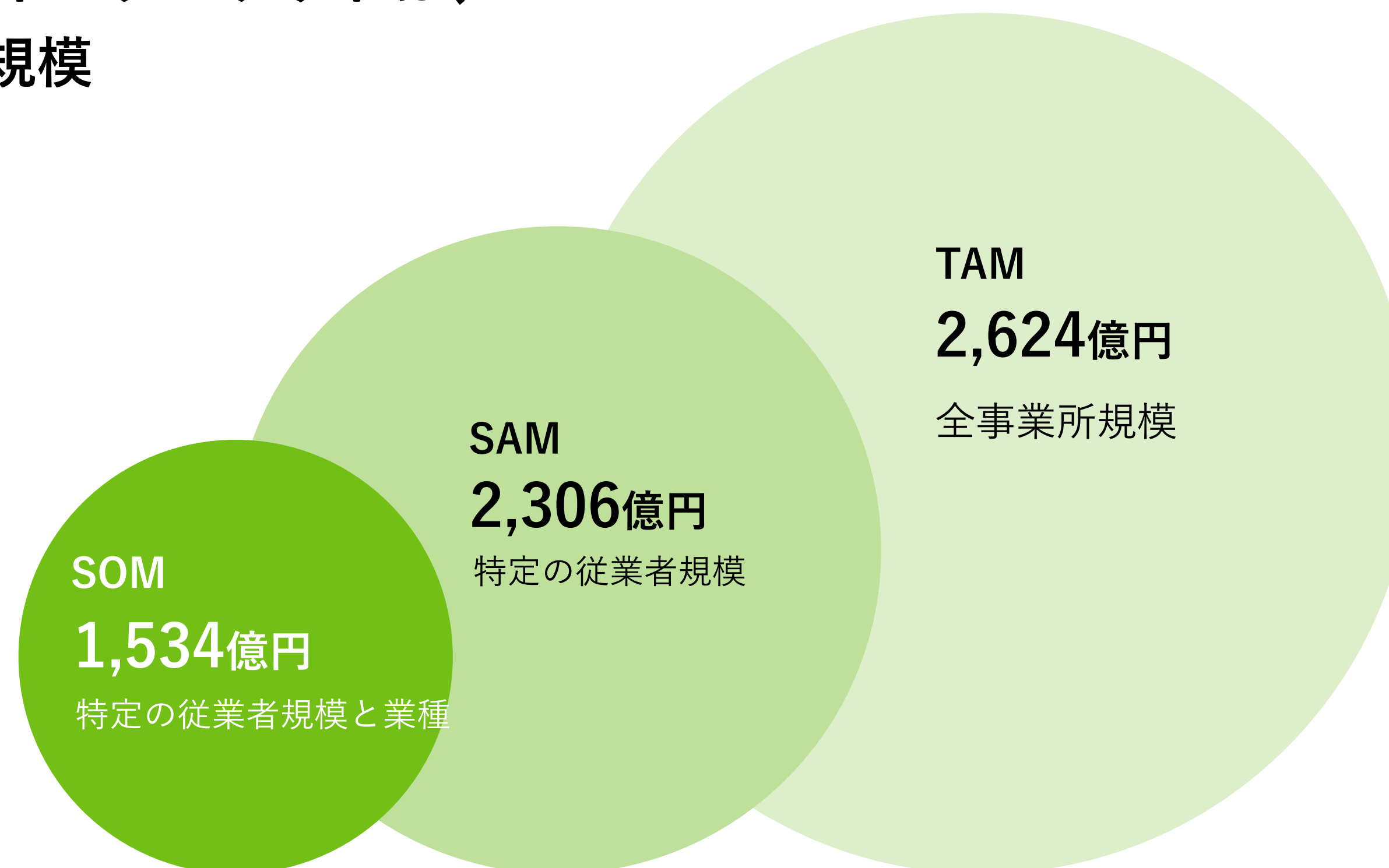
ストック売上主体の収益構造

月額利用料に加え、従業者数に応じた課金を組み合わせた料金プランにより、継続的かつ安定した収益モデルを構築。
POSとのクロスセルにとどまらず単独での導入も拡大中



日本国内において2,306億円超の高いポテンシャルを有する成長市場 働き方改革の推進に伴う法令整備やリモートワーク等の多様なワーキングスタイルに対応するため、SaaS型勤怠管理ソリューションへのニーズが拡大中

スマレジ・タイムカードのターゲットは、
年間1,534億円の市場規模



スマレジEC

複数モール間の受注や在庫等の一元管理を主軸とした
EC関連サービス

The image shows a laptop displaying the SmレジEC dashboard. The dashboard includes a navigation menu on the left and a main content area with a summary table and a list of orders. The following table represents the data shown in the dashboard's summary section:

受注確認	入金確認	在庫確認	出荷日待ち	納品書印刷	出荷準備中	出荷待ち	出荷済
157	5	0	0	0	6	371	0

Below the summary table, there is a message: "157件の受注に対応が必要です。" (You need to respond to 157 orders.)

The main content area displays a list of orders under the heading "受注確認 (157件)". The table below shows the first three items from this list:

受注ID	受注日時	店舗	出荷準備開始予定日	出荷予定日	配達希望日	引当区分	購入者名
35274	2021/11/12 15:04:45	楽天市場	2022/07/08	2022/07/08		未引当	須磨 礼二
36977	2022/04/22 17:20:29	楽天市場	2022/04/23	2022/04/23	2022/04/27	未引当	須磨 礼子
36956	2022/04/21 16:55:45	楽天市場	2022/04/22	2022/04/22		未引当	須磨 礼二

Overlaid on the laptop are several e-commerce platform logos in white circles: **shopify**, **YAHOO! JAPAN**, **amazon**, **Rakuten**, **COLOR ME** (カラミーショップ by GMOペイジー), and **ECICUBE**. The Smレジ logo is also present in the bottom right corner.

EC事業者の収益拡大と業務効率化を支援するECに特化したサービスを提供

EC運営の課題をワンストップで解決する SaaSソリューション

複数のモールやECサイトの「受注・在庫・顧客情報」を一元管理するEC運営業務支援ツールの「アシスト店長」が主力。



複数ECの一元管理サービス

「受注管理」「在庫管理」「顧客管理」「分析管理」
「メール管理」を一元管理



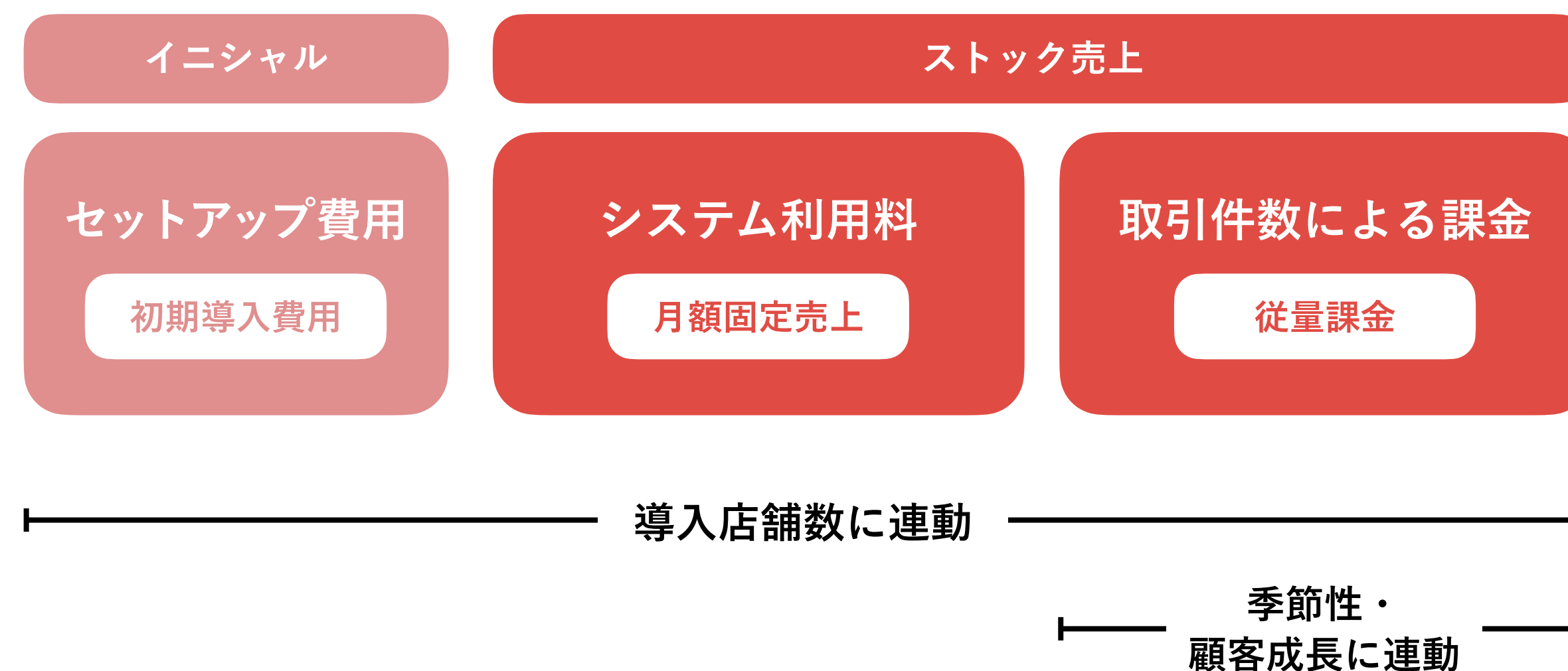
卸販売に特化した B2Bカートサービス

定期購入・単品通販・リピート通販に特化した
CRMカートサービス



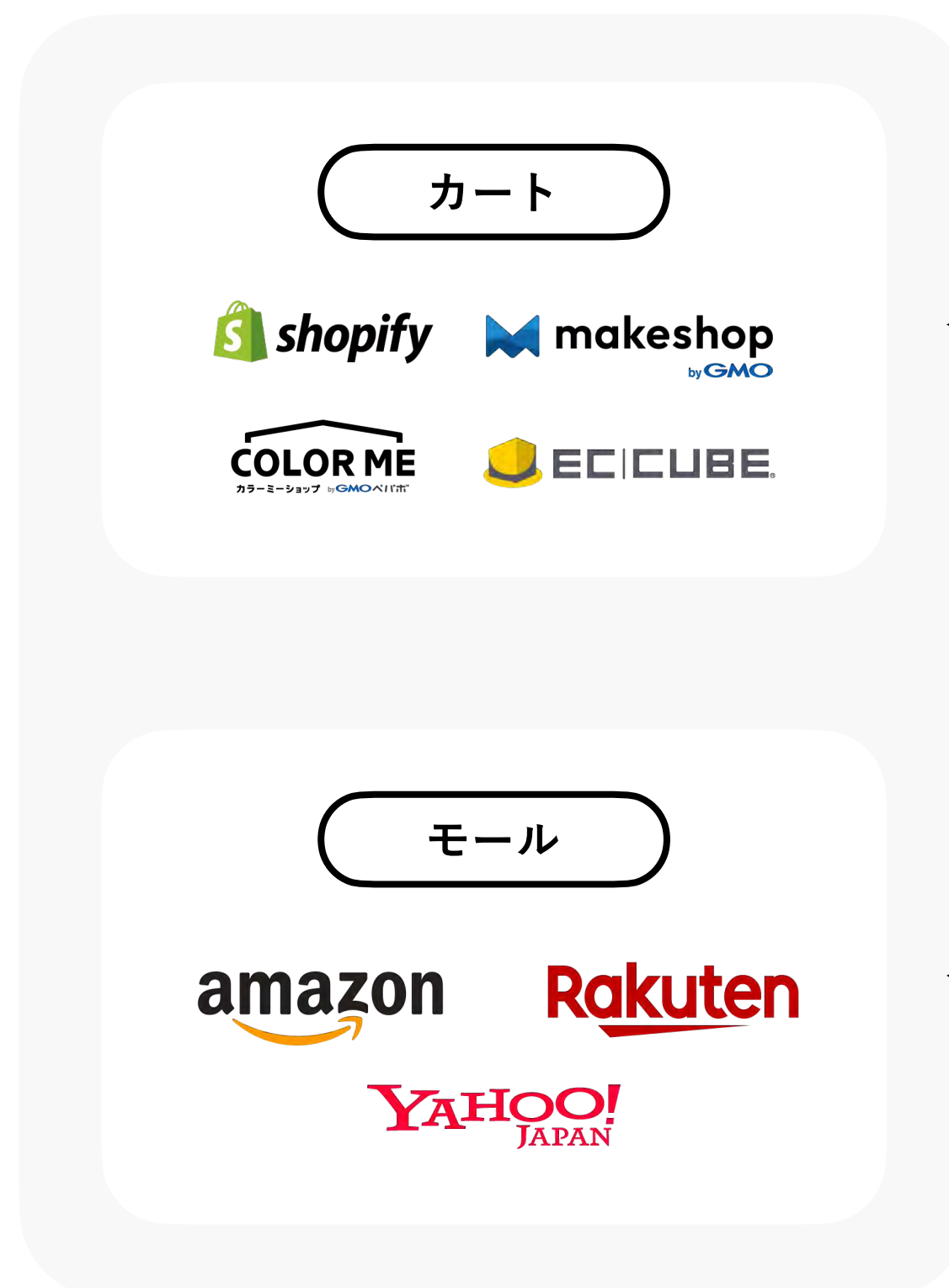
取引件数に応じた従量課金を有する収益構造

システム利用料とトランザクションに応じた従量課金のストック収益モデル。
売上高の約90%がストック収益。



EC販売プラットフォームとは異なり、EC事業の裏側を支援するサービス

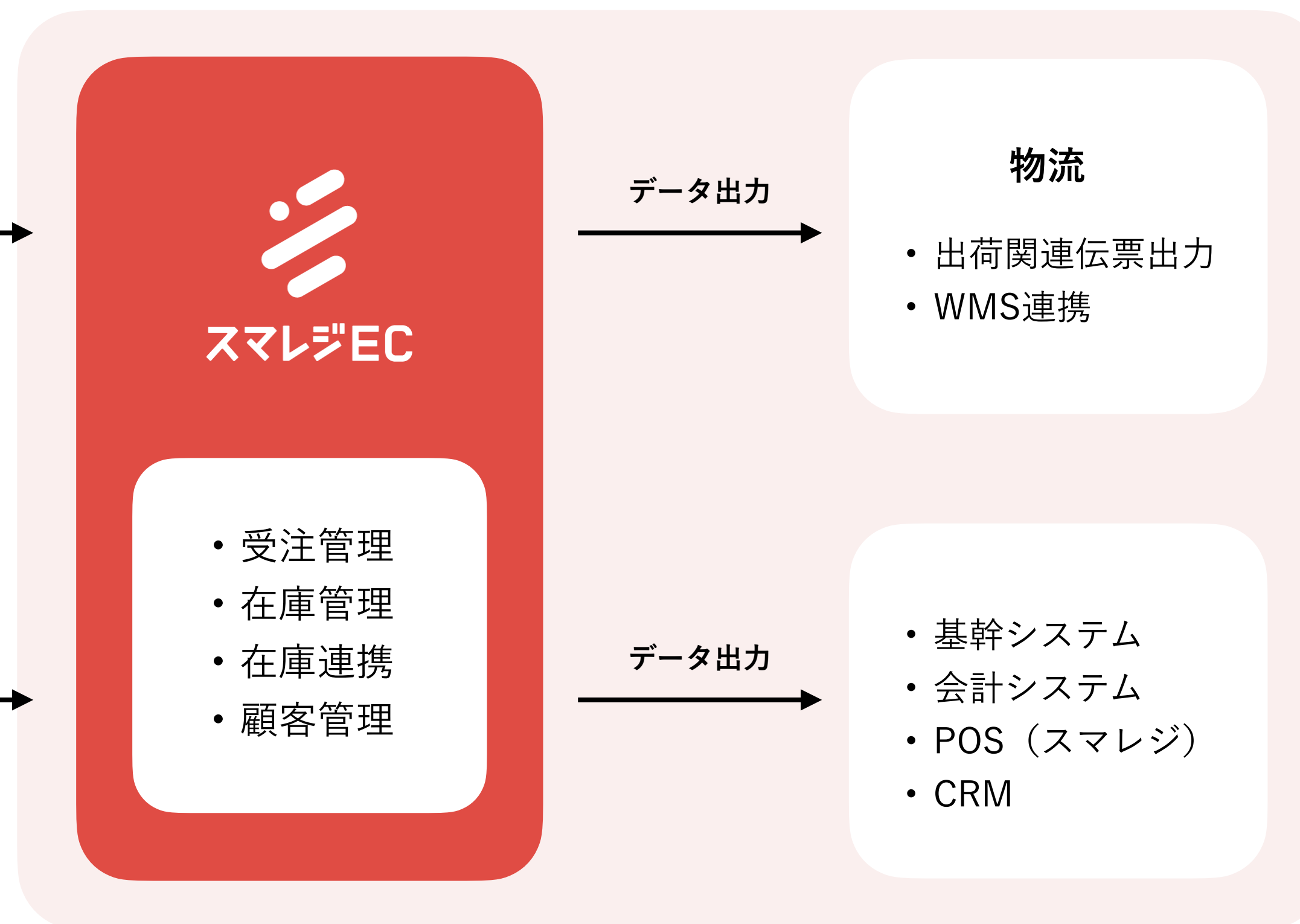
EC販売チャネル（フロントエンド）



データ連携

データ連携

EC運営業務支援（バックエンド）

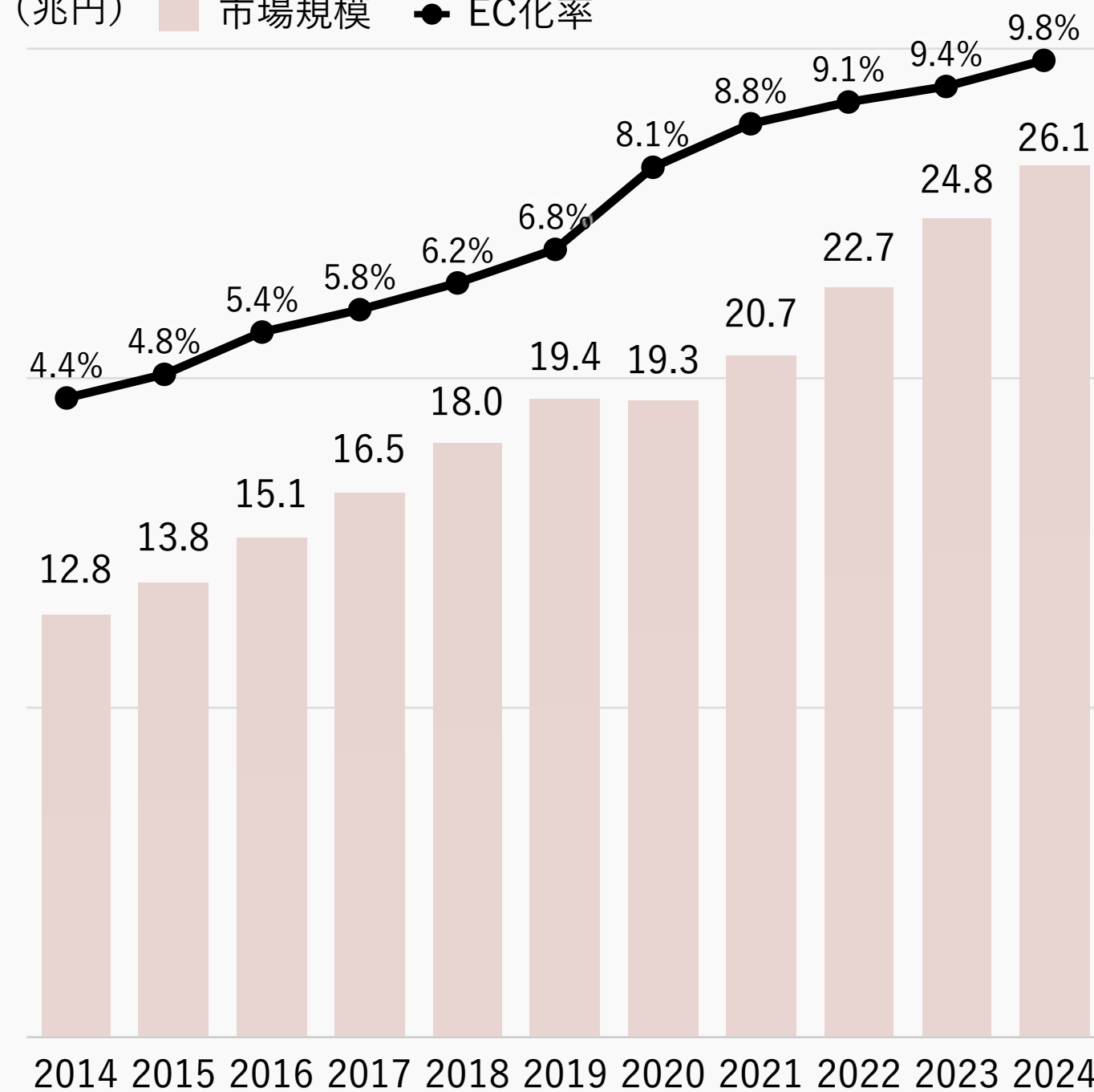


拡大するEC市場においてもテクノロジーによる業務効率化が求められる
複数のECモールや実店舗との在庫連動や顧客情報の一元管理などを中心にシェア拡大を狙う

EC市場の成長推移（実績）

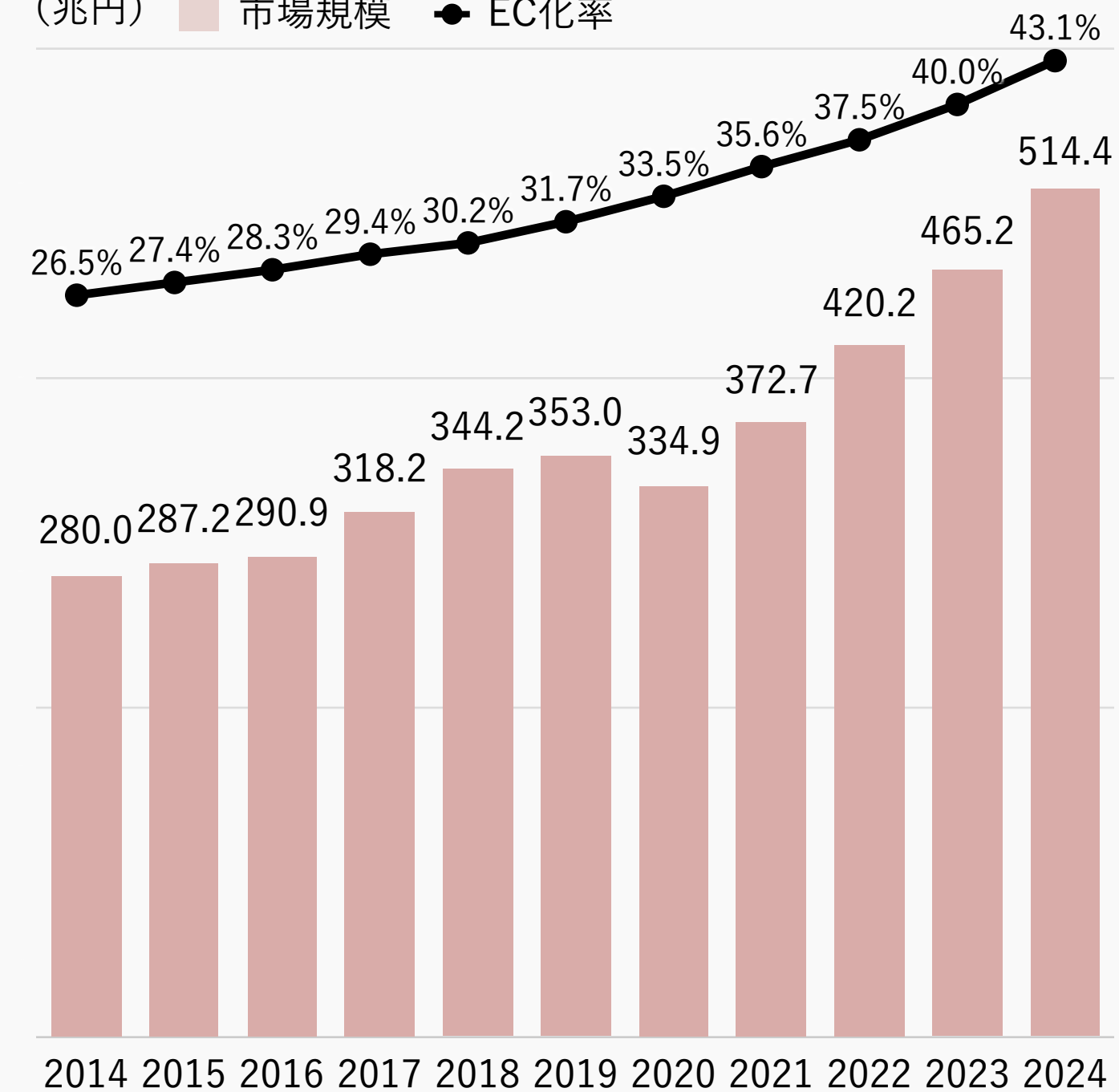
BtoC EC市場

(兆円) ■ 市場規模 ● EC化率



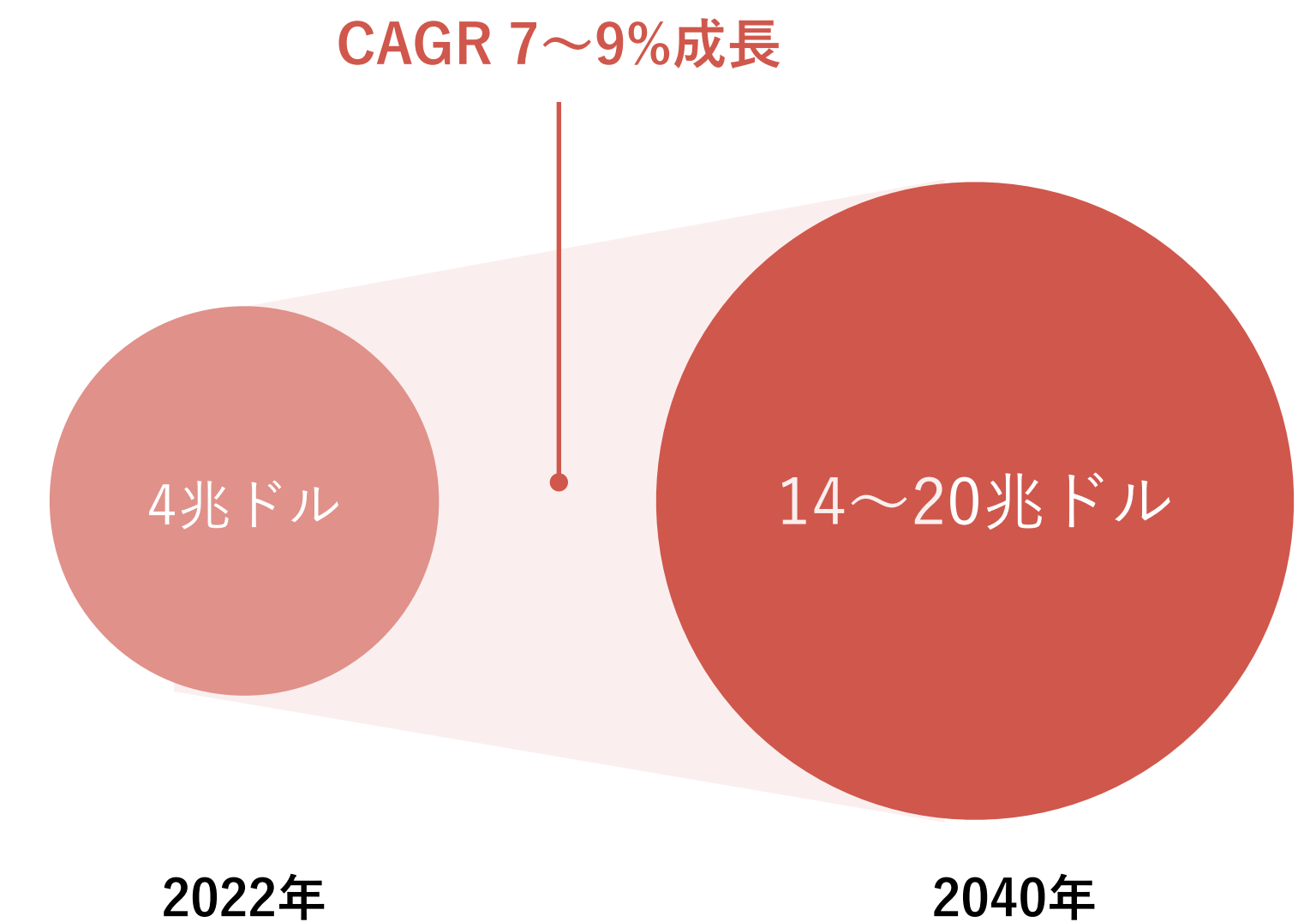
BtoB EC市場

(兆円) ■ 市場規模 ● EC化率



世界のEコマース市場

2022年4兆ドルだったEコマースが、2040年までに14兆ドルから20兆ドルに成長するという予測

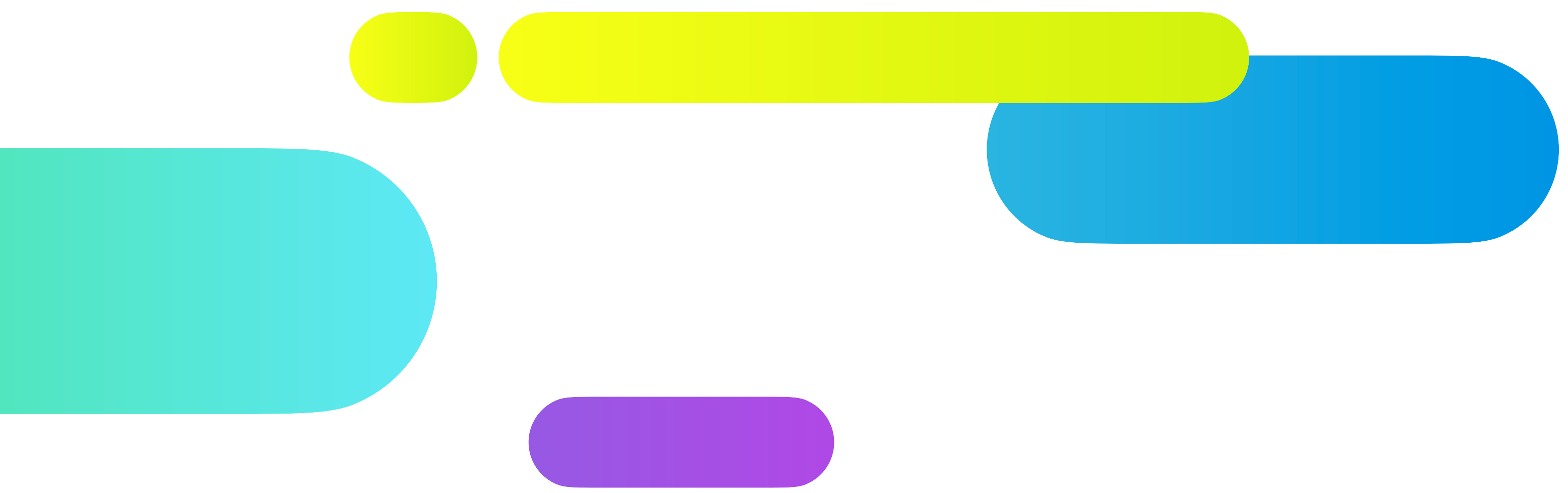


ディスクレイマー

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。

開示方針

「事業計画及び成長可能性に関する事項」において、進捗状況を含む最新の内容を通期決算毎に開示する予定です。但し、財務数値及び KPI 数値については四半期決算毎に開示する予定です。



2026.6.12

事業計画及び成長可能性に関する事項（第3次中期経営計画）

株式会社スマレジ

東京証券取引所グロース市場：4431