



FY2026.1Q 2025.5.1～2025.7.31

Presentation Material for Financial Results

2026年4月期 第1四半期 決算説明資料

(第21期)

p.3

2026年4月期 1Q決算概要

p.13

事業の状況

p.29

第3次中期経営計画（2027年4月期～2029年4月期）の方向性

p.32

Appendix

過年度遡及修正について

2024年5月に実施した株式会社リグアからの事業譲受に伴い、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1Q～4Q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。

連結決算への移行について

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值となります。

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

売上高

YoY

前年同四半期比

+19.1%

30億1千3百万円

営業利益

YoY

前年同四半期比

-1.1%

5億8千9百万円

ARR

YoY

前年同四半期比

+42.8%

94億3千3百万円

過去
最高

従業員数

YoY

前年同四半期比

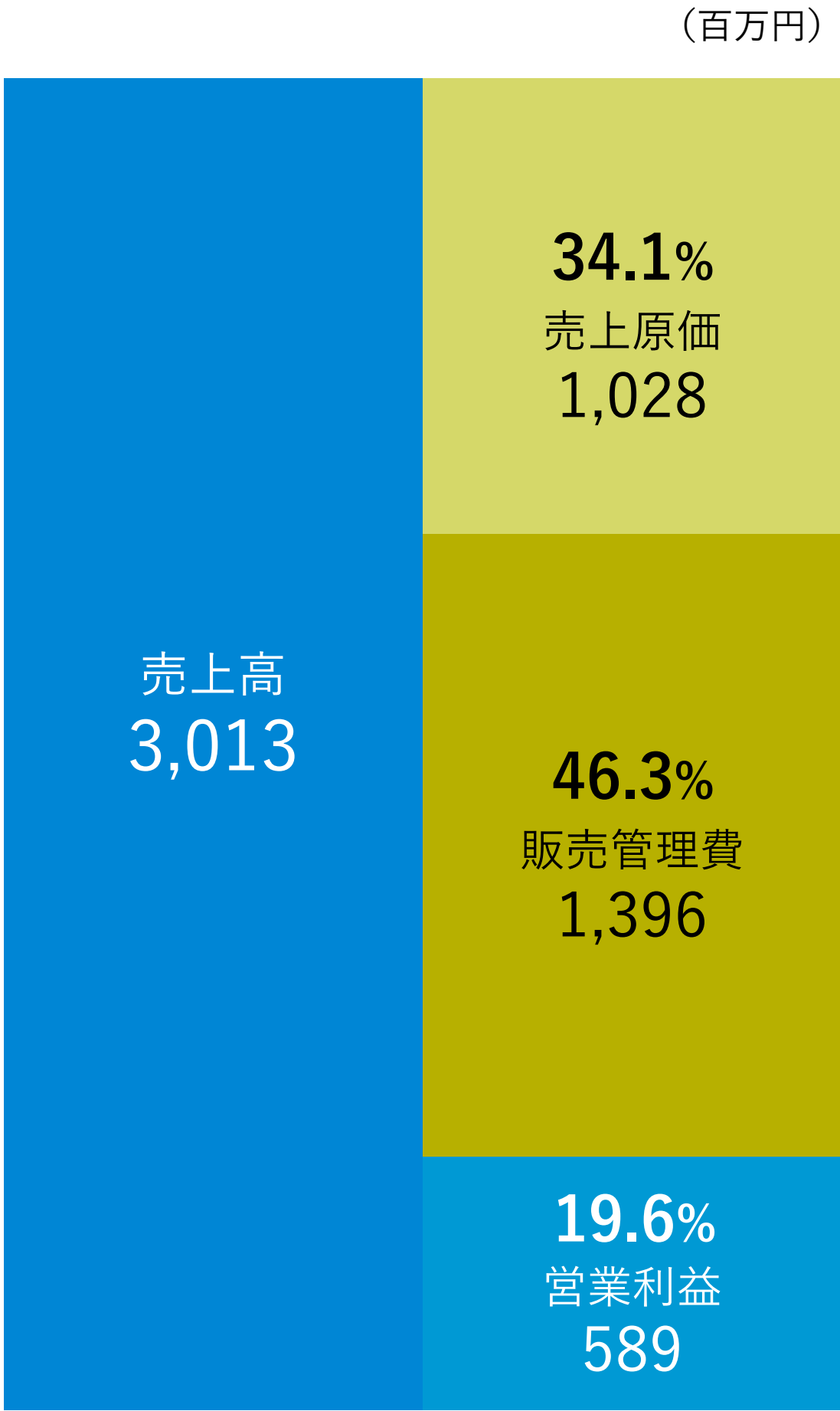
+31.9%

442名

サブスクリプション売上高の拡大等による堅調な業績により、売上高はYoY+19.1%の成長
ARR拡大に向けたS&M投資が1Qとしては過去最大となり、営業利益はYoY-1.1%

(百万円)	FY2026 1Q May - Jul. 2025	FY2025 1Q May - Jul. 2024	YoY	FY2026 通期計画	FY2026 1Q 進捗率
売上高	3,013	2,531	+19.1%	13,859	21.7%
売上原価	1,028	999	+2.9%	-	-
売上総利益	1,985	1,531	+29.6%	-	-
販売費及び 一般管理費	1,396	935	+49.2%	-	-
営業利益	589	595	-1.1%	2,804～2,954	20.0～21.0%
経常利益	592	594	-0.4%	2,804～2,954	20.0～21.1%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	377	390	-3.4%	1,866～2,016	18.7～20.2%

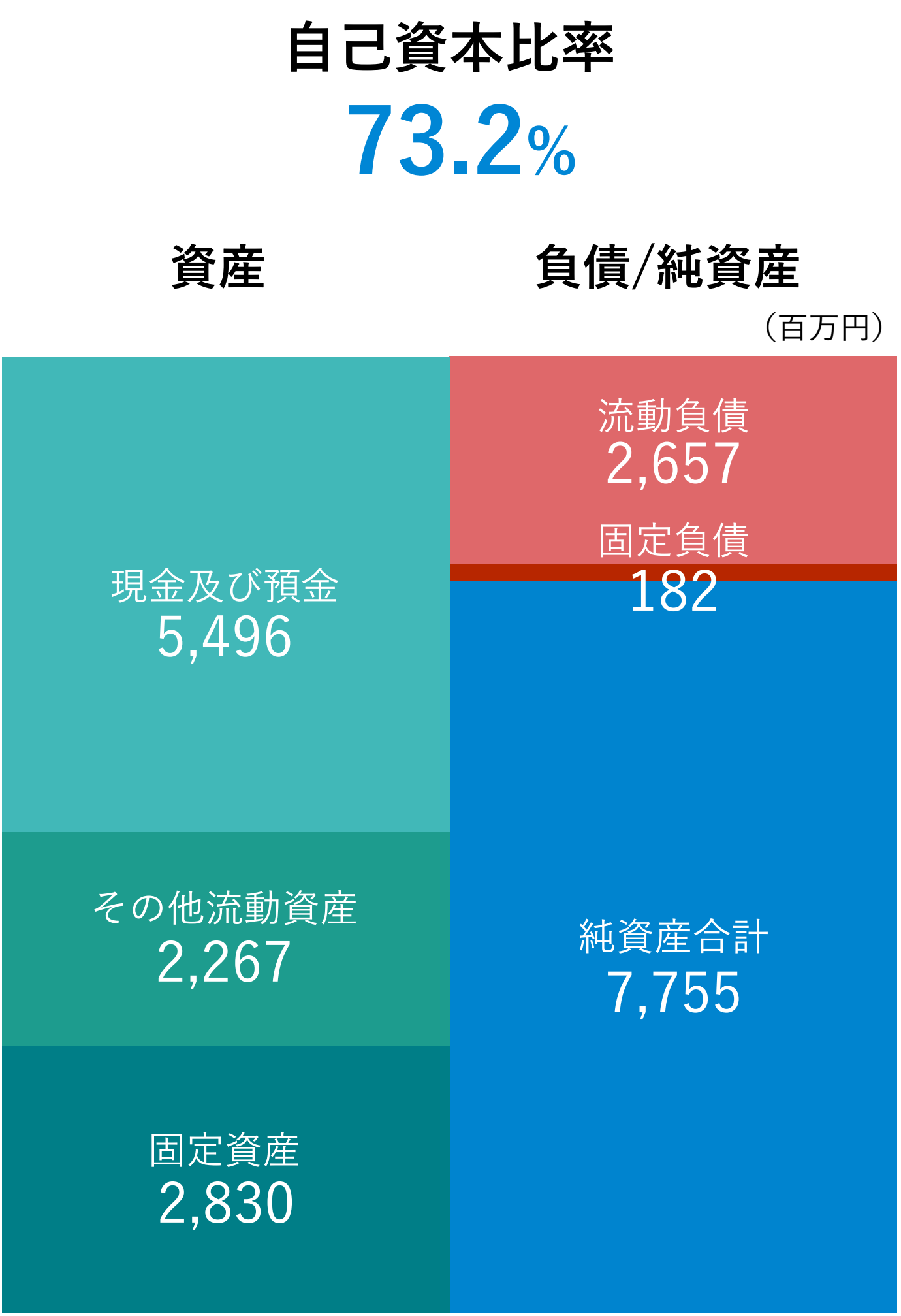
収益構造



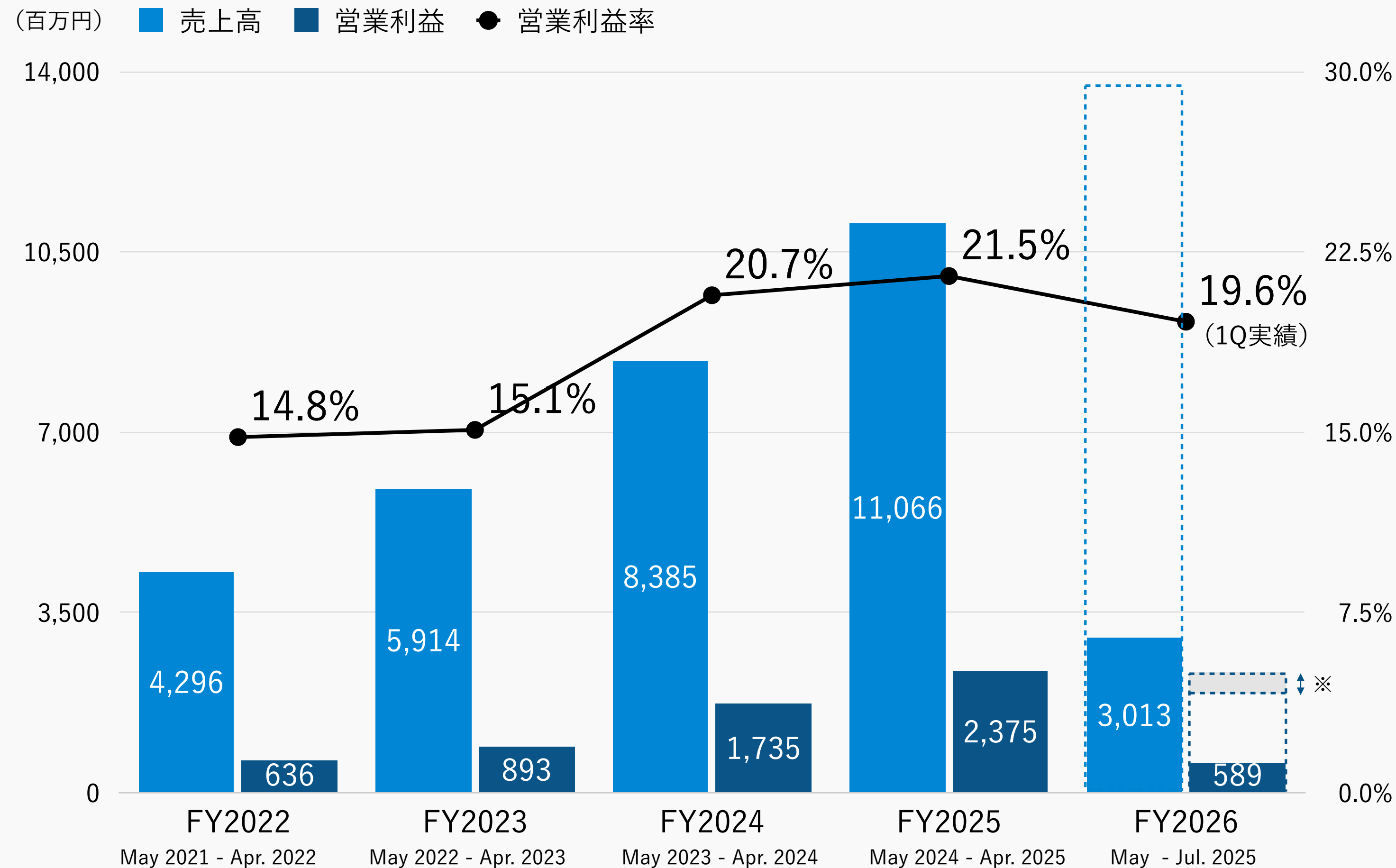
補足：株式会社ネットショップ支援室の取得に伴うのれん（965百万円）は、PPA未了のため暫定処理。償却額変動の可能性を踏まえ、FY2026通期の利益計画はレンジで開示しています。

のれん計上等により、固定資産はYoY+108.9%
事業成長により純資産はYoY+21.9%、自己資本比率は73.2%と安定した財務基盤を形成

(百万円)	FY2026 1Q	FY2025 1Q	YoY	FY2025 4Q	QoQ
流動資産	7,763	6,914	+12.3%	7,825	-0.8%
うち現預金	5,496	5,219	+5.3%	5,912	-7.0%
固定資産	2,830	1,354	+108.9%	2,845	-0.5%
資産合計	10,594	8,269	+28.1%	10,671	-0.7%
流動負債	2,657	1,794	+48.1%	2,805	-5.3%
固定負債	182	114	+58.9%	198	-8.0%
負債合計	2,839	1,908	+48.7%	3,004	-5.5%
純資産合計	7,755	6,360	+21.9%	7,667	+1.2%
負債・純資産合計	10,594	8,269	+28.1%	10,671	-0.7%



1Q売上高進捗率は21.7%、1Q過去最大のS&M投資を実施するも営業利益率は20%前後を維持し、19.6%で着地



FY2026 1Q

May - Jul. 2025

売上高進捗率

21.7%

3,013百万円 / 13,859百万円

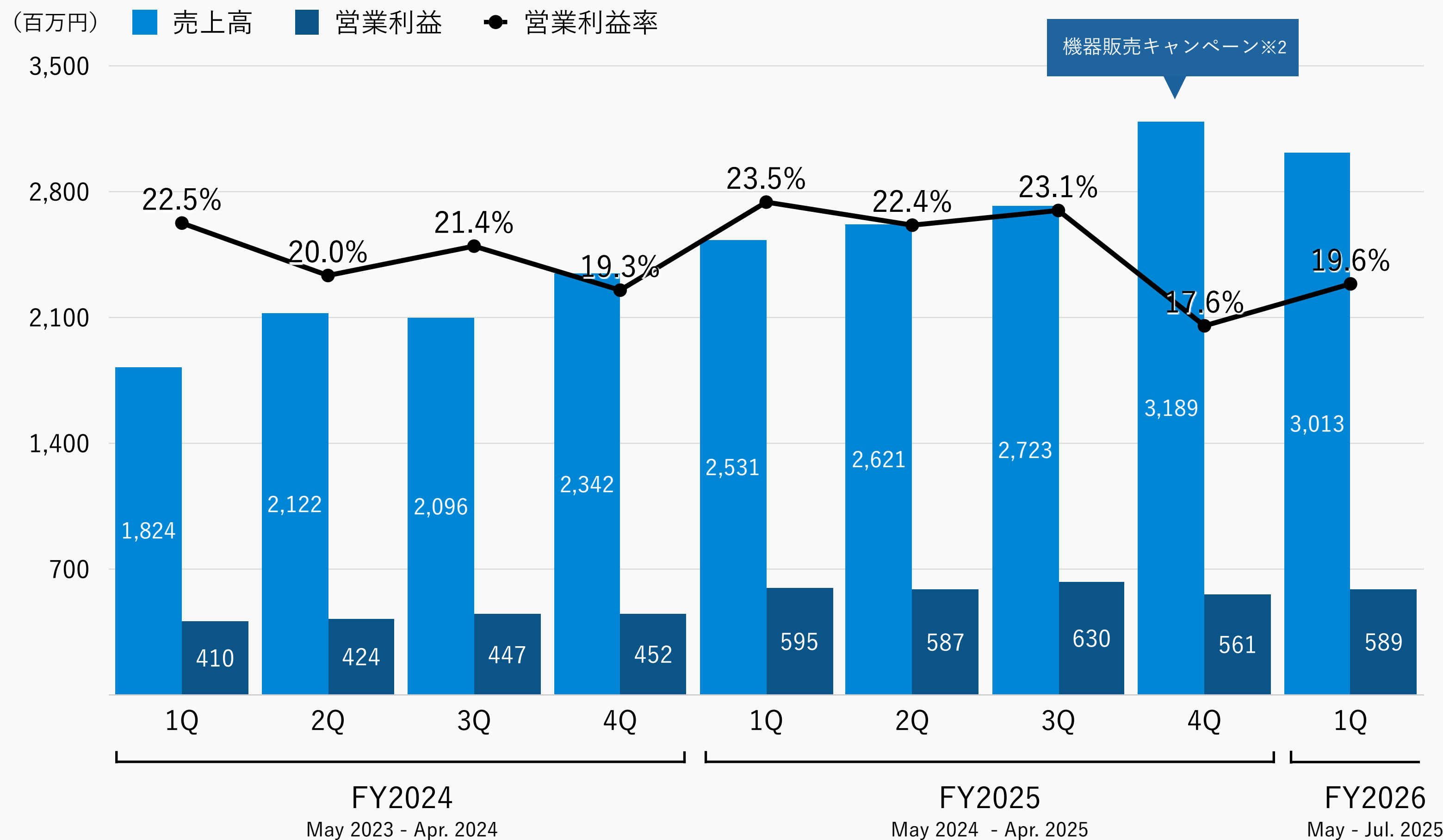
営業利益進捗率

20.0~21.0%

589百万円 / 2,804~2,954百万円

※株式会社ネットショップ支援室の取得に伴うのれん（965百万円）は、PPA未了のため暫定処理。償却額変動の可能性を踏まえ、FY2026通期の利益計画はレンジで開示しています。

前四半期に実施した機器販売キャンペーンの反動で、1Q売上高はYoY+19.1%で着地。1Qで過去最大のS&M投資を実施しながらも前四半期に発生していた一時的な費用※1の解消により収益性が改善。営業利益率はQoQ+2.0ptの19.6%に向上



FY2026 1Q

May - Jul. 2025

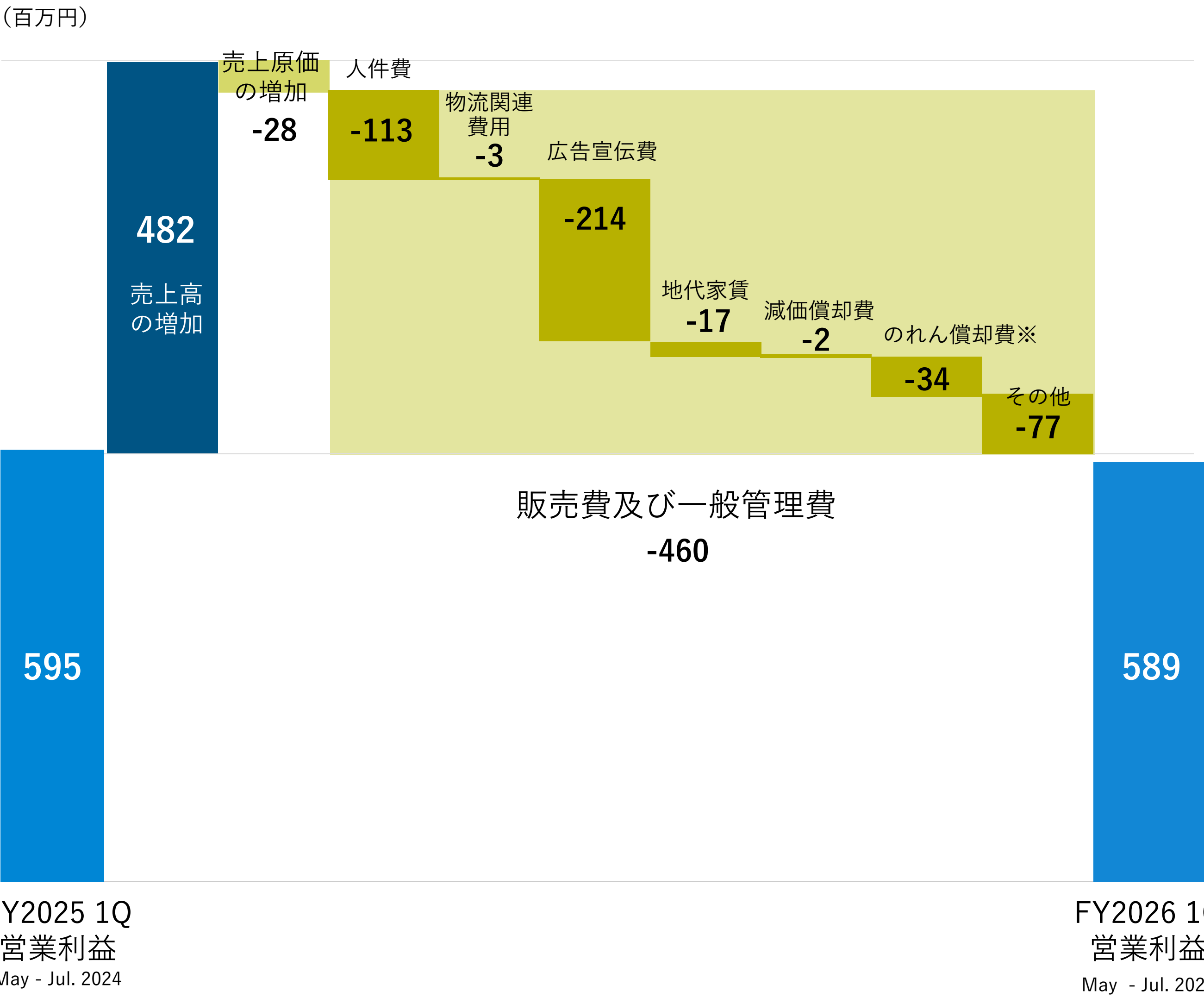
営業利益率

19.6%

YoY
↓ 3.9ptQoQ
↑ 2.0pt

※1 FY2025 4Qに他社POSサービスの終了に伴い顧客を当社サービスへ移行。移行に伴う支払手数料が約42百万円発生。旧決済サービス用端末の廃棄処分費用として約32百万円計上。

※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



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と前期末の在庫処分による反動で原価増分を抑制

販売費及び一般管理費の増加

- 従業員の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

※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。

前四半期に実施したキャンペーン※1による機器販売等の反動や機器サブスクリプションの利用増加、保守サービス料の区分変更※2により、サブスクリプション比率がQoQ+9.9ptの77.4%に。さらに好調なキャッシュレス決済やネットショップ支援室の貢献により、サブスクリプション売上高はYoY+43.6%と大きく成長

FY2026 1Q

May - Jul. 2025

サブスクリプション
売上高比率

77.4%

初期費用粗利率

機器販売等

24.9%

QoQ

↑4.2pt

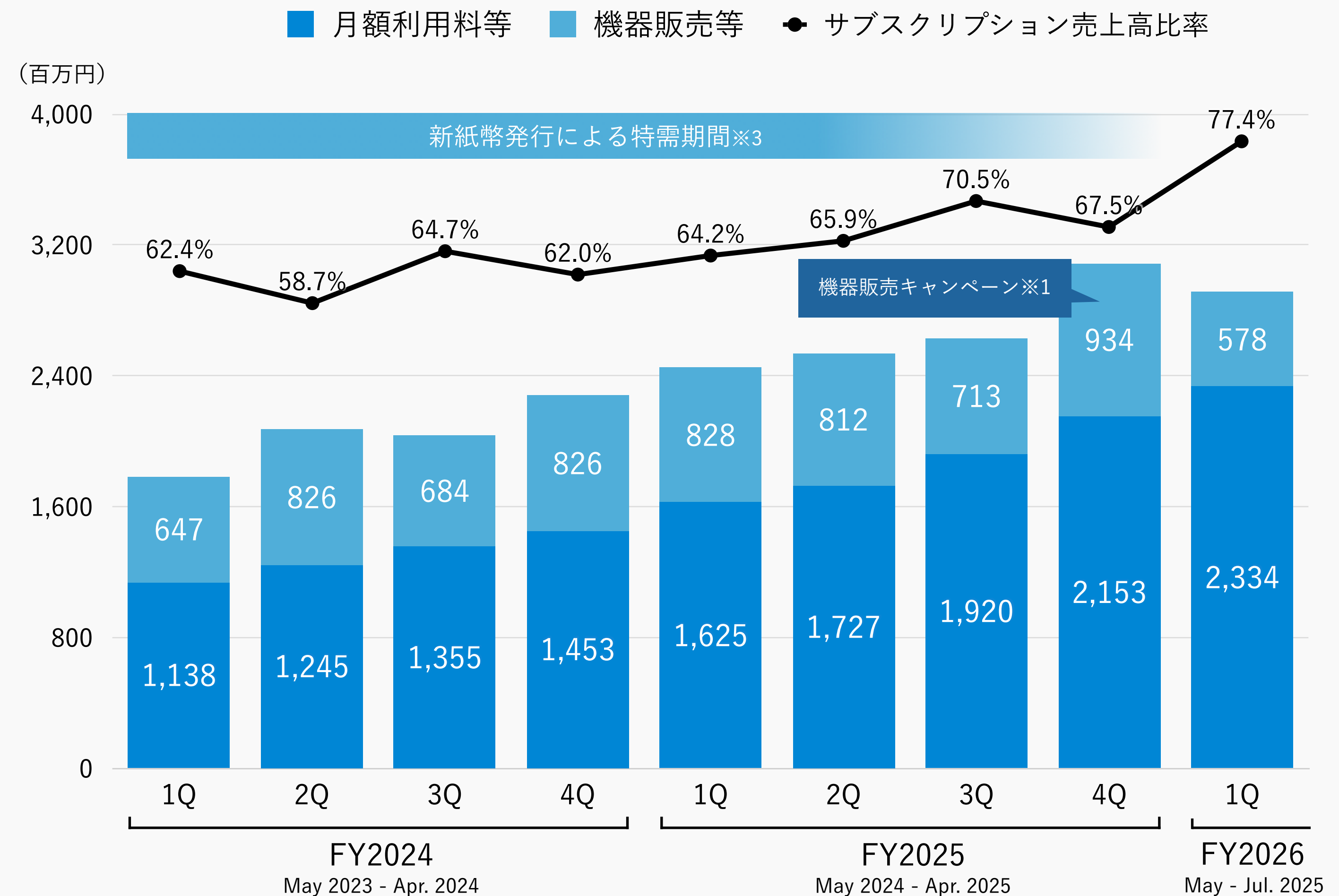
SaaS粗利率

月額利用料等

77.3%

QoQ

±0.0pt

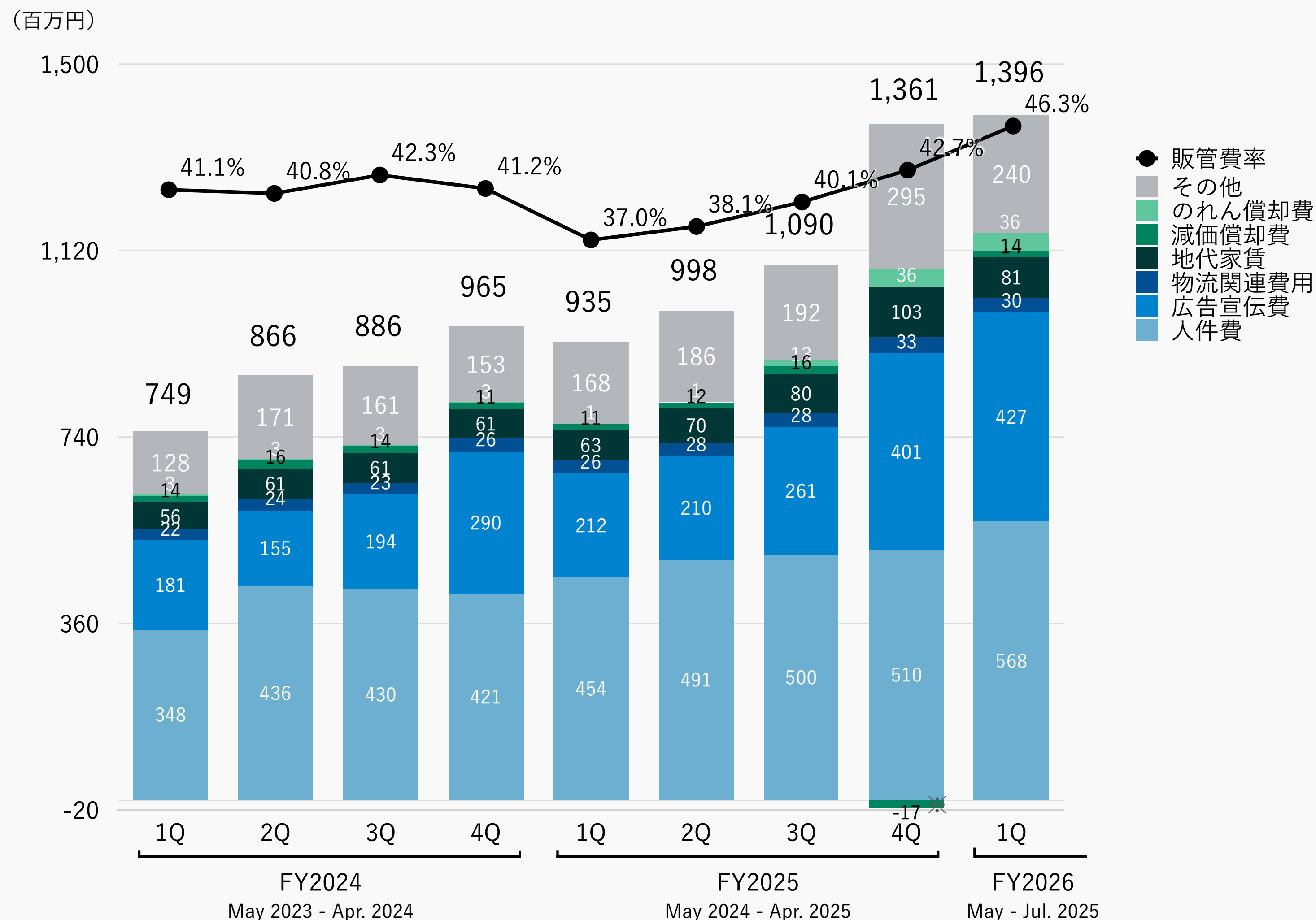


※1 FY2025 4Qに既存顧客へ向けた機器販売キャンペーン（自動釣銭機の特価販売）を実施

※2 FY2026 1Q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」を月額利用料等に区分変更。これまでは契約時に機器販売等を含めて一括計上していましたが、継続的に発生する定額収益の性質に鑑み、月額利用料等の売上として再定義しました。FY2026 1Qの影響額（約68百万円）

※3 新紙幣発行による影響額（FY2024:約2億、FY2025:約1.5億）

ARR拡大に向け1Q過去最大のS&M投資を実施したことにより、広告宣伝費がYoY +101.3%
販管費率が上昇するも、計画の範囲内でコントロールしながら積極的な投資を継続



FY2026 1Q

May - Jul. 2025

販売費及び一般管理費

1,396百万円

YoY +49.2%

S&M

719百万円

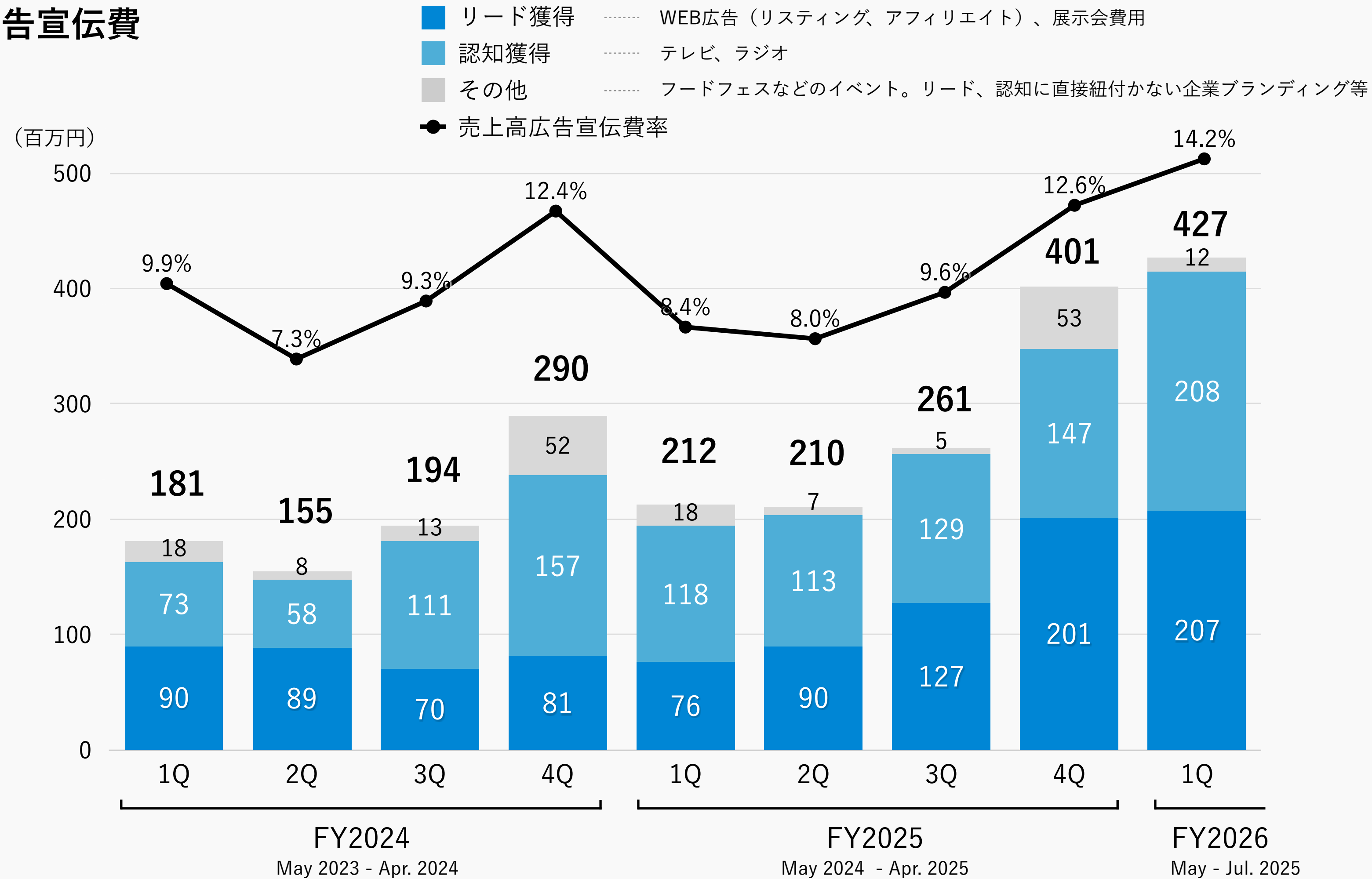
S&M比率

23.9%

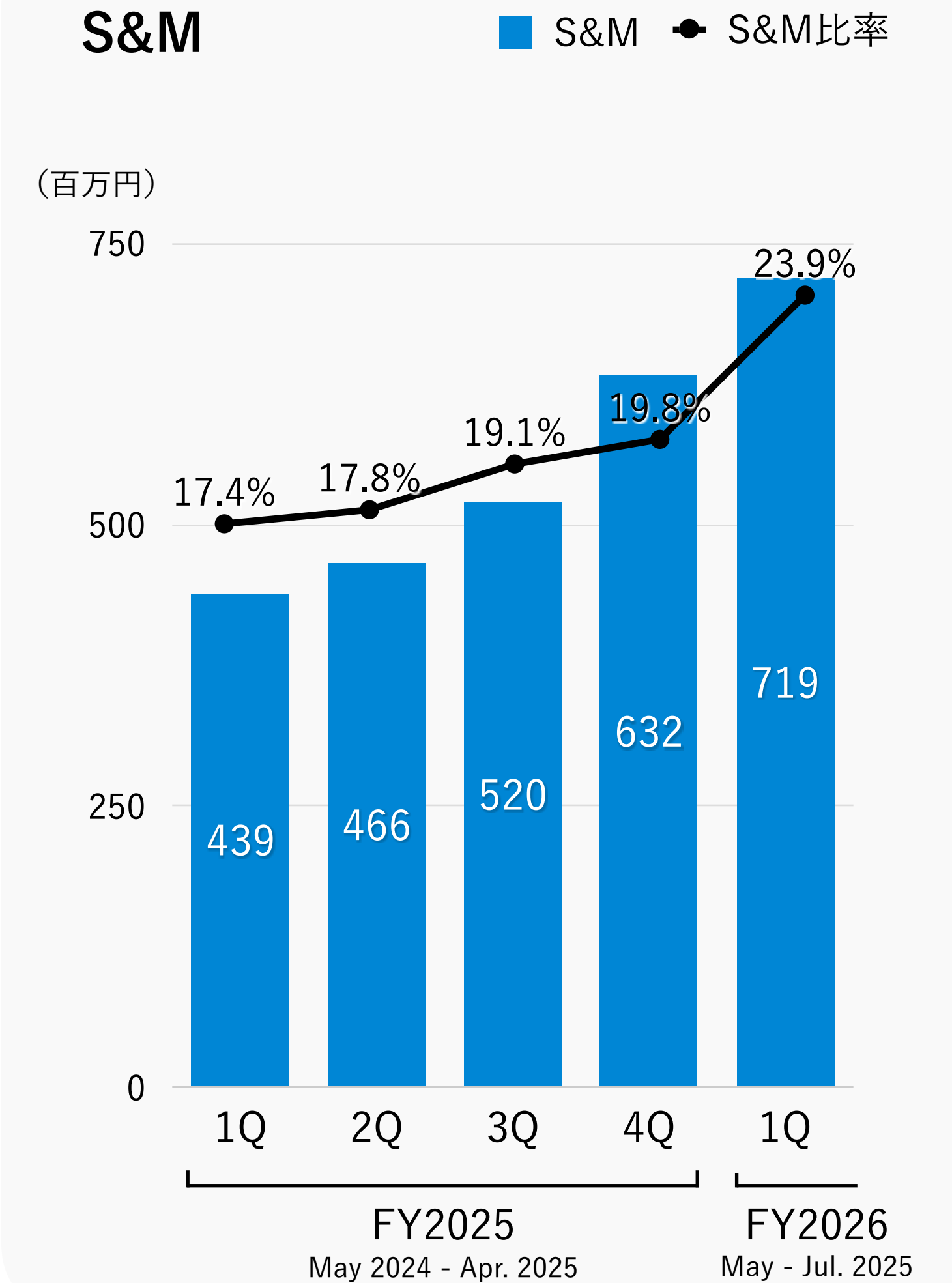
※FY2025 4Qの減価償却費は一時的にマイナス。拠点やショールームの増設・移転により減価償却費は増加しましたが、その一方で資産除去債務の履行に伴う差益が発生したためです。

TVCM放映（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投資を継続。1Qの売上高広告宣伝費率は14.2%に増加

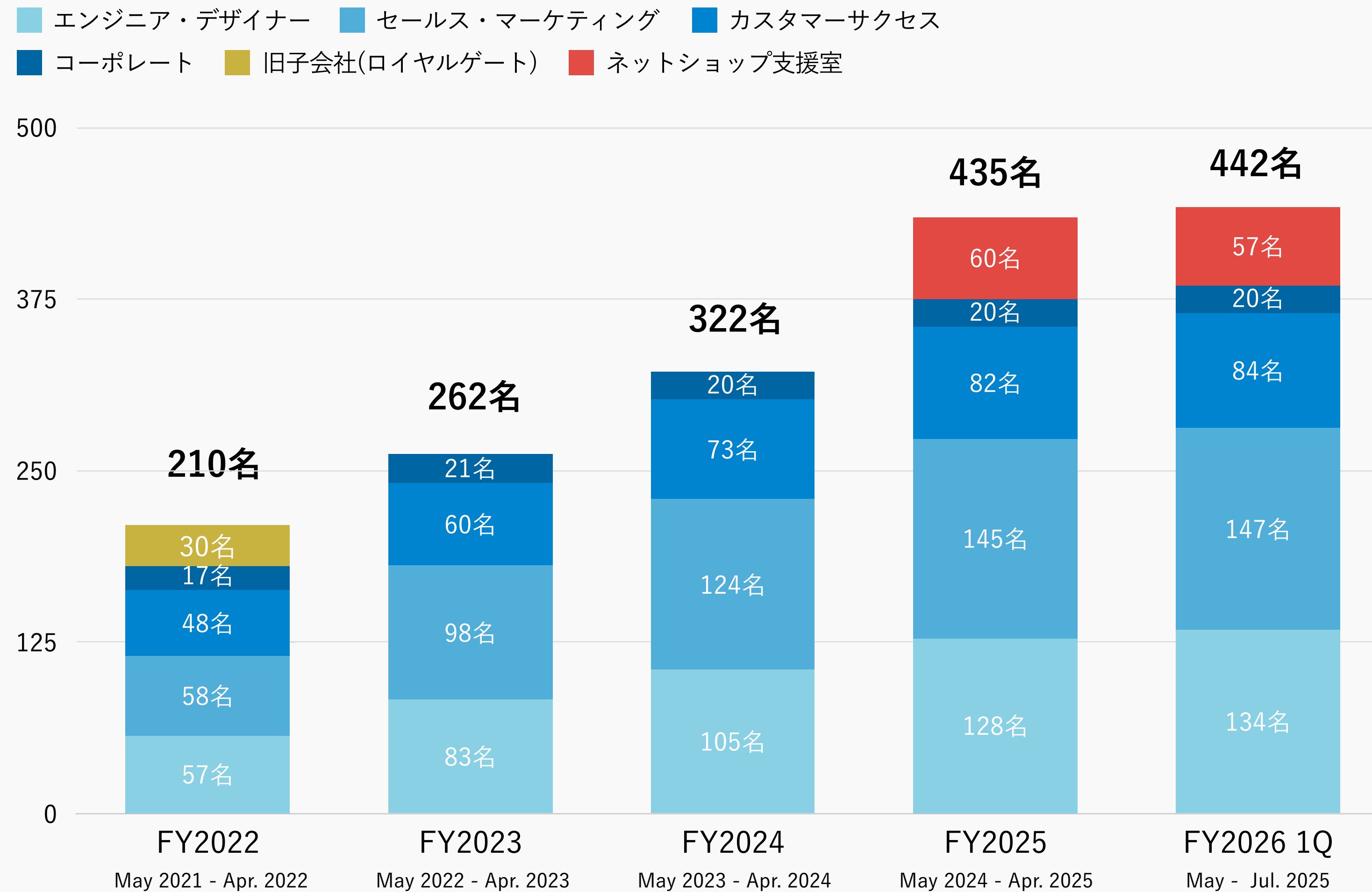
広告宣伝費



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に採用計画を実施中
連結子会社を含めた従業員数はQoQ+7名の442名に



FY2026 1Q
従業員数 ※1

442名

YoY ※2
+31.9%
+107名

QoQ
+1.6%
+7名

※1 2025年7月末時点、派遣社員・パートタイマーは除く

※2 2024年7月末時点：335名



事業の状況

Business Summary



2025年7月

- **人事** 第20期定時株主総会にて、取締役役に営業本部長・高橋 徹弥、社外取締役役に株式会社ABEJA（証券コード5574）代表取締役CEO・岡田 陽介氏が新たに就任
- スマレジのスポンサードによる新番組が地上波にて放映開始
「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)

2025年6月

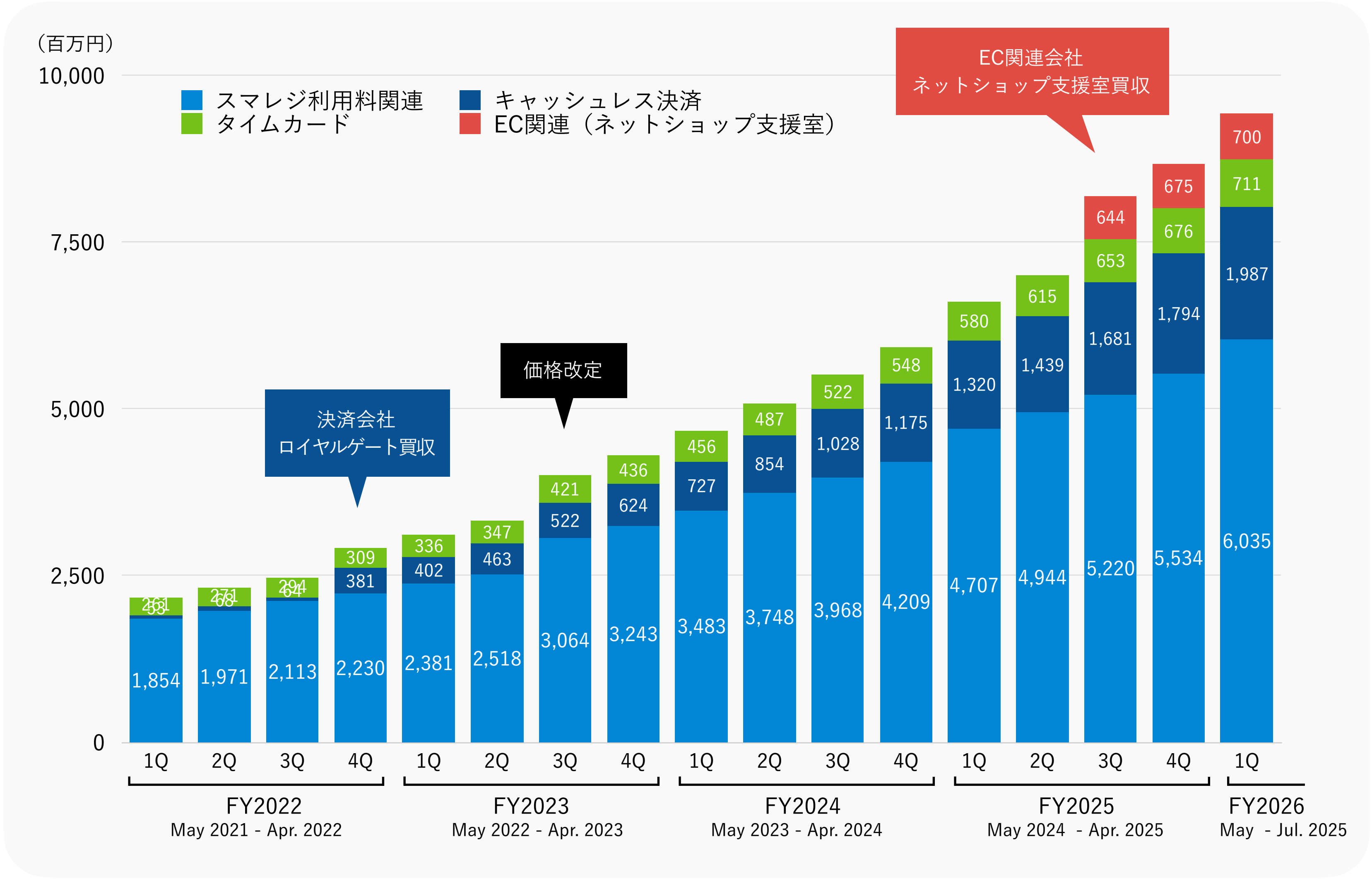
- スマレジ・タイムカードの料金体系を一部見直し（上位プラン機能のオプション化）
- EC一元管理システム「アシスト店長」とスマレジの機能連携開始（PMIのフェーズ1の一環として実施）
- **人事** 開発本部CTO室室長の岡田 直緯が執行役員及びCTOに就任

2025年5月

- 沖縄ショールームを開設
- ベトナムの開発拠点を閉鎖
- スマレジのスポンサードによる大型フードフェス「はらぺこ CIRCUS」開催。過去最高の26万人が来場

キャッシュレス決済サービスがYoY+50.5%と高成長を牽引。スマレジ利用料関連に保守サービス料（約2.7億円）も加わり、ARRはYoY+42.8%の94.3億円に拡大

ARR※
94.3億
YoY **+42.8%**
QoQ **+8.7%**



※FY2026 1Qより、「スマレジ保守サービス料」を月額利用料として計上しています。これまでは初期費用に計上していましたが、継続的に発生する定額制の保守サービスであるため、収益の性質に合わせて月額利用料に再定義しました。FY2026 1Qの「スマレジ利用料関連」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ない。各種定義の詳細はp.28参照。



ARR
60.3億円
YoY +28.2%

ARPA
23,930円
YoY +10.2%

ARPU
10,736円
YoY +10.5%

有料店舗数
43,614店舗
YoY +16.6%

MRRチャーン
0.48%
YoY ±0pt

GMV
7,595億円
YoY +20.2%

周辺機器の一括購入から機器サブスクリプション※1への転換が進み、ARPAはYoY +10.2%、ARPUはYoY +10.5%の大幅増加。
クロスセル注力商材であるアプリマーケットと、スマレジ保守サービス料を今期1Qより加算※2

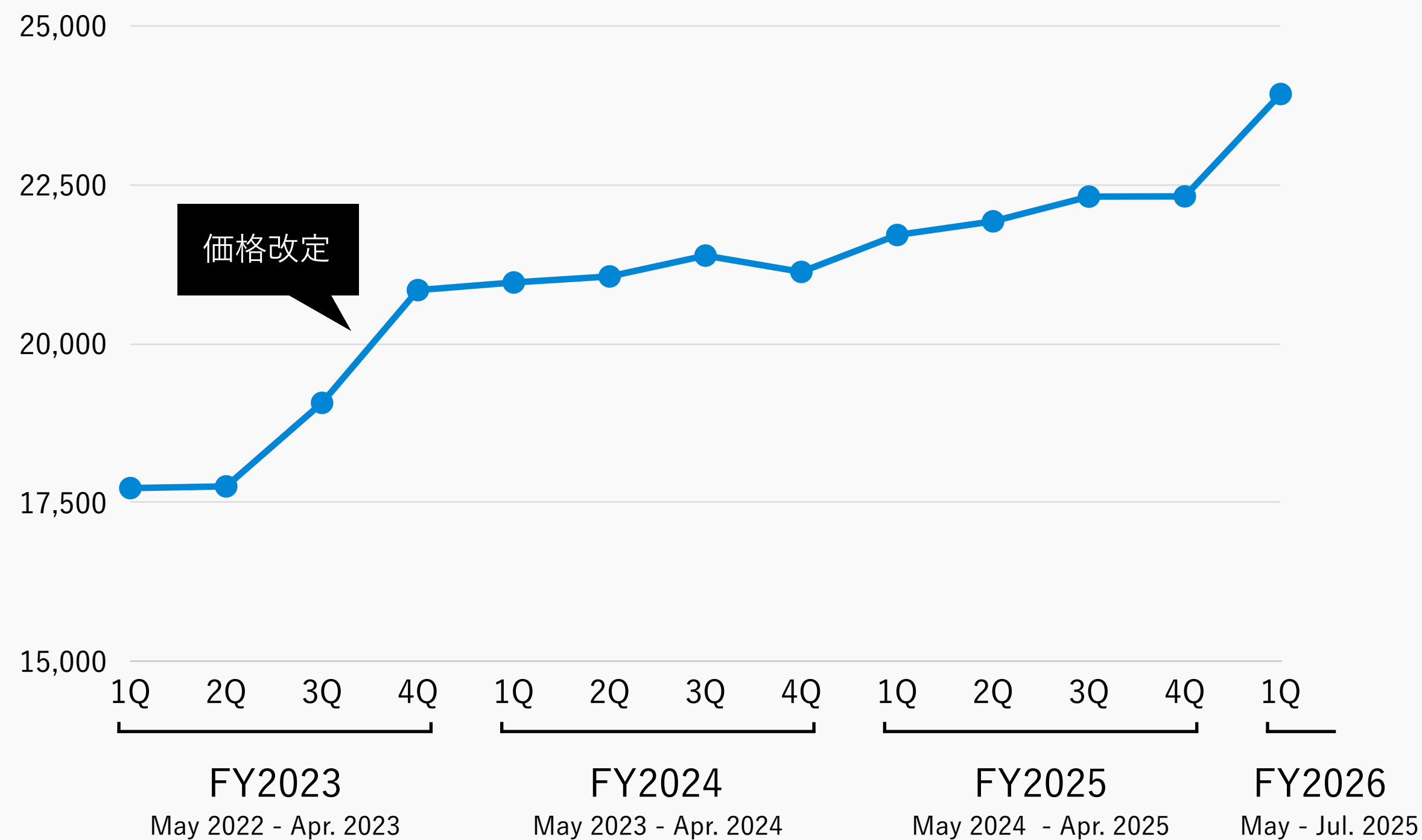
ARPA (2025年7月末時点)

23,930円

YoY

↑2,218円
+10.2%

QoQ

↑1,610円
+7.2%

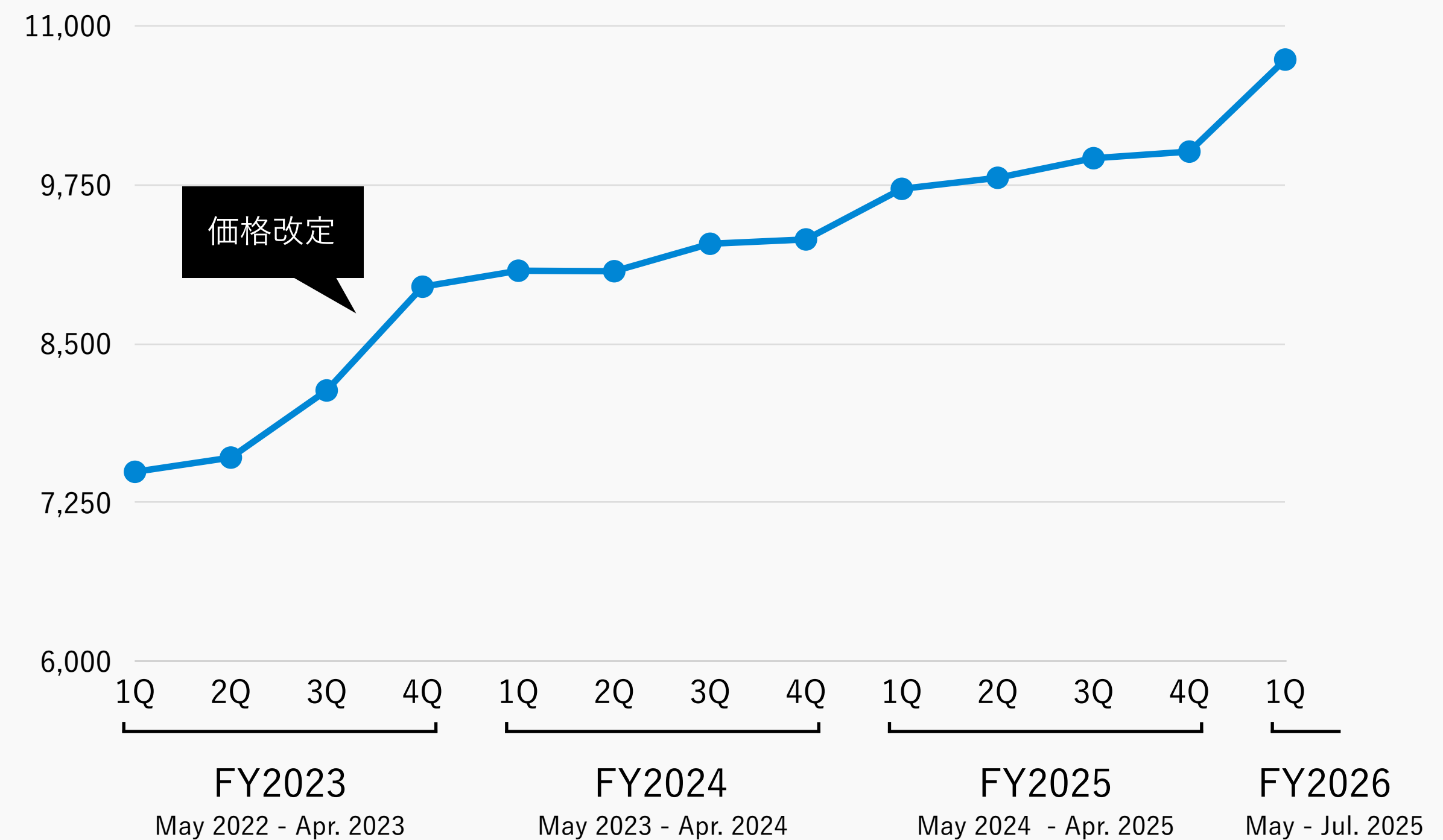
ARPU (2025年7月末時点)

10,736円

YoY

↑1,017円
+10.5%

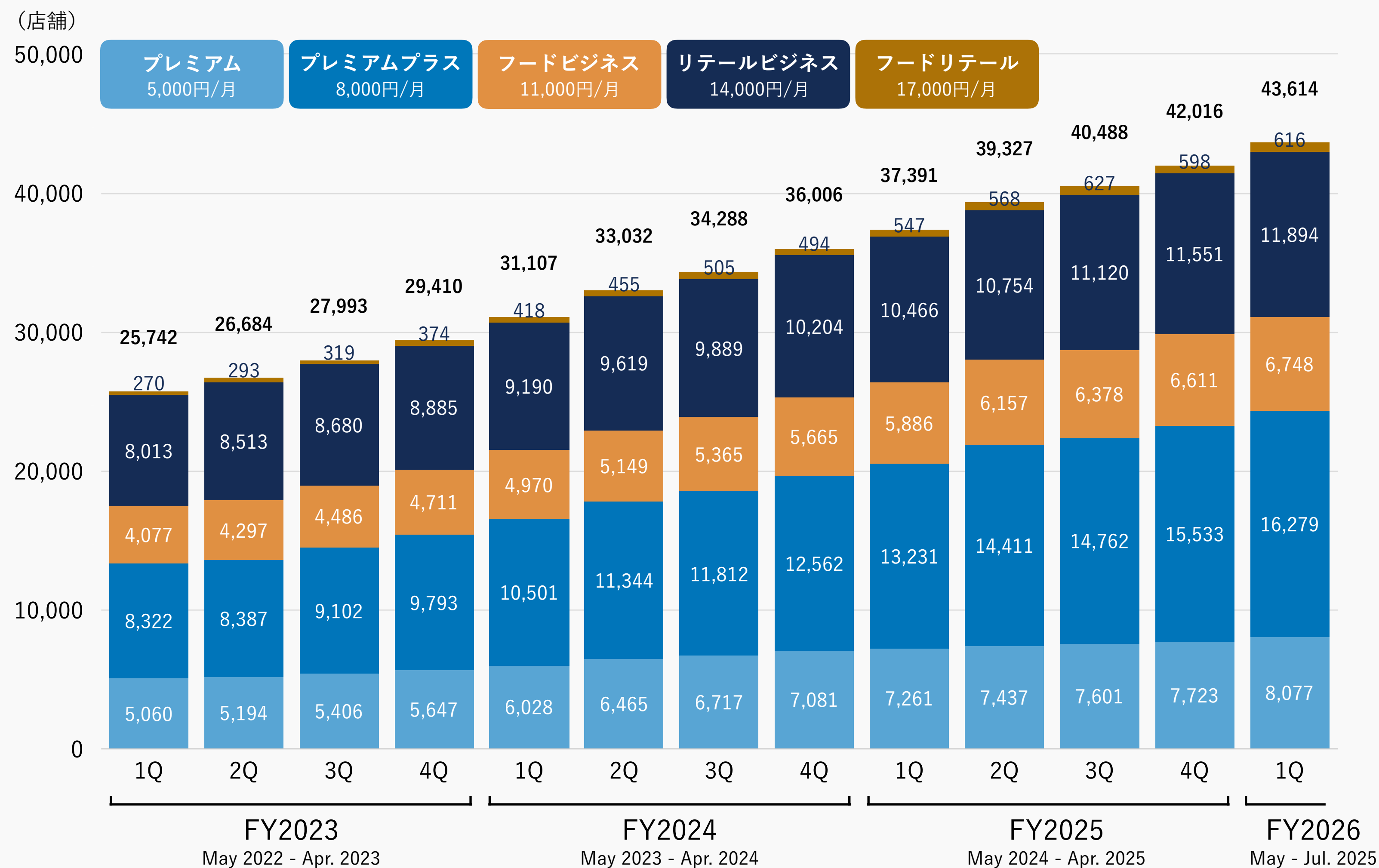
QoQ

↑724円
+7.2%

※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 FY2026 1Qより単価を再定義し、アプリマーケット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。

すべてのプランが堅調に推移し、有料店舗数はQoQで+1,598店舗（前年同期比+15.4%※）



有料店舗数

43,614

YoY

+16.6%

+6,223店舗

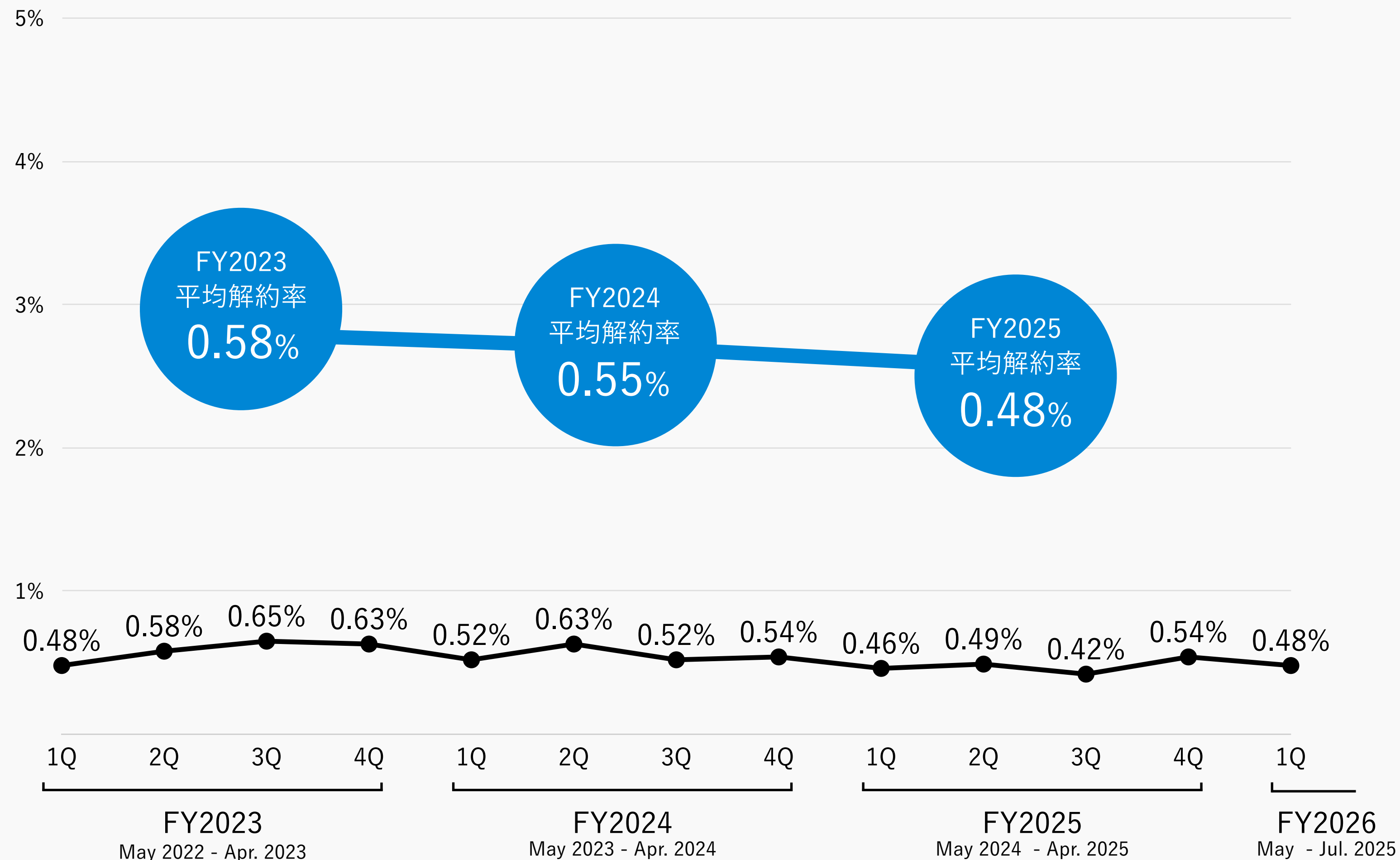
QoQ

+3.8%

+1,598店舗

※FY2025 1Q有料店舗の純増数（2024年5月～7月）1,385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 1Q
解約率

May - Jul. 2025

0.48%

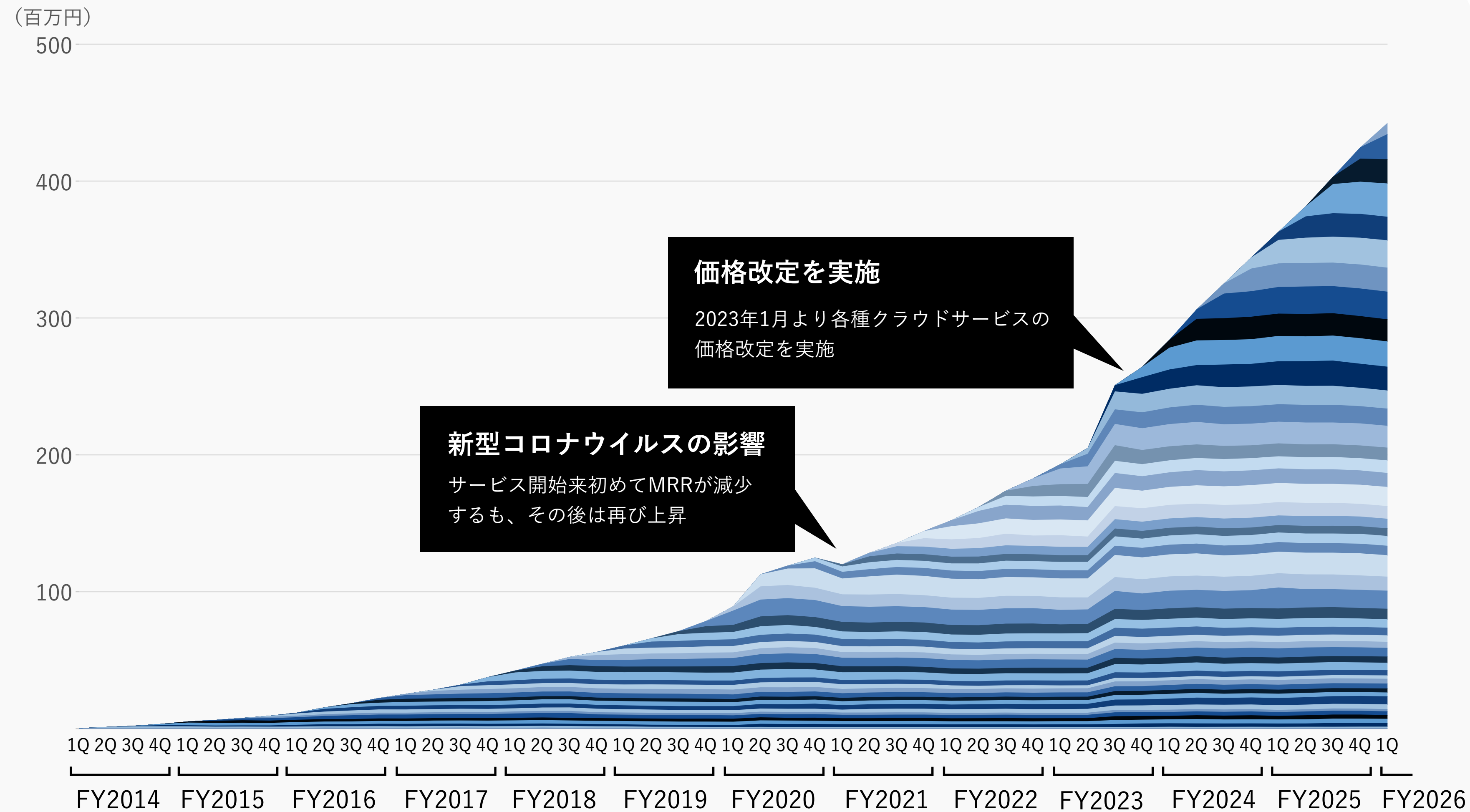
YoY

↑0.02pt

QoQ

↓0.06pt

新規顧客の増加と低解約率による安定した継続利用によって持続的な成長を実現



FY2026 1Q

MRR
(POSレジのみ)

4.4億

1QのGMVが四半期過去最高額を更新し、YoY+20.2%の7,595億円に拡大

スマレジ利用店舗のキャッシュレス取引比率は61.5%に増加、日本のキャッシュレス化にも貢献※

GMV成長率

YoY
+20.2%

QoQ
+4.1%

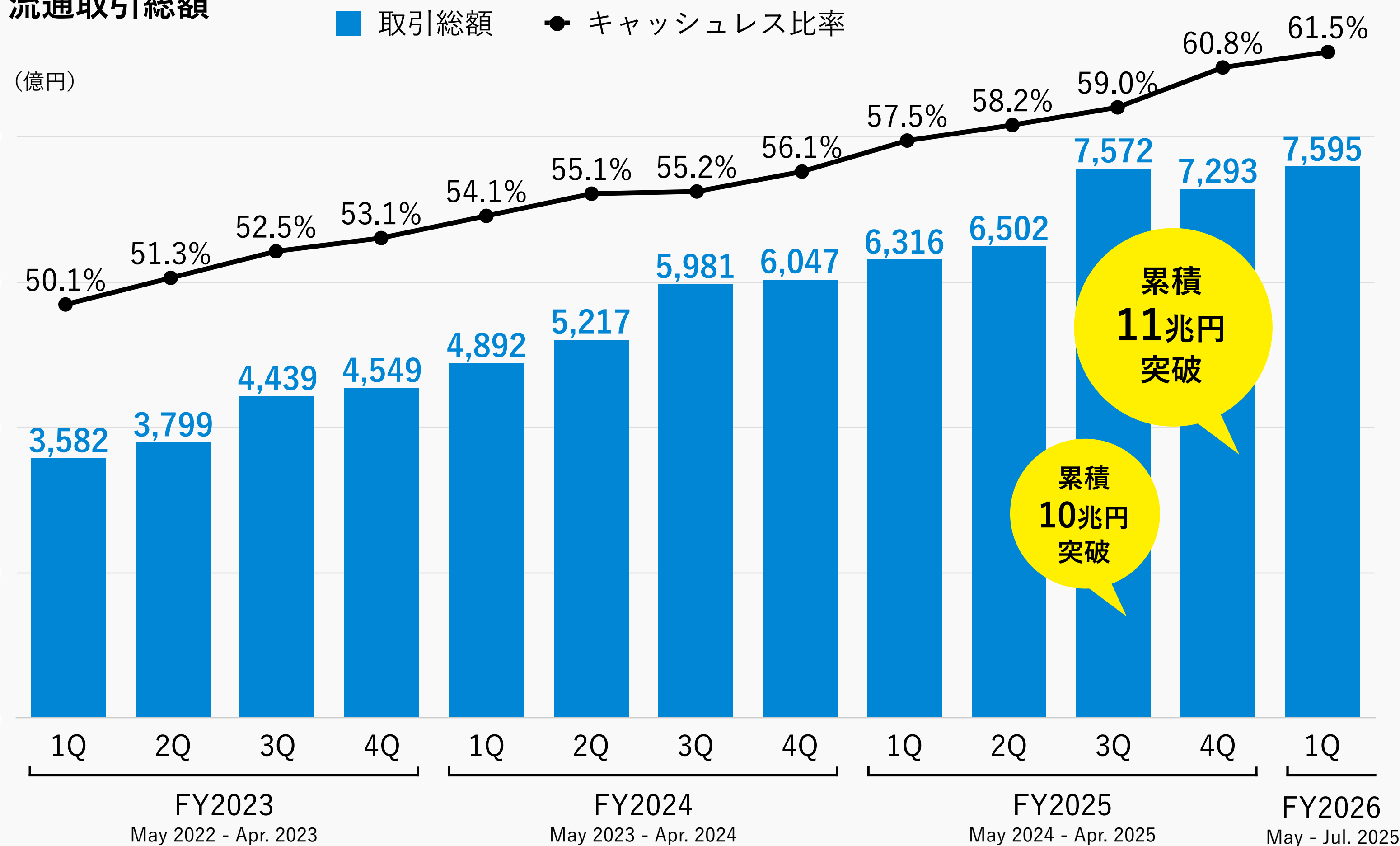
取引総額

May - Jul. 2025

7,595億円

四半期
過去
最高

流通取引総額



※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
19.9億円
YoY +50.5%

加盟社数
15,545社
QoQ +9.0%

ARPA
10,511円
↑ 292円 QoQ +2.9%

手数料収入比率
58.1%
YoY +6.7pt

クロスセル率
(POSユーザーの利用率)
15.4%
QoQ +0.5pt

※2025年7月末時点、各種定義の詳細はp.28参照

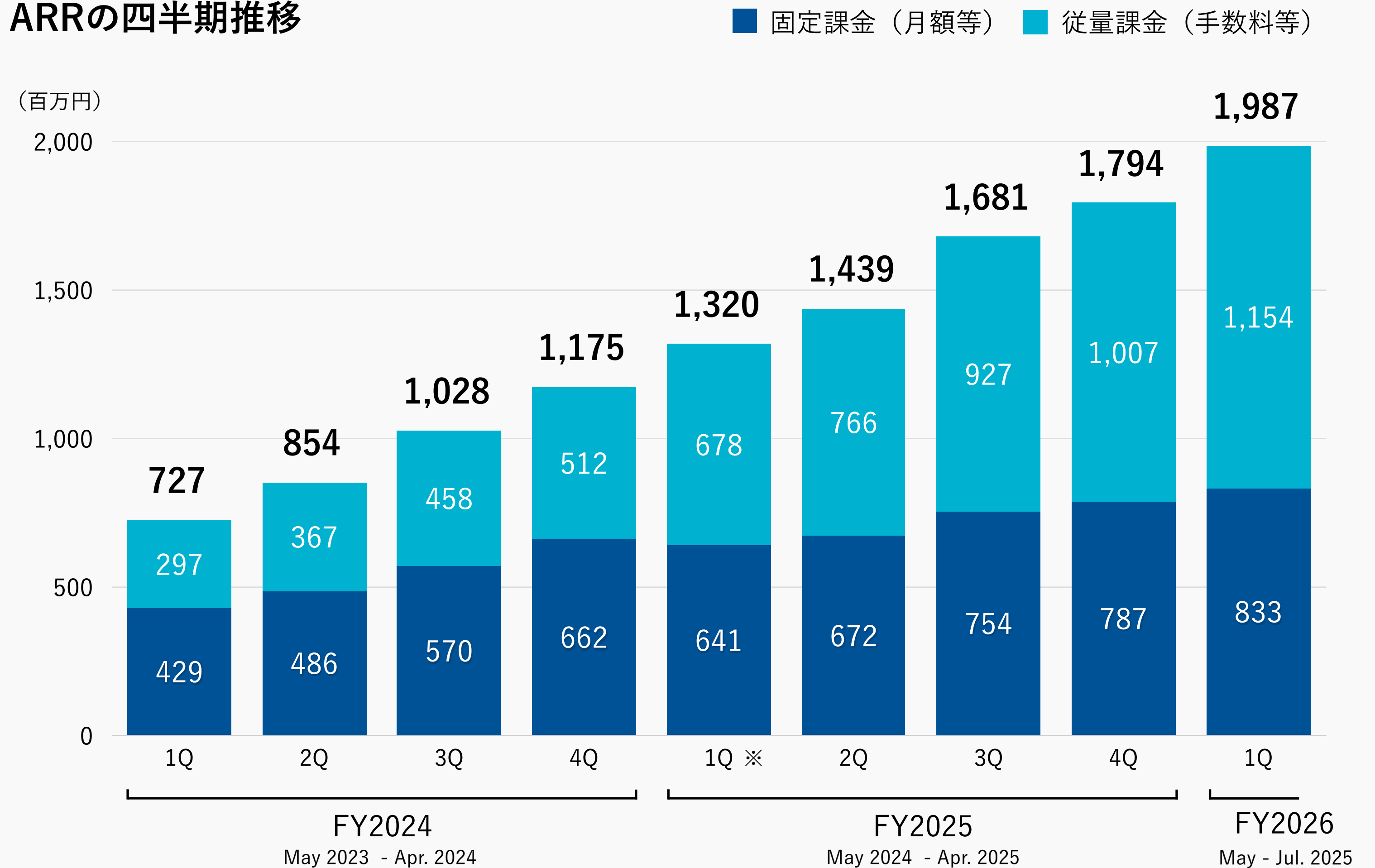
POSとのクロスセルや従量課金収益の増加が成長を牽引し、ARRはYoY+50.5%の高成長

ARR
19.9億

YoY
+50.5%

QoQ
+10.8%

ARRの四半期推移



※FY2025 1Qより、「キャッシュレス決済」ARRに含めていた他社製決済端末連携費を「スマレジ利用料関連」ARRに区分変更しました。FY2025以降の月額（固定課金）は当該費用を除外した形で計上しています。

ARR
7.1億円
YoY +22.6%

ARPA
6,804円
↑188円 YoY +2.8%

有料契約数
8,581
YoY +17.4%

登録従業者数
195,679名
YoY +19.5%

POSユーザーの利用率
(クロスセル率)
12.9%
QoQ +0.3pt

※2025年7月末時点。最重要KPI ARRに直結する「有料契約」に限定した集計値へ変更しました。詳細はp.28参照

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+22.6%の成長

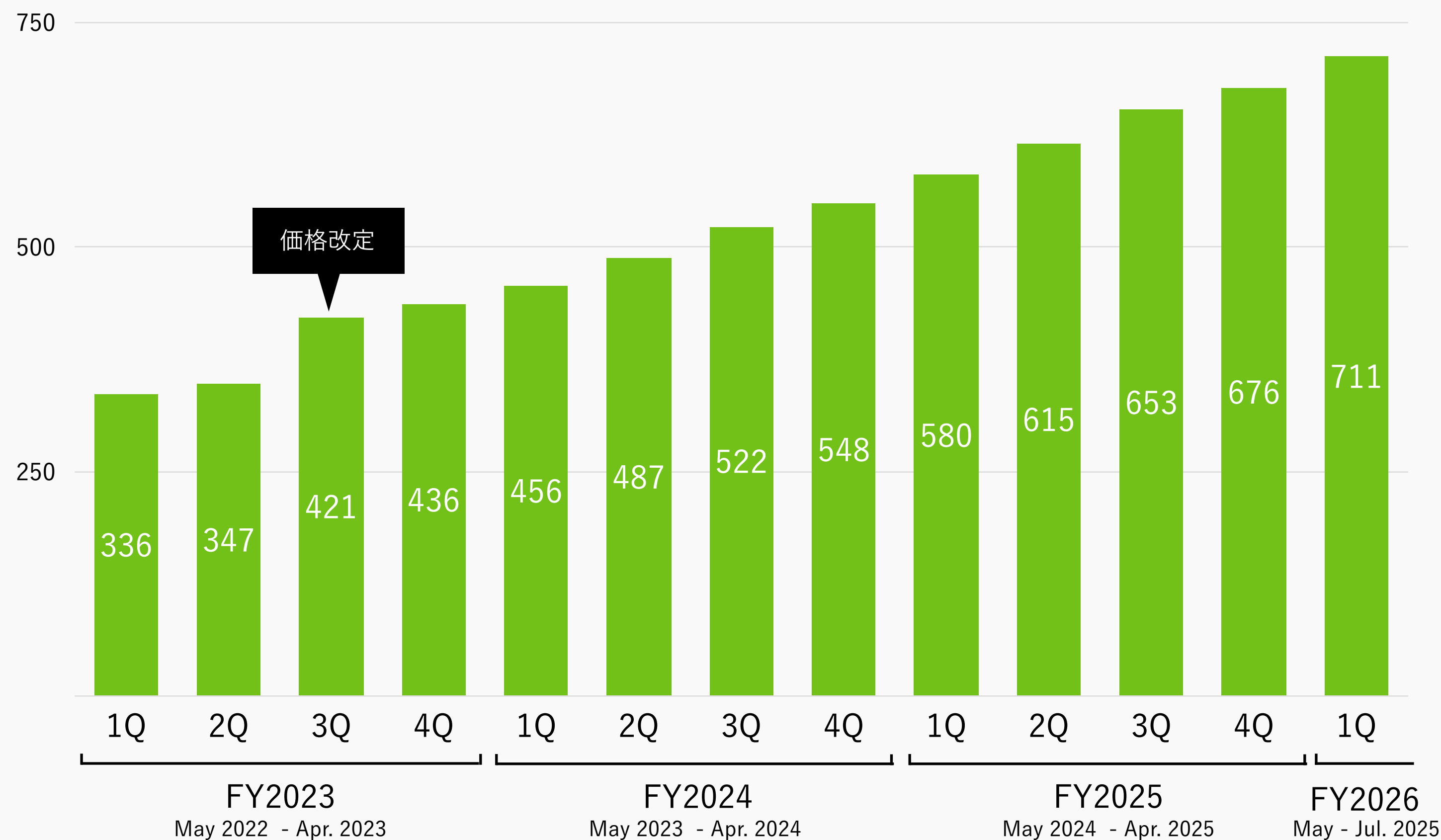
ARR
7.1億

YoY
+22.6%

QoQ
+5.2%

ARRの四半期推移

(百万円)

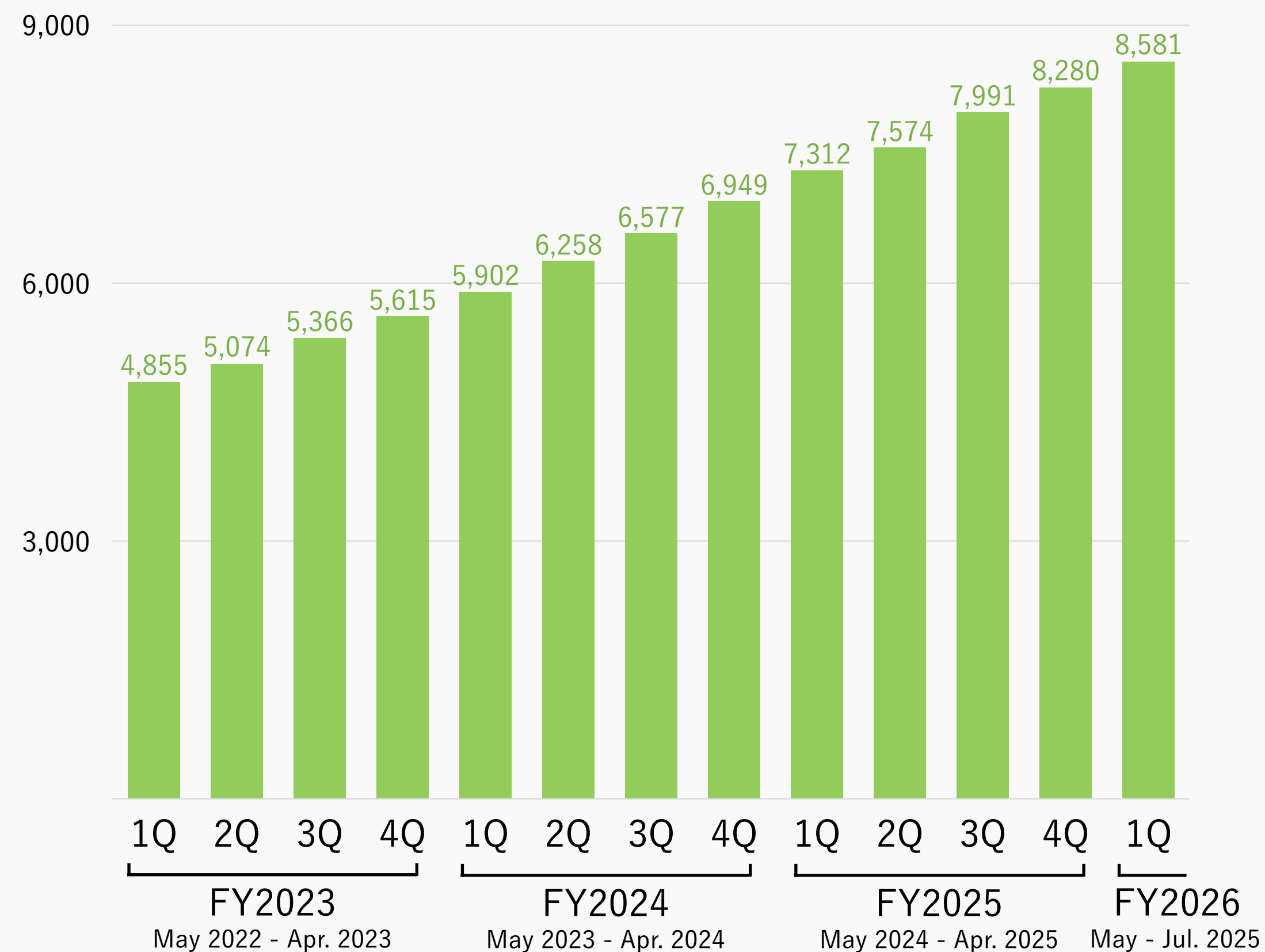


幅広い業態で導入が進み、有料契約に紐づく登録従業者数も約20万名に拡大

有料契約数

YoY **+17.4%**

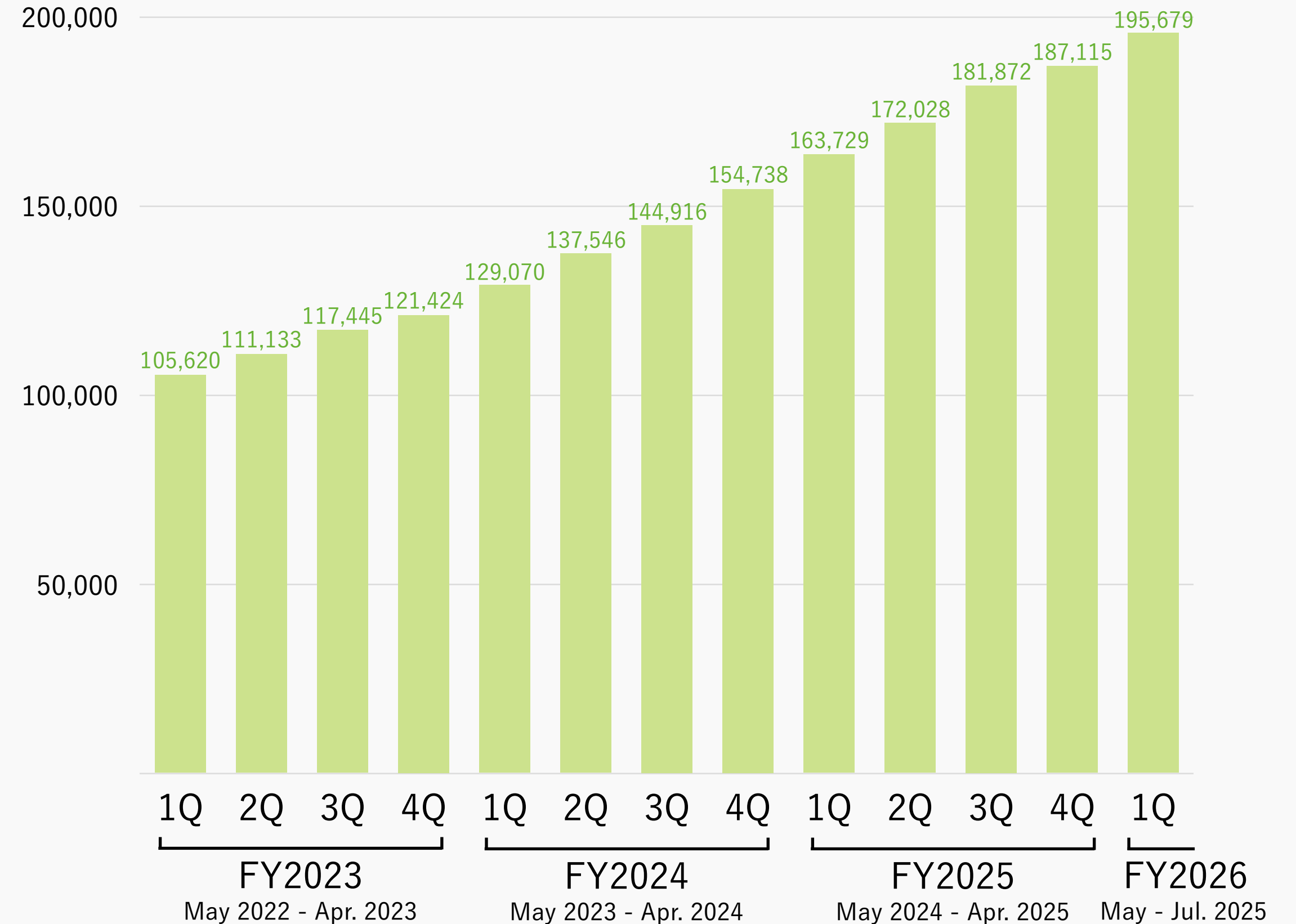
(契約)



登録従業者数

YoY **+19.5%**

(名)



補足：前回までの資料に掲載していた登録事業所数を「有料契約数」に、登録従業者数を「有料契約に紐づく登録従業者数」に変更しています。

マーケティングや広告の最適化によりリード倍増、営業面での連携も開始し、PMIは順調に進捗
クロスセルは今後段階的に本格化し、中期的に着実な成長を見込む

主な実績

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

サービス間のシステム連携（2025年6月～）

子会社化から半年以内に、POSとEC一元管理サービスの基本連携を開始

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・商談数は前年同月比で約2倍に拡大

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、グループとして対応。すでに受注実績が発生

今後の成長イメージ

- **ブランド統一＋価格体系刷新**
（2025年秋頃予定）
- **POSとECのクロスセル提案を本格化**
（2026年～）
- **EC機能強化、販路拡大**（2026年～）
- **代理店網の構築**
- **人員強化**

株式会社ネットショップ支援室

設立：2013年 代表者名：竹澤 洋一



アシスト店長

主力サービスである「アシスト店長」「楽楽B2B」「楽楽リピート」を通じて、EC事業者の業務効率化と収益拡大を支援
売上高の約90%がサブスクリプション型の収益モデル

POS	ARR (スマレジ利用料関連)	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「スマレジ利用料関連」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 ※FY26 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
	手数料収入比率	キャッシュレス決済ARRのうち、手数料（従量課金）が占める割合 ※月次売上の四半期平均を用いて算出
	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。 ※FY26 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 ※FY26 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
EC関連	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。 アシスト店長、楽楽リピート、楽楽B2B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。

(2027年4月期～2029年4月期)

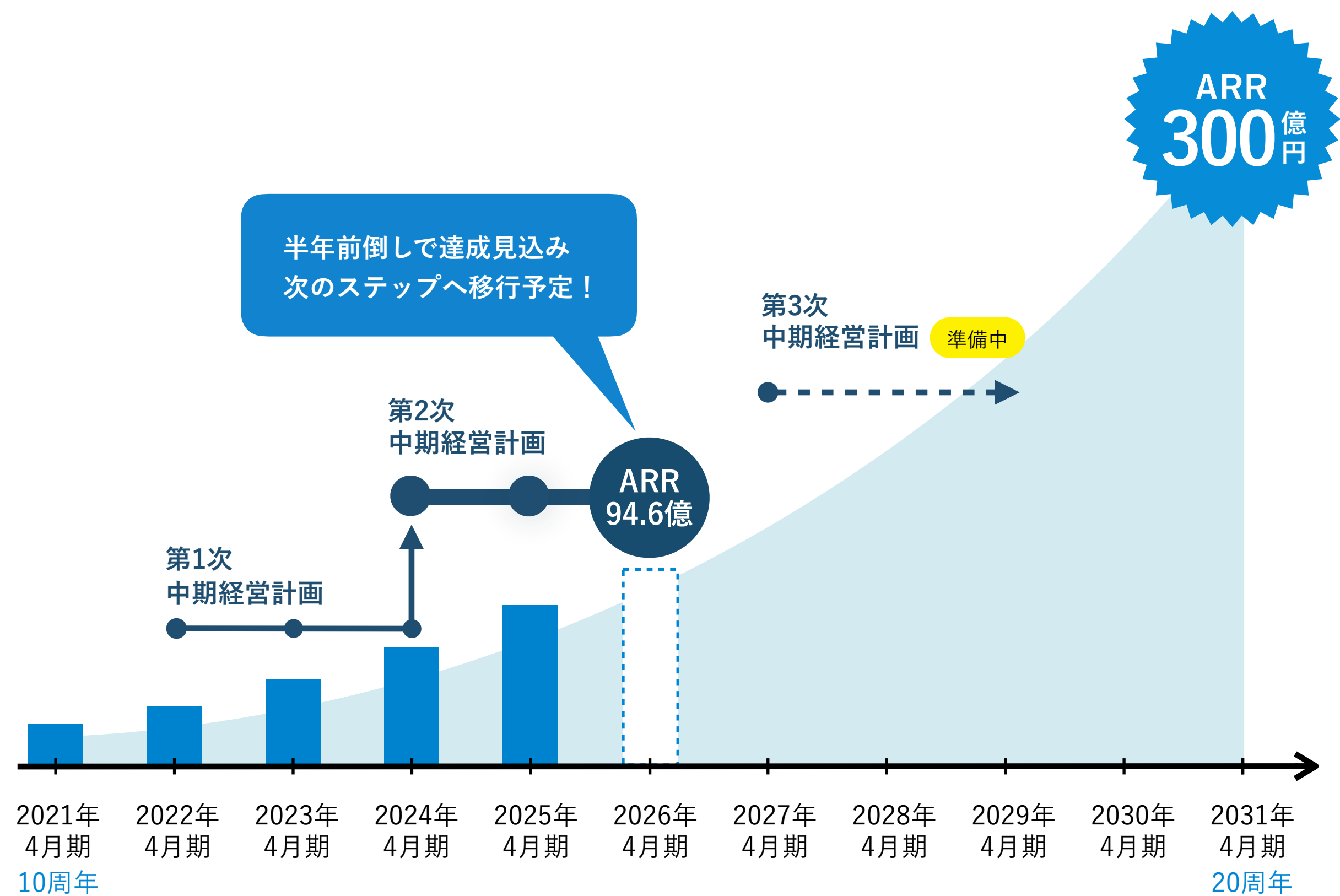
第3次中期経営計画の方向性

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

中期経営計画のARR目標が今期2Qに早期達成の見込みとなり、来期からの新しい中期経営計画へ移行予定

第2次中期経営計画 ARR目標94.6億円 半年前倒しの今期2Qで 達成見込み

成長基盤をさらに拡大していく為、
長期ビジョン（ARR300億円）達成に
向けた第3次中期経営計画を策定中。
26年4月期中に発表予定



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

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。

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。

取締役 高橋 徹弥
営業本部長/決済サービス担当



NEW

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
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。

社外取締役
AI戦略

岡田 陽介



NEW

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。

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。

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。

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。

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。

執行役員 竹村 大
カスタマーサクセス
スマレジ・タイムカード担当



2013年入社。カスタマーサクセス部門の立ち上げに従事。2021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 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 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 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。

事業計画及び成長可能性に関する事項

2025年6月12日公開



<https://corp.smaregi.jp/ir/management/growth-potential.php>

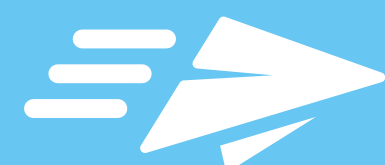
スマレジのAIプロジェクト

2025年9月11日公開



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

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

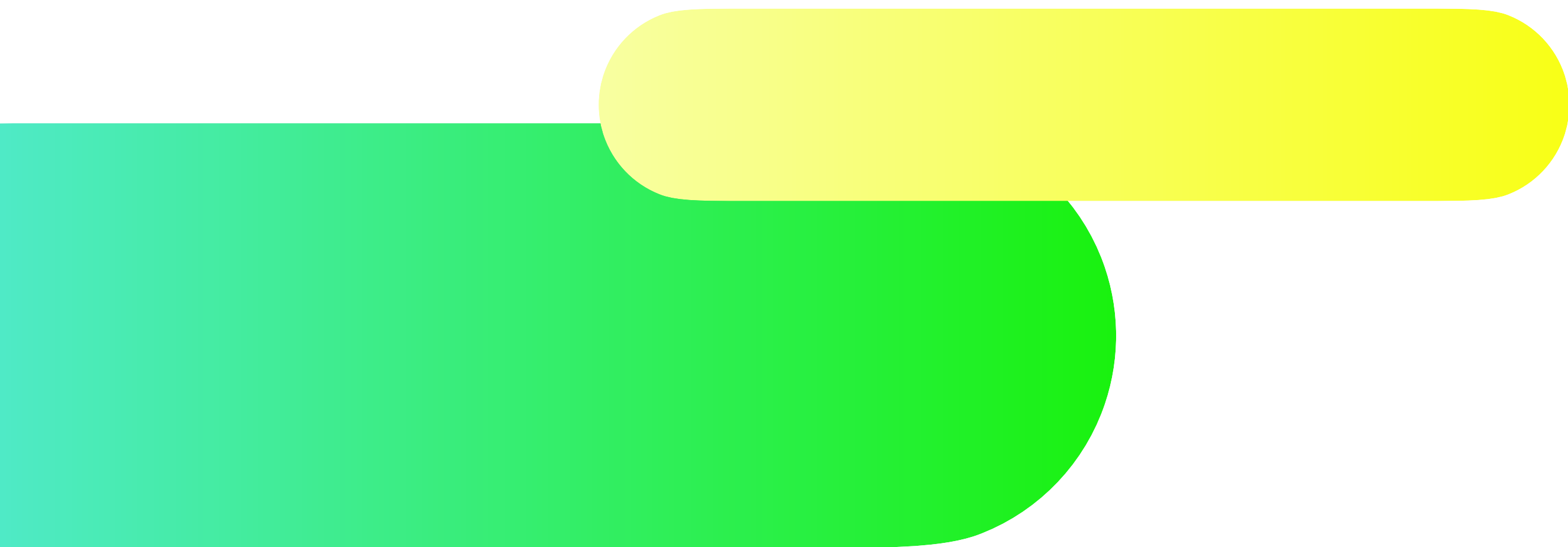
<https://corp.smaregi.jp/>

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。



FY2026.1Q 2025.5.1～2025.7.31

Presentation Material for Financial Results

2026年4月期（第21期）第1四半期決算説明資料



株式会社スマレジ