



## 株式会社スマレジ

2025年4月期 第3四半期オンライン決算説明会

2025年3月17日

## イベント概要

---

[企業名]	株式会社スマレジ
[企業 ID]	4431
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2025 年 4 月期 第 3 四半期オンライン決算説明会
[決算期]	2025 年度 第 3 四半期
[日程]	2025 年 3 月 17 日
[ページ数]	24
[時間]	10:30 – 11:07 (合計：37 分、登壇：20 分、質疑応答：17 分)
[開催場所]	インターネット配信
[会場面積]	
[出席人数]	
[登壇者]	2 名 代表取締役 宮崎 龍平 (以下、宮崎) 取締役 高間館 紘平 (以下、高間館)

---

### サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

## 登壇

---

**司会**：定刻となりましたので開始いたします。株式会社スマレジ 2025 年 4 月期第 3 四半期決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。早速ですが、本日の流れをご説明します。

まず初めに、連結決算移行に伴う連結業績予想についてお伝えします。

その後、第 3 四半期の決算概要についての解説を行い、最後に Q&A を予定しております。たくさんのご質問をお待ちしております。なお、ご質問以外のお問い合わせは、チャット機能もご活用ください。

それでは宮崎さん、高間館さんお願いします。

**宮崎**：皆様、本日はお忙しい中、当社の 2025 年 4 月期第 3 四半期決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。代表取締役の宮崎です。

**高間館**：取締役の高間館です。

**宮崎**：本日は今後の見通し決算概要、事業の進捗、そして昨年 12 月に公表した M&A の PMI 進捗についてご説明いたします。

まず初めに、今回の第 3 四半期より連結決算を開始したことをお知らせいたします。

2024 年 12 月に株式会社ネットショップ支援室を完全子会社化し、同月より連結決算を適用しました。2025 年第 3 四半期の決算では、子会社分として 2025 年 1 月の 1 カ月分の業績を計上しており、過去との対比は全て個別実績との比較となります。

この点を踏まえ、決算概要をご説明いたします。

---

### サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



連結決算の開始に伴い、新たに通期連結業績予想を開示

2025年4月期 通期連結業績予想 (May 2024 - Apr. 2025)

(百万円)	FY2024	FY2025		備考
	May 2023 - Apr. 2024	通期業績予想 (個別) ※1	通期業績予想 (連結)	
売上高	8,385	10,688	10,882	子会社の売上高見通し4ヶ月分を計上
営業利益	1,735	2,033	2,284	販管費等の効率化により利益率改善
経常利益	1,696	2,033	2,316	同上
当期純利益 ※2	1,212	1,414	1,592	同上

M&Aの影響

株式会社ネットショップ支援室の買収に伴うのれんの償却が発生

のれん	965百万円 (取得原価の配分未完了のため暫定処理)
償却方法	超過収益力の発現期間にわたる均等償却
償却期間	算定中 (暫定的な償却額を計上)

※1 (参考表記) 2024年6月13日に公表した個別業績予想であり、今回連結業績予想の開示に伴い個別業績予想は非公表としています。

※2 連結当期純利益は、「親会社株主に帰属する当期純利益」となります。

スマレシ

連結決算の開始に伴い通期連結業績予想を新たに開示しました。こちらのスライドでは、2025年4月期の業績見通しについてご説明いたします。2025年4月期の売上高は約108億円を見込んでおり、前年の個別実績と比べて、プラス29.8%の増収を計画しています。

営業利益については22.8億円と前年の個別実績と比べ、プラス31.6%増を予想しています。この予想においては、2024年12月に完全子会社化したネットショップ支援室の売上4ヶ月分を計上しております。販管費の効率化による利益率の改善も考慮しております。それから右側の表の記載のとおり、今回のM&Aでは約9億円ののれんが発生しております。取得原価の配分は、現在算定中でありまして、暫定的に均等償却を計上しております。このように、当社は既存事業の成長と、M&Aによるシナジー創出の両輪で、連結ベースの成長を実現してまいります。

サポート

日本 050-5212-7790  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com





※ FY2025 3Qから連結決算となります (詳細はP2参照)

スマレシ

続いて業績ハイライトです。連結ベースでは、売上高は78億7,600万円、前年同月比でプラス30.3%、営業利益は18億3,100万円、プラス42.7%と堅調な成長を維持しました。特にARRについては81億9,800万円、プラス48.6%とサブスクリプションモデルの成長が続いています。

堅調な業績により売上高はYoY+30.3%、営業利益はYoY+42.7%の成長

(百万円)	FY2025 3Q May 2024 - Jan. 2025	FY2024 3Q May 2023 - Jan. 2024	YoY	FY2025 通期計画	FY2025 3Q 進捗率
売上高	7,876	6,043	+30.3%	10,882	72.4%
売上原価	2,997	2,257	+32.8%	-	-
売上総利益	4,878	3,785	+28.9%	-	-
販売費及び一般管理費	3,047	2,502	+21.7%	-	-
営業利益	1,831	1,283	+42.7%	2,284	80.2%
経常利益	1,819	1,280	+42.1%	2,316	78.5%
四半期(当期)純利益 ※1	1,237	877	+41.1%	1,592	77.7%



※ FY2025 3Qから連結決算となります (詳細はP2参照)

※1 連結四半期(当期)純利益は、「親会社株主に帰属する当期純利益」となります。

スマレシ

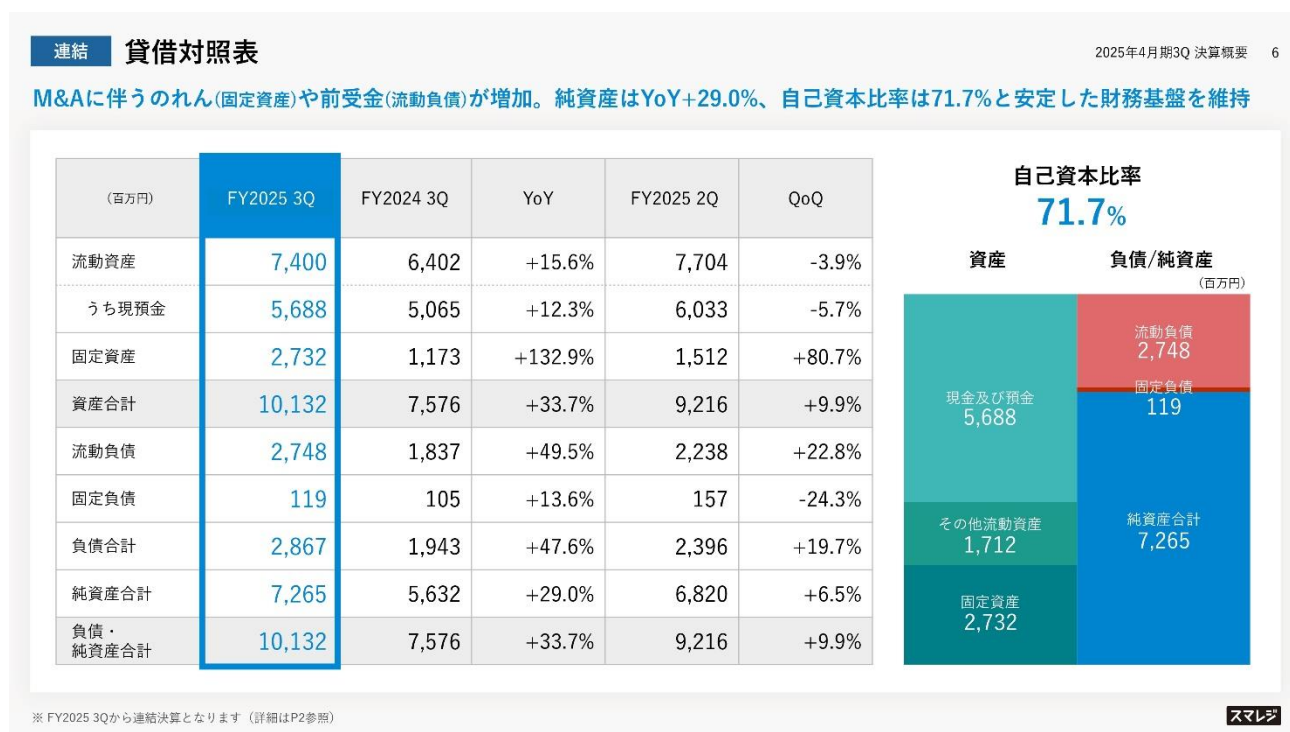
高間 館：私からは2025年4月期第3クォーター業績の詳細について説明したいと思います。

サポート

日本 050-5212-7790  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



5 ページ、損益計算書です。今回から連結の数字になります。大きな特殊要因等はありませんけれども、通期計画の売上高 108 億 8,000 万、営業利益 22 億 8,000 万に向けて順調に推移しております。



6 ページ、貸借対照表です。12 月クロージングの M&A に伴って現預金が減少し、固定資産がやや増加しております。その他では、流動負債がやや増加傾向にありますけれども、決済事業の拡大による預かり金の増加と未払法人税の増加によるものが主な要因となっております。

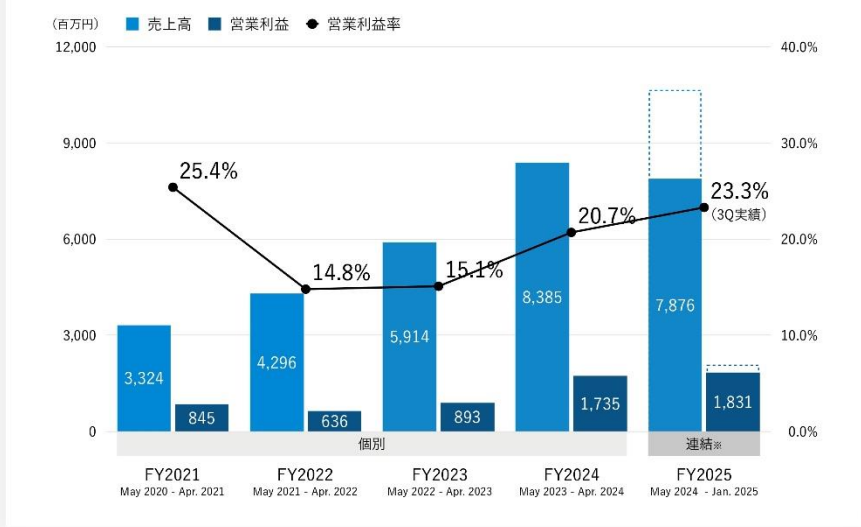
## サポート

日本 050-5212-7790  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

連結 売上高・営業利益・営業利益率の推移

2025年4月期3Q 決算概要 7

堅調な業績の中、通期連結業績予想に対して3Qでは売上高進捗率72.4%、営業利益進捗率80.2%で着地  
引き続き営業利益率を注視しながら、中期経営計画（ARR目標）達成に向けたS&M投資を実施予定



**FY2025 3Q**  
(累計期間)

売上高進捗率  
**72.4%**  
7,876百万円 / 10,882百万円

営業利益進捗率  
**80.2%**  
1,831百万円 / 2,284百万円

※ FY2025 3Qから連結決算となります (詳細はP2参照)

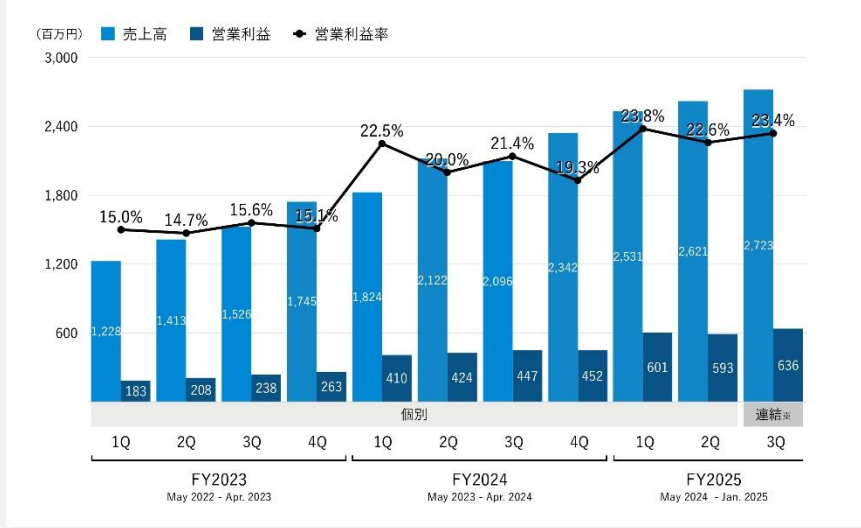
スラッシュ

続きまして7ページ、業績の5カ年推移です。売上高は、通期業績計画108億に対して72%の進捗率、同じく営業利益も計画に対して80%の進捗になっております。

連結 売上高・営業利益・営業利益率の四半期推移

2025年4月期3Q 決算概要 8

季節要因（顧客の繁忙期による新規減少）の発生する3Qにおいても堅調な業績により売上高はYoY+29.9%の成長  
中期経営計画（ARR目標）達成に向けたS&M投資を実施しながらも3Q営業利益率は23.4%で着地



**FY2025 3Q**

営業利益率  
**23.4%**

YoY **↑2.0pt**      QoQ **↑0.7pt**

※ FY2025 3Qから連結決算となります (詳細はP2参照)

スラッシュ

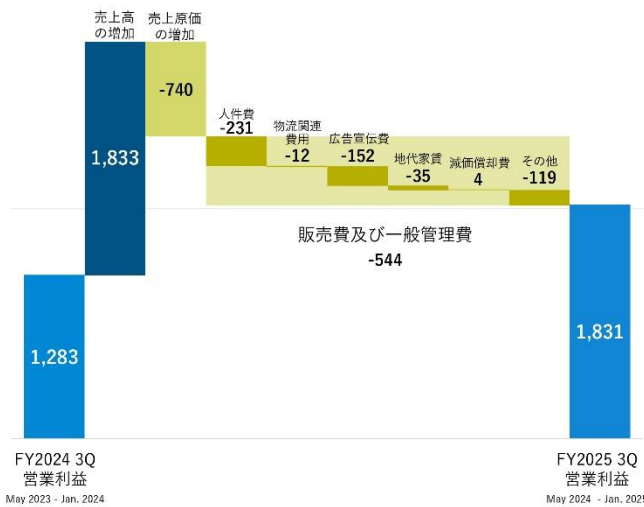
続きまして四半期推移です。営業利益率は23.4%と徐々に改善してきている状況です。M&Aをしたネットショップ支援室の業績は1カ月のみの計上となっておりますので、単体業績に対してやや規模が小さいこともあって大きな影響はありませんでした。

サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



(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
- ・決済関連事業の拡大

売上原価の増加

- ・売上高の増加に伴う機器仕入
- ・労務費をはじめとした製造原価の増加

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
- ・事業拡大に伴うその他経費の増加
- ・積極的な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（その他費用）

※ FY2025 3Qから連結決算となります（詳細はP2参照）

スマレシ

続いて前年同期比の営業利益ベースの増減分析です。売上高の増加が18億3,300万、それに対してマイナス表記されているのが、コストが増加したということです。売上高の増加に伴う原価と人員増加による人件費、広告宣伝費も昨対で見るとやや増加しております。その他は前年度期比でそれほど大きく変動はしていませんけれども、M&Aをしたネットショップ支援室の買収の例は1カ月分だけですが、その他に償却費用として計上されております。

機器サブスクリプション※1の利用増加やキャッシュレス決済サービスの好調により、サブスクリプション売上高はYoY+41.7%の成長。サブスクリプション比率も70.5%へ増加し、安定的で強固な収益基盤を実現

FY2025 3Q

サブスクリプション  
売上高比率  
**70.5%**

初期費用粗利率  
機器販売等  
**26.6%**

SaaS粗利率  
月額利用料等  
**79.4%**

QoQ  
**↓0.2pt**

QoQ  
**↑0.4pt**



※ FY2025 3Qから連結決算となります（詳細はP2参照） ※ その他システム開発費等の売上高はグラフに含んでいません。  
※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

スマレシ

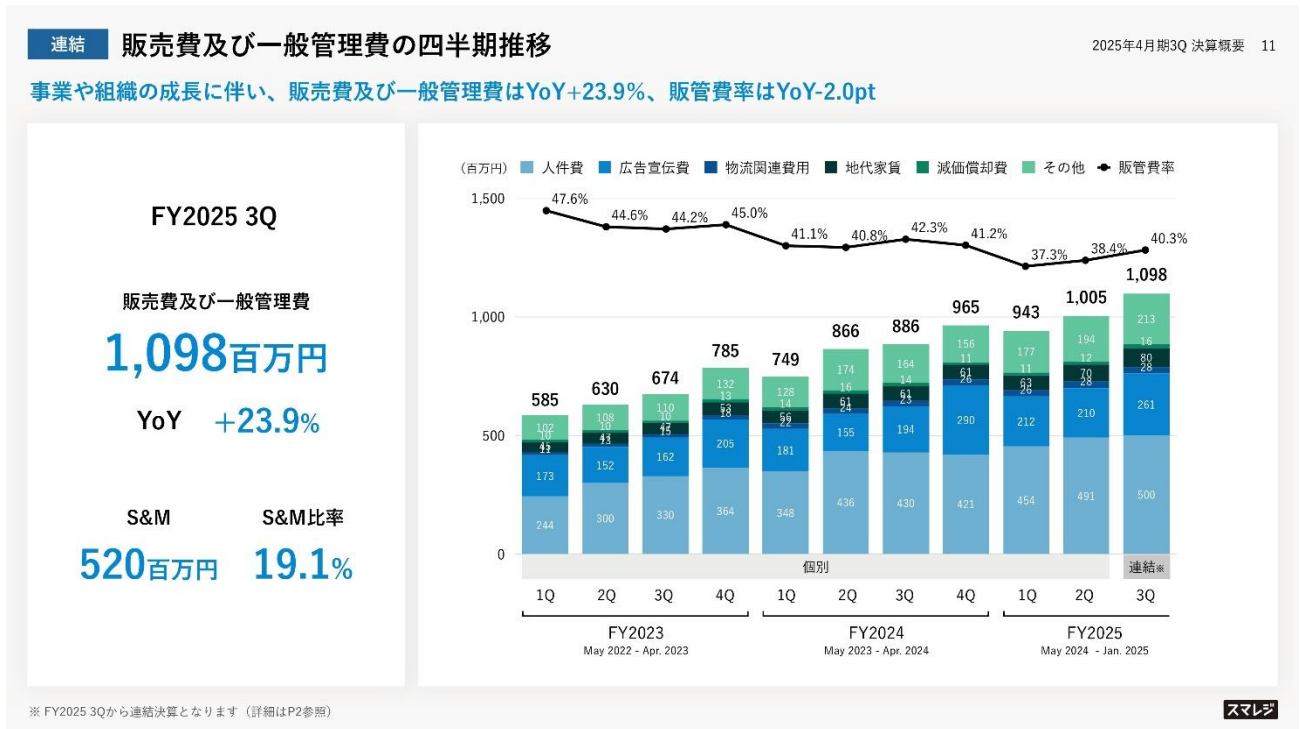
サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com





売上高の四半期推移を記載しておりますが、内訳は月額利用料等のサブスクリプションと導入に関連する機器販売等のイニシャルにわかれており、サブスクリプション比率が70.5%となっております。決済事業の伸びと、ネットショップ支援室が、売上の大半がサブスク売上なので第2クォーターに比べてやや比率が上がっております。



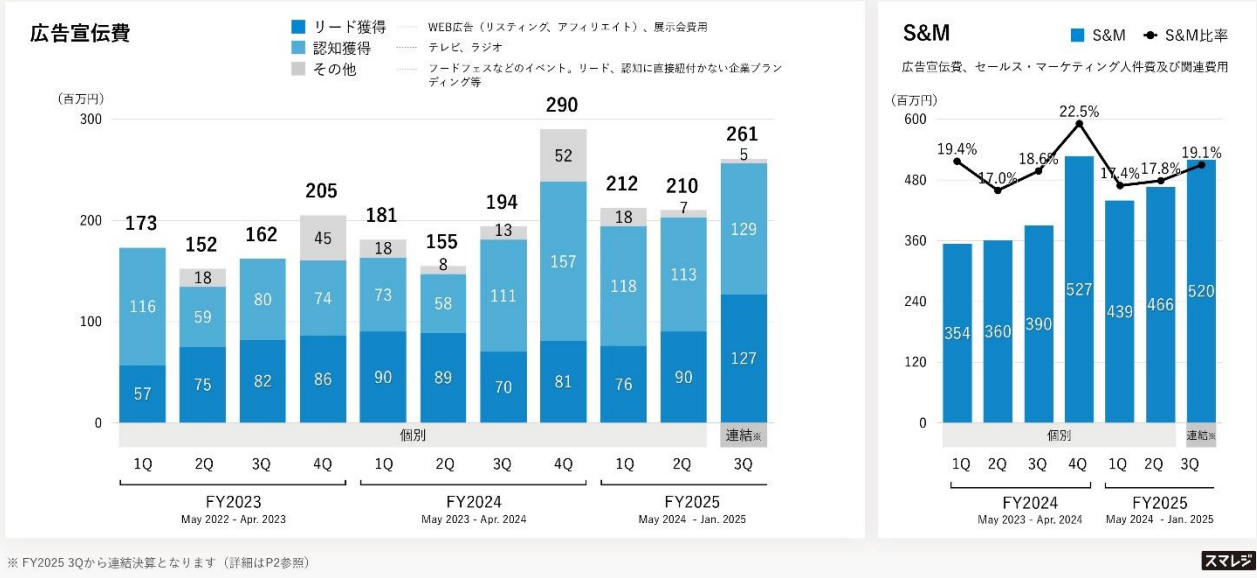
続いて11ページ、販管費です。第2クォーターはトータルで10億9,800万円、第2クォーターから見ると微増でしたが、人件費の増加等の事業拡大に伴うものが主な要因となっております。広告宣伝費については次のページで説明します。

**サポート**

日本 050-5212-7790  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



認知やリード獲得施策では、費用対効果を重視した効率的な広告投資を継続  
潜在顧客層へのアプローチとしてTVCMを継続展開し、CPAを改善させながら積極的なリード獲得施策を実施



広告宣伝費の推移です。前期から引き続き宣伝活動を実施しました。S&M、右側です。5億2,000万円、対売上で19.1%になりました。第3クォーターは直接的なリード獲得目的の広告が1億2,700万、テレビやラジオなどの認知獲得目的のものが1億2,900万円となっております。

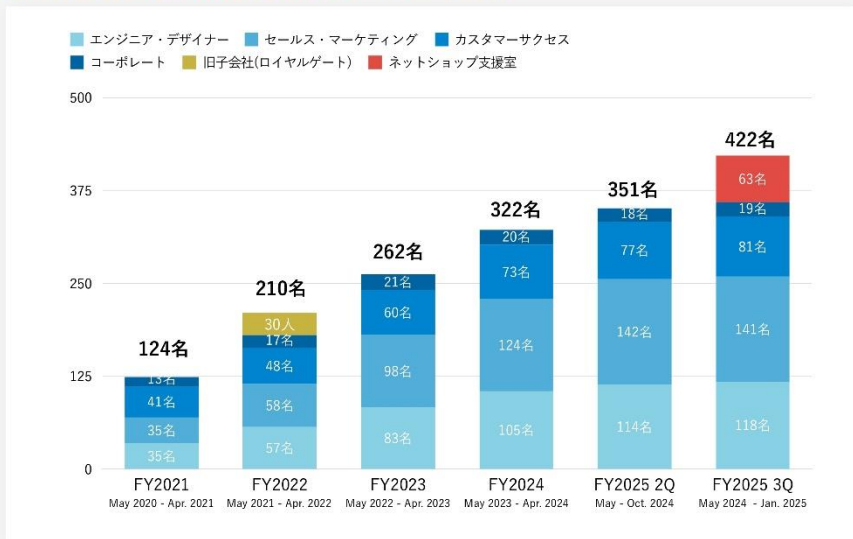
リード目的の広告宣伝費に関しては前回の説明会でセールスの習熟等、徐々に投稿できる幅が広がってくる話をしましたけれども、新しい投稿取り組みも増えまして、金額が増加傾向にあります。繁忙期ということもありまして、積極的に案件を取っていかうと実行しております。

サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



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+71名の422名に



FY2025 3Q  
従業員数 ※1

**422名**

YoY ※2 **+41.1%**  
+123名

QoQ ※2 **+20.2%**  
+71名

※1 2025年1月末時点、派遣社員・パートタイマー、ベトナム開発子会社（非連結）は除く  
※2 2024年1月末時点（個別）：299名、2024年10月末時点（個別）：351名



従業員数の推移です。左側四つ目まで、FY2024 までは、年度末の数字となっております。前期末からはちょうど100名、前年同期比では123名増えて422名となりました。そのうち、M&Aで増加した人員数は63名、赤色で表示されております。

2025年4月期3Qのトピックス

**2025年1月**

- 『モバイルオーダー』アプリリリース
- 回線バックアップオプション『ネットあんしんBOX』リニューアル
- 「アキナイラボ」Meetup 大阪開催

**2024年12月**

- 新TVCMを2024年12月1日(日)より放送開始
- PAYGATE 中小事業者向け新プラン「手数料1.98%～」提供開始
- 株式会社ネットショップ支援室の株式取得（子会社化）
- 4年連続受賞 日興アイ・アール「2024年度 全上場企業ホームページ充実度ランキング（グロース市場部門）」最優秀サイト受賞

**2024年11月**

- 「アキナイラボ」Meetup 東京初開催

宮崎：第3四半期において当社は事業成長とブランド価値の向上に向け様々な取り組みを進めました。まず、決済事業の拡大施策として、中小事業者向けに新たなPAYGATEプラン、決済事業です

サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



ね。提供開始しました。決済手数料が1.98%からという競争力のある価格設定で市場に参入し、より多くの事業者にご利用いただける環境を整えました。

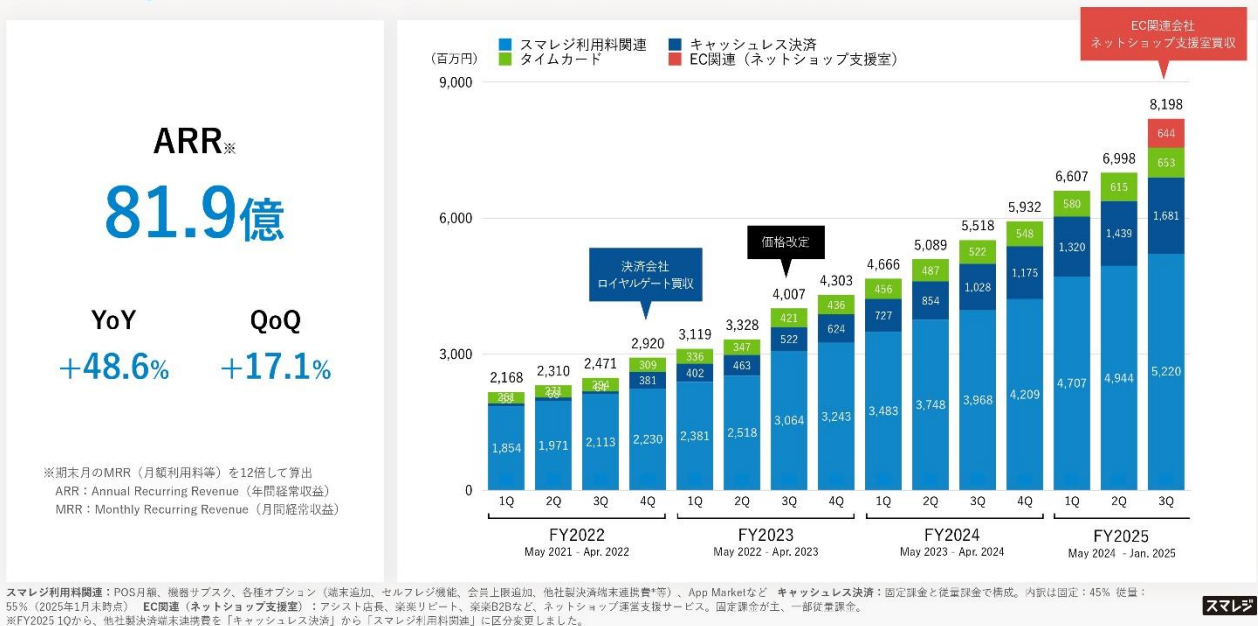
またブランド認知の向上にも注力し、12月から新しいテレビCMの放送を開始しました。年末年始には首都圏、大阪での積極的な放映を行い、多くの方にスマレジを知っていただける機会となりました。テレビCMでは、実際のユーザーの声を通じて、スマレジの価値を伝えることを重視しております。ご覧になっていない方もぜひ一度ご覧いただければと思います。さらにIR活動を通じた企業価値の向上にも継続的に取り組んでおります。その成果の一つとして、日興アイ・アールが発表する2024年度全上場企業ホームページ充実度ランキングにおいて、グロース市場部門の最優秀サイトを4年連続で受賞しました。コミュニティマーケティングの強化にも取り組んでおり、アキナラボ Meetup を東京、大阪で開催し、ユーザーコミュニティの活性化を図りました。

このように第3四半期も事業拡大、ブランド認知、企業価値向上に直結する積極的な取り組みを進めてまいります。

## ARR (サブスクリプション売上高) の推移

事業の状況 16

M&Aにより3QからEC関連を積上げ、ARRはYoY+48.6%の高成長を達成し、81.9億円に



ここからは当社の最重要 KPI である ARR について詳しくご説明させていただきます。まず今期3クォーター時点でのARRは81.9億円に到達し、前年同期比プラス48.6%と大幅な成長を遂げました。前四半期比でもプラス17.1%の増加となり、継続的な成長基調を維持しております。

この力強い成長の背景には、POSを基盤としたキャッシュレス決済の拡大が大きく寄与しております。POSとキャッシュレス決済のクロスセルが好調に推移し、ARR成長を牽引する主要な要因

## サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744      メールアドレス support@scriptsasia.com

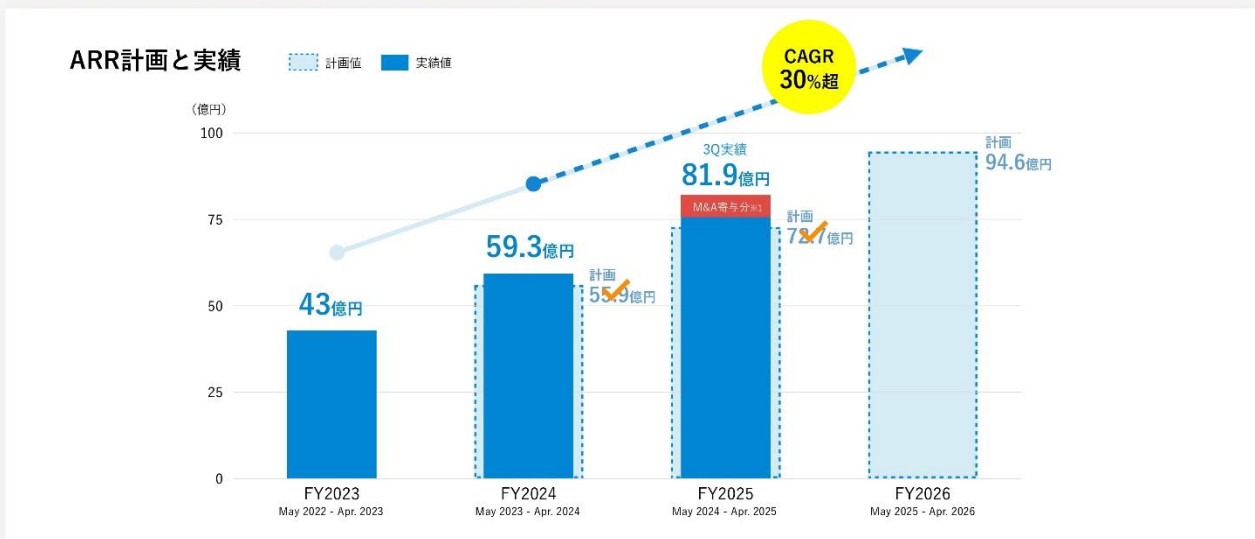


となっております。好調の背景として、当社がPOSとキャッシュレスをワンストップで提供できる強みが中小店舗の導入を後押しし、さらなる成長ポテンシャルを生み出していると考えております。加えてM&A戦略によるEC関連売上の拡大も新たな成長の兆しを見せております。2024年12月に完全子会社化したネットショップ支援室のARRが今回新たにEC関連として加わっております。グラフの赤い部分はその範囲を示しており、POS、そしてキャッシュレス決済の拡大に続く新たな収益機会として浮上しております。既存事業の成長基盤に次なる成長ドライバーとして、EC領域を育てて、ARRのさらなる拡大を目指します。

### 中期経営計画のARR進捗状況

事業の状況 17

25年4月期の計画72.7億円に対して3Q時点で81.9億円（既存75.5億円+M&A寄与分6.4億円※1）と大幅に早期達成引き続き、26年4月期計画94.6億円の早期達成に向けて注力



※1 M&Aにより完全子会社化した株式会社ネットショップ支援室のARRが6.4億円

スマレゾ

次のスライドでは、中期経営計画のARR進捗についてお話いたします。

当社は引き続きARR成長を加速し、2026年4月期の94.6億円達成を前倒しで狙います。今後もM&Aを積極的に活用しながら、さらなる顧客基盤拡大と持続的な成長を実現していきます。

### サポート

日本 050-5212-7790  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

季節要因（顧客の繁忙期による新規減少）により、QoQは+3.0%にとどまるもすべてのプランが堅調に推移し、有料店舗数はYoY+18.1%



有料店舗数※

# 40,488

YoY **+18.1%**  
+6,200店舗

QoQ **+3.0%**  
+1,161店舗

※スマレジは、より多く利用されるサービスを目指し、無料を含む登録店舗数ではなく有料店舗数とアクティブ店舗数を重要なKPIとしています。  
 ※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場合がありますが、有料店舗数には含んでいません。※各プランの料金は、2023年1月改定後の1店舗あたりの月額利用料（税抜）です。



**高間 隆**：続いて詳細を説明していきます。ここまでは全社および連結のご報告だったのですが、ここでも18ページからのスライドはメインであるスマレジ POS だけの KPI です。

各種 KPI 数値は資料のとおりですが、まずは有料店舗数、目標の ARR に関連する重要指標として有料店舗数とアクティブ店舗数を追っております。有料プランの契約店舗数は4万488店舗で初めて4万店舗を超えました。季節要因もあって少し成長率が悪くなっているのですが、前年同期比で6,200店舗増加していて、増加数自体、あまり前年の同じクォーターと変わらない数字にはなりました。

サポート

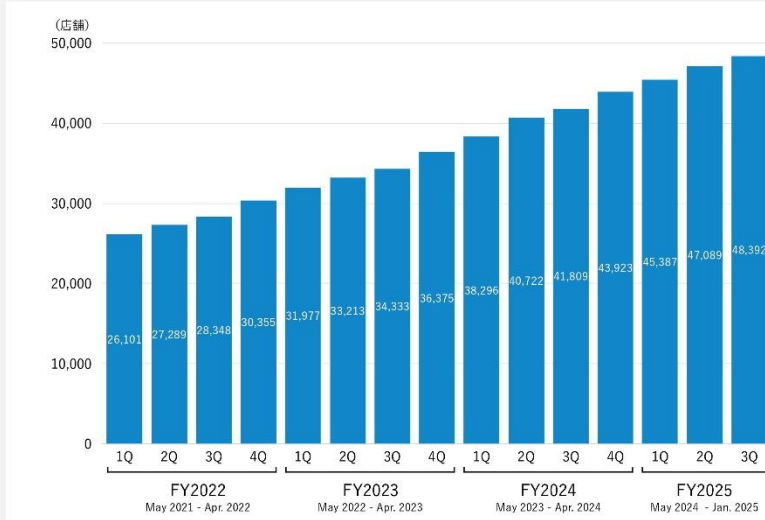
日本 050-5212-7790  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



POS MAU (アクティブ店舗数) の推移 (無料プラン含む)

事業の状況 19

登録店舗数よりもMAUを重視し、継続利用されるサービスを追求  
季節要因の影響はあるものの、YoY+15.7%の着実な成長を実現



※ プラン種別を問わず、POSレジ機能で直近1か月の間に商取引 (売上) の記録を行った店舗数。在庫管理やその他の機能を利用していても商取引がない場合はカウントされません。

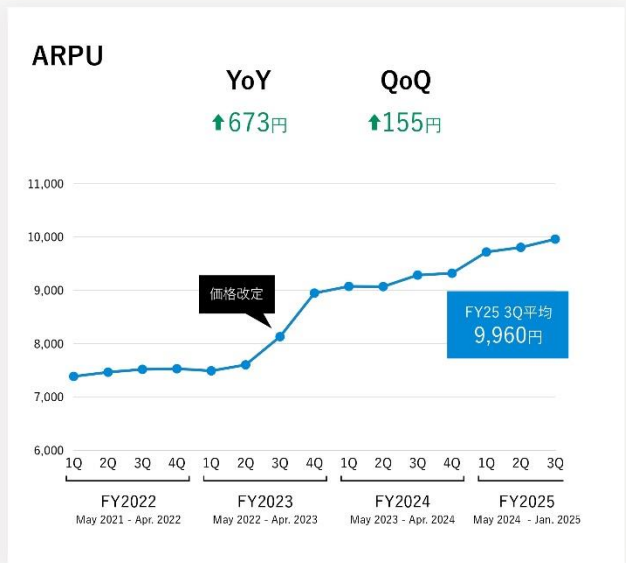
スマレジ

アクティブ店舗数です。これは実際の利用があった店舗数で、先ほどの有料プランに加えて、無料ユーザーで利用していただいている店舗も含まれております。無料プランに登録しただけで使っていない店舗は含まれておりませんので、本当に使ってもらえているかどうかを測るこちらが重要指標です。第3クォーターは4万8,392店舗となりました。

POS 顧客単価 (ARPA/ARPU) の推移

事業の状況 20

価格改定後は安定的に推移。機器サブスクリプション※1の利用増加により、顧客単価は微増傾向に



ARPA (Average Revenue Per Account) : 1契約ID (有料プラン契約のみ) あたりの顧客単価  
タイムカード、アプリマーケット、決済サービスの売上は含まれておりません。

ARPU (Average Revenue Per User) : 1店舗 (有料プラン契約のみ) あたりの顧客単価  
※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

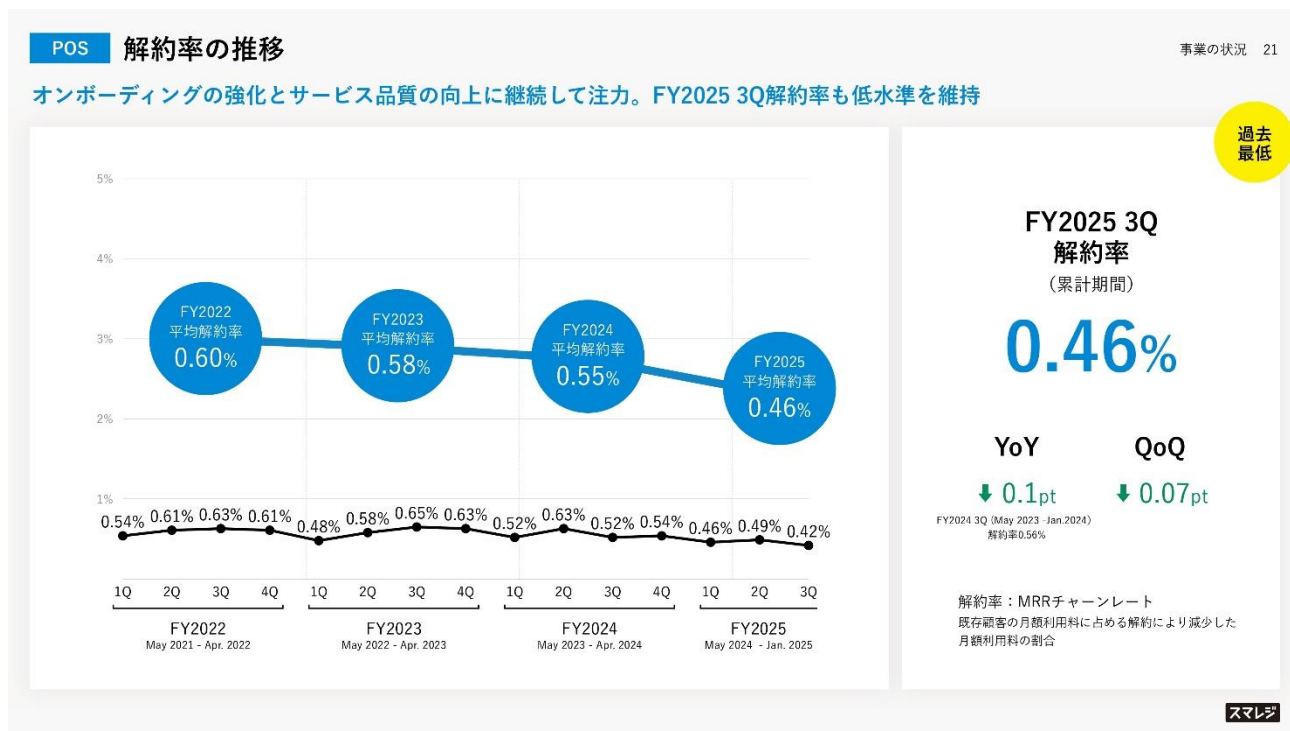
スマレジ

サポート

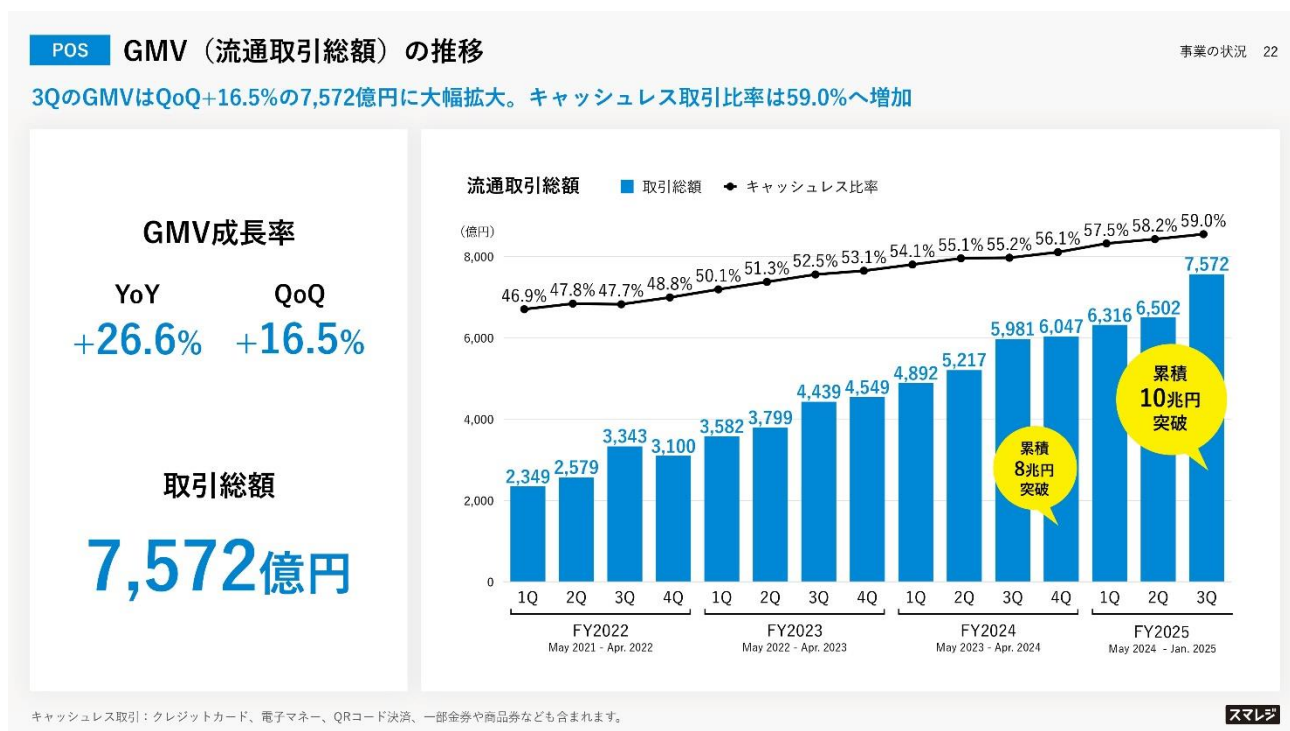
日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



次は顧客単価 ARPA/ARPU です。今期に入って両方ともにやや上昇しているのですが、前回の第2クォーターの説明会でもお話したのですが、導入時の機器代金のサブスクリプションが、引き続き増加しているため、顧客単価の傾向としてはこれからも微増していくと予想しております。



続いて解約率です。解約率は引き続き徐々に改善していております。この第3クォーターは0.42%、今期全体でいうと0.46%で、これまでで最も低い解約率を更新していております。



**サポート**

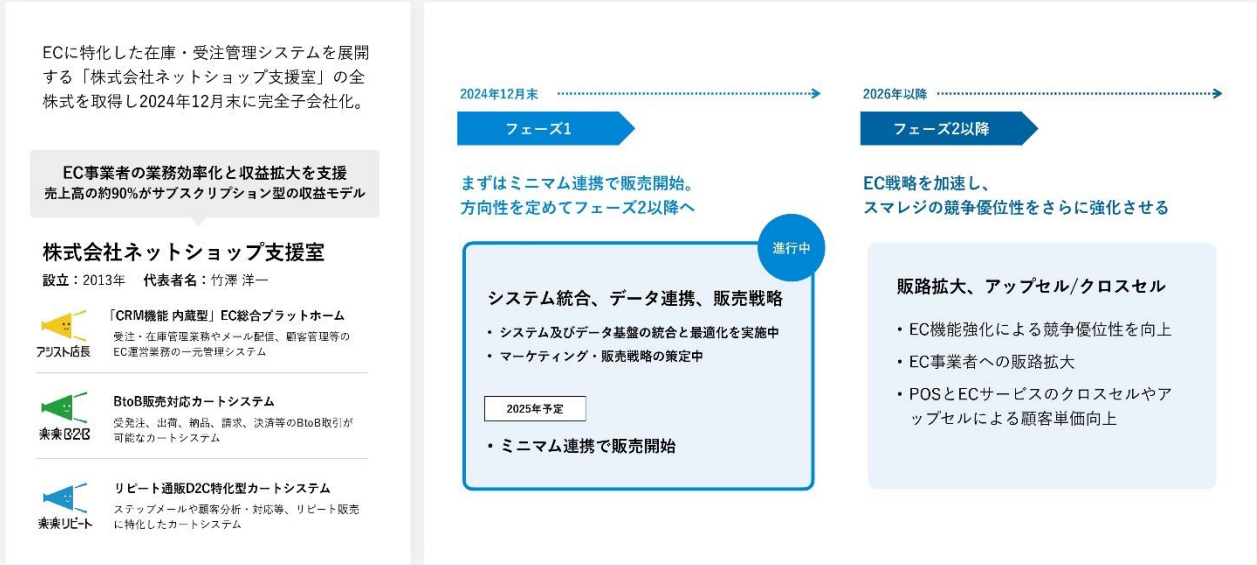
日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com







24年12月の完全子会社化後、PMIは順調に進行中。EC事業者へ販路拡大



24 ページ、最後のスライドになりますが、昨年 12 月に M&A を実施したネットショップ支援室に関してです。PMI を進めているところですが、大きくフェーズを分けて進めていこうと考えております。まずはスマレジ POS とのミニマムの連携から始めて、いずれは EC 連携がさらなるスマレジ POS にとっての強みになるよう、スマレジ POS に組み込んで、本格的にクロスセル、アップセルを行っていくという戦略です。

本件に関しては、お話できることがあれば逐一 PMI の状況を報告していければと考えております。以上、2025 年 4 月期第 3 クォーターの決算概況について、私から説明しました。

## 質疑応答

---

**司会 [M]**：それではここから Q&A セクションを始めたいと思います。

お時間の許す限り、できるだけ多くのご質問にお答えしていきます。では宮崎さん、高間館さん、よろしく申し上げます。

**宮崎 [M]**：お願いします。

**高間館 [M]**：では早速、皆様からいただいた質問に回答していきたいと思います。まず事前にいただいているご質問についてです。メールで頂戴しております。ご質問を読み上げます。

**質問者 [Q]**：機器販売売上とサブスク売上がありますが、スタンダードプラン(無料プラン)も機器の販売は行ってからのスタンダードプランなののでしょうか。その場合は機器の価格のみ受け取るという認識でよろしいのでしょうか、というご質問いただいています。

**高間館 [A]**：これは私から。スマレジ POS で、有料で、月額でサブスク売上をいただいているものと、無料でお使いいただいているという話は先ほどご説明しましたが、その無料プラン、スタンダードプランでも機器の販売はあるのでしょうかという質問だと思います。月額無料のスタンダードプランを契約いただく際でも、お客様の要望に応じて、営業販売させていただくこともございます。この場合、当社が計上するのは、機器販売のみの売上となっております。月額利用料等のサブスクリプション売上、収益は発生しません。もしその際に機器サブスクプランを、利用される場合は、サブスクの売上高に計上されることになっております。

**質問者 [Q]**：機器の発注は、顧客からの注文があり、そこから発注を行うのでしょうか、という質問ともう一つ、BS についてですが、資産の現金が多く、商品の在庫が少ないのですが、機器は注文があればすぐに発注し、販売を行い、在庫を持つ機会は少ないのでしょうかという質問をいただいております。

**高間館 [A]**：二つ合わせてご質問を回答したいと思います。機器の仕入れに関しては、受注後の発注ではなくて、ある程度需要予測に基づいて、メーカーからあらかじめ調達をしております。もちろんですけど過剰な在庫を抱えずに適切な在庫管理を目指して日々やっております。

**質問者 [Q]**：中期経営計画を引き上げる場合、どのタイミングで行われますかという質問をいただいております。これは宮崎さんからお願いします。

---

### サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

**宮崎 [A]**：現在の中期経営計画を現状としては超えてしまいそうな状況ですので、21 期中には次の中期経営計画を発表しようと考えております。もちろんその中には ARR の定量的な指標も含めて発表しようと考えております。

**高間 館 [M]**：ありがとうございます。いただいている質問、以上なのですが、今回はちょっと少ないですね。もうちょっとご質問いただいてもいいですかね。もし何でもいいので、聞きたいことがあれば、送っていただければと思うのですが。少し待ちます。

その間にちょっと最後のスライドにありました、ネットショップ支援室の PMI について少し詳しく話をできればと思うのですが、12 月に M&A で買収させていただいて、まずは数字の適切な取得と、インフラの統合整備を今進めておりまして、それも徐々に進んでいっているのですが、ちゃんと日時で、PMI に関するタスクを管理して、両社の経営陣、幹部陣を中心に、かなり密に連携をとってやっていっています。さっき説明したところもあるのですが、以前買収をしたロイヤルゲート、結果うまく事業拡大のフェーズに乗せることができ、収益化も成功したのですが、ネットショップ支援室は元々、前回発表したとおりで、黒字経営ですっきりしている会社です。なので収益的にはまだまだ利益率は低い部分はあるのですが、サブスク売上がほぼほぼ 90%というところで大半ですので、PT と利益を出していこうという方針であれば、利益を出していけるかなと思います。最後のスライドでご説明しましたフェーズを分けてシステム連携等を行っていくのですが、そこは粛々と進んでいて、拡大に向けた投資等も場合によっては行って、早く成長して、全部 30%なり急成長しているというフェーズに持っていければなと思っております。ちょっと補足をさせていただきました。

その間に皆さん質問ありがとうございます。

**質問者 [Q]**：第 3 クォーターの POS レジの GMV が尋常なく増えています、これは本当に季節要因なのでしょうか、というご質問いただいております。

**高間 館 [A]**：はい。資料で言うと 22 ページですかね。おっしゃるとおりで、この第 3 クォーター上がっております。クォーターで 7,572 億円だったのですが、グラフ見ていただいてもわかるとおりで、毎年 3 クォーターに、結構上がる傾向がありますが、特に今年はそこがおっしゃるとおり尋常なく上がっているイメージです。

ちょっと特殊要因もあるのですが、これは季節要因の一環だと思っていただいてもいいかなと思います。過年度に比べて、年末年始の消費需要がかなり増えたのかなというところがありまして、それを今調査中なのですが、インバウンドが増えたところもあって、だいぶ金額としては、ぐっと上がったのかと思っております。

---

## サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

**質問者 [Q]**：機器サブスクリプションプラン導入効果についてはどう評価していますかというご質問いただいております。こちらは宮崎さんよろしいでしょうか。

**宮崎 [A]**：効果は自動釣銭機のような高額商品に関してそれを検討されているお客様への導入ハードルは確実に下がってきておりますし、同時にわれわれの月額獲得にも寄与していると考えております。

**高間館 [M]**：ありがとうございます。

**質問者 [Q]**：EC 向けでさらなる M&A は検討されていますか。もし検討されているのであれば、どのタイミングで実現する見込みですか。例えば、ネットショップ支援室社とのシナジーがある程度出てきたあとなど、とご質問いただいております。

**高間館 [A]**：EC 向け、EC 領域で M&A を追加で検討しているかどうかは、ちょっと今のところ白紙というかないのですけれども、もしあってもちょっと話せないのですが、もし良い先があれば引き続きネットショップ支援室とシナジーが出るような形で、領域を少し広げるだとか、アカウントを増やすだとかってところの M&A は検討しております。

**質問者 [Q]**：ネットショップ支援室社の M&A について貴社の POS レジやキャッシュレス決済は中規模店舗が対象と認識していますが、シナジーはあるのでしょうか、という質問をいただいております。

**高間館 [A]**：これも私から。顧客層は若干ずれるところはあるかもしれないのですけれども、ただ、スマレジ POS が強みにしている小売業界、EC もやろうってというような積極的な拡大意向を持つプレイヤーがネットショップ支援室のユーザーになっています。なので、今クロスセルとかアップセルを進めていきますよっていう話を説明させていただいたのですけれども、今調査してみるとところでいうと、割とそのスマレジ POS のユーザーの中に、ネットショップ支援室のそのプロダクトを使ってくれるようなユーザーってというのは多分にいるのじゃないかなと考えていますので、来期、再来期以降に、きっちりとクロスセルを両社間で進めていけるように今調整しているところでございます。

**質問者 [Q]**：修正後の連結業績予想では、貴社の個別業績予想も見直されたのでしょうか。売上高、利益見通しをどの程度修正されたイメージになるのでしょうか、というご質問いただいております。

---

## サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



**高間 館 [A]**：これも私から。今回ネットショップ支援室を M&A したことによって、連結決算、連結業績予想の発表という流れになっているのですけれども、前回の説明会で発表させていただいているとおり、ネットショップ支援室の数字は見ていただいているとおりです。

なので今期に対するその費用としては冒頭に宮崎からありましたけれども、第 3 クォーターでは 1 カ月で、通期では 4 カ月の費用となっておりますので、それほど大きくないので、あくまでスマレジ単体の業績で第 3 クォーターまでの実績を反映して、連結業績予想の新しい発表とさせていただいたというようなところかなと思います。今回連結業績予想の発表をさせていただいたのですけれども、単体の着地見込みの修正は行ってないのです。なので今後は基本的には連結で業績を発表させていただきますし、予想もお伝えしていければなと思っております。

**高間 館 [M]**：では、いただいた質問、全部回答させていただいたと思います。もし他にございましたら、また追加でいただければと思いますが、一応説明会の Q&A としては以上とさせていただきます。たくさんのご質問ありがとうございました。

**宮崎 [M]**：ありがとうございました。

**高間 館 [M]**：では、最後に宮崎さん、締めの一言いいですか。

**宮崎 [M]**：繰り返しにはなるのですけれども、当社は ARR のさらなる成長を加速させて、2026 年 4 月期の 94.6 億円の達成を前倒しして、実現すべく引き続き全力で取り組んでいこうと考えております。また、M&A 戦略を活用しながら、提供価値の拡張と、顧客基盤の拡大を推進して、持続的な成長を確かなものにしていこうと考えております。財務面においても自己資本比率 71.7%、純資産前年比プラス 29.0%と健全な成長を維持しております、株主の皆様への還元も重視しながら、適切な資本政策を引き続き検討してまいります。

私達はこれからもスマレジ経済圏のさらなる拡大を通じて、より多くの事業者の成長を支えて、社会に価値を提供し続ける企業を目指します。

本日はお忙しい中、ご参加いただき誠にありがとうございました。

**高間 館 [M]**：ありがとうございました。

**司会 [M]**：ここで IR からのお知らせです。当社では、最新の IR 情報をニュースレターや LINE でもお知らせしております。毎月配信しておりますので、ぜひご登録をお願いいたします。

これをもちまして、2025 年 4 月期第 3 四半期の決算説明会を終了いたします。

---

## サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



本日は最後までご視聴いただき、誠にありがとうございました。引き続きご支援のほど、よろしく  
お願いいたします。

[了]

---

### 脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

---

### サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasiasia.com



## 免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

---

## サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com