



株式会社スマレジ

2025 年 4 月期 通期オンライン決算説明会

2025 年 6 月 13 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 通期オンライン決算説明会		
[決算期]	2025 年度 通期		
[日程]	2025 年度 6 月 13 日		
[ページ数]	27		
[時間]	10:30 – 11:24 (合計：54 分、登壇：25 分、質疑応答：29 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 紘平 (以下、高間 紘)	

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

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 月期通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。

まずはじめに、通期の決算概要、来期の業績の見通しや中期経営計画の進捗について解説いたします。その後、昨日開示の取締役や執行役員人事についてご説明し、最後に Q&A を行います。

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、チャット機能も活用ください。

それでは宮崎さんよろしくお願いします。

宮崎：本日はお忙しい中、2025 年 4 月期通期決算説明会にご参加いただきありがとうございます。代表取締役の宮崎です。昨日、通期決算説明資料に加えて成長可能性に関する資料および役員人事に関するお知らせを公表いたしました。本日は皆様のお時間も限られておりますので、開示資料からポイントを絞ってお届けしたいと思っております。

セッションの後半には、取締役の高間舘と私の 2 名で Q&A セッションを予定しております。おおよそ 11 時前後に質疑応答を開始できればと考えております。

もくじ

2

P3	2025年4月期 決算概要
P18	事業の状況
P34	2026年4月期 業績の見通し
P36	長期ビジョン・中期経営計画の進捗
P39	スマレジについて
P45	Appendix

FY2025 3Qより連結決算となりました

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、2024年12月から連結を開始。FY2025 通期決算（2024年5月～2025年4月）は、2025年1月～4月の4ヶ月分の業績を計上しております。過去との対比はすべて個別実績との対比值となります。
株式会社ネットショップ支援室の取得に伴い発生したのれんについては、取得原価の配分が未完了のため暫定的に処理しております。

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

スマレジ

まずは私から決算概要、事業の進捗、来期の見通し、そして成長戦略についてご説明させていただきます。

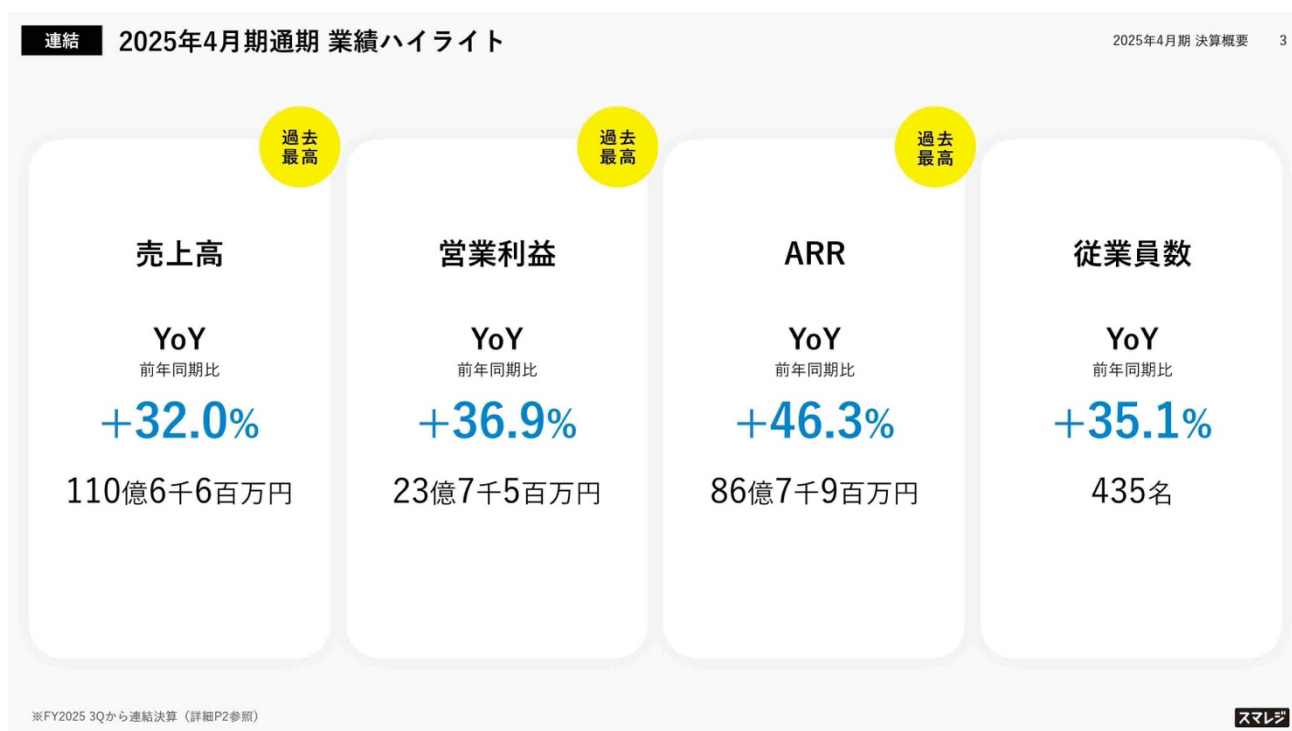
サポート

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



まず 2025 年 4 月期の業績説明に入る前に前提をお伝えします。決算説明資料 2 ページに記載の通り、2025 年 4 月期第 3 四半期より当社は、連結決算へ移行しております。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いたしました。今期の決算では、子会社の 2025 年 1 月から 4 月の 4 カ月分の業績を計上しております。

過去との対比は全て個別実績との対比となります。またネットショップ支援室の取得に伴い発生したのれん 9 億 6,500 万円については取得原価の配分が未完了のため、暫定的に処理しております。この点を踏まえ、決算概要をご説明いたします。



業績ハイライトです。連結ベースで売上高は 110 億 6,600 万円、営業利益は 23 億 7,500 万円と堅調な成長を維持しました。特に ARR は 86 億 7,900 万円、前期比で言うとプラス 46.3%とサブスクリプションモデルの成長が続いております。

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@scriptsasia.com

堅調な事業成長により、12年連続増収と3年連続増益で最高益を更新

(百万円)	FY2025 May 2024 - Apr. 2025	FY2024 May 2023 - Apr. 2024	YoY	FY2025 通期計画	通期計画 達成率
売上高	11,066	8,385	+32.0%	10,882	101.7%
営業利益	2,375	1,735	+36.9%	2,284	104.0%
経常利益	2,358	1,696	+39.0%	2,316	101.8%
親会社株主に 帰属する当期 純利益	1,639	1,212	+35.2%	1,592	102.9%

※FY2025 3Qから連結決算（詳細P2参照）

売上高の推移



営業利益・経常利益の推移



スマレジ

続いて業績ハイライトの詳細です。次に計画対比の視点から、業績の総括をさせていただきます。売上高は前期比プラス 32.0%の増収となり、通期計画に対して 101.7%、営業利益は前期比プラス 36.9%、こちらも通期計画に対して 104.0%、経常利益は前期比プラス 39.0%、純利益は前期比 35.2%といずれの利益指標も過去最高の数字を更新しております。

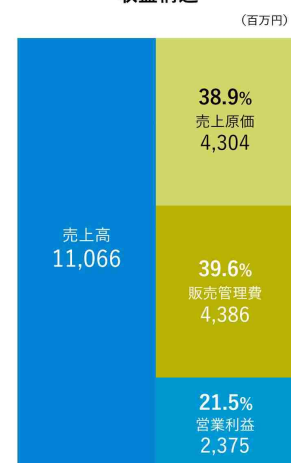
4Qの売上高は3,189百万円（QoQ+17.1%）で四半期過去最高を記録

4Qに他社POS事業からの顧客移行費用（販管費の増加）※1と旧決済サービス端末の廃棄費用（売上原価の増加）を計上

(百万円)	FY2025 May 2024 - Apr. 2025					FY2024 May 2023 - Apr. 2024	YoY
	1Q	2Q	3Q	4Q	累計		
売上高	2,531	2,621	2,723	3,189	11,066	8,385	+32.0%
売上原価	986	1,022	989	1,306	4,304	3,182	+35.3%
売上総利益	1,544	1,598	1,734	1,883	6,761	5,203	+30.0%
販売費及び一般管理費	943	1,005	1,098	1,339	4,386	3,468	+26.5%
営業利益	601	593	636	543	2,375	1,735	+36.9%
経常利益	600	584	634	538	2,358	1,696	+39.0%
親会社株主に帰属する 四半期(当期)純利益	396	396	444	401	1,639	1,212	+35.2%

※FY2025 3Qから連結決算（詳細P2参照）FY2025 4Qに企業結合（2024年5月のリグア社からの事業譲受）に係る暫定的な会計処理が確定したため、4Qに確定内容を反映済
※1 FY25 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。規模が軽微であることから4Qに一括計上

収益構造



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@scriptsasia.com

次に四半期ごとの損益推移についてご説明いたします。売上高は第4四半期に過去最高となる31億8,900万円を計上しました。第3四半期からプラス17.1%となっており、堅調な成長トレンドが続いております。

詳細はこの後のスライドで詳しくお伝えするんですが、第4四半期においては、他社のPOS事業の顧客移行が進んだ影響により、一時的な移行費用、販管費の増加や、旧決済サービス端末の廃棄費用が発生しております。これらを含めても、累計では営業利益は23億7,500万円と引き続き高い収益性を維持できているような状況です。

連結 貸借対照表

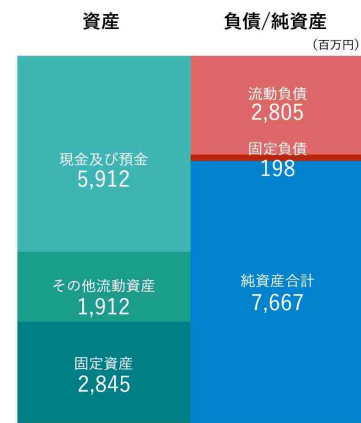
2025年4月期 決算概要

6

2024年12月に実施したM&Aによるのれん計上により固定資産はYoY+171.0%
事業成長により純資産はYoY+28.4%、自己資本比率は71.8%と安定した財務基盤を形成

(百万円)	FY2025 4Q	FY2024 4Q	YoY	FY2025 3Q	QoQ
流動資産	7,825	6,902	+13.4%	7,400	+5.7%
うち現預金	5,912	5,284	+11.9%	5,688	+3.9%
固定資産	2,845	1,050	+171.0%	2,732	+4.2%
資産合計	10,671	7,952	+34.2%	10,132	+5.3%
流動負債	2,805	1,878	+49.3%	2,748	+2.1%
固定負債	198	105	+88.6%	119	+66.2%
負債合計	3,004	1,983	+51.4%	2,867	+4.8%
純資産合計	7,667	5,969	+28.4%	7,265	+5.5%
負債・純資産合計	10,671	7,952	+34.2%	10,132	+5.3%

自己資本比率
71.8%



※FY2025 3Qから連結決算（詳細P2参照）

※株式会社ネットショップ支援室の取得に伴い発生したのれん（965百万円）は、取得原価の配分未完了のため暫定処理しております。確定次第、適正修正を行う可能性があります。

スラレジ

続いて、貸借対照表です。総資産は106億7,100万円と、前期比プラス34.2%の増加となりました。2024年12月に実施したM&Aによるのれん計上等により固定資産がプラス171.0%、また事業成長に伴い純資産が28.4%増加しました。流動資産は78億2,500万円、そのうち現預金は59億1,200万円と引き続き潤沢なキャッシュポジションを維持しております。

一方負債ですが、流動負債が28億5,000万円、固定負債が1億9,800万円と、総負債は30億400万円となりました。流動負債増加の主な要因ですが、決済事業の拡大による預かり金の増加で、固定負債は資産除去債務の増加です。

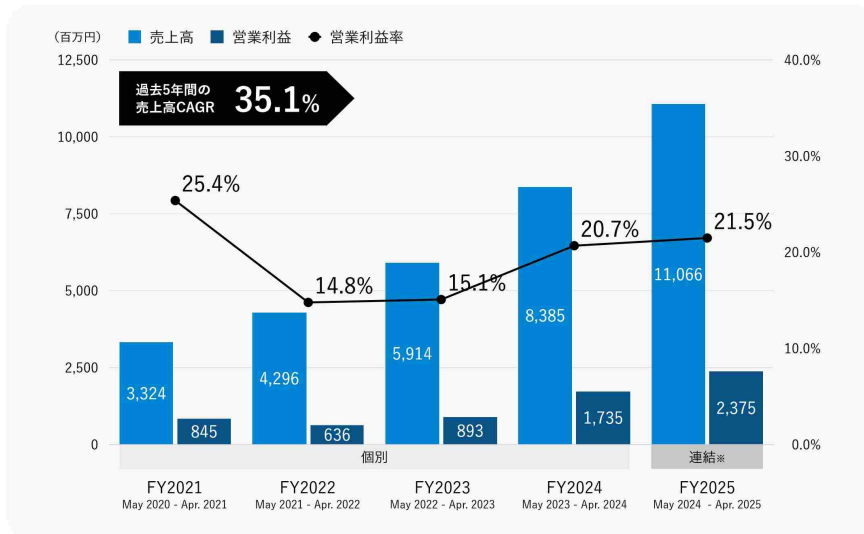
自己資本比率は71.8%と引き続き高い水準を維持しており、安定した財務基盤を形成しております。今期のM&Aに伴う一時的な負債増加を吸収しつつも、健全なバランスシートを維持しているような状況です。

右側のグラフをご覧くださいますと、キャッシュ現預金が過半を占める構造となっており、今後の成長投資に向けた柔軟な資金余力を残しております。

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@scriptsasia.com

売上高YoY+32.0%、営業利益YOY+36.9%と増収増益を達成
営業利益率をコントロールしながら、中期経営計画（ARR目標）達成に向けたS&M投資を継続



※FY2025 3Qから連結決算（詳細P2参照）

スマレジ

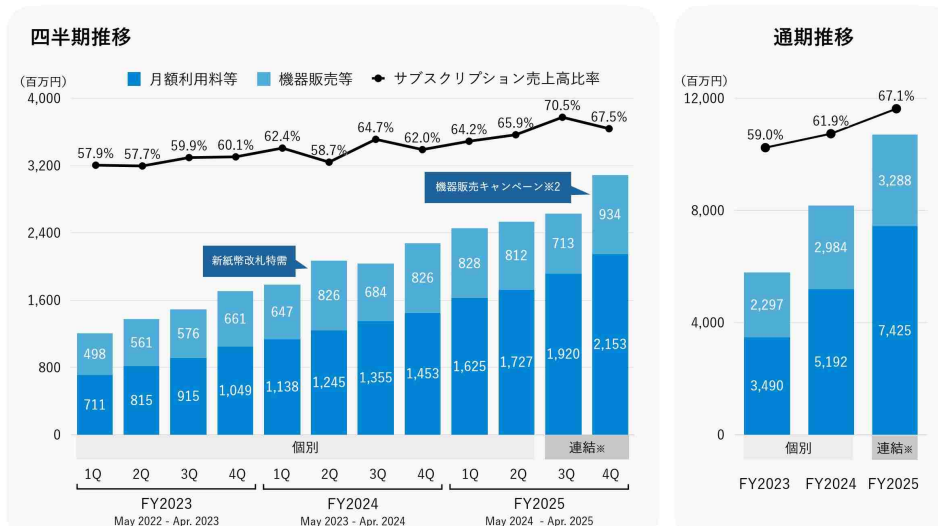
FY2025
May 2024 - Apr. 2025

売上高
YoY
+32.0%

営業利益
YoY
+36.9%

次に売上高・営業利益・営業利益率の推移です。過去5年間の売上高CAGRは35.1%と、継続的に成長トレンドを維持しております。今期の営業利益率は21.5%となり前年の20.7%からさらに改善しました。成長投資を継続しつつも収益性のコントロールを意識した事業運営がワークした結果だと考えております。

FY25 4Qに機器販売キャンペーンを実施。機器販売等が増加し、一時的にサブスクリプション比率が低下
キャッシュレス決済サービスの好調や機器サブスクリプション※1の利用増加により、サブスクリプション収益は継続的に成長



※FY2025 3Qから連結決算（詳細P2参照）※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 FY25 4Qに機器販売キャンペーンを実施したことにより、一時的に機器販売等の売上高が増加。粗利率への影響は限定的。※3 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。

スマレジ

FY2025
通期平均

サブスクリプション
売上高比率
67.1%

初期費用粗利率
機器販売等
25.3%

SaaS粗利率
月額利用料等
78.8%

キャッシュレス端末の
無償提供や旧決済端末
の廃棄により、初期費
用粗利率がYoY+7.4pt

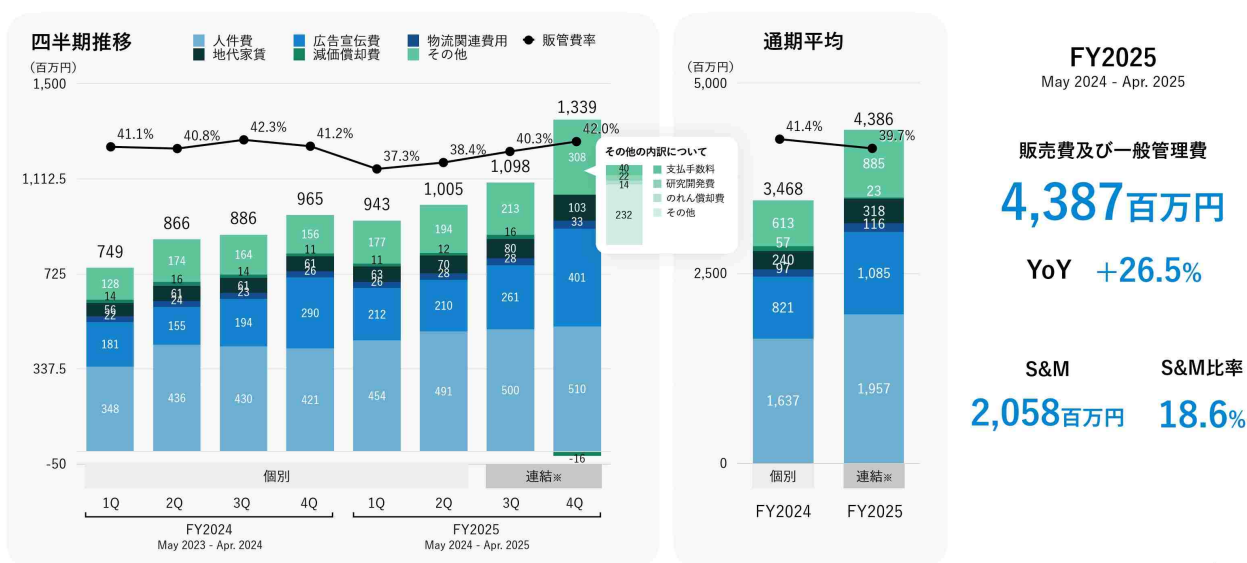
売上高内訳の四半期推移です。ご覧の通り 2025 年 4 月期もサブスクリプション売上が継続して成長し、通期平均の売上比率は 67.1%となっています。月額利用料などの収益は順調に拡大しており、ストック性の高い売上構造が引き続き強化されているような状況です。

第 4 四半期についてですが、機器販売キャンペーンの実施により、一時的に機器販売等が増加して、サブスクリプション比率はやや低下していますが、全体としてのサブスクリプション収益の成長は続いています。SaaS 粗利率は 78.8%と引き続き高水準を維持しております。

連結 販売費及び一般管理費の推移

2025年4月期 決算概要 13

**FY25 4Q販売費及び一般管理費は、広告宣伝費の増加や一過性の費用（他社POS顧客の移行費用）の計上により一時的に増加
通期でYoY+26.5%、販管費率はYoY-0.7pt**



スマレジ

販管費および一般管理費の推移です。スライドに記載した通り、第 4 四半期に広告宣伝費や一時的な費用、先ほど説明しました他社 POS の顧客移行費用やのれん償却費が増加しました。

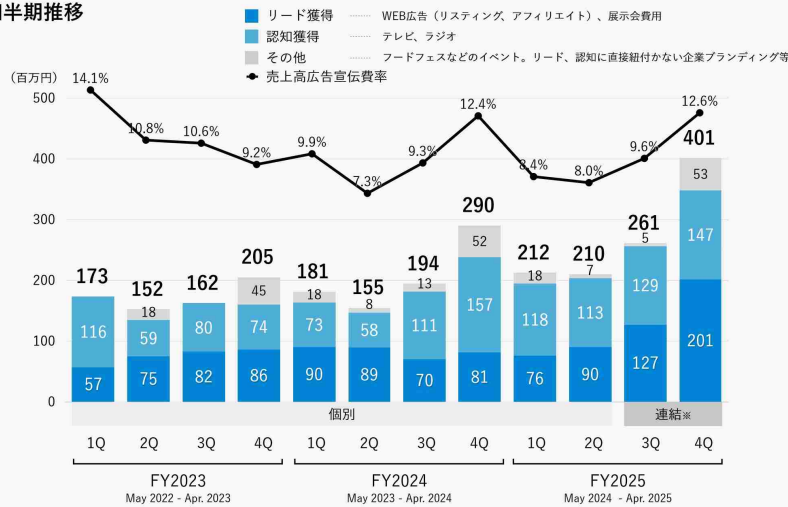
第 4 四半期に減価償却費がマイナスの値となっていますが、これはショールームの増設、拠点移転に関するもので、減価償却費は増加したものの資産除去債務の履行差益が出ているような状態です。

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@scriptsasia.com

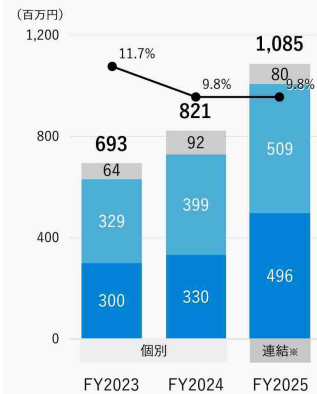
YoY +32.0%、認知拡大とリード獲得を中心にCPAを最適化しながら効率的な投資を継続。
売上高広告宣伝費率は前期と同じ9.8%

四半期推移



※FY2025 3Qから連結決算（詳細P2参照）

通期推移



スマレジ

さらに販管費の内訳としてですが広告宣伝費の推移です。2025年4月期は前期比プラス32.1%の費用増加となりました。認知拡大とリード獲得を中心にCPAを意識しながら、効果的な投資を継続しております。

売上高に対する広告宣伝費率は前年と同様に9.8%を維持しております。第4四半期は一時的に費用が増加しておりますが、ここは例年同様で繁忙期の意図的な施策として広告投資を強化した結果となります。

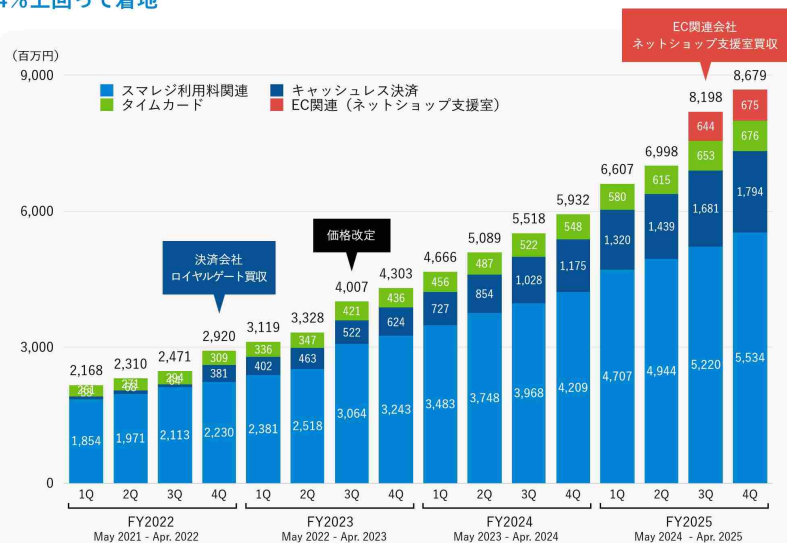
ARR（サブスクリプション売上高）の推移

事業の状況 20

POS×決済のクロスセルの好調とM&AによるEC関連の積み上げを背景に、YoY +46.3%の86.7億に成長
中期経営計画のARR目標（72.7億円）を19.4%上回って着地

ARR※
86.7億
YoY +46.3% QoQ +5.9%

※期末月のMRR（月額利用料等）を12倍して算出
ARR：Annual Recurring Revenue（年間経常収益）
MRR：Monthly Recurring Revenue（月間経常収益）



スマレジ利用料関連：POS月額、機器サブスク、各種オプション（端末追加、セルフレジ機能、会員上限追加、他社決済端末連携費等）、App Marketなど。キャッシュレス決済：固定課金と従量課金で構成。内訳は固定44% 従量56%（2025年4月末時点）EC関連（ネットショップ支援室）：アシスト店長、楽楽リポート、楽楽B2Bなど、ネットショップ運営支援サービス。固定課金が主、一部従量課金。
※FY2025 1Qから、他社決済端末連携費を「キャッシュレス決済」から「スマレジ利用料関連」に区分変更しました

スマレジ

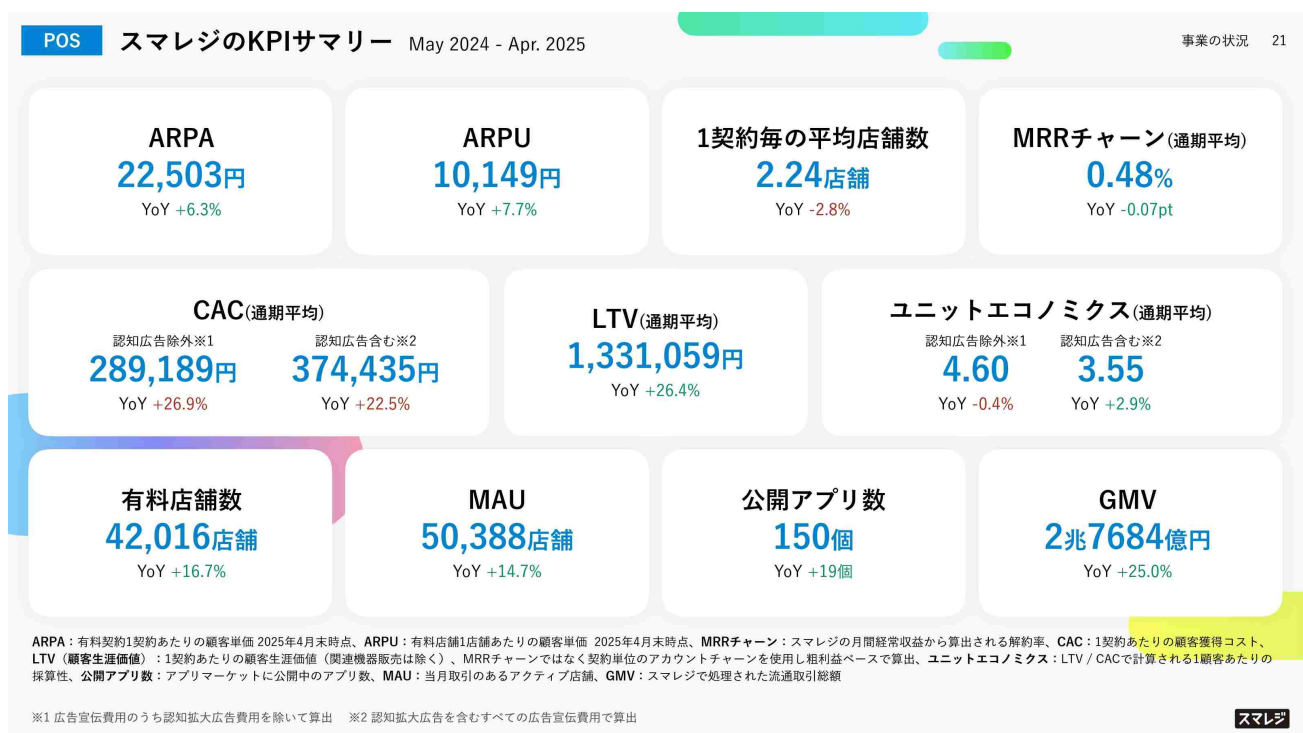
サポート

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

続いてこちらここからは事業の状況、ARR やサービス単位の動向についてお伝えします。

当社では、ARR を最重要の成長指標と位置づけて経営を進めております。ストック型の収益をどれだけ積み上げているかが、事業の成長力や収益性を示すと考えているためです。2025 年 4 月末の ARR は前年同期比プラス 46.3%の 86 億 7,000 万円となり、今期中期経営計画の目標を大きく上回る水準で着地しております。

主な背景として POS と決済のクロスセルが引き続き好調なのに加えて、M&A による EC 関連の積み上げも寄与しています。引き続きこの ARR の持続的な成長を最重要課題と位置づけ取り組みを進めてまいります。



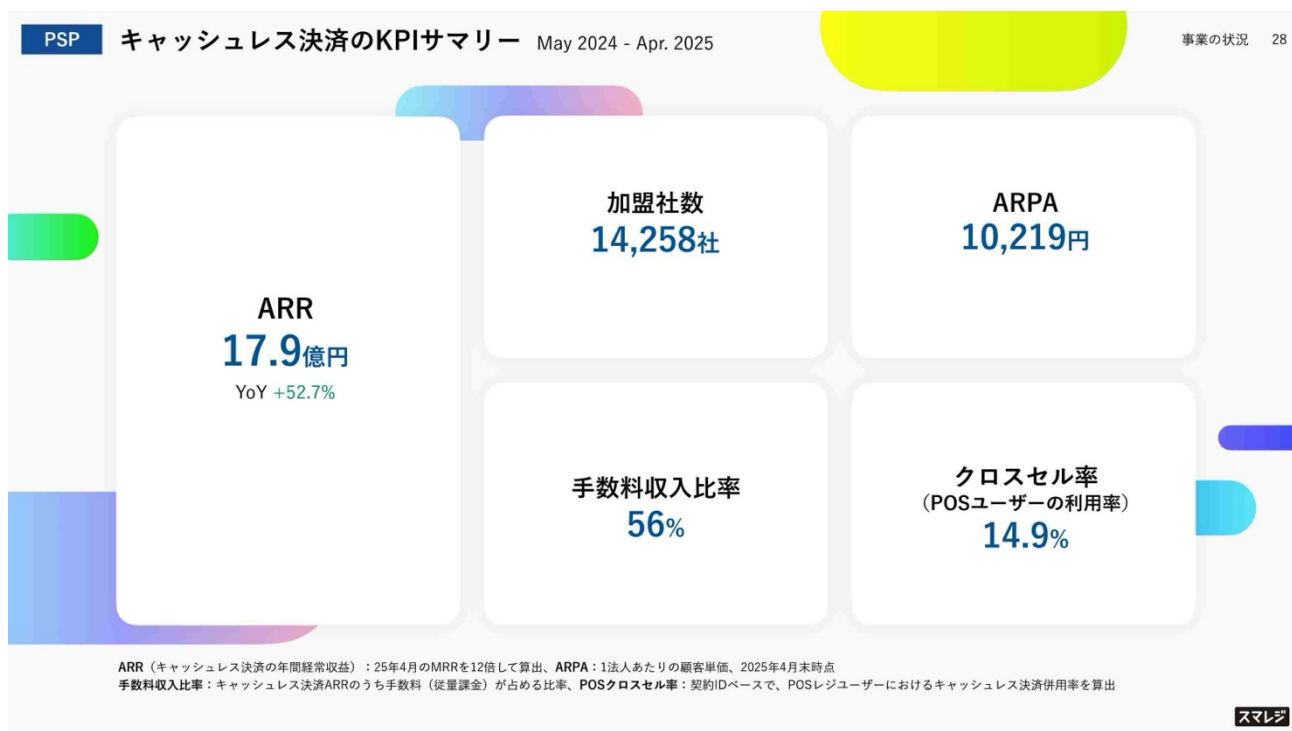
続いてスマレジ、POS に関する KPI サマリーです。

記載の通り ARR 成長を支えている有料店舗数は前年同期比プラス 16.7%の 4 万 2,016 店舗まで拡大しております。ARPU や ARPA も着実に伸長しており、単価の引き上げと契約数の両面から成長が進んでおります。

LTV はプラス 26.4%と大きく改善しております。一方で、CAC は広告投資を強化した結果、上昇しておりますが、ユニットエコノミクスは引き続き好調な水準でコントロールできているかなとか考えています。

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@scriptsasia.com



続いて決済関連の状況についてご説明いたします。

現在、当社の月額利用料の構成比として、主力のPOSに次ぐ比率を占めているのがキャッシュレス決済のカテゴリーです。当社は、主要なキャッシュレス決済手段のほぼ全てに対応するマルチ決済端末PAYGATEを提供しております。

サービスの概要は成長可能性資料で詳しくご覧いただければと思いますが、こちらのスライドの内容は今回の通期決算から初めて公表する決済関連のKPIサマリーとなっております。

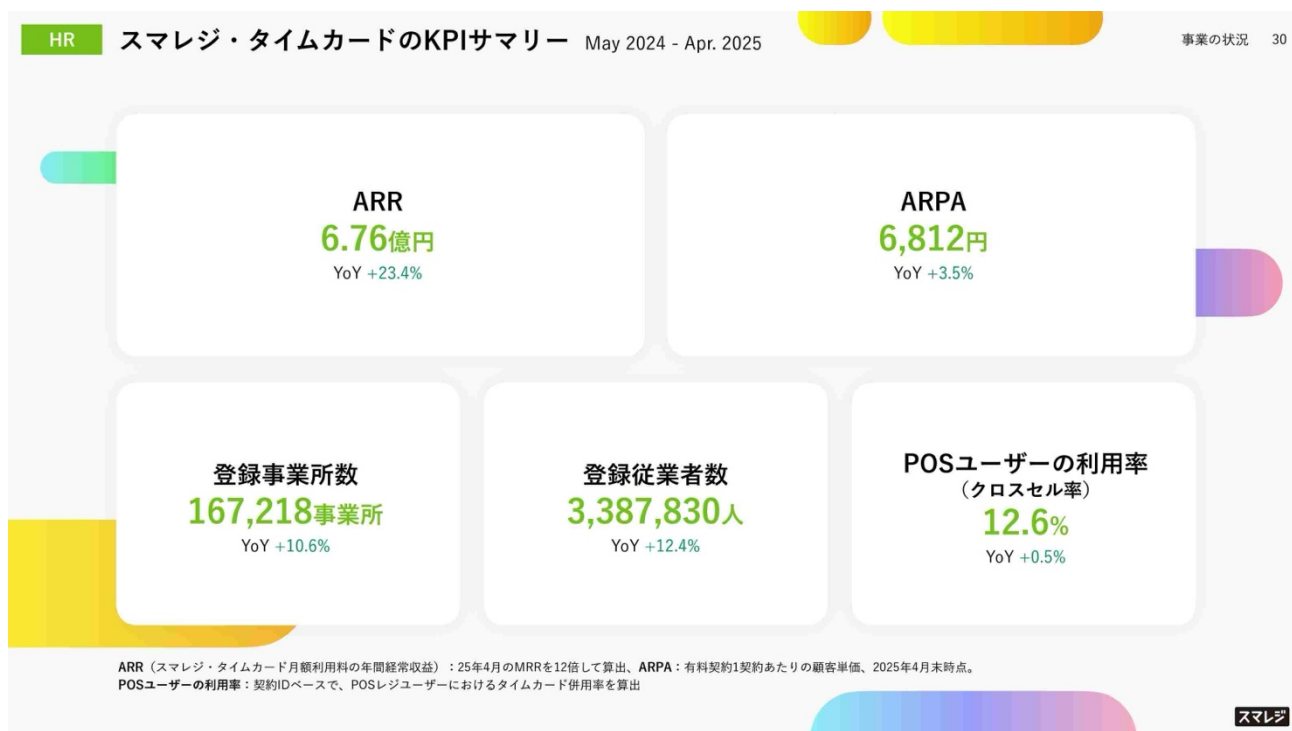
これまでも投資家の皆様から、決済領域の情報の拡充やクロスセルの進捗が見える指標開示を求める声が多く、いただいております。そのご要望も踏まえ、まずは現状理解いただく形で、加盟社数ARPA、クロスセル率といった指標を今回初めて開示しております。

2025年4月期はARRが17億9,000万円、前年同期比で言うとプラス52.7%。加盟社数は1万4,258社、ARPAは1万219円、クロスセル率は14.9%となっております。このクロスセル率ですが、新規既存問わず、POS有料プラン全契約に対するクロスセル率です。

今回は現状をお伝えする形でのスタートではありますが、この領域が今後より投資家の皆様にもわかりやすく進捗が見えるように、指標のさらなる充実や情報の継続的な新化に取り組んでまいります。

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@scriptsasia.com



続いてタイムカードの KPI サマリーです。今回の成長可能性資料で、改めてサービス概要や市場の状況などをまとめておりますので、ぜひ併せてご覧ください。スマレジタイムカードもストック型収益の一つの柱として順調に積み上がっておりまして、ARR は 6 億 7,600 万円、前年同期比プラス 23.4%となっております。POS ユーザーへのクロスセル率は 12.6%と拡大を続けており、今後もさらなるクロスセルの強化に取り組んでまいります。

2026年4月期 通期業績計画 2026年4月期 業績の見通し 35

グループ全体でのシナジー効果を発揮し、収益拡大に向けた成長戦略による増収増益を計画

(百万円)	FY2026 May 2025 - Apr. 2026		FY2025 May 2024 - Apr. 2025
	計画	YoY	実績
売上高	13,859	+25.2%	11,066
営業利益	2,804～2,954	+18.1%～24.4%	2,375
経常利益	2,804～2,954	+18.9%～25.3%	2,358
当期純利益	1,866～2,016	+13.8%～23.0%	1,639

配当予想

	FY2025実績	FY2026
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	85.16円	96.90円
1株あたり配当金	15.00円	20.00円
配当性向	17.6%	20.6%
配当金総額	288百万円	

※株式会社ネットショップ支援室の取得に伴い発生したのれんの会計処理（取得原価の配分）が現時点で未確定であり、減価償却費など業績への影響額が変動する可能性があるため、2026年4月期の通期業績計画はレンジ形式となっております。

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@scriptsasia.com

続いては 2026 年 4 月期の業績見通しです。売上高は 138 億円を見込んでおり、前年比でプラス 25.2%の増収を計画しております。

利益の計画についてはレンジで開示させていただいておりますが、これはネットショップ支援室の取得に伴い、のれんの会計処理が現時点では未確定でありまして、減価償却費などを業績への影響額が変動する可能性があるためです。

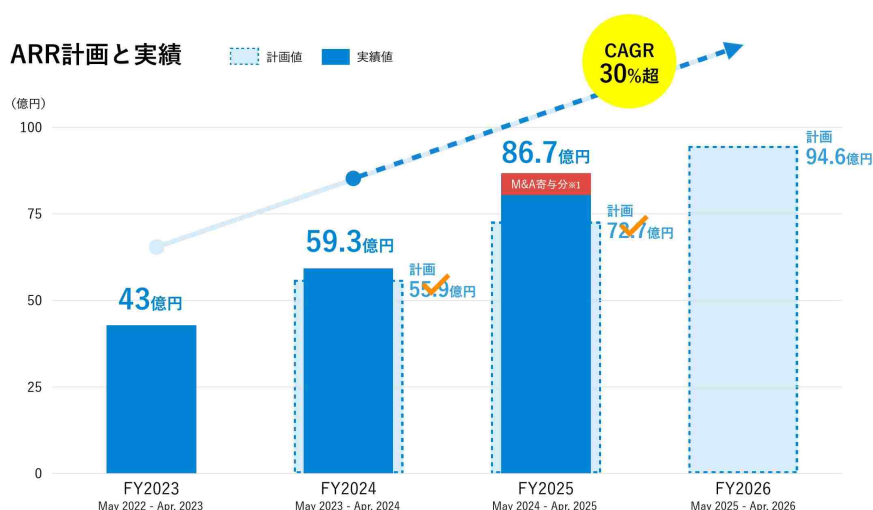
右側に配当の予想も載せております。今年は当社の創業 20 周年を迎える節目にあたり、2025 年から継続的な株主還元を目的とした初めての期末配当を実施することになりました。背景や配当性向の考え方は、決算説明資料に記載しておりますので詳細はご覧いただければと思います。

今後も成長投資と株主還元のバランスを意識しながら、長期的な企業価値の向上に努めてまいります。

中期経営計画のARR進捗状況

長期ビジョン・中期経営計画の進捗 37

25年4月期のARR目標72.7億円に対して、大幅達成の86.7億円（既存80.0億円+M&A寄与分6.7億円※1）で着地
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6.7億円

スマレジ

ここからは成長可能性資料の内容になります。中期経営計画のARR進捗です。

ここからは、お時間の都合上、全体の成長可能性資料には触れませんが、重要なポイントを一部抜粋してご説明いたします。

資料の 37 ページをご覧ください。2025 年 4 月期は M&A 寄与分を含みつつ、既存事業の成長もあり、86.7 億円と目標を大きく上回る形で進捗しています。2026 年 4 月期以降についても、足元の事業の積み上げを着実に進めて。質の高い成長を引き続き目指していきたいと考えております。

続いてこの 1 年を振り返って、当社の成長戦略でも大きな動きがあった領域、中計で掲げている具体的施策との関連についてご紹介いたします。

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@scriptsasia.com



24年12月の完全子会社化後、PMIは順調に進行中。オムニチャネル強化やEC事業者への販路拡大へ

ECに特化した在庫・受注管理システムを展開する「株式会社ネットショップ支援室」の全株式を取得し2024年12月末に完全子会社化。

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

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



「CRM機能 内蔵型」EC総合プラットフォーム
受注・在庫管理業務やメール配信、顧客管理等の
EC運営業務の一元管理システム



BtoB販売対応カートシステム
受発注、出荷、納品、請求、決済等のBtoB取引が
可能なカートシステム



リピート通販D2C特化型カートシステム
ステップメールや顧客分析・対応等、リピート販売
に特化したカートシステム

2024年12月末

フェーズ1

まずはミニマム連携で販売開始。
方向性を定めてフェーズ2以降へ

進行中

システム統合、データ連携、販売戦略

- ・システム及びデータ基盤の統合と最適化を実施中
- ・マーケティング・販売戦略の策定中

2025年予定

- ・ミニマム連携で販売開始
- ・リブランディング

2026年以降

フェーズ2以降

EC戦略を加速し、
スマレジの競争優位性をさらに強化させる

販路拡大、アップセル/クロスセル

- ・EC機能強化による競争優位性を向上
- ・EC事業者への販路拡大
- ・POSとECサービスのクロスセルやアップセルによる顧客単価向上

スマレジ

冒頭から繰り返し M&A の話をしておりますが、2024 年 12 月に EC に特化したサービスを提供するネットショップ支援室を子会社化しました。EC 事業者の業務効率化と収益拡大を支援するサービスを有し、売上高の約 90%がサブスクリプション型の収益モデルとなっております。

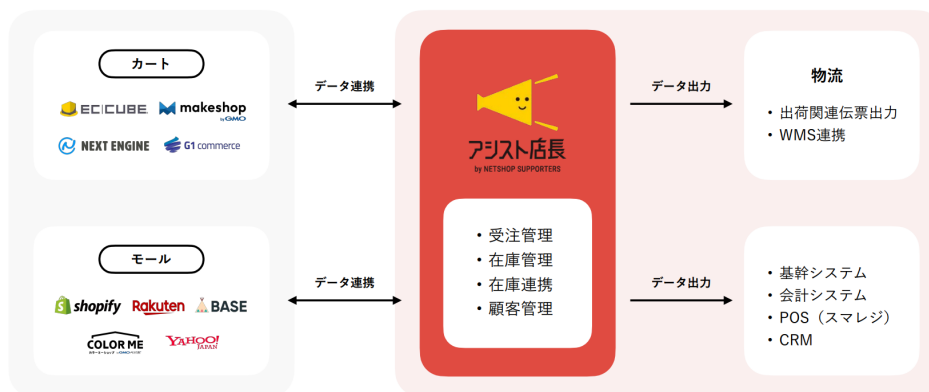
EC EC関連サービスの中でのアシスト店長のポジション

クラウドサービス / 事業概要 26

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）

EC運營業務支援（バックエンド）



スマレジ

本サービスの立ち位置をお伝えするべく、成長可能性資料で図解でも示しております。一般的にEC関連というと、BASEさんのようなモールのイメージが強いと思いますが、主力サービスであるアシスト店長はEC運營業務の後ろ側を支援するようなSaaSプロダクトとなっております。

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@scriptsasia.com

カートシステムや各種モール、物流、そして店舗の POS レジともデータを繋ぐ基盤となり、POS と EC 双方の強みを生かした戦略をさらに強化したいと考えております。

そして、この EC 関連企業とのグループ化をきっかけとして注力領域を再整理しました。その結果、中期経営計画の中で強化施策であった市場細分化戦略を、EC 事業者へのアプローチに変更しております。

ARR増大計画へ向けて - 顧客単価の拡大

成長戦略 39

既存顧客の利用拡大による競争優位性・顧客満足度の向上とアップセル・クロスセルによる顧客単価の拡大をはかる

アプリ マーケット

顧客満足度の向上

- 業種に特化したニッチ機能の提供により、顧客単価向上とカスタマーエクスペリエンス（CX）向上を目指す
- 開発パートナーとの連携を強化し、アプリ数増大を目指す
- 小売業向けにECカートやSNS連携を強化。OMO・オムニチャネル領域を充実化

キャッシュレス 決済

収益モデルの拡大

- GMVを源泉とした収益モデルの構築
- 吸収合併したロイヤルゲート社業務の改善（PMIおよび再構築）を継続
- POSサービスとのセット販売を中心としたスマレジとのクロスセル展開
- オンライン決済領域（事前予約、事前注文、テーブル注文など）へのチャレンジ

スマレジ タイムカード

店舗向け機能強化とHR強化

- スマレジが得意とする小売・アパレル・飲食向けの機能開発
- 従業員管理や勤怠給与管理全般を強化し、業種問わないCV獲得と規模拡大に伴う解約防止策として取り組む
- CMや展示会出展、既存顧客へのアップセル訴求を実施

EC関連 サービス

オムニチャネル機能の強化
(店舗とECの連携)

- 複数モール・自社ECサイトを統合する「アシスト店長」を提供するネットショップ支援室を買収。店舗とECの連携ソリューションを提供開始
- POSとのセット販売により、受注・在庫管理、CRM機能を組み込んだ高単価提案を実現
- EC強化を目指す店舗事業者・オムニチャネル化ニーズへの対応

スマレジ

長期計画の ARR300 億円を狙う上で、重要な顧客単価の拡大施策として、急成長中のキャッシュレス決済や、今回再度フォーカスした EC 関連サービスなどに注力する予定です。

当社は POS レジ単体の提案にとどまらず、決済や勤怠管理、顧客管理、モバイルオーダー、券売機といった関連領域にも視野を広げ、ニーズに応じた最適なソリューションを柔軟に提案する取り組みを進めています。

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月当社代表取締役に就任。

取締役会長 山本 博士



2003年よりITエンジニアとして業務システム開発に従事。2011年クラウド型POSレジサービス「スマレジ」を立ち上げる。
※2025年7月開催予定の定時株主総会終結の時をもって取締役を退任し、アドバイザーに就任予定。

取締役副社長
事業統括 湊 隆太郎

金融システムやPOSなど大規模開発に多く携わるITエンジニア。2011年クラウド型POSレジサービス「スマレジ」を開発。
※2025年7月開催予定の定時株主総会終結の時をもって取締役を退任し、アドバイザーに就任予定。

取締役
経営企画
マーケティング 高間 紘平

2007年(現)ジャフコ入社。ベンチャー投資、M&A、株式上場に携わった後、2013年セカイエ代表取締役社長を経てスマレジに参画。

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ズベンチャーズ、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。

社外取締役
ブランディング/
コミュニケーション戦略 井川 沙紀

BLUE BOTTLE COFFEE Inc.アジア支社長を経て、2022年インプロレックスを創業。
※2025年7月開催予定の定時株主総会終結の時をもって取締役を退任予定

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年に日本のディーブライニング専門ベンチャー企業、株式会社ABEIAを創業。
※2025年7月に開催する定時株主総会に付議する社外取締役候補者

NEW
候補者

スマレジ

監査役・執行役員

監査役

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年に常勤監査役に就任。

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、当社監査役に就任。

社外監査役
村田 雅幸

1991年より27年間、証券取引所に勤務した後、2018年パブリックゲート合同会社を設立し、当社監査役に就任。

執行役員

執行役員 杉本 聡介
営業担当

大手アパレル企業を経て2013年スマレジ入社。営業部門にて営業課長、営業部長を歴任。

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

製造小売企業を経て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。

執行役員 岡田 直緯
開発本部部長 CTO

2017年入社。アプリ・サーバー両面で開発を牽引し、CTO室の立ち上げにも参画。

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。

執行役員 高橋 徹弥
営業本部/決済サービス担当

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。
※2025年7月に開催する定時株主総会に付議する取締役候補者

NEW
候補者

スマレジ

最後に昨日公表した役員人事に関してもこの場で改めてご報告させていただきます。

2025年7月29日開催予定の第20期定時株主総会の終結のときをもって、現会長の山本と副社長の湊は取締役を退任する予定であり、スマレジは新経営体制へ移行します。山本と湊は当社の主力であるPOSレジを2011年に立ち上げ、10年以上当社の取締役として経営を携わり、企業価値向上に寄与してまいりました。

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@scriptsasia.com

次の世代へと山本からバトンを受けた私が取締役の高間館、そして新たに取締役に迎える高橋、執行役員のメンバーとともに、企業として新たなフェーズへ向かいます。

この6月、執行役員のメンバーとして岡田が新たに加わりました。2019年より6年間私が務めていたCTOという役割を任せることにした岡田は、副社長の湊からスマレジアプリの開発業務を引き継ぎ、当社のアプリのクオリティとスピードを高い水準で両立させてきました。2021年にはCTO室というものが発足して、開発部門を横断した課題解決を牽引する主要メンバーとして活躍し、社内の信頼を集めています。

取締役候補者の高橋については2023年に入社しまして、決済部門を起点に現在は営業全体の部門長として束ねております。高橋を中心としてクロスセルファーストの方針を明確に掲げて、提案力の底上げを図っていきます。

アドバイザーボード

スマレジについて 44

決済ビジネス領域

地引 一由

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。決済業界における豊富な知見と実務経験を有し、営業部門の強化と成長に貢献。2021年取締役退任。2025年7月、決済事業領域におけるアドバイザーに就任予定。

IR領域

徳田 誠

ITエンジニア、UI/UXデザイナー、アートディレクター。2005年に当社創業。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。2020年より当社IR担当顧問。マーケティングからデザイン・ブランド戦略、IPOやIRの豊富な知識と実務経験を有し、それらを横断したアドバイザーとして当社をサポート。

開発・オペレーション領域

湊 隆太郎

ITエンジニア。2013年に当社取締役。2019年より取締役副社長。開発部門の統括と経営判断に貢献。エンジニア出身ならではの現場視点と経営的視野を併せ持つリーダーとして、当社の成長を牽引。2025年7月、アドバイザーに就任予定。開発や技術的視点からのアドバイスを通じて当社をサポート。

経営・資本政策領域

山本 博士

ITエンジニア、経営者。2006年に当社へ入社し、2007年より当社取締役。2011年クラウド型POSレジ「スマレジ」を立ち上げ、2013年に代表取締役社長として当社の成長を牽引。2024年に取締役会長、2025年7月、アドバイザーに就任予定。経営や資本政策の観点からのアドバイスを通じて当社をサポート。

(50音順)

スマレジ

そしてこの度、新たな経営体制への移行を円滑に進めるために、取締役を退任予定の山本、湊の両名を含め創業時からのメンバーをアドバイザーボードとして選任しました。

新たな経営体制のもと成長ドライバーとなる事業領域の強化と、次の10年に向けた企業基盤の進化に取り組んでいこうと思っております。

こうした取り組みの一環として、株式会社 ABEJA の岡田氏を社外取締役候補者として挙げております。今回の成長可能性資料では当社の AI 戦略も公表しております。ABEJA の特徴は、AI、SaaS に早期から取り組み、ソフトウェアと AI の組み合わせによるプロダクト開発や、各顧客課題の解決に注力してきた点です。岡田氏の知見や助言を得て、当社の AI 戦略を一緒に育てていきたいと考えております。以上、2025 年 4 月期の総括として私からご説明いたしました。

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@scriptsasia.com



質疑応答

司会 [M]：それではここから Q&A セッ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。それでは宮崎さん、高間館さん、よろしくお願いします。

高間館 [M]：はい、こんにちは。取締役の高間館です。ここからは私も入りまして皆様からのご質問に回答していきたいと思います。まずは事前登録いただいた質問から回答したいと思います。一つ目ネットショップ支援室に関する質問をいただいております。

質問者 [Q]：どうしてネットショップを買収することにしたのでしょうか。また、PMI の合併後の統合とシナジー効果はどのように進んでいるでしょうかとご質問いただいております。買収目的に関して宮崎さん、お願いします。

宮崎 [A]：ネットショップ支援室の買収目的ですが、EC 戦略を加速したいという思いがあり、それによって競合優位性が上がると感じたためです。EC 機能の強化、特に EC とオフライン、店舗ですね、に特化した在庫とか受注管理システムを展開するネットショップ支援室を買収することで、スマレジの EC 機能を強化して、競合優位性を高めることを目指しておりました。

加えて、店舗と EC の連携ソリューションを提供することで、EC 強化を目指す店舗事業者や、オムニチャンネル化のニーズに対応しようと考えていました。また POS とのセット販売によって、受注だとか、在庫管理、CRM 機能を組み込んだ高単価の提案も実現できると考えております。

高間館 [A]：PMI と合併後の統合シナジー効果というところを私から説明いたします。昨年の 12 月にネットショップ支援室を完全子会社化したんですけれども、PMI は順調に進行しておりまして段階的にフェーズを分けて進めております。

システムおよびデータ基盤の統合と最適化を実施中でして、マーケティングおよび販売戦略策定も進行しております。具体的には今期からミニマム、システム上のそのミニマム連携のところを終わらせて販売を実際にスタートしていくところと、リブランディングを行う予定になっております。

シナジーのところですが、すでに ARR の積み上げには寄与しているんですが、実際 2025 年 4 月期の ARR は目標を大幅に上回る 86 億 7,000 万円に達しております。そのうち、M&A することによって寄与した分が 6 億 7,000 万円と。今後展望としては、資料にも記載しておるんですけれども、フェーズを分けてフェーズ 2、今期の後半からになると思うんですけれども、各種機能のさらなる強化と POS とのクロスセルアップセルによる顧客単価の向上を目指してまいります。基本視点としては決済と同じなんですけれども、POS の顧客基盤に対して提供商材を増やすと、クロスセルが軸になってくるところかなと思います。

今期の事業設計計画では実際にクロスセルを開始して、シナジーを見まして、グループ全体の成長率を上回るぐらいのトップラインの伸びを期待しております。

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@scriptsasia.com

高間 館 [M]：では次の質問に参りたいと思います。

質問者 [Q]：決算説明資料内 FY2025、3 クォーターから連結決算とありますが、(詳細 2 ページ参照)です。詳細とはどの資料を指すのでしょうかという質問をいただいております。宮崎さん、よろしいですか。

宮崎 [A]：はい。同じく決算説明資料 2 ページの目次、囲みの箇所に記載しています注記を指しております。2024 年 12 月の当社の第 2 四半期決算のタイミングで M&A を公表し、12 月末より連結を開始しています。さらに詳しく、過去から経緯をたどっていただく場合は、第 2 四半期、第 3 四半期の資料も併せてご確認いただくと、より理解を深められるんじゃないかと思います。

高間 館 [M]：ありがとうございます。続きましてご質問いただいております。

質問者 [Q]：プライム市場への上場市場区分変更の見通しはといただいております。宮崎さん、こちらよろしいでしょうか。

宮崎 [A]：はい。プライムへの市場変更は視野には入れておりますが、具体的なタイミング等は未定となります。

高間 館 [M]：はい、簡潔にありがとうございます。続きましてこちら Zoom からいただいたご質問です。

質問者 [Q]：これまでの決済の加盟者数の増加ペースは、どのようなペースで来ていますでしょうか。新規で POS レジの有料会員になる店舗のうち、どのくらいの比率で御社の決済サービスを利用するのでしょうか。また、決済 ARPU の今後の成長のヒントをいただければと思います。

高間 館 [A]：これは私から、増加ペースですが、当社の PAYGATE ですが、開始後ここ数年着実に導入が進んでいまして、2025 年度末で 1 万 4,000 社強という数字を発表させていただきました。

加盟社数は順調に増加しているところなんですけど、特に POS サービスとのクロスセルを中心とした新規顧客の獲得が大きな成長ドライバーになっておりまして、増加ではないかもしれないですけど、獲得で言うと事業全体のその伸び率を上回るぐらいの獲得は行っています。

今足元で、ロイヤルゲートの事業買収させていただいたんですけど、ロイヤルゲート時代の顧客からの現在のパッケージプランとかっていうものにどんどん入れ替わっていっているところがあって。それに伴って獲得自体は上回る獲得も行っているんですけども、社数の伸び率自体はそこまで届いてないかなというような状況です。

今回の資料で初めて決済関連の KPI を公開させていただいたんですけども、今後は徐々に適切な KPI の開示を行っていきたいなと思っております。社内で整理を進めているところでございます。

新規の獲得、POS レジの有料会員になる店舗のうちどのくらいの比率でということなんですけど POS と決済のセット提案を徹底してまして、相当割合でクロスセルを進めていけているような

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

状況ではあります。決算説明資料にもありましたが、実態としては、累計の POS ユーザーに対する PAYGAE の付帯率、使っている率は 15%程度となっております、この比率はどんどん向上していくかなと思っております。

最後 ARPU のところですが ARPU に関しては現在の水準から大きくなるとは考えていなくて、例えば倍になるとかいうものではなくて、POS 同様に徐々に向上してくれるかなと思っております。

高間 館 [M]：続きまして Zoom からいただいた質問です。

質問者 [Q]：山本会長や、湊副社長の退任理由を教えてください。こちら宮崎さんお願いします。

宮崎 [A]：はい。難しいですね。山本が代表に就任してから 14 年経ちまして、そろそろ世代交代だろうというのは本人が数年前から言っていましたと。山本からは経営にはチャレンジが必要と。

私は 10 個ぐらい違うんですけども、たくさんチャレンジできるというところで、それを期待していますというのでバトンを託されました。今後は引き続きアドバイザリーボードとしてサポートをしていただくような予定をしています。ちょっと退任理由が僕、本人じゃないので、全てわかんなくて、こういった形の回答とさせていただきます。

高間 館 [M]：はい。ありがとうございます。

質問者 [Q]：開示されている GMV は収益との相関性はどの程度あるのでしょうかといただいています。決算説明資料の 26 ページの GMV ですね。こちら宮崎さんですか。

宮崎 [M]：これ収益っていうのは PAYGATE の収益の話ですか。

質問者 [Q]：とか含めて売上にどう相関するんですか。

宮崎 [A]：開示している GMV に関しましては、スマレジの POS を通じた全取引量を表すようなものでして、収益との関係は一部限定的な側面があります。

一方当社の自社サービスの決済サービス PAYGATE から得られる収益は、加盟店の GMV に比例する形になります。ですが、この POS の GMV ですけども、他社の決済サービスの取引も多く含まれております。

従って、GMV 自体は POS の利用規模の広がりを示しまして、あくまで参考指標として位置づけておりまして、GMV の成長イコール決済の売上成長みたいな単純な相関ではないと考えております。

一方でスマレジ利用店舗におけるキャッシュレス比率っていうのは年々高まっておりまして、現在 58.9%まで上昇しております。今後も PAYGATE サービス、決済サービスですね、さらに進めていくことによって、より収益性の高い部分との連動度合いも高めていきたいと考えております。

質問者 [Q]：では続きまして、有料店舗数の伸びが前期と比較すると弱くなっているように見えます。御社の見解や今後の対策について伺えますでしょうか。

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

高間 館 [A]：これは私から。新規契約数は割と順調に推移していたんですが、社内で分析をしていたところ前期、割とリオープン需要の膨らみがあってその反動もややあるのではないかといいところで、純増ベースは前年をやや下回る結果となってしまいました。

前期はコロナ明けの本格的な需要回復っていう局面があって、一時的に店舗の開業ですとか再契約の動きが活発だったという外部要因が大いにあったのかなと捉えておりまして、合わせて前期に関しては大型案件を比較的に取れていたというところがあったのでその反動でやや下がってしまった、この4Qに関してそれはあるかなと思います。

一方で足元、新規の獲得プロセス自体は好調に推移しておりまして、リードから成約に至るコンバージョンっていうのは堅調に推移しています。転換率もかなり改善してきております。解約率についても発表している通りで大きな変更はないんで、安定した基盤の維持というのが続いていくのかなとは思っています。

母数が大きくなってきているので、どうしても率は下がりがちになってしまうんですけども、きちんと獲得に関しては今後も作田で増やしていけるように頑張っていきたいなと思っております。

質問者 [Q]：続きまして、年間のPOSレジの有料新規顧客の中で、EC事業も行っている顧客割合はどの程度でしょうかという質問をいただいております

高間 館 [A]：こちら、ネットショップ支援室買取でその事業とのシナジーがどれくらいあるのかという質問だと思いますが。これ実際にM&Aする前のデューデリ段階で詳細に調べているんですけども、POSの有料契約をいただいたお客様の中で、大体10%ぐらいはECのツールを使えるようなお客様がいらっしゃるというところなので。そういう意味では相当数、ネットショップ支援室のシステムをすすめ、ご案内していけるだけの母数があるのかなと思っております。

今期から本格的にクロスセルを進めていく計画にありますので、その10%程度のPOSのところにご案内を進めていくというところなんです。これも決済と同様ですが、毎月の新規のPOSの新しく契約いただくユーザーの方に対してフローでおすすめしていった導入してもらうというところを大きな成長ドライバーにしたいと考えております。

高間 館 [M]：はい。では次の質問です

質問者 [Q]：他社POS顧客の移行費用が発生している背景について意見について解説くださいという質問をいただいております。これ宮崎さんから。

宮崎 [A]：これなんですけども、ちょっと表現がわかりにくくて申し訳ありません。他社POSって何かっていうと、他社でもモバイルPOSの事業を展開されている会社さんが、いくつかあると思うんですけども。事業撤退に伴いアカウントをどうしようっていうご相談とかがありまして、それをわれわれスマレジで引き受けるよっていうもののアカウントを買い取らせていただいたというような費用でございます。

高間 館 [M]：はい。ありがとうございます。では続きましていただいている質問です。

質問者 [Q]：ネットショップ支援室のサービスは、今後もこのまま継続して提供されるのでしょうか、それともスマレジに統合されていくのでしょうかとございます。

高間 館 [A]：資料にも記載をしていたんですが、リブランディングは検討しておりまして、それはサービス名ですとか、価格帯ですとかっていうところも含めた再検討を予定しております。具体的には今期中には何らかの変更がなされるかなと思っておりますので。

ただ、重視しているのは、いかにスマレジユーザーの方に使ってもらいやすいシステムになるかというところを重視しておりますので、例えば名称のところですか、あと連携、システム上の連携のところとかっていうのは、最大限に使いやすいようなセッティングをしていきたいなと思っています。

質問者 [Q]：前期は大型案件の獲得がそれほど多くなかったということですが、年間の獲得目標などは設定されているのでしょうか。あくまでもインバウンドで獲得したリードへの対応ということなのでしょうか。はい、これ宮崎さんからお願いします。

宮崎 [A]：獲得目標は内部ではありますが、すごく多く配分を振っているわけではありません。というのも契約までに、成約のリードタイムが6カ月から5年ぐらいのスパンになりますと。なので、直近1年はリードを温めていたっていうのと、中大型案件はどうやってクロージングするのかなとかっていうところで内部の組織を育てていたっていうところなんで、徐々に出てくるんじゃないか、成果が出てくるんじゃないかなと考えています。

インバウンドかっていう話ですけども、もちろんインバウンドも多くありまして、今までだとカスタマイズあるんで、すいませんできませんっていうような回答だったんですけども、少しのカスタマイズで多く取れるのであれば検討しようっていうので、リストとして、したためているような状態です。

同時にアウトバウンドで獲得っていうのも一部はやってますが、獲得効率の問題で、踏むか踏まないかっていうのは検討中の段階です。

前期 2025 年 4 月期から中大型案件の施策というものを中計にも書かれていますが、始めてまして、それ自体はパイプラインとしては積み上がってきている状態なので。ただそれが前期、2025 年 4 月期中になかなか刈り取りが難しいのがあって。ただ継続してそちらのナーチャリングを進めていますし、どっかのタイミングで取っていくと思っております。

質問者 [Q]：続きましてアドバイザリーボードとしてのサポートは得られるものの、取締役陣は少数精鋭になられます。御社の見解として、より強化していきたい人材領域などはあるとお考えでしょうか。今の布陣で十分だとかのご見解でしょうかといただいています。これ宮崎さんお願いします。

宮崎 [A]：はい。強化していきたいところは山本、湊の領域は今までありましたと。新たに追加というか新任で追加された地引の決済領域に関しては、これから頑張っていけないといけないので、強化していきたいような領域ではあります。

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@scriptsasia.com

同時に先ほどご質問にもありましたけども大型案件の話がありましたと。大型案件を取るときに、インバウンド営業主体であったわれわれのボトルネックが営業力になるので、そのあたりは力を入れていきたいなと考えております。

質問者 [Q]：続きまして、AI の領域について、社長の今の構想を聞かせてください。はい、宮崎さん、社長の今の構想をお願いします。

宮崎 [A]：成長可能性資料にも言及させていただいたんですけども、簡単に分けて社内の効率化とプロダクトへの反映っていうことになります。

社内への反映であれば、われわれカスタマーサポートをほぼ自前で正社員でやっているんですけども、その効率化、省力化はすごく効くんじゃないかなと思います。例えば顧客対応の履歴 1 万件をのませて、新人のカスタマーサポートの子が入ってもすぐに対応できるような体制って作れると思いますし。今までのチャットボットっていうのは、何て言うんですかね、分岐を作りまくって回答するような、あんまりよくないものだったんですけど、生成 AI の台頭によりそのあたりがかなり 100 倍ぐらい差が出ると思っているので、そのあたりは活用できるかなとは思っています。

プロダクトにおいて今、売上予測であったりとか立方とか、飲食店とか小売店っていう店長さんがやるような、少し考えるような業務においては AI は現時点でも十分カバー可能だと思っているので、その領域には直近で踏み込んでいきたいと考えています。

加えて社外取締役候補者の ABEJA の岡田氏が参画することによって新たな知見も得られますし、最新事例の共有だとか、そういうところは常にキャッチアップできる体制になると思うので、それを考えながら当社に合った戦略を進めていきたいなと考えています。

高間 館 [M]：はい。ありがとうございます。では次の質問に参ります。

質問者 [Q]：来期の広告宣伝費比率についても、今期同様の割合(今期 9.8%)を想定しておけばよろしいでしょうかといただいております。

高間 館 [A]：来期ですね、少し増えそうかなと思います。その理由というのが、クォーターごとに広告宣伝費出していると思うんですけど、それ見ていただくとわかる通りなんですが、特に 2025 年 4 月期の後半ですね、後半かなりの広告宣伝費が増えています。特にリード獲得目的のものの広告宣伝費が増えていると思うんですけど、この説明会で多々発言はしてきたんですが、リード獲得から成約に至る転換率の改善が進んできたこともあって、出稿できる幅余地がだいぶ増えてきたというところがあります。

なので前下期に関しては、リード獲得目的の広告宣伝費をちょっと強化して、繁忙期というものもありましたけれども、多数のそのリードの獲得を進めてきたという背景があります。その傾向が今期入ってからも基本的には続くというところがございますので、その水準が今期に関しては続くというところで、やや広告宣伝費率に関しては増えると思います。何%かは言えません。

質問者 [Q]：続きましてコスト構造をご質問いただいています。来期も販管費の基本的なコスト構造は変化しないという前提でしょうかといただいております。

高間 館 [A]：先ほどの広告宣伝費の話にも繋がってくるんですが、やや広告宣伝費が増加すると言ったもの、それが大幅にその倍になるとかっていう計画はもちろん考えていませんでして、基本的なコスト構造は変化しないと考えていただいでよろしいかなと思います。

高間 館 [M]：はい、では質問がないようですので、一旦以上ということで。

ただ今をもちまして質疑応答 Q&A を終了します。たくさんのご質問ありがとうございました。では、最後に宮崎さん、締めの一言よろしいでしょうか。

宮崎 [M]：はい。代表就任後、初の通期を順調に迎えることができました。皆様のご支援に感謝し、これからの成長にもご期待ください。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。

司会 [M]：ここで IR からののお知らせです。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。毎月配信していますので、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 月期通期決算説明会を終了いたします。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@scriptsasia.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をしてはなりません。

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@scriptsasia.com