



株式会社スマレジ

2026年4月期3Q オンライン決算説明会

2026年3月16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]	2026 年 4 月期 3Q オンライン決算説明会
[決算期]	2026 年度 第 3 四半期
[日程]	2026 年 3 月 16 日
[ページ数]	30
[時間]	10:30 – 11:30 (合計：60 分、登壇：16 分、質疑応答：44 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]	4 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) 取締役 高橋 徹弥 (以下、高橋) 管理部長 式地 めぐみ (以下、式地)

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

登壇

式地：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 2026 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、本日の流れをご案内します。まずは、今期業績予想の修正についてご説明いたします。続いて、第 3 四半期の決算概要について解説し、最後に、決算と併せて開示いたしました第 3 次中期経営計画についてご案内いたします。その後、Q&A セッションに移り、皆様から頂戴したご質問にお答えしてまいります。

続きまして、登壇者をご紹介します。本日は代表の宮崎に加え、取締役営業本部長の高橋が初めて登壇いたします。

高橋は、リクルートにて Air ペイの立ち上げを主導し、スマホ決済における Apple Pay 対応を日本で初めて実現するなど、キャッシュレス決済業界の普及をけん引してまいりました。2023 年に当社入社後も、決済事業の PMI を主導し、黒字化を達成。現在は営業部全体を統括し、プロダクト横断のクロスセル対応を強力に推進しております。本日は Q&A セッションより登壇し、当社の成長エンジンでもある決済領域の責任者として、皆様からのご質問に直接お答えいたします。

それではまず、決算概要について、代表の宮崎よりご説明します。宮崎さん、よろしくお願いいたします。

宮崎：本日は、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ございます。

先週末、第 3 四半期の決算説明資料に加えて、当社の新たな方向性を示す中期経営計画を含めた成長可能性に関する事項を開示いたしました。

本日は、皆様の貴重なお時間を最大限生かすために、私からの説明はポイントを絞って前半 20 分弱にとどめさせていただきます。そして残りの 40 分は、質疑応答、ディスカッションの時間とさせていただきます。本日の Q&A に関しては、私や高間館に加えまして、先ほどご紹介した高橋も同席いたします。事業の方向性だけでなく、営業現場の最前線の勢い、決済領域につきましても、活発なご質問をお寄せください。おおよそ 10 時 50 分頃に質疑に入る進行を想定しております。

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

- p.3 2026年4月期 業績の見通し
- p.4 2026年4月期3Q 決算概要
- p.15 事業の状況
- p.28 第3次中期経営計画（2027年4月期～2029年4月期）
- p.30 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。2026年4月期2Qには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

スマレジ

それでは、まず私から、今期の業績見通しの修正とその背景、決済のハイライト、そして第3次中期経営計画に向けた成長戦略について、ご説明させていただきます。

連結 2026年4月期 業績の見通し

2026年4月期 業績の見通し 3

レジ周辺機器の買切（機器販売等：フロー）から機器サブスク※（月額利用料等：ストック）への転換が当初の想定以上に進んでおり、通期業績の見通しを修正。ストック収益は、YoY+29.9%の拡大を見込む

2026年4月期 通期連結業績予想（May 2025 - Apr. 2026）

配当予想（期末配当）

(百万円)	実績 FY2025	修正予想 FY2026	YoY	前回予想	前回予想増減額
売上高	11,066	13,149	+18.8%	13,859	-709
機器販売等 ※2	3,048	2,763	-9.4%	3,518	-755
月額利用料等 ※2	7,663	9,957	+29.9%	9,911	+45
営業利益	2,380	2,954	+24.1%	2,954	±0
経常利益	2,362	2,954	+25.0%	2,954	±0
親会社株主に帰属する当期純利益	1,645	2,016	+22.6%	2,016	±0

	FY2025実績	FY2026予想
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	85.46円	104.69円
1株あたり配当金	15.00円	20.00円
配当性向	17.6%	19.1%
配当金総額	288百万円	

※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。

スマレジ

まず、決算説明資料 3 ページをご覧ください。今回、通期業績予想の売上高を 131 億 4,900 万円と修正いたしました。これは、当社のビジネスモデルがストック型へと切り替えが進んでいることが背景にあります。具体的には、レジ周辺機器の販売において、従来の買い切りから機器サブスクリプションへの転換が計画を上回るペースで進んでいるためです。

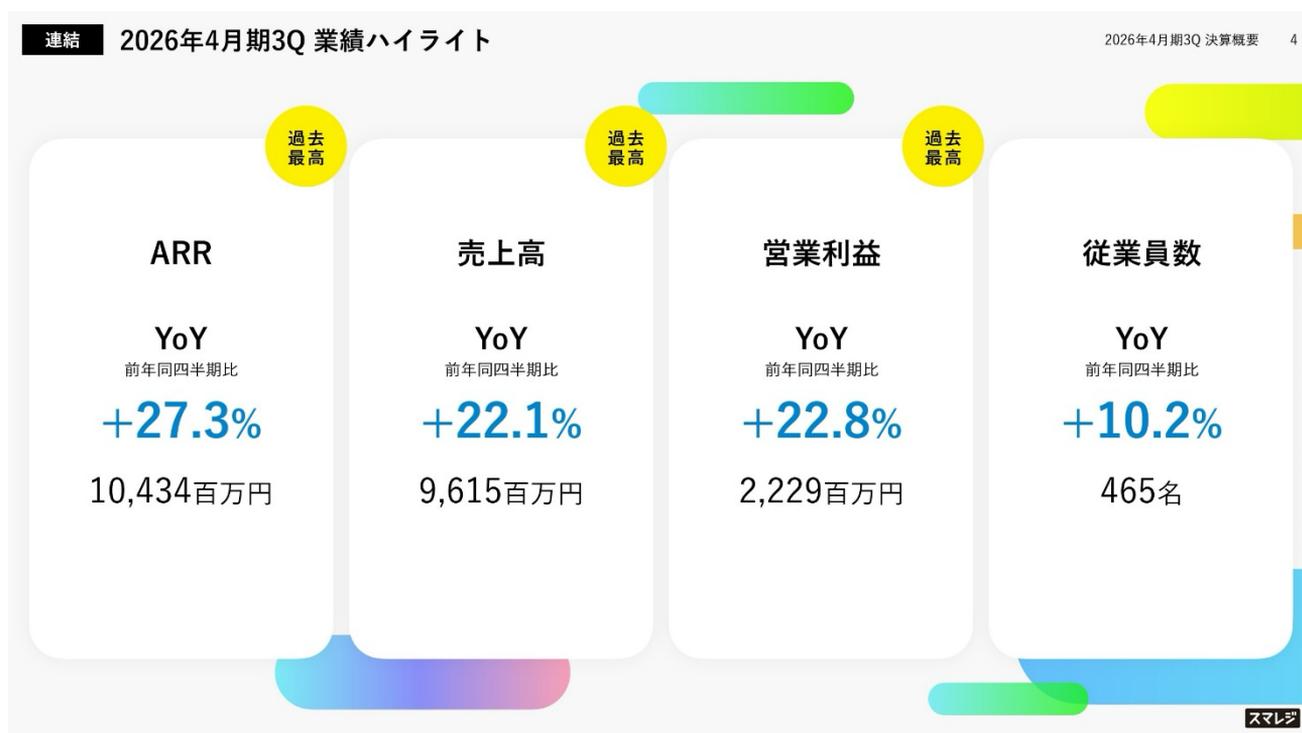
サポート

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



このため、一時的にフローとしての機器販売売上は減少いたしますが、月額利用料などのストック収益は、前年同期比でプラス 29.9%と、大幅な拡大を見込んでおります。中長期的な収益基盤の安定性と利益率の向上という観点では、極めてポジティブな変化が起きているとご認識ください。

各利益項目については、期初の予想を据え置いておりまして、引き続き、高い収益性を維持しております。



4 ページの業績ハイライトです。当社が最重要指標と位置づける ARR を一番左に配置しております。この ARR が前年同期比プラス 27.3%と力強く成長し、結果として、売上高、営業利益ともに第3四半期として過去最高を更新いたしました。

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@scriptsasias.com

2Qに続き3Q四半期売上高も過去最高を更新し、売上高がYoY+22.1%の成長。売上総利益もYoY+31.4%に拡大し、販管費増を吸収しながらも営業利益はYoY+22.8%の成長

(百万円)	FY2026 3Q May 2025 - Jan. 2026	FY2025 3Q May 2024 - Jan. 2025	YoY	FY2026 通期計画	FY2026 3Q 進捗率
売上高	9,615	7,876	+22.1%	13,149	73.1%
売上原価	3,258	3,037	+7.3%	-	-
売上総利益	6,356	4,839	+31.4%	-	-
販売費及び一般管理費	4,127	3,024	+36.5%	-	-
営業利益	2,229	1,815	+22.8%	2,954	75.4%
経常利益	2,238	1,802	+24.2%	2,954	75.8%
親会社株主に帰属する 四半期(当期)利益	1,530	1,222	+25.2%	2,016	75.9%



スマレジ

詳細については、6 ページの損益計算書をご覧ください。売上高の成長に加えまして、特筆すべきは、売上総利益です。プラス 31.4%と、売上の成長を上回る力強いペースで拡大しております。サブスク比率が高まっていることが要因となりまして、販管費の増加をしっかりと吸収しております。

決済事業の最適化により、流動負債（未払金）と流動資産（未収金）が増加。堅調な業績により純資産はYoY+23.0%、自己資本比率は69.2%と安定した財務基盤を形成

(百万円)	FY2026 3Q	FY2025 3Q	YoY	FY2026 2Q	QoQ
流動資産	9,784	7,400	+32.2%	9,251	+5.8%
うち現預金	7,209	5,688	+26.7%	6,806	+5.9%
固定資産	3,093	2,969	+4.2%	3,035	+1.9%
資産合計	12,877	10,369	+24.2%	12,287	+4.8%
流動負債	3,549	2,748	+29.2%	3,599	-1.4%
固定負債	413	371	+11.4%	416	-0.6%
負債合計	3,963	3,119	+27.0%	4,015	-1.3%
純資産合計	8,914	7,250	+23.0%	8,271	+7.8%
負債・純資産合計	12,877	10,369	+24.2%	12,287	+4.8%



スマレジ

続いて、7 ページの貸借対照表です。総資産は 128 億 7,700 万円となりました。流動負債が増加しておりますが、これは借入ではなくて、決済事業における売上計上タイミングの適正化など、事業運営の最適化を行ったことに伴う未払金等の増加が主な要因でございます。

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

自己資本比率は 69.2%と、引き続き安定した財務基盤を維持しております。

連結 売上高・営業利益・営業利益率の四半期推移

2026年4月期3Q 決算概要 9

2Qに続き3Qも四半期売上高・営業利益がともに過去最高を更新！
積極的なS&M投資を継続しながらも営業利益率はQoQ+4.7ptの27.1%に改善



FY2026 3Q

営業利益率
27.1%

YoY
↑3.8pt

QoQ
↑4.7pt

※1 FY2025 4Qには、他社POSサービスの提供終了に伴う顧客の課受費用約42百万円と、旧決済端末の廃棄費用約32百万円、合計約74百万円の一時的な費用が発生したことが重なり一時的に悪化
※2 FY2025 4Qに既存顧客へ向けた機器販売キャンペーン（自動的錢機の特価販売）を実施

スマレジ

9 ページをご覧ください。積極的なマーケティング投資を継続しながらも、営業利益率は前四半期から 4.7 ポイント改善し、27.1%という高い水準となりました。前四半期に続きまして、3クォーターも四半期売上高、営業利益ともに過去最高を更新しております。

連結 売上高内訳の四半期推移

2026年4月期3Q 決算概要 11

POS有料店舗数およびキャッシュレス決済サービスの安定成長により、サブスクリプション売上高はYoY+30.6%
機器販売のサブスク転換（機器サブスク）が進み、機器販売等がYoY-0.1%

FY2026 3Q
May 2025 - Jan. 2026

サブスクリプション
売上高比率
77.2%

初期費用粗利率
機器販売等
24.6%

SaaS粗利率
月額利用料等
79.6%

QoQ
↑0.9pt

QoQ
↑1.7pt



※1 FY2025 4Qに既存顧客へ向けた機器販売キャンペーン（自動的錢機の特価販売）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」を月額利用料へ区分変更。本資料では過去期間も適及して同区分を適用し、全期間の定義を統一しています。

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@scriptasia.com



この高い収益性を支える要因が、11 ページの売上高内訳の推移に表れております。先ほど申し上げました、機器サブスクリプションへの転換や、キャッシュレス決済の安定成長により、サブスクリプション売上比率は 77.2%まで上昇しております。

このように、筋肉質な収益構造への転換を強力に推し進めてきた結果としまして、改めて報告がございます。

ARR (サブスクリプション売上高) の推移

事業の状況 17

ARRが100億円を突破！ (2025年11月末時点)

M&Aによる積み上げの後も、POS×決済のクロスセルが牽引し、YoY+27.3%の堅調な成長を達成

ARR※
104.3億

YoY **+27.3%**
QoQ **+4.9%**



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。

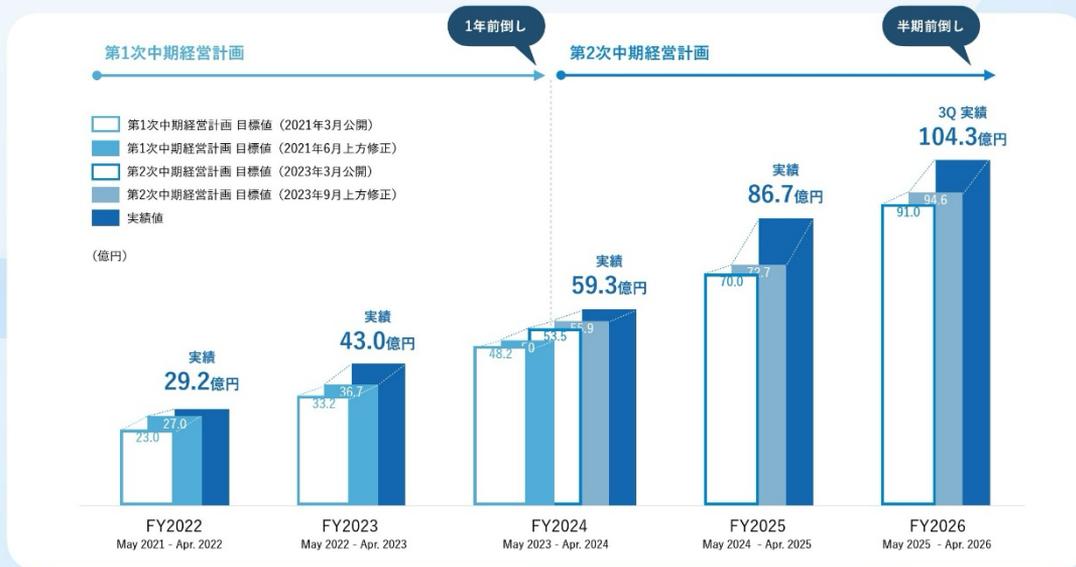
スマレジ

事業状況のセクション、17 ページまでお進みください。当社の最重要指標である ARR が3 クォーター期間の 2025 年 11 月末時点で、ついに 100 億円を突破いたしました。POS と決済のクロスセルがけん引し、M&A による積み上げも加わりまして、前年同期比プラス 27.3%の 104.3 億円へと成長しております。

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@scriptsasias.com

上方修正を繰り返しながら、最終年度目標のARR94.6億円を半年前倒して達成済



スマレジ

ここからは、成長可能性に関する資料を用いまして、長期ビジョンである ARR300 億円に向けた、今後のポテンシャルについてお話しいたします。

第3次中期経営計画成長可能性資料の7ページをご覧ください。当社は、第1次、第2次の中期経営計画において上方修正を繰り返して、第2次中計の最終年度目標であった ARR94.6 億円を半年前倒して達成いたしました。当社はこの勢いを維持したまま、新たな成長フェーズへ移行いたします。

長期ビジョン - VISION 2031

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て達成！
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



ARR : Annual Recurring Revenue (年間経常収益)

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



資料4ページにお戻りください。長期ビジョン、VISION2031として掲げます2031年4月期のARR300億円に向けて、いよいよ第3次中期経営計画がスタートいたします。



その具体的なマイルストーンとなるのが、6ページの3カ年計画です。2027年4月期からの3年間で年平均成長率25%超という高い成長を維持しまして、2029年4月期にはARR222億円を目指すという計画でございます。

成長戦略 - 4つの成長エンジン

成長戦略 9

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イト向上
- 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%前後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

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@scriptsasias.com

この目標を実現するための戦略が、9 ページにお示ししている四つの成長エンジンです。当社は、単なる POS レジの会社から、商取引データを起点に、決済、金融までを網羅するお店の OS へと進化してまいります。

消費税減税（税率変更）に柔軟に対応したスマレジシステムの普及

① 顧客基盤の拡大 成長戦略 10

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）に柔軟に対応できるスマレジシステムの普及が挙げられた。

政策への対応

複数税率設定に対応したスマレジシステムの提供

消費税率の変更に対応できるスマレジの強みを活かし、複数税率対応が出来ないレガシーレジからの切替需要を確実に取り込みながら、クラウド型POSシステムへのリプレースを狙う。

食料品消費税 0%

あらゆる税制に柔軟に対応

消費税 10%

2019年、スマレジは既に消費税軽減税率制度による複数の税率設定に柔軟に対応

社会課題への対応 - 人手不足

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。



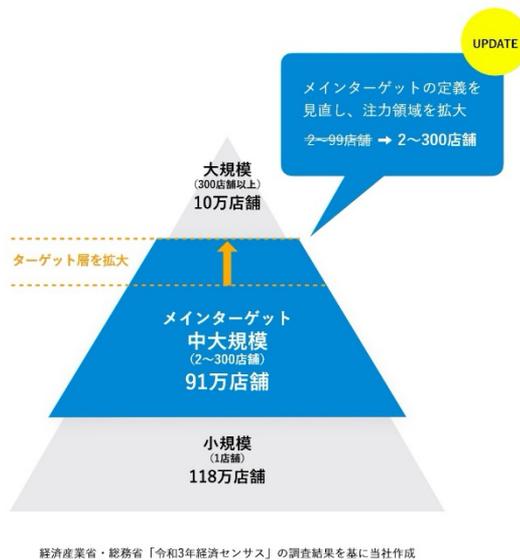
スマレジ

この成長を後押しするのが、現在の社会環境の変化です。10 ページをご覧ください。現在国政における動きとしまして、消費税率の変更が重点項目に挙げられております。オンプレミス型と比較しまして、複数税率に柔軟に対応できる、当社のようなクラウド POS へのリプレース需要も急速に高まっています。

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@scriptasia.com

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



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



こうした追い風を確実な成長につなげるために、11 ページに記載の通り、ターゲット市場の上限を、従来の 99 店舗から 300 店舗へと拡大いたします。また公表済みではありますが、資生堂を始めとした、化粧品専門店向けなどの特定業種の課題解決をする業種特化戦略の推進により、カスタマイズ要望の強い市場からも獲得してまいります。

背景としましては、生成 AI を活用した開発効率化によりまして、開発コストが大きく下がっている今、いわゆる個社ごと、特殊な業界ごとのニーズにも対応しやすい環境が整ってきておると考えております。このように、顧客基盤を拡大した上で、さらに 1 顧客当たりの収益性を飛躍させるのが、決済・金融領域です。

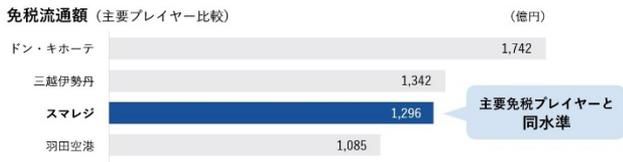
サポート

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

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



スマレジ

15 ページに飛びまして、2026 年 11 月より、決済の免税制度が国際標準のリファンド方式に変更されることに伴いまして、当社は新たにリファンド事業者としての免税ソリューションを展開する予定です。当社の免税流通額は、主要な免税プレイヤーと同水準となる約 1,300 億円規模に達しております。今後のこのインバウンド需要に対して、決済取扱高のさらなる拡大と、リファンド手数料という新たな収益基盤の創出を狙います。

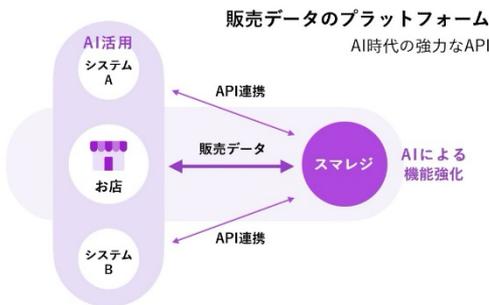
AI活用によるプロダクトの強化と開発サイクルの高速化

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活用によるプロダクト価値の革新

店舗経営の為のプロダクト強化

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



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年前半予定
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

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



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

スマレジ

続いて、AI戦略についてです。当社は、昨年よりAIレポート機能をリリースするなど、AI活用を着実に推進しております。社内では専門チームを各部署に派遣しまして、カスタマーサポートの省力化や、営業の商談評価など、エンジニア以外の領域でもAI化が進んでおります。

また、古くから高機能なAPIプラットフォームを構築しておりまして、生成AIとの親和性は極めて高く、例えばAPIを利用したBIツールなどは、わずか1時間ほどで構築できるほどです。POS、決済、EC、タイムカード等、多岐にわたるプロダクトに蓄積されたデータ基盤と、このAPI資産を掛け合わせて、AIが自ら考え、提案して動く、お店のOSの実現を本格的に推進してまいります。

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

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

2026年3月から開始される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ました。

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

スマレジ

最後に、今後の成長を資本面からも加速させるため、22 ページに記載の通り、プライム市場への区分変更申請に向けた準備を開始いたしました。幅広い投資家の皆様を取り込みまして、企業価値の最大化を図ってまいります。

以上、第3四半期の足元の経営状況と、第3次中期経営計画に向けた成長ストーリーについて、私からご説明いたしました。

今回の決算では、決算説明資料ならびに中計成長可能性に関する資料と併せまして、非常に多くの情報をご提示しております。皆様の貴重なお時間を最大限対話に充てさせていただくため、私からの説明はハイライトのみに限定させていただきました。資料の中で触れきれなかった詳細な事業KPIの進捗ですとか各戦略の具体的な打ち手などにつきましては、ぜひこの後の質疑応答の中で、皆様からのご質問にお答えする形でフォローさせていただければと思います。

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

質疑応答

式地 [M]：それでは、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。なお、類似のご質問については、まとめてお答えする場合がございます。

では、宮崎さん、高橋さん、よろしくお願いいたします。

宮崎 [M]：それでは、ここからは質疑応答の時間とさせていただきます。冒頭でお伝えしました通り、本日のQ&Aセッションにおいては、私と画面外に高間館がいるんですが、高間館に加えて、取締役の高橋が同席しております。

高橋はこれまで、リクルートペイメントの代表としてAirペイの立ち上げを主導するなど、日本のキャッシュレス決済業界をけん引してきた人物でございます。2023年に当社へ入社後も、決済事業のPMIを主導して黒字化を達成したり、現在は営業本部長として、決済領域の最前線を指揮しております。

経営全般に関しては私から、マーケティングに関しては高間館から、営業や決済事業においては高橋からもお答えいたしますので、ぜひ幅広い質問をお寄せいただければと思います。

それでは高橋さん、一言お願いします。

高橋 [M]：取締役営業本部長の高橋と申します。1年前より営業全体を見るようになりまして、事業の成長と組織の成長のバランスを取ることに注力しています。ARR300億円達成に向けて、頭数を増やすだけでは組織として機能しづらく、良い組織のピラミッド構造を作ることが重要だと考えております。どうぞよろしくお願いいたします。

宮崎 [M]：それでは早速、皆様からの質問に回答していきます。まずは事前登録フォームでいただきましたご質問から回答させていただきます。事前に何点か質問が来ていますので読み上げます。

質問者 [Q]：質問1、業務用AIエージェントの台頭で御社にはどのような影響が予想されていますか。ポジ、ネガ両面併せて回答をお願いします。

宮崎 [A]：私からご回答させていただきます。ポジティブなところで言いますと、AIエージェントが力を発揮するためには、正確な業務データが不可欠だと考えております。われわれはPOS、決済、EC、勤怠等、多岐にわたるプロダクトで商取引データを蓄積しておりまして、かつ、古くからAPIプラットフォームを整備してきました。AIエージェントにとって、われわれのデータ基盤は接続先として非常に相性が良くて、連携先としてのポジション強化がされると思っております。

ネガティブなところですが、ネガティブな面として、AIがPOSを代替するというような議論があり得ます。ただし、POSは決済端末だったりとか、自動釣銭機だったりとか、プリンターだったりとか、キャッシュドロー、その他のハードウェアとすごく密結合しておりまして、さらには決

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



済のネットワークへの接続は、加盟店審査だったりとか、VISA、Master とかのブランド審査とか契約が必要でして、ソフトウェアだけで置換できない領域でございます。

月次チャーンがわれわれ 0.47%となっていて、スイッチングコストも非常に高く、当社は AI に置き換えられる側というよりは、AI に活用される側というような側面が非常に大きいプラットフォームであると認識しております。

質問者 [Q]：二つ目の質問です。Anthropic 最新生成 AI の事業への影響、特にエンタープライズなど、大手クライアントの SaaS 内製化リスク、リクルートなどの大手競合との競争環境との差別化施策の状況を教えてほしいです。

宮崎 [A]：これも宮崎が回答させていただきます。内製化リスクですが、POS は単なるソフトウェアではなくて、先ほど説明させていただいたように、いろんなハードウェアと連携しまして、決済がくっついていて、今回の税制が変わるか、変わらないかという話があると思うんですけども、間違っただけではないような税制対応、数百種類の業種、固有の要件を統合したプロダクトです。

これを内製し、継続的にアップデートし続けるコストと、月額数万円から数十万円のサブスクリプションを比較すれば、内製化のインセンティブはかなり低いんじゃないかなと思っております。むしろ、AI 活用が進むほど、既にデータが蓄積されたプラットフォームに乗るほうが早いという判断がすごく増えるんじゃないかなと思っております。

大手競合との差別化においては、われわれの強みは、複数店舗、中規模から大規模店舗への対応力、プラットフォームの一气通貫性を強みだと思っております。POS、決済、EC、タイムカードを自社で一气通貫提供できて、AI と相性の良い API の拡張性を利用して、数百店舗規模までの対応ができます。無料 POS との汎用型大手とは異なる戦い方になるかなと思っております。

質問者 [Q]：三つ目。3月13日、東京証券取引所プライム市場への市場区分変更申請に向けて準備するとお知らせがありました。プライム市場の基準で流通株式比率が35%以上の安定のため、基準適合のための公募増資、および売り出しが発生する可能性は、構造的に見て高いと推測します。

宮崎 [M]：この回答を、高間館さん、お願いします。画面外からの回答となります。

高間館 [A]：画面外から失礼します。プライム市場の形式基準についてのご質問をいただきましたので、高間館から回答します。弊社は創業株主が多いんですけども、現在は役員から外れていることと、あと基準として10%以下は除外されないの、流通株式比率については現時点で充足しております。

PO に関してのご意見もいただいておりますが、事業の状況に応じて適宜判断していければと思います。以上です。

宮崎 [M]：続いて、Zoom で質問がいっぱい来ているので、随時回答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@scriptsasias.com



質問者 [Q]：免税方式の変更に伴う事業成長を想定されていると思いますが、実際の事業インパクトの規模や時期のイメージを伺えますでしょうか。

宮崎 [M]：これは高橋さん、お願いします。

高橋 [A]：私、高橋から回答させていただきます。

先ほど、宮崎からご説明申し上げました通り、当社のスマレジを通じた免税販売価格というのは、1年間で大体1,300億円ぐらいございます。

リファンド方式の税制変更は今年11月から開始する予定でございまして、大体免税に係る手数料が、現状のリファンド方式前の手数料になりますけれど、大体世の中の的には1~2%ぐらいというのがわれわれの調査で把握しているところとございまして、仮に1,300億円全額われわれがりファンド方式のところでお手伝いできるとすると、大体13億円から26億円が売上のポテンシャルとして見込めるかなと思っておりますが、1,300億円全額取れるよう、鋭意営業に頑張っていきたいなと思います。

質問者 [Q]：日本円ステーブルコインのJPYCが本格稼働し、来月からは企業向けサービスも提供される予定です。その他、SBIホールディングスがJPYSCの導入を目指しております。このようなステーブルコイン決済が普及した場合に、御社の事業はどのような影響があり得るでしょうか。

宮崎 [M]：高橋さん、お願いしていいですか。

高橋 [A]：現時点では、具体的な事業としてどう取り込むかということまでは、まだ考えが至っておらず、調査研究をしている段階でございます。

いくつか、ステーブルコインにはメリットがあると思うんですが、当社の事業で言うと、PAYGATEの売上生産において、加盟店との銀行振り込みが毎月数万件発生するんですが、そこをスピーディーに、しかもコストを下げるといえることができるかもしれないんですが、一方で、受け手側もこのステーブルコインに対応するのが必要になるので、そこが事業としてどう取り込めるかは、いまだちょっと研究中でございます。

質問者 [Q]：中期の初年度に大きな投資を行って、売上は大きく伸びても利益が減ったりするような計画を立てるネット企業がしばしば見られます。御社は、中計期間中の売上加速を狙って来期に大きな先行投資的な費用を予定していますか。新たな拡大施策、大型顧客への対応、業態ごとの対応、免税制度変更への対応などがありますが、これらは中計初年度のコスト面にどう影響しますか。

宮崎 [A]：宮崎が回答させていただきます。過去を見ていただいたらわかると思うんですが、赤字を掘るぐらいの利益を減らしてというような投資は、今までもしてきませんでした。現時点での利益効率とかも見ていただいたらわかると思うんですが、これから利益もともに、どんどん増えていくフェーズになっていきます。なので、多少の先行投資があろうが、営業利益率は今まで通り、安定するのかなとは思っています。

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@scriptsasias.com



一方で、大きな投資をしない場合は、営業利益率がどんどん上がっていく構造になるかなと思っています。規模的に、われわれもレジ、決済、EC、いろいろなものがあると思うんですが、大きくなってきましたので、セグメント別の利益を細かく社内でも見ております。

特に利益率が上がってくるような傾向としましては、決済のところはどんどん上がってきておりますので、決済部分の利益貢献が、これからの施策をぶつけることによって、利益を担保しながら、成長はできるんじゃないかなと思っています。

売上が上がって、利益がないような企業がしばしば見られるとおっしゃっていただんですけど、われわれの KPI は ARR なので、売上高じゃないので、そういう見せかけのところはやるつもりは一切ないので、ご心配はないかなと思います。

質問者 [Q]：第 3 四半期の利益額が増えているのは、広告宣伝費が減少しているためだと思いますが、これは一時的なものですか、継続的なものですか。広告効果の ROI を見ながらと前回おっしゃっていましたが、その経過はいかがでしょう。

宮崎 [M]：高間館さん、お願いします。

高間館 [A]：広告マーケについて、ご質問いただきました。第 3 四半期に利益額が増えているのはとありますが、広告宣伝費がやや減少しています。これが一時的なものなのかどうかで言うと、逆に第 1 四半期、第 2 四半期に一時的な要素が結構多かったので、そうご理解いただければと思います。

なので、平準でいくとこれぐらいではあるんですけども、例年、食フェスのちょっと大型の協賛が第 4 クォーターにありまして、例年第 4 クォーターに少し増える傾向にありますので、それは今年も同様かなと思っています。

広告効果の分析検証については、かなり細かく見ていまして、使った費用に対するリターンについては、[音声不明瞭]エノミクスをそれぞれについて算定して、費用対効果を適切に調整しているという状況であります。昨今、認知の施策もかなり幅広にやっていますので、そちらについても、ちゃんと費用対効果を見られるように、今期まさに進めているところであります。来期からは完全稼働できるかなと思います。

質問者 [Q]：今期は投資期とのことでしたが、来期はどのように考えていらっしゃいますか。

宮崎 [M]：今期は投資期って、何かに書いていたんですけど。

高間館 [M]：積極投資ですかね。

宮崎 [A]：積極投資か。来期はどのように考えているか。宮崎が回答させていただきます。積極投資等、いろいろ書いているんですが、数年前のわれわれの S&M だったりとかの販管費から比べて積極投資と書かせていただいている、数年前からあまりスタンスとしては変わっていません。来期以降もこのレベルの販管費、あるいは少しずつ増えるのかなとは思いますが、利益は全く落ちないかなと考えております。

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

質問者 [Q]：AIによるディスラプトについて、どのようにお考えでしょうか。スマレジはどうなりますか。スマレジの戦略について、社長の考えを聞きたいです。

宮崎 [A]：最初の質問にあったように、ポジ、ネガいろいろあると思うんですが、AIと業務システムとの相性において言うと、スマレジは多分かなり先をいっているかなと思っております。

皆さん、データを占有したいという側面がすごくありまして、いろんな会社さんとか、予約データをダウンロードさせないとか、取引データもダウンロードさせないとか、そういう施策があるんですけど、僕らは全てデータが取れます。データ基盤としてすごく昔からやってきたので、APIは既に100本以上ありますし、それに伴いまして、多店舗展開してらっしゃるお客様とかが、基幹システムでスマレジのデータを抜いて同期したりとかというところがあります。

AIによって、その、例えば基幹システムで数千万円かかっていた作業が、多分100万円ぐらい、もう100分の1ぐらいの世界観になるかなと思っていて、すごく加速されると思っています。中期経営計画で書かせていただいた、中規模、大規模における施策もその一つだと思っています。というところが、加速するところです。

もっと解像度高くお話をするのであれば、例えば、AIで何かシステムができます、自分が店舗をやりますとなったときに、5,000円、1万円で全部面倒見てくれるスマレジを僕なら使うなどは思います。一方で、では月10万円とか年間数百万円となったらAIでちょっとやってみようかなとなると思うんですけど、そのレイヤーのお客さんがほとんどいないので、例えばAIで誰かがレジを作ったところで、われわれが選ばれるんじゃないかなと思っております。

質問者 [Q]：FY2029のARR222億円のそれぞれの事業のARR目標の内訳はございますでしょうか。なければ、それぞれの事業の成長イメージを教えてください。また可能であれば、現在開示しているKPIでの3年後の目標を教えてください。

宮崎 [M]：高間館さん、お願いします。

高間館 [A]：中計についてのご質問をいただきました。ARR222億円の、それぞれの事業内訳ですけれども、内部的に内訳は当然ありまして、細かく要素を積み上げていますが、現時点では開示をしていません。

内容についてコメント申し上げると、基本オーガニックな成長を主幹とした計画になっています。そこに、先ほど高橋からも説明がありましたけれども、免税、ファンドであったり、AIの機能拡充であったりという、それらの成長要素を積み上げて、さらに上積みできればというような印象で認識いただければと思います。

現在開示しているKPIの3年後目標ですが、すみません、今開示しているのがARR222億円だけなので、適宜、開示できる情報があれば、都度開示していければと思います。

質問者 [Q]：領域ごとに競合がいると思うのですが、それぞれ教えてください。

宮崎 [M]：これは高橋さんでもいいですか。

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@scriptsasias.com



高橋 [A]：では、私から回答させていただきます。POS で言いますと、よく商談、お客様のほうで比較対象として挙げられているのが、やっぱりリクルートの Air レジさんが一番多いかなと思っております。一方で、クラウド POS はまだまだこれから成長していく領域だと思うので、競合でもありつつも、ともに業界を拡大していくプレーヤーかなと思っております。

決済ですと、同じように、Air ペイ、私が作ったやつですけれども、Air ペイですとか、カード会社さんとか、ときには一緒に仕事をする仲間でもあったり、ときにはそういった切磋琢磨する競合でもあったりするので、一概にこの人達が競合で、敵ですというのが難しい世界だなとは思っております。以上でございます。

質問者 [Q]：売上高の下方修正をされましたが、一時的なものでしょうか。来期以降に影響が見られる事業の変化が起こっているのでしょうか。

宮崎 [M]：高間館さん、お願いします。

高間館 [M]：今回、冒頭に発表させていただきました売上高の修正についてご質問いただいておりますが、もう一つ、似たようなご質問をいただいておりますので、併せて回答できればと思います。

質問者 [Q]：もう一つが、通期業績予想の修正では、サブスクリプション比率の上昇に伴い、買い切りが減り、売上高が下方修正されたと思います。この場合、営業利益が上がるかなと思いましたが、利益計画を据え置かれたのには、単に保守的な視点があるからでしょうか。

高間館 [A]：この修正について、二つ回答申し上げます。まず、一時的なものでしょうかということですが、二つ目の質問の中にもありましたけれども、ご利用いただく機器の買い切りからサブスクに大きく比率が偏ったことです。これは一時的な状況ではなくて、傾向だと思っていただいているかなと思います。

当初発表させていただいていた計画値の中で、当然サブスクでお買い上げいただくことも想定に入れておったんですけれども、このサブスクの比率が期初見込んでいた比率の2倍近い比率で推移しまして、そこで、ショットで売れる機器の売上高が目減りするところがありました。これは、おそらく傾向としては継続していくんだろうなと。よりご利用いただきやすいプランとして活用いただければと思っています。

修正かつ利益に関してですけれども、今回修正したのは売上高だけになっています。先ほど申し上げたように、大きく想定から外れた部分が売上高だけであって、修正の比率、金額比率としては修正対応基準に該当しない要素ではあったんですが、その想定から外れてしまったところで、今回きっちりと開示をする決断をしました。

利益に関しては想定内でありまして、傾向として何ら変わらない状況ですので、修正する必要がないかなと思ひまして修正しませんでした。

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



質問者 [Q]：高橋さんに質問です。営業本部長として営業部全体を統括されているとのことですが、就任後、これまで取り組まれたことを教えてください。また、組織は増加基調であります、例えば AI の台頭により採用人数の見直し等々は予定がありますか。

高橋 [A]：では、私から回答させていただきます。1 年前に営業全体を見るようになりまして、大きく二つのことに注力してきております。一つがクロスセルを強化する。クロスセルファーストと社内では呼んでいますが、営業でのその施策。もう一つがマネジメントの強化でございます。

クロスセルの強化に関しては、決算説明、中計の説明の中でも申し上げました通り、1 顧客当たりの単価を上げていくことが、われわれの 300 億円に向かって重要な一つの戦略かなと考えております。先ほど高間館から説明があった通り、買い切り型から機器サブスクへの大きなシフトが、ここに表れているかなと思っています。

もう一つはマネジメントの強化でございますが、今営業本部全体で 180 名ほど在籍しております。私 1 人とか数人の上位のマネジメントで全員を見るわけにはさすがにいけないんですけども、そのためには現場に近い主任、課長レイヤーをいかに強化していくかが、300 億円に向かって組織を広げていく中でとても重要な一つかなと考えています。

最後、AI の台頭によって採用人数へのインパクトに関しては、現在、採用計画は見直し中ですが、当然今までのように頭数ありきというのはおそらくなくて、その辺りはしっかりと見極めていきたいなど。既に営業現場でも、商談の準備であったりとか、いろんなところでかなり AI 活用が進んでいまして、1 人当たりの生産性はかなり上昇してきていますので、そこも踏まえた形で、適正な採用計画を立てて進めていきたいなと思っています。

質問者 [Q]：AI による省人化が進んでいるとのことですが、採用人数の見直しなどは見込まれていますでしょうか。その場合、いつ頃からどの程度の省人化を想定されていますか。

宮崎 [A]：私が回答させていただきます。採用人数の見直し。今期において、開発とかで言うと、ほぼジュニア、ミドルの採用を止めたりしていました。でもパフォーマンスは全然下がってなくて、むしろ上がっているような状態です。

一方で、来期以降どうなるのかですけれども、中期経営計画の AI 戦略についてのところで書かせていただいているんですが、社内の省人化においては、特にカスタマーサポートのところですが、結構できています。YoY で ARR が 30% ぐらい増えている、顧客がそのぐらい増えていることだと思うんですが、そういう状態であれど、少しの採用だけで済むような状態になるんじゃないかなと思っています。

特に、具体的に言うとカスタマーサポートってメールとチャットと電話があるんですが、メールなんかに関しては、いわゆるラグを使って顧客対応履歴とかを飲ませて、全部対応することによって、生産性は 5 倍ぐらいになっています。この辺りはもうほぼゼロになるんじゃないかなと思っています。チャットにおいても、かなり対応履歴が全部あるので、かなりなくなるんじゃないかなとは思っています。

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@scriptsasias.com

やっぱり、電話に関して、なくなってほしいとは思いますが、やっぱり AI とか、システムだとか、そういったところのリテラシーがあまり高くないお客様もいらっしゃいますので、電話は半分ぐらい残るんじゃないかなとは思っています。

総合しまして、会社の成長がありつつも、採用というのはかなり抑えめでいけるんじゃないかなとは考えております。

質問者 [Q]：説明会では特に触れておられませんでした。中計資料に示されたお店の OS ファンドについて質問です。2 クォーターまでの決算説明資料で示された中計の方向性でも、M&A は重要な施策であると書かれていました。このファンドがそれに当たるということかと思えます。今回、お示しいただいた ARR 計画には、このファンド成果が考慮されておりますでしょうか。

宮崎 [A]：宮崎が回答させていただきます。おっしゃる通り、スマレジベンチャーズというような CVC 投資のところがあったんですが、実態を見ると、ほぼ M&A とか事業譲渡になっているので、リネームをさせてもらいました。中計でのテーマの変化もありまして、お店の OS ファンドとさせていただいたのが経緯でございます。

ARR 計画にはこの成果が含まれていますかという質問ですが、含まれていません。先ほど高間館が説明させていただいた通り、基本的にはオーガニックで CAGR25%超を目指せるかなと思っております。その中で M&A が入れれば、27、30 とか、そういうレベル感になっていくのかなと思っております。

質問者 [Q]：これまで、中規模のお客様を中心としていましたが、現在は中大規模のお客様が増えてきています。この場合、現行の営業スタイルを見直す必要はあるのでしょうか。また AI を活用したサービスについて、市場は他社が先行して提供している事例はありますか。

宮崎 [M]：営業関連なので、高橋さん、お願いします。

高橋 [A]：では、私から回答させていただきます。最初のご質問の営業スタイル、中大規模を目指す上で営業スタイルを見直す必要があるかについてですが、具体的には見直す必要があるかなと思っております。ただ、全員が全て中大規模を目指すよりは、中大規模をターゲットに、その営業員を増やして取りにいくというのが、正しい言い方かなとは思っております。

中大規模になりますと、当然要件が複雑になり、お客様の基幹システム等々の接続要件が増えたりとか、いろいろなご要望が増えますので、システムの理解や、その辺りの営業が変わってくる必要があるかなとは思っております。現状、既にその専任の体制がありますが、その拡充を図ってまいりたいと思っております。

二つ目、AI を活用したサービスについて、市場では他社が先行して提供している事例はございますか。

サービスに関するご質問なのか、営業を、それをうまく活用して変えていくのかがちょっとわかりかねるんですが、すみません、AI を活用して営業を変えていっているかという言い換えで回答さ

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

させていただきますと、現時点では営業業務の生産性を高めるために AI を活用するところが多いかなとは思っています。

営業ではないんですが、例えば、採用面接で AI で面接をする事例も出てきているので、もしかしたら将来的に 1 商談とかが AI を使ってやるという事例もあるかもしれないんですが、一方で、特に POS に関しては、お客様の要件が業種業態によってかなり違って来たり、やっぱりきちっと奥行きの情報を取りに行く作業が必要になるので、AI の限界はどこかにあるんじゃないかなと考えております。以上でございます。

質問者 [Q]：機器サブスクの転換が進んでいるとのことですが、どの程度のお客様が機器サブスクを選ばれているのでしょうか。機器サブスクがメインですか。

宮崎 [M]：これも、高橋さんお願いします。

高橋 [A]：では、私から回答させていただきます。具体的な水準は開示しておりませんので、控えさせていただければと思っております。現時点でメインかということ、過半には達してないのが現状でございます。

参考までに、われわれの新規商談において、約半数が新規開業のお客様です。新規開業のお客様はできるだけ初期投資を抑えたいというニーズは既存の店舗追加のお客様より強く出てまいりますので、機器サブスクと親和性が高いかなと考えております。以上です。

質問者 [Q]：売上高下方修正の理由を追加で詳しく教えてください。SaaS の伸長と言われていますが、AI による影響はありますか。

宮崎 [M]：同じような質問があったので、高間館さん、お願いします。

高間館 [A]：先ほど説明申し上げた、買い切りからサブスクへというのが下方修正の理由でありまして、ご質問いただいているような AI による影響は全くありません。

また、現状で言うところはありませんし、なかなか置き換わりにくいようなプロダクトではあるという理解をしているものの、外部環境も大きく AI の台頭で変わっていますので、われわれ経営陣としては十分留意して、中長期の視点を持って進めていきたいと思っております。

質問者 [Q]：消費減税について、複数税率の対応は進んでいるということでしたが、特段需要は大きく盛り上がりませんと想定していますが、御社の見解を伺えますでしょうか。

宮崎 [A]：前回、特需で言うと軽減税率があったんですが、やっぱりレジを入れてない店舗に対する導入支援という側面が非常に大きかったと思っております。

一方で今回はある程度レジが入った状態でもあるので、おっしゃる通り、需要が大きく盛り上がるかといったら、そうじゃないかもとは思っています。

一方で、やはり複数税率とか、あとは税の柔軟な対応とかは、やはり政府の方々も懸念しているので、クラウド POS レジの普及に向けた、何かしらの動きは出てくるんじゃないかなと思っております。

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@scriptsasias.com

ます。なので、その対象としては、われわれがど真ん中のところにいるので、そういうトレンドを掴んで、乗っていききたいなとは思っております。

質問者 [Q]：プライム市場への変更申請はいつ頃を予定しておりますか。具体的なスケジュール感がありますか。

宮崎 [M]：高間館さん、お願いします。

高間館 [A]：答え方が難しい質問をありがとうございます。中計の資料に載せております。今回発表させていただいたのは準備をしますという内容ですが、中計期間に入ったら準備を開始することなので、すみませんが、類推いただければと思います。ありがとうございます。

質問者 [Q]：お店の OS 戦略とは、具体的にはどのような事業モデルですか。どのようなプロダクトになるような構想でしょうか。お店のメリットは何でしょうか。

宮崎 [A]：ありがとうございます。お店の OS 戦略というのは、そもそも 1~2 年前ぐらいから、お店の OS を、ちょっと僕が決算説明会で使わせていただいていた。外から見るとレジの会社というのが非常に大きいんですけど、われわれはお伝えさせていただいている通り、レジ、決済、EC、タイムカード、例えば氷の在庫管理とか、CRM とか、あとはアプリマーケットということで、われわれの API を使ったミニアプリみたいなものが 150 から 200 ぐらいあります。

すなわち、お店を運営するような業務システムがほぼ揃っているような状態だと思っています。その揃っている状態をオールインワンにして、特に AI が出てきてその動きが加速されると思うんですけども、例えばダッシュボードにスマレジの売上が出て、EC の売上が出て、タイムカードで給与計算して人件費が出て、キャッシュフローが出て、広告の CPA とか、そういうパフォーマンスが出て、というところになると思っていて、やっぱりレジって変えられないので、その基盤になるべくお店の OS と書かせていただいています。

もうお店の業務システムというラインナップはほぼ揃っていますので、そのプロダクトの豊富さを生かしてスマレジを入れておいたらどうにかなるよねという世界観として、お店の OS というところを書かせていただきました。以上です。

質問者 [Q]：消費減税の需要をそれほど大きくみていないとの見解ですが、来期の予算には含まれているのでしょうか。

宮崎 [M]：高間館さん、お願いします。

高間館 [A]：中計の 10 ページですか、スライドを一つ入れさせていただいた内容だと思うんですが、来期の予算には大きく入っていません。というのも、まだ不確定な状況であるところがありましたので、今回大幅に入れているということはないんですけども、これで何が起こってくるかというと、税率変更等に容易に対応できないレジスターが使われている会社さんが、われわれのようなクラウド POS に乗り換える動きが少し加速してくるかなというところは予想されますので、そ

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

れで言うと、既存の大口がメインになるかもしれないんですけども、ユーザー様のリプレイスが一定発生するのではないかなとは予想していますが、中計に大きく織り込んでおりません。

宮崎 [A]：来期の予算にも、もうほぼ全く入れていないです。

高間 館 [M]：そうですね。

宮崎 [A]：不確定要素なので、全然入れておりません。

いっばいご質問くださって、ありがとうございました。ただいまをもちまして質疑応答を終了いたします。たくさんのご質問ありがとうございました。

最後に、ちょっとお喋りさせていただきたいと思います。本日は、第3次中期経営計画を発表させていただきました。この3年間でARR222億円の達成に向けて、全力を尽くしてまいります。

スマレジは、POSレジからお店のOSへと、明確に進化のフェーズを迎えております。AIを活用する商取引データ基盤としてのお店のOSを確立しまして、その延長線上のARR300億円を目指してまいります。引き続き、ご支援のほど、よろしくお願いいたします。

本日はお忙しいところご参加いただき、誠にありがとうございました。

式地 [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、2026年4月期第3四半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ついては[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@scriptasia.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