

FY2027 1Q 2026.5.1～2026.7.31

Presentation Material for Financial Results

2027年4月期 第1四半期 決算説明資料

(第22期)

株式会社スマレジ 証券コード: 4431



P3

2027年4月期1Q 決算概要

P13

事業の状況

P28

第3次中期経営計画の進捗

P31

Appendix

連結決算について

決済関連事業の拡大を見据えて設立した子会社を含む連結決算となります。

過年度遡及修正について

2026年4月期2Qに、株式会社ネットショップ支援室の子会社化に伴うPPA（取得原価配分）が確定したため、過年度数値を遡及修正しております。
本資料の2025年4月期3Q～2026年4月期1Qの数値は、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

過去
最高

ARR

YoY

前年同期比

+22.9%

115億8千9百万円

売上高

YoY

前年同期比

+19.7%

36億8百万円

過去
最高

営業利益

YoY

前年同期比

+73.3%

10億2千7百万円

従業員数

YoY

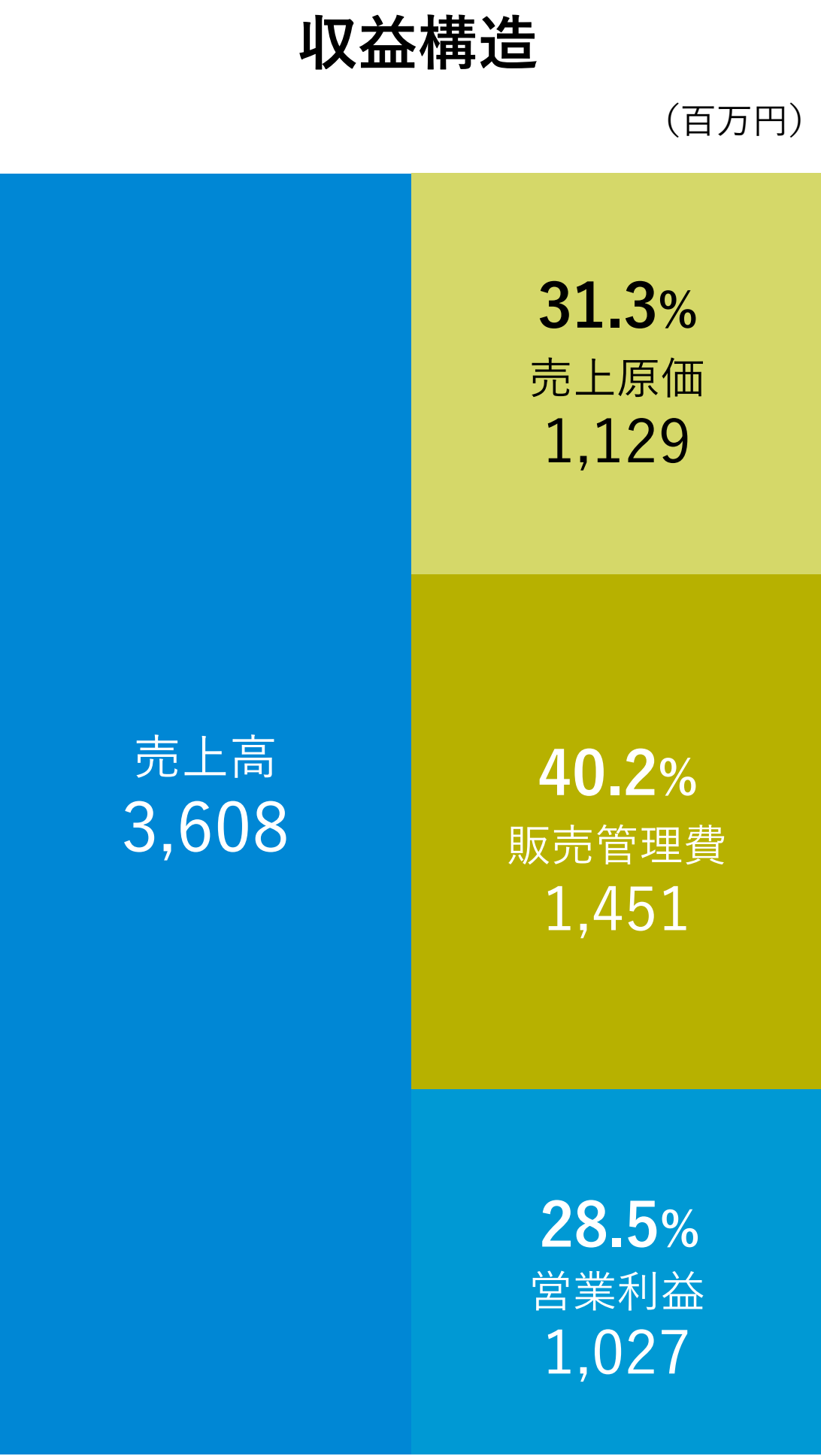
前年同期比

+9.3%

483名

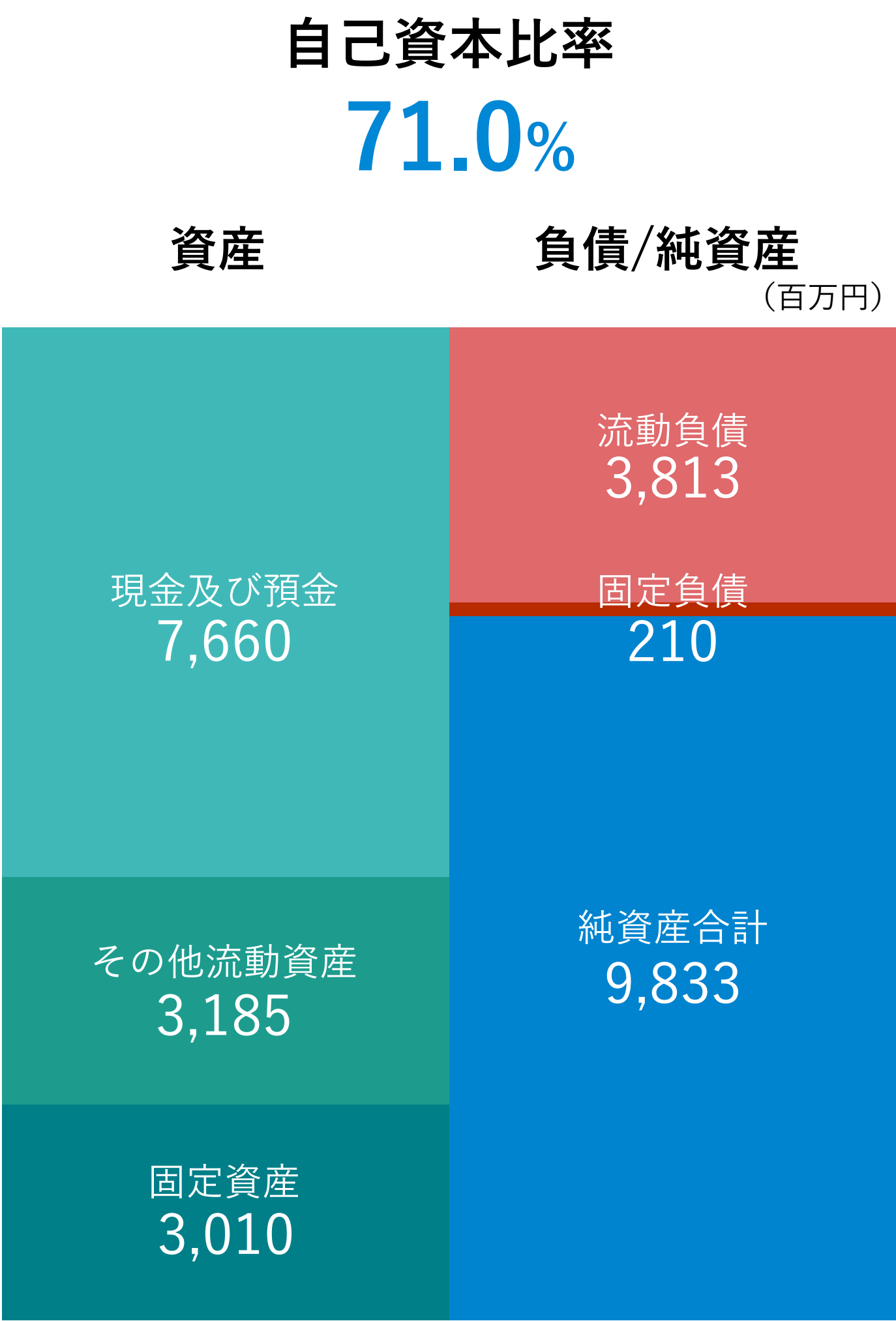
ストック型収益を軸とした堅調な業績により、売上高はYoY+19.7%に成長。
粗利率の向上と販管費率の改善により、営業利益はYoY+73.3%と大幅に拡大

(百万円)	FY2027 1Q May - Jul. 2026	FY2026 1Q May - Jul. 2025	YoY	FY2027 通期計画	FY2027 1Q 進捗率
売上高	3,608	3,013	+19.7%	15,387	23.4%
売上原価	1,129	1,029	+9.7%	-	-
売上総利益	2,478	1,984	+24.9%	-	-
販売費及び 一般管理費	1,451	1,391	+4.3%	-	-
営業利益	1,027	592	+73.3%	4,004	25.7%
経常利益	1,022	595	+71.8%	4,004	25.5%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	683	385	+77.4%	2,781	24.6%



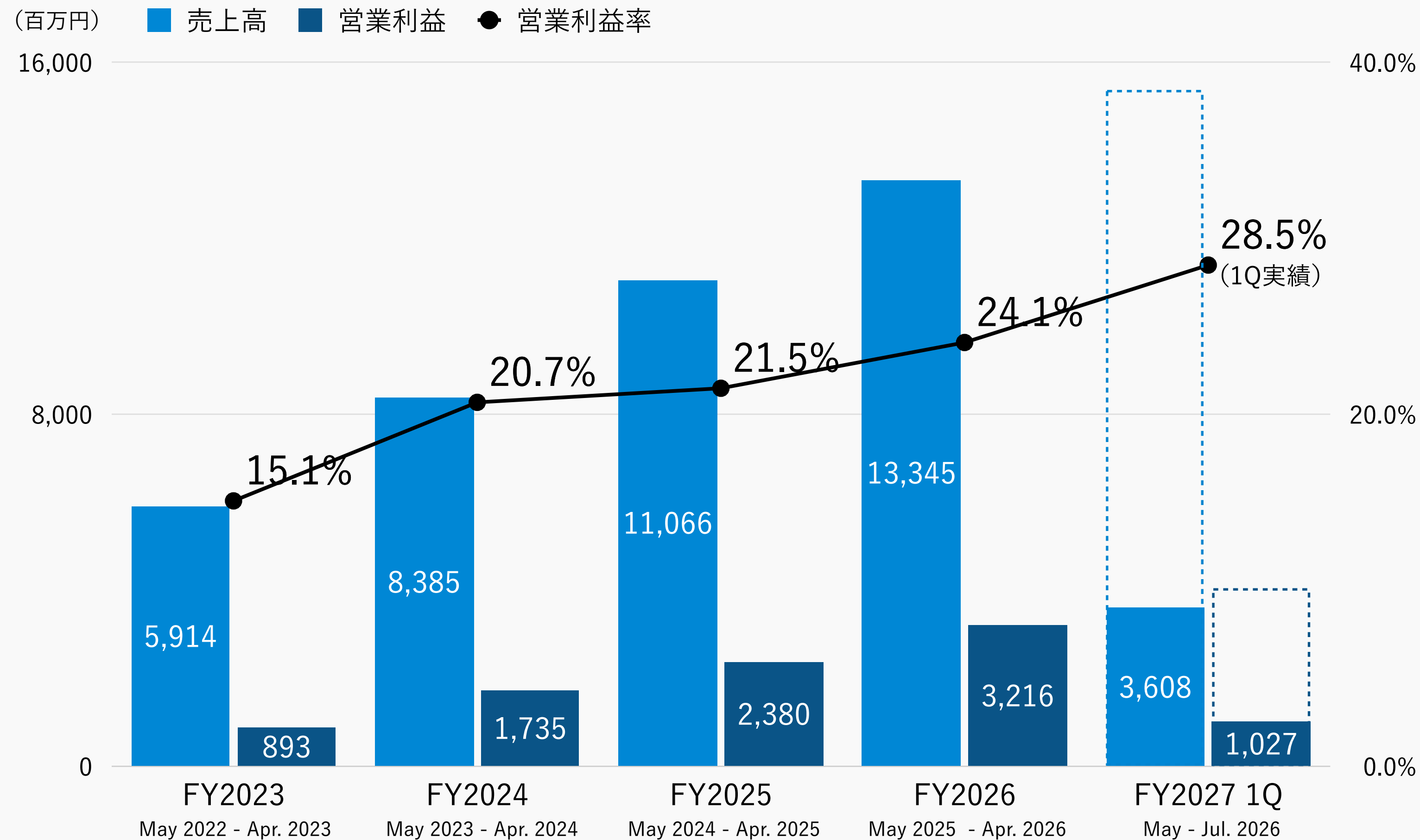
継続的な利益の積み上げにより、成長投資に向けた財務余力を確保しながら自己資本比率は71.0%と高水準を維持

(百万円)	FY2027 1Q	FY2026 1Q	YoY	FY2026 4Q	QoQ
流動資産	10,845	7,763	※1 +39.7%	11,020	-1.6%
うち現預金	7,660	5,496	+39.4%	8,138	-5.9%
固定資産	3,010	3,087	-2.5%	3,060	-1.6%
資産合計	13,856	10,851	+27.7%	14,080	-1.6%
流動負債	3,813	2,657	※1 +43.5%	4,034	-5.5%
固定負債	210	424	-50.5%	433	-51.5%
負債合計	4,023	3,081	+30.6%	4,467	-9.9%
純資産合計	9,833	7,769	+26.6%	9,612	+2.3%
負債・純資産合計	13,856	10,851	+27.7%	14,080	-1.6%



※1 FY2026 2Qに実施した決済事業における売上計上タイミングの適正化により、流動資産（未収入金）と流動負債（未払金）が増加。

売上高・営業利益ともに通期計画に対して着実に進捗。成長投資を継続しながら、粗利率の向上や販管費率の改善により営業利益率は28.5%に上昇



FY2027 1Q

May - Jul. 2026

売上高進捗率

23.4%

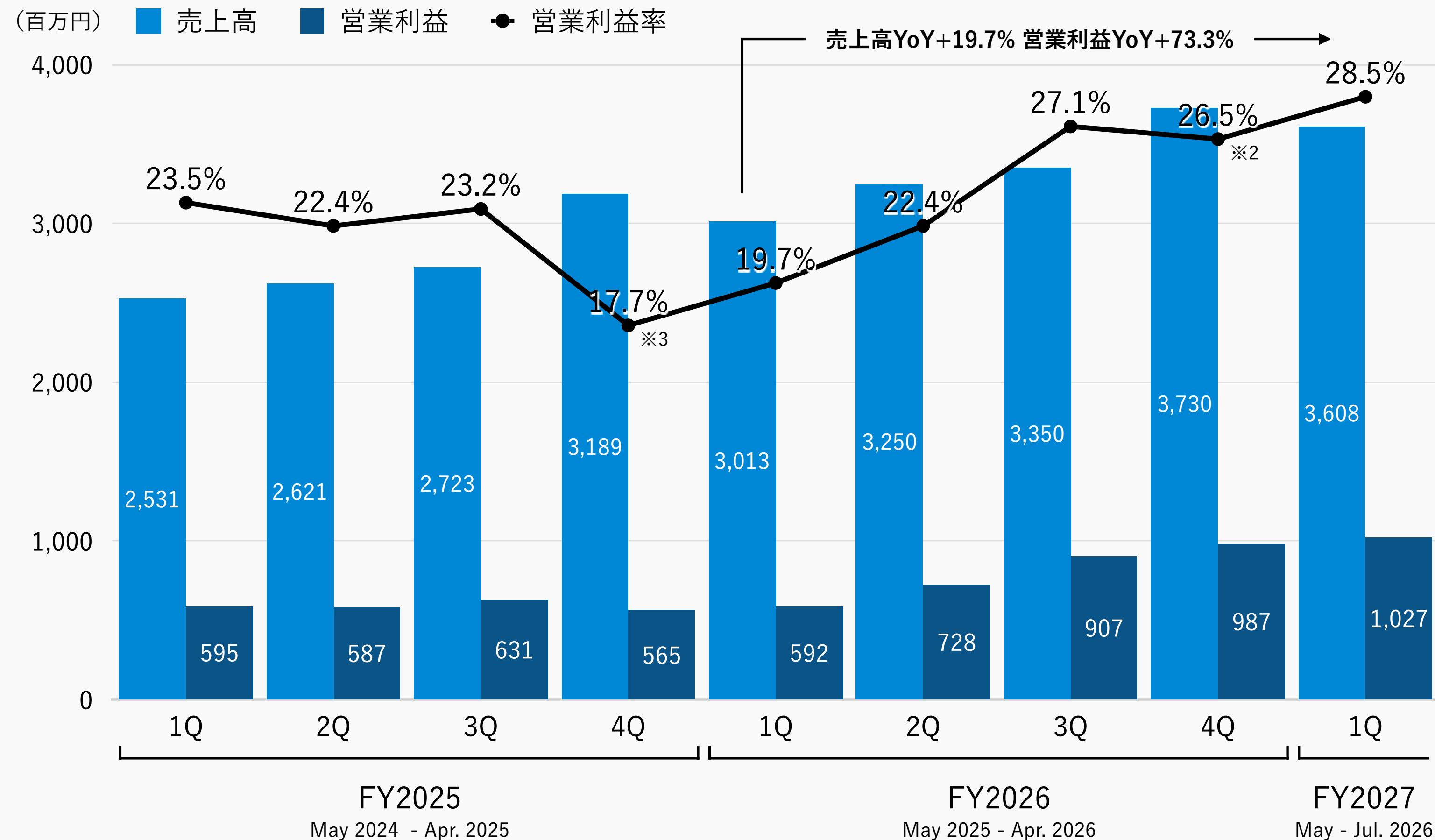
3,608百万円 / 15,387百万円

営業利益進捗率

25.7%

1,027百万円 / 4,004百万円

1Q売上高は季節要因や前4Qに実施した施策※1の反動もありQoQ-3.3%となるもYoY+19.7%の成長
粗利率向上と販管費の抑制により1Q営業利益率はYoY+8.8ptの28.5%となり、四半期営業利益は過去最高を更新！



FY2027 1Q

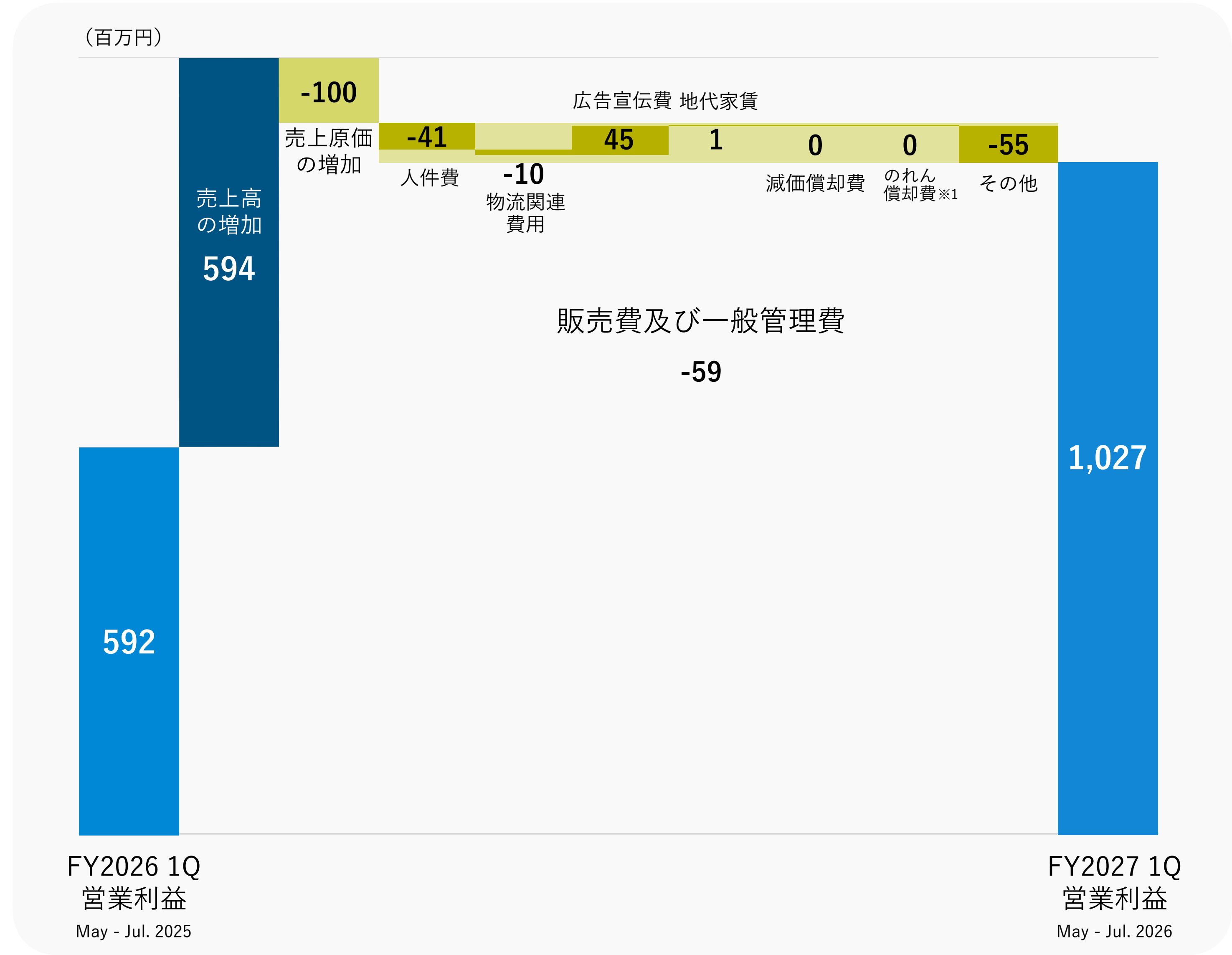
May - Jul. 2026

営業利益率

28.5%

YoY
↑ 8.8ptQoQ
↑ 2.0pt

※1 既存顧客向けに自動釣銭機キャンペーンを実施 ※2 FY2026 4Qは、既存顧客向けキャンペーンや複数店舗案件等に伴う売上原価、広告宣伝費等の販管費がQoQで増加
※3 FY2025 4Qは、他社POSサービス終了に伴う顧客譲受費用約42百万円、旧決済端末の廃棄費用約32百万円等の一時費用が発生



売上高

- 新規有料契約の増加
- 低解約率によるストック型収益の積み上げ
- キャッシュレス決済事業の拡大

売上原価

- 労務費をはじめとした製造原価の増加
- 決済事業の内製化に伴うコスト削減
- スtock型収益の向上に伴う原価の抑制

販売費及び一般管理費

- 人件費 • 組織拡大による人件費の増加
- 広告宣伝費 • TVCM放映の最適化に伴う広告宣伝費の抑制
- その他 • 業務委託費やAI活用促進に伴う費用の増加

※1 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。

POSやキャッシュレス決済サービスを中心とした事業成長により月額利用料等はYoY+22.7%に増加し、ストック型収益比率も79.4%に拡大。半導体不足に備えた在庫確保も影響※1し、機器販売等の粗利率がQoQ-6.2pt

FY2027 1Q

May - Jul. 2026

ストック型収益比率

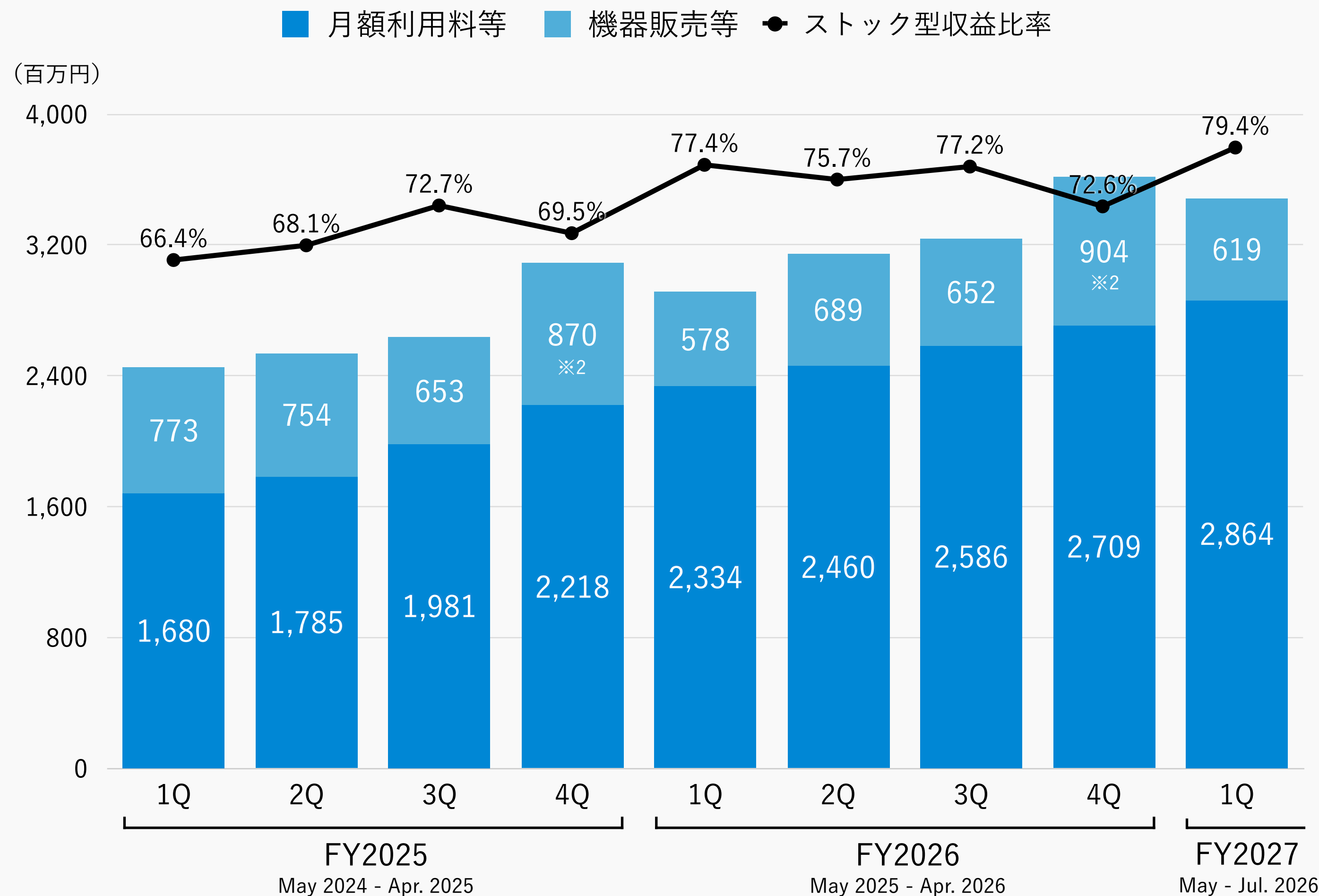
79.4%

機器販売等
粗利率

17.8%

QoQ
↓6.2pt月額利用料等
粗利率

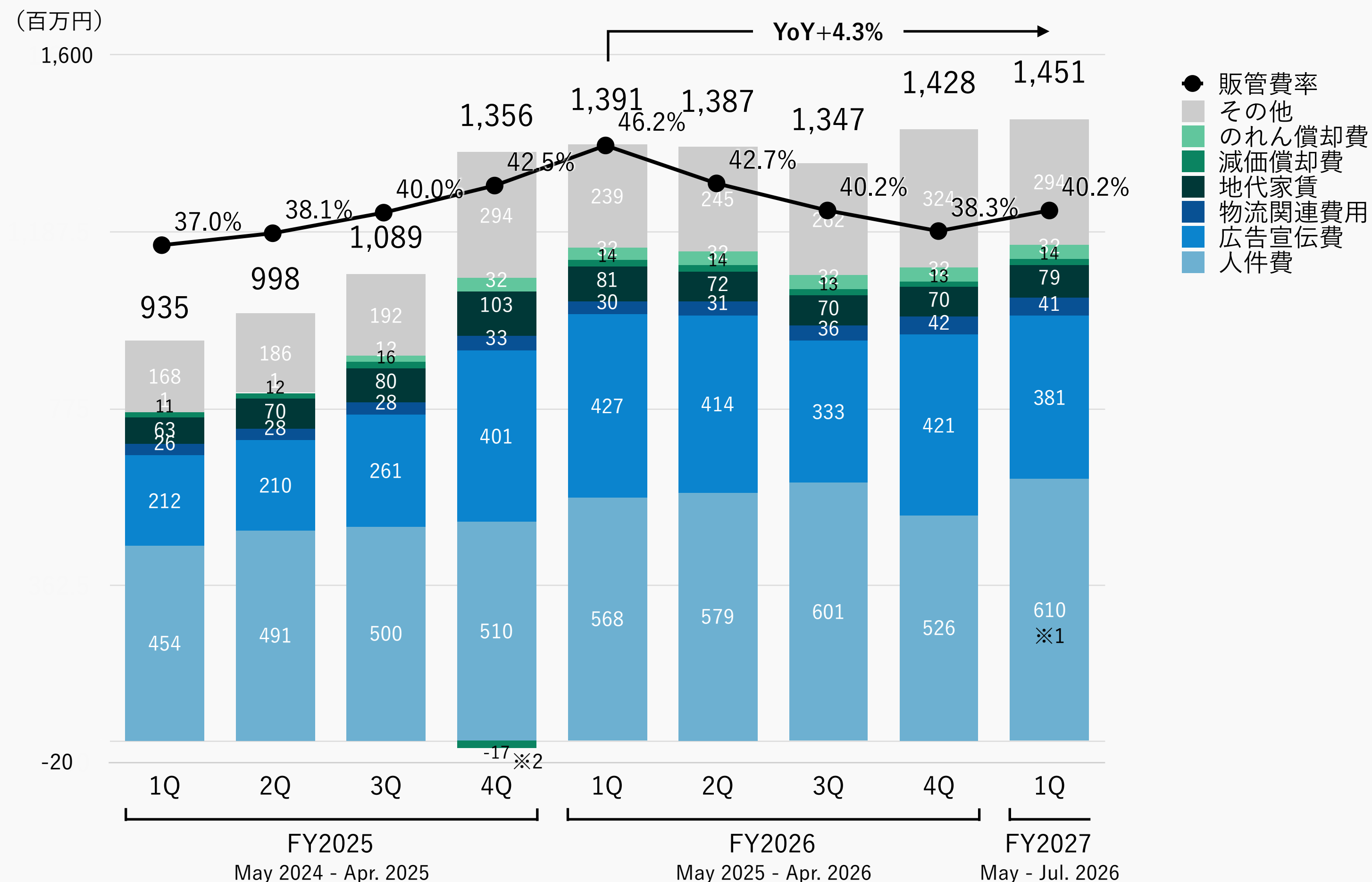
81.2%

QoQ
↑1.7pt

※1 半導体不足に備えた在庫数量が増加。低価法による在庫評価減により機器販売粗利率にマイナス影響。滞留・陳腐化した在庫の増加によるものではありません。

※2 既存顧客向けに自動釣銭機キャンペーンを実施。

事業成長に伴う費用は増加するも広告宣伝費がQoQ-9.5%減少し、1Q販管費はQoQ+1.6%の1,451百万円に着地



FY2027 1Q

May - Jul. 2026

販売費及び一般管理費

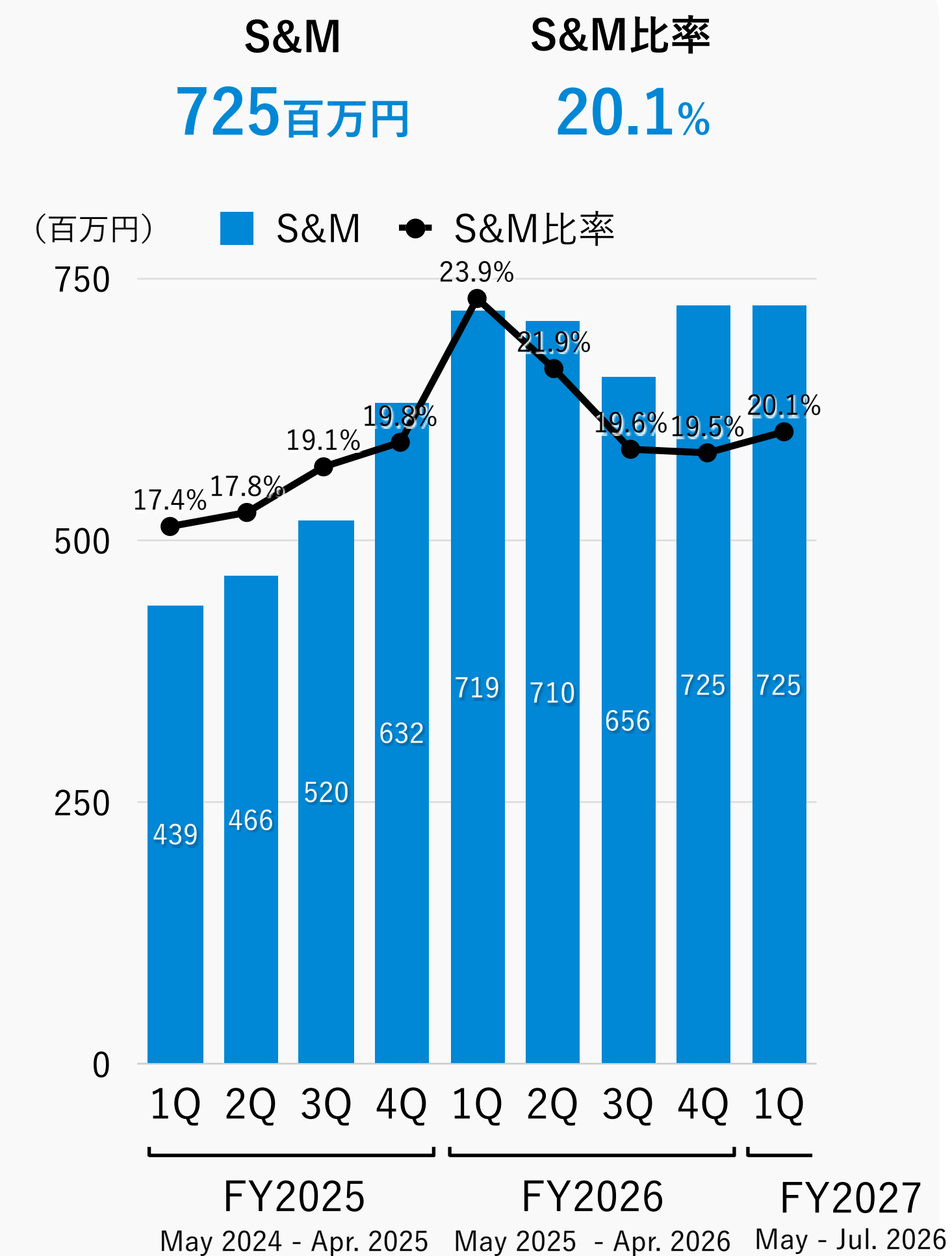
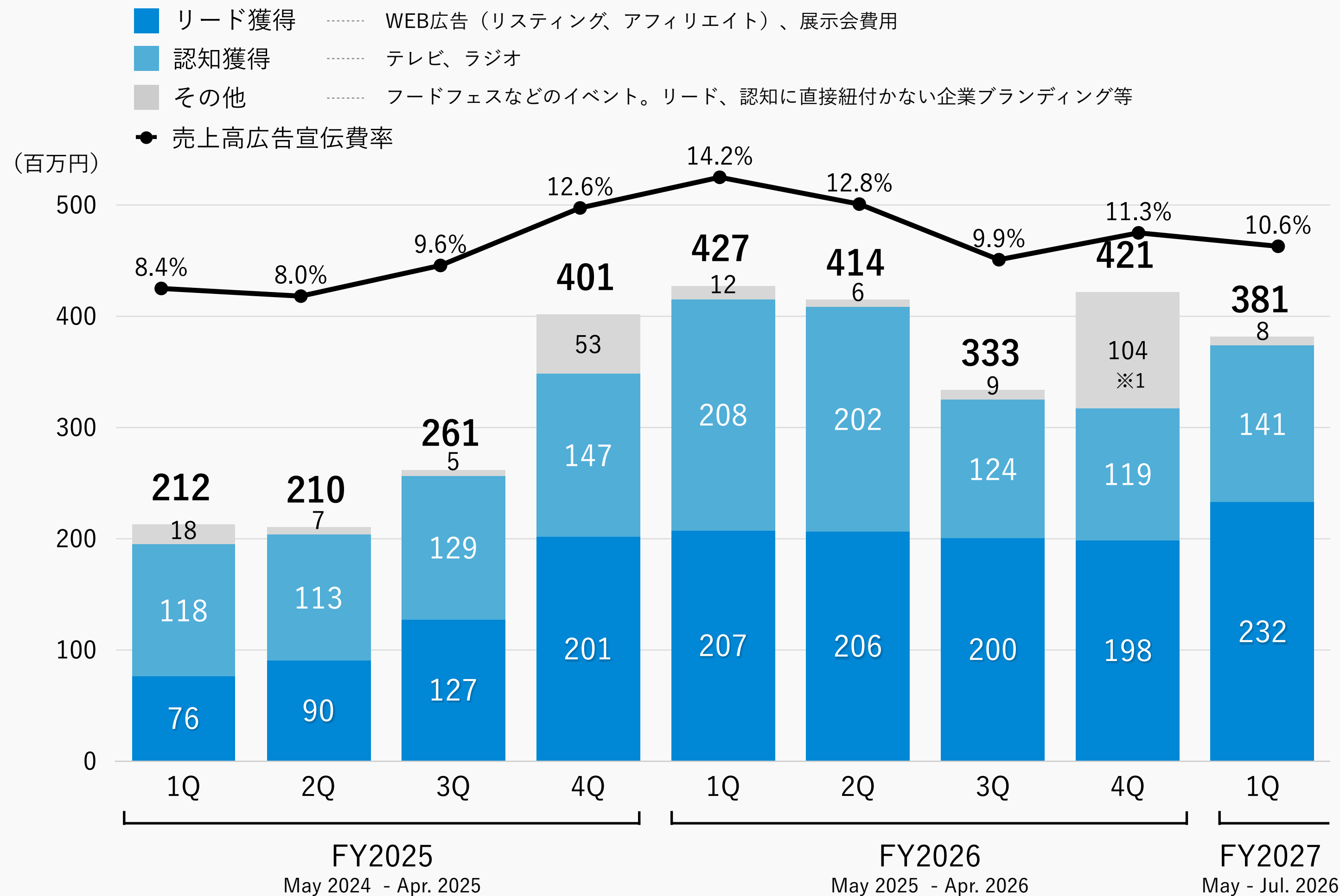
1,451百万円

YoY
+4.3%QoQ
+1.6%

※1 FY2026 4Q人件費は、賞与引当金の戻入や株式給付費用の減少等によりQoQで減少

※2 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たが、その一方で資産除去債務の履行に伴う差益が発生

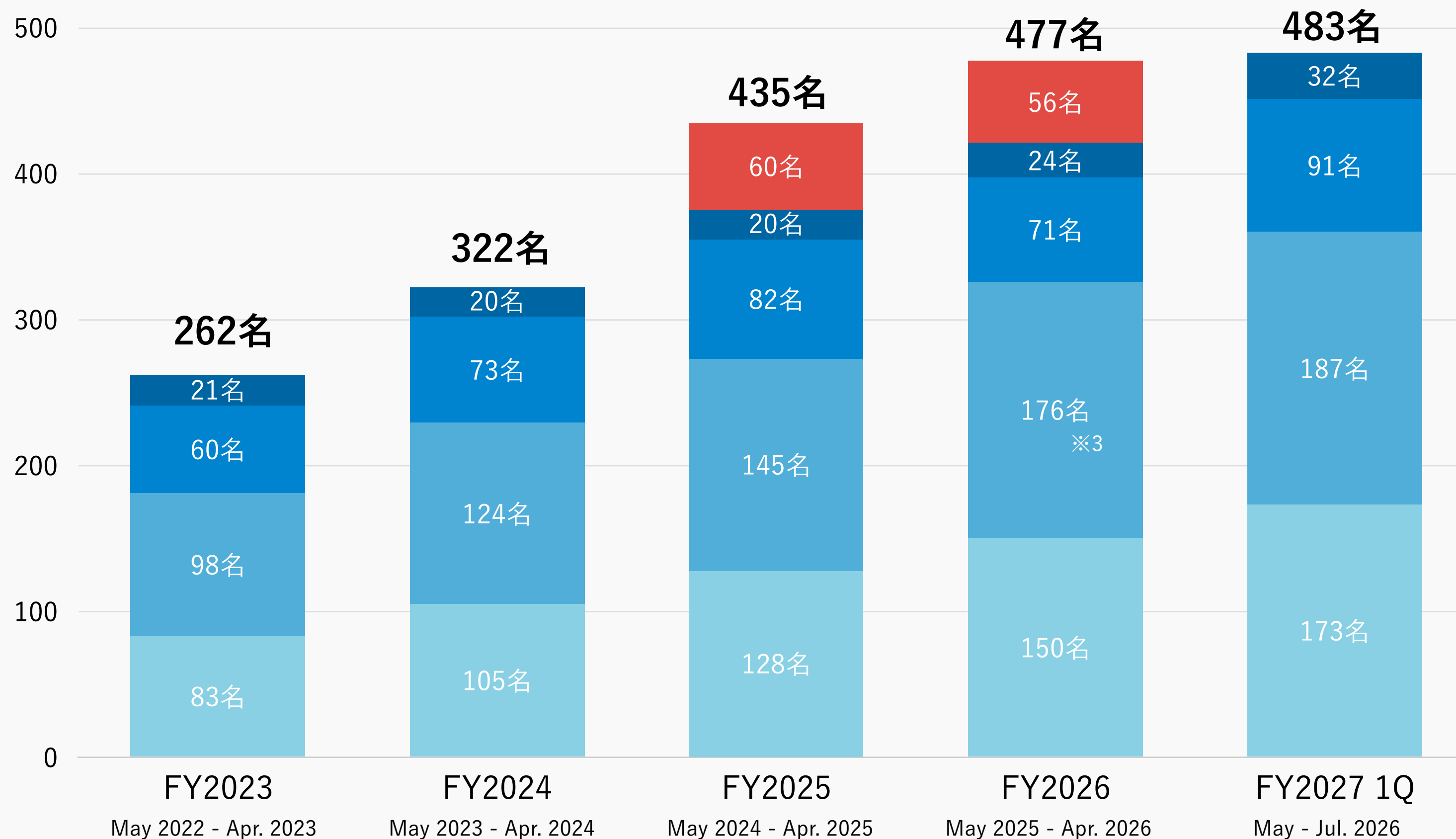
S&M費用はQoQで横ばい。1Qは大規模イベントの影響もなく、広告宣伝費はQoQ-9.5%
認知獲得とリード獲得のバランスやCPAを意識した効率重視の積極投資を継続



※1 FY2026 4Qは、恒例のフードフェス開催に加え、店舗事業者向けカンファレンスを開催したことにより増加

旧子会社（ネットショップ支援室）のPMIが完了。従業員数はYoY+41名の483名に
選考基準を維持した積極採用を継続とAI活用による業務効率化を同時に推し進める

エンジニア・デザイナー セールス・マーケティング カスタマーサクセス
コーポレート 旧子会社（ネットショップ支援室）



FY2027 1Q
従業員数 ※1

483名

YoY ※2
+9.3%
+41名

QoQ
+1.3%
+6名

※1 2026年7月末時点、派遣社員・パートタイマーは除く ※2 2025年7月末時点（YoY）：442名、2026年4月末時点（QoQ）：477名

※3 FY2026 3Q、販売戦略の強化によりカスタマーサポートからセールスへの配置転換を実施（当時18名）



事業の状況

Business Summary

M&A / 出資 / グループイン

お店のOSファンド

店舗向け事業

POS

Payment

HR

EC

一元管理 B2B リピート

STAFF START

STAFF OF THE YEAR 2026

supported by スマレジ

第5回

Smレジ presents はらぺこCIRCUS

花博記念公園 鶴見緑地

presented by スマレジ

累積取扱高

15兆円突破

スマレジ

15兆円突破



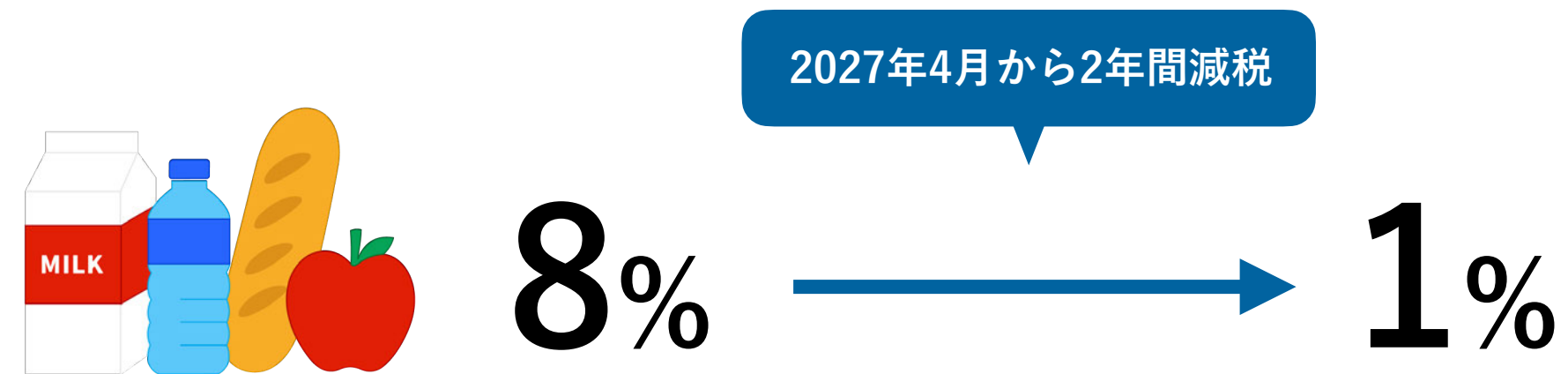
スマレジは
デジタル化・AI導入補助金2026が使えます

2026年5月～7月

- 「お店のOS」構想実現に向けた戦略的投資を推進するため「お店のOSファンド」の発足
- ネットショップ支援室の吸収合併完了に伴い、EC領域の経営・組織・開発体制を一体化
- スマレジ（POS）の累積取扱高が15兆円を突破！
- 当社サービスが「デジタル化・AI導入補助金2026」の対象ツールに認定。クラウドPOSレジは優先採択の対象に
- スマートレジシステム普及の為、経済産業省・中小企業庁主催の実務者会議やイベントに参加
- クレジット決済代行「全東信」が破産。破産手続き開始に伴い、同社加盟店の決済・精算業務に影響
- 第5回「スマレジ presents はらぺこCIRCUS」を開催し26万人を動員。イベント累計来場者数は100万人を突破
- STAFF STARTが主催する「STAFF OF THE YEAR 2026」にスマレジがメインスポンサーとして協賛

消費税率の変更方針を受け、柔軟な制度対応が可能なスマートレジシステムに注目が集まり、政府がスマートレジシステムの普及を推進。クラウドPOSレジの重要性が高まる

2027年4月1日から2年間限定で、食料品にかかる消費税率を現行の8%から1%に引き下げる方針※1



柔軟に税率が変更可能なスマートレジシステムが求められる

- ・制度変更を契機としたレジ・周辺システムの見直し
- ・レガシー型からクラウド型への移行機会の創出

「スマレジ」は、設定変更だけであらゆる税制に即時対応！



政府 スマートレジシステムの普及を後押し

- ・デジタル化・AI導入補助金の対象（クラウドPOSは優先採択対象）
- ・2027年度もスマートレジ導入支援を継続・拡充する方針※2

※1 2026年8月5日、政府が基本方針を閣議決定。今後の法制化・制度設計により変更となる可能性あり

※2 出典：スマレジ導入や事業承継補助に4435億円 経産省、27年度概算要求（日本経済新聞 2026年8月27日記事）

キャッシュレス決済の高成長を追い風にPOSx決済が事業成長を牽引。ARRはYoY+22.9%の115.8億円に

ARR

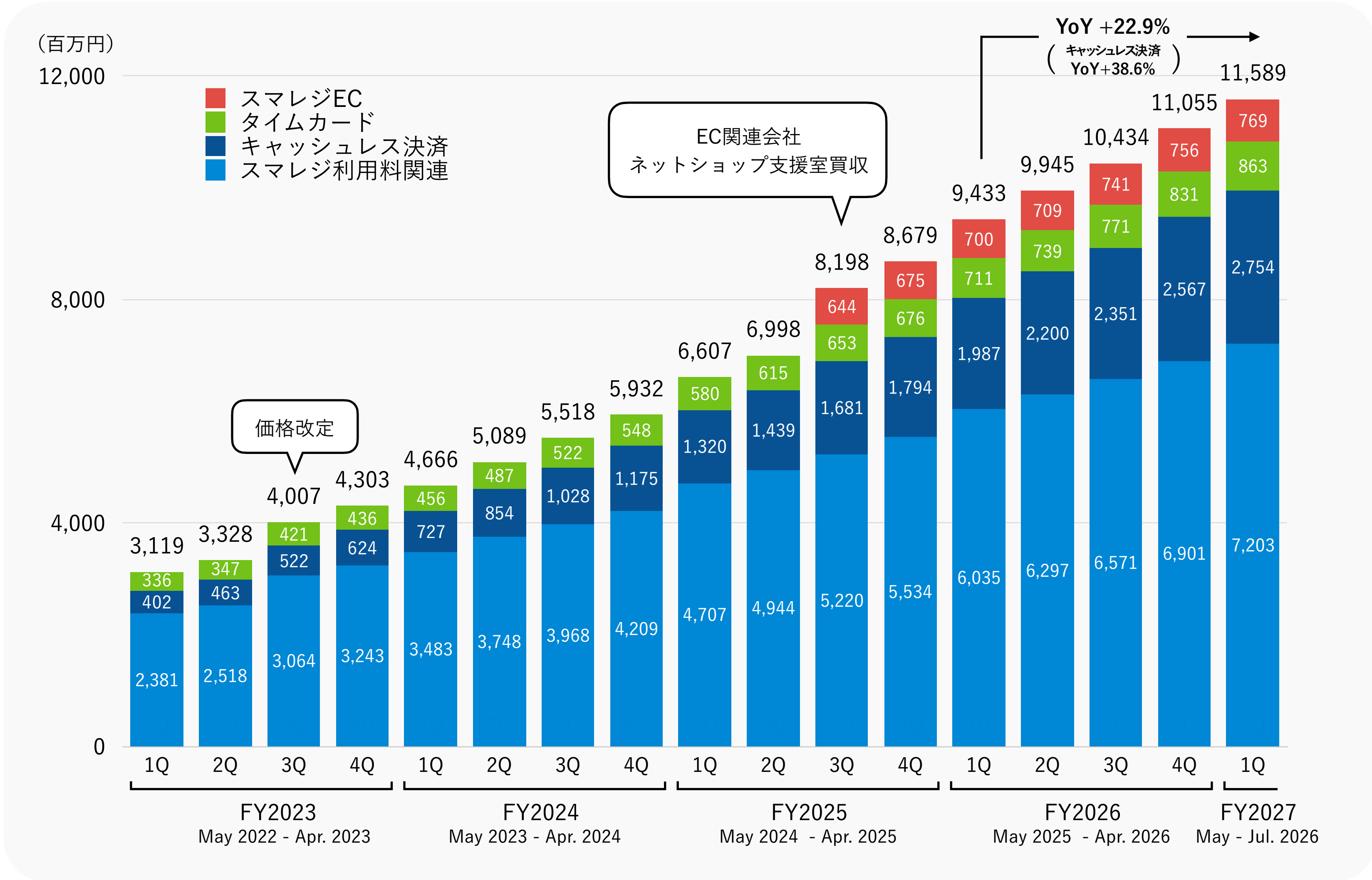
115.8億

YoY

+22.9%

QoQ

+4.8%



補足：FY2026 1Qの決算説明資料より、それまで「機器販売等」に計上していた『スマレジ保守サービス料』を、継続的な定額制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。過去分の遡及修正は行っていません。（参考：FY2026 1Q時点で、本定義変更が「スマレジPOS関連」のARRに与えた影響額：約2.7億円）

スマレジ

ARR
72.0億円
YoY +19.4%

ARPA
25,505円
YoY +3.8%

ARPU
11,520円
YoY +4.5%

有料店舗数
49,952店舗
YoY +14.5%

MRRチャーン
0.41%
YoY -0.07pt

GMV
9,321億円
YoY +22.7%

周辺機器の一括購入から機器サブスクへの転換が進み、顧客単価の上昇を後押し
ARPAはYoY+3.8%、ARPUはYoY+4.5%と上昇トレンドが継続

ARPA 2026年7月末時点

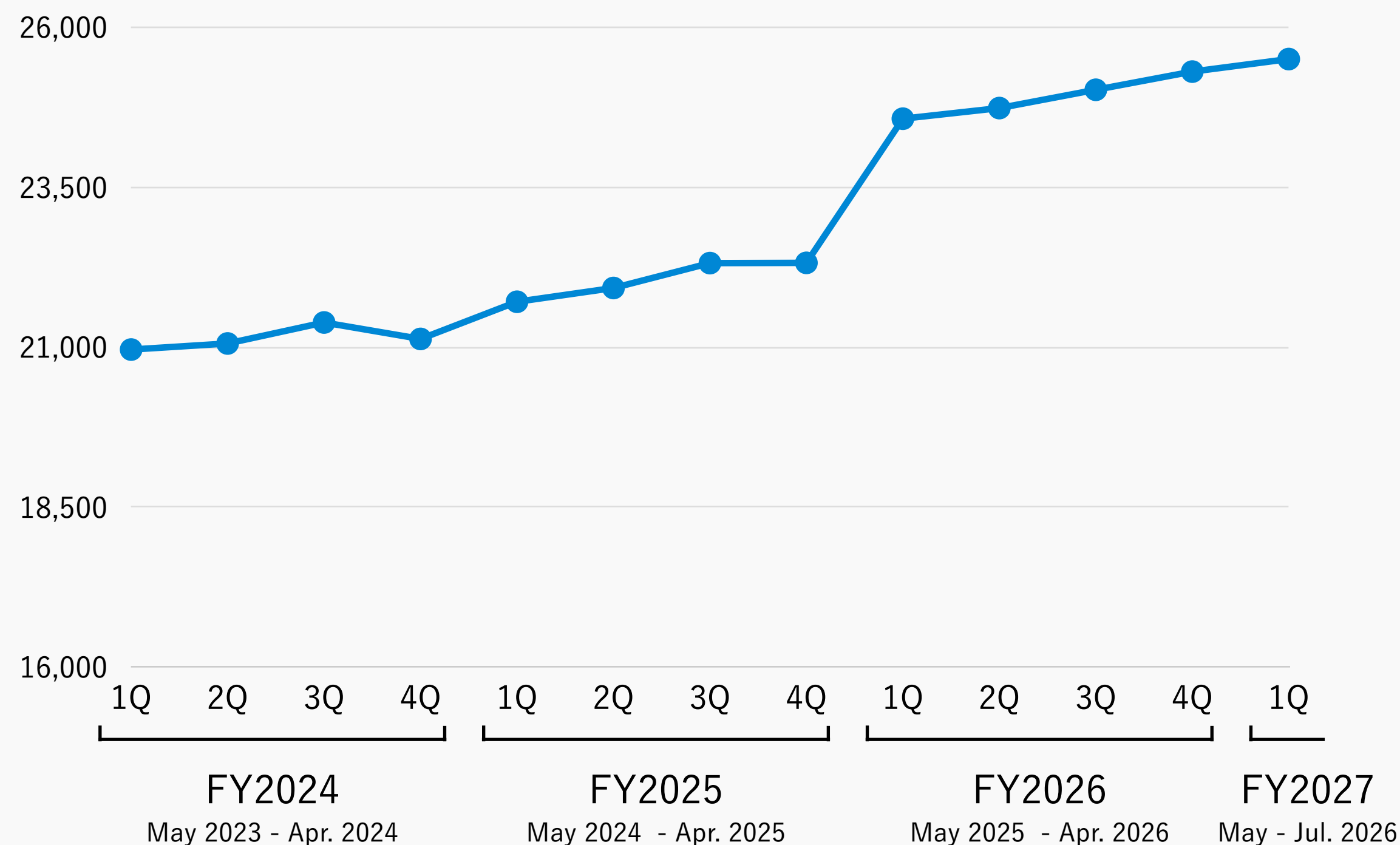
25,505円

YoY

↑932円
+3.8%

QoQ

↑196円
+0.8%



ARPU 2026年7月末時点

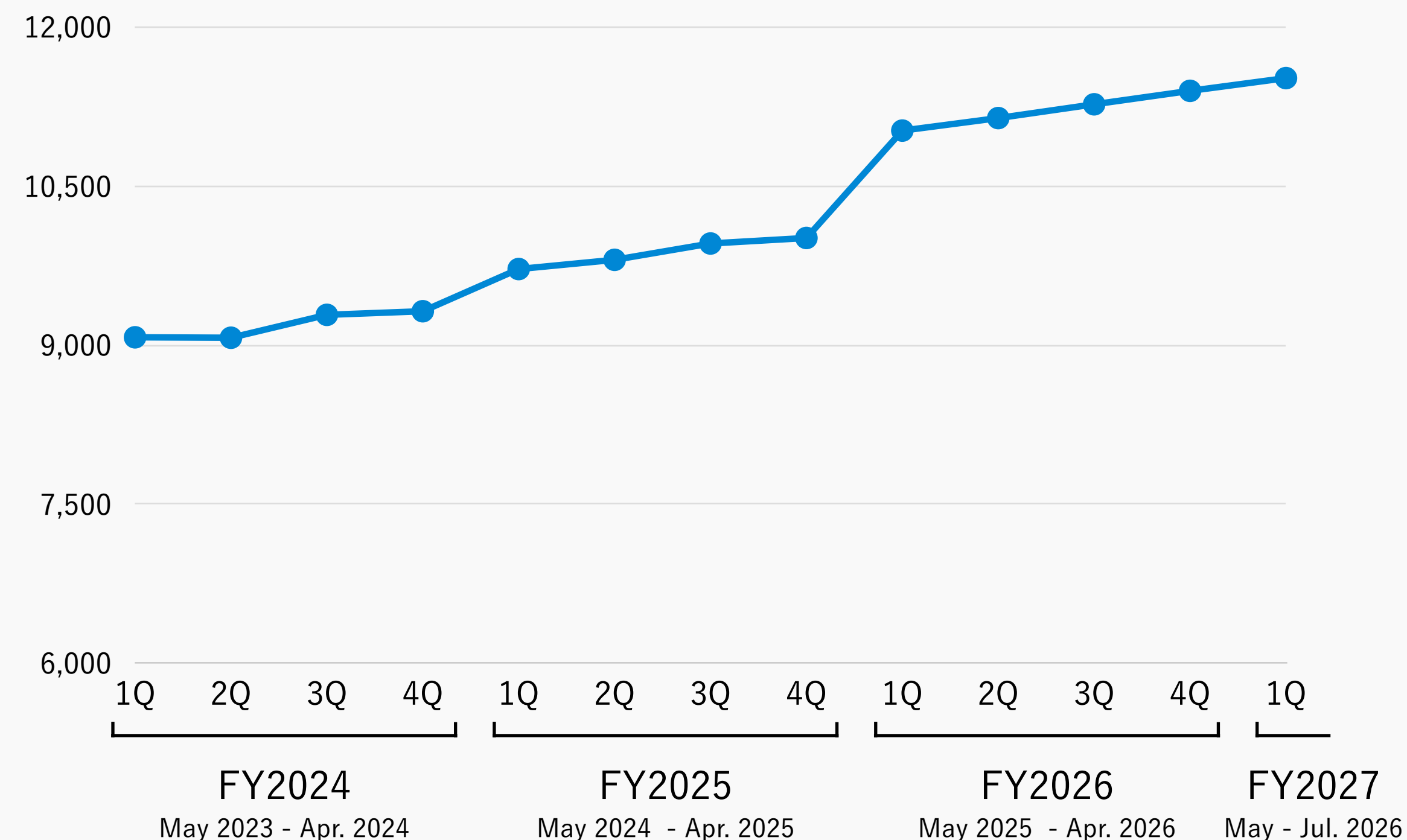
11,520円

YoY

↑495円
+4.5%

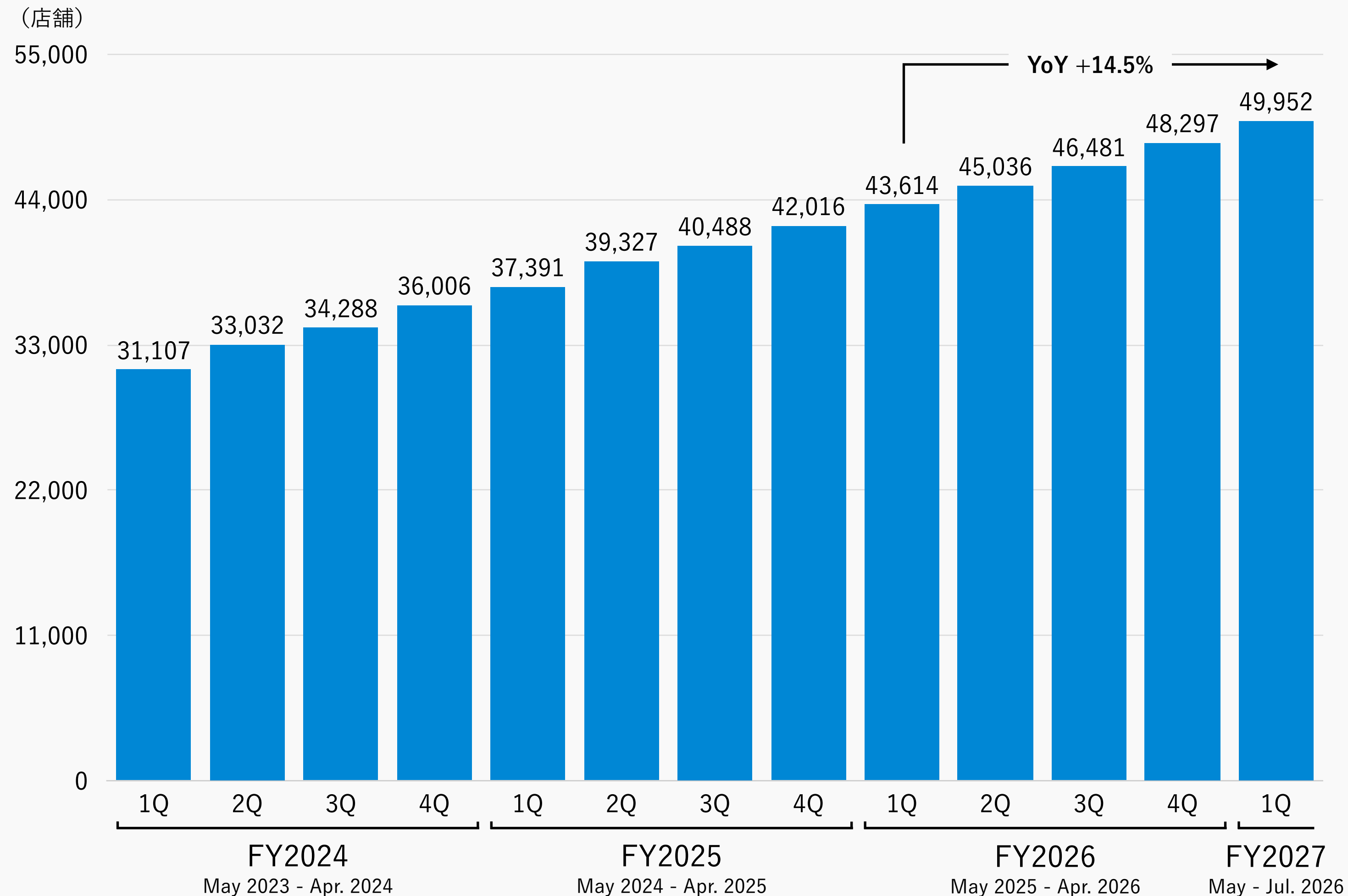
QoQ

↑120円
+1.1%



補足：FY2026 1Qより単価を再定義し、App Marketおよびスマレジ保守サービス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。

中大規模案件の獲得や既存顧客の店舗追加が進み、有料店舗数はQoQ+1,655店舗の49,952店舗へ拡大

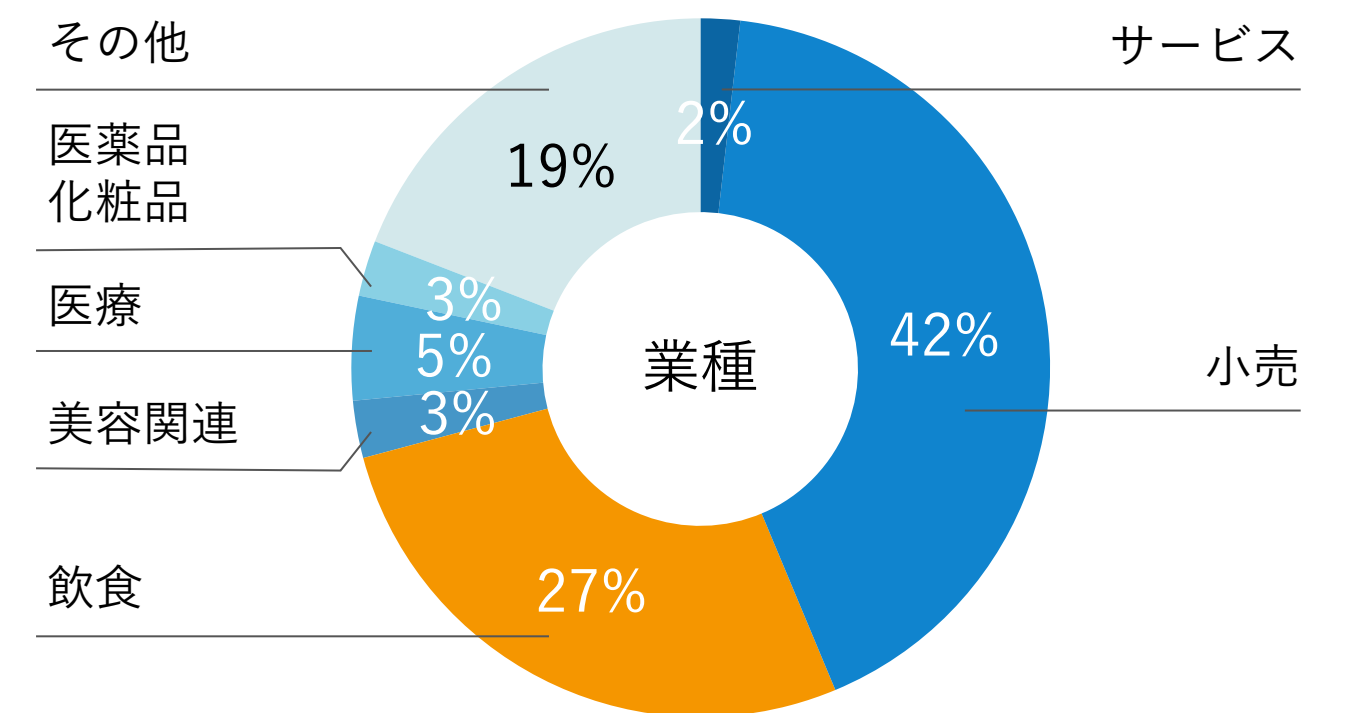


有料店舗数

49,952

YoY
+14.5%
+6,338店舗

QoQ ※1
+3.4%
+1,655店舗



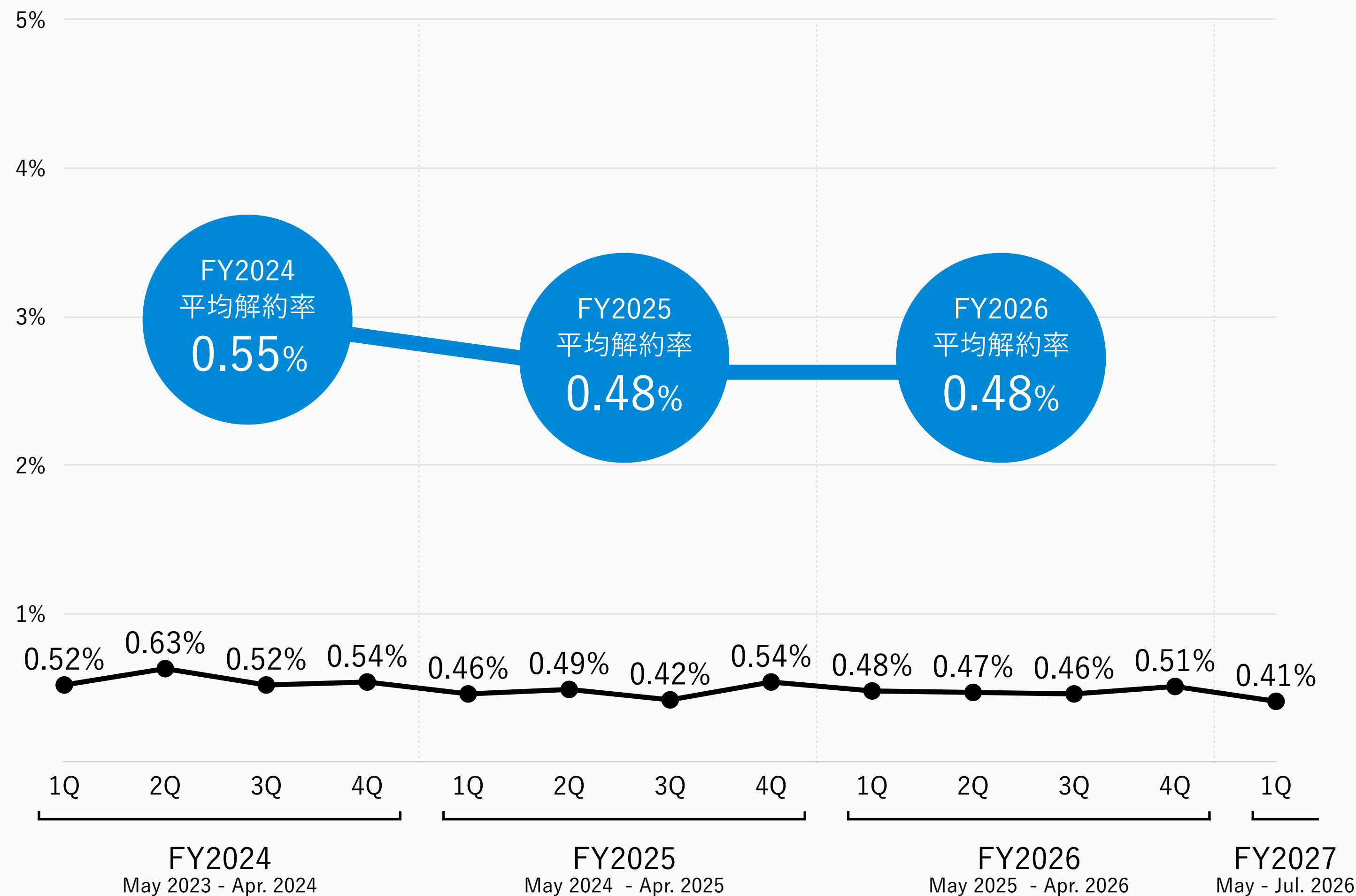
全粧協との連携 ※2

化粧品専門店向けレジの提供終了に伴うPOS入れ替えを推進中。下期以降、有料店舗数へ順次反映予定

※1 FY2026 1Q有料店舗の純増数（2025年5月～7月）1,598店舗

※2 全国化粧品小売協同組合連合会（全粧協）との連携で化粧品専門店向けにPOSレジ入れ替えを推進。詳細はAppendixをご参照ください。

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。1Q解約率は過去最低の0.41%を記録
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



FY2027 1Q
(May - Jul. 2026)

過去最低

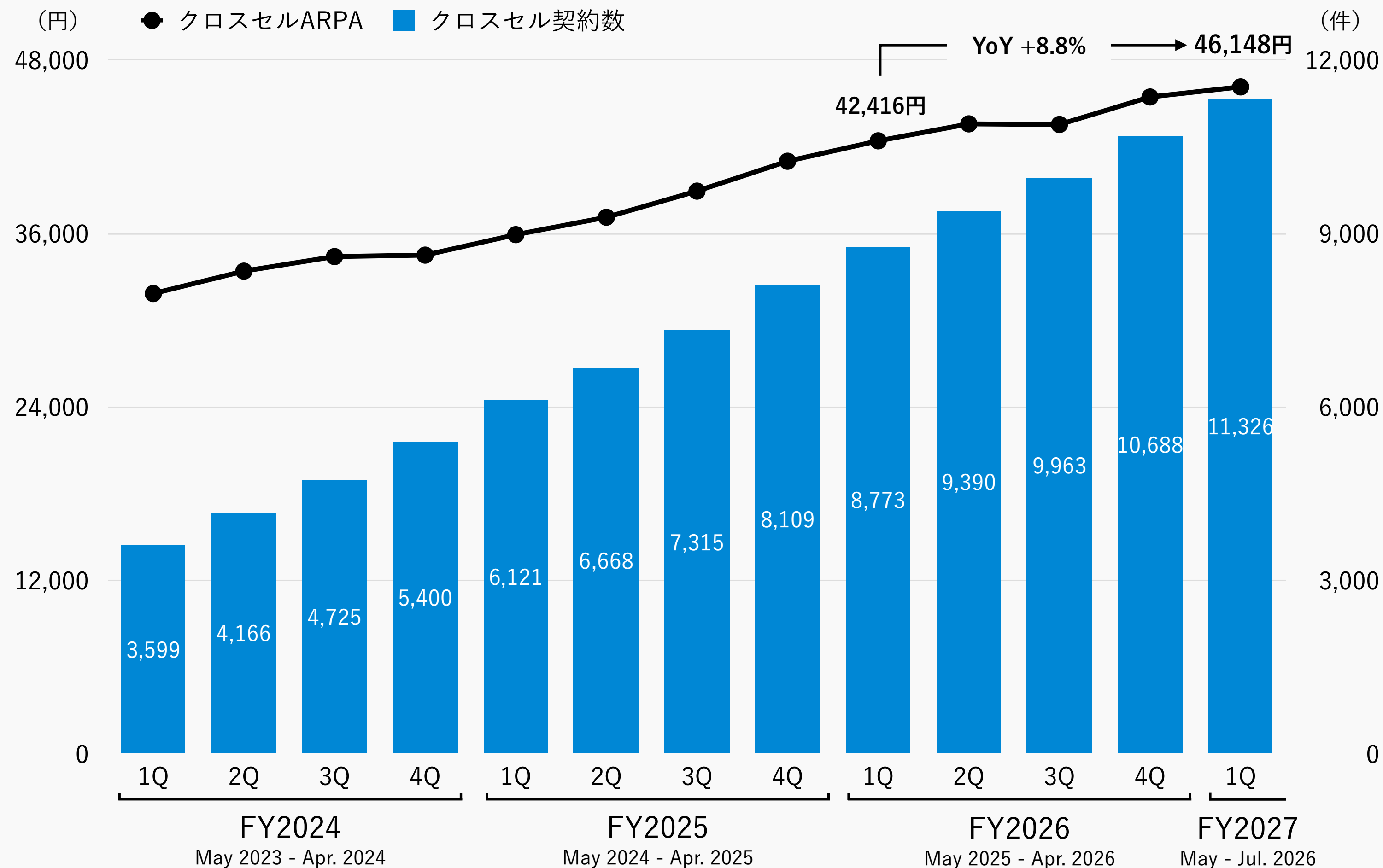
0.41%

YoY
↓0.07pt

QoQ
↓0.10pt

解約率：MRRチャーンレート
既存顧客の月額利用料に占める解約により減少した
月額利用料の割合

スマレジPOSと当社提供の他サービスを併用する1契約あたりのクロスセルARPAは、YoY+8.8%の46,148円に拡大
クロスセル戦略による顧客単価向上がARR成長を支える



クロスセルARPA

FY2027 1Q
(May - Jul. 2026)

46,148

YoY
+8.8%

QoQ
+1.5%

クロスセル契約数：スマレジPOS有料プランと当社提供の他サービスを併用する契約数（スマレジPOS単体利用契約は含まず）。

クロスセルARPA：スマレジPOS有料プランと他サービスを併用する1契約あたりの月額利用料。スマレジPOSおよび併用サービスの月額利用料等の合計を、対象契約数で除して算出。複数の対象サービスを併用する場合も1契約として集計し、POSのみを利用する契約は対象外。対象サービスは、機器サブスク、App Market、タイムカード、キャッシュレス決済、スマレジEC、その他サービス。

1QのGMVは四半期過去最高額を更新し、YoY+22.7%の9,321億円に拡大
26年6月に累計取扱高が15兆円を突破し、日本のキャッシュレス化にも貢献 ※1

GMV成長率

YoY
+22.7%

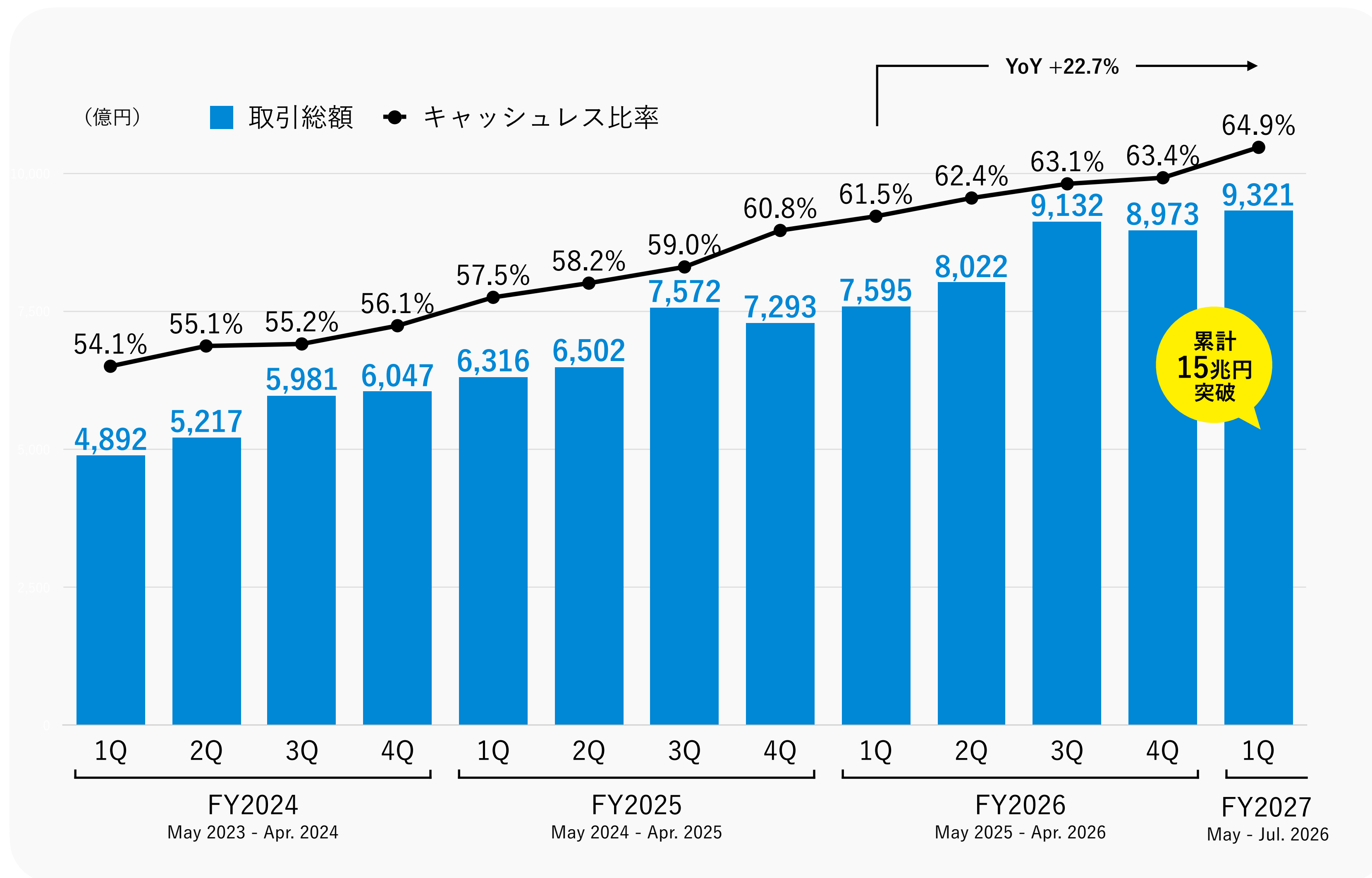
QoQ
+3.9%

取引総額

May - Jul. 2026

9,321億円

四半期
過去
最高



※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。

※1 2024年度の日本国内におけるキャッシュレス決済比率は51.7%、政府は2030年65%（中間目標）、将来的には80%を目標としている（2025年12月 経済産業省発表）

ARR
27.5億円
YoY +38.6%

ARPA
12,895円
YoY ▲2,384円 +22.7%

契約数
17,803社
YoY +14.5%

クロスセル率
(POSユーザーの利用率)
34.1%
YoY +6.4pt QoQ +1.4pt

クロスセル率の再集計について

算出対象の一部に漏れがあったため、過去期間を含め再集計しました。YoY・QoQも再集計後の数値を用いて算出しています。詳細はAppendixをご参照ください。

POS×決済のクロスセル拡大を背景に、月額固定収益と決済手数料収益がともに伸長。
大型連休による決済額の増加も寄与し、ARRはYoY+38.6%の27.5億円へ拡大

ARR

27.5億

YoY

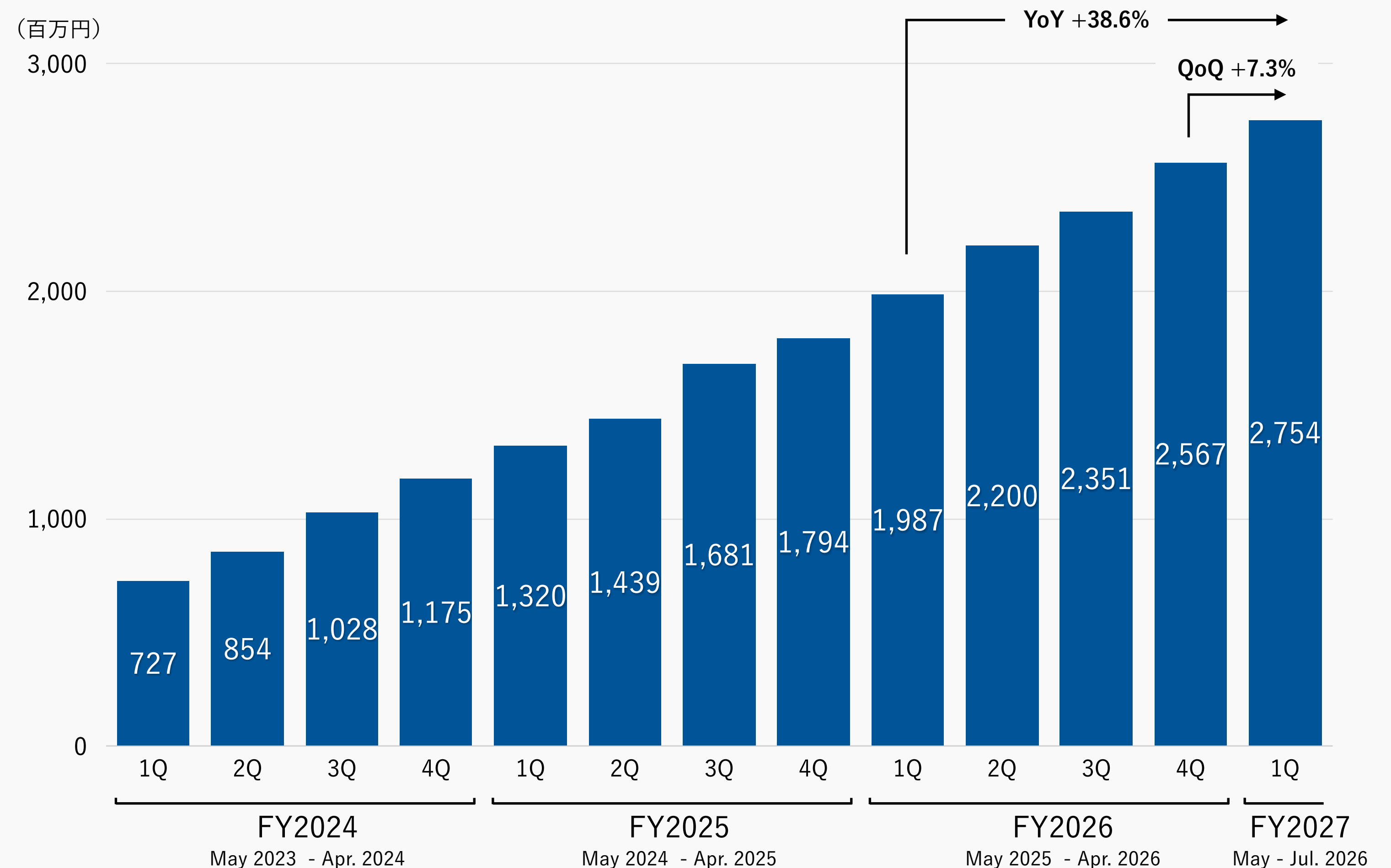
+38.6%

QoQ

+7.3%

全東信破産の影響について

業績への影響は限定的。既存加盟店対応と新規獲得を進めたものの、決済事業全体の成長トレンドに大きな変化はなし



ARR

8.6億円

YoY +21.4%

ARPA

5,933円

YoY ↓870円 -12.8%

契約数
12,124

YoY +41.3%

登録従業者数
302,557人

YoY +54.6%

POSユーザーの利用率
(クロスセル率)
14.5%

YoY +0.4pt QoQ +0.2pt

クロスセル率の再集計について

POSユーザーの算出対象に一部不要なプランが含まれていたため、過去期間を含め再集計しました。YoY、QoQも再集計後の数値を用いて算出しています。詳細はAppendixをご参照ください。

スタンダードプランの価格改定を実施

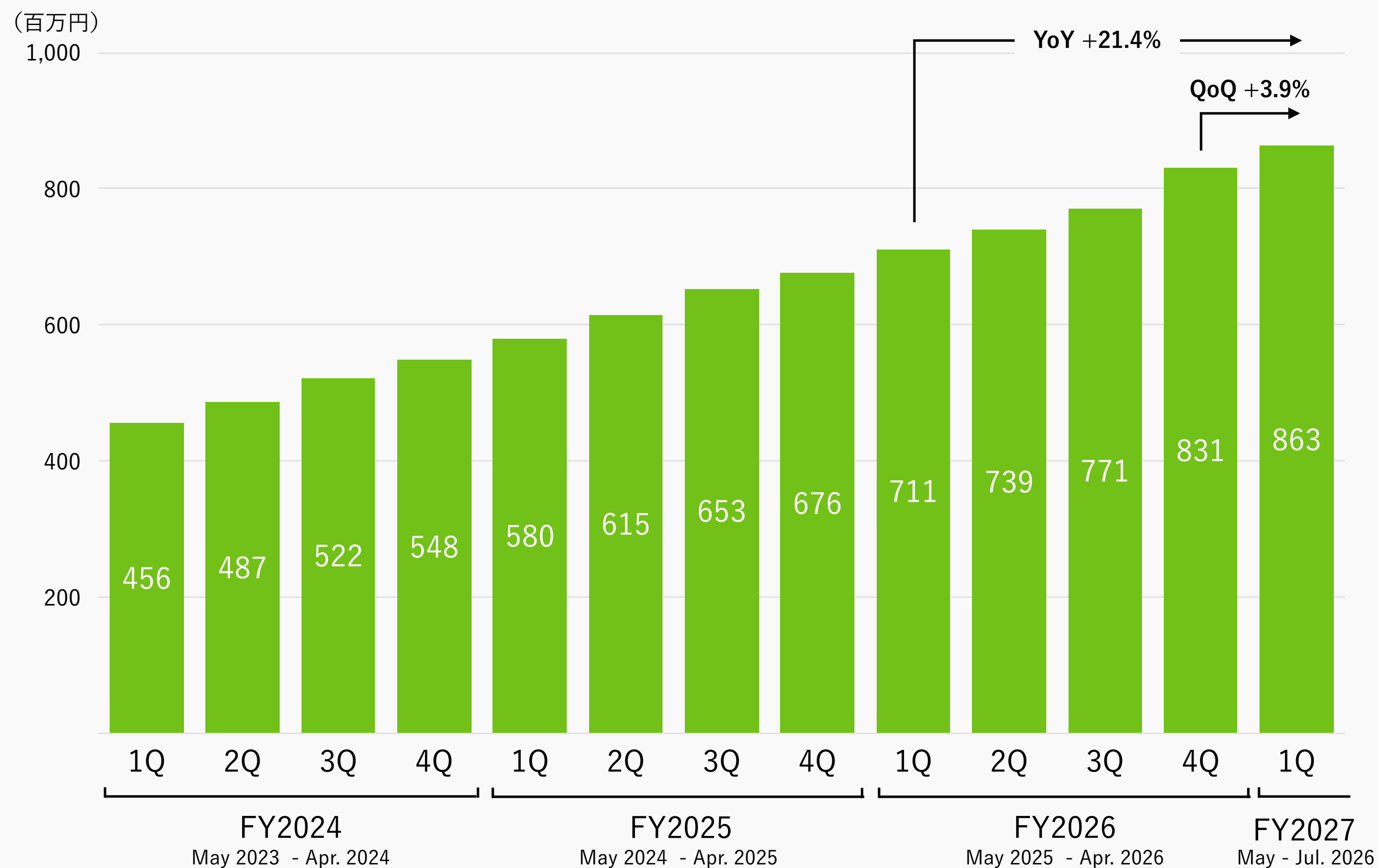
2026年2月の価格改定の影響により、無料利用枠の一部既存顧客が有償化しました。これにより、契約数および登録従業者数が急増したため、ARPAは低下しています。

年度切替期の需要を取り込みつつ中大規模案件の獲得も進み、ARRはYoY + 21.4%の8.6億円へ拡大し、安定的な成長を継続

ARR
8.6億

YoY
+21.4%

QoQ
+3.9%



2026年5月に吸収合併・組織統合を完了し、PMIは収益拡大フェーズへ。
POS×ECのクロスセル契約数は約2倍に拡大し、プロダクト連携・決済を含むシナジー創出を推進中

統合基盤の整備

吸収合併・組織統合を完了

2026年5月、経営管理・組織体制を一体化

※拠点統合も今秋完了予定 / 業績への影響は限定的

**スマレジEC**

一元管理 B2B リピート

対応
完了

収益拡大の3テーマ

POS×ECのクロスセル

- ・契約数は前年同期比で約**2倍**
- ・POS連携機能を強化

プロダクト・導入体験

- ・オンボーディング期間を短縮
- ・BtoB ECを含む機能強化

決済収益

- ・他社決済からPAYGATEへの切り替え
- ・新規顧客への提案を強化

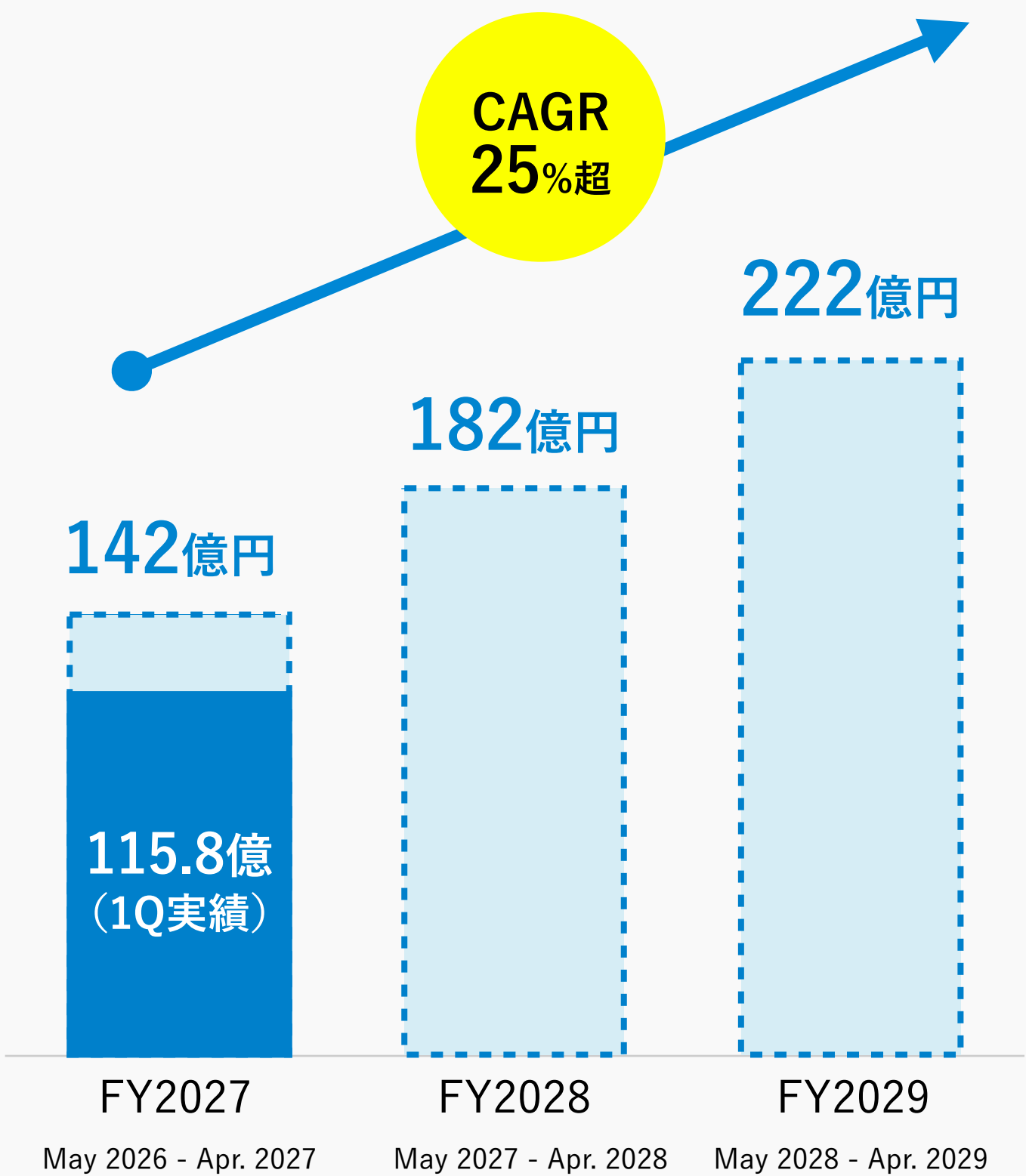
(2027年4月期～2029年4月期)

第3次中期経営計画の進捗

Progress of The 3rd Medium-Term Management Plan (FY2027-FY2029)

「お店のOS」戦略に基づいた成長戦略により、2027年4月期ARRはYoY+28.4%の142億円を計画
外部環境を追い風に、さらにプラスアルファでの積み上げを目指す

第3次中期経営計画のARR増大計画



- 決済 + POSの一体提供の強化
- 機器販売のフロー収益から機器サブスクのストック型収益への転換を推進
- 決済バリューチェーンの改革によるテイクレートの向上を目指す



プラスアルファの積み上げを目指す

- 免税リファンド方式の導入に伴う決済促進 ※1
- 政府推奨の消費減税に対応できるスマートレジシステムの普及

※1 2026年11月1日より、日本の免税方式が販売時免税方式から国際標準のリファンド方式（後日返金）に移行されます。スマレジでは決済インフラを活用した免税ソリューションを展開。
詳細は「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年6月12日発表）のp.15「免税リファンド事業の開始」をご参照ください。

VISION 2031

3/13
Release

第3次中期経営計画

2031年4月期までにARR300億円を目指す！



スマレジ 長期ビジョン・第3次中期経営計画「VISION 2031」

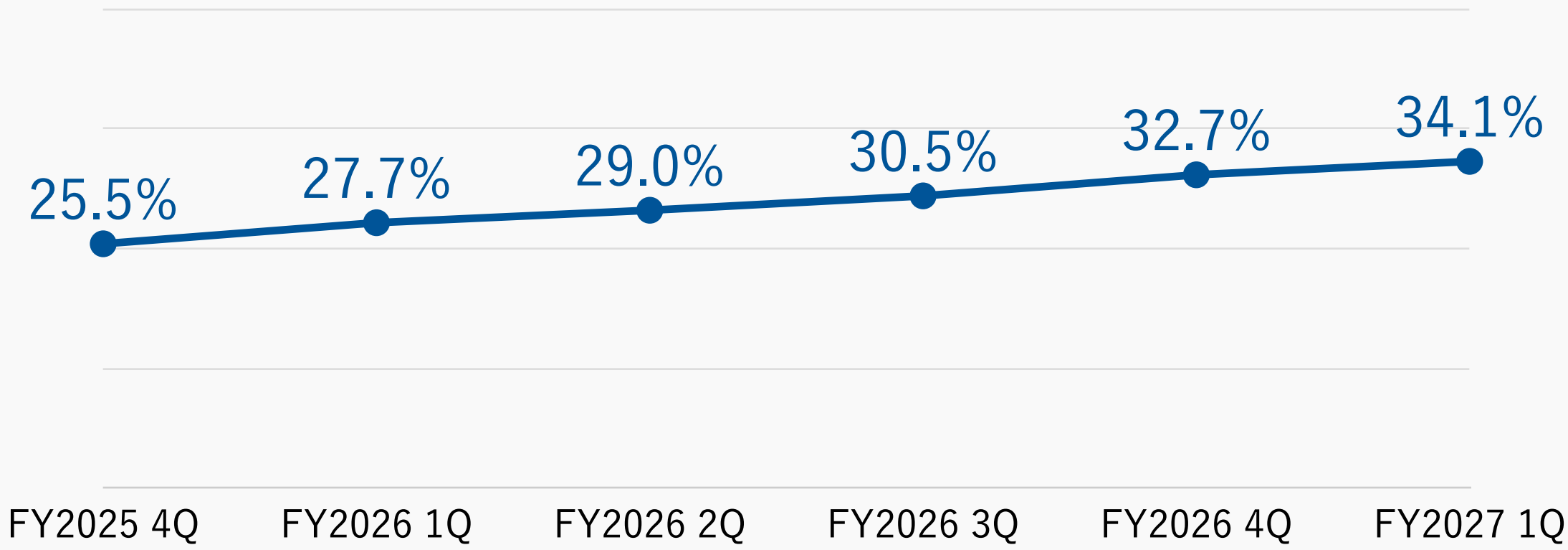
<https://corp.smaregi.jp/ir/management/vision2031.php>

Appendix

下記サービスのクロスセル率の算出条件に誤りがあった為、過去期間を含め再集計。再集計後もクロスセル率の上昇トレンドに変更はありません。

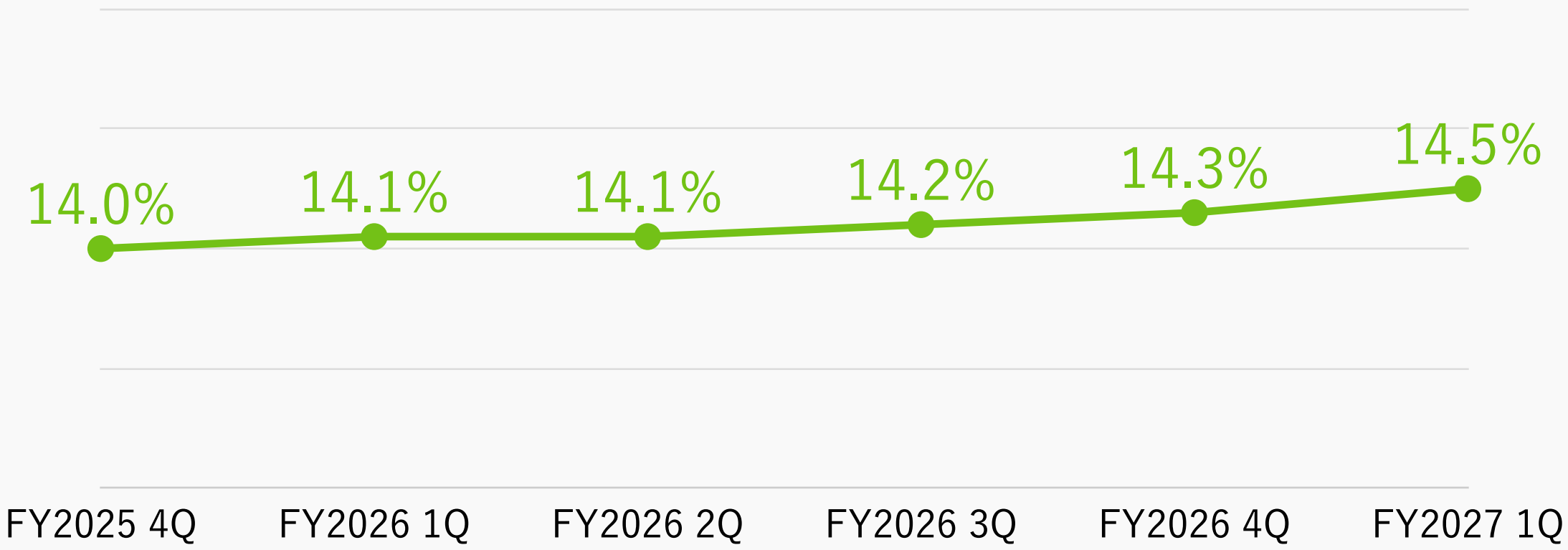
キャッシュレス決済のクロスセル率

修正理由：算出対象の一部有料プランが漏れていた為



スマレジ・タイムカードのクロスセル率

修正理由：POSユーザーの算出対象に不要なプランが含まれていた為



修正前後の比較： FY2027 1Qは今回算出した最新値のため、修正前数値なし

	FY2025 4Q	FY2026 1Q	FY2026 2Q	FY2026 3Q	FY2026 4Q
修正後	25.5%	27.7%	29.0%	30.5%	32.7%
修正前	14.9%	15.1%	16.0%	16.6%	17.6%

	FY2025 4Q	FY2026 1Q	FY2026 2Q	FY2026 3Q	FY2026 4Q
修正後	14.0%	14.1%	14.1%	14.2%	14.3%
修正前	12.6%	12.9%	12.9%	13.0%	13.1%

拡張アプリやサポート体制を充実し、化粧品業界向けに利便性を向上したスマレジを提供

全国化粧品小売協同組合連合会（全粧協）と 代理店契約を締結し、順次スマレジへの移行を実施

化粧品専門店向け管理システムの改定により一部機能（POSレジ）の提供が終了することを受け、スマレジが全粧協の「切り替え推奨POSレジ」に認定。2026年1月より、全国の化粧品専門店向けにスマレジへの移行を支援する取り組みを開始しました。



効果と影響

既存ユーザーのうち、1,100店舗以上（スマレジの既存ユーザーを除く）がスマレジへ移行予定
FY2027 3Qから利用が開始される見込み

POS	ARR(POS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）、App Market、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「POS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 ※FY2026 1Qより、ARPA/ARPUの算出方法を一部変更しました。 追加：スマレジ保守サービス料、App Market（当社取り分（純額）でのネット計上） 除外：無料プランに紐づくオプション利用料 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）、App Market、スマレジ保守サービス料 ※キャッシュレス決済およびタイムカードの売上は含みません。
	クロスセルARPA	POS有料プランと当社提供の他サービスを併用する1契約あたりの月額利用料（複数の対象サービスを併用する場合も1契約として集計し、POS単体の契約は対象外） POSおよび併用サービスの月額利用料等の合計を、対象契約数で除して算出 対象サービス：機器サブスク、App Market、タイムカード、キャッシュレス決済、スマレジEC、その他サービス
	クロスセル契約数	スマレジPOSの有料プランと当社提供の他サービスを併用する契約数（スマレジPOS単体利用契約は含まず）
	有料店舗数	スマレジPOSの有料プラン店舗数（プレミアムプラン以上が対象） ※スタンダードプランにオプション追加で有料化されている店舗数は含みません。
	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）の取扱総額 ※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みます。
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・加盟店手数料・売上割戻（キックバック）・通信費 ※FY2025 1Qより、他社製決済端末連携費を「キャッシュレス決済」から「スマレジPOS関連」に変更
	契約数	法人単位の契約数
	ARPA	四半期末時点における、1法人あたりの顧客単価、
	クロスセル率	POS有料プランユーザーのうち、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。 スマレジ・タイムカード月額利用料
	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。 ※FY2026 1Qより、開示対象を「課金契約」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 ※FY2026 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有料プランユーザーのうち、タイムカードを併用している割合 ※契約IDベースで算出
スマレジEC	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。 EC一元管理、法人向けBtoB EC・受発注システムなどのEC運営支援サービス。固定課金が主、一部従量課金。

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やnoteでも最新情報を配信しています。ぜひご覧ください。

コーポレートサイト

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

IR情報

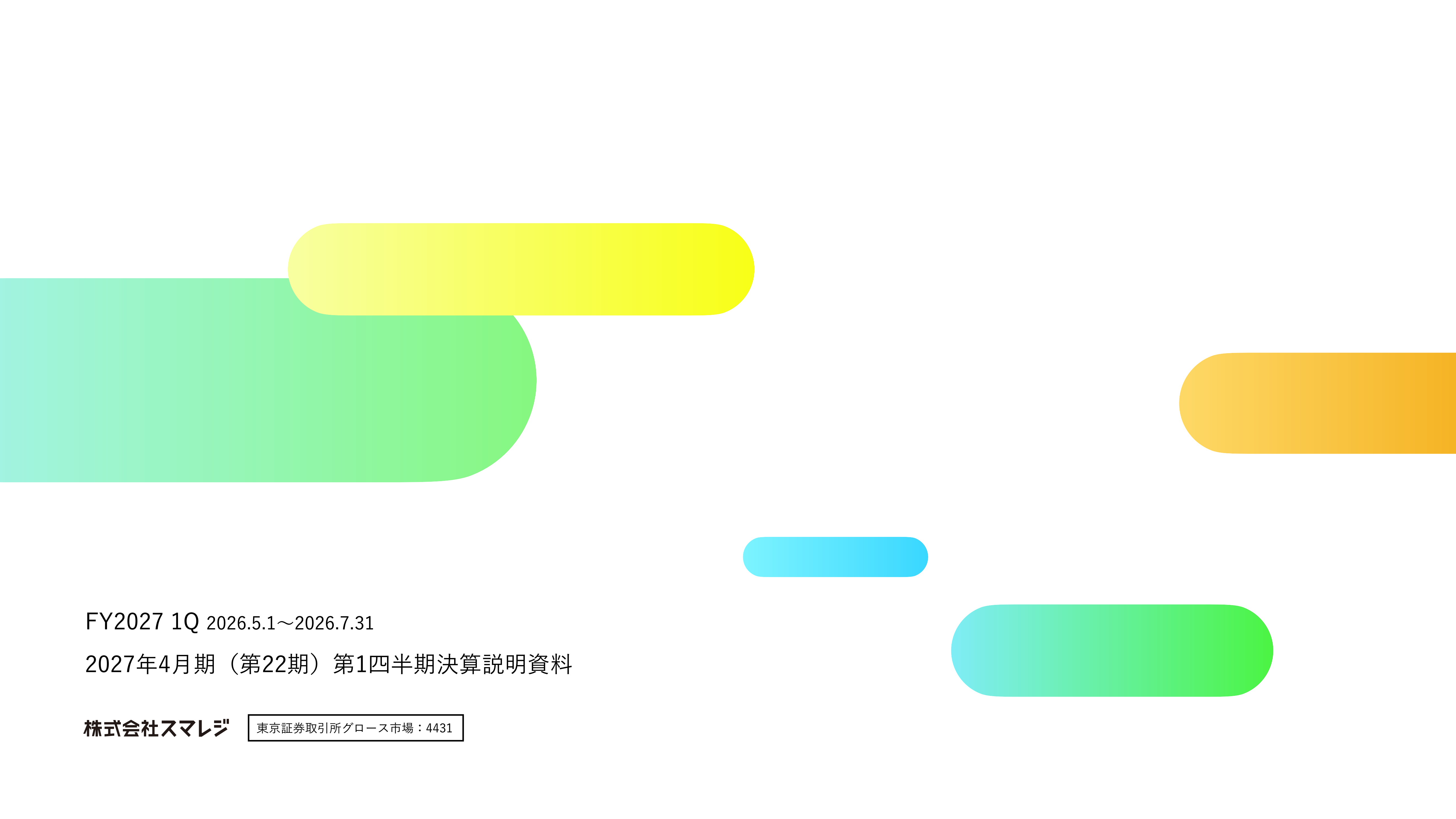
<https://corp.smaregi.jp/ir/>

株主通信（note）

<https://note.com/smaregi/m/m4f1778322c77>

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。



FY2027 1Q 2026.5.1～2026.7.31

2027年4月期（第22期）第1四半期決算説明資料

株式会社スマレジ

東京証券取引所グロース市場：4431