



FY2025 2024.5.1～2025.4.30

Presentation Material for Financial Results

2025年4月期 通期 決算説明資料

(第20期)

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

過去
最高

売上高

YoY

前年同期比

+32.0%

110億6千6百万円

過去
最高

営業利益

YoY

前年同期比

+36.9%

23億7千5百万円

過去
最高

ARR

YoY

前年同期比

+46.3%

86億7千9百万円

従業員数

YoY

前年同期比

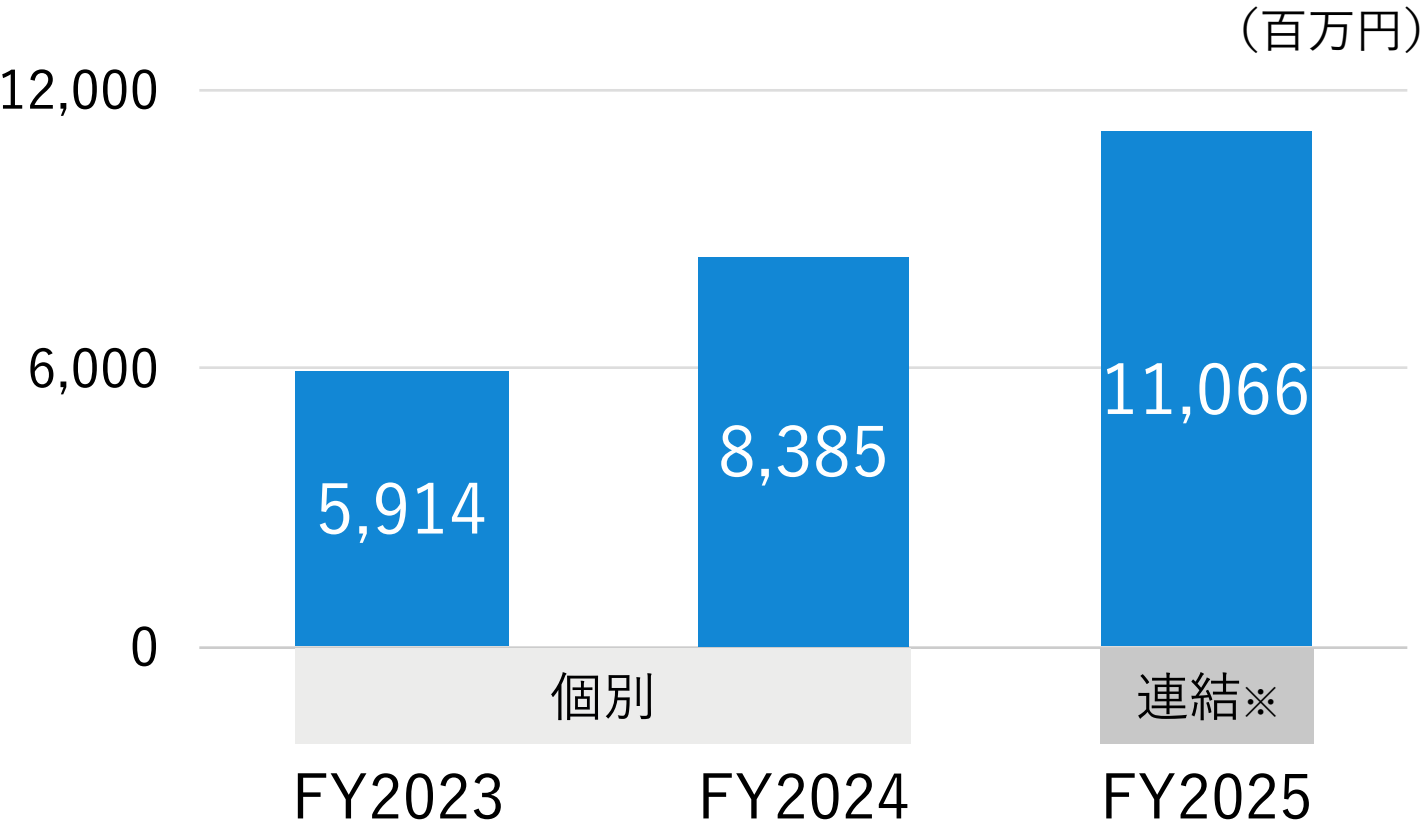
+35.1%

435名

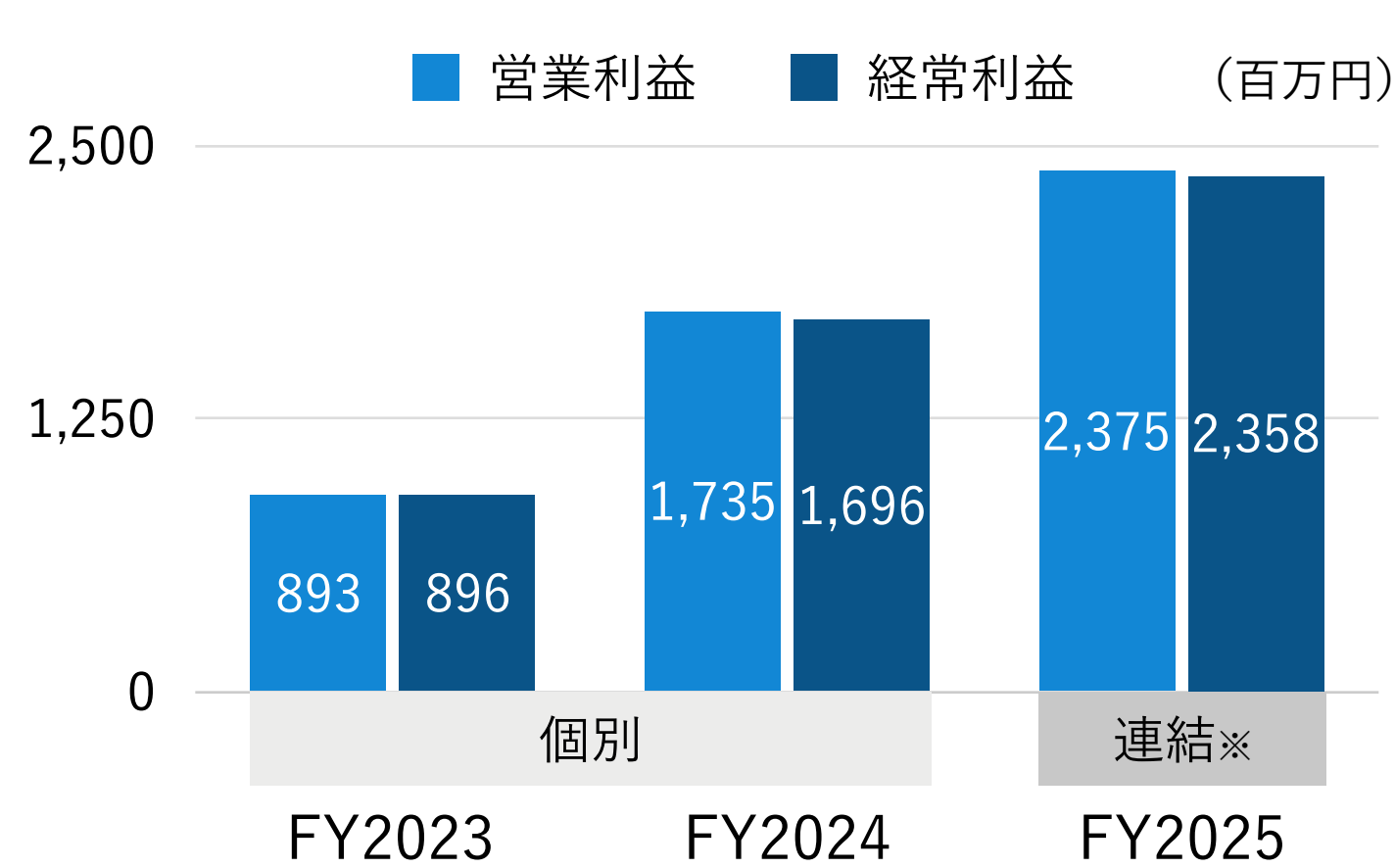
堅調な事業成長により、12年連続増収と3年連続増益で最高益を更新

(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%

売上高の推移



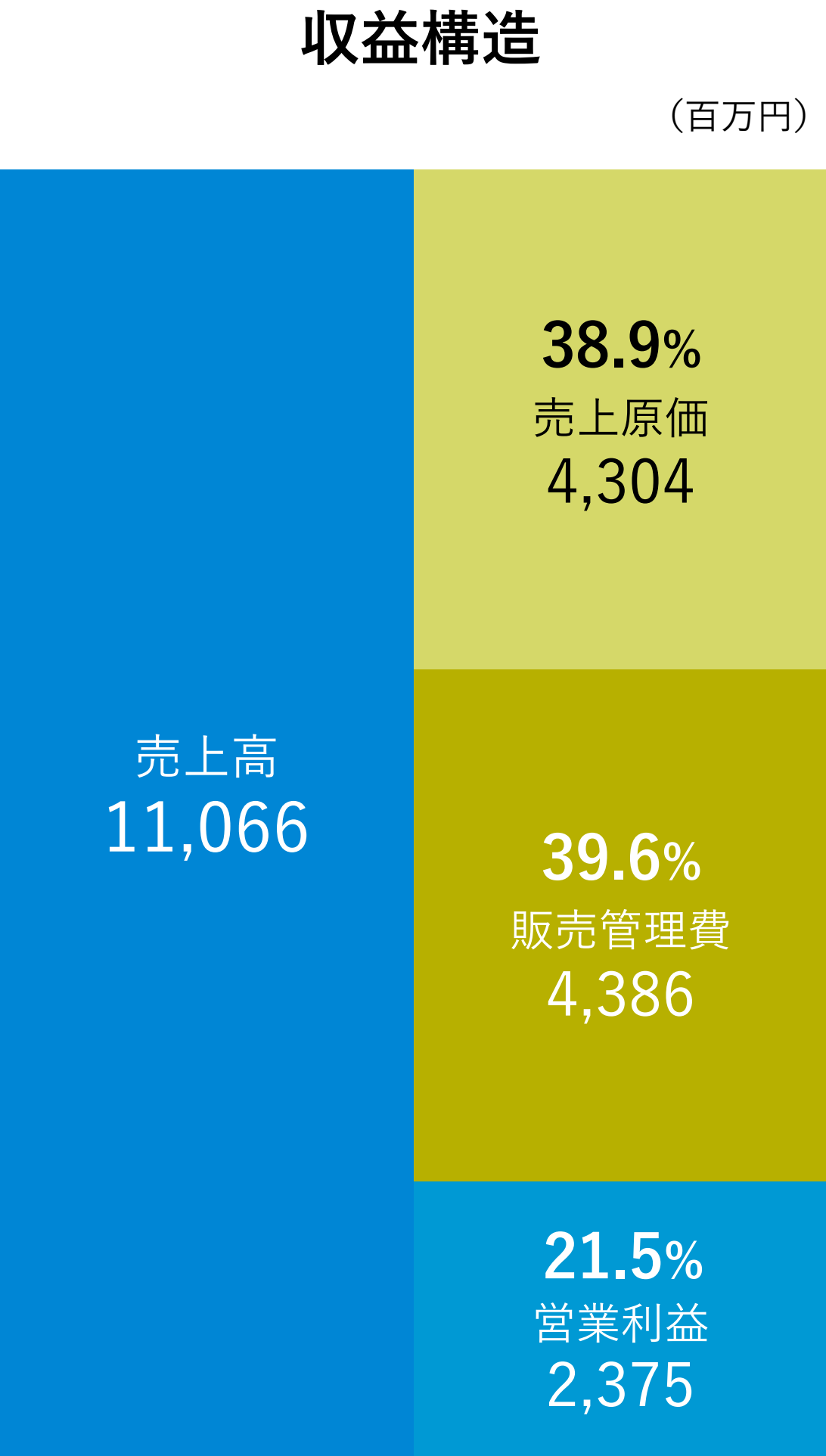
営業利益・経常利益の推移



※FY2025 3Qから連結決算（詳細P2参照）

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

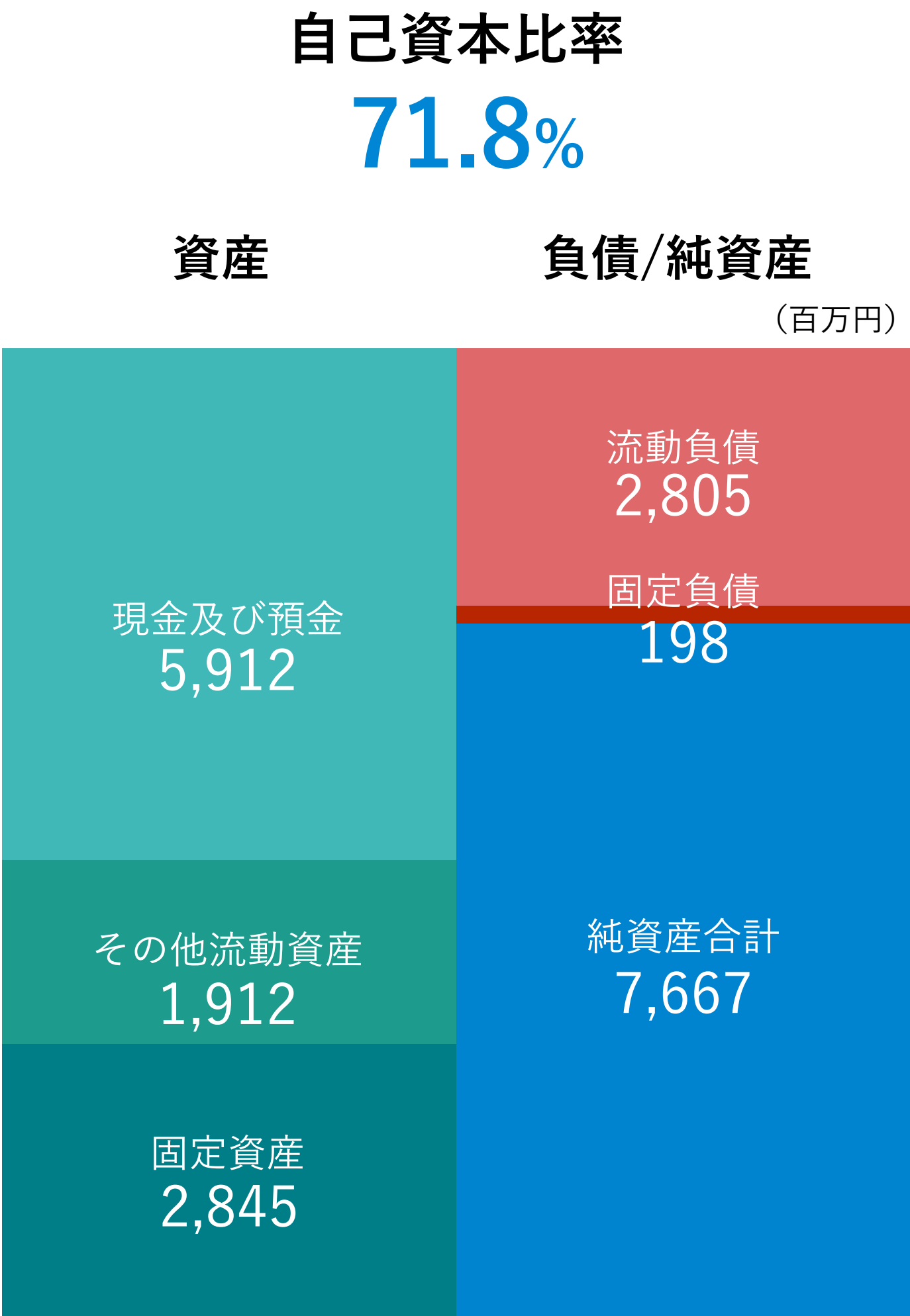
(百万円)	FY2025 May 2024 - Apr. 2025					FY2024 May 2023 - Apr. 2024	YoY
	1Q	2Q	3Q	4Q	累計		
売上高	2,531	2,621	2,723	3,189	11,066	8,385	+32.0%
売上原価	986	1,022	989	1,306	4,304	3,182	+35.3%
売上総利益	1,544	1,598	1,734	1,883	6,761	5,203	+30.0%
販売費及び一般管理費	943	1,005	1,098	1,339	4,386	3,468	+26.5%
営業利益	601	593	636	543	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

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

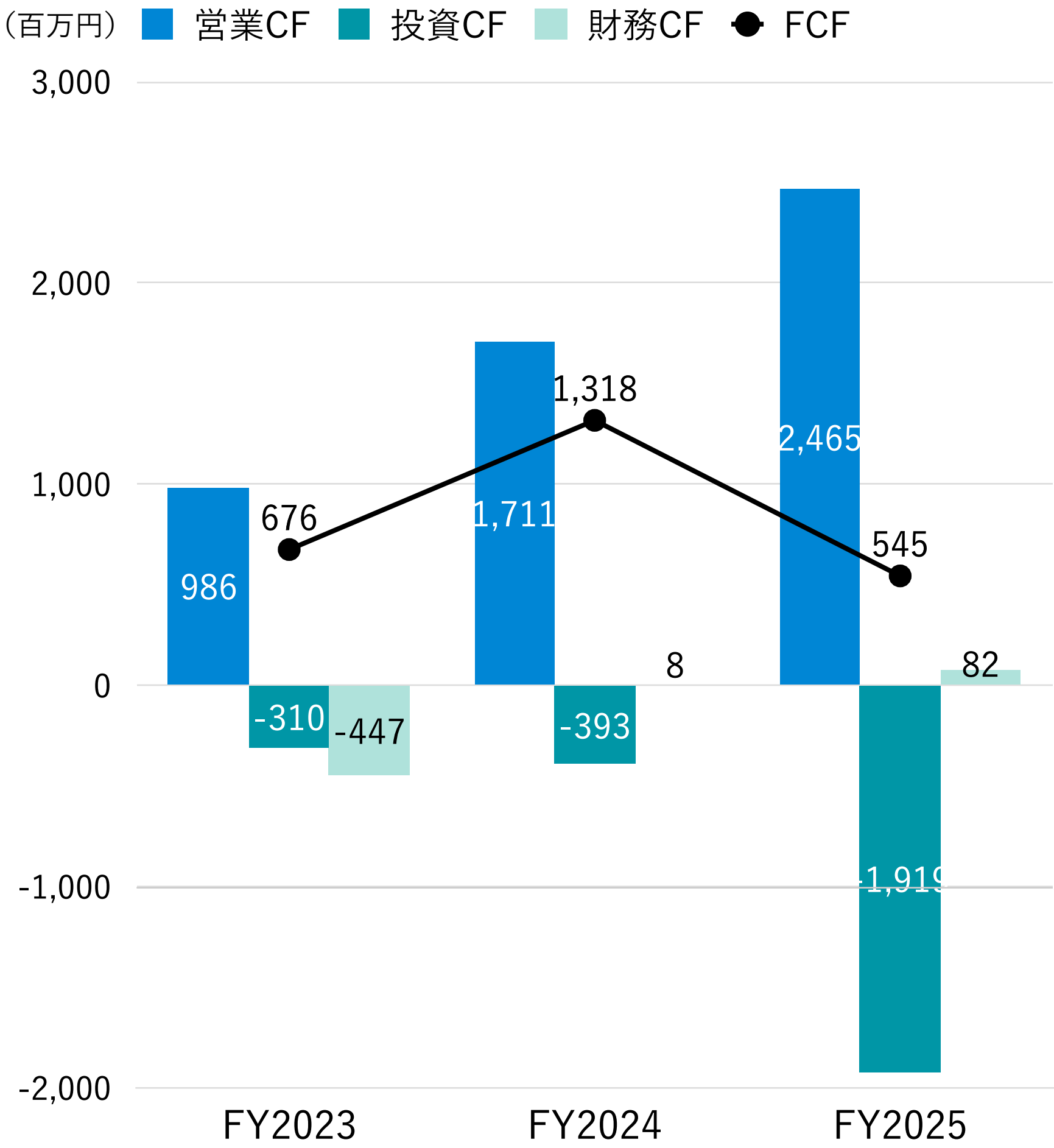
(百万円)	FY2025 4Q	FY2024 4Q	YoY	FY2025 3Q	QoQ
流動資産	7,825	6,902	+13.4%	7,400	+5.7%
うち現預金	5,912	5,284	+11.9%	5,688	+3.9%
固定資産	2,845	1,050	+171.0%	2,732	+4.2%
資産合計	10,671	7,952	+34.2%	10,132	+5.3%
流動負債	2,805	1,878	+49.3%	2,748	+2.1%
固定負債	198	105	+88.6%	119	+66.2%
負債合計	3,004	1,983	+51.4%	2,867	+4.8%
純資産合計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



※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、遡及修正を行う可能性があります。

堅調な業績により、営業活動によるCFはYoY+44.1%と大幅に増加
M&Aおよびショールーム移転に伴う成長投資を実行し、投資CFは前年より拡大

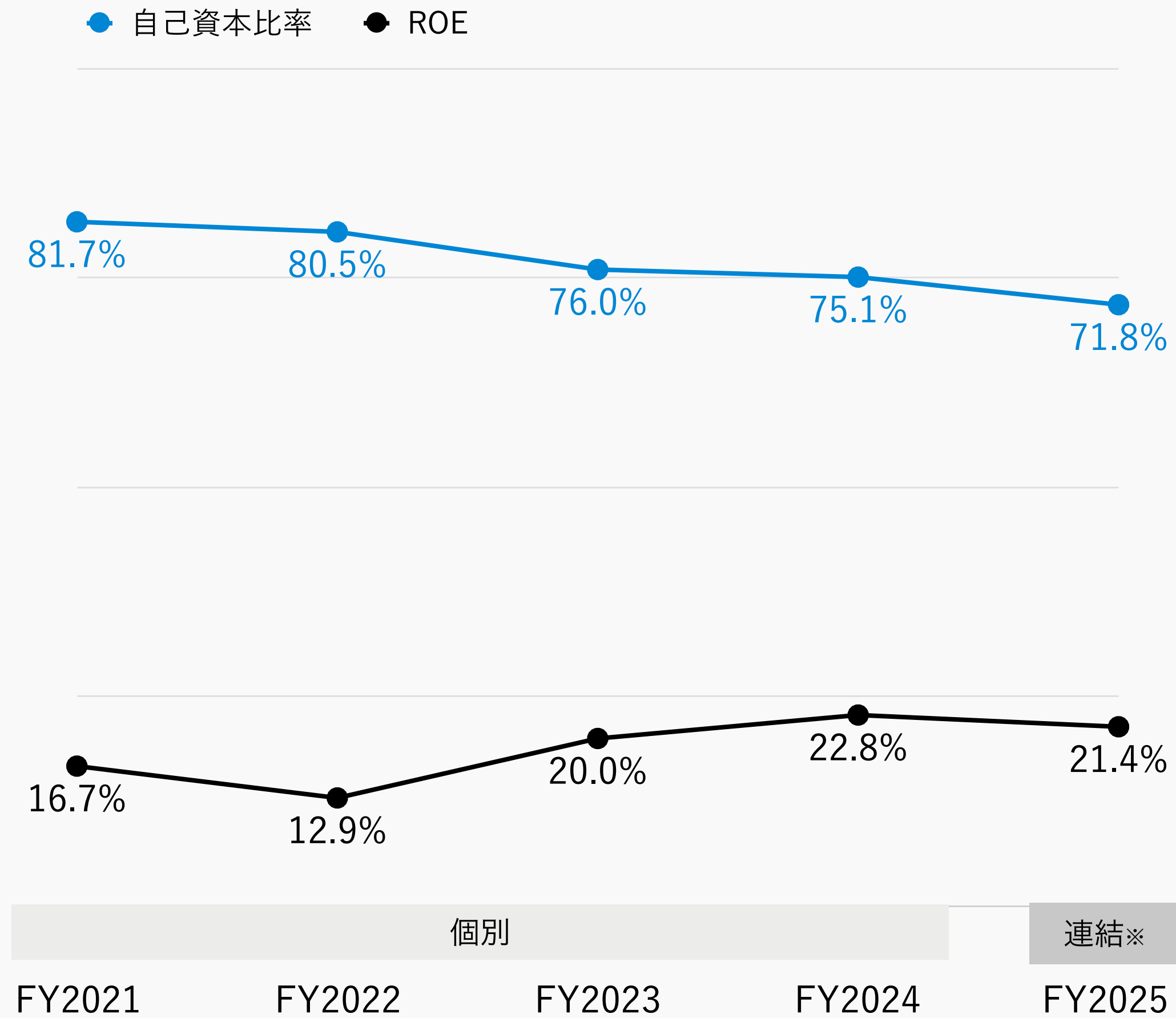
(百万円)	FY2025	FY2024	YoY	
			増加額	増減率
営業活動による キャッシュフロー	2,465	1,711	+754	+44.1%
投資活動による キャッシュフロー	-1,919	-393	-1,526	+388.3%
フリーキャッシュフロー	545	1,318	-772	-58.6%
財務活動による キャッシュフロー	82	8	+73	+829.6%
現金及び現金同等物 の期末残高	5,912	5,284	+628	+11.9%



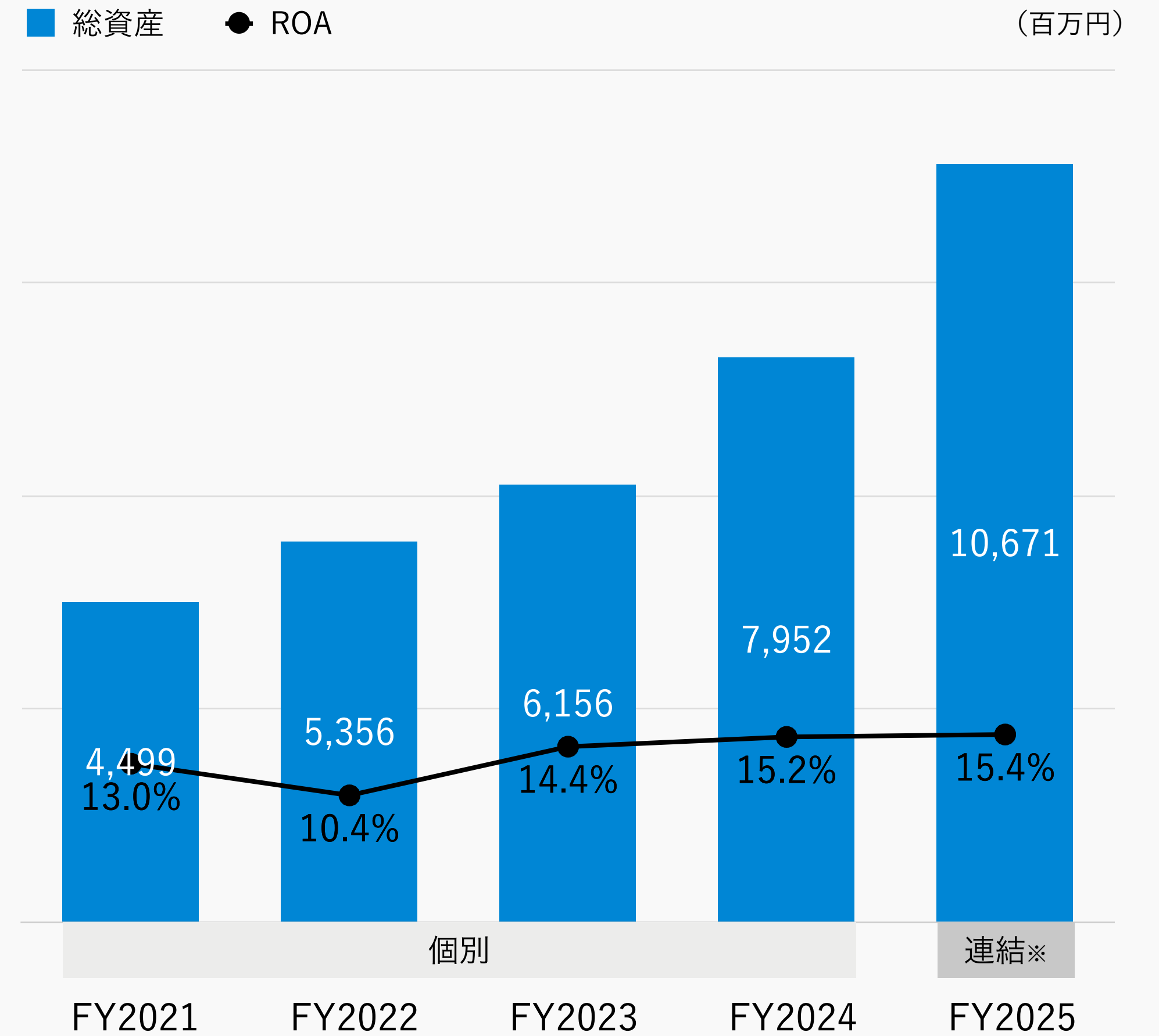
※FY2025 3Qから連結決算（詳細P2参照）

ROE21.4%の高い資本効率とROA15.4%の優れた収益力で、事業成長と堅固な財務基盤を両立

ROEと自己資本比率の推移

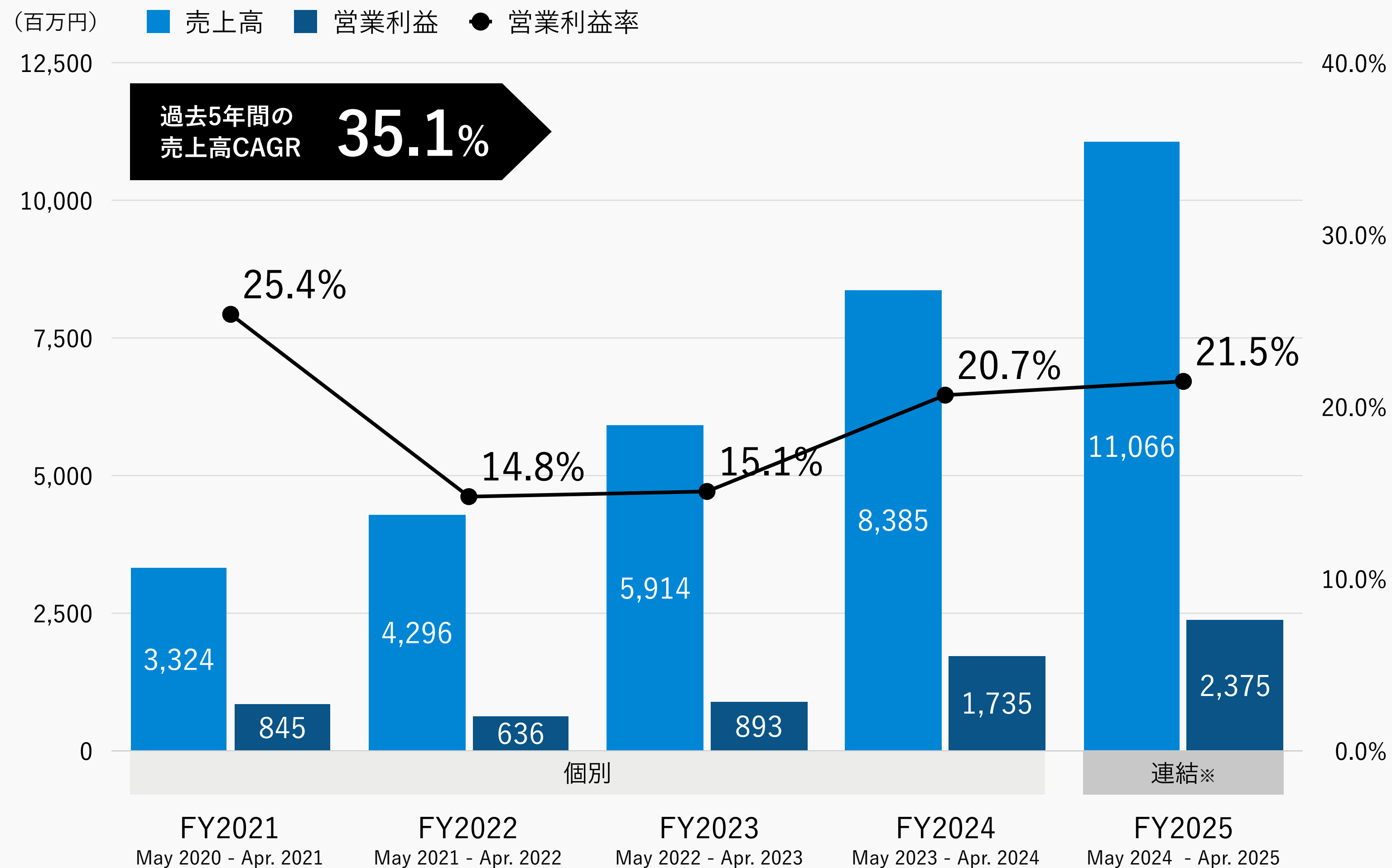


ROAと総資産の推移



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

May 2024 - Apr. 2025

売上高

YoY

+32.0%

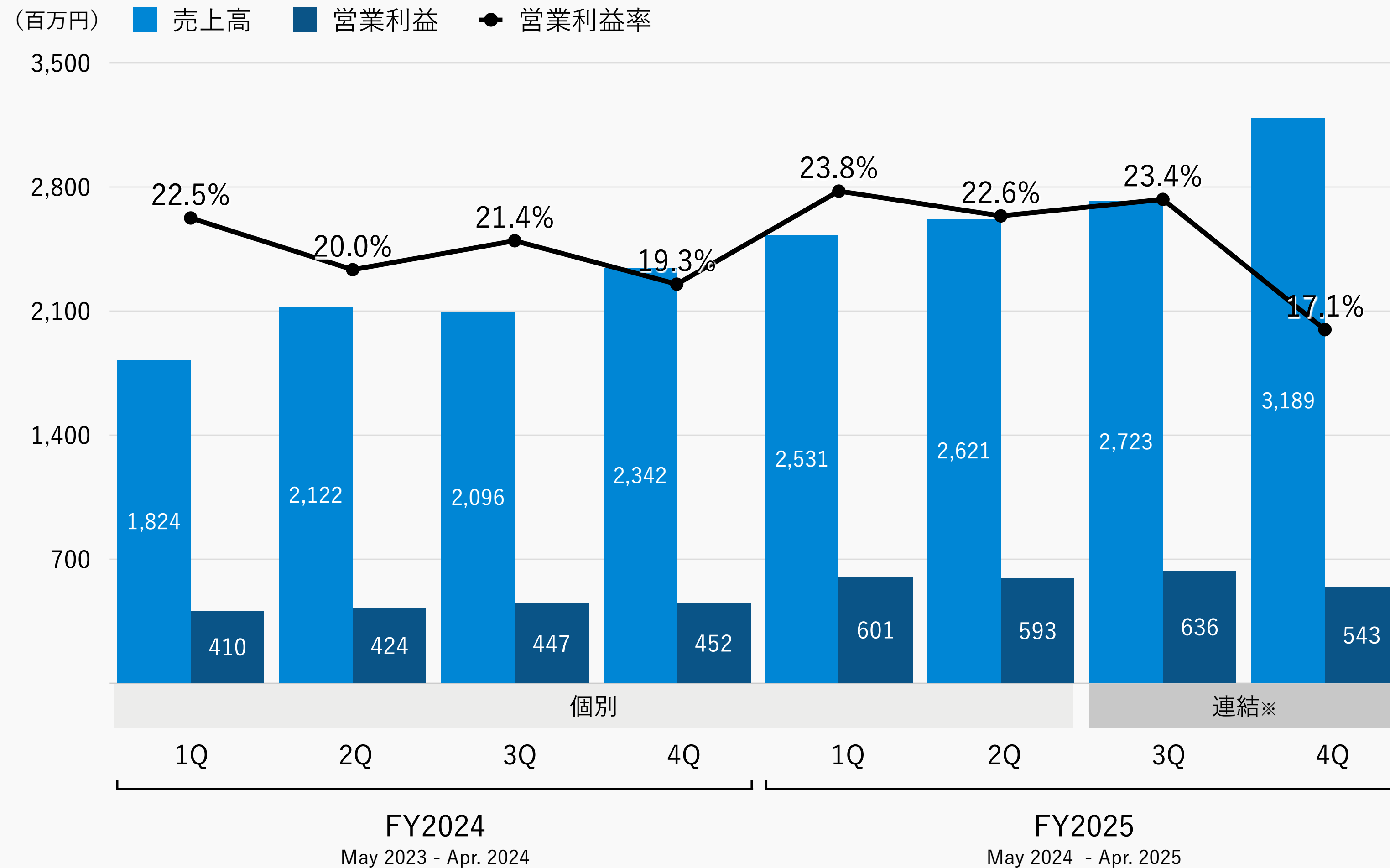
営業利益

YoY

+36.9%

※FY2025 3Qから連結決算（詳細P2参照）

FY25 4Q営業利益率は、広告宣伝費の増加や一時的な費用（他社POS顧客の移行費用や旧決済端末の廃棄）の計上により一時的に低下。QoQ-6.3ptの17.1%に



FY2025

May 2024 - Apr. 2025

営業利益率

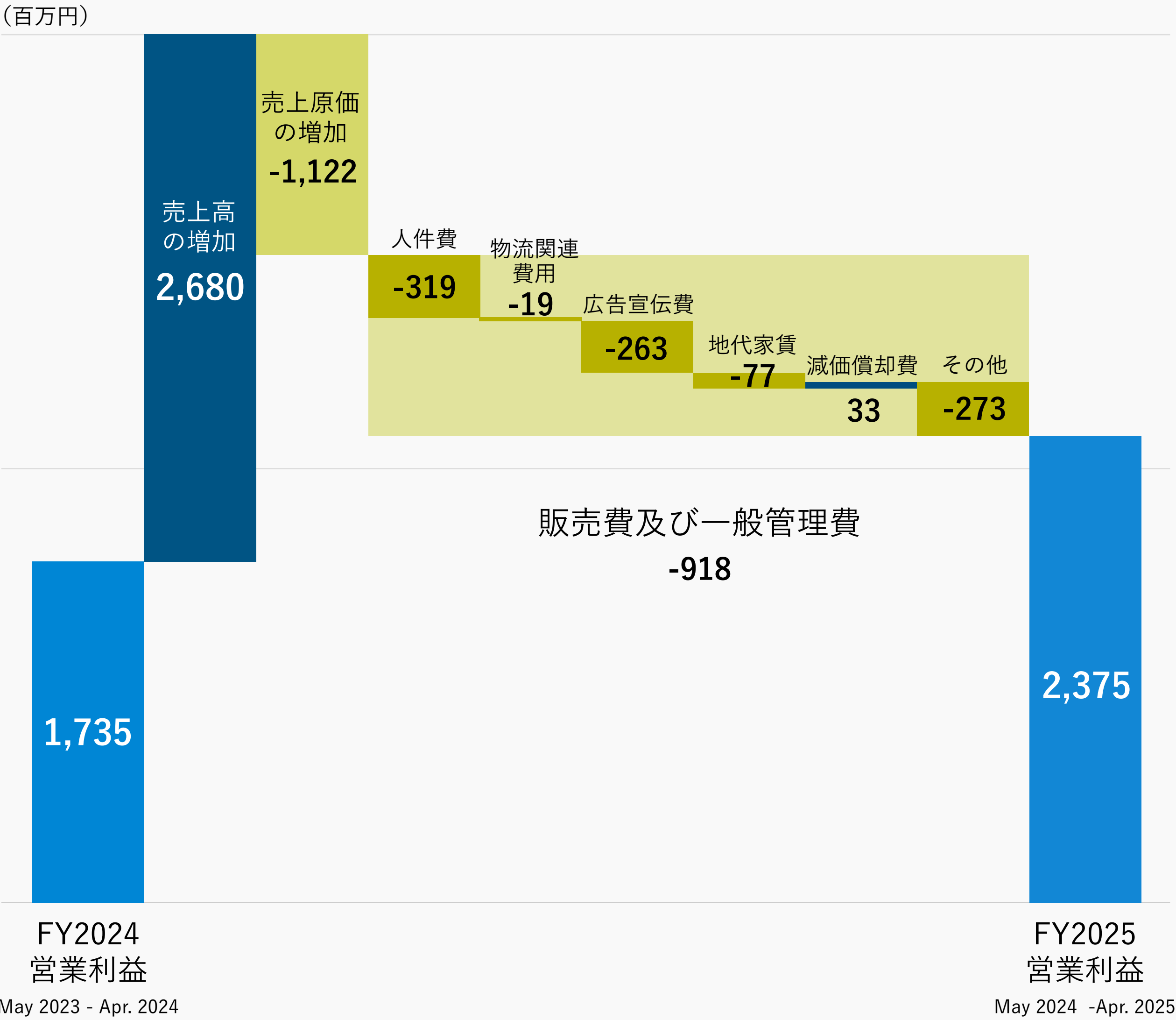
21.5%

YoY

↓ 2.3pt

QoQ

↓ 6.3pt



売上高の増加

- 新規有料契約の増加
- 売上高 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

- 売上原価 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
- 旧決済サービス用端末の廃棄処分を計上 一時的

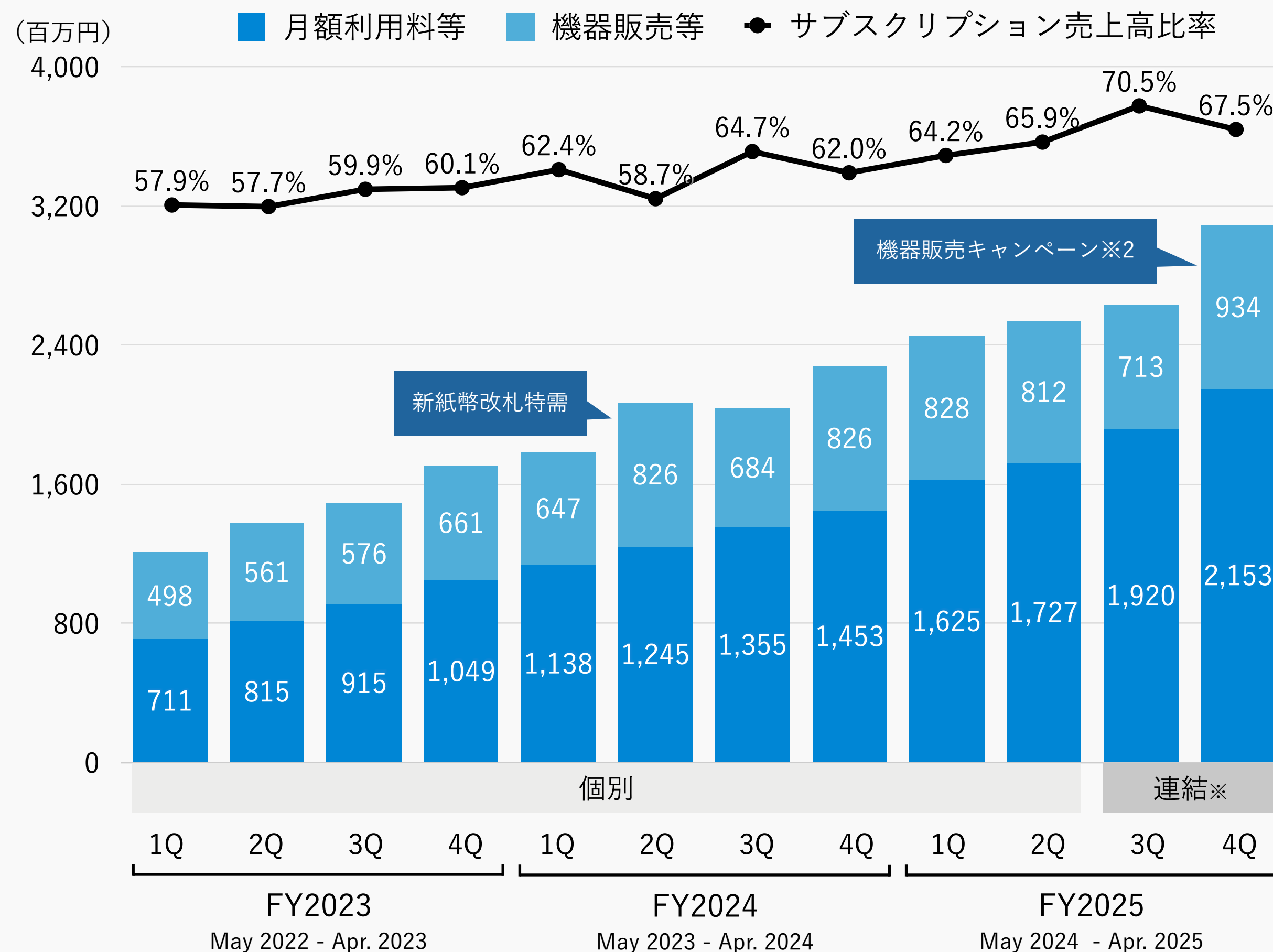
販売費及び一般管理費の増加

- 人件費 従業員の増加による人件費の増加
- 広告宣伝費 マーケティング施策（TVCM等）に伴う広告宣伝費の増加
- 減価償却費 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ものの、資産除去債務の履行差益が発生
- その他 M&Aに伴うのれん償却費の計上
- 研究開発費の増加
- 他社POS事業からの顧客移行等の関連費用を計上※1 一時的

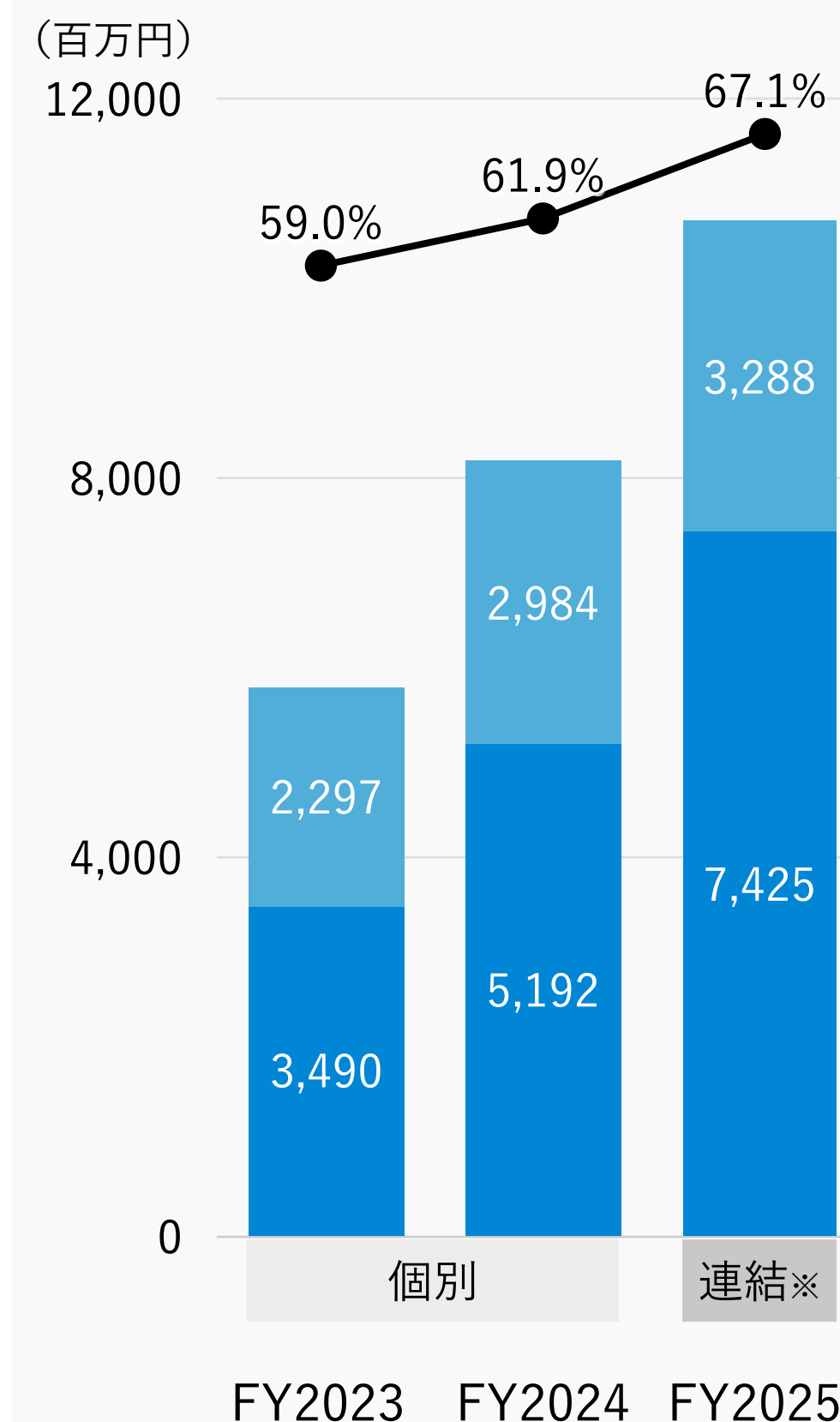
※1 FY25 4Qに他社POSサービスの終了に伴い顧客を当社サービスへ移行。移行に伴う支払手数料が約42百万円発生。
※FY2025 3Qから連結決算（詳細P2参照）

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

四半期推移



通期推移

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%

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

SaaS粗利率

月額利用料等

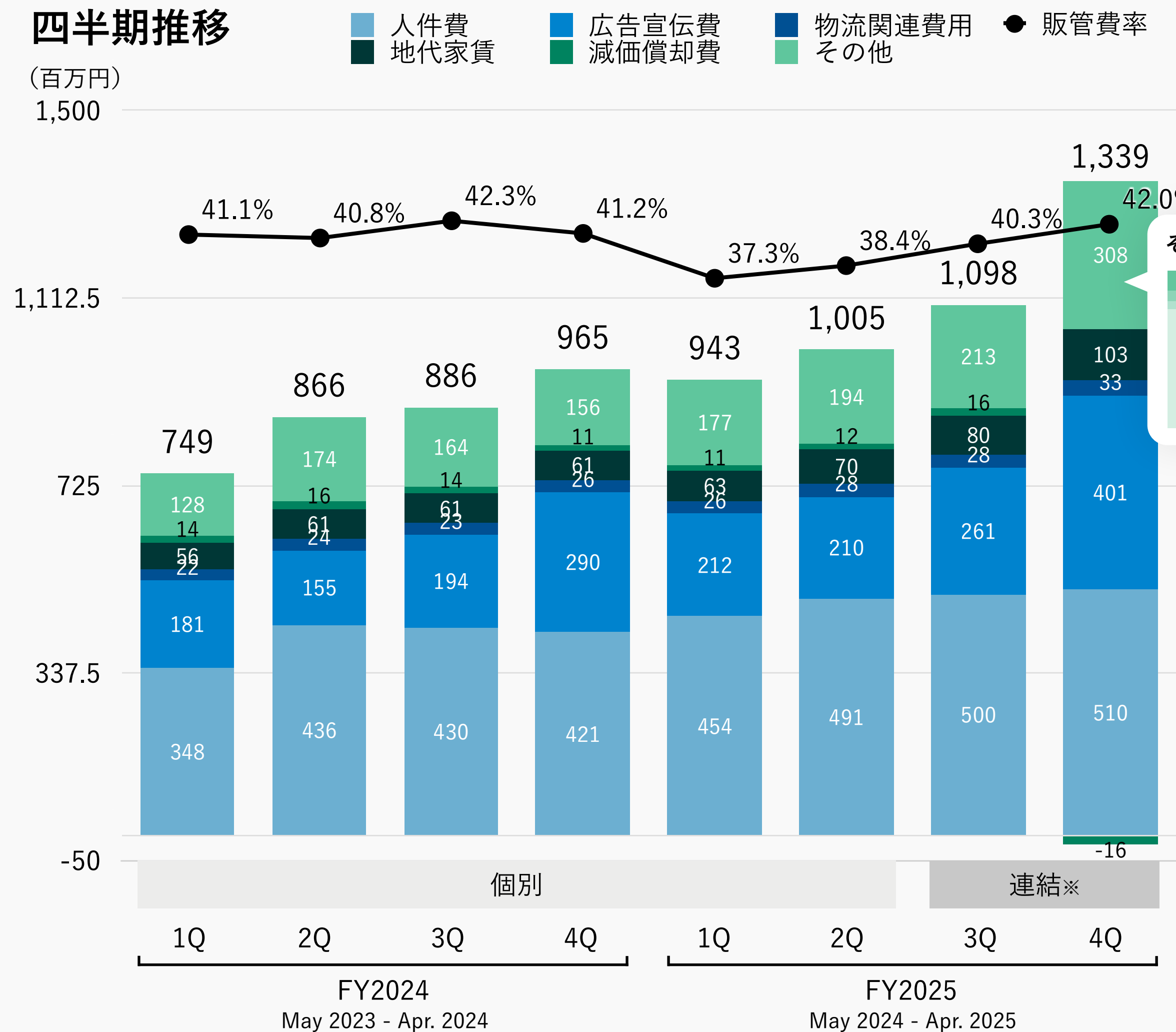
78.8%

※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。

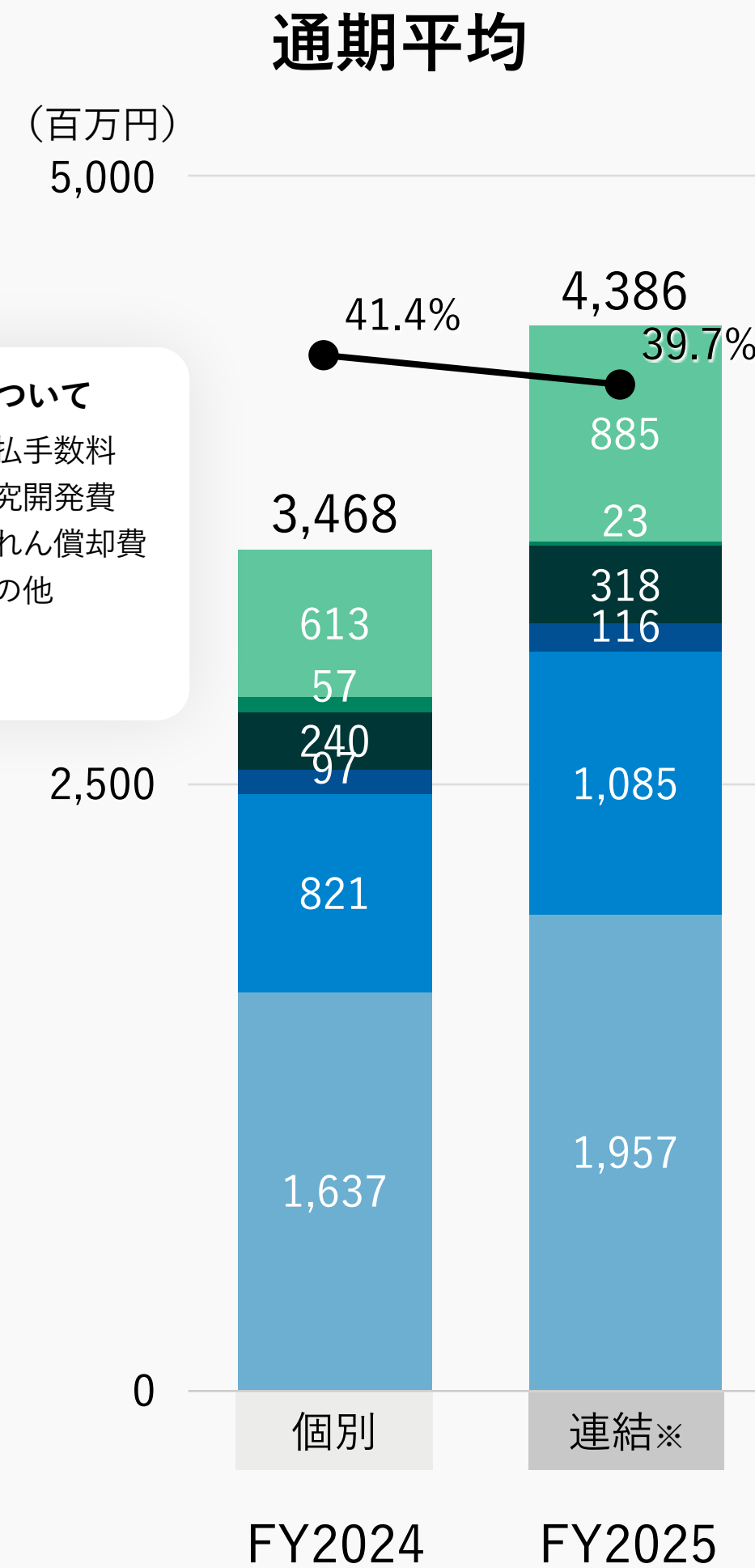
※2 FY25 4Qに機器販売キャンペーンを実施したことにより、一時的に機器販売等の売上高が増加。粗利率への影響は限定的。※3 その他システム開発費等の売上高はグラフに含んでいません。

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

四半期推移



通期平均



FY2025

May 2024 - Apr. 2025

販売費及び一般管理費

4,387百万円

YoY +26.5%

S&M

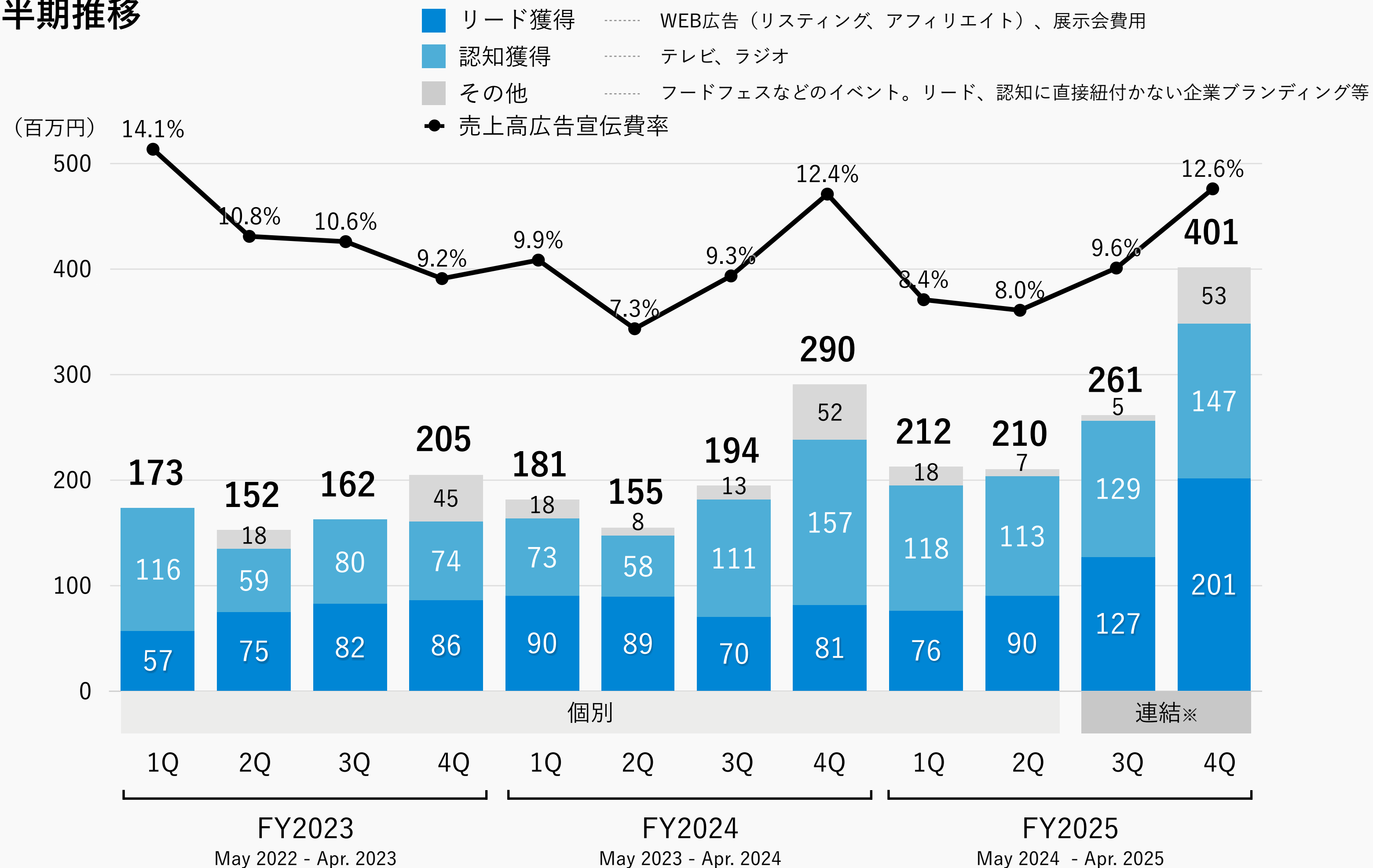
S&M比率

2,058百万円

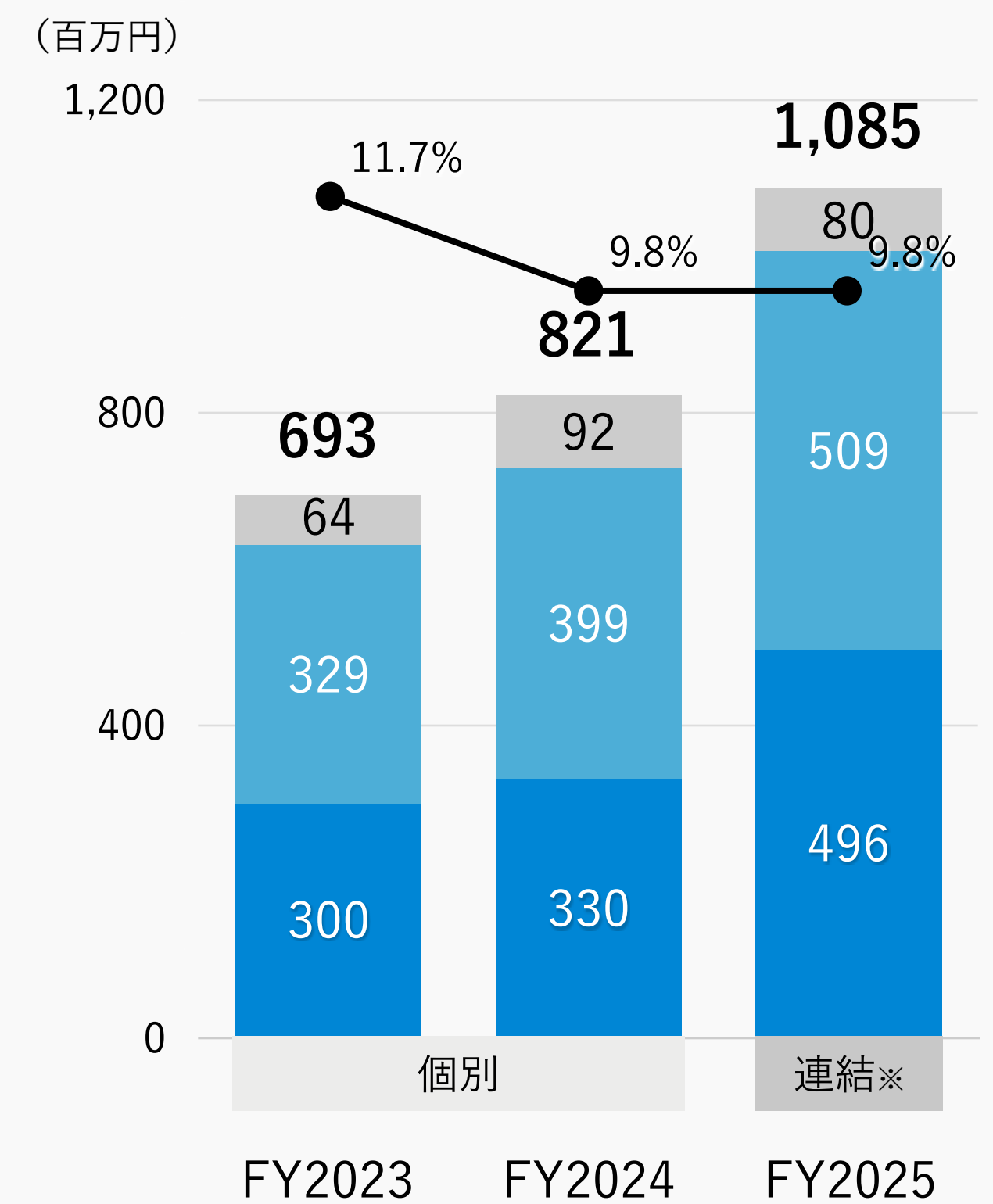
18.6%

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

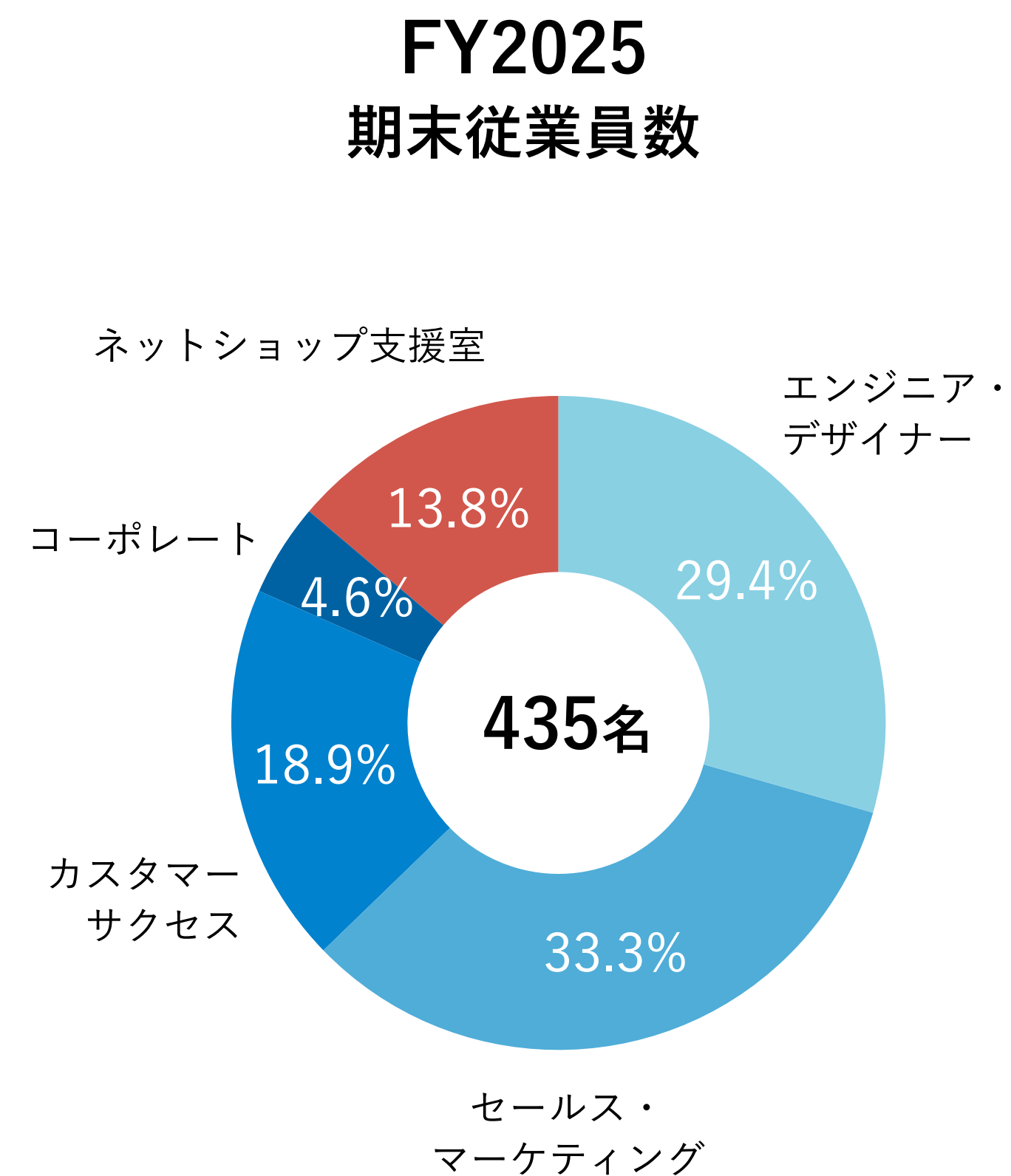
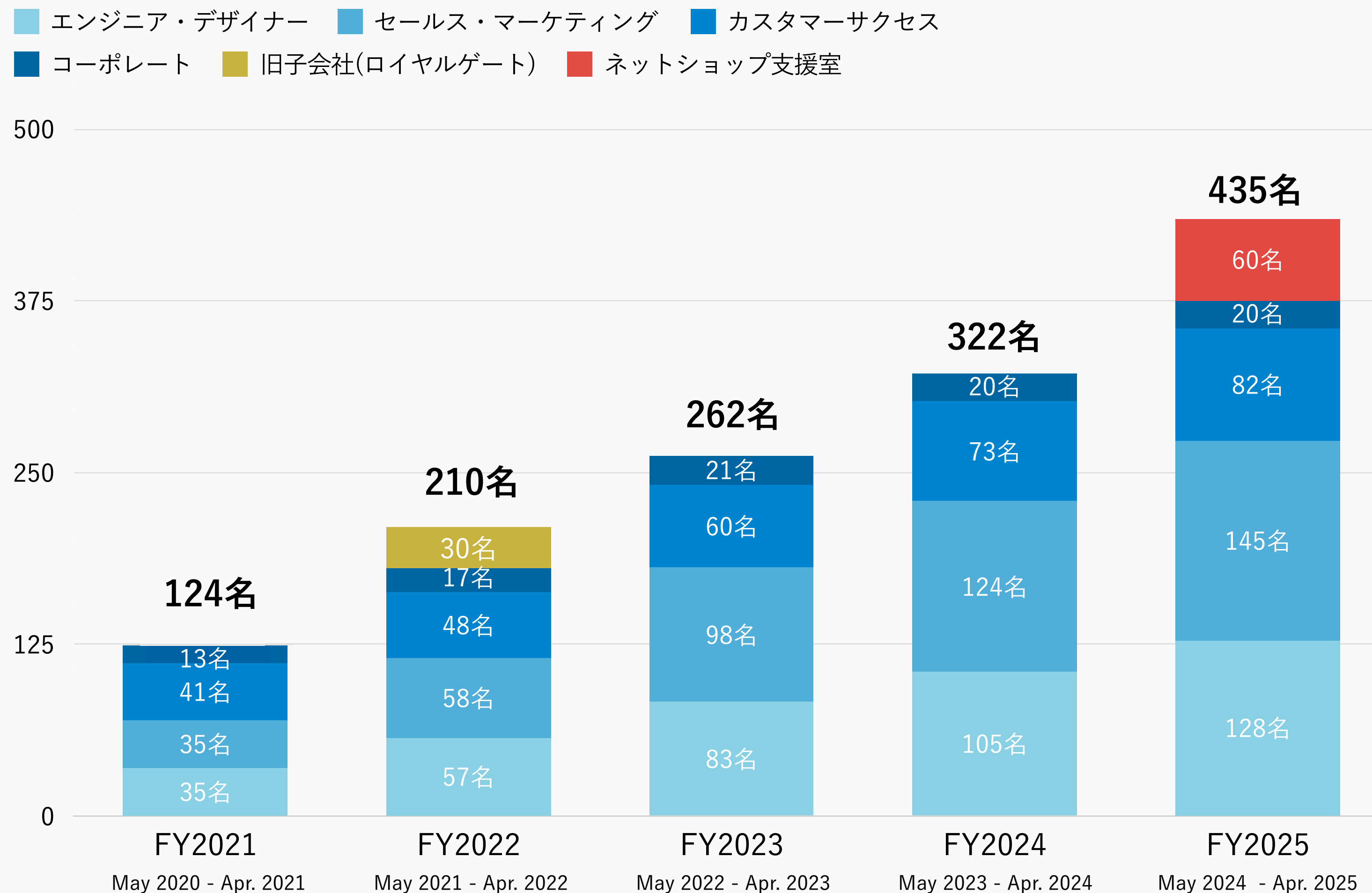


通期推移



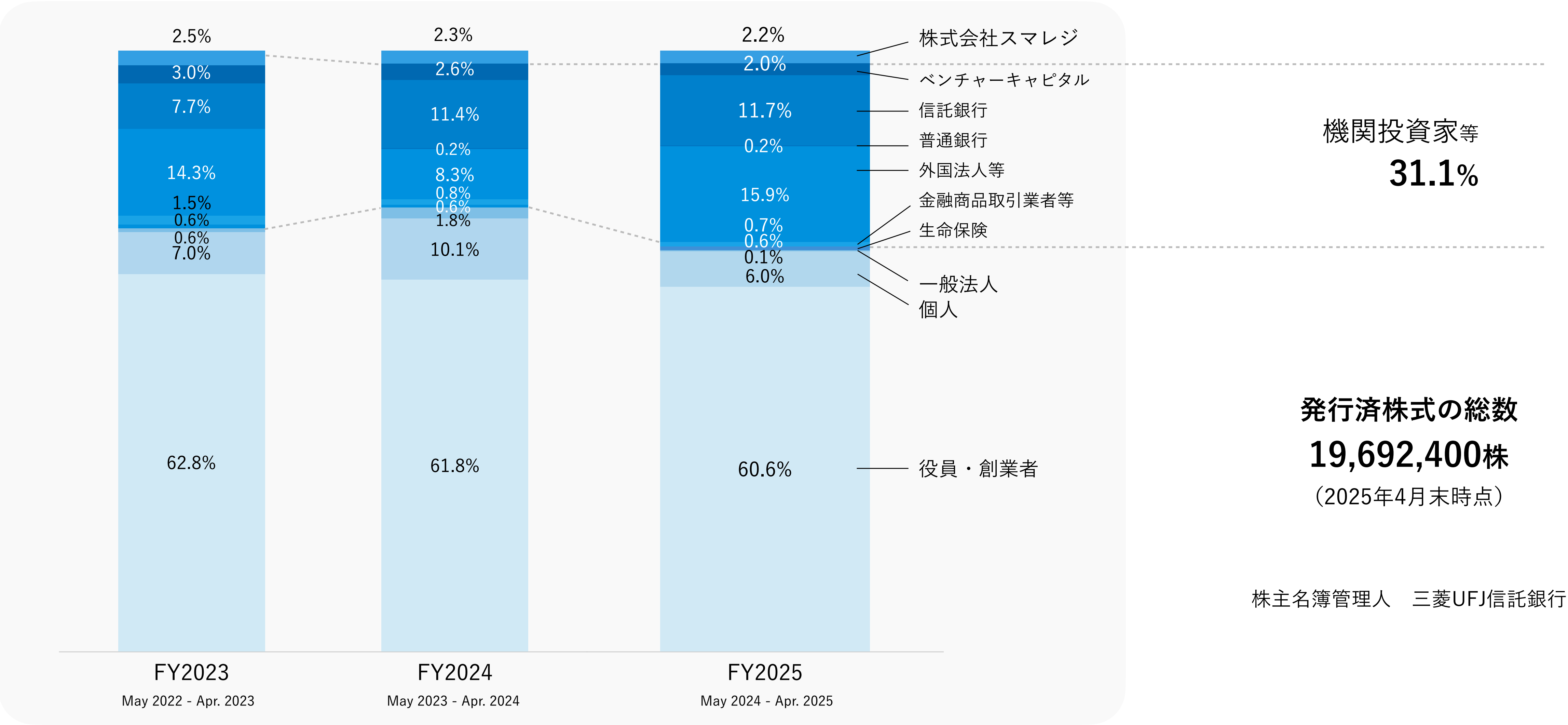
※FY2025 3Qから連結決算（詳細P2参照）

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選考基準を維持しながら積極採用を実施
連結子会社を含めた従業員数はYoY+113名（スマレジ単体+53名）の435名に



※2025年4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

外国法人等の保有比率が大幅に増加し、機関投資家等の保有比率は31.1%に上昇



M&A等の戦略的な成長投資費用を十分に確保したうえで、当年度の事業成長成果や財務状況、外部環境等を総合的に勘案し、安定性・継続性に配慮しながら株主への利益還元を行うことを基本方針としています。

配当を実施する背景

当社は創業20周年という節目を迎えるにあたり、継続的な株主還元を目的とした配当の実施を決定いたしました。

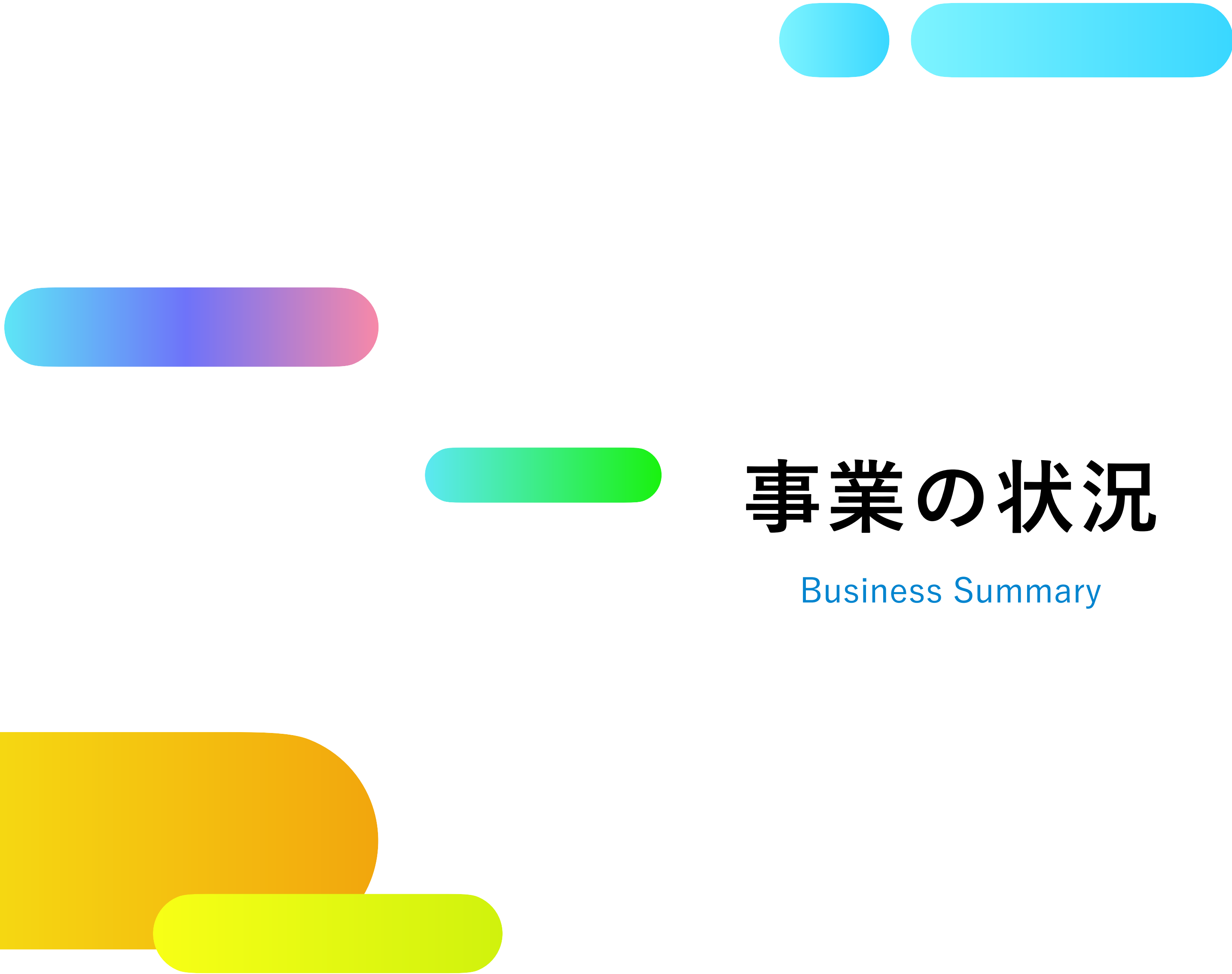
成長ステージの変化に対応した中長期的な資本市場戦略の一環として、より安定した市場への移行も視野に入れ、株主構成の多様化や株価の安定性向上、中長期的な信頼関係の構築に取り組んでまいります。今後も継続的成長と株主還元の両立を図り、長期投資家の皆さまに選ばれる企業を目指してまいります。

配当性向

配当性向は20％程度を目安とし、年1回の期末配当を実施予定です。
基本方針に則り、事業フェーズや成長投資とのバランスを見極めながら運用してゆきます。

2025年4月期配当予想修正の内容

	年間配当金
基準日	2025年4月30日
1株あたり配当金	15.00円
配当金総額	288百万円
効力発生日	2025年7月14日
配当原資	利益剰余金



事業の状況

Business Summary



- 2025年3月
 - 東京オフィスを大崎駅前に移転
 - 福岡ショールームを移転
- 2025年2月
 - 池袋ショールームを開設
- 2024年12月
 - 新TVCMを放送開始「私の店はスマレジ」篇
 - 株式会社ネットショップ支援室の株式取得（子会社化）
- 2024年10月
 - MVV（ミッション・ビジョン・バリュー）策定
- 2024年9月
 - 大阪オフィス分室を移転
- 2024年8月
 - 新TVCMを放送開始「スマレジと私」シリーズ第3弾
- 2024年7月
 - 取締役CTOの宮崎龍平が新たに代表取締役CEOに就任
- 2024年6月
 - 福岡のドーナツショップ「TSUBAME DONUT」を事業買収
- 2024年5月
 - 株式会社リグアから「レセONEプラス」事業を譲り受け
 - 新TVCMを放送開始「スマレジと私」シリーズ第2弾
 - 第3回フードフェス「スマレジpresents はらぺこCIRCUS」開催

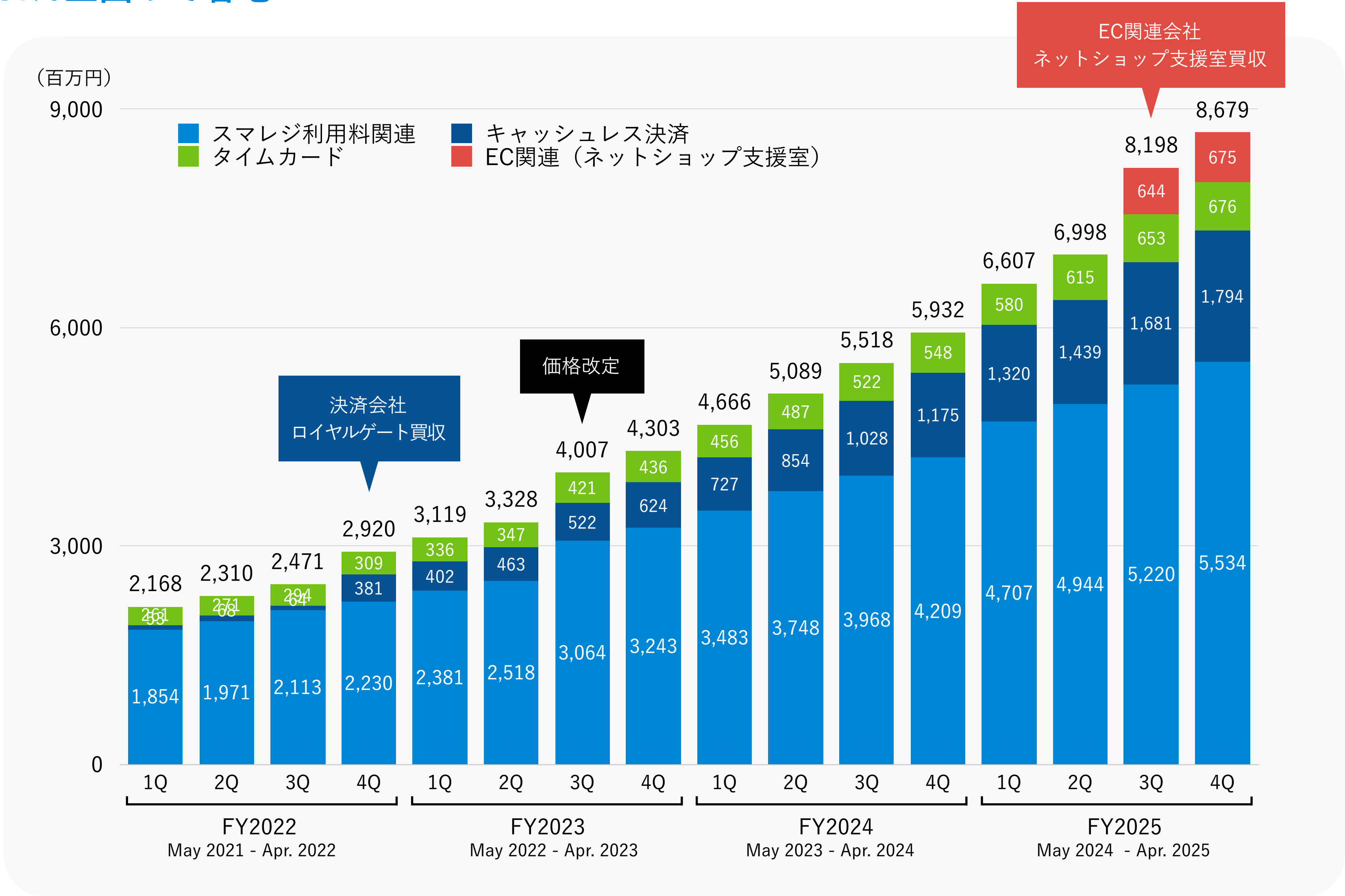
POS×決済のクロスセルの好調とM&AによるEC関連の積み上げを背景に、YoY+46.3%の86.7億円に成長
中期経営計画のARR目標（72.7億円）を19.4%上回って着地

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、他社製決済端末連携費*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、楽楽リピート、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、他社製決済端末連携費を「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

ARPA

22,503円

YoY +6.3%

ARPU

10,149円

YoY +7.7%

1契約毎の平均店舗数

2.24店舗

YoY -2.8%

MRRチャーン(通期平均)

0.48%

YoY -0.07pt

CAC(通期平均)

認知広告除外※1

289,189円

YoY +26.9%

認知広告含む※2

374,435円

YoY +22.5%

LTV(通期平均)

1,331,059円

YoY +26.4%

ユニットエコノミクス(通期平均)

認知広告除外※1

4.60

YoY -0.4%

認知広告含む※2

3.55

YoY +2.9%

有料店舗数

42,016店舗

YoY +16.7%

MAU

50,388店舗

YoY +14.7%

公開アプリ数

150個

YoY +19個

GMV

2兆7684億円

YoY +25.0%

ARPA：有料契約1契約あたりの顧客単価 2025年4月末時点、ARPU：有料店舗1店舗あたりの顧客単価 2025年4月末時点、MRRチャーン：スマレジの月間経常収益から算出される解約率、CAC：1契約あたりの顧客獲得コスト、LTV（顧客生涯価値）：1契約あたりの顧客生涯価値（関連機器販売は除く）、MRRチャーンではなく契約単位のアカウントチャーンを使用し粗利益ベースで算出、ユニットエコノミクス：LTV / CACで計算される1顧客あたりの採算性、公開アプリ数：アプリマーケットに公開中のアプリ数、MAU：当月取引のあるアクティブ店舗、GMV：スマレジで処理された流通取引総額

※1 広告宣伝費用のうち認知拡大広告費用を除いて算出

※2 認知拡大広告を含むすべての広告宣伝費用で算出

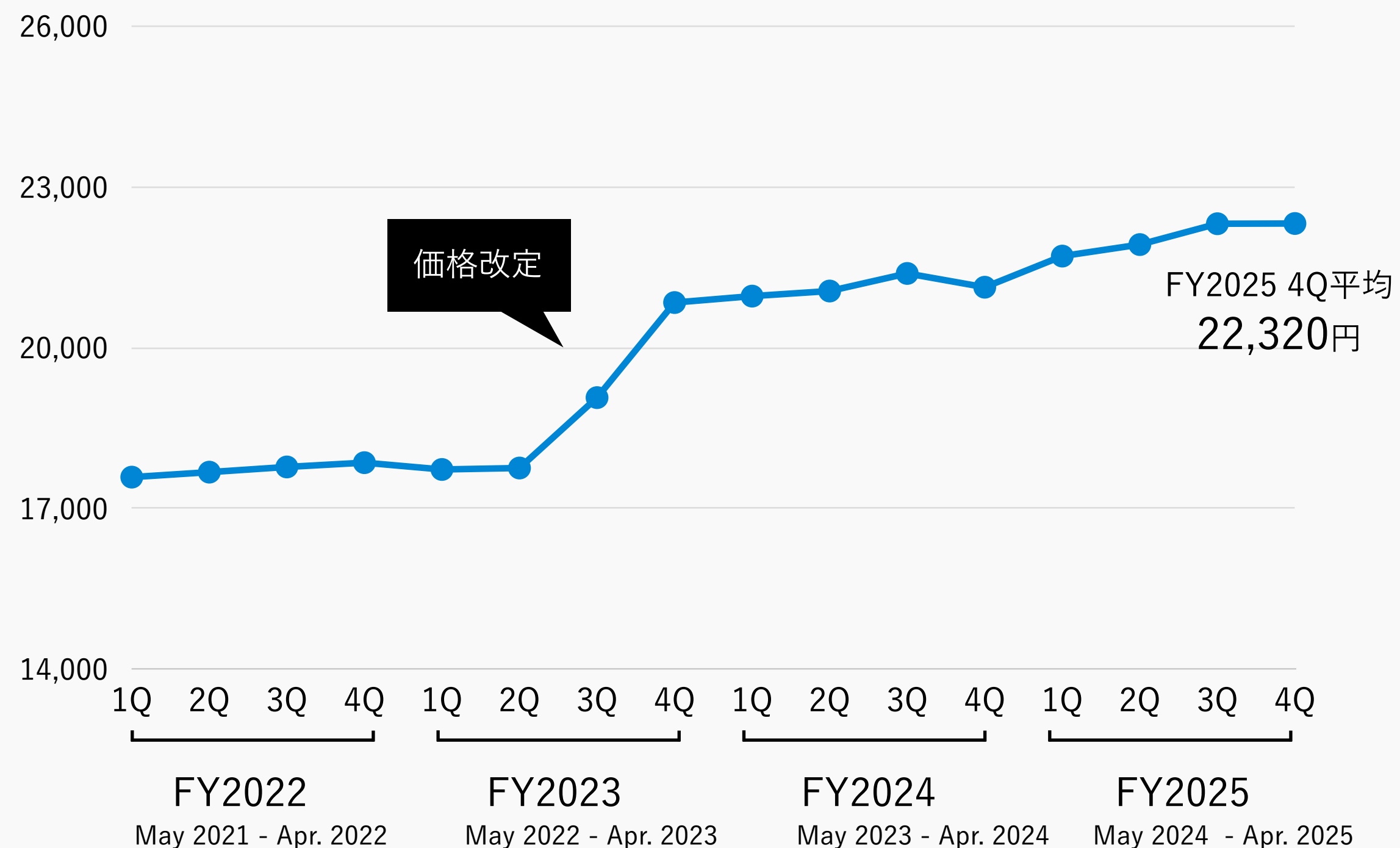
価格改定後は安定的に推移。機器サブスクリプション※1の利用増加により、ARPAはYoY + 6.3%、ARPUはYoY + 7.7%の微増

ARPA

YoY

2025年4月末時点

22,503円

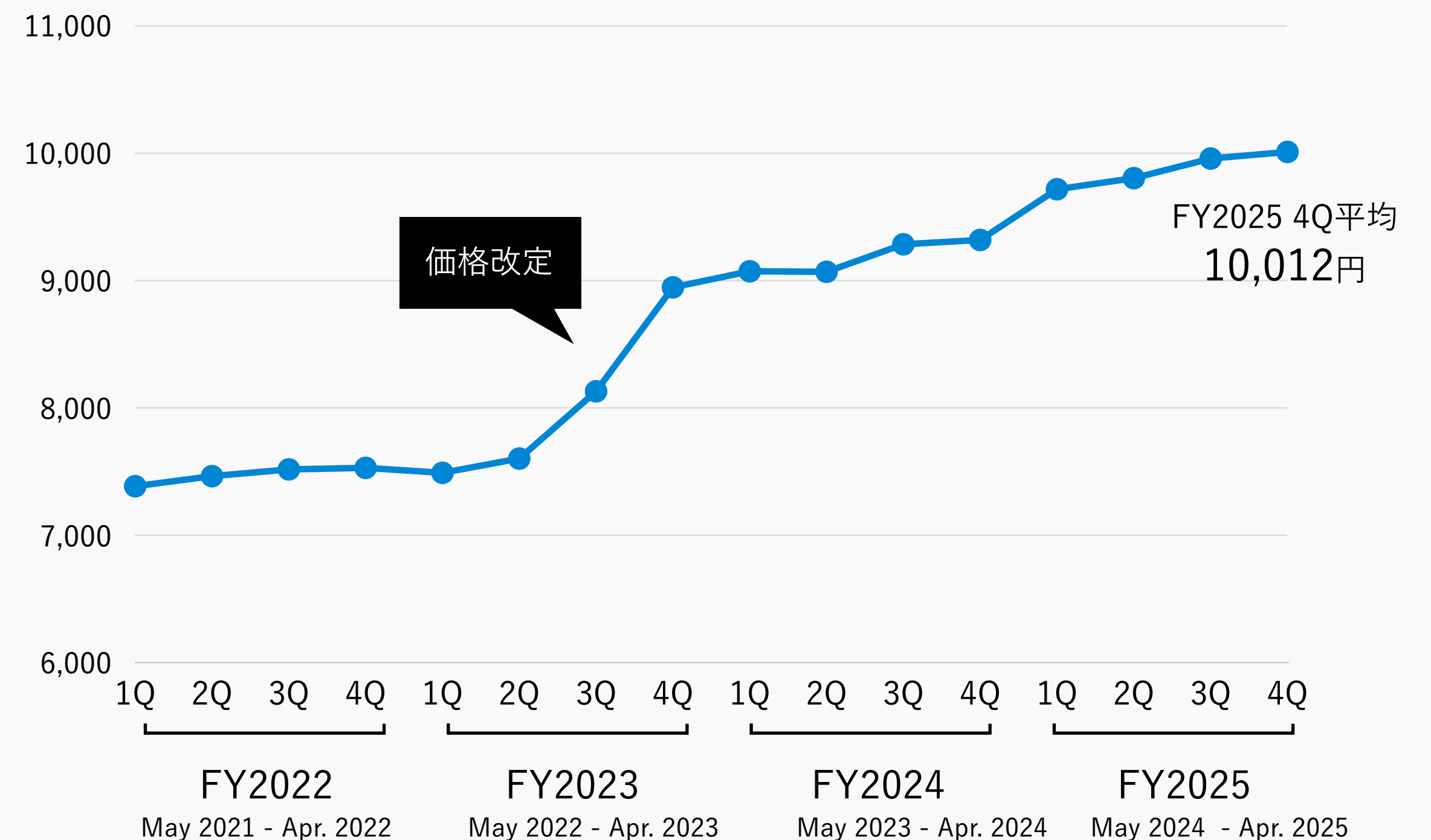
↑1,326円
+6.3%

ARPU

YoY

2025年4月末時点

10,149円

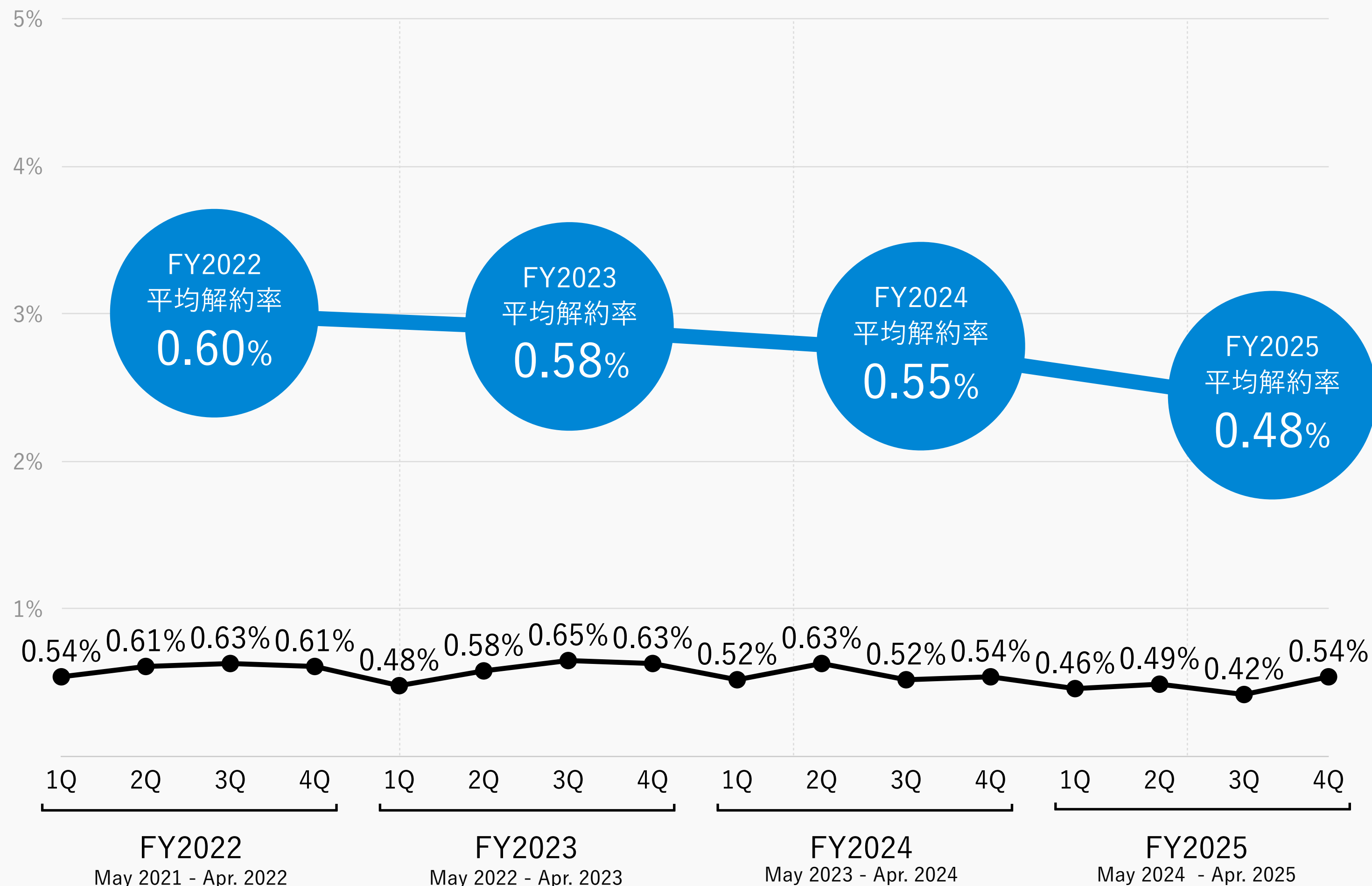
↑729円
+7.7%

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。
※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

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

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

既存機能の活用促進等のカスタマーサクセスも功を奏し、FY2025の平均解約率は過去最低の0.48%を記録



FY2025
解約率

(累計期間)

0.48%

過去
最低

YoY

↓0.07pt

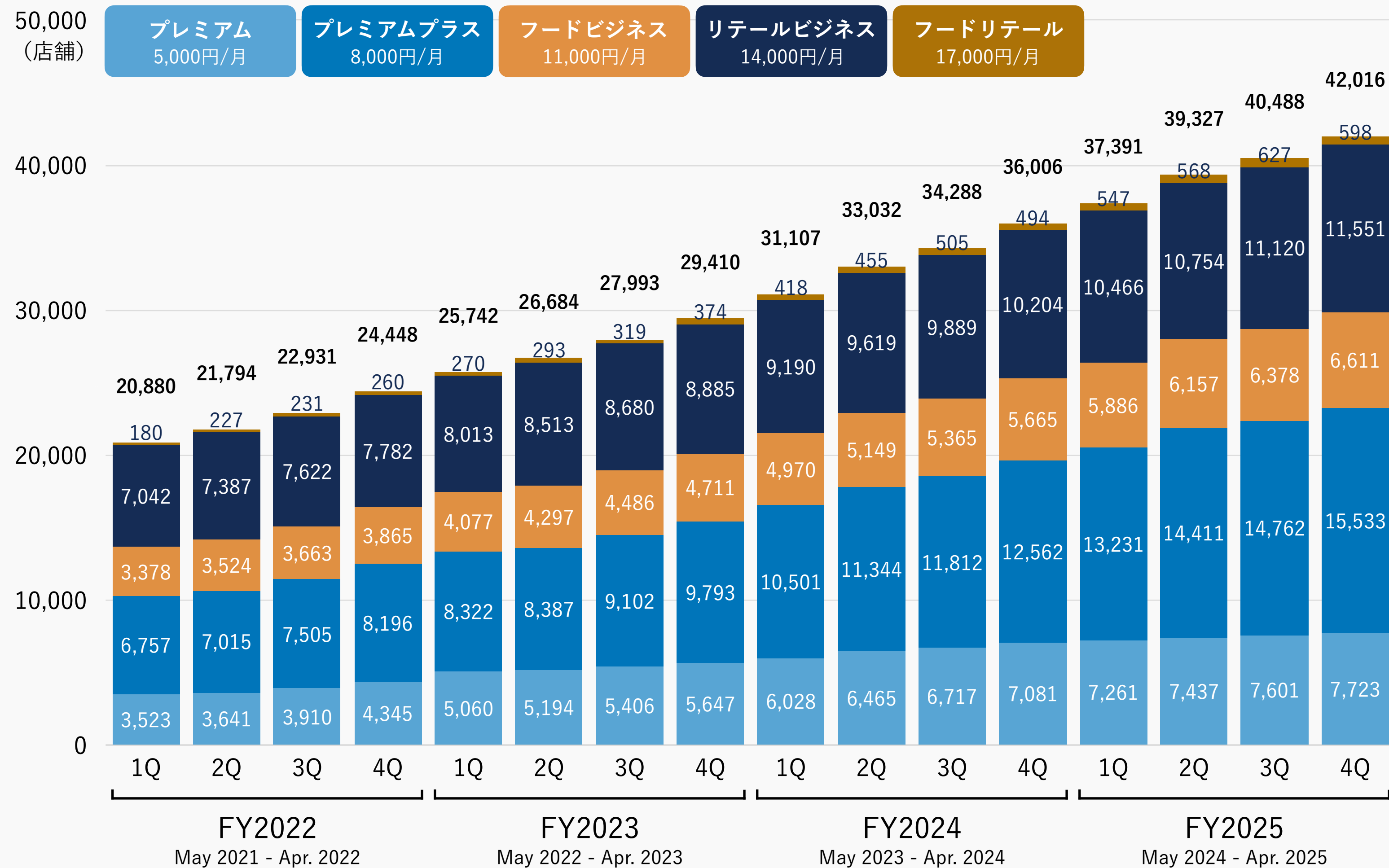
QoQ

↑0.12pt

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

前期のリオープン需要の反動により、純増ペースは前年を下回るが、新規契約や有料店舗数は堅調に推移



有料店舗数※

42,016

YoY

+16.7%

+6,010店舗

QoQ

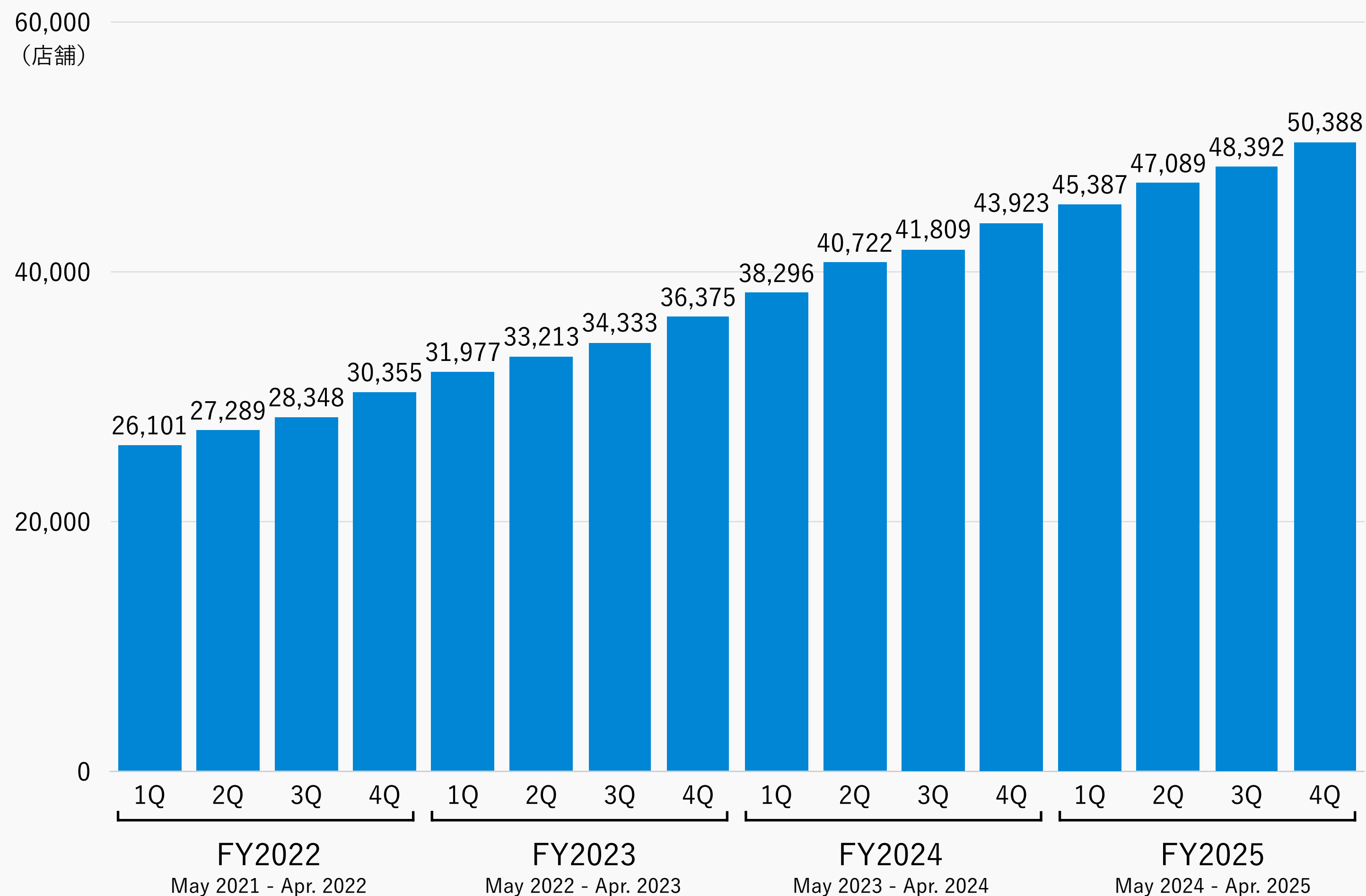
+3.8%

+1,528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。

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。
前期のリオープン需要の反動による影響を受けるも、MAUはYoY+14.7%と順調に拡大



アクティブ店舗数

50,388

YoY

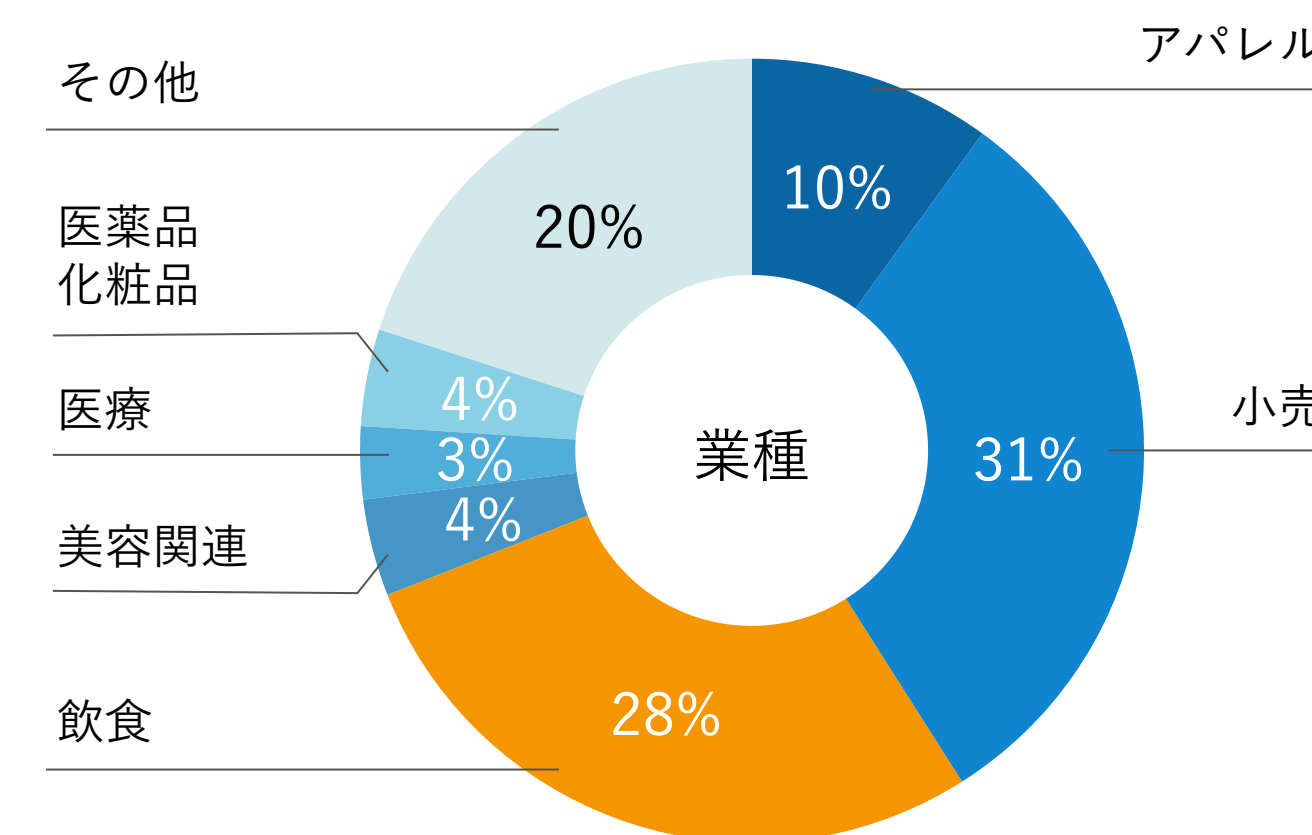
+14.7%

+6,465店舗

QoQ

+4.1%

+1,996店舗



※ プラン種別を問わず、POSレジ機能で直近1ヵ月の間に商取引（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。

2025年4月に累積取引額11兆円を突破し、FY25の流通取引総額はYoY + 25.0%の2兆7,684億円に拡大
スマレジ利用店舗のキャッシュレス取引比率は58.9%に増加、日本のキャッシュレス化にも貢献※1

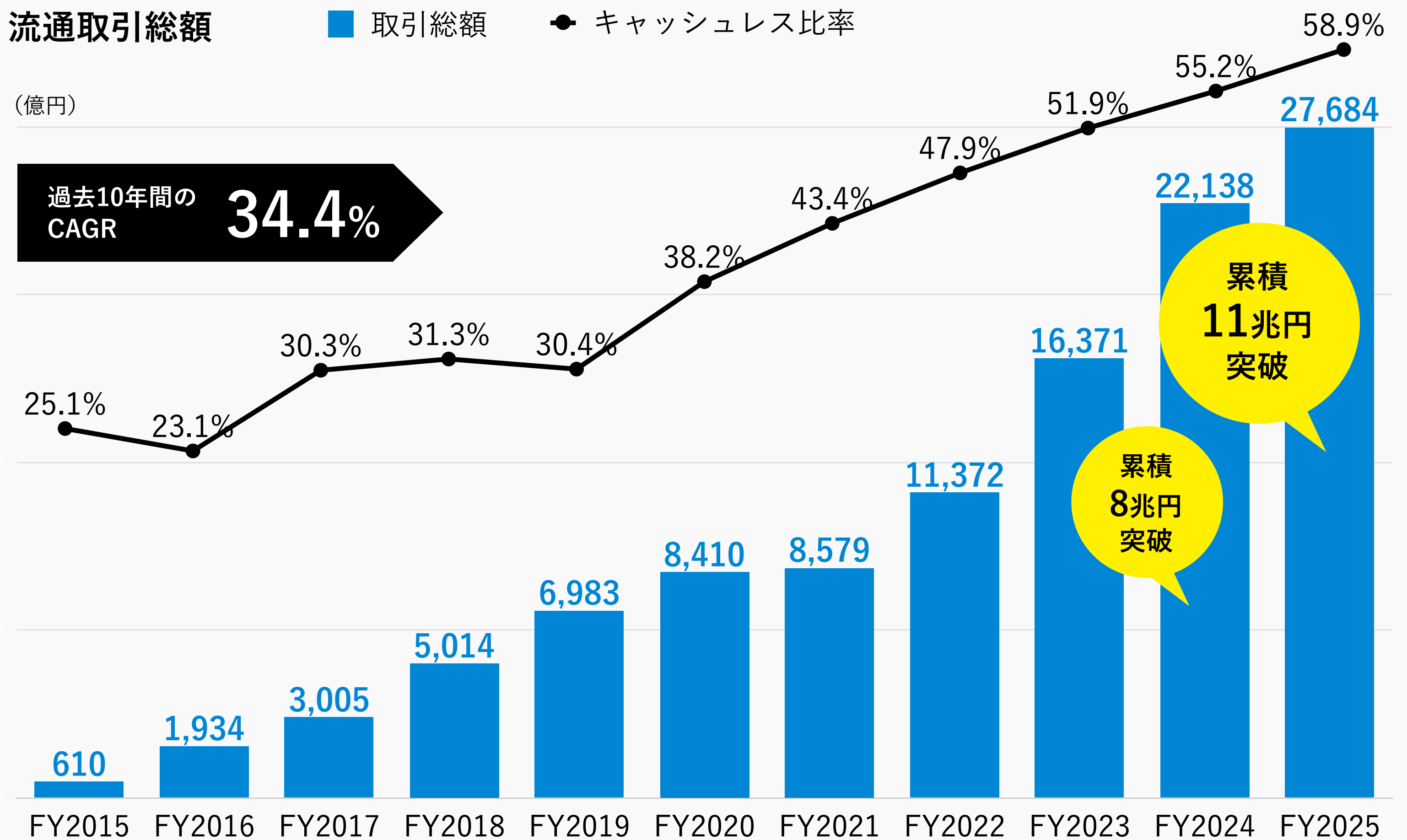
GMV成長率

YoY
+25.0%

累積取扱高

11.2兆円

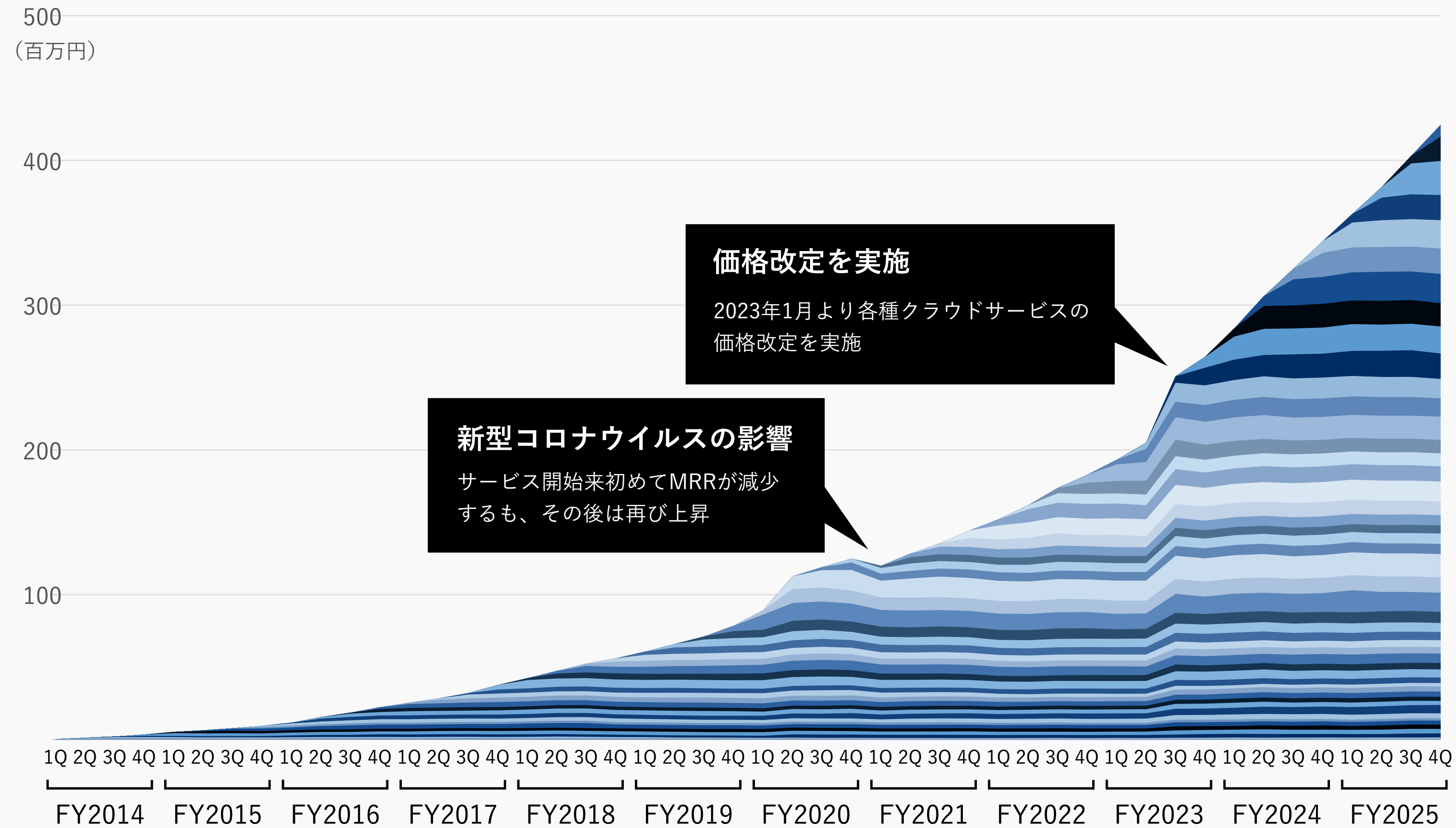
流通取引総額



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。

※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）

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



FY2025 4Q

MRR
(POSレジのみ)

4.2億

ARR
17.9億円
YoY +52.7%

加盟社数
14,258社

ARPA
10,219円

手数料収入比率
56%

クロスセル率
(POSユーザーの利用率)
14.9%

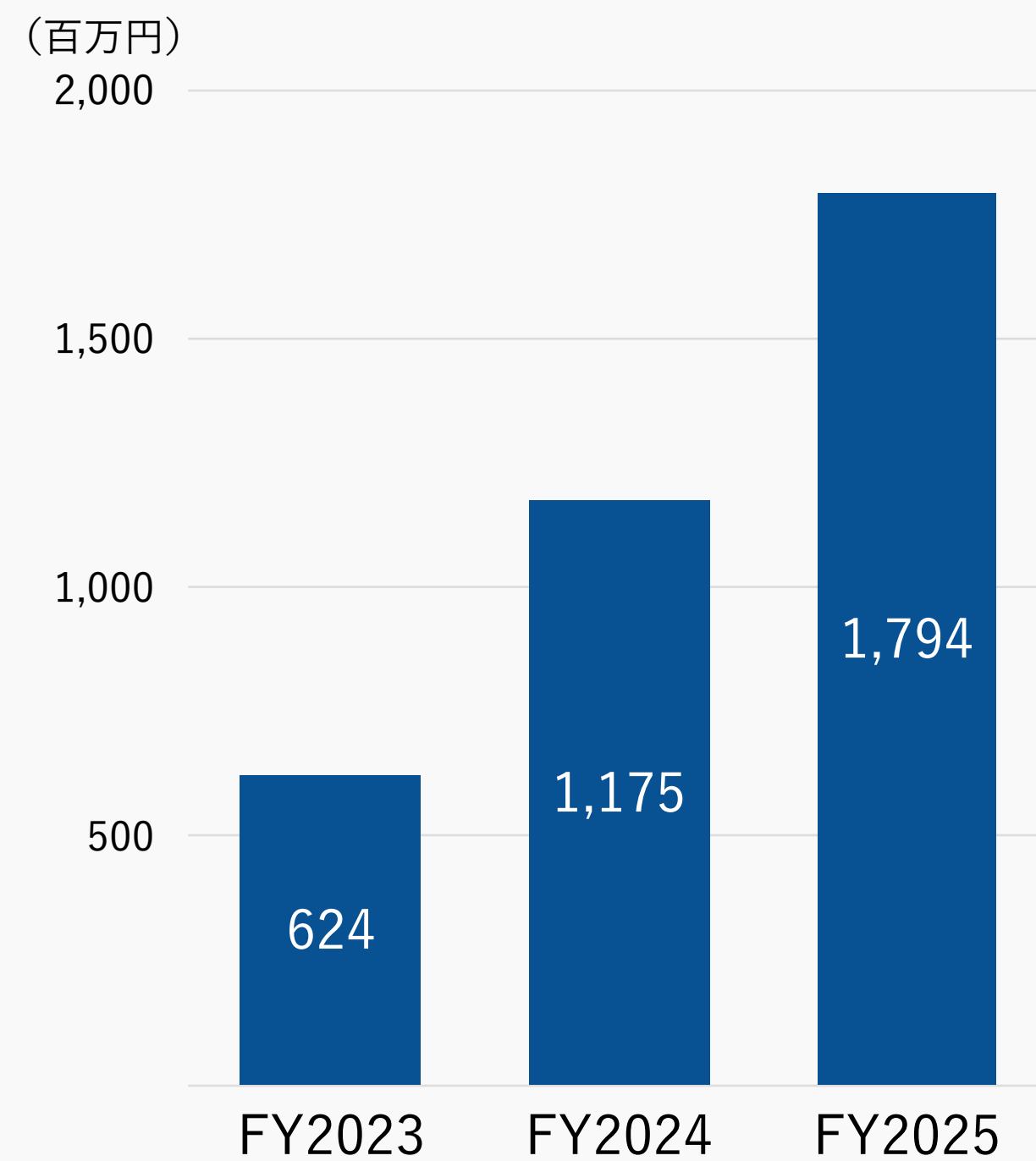
ARR（キャッシュレス決済の年間経常収益）：25年4月のMRRを12倍して算出、ARPA：1法人あたりの顧客単価、2025年4月末時点

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）が占める比率、POSクロスセル率：契約IDベースで、POSレジユーザーにおけるキャッシュレス決済併用率を算出

POSとキャッシュレス決済の一体提供による競争優位性がうまく機能し、新規顧客へのクロスセルが堅調に進み、ARRはYoY+52.7%の高成長

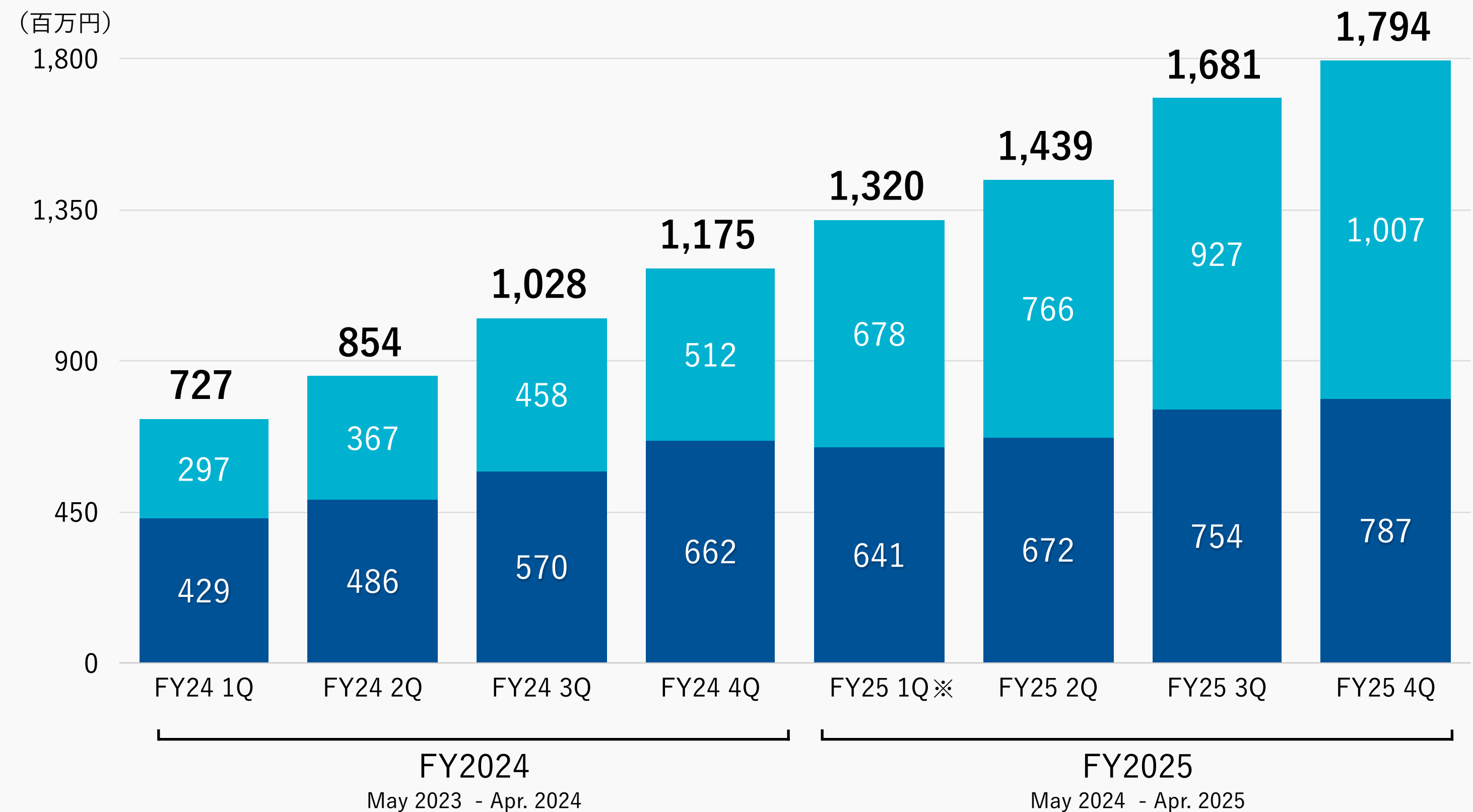
ARR

YoY **+52.7%**



ARRの四半期推移

■ 固定課金（月額等） ■ 従量課金（手数料等）



※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。これにより、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
6.76億円
YoY +23.4%

ARPA
6,812円
YoY +3.5%

登録事業所数
167,218事業所
YoY +10.6%

登録従業者数
3,387,830人
YoY +12.4%

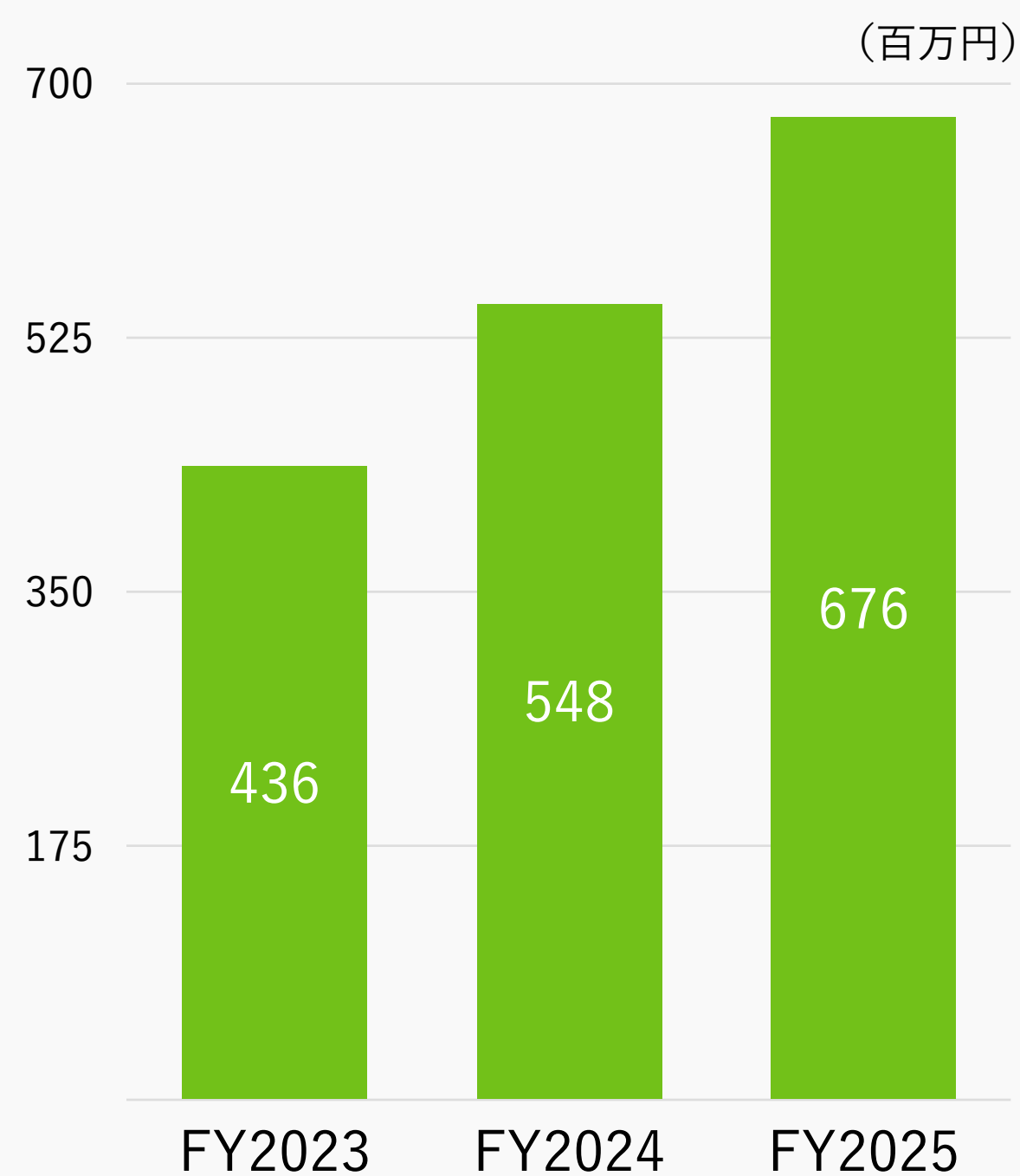
POSユーザーの利用率
(クロスセル率)
12.6%
YoY +0.5%

ARR（スマレジ・タイムカード月額利用料の年間経常収益）：25年4月のMRRを12倍して算出、ARPA：有料契約1契約あたりの顧客単価、2025年4月末時点。
POSユーザーの利用率：契約IDベースで、POSレジユーザーにおけるタイムカード併用率を算出

営業強化とカスタマーサクセス、ユーザーの声を反映した機能拡充が持続的な成長に寄与
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YoY+23.4%の成長

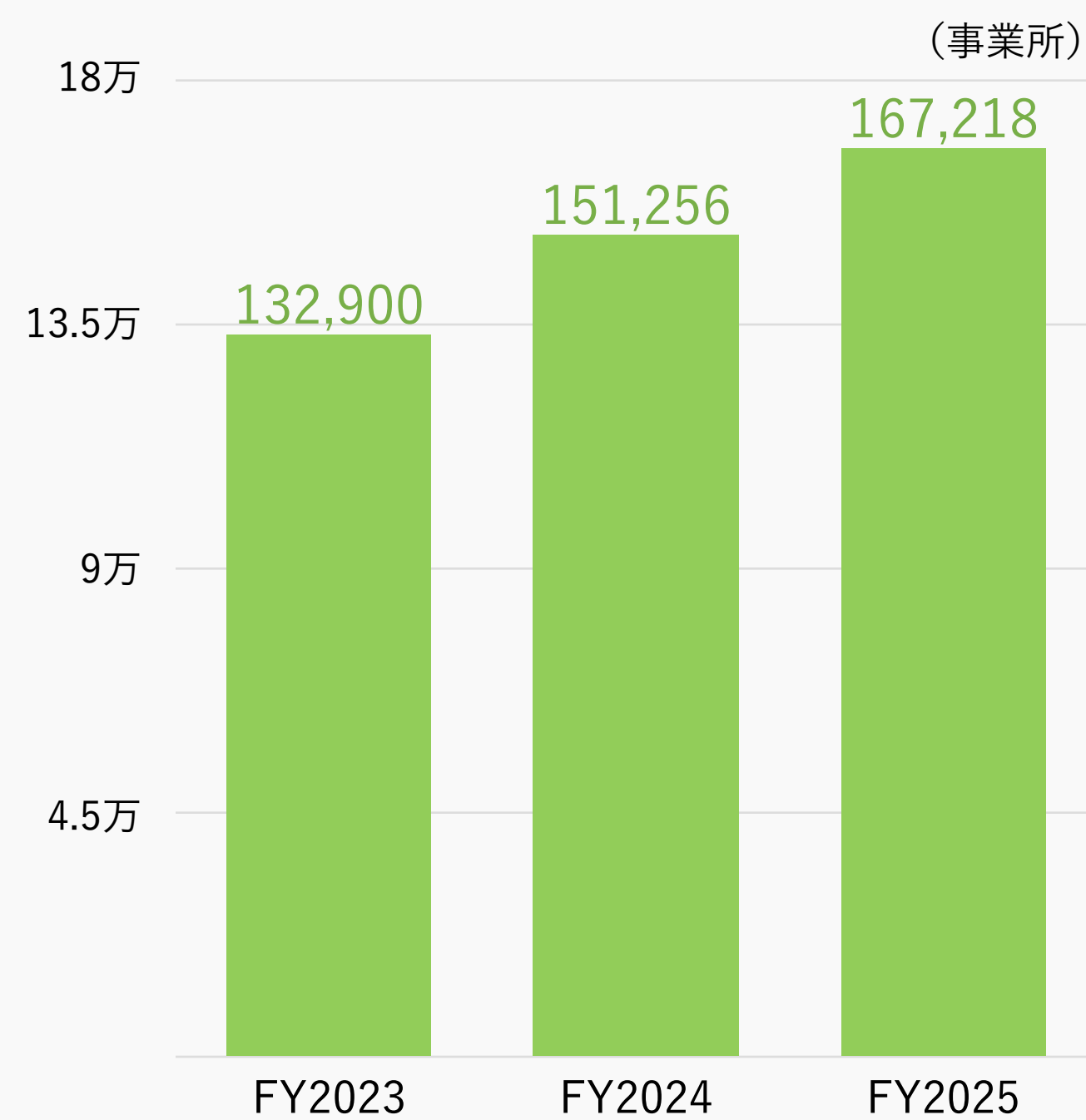
ARR

YoY +23.4%



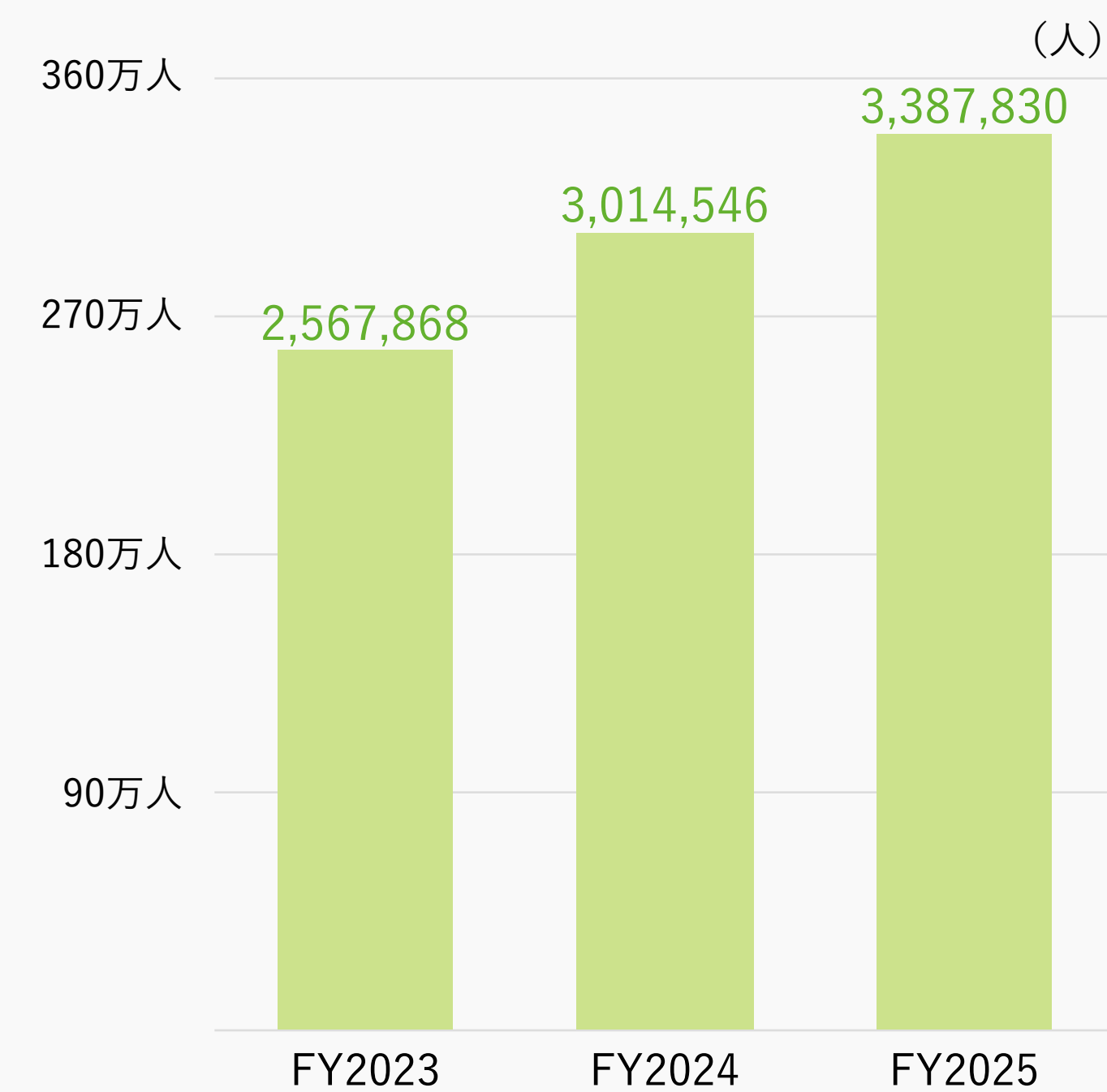
登録事業所数

YoY +10.6%

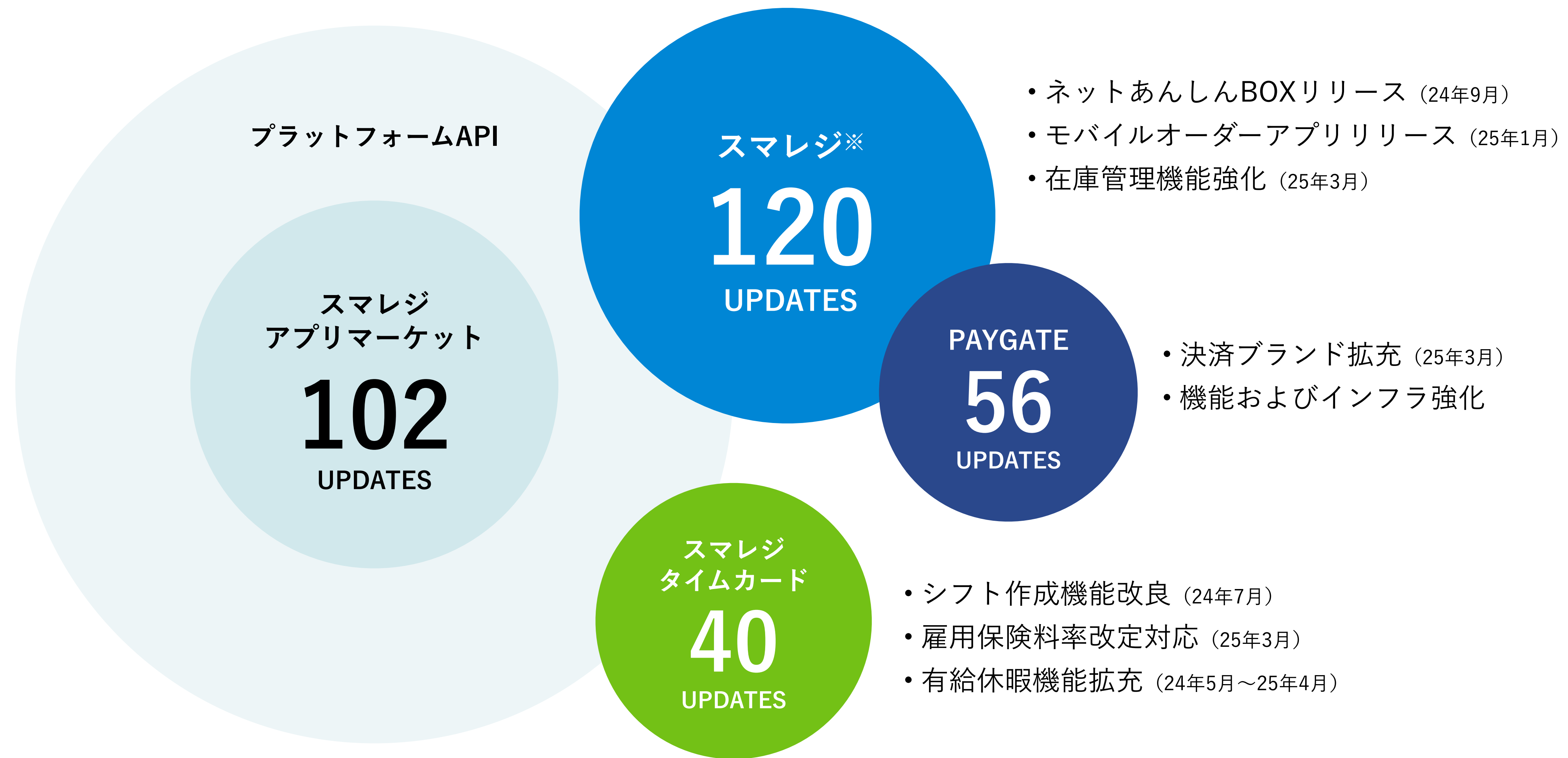


登録従業者数

YoY +12.4%



多言語対応の自社開発アプリ「モバイルオーダー」をリリース！大型食フェス「はらぺこCIRCUS」でも大活躍
ユーザー要望の実装や機能改良を含む、合計318ヶ所のアップデートを実施



※スマレジ・ウェ이터アプリ（飲食店向けオーダーエントリー）のアップデートを含みます。

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



アシスト店長

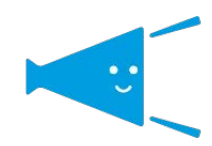
「CRM機能 内蔵型」EC総合プラットフォーム
受注・在庫管理業務やメール配信、顧客管理等の
EC運営業務の一元管理システム



楽楽B2B

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



楽楽リピート

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

2026年4月期 業績の見通し

Business Plan for FY2026

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	

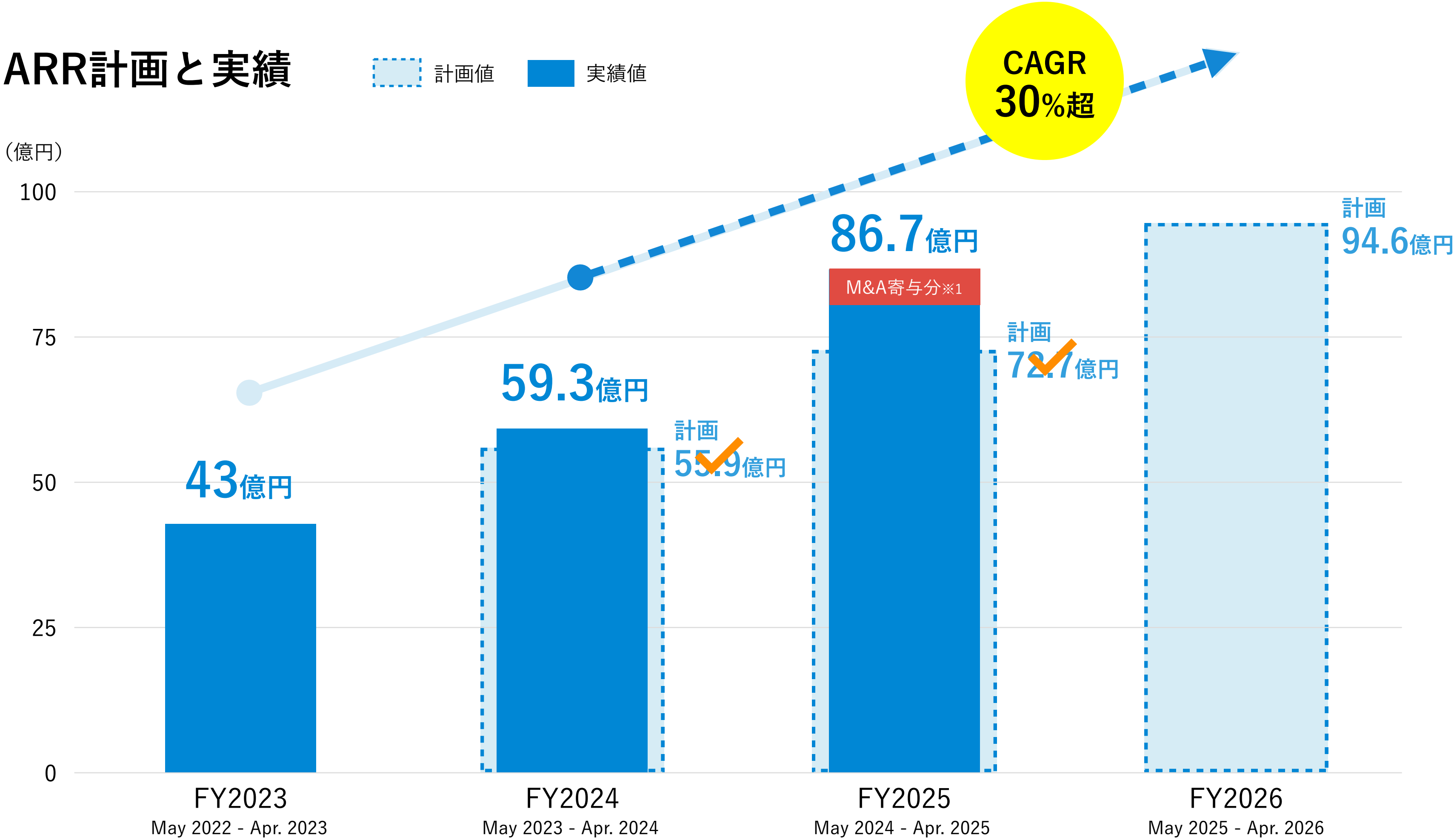


長期ビジョン・中期経営計画の進捗

Progress of Long-term Vision and Medium-term Management Plan



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

VISION 2031 TO BE THE NEW STANDARD

2024/9/12 UPDATE

ARR300億円 を目指す！

2025/6/12

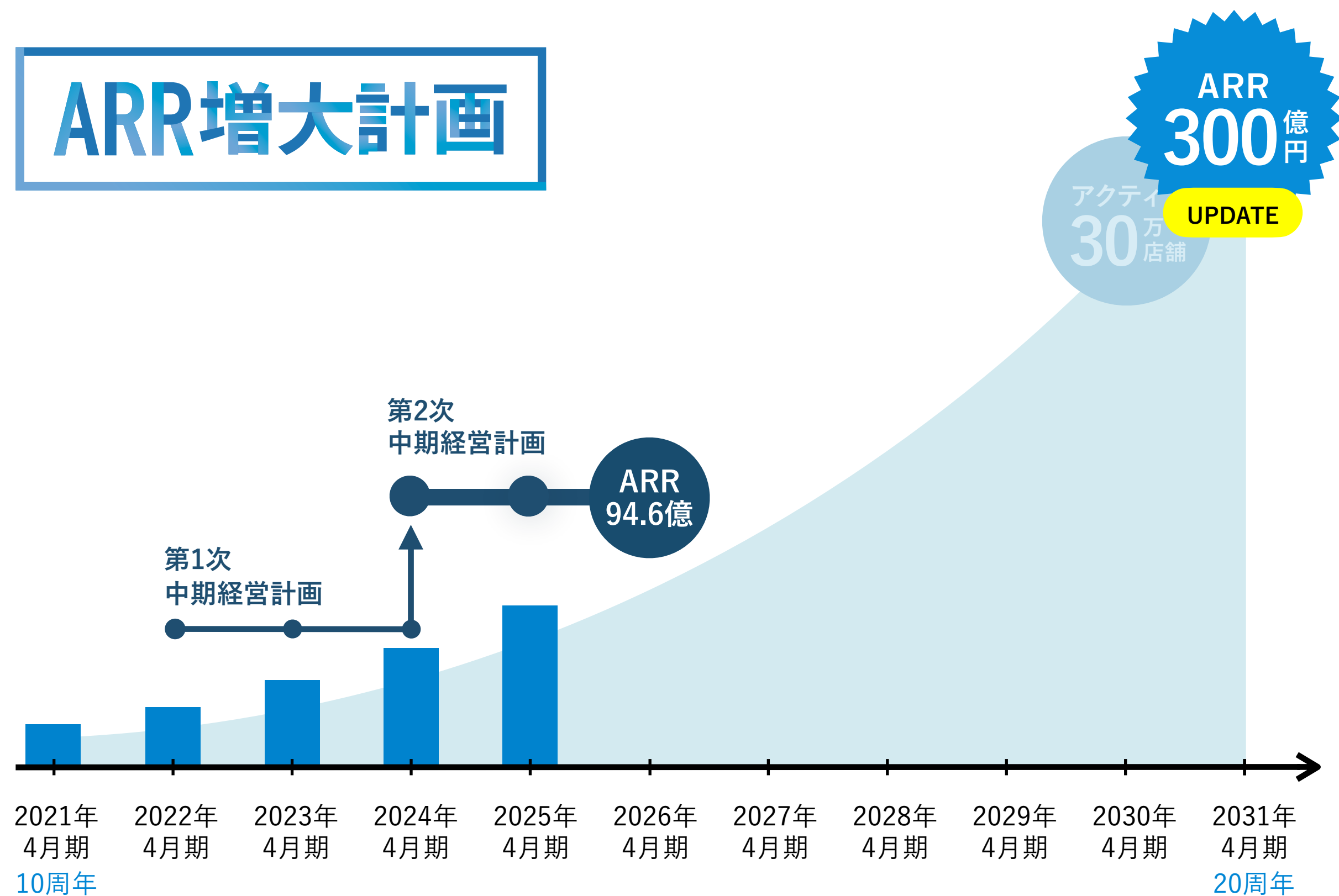
具体的施策4項目を見直し、「EC関連」を追加



VISION 2031 長期ビジョン・第2次中期経営計画

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

ARR増大計画



スマレジについて

Business Outline

クラウドサービス事業

POS

☁️ **スマレジ**

データ経営で店舗経営の効率化、
生産性を向上させる
新しいクラウドPOSレジシステム



決済サービス

PAYGATE

様々な決済手段に
対応したマルチ決済サービス



HR

スマレジ・タイムカード

勤怠管理の枠を超えた、
スマレジのHRサービス



EC

ネットショップ支援室（子会社）

複数EC間の受注・在庫・顧客管理の連動等
EC事業者支援サービス

その他の事業

CVC

スマレジ Ventures

ベンチャー投資、
スマレジ経済圏の拡大

SES

Smaregi TechFarm

SESを通じたIT人材発掘・
育成事業

機器販売

STORE STORE

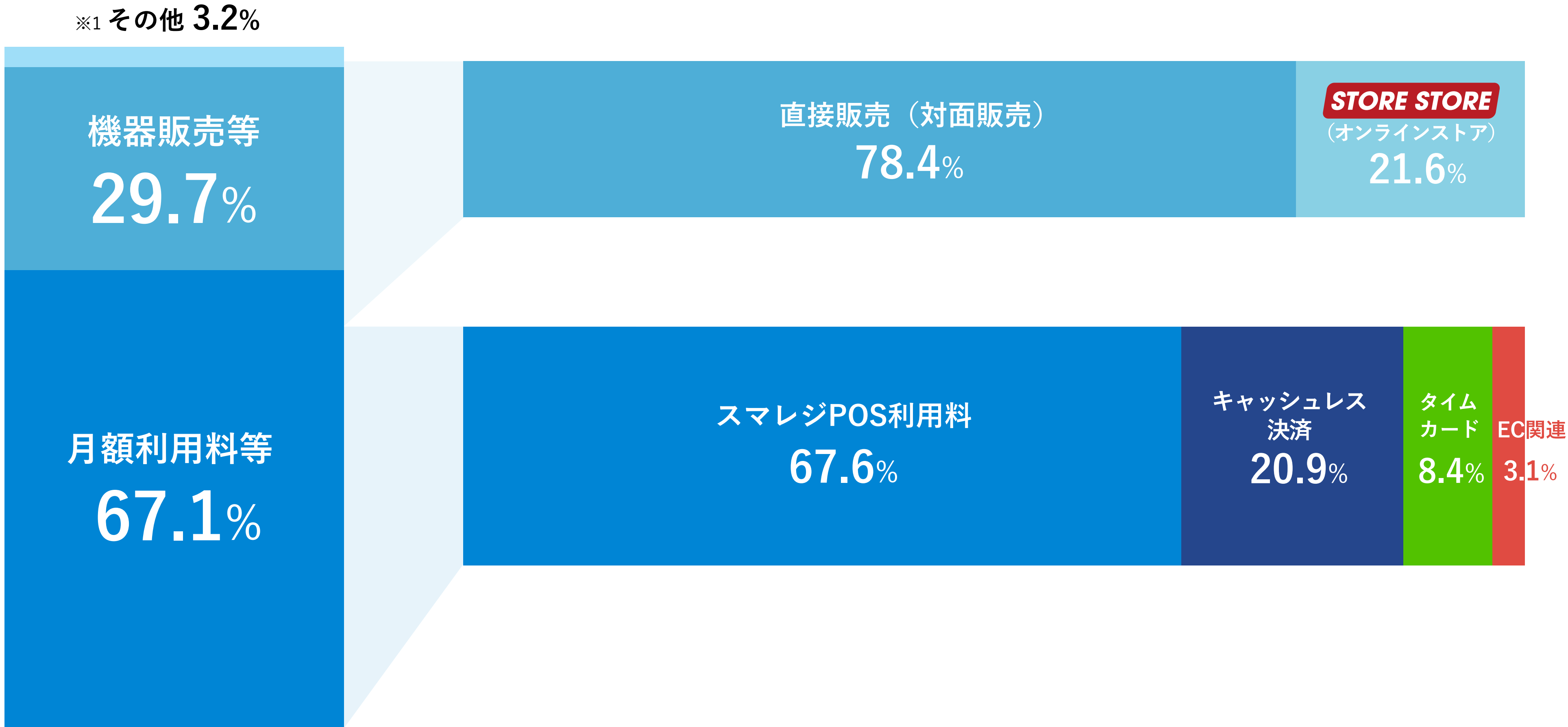
店舗周辺機器のオンライン販売

店舗経営

店舗経営の知見を活かし
ユーザー視点で開発

主力のスマレジ(POS)は、関連する機器販売が伴う特徴的なクラウドサービスです。

2025年4月期の売上高構成要素※



※ 2025年4月期（2024年5月～2025年4月）の売上高実績を基に作成。※ スマレジPOS利用料（月額利用料等）は、スマレジ・アプリマーケットの月額利用料（当社収益分のみ）を含みます。
※1 カスタマイズ、システム開発、SES（スマレジテックファーム）

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 館 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

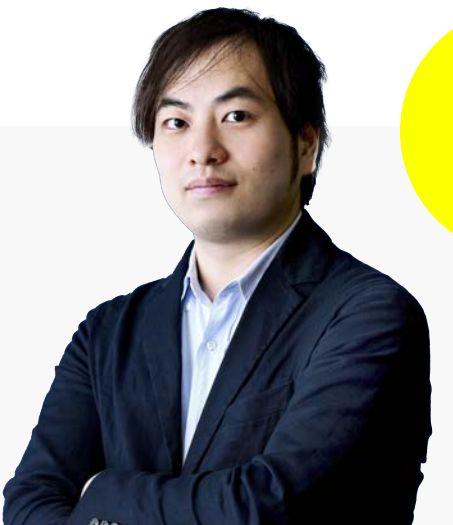
井川 沙紀



BLUE BOTTLE COFFEE Inc.アジア支社長を経て、2022年インフロレッセンスを創業。
※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

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
営業本部長/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

NEW

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)

Appendix

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。

FY2025 2024.5.1～2025.4.30
Presentation Material for Financial Results
2025年4月期（第20期）通期決算説明資料

株式会社スマレジ