

スマレジ

FY2025 3Q 第20期 第3四半期決算説明資料

2024年12月末にネットショップ支援室を子会社化
FY2025 3Qより連結決算となります

2024.5.1～2025.1.31
Presentation Material for Financial Results

株式会社スマレジ 証券コード: 4431



P3	2025年4月期 業績の見通し
P4	2025年4月期 3Q決算概要
P14	事業の状況
P24	ネットショップ支援室のPMI進捗と今後の展望
P25	スマレジについて
P36	Appendix

FY2025 3Qより連結決算となります

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、2024年12月から連結を開始。
FY2025 3Q（2024年5月～2025年1月）決算では、2025年1月の1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。

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

連結決算の開始に伴い、新たに通期連結業績予想を開示

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

(百万円)	FY2024 May 2023 - Apr. 2024	FY2025 May 2024 - Apr. 2025		備考
	実績 (個別)	通期業績予想 (個別) ※1	通期業績予想 (連結)	
売上高	8,385	10,688	10,882	子会社の売上高見通し4ヶ月分を計上
営業利益	1,735	2,033	2,284	販管費等の効率化により利益率改善
経常利益	1,696	2,033	2,316	同上
当期純利益 ※2	1,212	1,414	1,592	同上

M&Aの影響

株式会社ネットショップ支援室の買収に伴うのれんの償却が発生

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

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

※2 連結当期純利益は、「親会社株主に帰属する当期純利益」となります。

過去
最高

売上高

YoY

前年同四半期比

+30.3%

78億7千6百万円

過去
最高

営業利益

YoY

前年同四半期比

+42.7%

18億3千1百万円

過去
最高

ARR

YoY

前年同四半期比

+48.6%

81億9千8百万円

従業員数

YoY

前年同四半期比

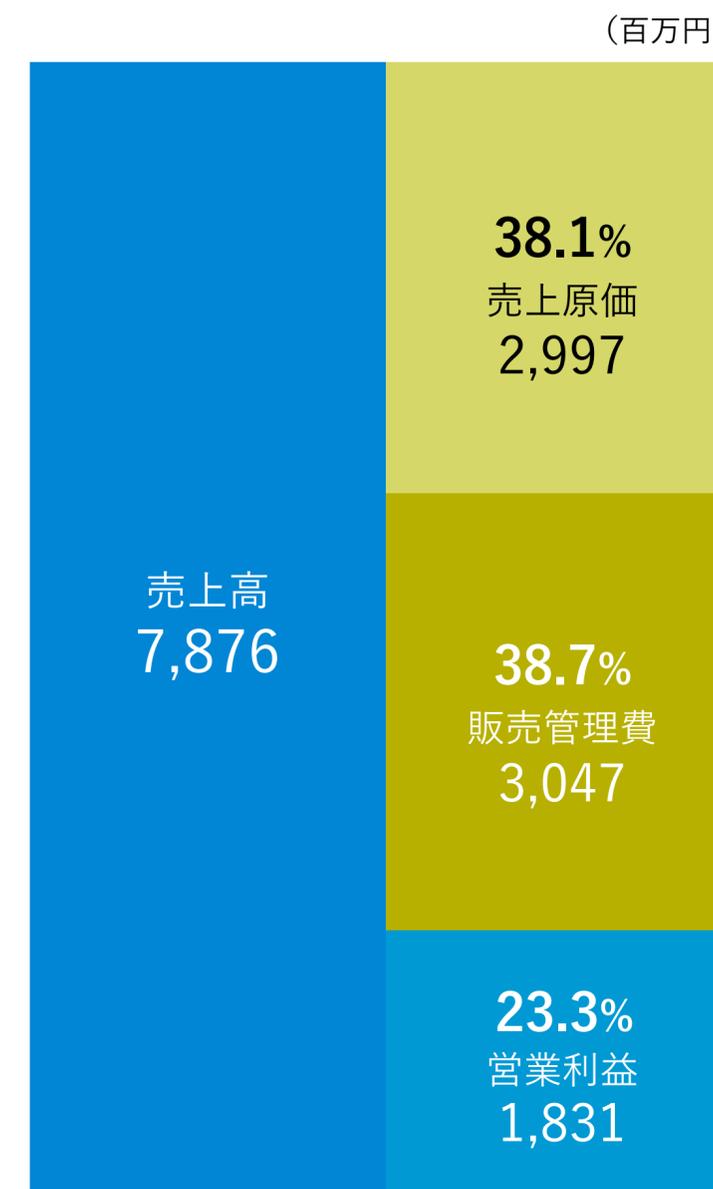
+41.1%

422名

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

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

収益構造

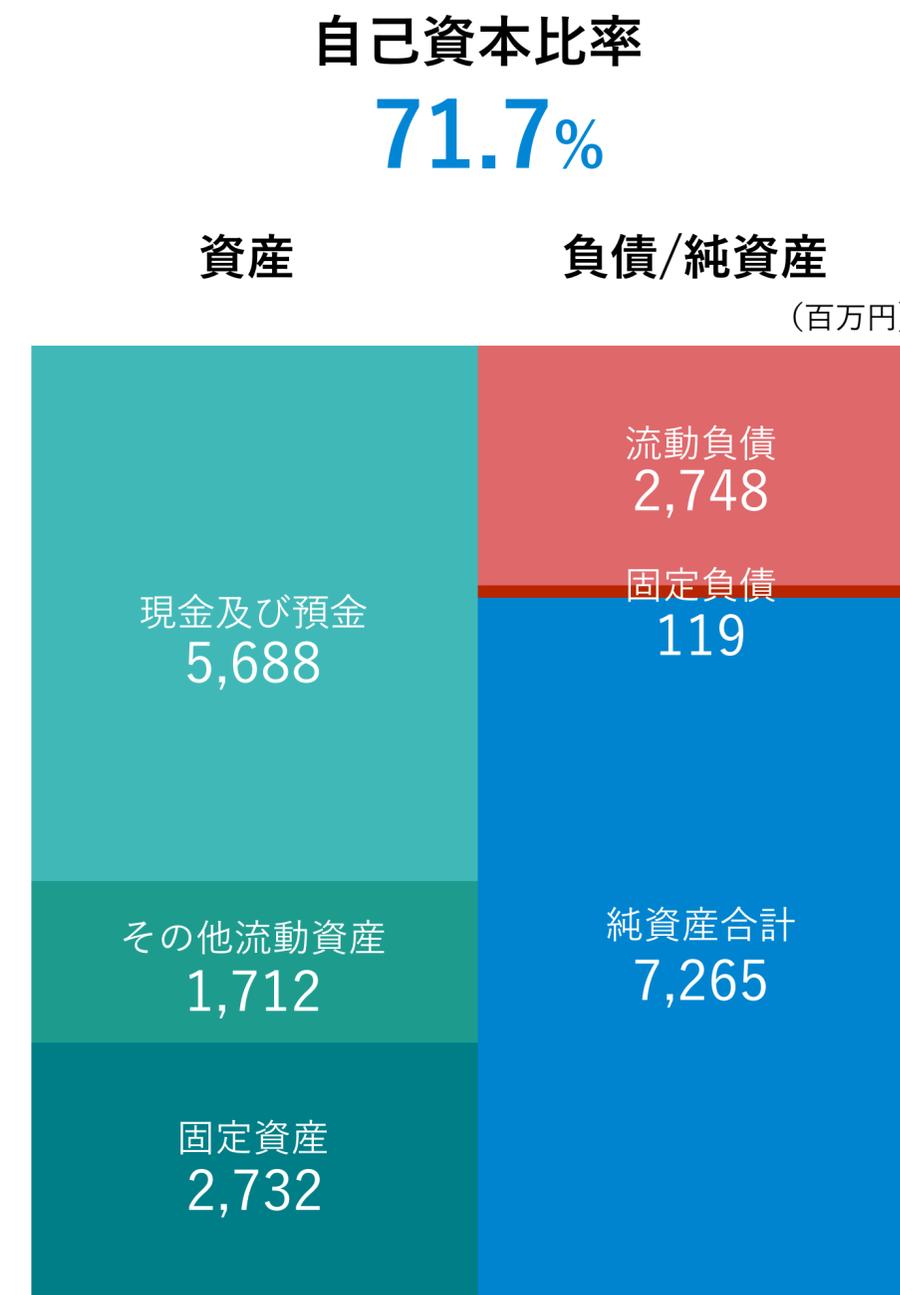


※ FY2025 3Qから連結決算となります (詳細はP2参照)

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

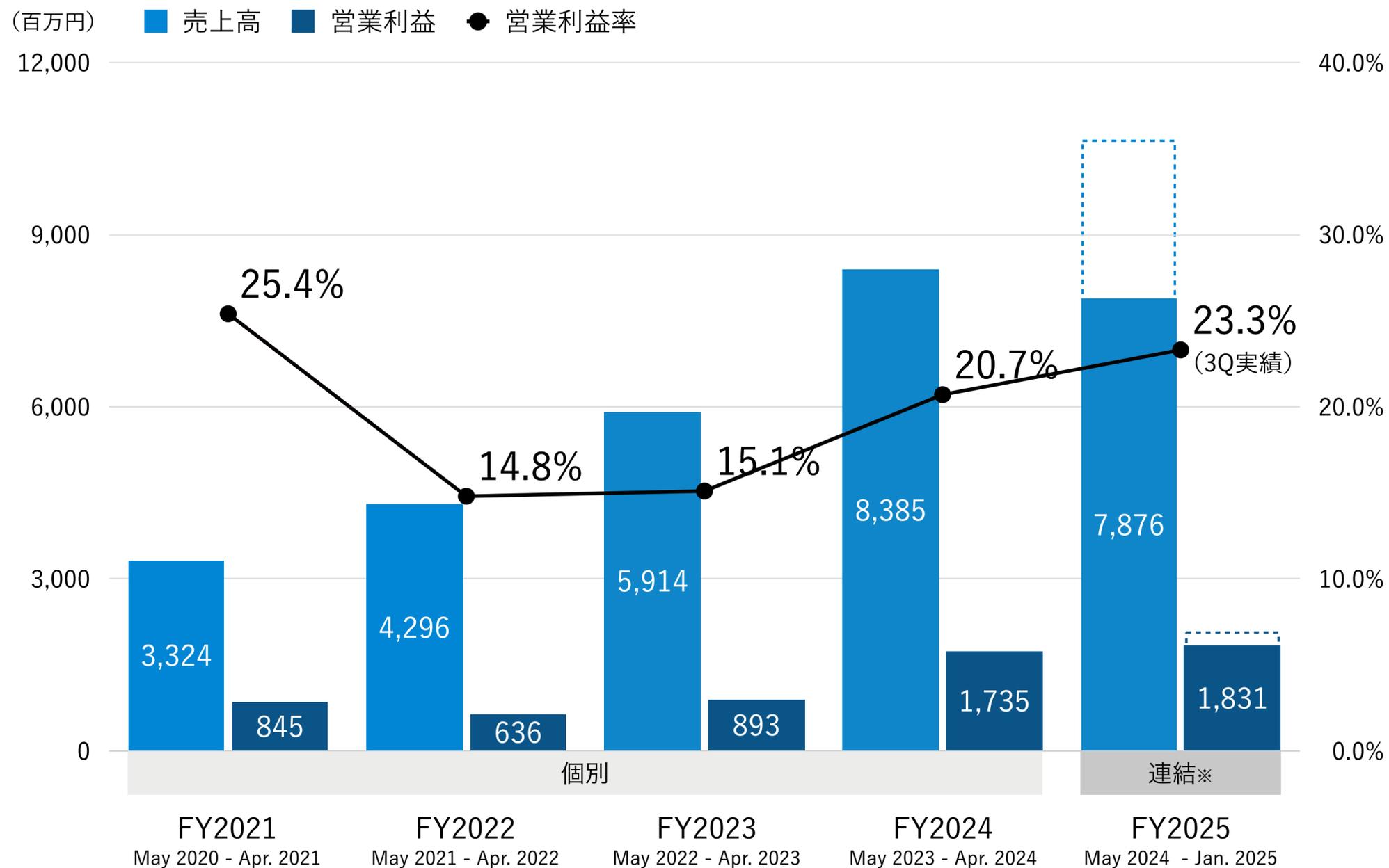
M&Aに伴うのれん(固定資産)や前受金(流動負債)が増加。純資産はYoY+29.0%、自己資本比率は71.7%と安定した財務基盤を維持

(百万円)	FY2025 3Q	FY2024 3Q	YoY	FY2025 2Q	QoQ
流動資産	7,400	6,402	+15.6%	7,704	-3.9%
うち現預金	5,688	5,065	+12.3%	6,033	-5.7%
固定資産	2,732	1,173	+132.9%	1,512	+80.7%
資産合計	10,132	7,576	+33.7%	9,216	+9.9%
流動負債	2,748	1,837	+49.5%	2,238	+22.8%
固定負債	119	105	+13.6%	157	-24.3%
負債合計	2,867	1,943	+47.6%	2,396	+19.7%
純資産合計	7,265	5,632	+29.0%	6,820	+6.5%
負債・純資産合計	10,132	7,576	+33.7%	9,216	+9.9%



※ FY2025 3Qから連結決算となります (詳細はP2参照)

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



FY2025 3Q

(累計期間)

売上高進捗率

72.4%

7,876百万円 / 10,882百万円

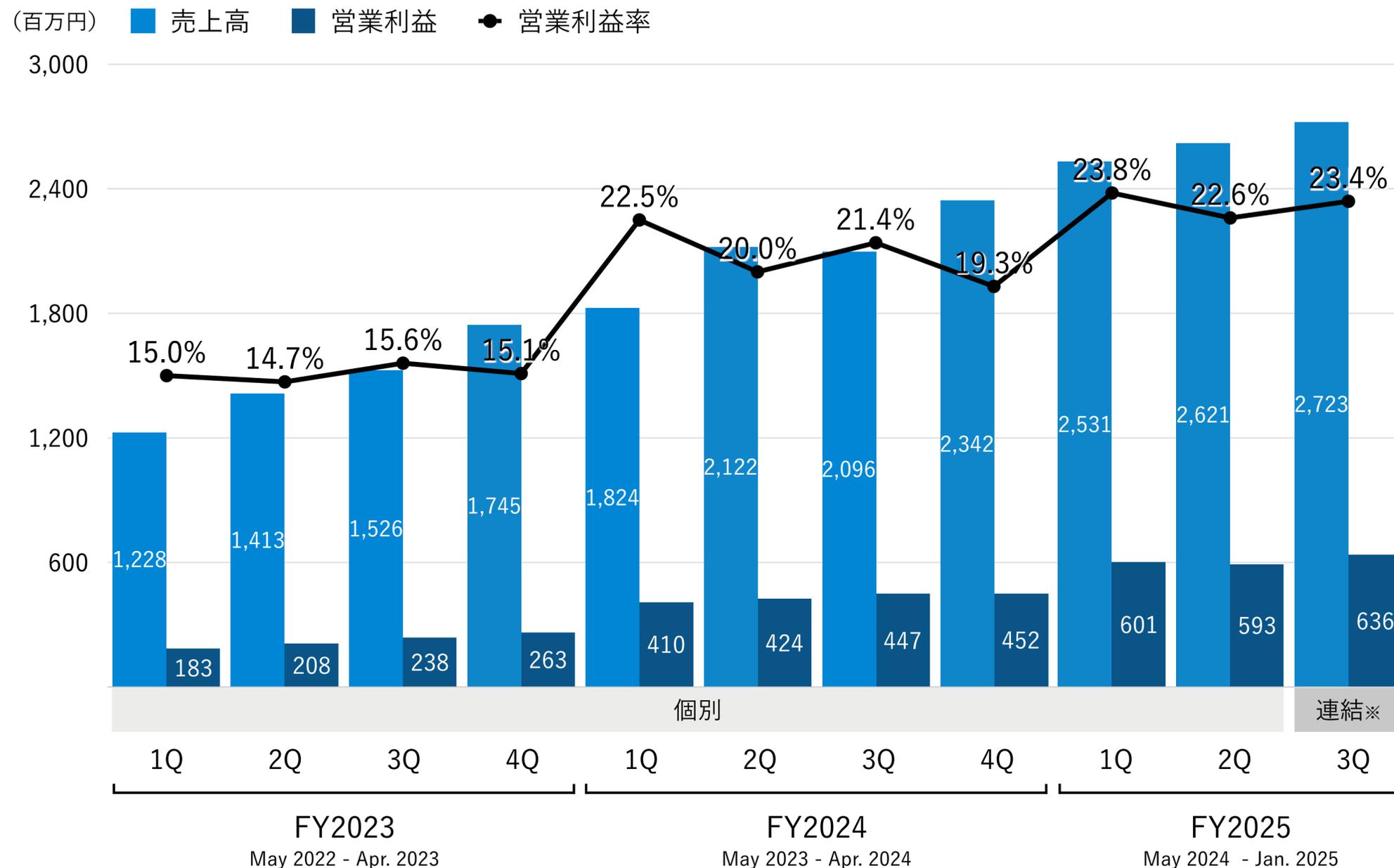
営業利益進捗率

80.2%

1,831百万円 / 2,284百万円

※ FY2025 3Qから連結決算となります (詳細はP2参照)

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



FY2025 3Q

営業利益率

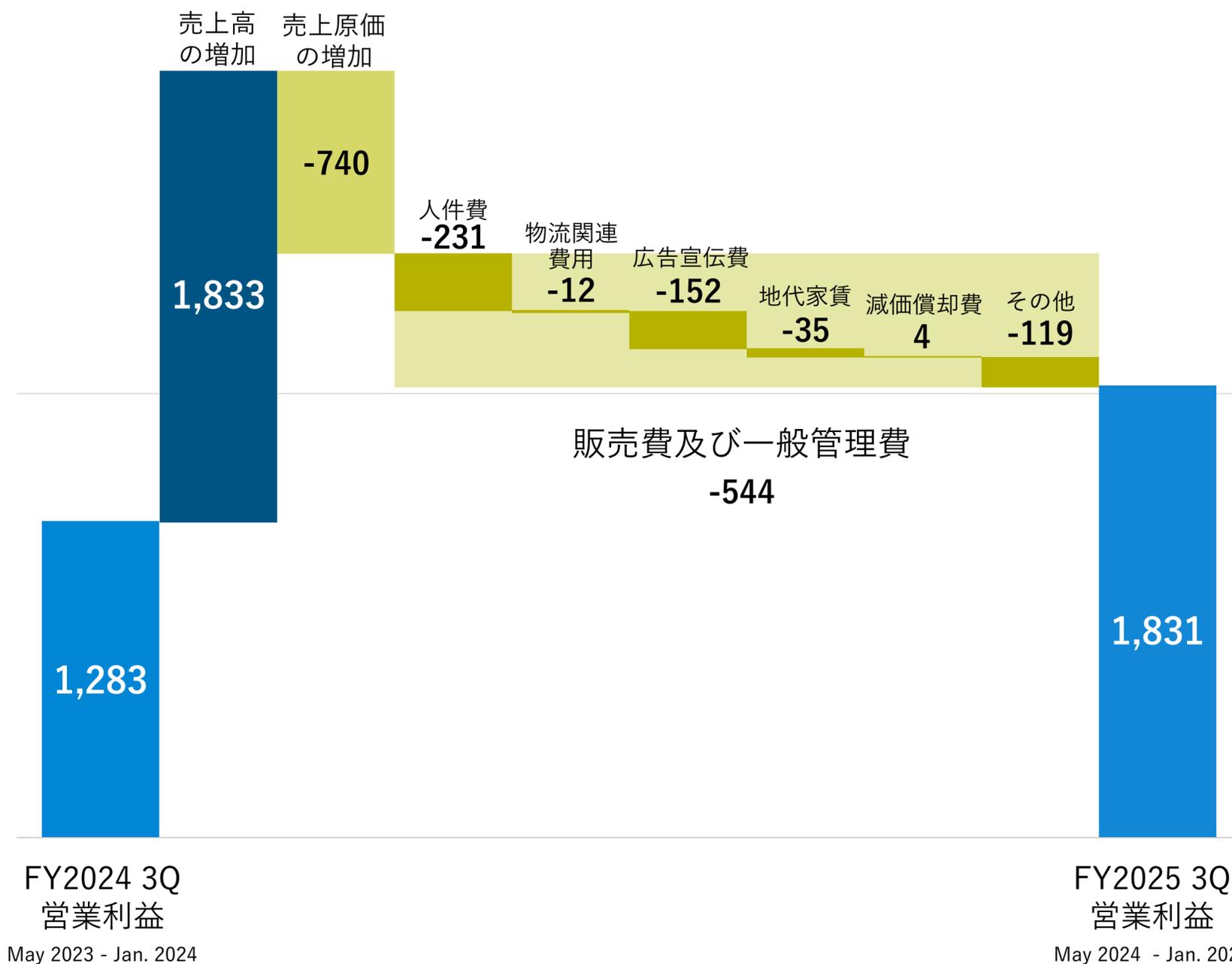
23.4%

YoY
↑2.0pt

QoQ
↑0.7pt

※ FY2025 3Qから連結決算となります（詳細はP2参照）

(百万円)



売上高の増加

- 新規有料契約の増加
- 低解約率によるストック売上高の積み上げ
- 決済関連事業の拡大

売上原価の増加

- 売上高の増加に伴う機器仕入
- 労務費をはじめとした製造原価の増加

販売費及び一般管理費の増加

- 従業員の増加による人件費の増加
- 事業拡大に伴うその他経費の増加
- 積極的なマーケティング施策（TVCM等）に伴う広告宣伝費の増加
- M&Aに伴うのれん償却費の計上（その他費用）

※ FY2025 3Qから連結決算となります（詳細はP2参照）

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

FY2025 3Q

サブスクリプション
売上高比率

70.5%

初期費用粗利率

機器販売等

26.6%

QoQ

↓0.2pt

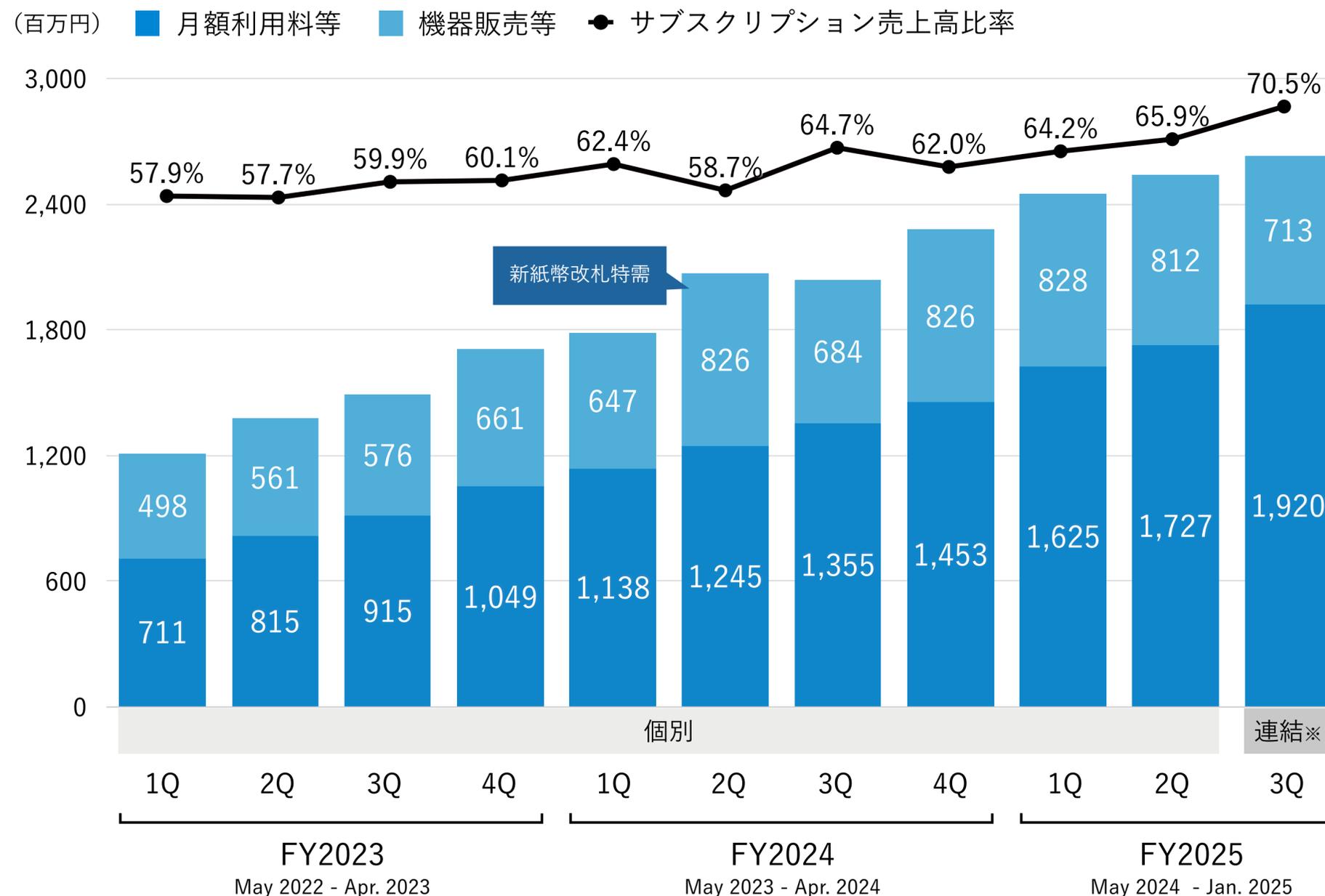
SaaS粗利率

月額利用料等

79.4%

QoQ

↑0.4pt



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

※1 周辺機器を月額定額でレンタルできるサブスクリプションサービス

事業や組織の成長に伴い、販売費及び一般管理費はYoY+23.9%、販管費率はYoY-2.0pt

FY2025 3Q

販売費及び一般管理費

1,098百万円

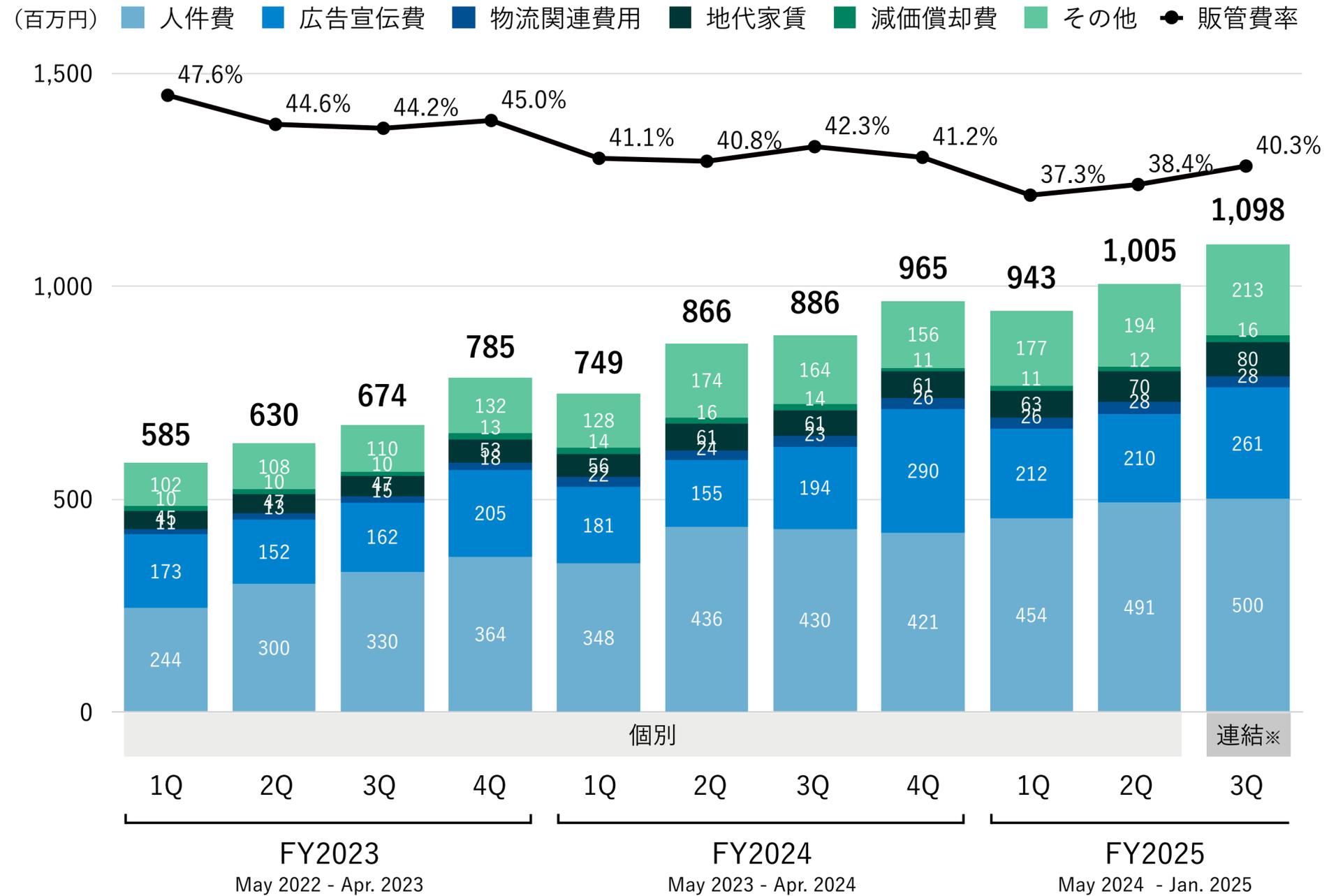
YoY **+23.9%**

S&M

S&M比率

520百万円

19.1%

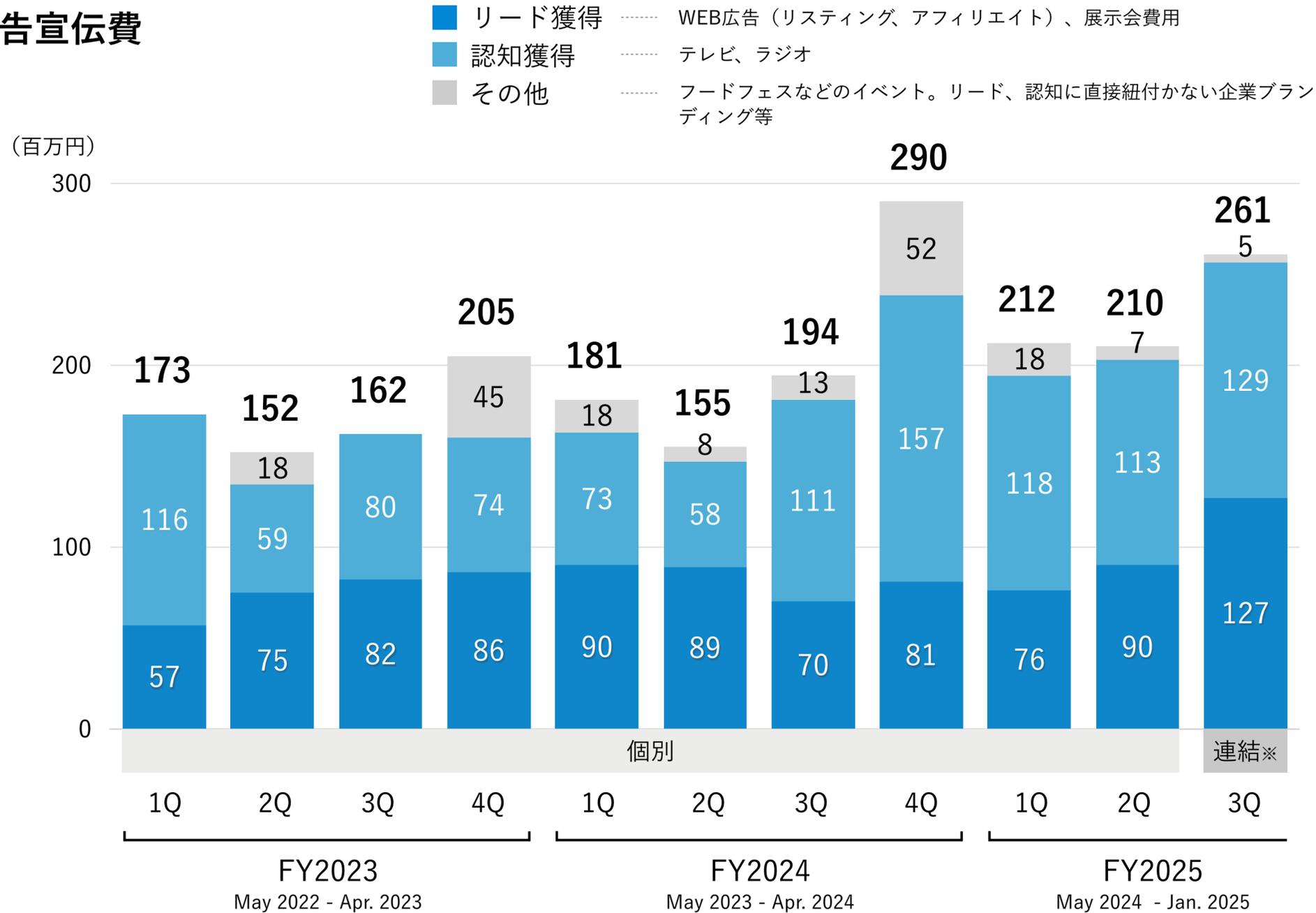


※ FY2025 3Qから連結決算となります (詳細はP2参照)

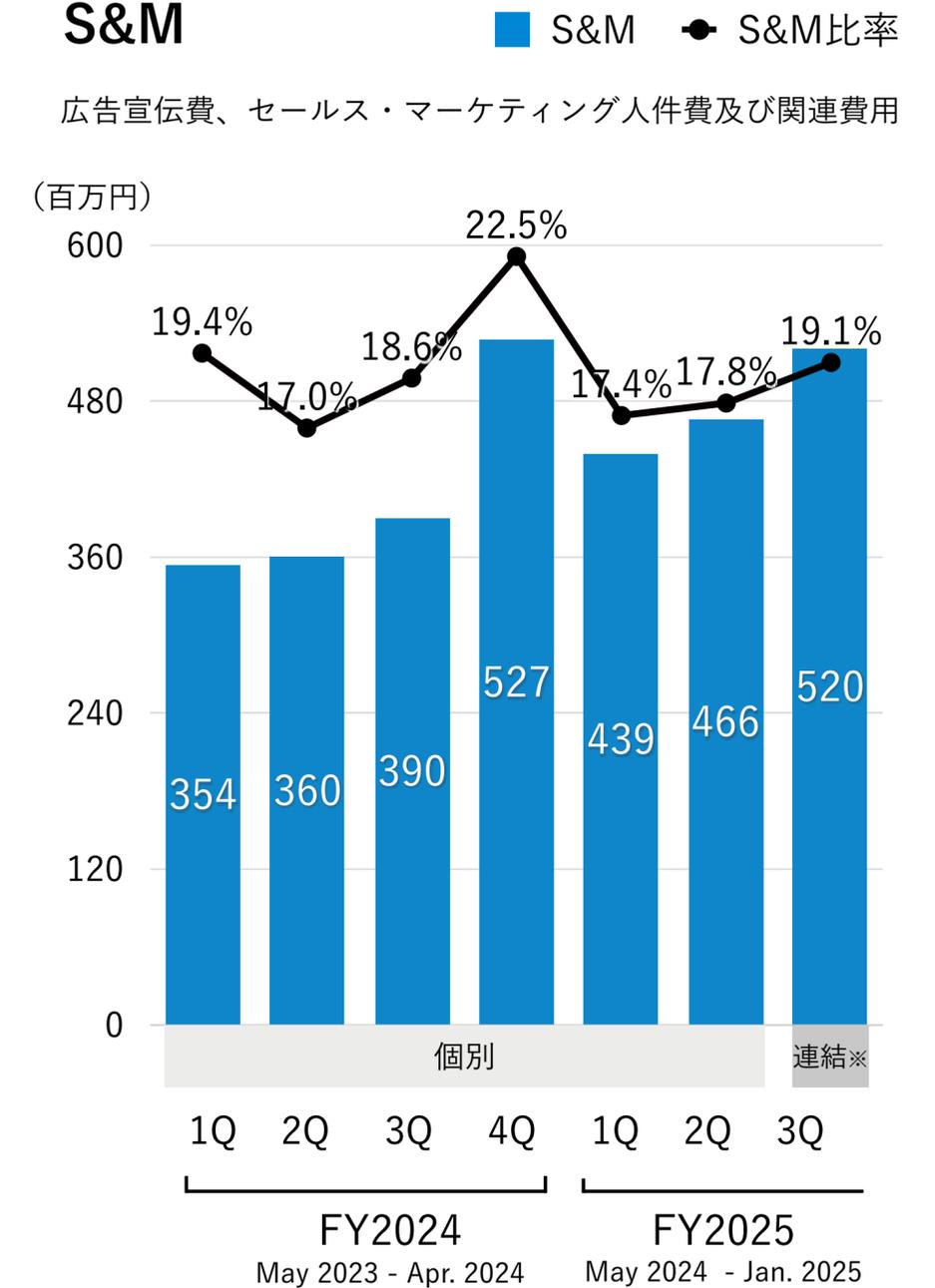
認知やリード獲得施策では、費用対効果を重視した効率的な広告投資を継続

潜在顧客層へのアプローチとしてTVCMを継続展開し、CPAを改善させながら積極的なリード獲得施策を実施

広告宣伝費

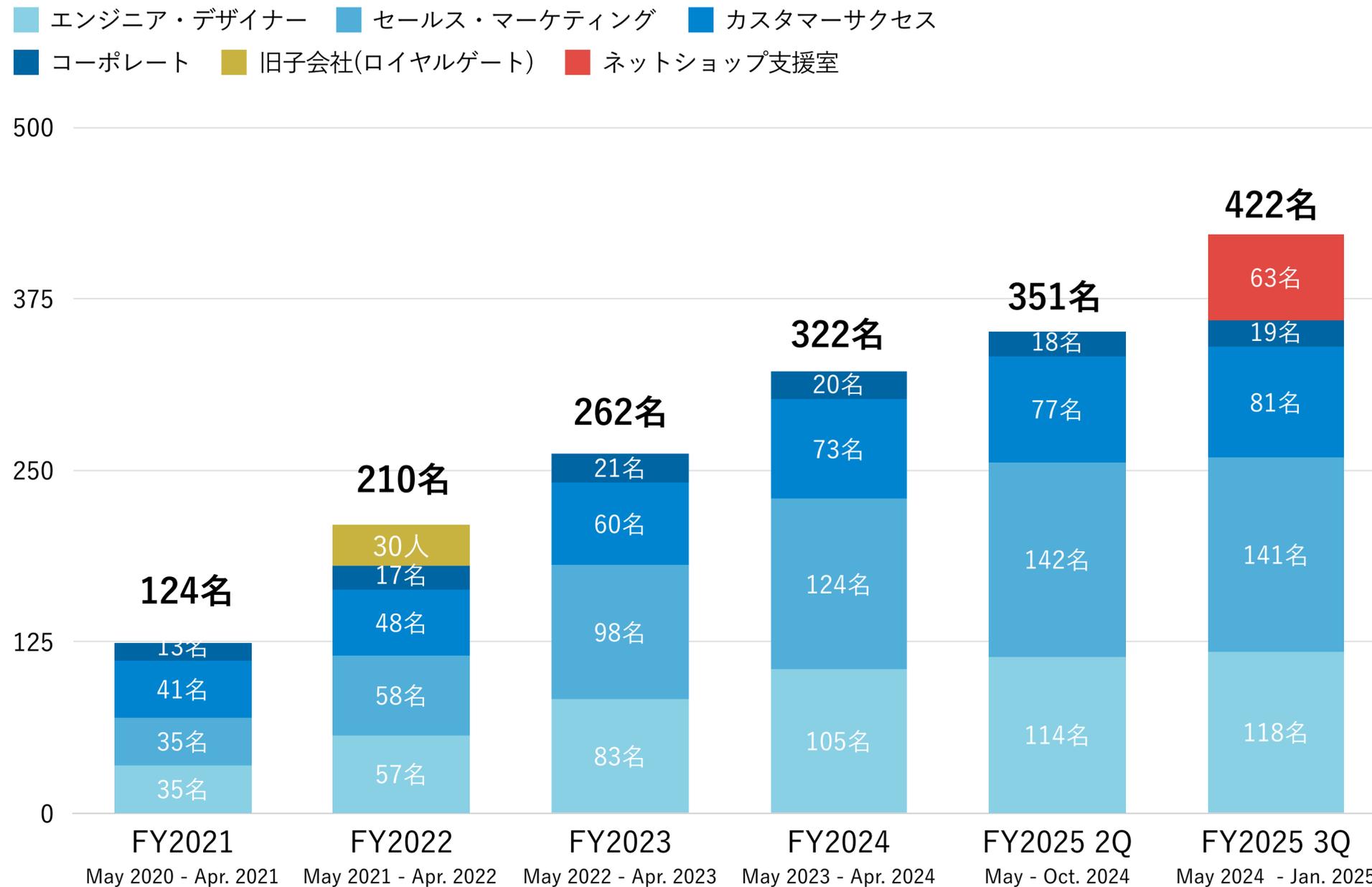


S&M



※ FY2025 3Qから連結決算となります (詳細は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とした採用計画を実施中
 連結子会社を含めた従業員数はQoQ+71名の422名に



FY2025 3Q
 従業員数 ※1

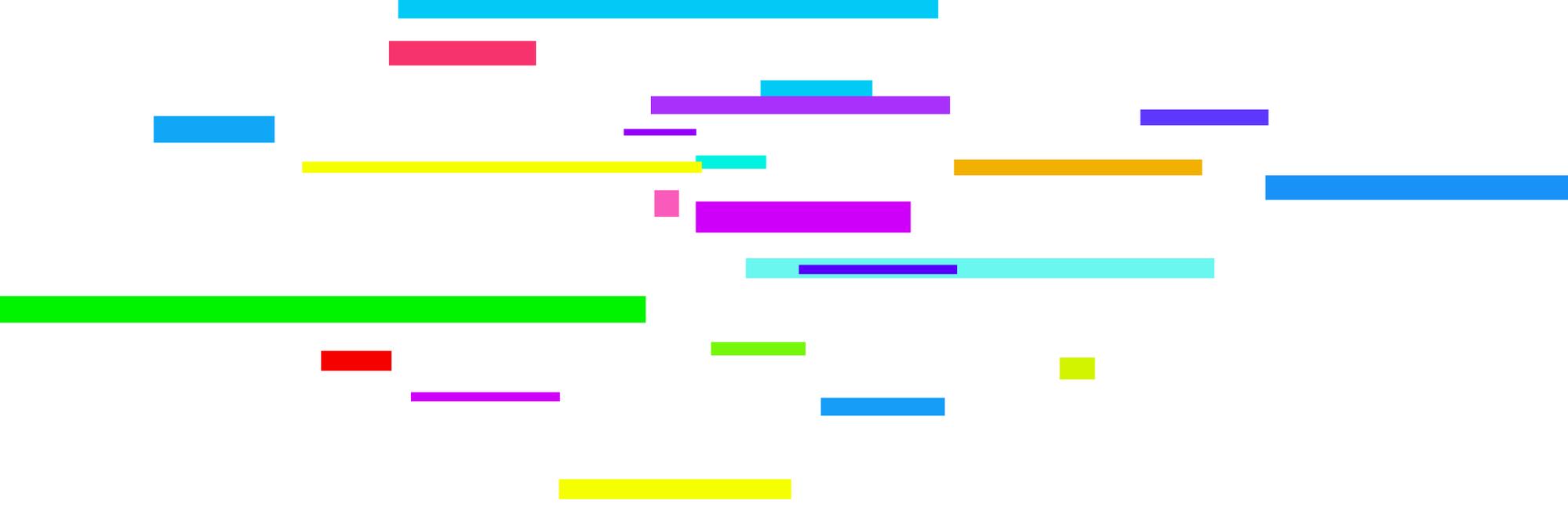
422名

YoY ※2 +41.1%
 +123名

QoQ ※2 +20.2%
 +71名

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

※2 2024年1月末時点（個別）：299名、2024年10月末時点（個別）：351名



事業の状況

Business Summary



2025年1月

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

2024年12月

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

2024年11月

- 「アキナイラボ」Meetup 東京初開催

ARR（サブスクリプション売上高）の推移

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

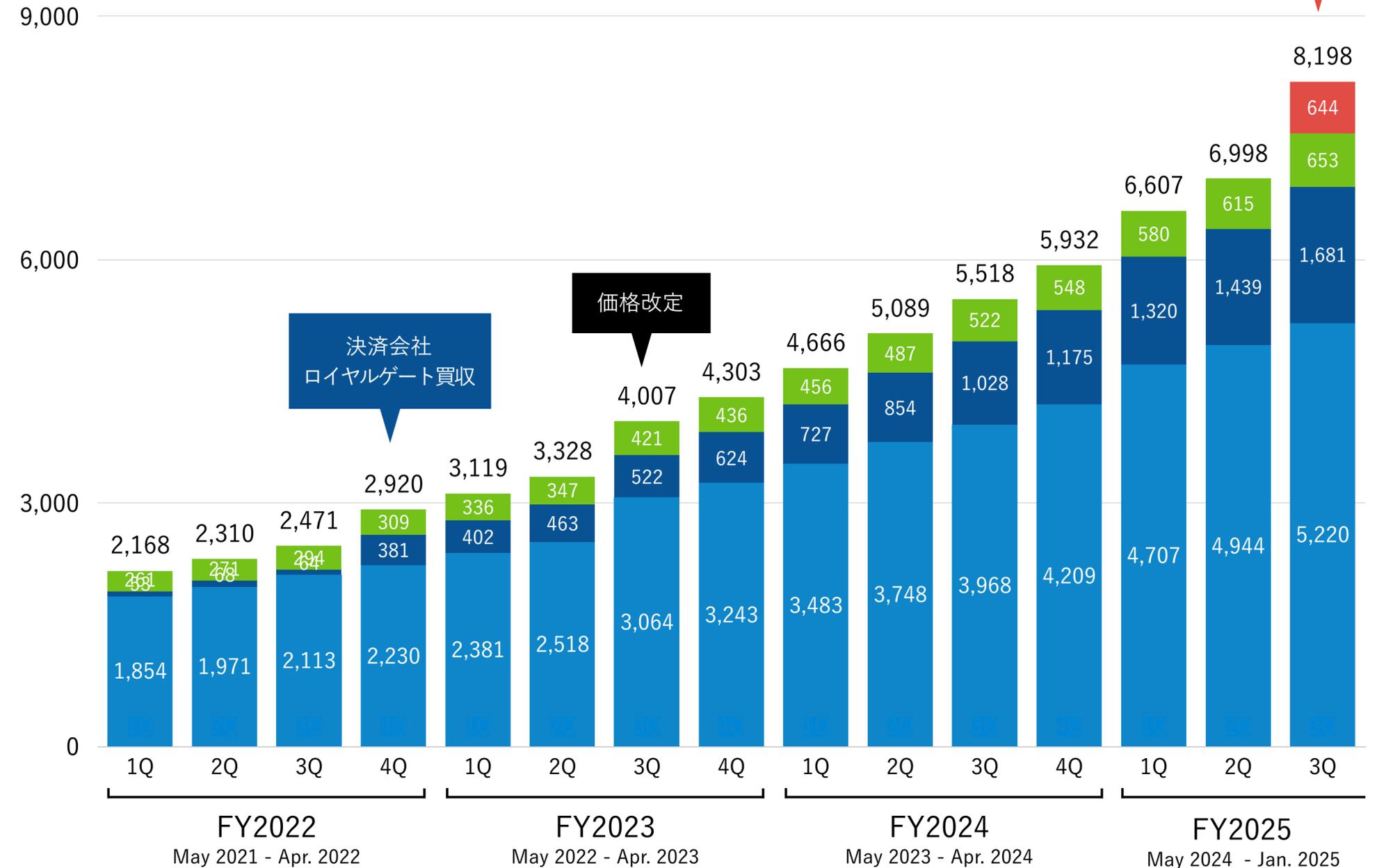
ARR※

81.9億

YoY +48.6% QoQ +17.1%

※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）

(百万円) ■スマレジ利用料関連 ■キャッシュレス決済 ■EC関連（ネットショップ支援室）
■タイムカード

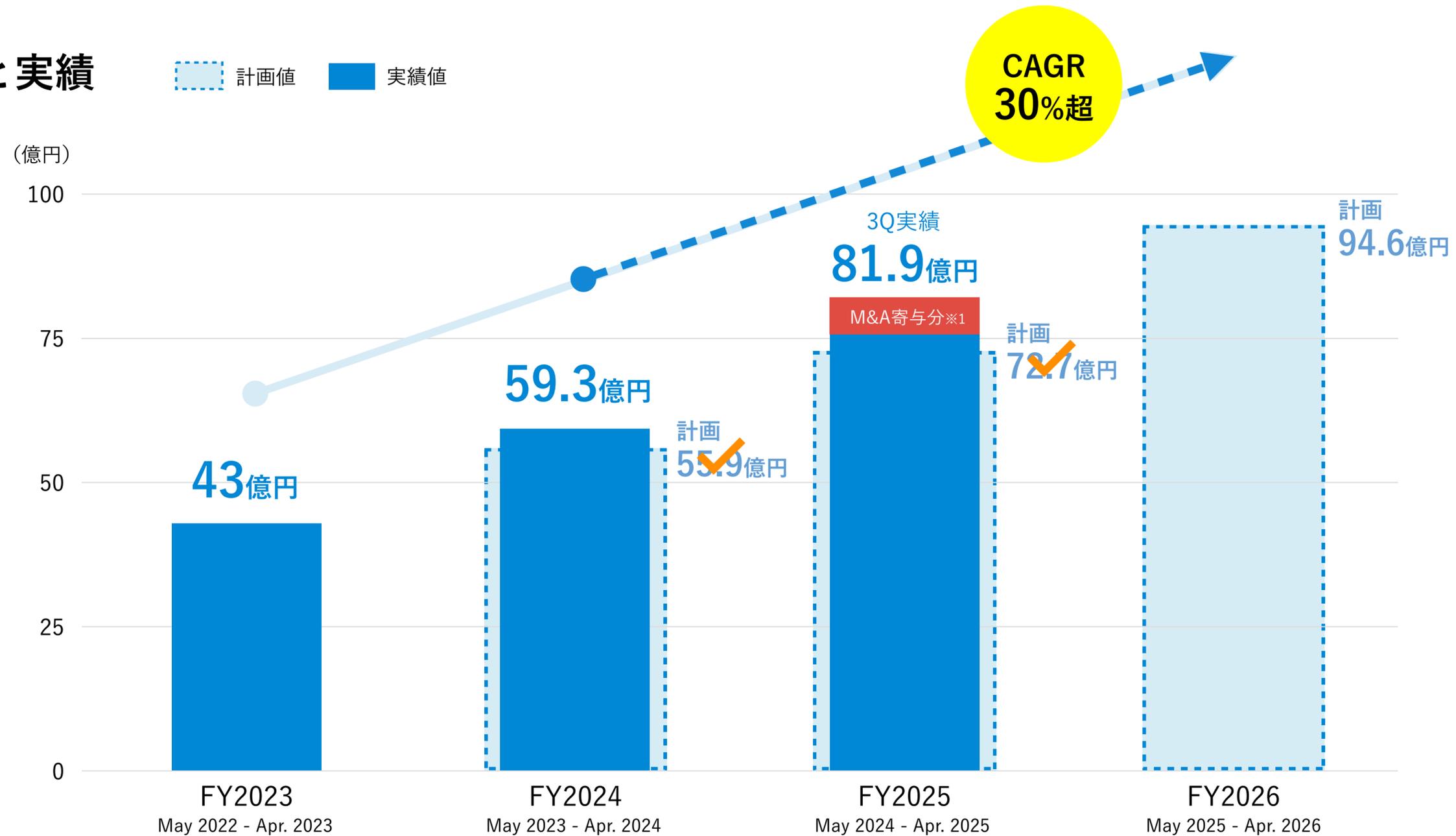


スマレジ利用料関連：POS月額、機器サブスク、各種オプション（端末追加、セルフレジ機能、会員上限追加、他社製決済端末連携費*等）、App Marketなど
キャッシュレス決済：固定課金と従量課金で構成。内訳は固定：45% 従量：55%（2025年1月末時点）
EC関連（ネットショップ支援室）：アシスト店長、楽楽レポート、楽楽B2Bなど、ネットショップ運営支援サービス。固定課金が主、一部従量課金。
※FY2025 1Qから、他社製決済端末連携費を「キャッシュレス決済」から「スマレジ利用料関連」に区分変更しました。

中期経営計画のARR進捗状況

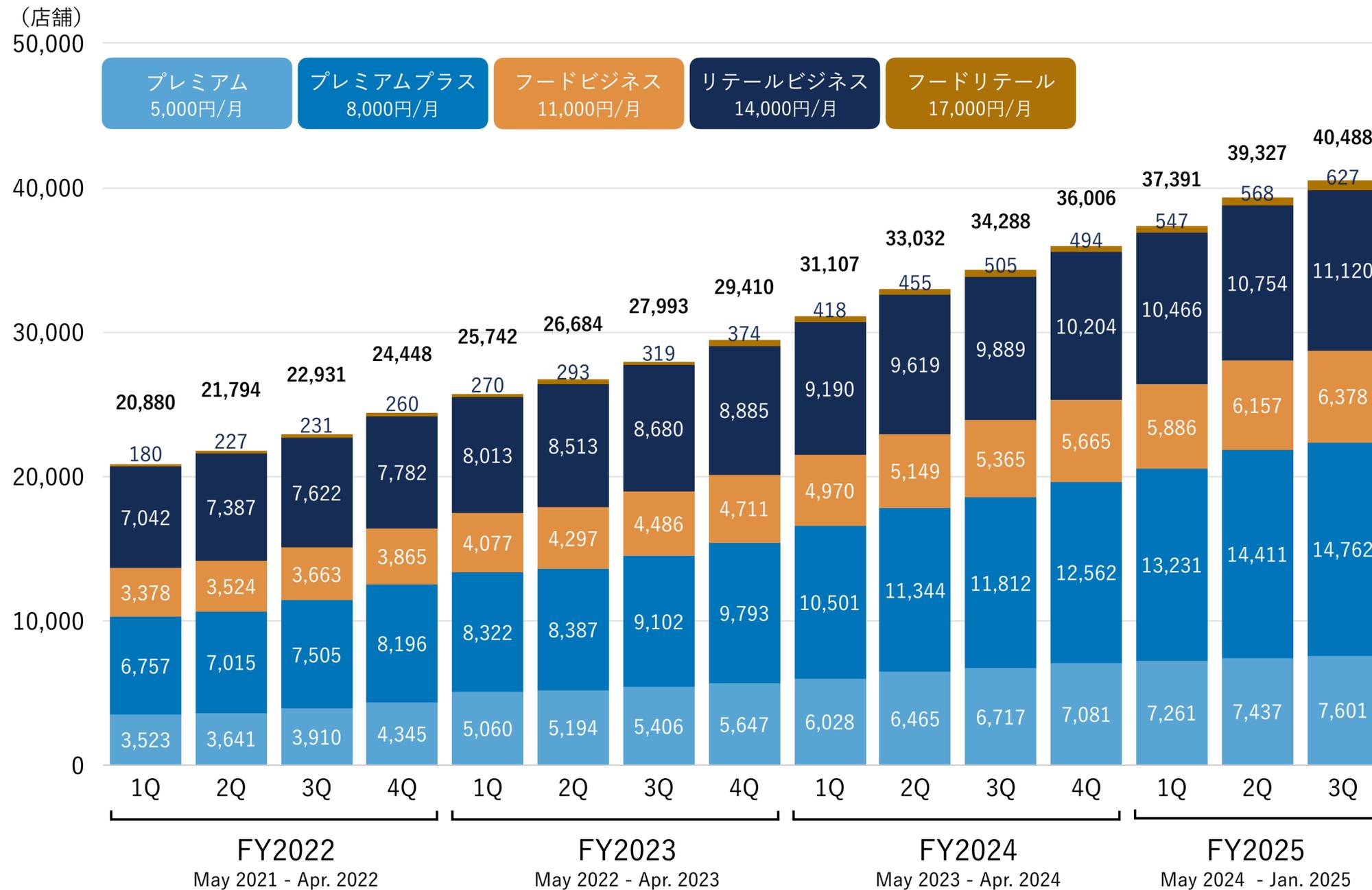
25年4月期の計画72.7億円に対して3Q時点で81.9億円（既存75.5億円+M&A寄与分6.4億円※1）と大幅に早期達成
引き続き、26年4月期計画94.6億円の早期達成に向けて注力

ARR計画と実績



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

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



有料店舗数※
40,488

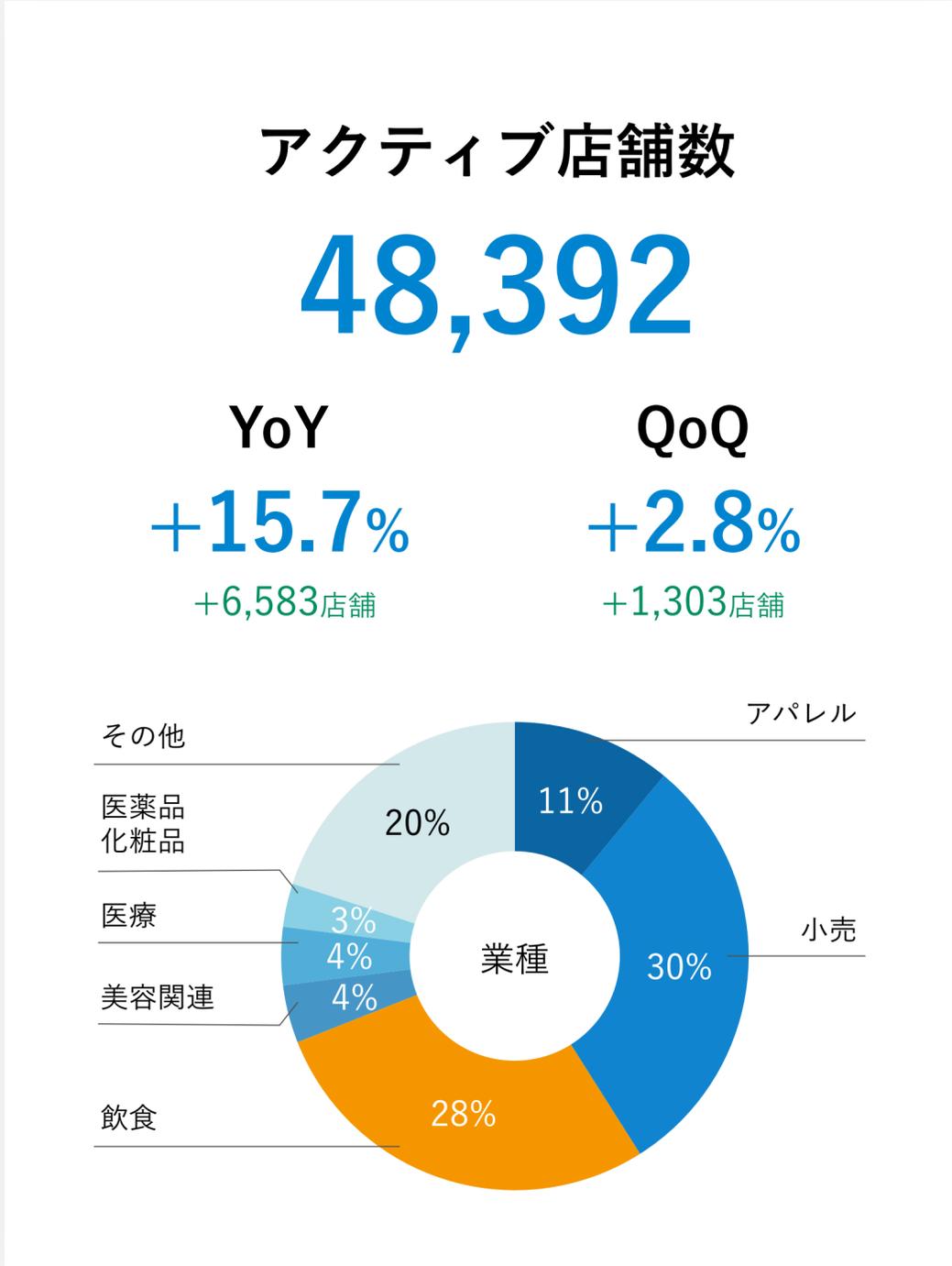
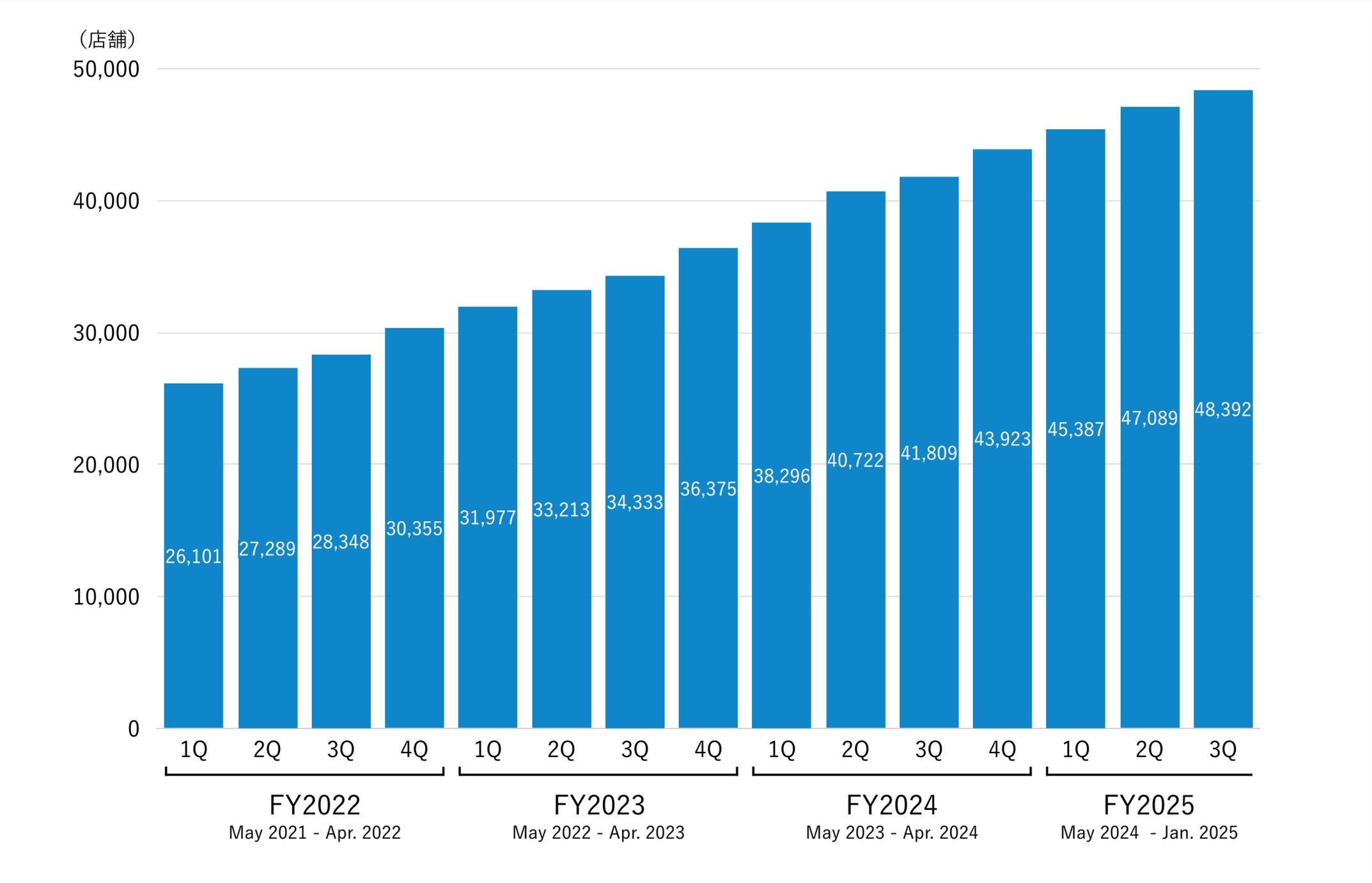
YoY **+18.1%**
+6,200店舗

QoQ **+3.0%**
+1,161店舗

※スマレジは、より多く利用されるサービスを目指し、無料を含む登録店舗数ではなく**有料店舗数とアクティブ店舗数**を重要なKPIとしています。

※スタンダードプラン契約にオプション追加で有料化されている場合がありますが、有料店舗数には含んでいません。※各プランの料金は、2023年1月改定後の1店舗あたりの月額利用料（税抜）です。

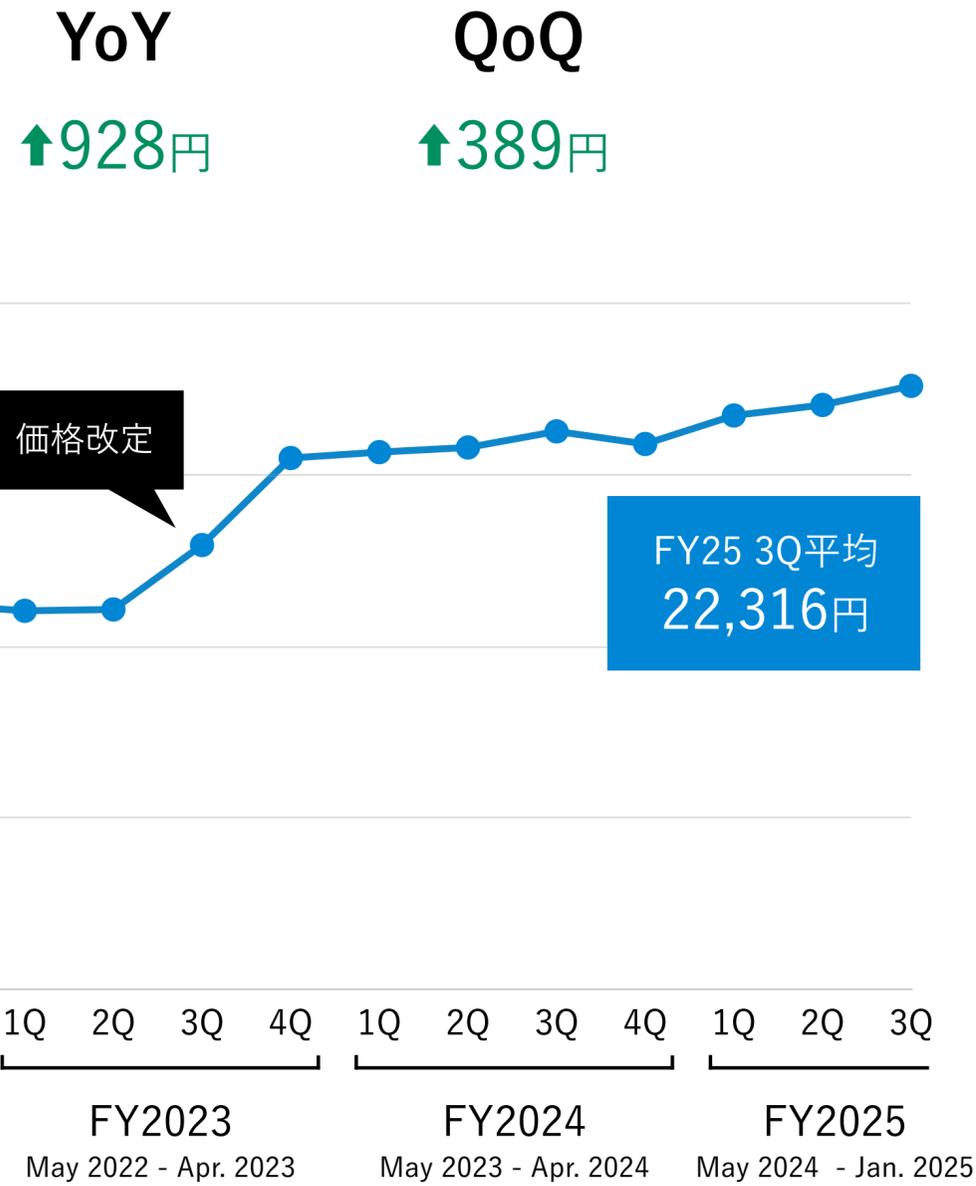
登録店舗数よりもMAUを重視し、継続利用されるサービスを追求
 季節要因の影響はあるものの、YoY+15.7%の着実な成長を実現



※ プラン種別を問わず、POSレジ機能で直近1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。

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

ARPA



ARPU

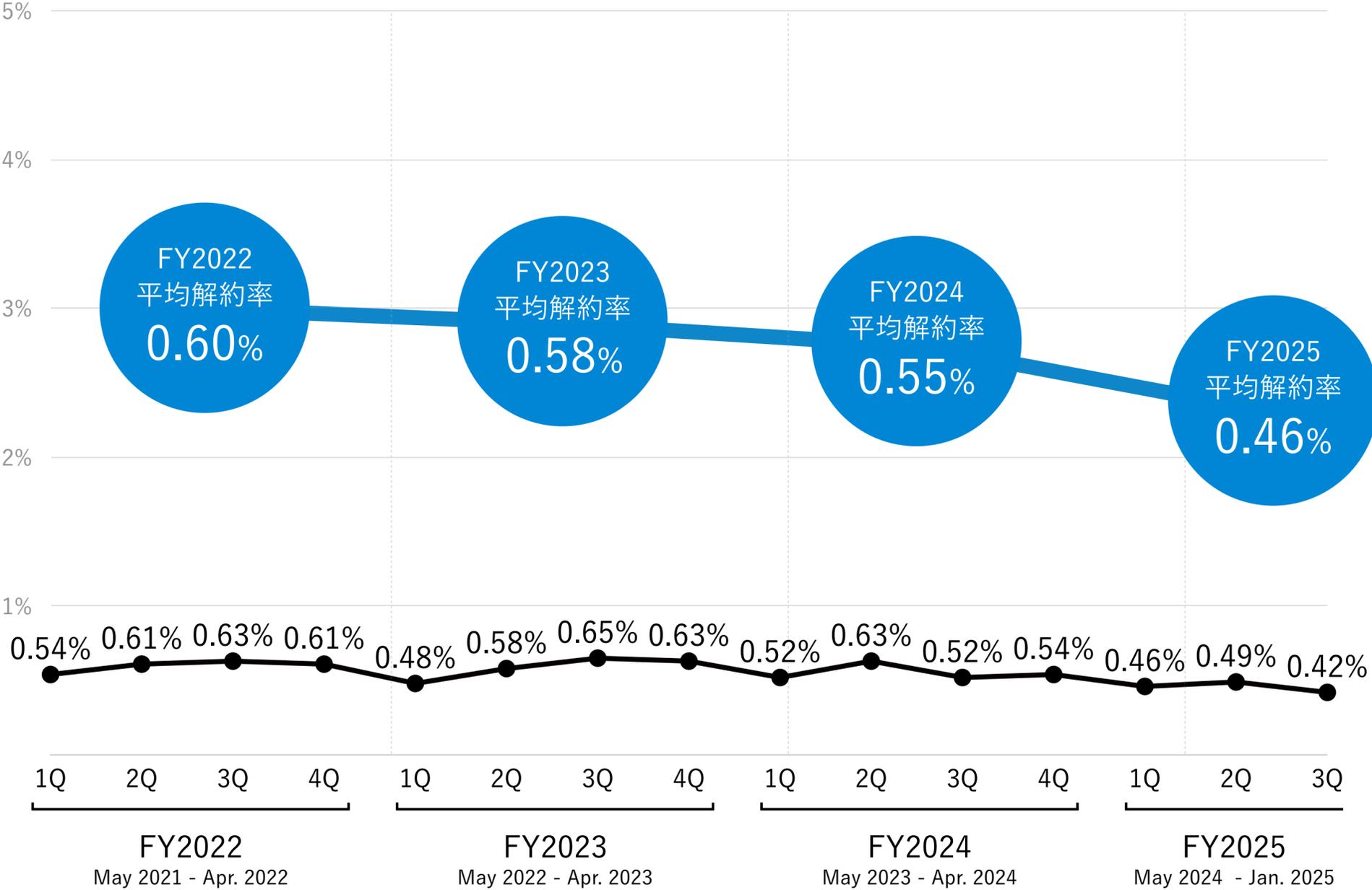


ARPA(Average Revenue Per Account)：1契約ID（有料プラン契約のみ）あたりの顧客単価
タイムカード、アプリマーケット、決済サービスの売上は含まれておりません。

ARPU(Average Revenue Per User)：1店舗（有料プラン契約のみ）あたりの顧客単価
※1 周辺機器を月額定額でレンタルできるサブスクリプションサービス

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。FY2025 3Q解約率も低水準を維持

過去最低



**FY2025 3Q
解約率**
(累計期間)

0.46%

YoY **↓ 0.1pt**
QoQ **↓ 0.07pt**

FY2024 3Q (May 2023 - Jan. 2024)
解約率0.56%

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

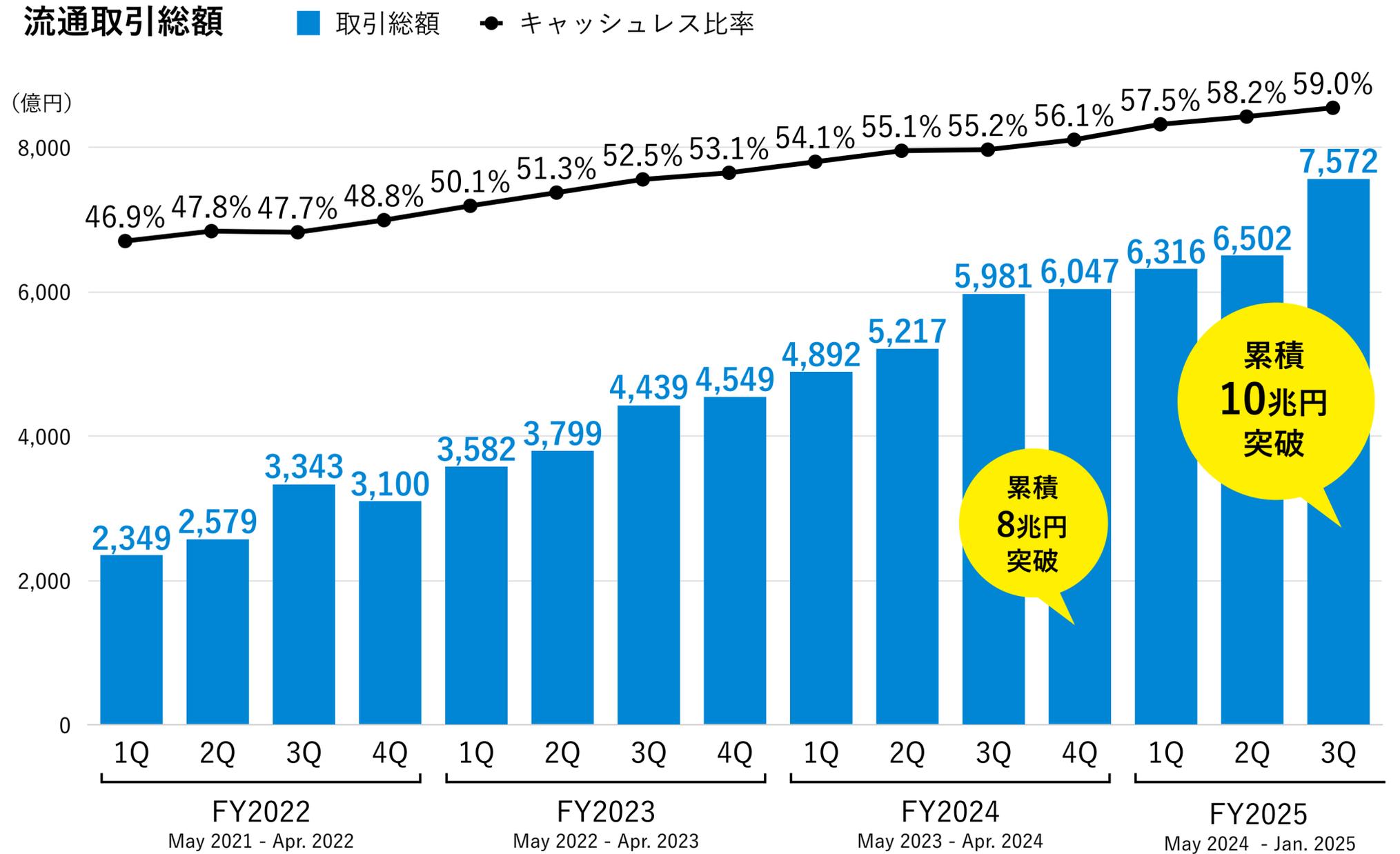
3QのGMVはQoQ+16.5%の7,572億円に大幅拡大。キャッシュレス取引比率は59.0%へ増加

GMV成長率

YoY +26.6% QoQ +16.5%

取引総額

7,572億円



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。

24年12月の完全子会社化後、PMIは順調に進行中。EC事業者へ販路拡大

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

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

スマレジについて

Business Outline

スマレジ(POS)やスマレジ・タイムカード(HR)が主力のクラウドサービス事業を中心にベンチャー投資やIT人材発掘育成事業を行い、スマレジ経済圏の拡大を目指しています。

【クラウドサービス】

スマレジ(POS)



売上分析や高度な在庫管理等、小売業や飲食・サービス業のDX化により、店舗経営の効率化とデータ経営を可能にするクラウドベースの新しいPOSレジシステムです。

決済サービス



クレジットカード決済、非接触型決済、バーコード決済など様々な決済手段に対応したマルチ決済サービスです。

タイムカード(HR)



給与計算、休暇管理、シフト管理、日報、プロジェクト管理、ワークフローなど、勤怠管理の枠を超えた、お店や企業に求められるHRサービスです。

【その他】

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ストア

店舗経営

awabar



店舗経営の知見を活かしユーザー視点で開発

【子会社】



EC関連

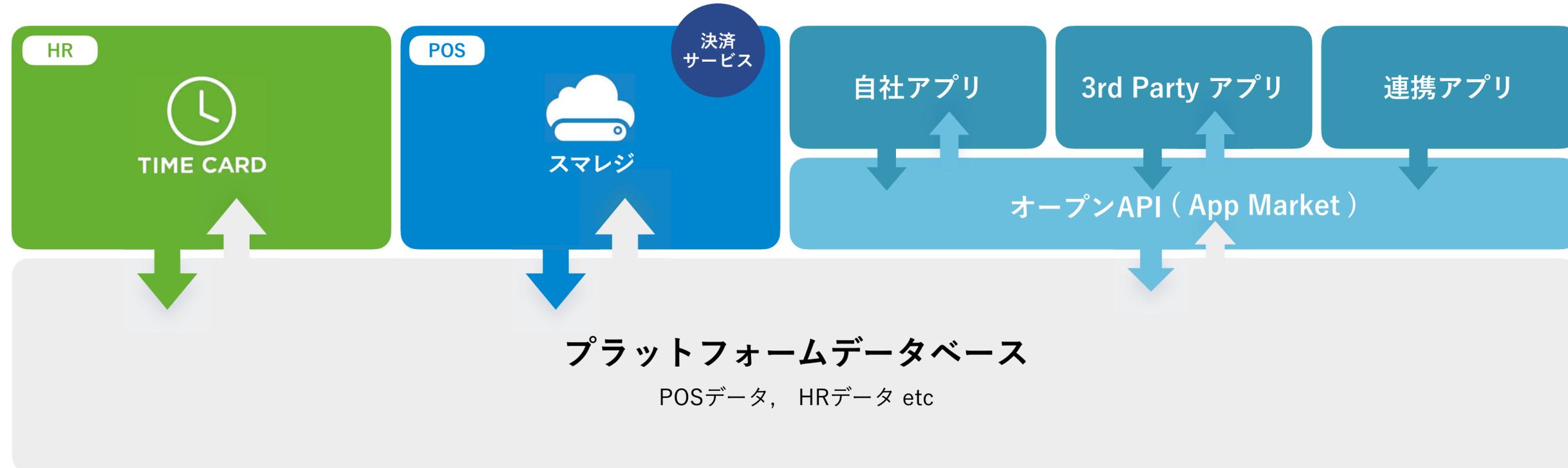
EC事業者支援サービスの展開

NEW

データを貯めて活用する時代へ。他社にはない豊富なAPI群を取り揃え、データに基づく店舗経営を支援

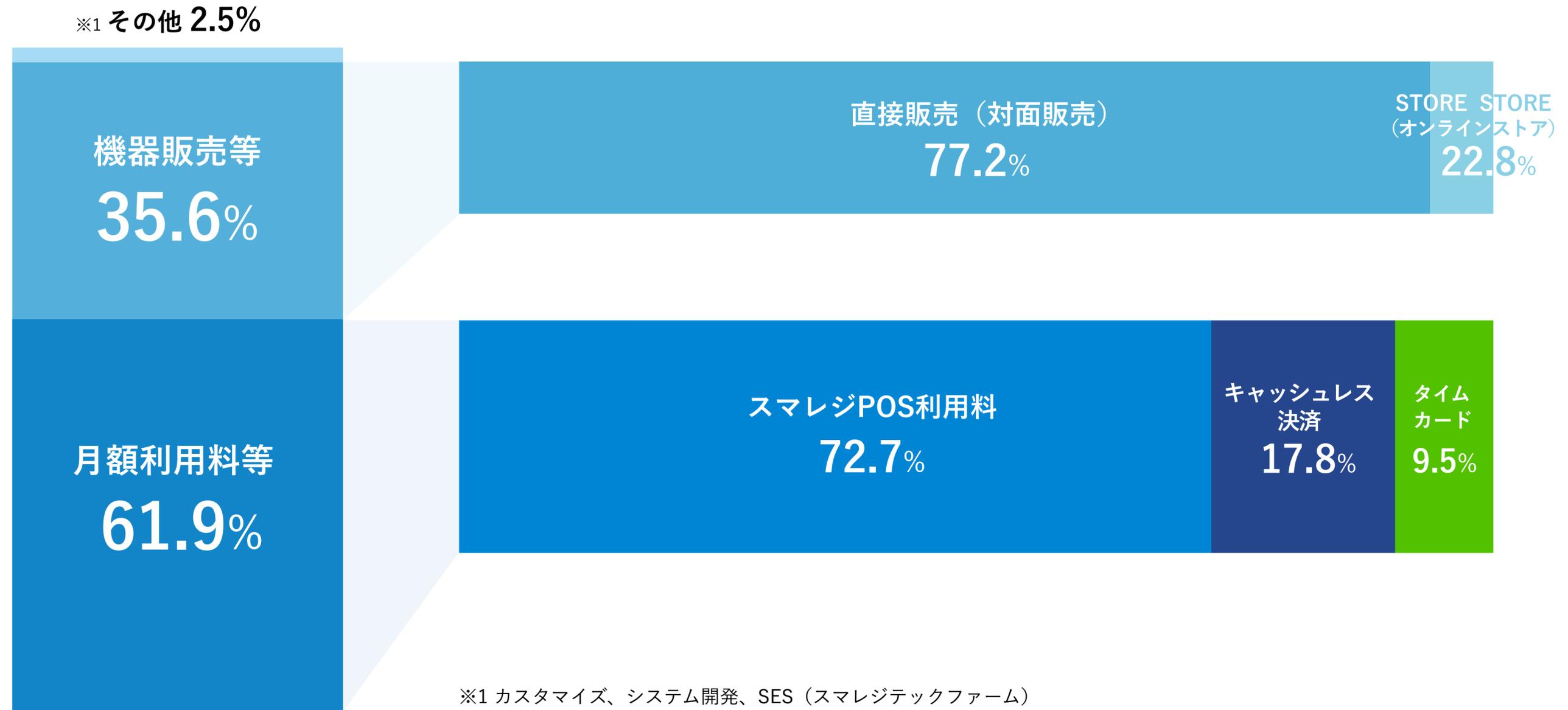
スマレジ・プラットフォーム

スマレジに蓄積される膨大なPOSデータやHRデータを中心としたプラットフォームを提供。
オープンAPI（App Market）により柔軟なデータのイン・アウトを実現。



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。

2024年4月期の売上高構成要素※

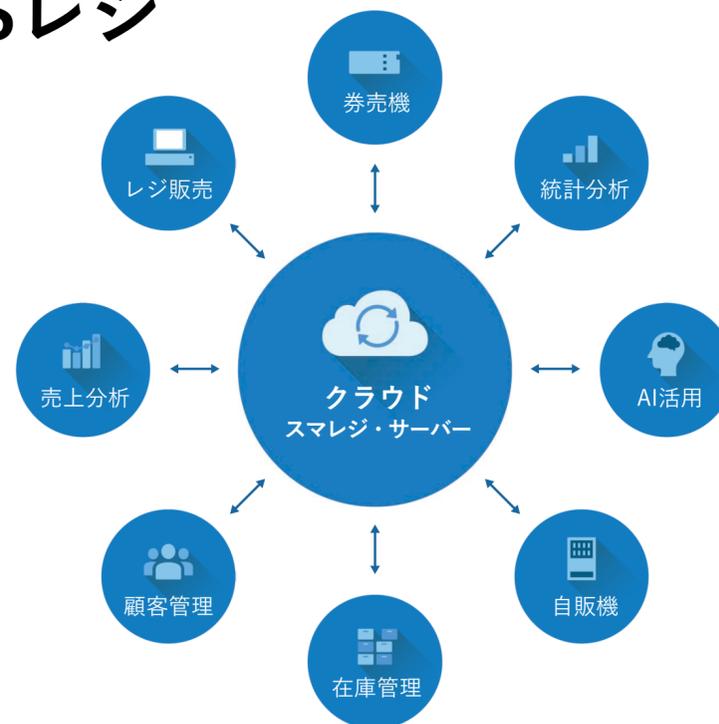


※ 2024年4月期（2023年5月～2024年4月）の売上高実績を基に作成

※ 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。

スマレジ 高性能クラウドPOSレジ

スマレジは、売上分析や高度な在庫管理など、小売業や飲食・サービス業の店舗運営の効率化を実現する従来型POSレジシステムの枠を超えた、クラウドベースの新しいPOSレジシステムで、販売データ（POSデータ）を中心としたプラットフォーム事業を展開しています。



店舗経営を次のレベルへ POSデータで店舗経営を科学する

POSレジはデータ活用するためのもの。スマレジの経営理念である「OPEN DATA, OPEN SCIENCE」の下、POSデータを店舗経営に活用できる仕組みを提供し、店舗経営の課題解決を促進します。

データを貯めて活用する時代へ 従来型レジから進化したスマレジ

オープンAPI、プラットフォーム（スマレジ・アプリマーケット）を通じた、柔軟なデータイン・アウトを実現。データ駆動型経営ができるPOSレジです。



従来のレジ

レジといえば、
精算するもの..?



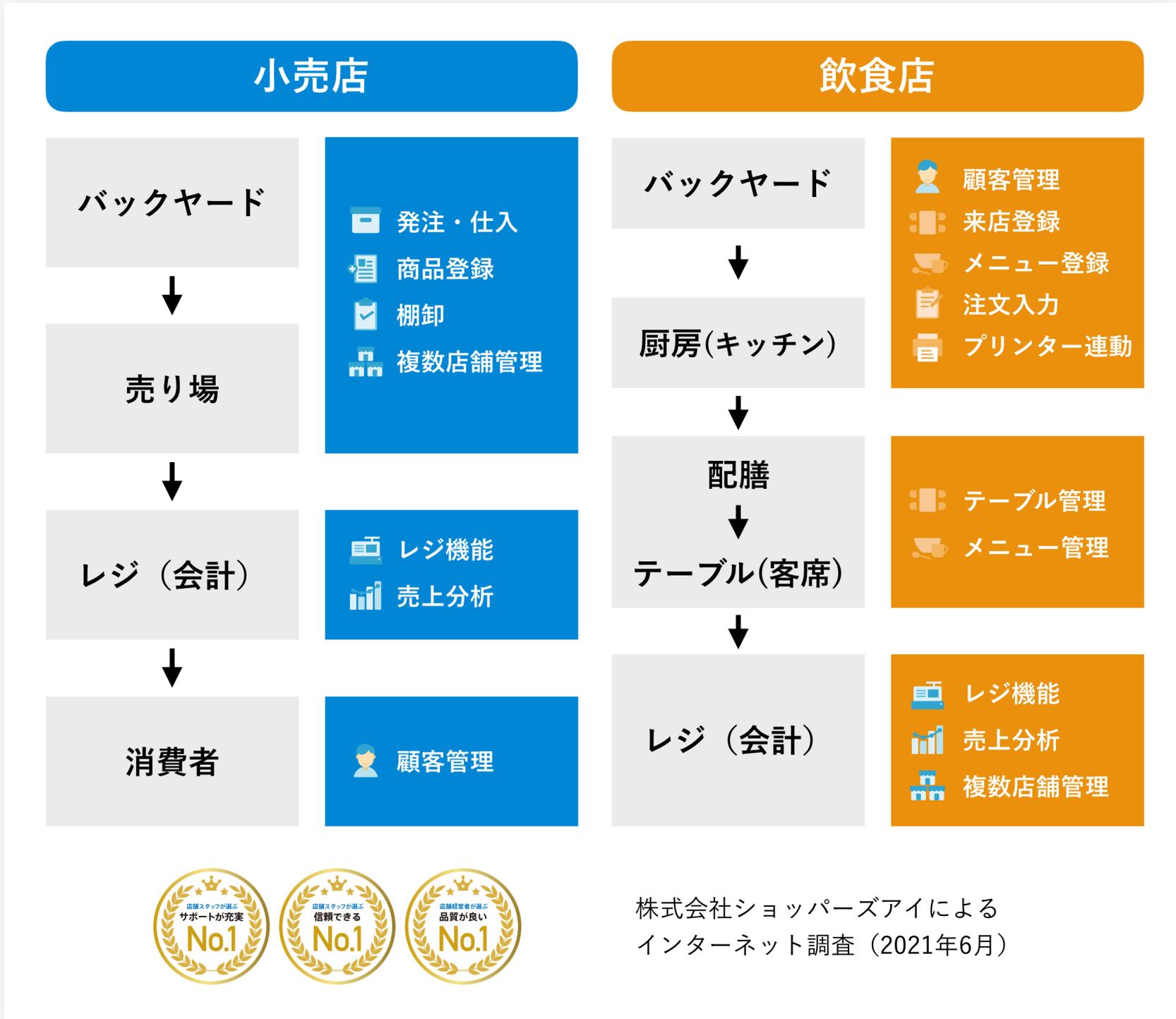
スマレジ

精算だけでなく、在庫や売上などの一元管理はもちろん、データに基づいた店舗運営が可能



スマレジ(POS)の特徴 - 圧倒的な高機能

基本機能は無料で提供。販売データで店舗経営を科学する高機能クラウド型POSレジ



- オープンAPI**
大企業のリプレイス需要にも対応
会計や基幹システム等、他社サービスとの連携が容易
他社CRMやERPなど連携実績多数
- ユーザー中心設計**
GOOD DESIGN
デザイン思考でお店の課題を解決
- 優れた在庫管理**
小売業に強い理由
発注・仕入れ
店舗・倉庫移動管理
在庫変動履歴
棚卸
POSレジと連動した在庫管理で最高のパフォーマンスを発揮
- 高度な売上分析**
様々な種類の売上分析がいつでもどこからでも確認可能
- オムニチャネル**
在庫や顧客情報の一元化
NEW/M&AによりEC関連システムを取得
ネットとリアルの垣根を取り払い接客の質を向上
- カスタマーサクセス**
サポート体制の充実による高い顧客満足度が低い解約率を実現
解約率※ 0.46%
- アプリマーケット**
必要な機能が自由に買える
様々な業種への多面的なアプローチと利便性の向上を実現
- 1店舗から大規模まで**
規模に関わらず店舗のニーズに対応。1店舗から多店舗まで幅広いシェアを獲得
- 決済サービス連携**
M&Aにより決済システムを取得
POSと決済の高い親和性
利便性と顧客単価の向上を実現

※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
2024年5月～2025年1月の平均



1店舗から500店舗以上を運営する事業者まで、幅広いお客さまにご利用いただいております。

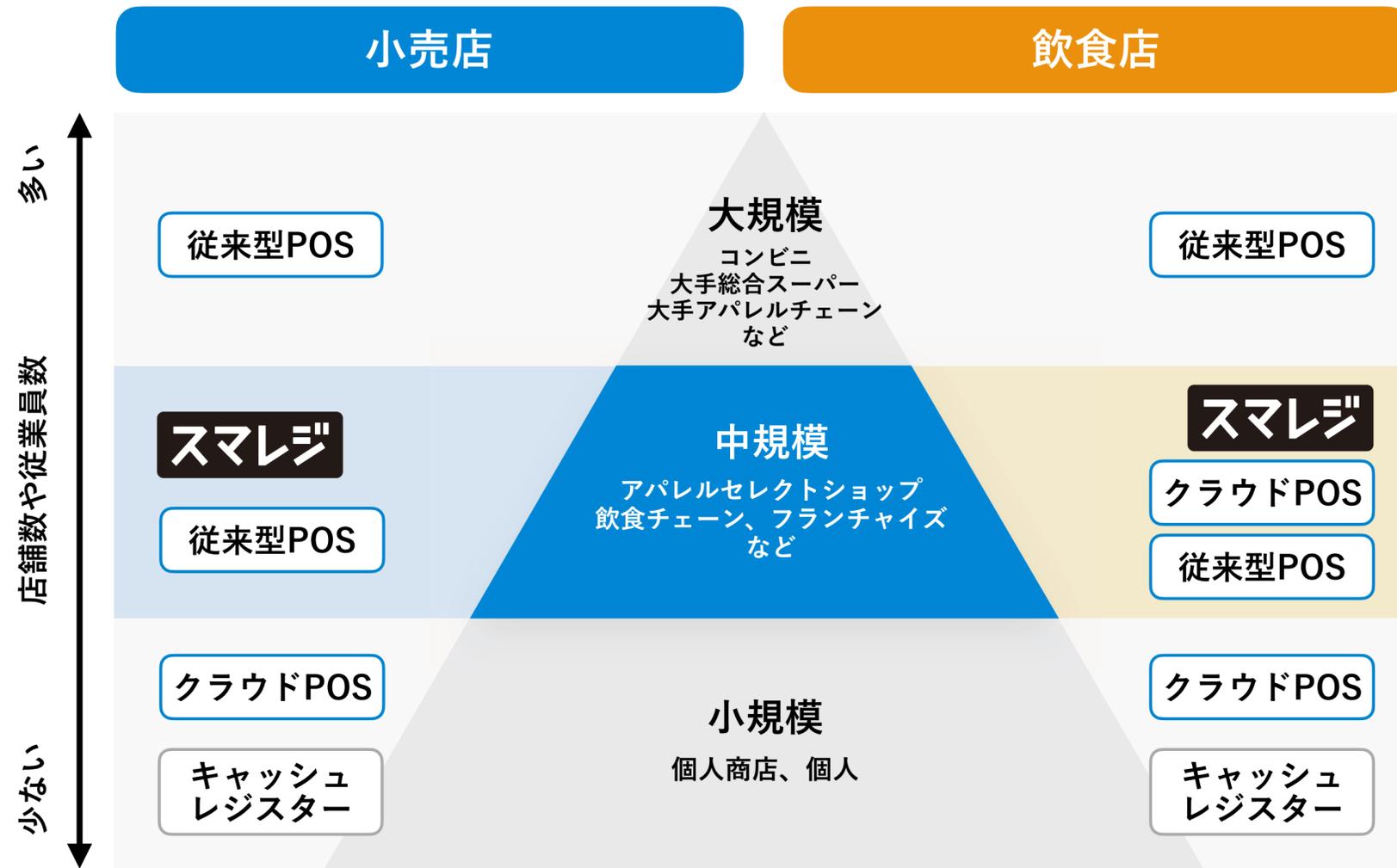
小売店・アパレル・その他



飲食店



店舗規模、業種別製品分布 スマレジは小売業と中規模で強みを発揮

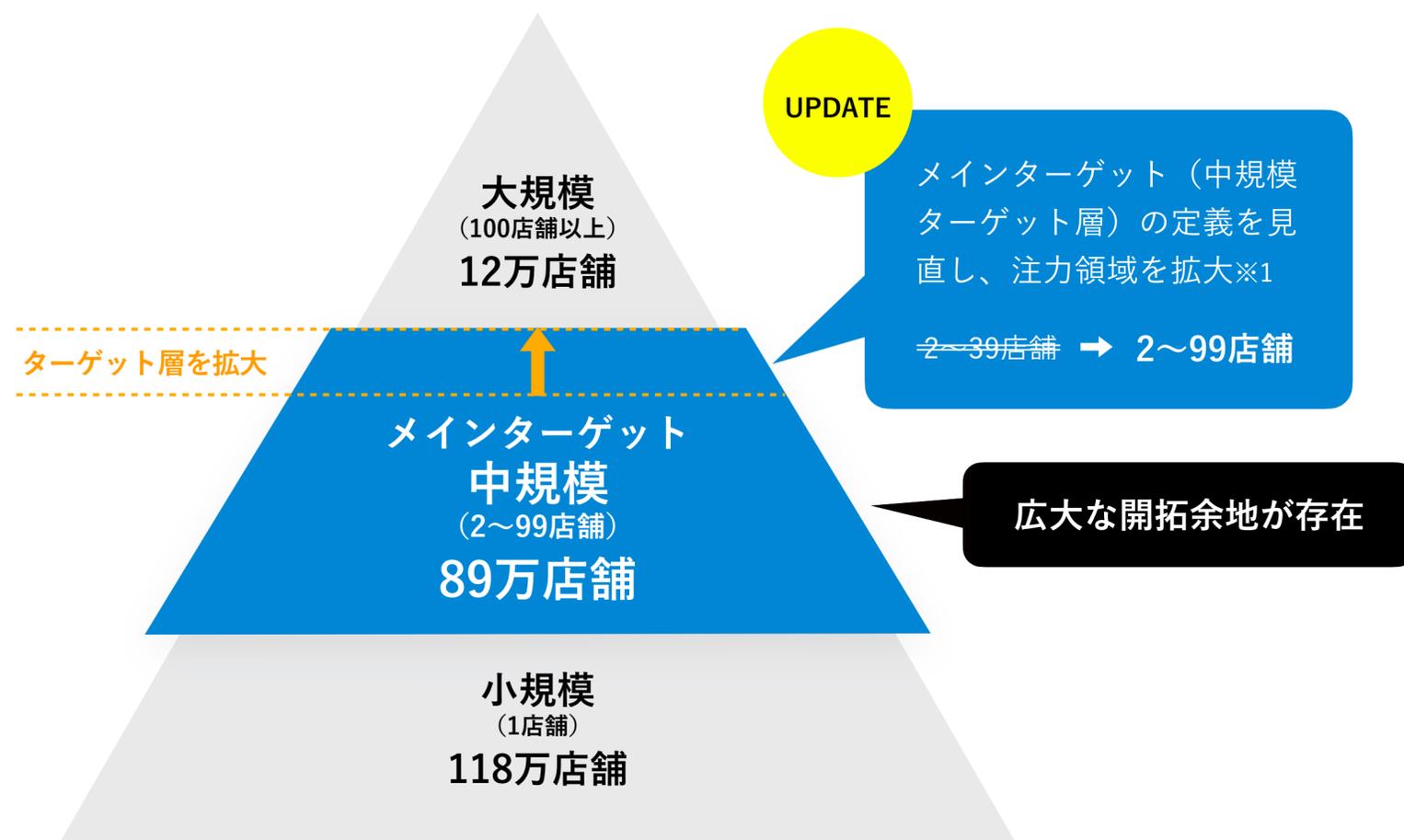


POSレジ市場の製品が従来型POSからクラウド型へ入れ替わっている。各業界内でも「クラウド化、DX化」の流れが加速し、在庫管理等の新しい市場を拓けながらクラウドPOSメーカー各社がシェアを競っている。

	 キャッシュレジスター	 従来型POS POS専用機	 クラウドPOS PC、タブレットPOS
機器の価格	○ 安価 1~10万円	✗ 高価 50~数百万円	○ 安価 10~15万円
維持費	△ 故障機器の入れ替え	✗ 故障機器の入れ替え アップデート費用別途	○ パーツ毎に買い替え アップデート費用なし
操作性	△ ボタンが多く 操作が煩雑	△ ボタンが多く 操作が煩雑	○ iOSアプリなので 操作が簡単
機能	✗ 単機能	○ 高機能	○ 高機能・拡張自由
サポート	✗ 基本なし	○ ヘルプデスク、 訪問サポートなど	○ ヘルプデスク、メールサポ ート、ヘルプサイトなど

メインターゲットは中規模層の89万店舗

POSレジ市場は1社独占によるスケールメリットが得難く競争が激しい市場

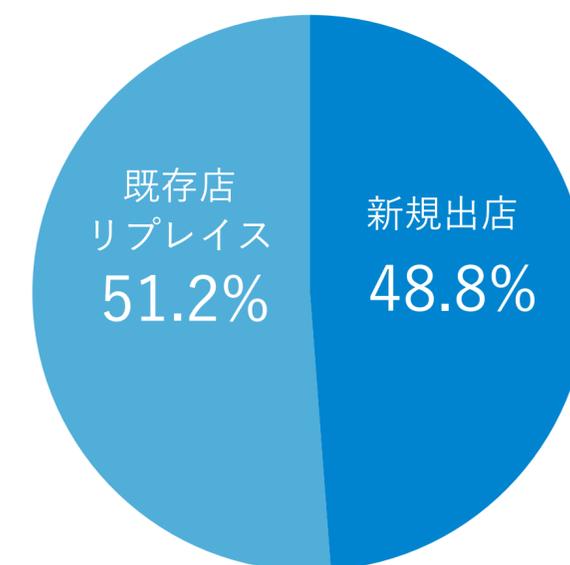


経済産業省・総務省「令和3年経済センサス」の調査結果を基に当社作成

タッチポイントは新規出店と既存店リプレイス

新規開業需要とリプレイス需要を基盤に、POSレジ市場全体でのシェア拡大を目指す。

当社問い合わせ種別



※スマレジの問い合わせデータ (2023年5月~2024年4月) を基に算出

※1 中規模層の定義を「2~39店舗」から「2~99店舗」へ変更 (2024年9月)

直接的な事業シナジーのある企業を中心にM&Aを積極的に検討しています。
また、ITエンジニア獲得のためのアクハイアリングも併せて検討しています。

1

顧客数の獲得

顧客獲得のスピードアップ、
またはターゲット領域拡大の
ためのM&A

対象企業

クラウド系POSベンダー

2

顧客単価の向上 (ラインナップ充実)

スマレジを機能的に補完しうる
企業のM&A。クロスセル・
アップセルをねらう。

対象企業

スマレジと直接的なシナジーが望める
店舗向けソフトウェア企業

3

ITエンジニアの獲得

web系エンジニアを保有する
企業。プロダクトを保有して
いなくて構わない。

対象企業

システム開発会社、Sler、制作会社

代表取締役 CEO **宮崎 龍平**



2011年入社、「スマレジ」の立ち上げメンバーとして開発に参加の後、2014年「スマレジ・タイムカード」を立ち上げる。

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。

取締役副社長
事業統括/COO **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。

取締役
経営企画・マーケティング/
CSO **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。

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 **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。

常勤監査役 **望月 拓也**

2005年に現顧問の徳田と共に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。

執行役員 **鈴木 周吾**
ビジネスアライアンス/アプリマーケット担当



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 **高橋 徹弥**
第二営業部/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。

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。2018年PUBLIC GATE合同会社設立、当社監査役に就任。



Appendix

VISION 2031 TO BE THE NEW STANDARD

2024/9/12 UPDATE

ARR300億円 を目指す！

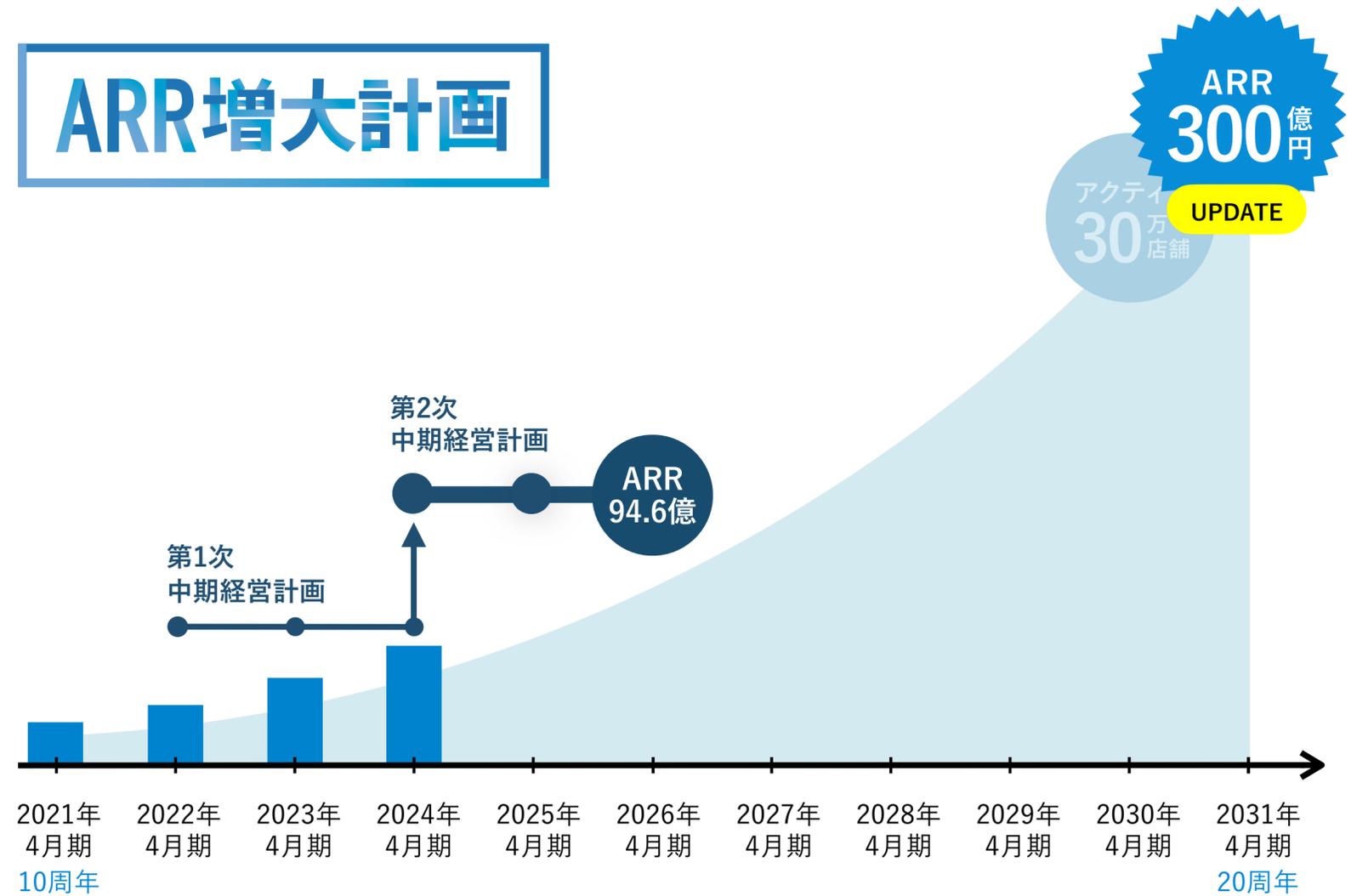
詳しくは長期ビジョン・中期経営計画をご覧ください



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



メールで受け取る



IRニューズレター

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

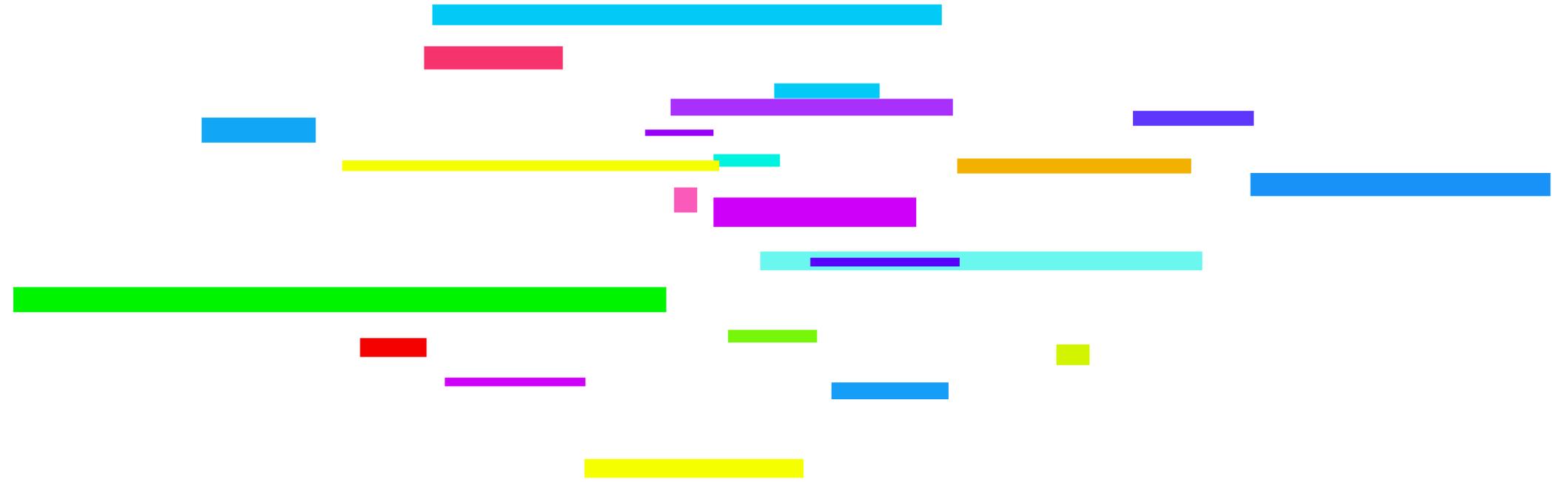
<https://corp.smaregi.jp/>

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 3Q

2024.5~2025.1

第20期 第3四半期決算説明資料

株式会社スマレジ