

スマレジ

第16期 決算説明資料 FY2021

2020.5.1~2021.4.30

Presentation Material

株式会社スマレジ 証券コード:4431

P3	新型コロナウイルスによる影響について
P4	2021年4月期 決算概要
P19	事業の状況
P33	2022年4月期 業績の見通し
P40	今後の展望
P43	Appendix

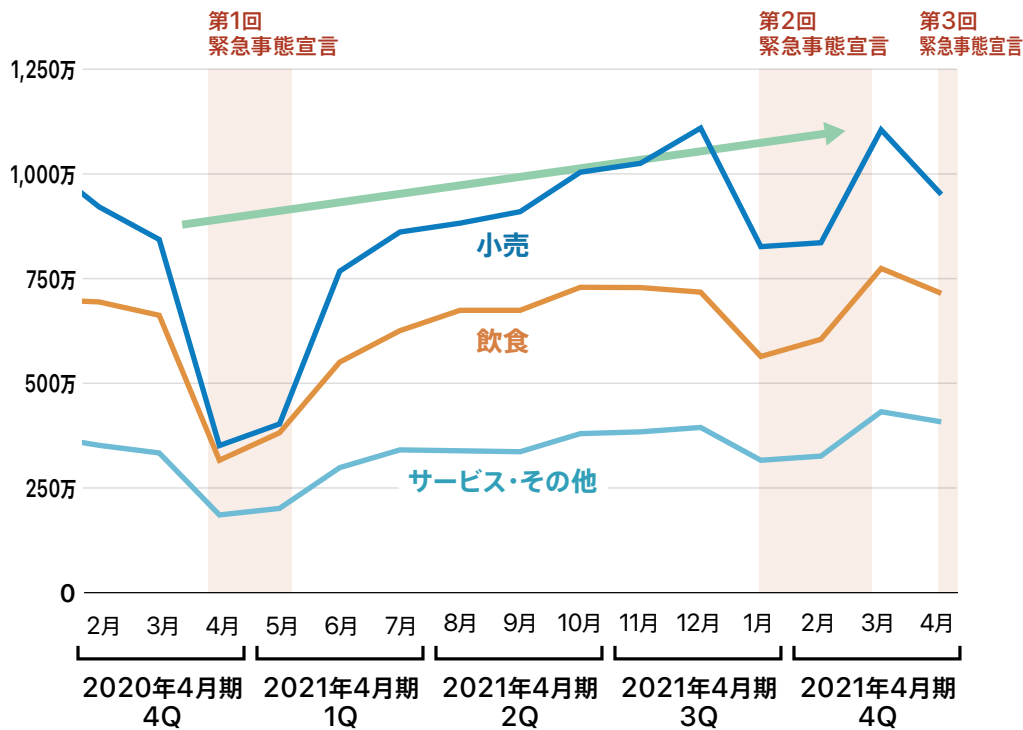
新型コロナウイルスによる影響について

3度目の緊急事態宣言が発出 (2021年4月25日~)

取引数への影響

緊急事態宣言期間中、経済活動は制限されるものの、回数を追うごとに緩和している

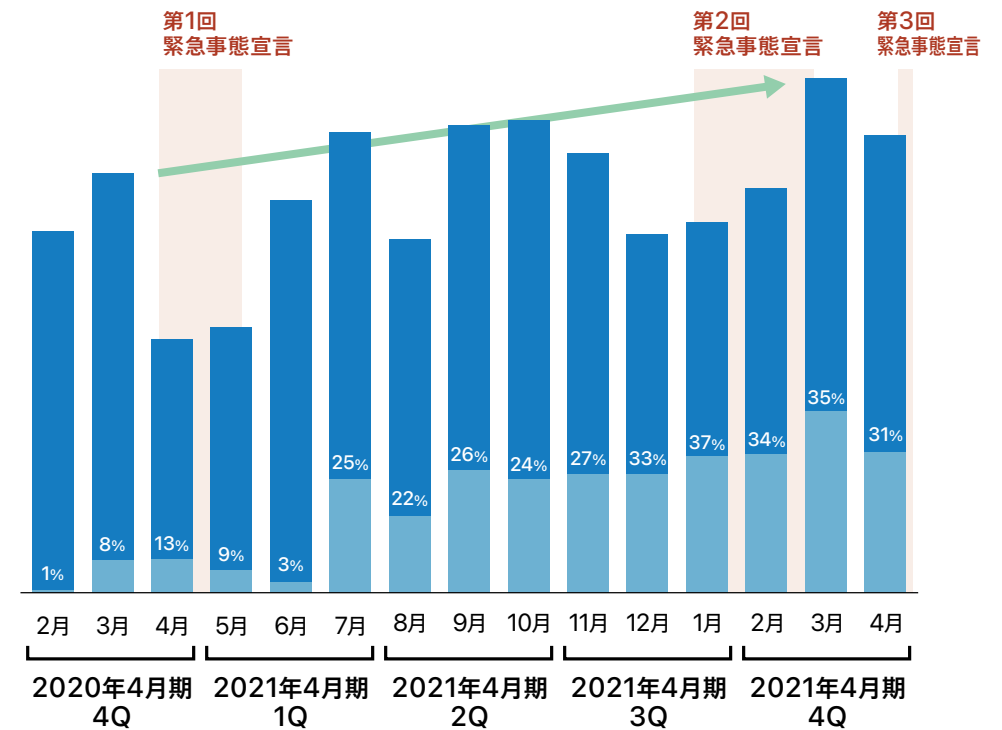
業種別取引数の推移 (スマレジPOSデータより)



商談数への影響

引き続き商談数は上昇基調。緊急事態宣言による悪影響は回数を追うごとに緩和、平常時に向けて回復している

商談数の推移 ■ 対面商談 ■ オンライン商談



2021年4月期 決算概要

FY2021 2020.5~2021.4

2021年4月期 業績ハイライト

- 8期連続での増収増益を達成
- 売上高は、新型コロナウイルスの影響を受けながらも、通期計画に対して達成率102.2%の33億2千4百万円で着地
- コロナ禍での先行き不透明感から販管費を抑制した結果、営業利益率が過去最高の25.4%
- サブスクリプション売上高 (クラウドサービス月額利用料等) が着実に積み上がり、YoY+19.5%で着地
- ARRが、YoY+30.3%の増加

業績ハイライト

2021年4月期 決算概要

6

長期化するコロナ禍においても売上高は通期計画達成率102.2%の増収

営業利益は計画達成率124.6%、税率改正特需のあった前期を上回るYoY+12.6%の増益

(百万円)	2021年4月期 実績 (2020年5月-2021年4月)	2020年4月期 実績 (2019年5月-2020年4月)	前期比 YoY	2021年4月期 通期計画 (2020年5月-2021年4月)	2021年4月期 計画達成率 (2020年5月-2021年4月)
売上高	3,324	3,249	102.3%	3,251	102.2%
営業利益	845	751	112.6%	678	124.6%
経常利益	846	751	112.6%	678	124.7%
当期純利益	583	547	106.7%	491	118.7%

記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しております。

貸借対照表

2021年4月期 決算概要

7

業績好調により純資産はYoY+10.7%増加。自己資本比率は、81.7%と20年10月の自社株買いにより若干低下したものの高い水準を維持。関連機器販売の好調により、前受金による流動負債が増加

(百万円)	2021年4月期 (2020年5月-2021年4月)	2020年4月期 (2019年5月-2020年4月)	前年同期比 YoY	2021年4月期 3Q (2020年5月-2021年1月)	前四半期比 QoQ
流動資産	3,943	3,476	113.4%	3,627	108.7%
うち現預金	3,611	3,170	113.9%	3,191	113.1%
固定資産	556	578	96.1%	572	97.2%
資産合計	4,499	4,055	111.0%	4,200	107.1%
流動負債	741	647	114.6%	625	118.7%
固定負債	81	86	93.4%	85	94.3%
負債合計	822	733	112.1%	710	115.7%
純資産合計	3,676	3,321	110.7%	3,489	105.4%
負債・純資産合計	4,499	4,055	111.0%	4,200	107.1%

損益計算書

2021年4月期 決算概要

8

コロナ禍において採用及び広告投資を抑制、販管費がYoY+4%に留まった結果、
税率改正特需のあった前期を上回る増収増益で着地

(百万円)	2021年4月期 (2020年5月-2021年4月)					2020年4月期 (2019年5月-2020年4月)	前期比 QoQ
	1Q	2Q	3Q	4Q	累計		
売上高	715	764	834	1,010	3,324	3,249	102.3%
売上原価	267	263	302	429	1,262	1,329	95.0%
売上総利益	447	501	532	580	2,061	1,920	107.4%
販売費及び 一般管理費	308	294	287	326	1,216	1,168	104.0%
営業利益	138	207	245	254	845	751	112.6%
経常利益	138	207	245	255	846	751	112.6%
四半期(当期)純利益	94	142	168	178	583	547	106.7%

キャッシュフロー計算書

2021年4月期 決算概要

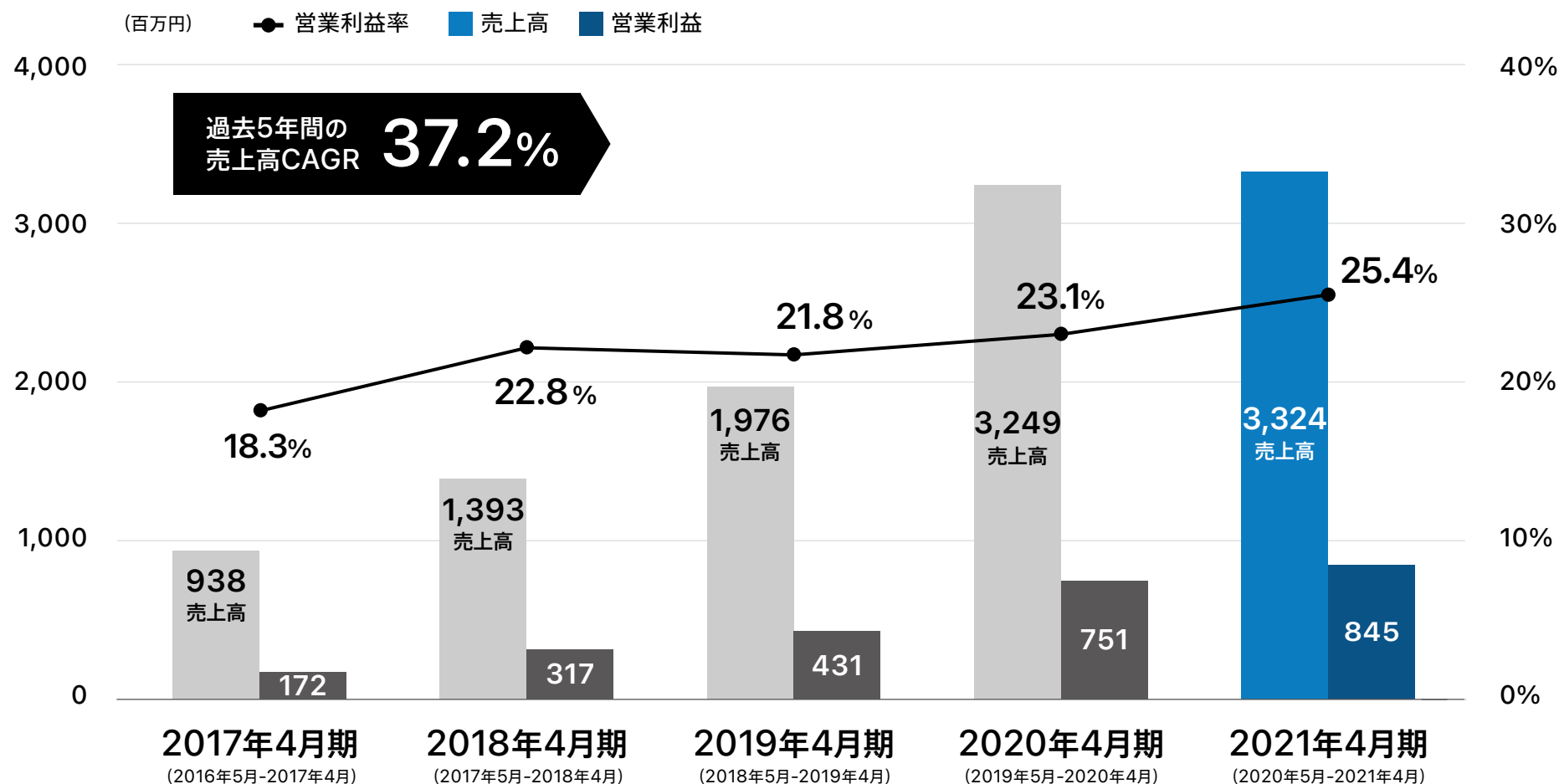
9

増収増益により営業CFが増加。315百万円分の自己株式取得により財務CFの支出が増加

(百万円)	2021年4月期 (2020年5月-2021年4月)	2020年4月期 (2019年5月-2020年4月)	前期比	
			増減額	増減率
営業活動による キャッシュフロー	772	730	42	105.8%
投資活動による キャッシュフロー	△103	△190	87	—
フリーキャッシュフロー	669	539	129	124.1%
財務活動による キャッシュフロー	△228	△91	△137	—
現金及び現金同等物の 期末残高	3,611	3,170	441	113.9%

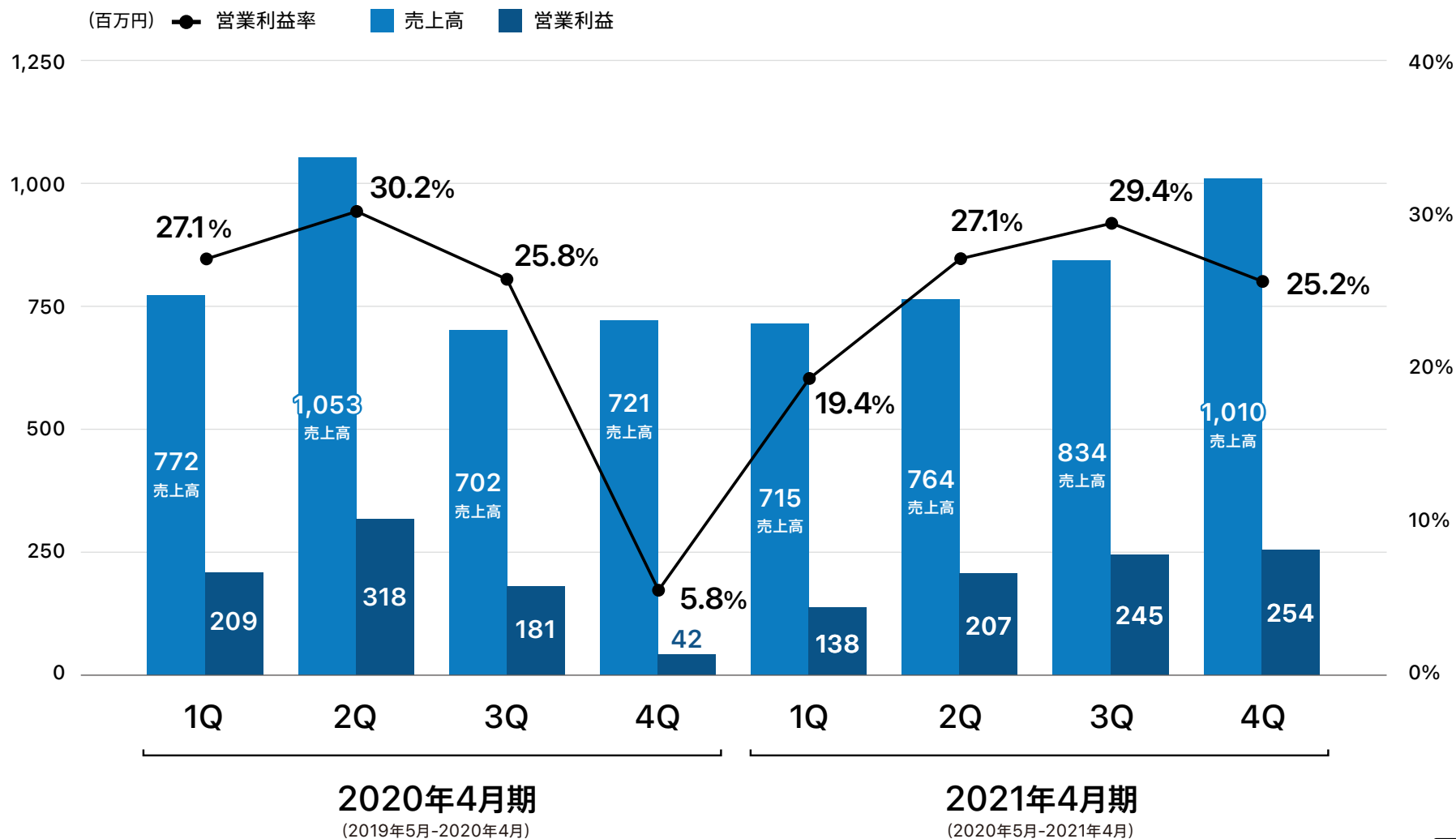
売上高・営業利益・営業利益率の推移

コロナ禍による採用及び広告投資の抑制により、営業利益率は過去最高の25.4%を達成
前年度は税率改正特需による好影響があったが、今期も高い成長を継続中



売上高・営業利益・営業利益率の四半期推移

20年4月期4Qの事業投資により一時的に5.8%に低下した四半期営業利益率は、その後20%台を維持しながら安定して推移



コロナ禍においても、サブスクリプション売上高 (クラウドサービス月額利用料等) は増加基調を維持

2021年4月期

サブスクリプション
売上高比率

55.7%

■ 初期費用粗利率

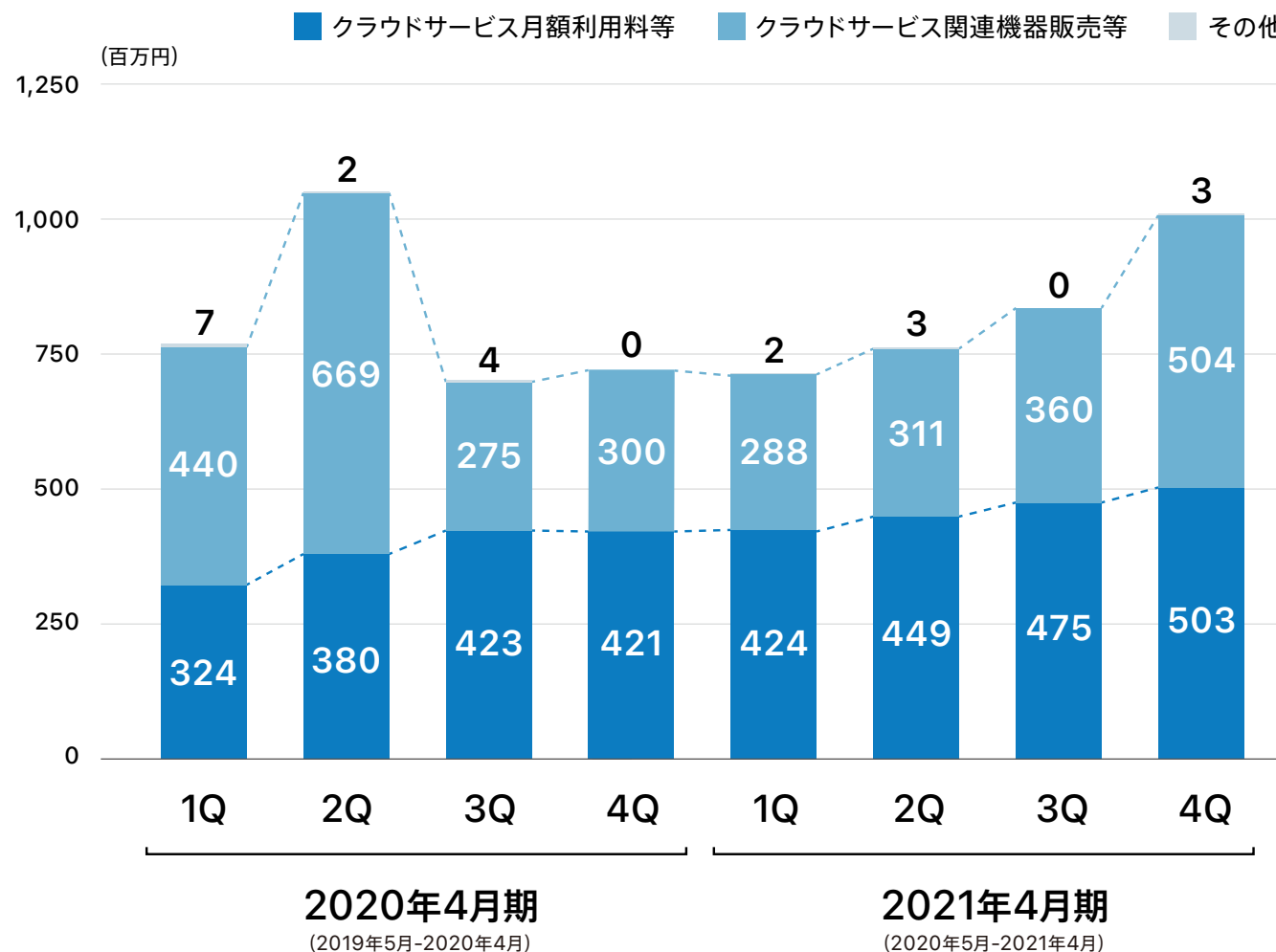
クラウドサービス関連機器販売等

34.6%

■ SaaS粗利率

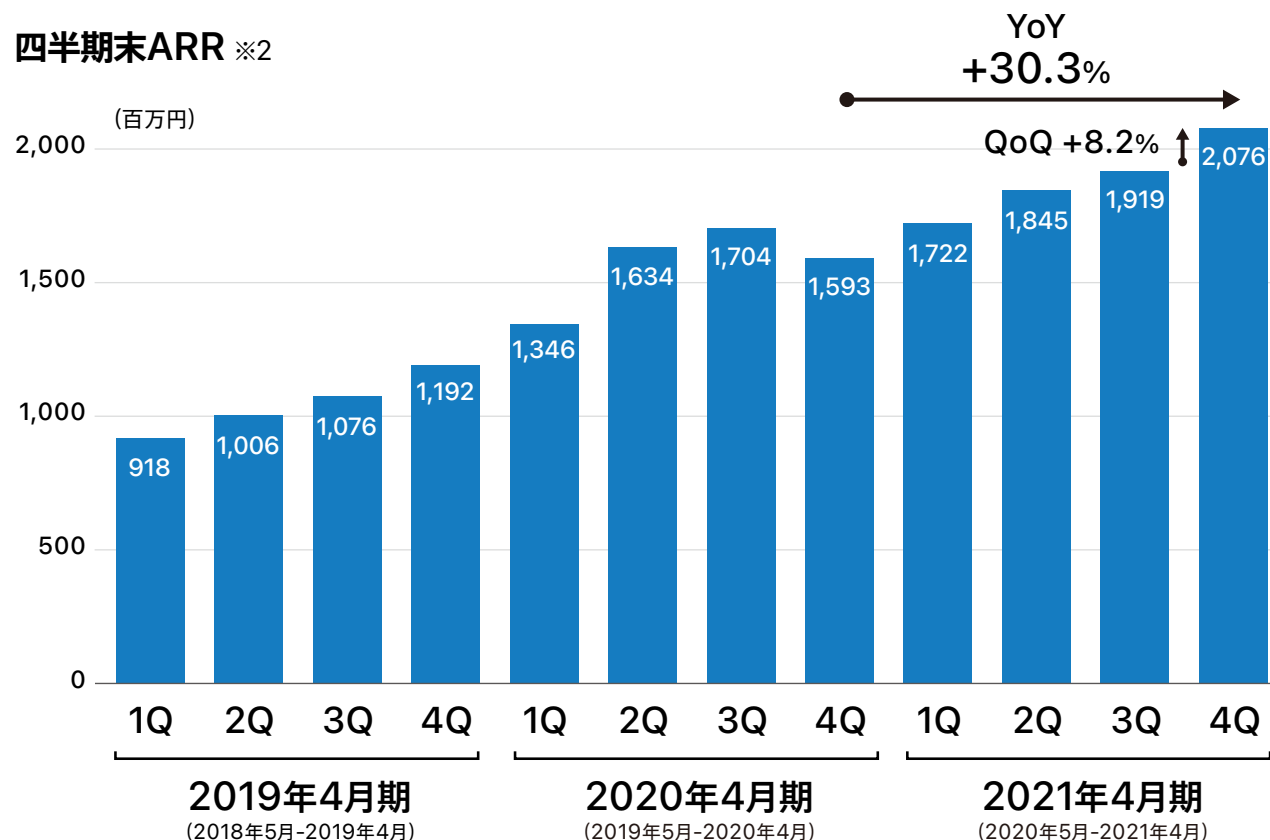
クラウドサービス月額利用料等

83.6%



ARR (サブスクリプション売上高) の推移

コロナ禍においても有料店舗数が堅調に増加し、ARRはYoY+30.3%の成長



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

MRR : Monthly Recurring Revenue (月間経常収益)

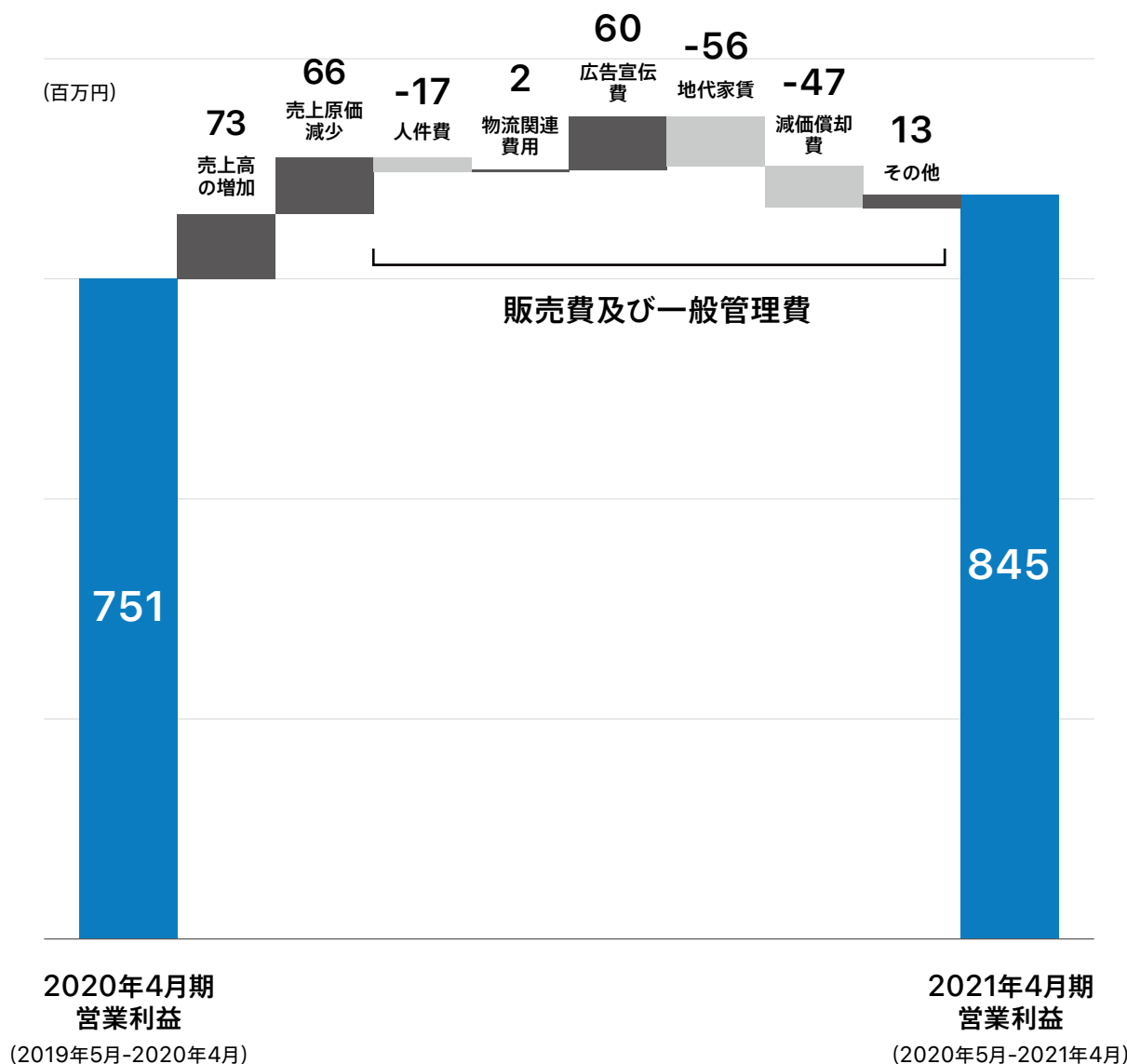
※1 21年4月のMRR (クラウドサービス月額利用料等) を12倍して算出

※2 期末月のMRRを12倍して算出

営業利益の増減分析 (対前年同期比)

2021年4月期 決算概要

14



サブスクリプション売上高が増加

- ・ 有料契約の増加
- ・ 前期の税率改正特需の契約を中心にサブスクリプション売上高が増加

【新型コロナウイルスによる影響】

- ・ 緊急事態宣言中でもアフターコロナの開業準備やリプレイス需要が継続

売上原価が減少

- ・ 前期は税率改正特需により関連機器販売売上高が急増したが、今期はサブスクリプション売上高比率の上昇に伴い、売上原価が大きく減少

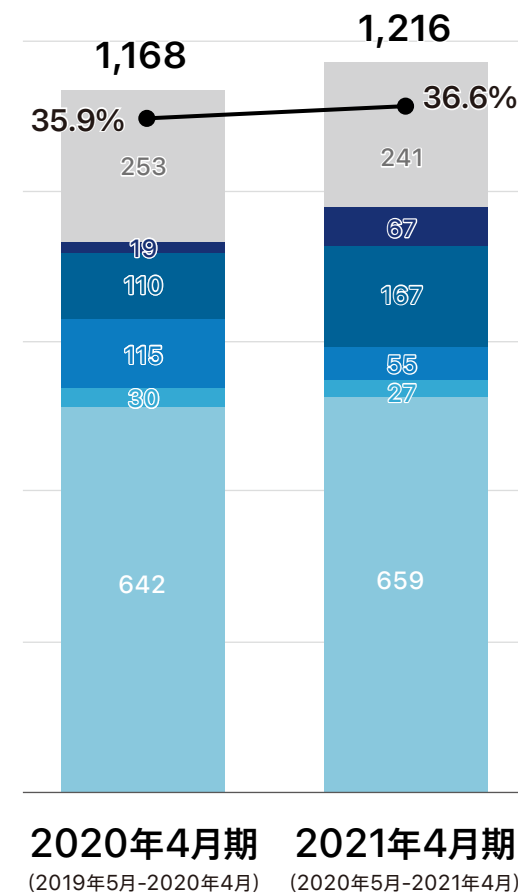
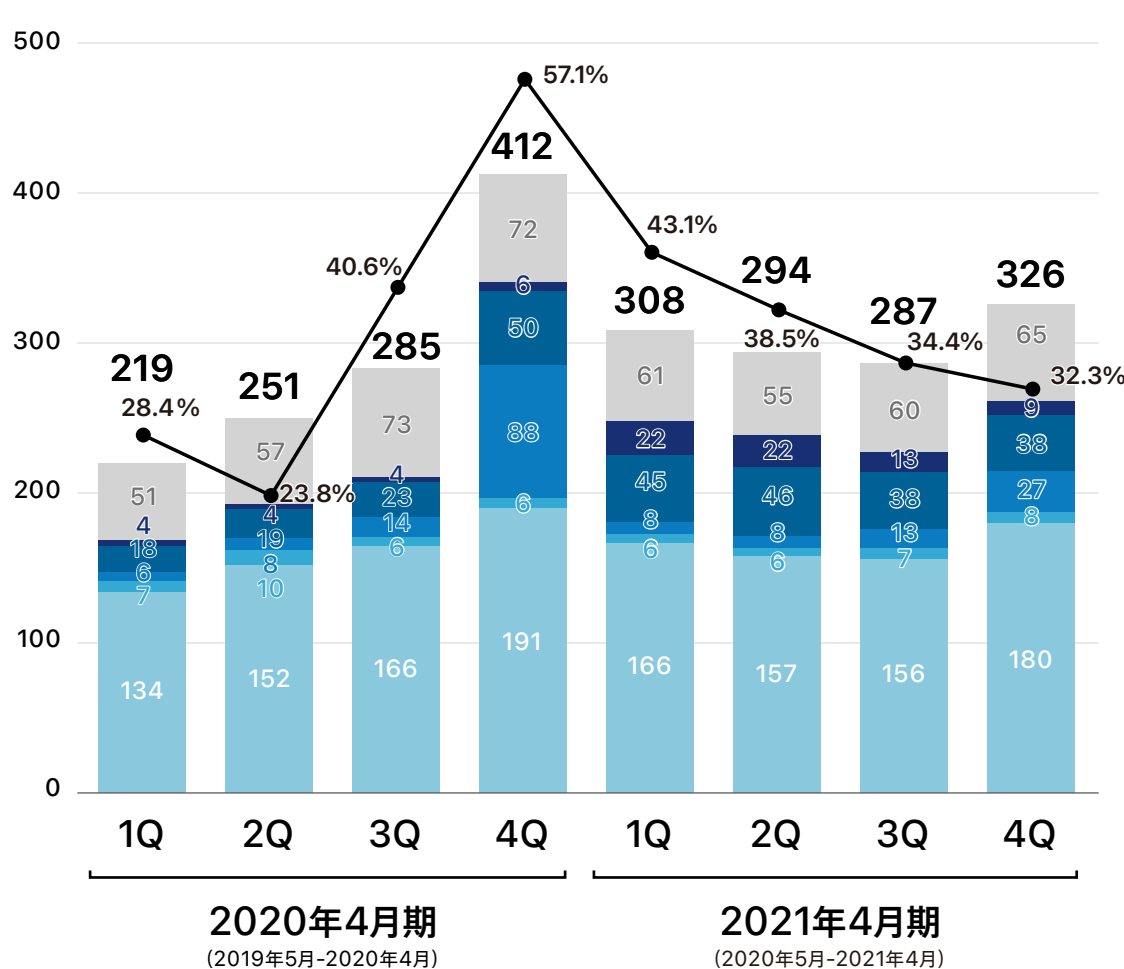
販売費及び一般管理費の増加

- ・ 【増】 ショールームの移転及び増設
- ・ 【増】 スマレジ4への投資 (研究開発の実施)
- ・ 【増】 人件費は微増
- ・ 【減】 コロナ禍により採用及び広告宣伝費を抑制

販売費及び一般管理費の四半期推移

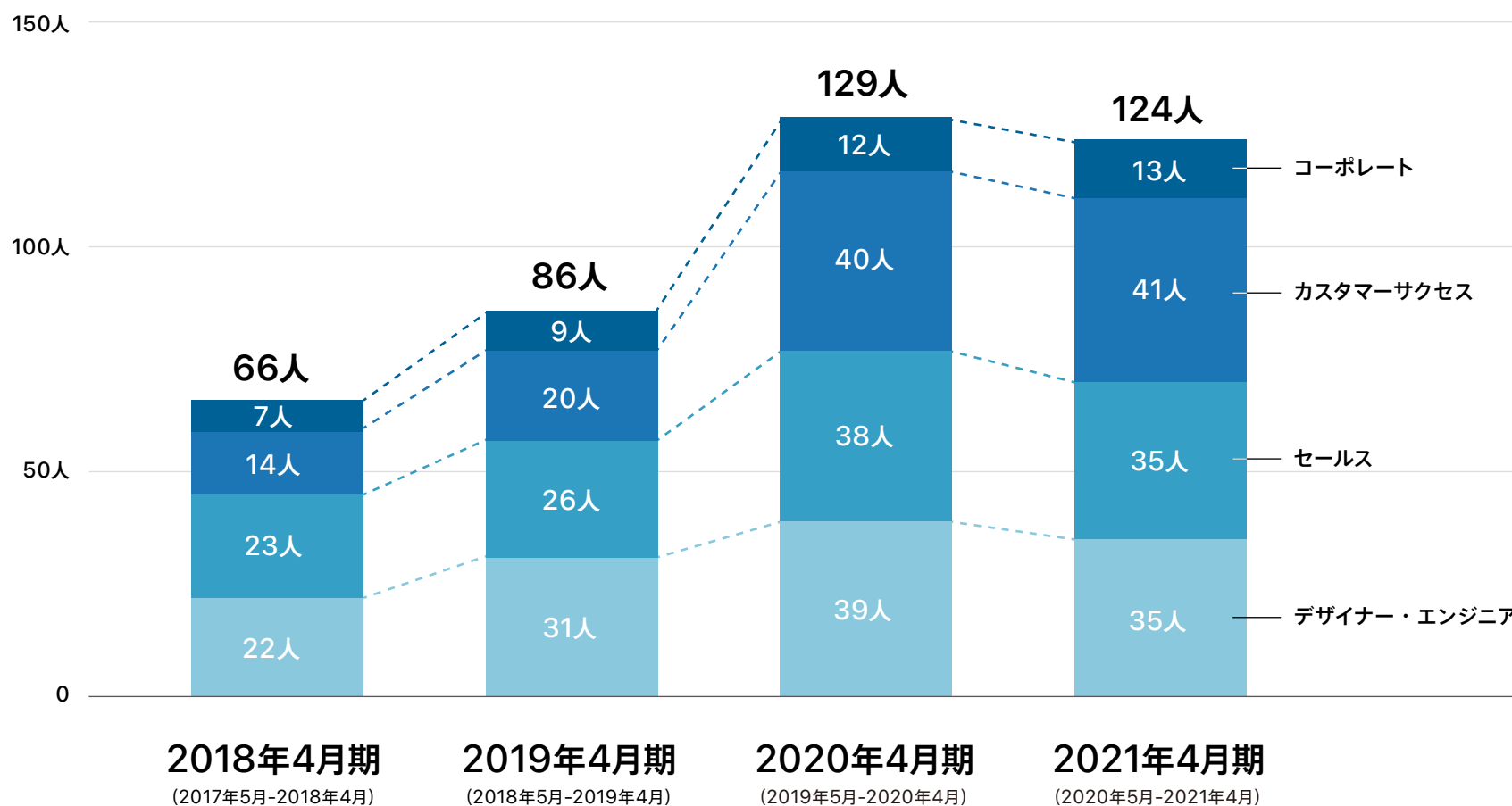
20年4月期4Qの事業投資をピークに、販管費率は徐々に30%台に収束

(百万円) ● 販管費率 ■ その他 ■ 減価償却費 ■ 地代家賃 ■ 広告宣伝費 ■ 物流関連費用 ■ 人件費



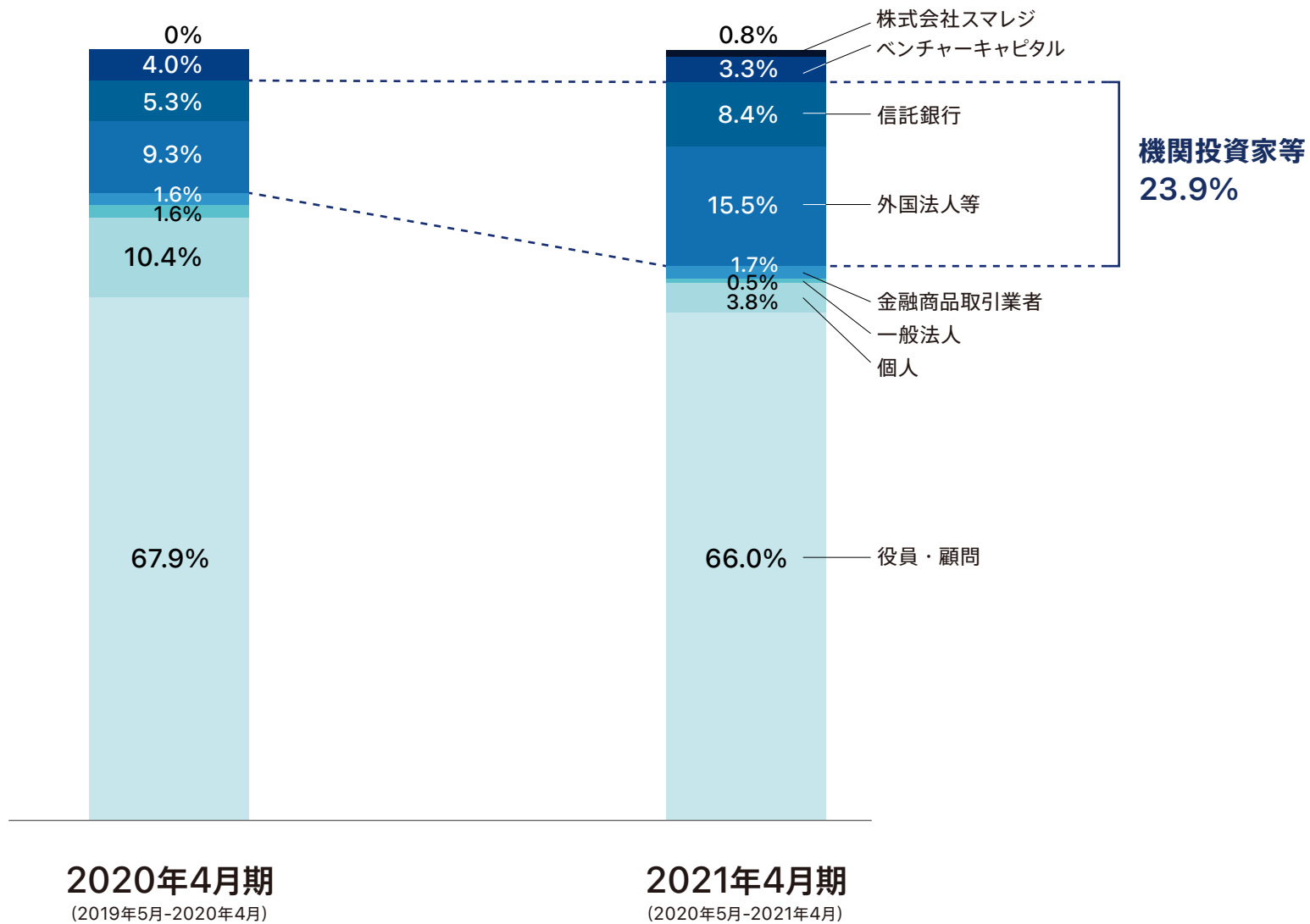
従業員数の推移

上半期に積極採用を一時停止していた影響もあり前期比で僅かに減少したが、現在は採用活動を再開中。平均年齢32.8歳、平均勤続年数2年11ヶ月



株主構成

海外を中心とした機関投資家の保有比率が上昇

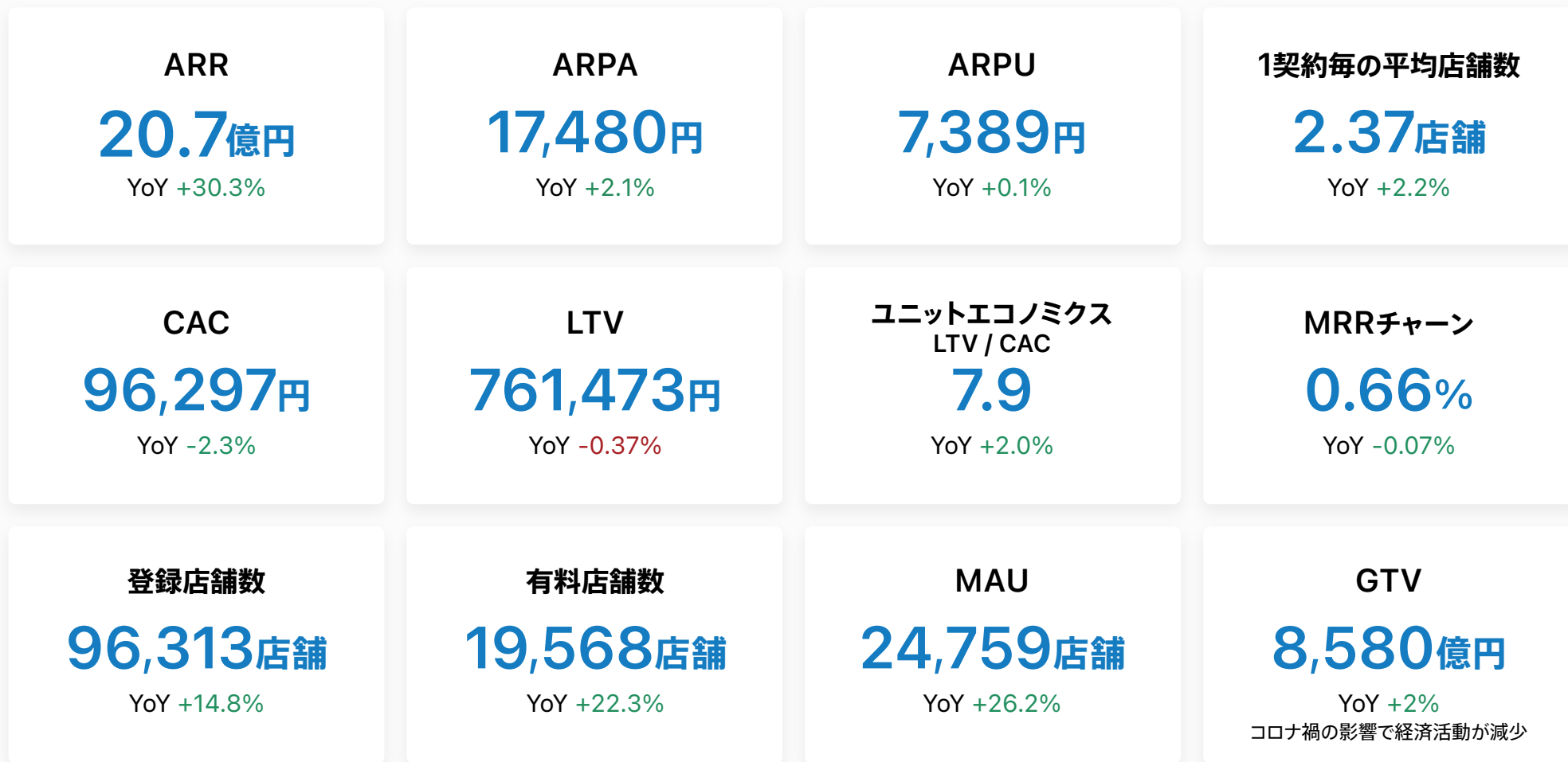


当社では、経営成績及び財政状態を勘案して、株主への利益配当を実現することを基本方針としております。しかしながら、当社は成長過程にあるため、将来の事業展開と財務体質の強化に必要な内部留保の確保を優先し、創業以来無配としてまいりました。当事業年度においても、引き続き当社が成長過程にあると認識していることから、今後の事業拡大のための新規投資等に資金を充当するため、内部留保の確保を優先し、無配とさせていただきます。

事業の状況

BUSINESS SUMMARY

スマレジKPIサマリー (2020年5月~2021年4月)



ARR(スマレジ月額利用料の年間経常収益):21年4月のMRR(クラウドサービス月額利用料等)を12倍して算出、**ARPA**:有料契約1契約あたりの顧客単価、**ARPU**:有料店舗1店舗あたりの顧客単価、**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)LTVの算出にはMRRチャーンではなく契約の解約率を使用して算出)、**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、**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、**MAU**:当月取引のあるアクティブ店舗、**GTV**:スマレジで処理された取引金額

スマレジ・タイムカードKPIサマリー (2020年5月~2021年4月)

事業の状況

21

ARR

2.47億円

YoY +16.1%

ARPA

5,460円

YoY -7.0%

登録事業所数

100,273店舗

YoY +18.0%

登録従業者数

1,760,775人

YoY +31.1%

ARR(スマレジ・タイムカード月額利用料の年間経常収益): 21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

2021年4月期のトピックス



- 2021.4**
- ・ 大賞賞金1,000万円のスマレジ・アプリコンテストを開催！8作品の受賞者が決定
 - ・ プログラミングコンテスト「U-22プログラミング・コンテスト」にダイヤモンドスポンサーとして協賛
 - ・ 店舗マネジメントツール「はたLuck(R)」を提供するKMWと資本業務提携
- 2021.3**
- ・ 長期ビジョン・中期経営計画VISION2031を発表
 - ・ 無償でプログラミング学習を提供するプロジェクト「CODEGYM Academy」にプラチナムスポンサーとして協賛
- 2021.2**
- ・ 「スマレジベンチャーズ」第1弾として、モバイルオーダーシステムを提供するLBBと資本業務提携
 - ・ 福岡、札幌に期間限定のスマレジ出張ショールームを開設
- 2021.1**
- ・ スマレジのCVC「スマレジ・ベンチャーズ」が始動
- 2020.12**
- ・ 大賞賞金1000万円！スマレジ・アプリコンテスト開催
 - ・ 品川ショールームを開設
 - ・ 21年度税制改正において、企業のDX推進を促すための「DX投資促進税制」が創設（経済産業省）
- 2020.11**
- ・ キャッシュレス決済促進に向け、株式会社アイティフォーと協業開始
 - ・ スマレジの累積取扱高が3兆円を突破！
- 2020.10**
- ・ 恵比寿ショールームを移転し、新宿ショールームを開設
- 2020.8**
- ・ 医療会計業務に必要なレセプトコンピュータとの連携を強化
- 2020.7**
- ・ スマレジ4（アプリマーケット）を公開
 - ・ セルフレジ機能を公開
- 2020.6**
- ・ コロナ禍においてオンライン決算説明会を実施
- 2020.5**
- ・ オンライン非対面商談を本格的に開始

2021年4月期の開発状況

ユーザーからの要望や新機能の追加など、合計124回のアップデートを実施



スマレジ

- ・スマレジ・アプリマーケットを公開
- ・セルフレジ機能のリリース
- ・キャッシュレス機能・連携の強化



スマレジ・ウェイター

- ・テーブルオーダー用
メニューブック機能のリリース



スマレジ・タイムカード

- ・ワークフロー機能の強化
- ・年末調整をプレミアムプランでも
利用可能に

開発パートナーがQoQ+30.6%増加!アプリも続々登場し、多様なニーズや課題を抱える店舗と最適なソリューションを提供する開発者をつなぐアプリケーションのマーケットプレイスを実現

スマレジユーザーが、各々の課題や目的にあわせて自由に必要な機能(アプリ)を追加することができる「スマレジ・アプリマーケット」。ユーザー利便性の向上とスマレジのさらなる店舗獲得を促進するアプリが続々登場しています。



開発パートナーの状況 2021年4月末時点

法人 **292** 社
個人 **152** 名

アプリコンテストや開発者向けイベントの開催により、パートナー数が大幅増加。3Q比+30.6%増の444のパートナーにご登録いただいています。

公開アプリ数 2021年4月末時点

27 個

Uber EatsやBASEなどの外部サービス連携や、LINEを活用した会員管理、クリーニング店舗特有の機能をカバーした業界特化アプリなど、幅広い店舗課題に対応する新たな機能(アプリ)がどんどん追加されています。

スマレジアプリコンテスト結果報告

国内プログラミングコンテストでは異例となる大賞賞金1,000万円のアプリコンテストを開催！
応募総数56作品の中から8つのアプリやアイデアが受賞し、アプリマーケットの活性化を促進！



「Cleeean(クリーン)」
提供企業: 大幸パートナーズ株式会社



クリーニング業界特有要件をカバー

クリーニング業界に欠かせない「タグ採番による商品管理機能」をアドオン。スマレジがクリーニング店舗のPOSレジとして活用できるようになります。



その他受賞作品(一部抜粋)

「バーコード生成アプリ」
商品のバーコードを
手軽に作成・印刷
提供企業: 株式会社エーエヌラボ



「ぜんぎんコネクト」
給与の計算を自動化、
ワンクリックで給与振込
提供企業: 千菱さま

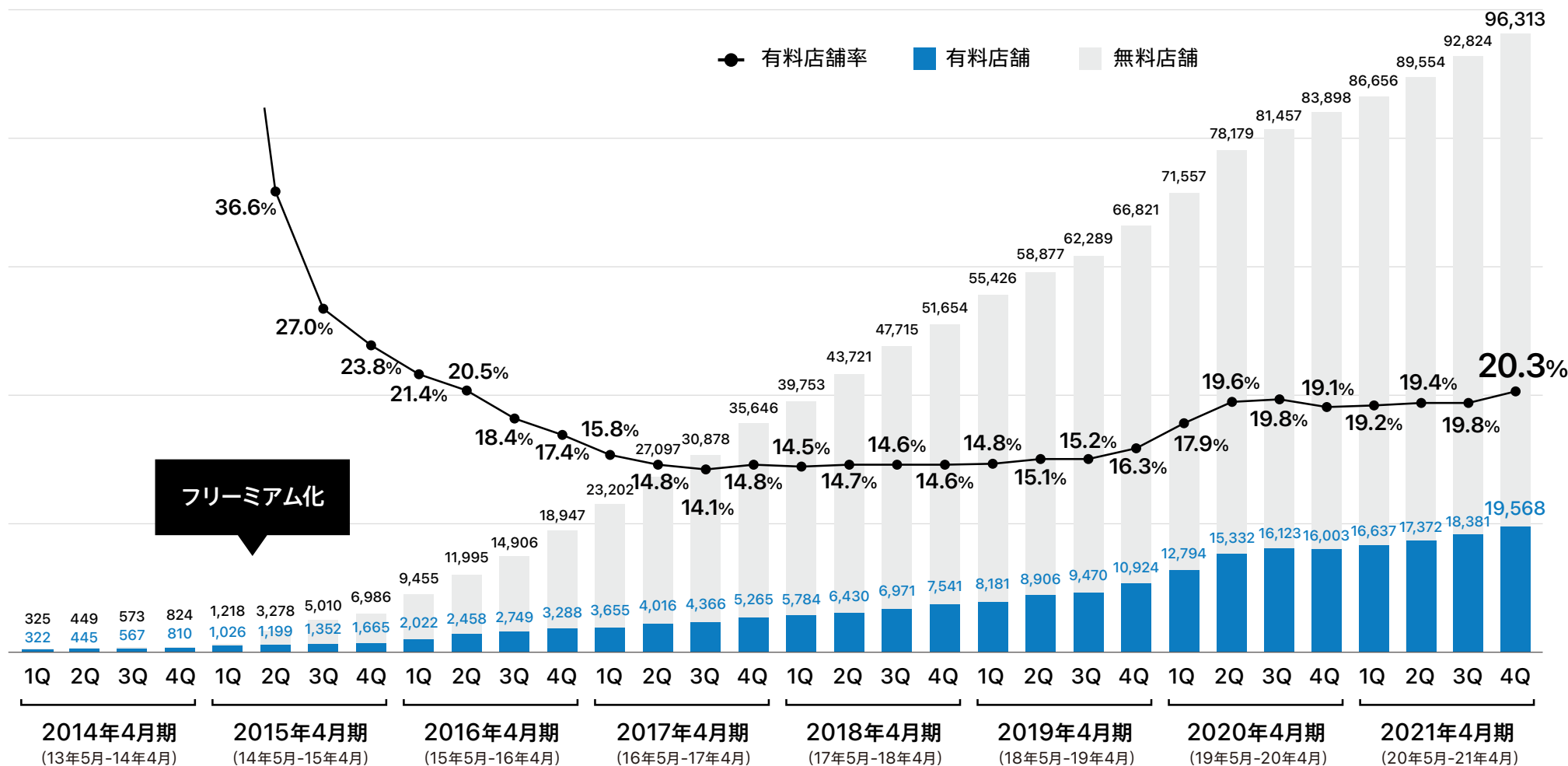


スマレジ・アプリコンテストとは？

2020年12月から開催したスマレジ・アプリマーケット活性化イベント。スポンサーや豪華審査員陣を招聘し、店舗の課題解決やユーザーの利便性向上を実現するスマレジの追加機能(アプリ)を広く公募する国内最大規模のプログラミングコンテスト

登録店舗数と有料店舗数の四半期推移

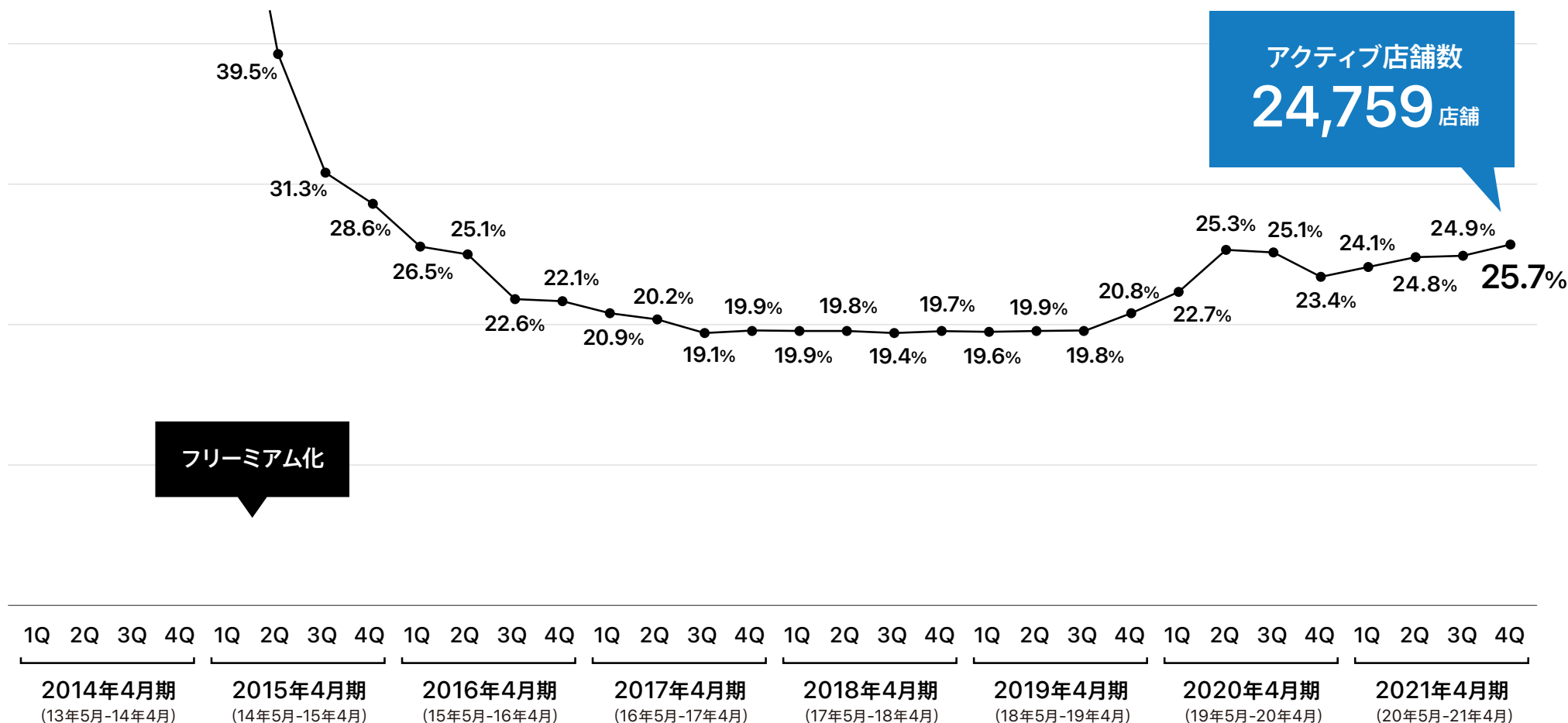
長引くコロナ禍においても安定して新規契約を獲得。有料店舗率は前期比1.2ポイント上昇し、20.3%



※2015年4月期にプレミアム化を実施したことにより無料店舗が増加

アクティブ店舗率 (無料プラン含む)

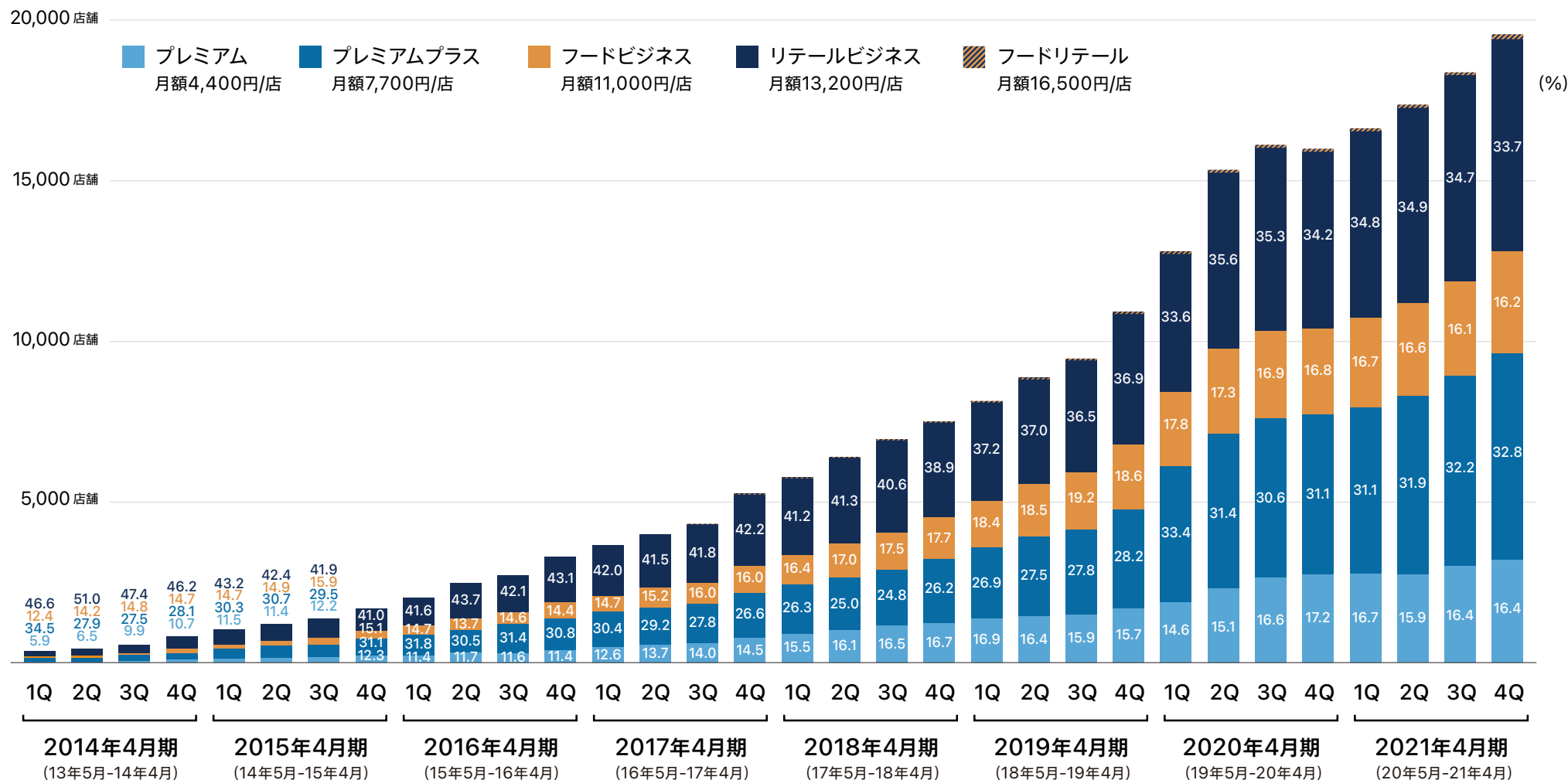
毎日利用されるサービスを目指し、アクティブ店舗率の向上へ積極的に取り組む
アクティブ店舗率は、前年同期比+2.3ポイント増の25.7%



アクティブ店舗：当月の取引が存在する店舗

利用プラン内訳

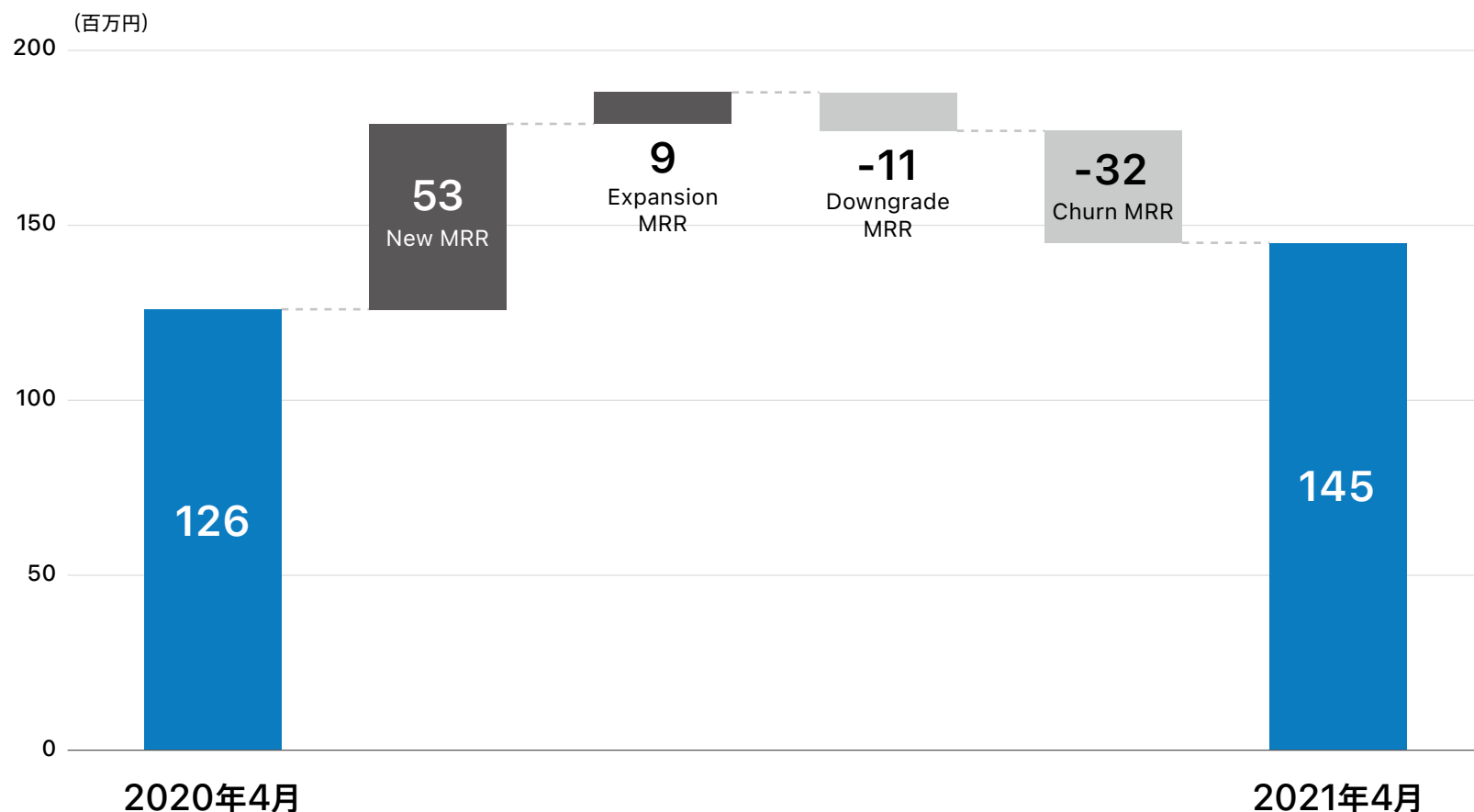
時短営業など感染防止に配慮した経済活動の自粛が続く中、有料プラン成長率に鈍化傾向があるもののすべてのプランで純増となり、有料プランはYoY+22.3%増の19,568店舗に



※スタンダードプランをご利用の場合であっても、オプションによって有料になっている場合がありますが、有料プランには含んでいません。

MRRの増減分析（スマレジ月額料金のみ）

緊急事態宣言により経済活動の自粛が長引く中、ダウングレードや解約による影響も

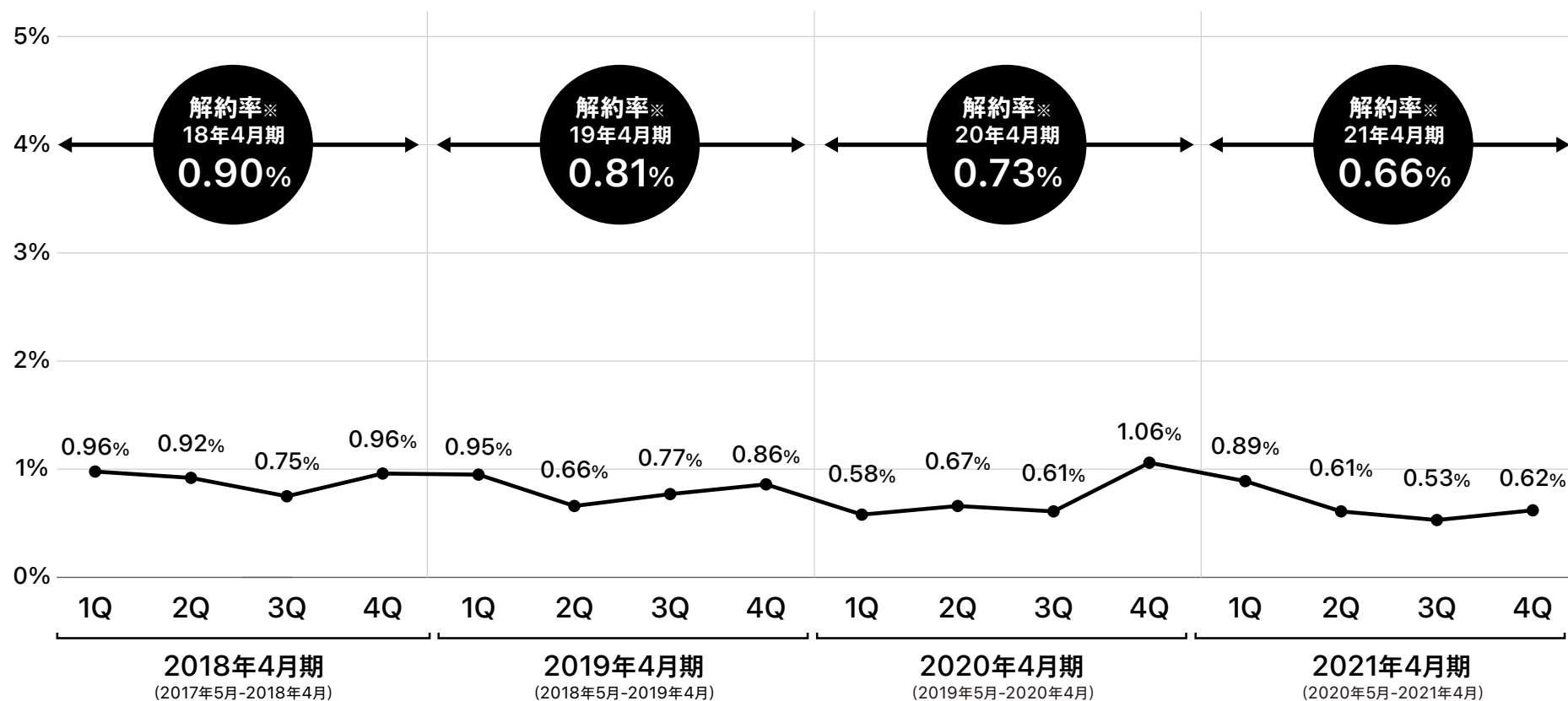


New MRR …… 新規顧客によって増加したMRR
Expansion MRR …… アップグレードや機能追加によって増加したMRR
Downgrade MRR …… ダウングレードや機能削除によって減少したMRR
Churn MRR …… サービスの解約によって減少したMRR

解約率の推移

21年4月期の平均解約率は、過去最低水準の0.66%を達成！

CX改善（カスタマーサクセス強化等）に取り組み、コロナ禍においても低解約率を実現

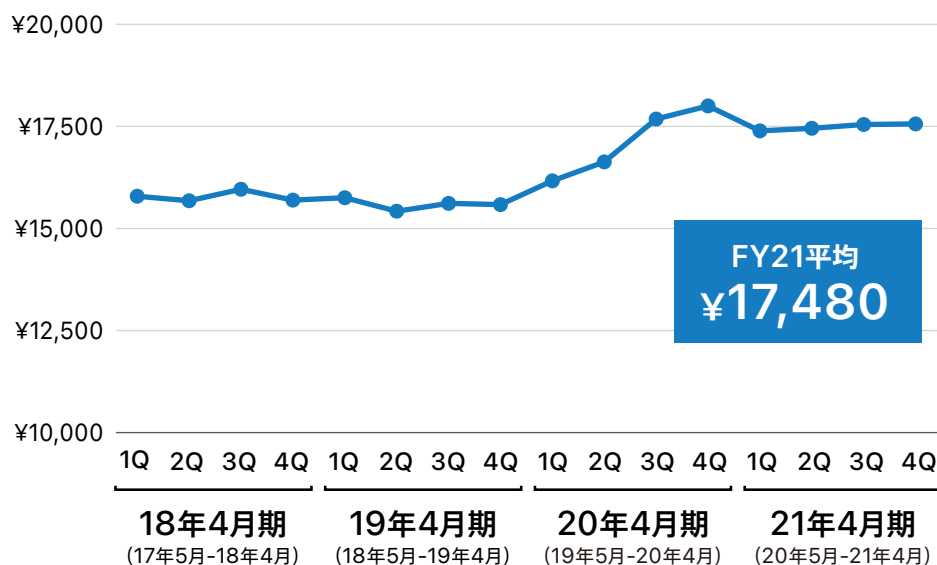


※解約率：MRRチャーンレート（既存顧客の月額利用料に占める解約により減少した月額利用料の割合）

顧客単価 (ARPA/ARPU) の推移

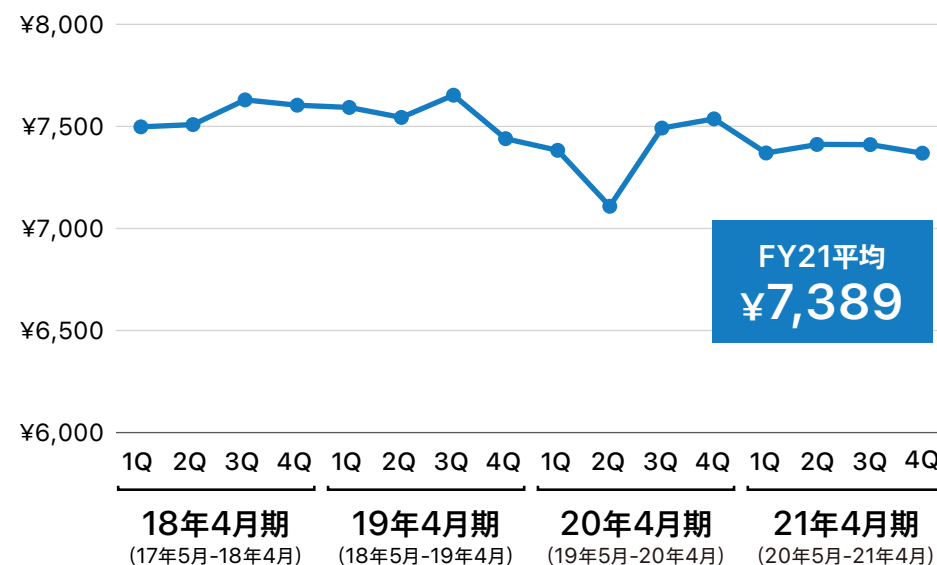
アプリマーケットの活性化やカスタマーサクセスの提供により、顧客単価の向上を狙う

ARPA (有料契約1契約あたりの顧客単価)



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

ARPU (有料店舗1店舗あたりの顧客単価)



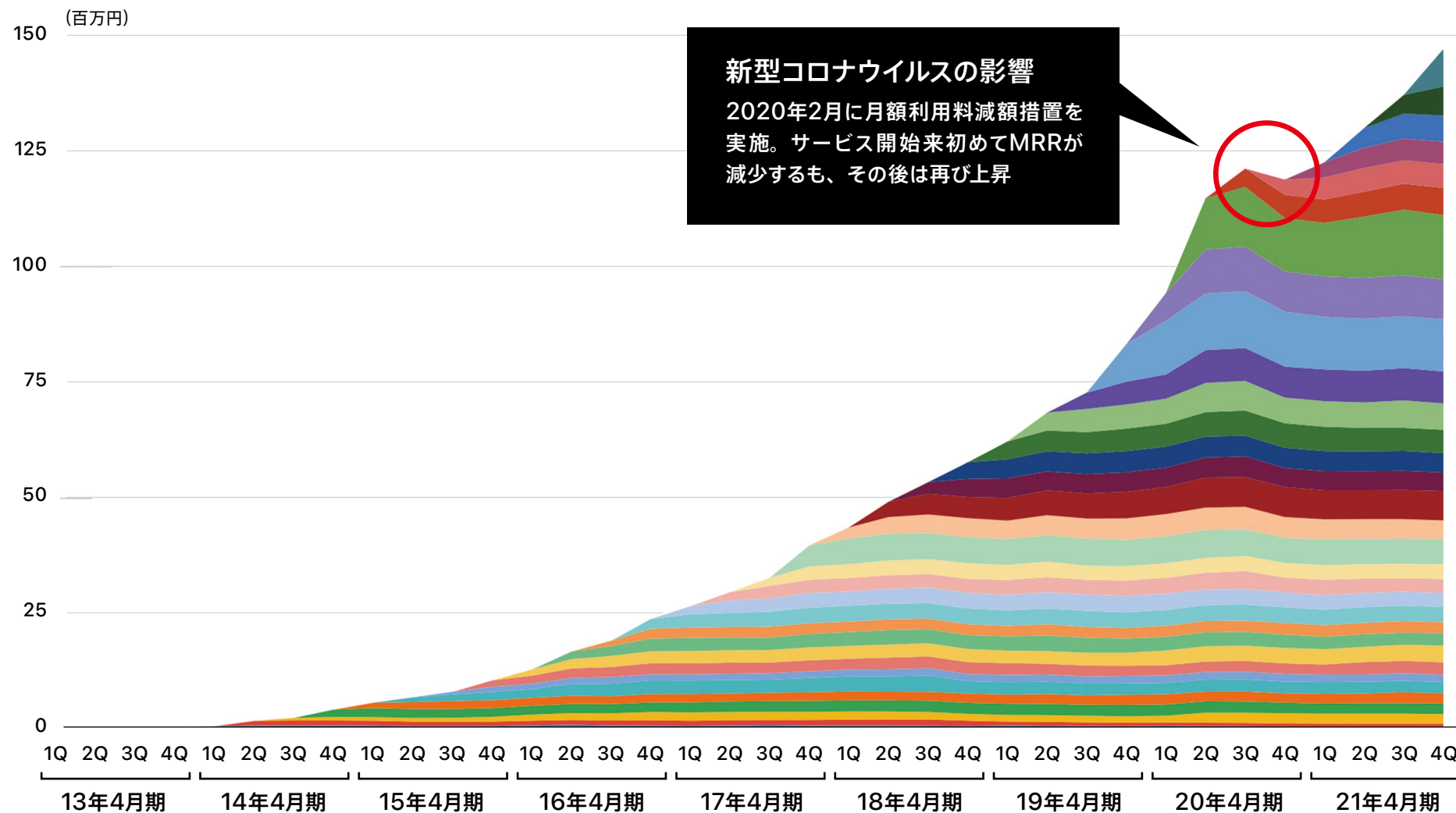
ARPU(Average Revenue Per User) : 1店舗 (有料プラン契約のみ) あたりの顧客単価

顧客単価の定義について、本決算資料より以下の様に変更しております。

変更前	変更後
ARPU : 無料プランを含むすべての登録店舗の顧客単価 ARPPU : 1店舗 (有料プラン契約のみ) あたりの顧客単価	ARPA : 1契約ID (有料プラン契約のみ) あたりの顧客単価 ARPU : 1店舗 (有料プラン契約のみ) あたりの顧客単価

サービス開始四半期別 月額利用料金の推移

コロナ禍においても、新規契約によるMRRの純増と、低解約率の実現による安定した継続利用が、SaaS企業における継続的かつ安定的な成長を実現



※新型コロナウイルスによるスマレジ月額利用料の一時的な減額処置の影響は含んでいません。

2022年4月期 業績の見通し

BUSINESS PLAN FOR FY2022

2022年4月期 通期業績ハイライト (計画)

2022年4月期 業績の見通し

34

外部環境要因によるマイナス要素があるものの、売上高はYoY+20%の成長を見込む

外部環境要因	コロナ禍の影響	昨年度コロナ禍中においても増収となったことや、ワクチン接種等による収束に期待し、ゆるやかに再び成長フェーズに戻る見込み
	サプライヤーの供給不安	サプライヤーの生産体制の都合により自動釣銭機の供給数量に不安があり、販売数量の制限を受ける可能性がある。生産済在庫の確保、代替メーカーとの連携対応の早期実現を目指す

(百万円)	2021年4月期 (2020年5月-2021年4月)	2022年4月期 (2021年5月-2022年4月)	
	実績	計画	前期比 YoY
売上高	3,324	4,001	120.4%
営業利益	845	594	70.3%
経常利益	846	595	70.3%
当期純利益	583	415	71.2%

中期経営計画の達成に向けて

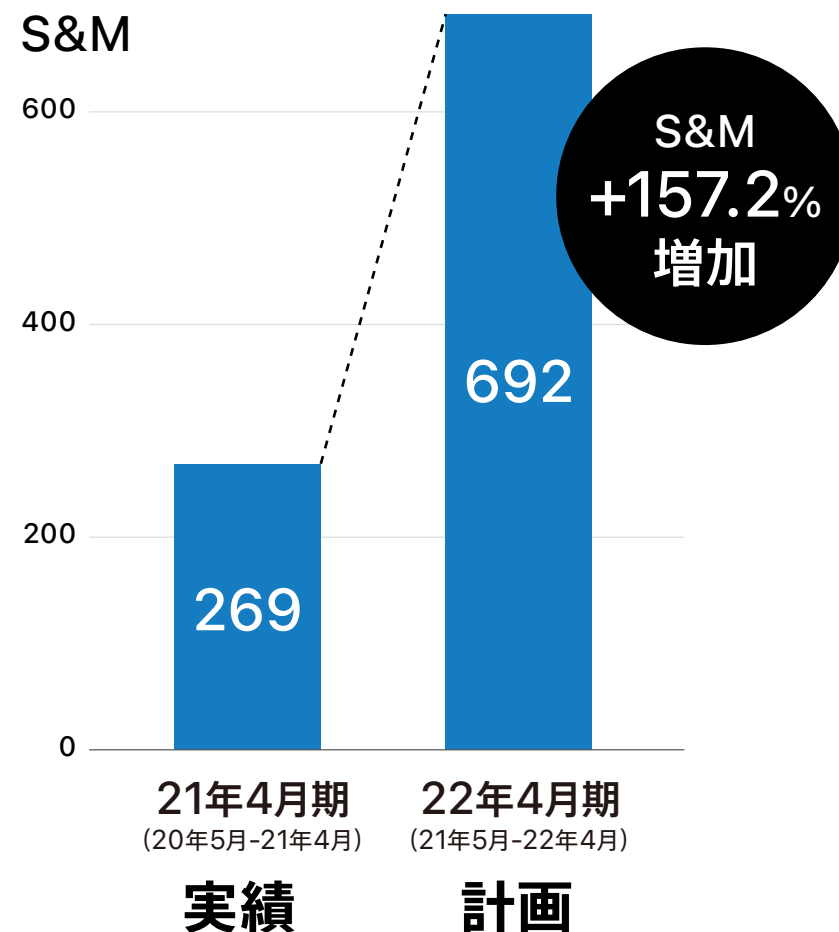
コロナ禍の影響があるものの再び成長フェーズへ戻る見込みとし、マーケティング・広告・採用等の予算を増加。中期経営計画達成に向けて、サブスクリプション売上高の高成長を目指す。

経営戦略

コロナ禍においても昨年度は契約数が伸びたことを受け、継続的な高成長をめざす中期経営計画を策定。初年度となる今期は、積極的なマーケティング・広告展開を実施予定。

顧客目線でのマーケティング施策(コンテンツマーケティング、クチコミマーケティングなど)を重点的にスタートさせ、それらを補完すべくテレビCMなどのマス広告を展開する計画

長期ビジョン中期経営計画をアップデートしました



目的：コロナ禍をきっかけに、流通のあり方をゼロから考え直す

for 小売業界

主にネットショップとの連携を強化

- 各種ネットショップとのシームレスな連携

アプリマーケットを通じて実装

開発中であった、各種ECの出品/受注/出荷を一元管理するサービス「EC PLUG」の開発および販売を中止。汎用的な受注・出荷機能のみを提供し、各種ECサービスとの連携は、アプリマーケットを通じてサードパーティによる提供に期待

- キャッシュレス 継続中
- セルフレジの開発 継続中 セルフレジ機能リリース

for 飲食業界

「人の接触を減らす ≡ 業務の効率化」を中心に食のオムニチャンネル化を推進

- キャッシュレス 継続中
- セルフレジ (券売機、テーブルオーダー) 継続中
- モバイルオーダー (テイクアウト) アプリマーケットを通じて実装
- デリバリー (ゴーストレストラン) 実験終了・見送り
- 店舗ブランドとレシピの流通 実験終了・見送り
- 冷凍・チルド食品の通販 検討終了・中止

今後もアプリマーケットやオープンAPIを活用したシステム連携により時代のニーズにフィットした最適なソリューションを提供してまいります。

1 ショールーム戦略の強化

KPI 2023年までに10拠点へ展開

データ分析・エリアマーケティングに基づき、
主要都市に低コスト型ショールームを出店
現在：4都市、6ショールーム

2 オンライン商談の強化

KPI オンライン成約率の向上

オンライン商談比率を前年同期比4.7倍※1に
拡大。コンテンツの充実と顧客体験の向上を
図り、対面商談と同等の成約率を維持しつつ、
成約率全体の底上げに繋げる。

3 販売パートナーの強化

KPI 大型案件の獲得

販売パートナー数が前期比20.7%※2増加。当社
が直接リーチできない領域（エリア、規模、業種）
をカバー。医療システム・医療機器販売会社等、
専門業種企業とのパートナーシップを強化

4 スマレジ4 アプリマーケット戦略

KPI 客単価の向上・顧客満足度の向上

開発パートナーの拡充、スマレジの機能拡充、
マーケティング活動、コミュニティ運営、
開発パートナーへの少額投資などを実施

※1 オンライン商談比率4.7倍：2020年4月期4Q平均7% → 2021年4月期4Q平均33%

※2 販売パートナー数前期比20.7%：2020年4月期276パートナー → 2021年4月期333パートナー

LBB、KMWの2社と資本業務提携

L.B.B.



第1弾 2021年2月

飲食店向けモバイルオーダーシステムを提供する株式会社LBBと資本業務提携

スマートフォンを使って注文するモバイルオーダーサービス。スマレジとの連動により、注文から会計までの店舗オペレーションの効率化や顧客体験の向上を目指します。

はたLuck



第2弾 2021年5月

店舗マネジメントツール「はたLuck^(R)」を提供する株式会社KMWと資本業務提携

店舗向けにDXによる生産性向上を支援する店舗変革プラットフォーム。スマレジの販売データと連動する事で、顧客の体験価値向上を目指します。

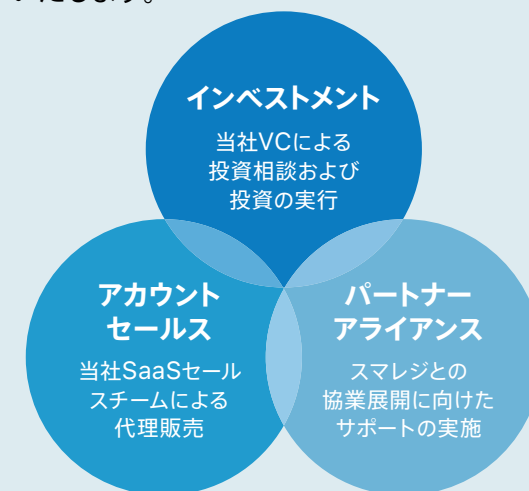
スマレジ Ventures

M&Aやスタートアップ
投資を組み合わせ、
事業の拡大を目指す



事業責任者
CSO 高間 館

店舗向けソリューションを提供する企業を対象とした投資を行うスマレジのCVC事業です。投資先企業を対象に、育成支援や情報共有をはじめとするメンタリング、SaaSセールスチームによる代理販売等の支援を行う「スマレジ・アップテンポプログラム」も提供いたします。



執行役員制度を導入。経営と業務執行を切り分け、各分野の専門性を高める人材登用をおこなう

✓ 執行役員制度の導入

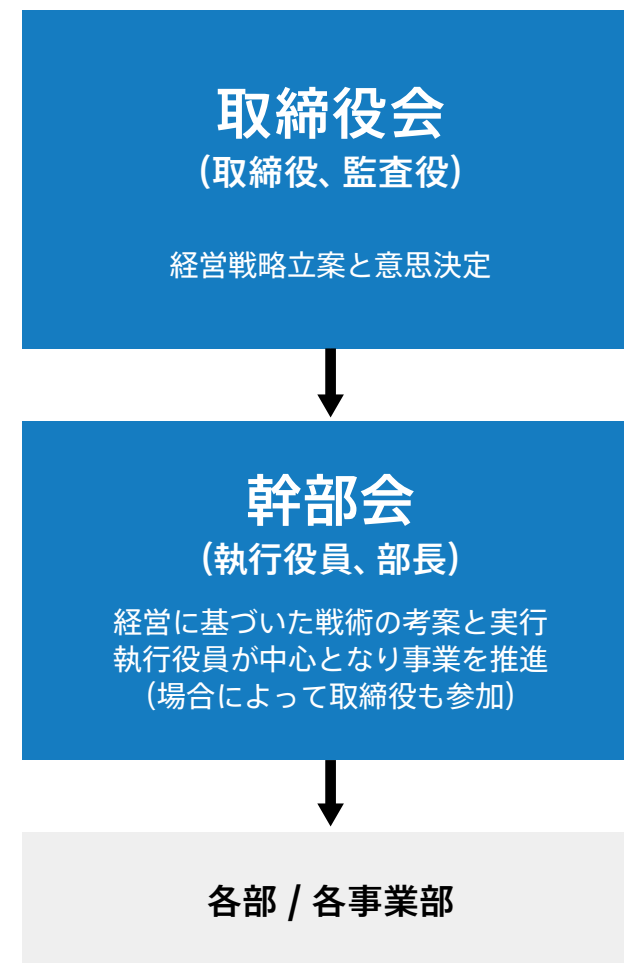
経営や専門業務に専念できる環境整備として、執行役員制度を導入し、経営と業務執行を切り分ける。執行役員ポストは内部昇進を基本としつつ、積極的に外部からも人材を迎え入れる。

✓ CxOの導入

幹部陣の担当領域を明確化(CxO)し、責任の所在を明確化することで各分野の専門性を高める。また指揮系統を明確化することで組織体制を強化する。

✓ 次の10年を担う人材登用

スマレジのリリースから10年が経過し、立ち上げから1次成長フェーズを作り上げたメンバー構成から、次の10年を担っていくメンバーへ移行してゆく。



今後の展望

MEDIUM TERM PLAN

スマレジ誕生から10年。
次の10年に向け、さらなる成長にチャレンジします！

スマレジ長期ビジョン・中期経営計画

VISION 2031

2021/6/11 UPDATE

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



ご質問お待ちしております

後日公開予定の決算説明動画にて、頂いたご質問に回答させていただきます

ご質問受付フォームURL

https://corp.smaregi.jp/ir/result/fy2021_4Q/

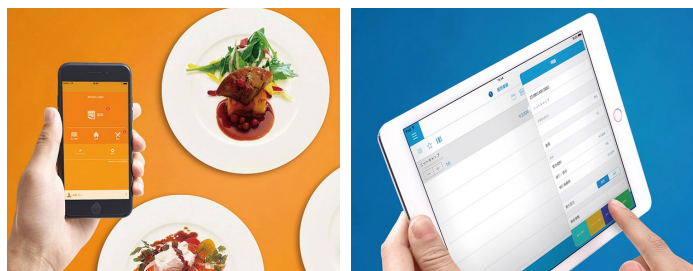


ご質問受付期限: 2021年6月15日(火)午後6時00分

- すべてのご質問にお答えできない場合がありますことをご了承ください。
- ご質問の受付は、ご質問受付フォームからのみとさせていただきます。
- 頂いたご質問に関して、個別に回答は致しかねますので、ご了承ください。
- 決算説明動画で取り上げるに至らなかったご質問に関しては、今後の参考とさせていただきます。
- 頂いたご質問は、ご質問者が特定出来ないような形で、当社ウェブサイトで公開させて頂く場合があります。

Appendix

ABOUT SMAREGI



スマレジ 高機能クラウド型POSレジ

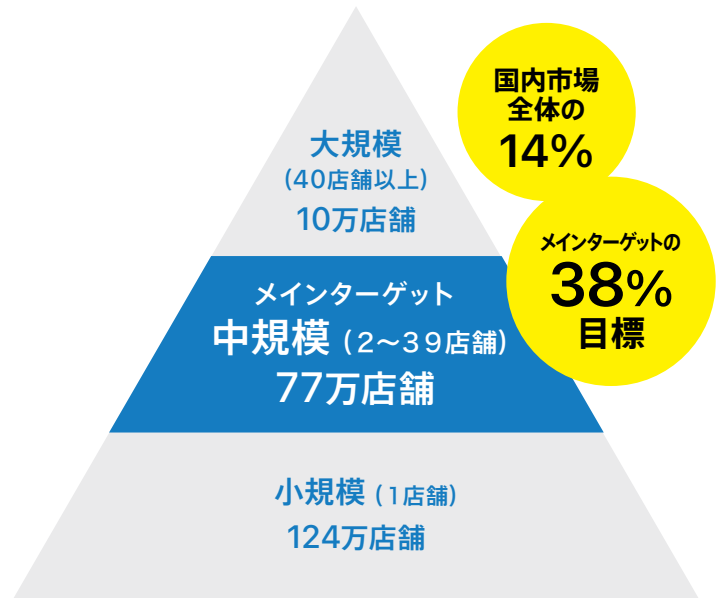
スマレジは、売上分析や高度な在庫管理など、小売業や飲食・サービス業の店舗運営の効率化を実現する従来型POSレジシステムの枠を超えた、クラウドベースの新しいPOSレジシステムで、販売データ(POSデータ)を中心としたプラットフォーム事業を展開しています。



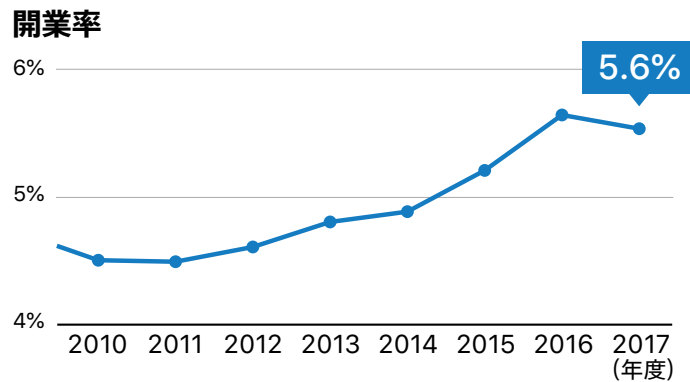
1店舗から600店舗以上を運営する事業者まで幅広いお客様にご利用いただいております。

スマレジ・タイムカード TIME CARD 勤怠管理システム

簡単に給与計算ができる勤怠管理システム。休暇管理、シフト管理、日報、プロジェクト管理などの機能をはじめ、各種保険や税計算、複雑な賃金体系にも対応しています。



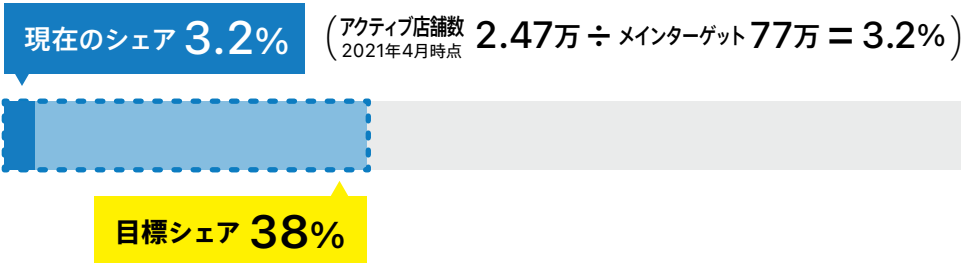
経済産業省・総務省「平成28年経済センサス」の調査結果を基に当社作成



出展：厚生労働省「雇用保険事業年報」

ターゲットは77万店舗。目標シェアは38%

POSレジ市場は、1社独占によるスケールメリットが考えにくいので、独占市場ではなく競争市場である



※ 当資料からシェア率の算出方法を変更 (以前まで有料店舗数を基準に計算していたが、当資料からアクティブ店舗数を基準に算出)

主に開業のタイミングを狙い、有料店舗を獲得

【仮定】メインターゲット77万店舗に開業率5.6%を当てはめると、年間約43,000店舗が新規開業している



最新のIRニュースや適時開示情報をお届けします！



IRニュースレター

最新情報を、いち早くお届け！



スマレジIRLINE

友だち追加はこちら！



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。

FY2021

2020.5 ~ 2021.4

第16期 決算説明資料

株式会社スマレジ