

スマレジ

**第17期 第1四半期
決算説明資料
FY2022 1Q**

2021.5.1~2021.7.31

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	2022年4月期1Q 決算概要
P16	事業の状況
P25	中期経営計画の進捗
P29	今後の展望
P32	Appendix

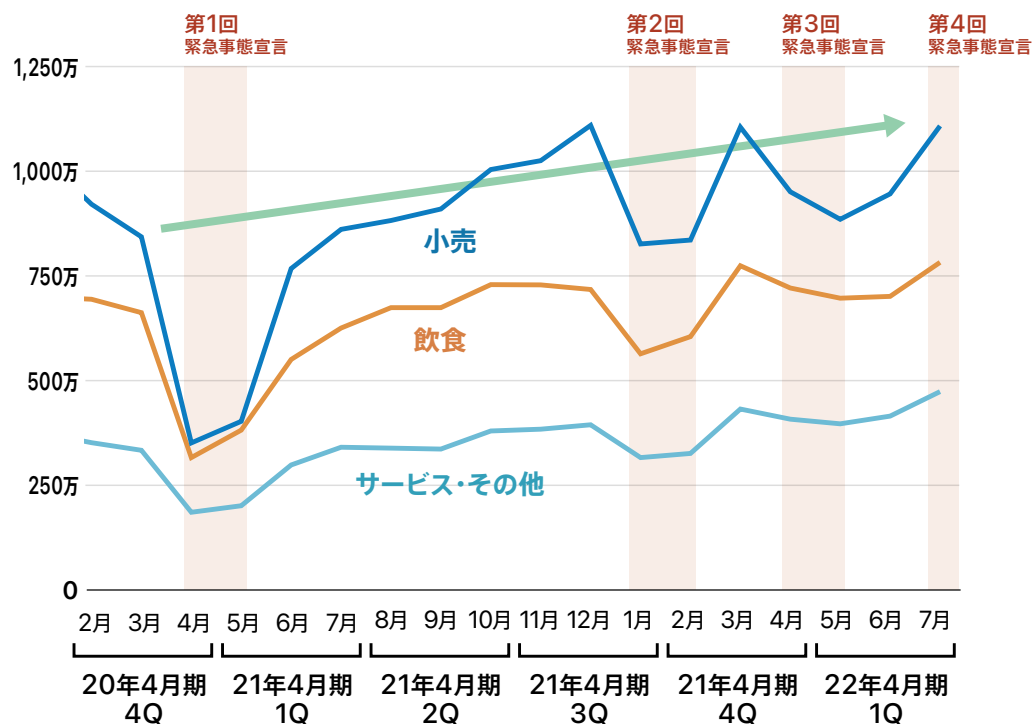
新型コロナウイルスによる影響について

4度目の緊急事態宣言が発出 (2021年7月12日～) されるも回数を追うごとにその影響は軽微に

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傾向にある

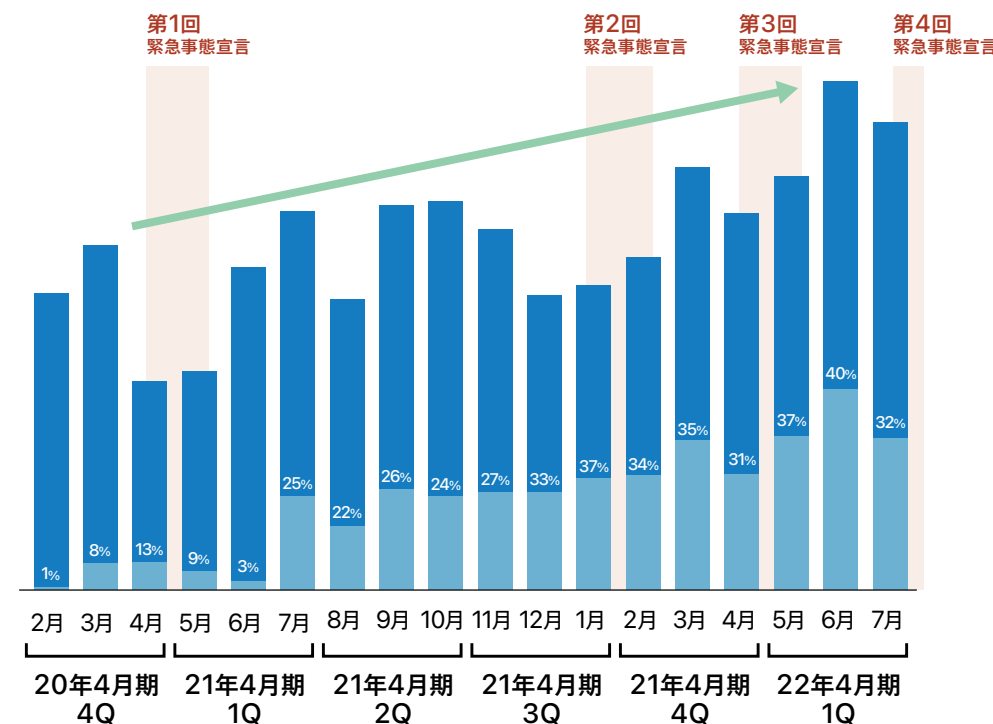
業種別取引数の推移 (スマレジPOSデータより)



商談数への影響

3度目の緊急事態宣言が明けた6月は、商談件数YoY57.7%の増加。緊急事態宣言による影響は回数を追うごとに緩和し、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



2022年4月期1Q 決算概要

FY2022 2021.5~2021.7

2022年4月期1Q 業績ハイライト

- 外部要因として自動釣銭機サプライヤー供給不足の影響を受けながらも
売上高はYoY+28.7%の9億2千万円で着地（供給不足は今後解消の方向へ）
- 営業利益はYoY+67.4%の2億3千万円、営業利益率25.2%と
高水準で着地（ただし中期経営計画に基づくS&M投資により、通期での
営業利益率は低下する計画）
- ARRがYoY+25.9%の21.6億で着地
- 採用活動の再開により従業員数がふたたび増加基調へ

業績ハイライト

自動釣銭機の供給不安による影響を受けたものの(※2Q解消予定)売上高YoY+28.7%の成長

営業利益もYoY+67.4%の増加。ただし、中期経営計画に基づくS&M投資により、通期での営業利益率は低下する計画

(百万円)	2022年4月期 1Q 実績 (2021年5月-7月)	2021年4月期 1Q 実績 (2020年5月-7月)	前年同期比 YoY	2022年4月期 通期計画 (2021年5月-2022年4月)	2022年4月期 1Q 達成率 (2021年5月-7月)
売上高	920	715	+28.7%	4,001	23.0%
営業利益	232	138	+67.4%	594	39.1%
経常利益	222	138	+60.1%	595	37.3%
四半期(当期) 純利益	149	94	+58.4%	415	35.9%

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

2022年4月期1Q 決算概要

7

サブスクリプション収益(クラウドサービス月額利用料等)の好調に伴い、売掛金が増加
純資産がYoY+5.1%増加

(百万円)	2022年4月期 1Q (2021年5月-7月)	2021年4月期 1Q (2020年5月-7月)	前年同期比 YoY	2021年4月期 4Q (2021年2月-4月)	前四半期比 QoQ
流動資産	4,018	3,321	+21.0%	3,943	+1.9%
うち現預金	3,492	2,998	+16.5%	3,611	-3.3%
固定資産	593	568	+4.4%	556	+6.8%
資産合計	4,611	3,890	+18.6%	4,499	+2.5%
流動負債	666	365	+82.5%	741	-10.1%
固定負債	81	78	+3.0%	81	0%
負債合計	747	444	+68.4%	822	-9.1%
純資産合計	3,864	3,446	+12.1%	3,676	+5.1%
負債・純資産合計	4,611	3,890	+18.6%	4,499	+2.5%

損益計算書

2022年4月期1Q 決算概要

8

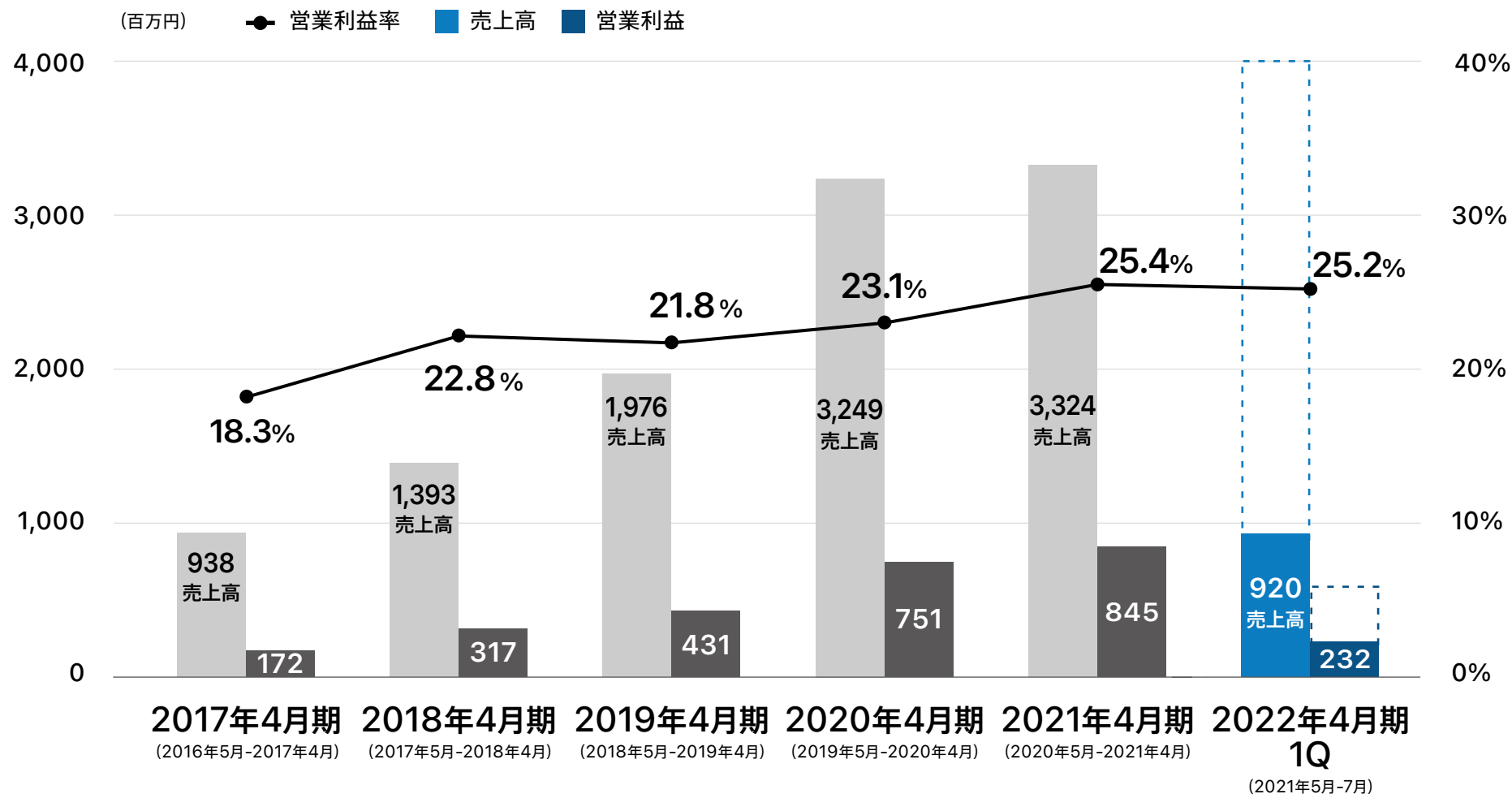
例年通りの季節要因により売上高・売上原価共にQoQでは減少
人員増と広告宣伝費増により販管費が増加

(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)				前四半期比 QoQ
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	
売上高	715	764	834	1,010	920				-9.0%
売上原価	267	263	302	429	336				-21.7%
売上総利益	447	501	532	580	583				+0.5%
販売費及び 一般管理費	308	294	287	326	351				+7.6%
営業利益	138	207	245	254	232				-8.7%
経常利益	138	207	245	255	222				-13.0%
四半期純利益	94	142	168	178	149				-16.2%

売上高・営業利益・営業利益率の推移

2022年4月期1Q 決算概要

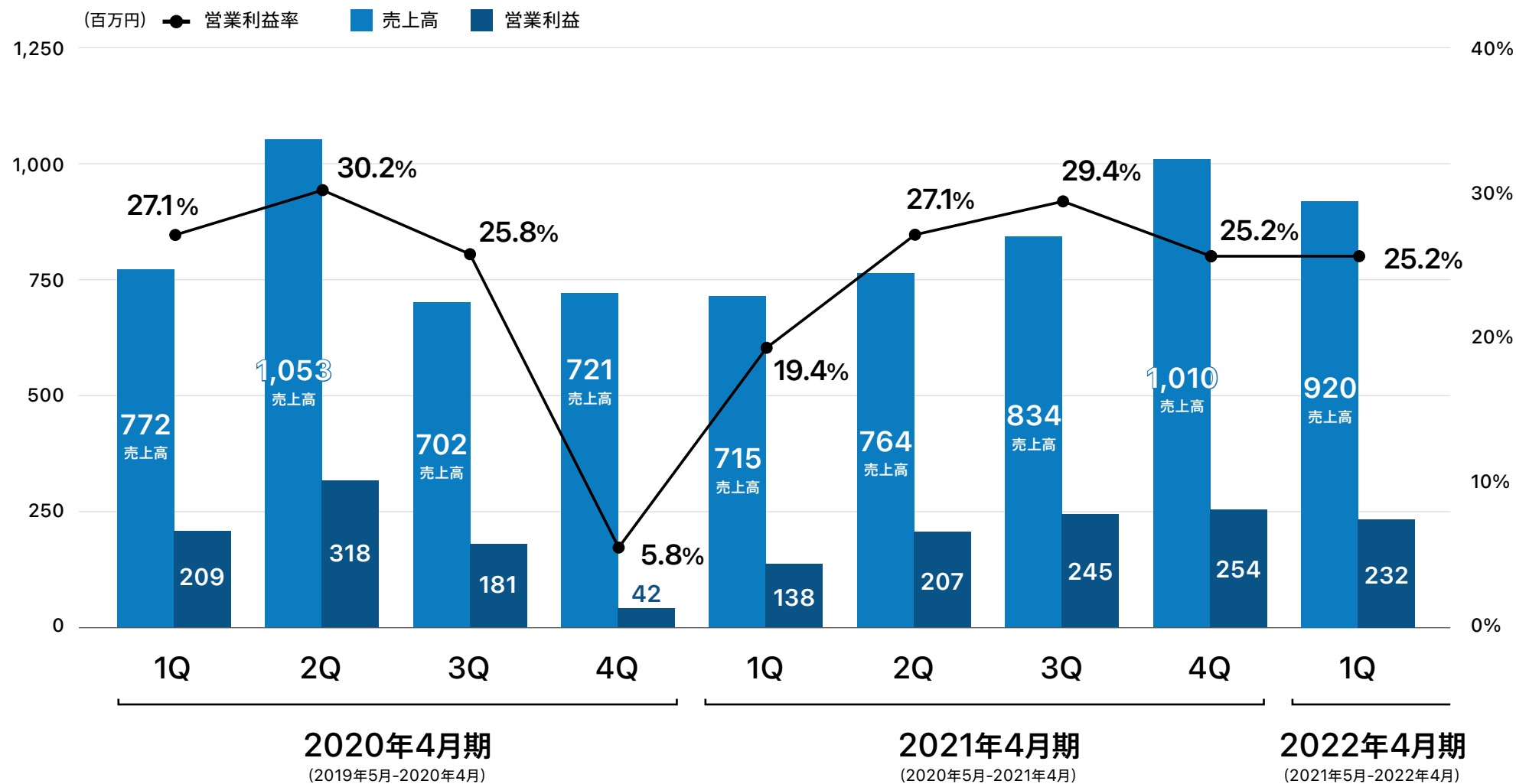
22年4月期1Qの売上高進捗率は23.0%、営業利益進捗率は39.1%と通期計画に向け計画通り推移



売上高・営業利益・営業利益率の四半期推移

四半期営業利益率は20%台を維持

中期経営計画に基づくS&M投資により、今後営業利益率は低下する計画



コロナ禍においても機器販売売上が堅調に推移

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) もYoY+25.2%と順調に増加

2022年4月期 1Q

サブスクリプション
売上高比率

57.7%

■ 初期費用粗利率

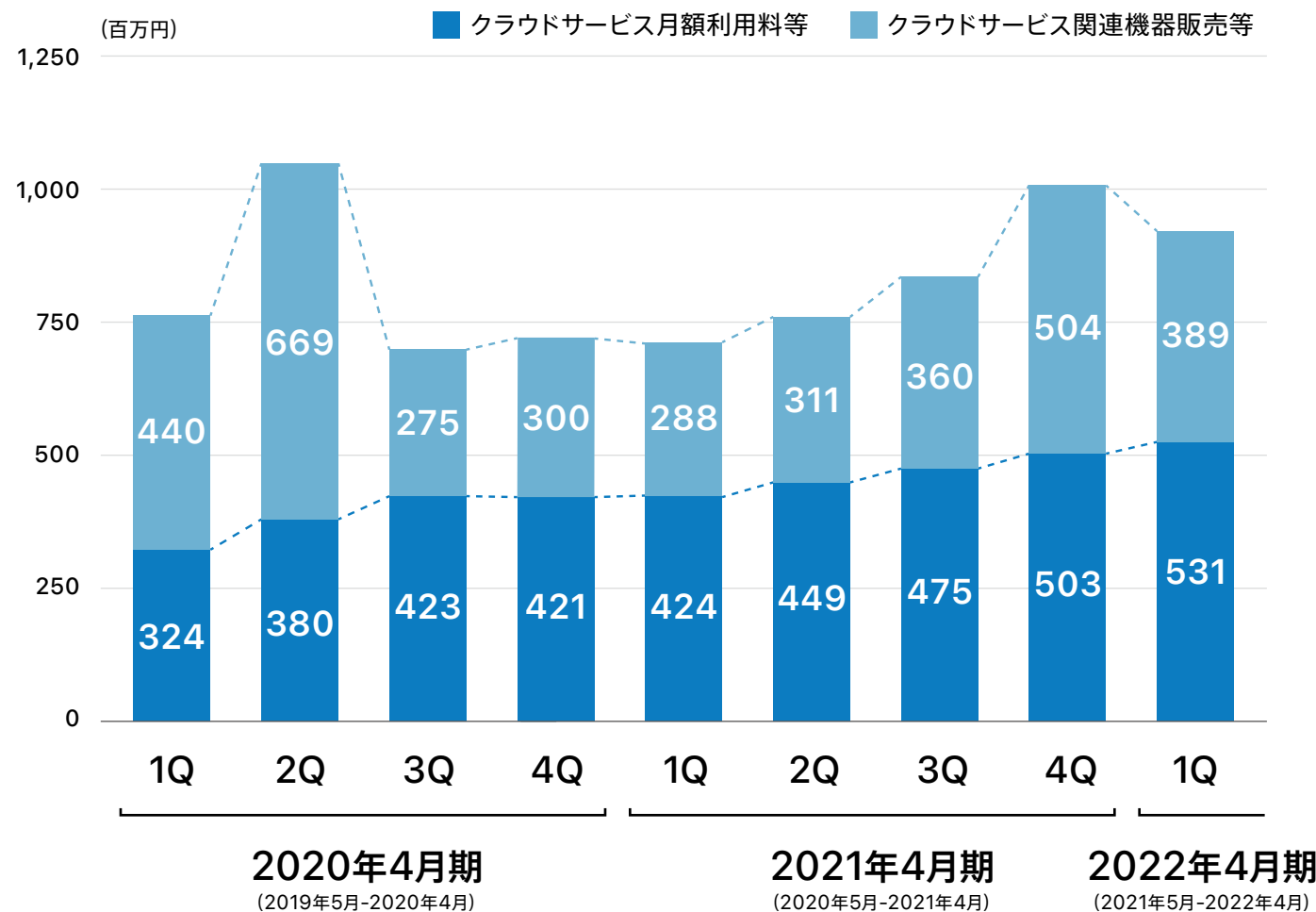
クラウドサービス関連機器販売等

35.3%

■ SaaS粗利率

クラウドサービス月額利用料等

84.0%



※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。

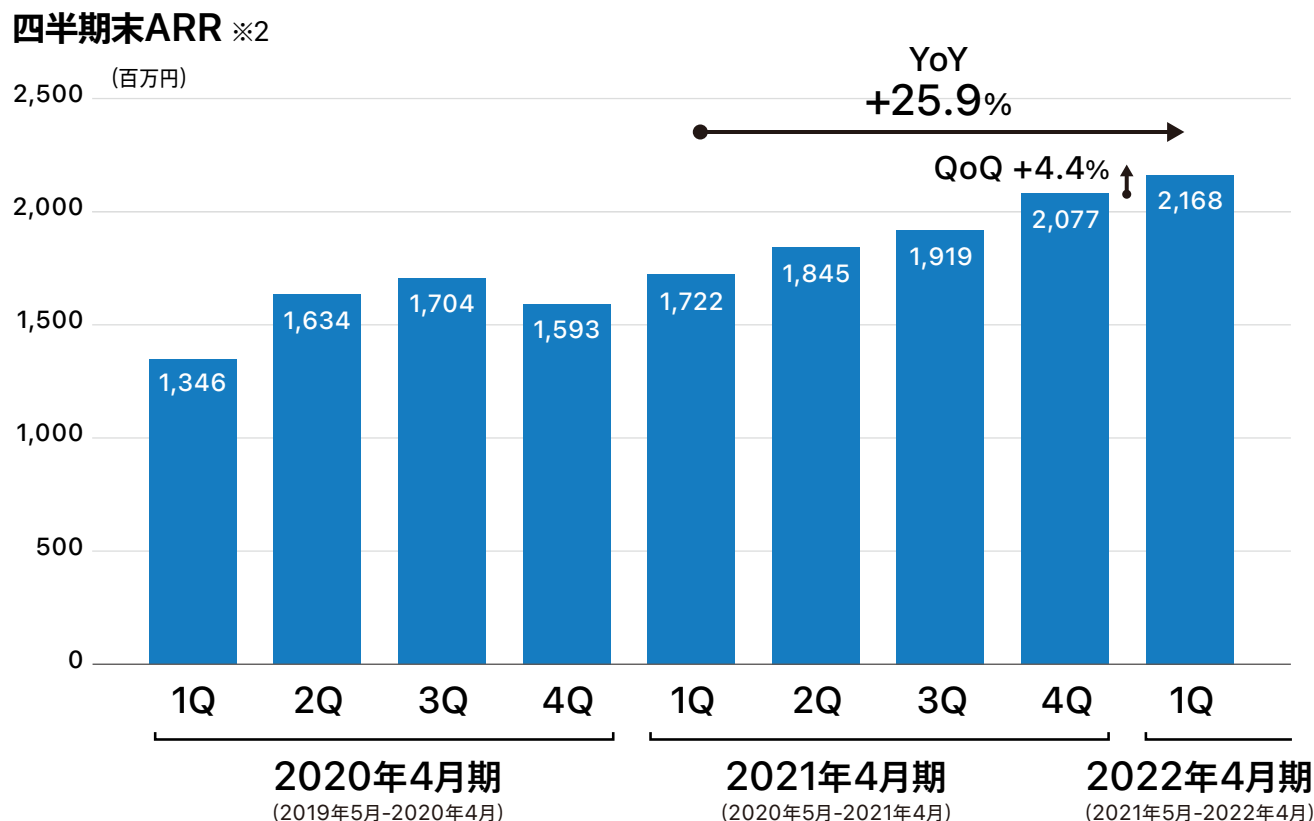
ARR (サブスクリプション売上高) の推移

コロナ禍においても有料店舗数が堅調に増加し、ARRはYoY+25.9%の成長

ARR
21.6億※1

YoY
前年同四半期比
+25.9%

QoQ
前四半期比
+4.4%



ARR : Annual Recurring Revenue (年間経常収益)、MRR : Monthly Recurring Revenue (月間経常収益) の構成要素 : タブレットPOS「スマレジ」月額利用料、勤怠管理システム「スマレジ・タイムカード」月額利用料、「スマレジ・ペイメント」決済手数料、「スマレジ・アプリマーケット」利用料

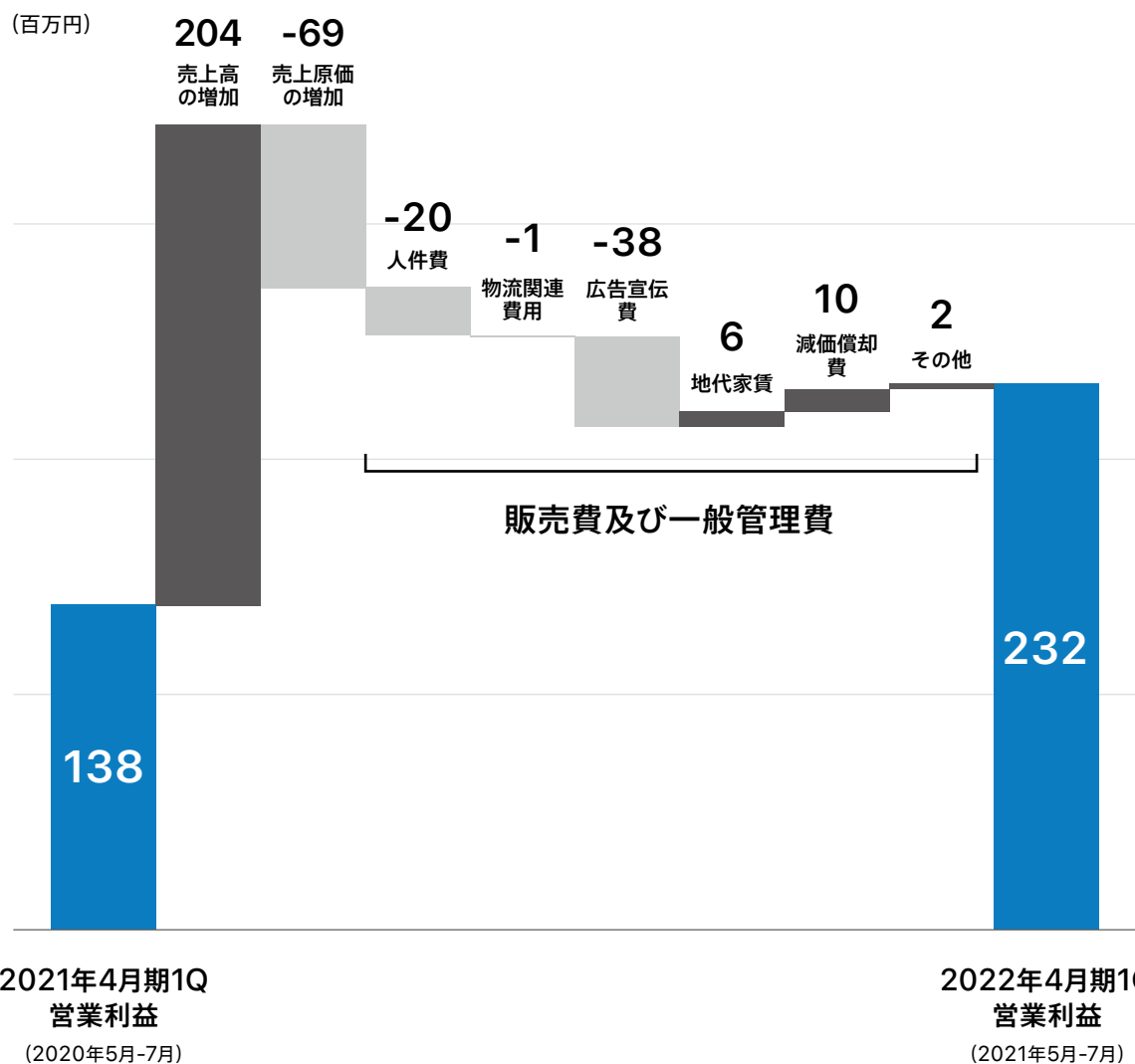
※1 21年4月のMRR (クラウドサービス月額利用料等) を12倍して算出

※2 四半期末月のMRRを12倍して算出

営業利益の増減分析 (対前年同期比)

2022年4月期1Q 決算概要

13



売上高の増加

- ・ 有料契約の増加
- ・ 解約率の低さによるストック売上の増加

【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

売上原価の増加

- ・ 売上増加に伴うサーバー費用の増加
- ・ 人員増加による人件費の増加

販売費及び一般管理費の増加

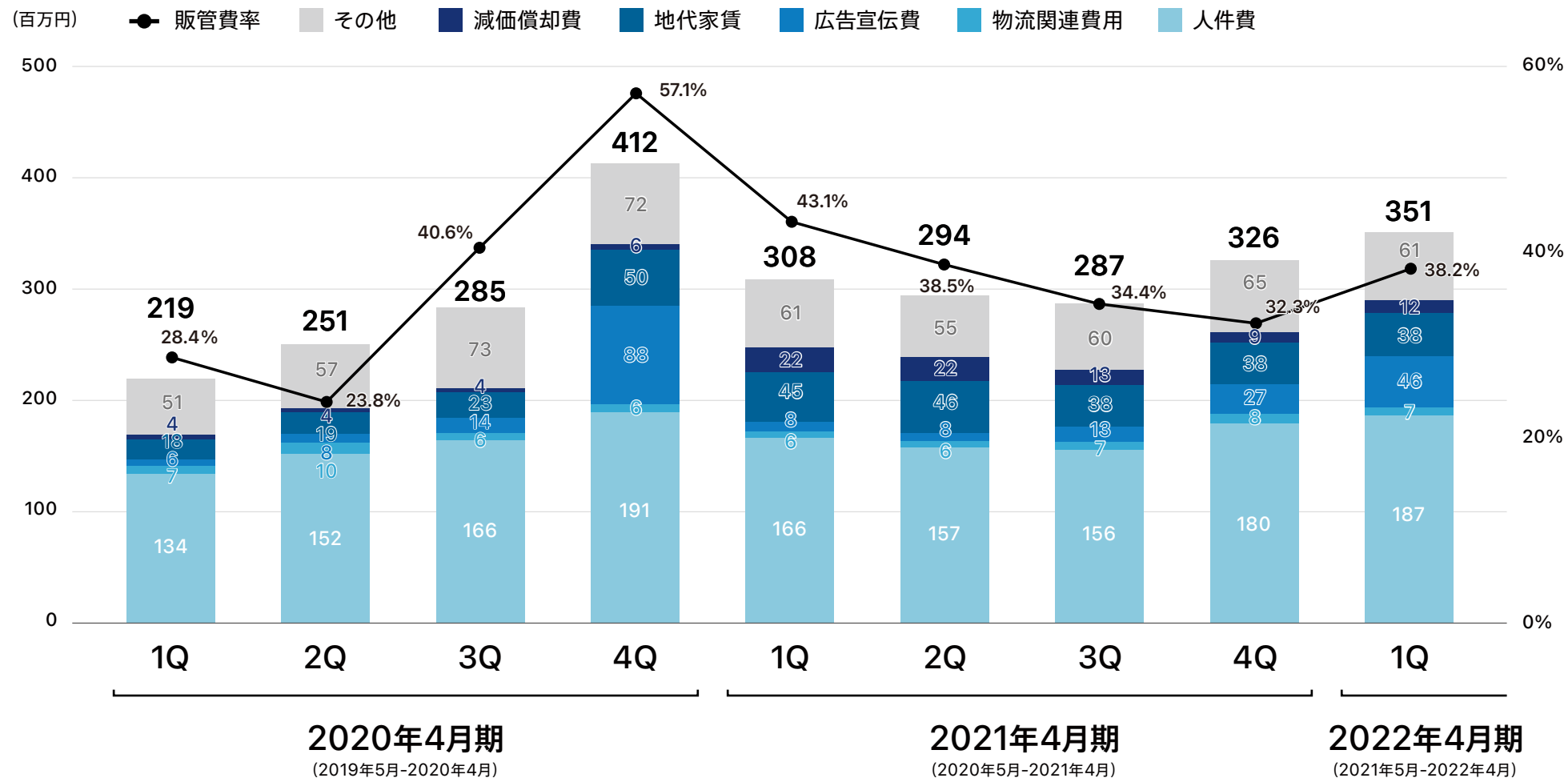
- ・ TVCMなど広告宣伝費の増加
- ・ 従業員の増加に伴う人件費及び移動交通費の増加

販売費及び一般管理費の四半期推移

2022年4月期1Q 決算概要

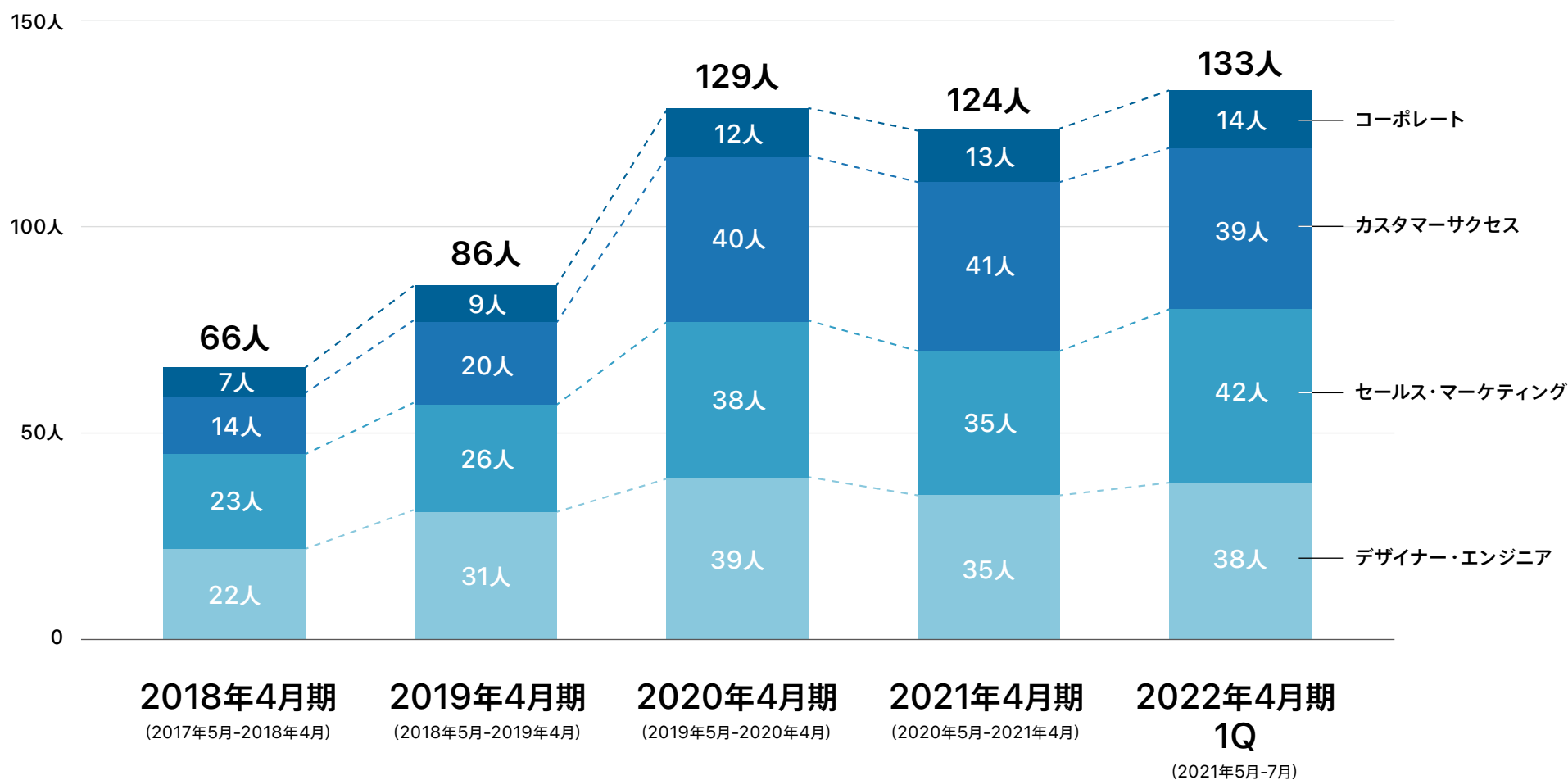
14

積極的な採用活動と広告宣伝投下により販管費率が38.2%に増加



従業員数の推移

コロナ禍で抑制していた採用活動により減少していた従業員数は、今期からの積極的な採用活動の開始により増加傾向に。継続して優秀な人材の確保に努める。平均年齢32.9歳、平均勤続年数2年10ヶ月



事業の状況

BUSINESS SUMMARY

2022年4月期1Qのトピックス



- 2021.7
 - ・スマレジ・タイムカード登録事業所数10万事業所突破
 - ・オウンドメディア「アキナイLABO」リリース
 - ・9.8万店舗の販売データを有効活用「スマレジ総研」立ち上げ
 - ・第16期定時株主総会を開催
 - ・「スマレジ」がクラウドPOSレジ調査3部門で1位を獲得
- 2021.6
 - ・長期ビジョン・中期経営計画「VISION2031」を更新
 - ・スマレジのテレビCMスタート
 - ・23年度 新卒採用プレエントリー開始
 - ・お店のニーズと開発パートナーを繋ぐマッチングシステム「スマレジ・ユーザーリクエスト」をリリース
- 2021.5
 - ・ITクリエイティブ人材の発掘・教育プログラム「Smaregi TechFarm」スタート

公開アプリ数がQoQ+48.1%増加！開発パートナーも順調に増加し、アプリ紹介サイトやお店と開発パートナーを繋ぐユーザーリクエスト機能の公開により、さらなる活性化を促進

店舗が課題や目的にあわせて必要な機能(アプリ)を自由に追加することができる「スマレジ・アプリマーケット」が、活性化しはじめています。

便利なアプリが続々登場！

キッチンモニター



スマレジ・ウェイターの注文情報をモニターに表示する拡張アプリ

LINE連携「会員カード」



お客様のLINEアプリを会員カードにできる拡張アプリ

LBB Cloud for スマレジ



店内モバイルオーダーを簡単導入できる拡張アプリ

BASE連携



Eコマースプラットフォーム「BASE」と連携できる拡張アプリ

開発パートナーの状況 2021年7月末時点

法人 **356**社 個人 **175**名

2021年6月には「ユーザーリクエスト」ページをリリース。スマレジユーザーみずから、欲しい機能を開発者に伝えることができる新たな取り組みにも着手しています。

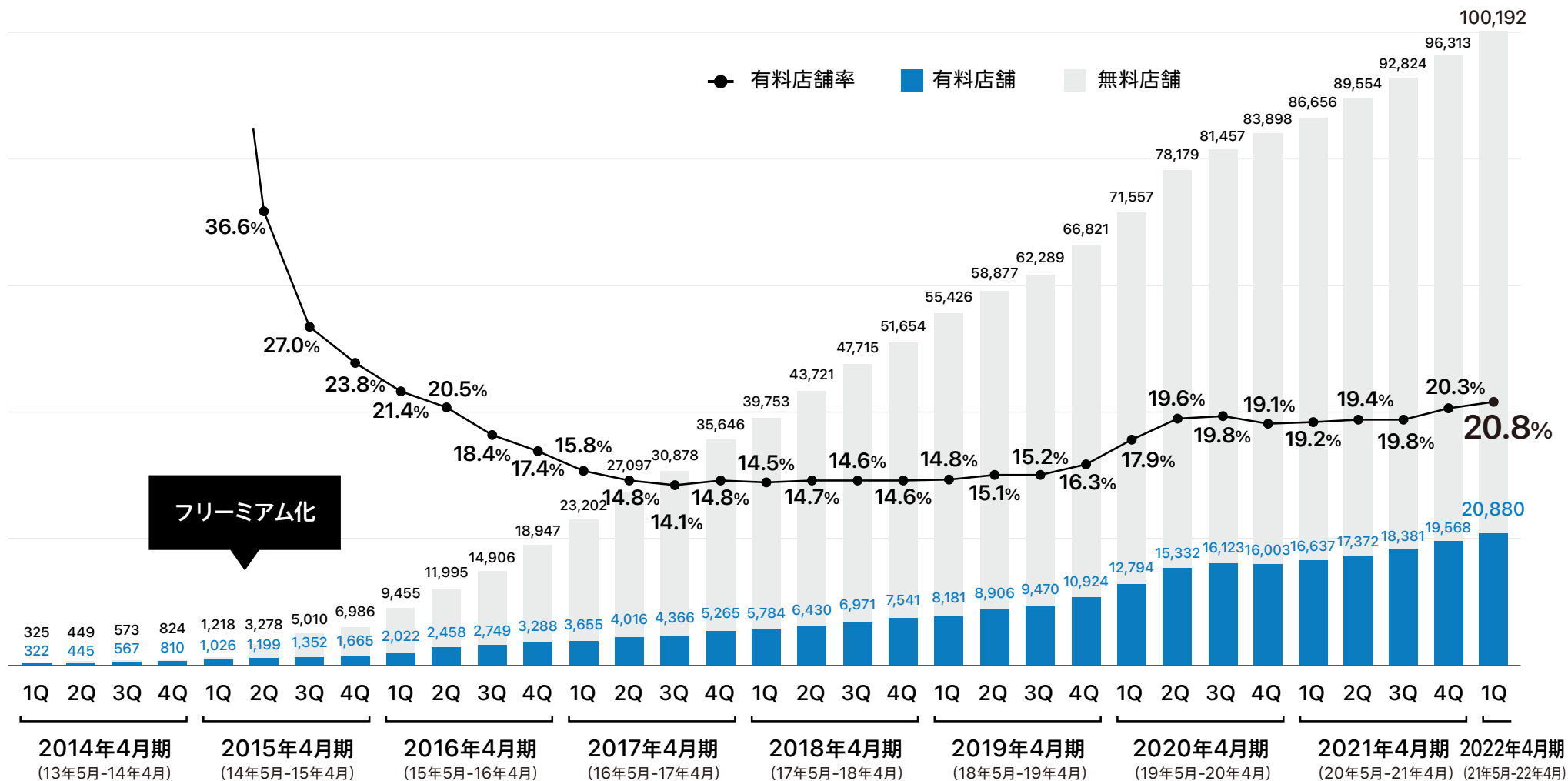
公開アプリ数 2021年7月末時点

40個

オムニチャネル化をバックアップするネットショップ連携や、取引情報をベースに複合的な売上分析を可能にする拡張アプリなど、スマレジの利便性をより一層向上させる新機能(アプリ)が日々誕生しています。

登録店舗数と有料店舗数の四半期推移

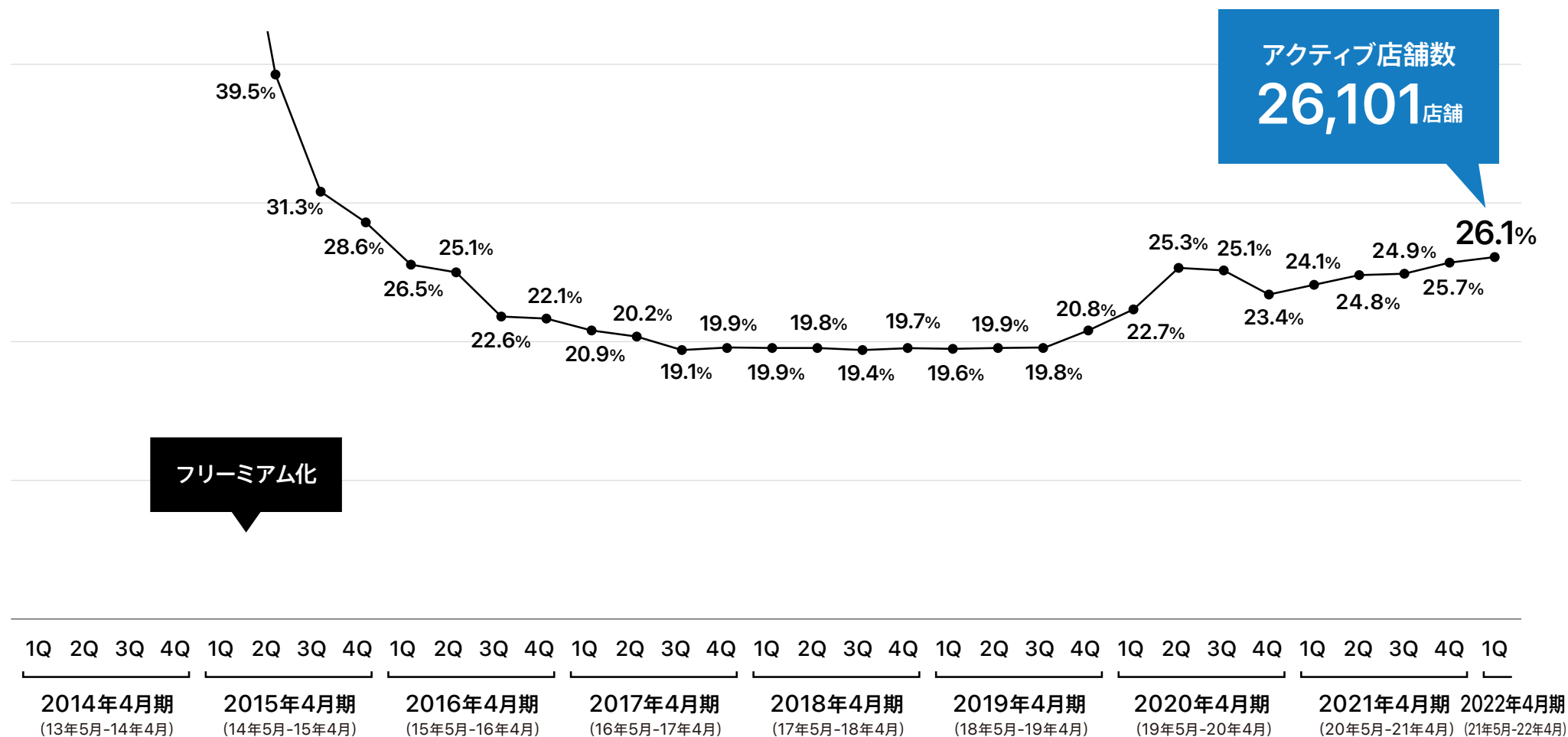
長引くコロナ禍においても安定して新規契約を獲得し登録店舗数は10万店舗を突破
 有料店舗率はYoY+1.6ポイント増の20.8%



※2015年4月期にフリー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)

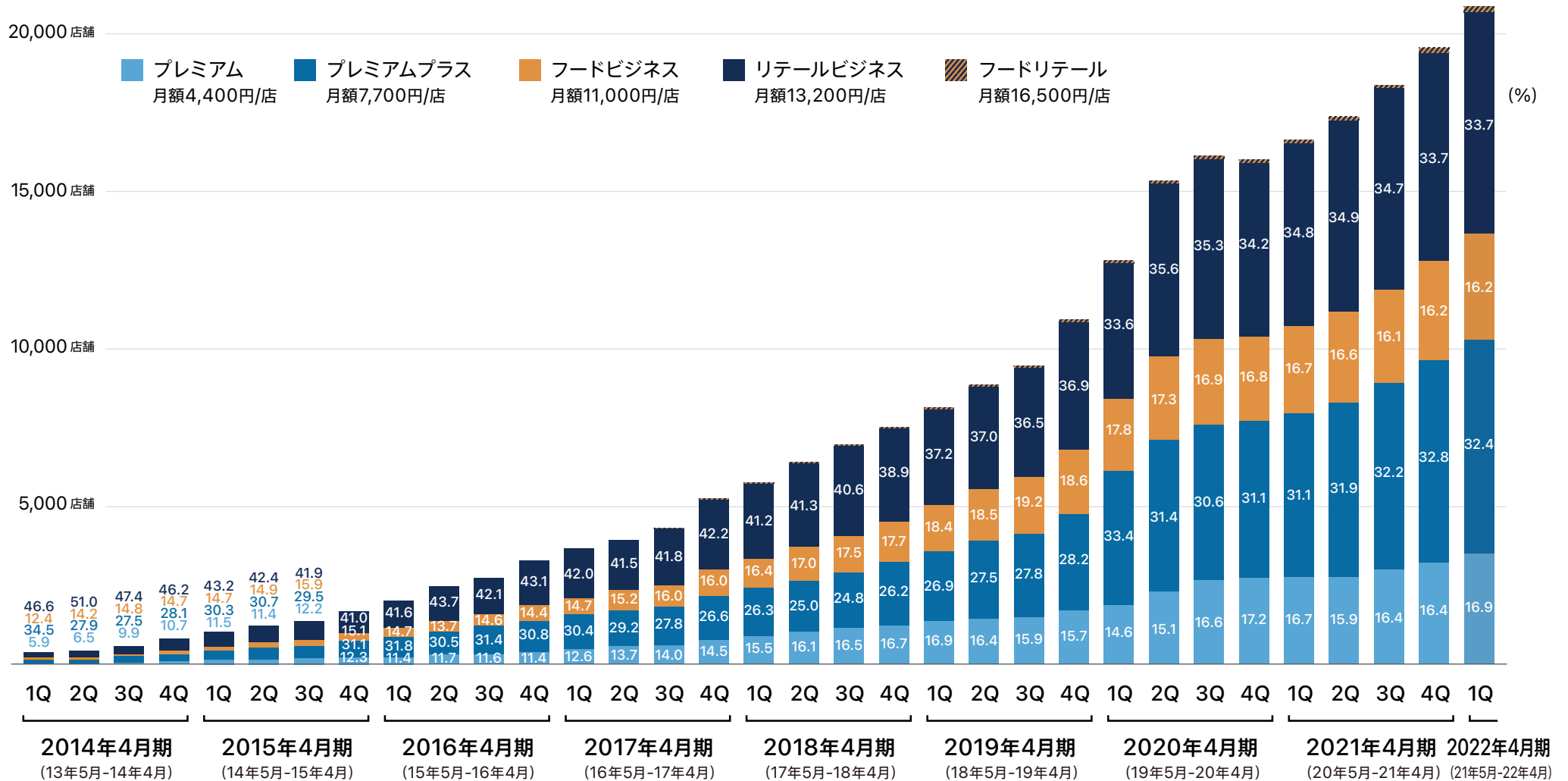
毎日利用されるサービスを目指し、アクティブ店舗率の向上へ積極的に取り組む
アクティブ店舗率はYoY+2.0ポイント増の26.1%



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

緊急事態宣言やまん延防止等重点措置により店舗営業に制限がかかる中、
全てのプランがほぼ同割合で純増となり、有料プランはYoY+25.5%増の20,880店舗に

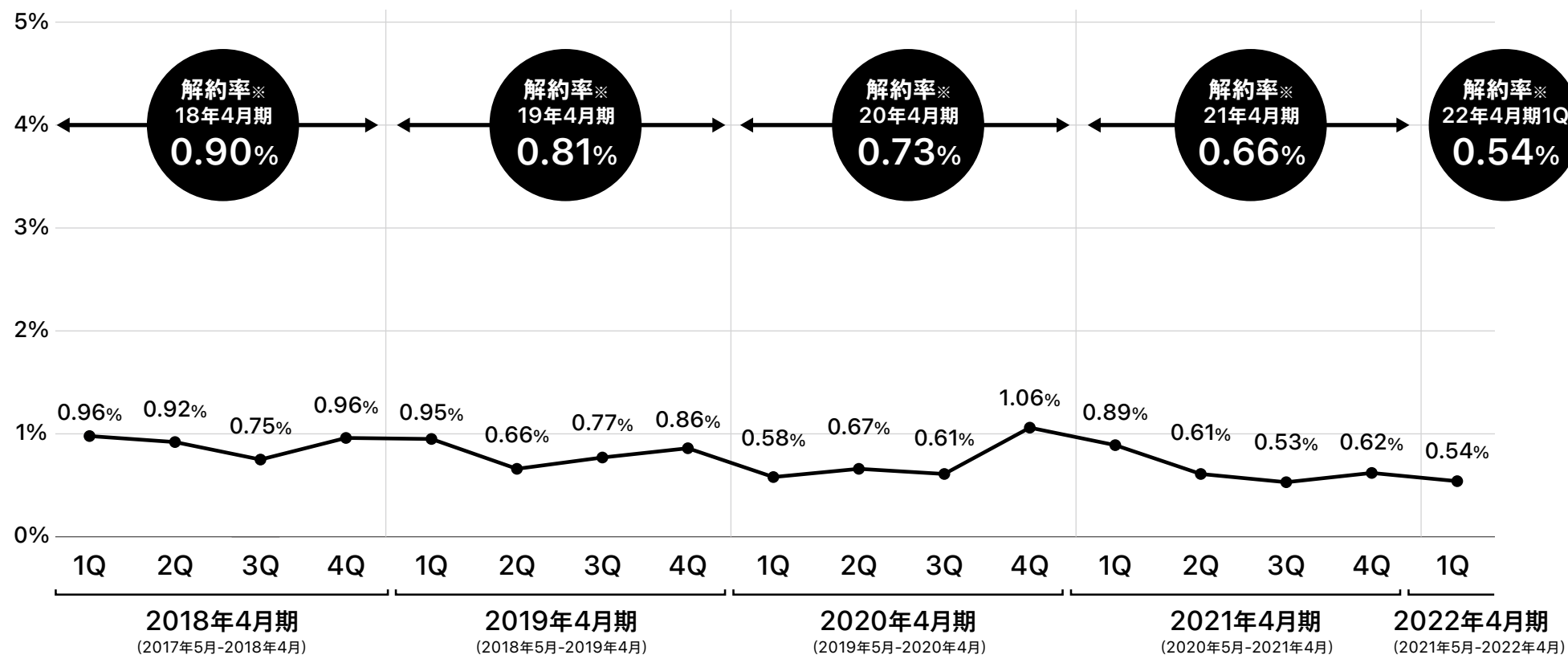


※スタンダードプランをご利用の場合であっても、オプションによって有料になっている場合がありますが、有料プランには含んでいません。

解約率の推移

22年4月期1Qの平均解約率は過去最低水準の0.54%を達成！

継続して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



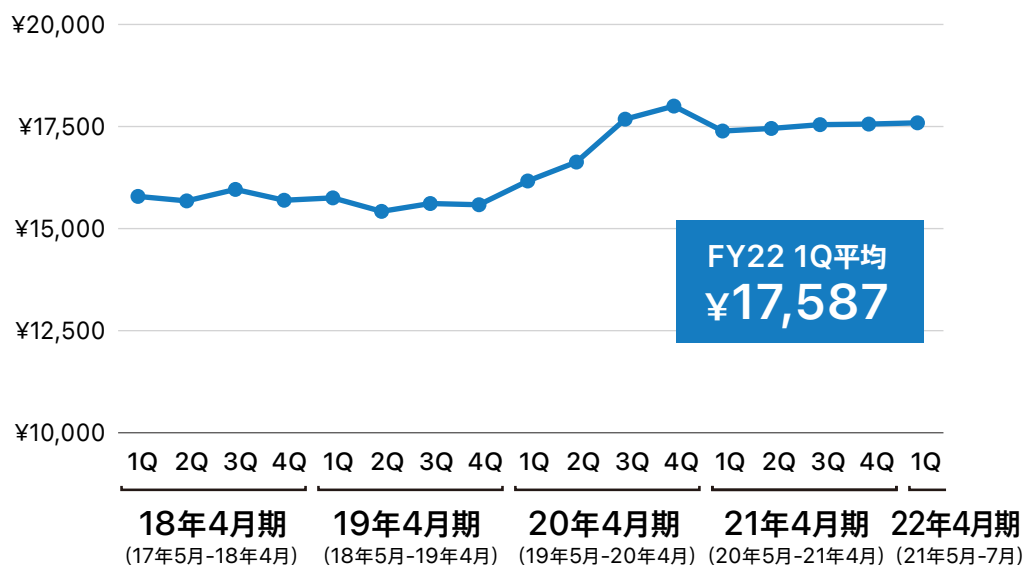
※解約率：MRRチャーンレート（既存顧客の月額利用料に占める解約により減少した月額利用料の割合）

顧客単価 (ARPA/ARPU) の推移

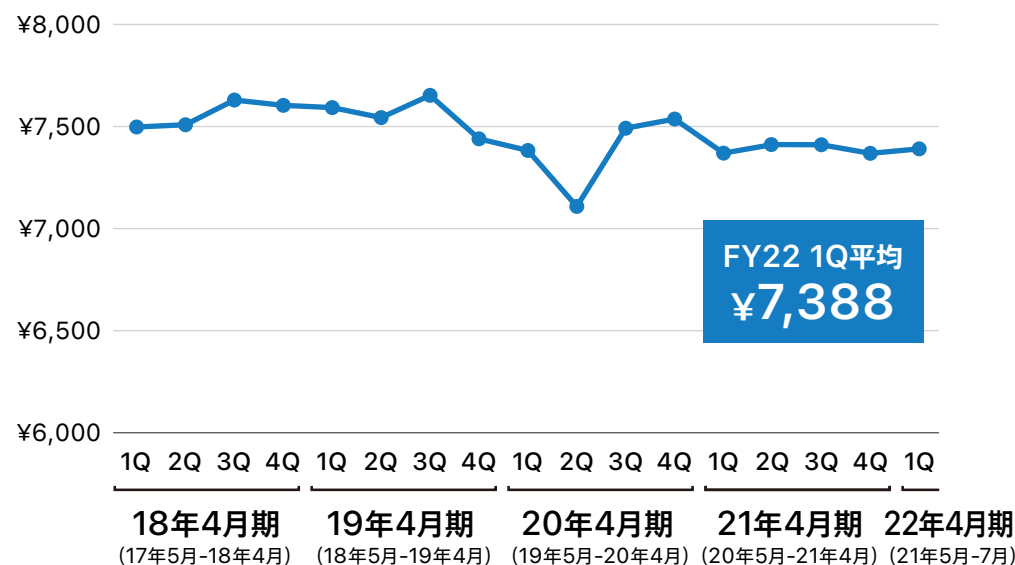
1店舗あたりの顧客単価は安定推移

メインターゲットである複数店舗ユーザーが順調に増加しているため、1契約あたりの顧客単価は増加傾向

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)



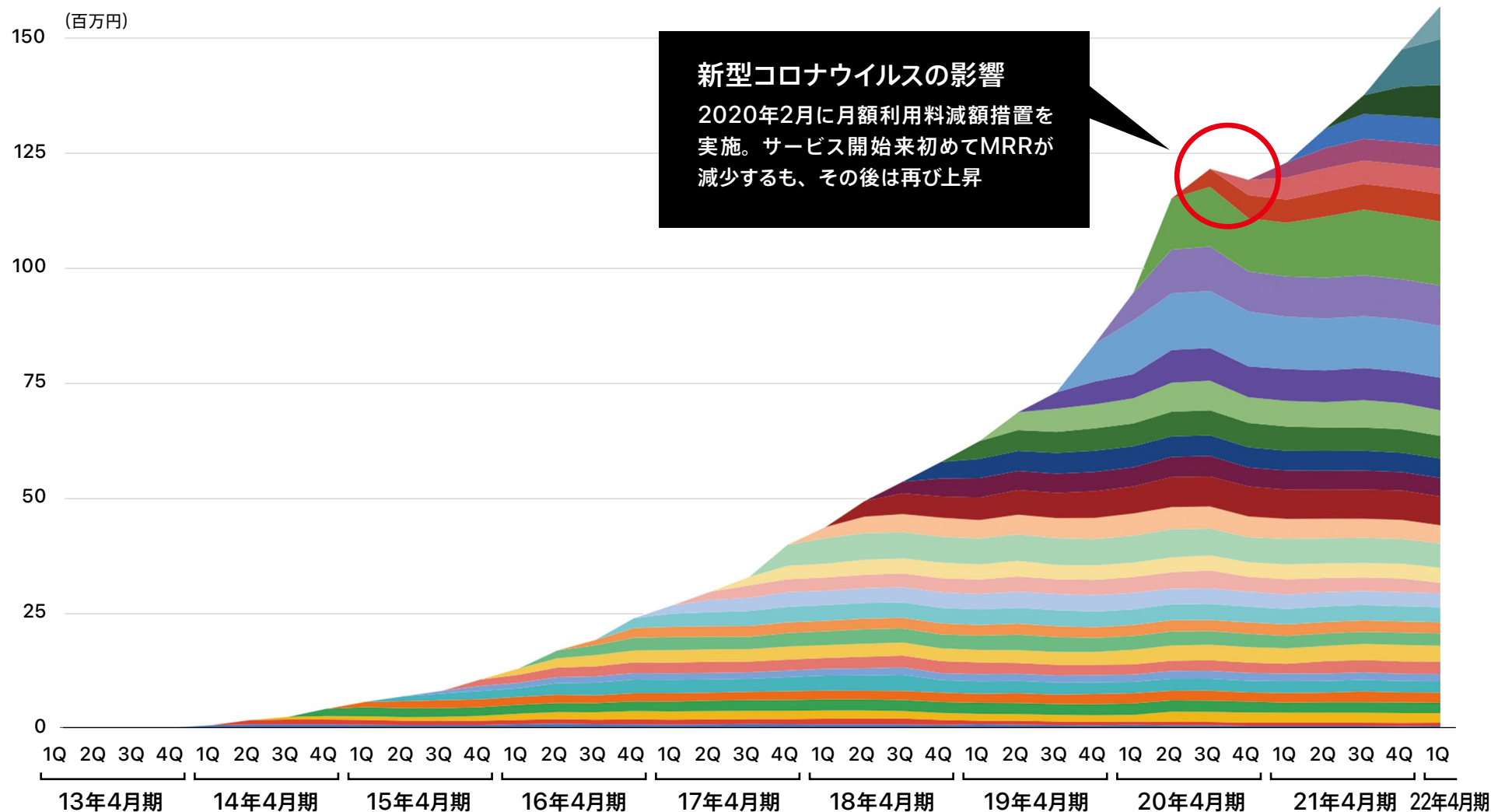
有料契約1契約あたりの平均店舗数 2.37店舗

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(Average Revenue Per User) : 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。

中期経営計画の進捗

PROGRESS of MEDIUM-TERM MANAGEMENT PLAN

4つの具体的施策

広告宣伝への集中投下

広告宣伝の集中投下による
認知度向上、顧客獲得を加速

認知・リード獲得

TVCMスタート
オウンドメディアスタート
下期以降のPR施策準備中

アプリマーケット施策

アプリマーケットを活性化し、
エコシステムを構築

CX向上・顧客単価向上

ユーザーリクエスト機能の開始

スマレジ・タイムカード

勤怠管理からHRサービスへ
事業を成長させる

HR事業、クロスセル

準備中!

クリエイティブ人材育成

継続的な高成長サイクルを支える
クリエイティブ人材を育成

永続的成長

TechFarm事業チームが発足

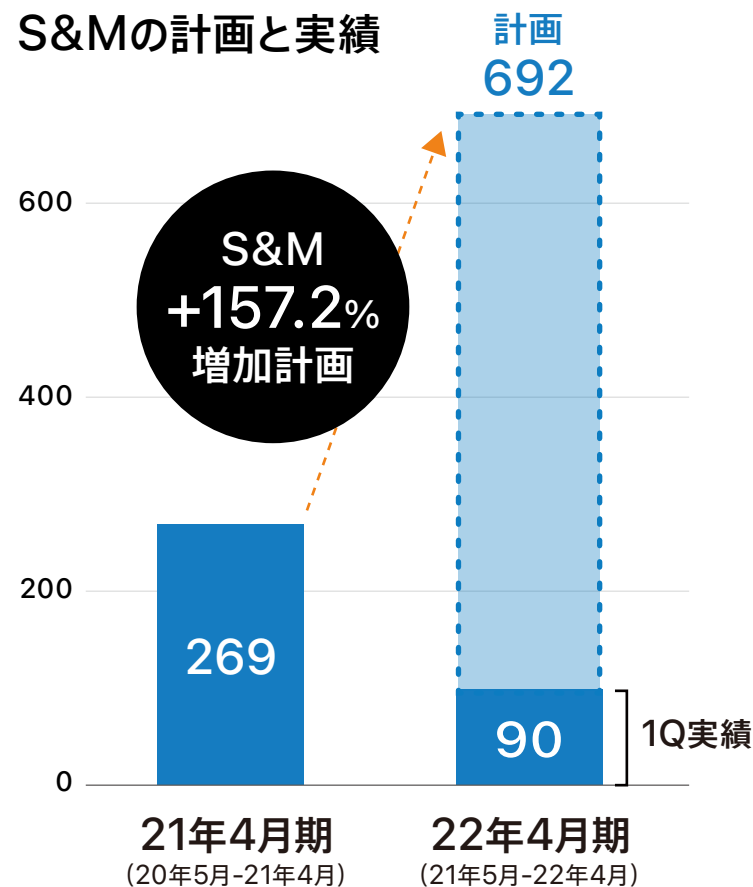
中期経営計画の達成に向けて

FY22は、マーケティング・広告・採用等の予算を増加し、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。準備中により1QのS&M投資は少ないが、下期に向けて施策を仕込み中

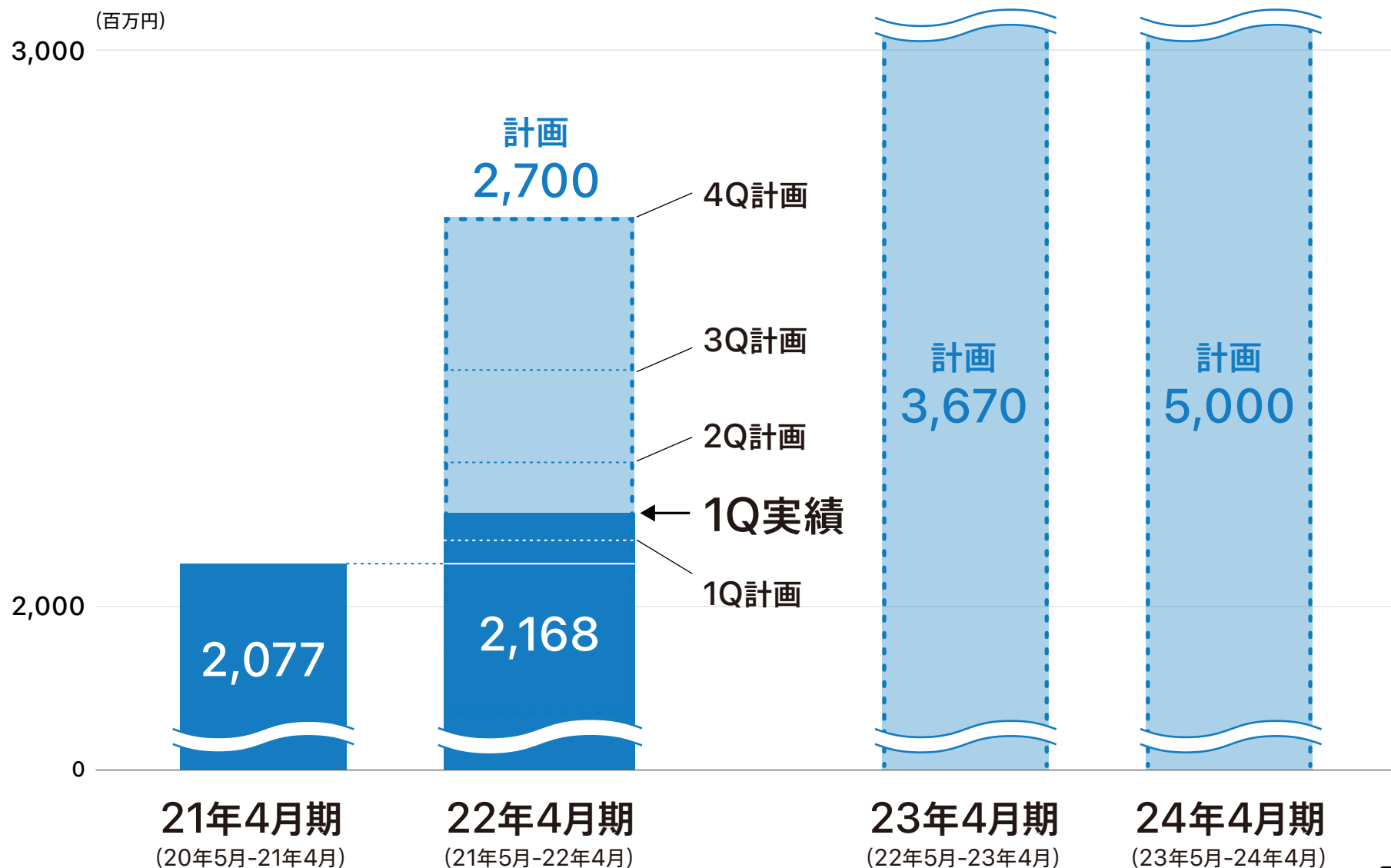
経営戦略

継続的な高成長をめざす中期経営計画の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



ARR倍増計画のファーストステップ今期27億達成に向け計画通り推移



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



<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/fy2022_1Q/

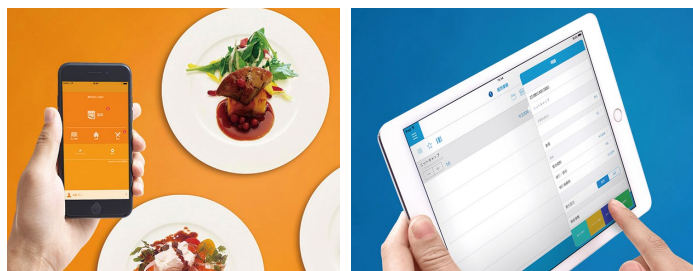


ご質問受付期限: 2021年9月16日(木)午後1時00分

- 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。



Tabio



Châteraisé



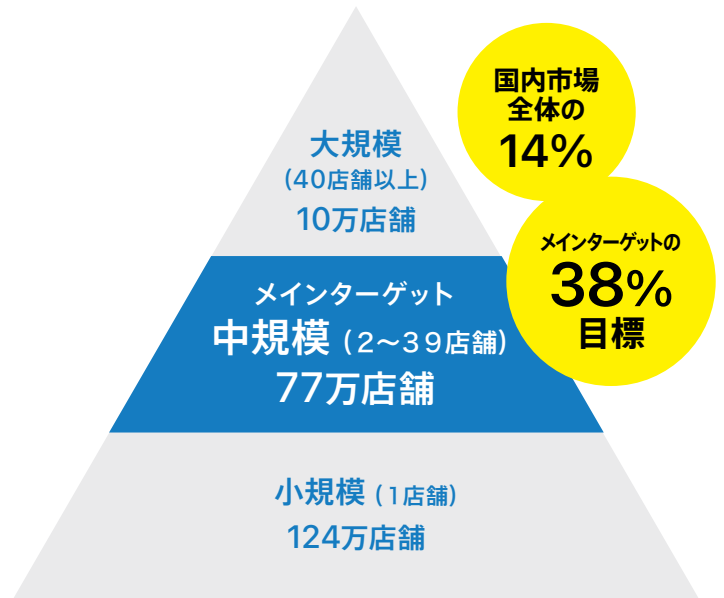
とらや



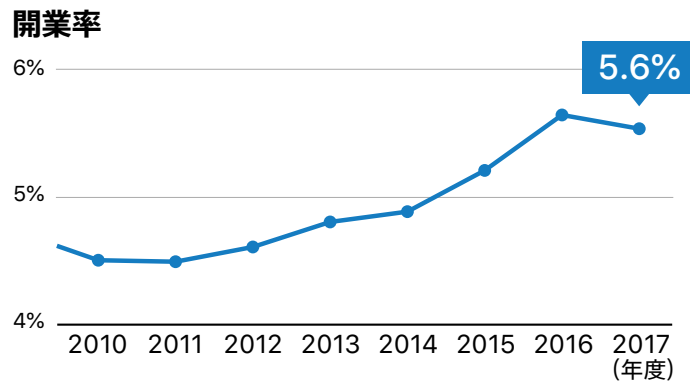
1店舗から600店舗以上を運営する事業者まで幅広いお客様にご利用いただいております。

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。



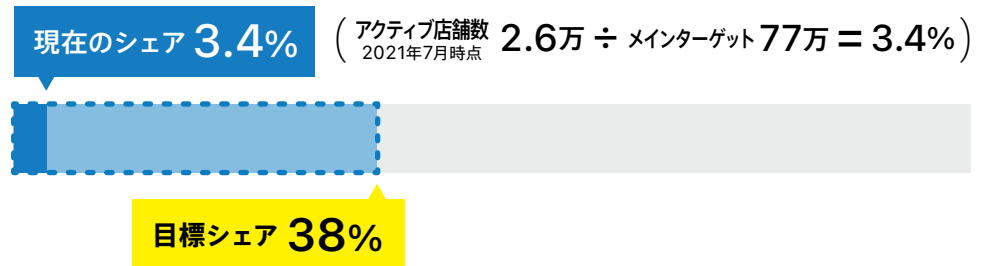
経済産業省・総務省「平成28年経済センサス」の調査結果を基に当社作成



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



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





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。

FY2022 1Q

2021.5 ~ 2021.7

第17期 第1四半期 決算説明資料

株式会社スマレジ