

スマレジ

FY2023 1Q

第18期 第1四半期 決算説明資料

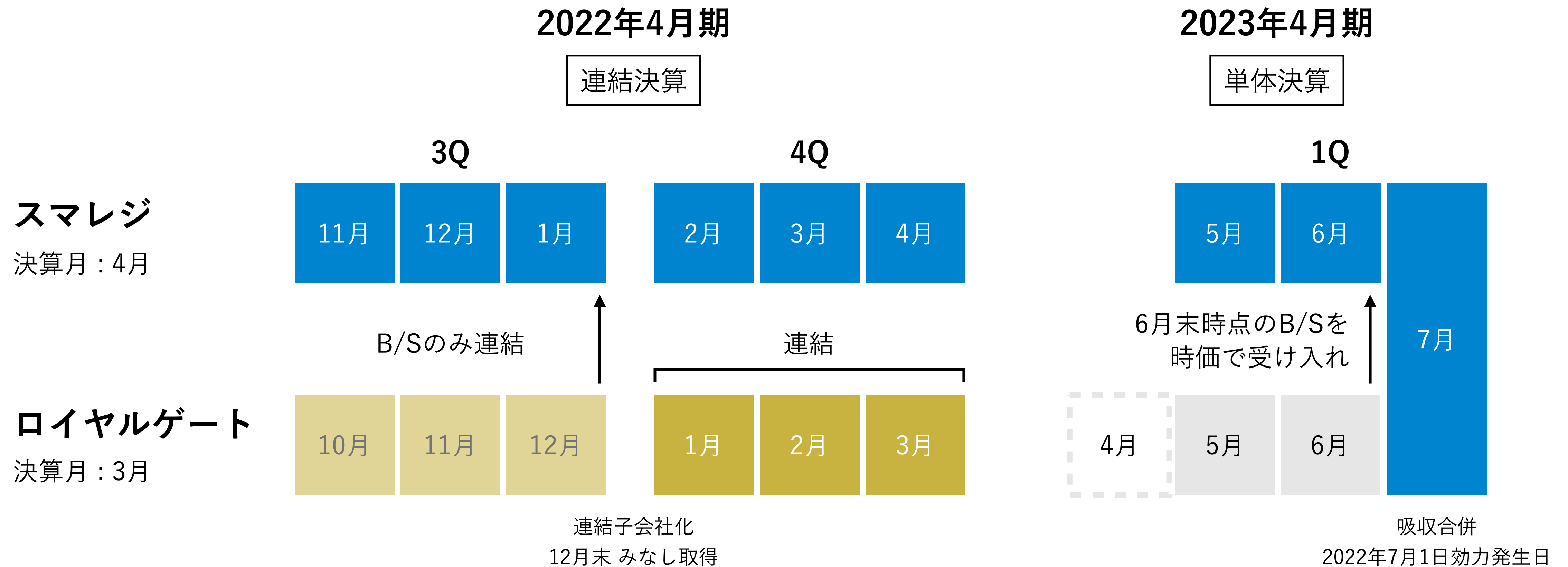
2022年7月1日付でロイヤルゲート社を吸収合併し、
連結決算から単体決算へ移行しました

2022.5.1～2022.7.31
Presentation Material for Financial Results

株式会社スマレジ 証券コード: 4431

P3	2023年4月期 1Q決算概要
P14	事業の状況
P24	スマレジについて
P32	Appendix

23年4月期1Qにロイヤルゲート社の4～6月の業績は含まれません



- ロイヤルゲート社(旧連結子会社)の売上高が2ヶ月分未計上 (P3参照) にも関わらず順調な事業成長により、**1Q売上高はYoY+33.6%**の12億2千万円で着地
- ロイヤルゲート社の吸収合併により法人税等調整額(益)を計上し、1Q純利益は3億6千万円で着地
- 積極的な採用活動と吸収合併により従業員数が**YoY+60.9%(+81人)**の増加
- ARRは**YoY+43.9%**の31億1千万円で着地

マーケティングや採用活動の積極投資により営業利益はYoYで低下するが、計画通りの順調な進捗
子会社合併の影響により四半期純利益が増加、売上高はYoY+33.6%の成長

(百万円)	2023年4月期 1Q実績 (2022年5月-7月)	2022年4月期 1Q実績 (2021年5月-7月)	前年同期比 YoY	2023年4月期 通期計画 (2022年5月-2023年4月)	2023年4月期 1Q進捗率 (2022年5月-7月)
売上高	1,228	920	+33.6%	5,593	22.0%
売上原価	456	336	+35.8%	—	—
売上総利益	772	583	+32.3%	—	—
販売費及び 一般管理費	585	351	+66.7%	—	—
営業利益	186	232	-19.8%	651	28.6%
経常利益	188	222	-15.1%	651	29.0%
四半期 (当期) 純利益	362	149	+142.5%	403	89.8%

連結子会社の吸収合併

2022年4月15日開催の取締役会において、連結子会社である株式会社ロイヤルゲートを吸収合併することを決議し、2022年7月1日付で吸収合併いたしました。

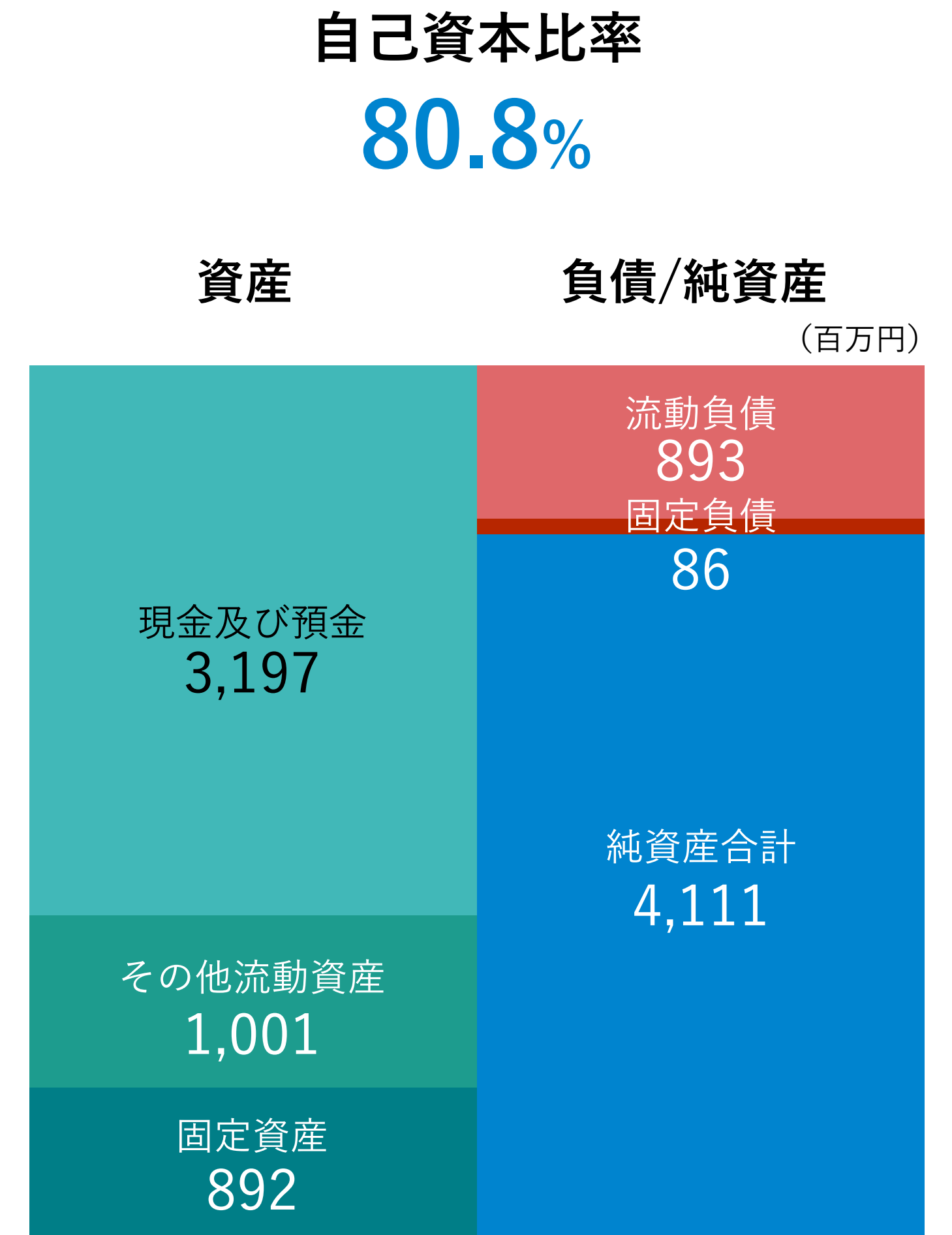
四半期純利益の増加について

- ①合併による抱合せ株式消滅差益(特別利益)の計上
- ②合併後に将来の課税所得を見積り、繰延税金資産の回収可能性を検討した結果、法人税等調整額(益)を計上

※ 記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しております。

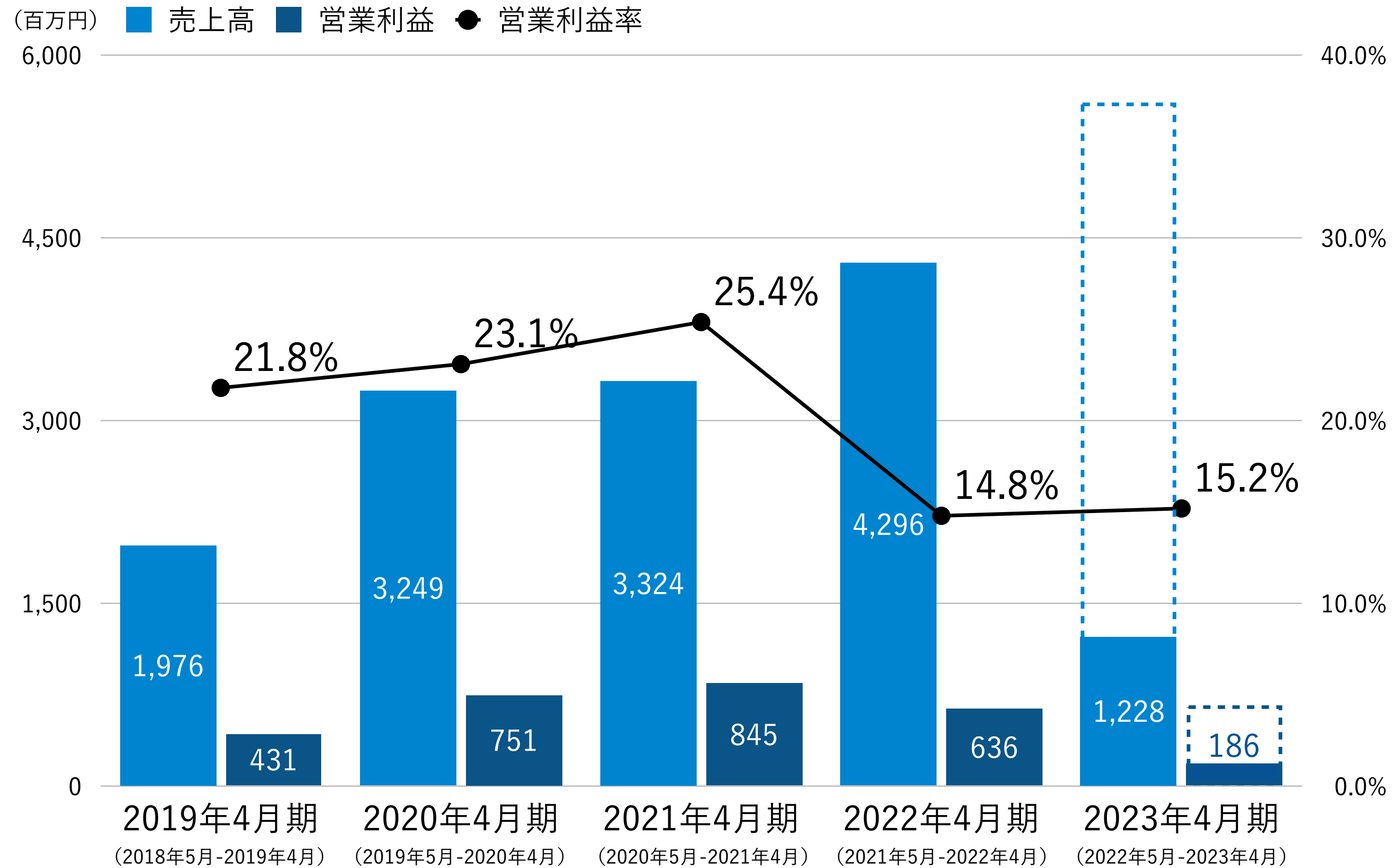
子会社の吸収合併による変動が発生し、固定資産はYoY+50.4%
 自社株買いにより現預金がやや減少。自己資本比率は80.8%

(百万円)	2023年4月期 1Q実績 (2022年5月-7月)	2022年4月期 1Q実績 (2021年5月-7月)	前年同期比 YoY	2022年4月期 4Q(単体) (2022年2月-4月)	前四半期比 QoQ
流動資産	4,198	4,018	+4.5%	4,598	-8.7%
うち現預金	3,197	3,492	-8.4%	3,511	-8.9%
固定資産	892	593	+50.4%	591	+50.9%
資産合計	5,091	4,611	+10.4%	5,189	-1.9%
流動負債	893	666	+34.0%	908	-1.7%
固定負債	86	81	+6.3%	84	+2.4%
負債合計	979	747	+31.0%	992	-1.3%
純資産合計	4,111	3,864	+6.4%	4,196	-2.0%
負債・ 純資産合計	5,091	4,611	+10.4%	5,189	-1.9%



売上高・営業利益・営業利益率の推移

23年4月期1Qの売上高進捗率は22.0%、営業利益進捗率は28.6%と通期計画に向け計画通りの着地



売上高進捗率

22.0%

1,228 / 5,593百万円

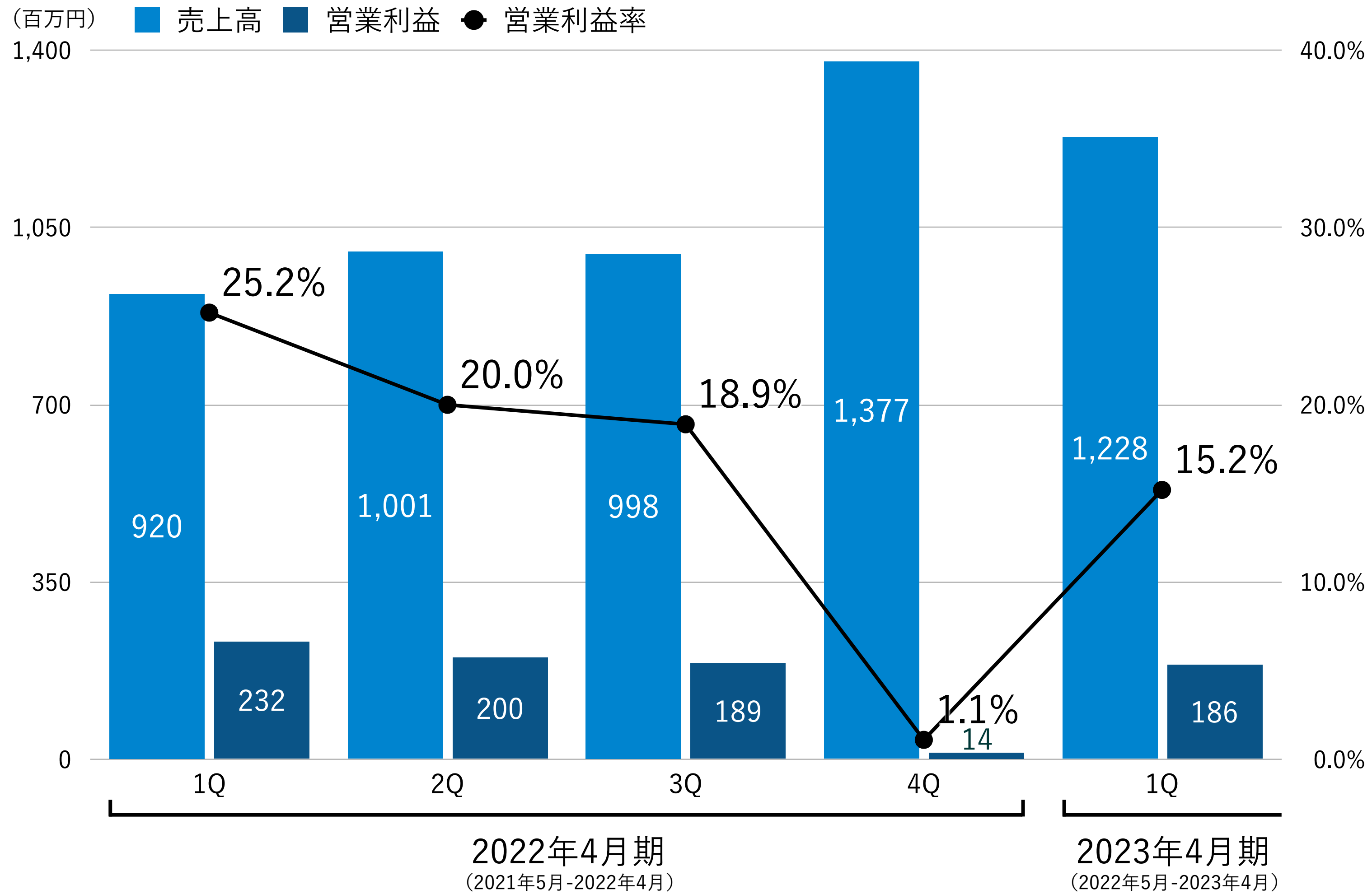
営業利益進捗率

28.6%

186 / 651百万円

※2022年4月期4Qは連結子会社（株式会社ロイヤルゲート）の業績を含む
※2022年7月1日付で株式会社ロイヤルゲートを消滅会社とする吸収合併を実施、非連結会計に移行

中期経営計画のS&M投資を継続中。賞与や広告宣伝費の集中投下により低下していた営業利益率が15.2%に回復



営業利益率
15.2%

YoY ↓ 10.0pt QoQ ↑ 14.2pt

※1 2022年4月期4Qは子会社(株式会社ロイヤルゲート)の業績を含む

※2 2023年7月1日付で株式会社ロイヤルゲートを消滅会社とする吸収合併を実施したことにより、2023年4月期1Qのロイヤルゲート(旧連結子会社)の業績寄与分は吸収合併の効力発生日である7月1日以降の1ヶ月分のみ

機器販売等売上高は季節要因によりQoQで減少するが、YoY+28.2%の成長

サブスクリプション売上高(月額利用料等)は合併の影響(P3参照)を受けながらもYoY+33.9%の成長

2023年4月期 1Q

サブスクリプション
売上高比率

57.9%

初期費用粗利率

機器販売等

39.9%

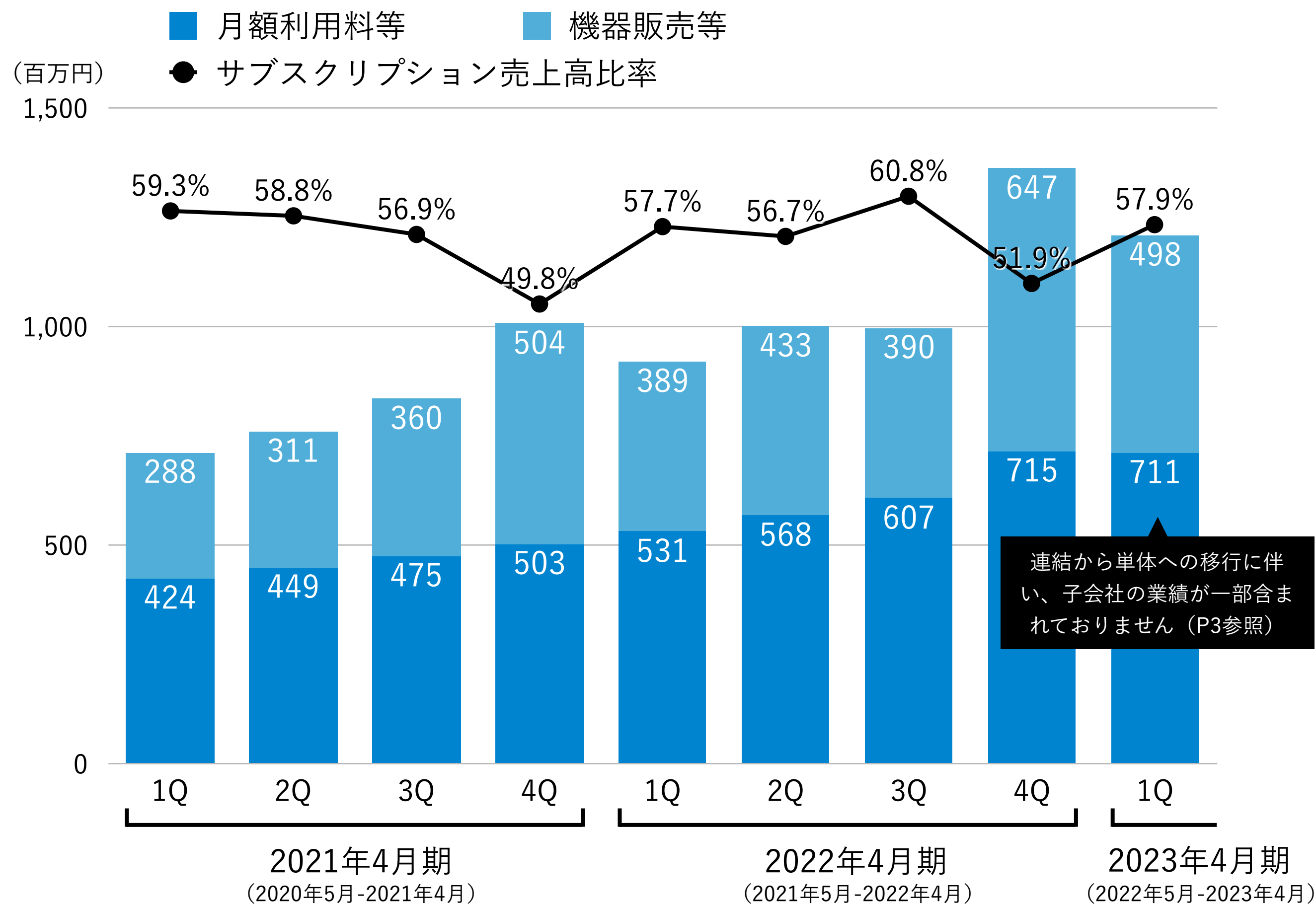
↑ 2.9pt

SaaS粗利率

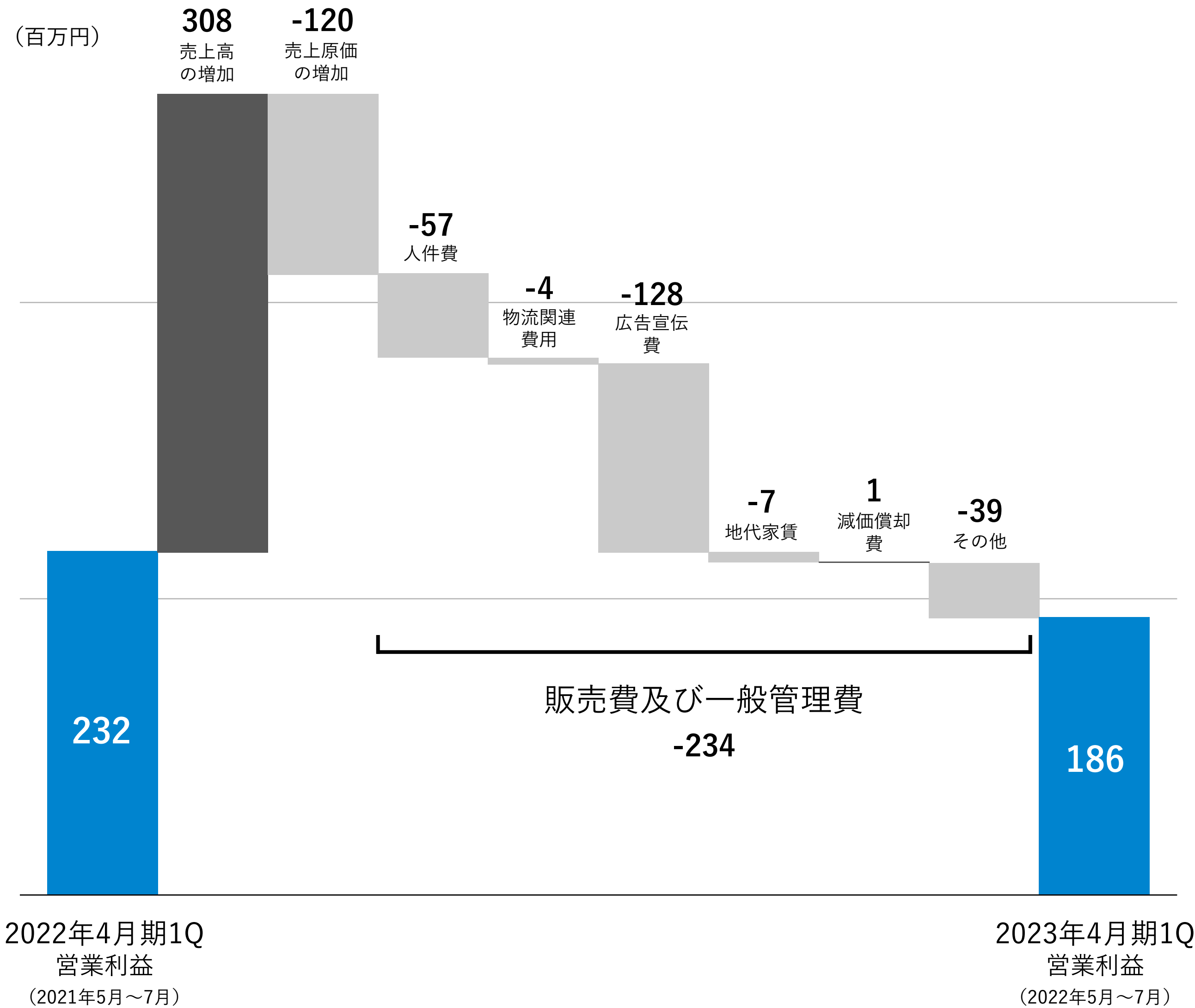
月額利用料等

79.7%

↓ 1.1pt



※ 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。



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

【新型コロナウイルスによる影響】

- コロナ禍においても開業やリプレイス需要が継続

売上原価の増加

- 売上高の増加に伴う機器仕入およびサーバー費用の増加

販売費及び一般管理費の増加

- TVCMなど積極的なマーケティング活動に伴う広告宣伝費の増加
- 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推移

賞与や広告宣伝費の集中投下により一時的に上昇していた販管費率は47.7%に回復
 広告宣伝費はYoY+277.5%と中期計画達成に向けS&Mへの投資を継続

販売費及び
一般管理費

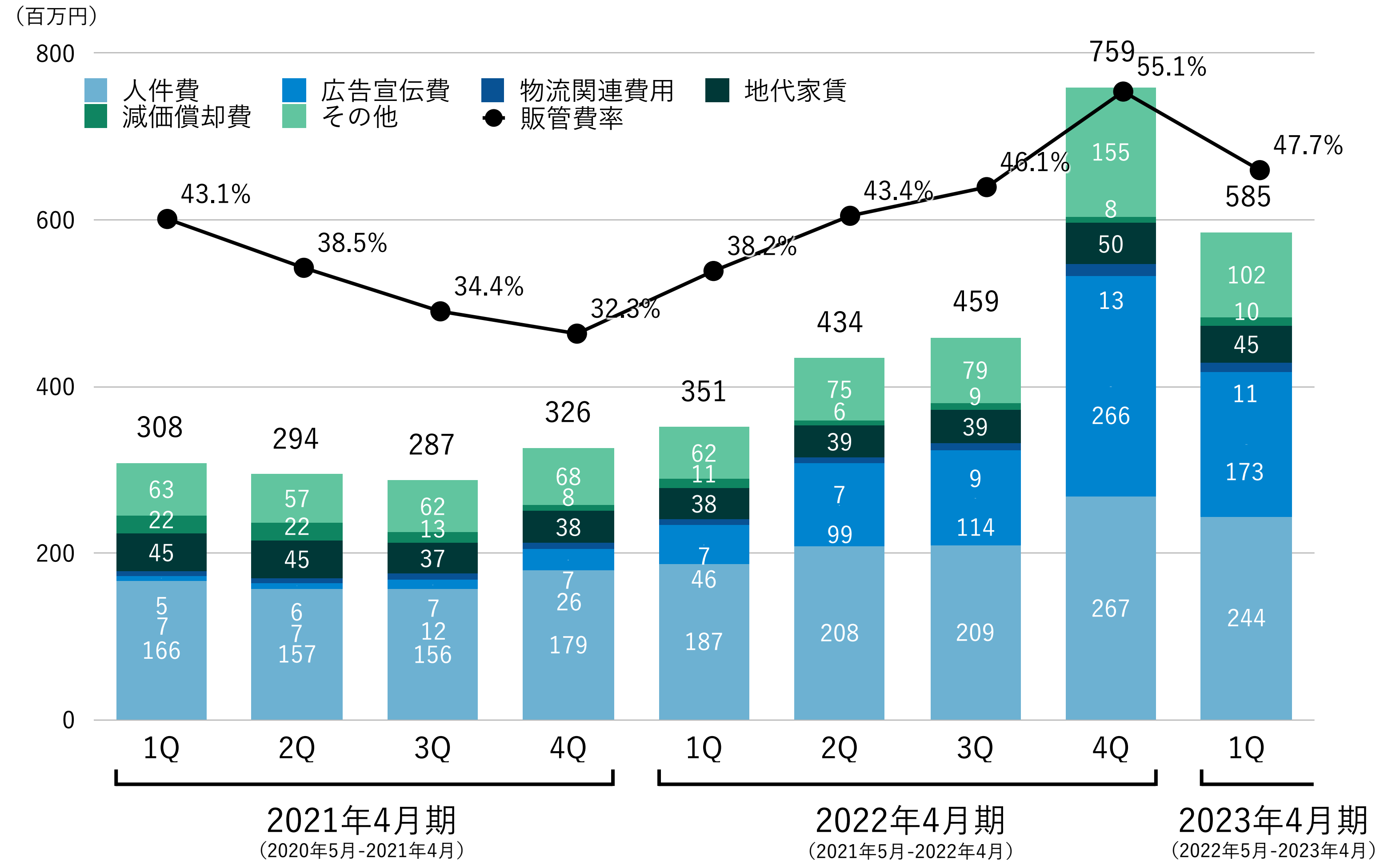
585百万円

S&M

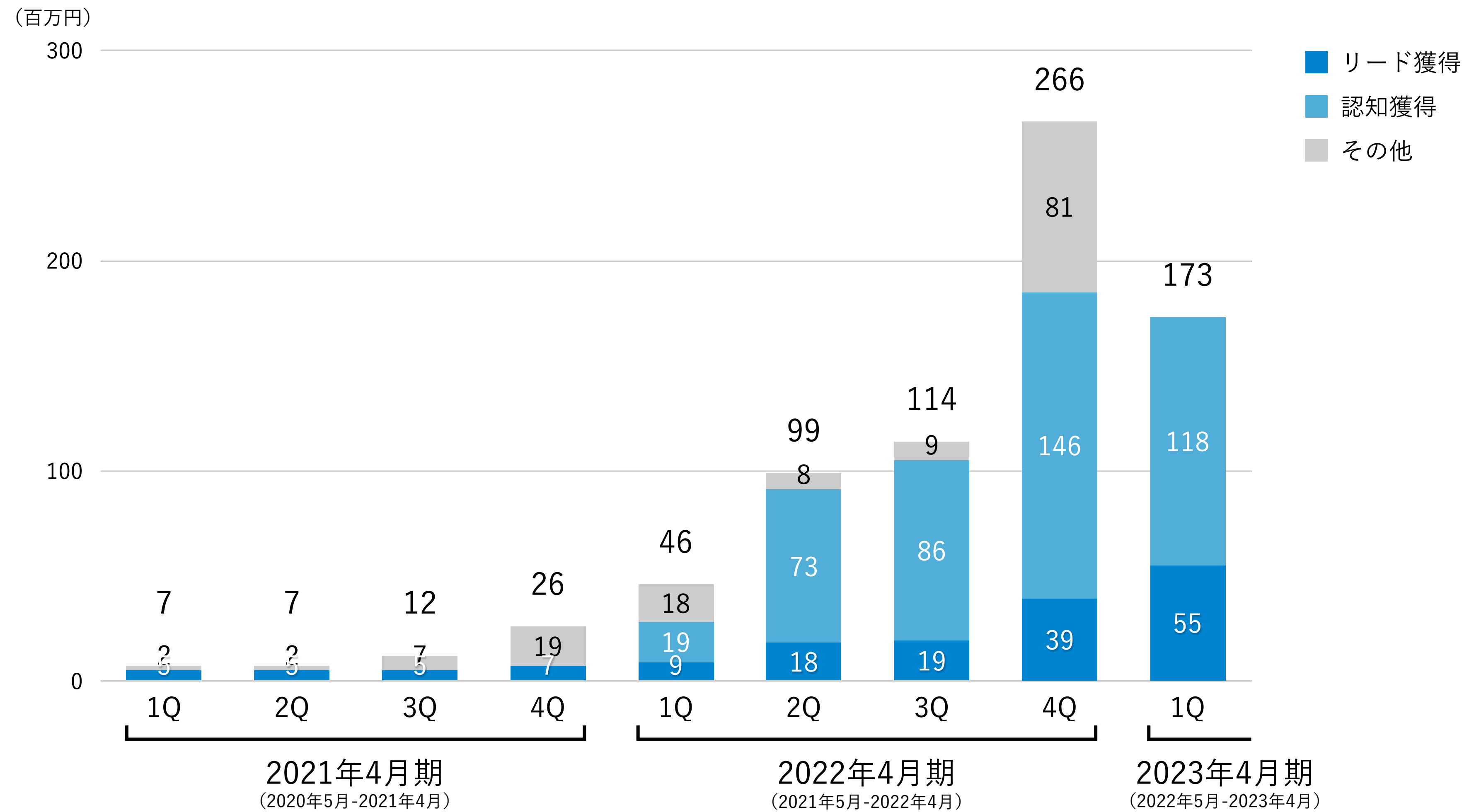
274百万円

S&M比率

22.3%



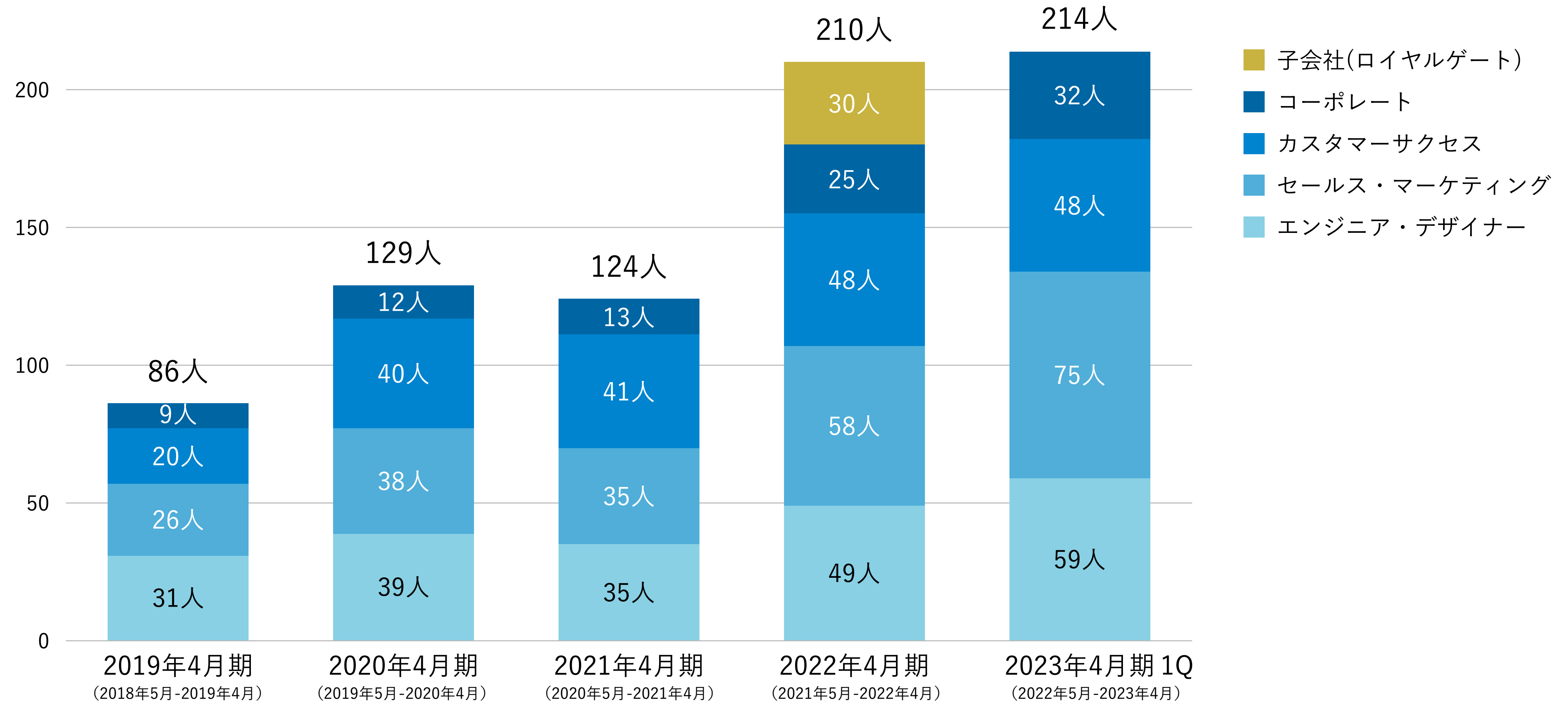
TVCM等のマス広告を活用した認知拡大とリード獲得施策を並行して実施中



リード獲得：WEB広告（リスティング、アフィリエイト）、展示会費用
 認知獲得：テレビ、ラジオ
 その他：アプリコンテスト、フードフェスなどのイベント。リード、認知に直接紐付かない企業ブランディング等

従業員数の推移

子会社の吸収合併により、組織力を一層強化。
前年同期比+60.9%。平均年齢33歳



※2022年1Q時点で133人

※派遣社員・パートタイマー除く



事業の状況

BUSINESS SUMMARY

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スマレジの有料店舗数は堅調に推移。

決済サービス（ロイヤルゲート）の買収とタイムカードの成長も貢献し、ARRはYoY+43.9%

ARR※

31.1億

YoY

前年同四半期比

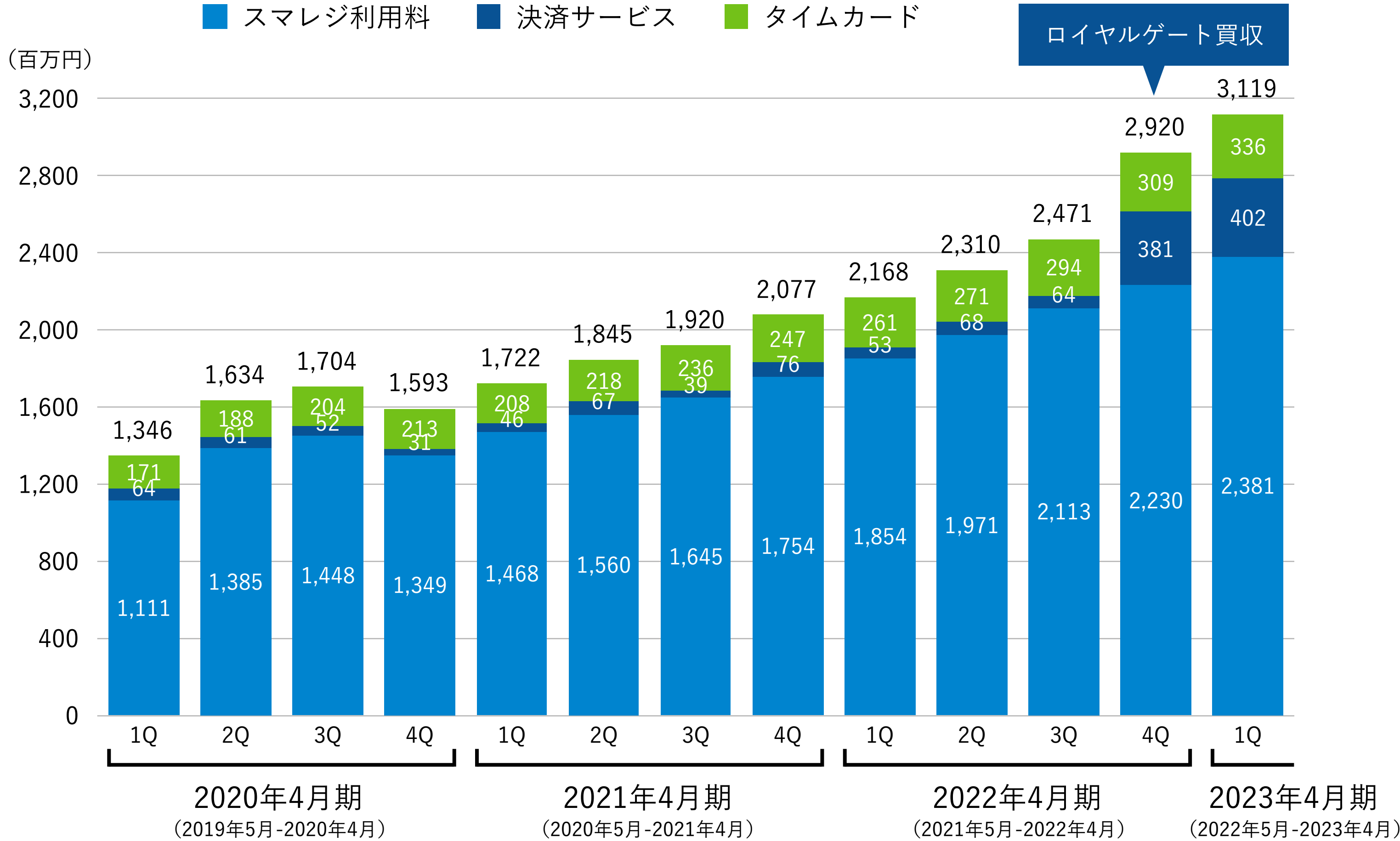
+43.9%

QoQ

前四半期比

+6.8%

※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：POS月額・端末追加オプション・機器サブスク・セルフレジ利用料・会員上限追加オプション、アプリマーケット
決済サービス：PAYGATE月額利用料・加盟店手数料・処理料・決済端末連携費・キックバック





- 2022.7**
- 第17期定時株主総会を開催
 - 連結子会社 株式会社ロイヤルゲートを吸収合併
 - 展示会への積極的な出展を再開
 - 学生エンジニア向け「U-22プログラミング・コンテスト」出張ワークショップに当社エンジニアが参加
- 2022.6**
- 長期ビジョン・中期経営計画「VISION2031」更新
 - 新テレビCM第2弾を公開 ～キャッシュレス編～
 - 自己株式取得を実施
 - 2022年IT導入補助金案内ページを公開
- 2022.5**
- 決済サービス「スマレジ・PAYGATE」販売開始
 - 第2回「スマレジ アプリコンテスト」表彰式開催
 - 福岡天神ショールームを新天町商店街に移転オープン

コロナ禍、経済活動縮小によるブレはあるが、スマレジ経済圏はどんどん拡大中（22年8月累積取扱高が5兆円を突破）

GMV成長率

YoY 前年同四半期比 **+52.5%**
 QoQ 前四半期比 **+15.6%**

累積取扱高

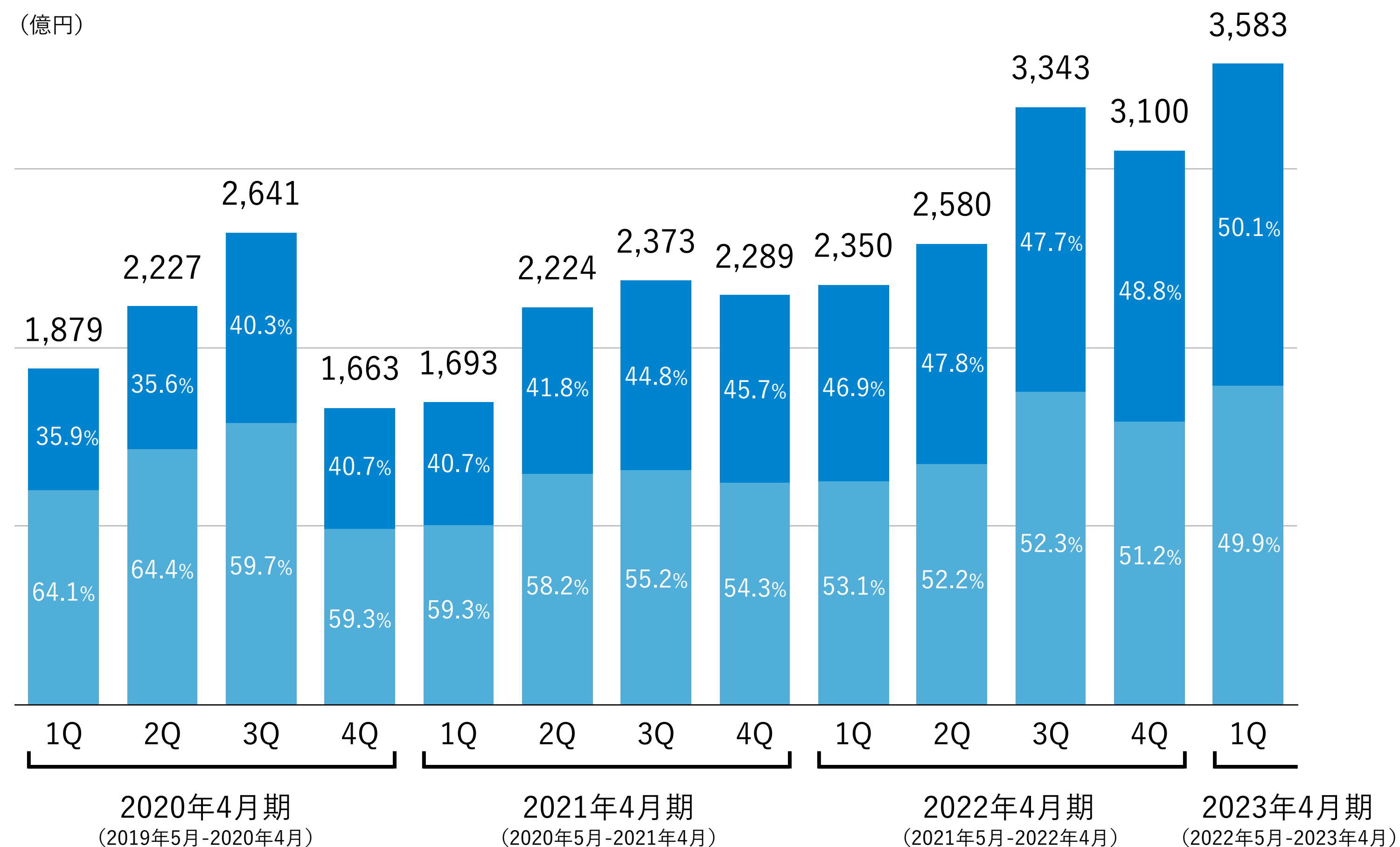
4.96兆円

(2022年7月末時点)

累積取引総額

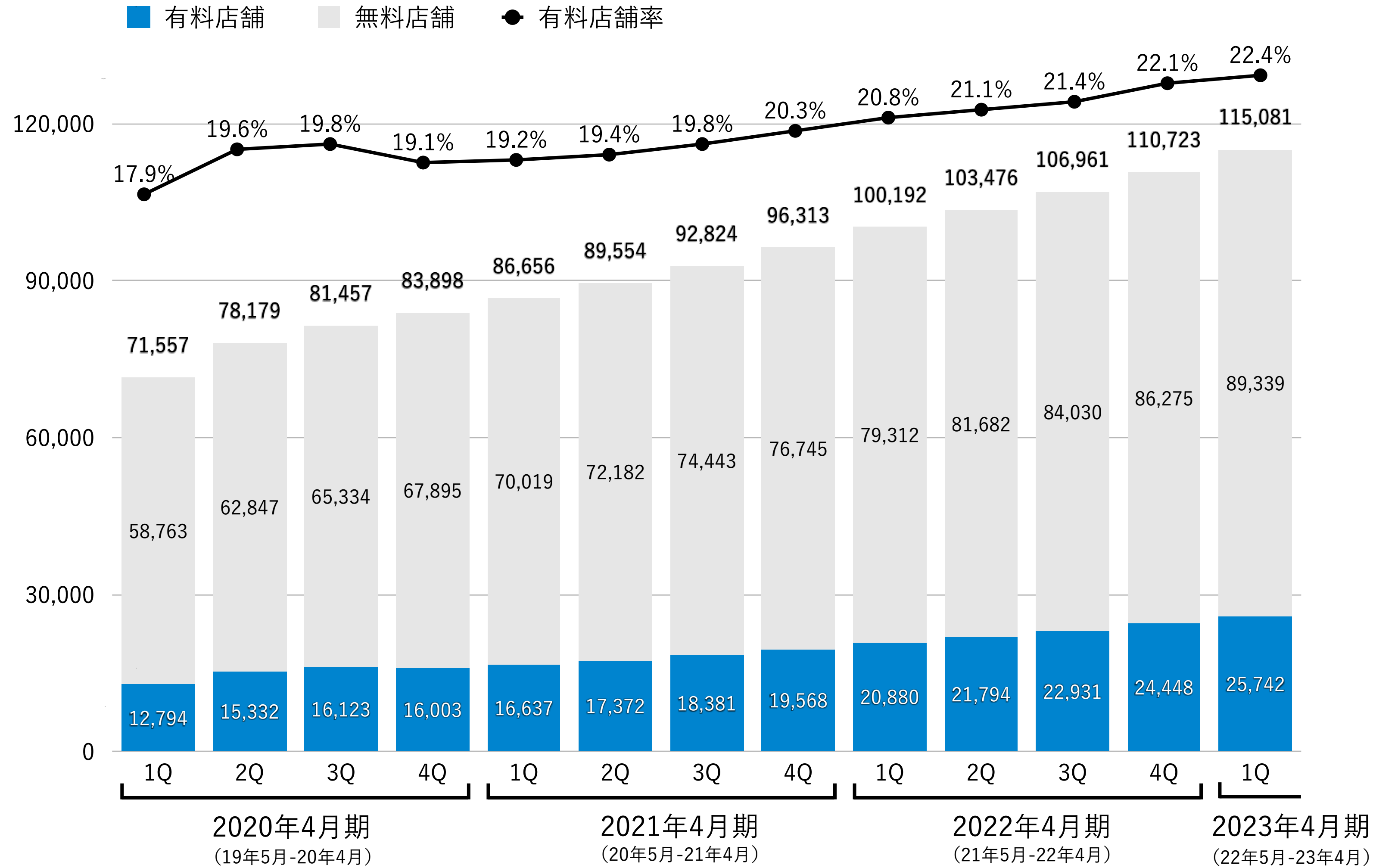
■ 現金取引 ■ キャッシュレス取引

(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。

長引くコロナ禍においても顧客基盤は継続的に拡大。有料店舗率もYoY+1.6ポイントの22.4%に上昇

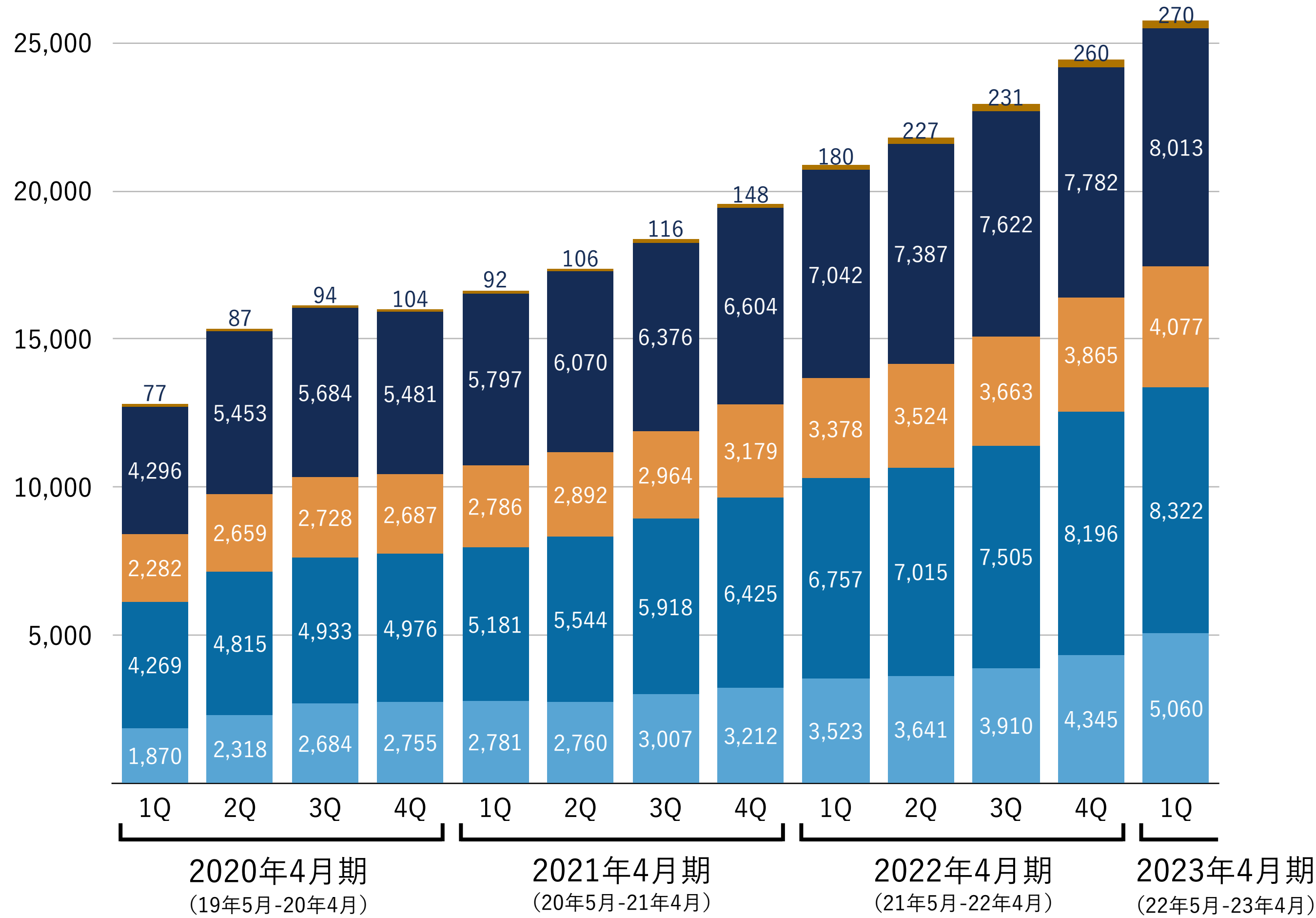


有料店舗数
25,742

YoY
前年同四半期比
+23.3%
+4,862店舗

QoQ
前四半期比
+5.3%
+1,294店舗

低価格プレミアムプランの割合が上昇



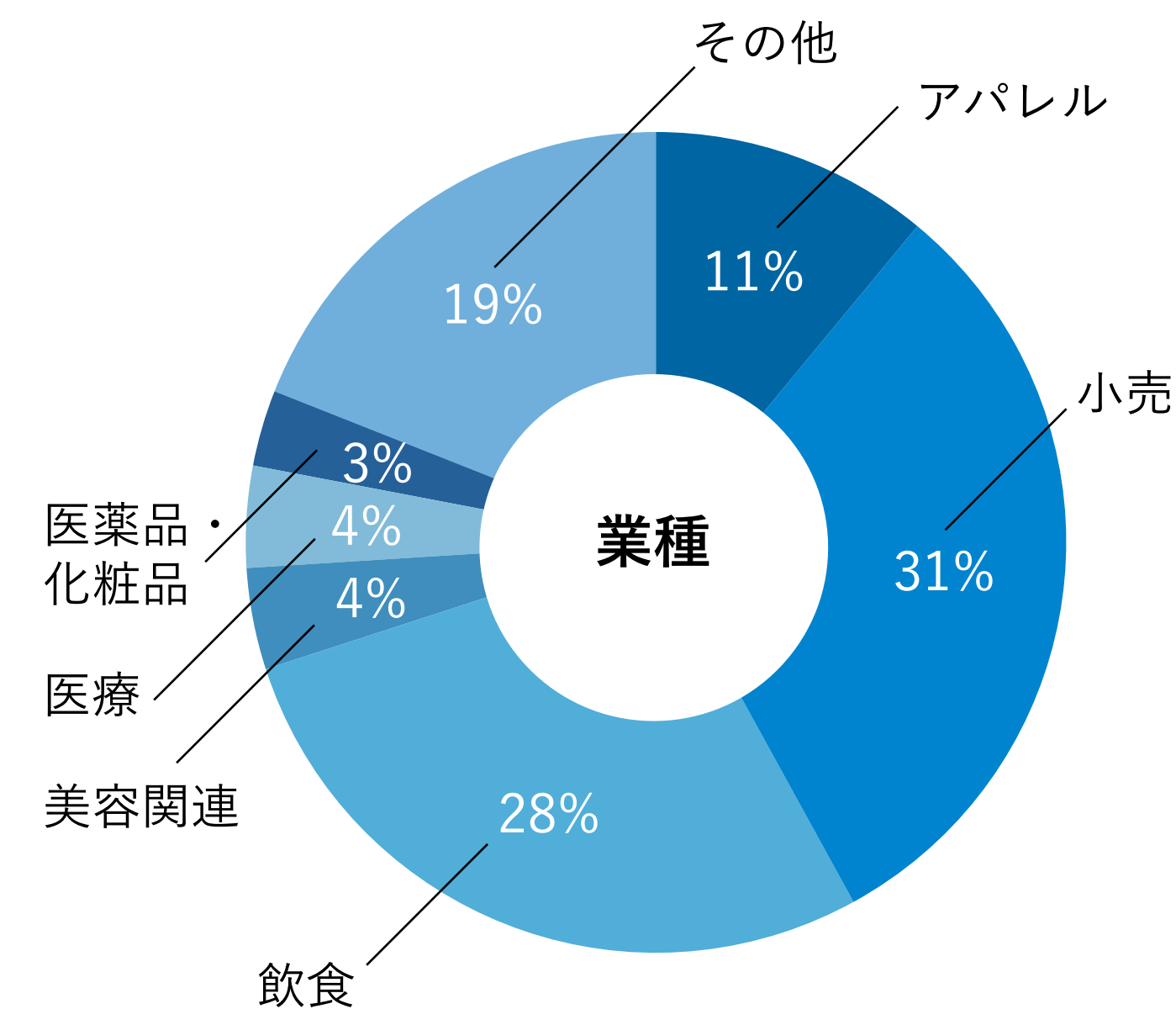
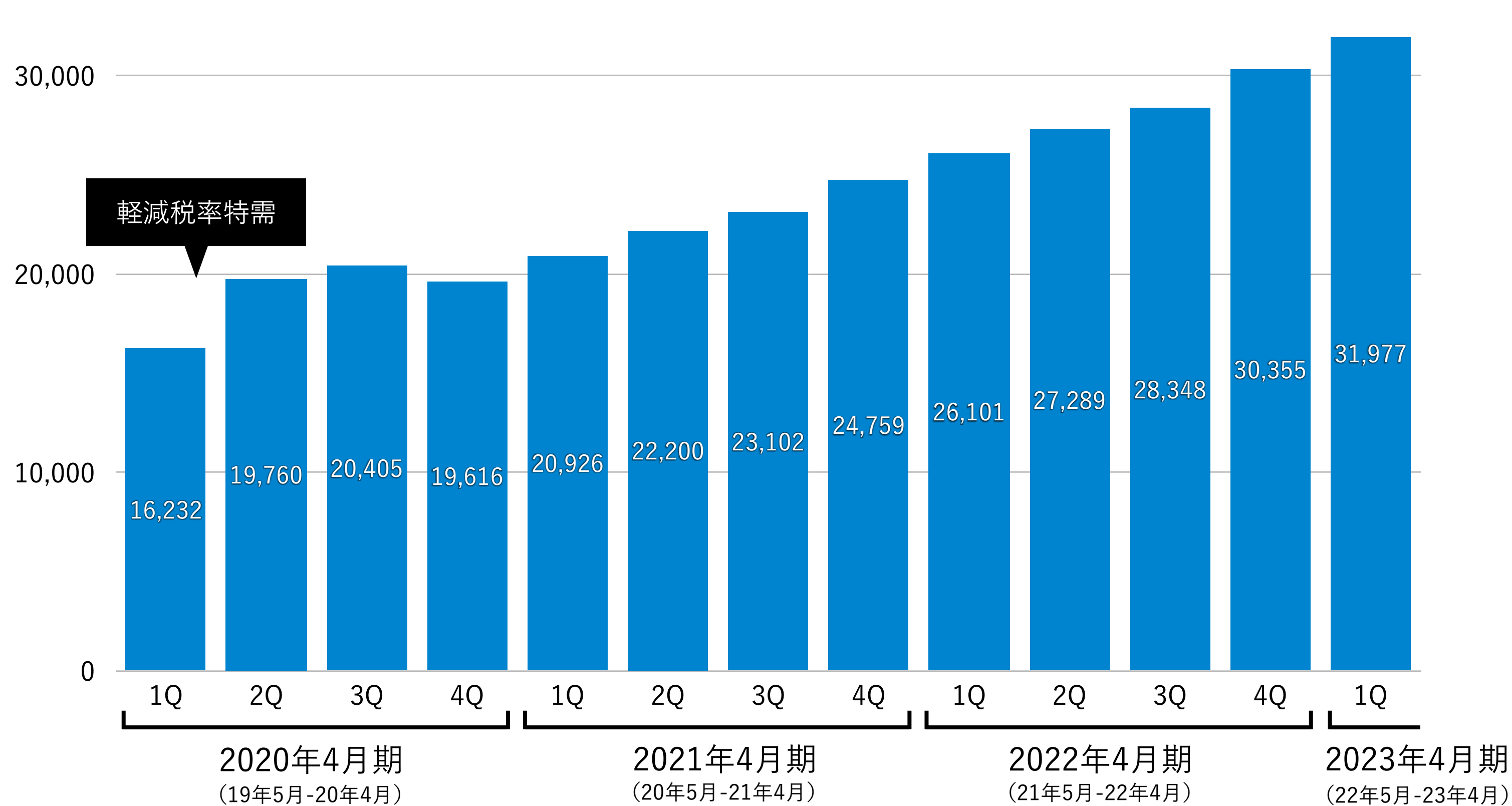
	YoY 前年同四半期比	QoQ 前四半期比
フードリテール 月額16,500円/店	+50.0%	+3.8%
リテールビジネス 月額13,200円/店	+13.8%	+3.0%
フードビジネス 月額11,000円/店	+20.7%	+5.5%
プレミアムプラス 月額7,700円/店	+23.2%	+1.5%
プレミアム 月額4,400円/店	+43.6%	+16.5%

※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、有料プランには含んでいません。

アクティブ店舗数30万店達成の目標に向け着実に積み上げ中

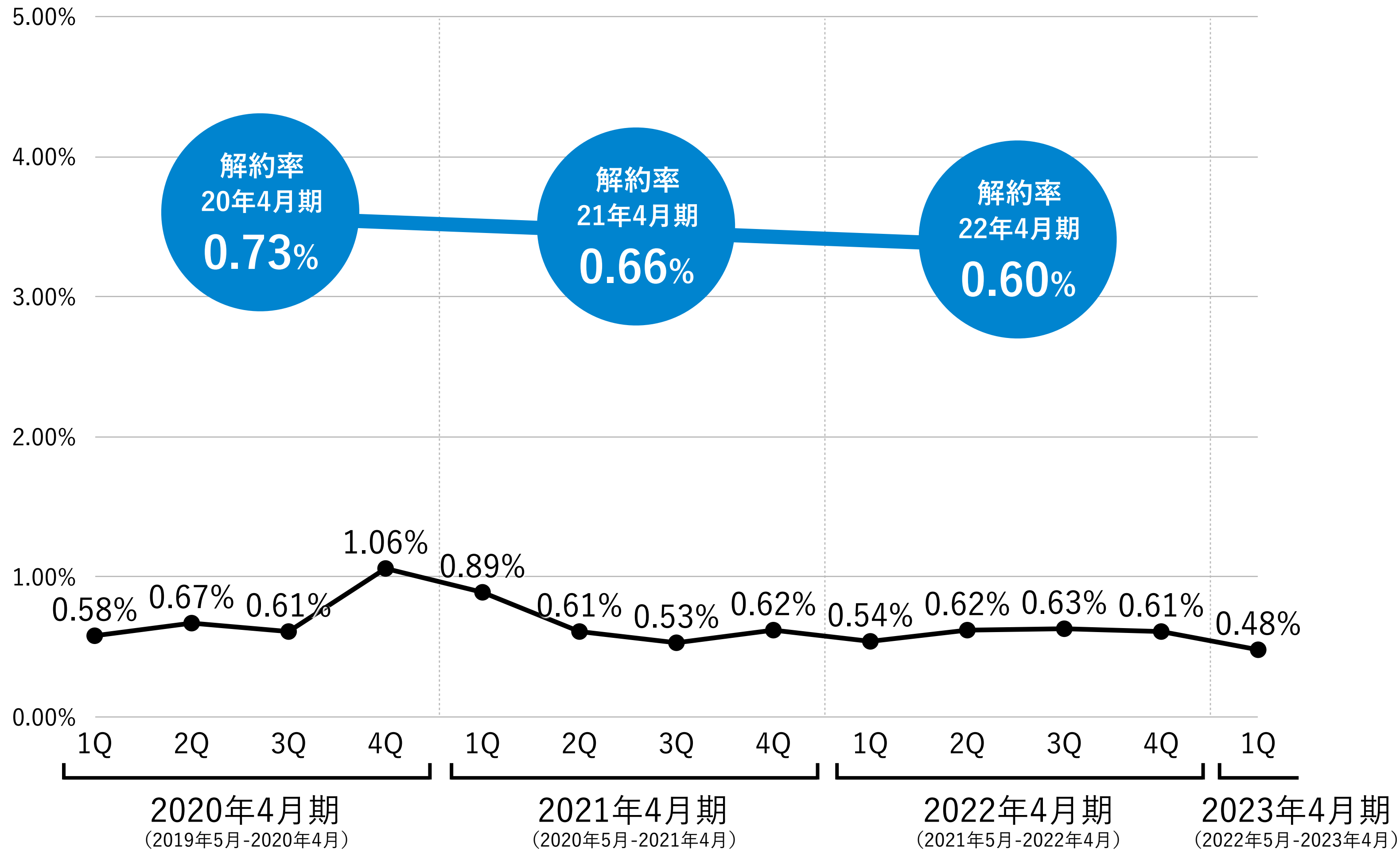
YoY
前年同四半期比
+22.5%

QoQ
前四半期比
+5.3%



※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。

オンボーディングの強化とサービス品質の向上施策を継続
23年4月期1Qの平均解約率は低水準を維持



2023年4月期 1Q
解約率

2022年5月～2022年7月

0.48%

YoY

↓ 0.06pt

QoQ

↓ 0.13pt

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

既存顧客のプラン変更や店舗数変更によりARPA、ARPUともに微減。1有料契約あたりの平均店舗数は2.37店舗

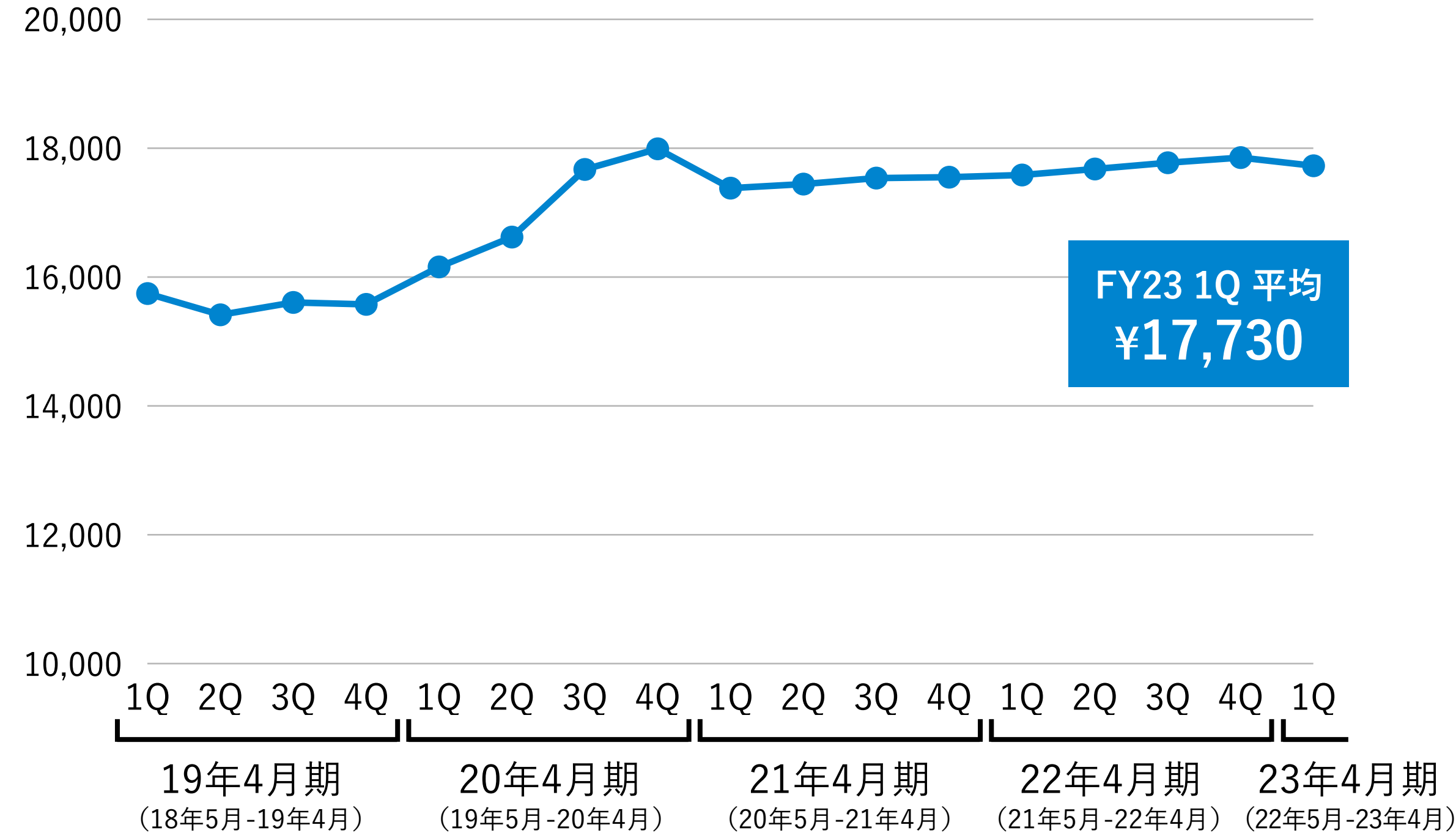
ARPA

YoY
前年同四半期比

↑143円

QoQ
前四半期比

↓127円



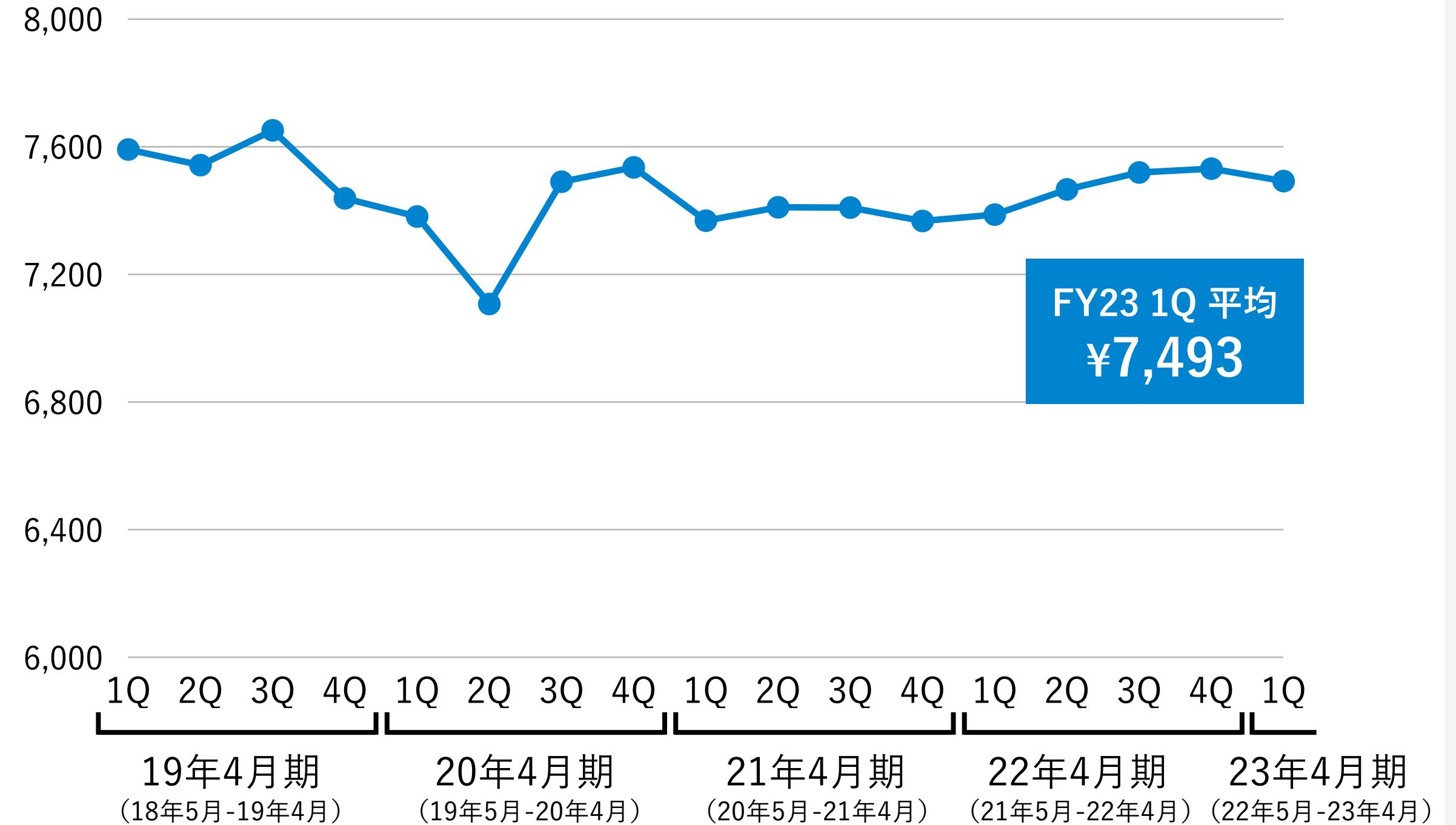
ARPU

YoY
前年同四半期比

↑105円

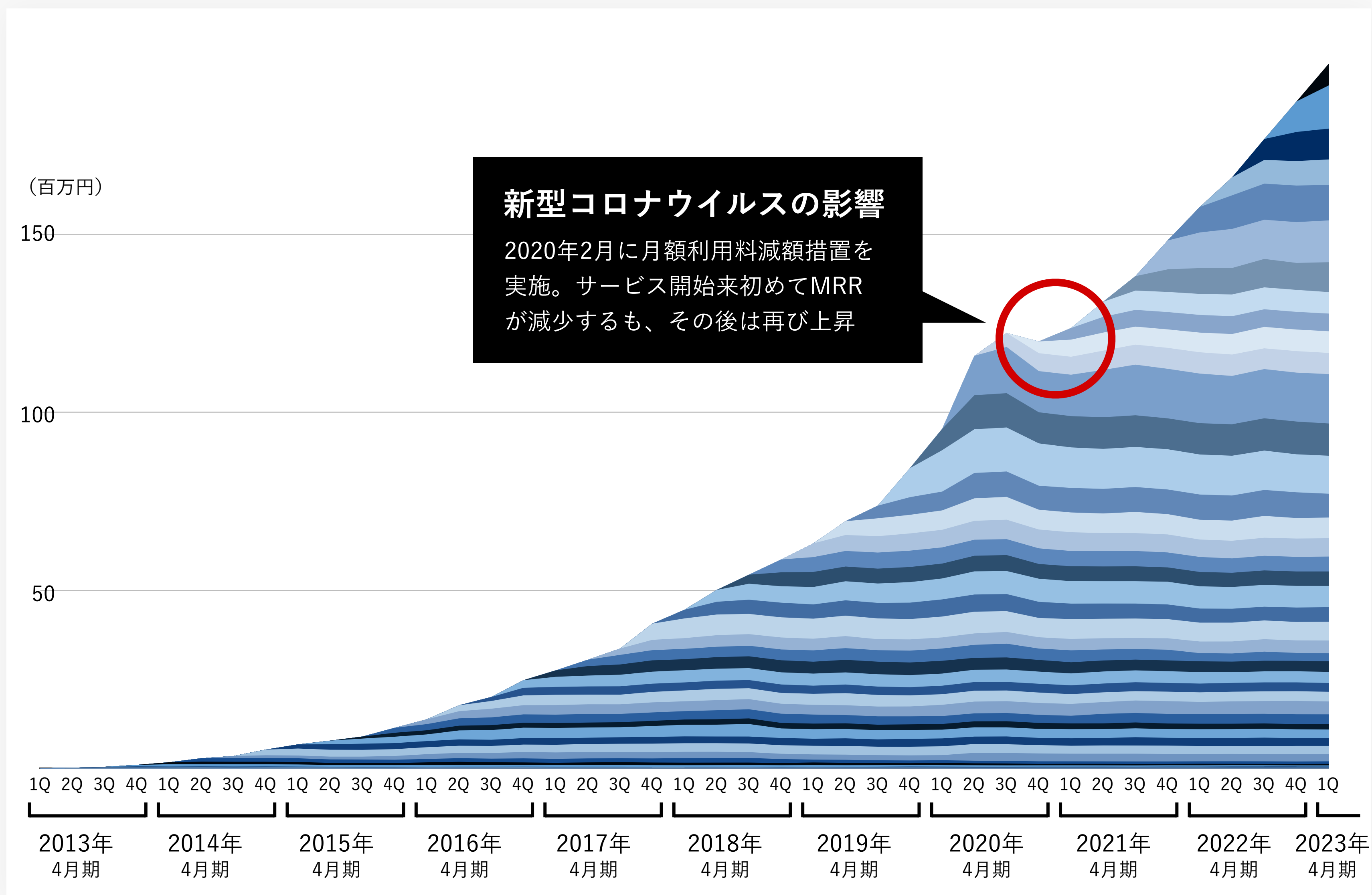
QoQ
前四半期比

↓39円



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
 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。

コロナ禍においても、新規獲得によるMRRの純増と低解約率による安定した継続利用がSaaS企業における持続的成長を実現



MRR
(POSレジのみ)
1.9億

※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。

スマレジについて

Business Outline

事業の内容

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。

クラウドサービス事業

スマレジ(POS)



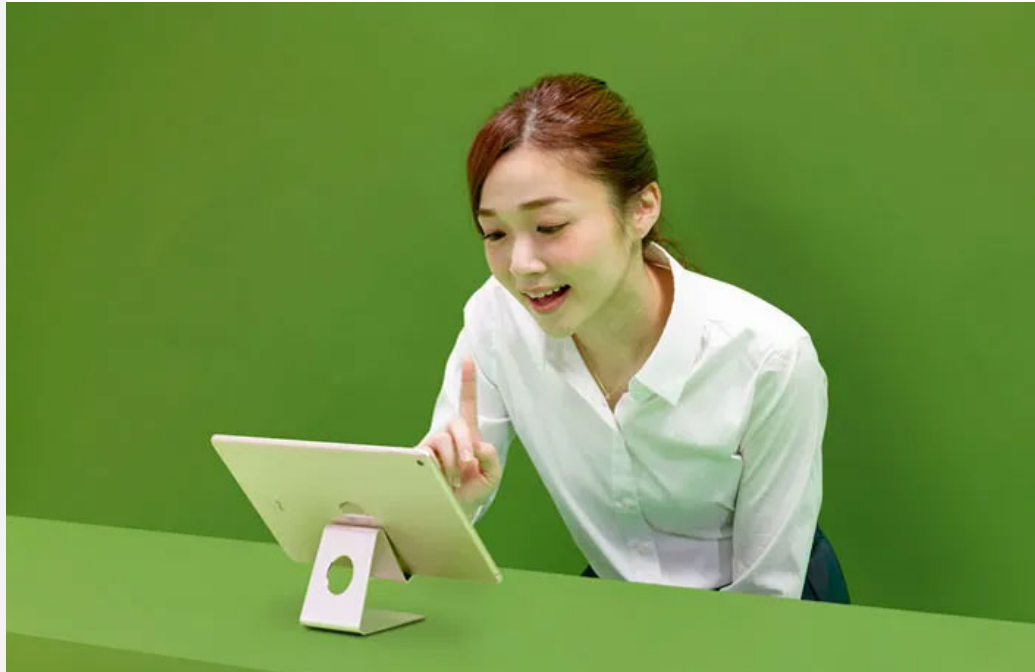
売上分析や高度な在庫管理等、小売業や飲食・サービス業のDX化により、店舗経営の効率化とデータ経営を可能にするクラウドベースの新しいPOSレジシステムです。

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。

その他の事業

EC事業



店舗周辺機器のオンラインストア

SES事業



SESを通じたITクリエイティブ人材発掘・育成事業

CVC事業



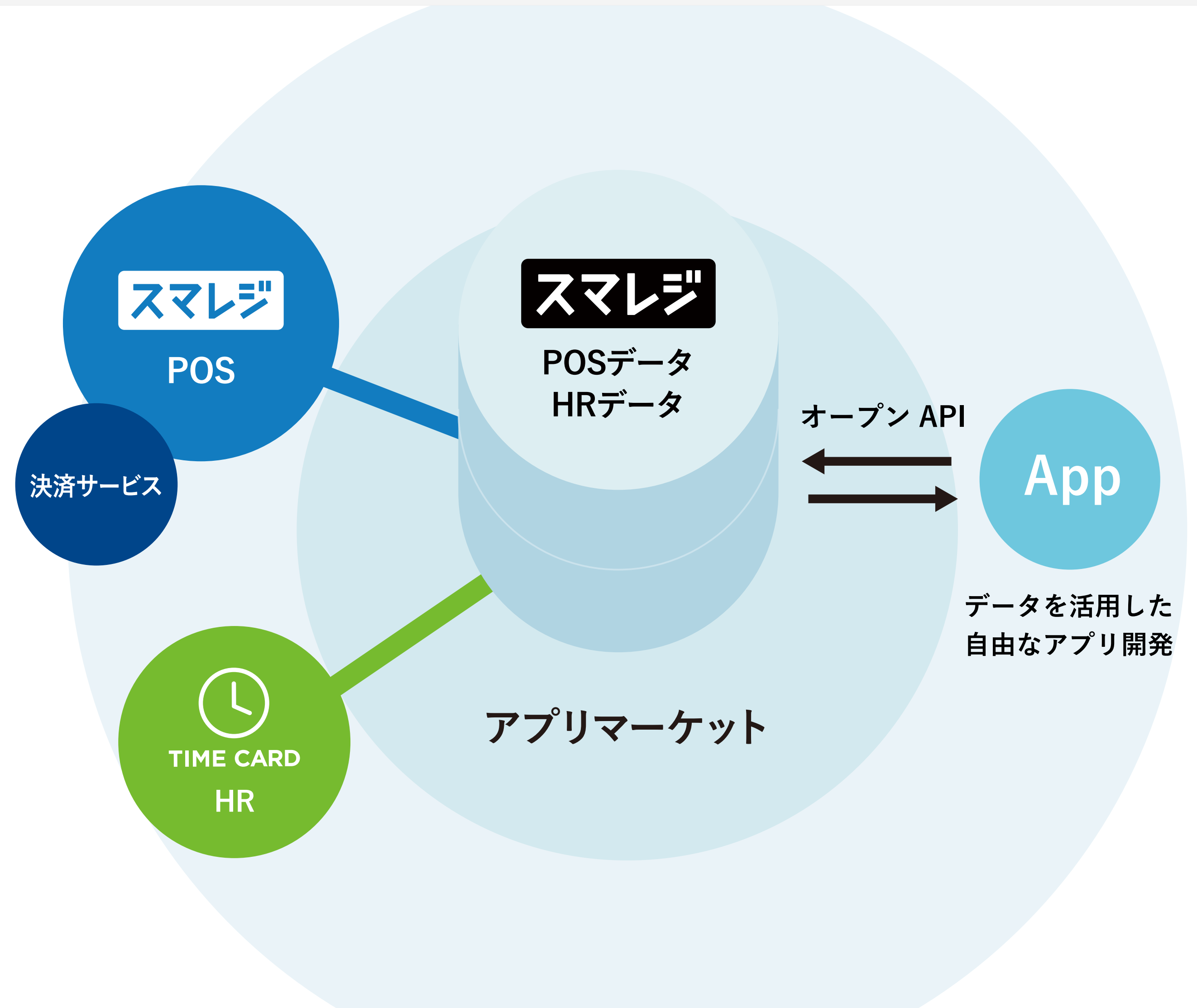
ベンチャー投資事業及びスマレジ経済圏の拡大事業

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

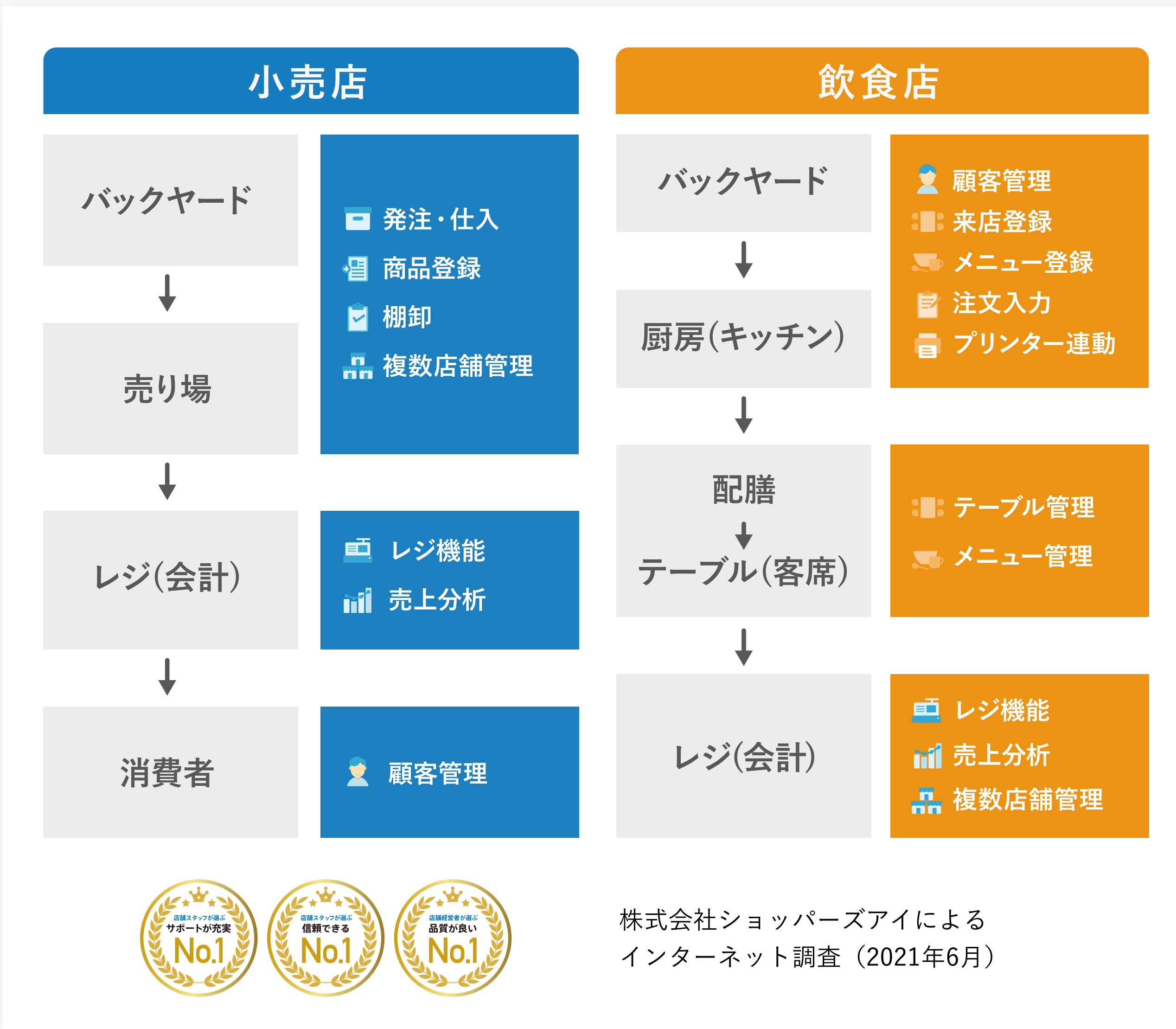
スマレジに蓄積される膨大な販売データやHRデータを中心としたプラットフォームを提供。

アプリマーケット、オープンAPIにより柔軟なデータのイン・アウトを実現。



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

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

解約率※ 0.48%

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

アプリマーケット

必要な機能が買える

様々な業種への多面的なアプローチとユーザー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 2022年5月～7月の平均

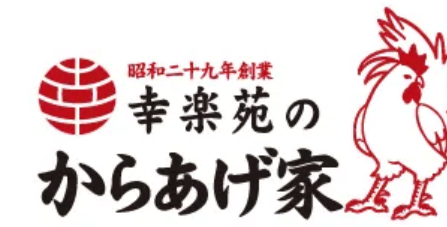


1店舗から600店舗以上を運営する事業者まで、幅広いお客さまにご利用いただいております。

小売店・アパレル



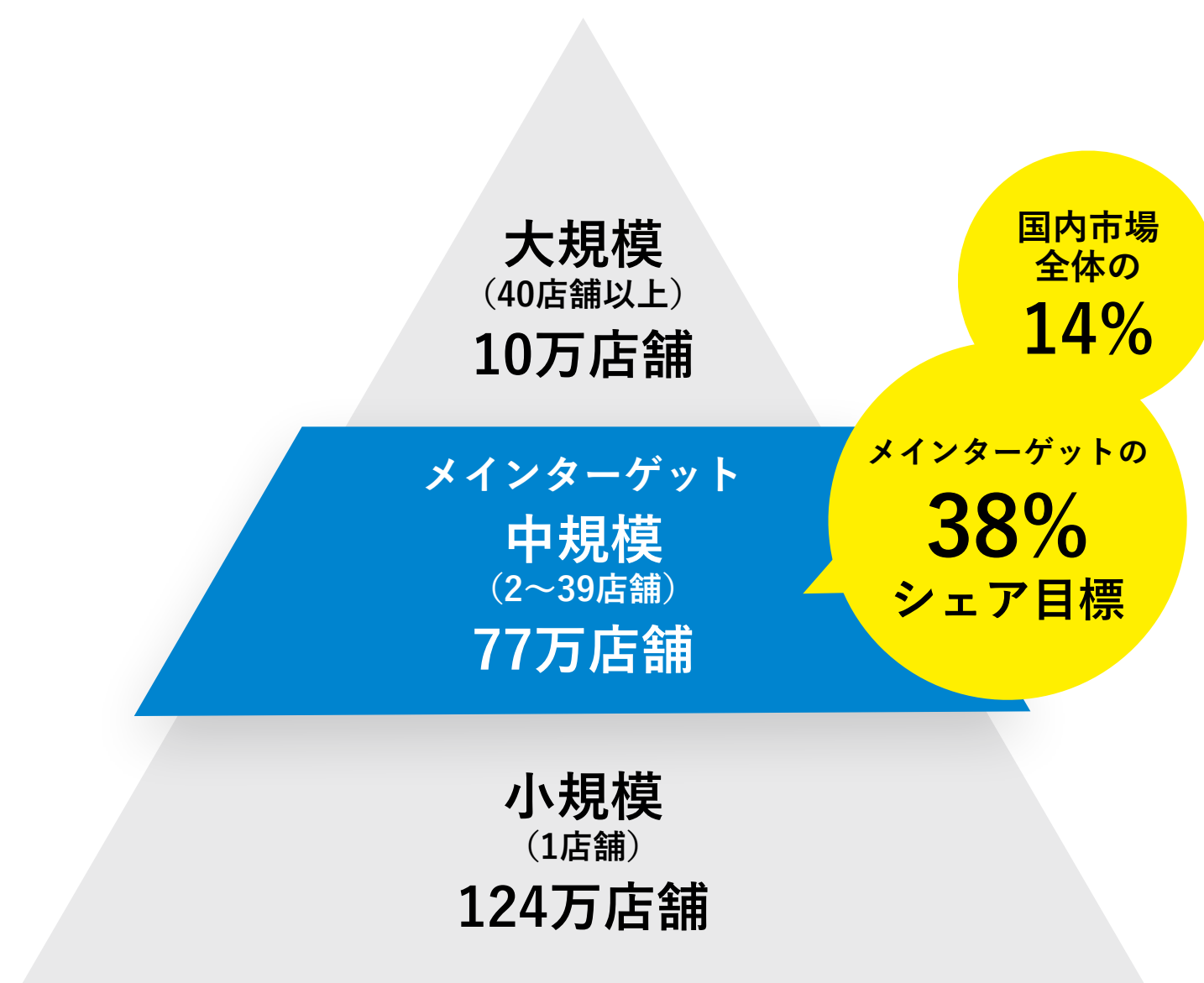
飲食店・その他



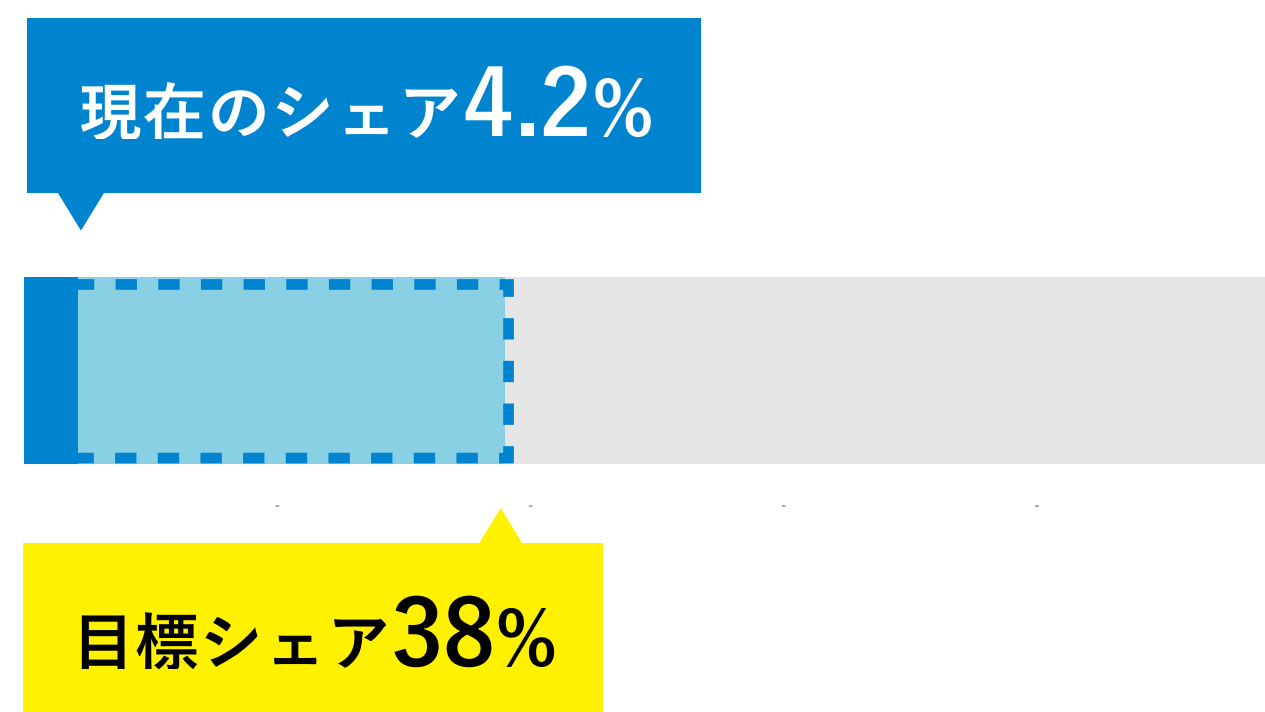
メインターゲットは77万店舗。目標シェアは38%

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**

メインターゲットの中規模層を中心に、大規模層（従来POSからの入替需要）から小規模層（アプリマーケット利用による課金）までターゲットを拡げ、ピラミッドの中心からシェア拡大を目指します。



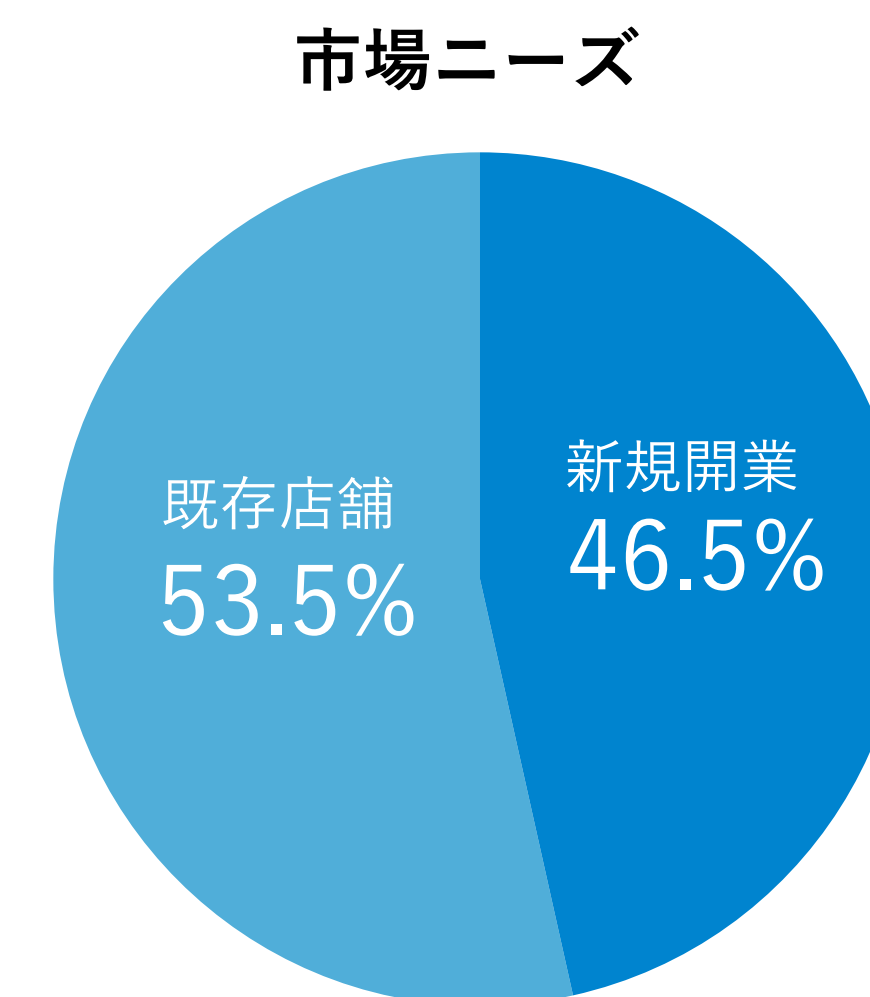
経済産業省・総務省「平成28年経済センサス」の調査結果を基に
当社作成



(アクティブ店舗数 3.1万 ÷ メインターゲット77万 = 4.2%)
※2022年7月末時点

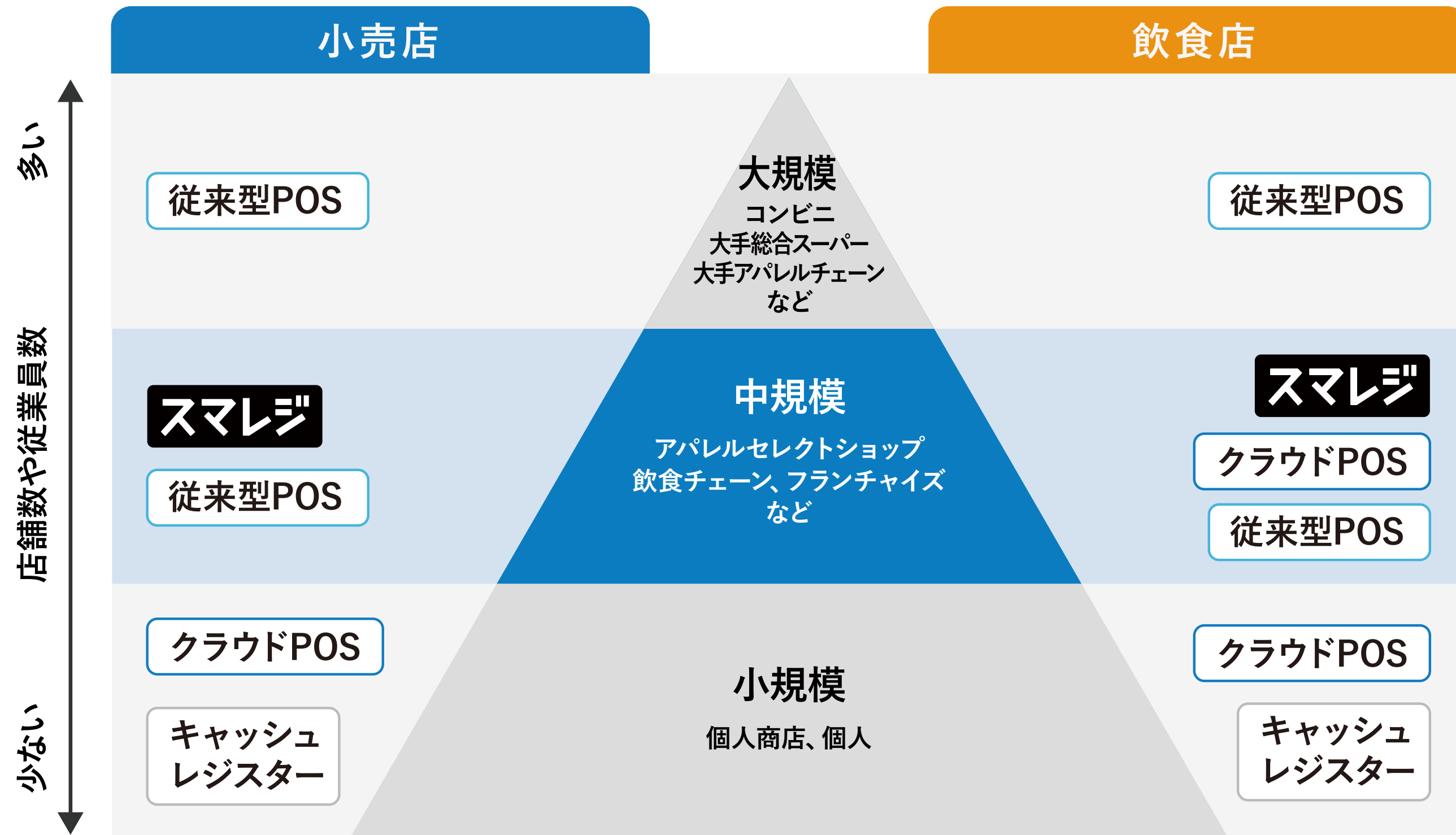
タッチポイントは新規開業と既存店リプレイス

市場ニーズは新規開業と既存レジのリプレイスがほぼ半数を占める（当社問い合わせデータから推測）。新規開業需要を軸にリプレイス需要にも狙いを定め、POSレジ市場全体におけるスマレジのシェア拡大を目指す。






※スマレジの問い合わせデータ
(2021年5月~2022年4月)を基に算出

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

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保有企業

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



Appendix



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！

VISION 2031

2022/6/13 UPDATE

KPI

アクティブ店舗数30万店舗、国内市場シェア14%を目指す！

スマレジはアカウント数や登録店舗数を目標指標にせず、
実際に使われるレジを目指し、アクティブ店舗数を重要指標として設定しています。



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

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。



FY2023 1Q

2022.5～2022.7

第18期 第1四半期 決算説明資料

株式会社スマレジ