

スマレジ

FY2024 1Q

第19期 第1四半期決算説明資料

2023.5.1～2023.7.31

Presentation Material for Financial Results

株式会社スマレジ 証券コード: 4431

P3	2024年4月期 1Q決算概要
P13	事業の状況
P23	スマレジについて
P34	Appendix

無形資産の評価（PPA）が確定した為、遡及的な会計処理を行い、取得原価の再配分を反映しております。
これにより、本資料掲載の23年4月期1Q～4Qの関連する数値が、すでに開示済みの資料と異なっておりますが、
23年4月期1Q業績へ与える影響は軽微であり、23年4月期通期業績に変更はございません。

売上高

YoY

前年同四半期比

+48.4%

18億2千4百万円

営業利益

YoY

前年同四半期比

+123.5%

4億1千万円

ARR

YoY

前年同四半期比

+49.6%

46億6千6百万円

中期経営計画の
ARR増大計画を上方修正

従業員数

YoY

前年同四半期比

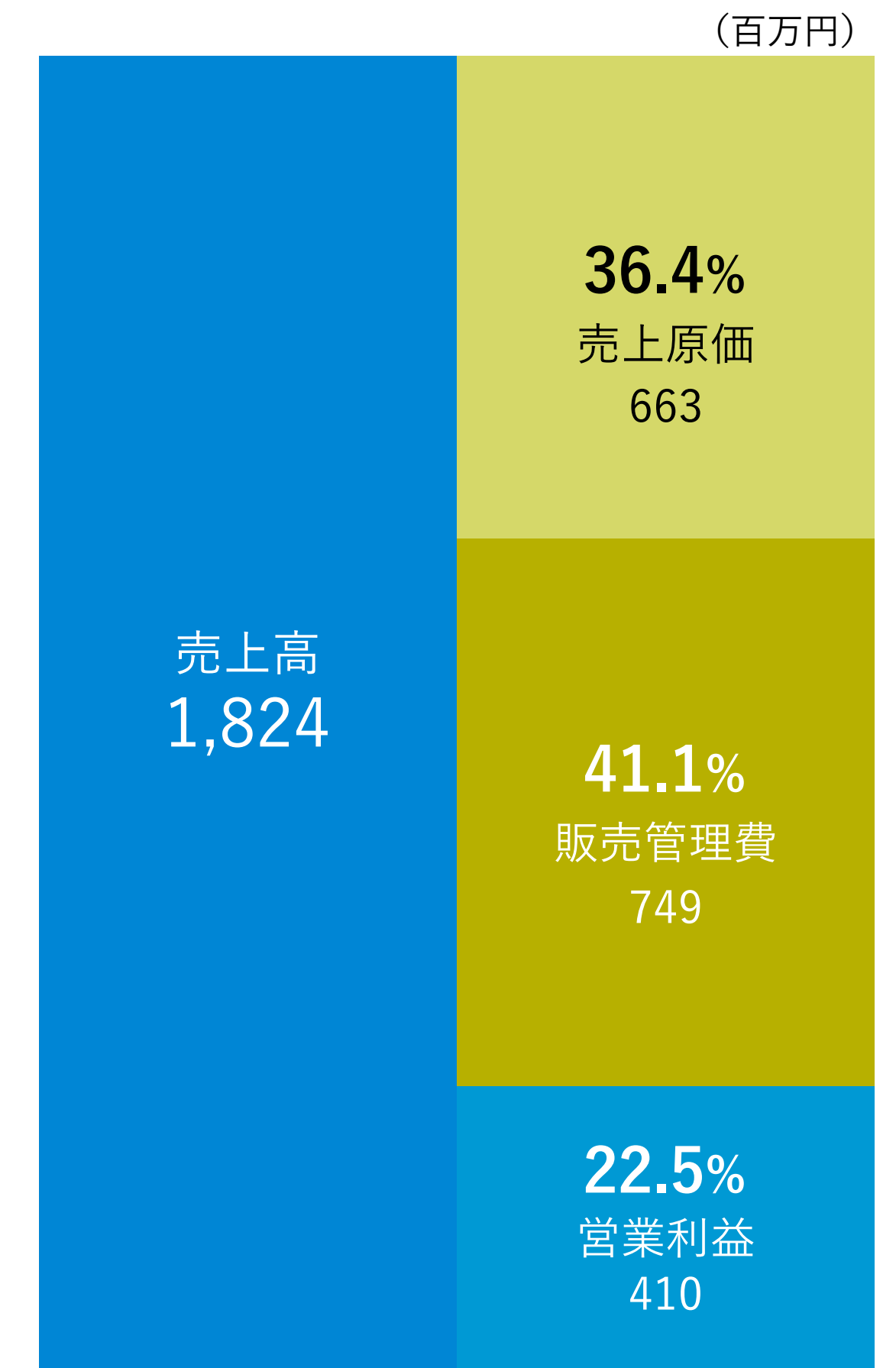
+27.1%

272人

サブスクリプション売上高の拡大等により、売上高はYoY+48.4%の成長
 堅調な業績や粗利率の改善により、営業利益がYoY+123.5%と大幅増加

(百万円)	2024年4月期 1Q実績 (23年5月～7月)	2023年4月期 1Q実績 ※1 (22年5月～7月)	前年同四半期比 YoY	2024年4月期 通期計画 (23年5月～24年4月)	2024年4月期 1Q進捗率 (23年5月～7月)
売上高	1,824	1,228	+48.4%	7,688	23.7%
売上原価	663	460	+44.3%	—	—
売上総利益	1,160	768	+50.9%	—	—
販売費及び 一般管理費	749	585	+28.1%	—	—
営業利益	410	183	+123.5%	914	44.9%
経常利益	410	186	+120.6%	914	44.9%
四半期(当期) 純利益	274	359 ※2	-23.8%	636	43.1%

収益構造

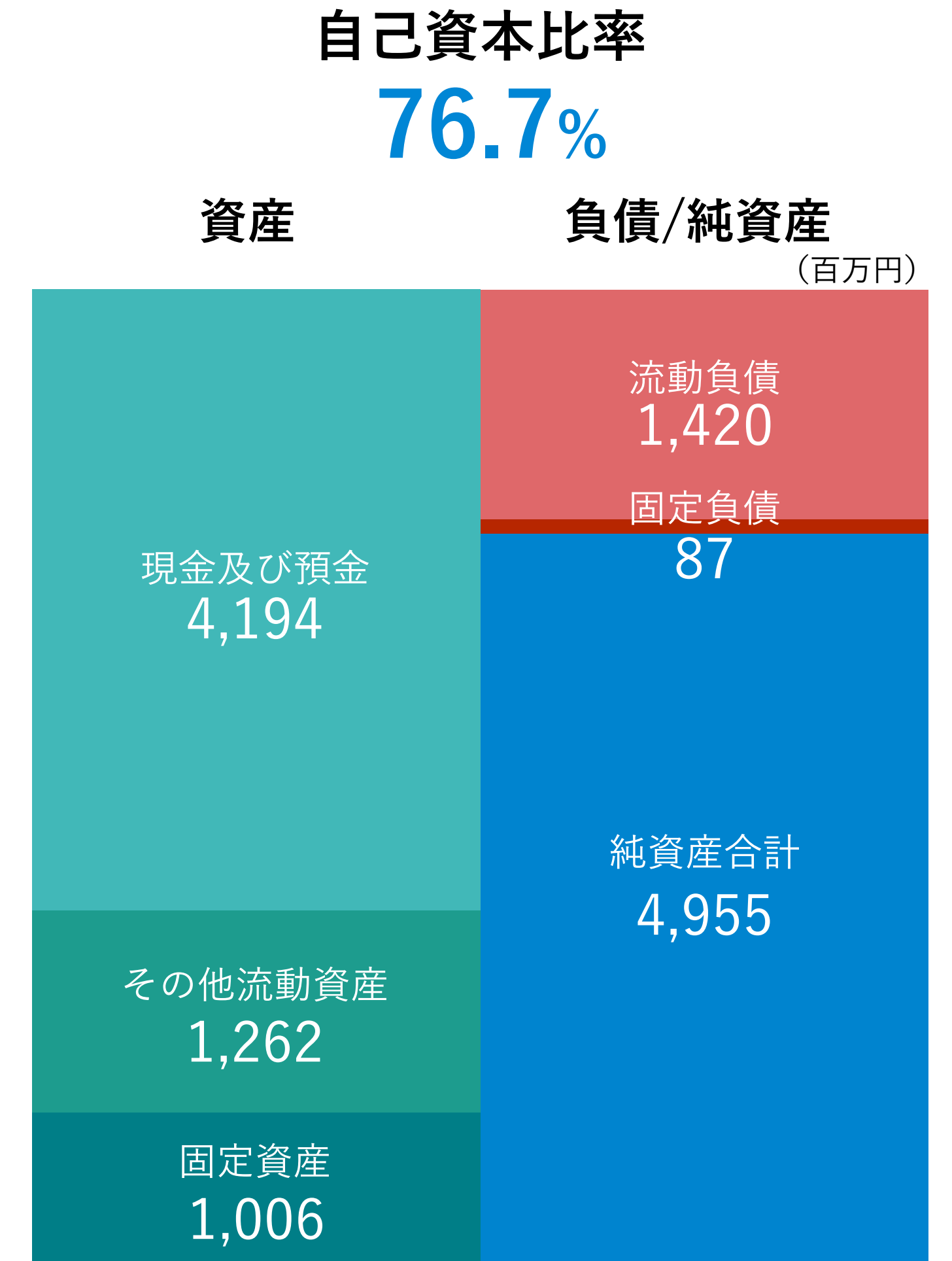


※1 旧連結子会社である株式会社ロイヤルゲートを2022年7月1日付で吸収合併したため、2023年4月期1Qにロイヤルゲート社の5～6月の業績は含まれません。

※2 株式会社ロイヤルゲートの吸収合併により抱合せ株式消滅差益（特別利益）、法人税等調整額（益）を計上

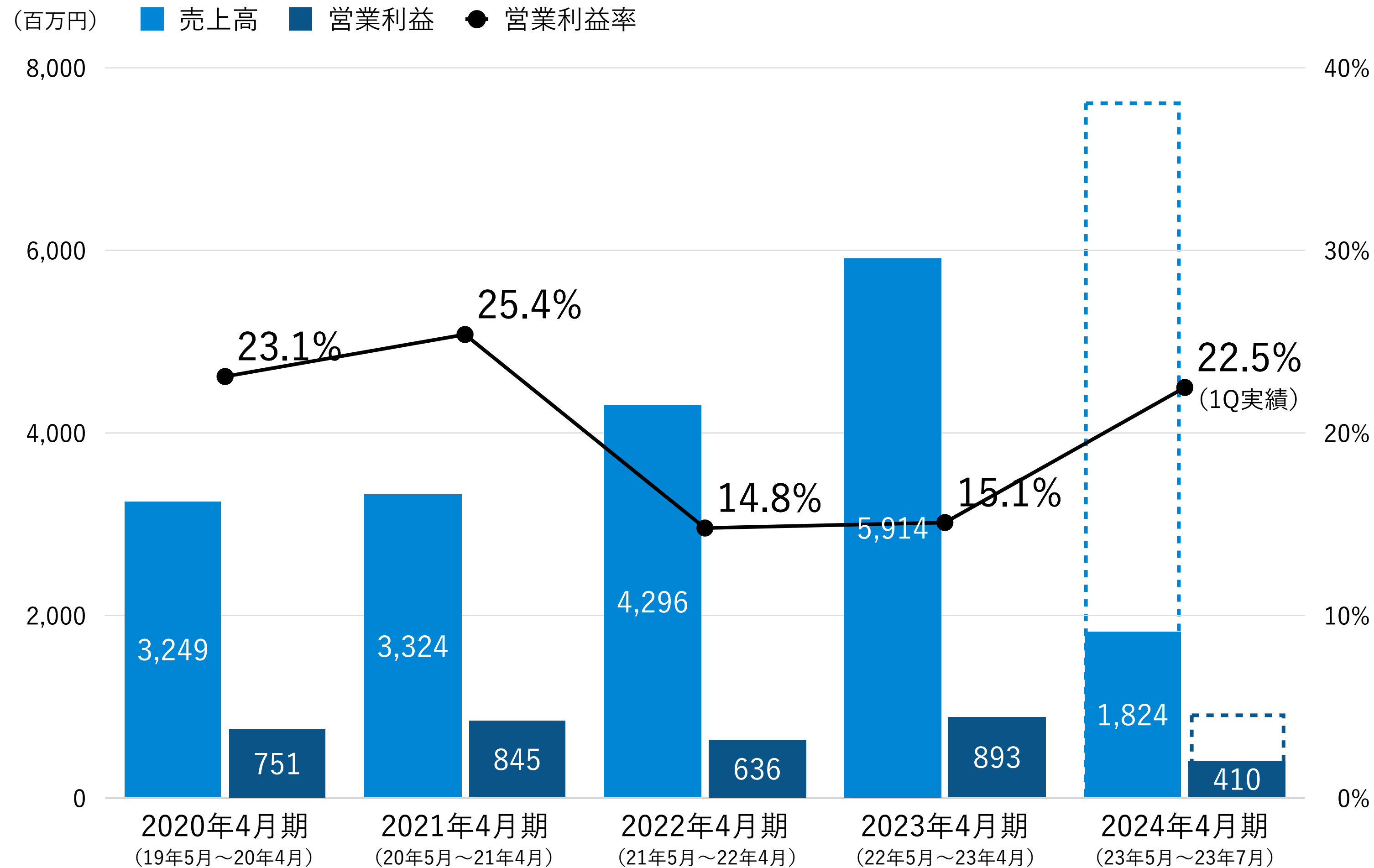
堅調な業績により現預金がYoY+31.2%、前受金の増加により流動負債がYoY+58.9%
自己資本比率は、76.7%と安定した財務基盤を維持

(百万円)	2024年4月期 1Q実績 (23年5月～7月)	2023年4月期 1Q実績 (22年5月～7月)	前年同四半期比 YoY	2023年4月期 4Q実績 (23年2月～4月)	前四半期比 QoQ
流動資産	5,456	4,198	+30.0%	5,160	+5.7%
うち現預金	4,194	3,197	+31.2%	3,957	+6.0%
固定資産	1,006	889	+13.2%	996	+1.0%
資産合計	6,463	5,088	+27.0%	6,156	+5.0%
流動負債	1,420	893	+58.9%	1,388	+2.3%
固定負債	87	86	+1.2%	87	+0.0%
負債合計	1,507	979	+53.9%	1,475	+2.1%
純資産合計	4,955	4,108	+20.6%	4,681	+5.9%
負債・ 純資産合計	6,463	5,088	+27.0%	6,156	+5.0%



売上高・営業利益・営業利益率の推移

堅調な業績や粗利率の改善等により、1Q営業利益が通期計画に対して44.9%の進捗
中期経営計画（ARR目標）必達を目指し、進捗に応じて積極投資を実施予定



2024年4月期1Q

売上高進捗率

23.7%

1,824百万円 / 7,688百万円

営業利益進捗率

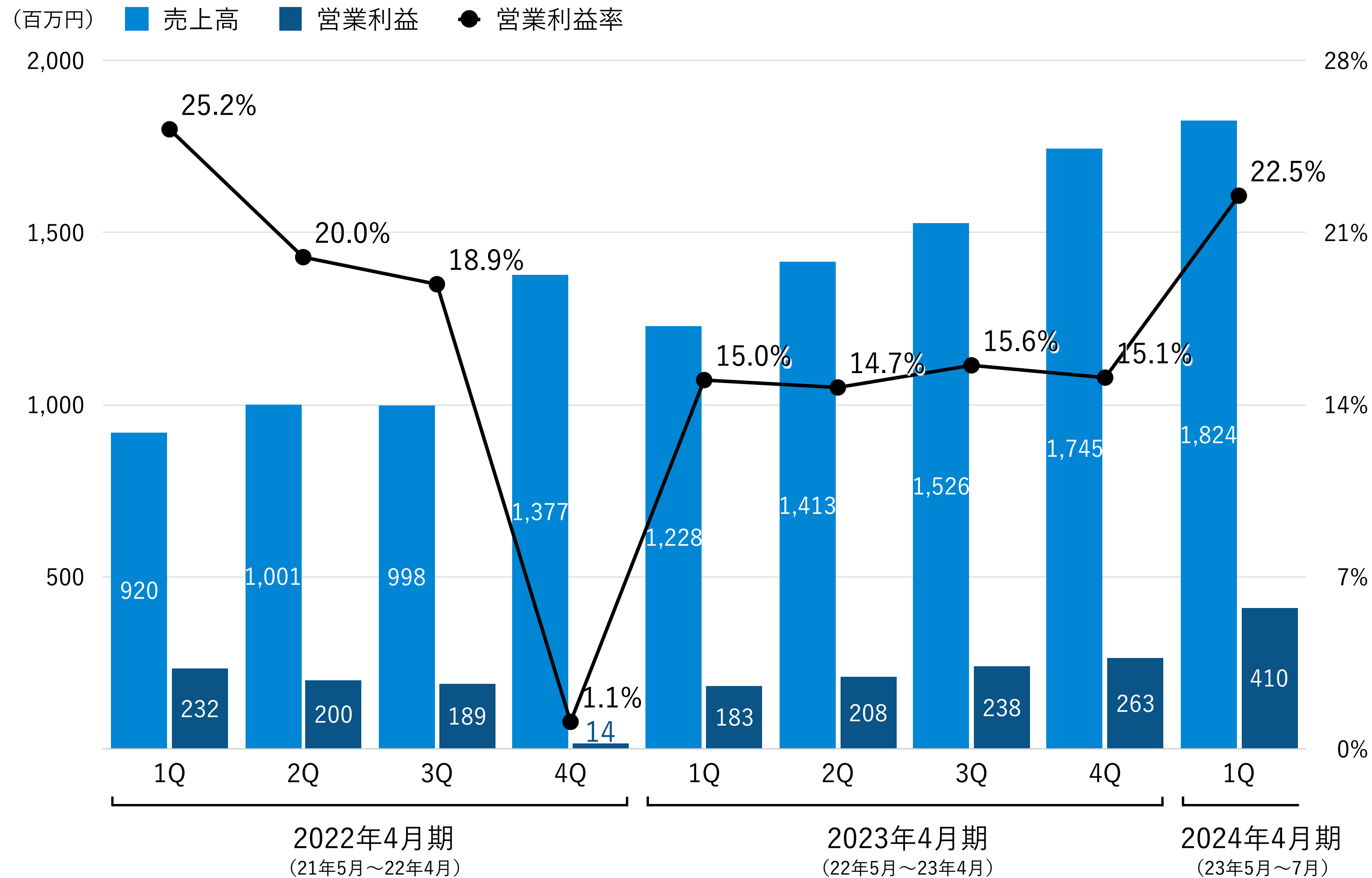
44.9%

410百万円 / 914百万円

※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

売上高・営業利益・営業利益率の四半期推移

堅調な業績や粗利率の改善等により、営業利益率が22.5%に上振れ



2024年4月期1Q

営業利益率

22.5%

YoY

前年同四半期比

↑ 7.5pt

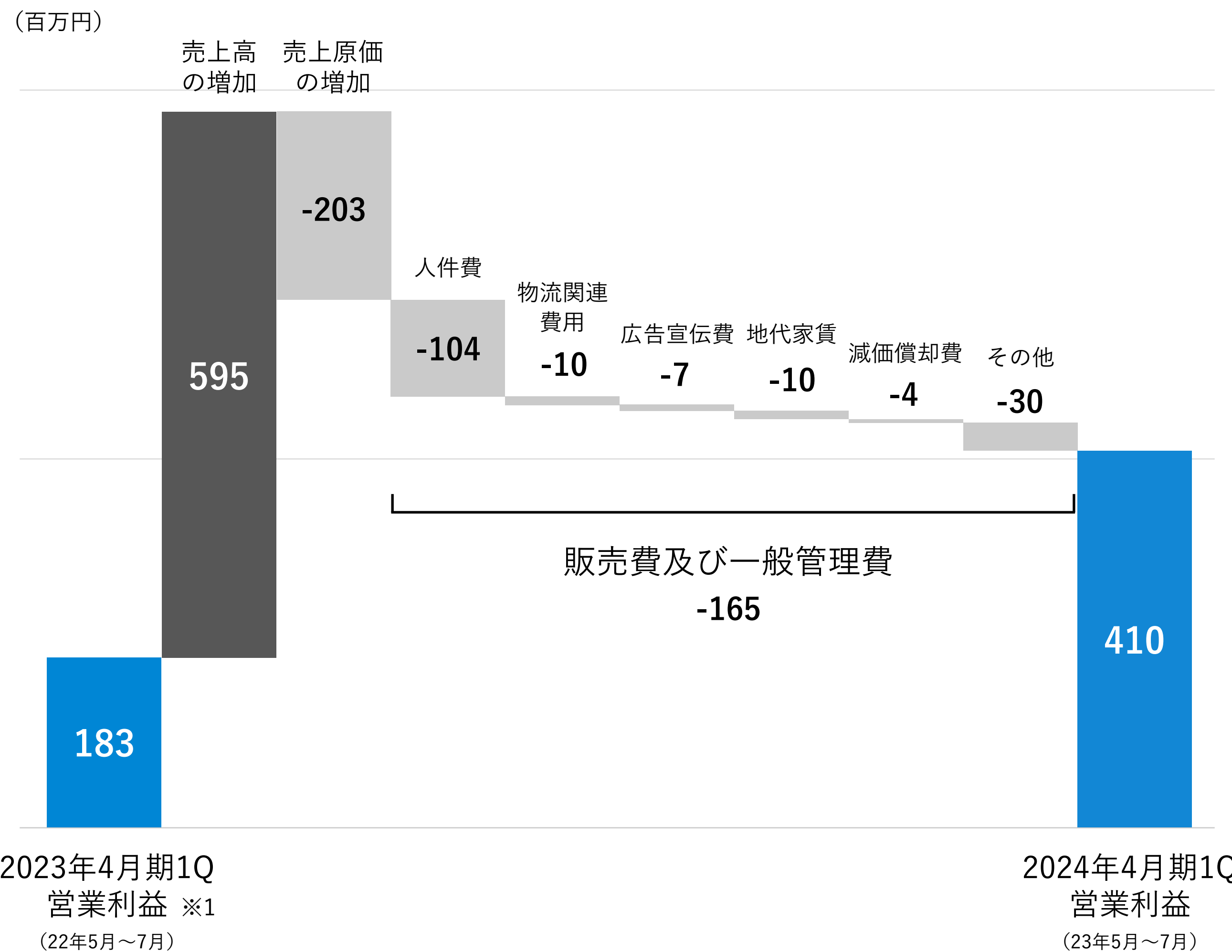
QoQ

前四半期比

↑ 7.4pt

※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

※旧連結子会社である株式会社ロイヤルゲートを2022年7月1日付で吸収合併したため、2023年4月期1Qにロイヤルゲート社の5～6月の業績は含まれません。



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上げ
- クラウドサービス月額利用料の価格改定 (2023年1月より新価格適用開始)

売上原価の増加

- 売上高の増加に伴う機器仕入の増加
- エンジニア増加による労務費の増加

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
- M&Aなど事業拡大に伴うその他経費の増加

※1 旧連結子会社である株式会社ロイヤルゲートを2022年7月1日付で吸収合併したため、2023年4月期1Qにロイヤルゲート社の5～6月の業績は含まれません。

有料店舗数の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+60.0%と大きく成長
サブスクリプション売上高比率も62.4%に増加し、着実にストック売上を積み上げ

2024年4月期1Q

サブスクリプション
売上高比率

62.4%

初期費用粗利率

機器販売等

37.5%

QoQ

前四半期比

↑ 1.3pt

SaaS粗利率

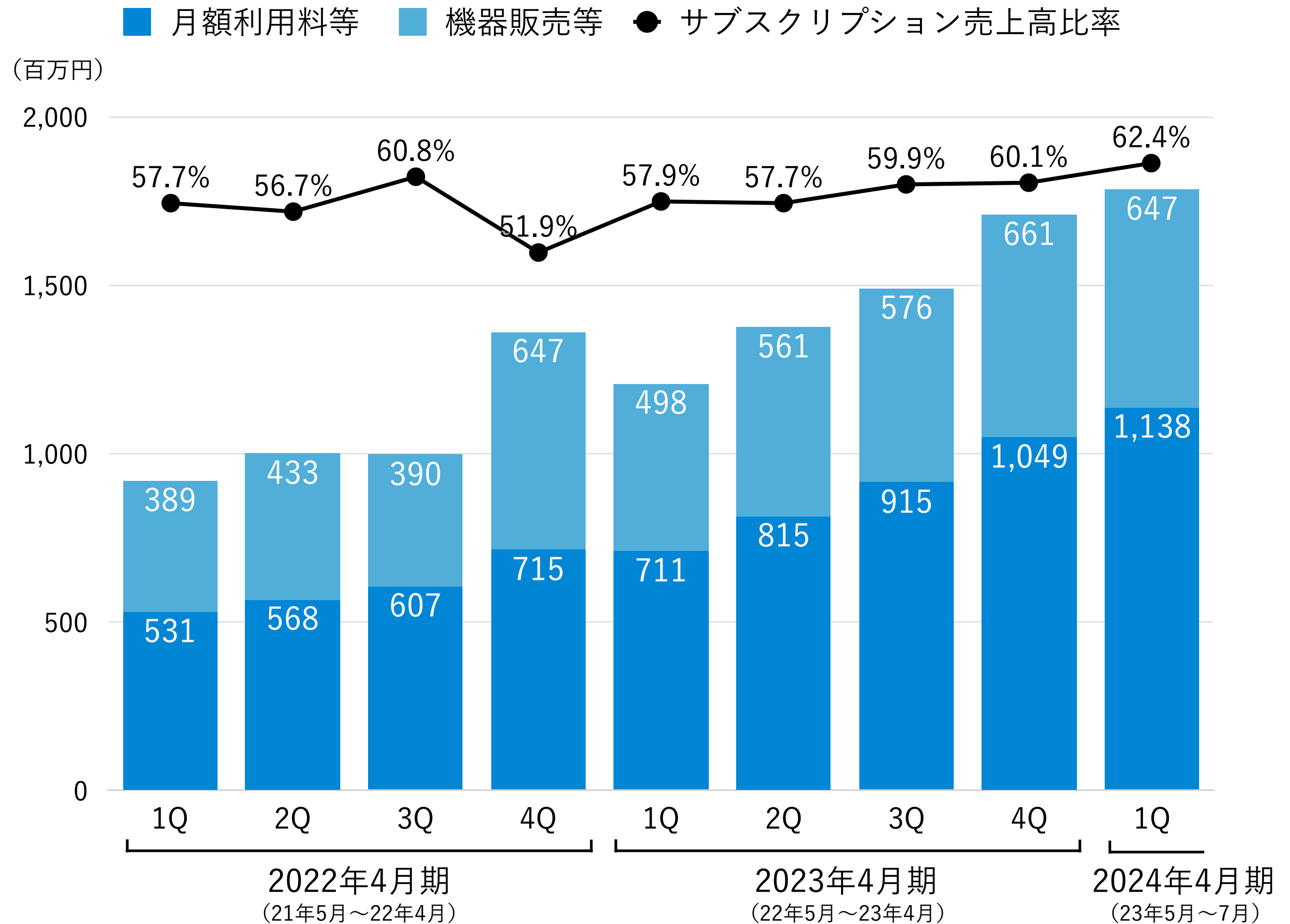
月額利用料等

80.3%

QoQ

前四半期比

↑ 3.7pt



※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。

※旧連結子会社である株式会社ロイヤルゲートを2022年7月1日付で吸収合併したため、2023年4月期1Qにロイヤルゲート社の5~6月の業績は含まれません。

販売費及び一般管理費の四半期推移

中期経営計画（ARR目標）必達を目指し、販管費率を計画範囲内でコントロールしながら、進捗に応じて積極投資を実施予定
組織拡大やベースアップに伴い人件費がYoY +42.5%増加

2024年4月期1Q

販売費及び一般管理費

749百万円

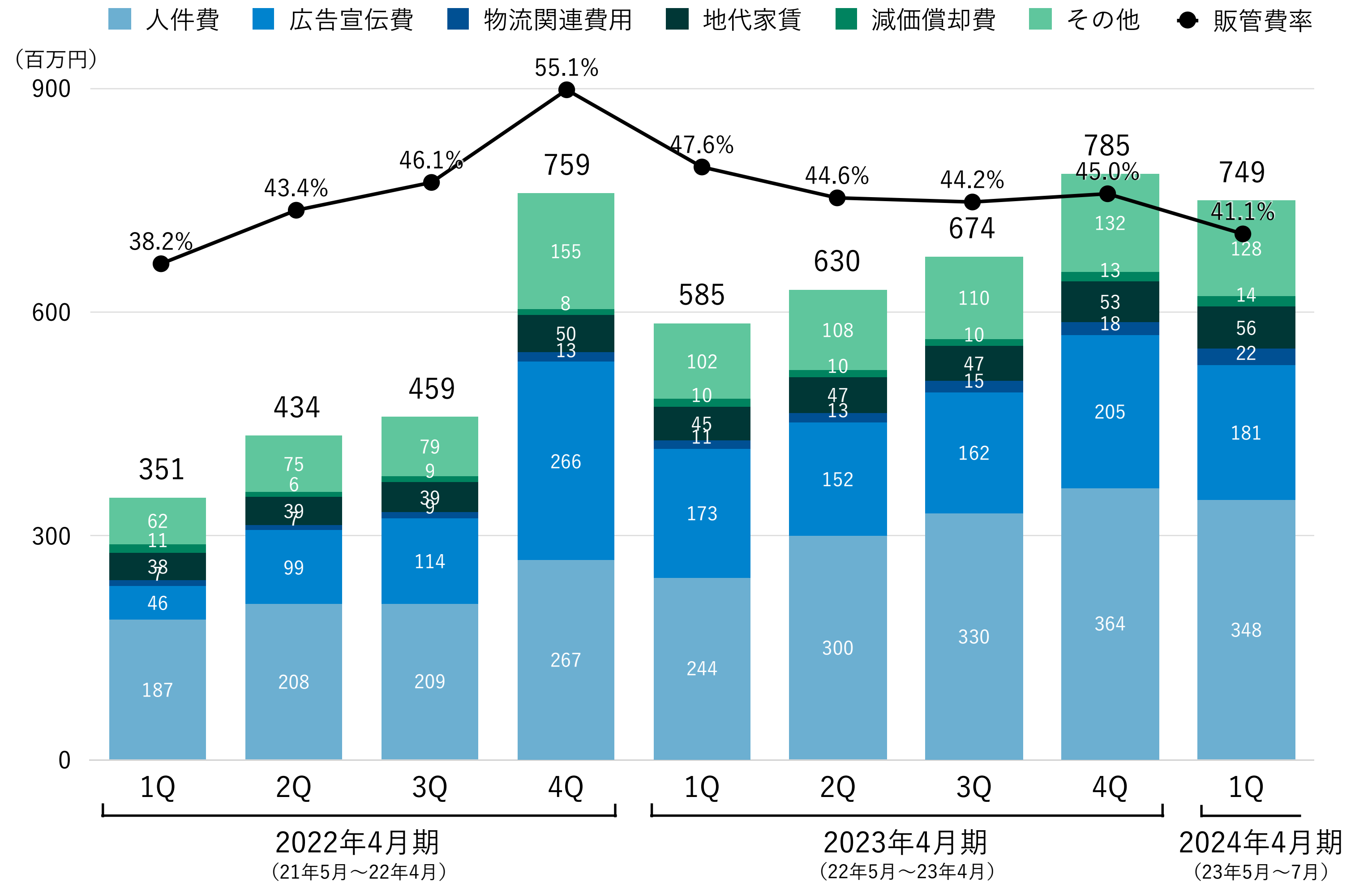
YoY +28.1%
前年同四半期比

S&M

S&M比率

354百万円

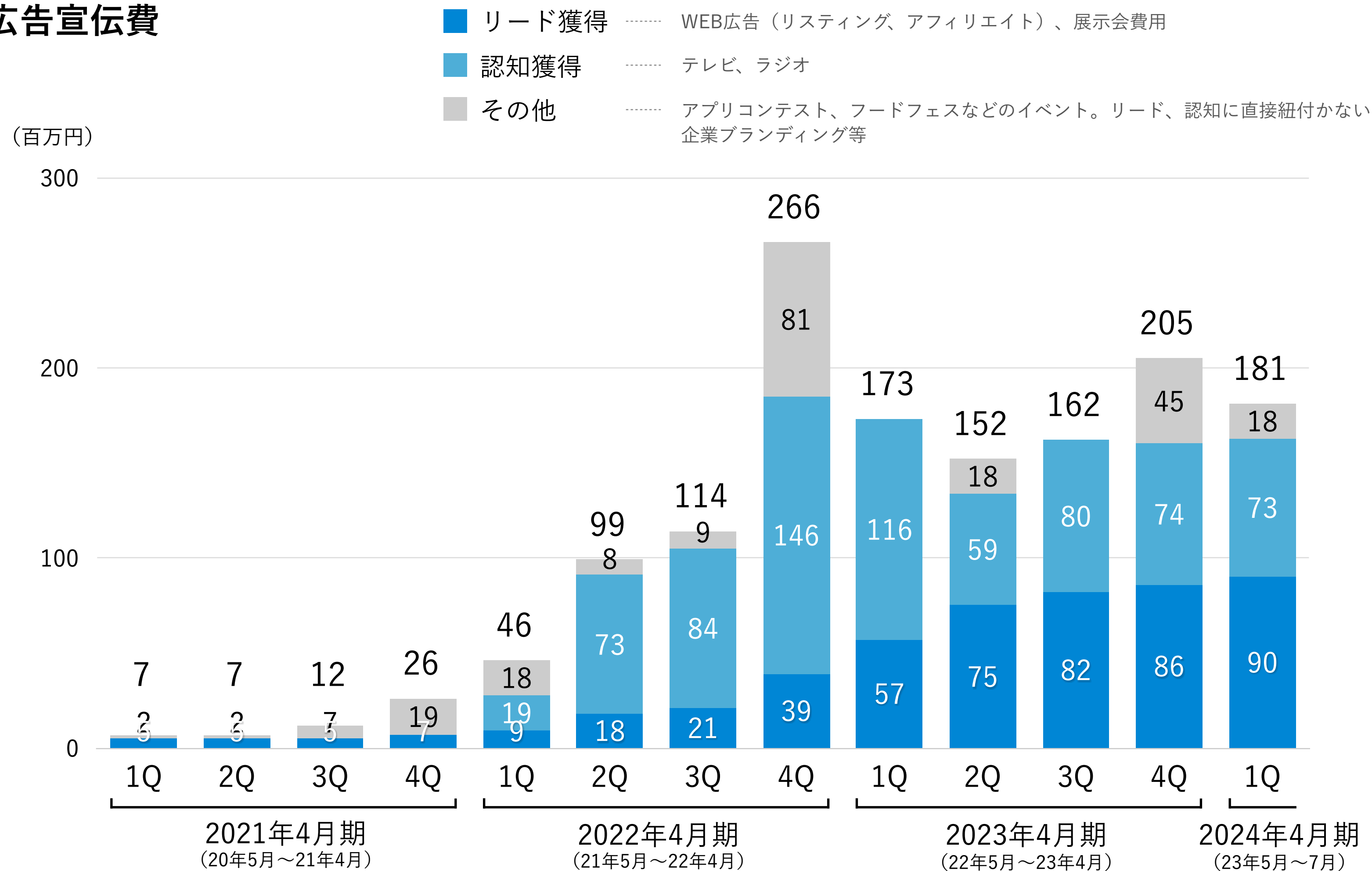
19.4%



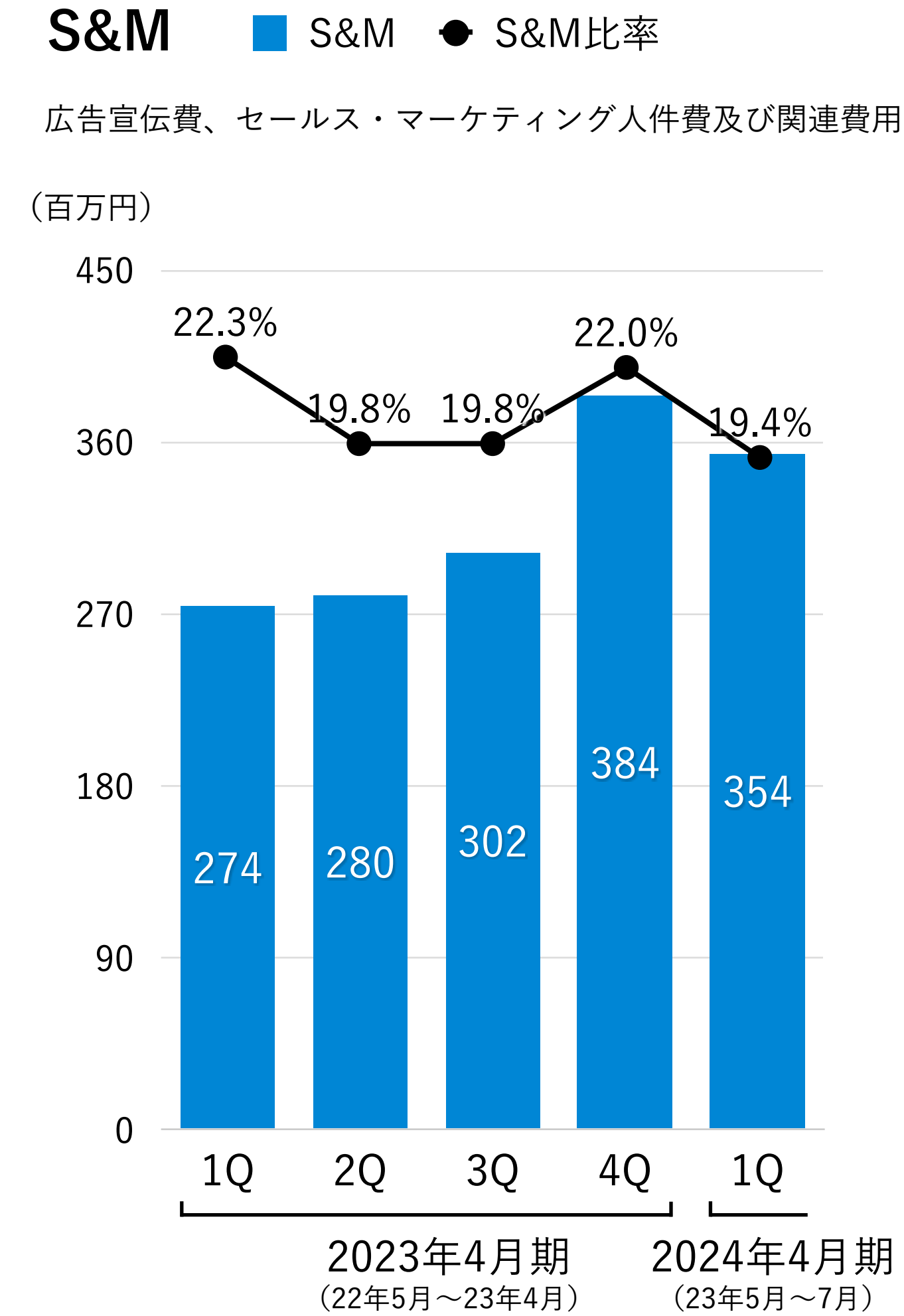
広告宣伝費・S&Mの四半期推移

地方圏でのTVCM放映（認知獲得）やオンラインマーケティング施策（リード獲得）を中心に効率的な投資を継続
採用計画に基づくセールス人員の拡充に伴い、S&MはYoY+28.7%に着地

広告宣伝費



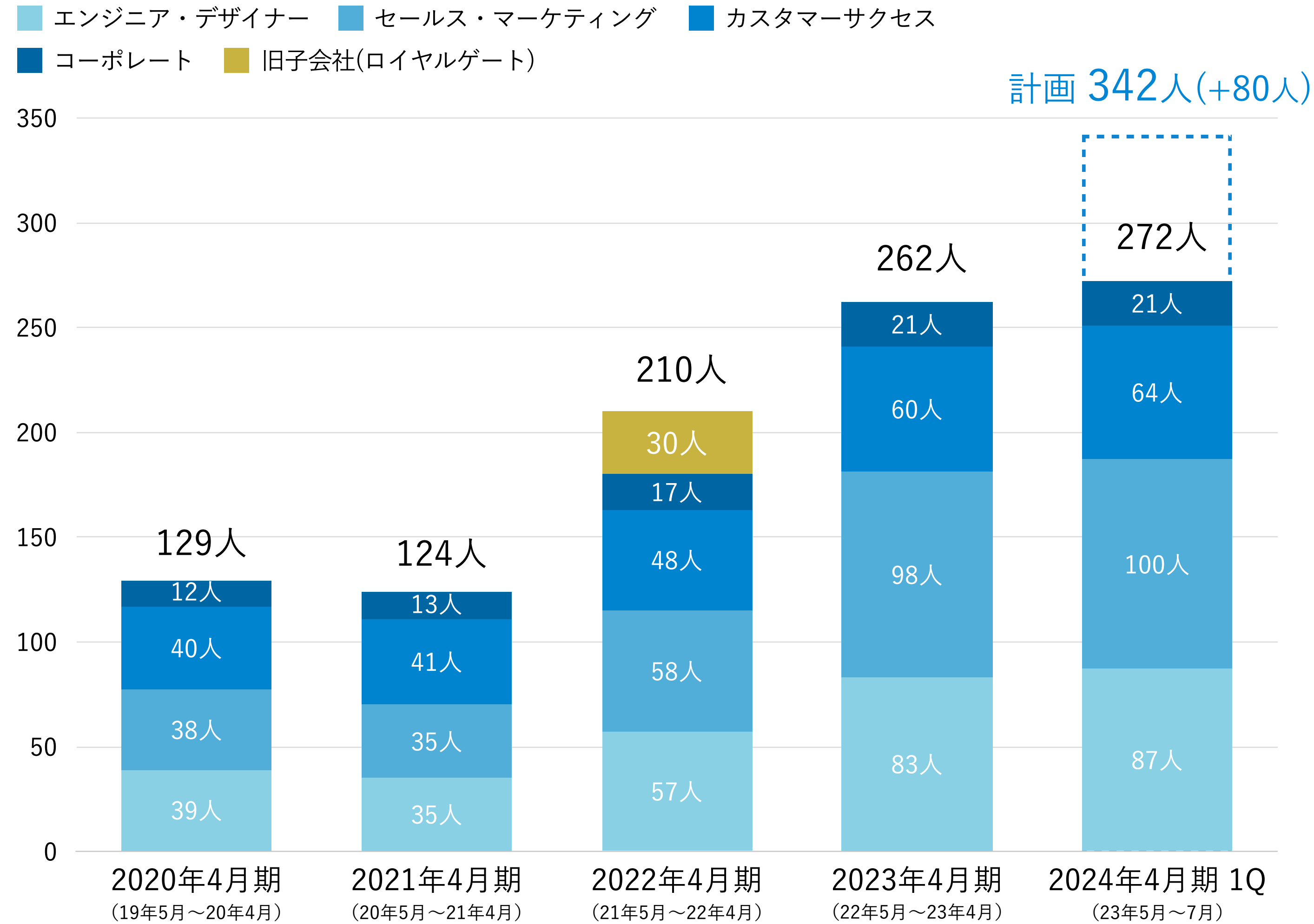
S&M



※リード獲得と認知獲得の計上方法を変更

従業員数の推移

従業員数はQoQ+10名の272名に。2024年4月期はYoY+80名（+30.5%）の計342名を計画



2024年4月期1Q

(2023年7月末時点)

272人

YoY

前年同四半期比

+27.1%

+58人

QoQ

前四半期比

+3.8%

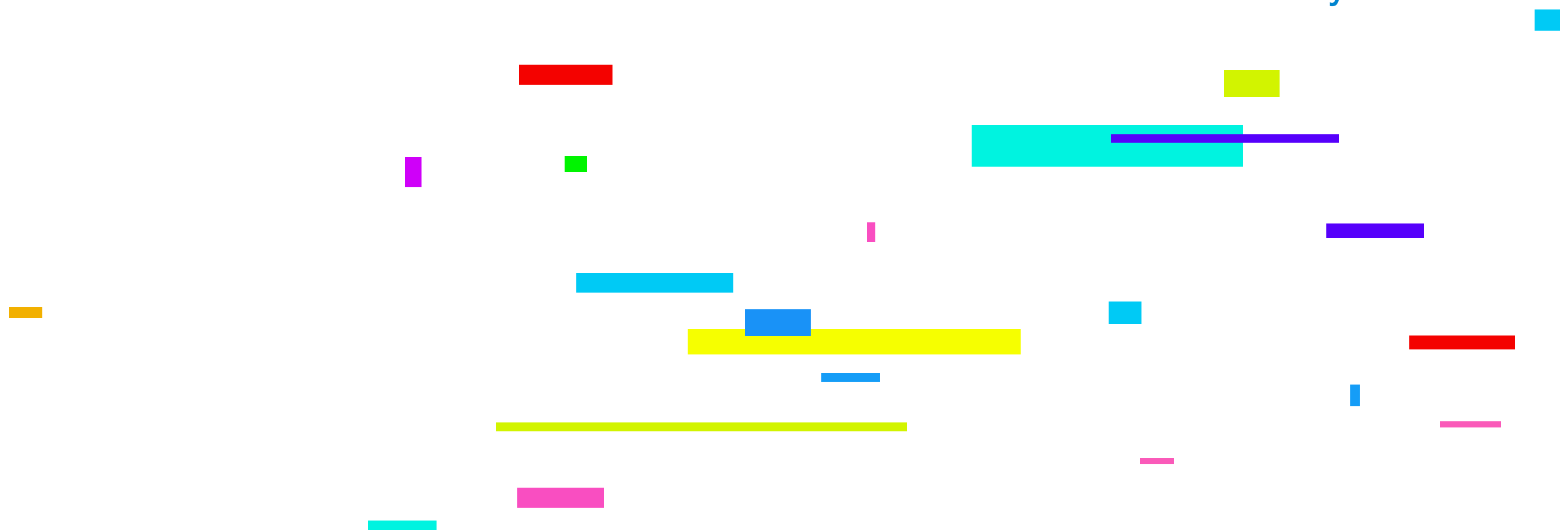
+10人

※派遣社員・パートタイマー除く、2023年7月末日時点の従業員数

※スマレジ・テックファーム所属エンジニアを「コーポレート」から「エンジニア・デザイナー」での集計に変更

事業の状況

Business Summary





- 2023年7月
 - WEBマガジン「ヒーローインタビュー」創刊
スマレジ・アプリマーケットの利用を促進
 - 「リテールテック 大阪 2023」に出展。前年比2.8倍の商談を獲得
 - **新任** 元BLUE BOTTLE COFFEE Inc.アジア支社長 井川 沙紀氏が
社外取締役役に就任
*左側中段 中央右側
- 2023年6月
 - **新任** パートナー推進部部長 鈴木 周吾が執行役員に就任
*左側中段 中央左側
- 2023年5月
 - スマレジが幹事社となり「中小店舗DXコンソーシアム」を構築
IT導入補助金2023の受付を開始（2年目）
 - フードフェス第2回スマレジ presents 「はらぺこサーカス」開催
昨年を上回る126,800人が来場

ARR（サブスクリプション売上高）の推移

キャッシュレス決済がYoY+80.8%の高成長。IT導入補助金の活用やインボイス制度の開始、大型案件の受注等さまざまなプラス要因により、ARRはYoY+49.6%の成長

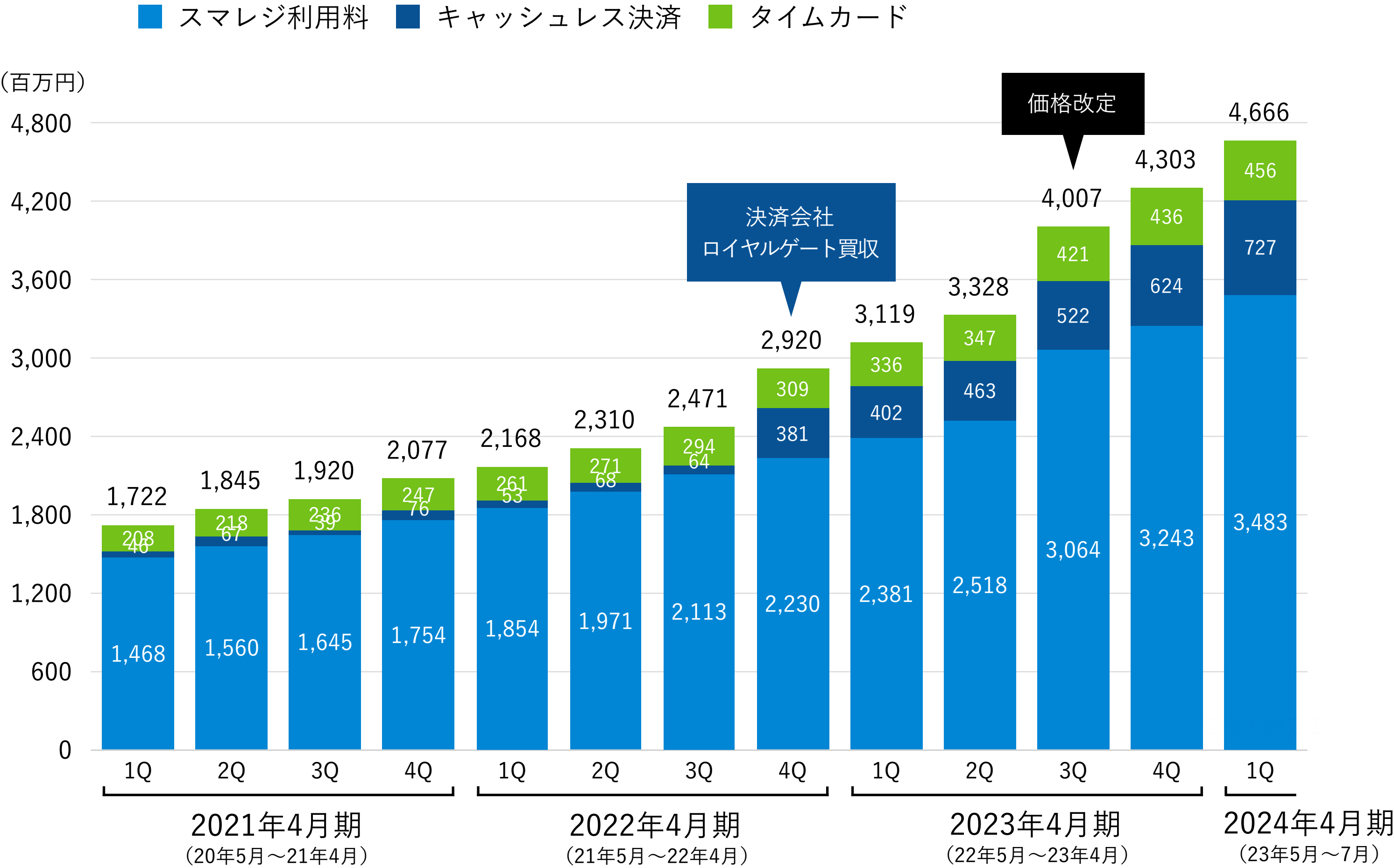
ARR※

46.6億

YoY
前年同四半期比
+49.6%

QoQ
前四半期比
+8.4%

※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、機器サブスク、各種オプション（端末追加、セルフレジ機能・会員上限追加等）、スマレジ・アプリマーケット
 キャッシュレス決済：PAYGATE月額利用料、加盟店手数料・キックバック（季節変動の影響を考慮し23年4月期4Qより四半期平均を基に算出）、処理料、決済端末連携費

価格改定による影響※1が落ち着き、顧客単価は価格改定前より18～19%程度上昇した価格で推移

※1 2023年1月に価格改定を実施

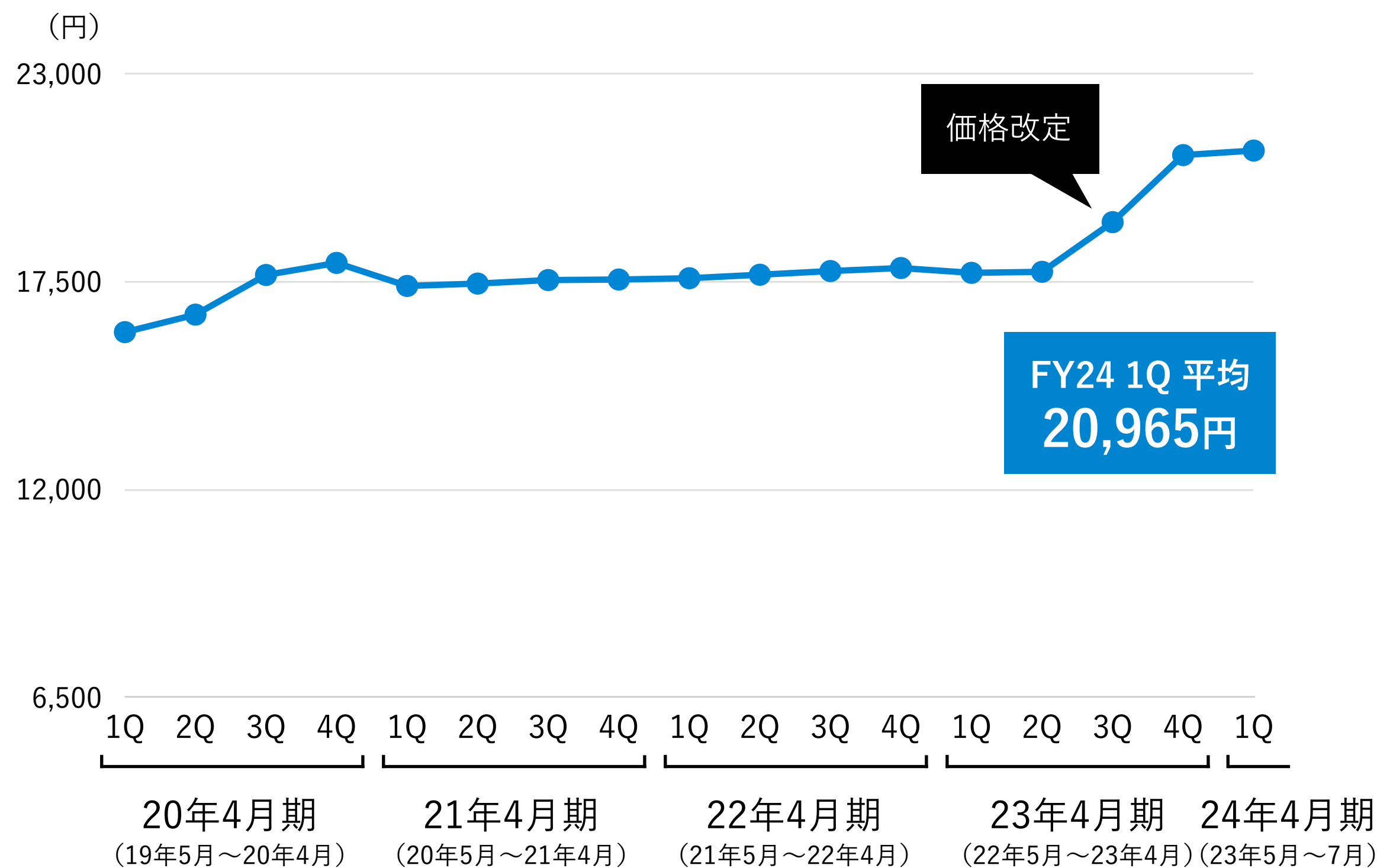
ARPA

YoY

前年同四半期比
↑3,235円

QoQ

前四半期比
↑120円



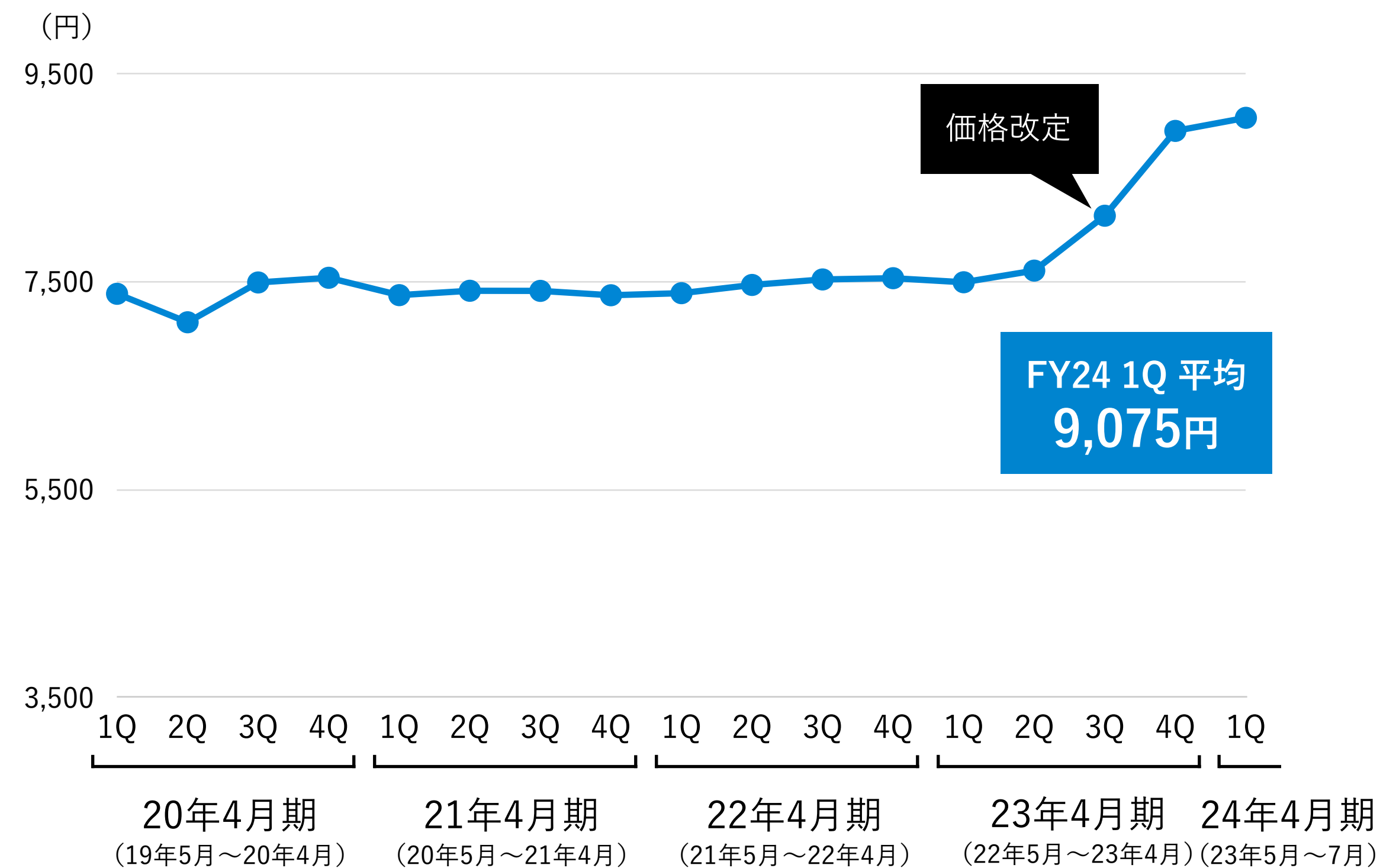
ARPU

YoY

前年同四半期比
↑1,583円

QoQ

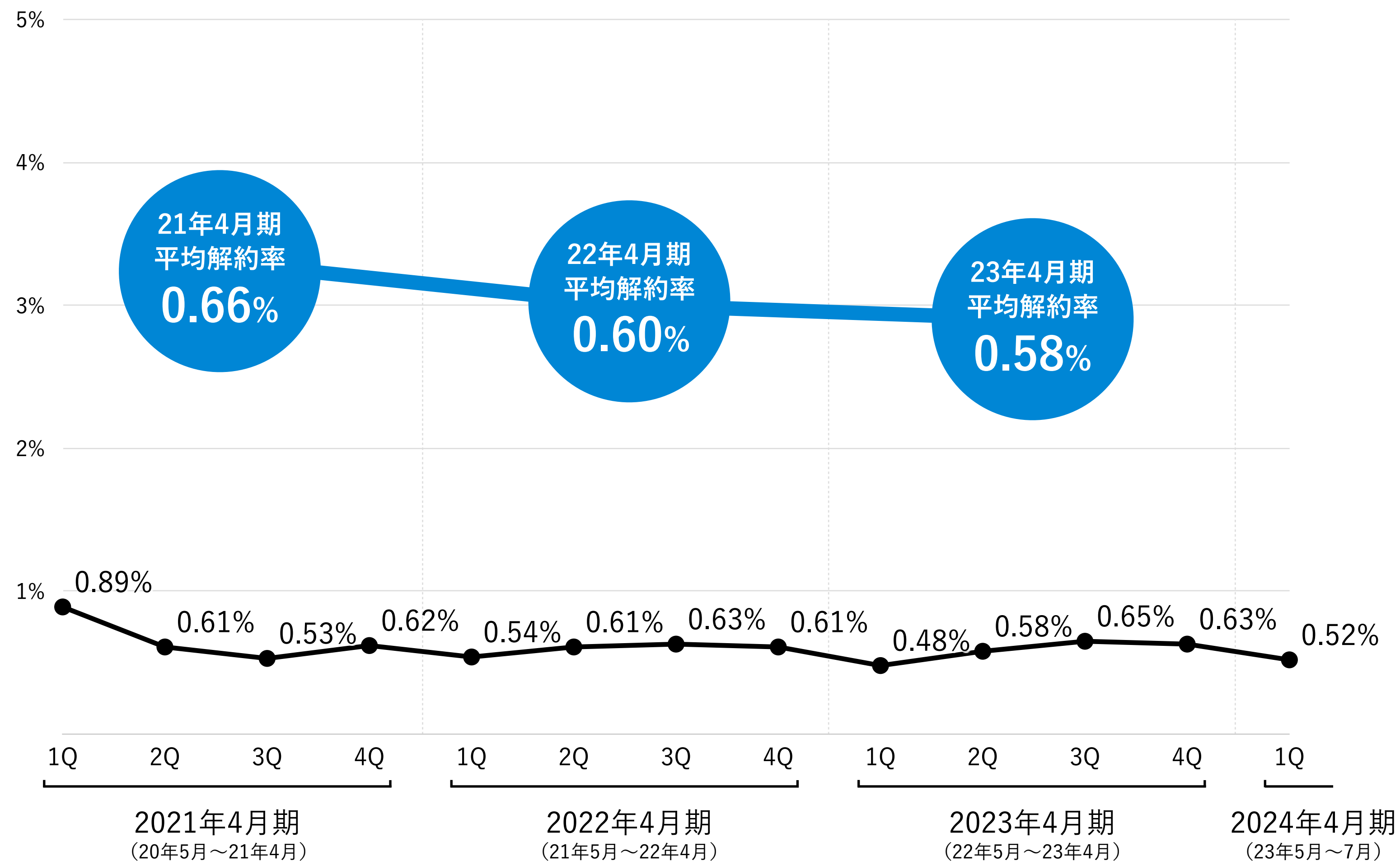
前四半期比
↑127円



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
タイムカード、アプリマーケット、キャッシュレス決済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

価格改定※1による影響はほとんどなく、24年4月期1Q平均解約率は、QoQ-0.11ptの改善
 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 ※1 2023年1月に価格改定を実施



2024年4月期1Q 解約率

2023年5月～7月

0.52%

YoY
前同四半期比

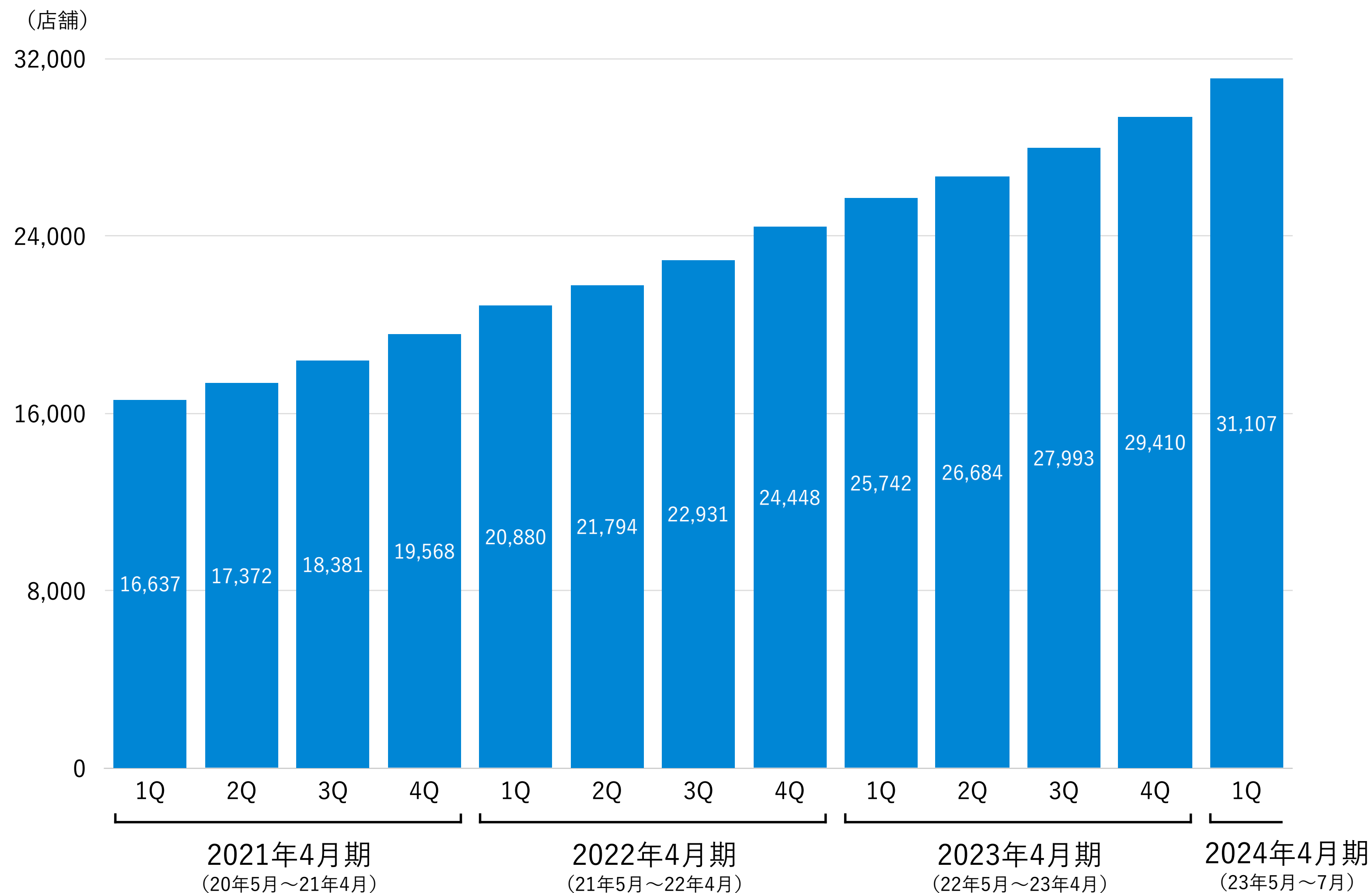
↑ 0.04pt

QoQ
前四半期比

↓ 0.11pt

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

キャッシュレス決済サービスが貢献し、価格改定後も堅調に推移



有料店舗数※
31,107

YoY

前年同四半期比

+20.8%

+5,365店舗

QoQ

前四半期比

+5.8%

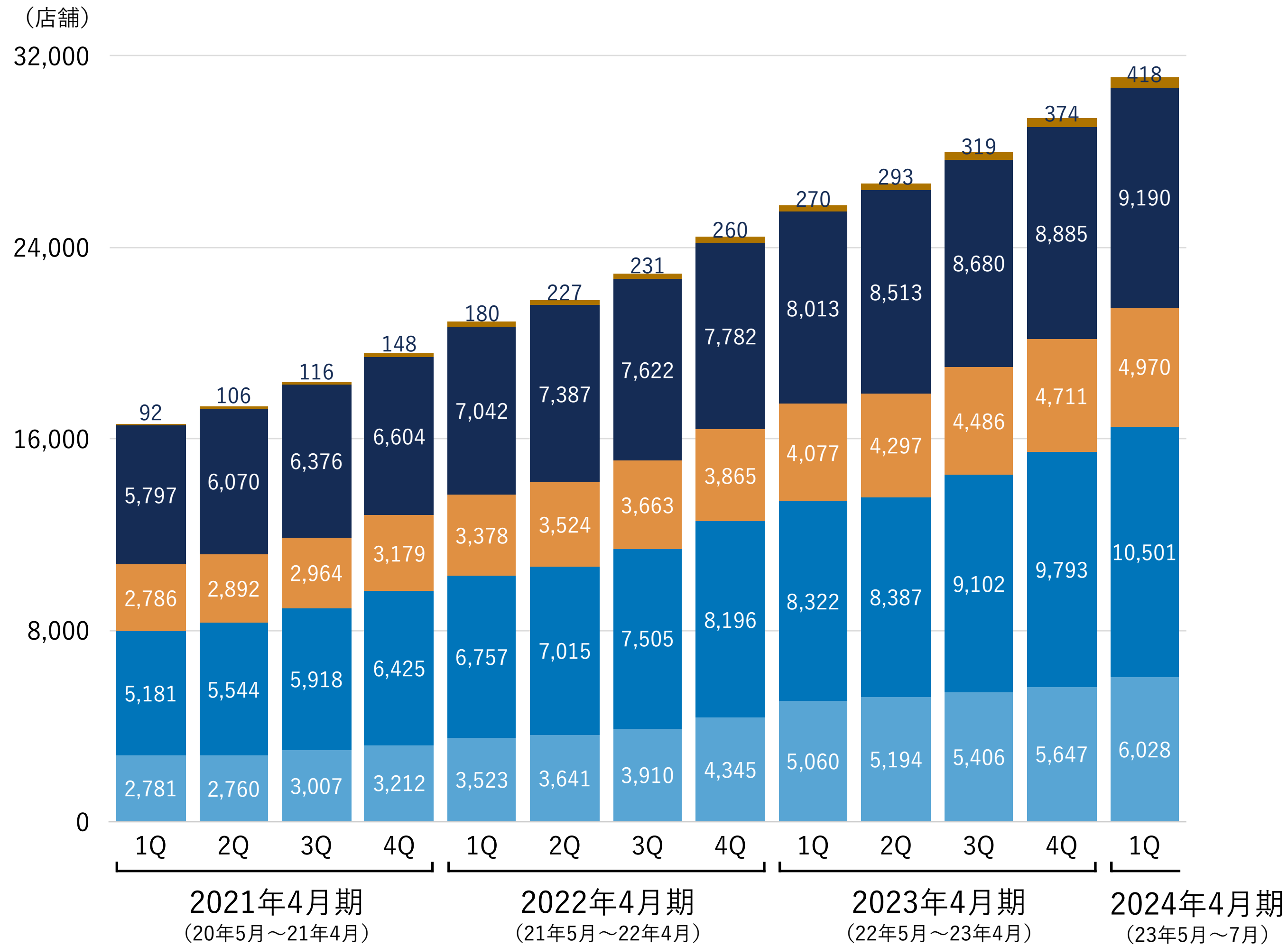
+1,697店舗

※最新の有料店舗数情報を毎月配信

スマレジは有料店舗数情報を毎月開示しています。
2023年8月末日時点の有料店舗数は31,921店舗です。
詳しくは[IRサイト](#)をご覧ください。

※スマレジは、より利用されるサービスを目指し、無料店舗数ではなく**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。

幅広い業態や事業規模に対応しながら各プランともに堅調な成長を継続

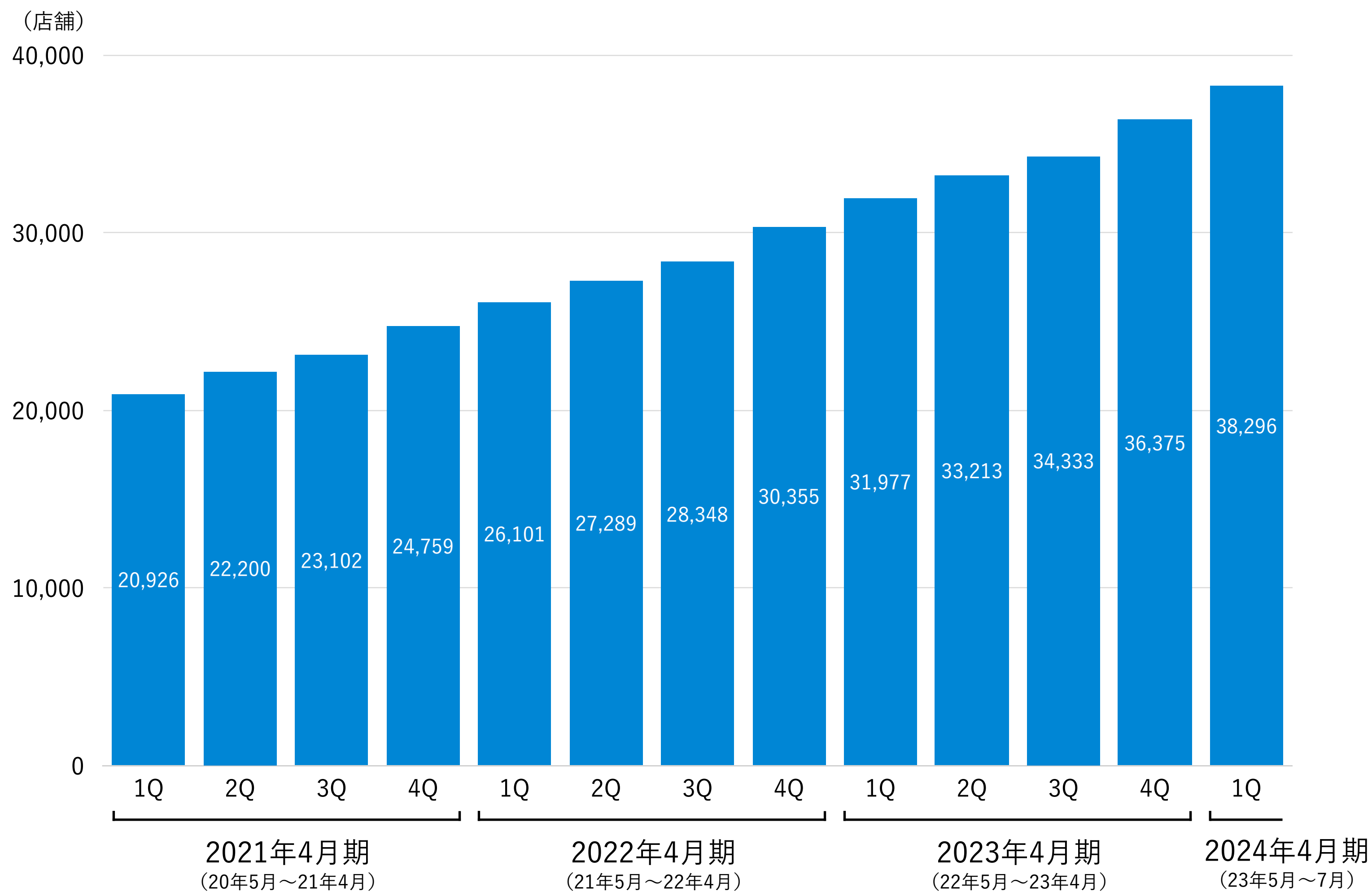


	YoY 前年同四半期比	QoQ 前四半期比
フードリテール 月額17,000円/店	+54.8%	+11.8%
リテールビジネス 月額14,000円/店	+14.7%	+3.4%
フードビジネス 月額11,000円/店	+21.9%	+5.5%
プレミアムプラス 月額8,000円/店	+26.2%	+7.2%
プレミアム 月額5,000円/店	+19.1%	+6.7%

※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、有料店舗には含んでいません。
 ※最新のプラン別店舗数（2023年8月末日時点）はIRサイトをご覧ください。

※各プランの料金は2023年1月改定後の価格（税抜）です。

アクティブ店舗数30万店舗達成へ向け、本当に使い続けられるいいサービスを目指します。

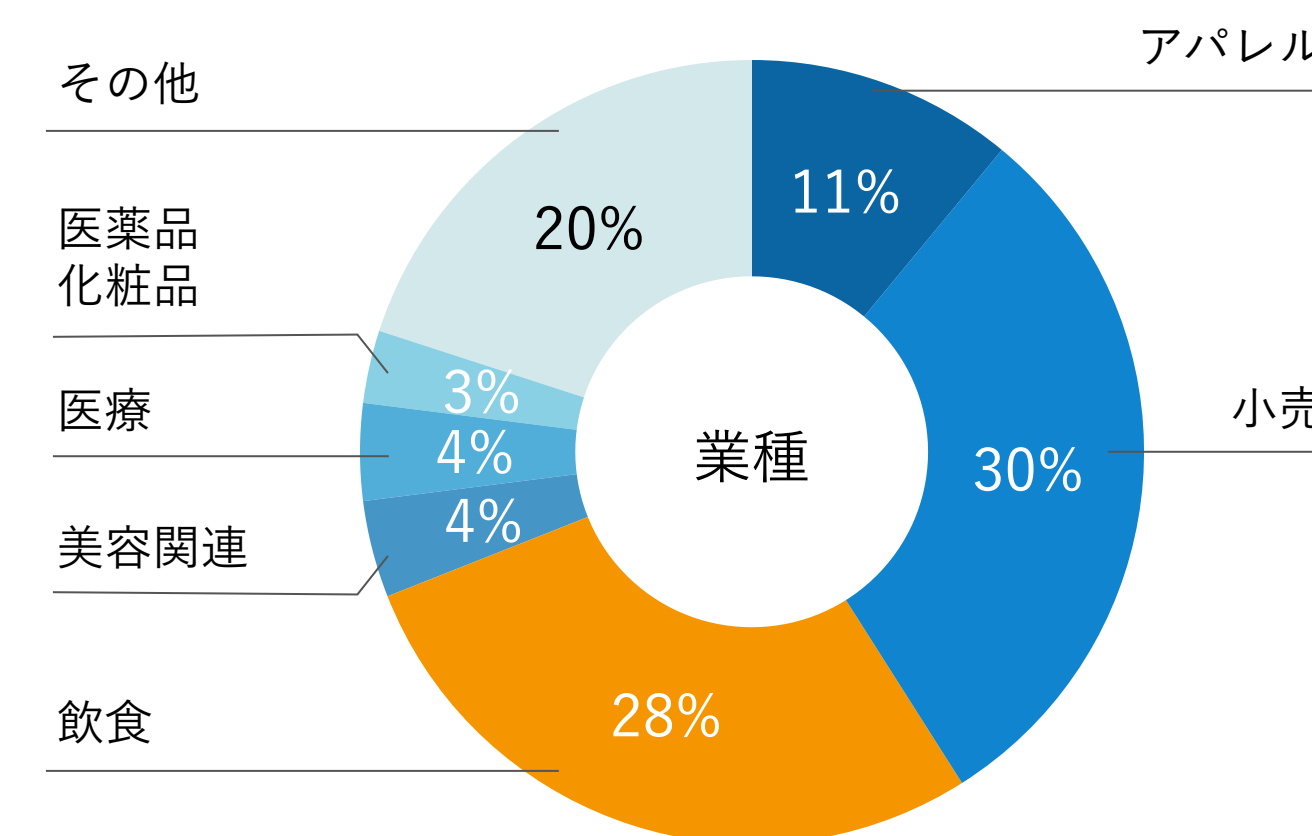


アクティブ店舗数

38,296 ※1

YoY
前年同四半期比
+19.8%
+6,319店舗

QoQ
前四半期比
+5.3%
+1,921店舗



※1 2023年8月末日時点のアクティブ店舗数は39,028店舗です。詳しくはIRサイトをご覧ください。

※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。

1QのGMVは、YoY + 36.6%の4,893億円に拡大！

キャッシュレス決済の社会普及に伴い、スマレジのキャッシュレス取引もYoY+4.0ptの上昇

GMV成長率

YoY
前年同四半期比
+36.6%

QoQ
前四半期比
+7.5%

累積取扱高

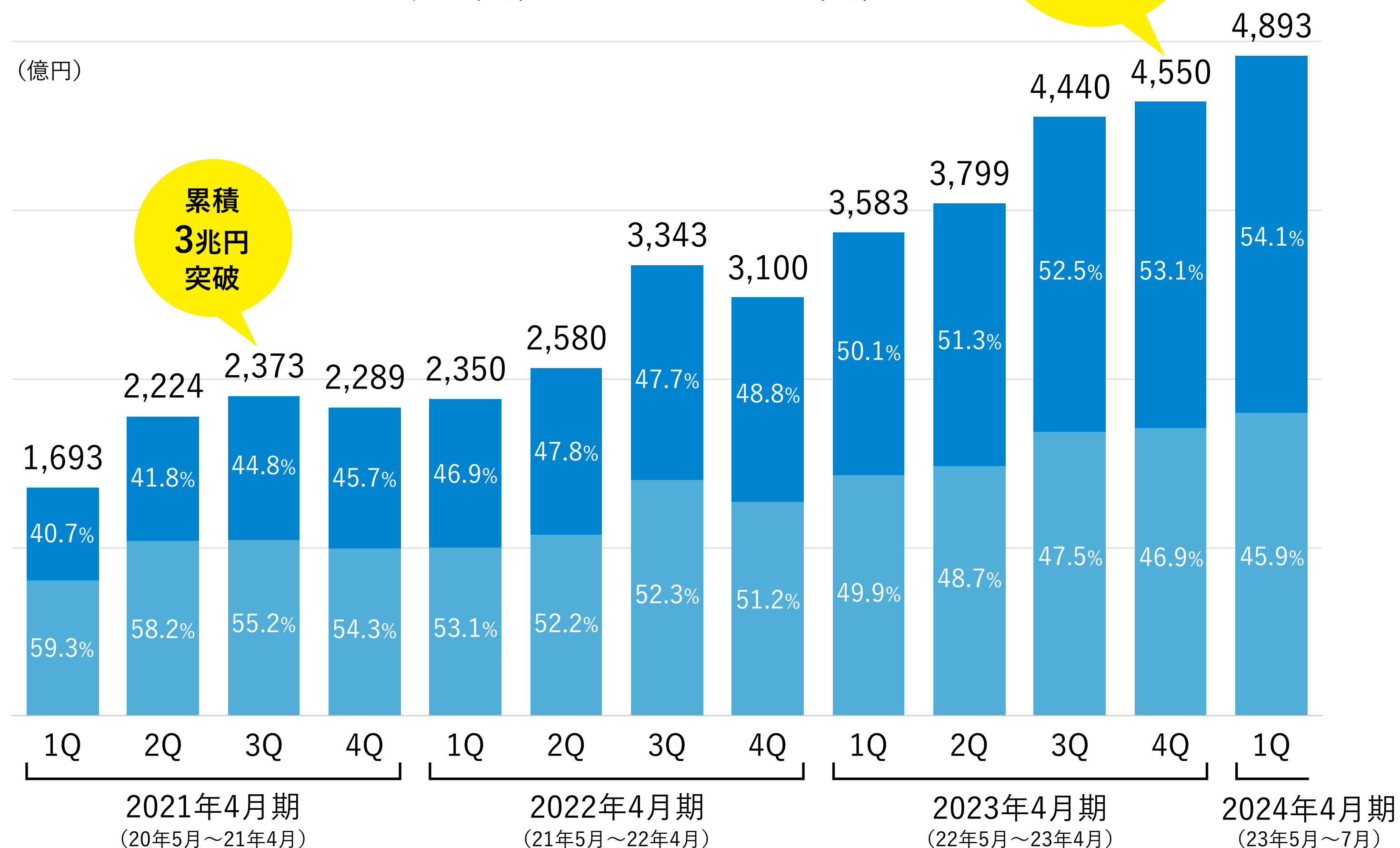
6.7兆円


(2023年7月末時点)

流通取引総額

■ 現金取引 ■ キャッシュレス取引

(億円)





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

その他

スマレジ(POS)



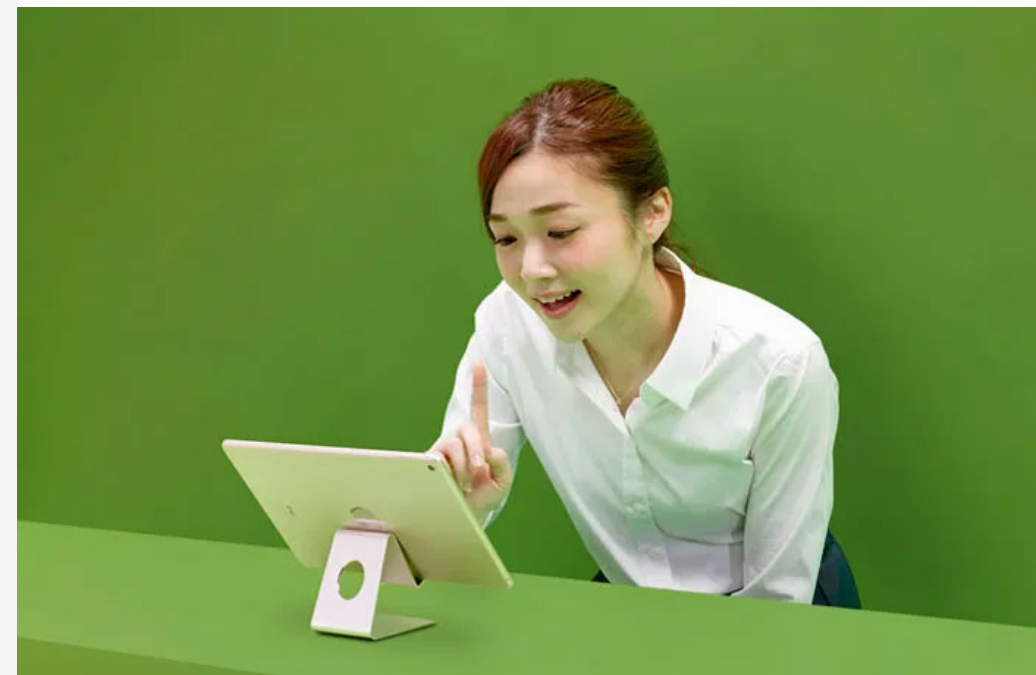
売上分析や高度な在庫管理等、小売業や飲食・サービス業のDX化により、店舗経営の効率化とデータ経営を可能にするクラウドベースの新しいPOSレジシステムです。

キャッシュレス決済



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。

EC

STORE STORE

店舗周辺機器の
オンラインストア

SES

Smaregi TechFarm

SESを通じた
ITクリエイティブ
人材発掘・育成事業

CVC

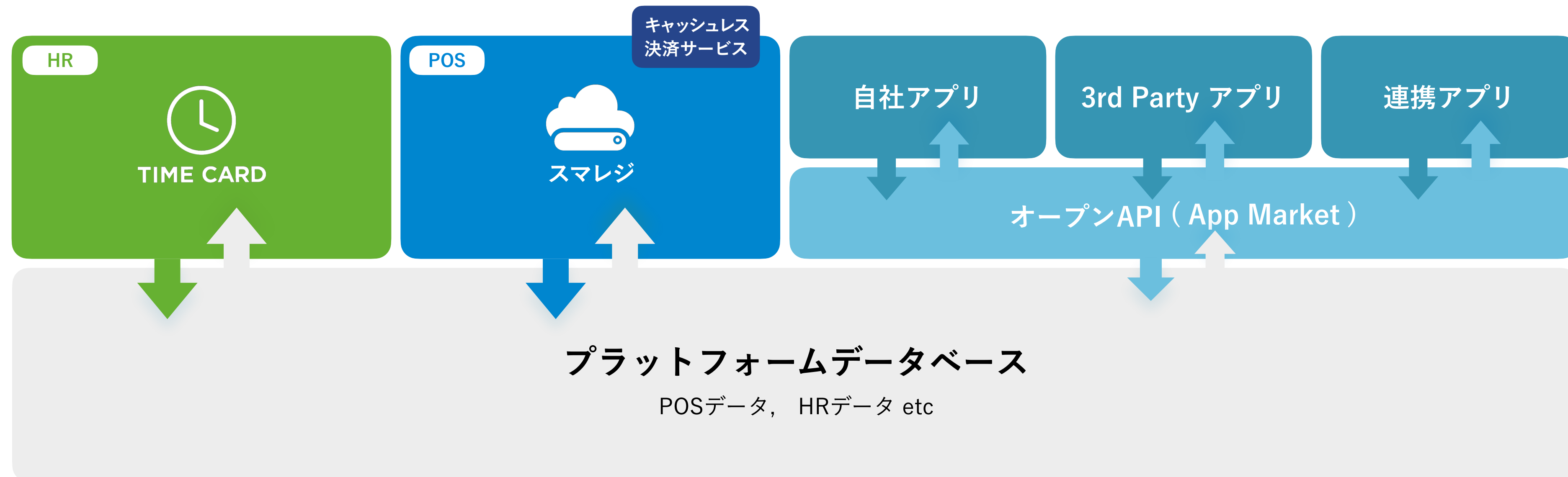
スマレジ Ventures

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

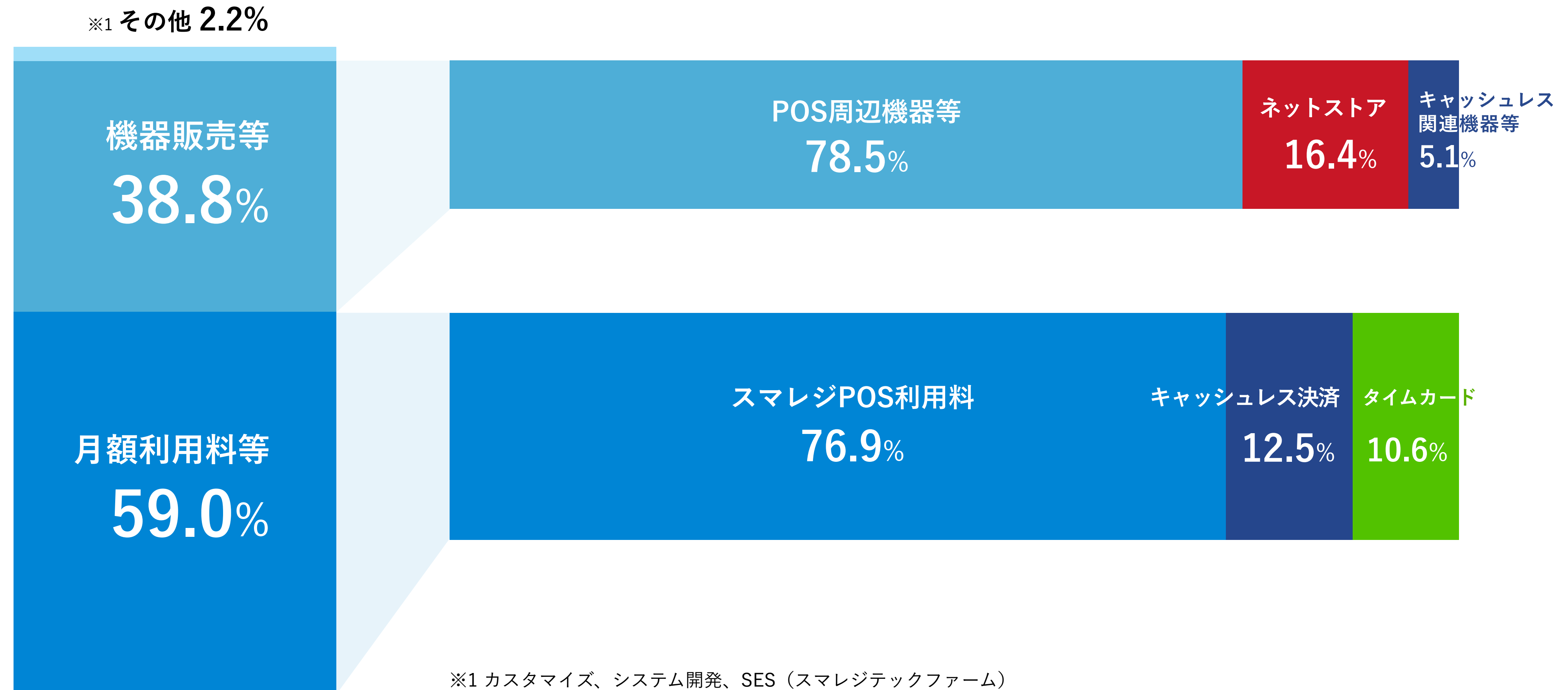
スマレジ・プラットフォーム

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。



売上高構成要素

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。



※2023年4月期（2022年5月～2023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

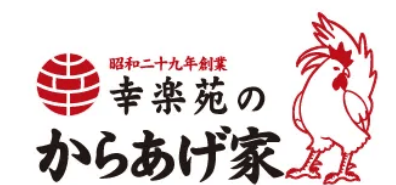
精算だけでなく、在庫や売上などの一元管理はもちろん、データに基づいた店舗運営が可能



スマレジ(POS)の主な導入店舗

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・その他



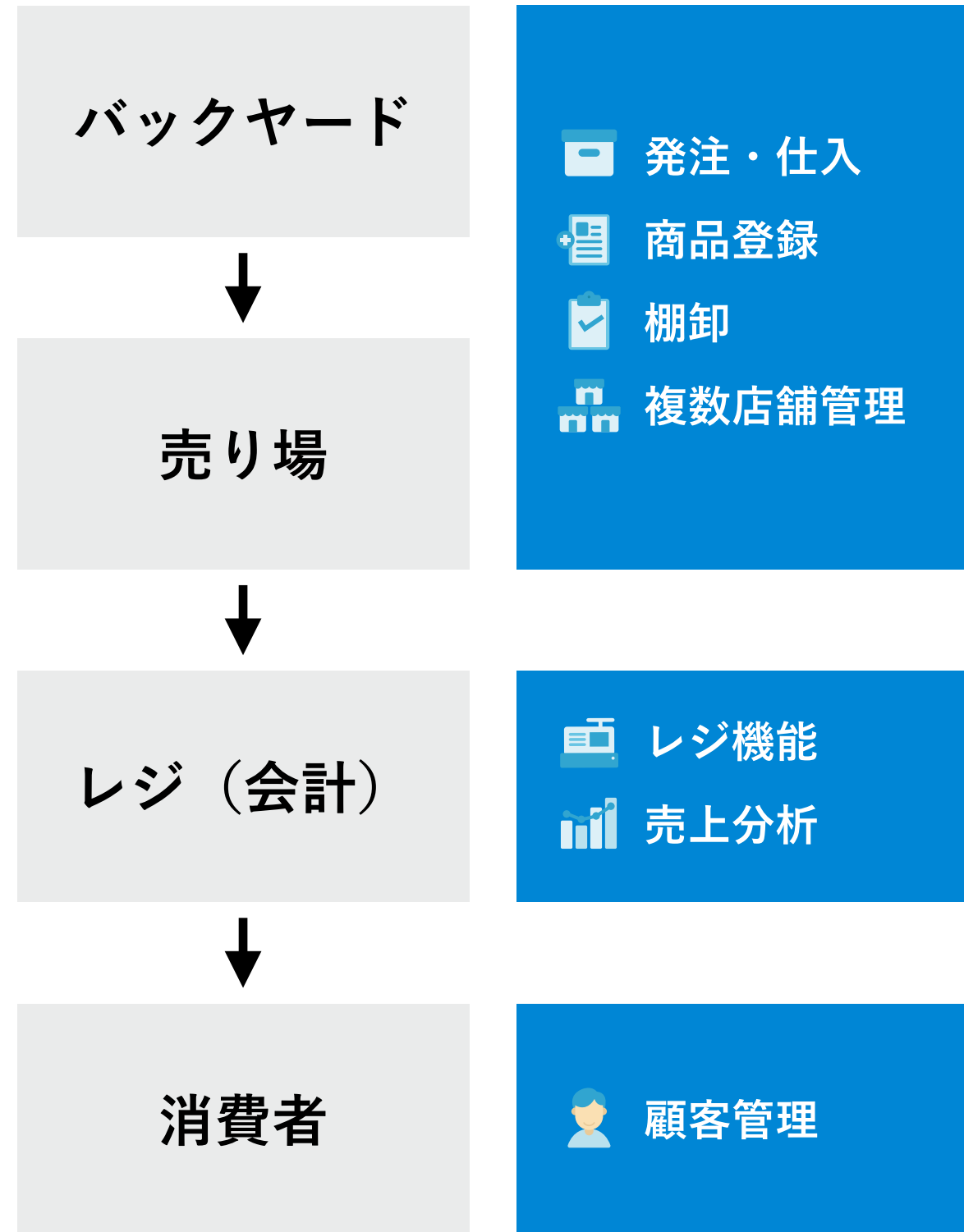
飲食店



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

小売店



飲食店



株式会社ショッパーズアイによる
インターネット調査 (2021年6月)



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



デザイン思考で
お店の課題を解決

優れた在庫管理

- ✓ 発注・仕入れ
- ✓ 店舗・倉庫移動管理
- ✓ 在庫変動履歴
- ✓ 棚卸

小売業に
強い理由

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※
0.52%

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

キャッシュレス決済連携

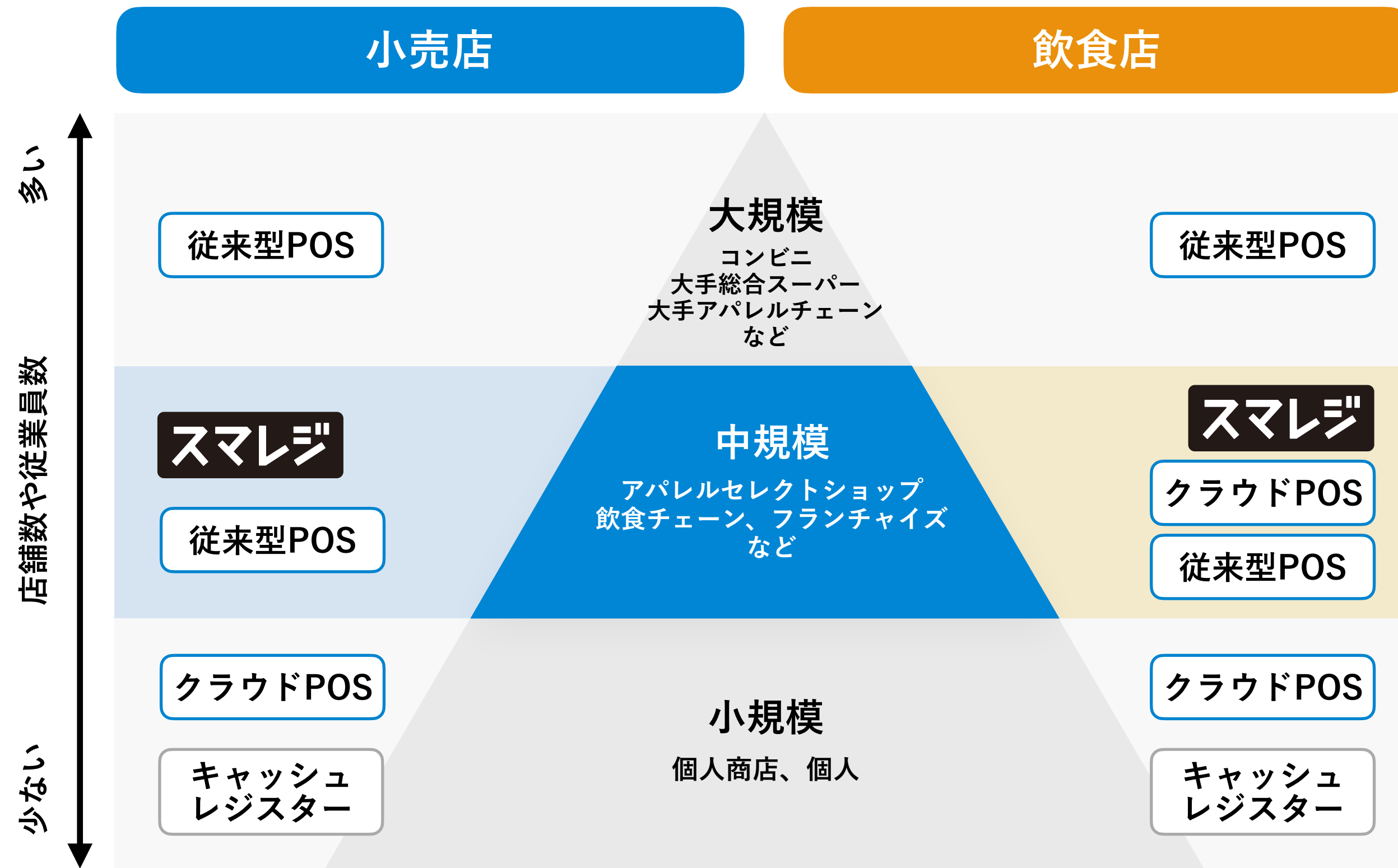


M&Aにより
決済システム
を取得




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 (2023年5月～7月の平均)

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



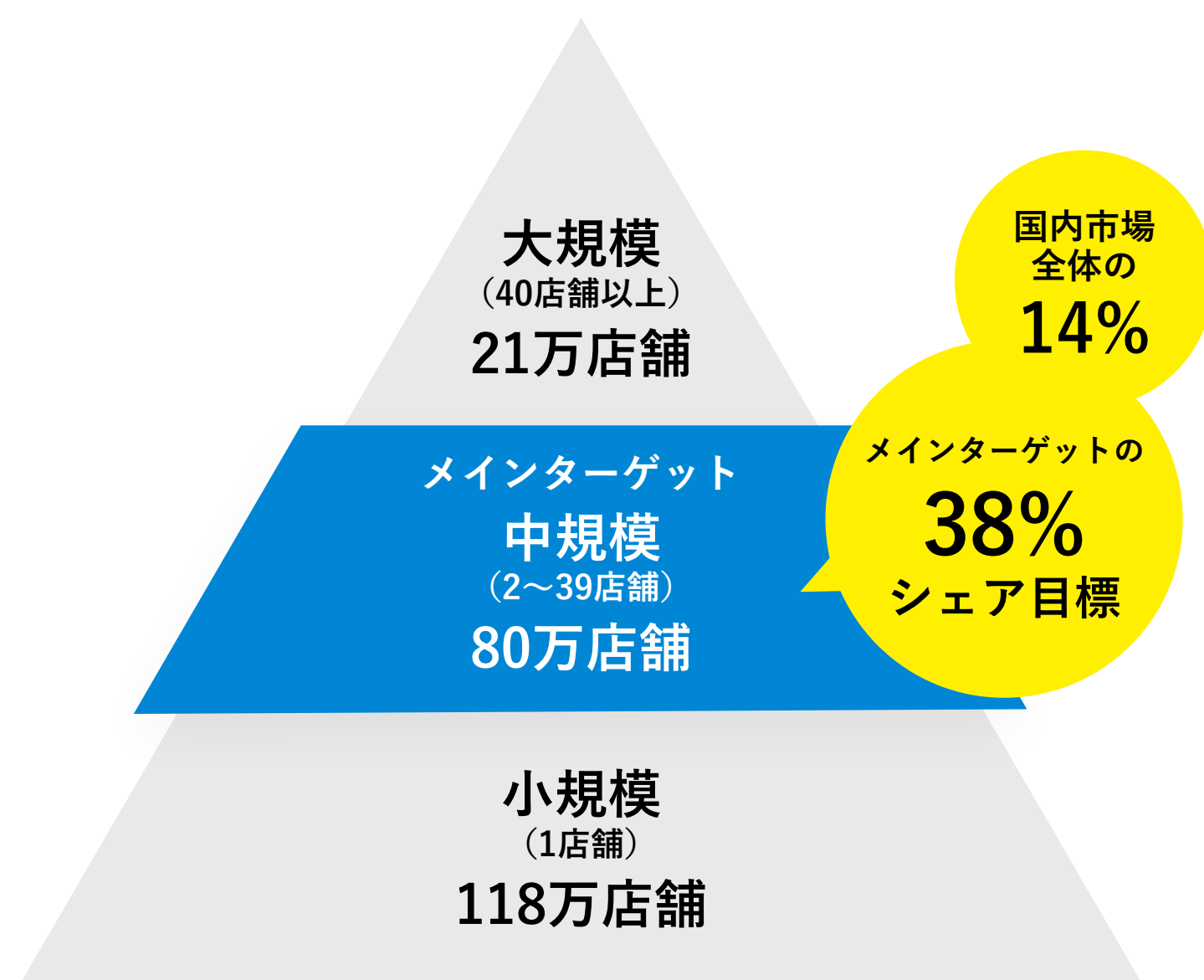
POSレジ市場の製品が従来型POSからクラウド型へ入れ替わっている。各業界内でも「クラウド化、DX化」の流れが加速し、在庫管理等の新しい市場を拓けながらクラウドPOSメーカー各社がシェアを競っている。

	 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

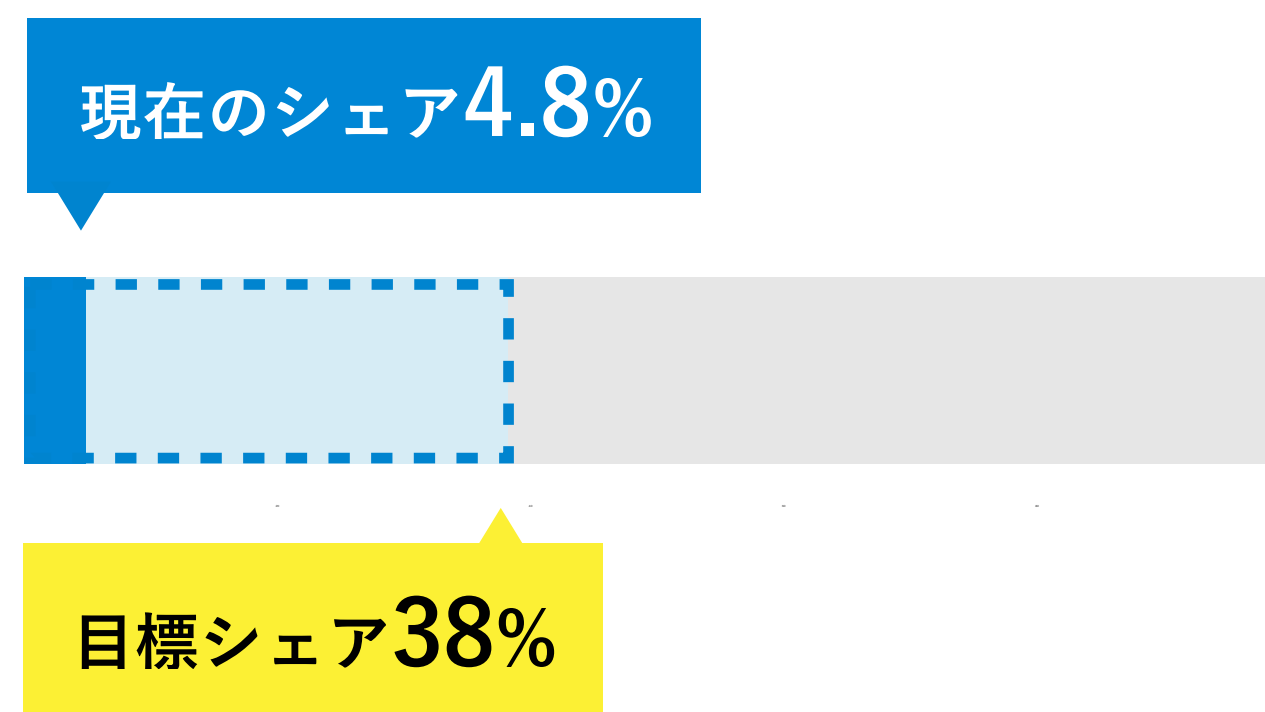
メインターゲットは80万店舗。目標シェアは38%

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（App Market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。



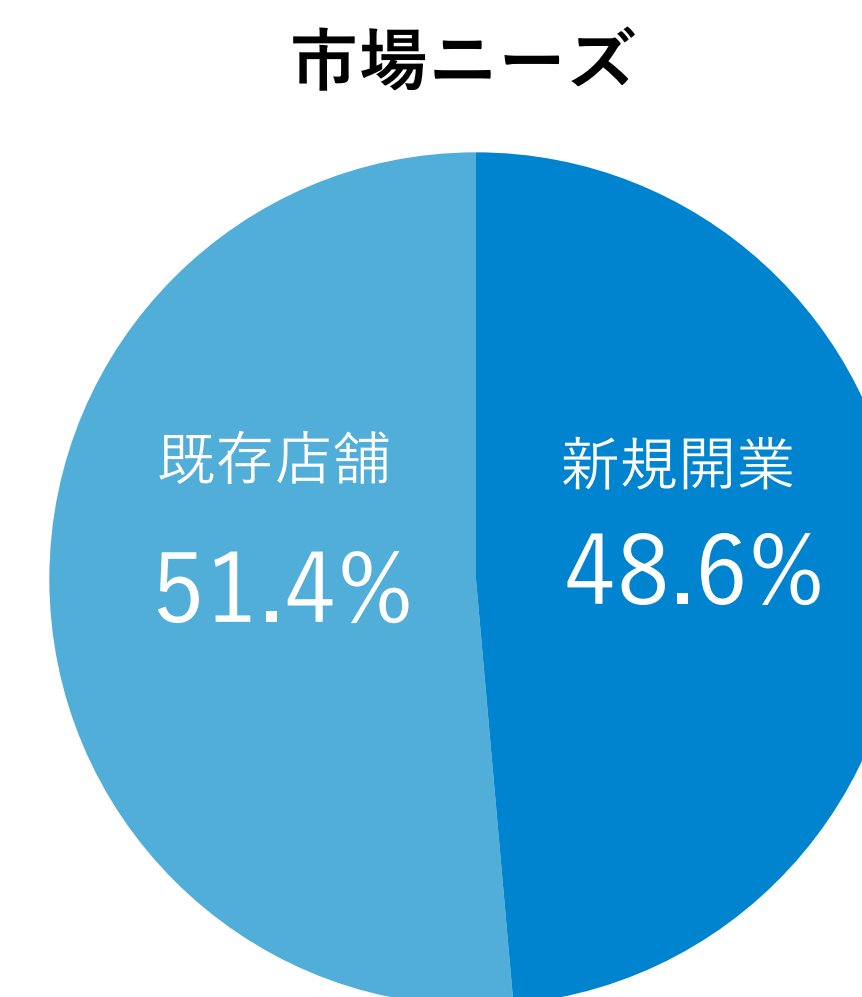
経済産業省・総務省「令和3年経済センサス」の調査結果を基に当社作成



(アクティブ店舗数 3.8万 ÷ メインターゲット 80万 = 4.8%)
※2023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 (2022年5月~2023年4月) を基に算出

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
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
プロダクト/CTO
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
経営企画・マーケティング/
CSO
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



スタッフサービスHD、プレッツェルジャパン、トリドール、BLUE BOTTLE COFFEE Inc.アジア支社長を経て、2022年インフロレッスンスを創業。

執行役員
営業担当
杉本 聡介



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
カスタマーサクセス/
スマレジ・タイムカード担当
竹村 大



2013年入社。オンボーディングからアフターサポートを担うカスタマーサクセス部門の立ち上げに従事。

執行役員
ビジネスアライアンス/
アプリマーケット担当
鈴木 周吾



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。

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。

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。

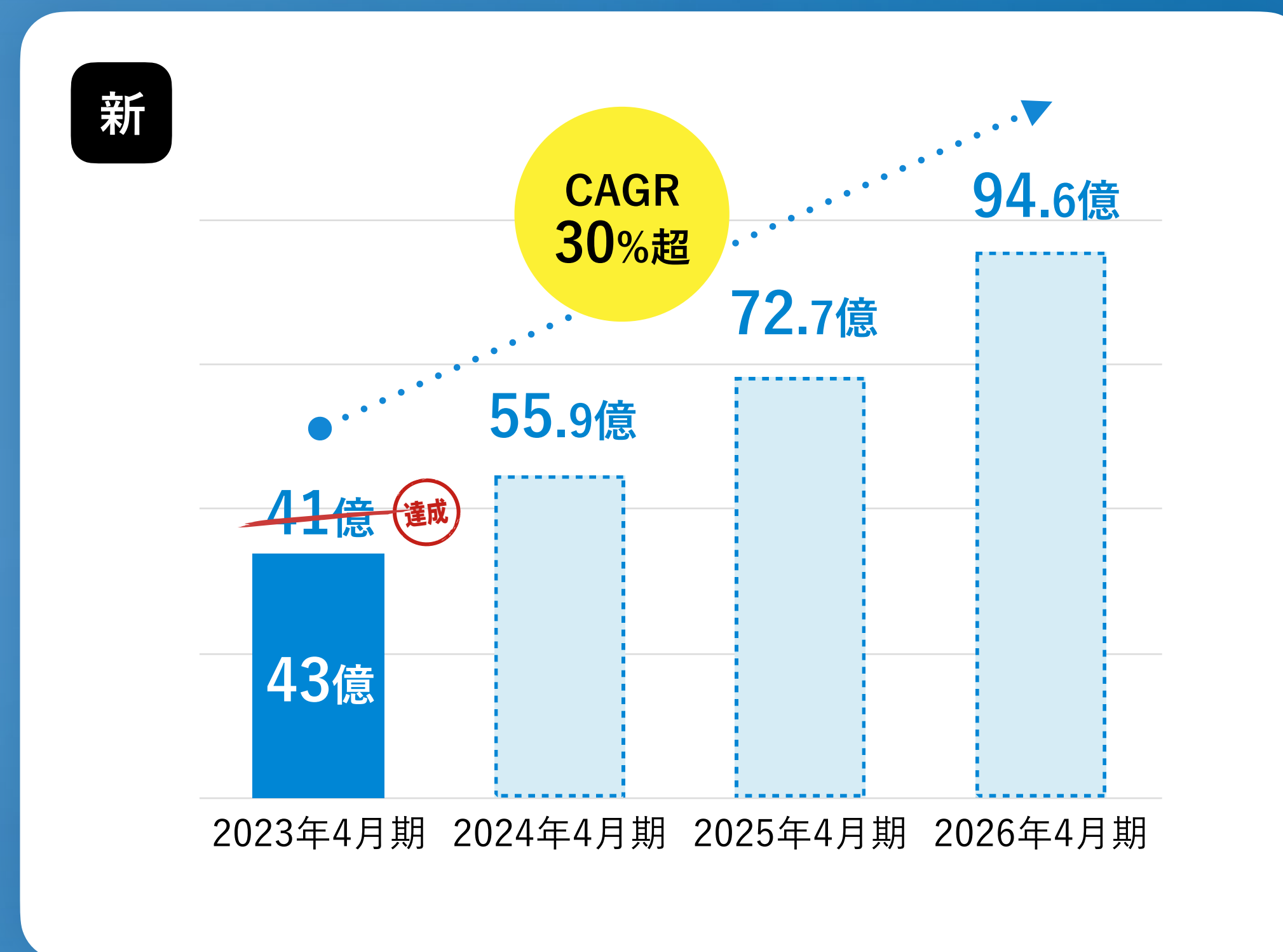
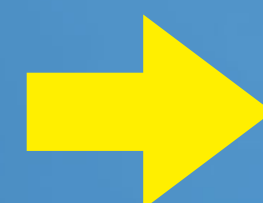
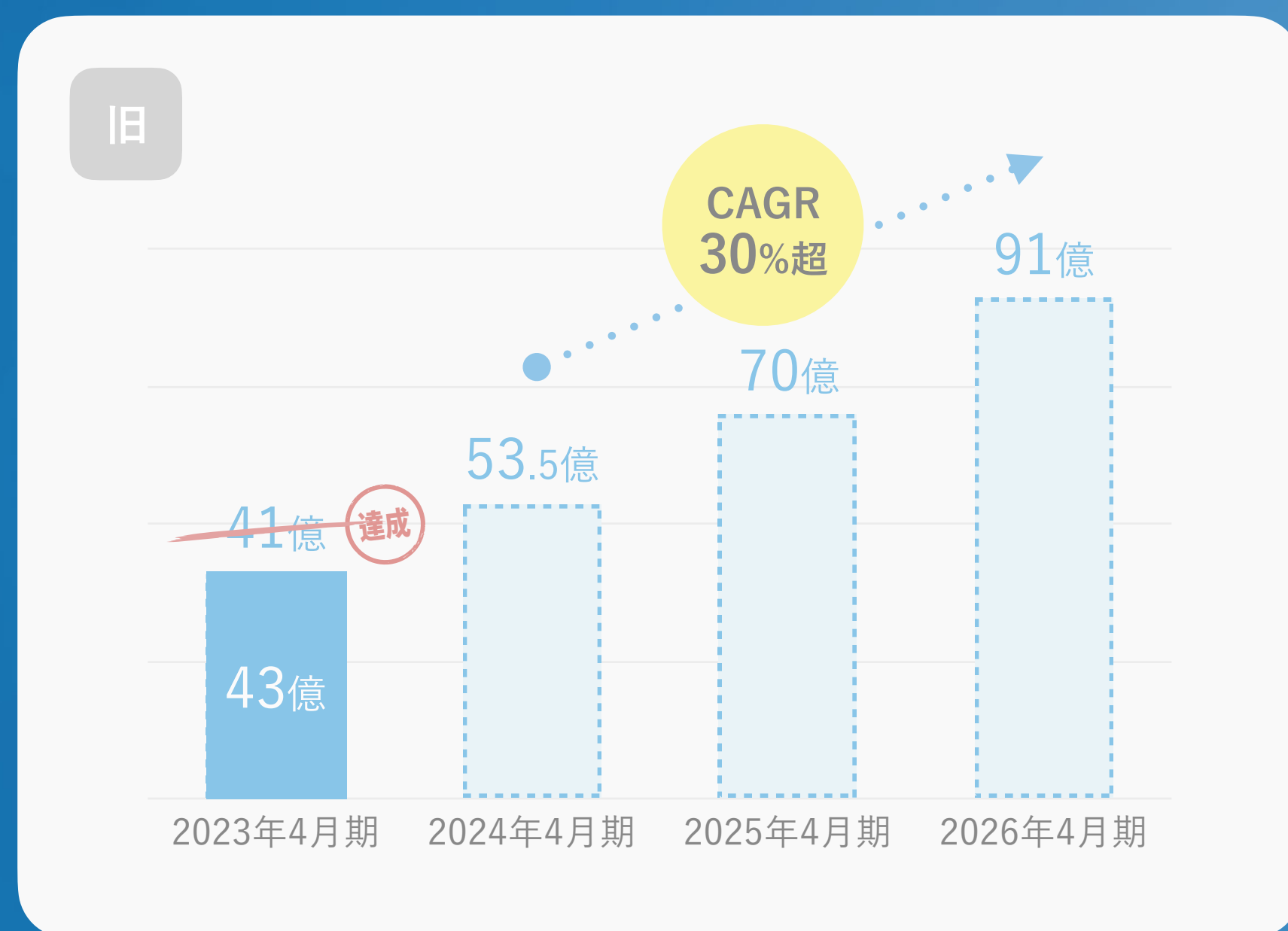
社外監査役
村田 雅幸



1991年より27年間、証券取引所に勤務した後、2018年PUBLIC GATE合同会社を設立し、当社監査役に就任。

Appendix

中期経営計画のARR増大計画を上方修正しました。



VISION 2031

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>

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。

FY2024 1Q

2023.5~2023.7

第19期 第1四半期決算説明資料

株式会社スマレジ

