



# FY2024 2Q

## 第19期 第2四半期決算説明資料

2023.5.1～2023.10.31

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 通期業績予想の修正について
P4	2024年4月期 2Q決算概要
P14	事業の状況
P24	スマレジについて
P35	Appendix

# 2024年4月期 通期業績予想の修正について

クラウドサービス全体が計画を上回る成長。さらに新紙幣対応特需が想定より早くに発生

## 2024年4月期 通期業績予想 (2023年5月1日～2024年4月30日)

(百万円)	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
前回発表予想 (A)	7,688	914	914	636
今回発表予想 (B)	8,012	1,303	1,303	884
増減額 (B-A)	324	388	388	247
増減率	4.2%	42.4%	42.5%	39.0%

## 業績予想修正の理由

クラウドサービス全体が計画を上回り好調に推移し、さらに来期に見込んでいた新紙幣対応特需の早期発生により、当初計画の売上高を若干上回る見込みです。

また、業績好調による広告活動のコントロールと、効率を重視した広告宣伝費の大幅な見直しにより、営業利益及び経常利益が当初計画を上回る見込みです。

## 売上高

YoY

前年同期比

**+49.4%**

39億4千7百万円

## 営業利益

YoY

前年同期比

**+113.1%**

8億3千5百万円

## ARR

YoY

前年同期比

**+52.9%**

50億8千9百万円

## 従業員数

YoY

前年同期比

**+23.7%**

287人

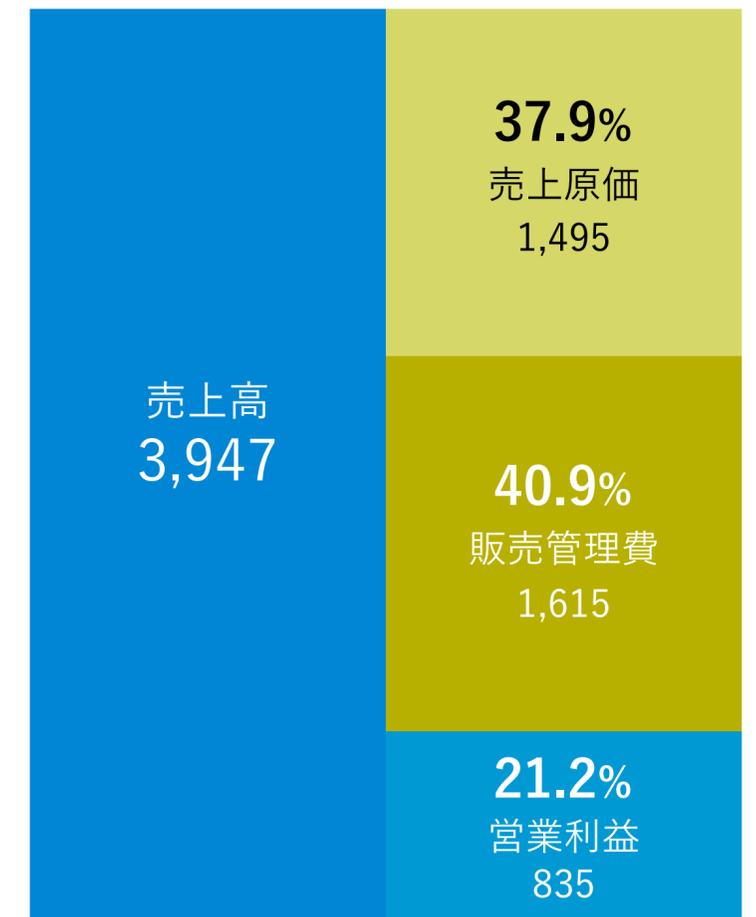
売上高はYoY + 49.4%、営業利益はYoY + 113.1%の成長  
2Qまでの堅調な業績推移を受け、通期業績予想を修正

(百万円)	2024年4月期 2Q実績 (23年5月～10月)	2023年4月期 2Q実績 ※1 (22年5月～10月)	前年同四半期比 YoY	2024年4月期 通期計画 ※2 (23年5月～24年4月)	2024年4月期 2Q進捗率 (23年5月～10月)
売上高	3,947	2,641	+49.4%	8,012	49.3%
売上原価	1,495	1,034	+44.6%	-	-
売上総利益	2,451	1,607	+52.5%	-	-
販売費及び 一般管理費	1,615	1,215	+33.0%	-	-
営業利益	835	391	+113.1%	1,303	64.1%
経常利益	835	394	+111.8%	1,303	64.1%
四半期(当期) 純利益	558	500 ※3	+11.7%	884	63.2%

※2 通期業績予想を修正 (P3参照)

## 収益構造

(百万円)

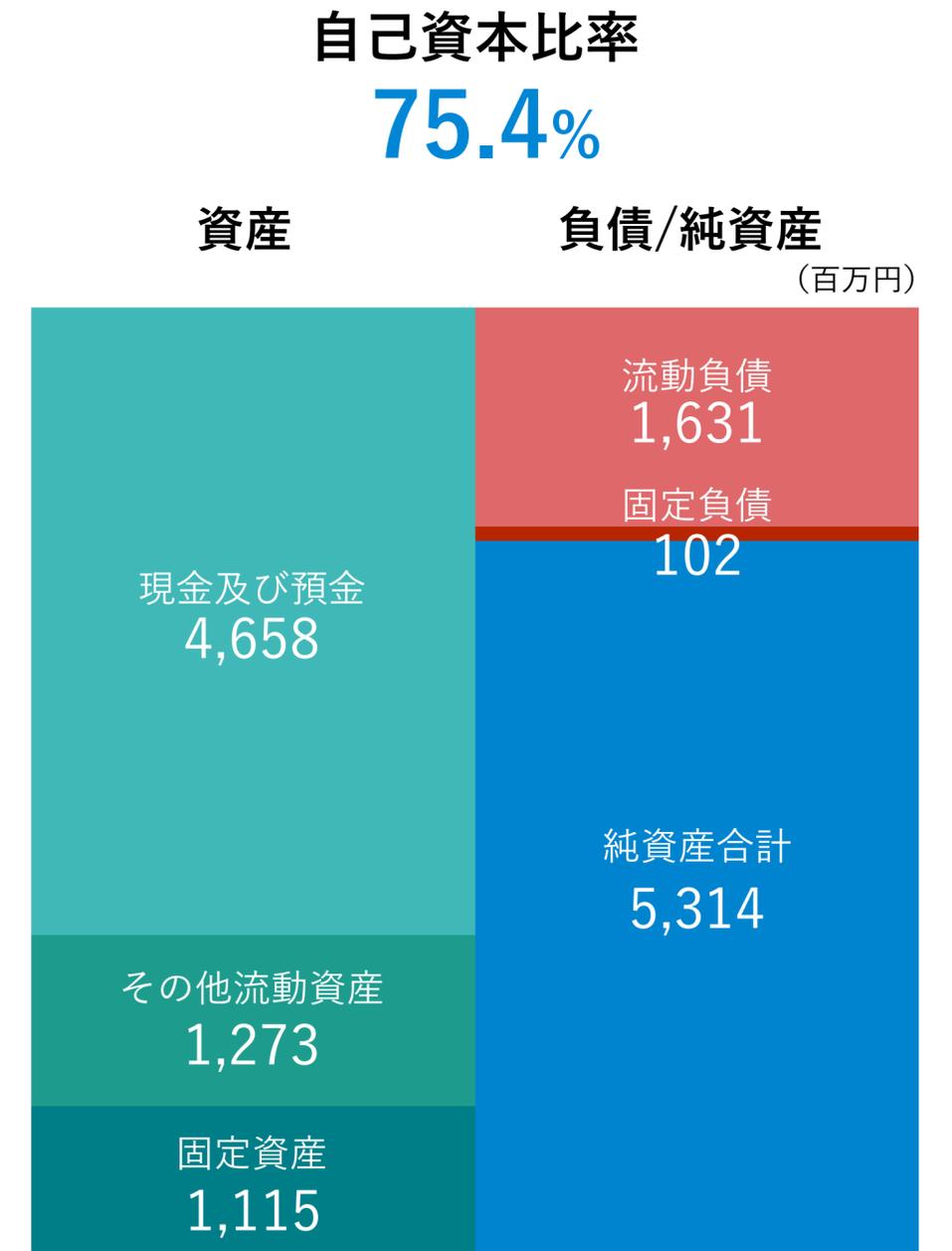


※1 旧連結子会社である株式会社ロイヤルゲートを2022年7月1日付で吸収合併したため、2023年4月期にロイヤルゲート社の2022年5～6月の業績は含まれません。

※3 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

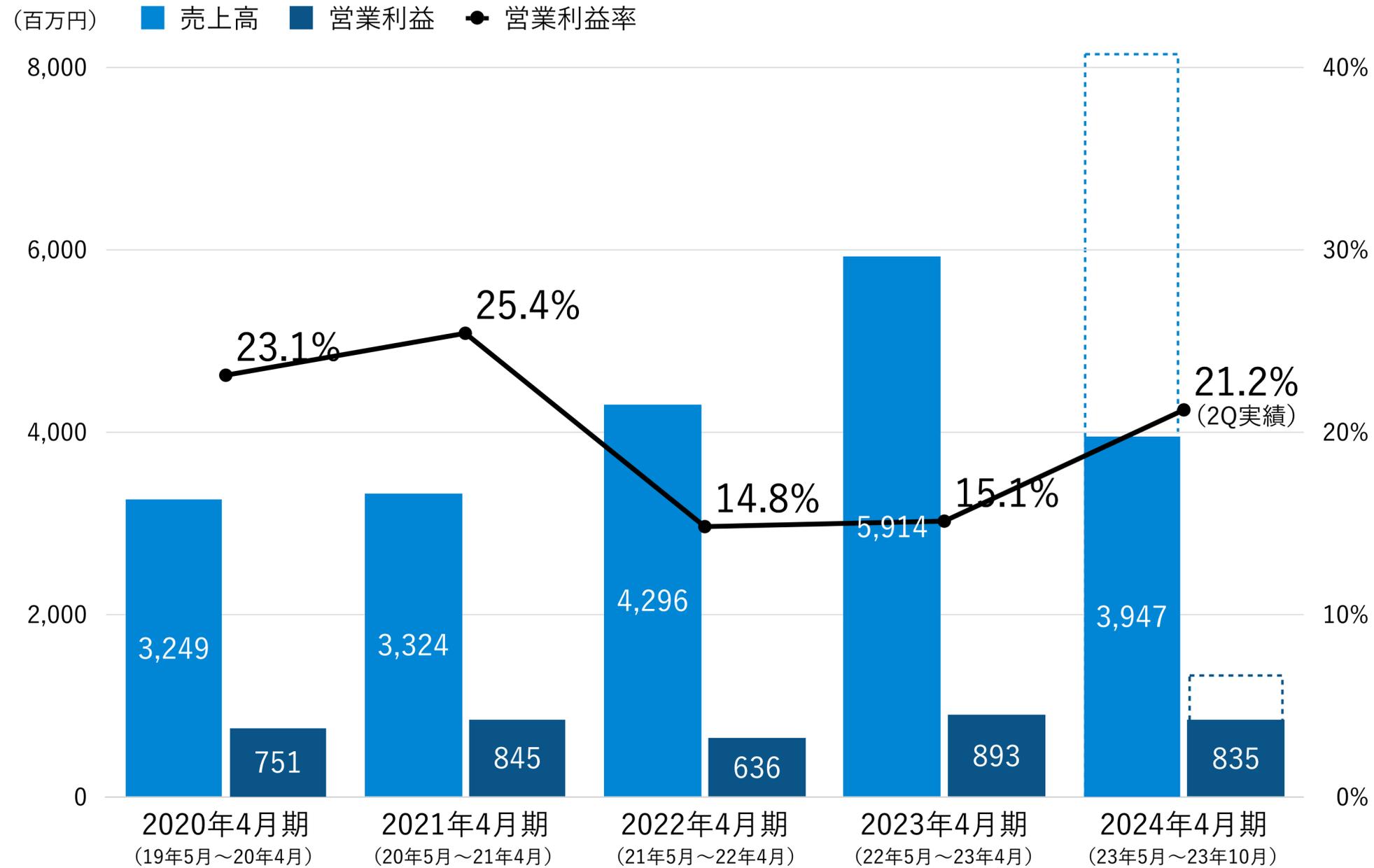
堅調な業績により純資産はYoY +23.8%、前受金等の増加により流動負債がYoY +54.7%  
自己資本比率は75.4%と、安定した財務基盤を維持

(百万円)	2024年4月期 2Q実績 (23年5月～10月)	2023年4月期 2Q実績 (22年5月～10月)	前年同四半期比 YoY	2024年4月期 1Q実績 (23年5月～7月)	前四半期比 QoQ
流動資産	5,931	4,498	+31.9%	5,456	+8.7%
うち現預金	4,658	3,606	+29.2%	4,194	+11.0%
固定資産	1,115	936	+19.1%	1,006	+10.8%
資産合計	7,047	5,434	+29.7%	6,463	+9.0%
流動負債	1,631	1,054	+54.7%	1,420	+14.8%
固定負債	102	87	+16.9%	87	+17.5%
負債合計	1,733	1,141	+51.8%	1,507	+15.0%
純資産合計	5,314	4,293	+23.8%	4,955	+7.2%
負債・ 純資産合計	7,047	5,434	+29.7%	6,463	+9.0%



# 売上高・営業利益・営業利益率の推移

修正後の通期業績計画に対する24年4月期2Qの売上高進捗率は49.3%、営業利益進捗率は64.1%



2024年4月期2Q  
(累計期間)

売上高進捗率

49.3%

3,947百万円 / 8,012百万円

営業利益進捗率

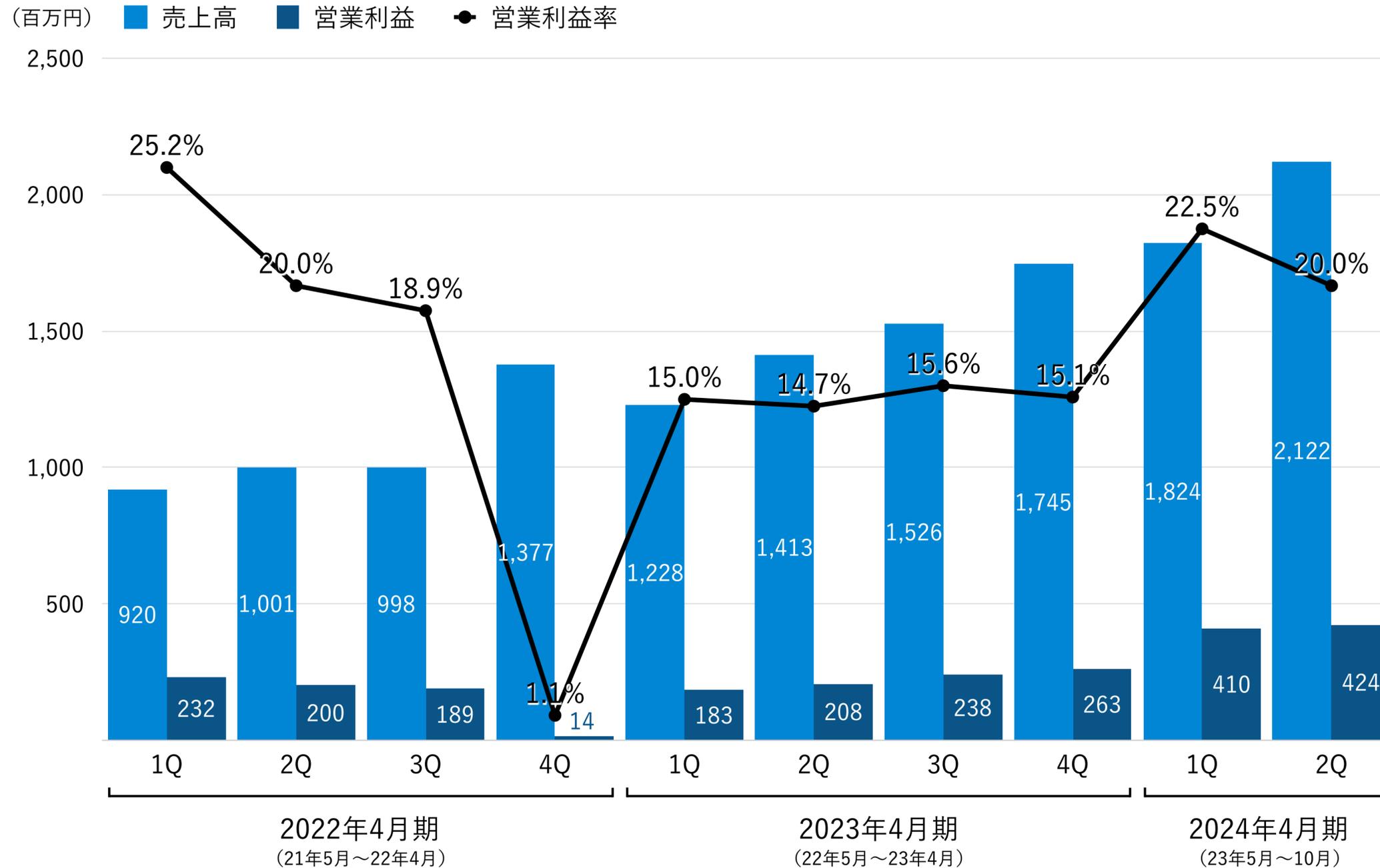
64.1%

835百万円 / 1,303百万円

※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

堅調な業績とコスト抑制により2Q営業利益率は20.0%で着地。3Q以降も計画に基づいた積極投資を予定



## 2024年4月期2Q

営業利益率  
**20.0%**

YoY  
前年同四半期比

↑ 5.3pt

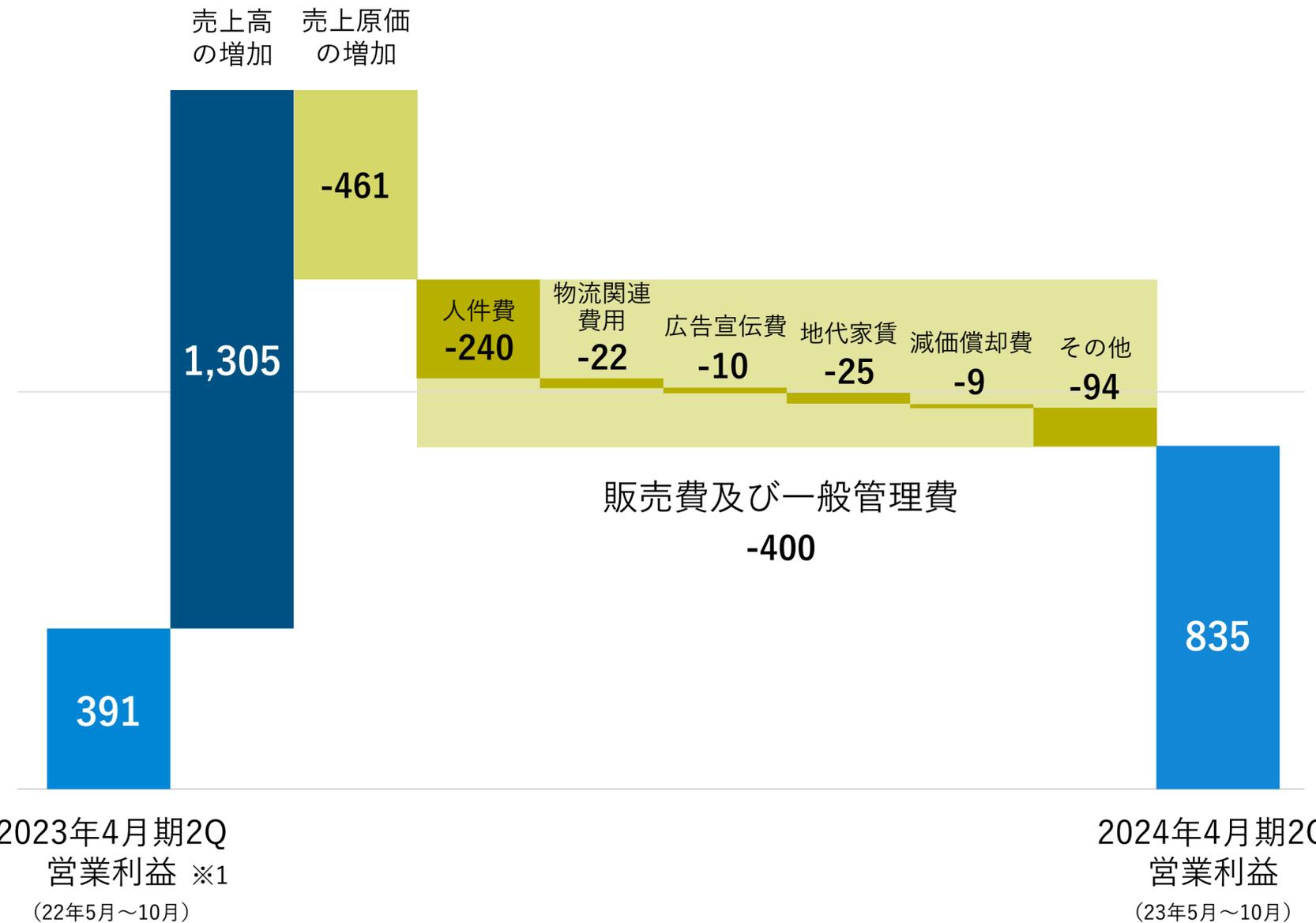
QoQ  
前四半期比

↓ 2.5pt

※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。

堅調な業績と広告活動の効率化による販管費の圧縮が、営業利益の大幅増加に貢献

(百万円)



## 売上高の増加

- 新規有料契約の増加
- 新紙幣発行に伴う自動釣銭機更新作業の受注
- 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
- 事業拡大に伴うその他経費の増加
- 広告宣伝費の大幅な見直しにより増加幅を縮小

※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月期にはロイヤルゲート社の2022年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 + 52.8%の成長  
 自動釣銭機の新紙幣対応作業の受注もあり、機器販売等がYoY + 47.2%の伸長

## 2024年4月期2Q

サブスクリプション  
売上高比率

**58.7%**

初期費用粗利率

機器販売等

**34.3%**

QoQ

前四半期比

**↓ 3.2pt**

SaaS粗利率

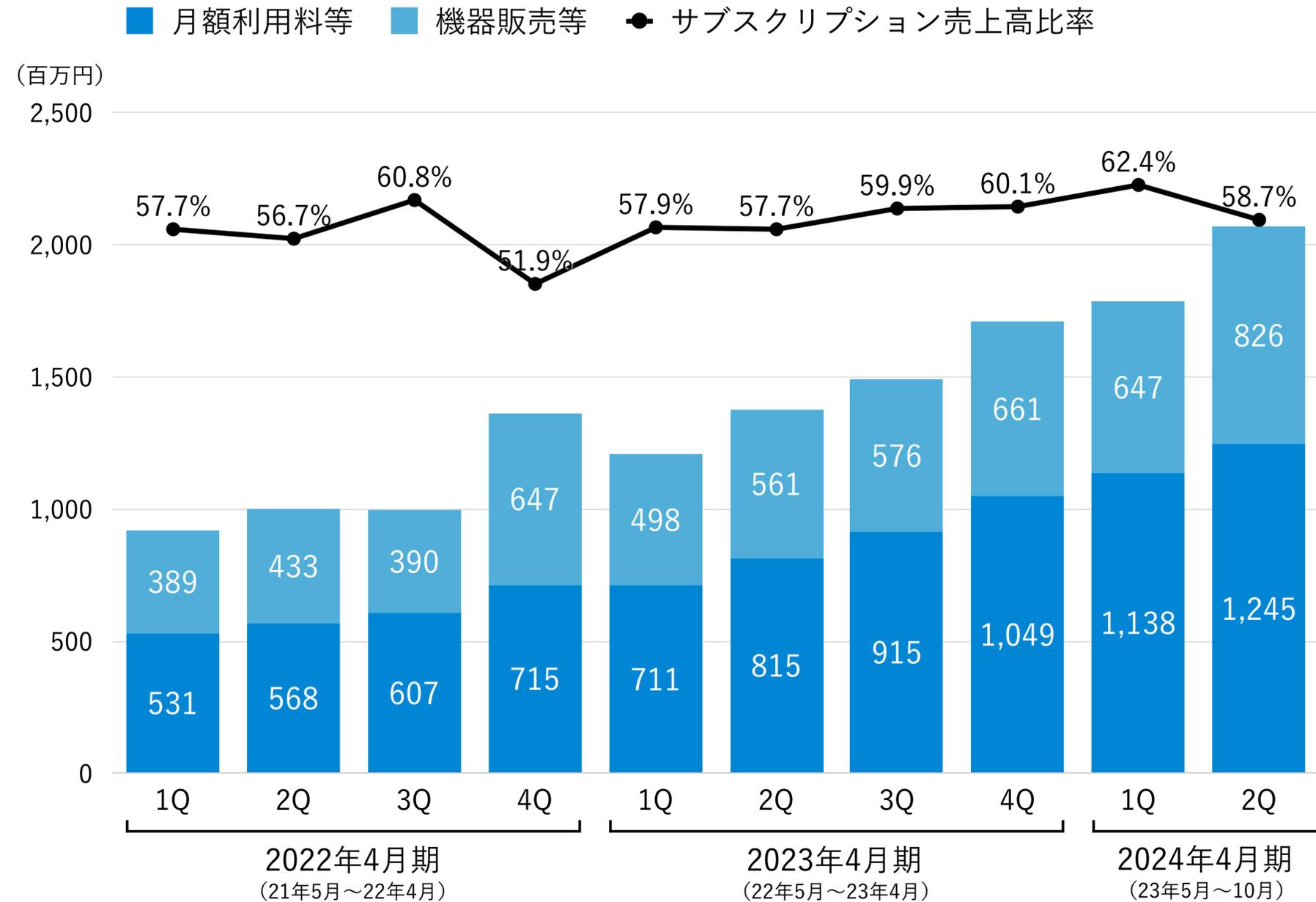
月額利用料等

**80.3%**

QoQ

前四半期比

**± 0.0pt**



※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

組織拡大により人件費がYoY +45.4%の増加

中期経営計画（ARR目標）必達を目指し、計画的な積極投資を継続

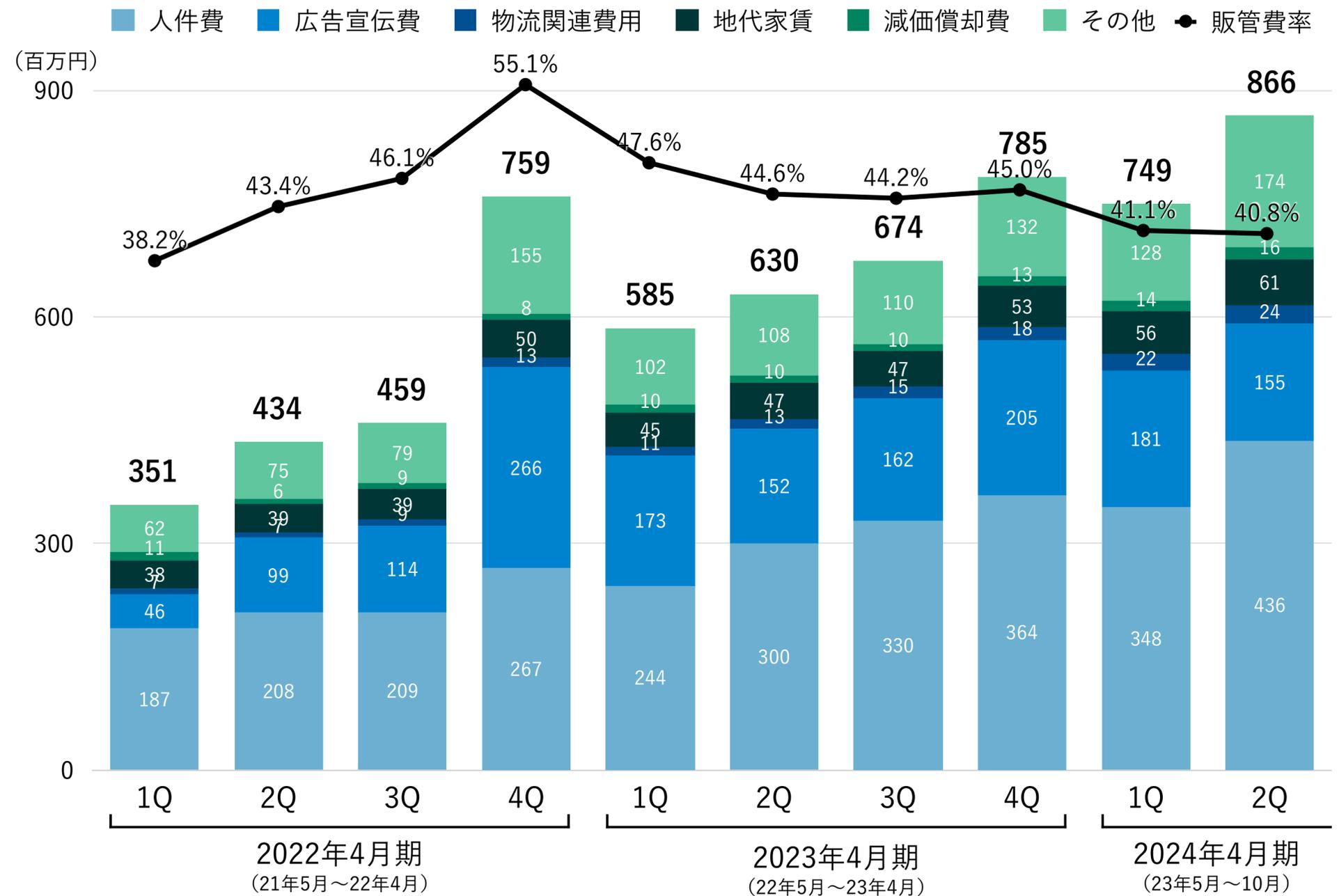
2024年4月期2Q

販売費及び一般管理費

**866**百万円

YoY **+37.5%**  
前年同四半期比

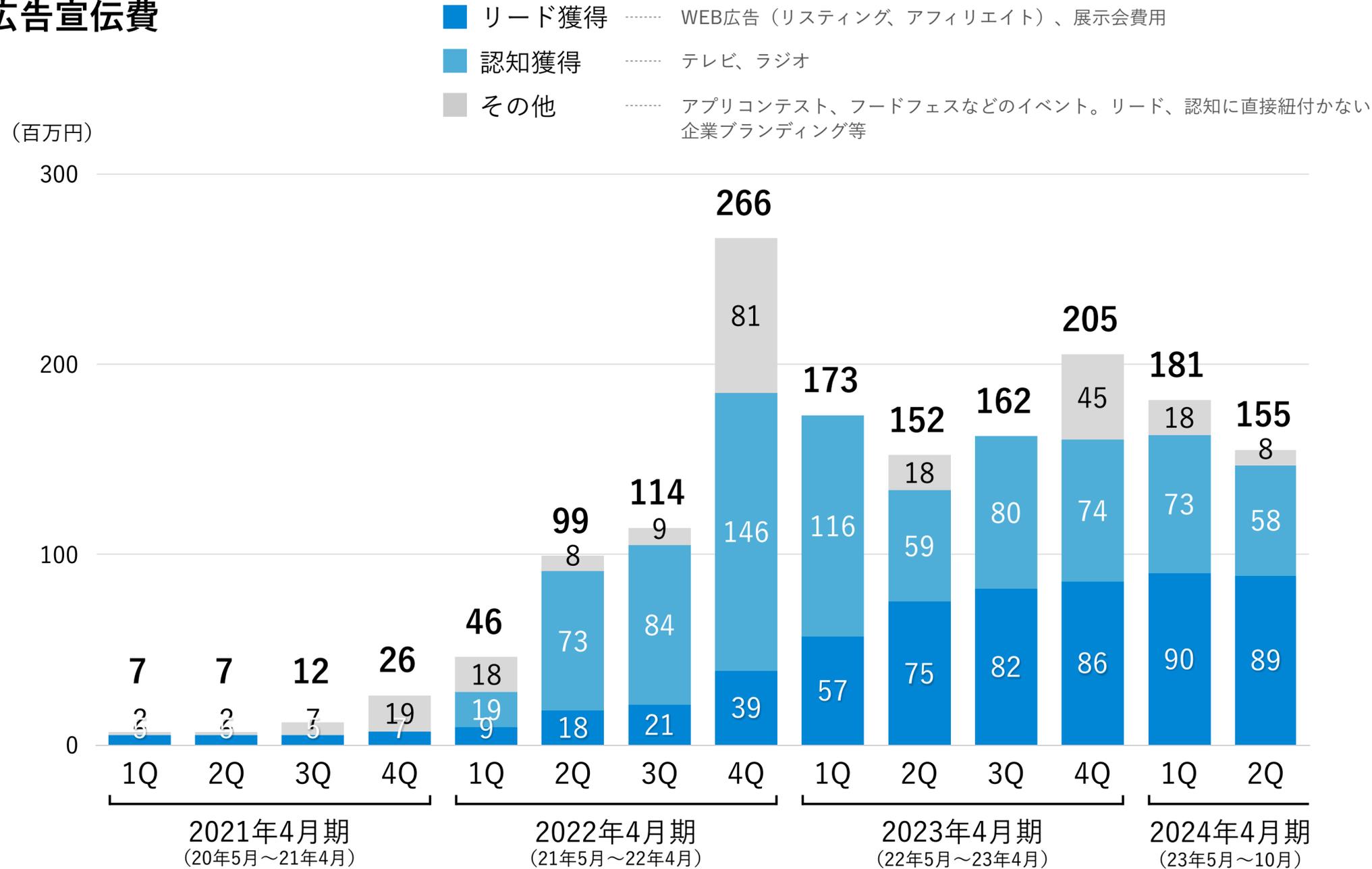
S&M **360**百万円  
S&M比率 **17.0%**



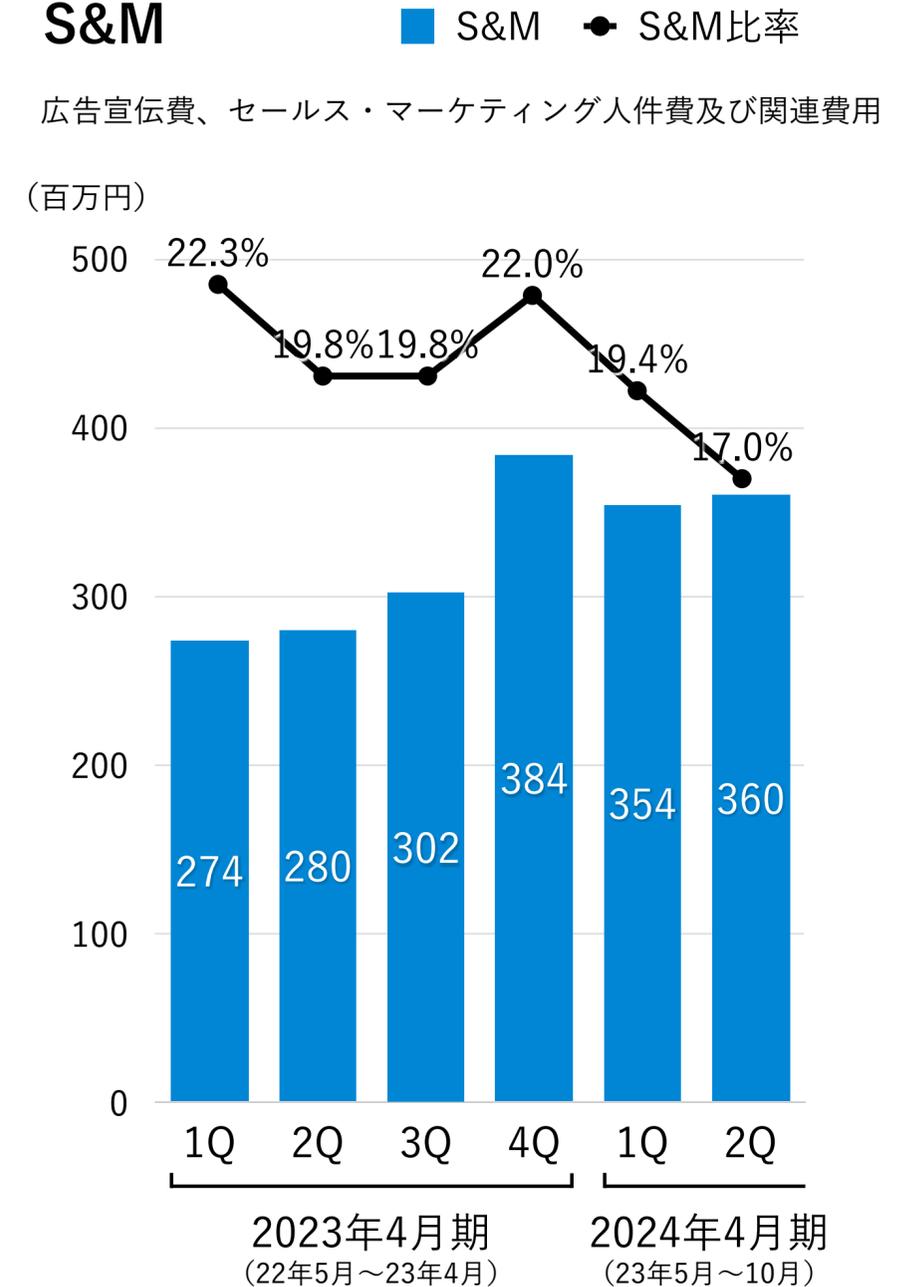
# 広告宣伝費・S&Mの四半期推移

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によるリード獲得施策を中心に、費用対効果を重視した効率的な広告投資を実施。下期以降も積極投資を継続

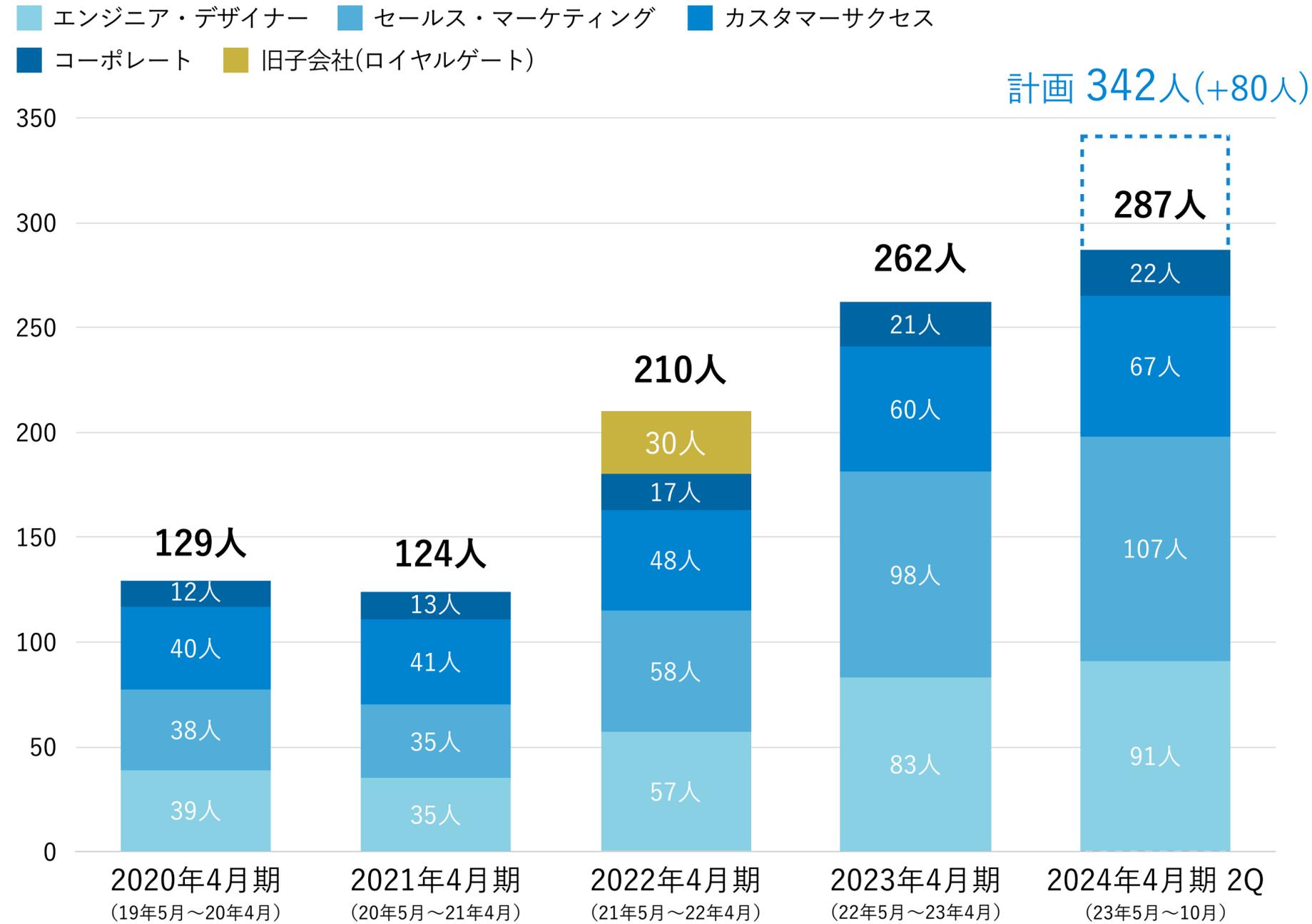
## 広告宣伝費



## S&M



従業員数はQoQ + 15名の287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2Q

(2023年10月末時点)

# 287人

### YoY

前年同四半期比

## +23.7%

+55人

### QoQ

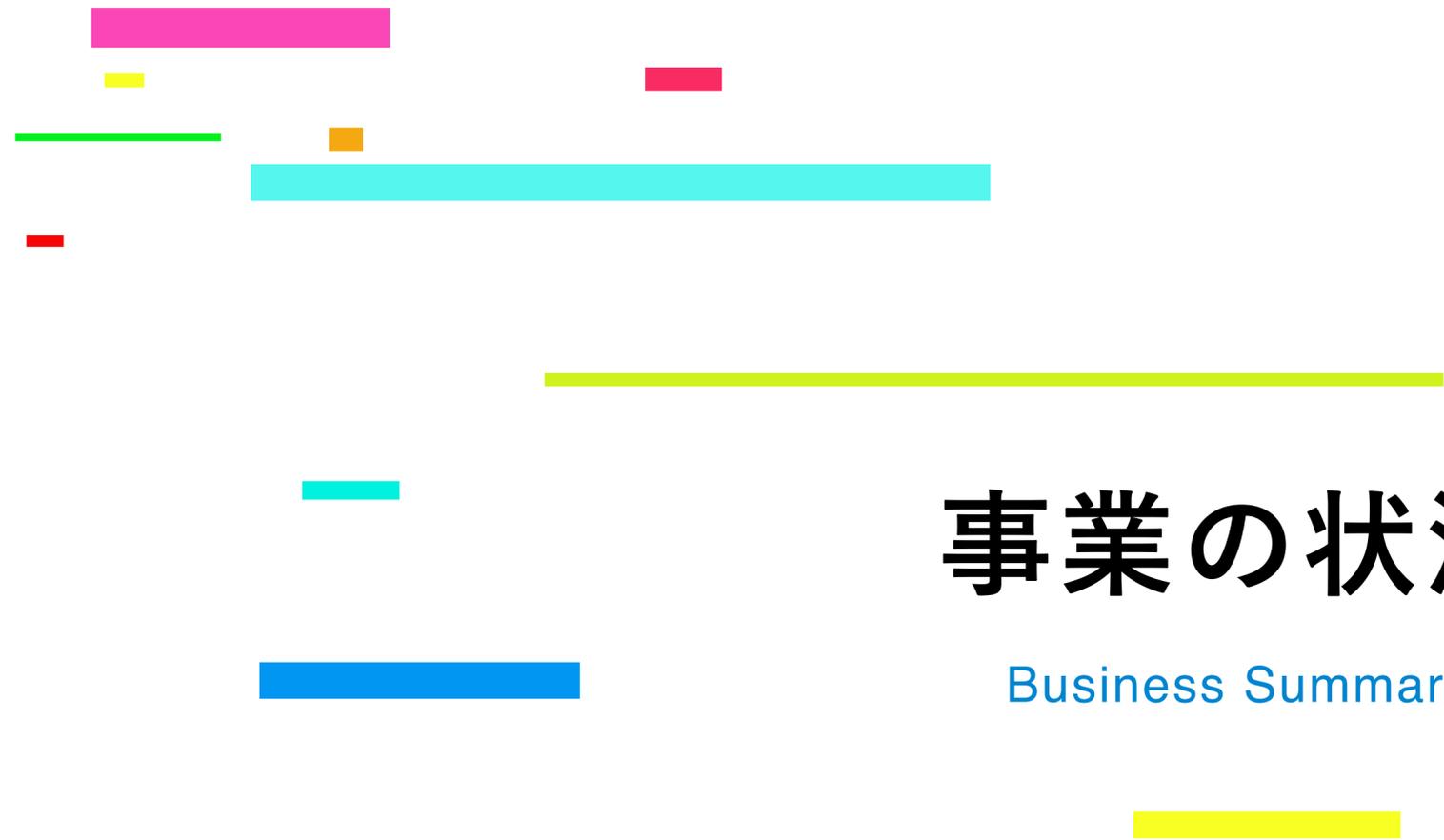
前四半期比

## +5.5%

+15人

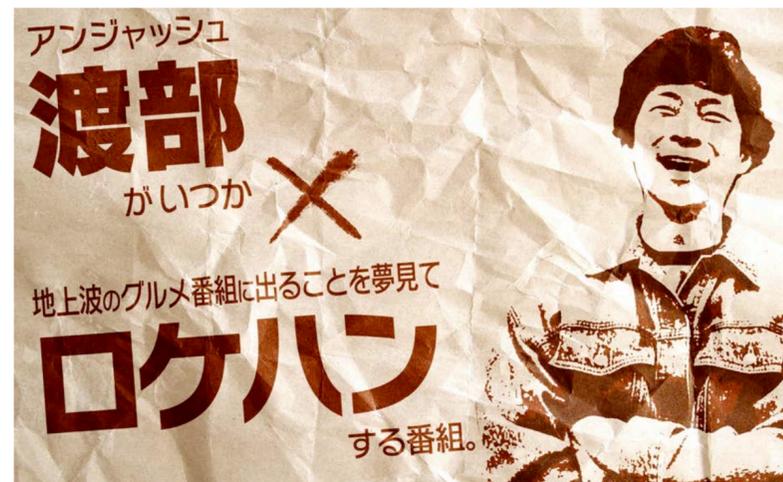
※派遣社員・パートタイマー除く、2023年10月末日時点の従業員数

※24年4月期1Qよりスマレジ・テックファーム所属エンジニアの計上を「コーポレート」から「エンジニア・デザイナー」に変更



# 事業の状況

Business Summary



2023年10月

- スマレジ・ベンチャーズ第5弾 商業不動産のマーケットプレイス株式会社COUNTERWORKSに出資

- 街やお店を紹介するYouTube人気チャンネル「アンジャッシュ 渡部がいつか地上波のグルメ番組に出ることを夢見てロケハンする番組。」への番組協賛を発表

2023年9月

- 渋谷ショールームを恵比寿の駅チカ好立地に増床移転

2023年8月

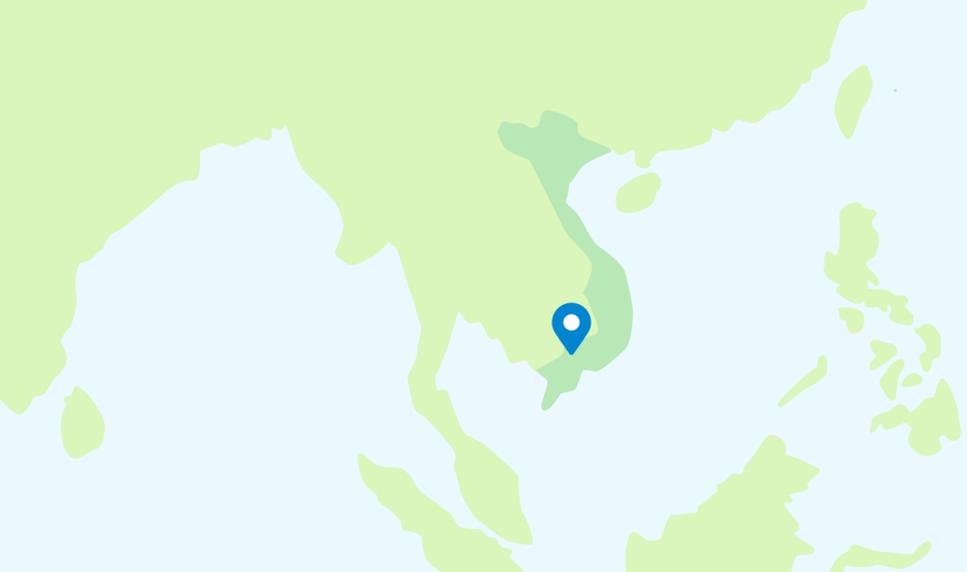
- 大分県別府市の官民一体観光共創イベント「お湯かけフェス BOSF23」に協賛。スマレジのキャッシュレス決済を活用

- 第1回「IT導入補助金活用オンラインセミナー」開催

# ベトナム子会社設立について

## 海外ソフトウェア開発拠点となる Smaregi Vietnam, Co.,Ltd.を設立

国内外において優秀なITエンジニアを採用し、サービス開発力の強化を目指す



### Smaregi Vietnam, Co., Ltd.

所在地 ベトナム・ホーチミン市

代表者 大谷 陽介  
※当社の従業員が法定代表者を兼任

事業内容 ソフトウェア設計・デザイン・開発

資本金 20億ベトナムドン（約12百万円）  
当社100%出資

設立日 2024年2月（予定）

#### 設立目的

- 海外ソフトウェア開発拠点の強化
- 自社サービスの開発リソース確保

#### ベトナム開発拠点設立により期待できる効果

- グローバル視点での持続的なソフトウェア開発の実現
- 優秀な開発人材の確保による当社グループ全体のサービス強化

当面は自社開発案件のみに注力し、スマレジ及び当社提供サービスの開発・アップデートを推進。2024年4月期の業績に与える影響は軽微であり、連結決算への移行は予定していません。

#### Why ベトナム？

着実に成長するベトナムICT産業では年間約6万人の若手IT人材が輩出され、継続的に優秀な開発人材を育成する環境が整備されている

コンピューターサイエンス  
及びIT関連選考の年間入学者数

**5 ~ 5.7万人** ※1

ベトナム政府による  
ICT人材の輩出計画 ※2

**2030年までに150万人**

日本における2030年時点のIT人材供給予測は約85万人 ※3

※1 TopDev 「Vietnam IT Market Report 2023」 より

※2 ベトナム政府 「2025年までの国家デジタルトランスフォーメーション (DX) プログラムおよび2030年までの方針」 (議題749/QD-TTg) より

※3 経済産業省 「ITベンチャー等によるイノベーション促進のための人材育成・確保モデル事業」 より

# ARR（サブスクリプション売上高）の推移

1Qに引き続きキャッシュレス決済がYoY+84.4%の高成長

POSとのクロスセルや大型案件の受注等により、ARRはYoY+52.9%の成長

ARR※

50.8億

YoY

前年同期比

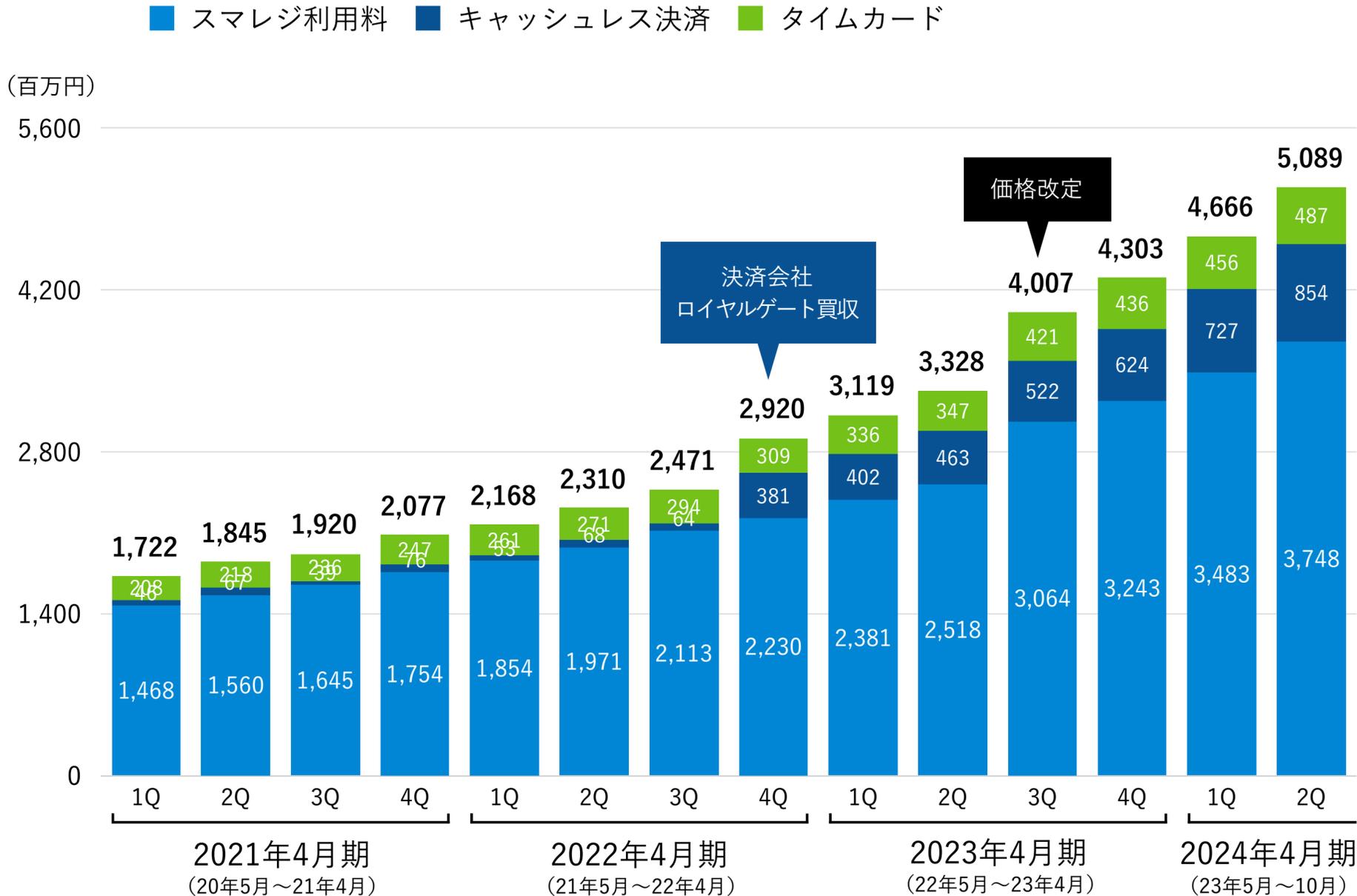
+52.9%

QoQ

前四半期比

+9.1%

※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)



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



顧客単価は価格改定前より18~19%程度上昇した水準で推移 (2023年1月に価格改定を実施)

## ARPA

YoY

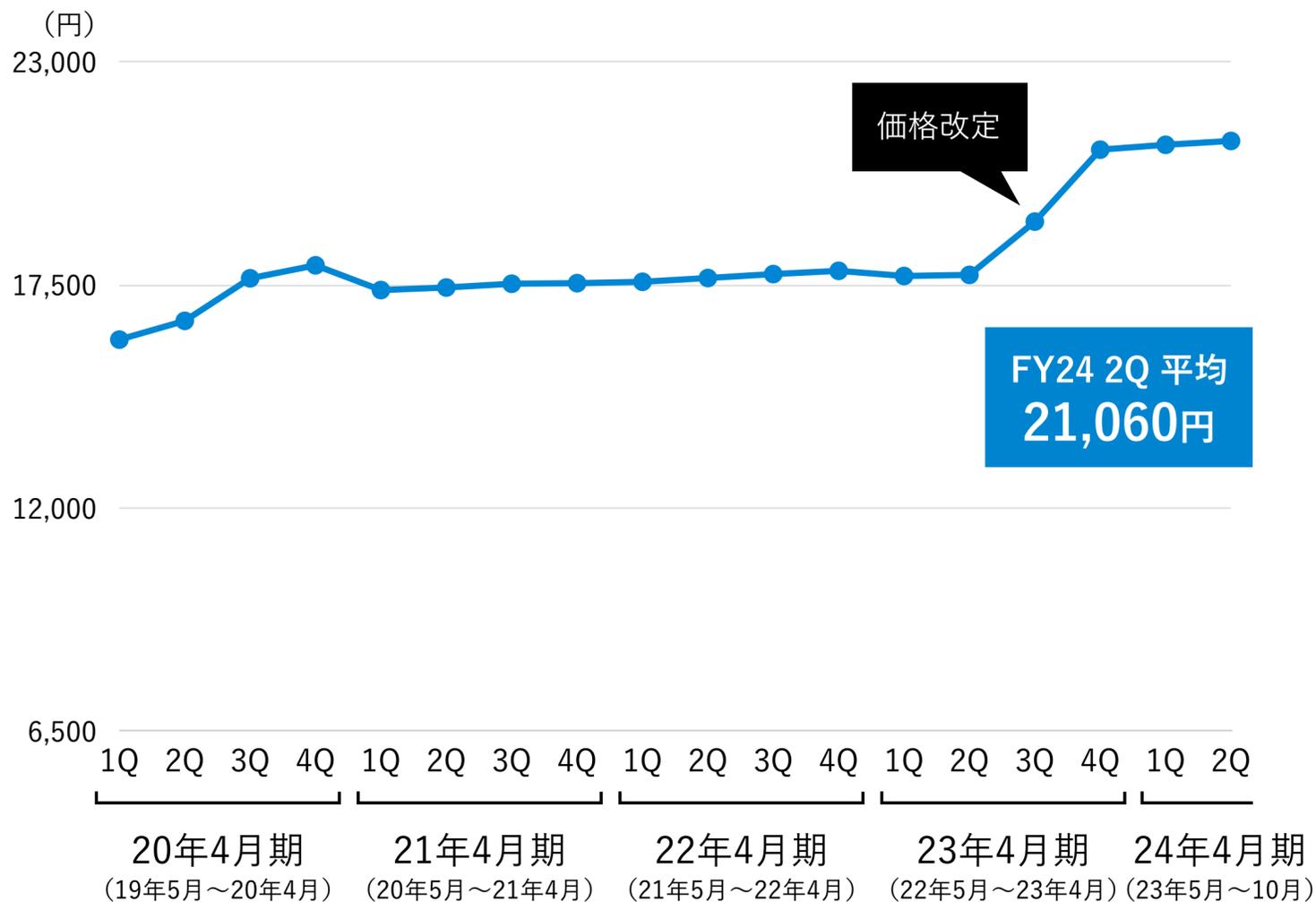
前年同四半期比

↑3,303円

QoQ

前四半期比

↑95円



## ARPU

YoY

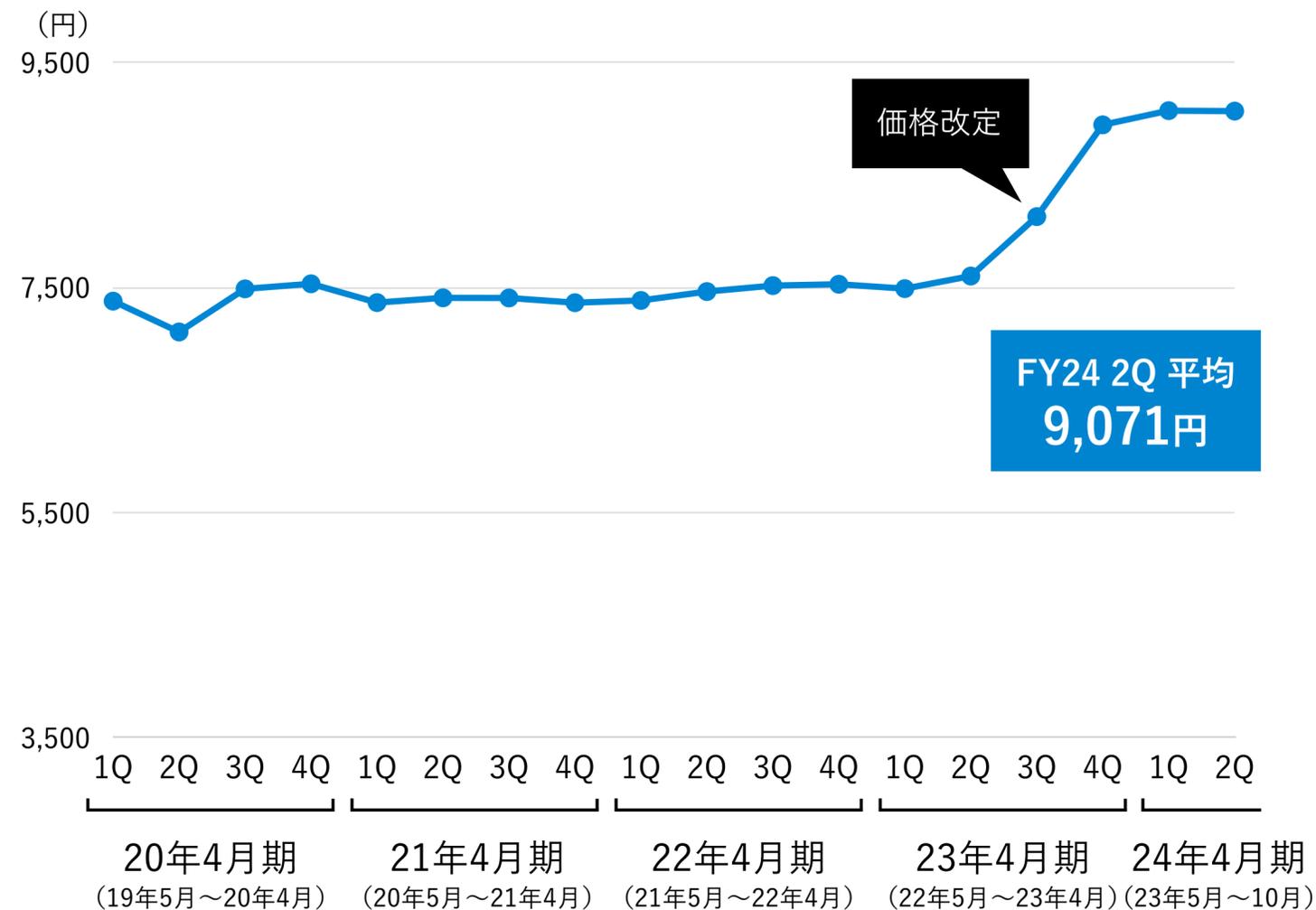
前年同四半期比

↑1,466円

QoQ

前四半期比

↓4円

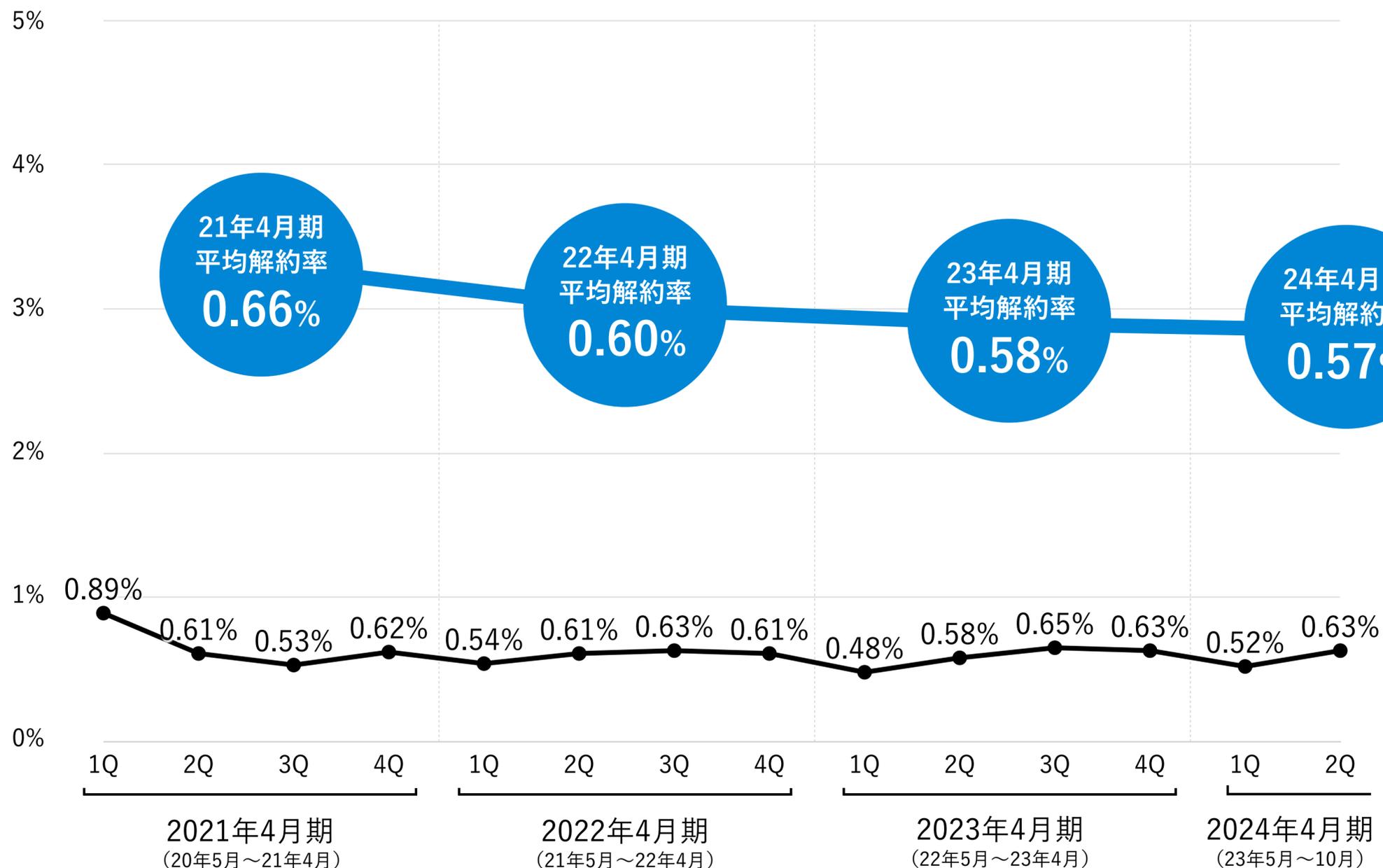


ARPA(Average Revenue Per Account) : 1契約ID (有料プラン契約のみ) あたりの顧客単価  
タイムカード、アプリマーケット、キャッシュレス決済の売上は含まれておりません。

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

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

価格改定による影響はほとんどなく、平均解約率は低水準を維持 (2023年1月に価格改定を実施)



## 2024年4月期2Q

(累計期間)

### 解約率

2023年5月~10月

# 0.57%

### YoY

前同四半期比

**+0.04%**

### QoQ

前四半期比

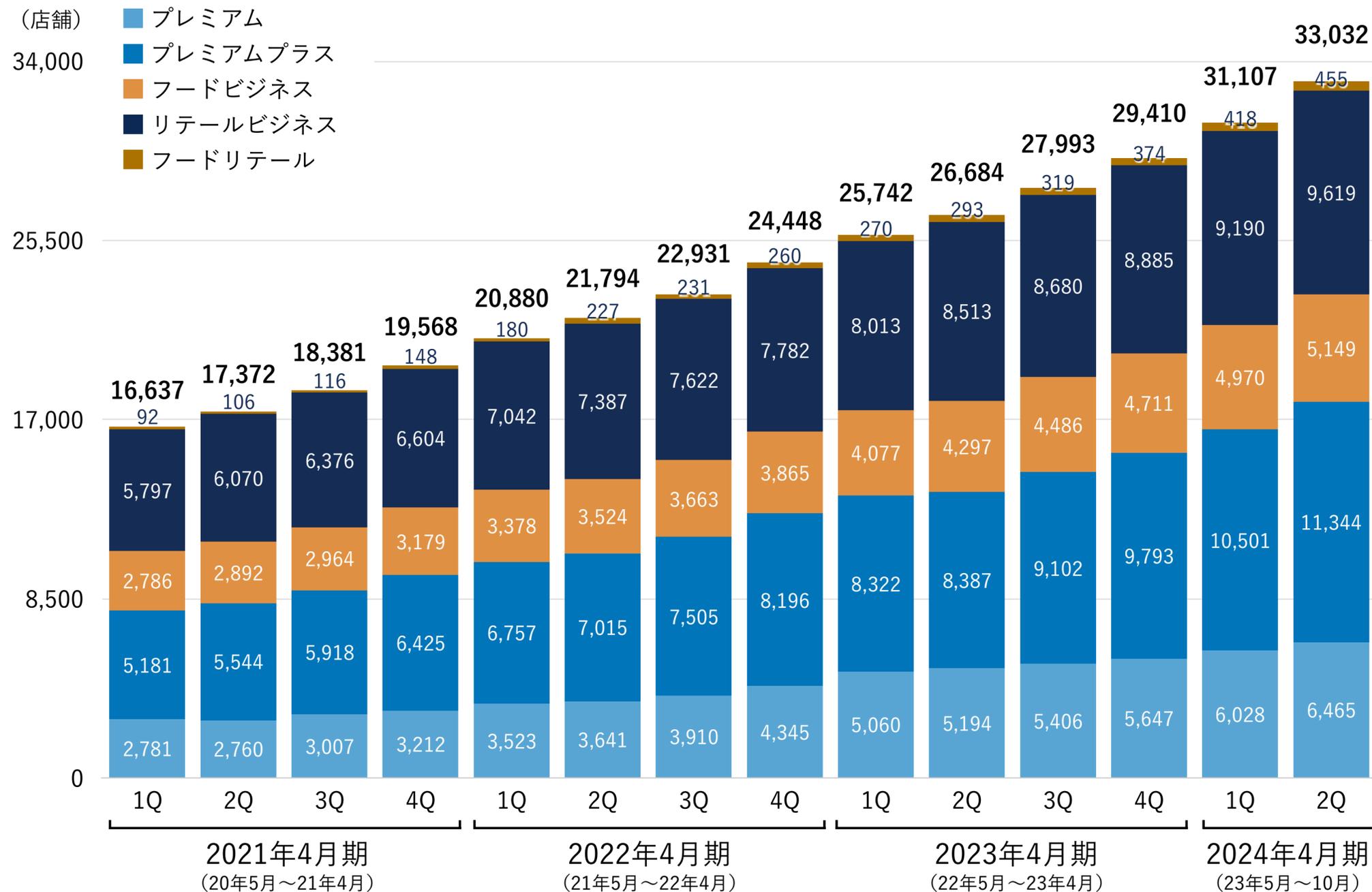
**+0.11%**

FY23 2Q累計解約率0.53%  
(22年5月~10月)

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

幅広い業種や事業規模にて導入が進み、QoQ+6.2%の成長



## 有料店舗数※

# 33,032

YoY  
前年同四半期比  
**+23.8%**  
+6,348店舗

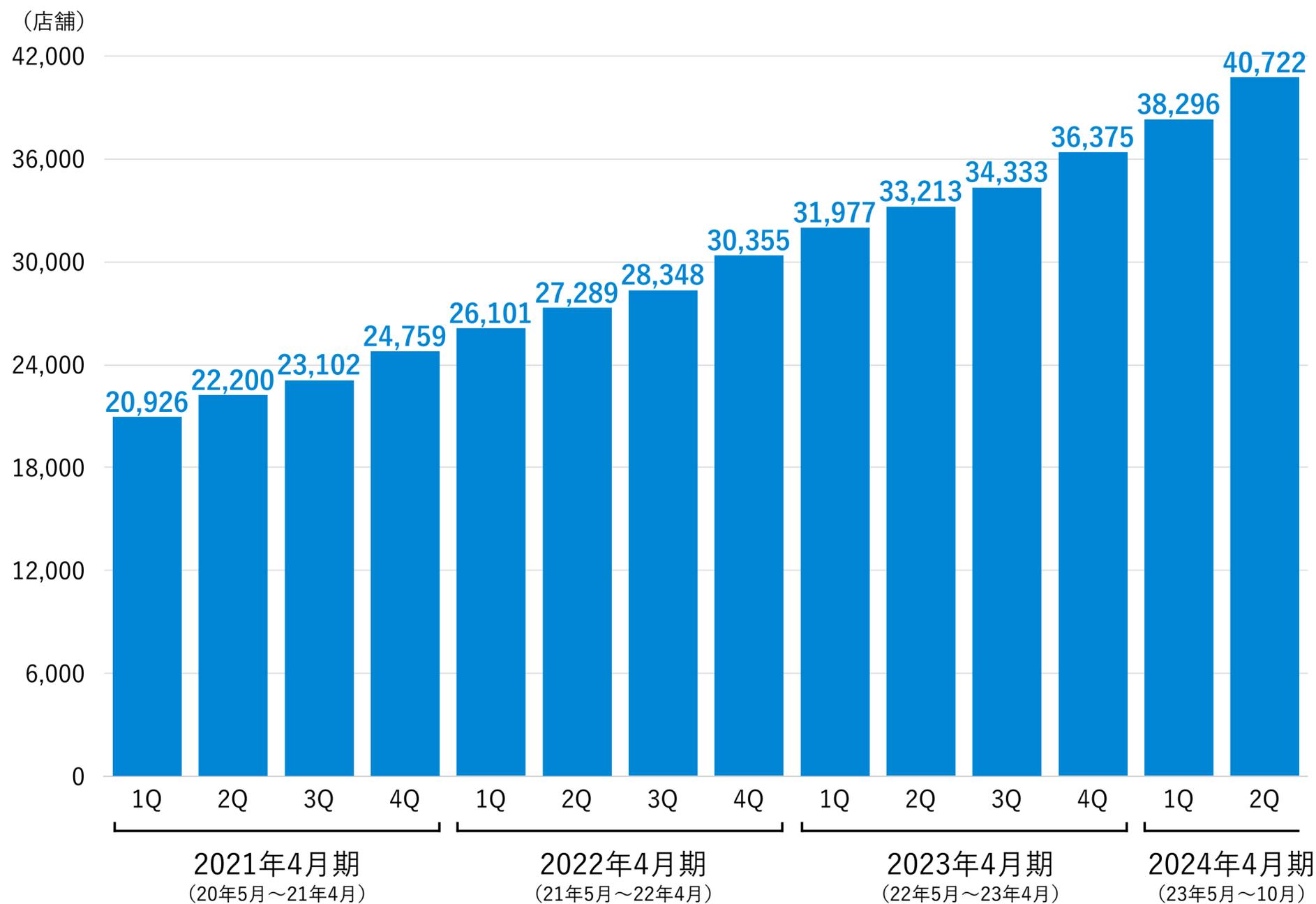
QoQ  
前四半期比  
**+6.2%**  
+1,925店舗

※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11月末日時点の有料店舗数は33,737店舗です。  
最新のプラン別店舗数は[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。



アクティブ店舗数が4万店舗を突破。継続して利用されるサービスを目指します



## アクティブ店舗数

40,722 ※1

YoY

前年同期比

+22.6%

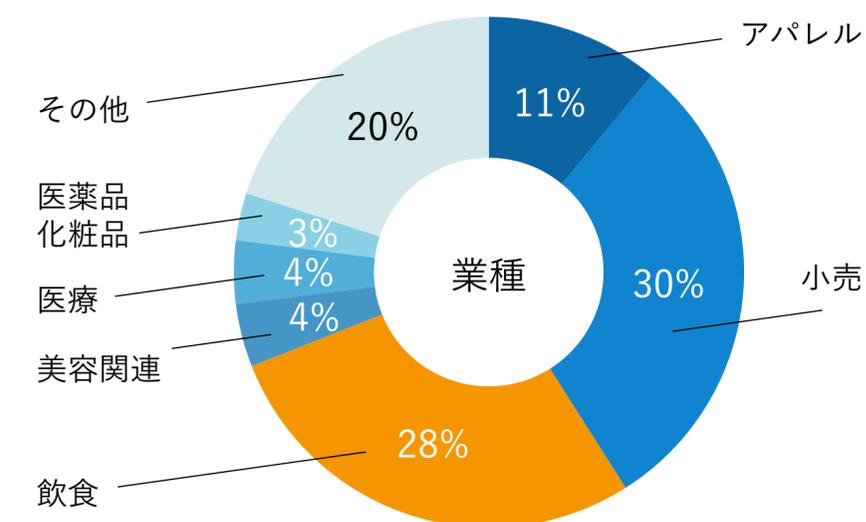
+7,509店舗

QoQ

前四半期比

+6.3%

+2,426店舗



※1 2023年11月末日時点のアクティブ店舗数は41,689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。

累積取引総額が7兆円を突破。スマレジ経済圏がどんどん拡大中

スマレジ利用店舗のキャッシュレス取引比率は55.1%、日本のキャッシュレス化にも貢献 ※1

## GMV成長率

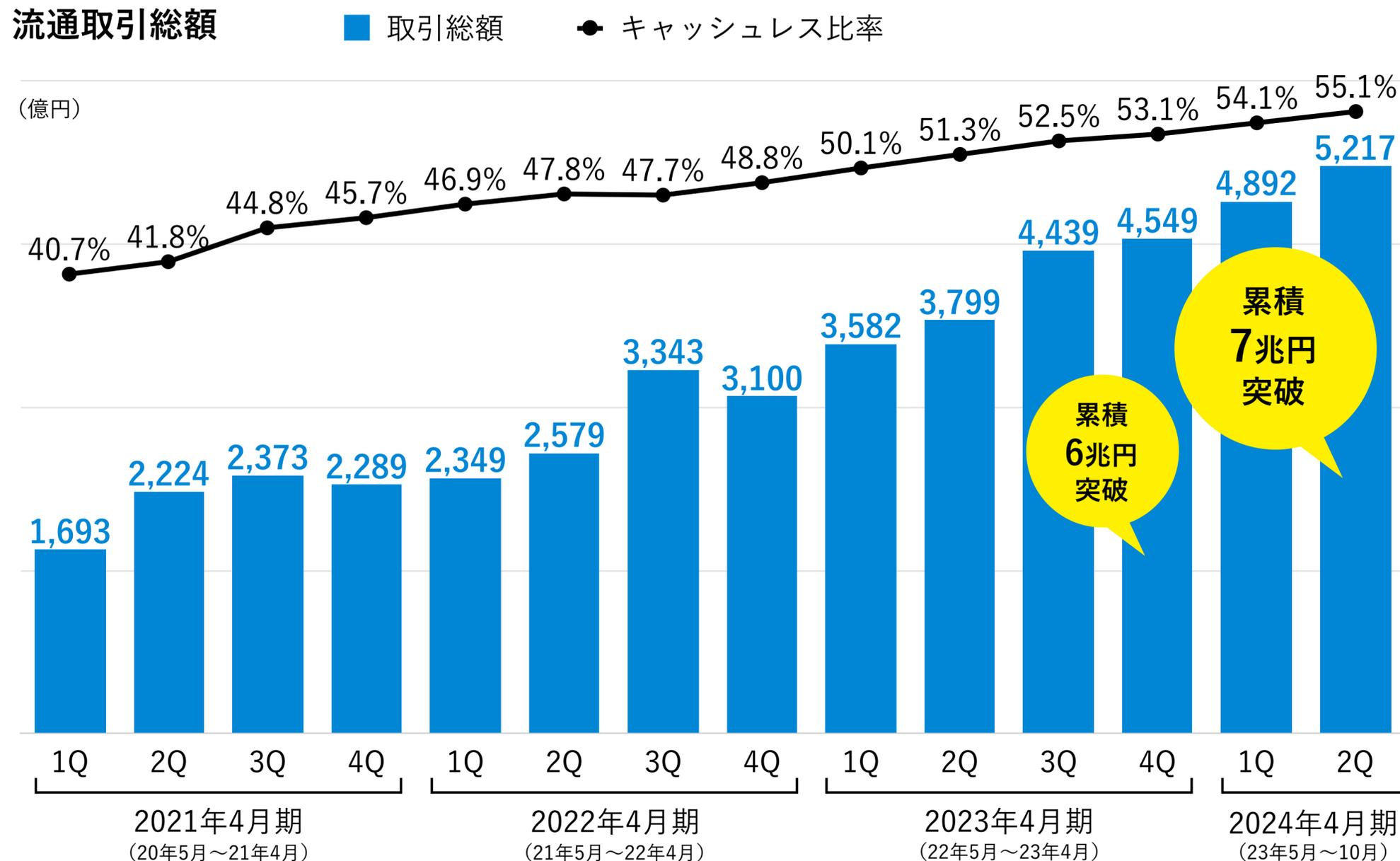
YoY  
前年同四半期比  
**+37.3%**

QoQ  
前四半期比  
**+6.6%**

## 累積取扱高

**7.2兆円**

(2023年10月末時点)



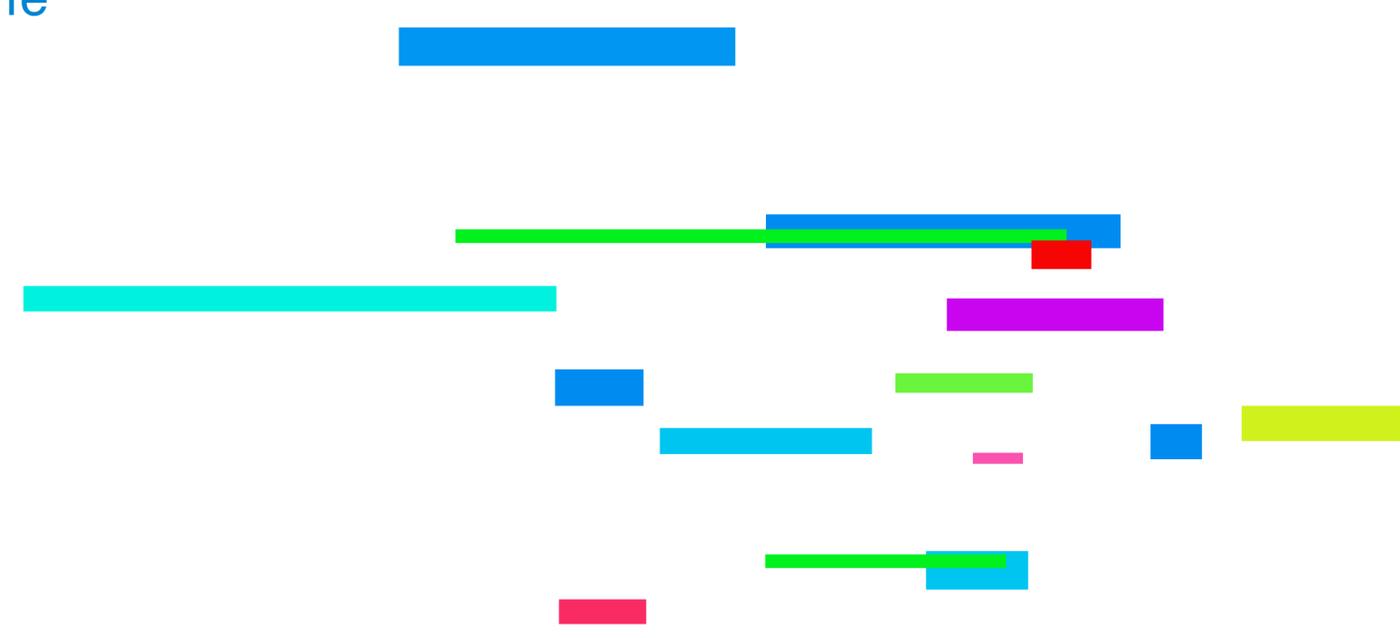
キャッシュレス取引：クレジットカード、電子マネー、QRコード決済、一部金券や商品券なども含まれます。

※1 経済産業省は2025年までにキャッシュレス決済比率を4割程度にするという目標を掲げキャッシュレス決済を推進。2022年のキャッシュレス決済比率は36.0%（2023年4月 経済産業省発表）



# 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

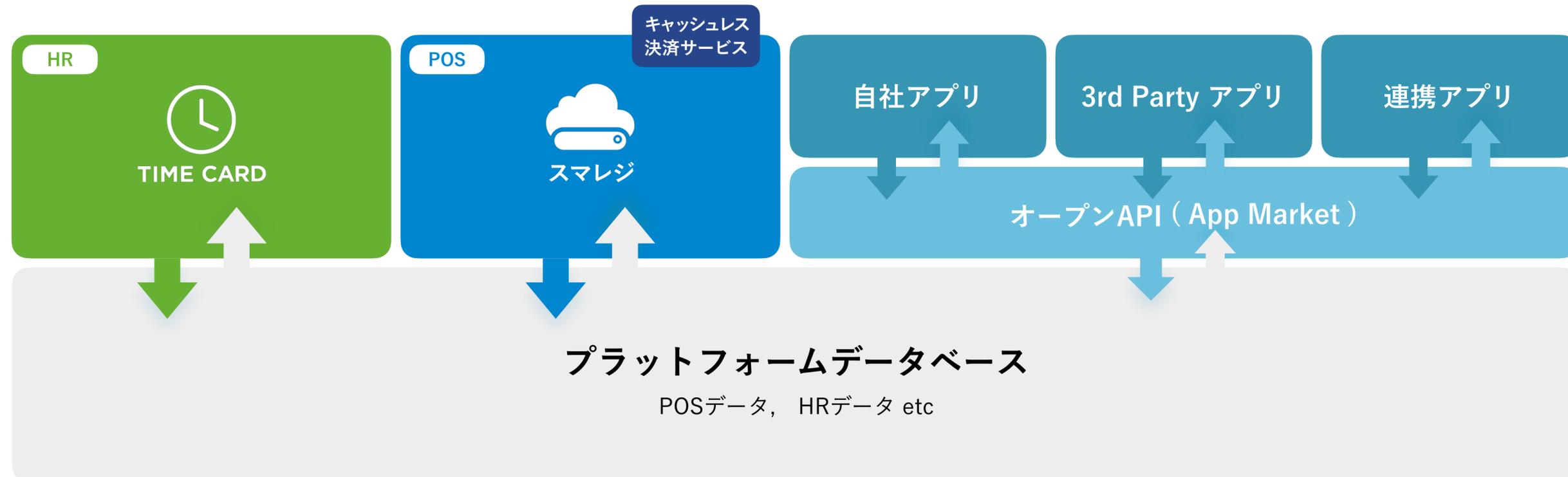
**スマレジ Ventures**

ベンチャー投資事業  
及びスマレジ経済圏  
の拡大事業

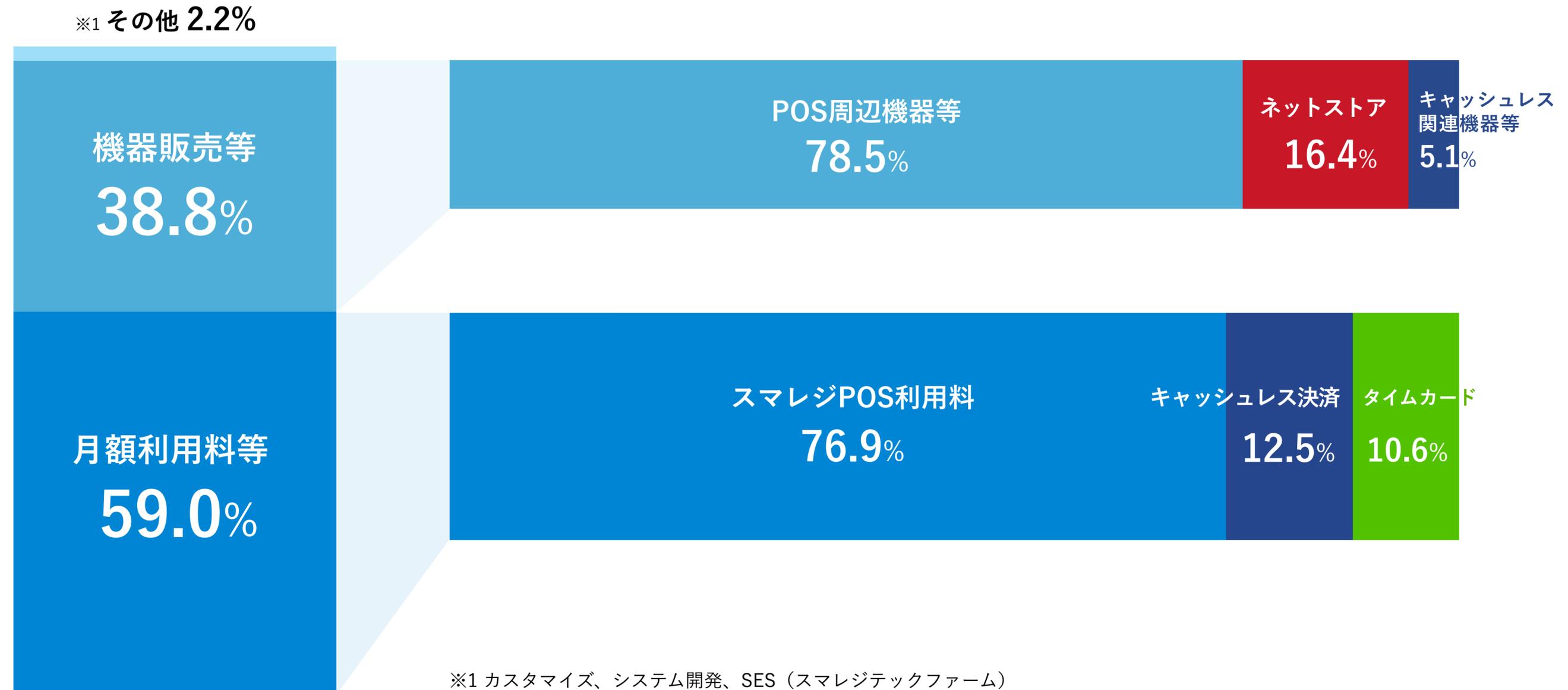
データを貯めて活用する時代へ。他社にはない豊富なAPI群を取り揃え、データに基づく店舗経営を支援

## 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。



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。

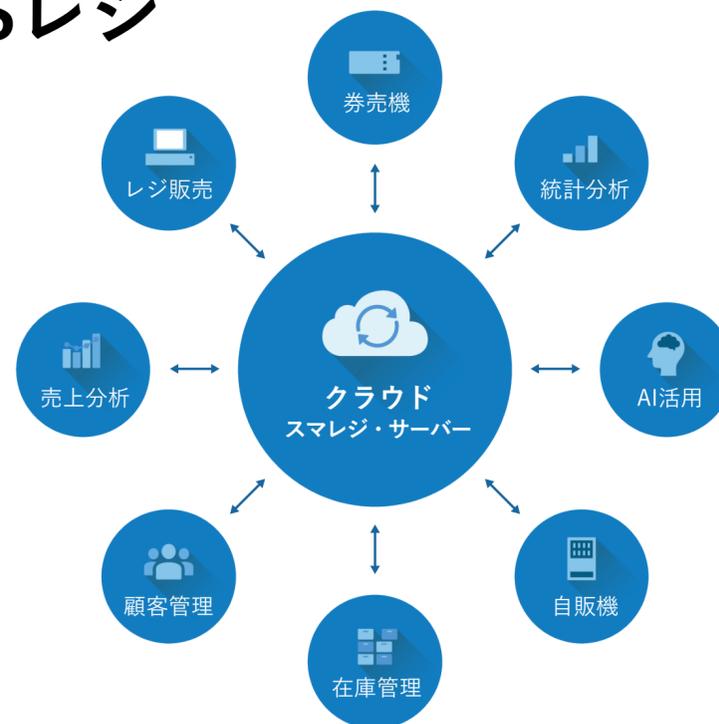


※2023年4月期（2022年5月～2023年4月）の売上高実績を基に作成

※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。

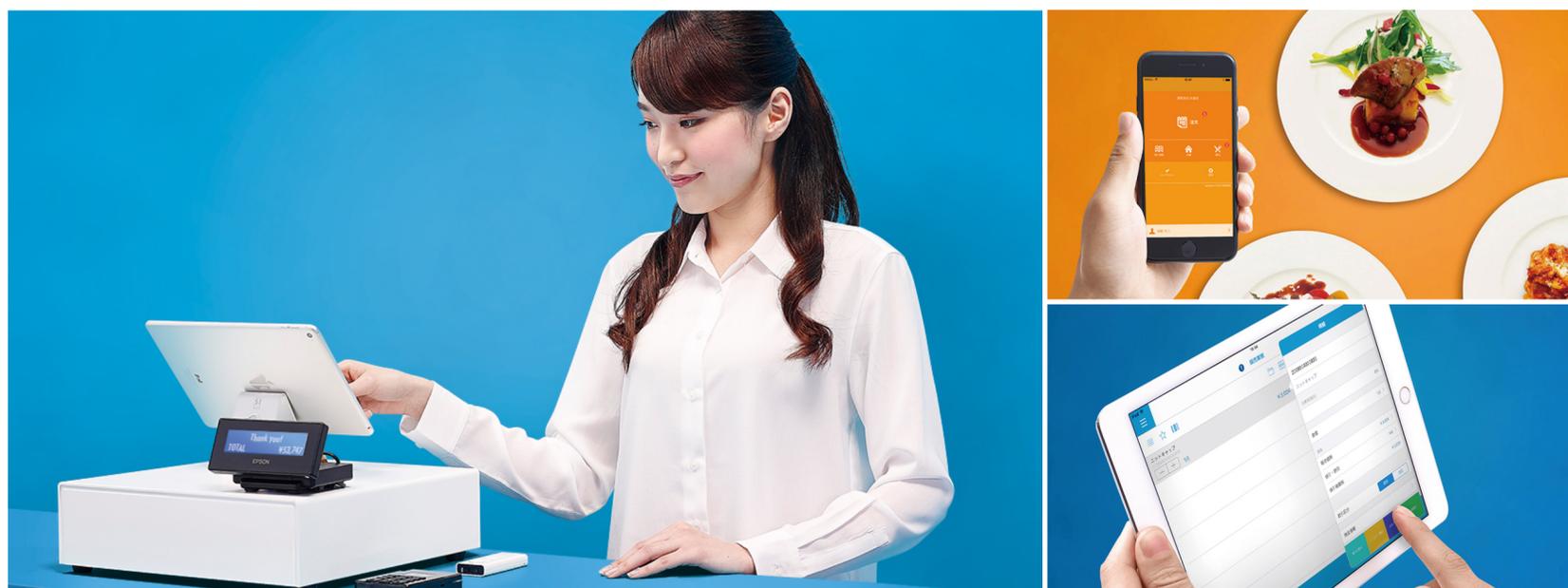


## 店舗経営を次のレベルへ POSデータで店舗経営を科学する

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



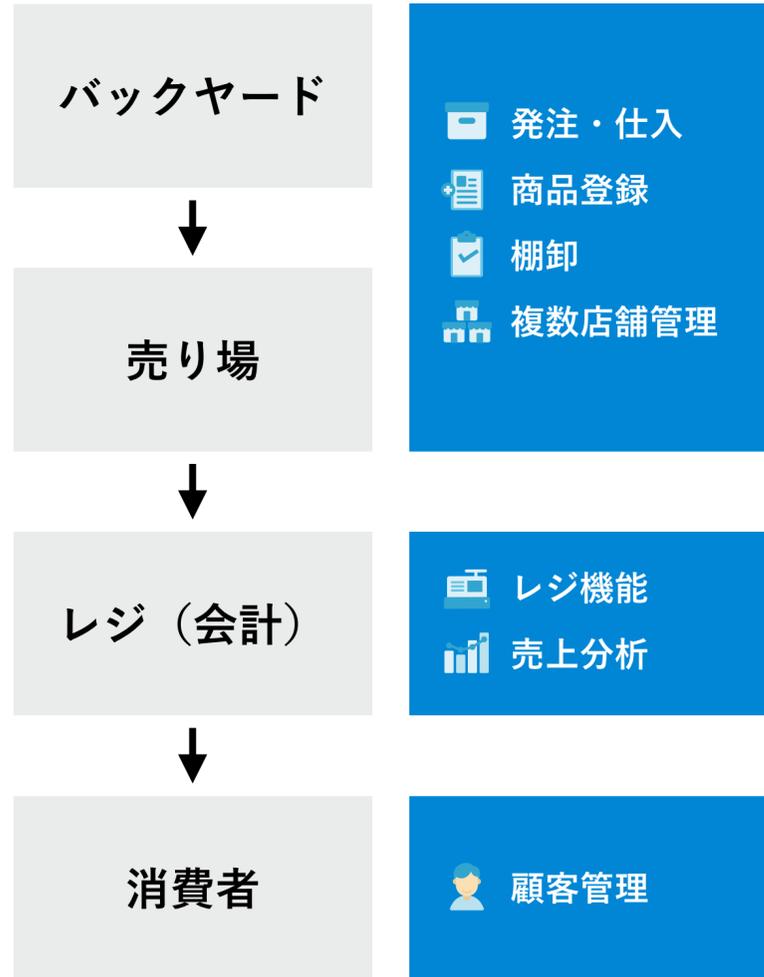
## 飲食店



# 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※  
0.57%

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

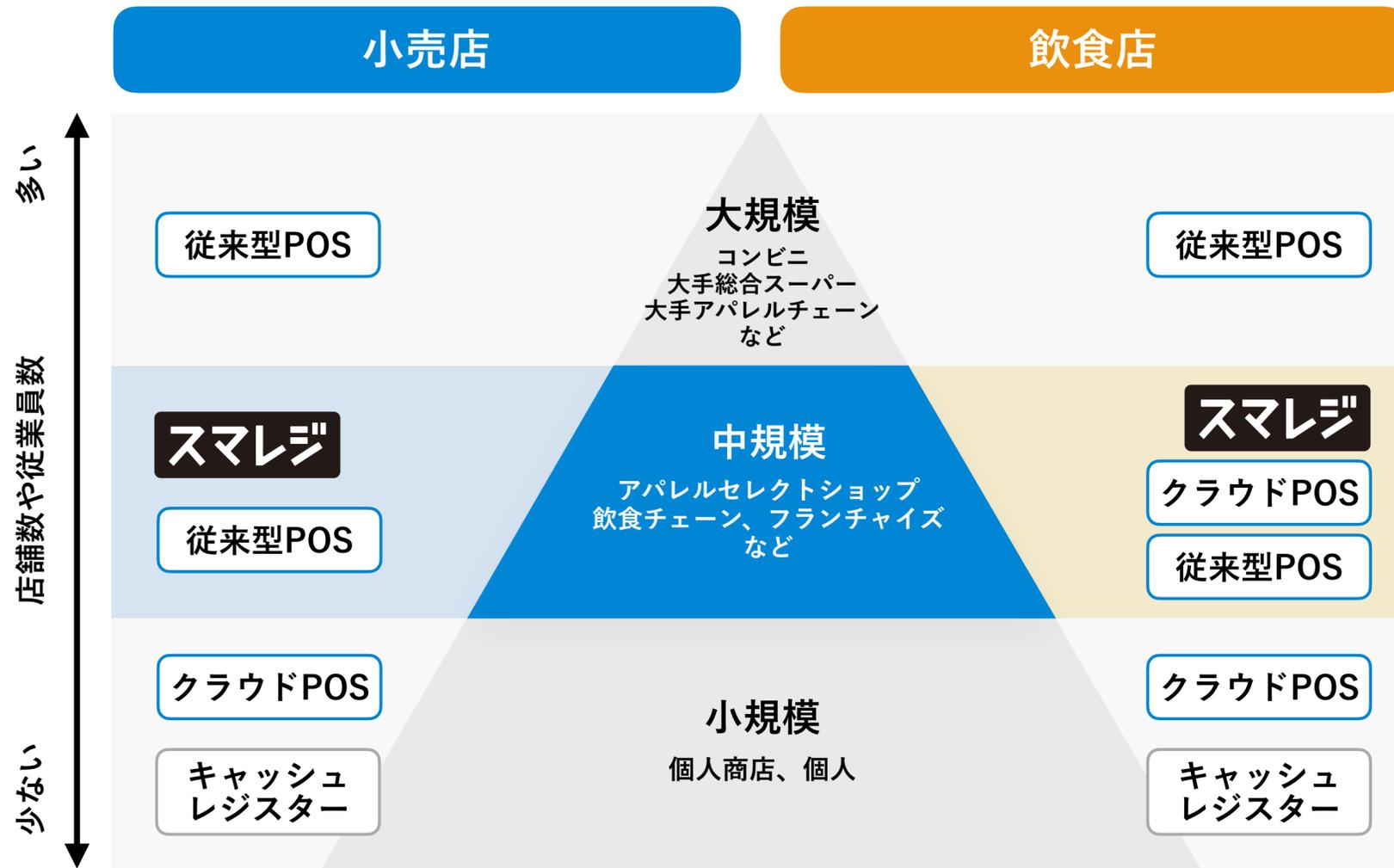


M&Aにより  
決済システム  
を取得

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～10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



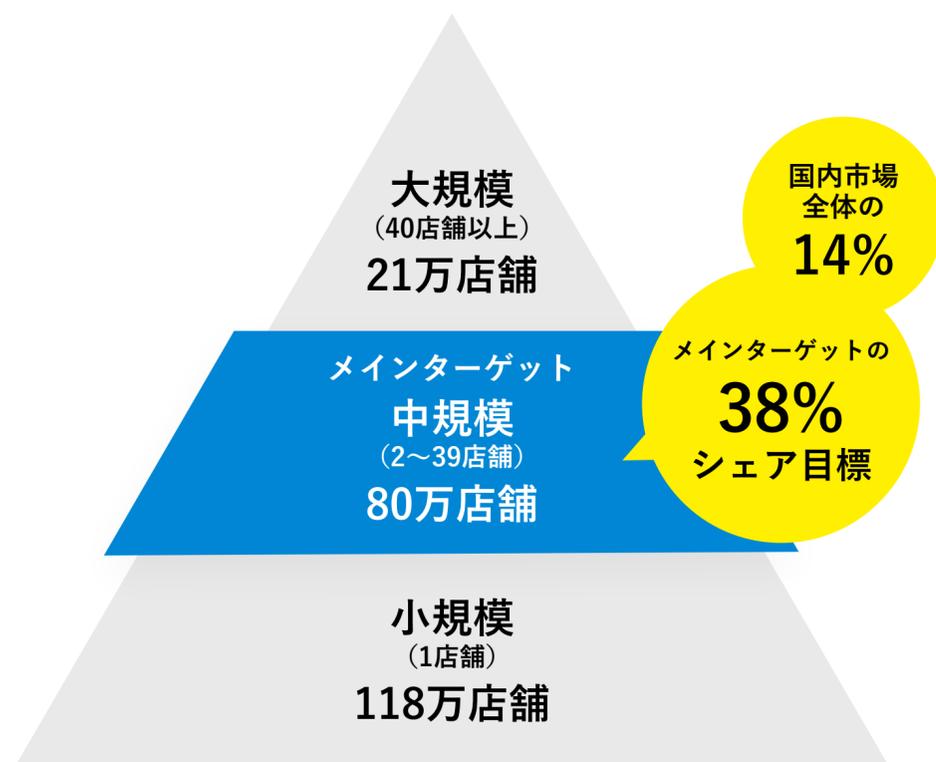
POSレジ市場の製品が従来型POSからクラウド型へ入れ替わっている。各業界内でも「クラウド化、DX化」の流れが加速し、在庫管理等の新しい市場を拓けながらクラウドPOSメーカー各社がシェアを競っている。

	 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

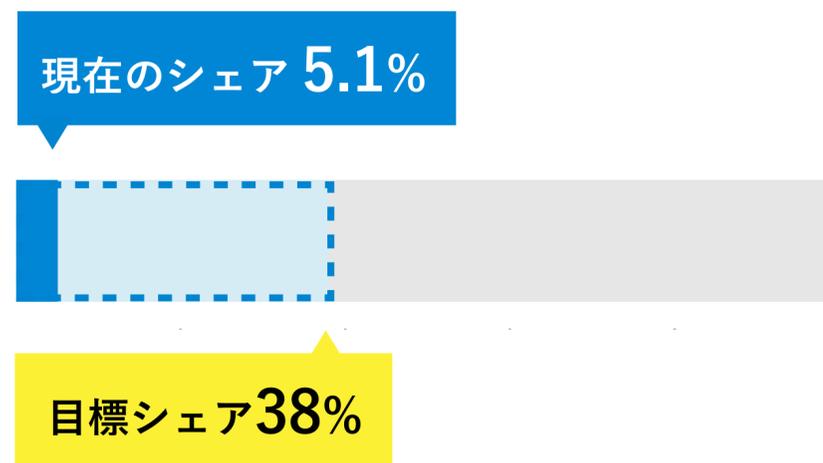
## メインターゲットは80万店舗。目標シェアは38%

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。



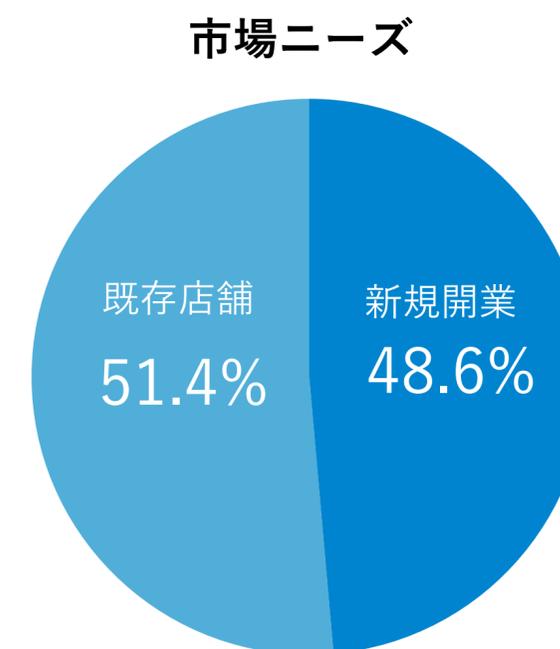
経済産業省・総務省「令和3年経済センサス」の調査結果を基に当社作成



(アクティブ店舗数 4.0万 ÷ メインターゲット 80万 = 5.1%)  
※2023年10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  
CEO

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

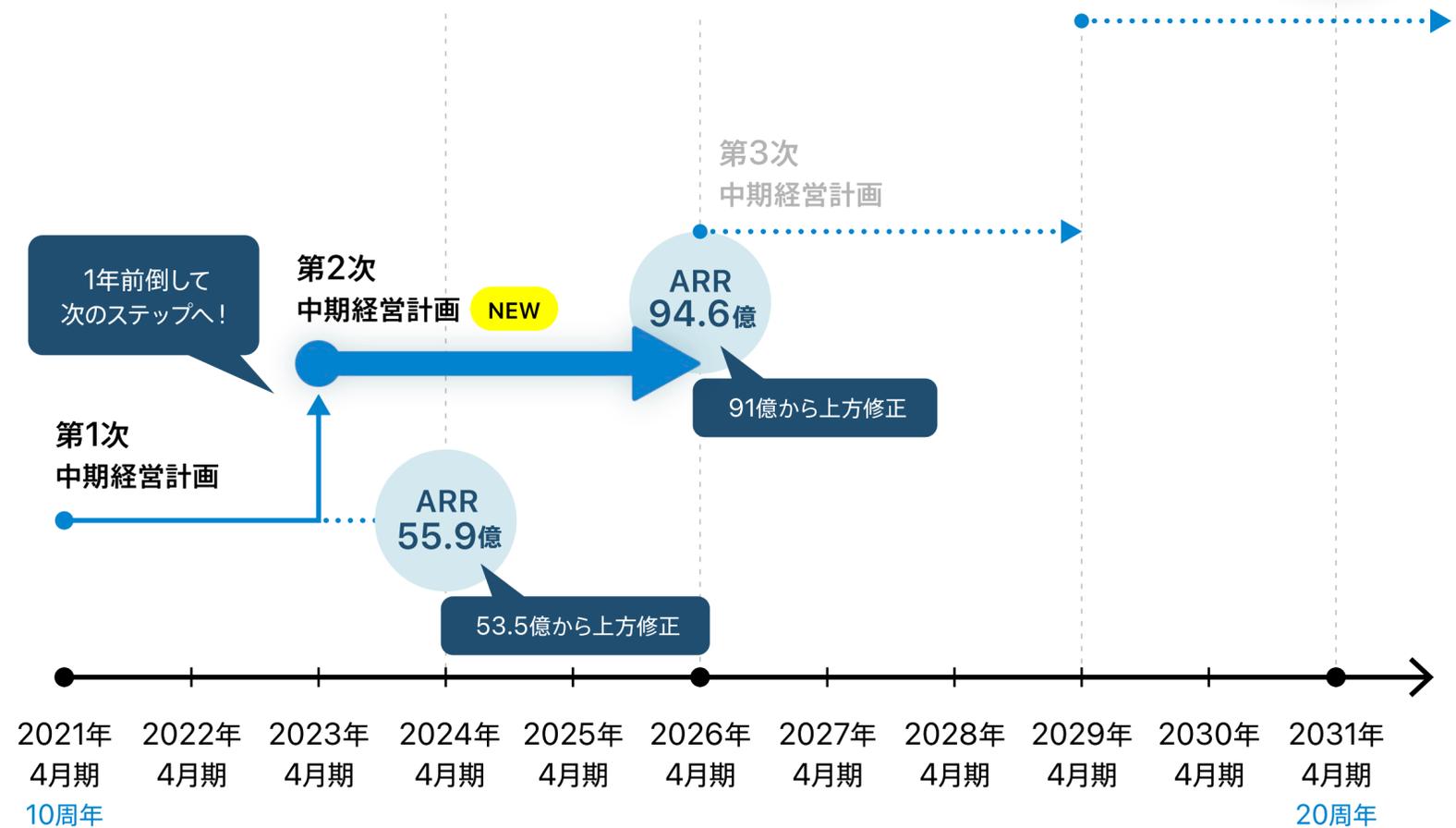


# VISION 2031 TO BE THE NEW STANDARD

2023/9/13 UPDATE

ARR目標を上方修正し、2026年4月期までにARR94.6億円、CAGR30%の成長を目指す

## 1年前倒しで第2次中期経営計画に移行



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>

## 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 2Q

2023.5~2023.10

第19期 第2四半期決算説明資料

株式会社スマレジ