

FY2023 3Q

第18期 第3四半期 決算説明資料

2022.5.1～2023.1.31

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3Q決算概要
P4	2023年4月期通期業績予想の修正
P14	事業の状況
P25	スマレジについて
P34	Appendix

- **23年4月期 通期業績予想を上方修正** (P4参照)
- 堅調な事業成長により、**3Q売上高はYoY+42.8%**の41億6千8百万円
営業利益はYoY+2.8%の6億3千9百万円で着地※1
- 23年4月期 修正後通期計画に対する**3Q進捗率は売上高71.7%、営業利益75.2%**で着地
- ARRは**YoY+62.2%**の40億7百万円で着地
- 中期経営計画のKPIである**23年4月期「ARR36.7億円」**目標を4Qを待たずに**大幅に前倒しで達成**したことにより、現在の中期経営計画は残り1年を待たずに前倒し終了とし、**第2次中期経営計画に移行**
(24年4月期～26年4月期)

※1 2022年4月期3Qは連結決算の為、連結実績との比較になります。

2023年4月期 通期業績予想の修正

有料店舗数の堅調な成長と効率的な投資効果により、通期業績予想を上方修正

2023年4月期 通期業績予想 (2022年5月1日～2023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)	5,593	651	651	403
今回発表予想 (B)	5,816	850	853	843
増減額 (B-A)	222	199	201	439
増減率	4.0%	30.6%	31.0%	109.1%

業績予想修正の理由

有料店舗数の堅調な成長により、当初発表した売上高予想を若干上回る見込みです。

また、中期経営計画に基づく広告宣伝費への積極的な投資においても、効率的な投資の実現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あります。

サブスクリプション売上高の拡大等により、売上高はYoY+42.8%の成長（価格改定の影響も1月分含む）

23年4月期通期計画を上方修正。売上高71.7%、営業利益75.2%の進捗

(百万円)	2023年4月期 3Q実績 (22年5月～23年1月)	2022年4月期 3Q実績※1 (21年5月～22年1月)	前年同期比 YoY	2023年4月期 通期計画※2 (22年5月～23年4月)	2023年4月期 3Q進捗率 (22年5月～23年1月)
売上高	4,168	2,919	+42.8%	5,816	71.7%
売上原価	1,636	1,050	+55.7%	—	—
売上総利益	2,532	1,868	+35.5%	—	—
販売費及び 一般管理費	1,892	1,246	+51.9%	—	—
営業利益	639	622	+2.8%	850	75.2%
経常利益	642	612	+4.9%	853	75.2%
四半期(当期)純利益	675	576	+17.2%	843	80.2%

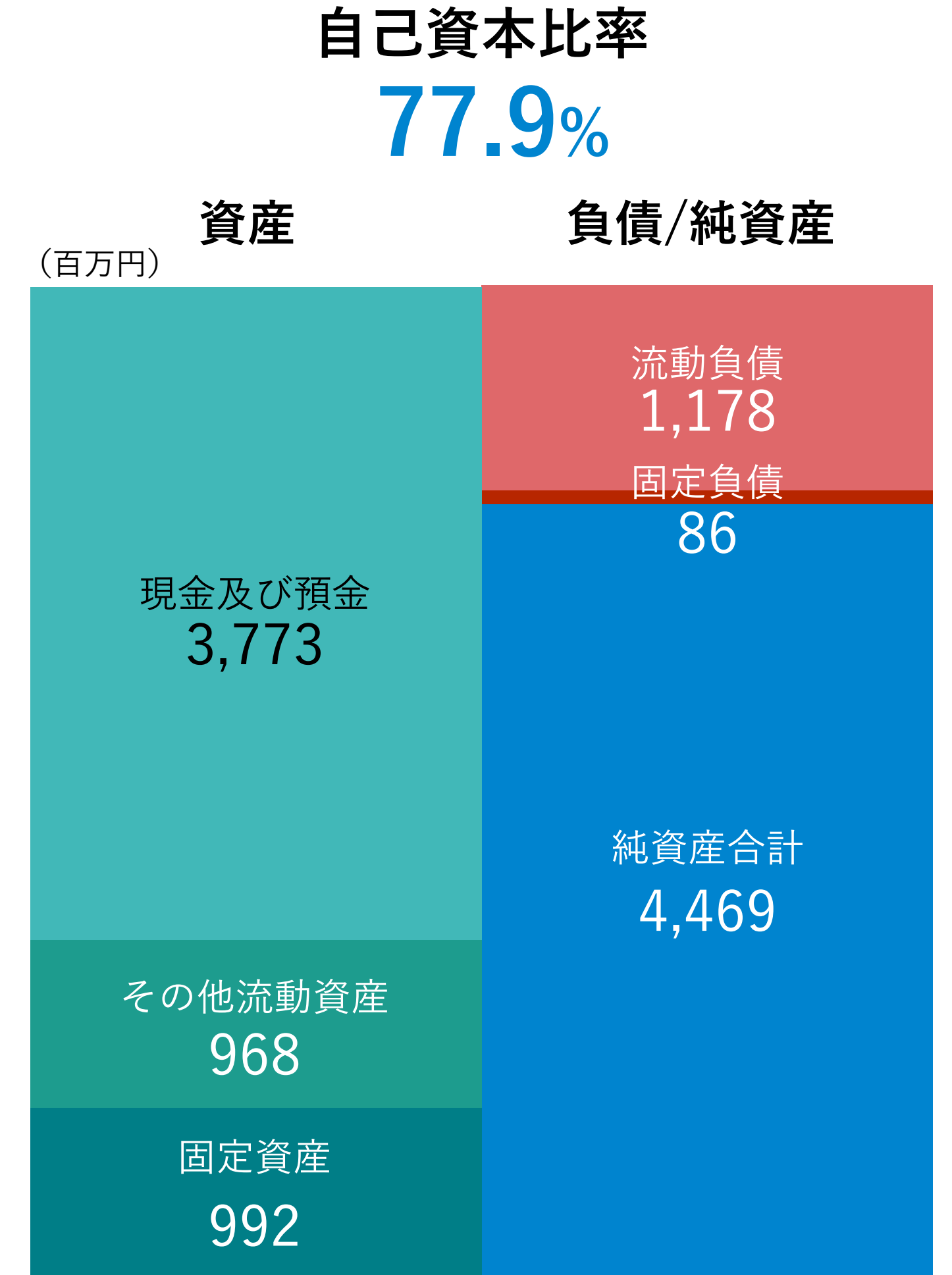
※2
通期業績予想を上方修正
通期業績計画を見直し、営業利益、経常利益、最終利益を上方修正しました。
(P4参照)

※記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しております。

※1 2022年4月期3Q実績は連結決算の数値です。

子会社の吸収合併や事業規模の拡大に伴い固定資産はYoY+59.0%、流動負債はYoY+40.7%
自己資本比率は77.9%と安定した財務基盤を維持

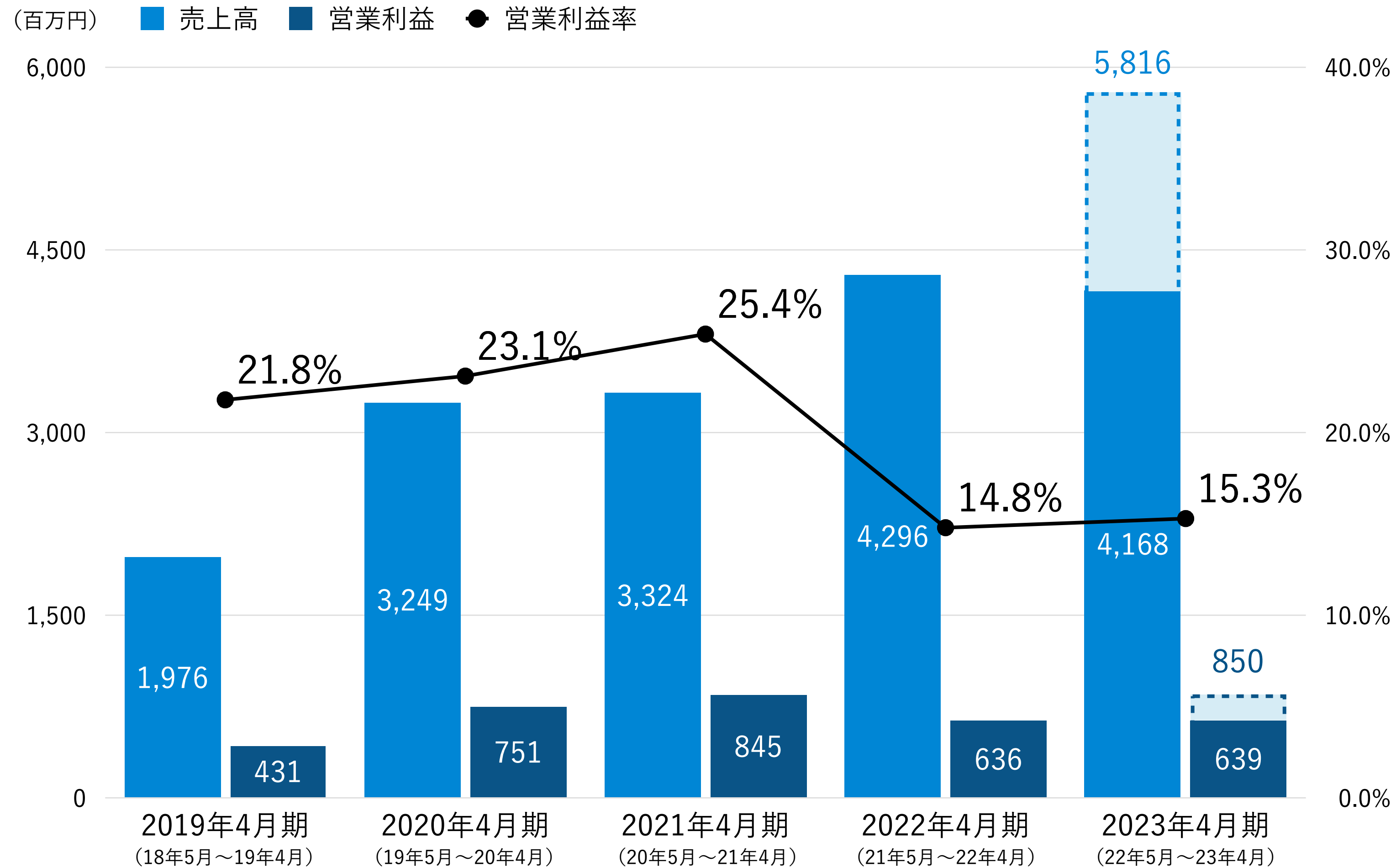
(百万円)	2023年4月期 3Q実績 (22年5月～23年1月)	2022年4月期 3Q実績※1 (21年5月～22年1月)	前年同期比 YoY	2023年4月期 2Q実績 (22年5月～10月)	前四半期比 QoQ
流動資産	4,741	4,623	+2.5%	4,498	+5.4%
うち現預金	3,773	3,865	-2.4%	3,606	+4.6%
固定資産	992	624	+59.0%	943	+5.3%
資産合計	5,733	5,247	+9.3%	5,441	+5.4%
流動負債	1,178	837	+40.7%	1,054	+11.8%
固定負債	86	81	+5.9%	87	-1.5%
負債合計	1,264	919	+37.6%	1,141	+10.8%
純資産合計	4,469	4,328	+3.2%	4,299	+4.0%
負債・ 純資産合計	5,733	5,247	+9.3%	5,441	+5.4%



※1 2022年4月期3Q実績は連結決算の数値です。

売上高・営業利益・営業利益率の推移

上方修正後の通期計画に対する23年4月期3Qの売上高進捗率は71.7%、営業利益進捗率は75.2%



2023年4月期3Q (累計期間)

売上高進捗率

71.7%

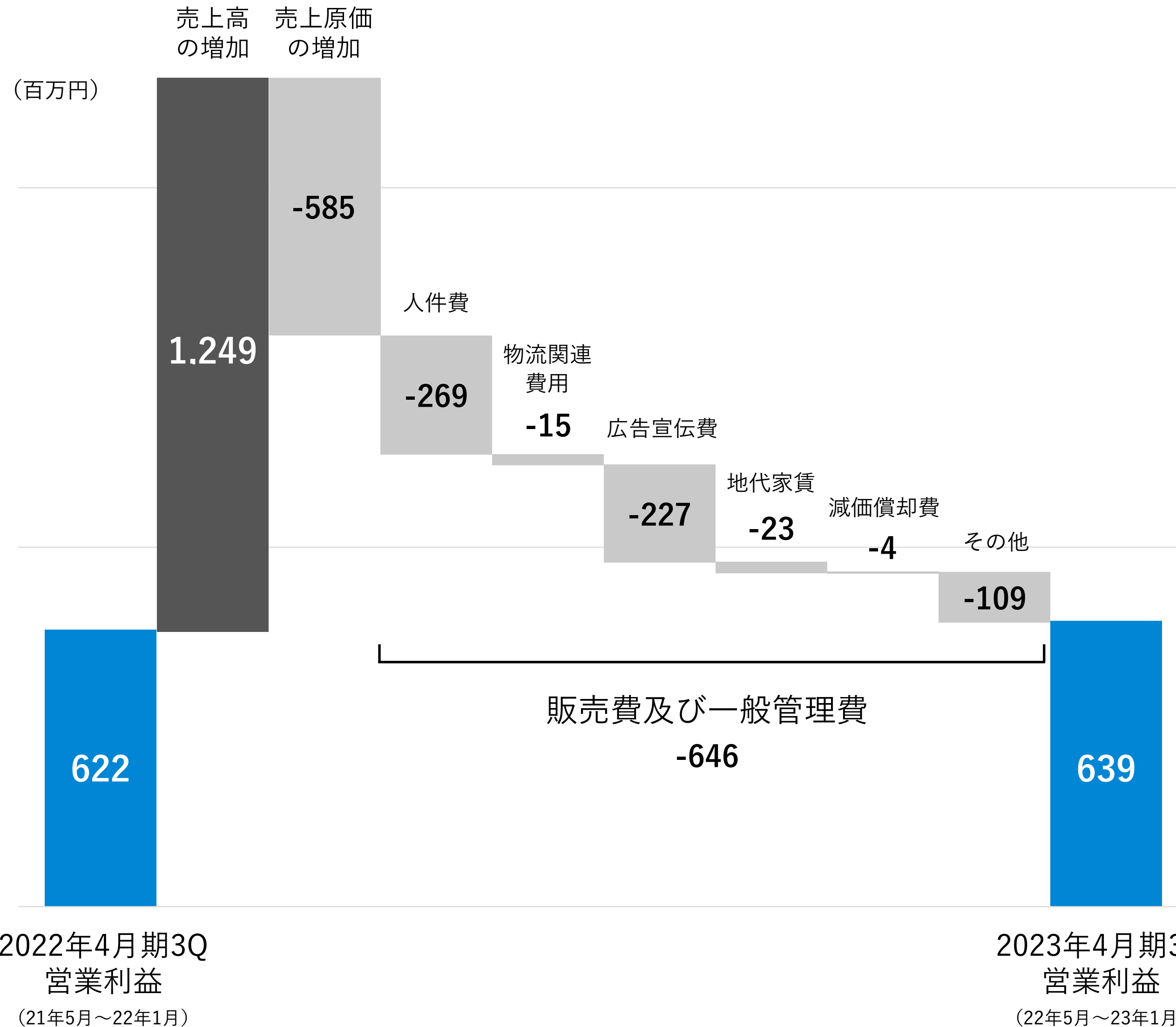
4,168 / 5,816百万円

営業利益進捗率

75.2%

639 / 850百万円

※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
- 決済会社M&Aによるシナジー

売上原価の増加

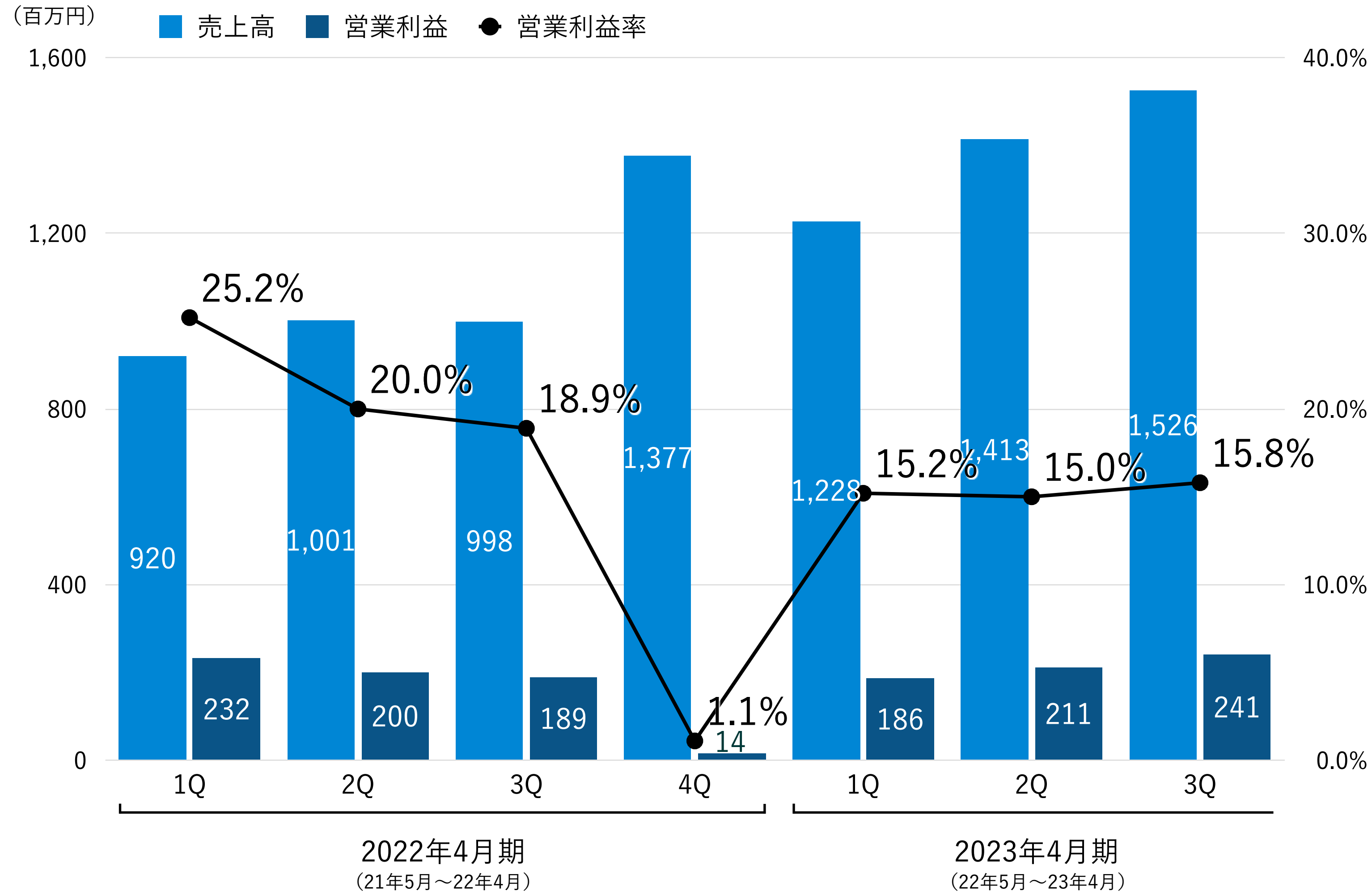
- 売上高の増加に伴う機器仕入およびサーバー費用の増加
- 決済システム運営に伴うデータセンターコストの増加
- エンジニア増加による人件費の増加

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

売上高・営業利益・営業利益率の四半期推移

営業利益率15%程度の水準を維持しながら、中期経営計画のS&M投資を継続中



2023年4月期3Q

営業利益率

15.8%

YoY
↓ 3.1pt

QoQ
↑ 0.8pt

※ 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

※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

有料店舗数の増加と価格改定の影響※1により、サブスクリプション売上高（月額利用料等）はYoY+50.7%と大きく成長

※1 2023年1月より価格改定を実施。本決算における価格改定の影響は1ヶ月分です。

2023年4月期3Q

サブスクリプション
売上高比率

59.9%

初期費用粗利率

機器販売等

36.5%

QoQ

↓ 1.3pt

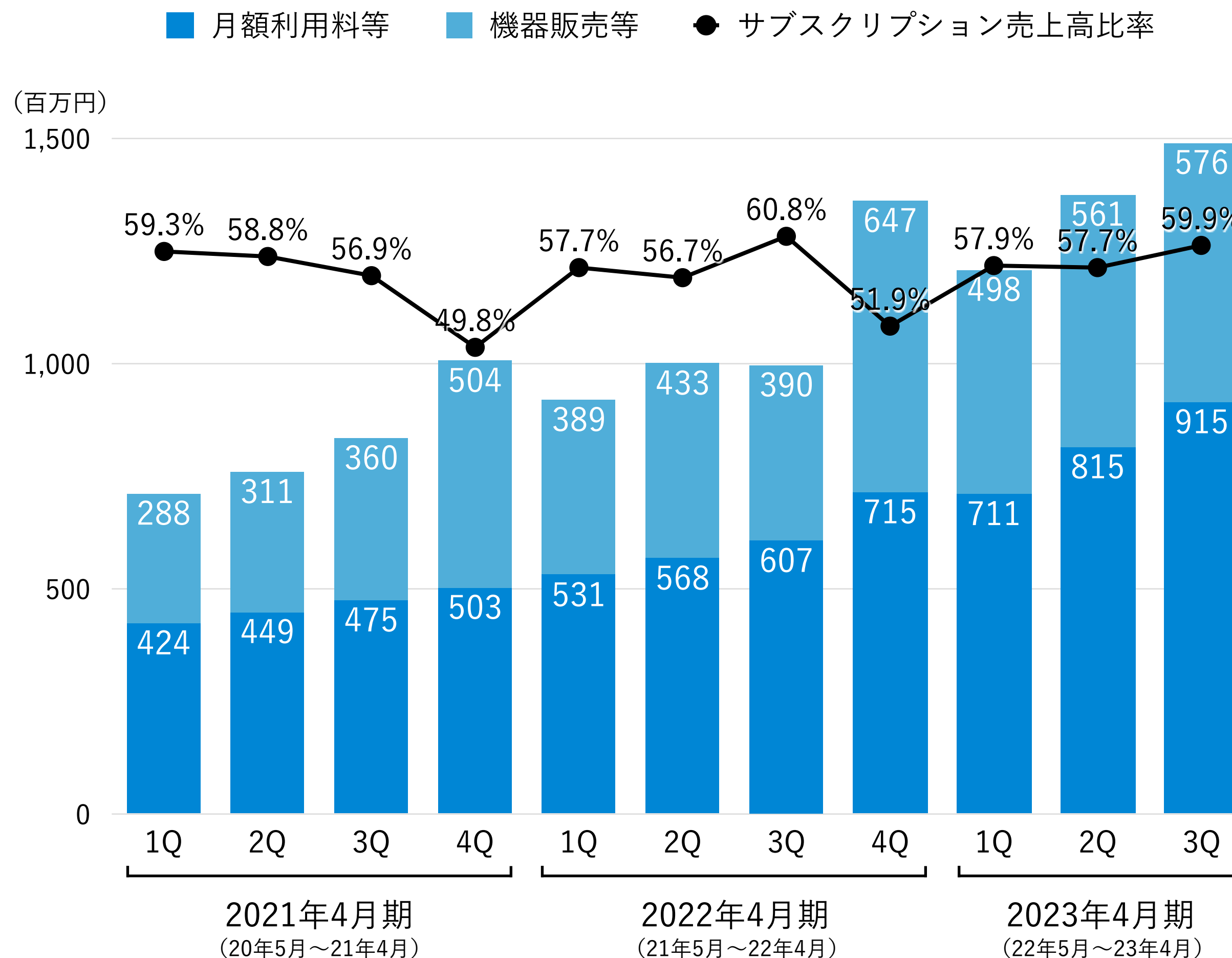
SaaS粗利率

月額利用料等

76.2%

QoQ

↑ 0.3pt



※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。

※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

販売費及び一般管理費の推移

販管費率（44.3%）を計画範囲内でコントロールしながら、中期経営計画達成に向けたS&M投資を継続
採用計画に則った組織の拡大に伴い、人件費が増加

2023年4月期3Q

販売費及び
一般管理費

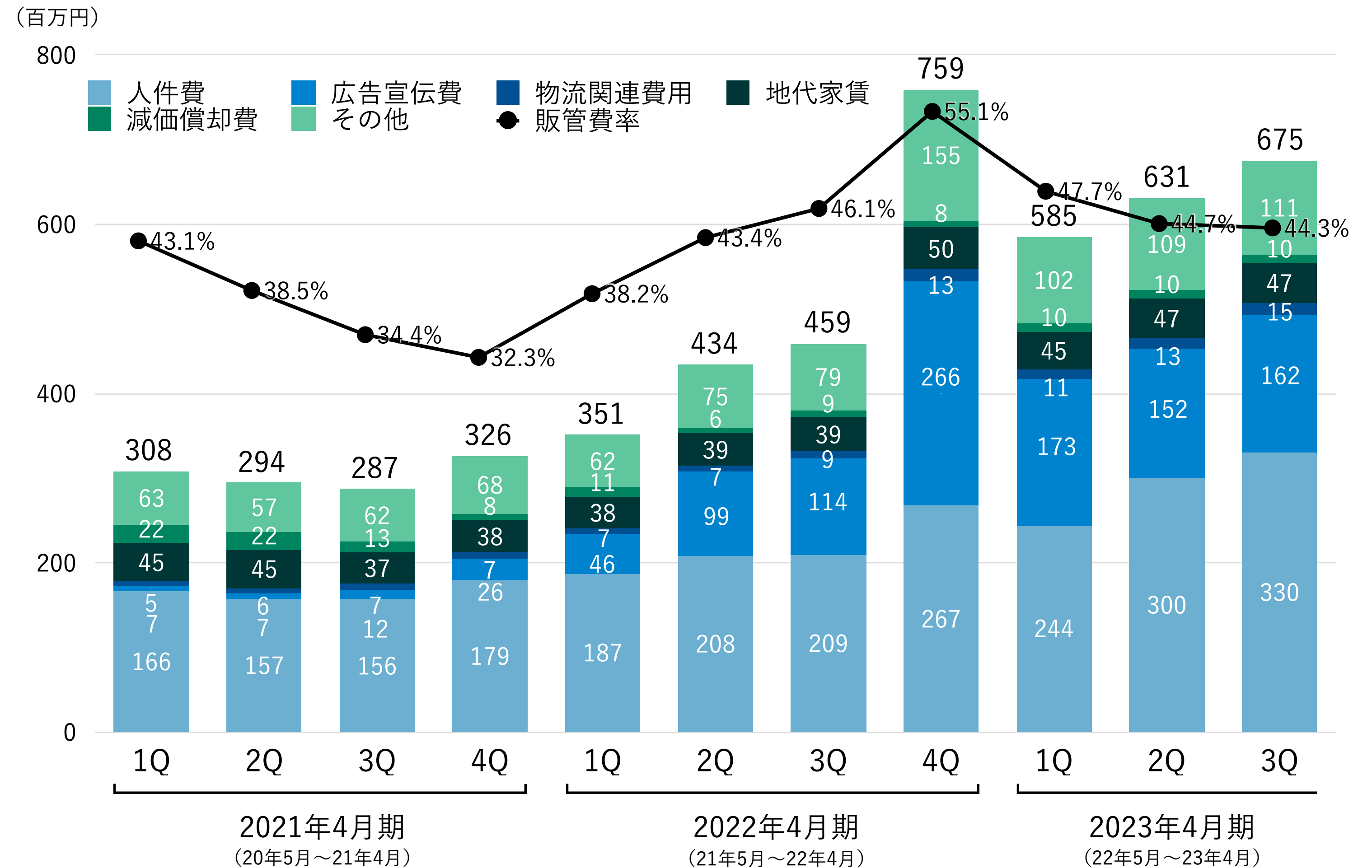
675百万円

S&M

S&M比率

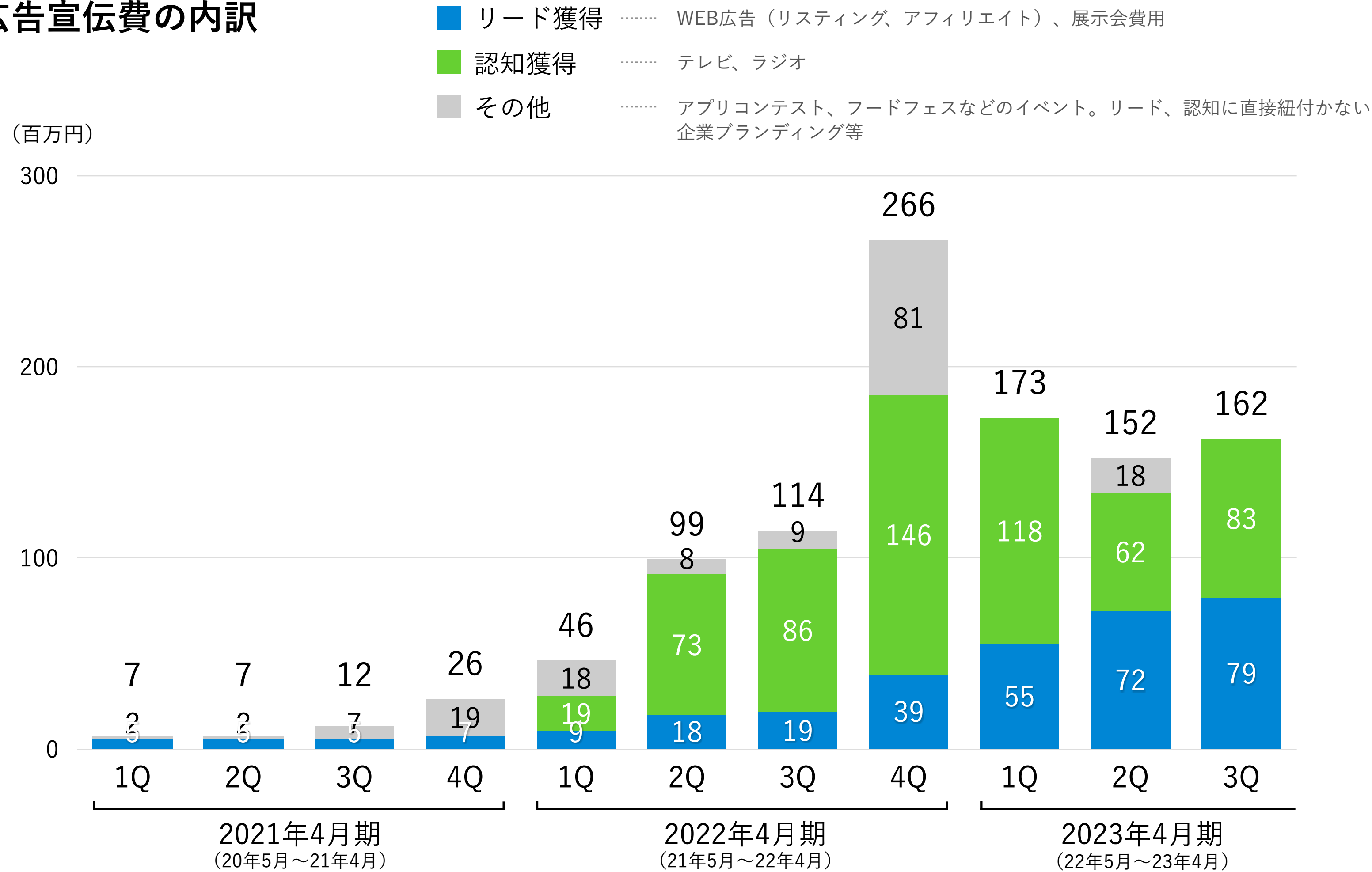
302百万円

19.8%



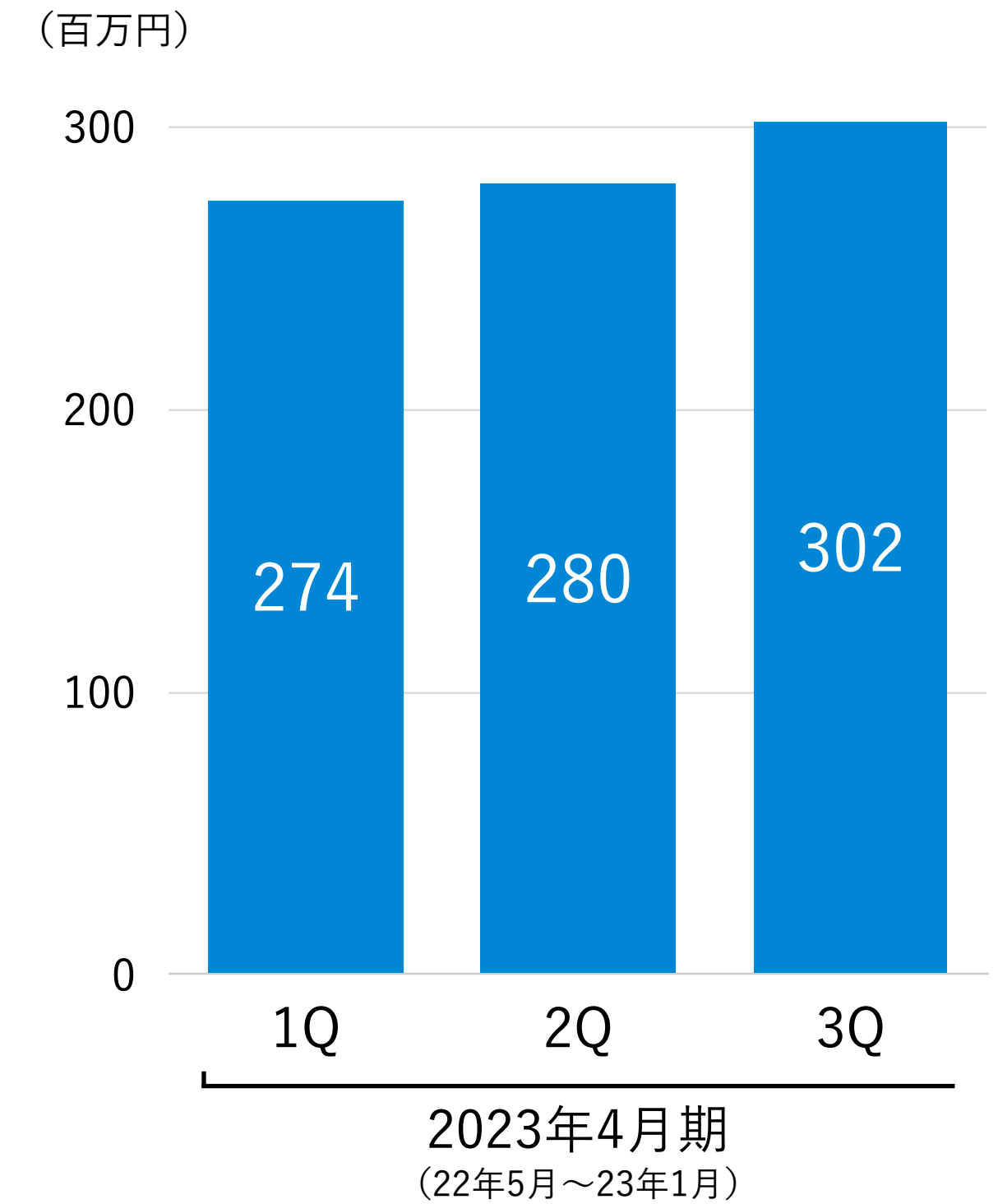
2023年1月より新TVCMの放映が開始。認知拡大とリード獲得施策を中心に効果検証しながら投資継続中

広告宣伝費の内訳



S&M

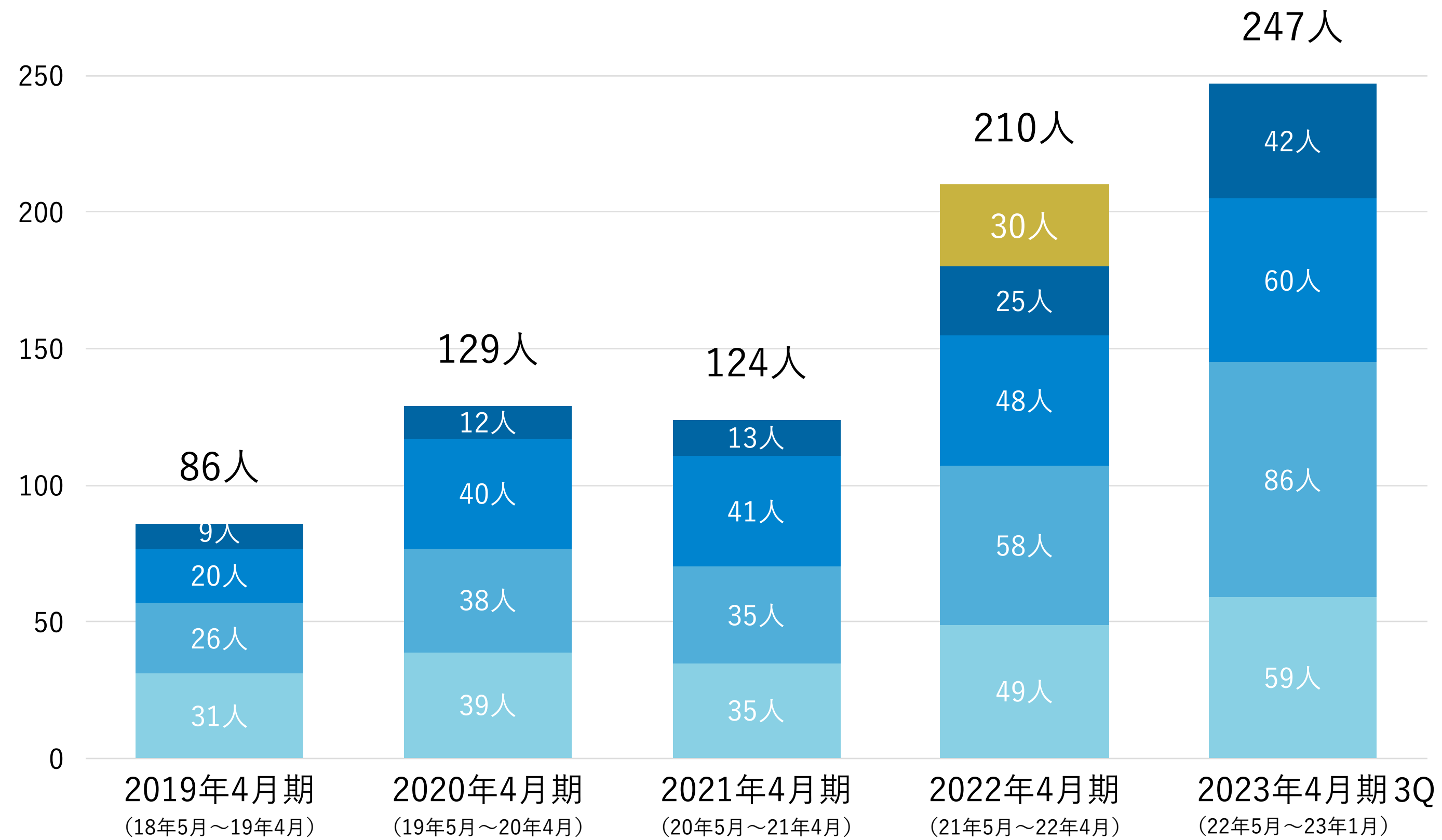
広告宣伝費、セールス・マーケティング人件費及び関連費用



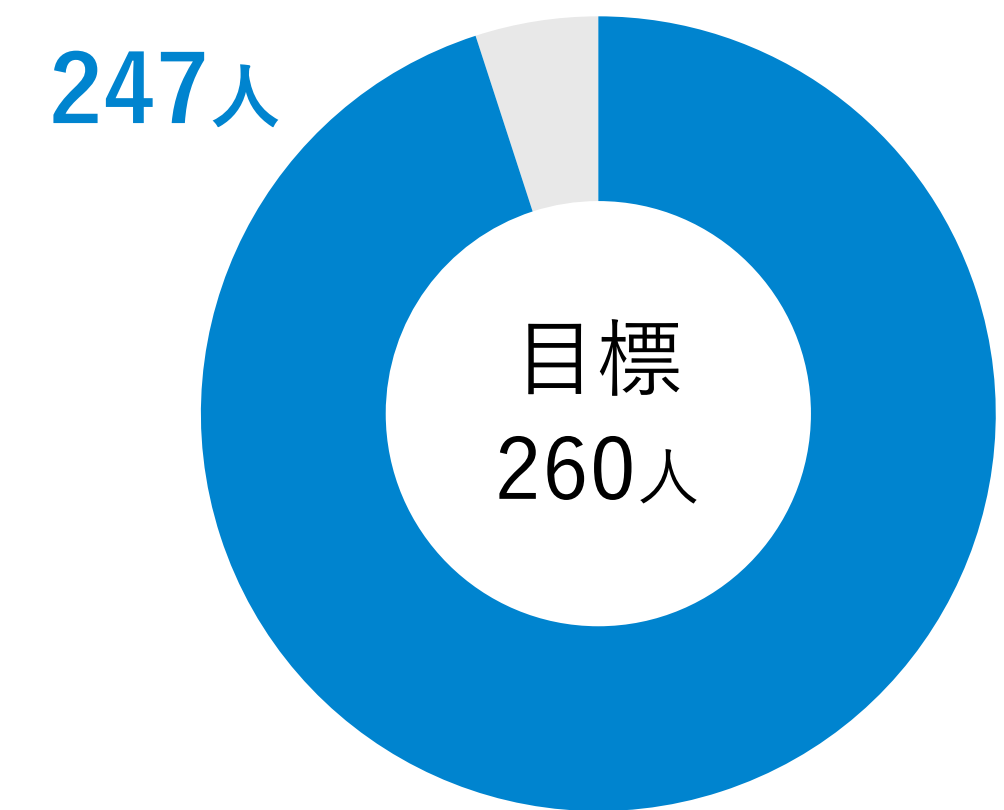
従業員数の推移

すべての部署で組織力を強化し、前年同期比+54.4%の増加
2023年4月期は前期比+50名、計260名を目標に採用計画を実施中

■ 子会社(ロイヤルゲート) ■ コーポレート ■ カスタマーサクセス
■ セールス・マーケティング ■ エンジニア・デザイナー



2023年4月期
通期採用計画と3Q従業員数



※2022年4月期3Q時点で160人（スマレジ単体） ※派遣社員・パートタイマー除く

事業の状況

Business Summary

運営体制の強化を目的に、2023年1月よりクラウドサービスの価格を改定

現在までの影響 (2023年1月末時点)

解約率 目立った変化なし

顧客単価 ARPA +7.0%(MoM) ARPU +6.5%(MoM)

問い合わせ件数 46件

主な問い合わせ内容	件数
1月からの請求金額を教えてください	22件
適用開始時期の見直し要望（値上げ自体は許容、社内手続きに時間が必要なので調整してほしい、告知時期遅すぎる等）	6件
値上げ背景についての質問	4件

※専用フォーム経由の問い合わせ情報を種別毎に類型化したもの

価格改定内容 (2023年1月1日より実施)

スマレジ		
主な料金プラン	旧価格 (税抜)	新価格 (税抜)
プレミアム	4,000円	→ 5,000円
プレミアムプラス	7,000円	→ 8,000円
フードビジネス	10,000円	→ 11,000円
リテールビジネス	12,000円	→ 14,000円
フードリテール	15,000円	→ 17,000円

スマレジ・タイムカード		
主な料金プラン	旧価格 (税抜)	新価格 (税抜)
スタンダード ユーザー追加	1,000円 100円/人	→ 1,100円 100円/人
プレミアム ユーザー追加	2,000円 300円/人	→ 2,200円 350円/人
プレミアムプラス ユーザー追加	4,000円 400円/人	→ 4,400円 450円/人
プレミアムプラス(POSセット利用) ユーザー追加	2,000円 400円/人	→ 2,200円 450円/人
エンタープライズ ユーザー追加	6,000円 600円/人	→ 6,600円 700円/人

ARR（サブスクリプション売上高）の推移

有料店舗数の増加と価格改定の影響※1により、ARRはYoY+62.2%の成長。通期のARR目標を3Qで前倒し達成

※1 2023年1月より価格改定を実施。

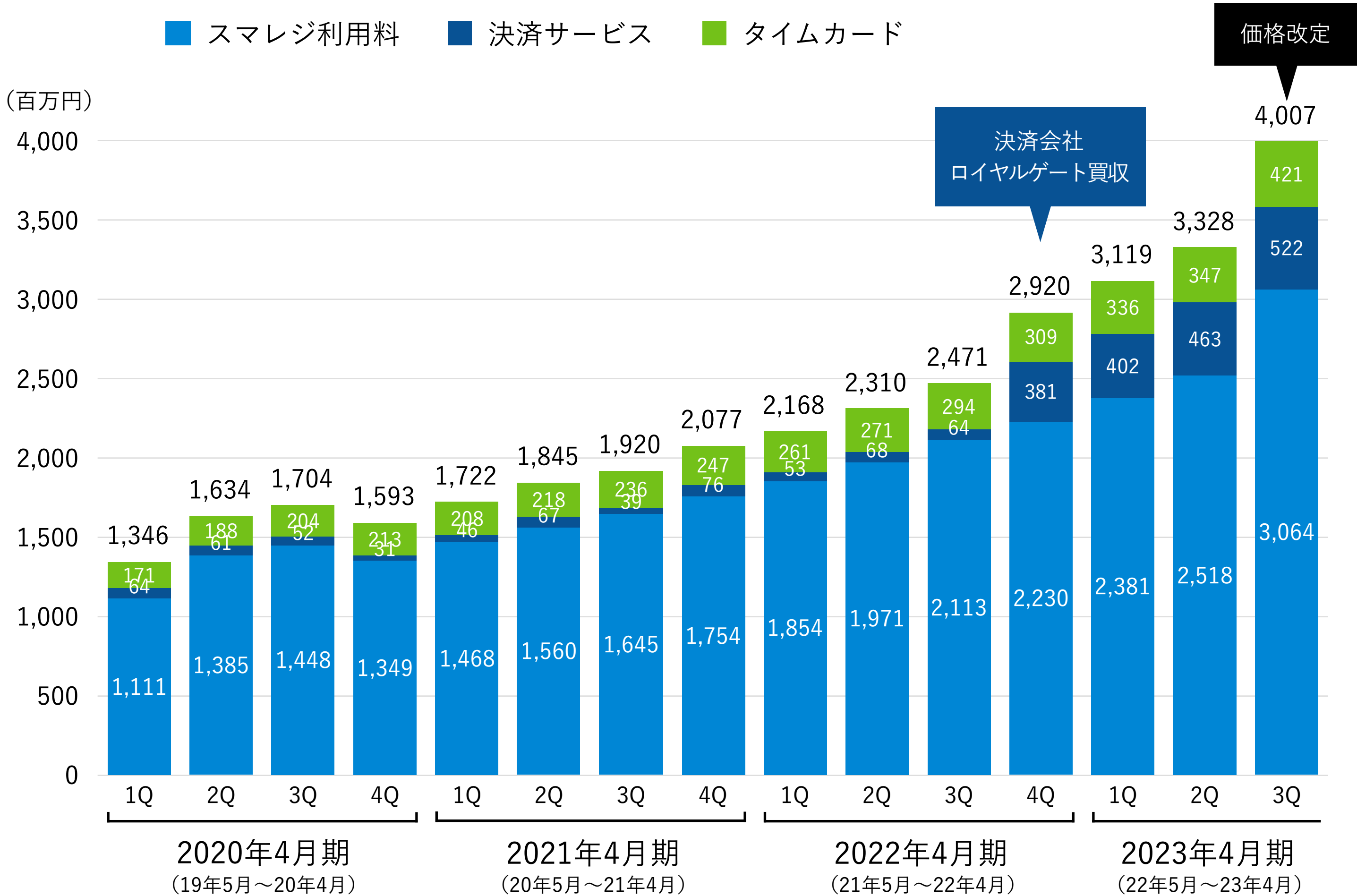
ARR※

40.0億

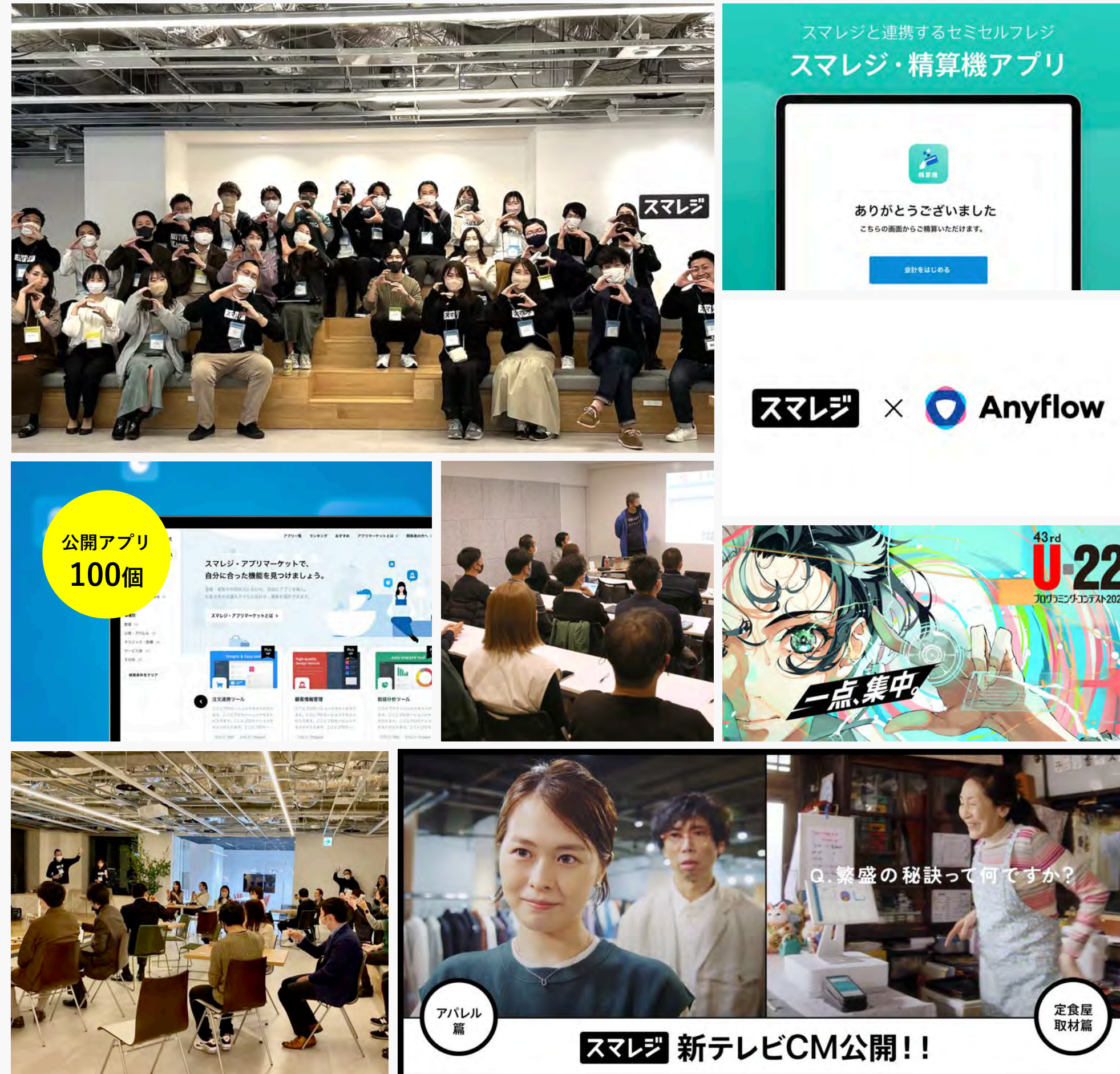
YoY
前年同四半期比
+62.2%

QoQ
前四半期比
+20.4%

※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）・App Market
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



- 2023.1
 - スマレジ、スマレジ・タイムカードの価格改定を実施
 - 新テレビCM放送開始 ～アパレル編・定食屋取材編～
 - SaaS系IT企業8社による合同採用イベントを開催
 - スマレジ・アプリマーケット公開アプリ数100に到達
- 2022.12
 - スマレジ・ベンチャーズ第4弾 ノーコードによる業務自動化サービスを提供するAnyflow株式会社と資本業務提携
 - セミセルフレジ（自動精算機）対応アプリをリリース
 - インボイス制度「適格請求書等保存方式」の領収書・レシート発行に対応
- 2022.11
 - スマレジがダイヤモンドスポンサーとして参画する「U-22プログラミング・コンテスト2022」が開催
 - ユーザーコミュニティ「アキナイラボ」MeetUp in 大阪開催

年末年始の繁忙期によりGMVが伸長。23年4月期3Q累計で1兆円を突破し、スマレジ経済圏はどんどん拡大中

GMV成長率

YoY
前年同四半期比
+32.8%

QoQ
前四半期比
+16.9%

累積取扱高

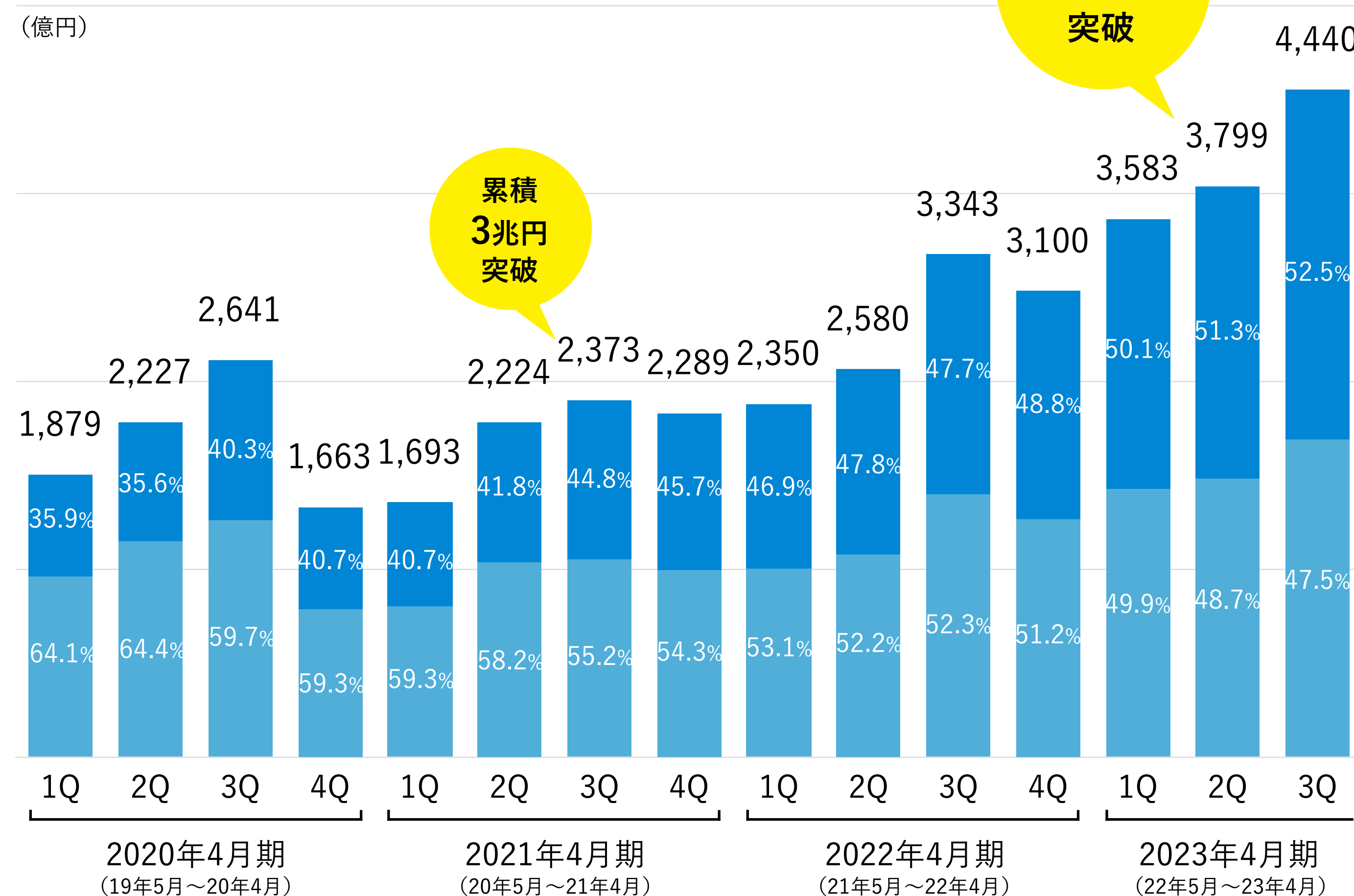
5.7兆円

(2023年1月末時点)

累積取引総額

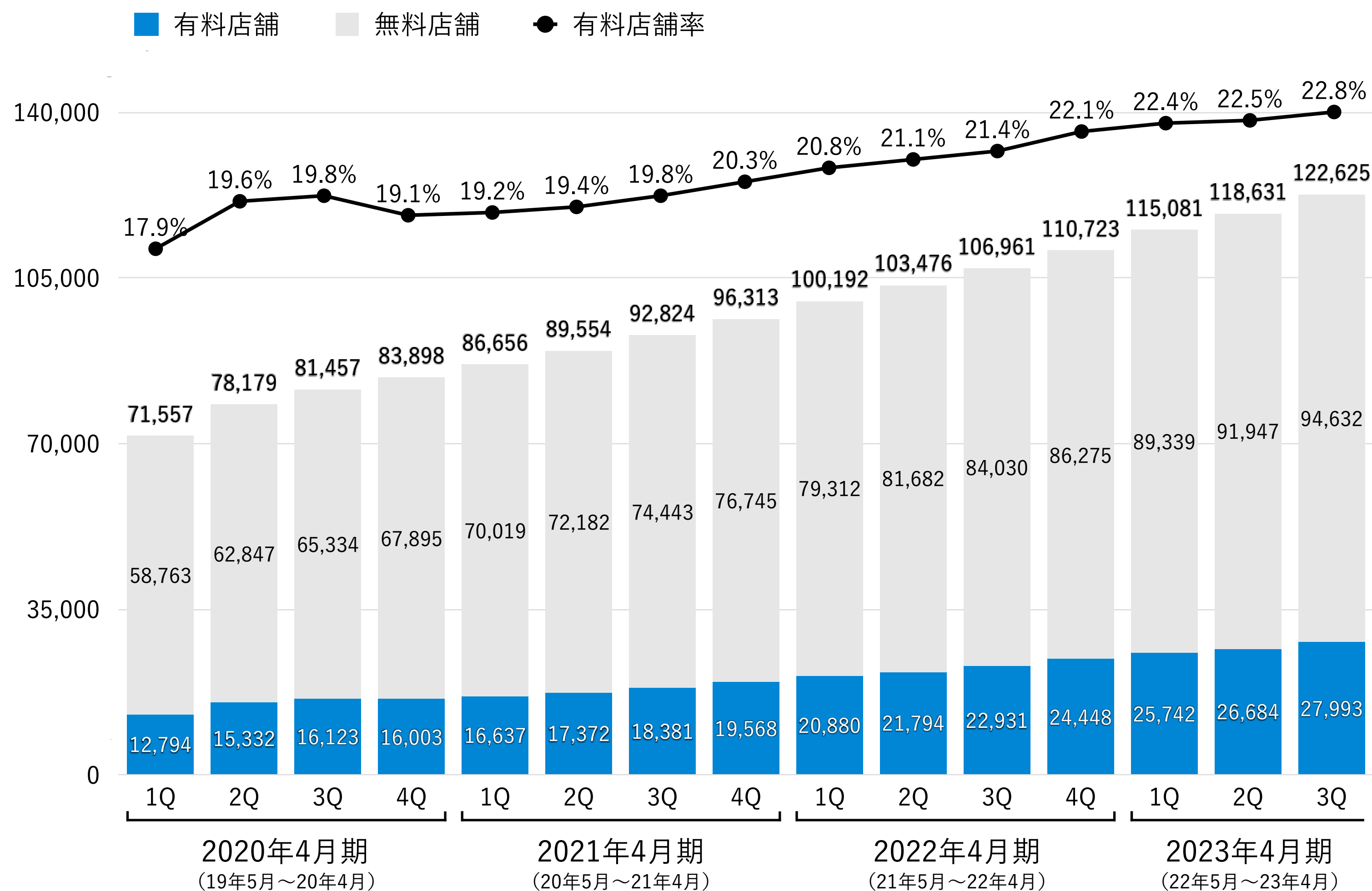
■ 現金取引 ■ キャッシュレス取引

(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。

顧客基盤は継続的に拡大。有料店舗率もYoY+1.4ポイントの22.8%に上昇



有料店舗数※

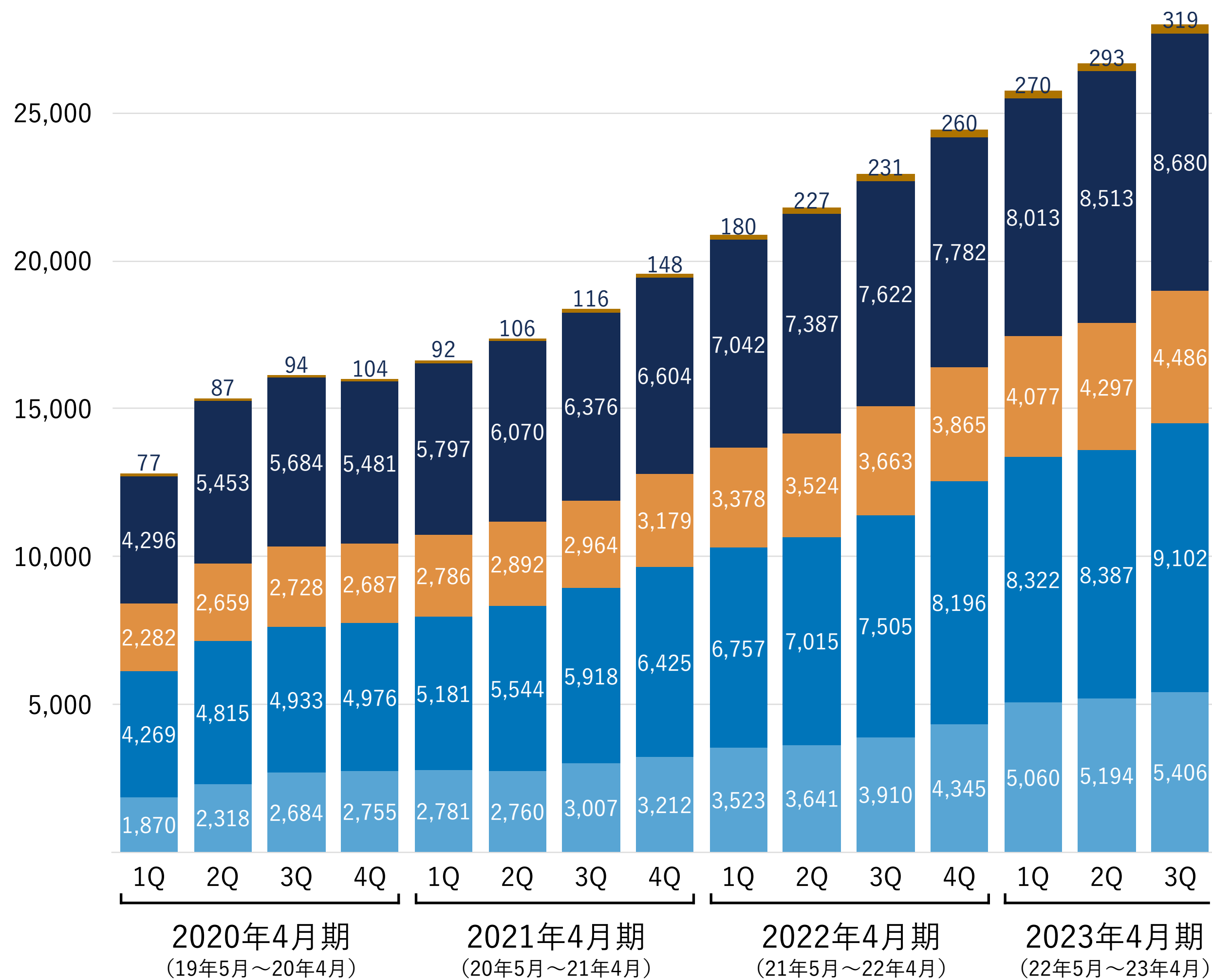
27,993

YoY
前年同四半期比
+22.1%
+5,062店舗

QoQ
前四半期比
+4.9%
+1,309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2月末日時点の有料店舗数は**28,410店舗**です。
詳しくは[IRサイト](#)をご覧ください。

価格改定によるプランの見直しが発生するも、各プラン堅調な成長により増加基調を継続

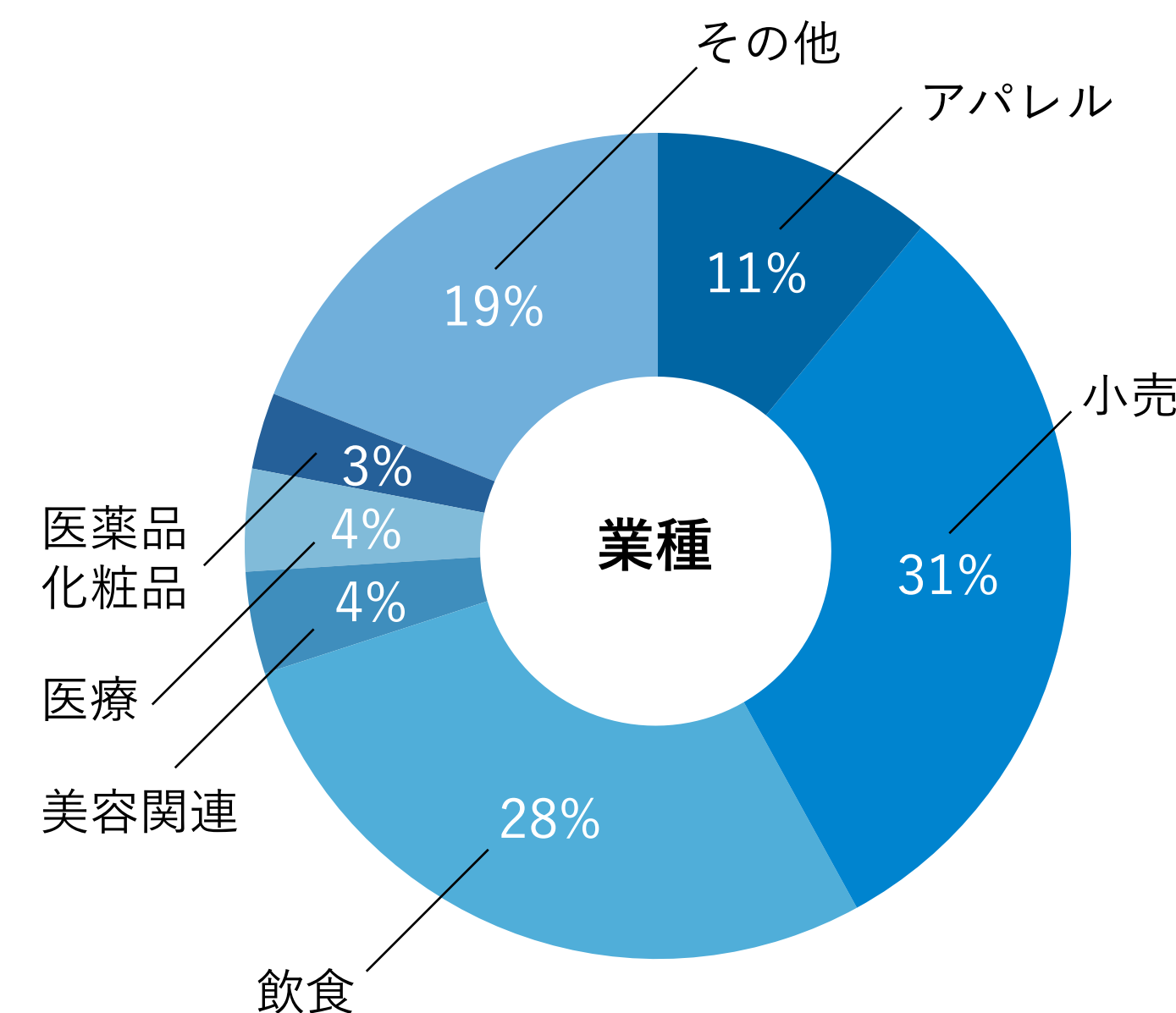
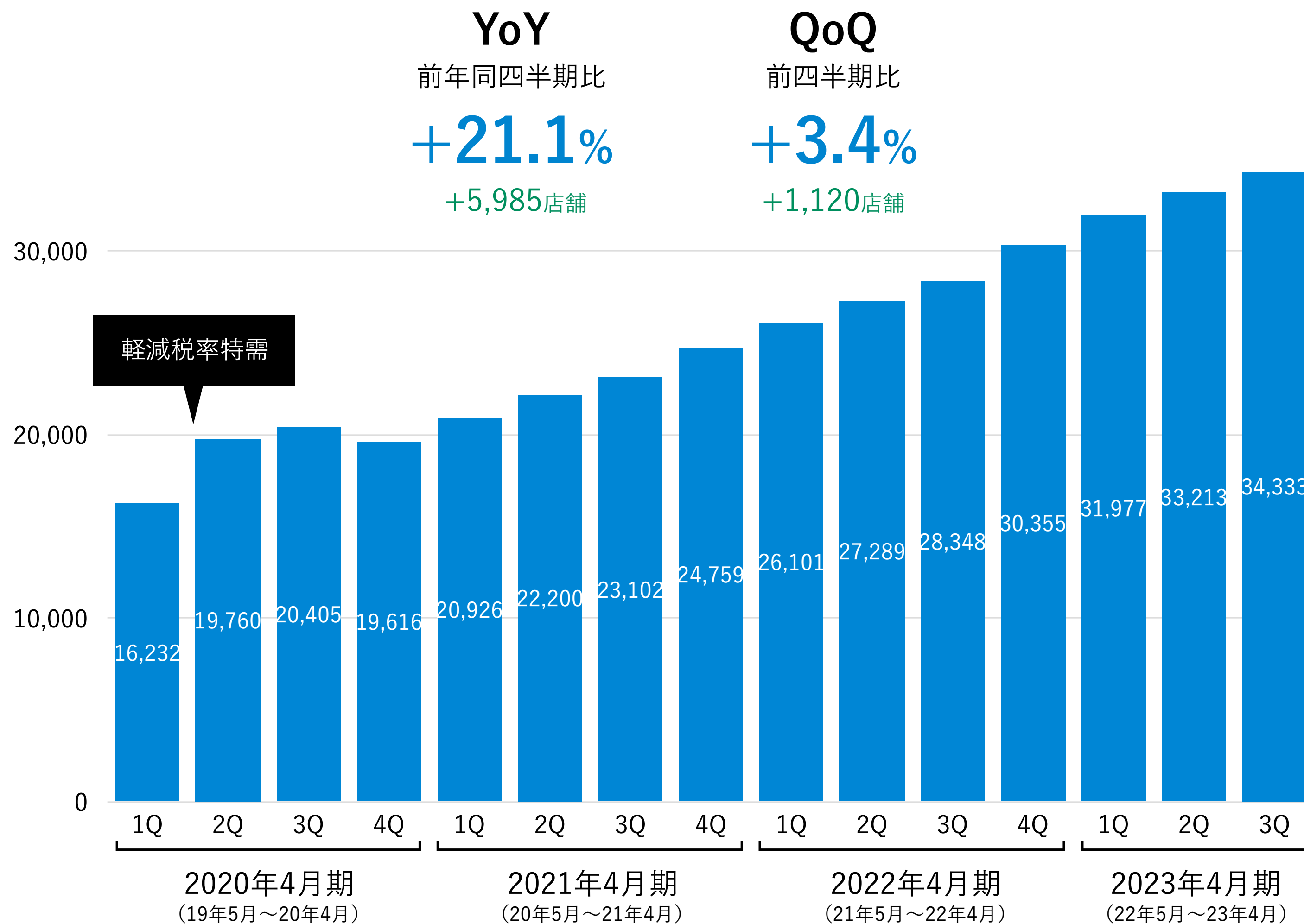


	YoY 前年同四半期比	QoQ 前四半期比
フードリテール 月額17,000円/店	+38.1%	+8.9%
リテールビジネス 月額14,000円/店	+13.9%	+2.0%
フードビジネス 月額11,000円/店	+22.5%	+4.4%
プレミアムプラス 月額8,000円/店	+21.3%	+8.5%
プレミアム 月額5,000円/店	+38.3%	+4.1%

※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。
 ※最新のプラン別店舗数（2023年2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30万店達成の目標に向け着実に積み上げ中

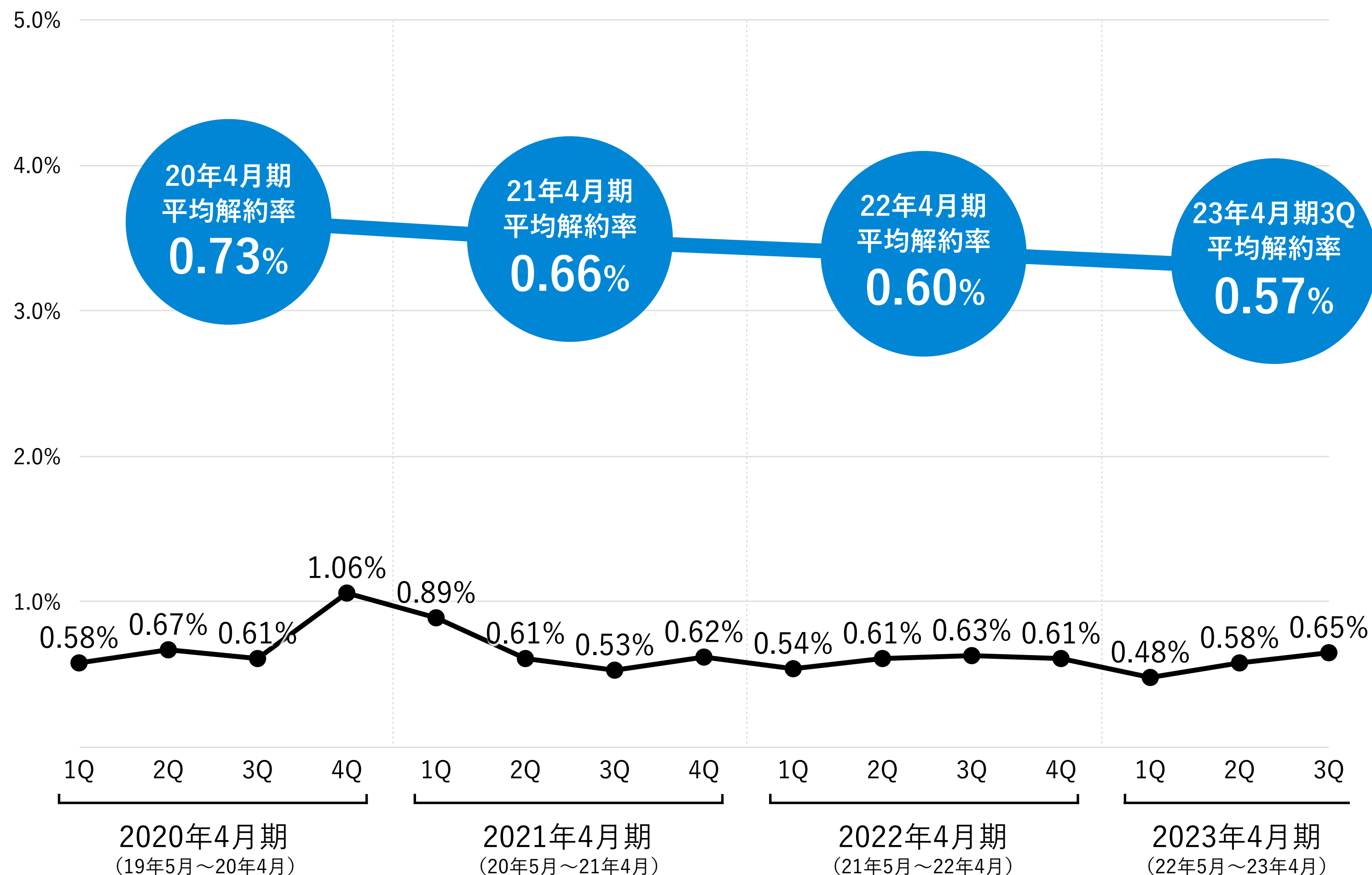


※プラン種別を問わず、POSレジ機能で直近1ヵ月の間に商取引（売上）の記録を行った店舗数。在庫管理やその他の機能を利用していても、商取引がない場合はカウントされません。

※最新のアクティブ店舗数（2023年2月末日時点）は34,908店舗です。

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

価格改定の影響はほとんど見られず、23年4月期3Q平均解約率は低水準を維持



2023年4月期3Q
(累計期間)
解約率

2022年5月～2023年1月

0.57%

YoY

↓ 0.02pt

QoQ

↑ 0.07pt

FY22 3Q累計解約率0.59%
(21年5月～22年1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

価格改定の影響※1により顧客単価が大きく上昇。1有料契約あたりの平均店舗数は2.34店舗

※1 2023年1月より価格改定を実施。本決算における価格改定の影響は1ヶ月分です。

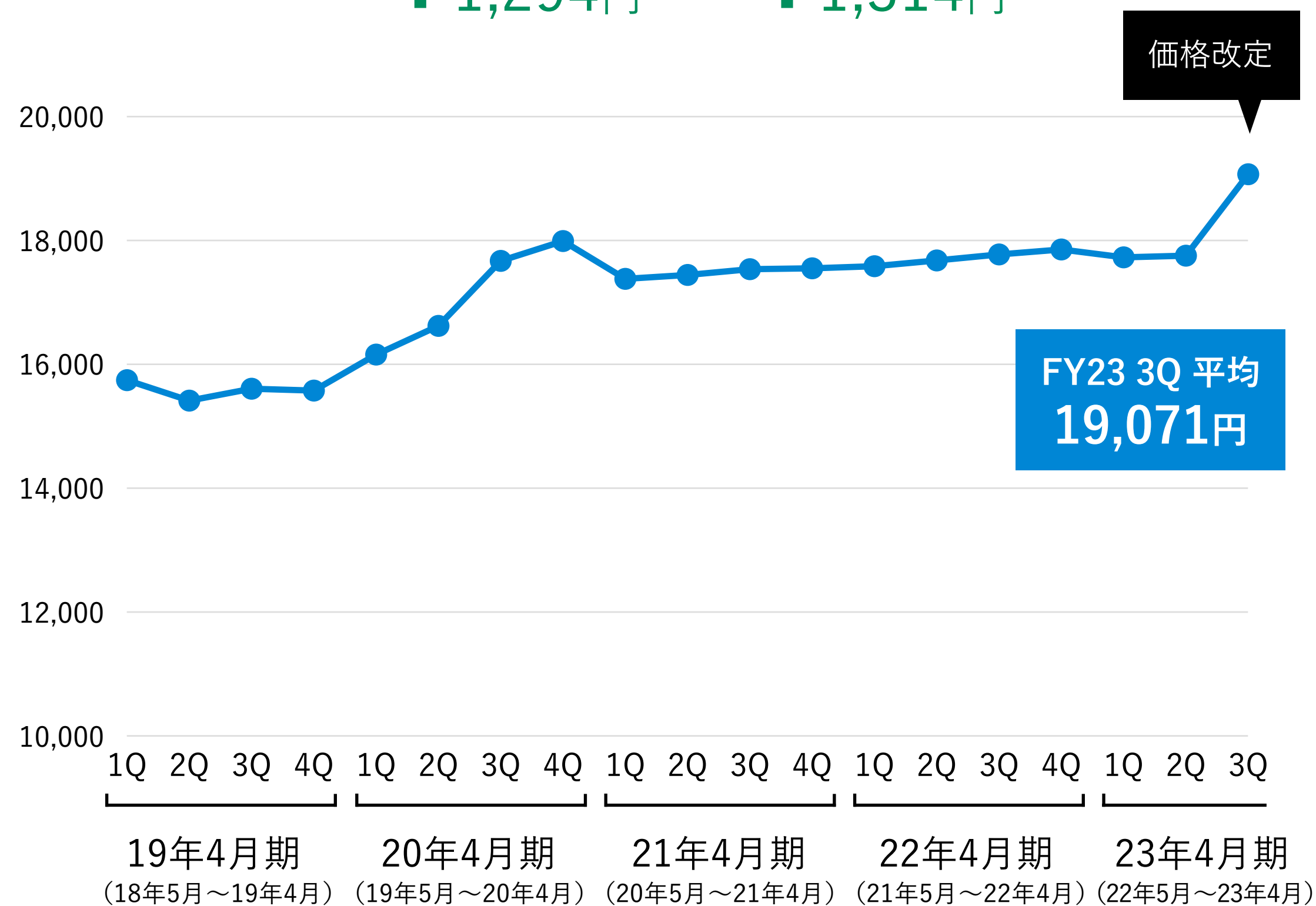
ARPA

YoY

前年同四半期比
↑ 1,294円

QoQ

前四半期比
↑ 1,314円



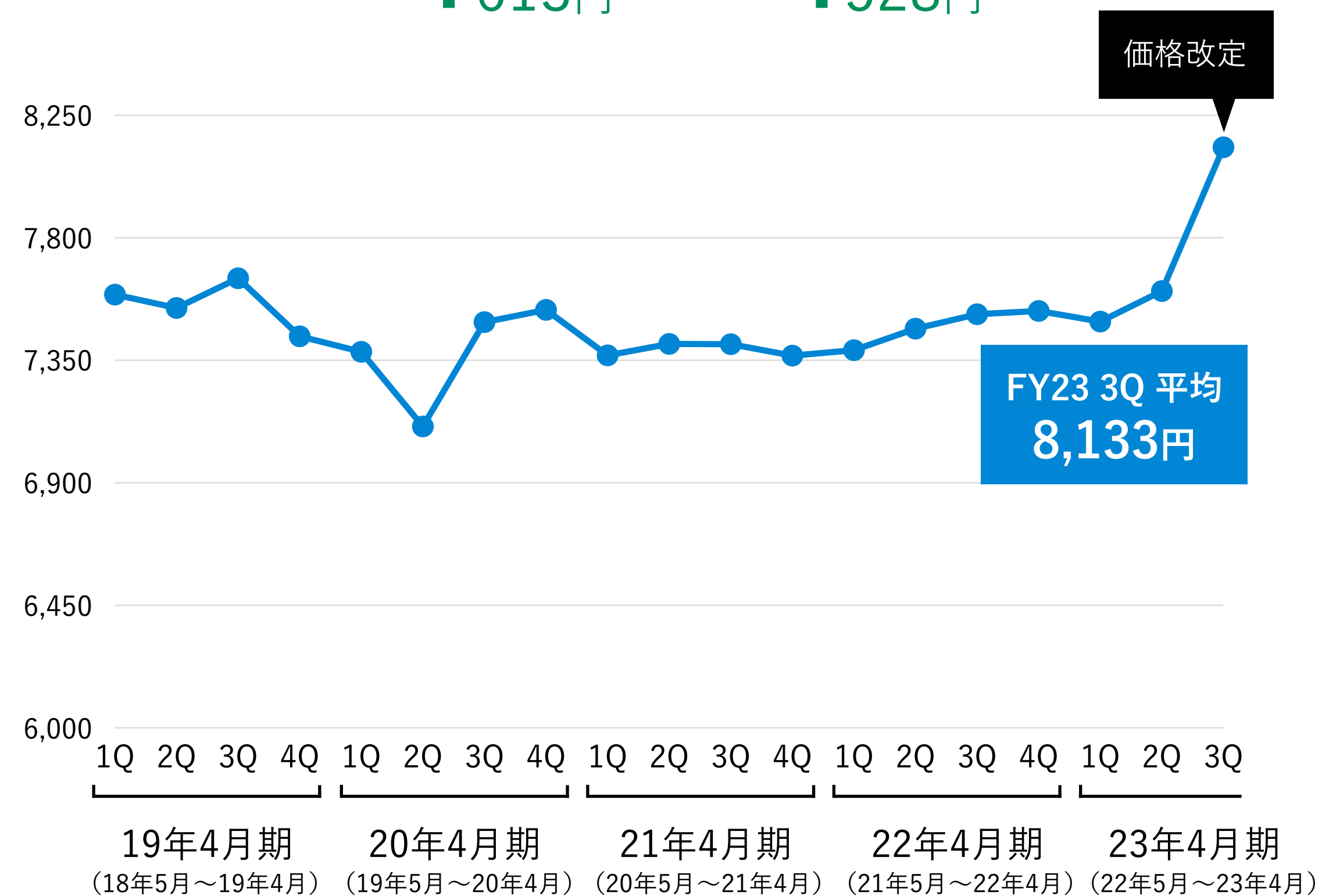
ARPU

YoY

前年同四半期比
↑ 613円

QoQ

前四半期比
↑ 528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、決済サービス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

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

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

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

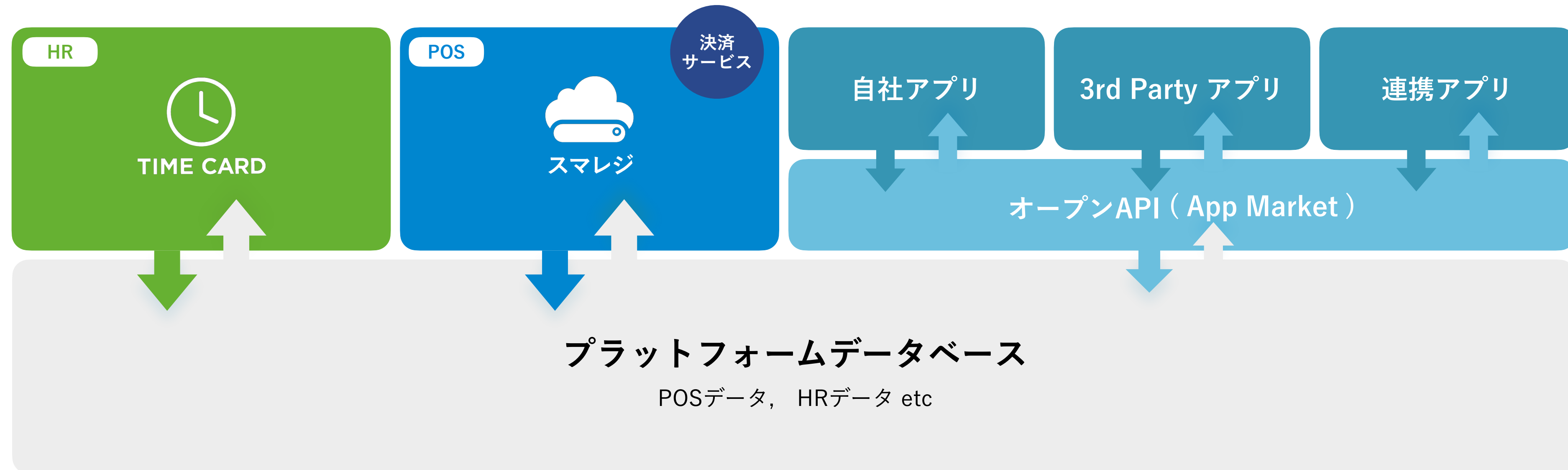
スマレジ Ventures

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

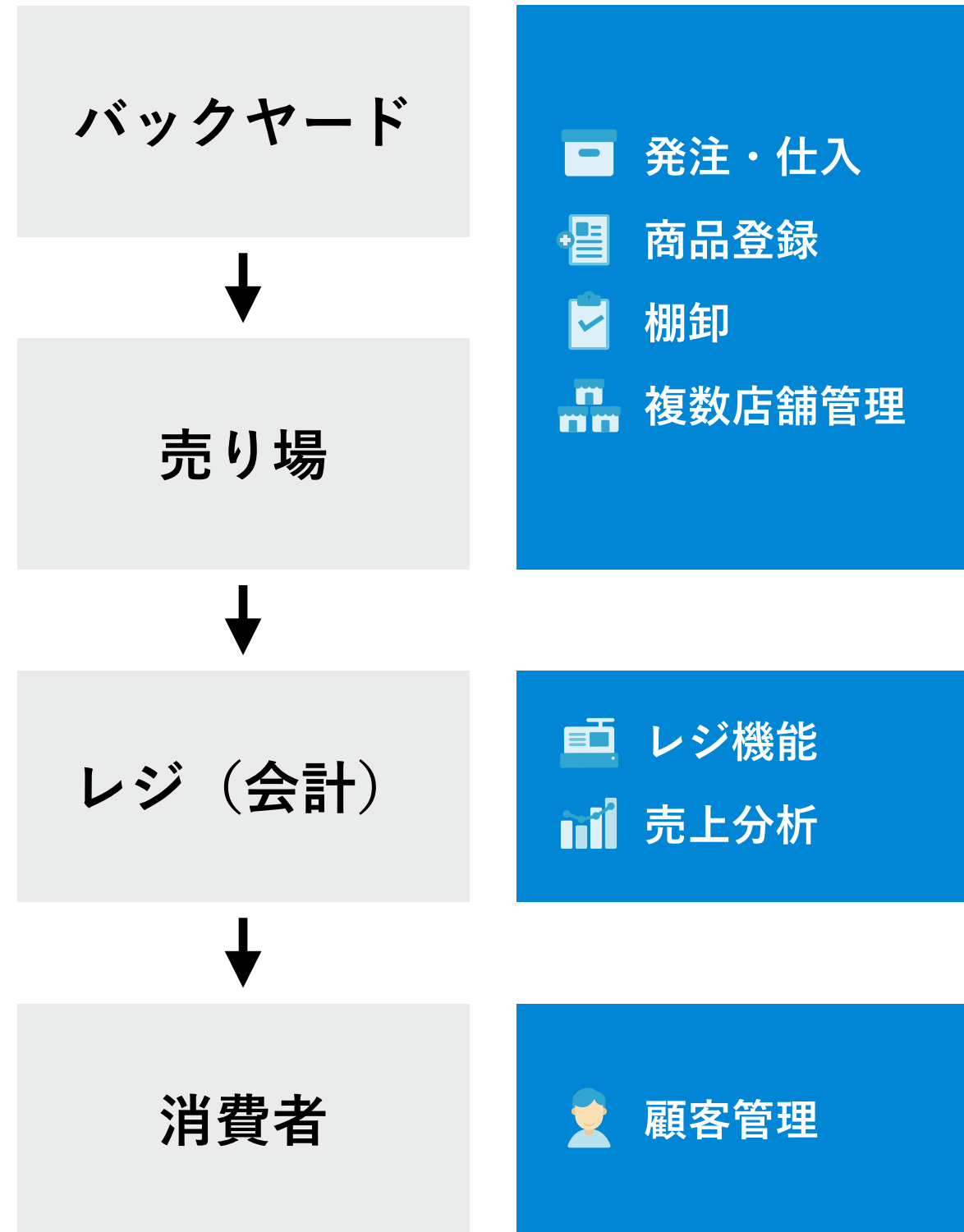
スマレジに蓄積される膨大なPOSデータやHRデータを中心としたプラットフォームを提供。
オープンAPI (App Market) により柔軟なデータのイン・アウトを実現。



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

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

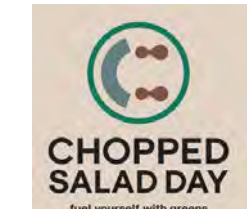
※MRRチャーン：スマレジの月間経常収益から算出される解約率
2022年5月～2023年1月の平均

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・その他



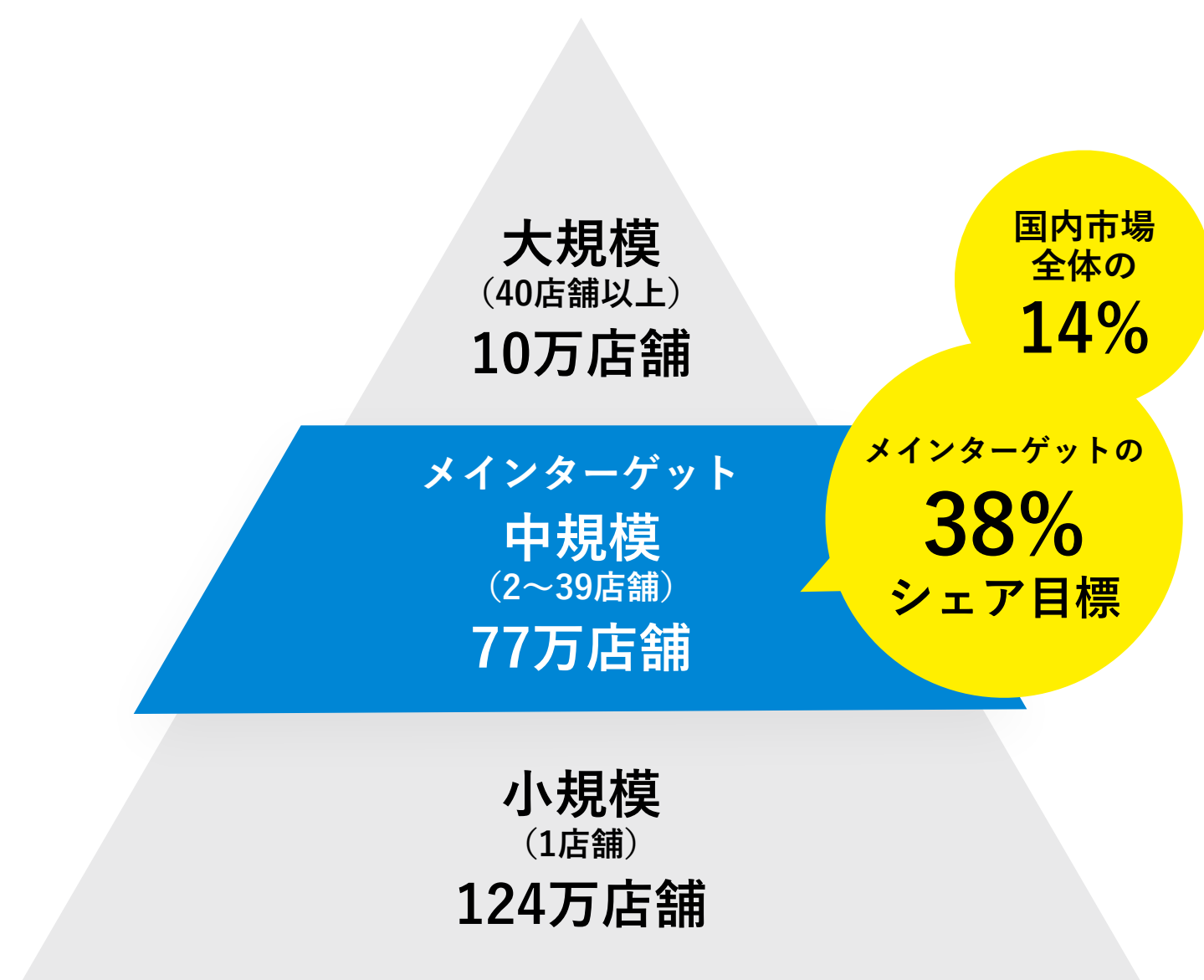
飲食店



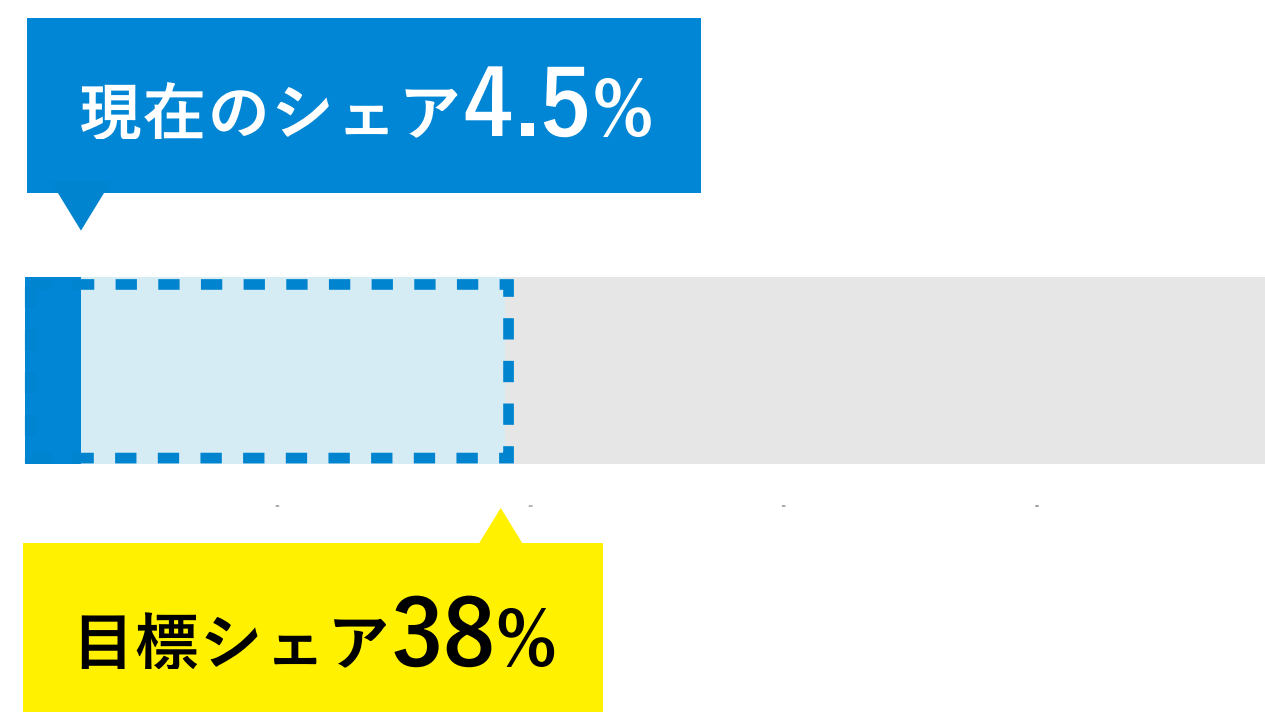
メインターゲットは77万店舗。目標シェアは38%

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（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。



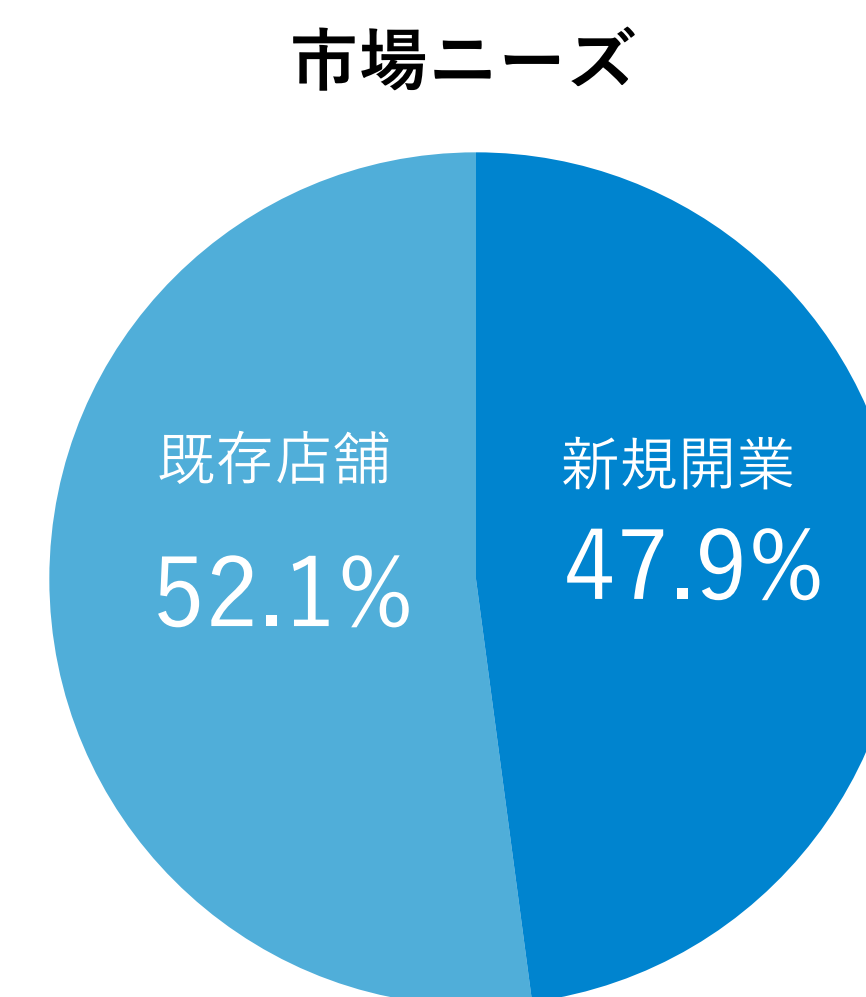
経済産業省・総務省「平成28年経済センサス」の調査結果を基に当社作成



(アクティブ店舗数 3.4万 ÷ メインターゲット 77万 = 4.5%)
※2023年1月末時点

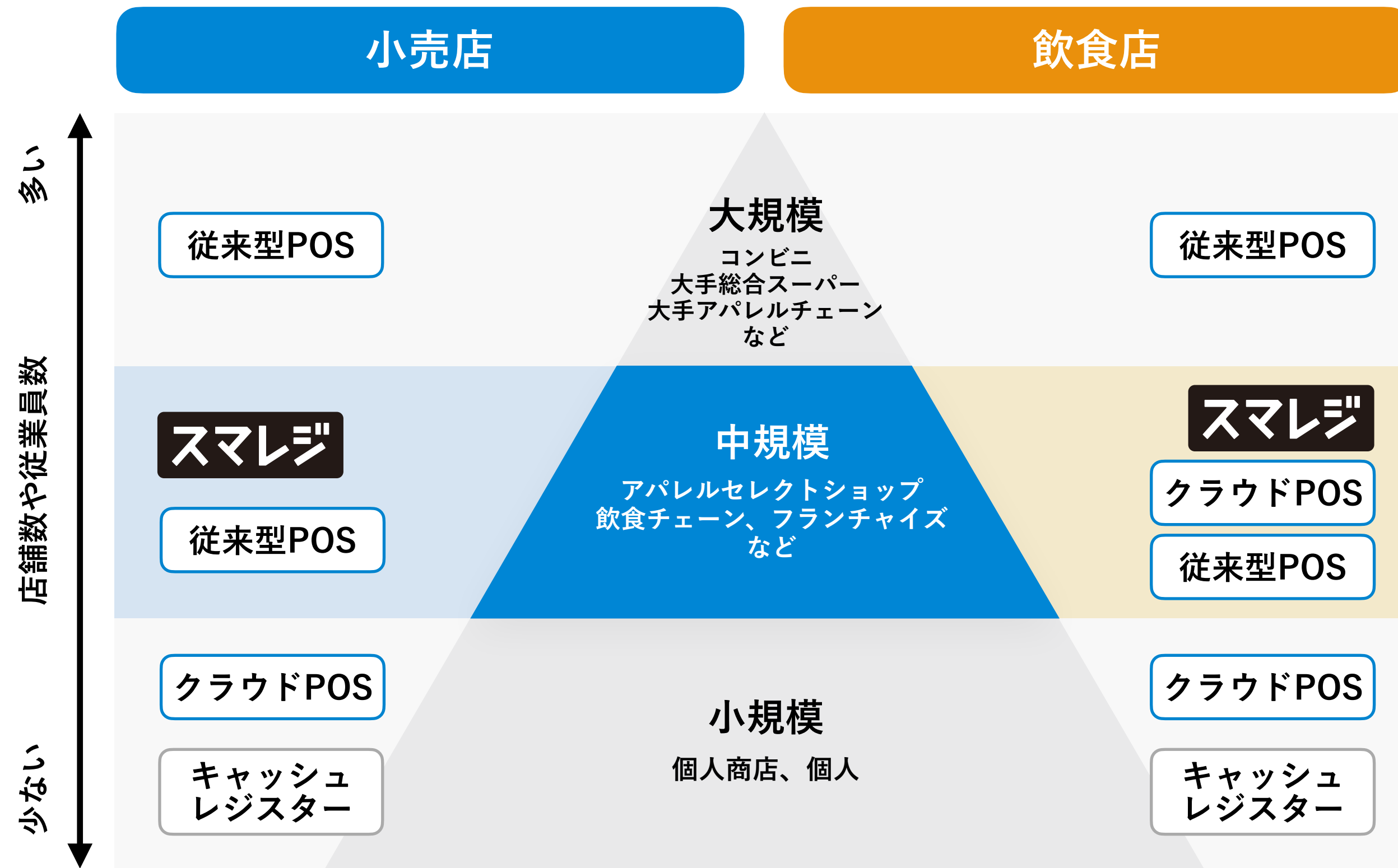
タッチポイントは新規開業と既存店リプレイス

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8月~2023年1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 HIROSHI YAMAMOTO

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 プロダクト/CTO

宮崎 龍平 RYUHEI MIYAZAKI

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。



社外取締役 ITベンチャー投資

浅田 慎二 SHINJI ASADA

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。



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 DAI TAKEMURA

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。



監査役

大平 豊 YUTAKA OHIRA

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。



取締役副社長 事業統括/COO

湊 隆太郎 RYUTARO MINATO

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 経営企画・マーケティング/CSO

高間館 紘平 KOHEI TAKAMADATE

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。



執行役員 営業本部長

杉本 聡介 SOSUKE SUGIMOTO

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。



常勤監査役

望月 拓也 TAKUYA MOCHIZUKI

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、取締役就任。2017年に常勤監査役に就任。



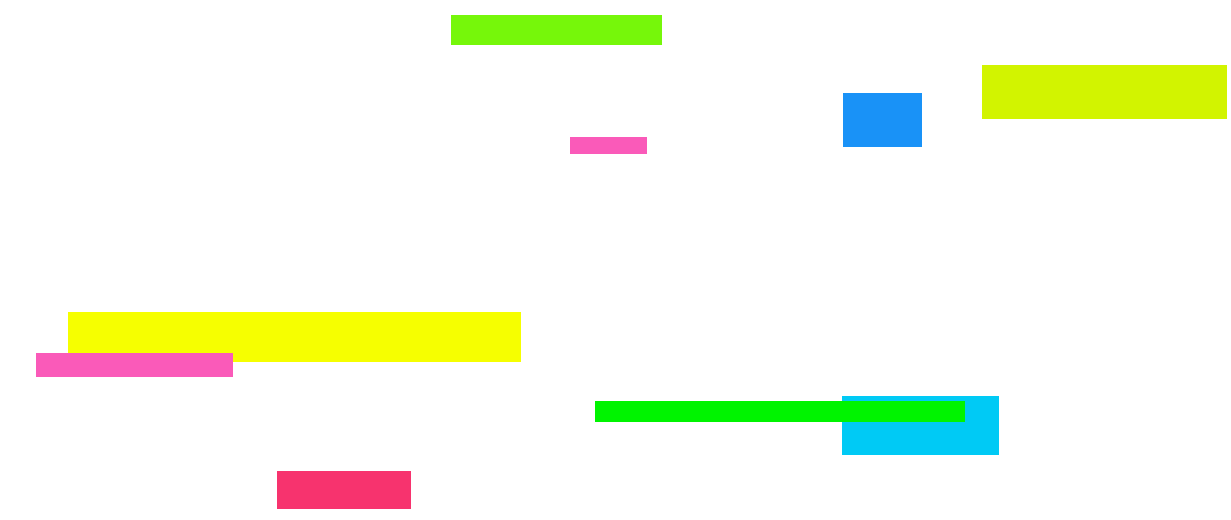
監査役

村田 雅幸 MASAYUKI MURATA

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



Appendix



VISION2031実現に向けた第1次中期経営計画の
前倒し達成が濃厚となったことを受けて、
ARR目標を上方修正し、第2次中期経営計画に移行

VISION 2031

第1次中期経営計画



第2次中期経営計画



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。

FY2023 3Q

2022.5~2023.1

第18期 第3四半期 決算説明資料

株式会社スマレジ

