

**スマレジ**

**第17期 第2四半期  
決算説明資料  
FY2022 2Q**

2021.5.1~2021.10.31

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2Q 決算概要    |
| P16 | 事業の状況              |
| P24 | 2022年4月期 業績の見通し    |
| P26 | 中期経営計画の進捗          |
| P31 | 今後の展望              |
| P34 | Appendix           |

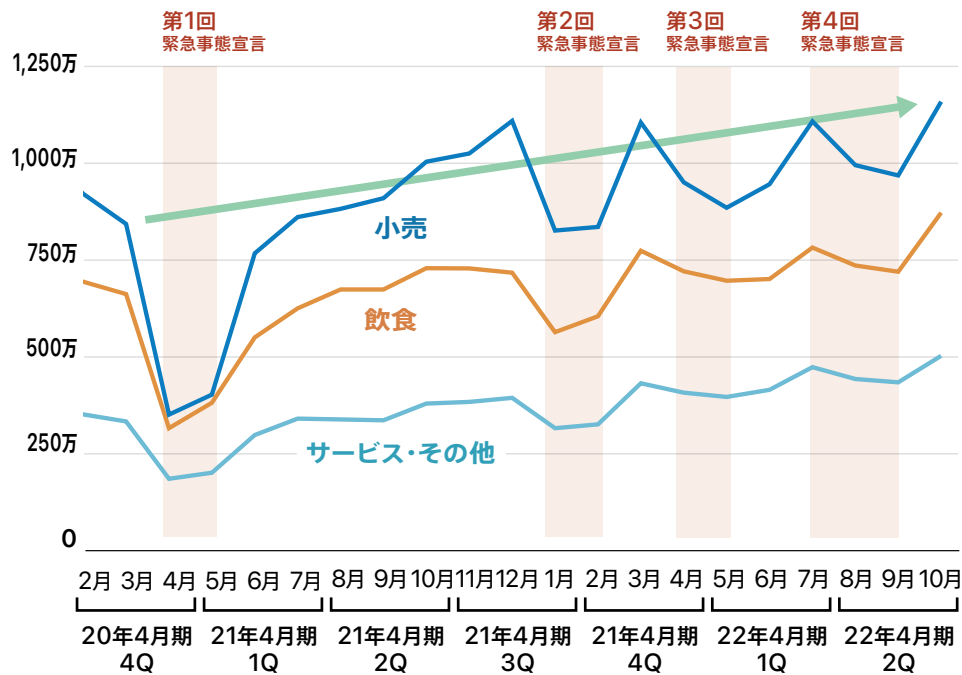
# 新型コロナウイルスによる影響について

withコロナは、デジタルシフト等の新しい社会環境の変化をもたらした  
商談数は順調に増加。今後も変化した社会のニーズに対応する体制が求められる

## 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

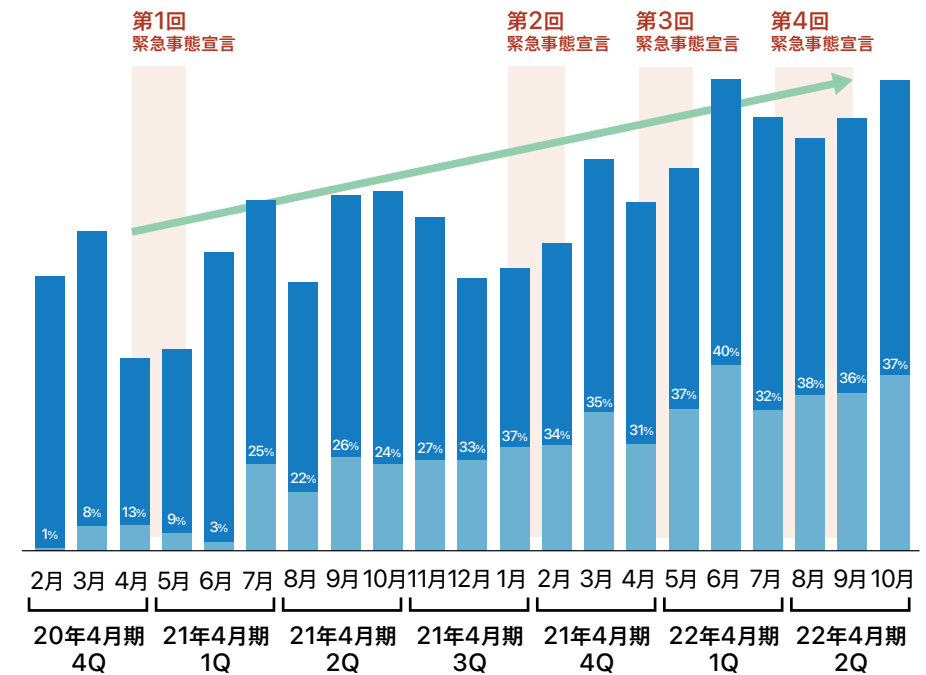
業種別取引数の推移 (スマレジPOSデータより)



## 商談数への影響

デジタルシフトや非対面ニーズを起因とした環境変化により、オンライン比率の増加傾向は続いている

商談数の推移



# 2022年4月期2Q 決算概要

FY2022 2021.5~2021.10

# 2022年4月期2Q 業績ハイライト

- 有料店舗数の増加により、**売上高はYoY+29.9%**の19億2千万円で着地
- 堅調な売上増加により、**営業利益はYoY+25.1%**の4億3千万円、  
中期経営計画に基づくS&M投資の実行で販管費が増加し、**営業利益率は22.5%**で着地
- ARRは**YoY+25.2%**の**23.1億**で着地
- 積極的な採用活動の再開により従業員数がふたたび増加基調へ

コロナ禍においても売上高はYoY+29.9%、営業利益はYoY+25.1%の成長

営業利益進捗率は72.8%を達成も下期に向けて中期経営計画に基づくS&M投資が増加する計画

| (百万円)          | 2022年4月期<br>2Q 実績<br>(2021年5月-10月) | 2021年4月期<br>2Q 実績<br>(2020年5月-10月) | 前年同期比<br>YoY | 2022年4月期<br>通期計画※<br>(2021年5月-2022年4月) | 2022年4月期<br>2Q 進捗率<br>(2021年5月-10月) |
|----------------|------------------------------------|------------------------------------|--------------|--|-------------------------------------|
| 売上高            | 1,921                              | 1,479                              | +29.9%       | 4,001                                  | 48.0%                               |
| 営業利益           | 432                                | 345                                | +25.1%       | 594                                    | 72.8%                               |
| 経常利益           | 422                                | 345                                | +22.2%       | 595                                    | 71.0%                               |
| 四半期(当期)<br>純利益 | 283                                | 236                                | +19.7%       | 415                                    | 68.3%                               |

記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しております。

※2022年4月期通期計画は個別の業績計画です。P25に連結業績計画を記載しております。

# 貸借対照表

2022年4月期2Q 決算概要

7

堅調な事業規模の拡大により、現預金および売掛金(流動資産)や前受金(流動負債)が増加

| (百万円)    | 2022年4月期<br>2Q<br>(2021年5月-10月) | 2021年4月期<br>2Q<br>(2020年5月-10月) | 前年同期比<br>YoY | 2022年4月期<br>1Q<br>(2021年5月-7月) | 前四半期比<br>QoQ |
|----------|---------------------------------|---------------------------------|--------------|--------------------------------|--------------|
| 流動資産     | 4,213                           | 3,384                           | +24.5%       | 4,018                          | +4.9%        |
| うち現預金    | 3,647                           | 2,983                           | +22.3%       | 3,492                          | +4.5%        |
| 固定資産     | 620                             | 585                             | +6.0%        | 593                            | +4.5%        |
| 資産合計     | 4,834                           | 3,970                           | +21.8%       | 4,611                          | +4.8%        |
| 流動負債     | 730                             | 578                             | +26.3%       | 666                            | +9.5%        |
| 固定負債     | 81                              | 78                              | +3.5%        | 81                             | +0.5%        |
| 負債合計     | 811                             | 657                             | +23.6%       | 747                            | +8.6%        |
| 純資産合計    | 4,022                           | 3,312                           | +21.4%       | 3,864                          | +4.1%        |
| 負債・純資産合計 | 4,834                           | 3,970                           | +21.8%       | 4,611                          | +4.8%        |

# 損益計算書

2022年4月期2Q 決算概要

8

中期経営計画に基づくS&M及び採用投資の増加により、販管費はQoQ+23.8%、  
営業利益はQoQ-13.8%

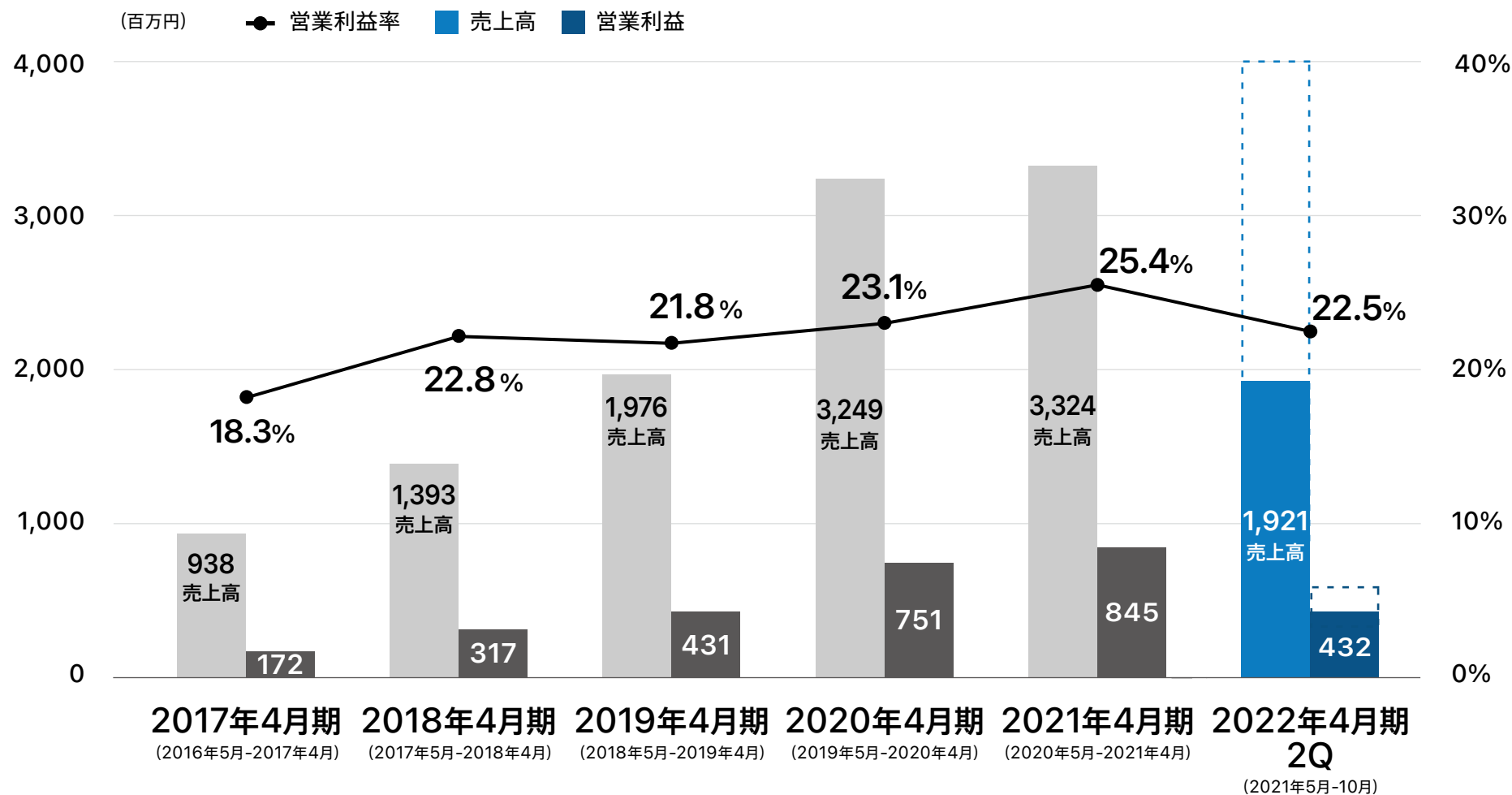
| (百万円)          | 2021年4月期<br>(2020年5月-2021年4月) |     |     |       | 2022年4月期<br>(2021年5月-2022年4月) |       |    |    | 前四半期比<br>QoQ |
|----------------|-------------------------------|-----|-----|-------|-------------------------------|-------|----|----|--------------|
|                | 1Q                            | 2Q  | 3Q  | 4Q    | 1Q                            | 2Q    | 3Q | 4Q |              |
| 売上高            | 715                           | 764 | 834 | 1,010 | 920                           | 1,001 |    |    | +8.8%        |
| 売上原価           | 267                           | 263 | 302 | 429   | 336                           | 365   |    |    | +8.8%        |
| 売上総利益          | 447                           | 501 | 532 | 580   | 583                           | 635   |    |    | +8.8%        |
| 販売費及び<br>一般管理費 | 308                           | 294 | 287 | 326   | 351                           | 434   |    |    | +23.8%       |
| 営業利益           | 138                           | 207 | 245 | 254   | 232                           | 200   |    |    | -13.8%       |
| 経常利益           | 138                           | 207 | 245 | 255   | 222                           | 200   |    |    | -9.8%        |
| 四半期純利益         | 94                            | 142 | 168 | 178   | 149                           | 134   |    |    | -10.1%       |



# 売上高・営業利益・営業利益率の推移

22年4月期2Qの売上高進捗率は48.0%と通期計画に向け計画通り推移

中期経営計画に基づくS&M及び採用投資の増加により営業利益率は前期比-2.9ポイントの22.5%

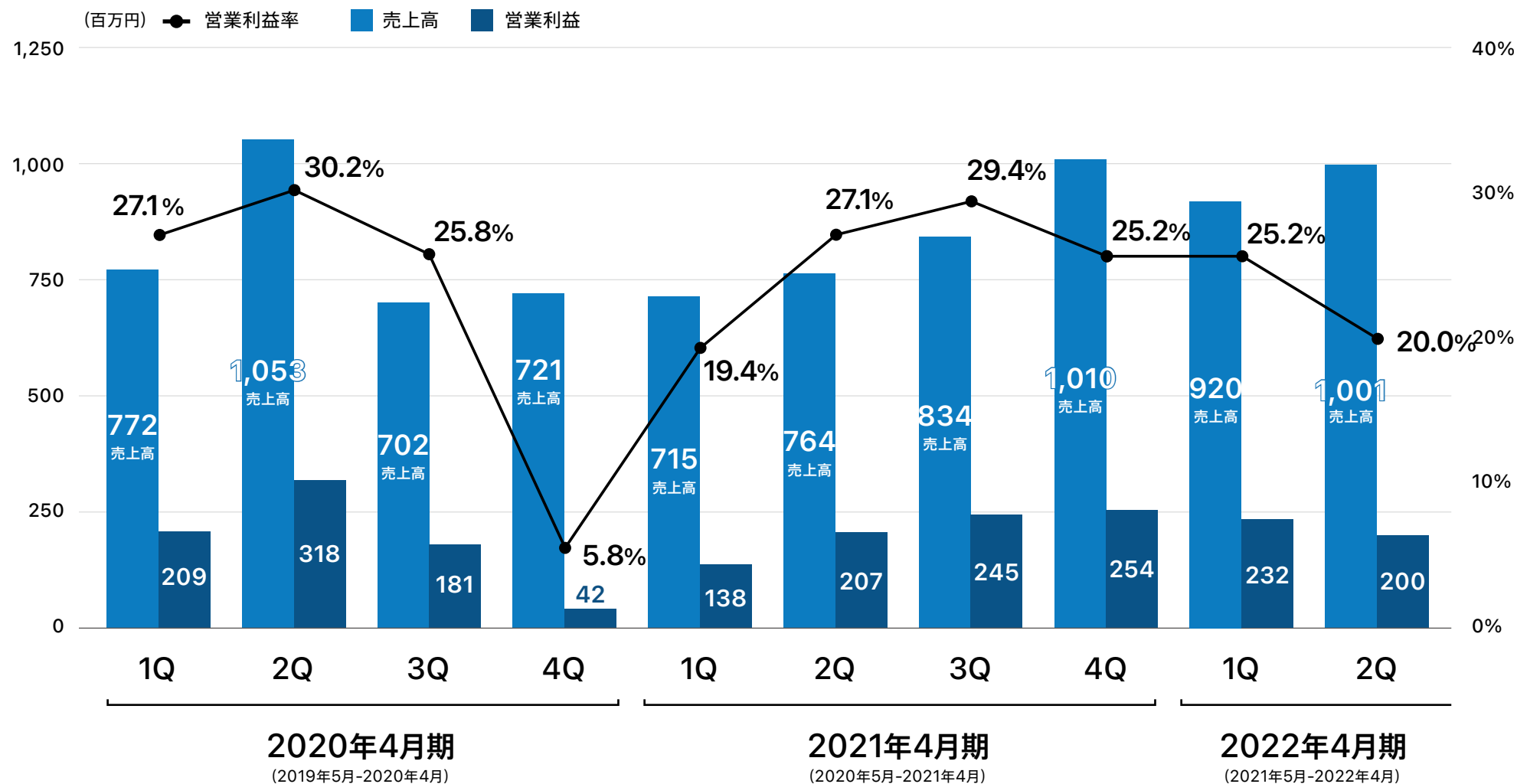


# 売上高・営業利益・営業利益率の四半期推移

2022年4月期2Q 決算概要

10

中期経営計画に基づくS&M及び採用投資の増加により、四半期営業利益率はQoQ-5.2ポイントの20.0%に



# 売上高内訳の推移

コロナ禍においても関連機器販売 (クラウドサービス関連機器販売等) 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+26.5%と順調に増加

## 2022年4月期 2Q (累計期間)

サブスクリプション  
売上高比率

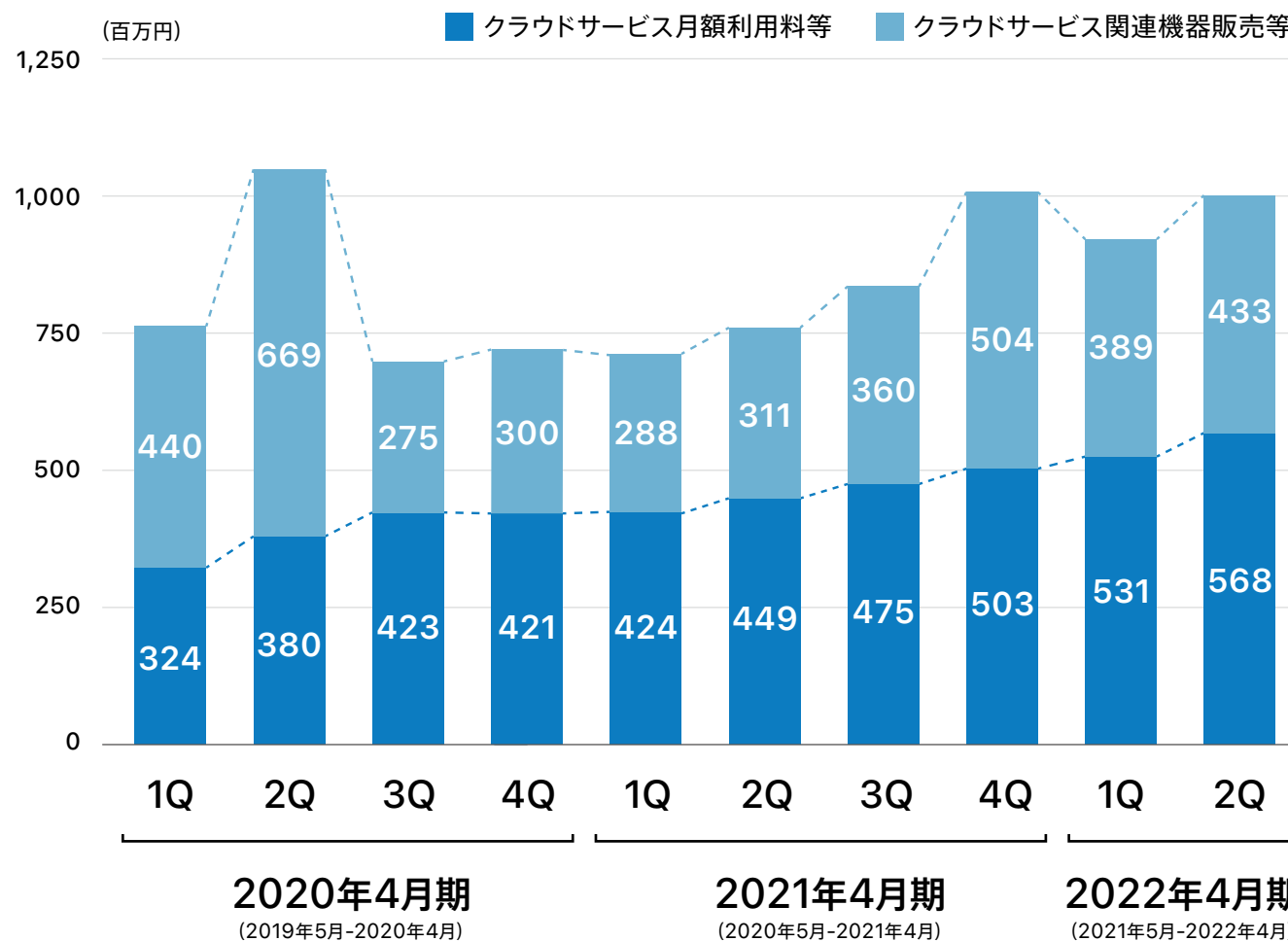
57.2%

■ 初期費用粗利率  
クラウドサービス関連機器販売等

35.8%

■ SaaS粗利率  
クラウドサービス月額利用料等

84.1%



※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

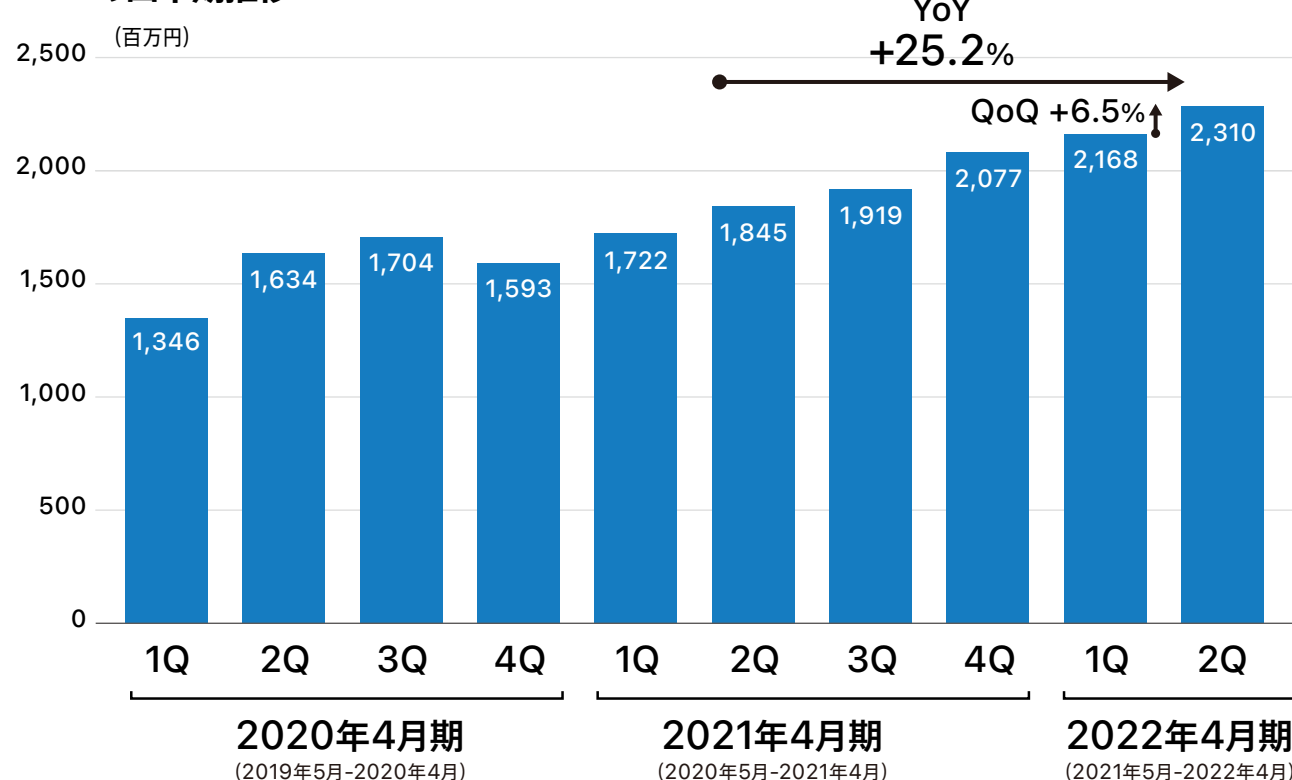
コロナ禍においても有料店舗数が堅調に増加し、ARRはYoY+25.2%の成長

ARR※  
**23.1億**

YoY  
前年同四半期比  
**+25.2%**

QoQ  
前四半期比  
**+6.5%**

### ARRの四半期推移



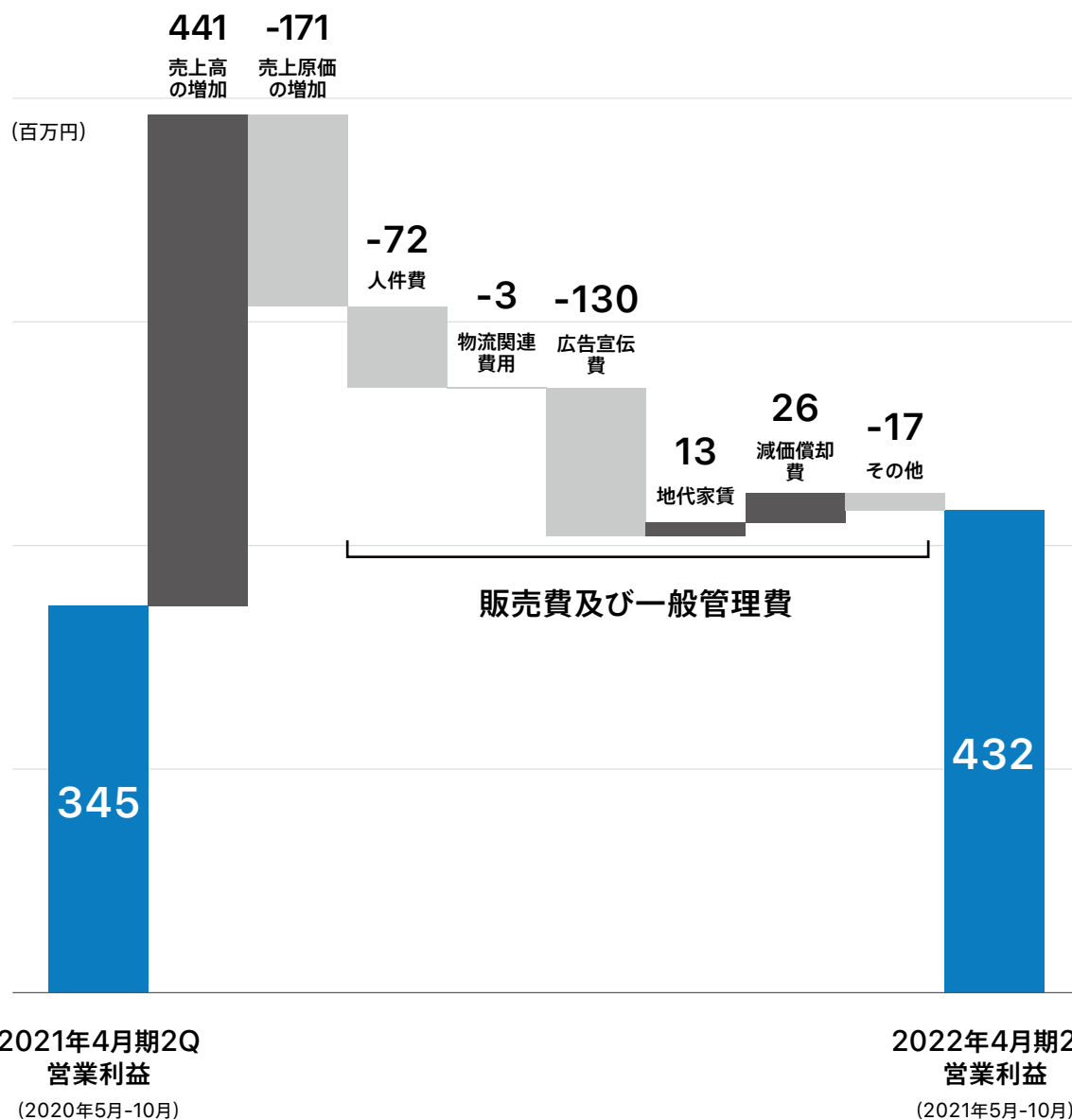
ARR: Annual Recurring Revenue (年間経常収益)、MRR: Monthly Recurring Revenue (月間経常収益) の構成要素: タブレットPOS「スマレジ」月額利用料、勤怠管理システム「スマレジ・タイムカード」月額利用料、「スマレジ・ペイメント」決済手数料、「スマレジ・アプリマーケット」利用料

※ 期末月のMRR (クラウドサービス月額利用料等) 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2Q 決算概要

13



## 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準備やリプレイス需要が継続

## 売上原価の増加

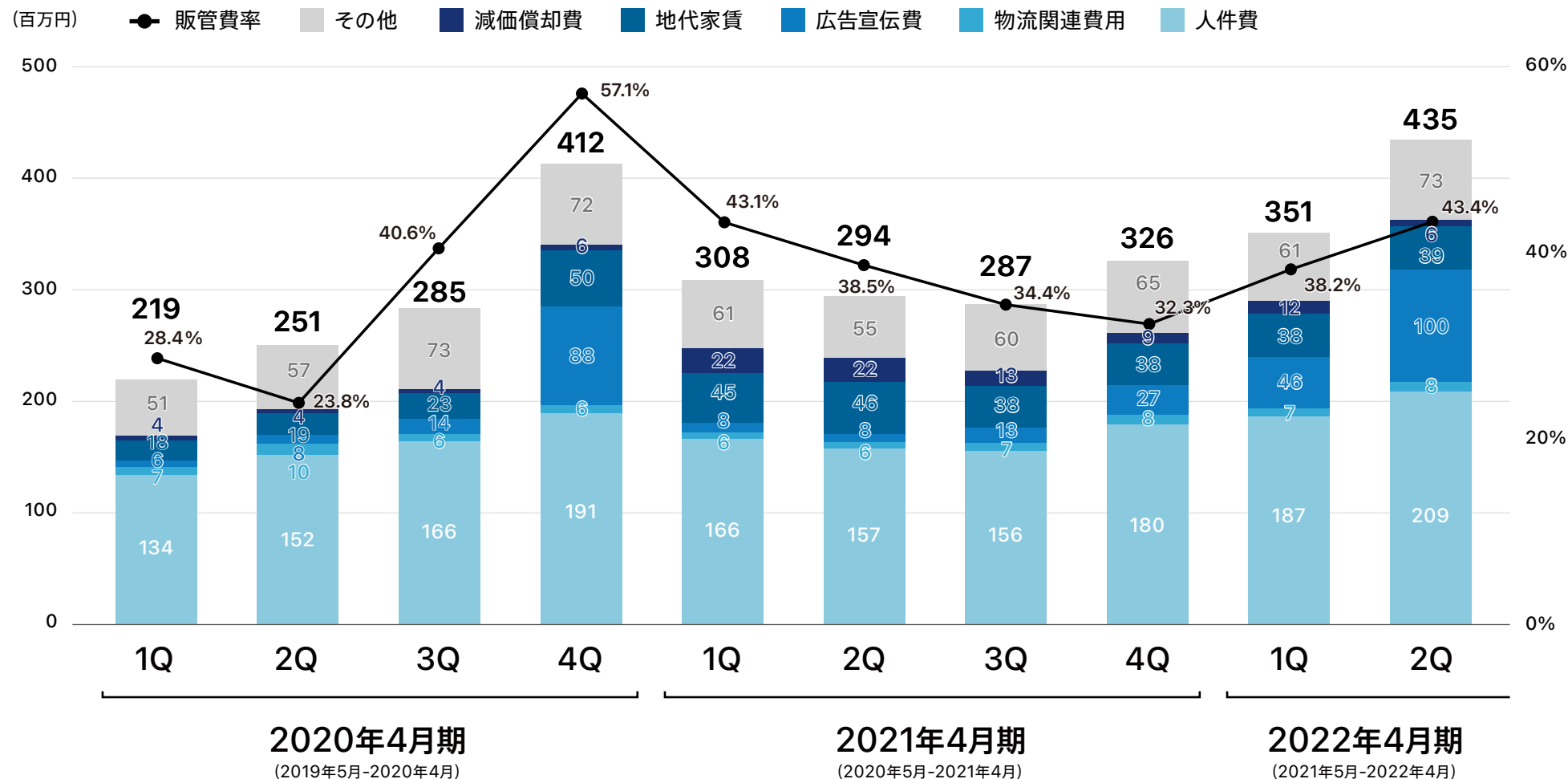
- ・ 売上高の増加に伴う機器仕入およびサーバー費用の増加
- ・ 人員増加による人件費の増加

## 販売費及び一般管理費の増加

- ・ TVCMなど積極的なS&M投資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

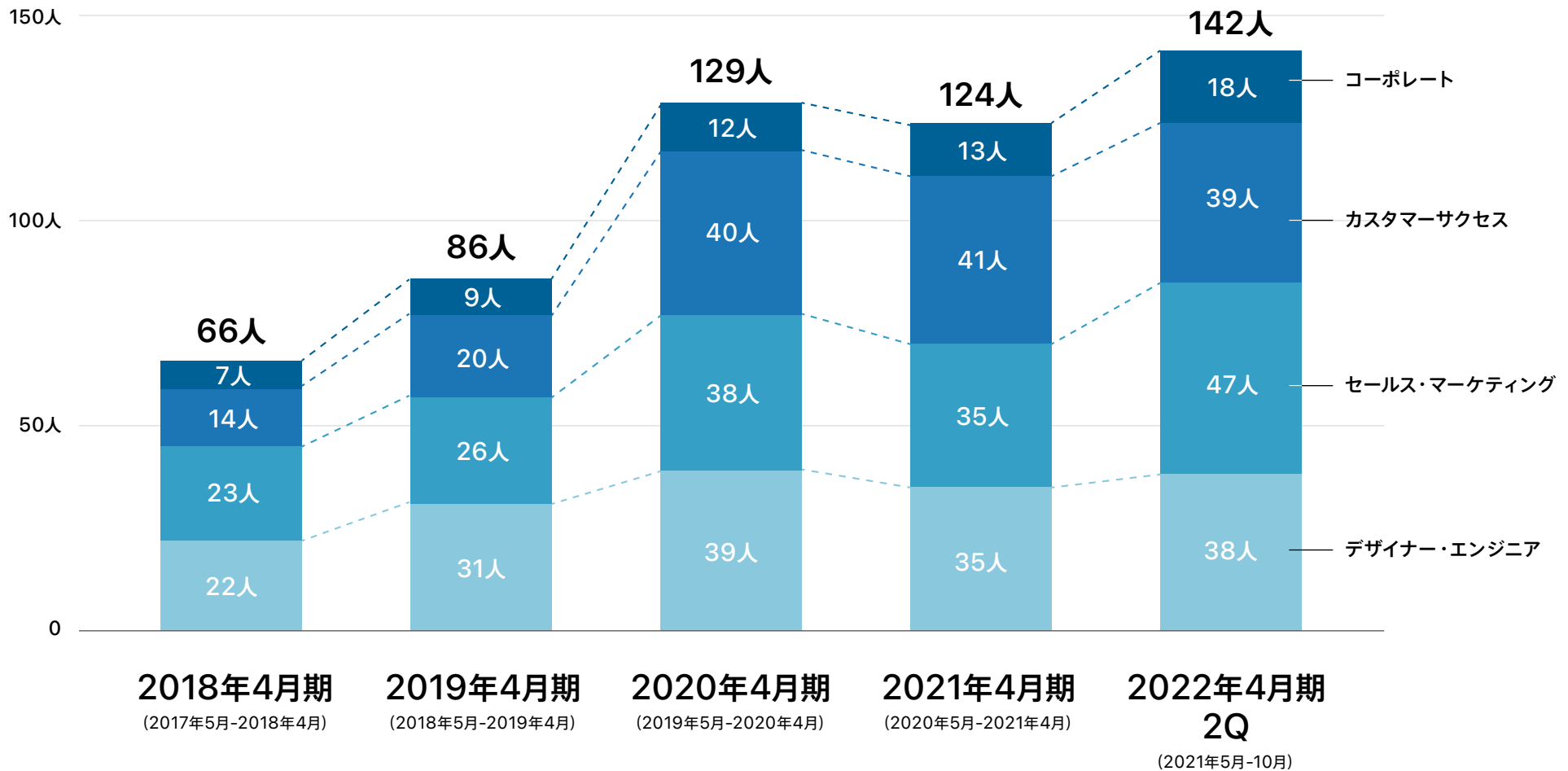
# 販売費及び一般管理費の四半期推移

中期経営計画に基づくS&M投資の実行により販管費率は43.4%に上昇。今後も投資を継続



# 従業員数の推移

積極的な採用活動により、前期比+14.5%。平均年齢33.0歳、平均勤続年数2年10ヶ月  
インターン制度やテックファーム事業を通じ、優秀なエンジニア育成に取り組む



# 事業の状況

BUSINESS SUMMARY



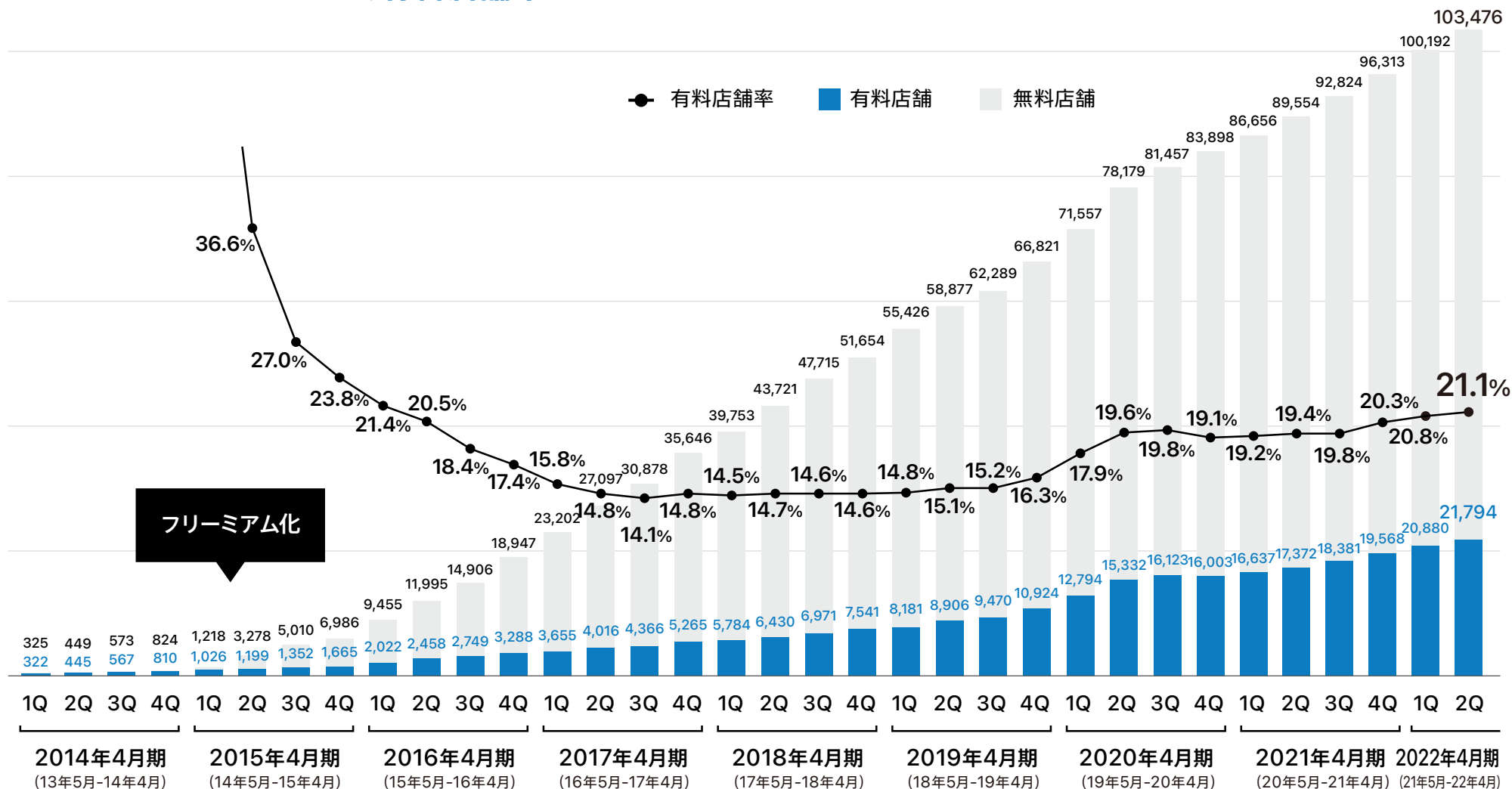
# 2022年4月期2Qのトピックス



- 2021.10
  - ・ セントラルキッチンアプリ「シコメル」を提供する「シコメルフードテック」と資本業務提携
  - ・ 大賞賞金1000万円!  
第二回スマレジ・アプリコンテスト開催
  - ・ 決済サービス「スマレジ・ペイメント」大幅リニューアル発表
- 2021.9
  - ・ 福岡天神ショールーム(直営)を開設
  - ・ スマレジの「機器サブスクリプション」をスタート
  - ・ アプリマーケット公開アプリ数50個突破
- 2021.8
  - ・ 事業戦略本部を新設
  - ・ スマレジ登録店舗数10万店舗突破
  - ・ 関東・大阪でスマレジの新テレビCMスタート

# 登録店舗数と有料店舗数の四半期推移

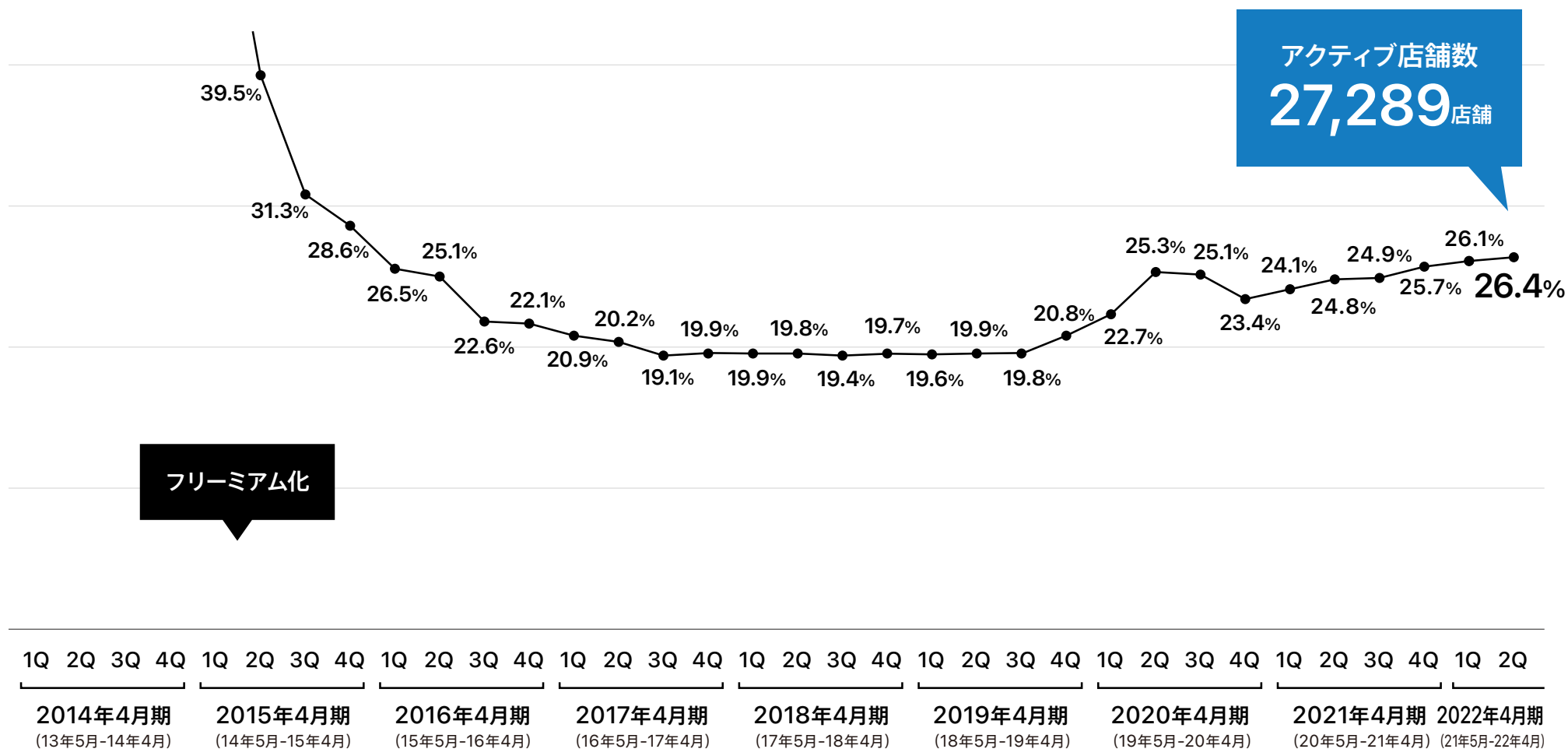
長引くコロナ禍においても安定して新規契約を獲得  
 カスタマーサクセスにより、有料店舗率はYoY+1.7ポイントの21.1%



※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)

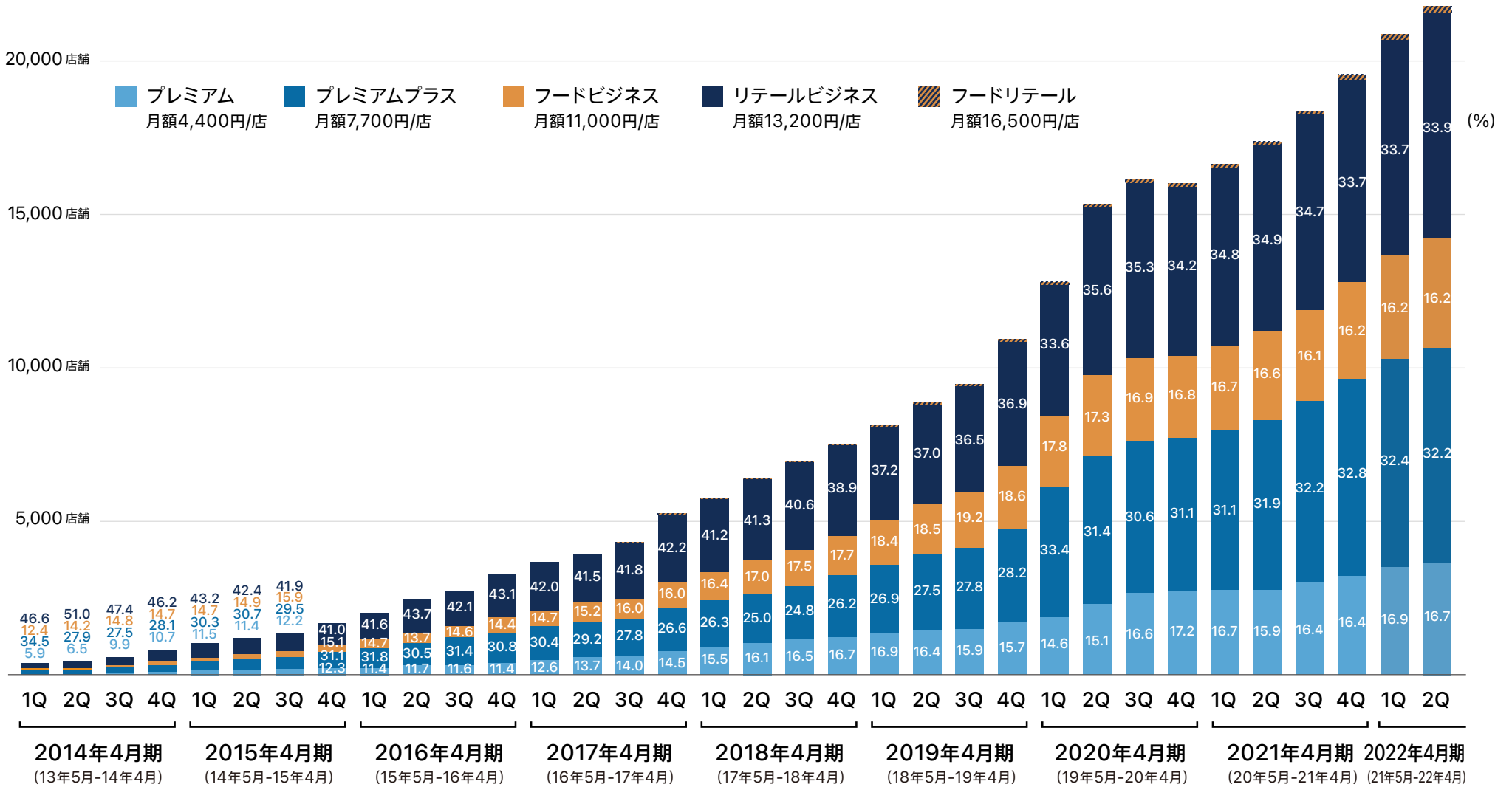
毎日利用されるサービスを目指し、アクティブ店舗率の向上へ積極的に取り組む  
アクティブ店舗率はYoY+1.6ポイントの26.4%



アクティブ店舗：当月の取引が存在する店舗

# 有料店舗の利用プラン内訳

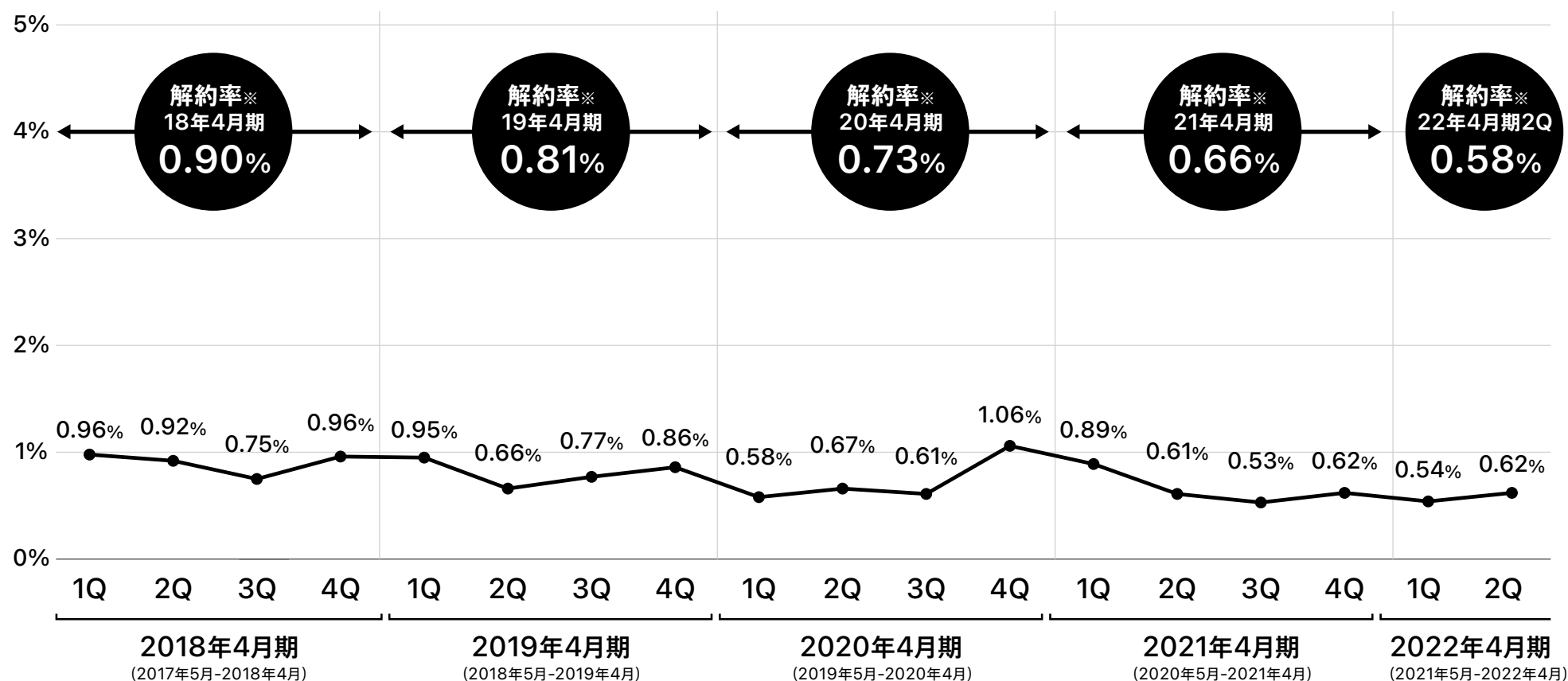
構成比に変化なく全てのプランで純増。有料プランはYoY+25.5%の21,794店舗に



※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2Qの平均解約率は0.62%、2Q累計では0.58%と低水準を安定継続  
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



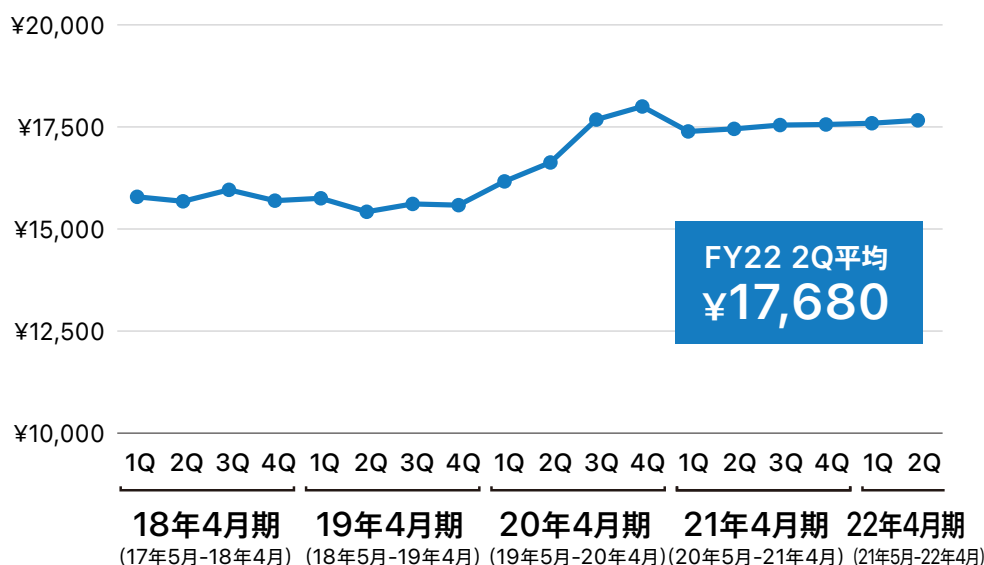
※解約率：MRRチャーンレート（既存顧客の月額利用料に占める解約により減少した月額利用料の割合）

# 顧客単価 (ARPA/ARPU) の推移

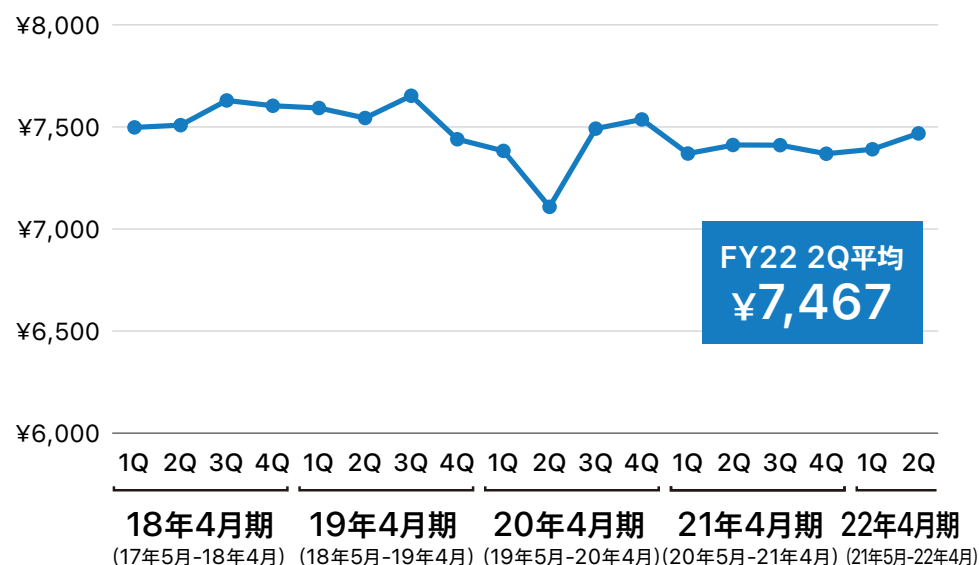
## 1店舗あたりの顧客単価は安定推移

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)



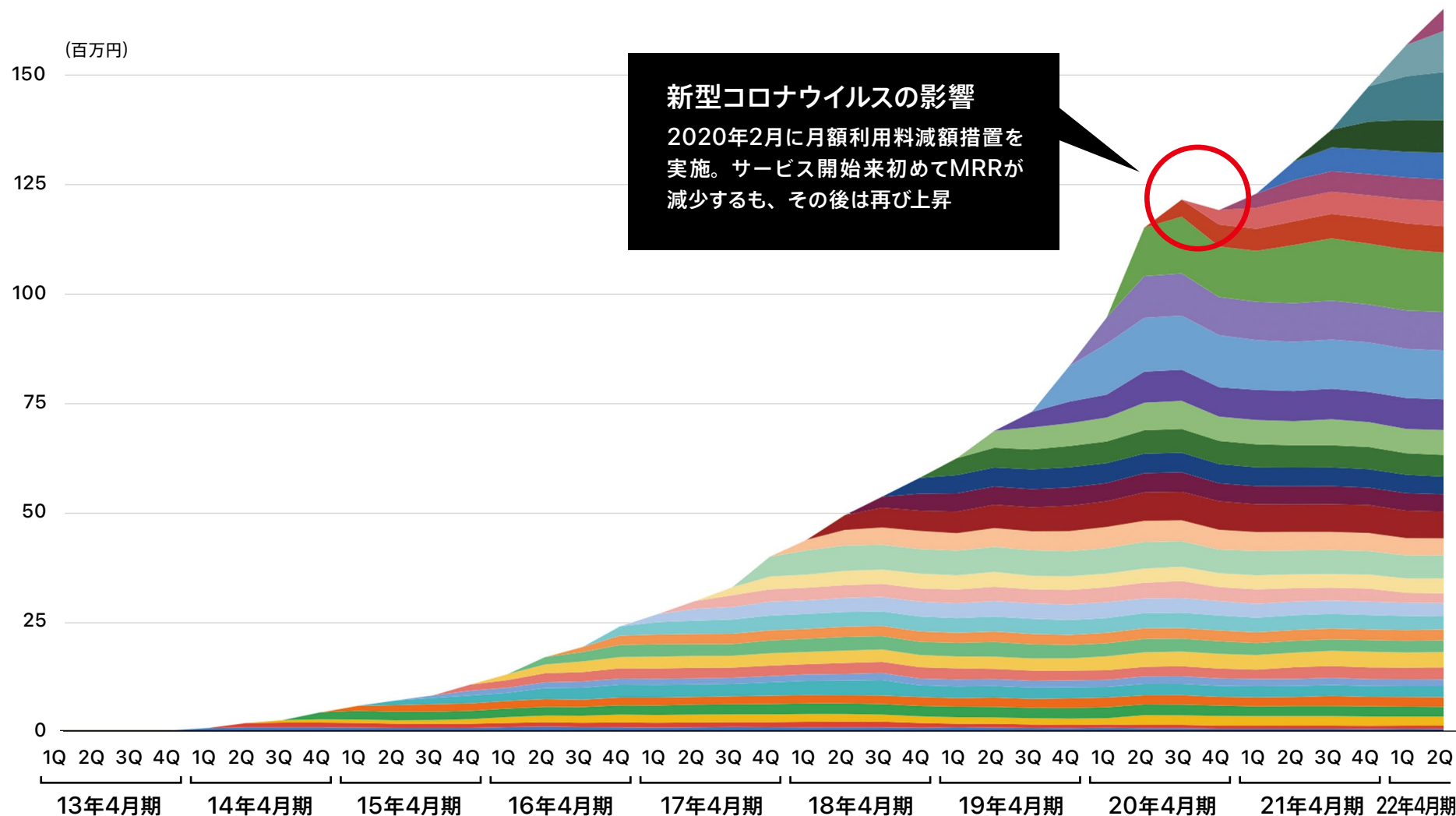
有料契約1契約あたりの平均店舗数 **2.36**店舗

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

# サービス利用開始四半期別 MRR (月額利用料金) の推移

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



※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。

# 2022年4月期 業績の見通し

BUSINESS PLAN FOR FY2022



# 2022年4月期 通期業績ハイライト (計画)

2022年4月期 業績の見通し

25

決済会社の株式取得に成功。現スマレジ・ペイメントとのサービス統合を目指し、ロイヤルゲート社の早期赤字解消及び将来収益の柱となるようPMI計画を策定中

3Q決算発表時を目処に当社中期経営計画をアップデート予定

|                   |        |                          |
|-------------------|--------|--------------------------|
| ロイヤルゲート社<br>買収の影響 | 連結営業損益 | 連結によりロイヤルゲート社の営業損失を計上予定。 |
|                   | のれん    | 負ののれんを計上する見込み            |

| (百万円) | 2021年4月期<br>(2020年5月-2021年4月) | 2022年4月期<br>(2021年5月-2022年4月) |            |                |            |
|-------|-------------------------------|-------------------------------|------------|----------------|------------|
|       | 実績                            | 通期業績予想<br>(個別)                | 前期比<br>YoY | 通期業績予想<br>(連結) | 前期比<br>YoY |
| 売上高   | 3,324                         | 4,001                         | 120.4%     | 4,135          | -          |
| 営業利益  | 845                           | 594                           | 70.3%      | 523            | -          |
| 経常利益  | 846                           | 595                           | 70.3%      | 524            | -          |
| 当期純利益 | 583                           | 415                           | 71.2%      | 454~564        | -          |

※本業績予想については、現時点で入手可能な情報及び合理的と考える一定の前提に基づき判断した見通しであります。

今後、投資判断に影響を及ぼすと思われる情報は、適宜、適切な方法で速やかに開示いたします。

# 中期経営計画の進捗

PROGRESS of MEDIUM-TERM MANAGEMENT PLAN

# 4つの具体的施策

## 中期経営計画 - スマレジを高成長サイクル軌道へ

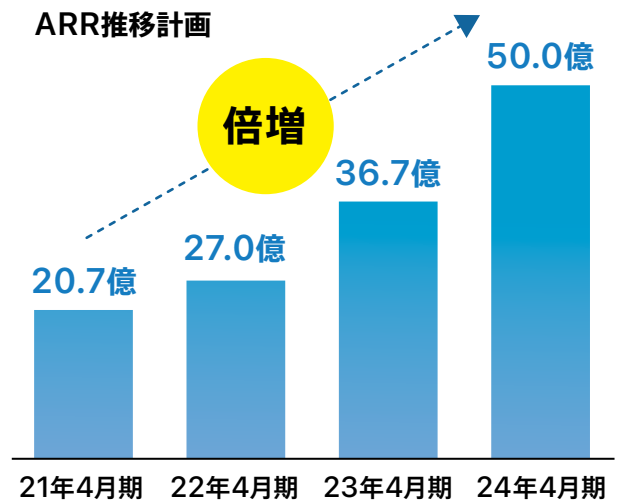
継続的な高成長サイクルを実現させるため、22年4月期から3年間は減益を覚悟し、事業投資を積極強化

積極的な広告宣伝活動を中心とした事業投資により、アクティブ店舗数の増加と顧客単価の向上を目指す

アクティブ30万店 → 長期目標への第1ステップ

## 本中期経営計画でARR50億円の突破を目指す！

- 1 広告宣伝費を投下し、アクティブ店舗数を増加
- 2 アプリマーケットの活性化による顧客単価向上
- 3 決済サービスの見直しによる決済収益を強化
- 4 スマレジ・タイムカードの強化(機能強化)



「クリエイティブ人材育成」は、継続的な成長を支える重要施策として中期計画とは切り離して、今後も継続して取り組んでいきます。

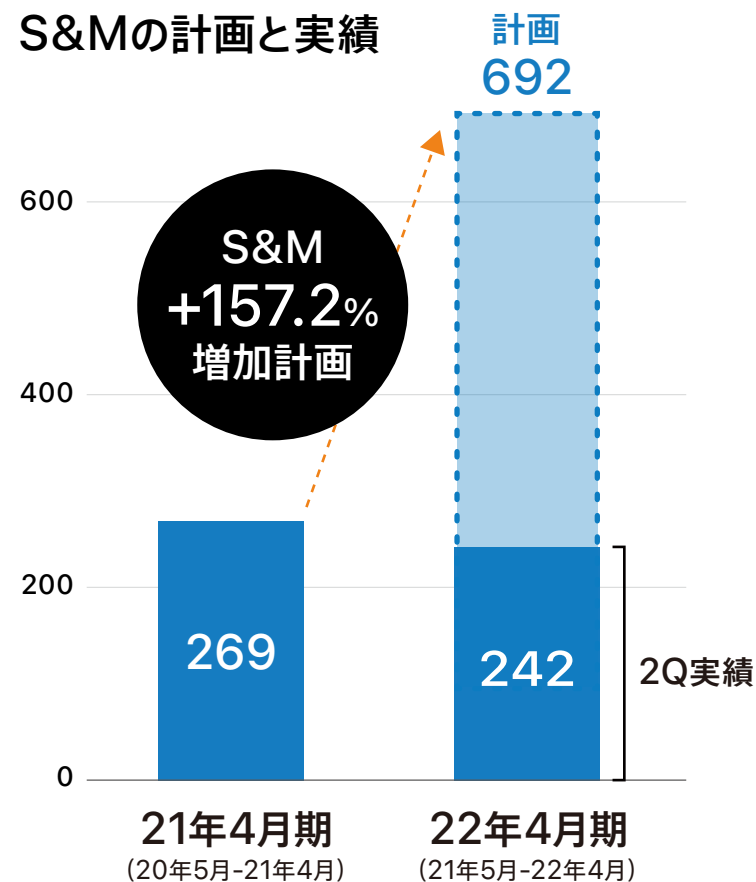
# 中期経営計画の達成に向けて

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

## 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・広告展開を実施中。マーケティング・広告施策を継続して企画中。S&Mの2Q実績は242百万円に留まるも、下期はさらに加速する計画。

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



# スマレジ・アプリマーケットの進捗

大賞1,000万円は誰の手に!? 第2回スマレジ・アプリコンテスト開催中!  
公開アプリ数は、QoQ+35%の増加。開発パートナーも増加し、さらなる活性化を目指す

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。

## 開発パートナーの状況

2021年10月末時点

法人 **472**社 / 個人 **204**名

## 公開アプリ数

2021年10月末時点

**53**個

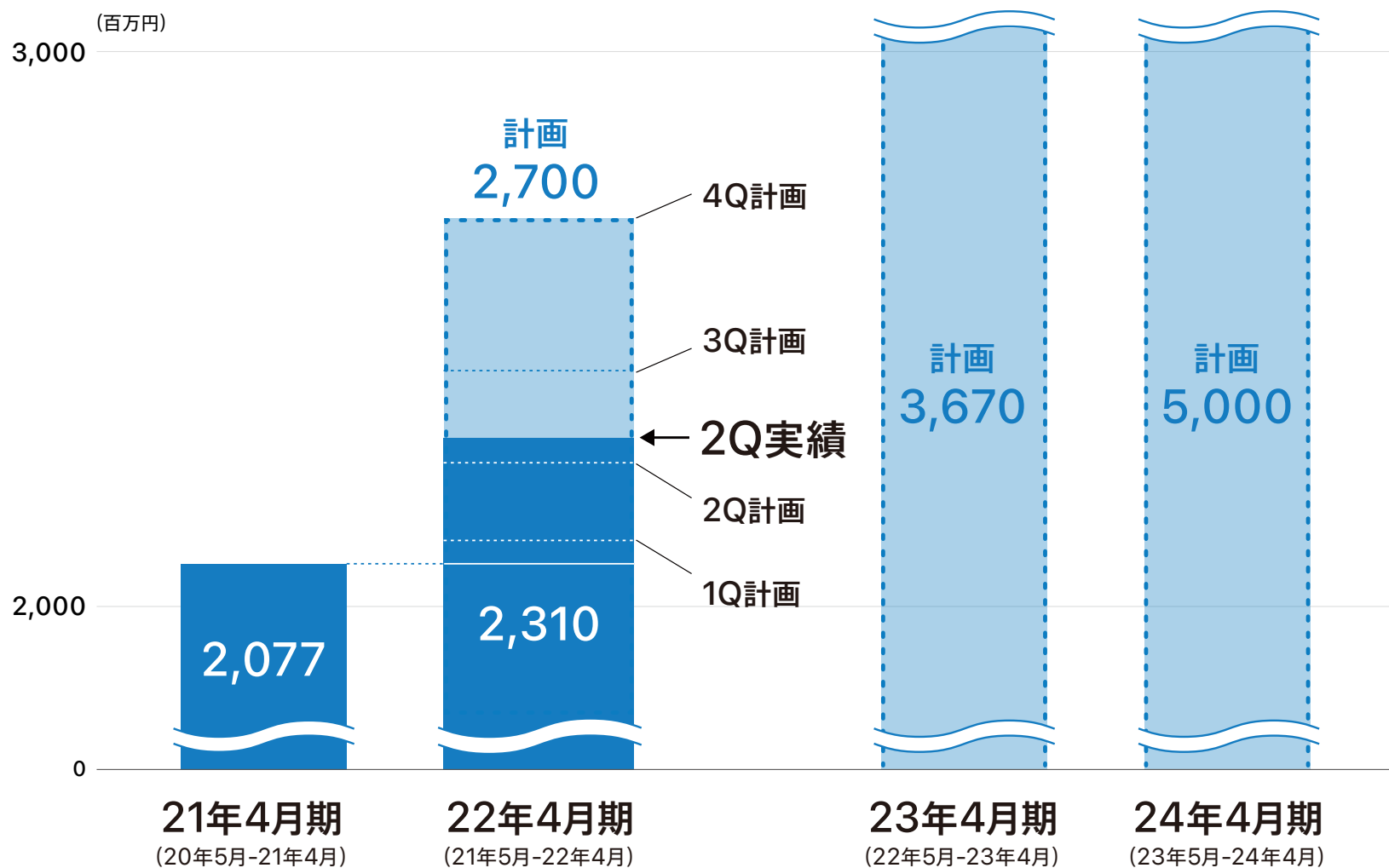
オムニチャネル化や飲食店向けのモバイルオーダー活用例など、店舗DXをテーマとする主催ウェビナーも大好評。アプリマーケットの利用を促し、アクティブユーザーの増加、既存顧客の維持と客単価向上を狙います。



第2回 スマレジ・アプリコンテスト開催中!



## 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>



# 機関投資家・アナリスト向け オンライン決算説明会のお知らせ

33

2022年4月期 第2四半期決算説明会をZoomウェビナーで開催いたします。

Q&Aでは、皆様からのご質問に経営陣がお答えいたします。

開催日時：2021年12月16日(木)午前10時30分～11時30分

登壇者：代表取締役 山本 博士  
取締役 副社長 湊 隆太郎

## 決算説明会 参加登録フォーム

[https://us02web.zoom.us/webinar/register/WN\\_JAxiJuNHTvKPnirpgfof\\_g](https://us02web.zoom.us/webinar/register/WN_JAxiJuNHTvKPnirpgfof_g)



- ・登録や参加の手順はこちらのページ ([https://corp.smaregi.jp/images/ir/result/howto\\_participate.pdf](https://corp.smaregi.jp/images/ir/result/howto_participate.pdf)) をご覧ください。
- ・本説明会をご視聴いただくための通信料につきましては、参加者様のご負担となります。
- ・時間内で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。
- ・当日頂いたご質問は、個人が特定出来ないような形で後日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。



## 速くて、安くて、さらに便利

SaaSによるPOSレジシステムの提供により、導入の速さと低価格化を実現。店舗のDX・クラウド化によるメリットも大きい。



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)

## 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

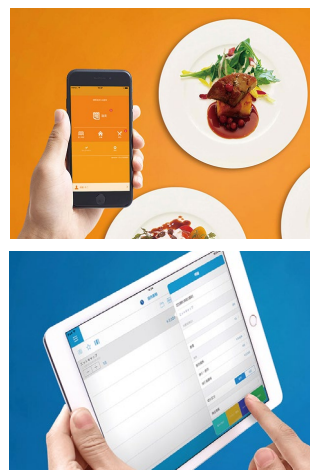
### 従来のレジ

レジといえば、  
精算するもの..?

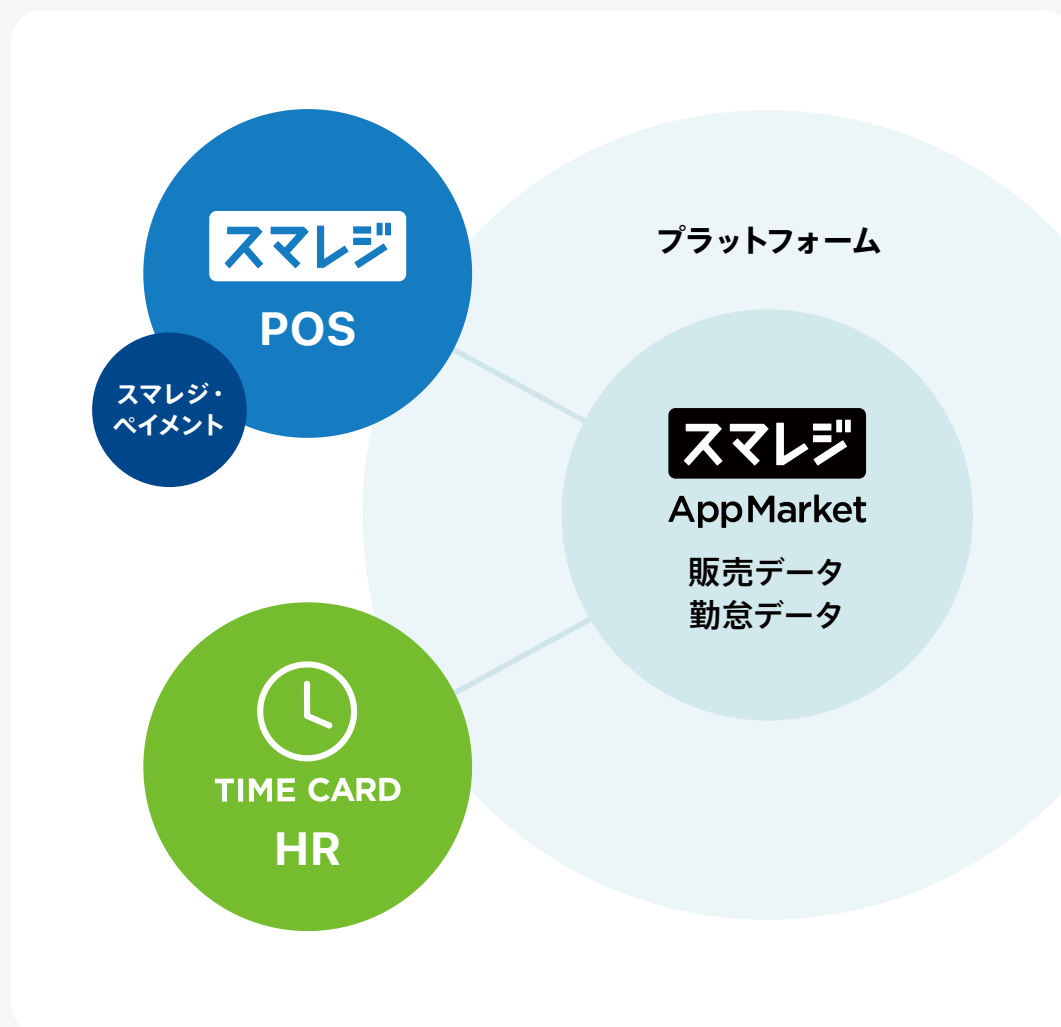


### スマレジ

精算だけでなく、在庫や  
売上など店舗運営業務を  
まるごと一元管理できる



## スマレジ、スマレジ・タイムカード事業



## その他の事業

### **STORE STORE**

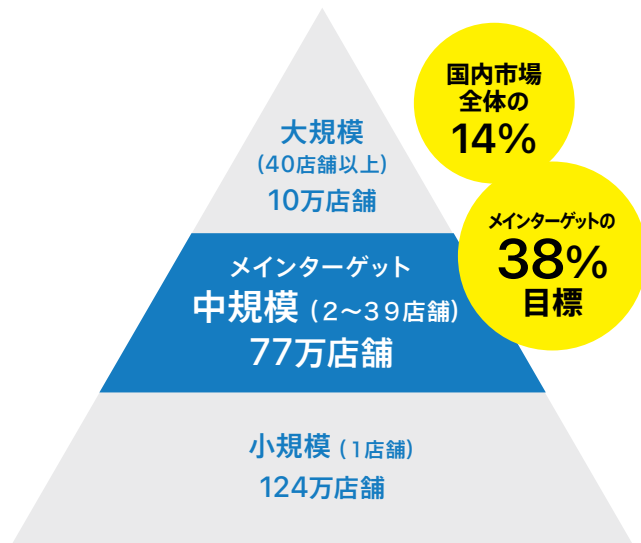
**EC** 店舗周辺機器のオンラインストア

### **Smaregi TechFarm**

**SES** ITクリエイティブ人材発掘・育成事業

### **スマレジ Ventures**

**CVC** ベンチャー投資・スマレジ経済圏の拡大

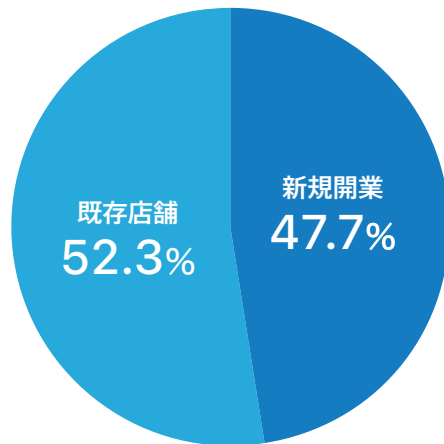


経済産業省・総務省「平成28年経済センサス」の調査結果を基に当社作成

## 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

現在のシェア 3.5% (アクティブ店舗数 2021年10月時点 2.7万 ÷ メインターゲット 77万 = 3.5%)



### 市場ニーズ

スマレジの問い合わせデータを基に算出

## 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。

# 最新のIRニュースや適時開示情報をお届けします！



## 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 2Q

2021.5 ~ 2021.10

第17期 第2四半期 決算説明資料

株式会社スマレジ