

2022年3月18日

各位

会社名 株式会社スマレジ
 代表者名 代表取締役 山本 博士
 (コード番号：4431 東証マザーズ)
 問合わせ先 取締役 副社長 湊 隆太郎
 TEL. 06-7777-2405

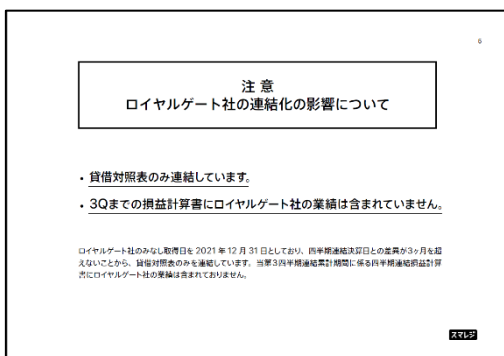
(修正)「2022年4月期第3四半期決算説明資料」の一部修正について

2022年3月16日に開示しました「2022年4月期第3四半期決算説明資料」につきまして、一部を追加及び修正いたしましたので、ここにお詫び申し上げますとともに下記のとおりお知らせいたします。なお、修正箇所には を付しております。本修正は決算内容を補足説明するものであり、資料内の決算数値等に訂正はございません。また、修正後の全文を添付いたします。

記

以下のページを追加

P5



P6

連結業績予想の修正 2022年4月期3Q決算概要

ロイヤルゲート社の連結子会社化による負のれん発生益が確定

2022年4月期 個別業績予想 (2021年5月1日~2022年4月30日)

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
通期	4,001百万円	594百万円	595百万円	415百万円

2022年4月期 連結業績予想 (2021年5月1日~2022年4月30日)

	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属する当期純利益
前四半期予想 (A)	百万円 4,135	百万円 523	百万円 524	百万円 454~564
今四半期修正予想 (B)	4,135	523	524	511
増減額 (B-A)	-	-	-	57~△53
増減率 (%)	-	-	-	12.6~△9.4

以下のページを修正

P8 (修正前)

連結 業績ハイライト 2022年4月期3Q決算概要

コロナ禍においても売上高はYoY+26.2%の成長。S&M投資もあり営業利益はYoY+5.3%
 営業利益進捗率は118.8%を達成するも、4Qも引き続き中期経営計画に基づくS&M投資を計画

(百万円)	2022年4月期 3Q 実績 (2021年10月~2022年3月)	2021年4月期 3Q 実績 (2020年10月~2021年3月)	前年同期比 YoY	2022年4月期 通期計画 (2021年5月~2022年4月)	2022年4月期 3Q 進捗率 (2021年5月~2022年3月)
売上高	2,919	2,313	+26.2%	4,001* 4,135	70.6%
営業利益	622	591	+5.3%	694* 523	118.8%
経常利益	612	591	+3.5%	695* 524	116.7%
四半期(当期) 純利益	576	405	+42.2%	415* 511	112.8%

(修正後)

連結 業績ハイライト 2022年4月期3Q決算概要

コロナ禍においても売上高はYoY+26.2%の成長。S&M投資もあり営業利益はYoY+5.3%
 営業利益進捗率は118.8%を達成するも、4Qも引き続き中期経営計画に基づくS&M投資を計画

(百万円)	2022年4月期 3Q 実績 (2021年10月~2022年3月)	2021年4月期 3Q 実績 (2020年10月~2021年3月)	前年同期比 YoY	2022年4月期 通期計画 (2021年5月~2022年4月)	2022年4月期 3Q 進捗率 (2021年5月~2022年3月)
売上高	2,919	2,313	+26.2%	4,135	70.6%
営業利益	622	591	+5.3%	523	118.8%
経常利益	612	591	+3.5%	524	116.7%
四半期(当期) 純利益	576	405	+42.2%	511	112.8%

P7 以降の該当ページに以下の文章を追記

貸借対照表のみ連結しています。3Qまでの損益計算書にロイヤルゲート社の業績は含まれていません。

以上

スマレジ

**第17期 第3四半期
決算説明資料
FY2022 3Q**

2021.5.1~2022.1.31

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3Q 決算概要
P19	事業の状況
P27	中期経営計画の進捗
P32	今後の展望
P35	Appendix

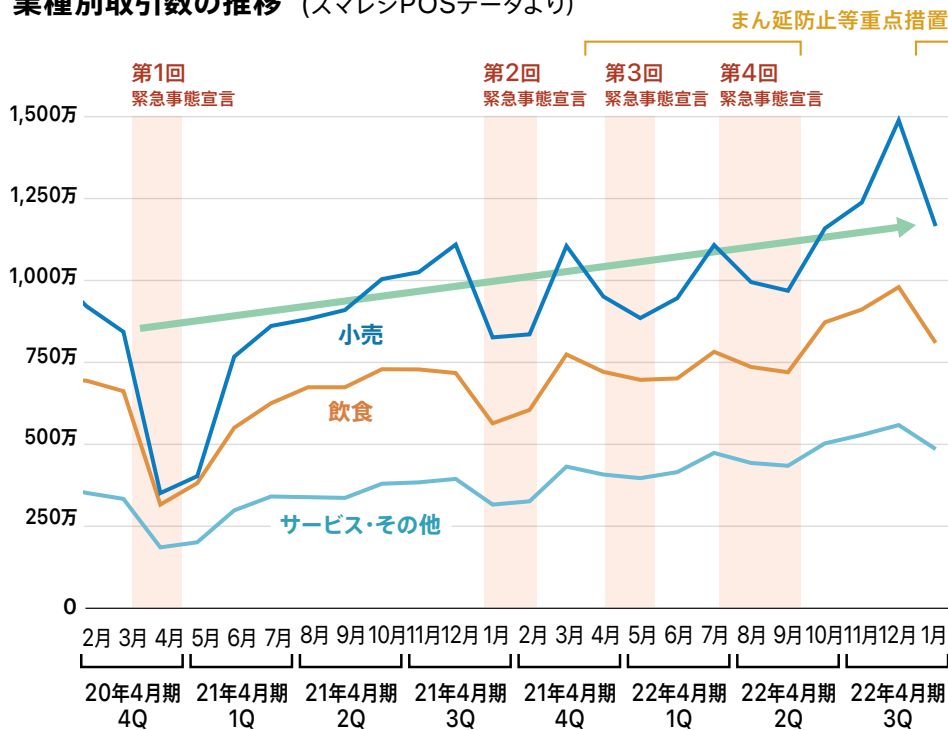
新型コロナウイルスによる影響について

潜在的なニーズやマーケティングにより商談数は順調に増加
今後も変化する社会のニーズに柔軟に対応することが求められる

取引数への影響

緊急事態宣言解除後の反動増や年末年始商戦で取引数は急伸するが、22年1月は蔓延防止等重点措置を背景に大きな減少に転じる

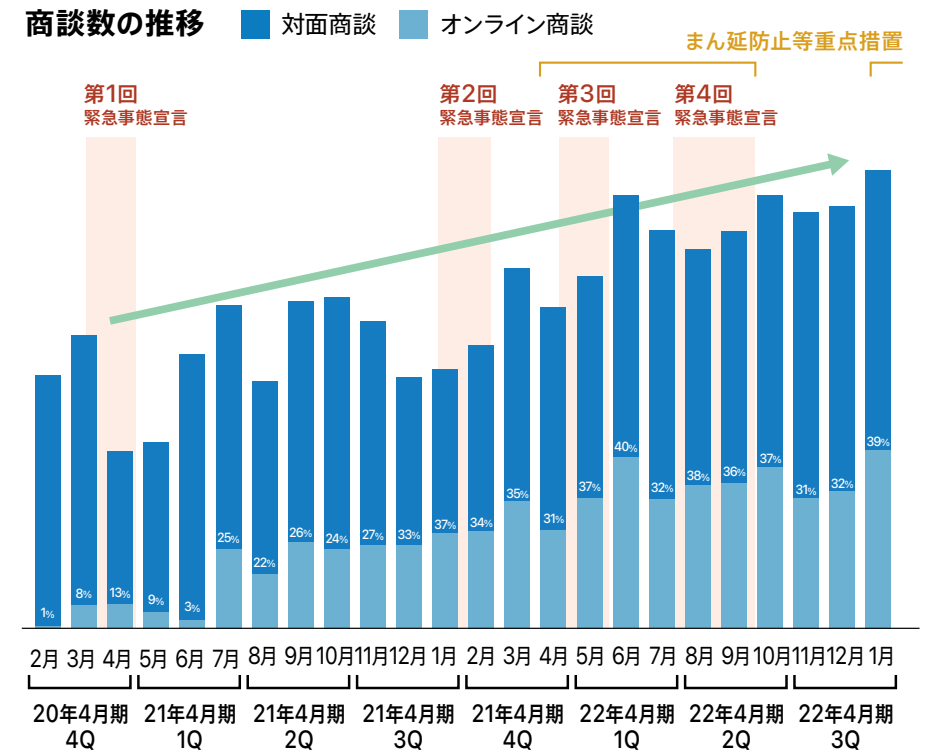
業種別取引数の推移 (スマレジPOSデータより)



商談数への影響

コロナ禍の行動変容により、オンライン商談比率が高まるが、ニーズは変わらず商談数は増加傾向

商談数の推移



2022年4月期3Q 決算概要

FY2022 2021.5~2022.1

2022年4月期3Qより連結決算となります

注意

ロイヤルゲート社の連結化の影響について

- 貸借対照表のみ連結しています。
- 3Qまでの損益計算書にロイヤルゲート社の業績は含まれていません。

ロイヤルゲート社のみなし取得日を2021年12月31日としており、四半期連結決算日との差異が3ヶ月を超えないことから、貸借対照表のみを連結しています。当第3四半期連結累計期間に係る四半期連結損益計算書にロイヤルゲート社の業績は含まれておりません。

連結業績予想の修正

2022年4月期3Q 決算概要

6

ロイヤルゲート社の連結子会社化による負ののれん発生益が確定

2022年 4月期 個別業績予想 (2021年5月1日~2022年4月30日)

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
通 期	4,001 百万円	594 百万円	595 百万円	415 百万円

2022年 4月期 連結業績予想 (2021年5月1日~2022年4月30日)

	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属する当期純利益
前回発表予想 (A)	百万円 4,135	百万円 523	百万円 524	百万円 454~564
今回修正予想 (B)	4,135	523	524	511
増減額 (B-A)	—	—	—	57~△53
増減率 (%)	—	—	—	12.6~△9.4

連結業績予想4Q以降はロイヤルゲート社の業績が含まれます。

- コロナ禍においても有料店舗数が堅調に増加し、**売上高はYoY+26.2%**の29億1千万円で着地
- 中期経営計画S&M投資の増加により、**営業利益はYoY+5.3%**の6億2千万円、**営業利益率は21.3%**で着地
- ロイヤルゲート社の連結子会社化に伴い、負ののれん発生益**1億6千万円**を**特別利益**に計上
- ARRは**YoY+28.8%**の**24.7億**で着地
- 積極的な採用活動やM&Aにより従業員数が**YoY+63.3%**の大幅増加

コロナ禍においても売上高はYoY+26.2%の成長。S&M投資もあり営業利益はYoY+5.3%
 営業利益進捗率は118.8%を達成するも、4Qも引き続き中期経営計画に基づくS&M投資を計画

(百万円)	2022年4月期 3Q 実績 (2021年5月-2022年1月)	2021年4月期 3Q 実績 (2020年5月-2021年1月)	前年同期比 YoY	2022年4月期 通期計画※ (2021年5月-2022年4月)	2022年4月期 3Q 進捗率 (2021年5月-2022年1月)
売上高	2,919	2,313	+26.2%	4,135	70.6%
営業利益	622	591	+5.3%	523	118.8%
経常利益	612	591	+3.5%	524	116.7%
四半期(当期) 純利益	576	405	+42.2%	511	112.8%

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3Qからの連結決算開始に伴い、連結業績予想を2021年12月15日公表の数値から、2022年3月16日公表の数値へ変更しております。

※四半期純利益（当期純利益）は、一部、親会社株主に帰属する当期純利益としております。

貸借対照表のみ連結しています。3Qまでの損益計算書にロイヤルゲート社の業績は含まれていません。

事業の成長及び連結決算開始により、現預金および商品(流動資産)や買掛金(流動負債)が増加

(百万円)	2022年4月期 3Q (2021年5月-2022年1月)	2021年4月期 3Q (2020年5月-2021年1月)	前年同期比 YoY	2022年4月期 2Q (2021年5月-10月)	前四半期比 QoQ
流動資産	4,623	3,627	+27.4%	4,213	+9.7%
うち現預金	3,865	3,191	+21.1%	3,647	+6.0%
固定資産	624	572	+9.1%	620	+0.6%
資産合計	5,247	4,200	+24.9%	4,834	+8.6%
流動負債	837	625	+34.0%	730	+14.7%
固定負債	81	85	-5.3%	81	0.0%
負債合計	919	710	+29.3%	811	+13.2%
純資産合計	4,328	3,489	+24.1%	4,022	+7.6%
負債・純資産合計	5,247	4,200	+24.9%	4,834	+8.6%

貸借対照表のみ連結しています。3Qまでの損益計算書にロイヤルゲート社の業績は含まれていません。

季節要因や長引く半導体不足の影響を受けながらも、売上高はQoQでほぼ横ばいの着地
S&M及び採用投資の増加により、販管費はQoQ+5.8%、営業利益はQoQ-5.3%

(百万円)	2021年4月期 (2020年5月-2021年4月)				2022年4月期 (2021年5月-2022年4月)				前四半期比 QoQ
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	
売上高	715	764	834	1,010	920	1,001	998		-0.3%
売上原価	267	263	302	429	336	365	348		-4.7%
売上総利益	447	501	532	580	583	635	649		+2.3%
販売費及び 一般管理費	308	294	287	326	351	434	460		+5.8%
営業利益	138	207	245	254	232	200	189		-5.3%
経常利益	138	207	245	255	222	200	189		-5.3%
四半期(当期) 純利益	94	142	168	178	149	134	293		+118.3%

貸借対照表のみ連結しています。3Qまでの損益計算書にロイヤルゲート社の業績は含まれていません。

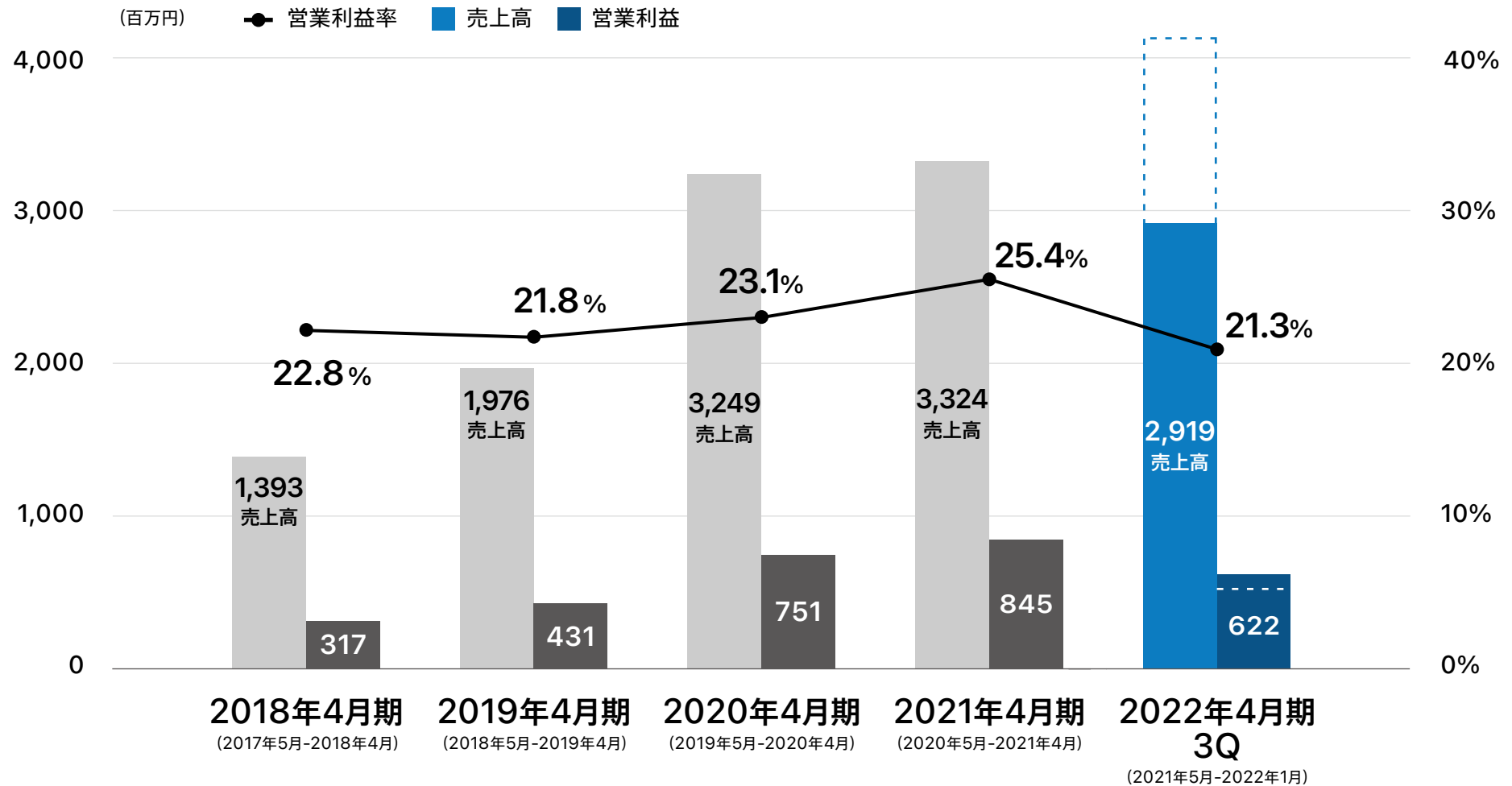
連結 売上高・営業利益・営業利益率の推移

2022年4月期3Q 決算概要

11

22年4月期3Qの売上高進捗率は70.6%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-4.1ポイントの21.3%

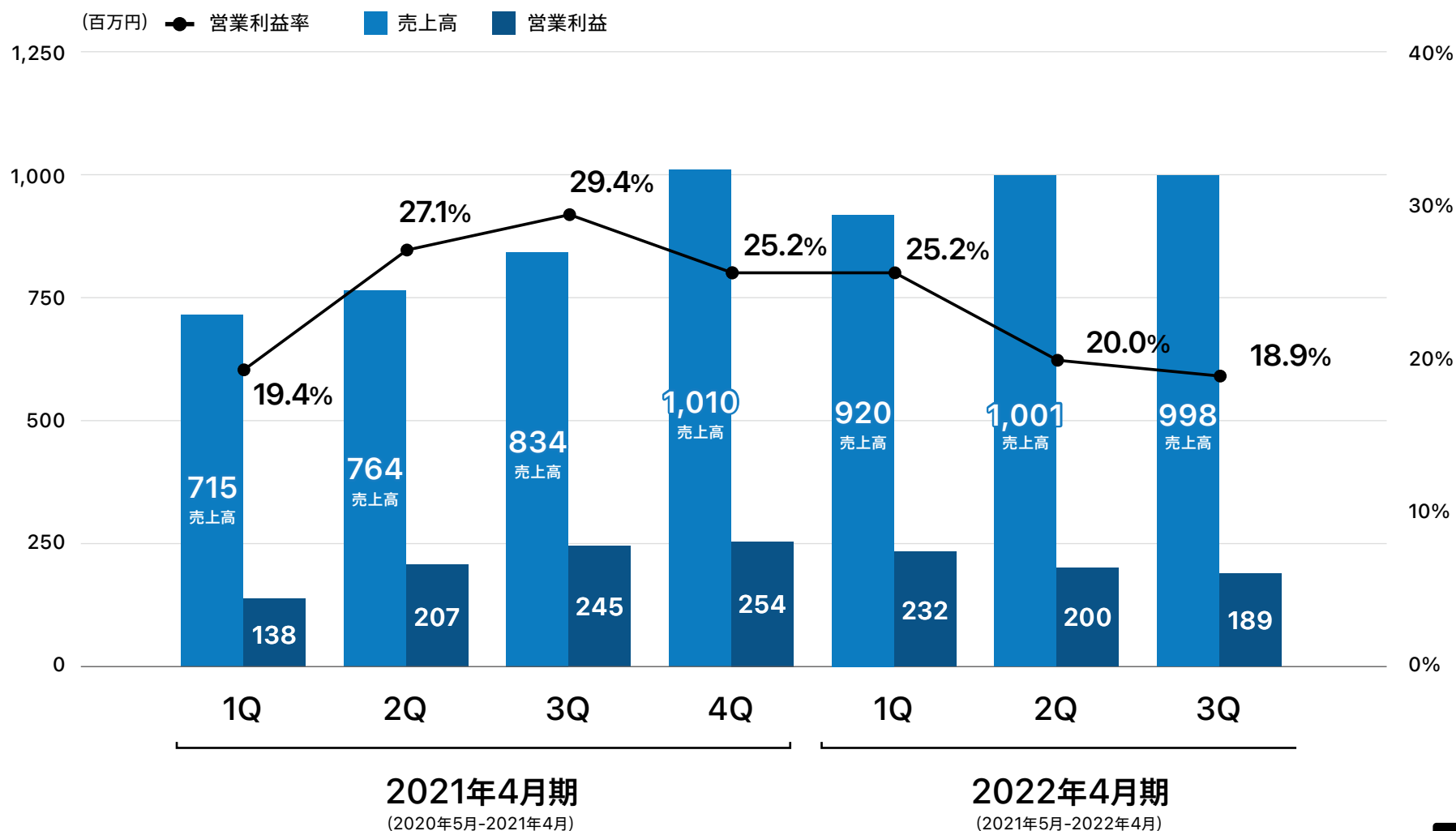


貸借対照表のみ連結しています。3Qまでの損益計算書にロイヤルゲート社の業績は含まれていません。

連結 売上高・営業利益・営業利益率の四半期推移

2022年4月期3Q 決算概要

長期化する半導体不足の影響を受け、売上高は2Q比で微減するもYoY+19.6%の成長
 中期計画達成に向けた積極的なS&M及び採用投資により、四半期営業利益率はQoQ-1.1ポイントの
 18.9%に



貸借対照表のみ連結しています。3Qまでの損益計算書にロイヤルゲート社の業績は含まれていません。

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) はYoY+27.7%と大幅に伸長
 機器販売 (クラウドサービス関連機器販売等) は主要プリンター等の品薄が響き減収

2022年4月期 3Q (累計期間)

サブスクリプション
売上高比率

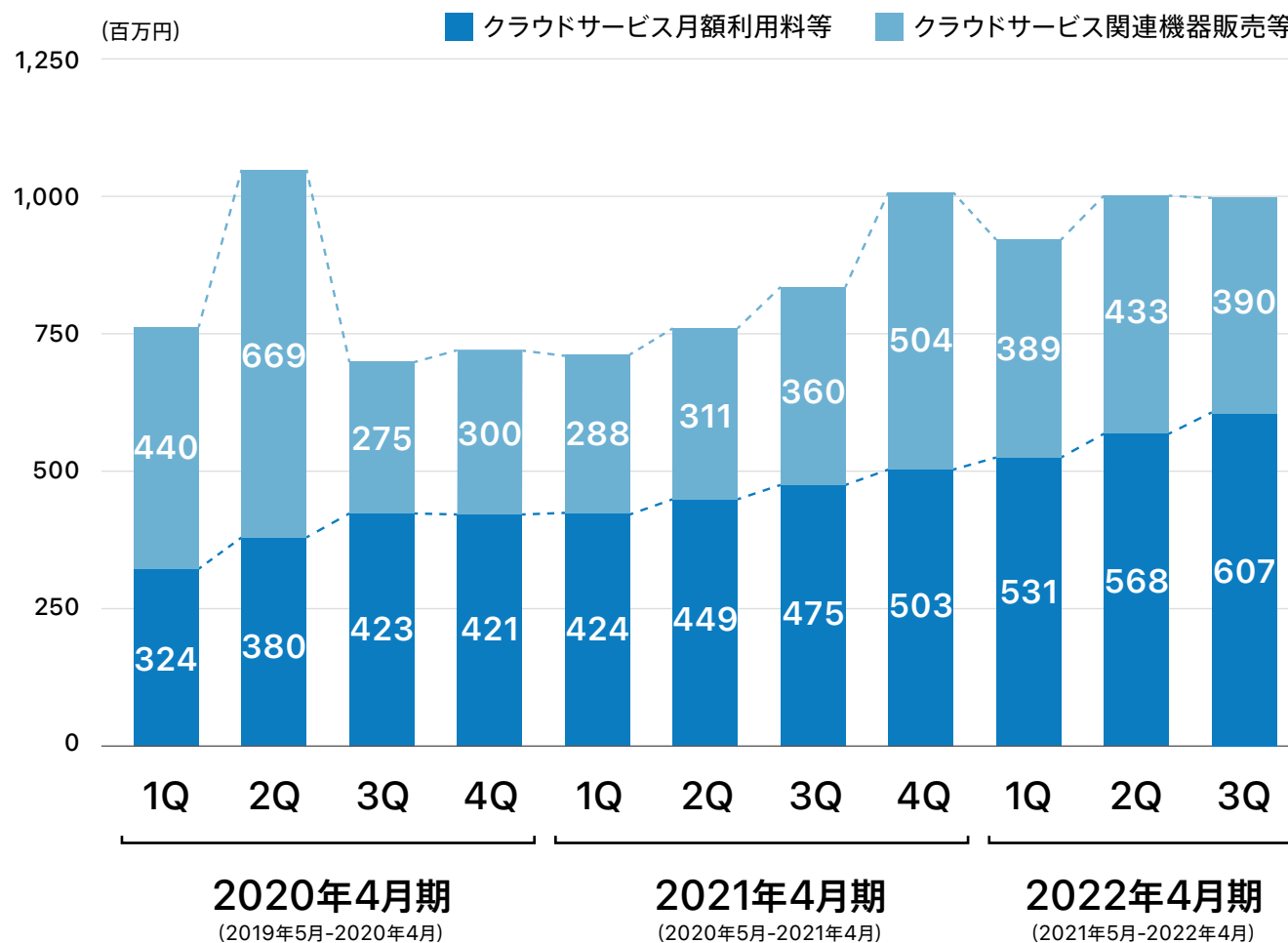
58.4%

■ 初期費用粗利率
クラウドサービス関連機器販売等

36.2%

■ SaaS粗利率
クラウドサービス月額利用料等

83.7%



※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。

貸借対照表のみ連結しています。3Qまでの損益計算書にロイヤルゲート社の業績は含まれていません。

コロナ禍においても有料店舗数が堅調に増加し、ARRはYoY+28.8%の成長

ARR※

24.7億

YoY

前年同四半期比

+28.8%

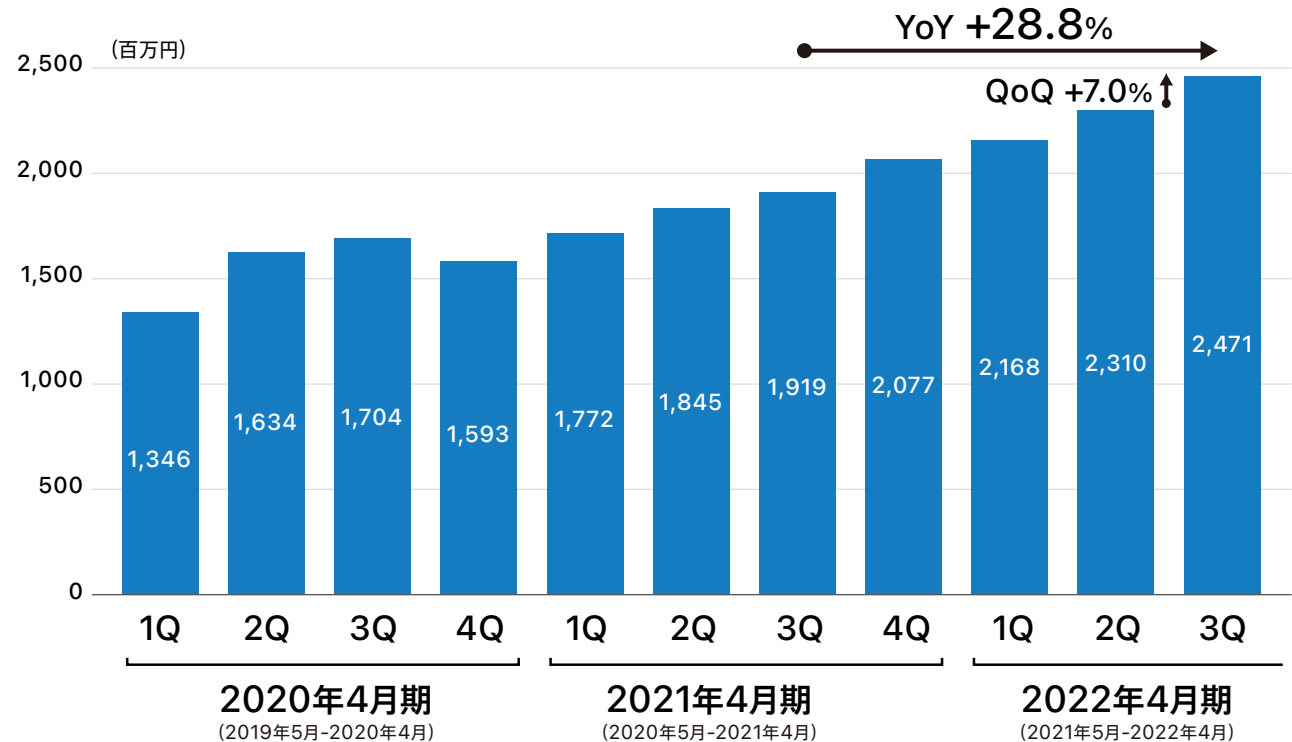
QoQ

前四半期比

+7.0%

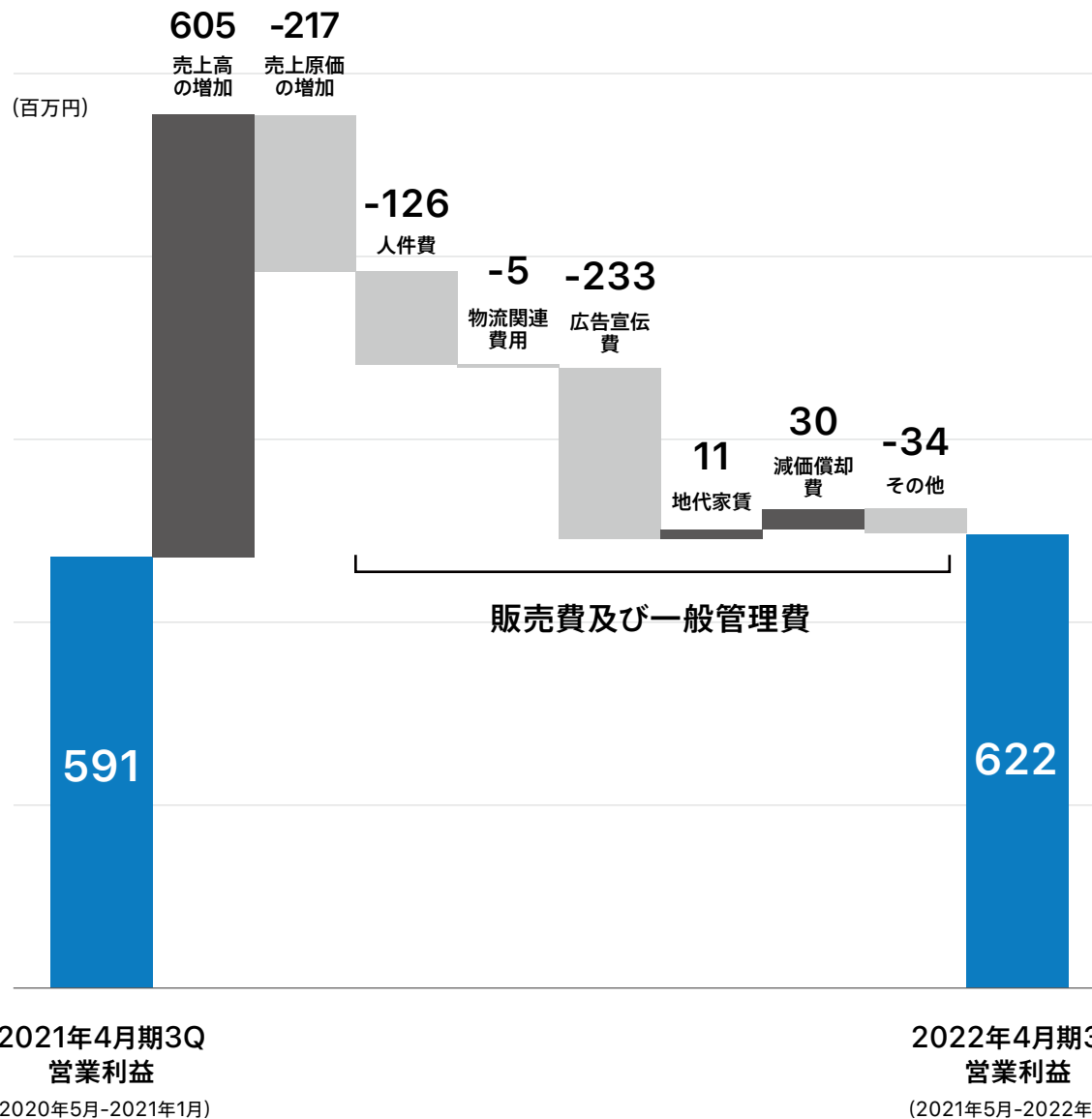
※期末月のMRR(クラウドサービス月額利用料等)を12倍して算出。ARR: Annual Recurring Revenue(年間経常収益) MRR: Monthly Recurring Revenue(月間経常収益)

ARRの四半期推移



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」

貸借対照表のみ連結しています。3Qまでの損益計算書にロイヤルゲート社の業績は含まれていません。



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

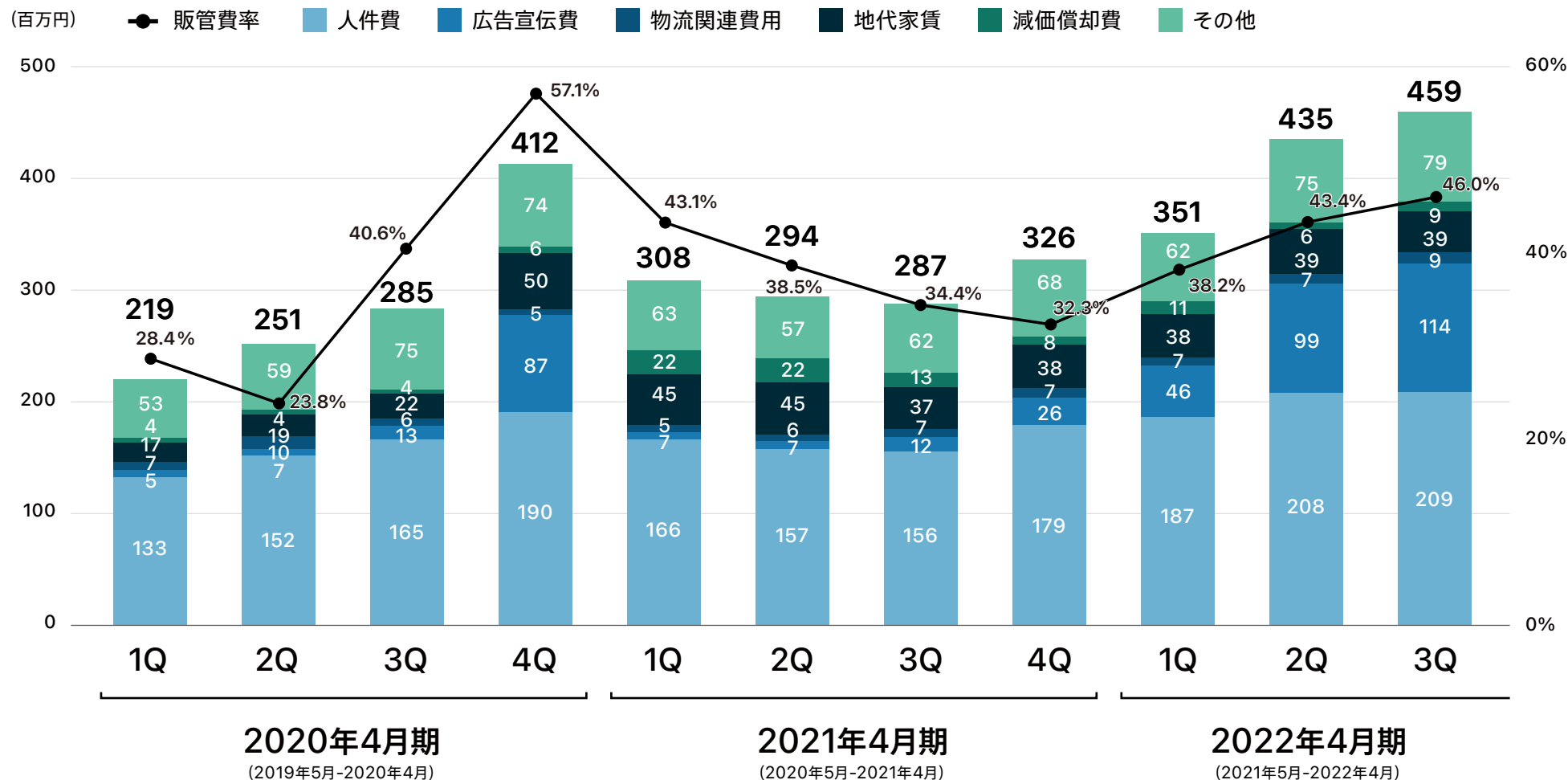
販売費及び一般管理費の増加

- ・ 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

連結 販売費及び一般管理費の四半期推移

2022年4月期3Q 決算概要

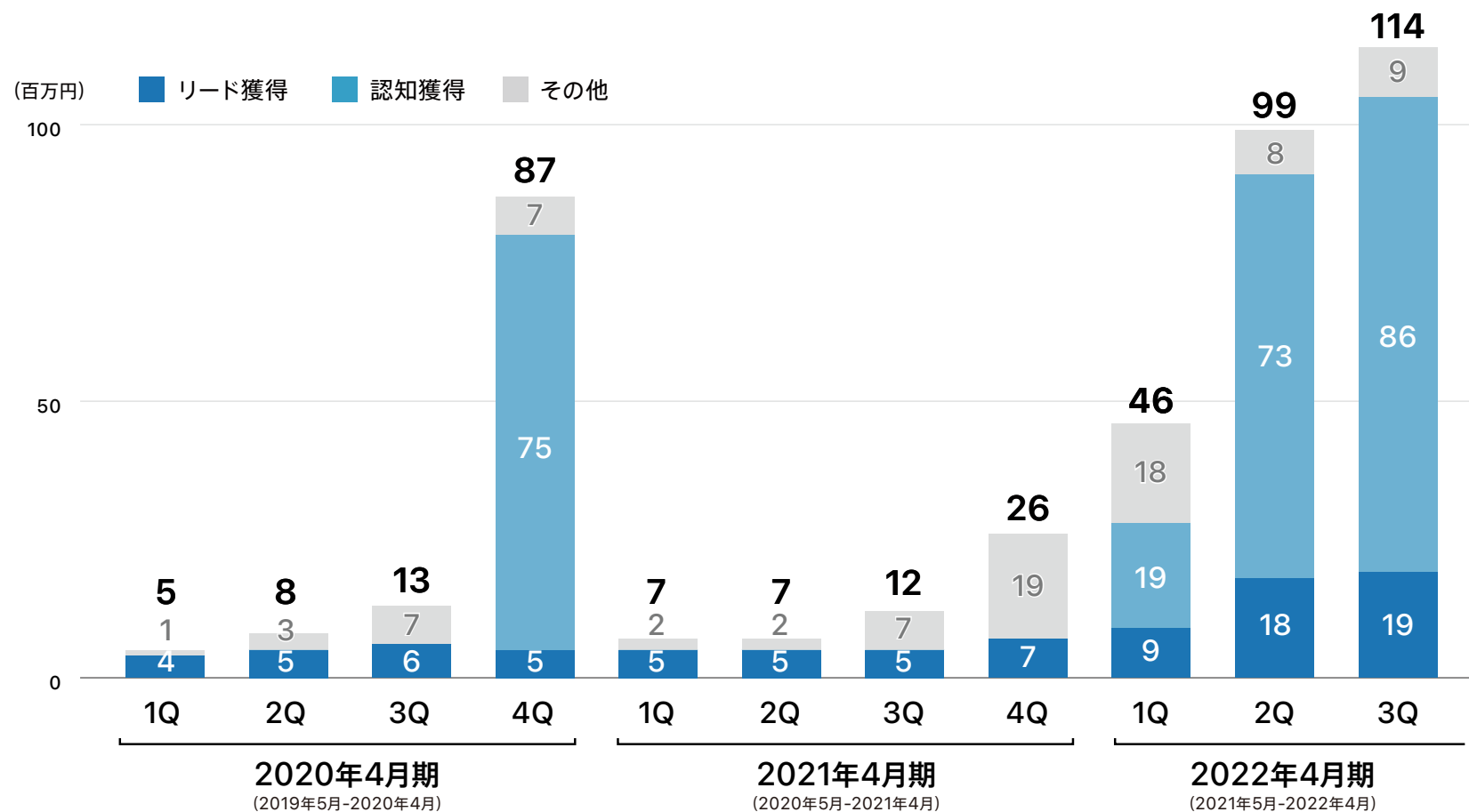
中期経営計画に基づくS&M及び採用投資により販管費率は46.0%に



貸借対照表のみ連結しています。3Qまでの損益計算書にロイヤルゲート社の業績は含まれていません。

連結 広告宣伝費の四半期推移

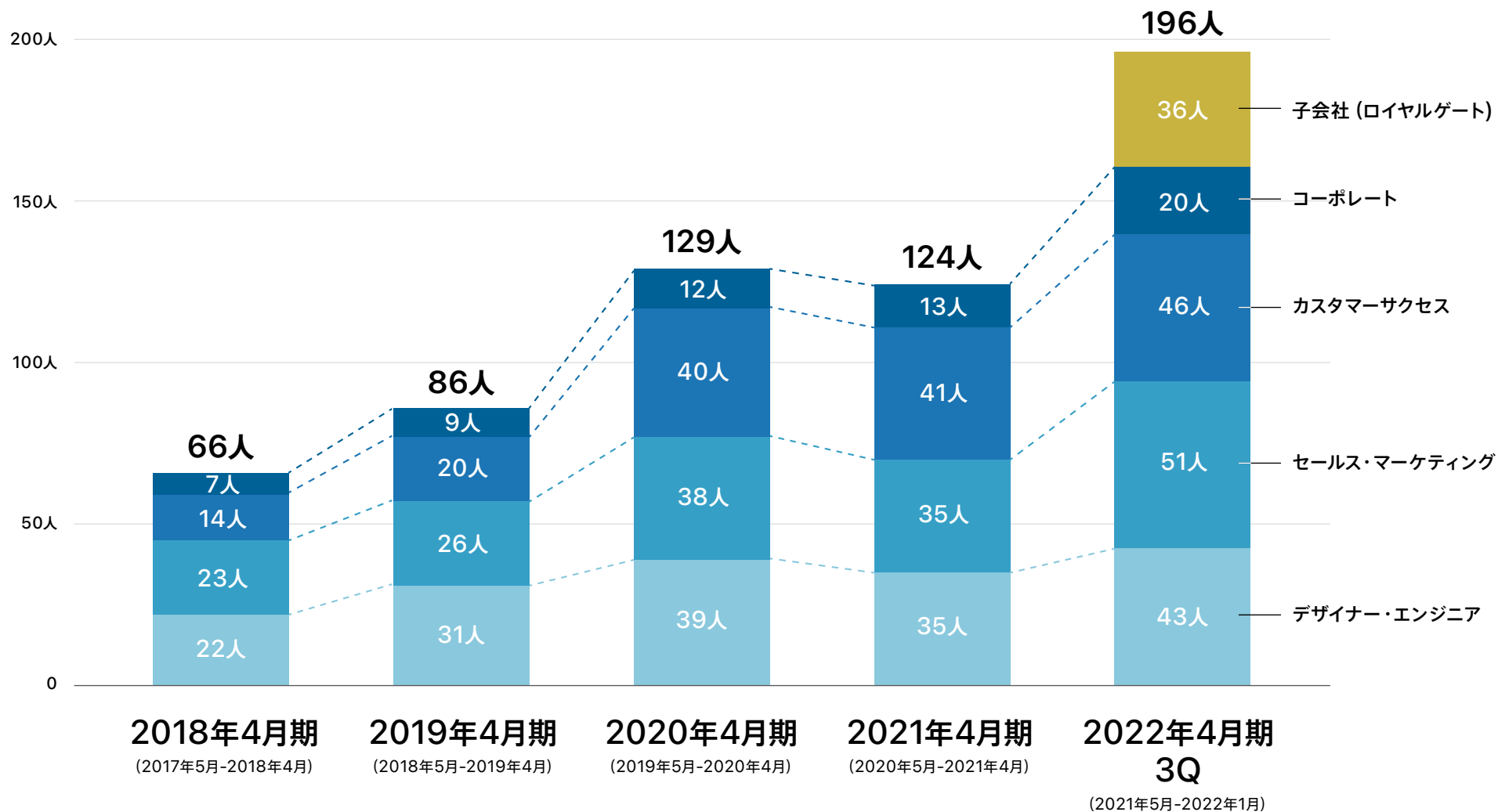
TVCM等のマス広告を活用した認知拡大施策に加え、認知をリードに繋げるリード獲得施策を強化中



貸借対照表のみ連結しています。3Qまでの損益計算書にロイヤルゲート社の業績は含まれていません。

連結 従業員数の推移

幅広い職種で採用を強化。コロナ禍での採用停滞を脱して、積極的な採用活動を実施
前期比+58.0%。平均年齢35.6歳



※派遣社員・パートタイマー除く

事業の状況

BUSINESS SUMMARY

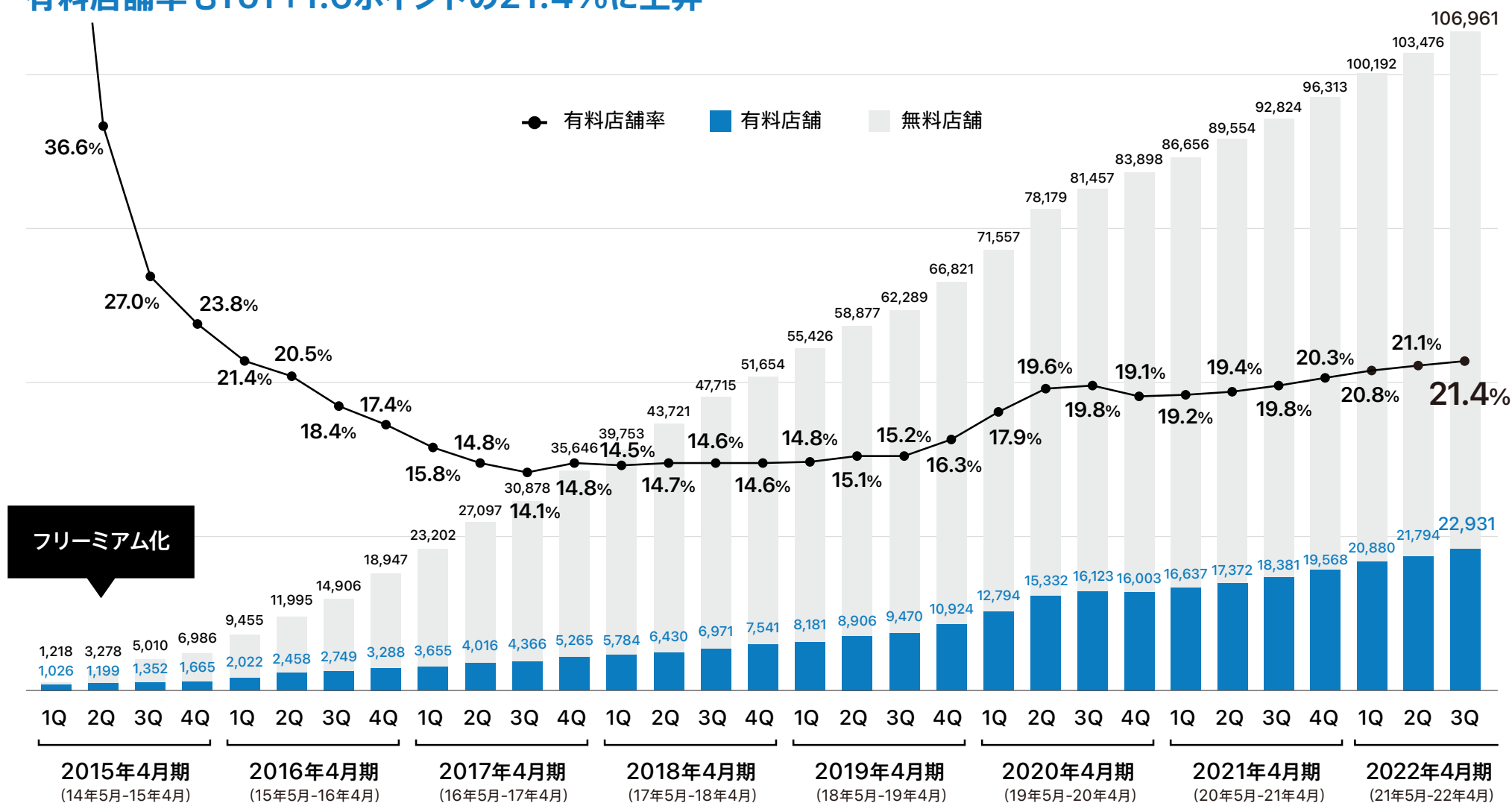
2022年4月期3Qのトピックス



- 2022.1
 - ・スマレジ・タイムカード 新機能、新プランリリース
 - ・採用ページ大幅リニューアル
- 2021.12
 - ・株式会社ロイヤルゲートの株式取得による子会社化を発表
 - ・新市場区分「グロース市場」選択を発表
- 2021.11
 - ・九州地方でテレビCM放映を開始
 - ・FMラジオ番組「お店ラジオ」スタート
 - ・第2回スマレジ アプリコンテスト応募受付開始
 - ・アプリマーケット「スマレジ Developers Day」開催
 - ・スマレジの累積取扱高が4兆円を突破！

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導入支援等のタッチポイント強化により、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21.4%に上昇

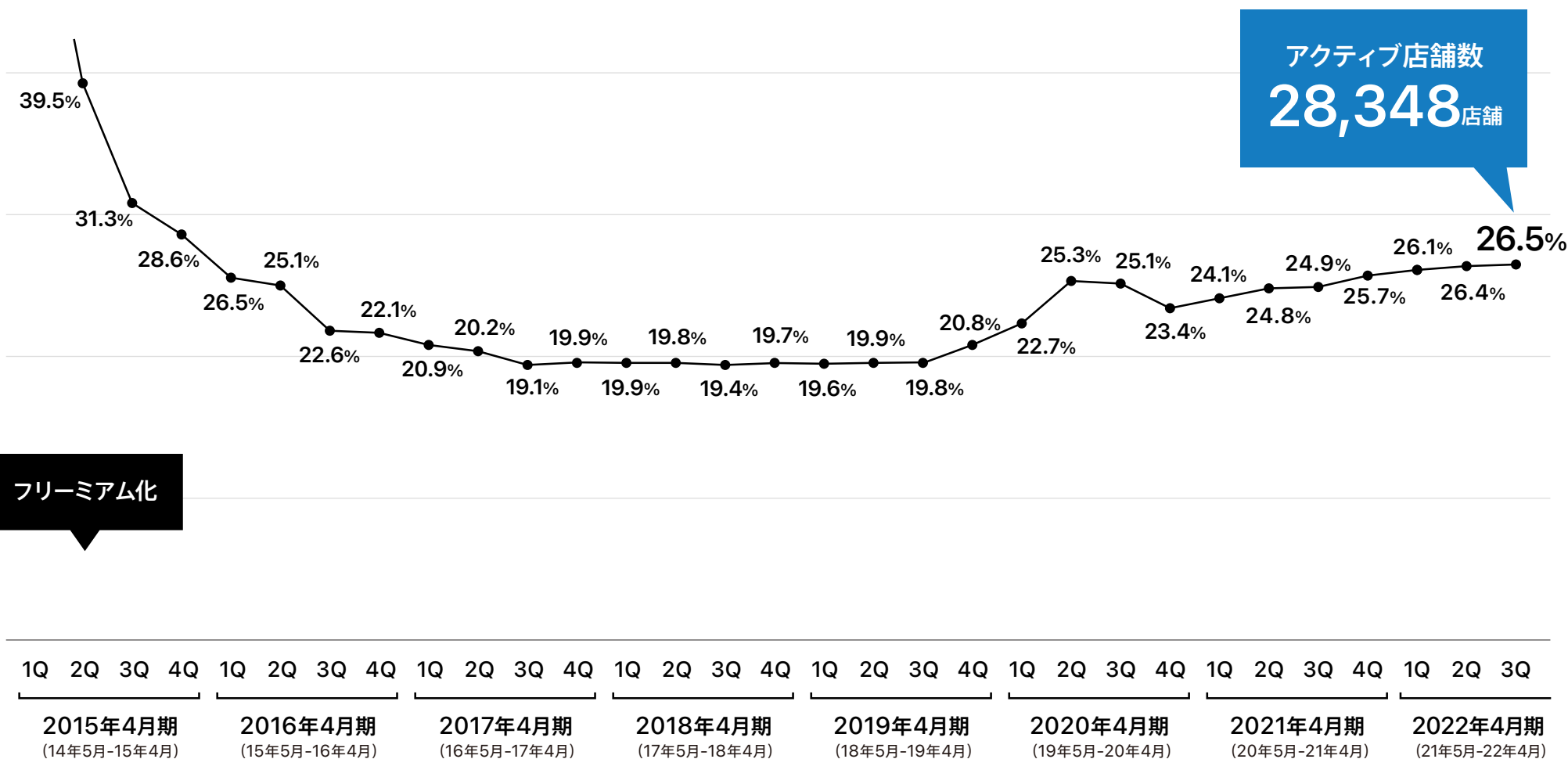


フリーミアム化

※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)

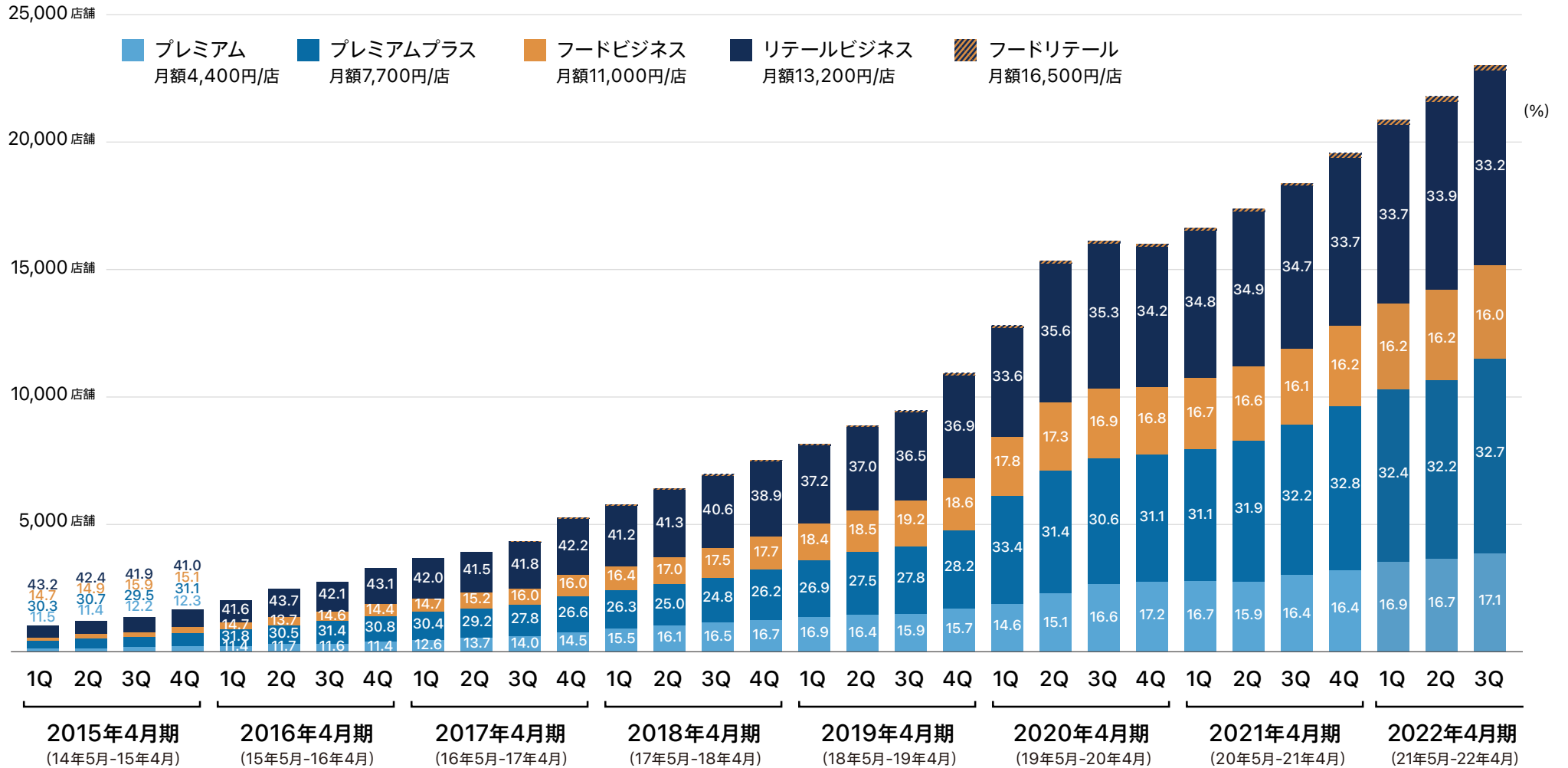
カスタマーサクセスチームによるオンボーディング等により、継続した顧客価値の向上に注力
アクティブ店舗率はYoY+1.6ポイントの26.5%と着実に増加中



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

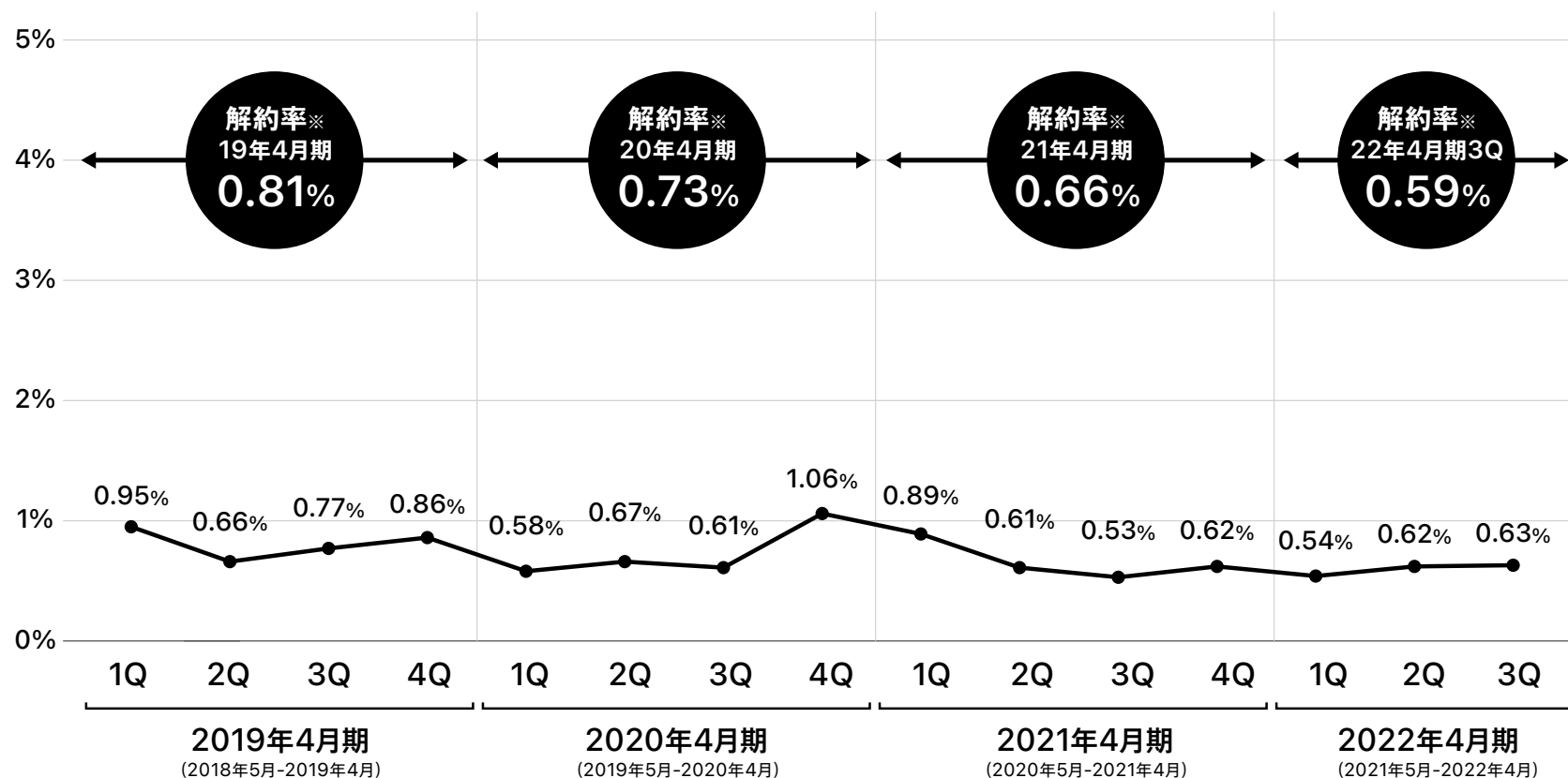
「プレミアムプラス」プランが安定的な伸びを牽引。有料プランはYoY+24.8%の22,931店舗に



※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3Qの平均解約率は0.63%、3Q累計では0.59%と低水準を維持
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

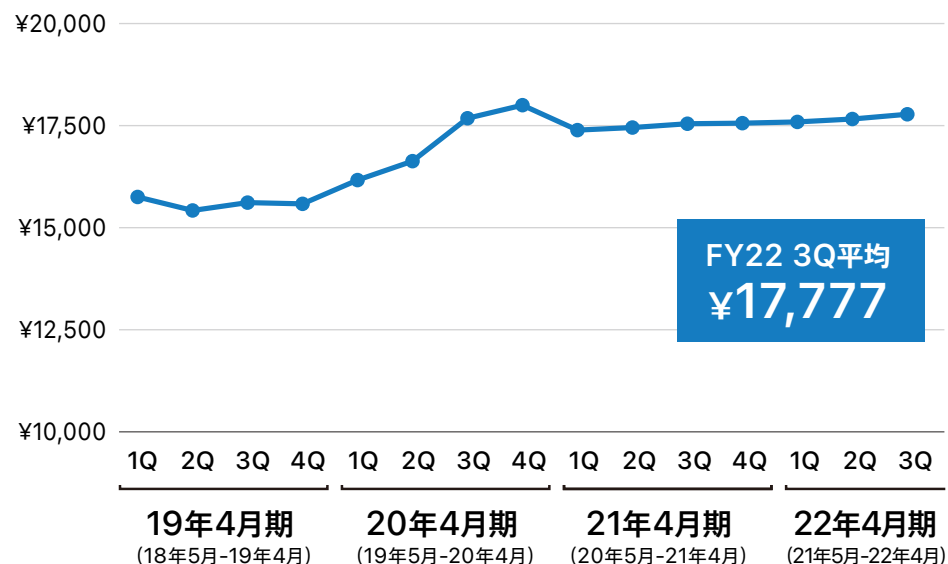


※解約率：MRRチャーンレート（既存顧客の月額利用料に占める解約により減少した月額利用料の割合）

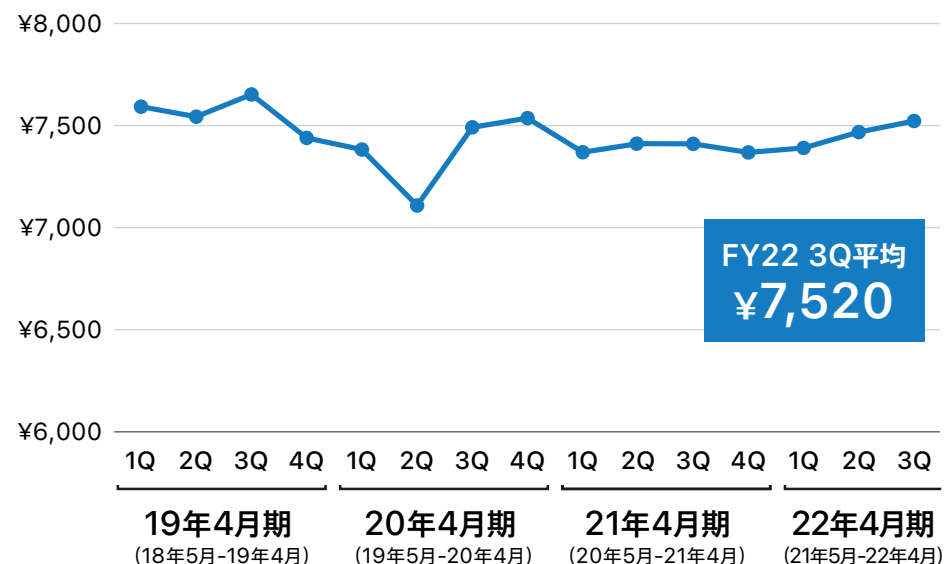
顧客単価 (ARPA/ARPU) の推移

緩やかではあるものの着実に成長し、ARPA、ARPUともに安定的に推移

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 **2.37**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

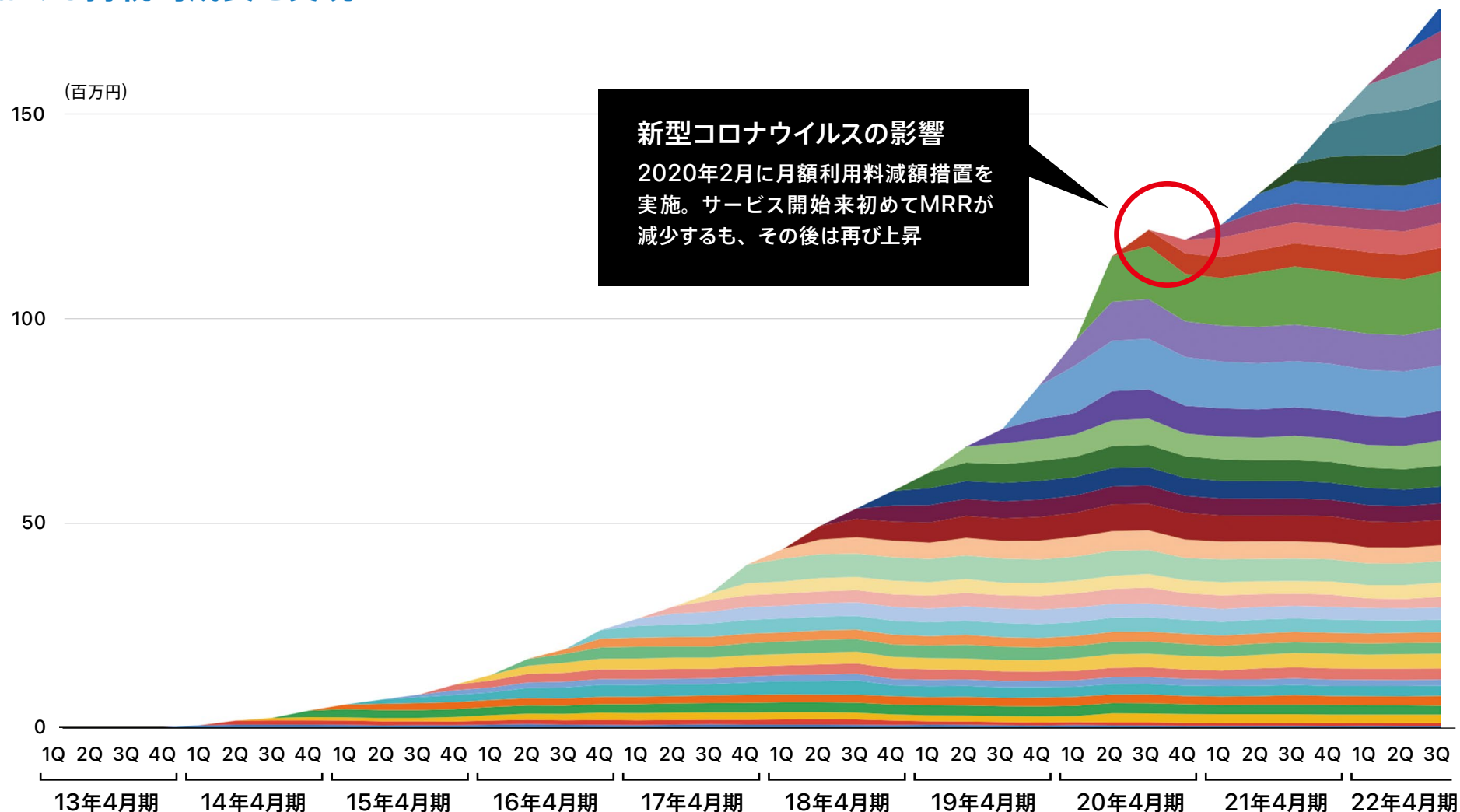
ARPU(Average Revenue Per User) : 1店舗 (有料プラン契約のみ) あたりの顧客単価

サービス利用開始四半期別 MRR (月額利用料金) の推移

事業の状況

26

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。

中期経営計画の進捗

PROGRESS of MEDIUM-TERM MANAGEMENT PLAN

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

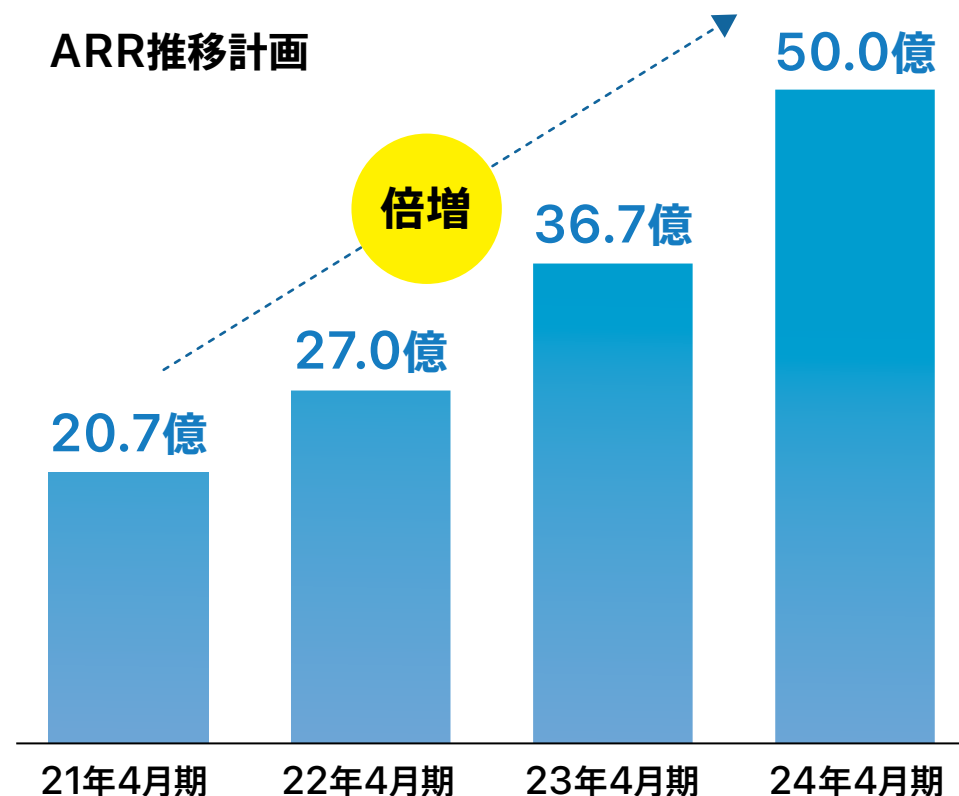
アクティブ30万店

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!



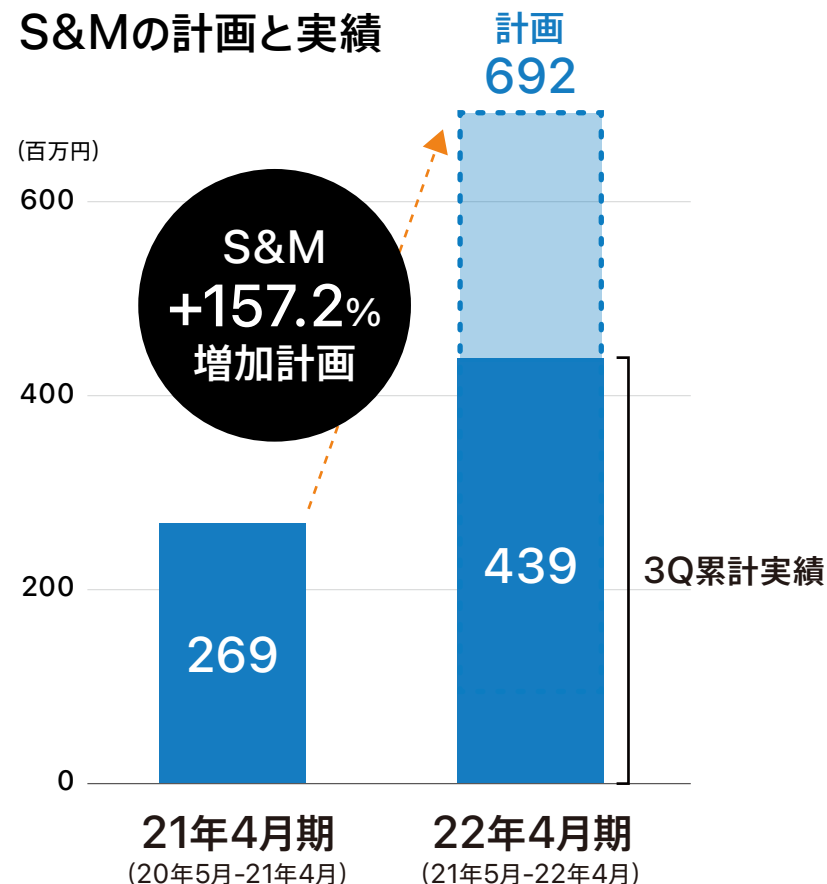
中期経営計画の達成に向けて

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。S&Mの3Q実績は439百万。

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

公開アプリは、QoQ+11.3%

未開拓業種に特化した拡張・連携アプリも出現、ユーザー層拡大を狙う

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」

店舗運営に便利な機能はもちろん、専門性の高い業種(クリーニング、エステ・リラクゼーション・療術等)向けのアプリも続々登場し、CX、ARPUの向上をはかる。



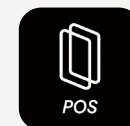
第2回 スマレジアプリコンテスト現在開催中!

開発パートナー / 公開アプリ数 いずれも2022年1月末時点

法人	個人	公開アプリ数
493 社	257 名	59 個



Lメンバーズカード
LINEミニアプリ(会員管理)連携



LBBクラウド for スマレジ
モバイルオーダー連携



ロジクラ
店舗と倉庫の在庫連携で
オムニチャンネル化サポート

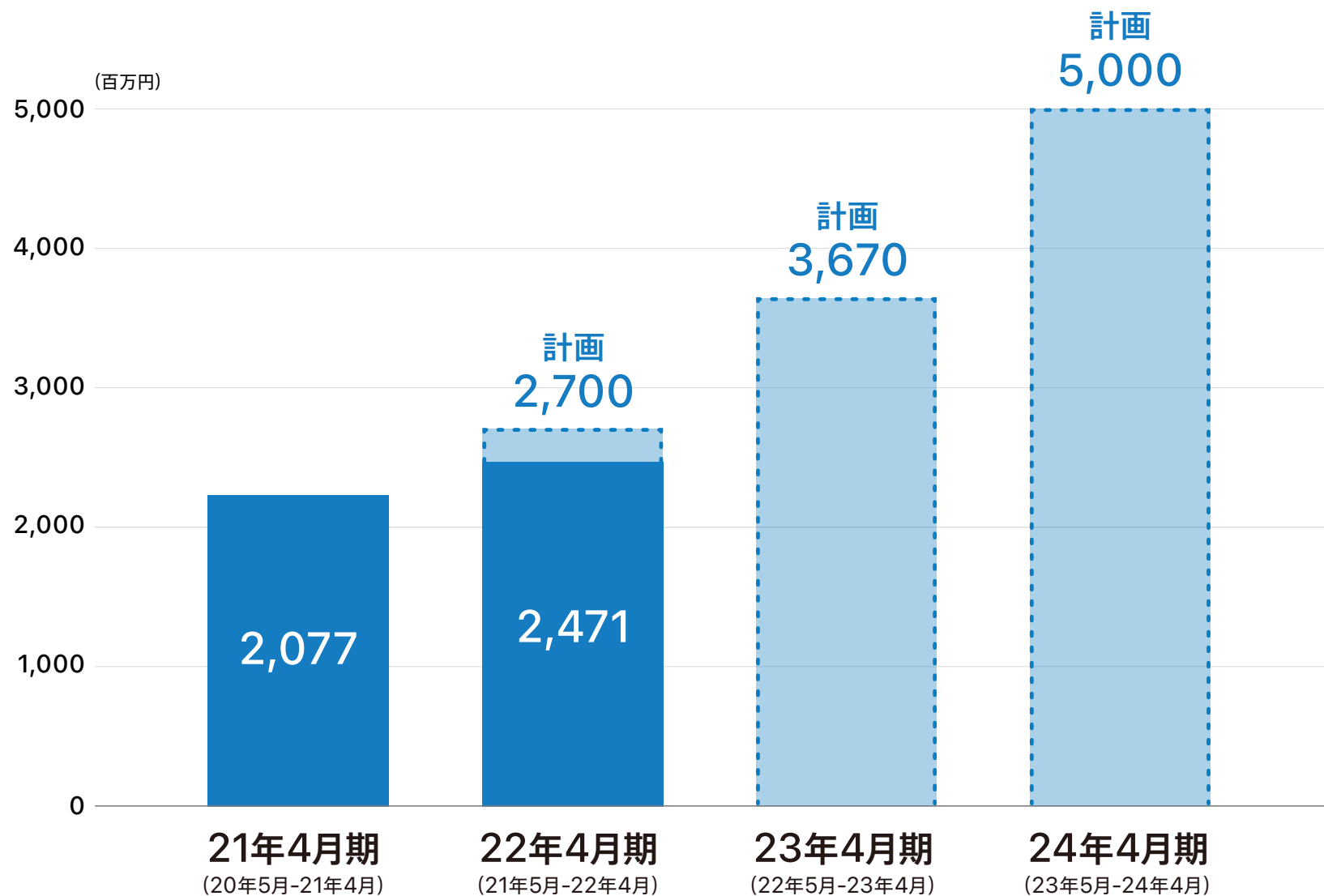


Cleean
クリーニング業向け 機能拡張



【WEB予約管理】LTV-Salon
整体/整骨院・エステ業向け 会員連携

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

34

2022年4月期 第3四半期決算説明会をライブ配信で開催いたします
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：2022年3月17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



ライブ配信へのご参加は事前登録制です。

※アーカイブ配信は登録不要でどなたでも視聴可能

https://corp.smaregi.jp/ir/result/fy2022_3Q/



ご登録期限：2022年3月17日(木) 午前9時00分

- ・ 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

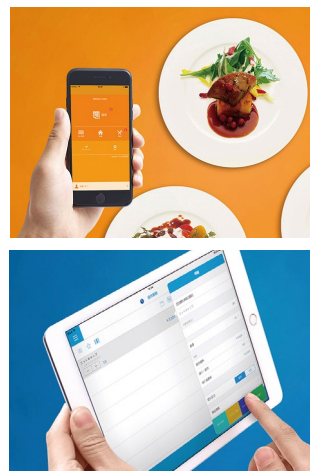
従来のレジ

レジといえば、
精算するもの..?

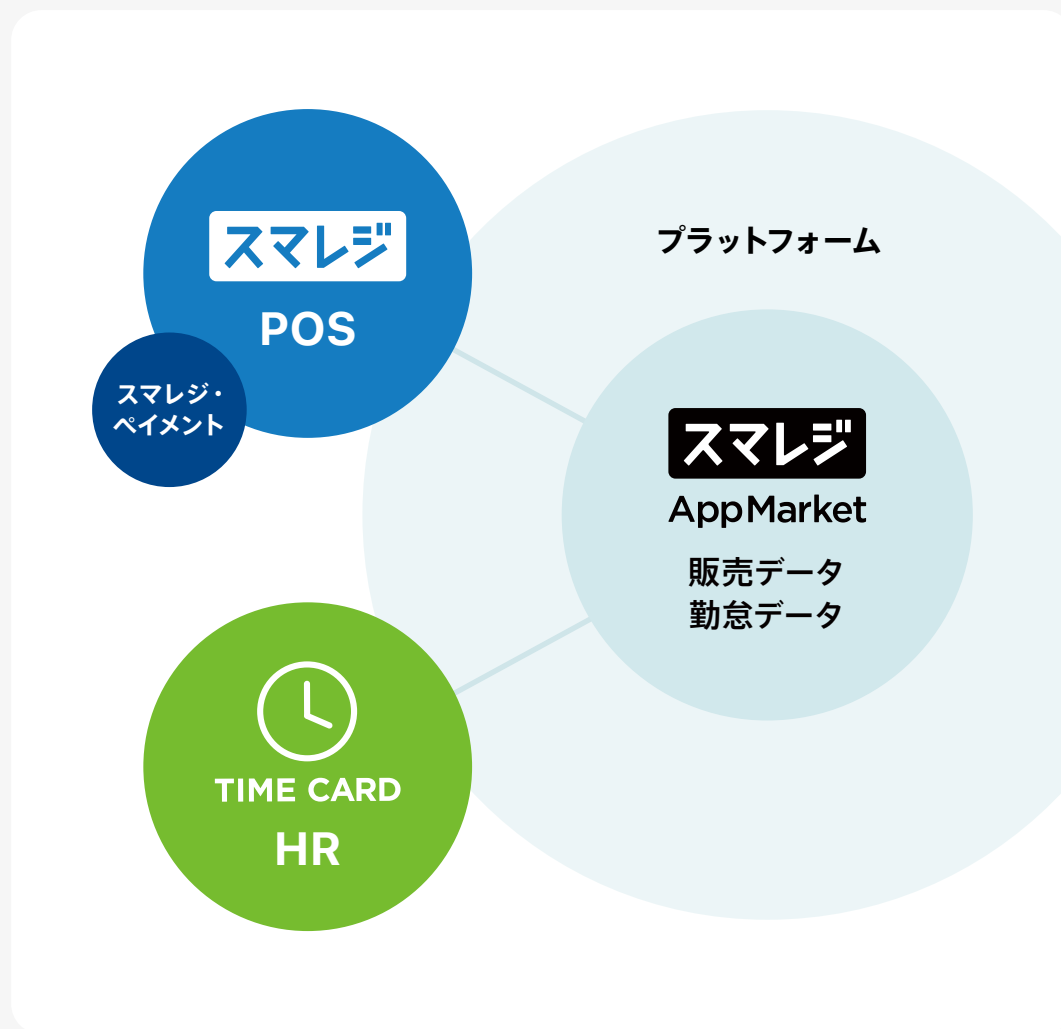


スマレジ

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

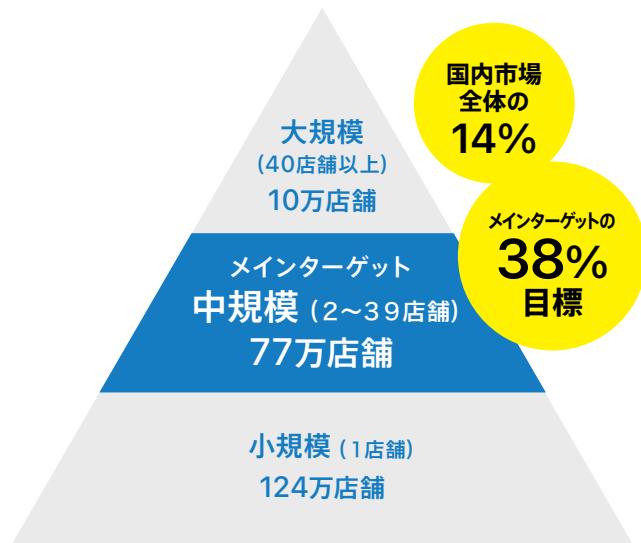
EC 店舗周辺機器のオンラインストア

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

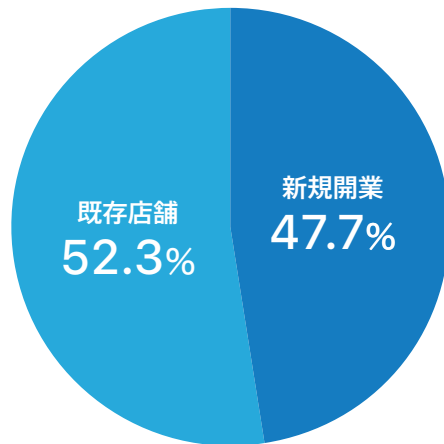


経済産業省・総務省「平成28年経済センサス」の調査結果を基に当社作成

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 3.6% (アクティブ店舗数 2.8万 ÷ メインターゲット 77万 = 3.6%)
2022年1月時点



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！

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IRLINE

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/>

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 3Q

2021.5 ~ 2022.1

第17期 第3四半期 決算説明資料

株式会社スマレジ