



## 株式会社スマレジ

2022年4月期 第3四半期決算説明会

2022年3月17日

## イベント概要

---

[企業名]	株式会社スマレジ		
[企業 ID]	4431		
[イベント言語]	JPN		
[イベント種類]	決算説明会		
[イベント名]	2022 年 4 月期 第 3 四半期決算説明会		
[決算期]	2021 年度 第 3 四半期		
[日程]	2022 年 3 月 17 日		
[ページ数]	35		
[時間]	10:30 – 11:23 (合計：53 分、登壇：22 分、質疑応答：31 分)		
[開催場所]	インターネット配信		
[会場面積]			
[出席人数]			
[登壇者]	3 名		
	代表取締役	山本 博士 (以下、山本)	
	取締役副社長	湊 隆太郎 (以下、湊)	
	社長室 IR 課長	遠藤 映子 (以下、遠藤)	

---

### サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com

## 登壇

---

**遠藤**：定刻となりましたので、これより開始いたします。株式会社スマレジ、2022年4月期第3四半期の決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。

では、まず、スピーカーを紹介します。

**山本**：代表の山本です。本日は、どうぞよろしくお願いいたします。今回も、私と副社長の湊でお話を進めていきたいと思います。湊さん、よろしくお願いいたします。

**湊**：湊です。よろしくお願いいたします。

## もくじ

2

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
P17	事業の状況
P25	中期経営計画の進捗
P30	今後の展望
P33	Appendix

スマレジ

**遠藤**：こちらが本日の流れです。決算の解説後に Q&A を予定しております。

それでは、決算概要に移ります。山本さん、お願いします。

**山本**：ご視聴いただきまして、ありがとうございます。あらためて、どうぞよろしくお願いいたします。

---

### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



2

**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。

**スライド**

まずは決算概要の説明となります。今回から連結決算になっておりますが、注意事項がございまして、貸借対照表のみが連結になっております。P/L に関しましては、第4クォーターから売上を計上していくことになっており、この第3四半期の結果は、ロイヤルゲート社の業績は入っておりませんのでご注意くださいいただけます。

以降は、スライドの資料に関しては全てこの表記になっておりますので、どうぞよろしくお願いたします。

---

**サポート**

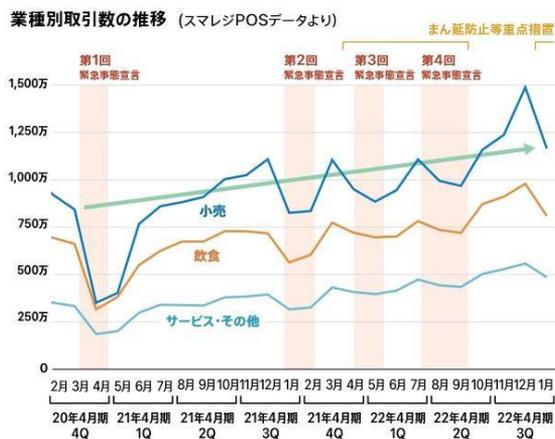
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

# 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

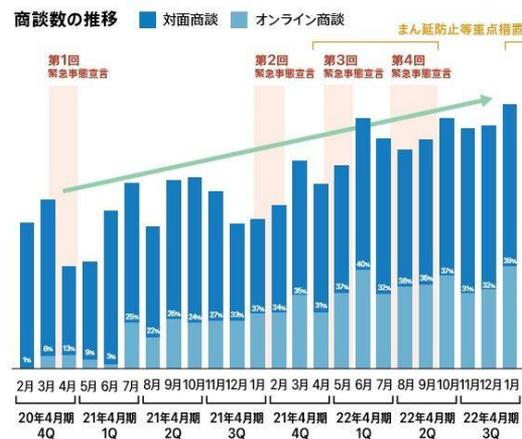
## 取引数への影響

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



## 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



まず、新型コロナウイルスによる影響についてです。

毎回お話ししているのですけれども、この左側のグラフが取引数の影響、スマレジを使ってくださっているお客様が、どれだけレジを回したかというグラフになっております。

12月がですね、繁忙期にあたるということもありまして少しピュンと上がっていますが、1月は少し落ち着いていると。こちらはコロナの影響というよりも季節要因かなと思っております。年を重ねるごとに少しずつ経済状況が回復しているというか、少しずつ取引数が上がってきているかなと見て取れると思います。

右側のグラフが当社のスマレジの商談数になります。こちら最初緊急事態宣言等のときはかなり落ち込んだ時期もありましたが、今はかなり回復しているというか、むしろ少しずつ成長しているフェーズに移っているかなと思います。

## サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



- ・ 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

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。

スマレジ

続きまして、第3四半期のハイライトになります。

簡単に読み上げますと、コロナ禍においても有料店舗数が堅調に増加しまして、売上高が昨年同期比でプラス26.2%の29億1,000万円を着地しております。

中期経営計画に基づくS&M投資の増加によりまして、営業利益が昨年比でプラス5.3%の6億2,000万円、営業利益率が21.3%で着地しております。

三つ目が、ロイヤルゲート社の連結子会社化に伴いまして、負ののれんの発生益が1億6,000万円出ております。特別利益として出ております。

ARRは昨年同期比でプラス28.8%の24.7億円になっております。

積極的な採用活動、またはロイヤルゲート社のM&Aによりまして、従業員数がプラス63.3%の増加となっております。

#### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

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。

**スラズ**

次に、業績のハイライトになります。

売上高が29億1,900万円、営業利益が6億2,200万円となっております。四半期の純利益が5億7,600万円となっております。

この表の右から2番目の通期計画ですが、今、連結で41億3,500万円の着地を見込んでおります。営業利益が5億2,300万円、経常利益が5億2,400万円、純利益が5億1,100万円の着地を見込んでおります。

**サポート**

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

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6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。

スマレゾ

続きまして、貸借対照表です。

こちらがロイヤルゲート社の B/S も含めての結果となっております。

**サポート**

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

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。

スマレジ

こちらはP/Lになります。こちらはスマレジ社単体となります。

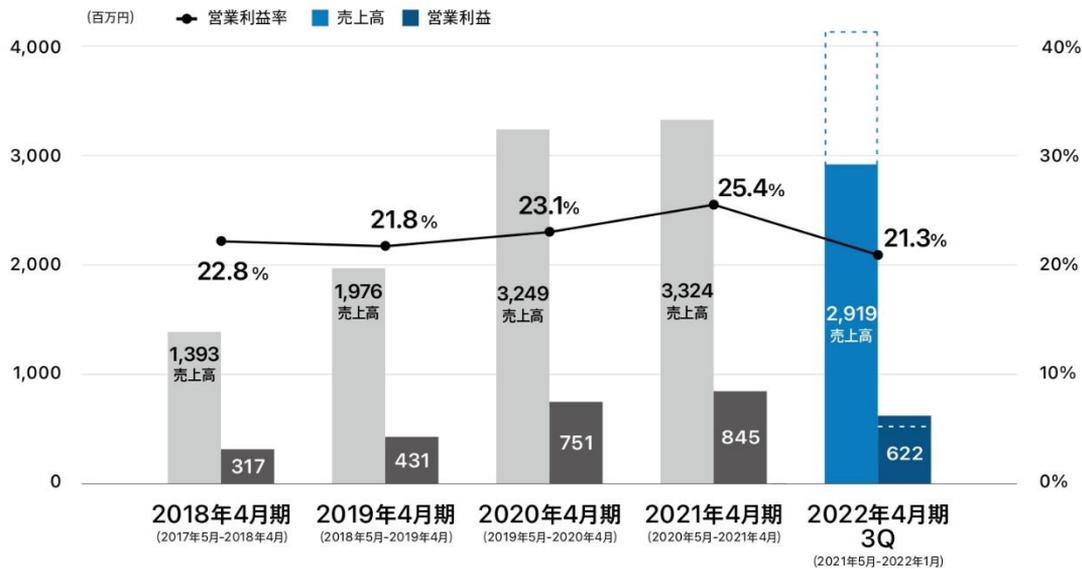
特別利益が入っていますが、単体の結果となっております。第3四半期の売上が9億9,800万円となっております。前期比が、第2クォーターが10億100万円となっておりますので、少しマイナスにはなっていますが、若干の季節変動要因もありますので、少し波打ちながら成長していくイメージかなと思っております。昨年の第3クォーターとの比較で言うとプラス19%ぐらいになっております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

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。

スミレ

続きまして、営業利益率の推移と売上高となります。

一昨年度と昨年度は、コロナの影響でほぼ横ばいの売上となったんですけれども、今年度から成長路線に変更しております。

現時点で29億1,900万円ということで、連結ですけれども、41億円の達成に向けて順調に推移していると見ております。営業利益率は若干下がっておりますが、広告宣伝費を今年はちょっと突っ込むということで、もっと営業利益率は下がるかなと見込んでおります。

**サポート**

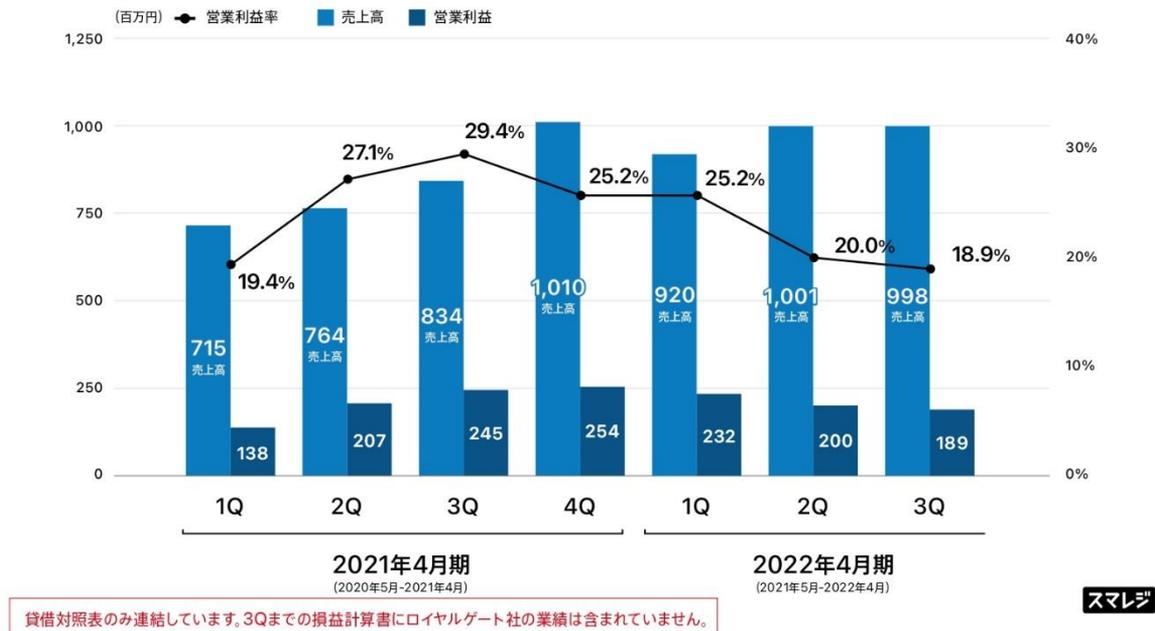
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## 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

12

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



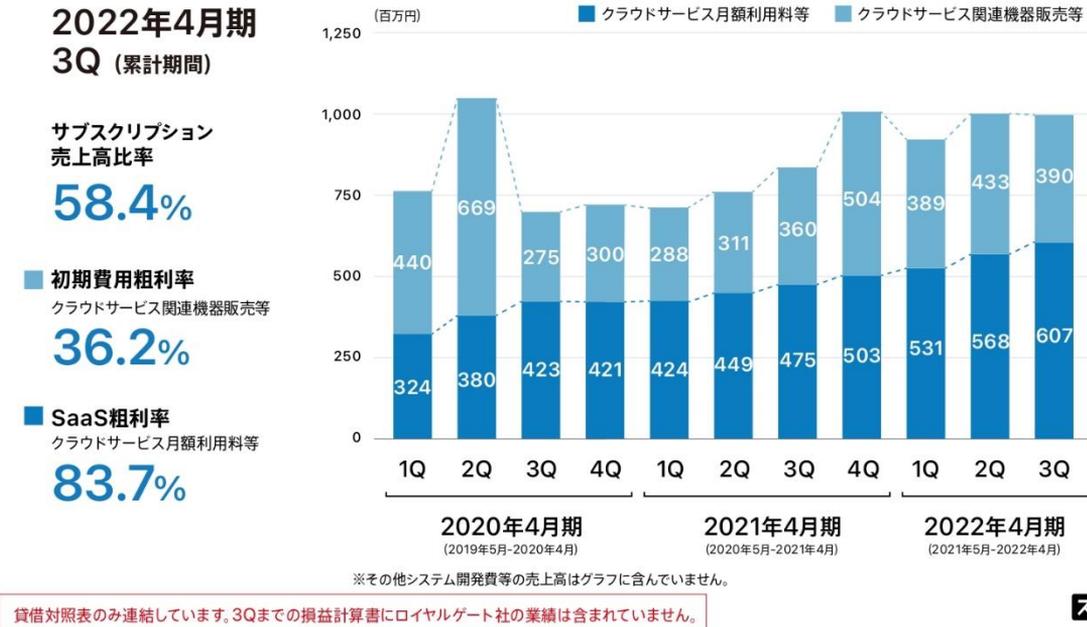
続きまして、四半期になります。

こちらは繰り返しになりますが、第3四半期が9億9,800万円となっております。営業利益率は四半期ごとに低下しておりまして、第4クォーターもうちょっと広告宣伝費を突っ込みますので、もうちょっと営業利益率は下がるかなと見込んでいます。

### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

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



続きまして、売上高の内訳の推移になります。

グラフの濃い青が月額利用料等で、サブスクリプション売上になります。こちらは順調に積み上がっておりまして、薄い青の塗りのほうが初期費用といいますか、機器販売、レジ周辺機器の販売の売上になっております。

こちらは少し下がっておりますが、ガイドンスというか、主要プリンター等の品薄が響き減収と書かせてもらっております。が、この辺はどうでしょうか。

**湊**：半導体が不足していることが原因で、エプソンとかスター精密の主要なレシートプリンターの品薄は現在も続いております。

ただ、スマレジはその他の会社さんのレシートプリンターに対応していたり、在庫確保に早めに動いていたこともあり、新規ユーザーが獲得できなくなるような機会損失などは回避できていると思います。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

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」



山本: ありがとうございます。

次は、ARRの推移になります。

今、ARRが1月末時点で24.7億円まで行きました。目標は、今年度は27億円ですので、最終クォーターで結構積み上げないといけない状況になっております。

ARRを中期計画の最重要指標としておりますので、こちらはかなり重点的にいろいろな施策を打っております。ARRの当社の構成要素が、スマレジの月額、それからスマレジ・タイムカードという勤怠管理サービスの月額収益、それからアプリマーケットの収益、決済関連の収益、この四つに分類されます。

こちらについては、後半で中期計画の進捗のパートが出てきますので、一つ一つについてまた解説したいと思います。

サポート

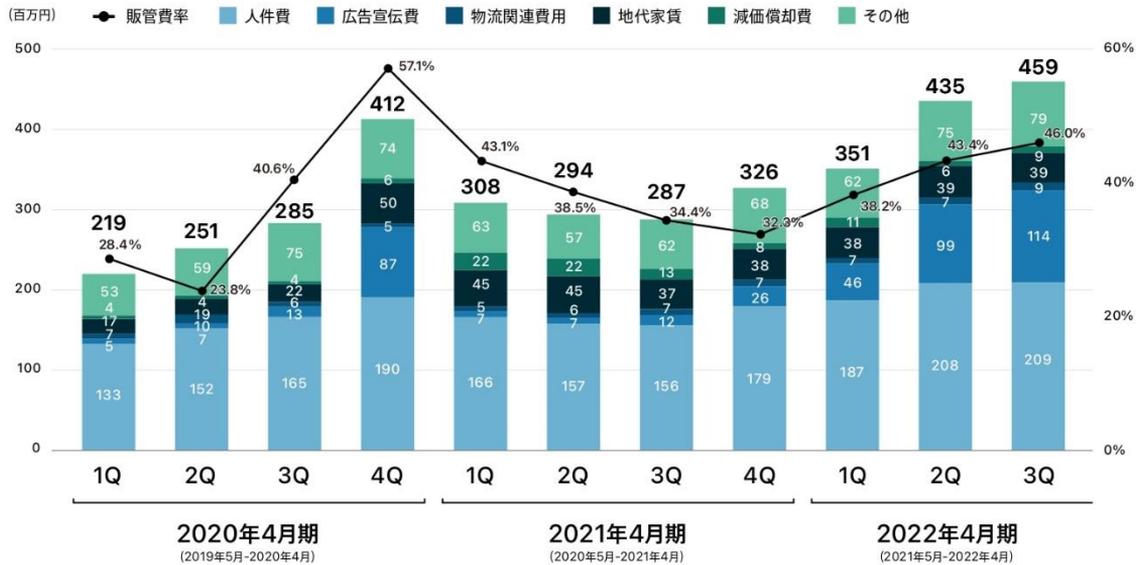
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



## 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 16

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。

スプレッド

湊：販売費及び一般管理費の四半期推移です。

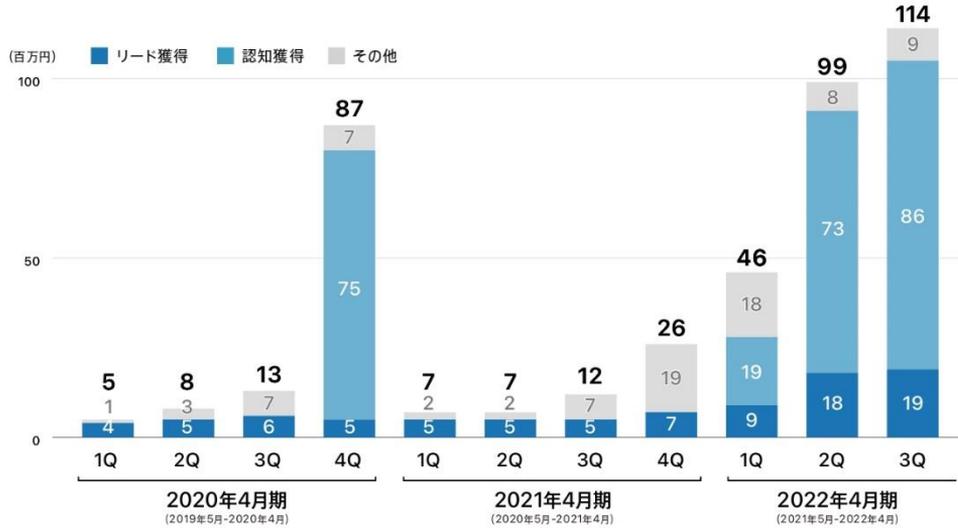
今期は広告宣伝費の増加に伴い、販管費が増加しております。

### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



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。

**スマレジ**

その広告宣伝費の四半期推移、内訳になります。今回から広告宣伝費の内訳を掲載しております。一番下の青色のパートがリード獲得で使った費用。リード獲得というのが、Webでのリスティング広告やアフィリエイト広告の費用になります。その上の薄い水色の一番大きいところが認知拡大で使った費用で、主にTVCMやラジオなどが含まれます。グレーのその他ですが、こちらはブランディングですとかアプリマーケットの広告で使った費用になります。

**サポート**

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



## 連結 従業員数の推移

2022年4月期3Q 決算概要 16

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



スマレジ

山本：次に、従業員数の推移です。

昨年度は採用をコロナの影響で全面的に止めたんですけれども、今年度は全部署で積極的な採用を再開しています。加えて、この緑で書いています子会社のメンバーが約40名増えていて、大幅な増員となっております。今後も積極的な採用活動を進めてまいります。

### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



# 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



湊：登録店舗数と有料店舗数の四半期推移です。

有料店舗数も順調に推移しまして、第3クォーター終了時点で2万2,931店舗となっております。

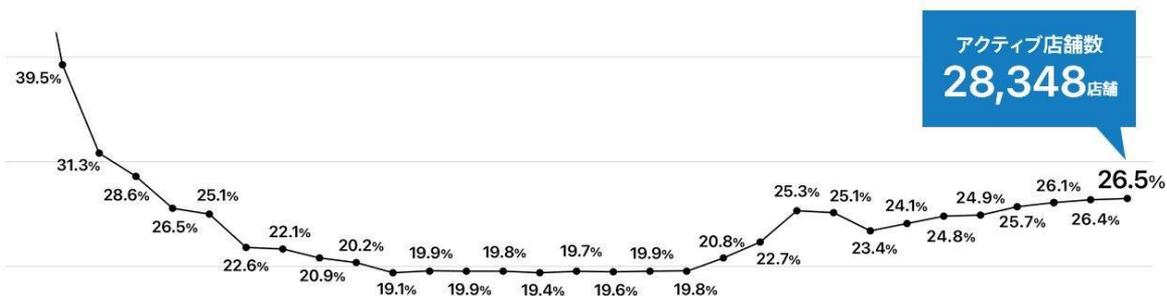
## サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## アクティブ店舗率（無料プラン含む）

事業の状況 20

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



フリーミアム化

1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q																								
2015年4月期 (14年5月-15年4月)				2016年4月期 (15年5月-16年4月)				2017年4月期 (16年5月-17年4月)				2018年4月期 (17年5月-18年4月)				2019年4月期 (18年5月-19年4月)				2020年4月期 (19年5月-20年4月)				2021年4月期 (20年5月-21年4月)				2022年4月期 (21年5月-22年4月)		

アクティブ店舗：当月の取引が存在する店舗

スマレジ

こちらがアクティブ店舗率の推移です。

アクティブ店舗数が2万8,348店舗で、全体の26.5%がアクティブの店舗となっております。アクティブの店舗の判断条件ですけれども、当月に取引があるお客さん、店舗のみをアクティブとしてカウントしております。

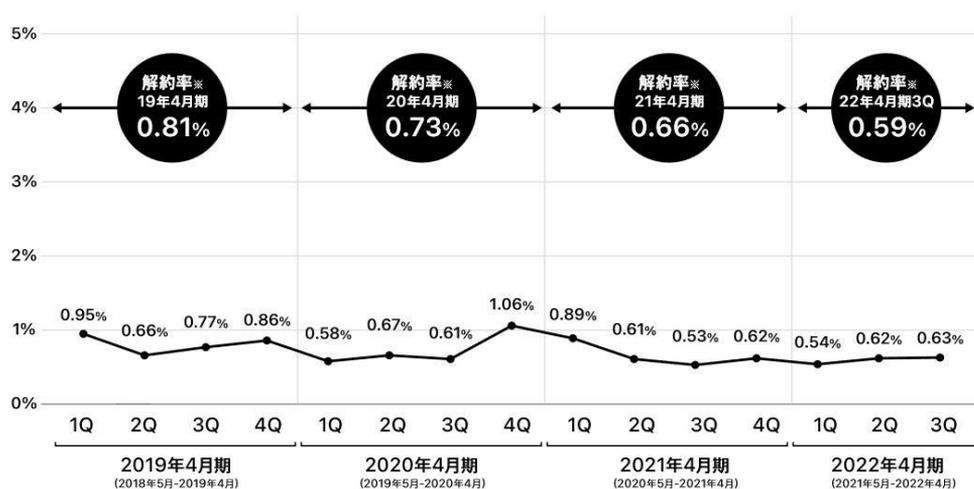
### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



## 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）



続きまして、解約率の推移です。

ここの解約率はスマレジの月額費用ベースのMRRチャーンレートを掲載しております。コロナ禍においても第3クォーターで0.63%と低水準をキープしております。

### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



## 顧客単価 (ARPA/ARPU) の推移

事業の状況 23

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

スマレジ

次に、顧客単価の推移です。

こちらで掲載している顧客単価は、スマレジの月額費用のみの顧客単価として、タイムカードの利用月額や決済手数料は含まれておりません。

契約単位で1万7,777円、1店舗あたりでいいますと7,520円の安定した顧客単価となっております。

### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

**SCRIPTS**  
Asia's Meetings, Globally

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!**



スマレジ

山本：続きまして、中期経営計画の進捗のパートになります。

再びこの ARR の目標を記載しております。

27 億円、今年度達成に向けた第 4 クォーターですが、いろいろな施策を打って、達成に向けて今取り組んでおります。先ほどもお話ししましたが、構成要素が四つあります。

一つは、スマレジの月額売上収益、もう一つがスマレジ・タイムカードという勤怠管理サービス、クロスセル商材です。こちらの月額の売上、それからスマレジのアプリマーケットの収益、四つ目が決済関連の収益と、この四つで構成されています。

基本的には、スマレジの月額が大半を占めることになります。スマレジの月額は、第 3 四半期、12 月の年末年始を挟みますので、なかなかお店をオープンする人がいないと。既にオープンしているお店で、いかにたくさん売上を上げるかということに皆さん注力されますので、なかなかスマレジ社としては、若干閑散期になる季節です。ですから、上がりにくい季節ではあります。

逆に第 4 クォーターが通常だと繁忙期になりますが、少しオミクロン株の影響があると思いますが、季節変動要因が若干崩れているのもあります。足元では少し問い合わせが増えておりますので、一件一件丁寧に積み上げていきたいと考えております。一つ目が、スマレジの月額。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



それから、二つ目がスマレジ・タイムカードという勤怠管理サービスの月額売上がありますが、こちらは機能追加をするとか、特にスマレジとスマレジ・タイムカードの顧客層が少し分かれていたもので、それをなるべく寄せていくという施策を今やっております。こちらも着実に積み上がってはおります。

三つ目がアプリマーケットの収益ですが、こちらは売上で言うとすごくすごくまだまだ小さいので、売上に対するインパクトはほとんどないんですけども、開発のデベロッパーさんを中心に、今しっかり盛り上げて、競合優位性をつくっていかうということで、かなり注力しておりますが、金額へのインパクトはすごく小さいです。

四つ目が決済関連の収益で、こちらが収益の改善にかなり注力してきました。もともとスマレジ・ペイメントというサービスをやっておりましたが、こちらの収益改善、つまり仕入条件の改善の交渉がうまくいまして、新しいスマレジ・ペイメントを提案していくという施策を取っております。

加えて、年末にロイヤルゲート社という決済会社の M&A をしておりますので、こちらプラスで取り組んでいくことをやっております。27 億円にいかないのではないかとのご指摘もたくさんいただいているのですが、第 4 四半期で、まずスマレジ社単体で 27 億円達成に向けて、最後まで取り組んでまいります。

加えて、ロイヤルゲート社のもともとの顧客の MRR を加算する予定になっていきますので、それを加えて連結ベースでも 27 億円を超えていくということをこれから取り組んでいきたいと思っております。

また、来年度以降の 36.7 億円、再来年度の 50.0 億円の達成に向けて、今いろいろな施策を検討して実施しようとしておりますので、何としてでも実現したいということで取り組んでおります。

ちょっと長くなりましたが、ARR が以上になります。

---

## サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



## 中期経営計画の達成に向けて

中期経営計画の進捗 27

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

具体的な施策のところ、2点、ピックアップしております。

一つ目は、広告宣伝費になります。こちらは主に、スマレジの新規顧客獲得のために広告宣伝費の内訳を今回から出していますけれども、認知拡大も含めて、すごく確度の高いリードだけではなくて、マス広告を結構多用して認知拡大に努めております。セールス&マーケティング費用が、今年度6億9,200万円の計画に対して、今は4億3,900万円まで消化しております。

後半に向けてだんだん厚くしていきますというのはアナウンスさせてもらっていたんですけども、第4クォーターでさらに消化する予定になっていますので、この6億9,200万円をしっかりと消化していくと。無駄に使うつもりはないですけども、広告をやったことがなかったので、どの広告がどの程度効果があるのかを試しながら、いろいろな施策をチャレンジしていきたいと考えております。

### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

**SCRIPTS**  
Asia's Meetings, Globally

## スマレジ・アプリマーケットの進捗

中期経営計画の進捗 28

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



スマレジ

次が、スマレジ・アプリマーケットの進捗です。

こちらは売上に対してのインパクトはすごく小さいものの、競合他社さんにはない取り組みでして、また非常にお客様の満足度が高い取り組みになると考えておりますので、かなり力を入れています。

これは何かと言いますと、基本的なレジ機能はスマレジがカバーしているのですが、例えばクリーニング屋さんだったり、カラオケボックスだったり、いろいろな店舗っていろいろな業態がありますので、その一つ一つの業態に対して、すごく便利な機能を提供していくとなると、スマレジだけではなかなかカバーできないということで、APIを開いて、スマレジをプラットフォームとして、ニッチな機能も含めて、いろいろな業種、業態の機能をパートナーの皆さんと一緒につくっていくと、そういう取り組みになります。

今、パートナーさんが、法人が493社、個人で257名の開発パートナーさんがいます。公開アプリ数が59個まで増えました。最初の目標は300個ぐらいまで何とか増やしたいと考えております。

### サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com



去年もやりましたが、今年もアプリコンテストを開催しております。大賞賞金が1,000万円で、今月末応募締め切りになりますが、たくさんご応募いただいて、便利な機能、アプリが増えるのを期待しております。

先ほど申しましたけれども、こちらはかなり強い、他社にはない非常にユニークな特徴になってくるかなと思っております。

以上となります。

---

#### サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com



## 質疑応答

---

**遠藤 [M]**：それでは、ここからご質問への回答に対応してまいります。

ご質問ですが、お時間の許す限りこちらからどんどん答えていきますので、sli.do からお送りください。

**山本 [Q]**：早速来ております。一つ目のご質問です。

ロイヤルゲート社の PMI の進捗を教えてください。今後、ARR への影響はありますかというご質問をいただいております。

ロイヤルゲート社の PMI を、簡単に湊さんからいいですか。100 日プランみたいなものがあります。

**湊 [A]**：そうですね。初めてのことなので、なかなかうまく進んでいないところもあるのと、ロイヤルゲート社もスマレジ社も自社の事業も並行しながらになるので、正直すごくいいペースで進めているとは思っていないんですけども、着々と進んでいます。なるべく早くロイヤルゲート社の PAYGATE 端末、決済をスマレジとしても売る、ロイヤルゲート社としてもスマレジを売るというのを早期に進めていけるように今、準備している状態です。

ARR の影響はあります。

**山本 [A]**：あります。かなりあります。

**湊 [A]**：かなりあります。プラスの影響と考えております。

**山本 [A]**：一つ大きいのは、ロイヤルゲート社さんは、割と大きな赤字を毎月垂れ流している会社だったので、まず赤字をとにかく食い止めようと、とにかく 1 秒でも早く赤字を止めて、黒字体質の会社にしようというのを最初に宣言しました。スマレジとの組み合わせが、一番商品力が強くなると思いますので、なるべく早くスマレジとの連携を実現して、セットで売るのが一番いいかなと思います。

または、スマレジの今、加盟店というお客様がアクティブで約 3 万近くありますので、そこでカード会社さんとの交渉力を持って、スマレジ社として交渉力を持って、良い条件で仕入れをさせてもらって、適正な値段で競争力のある価格で販売していくというのをやろうとしております。

---

### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



赤字の部分で、コストを削減するということでは、なかなか、彼らも最少の人数でやってきたので、そこをさらに人員をカットするとか、経費を削減するというのは少し難しいので、いかに売上を最大化していくかということに注力しようとしています。

たくさんの質問をいただきまして、ありがとうございます。

PMIの遅れの理由は何でしょうか、そこに対してどういった取り組みをされていますかという点についてお聞きします。

**湊 [A]**：遅れ。すみません、初めてなので、実際に普通にいろいろとやっていると、見えていないところが出てきたというところが多いし、大きいです。取り組みも、なるべく早く対応するというところで、出てきたものを1個1個解決していただくだけで、今やっているのは。

一番は、やはりなるべく早くシナジーを出して、かつロイヤルゲート社の赤字を黒字化させたいので、そこをメインに動いている感じです。

すみません、あまり正しい回答ができていないと思いますが、申し訳ないです。

**山本 [A]**：大きいのは、子会社に任せっきりにするのではなくて、私と湊も子会社の取締役に入りまして、取締役会と経営会議も、かなりこちら側でグリップして推進しているところがあります。かなり時間がかかるけれども、親会社と子会社を分離するのではなくて、かなりシームレスにやっ  
ていこうとしていますので、時間がかかっているというのが大きいかなと思います。

ご質問ありがとうございます。たくさんいただいております。

競争環境のさらなる激化がリスクだと感じます。直近のプレーヤー動向をどう見ればよいでしょうか。

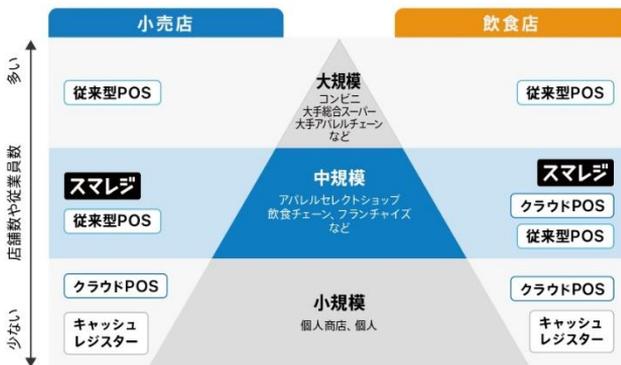
---

## サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



## 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

**スマレジ**

競合環境のスライドは出せますか。ありがとうございます。

レジとかPOSレジはすごく歴史が長くて、もともと既存プレーヤーさんもいらっしやいましたし、僕たちみたいな新興のプレーヤーも登場しているということで、結構いろいろなメーカーさんなりソフトウェア会社が入り乱れているような状況になります。

画面共有してくれましたけれども、ピラミッドの絵をよく当社で使っているのですけれども、個人商店さん向けのレジと、大規模な、例えばユニクロさんとかのレジというのは、明らかに求める要件が違うということで、小規模から中規模、大規模と、規模によって求めるレジが違うというのが一つあります。スマレジがターゲットとしているというか、得意としているのが、1~2店舗から40店舗ぐらいまでの中小規模の店舗さんが使いやすいような機能を用意していますので、ここが主戦場になります。

もう一つ、業種、業態で言うと、小売店と飲食店にかなり特化してしまっていて、そうすると、小売・飲食で中小規模のエリアでの競争となります。例えば、リクルートさんのAirレジとかがよく競合として名前が出てきますが、どちらかというと飲食寄り、飲食とかビューティー、美容室寄りの、かなりスマレジよりも少し小規模な部分がターゲットになっているのかなと思いますので、少しこのターゲット層が違うのではないかと思います。

### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasiam.com

一番どストライクに競合になるのは、USENさんのUレジであったり、これは飲食の分野で競合になります。または、POS+（ポスタス）さんという会社がありますが、こちらが競合になったりします。それから、もともとのプレーヤーとしての東芝テックさんがもちろん競合にはなりません。この辺が競合になります。

たくさんプレーヤーがいますけれども、業界をセグメント分けしたり、こういう分類をすると、競合プレーヤーが少し減ってきて、実はすみ分けができていくというのが大きな見方かなと思います。特に小売店向けですが、飲食店だと結構競合はたくさんいるのですけれども、小売店向けの商品の棚卸であったり、在庫管理、発注仕入、そういったものができる、在庫管理がきちんとできるPOSレジとなると、クラウド型でいうと、実はあんまり競合というのがなくて、スマレジぐらいしかないのではないかと考えていますので、小売店向けの部分はかなり力を入れてやっていきたいと考えております。

次に行きます。

## 連結 業績ハイライト

2022年4月期3Q 決算概要

8

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。

スマレジ

営業利益の進捗は118%ですが、第4四半期は営業赤字の計画ですか、ロイヤルゲート社の赤字が原因か、その影響は来期以降いつまで続くのかというご質問をいただいております。

## サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



営業利益の進捗が計画値を越えていますとなると、第4四半期がマイナスになるのではないかと  
いう質問は、昨日からもうたくさんいただいております。

スマレジ単体で言うと、赤字というか、営業利益が減る要因は、一つ、広告宣伝費を最後にもっと  
投下するという計画がありますので、それで営業利益が減ります。また、年度末で、決算賞与で少  
し減ります。

その二つで販管費が結構上がります。毎年ですけれども、第4クォーターで予算消化ではないです  
けれども、結構販管費に使いますので、スマレジ単体でも割と営業利益率は低下する予定になっ  
ています。

加えて、ロイヤルゲート社が月次でまだ赤字の状態ですので、その分がまたマイナスになりますの  
で、結構なマイナスになるかなと思います。ロイヤルゲート社は、なるべく最短ですけれども、2  
年以内に黒字化を目指すという方針で今やっておりますので、来年度以降もう少し赤字のインパク  
トが少しずつ、数年に渡って続くかなと思っております。

スマレジは、第4四半期でいったん利益率は下がるものの、次の来年度の第1四半期ではまた利益  
率が少し戻るかなと思っております。だいたい1、2、3、4と年度が奥に経過するにつれて販管費  
を重くしていくという手法をこれまでもとってきていますので、第1四半期はまた販管費は少し軽  
くなるかなというイメージです。

次に行きます。

コスト系で、来年以降のコスト面、広告宣伝費のイメージをして教えてくださいという質問をいた  
だいております。

来年度、再来年度は、中期計画で今ざっくりと予算取りはしていますので、そこを可能な範囲で教  
えてもらえますか。

**湊 [A]**：今期より、さらに広告宣伝費は投下していく計画ではあるのですが、先ほどお話しし  
ましたように、赤字になるほどの計画は特に今のところは立てていなく、というぐらいのコスト感  
覚でございます。よろしいですか。

**山本 [A]**：今年度よりも来年のほうが予算はさらに上げて。

**湊 [A]**：上げます。

**山本 [A]**：広告宣伝の予算は上げていく。

**湊 [A]**：利益は下がらないようにしていくぐらいの感覚です。

---

## サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



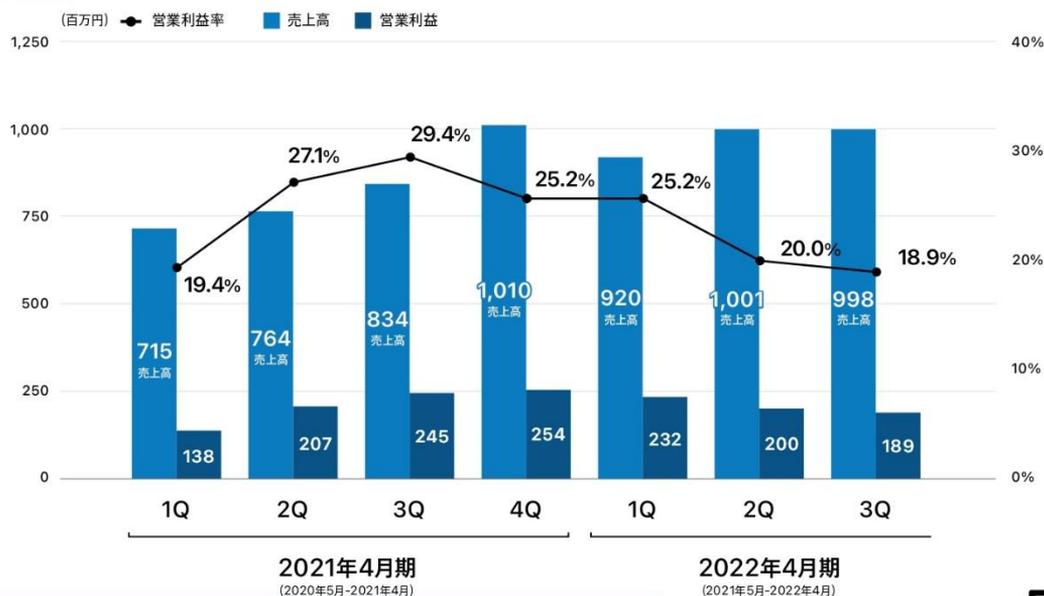
山本 [A]：営業利益率が、結構下げるつもりだったんですね、もともと。

湊 [A]：そうです。

## 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

12

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。

スマジ

山本 [A]：営業利益率がいつもは22~23%出ていたのですけれども、昨年までは、25%まで行ったんですけれども、昨年の25.4%は、コロナのマイナス影響を意識して思い切りコストカットをしたので、逆に利益率が多く出たというのは去年ですけれども、今年は、本当は営業利益率10%台にまで下げようとしていましたので、これからもうちょっと第4クォーターで下がるので、10%台になると思います。向こう3年は、それぐらいで推移させようという計画です。特に大きなM&Aがあると、やはりずれるのですけれども、単体ではそういうイメージでやろうとしています。

次に行きます。

山本 [A]：今期から積極化している認知獲得の広告宣伝の効果、反響、手応えなどを教えてください。また、リード獲得の広告宣伝が2Qから増えていますが、獲得効率はどうでしょうか、競争は激化していますでしょうかというご質問です。

ありがとうございます。こちらはどうでしょうか。SaaSメトリクスですか。

### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

**湊 [A]**：そうですね。認知獲得の広告宣伝の効果で言いますと、首都圏向けに放送している CM ですとかは、最初はあまり効果がなかったんですけども、多少効果が出てきたのかなという感じはあります。地方向けの、沖縄とか九州に出している TVCM の効果は、結構すぐ反響があるようなイメージではあります。また、通期のタイミングで、認知度調査なども行っていきたいと考えております。

リード獲得の 2Q からの増加ですが、獲得効率は、やはり投下した分が丸々増えるかというところではなくて、効率でいくと少し下がってはいる状態です。競争は激化していますか。

**山本 [A]**：競争はあまり気にならないです。競争で言うと、スマレジの POS システムの競争というのは、そんなに前と変わっていないですけども、今後、決済の部分でロイヤルゲート社のマルチペイメント端末というジャンルで見たときに、SMBC さんの stera（ステラ）という端末であったり、その他、何とかペイというのがたくさんありますので、決済単体でいうと競争はかなり激しいのかなと思っています。価格勝負でいくと大きな大資本の企業さんには負けてしまいますので、先ほどのアプリマーケットであったり、もしくはスマレジ自体のサービスの拡充をもって他社との競合優位性をもって、決済も一緒にセットで販売していけたらと思っています。

それから、広告で言うと、これは毎回、IR 面談を通じてですが、広告をバーンと増やしたので、すぐに効果あるのではないかと見ていただいているんですけど、なかなか数字が結びついてきませんねというご指摘をいただくんですが、商品の特性上、TVCM を見たからすぐ買いに行こうという商品でもないの、認知拡大を図りつつ、やはり結局は店舗さん、スマレジの顧客になり得る人が何か経営課題を持って、何か POS レジを入れ替えないといけないとか、もしくは新店をオープンするときに思い出していただくという、そのフックになるアプローチにどうしてもなるので、広告を厚くしたからすぐに効果が出るということではないという商品なのかなとは思っています。

それでもやはり露出していかないと、必要なときに機会を逃してしまいますので、思い出してもらうために今後もその認知活動はやっていきたいなと思っています。

次に行きます。

ARR の目標に向けて積み上げるとのことでしたが、どのようなことに取り組むのかをお願いします。

こちらは、何度か文中でお話ししましたが、スマレジの月額積み上げと、タイムカードの積み上げ、それからアプリマーケットの積み上げ、それと決済収益の積み上げという、この四つに分解されます。

---

## サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



どれも伸ばしていきたいと思うんですけども、数字のインパクトが一番大きいのは、やはりスマレジの月額収益になります。6割から7割ぐらいですかね。すみません、ざっくりな回答になりましたけれども。一番大きい柱ではありますので、スマレジの客数と客単価を伸ばしたいということです。

客数は新規獲得ですから、先ほどから出ています広告宣伝費を厚くするというのが一番大きな施策かなと思います。それから、昨日もプレスリリースを出しましたが、渋谷に新しいショールームを設置しました。こういうショールームでの接点の機会を増やす、またはオンラインでの接点を増やす、それから広告での接点を増やすと。それから、各種展示会での露出も精力的に増やしておりますので、そういった部分での認知、それから、直接的なリード獲得にしっかりと予算を投下していくことで、客数を増やすというのがまず一番大きなところかなと思います。

客単価を上げることにに関して言うと、こちらはなかなか難しいところがあります。単純に値上げするのかということ難しいですけども、客単価で言うと、それが決済サービスをクロスセルしていくであったり、もしくはスマレジ・タイムカードみたいな商品を既存顧客にご紹介していくということ。または、アプリマーケットで、追加でアプリを購入していただくという、スマレジ本体以外の売上が客単価の向上になるかなと思います。

三つですが、タイムカードに関しては、今度は SmartHR さんみたいな、そういう HR 系のサービスとのぶつかり合いになるところも一部ありますので、まず機能性を拡充させると。それから、スマレジのお客様にクロスセルするというのを強く意識して、スマレジと組み合わせることですごく便利になると、勤怠管理サービスと POS システムの情報を連携させて、システム間連携させて、すごく便利なシステムに仕上げていくという、スイート型のシステムを目指していくのが正しい道なのかなと思っております。

それから決済関連は、先ほどから何度もお話ししましたんで、再びになってしまいますけれども、もともとあったスマレジ・ペイメント以外にも、そのロイヤルゲート社のリソースをうまく活用して、スマレジとの組み合わせで販売していくという取り組みをやっていこうとしております。

アプリマーケットは、これも繰り返しになりますけれども、競合他社さんにはないユニークな特徴でありますし、販売パートナーさんも巻き込んだ大きなエコシステムになっていくことを期待しております。この4点の施策で取り組んでいくという言い方になりました。これで50億円を目指していきたいと思っております。

今後、決済手数料収入をいつまでに、どれぐらいに増やすかなど、ロイヤルゲート社買収に伴う数値目標があれば教えてください。

---

## サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



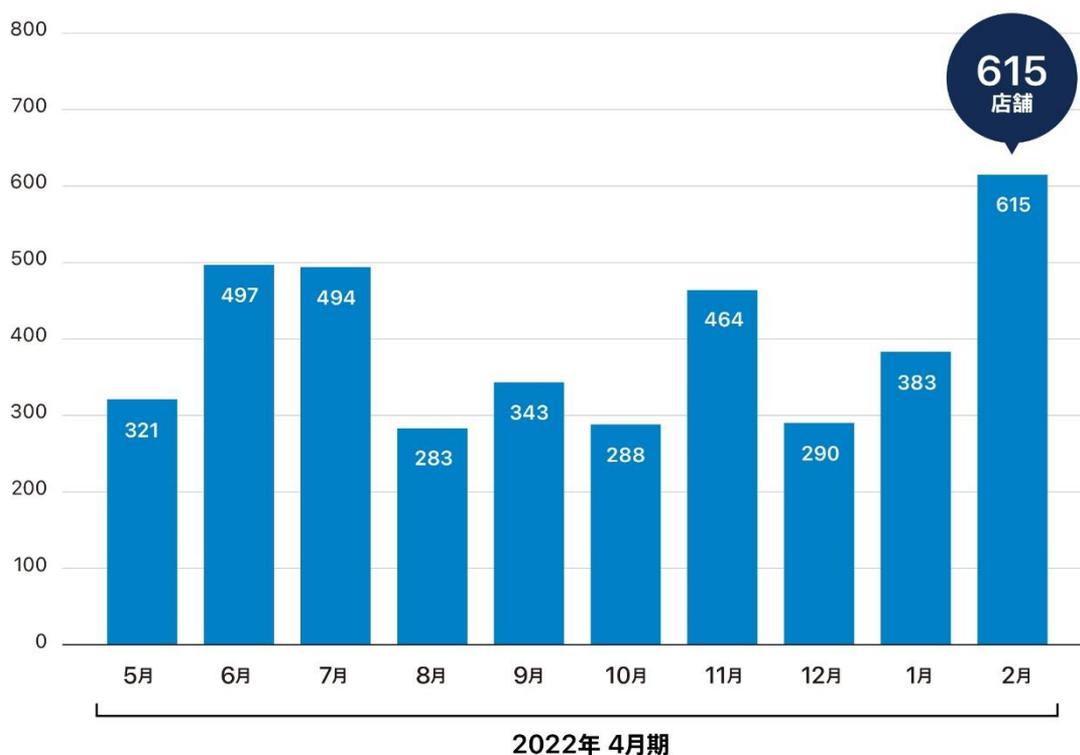
数値目標がまだ固まっておりません。PMIに今は注力しておりまして、例えば商品をもうちょっと魅力のあるものにするであったり、ブランドを統合するのかどうかであったり、もしくは従業員の問題であったり、従業員、労務とか、管理体制の統合というか、スマレジ社との統合に今は力を入れていまして、新体制での販売目標、販売計画は、今まだ作成途中になりますので、今はまだ開示できません。

ただ、あと数カ月もすると新年度が始まりますので、それまでには来年度以降の販売計画、数値計画をしっかりと固めて、また開示できるようにしていきたいと思っております。現時点では、すみません、まだ出せておりません。

もう一つ行きましょう。

途中参加です。ありがとうございます。2月の月次は良かったと思います。今後、同水準が継続するのかに懸念がありますが、足元を教えてください。

### 有料プラン月別登録店舗数



ありがとうございます。2月の月次が足元になるのですけれども。

これに何かコメントありますか。難しいな。店舗数推移ですね。

#### サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

長い目で見たときに、店舗数推移のグラフを作ると、月次で言うとかかなり波があるのですが、波を打ちながらも、少しずつ右肩上がりの傾向ではあるというのは、これまでも今もそうです。コロナの影響も今はだいぶ薄くなってきていますので、結構増加基調ではあるかなと思っています。

ただ、その季節変動要因があります。12月ぐらいがやはり年間で一番落ち込みますし、落ち込むというのは増えが鈍化しますし、3月が一番伸びたりというのは、例年で言うところなのですが、このコロナの影響で結構出店計画がずれたりとか、お客様の計画がかなり変わってたりしますので、その辺が見えにくいというのが正直なところになります。

あとは、案件の規模で言うと、少しずつですけど大型案件が増えてきているというのは、今も変わらないです。もうこの1年、2年ぐらい、少しずつ大型案件、大型案件というのは50店舗以上とか、スマレジのメインターゲットって、もともと40店舗から50店舗ぐらいまでにしていただけなのですが、それを超えるような店舗さんの案件もじわじわと増えてきていると。50店舗以上の案件が入ると、またさらに単月での増加数がポンと跳ねたり、減ったりとかしますので、ちょっと難しいところですよ。

IRで月次での開示は今後も継続していきますし、noteでの解説も加えて、毎月現場の、営業部の状況とかも含めて開示していきますので、また見ていただけたらと思います。

続きまして、関連機器販売についてです。

プリンター販売は、代替機器により単価が落ちて、数量はあまり落ちていない形でしょうか。

これは湊さん、いいですか。

**湊 [A]**：はい。書いていただいているとおり、単価は少し落ちたというか、安いものになるので、単価は落ちていますが、数量は、実は全く落ちていないわけではなく、やはりエプソンのプリンターのこの機能が必要だから、エプソンのプリンターが出るまで待つと言われるお客さんもいらっしゃいます。そうすると、導入時期がずれたりですとか、そういうことはあります。

逆に、でも単価が安いので、導入しようとお客さんもゼロではないと思いますので、数量は確実に落ちたとは言えないですけど、そういう変化はあります。

**山本 [A]**：ここもちょっと見えにくいです。

以上になります。

---

## サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



ご質問、追加はいかがでしょうか。あと5分ぐらいで終わってしまいますが、もしありましたら、ぜひお願いいたします。

大丈夫ですか。以上にしましょうか。

**遠藤 [M]**：では、以上で Q&A を終了いたします。たくさんのご質問ありがとうございました。

**山本 [M]**：当社では、IR 情報をニュースレター等でもお知らせしております。月次店舗数など、情報満載のレポートも配信しております。ぜひご購読をお願いいたします。

前回に続きまして、ライブ配信でのお届けとなりました。まだまだ不慣れな点多くて、途中お見苦しい部分もあったことと思いますが、ここまでご視聴いただきまして、ありがとうございました。個別取材や追加質問の項目も設けておりますので、ぜひご活用ください。

では、もう終わりになりますが、現場が既に第4クォーターの中盤まで差し掛かっております。第4四半期は繁忙期になりますので、また年度末の業務もありますので、割と忙しく、皆さん活動しております。また、来年度の計画を煮詰めていく時期でもありますので、1個1個丁寧に仕事をしていきたいと思っております。それから、加えてロイヤルゲート社の PMI、きょうもお話がありましたけれども、こちらも丁寧にかつ大胆に進めていきたいと思っております。

あと第1四半期が残っていますので、今年度中にいろいろな結果が出せるように、また施策を一つ一つ頑張ってもらいたいと思います。今後ともよろしくお願いいたします。きょうはどうもありがとうございました。

[了]

---

## 脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

---

## サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



## 免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行うものではありません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用をしてはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて会員自身の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者自身が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による本規約に基づく利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して会員が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

---

## サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com