



株式会社スマレジ

2023年4月期 第1四半期 機関投資家向け説明会

2022年9月13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]	2023 年 4 月期 第 1 四半期 機関投資家向け説明会		
[決算期]	2022 年度 第 1 四半期		
[日程]	2022 年 9 月 13 日		
[ページ数]	23		
[時間]	10:30 – 11:03 (合計：33 分、登壇：16 分、質疑応答：17 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]	4 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)
	管理部 財務経理課長	式地 めぐみ	(以下、式地)

サポート

日本 050-5212-7790 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

社長室 IR 課長

遠藤 映子 (以下、遠藤)

サポート

日本 050-5212-7790 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



登壇

遠藤：定刻となりましたので、開始いたします。本日は株式会社スマレジ、2023年4月期第1四半期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。

今日の流れですが、まずはじめに昨日開示の説明資料に沿って、決算の概要についてご説明いたします。その後にQ&Aを予定しております。ご質問は視聴画面のQ&Aボタンから、これ以降いつでもご入力いただけます。皆様からのご質問をお待ちしております。

なお本日の様子は後日、当社webサイトでの公開を予定しておりますが、ご質問された方、視聴者の皆様の情報は公開されませんので、ご安心ください。お問合せにはチャット機能もご活用ください。

それでは続きまして、本日のスピーカーをご紹介します。山本さん、お願いいたします。

山本：株式会社スマレジ、代表取締役の山本です。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っております。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。

山本：あと財務経理チームから、式地が解説で少し入らせてもらいますが、画面には出てこないですけれども横にいますので、よろしくお願いいたします。

式地：よろしくお願いいたします。

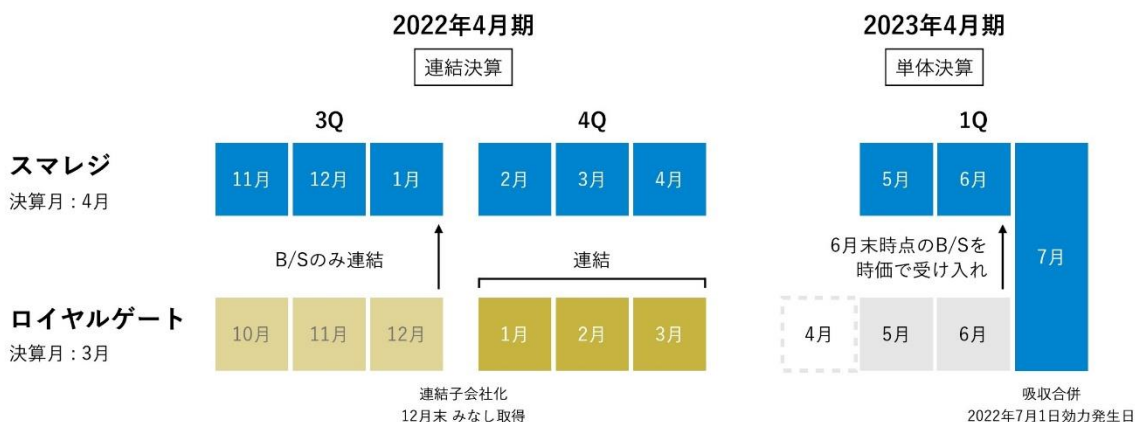
山本：改めまして、ご視聴いただきましてありがとうございます。まずは決算概要からご説明してまいりたいと思っております。

サポート

日本 050-5212-7790 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



23年4月期1Qにロイヤルゲート社の4～6月の業績は含まれません



スマレジ

2023年4月期第1四半期の決算説明会ということで、まずはじめに少し注意点がございます。

昨年12月に子会社化したロイヤルゲート社を7月に吸収合併して、また単体決算に戻っております。そこで前四半期の第4クォーターでは連結決算だったんですけども、今回は単体決算となっておりますので、その点は注意が必要かなと思っております。

式地さん、解説いいですか。

式地：今回、第1四半期の7月1日に株式会社ロイヤルゲートを吸収合併したことにより、7月末で一つの会社になってしまっておりますので、今回は単体での決算となりました。よってロイヤルゲートが存在していた4、5、6の数字が今回連結とはなっていませんでしたので、業績としては単体のスマレジの決算に含まれておらず、6月末の資産、負債を時価で受け入れていることになっております。

山本：ありがとうございます。4月、5月、6月の子会社ロイヤルゲート社の売上が入らなくて、それがそのままB/Sに入っている。7月だけ合体した分になっているということでございます。

サポート

日本 050-5212-7790 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

マーケティングや採用活動の積極投資により営業利益はYoYで低下するが、計画通りの順調な進捗
子会社合併の影響により四半期純利益が増加、売上高はYoY+33.6%の成長

(百万円)	2023年4月期 1Q実績 (2022年5月-7月)	2022年4月期 1Q実績 (2021年5月-7月)	前年同期比 YoY	2023年4月期 通期計画 (2022年5月-2023年4月)	2023年4月期 1Q進捗率 (2022年5月-7月)
売上高	1,228	920	+33.6%	5,593	22.0%
売上原価	456	336	+35.8%	—	—
売上総利益	772	583	+32.3%	—	—
販売費及び 一般管理費	585	351	+66.7%	—	—
営業利益	186	232	-19.8%	651	28.6%
経常利益	188	222	-15.1%	651	29.0%
四半期 (当期) 純利益	362	149	+142.5%	403	89.8%

連結子会社の吸収合併

2022年4月15日開催の取締役会において、連結子会社である株式会社ロイヤルゲートを吸収合併することを決議し、2022年7月1日付で吸収合併いたしました。

四半期純利益の増加について

- ①合併による抱合せ株式消滅差益(特別利益)の計上
- ②合併後に将来の課税所得を見積り、繰延税金資産の回収可能性を検討した結果、法人税等調整額(益)を計上

※記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しております。



では次、損益計算書に進みます。

売上高が12億2,800万円で、前年同期比でプラス33.6%となりました。それから少し飛びまして、営業利益が1億8,600万円で、昨年同期比でマイナス19.8%となっておりますが、昨年よりも広告宣伝費を早めに消化していこうということで、少し下振れというか、計画どおりに進捗しております。

一番下の行の四半期の当期純利益が3億6,200万円で、年間通しての進捗率で既に89.8%となっております。ここが右側に少し黒枠で囲っておりますが、連結子会社の吸収合併による清算手続の都合上、税後の純利益に乗っております。そこを少し説明いいですか。

式地：今回7月1日で子会社を吸収合併したことにより、ここに細かい記載はないんですけども、抱合せ株式消滅差益という特別利益を5,800万円計上することになりました。それにより、税引前の利益は2億4,600万円となりました。

法人税等を調整してマイナスする項目として、税効果会計特有の科目で法人税等調整額を1億7,500万円計上したことで、税引後の四半期純利益が3億6,200万円となり、少しあまり見ないような数字の動きにはなっております。

サポート

日本 050-5212-7790 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



貸借対照表

2023年4月期1Q 決算概要 6

子会社の吸収合併による変動が発生し、固定資産はYoY+50.4%
 自社株買いにより現預金がやや減少。自己資本比率は80.8%

(百万円)	2023年4月期 1Q実績 (2022年5月-7月)	2022年4月期 1Q実績 (2021年5月-7月)	前年同期比 YoY	2022年4月期 4Q(単体) (2022年2月-4月)	前四半期比 QoQ
流動資産	4,198	4,018	+4.5%	4,598	-8.7%
うち現預金	3,197	3,492	-8.4%	3,511	-8.9%
固定資産	892	593	+50.4%	591	+50.9%
資産合計	5,091	4,611	+10.4%	5,189	-1.9%
流動負債	893	666	+34.0%	908	-1.7%
固定負債	86	81	+6.3%	84	+2.4%
負債合計	979	747	+31.0%	992	-1.3%
純資産合計	4,111	3,864	+6.4%	4,196	-2.0%
負債・ 純資産合計	5,091	4,611	+10.4%	5,189	-1.9%

自己資本比率
80.8%



スマレジ

山本：ありがとうございます。次に貸借対照表です。

吸収合併による変動が少し発生しておりまして、固定資産が YoY でプラス 50.4%になっております。あと少しですが自社株買いを実施しましたので、現預金がやや減少しております。

売上高・営業利益・営業利益率の四半期推移

2023年4月期1Q 決算概要 8

中期経営計画のS&M投資を継続中。賞与や広告宣伝費の集中投下により低下していた営業利益率が15.2%に回復



営業利益率
15.2%

YoY ↓10.0pt
QoQ ↑14.2pt

※1 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

※2 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

スマレジ

次にまいります。売上高、それから営業利益率の四半期の推移になっております。

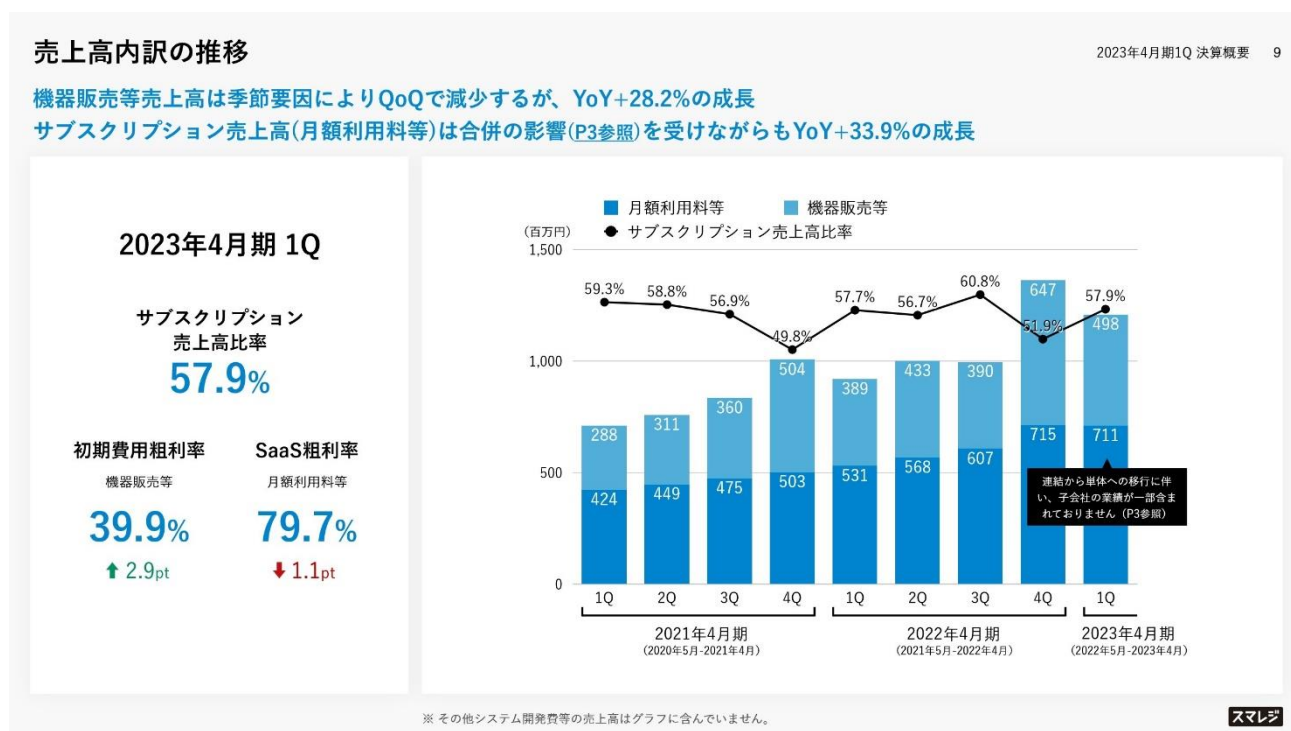
サポート

日本 050-5212-7790 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

第1四半期は売上高12億2,800万円で、前四半期の第4四半期、13億7,700万円から少し減ってはおりますが、例年の季節変動要因で毎年第4クォーターがすごく盛り上がる時期になりますので、特に心配していないというか、いつもの予定どおりかなと思っております。

営業利益率は15.2%で、こちらも前クォーターである第4四半期が利益調整したというか、最後に広告予算を使ったりとか、もしくは決算賞与を支払ったことで、営業利益率が下がっていましたが、またもとに戻っておる状況になっております。



次に売上高の内訳の推移になります。これは毎回説明させてもらっていますけれども、内訳は二つに分けていまして、グラフの濃い青塗りが月額利用料等、薄い青が機器販売等ということで、フロー収益になっております。

ストックの収益が7億1,500万円から7億1,100万円に減少しているように見えますが、こちらも黒で注釈を入れていますけれども、子会社の業績が一部含まれていないことで少し減っておりますが、実際は伸びている状況になります。

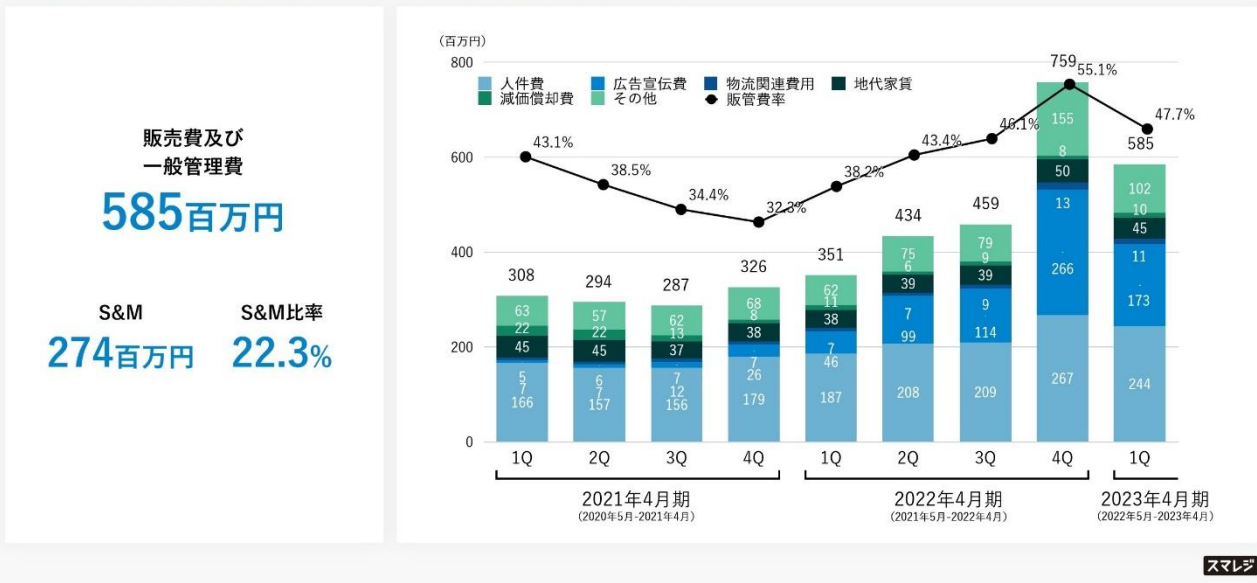
サポート

日本 050-5212-7790 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

販売費及び一般管理費の推移

2023年4月期1Q 決算概要 11

賞与や広告宣伝費の集中投下により一時的に上昇していた販管費率は47.7%に回復
 広告宣伝費はYoY+277.5%と中期計画達成に向けS&Mへの投資を継続



スマレジ

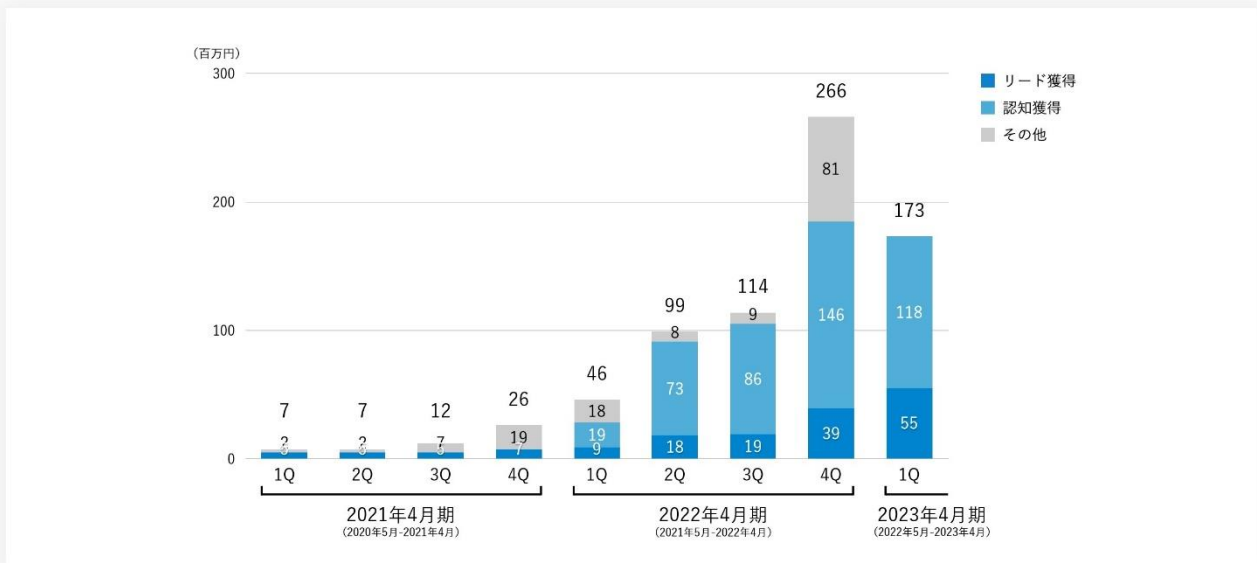
続きまして販管費の説明を湊さん、お願いいたします。

湊：販売費および一般管理費の推移です。今期も広告宣伝費を集中投下してはおりますが、販管費率は47.7%まで回復しております。販管費の中のS&M費用の比率ですが、対売上比で22.3%の2億7,400万円を使用しております。

広告宣伝費の四半期推移

2023年4月期1Q 決算概要 12

TVCM等のマス広告を活用した認知拡大とリード獲得施策を並行して実施中



リード獲得：WEB広告（リスティング、アフィリエイト）、展示会費用 認知獲得：テレビ、ラジオ
 その他：アプリコンテスト、フードフェスなどのイベント。リード、認知に直接紐付かない企業ブランディング等

スマレジ

サポート

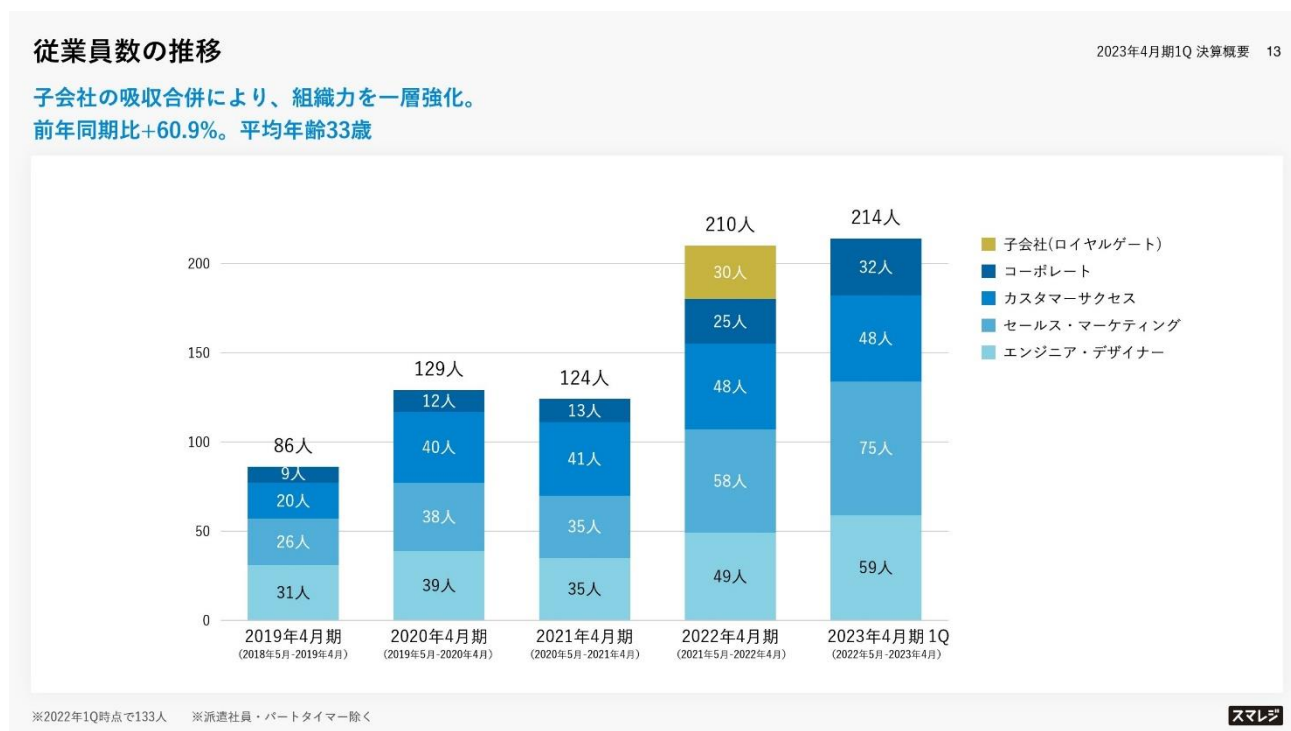
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



次、お願いします。S&M 費用の中の広告宣伝費の四半期推移です。

こちらのグラフの下の青い部分がリード獲得で使用了した広告宣伝費、その上の水色の部分が認知獲得、テレビ CM やラジオなどで使用了した広告宣伝費で、1Q 終了時点で1億7,300万円を使用しております。

前期同様、今期も同様の方針で広告宣伝費を投下してはいきますが、減益にならないように販管費を見ながら、コントロールして投下していきたいと思ひます。



山本：次が従業員数の推移となっております。

子会社の吸収合併により従業員数がまた増えておりまして、採用活動は積極的に全部署で行っております。全部署まんべんなく人が少し足りていない状況でもありますので、急ぎ採用チームに活動を早めていただいております。今年度で大体プラス50名程度の増員を見込んでおります。

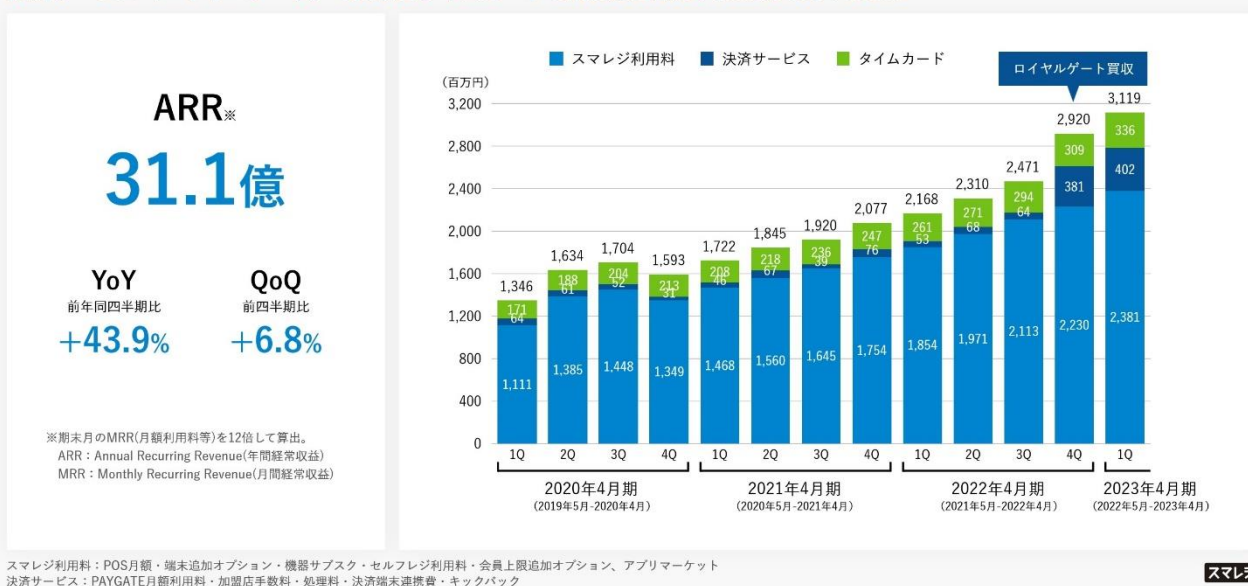
サポート

日本 050-5212-7790 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

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スマレジの有料店舗数は堅調に推移。

決済サービス（ロイヤルゲート）の買収とタイムカードの成長も貢献し、ARRはYoY+43.9%



スマレジ

次が中期経営計画で重要指標に挙げております、ARRの推移です。

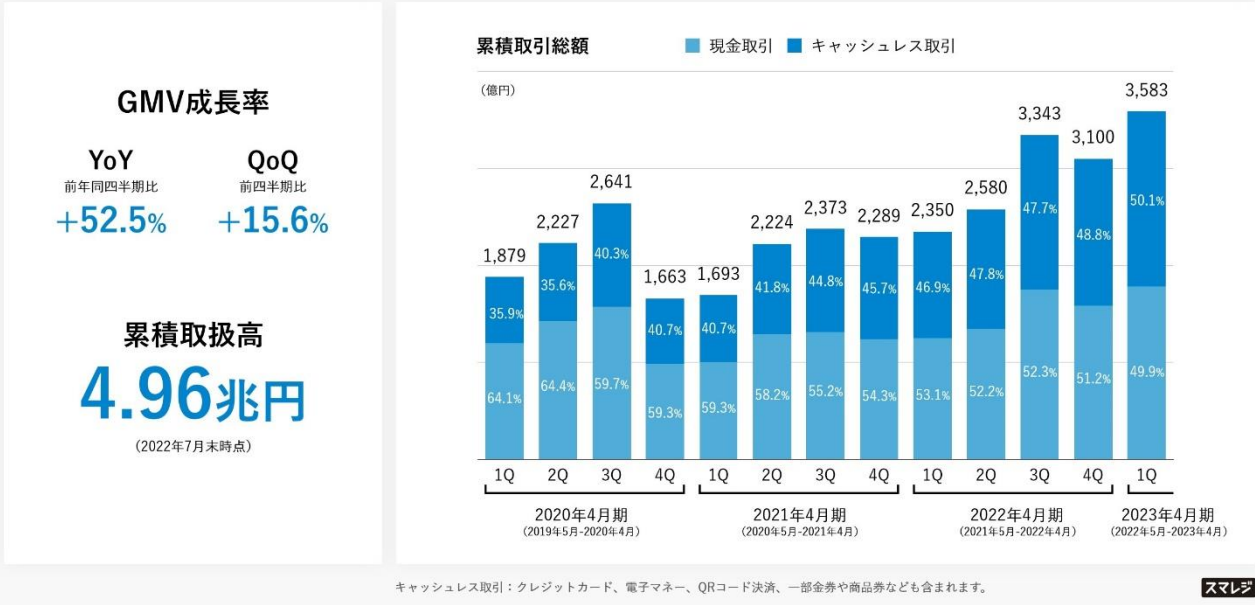
ARRの実績が31.1億円となりました。前年の同四半期比でプラス43.9%という伸びになっております。

前回からこのARRの内訳を示すようにしております、青がスマレジの利用料、濃い青が決済サービス。決済サービスはロイヤルゲート社と、あともともとありましたスマレジ・ペイメントの収益を合算したもので、約4億円。その上の緑色がスマレジ・タイムカードという勤怠管理サービスのARRを足し合わせて、31.1億円という状況になっております。

サポート

日本 050-5212-7790 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

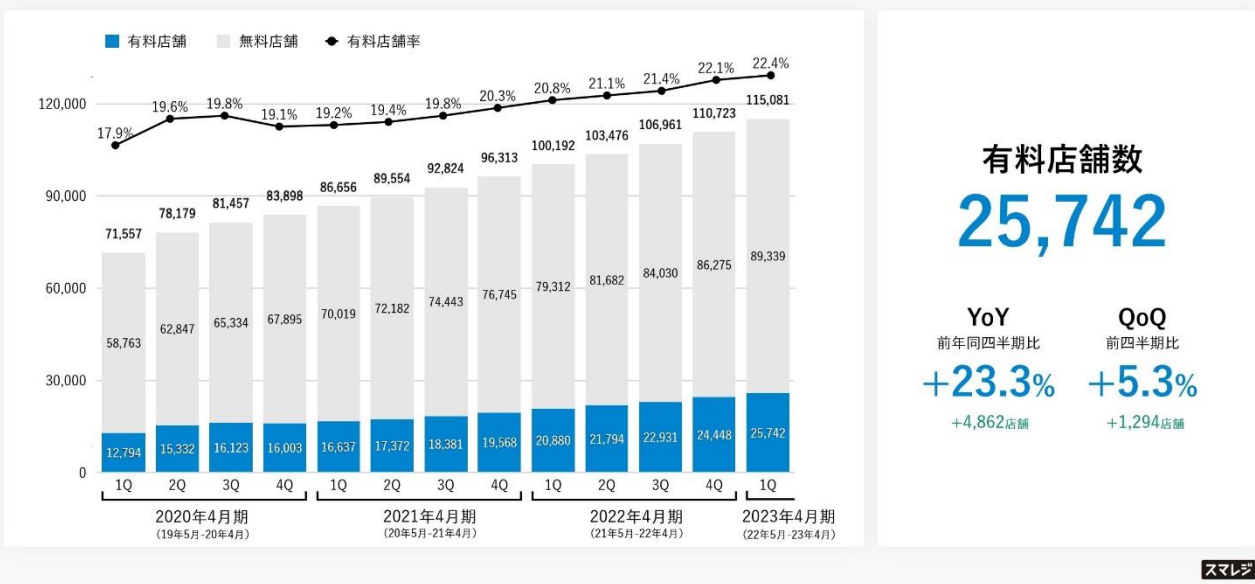
コロナ禍、経済活動縮小によるブレはあるが、スマレジ経済圏はどんどん拡大中（22年8月累積取扱高が5兆円を突破）



続きまして流通金額ですが、8月末に累計の取扱高が5兆円を突破しましたというニュースを発表いたしました。この第1四半期末で4.96兆円となっております。

これは参考値になりますけれども、現金取引とキャッシュレス取引の割合を記載しておりまして、今大体、半分半分ぐらいという状況となっております。

長らくコロナ禍においても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22.4%に上昇



サポート

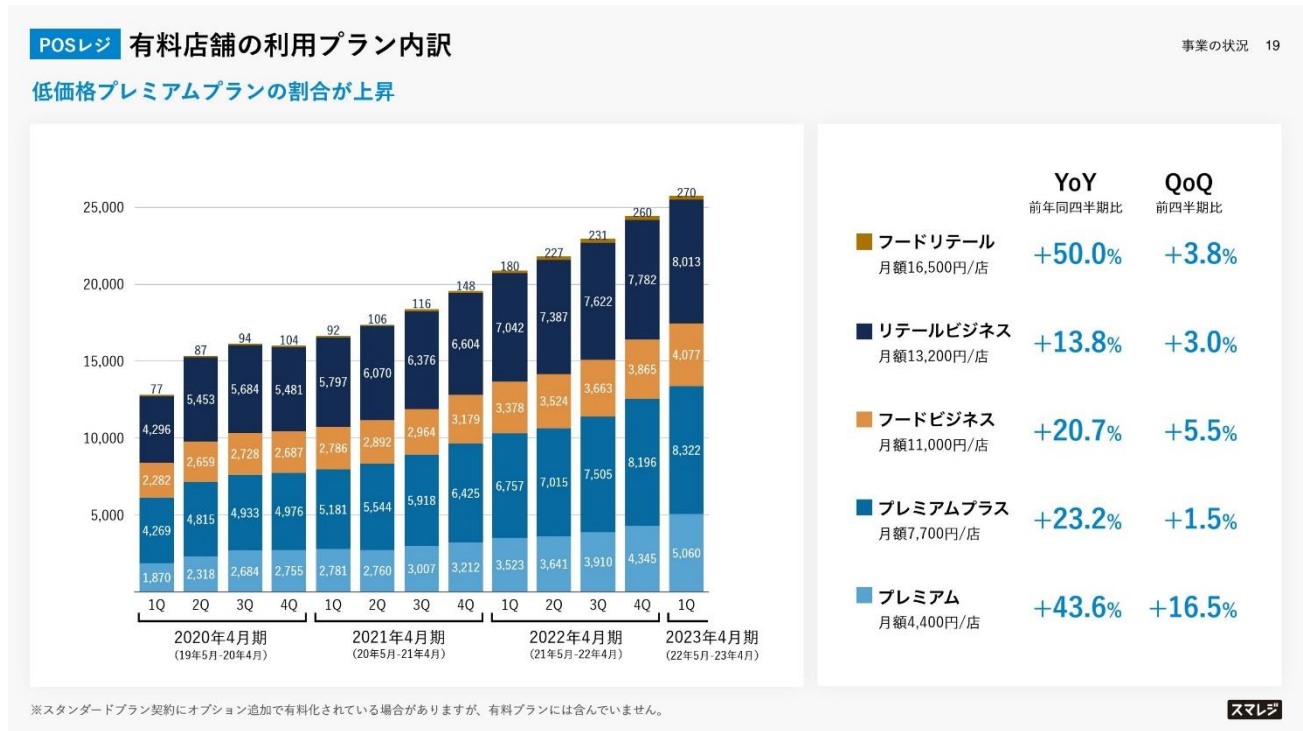
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



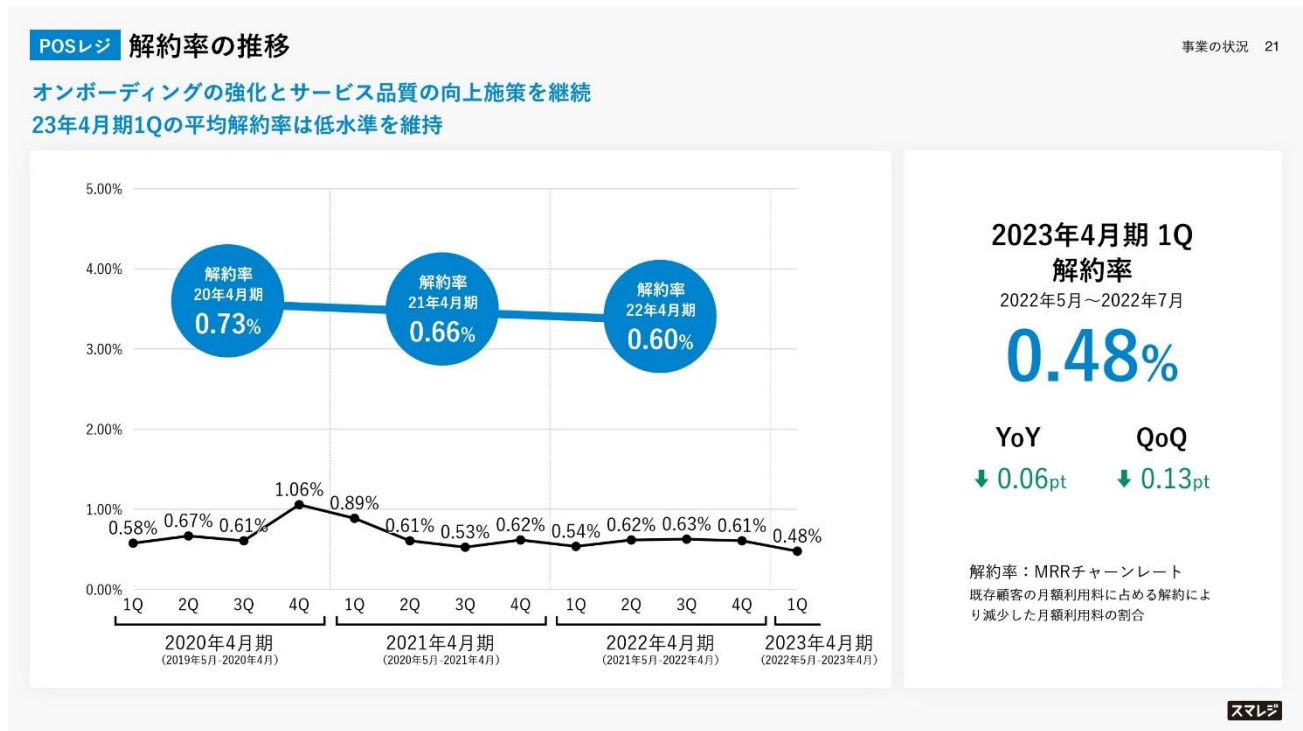
次ですが、店舗数は湊さん、お願いします。

湊：登録店舗数と有料店舗数の四半期推移です。

登録店舗数で 11 万 5,081 店舗、有料店舗数で 2 万 5,742 店舗、YoY で 23.3%増加しております。



その有料店舗のうちのプラン内訳ですが、全てのプランが順調に増加しております。



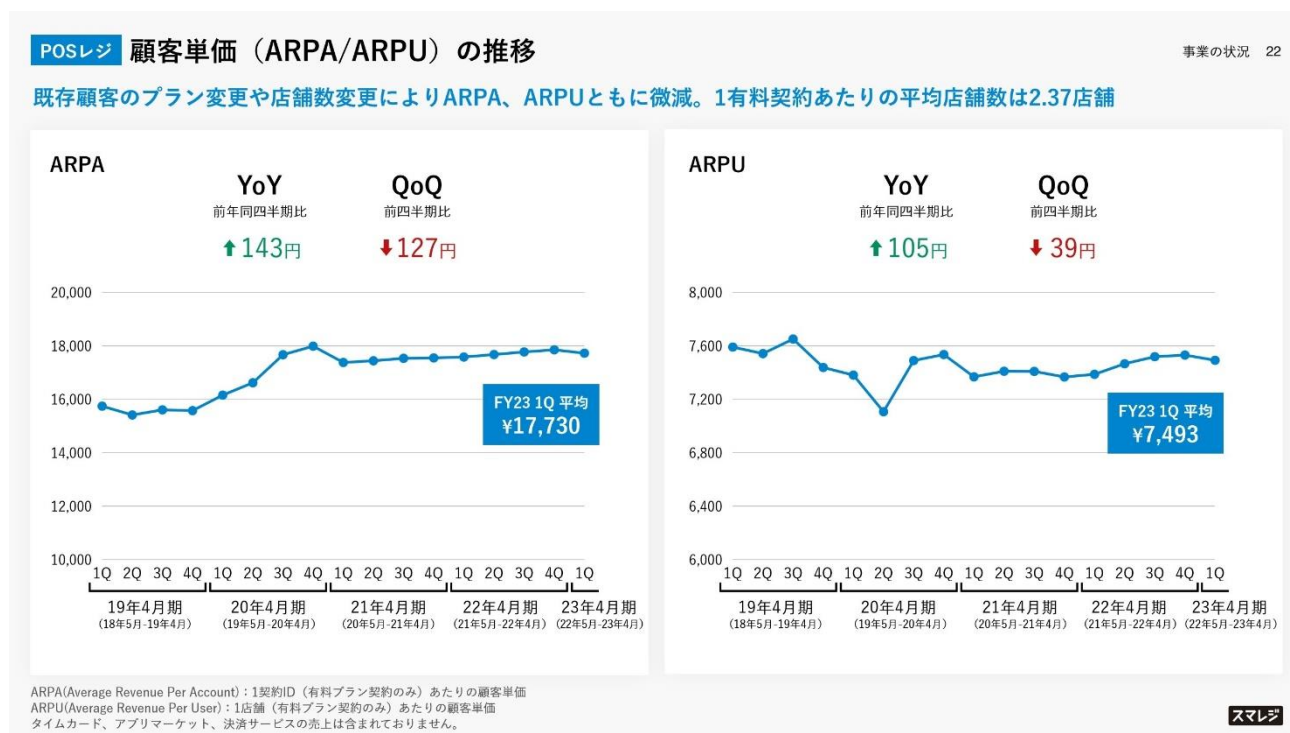
サポート

日本 050-5212-7790 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



続きまして、解約率の推移です。こちらの解約率は月額費用をベースにした MRR チャーンレートとなっており、解約率は引き続き、低水準を維持してはおります。

第1クォーターで0.48%と結構下がっているかと思いますが、月次である程度ぶれがありますので、通期平均して見ていただければと思います。



次に顧客単価、ARPA/ARPU の推移です。ARPA、1社当たりの平均顧客単価が1万7,730円、1店舗当たりの顧客単価、ARPUが7,493円となっております。

こちらの顧客単価はスマレジの利用料のみの顧客単価で、クロスセルしたタイムカードであったり決済の売上は含まれておりません。

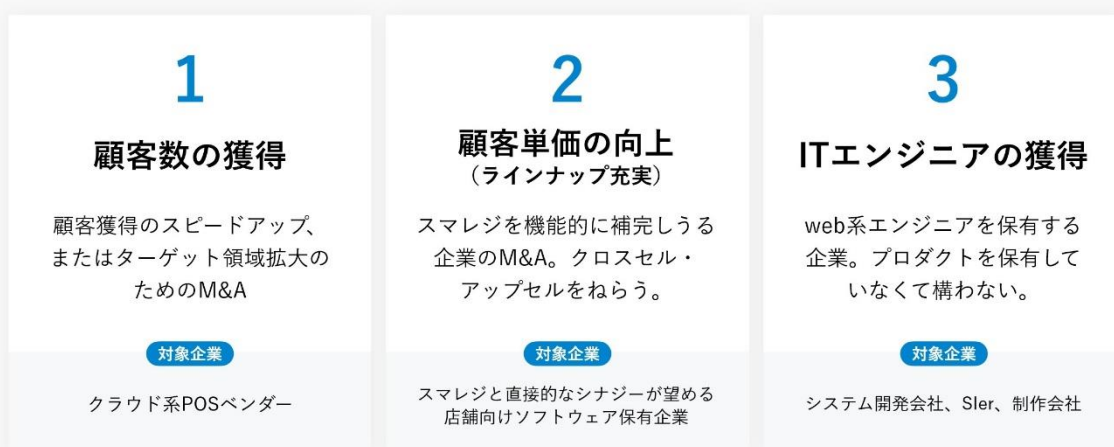
1Qで少し微減しているように見えるんですけども、YoYで見ますと微増しており、大きな変化なく安定しているかと思えます。

サポート

日本 050-5212-7790 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



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。



スマレジ

山本：今回、M&A 戦略について書かせていただいております。

今後の成長ドライバーの一つとして、M&A を積極的にやっていきたいと思っておりますが、相手方のあることなので時期とか、いつ頃というのはなかなかいえないところがあるんですけども、方針としましては3点掲げております。

1と2は客数と客単価という考え方になりますが、1番目は顧客数の獲得ということで、つまりは同業他社になりますが、クラウド系のPOSを展開しているベンダーさんで、顧客獲得のスピードアップをねらう。もしくはターゲット領域を少し拡大する意味でのM&Aを検討しております。

二つ目が客単価ということで、スマレジのクライアントさんですね。ターゲット層に直接的に販売が見込める、もしくはお客様に喜んでいただけるようなソリューションを持っている。つまりスマレジと直接的なシナジーがある、店舗向けのソフトウェアを展開している企業さん、またはそういうサービスをM&Aしたいと考えております。これはクロスセルという意味になります。

3番目がITエンジニアの獲得ということで、よくアクハイアリングとかいいますが、ITエンジニアの獲得はなかなか年々難しくなっておりますので、そういったエンジニアを獲得する目的でのシステム開発会社さんとか、Slerさんとか、少し小さなweb制作会社さんとかをM&Aの対象としております。

以上の3点に絞って検討を進めております。

サポート

日本 050-5212-7790 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

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！

VISION 2031

2022/6/13 UPDATE

KPI

アクティブ店舗数30万店舗、国内市場シェア14%を目指す！

スマレジはアカウント数や登録店舗数を目標指標にせず、
実際に使われるレジを目指し、アクティブ店舗数を重要指標として設定しています。



<https://corp.smaregi.jp/ir/management/vision2031.php>

スマレジ

では最後になりますが、昨年、1年半ぐらい前にスマレジの中長期ビジョンを発表しまして、それに基づいて今年2年目の活動をしております。

長期目標はアクティブ店舗数 30 万店の獲得、つまり国内でトップシェア、日本 1 位の POS ベンダーになろうということで活動しておりますので、これからさらにスピードを上げていって、日本を代表する POS 会社になろうということで活動してまいりますので、今後とも引き続きよろしくお願いたします。ご支援のほど、よろしくお願いたします。

駆け足になりましたが、以上で決算説明を終わらせてもらいたいと思います。

サポート

日本 050-5212-7790 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

質疑応答

遠藤 [M]：それでは、ここから Q&A に移ります。ぜひご視聴画面の Q&A ボタンから、お気軽にご質問をお送りください。回答の順番が前後する可能性がございますが、あらかじめご了承くださいませ。時間内で全てのご質問に回答できない場合には、ご参加の皆様へ後日回答集として IR よりお送りいたします。

では、まず説明会の登録フォームにていただいたご意見がございますので、ご紹介いたします。

中期経営計画の達成時期を早めてください、というコメントをいただいております。お願いいたします。

山本 [M]：ご声援ありがとうございます。中期経営計画は来年度でいったん終わるような 3 年計画を打ち立てていまして、最重要 KPI で ARR を掲げています。ARR が、初年度が目標 27 億円、今年度が 36.7 億円、最終年度で ARR50 億円を突破しようという計画内容になっています。

1 年目は 27 億円から上振れて 29 億円ちょっとで着地しています。今年度も、まずは早めるのは 1 番いいことなんですけれども、まずは 36.7 億円をなるべく早く今年度中に突破するように、進めてまいりたいと思います。

ご声援ありがとうございます。

遠藤 [M]：続きまして、質問が入ってきておりますのでお願いします。

山本 [Q]：ありがとうございます。ご質問、1 点いただきました。

決算短信にもある事業譲受されたクラウドサービス、Owl Solution 事業について教えてください。今後どのような発展が見込めるのでしょうか、というご質問をいただいております。

これは湊さん、お願いできますか。

湊 [A]：Owl Solution が店舗向けのアプリをつくる事業でして、スマレジは既に有料アクティブで 3 万店舗のお客様がいらっしゃいますので、そのお客様に向けてクロスセルということで、店舗アプリをどんどん販売していきたいと考えております。クロスセル商材ですね。

山本 [Q]：スマレジ・アプリマーケットに乗せる計画ですかね。

湊 [A]：そこはまだ、ちょっと。

サポート

日本 050-5212-7790 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]：分からないですか。もともと福岡の会社なんですね。開発と営業もすごく小さな規模ですけれども、福岡のオフィスで今、開発をしてもらっています。

続きまして、第1クォーターで純利益がかなり積み上がりましたが、今期計画には盛り込んでいましたか。今期上振れの可能性は高いでしょうか、というご質問をいただいております。

税後の純利益、かなり積み上がりましたということで、冒頭説明させていただいたとおりなんですけれども、子会社の吸収合併によって特別計上されたということですので、その分、今年度の計画に急遽アドオンしたような状態になっています。

計画の上方修正であったりとか、修正しますかというご質問をよくいただいておりますが、どうでしょうかね。

式地 [A]：適時開示の要件に抵触するといえますか、投資家の皆様に有意義な情報をお届けできるように、できるだけ速やかに、数字が見えてきたところでご説明はさせていただきたいかなと思っています。

山本 [Q]：では、もうちょっと整理して今年度の計画と足し合わせて、正確に数字が見えてきたら計画の修正をする可能性があるかと。ありがとうございます。

続きまして、ARPA/ARPUがQonQ、ですから前四半期比で微減しているようですが、今後の上昇に大変期待しています。ありがとうございます。

その上昇の顕在化の時期はいつ頃だと考えていらっしゃいますか、ということですが、では湊さん、いいですか。

湊 [A]：先ほどお話しさせていただいたように、スマレジ、ARPA/ARPUで出している金額がスマレジの月額利用料のみでして、クロスセルした分がまだ今乗せて出せていない状態です。ですのでクロスセルしているユーザーさんだけでいいますと、顧客単価は上がってはいます。

ずっとグラフで出させていただいているARPA/ARPUですと、例えばARPA、1社当たりのでいいますと、やはり大手さんが取ればぐっと上がったりもしますし、大手じゃない2店舗以下のお客が多く取れると少し下がったりもしますので、現状でいきますと、スマレジの顧客単価でいいますとそこまでぐっと上がることはないので、クロスセルの情報をまた今後出せたらなどは思います。

現在、タイムカードと決済事業をどんどんクロスセルさせていっていますので、クロスセルユーザーの顧客単価は上がっていているかなと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 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



山本 [Q]：あくまでも、この資料は POS レジの部分だけの資料ですということですね。ありがとうございます。

顕在化の時期はいつ頃でしょうか。まだ分からないですか。

湊 [A]：はい。

山本 [Q]：次にいかせてもらいます。ARR の推移は計画に対していかがでしょうか、というご質問をいただきました。

実際にロイヤルゲート社の M&A によって、結構大きく押し上げられたのがありますので、その分よく進捗していると考えています。どうですか、計画どおりですか。

湊 [A]：そうですね。計画、順調という感じかなと。

山本 [A]：計画どおりということで、お願いいたします。その他ご質問、せっかくですのでいかがでしょうか。

遠藤 [M]：皆様、ご質問はよろしいでしょうか。

入ってまいりました。

山本 [Q]：ありがとうございます。この回答中に質問がなければ、これで最後にしたいと思います。

決済サービス、タイムカードも月次推移情報を提供いただけないでしょうか、というご質問。リクエストをいただきましたが、これは出せるものなんですか。どうでしょうか。まだ小さいですからね、数字が。月次はまだ、でも難しいですね。

湊 [A]：そうですね。

山本 [A]：今、四半期での ARR の推移を内訳で出し始めたところです。月次はスマレジの店舗数推移を今月次で出しているんですけども、結構何が大きくて、多いときはいいんですけども、少し伸び悩んだりすると結構ミスリードするというか、とかもあるので。

ちょっと月次だと読み取りづらいところがあるのかなという気はしていますので、なかなか難しいのかなと。現時点では難しいかなと思います。

すごくたくさん質問がきましたので、続けてこの 3 点、回答したいと思います。

サポート

日本 050-5212-7790 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



コロナ第7波の影響はいかがでしたでしょうか。また導入店舗などで変化等が表れていますでしょうかということで、コロナの影響ですが、湊さん、いいですか。

湊 [A]：第7波は、正直あまり影響がなかったのかなと思います。リード数であったりとか商談数は、コロナが出たりとか緊急事態宣言で下がったりはしていたんですけども、この第7波は特に下がることもなく、順調にお客様が獲得できていましたので、あまり影響は少ないのかなと考えております。

山本 [Q]：ありがとうございます。次がエンジニアの獲得難はどの程度なのですか。買収以外の施策はありますか。あとリテインのための施策ですが、どうですか。テックファームとか、そういう。

湊 [A]：そうですね、テックファームはある程度、順調に採用ができています。やはり若手エンジニアでいいますと、そこまで難しくはないのかなと思うんですけども、中堅からその上となるとなかなか、やはり採用が難しいかなという印象ではありますね。

山本 [A]：年々厳しくなっていますよね。エンジニアの獲得単価も高いですし、エンジニアの年収もどんどん上がっていているので、どんどん厳しくなっているのはあると。

もともと大阪だけで開発拠点をつくっていたんですけども、今は福岡にも広げて、福岡での採用活動もしている。あとフルリモートも、一部条件を出して採用しています。

それから最初にテックファームという説明をしたんですけども、テックファームはその名前のおりで、テクノロジーを育てていこうという、ファームとして種まきをして、若手エンジニアとか若手の経験の浅いエンジニアを積極的に採用して、社内で育てていこうというプロジェクトも始まっております。そちらも順調に進んでいますね。

M&A 以外でもそういう施策はやっておりますし、加えて M&A によって加速するといいなと、そういう考え方になります。

次にいきます。チャーンレートがやや低いのが季節要因とのご説明でしたが、どういうことでしょうか。

湊 [A]：季節要因といいますか、月次で結構ぶれがありまして。例えば大口までいかないですけども、ちょっと大手さんが解約されたりすると、そこはチャーンレートが上がっちゃいますので、なので上がる月、下がる月があるので、平均して見ていただければという感じです。0.1%とかでするので、結構ちょっとした金額で動いてしまう数字かなと思います。

サポート

日本 050-5212-7790 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



山本 [Q]：ずっと引きで見たら 0.6%前後ぐらいという感じですか。

湊 [A]：はい、そうです。

山本 [Q]：ありがとうございます。これで最後にさせてもらいたいと思います。

資料では低価格、プレミアムプランの割合が上昇とありましたが、ARPA/ARPU がキープできているのはどういった要因でしょうか。全プラン好調とおっしゃっていたので、そのためでしょうか。

有料プランのうち低価格のプランのほう伸びているということで、顧客単価でいうと下がっていくはずなのに横ばいだったのは、どうしてでしょうか。

湊 [A]：1社単位の客単価でいいますと、低単価のプランであっても、店舗数が多いお客様が獲得できますと ARPA は維持できる感じになります。

今回、低価格プランが上昇して、プレミアムプラスがそこまで伸びなかったのが、プレミアムプラスのお客様で、プレミアムに変更された小口のお客様がいらっしまったのもありまして、そういう波が出ております。

この四半期で積み上げた分と今まで積み重ねてきた分の割合でいきますと、やはり四半期での動きはまだまだ小さいので、低価格、プレミアムプランの割合がちょっと上がったけれども、そこまで大きな変化は表れてこない感じです。全体で見ると。

山本 [Q]：ということは、料金プランに対しての増減数は四半期単位で数字が出ているけれども、ARPU と ARPA はその四半期の増加分に対しての ARPA じゃなくて、全体の総数に対して、ですから有料でいうと 2 万 6,000 店という分母があるので、大きく影響しないということですか。

湊 [A]：はい、そうです。

山本 [M]：分かりました、ありがとうございます。

遠藤 [M]：皆様、たくさんのご質問ありがとうございました。

最後に IR からのお知らせです。当社では IR 情報をニューズレターなどでもお知らせしております。スマレジの月次店舗数など、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。

さて、ライブ配信でお届けする決算説明会は今回で 3 回目となりました。まだまだ不慣れな点も多く、本日冒頭には手づくり感をそのまま、お見苦しい映像も配信してしまいましたが、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。

サポート

日本 050-5212-7790 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



説明会終了後、Zoom の画面上にアンケートを表示いたします。1 分程度で終了する簡単な内容ですので、皆様の率直なご意見、ご感想をお寄せくださいませ。また IR では個別取材や追加質問の項目ももうけておりますので、そちらもぜひご活用ください。

山本：短い時間でしたが、これで決算説明会を終わりたいと思います。

今、既に第 2 四半期に入っておりまして、特に第 2 四半期から下期に向けてどう活動していくかを取り組んでいっております。

決済サービスが増えたりとか、あとまたアプリマーケットの上でいろんな BizDev をしたりとか、いろんなアプリを増やしていくであったりとか、新しいチャレンジがたくさん始まっておりまして、また新入社員というか、新しく結構な数が、毎月メンバーが入社してきて、その組織づくりというかチームビルディングも活発にやっております。

今年度のまずは業績達成と、それからさらに来年度以降、加速していくように体制づくりを頑張っておりますので、皆様、今後ともよろしく願いいたします。

湊さん、何かありますか。

湊 [M]：よろしく願いいたします。

山本 [M]：では、終わりたいと思います。今日はどうもご視聴いただきまして、ありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声が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 050-5212-7790 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 050-5212-7790 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