



株式会社スマレジ

2024年4月期 第3四半期オンライン決算説明会

2024年3月18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]	2024 年 4 月期 第 3 四半期オンライン決算説明会
[決算期]	2024 年度 第 3 四半期
[日程]	2024 年 3 月 18 日
[ページ数]	46
[時間]	10:30 – 11:24 (合計：54 分、登壇：37 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]	3 名 開発本部 取締役 宮崎 龍平 (以下、宮崎) 事業戦略本部 取締役 高間館 紘平 (以下、高間館) 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@scriptsasias.com



登壇

式地：定刻となりましたので、開始いたします。株式会社スマレジ、2024年4月期第3四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。

早速ですが、本日の流れをご説明します。今回の説明会も、前半後半の2部制でお送りします。まず、前半30分では、当社の会社概要について、取締役CTOの宮崎より解説を行い、そのあとにQ&Aを行います。

前半のQ&Aでは、会社概要に関するご質問に回答いたします。決算に関するご質問には、後半のQ&Aで回答いたしますので、何卒ご了承ください。

次に、質問方法のご案内です。ご質問は、視聴画面にあります、Q&Aボタンまたはメールにて受け付けております。メールでご質問いただく場合には、件名に決算説明会へのご質問である旨をご記載ください。たくさんのご質問をお待ちしております。なお、ご質問以外のお問い合わせは、チャット機能もご活用ください。

それでは宮崎さん、お願いします。

宮崎：皆様、おはようございます。開発本部、取締役の宮崎です。本日は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。

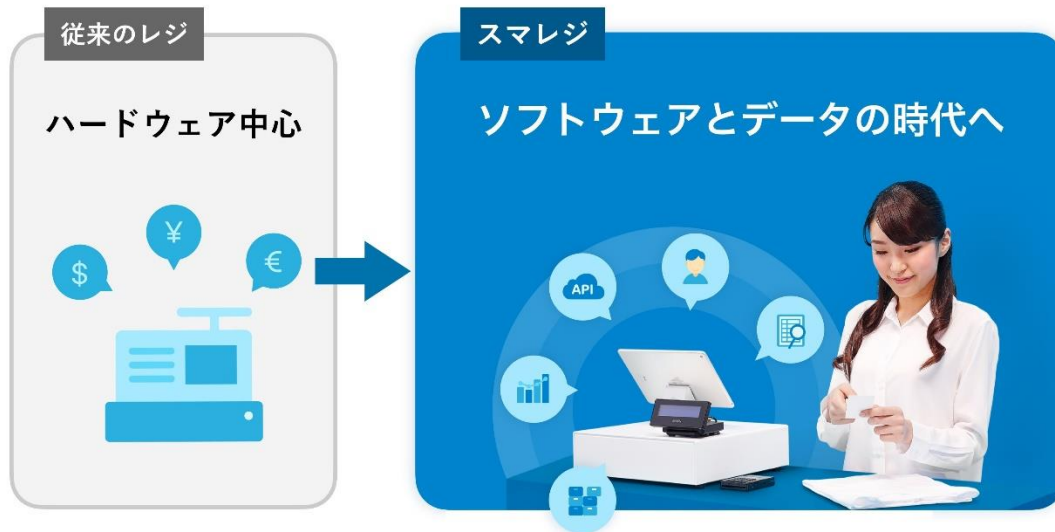
前半のパートは、主に初回の方々に向けたスマレジを知っていただくための概要説明を中心に、お話ししたいと思います。

あらためまして、簡単な自己紹介をさせていただきます。CTOでプロダクト担当の、宮崎でございます。2011年に当社に入社し、スマレジ立ち上げ期から開発企画に携わっています。2019年より取締役に就任しました。本日は、どうぞよろしく願いいたします。

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





スマレジは iPad レジの会社です。平たく言えば、お店のレジ屋さんですが、今までのレジとは全く違います。それは、東芝さんとかシャープさんとか、今までのレジは電機メーカーが作ってきたのに対して、スマレジは、その中身であるソフトウェアとデータに特化して誕生しました。

iPad レジと言いましたが、実は iPad ではなくても問題ないと思っています。モバイルオーダー、券売機、EC サイト、それらに置き換わっても問題ありません。なぜなら、誰が、いつ、どこで、何を、何個、いくらで買ったのか、こういったデータを溜めて分析し活用すること、そんなデータ経営時代が来るとわれわれは確信しているからです。

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

OPEN DATA, OPEN SCIENCE!

われわれの経営理念は、「OPEN DATA, OPEN SCIENCE!」です。経営においてデータはとても重要です。暗闇の中を手探りで歩くより、地図やデータを手にしながら歩いたほうが、はるかに有利かと思えます。スマレジは、暗闇を歩く店舗経営者に懐中電灯をとすような企業になりたいと思っています。

株式会社スマレジ

本社 大阪市

設立 2005年5月 創業
2011年9月 スマレジ(POS) リリース
2019年2月 東証マザーズ上場



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

創業は2005年で、19期目となります。初めはホームページ制作やシステムの受託開発をしており
ました。2010年より自社サービスとして、POSシステムであるスマレジの開発に着手し、翌
2011年に、スマレジをリリースしました。今年で13年目になります。



現在、オフィス拠点は大阪、東京、札幌、福岡の4拠点。加えてショールームが、大阪、東京は恵比寿、品川、新宿の3拠点、名古屋、福岡と合わせて6カ所あります。また1月30日には事業成長に向け、開発人材の確保目的として、ベトナムのホーチミンに子会社を設立いたしました。

従業員数は、2024年1月時点で299名。積極的な採用活動を行っていて、どんどん増加中です。

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

1. 会社概要 - 経営陣

証券コード：4431 **スマレジ**

代表取締役 CEO

山本 博士



事業統括 COO

湊 隆太郎



開発責任者 CTO

宮崎 龍平



事業戦略 CFO

高間館 紘平



代表の山本、副社長の湊は、共に元エンジニアです。代表や副社長を中心とした古参メンバーが、過去にドラッグストア向け POS システムを受託開発した経験があったために、現在のスマレジ構想に至りました。ですから、リリース当初から本格的な小売向け機能が豊富なことが、一つの強みとなっております。

なお、当社創業者である、徳田、望月は、現在もなお顧問そして監査役として携わっています。

2. 当社事業

証券コード：4431 **スマレジ**

 **スマレジ** POS

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POS



PAYGATE 決済

端末一台でマルチキャッシュレス決済



タイムカード HR

勤怠管理を中心としたHR



その他 SESなど

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

当社が提供する主なサービスは、飲食店や小売店が販売情報の管理分析を行う際に使用する高機能クラウド型 POS レジ、スマレジです。コンビニなどで目にする従来型の POS レジは、大型の専用機とソフトウェアで構成されていますが、スマレジは、iPhone や iPad といった iOS 端末、Wi-Fi さえあれば利用可能です。

サービスリリースは、2011 年 9 月、第 3 四半期末の 2024 年 1 月末時点で、有料プランは 3 万 4,288 店舗。アクティブ店舗数は、有料無料を含め、4 万 1,809 店舗です。ほかにも勤怠管理サービスである、スマレジタイムカードや、キャッシュレス決済サービス、アプリマーケットを展開しております。

A promotional graphic for PAYGATE, a cashless payment service. The background is a solid blue color. On the left, there is a tablet displaying a POS interface with a list of items: 'AW パーカー' (¥25,920), 'SMS Tシャツ' (¥12,980), and 'AW ニット帽' (¥6,048). The total amount is ¥50,928. A smartphone in the foreground shows the PAYGATE app interface with a total of ¥50,956 and a QR code for payment. The text '2. 当社事業 - キャッシュレス決済' is in the top left, and '証券コード: 4431 スマレジ' is in the top right. The word 'PAYGATE' is written in large white letters in the center, with the tagline 'キャッシュレス決済をたった1台で解決' below it. The release date '2022年5月リリース' is in the bottom right.

周辺サービスの中でも、ここ数年で大きく伸びているのがキャッシュレス決済サービスです。2021 年 12 月に、決済代行会社のロイヤルゲート社を買収しました。同社が提供するマルチ決済サービス、PAYGATE をスマレジと融合させ、セット販売をしております。POS レジとキャッシュレス決済は非常に親和性が高く、当社の大きな収益の柱として成長しています。

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

The screenshot displays the Smレジ AppMarket interface. On the left, there is a navigation menu with options like 'トップ', 'お知らせ', '設定', '基本情報', 'マイアカウント', 'スタッフ', 'サービス', 'サービス', 'アプリ', '料金', '請求', '支払情報', 'セキュリティ', and 'ログイン履歴'. The main content area shows a list of apps for sale:

アプリ名	価格
Uber Eats LINK	¥7,000 / 月
Kitchen Monitor	¥5,000 / 月
Mobile order for スマレジ	¥3,000 / 月
売り上げデータ分析	¥700~ / 月
顧客カルテ	¥5,000 / 月

Additional text on the slide includes the Smレジ logo, 'AppMarket', '様々な業種へのタッチポイントを創出', and '2020年7月リリース'.

また、当社ならではの取り組みとして強化しているのが、2020年リリースのスマレジ・アプリマーケットです。スマレジやタイムカードの拡張機能をアプリとして提供するプラットフォームで、SalesforceのAppExchangeやサイボウズのkintoneをイメージしております。

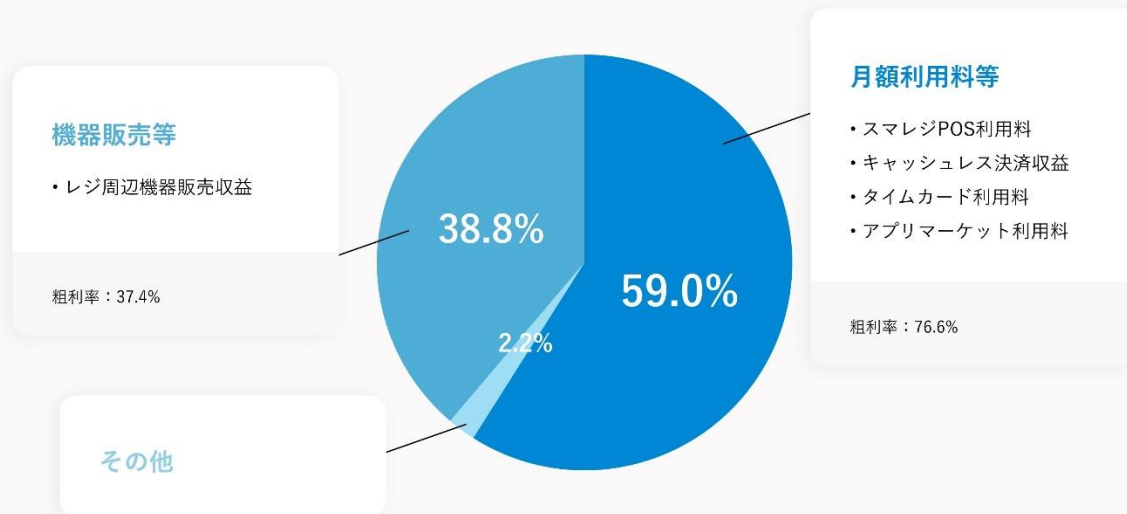
アプリマーケットのアプリは、第三者の開発パートナーさんが中心となって、収益は、当社3割、開発者7割のレベニューシェアモデルとなっています。これまでにクリーニング店向けや産直販売所向け、美容室向け、ニッチな業界特化アプリが登場して、スマレジ単体では開拓することが難しい業種へのタッチポイントができ、スマレジ利用者の裾野を広げる役割にもなっております。

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

3. 収益構造

証券コード：4431 **スマレジ**



2023年4月期（2022年5月～2023年4月）の売上高実績を基に作成

収益構造ですがグラフのとおりで、主に月額利用料と機器販売等の二つに分かれます。月額利用料ですが、スマレジやタイムカード、決済といった当社クラウドサービスの月額利用料で構成されています。機器販売等ですが、初期費用なもので、例えばレジ導入時に購入するiPadであったり、現金を格納するキャッシュドローワー、レシートプリンターやバーコードリーダーといった機器類の販売で構成されています。

サブスクリプションサービスですので、月額利用料等は獲得が進むたびに積み上がっていきませんが、対して、機器販売は獲得件数や季節性によって上下する傾向にあります。

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@scriptasia.com

4. スマレジ (POS) - 月額利用料

証券コード：4431 **スマレジ**



スマレジの料金体系についてご説明いたします。

レジを構成する機器を購入いただく必要はありますが、ソフトウェアは初期費用を頂戴せず、月額利用料だけになっています。月額利用料は、ベーシックなレジ機能を備えた無料のスタンダードをはじめ、ユーザーが必要とする機能に応じて四つの有料プランを用意しております。

プレミアム以上が有料プランとなり、商談では原則、有料プランを訴求しております。プレミアムプラス以上からは、電話サポートが利用でき、365日、朝9時から夜10時まで専門オペレーターが対応いたします。

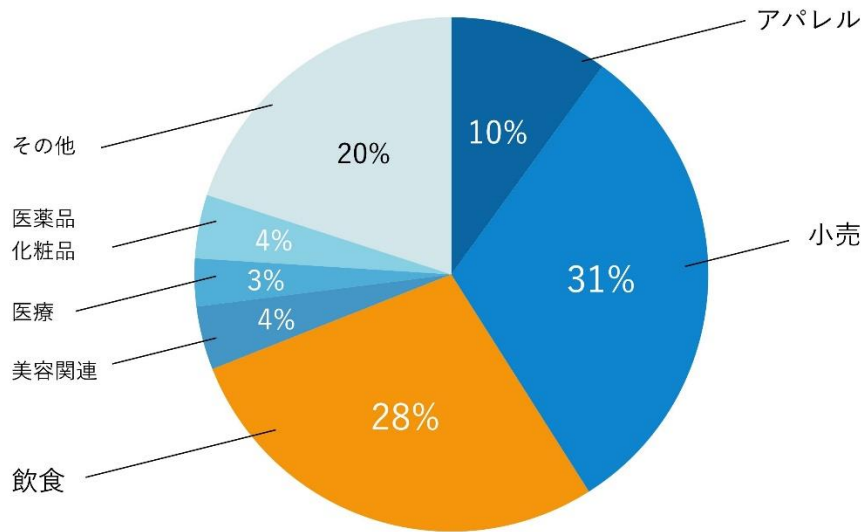
フードビジネスやリテールビジネスは業界特化のプランとなっております。それぞれ飲食、小売業界に特化した高度な機能を備えた上位プランとなっております。店舗数で見ると、プレミアムプラスが最も多く、次いでリテールビジネスが多くなっております。

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

4. スマレジ (POS) - ユーザー分布

証券コード：4431 **スマレジ**



2024年1月末時点のアクティブ店舗を基に算出

スマレジ POS のユーザー業種を見ると、アパレルを含む小売全般が 40%、飲食が 30%弱と、小売、飲食業界で全体の 7 割を占めております。その他、美容理容、クリニック、催事会場、イベント・ポップアップ、ショップなど、様々な業種でご利用いただいています。

5. 販売戦略 - 販売手法

証券コード：4431 **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

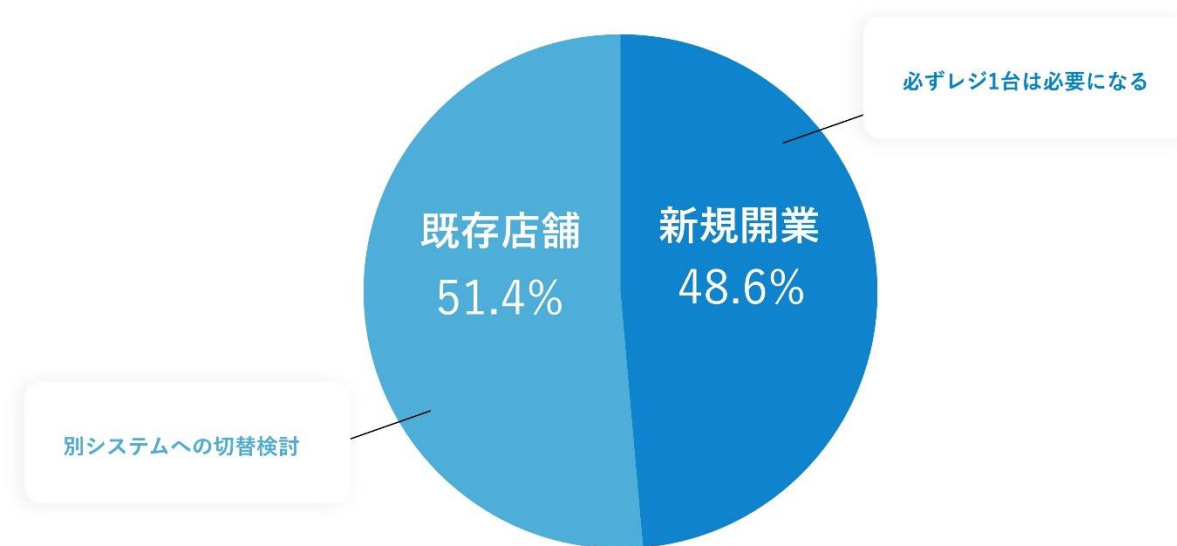
販売手法は、大きく分けて直販とパートナーの二つです。割合は直販が8割、パートナーが2割です。直販も大きく伸びていますし、パートナー販売も大きく伸びております。直販は予約来店型ショールームでの販売活動を中心としておりまして、売る型の営業スタイルになっております。

ありがたいことに問い合わせが増加し続けておりますので、こちらから訪問する、いわゆるプッシュ営業はほとんど行っておりません。オンラインからお問い合わせいただいたお客様をそのままオンライン商談するか、または全国6カ所のショールームに誘導し、実際の機器を交えた商談を行います。そのほかにも、ユーザーご自身が当社サイトから商談することなく、オンラインで契約することも可能です。

パートナーさんは、大塚商会さん、OBCさん、ティーエスアイさんなど、幅広い業種に精通した企業、約300社がおります。自社製品等との抱き合わせ販売により、スマレジを提案しています。スマレジ単体ではアプローチが難しい企業規模、例えば、100店舗以上など多店舗展開企業さんや、地方エリアの顧客層にアプローチできるのが特徴です。

5. 販売戦略 - 店舗へのアプローチタイミング

証券コード：4431 **スマレジ**



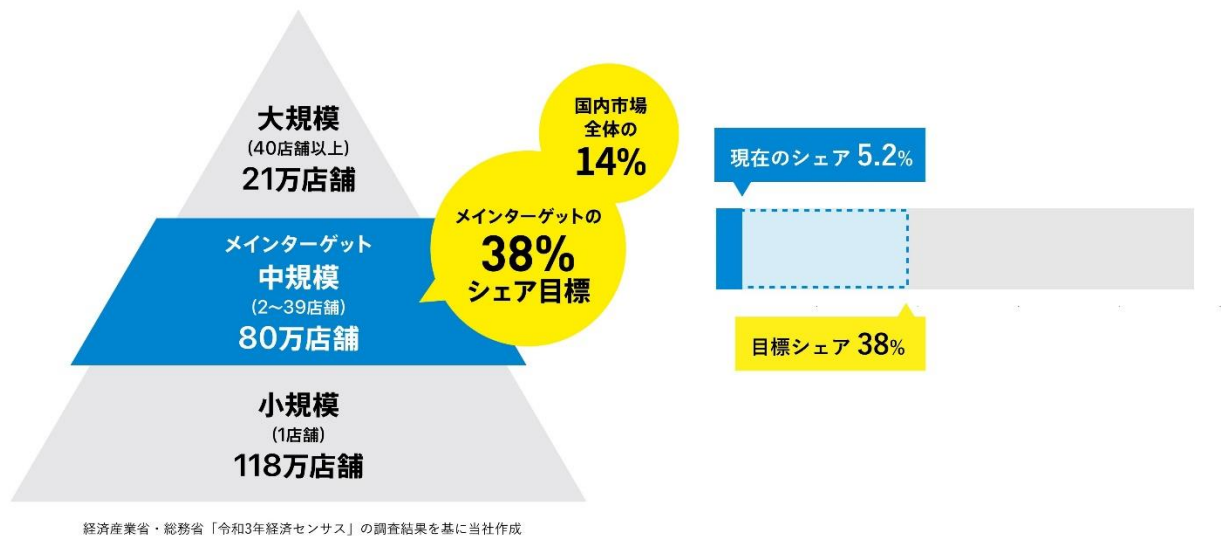
スマレジの問い合わせデータ(2022年5月~2023年4月)を基に算出

店舗へのアプローチタイミングですが、今あるお店に対して1軒1軒入れ替えませんか、というような提案をしても、なかなか刺さりにくいのが実情です。それよりも、新規オープンタイミング、または既存レジの契約が満期になる、あるいはハードの減価償却が完了するときなど、別システムへの切り替え検討をするときが大きな商機になります。実際に、スマレジの導入も、この二つで二分されます。

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



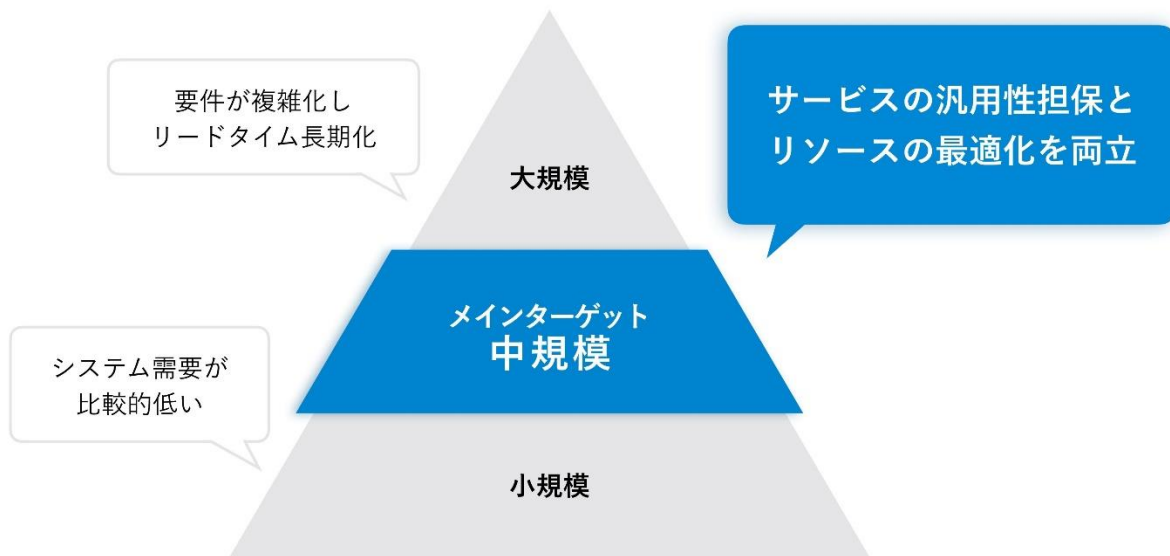


マーケットサイズとシェアですが、スマレジの主なユーザー層である小売、飲食、サービス、医療等合わせて、日本全国に220万店舗ありますが、そのうち2店舗から40店舗の中規模層、約80万店がメインターゲットとなります。

現在のアクティブ店舗が4万1,000店ほどですので、ターゲットに対しては5.2%ほどですから、まだまだこれから伸び盛りです。目標は8年後の2031年度にアクティブ30万店舗、シェア38%、レジ業界シェア30%を超えて日本一を目指します。

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



ちなみになぜ、当社が中規模層に注力するかということですが、小規模、つまり1店舗のみの場合は、店舗オーナーさんがシステムを入れなくても、頭の中である程度、把握できるので、あまりきちんとしたシステムを必要としません。一方で、あまり大規模になると、システム要件が複雑化することで、稼働までのリードタイムが圧倒的に長くなる傾向にありますし、個別のカスタマイズをしなければなりません。そういった理由から、カスタマイズなしで、簡単に有料プランをご導入いただける、中規模層がターゲットになっています。

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@scriptsasias.com

VISION 2031

POS市場トップへ向け、
2031年までに国内中規模層でトップを目指す。

目標 アクティブ店舗数 **30万**

スマレジのこれからですが、長期ビジョン、VISION2031 で示しているとおおり、2031年までにPOS市場で国内トップシェアを目指してまいります。具体的な数値としては、アクティブ店舗30万店舗を掲げております。

第2次 中期経営計画

2024年4月期 - 2026年4月期

ARR増大計画

中期経営計画についてですが、その第2過程として今期より中期経営計画が始まっております。第1次で掲げた広告宣伝費を中心とした事業投資、決済、タイムカードのクロスセルを強化すると共

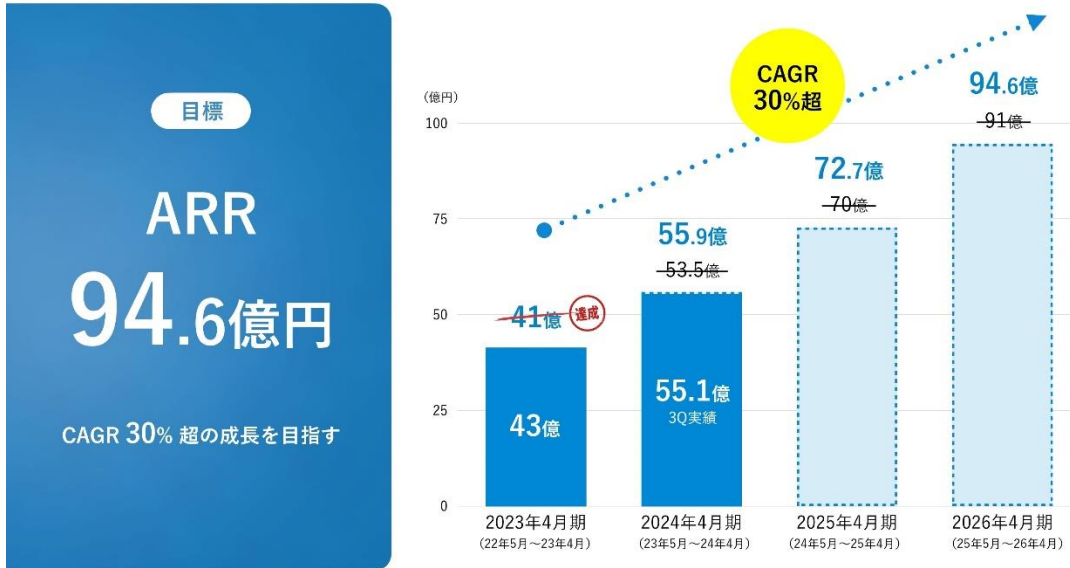
サポート

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

に、第2次で新たに加えた市場細分化戦略と、EC事業者へのアプローチを推し進めることで、ARR成長を実現します。

7. 成長戦略 - ARR増大計画

証券コード：4431 **スマレジ**



当社は、売上高目標ではなくARRを最重要KPIにしています。それは、売上構成のうち機器販売ではなく、月額利用料を最重要視するという意味になります。具体的には、2026年4月期までにARR、94.6億円、2024年の4月期からの3カ年で、ARRの年平均成長率30%超を目指します。

7. 成長戦略 - 具体的施策

証券コード：4431 **スマレジ**

契約件数の拡大

新規ユーザーの獲得

- 市場細分化戦略によるターゲットの強化
- EC事業者へのアプローチ
- S&M投資の継続

×

顧客単価の拡大

既存顧客の利用拡大

- アップセル
- クロスセル

- 決済サービス強化
- アプリマーケット強化
- スマレジ・タイムカード強化

サポート

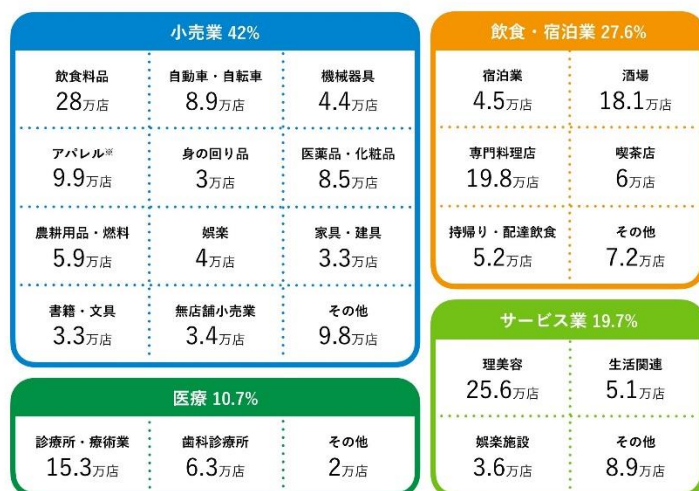
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



ARR 達成のためには、客数増加だけではなくて客単価も併せて上げていく必要があります。客数は、市場細分化戦略、EC 事業者へのアプローチ、S&M 投資の継続。客単価は、決済サービスの強化、アプリマーケット、スマレジ・タイムカードの強化、こちらをクロスセルして加速させていきます。

7. 成長戦略 - 市場細分化戦略

証券コード：4431 **スマレジ**



※服・呉服・服地・寝具など

経済産業省・総務省「平成28年度経済センサス」を基に当社作成

新規ユーザー獲得

市場をより細分化し、
リソースを集中投下

客数を増やす施策の一つ目は、市場細分化戦略です。スマレジは主に小売業と飲食業をメインターゲットとしておりますが、小売業も飲食業もご覧のとおり、非常に細分化されております。これが原因で、例えば営業が本屋さんを攻めようと言ってるそばで、マーケティング部は、化粧品屋さんに入れよう、そして開発はセルフレジを作ろうと、ばらばらになってしまいがちです。力が分散しては勿体ないので、会社全体で攻める領域を統一しようということです。

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



新規ユーザー獲得

EC間連動やECと店舗の連動、
EC店舗でスマレジが利用可能に

EC 事業者へのアプローチですが、スマレジのお客様で小売業の方は、ほとんど EC も運営しているのではないのでしょうか。小売店にとって、EC は切っても切れない重要な施策ですから、EC との連携をもっと簡単に、もっとシームレスにするのは絶対に必要なことだと認識しております。究極的には、店舗を持たない EC だけの小売業の方にもスマレジを使ってもらうようにします。

7. 成長戦略 - S&M投資の継続

新規ユーザー獲得

「認知広告」と「リード獲得」
両方に投資



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

客数を増やす施策の三つ目は、S&M 投資の継続です。つまりは、TVCM などの宣伝活動をして、リードを増やすことです。一つ前の中期経営計画では、第一優先事項でしたが、今回は3番目まで格下げをしました。以前はやり方が分からなかったのが最優先としておりましたが、ある程度ノウハウが溜まってきたので、重要度を下げています。また今後、極端に言えば、広告に頼らなくても問い合わせが来るように商品力を高めていきたいという思いも込めております。

ですから、広告宣伝費を積み増していくペースを調整しつつ、研究開発のほうにもウエートを置くようにしております。

7. 成長戦略 - クロスセルの強化

証券コード：4431 **スマレジ**

低価格、高性能なクラウドPOSレジ
スマレジ・POS

クロスセル強化

×

キャッシュレス決済サービス
PAYGATE

プラットフォームサービス
アプリマーケット

HRサービス
タイムカード



客単価を上げる施策も三つあります。アプリマーケット、キャッシュレス決済、勤怠とHRサービス、スマレジとの親和性を高めて、スマレジとセットで販売することに力を入れます。客数と客単価の両方を組み合わせることによって、業績の最大化を担います。

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

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

対象企業

クラウド系POSベンダー

2

顧客単価の向上スマレジを機能的に
補完しうる企業

対象企業

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

対象企業

システム開発会社

最後に M&A について、きょうお話しした戦略の延長線上にある会社は、M&A の対象となっています。われわれが作ったほうが早いのか、あるいは買ったほうが早いのかという観点で M&A を検討しております。

VISION 2031

TO BE THE NEW STANDARD

誰もがあたりまえにデータ活用できる時代へ

当社は、スマレジの販売を通じて、データ経営を普及させ、お店を支援していきます。お店が元気になれば街が元気になり、ひいては社会が元気になると信じております。だから当社は「TO BE

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

THE NEW STANDARD」誰もが簡単に、あたりまえのようにデータ経営をできる時代を作っていきます。

以上となります。

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



質疑応答

式地 [M]：それでは、ここから Q&A を進めてまいります。お時間の許す限りどんどん答えていきますので、画面下の Q&A ボタンまたはメールでご質問をお送りください。メールでご質問いただく場合には、件名に決算説明会へのご質問である旨をお伝えください。なお、類似のご質問につきましては、まとめたの回答とさせていただきます。

また、繰り返しになりますが、決算に関するご質問をお送りいただいた場合には、後半の Q&A にてご回答いたしますので、何卒ご了承ください。

それでは、あらためて宮崎さん、お願いします。

宮崎 [M]：早速、皆様からのご質問に回答していきます。

質問者 [Q]：アプリマーケットの現状と展望についてお伺いしたいです。特に最近伸びているタイムカードの分野で、アプリも伸びているのでしょうか、と質問をいただいております。

宮崎 [A]：回答しますと、アプリマーケットの現状ですが、実用性が高いアプリが順調に増え、少しずつアップセルに寄与しつつあります。現在は 130 弱のアプリがありますが、300 くらいまでは積極的に増やそうと考えております。

タイムカードについてですが、スマレジに比べて少ないんですが、少しずつ増えていくような状況です。

質問者 [Q]：二つ目の質問ですが、価格改定の方針、キャッシュの使い道、株主還元の方針を含めて、あらためてになりますが、ご意向をお聞かせください。競合環境で変化が起きているようでしたら教えてください。

宮崎 [A]：株主還元の質問ですけれども、次の質問も重複しておりますので、まずは競合環境で起きている変化に関して回答させていただきます。

競合環境ですが、数年前までは丸々レジみたいなものが数十社ありました。淘汰されていき、数社に絞られた状況だと認識しております。なのでこれからは、他システムとの連携等がより重要視される時代に差し掛かっているのかなと思います。

質問者 [Q]：次の質問いきます。株主に対して、将来的なビジョンとして配当金を、いつごろを目標に考えておりますか。

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



宮崎 [A]：回答させていただきます。株主様への利益配分は、経営成績および財務状況を勘案して実現することを基本方針としております。

当社は成長過程にあるため、将来の事業展開と財務状況強化のために必要な内部留保の確保を優先とし、創業以来、無配としてきております。現在も内部留保の充実を優先しており、将来的には、経営成績および財政状況を勘案しながら、株主様への利益の配当を目指す方針です。

実施の可能性およびその時期については、現時点においては未定でございます。

質問者 [Q]：次の質問いきます。自己株式取得など、株主還元の方針はあるのか。

宮崎 [A]：自己株式取得に関しては言えませんが、株主還元については先ほどの質問と同様でございます。

質問者 [Q]：次の質問いきます。今後、決済サービス事業に関するデータ等の開示予定はありますか。

宮崎 [A]：開示予定は決まっておりませんが、データが出揃い次第、少しずつ開示していくつもりです。

質問者 [Q]：次の質問。浮動株数の増加に計画はありますか。

宮崎 [A]：市況を見ながら考えていきたいと考えております。

質問者 [Q]：次の質問いきます。3月15日開示の決算説明資料、32頁、括弧、目標シェア38%の達成時期は何年ごろを想定しておりますか。

宮崎 [A]：非常に難しい目標ですが、2031年を想定しております。

質問者 [Q]：次の質問いきます。今後、新機能などを検討しているものはありますか。

宮崎 [A]：今後について言えることは基本的にありませんが、レジに親和性のある機能の開発を進めていきます。

ご質問がないようですので、少し早いですが、以上で質疑応答を終了いたします。

式地 [M]：以上をもちまして、前半パート、会社概要説明を終了します。

このあと11時から、昨日開示しました決算内容の解説を行います。準備を行いますので、開始まで今しばらくお待ちください。

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



登壇

式地：定刻となりましたので、開始いたします。

あらためまして、株式会社スマレジ、2024年4月期第3四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。

早速ですが、後半の流れをご説明します。後半30分では、昨日開示しました決算内容について、取締役CSOの高間館より解説を行い、そのあとにQ&Aを行います。後半のQ&Aでは、決算に関するご質問に回答いたします。会社概要に関するQ&Aは前半で終了しておりますので、ご質問がございましたら、当社IRサイトのお問い合わせフォームよりお送りください。

次に、質問方法のご案内です。ご質問は、視聴画面にあります、Q&Aボタンまたはメールにて受け付けております。メールでご質問いただく場合には、件名に決算説明会へのご質問である旨を記載ください。たくさんのご質問、お待ちしております。

なお、ご質問以外のお問い合わせは、チャット機能もご活用ください。それでは高間館さん、お願いします。

高間館：こんにちは。スマレジ取締役の高間館です。決算説明会にご参加いただき、ありがとうございます。私のほうからは、2024年4月期第3クォーターの業績について、ご説明いたします。よろしく申し上げます。

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



2024年4月期 通期業績予想の修正について

3

販管費の圧縮効果等により、前回の業績予想修正（24年2Q）からさらに業績予想を修正

2024年4月期 通期業績予想（2023年5月1日～2024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)	8,012	1,303	1,303	884
今回発表予想 (B)	8,204	1,610	1,608	1,052
増減額 (B-A)	191	307	305	168
増減率	2.4%	23.6%	23.4%	19.0%

業績予想修正の理由

クラウドサービス全体が計画を上回る好調に推移し、2023年12月13日に発表した通期業績予想の修正値を若干上回る見込みです。

広告宣伝活動や採用の効率化・純増人員の未達を原因として、さらに販売費及び一般管理費の圧縮が見込まれ、営業利益、経常利益及び当期純利益は、前回の予想値を上回る見込みです。

スマレゾ

まず、第3クォーターの業績に先立ちまして、通期業績予想の修正についてです。

前回の決算発表に続きとなりますが、今期通じて業績進捗が順調で、広告宣伝費等のコストコントロールによってさらに上回る着地になる見込みとなりましたので、業績予想の修正を行うことになりました。

これまで発表していた業績予想は、売上高 80 億 1,200 万円、営業利益、経常利益は共に 13 億 300 万、当期純利益は 8 億 8,400 万でしたが、今回修正させていただく業績予想は、売上高 82 億 400 万、営業利益 16 億 1,000 万、経常利益は 16 億 800 万、当期純利益 10 億 5,200 万となります。

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





スマレジ

続いて業績のハイライトです。前年同期比で売上高プラス 45%の 60 億 4,300 万、営業利益プラス 103%の 12 億 8,300 万。ARR はプラス 37%の 55 億 1,800 万。従業員数は 299 名で第 2 クォーターから 12 名の純増となりました。

第 2 クォーターに続いて、第 3 クォーターも計画を上回る着地になりました。ARR は 55 億を超えて、通期の ARR 目標の 55 億 9,000 万に迫る着地となりました。

損益計算書

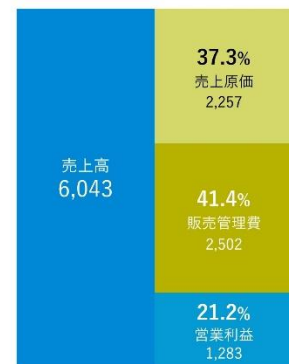
売上高はYoY +45.0%、営業利益はYoY +103.7%の成長

(百万円)	2024年4月期 3Q実績 (23年5月～24年1月)	2023年4月期 3Q実績 ※1 (22年5月～23年1月)	前年同四半期比 YoY	2024年4月期 通期計画 ※2 (23年5月～24年4月)	2024年4月期 3Q進捗率 (23年5月～24年1月)
売上高	6,043	4,168	+45.0%	8,204	73.7%
売上原価	2,257	1,648	+36.9%	-	-
売上総利益	3,785	2,519	+50.3%	-	-
販売費及び 一般管理費	2,502	1,889	+32.4%	-	-
営業利益	1,283	630	+103.7%	1,610	79.7%
経常利益	1,280	632	+102.5%	1,608	79.6%
四半期(当期) 純利益	877	666 ※3	+31.7%	1,052	83.3%

※2 通期業績予想を修正 (P3参照)

収益構造

(百万円)



※1 旧連結子会社である株式会社ロイヤルゲートを2022年7月1日付で吸収合併したため、2023年4月期にロイヤルゲート社の2022年5～6月の業績は含まれません。
 ※3 株式会社ロイヤルゲートの吸収合併により抱合せ株式消滅差益（特別利益）、法人税等調整額（益）を計上

スマレジ

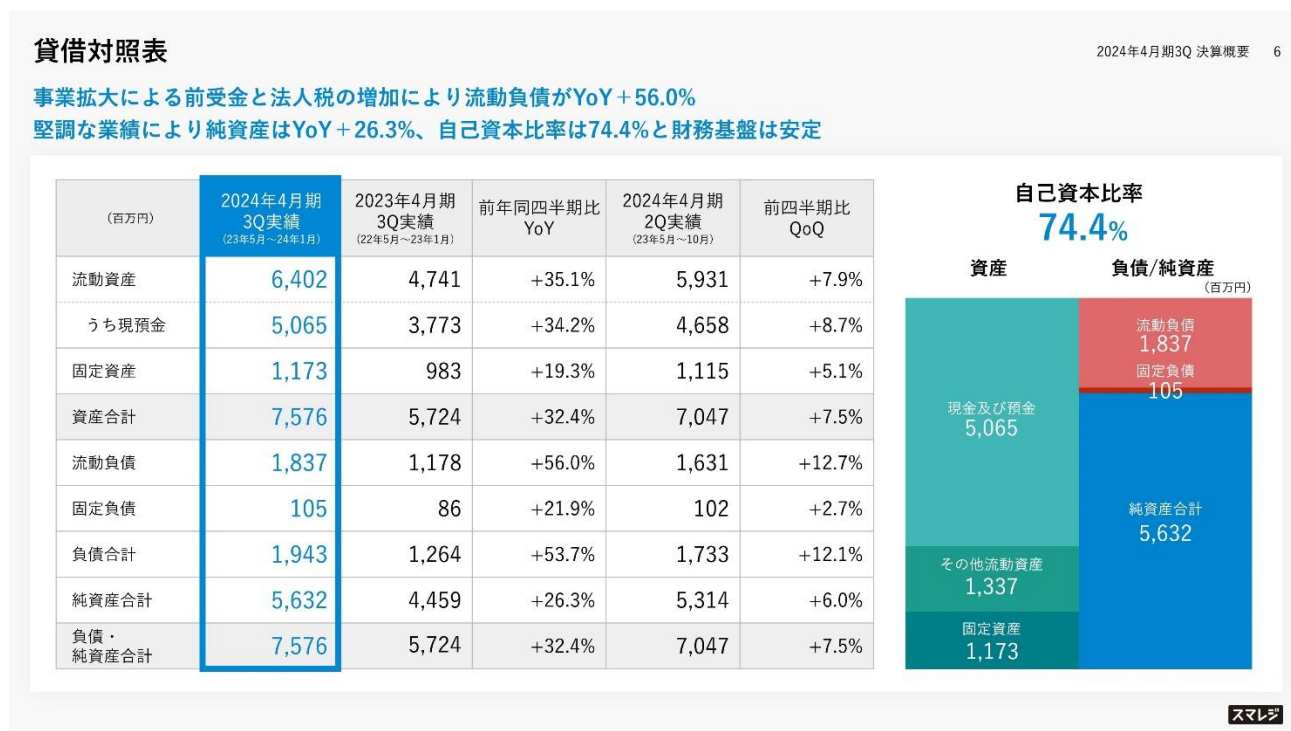
サポート

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



損益計算書、貸借対照表については説明資料 5 ページから 6 ページに記載のとおりとなっております。

この中で言うと当期純利益ですが、前期は子会社の吸収合併に伴って、2 億円を超える特殊要因がありましたので、少し高めになっております。



続いて貸借対照表ですが、現預金が積み上がり、50 億を超えてきました。流動負債が前年同期して増加しているんですが、第 2 クォーターと同じく、主に事業拡大と特需対応に伴った前受金の増加、加えて法人税等の増加によるものとなっております。

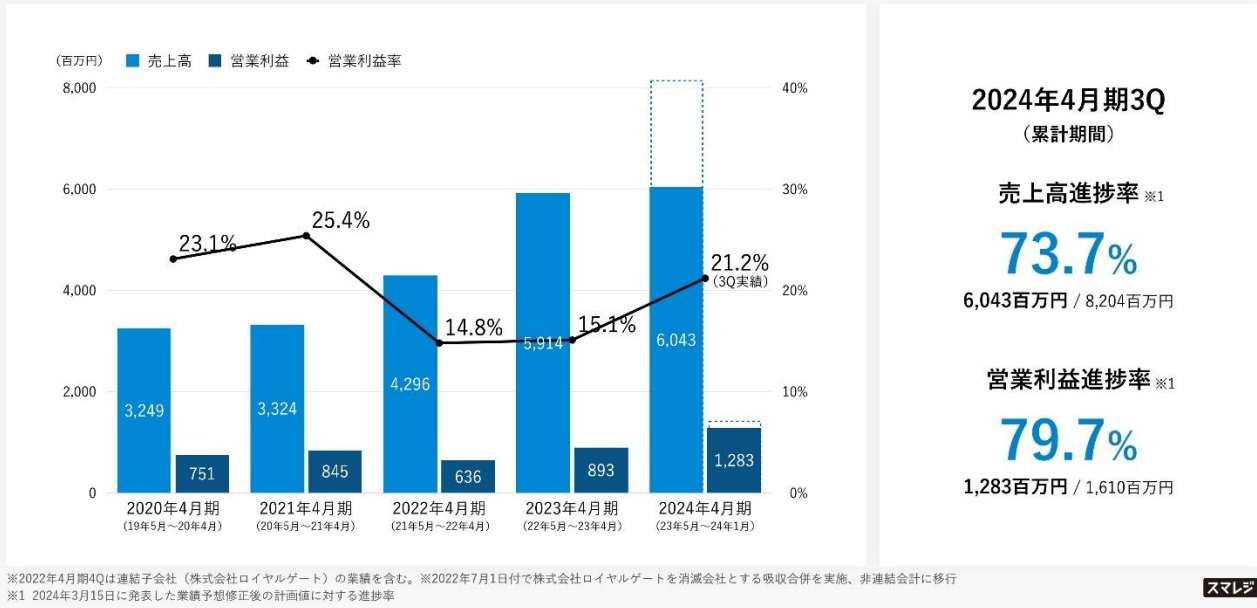
サポート

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

売上高・営業利益・営業利益率の推移

2024年4月期3Q 決算概要 7

修正後の通期業績計画に対する24年4月期3Qの売上高進捗率は73.7%、営業利益進捗率は79.7% ※1

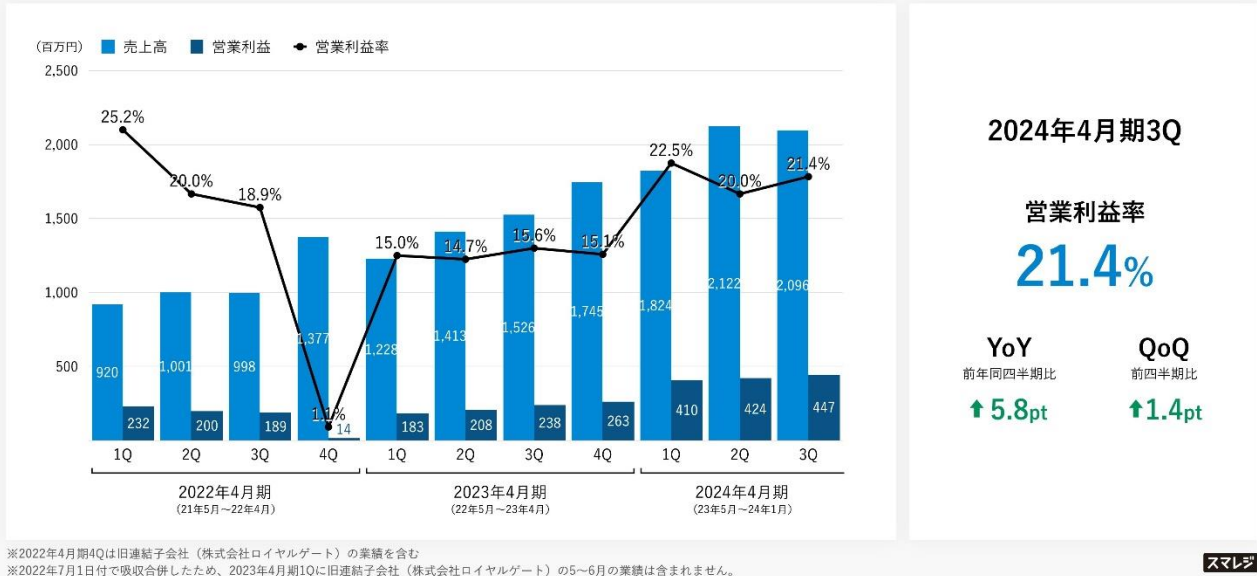


続きまして、業績の5カ年推移です。売上高は今回修正しました通期業績計画、82億に対して73.7%の進捗率。同じく営業利益も、新しい計画に対して79.7%の進捗になっております。

売上高・営業利益・営業利益率の四半期推移

2024年4月期3Q 決算概要 8

自動釣銭機の特需がピークアウトし、売上高はQoQ-1.3%（内訳はP10参照）
 堅調な業績とコストの最適化により、3Q営業利益率は21.4%で着地



続きまして、四半期推移です。営業利益率は、21%と引き続き好調です。後ほど10ページにも記載してありますが、第2クォーターに新紙幣対応の特需が集中した影響があり、前クォーターから見ると減収になっておりますが、これは特殊要因になります。

サポート

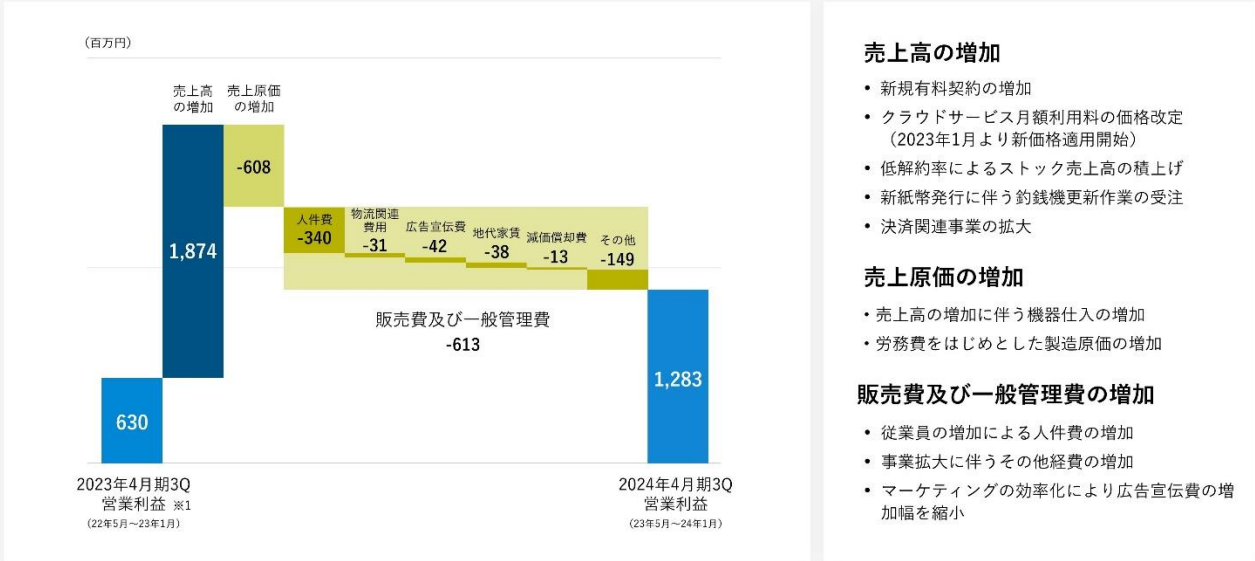
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



営業利益の増減分析（前年同期比）

2024年4月期3Q 決算概要 9

堅調な業績と広告運用の効率化による販管費の圧縮が、営業利益の大幅増加に貢献



売上高の増加

- 新規有料契約の増加
- クラウドサービス月額利用料の価格改定（2023年1月より新価格適用開始）
- 低解約率によるストック売上高の積上げ
- 新紙幣発行に伴う釣銭機更新作業の受注
- 決済関連事業の拡大

売上原価の増加

- 売上高の増加に伴う機器仕入の増加
- 労務費をはじめとした製造原価の増加

販売費及び一般管理費の増加

- 従業員の増加による人件費の増加
- 事業拡大に伴うその他経費の増加
- マーケティングの効率化により広告宣伝費の増加幅を縮小

※1 旧連結子会社である株式会社ロイヤルゲートを2022年7月1日付で吸収合併したため、2023年4月期にはロイヤルゲート社の2022年5～6月の業績は含まれません。

スマレジ

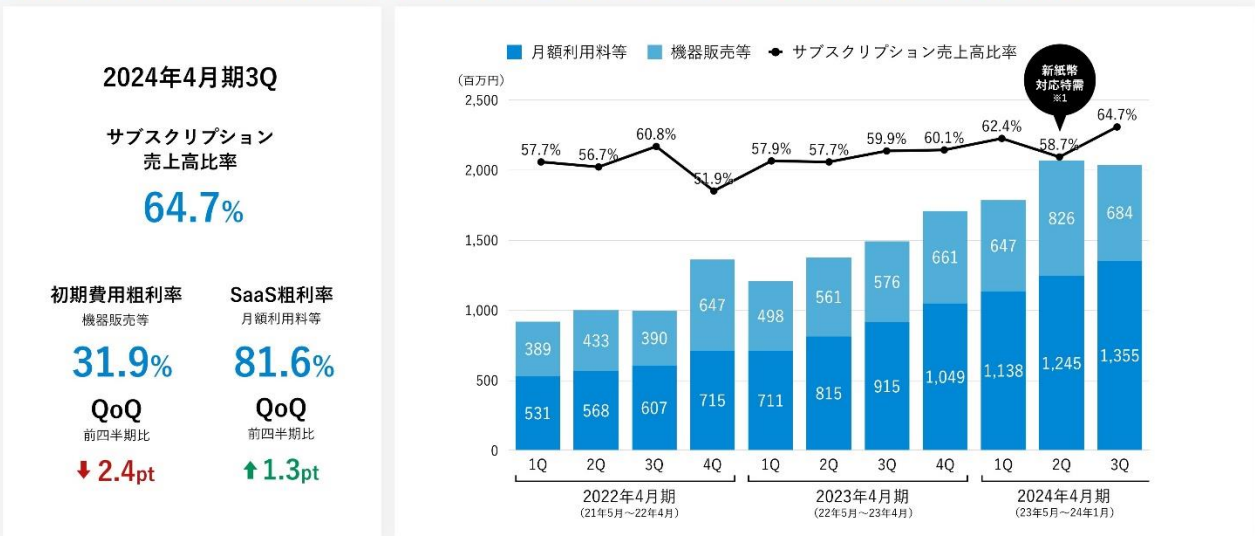
続きまして、前年同期比になりますが、売上高の増加が18億7,400万。それに対して原価や人件費とマイナスで記載されておりますが、これはコストが増加したということです。売上高の増加に伴う原価と、人員増加による人件費と、この辺りは増減しているんですが、そのほかは前年同期比であまり変動はしませんでした。

その他、マイナス1億4,900万とありますが、研究開発等のコストになっております。

売上高内訳の四半期推移

2024年4月期3Q 決算概要 10

有店舗数やキャッシュレス決済サービスの堅調な増加により、サブスクリプション売上高はYoY+48.1%の成長
機器販売等は、2Qの新紙幣特需がピークアウトし平常化。決済端末配布の影響で初期費用粗利率がQoQ-2.4pt



※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。2022年7月1日付で吸収合併したため、2023年4月期1Qに旧連結子会社（株式会社ロイヤルゲート）の5～6月の業績は含まれません。

※1 24年4月期2Q売上高「機器販売等」に2024年7月の新紙幣発行に伴う自動釣銭機のシステム改修特需が発生。2Qに特需全体の6割超を計上

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

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

四半期推移をご覧ください。売上高の四半期推移を記載しておりますが、内訳は月額利用料等のサブスクリプションと、導入に関連する機器販売等のイニシャルに分かれており、サブスクリプション比率が64%となっております。

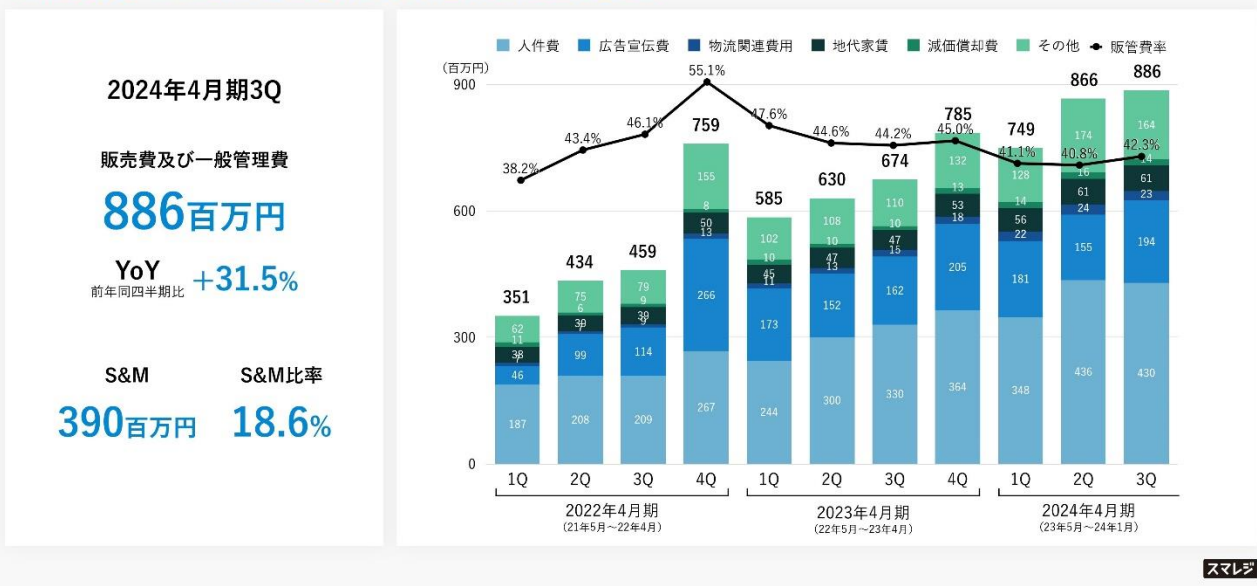
こちら、第2クォーターから6%ほど上がっているんですが、これは先ほど申しあげました、新紙幣対応の特需が第2クォーターに集中してしまっていて、機器販売が多かった。第2クォーターが一時的に、サブスクリプション比率としては低かった、ということになります。

少し脱線しますが、全体のリリースが第2クォーターに比べて第3クォーター上がっているんですけども、これは粗利率の低い機器販売の比率が、先ほど申しあげたとおり特需対応の影響もあり、高かったという要因になります。

販売費及び一般管理費の四半期推移

2024年4月期3Q 決算概要 11

認知広告の拡大により広告宣伝費QoQ+25.1%、2Qの人件費積み増しと株式報酬の株価の影響により人件費は微減
中期経営計画（ARR目標）必達を目指し、計画的な積極投資を継続



続いて、販管費です。今回の第3クォーターは、トータルで8億8,600万。第2クォーターから見ると微増でした。人件費が少しぼこぼこしていると思われるかもしれませんが、第2クォーターで賞与の積み増しと、株式報酬の株価の変動によって形状が変わるんですけども、株価変動による評価替えの影響があって、それをなくすとちょうど第1クォーターと第3クォーターの間ぐらいになりますので、第2クォーターが少し特殊な形状となったと思います。

広告宣伝費については、次のページで触れたいと思います。

サポート

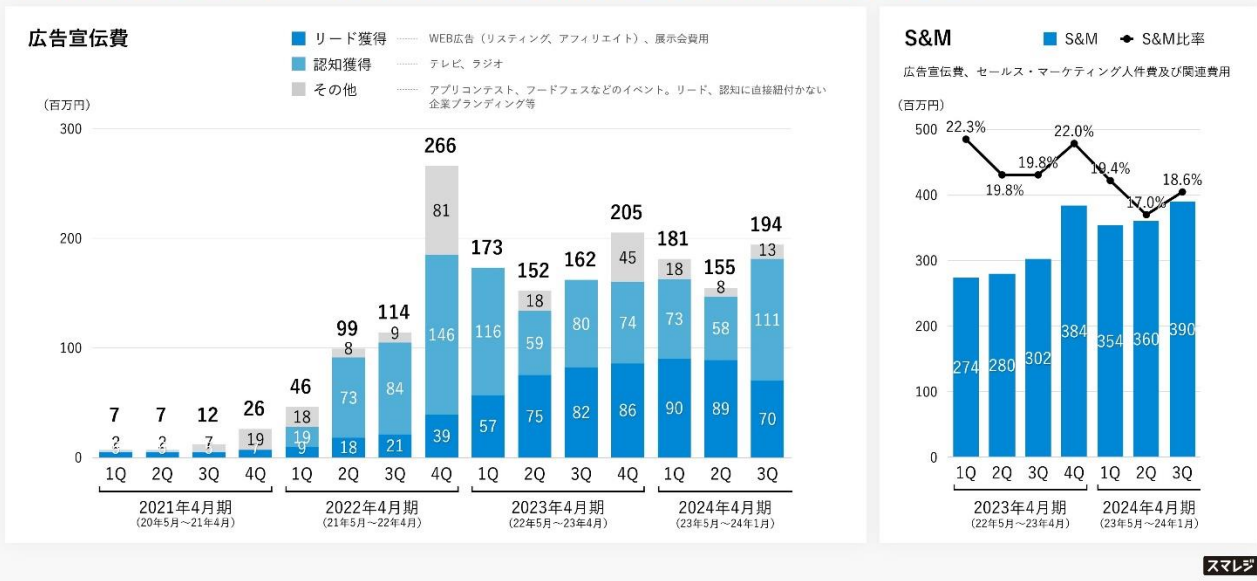
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

広告宣伝費・S&Mの四半期推移

2024年4月期3Q 決算概要 12

地方に加えて都市部にもTVCMを展開し、潜在顧客層へのアプローチを拡大

リード獲得施策（主にウェブマーケティング）では、費用対効果を追求した効率的な広告投資を継続



広告宣伝費の推移です。前期から引き続き、宣伝活動を実施してまいりました。S&Mは右側に書いていますけれども、3億9,000万で、対売上で18%となりました。

第3クォーターは、直接的なリード獲得目的の広告が7,000万、テレビやラジオなど、認知獲得目的のものが1億1,100万となっております。リード目的の広告宣伝費は、11月からですね。第2クォーターの半ばからなんですけれども、本格的に費用対効果を見て選別してまいりました。

これも単にシュリンクさせているわけではなくて、エコノミクスを精査した上で、一定基準に達しないもの、改善できないものを削ってますので、最終的な獲得件数にはそこまで大きな影響が出ないように配慮して行っております。

認知の金額を第3クォーターで大幅に上げているんですが、これは主にTVCMをエリア拡大したのによります。第3クォーター以降も費用対効果を精査した上で、積極的なマーケティングを行っていきたいと考えております。

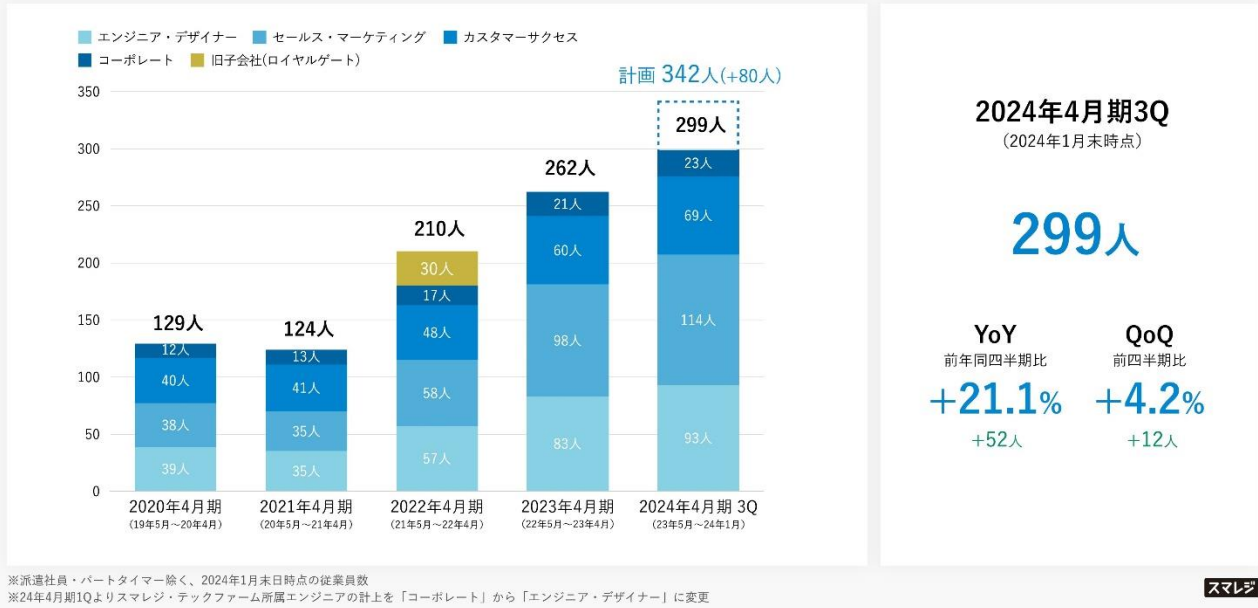
サポート

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



従業員数の推移

従業員数はQoQ+12名の299名に。2024年4月期はYoY+80名（+30.5%）の計342名を計画



従業員数の推移です。左側、前期までは年度末の数字となっております。前期末からは37名、前年同期比でいうと52名増えて299名となりました。前回の説明会で少しビハインドしているという話がありましたけれども、第2クォーターからは12名の純増となっております、依然、ビハインドはしていると思います。

ただ、人員数は確保したいんですけれども、採用基準はあまり下げずに、良い人材だけを採用するという方針に変更はございません。事業拡大に併せて、引き続き積極的に進めていきたいと考えております。

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



- 2024年1月
 - スマレジ・ベンチャーズ第6弾 中小企業向けクラウドERP株式会社カムに出資
 - セルフレジ（券売機）の開発を発表
 - 「Pit-nagoya」出展（名古屋商工会議所）
- 2023年12月
 - 札幌サポートセンターにて採用イベント（CS職）開催
 - 「FUKUSHO DIGITAL EXPO」出展（福岡商工会議所）
- 2023年11月
 - 「スマレジ・PAYGATE」月額0円プラン提供開始
 - 外食・中食・小売業界の垣根を超えた商談展示会「FOOD STYLE Kyushu 2023」出展
 - 大阪・福岡にてスマレジユーザー会「アキナイラボ」開催
 - IT導入補助金2023の対応件数が前年比+23%に伸長

スマレジ

では、続きまして、事業の状況について説明いたします。

第3クォーターのトピックスを記載しております。スマレジ・ベンチャーズ、CVCで第6弾の出資を行っております。この写真の画面左下、リリースにもありましたが、券売機を買って開発いたしました。この、ちょうど3月から販売開始となっておりますので、ご関心ありましたらぜひ、お問い合わせください。決済サービスの月額無料プランも開始しています。その他、いくつか認知向上のための協賛イベントがありました。

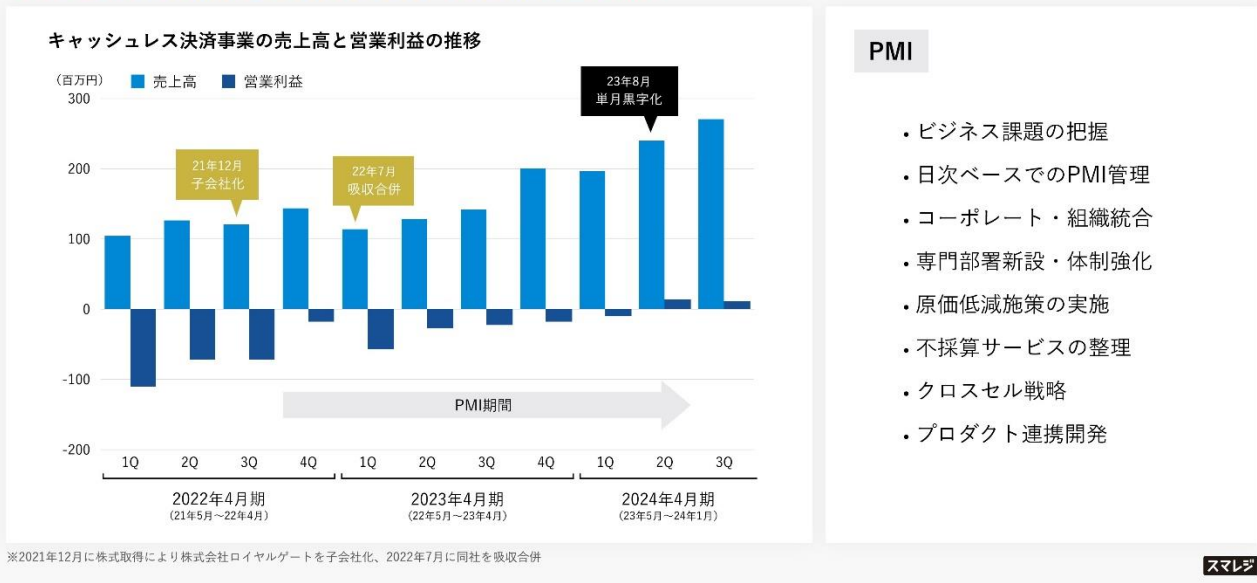
サポート

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@scriptasia.com

M&A（ロイヤルゲート社）PMIの成果

事業の状況 16

計画通り2年でキャッシュレス決済事業（旧ロイヤルゲート社）の単月黒字化を達成
参入障壁の高い決済事業を獲得したことで、今後の成長基盤を構築



続きまして、大きなトピックスとしてなんですけれども、2021年12月にクロージングして子会社化したロイヤルゲート社。現在、弊社で展開しているキャッシュレス決済事業についてのスライドになります。

ここに記載のとおりなんですけど、2022年7月に吸収合併をしてから、こちらに記載をしているPMIを行ってまいりましたが、結果、この第2クォーターから第3クォーターにかけて無事に黒字化を果たすことができました。

スライド1枚でさらっと書いておりますが、M&Aを発表したときに、代表の山本が、買ってから2年で黒字化をするというふうに宣言しておりましたので、達成できるよう、全社一丸となって取り組んでいました。

その中でいろんなことが起こったんですが、ここでは触れませんが、代表の山本が今回のM&Aについてどんな内容だったか、コーポレートサイトのIRページの下の方、スマレジ Inside、株主通信と書いてあるところがあるんですけども、そこで公開していますし、このスライドの最後にもご案内をしたいと思います。ぜひ、アクセスしてご覧ください。ご参考まで。

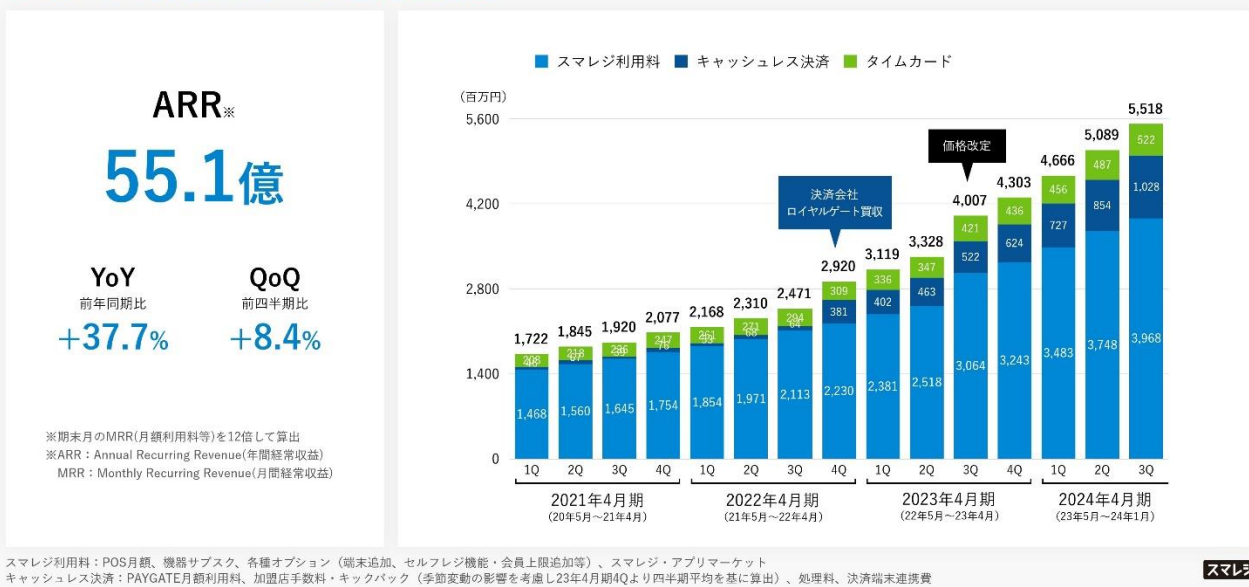
サポート

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

価格改定(2023年1月) から1年が経過し、ARRはYoY+37.7%の成長
 キャッシュレス決済ARRは、YoY+96.6%の高成長



続きまして、最重要 KPI としている ARR の推移です。顧客の増加により、ARR は 55 億 1,800 万、前年同期比でプラス 37.7%となりました。POS と決済のクロスセスが好調に推移していき、決済サービスが前年比プラス 96%と大きく成長しております。

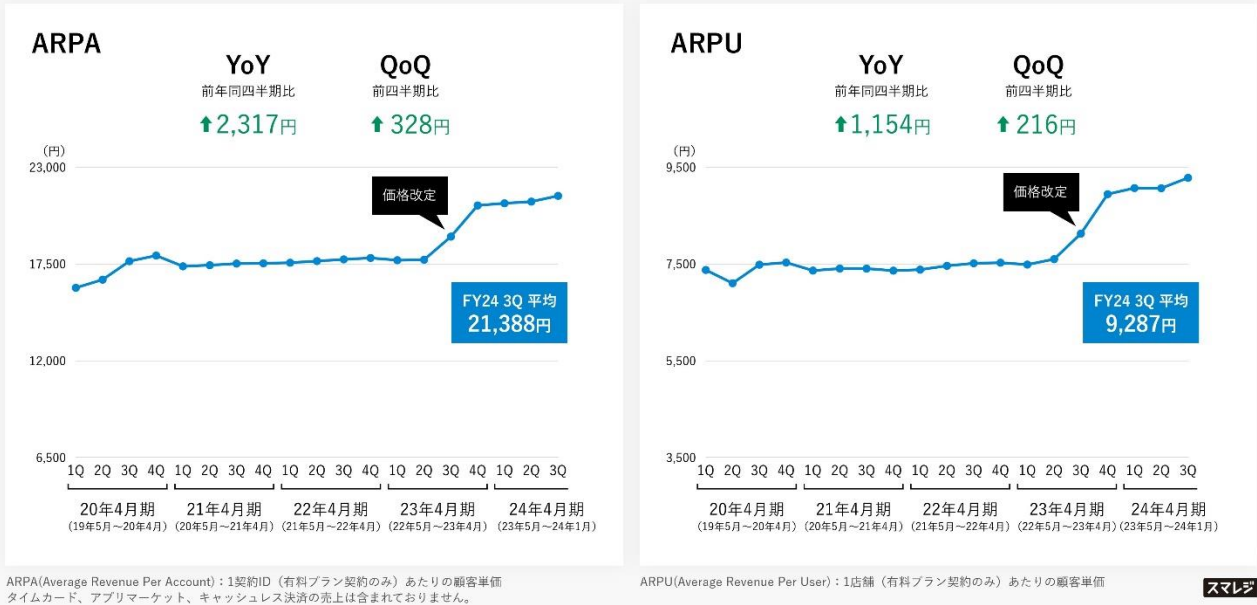
第 2 クォーターの前の説明会で申し上げましたが、前年比プラス 84%でしたので、決済サービスの成長率がさらに高まっております。全体としては、通期で 55 億 9,000 万を目標としておりますので、もうあと少しという状況でございます。

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



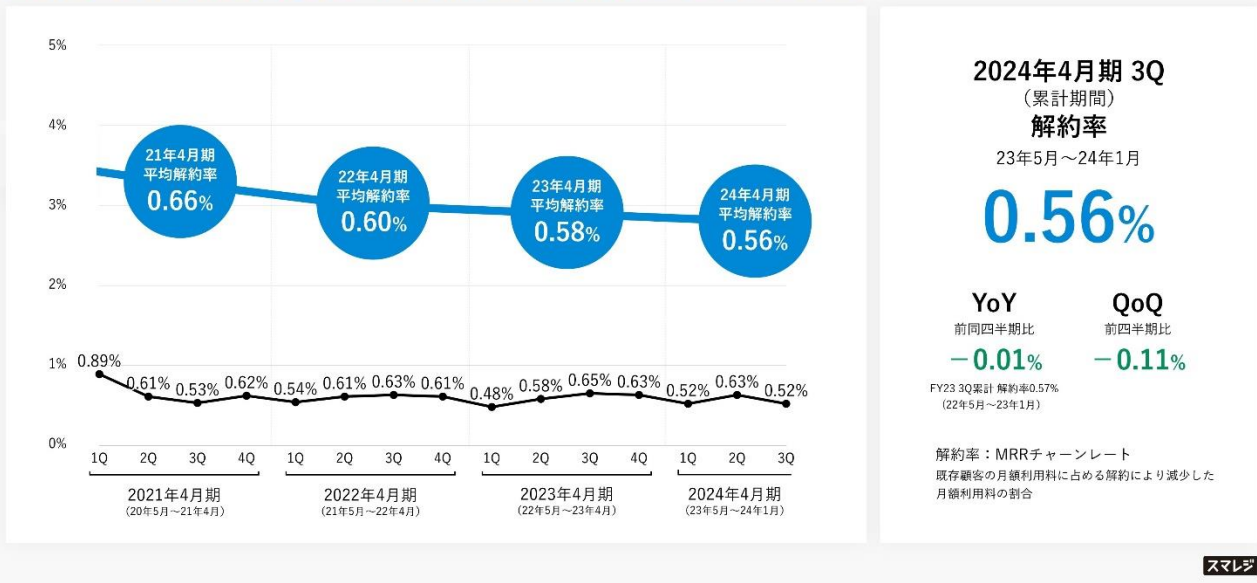
価格改定による影響が収束し、上昇基調を保って安定的に推移 (2023年1月に価格改定を実施)



ここからのスライドは、メインである POS、スマレジ POS だけの KPI になっております。各種 KPI 数値は資料のとおりですが、まず、顧客単価 ARPA/ARPU です。

価格改定からちょうど1年経ったところなんですけれども、改定の影響は一段落して安定している状況かなと思います。この第3クォーターで少し上がっているんですけれども、これはぶれの範囲内と認識しております。

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
価格改定による影響はほとんどなく、平均解約率は低水準を維持 (2023年1月に価格改定を実施)

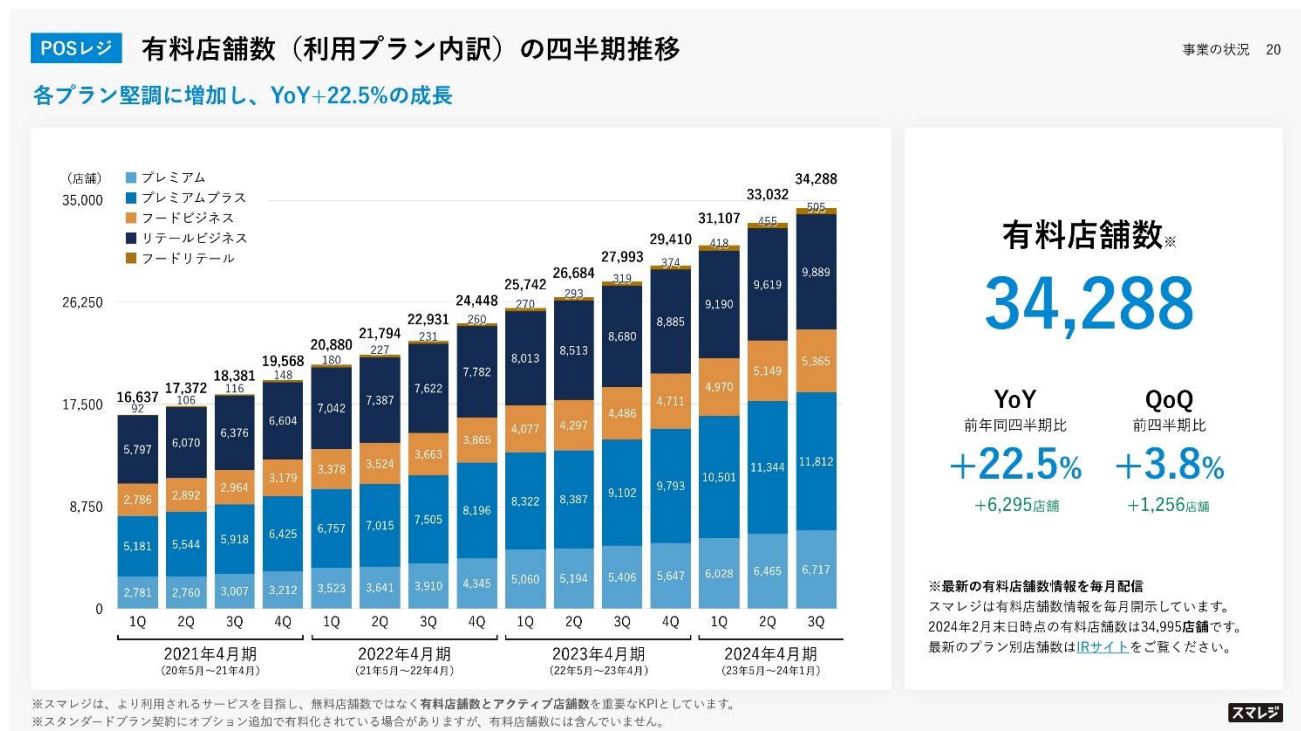


サポート

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



続いて解約率です。解約率は特に変化が見られませんでした。価格改定の影響はさほどなくと、前回ご説明しましたけれども、その傾向も変わらずという状況です。



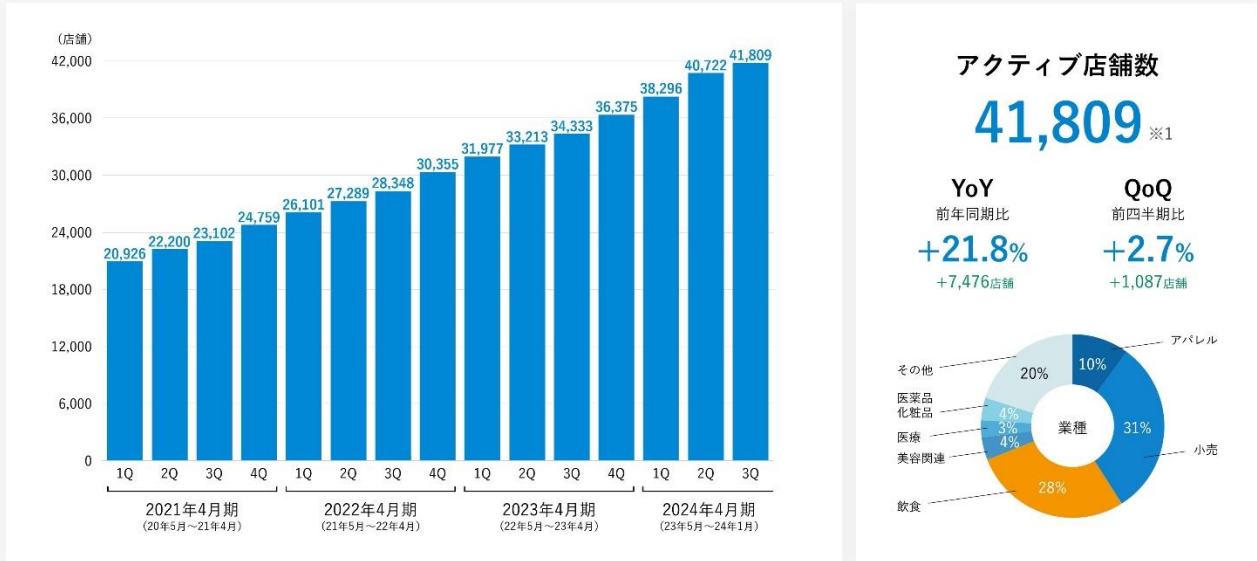
次は、有料店舗数ですが、重要指標として有料店舗数と、この次のアクティブ店舗数を追っています。有料プランの契約店舗数は、3万4,288店舗で、前年同期比で6,295店舗増加しました。毎年、年末年始の季節要因が出るのがこの第3クォーターなんですけれども、第2クォーターから少し鈍化しましたけれども、年が明けて直近、足元では獲得も戻ってきておりますので、あまり問題視はしていません。

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



YoY+21.8%と着実に増加。季節要因（年末年始繁忙期によるレジ需要低下）によりQoQ+2.7%の微増



※1 2024年2月末日時時点のアクティブ店舗数は42,435店舗です。詳しくはIRサイトをご覧ください。
 ※プラン種別を問わず、POSレジ機能で直近1ヵ月の間に高取引（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高取引がない場合はカウントされません。



アクティブ店舗数です。これは実際の利用があった店舗数で、先ほどの有料プランに加えて、無料ユーザーで利用している店舗も含まれております。無料プランに登録しただけで使っていないという店舗は含まれておりませんので、本当に使ってもらえているかどうかを測る、こちらも重要指標です。

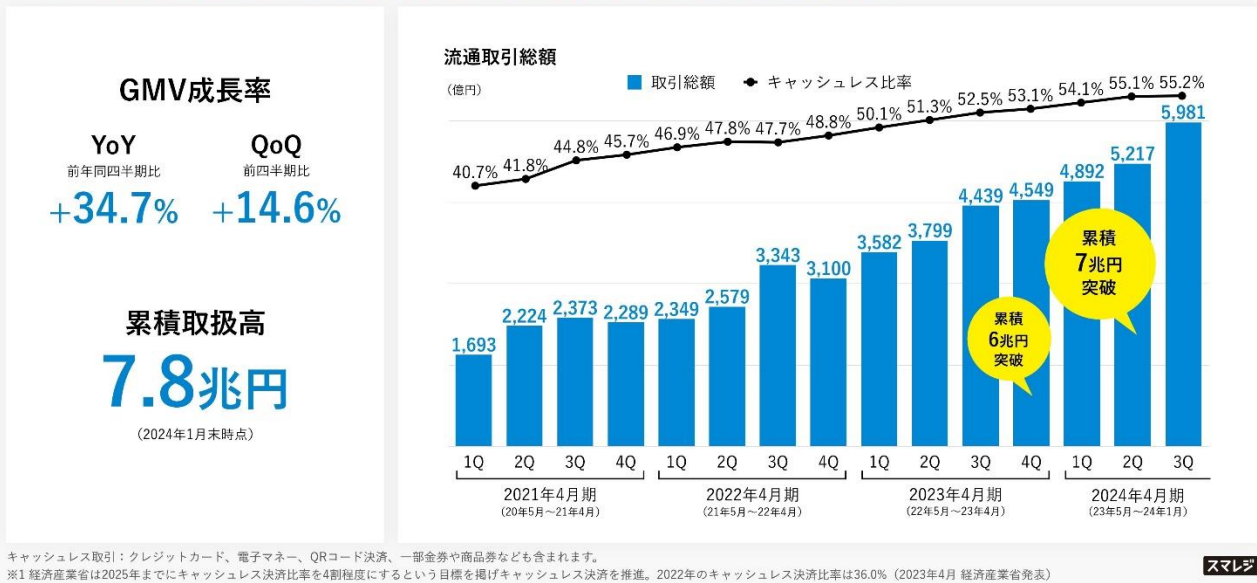
第2クォーターで初めて4万店舗を超えましたけれども、第3クォーターは4万1,809店舗となりました。

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@scriptasia.com



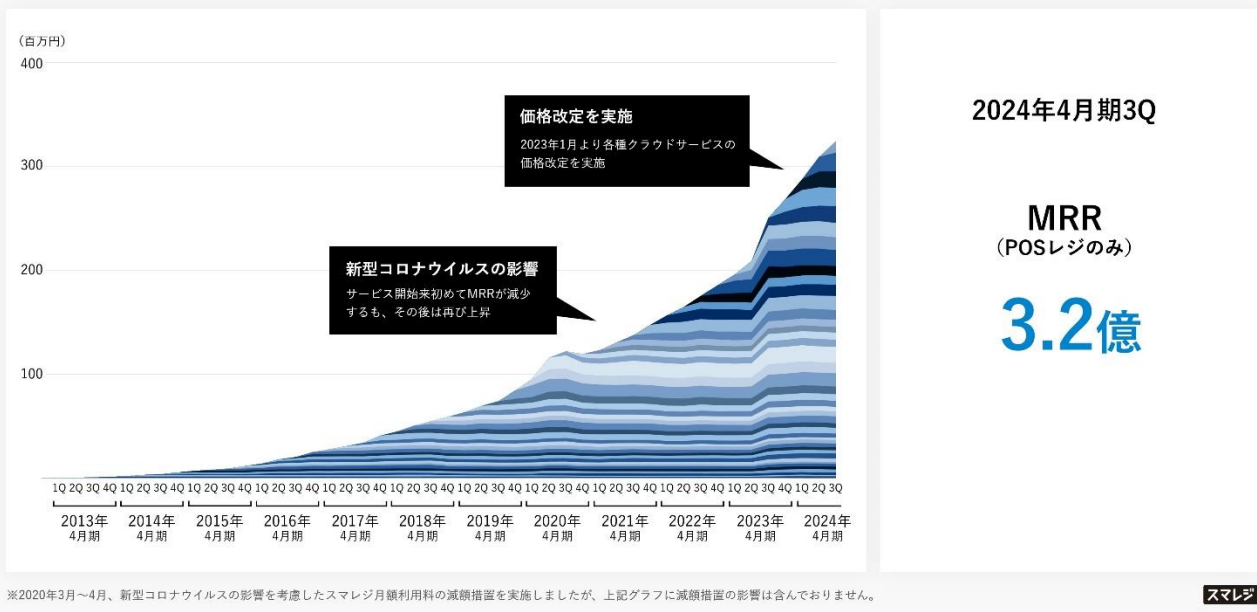
累積取引総額が7兆円を突破し、年末年始商戦によりさらにGMVが伸長
スマレジ利用店舗のキャッシュレス取引比率は55.2%、日本のキャッシュレス化にも貢献 ※1



続きまして GMV、POS レジユーザー全体の流通金額、売上金額です。

第3クォーターでは5,981億円、前年同期比で34.7%の増加となりました。キャッシュレス比率が徐々に高くなってきているのがお分かりになるかと思うのですが、各種QR決済などの普及に伴ってという全体的な流れのところと、おそらく弊社決済サービスのPAYGATEをクロスセルしていているところも、少しずつ影響として出てくるのではないかと考えております。

有料店舗数の堅調な増加によりMRRが拡大。安定した継続利用により持続的成長を実現



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@scriptsasiam.com



これは POS だけの数字なのですが、第 3 クォーターのトータルの MRR は、3 億 2,200 万となりました。価格改定後は MRR の積み上げスピード、この曲線の角度も上がってきております。

以上、2024 年 4 月期第 3 クォーターの決算概況および通期業績予想の修正について、私からご説明しました。

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@scriptasia.com



質疑応答

式地 [M]：それでは、ここから Q&A を進めてまいります。お時間の許す限り、どんどん答えていきますので、画面下の Q&A ボタンまたはメールでご質問をお送りください。メールでご質問いただく場合には、件名に決算説明会へのご質問である旨をご記載ください。なお、類似のご質問につきましては、まとめたの回答とさせていただきます。

また、会社概要に関する Q&A は、既に前半で終了いたしました。あす公開予定のアーカイブ動画をご確認いただくか、当社 IR サイトの問い合わせフォームよりご質問をお送りください。

それでは、あらためて、高間館さん、お願いします。

高間館 [M]：早速、皆様からいただいた質問に回答していきたいと思います。まずは、事前と、フォームでいただいたご質問から回答していきます。

質問者 [Q]：一つ目、インボイス制度の一旦の落ち着きや、新紙幣による導入や、端末入れ替え需要増の足元の状況について教えてください。

高間館 [A]：インボイスに関しては、そもそも影響はあまりありませんでした。インボイス対応というキーワード自体の検索で、流入するケースというのは多少見られたんですけども、それを契機に POS がどんどん売れていくとかいうような動きにはなりません。

もう一つの新紙幣対応のところでは、釣銭機等のハードの側では改修が必要だったんですけども、実際にそちらは、特需としてご説明申し上げたとおり、売上がスマレジでも上がっているんですけども、スマレジのその POS のソフト側、ソフトウェア側ではあまり関係はありません。

そういう意味では、あまり追い風ではなかったんですけども、これを機に、どんどん軽減税率も含めてなんですけど、ややこしくなっている部分もあるので、入れ替え検討を進めたいという流れは出てくるかもしれません。

質問者 [Q]：続いていただいている事前質問で、ウェブサイトの CM と TVCM との費用対効果はどのようになっていますかと、いただいております。

高間館 [A]：これ、ウェブサイト上の広告検索やバナー、検索広告等のウェブ広告と TVCM という意味と思うんですけど。まず、ウェブ広告でいうとどの広告をクリックしたか、細かくトレース

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



して1件いくらで取れたかは、割とはっきり分かります。認知や需要を想起して、それを刈り取ってという広告としての、こちらがメインのリードを作っていく方法になります。

一方で、その12ページにあるとおりなんですけれども、TVCMは認知広告として実施しております。こちらの効果測定、なかなか難しい部分もあるんですけれども、スマレジではという意味でいうと、効果測定しにくくなることもあるので、全国47都道府県でまんべんなく実施するのではなくて、エリアを分けて放送しております。

そうすることによって、そのエリアでのサイトのセッション、アクセスですとか、最終的には問い合わせが何件だったかというところで、放映エリアとエリア外で比較したり、それだけではないんですけれども、様々な効果測定はしております。

こういう認知広告は、認知広告だけで問い合わせが何件取るかという意味合いだけではなくて、先ほどご説明したウェブの広告にも影響を与えますので、リードや商談などの最終的な成果でKPIとしての計測ってというのが大事になってくると思っております。

刈り取りのリード目的で1件いくら、認知も含めたら1件、CPAはいくら。で、そのCPAは公開してないので申し上げないんですけれども、結果トータル1件当たりのコストが安くなる。ウェブと、TVCMも含めた認知広告と、その双方のバランスを取っていくことが大事と思っております。

質問者 [Q]：続いていただいている質問で、新紙幣特集は今回の決算にどの程度、盛り込んであるのか、質問いただいております。

高間館 [A]：前回の説明会でも少し説明をしましたが、今期全体で1億8,000万ほど見込んでおります。第2クォーターが少し多かったという話をご説明申し上げましたが、第2クォーターの機器販売等に、特需全体の6割を超える売上を計上しております。

なので、そういう意味ではピークアウトしたと思っております。

質問者 [Q]：続いて、チャットでいただいたご質問です。ロイヤルゲート社の黒字化について、スライド資料でいくつか要因を挙げていますが、特に効いているものはどういったところでしょうか、とご質問いただいております。

高間館 [A]：ありがとうございます。スライドでいうと、16ページにご説明申し上げた、ロイヤルゲート社のPMIの成果というスライドがあります。右側にPMI、実際にその買収をして子会社化で吸収合併して、何をしてきたかをここに書いております。ちょっと大枠の部分しか書いてないので、あれなんですけれども。

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



買収検討しているタイミングで、もう既にその POS と決済でシナジーが多分にあるだろうというところは想定できていましたので、あとは POS と一緒に売っていくという体制を整えるところ。で、一緒に売っていける機能面ですとか商品性ですとか、そこを整えるところが一番大事と思って取り組んでいました。

なので、ここでいう一番業績を伸ばしてこられた要因でいうと、このクロスセル戦略は、少し大きかったと認識しております。

質問者 [Q]：続きまして BS、建物や備品がかなり増加しているが、その内容はどのようなものですか。

高間 館 [M]：何ページ。初めのほうですね。貸借対照表の 6 ページ記載の流動資産、固定資産、こちらの資産合計のところですよ。

細かい数字、ちょっと、財形部門の式地さんに答えてもらいたいと思います。よろしくお願ひします。

式地 [A]：金額的な詳細はご説明、割愛しますが、内容としては主に、ショールームの出店が最近ちょっと、名古屋とかを新しくしたりっていう内容が主なものになります。

高間 館 [M]：ありがとうございます。

では、いただいている質問以上になりますので、こちらで質疑応答を終了したいと思います。たくさんのご質問、ありがとうございました。

私からは以上ですが、第 3 クォーターも良い進捗となりました。ARR の目標と、修正した通期業績予想を達成できるよう、引き続き進めていきたいと思っております。本日は、ありがとうございました。

式地 [M]：今回も、前半後半の 2 部制でお届けいたしました。いかがでしたでしょうか。本スライドでご案内している QR コードは、先ほど決算概要で触れておりました M&A について、代表の山本が執筆した note の記事となります。M&A 検討時から今日に至るまでのリアルな様子や反省点、教訓など、当社の取り組みを掲載しております。ぜひご覧ください。

ここで、IR からのお知らせです。当社では、最新の IR 情報をニュースレターや、LINE でもお知らせしております。月次登録店舗数など、情報満載のレポートも毎月配信していますので、ご登録をお願いいたします。

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



最後に、アンケートへのご協力のお願いです。本説明会終了後、ご覧の画面上にアンケートフォームが表示されます。30 秒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。

これもちまして、2024 年 4 月期第 3 四半期の決算説明会を終了いたします。本日は、最後までご視聴いただき、誠にありがとうございました。引き続き、ご支援のほどよろしく願いいたします。

[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、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

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、すべて利用者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利用者が被った損害、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

