



# 成長可能性に関する説明資料

東証マザーズ：4431

2019年2月28日

株式会社スマレジ

1. 当社の概要
2. 事業の概要と状況
3. 特徴と強み
4. 成長戦略

# 当社の概要

About us

## 株式会社スマレジ

本社	大阪市中央区本町 4-2-12 東芝大阪ビル 3F
代表者	山本 博士
事業内容	スマレジ事業 クラウド型業務システムの提供
設立	2005 年 5 月
従業員数	79 人 (2018 年 12 月 31 日現在)
拠点	大阪、東京、名古屋、横浜

## 受託開発時代のデザインと開発力を活かし、クラウドサービスへビジネスモデルを転換

- |       |     |  |
|-------|-----|--|
| 2005年 | 5月  | 有限会社ジェネフィックス・デザイン設立                                  |
| 2010年 | 12月 | システム開発部門を切り分け、株式会社プラグラム設立 (100% 出資子会社)               |
| 2011年 | 9月  | クラウド型 POS レジ「スマレジ」リリース                               |
| 2012年 | 11月 | 飲食店向けオーダーエントリーシステム「スマレジ・ウェイター」リリース                   |
| 2014年 | 1月  | クラウド型勤怠管理システム「スマレジ・タイムカード」リリース                       |
| 2014年 | 7月  | 「スマレジ 2」リリース   |
| 2015年 | 4月  | 受託開発事業 (ウェブ制作、システム開発、e コマース支援など) を終了し、クラウドサービス事業に一本化 |
| 2016年 | 11月 | 株式会社プラグラムから株式会社スマレジに商号変更                             |
| 2017年 | 7月  | 「スマレジ 3」リリース   |
| 2017年 | 12月 | 米 Apple 社とモビリティパートナー契約を締結                            |
| 2018年 | 3月  | 「スマレジ・給与計算」リリース                                      |

# インターネット × テクノロジー

企業理念

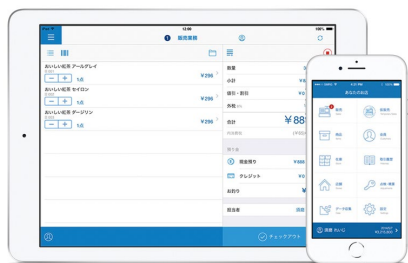
いい未来をつくる

経営理念

インターネットとテクノロジーを駆使して、  
お客さまに新しい「価値」を創造・提供し続ける

## POSレジ関連サービス

スマレジ

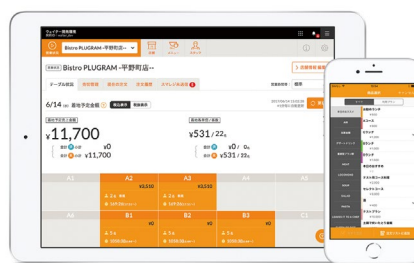


低価格、安全、高機能

### クラウド型 POS レジ システム

低価格、高性能なスマレジは、基本レジ機能をはじめ、リアルタイム売上分析や高度な在庫管理など、小売やアパレル、飲食業など多くのニーズに応える多くの機能を持ち、従来型 POS レジシステムの枠を超えた新しいクラウド型 POS システムです。

スマレジ・ウェイター  
Waiter



飲食店向け機能に特化

### オーダーエントリーシステム

飲食店の注文管理に必要なすべての機能を備え、厨房やレジにもシームレスに情報を共有、注文業務を効率化します。クラウド上の管理画面では、どこからでもリアルタイムで、入店状況や注文状況などのお店の状態を確認することができます。

## スマレジのノウハウから生まれた 業務システム (ICT利用促進)

スマレジ・タイムカード  
TIME CARD



働き方改革が後押し

### クラウド型 勤怠管理システム

出勤・退勤などの勤怠情報を基に、給与計算、休暇管理、シフト管理、日報、プロジェクト管理などの機能をはじめ、打刻時の写真撮影や笑顔認証などのユニークな機能や、バーコードや GPS による不正防止機能も充実しています。社会保険、労働保険、所得税、住民税をはじめ、複雑な賃金体系にも対応しています。

# 事業の概要と状況

Business Summary



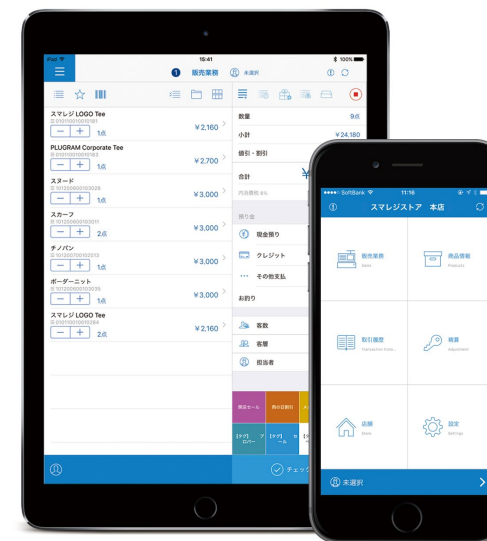
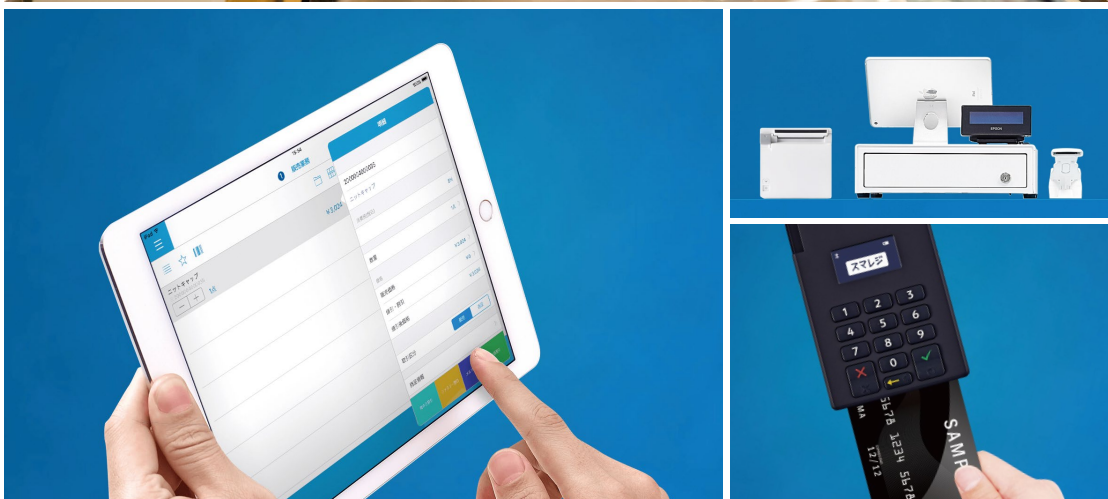


## 高性能クラウド型 POS レジ

スマレジは、基本レジ機能をはじめ、リアルタイム売上分析や高度な在庫管理など、小売やアパレル、飲食業など多くのニーズに応える多くの機能を持ち、従来型 POS レジシステムの枠を超えた新しいクラウド型 POS システムです。

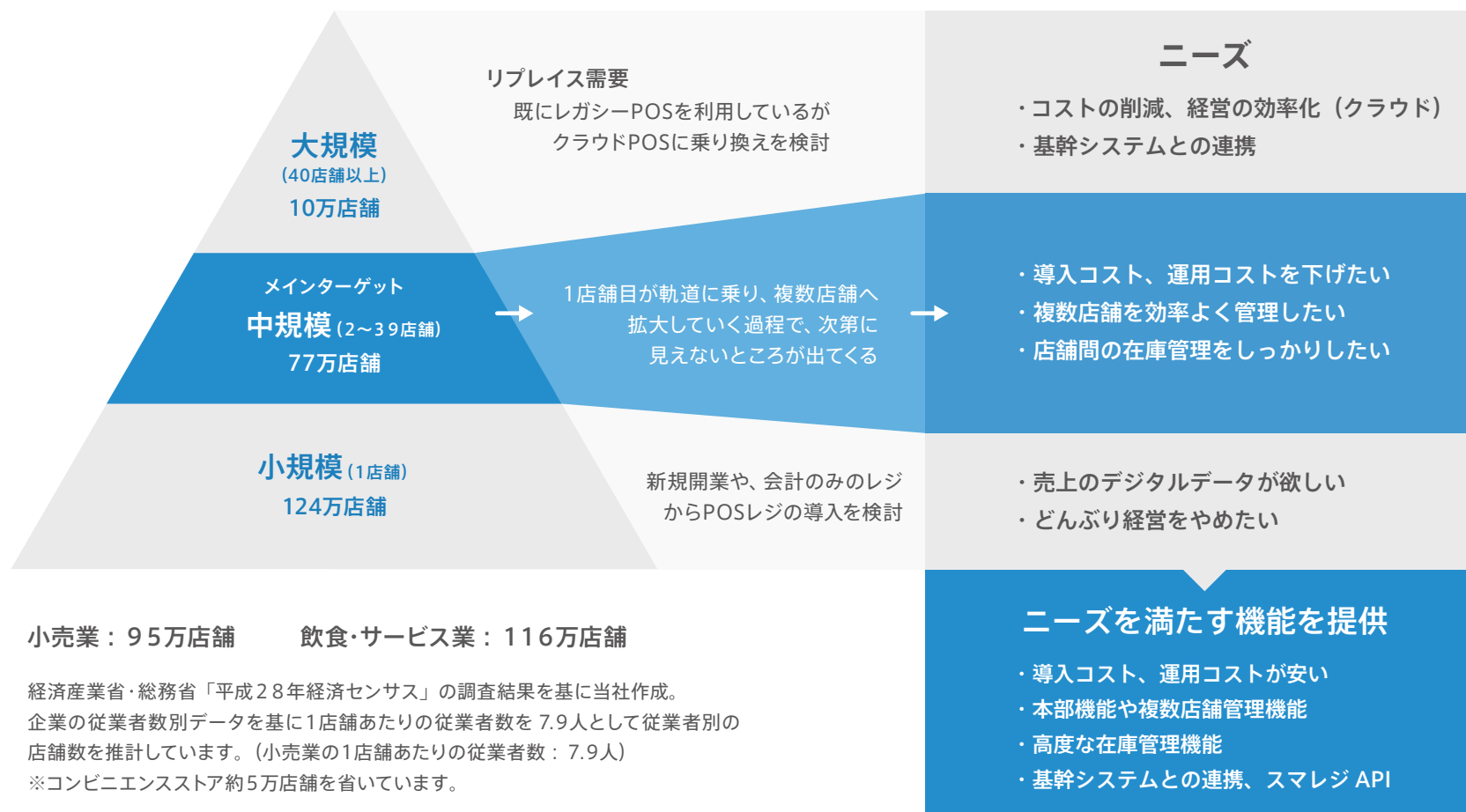
インターネットとテクノロジー、デザインにより、店舗運営の効率化を実現します。

クレジットカード決済や電子マネー決済、バーコードリーダーやセンサー、RFID などによる商品読み取りなど、最新のテクノロジーや様々な周辺機器にも対応しています。



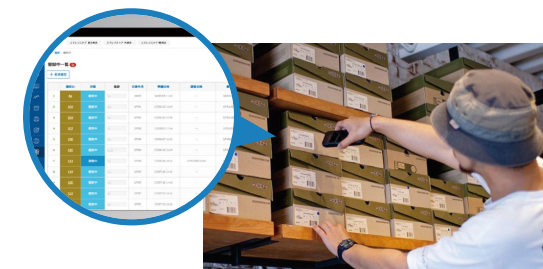
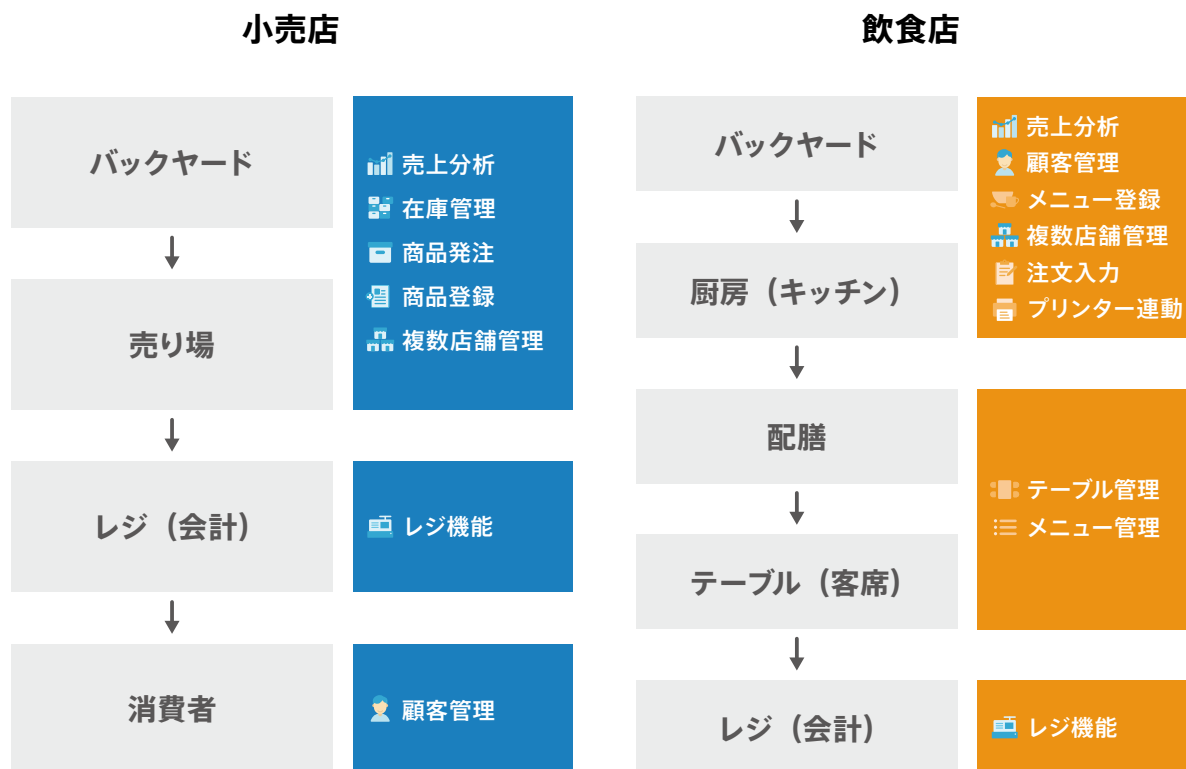
# スマレジのターゲット

- ターゲット層のニーズを満たすサービスを提供
- 複数店舗を管理する必要性が生じる中規模事業者をメインターゲットに設定
- スマレジは既存システムとの連携に強く、大規模事業者のリプレイス需要にも対応



# スマレジの機能

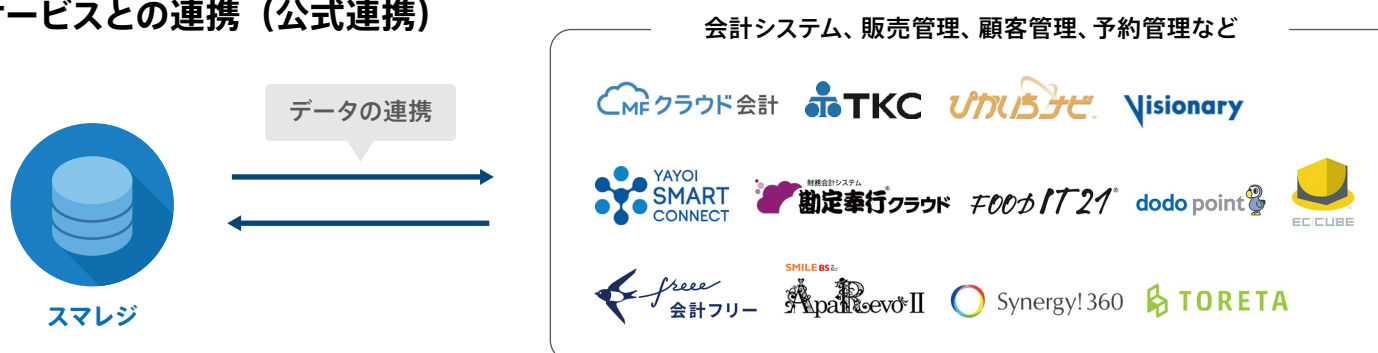
- レジ機能だけでなく、小売店や飲食店の業務や管理に必要な機能を提供
- 導入企業の業務効率化と「売上分析」や「顧客管理機能」など、データ分析による競争力強化に貢献



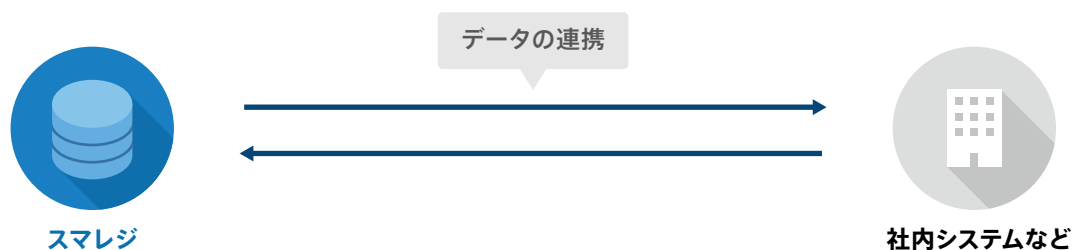
# 他社サービスやシステムとの連携

- 販売データ等、スマレジのデータが基幹システムとシームレスに連携
- スマレジ API を使って、自社システムなど、公式連携していないシステムとの連携も容易に可能

## 他社サービスとの連携（公式連携）



## その他のシステムとの連携（スマレジAPI）



スマレジ API

スマレジ以外のシステムで、スマレジの機能やデータを使用するためのプログラミング・インターフェースです。スマレジ API を使用して、スマレジの売上データを社内の会計システムに取り込んだり、社内システムに合わせて、自由にカスタマイズすることが出来ます。

# クラウドサービス月額利用料等

- 基本レジ機能は無料で提供し、追加機能を有料化するフリーミアムモデル※を採用
- 必要とする機能に応じたシンプルで分かりやすい料金プラン。月額 4,000 円から導入可能

スタンダード	プレミアム	プレミアム プラス	フードビジネス	リテールビジネス
1店舗のみ / 月額	1店舗につき / 月額	1店舗につき / 月額	1店舗につき / 月額	1店舗につき / 月額
¥0	¥4,000 (税抜) 1日あたり ¥133	¥7,000 (税抜) 1日あたり ¥233	¥10,000 (税抜) 1日あたり ¥333	¥12,000 (税抜) 1日あたり ¥400
POSレジ機能を備えた無料プラン	複数の店舗を一括管理できるプラン	顧客管理、ポイント管理が可能なプラン	飲食店向けフル機能プラン	高度な在庫管理が可能なフル機能プラン
✓ 基本レジ機能	✓ 基本レジ機能	✓ 基本レジ機能	✓ 基本レジ機能	✓ 基本レジ機能
	✓ 複数店舗管理	✓ 複数店舗管理	✓ 複数店舗管理	✓ 複数店舗管理
	✓ API利用	✓ API利用	✓ API利用	✓ API利用
		✓ 顧客管理	✓ 顧客管理	✓ 顧客管理
		✓ 電話サポート	✓ 電話サポート	✓ 電話サポート
			✓ オーダーエントリー	✓ 高度な在庫管理
導入店舗 49,971	導入店舗 1,464	導入店舗 2,453	導入店舗 1,644	導入店舗 3,298

2018年10月時点

基本 POS レジ機能 | 販売 (免税販売対応)、レシート印刷、点検・精算、取引履歴管理、商品在庫管理、締め処理 (日次・月次)、目標予算管理、売上分析、カスタマーディスプレイ機能

※フリーミアムモデルとは、基本的なサービスや製品は無料で提供し、さらに高度な機能や特別な機能については料金を課金する仕組みのビジネスモデルをいいます。

- レジ導入のタイミングで、必要に応じた周辺機器の購入需要が発生
- 月額利用料によるストック収入に加えて、周辺機器やサービスの販売が売上高に寄与

## 小売店 の場合

レジだけを利用する場合の周辺機器構成例

レジ



クレジット/ICカード  
電子マネー決済端末

バーコード  
スキャナ

レシート  
プリンター

キャッシュドロア

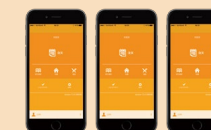
## 飲食店 の場合

キッチンプリンターを利用する場合の周辺機器構成例

レジ



スタッフ用  
オーダー端末



クレジット/ICカード  
電子マネー決済端末

キッチン  
プリンター

レシート  
プリンター

キャッシュドロア

## 導入サポートサービスの価格

セットアップ	40,000円 / 1店舗	商品データの移行・登録	10,000円～ / 100件
トレーニング	40,000円 / 1回	在庫管理 導入サポートサービス	300,000円 / 1ヶ月

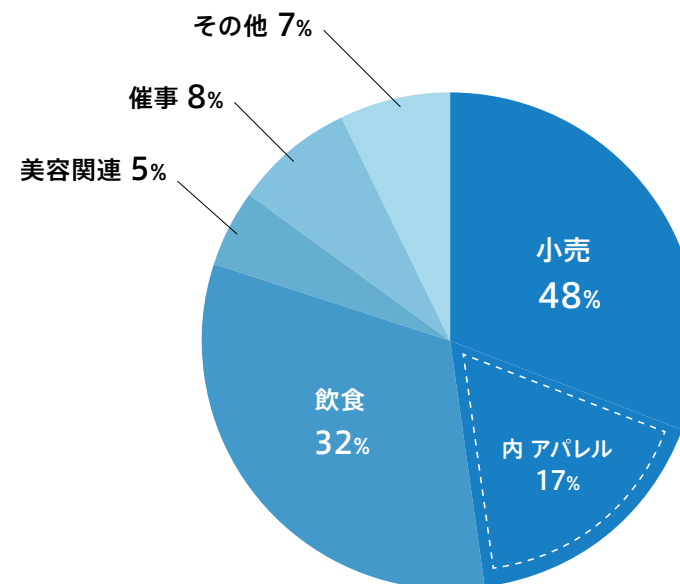
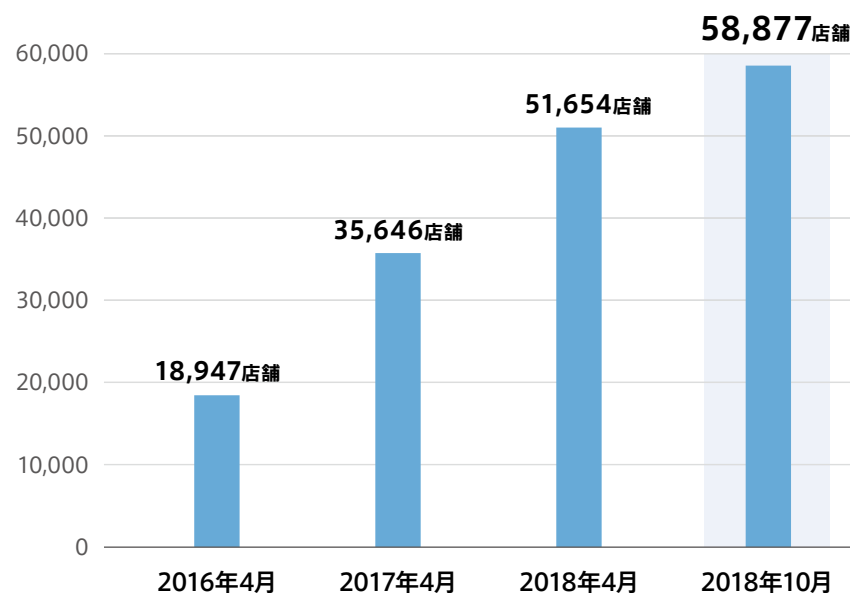
※リテールビジネスプランのトレーニングは80,000円/1回です。



# スマレジの登録店舗数

- 2014年7月にフリーミアムモデルに転換後、登録店舗数は順調に増加
- 1店舗から数百店舗の事業者まで、規模に関わらず幅広い事業者を導入されている

登録店舗数の推移

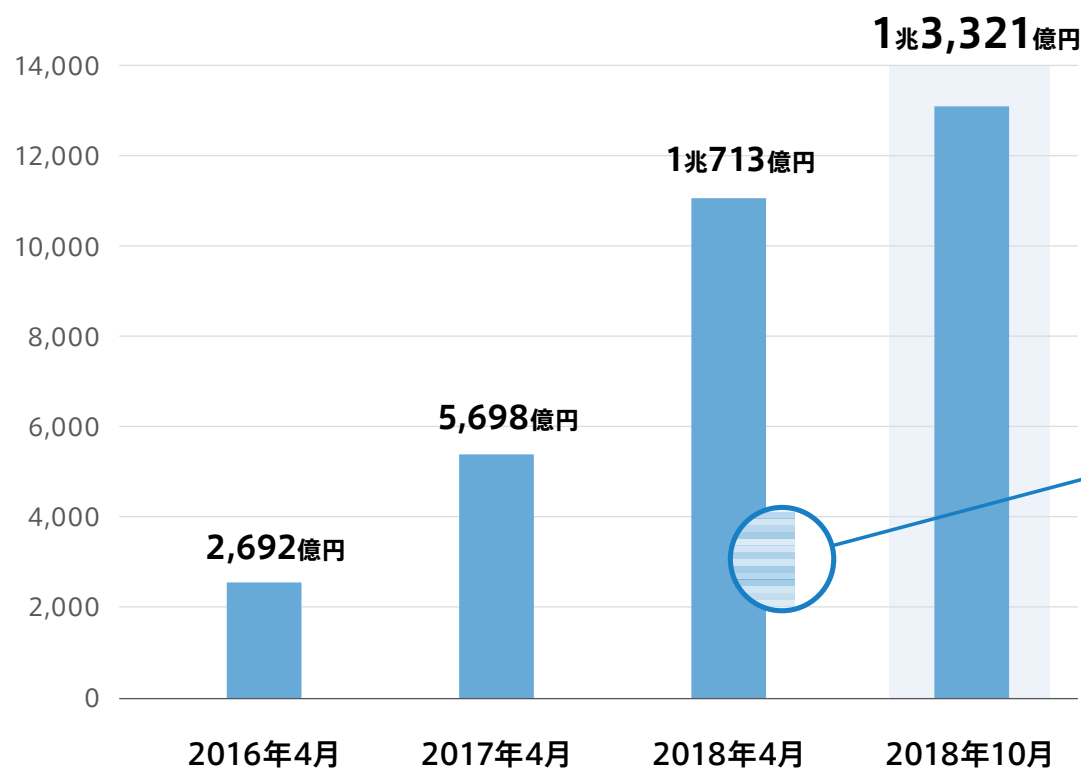


1店舗から100店舗以上を運営する事業者まで幅広いお客様にご利用いただいております。

# スマレジの取扱金額の推移

- 登録店舗数の増加に伴い、スマレジの取扱金額※も増加。CAGR99.5% (2016年4月～2018年4月)
- 2018年3月には累積取扱金額が1兆円を突破

## 累積取扱高の推移



## 累積取扱金額 1兆円突破

(2018年3月)



スマレジを利用して販売されたデータが蓄積されていくイメージ

※累積取扱高とは、クラウド型 POS レジ「スマレジ」のサービス開始以降、ユーザーが「スマレジ」を使って販売した商品やサービスの金額の合計をいいます。



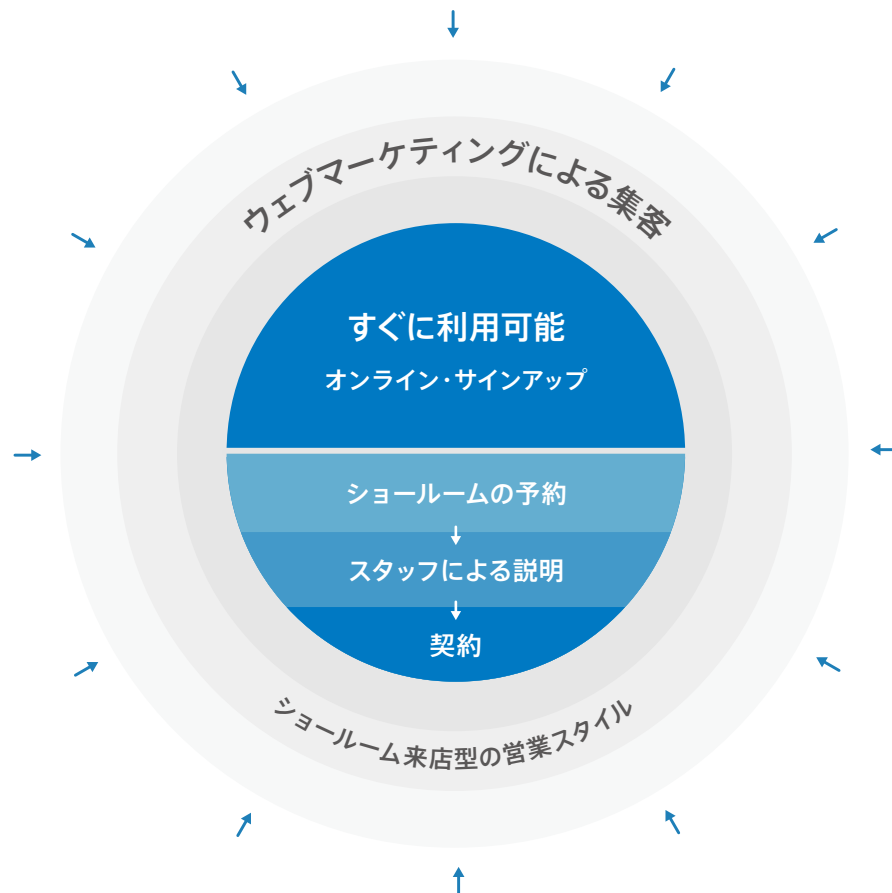
# 特徴と強み

Features and Strength

1. **強みを活用した強力な販売戦略**
2. **高い顧客満足度と低い解約率**
3. **安定性と成長性を両立するサブスクリプション型ビジネス**

# 強みを活用した強力な販売戦略

- 元ウェブ制作会社の利点を活用した、SEO・ウェブマーケティングによる集客の優位性
- ショールーム来店型の営業スタイル。ショールーム予約から商談、契約までをシームレスに
- 商談なしで、オンラインサインアップも可能。「すぐに使える」という状況を用意
- 販売パートナーの強力な営業力により、単独では踏み込みにくい顧客層へのアプローチ



## スマレジの販売パートナー制度

販売店	当社が提供するクラウドサービス及びレジ周辺機器等をお客様に販売します。
代理店	お客様に提案活動を行い、当社とお客様の契約を代行します。
取次店	当社へお客様の紹介を行い、当社がお客様と契約を行います。
FC店	当社ショールームと同等の商談ルーム及び展示機器を準備し、当社が提供するクラウドサービス及びレジ周辺機器等をお客様に販売します。

# 高い顧客満足度と低い解約率

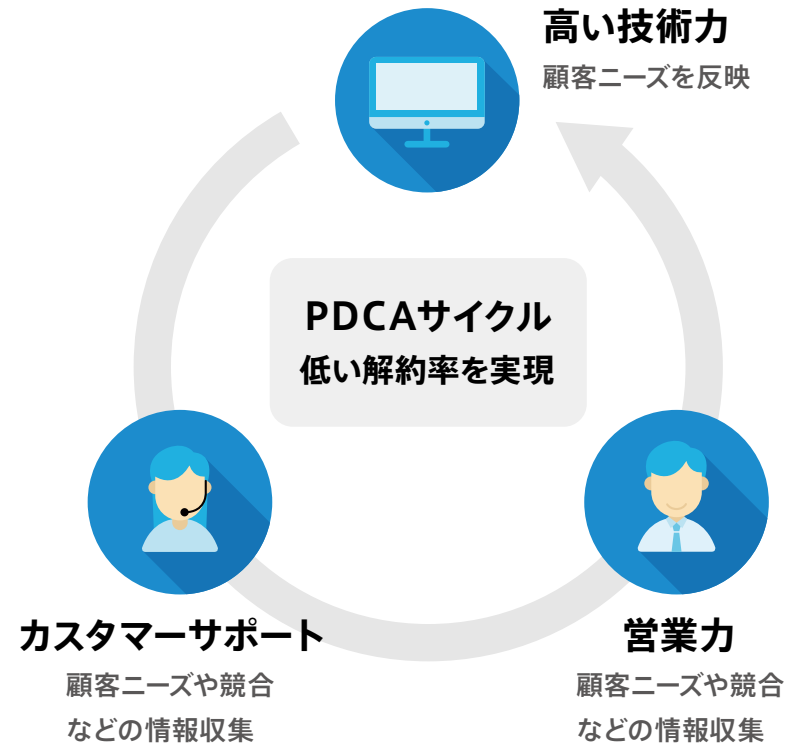
- 現場のニーズや利用者のニーズを収集し、すばやくサービスにフィードバック
- 顧客満足度、利便性を高め、低い解約率を維持

## 解約率

MRR チャーンレート ※

# 0.82%

(2016年5月～2018年10月までの30ヶ月平均)



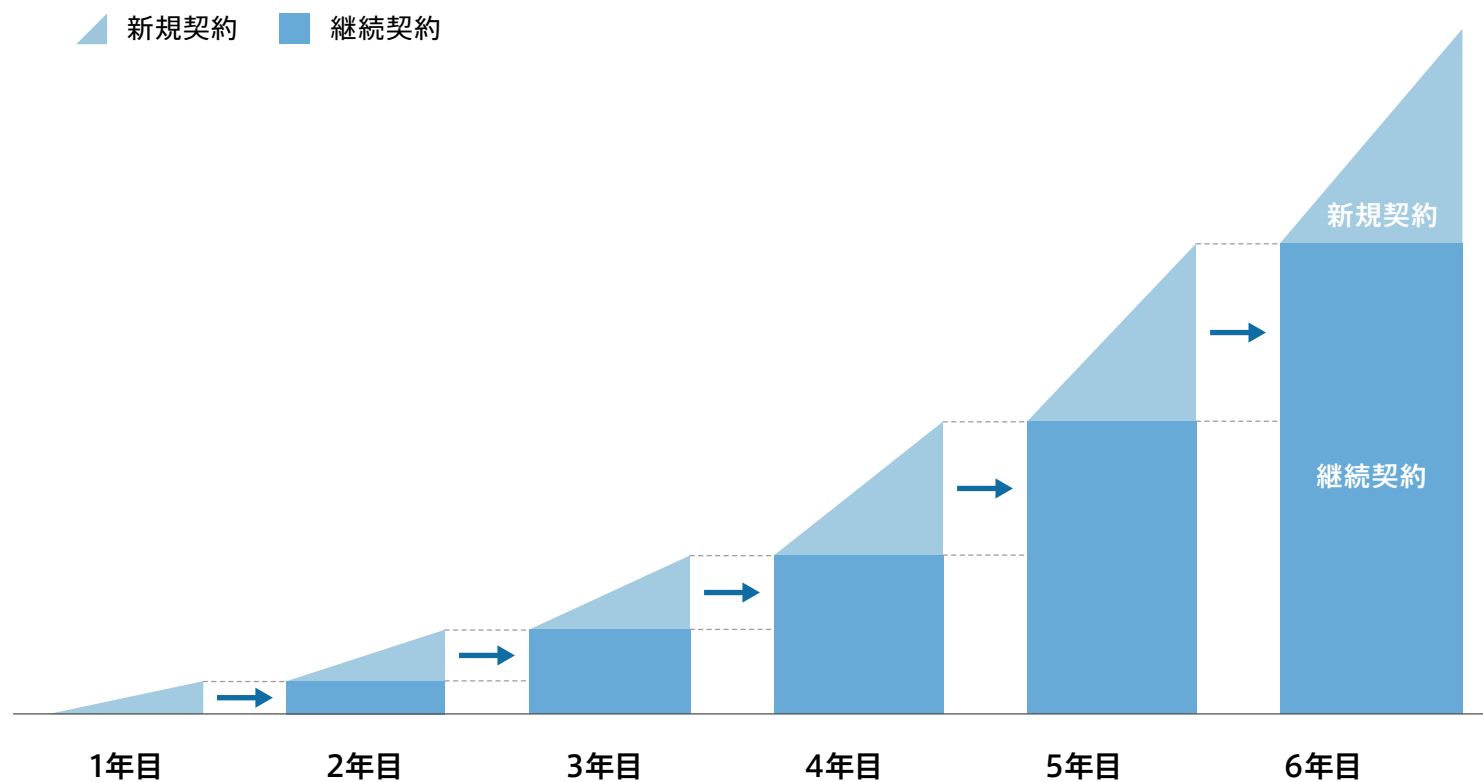
※ MRR チャーンレートとは

当月失った月次収益 / 先月末時点の月次収益で計算される実質解約率。

例) 前月末の収益が 100 万、当月解約で 5 万失うと、当月の MRR チャーンレートは 5%

# 安定性と成長性を両立するサブスクリプション型ビジネス

- 新規契約が翌年度の売上拡大に貢献し、継続契約が蓄積することで収益が安定
- 低い解約率により、新規契約の大半が翌年度以降も売上に貢献



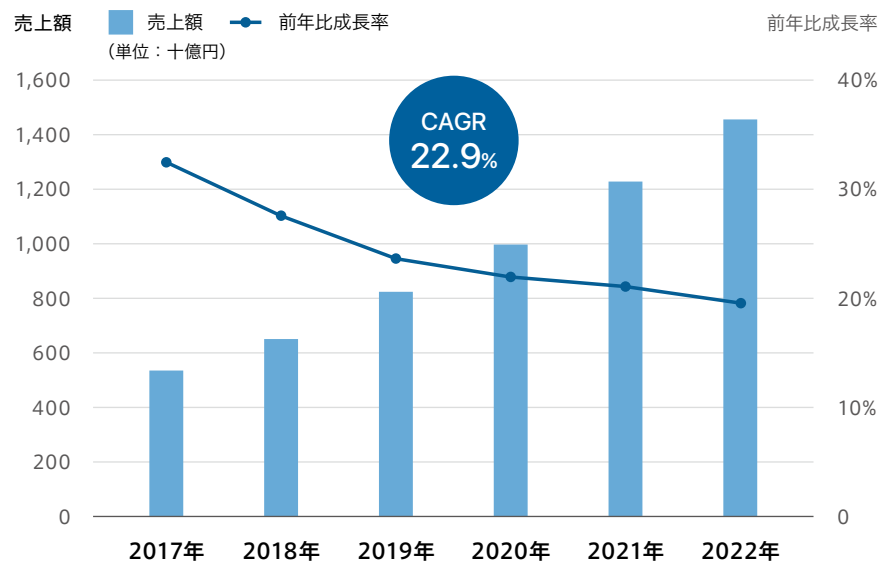
# 成長戦略

Growth Strategy

# 高い継続成長が見込まれる国内クラウドサービス市場

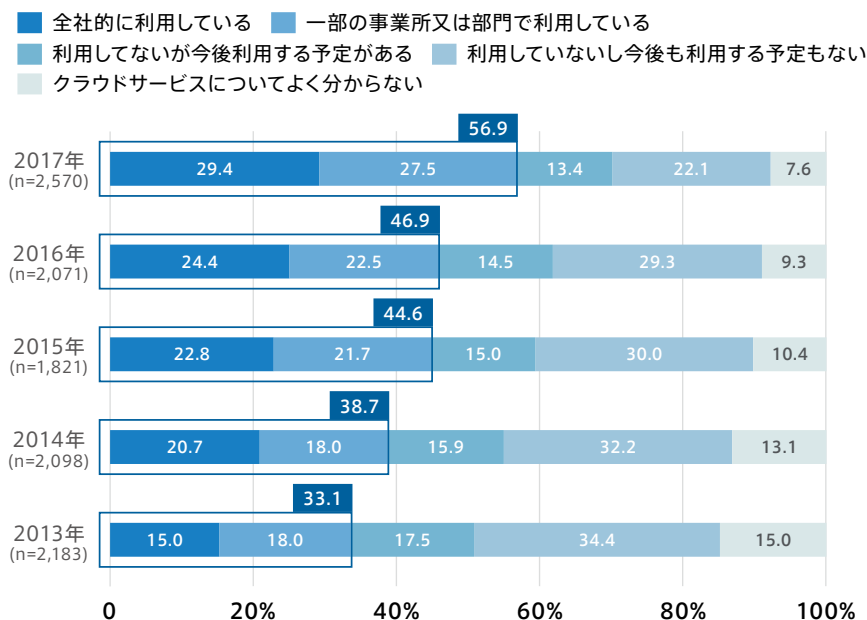
- 2018年の国内パブリッククラウドサービス市場は、前年比27.4%増の6,663億円となる見込み
- 2022年の市場規模は、2017年比2.8倍の1兆4,655億円になると予測

## 国内パブリッククラウドサービス市場売上高予測



データ参照：国内パブリッククラウドサービス市場予測、2017年～2022年 (IDC Japan, 10/2018)  
 データについて：本調査で対象としているパブリッククラウドサービスは「SaaS」「PaaS」「IaaS」であり、関連するITサービス（導入、運用、サポートなど）およびソフトウェア（例：PaaS/IaaS上で稼働するアプリケーション）は対象外です。

## 国内企業によるクラウドサービス利用動向



データ参照：総務省「平成30年情報通信白書」

- 2019年10月の消費増税時の軽減税率導入に伴い、対応 POSレジ導入が加速
- レジ買い替えに関する軽減税率対策補助金制度（2019年9月末まで）も追い風

## 約8割<sup>※1</sup>の事業者が準備に取り掛かっていない

スマレジなら簡単低コストで軽減税率に対応  
軽減税率対策特需を取り込む



- 軽減税率に対応したレジへ改修が進んでいない。
- 改修には相当な手間と費用がかかる。
- 簡単に低コストで軽減税率に対応可能
- スマレジは、中小企業庁指定サービスベンダー<sup>※2</sup>
- 軽減税率対策補助金の活用も可能

※1 日本商工会議所「中小企業における消費税の価格転嫁および軽減税率の準備状況等に関する実態調査（2018/9/28）」

※2 スマレジは、中小企業庁の軽減税率対策補助金の指定サービスベンダー、指定事業者、代理申請協力店です。



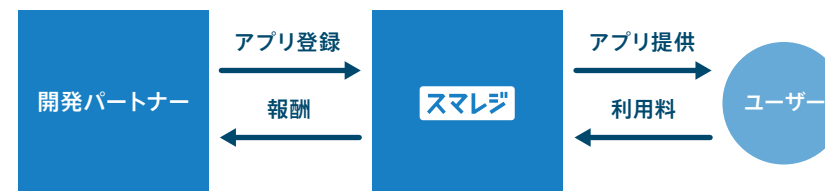
- スマレジで対応しきれない顧客ニーズに応える為に、スマレジを外部事業者に公開し、外部事業者による機能開発を可能とする「スマレジ 4.0」をリリース
- レジによる販売以外の販売データを蓄積・管理することを可能にする



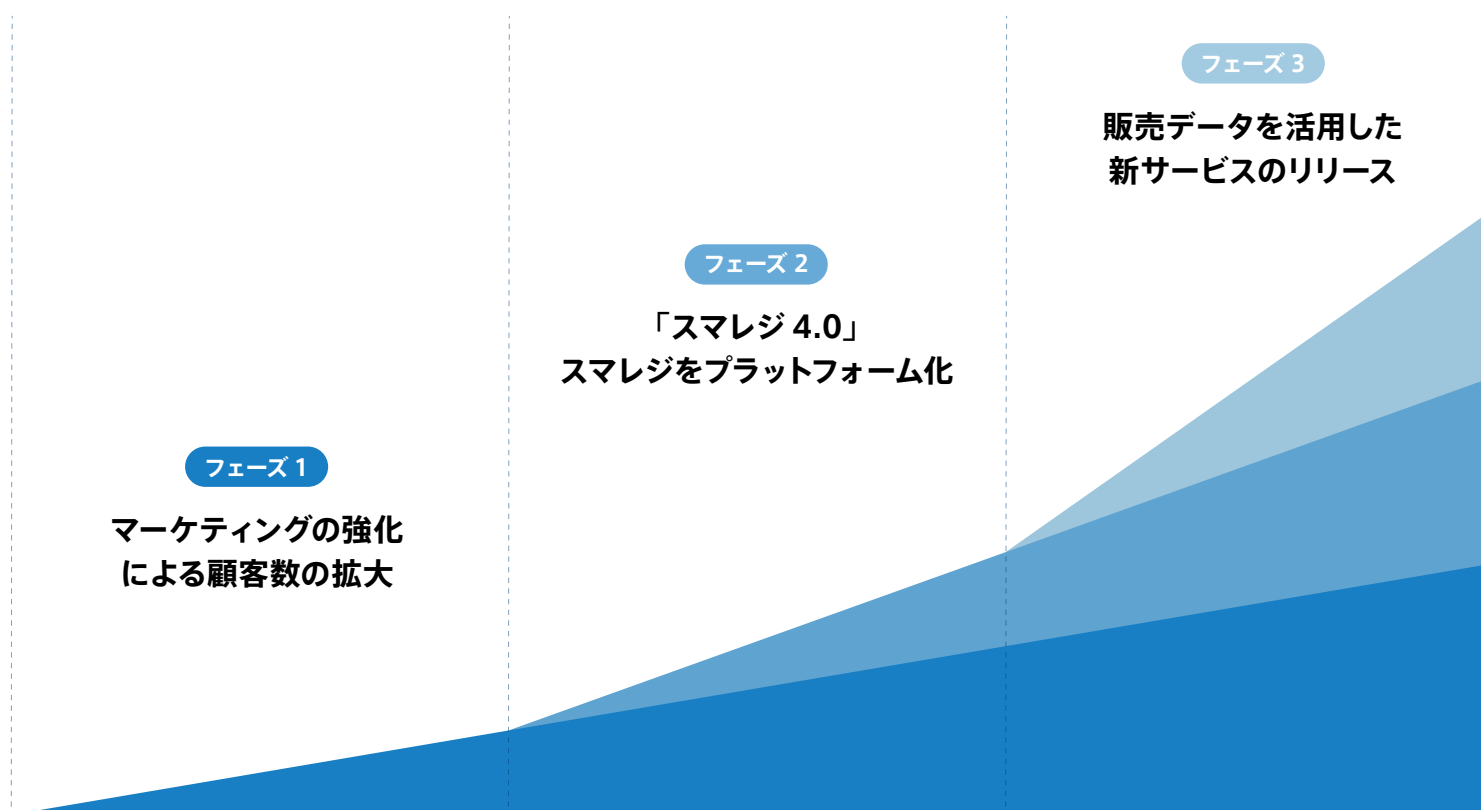
## トランザクション・プラットフォーム

### 外部事業者が開発へ参加

スマレジをプラットフォーム化し公開することで、外部事業者にもスマレジの機能を開発できるようにします。利用者の小さなニーズにも応えることができる機能を提供する土台を作ります。



- 軽減税率制度導入に伴うレジ買換え需要等を獲得するため、マーケティングを強化
- スマレジ 4.0 リリース。スマレジをプラットフォーム化し、外部事業者による機能開発を可能にし、小さなニーズにも即座に応える体制を確立。顧客満足度を高める
- 販売データを活用した新たなサービスの提供



**当社は、今後も小売店・飲食店等に革新的なサービスを提供し続け、  
クラウドサービス事業におけるプラットフォーム・ビジネスのトップ企業を目指します。**

# 将来見通しに関する注意事項

- 本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statement) を含みます。
- これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。
- それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。
- 今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新、修正を行う義務を負うものではありません。

いい未来をつくる

スマレジ