

スマレジ

**第15期
決算説明資料
FY2020**

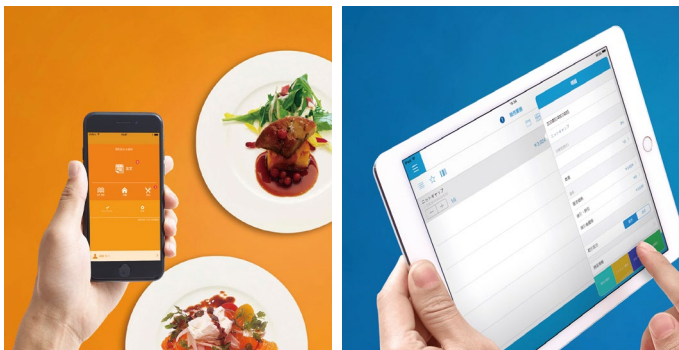
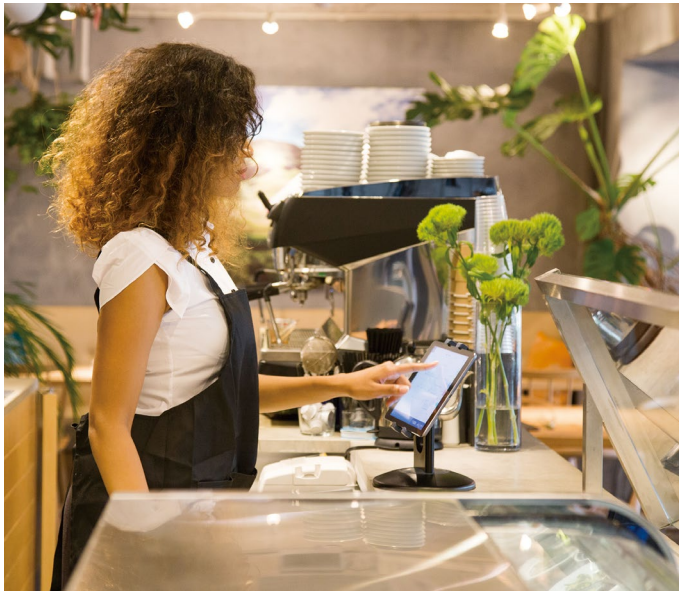
**2019.5.1～2020.4.30
Presentation Material**

株式会社スマレジ 証券コード：4431

P3	事業の説明
P7	2020年4月期 決算概要
P22	事業の状況
P37	2021年4月期 業績の見通し
P45	今後の展望

事業の説明

ABOUT SMAREGI

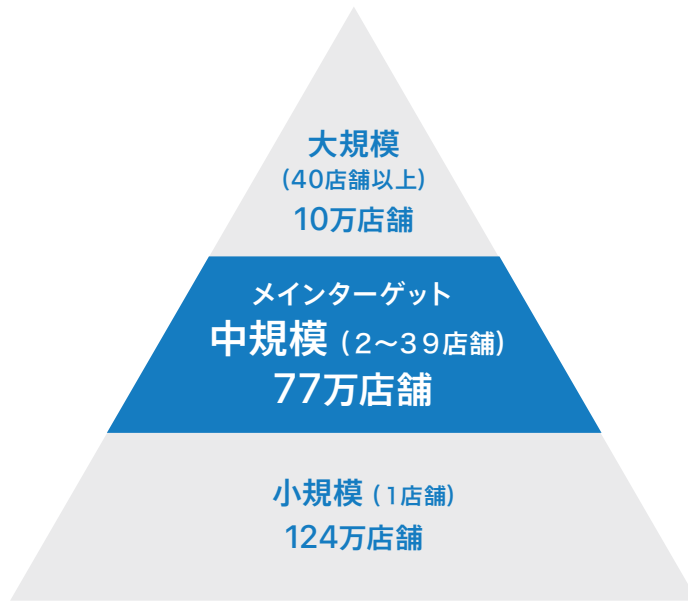


高機能クラウド型 POS レジ

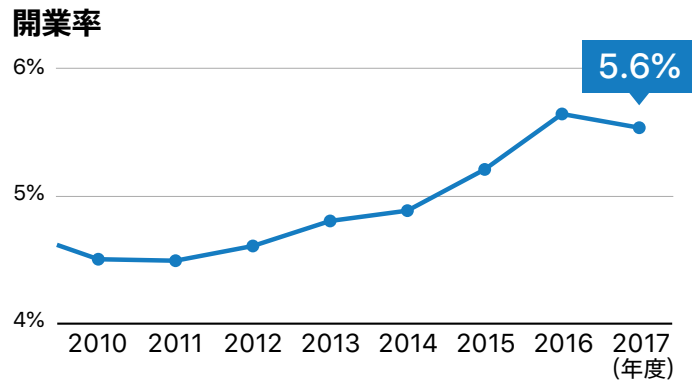
スマレジは、売上分析や高度な在庫管理など、小売業や飲食・サービス業の店舗運営の効率化を実現する従来型 POS レジシステムの枠を超えた、クラウドベースの新しい POS レジシステムです。

次バージョンのスマレジ4では、スマレジの販売データ (POS データ) を中心としたプラットフォーム展開を行います。





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



出展：厚生労働省「雇用保険事業年報」

ターゲットは77万店舗。目標シェアは30~40%

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 2.1% (有料店舗数 2020年4月時点 1.6万 ÷ メインターゲット 77万 = 2.1%)

目標シェア 30~40%

主に開業のタイミングを狙い、有料店舗を獲得

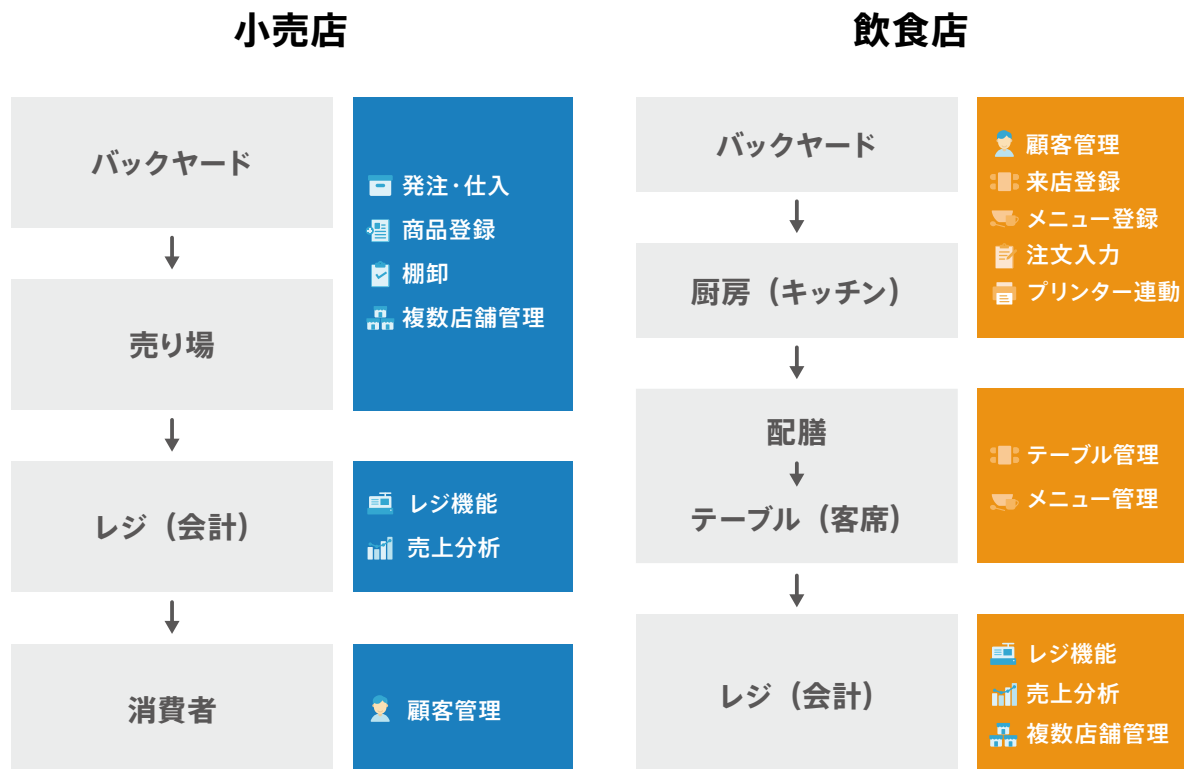
【仮定】メインターゲット77万店舗に開業率5.6%を当てはめると、年間約43,000店舗が新規開業している

年間 43,000 店舗が開業

5,000~10,000店舗を獲得

スマレジの機能

小売業や飲食・サービス業の業務に必要な機能を提供し、業務効率の改善に貢献
スマレジの活用による業務効率化を通じて、働きやすい社会の実現を目指します



1店舗から600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。

2020年4月期 決算概要

FY2020 2019.5~2020.4

- 売上高は、前期比**164.4%**の32億4千9百万円と、**上方修正後の通期業績見通し**に対して、**達成率105.5%**で着地
- 営業利益は、軽減税率特需により前期比**174.0%**の7億5千百万円と、**上方修正後の通期業績見通し**に対して、**達成率116.9%**で着地
- 第4四半期会計期間(2月~4月)は、**新型コロナウイルスの影響を受けながらも**、売上高は前年同四半期比**116.1%**の7億2千百万円で着地、計画通りスマレジ4や広告費等への投資を実行し、営業利益は前年同四半期比**32.2%**の42百万円で着地
- 6期連続増収と4期連続増益を達成

業績ハイライト

上方修正後の通期売上高計画に対し、3,249百万円と達成率105.5%で着地
東京オフィス移転やスマレジ4、広告費へ投資するも、上方修正後の営業利益計画に対し、751百万円
と達成率116.9%で着地

(百万円)	2019年4月期 (2018年5月-2019年4月)	2020年4月期 (2019年5月-2020年4月)			
	実績	実績	予想	達成率	前期比
売上高	1,976	3,249	3,080	105.5%	164.4%
営業利益	431	751	642	116.9%	174.0%
経常利益	408	751	642	117.0%	183.9%
当期純利益	293	547	440	124.2%	186.7%

記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しております。

※2019.9.6付けで2020年4月期第2四半期累計期間及び通期業績予想の修正を開示いたしました。

貸借対照表

2020年4月期 決算概要

10

東京オフィス移転費用の計上、新型コロナウイルス対策により在庫保有量を増加
自己資本比率は、81.9%と高い水準を維持

(百万円)	2020年4月期 (2019年5月-2020年4月)	2019年4月期 (2018年5月-2019年4月)	前年同期比 YoY	2020年4月期 3Q (2019年5月-2020年1月)	前四半期比 QoQ
流動資産	3,476	2,921	119.0%	3,324	104.6%
うち現預金	3,170	2,721	116.5%	3,076	103.0%
固定資産	578	320	180.5%	480	120.5%
資産合計	4,055	3,242	125.1%	3,804	106.6%
流動負債	647	423	152.7%	489	132.3%
固定負債	86	49	176.7%	53	161.2%
負債合計	733	472	155.2%	543	135.1%
純資産合計	3,321	2,769	119.9%	3,261	101.8%
負債・純資産合計	4,055	3,242	125.1%	3,804	106.6%

損益計算書

2020年4月期 決算概要

11

(百万円)	2020年4月期 (2019年5月-2020年4月)	構成比	2019年4月期 (2018年5月-2019年4月)	前期比 YoY
売上高	3,249	100.0%	1,976	164.4%
売上原価	1,329	40.9%	825	161.0%
売上総利益	1,920	59.1%	1,150	166.9%
販売費及び 一般管理費	1,168	36.0%	718	162.6%
営業利益	751	23.1%	431	174.0%
経常利益	751	23.1%	408	183.9%
当期純利益	547	16.8%	293	186.7%

キャッシュフロー計算書

2020年4月期 決算概要

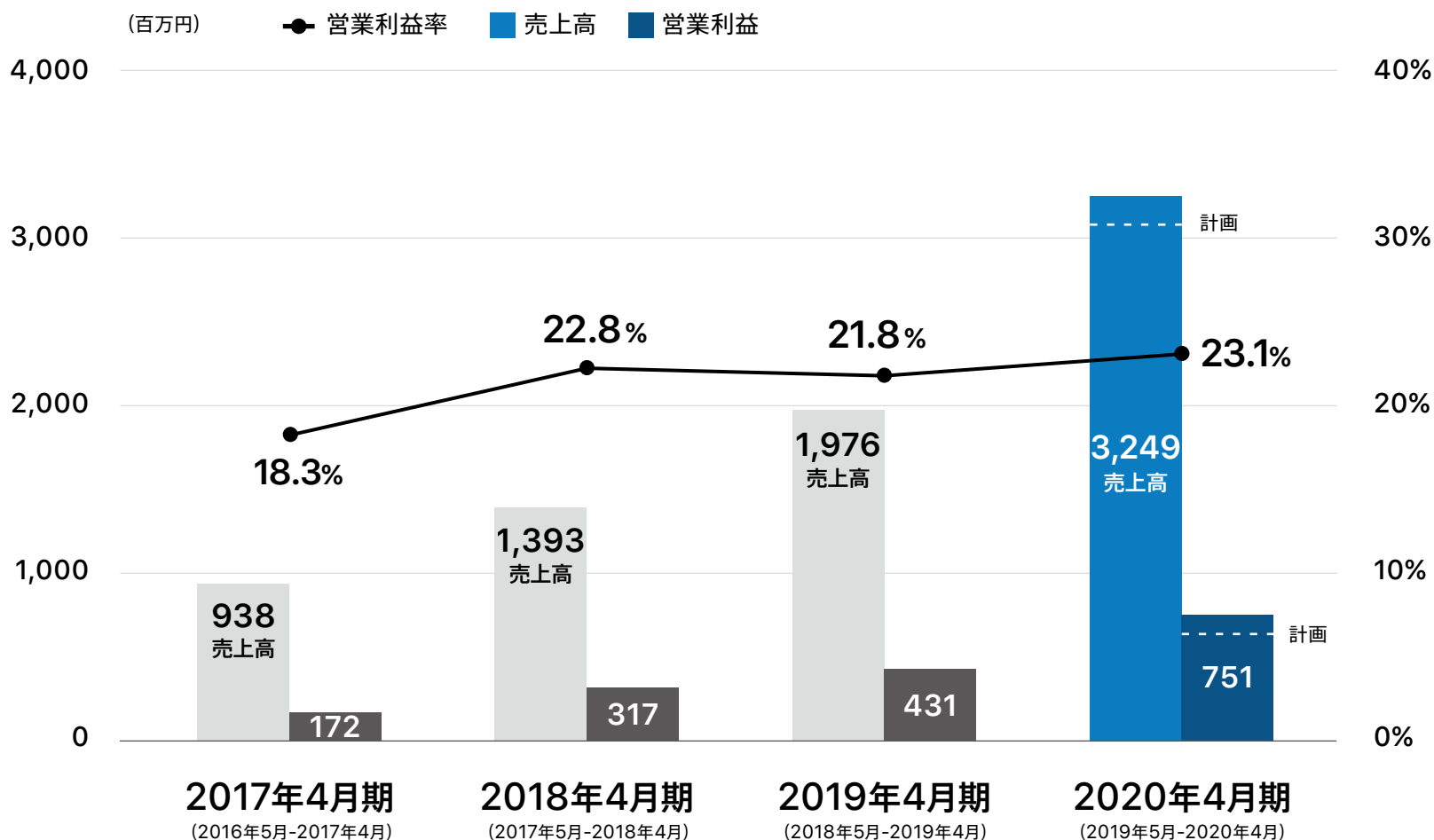
12

好業績により営業CFが増加。東京オフィス移転に伴う投資CFが増加

(百万円)	2020年4月期 (2019年5月-2020年4月)	2019年4月期 (2018年5月-2019年4月)	前期比	
		IPOによる資金調達	増減額	増減率
営業活動による キャッシュフロー	730	371	359	96.6%
投資活動による キャッシュフロー	△190	△105	△85	—
フリーキャッシュフロー	539	265	274	103.1%
財務活動による キャッシュフロー	△91	2,026	△2,117	—
現金及び現金同等物の 期末残高	3,170	2,721	449	16.5%

売上高・営業利益・営業利益率の推移

軽減税率特需により関連機器販売が好調に推移し、売上高は前期比164.4%を達成
営業利益も、東京オフィス移転やスマレジ4、広告費への投資をこなしながら前期比174.0%、
営業利益率23.1%を達成



四半期 損益計算書

2020年4月期 決算概要

14

4Qに新型コロナウイルスの影響を受けるも、4Q売上高は3Qより増加し、3Q比102.7%を達成
計画通りの投資（スマレジ4、TVCM、東京オフィス移転）により、4Qに販管費が増加

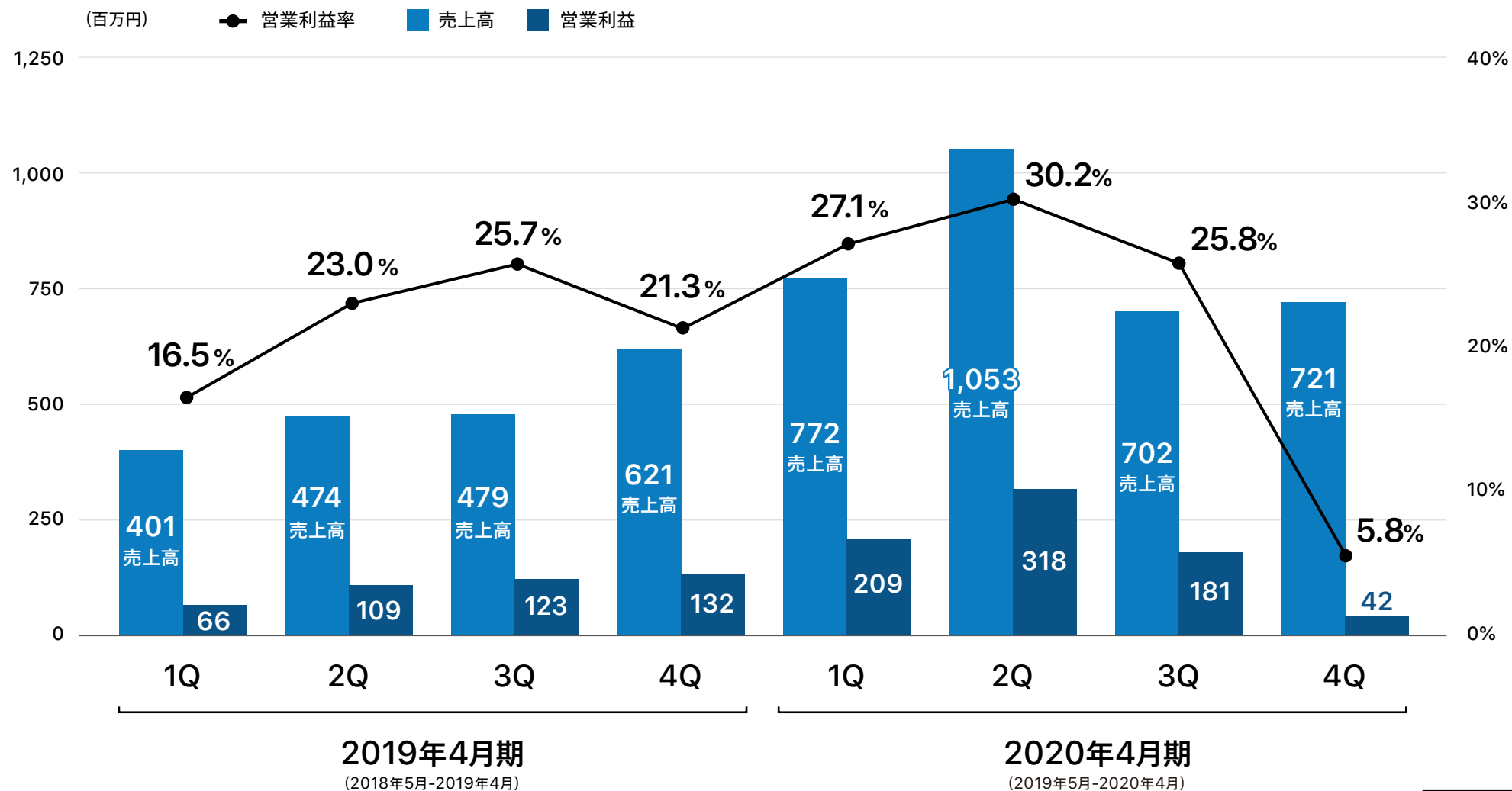
(百万円)	2019年4月期 (2018年5月-2019年4月)				2020年4月期 (2019年5月-2020年4月)				前四半期比 QoQ
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	
売上高	401	474	479	621	772	1,053	702	721	102.7%
売上原価	164	201	190	269	343	483	236	266	112.9%
売上総利益	236	272	289	351	428	569	466	455	97.6%
販売費及び 一般管理費	169	163	166	219	219	251	285	412	144.6%
営業利益	66	109	123	132	209	318	181	42	23.5%
経常利益	66	109	115	117	209	318	181	42	23.6%
四半期純利益	48	76	79	89	144	219	123	60	48.9%

売上高・営業利益・営業利益率の四半期推移

2020年4月期 決算概要

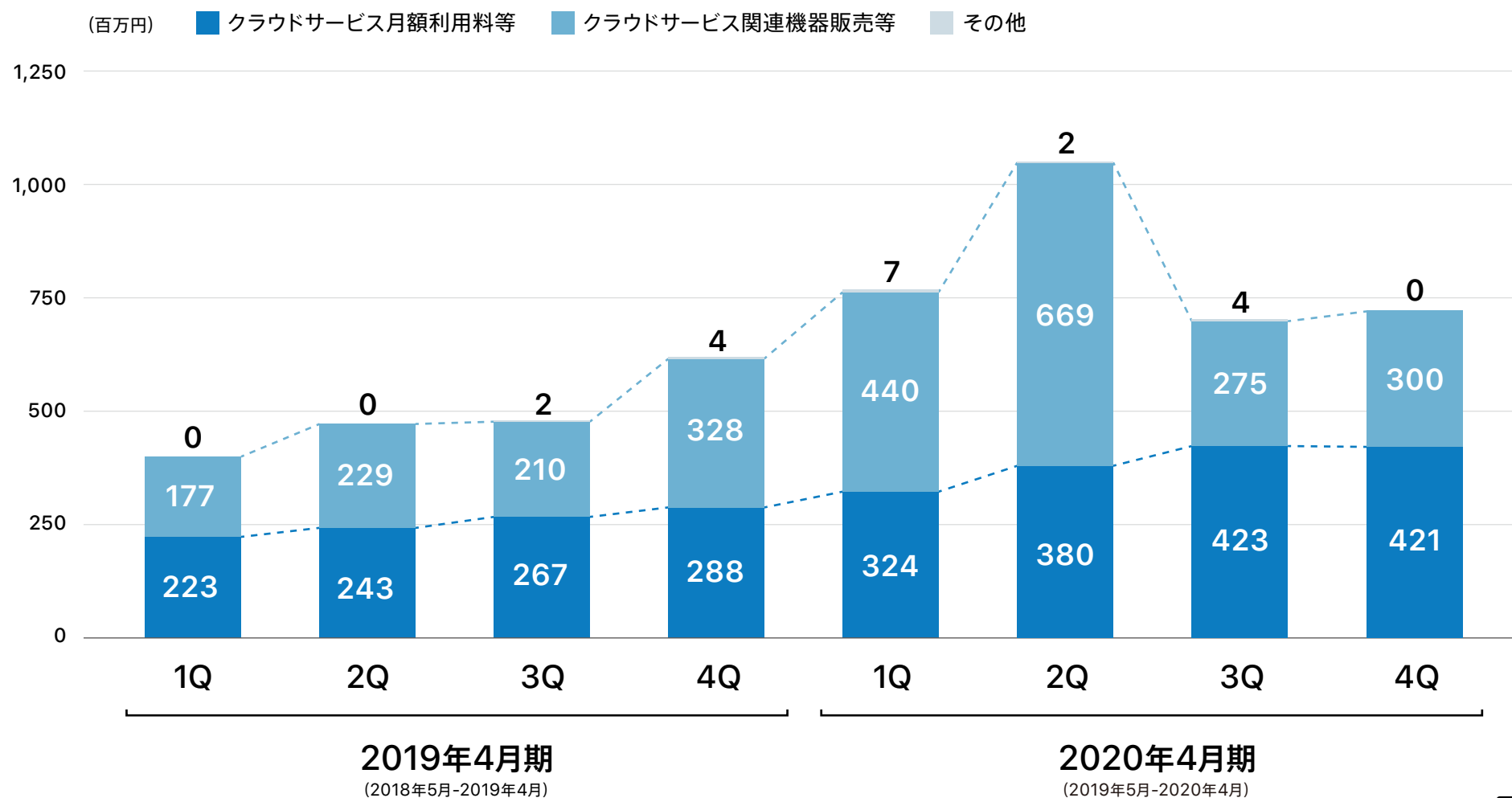
15

1-2Qに軽減税率特需による収益を確保。新型コロナウイルスの影響を受けながらも、計画通り4Qにスマレジ4、TVCM、東京オフィス移転への投資を行い、4Q営業利益率は一時的に5.8%に低下



売上高内訳の推移

1-2Qの軽減税率特需により、関連機器販売・月額利用料が増加するも、4Qに新型コロナウイルスの影響を受け、休止店舗やダウングレードが急増し、4Q月額利用料が前四半期比0.2%減少

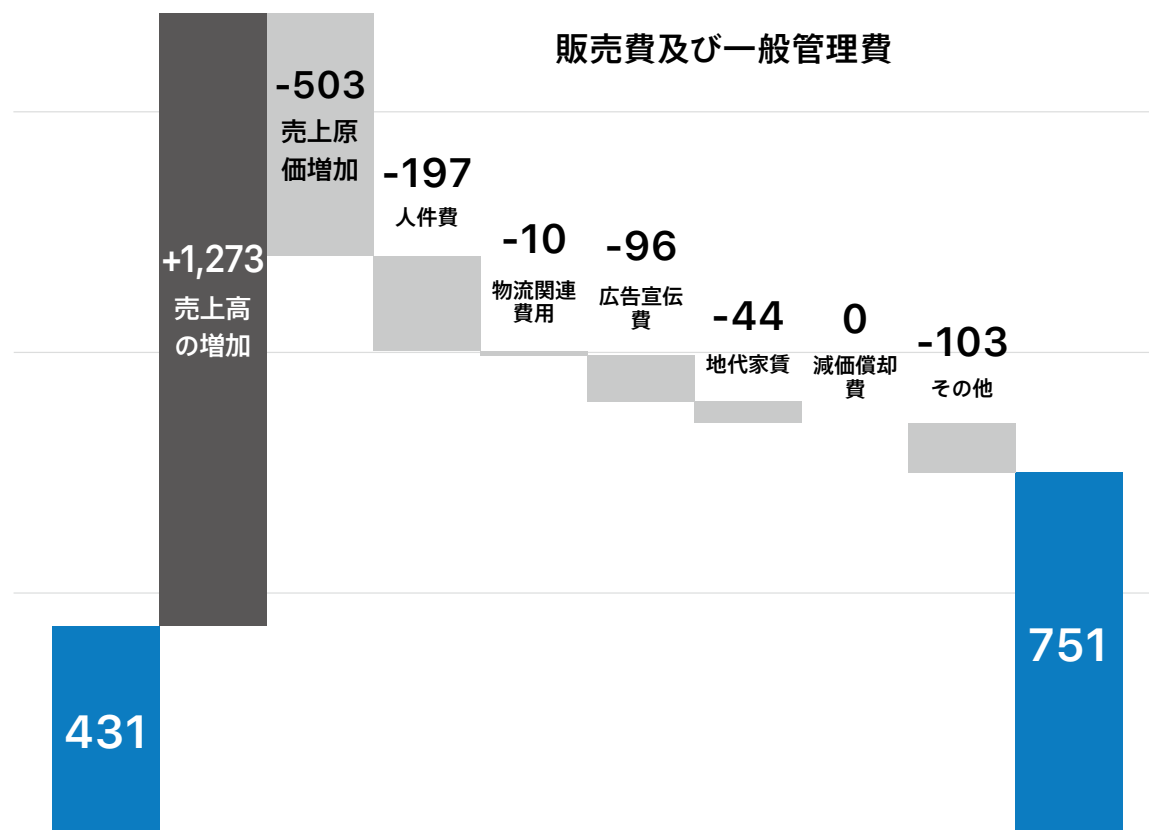


営業利益の増減分析 (対前年同期比)

2020年4月期 決算概要

17

(百万円)



2019年4月期
営業利益

(2018年5月-2019年4月)

2020年4月期
営業利益

(2019年5月-2020年4月)

売上高の増加

- 軽減税率特需による契約数の増加
- 軽減税率特需による関連機器売上の増加
- 有料契約の増加 (有料店舗率が向上)
- 解約率の低さによるストック売上の増加

売上原価の増加

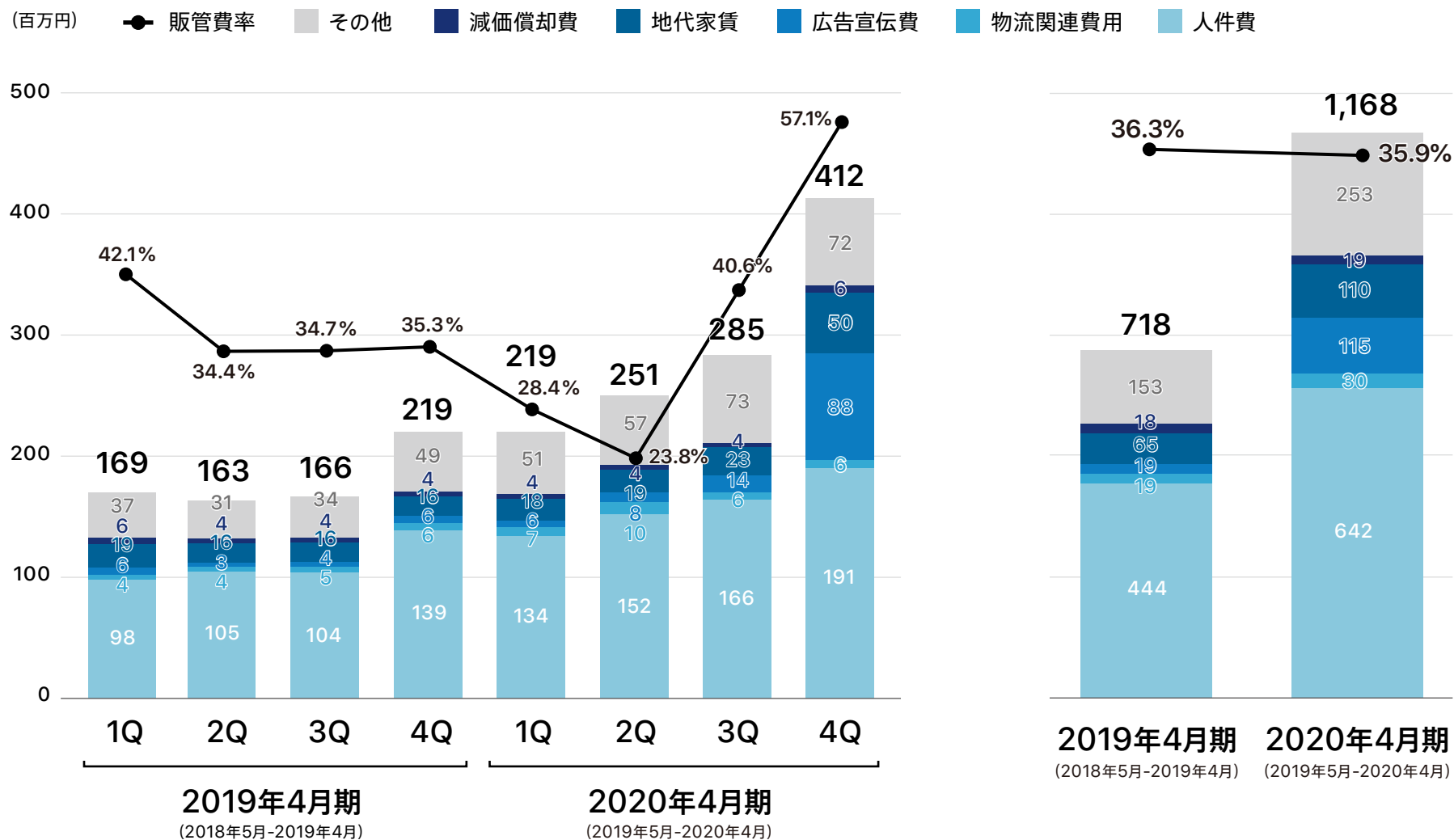
- 売上構成比の変化 (関連機器販売の増加) に伴う機器仕入高の増加
- 人員増加による人件費の増加

販売費及び一般管理費の増加

- 役員、従業員の増加に伴う人件費及び移動交通費の増加
- ショールーム、サポートセンターの増設
- TVCM実施に伴う広告宣伝費の増加

販売費及び一般管理費の推移

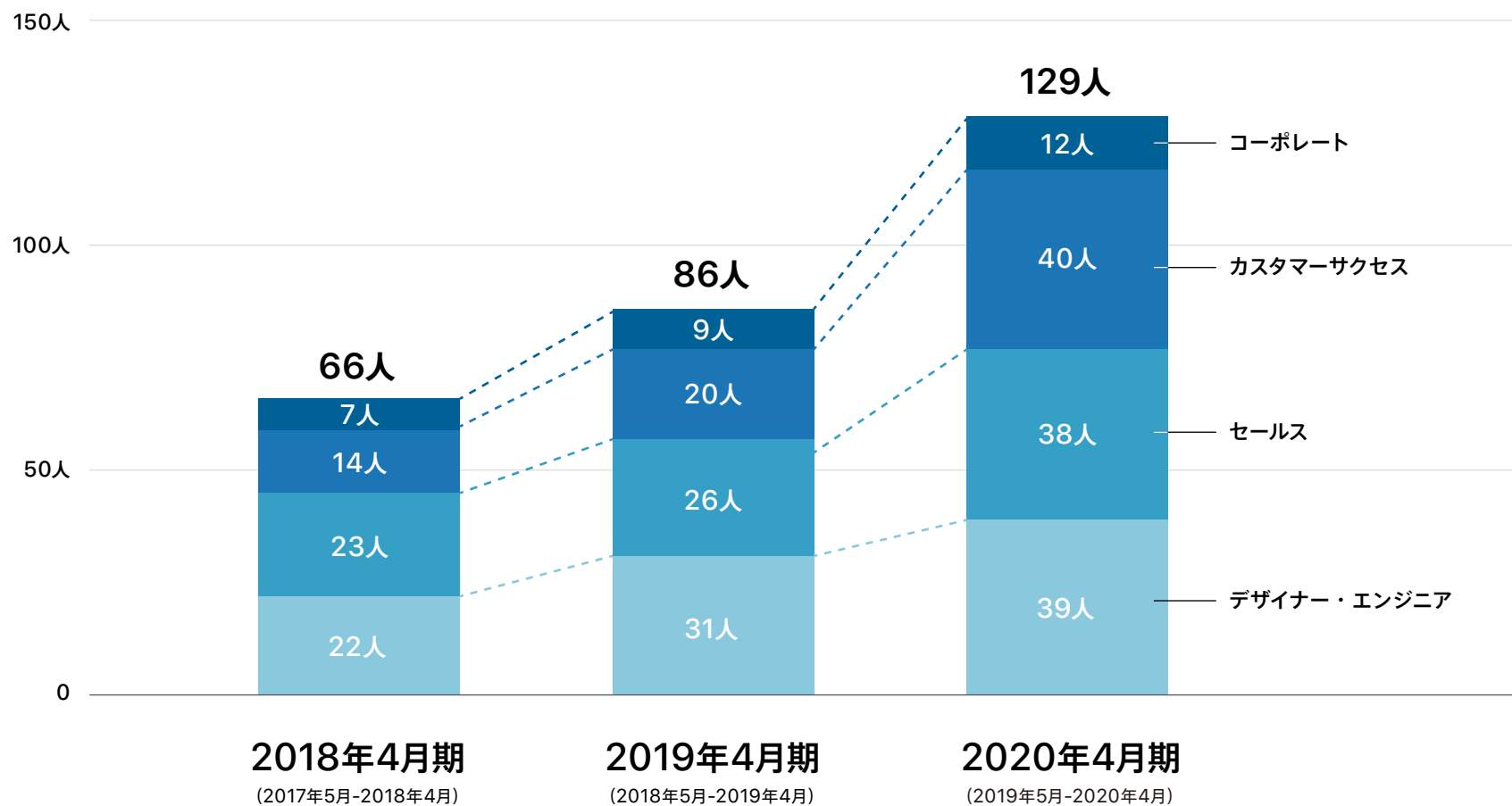
4Qに計画通りの投資（スマレジ4、TVCM、東京オフィス移転）を行い、人件費、広告宣伝費、地代家賃が増加。4Qの販管費率は、一時的に57.1%となり、通期の販管費率は35.9%に上昇



従業員数の推移

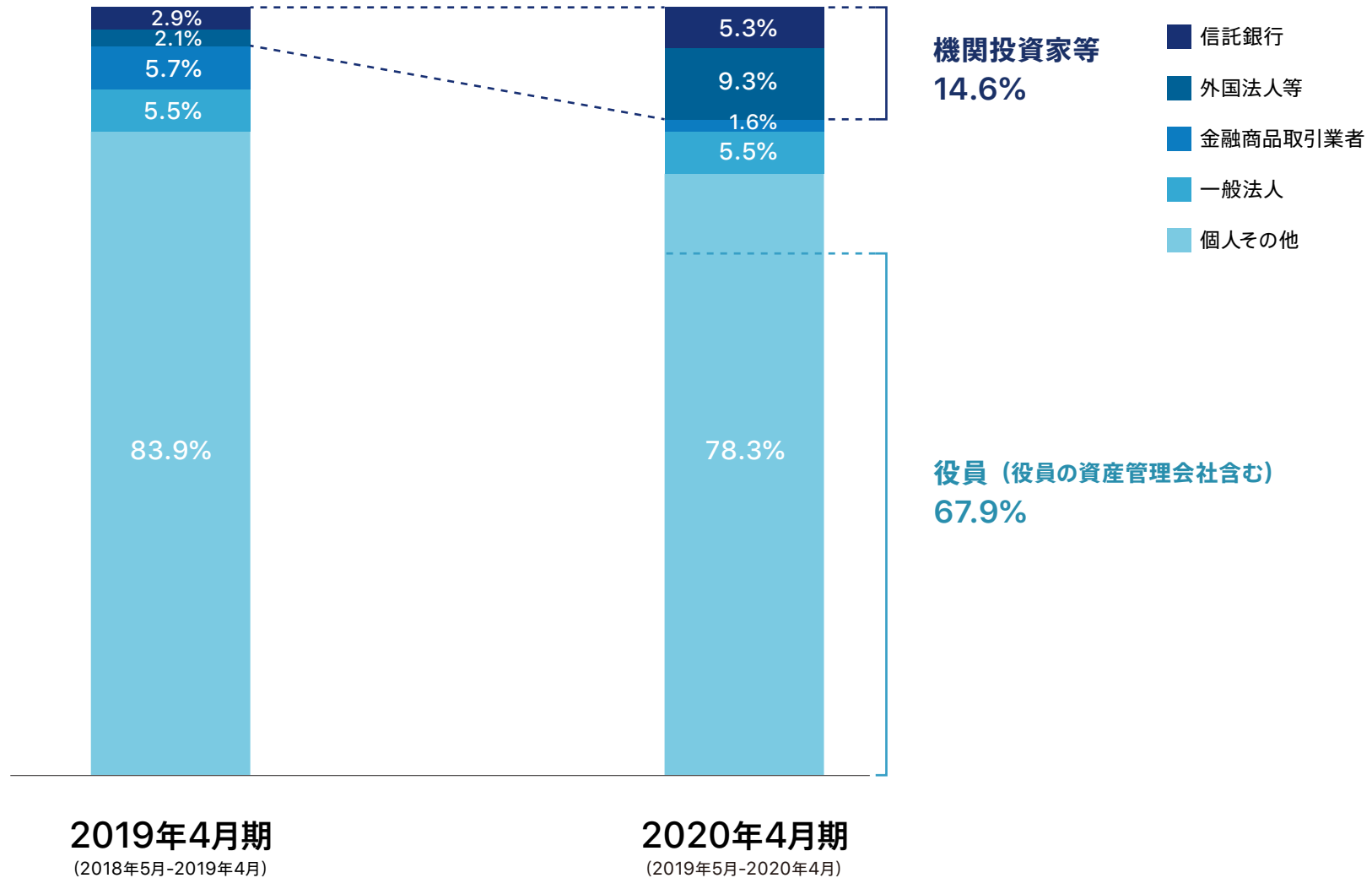
幅広い年齢層を新規採用→平均年齢32.3歳

採用計画は順調、経済状況を見極めながら新規採用を継続→平均勤続年数2年3ヶ月



株主構成

国内外の機関投資家の保有比率が上昇



当社では、経営成績及び財政状態を勘案して、株主への利益配当を実現することを基本方針としております。しかしながら、当社は成長過程にあるため、将来の事業展開と財務体質の強化に必要な内部留保の確保を優先し、創業以来無配としてまいりました。当事業年度においても、引き続き当社が成長過程にあると認識していることから、今後の事業拡大のための新規投資等に資金を充当するため、内部留保の確保を優先し、無配とさせていただきます。

事業の状況

BUSINESS SUMMARY

2020年4月期のトピックス



- 2020.4
 - TVCMを開始
 - 東京ショールーム/オフィスを移転、横浜・池袋ショールームを閉鎖
 - 緊急事態宣言によりショールームを一時閉鎖 (4/7~5/8)
- 2020.2
 - 新型コロナウイルスの影響による月額利用料減免処置を実施
- 2020.1
 - 経営理念を刷新「OPEN DATA, OPEN SCIENCE!」
- 2019.12
 - 株主通信「スマレジ Inside」の開始
- 2019.11
 - スマレジ4 アプリ開発パートナーの募集開始
 - 札幌サポートセンターを開設
 - 代表取締役の山本が、EYアントレプレナー-ofザイヤーJapan 2019ファイナリストに選出
- 2019.10
 - 消費税増税、消費税軽減税率制度が開始
 - 決済機能の強化 (メルペイ、AU Pay、ゆうちょPay、おてがるPay)
 - エンジニア向けイベントSmaregi Tech Talkを開催
- 2019.9
 - 軽減税率対策セミナーを開催
- 2019.8
 - 累積取扱金額が2兆円を突破
 - 100店舗超と600店舗超の大型導入
 - NTT東日本に次いで、NTT西日本でスマレジ取り扱いを開始
- 2019.7
 - 池袋ショールームの開設 (8月オープン)
- 2019.6
 - 当社株式が貸借銘柄に選定
 - 経済産業省・中小企業庁による全国8ヶ所の「軽減税率・キャッシュレス対応推進フェア」に参加
- 2019.5
 - 消費税軽減税率対応への強化・加速に向けた経済産業省の特別会合に参加

2020年4月期の開発状況

ユーザーからの要望や新機能の追加など、合計111回のアップデートを実施



スマレジ

- ・免税手続きの電子化に対応
- ・軽減税率対応
- ・販売機能のアップデート



スマレジ・ウェイター

- ・トレタ連携関連機能の強化
- ・軽減税率対応

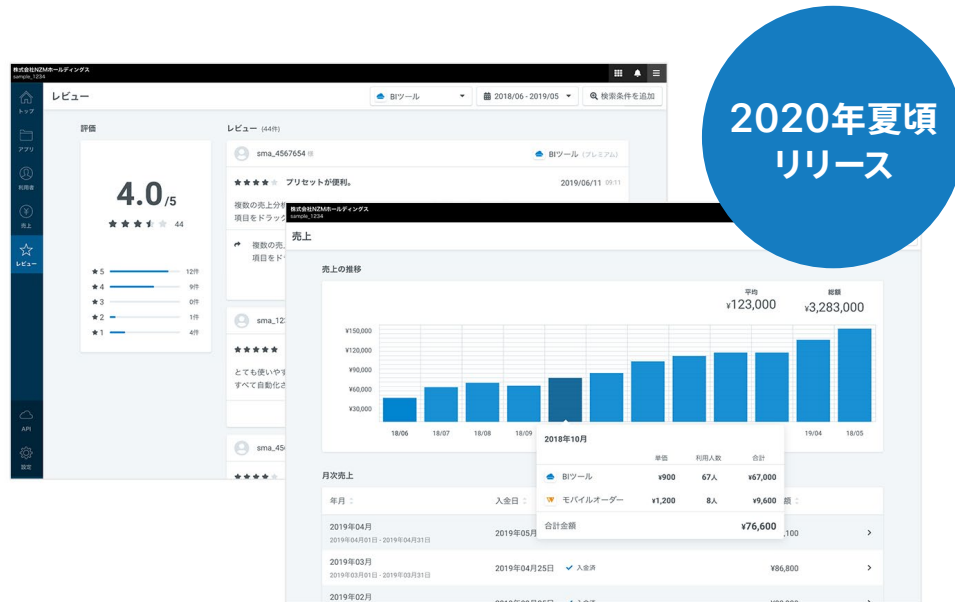


スマレジ・タイムカード

- ・ワークフロー機能を大幅強化
- ・申請経路の回覧ステップ複数対応
- ・2020年の源泉所得税計算に対応

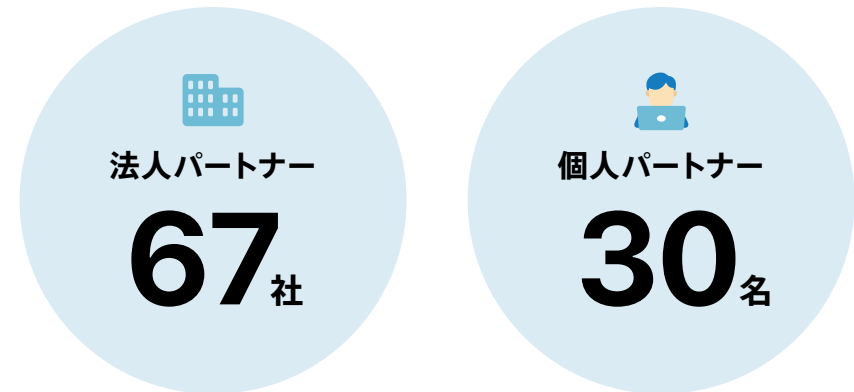
開発、パートナー募集ともに順調に進行中。予定通り2020年夏頃リリース予定！

スマレジ4 開発の進捗状況



2020年夏頃のリリースに合わせて、順調に開発が進行しています。公開時には約70%の機能を開放し、段階的にほぼすべての機能を開放し、プラットフォーム上で、あらゆる開発が可能になるようにします。

スマレジ4 開発パートナーの募集状況



2019年11月から、スマレジ4開発パートナーの募集を開始しました。20年4月末時点で法人パートナー67社、個人パートナー30名、**合計97件**の申し込みを頂いております。

当社従業員向けの取り組み

コアタイムの縮小 緊急事態宣言中

従業員が通勤時の混雑を避けて出社・退社できるよう、コアタイムを縮小しました。

テレワークの実施 緊急事態宣言中

初動では一部の従業員からテレワークを開始し、徐々に全社へと拡大しました。

マイホリデイ制度 今後も継続

祝日を自分の好きな日に振り替えられる、マイホリデイ制度を新設しました。

お客さま向けの取り組み

緊急事態宣言中

イベント等の中止・延期・オンライン化

リテールテック2020への出展を中止。当社主催のイベントについては原則オンライン開催に変更し、それ以外のイベント等はすべて中止/延期しました。

2020年 4月7日-5月8日

ショールームの休止

ショールームを一時閉鎖し、対面による商談を休止しました。

今後も継続

オンライン商談の実施

オンラインでの商談を積極的に取り入れました。トライ&エラーを繰り返し、最適な顧客体験の実現を模索しています。

2020年3月-4月

スマレジ月額利用料の減額措置

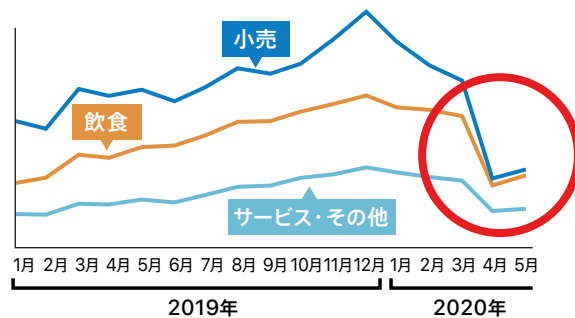
スマレジをご利用いただいているお客さまの業績への影響に合わせて、スマレジ利用料の減額措置をおこないました。

新型コロナウイルスによる影響

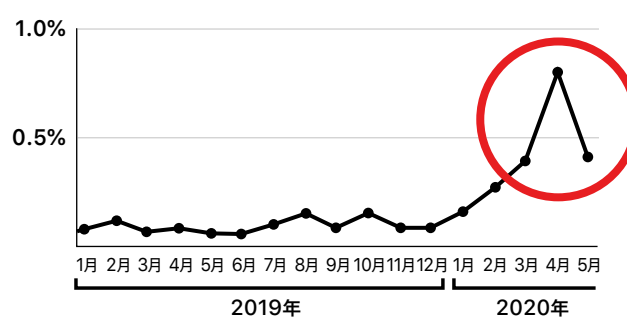
クラウドサービス月額利用料等 (月額費用)

新型コロナウイルスによる影響で経済活動が低下し、店舗の取引数や売上が激減。一時休業に追い込まれる店舗も続出しました。(スマレジPOSデータより)

業種別取引数の推移



休止店舗率



業種別店舗売上の前年同月比

	小売	飲食	サービス・その他
2020年 3月	59.0%	70.1%	71.1%
2020年 4月	<u>32.1%</u>	<u>29.5%</u>	<u>53.1%</u>

前年同月比約30%という異例の数値を記録

↓ これらの状況を考慮し、スマレジ継続1年以上の店舗を対象に月額利用料の減額措置を実施しました。

スマレジ利用料金の減額措置を実施 (2020年2月28日リリース)

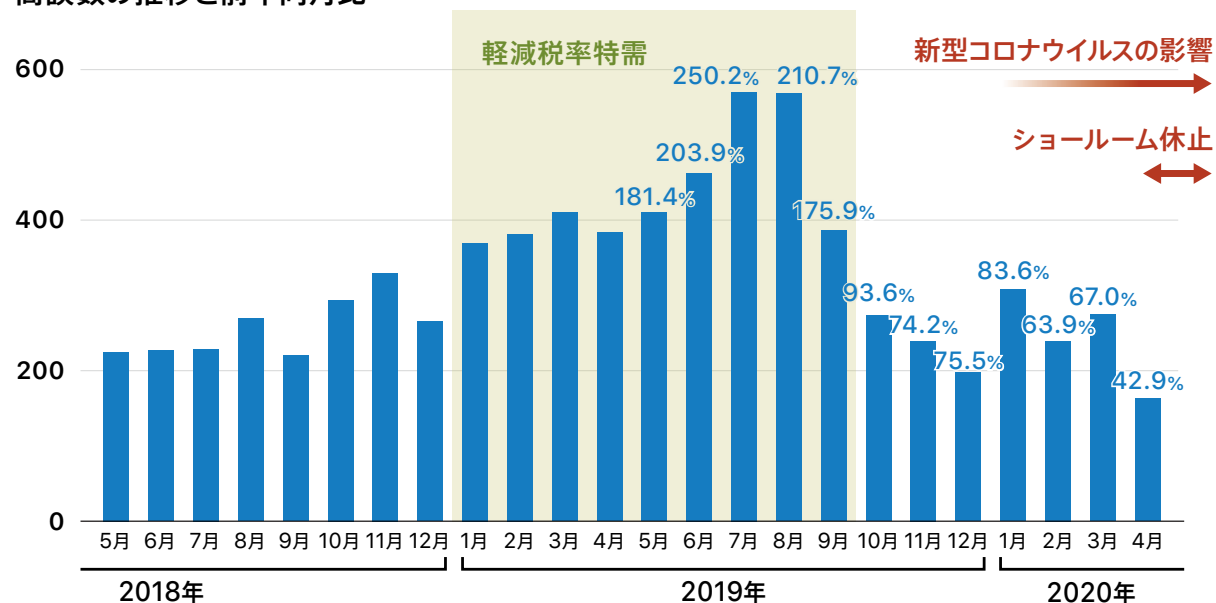
売上額が前年同月比50%未満の場合、スマレジ月額利用料30%OFF
売上額が前年同月比30%未満の場合、スマレジ月額利用料100%OFF

条件：スマレジ有料契約1年以上

2020年 3月	79件	1,608千円
2020年 4月	460件	12,886千円
合計減額金額	14,495千円	

クラウドサービス関連機器販売等（初期費用）

商談数の推移と前年同月比



4月～5月の間、約1ヶ月間ショールームを休止いたしました。オンライン商談への切り替えによる対応等を行いました。緊急事態宣言下の状況において、新規出店やリプレイス等の相談件数は低下しました。



結果

事実上オンライン商談のみとなった4月のクラウド関連機器販売等の売上は、前年同比54.8%の57,860千円と大幅減での着地となりました。

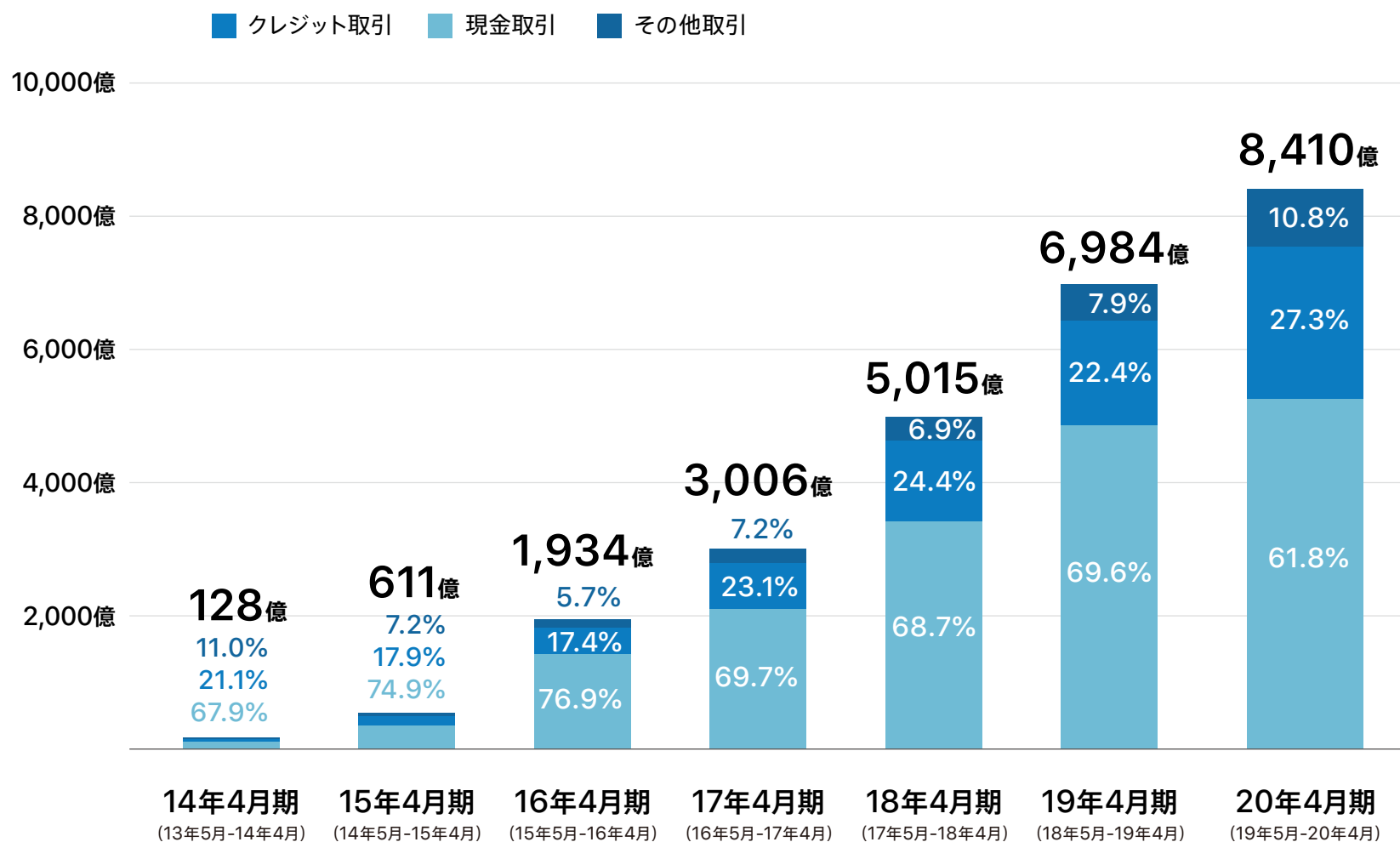
	初期費用	前年同月比
2020年 2月	109,613千円	118.7%
2020年 3月	132,597千円	122.7%
2020年 4月	<u>57,860千円</u>	<u>△54.8%</u>

ポイント

2019年9月に軽減税率特需による商談数増加のピークを迎え、従来通りの商談数に減少する中で、新型コロナウイルスの影響より商談数が減少。前年同月比は前年の軽減税率特需の影響を受けています。

取扱金額の推移

2020年4月期の取扱金額は、新型コロナウイルスの影響による店舗売上の減少に伴い鈍化するも前年比120%を達成。クレジット決済やその他決済が増加し、現金取引が減少傾向に

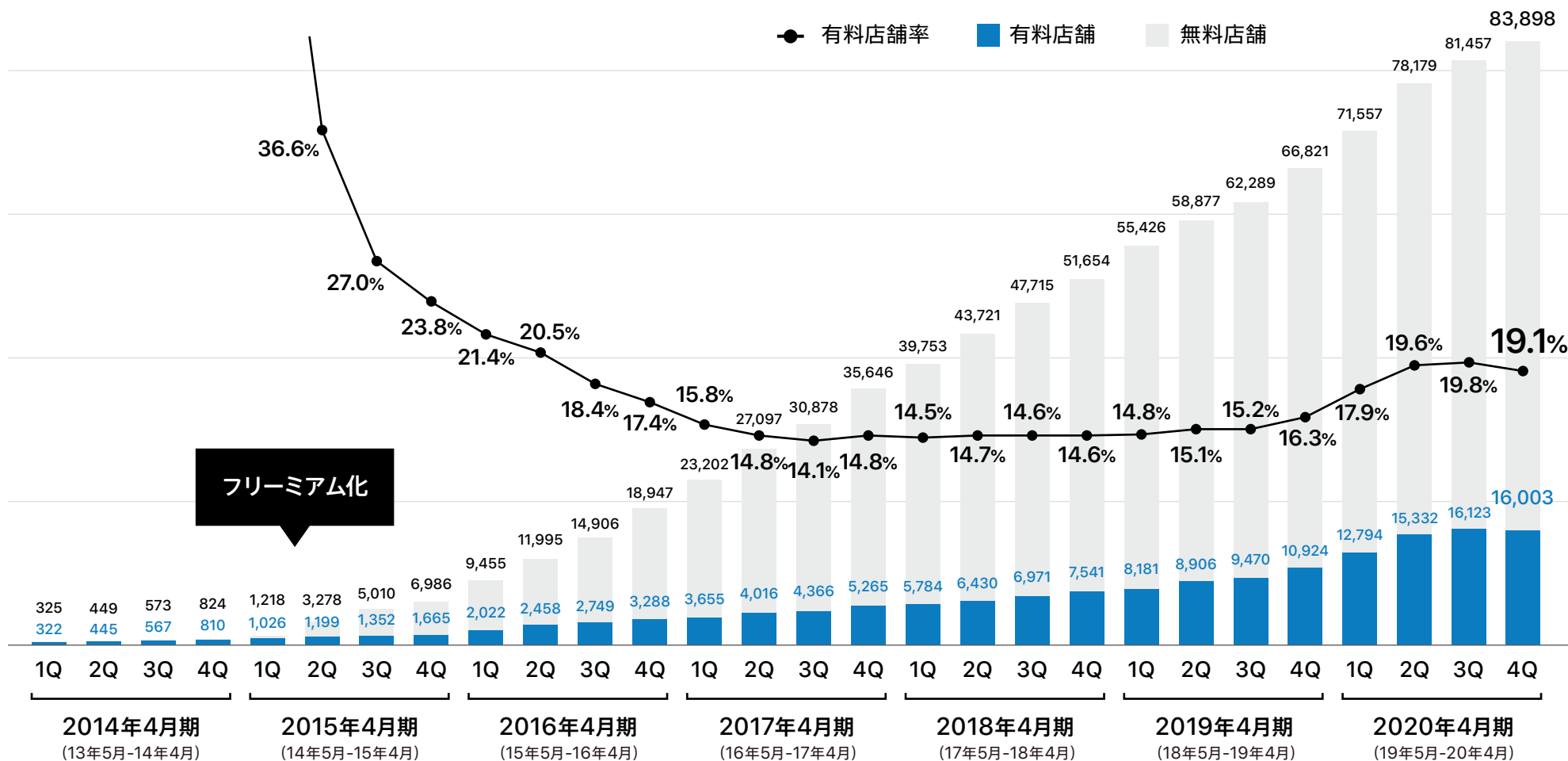


店舗数と有料店舗数の四半期推移

新型コロナウイルスの影響により休業店舗が増加。

一時的に有料店舗数が減少するも経済活動の再開に合わせて回復する見込み

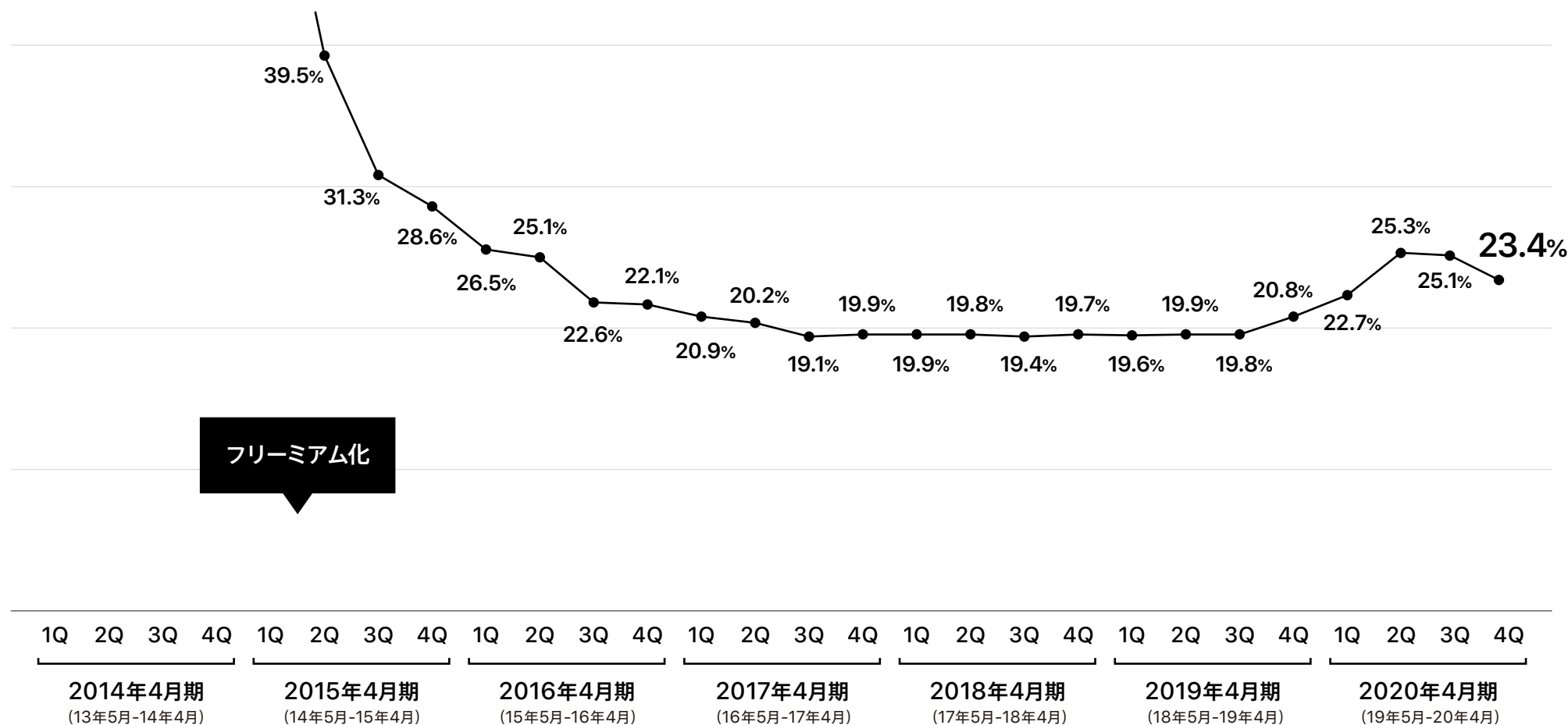
5月度の店舗数速報では有料店舗数は16,015店舗となり、前月比プラスに転じた(2020年6月3日開示)



※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)

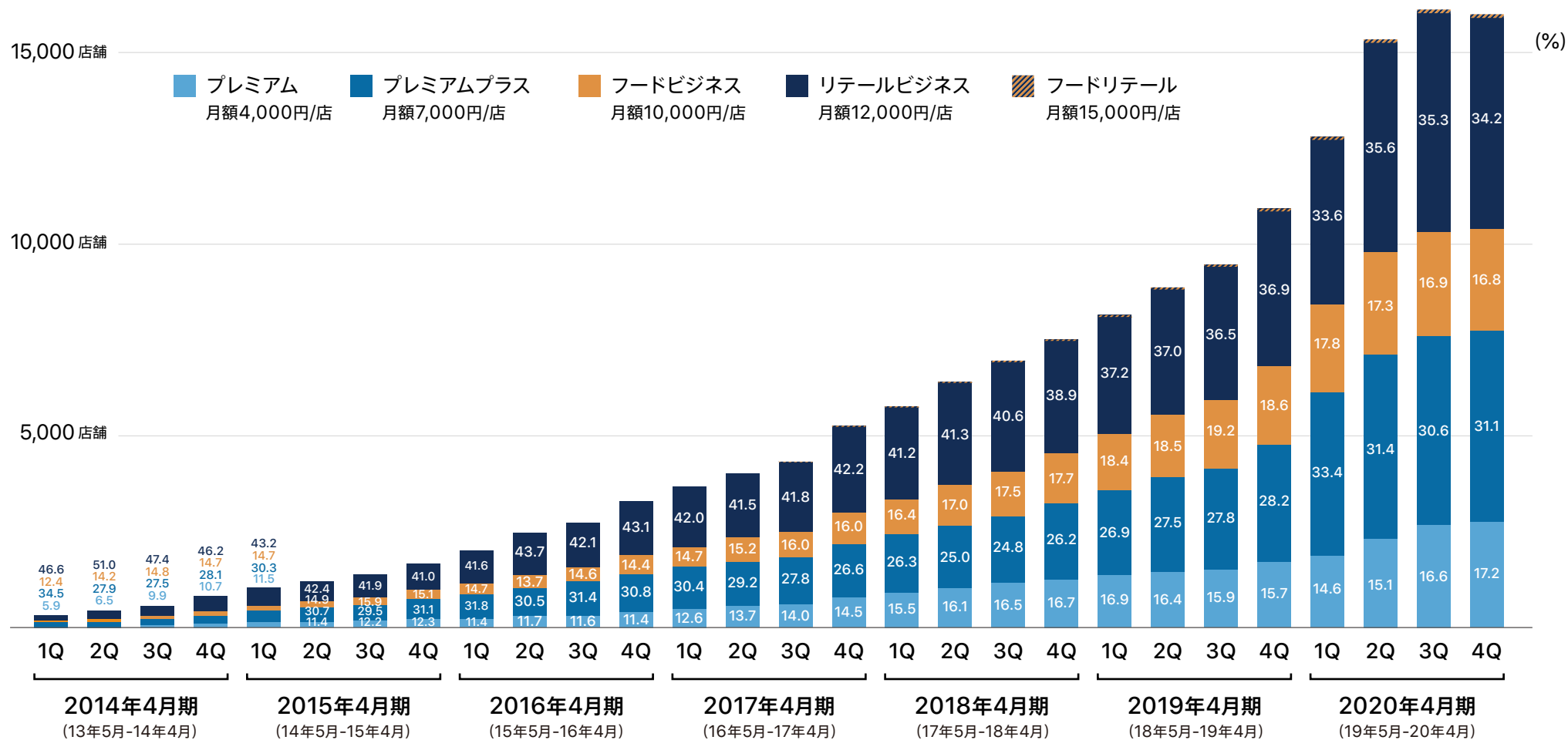
新型コロナウイルスの影響で休止店舗が増えたことにより、アクティブ率が1.7ポイント減少



アクティブ店舗：当月の取引が存在する店舗

利用プラン内訳

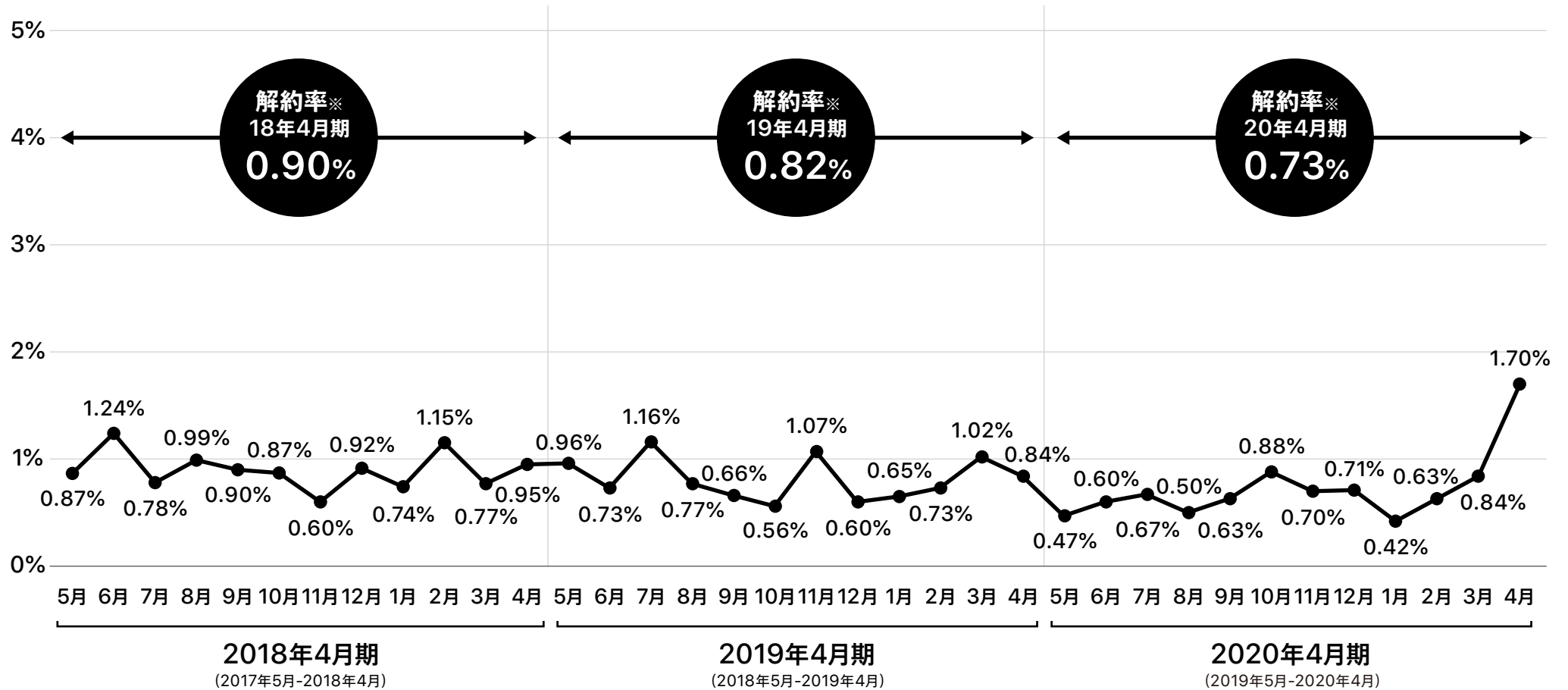
新型コロナウイルスの影響で、休止に追い込まれる店舗やダウングレードする店舗が急増し、
フードビジネスとリテールビジネスプランが減少



※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

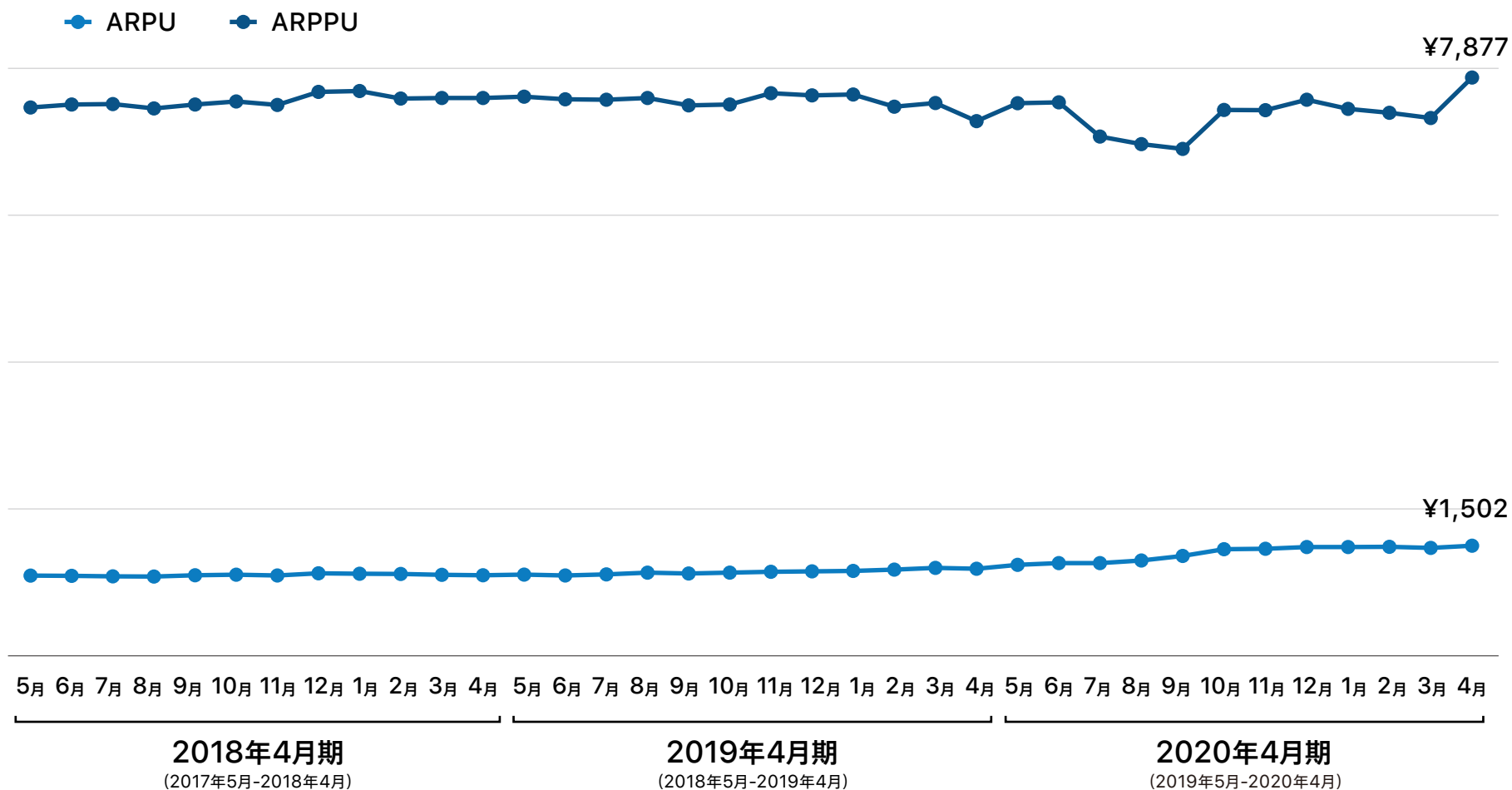
新型コロナウイルスの影響で、店舗休止やダウングレードが急増し、MRRチャーンレートが1.7%まで上昇。
20年4月期平均では、0.73%と低水準を維持



※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）

ARPU/ARPPUの推移

軽減税率特需による有料店舗の急増に伴いARPPUの減少が見られたが徐々に回復

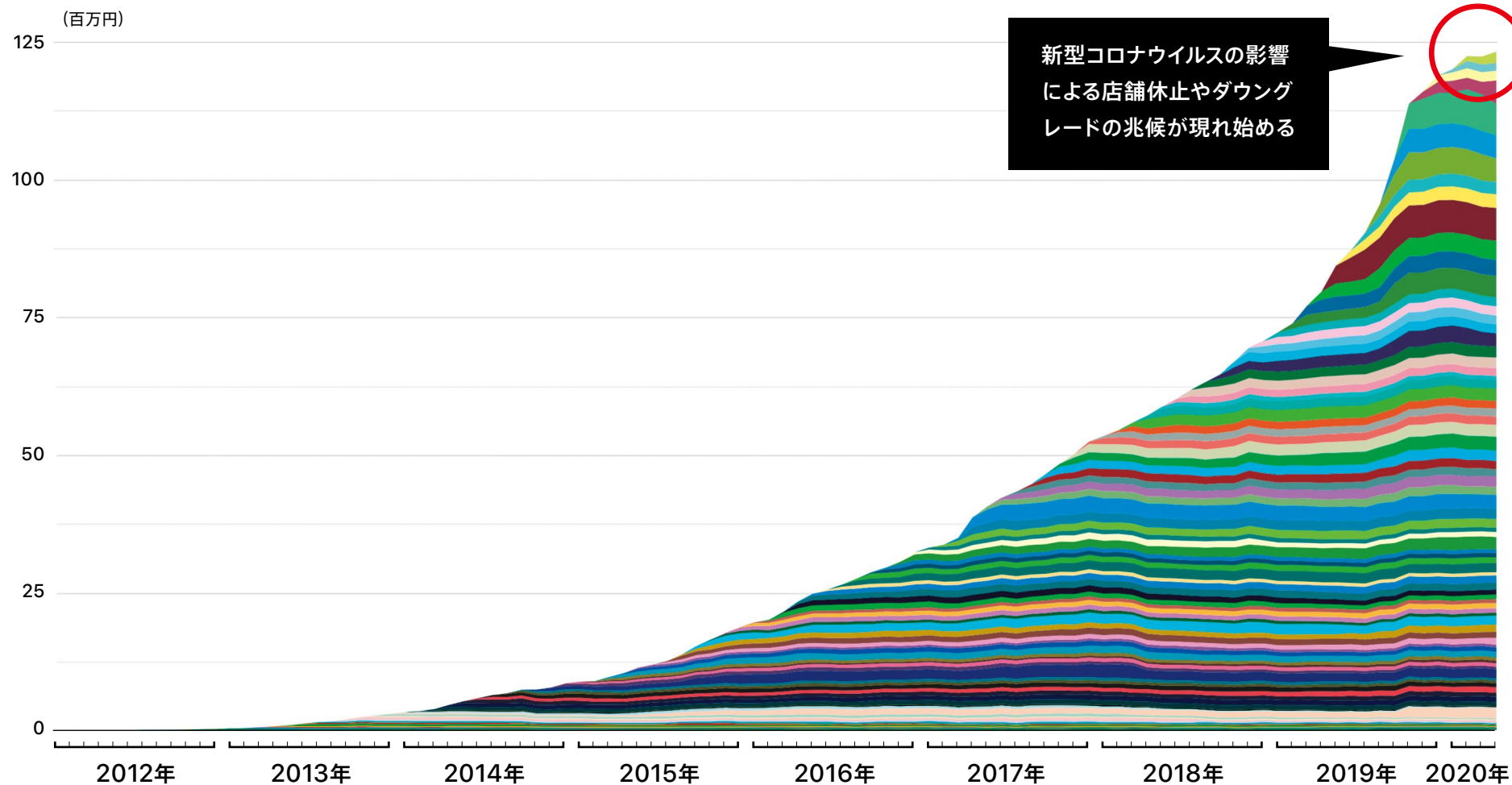


ARPU : Average Revenue Per User : 無料店舗を含む全店舗の客単価

ARPPU : Average Revenue Per Paid User : 有料店舗の客単価

サービス開始月別 月額利用料金の推移

新型コロナウイルスによる影響の兆候が現れ始めるもネガティブチャーンを継続



※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。

※ネガティブチャーン：解約に伴って減少する月額利用料金を、新規利用等によって増加した月額利用料金が上回る状態

中小企業向け業務システムへの取り組み

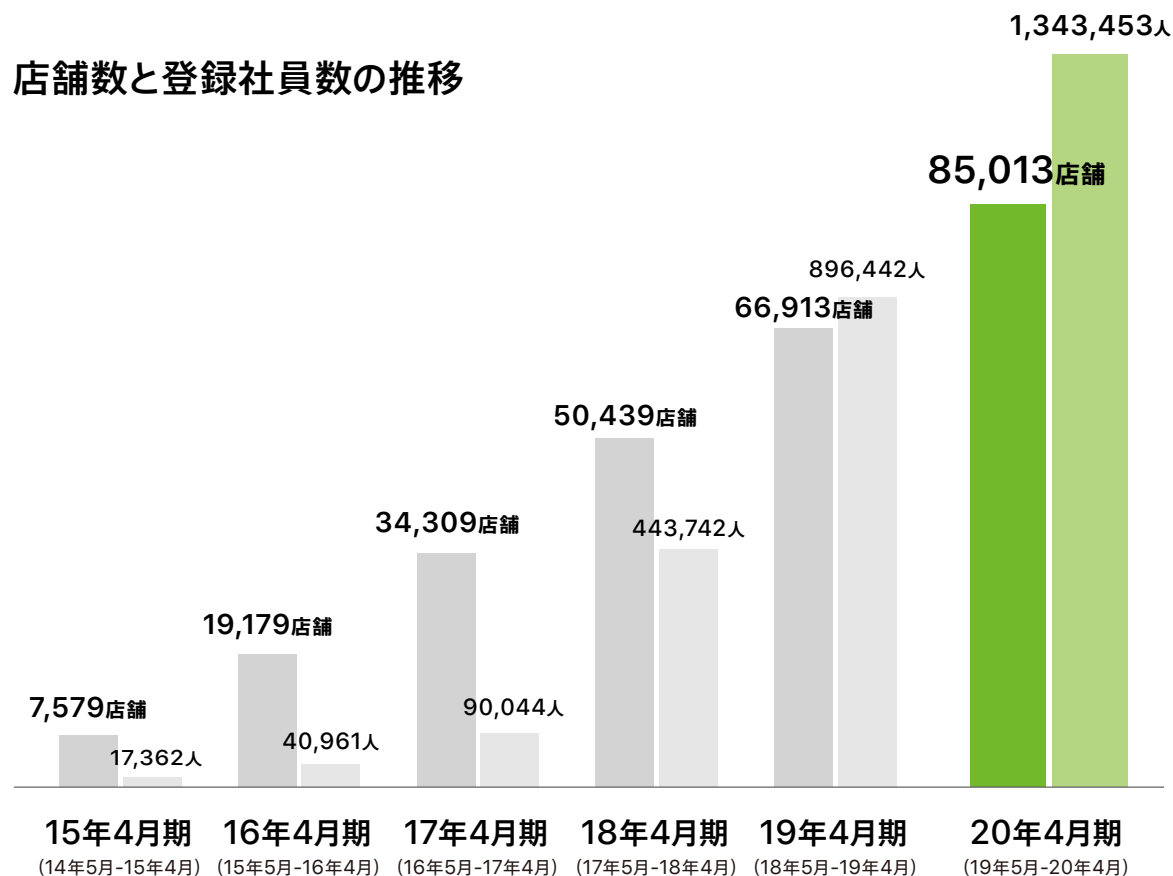
働き方改革などの社会的背景により、HR系サービス「スマレジ・タイムカード」が好調
顧客単価の向上だけでなく、新規顧客の開拓にも貢献



勤怠管理の枠を超えた、 これからの勤怠管理サービス

簡単に給与計算ができる勤怠管理システム。
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、各種保険や税計
算、複雑な賃金体系にも対応しています。

店舗数と登録社員数の推移



2021年4月期 業績の見通し

BUSINESS PLAN FOR FY2021

- 新型コロナウイルスによる経済への影響について、引き続き注視すべき状況が続く
- 市場ニーズは健在、1Q以降は**持続的な成長へ回復見込み**
- 売上高は、通期32億5千1百万円 (**前期比100%**)、営業利益は6億7千8百万円 (**前期比90.4%**) と、軽減税率特需の収束後も**変わらず順調な成長を継続する見込み**
- スマレジ4 (アプリマーケット) リリース予定。 **スマレジを中心としたエコシステムの形成に取り組む**
- 不況に強い医療・薬局系の強化、大手POSからの乗り換え強化、閉店跡地への新規出店需要取り込みを狙う
- コロナ禍による行動変容に対し、 **EC連携、セルフレジ、テイクアウトやデリバリー**などに順次対応

2021年4月期 通期業績ハイライト (計画)

2021年4月期 業績の見通し

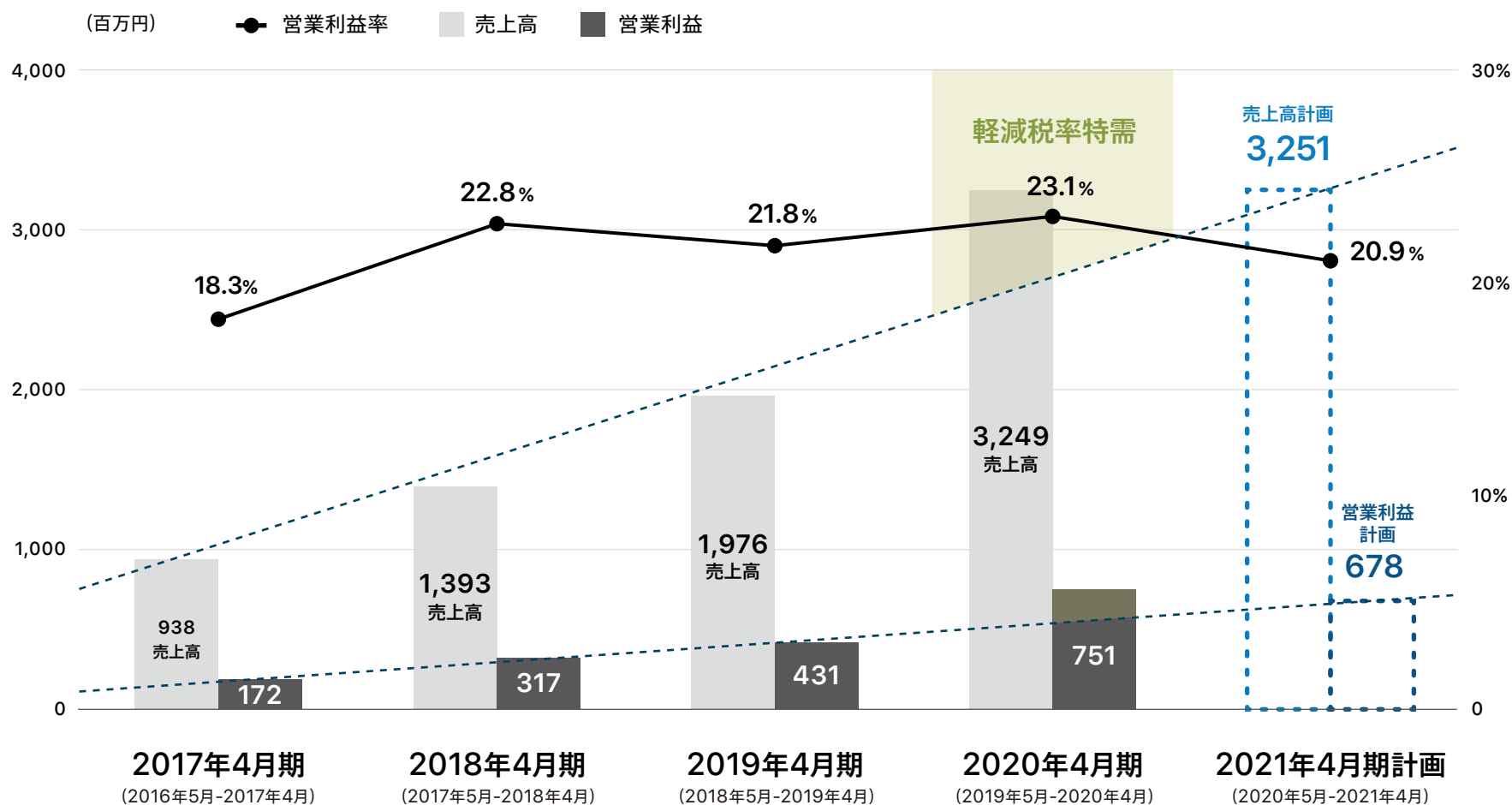
39

売上高、営業利益ともに、20年4月期とほぼ横ばいだが、軽減税率特需による増収分を除外した通常期通りの成長を計画

(百万円)	2020年4月期 (2019年5月-2020年4月)	2021年4月期 (2020年5月-2021年4月)	
	実績	計画	前期比
売上高	3,249	3,251	100.0%
営業利益	751	678	90.4%
経常利益	751	678	90.3%
当期純利益	547	491	89.9%

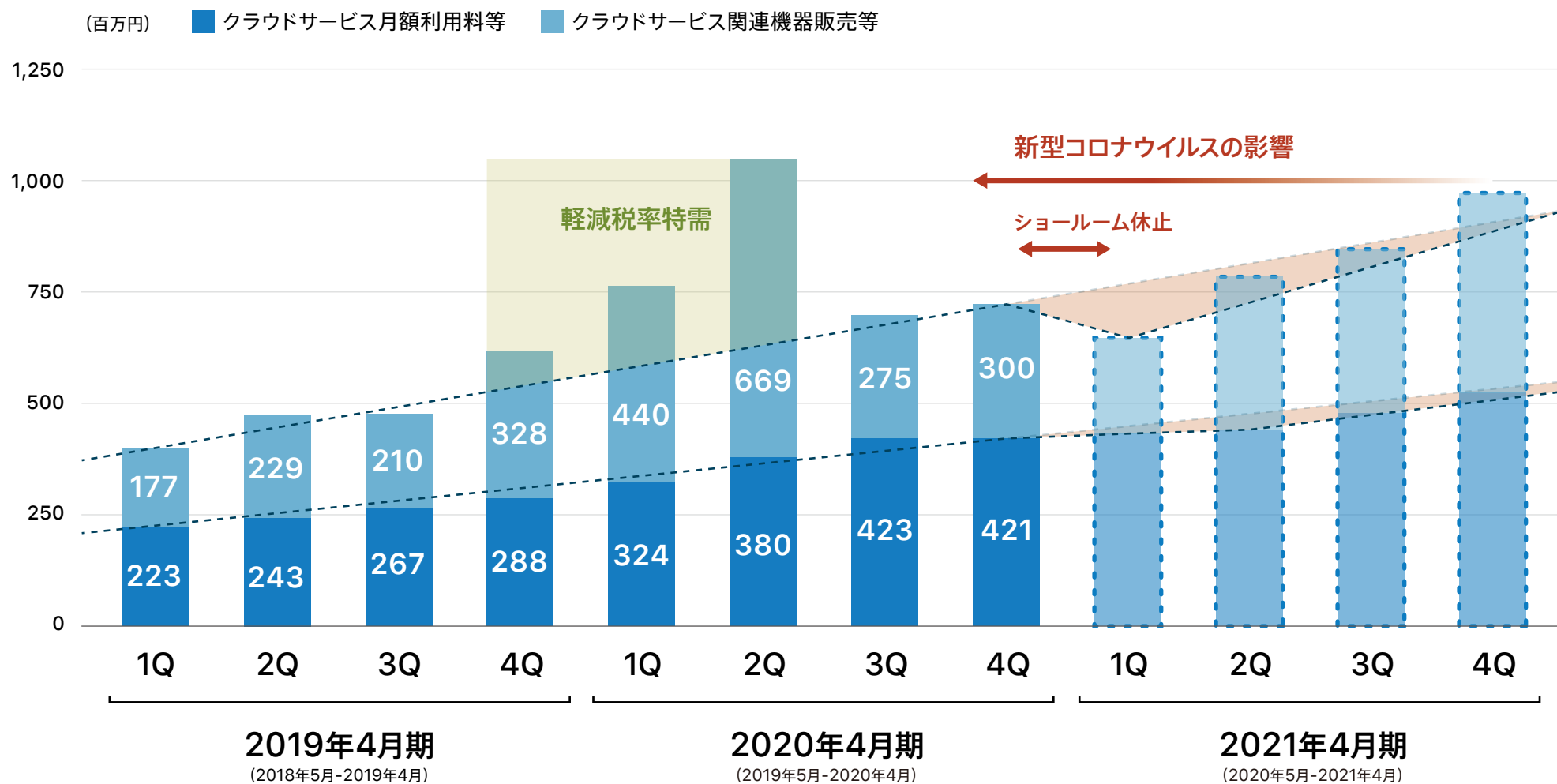
売上高・営業利益・営業利益率の計画

売上高、営業利益ともに、20年4月期とほぼ横ばいだが、軽減税率特需による増収分を除外した通常期通りの成長を計画



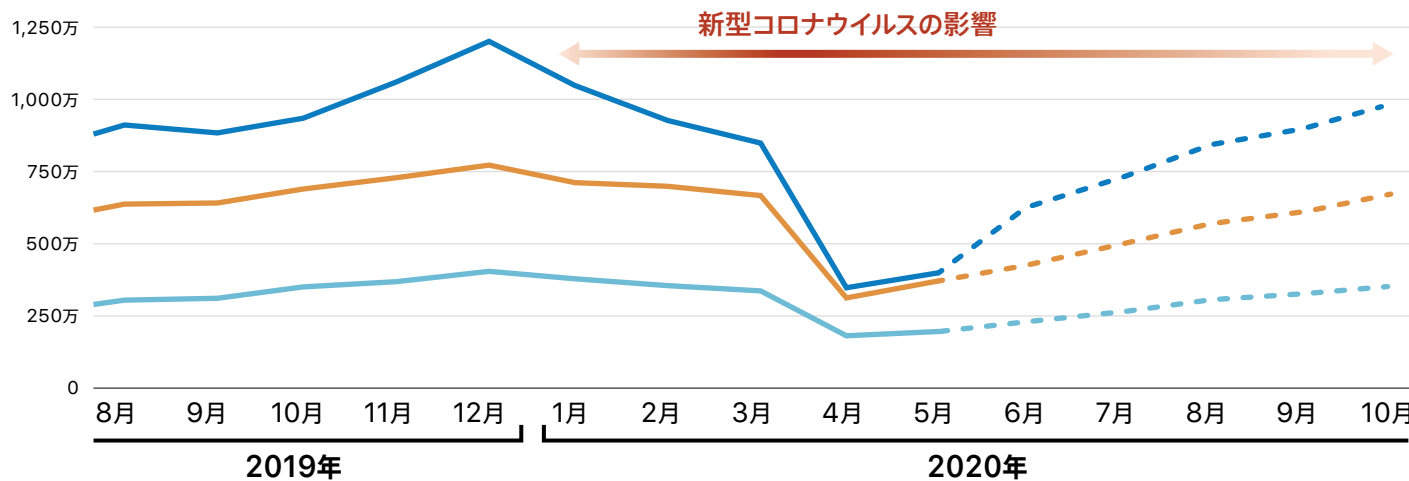
売上高内訳の四半期計画

20年4月期の軽減税率特需による活況から一転して、コロナ禍が大きく影響し一時的に業績は停滞するも、1Qを底としてゆるやかに回復へ



新型コロナウイルスの影響により、实体经济では甚大な影響が見られ、当面の間は、休業・閉店する店舗が増加し、新規出店数が減少すると予想

スマレジ業種別取引数の推移予測



小売

緩やかに回復する。

飲食

緩やかに回復する。デリバリーやテイクアウト需要の増加により消費の質が変わる。

サービス・娯楽 その他

緩やかに回復する。ただし3密・衛生面に課題が残る業態は、しばらく戻らない。

- イベント関連 …… しばらく戻らない (半年以上)
- 国内旅行 …… 緩やかに回復する
- 海外旅行 …… しばらく戻らない (1年以上)
- インバウンド …… しばらく戻らない (1年以上)

※比較的大きな影響を受けそうな業種（イベント関連、旅行、インバウンド）が、スマレジ有料店舗に占める割合は、おおそ2%程度です。

上半期国内景況予測	5月	6月	7月	8-10月
	自粛継続のため4月と同水準。	自粛解除により、徐々に消費が戻り始める。60%まで回復!?	人々の動きが徐々に元に戻ってゆき少しずつ消費が増える。	10月頃には国内消費はかなり回復する。

スマレジ利用店舗予測	5-7月	8-10月	11月 - 2021年1月	2-4月
新規契約	緊急事態宣言解除後、ゼロから徐々に増加 ……	例年比81%程度 ……	例年比87%程度 ……	例年比92%程度
既存顧客	解約/アカウント休止が下げ止まる ……	増加に転じる ……	元の水準まで戻る ……	昨年を上回る

with コロナ、after コロナの取り組み

新型コロナウイルスの蔓延により、店舗経営における危機感が上昇。テイクアウトやデリバリー、eコマース等、新しい業態への変化に対応する店舗が急増。経営の合理化によるデジタルトランスフォーメーションを中心に、店舗経営のニーズの変化に素早く対応することが求められる。

for 小売業界



eコマース機能の強化 (EC PLUG)

オムニチャネルが当たり前となりつつある小売流通業界において、在庫・顧客・販売・出荷機能を統合し、効率化された一元管理ツールを目指す。

for 飲食業界



テイクアウト、デリバリー機能の強化

食の流通を再設計。外食・中食・内食、そしてテイクアウトとデリバリー。食の流通の多様化にあわせて柔軟にソリューションを開発・提供する。

今後の戦略

マイナス要因

- ・新規開業数の減少
- ・対面による商談数の減少
- ・休業、閉店による解約の発生

※20年5月は、休止から復帰する店舗が出始め、有料店舗数は増加に転じた

プラス要因

- ・高額な従来型POSレジからのリプレイス需要の増加
- ・景気に左右されない医療系・調剤薬局等への導入促進

※業績見通しにはマイナス要因を織り込んでいますが、プラス要因は織り込んでいません。



1 ショールーム戦略の強化

データ分析・エリアマーケティングに基づき、主要都市に低コスト型ショールームを出店

KPI 2年で10都市へ展開

2 オンライン商談の強化

オンラインコンテンツの充実化
UX（ユーザーエクスペリエンス）の向上

KPI オンライン成約率の向上

3 販売パートナーの強化

当社が直接リーチできない領域（エリア、規模）をカバー。大型案件の獲得を中心に戦略的アカウント営業を展開

KPI 大型案件の獲得

4 スマレジ4 アプリマーケット戦略

開発パートナーの拡充、スマレジの機能拡充、マーケティング活動、コミュニティ運営、開発パートナーへの少額投資などを実施
元Salesforce Ventures Japan Head 浅田氏を取締役に招聘



KPI 客単価の向上・顧客満足度の向上

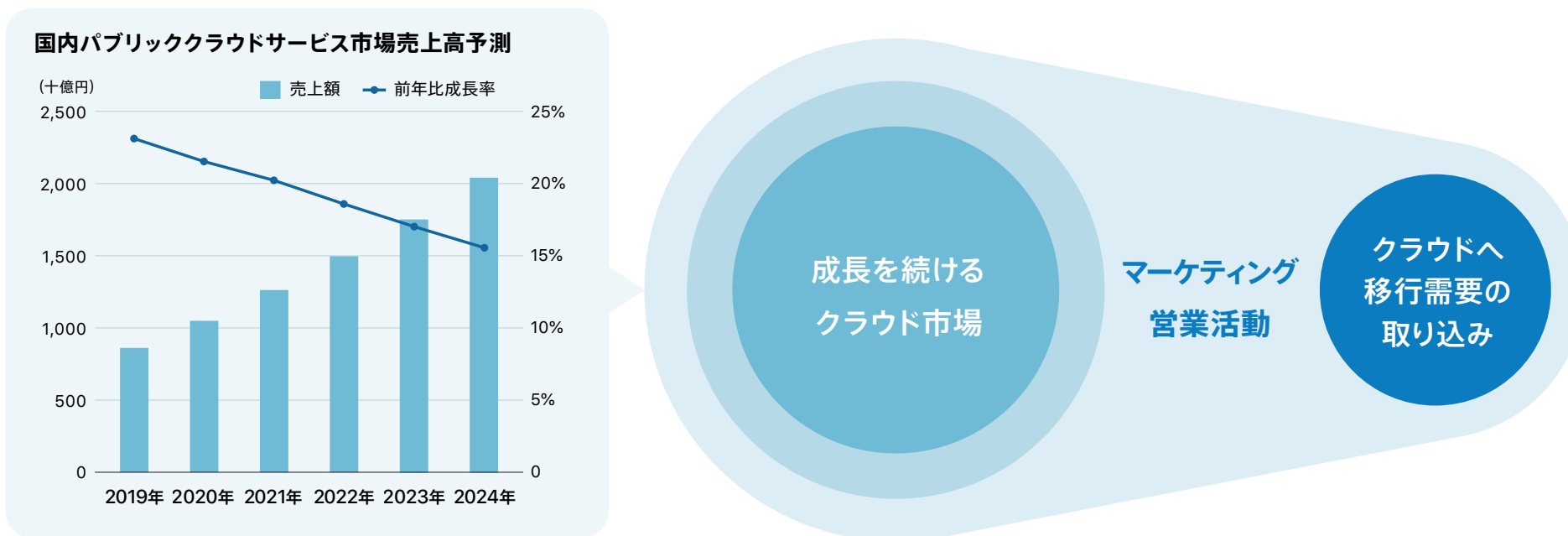
今後の展望

MEDIUM TERM PLAN

SaaS含むパブリッククラウド市場は、今後も継続して成長

株式上場による認知や信頼性の向上により、大型案件や軽減税率に関係しない案件数も着実に増加

POSレジのクラウド化を率先し、業界を牽引する



データ参照：国内パブリッククラウドサービス市場予測、2019年～2024年（IDC Japan, 3/2020）

販売データ (POSデータ) を中心にしたプラットフォーム化を進め
POSデータの可能性を最大限まで拡げる

業界初POSデータを 活用したプラットフォーム サービスを実現

Platform as a Service

- ✓ 顧客エンゲージメントの向上
- ✓ 客単価の向上
- ✓ ステークホルダーの増加

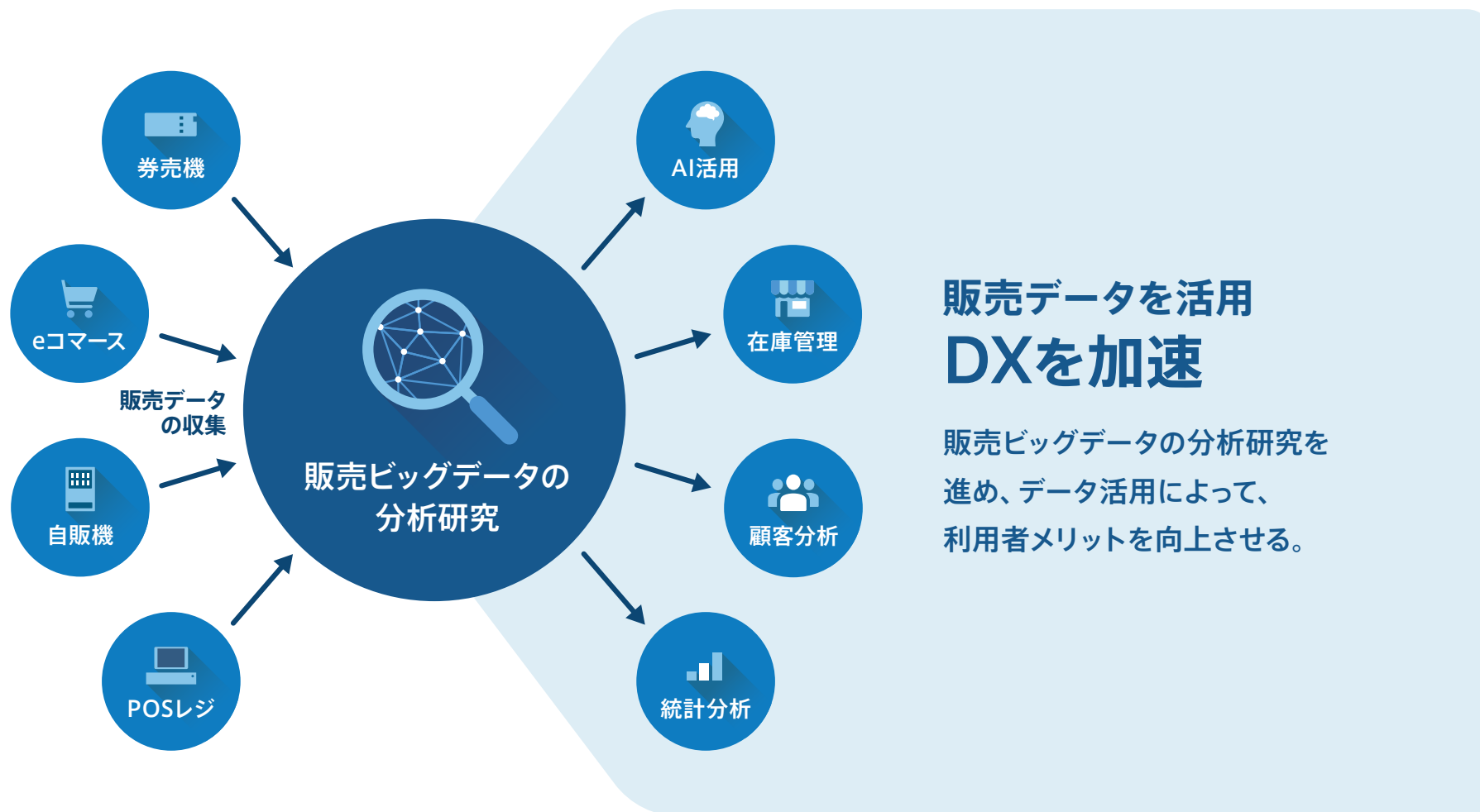


データ活用とデジタルトランスフォーメーション (DX) に注力

今後の展望

48

日本最大級の販売データ (POSデータ) 保有企業へと成長させ、
ビッグデータの分析研究により、データ活用分野において世界を目指す



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。

FY2020

2019.5 ~ 2020.4

第15期 決算説明資料

株式会社スマレジ