

スマレジ

**第16期 第1四半期
決算説明資料
FY2021 1Q**

2020.5.1~2020.7.31

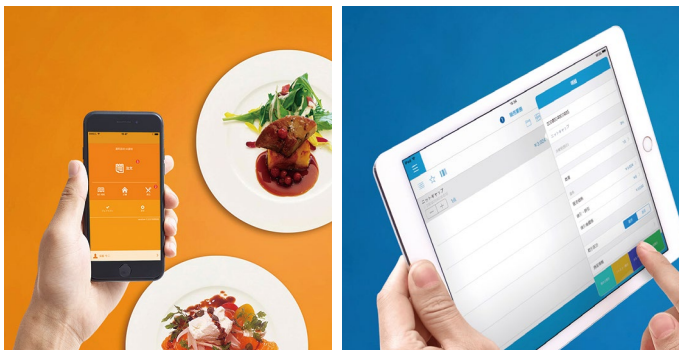
Presentation Material

株式会社スマレジ 証券コード:4431

P3	事業の説明
P7	2021年4月期1Q 決算概要
P19	事業の状況
P34	2021年4月期 業績の見通し
P42	今後の展望

事業の説明

ABOUT SMAREGI

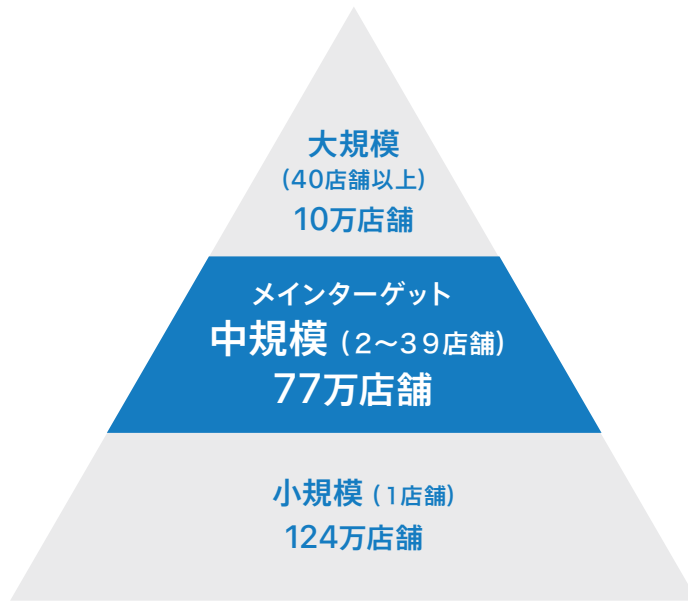


高機能クラウド型 POS レジ

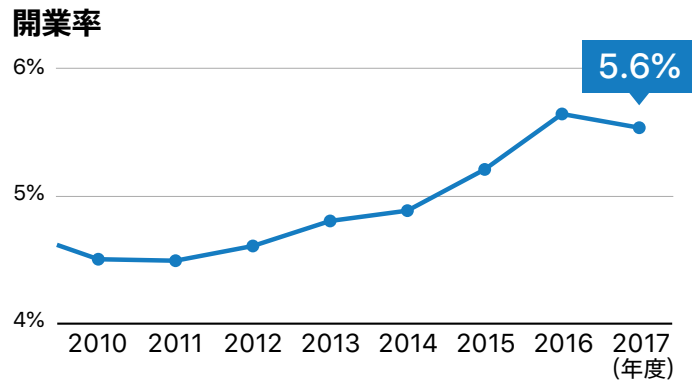
スマレジは、売上分析や高度な在庫管理など、小売業や飲食・サービス業の店舗運営の効率化を実現する従来型POSレジシステムの枠を超えた、クラウドベースの新しいPOSレジシステムです。

2020年7月、スマレジ4をリリースしました。スマレジ4では、販売データ (POSデータ)を中心としたプラットフォーム事業を展開します。





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

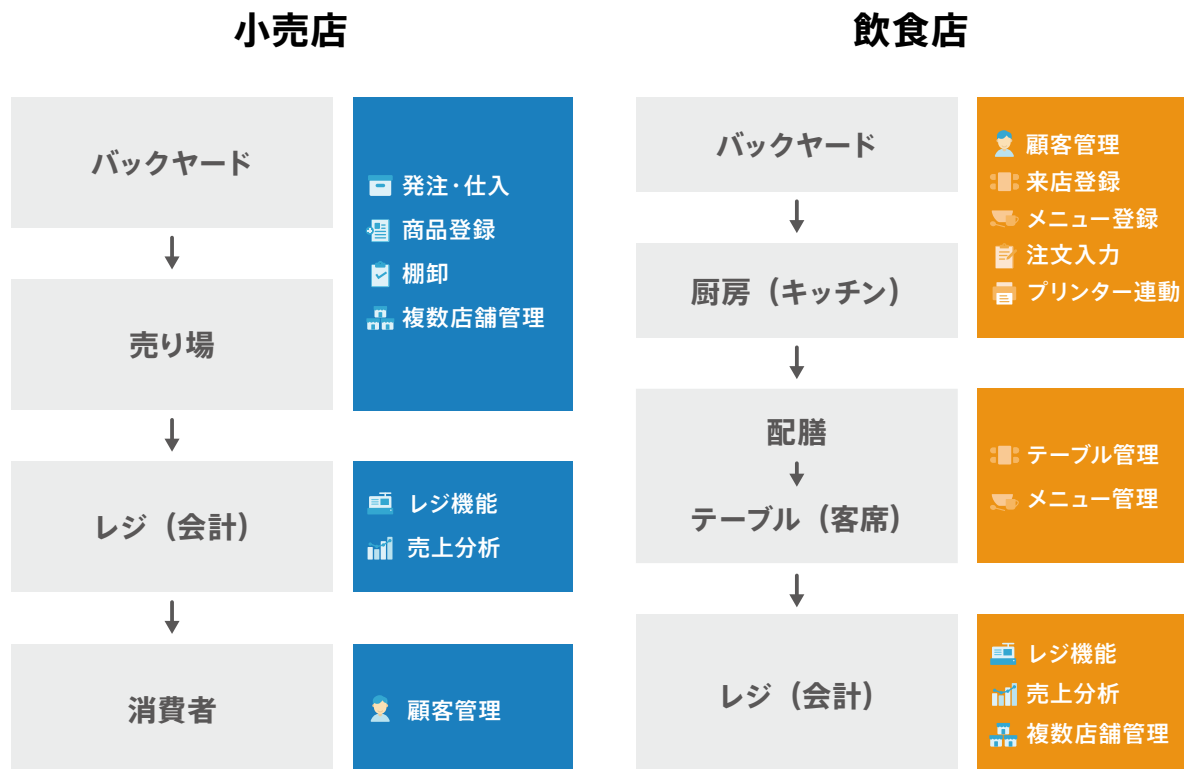
【仮定】メインターゲット77万店舗に開業率5.6%を当てはめると、年間約43,000店舗が新規開業している

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。

2021年4月期1Q 決算概要

FY2021 2020.5~2020.7

- 売上高は、軽減税率特需のあった前年同四半期との比較は難しいものの、**新型コロナウイルスの悪影響を受けながらも、前年同四半期比92.6%**の7億1千5百万円で着地
- 新型コロナウイルスによる需要の減少は徐々に回復傾向であり、業績は計画通り**順調に推移**している
- 人員増強と事務所設備等により、販管費が増加し、営業利益は、前年同四半期比**66.3%**の1億3千8百万円で着地

業績ハイライト

売上高は、軽減税率特需のあった前年同四半期をやや下回るも、ほぼ同水準で推移

コロナ禍においても計画通り順調に推移している

人員増強と東京オフィス移転等スマレジ4への投資により、販管費は前年同四半期より増加

(百万円)	2021年4月期 1Q 実績 (2020年5月-7月)	2020年4月期 1Q 実績 (2019年5月-7月)	前年同期比 YoY	2021年4月期 通期計画 (2020年5月-2021年4月)	2021年4月期 1Q 達成率 (2020年5月-7月)
売上高	715	772	92.6%	3,251	22.0%
営業利益	138	209	66.3%	678	20.4%
経常利益	138	209	66.3%	678	20.4%
四半期(当期) 純利益	94	144	65.4%	491	19.2%

記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しております。

貸借対照表

2021年4月期1Q 決算概要

10

東京オフィス移転に伴い固定資産等が増加。前年実施していた軽減税率特需の在庫増強が落ち着き、買掛金が減少。自己資本比率は、88.6%と高い水準を維持

(百万円)	2021年4月期 1Q (2020年5月-7月)	2020年4月期 1Q (2019年5月-7月)	前年同期比 YoY	2020年4月期 4Q (2020年2月-4月)	前四半期比 QoQ
流動資産	3,321	3,061	108.5%	3,476	95.5%
うち現預金	2,998	2,747	109.1%	3,170	94.6%
固定資産	568	328	172.9%	578	98.3%
資産合計	3,890	3,389	114.8%	4,055	95.9%
流動負債	365	422	86.6%	647	56.5%
固定負債	78	49	160.2%	86	90.7%
負債合計	444	471	94.2%	733	60.5%
純資産合計	3,446	2,918	118.1%	3,321	103.8%
負債・純資産合計	3,890	3,389	114.8%	4,055	95.9%

損益計算書

2021年4月期1Q 決算概要

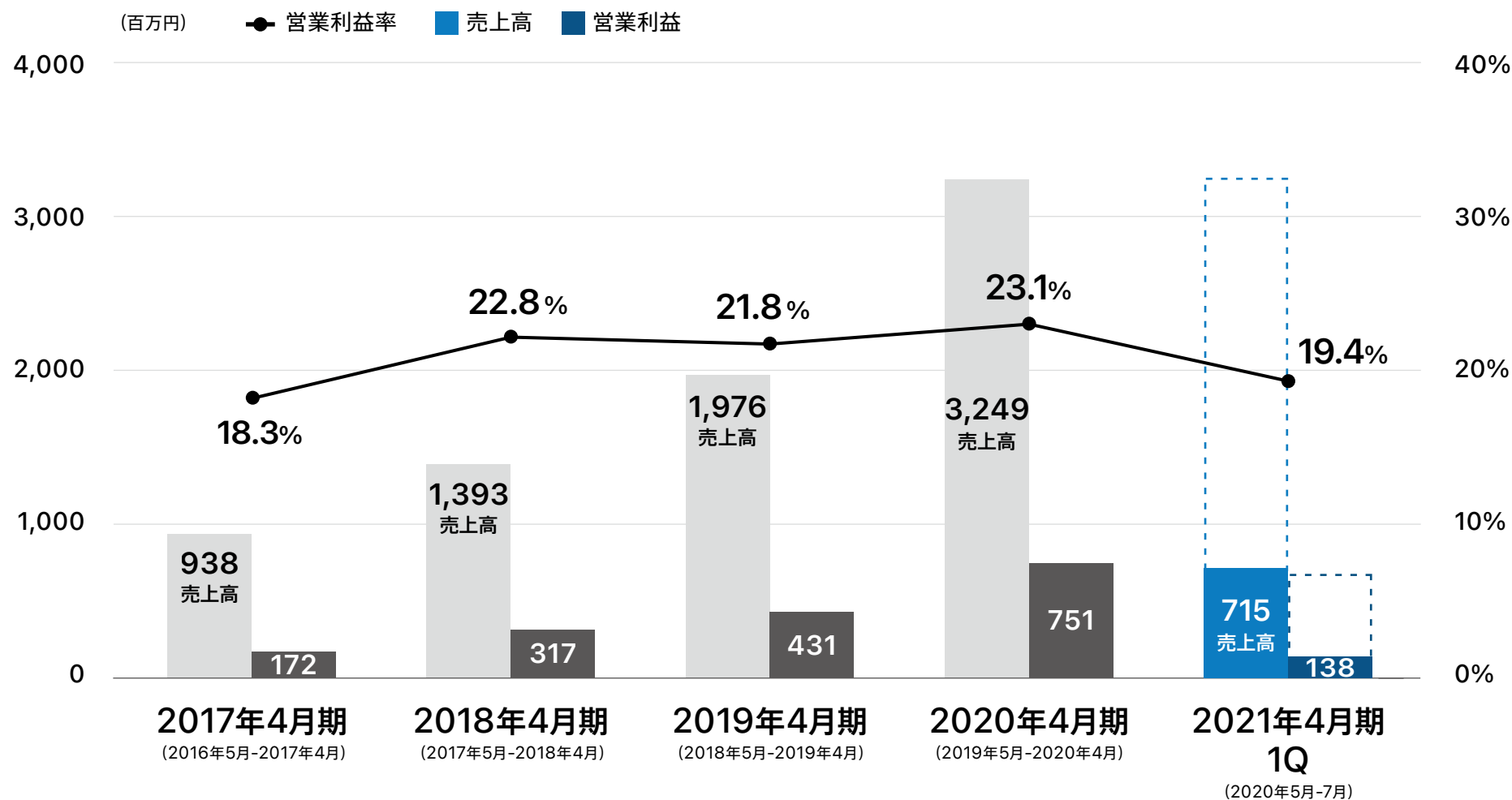
11

ストック売上高(クラウドサービス月額利用料)が、初期費用(クラウドサービス機器販売等)を上回っている為、売上総利益率が向上。経常収支に変動はない

(百万円)	2021年4月期 1Q (2020年5月-7月)	構成比	2020年4月期 1Q (2019年5月-7月)	前期同期比 YoY
売上高	715	100.0%	772	92.6%
売上原価	267	37.5%	343	77.9%
売上総利益	447	62.5%	428	104.4%
販売費及び 一般管理費	308	43.1%	219	140.8%
営業利益	138	19.4%	209	66.3%
経常利益	138	19.4%	209	66.3%
四半期純利益	94	13.2%	144	65.4%

売上高・営業利益・営業利益率の推移

コロナ禍においてもストック売上高は増加し、売上高も順調に推移。売上総利益率は62.5%
人件費やオフィス移転等により、販管費は増加するも、営業利益率は19.4%を維持



四半期 損益計算書

2021年4月期1Q 決算概要

13

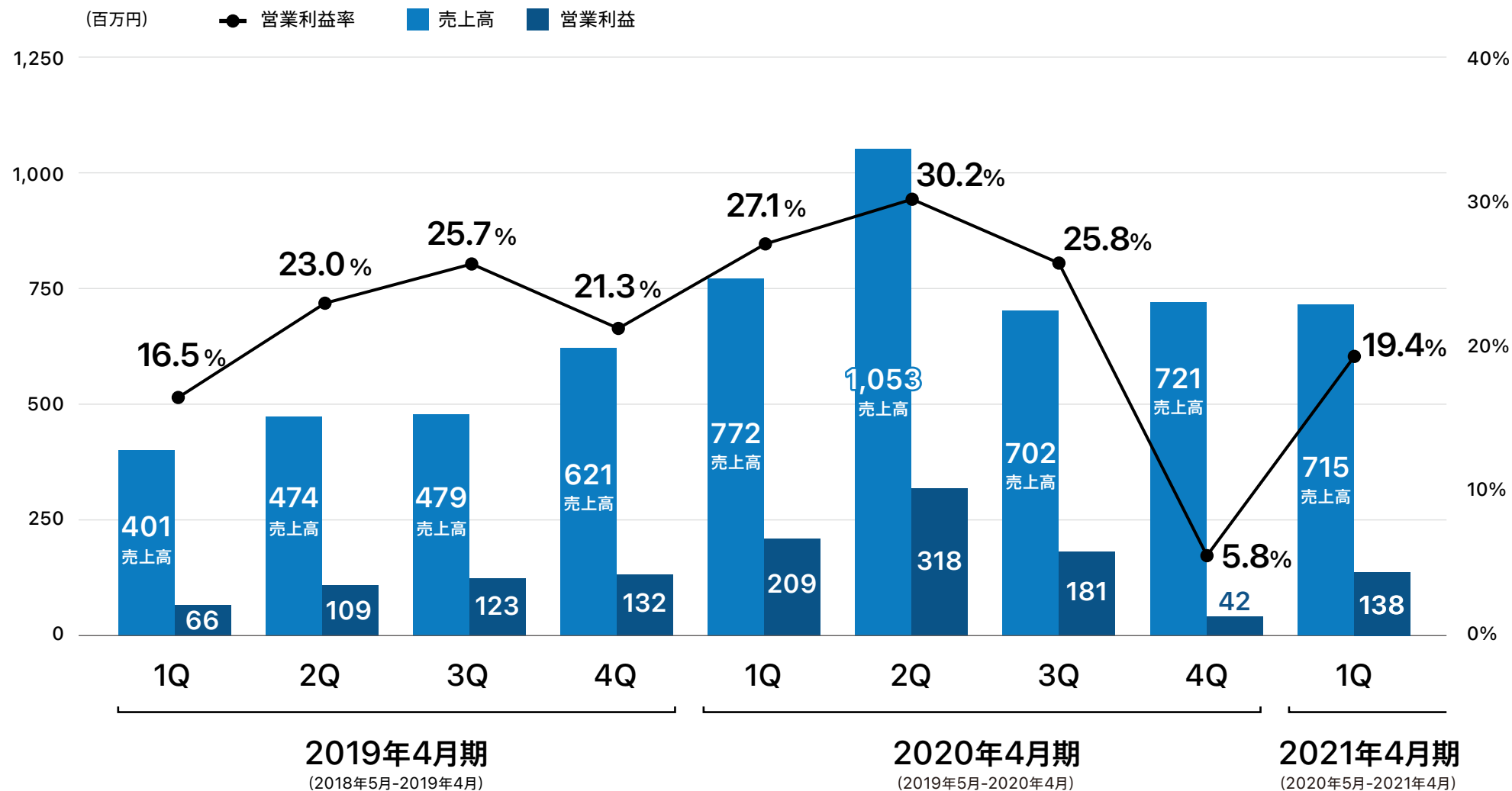
事業投資を実施した20年4月期4Qから営業利益が回復。計画通りの順調なスタート

(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)				前四半期比 QoQ
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	
売上高	772	1,053	702	721	715				99.1%
売上原価	343	483	236	266	267				100.5%
売上総利益	428	569	466	455	447				98.2%
販売費及び 一般管理費	219	251	285	412	308				74.7%
営業利益	209	318	181	42	138				325.8%
経常利益	209	318	181	42	138				324.4%
四半期純利益	144	219	123	60	94				156.1%

売上高・営業利益・営業利益率の四半期推移

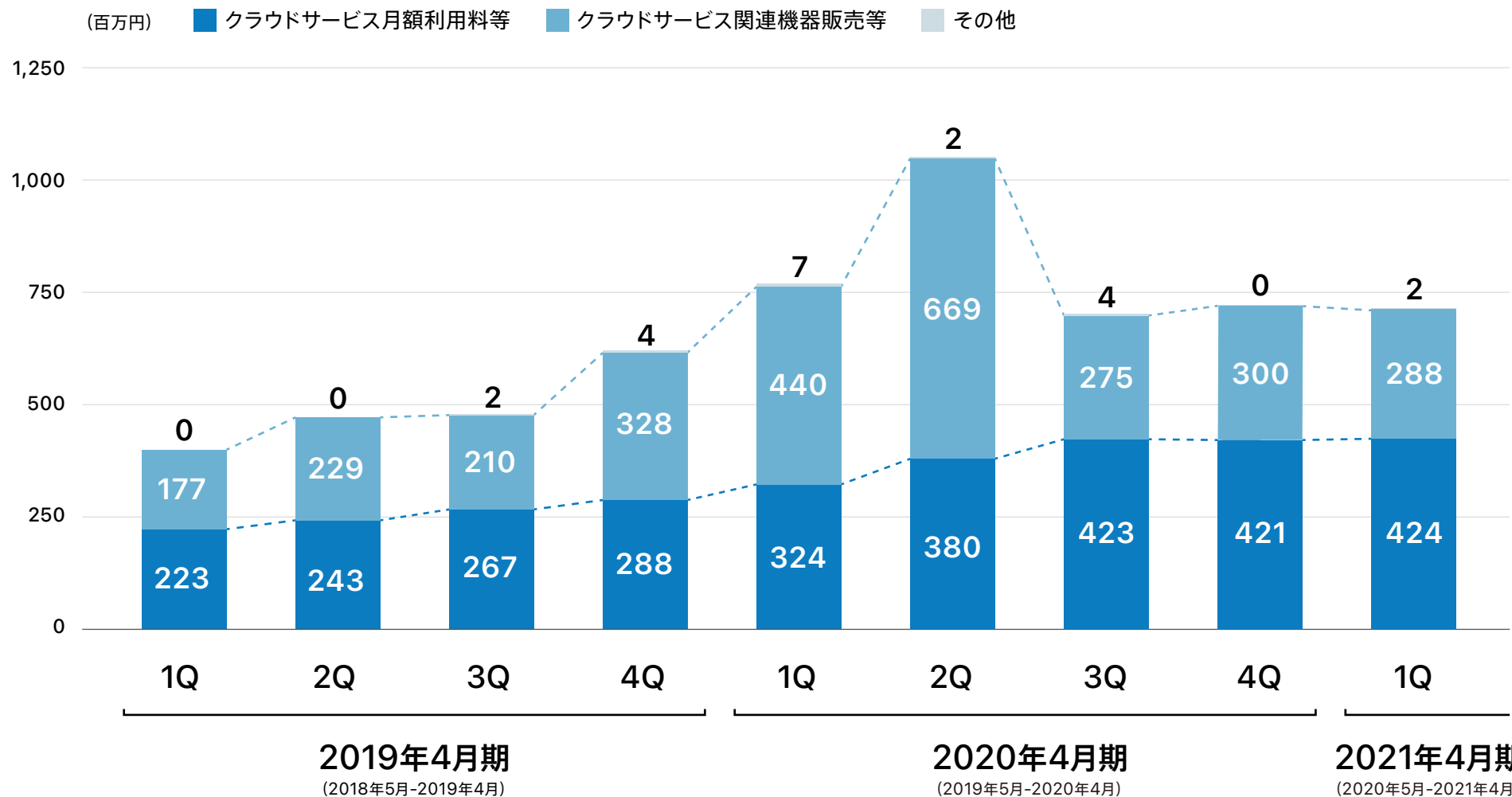
2021年4月期1Q 決算概要

20年4月期4Qに事業投資により一時的に5.8%に低下した四半期営業利益率は19.4%に回復



売上高内訳の推移

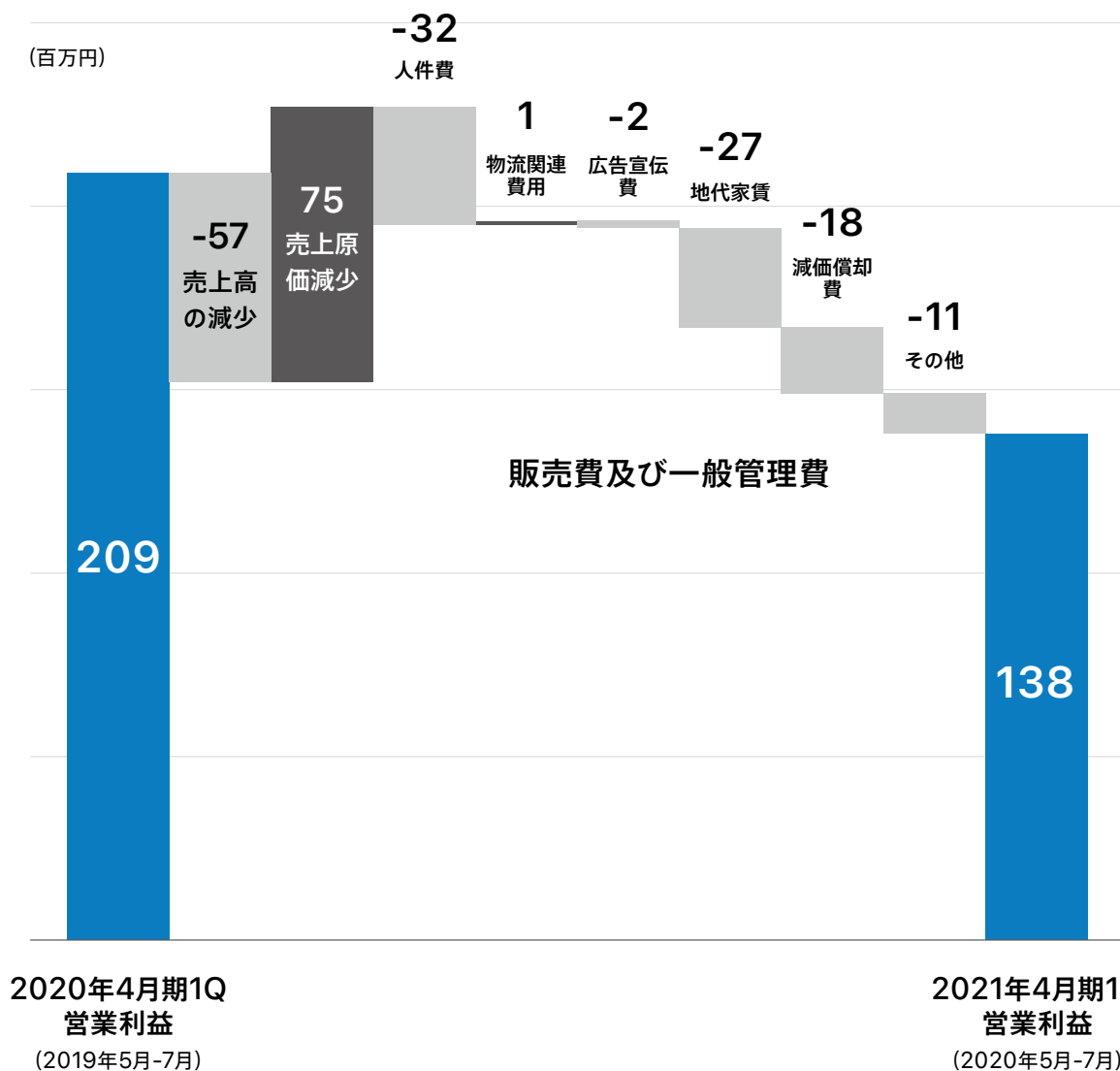
新型コロナウイルスによる影響を受けながらも、ストック売上高であるクラウドサービス月額利用料等は、計画通りコロナ前の水準まで回復



営業利益の増減分析 (対前年同期比)

2021年4月期1Q 決算概要

16



前年同期比で売上高は微減

- ・ (POSの入替需要) 有料契約の増加
- ・ 解約率の低さによるストック売上の増加

【新型コロナウイルスによる影響】

- ・ 休止していた店舗の復帰による有料契約の回復
- ・ 新規開業数の減少による関連機器売上の減少

売上原価が減少

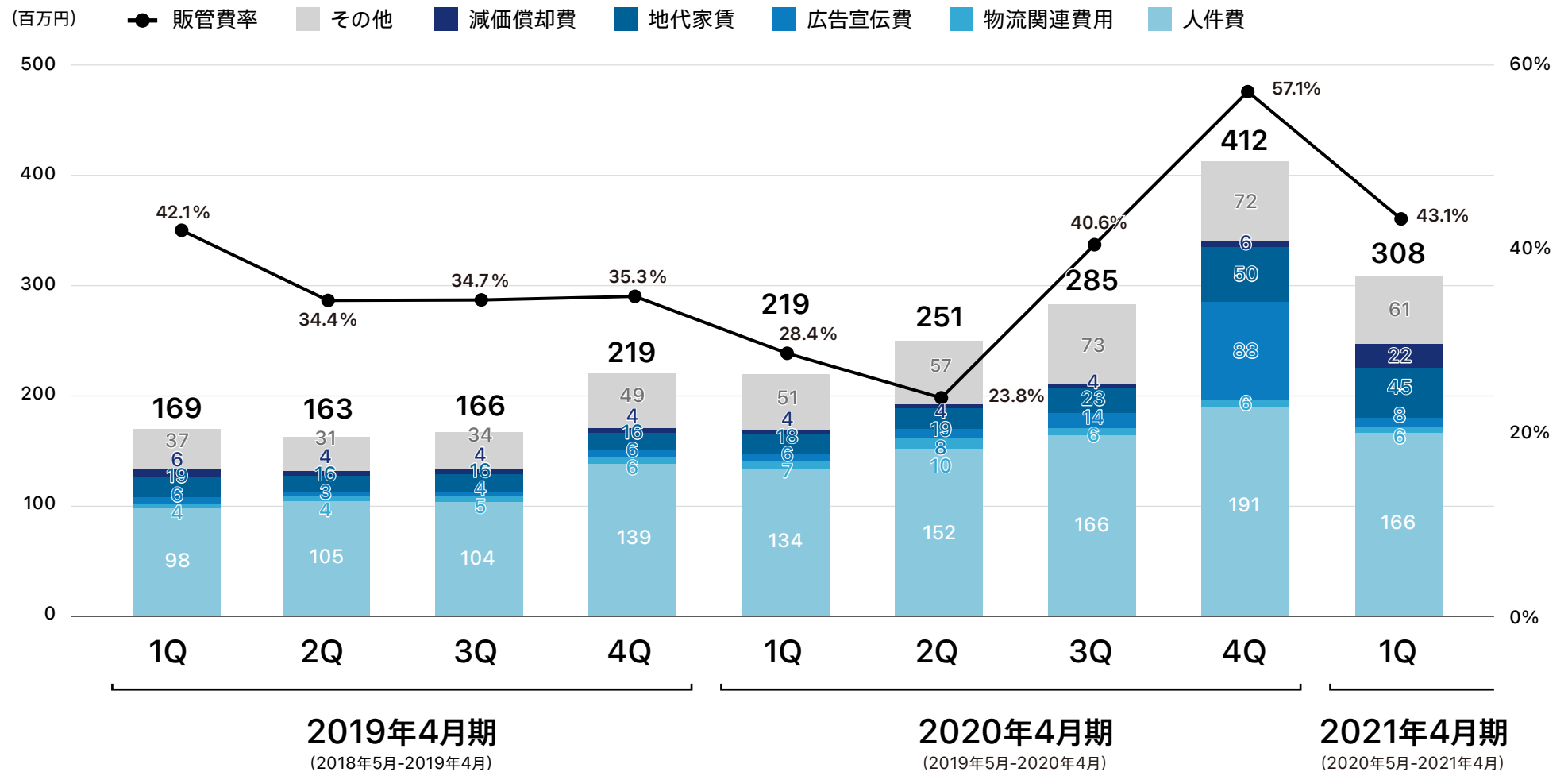
- ・ 関連機器売上は減少したが、粗利益が高いストック売上の比率が高くなった為、売上原価が減少

販売費及び一般管理費の増加

- ・ 従業員の増加に伴う人件費の増加
- ・ ショールーム、サポートセンターの増設
- ・ スマレジ4への投資 (研究開発の実施)

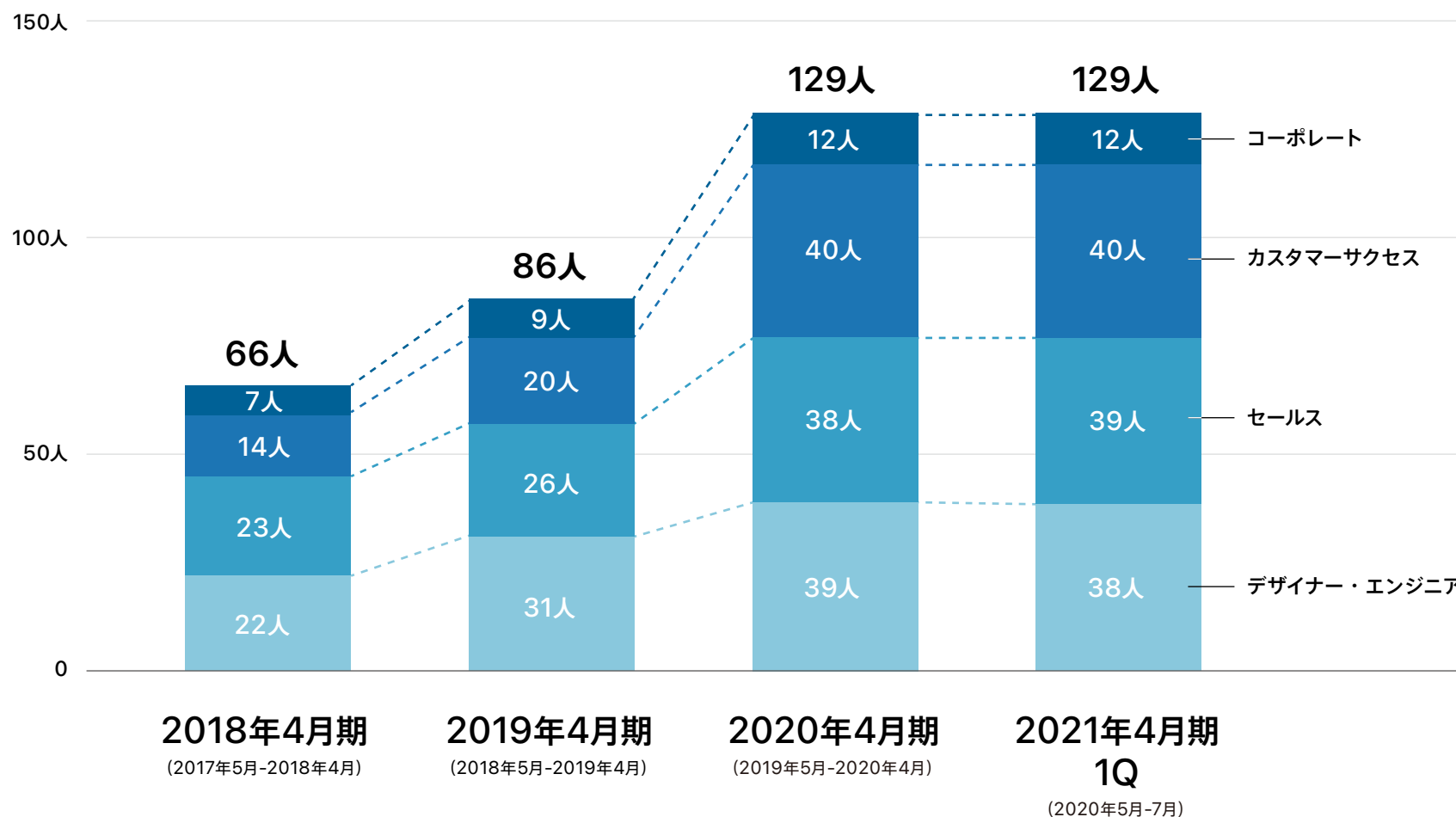
販売費及び一般管理費の四半期推移

20年4月期4Qの投資（スマレジ4、TVCM、東京オフィス移転）から、販売費及び一般管理費は本来の状態に収拾。移転による地代家賃や人件費は継続するが、販管費率は43.1%となり、成長ドライバーとなるコストは順調にコントロールできている



従業員数の推移

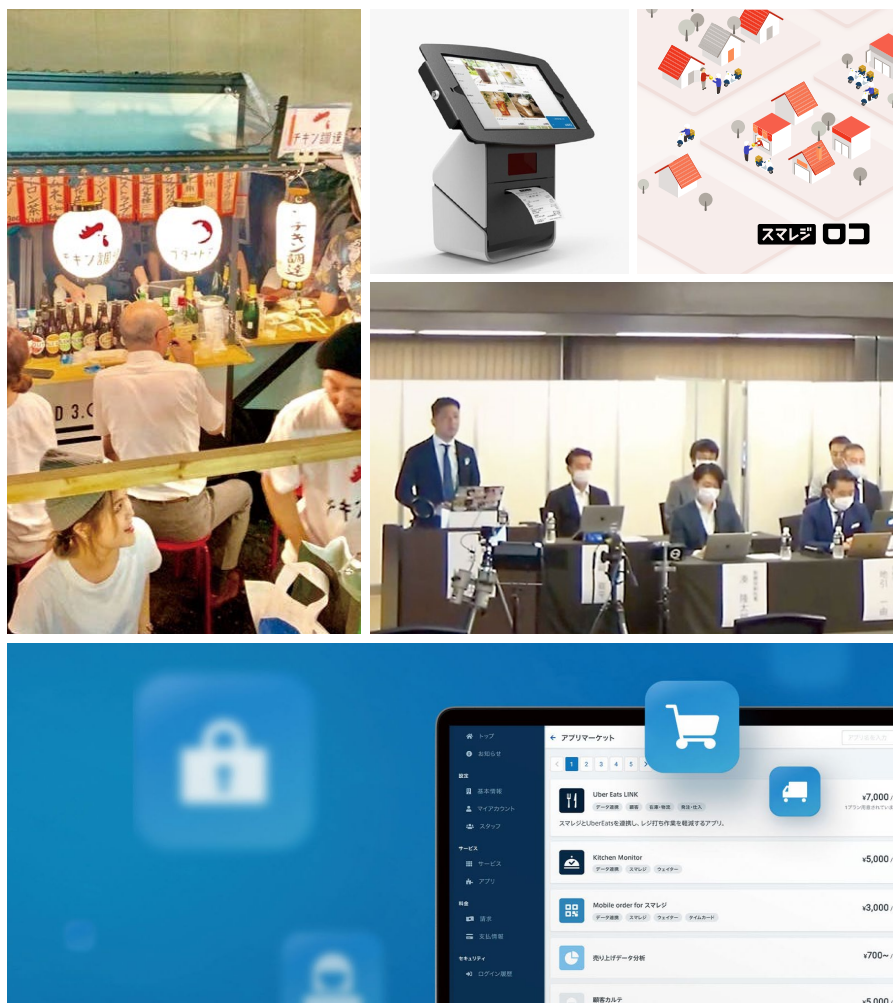
前年同四半期比では増加したが、コロナ禍により積極採用を停止。前四半期比では横ばい
新型コロナウイルスによる影響を考慮しながら、慎重に採用活動を継続中
平均年齢32.4歳、平均勤続年数2年4ヶ月



事業の状況

BUSINESS SUMMARY

2021年4月期1Qのトピックス



- 2020.7
 - ・ 第15期定時株主総会をインターネットライブ中継
 - ・ スマレジ4 (アプリマーケット) を公開
 - ・ スマレジのセルフレジ機能を公開
 - ・ 飲食店運営の知見を得るために大阪で屋台「チキン調達」を開業
- 2020.6
 - ・ 初の試みとしてオンライン決算説明会を実施
 - ・ スマレジのサービス利用規約を一部改定
- 2020.5
 - ・ 緊急事態宣言の解除およびショールーム対面商談の再開
 - ・ オンライン非対面商談を本格的に開始
 - ・ 和歌山県でスマレジ・ロコ (スマレジ・デリバリー) の試験運用を開始

スマレジ・アプリマーケットが登場！

2020年7月 開発者向けAPIをリリース！
8月以降にアプリのラインナップも増加予定！

誰でも簡単にアプリが作れる！

スマレジAPIを使って、誰でも簡単にスマレジ専用アプリを作ってスマレジユーザーに販売できる「スマレジ・アプリマーケット」が登場。
(開発パートナー登録が必要)

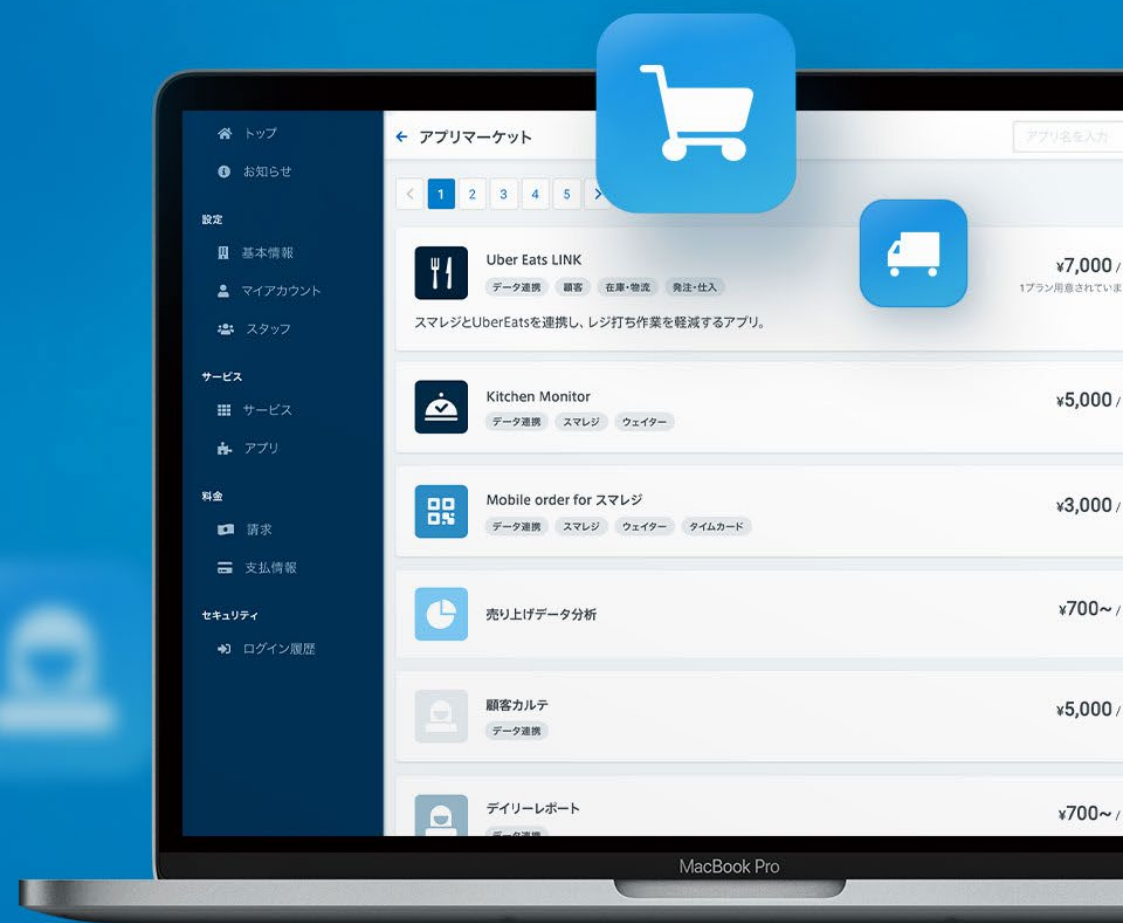
現在、Uber連携や飲食店向オーダーのモニター機能など、便利なアプリが公開に向けて準備中です。

開発パートナーの募集状況

2020年7月末時点で、合計147
の申し込みを頂いております。

法人
パートナー
99社

個人
パートナー
48名



セルフレジ機能をリリース

2020年7月、セルフレジ機能(β版)をリリース
試験運用によるフィードバックを

レジ販売の無人化を実現し、 コロナ禍後の社会変化に対応

人材不足対策としての従来の需要に加わり、コロナ禍を機に、無人化・非接触化として新たな需要が生まれたセルフレジ。スマレジ・アプリをそのままセルフレジモードに切り替えて利用でき、低コストで導入が可能です。

キャッシュレス決済に完全対応予定



当社従業員向けの取り組み

コアタイムの縮小

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

テレワークを制度化

withコロナ時代を想定し、実験的に制度としてテレワークを取り入れ、運用しています。

マイホリデイ制度

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

ショールームの感染予防対策

デモ機器およびショールーム全体のアルコール消毒、ショールームの換気、お客さま・スタッフの手指のアルコール消毒など、感染予防対策を徹底して行っています。

オンライン商談の実施

オンライン商談に注力しています。豊富な動画コンテンツを用意し、商談時にお客さまに見ていただく、プレゼン内容をお客さまに合わせてカスタマイズするなど、対面商談と遜色ない柔軟な対応ができるよう模索しています。

イベント等の中止・オンライン化

当社主催のイベントについては原則オンラインで開催し、それ以外のイベント等はすべて中止/延期しています。

飲食店向けサービスの開発

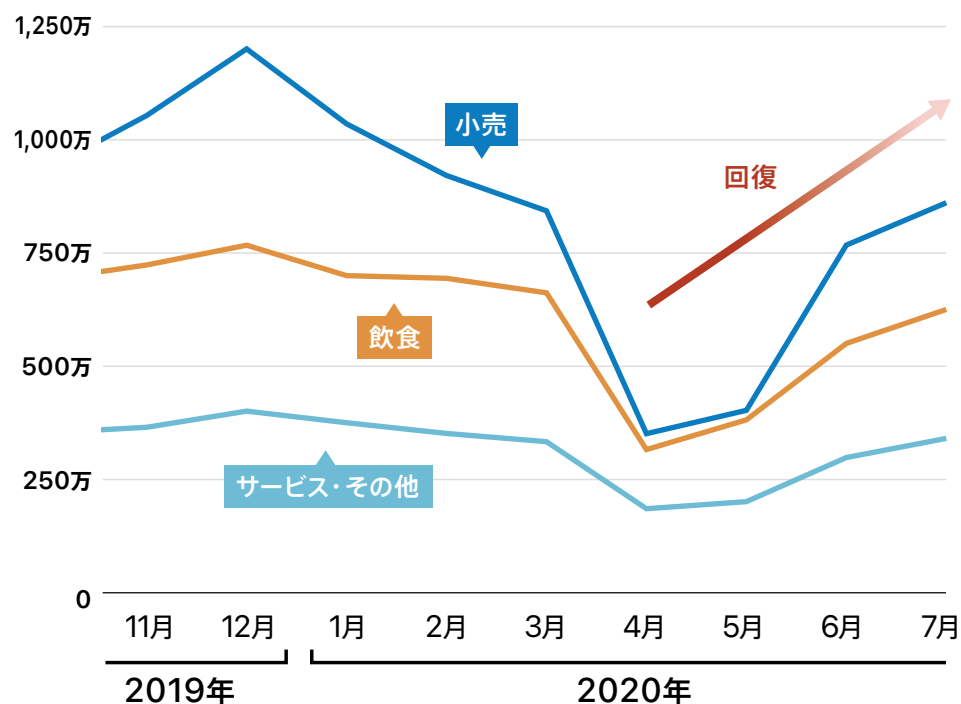
全国の新聞販売店のリソースを活用したデリバリー・テイクアウトサービス「スマレジ・ロコ」を和歌山でテスト運用中。今後、全国に拡大予定です。

新型コロナウイルスによる影響（月額利用料）

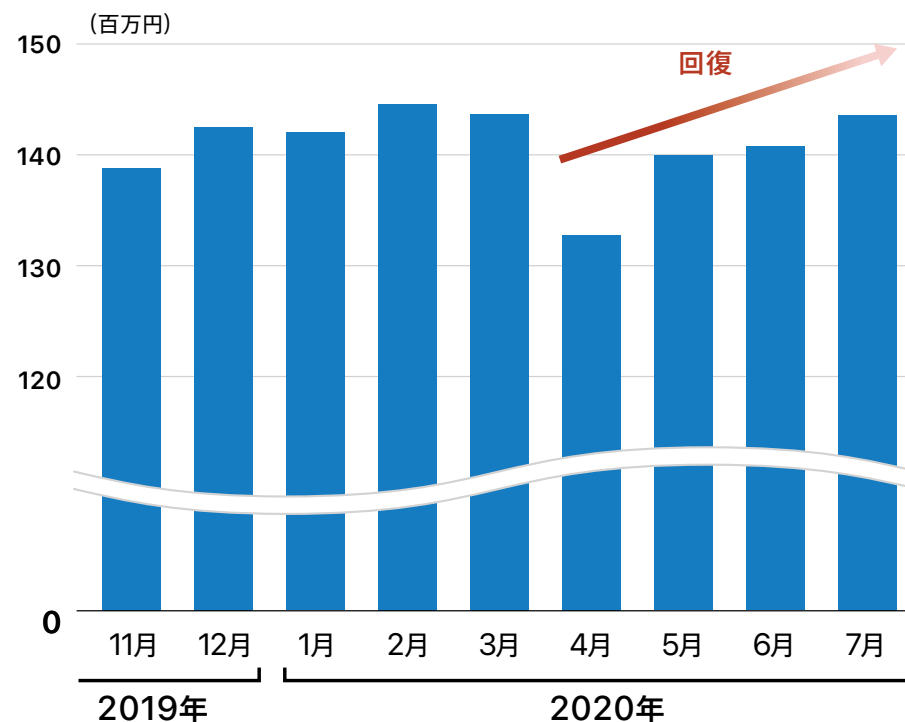
クラウドサービス月額利用料等（月額利用料）

自粛期間である2020年4月を底として、取引数も緩やかに増加し、経済活動が徐々に回復している月額利用料も同様に回復傾向に

業種別取引数の推移（スマレジPOSデータより）



クラウドサービス月額利用料の推移

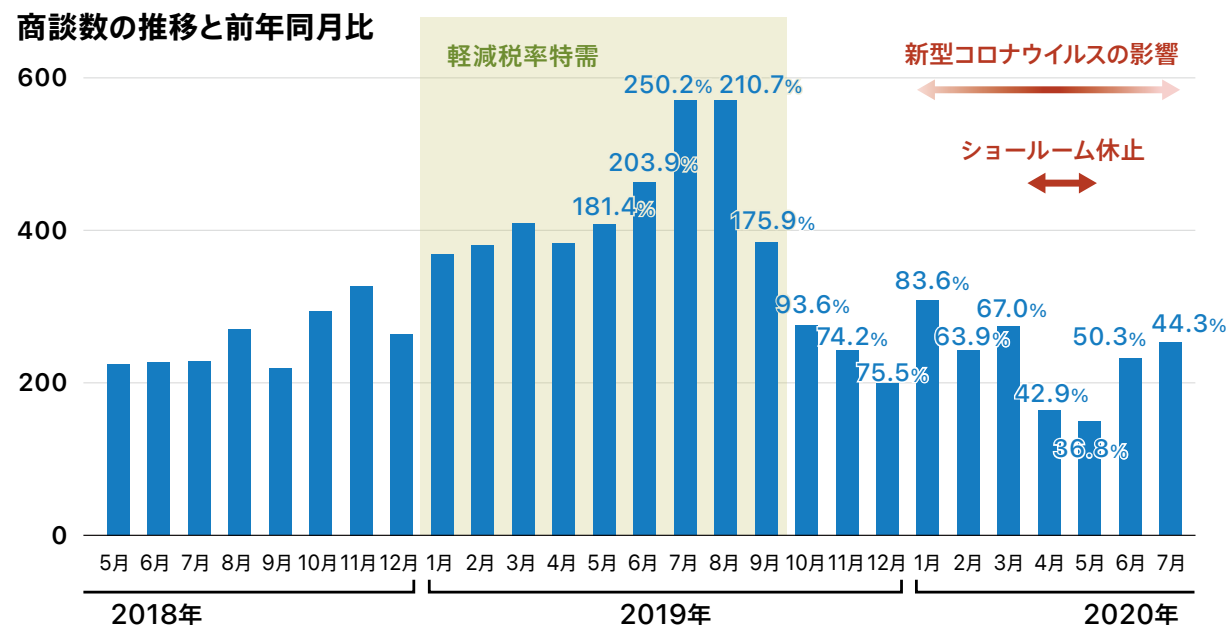


新型コロナウイルスによる影響 (初期費用)

クラウドサービス関連機器販売等 (初期費用)

5月～7月は、一時休止していた店舗のアクティブ化が進んだ事と、コロナ禍で延期になっていた新規案件の導入が進んだ事から、予算比での業績は順調に推移いたしました。

しかしながら前年同期比では、昨年の軽減税率特需による大幅増と、今年のコロナ禍での新規案件減少の二つの背景から、大きく減少する事となりました。



ポイント

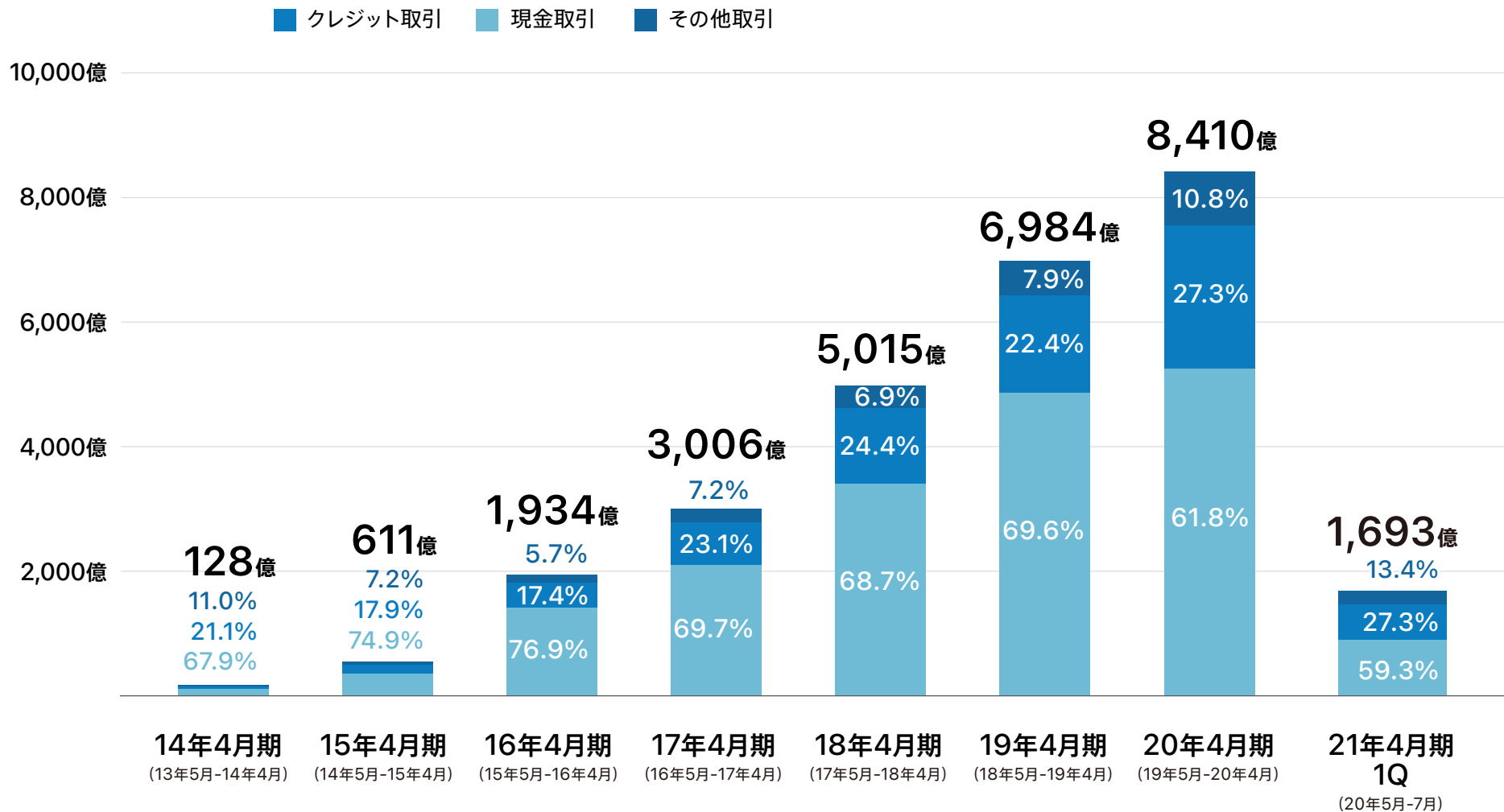
2019年9月に軽減税率特需による商談数増加のピークを迎え、従来通りの商談数に減少する中で、新型コロナウイルスの影響より商談数が減少。前年同月比は前年の軽減税率特需による大幅増の影響を受けており、平時より減少率が大きい印象を受けやすくなっています。

	2020 4Q			2021 1Q		
	2月	3月	4月	5月	6月	7月
初期費用 (単位：千円)	109,613	132,597	57,860	71,892	84,956	131,329
前年同月比	118.7%	122.7%	45.2%	55.5%	63.3%	74.3%

徐々に回復

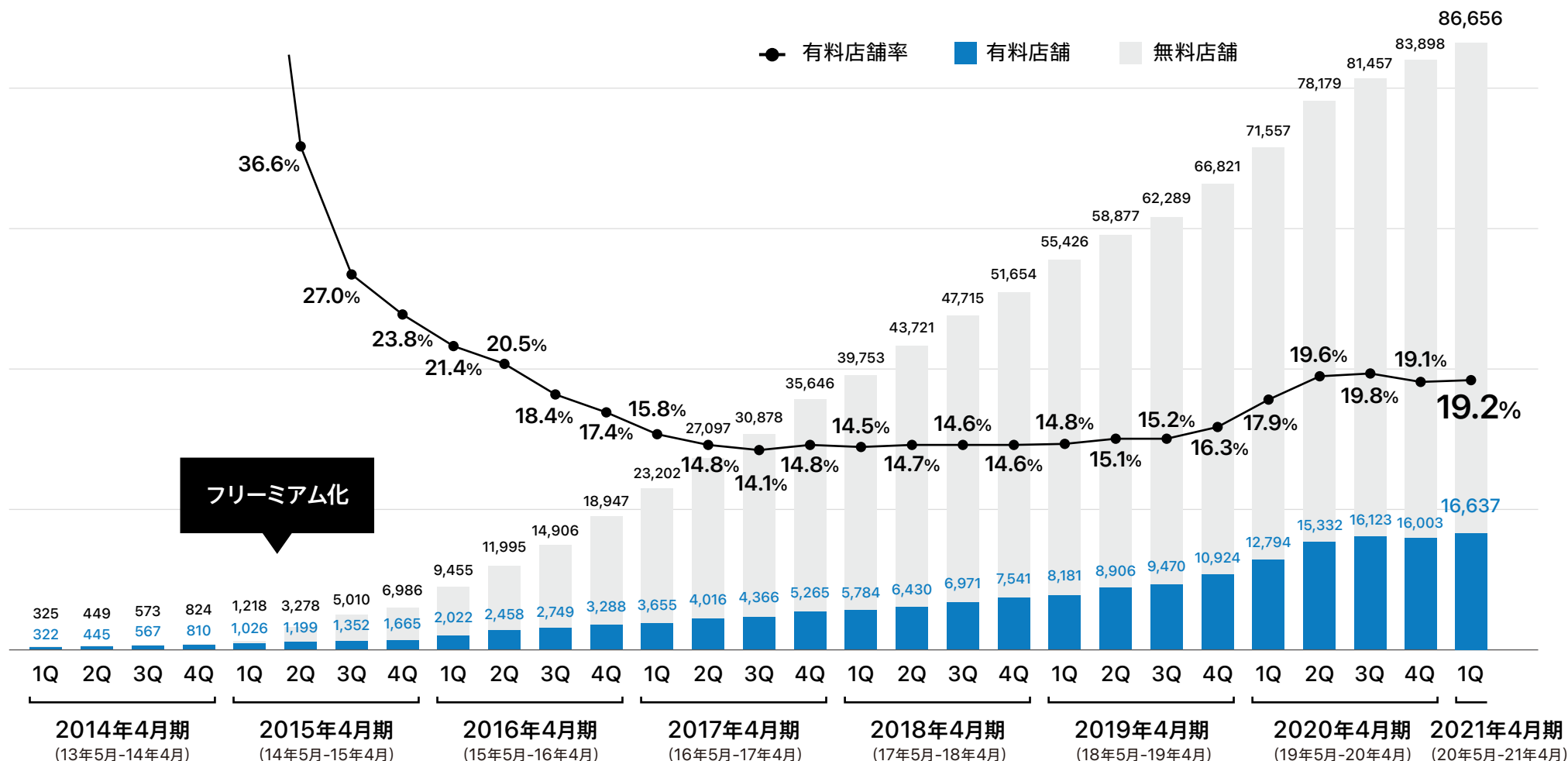
取扱金額の推移

新型コロナウイルスの影響による休止店舗の増加や店舗の売上の減少に伴い、取扱金額は減少傾向にあるものの、今後は徐々に回復する見込。現金決済の減少が進み、その他（主にQR決済）の割合が増加



店舗数と有料店舗数の四半期推移

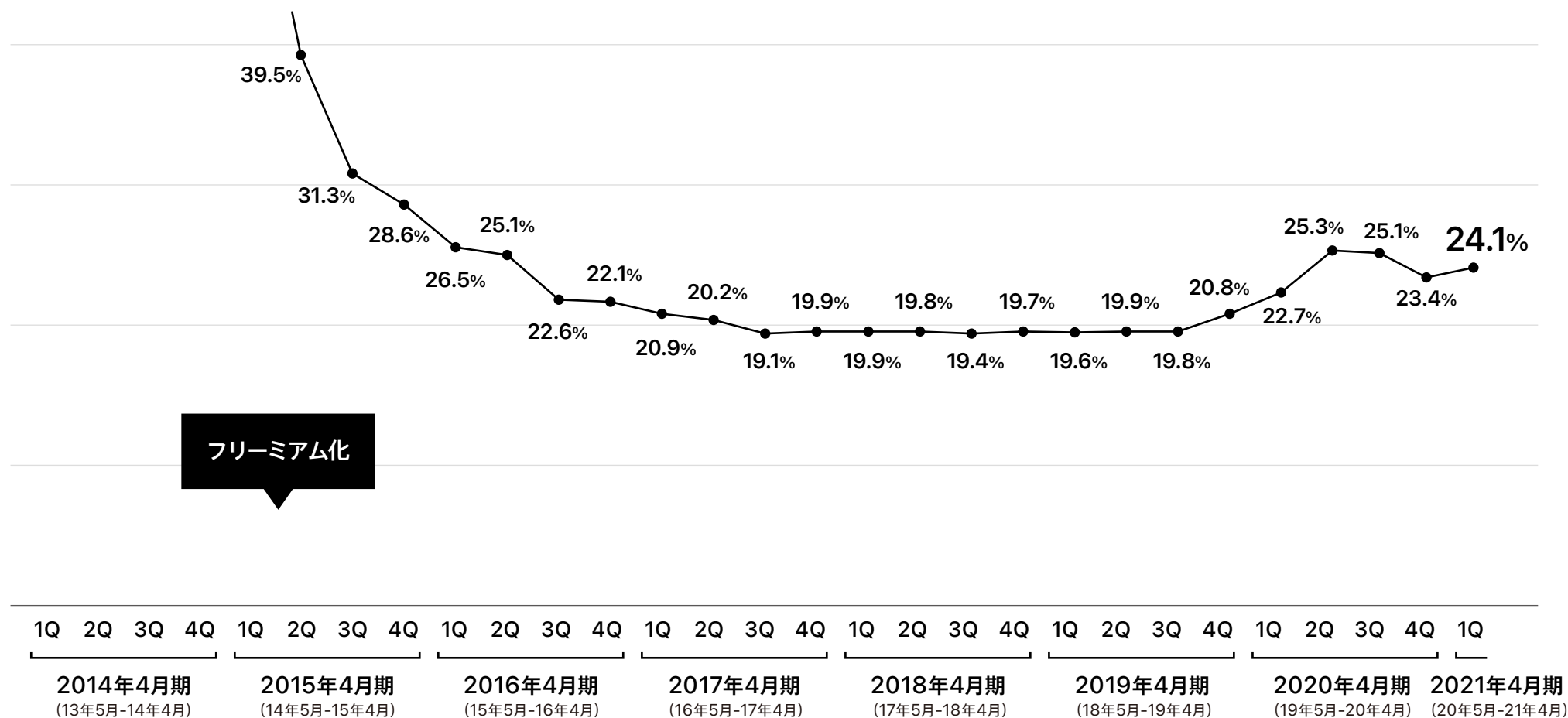
新型コロナウイルスの影響により20年4月期4Qに有料店舗数が減少するが、経済活動の再開に合わせて21年4月期1Qには再び増加に転じる。有料店舗率は0.1ポイント上昇し、19.2%に



※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)

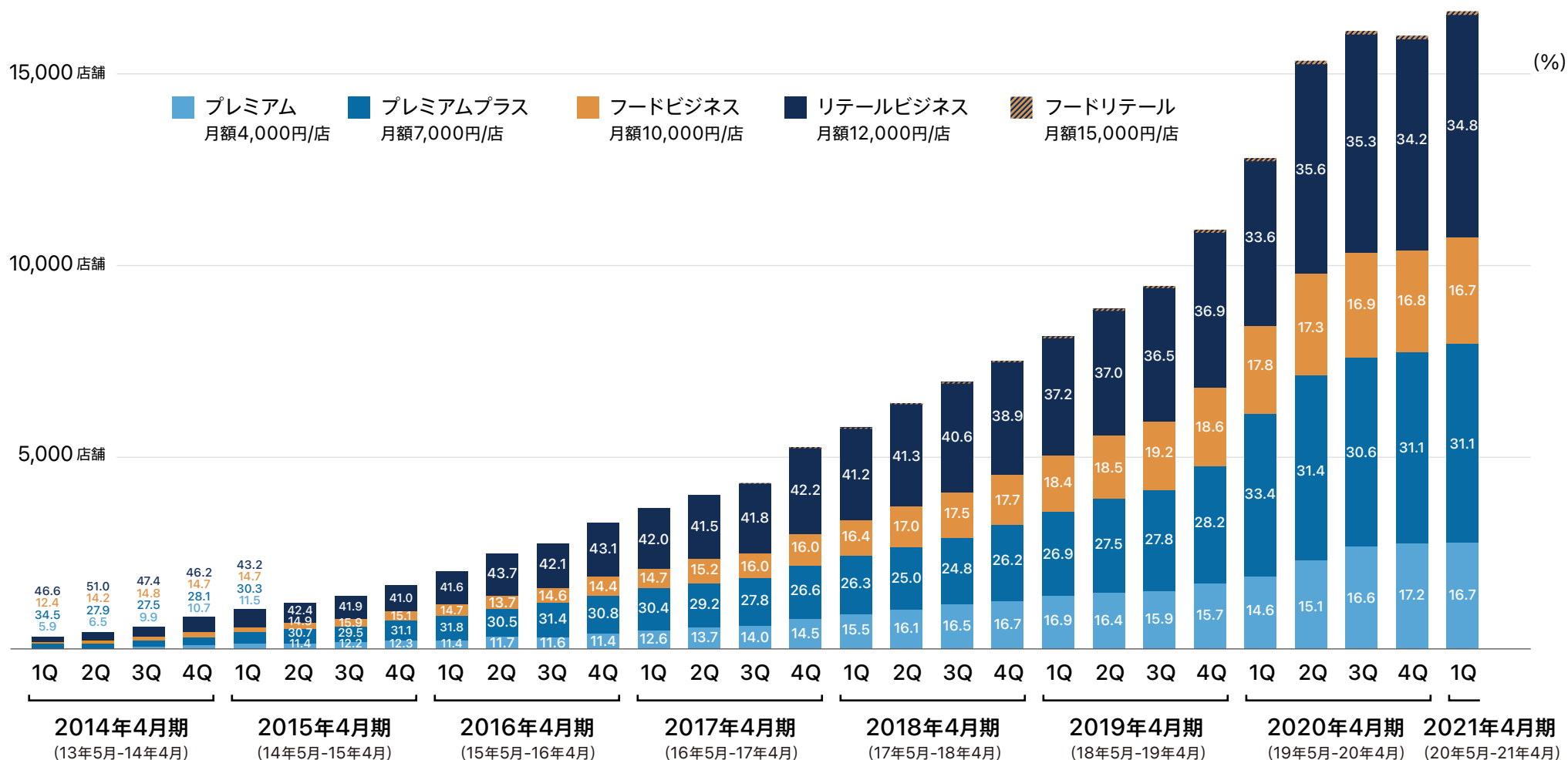
新型コロナウイルスの影響による休止店舗の増加等で減少したアクティブ店舗率が、経済活動の再開に合わせて再び上昇。0.7ポイント上昇して24.1%に



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

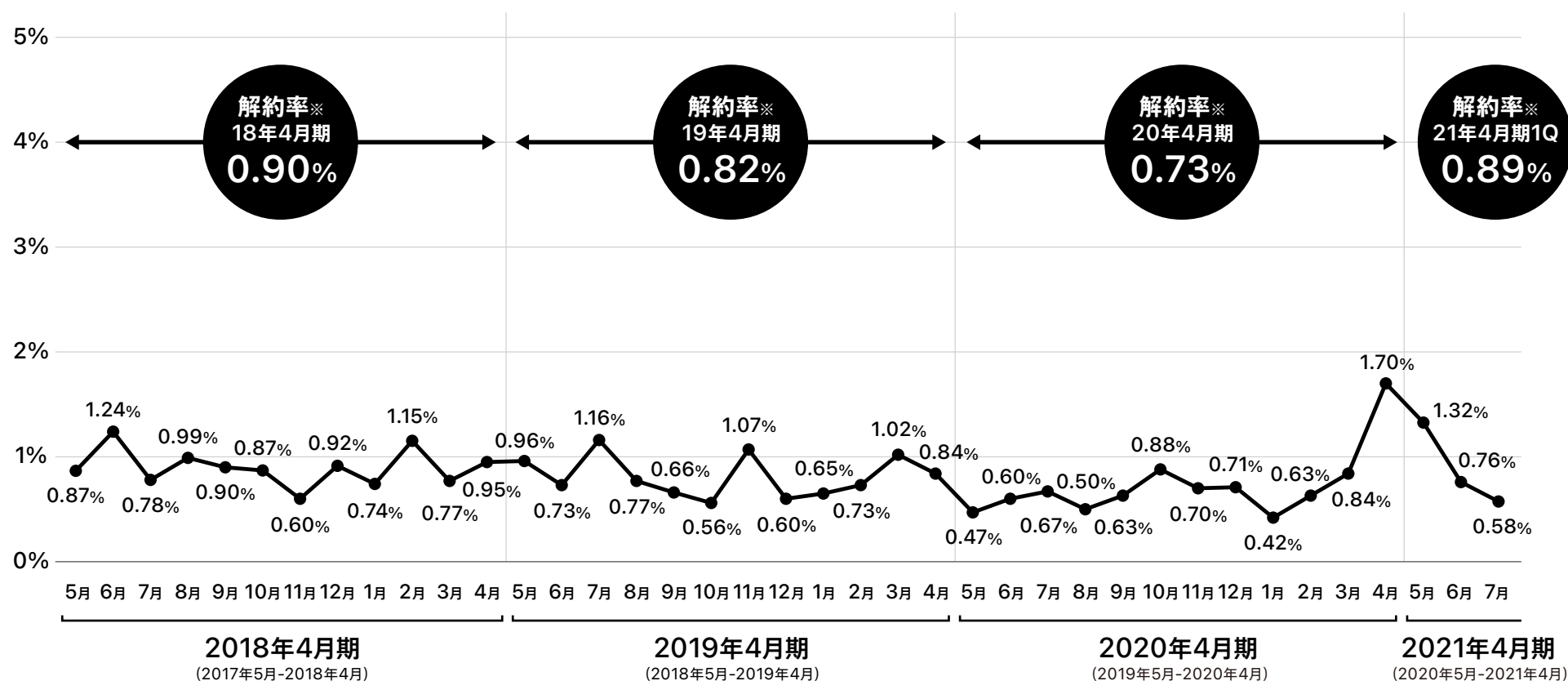
新型コロナウイルスの影響による店舗休止やダウングレードによる有料プランの減少から回復傾向にあり、
有料プランはプレミアムプラスとリテールビジネスプランを中心に増加へ転じる



※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

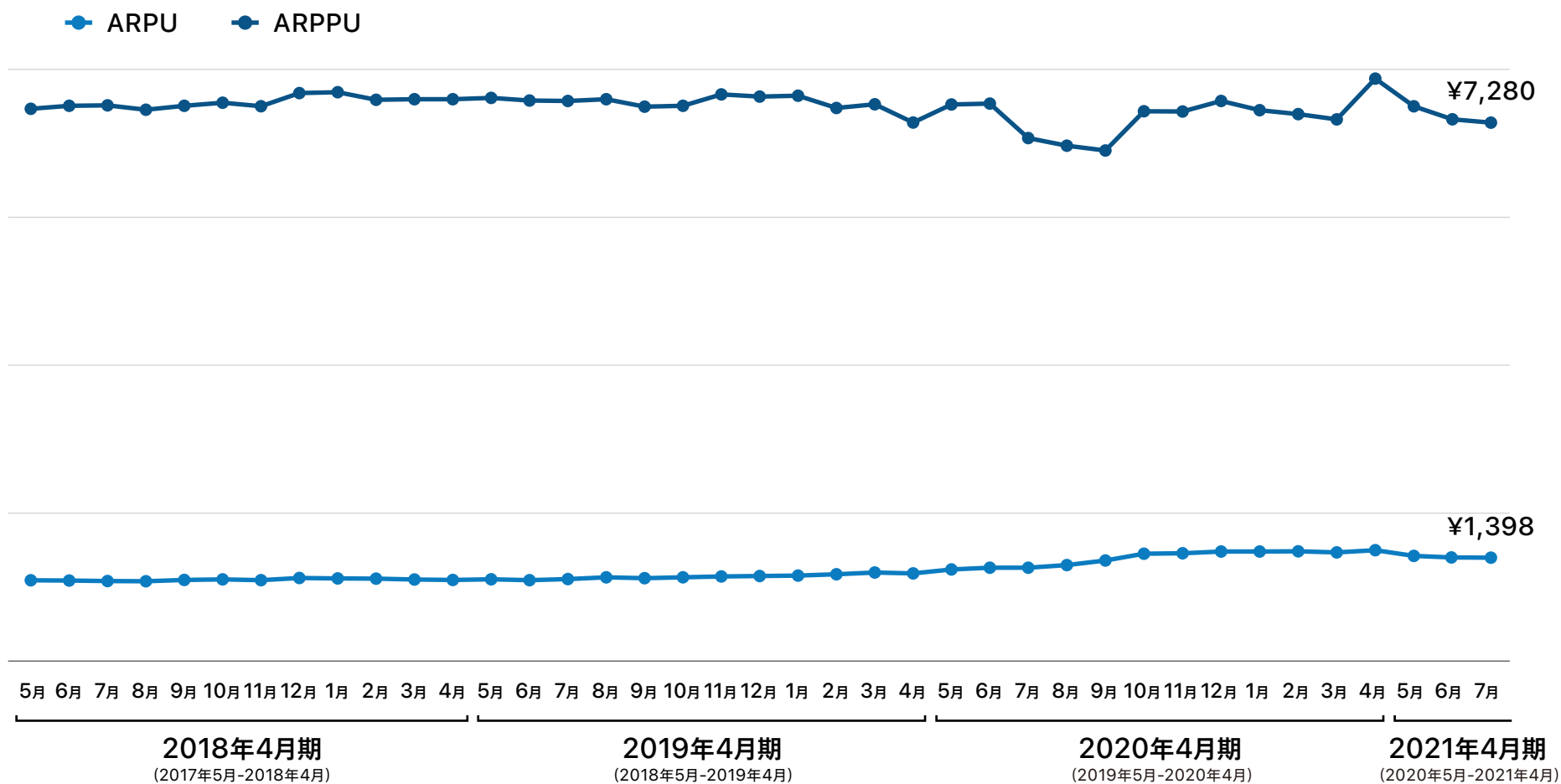
新型コロナウイルスの影響で、MRRチャーンレートが1.7%まで上昇するも、21年7月には低水準の0.58%まで回復し、21年4月期1Q平均では0.89%と低水準を維持



※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

休止店舗からの復帰やそれに伴う有料店舗の増加により、ARPPUが常時の状態に落ち着く

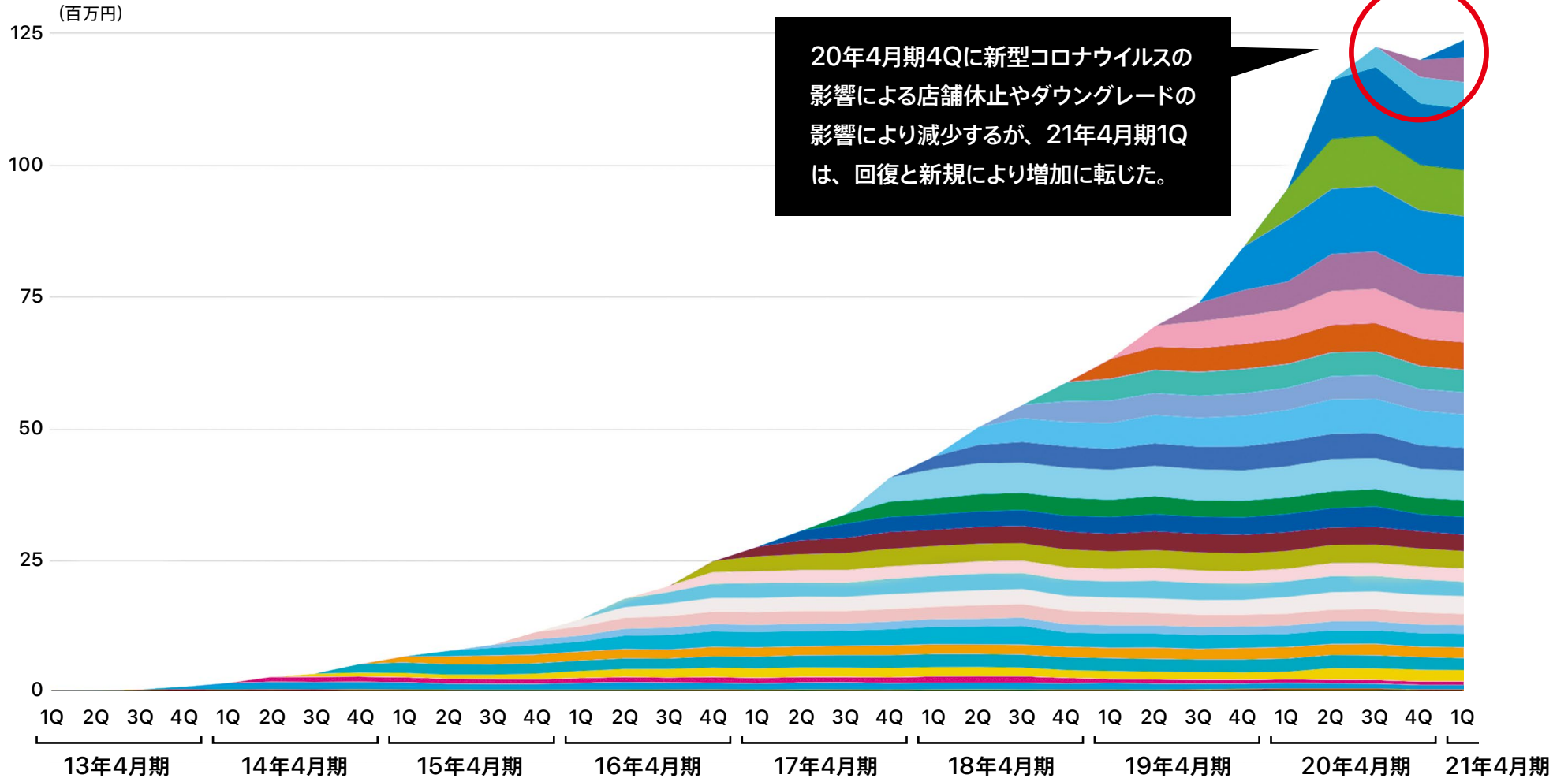


ARPU : Average Revenue Per User : 無料店舗を含む全店舗の客単価

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

サービス開始四半期別 月額利用料金の推移

20年4月期4Qに新型コロナウイルスによる影響を受け、サービス開始来初の減少に転じるが、21年4月期1Qでは休止店舗の復帰や新規獲得により再び増加へ



※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。

中小企業向け業務システムへの取り組み

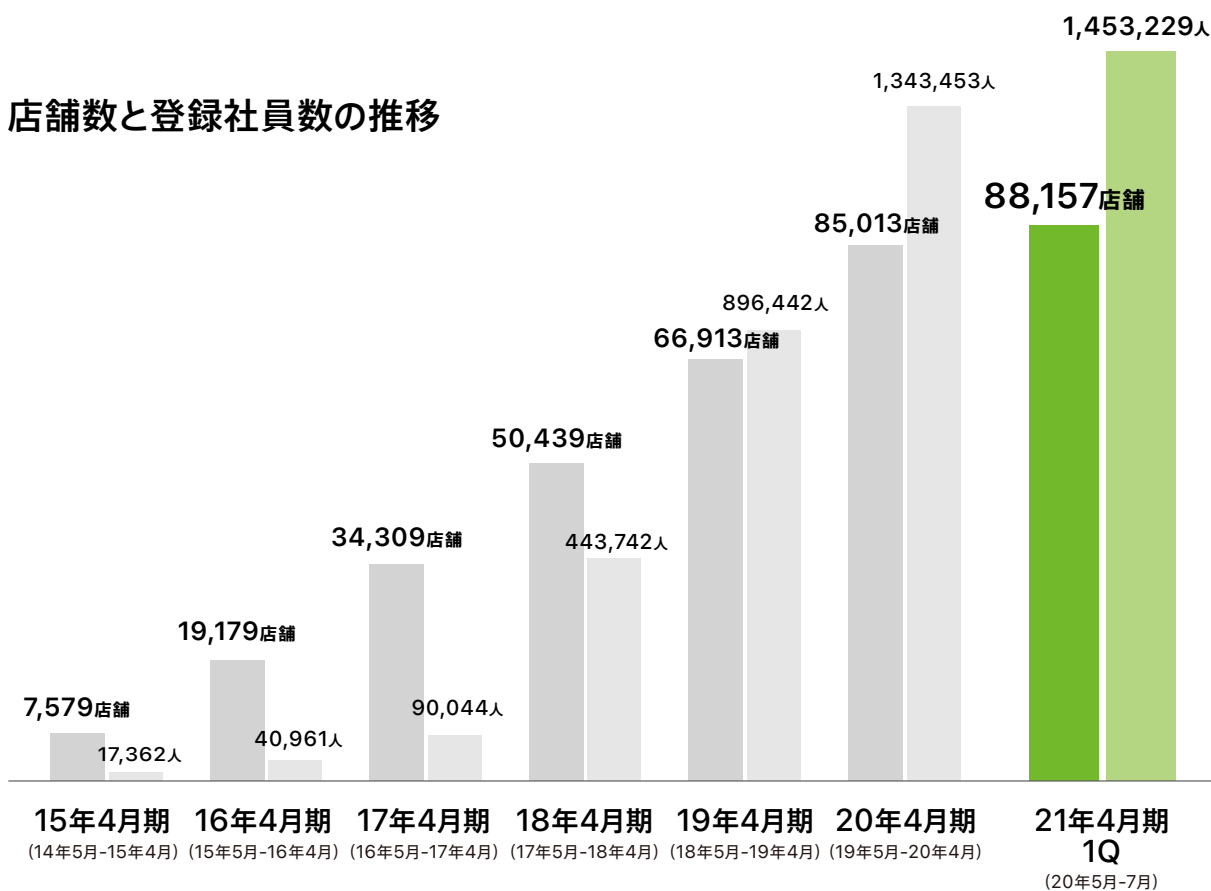
テレワークや働き方改革などの社会的背景により、HR系サービス「スマレジ・タイムカード」がコロナ禍でも好調。顧客単価の向上だけでなく、新規顧客の開拓にも貢献



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) 2020年7月リリース。 **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

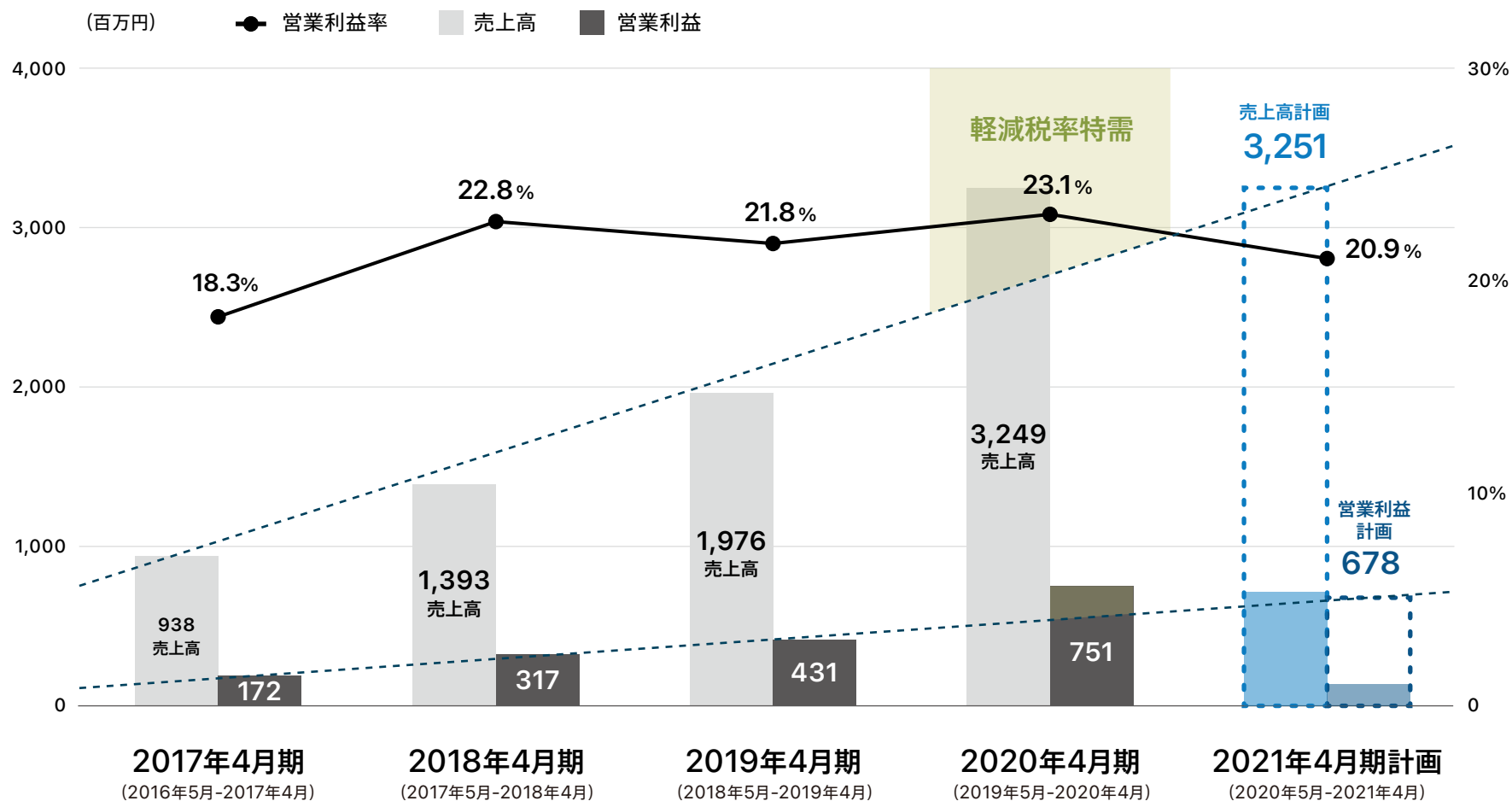
36

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)			
	1Q	4Q	1Q		4Q	
	実績	実績	実績	前年 同四半期比	計画	進捗率
売上高	772	3,249	715	92.6%	3,251	22.0%
営業利益	209	751	138	66.3%	678	20.4%
経常利益	209	751	138	66.3%	678	20.4%
四半期 (当期) 純利益	144	547	94	65.4%	491	19.2%

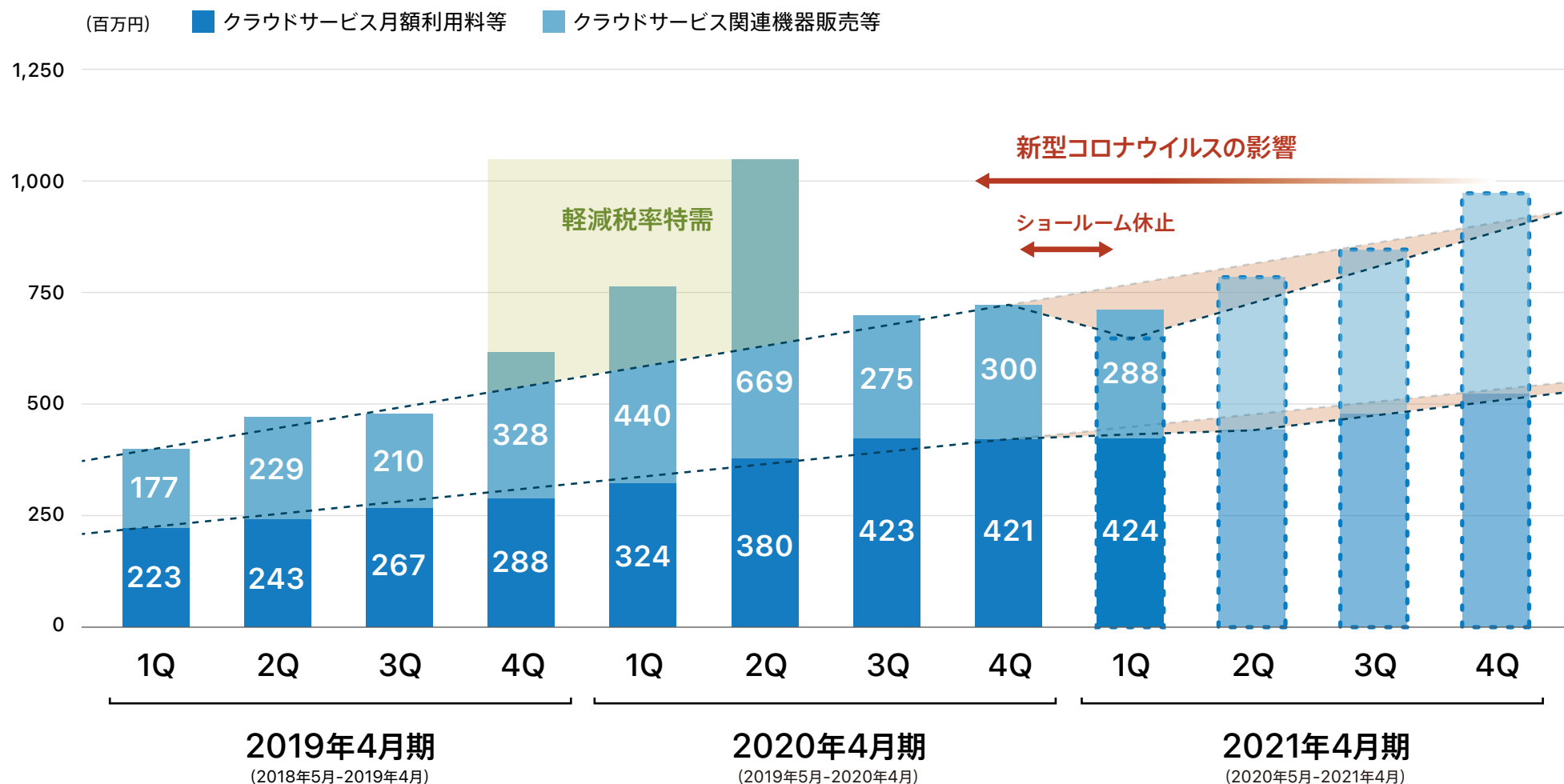
売上高・営業利益・営業利益率の計画

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



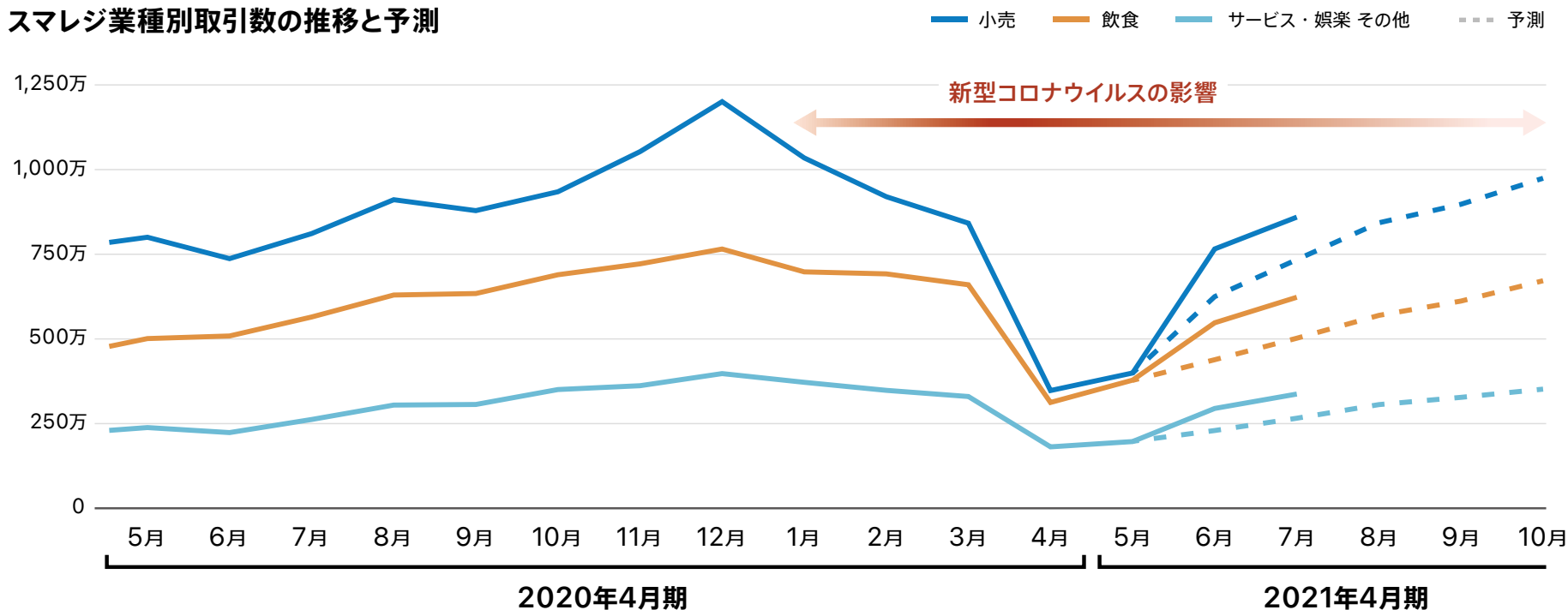
売上高内訳の四半期計画

新型コロナウイルスの影響による一時的な停滞から脱却。四半期売上高は、早くも20年4月期3Qを上回り、計画通り緩やかな回復路線へ順調に推移



20年4Q時点の予測通り、国内景況の緩やかな回復に伴い、取引数も徐々に回復
 今後も引き続き緩やかな回復が予測される

スマレジ業種別取引数の推移と予測



2021年4月期
国内景況予測

2020年5-7月
期首の予測通り人々の動きが徐々に元に戻り、少しずつ消費が増えた。

8-10月
10月頃には国内消費はかなり回復する。

11月-2021年4月
例年通りまではいかないものの、消費は概ね元通りに回復する。

コロナ禍をきっかけに、流通のあり方をゼロから考え直す

for 小売業界

主にネットショップとの 連携を強化

- 各種ネットショップとのシームレスな連携
- キャッシュレス
- セルフレジの開発

for 飲食業界

「人の接触を減らす ≡ 業務の効率化」 を中心に食のオムニチャンネル化を推進

- キャッシュレス
- セルフレジ (券売機、テーブルオーダー)
- モバイルオーダー (テイクアウト) 和歌山にて実験
- デリバリー (ゴーストレストラン) 和歌山にて実験
- 店舗ブランドとレシピの流通 和歌山にて実験
- 冷凍・チルド食品の通販

1 ショールーム戦略の強化

KPI 2年で10都市へ展開

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

2 オンライン商談の強化

KPI オンライン成約率の向上

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

3 販売パートナーの強化

KPI 大型案件の獲得

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

4 ^{スマレジ4}アプリマーケット戦略

KPI 客単価の向上・顧客満足度の向上

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

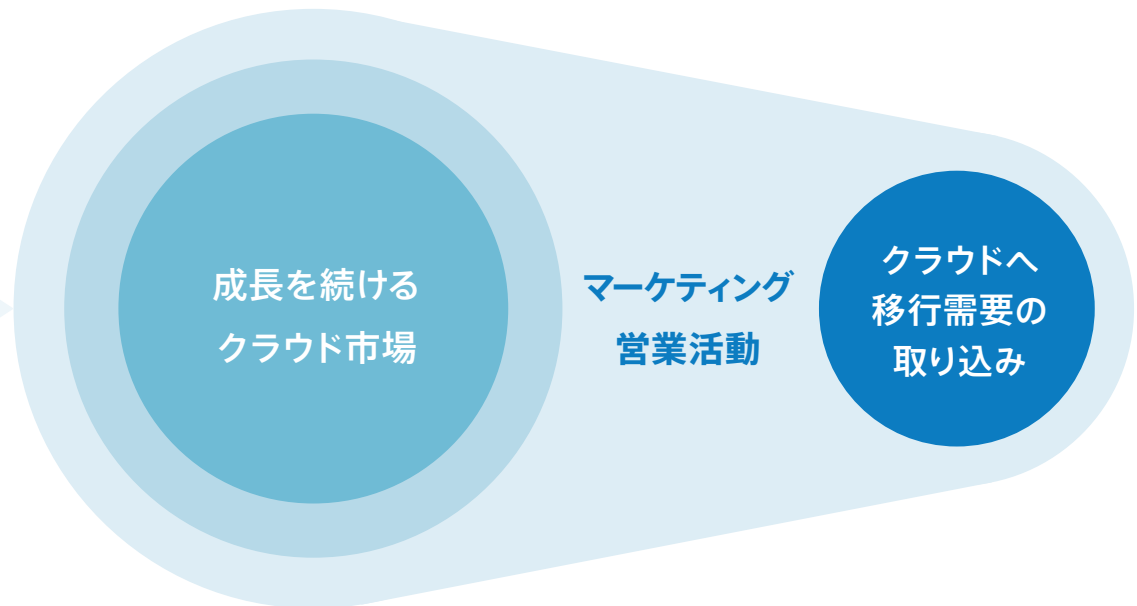
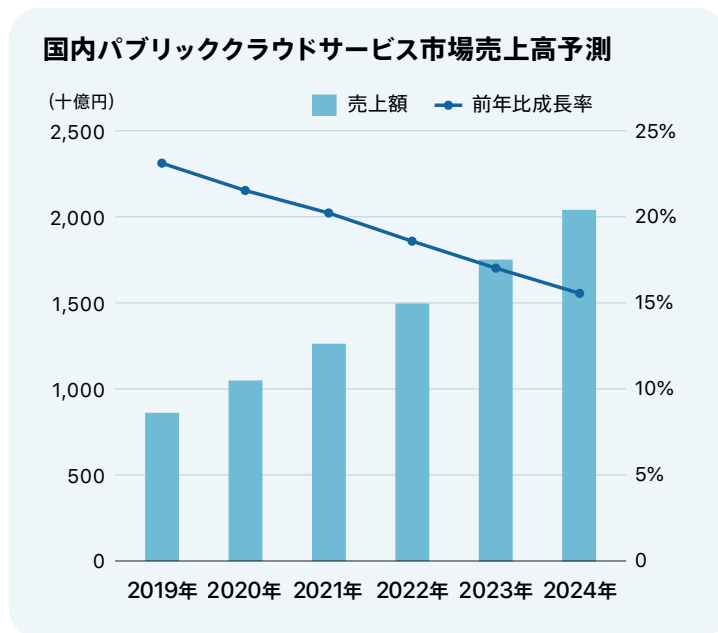


今後の展望

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）

8月以降、順にアプリがリリース予定!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

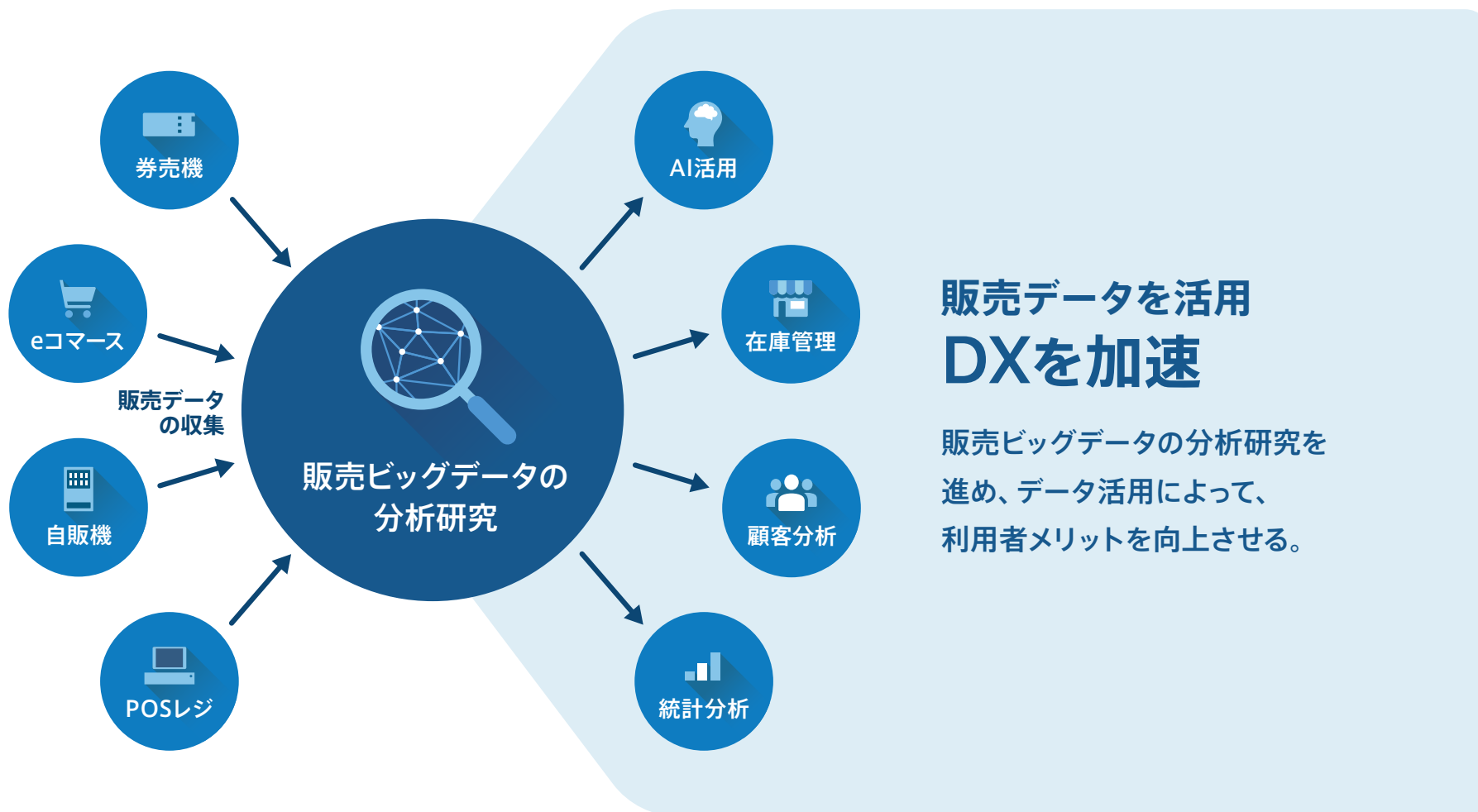


データ活用とデジタルトランスフォーメーション (DX) に注力

今後の展望

45

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。

FY2021 1Q 2020.5~2020.7

2021年4月期 第1四半期 決算説明資料

株式会社スマレジ