

スマレジ

**第16期 第3四半期
決算説明資料
FY2021 3Q**

2020.5.1~2021.1.31

Presentation Material

株式会社スマレジ 証券コード:4431

P3	新型コロナウイルスによる影響について
P7	2021年4月期3Q 決算概要
P20	事業の状況
P31	2021年4月期 業績の見通し
P39	今後の展望
P45	Appendix

新型コロナウイルスによる影響について

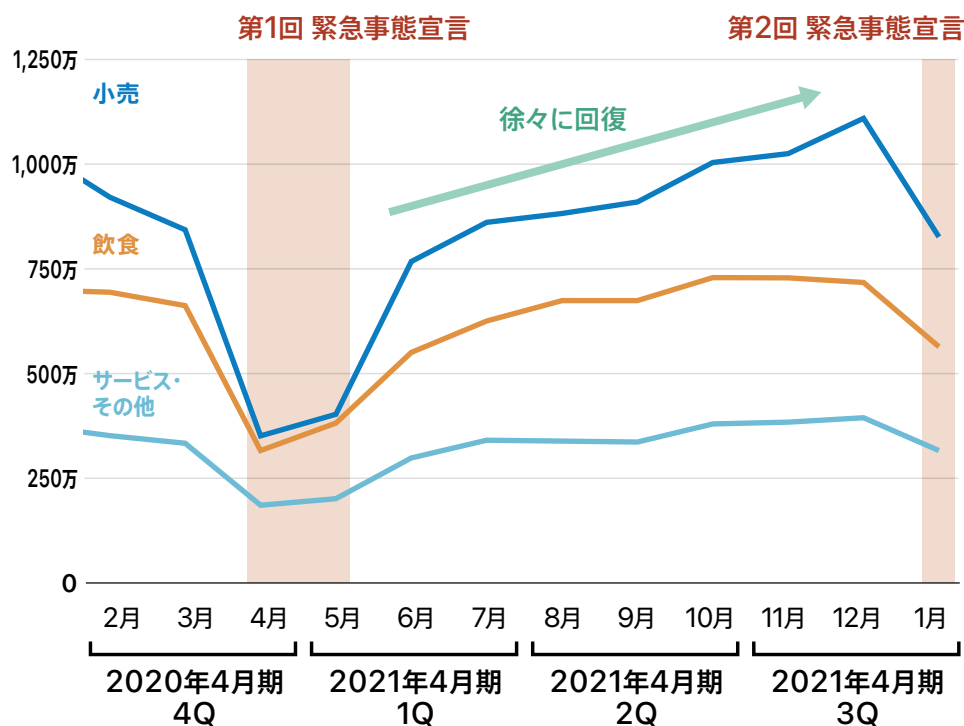
IMPACT OF COVID-19

2度目の緊急事態宣言が発出
(2021年1月8日～)

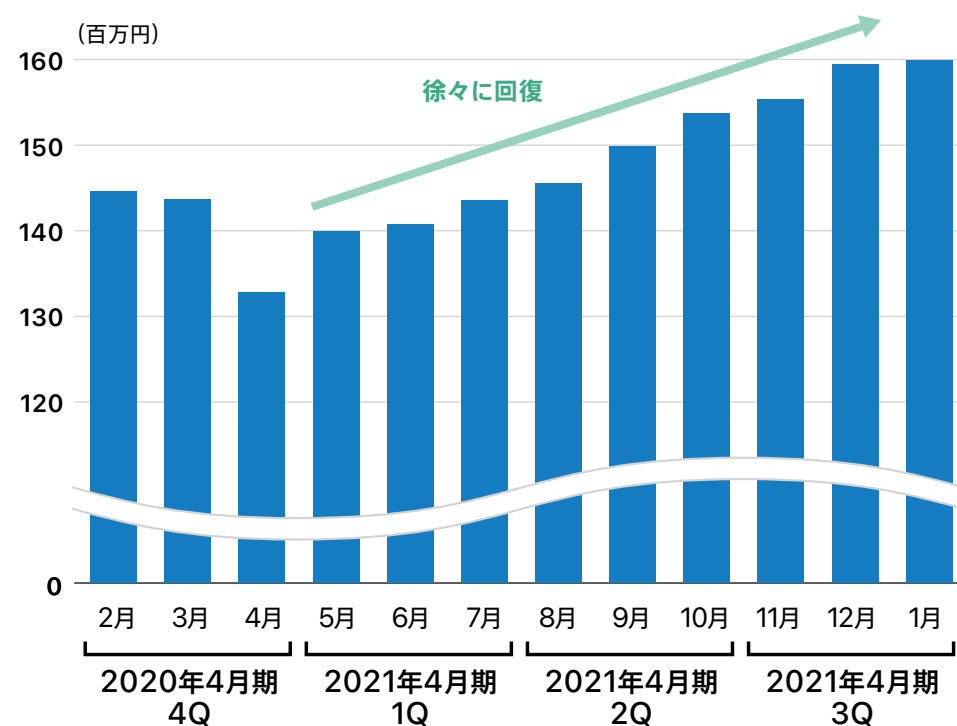
取引数・月額利用料への影響

二度目の緊急事態宣言が発出されたが、前回よりも経済活動の制限が限定され、商取引数は減少するも、クラウドサービス月額利用料は減少せずに増加した

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

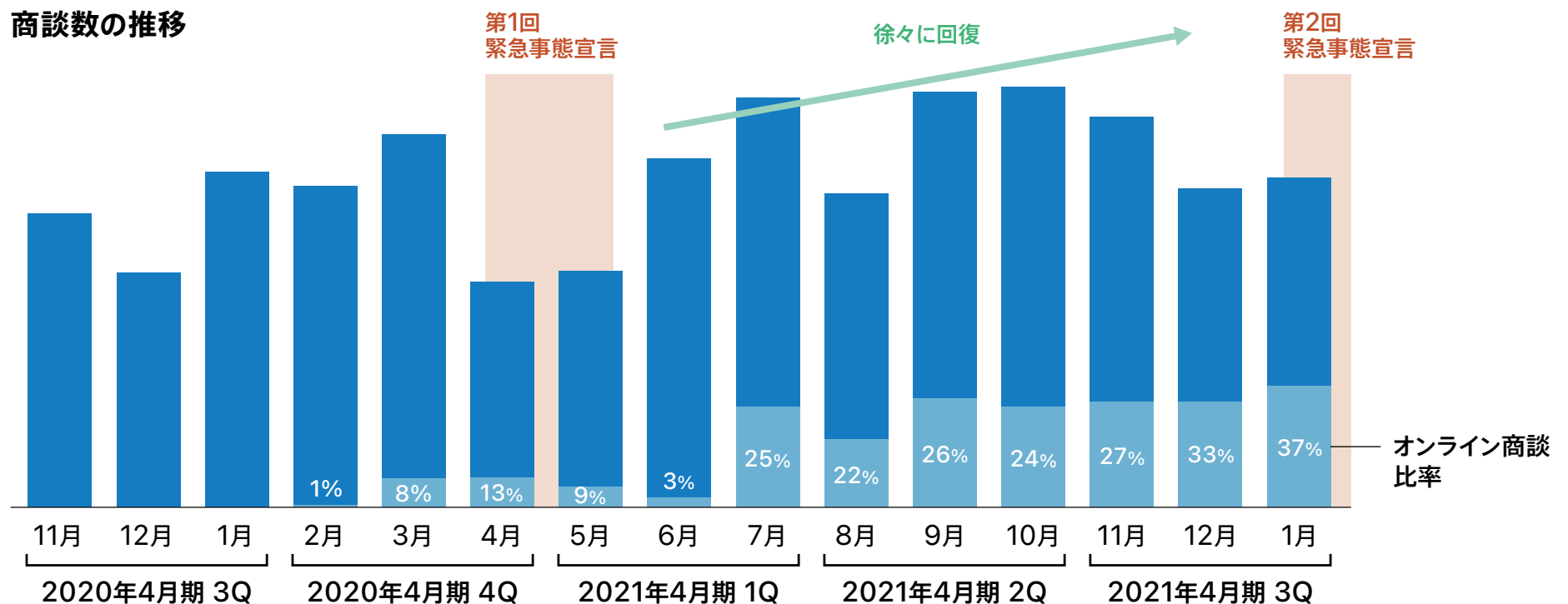


クラウドサービス月額利用料等には、スマレジ・ペイメント、スマレジ・タイムカードの売上も含まれます。

商談数への影響

オンライン商談が堅調に推移。緊急事態宣言が発出されるも、昨年の緊急事態宣言時とは異なり、商談数は、オンライン商談を中心に緩やかに増加

本来3Q(11月-1月)は、季節要因により商談数が減少する傾向にあるが、オンライン商談の積極導入が効果的に作用し、3Qのオンライン商談比率は、31.9%に上昇



※2020年2月より、オンライン商談を対面商談と区別して取得するようになりました。

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。

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いたり、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。

小売店向けサービスの開発

消費行動の変化により、急拡大するEC需要をサポートするサービスを開発中

和歌山でテストマーケティングを進めておりました新聞販売店を活用した飲食店向けデリバリー・テイクアウトサービス「スマレジ・ロコ」は、目指していた結果に至らずプロジェクトを中止いたしました。

2021年4月期3Q 決算概要

FY2021 2020.5~2021.1

- 21年4月期3Q会計期間は、SaaSビジネスの強みであるサブスクリプション売上高(クラウドサービス月額利用料等)が着実に積み上がり、**前年同四半期比118.7%**で着地
- 売上高は、**新型コロナウイルスの影響を受けながらも**、通期計画に対して**進捗率71.2%**の23億1千3百万円で着地
- 第2回緊急事態宣言下ではあるものの新型コロナウイルスの影響による需要の減少は徐々に回復傾向にあり、業績は計画通り**順調に推移**
- 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**YoYで83.4%**、通期計画に対して**進捗率87.1%**の5億9千1百万円で着地

業績ハイライト

通期計画に対し売上高進捗率71.2%、営業利益進捗率87.1%、
長期化するコロナ禍においても計画通り順調な進捗を達成

(百万円)	2021年4月期 3Q 実績 (2020年5月-2021年1月)	2020年4月期 3Q 実績 (2019年5月-2020年1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 3Q 達成率 (2020年5月-2021年1月)
売上高	2,313	2,528	91.5%	3,251	71.2%
営業利益	591	708	83.4%	678	87.1%
経常利益	591	708	83.4%	678	87.1%
四半期(当期) 純利益	405	486	83.4%	491	82.5%

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3Q 決算概要

10

関連機器販売の好調による前受金増加に伴う流動負債が増加(自動釣銭機保守料の前受金の増加)

自社株買いにより自己資本比率が若干低下したものの、83.1%と高い水準を維持

(百万円)	2021年4月期 3Q (2020年5月-2021年1月)	2020年4月期 3Q (2019年5月-2020年1月)	前年同期比 YoY	2021年4月期 2Q (2020年5月-10月)	前四半期比 QoQ
流動資産	3,627	3,324	109.1%	3,384	107.2%
うち現預金	3,191	3,076	103.7%	2,983	107.0%
固定資産	572	480	119.2%	585	97.8%
資産合計	4,200	3,804	110.4%	3,970	105.8%
流動負債	625	489	127.8%	578	108.1%
固定負債	85	53	159.7%	78	109.2%
負債合計	710	543	130.9%	657	108.2%
純資産合計	3,489	3,261	107.0%	3,312	105.3%
負債・純資産合計	4,200	3,804	110.4%	3,970	105.8%

損益計算書

2021年4月期3Q 決算概要

11

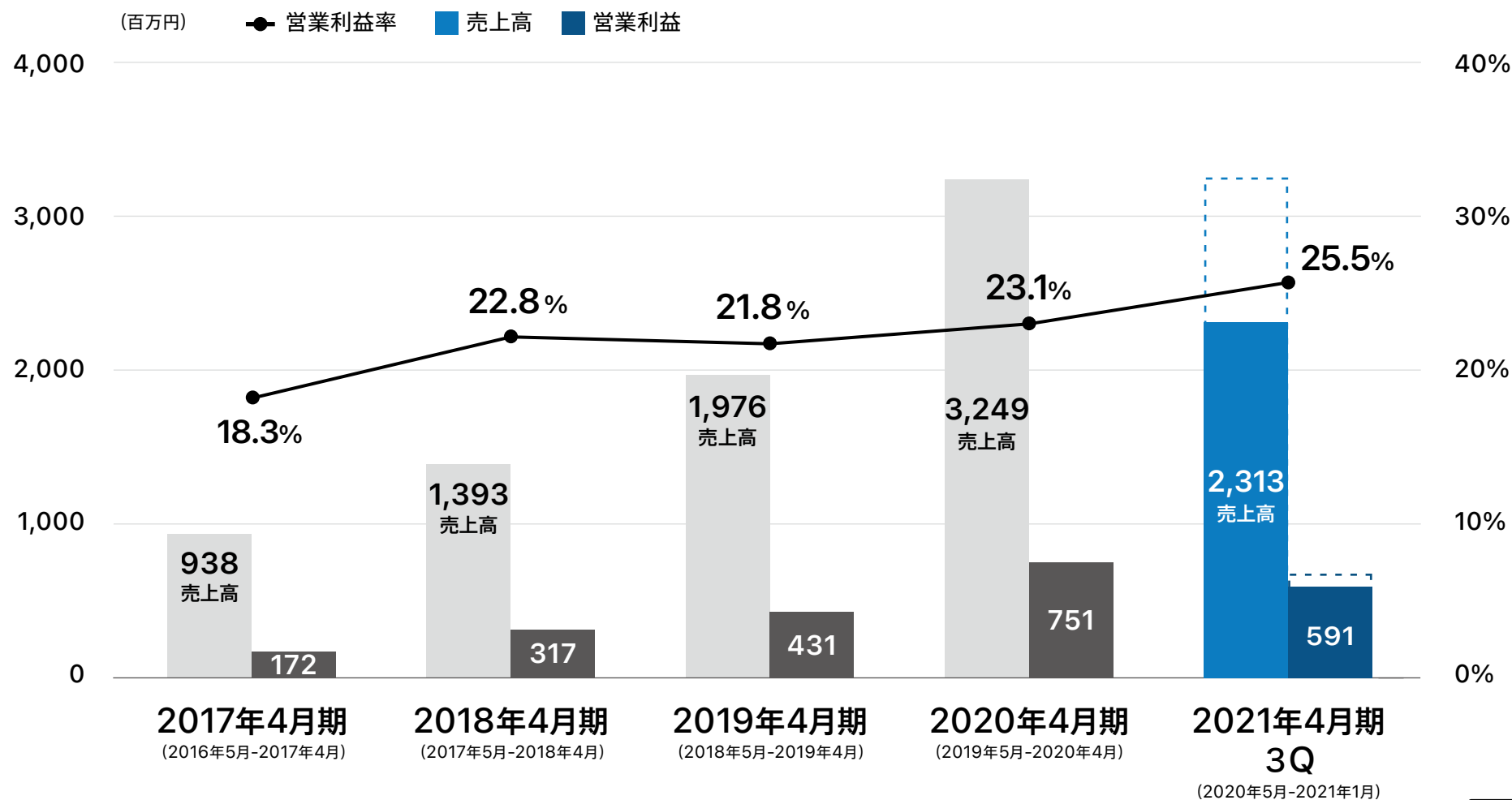
サブスクリプション売上高(クラウドサービス月額利用料等)が、初期売上高(クラウドサービス関連機器販売等)を上回っている為、売上総利益率が向上

東京オフィス移転やスマレジ4への投資により、販管費は前年同期比17.7%増加

(百万円)	2021年4月期 3Q (2020年5月-2021年1月)	構成比	2020年4月期 3Q (2019年5月-2020年1月)	前年同期比 YoY
売上高	2,313	100.0%	2,528	91.5%
売上原価	833	36.0%	1,063	78.4%
売上総利益	1,480	64.0%	1,464	101.1%
販売費及び 一般管理費	889	38.4%	756	117.7%
営業利益	591	25.5%	708	83.4%
経常利益	591	25.6%	708	83.4%
四半期純利益	405	17.5%	486	83.4%

売上高・営業利益・営業利益率の推移

コロナ禍においても、サブスクリプション売上高は着実に増加
東京オフィス移転等により販管費は増加するも、営業利益率は前四半期から2.1%向上し、25.5%で着地
売上総利益率64.0%の高水準を維持



四半期 損益計算書

2021年4月期3Q 決算概要

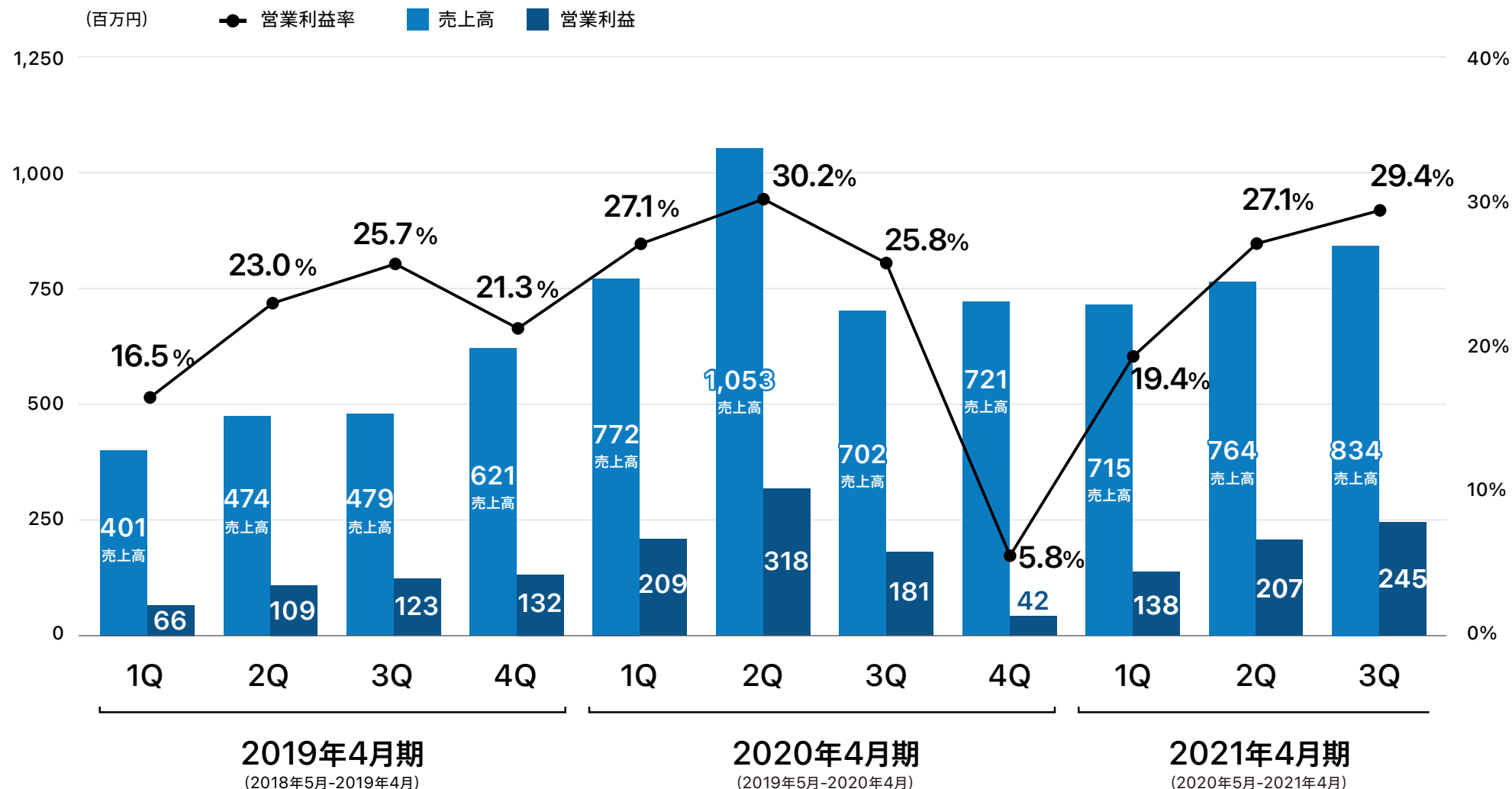
13

売上高、営業利益ともに前年同四半期を上回り、売上高QoQは109.2%、営業利益QoQは118.4%

(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	764	834		109.2%
売上原価	343	483	236	266	267	263	302		114.8%
売上総利益	428	569	466	455	447	501	532		106.2%
販売費及び 一般管理費	219	251	285	412	308	294	287		97.6%
営業利益	209	318	181	42	138	207	245		118.4%
経常利益	209	318	181	42	138	207	245		118.4%
四半期純利益	144	219	123	60	94	142	168		118.3%

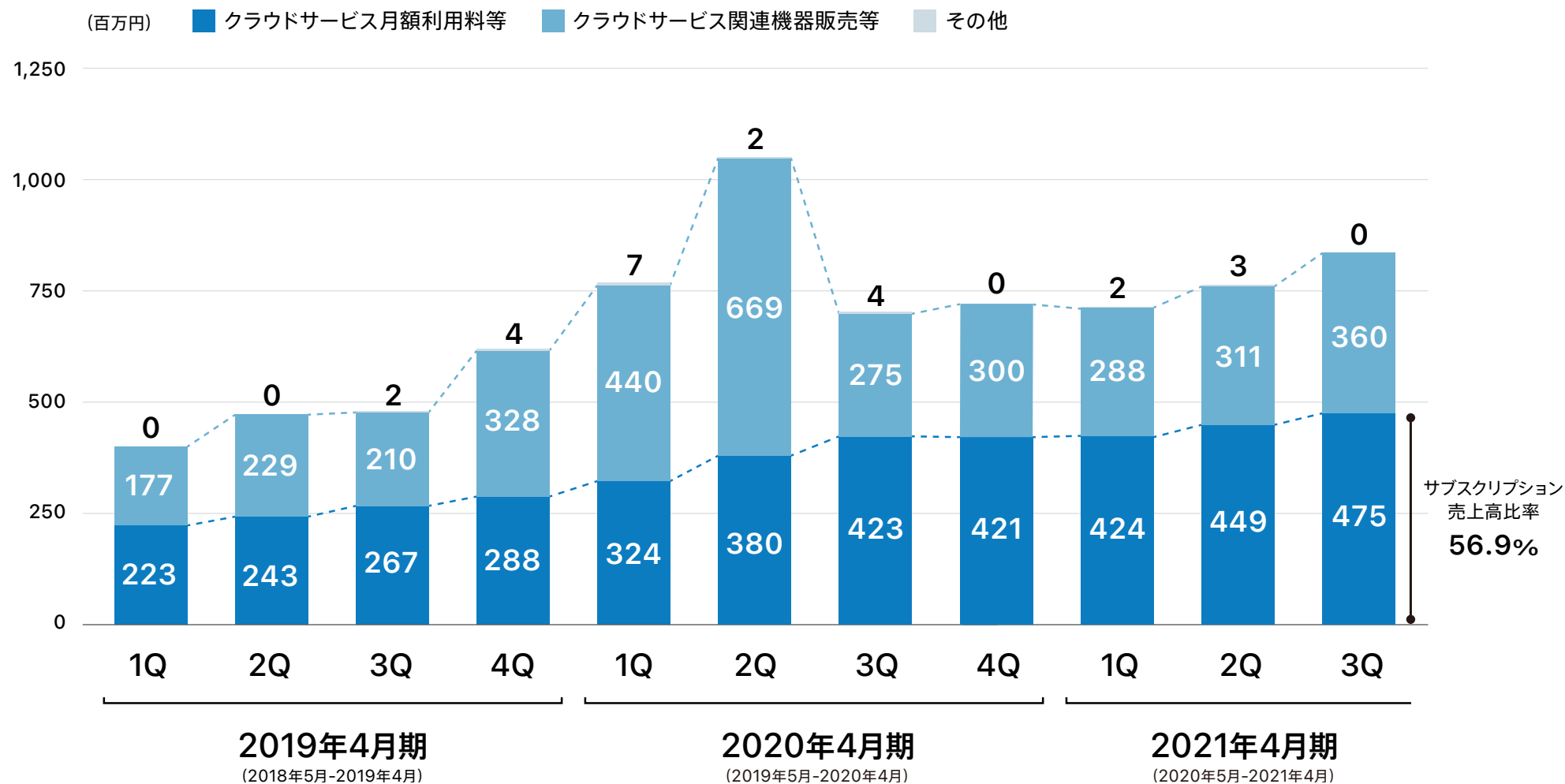
売上高・営業利益・営業利益率の四半期推移

20年4月期4Qの事業投資により、四半期営業利益率は一時的に5.8%に低下したが、その後は順調に推移
前四半期からは2.3%増加し、四半期営業利益率は29.4%で着地



売上高内訳の推移

コロナ禍においても、サブスクリプション売上高 (クラウドサービス月額利用料等) は増加基調を維持



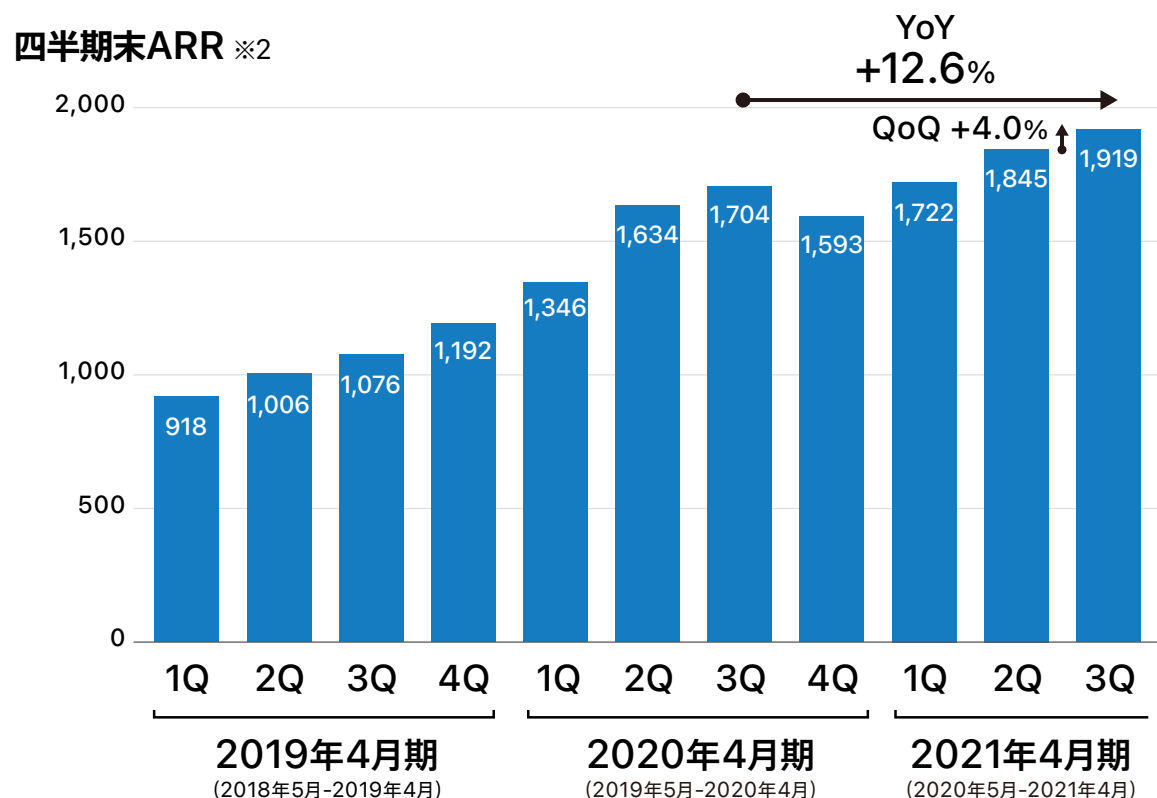
ARR (サブスクリプション売上高) の推移

コロナ禍においても、有料店舗数が堅調に増加。ARRは、QoQ104.0%、YoY112.6%

ARR
19.2億※1

YoY
前年同四半期比
112.6%

QoQ
前四半期比
104.0%



ARR : Annual Recurring Revenue MRR : Monthly Recurring Revenue

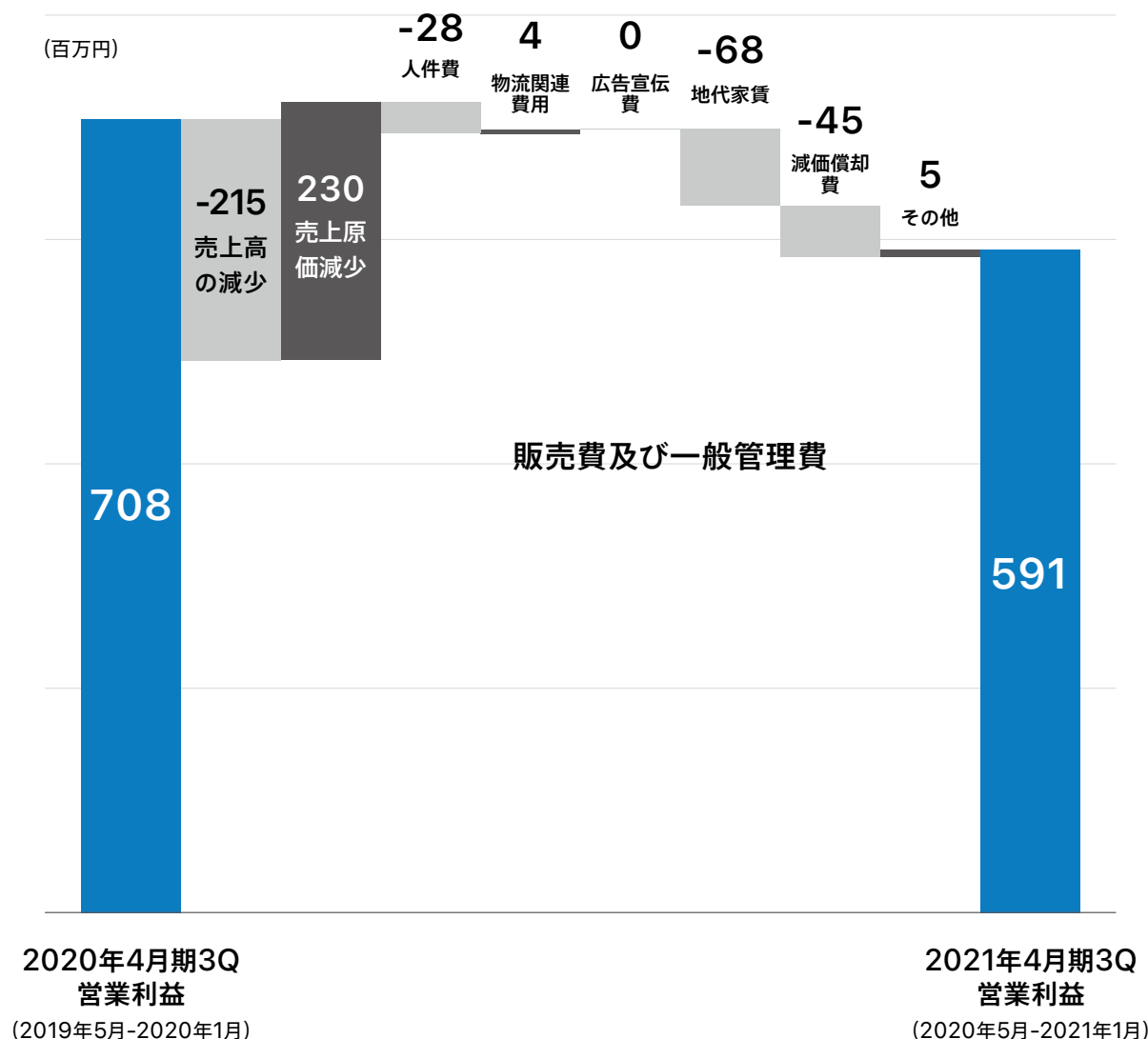
※1 21年1月のMRR (クラウドサービス月額利用料等) を12倍して算出

※2 期末月のMRRを12倍して算出

営業利益の増減分析 (対前年同期比)

2021年4月期3Q 決算概要

17



前年同期は軽減税率特需

- ・ (POSの入替需要) 有料契約の増加
- ・ 解約率の低さによるサブスクリプション売上高の増加

【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

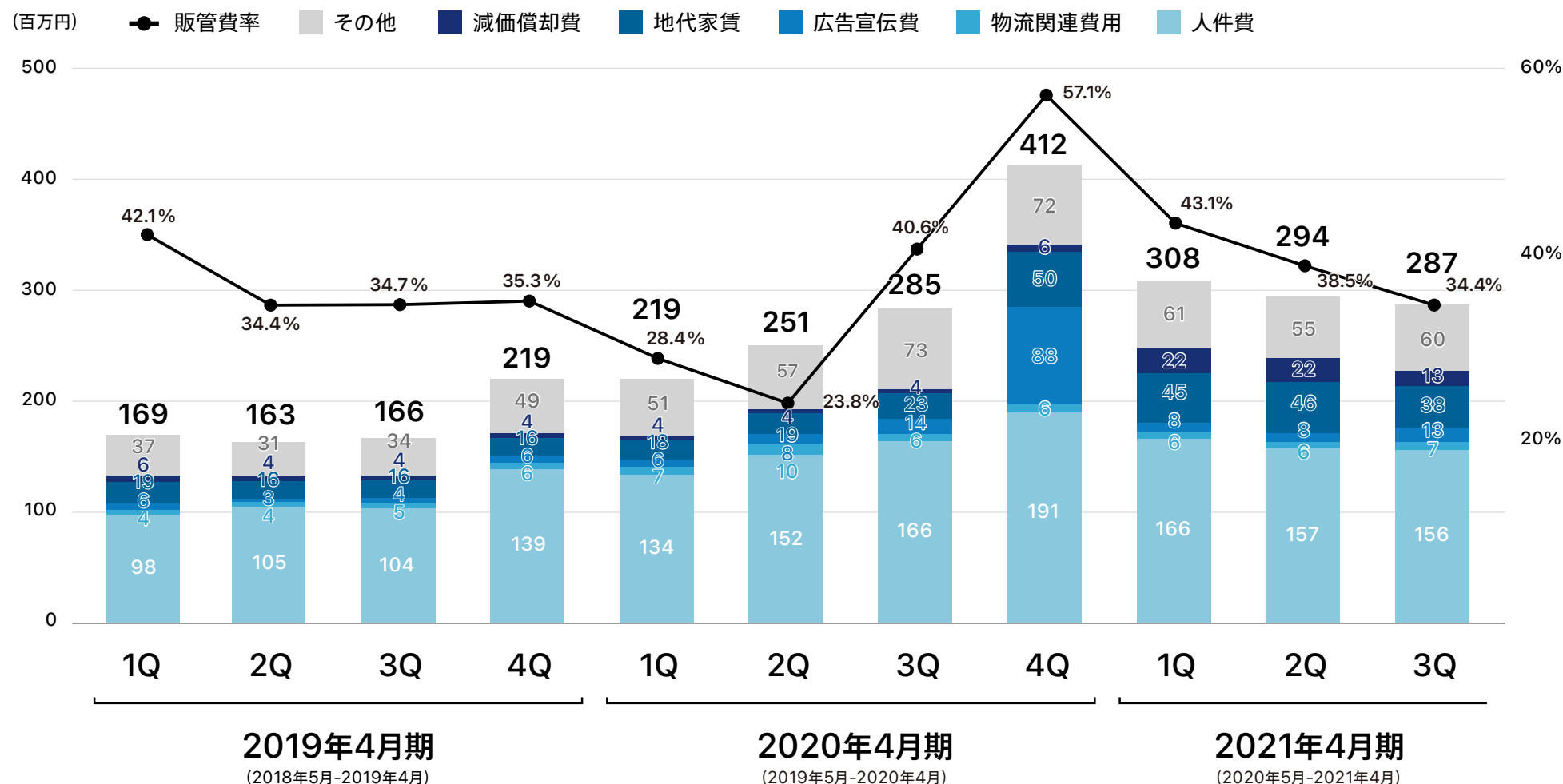
- ・ 前年度は軽減税率特需により営業利益が急増したが、3Qはサブスクリプション売上高比率の上昇に伴い売上原価が大きく減少

販売費及び一般管理費の増加

- ・ ショールームの移転及び増設
- ・ スマレジ4への投資 (研究開発の実施)

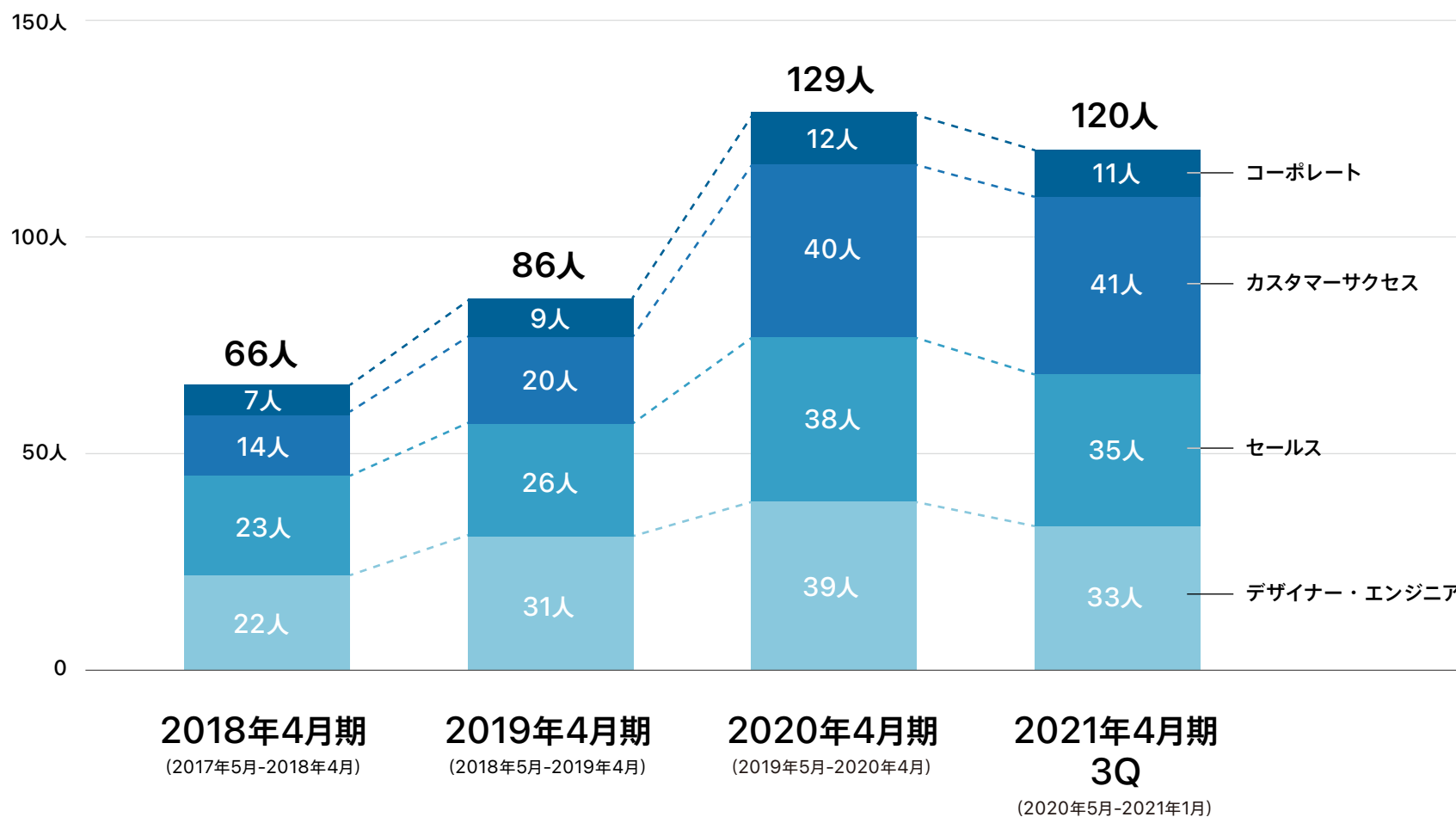
販売費及び一般管理費の四半期推移

20年4月期4Qの事業投資（スマレジ4、TVCM、東京オフィス移転）をピークに、
販管費は本来の状態に収束。販管費率は34.4%に



従業員数の推移

上半期に積極採用を一時停止していた影響もあり前四半期比で僅かに減少したが、
経済活動の再開に合わせて、積極採用を再開予定。平均年齢32.6歳、平均勤続年数2年9ヶ月



事業の状況

BUSINESS SUMMARY

2021年4月期3Qのトピックス



- 2021.1
 - ・スマレジのCVC「スマレジ・ベンチャーズ」が始動
 - ・飲食向けテーブルオーダー機能のアップデート
- 2020.12
 - ・大賞賞金1000万円！
スマレジ・アプリコンテスト開催
 - ・品川ショールームを開設
 - ・IRニュースレターを刷新
 - ・21年度税制改正において、企業のDX推進を促すための「DX投資促進税制」が創設（経済産業省）
- 2020.11
 - ・キャッシュレス決済促進に向け、株式会社アイティフォーと協業開始
 - ・スマレジの累積取扱高が3兆円を突破！

スマレジ・アプリマーケットで、続々とスマレジ専用アプリを販売開始
アプリコンテスト等の開発者向けイベントを開催！開発パートナーが続々参加！

開発者が簡単にスマレジ連携アプリを作成・販売する
事ができる「スマレジ・アプリマーケット」。

Uber EatsやBASE連携、モバイルオーダーなど
便利なアプリが続々登場

開発パートナーの応募状況

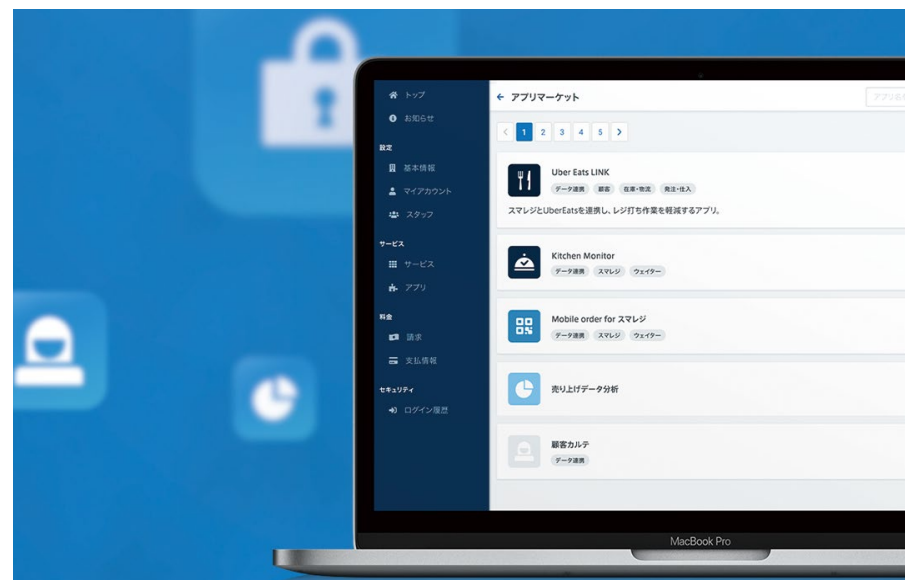
2021年1月末時点で、合計340
の申し込みをいただいています。

法人
パートナー
222社

個人
パートナー
118名

スマレジアプリコンテスト開催中！

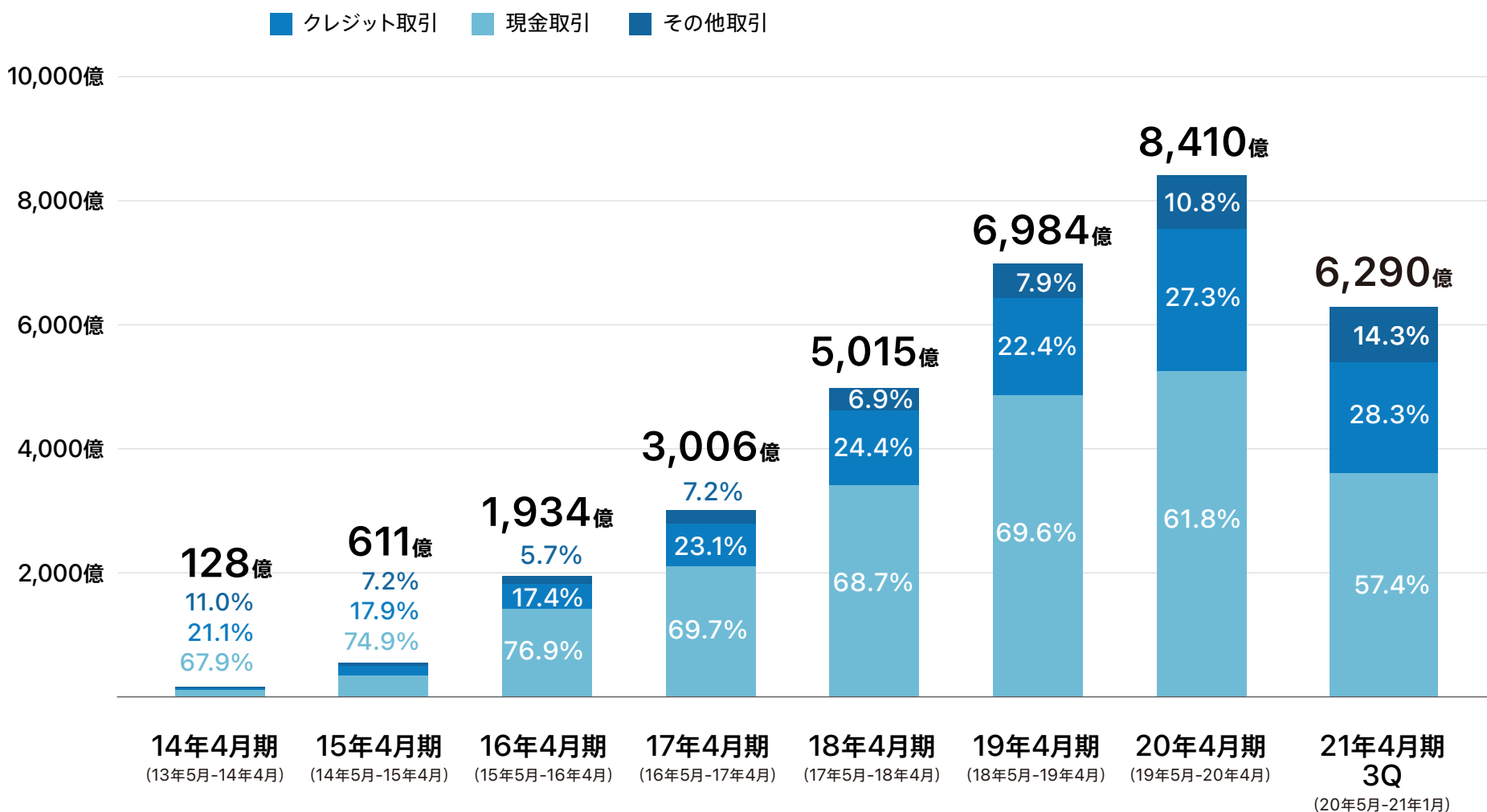
- ・ 審査員は、池澤あやか氏、橋本正徳氏、横田聡氏の3名に決定
- ・ スポンサー企業は、大阪王将、Yogibo、Tabioに決定
- ・ 募集期間を2021年3月末まで延長



取扱金額の推移

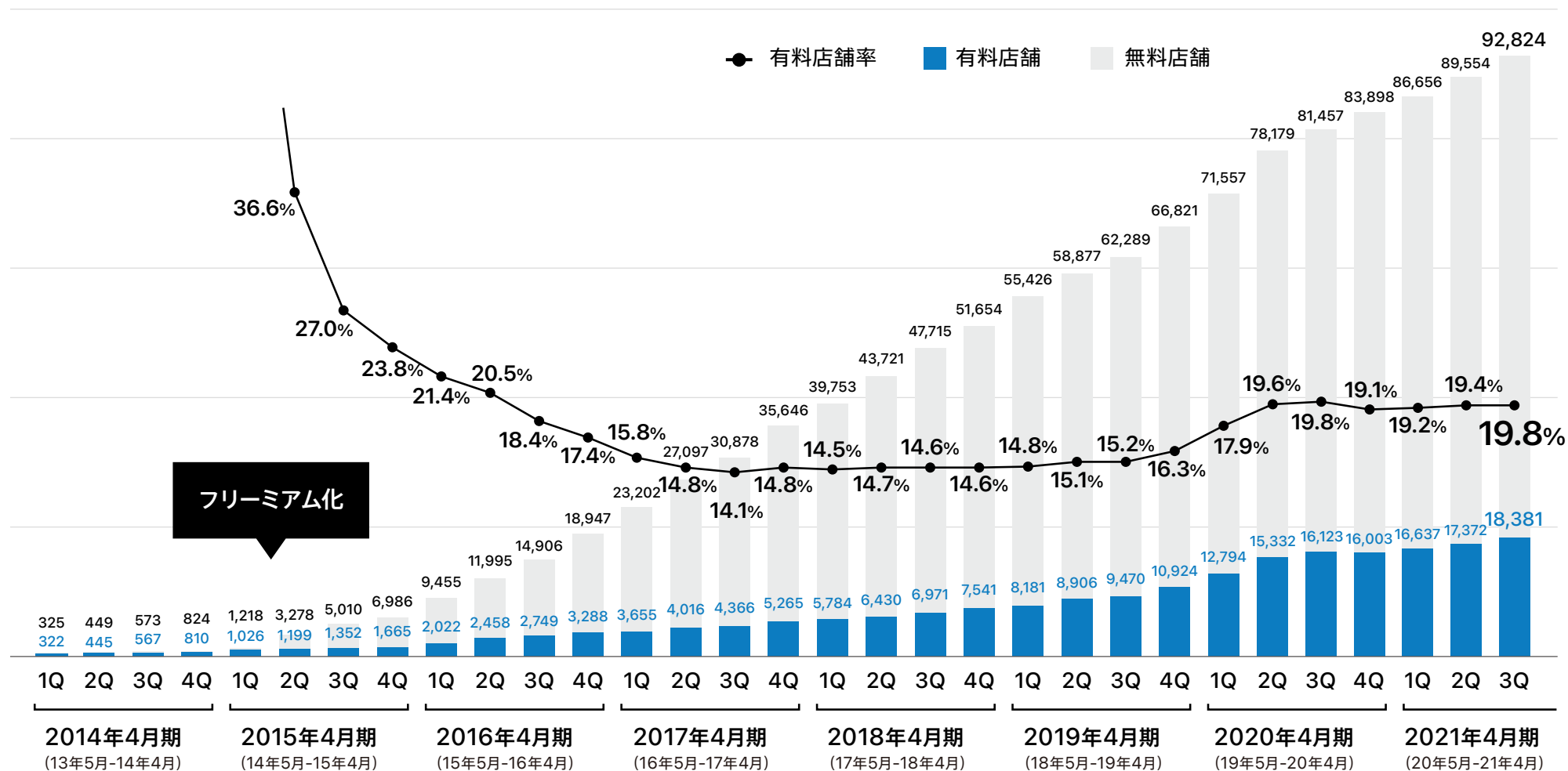
長期化するコロナ禍の影響を受け、多くの店舗で取扱金額が減少

非接触ニーズの高まりにより現金取引が低下、クレジットやモバイル決済の割合が増加



店舗数と有料店舗数の四半期推移

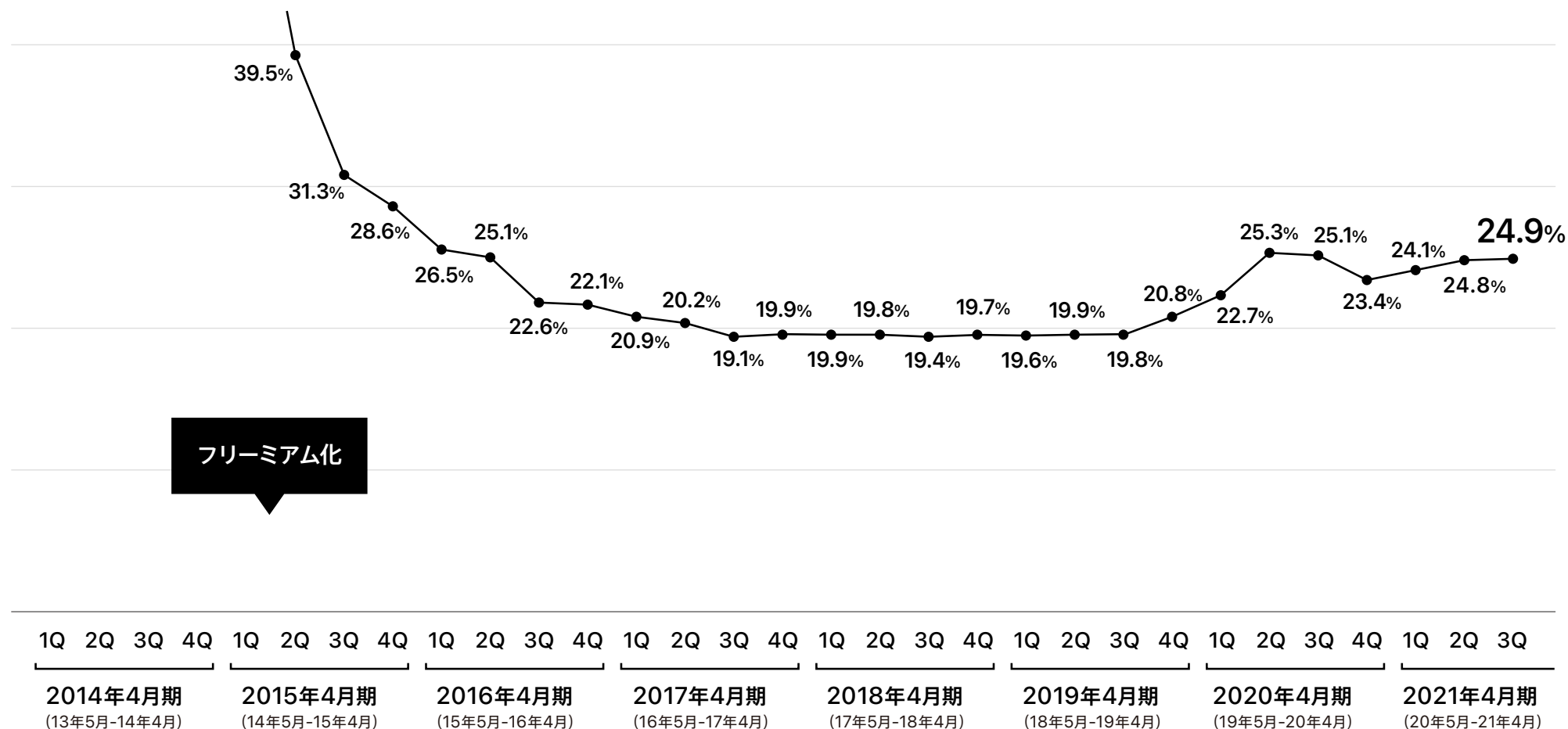
新型コロナウイルスの影響により、20年4月期4Qに有料店舗数が一時減少したが、長引くコロナ禍においても安定して新規契約を獲得。有料店舗率は0.4ポイント上昇し、19.8%



※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)

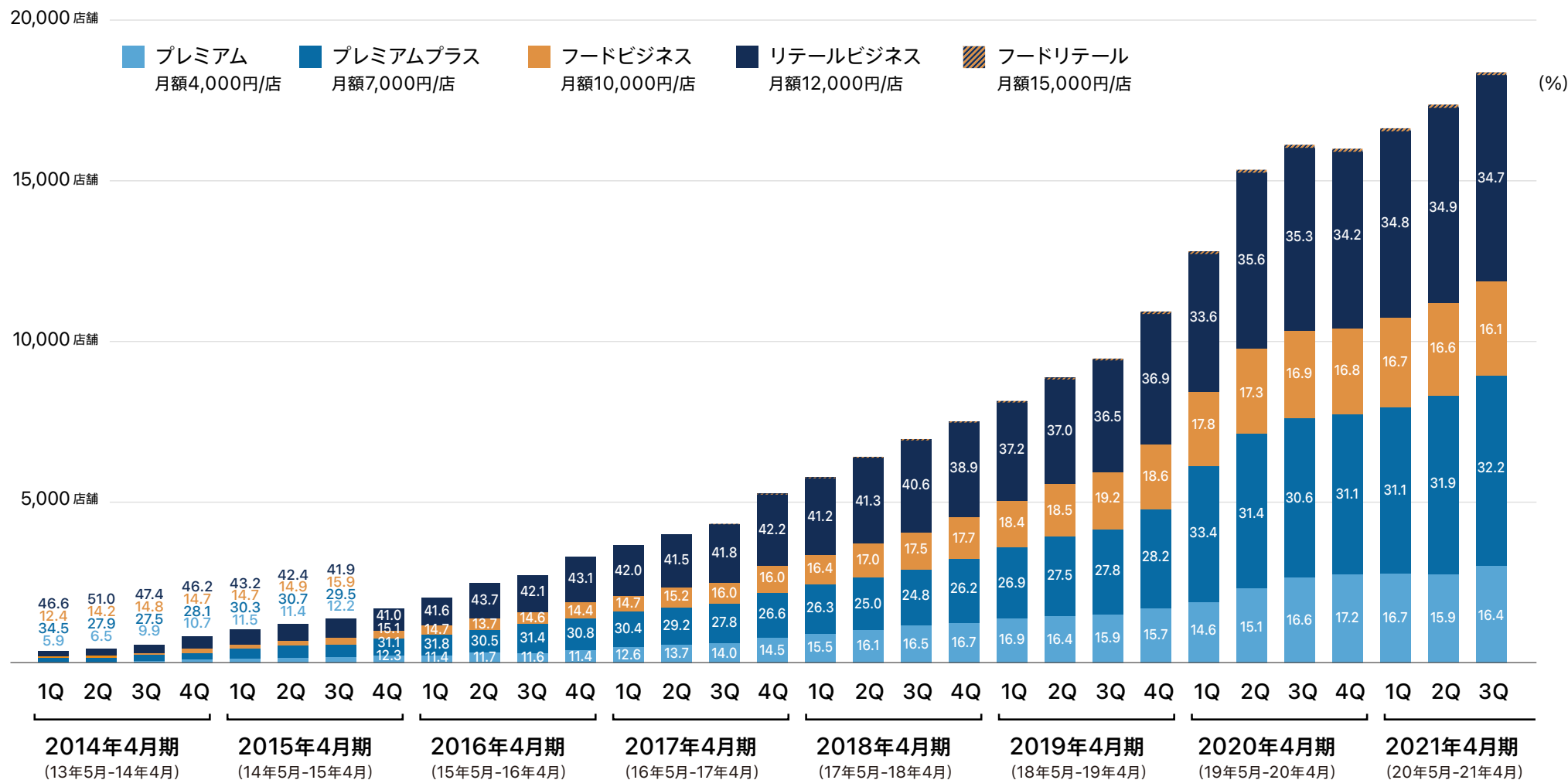
毎日利用されるサービスを目指し、アクティブ店舗率の向上へ積極的に取り組む
前四半期から0.1ポイント微増の24.9%



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

緊急事態宣言下においても時短営業等、感染防止に配慮した経済活動の再開により、店舗休止からの回復が進み、有料プランはプレミアム、プレミアムプラスプランを中心に増加

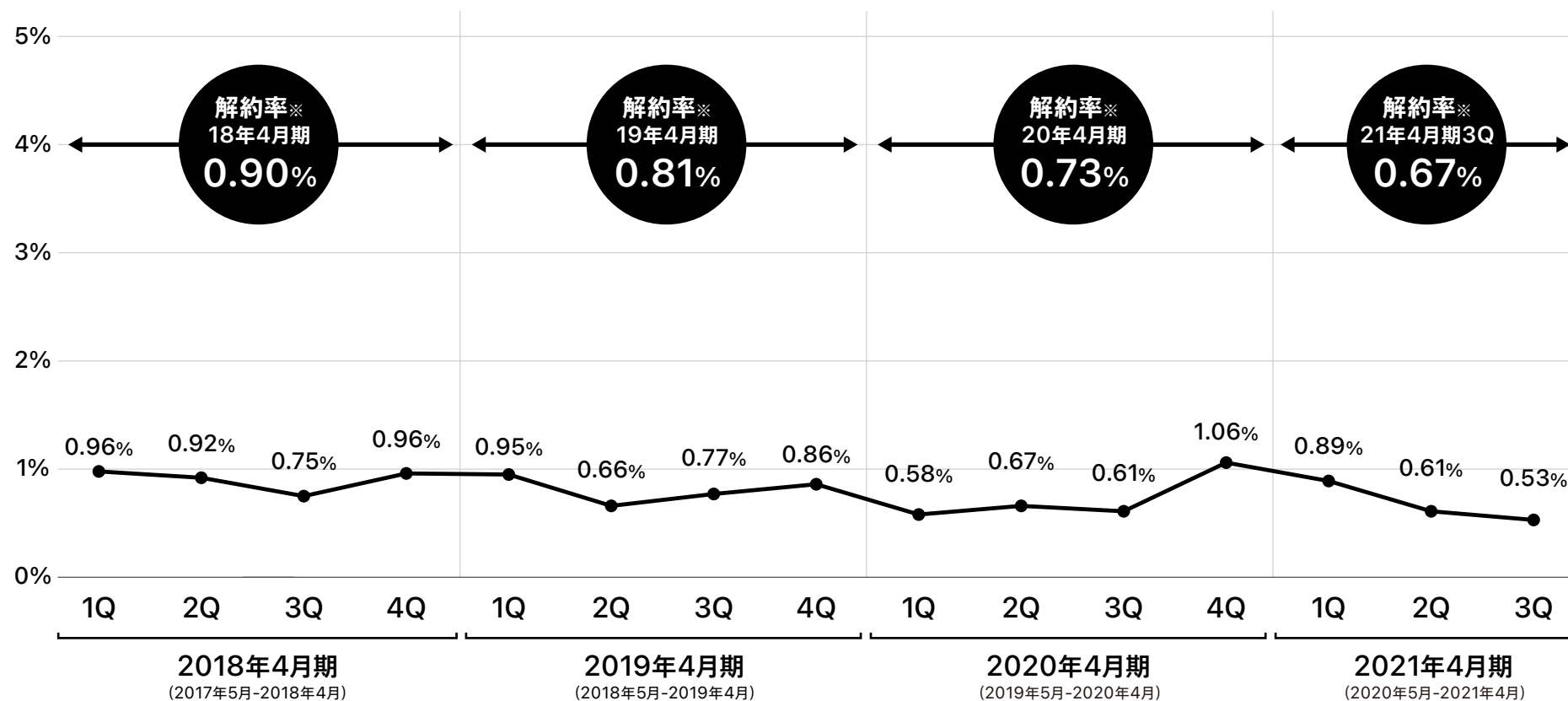


※スタンダードプランをご利用の場合であっても、オプションによって有料になっている場合がありますが、有料プランには含んでいません。

解約率の推移

21年4月期3Qの解約率は、過去最低水準の0.53%を達成!

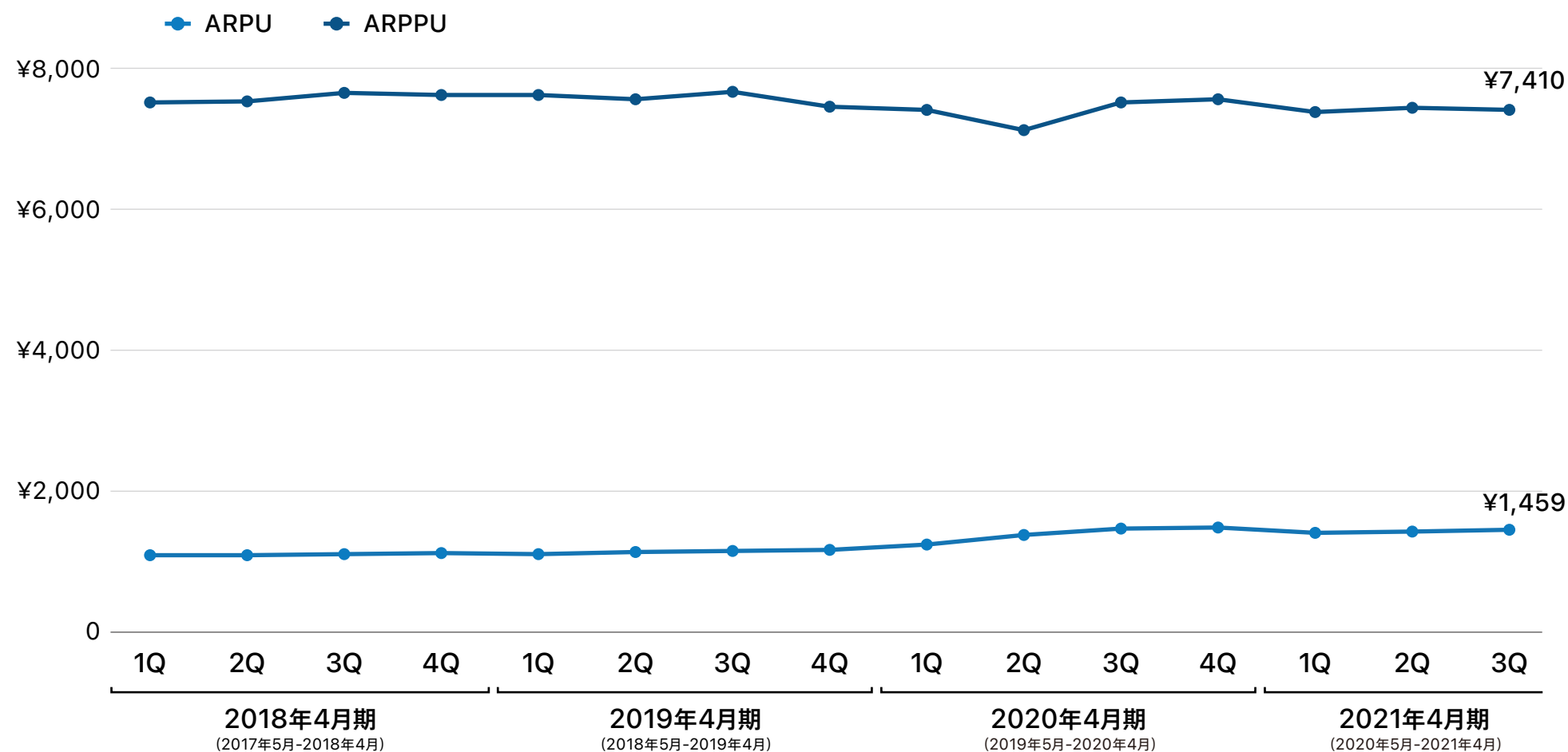
CX改善 (サービス改善やカスタマーサクセス強化等) に取り組み、ユーザーの定着度が向上、低解約率を実現



※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

コロナ禍において微減した顧客単価は、回復後も横ばいが継続。今後は、アプリマーケットの活性化によるカスタマーサクセスの提供により、実利に伴った顧客単価の向上を狙う

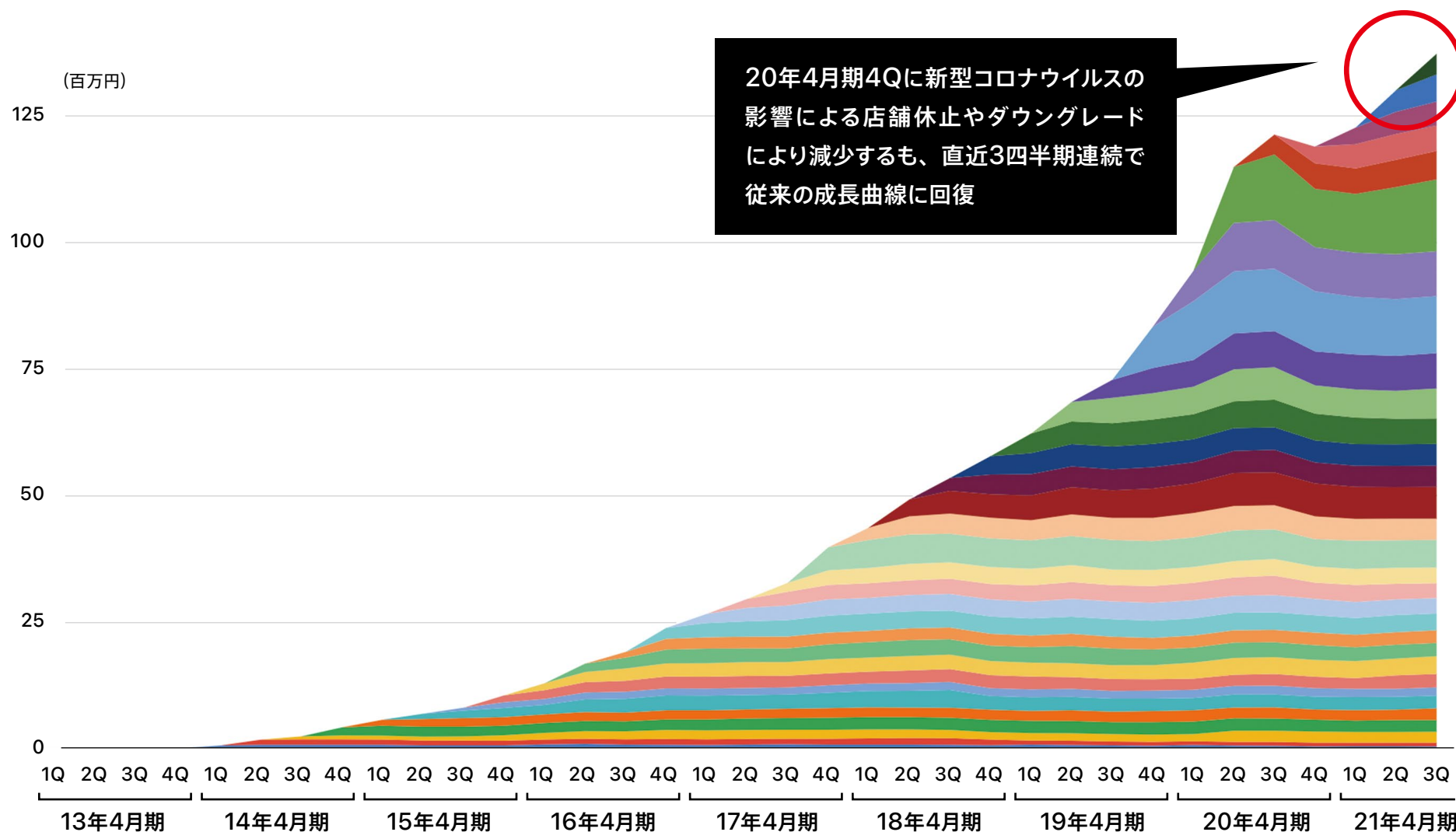


ARPU : Average Revenue Per User : 無料店舗を含む全店舗の客単価

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

新型コロナウイルスの影響によるMRRの減少は限定的。直近3四半期連続純増で、従来の成長曲線に



※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

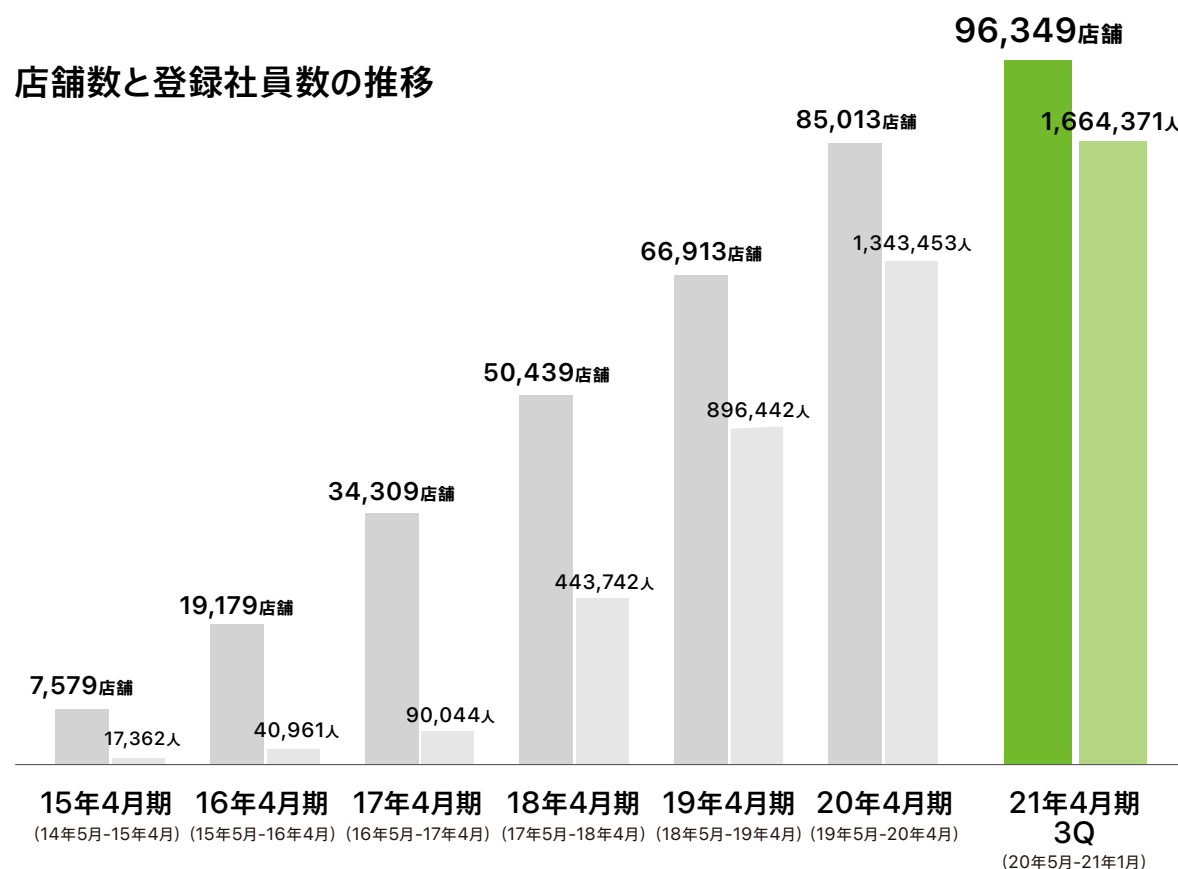
テレワークや働き方改革などの社会的背景により、HR系サービス「スマレジ・タイムカード」がコロナ禍でも好調。顧客単価の向上だけでなく、新規顧客の開拓にも貢献



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影響について、引き続き注視すべき状況ではあるが、**経済活動の本格再開に向けた動きが、徐々に活発化**
- 市場ニーズは健在、**持続的な成長へ回復を見込む**
- 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、**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。大賞賞金1,000万円のアプリコンテストを開催し、認知や活性化を促進
- 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、**アプリマーケットを通じたネットショップとの連携、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

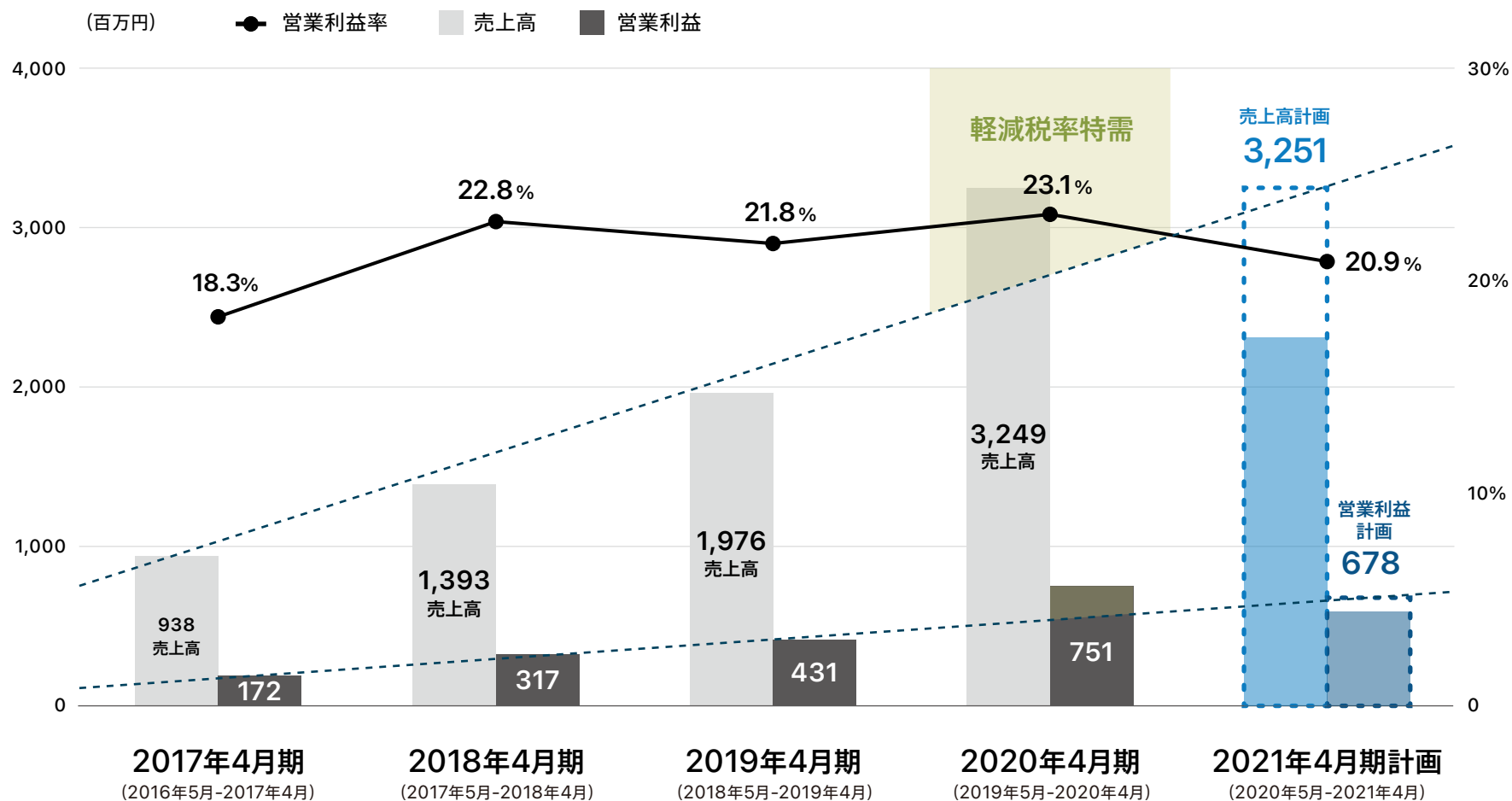
33

前期の軽減税率特需から今期コロナ禍と社会的背景は真逆となるが、収益は着実に増加
 コロナ禍においても、前期の軽減税率特需による大幅増収を上回るプラス成長を計画

(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)			
	3Q	4Q	3Q		4Q	
	実績	実績	実績	前年 同四半期比	計画	進捗率
売上高	2,528	3,249	2,313	91.5%	3,251	71.2%
営業利益	708	751	591	83.4%	678	87.1%
経常利益	708	751	591	83.4%	678	87.1%
四半期 (当期) 純利益	486	547	405	83.4%	491	82.5%

売上高・営業利益・営業利益率の計画

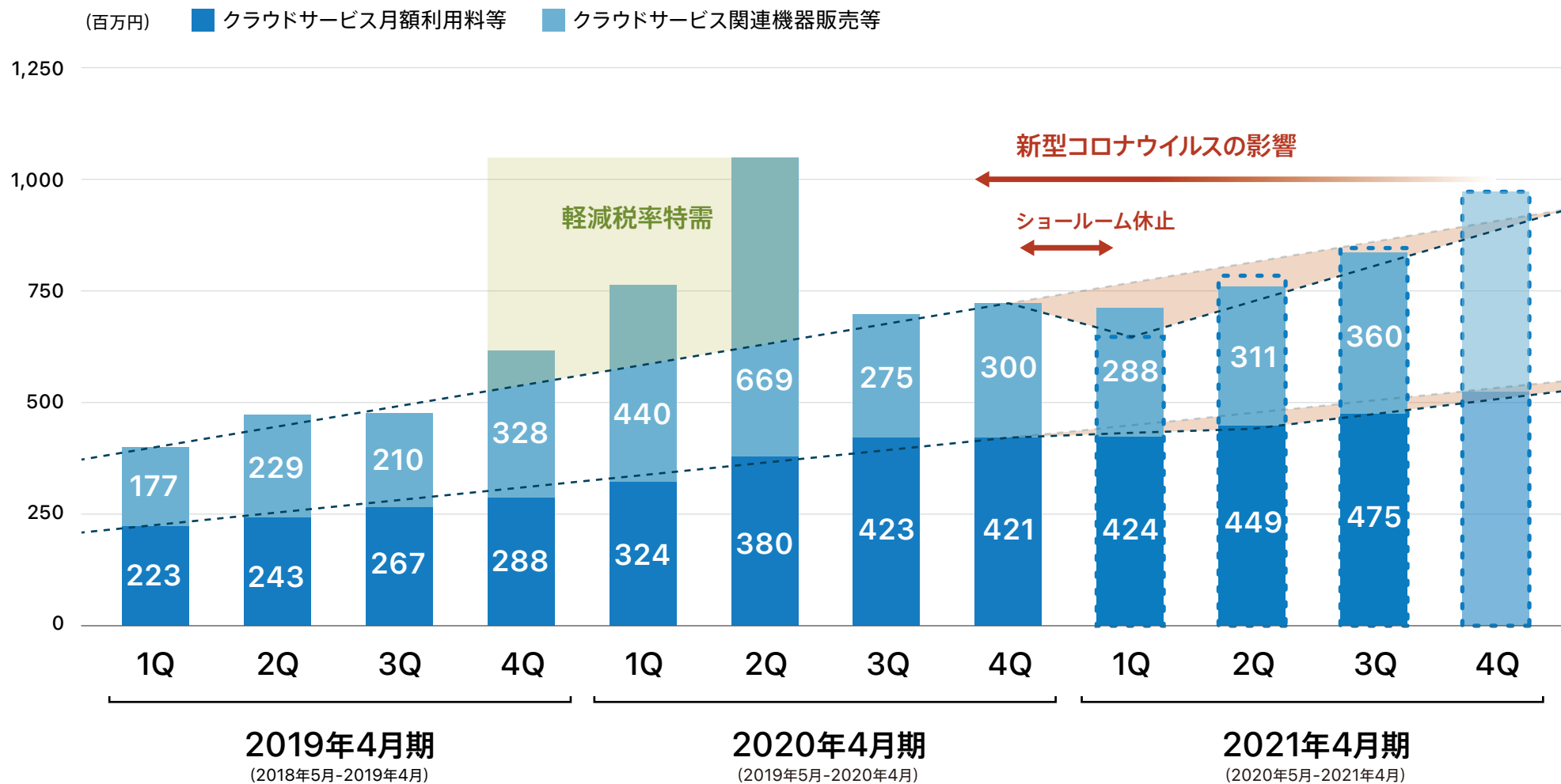
売上高、営業利益ともに、20年4月期とほぼ横ばいだが、軽減税率特需による増収分を除外した通常期通りの成長を計画



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4Qを上回り、計画通り緩やかな回復路線へ順調に推移



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 継続
- 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ネル化を推進

- キャッシュレス 継続
- 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) 実験終了
- 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 検討終了・中止

1 ショールーム戦略の強化

KPI 2023年までに10拠点へ展開

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
現在：4都市、5ショールーム

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、業種）をカバー。医療システム・医療
機器販売会社とのパートナーシップを強化

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

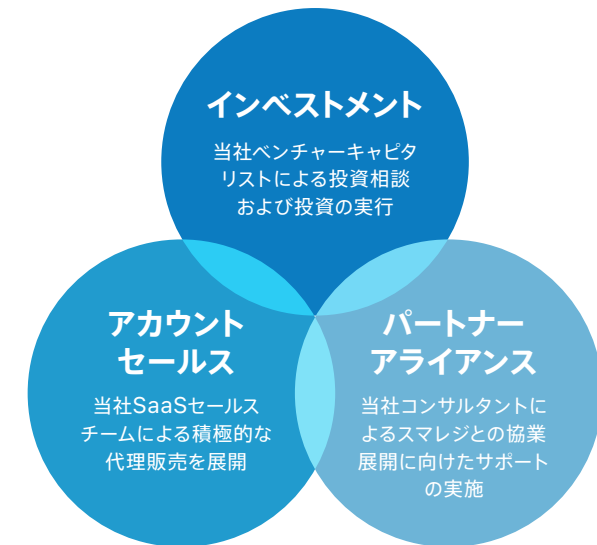
開発パートナーの拡充、スマレジの機能拡充、
マーケティング活動、コミュニティ運営、
開発パートナーへの少額投資などを実施

M&Aやスタートアップ投資を組み合わせ、事業の拡大を目指す

スマレジ・プラットフォームを強化し、 店舗の課題解決や生産性向上に寄与

店舗向けソリューションを提供する企業を対象とした投資を行うスマレジのCVC事業「スマレジ・ベンチャーズ」を開始。投資先企業を対象に、育成支援や情報共有をはじめとするメンタリング、SaaSセールスチームによる代理販売等の支援を行う「スマレジ・アップテンポプログラム」も提供いたします。

2021年1月現在、12社以上のお問い合わせをいただき、順次相談を進めています。



元セールスフォース・ベンチャーズ日本代表の浅田氏が取締役就任



- 2000年 4月 伊藤忠商事株式会社入社
- 2012年 6月 マサチューセッツ工科大学スローン経営大学院 経営学修士号取得
- 2015年 3月 セールスフォースドットコム入社
セールスフォース・ベンチャーズ日本代表就任
- 2019年 2月 セールスフォースドットコム常務執行役員 バイスプレジデント
- 2020年 4月 One Capital 株式会社設立 同社代表取締役 CEO 就任

新たに取締役にジャフコ出身の高間館 紘平氏を招聘



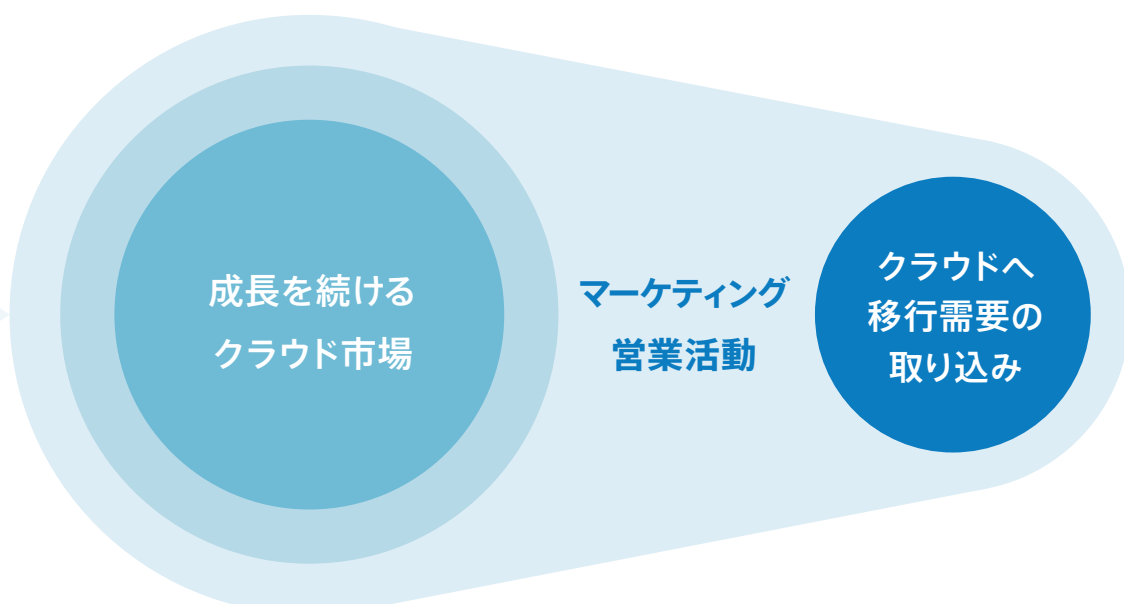
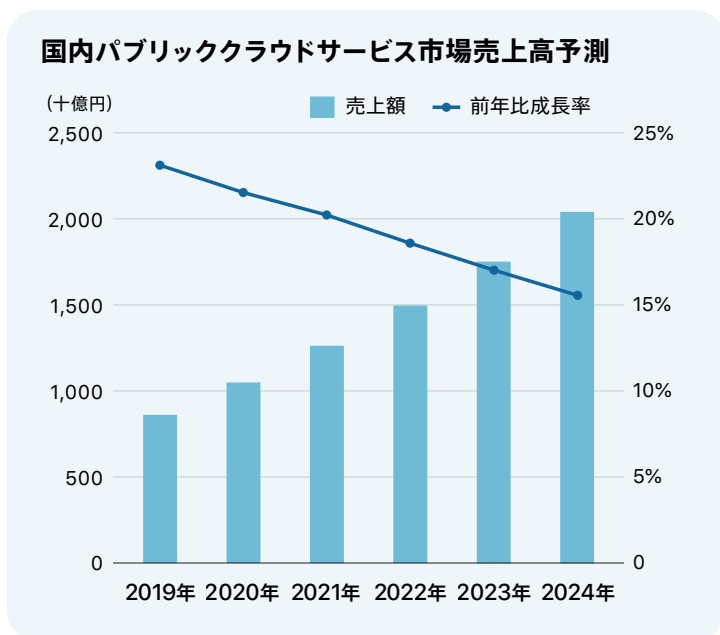
- 元ベンチャーキャピタリストで投資実務経験が豊富な高間館氏を取締役に招聘し、主軸となるスマレジ事業に加え、事業の高成長を実現すべく、M&Aやスタートアップ投資を組み合わせ、事業の拡大を目指します。
- 2007年 4月 株式会社ジャフコ（現 ジャフコグループ株式会社）入社
 - 2012年 10月 株式会社N・フィールド社外取締役就任
 - 2013年 12月 セカイエ株式会社 代表取締役就任
 - 2017年 3月 株式会社Q 代表取締役就任

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



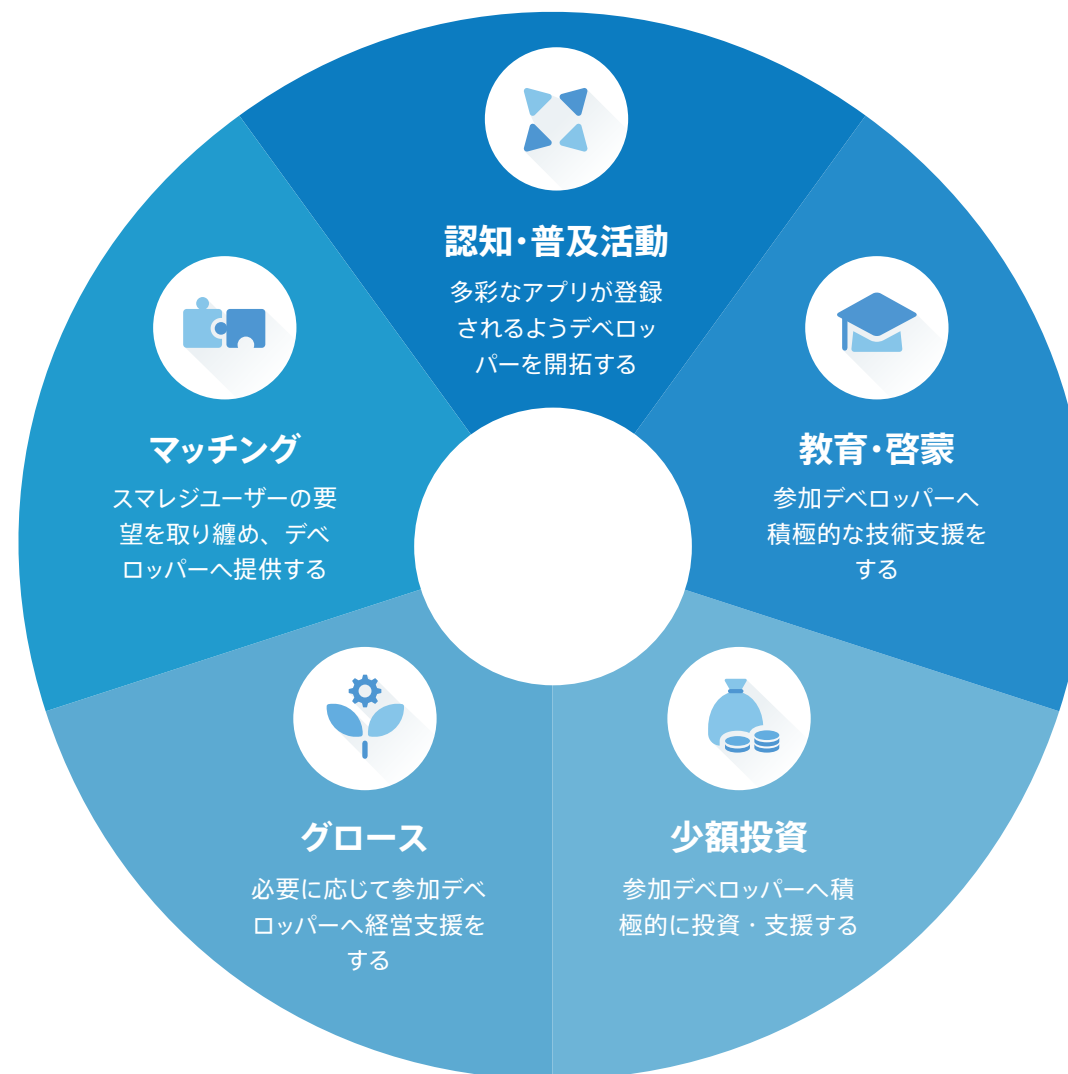
データ参照：国内パブリッククラウドサービス市場予測、2019年～2024年（IDC Japan, 3/2020）

販売データ(POSデータ)を中心としたプラットフォーム化を進め、
POSデータの価値と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

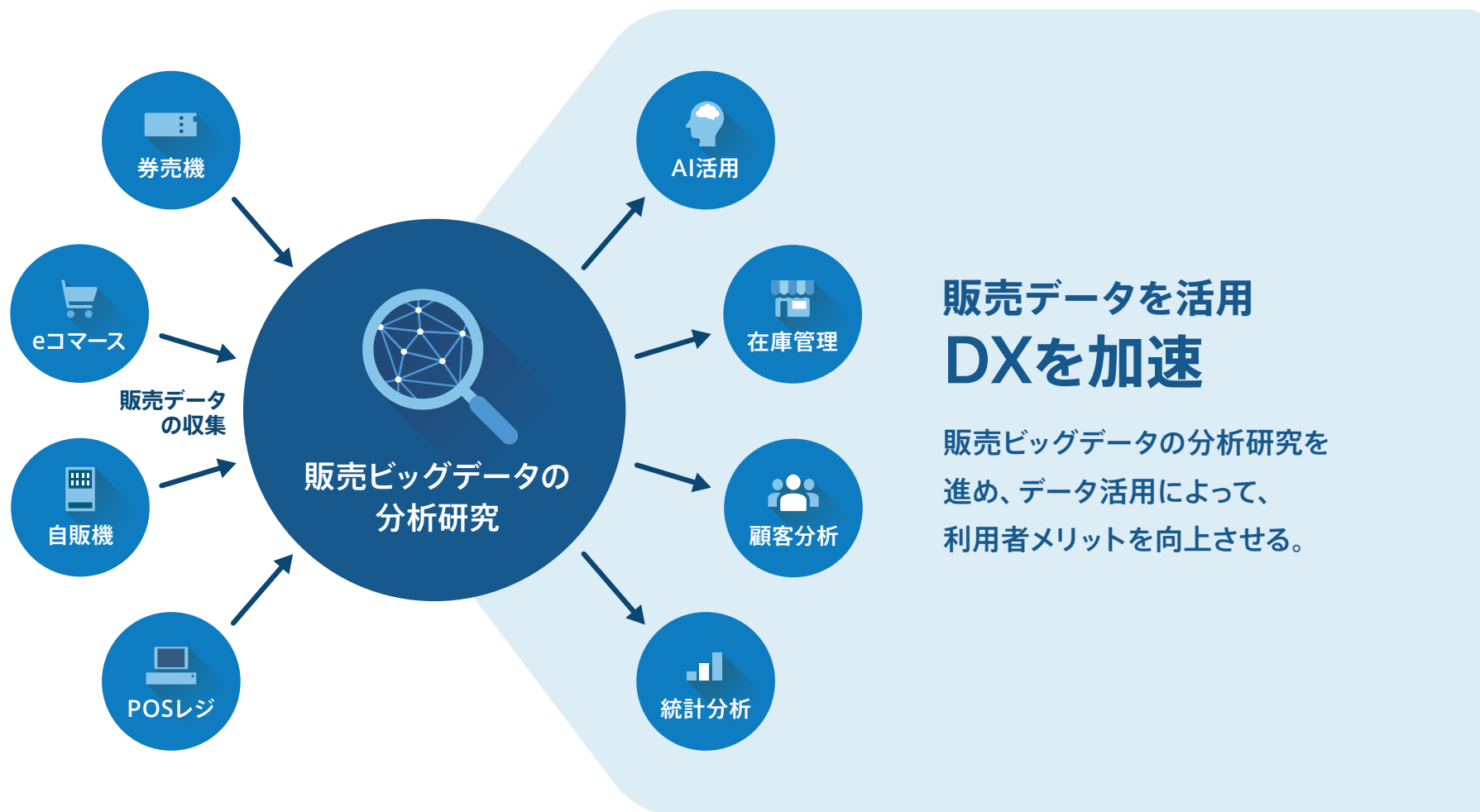


データ活用とデジタルトランスフォーメーション (DX) に注力

今後の展望

42

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



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！

スマレジ長期ビジョン・中期経営計画

VISION 2031



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

ご質問お待ちしております

後日公開予定の決算説明動画にて、頂いたご質問に回答させていただきます

ご質問受付フォームURL

https://corp.smaregi.jp/ir/result/fy2021_3Q/

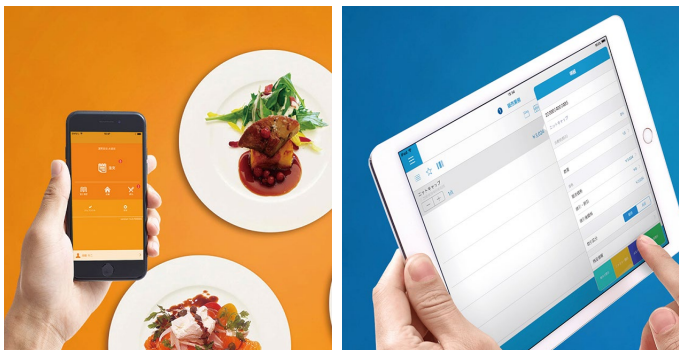


ご質問受付期限: 2021年3月16日(火)午後6時00分

- すべてのご質問にお答えできない場合がありますことをご了承ください。
- ご質問の受付は、ご質問受付フォームからのみとさせていただきます。
- 頂いたご質問に関して、個別に回答は致しかねますので、ご了承ください。
- 決算説明動画で取り上げるに至らなかったご質問に関しては、今後の参考とさせていただきます。
- 頂いたご質問は、ご質問者が特定出来ないような形で、当社ウェブサイトで公開させて頂く場合があります。

Appendix

ABOUT SMAREGI

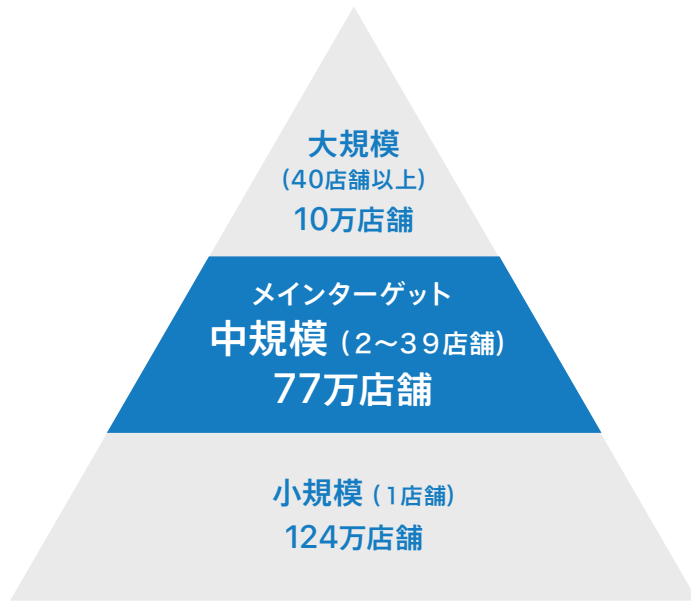


高機能クラウド型 POS レジ

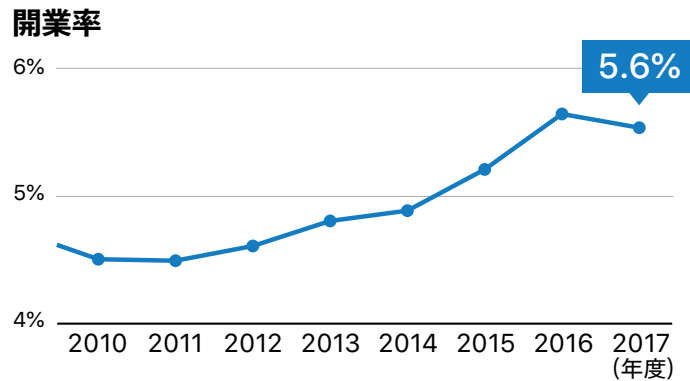
スマレジは、売上分析や高度な在庫管理など、小売業や飲食・サービス業の店舗運営の効率化を実現する従来型POSレジシステムの枠を超えた、クラウドベースの新しいPOSレジシステムです。

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 2.3% (有料店舗数 1.8万 ÷ メインターゲット 77万 = 2.3%)
2021年1月時点

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

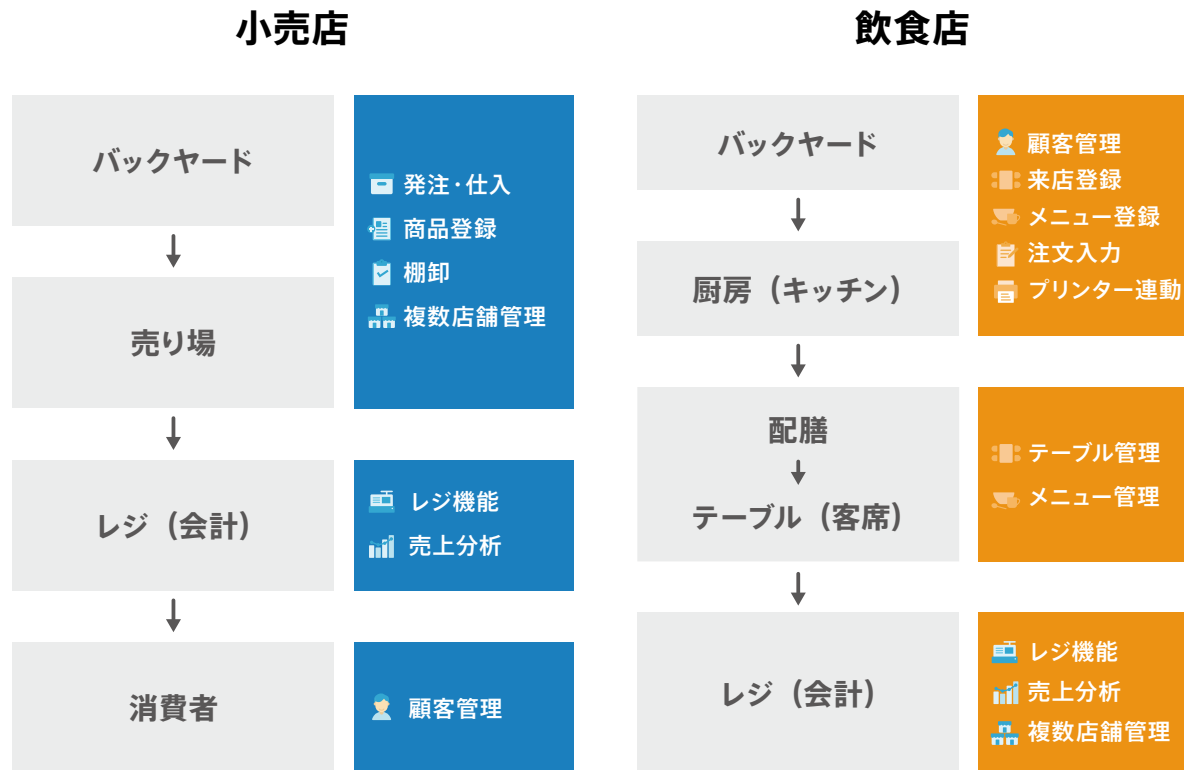
【仮定】メインターゲット77万店舗に開業率5.6%を当てはめると、年間約43,000店舗が新規開業している

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



Tabio



Châteraisé



とらや



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。



IRニュースレター

最新情報を、いち早くお届け！



スマレジIRLINE

友だち追加はこちら！



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 3Q 2020.5~2021.1

2021年4月期 第3四半期 決算説明資料

株式会社スマレジ