

2021年6月11日

各 位

会社名 株式会社スマレジ
代表者名 代表取締役 山本 博士
(コード番号：4431 東証マザーズ)
問合わせ先 取締役 管理部長 田川 良行
TEL. 06-7777-2405

長期ビジョン・中期経営計画の更新に関するお知らせ

当社は、長期ビジョン・中期経営計画を更新いたしましたので、お知らせいたします。本長期ビジョン・中期経営計画の詳細につきましては添付資料をご参照ください。

【添付資料】

長期ビジョン・中期経営計画

VISION 2031

以上

スマレジ

長期ビジョン・中期経営計画

Long-term Vision and Medium-term Management Plan

2021.6.11

株式会社スマレジ 証券コード：4431

TO BE THE NEW STANDARD

2021年はスマレジ10周年の節目。この10年でスマレジは、あらゆる業態の店舗に対応できる基本機能と、個性的な店舗運営を実現する拡張性を備えた圧倒的なサービスに成長しました。

この素晴らしいサービスを、機能を、もっともっと多くの店舗に使ってほしい。

そして、日本の商店を力強くサポートし、日本の経済発展に寄与したい。

スマレジのこれからの10年は、
タブレットPOSの枠を超え、日本のPOSTップシェア獲得を狙います。

P4 長期ビジョン - VISION2031

P6 中期経営計画 - ARR倍増計画 **2021/6/11 UPDATE**

P8 中期経営計画 - 4つの具体的施策

長期ビジョン

VISION 2031

2021年現在、

日本のPOS市場では、今なおハードウェアベンダーが大きなシェアを占めています。
ハードウェアからソフトウェアの時代へ変遷する中、スマレジが誕生したのが2011年。

次の10年に向け、ソフトウェア・データベース企業である
私たちスマレジが、クラウド・DX時代を牽引し、シェアを拡大し、国内トップを目指します。
誰もが手軽にデータ活用できる時代へ

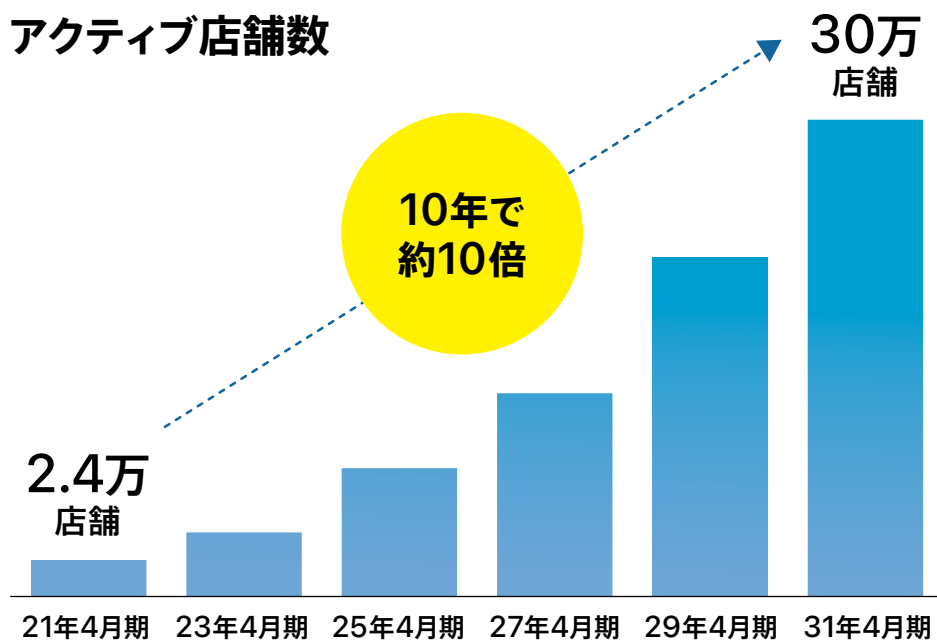
POS市場で国内トップを目指す

KPI

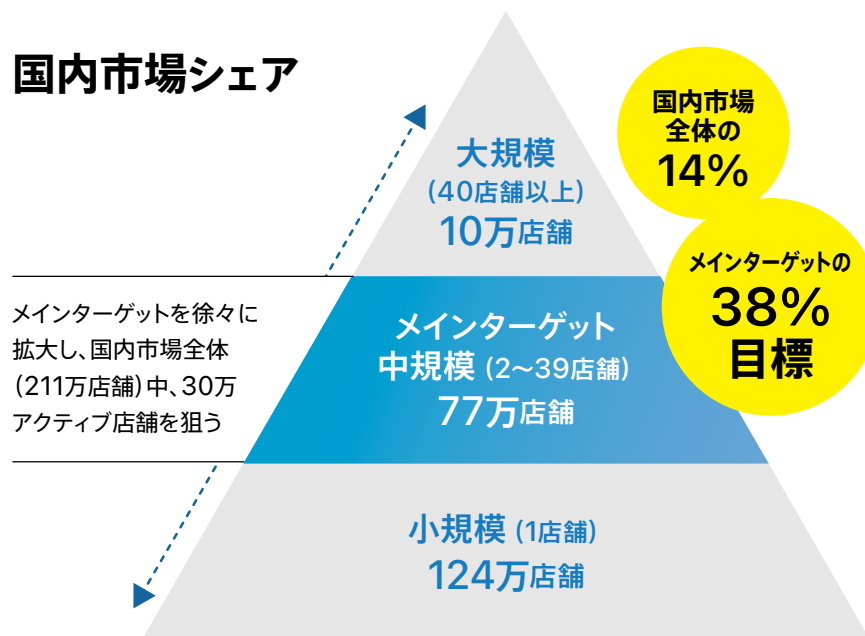
アクティブ店舗数30万店舗、国内市場シェア14%を目指す!

メインターゲットの中規模層を中心に、大規模層(従来POSからの入替需要)から小規模層(アプリマーケット利用による課金)までターゲットを拡げ、ピラミッドの中心からシェア拡大を目指します。

アクティブ店舗数



国内市場シェア



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

中期経営計画

2022年4月期 - 2024年4月期

ARR倍増計画

継続的な高成長サイクルを実現させるため、22年4月期から3年間は減益を覚悟し、事業投資を積極強化

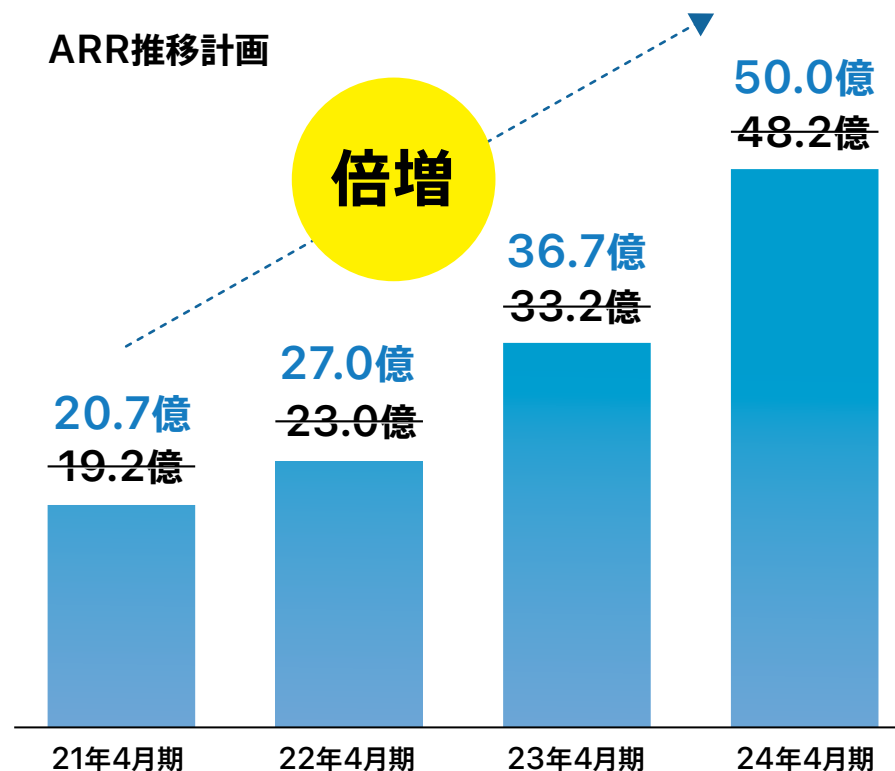
積極的な広告宣伝活動を中心とした事業投資により、アクティブ店舗数の増加と顧客単価の向上を目指す

アクティブ30万店 → 長期目標への第1ステップ

本中期経営計画で ARR50億円の突破を目指す!

- 広告宣伝費を投下し、**アクティブ店舗数を増加**
- アプリマーケットの活性化による**顧客単価向上**
- ペイメントサービスの見直しによる**決済収益を強化**
- スマレジ・タイムカードの強化(機能強化)

ARR推移計画



1

広告宣伝への集中投下

積極的な広告宣伝活動を実施
認知度向上・顧客獲得を加速

認知・リード獲得

2

アプリマーケット施策

アプリマーケットを活性化させ、
エコシステムを構築

CX・顧客単価向上

3

スマレジ・タイムカード

勤怠管理からHRサービスへ
事業を成長させる

HR事業・クロスセル

4

クリエイティブ人材育成

継続的な高成長サイクルを支える
クリエイティブ人材を育成

永続的成長

認知・リード獲得

積極的な広告宣伝活動により事業を加速させる

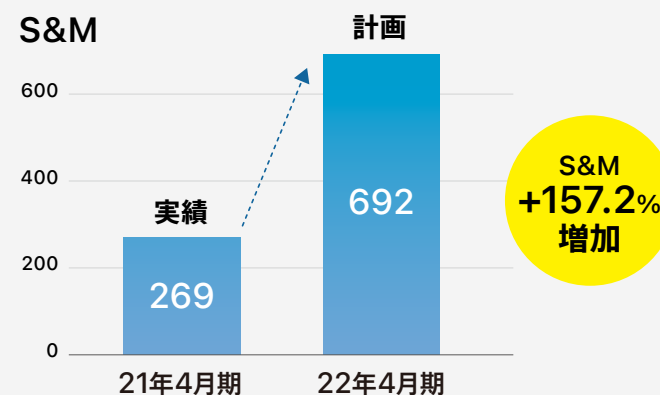
コロナ禍で中断していたPR活動を再開。
上場時に調達した資金を原資に、積極的なPR活動により、
認知度向上および新規顧客の獲得を加速させる。

目標

- ・ 一般認知向上によるブランド力強化
- ・ 新規顧客獲得を加速

中期経営計画の初年度となる22年4月期は、
前年比+157.2%のS&M予算を計画。
実施結果をみて、2年目以降もさらに予算を投下する。

顧客目線でのマーケティング施策(コンテンツマーケティング、クチコミマーケティングなど)を重点的にスタートさせ、それらを補完すべくテレビCMなどのマス広告を展開する計画



CX向上・客単価改善

アプリマーケットを活性化し、 エコシステムを構築する

基本機能に加え、アプリマーケットに登録された拡張アプリにより、スマレジはあらゆる業種や業態に対応。スマレジのCVC事業スマレジ・ベンチャーズが中心となり、アプリ開発者への投資、事業支援、販売支援などを通じてアプリマーケットを活性化させます。

ノーコード/ローコードをテーマにアプリ開発環境(スマレジ・デベロッパーズ)の大幅改善も予定

目標

- 専門性の高い機能をフックにした新規顧客の獲得
- 拡張アプリ利用料収益による顧客単価の向上
- カスタマーエクスペリエンス(CX)の向上

HR事業、クロスセル

スマレジ・タイムカードを 加速させ、勤怠管理から HRサービスへ成長させる

クラウド勤怠管理サービス「スマレジ・タイムカード」をスマレジ事業から切り離し、HR事業として独立した組織体制を構築し、成長を加速させます。

目標

- ・ スマレジ利用者へのクロスセル戦略による顧客単価の向上
- ・ 独立採算やグループシナジーによる成長の加速

永続的成長

日本でもっともITクリエイティブ人材を輩出する企業のひとつとなる

採用関連費を大幅拡大し、ITエンジニアやデザイナー、データサイエンティストを中心に課題解決型ITクリエイティブ人材の発掘・教育を積極的に実施し、継続的な高成長サイクルを支える人材基盤を構築します。

目標

- ・ 不足するITエンジニアの確保
- ・ プロダクト品質や開発スピードの向上
- ・ 研究開発 (R&D) の活性化
- ・ POSデータの活用と事業化

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。

VISION 2031

長期ビジョン・中期経営計画

Long-term Vision and Medium-term Management Plan

株式会社スマレジ