



スマレジ

FY2023

第18期 通期 決算説明資料

+事業計画及び成長可能性に関する事項

2022.5.1～2023.4.30

**Presentation Material for Financial Results
(Business Plan and Growth Potential)**



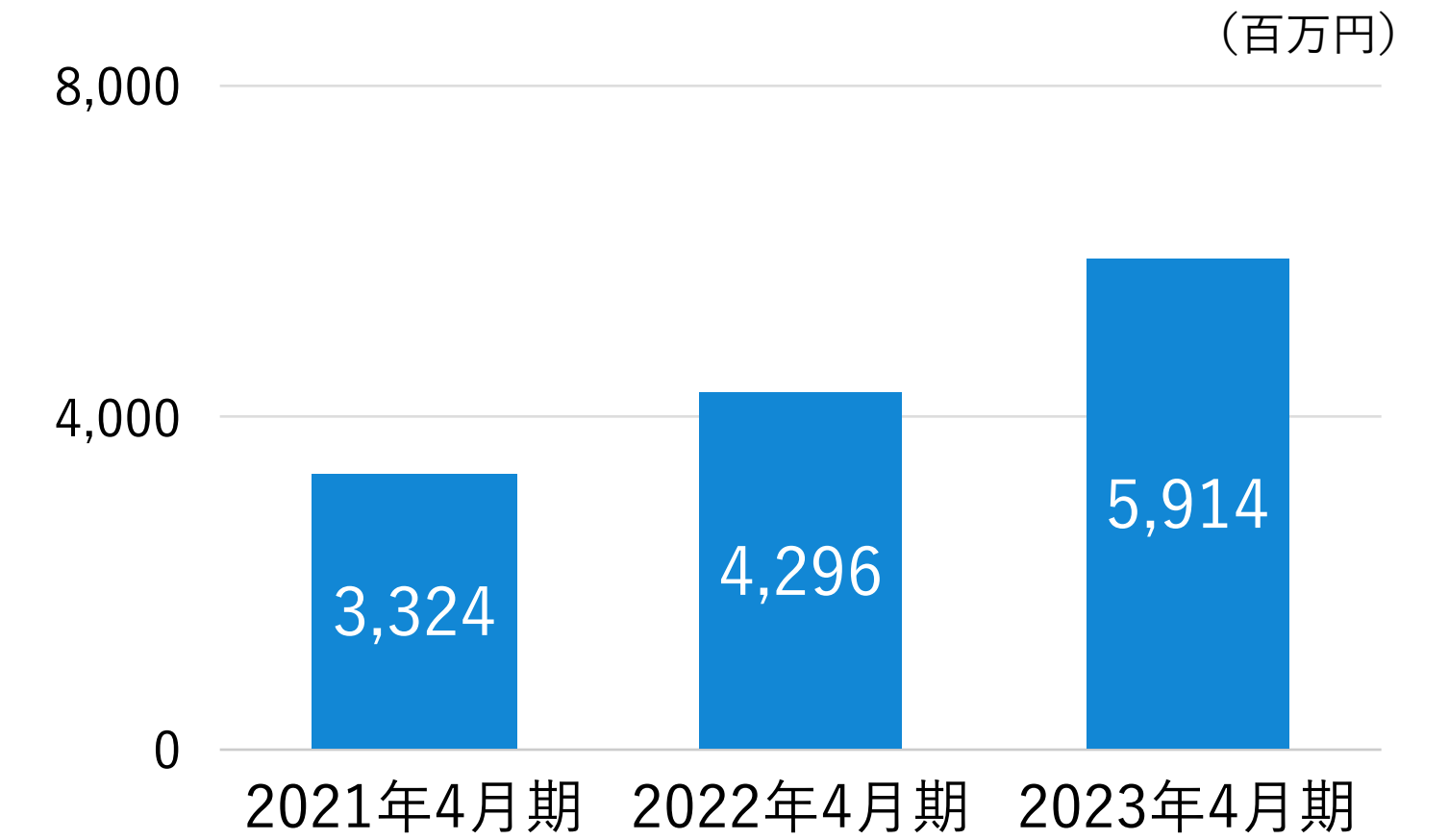
株式会社スマレジ 証券コード: 4431

P3	2023年4月期 決算概要
P18	事業の状況
P33	2024年4月期 業績の見通し
P35	長期ビジョン・中期経営計画の進捗
P48	スマレジについて
P59	Appendix

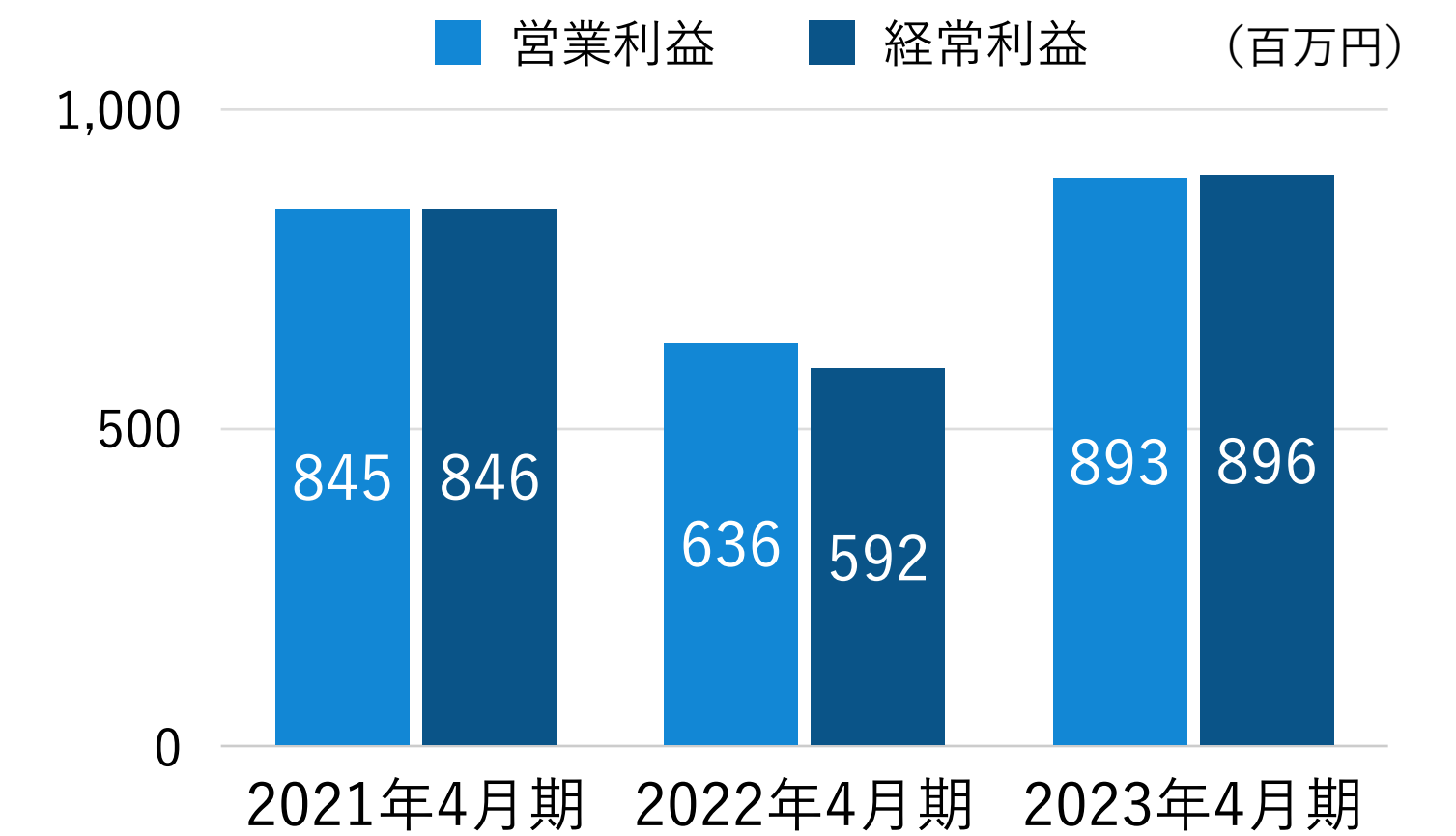
- 23年4月期通期業績予想を上方修正（23年3月15日開示）
- 堅調な事業成長により、**売上高はYoY+37.6%**の59億1千4百万円で着地
- 中期経営計画に基づくS&M投資を継続しながらも、**営業利益はYoY+40.4%**の8億9千3百万円で着地
- ARRは**YoY+47.4%**の43億3百万円で着地
- 積極的な採用計画の達成により従業員数が**YoY+24.8%**増加

(百万円)	2023年4月期 実績 (22年5月～23年4月)	2022年4月期 実績 (21年5月～22年4月)	前期比 YoY	2023年4月期 通期計画※1 (22年5月～23年4月)	通期計画 達成率
売上高	5,914	4,296	+37.6%	5,593 5,816	101.7%
営業利益	893	636	+40.4%	651 850	105.1%
経常利益	896	592	+51.2%	651 853	105.0%
当期純利益	887	557	+59.1%	403 843	105.3%

売上高の推移



営業利益・経常利益の推移

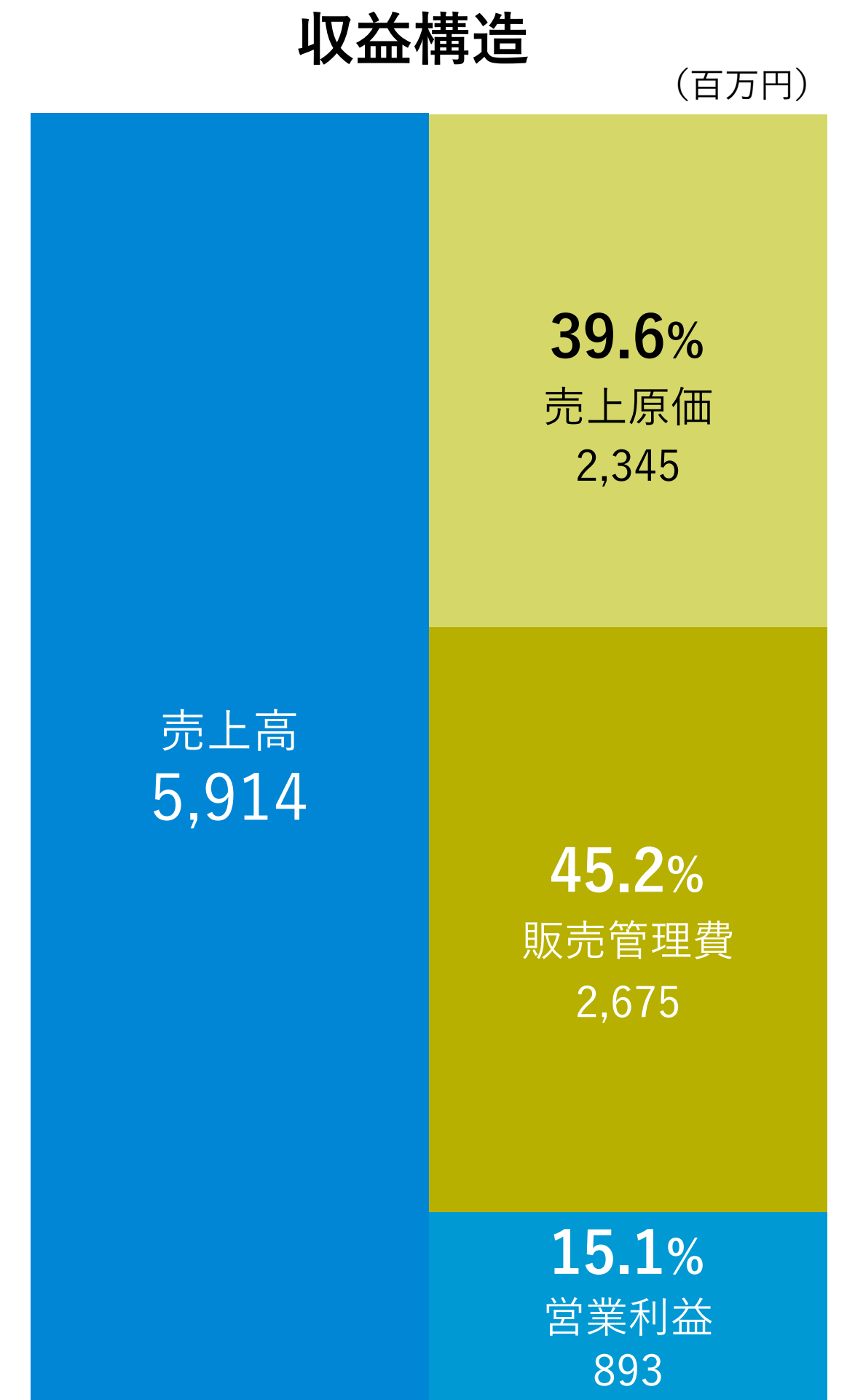


※2022年4月期は連結決算の数値です。記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しております。

※1 2023年3月15日に通期業績予想の上方修正を行いました。

子会社の吸収合併や新規顧客の増加に伴うサブスクリプション売上高の拡大等により、売上高はYoY+37.6%の成長
 中期経営計画に基づくS&M投資を継続しながらも、営業利益はYoY+40.4%に着地

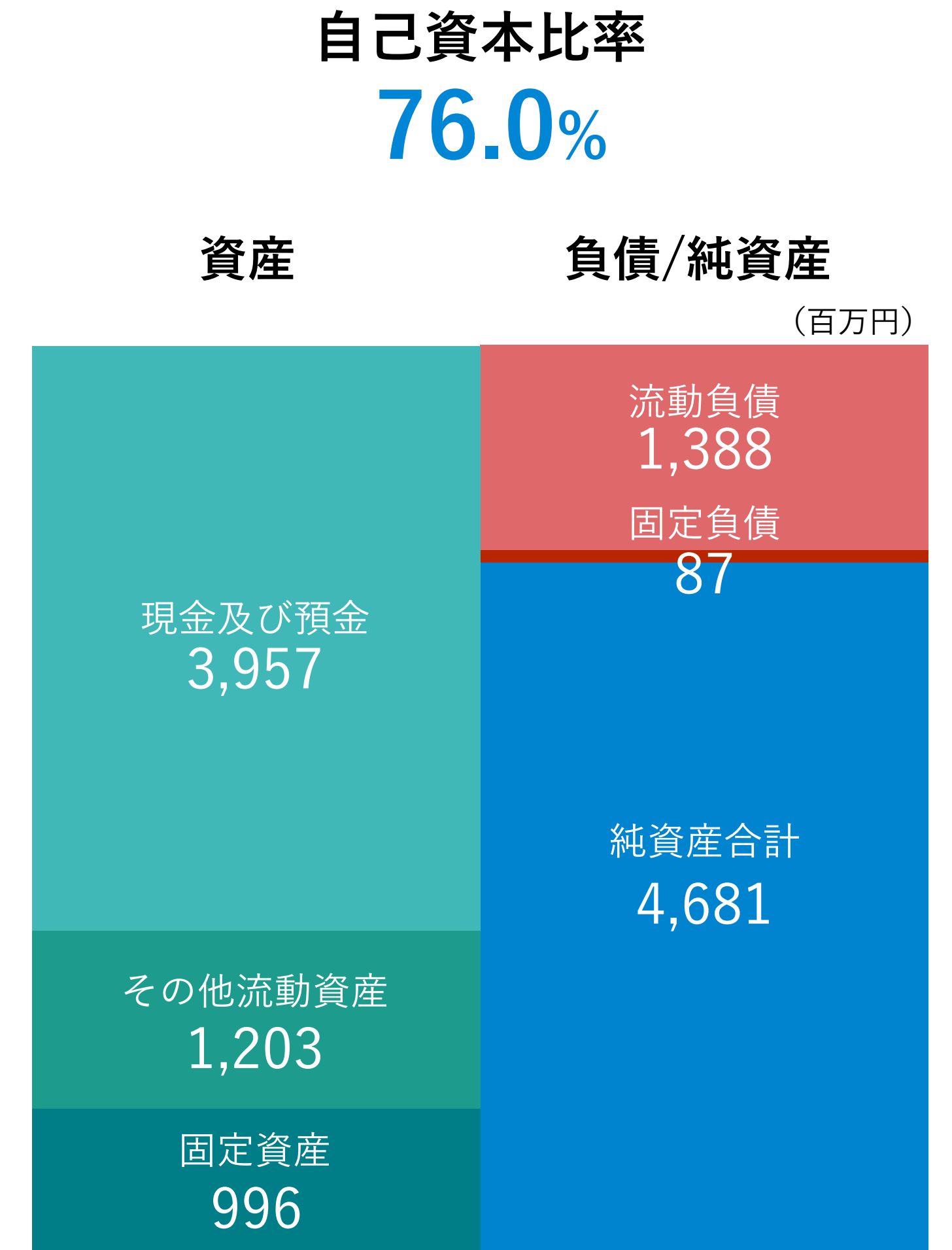
(百万円)	2023年4月期 (22年5月～23年4月)					2022年4月期 (21年5月～22年4月)	前期比 YoY
	1Q	2Q	3Q	4Q	累計		
売上高	1,228	1,413	1,526	1,745	5,914	4,296	+37.6%
売上原価	456	570	609	708	2,345	1,654	+41.8%
売上総利益	772	842	917	1,036	3,569	2,642	+35.1%
販売費及び 一般管理費	585	631	675	782	2,675	2,005	+33.4%
営業利益	186	211	241	254	893	636	+40.4%
経常利益	188	211	241	254	896	592	+51.2%
四半期(当期) 純利益	362	143	169	211	887	557	+59.1%



※2022年4月期は連結決算の数値です。

子会社の吸収合併や事業規模の拡大に伴い固定資産はYoY+67.1%、流動負債はYoY+44.2%
 自社株買い等により自己資本比率は低下するが、76.0%と安定した財務基盤を維持

(百万円)	2023年4月期 (22年5月～23年4月)	2022年4月期 (21年5月～22年4月)	前期比 YoY	2023年4月期 3Q実績 (22年5月～23年1月)	前四半期比 QoQ
流動資産	5,160	4,760	+8.4%	4,741	+8.8%
うち現預金	3,957	3,766	+5.1%	3,773	+4.9%
固定資産	996	596	+67.1%	992	+0.4%
資産合計	6,156	5,356	+14.9%	5,733	+7.4%
流動負債	1,388	962	+44.2%	1,178	+17.8%
固定負債	87	84	+3.5%	86	+1.0%
負債合計	1,475	1,046	+41.0%	1,264	+16.7%
純資産合計	4,681	4,309	+8.6%	4,469	+4.7%
負債・ 純資産合計	6,156	5,356	+14.9%	5,733	+7.4%

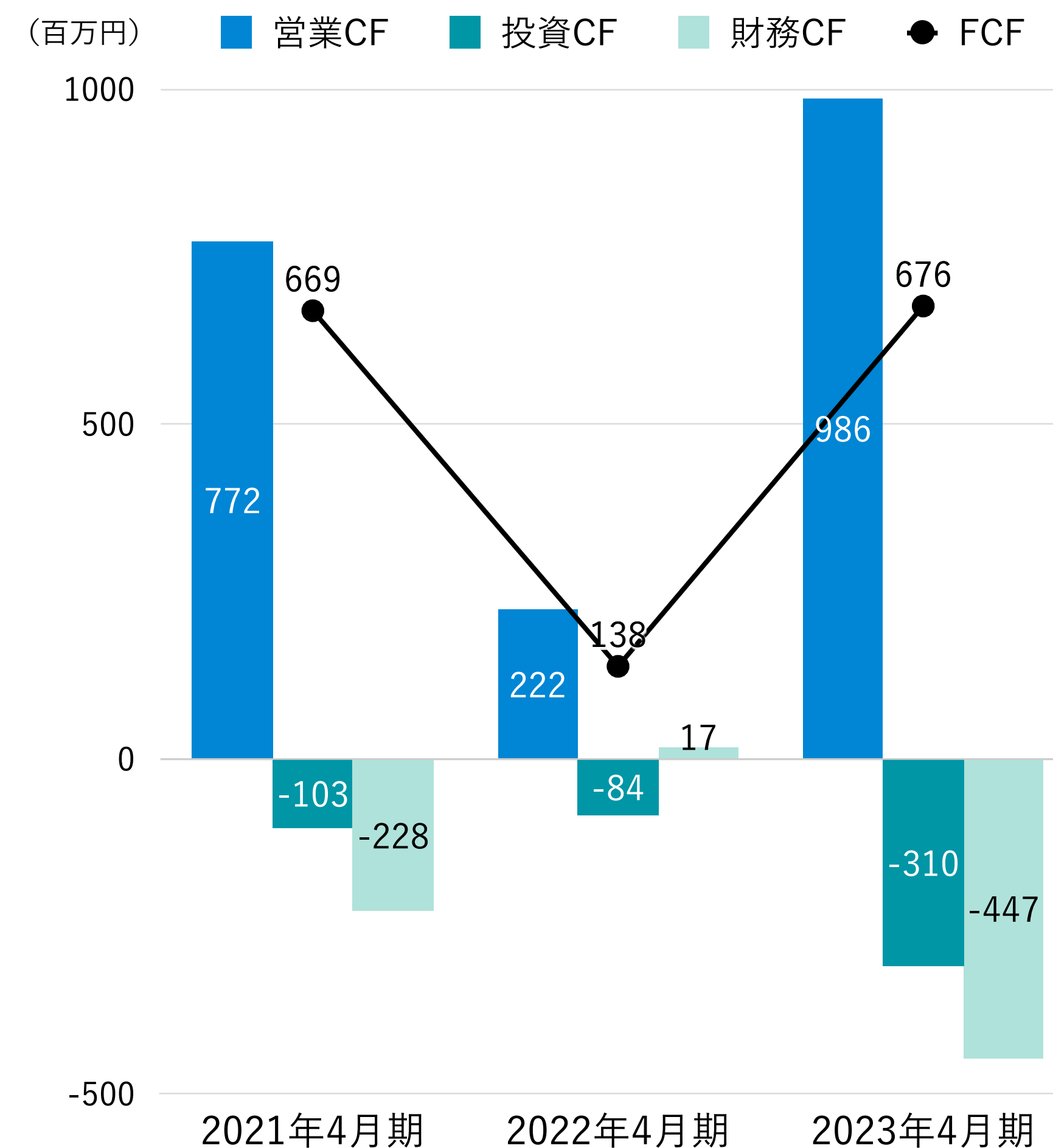


※2022年4月期は連結決算の数値です。

キャッシュフロー計算書

堅調な事業成長により営業活動によるキャッシュフローは、YoY+344.1%と昨年より大幅に増加
 自社株買いにより、財務活動によるキャッシュフローは-447百万円

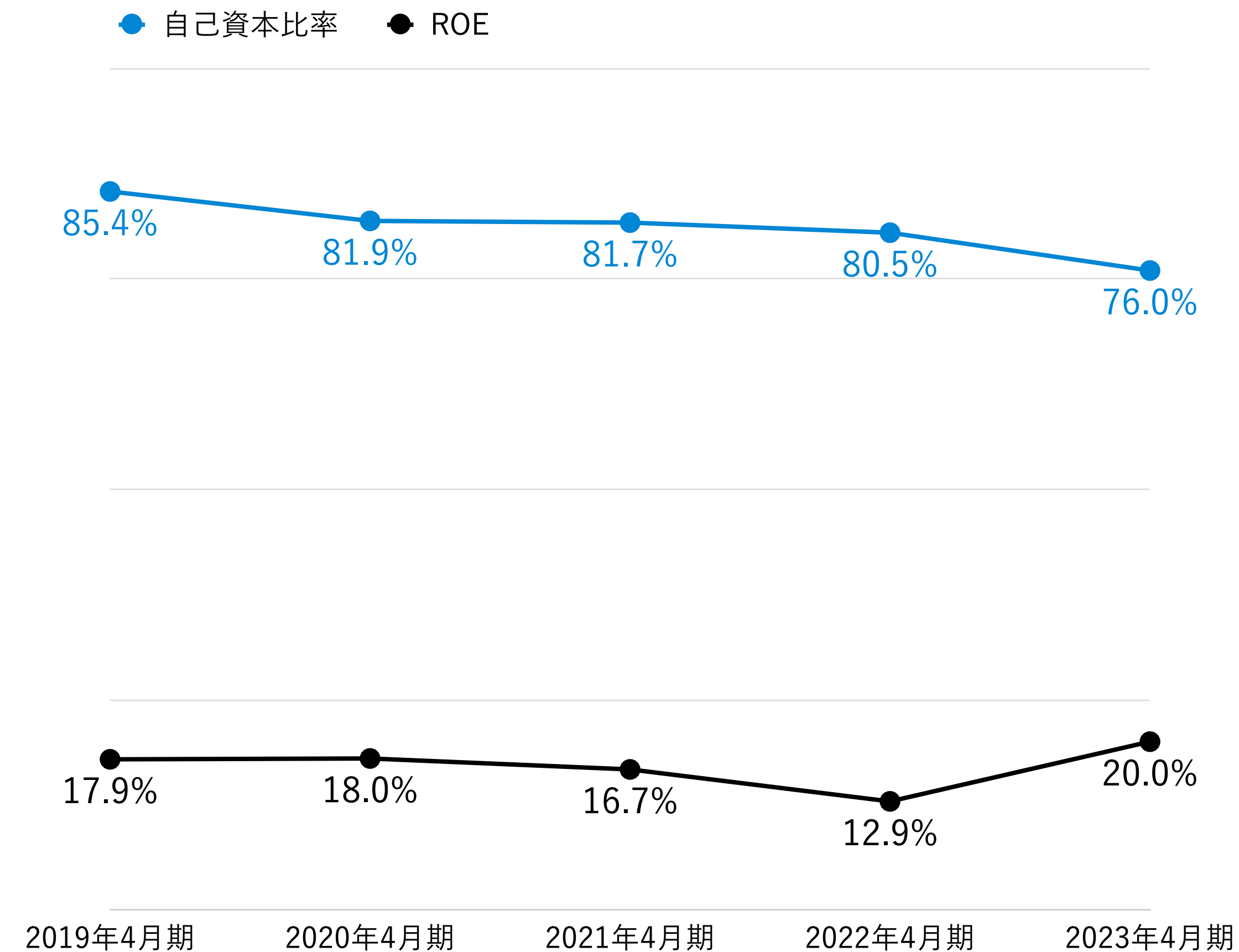
(百万円)	2023年4月期 実績 (22年5月～23年4月)	2022年4月期 実績 (21年5月～22年4月)	前期比 YoY	
			増減額	増減率
営業活動による キャッシュフロー	986	222	+764	+344.1%
投資活動による キャッシュフロー	-310	-84	-226	+269.0%
フリーキャッシュフロー	676	138	+538	+389.9%
財務活動による キャッシュフロー	-447	17	-464	-2,729.4%
現金及び現金同等物 の期末残高	3,957	3,766	+191	+5.1%



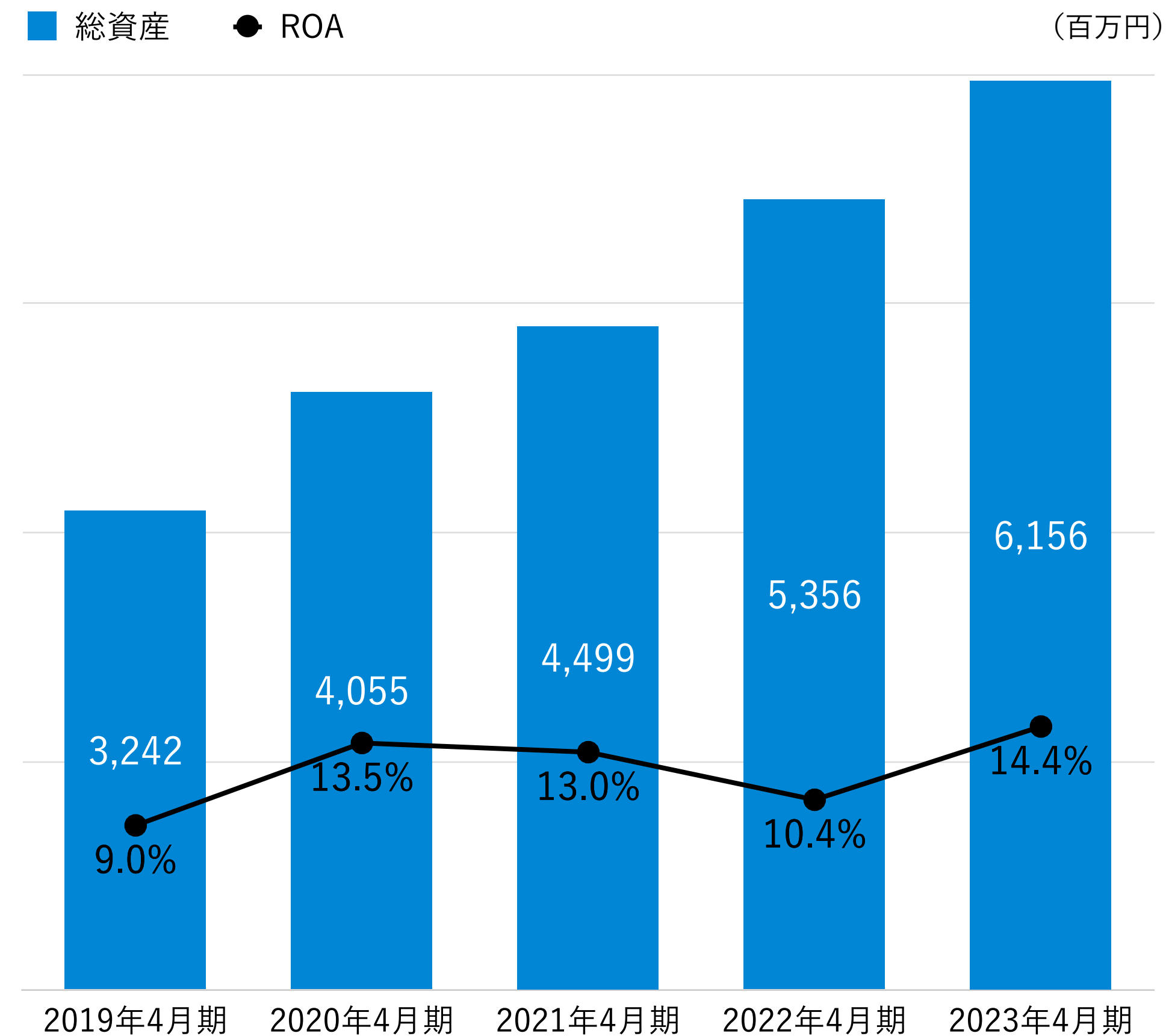
※2022年4月期は連結決算の数値です。

自社株買い等により自己資本比率が低下するも、ROE20.0%、ROA14.4%と安定した資本効率と収益性を維持

ROEと自己資本比率の推移



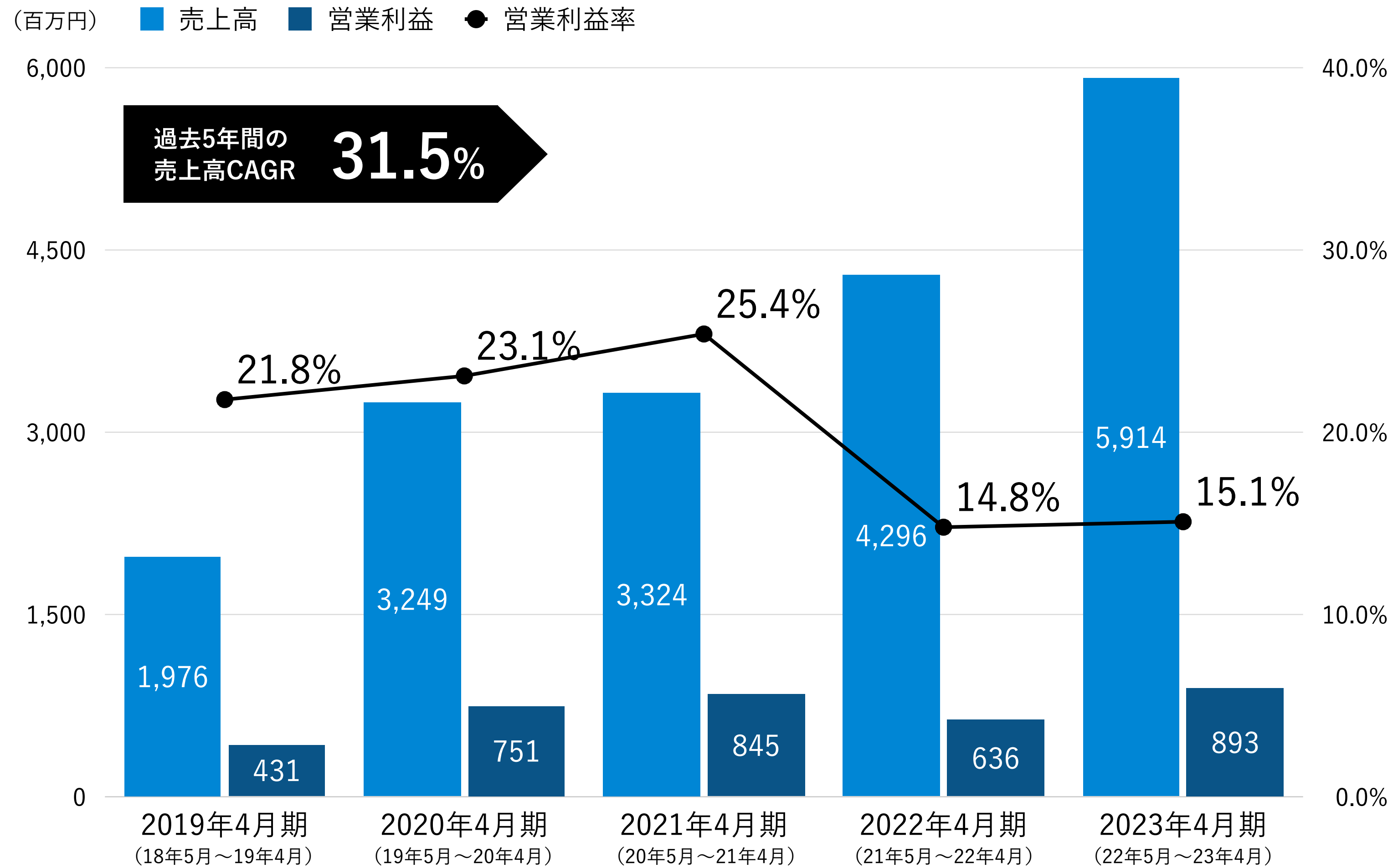
ROAと総資産の推移



※2022年4月期は連結決算の数値です。 ROE：自己資本利益率 ROA：総資産利益率

売上高・営業利益・営業利益率の推移

23年4月期の売上高はYoY+37.6%、営業利益はYoY+40.4%と期初計画を大きく上回る成長
中期経営計画に基づくS&M投資等により、営業利益率は15.1%で着地



2023年4月期

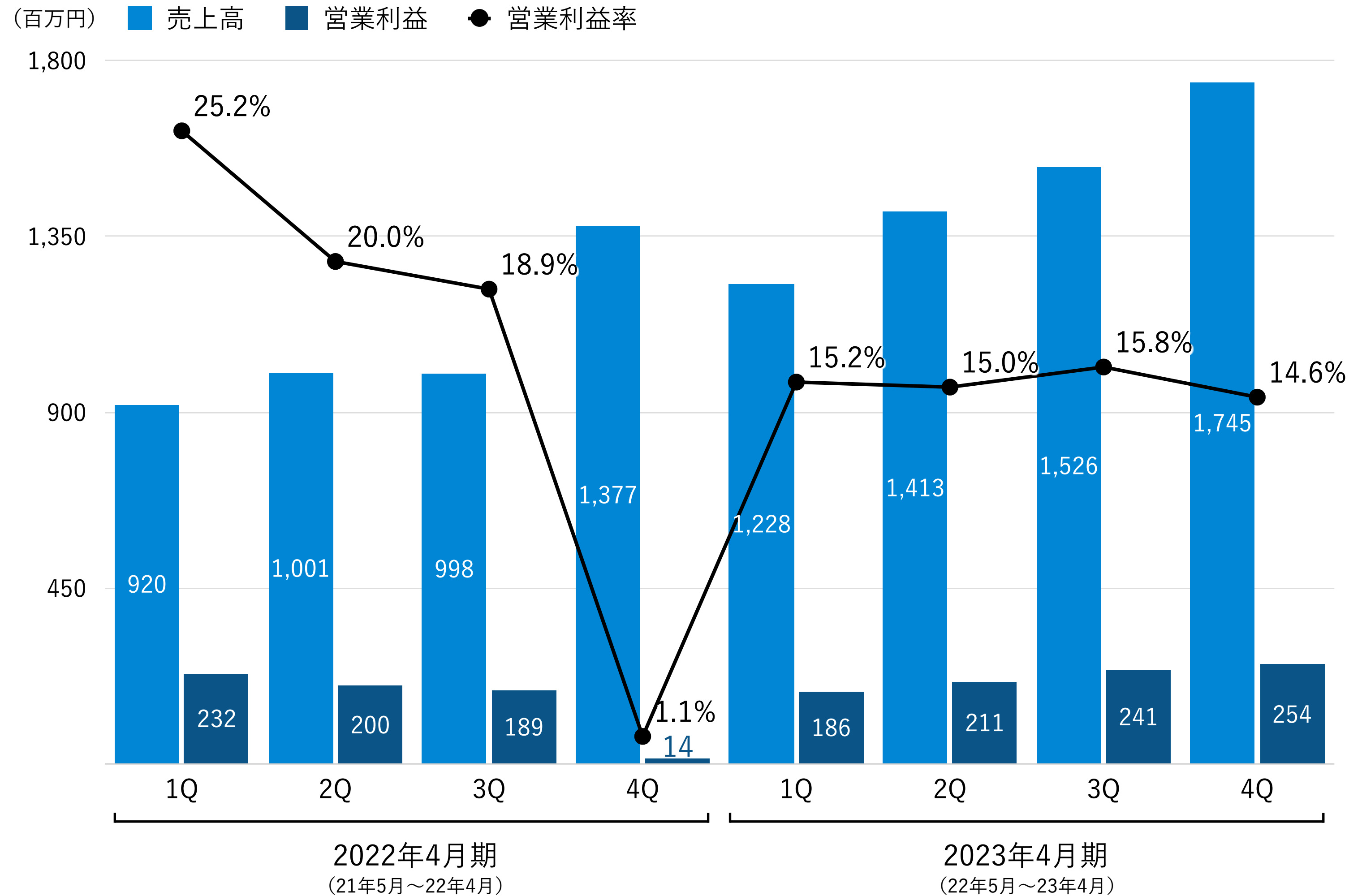
売上高
YoY
前期比
+37.6%

営業利益
YoY
前期比
+40.4%

※2022年4月期4Qは連結子会社（株式会社ロイヤルゲート）の業績を含む

売上高・営業利益・営業利益率の四半期推移

23年4月期は、全ての四半期を通して効率的なS&M投資を実施



2023年4月期4Q

営業利益率

14.6%

YoY

前年同四半期比

↑ 13.5pt

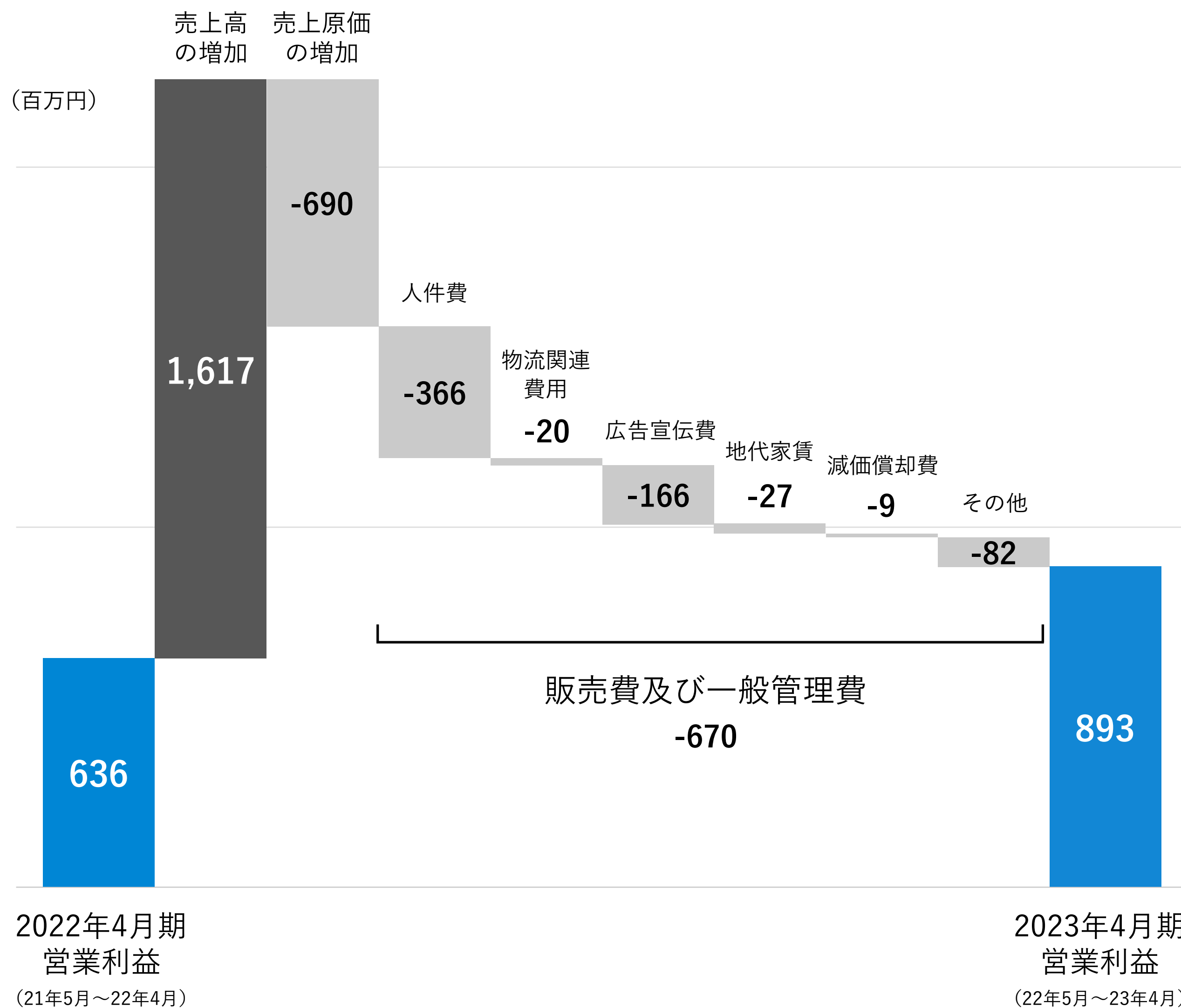
QoQ

前四半期比

↓ 1.2pt

※2023年7月1日付で株式会社ロイヤルゲートを消滅会社とする吸収合併を実施したことにより、2023年4月期1Qのロイヤルゲート（旧連結子会社）の業績寄与分は吸収合併の効力発生日である7月1日以降の1ヶ月分のみ

※2022年4月期4Qは連結子会社（株式会社ロイヤルゲート）の業績を含む



売上高の増加

- 新規有料契約の増加
- 低解約率によるストック売上高の積上げ
- 決済会社M&Aによるシナジー
- クラウドサービス月額利用料の価格改定（2023年1月より新価格適用開始）

売上原価の増加

- 売上高の増加に伴う機器仕入およびサーバー費用の増加
- エンジニア増加による労務費の増加
- 決済システム運営に伴うデータセンターコストの増加

販売費及び一般管理費の増加

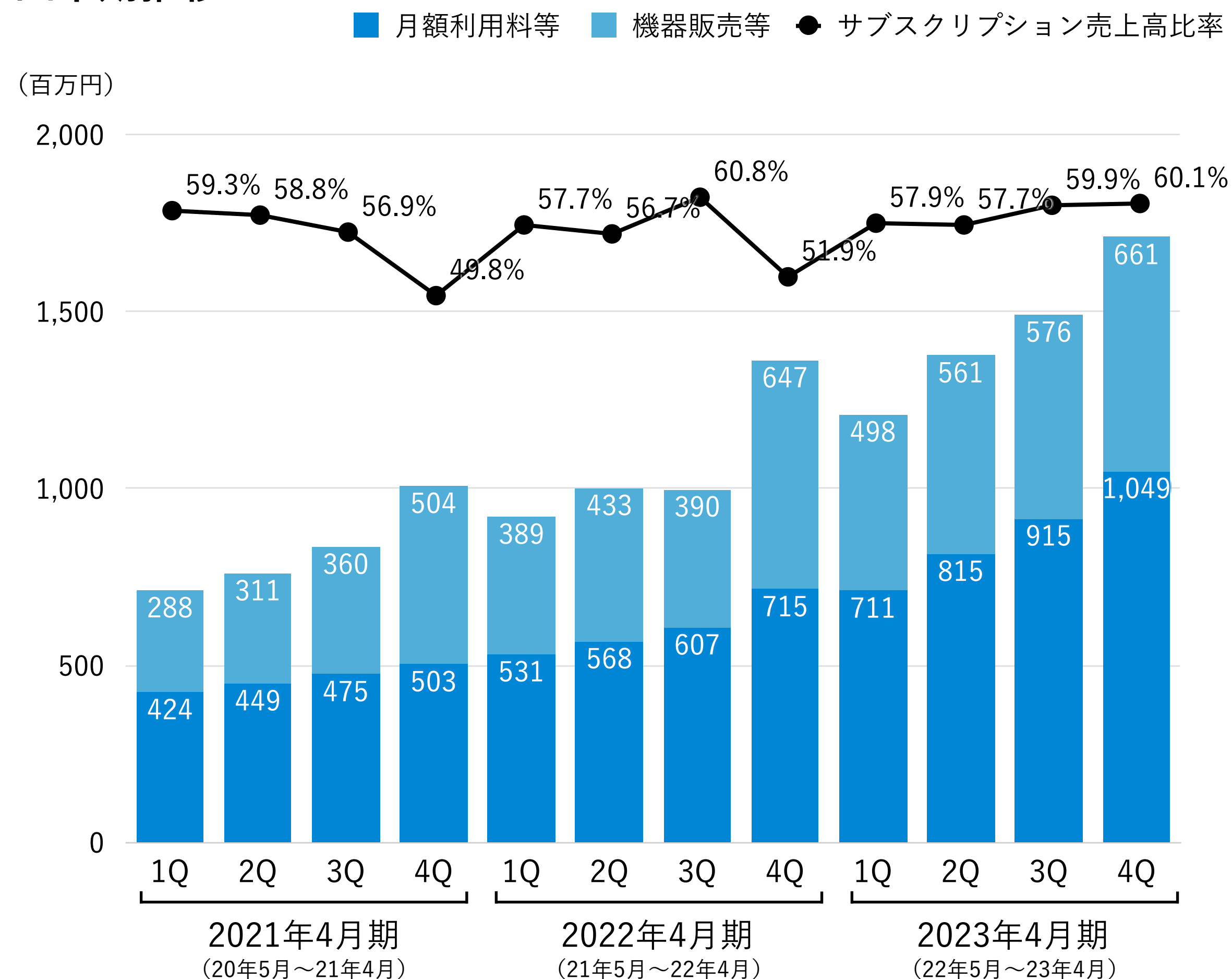
- 計画的なマーケティング活動により
広告宣伝費はYoY + 31.6%
- 従業員の増加による人件費の増加
- M&Aなど事業拡大に伴うその他経費の増加

※2022年4月期は連結決算の数値です。

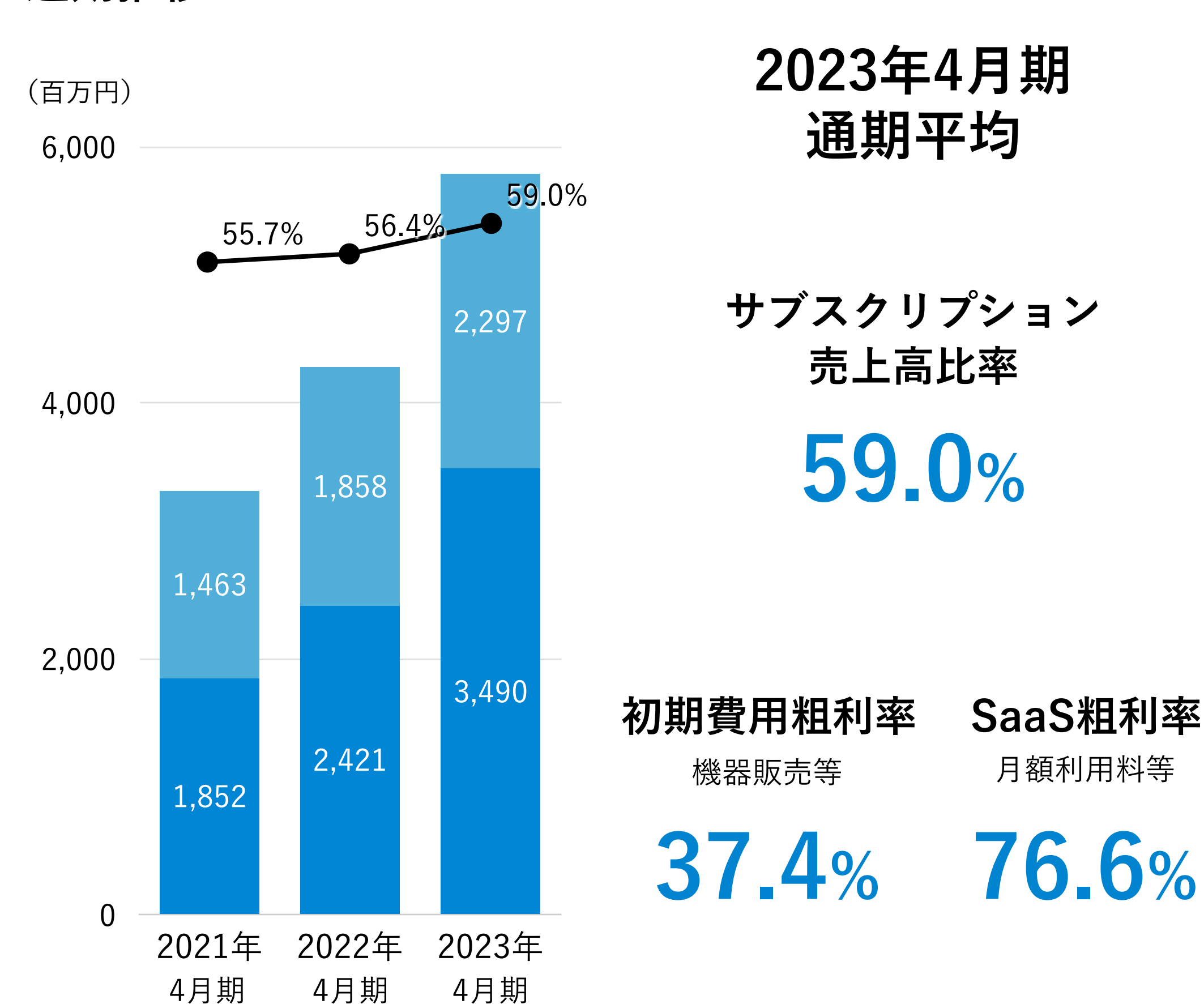
有料店舗数の増加と価格改定の影響※1により、サブスクリプション売上高（月額利用料等）はYoY+44.1%と大きく成長

※1 2023年1月より価格改定を実施

四半期推移



通期推移



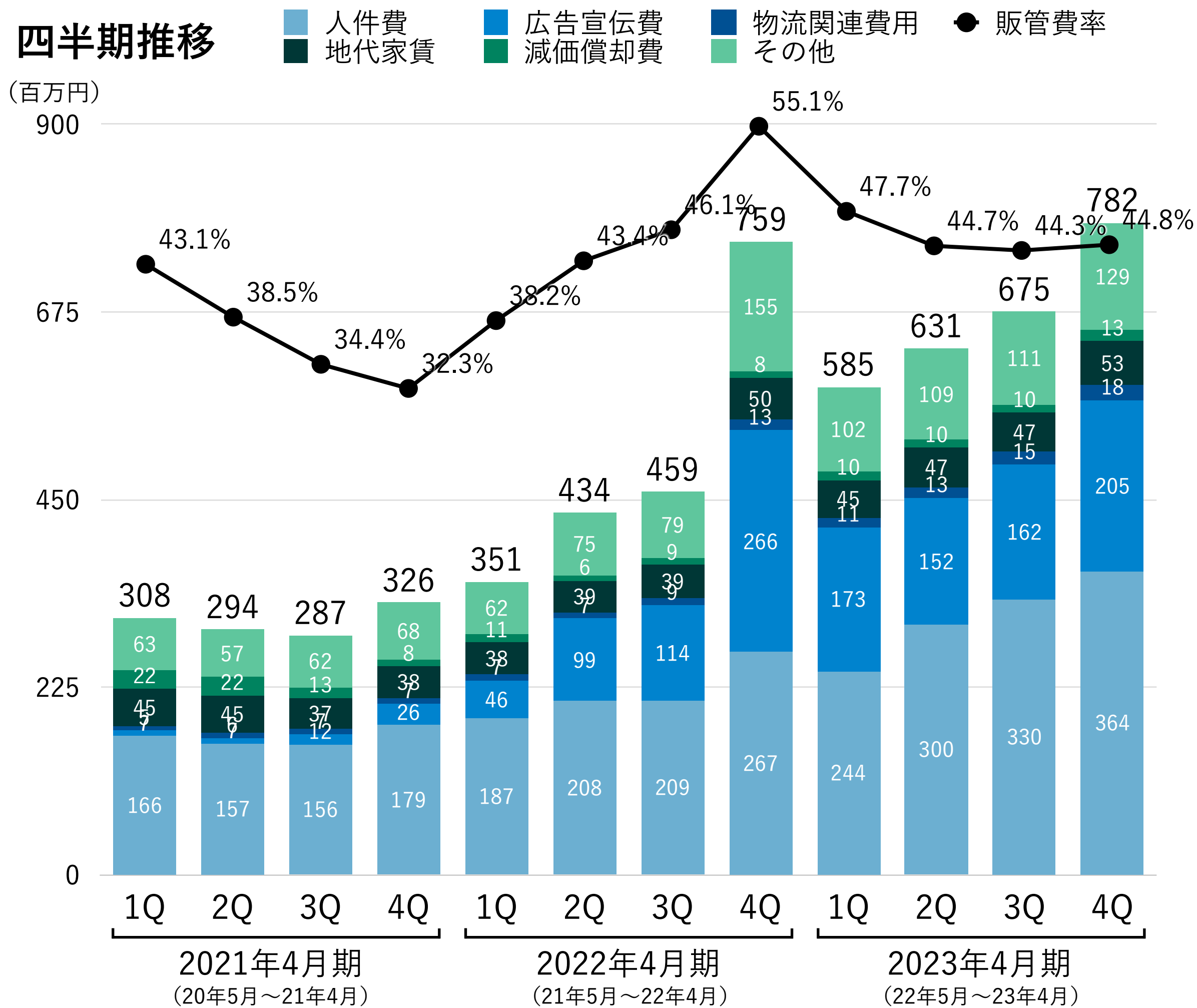
※その他システム開発費等の売上高はグラフに含んでいません。

※2023年4月期1Qのロイヤルゲート（旧連結子会社）の業績寄与分は吸収合併の効力発生日である7月1日以降の1ヶ月分のみ

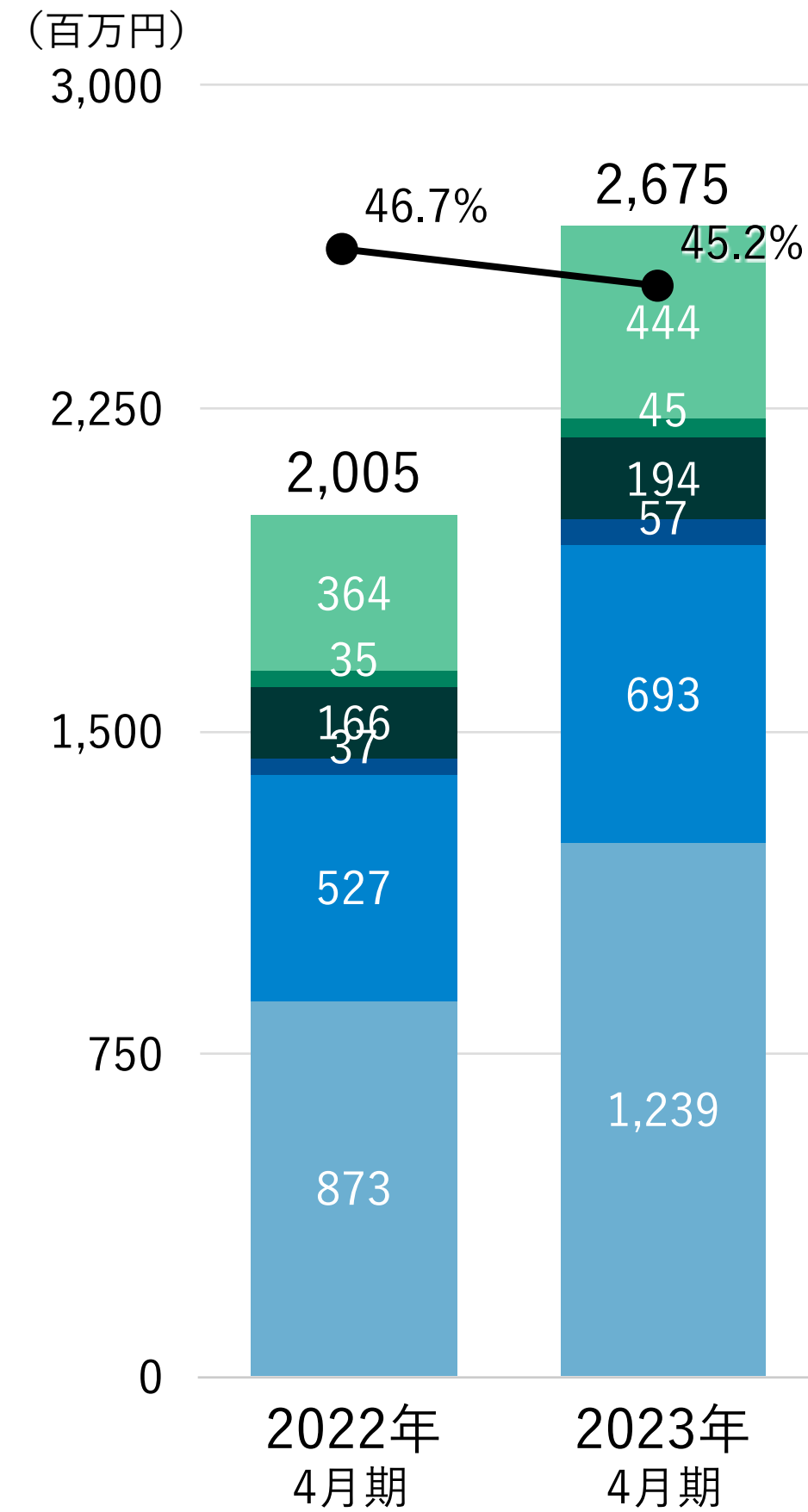
販売費及び一般管理費の推移

販管費をコントロールしながら中期経営計画に基づくS&M投資を継続
採用計画に則った組織の拡大に伴い人件費がYoY+41.9%増加

四半期推移



通期平均



2023年4月期
(2022年5月～2023年4月)

販売費及び一般管理費

2,675百万円

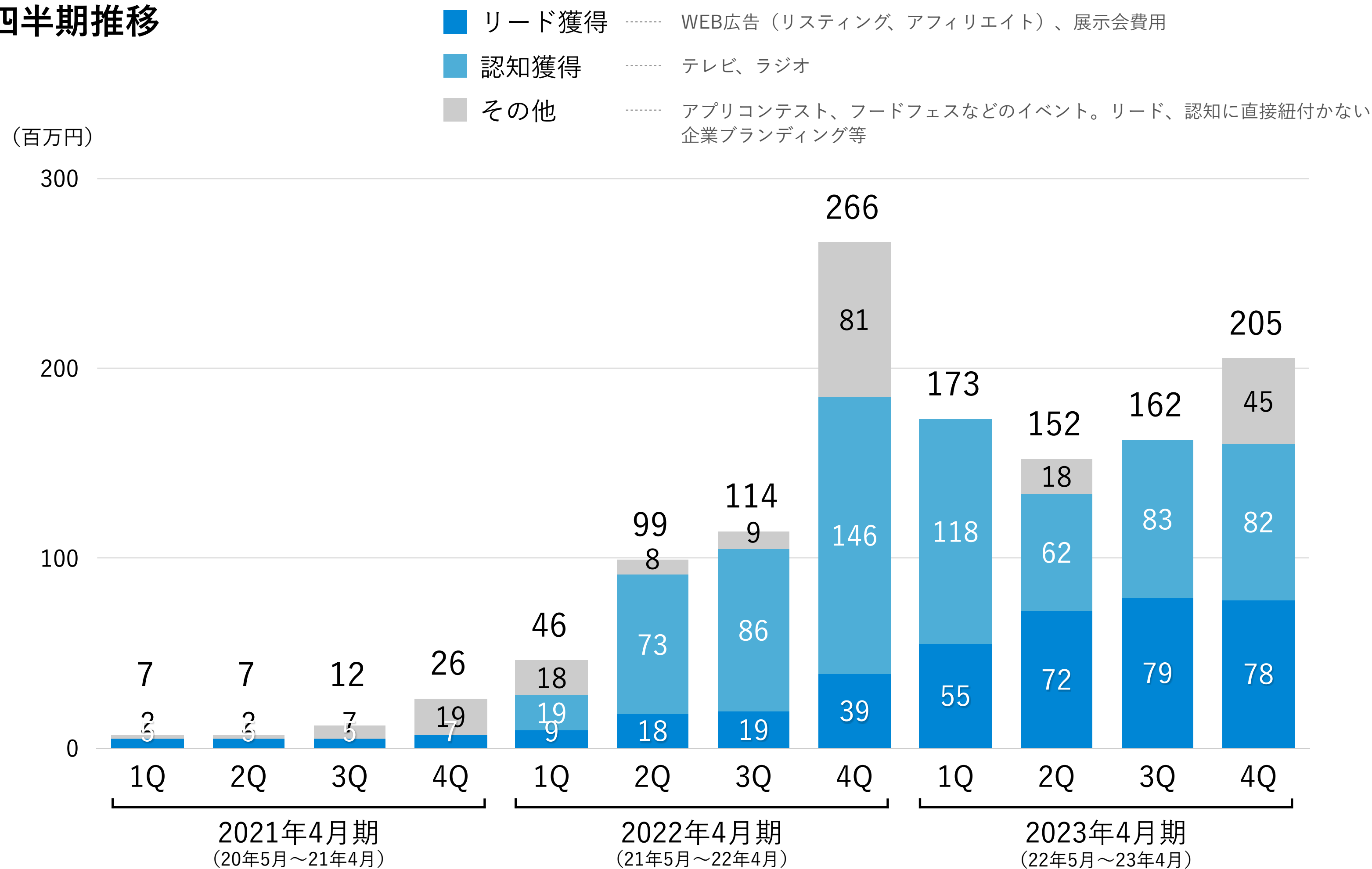
YoY 前期比 +33.4%

S&M S&M比率

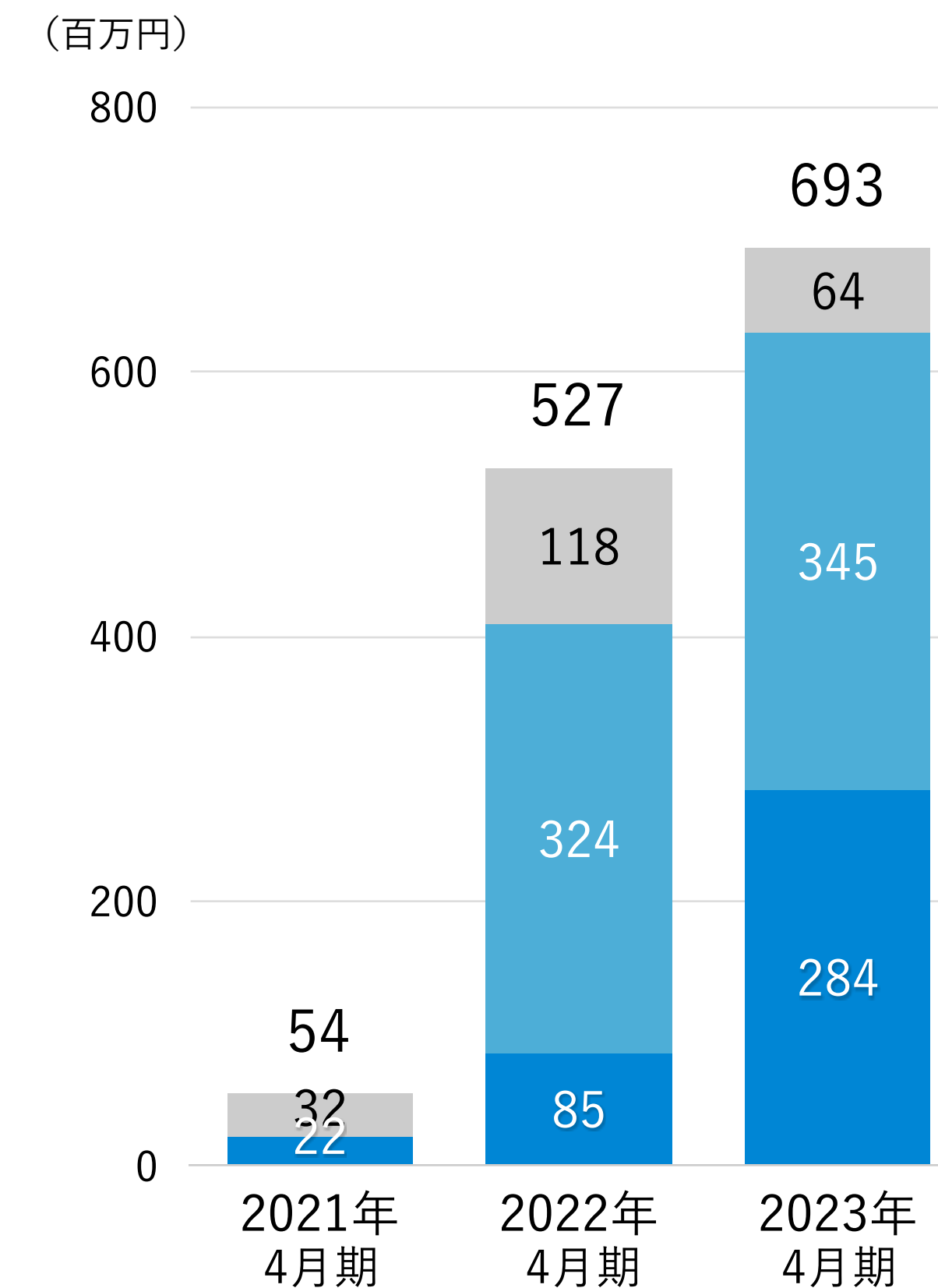
1,240百万円 21.0%

広告宣伝費がYoY+31.6%に増加。展示会等も活用し、認知拡大とリード獲得施策を中心に最適化しながら効率的な投資を継続

四半期推移



通期推移

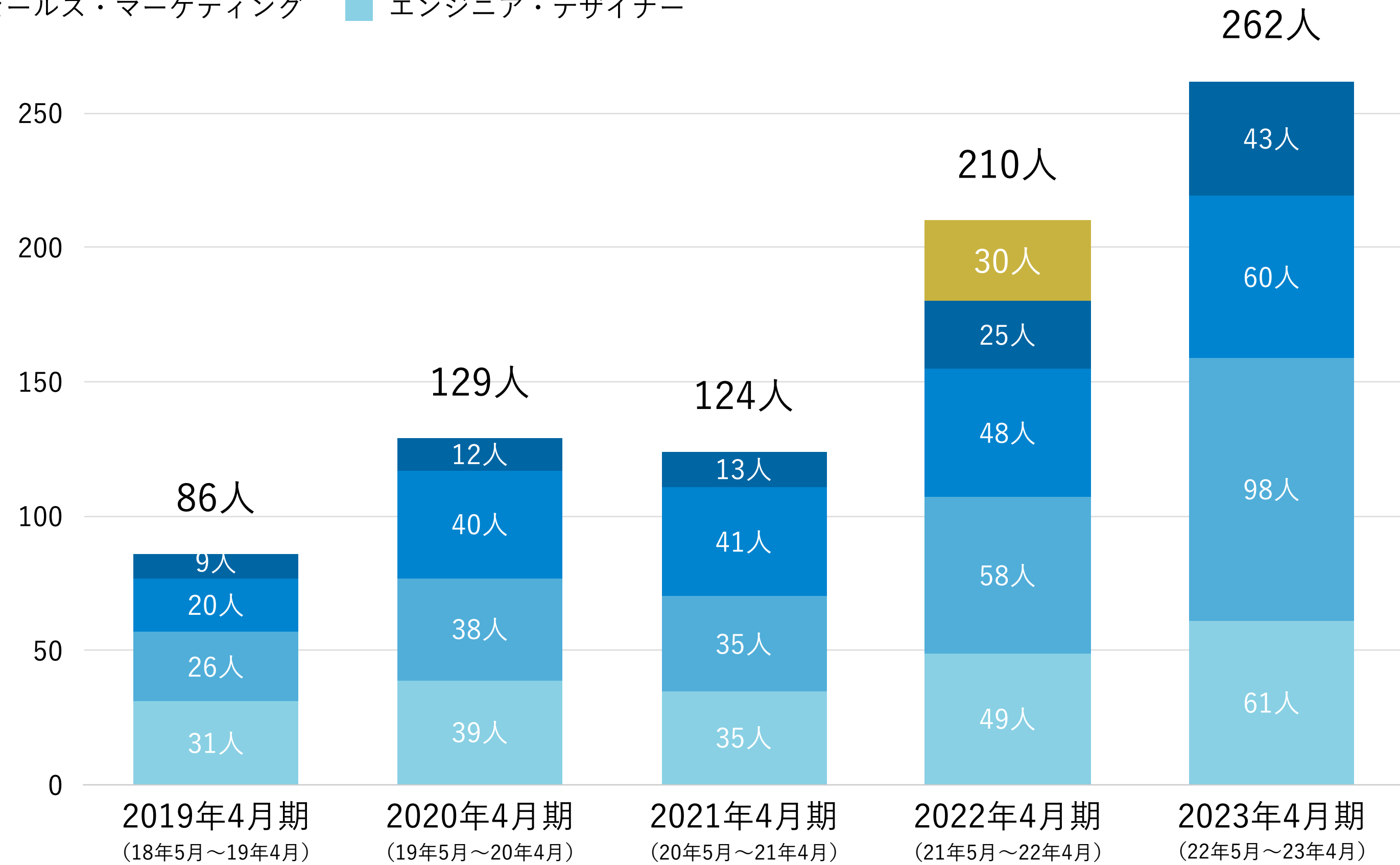


従業員数の推移

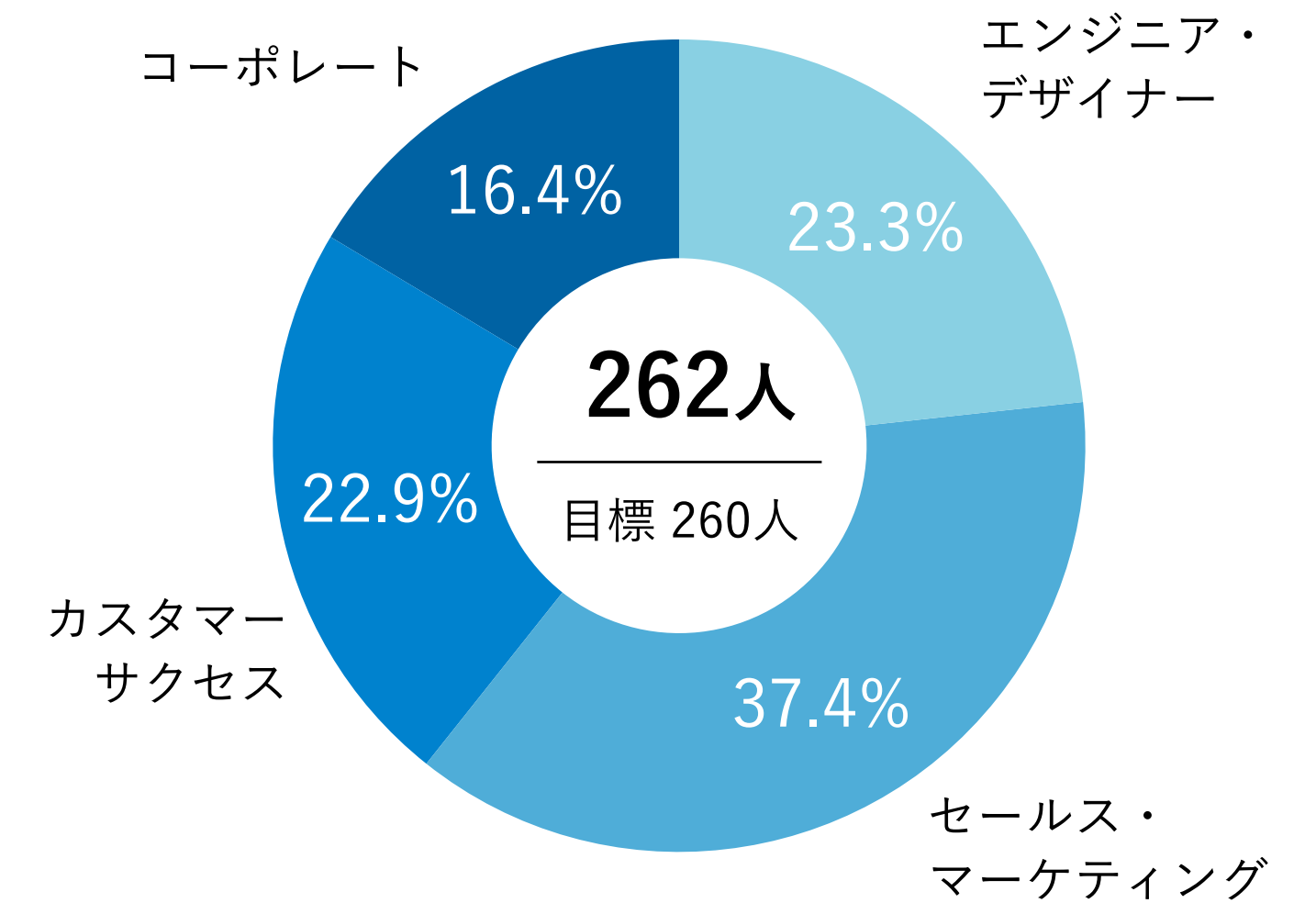
成長戦略に基づく採用計画を実施し、すべての部署を増強。

2023年4月期の通期採用計画（+50名）を達成し、従業員数はYoY+52名の262名に

- 旧子会社(ロイヤルゲート)
- コーポレート
- カスタマーサクセス
- セールス・マーケティング
- エンジニア・デザイナー

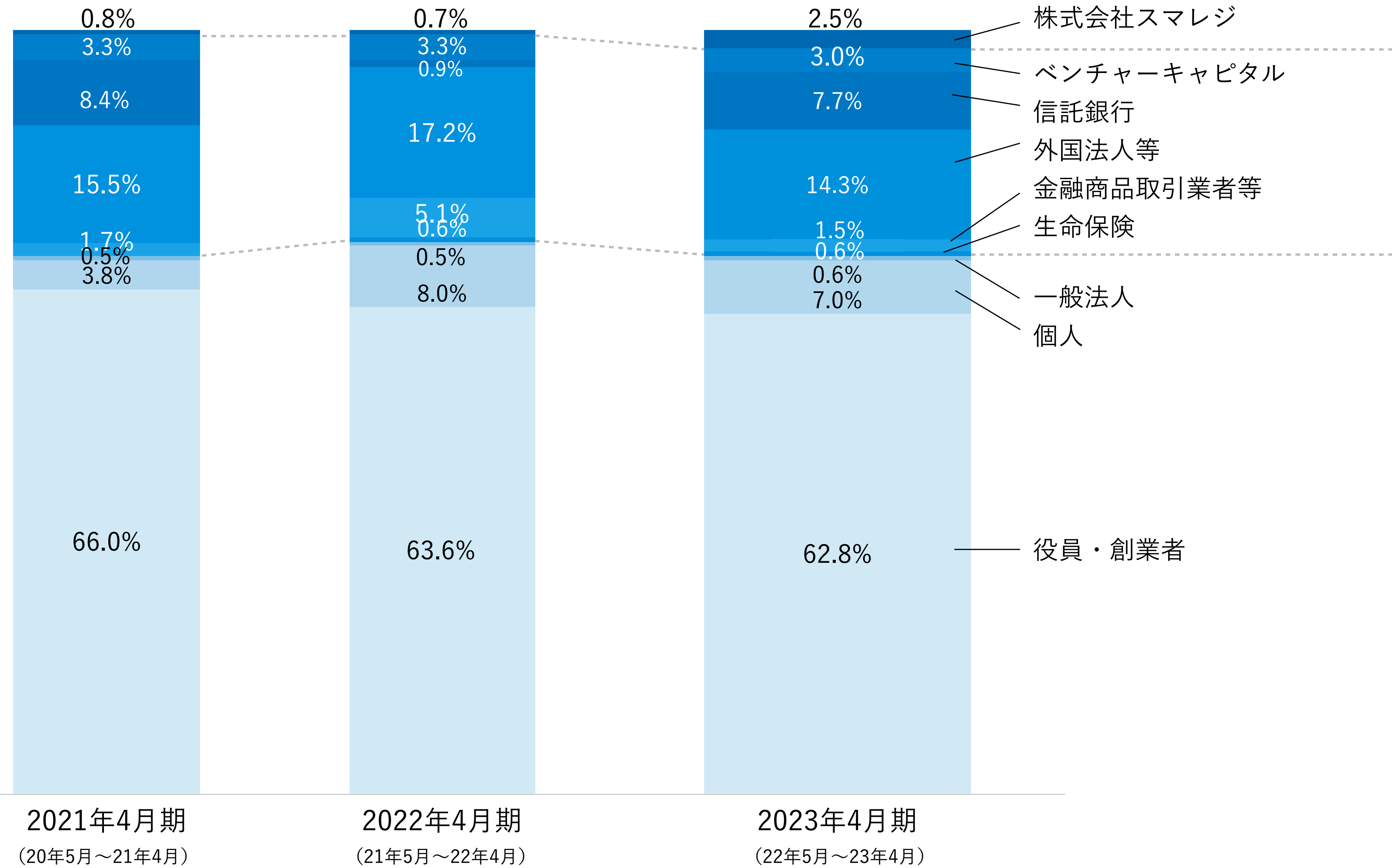


2023年4月期 期末従業員数

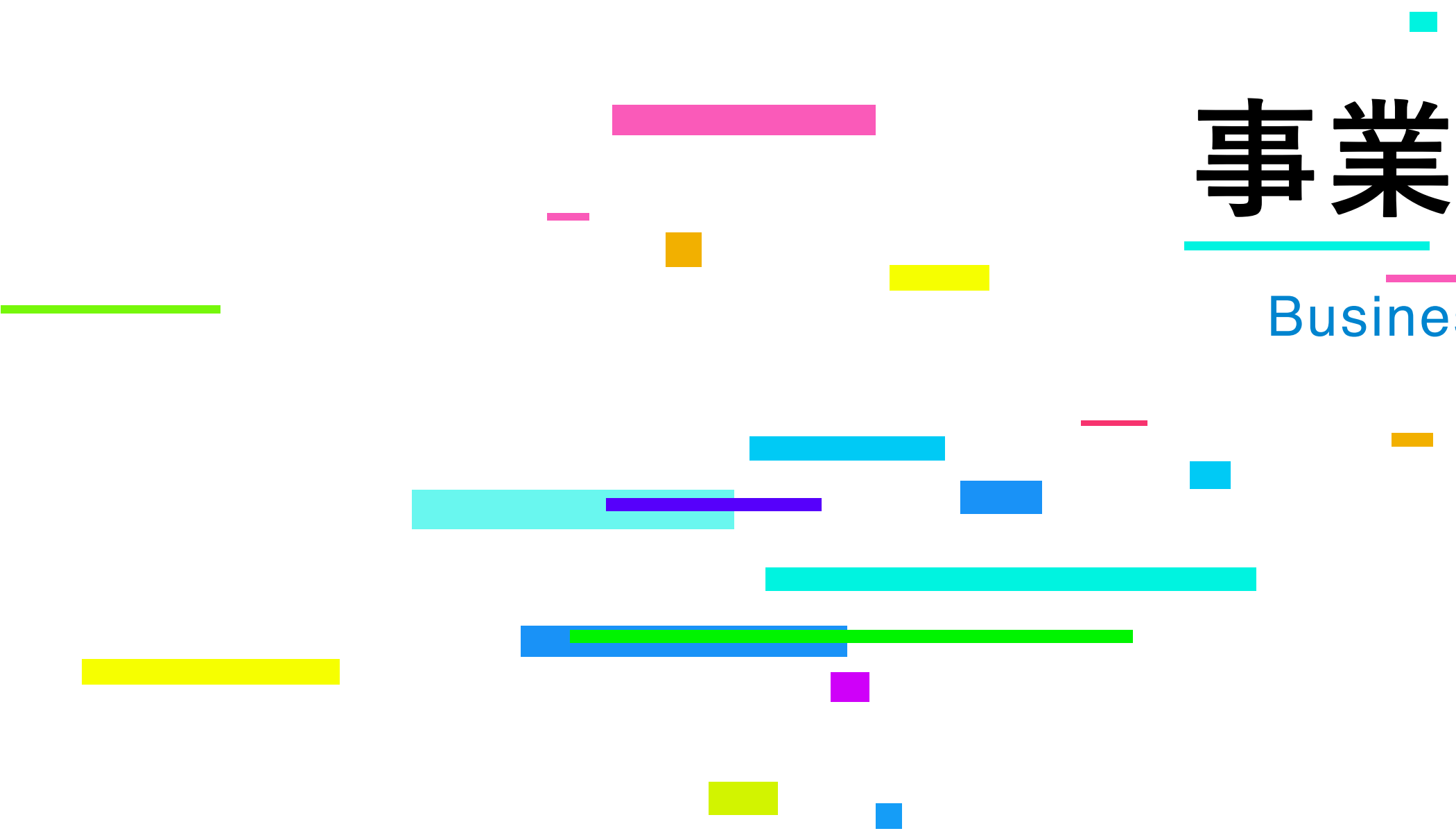


※派遣社員・パートタイマー除く2023年4月末日時点の従業員数

機関投資家の保有比率が増加。22年6月に成長戦略に基づく自社株買いを実施し、39万株を追加取得



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



- 2023年4月
 - スマレジ・アプリマーケットの公式サイトアップデート
 - 実験店舗としてスタンディングバー「awabar Shinsaibashi」オープン
 - 取次店規約を改定し、すべてのセールspartnerでスマレジ・PAYGATEの取扱いが可能に
- 2023年3月
 - 決済端末でPOSレジが使える専用アプリ「PAYGATE POS」リリース
- 2023年2月
 - スマレジ・タイムカードが変形労働時間制に対応
 - 日本最大級のIT総合展「リテールテックJAPAN2023」に出展
- 2023年1月
 - スマレジ、スマレジ・タイムカードの価格改定を実施
 - スマレジ・アプリマーケット公開アプリ数100に到達
 - 新テレビCM放送開始 ～アパレル編・定食屋取材編～
- 2022年12月
 - インボイス制度「適格請求書等保存方式」の領収書・レシート発行に対応
 - セミセルフレジ（自動精算機）対応アプリをリリース
- 2022年11月
 - 「U-22プログラミング・コンテスト2022」にダイヤモンドスポンサーとして参画
- 2022年10月
 - スマレジのユーザーコミュニティ「#アキナイラボ」がスタート
- 2022年9月
 - スマレジpresentsのフードフェス「九州オータムフェスティバル」開催
- 2022年8月
 - スマレジ（POS）の累積取扱高が5兆円を突破！
 - ECの受注をスマレジで一元管理できる「受注管理」機能をリリース
- 2022年6月
 - 新テレビCM第2弾を公開 ～キャッシュレス編～
- 2022年5月
 - 決済サービス「スマレジ・PAYGATE」販売開始
 - 福岡天神ショールームを新天町商店街に移転オープン

運営体制の強化を目的に、2023年1月よりクラウドサービスの価格を改定

一部ダウングレードが見られるも個別対応を徹底し、ネガティブな影響はほとんど見られず

現在までの影響 (2023年4月末時点)

解約率

目立った変化なし

顧客単価

ARPA +17.4%

ARPU +17.7%

(価格改定後FY23 4Qと価格改定前FY23 2Qの比較)

問い合わせ件数

48件

主な問い合わせ内容	件数
1月からの請求金額を教えてください	22件
適用開始時期の見直し要望 (値上げ自体は許容、社内手続きに時間が必要なので調整してほしい、告知時期遅すぎる等)	6件
値上げ背景についての質問	4件

※専用フォーム経由の問い合わせ情報を種別毎に類型化したもの

価格改定内容 (2023年1月1日より実施)

スマレジ		
主な料金プラン	旧価格 (税抜)	新価格 (税抜)
プレミアム	4,000円	→ 5,000円
プレミアムプラス	7,000円	→ 8,000円
フードビジネス	10,000円	→ 11,000円
リテールビジネス	12,000円	→ 14,000円
フードリテール	15,000円	→ 17,000円

スマレジ・タイムカード		
主な料金プラン	旧価格 (税抜)	新価格 (税抜)
スタンダード ユーザー追加	1,000円 100円/人	→ 1,100円 100円/人
プレミアム ユーザー追加	2,000円 300円/人	→ 2,200円 350円/人
プレミアムプラス ユーザー追加	4,000円 400円/人	→ 4,400円 450円/人
プレミアムプラス (POSセット利用) ユーザー追加	2,000円 400円/人	→ 2,200円 450円/人
エンタープライズ ユーザー追加	6,000円 600円/人	→ 6,600円 700円/人

ARR（サブスクリプション売上高）の推移

有料店舗数の増加と価格改定の影響により、上方修正後のARR計画（41億円）を4.9%上回る43億円に
 クロスセル強化により、決済サービスのARRがYoY+63.8%の6.24億に成長

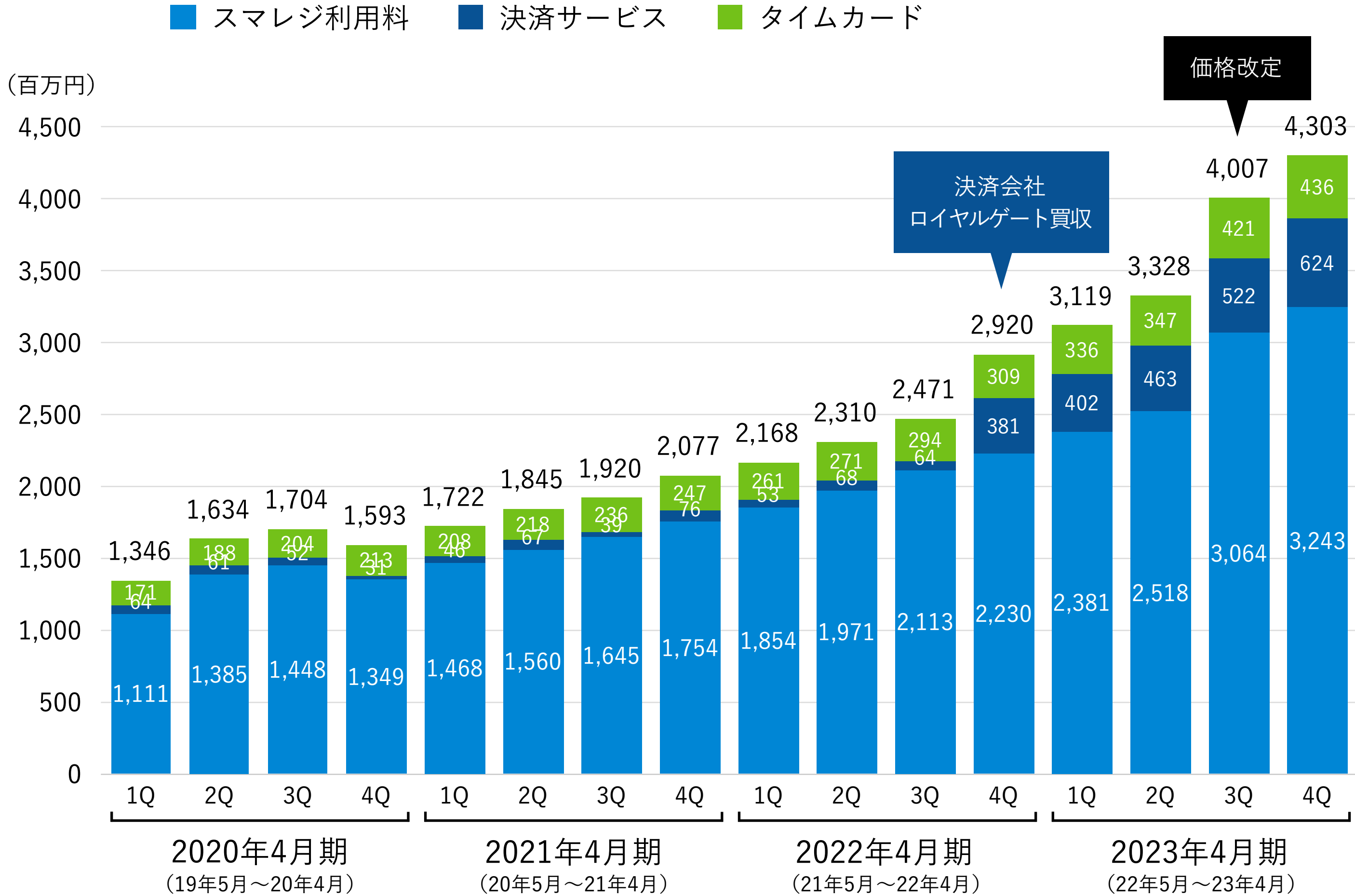
ARR※

43.0億

YoY
 前年同四半期比
+47.4%

QoQ
 前四半期比
+7.4%

※期末月のMRR(月額利用料等)を12倍して算出
 ※ARR：Annual Recurring Revenue(年間経常収益)
 MRR：Monthly Recurring Revenue(月間経常収益)



スマレジ利用料：POS月額、機器サブスク、各種オプション（端末追加、セルフレジ機能・会員上限追加等）、App Market
 決済サービス：PAYGATE月額利用料、加盟店手数料・キックバック（季節変動の影響を考慮し23年4月期4Qより四半期平均を基に算出）、処理料、決済端末連携費

ARPA(通期平均)

18,851円

YoY +6.4%

ARPU(通期平均)

8,044円

YoY +7.6%

1契約毎の平均店舗数

2.34店舗

YoY -2.1%

MRRチャーン

(通期平均)

0.58%

YoY -0.02%

CAC(通期平均)

252,094円

YoY +10.3%

LTV(通期平均)

719,741円

YoY +3.3%

ユニットエコノミクス

LTV/CAC

2.86

YoY -6.2%

公開アプリ数

106個

YoY +27個

有料店舗数

29,410店舗

YoY +20.3%

MAU

36,375店舗

YoY +19.8%

登録店舗数

126,620店舗

YoY +14.4%

GMV

1兆6,371億円

YoY +44.0%

ARPA：有料契約1契約あたりの顧客単価、ARPU：有料店舗1店舗あたりの顧客単価、MRRチャーン：スマレジの月間経常収益から算出される解約率、CAC：1契約あたりの顧客獲得コスト、LTV（顧客生涯価値）：1契約あたりの顧客生涯価値（関連機器販売は除く）、MRRチャーンではなく契約単位のアカウントチャーンを使用し粗利益ベースで算出、ユニットエコノミクス：LTV / CACで計算される1顧客あたりの採算性、公開アプリ数：スマレジ・アプリマーケットにて公開中のアプリ合計数、MAU：当月取引のあるアクティブ店舗、GMV：スマレジで処理された流通取引総額

価格改定の影響※1により顧客単価（価格改定前の23年4月期2Qと比較してARPAは+17.4%、ARPUは+17.7%）が大きく上昇

※1 2023年1月より価格改定を実施

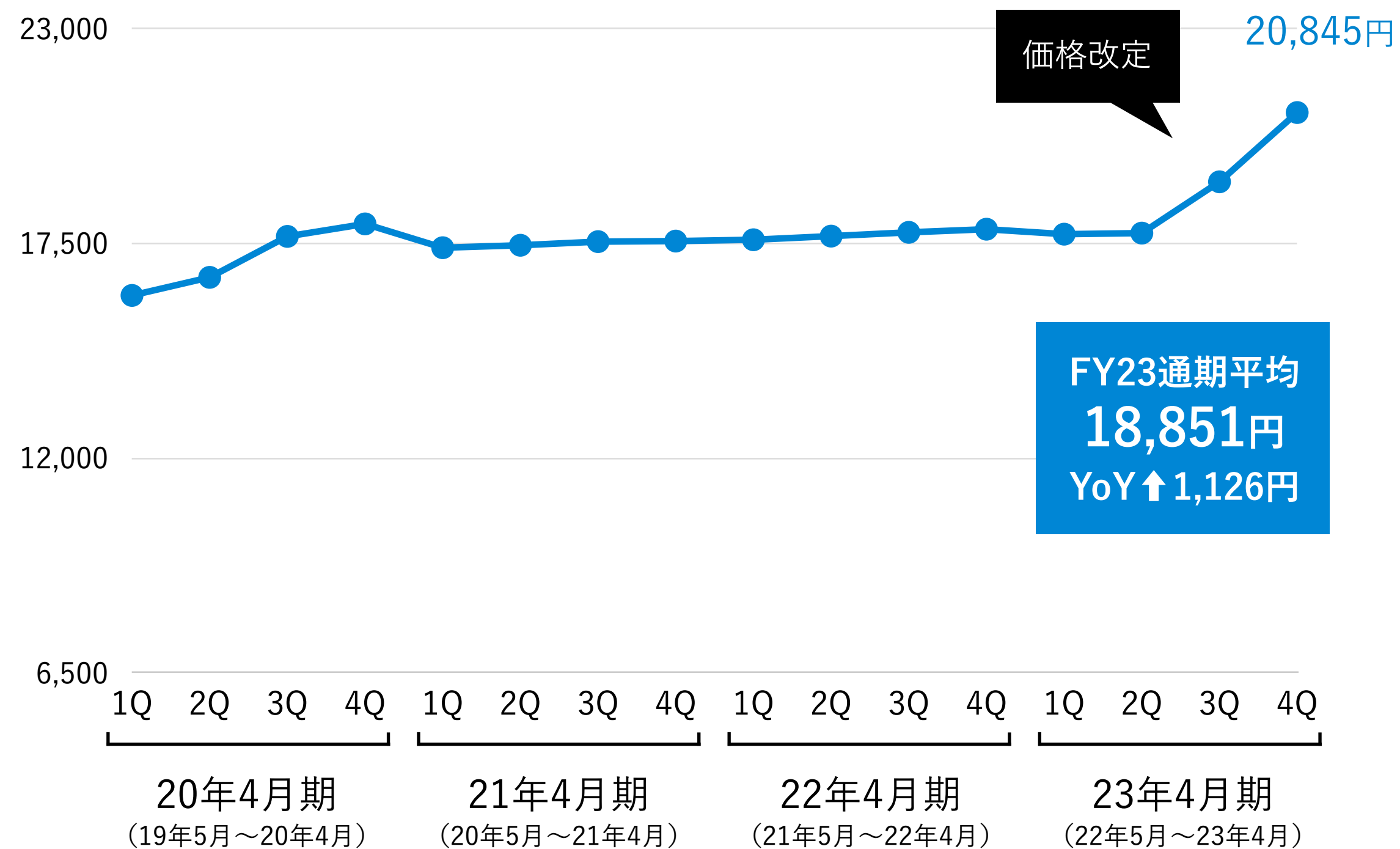
ARPA

YoY

前年同四半期比
↑2,988円

QoQ

前四半期比
↑1,774円



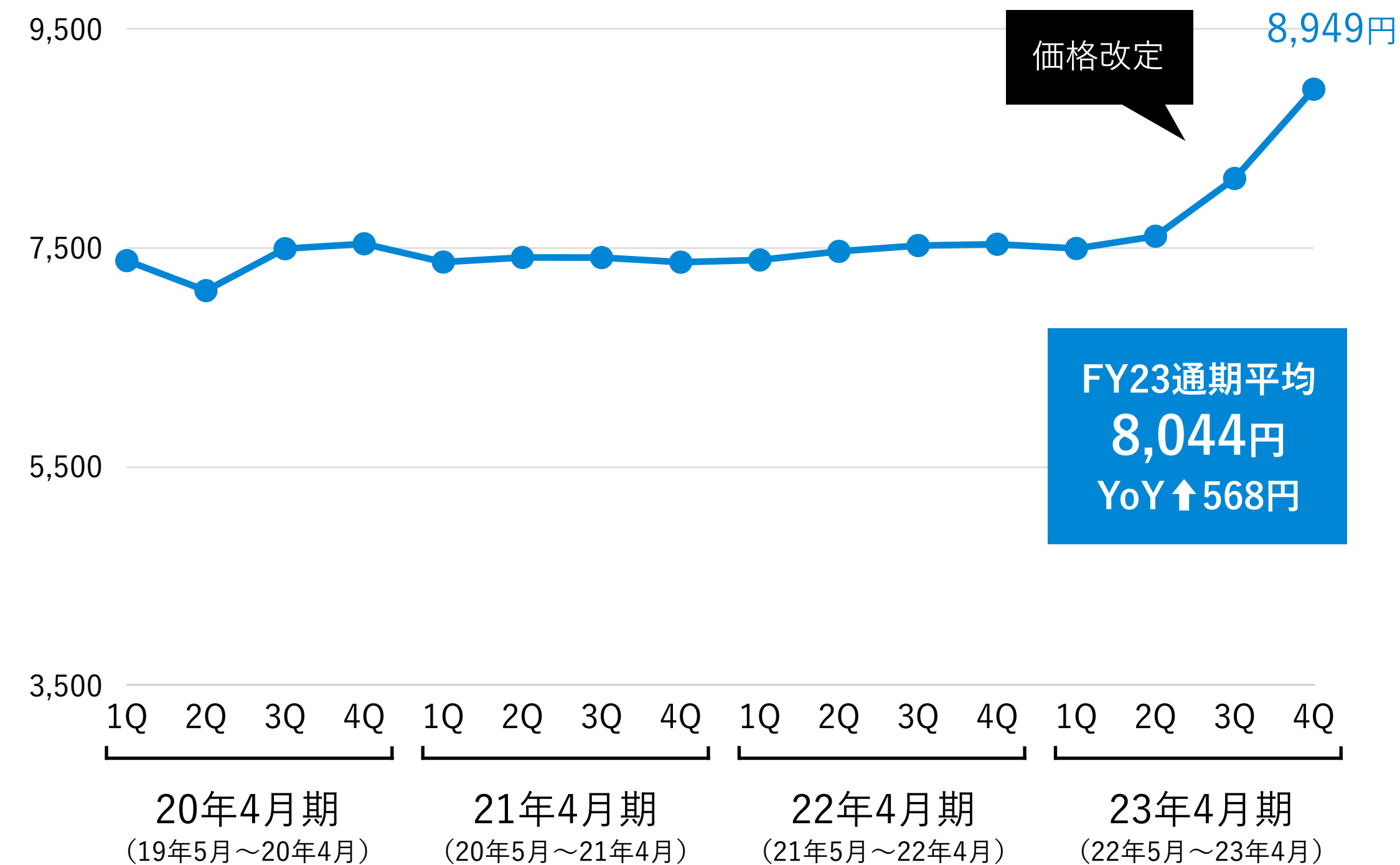
ARPU

YoY

前年同四半期比
↑1,417円

QoQ

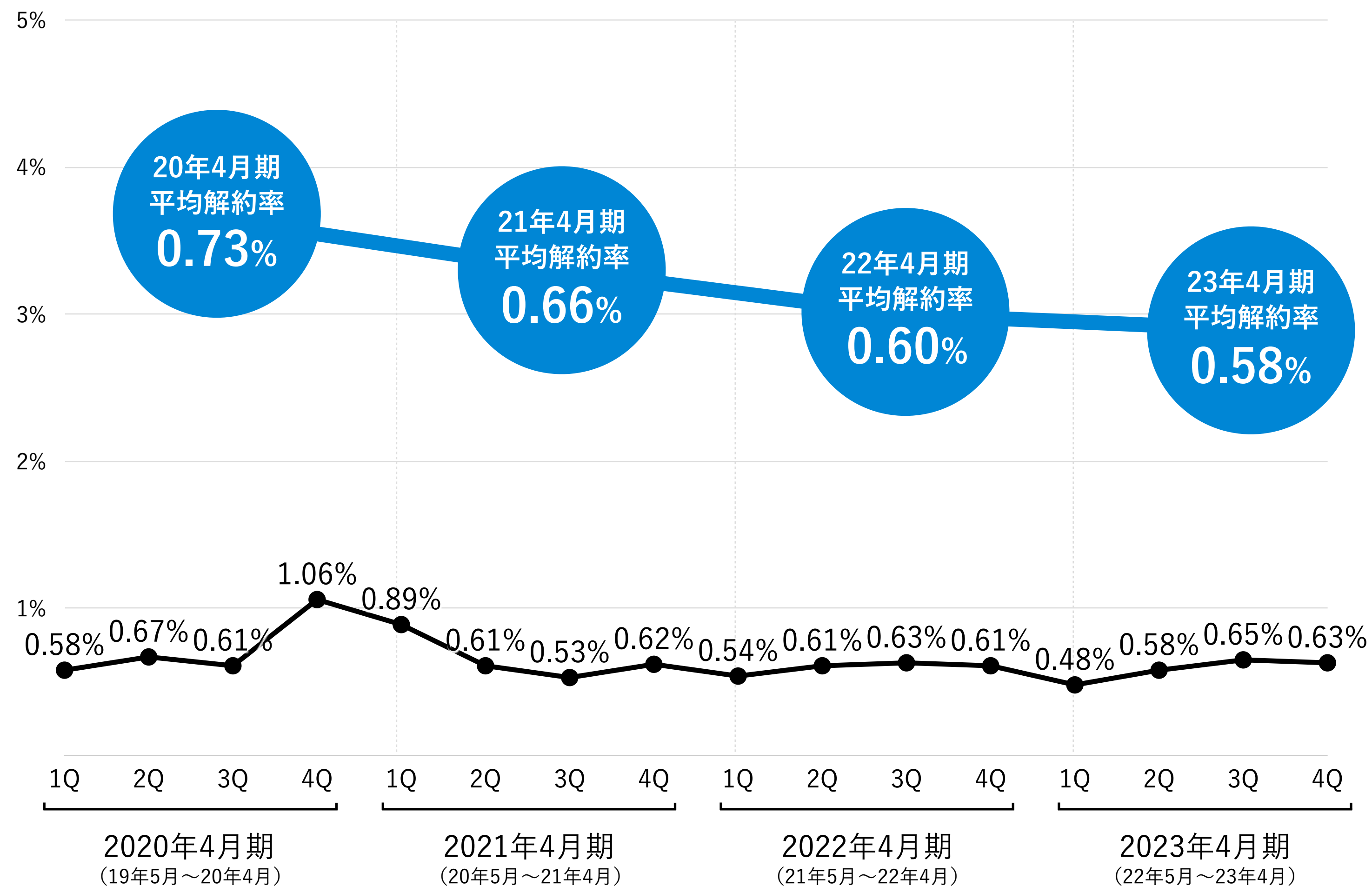
前四半期比
↑816円



ARPA(Average Revenue Per Account)：1契約ID（有料プラン契約のみ）あたりの顧客単価
タイムカード、アプリマーケット、決済サービスの売上は含まれておりません。

ARPU(Average Revenue Per User)：1店舗（有料プラン契約のみ）あたりの顧客単価

価格改定による目立った影響もなく、23年4月期の平均解約率は過去最低水準を更新し0.58%に
オンボーディングの強化とサービス品質の向上施策を継続



2023年4月期 平均解約率

2022年5月～2023年4月

0.58%

YoY

前期比

↓ 0.02pt

QoQ

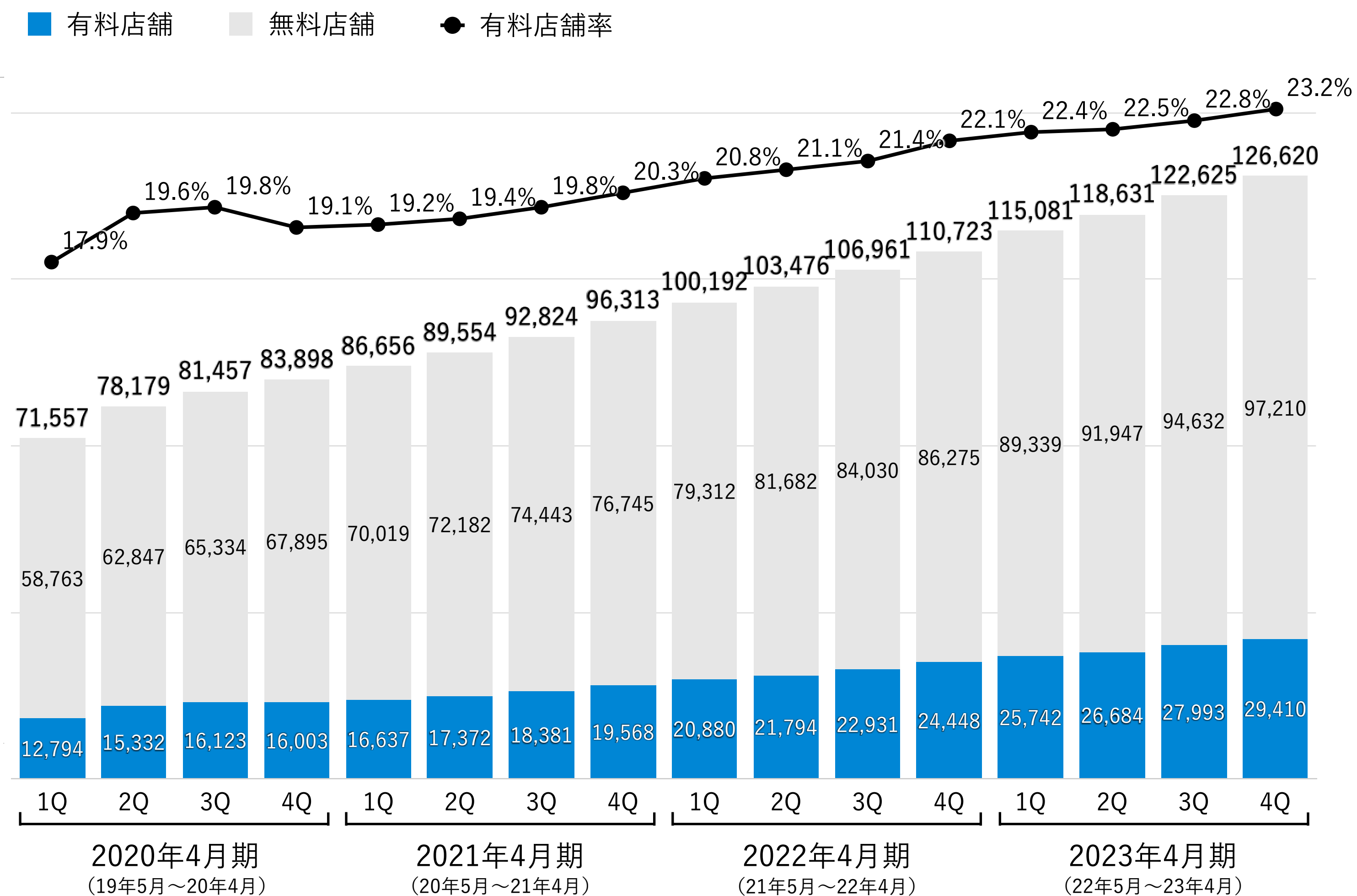
前四半期比

↓ 0.02pt

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

価格改定後も堅調に推移。有料店舗率もYoY+1.1ポイントの23.2%に上昇



有料店舗数※

29,410

YoY
前年同四半期比

+20.3%

+4,962店舗

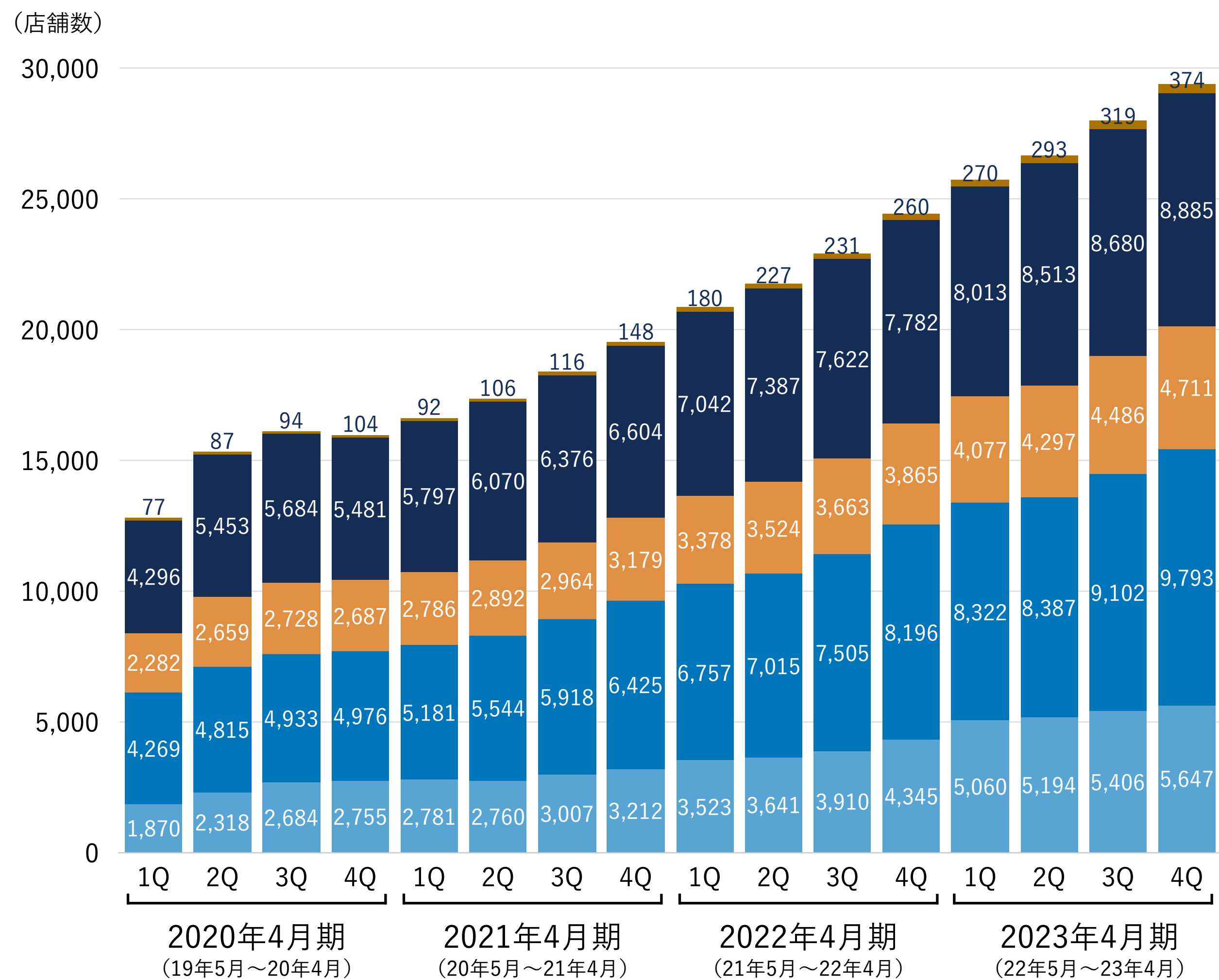
QoQ
前四半期比

+5.1%

+1,417店舗

※最新の有料店舗数情報を毎月配信
スマレジは有料店舗数情報を毎月開示しています。
2023年5月末日時点の有料店舗数は29,961店舗です。
詳しくは[IRサイト](#)をご覧ください。

価格改定後も各プランとも堅調な成長により増加基調を継続

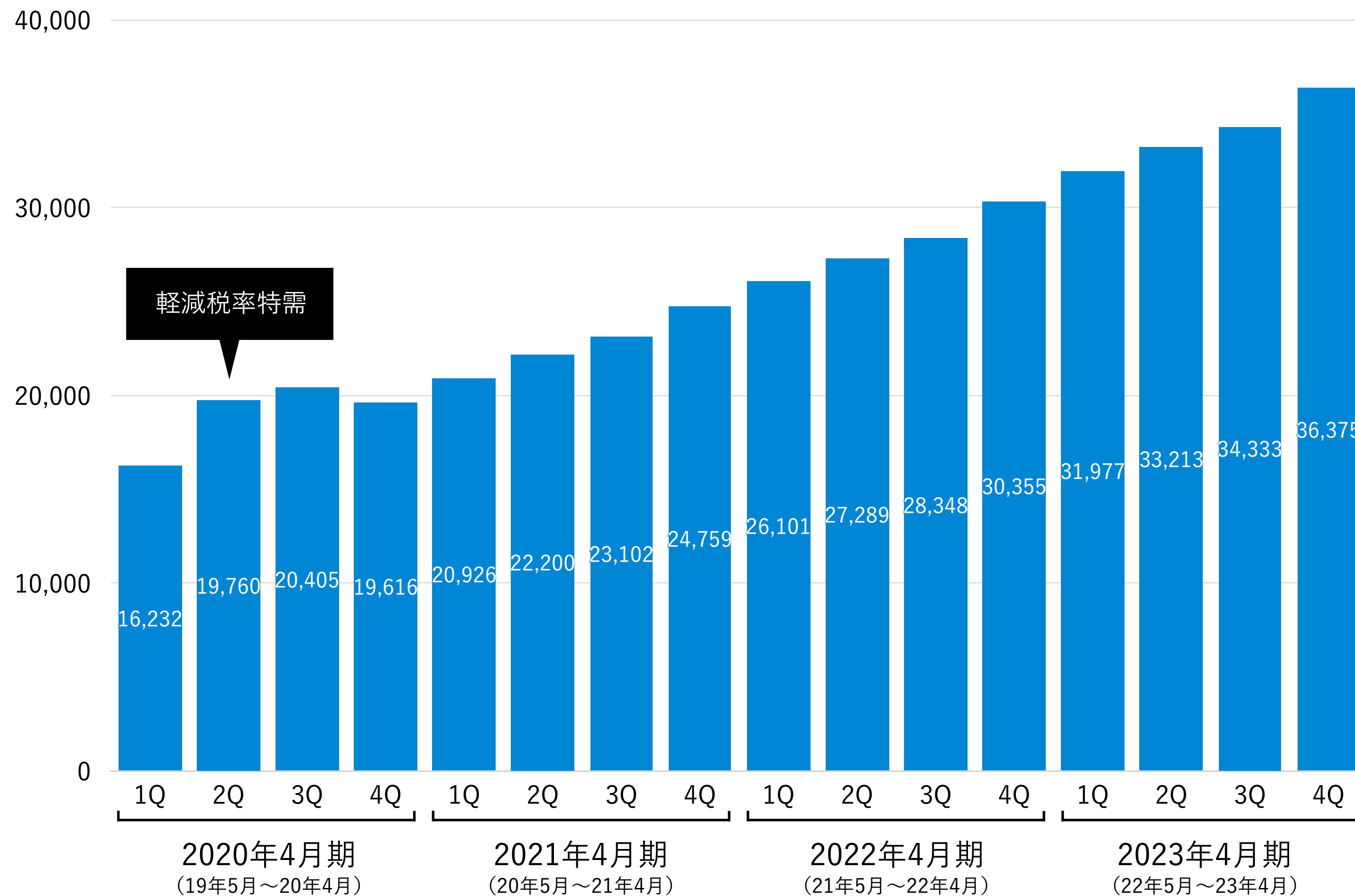


	YoY 前年同四半期比	QoQ 前四半期比
フードリテール 月額17,000円/店	+43.9%	+17.2%
リテールビジネス 月額14,000円/店	+14.2%	+2.4%
フードビジネス 月額11,000円/店	+21.9%	+5.0%
プレミアムプラス 月額8,000円/店	+19.5%	+7.6%
プレミアム 月額5,000円/店	+30.0%	+4.5%

※スタンダードプラン契約にオプション追加で有料化され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。
 ※最新のプラン別店舗数（2023年5月末日時点）はIRサイトをご覧ください。

※各プランの料金は2023年1月改定後の価格（税抜）です。

アクティブ店舗数30万店達成の目標に向け、YoY+19.8%の36,375店舗に増加

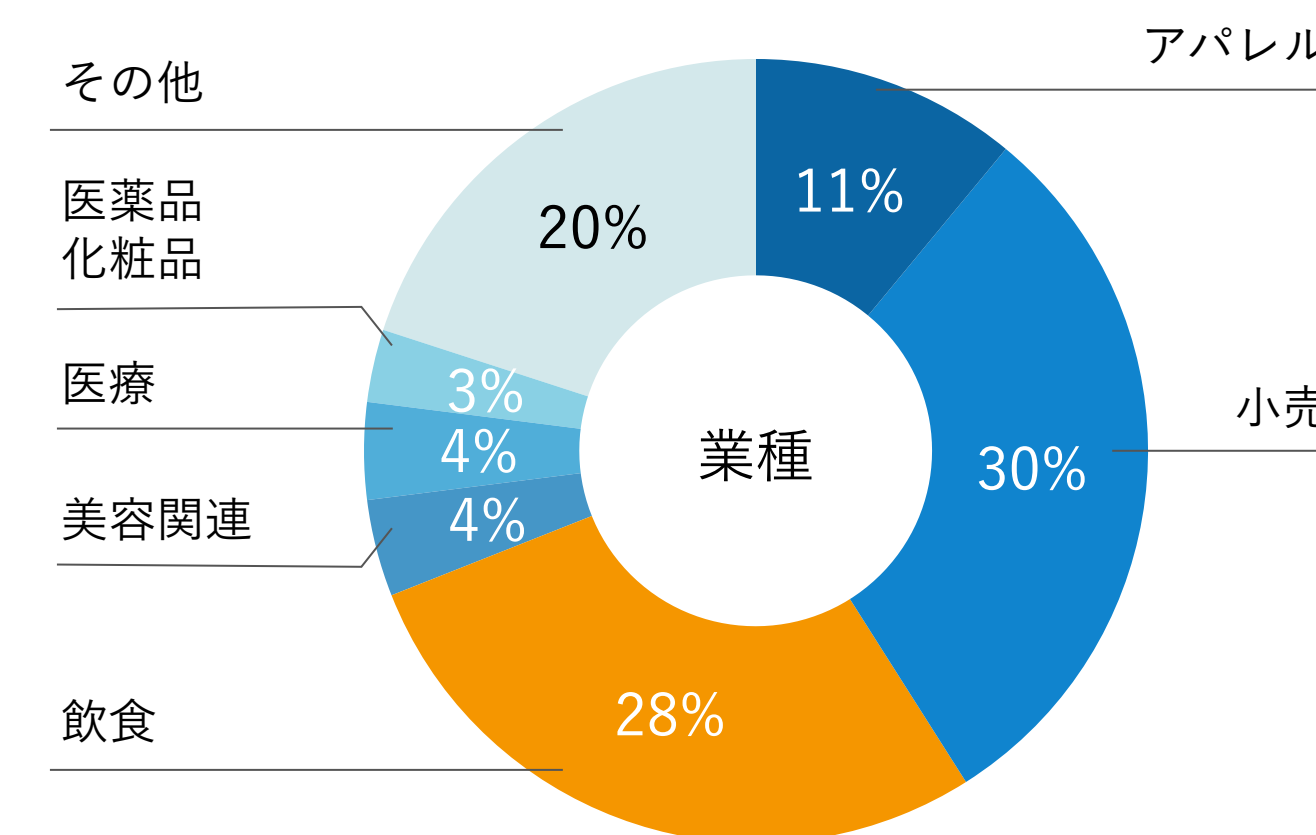


アクティブ店舗数

36,375 ※1

YoY
前年同四半期比
+19.8%
+6,020店舗

QoQ
前四半期比
+5.9%
+2,042店舗



※プラン種別を問わず、POSレジ機能で直近1ヵ月の間に商取引（売上）の記録を行った店舗数。在庫管理やその他の機能を利用していても商取引がない場合はカウントされません。

※1 2023年5月末日時点のアクティブ店舗数は37,106店舗です。詳しくはIRサイトをご覧ください。

店舗数の増加とコロナ後の経済活動復調により、YoY +44.0%の1兆6,371億円に拡大
2023年3月に累積取引額6兆円を突破し、スマレジ経済圏はどんどん拡大中

GMV成長率

YoY
前期比

+44.0%

累積取扱高

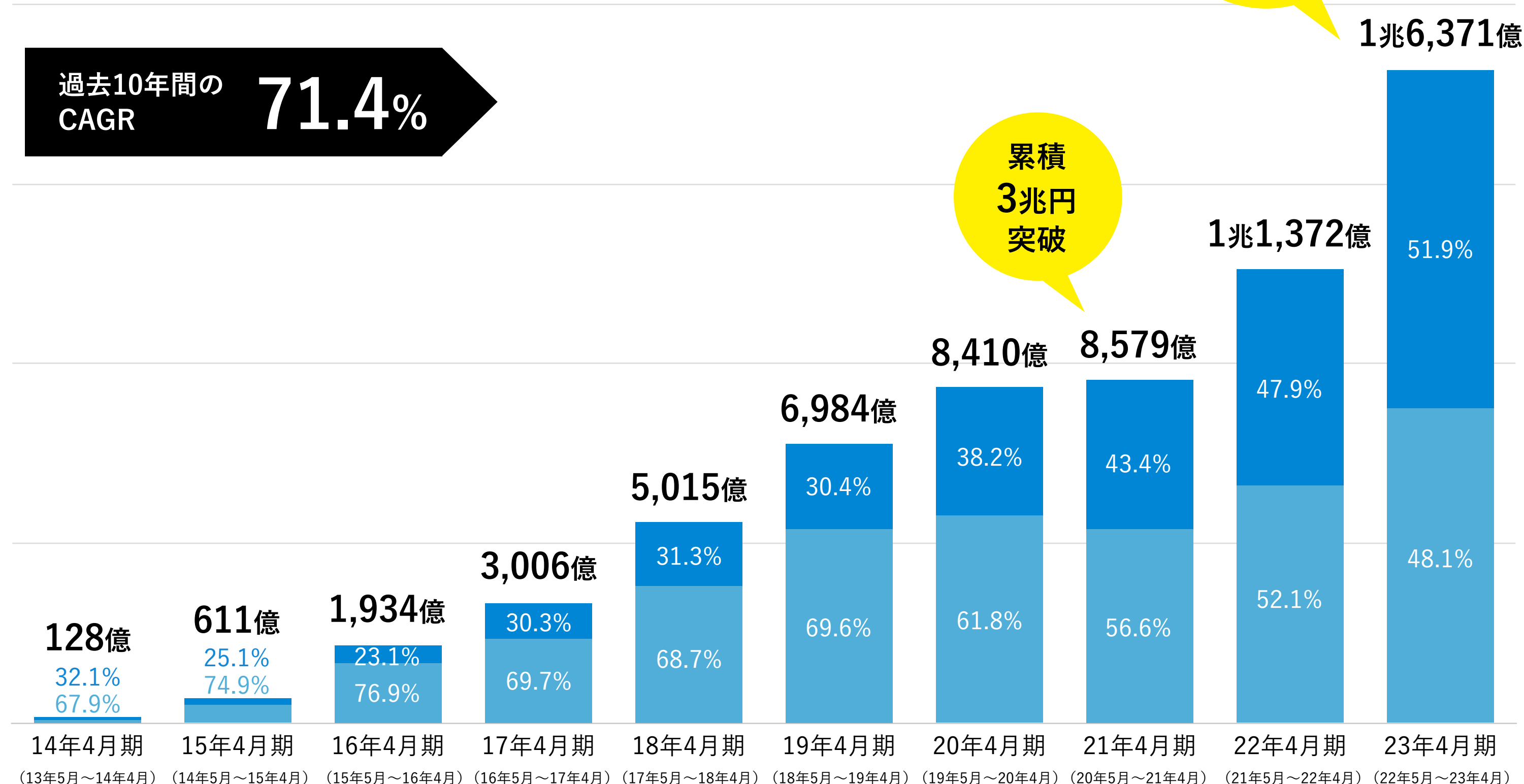
6.2兆円

(2023年4月末時点)

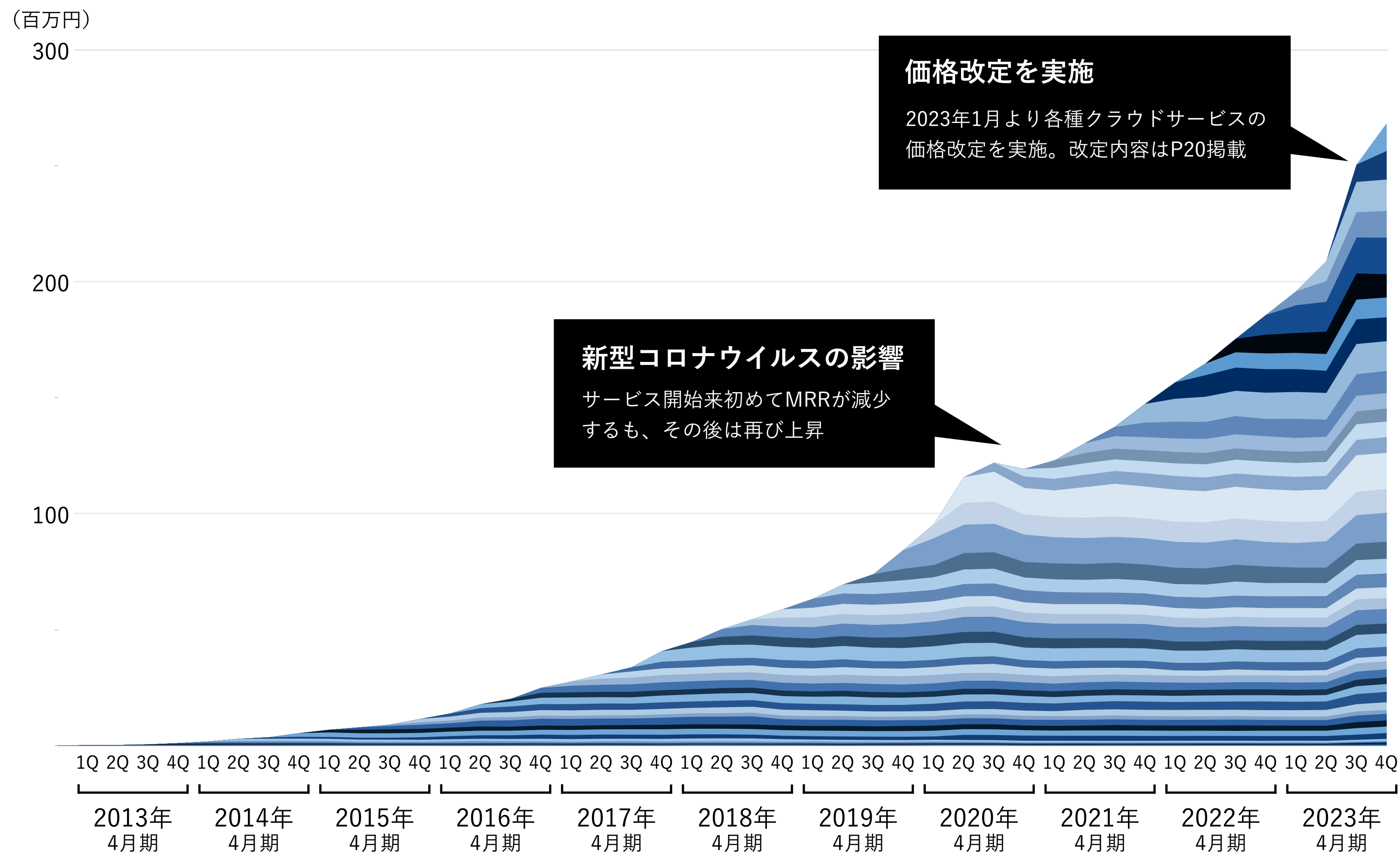
流通取引総額（円）

■ 現金取引 ■ キャッシュレス取引

過去10年間の
CAGR **71.4%**



価格改定によりMRRが拡大。新規獲得と低解約率による安定した継続利用によってMRRは堅調に推移し、持続的成長を実現



2023年4月期4Q

MRR
(POSレジのみ)

2.6億

※2020年3月～4月、新型コロナウイルスの影響を考慮したスマレジ月額利用料の減額措置を実施しましたが、上記グラフに減額措置の影響は含んでおりません。

ARR
4.36億円
YoY +41.2%

ARPA(通期平均)
5,992円
YoY +5.6%

登録事業所数
132,900事業所
YoY +14.8%

登録従業者数
2,567,868人
YoY +19.8%

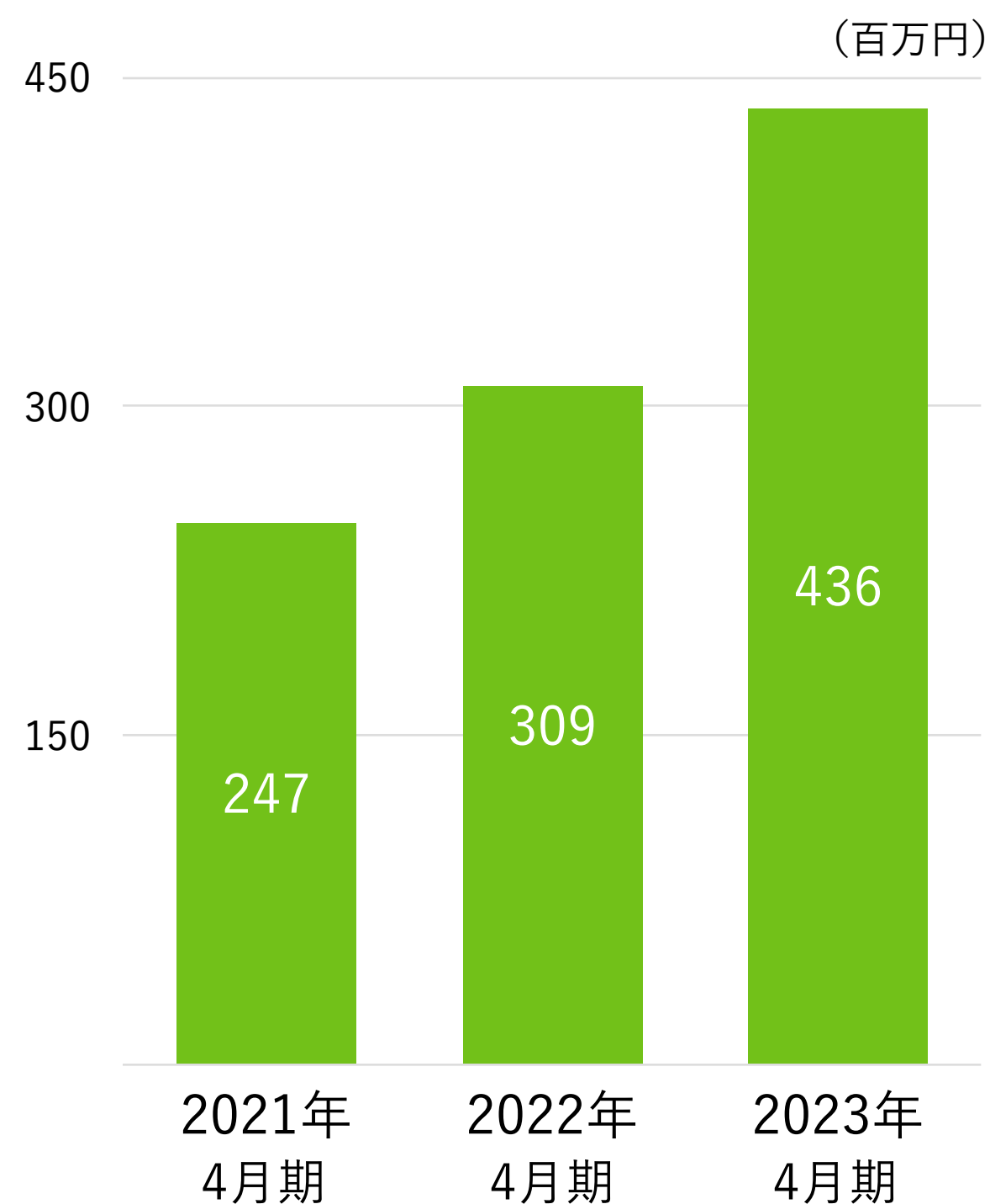
POSユーザーの利用率
(クロスセル率)
12.1%
YoY +0.2%

ARR (スマレジ・タイムカード月額利用料の年間経常収益) : 23年4月のMRRを12倍して算出、ARPA : 有料契約1契約あたりの顧客単価
POSユーザーの利用率 : 契約IDベースで、POSレジユーザーにおけるタイムカード併用率を算出

中期経営計画に基づき、POSレジユーザーへのタイムカード（HR）クロスセル施策を強化中
 オンボーディングの徹底や機能強化によりPOSレジユーザーのクロスセル率がYoY + 0.2ptの12.1%

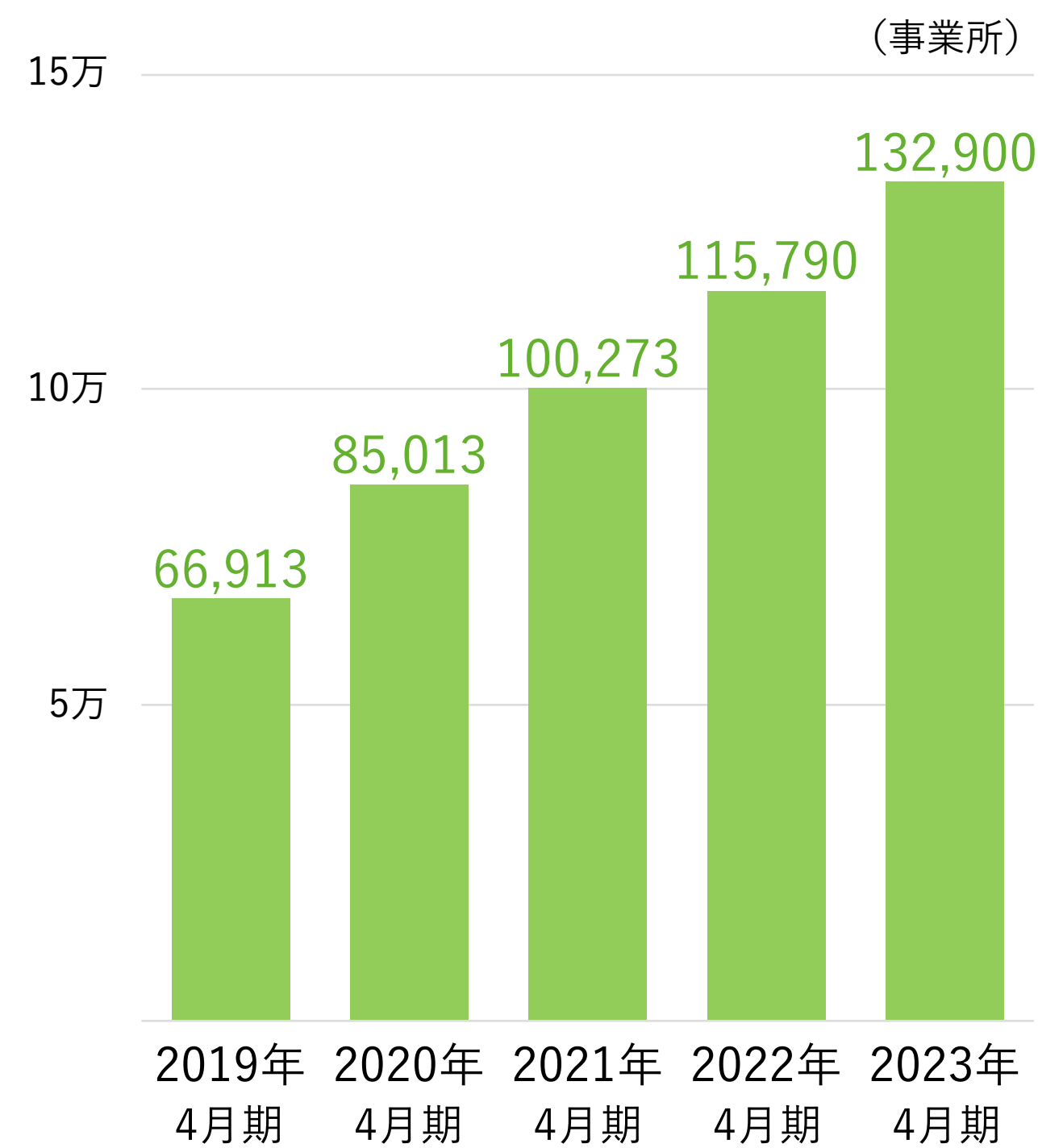
ARR

YoY
 前期比 **+41.2%**



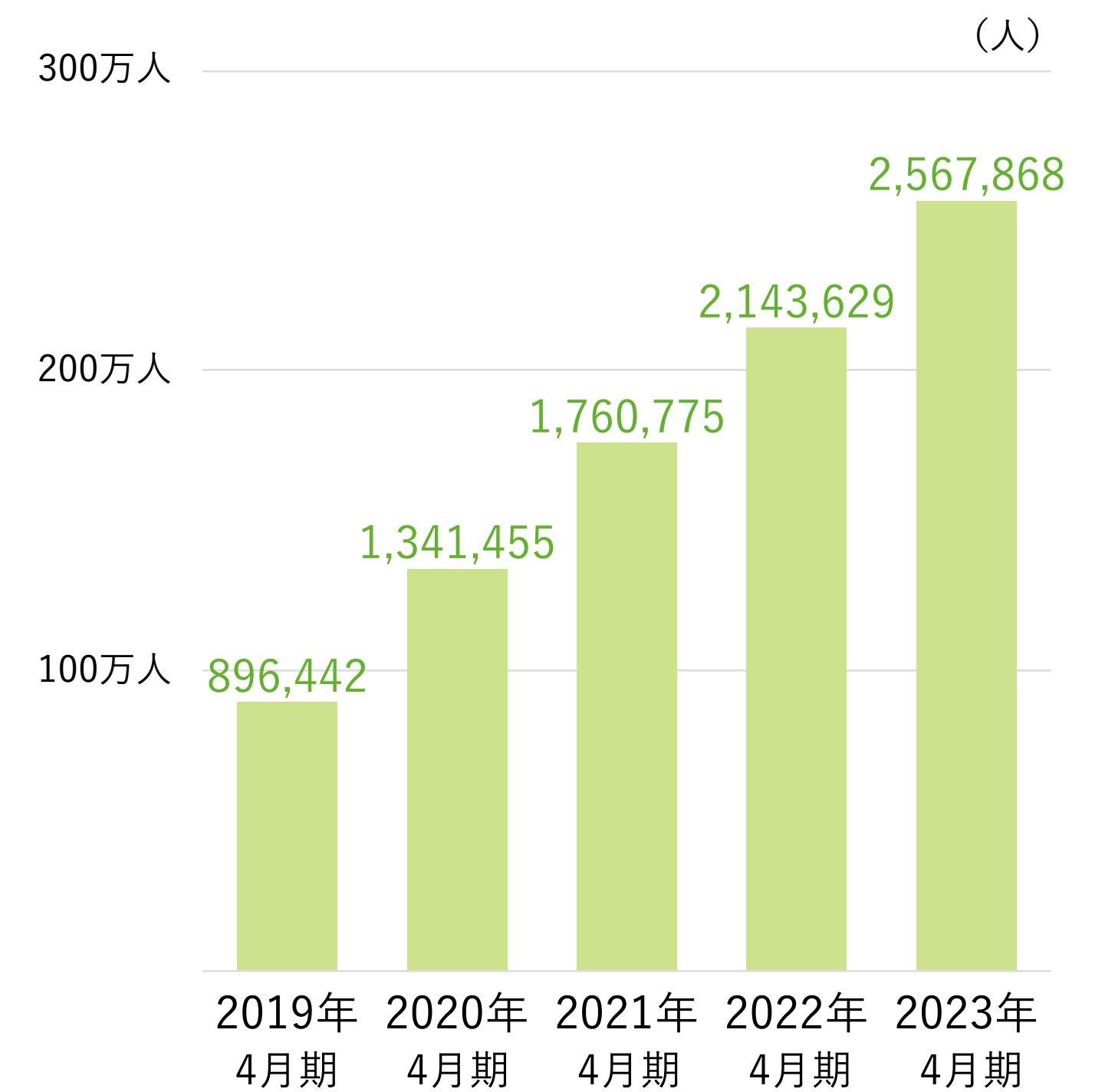
登録事業所数

YoY
 前期比 **+14.8%**



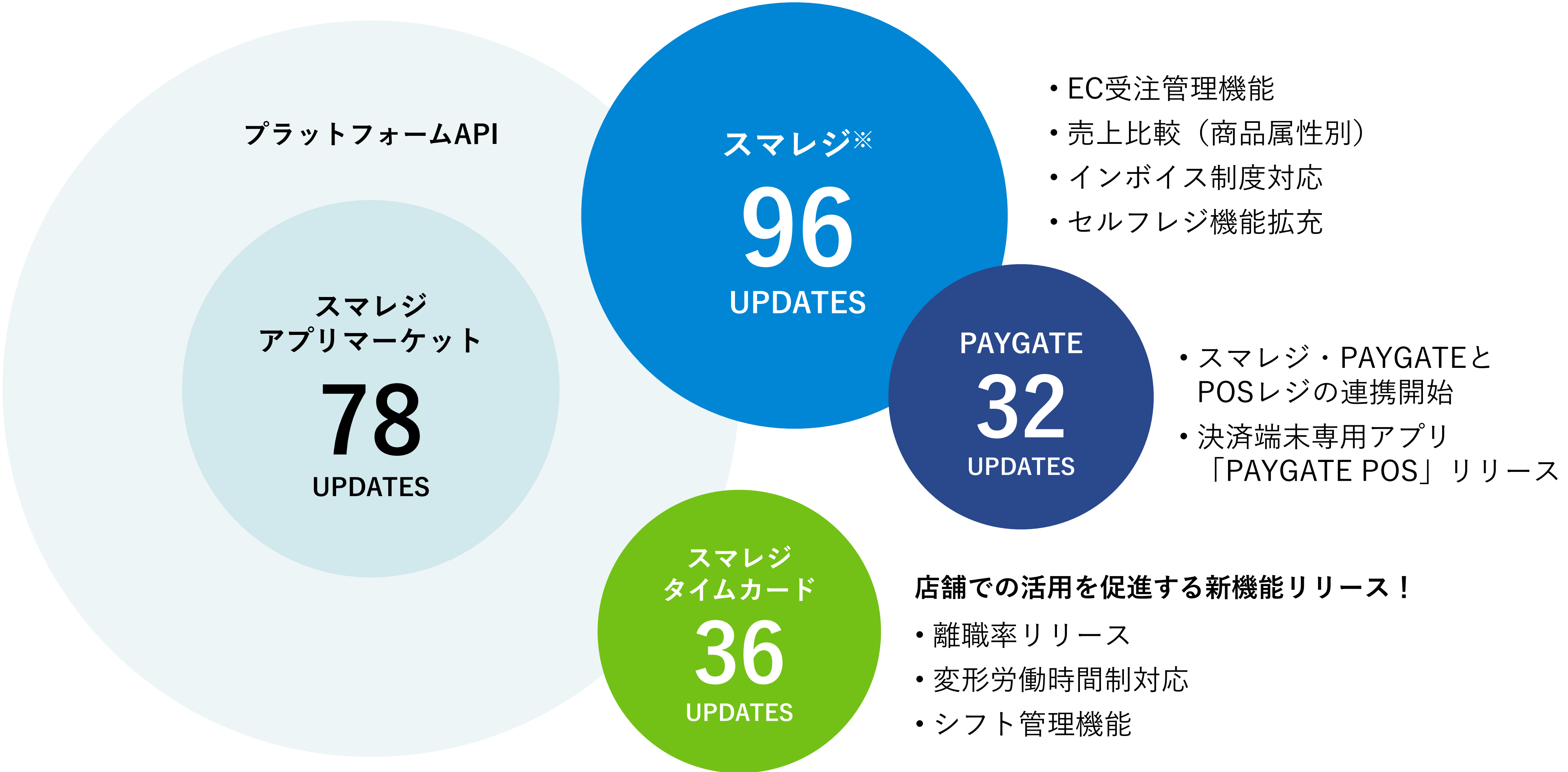
登録従業者数

YoY
 前期比 **+19.8%**



2023年4月期の開発状況

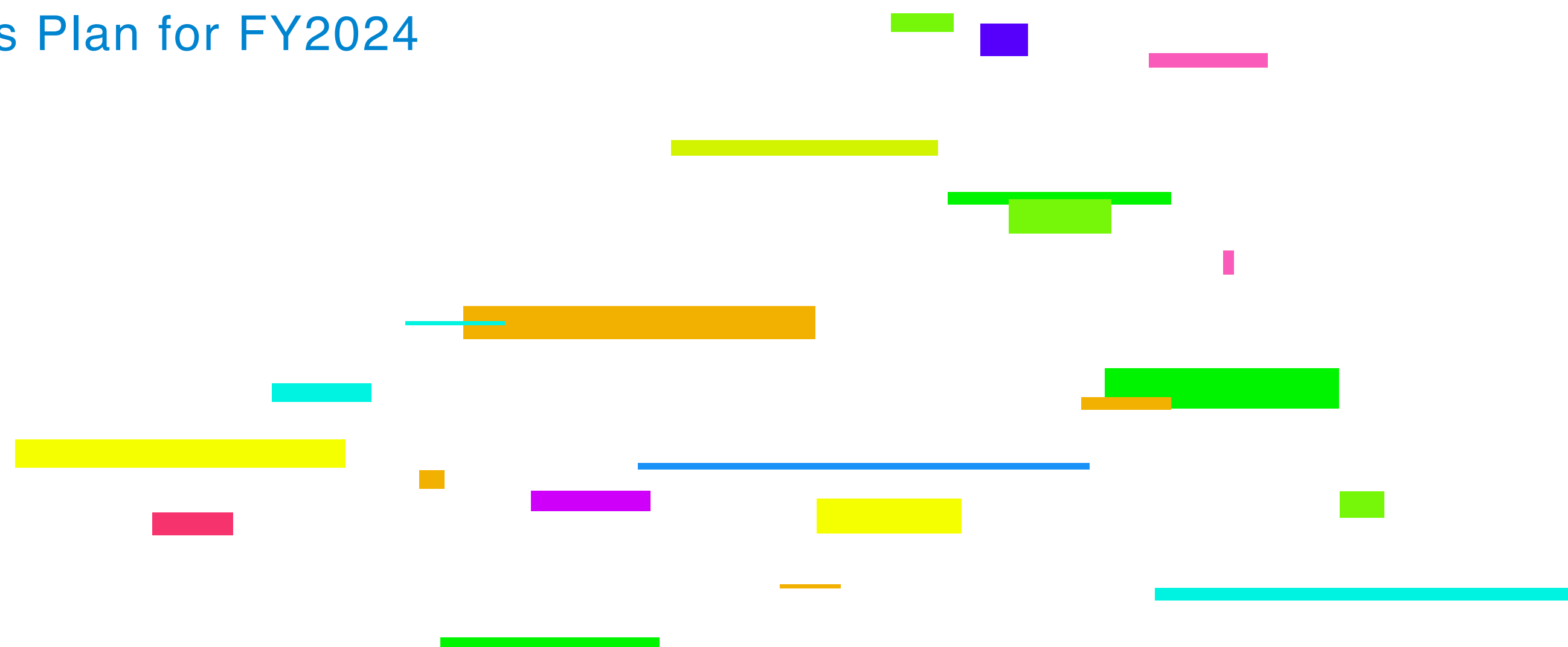
スマレジ・PAYGATEとPOSレジの連携や、店舗需要を反映したタイムカードの新機能追加、ユーザー要望の実装など合計242ヶ所のアップデートを実施



※スマレジ・ウェイターアプリ（飲食店向けオーダーエントリー）のアップデートを含む

2024年4月期 業績の見通し

Business Plan for FY2024



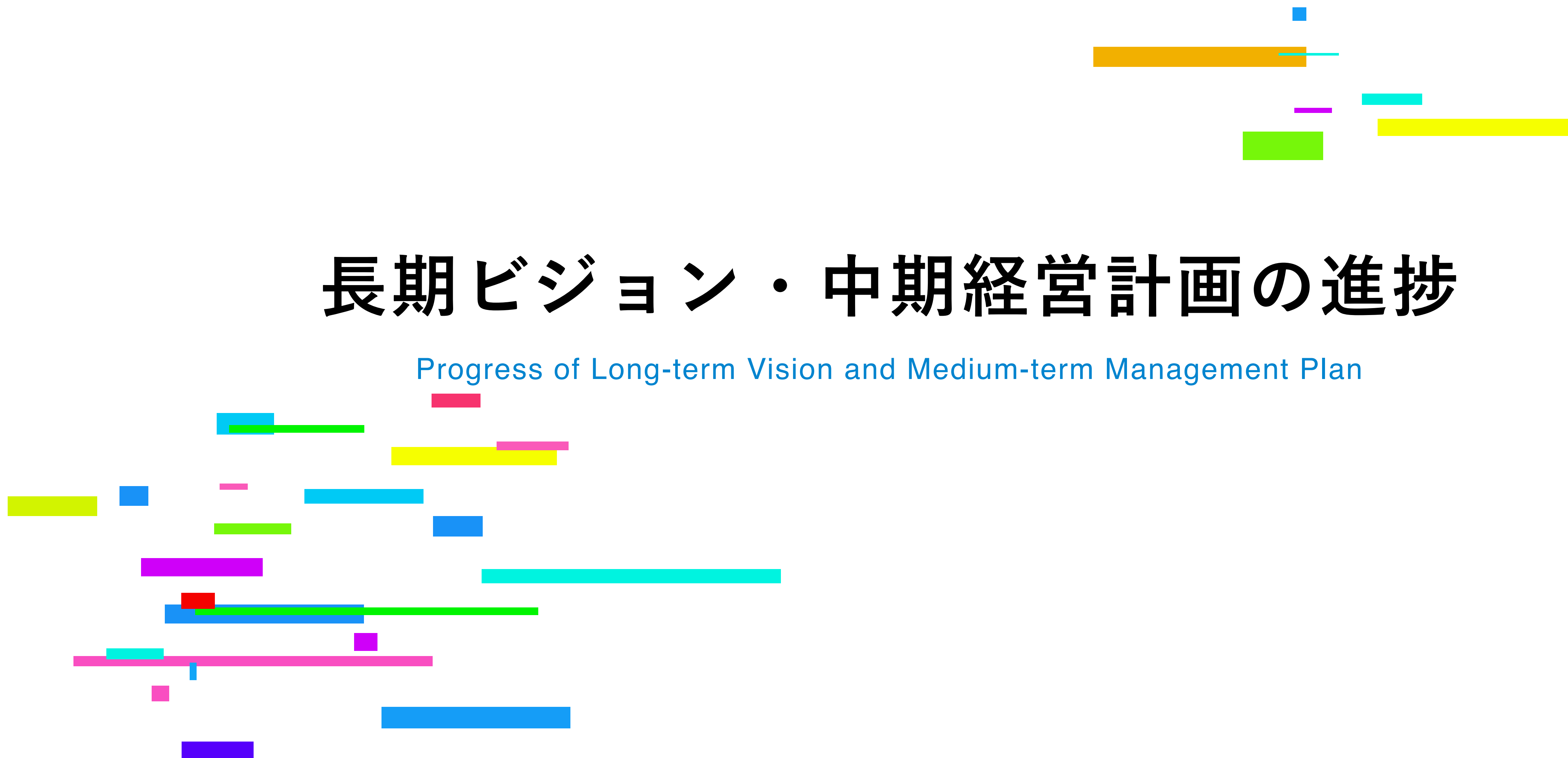
増収増益を維持しつつも収益拡大に向けた積極投資をおこなう計画。

中期経営計画の達成を目指し、契約件数の拡大と顧客単価の拡大によりARRを増大させる。

(百万円)	2024年4月期 (2023年5月～2024年4月)		2023年4月期 (2022年5月～2023年4月)
	計画	前期比 YoY	実績
売上高	7,688	+30.0%	5,914
営業利益	914	+2.4%	893
経常利益	914	+2.1%	896
当期純利益	636	-28.3%	887

長期ビジョン・中期経営計画の進捗

Progress of Long-term Vision and Medium-term Management Plan



VISION 2031 TO BE THE NEW STANDARD

スマレジは、国内トップを目指します

「お店」が元気になれば「街」が元気になる。

「街」が元気になれば「社会」が元気になる。

「お店」の支援を通じて「社会全体」を元気にします。

スマレジは国内市場トップを目指し、経営理念である「OPEN DATA, OPEN SCIENCE!」のもと、
「誰もがあたりまえにデータ活用できる時代」を切り拓きます。

VISION 2031

目標

アクティブ店舗数

30万

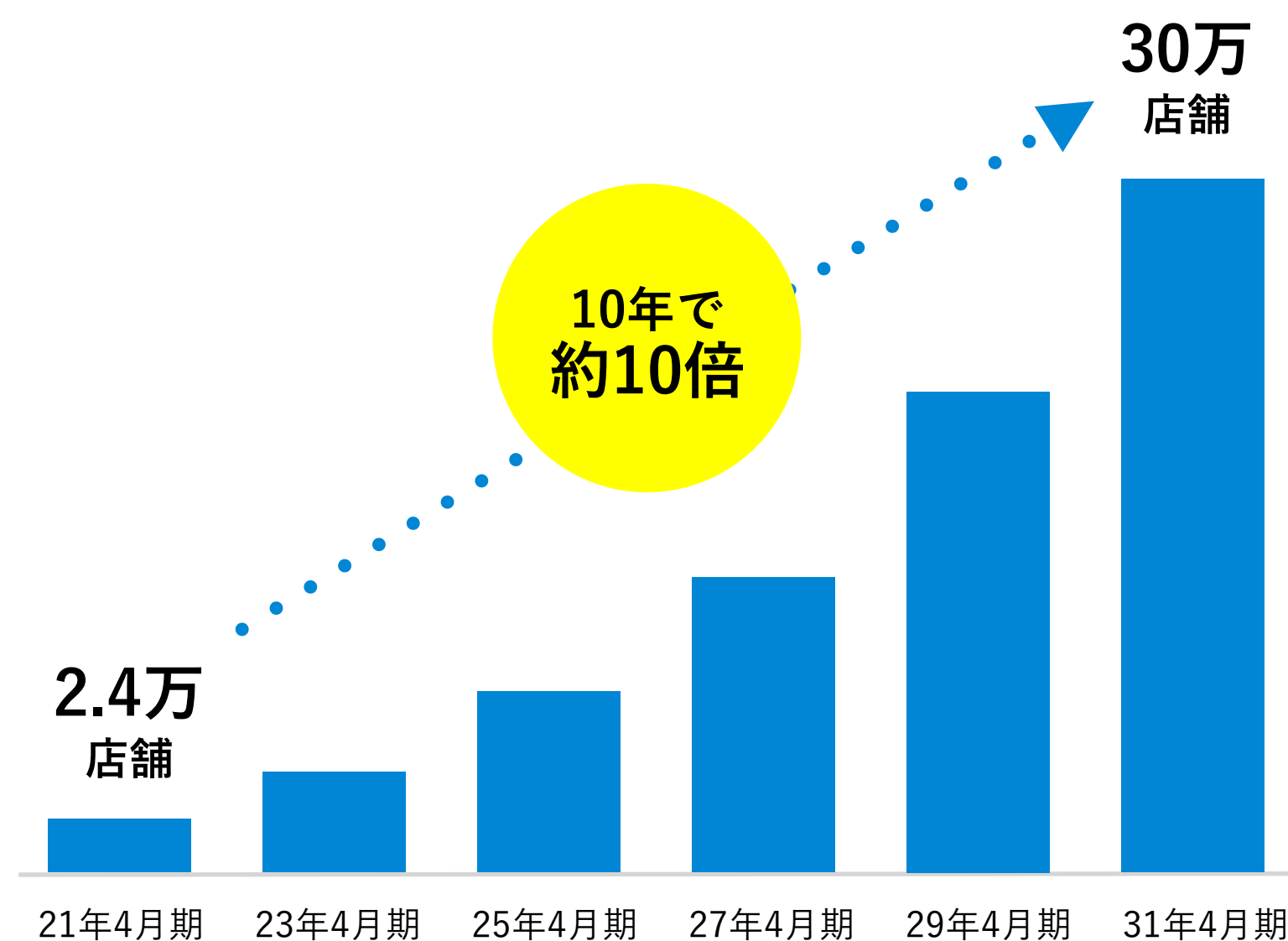
中規模層シェア

38%

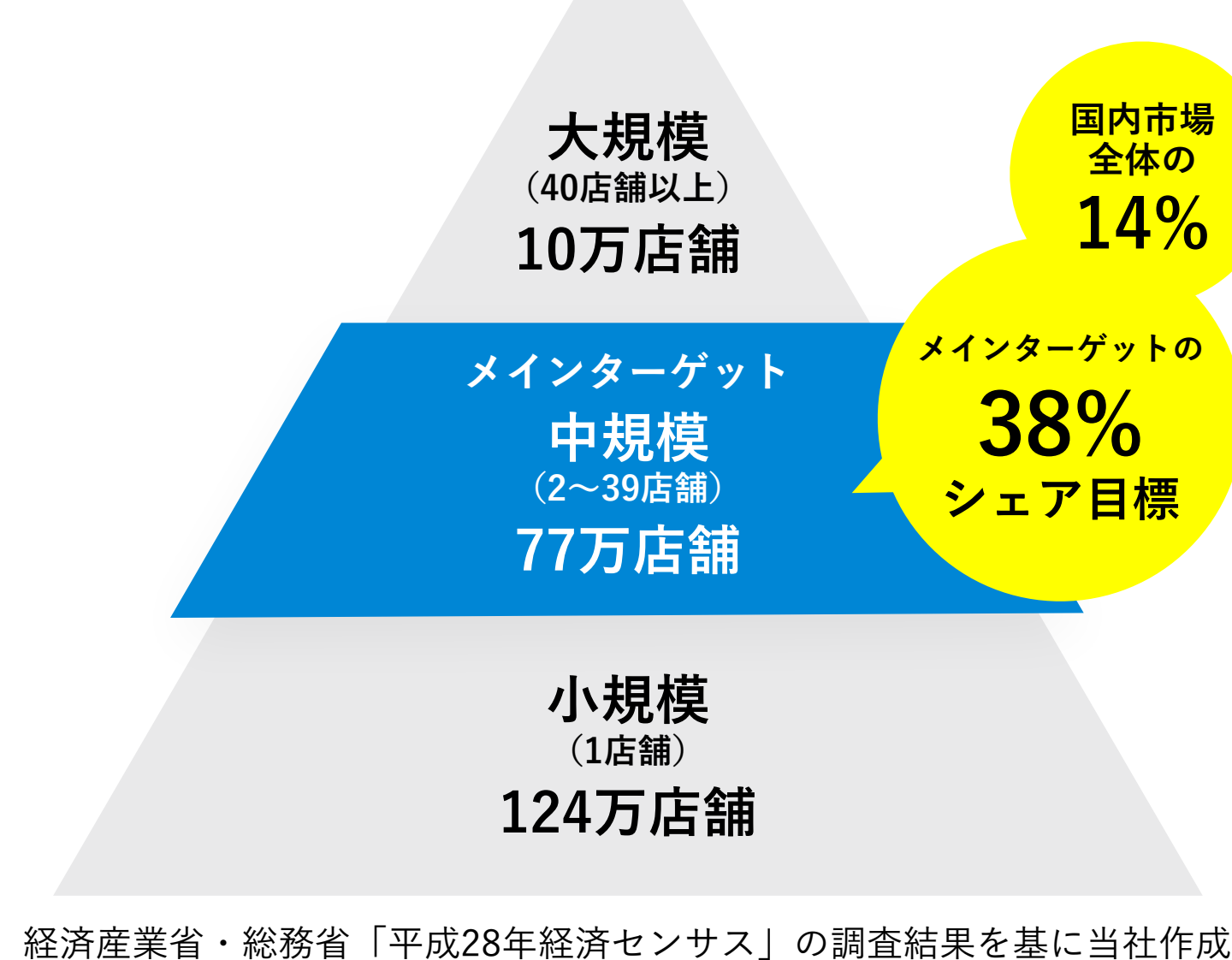
POS市場トップへ向け、 まずは国内中規模層でトップを目指す

メインターゲットの中規模層を中心に、大規模層から小規模層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



「VISION2031」達成に向けた 第2次中期経営計画へ

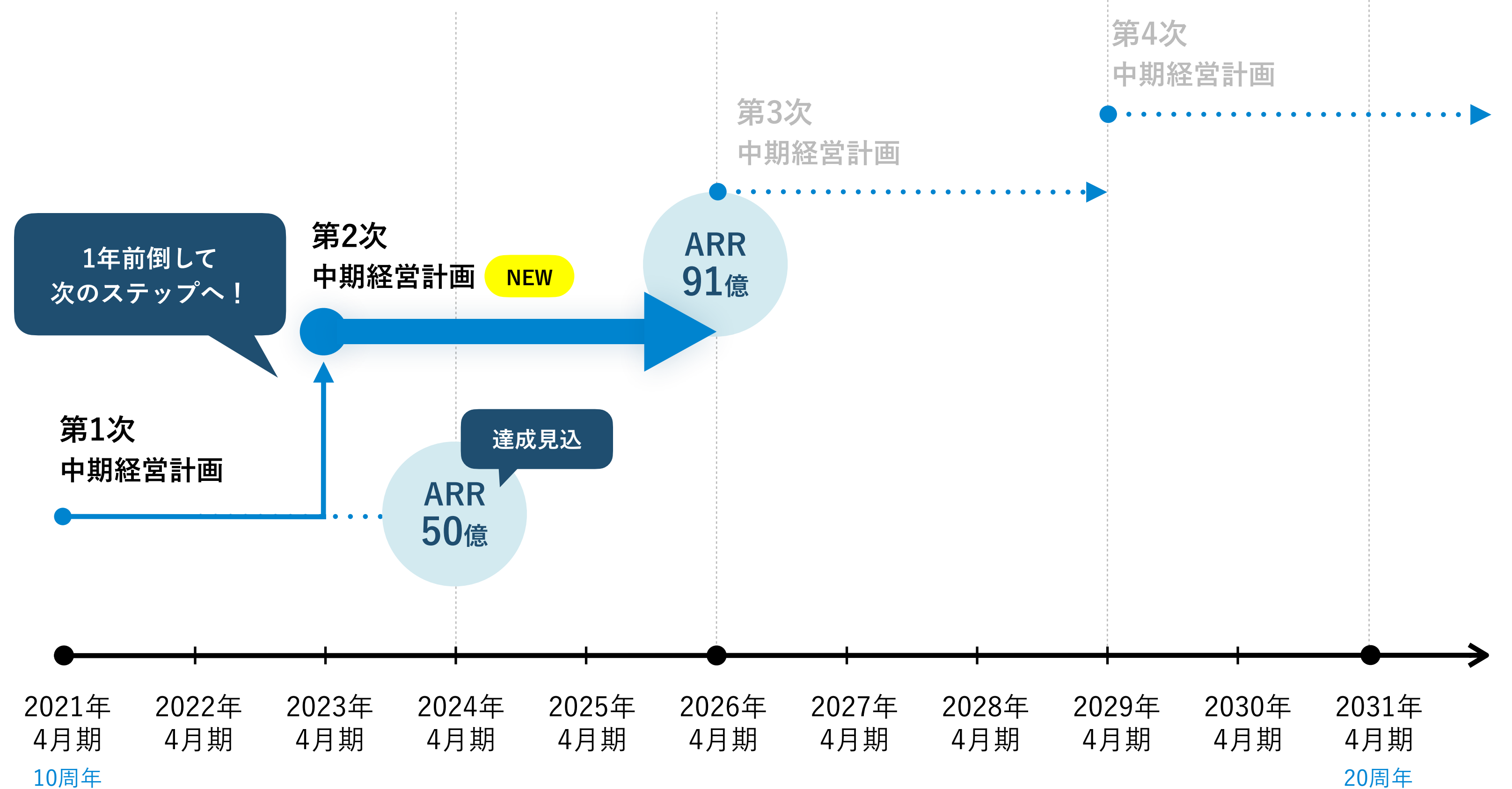
「VISION2031」達成に向けた第1次中期経営計画（2022年4月期～2024年4月期）のKPI「ARR50億」の達成確度が大幅に上がったことと、**社内意識改革**に成功したことから、残り1年を待たずに前倒し終了とし、「VISION2031」達成に向けた第2次中期経営計画（2024年4月期～2026年4月期）に移行します。

社内意識改革

- 売上高からARR重視へ
- コロナ禍の閉塞感打破
- 成長率を重視し、広告宣伝費等に投資。減益覚悟でアクセルを踏む

VISION 2031

TO BE THE NEW STANDARD



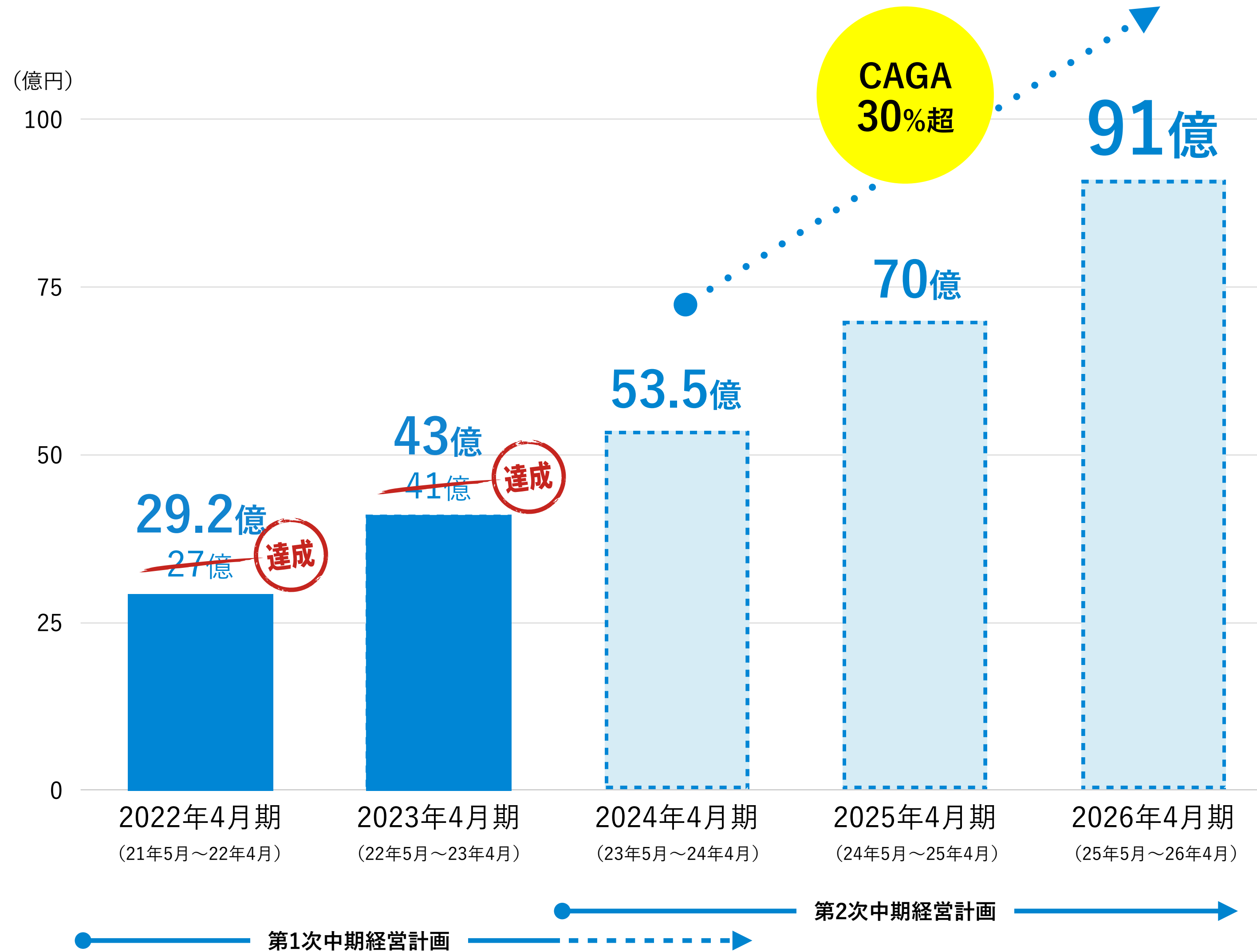
第2次 中期経営計画

2024年4月期 - 2026年4月期

ARR増大計画

引き続きARRを最重要指標に設定

ARR増大計画へ向けて - 毎年30%以上の成長を目指す



目標

ARR

91億円

2024年4月期から3年間で
CAGR 30% 超の成長を目指す

第1次中期経営計画の施策を継承。契約件数の拡大と顧客単価の拡大によりARRの最大化を目指す。

契約件数の拡大

マーケティング、販売戦略

新規ユーザーの獲得

市場細分化戦略によるターゲットの強化

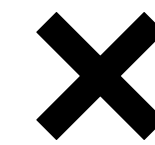
NEW

EC事業者へのアプローチ

NEW

S&M投資の継続

継続



顧客単価の拡大

カスタマーサクセス、アップセル・クロスセル施策

既存顧客の利用拡大

アップセル

クロスセル

決済サービス強化

継続

アプリマーケット強化

継続

スマレジ・タイムカード強化

継続

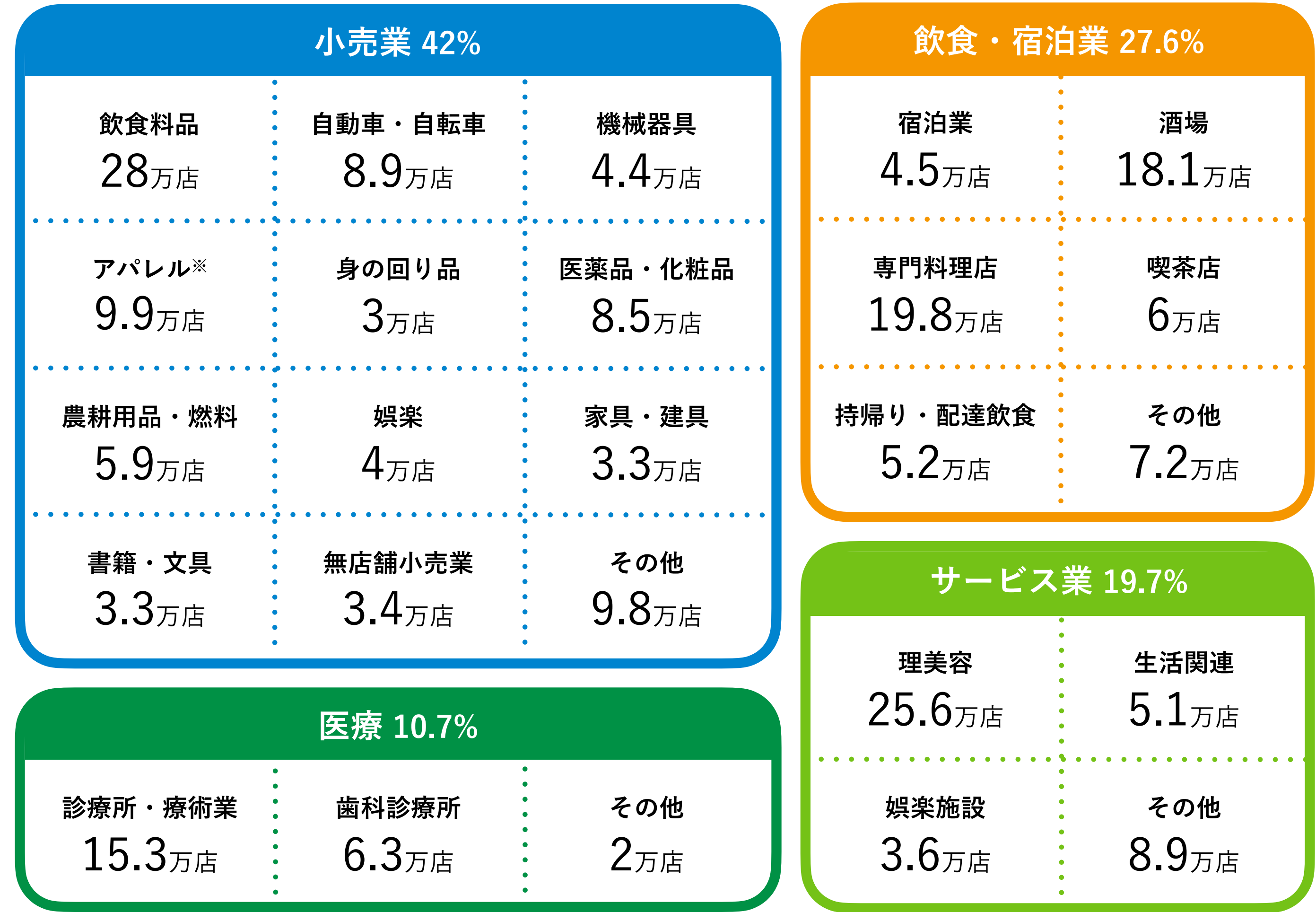
市場細分化によるターゲットの強化とセールス&マーケティングの効率化

市場細分化戦略

「小売店」「飲食店」の大分類だけだったターゲットのセグメントを「業種・業態」と「規模」で細分化し、特定業種へのアプローチを強化

ターゲットを細かくセグメントすることでセールス&マーケティングの効率化を図ります。

ターゲットの業種・業態で求められるニッチ機能をアプリマーケットで提供



※服・呉服・服地・寝具など

EC機能の強化により、EC事業者への販路拡大をはかる

EC間連動やECと店舗の連動 EC店舗でスマレジが利用可能に

22年8月、EC機能のアップデートを実施。これにより店舗を持たないEC事業者が、スマレジのすべての機能を利用できるようになりました。

EC事業者最大の課題である在庫連動もスマレジを使えば、簡単にリアル店舗とEC店舗が在庫連動。POSレジの枠を超えたEC時代の店舗ツールとして、EC事業者にスマレジ利用を促進します。



マーケティングの各ファネルにあわせた施策を実施し、それぞれ各段階におけるCVRを高める



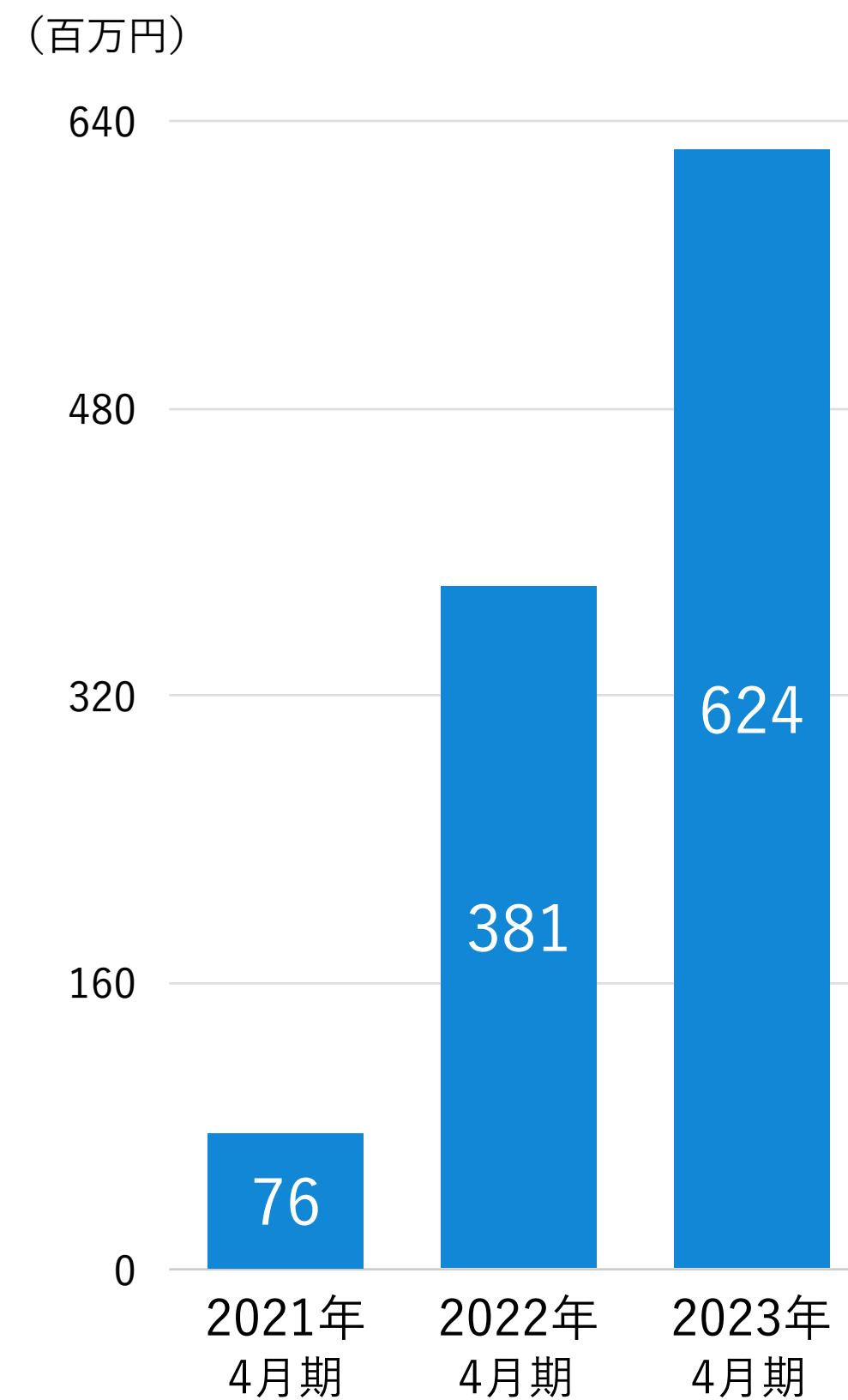
スマレジPOSとのクロスセル戦略を軸に決済領域の収益モデルの拡大を目指す



収益モデルの拡大を目指す

- GMVを源泉とした収益モデルの構築
- 吸収合併したロイヤルゲート社業務の改善（PMIおよび再構築）を継続
- POSサービスとのセット販売を中心としたスマレジとのクロスセル展開
- ECなど非対面決済領域へのチャレンジ

決済サービスのARR

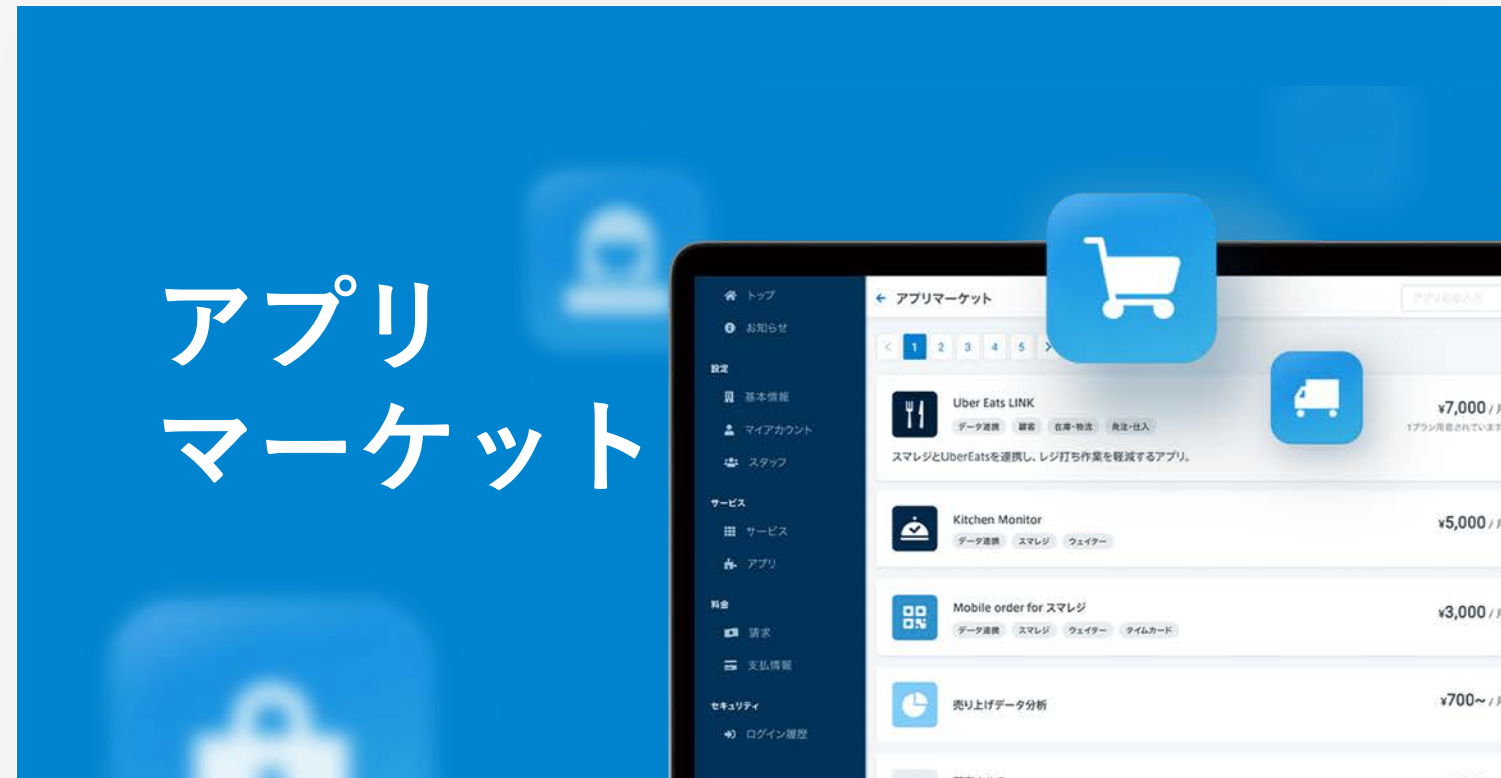


YoY
前期比 **+63.8%**

活動実績 (2023年4月期)

- 2022年5月「スマレジ・PAYGATE」販売開始
- 決済端末用アプリ「PAYGATE POS」をリリース
- 新規・既存顧客に向けたクロスセルの実施
- 機器出荷フローを大幅に改善。販売当初の半分の期間で出荷可能に

開発パートナーによるニッチ機能の提供により、顧客満足度と顧客単価の向上を目指す

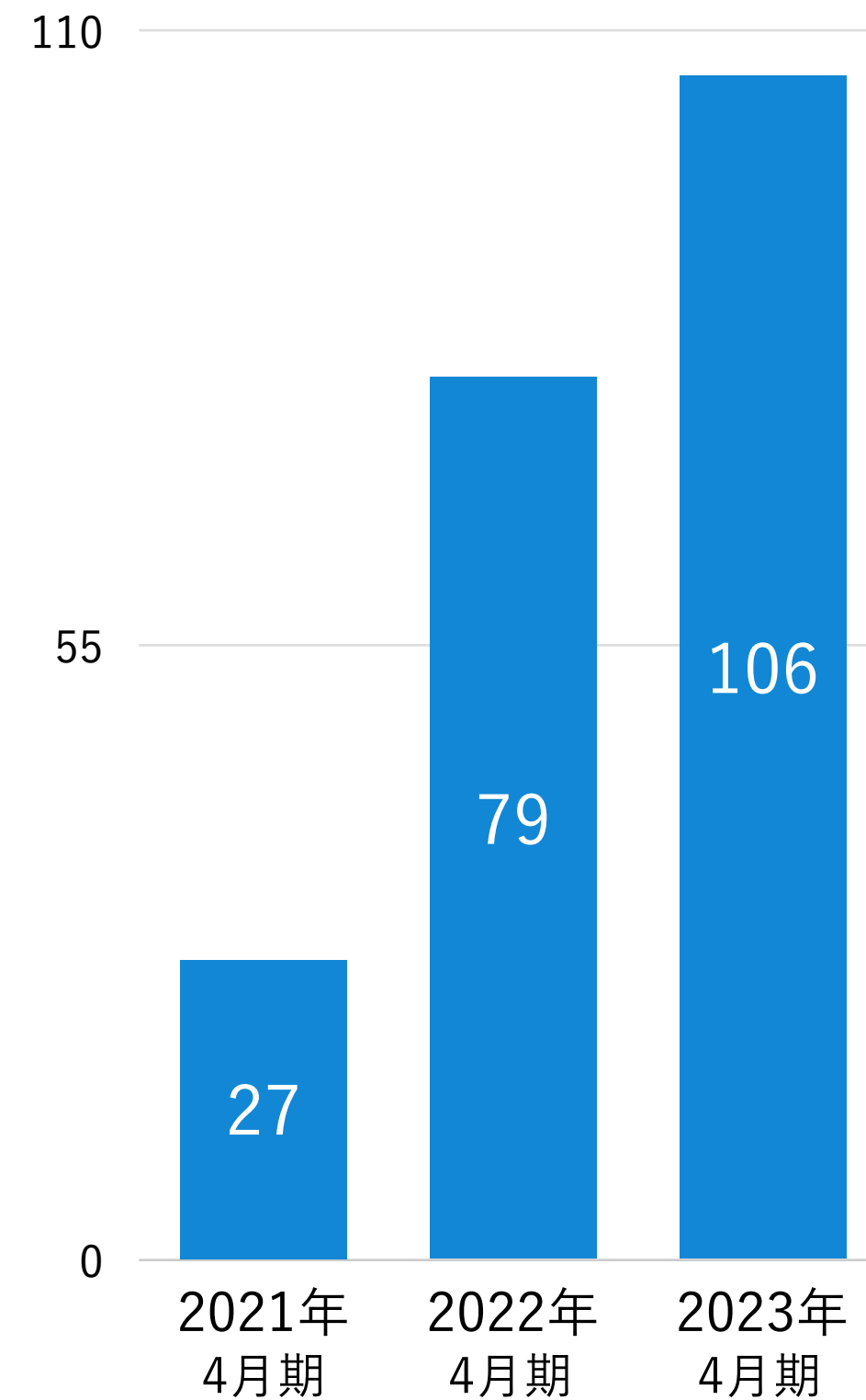


アプリマーケット

顧客満足度の向上

- 業種に特化したニッチ機能の提供により、顧客単価向上とカスタマーエクスペリエンス（CX）向上を目指す
- 開発パートナーとの連携を強化し、アプリ数増大を目指す
- 小売業向けにECカートやSNS連携を強化。OMO・オムニチャネル領域を充実化させる

公開アプリ数の推移



開発パートナー数（2023年4月末時点）

法人 **889社** 個人 **510人**

活動実績

（2023年4月期）

- Yahoo!ショッピングや楽天等のECサイト連携アプリなど、2023年4月期は27個のアプリをリリース
- 「中小店舗DXコンソーシアム」を立ち上げ、IT導入補助金支援事業者に。開発パートナーと連携しアプリ利用を促進
- 導入事例の拡充など、ウェブコンテンツの強化

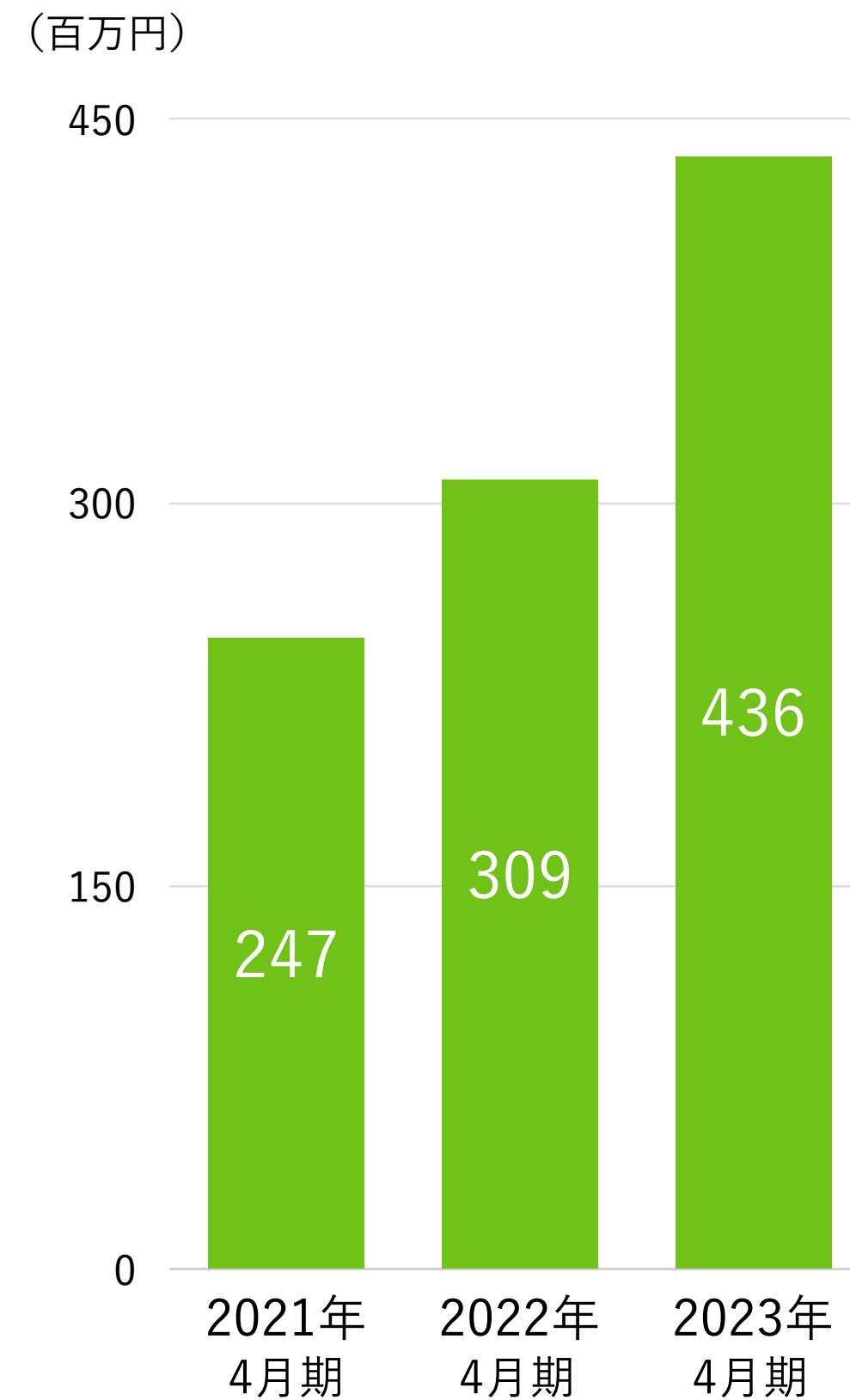
従来通りの販売戦略に加え、店舗向けHR機能の強化によりスマレジPOSとのクロスセルを目指す



店舗向け機能強化とHR強化

- スマレジが得意とする小売・アパレル・飲食向けの機能開発
- 従業員管理や勤怠給与管理全般を強化し、業種問わないCV獲得と規模拡大に伴う解約防止策として取り組む
- CMや展示会出展、既存顧客へのクロスセル訴求を実施

スマレジ・タイムカードのARR



YoY
前期比 **+41.2%**

活動実績 (2023年4月期)

- タイムカード専任の開発および営業チームが本格始動
- クロスセルを後押しする店舗向け機能の強化（変形労働時間制やシフト作成機能刷新等）
- 顧客とのタッチポイントで計画的なオンボーディングを実施



スマレジについて

Business Outline

スマレジ(POS)やスマレジ・タイムカード(HR)が主力のクラウドサービス事業を中心にベンチャー投資やIT人材発掘育成事業を行い、スマレジ経済圏の拡大を目指しています。

クラウドサービス

その他

スマレジ(POS)



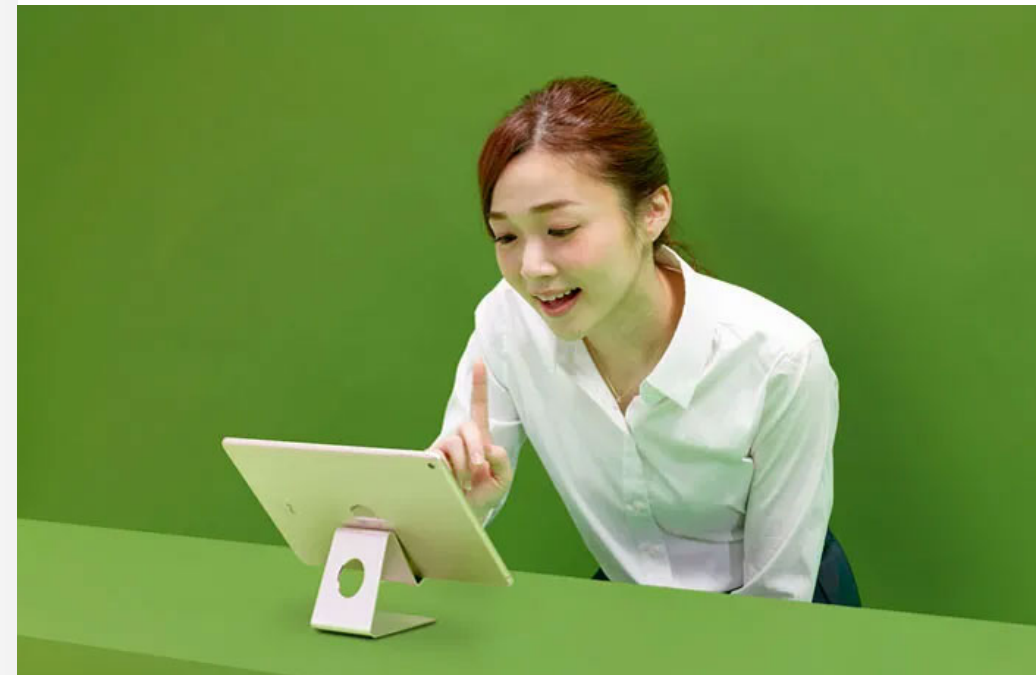
売上分析や高度な在庫管理等、小売業や飲食・サービス業のDX化により、店舗経営の効率化とデータ経営を可能にするクラウドベースの新しいPOSレジシステムです。

決済サービス



クレジットカード決済、非接触型決済、バーコード決済など様々な決済手段に対応したマルチ決済サービスです。

タイムカード(HR)



給与計算、休暇管理、シフト管理、日報、プロジェクト管理、ワークフローなど、勤怠管理の枠を超えた、お店や企業に求められるHRサービスです。

EC

STORE STORE

店舗周辺機器の
オンラインストア

SES

Smaregi TechFarm

SESを通じた
ITクリエイティブ
人材発掘・育成事業

CVC

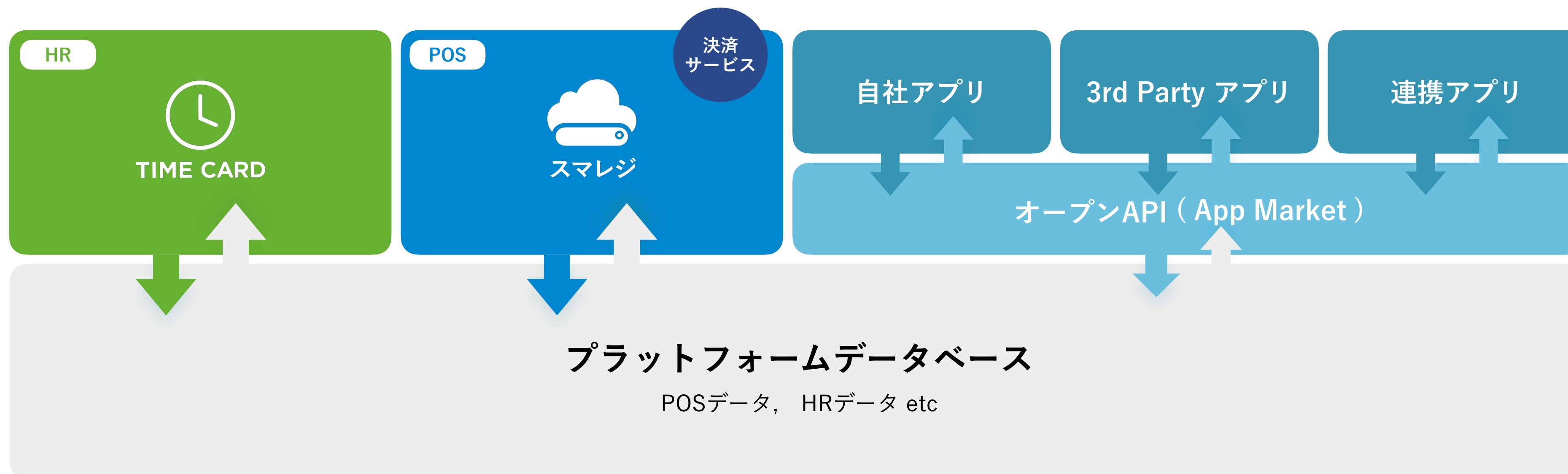
スマレジ Ventures

ベンチャー投資事業
及びスマレジ経済圏
の拡大事業

データを貯めて活用する時代へ。他社にはない豊富なAPI群を取り揃え、データに基づく店舗経営を支援

スマレジ・プラットフォーム

スマレジに蓄積される膨大なPOSデータやHRデータを中心としたプラットフォームを提供。
オープンAPI (App Market) により柔軟なデータのイン・アウトを実現。



スマレジ 高性能クラウド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、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ています。



店舗経営を次のレベルへ POSデータで店舗経営を科学する

POSレジはデータ活用するためのもの。スマレジの経営理念である「OPEN DATA, OPEN SCIENCE」の下、POSデータを店舗経営に活用できる仕組みを提供し、店舗経営の課題解決を促進します。

データを貯めて活用する時代へ 従来型レジから進化したスマレジ

オープンAPI、プラットフォーム（スマレジ・アプリマーケット）を通じた、柔軟なデータイン・アウトを実現。データ駆動型経営ができるPOSレジです。



従来のレジ

レジといえば、
精算するもの..?



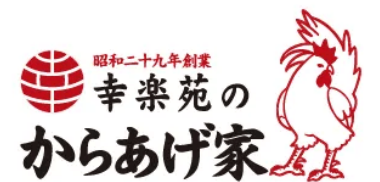
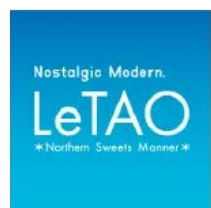
スマレジ

精算だけでなく、在庫や売上などの一元管理はもちろん、データに基づいた店舗運営が可能



1店舗から600店舗以上を運営する事業者まで、幅広いお客さまにご利用いただいております。

小売店・アパレル・その他



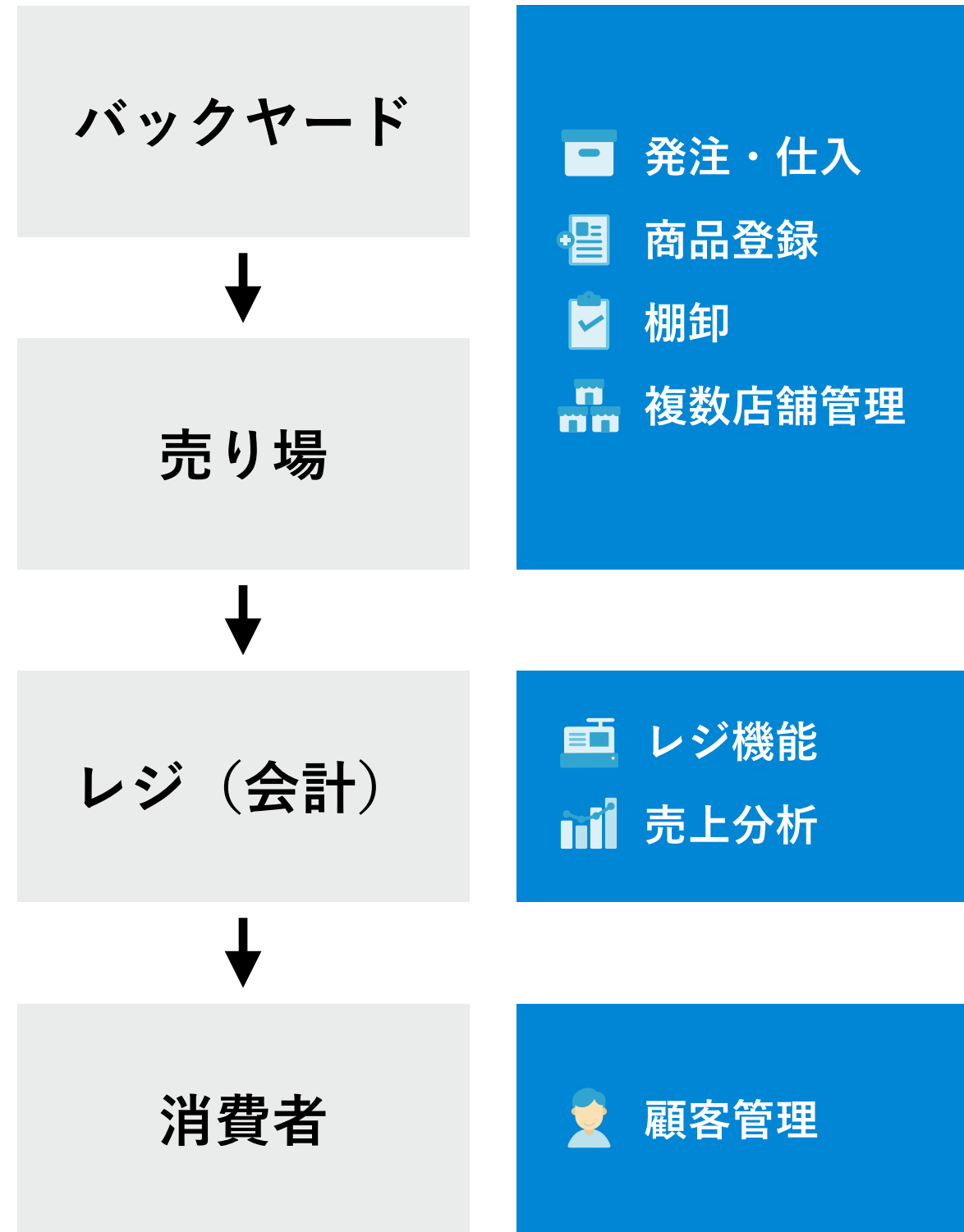
飲食店



スマレジ(POS)の特徴 - 圧倒的な高機能

基本機能は無料で提供。販売データで店舗経営を科学する高機能クラウド型POSレジ

小売店



飲食店



株式会社ショッパーズアイによる
インターネット調査 (2021年6月)



オープンAPI



大企業の
リプレイス需要
にも対応

会計や基幹システム等、
他社サービスとの連携が容易
他社CRMやERPなど連携実績多数

ユーザー中心設計



デザイン思考で
お店の課題を解決

優れた在庫管理

- ✓ 発注・仕入れ
- ✓ 店舗・倉庫移動管理
- ✓ 在庫変動履歴
- ✓ 棚卸

小売業に
強い理由

POSレジと連動した在庫管理で
最高のパフォーマンスを発揮

高度な売上分析



様々な種類の売上分析が
いつでもどこからでも確認可能

オムニチャネル

在庫や顧客情報の一元化



ネットとリアルの垣根を
取り払い接客の質を向上

カスタマーサクセス



解約率※
0.58%

サポート体制の充実による高い
顧客満足度が低い解約率を実現

アプリマーケット



必要な
機能が自由に
買える

様々な業種への多面的なアプロ
ーチと利便性の向上を実現

1店舗から大規模まで



規模に関わらず店舗のニーズに
対応。1店舗から多店舗まで幅
広いシェアを獲得

決済サービス連携

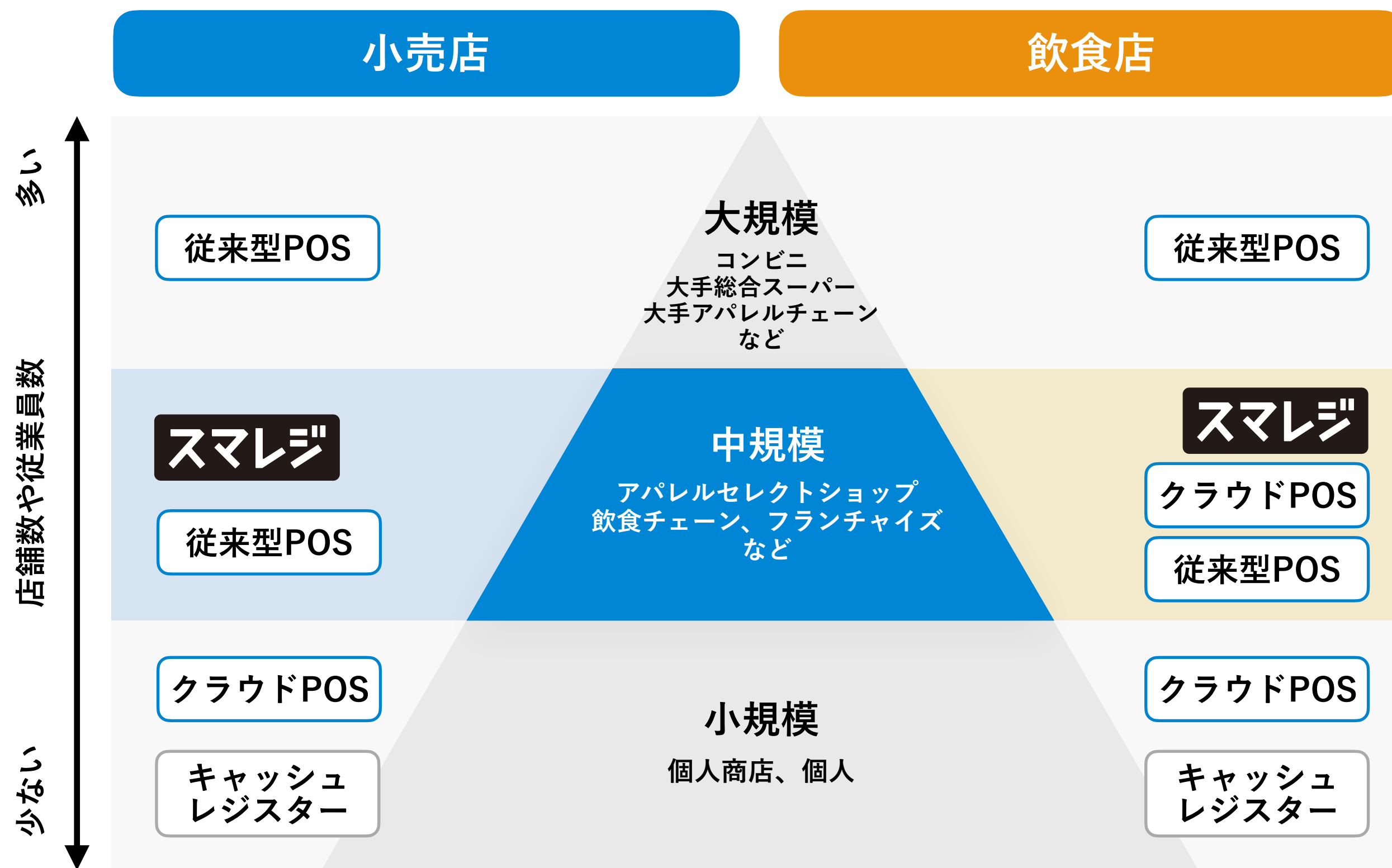


M&Aにより
決済システム
を取得




POSと決済の高い親和性
利便性と顧客単価の向上を実現

※MRRチャーン：スマレジの月間経常収益から算出される解約率
2022年5月～2023年4月の平均

店舗規模、業種別製品分布 スマレジは小売業と中規模で強みを発揮



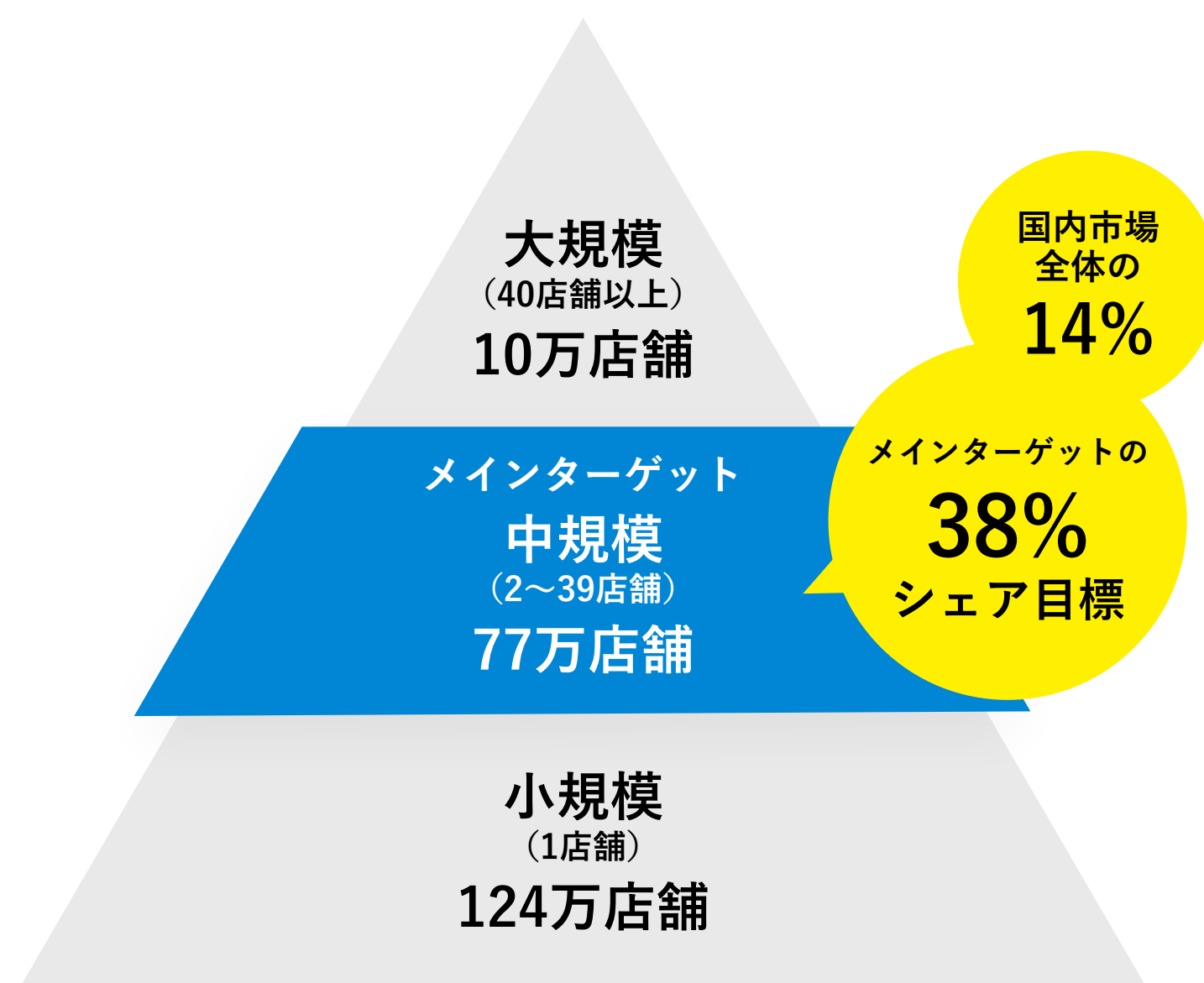
POSレジ市場の製品が従来型POSからクラウド型へ入れ替わっている。各業界内でも「クラウド化、DX化」の流れが加速し、在庫管理等の新しい市場を拓けながらクラウドPOSメーカー各社がシェアを競っている。

	 キャッシュレジスター	 従来型POS POS専用機	 クラウドPOS PC、タブレットPOS
機器の価格	○ 安価 1~10万円	✗ 高価 50~数百万円	○ 安価 10~15万円
維持費	△ 故障機器の入れ替え	✗ 故障機器の入れ替え アップデート費用別途	○ パーツ毎に買い替え アップデート費用なし
操作性	△ ボタンが多く 操作が煩雑	△ ボタンが多く 操作が煩雑	○ iOSアプリなので 操作が簡単
機能	✗ 単機能	○ 高機能	○ 高機能・拡張自由
サポート	✗ 基本なし	○ ヘルプデスク、 訪問サポートなど	○ ヘルプデスク、メールサポ ート、ヘルプサイトなど

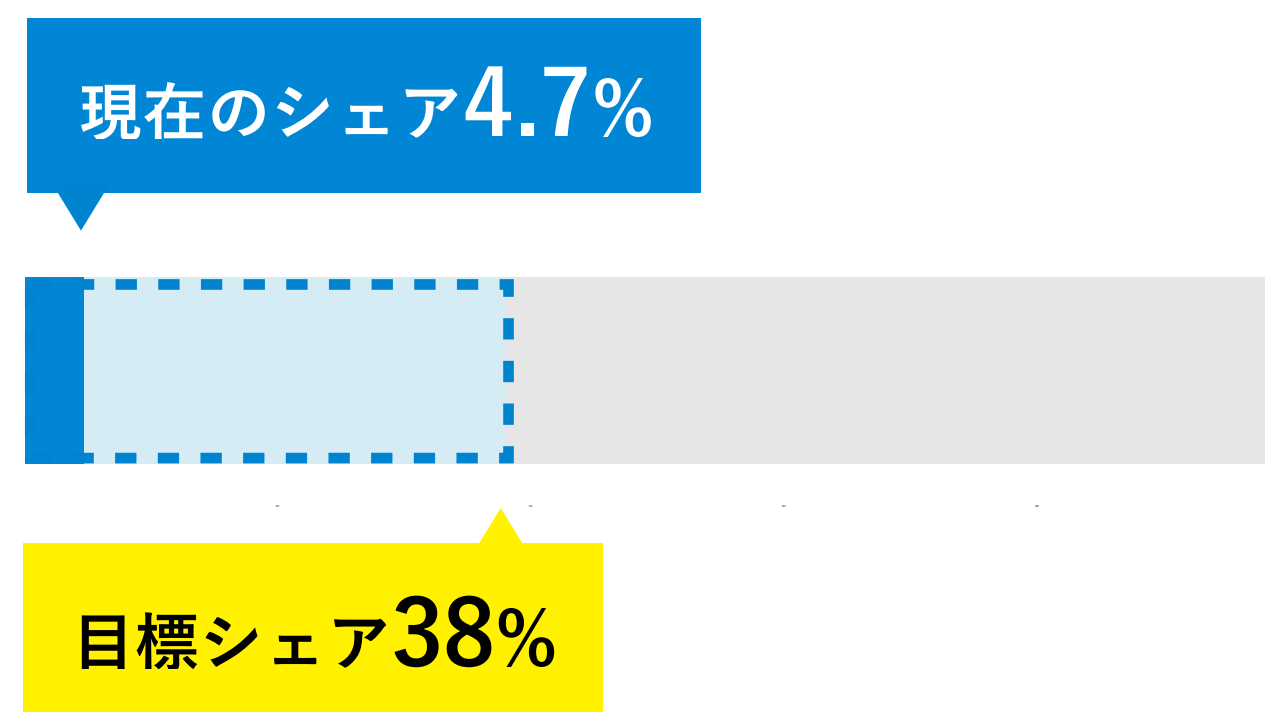
メインターゲットは77万店舗。目標シェアは38%

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**

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（App Market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。



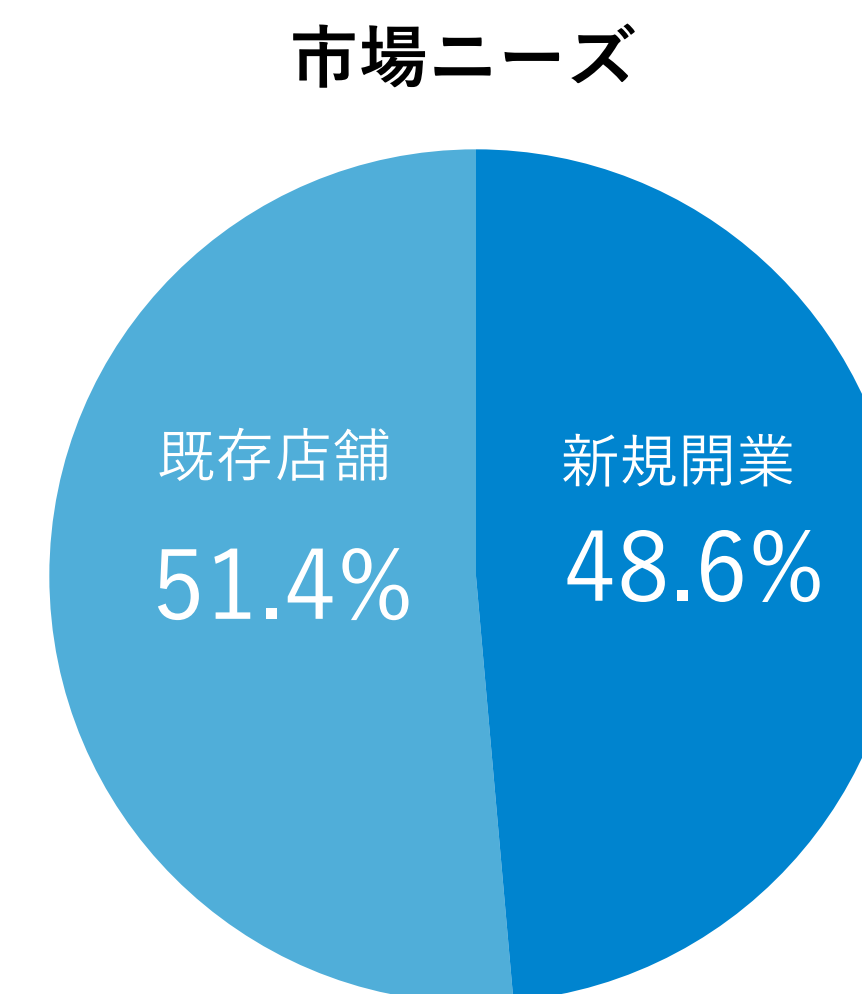
経済産業省・総務省「平成28年経済センサス」の調査結果を基に当社作成



(アクティブ店舗数 3.6万 ÷ メインターゲット 77万 = 4.7%)
※2023年4月末時点

タッチポイントは新規開業と既存店リプレイス

市場ニーズは新規開業と既存レジのリプレイスがほぼ半数を占める（当社問い合わせデータから推測）。新規開業需要を軸にリプレイス需要にも狙いを定め、POSレジ市場全体におけるスマレジのシェア拡大を目指す。



※スマレジの問い合わせデータ (2022年5月~2023年4月) を基に算出

直接的な事業シナジーのある企業を中心にM&Aを積極的に検討しています。
また、ITエンジニア獲得のためのアクハイアリングも併せて検討しています。

1

顧客数の獲得

顧客獲得のスピードアップ、
またはターゲット領域拡大の
ためのM&A

対象企業

クラウド系POSベンダー

2

顧客単価の向上 (ラインナップ充実)

スマレジを機能的に補完しうる
企業のM&A。クロスセル・
アップセルをねらう。

対象企業

スマレジと直接的なシナジーが望める
店舗向けソフトウェア企業

3

ITエンジニアの獲得

web系エンジニアを保有する
企業。プロダクトを保有して
いなくて構わない。

対象企業

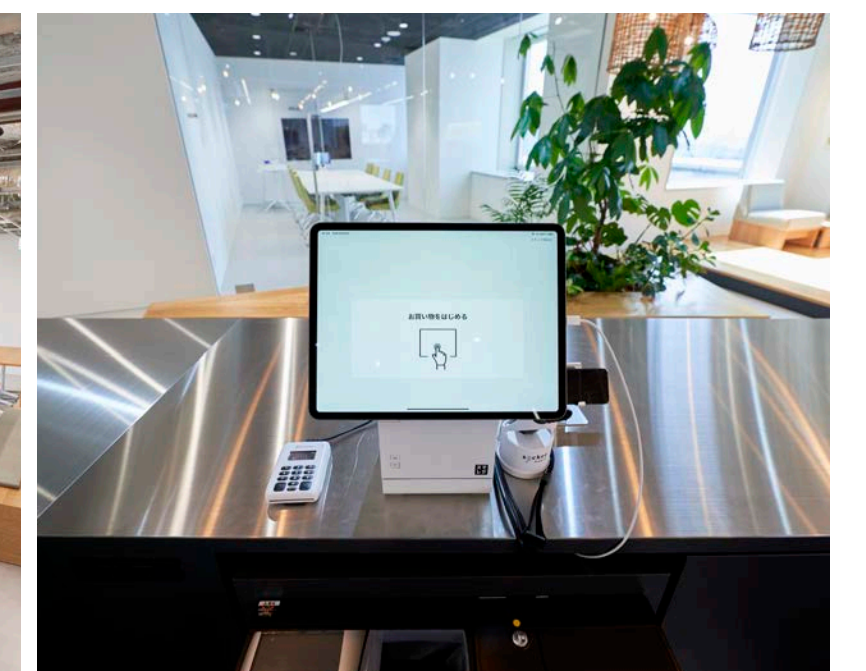
システム開発会社、Sler、制作会社

いい未来をつくる

株式会社スマレジ

東証グロース市場：4431

創業	2005年5月24日
代表取締役	山本博士
資本金	1,150百万円（2023年4月末時点）
本社	大阪府中央区本町4-2-12 野村不動産御堂筋本町ビル 3F
事業拠点	東京、大阪、名古屋、福岡、北海道（札幌CSセンター）
ショールーム	東京（恵比寿、渋谷、新宿、品川）、大阪、名古屋、福岡天神 計7ヶ所
従業員数	262名（2023年4月末時点）



代表取締役
山本 博士



2003年よりITエンジニアとして業務システム開発に従事。2011年クラウド型POSレジサービス「スマレジ」を立ち上げる。

取締役副社長
事業統括/COO
湊 隆太郎



金融システムやPOSなど大規模開発に多く携わるITエンジニア。2011年クラウド型POSレジサービス「スマレジ」を開発。

取締役
プロダクト/CTO
宮崎 龍平



2011年入社、「スマレジ」の立ち上げメンバーとして開発に参加の後、2014年「スマレジ・タイムカード」を立ち上げる。

取締役
経営企画・マーケティング/
CSO
高間 館 紘平



2007年(現)ジャフコ入社。ベンチャー投資、M&A、株式上場に携わった後、2013年セカイエ代表取締役社長を経てスマレジに参画。

社外取締役
ITベンチャー投資
浅田 慎二



伊藤忠商事、伊藤忠テクノロジーベンチャーズ、セールスフォース・ベンチャーズ 日本代表を経て、2020年One Capitalを創業。

社外取締役（新任候補者）
ブランディング/
コミュニケーション戦略
井川 沙紀



NEW

スタッフサービスHD、プレッツェルジャパン、トリドール、BLUE BOTTLE COFFEE Inc.アジア支社長を経て、2022年インフロレッスンスを創業。

執行役員
営業担当
杉本 聡介



大手アパレル企業を経て2013年スマレジ入社。営業部門にて営業課長、営業部長を歴任。

執行役員
カスタマーサクセス/
スマレジ・タイムカード担当
竹村 大



2013年入社。オンボーディングからアフターサポートを担うカスタマーサクセス部門の立ち上げに従事。

執行役員
ビジネスアライアンス/
アプリマーケット担当
鈴木 周吾



NEW

製造小売企業を経て2016年入社。サービスパートナー制度やパートナー推進部の立ち上げに従事。

常勤監査役
望月 拓也



2005年に現顧問の徳田と共に有限会社ジェネフィックス・デザイン（現 株式会社スマレジ）を設立、取締役に就任。2017年に常勤監査役に就任。

社外監査役
大平 豊



公認会計士、税理士。国家試験合格の1994年から会計専門職に従事。2017年、当社監査役に就任。

社外監査役
村田 雅幸



1991年より27年間、証券取引所に勤務した後、2018年PUBLIC GATE合同会社を設立し、当社監査役に就任。

Appendix



成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスク

	リスクの概要	発生可能性	影響度	対応策
技術者の確保 (ソフトウェアエンジニア)	事業規模に応じた人材の確保や育成が進まず、事業の拡大に支障を及ぼすリスクがある。	中	中	若手人材の発掘・育成を目的とした「スマレジ・テックファーム」をスタート。多様な採用手法を用いて優秀な人材確保に努めつつ、初級エンジニアの長期的なキャリア開発を手掛けていく。
特定仕入先への依存	取引量や取引条件等に変化があった場合、事業及び業績に影響を与えるリスクがある。	中	中	仕入先との連携強化（綿密な納品管理等）を行い、当社の必要数量を常時確保出来るよう体制を整えている。複数サプライヤーによる代替供給体制の早期構築も目指していく。
景気変動・顧客動向	電子決済市場は需要の高まりにより順調に成長しているが、景気動向等を要因とした市場の停滞に伴う決済額の縮小や、加盟店舗の減少等が起きた場合には、業績に影響を与えるリスクがある。	低	大	当社の主要サービスは多種多様な加盟店を対象とした安定的なサブスクリプション型ビジネスであるため、シェアの拡大により収益基盤の安定化を図っている。グループ全体での影響を最小化すべく、ビジネスモデルの強化に取り組んでいく。
法令による規制	決済代行業業においては、2018年施行の「割賦販売法の一部を改正する法律」（改正割賦販売法）の改正に伴う加盟店に対する管理強化等や、さらなる今後の改正により、当社の業績に影響を及ぼすリスクがある。	中	大	法改正や規制変更等に伴う業績への影響の可能性を排除できるよう、弁護士や外部諸団体を通じての情報収集体制を強化するとともに、法務部門の拡充を図り適正に対処する。

COVID-19の影響について：2022年6月13日開示の2022年4月期通期決算説明資料に掲載していた「COVID-19の影響1及び2」に関して影響度の精査を行った結果、今回から掲載を見送ることといたしました。水際措置の見直しに伴う渡航制限の撤廃や、新型コロナウイルス感染症の感染症法上の位置付けが変更となったことなどを受け、日本国内における経済活動が復調傾向にあることから、当社主要顧客である小売店・飲食店の出店動向に与える影響も軽減しつつあると推測しております。また社会構造の変化に伴う販売業態の多様化においても、引き続き開発パートナーと共同で積極的な機能開発を推進するなど、リスク回避策を講じてまいります。

メールで受け取る



IRニュースレター

最新情報を、いち早くお届け！

<https://corp.smaregi.jp/ir/newsletter/>



LINEで受け取る



スマレジIR LINE

友だち追加はこちら！

<https://line.me/R/ti/p/%40314vncog>



コーポレートサイトでも最新情報を配信しています。ぜひご覧ください。

株式会社スマレジ コーポレートサイト

<https://corp.smaregi.jp/>

株式会社スマレジIR情報

<https://corp.smaregi.jp/ir/>

ディスクレイマー

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。

開示方針

「事業計画及び成長可能性に関する事項」において、進捗状況を含む最新の内容を通期決算毎に開示する予定です。但し、財務数値及びKPI数値については四半期決算毎に開示する予定です。



FY2023

2022.5～2023.4

第18期 通期 決算説明資料

+事業計画及び成長可能性に関する事項

株式会社スマレジ