

FY2025 1Q

第20期 第1四半期決算説明資料

2024.5.1～2024.7.31

Presentation Material for Financial Results

株式会社スマレジ 証券コード: 4431

P3	代表取締役の交代
P4	VISION2031 長期ビジョン・中期経営計画のアップデート
P5	2025年4月期 1Q決算概要
P15	事業の状況
P24	スマレジについて
P35	Appendix

当資料における表記の定義

数値：表示単位未満を切り捨て 比率：小数第2位を四捨五入



就任メッセージ

POS市場国内トップへ

新しく代表取締役CEOに就任いたしました宮崎です。私は開発メンバーとしてスマレジの立ち上げから関わり、2014年にはプロダクトリーダーとしてスマレジ・タイムカードを立ち上げ、近年においては、営業、マーケティング、バックオフィス、カスタマーサービス等にも関与し、幅広い部門で経験を積んできました。

私たちは2031年までにPOS市場で国内トップを目指すという壮大な目標を掲げています。前任の山本からのバトンを繋ぎ、創業以来の『良いものを作る』という信念を胸に、これからも新たな時代への挑戦を続けていきます。

代表取締役 CEO 宮崎 龍平

[n 【代表交代の裏側】スマレジ、新しいステージへ](#)

長期ビジョンを変更

~~アクティブ30万店舗~~

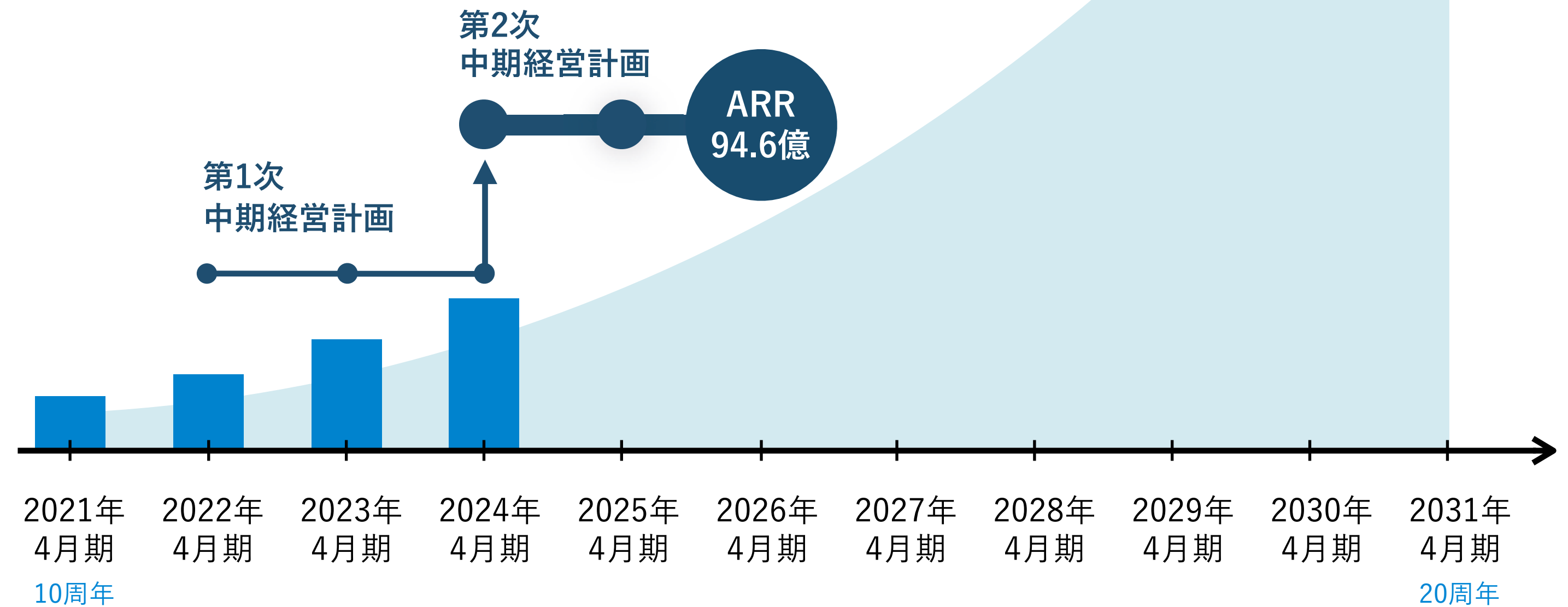


ARR300億円 を目指す！

すべてのベクトルをARR増大に合わせるため、長期ビジョンの30万店舗目標をARR300億円に変更

長期ビジョン達成に向けたロードマップ

ARR増大計画



四半期
過去
最高

売上高

YoY

前年同四半期比

+38.8%

25億3千1百万円

四半期
過去
最高

営業利益

YoY

前年同四半期比

+46.5%

6億1百万円

過去
最高

ARR

YoY

前年同四半期比

+41.6%

66億7百万円

従業員数

YoY

前年同四半期比

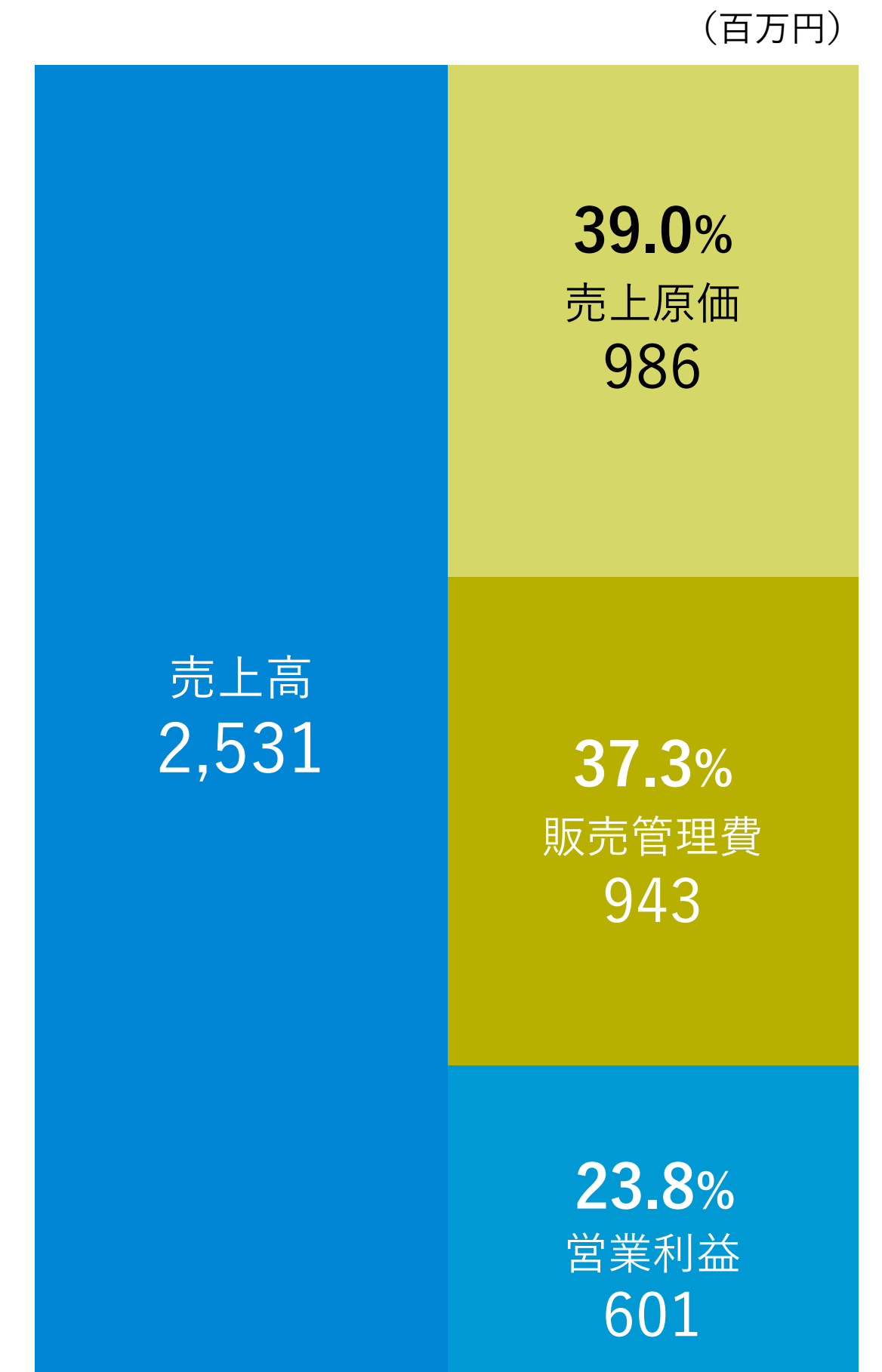
+23.2%

335人

堅調な業績により売上高はYoY + 38.8%の成長、営業利益はYoY + 46.5%と四半期最高益を更新

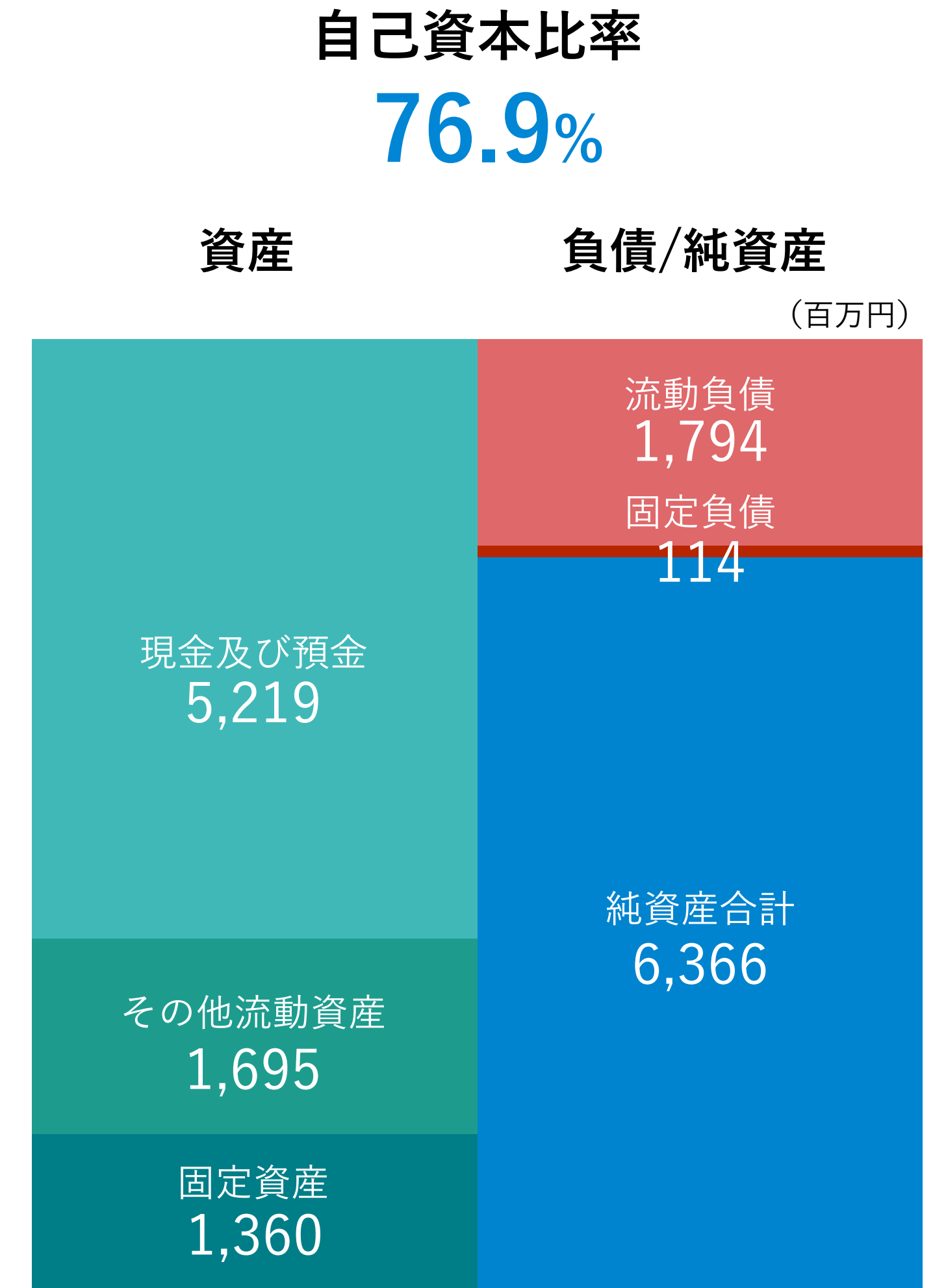
(百万円)	FY2025 1Q May - Jul. 2024	FY2024 1Q May - Jul. 2023	YoY	FY2025 通期計画	FY2025 1Q 進捗率
売上高	2,531	1,824	+38.8%	10,688	23.7%
売上原価	986	663	+48.6%	-	-
売上総利益	1,544	1,160	+33.1%	-	-
販売費及び 一般管理費	943	749	+25.8%	-	-
営業利益	601	410	+46.5%	2,033	29.6%
経常利益	600	410	+46.2%	2,033	29.5%
四半期(当期) 純利益	396	274	+44.5%	1,414	28.0%

収益構造



のれんの計上※1により固定資産はQoQ+29.6%、自己資本比率は76.9%と安定した財務基盤を維持

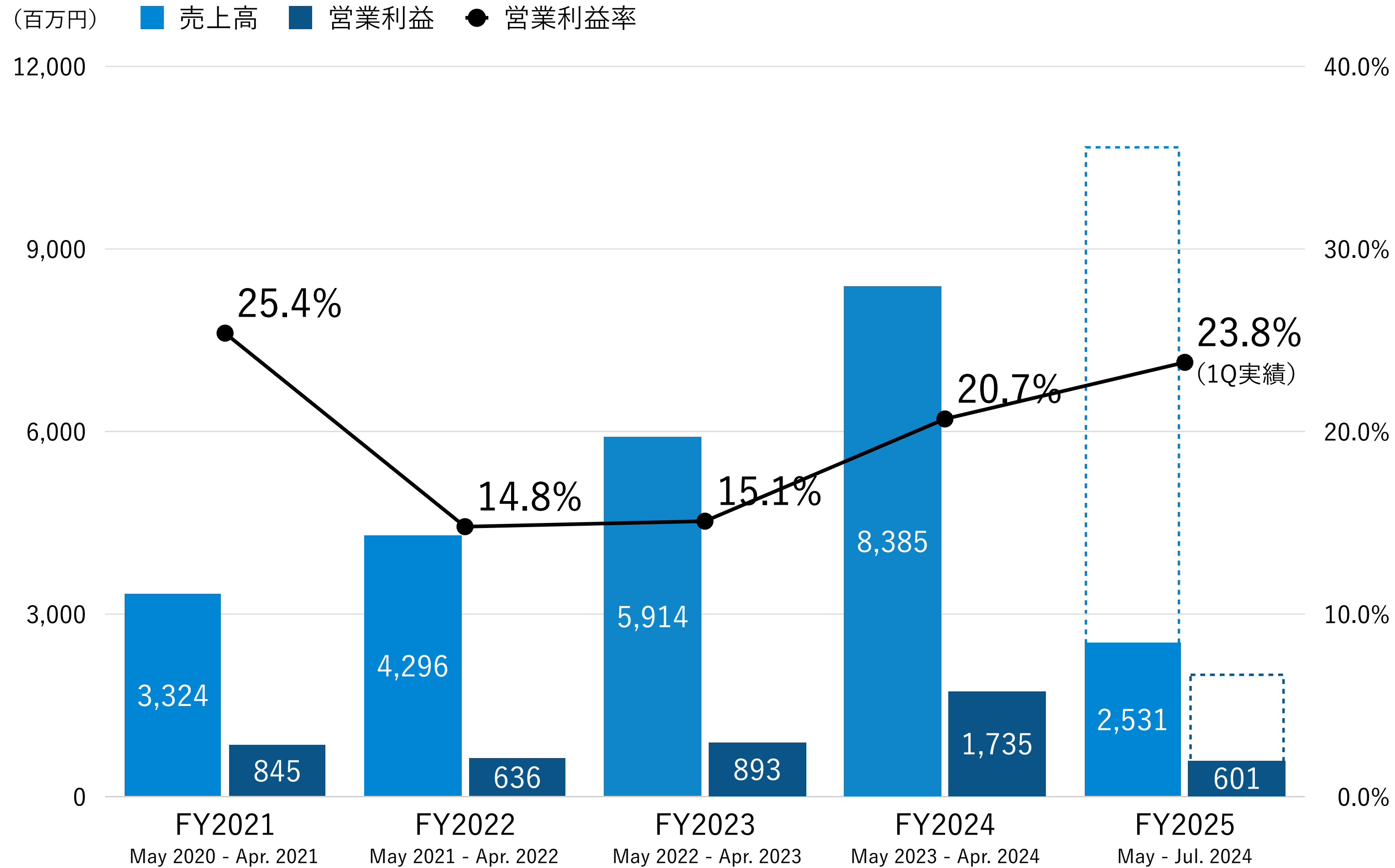
(百万円)	FY2025 1Q	FY2024 1Q	YoY	FY2024 4Q	QoQ
流動資産	6,914	5,456	+26.7%	6,902	+0.2%
うち現預金	5,219	4,194	+24.4%	5,284	-1.2%
固定資産	1,360	1,006	+35.1%	1,050	+29.6%
資産合計	8,275	6,463	+28.0%	7,952	+4.1%
流動負債	1,794	1,420	+26.3%	1,878	-4.5%
固定負債	114	87	+31.8%	105	+9.1%
負債合計	1,908	1,507	+26.6%	1,983	-3.8%
純資産合計	6,366	4,955	+28.5%	5,969	+6.7%
負債・純資産合計	8,275	6,463	+28.0%	7,952	+4.1%



※1 事業買収によるのれんの計上。当期末にPPA（取得原価の配分）を実施するため、のれん金額は変動予定

売上高・営業利益・営業利益率の推移

通期の業績計画に対して1Q進捗率は、売上高進捗率23.7%、営業利益進捗率29.6%と計画通り順調な滑り出し



FY2025 1Q

May - Jul. 2024

売上高進捗率

23.7%

2,531百万円 / 10,688百万円

営業利益進捗率

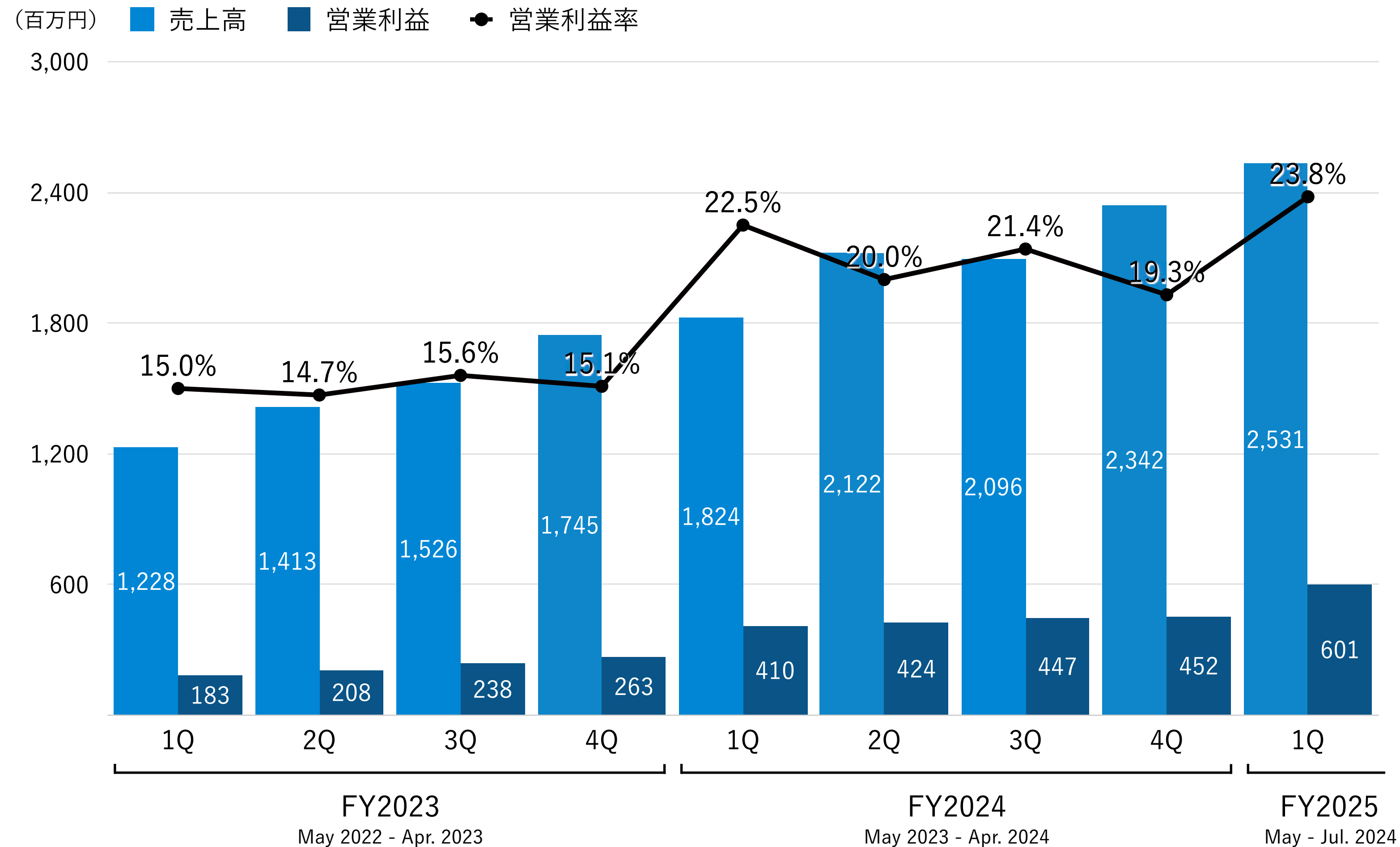
29.6%

601百万円 / 2,033百万円

売上高・営業利益・営業利益率の四半期推移

1Q営業利益がYoY+46.5%と四半期最高益の6億円を突破

中期経営計画（ARR目標）達成に向け、営業利益率を注視しながらS&M投資を実施予定



FY2025 1Q

May - Jul. 2024

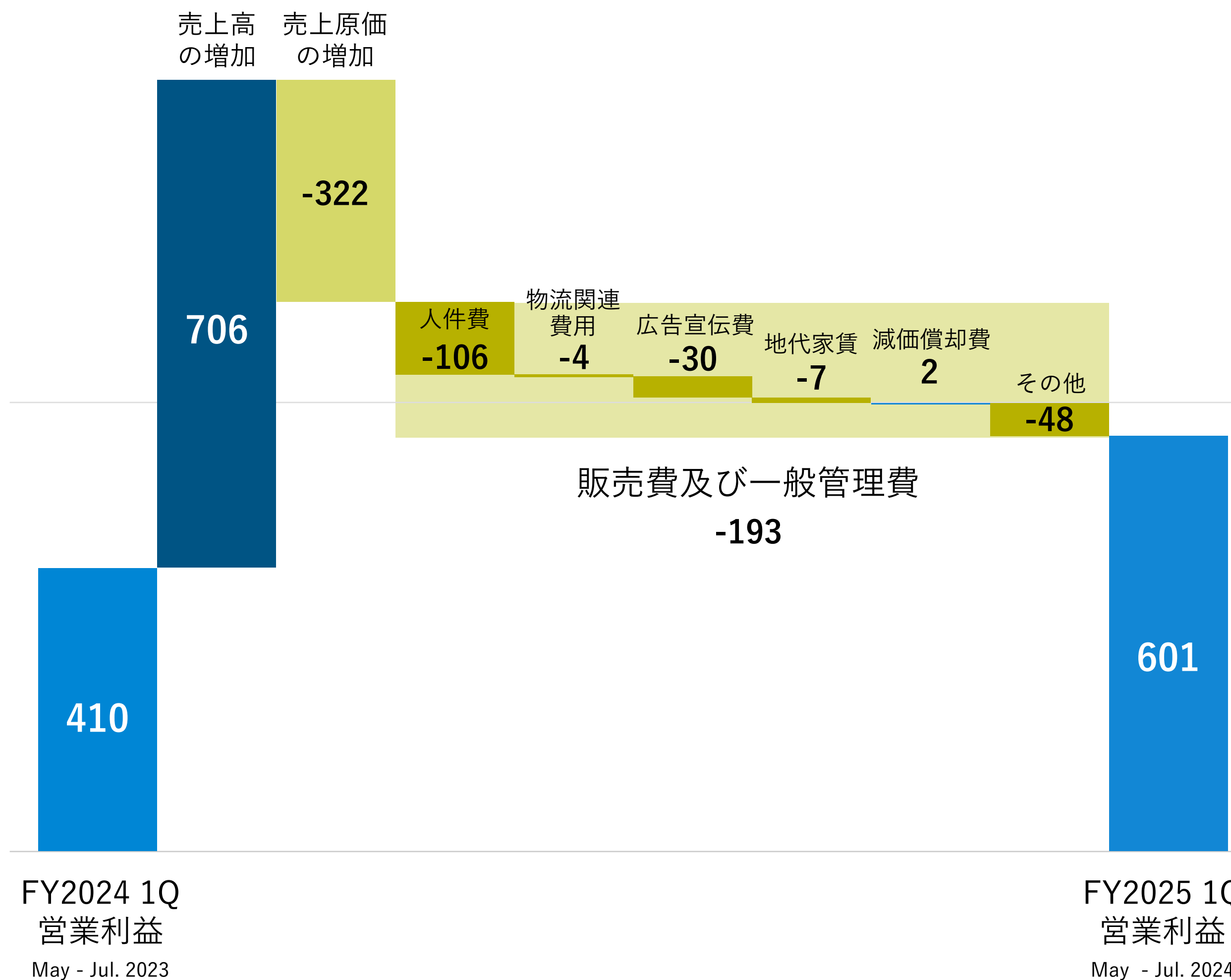
営業利益率

23.8%

YoY
↑1.3pt

QoQ
↑4.5pt

(百万円)



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
- 決済関連事業の拡大

売上原価の増加

- 売上高の増加に伴う機器仕入
- 労務費をはじめとした製造原価の増加

販売費及び一般管理費の増加

- 従業員の増加による人件費の増加
- 事業拡大に伴うその他経費の増加
- 事業買収によるのれん償却費の計上（その他費用）

有料店舗数の増加や好調なキャッシュレス決済サービスにより、サブスクリプション売上高はYoY+42.8%と大きく成長
 サブスクリプション売上高比率も64.2%へ増加し、安定的で強固な収益基盤を実現

FY2025 1Q

May - Jul. 2024

サブスクリプション
 売上高比率

64.2%

初期費用粗利率

機器販売等

28.1%

QoQ

↓0.1pt

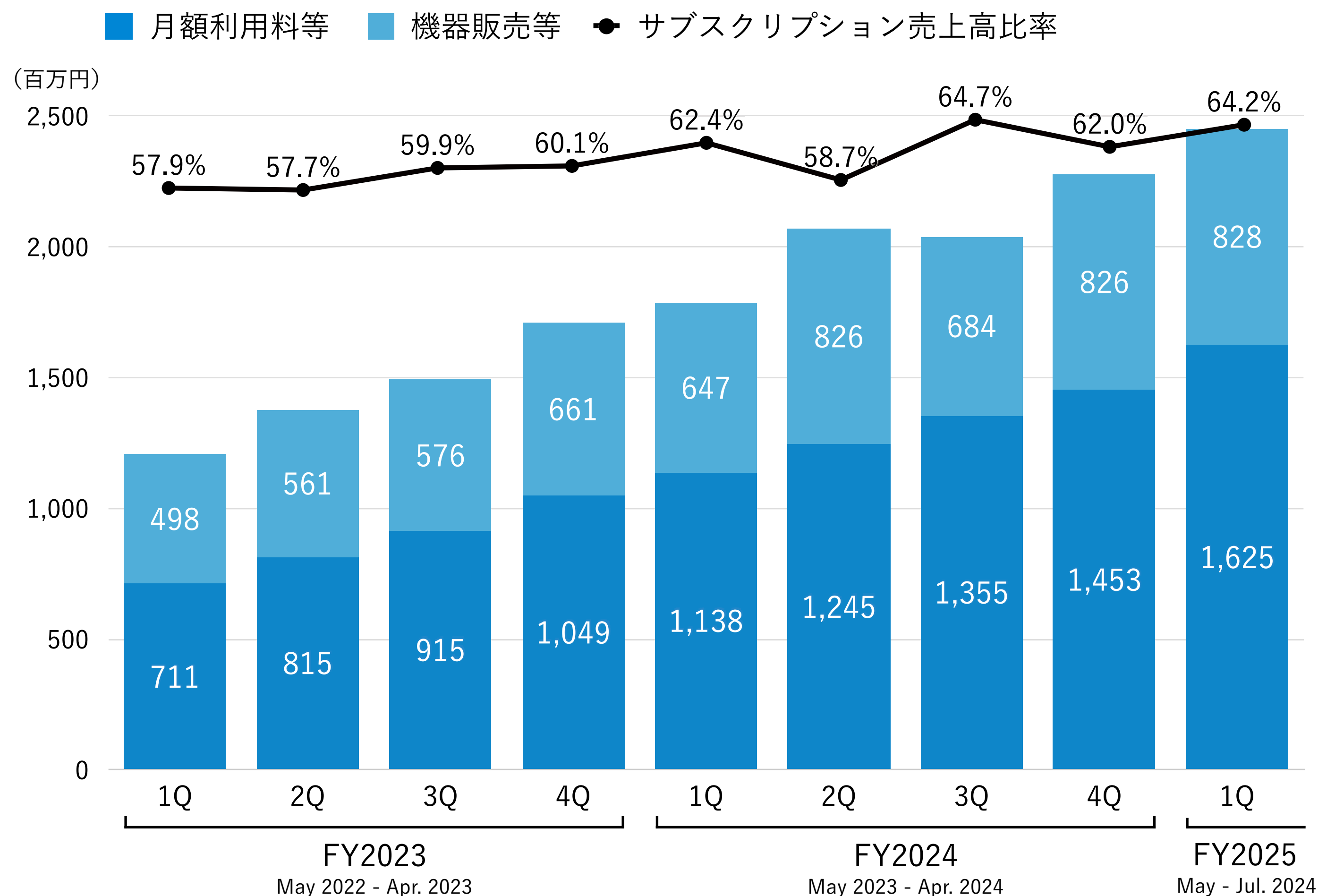
SaaS粗利率

月額利用料等

79.7%

QoQ

↓1.0pt



※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。

※FY2024 2Q売上高「機器販売等」に、24年7月の新紙幣発行に伴う自動釣銭機のシステム改修特需が発生しました。

販売費及び一般管理費の四半期推移

組織拡大や事業規模の拡大により、販管費及び一般管理費はYoY+25.8%、販管費率はYoY-3.8pt

FY2025 1Q

May - Jul. 2024

販売費及び一般管理費

943百万円

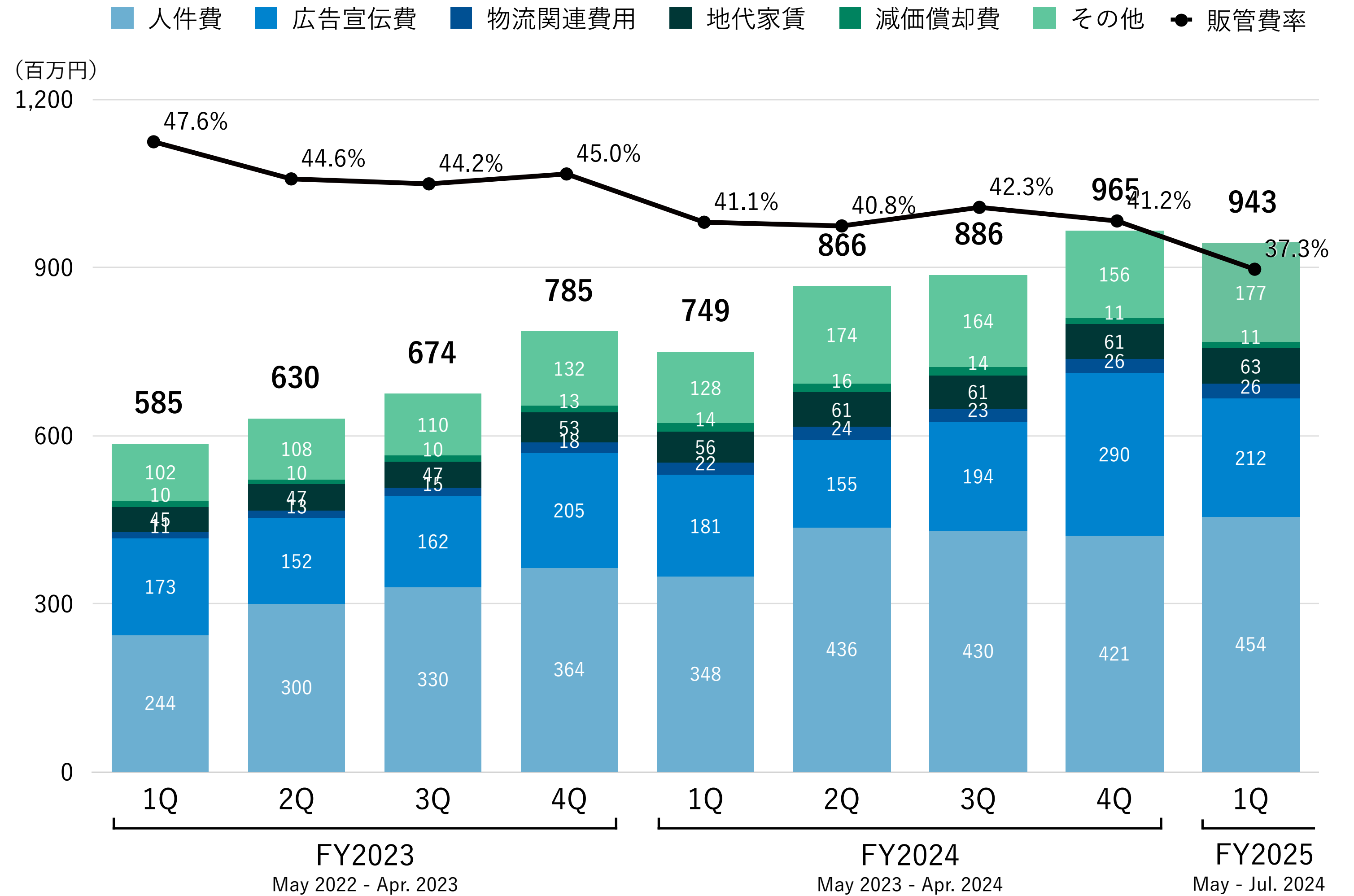
YoY **+25.8%**

S&M

S&M比率

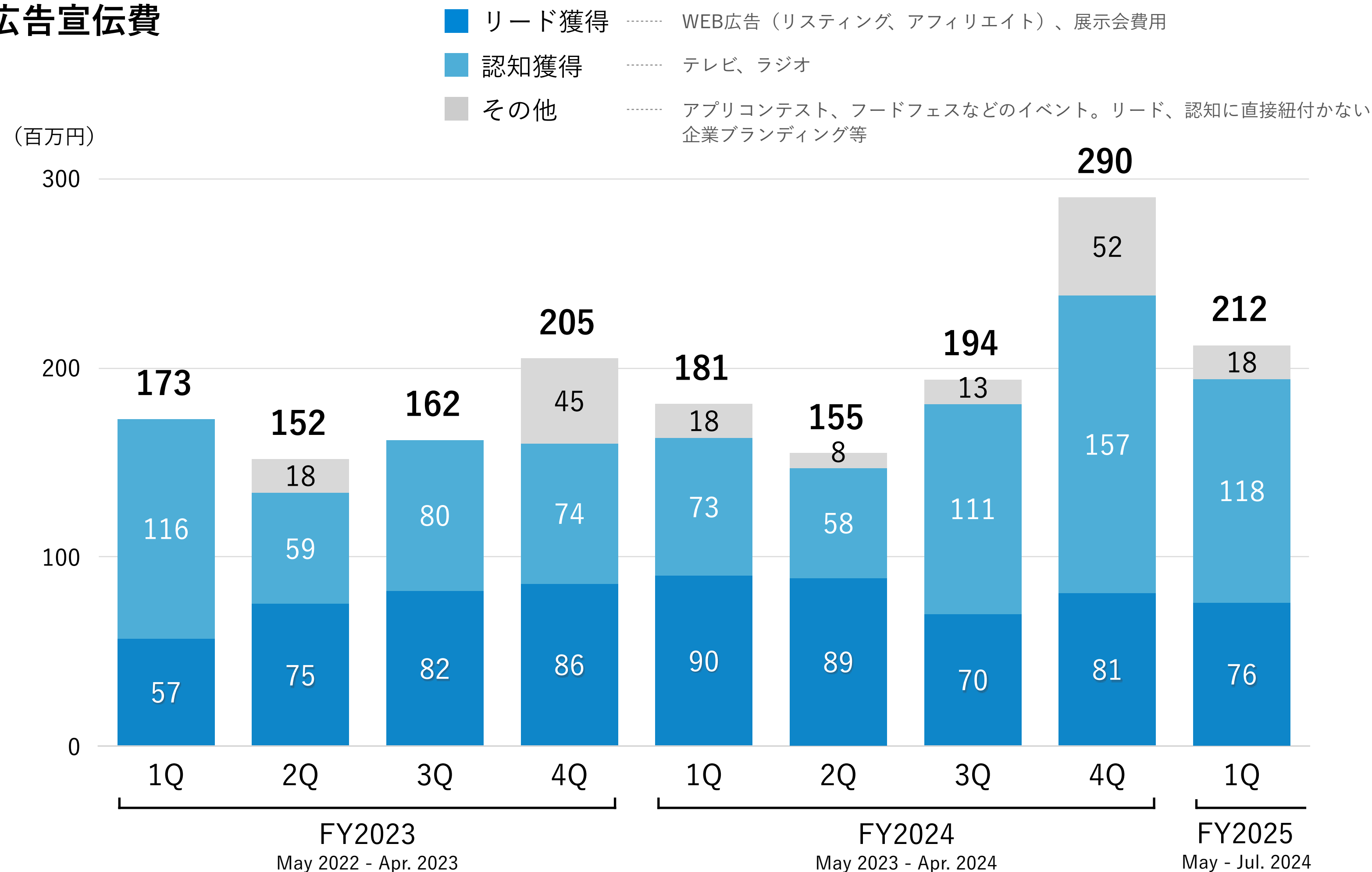
439百万円

17.4%

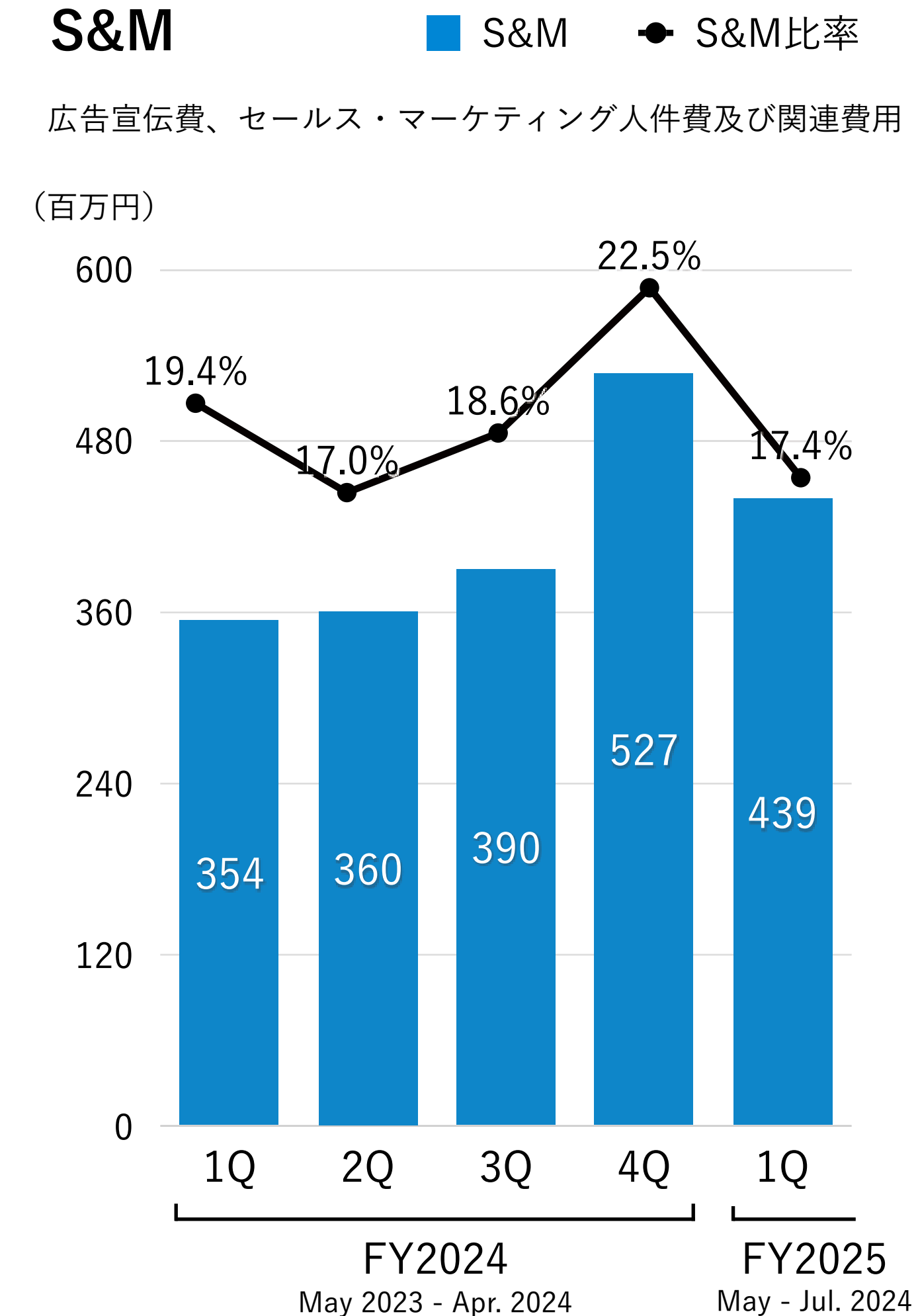


リード獲得施策（主にウェブマーケティング）では、費用対効果を重視した効率的な広告投資を継続
 今期はTVCMを継続展開し、潜在顧客層へのアプローチを実施

広告宣伝費

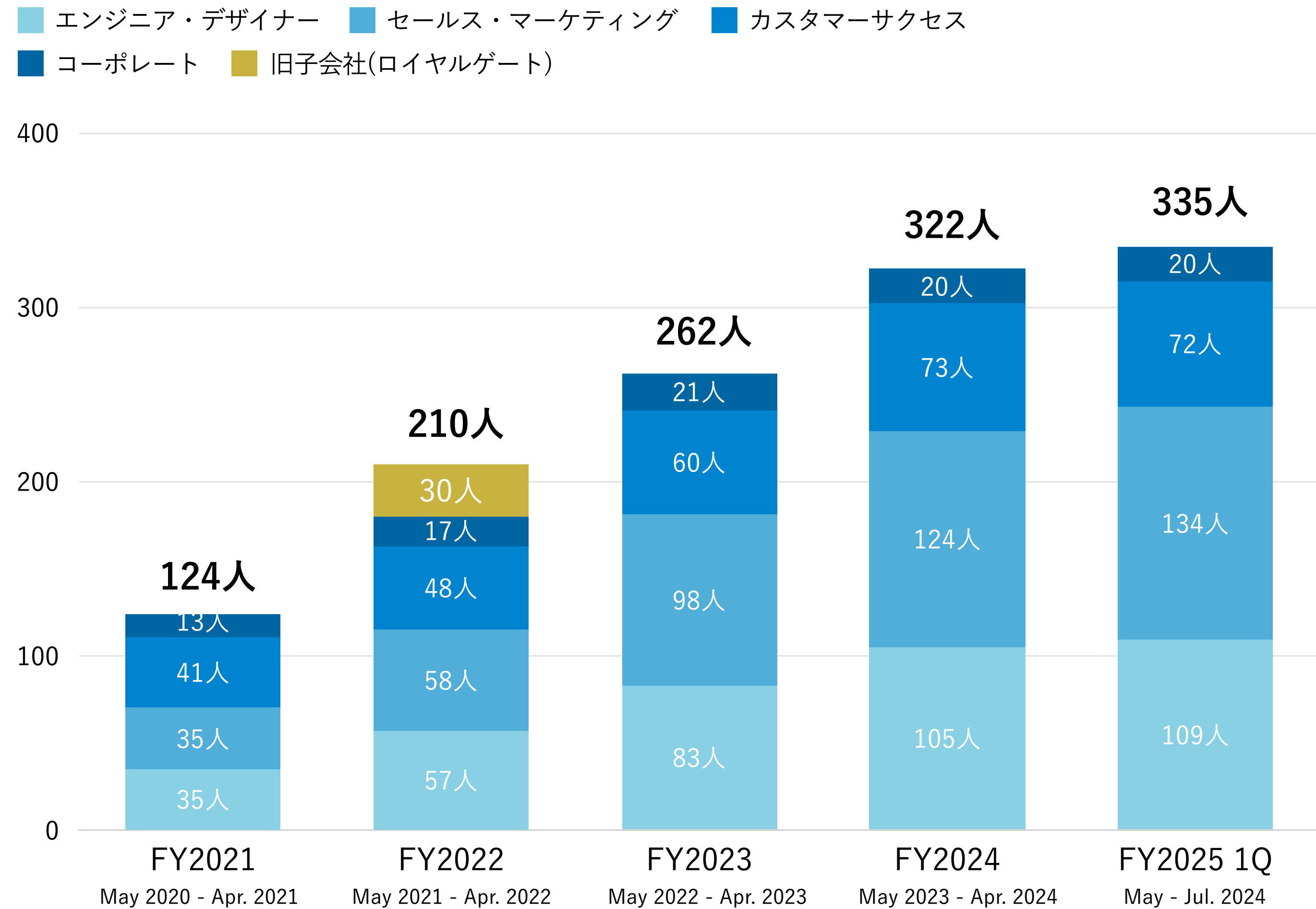


S&M



従業員数の推移

エンジニア・デザイナー、セールス・マーケティングを中心とした採用計画を実施中
従業員数はQoQ+13名の335名に



FY2025 1Q
従業員数 ※1

335人

YoY ※2
+23.2%
+63人

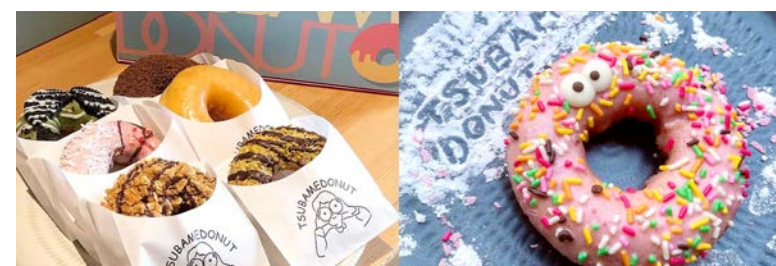
QoQ
+4.0%
+13人

※1 2024年7月末時点、派遣社員・パートタイマー除く

※2 2023年7月末時点: 272人

事業の状況

Business Summary



- 2024年7月 • 取締役CTOの宮崎龍平が新たに代表取締役CEOに就任
- 2024年6月 • 福岡で5店舗を展開する「TSUBAME DONUT」を事業買収
- 2024年5月 • 株式会社リグアから「レセOneプラス」事業を譲り受け
- IT導入補助金2024の受付を開始（3年目）
- 新TVCM放送開始「スマレジと私」シリーズ第2弾
- 第3回フードフェス「スマレジpresents はらぺこCIRCUS」開催
前年を大きく上回る22.3万人が来場（23年：12万人）

ARR（サブスクリプション売上高）の推移

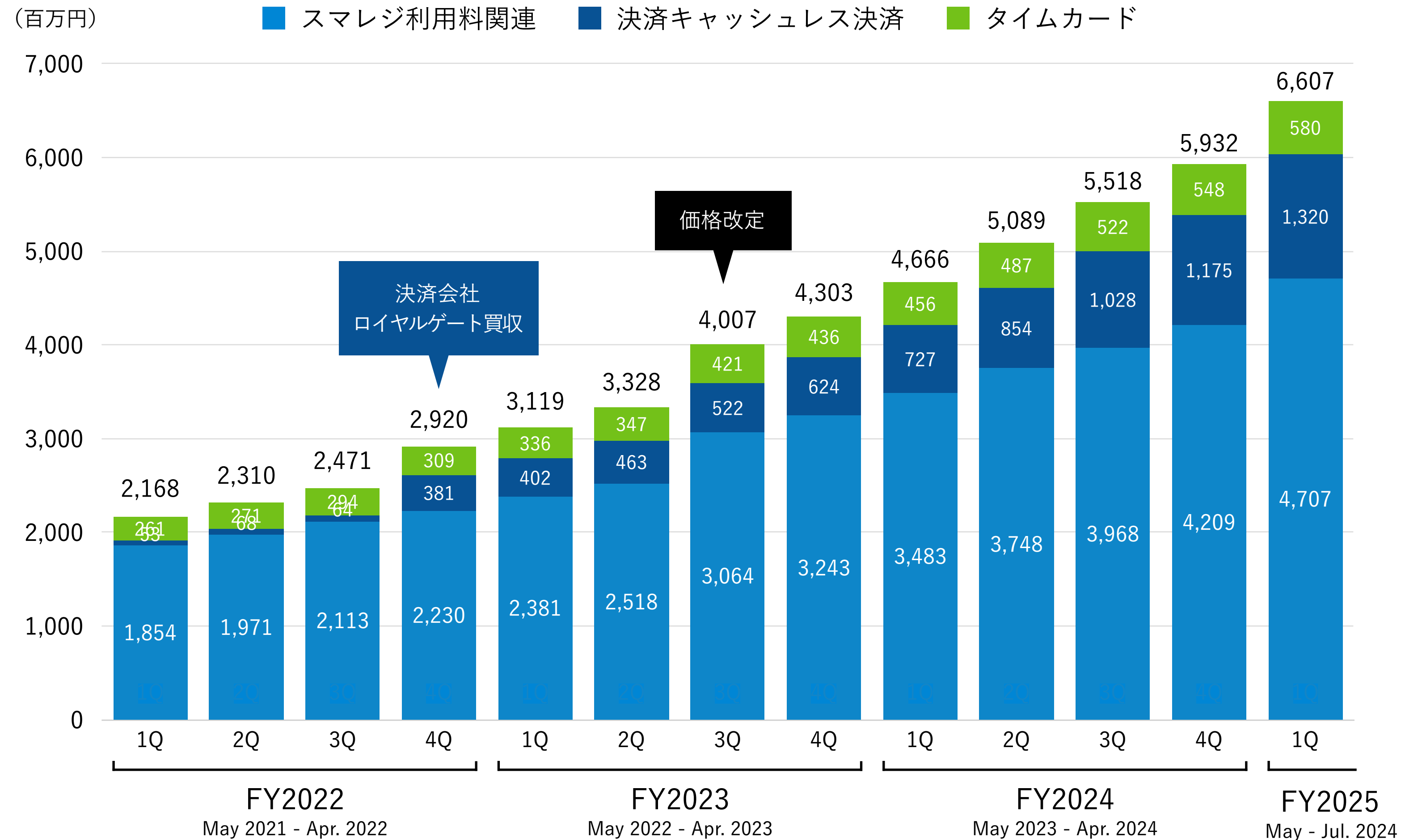
スマレジ利用料関連がYoY+35.1%の成長。有料店舗数の増加や低解約率の持続によるスマレジの堅調な成長を軸にキャッシュレス決済サービスがYoY+81.6%の高成長となり、ARRが66億円を突破

ARR※

66.0億

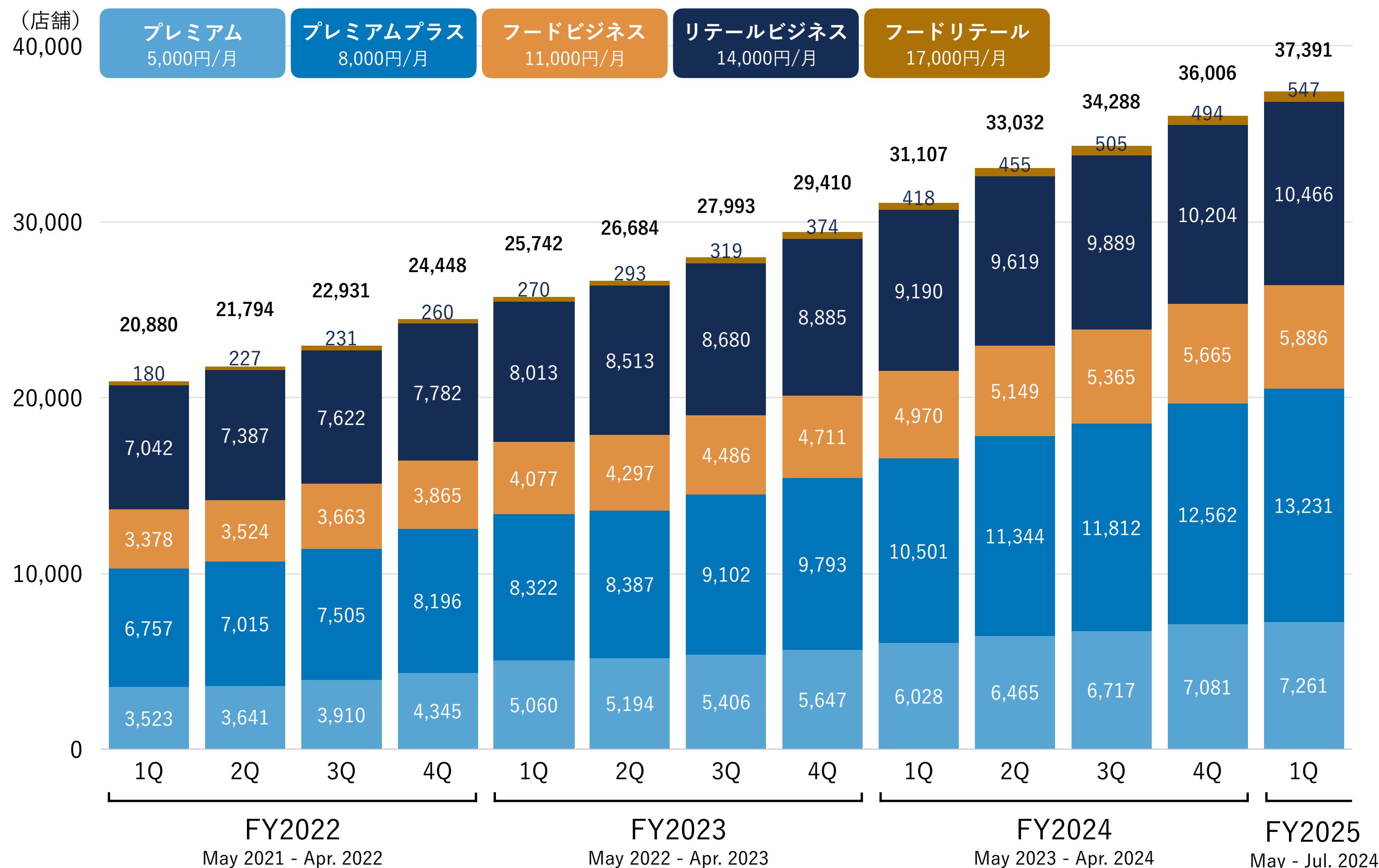
YoY +41.6% QoQ +11.4%

※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）



スマレジ利用料関連：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、他社製決済端末連携費*等）、App Marketなど
キャッシュレス決済：固定課金と従量課金で構成。内訳は固定：49% 従量：51%（2024年7月末時点）*FY2025 1Qから、他社製決済端末連携費を「キャッシュレス決済」から「スマレジ利用料関連」に区分変更しました。

すべてのプランで安定した成長を見せ、有料店舗数は前年同期比で20.2%増加



有料店舗数※

37,391

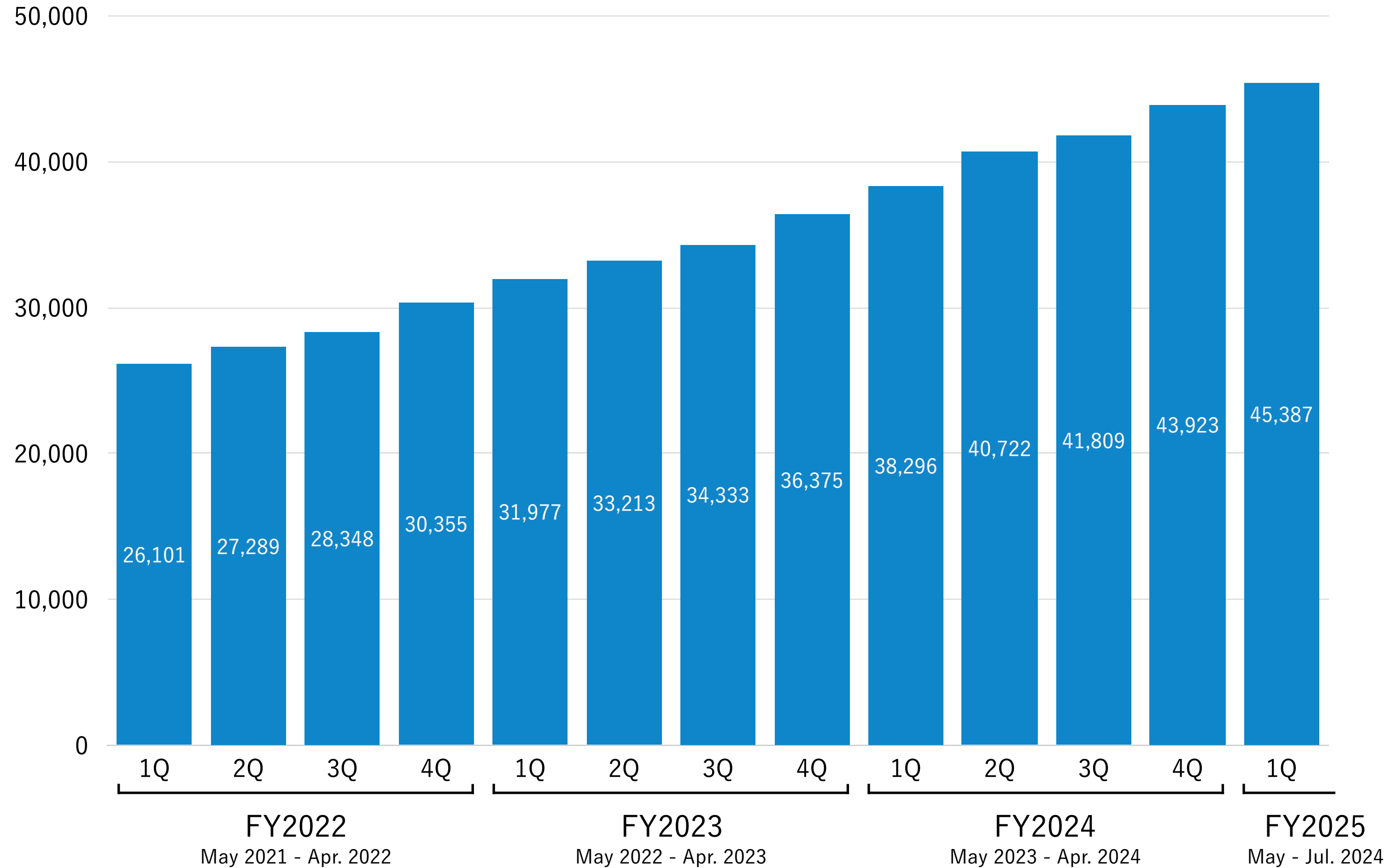
YoY **+20.2%**
+6,284店舗

QoQ **+3.8%**
+1,385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。
2024年8月末日時点の有料店舗数は**37,936店舗**です。
最新のプラン別店舗数は[IRサイト](#)をご覧ください。

※スマレジは、より多く利用されるサービスを目指し、無料を含む登録店舗数ではなく**有料店舗数とアクティブ店舗数**を重要なKPIとしています。
※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、有料店舗数には含んでいません。※各プランの料金は、2023年1月改定後の1店舗あたりの月額利用料（税抜）です。

使い続けられるサービスを目指し、登録店舗数よりMAUに注力。YoY+18.5%の成長

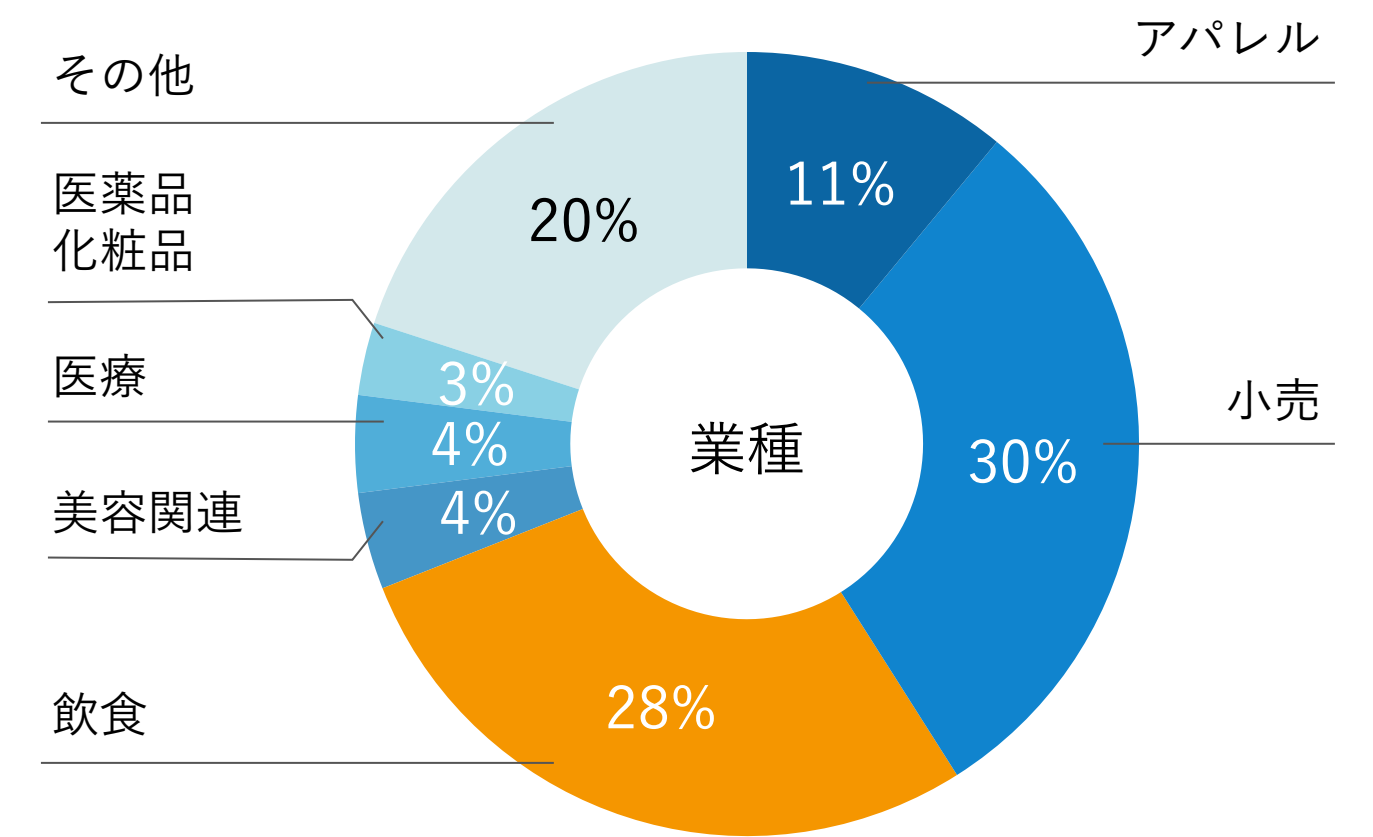


アクティブ店舗数

45,387 ※1

YoY
+18.5%
+7,091店舗

QoQ
+3.3%
+1,464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。

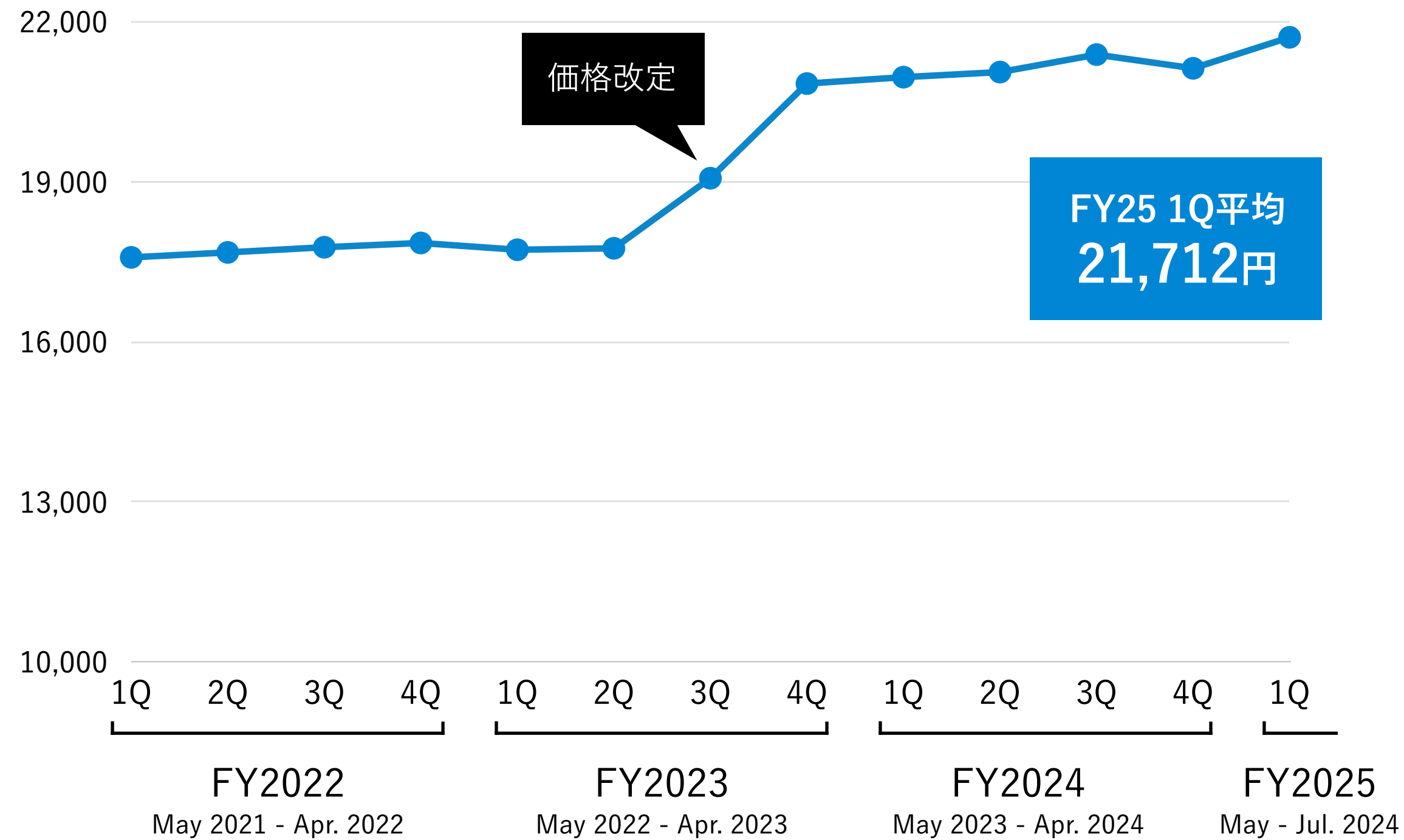
※1 2024年8月末日時点のアクティブ店舗数は45,810店舗です。詳しくはIRサイトをご覧ください。

23年1月の価格改定後は微増しながら安定的に推移。ARPAはYoY+3.6%、ARPUはYoY+7.1%

ARPA

YoY
↑747円

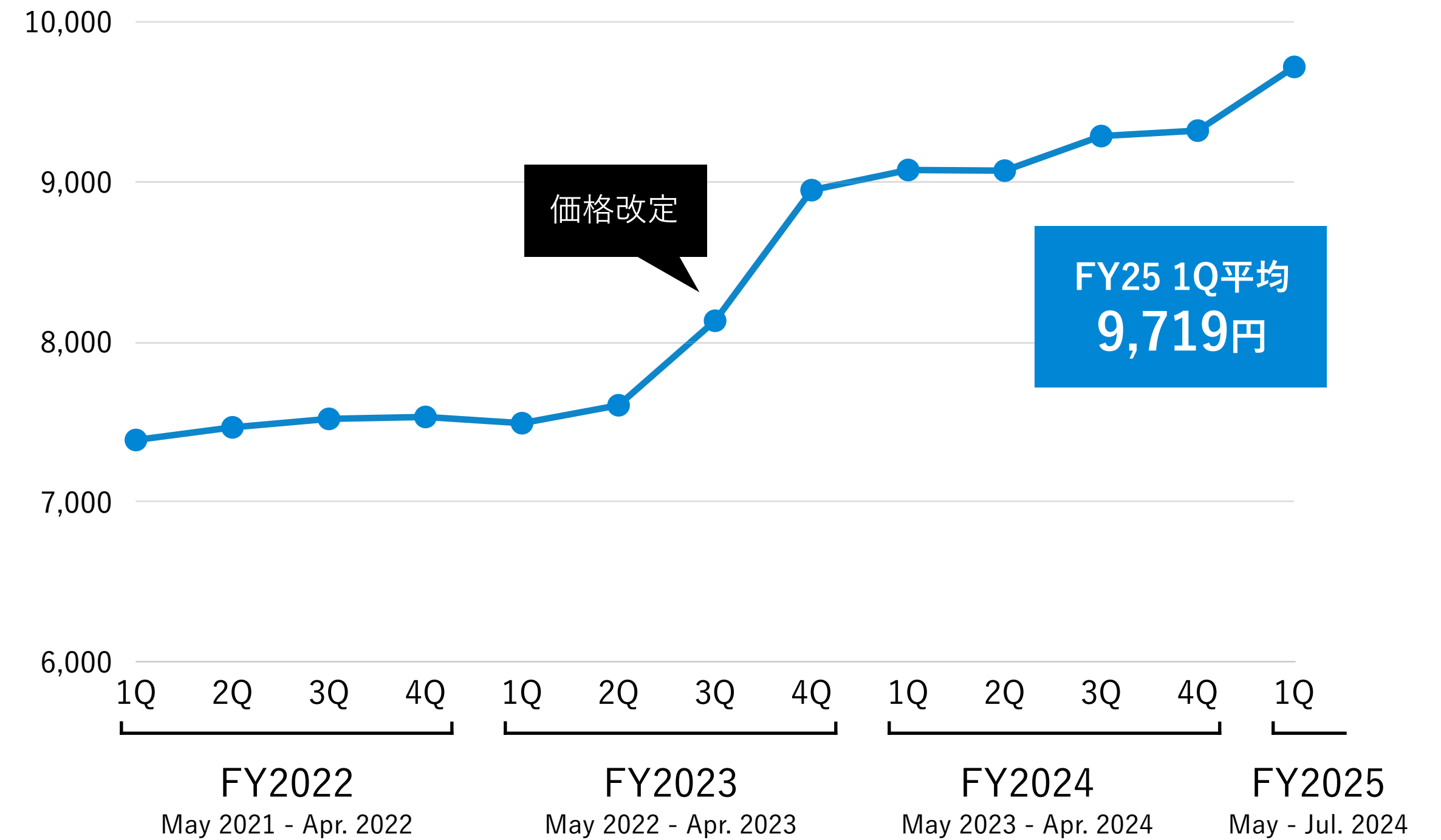
QoQ
↑580円



ARPU

YoY
↑644円

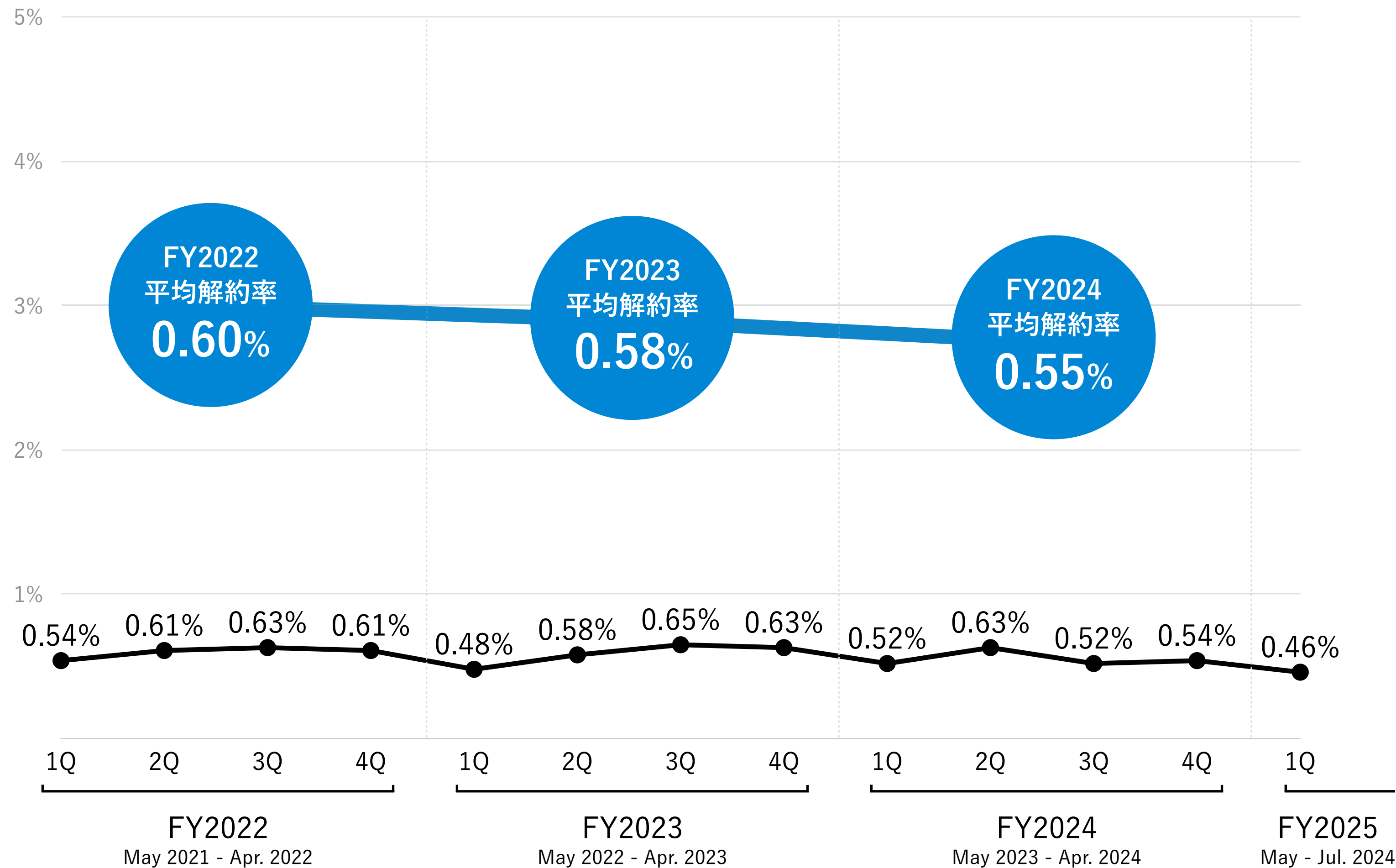
QoQ
↑398円



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

オンボーディングの強化とサービス品質の向上に関する施策を継続
 初期離脱の抑制とMRRの増加により、25年4月期1Q解約率は過去最低を更新



過去最低

FY2025 1Q
 解約率

May - Jul. 2024

0.46%

YoY

↓ 0.06pt

QoQ

↓ 0.08pt

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

2024年7月に累積流通取引総額が9兆円を突破し、1QのGMVもYoY+29.1%の6,316億円に拡大
スマレジ利用店舗のキャッシュレス取引比率は57.5%に上昇し、日本のキャッシュレス化にも貢献

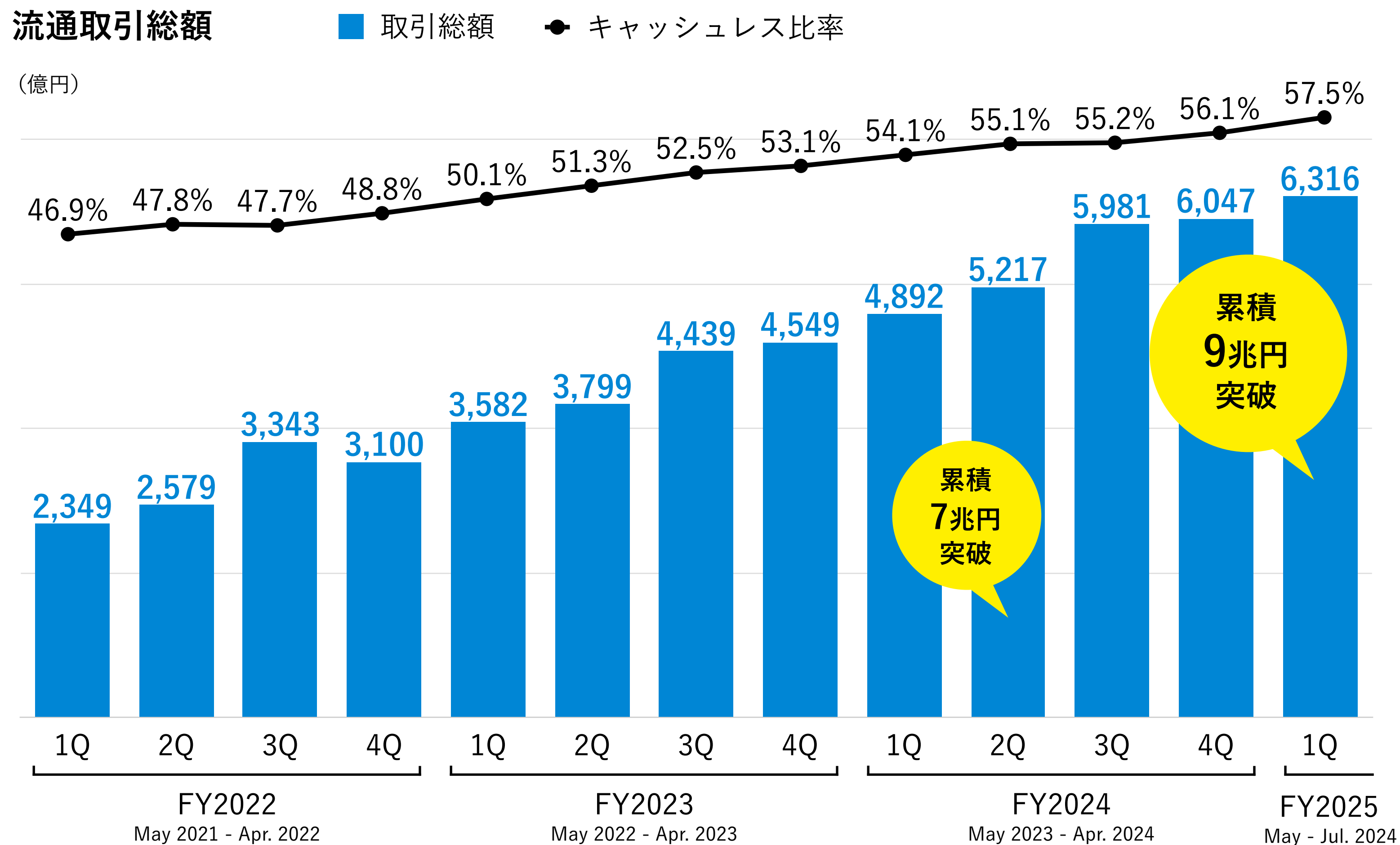
GMV成長率

YoY **+29.1%** QoQ **+4.5%**

取引総額

May - Jul. 2024

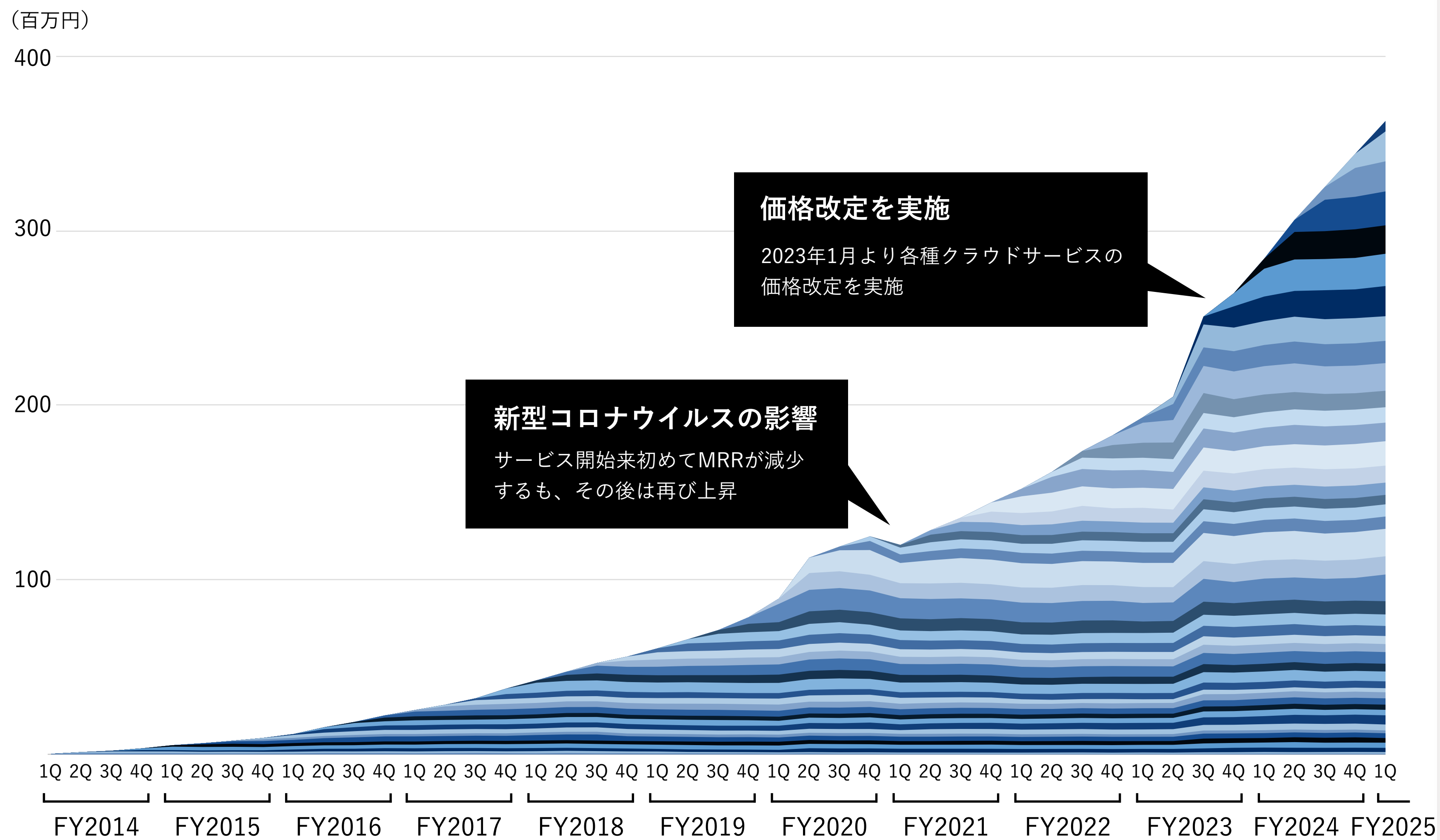
6,316億円



キャッシュレス取引：クレジットカード、電子マネー、QRコード決済、一部金券や商品券なども含まれます。

※1 経済産業省は2025年までにキャッシュレス決済比率を4割程度にするという目標を掲げキャッシュレス決済を推進。2022年のキャッシュレス決済比率は36.0%（2023年4月 経済産業省発表）

新規顧客の増加と低解約率による安定した継続利用によって持続的な成長を実現



FY2025 1Q

MRR
(POSレジのみ)

3.6億



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

スマレジ(POS)



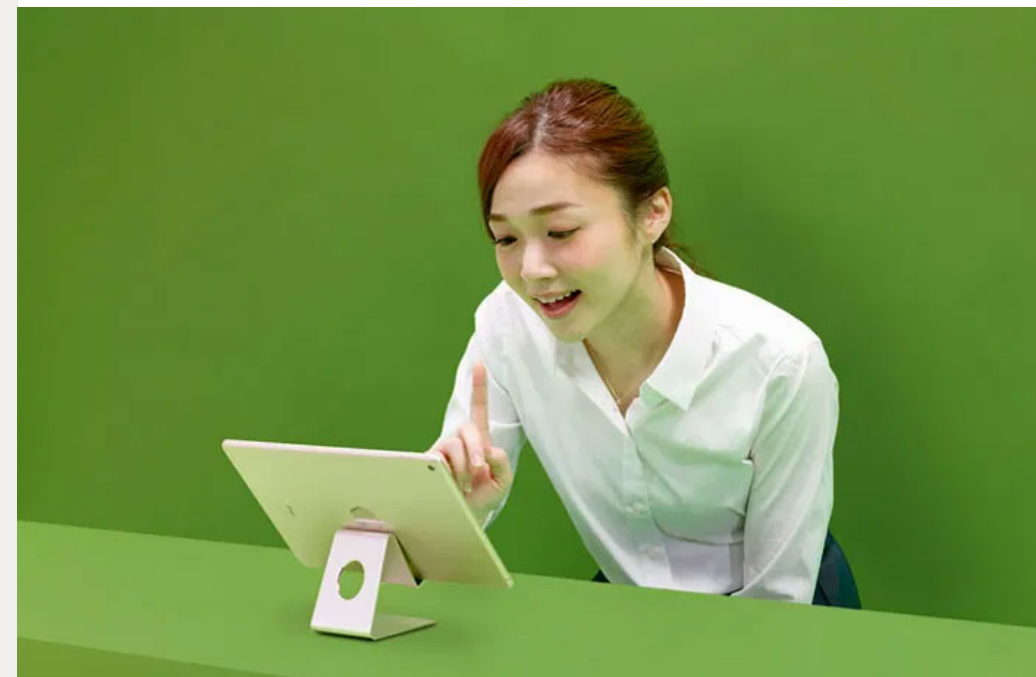
売上分析や高度な在庫管理等、小売業や飲食・サービス業のDX化により、店舗経営の効率化とデータ経営を可能にするクラウドベースの新しいPOSレジシステムです。

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。

その他

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

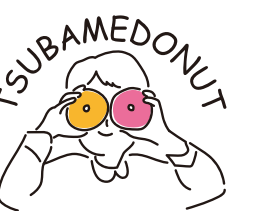
CVC

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

店舗経営

awabar

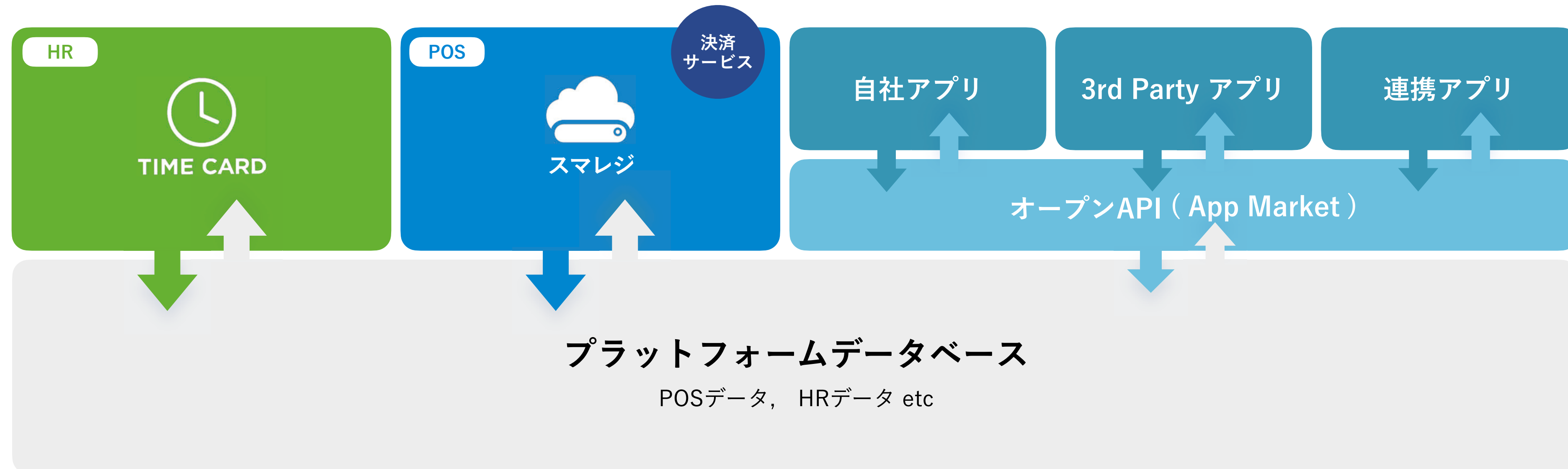


店舗経営を通じて現場
のニーズをユーザー中
心のソフトウェア開発
へフィードバック

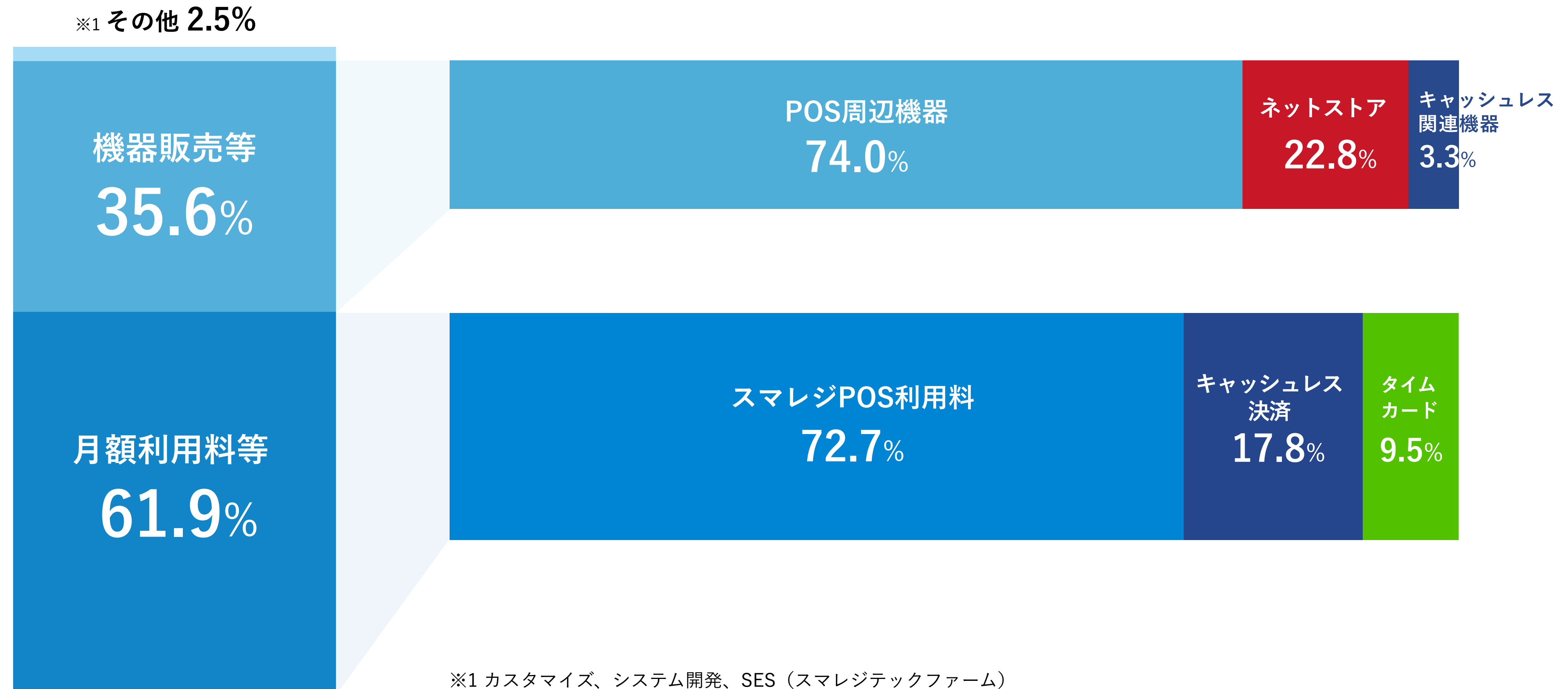
データを貯めて活用する時代へ。他社にはない豊富なAPI群を取り揃え、データに基づく店舗経営を支援

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。



主力のスマレジ(POS)は、関連する機器販売が伴う特徴的なクラウドサービスです。



※2024年4月期（2023年5月～2024年4月）の売上高実績を基に作成

※スマレジPOS利用料（月額利用料等）は、スマレジ・アプリマーケットの月額利用料（当社収益分のみ）を含みます。

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

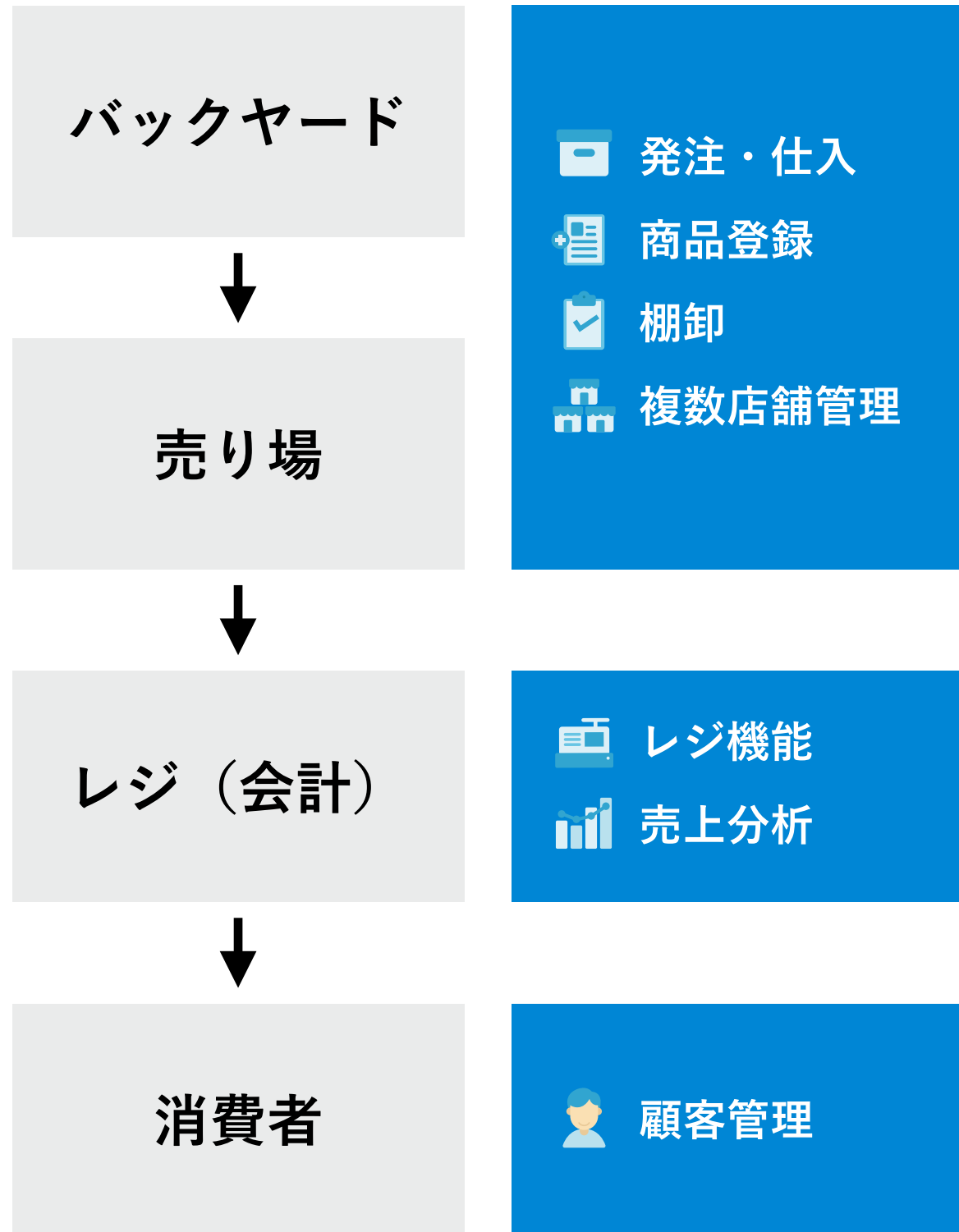
精算だけでなく、在庫や売上などの一元管理はもちろん、データに基づいた店舗運営が可能



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

GOOD DESIGN

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※
0.46%

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

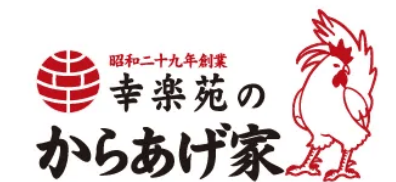
M&Aにより
決済システム
を取得

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
2024年5月～2024年7月の平均

1店舗から500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。

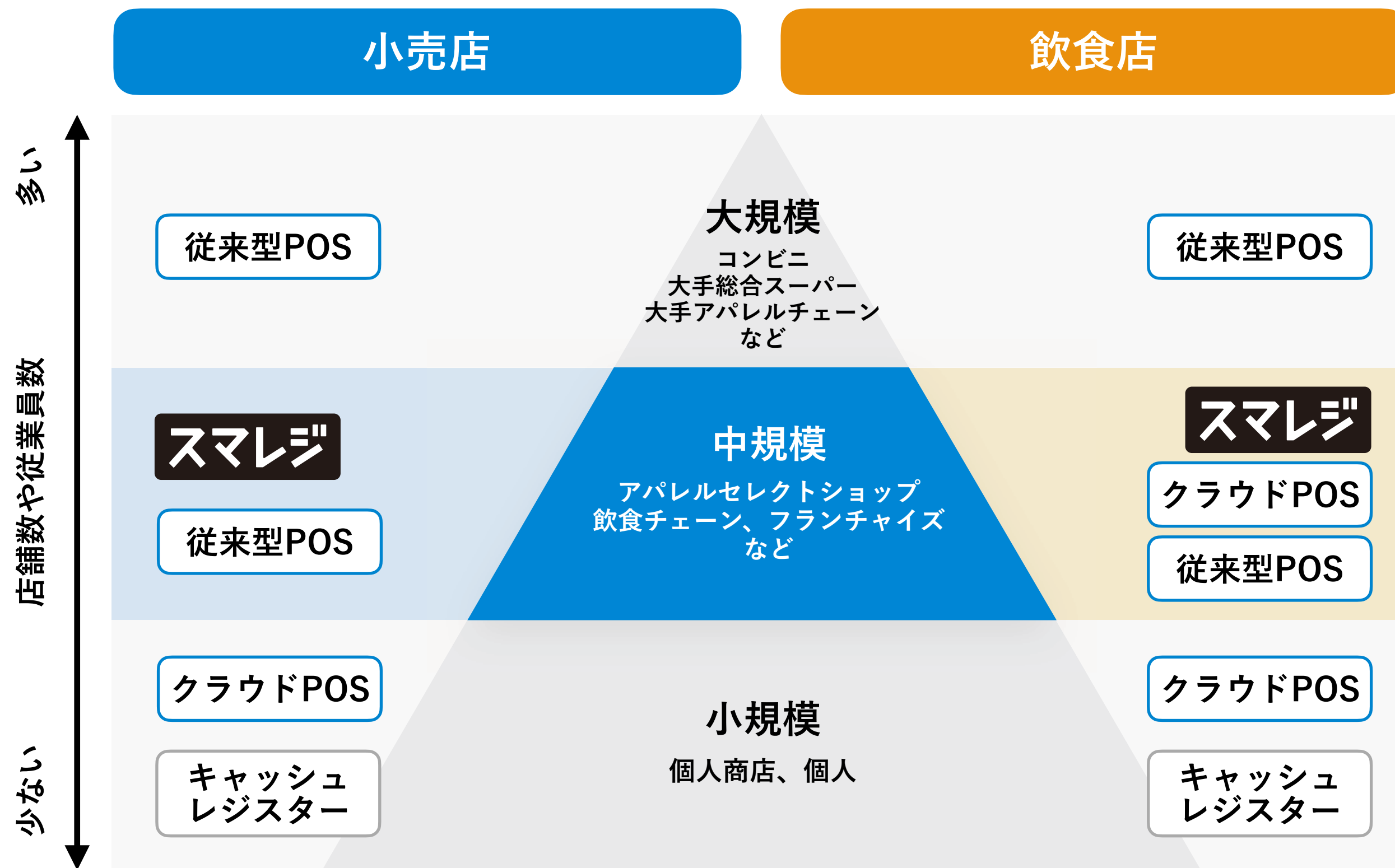
小売店・アパレル・その他






飲食店



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

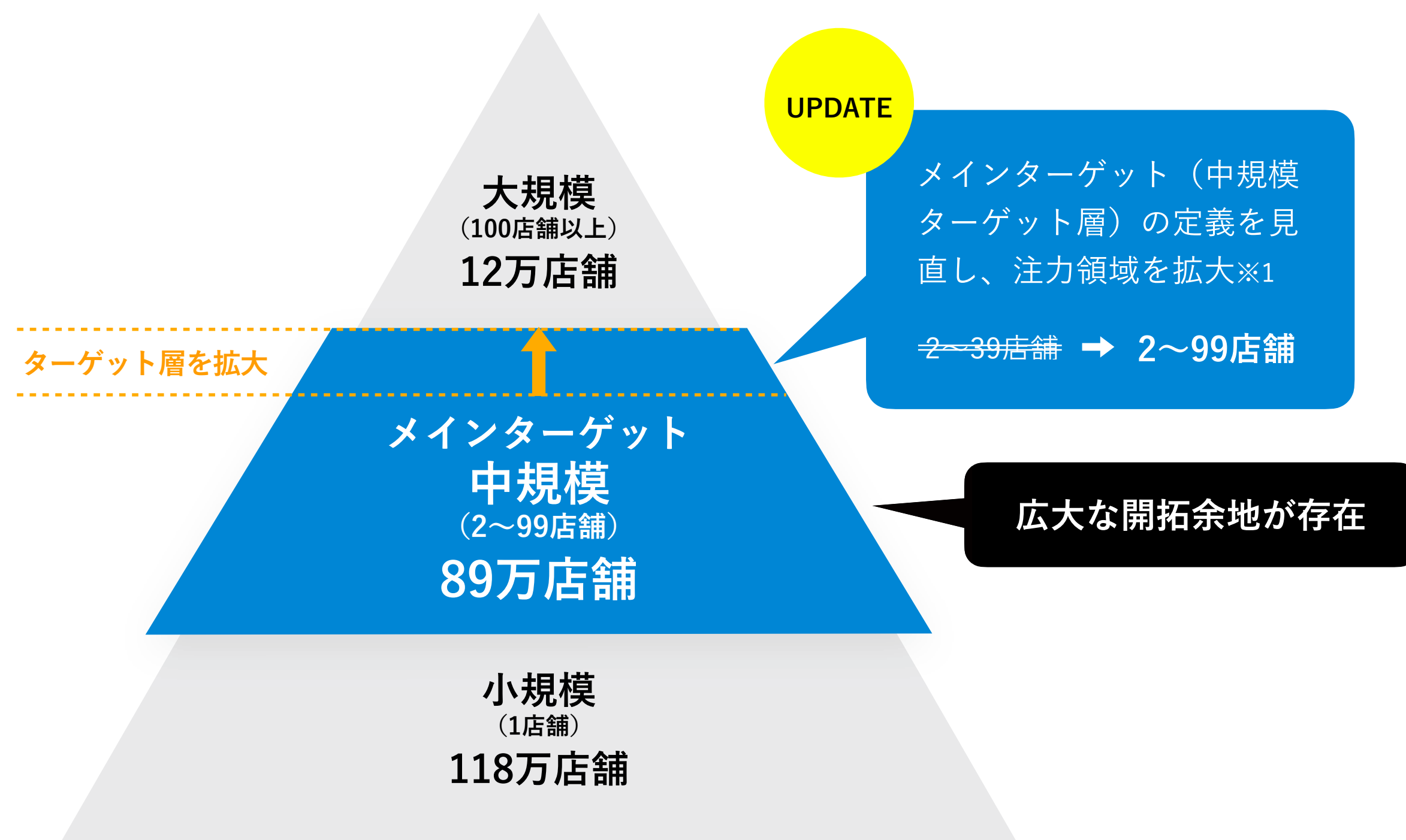


POSレジ市場の製品が従来型POSからクラウド型へ入れ替わっている。各業界内でも「クラウド化、DX化」の流れが加速し、在庫管理等の新しい市場を拓けながらクラウドPOSメーカー各社がシェアを競っている。

	 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中規模層の89万店舗

POSレジ市場は1社独占によるスケールメリットが得難く競争が激しい市場

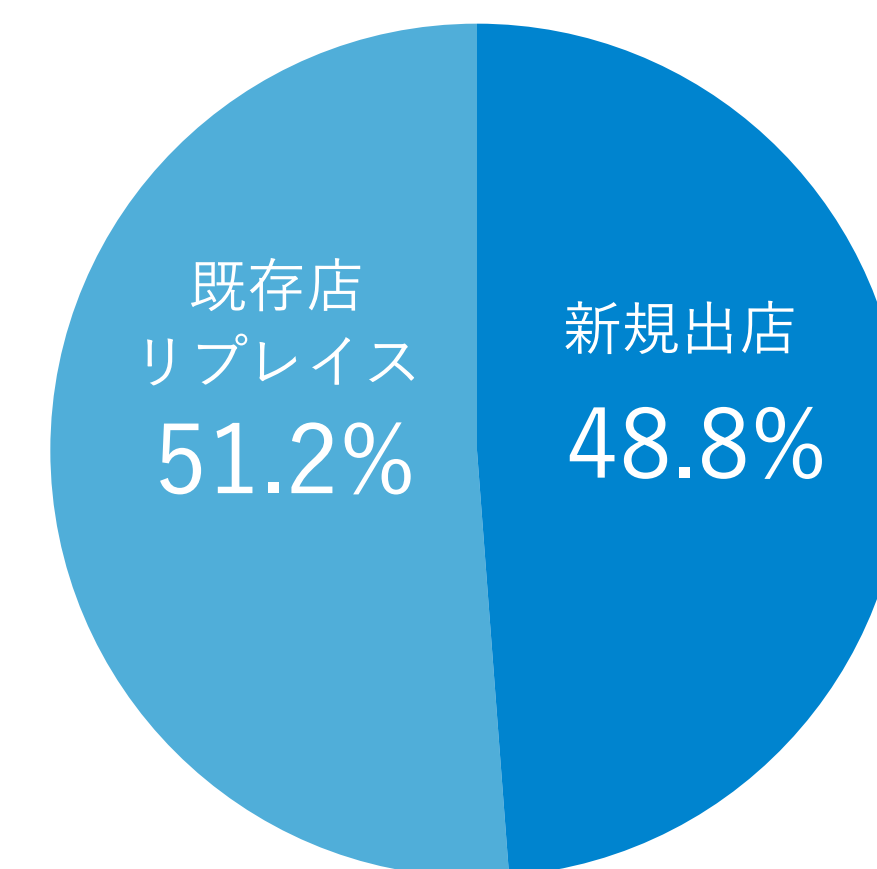


経済産業省・総務省「令和3年経済センサス」の調査結果を基に当社作成

タッチポイントは新規出店と既存店リプレイス

新規開業需要とリプレイス需要を基盤に、POSレジ市場全体でのシェア拡大を目指す。

当社問い合わせ種別



※スマレジの問い合わせデータ（2023年5月～2024年4月）を基に算出

※1 中規模層の定義を「2～39店舗」から「2～99店舗」へ変更（2024年7月）

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

代表取締役 CEO **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。

取締役会長 **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
経営企画・マーケティング/
CSO **高間 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
ブランディング/
コミュニケーション戦略 **井川 沙紀**



BLUE BOTTLE COFFEE Inc.アジア支社長を経て、2022年インフロレッセンスを創業。

執行役員 **杉本 聡介**
営業担当



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 **竹村 大**
カスタマーサクセス/スマレジ・タイムカード担当



2013年入社。
カスタマーサクセス部門の立ち上げに従事。

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。

執行役員 **鈴木 周吾**
ビジネスアライアンス/アプリマーケット担当



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。

執行役員 **高橋 徹弥**
第二営業部/決済サービス担当



2023年入社。決済事業責任者として旧ロイヤルゲート吸収合併のPMIを主導し、黒字化を達成。

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。2018年PUBLIC GATE合同会社設立、当社監査役に就任。

Appendix

VISION 2031 TO BE THE NEW STANDARD

2024/9/12 UPDATE

ARR300億円 を目指す！

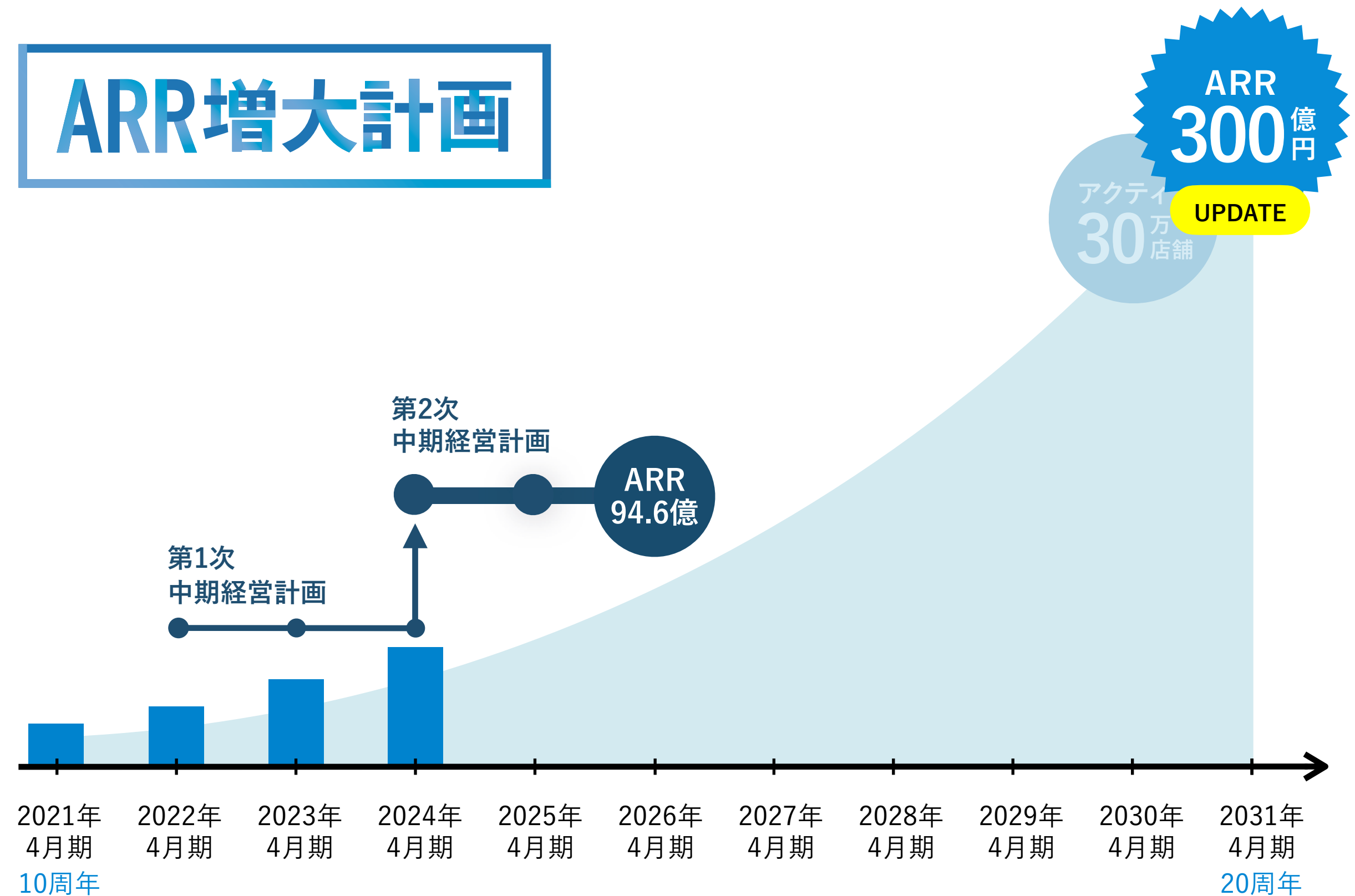
詳しくは長期ビジョン・中期経営計画をご覧ください



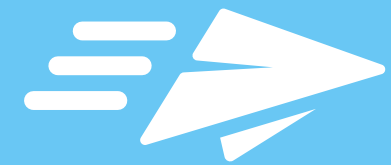
VISION 2031 長期ビジョン・第2次中期経営計画

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

ARR増大計画



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。

FY2025 1Q

2024.5~2024.7

第20期 第1四半期決算説明資料

株式会社スマレジ

