



FY2025 2Q

第20期 第2四半期決算説明資料

2024.5.1～2024.10.31

Presentation Material for Financial Results

株式会社スマレジ 証券コード: 4431

- P3 **M&A速報** 株式会社ネットショップ支援室の全株式を取得し子会社化
- P5 2025年4月期 2Q決算概要
- P15 剰余金の配当（期末配当、初配）に関するお知らせ
- P16 事業の状況
- P25 スマレジについて
- P36 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

ECに特化した在庫・受注管理システムやBtoBカートシステム等、
EC事業者支援サービスを提供する株式会社ネットショップ支援室の全株式を取得

株式会社ネットショップ支援室

設立：2013年 代表者名：竹澤 洋一
従業員数：66人（常用・役員除く）

主要サービス



アシスト店長

「CRM機能内蔵型」EC総合プラットフォーム

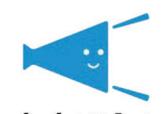
受注・在庫管理業務やメール配信、顧客管理等のEC運営業務の一元管理システム。作業時間を大幅カットし売上アップを実現



楽楽B2B

BtoB販売対応カートシステム

受発注、出荷、納品、請求、決済等のBtoB取引が可能なカートシステム



楽楽リポート

リポート通販D2C特化型カートシステム

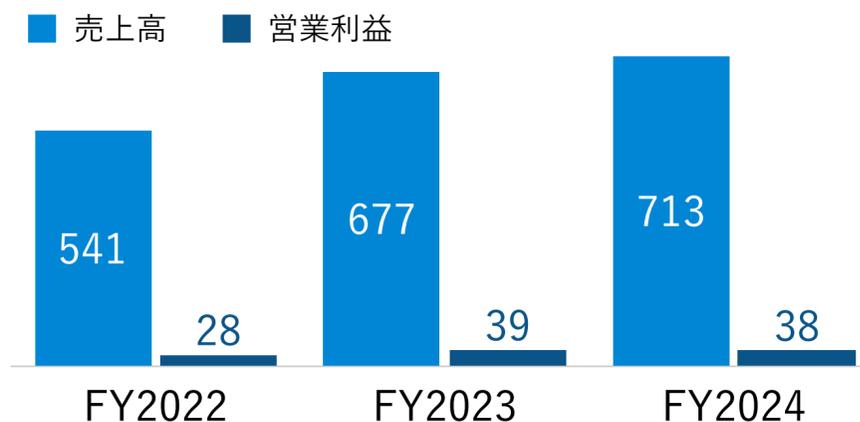
ステップメールや顧客分析・対応等、リポート販売に特化したカートシステム

事業内容

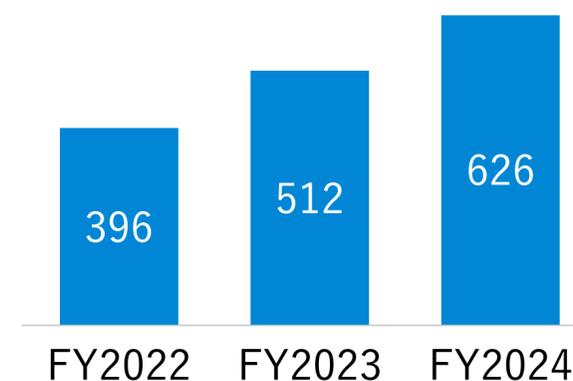
無借金・黒字経営。EC運営に特化したSaaSソリューションを提供。売上高の約90%がサブスクリプション型の収益モデルで、24年9月期末のARR（年間経常収益）は6.2億円※

主力サービスである「アシスト店長」「楽楽B2B」「楽楽リポート」を通じて、EC事業者の業務効率化と収益拡大を支援するサービスを提供。

売上高・営業利益の推移（百万円）



ARR推移（百万円）



※ FY2024の各数値は速報値。ARRは株式会社ネットショップ支援室の売上構成をもとに当社が算出

事業シナジーにより、オンラインとオフラインの垣根を超えて店舗経営の課題を解決
スマレジのEC戦略を加速し、小売市場における競争優位性をさらに強化

店舗とECを繋ぐソリューション

FY2024までの第2次中期経営計画の具体的施策である「EC事業者へのアプローチ※」に対する取り組み。本件M&Aにより大幅に進展し、当社の主要顧客である小売業にとって特に効果的な施策となる可能性を持つため、（現在の中期計画からは外れているものの）引き続き注力してゆく。

取得条件等と今後のスケジュール

取得価額	1,100百万円
株式譲受実行日	2024年12月27日（予定）
連結業績への反映開始	2025年4月期 第3四半期（2025年1月～）

取得価額については、外部専門家を含む適切なデューデリジェンスを実施のうえ、当社基準に基づくARRマルチプルの適正範囲内で算定（ネットキャッシュを考慮して1.49倍）

スマレジのEC戦略を強化

- ECの一元管理システム（各モール連携等）
- サービスの強化（リアル店舗とECの連携等）

シナジー効果

- EC事業者への販路拡大を加速
- リアルとオンラインのノウハウ融合による開発力の強化

本M&Aが当社の2025年4月期の連結業績に与える影響につきましては現在精査中であり、今後、公表すべき事項が生じた場合には速やかに開示いたします。

過去
最高

売上高

YoY

前年同四半期比

+30.5%

51億5千2百万円

過去
最高

営業利益

YoY

前年同四半期比

+43.1%

11億9千5百万円

過去
最高

ARR

YoY

前年同四半期比

+37.5%

69億9千8百万円

従業員数

YoY

前年同四半期比

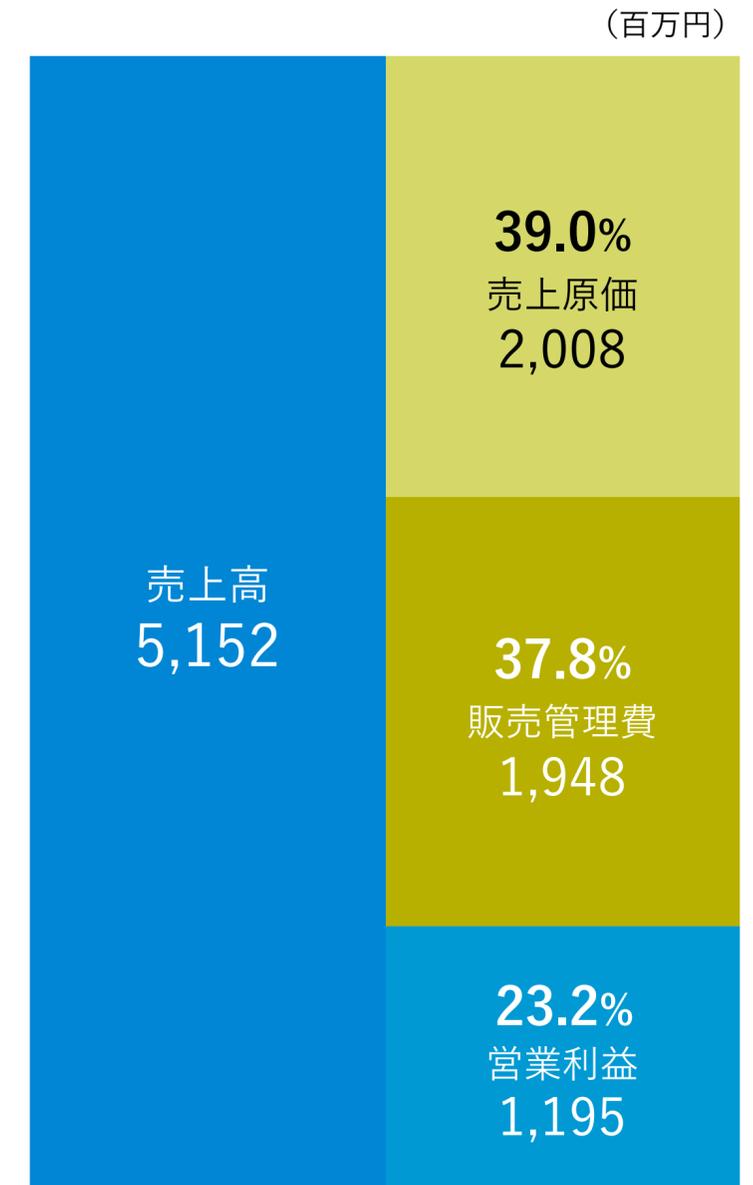
+22.3%

351人

堅調な業績により売上高はYoY + 30.5%、営業利益はYoY + 43.1%の成長

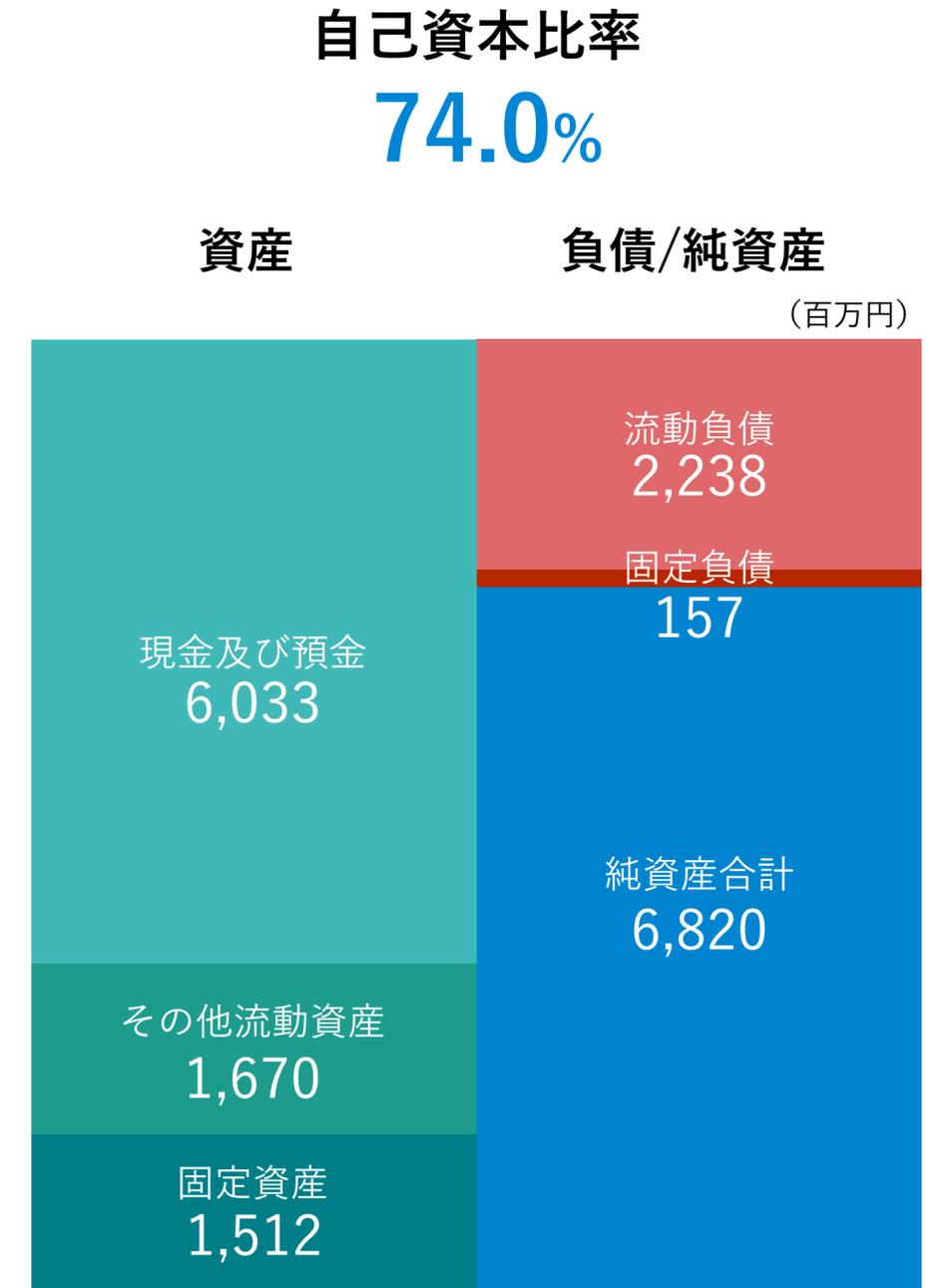
(百万円)	FY2025 2Q May - Oct. 2024	FY2024 2Q May - Oct. 2023	YoY	FY2025 通期計画	FY2025 2Q 進捗率
売上高	5,152	3,947	+ 30.5%	10,688	48.2%
売上原価	2,008	1,495	+ 34.3%	-	-
売上総利益	3,143	2,451	+ 28.3%	-	-
販売費及び 一般管理費	1,948	1,615	+ 20.6%	-	-
営業利益	1,195	835	+ 43.1%	2,033	58.8%
経常利益	1,184	835	+ 41.9%	2,033	58.3%
四半期(当期) 純利益	792	558	+ 41.9%	1,414	56.0%

収益構造



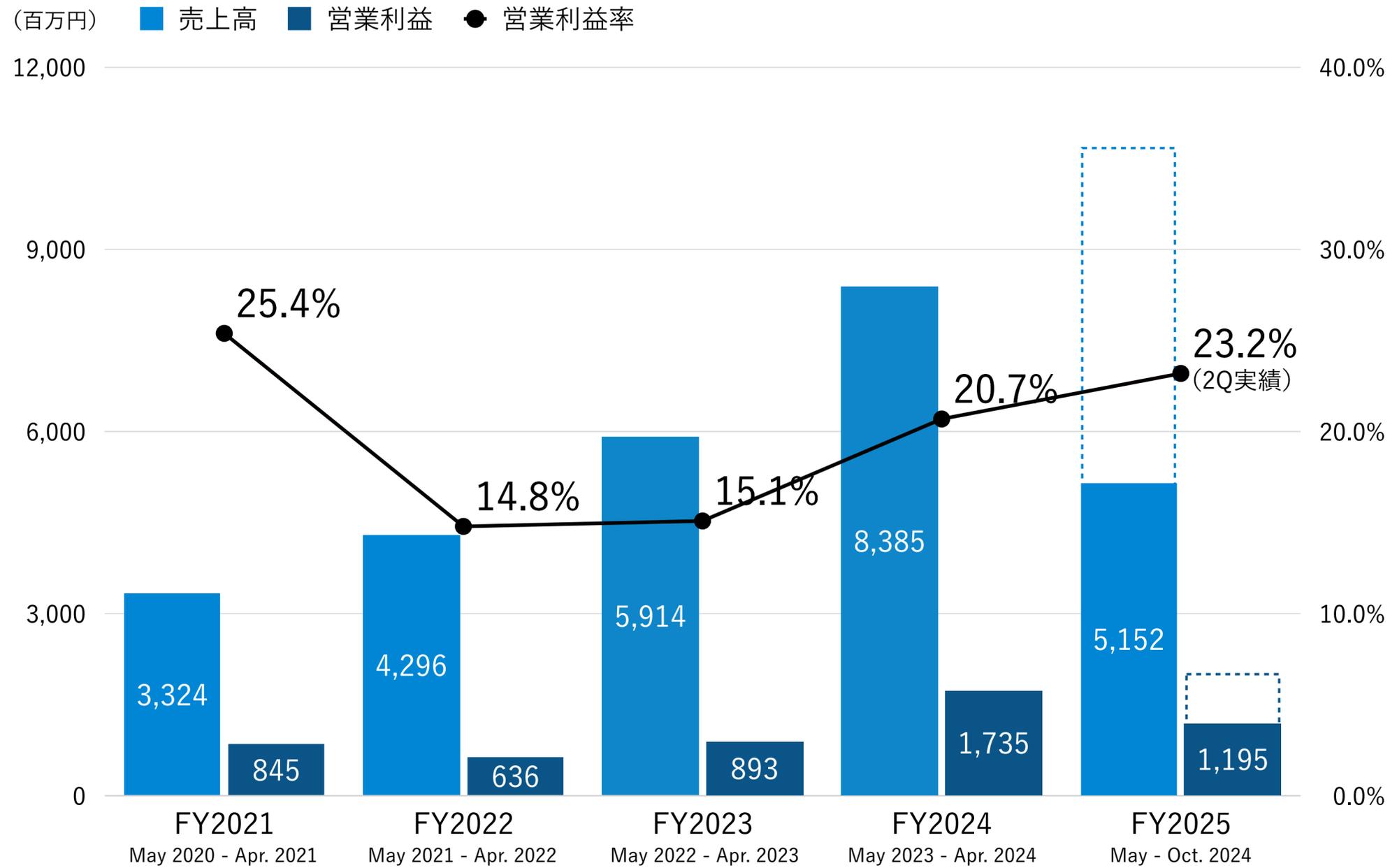
堅調な業績により純資産はYoY +28.3%、自己資本比率は74.0%と安定した財務基盤を維持

(百万円)	FY2025 2Q	FY2024 2Q	YoY	FY2025 1Q	QoQ
流動資産	7,704	5,931	+29.9%	6,914	+11.4%
うち現預金	6,033	4,658	+29.5%	5,219	+15.6%
固定資産	1,512	1,115	+35.5%	1,360	+11.1%
資産合計	9,216	7,047	+30.8%	8,275	+11.4%
流動負債	2,238	1,631	+37.2%	1,794	+24.8%
固定負債	157	102	+54.0%	114	+37.3%
負債合計	2,396	1,733	+38.2%	1,908	+25.5%
純資産合計	6,820	5,314	+28.3%	6,366	+7.1%
負債・純資産合計	9,216	7,047	+30.8%	8,275	+11.4%



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2Qは、売上高進捗率48.2%、営業利益進捗率58.8%



FY2025 2Q
(累計期間)

売上高進捗率

48.2%

5,152百万円 / 10,688百万円

営業利益進捗率

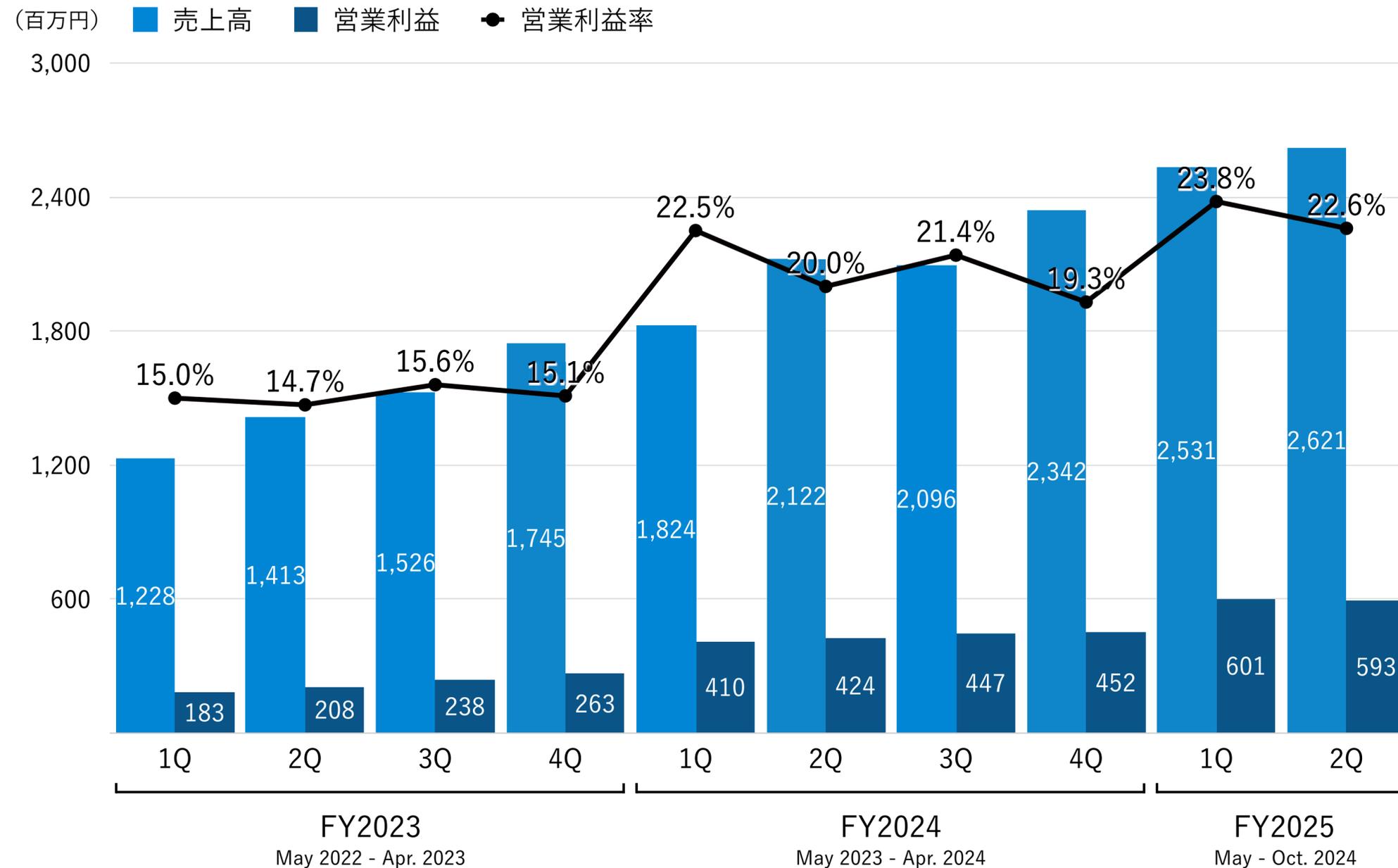
58.8%

1,195百万円 / 2,033百万円

売上高・営業利益・営業利益率の四半期推移

堅調な業績により2Q営業利益率は22.6%で着地

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 2Q

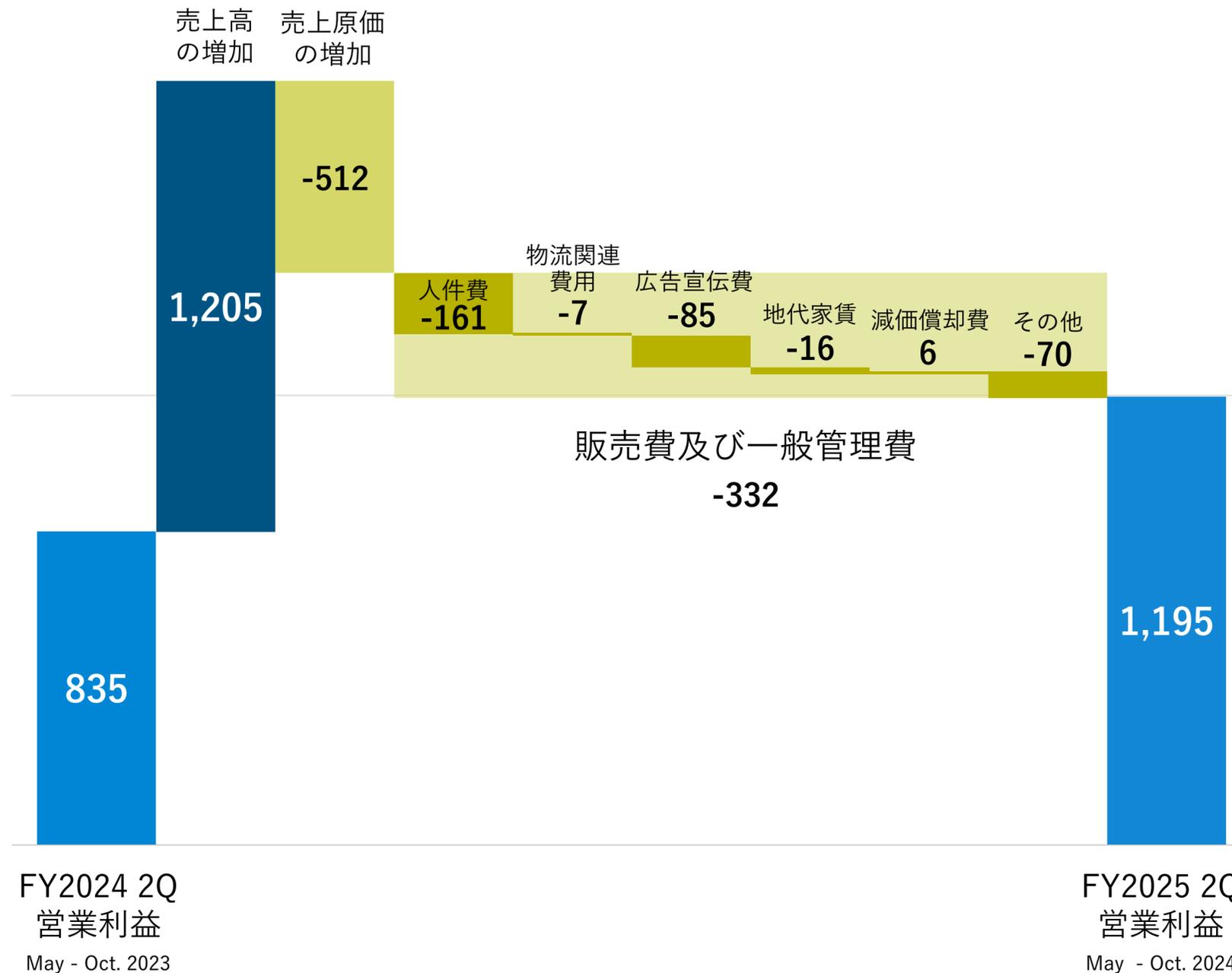
営業利益率

22.6%

YoY
↑2.6pt

QoQ
↓1.2pt

(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額の計上（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+38.7%の成長
 サブスクリプション売上高比率も65.9%へ増加し、安定的で強固な収益基盤を実現

FY2025 2Q

サブスクリプション
 売上高比率

65.9%

初期費用粗利率

機器販売等

26.8%

QoQ

↓1.3pt

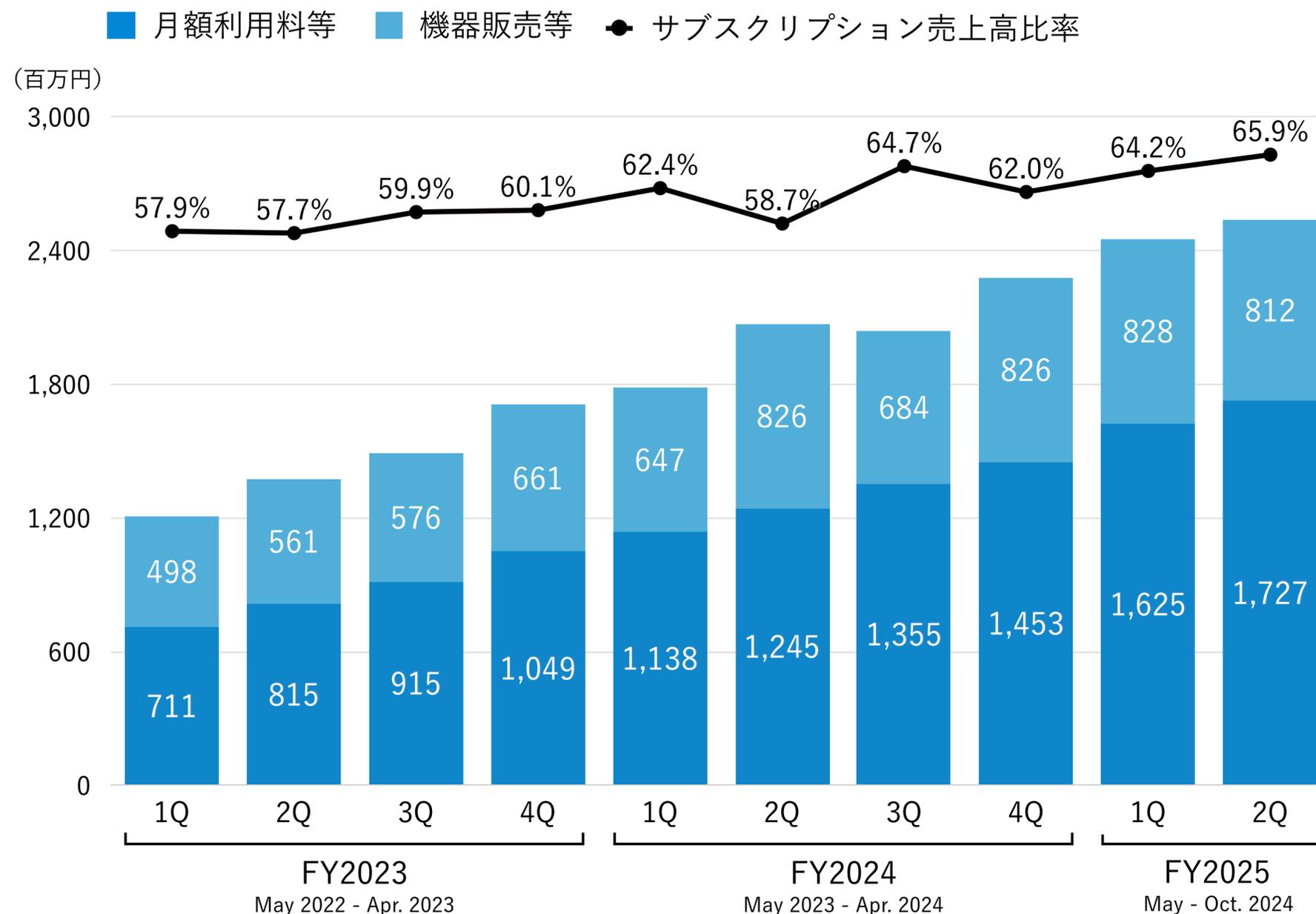
SaaS粗利率

月額利用料等

79.0%

QoQ

↓0.7pt



※ 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

組織や事業規模の拡大により、販売費及び一般管理費はYoY+16.1%、販管費率はYoY-2.4pt

FY2025 2Q

販売費及び一般管理費

1,005百万円

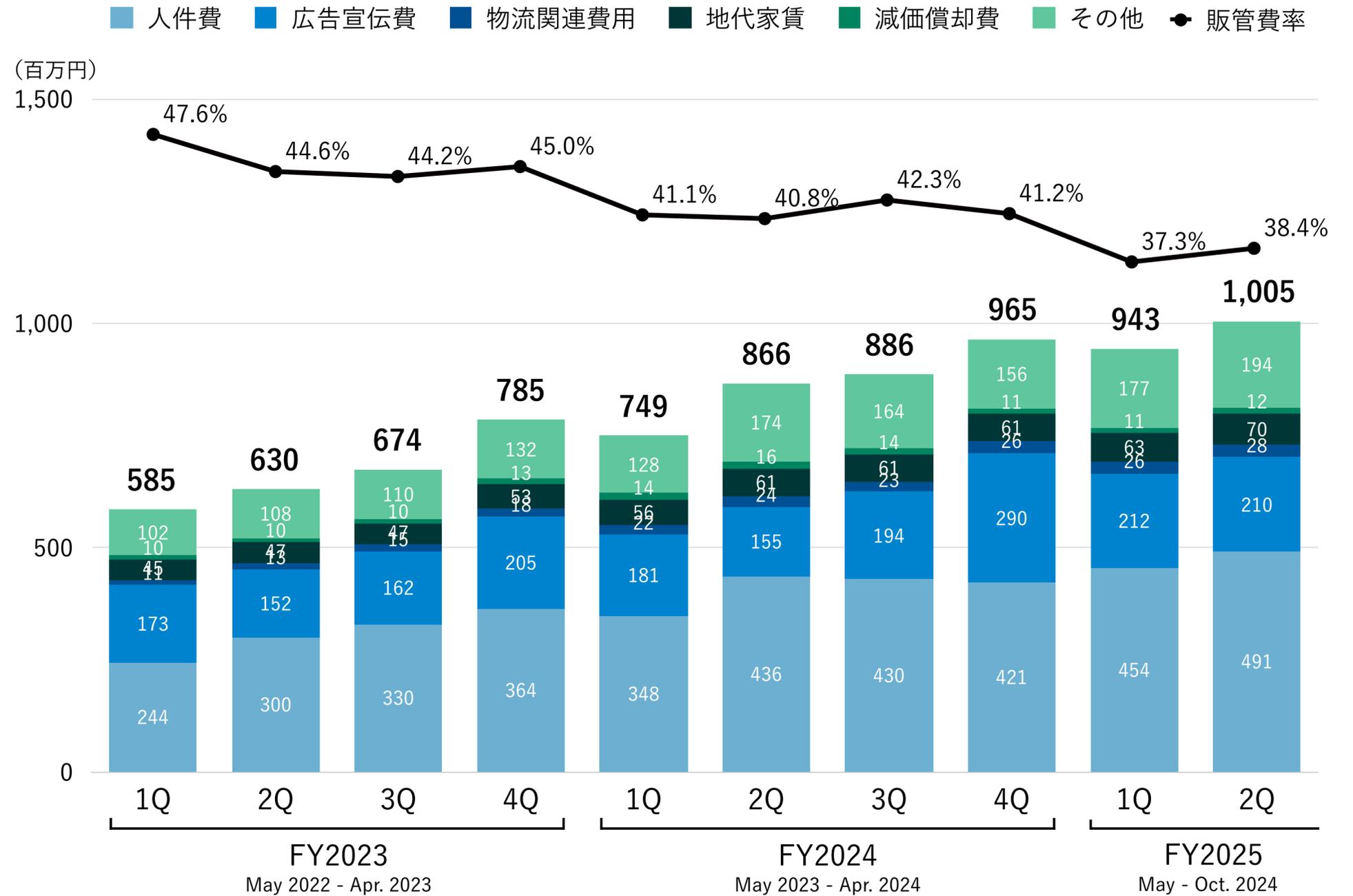
YoY +16.1%

S&M

466百万円

S&M比率

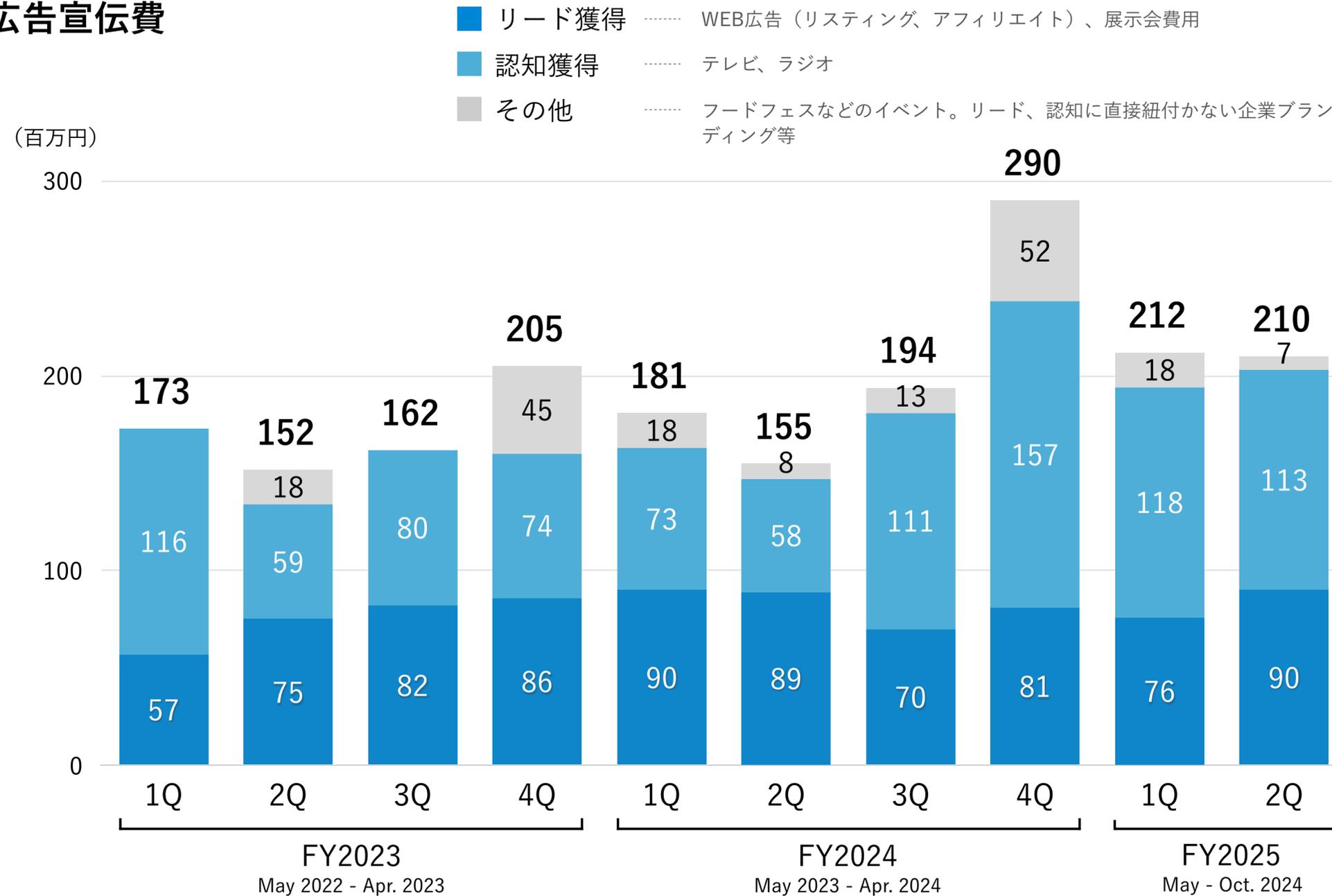
17.8%



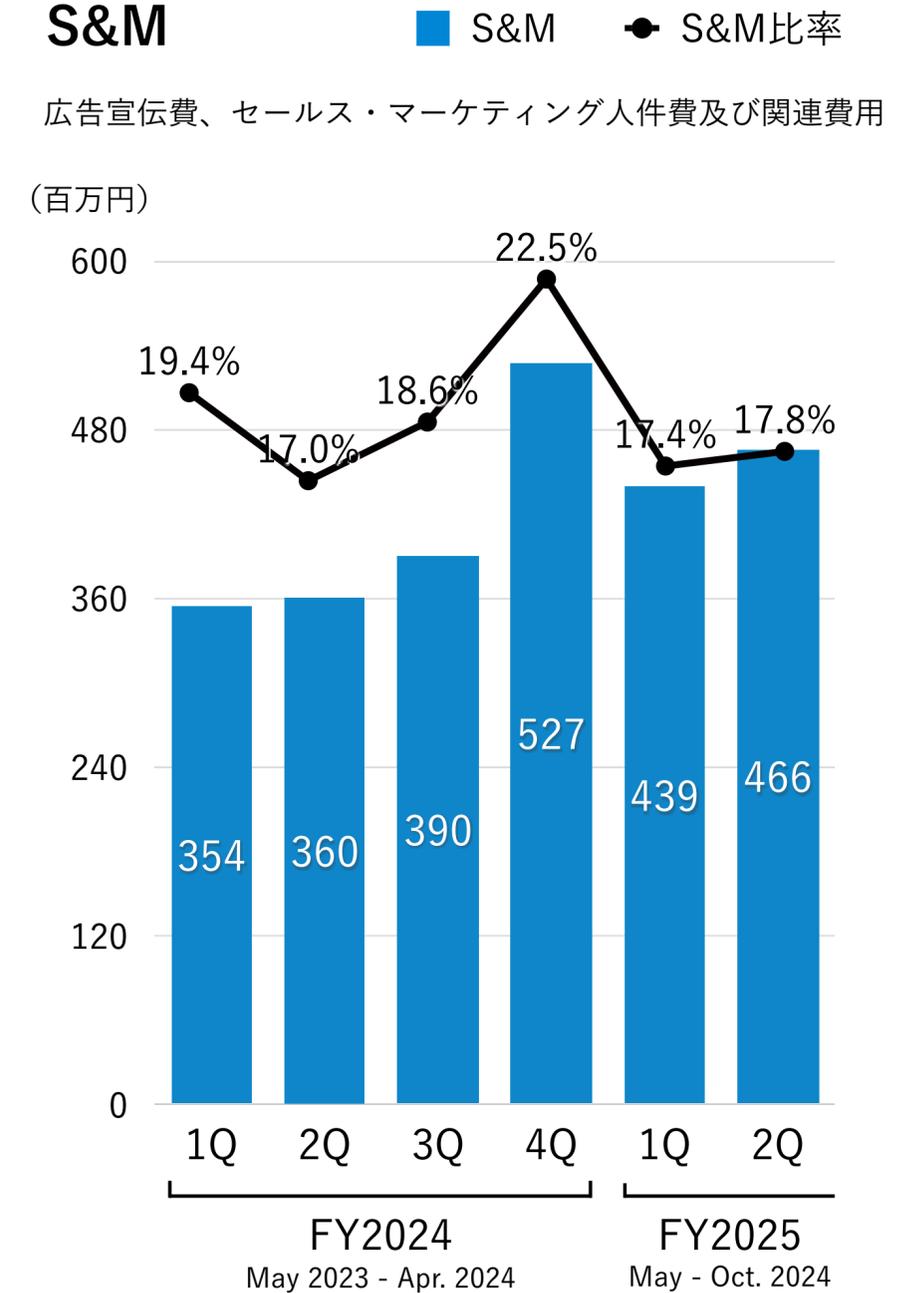
広告宣伝費・S&Mの四半期推移

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
今期も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

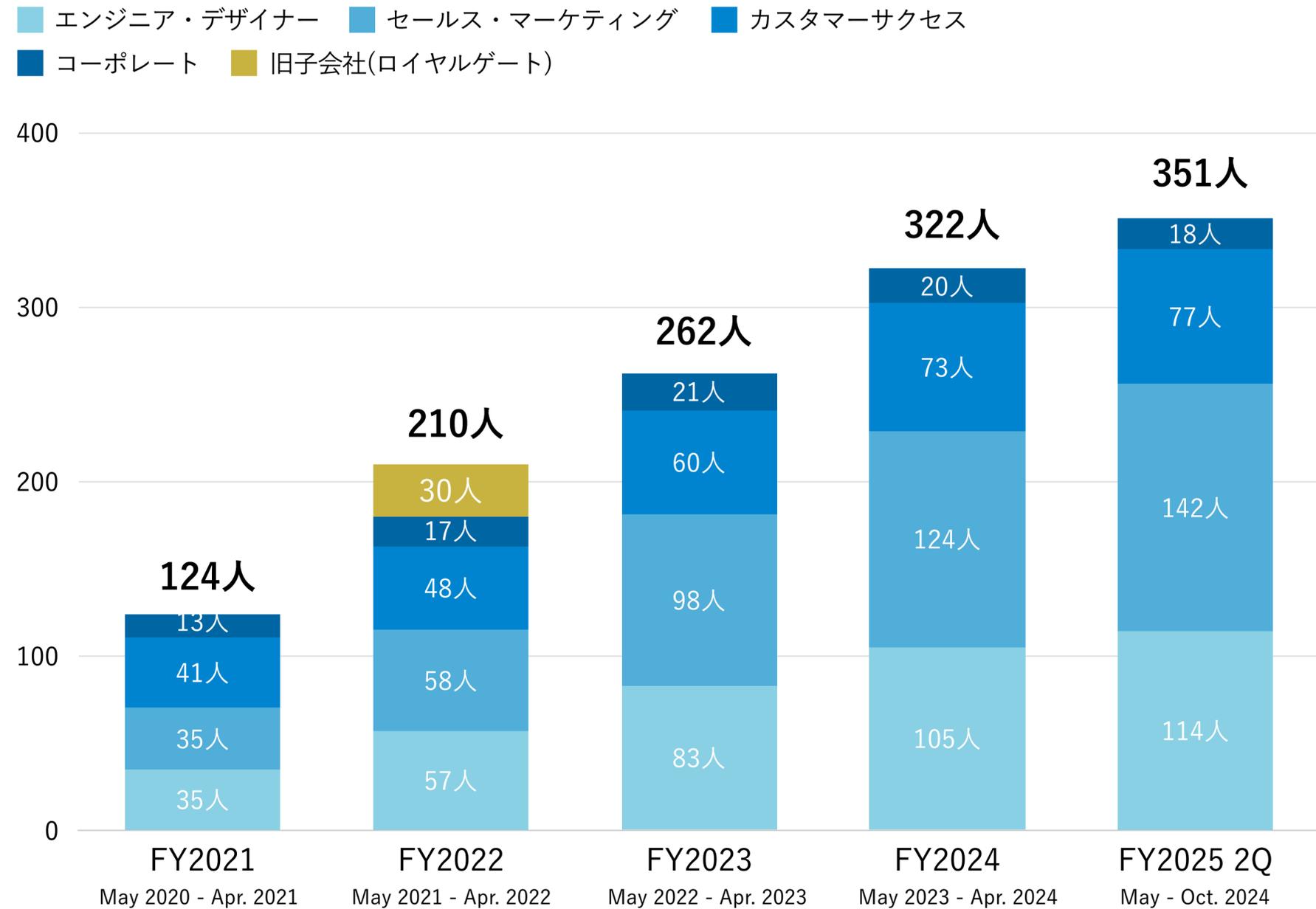


S&M



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+16名の351名に



FY2025 2Q
従業員数 ※1

351人

YoY ※2
+22.3%
+64人

QoQ ※2
+4.8%
+16人

※1 2024年10月末時点、派遣社員・パートタイマー除く
※2 2023年10月末時点: 287人、2024年7月末時点: 335人

当社は、株主への利益還元の実現を基本方針としておりますが、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。

上場後まもなく訪れたコロナ禍において、一時的に売上高の成長が停滞したものの一定の利益を確保でき、またその後の2021年からスタートした長期計画「VISION2031」における、“減益を覚悟の上で事業を成長させる”という方針は、結果的に特に大幅な減益なしで高い成長率を実現できました。また、現在の企業活動規模に見合った内部留保を十分に維持できている状況であることも加味し、当社は株主への利益還元を行ってゆくこととしました。

配当方針

M&A等の戦略的な成長投資費用を十分に確保したうえで、当年度の事業成長成果や財務状況、外部環境等を総合的に勘案して安定性・継続性に配慮しながら株主への利益還元を行うことを基本方針とします。

配当性向

20%程度を基準に年1回、期末配当の予定

2025年4月期配当予想修正の内容

	年間配当金		
	第2四半期末	期末	合計
前回予想	0.00円	0.00円	0.00円
今回修正予想	-	15.00円	15.00円
当期実績	0.00円	-	-
前期実績（2024年4月期）	0.00円	0.00円	0.00円



事業の状況

Business Summary



2024年10月

- PAYGATEのロゴを刷新
- MVV (ミッション・ビジョン・バリュー) 策定
- 2024年度「証券アナリストによるディスクロージャー優良企業」に選定

2024年9月

- 「Developers Summit 2024 KANSAI」に協賛
- 大阪オフィス分室を大阪センタービル5Fに移転

2024年8月

- 新TVCMを2024年8月1日（木）より放送開始

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+31.9%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+68.5%の高成長となり、ARRが69億円を突破

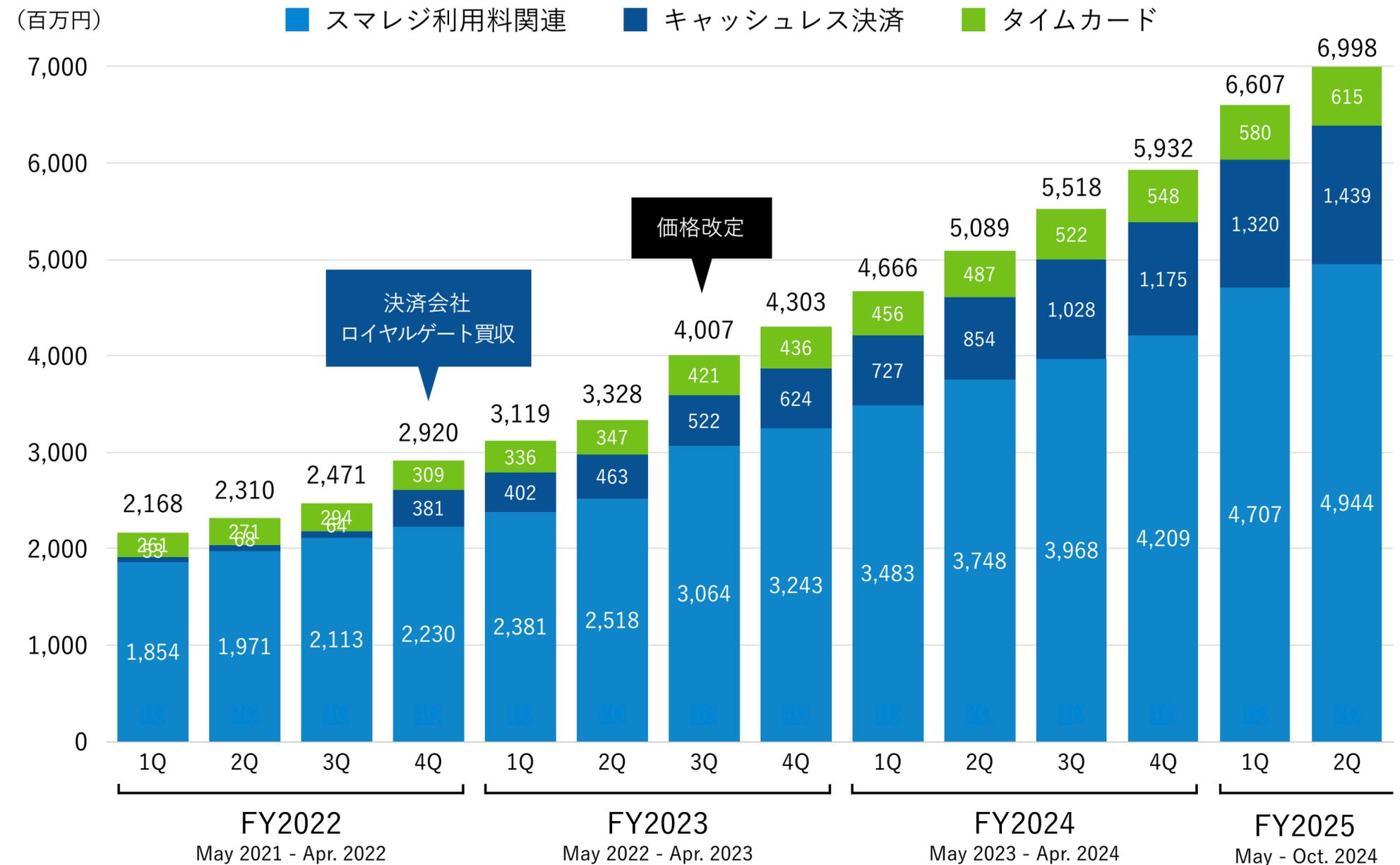
ARR※

69.9億

YoY
+37.5%

QoQ
+5.9%

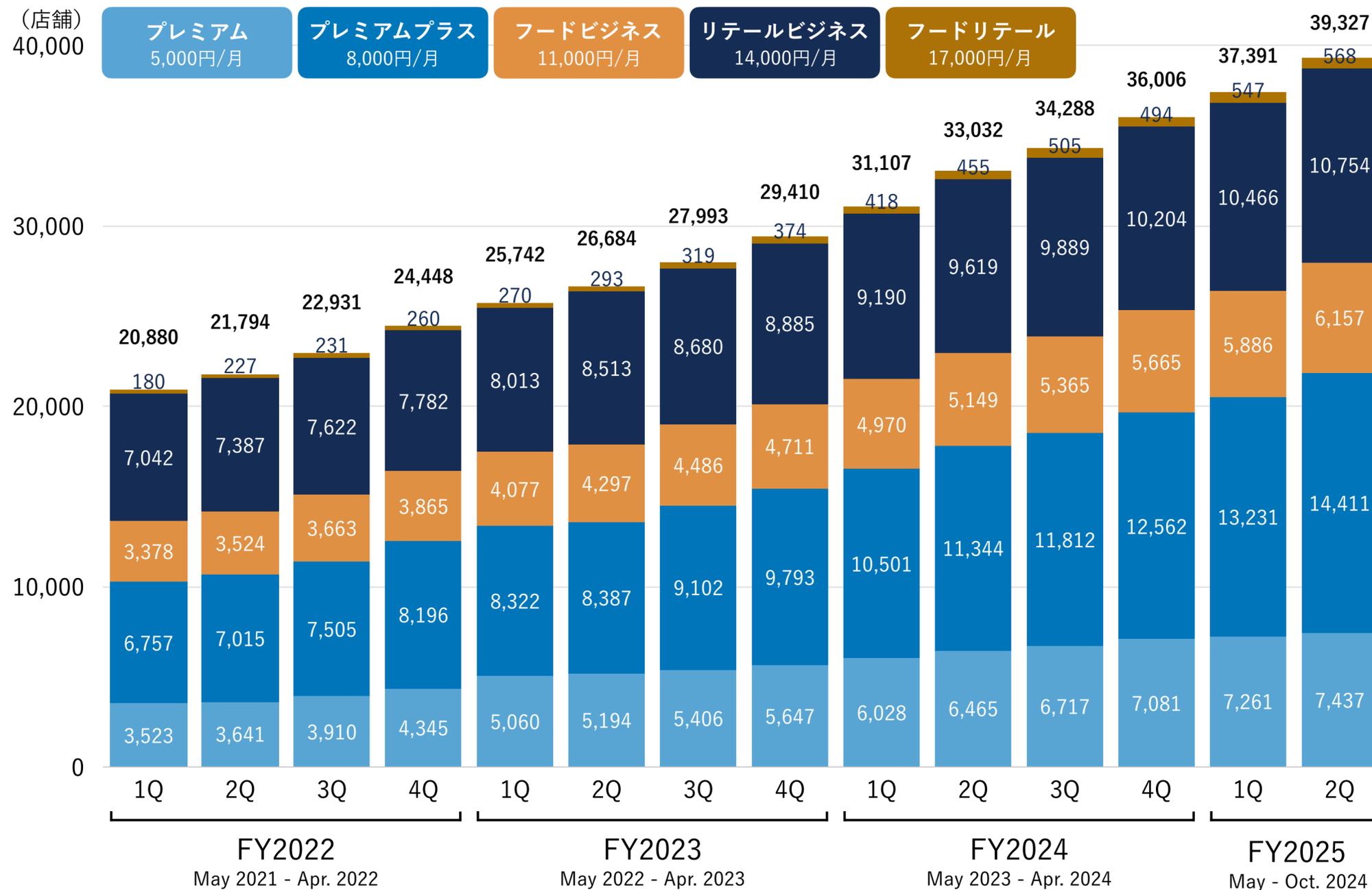
※期末月のMRR（月額利用料等）を12倍して算出。
ARR：Annual Recurring Revenue（年間経常収益）
MRR：Monthly Recurring Revenue（月間経常収益）



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：47% 従量：53%（2024年10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YoY+19.1%



有料店舗数※
39,327

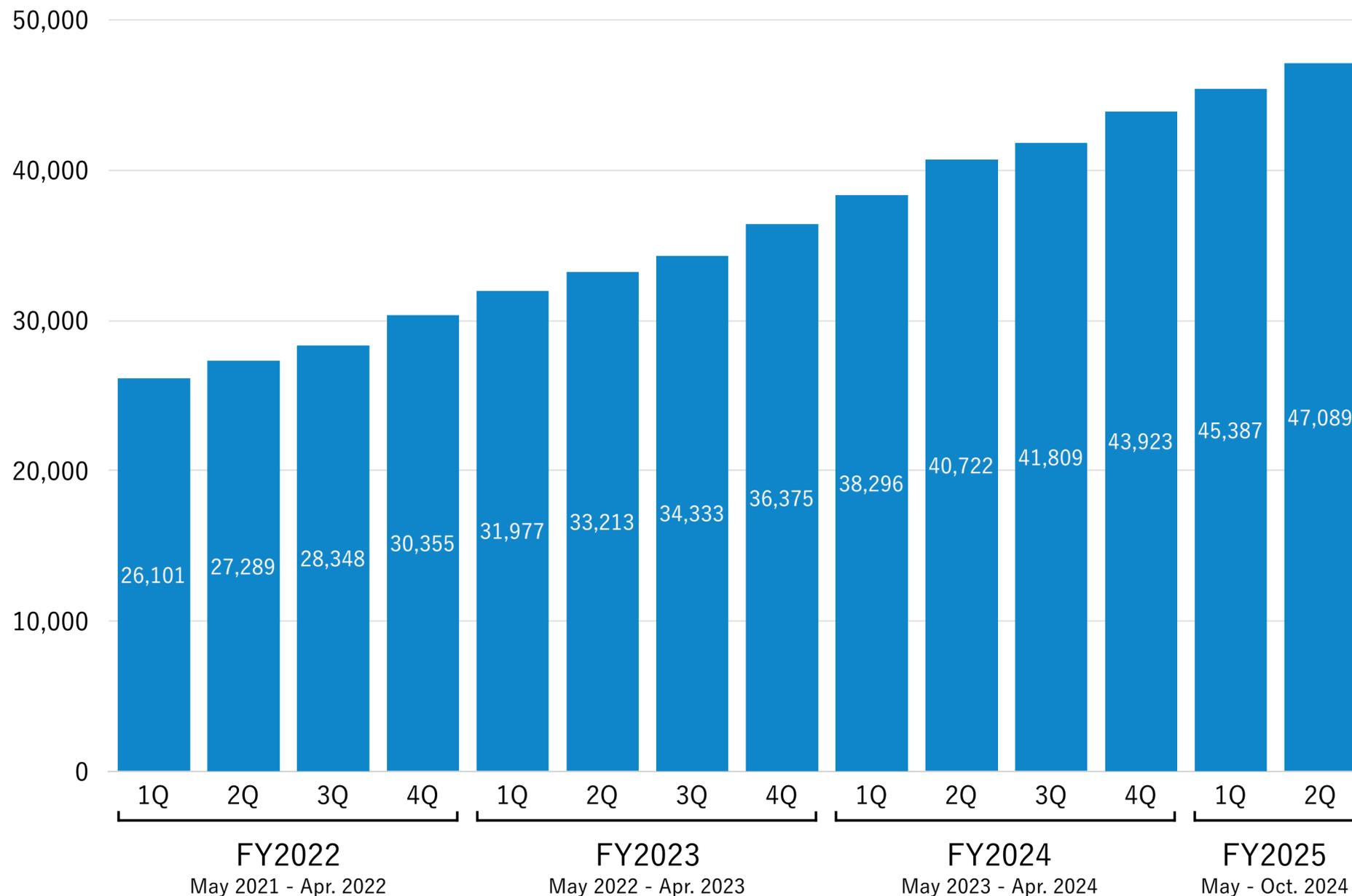
YoY **+19.1%**
+6,295店舗

QoQ **+5.2%**
+1,936店舗

※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+15.6%の成長

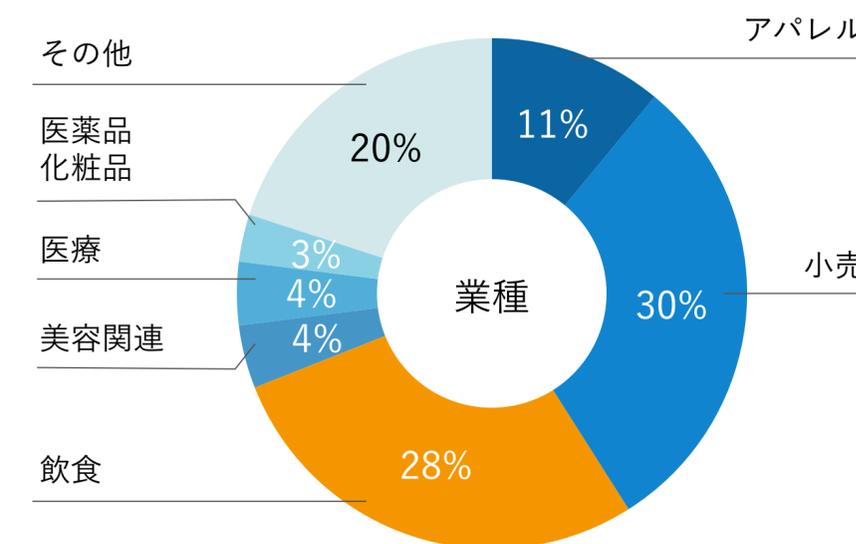


アクティブ店舗数

47,089

YoY
+15.6%
+6,367店舗

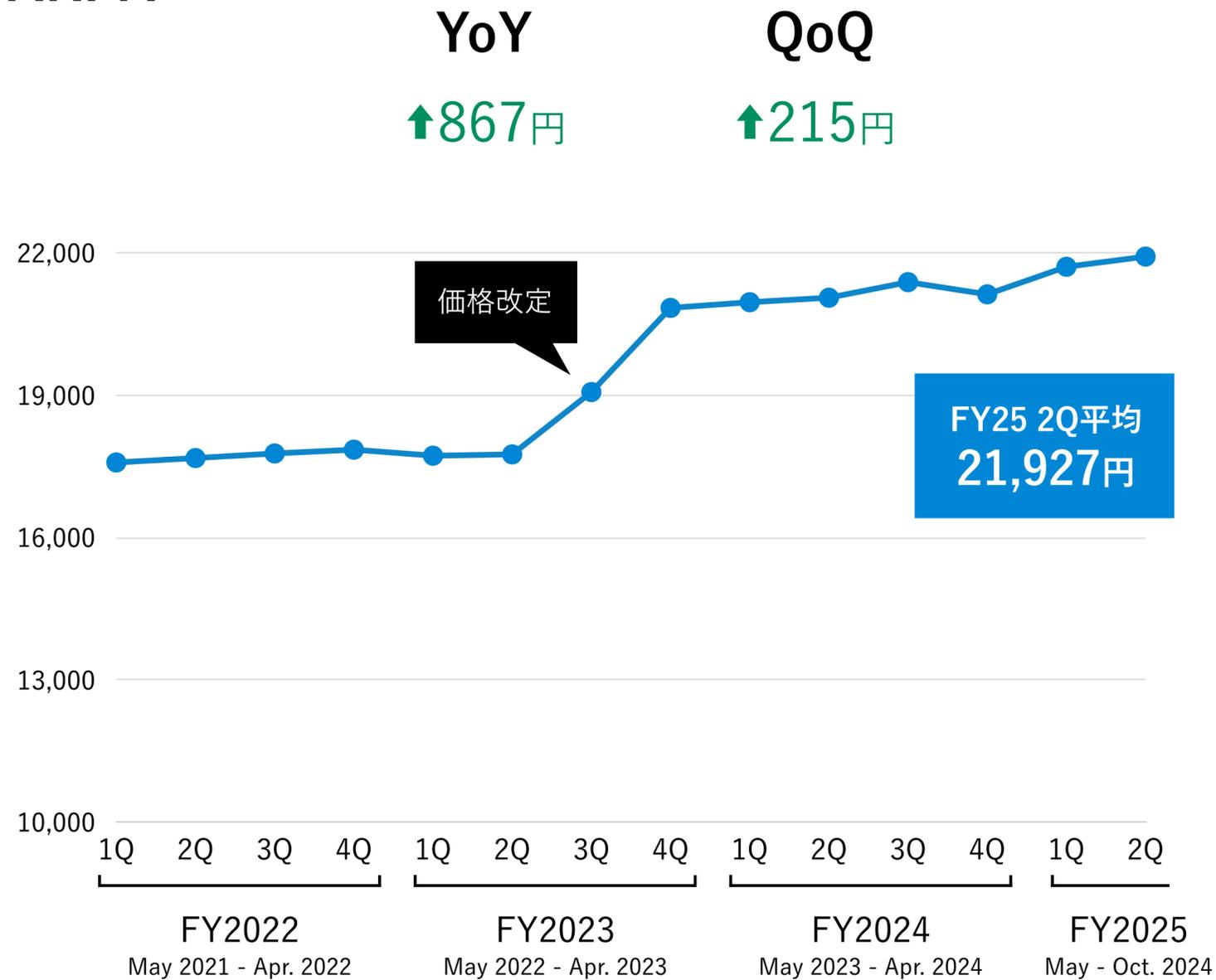
QoQ
+3.7%
+1,702店舗



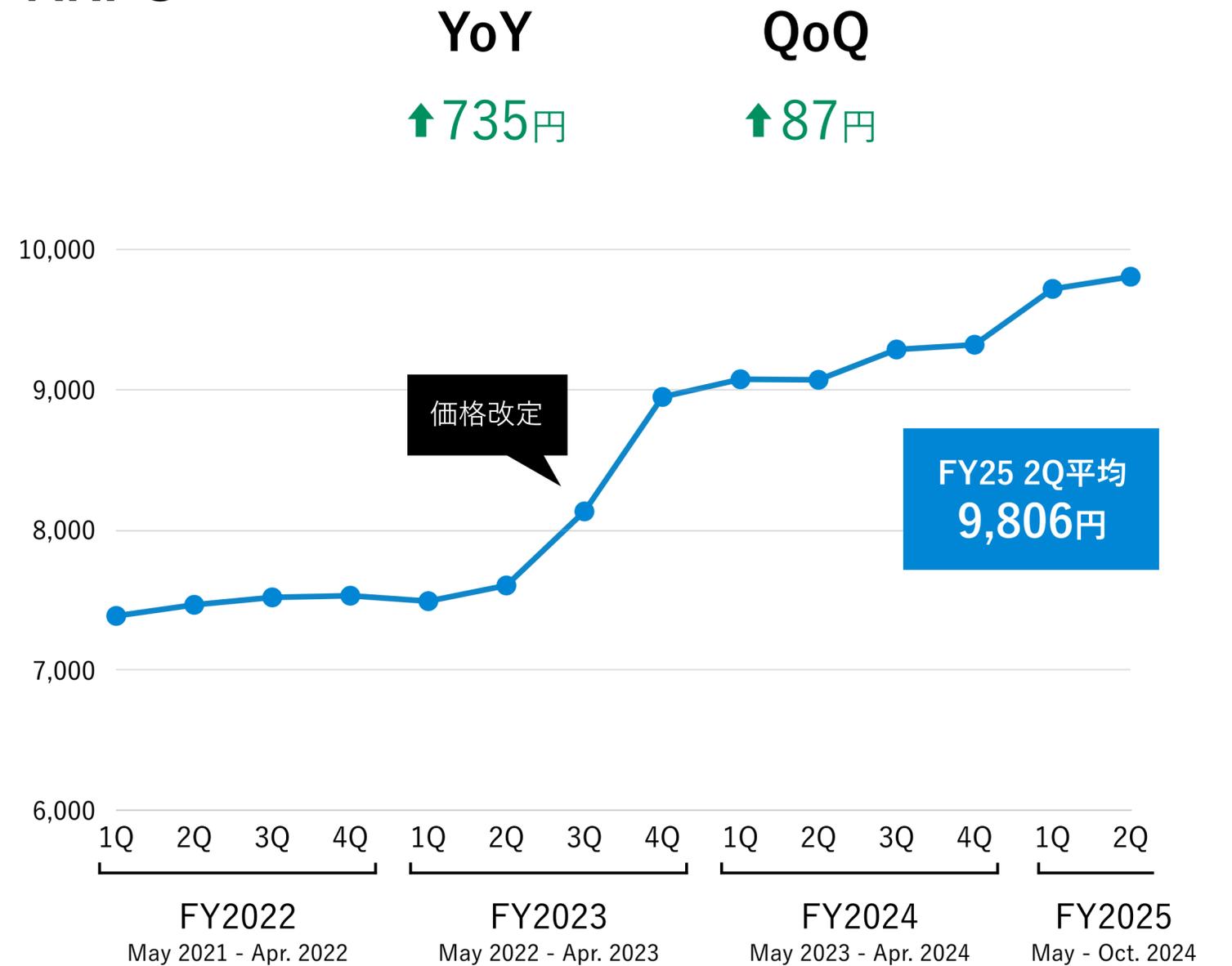
※プラン種別を問わず、POSレジ機能で直近1ヵ月の間に商取引（売上）の記録を行った店舗数。在庫管理やその他の機能を利用していても商取引がない場合はカウントされません。

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+4.1%、ARPUはYoY+8.1%

ARPA



ARPU

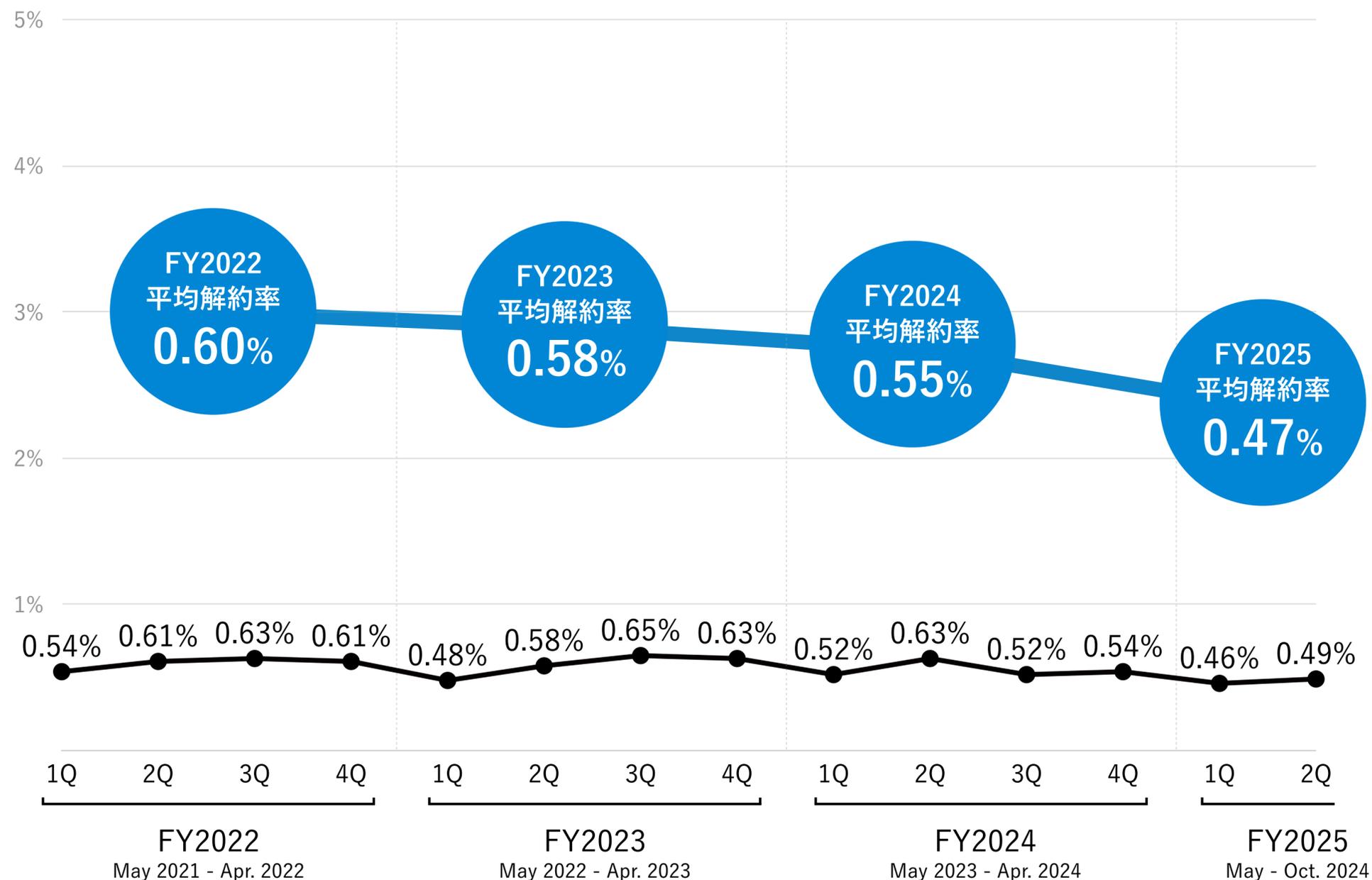


ARPA(Average Revenue Per Account)：1契約ID（有料プラン契約のみ）あたりの顧客単価
タイムカード、アプリマーケット、決済サービスの売上は含まれておりません。

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

中大型案件向けカスタマーサクセスも拡充し、FY2025 2Q解約率も引き続き低水準を維持



過去最低

FY2025 2Q
解約率

(累計期間)

0.47%

YoY

↓ 0.1pt

QoQ

↑ 0.03pt

FY2024 2Q (May-Oct.2023)
解約率0.57%

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

2QのGMVはYoY+24.6%の6,502億円に拡大。キャッシュレス取引比率は58.2%へ増加

GMV成長率

YoY
+24.6%

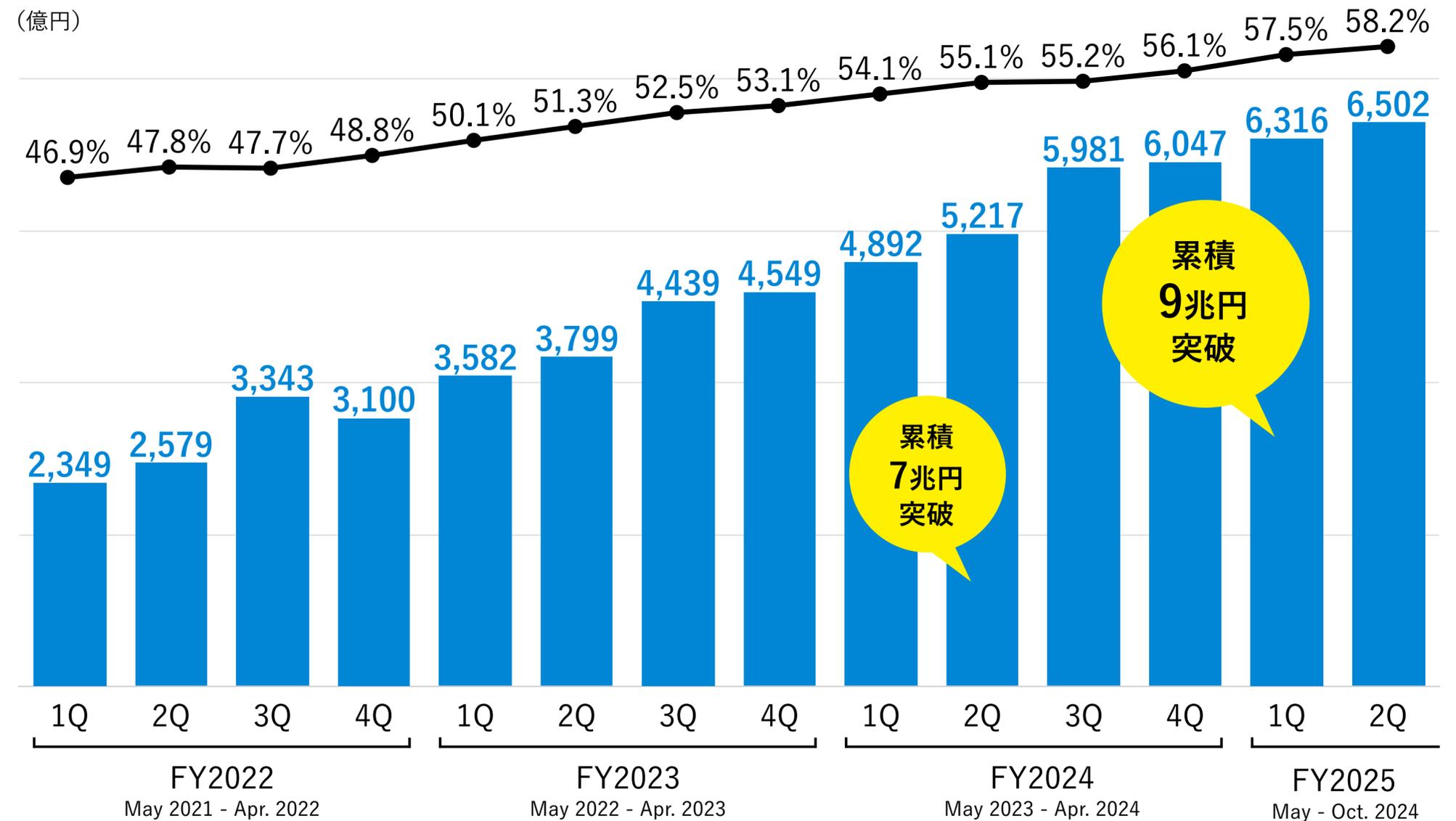
QoQ
+2.9%

取引総額

6,502億円

流通取引総額

■ 取引総額 ● キャッシュレス比率



スマレジについて

Business Outline

事業の内容

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

機器販売



店舗周辺機器のオンラインストア

SES



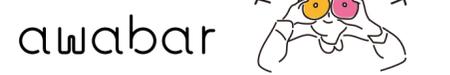
SESを通じたITクリエイティブ人材発掘・育成事業

CVC



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

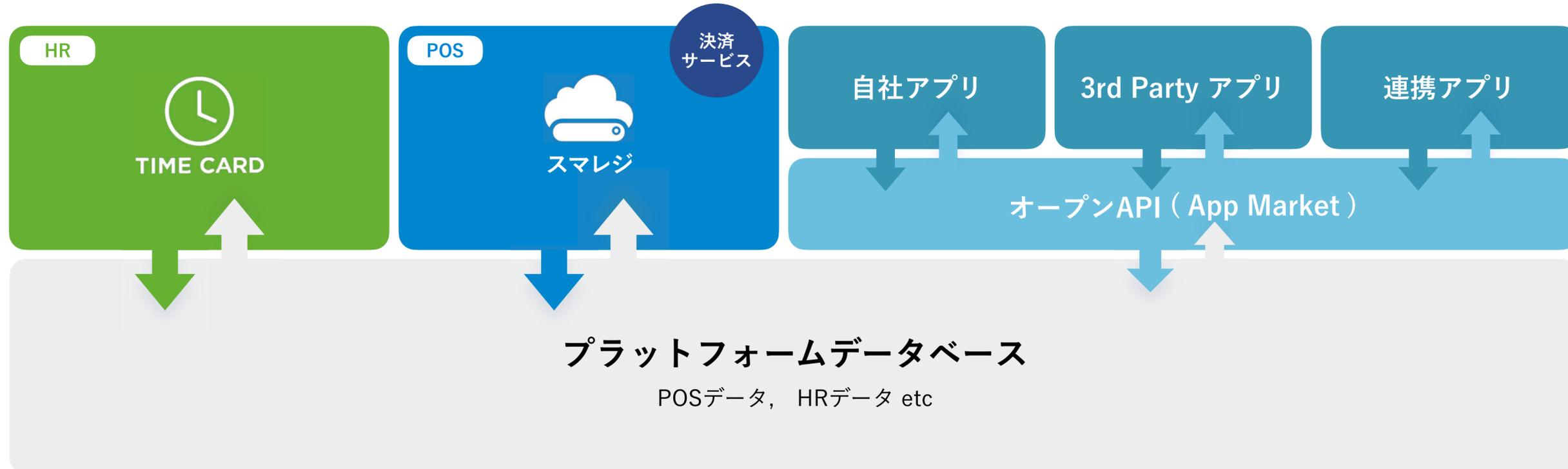


店舗経営を通じて現場のニーズをユーザー中心のソフトウェア開発へフィードバック

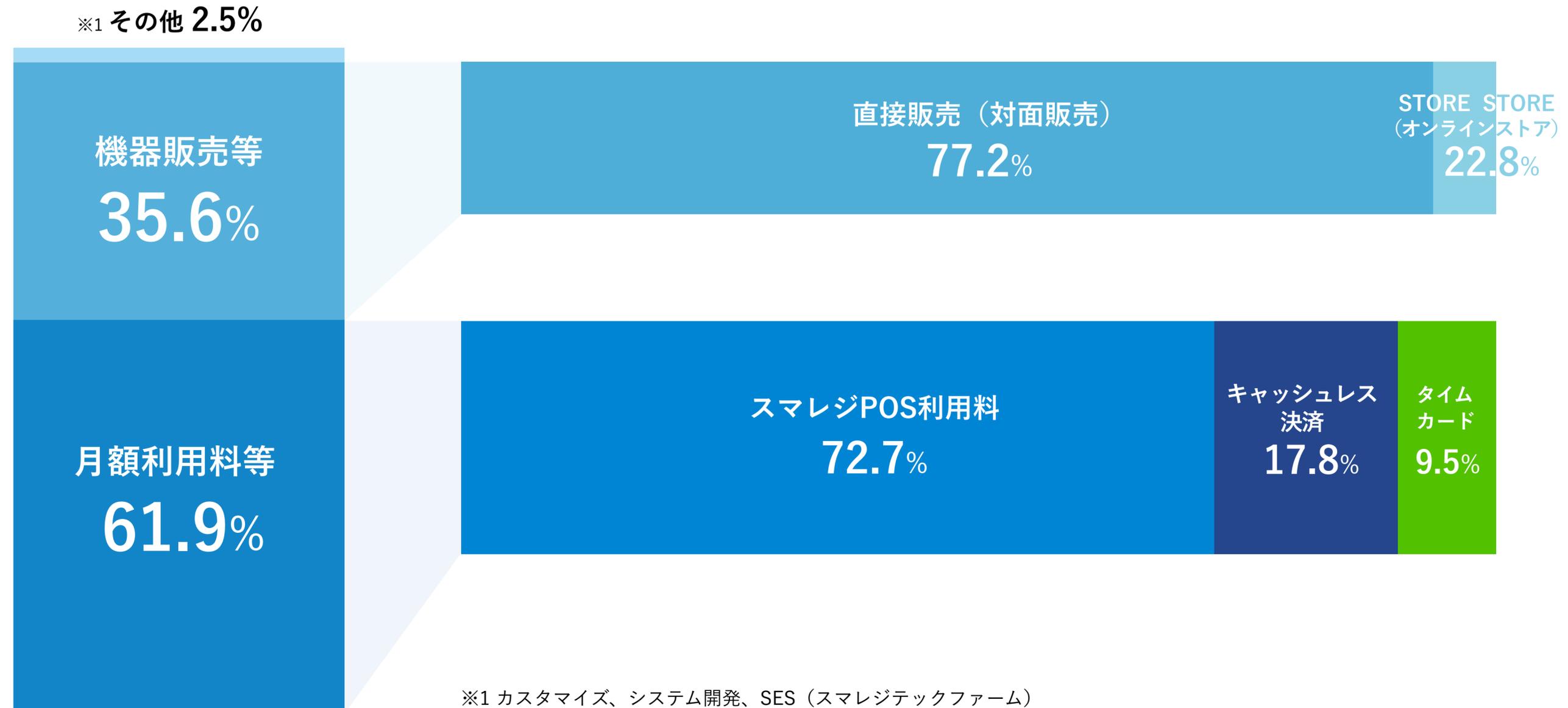
データを貯めて活用する時代へ。他社にはない豊富なAPI群を取り揃え、データに基づく店舗経営を支援

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。

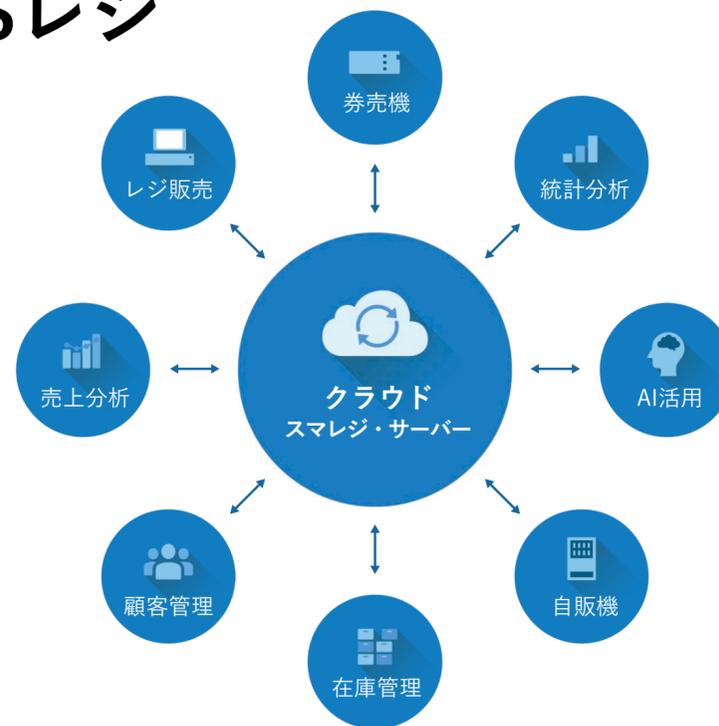


※2024年4月期 (2023年5月～2024年4月) の売上高実績を基に作成

※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..?



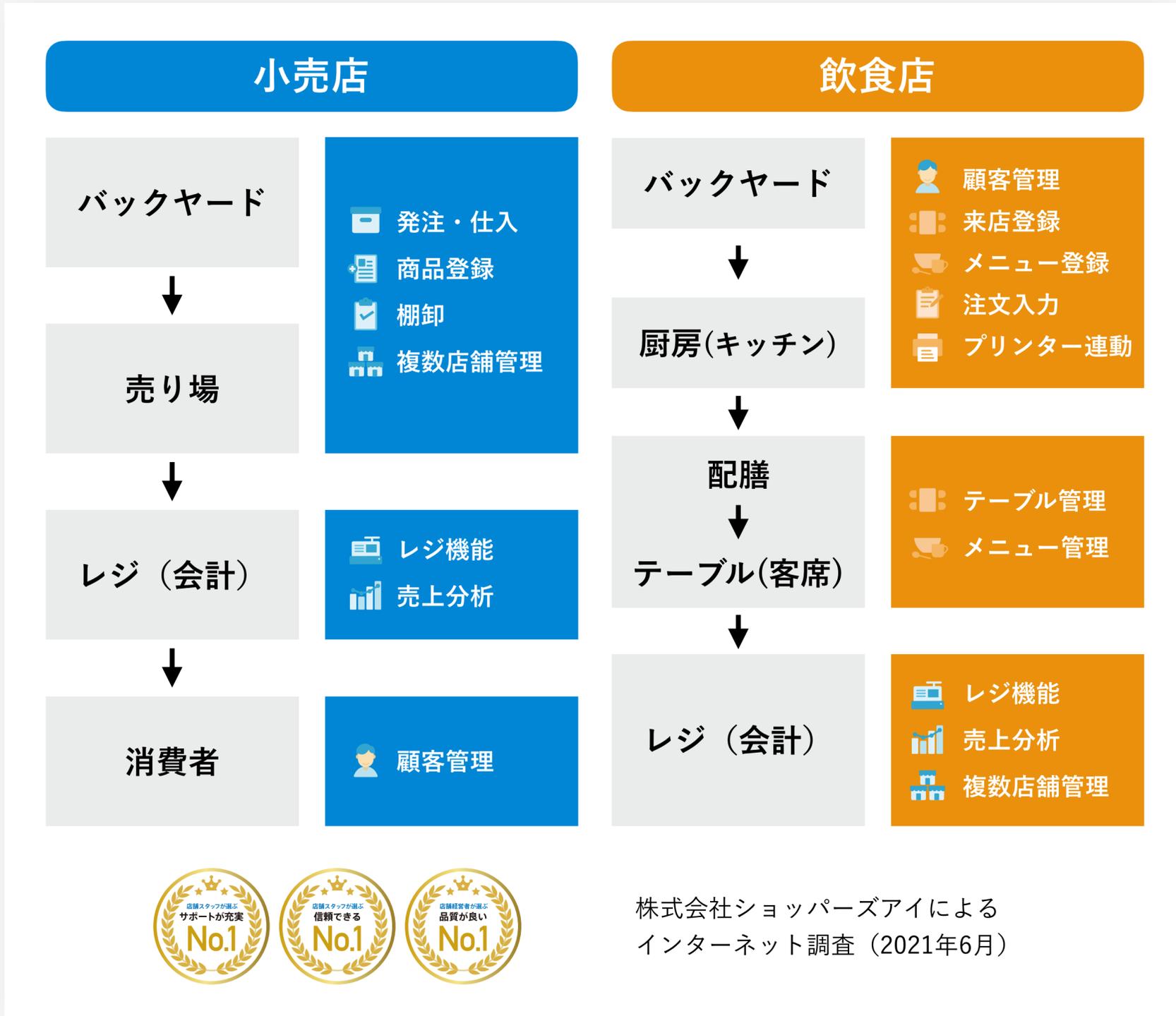
スマレジ

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



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

小売業に強い理由

- 発注・仕入れ
- 店舗・倉庫移動管理
- 在庫変動履歴
- 棚卸

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※ 0.47%

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10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。

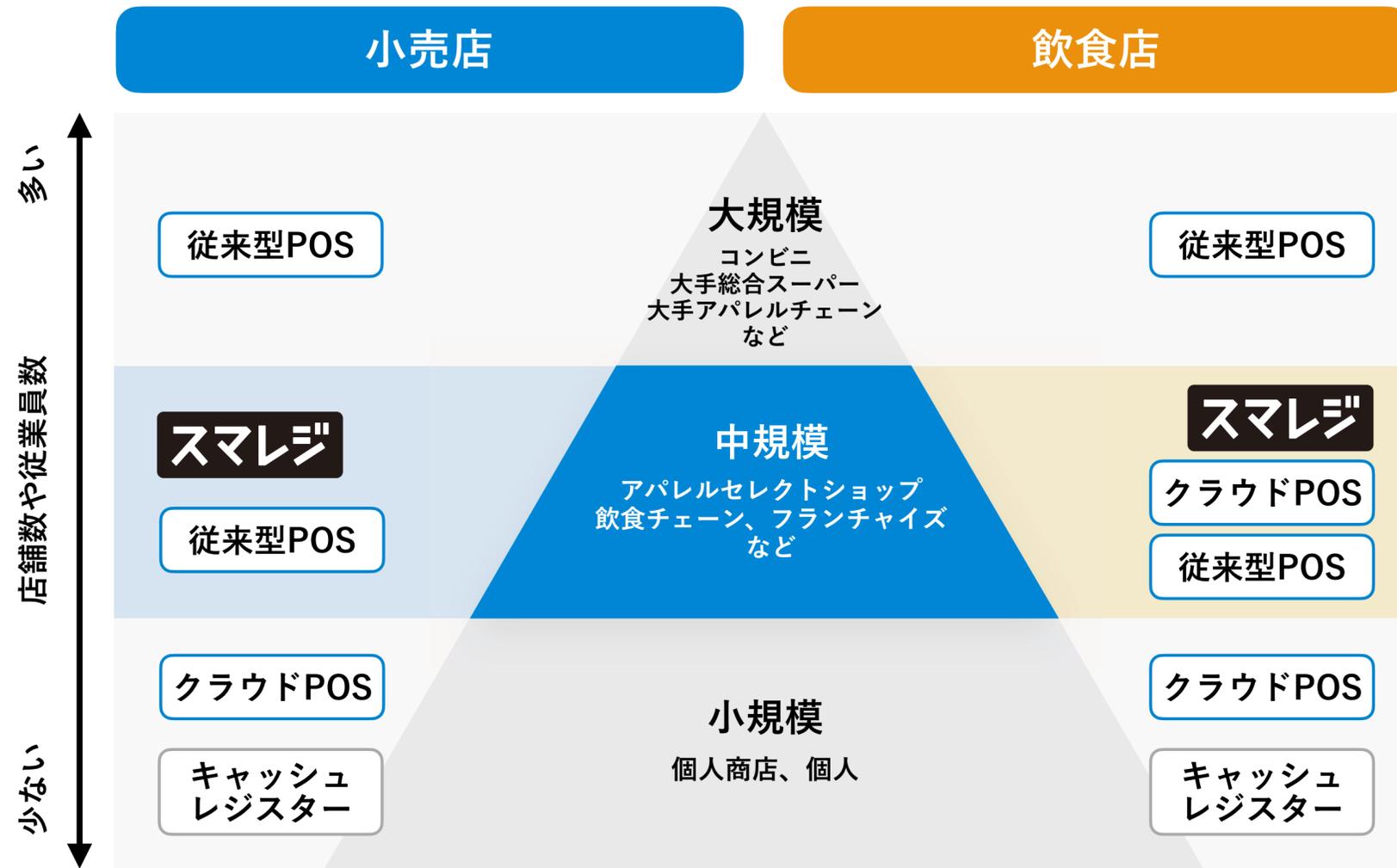
小売店・アパレル・その他



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

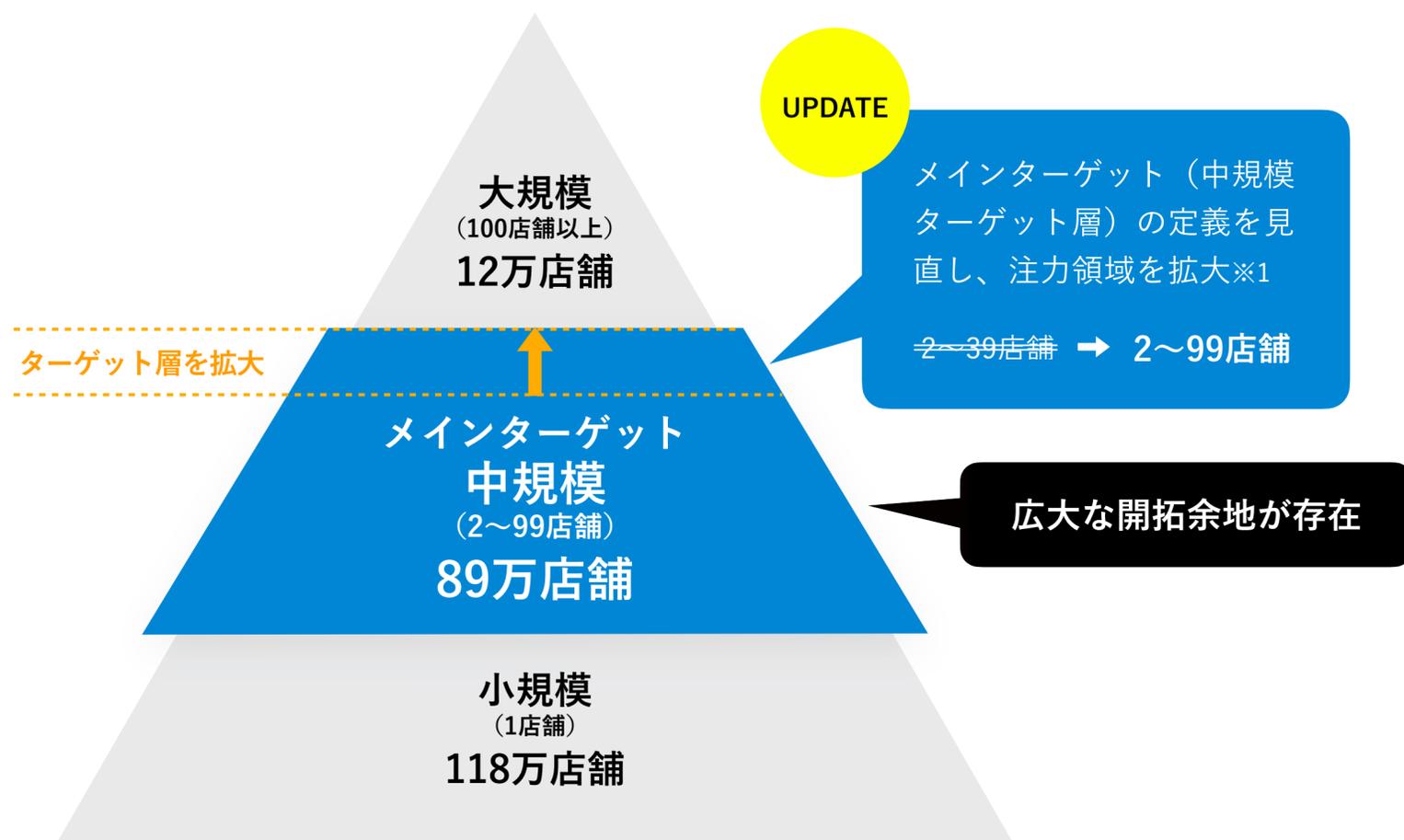


POSレジ市場の製品が従来型POSからクラウド型へ入れ替わっている。各業界内でも「クラウド化、DX化」の流れが加速し、在庫管理等の新しい市場を拓けながらクラウドPOSメーカー各社がシェアを競っている。

	 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

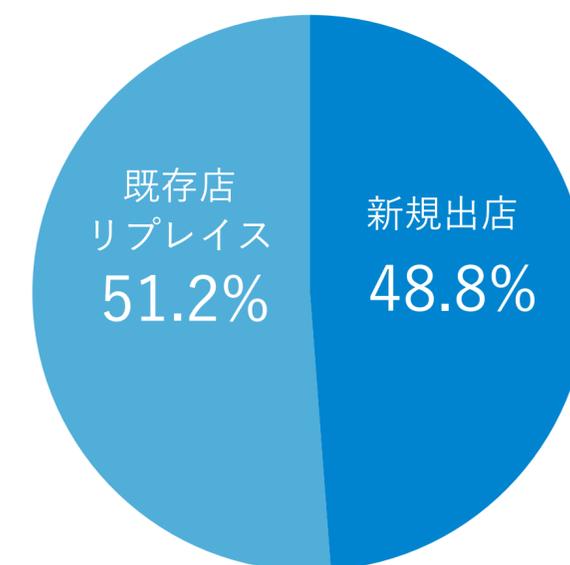


経済産業省・総務省「令和3年経済センサス」の調査結果を基に当社作成

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9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 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
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。

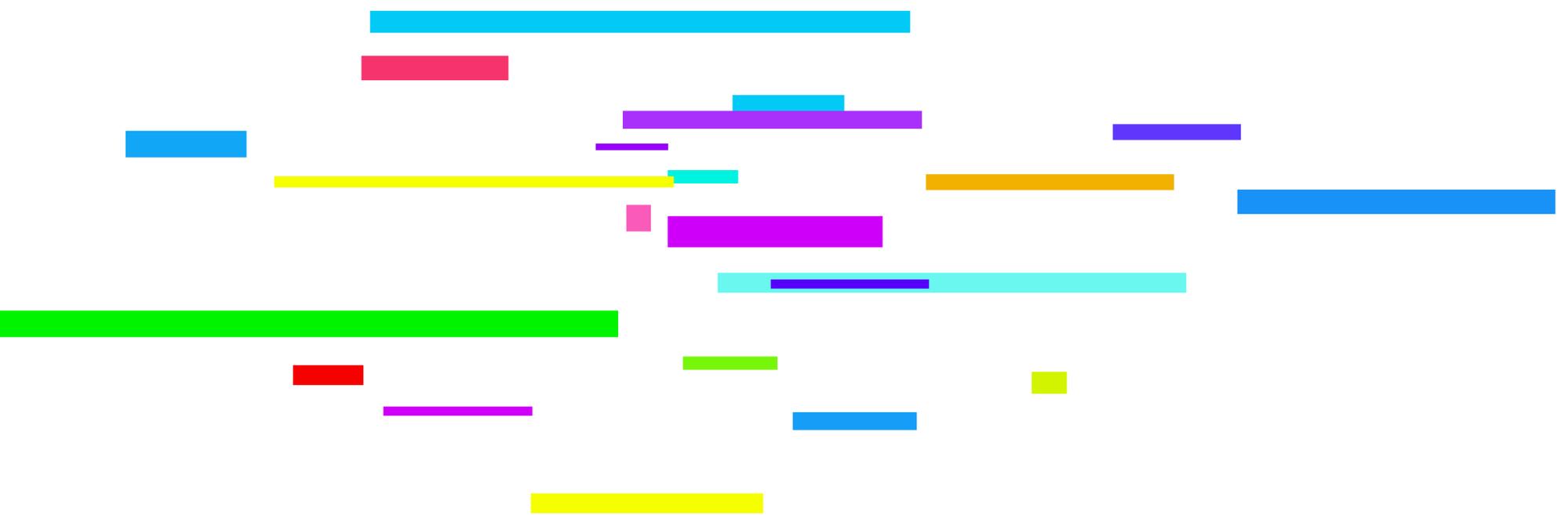
社外監査役 **大平 豊**

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！

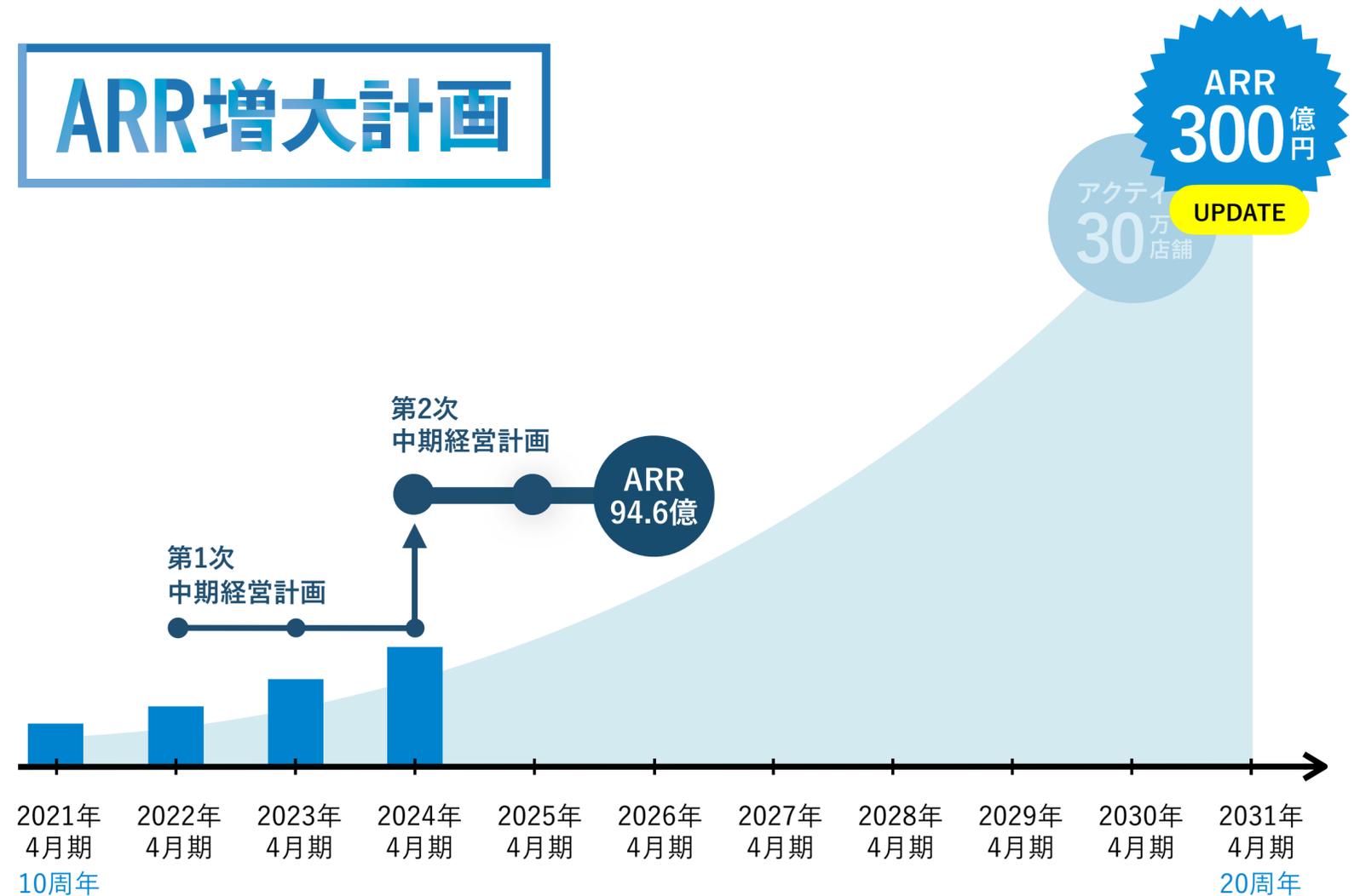
詳しくは長期ビジョン・中期経営計画をご覧ください



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 2Q

2024.5~2024.10

第20期 第2四半期決算説明資料

株式会社スマレジ

