

スマレジ

第17期 通期決算説明資料 FY2022

+事業計画及び成長可能性に関する事項

2021.5.1~2022.4.30

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	2022年4月期 決算概要
P18	事業の状況
P32	2023年4月期 業績の見通し
P34	中期経営計画の進捗
P43	スマレジについて
P50	Appendix

2022年4月期 決算概要

FY2022 2021.5~2022.4

2022年4月期3Qより連結決算となります
3QはB/Sのみ、4QでP/Lを連結

- コロナ禍においても有料店舗数が堅調に増加、また連結開始により、**売上高はYoY+29.2%**の42億9千万円で着地
- 計画通り中期経営計画1年目の大幅なS&M投資を実行しながらも、**営業利益は計画比+21.6%**の6億3千万円で着地
- ロイヤルゲートの子会社化に伴い、第3四半期に特別利益（負ののれん発生益）を計上し、当期純利益は5億5千万円で着地
- ARRは**YoY+40.6%**の**29.2億**で着地
- 採用活動の再開やM&Aにより従業員数が**YoY+69.4%**の大幅増加

売上高はYoY+29.2%の成長。中期計画に基づく成長路線によりS&M投資を実行

(百万円)	2022年4月期 実績 (2021年5月-2022年4月)	2021年4月期 実績 (2020年5月-2021年4月)	前期比 YoY	2022年4月期 通期計画※1 (2021年5月-2022年4月)	2022年4月期 計画達成率 (2021年5月-2022年4月)
売上高	4,296	3,324	+29.2%	4,135	+3.9%
営業利益	636	845	-24.7%	523	+21.6%
経常利益	592	846	-30.0%	524	+13.0%
当期純利益 ※2	557	583	-4.4%	511	+9.1%

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 2022年4月期3Qからの連結決算開始に伴い、2021年12月15日公表の数値から2022年3月16日公表の数値へ変更しております。

※2 2022年4月期は親会社株主に帰属する当期純利益となります。

貸借対照表

2022年4月期 決算概要

6

M&Aや事業成長による事業規模の拡大により、純資産はYoY+17.2%

(百万円)	2022年4月期 (2021年5月-2022年4月)	2021年4月期 (2020年5月-2021年4月)	前年同期比 YoY	2022年4月期 3Q (2021年5月-2022年1月)	前四半期比 QoQ
流動資産	4,760	3,943	+20.7%	4,623	+3.0%
うち現預金	3,766	3,611	+4.3%	3,865	-2.5%
固定資産	596	556	+7.3%	624	-4.5%
資産合計	5,356	4,499	+19.1%	5,247	+2.1%
流動負債	962	741	+29.8%	837	+14.9%
固定負債	84	81	+3.8%	81	+3.4%
負債合計	1,046	822	+27.2%	919	+13.9%
純資産合計	4,309	3,676	+17.2%	4,328	-0.4%
負債・純資産合計	5,356	4,499	+19.1%	5,247	+2.1%

※2021年4月期は単体、2022年4月期は連結

損益計算書

2022年4月期 決算概要

7

積極的なS&M投資により販管費はYoY+64.9%と増加するも、通期売上高はQoQ+38.0%、YoY+29.2%を達成

(百万円)	2022年4月期 (2021年5月-2022年4月)					2021年4月期 (2020年5月-2021年4月)	前期比 QoQ
	1Q	2Q	3Q	4Q	累計		
売上高	920	1,001	998	1,377	4,296	3,324	+29.2%
売上原価	336	365	348	603	1,654	1,262	+31.0%
売上総利益	583	635	649	773	2,642	2,061	+28.1%
販売費及び 一般管理費	351	434	460	759	2,005	1,216	+64.9%
営業利益	232	200	189	14	636	845	-24.7%
経常利益	222	200	189	-19	592	846	-30.0%
四半期(当期)純利益	149	134	293	-18	557	583	-4.4%

※2022年4月期4Qより子会社(株式会社ロイヤルゲート)の業績を含む

キャッシュフロー計算書

2022年4月期 決算概要

8

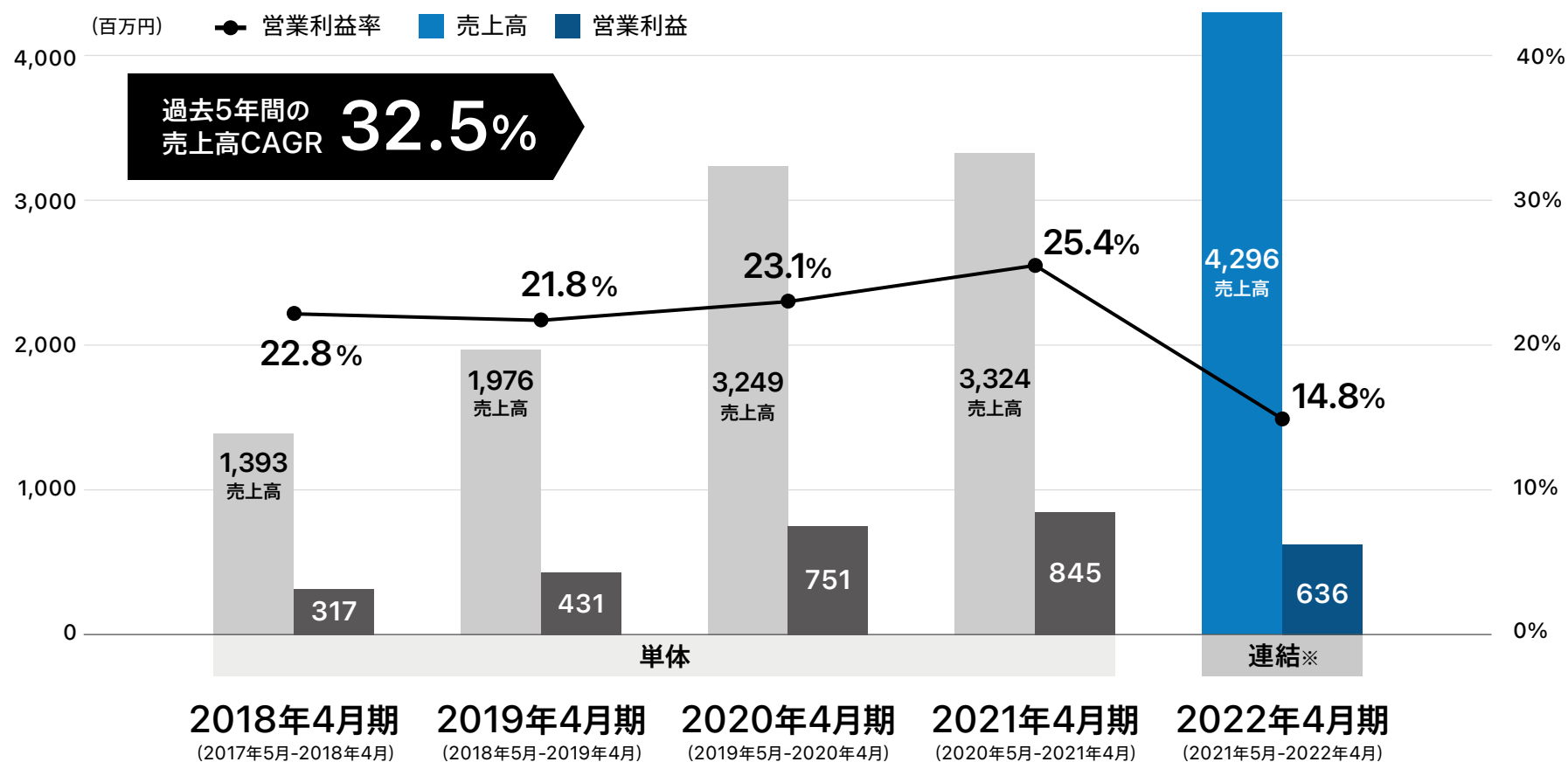
売上債権や在庫確保による商品在庫の増加により、営業活動によるキャッシュフローはYoY-71.1%

(百万円)	2022年4月期 (2021年5月-2022年4月)	2021年4月期 (2020年5月-2021年4月)	前期比	
			増減額	増減率
営業活動による キャッシュフロー	222	772	-549	-71.1%
投資活動による キャッシュフロー	-84	-103	18	18.0%
フリーキャッシュフロー	138	669	-531	-79.3%
財務活動による キャッシュフロー	17	-228	245	107.5%
現金及び現金同等物の 期末残高	3,766	3,611	155	4.3%

※2021年4月期は単体、2022年4月期は連結

売上高・営業利益・営業利益率の推移

22年4月期の売上高はYoY+29.2%の成長。過去5年間のCAGRは32.5%と高い成長を達成
中期経営計画に基づくS&M投資等により営業利益率はYoY-10.6ポイントの14.8%

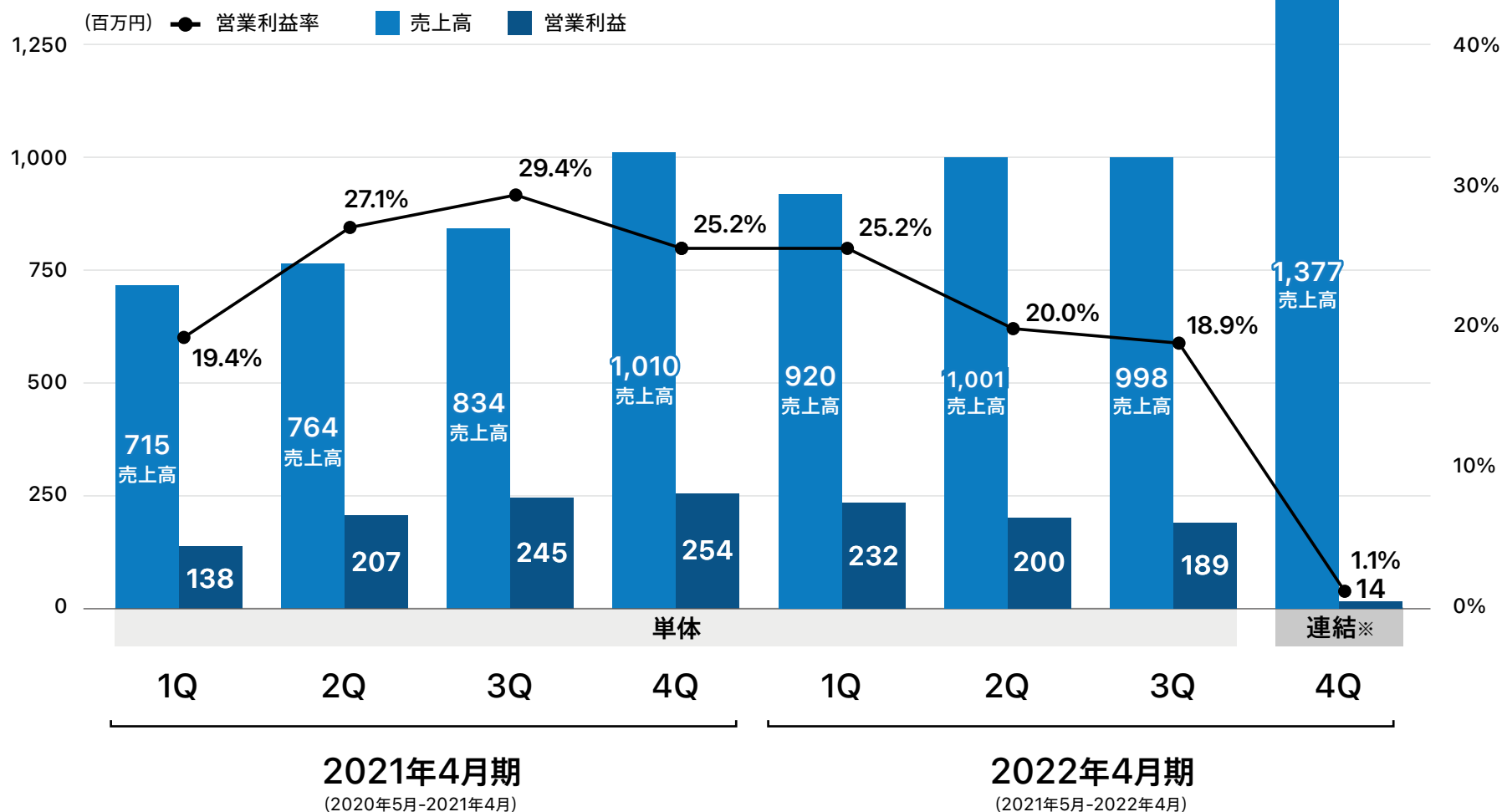


※2022年4月期4Qより子会社(株式会社ロイヤルゲート)の業績を含む

売上高・営業利益・営業利益率の四半期推移

4Qの営業利益率はQoQ-17.8ポイントの1.1%に

子会社連結による販管費の増加よりも中期経営計画に基づくS&M投資や賞与等による影響が大きい



※2022年4月期4Qより子会社(株式会社ロイヤルゲート)の業績を含む

売上高内訳の推移

季節要因や大型案件の受注により初期費用（クラウドサービス関連機器販売等）が伸長
連結化の影響により、SaaS（クラウドサービス月額利用料等）粗利率はやや低下

2022年4月期

サブスクリプション
売上高比率

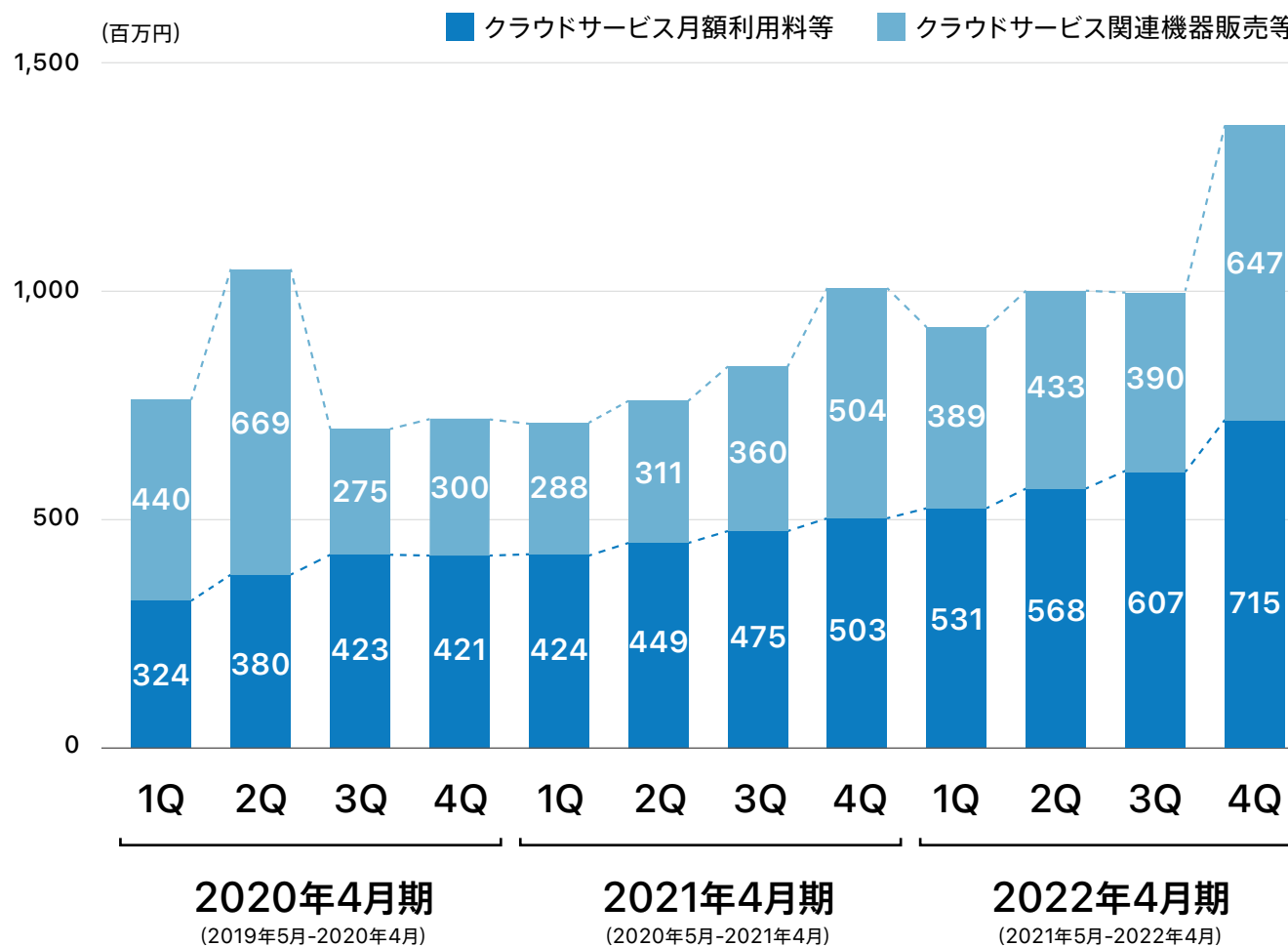
56.4%

■ 初期費用粗利率
クラウドサービス関連機器販売等

37.0%

■ SaaS粗利率
クラウドサービス月額利用料等

80.8%

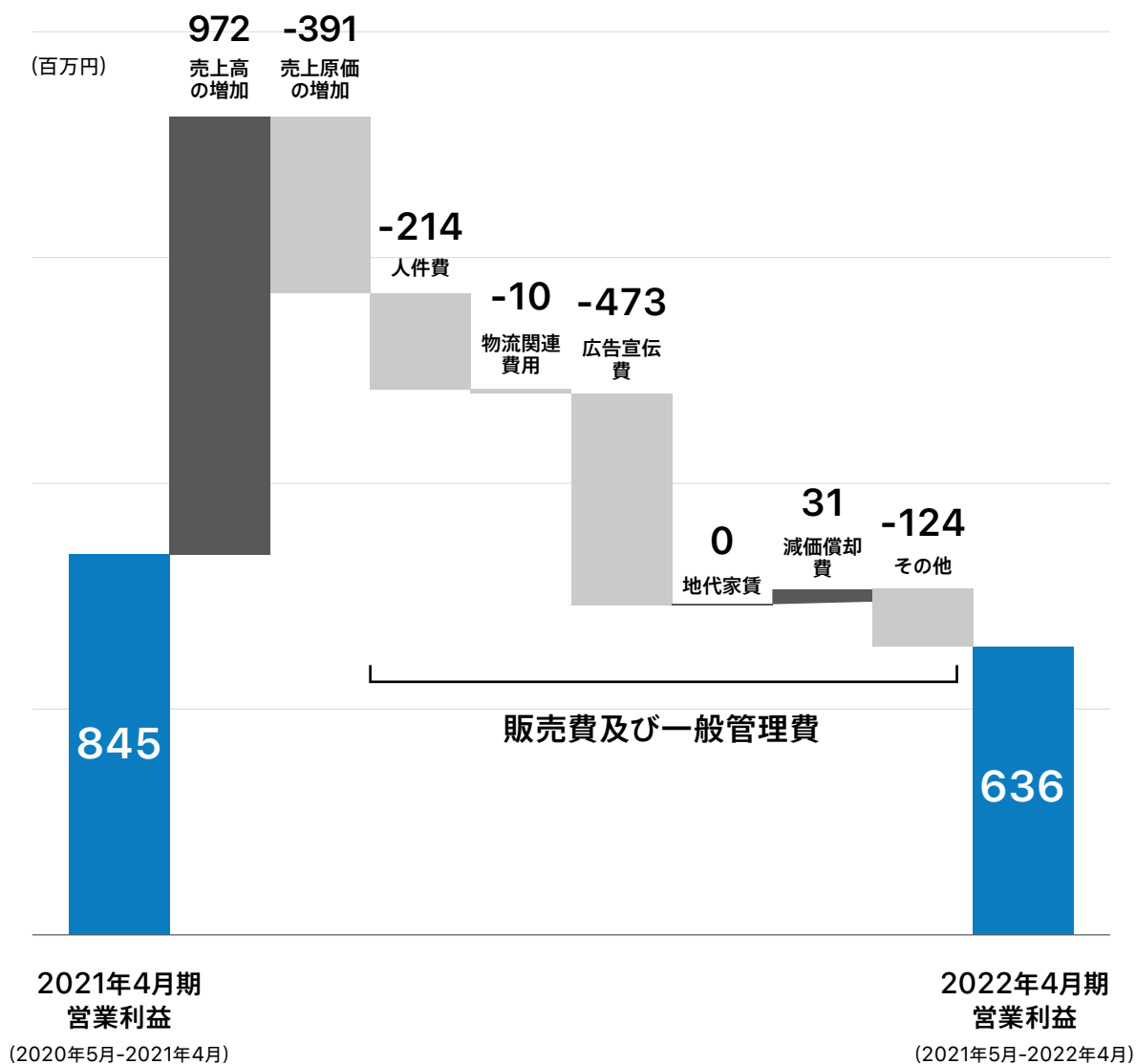


※その他システム開発費等の売上高はグラフに含んでいません。

営業利益の増減分析 (前年同期比)

2022年4月期 決算概要

12



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み上げ

【新型コロナウイルスによる影響】

- ・ コロナ禍においても開業やリプレイス需要が継続

売上原価の増加

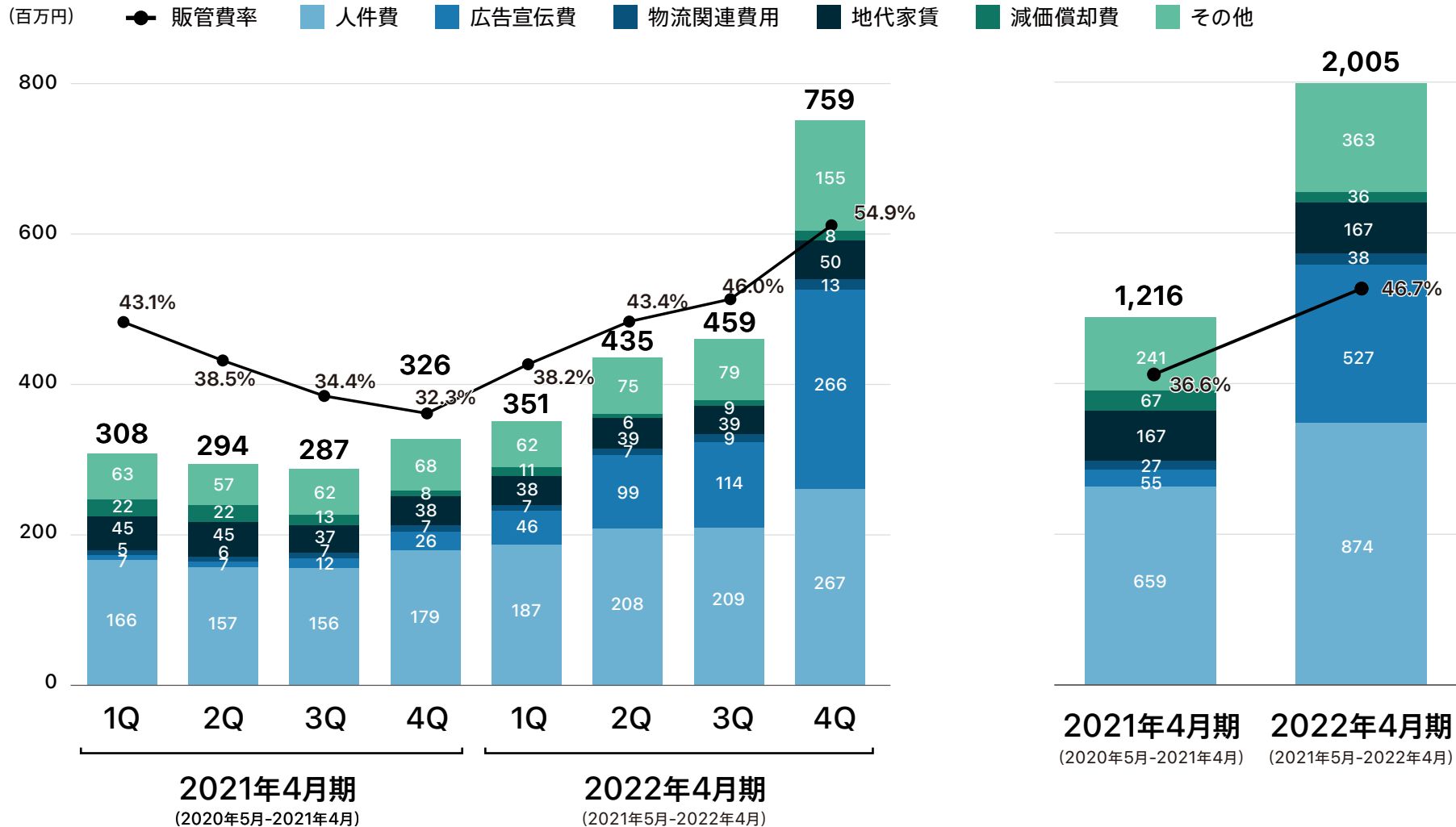
- ・ 売上高の増加に伴う機器仕入およびサーバー費用の増加

販売費及び一般管理費の増加

- ・ TVCMなど積極的なマーケティング活動に伴う広告宣伝費の増加
- ・ 従業員の増加に伴う人件費及び移動交通費の増加
- ・ その他 (支払手数料や販促費等) 今後を視野に入れた販売促進費の増加 事業拡大に伴う支払手数料の増加

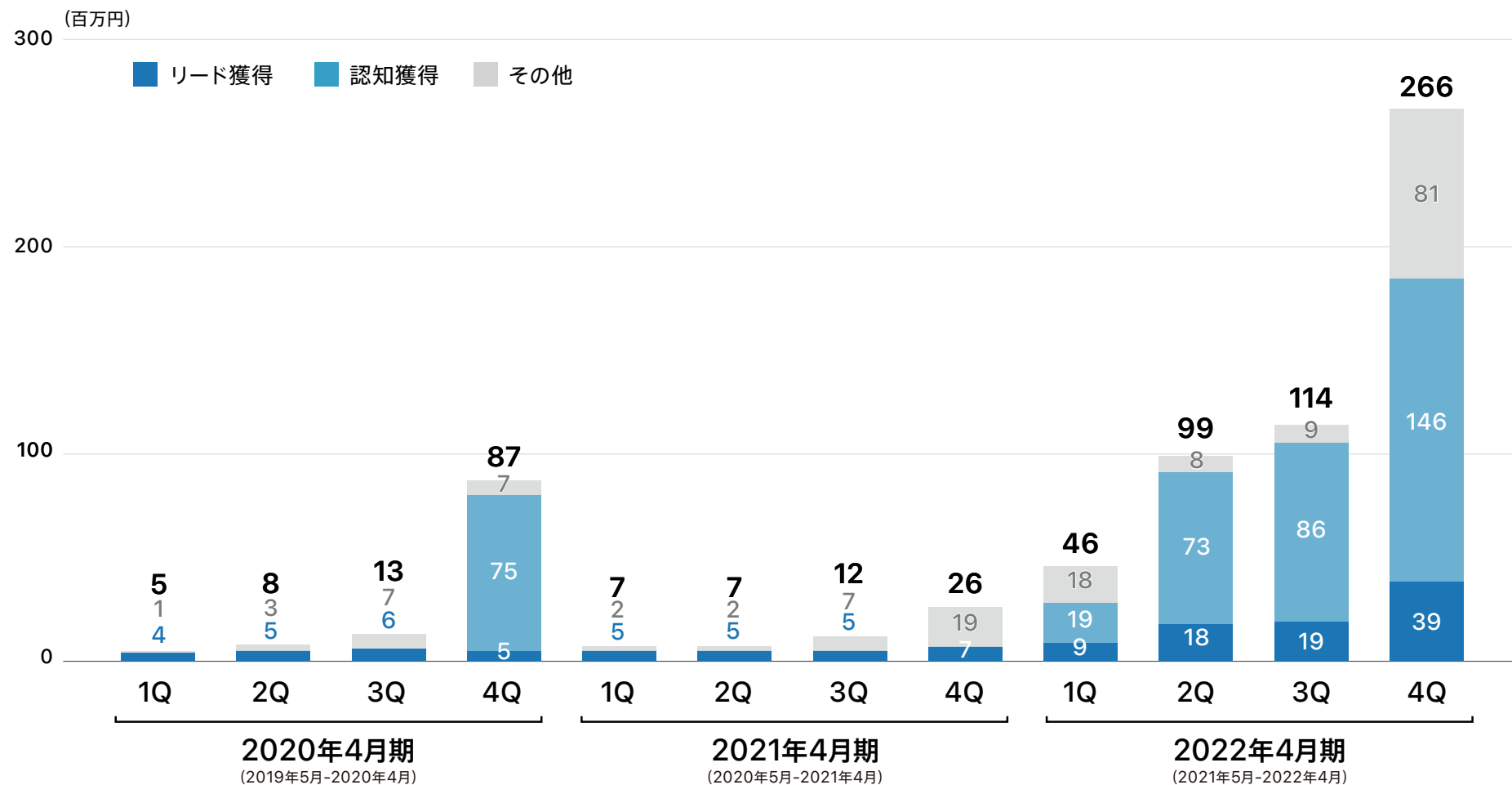
販売費及び一般管理費の推移

子会社連結やS&M投資等により4Q販管費が増加、通期販管費率はYoY+10.1ポイントの46.7%と計画通り中期経営計画に基づく積極投資を実行



広告宣伝費の四半期推移

TVCM等のマス広告を活用した認知拡大と認知をリードに繋げるリード獲得施策の強化を継続中



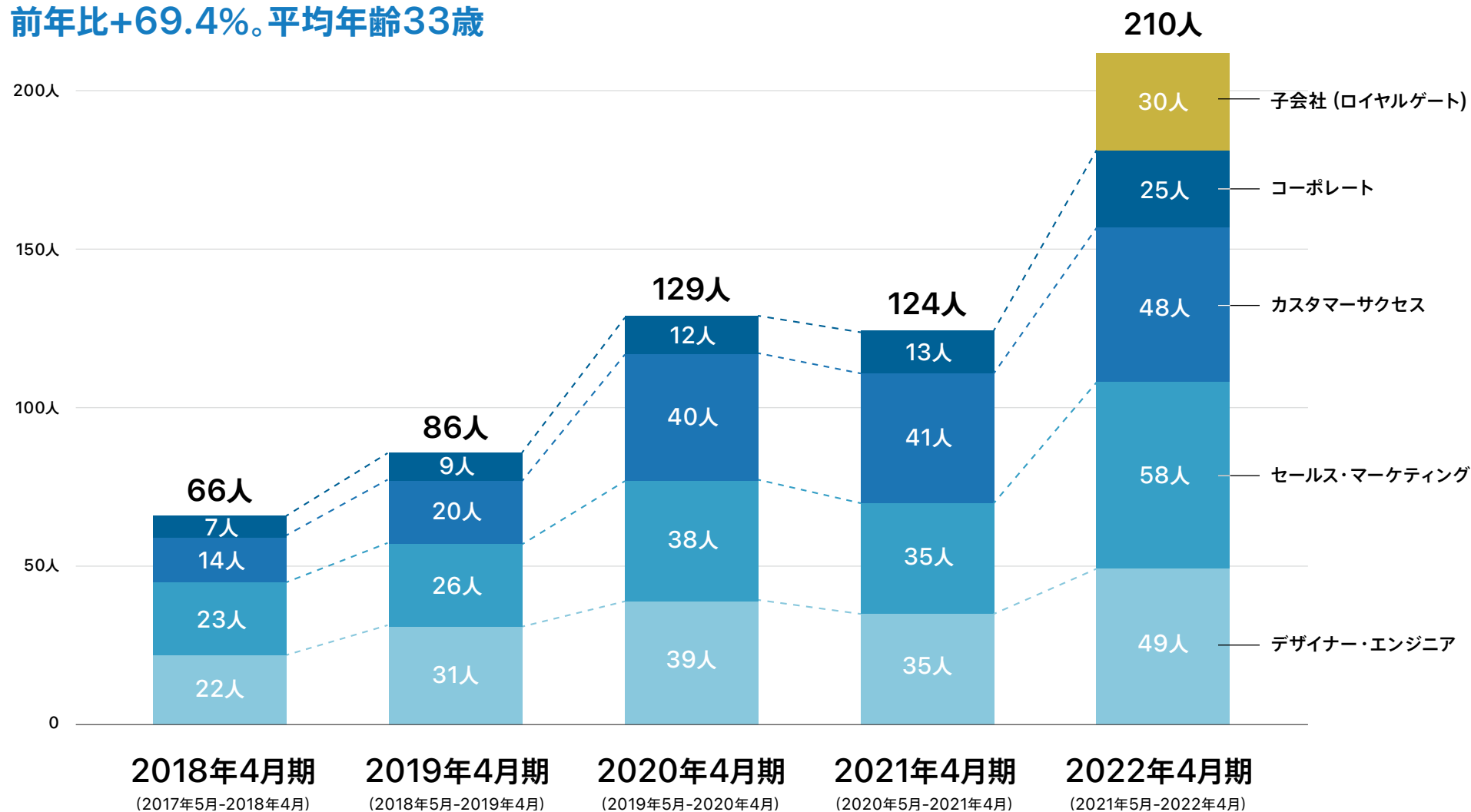
リード獲得：WEB広告（リスティング、アフィリエイト）、展示会費用

認知獲得：テレビ、ラジオ

その他：アプリコンテスト、フードフェスなどのイベント。リード、認知に直接紐付かない企業ブランディング等

従業員数の推移

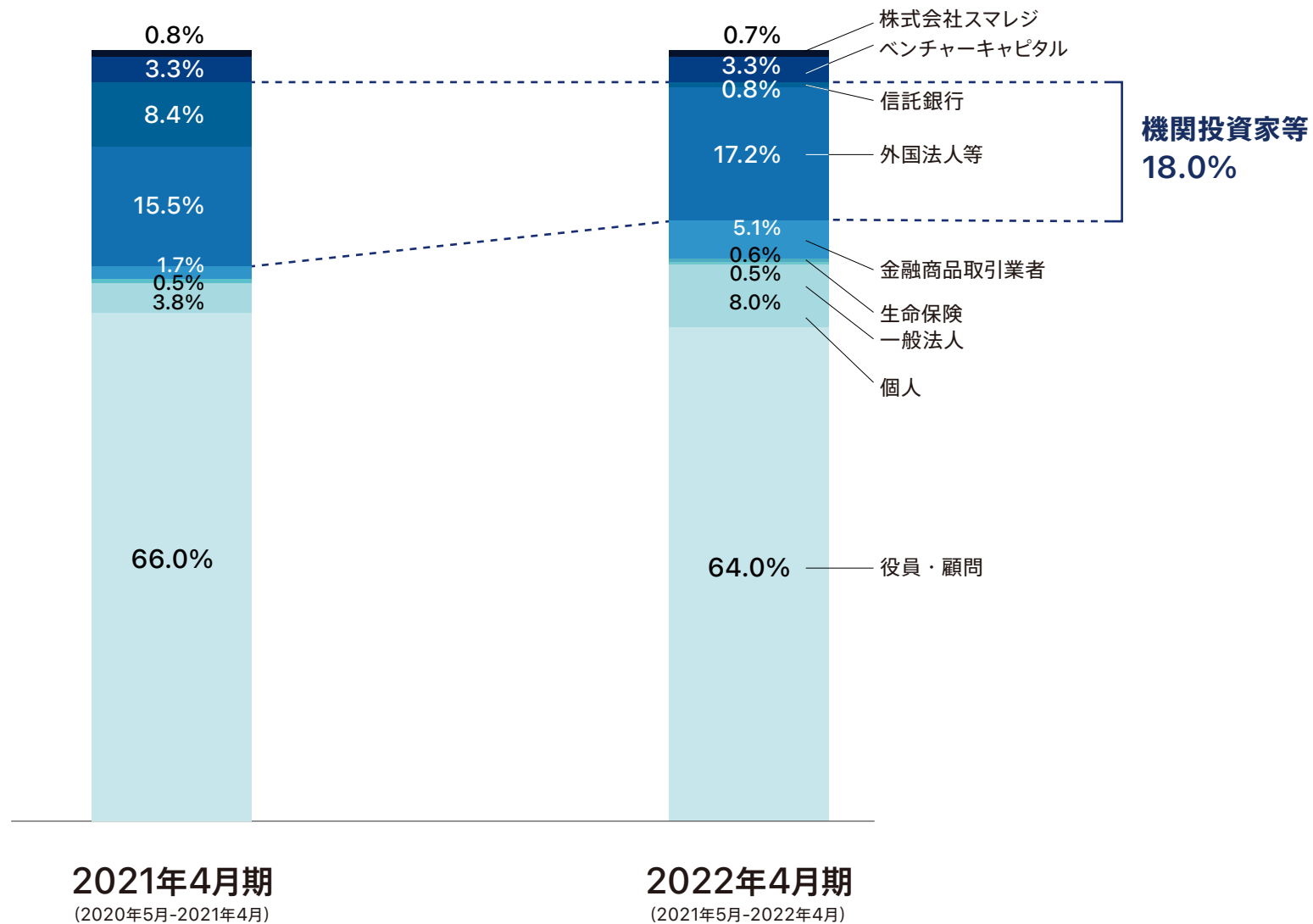
スマレジ単体で年間56名の採用をこなし、組織力を強化
前年比+69.4%。平均年齢33歳



※派遣社員・パートタイマー除く
※平均年齢はスマレジのみで算出

株主構成

信託銀行の保有比率が大幅に減少し、個人および外国法人が増加



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

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。

決済サービスの補強 (PAYGATE) により、ARRはYoY+40.6%の成長

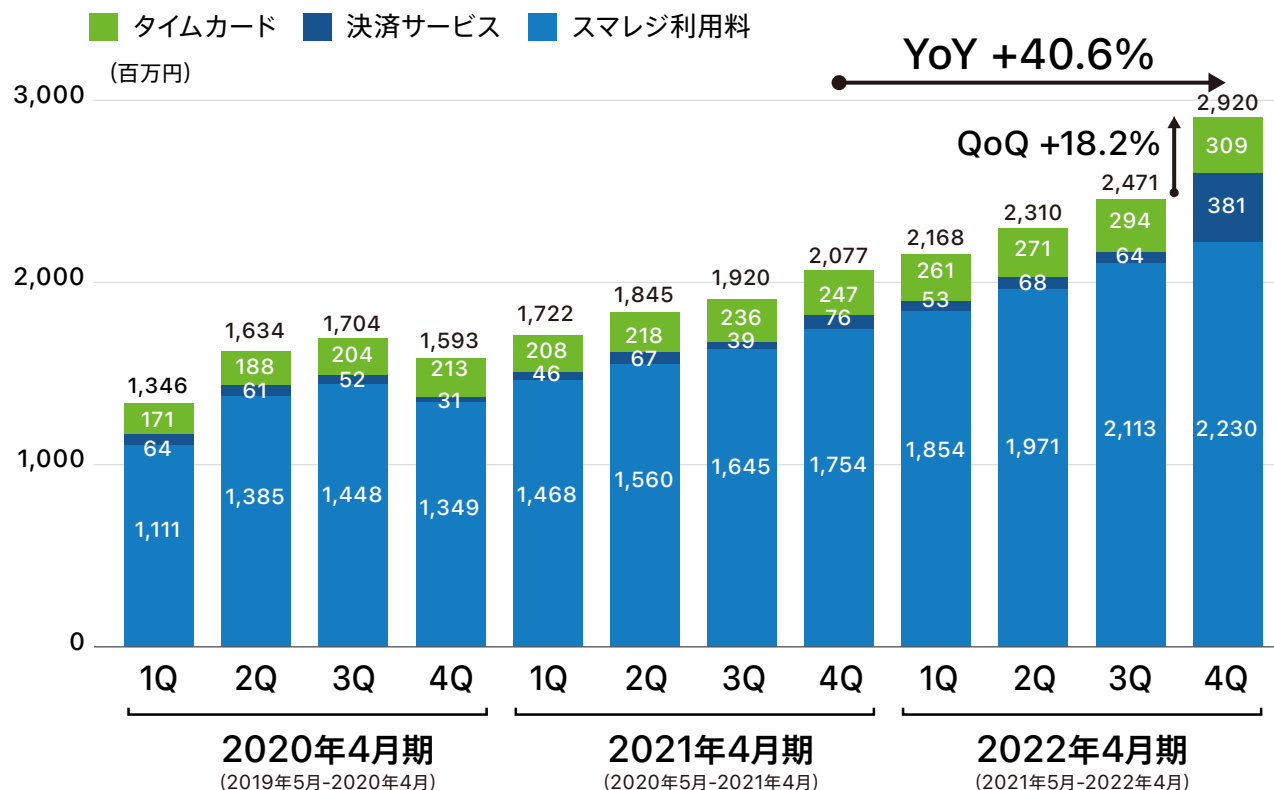
ARR※

29.2億

YoY
前年同四半期比
+40.6%

QoQ
前四半期比
+18.2%

※期末月のMRR(クラウドサービス月額利用料等)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: POS月額・端末追加オプション・機器サブスク・セルフレジ利用料・会員上限追加オプション、アプリマーケット
 決済サービス: PAYGATE月額利用料・加盟店手数料・処理料・決済端末連携費・キックバック
 タイムカード

スマレジのKPIサマリー (2021年5月～2022年4月)



ARPA
17,725円
YoY +1.4%

ARPU
7,476円
YoY +1.2%

1契約毎の平均店舗数
2.37店舗
YoY ±0%

CAC
228,655円
YoY +137.4%

LTV
696,855円
YoY -8.49%

ユニットエコノミクス
LTV / CAC
3.05
YoY -61.5%

MRRチャーン
0.60%
YoY -0.06%

登録店舗数
110,723店舗
YoY +14.9%

有料店舗数
24,448店舗
YoY +24.9%

MAU
30,355店舗
YoY +22.6%

GMV
1兆1,372億円
YoY +32.6%
コロナ禍から経済回復傾向

ARR (スマレジ月額利用料の年間経常収益): 21年4月のMRR (クラウドサービス月額利用料等) を12倍して算出、**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、**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) LTVの算出には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、**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、**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

スマレジ・タイムカードのKPIサマリー (2021年5月~2022年4月)

事業の状況

21

ARR

3.09億円

YoY +25.0%

ARPA

5,676円

YoY +4.0%

登録事業所数

115,790店舗

YoY +15.5%

登録従業者数

2,143,629人

YoY +21.7%

ARR (スマレジ・タイムカード月額利用料の年間経常収益) : 22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

2022年4月期のトピックス



- 2022.4
 - ・ 初のフードフェス開催
 - ・ 福岡天神ショールーム移転のお知らせ
 - ・ ウェブサイトにサステナビリティページを公開
 - ・ 第2回スマレジ・アプリコンテスト受賞作品決定
 - ・ 連結子会社の吸収合併を発表
 - ・ 東京証券取引所 グロース市場へ移行
- 2022.3
 - ・ 渋谷ショールームを開設
 - ・ リテールテックJAPAN 出展
 - ・ 新テレビCM公開。関東・関西・九州・沖縄で放送開始
- 2022.2
 - ・ 医療業界向けのパートナーシップを強化
 - ・ クリーニング店舗向けプロモーションLPを公開
- 2022.1
 - ・ 書店向け「出版物バーコード読み取り機能」リリース
 - ・ スマレジ・タイムカード新機能・新プランリリース
- 2021.12
 - ・ 決済サービスを提供する株式会社ロイヤルゲートを株式取得により子会社化
- 2021.11
 - ・ ラジオ番組「お店ラジオ」スタート
 - ・ 九州地方でテレビCMを初放映
 - ・ スマレジの累計取扱高が4兆円を突破！
- 2021.10
 - ・ 「スマレジベンチャーズ」第3弾「シコメルフードテック」と資本業務提携
- 2021.9
 - ・ スマレジ「機器サブスクリプション」をスタート
 - ・ 九州初の直営拠点 福岡天神ショールームを開設
- 2021.8
 - ・ スマレジ登録店舗数10万店舗突破
- 2021.7
 - ・ スマレジ・タイムカード登録事業所数10万事業所突破
 - ・ オウンドメディア「アキナイLABO」公開
- 2021.6
 - ・ 今期初のテレビCM放映を開始
 - ・ 長期ビジョン・中期経営計画「VISION2031」更新
 - ・ お店のニーズと開発パートナーを繋ぐマッチングシステム「スマレジ・ユーザーリクエスト」をリリース
 - ・ 23年度新卒WEBエンジニア採用 プレエントリー開始
- 2021.5
 - ・ ITクリエイティブ人材の発掘・教育プログラム「Smaregi TechFarm」スタート

スマレジアプリコンテスト結果報告

国内プログラミングコンテストでは異例となる大賞賞金1,000万円のアプリコンテスト第二弾！
応募総数21作品。業種特化アプリも登場し、アプリマーケットの活性化を促進！



「アグリーン」

提供企業:大幸パートナーズ株式会社



産直ビジネス特有の課題を解決！

バーコードラベルの発行や、売上情報に基づく販売手数料の計算、委託出品者への支払いデータ作成と通知機能など、直売所や道の駅などの小売店に最適な機能を提供。



受賞者揃っての記念写真

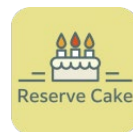
その他受賞作品



「チェアサイドレジ」
スマレジ・kintone・LINEの連携により患者の診療・予約情報を管理
提供企業: 合同会社アクアビット



「ロジクラ」
店舗と倉庫の在庫連携でオムニチャンネル化サポート
提供企業: 株式会社ロジクラ



「Reserve Cake」
洋菓子店向けの収益向上を目的とした顧客・予約販売管理
提供企業: ひふみ株式会社

スマレジ・アプリコンテストとは？

スマレジ・アプリマーケット活性化イベント。スポンサーや豪華審査員陣を招聘し、店舗の課題解決やユーザーの利便性向上を実現するスマレジの追加機能(アプリ)を広く公募する国内最大規模のプログラミングコンテスト

2022年4月期の開発状況

ユーザー要望や新機能の追加、プラットフォームAPIの拡充など合計204回のアップデートを実施

プラットフォームAPI

72
UPDATES

スマレジ

100
UPDATES

- ・決済連携強化
- ・書店2段バーコードに対応
- ・プリンター等の対応機種を拡大
- ・パスポートの読み取り精度向上

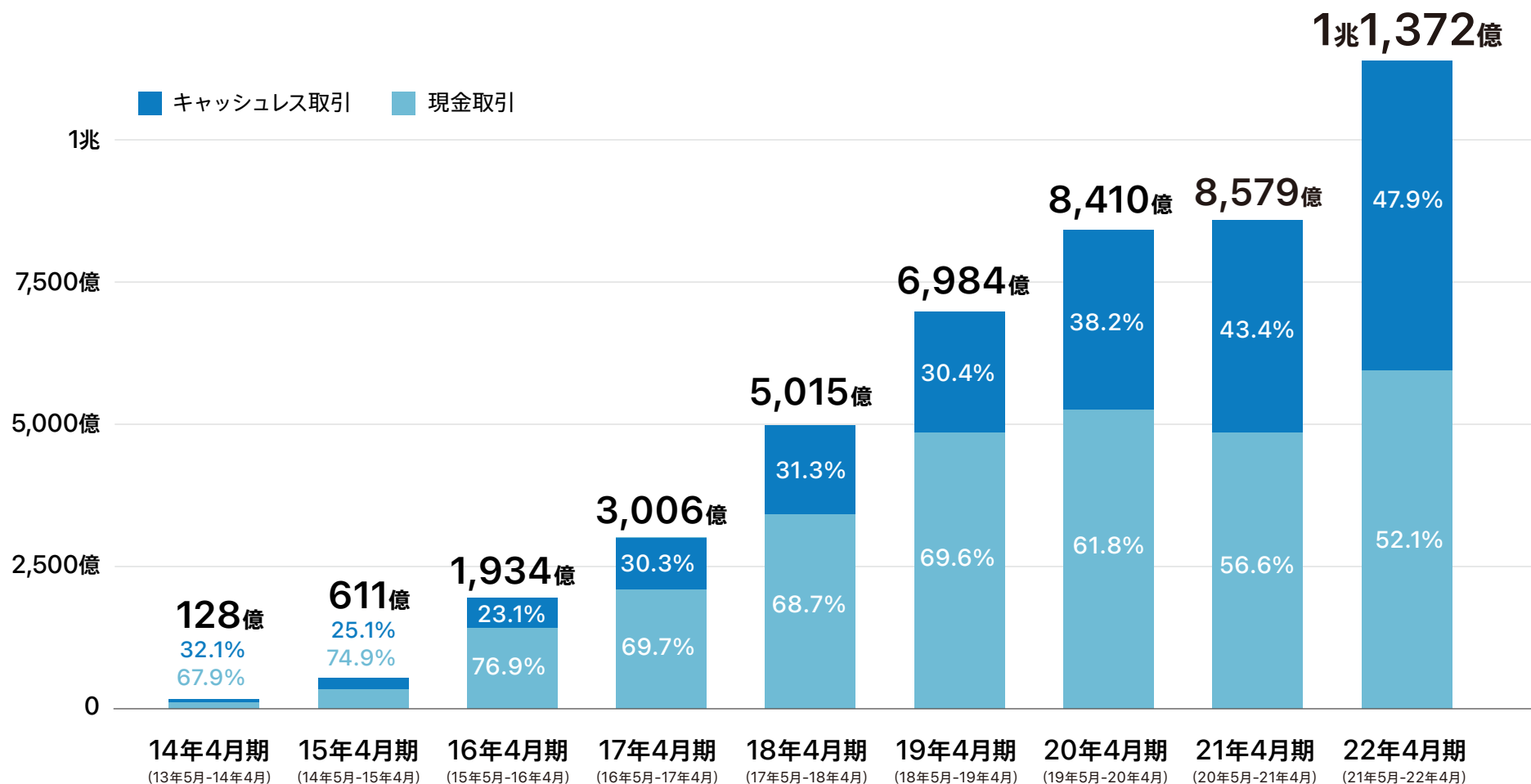
スマレジ
タイムカード

32
UPDATES

- ・POS連携機能を強化!
- ・人時生産性・人時売上高
- ・法定三帳簿に対応
- ・社会保険調整額機能追加

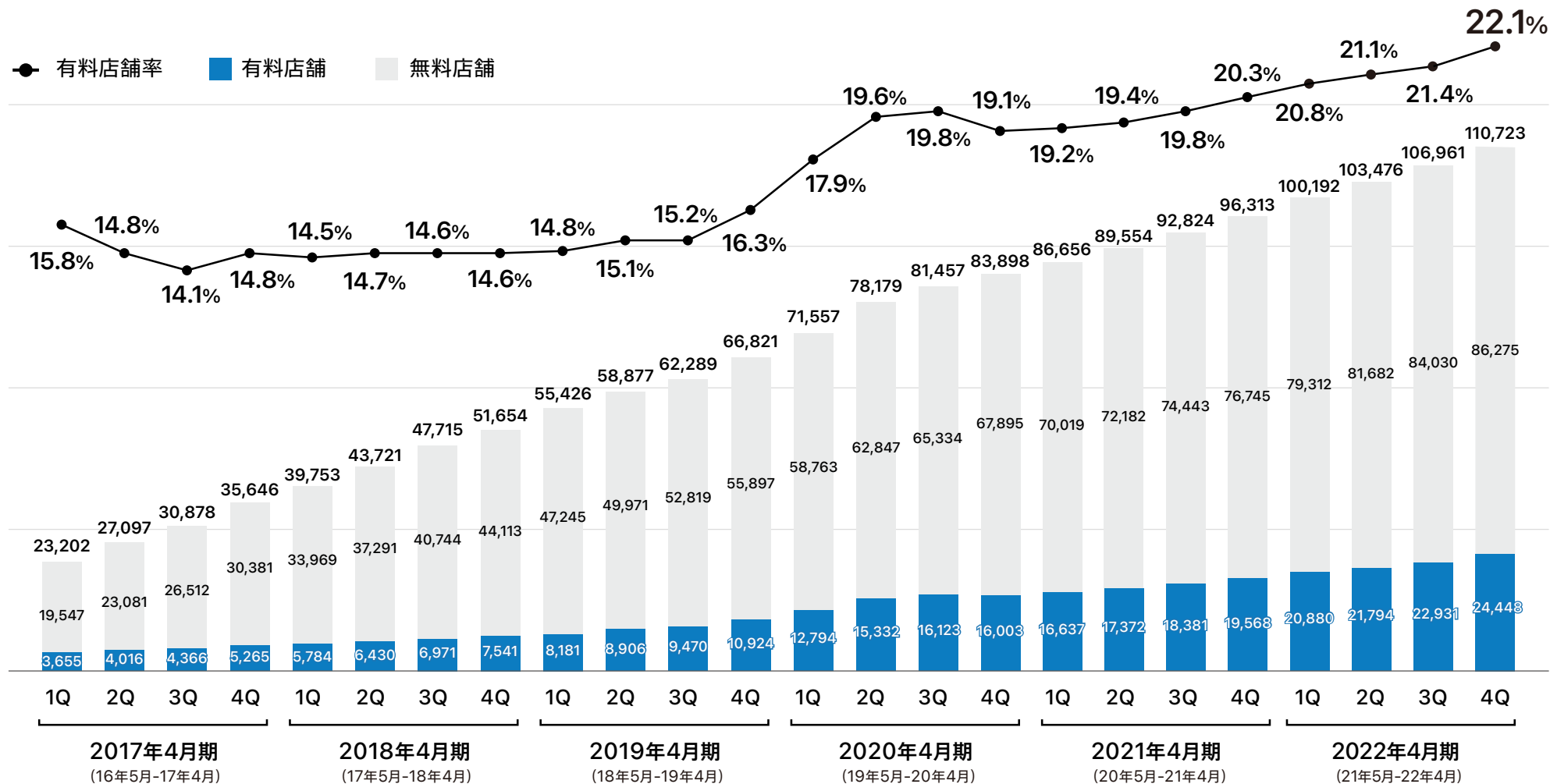
※スマレジ・ウェ이터アプリ（飲食店向けオーダーエントリー）のアップデートを含む

コロナ禍により抑制されていた消費が拡大し、経済活動は徐々に回復基調へ
非接触ニーズの高まりによりキャッシュレス決済が増加



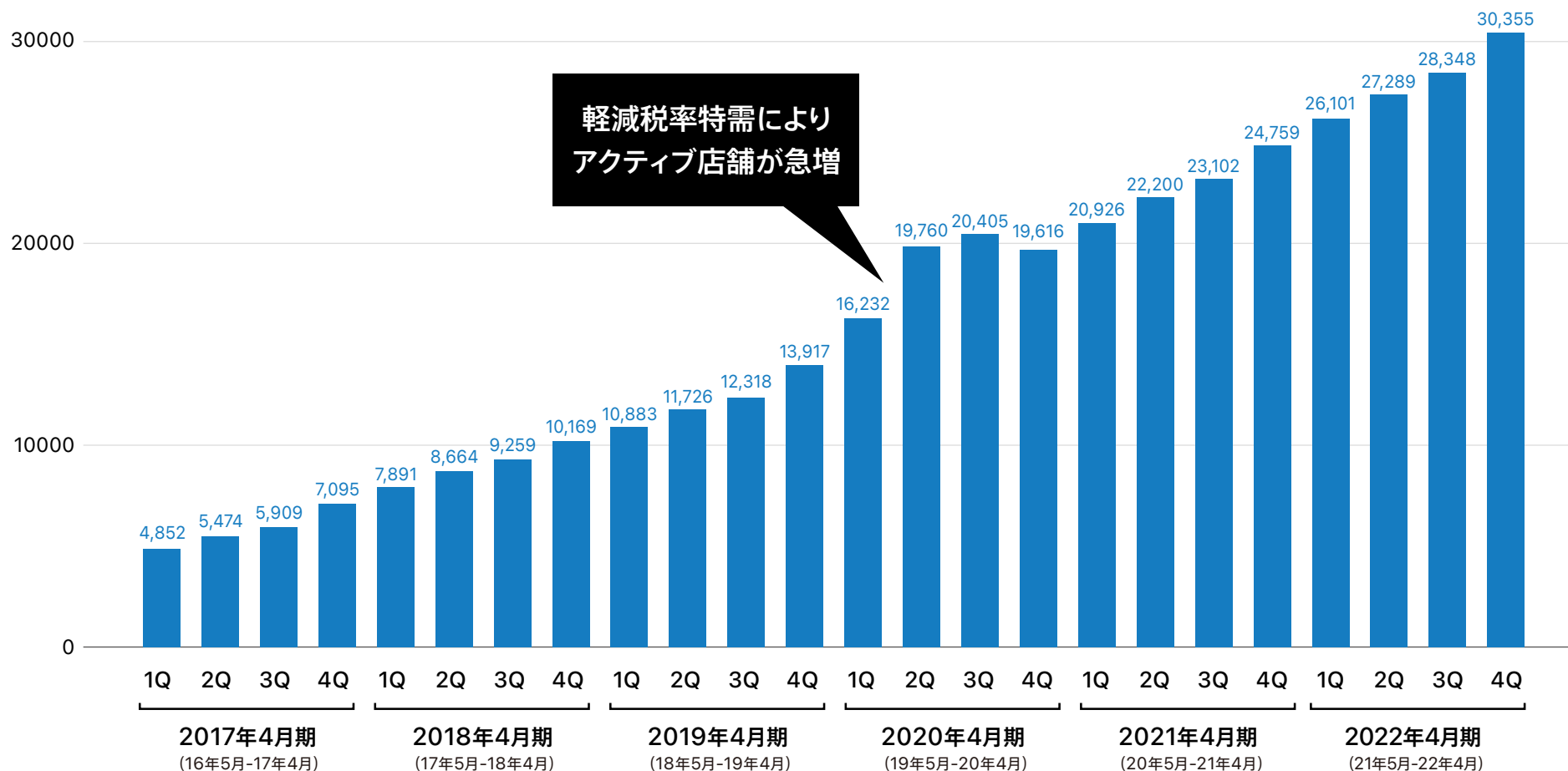
キャッシュレス取引：クレジットカード、電子マネー、QRコード決済、一部金券や商品券なども含まれます。

長引くコロナ禍においても導入支援等のタッチポイント強化により、顧客基盤は継続的に拡大。
 有料店舗率もYoY+1.8ポイントの22.1%に上昇



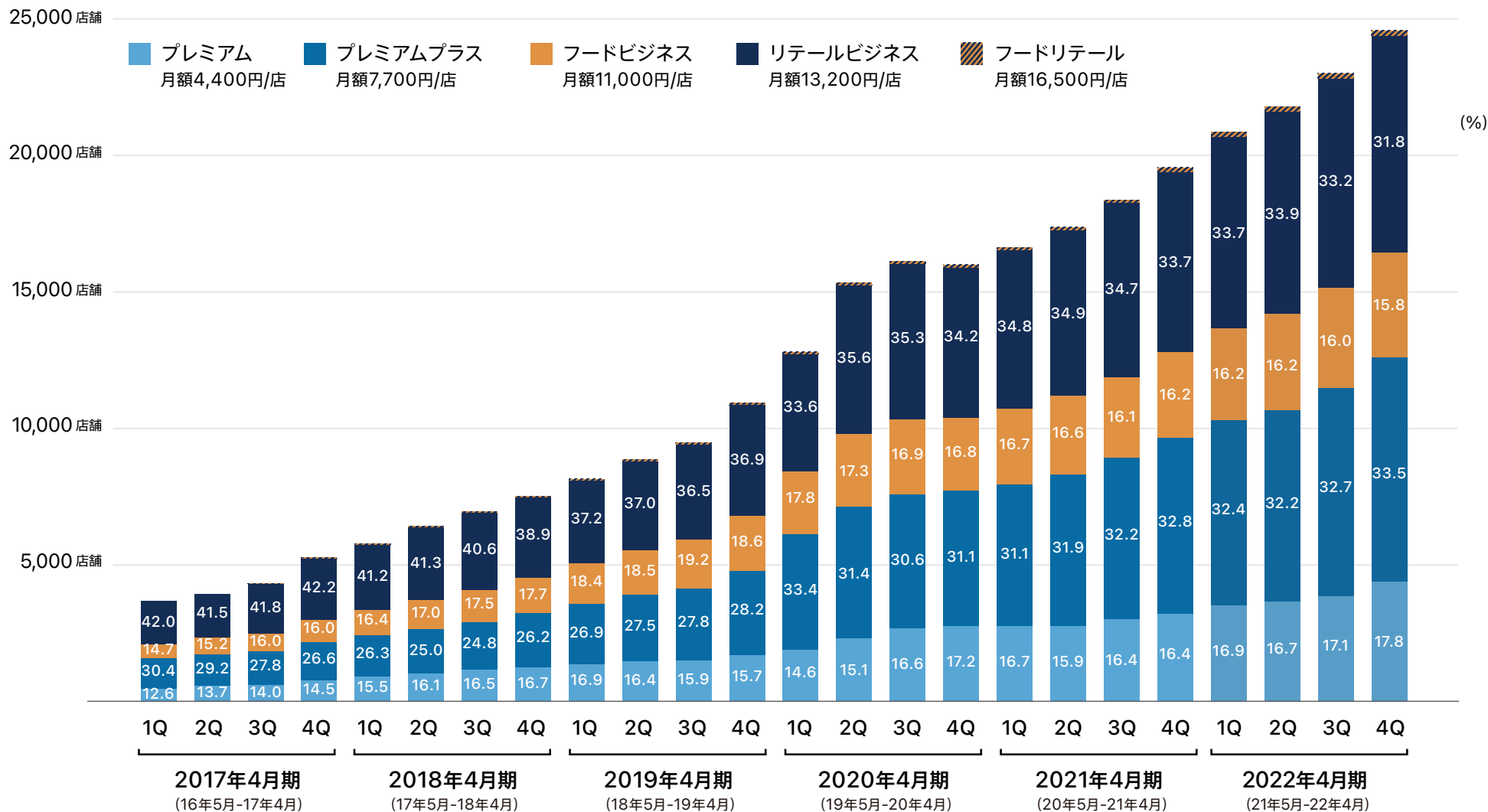
※2011年リリース当初は有料プランのみで展開。2015年4月期に、フリーミアムモデルを採用したことにより無料店舗が増加

活用されるPOSレジを目指し、カスタマーサクセスのオンボーディング等により継続利用を促進
アクティブ店舗数はYoY+22.6%の30,355店舗と着実に増加中



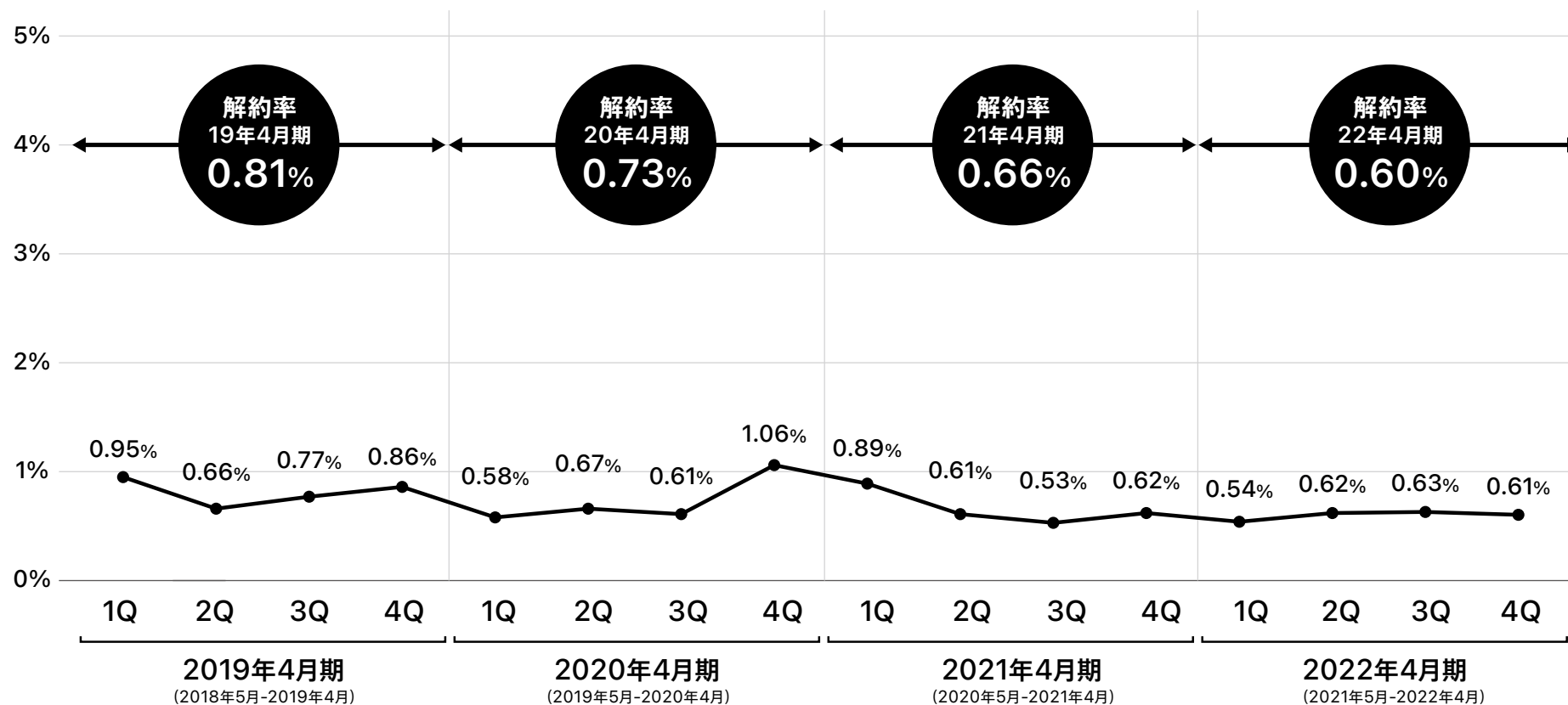
アクティブ店舗：プラン種別に関わらず、スマレジのレジ機能で直近1ヵ月の間に商取引（売上）の記録を行った店舗
※在庫管理やその他の機能などを利用していても、商取引のない場合はアクティブ店舗にカウントされません

「プレミアムプラス」プランが安定的な伸びを牽引。有料プランはYoY+24.9%の24,448店舗に



※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。

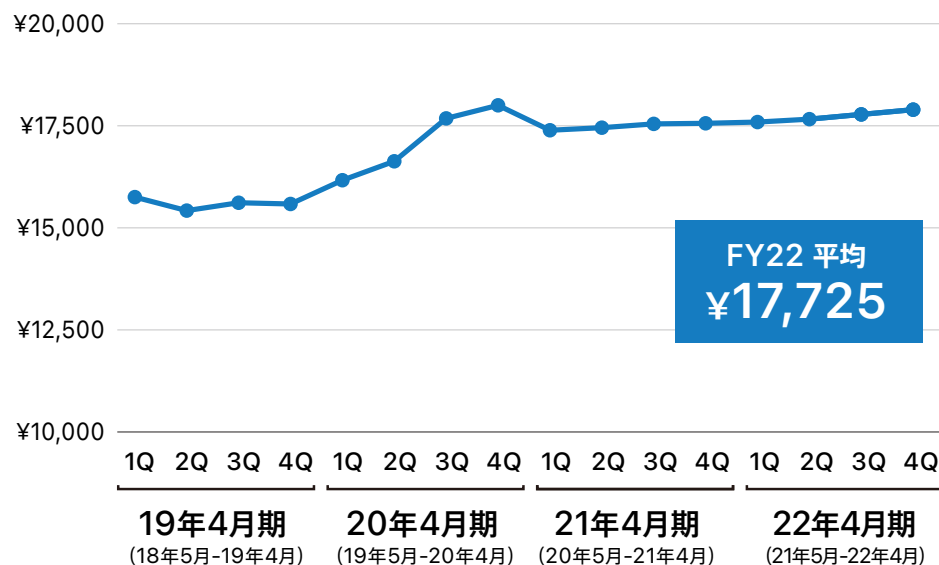
オンボーディングの強化とサービス品質の向上に取り組んだ結果、
22年4月期の平均解約率は過去最低水準の0.60%を達成！



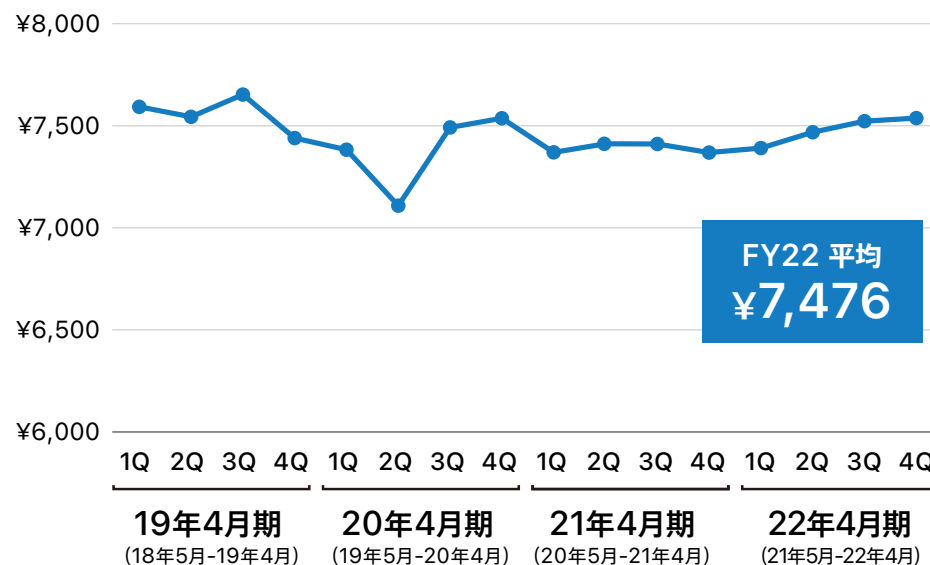
解約率：MRRチャーンレート（既存顧客の月額利用料に占める解約により減少した月額利用料の割合）

緩やかではあるものの着実に成長し、ARPA、ARPUともに安定的に推移

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)



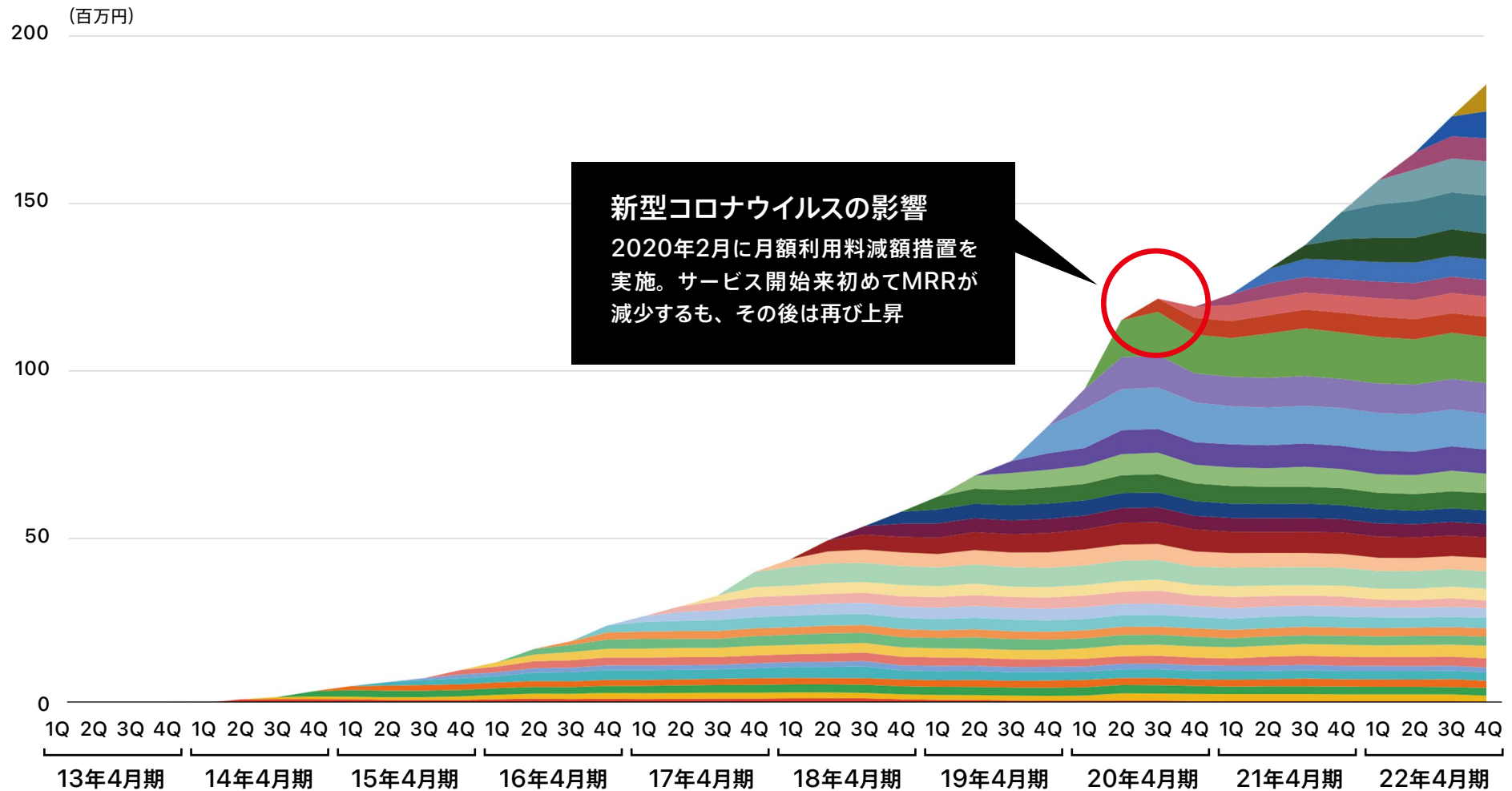
有料契約1契約あたりの平均店舗数 **2.37**店舗

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

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

決済手数料、タイムカード、アプリマーケットの売上は含まれておりません。

コロナ禍においても、新規獲得によるMRRの純増と低解約率による安定した継続利用がSaaS企業における持続的成長を実現



※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。

2023年4月期 業績の見通し

Business Plan for FY2023

2023年4月期 通期業績ハイライト (計画)

2023年4月期 業績の見通し

33

広告宣伝費投下による新規顧客の増加 × クロスセル商材 (タイムカード、決済) による顧客単価の向上による増収を計画。中期経営計画に基づき、S&M費用増加やロイヤルゲート赤字分が利益を圧迫するものの、前年比と同水準の利益確保を目指す。

(百万円)	2022年4月期 (2021年5月-2022年4月)	2023年4月期 (2022年5月-2023年4月)	
	実績	計画	前期比 YoY
売上高	4,296	5,593	+30.2%
営業利益	636	651	+2.3%
経常利益	592	651	+9.9%
当期純利益	557	403	-27.7%

留意事項

2022年4月15日の「連結子会社の吸収合併(簡易合併)に関するお知らせ」にてご報告のとおり、当社の完全子会社である株式会社ロイヤルゲートを2022年7月1日付で吸収合併することを決議しております。これにより、23年4月期(2022年5月1日~2023年4月30日)に非連結決算への移行を予定しているため、来期の業績予想は連結ではなく単体を前提として見積もっております。

中期経営計画の進捗

PROGRESS of MEDIUM-TERM MANAGEMENT PLAN

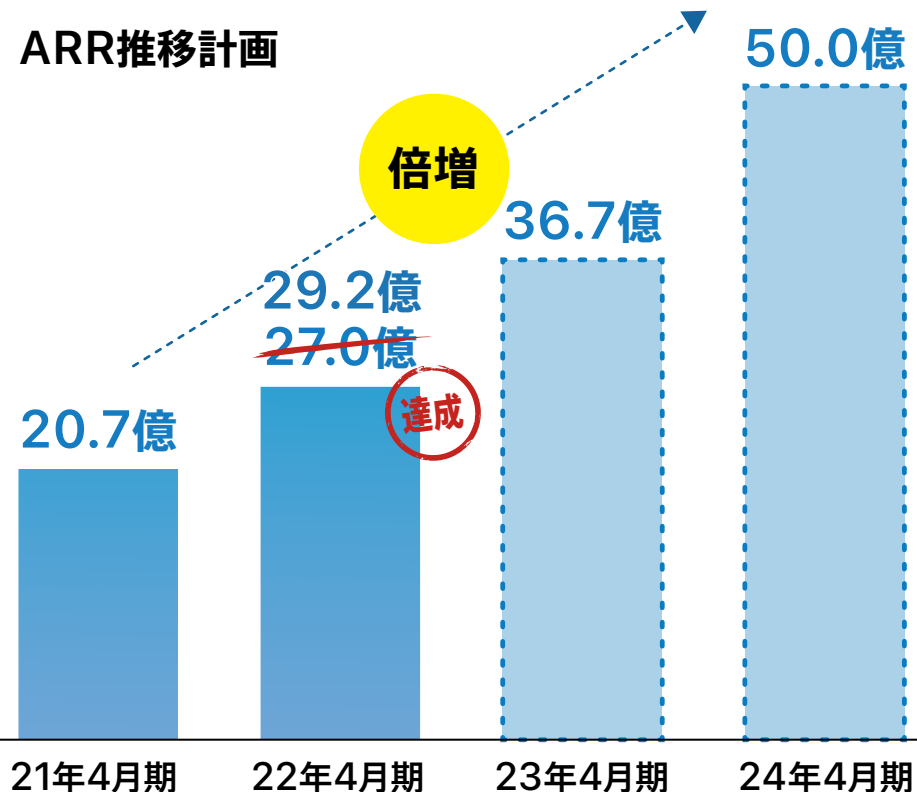
アクティブ30万店 → 長期目標への第1ステップ

本中期経営計画でARR50億円の突破を目指す!

機器販売などのフロー収益よりも月額利用料などのストック型(サブスクリプション)収益を最重要視するため、中期計画のKPIはARRと設定

「顧客数 × 顧客単価」

「客数 × 客単価」を意識し、S&M費用の大幅投下により顧客数を増加し、決済サービスやスマレジ・タイムカード等のクロスセルにより顧客単価をそれぞれ向上させる



顧客数の増加

1 広告宣伝への集中投下

認知・リード獲得

TVCM等メディアを活用した認知向上施策とウェブ広告等によるリード獲得施策を実施



顧客単価の向上

2 アプリマーケット施策

CX向上・顧客単価向上

アプリマーケットを活性化し、エコシステムを構築
アプリの充実により顧客単価の向上を目指す

3 決済サービスの強化[※]

収益基盤の強化

POSサービスとのシームレスな連携により
GMVを源泉とした収益モデルの構築

NEW

4 スマレジ・タイムカード

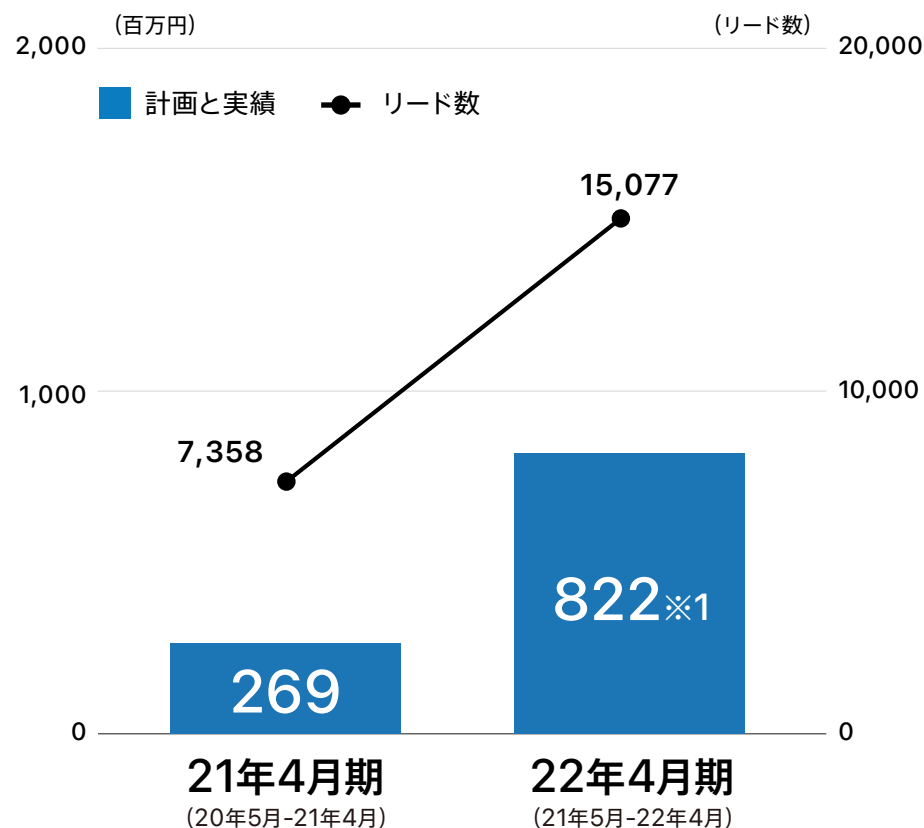
HR事業、クロスセル

機能強化やCXの向上により、
勤怠管理からHRサービスへ事業を成長させる

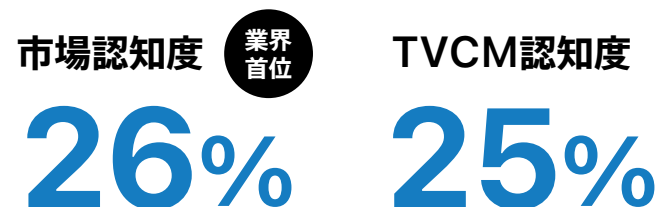
※決済サービスを提供するロイヤルゲート社を買収した事により、当初発表した施策のひとつ「クリエイティブ人材育成」を「決済サービスの強化」に変更いたしました。「クリエイティブ人材育成」については、長期的な課題と認識し継続的に取り組んでいきます。

中期経営計画達成に向けて、23年4月期もS&M投資を継続し、サブスクリプション売上高の高成長を目指す

S&Mの実績



TVCM投資効果 ※2



市場での認知

- ・ タブレット型・モバイル型のPOSレジ認知者の、「スマレジ」の認知度は26%で業界首位

TVCM認知

- ・ スマレジのテレビCM認知(見た計)はYoY7%上昇し25%
- ・ 役職者(店長/副店長/エリアマネージャー)による認知は4割以上と、他の役職に比べスコアが特に高い
- ・ スマレジ認知者の、スマレジを知ったタイミングは、今回の「テレビCMで初めて知った」が34%
- ・ 役職者(店長/副店長/エリアマネージャー)の28.2%がCM閲覧後、検索やウェブサイトを閲覧

※1 子会社(ロイヤルゲート)を含む実績の合計値 計画:692百万円(スマレジ単体) 実績:729百万(スマレジ単体)92百万(子会社)

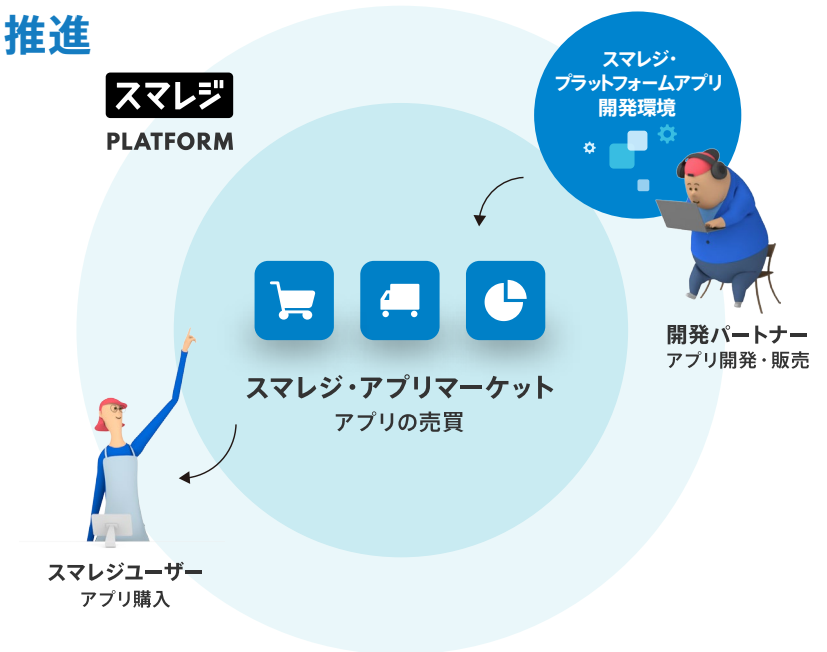
※2 2022年4月実施TVCM認知度調査 当社依頼による第三者機関調べ

スマレジ・アプリマーケットの進捗

公開アプリは、前年比約3倍の79個に拡大
業種特化アプリでユーザー層の拡大を狙い、新たな価値創造を推進

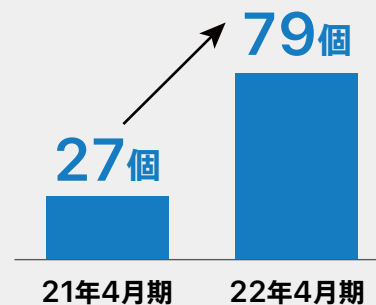
スマレジ・アプリマーケット

お店（スマレジユーザー）と開発パートナーを繋ぐプラットフォーム。様々な業種や業態のお店が、目的にあわせて必要な機能（アプリ）を自由に選択することができる仕組みで、開発パートナーはプラットフォーム上で自由にアプリを開発・販売することができます。今まで実現できなかった専門性の高いニッチな機能の提供等により、ユーザーの利便性向上を実現し、競争優位性を高めてゆきます。



公開アプリ数の推移

これから取り組むべき課題も多くクロスセルの成果はまだ小さいものの、業種特化型アプリの出現によって、幅広い業種への多面的なアプローチが可能に！



開発パートナー

いずれも2022年4月末時点

法人

576社

個人

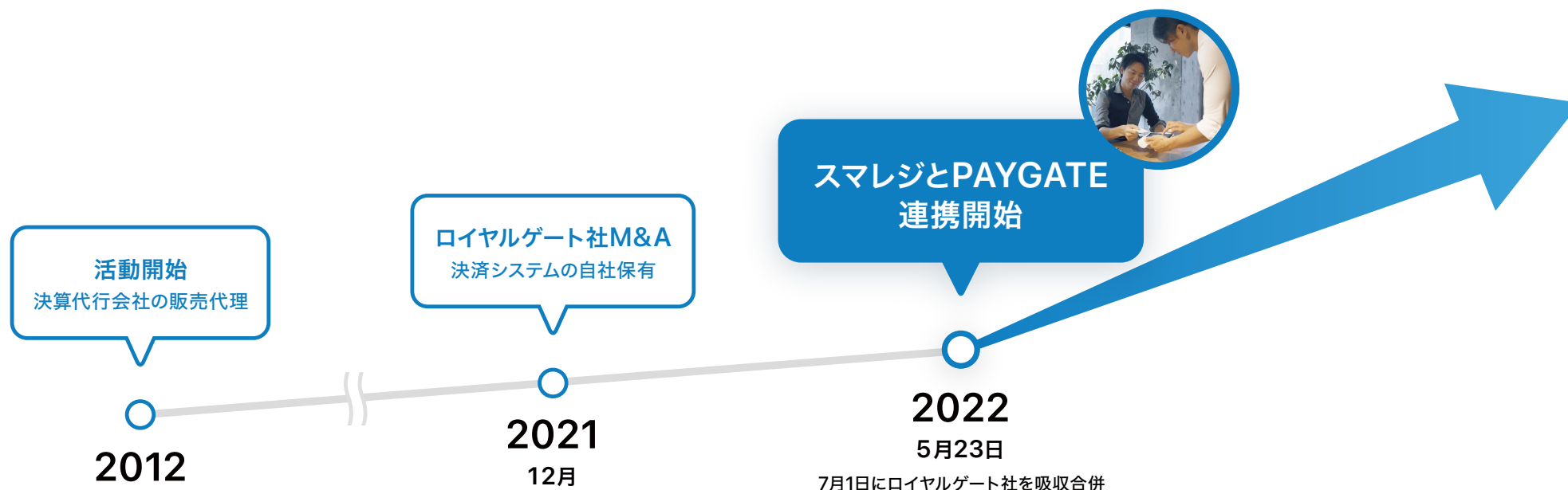
319名

自社保有の決済システムによるサプライチェーン最適化、収益基盤強化へ

2022年5月23日、ロイヤルゲート社が提供する決済サービス「PAYGATE」とスマレジの連携を開始しました。

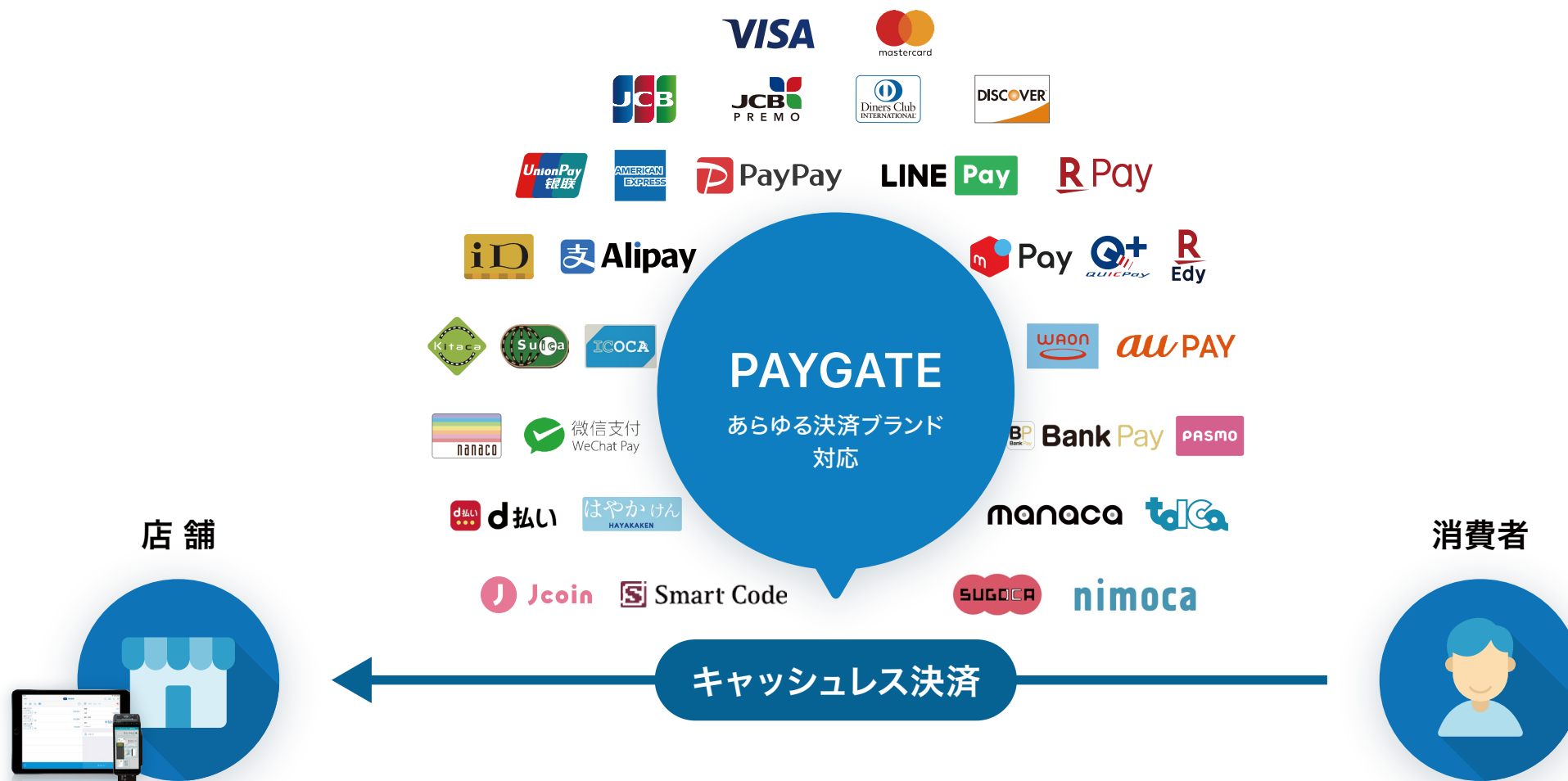
スマレジは、クレジットカード決済はもちろん、電子マネーや次世代の決済に対応したキャッシュレス決済サービスを本格的に強化してゆきます。

マーケティング	・「PAYGATE」ブランドへの統合 ・仕入（特にクレジットカード決済） 条件改善の交渉が完了
開発体制	スマレジとPAYGATEの連携開発が完了
カスタマーサポート	コールセンターの統合（6月末完了予定）



決済サービスの強化 - PAYGATEについて

クレジットカード・電子マネー・QR決済などのあらゆるキャッシュレス決済を一台の端末で処理できる決済サービス



決済サービスの強化 - 販売戦略と計画

価格体系を全面的に見直し、収益構造を端末売上から月額利用料等のストック売上へシフトし、ARR増大に貢献

クロスセル	スマレジ新規案件への決済セットプラン提案
アップセル	スマレジ既存ユーザーの一部への決済アップグレード提案
大規模案件	ロイヤルゲート社が行ってきた提案営業



中期経営計画最終年度
2024年4月期のARR50億の内、
**決済サービスARRで
10億円突破を目指す!**

スマレジとPAYGATEの連携によるシナジー

担当領域が非常に近いPOSシステムと決済サービスを連携・一体化させることで、セット販売を促進し、顧客単価向上を期待

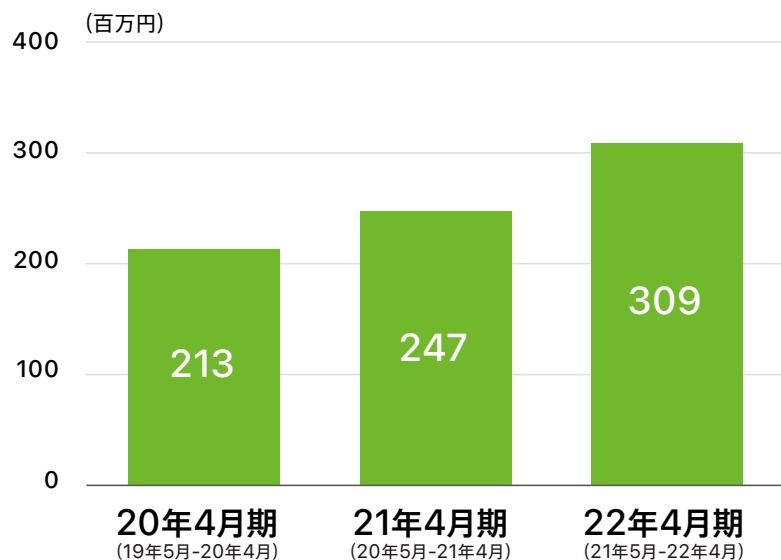
マーケティング活動によるスマレジ利用者へのクロスセル施策と カスタマーサクセスによるオンボーディングによってCVRの向上施策を実施中

主な活動

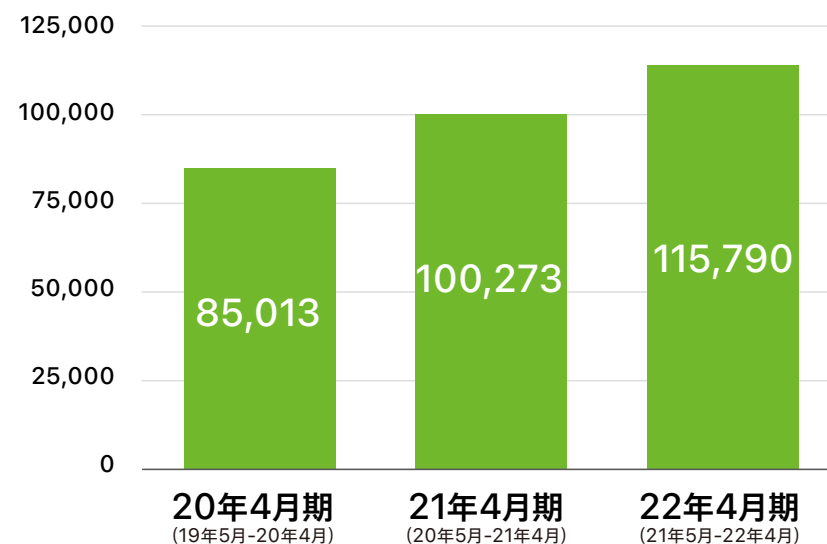
(2022年4月末時点)

- ・ 人時売上高や法定三帳簿に対応した新プラン「プレミアムプラスプラン」の提供をスタート
- ・ 専用コールセンター設置 (一部プラン対象)
- ・ スマレジ (POS) 利用者へ向けたキャンペーンの実施

ARRの推移



登録事業所数の推移



スマレジについて

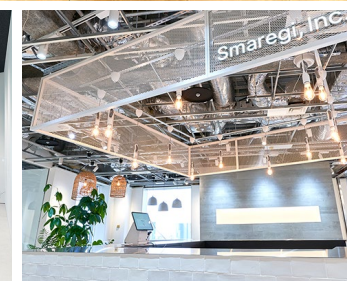
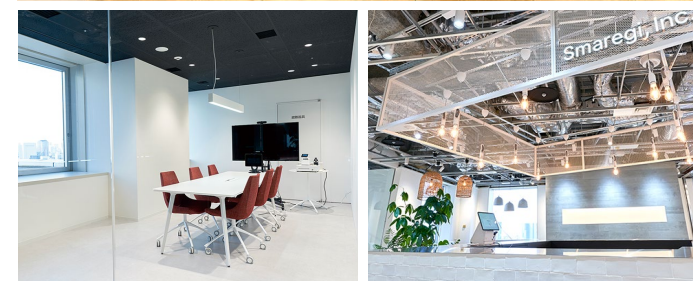
Business Outline

いい未来をつくる

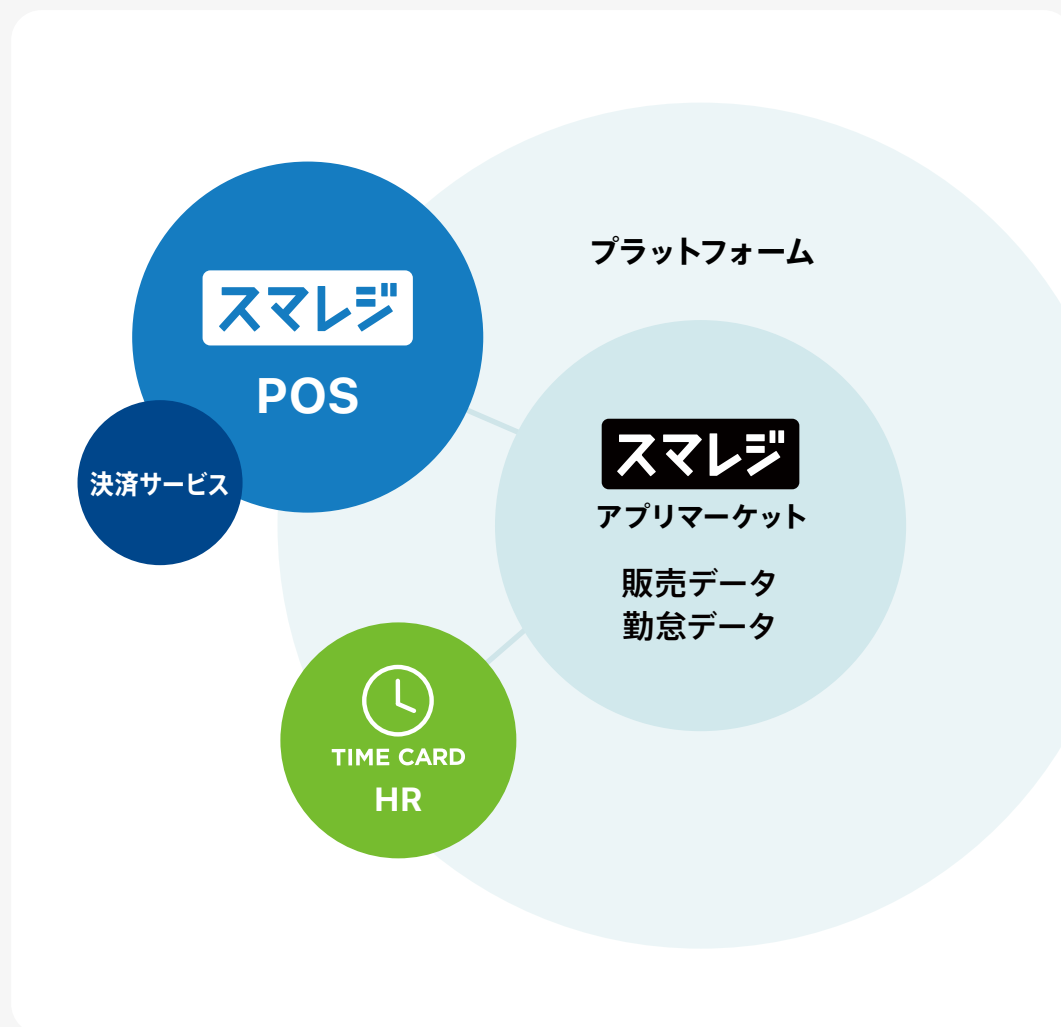
株式会社スマレジ

東証グロース: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(2022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)
連結子会社	株式会社ロイヤルゲート
従業員数	210名(2022年4月末時点、連結子会社含む)



クラウドサービス事業



その他の事業

STORE STORE

EC 店舗周辺機器のオンラインストア

Smaregi TechFarm

SES ITクリエイティブ人材発掘・育成事業

スマレジ Ventures

CVC ベンチャー投資・スマレジ経済圏の拡大

スマレジ 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、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..?



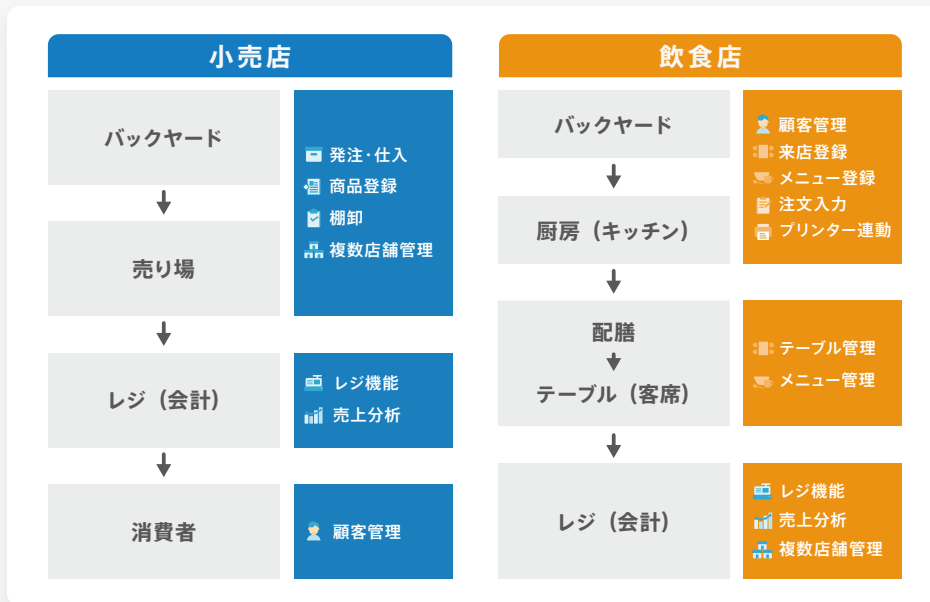
スマレジ

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



圧倒的な高機能

基本機能は無料で提供。POSレジを超えた、高機能クラウド型POSレジ



以下のお店で使われています

飲食業

小売・サービス業

その他

店舗スタッフが選ぶ サポートが充実 **No.1**

店舗スタッフが選ぶ 信頼できる **No.1**

店舗経営者が選ぶ 品質が良い **No.1**

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※
0.60%

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
買える

様々な業種への多面的な
アプローチとユーザー利便性の
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

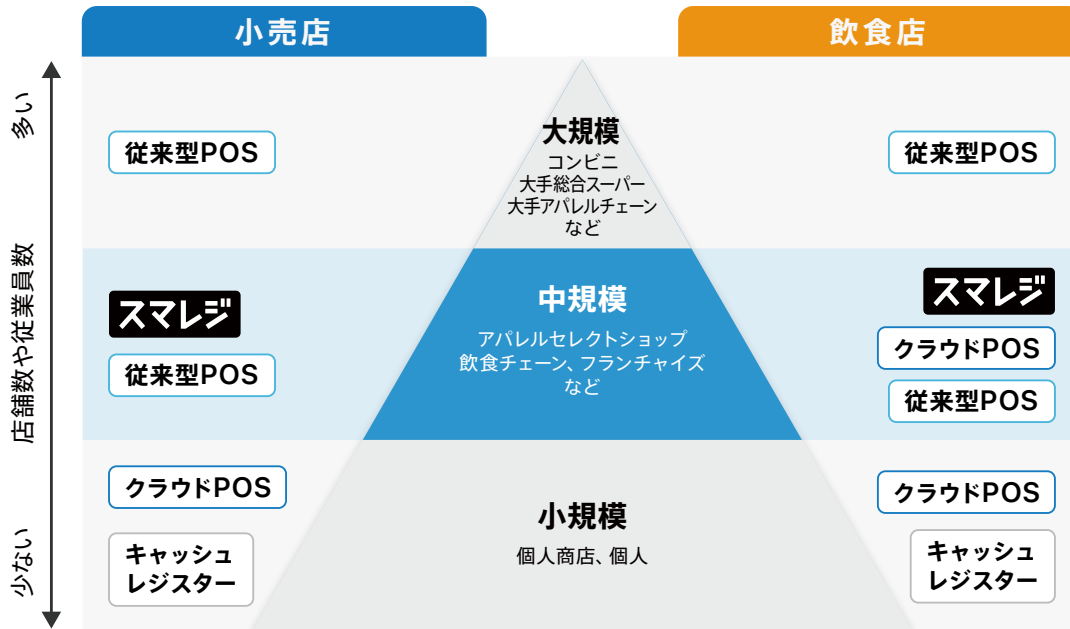
M&Aにより
決済システム
を取得

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
2021年5月~2022年4月の平均



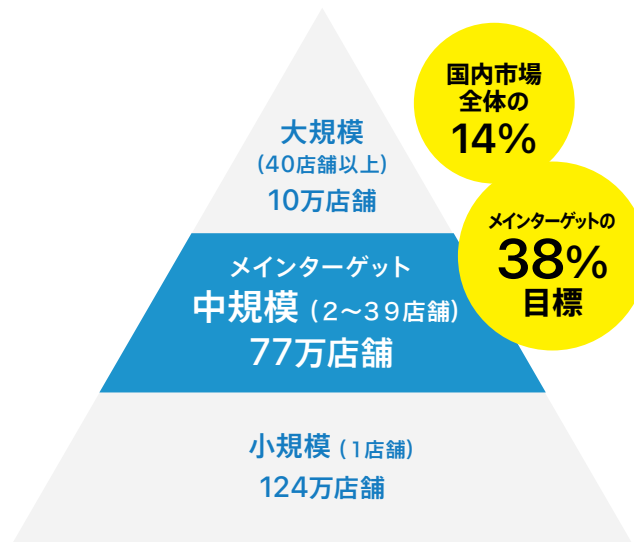
店舗規模、業種別製品分布 スマレジは小売業と中規模で強みを発揮



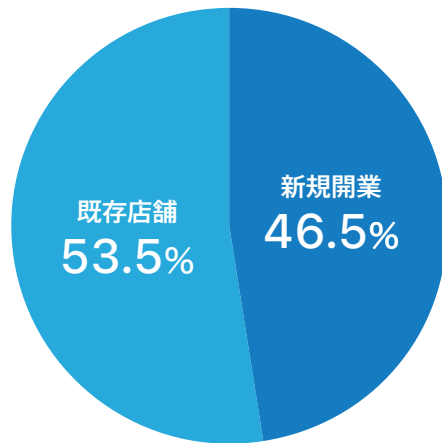
POSレジ市場の製品が従来型POSからクラウド型へ入れ替わっている。各業界内でも「クラウド化、DX化」の流れが加速し、在庫管理等の新しい市場を拡げながらクラウドPOSメーカー各社がシェアを競っている。

	 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

市場規模とメインターゲット



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



市場ニーズ

※スマレジの問い合わせデータ (2021年5月~2022年4月) を基に算出

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（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。

現在のシェア 3.9% (アクティブ店舗数 2022年4月時点) 3万 ÷ メインターゲット 77万 = 3.9%



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。

Appendix

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！

VISION 2031

2022/6/13 UPDATE

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！

スマレジはアカウント数や登録店舗数を目標指標にせず、
実際に使われるレジを目指し、アクティブ店舗数を重要指標として設定しています。



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

成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスク

項目	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、グループ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。

項目	リスクの概要	発生可能性	影響度	対応策
COVID-19の影響1	主要顧客である小売店・飲食店等の出店動向に及ぼす影響が増大するリスクがある。	中	大	医療機関等への訴求や特定業種の開拓など、ターゲット層の拡大を図ることにより顧客減少のリスクを担保している。
COVID-19の影響2	急速な社会構造の変化により、セルフオーダーの普及や無人店舗の出現など販売形態が多様化している。レジレス化の進展等による需要低下のリスクがある。	中	大	各業種・業態におけるニーズの変化に追従するべく柔軟に機能追加を施す。開発パートナーとの協同により、アプリマーケットの拡充によって補完する。

最新のIRニュースや適時開示情報をお届けします！

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IRLINE

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。

FY2022

2021.5 ~ 2022.4

第17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