



FY2024

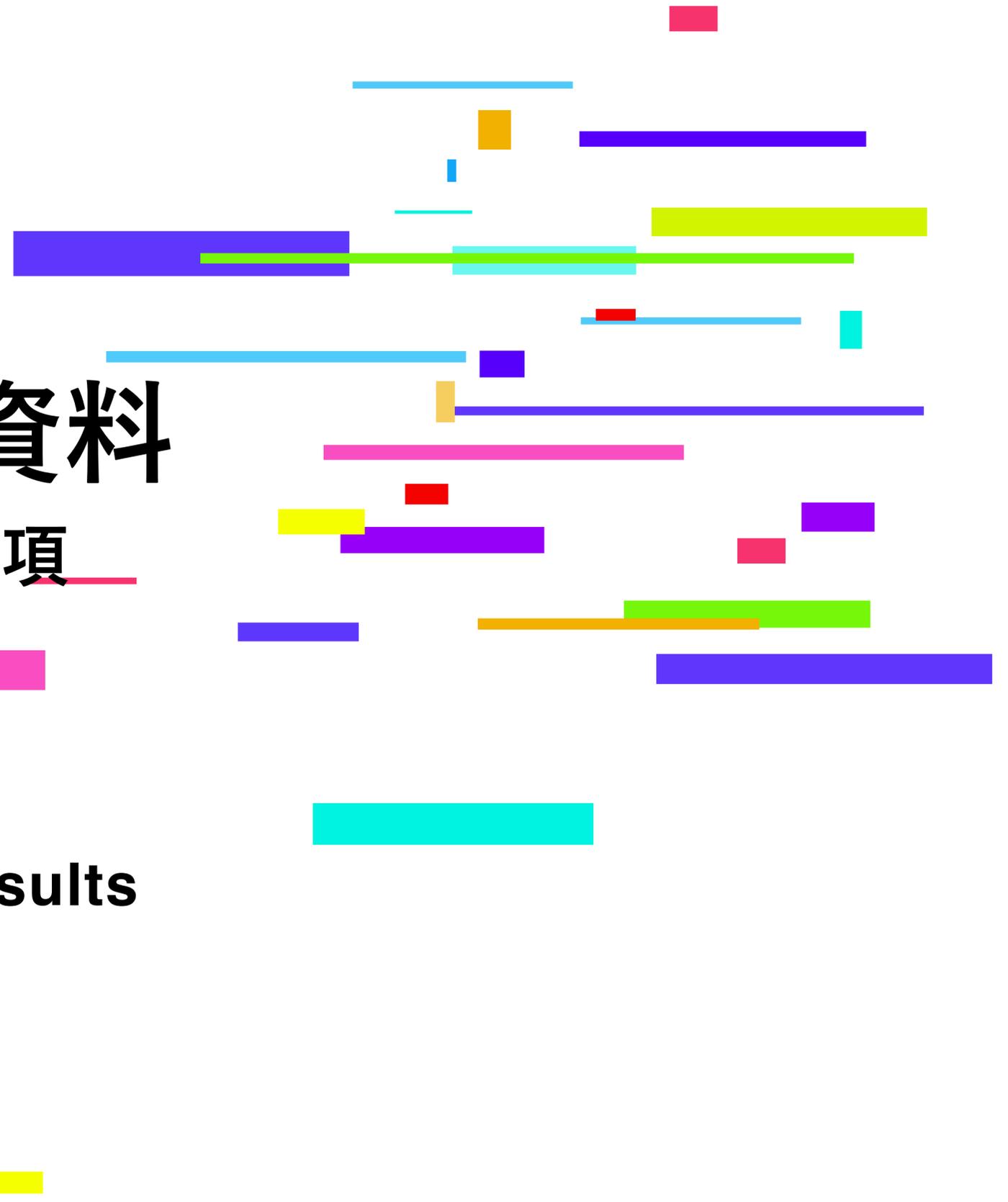
第19期 通期 決算説明資料

+ 事業計画及び成長可能性に関する事項

2023.5.1～2024.4.30

**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	2024年4月期 決算概要
P18	事業の状況
P31	2025年4月期 業績の見通し
P33	長期ビジョン・中期経営計画の進捗
P46	スマレジについて
P58	Appendix

注記事項

2023年4月期末に企業結合に係る暫定的な会計処理の確定、遡及処理を行っております。

これにより本資料の2023年4月期1Q～4Qの数値が過去の資料と異なります。影響は軽微で、通期業績に変更はありません。

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：円単位で計算後、表示単位の一桁下位を四捨五入 当期純利益：親会社株主に帰属する四半期/当期純利益

過去
最高

売上高

YoY

前年同期比

+41.8%

83億8千5百万円

過去
最高

営業利益

YoY

前年同期比

+94.1%

17億3千5百万円

過去
最高

ARR

YoY

前年同期比

+37.9%

59億3千2百万円

過去
最多

従業員数

YoY

前年同期比

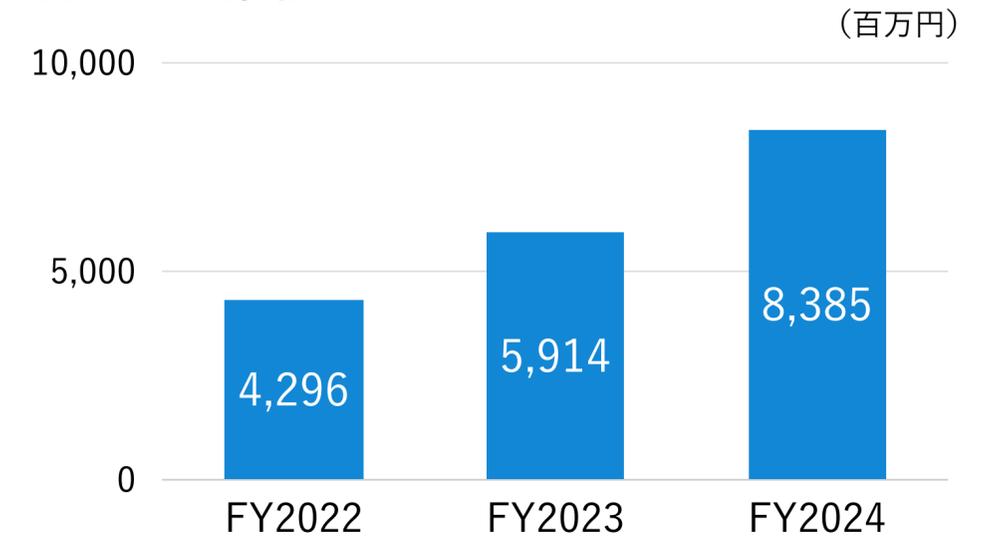
+22.9%

322人

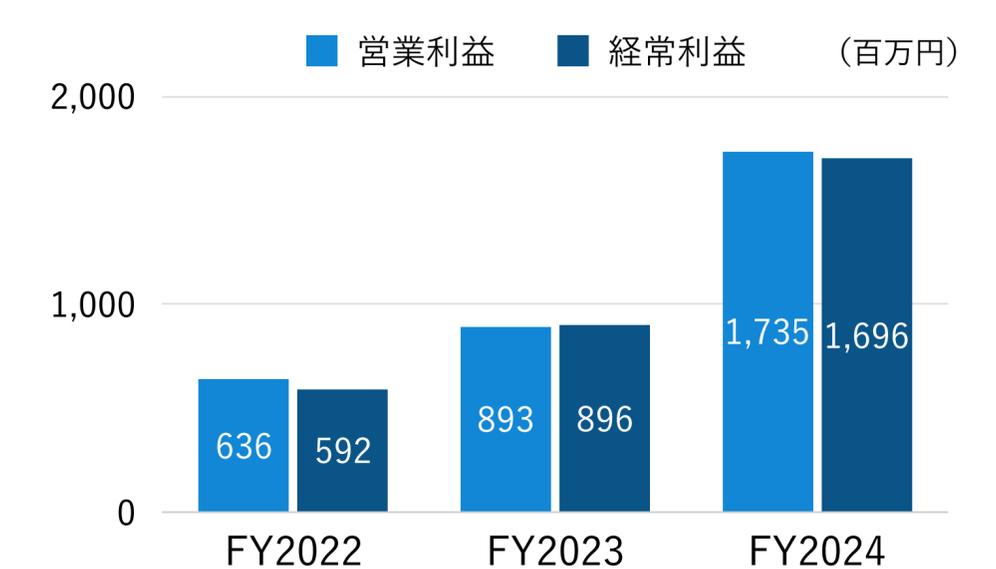
期中に2度業績予想を修正※。堅調な事業成長により、11年連続増収と2年連続増益で最高益を更新

(百万円)	FY2024 May 2023 - Apr. 2024	FY2023 May 2022 - Apr. 2023	YoY	FY2024※ 通期計画 May 2023 - Apr. 2024	通期計画 達成率
売上高	8,385	5,914	+41.8%	8,204	102.2%
営業利益	1,735	893	+94.1%	1,610	107.7%
経常利益	1,696	896	+89.3%	1,608	105.5%
当期純利益	1,212	887	+36.7%	1,052	115.2%

売上高の推移



営業利益・経常利益の推移



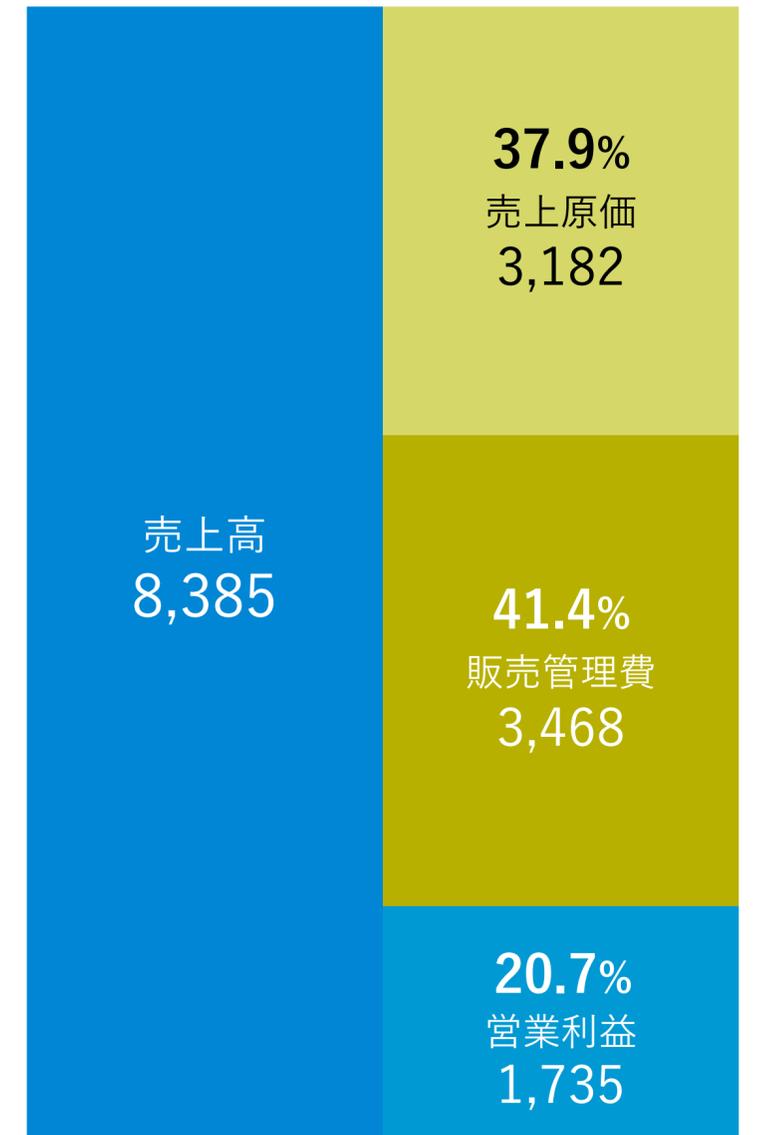
※2023年12月13日と2024年3月15日に通期業績予想の修正を行いました。

堅調な業績により売上高はYoY +41.8%の成長。売上原価や販売管理費の効率化による営業利益率の改善により、営業利益はYoY +94.1%の高成長。連続で過去最高益を更新

(百万円)	FY2024 May 2023 - Apr. 2024					FY2023 May 2022 - Apr. 2023	YoY
	1Q	2Q	3Q	4Q	累計		
売上高	1,824	2,122	2,096	2,342	8,385	5,914	+41.8%
売上原価	663	831	761	925	3,182	2,345	+35.7%
売上総利益	1,160	1,290	1,334	1,417	5,203	3,569	+45.8%
販売費及び一般管理費	749	866	886	965	3,468	2,675	+29.6%
営業利益	410	424	447	452	1,735	893	+94.1%
経常利益	410	424	445	416	1,696	896	+89.3%
四半期(当期)純利益	274	284	318	335	1,212	887	+36.7%

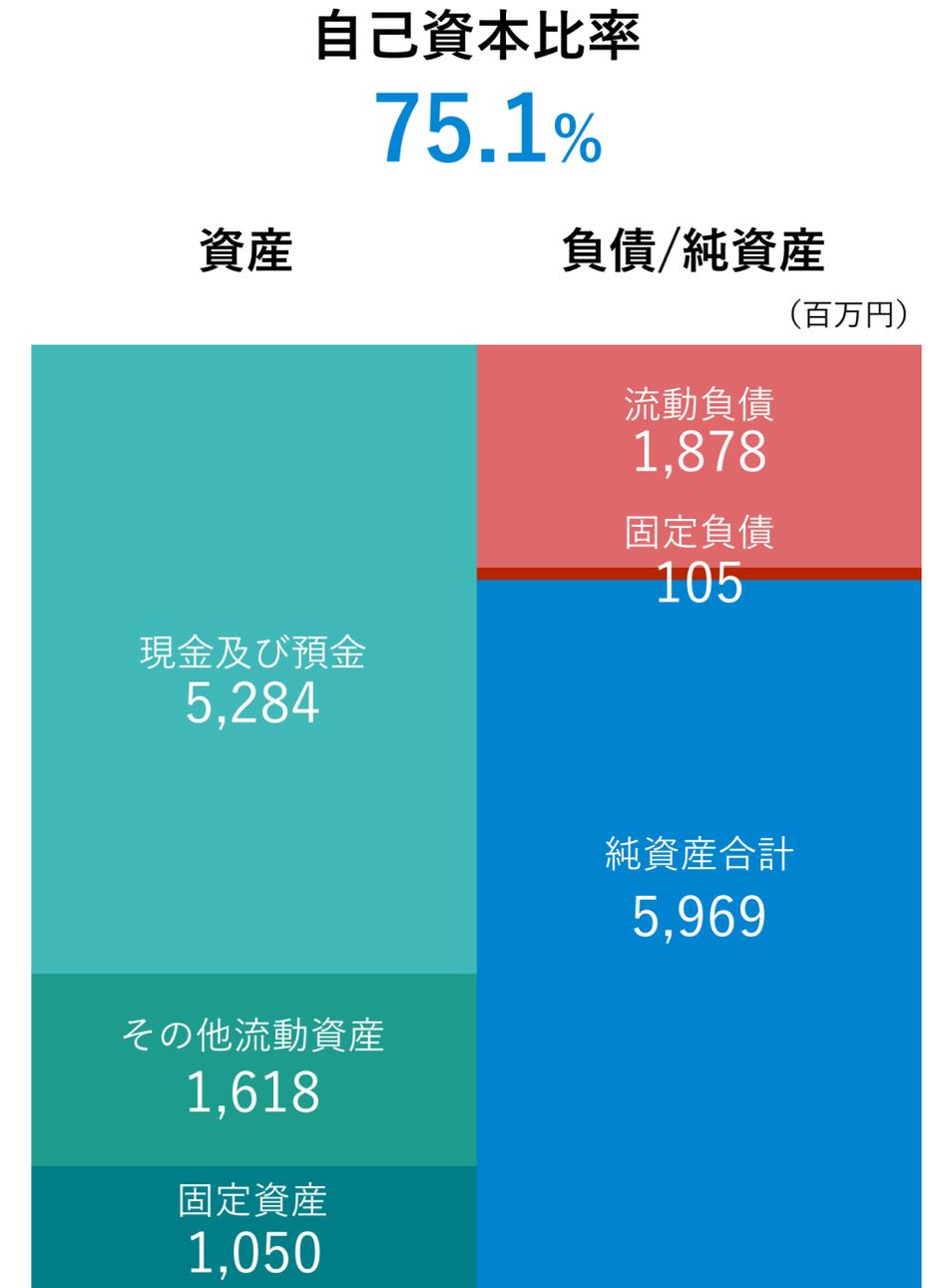
収益構造

(百万円)



堅調な業績に支えられ純資産はYoY +27.5%、自己資本比率は75.1%と安定した財務基盤を維持

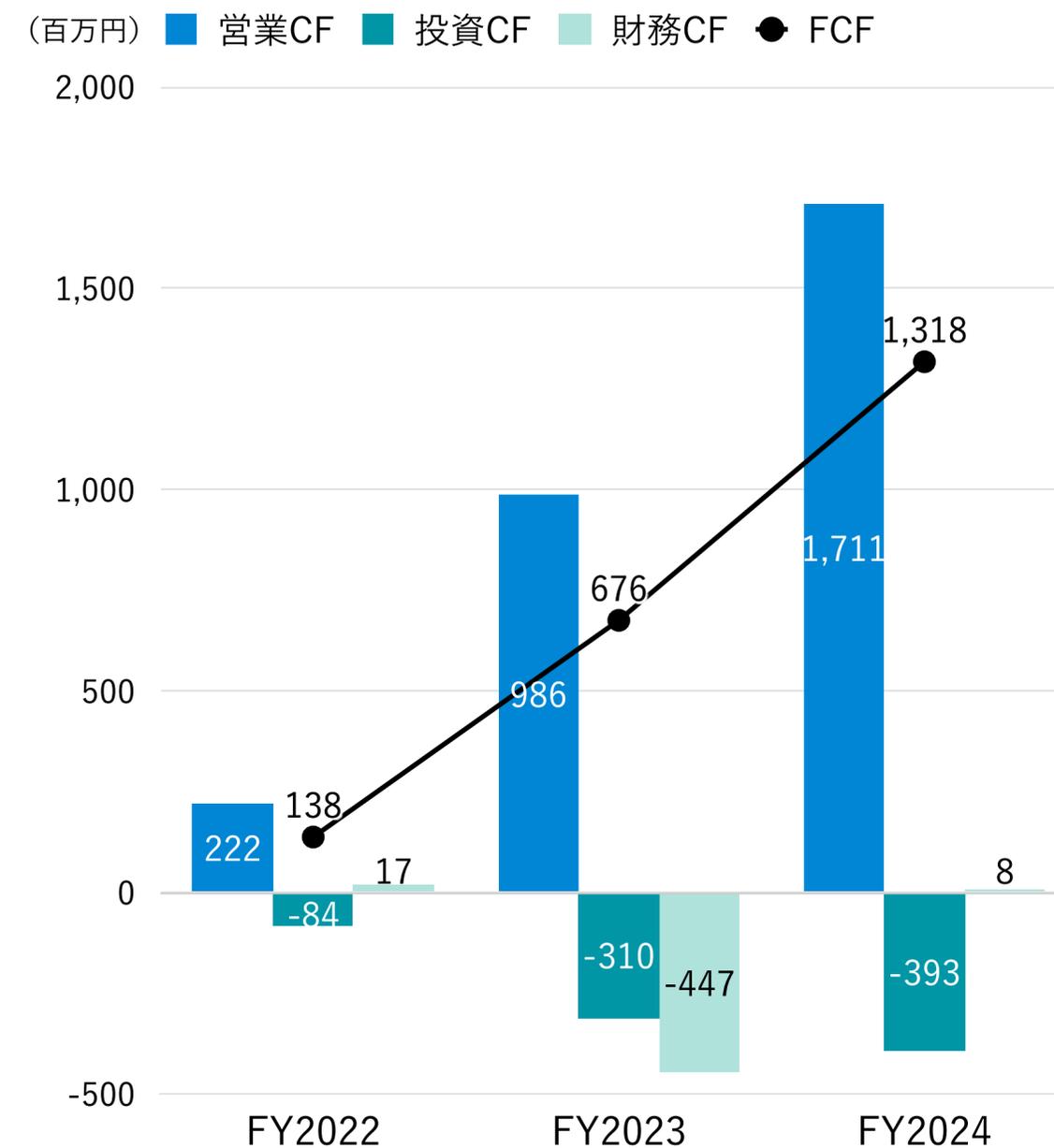
(百万円)	FY2024	FY2023	YoY	FY2024 3Q	QoQ
流動資産	6,902	5,160	+33.8%	6,402	+7.8%
うち現預金	5,284	3,957	+33.5%	5,065	+4.3%
固定資産	1,050	996	+5.3%	1,173	-10.5%
資産合計	7,952	6,156	+29.2%	7,576	+5.0%
流動負債	1,878	1,388	+35.3%	1,837	+2.2%
固定負債	105	87	+20.7%	105	+0.1%
負債合計	1,983	1,475	+34.4%	1,943	+2.1%
純資産合計	5,969	4,681	+27.5%	5,632	+6.0%
負債・純資産合計	7,952	6,156	+29.2%	7,576	+5.0%



キャッシュフロー計算書

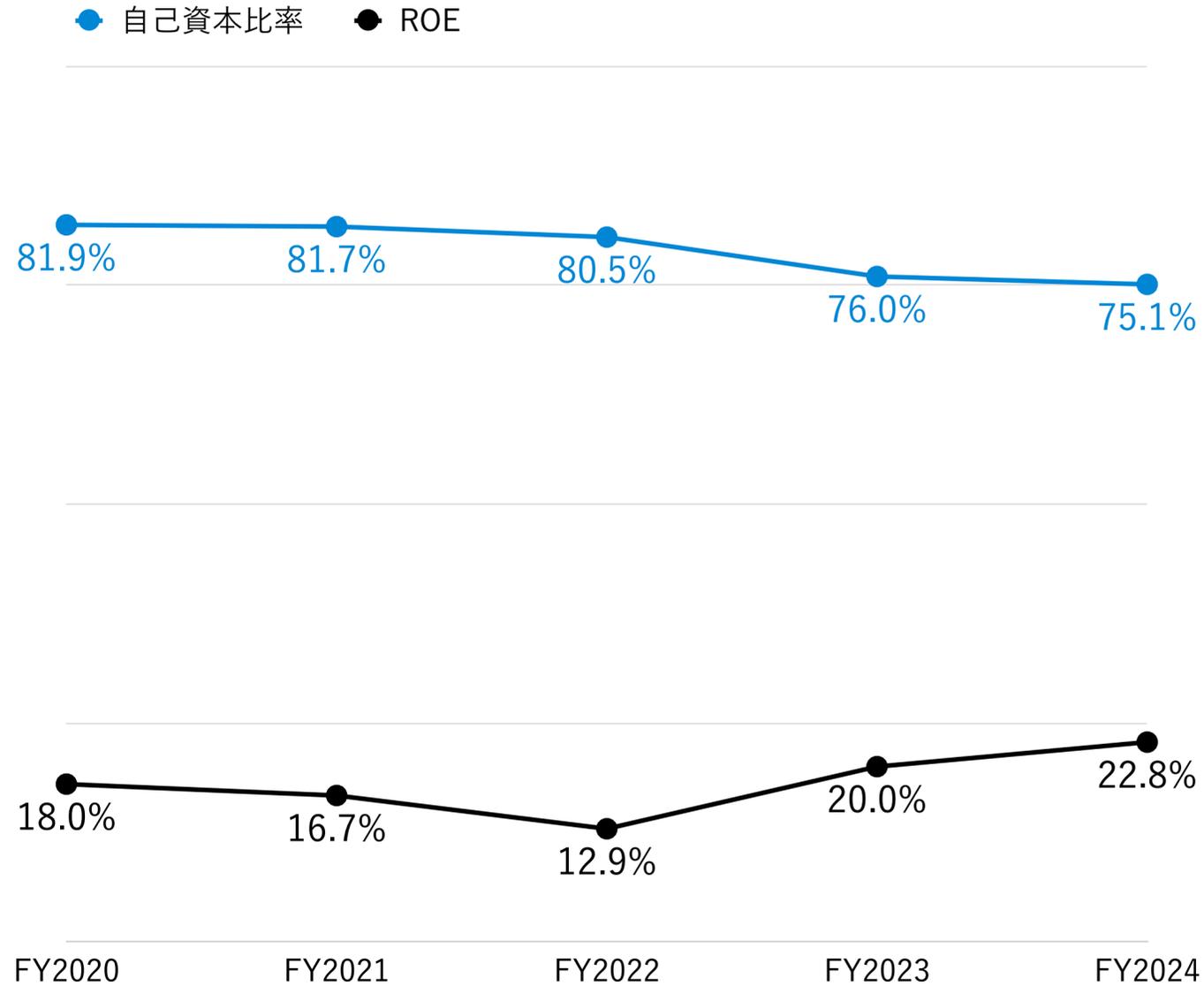
堅調な業績により、営業活動によるキャッシュフローはYoY+73.5%と大幅に増加
 ショールーム移転に伴い、投資活動によるキャッシュフローは-393百万円

(百万円)	FY2024	FY2023	YoY	
			増減額	増減率
営業活動による キャッシュフロー	1,711	986	+724	+73.5%
投資活動による キャッシュフロー	-393	-310	-82	+26.5%
フリーキャッシュフロー	1,318	675	+642	+95.1%
財務活動による キャッシュフロー	8	-447	+456	-102.0%
現金及び現金同等物 の期末残高	5,284	3,957	+1,327	+33.5%

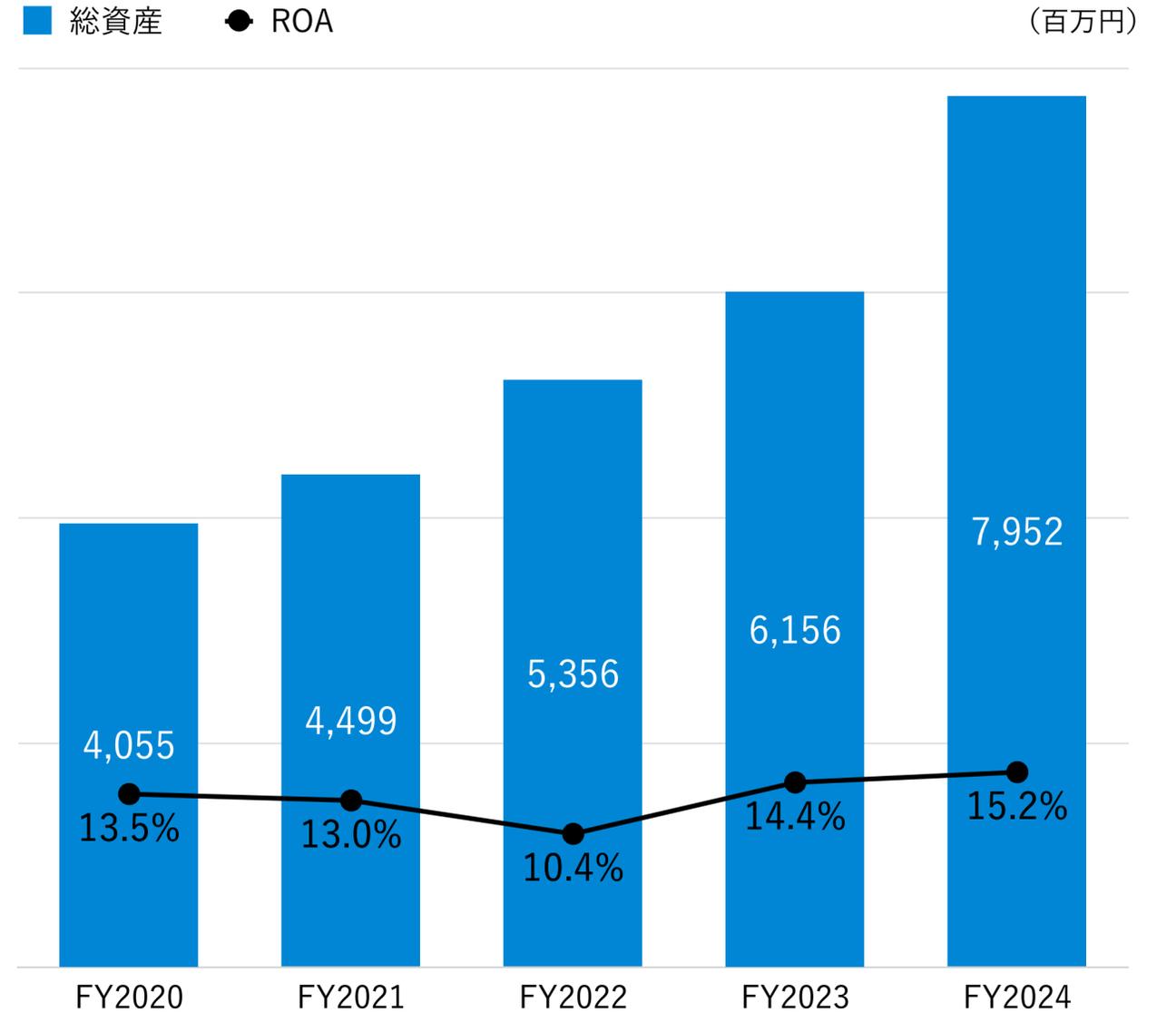


ROE22.8%の高い資本効率とROA15.2%の優れた収益力により、持続的に高い収益性を実現

ROEと自己資本比率の推移



ROAと総資産の推移

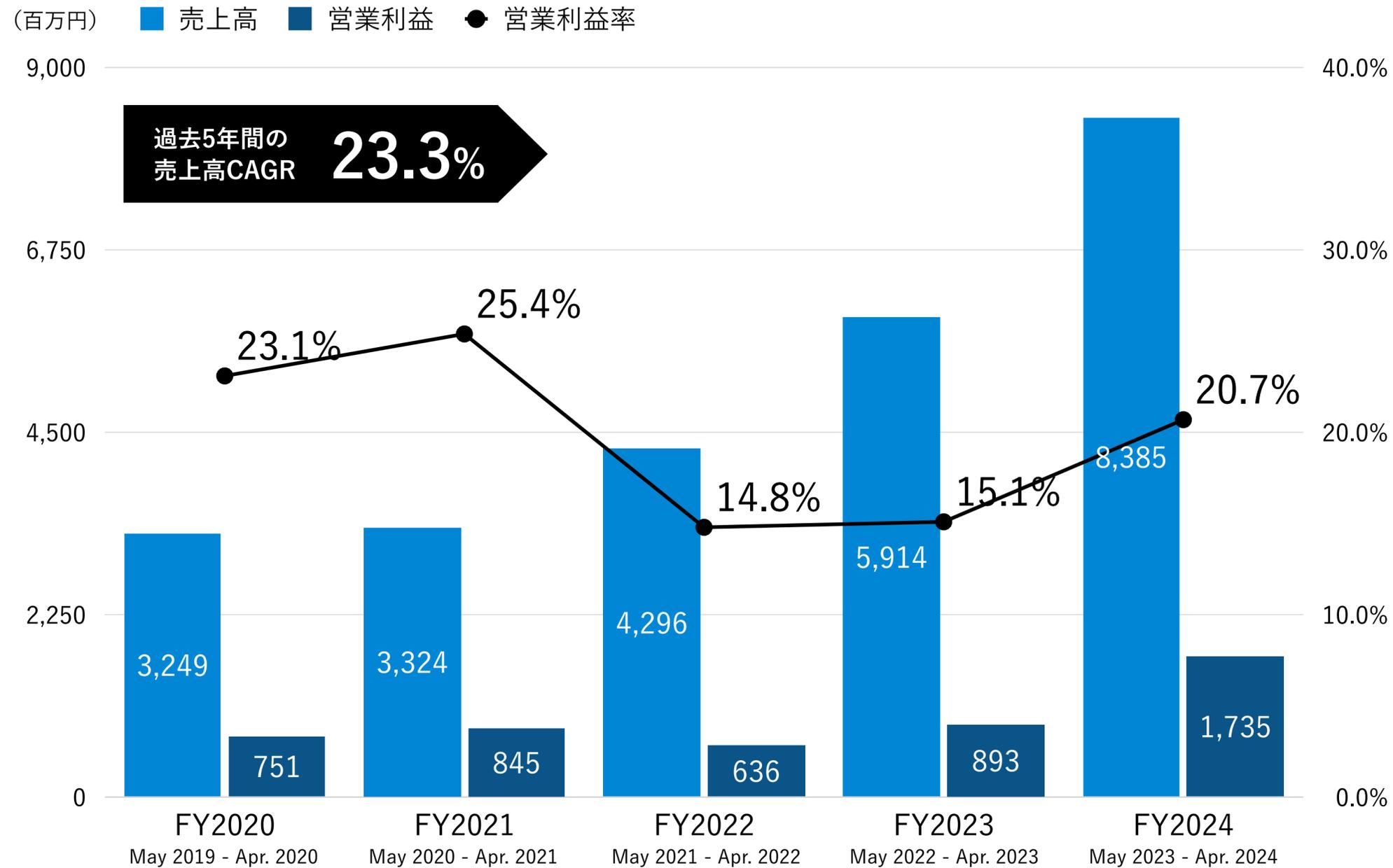


※2022年4月期は連結決算の数値です。 ROE：自己資本利益率 ROA：総資産利益率

売上高・営業利益・営業利益率の推移

売上高はYoY+41.8%、営業利益はYoY+94.1%と期初の計画を大きく上回る成長

中期経営計画に基づくS&M投資を継続しつつも販管費の効率化により、営業利益率を20.7%に改善



FY2024
May 2023 - Apr. 2024

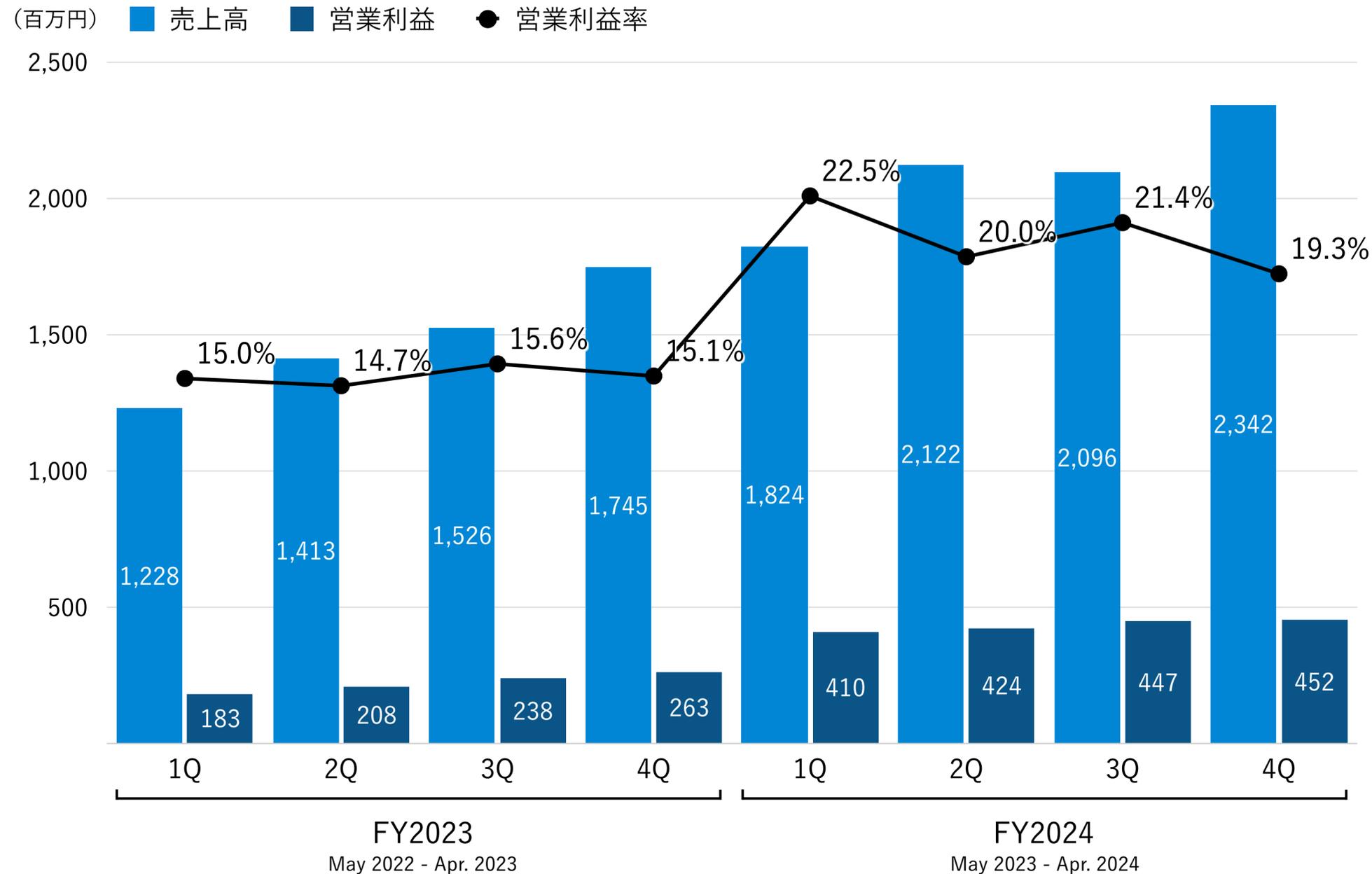
売上高
YoY
+41.8%

営業利益
YoY
+94.1%

※2022年4月期4Qは連結子会社（株式会社ロイヤルゲート）の業績を含みます。

売上高・営業利益・営業利益率の四半期推移

堅調な業績と販売管理費の効率化により、24年4月期は20%前後の営業利益率で推移
S&M投資を継続しながらの営業利益率の改善に成功



FY2024 4Q
May 2023 - Apr. 2024

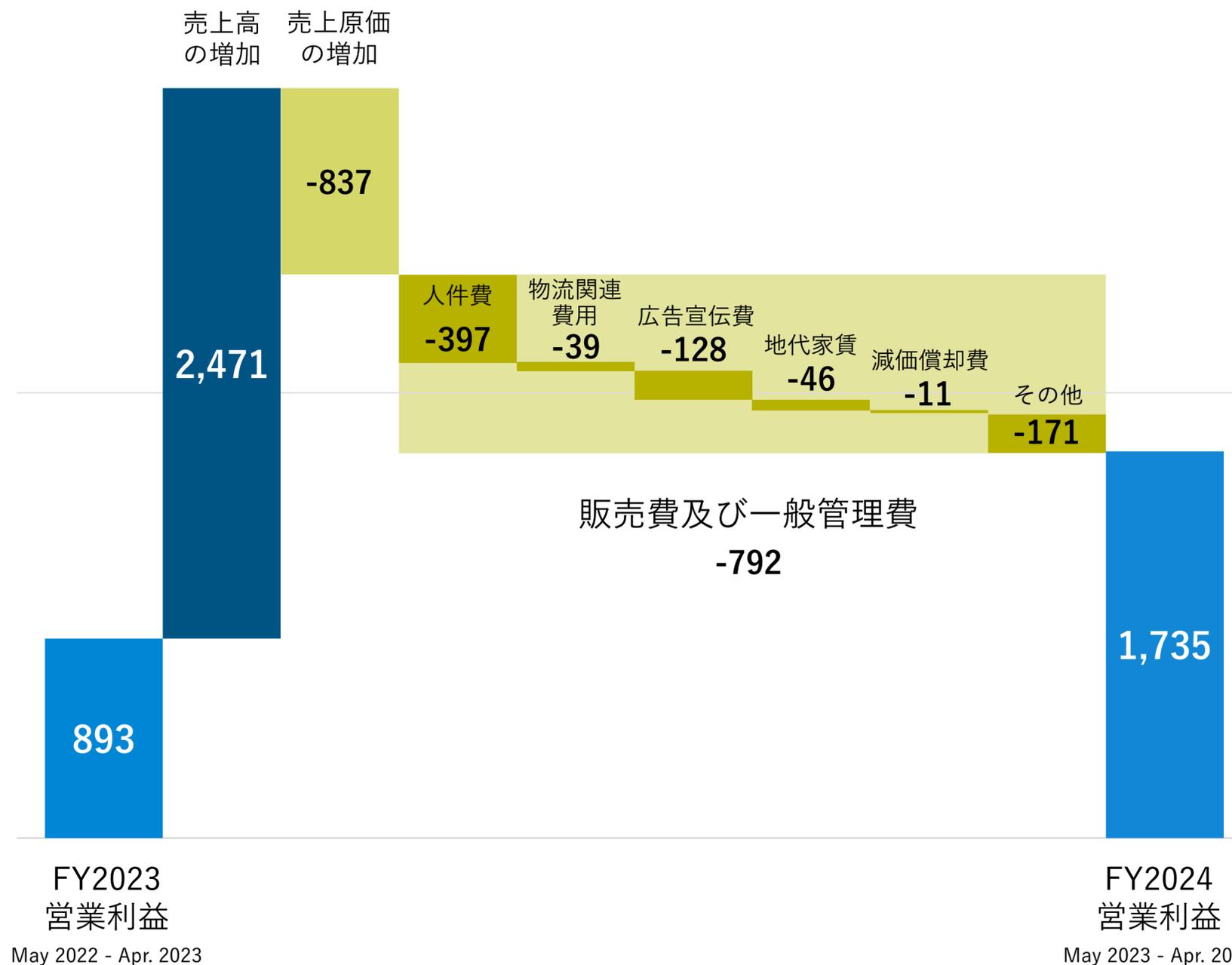
営業利益率
19.3%

YoY
↑4.2pt

QoQ
↓2.1pt

※2022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ました。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ヶ月分のみです。

(百万円)



売上高の増加

- 新規有料契約の増加
- 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）
- 低解約率によるストック売上高の積上げ
- 新紙幣発行に伴うつり銭機更新作業の受注
- 決済関連事業の拡大

売上原価の増加

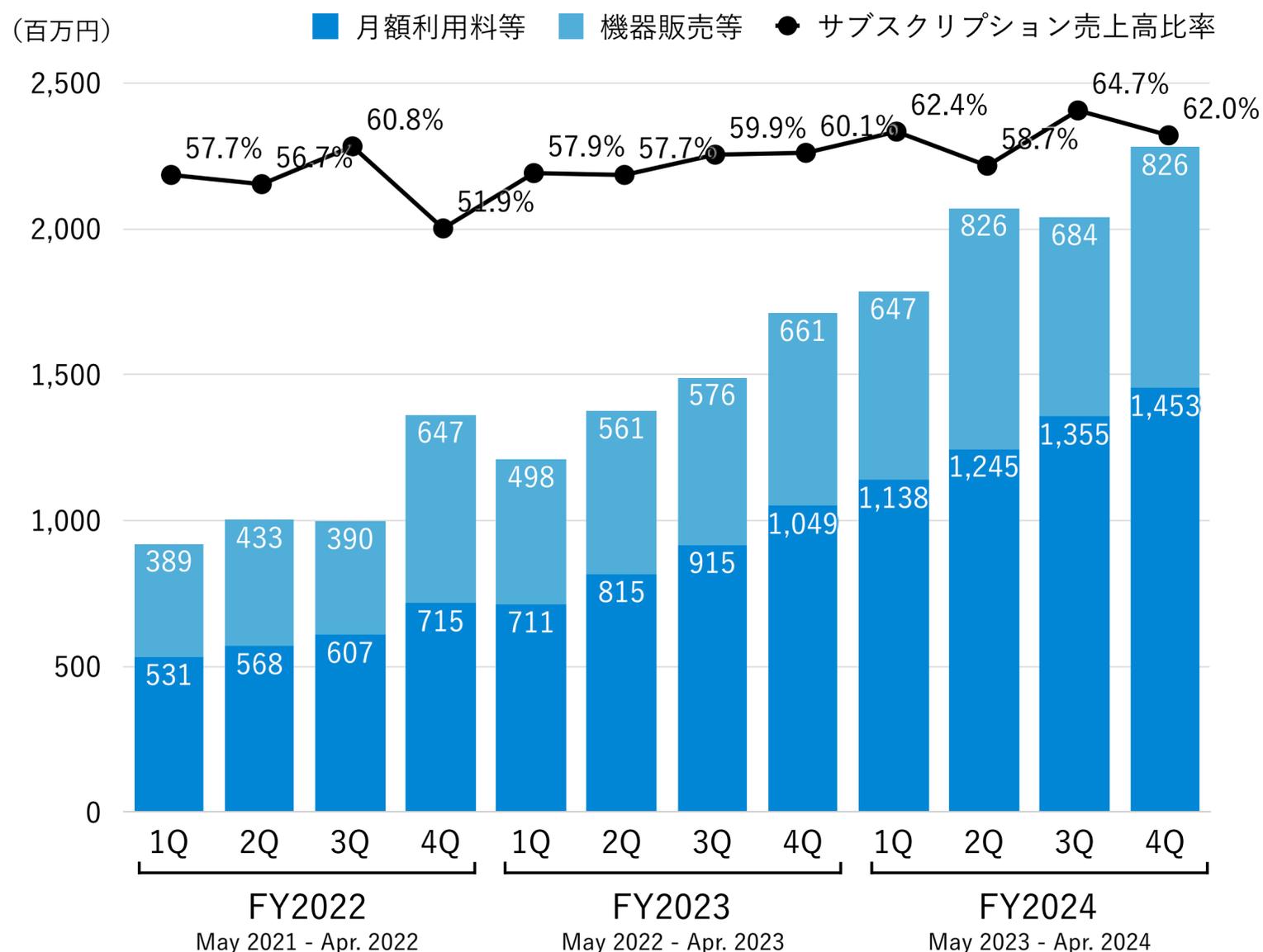
- 売上高の増加に伴う機器仕入の増加
- 労務費をはじめとした製造原価の増加

販売費及び一般管理費の増加

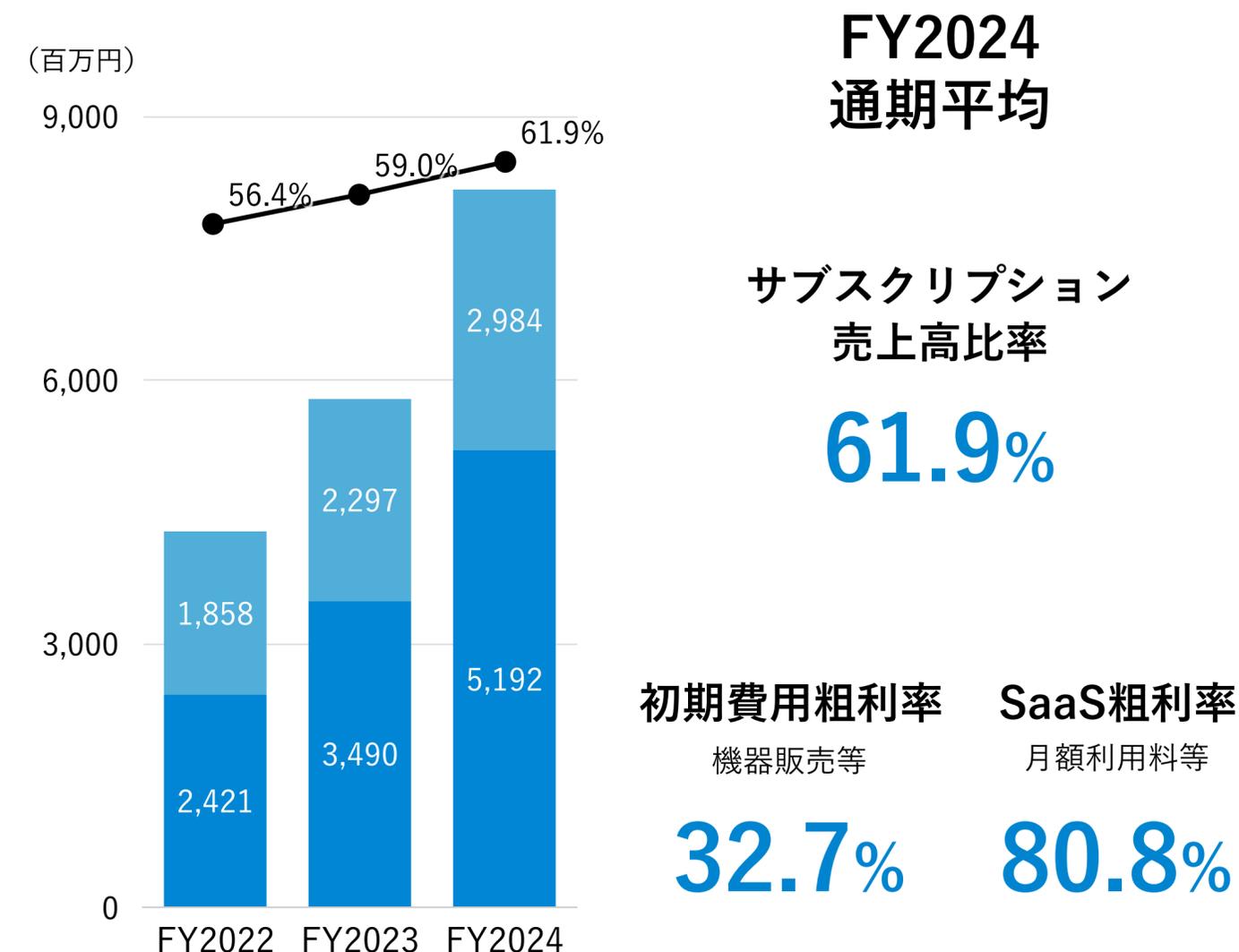
- 従業員の増加による人件費の増加
- 事業拡大に伴うその他経費の増加
- マーケティングの効率化により広告宣伝費の増加幅を縮小

改刷特需等の影響により初期費用粗利率がYoY-4.7pt、価格改定の影響によりSaaS粗利率はYoY+4.2pt

四半期推移



通期推移



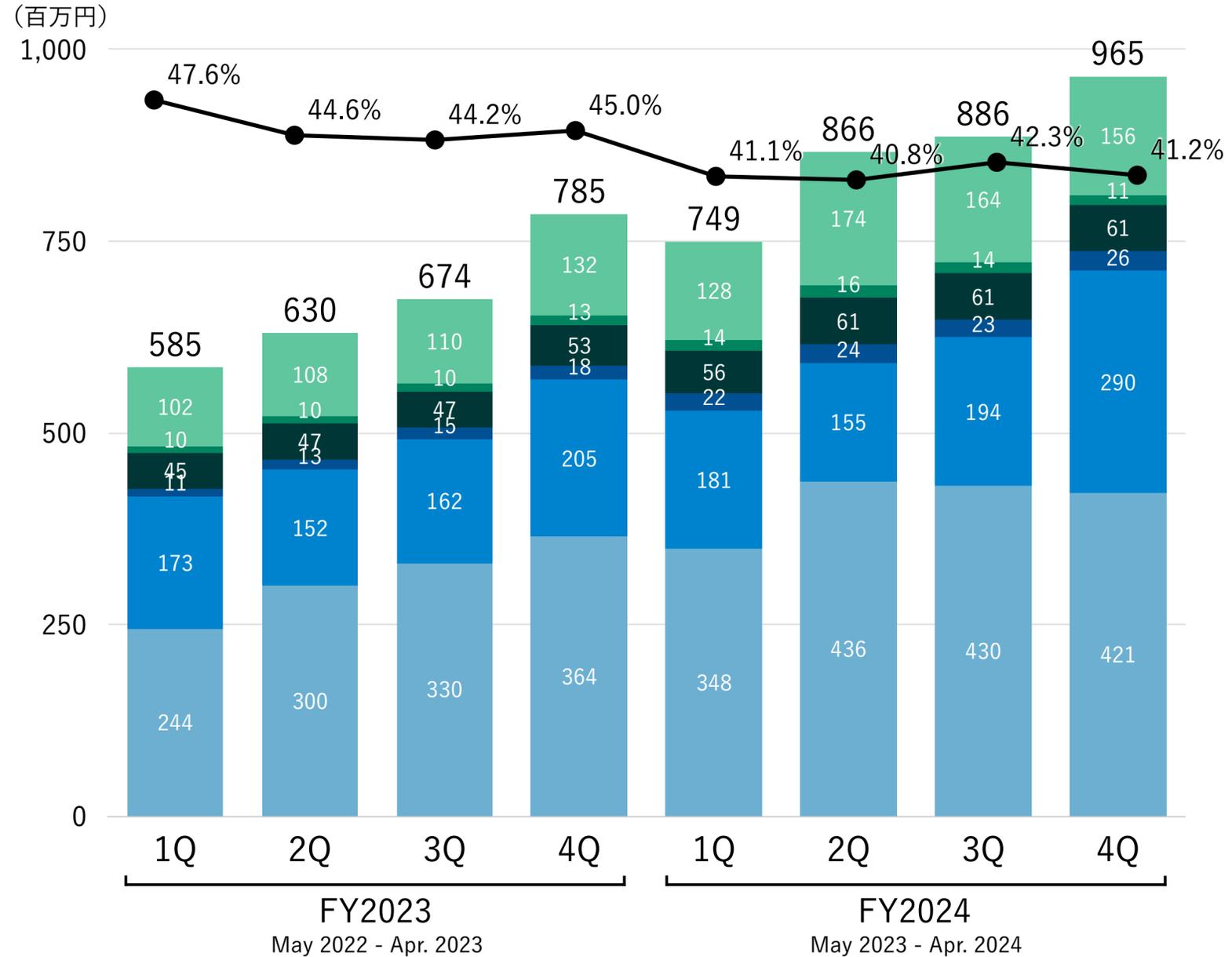
※その他システム開発費等の売上高はグラフに含んでいません。 ※22年4月期4Qは連結決算の数値、23年4月期1Qの旧連結子会社の業績寄与分は吸収合併の効力発生日である7月1日以降の1ヶ月分のみです。
 ※24年4月期2Q売上高「機器販売等」に、24年7月の新紙幣発行に伴う自動釣銭機のシステム改修特需が発生しました。

販売費及び一般管理費の推移

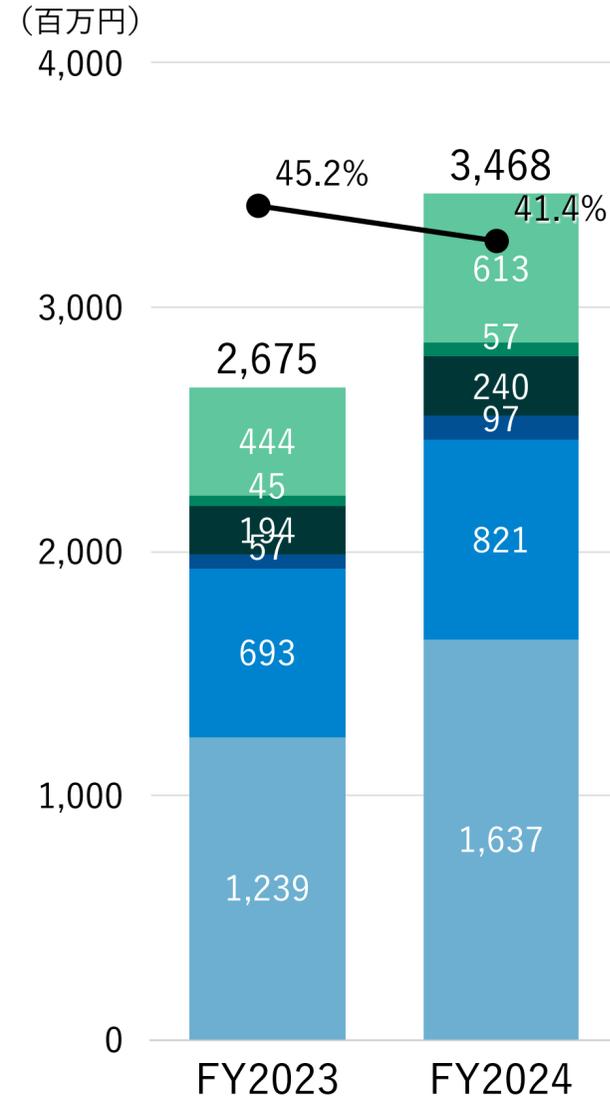
中期経営計画に基づくS&M投資を継続。売上高の増加や販管費の効率化により販管費率はYoY-3.8pt

四半期推移

■ 人件費
■ 地代家賃
■ 広告宣伝費
■ 減価償却費
■ 物流関連費用
■ その他
● 販管費率



通期平均

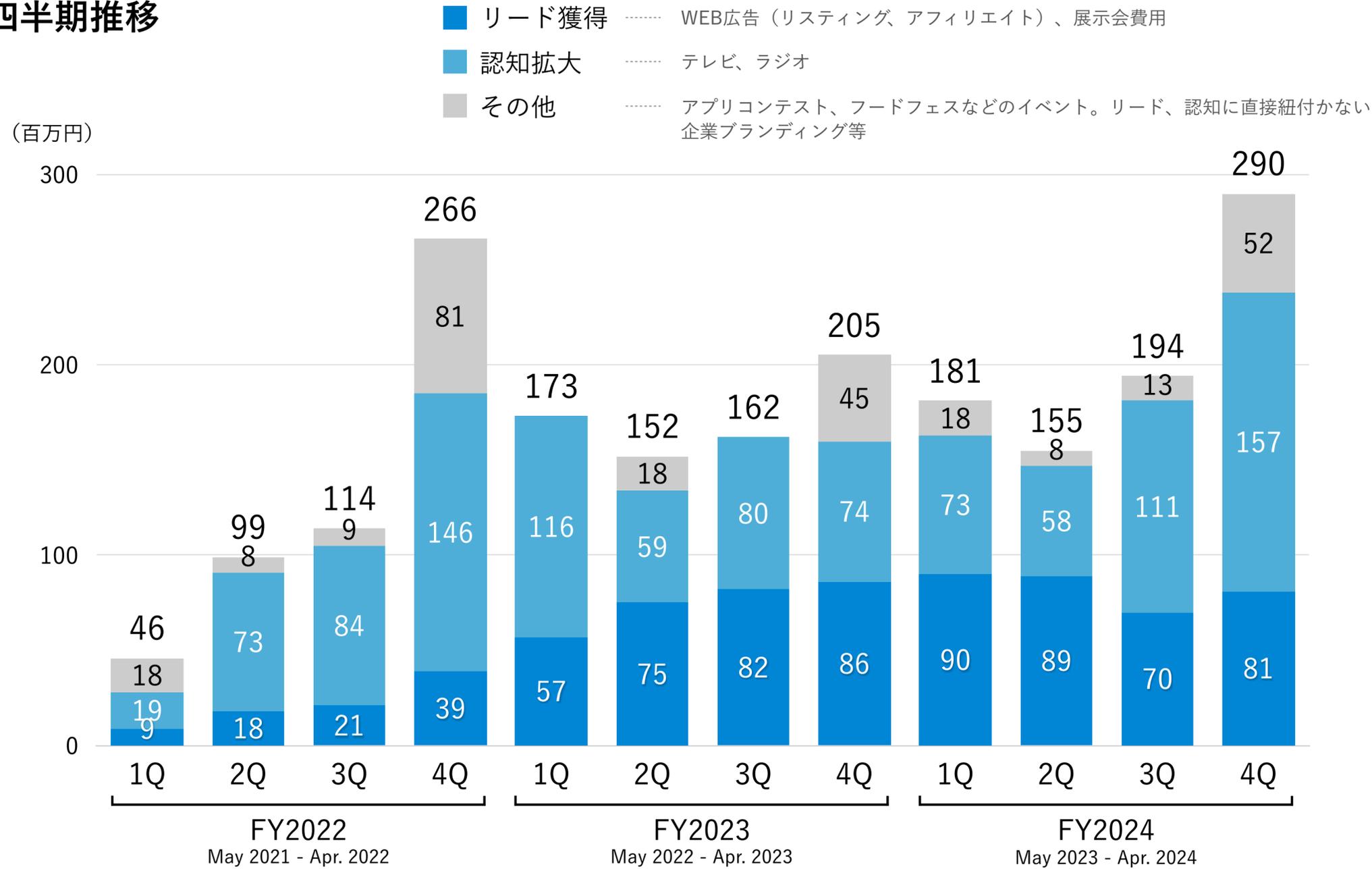


FY2024
 May 2023 - Apr. 2024
販売費及び一般管理費
3,468百万円
YoY +29.6%

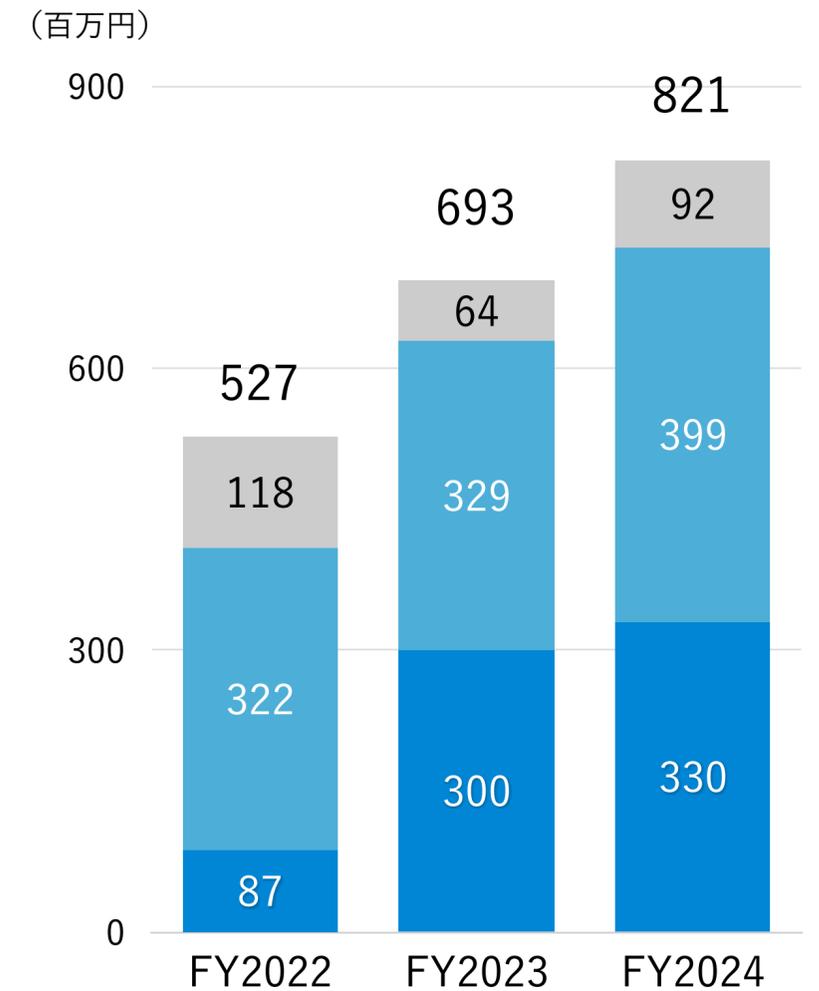
S&M **S&M比率**
1,633百万円 19.5%

YoY+18.5%、認知拡大とリード獲得を中心に最適化しながら効率的な投資を継続し、売上高広告宣伝費率はYoY-1.9ptの9.8%

四半期推移



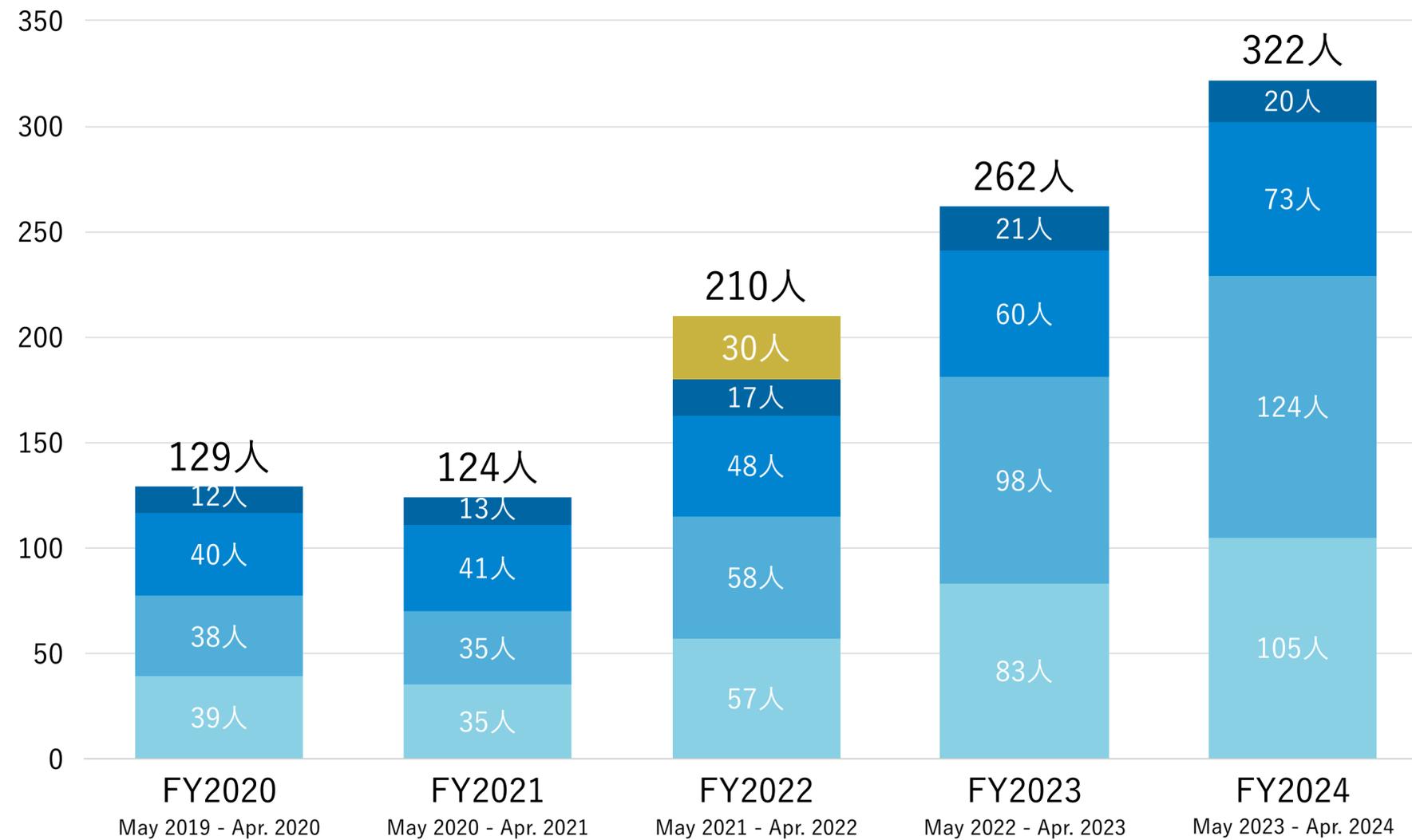
通期推移



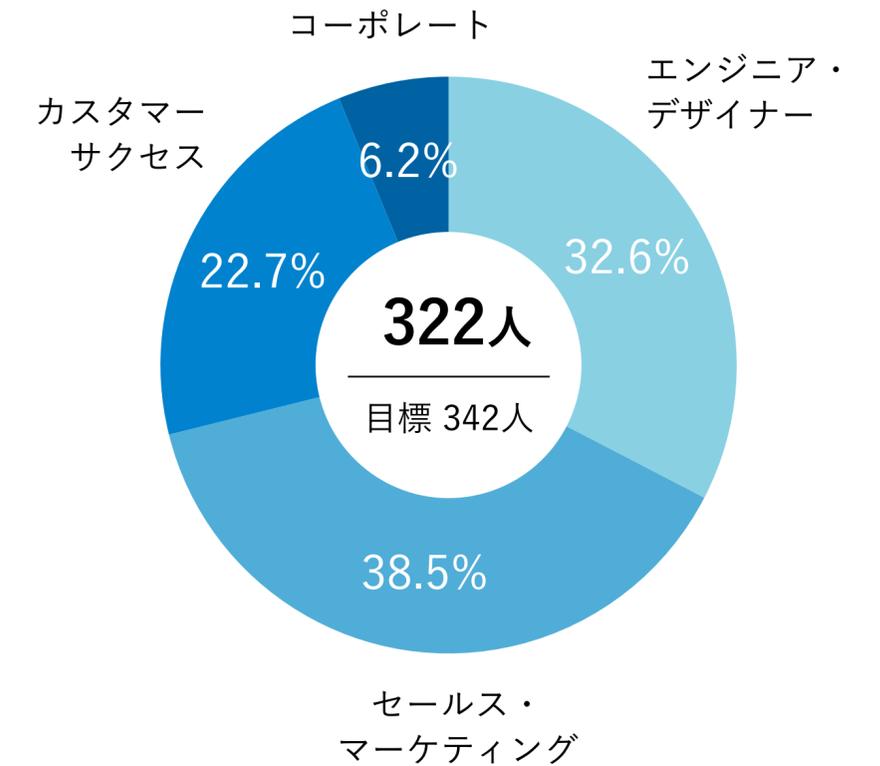
従業員数の推移

エンジニア・デザイナー、セールス・マーケティングを中心に採用計画を実施
従業員数はYoY+60名の322名に（計画比94.2%）

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

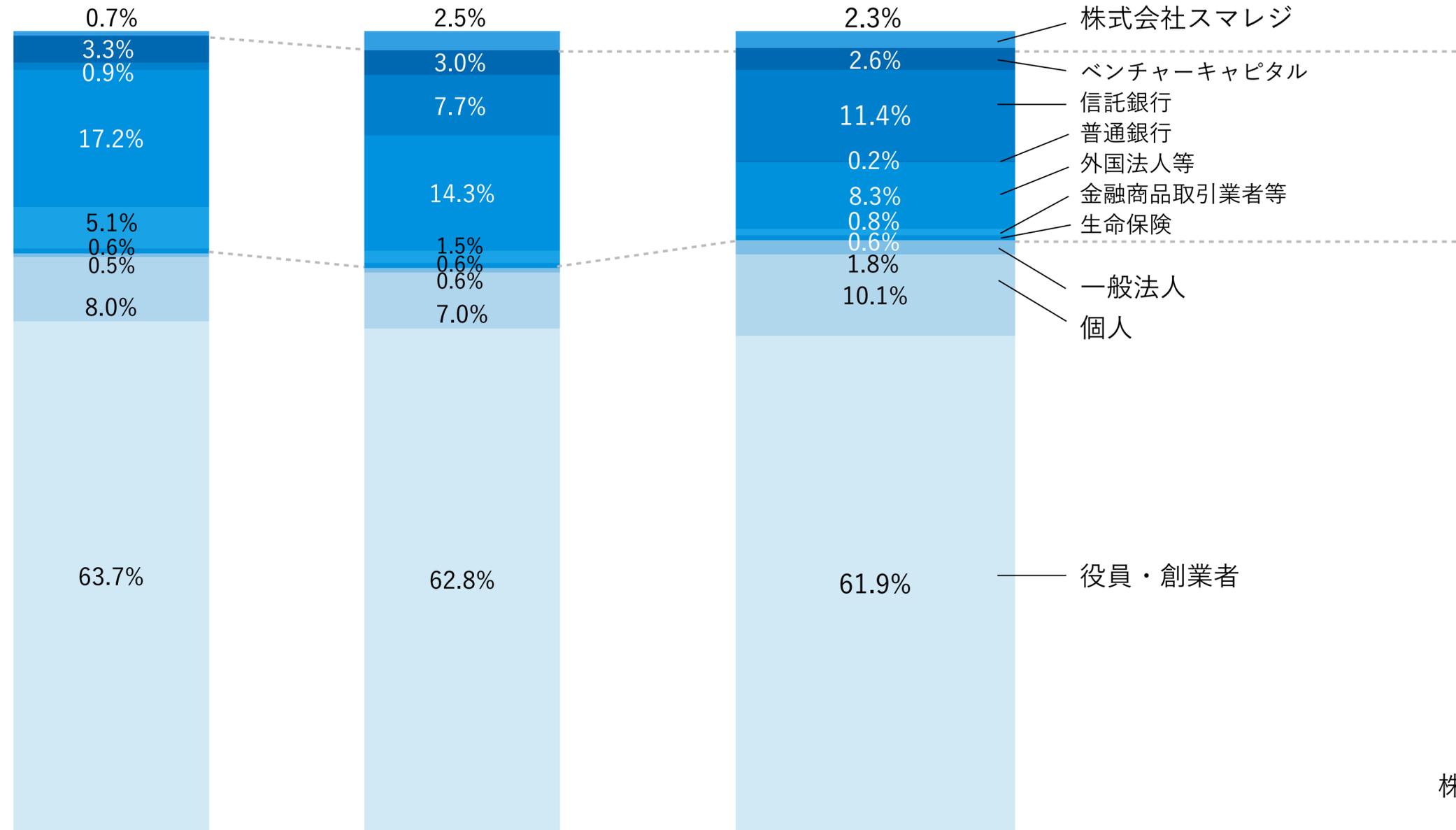


FY2024 期末従業員数



※派遣社員・パートタイマー除く2024年4月末日時点の従業員数です。

機関投資家等の保有割合が減少し、一般法人と個人が増加

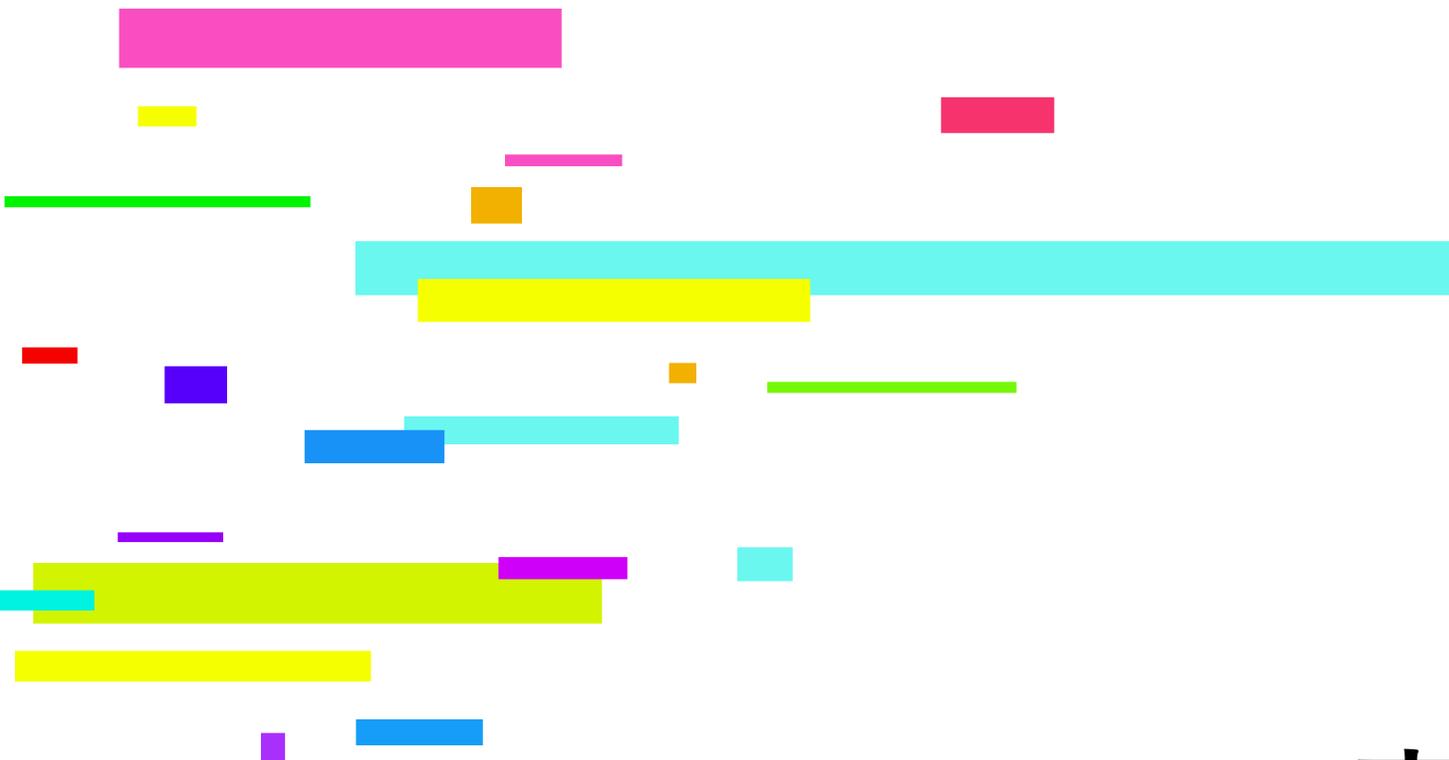


機関投資家等
23.9%

発行済株式の総数
19,672,400株
(2024年4月末時点)

株主名簿管理人 三菱UFJ信託銀行

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



- 2024年4月
 - 株式会社リグアが営むレセONEプラス事業譲受を公表
 - スマレジ出張ショールーム（全国6ヶ所）開始
- 2024年3月
 - セルフレジ（券売機）の販売開始
 - 「リテールテック 東京 2024」に出展
- 2024年2月
 - 国際ホテル・レストラン・ショー出展
- 2024年1月
 - スマレジ・ベンチャーズ第6弾 株式会社カムに出資
 - 海外ソフトウェア開発拠点としてベトナムに子会社設立
- 2023年11月
 - 「スマレジ・PAYGATE月額0円プラン」提供開始
 - 新TVCM放送開始～『スマレジと私』篇～
- 2023年10月
 - スマレジ・ベンチャーズ第5弾 株式会社COUNTERWORKSに出資
- 2023年9月
 - 渋谷ショールームを恵比寿の駅チカ好立地に増床移転
- 2023年8月
 - 元BLUE BOTTLE COFFEE Inc.アジア支社長 井川 沙紀氏が社外取締役役に就任
- 2023年7月
 - 「リテールテック 大阪 2023」に出展
- 2023年6月
 - パートナー推進部部長 鈴木 周吾が執行役員に就任
- 2023年5月
 - フードフェス第2回スマレジ presents「はらぺこサーカス」開催

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、ARRは計画（55.9億円）を6.1%上回る59.3億円に成長
 キャッシュレス決済サービスARRが、YoY+88.1%と大躍進

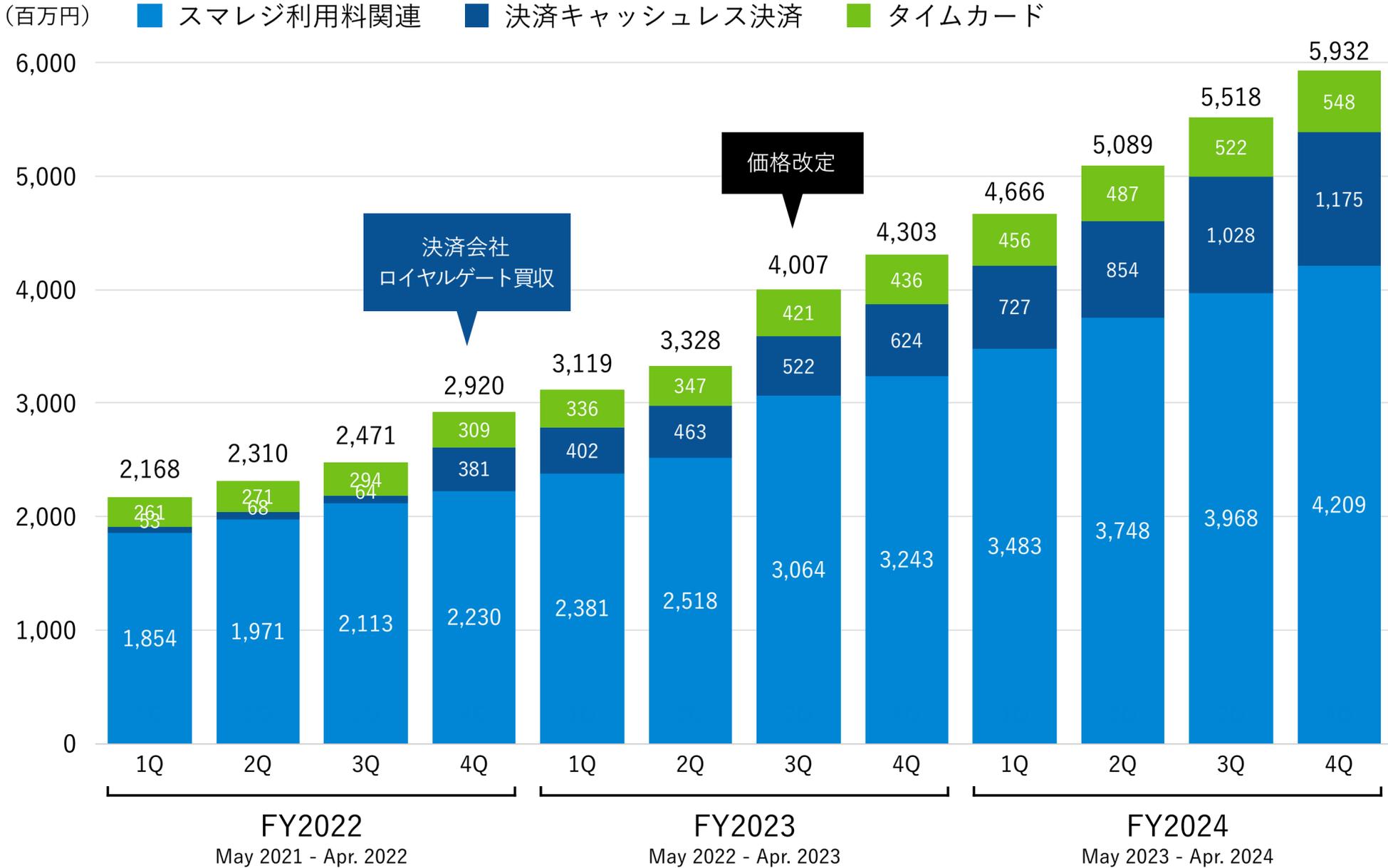
ARR※

59.3億

YoY
 +37.9%

QoQ
 +7.5%

※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：56% 従量：44%（2024年4月末時点）



ARPA(通期平均)

21,117円

YoY +12.0%

ARPU(通期平均)

9,189円

YoY +14.2%

1契約毎の平均店舗数

2.30店舗

YoY -1.9%

MRRチャーン(通期平均)

0.55%

YoY -0.03%

CAC(通期平均)

認知広告除外※1

227,901円

YoY +17.8%

認知広告含む※2

305,585円

YoY +21.2%

LTV(通期平均)

1,052,777円

YoY +46.3%

ユニットエコノミクス(通期平均)

認知広告除外※1

4.62

YoY +24.2%

認知広告含む※2

3.45

YoY +20.6%

有料店舗数

36,006店舗

YoY +22.4%

MAU

43,923店舗

YoY +20.8%

公開アプリ数

131個

YoY +25個

GMV

2兆2138億円

YoY +35.2%

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：アプリマーケットに公開中のアプリ数、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

※1 広告宣伝費用のうち認知拡大広告費用を除いて算出

※2 認知拡大広告を含むすべての広告宣伝費用で算出

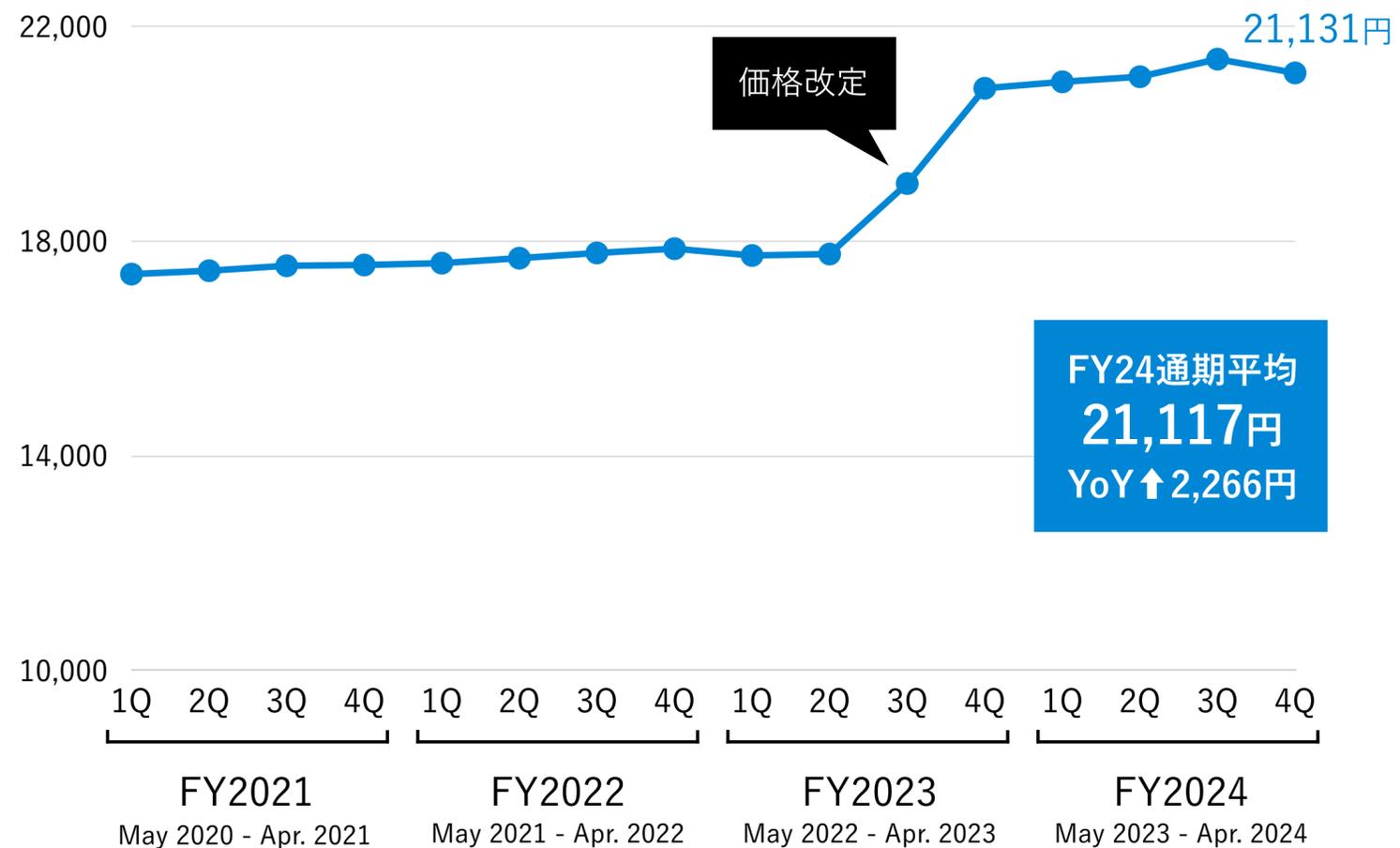
価格改定※から1年超経過し顧客単価は安定して推移。顧客単価のYoY(通期平均比)はARPA+12.0%、ARPU+14.2%

※2023年1月より価格改定を実施

ARPA

YoY
↑286円

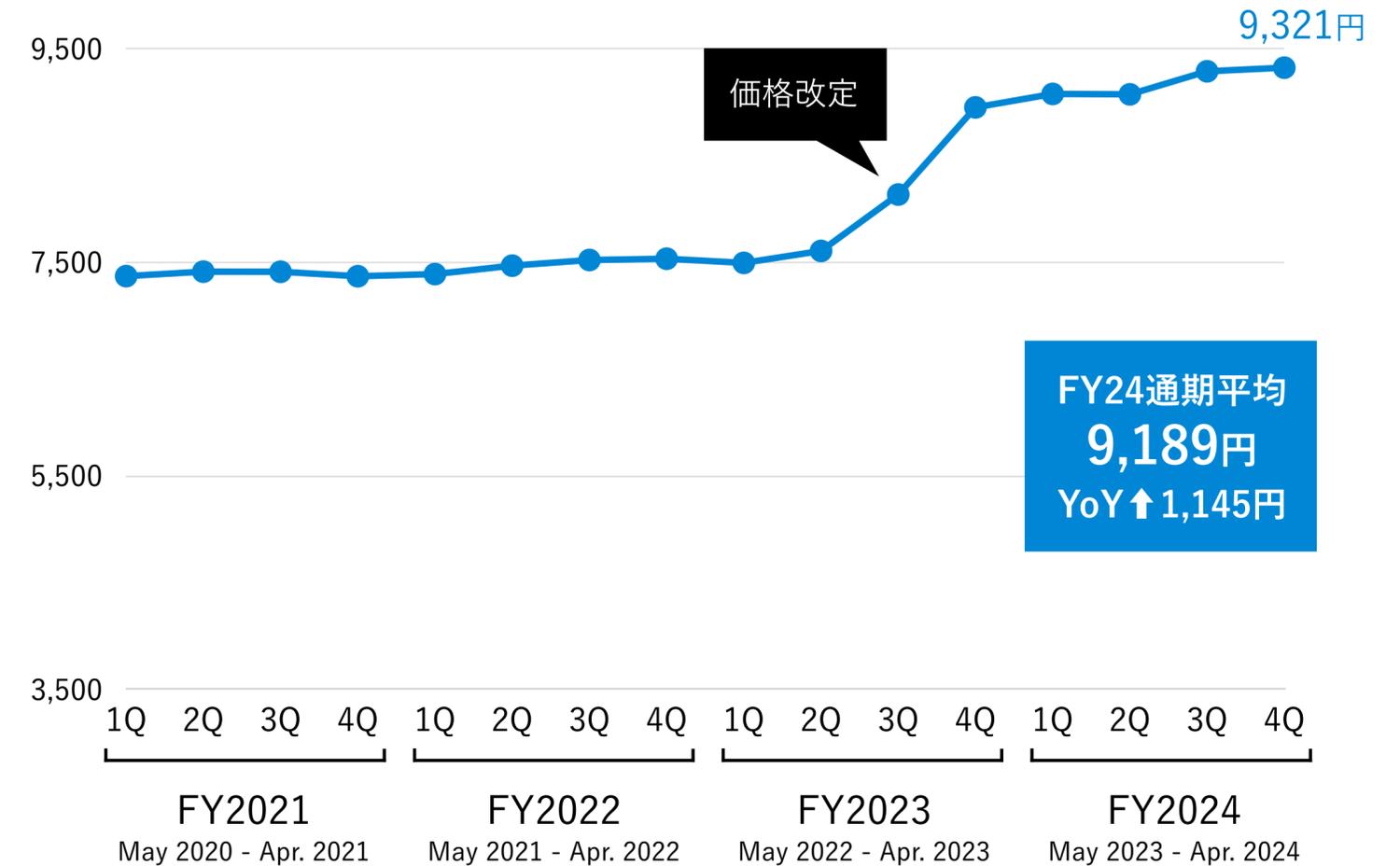
QoQ
↓257円



ARPU

YoY
↑372円

QoQ
↑34円

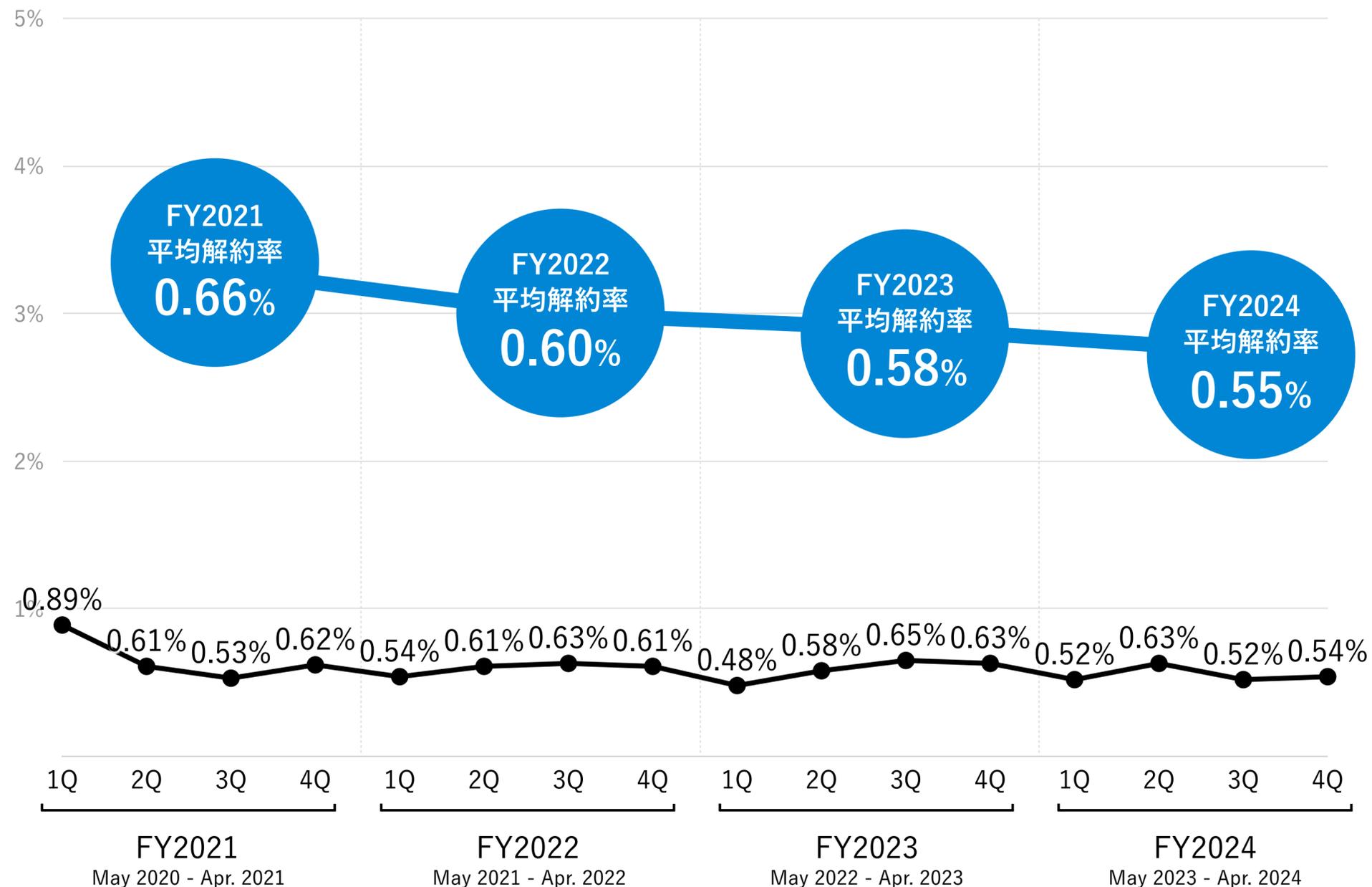


ARPA(Average Revenue Per Account)：1契約ID（有料プラン契約のみ）あたりの顧客単価
タイムカード、アプリマーケット、決済サービスの売上は含まれておりません。

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

価格改定による影響もなく、24年4月期の平均解約率は過去最低の0.55%を記録



過去最低

2024年4月期
平均解約率

May 2023 - Apr. 2024

0.55%

YoY

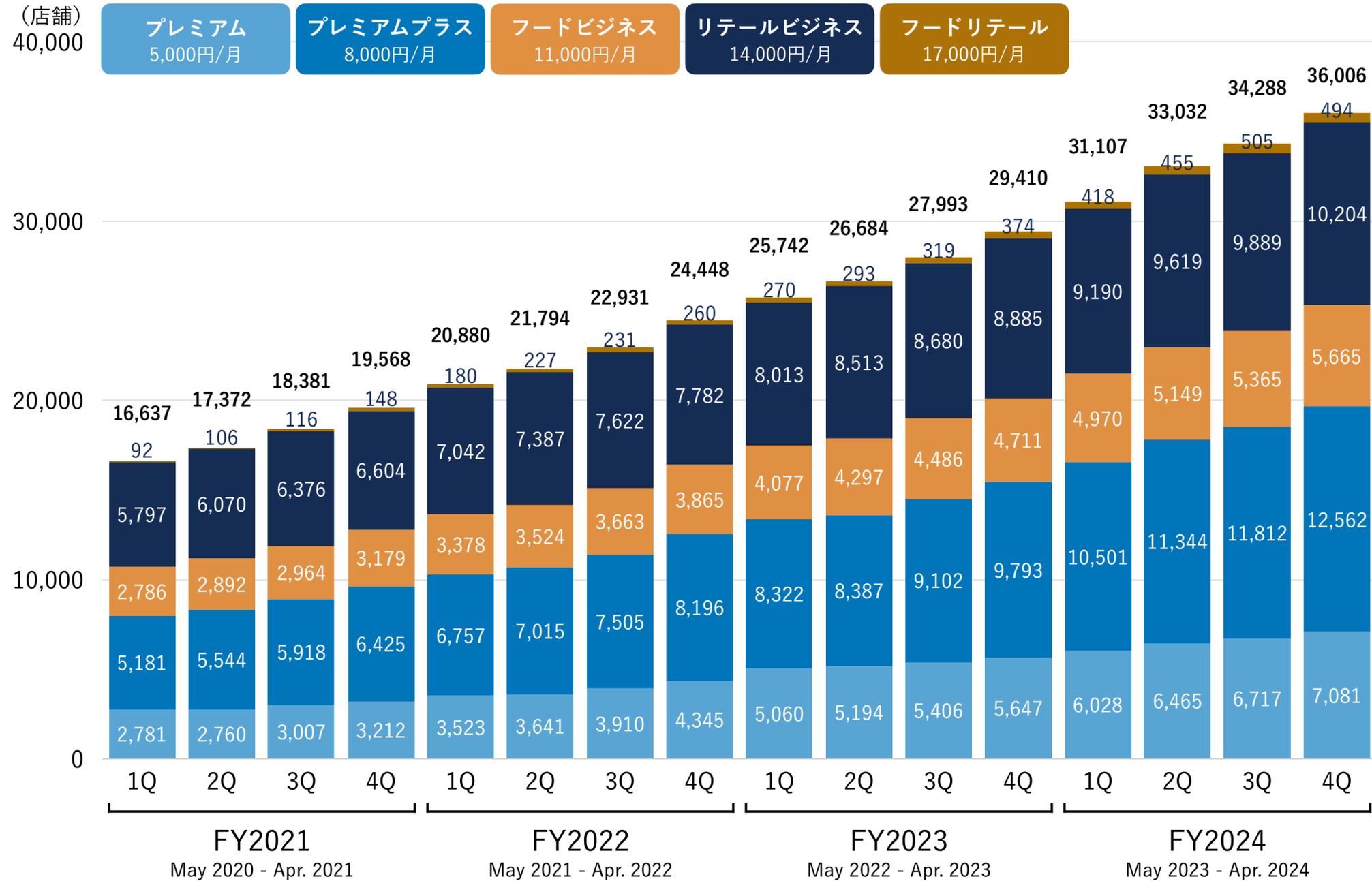
↓ 0.03pt

QoQ

↑ 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

価格改定後も増加トレンドが継続。有料店舗数はYoY+22.4%の成長



有料店舗数※

36,006

YoY **+22.4%**
+6,596店舗

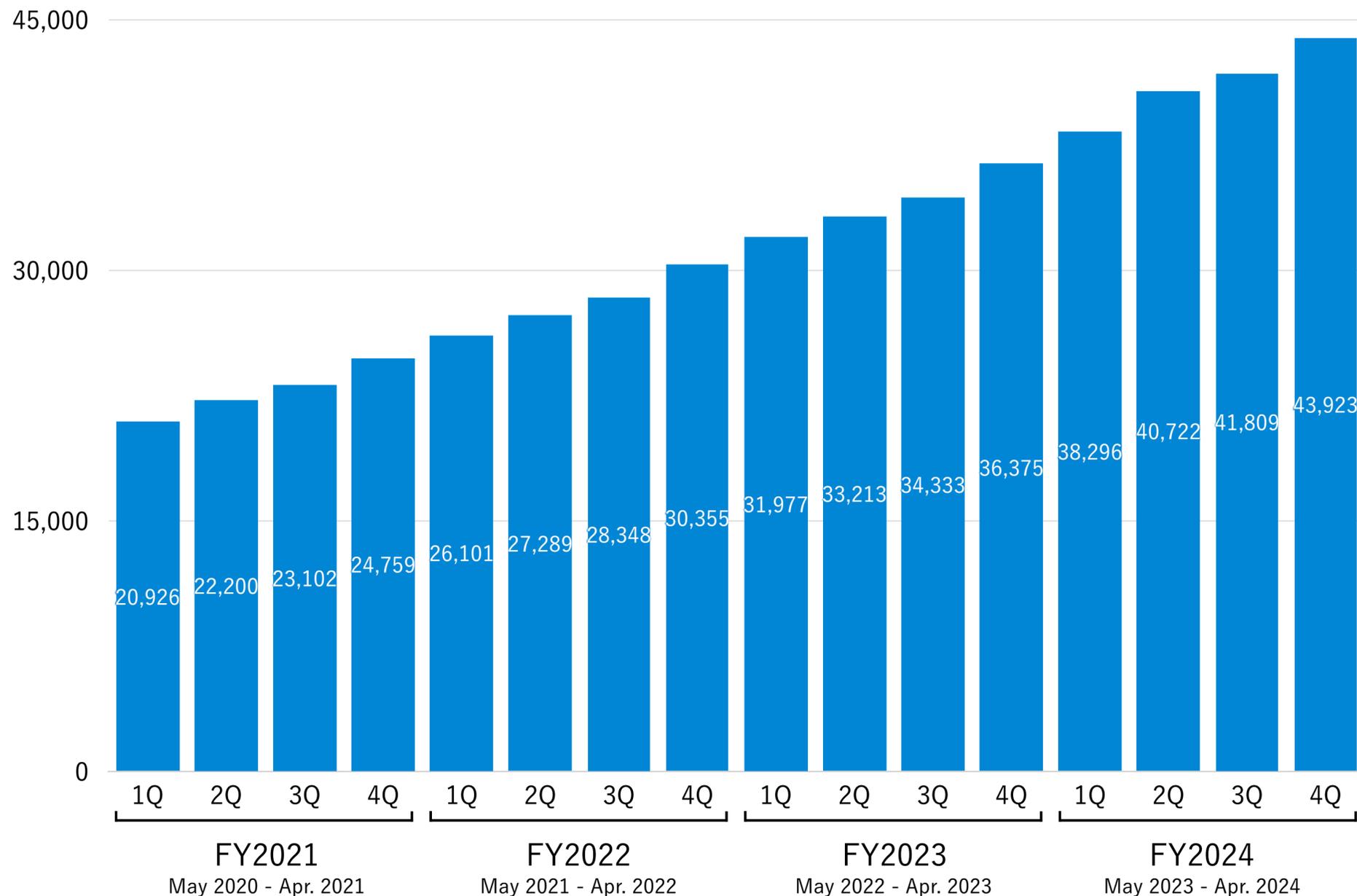
QoQ **+5.0%**
+1,718店舗

※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5月末日時点の有料店舗数は**36,303**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。



アクティブ店舗数30万店達成の目標に向け、YoY+20.8%の43,923店舗に増加

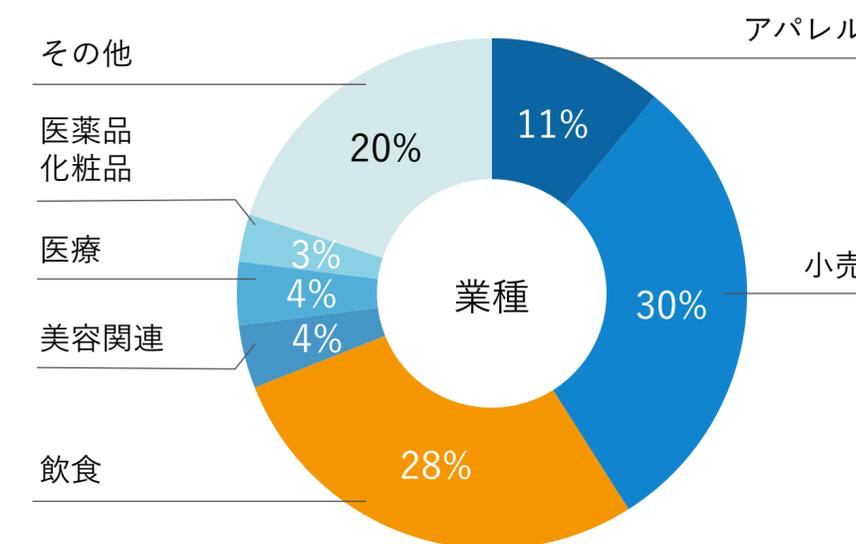


アクティブ店舗数

43,923 ※1

YoY
+20.8%
+7,548店舗

QoQ
+5.1%
+2,114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5月末日時点のアクティブ店舗数は44,348店舗です。詳しくはIRサイトをご覧ください。

2024年2月に累積取引額8兆円を突破し、FY24の流通取引総額はYoY + 35.2%の2兆2,138億円に拡大
スマレジ利用店舗のキャッシュレス取引比率は55.2%に増加、日本のキャッシュレス化にも貢献※1

GMV成長率

YoY
+35.2%

累積取扱高

8.4兆円

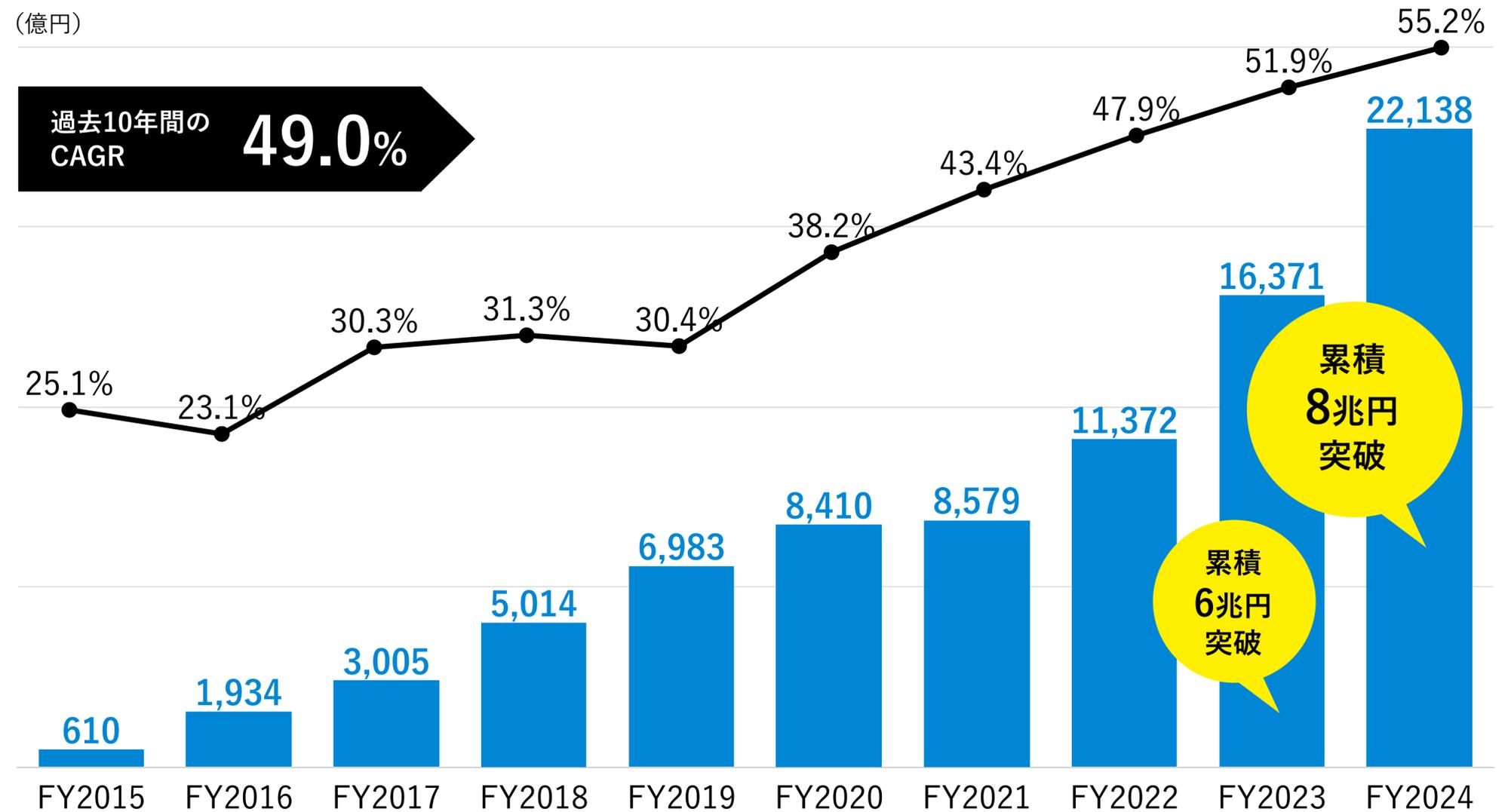
(2024年4月末時点)

流通取引総額

■ 取引総額

● キャッシュレス比率

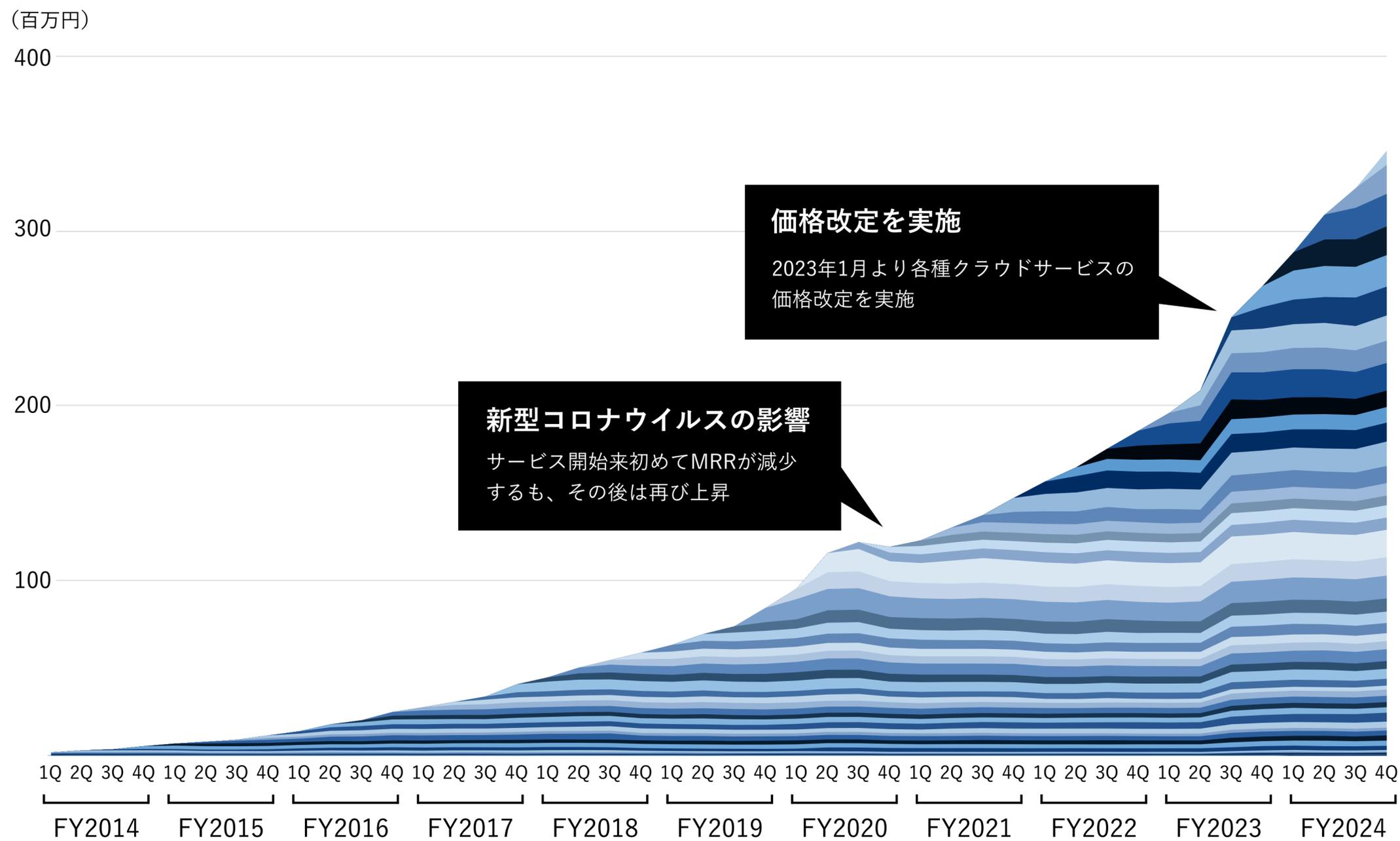
(億円)



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)

新規顧客の獲得と低解約率による安定した継続利用によってMRRが堅調に推移し、持続的な成長を実現



FY2024 4Q

MRR
(POSレジのみ)

3.4億

※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
5.48億円
YoY +25.7%

ARPA(通期平均)
6,513円
YoY +8.7%

登録事業所数
151,256事業所
YoY +13.8%

登録従業者数
3,014,546人
YoY +17.4%

POSユーザーの利用率
(クロスセル率)
12.1%
YoY ±0pt

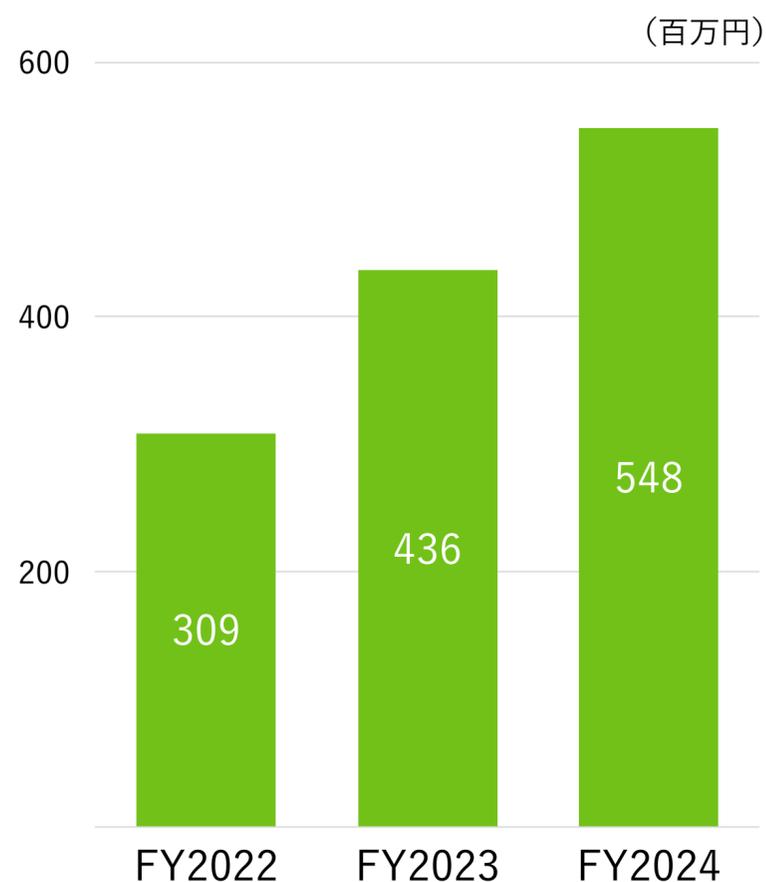
ARR (スマレジ・タイムカード月額利用料の年間経常収益) : 24年4月のMRRを12倍して算出、ARPA : 有料契約1契約あたりの顧客単価
POSユーザーの利用率 : 契約IDベースで、POSレジユーザーにおけるタイムカード併用率を算出

営業強化とカスタマーサクセス、機能強化が持続的な成長に寄与

新規顧客の獲得および既存顧客へのアップセルが順調に進み、ARRはYoY+25.7%の成長

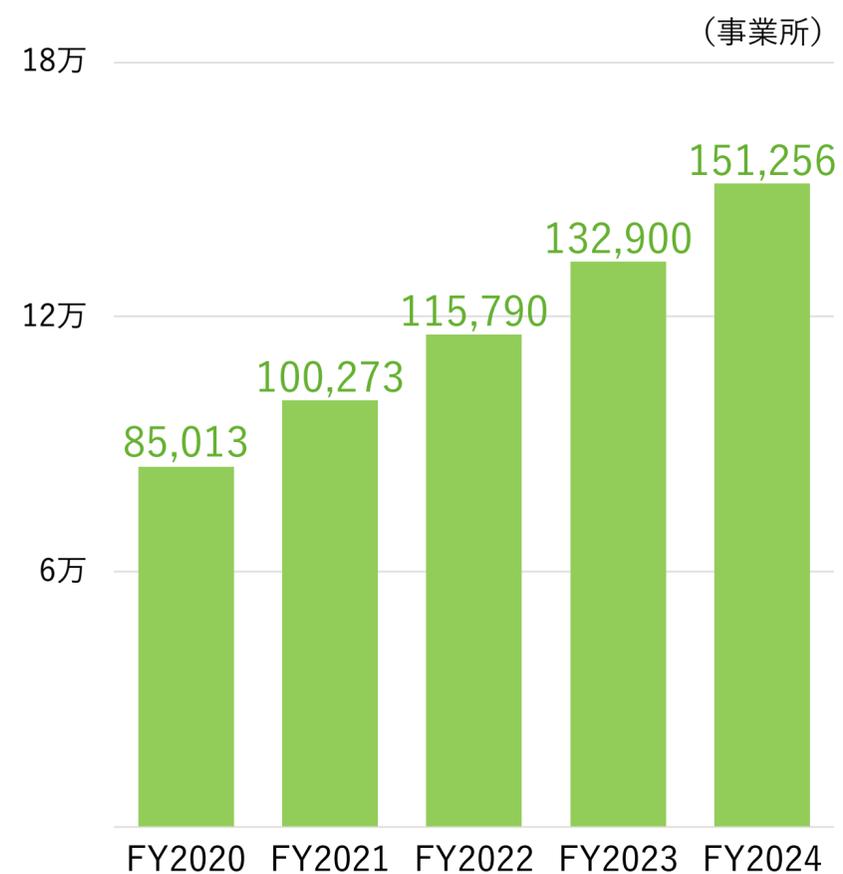
ARR

YoY +25.7%



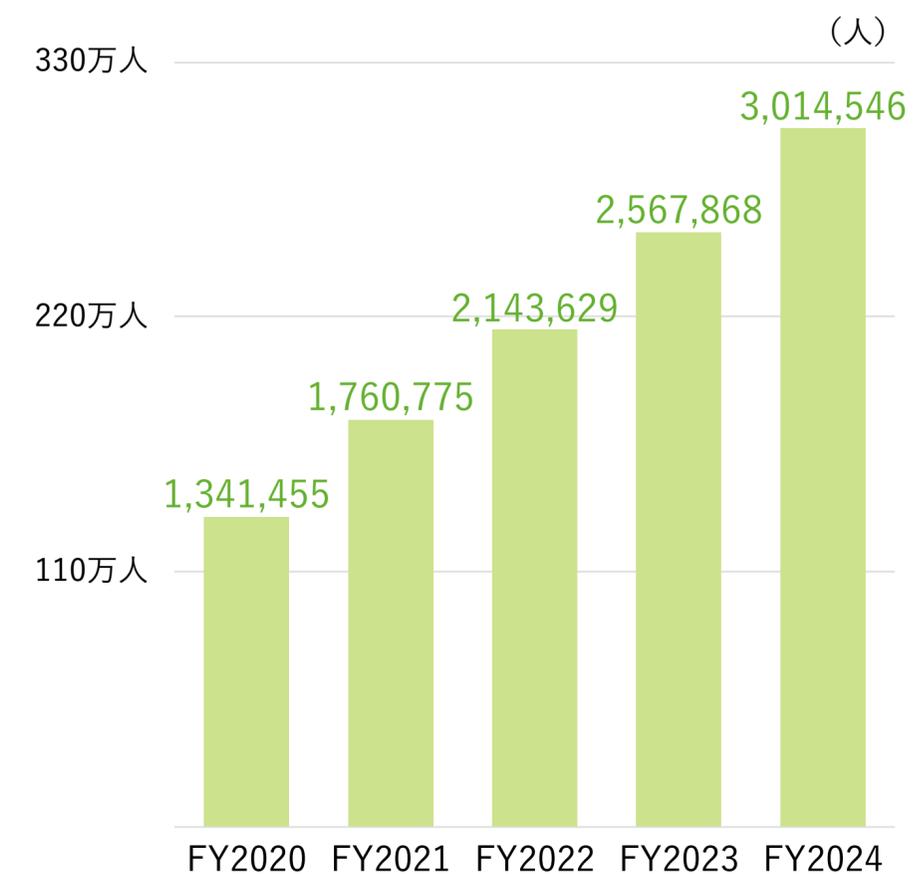
登録事業所数

YoY +13.8%

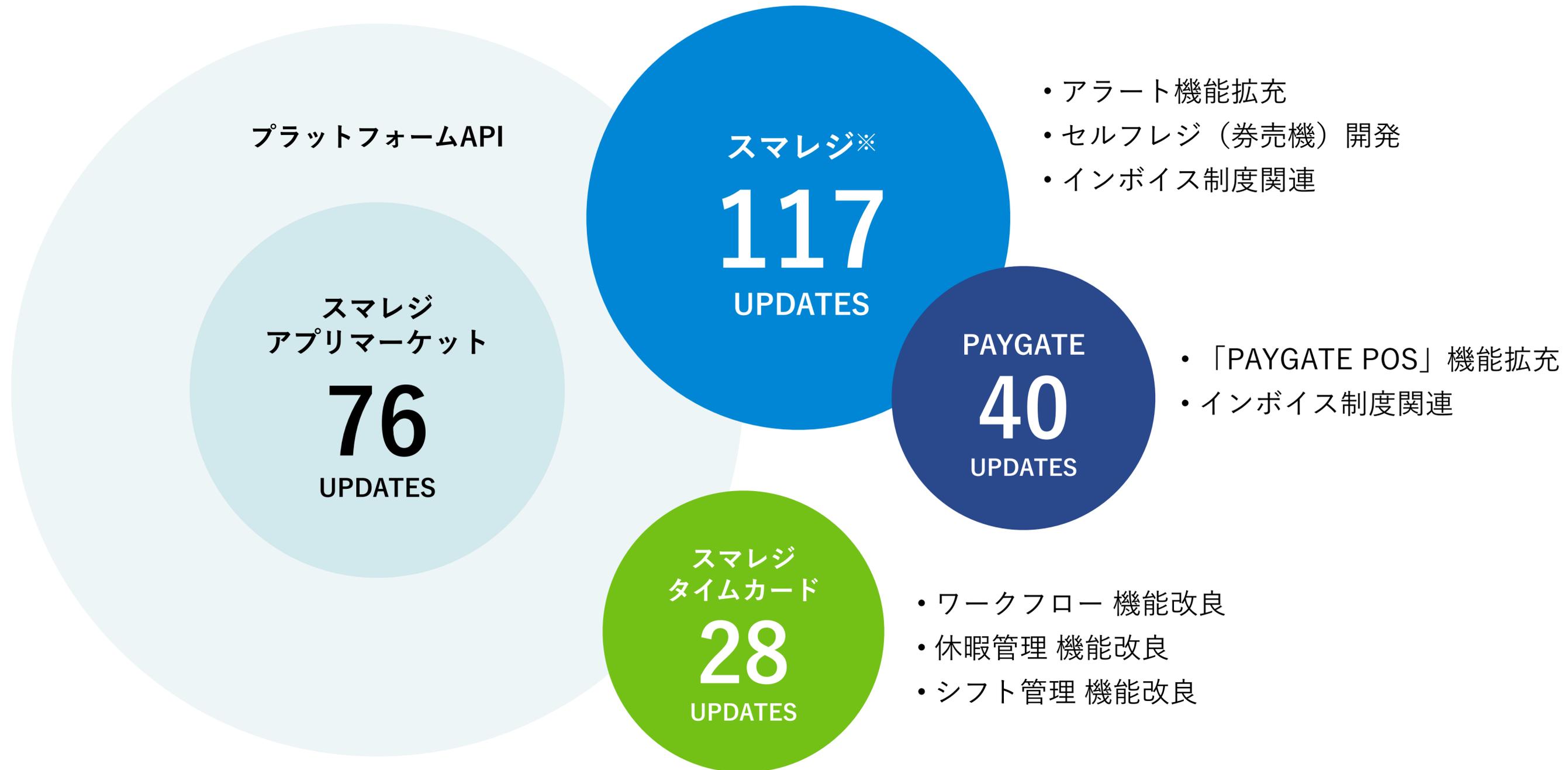


登録従業者数

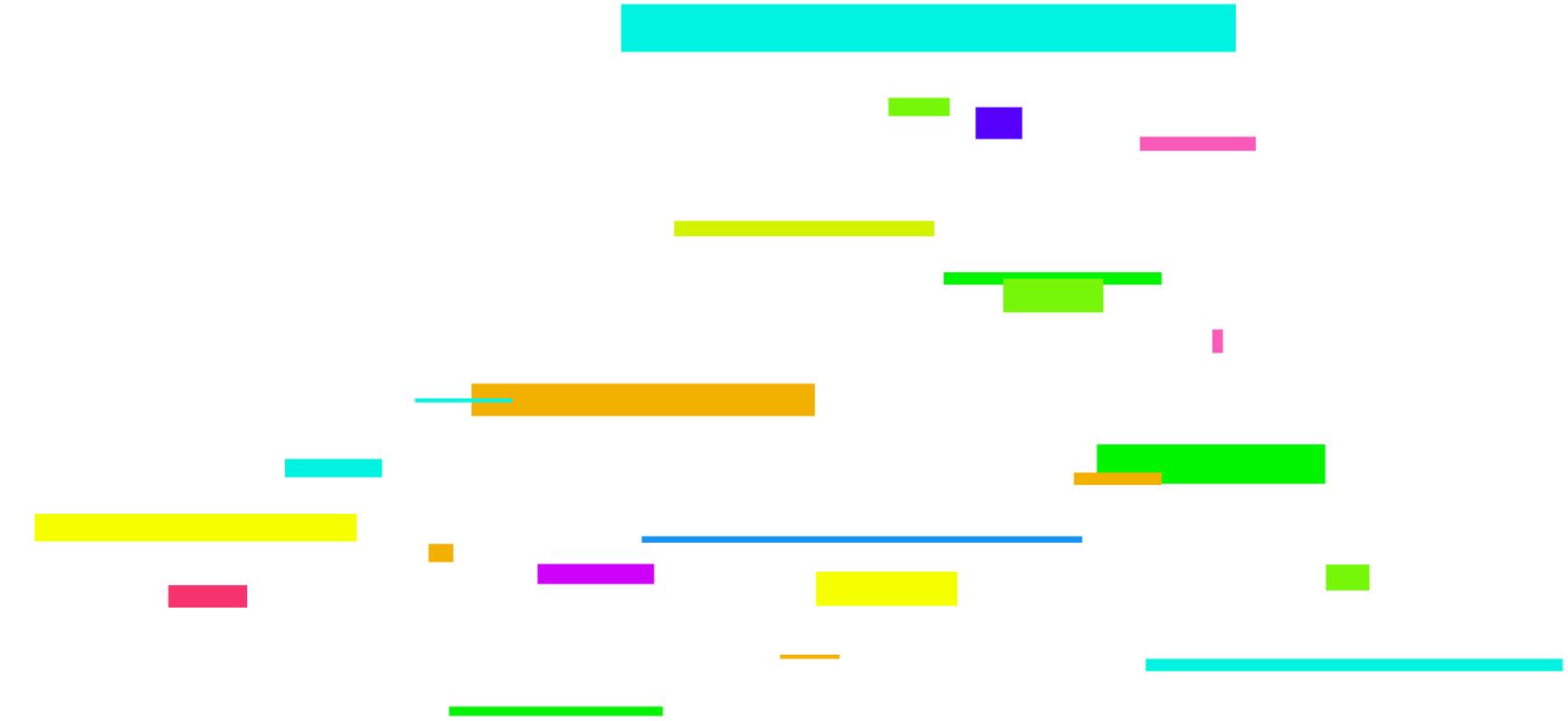
YoY +17.4%



直感的な使いやすさを追求した「セルフレジ（券売機）」をリリース！
ユーザー要望の実装や機能改良を含む、合計261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みます。



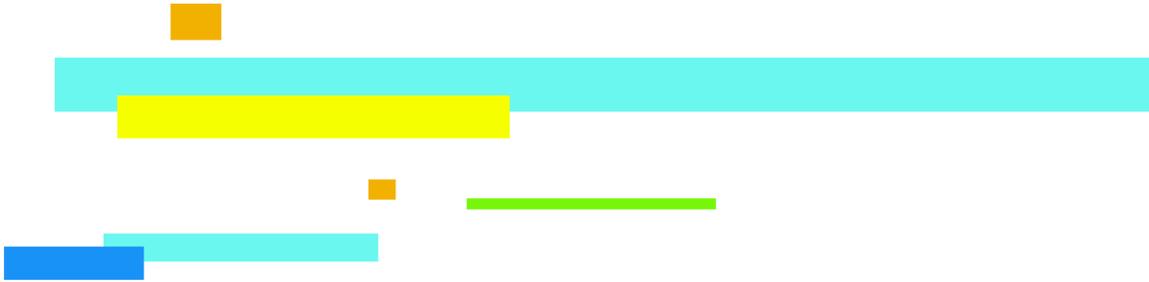
2025年4月期 業績の見通し

Business Plan for FY2025

25年4月期も中期経営計画の成長戦略により、増収増益を計画

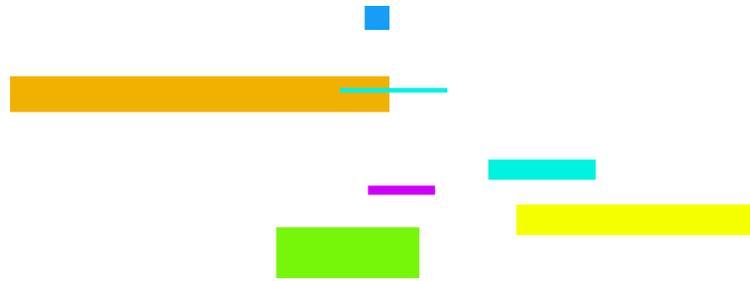
契約件数と顧客単価の拡大によりARRの増大を図り、初の売上高100億円超えを目指す

(百万円)	FY2025 May 2024 - Apr. 2025		FY2024 May 2023 - Apr. 2024
	計画	YoY	実績
売上高	10,688	+27.5%	8,385
営業利益	2,033	+17.2%	1,735
経常利益	2,033	+19.8%	1,696
当期純利益	1,414	+16.6%	1,212



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

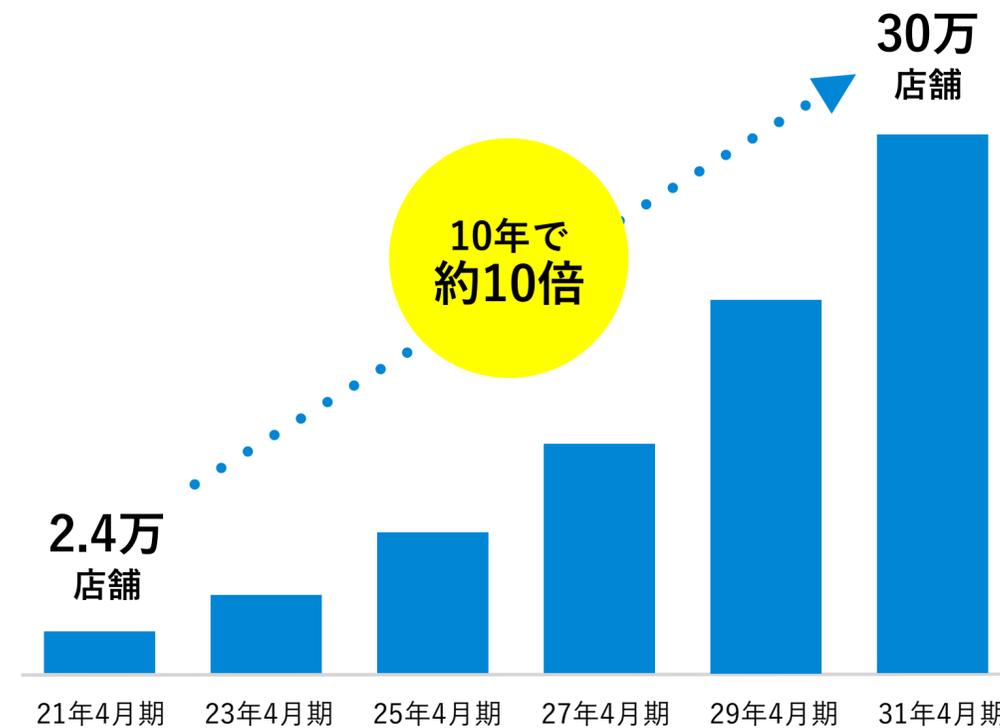
中規模層シェア

38%

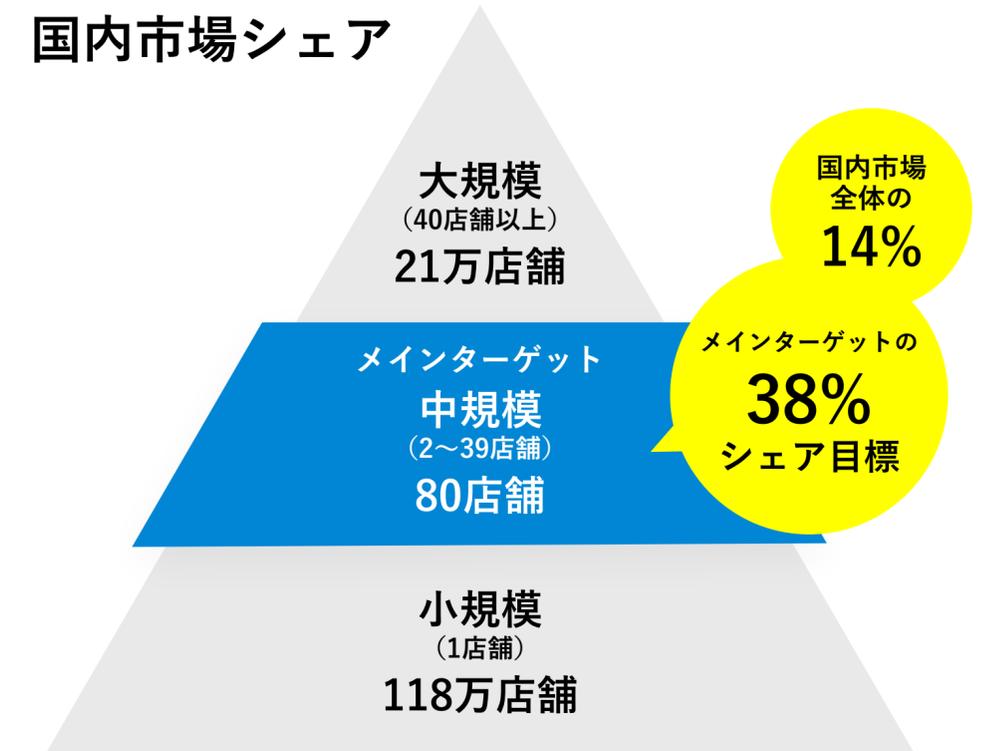
POS市場トップへ向け、 まずは国内中規模層でトップを目指す

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



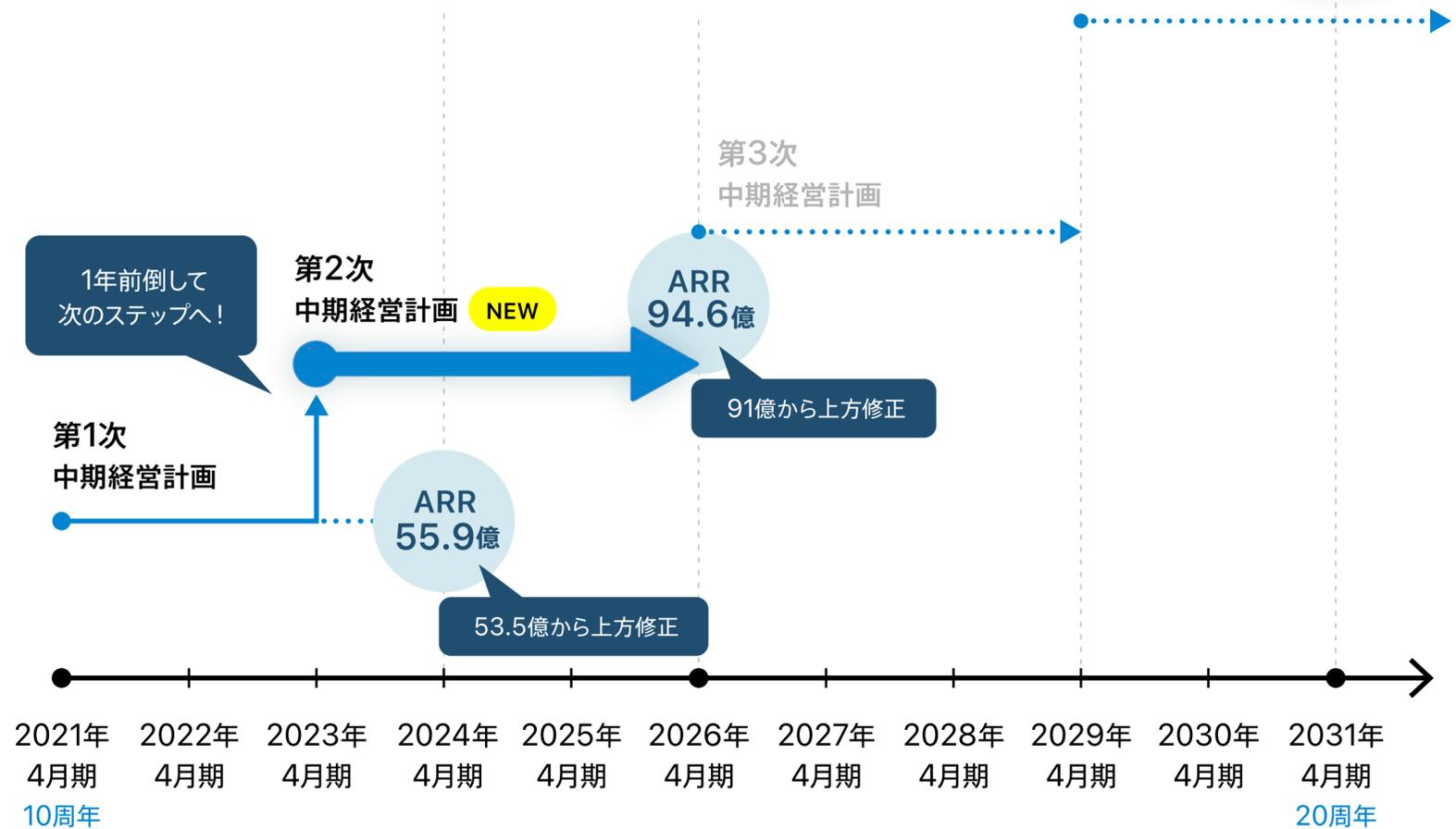
経済産業省・総務省「令和3年経済センサス」の調査結果を基に当社作成

VISION 2031 TO BE THE NEW STANDARD

2023/9/13 UPDATE

ARR目標を上方修正し、2026年4月期までにARR94.6億円、CAGR30%の成長を目指す

1年前倒しで第2次中期経営計画に移行



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>

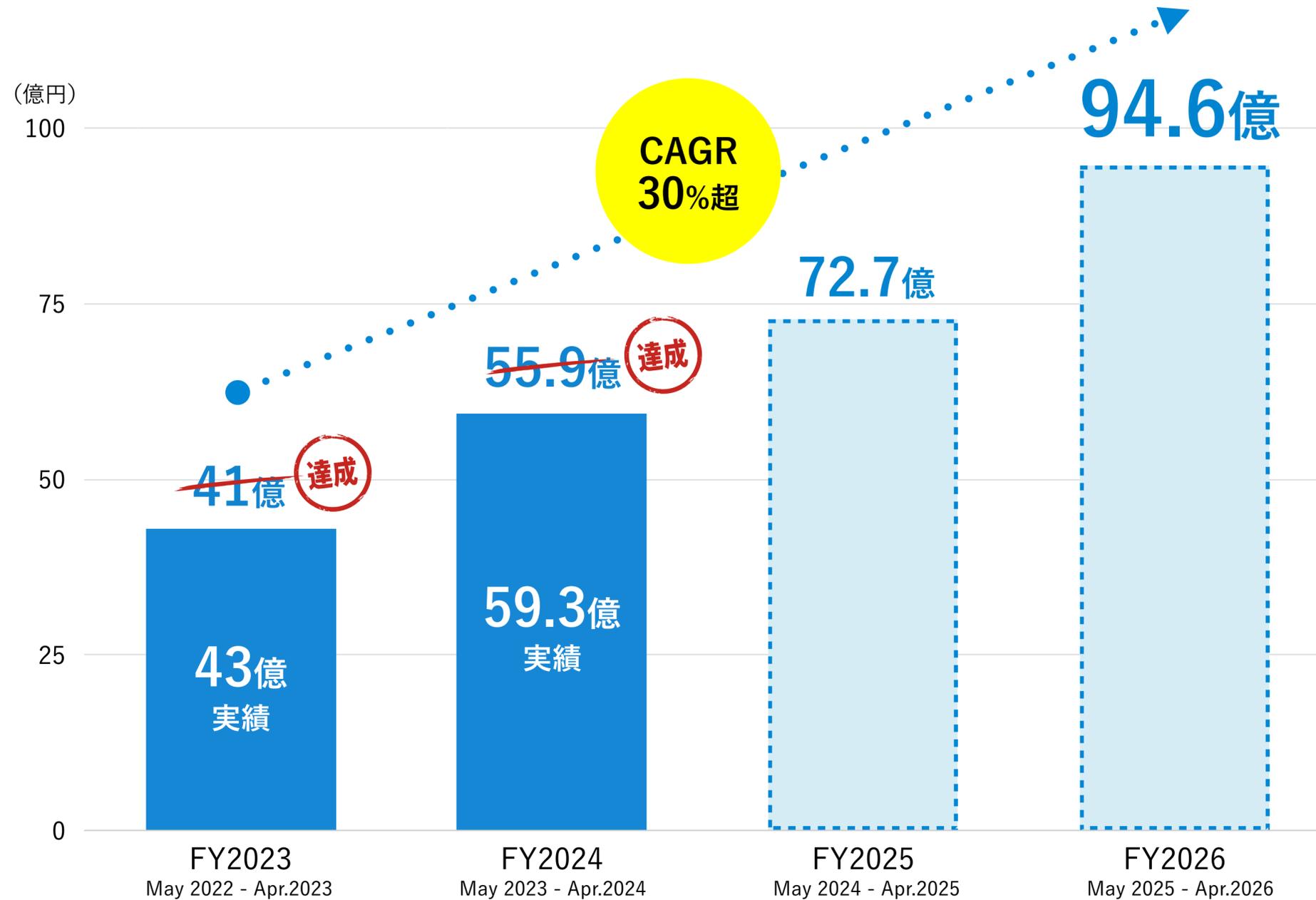
第2次 中期経営計画

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の進捗と計画 - 毎年30%以上の成長を目指す



目標

ARR

94.6億円

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

継続

EC事業者へのアプローチ

継続

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

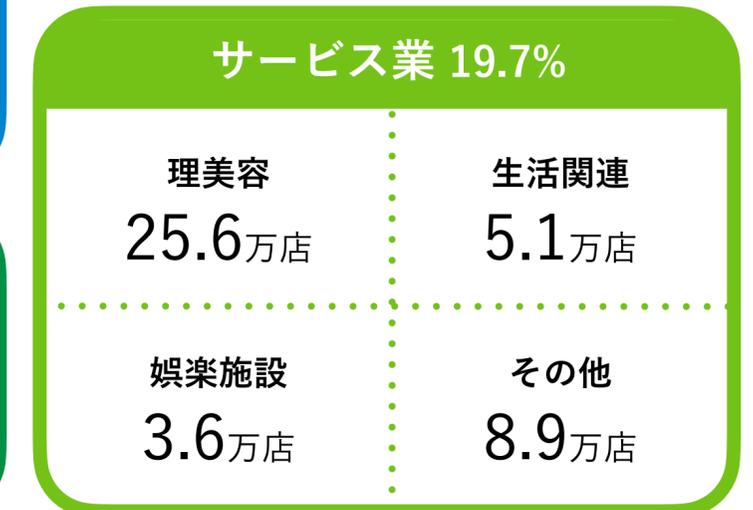
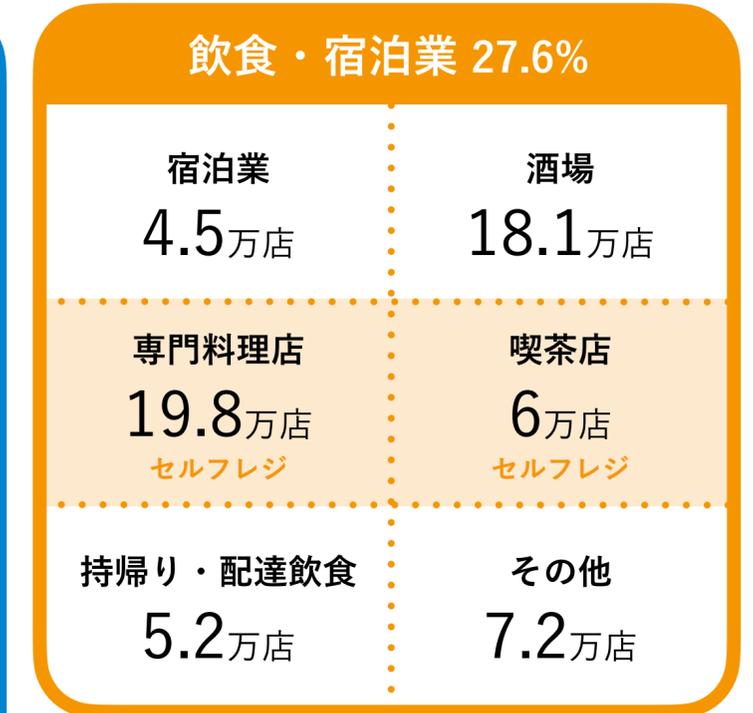
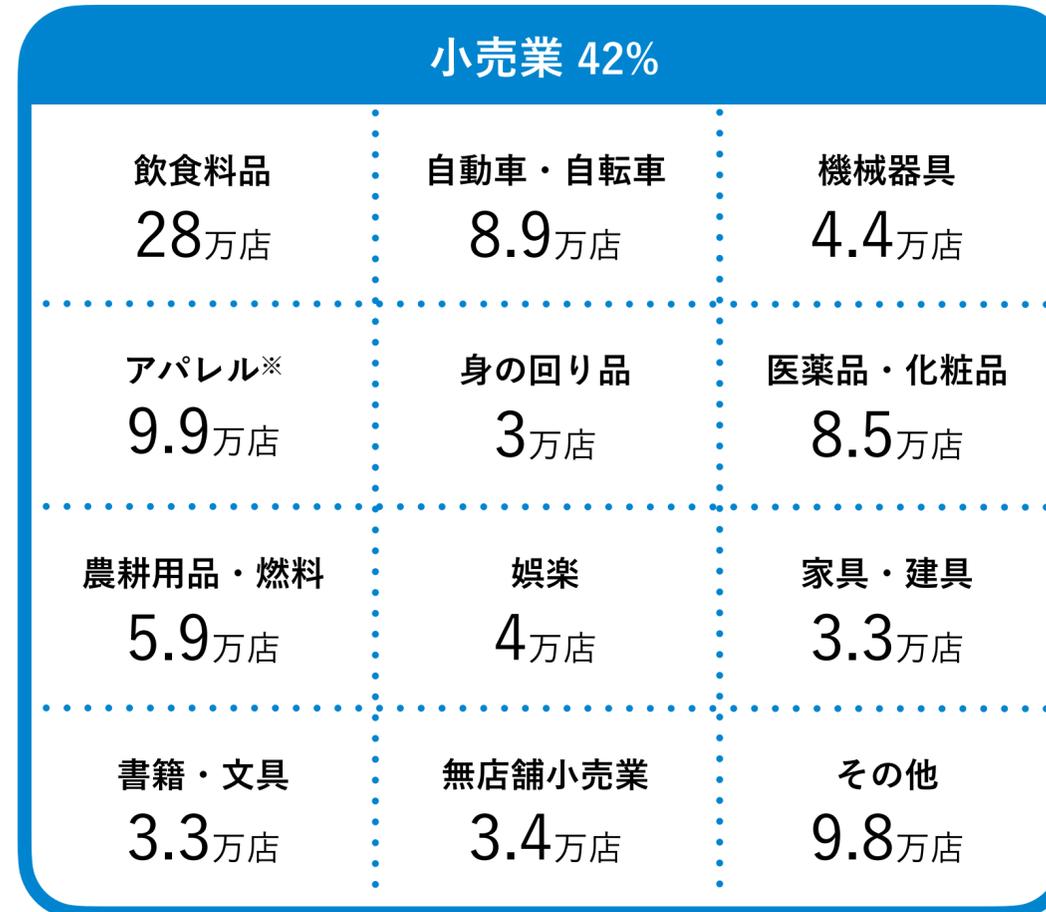
市場細分化戦略

「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。

活動実績 (2024年4月期)

- セルフレジ (券売機) 2024年3月1日より販売開始**
 専門料理店・喫茶店をターゲットに、注文受付と会計業務の効率化を図るシステム (券売機) を開発
- リグア社から「レセONEプラス」事業を譲受**
 接骨院をターゲットとした患者情報管理、レセプト計算、POS機能を併せ持ったソフトウェア「レセONEプラス」の事業譲受契約を締結



※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



※リード数に関して、昨年度の資料は、POSレジの数字のみ開示。今回はPOS+決済の数で再集計したため、2023年4月期のリード数が昨年開示のものとは異なります

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

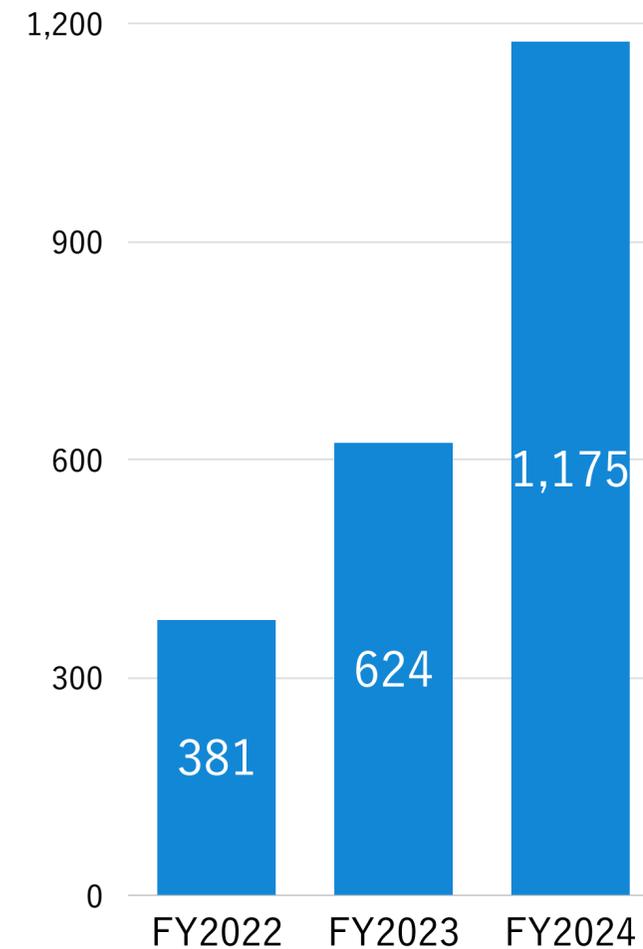


収益モデルの拡大を目指す

- 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

(百万円)

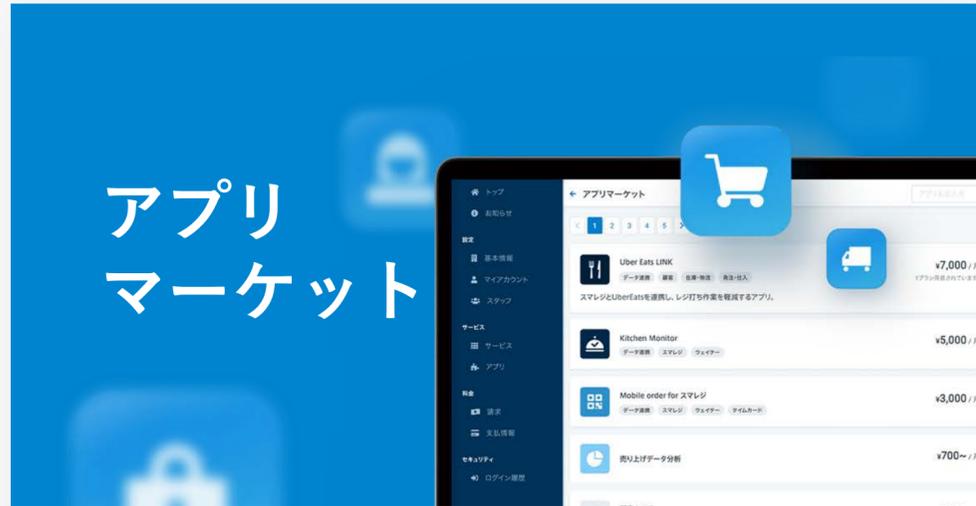


YoY **+88.3%**

活動実績 (2024年4月期)

- 「スマレジ・PAYGATE月額0円プラン」提供開始
- 決済連携費（他社製の端末）の課金開始
- 「スマレジ・PAYGATE」で、当社包括でのQRコード決済サービスの提供開始
- 23年8月、単月黒字化達成

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

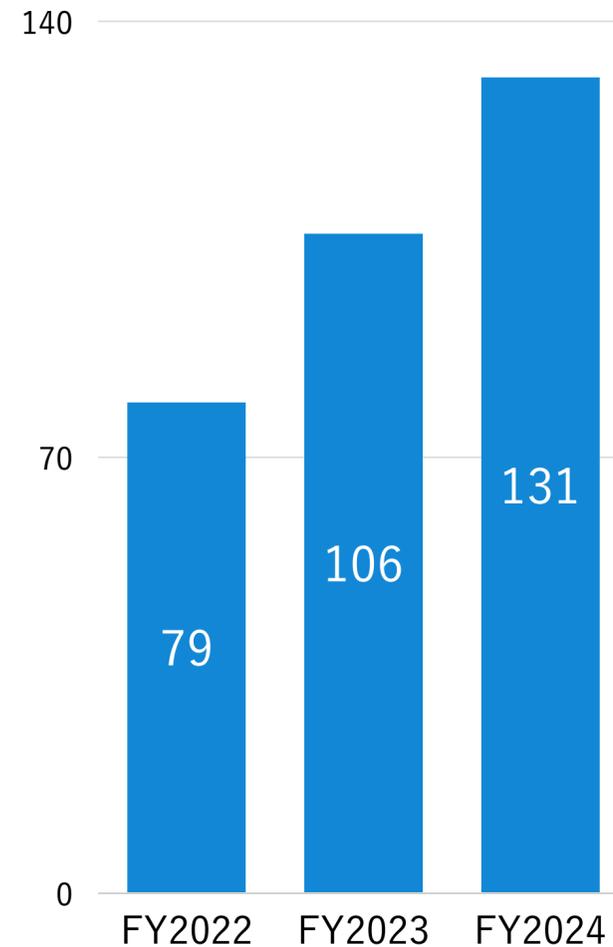


アプリマーケット

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（2024年4月末時点）

法人 **1,211社** 個人 **662人**

活動実績（2024年4月期）

- 券売機アプリなど、2024年4月期は25個のアプリをリリース
- 開発パートナーと連携し、IT導入補助金を活用したアプリ導入を促進
- WEBマガジン「ヒーローインタビュー」創刊等、導入事例の拡充

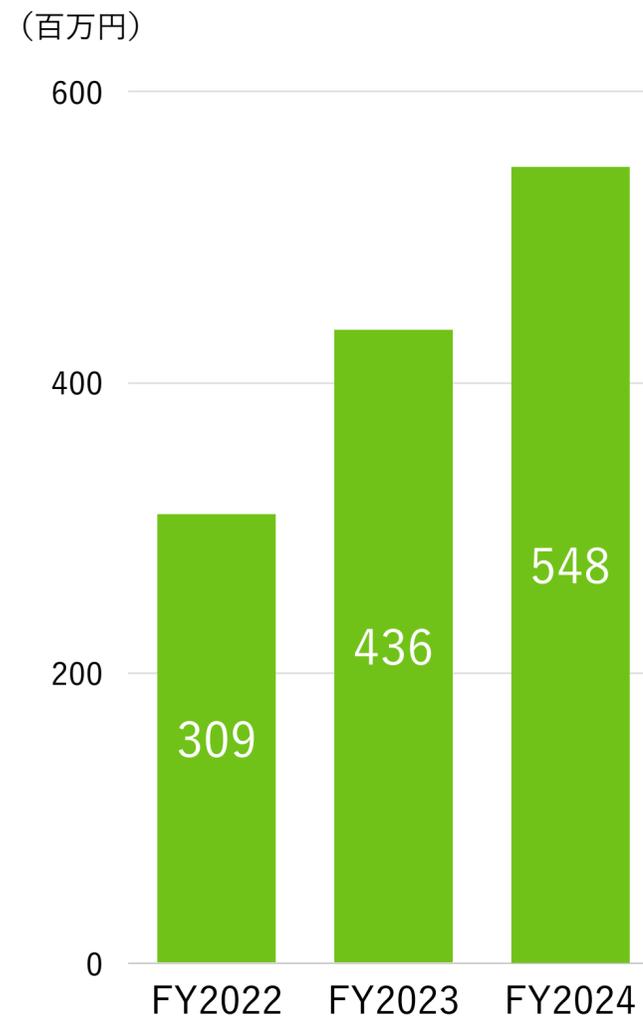
従来通りの販売戦略に加え、店舗向けHR機能の強化によりスマレジPOSとのクロスセルを目指す



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

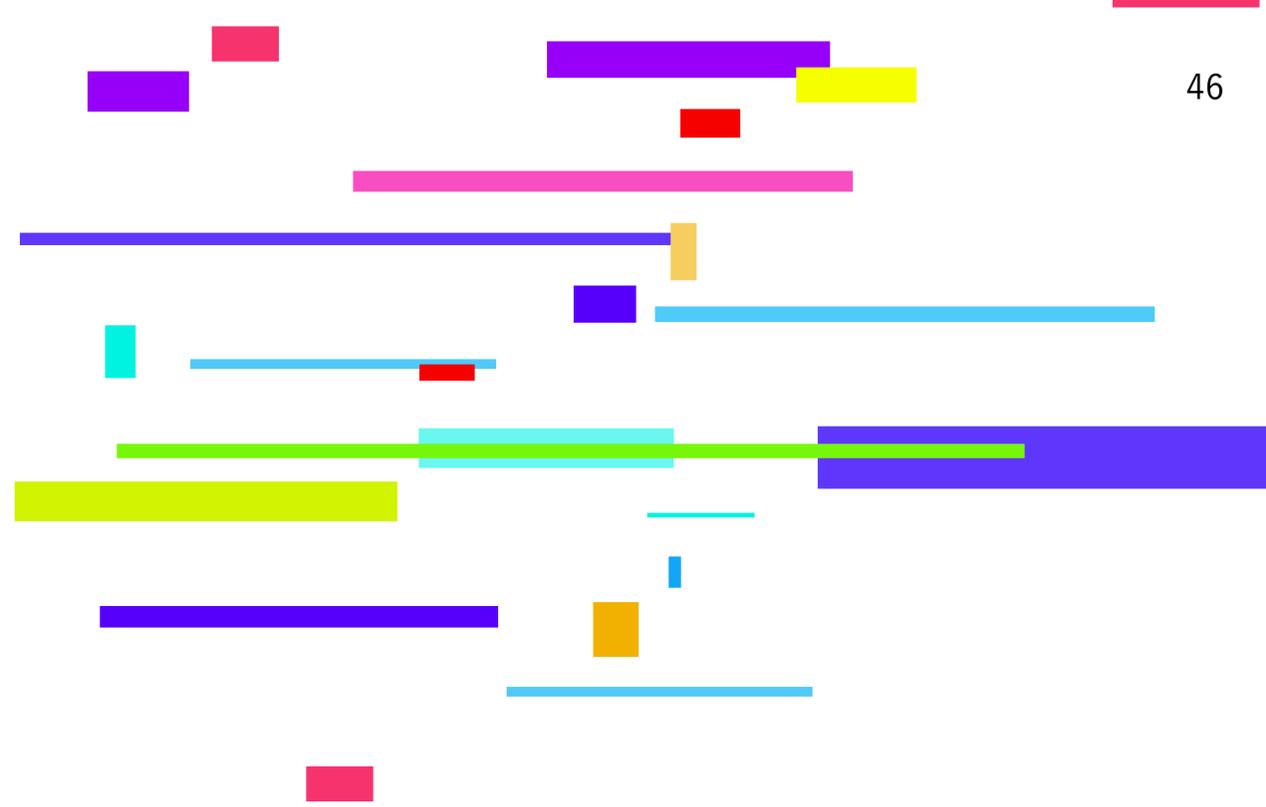
スマレジ・タイムカードのARR



YoY **+25.7%**

活動実績 (2024年4月期)

- タイムカード専任の開発および営業チームの安定稼働
- 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

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

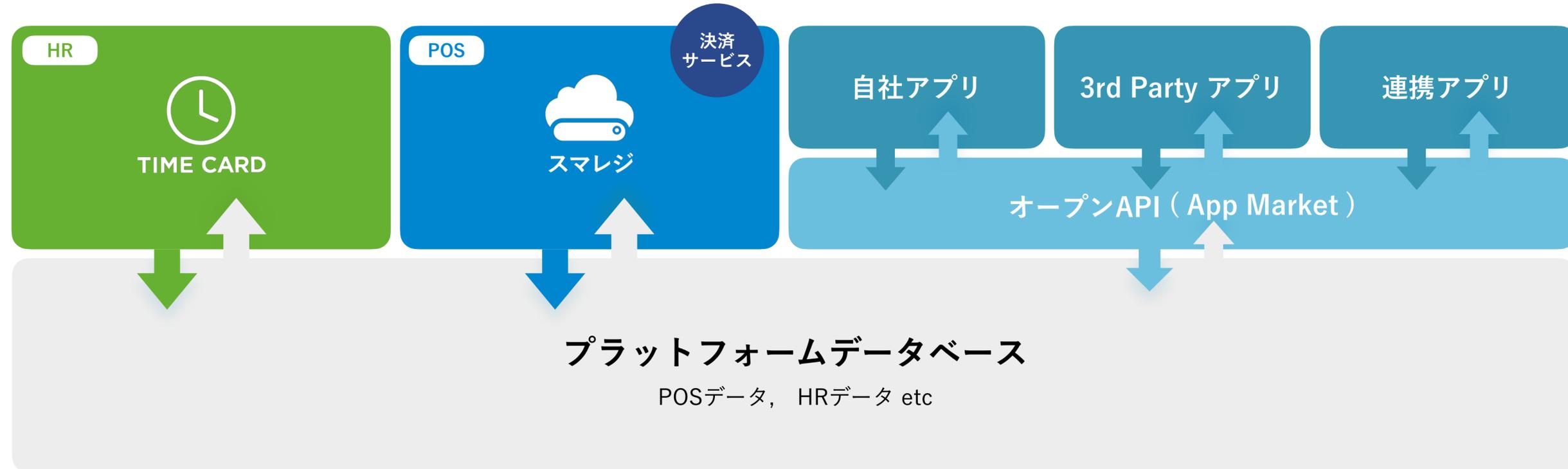


店舗経営を通じて現場
のニーズをユーザー中
心のソフトウェア開発
へフィードバック。

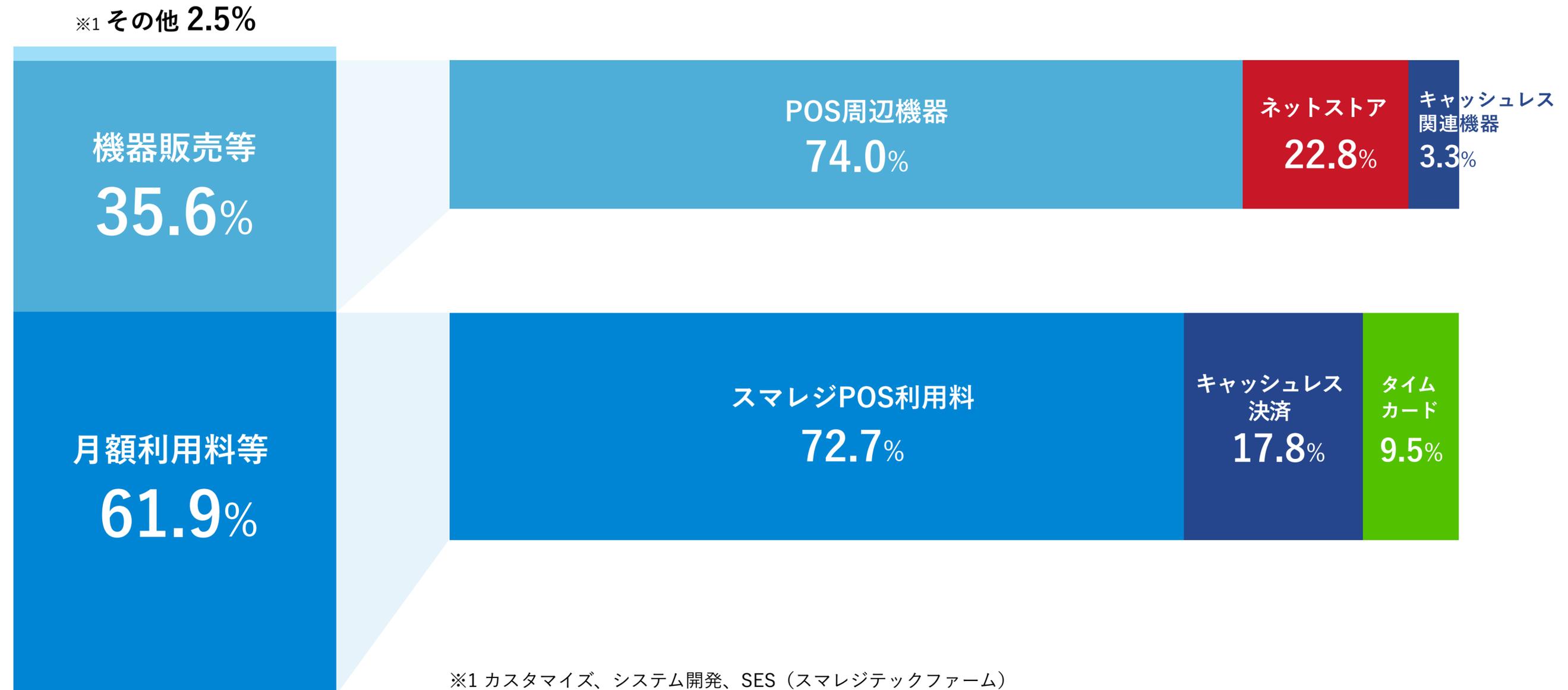
データを貯めて活用する時代へ。他社にはない豊富なAPI群を取り揃え、データに基づく店舗経営を支援

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。

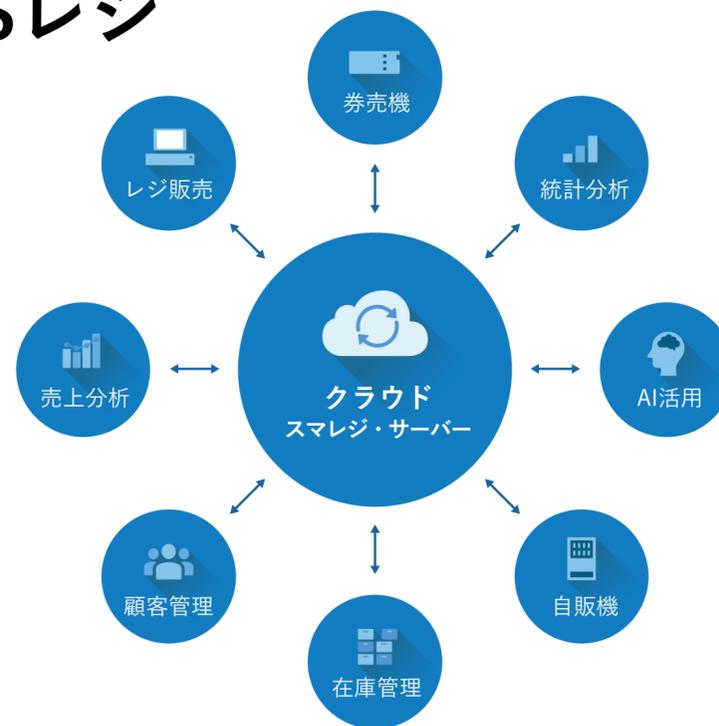


※2024年4月期（2023年5月～2024年4月）の売上高実績を基に作成

※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



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※
0.55%

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
2023年5月～2024年4月の平均

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。

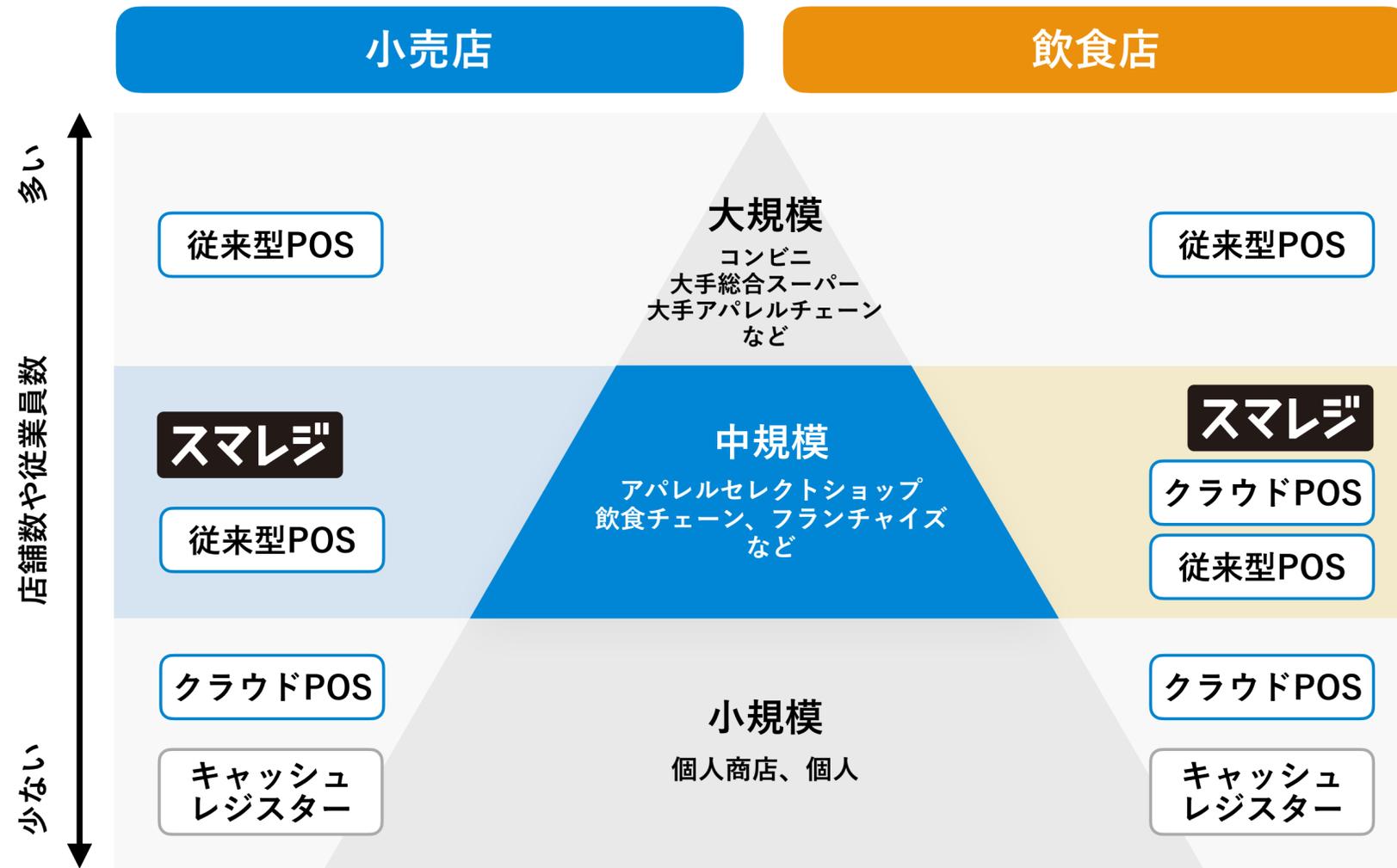
小売店・アパレル・その他



飲食店



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



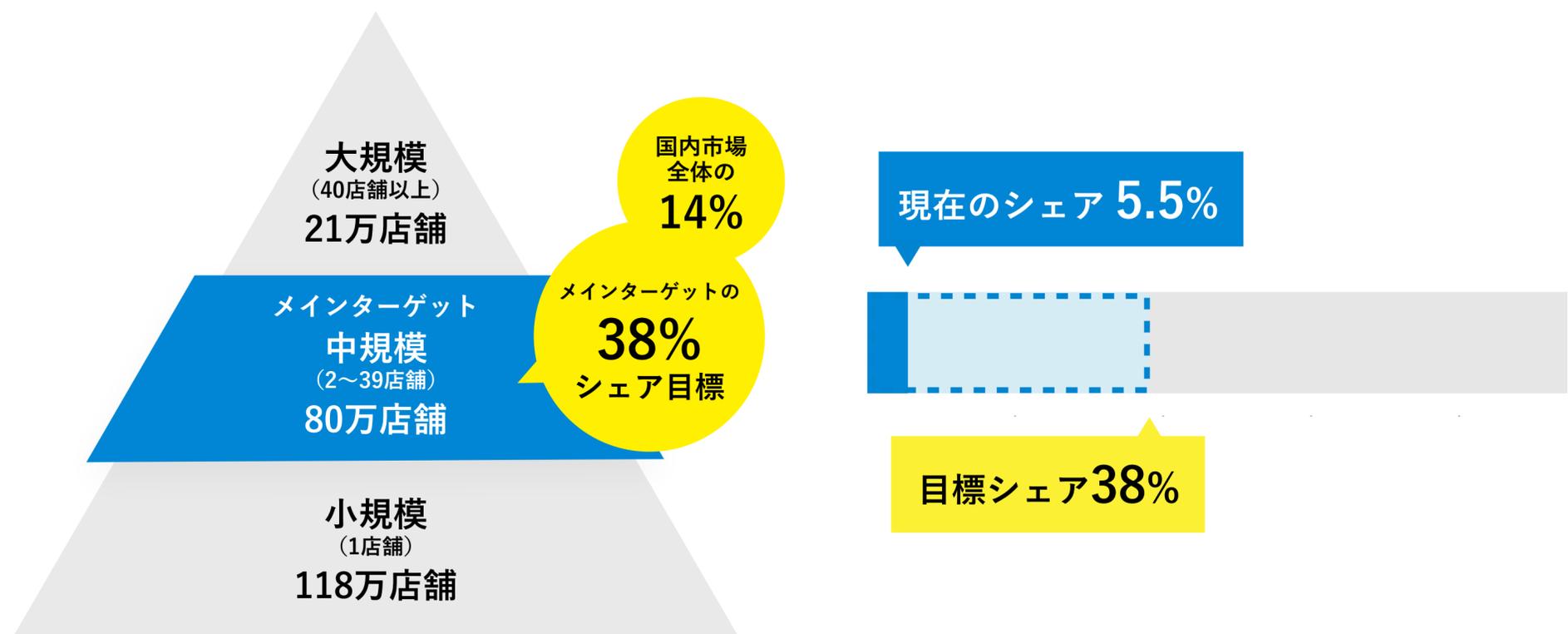
POSレジ市場の製品が従来型POSからクラウド型へ入れ替わっている。各業界内でも「クラウド化、DX化」の流れが加速し、在庫管理等の新しい市場を拓けながらクラウドPOSメーカー各社がシェアを競っている。

	 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80万店舗。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。

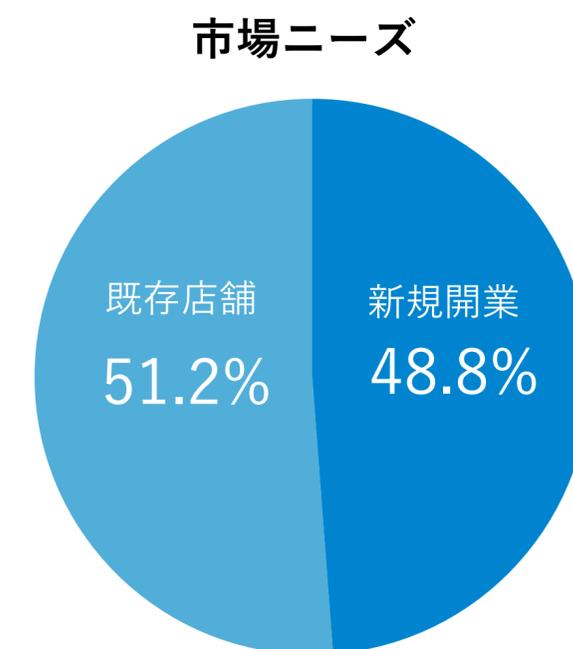


経済産業省・総務省「令和3年経済センサス」の調査結果を基に当社作成

(アクティブ店舗数 4.3万 ÷ メインターゲット 80万 = 5.5%)
※2024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 (2023年5月~2024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	1,154百万円（2024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	322名（2024年4月末時点）



代表取締役 CEO 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 ブランディング/ コミュニケーション戦略

井川 沙紀



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。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



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 第二営業部/決済サービス担当

高橋 徹弥



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。



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。
Apple Inc. との関係	当社が当社が運営するクラウド型POSレジ「スマレジ」におけるレジ機能はiOS上でのみ動作するため、Apple Inc.の事業戦略の転換並びに動向によっては、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性がある。	中	大	Apple Inc.の事業戦略の動向等に関する情報を常に把握し、それらに適時対応できる管理部門及び事業部門における管理及び連携体制を整備する。

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。

FY2024

2023.5~2024.4

第19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

