



株式会社スマレジ

2025年4月期1Q決算説明会

2024年9月13日

イベント概要

[企業名]	株式会社スマレジ		
[企業 ID]	4431		
[イベント言語]	JPN		
[イベント種類]	決算説明会		
[イベント名]	2025 年 4 月期 1Q 決算説明会		
[決算期]	2025 年度 第 1 四半期		
[日程]	2024 年 9 月 13 日		
[ページ数]	28		
[時間]	10:30 – 11:09 (合計：39 分、登壇：26 分、質疑応答：13 分)		
[開催場所]	インターネット配信		
[会場面積]			
[出席人数]			
[登壇者]	2 名		
	代表取締役	宮崎 龍平	(以下、宮崎)
	取締役	高間 紘平	(以下、高間 紘)

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



登壇

司会：定刻となりましたので、開始いたします。株式会社スマレジ 2025 年 4 月期第 1 四半期決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。まず本日の流れをご説明します。最初に代表取締役の宮崎より、昨日公表の中期経営計画について解説を行います。

その後、取締役の高間館に代わりまして、決算の解説を行い、最後に Q&A を予定しております。ご質問は、Q&A ボタンまたはメールにて随時受け付けております。メールをお送りいただく場合には、件名に決算説明会へのご質問である旨をご記載ください。それでは宮崎さんお願いします。

宮崎：皆様おはようございます。本日はお忙しい中決算説明会にご参加いただきありがとうございます。代表取締役の宮崎です。



代表取締役の交代

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

[【代表交代の裏側】スマレジ、新しいステージへ](#)

スマレジ

早速ではございますが初めに私の自己紹介をさせていただきます。

2011年に当社に入社し、開発企画をスマレジ立ち上げ期から携わっておりました。2019年には取締役に就任し、近年では、開発部門に限らずマーケティング、営業、カスタマーサクセスなどいろいろな分野で経験を重ねてまいりました。この度 2024 年 7 月 29 日付けで前代表の山本よりバトンを引き継ぎ、代表取締役に就任いたしました。

昨日決算と同時に長期ビジョンおよび中期経営計画の公表いたしましたのでまずは当社の成長戦略に関して私からご説明させていただきたいと思っております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



- 2024.9.12
1. 長期ビジョン「VISION2031」の目標をアクティブ30万店舗からARR300億円に変更
 2. 第2次中期経営計画の具体的施策のひとつに「中大型案件への注力」を追加

2023.9.13 ARRの計画値を上方修正

	24年4月期	25年4月期	26年4月期
変更前	53.5億	70億	91億
変更後	55.9億	72.7億	94.6億

2023.3.15 長期ビジョン「VISION2031」の達成に向けた第2次中期経営計画 初版公開

スマレジ

当社は 2023 年 3 月に第二次中期経営計画を公表し、昨年の 9 月に計画値を修正しております。今回はその第 3 版としての更新となります。

4

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。

スマレジ

当社の長期ビジョンは VISION2031、誰もが簡単にデータ活用できるような世界を作って、2031年までに POS 市場で国内トップを狙うというものです。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



長期ビジョンを変更

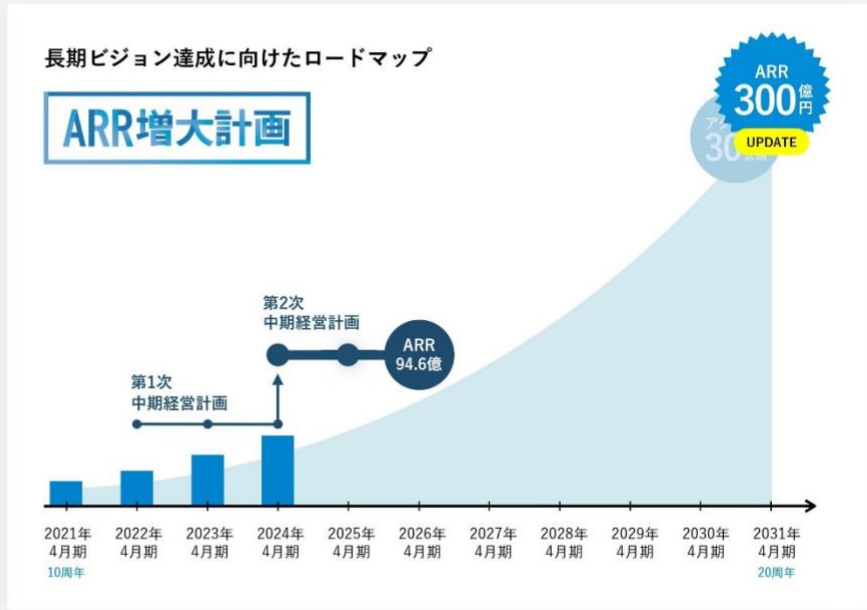
＝アクティブ30万店舗＝

↓

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



ARR : Annual Recurring Revenue (年間経常収益)

スマレシ

このビジョン自体は変わらないのですが、KPIであったアクティブ30万店舗を新たに見直しましてARR300億円というものに設定いたしました。

当社の収益構造は大きく分けて月額利用料と機器販売の二つに分かれますが、月額利用料を最重要視するという方針のもと中期経営計画は進めておりました。今回制定したARR300億円という目標は、顧客単価8,000円掛ける30万店舗を目安としております。

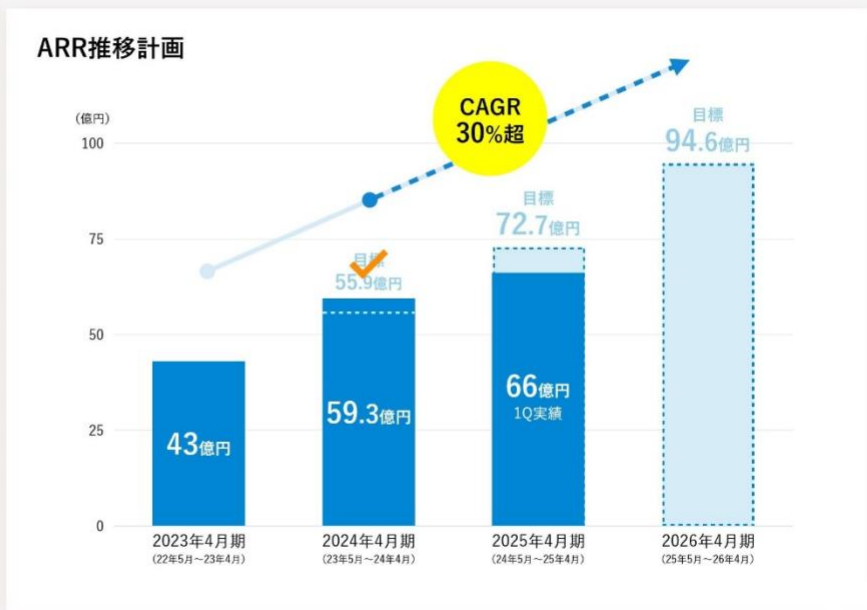
ARR増大計画へ向けて - 3年間平均で30%超の成長を目指す

第2次中期経営計画 7

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



ARR : Annual Recurring Revenue (年間経常収益)

スマレシ

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



また、長期ビジョンに掲げた当時 2021 年の 4 月期を基準として ARR の年次 30%成長を続けるというのを意味しております。目標をアクティブ店舗から ARR に変更した理由は中期経営計画と合わせるためです。従来の店舗数だけを追い求める指標では、顧客数の増加のみに焦点が当たり、顧客単価と収益の成長がわからないままでした。

また店舗数の増加だけに注力すると無料プランを増やすような施策に繋がりがかねないと、そういう懸念があり変更いたしました。そこで長期ビジョンの指標を ARR に揃えることによって、単なる店舗数の増加にとどまらず、安定した収益基盤の構築に注力できると考えております。

2026 年 4 月期を最終年度とする中期経営計画において、ARR 目標値は今回修正しておりません。2026 年 4 月期末までに ARR94.6 億円、2024 年の 4 月期からの 3 カ年で年平均成長率 30%超の達成を目指してまいります。

第2次中期経営計画の具体的施策

第2次中期経営計画 8

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

中大型案件への注力

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

キャッシュレス決済サービス強化

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

※メインターゲット（中規模ターゲット層）の設定条件を見直したことにより、当初発表した強化施策のひとつ「EC事業者へのアプローチ」を「中大型案件への注力」に変更いたしました。「EC事業者へのアプローチ」についても、中長期的な課題と認識し継続的に取り組んでいます。

スマレジ

具体的な戦略として契約件数の拡大を図るために、中大型案件への注力を新たに加えております。以前掲げていた医師事業者へのアプローチは最優先事項から外して、中長期的な課題として継続的に取り組んでまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

SCRIPTS
 Asia's Meetings, Globally

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

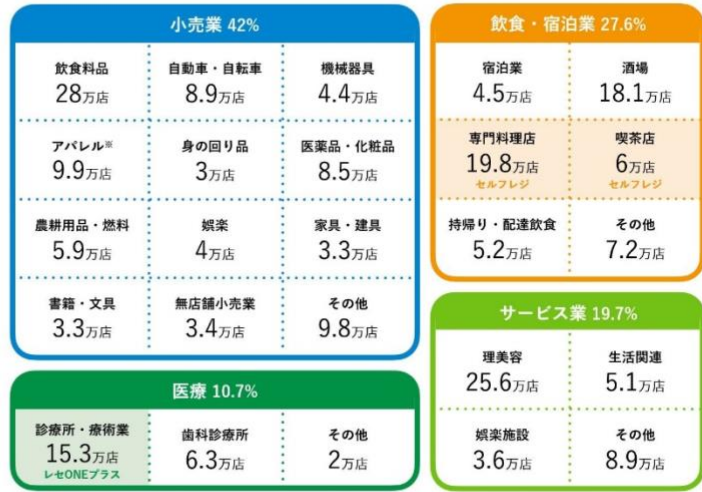
市場細分化戦略

「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

経済産業省・総務省「平成28年 経済センサス」を基に当社作成

スマレジ

まず客数を増やす施策の一つ目ですが、市場細分化戦略です。スマレジは主に小売業と飲食業をメインターゲットとしておりますが、小売業も飲食業もご覧のとおり非常に細分化されております。闇雲に機能追加、営業戦略を打つのではなくて、特定の業種に狙いを定めて攻める領域を統一しようというものです。

市場環境・販売戦略に合わせてメインターゲットを拡大。中大規模層へ積極的アプローチ



国内クラウドPOSレジ市場は、キャッシュを超え本格的な競争市場であるメインストリーム市場に突入。安心感・信頼性・実績が求められる中大規模顧客層に対して、スマレジの高い実績と拡張性、多機能性を武器にリプレース需要の獲得を狙う。



- 主な戦略
- ・ エンタープライズに特化した営業体制の確立
 - ・ 基幹システムとの連携開発強化

※1 ターゲット層を拡大したことにより、中規模分類の定義を「2~39店舗」から「2~99店舗」へ変更（2024年7月）

スマレジ

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



次が今回追加した戦略です。スマレジの主なユーザー層である小売、飲食、サービス、医療等合わせると、日本全国で220万店舗ございます。当社はこれまでその中でも2店舗から40店舗の中規模層をメインターゲットとして事業を展開してまいりました。

しかし、業界の動向や市場環境の変化そして当社の成長目標を踏まえて、ターゲット層を見直して、注力領域を拡大することにしました。近年大規模企業でも、業務効率化、DXという文脈で関心が高まっており、クラウド移行への検討をする企業も増えてきております。

この市場の動きに合わせて、より積極的に大規模企業にもアプローチし、競争力を高めていくような方針です。

スマレジは複数店舗向けのプロダクトとして展開していきました。多機能かつ柔軟な拡張機能を備えて、企業規模問わず活用できるように設計されています。実際に40店舗以上のお客様の導入も少しずつ広がっております。実績に基づいて、ターゲット層の上限を広げてさらなる成長を目指していきたいと思っております。

大規模案件向けのニーズに対応するために、サービス改善や機能開発が進めば、製品力が向上します。それによって既存顧客にも恩恵をもたらすかなと思っております。

また取引単価が高いため、収益に大きく貢献する可能性があります。この戦略は売上成長加速のために合理的なアプローチだと考えております。国内のクラウドPOSレジ市場は、いわゆるキャズムを超えて、いよいよ競争市場に入っております。

今後は安心性や信頼性、実績が重視されるような中大規模の顧客層がターゲットになってくるかなと考えております。この市場に対してスマレジは高い実績や拡張性、多機能性を強みとして営業活動を進めていきます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



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

三つ目は S&M 投資の継続です。つまりはテレビ CM などの広告宣伝活動なのですが、それを利用してリードを増やすということです。一つ前の中期経営計画では第 1 優先の施策としておりましたが今回は 3 番目に下げております。以前はやり方があまりわからなかったのが最優先として、トライアンドエラーを繰り返しておりましたが、ある程度ノウハウがたまってきたので、重要度を下げております。

また、今後、極端に言えば広告に頼らなくても問合せが来るような商品力を高めたいという思いも込めております。ですから、広告宣伝費を積み増していくペースを調整しつつ、開発などの研究開発費の方にウェイトをシフトしつつあります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



既存顧客の利用拡大による競争優位性・顧客満足度の向上とアップセル・クロスセルによる顧客単価の拡大をはかる



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



キャッシュレス 決済

収益モデルの拡大

- 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
- オンライン決済領域 (事前予約、事前注文、テーブル注文など) へのチャレンジ



スマレジ タイムカード

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、既存顧客へのアップセル訴求を実施

スマレジ

客単価を上げる施策も三つあります。キャッシュレス決済、アプリマーケット、勤怠 HR サービス、スマレジとの親和性を高めてスマレジとセット販売することによって力を入れます。客数と客単価の両方を組み合わせることによって、業績の最大化を狙います。

このように第1次中期経営計画で掲げた広告宣伝費中心の事業投資、決済、タイムカードのクロスセルを強化するとともに、第二次で加えた市場細分化戦略、そして中大型案件への注力を推し進めることによってARRを成長させていきたいと思っています。

最後にM&Aですが、今日お話しした戦略の延長線上にあるものはM&Aの対象かと考えております。われわれが作った方が早いのか、それとも買った方が早いのか、そういう基準でM&Aを検討して進めていきたいと考えております。

当社が掲げる長期ビジョン2031年までにPOS市場で国内トップという目標は非常に高い目標です。創業以来やってきた、いいものを作って、たくさん買ってもらう、しっかり使ってもらう。そういったことを積み重ねて、一步一步進んでいきたいと思っております。

事業の成長において、既存事業の計画的な成長に加えて、M&Aを通じたさらなる事業基盤の強化にも取り組んで再現性がある高い成長率を実現していきたいと考えております。また企業の持続的な成長に欠かせない組織作りに関してですが、従業員が前向きに長く働ける環境を整えて、安心して挑戦できる。挑戦するからこそ安定しているような会社を目指していきたいと思っております。以上です。

それではここからは取締役高間館による決算の解説に移らせていただきます。その後の質疑応答の時間は設けております。ご質問がございましたら随時お送りください。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

高間 館：こんにちは。スマレジ取締役の高間 館です。決算説明会に参加いただきありがとうございます。私からは、2025 年 4 月期第 1 クォーターの業績についてご説明いたします。よろしくお願いいたします。



では、業績のハイライトです。前年同期比で売上高プラス 38.8%の 25 億 3,100 万、営業利益プラス 46.5%の 6 億 100 万、ARR はプラス 41.6%の 66 億 700 万、従業員数は 335 名で、前期末から 13 名の純増となりました。2025 年 4 月期初めのクォーターですが、売上高と営業利益は四半期ベースで過去最高となりました。

ARR は 66 億を超えて、前年同期比で 40%を超える成長率となりました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

損益計算書

2025年4月期1Q 決算概要 6

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%



スマレシ

損益計算書、貸借対照表については説明資料 6 ページから 7 ページに記載のとおりとなっております。

損益計算書では大きな特殊要因等はありませんでした。営業利益が四半期ベースで初めて 6 億円を超えての着地となっております。

貸借対照表

2025年4月期1Q 決算概要 7

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

スマレシ

貸借対照表ですが、この中では固定資産がやや増加している傾向にあるのですが、この第1クォーターに買収実行となった事業者さんが、一時的にのれんに計上されております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

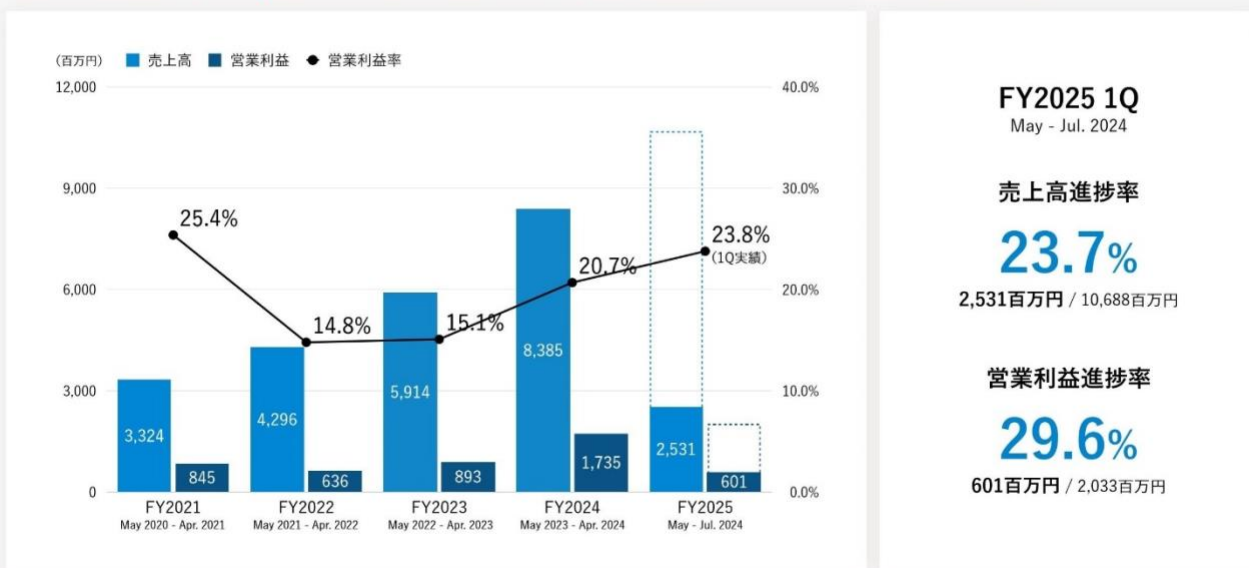
SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

これは今期中に監査を終えて、ソフトウェア等の資産に振り替えられるとされますので一時的なものとして理解していただいていた方がいいかなと思います。

売上高・営業利益・営業利益率の推移

2025年4月期1Q 決算概要 8

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

スマレゾ

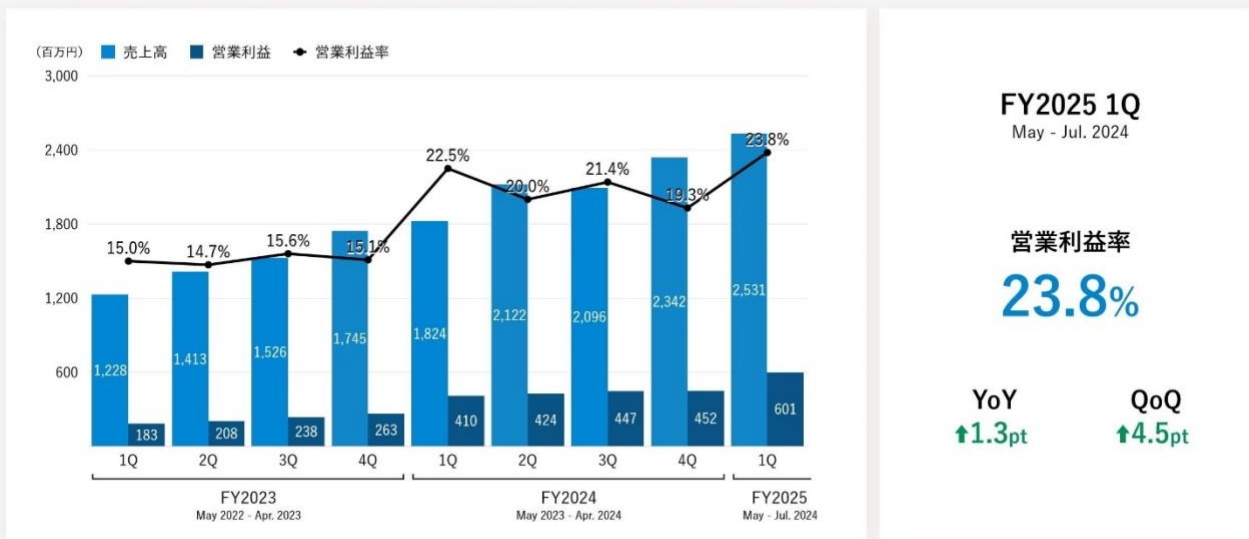
続きまして業績の5カ年推移です。売上高は通期業績計画 82 億に対して 23.7%の進捗率、同じく営業利益も計画に対して 29.6%の進捗になっています。

売上高・営業利益・営業利益率の四半期推移

2025年4月期1Q 決算概要 9

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

スマレゾ

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



続きまして四半期推移です。営業利益率は 23.8%と大きな投資等もなかったもので、少し高めに出ております。第 4 クォーターは賞与や認知目的の投資等が多くなりますので例年利益率がやや下がる傾向にあります。そこから見ると QoQ では 4 ポイントほど上昇しております。

営業利益の増減分析（前年同四半期比）

2025年4月期1Q 決算概要 10



続いて前年同期比の営業利益ベースの増減分析です。売上高の増加が 7 億 600 万、それに対して原価、人件費マイナスで記載されているのですが、これはコストが増加したということです。売上高の増加に伴う原価と人員増加による人件費、変動しておりますが、その他では前年同期比であまり変動しませんでした。

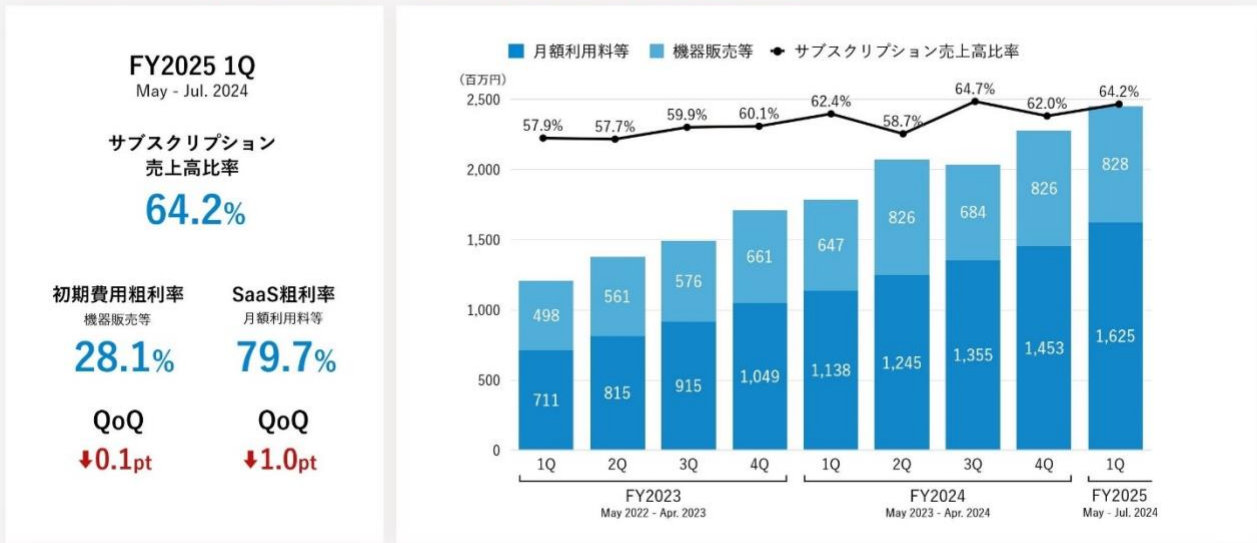
サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

売上高内訳の四半期推移

2025年4月期1Q 決算概要 11

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



※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。

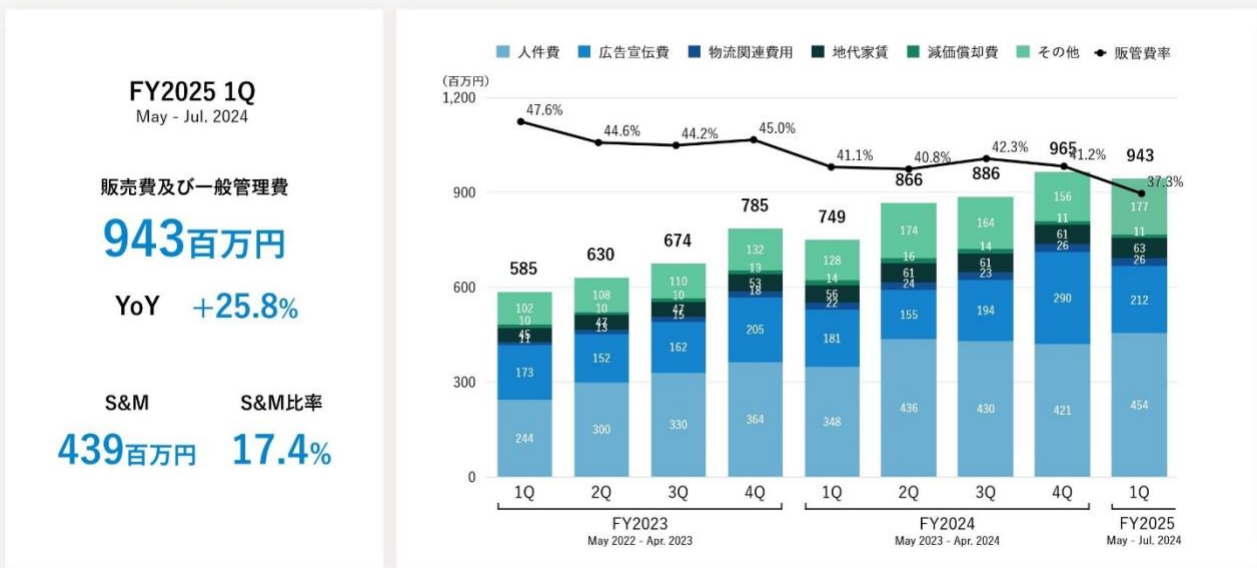
スマレジ

それでは内訳の四半期推移をご覧ください。売上高の四半期推移を記載しておりますが、内訳は月額利用料等のサブスクリプションと、導入に関連する機器販売等のイニシャルに分かれていて、サブスクリプション比率が64%となっております。

販売費及び一般管理費の四半期推移

2025年4月期1Q 決算概要 12

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



スマレジ

続いて販管費です。第1クォーターはトータルで9億4,300万、第4クォーターから見ると微減でした。これは認知広告等の大きな告知を例年第4クォーターに行っているもので、広告宣伝費の差分がほとんどです。

サポート

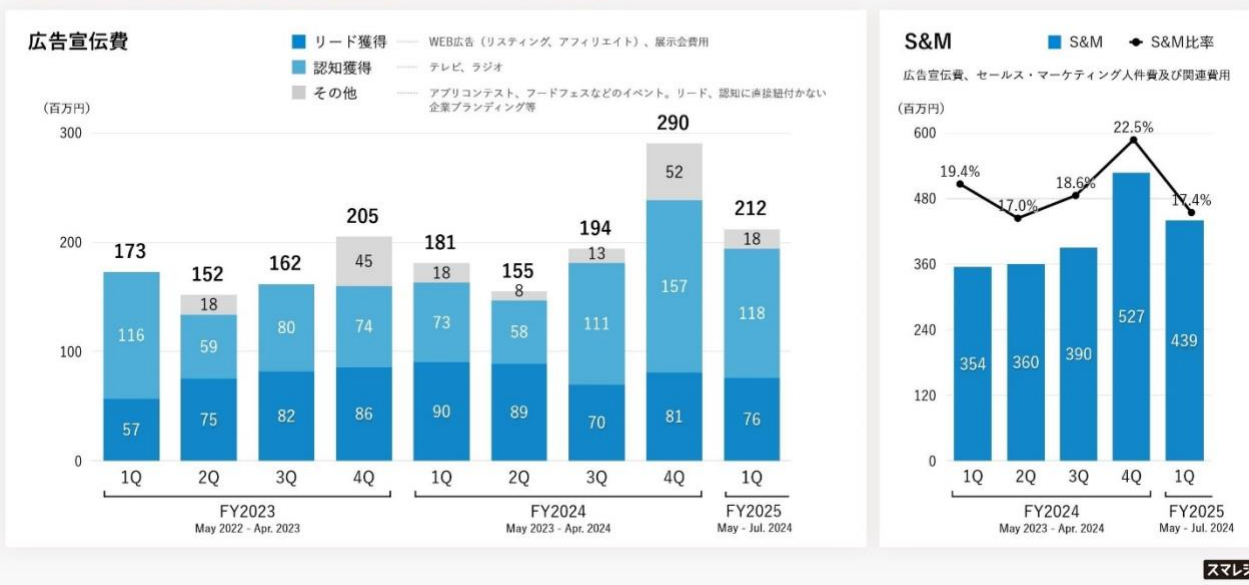
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

広告宣伝費・S&Mの四半期推移

2025年4月期1Q 決算概要 13

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



スマレゾ

広告宣伝費については次のページで触れたいと思います。広告宣伝費の推移です。

前期から引き続き宣伝活動を実施してまいりました。S&Mは4億3,900万、対売上で17%になりました。第1クォーターは直接的なリード獲得目的の広告が7,600万、テレビやラジオなど認知獲得目的のものが1億1,800万となっております。

リード目的の広告宣伝費は、昨年の11月から本格的に費用対効果を見て選別をしているのですが、セールス等の習熟等でリード獲得から成約までの転換率が改善傾向にありますので、徐々に投稿できる幅もこれから広がってくるかなと思います。

単なる獲得効率だけではなくてセールスの効率化というところも両輪で、より多くのニーズを捉えていきたいと考えます。

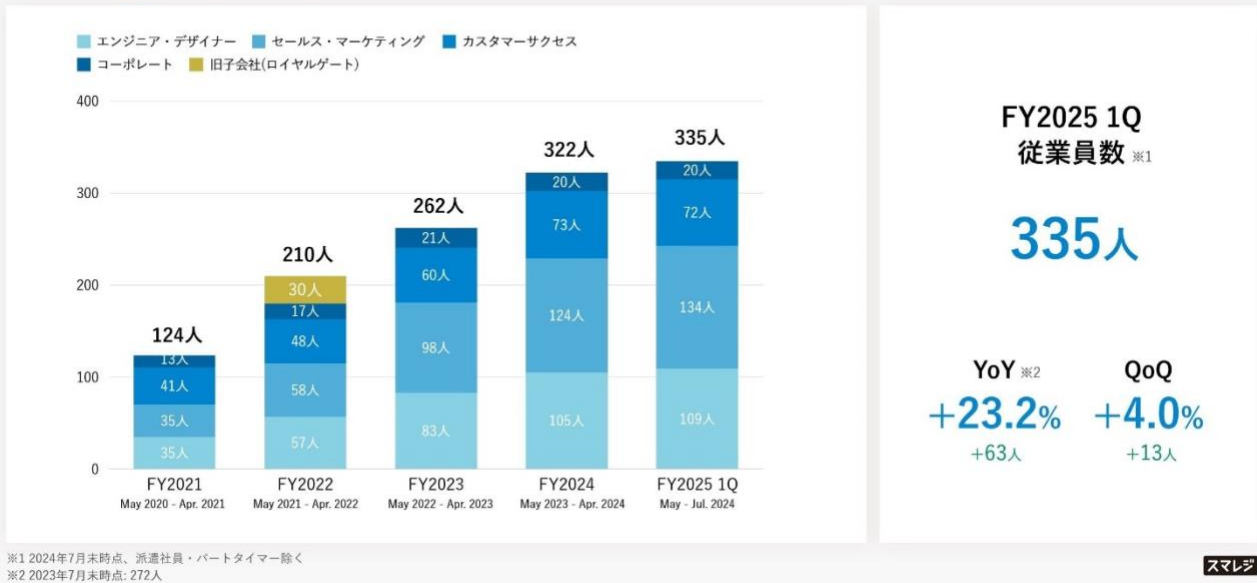
サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

従業員数の推移

2025年4月期1Q 決算概要 14

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



従業員の推移です。左側は前期までは年度末の数字となっております。前期末からは13名、前年同期比では63名増えて335名となりました。今期は純増数の目標としては開示していませんけれども、事業拡大に合わせて引き続き積極的に進めていきたいと考えております。

2025年4月期1Qのトピックス

事業の状況 16

- 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 はらべこCIRCUS」開催
前年を大きく上回る22.3万人が来場（23年：12万人）

では続きまして事業の状況について報告いたします。第1クォーターのトピックスを記載しております。先ほど宮崎からありましたけれども7月の株主総会後に決議して宮崎が代表に就任いたしま

サポート

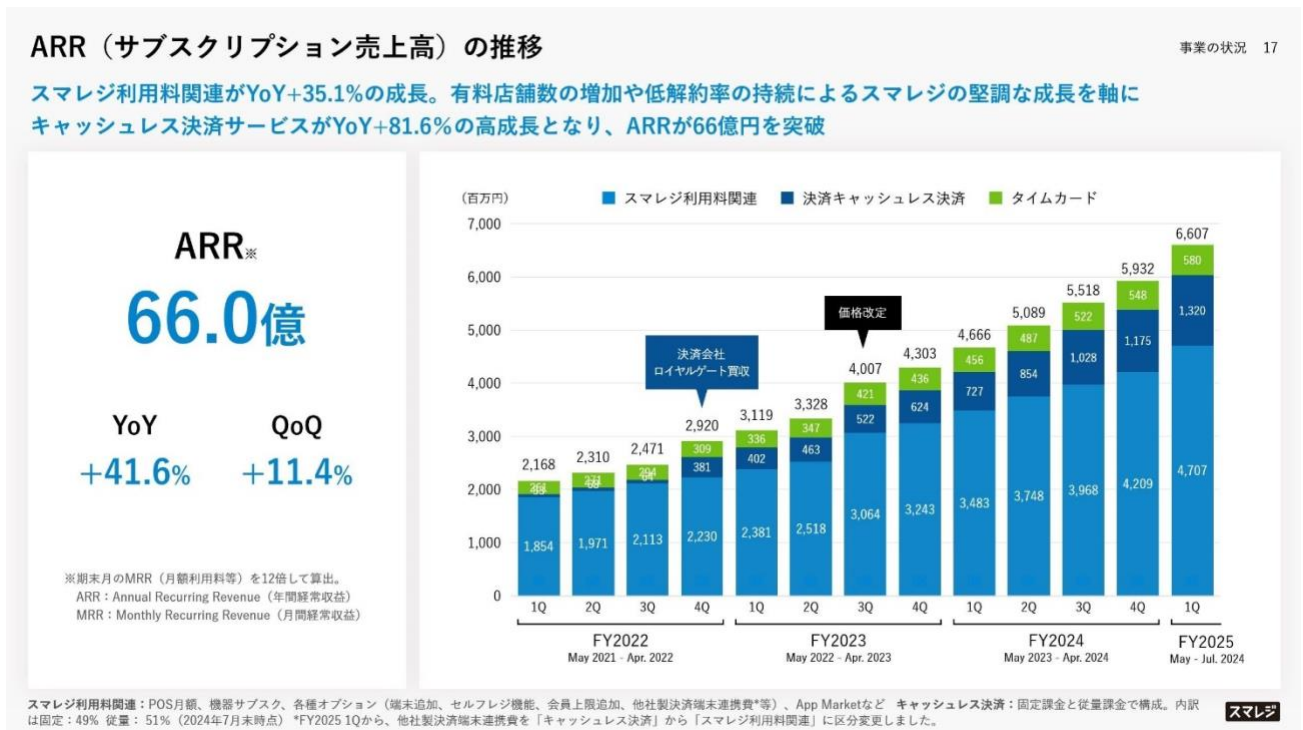
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



した。その下6月、5月と続けて事業買収を発表しました。5月には主に接骨院向けのPOSと一体になったシステム、レセOneプラスを譲り受けました。

中期経営計画にも記載しておりますが、市場細分化戦略の一環として、より深く業界特性に沿ったサービスを提供して、事業の幅を広げていくというものです。

6月には福岡のTSUBAME DONUTを買収しました。事業規模としてはあまり大きくなく、業績に与えるインパクトとしてはあまりないです。ただ、POS決済HRとスマレジが提供しているサービスを全部実際に使って行って、運用としてシステムの改善点を細かく拾ってそれをプロダクトに反映していくと。そういう目的で取得いたしました。



続きまして最重要 KPI としている ARR の推移です。

顧客の増加により ARR は 66 億、前年同期比で 41.6%となりました。ポスト決済のクロスセルが引き続き好調に推移していき、決済サービスが前年比 81%と高成長を維持しております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

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

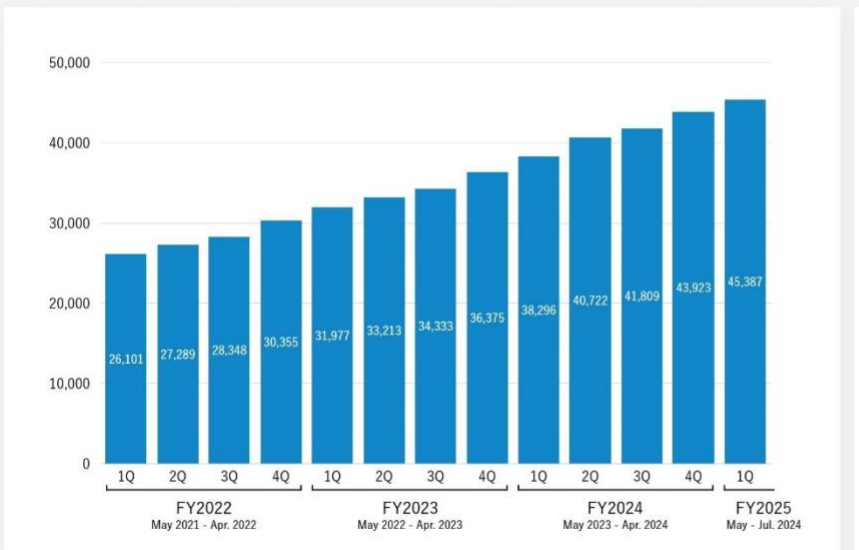
※最新の有料店舗数情報を毎月配信
スマレジは有料店舗数情報を毎月開示しています。
2024年8月末日時点の有料店舗数は37,936店舗です。
最新のプラン別店舗数は[IRサイト](#)をご覧ください。

※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。

スマレジ

ここからのスライドはメインであるスマレジだけの KPI になっています。各種 KPI 数値は資料のとおりでまず有料店舗の数ですが、重要指標として有料店舗数とアクティブ店舗数を打っております。有料プランの契約店舗数は 3 万 7,391 店舗で、前年同期比で 6,284 店舗増加しました。

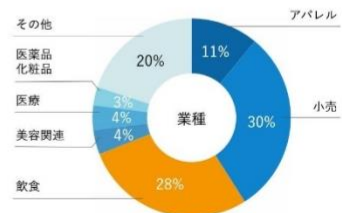
使い続けられるサービスを目指し、登録店舗数よりMAUに注力。YoY+18.5%の成長



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。

スマレジ

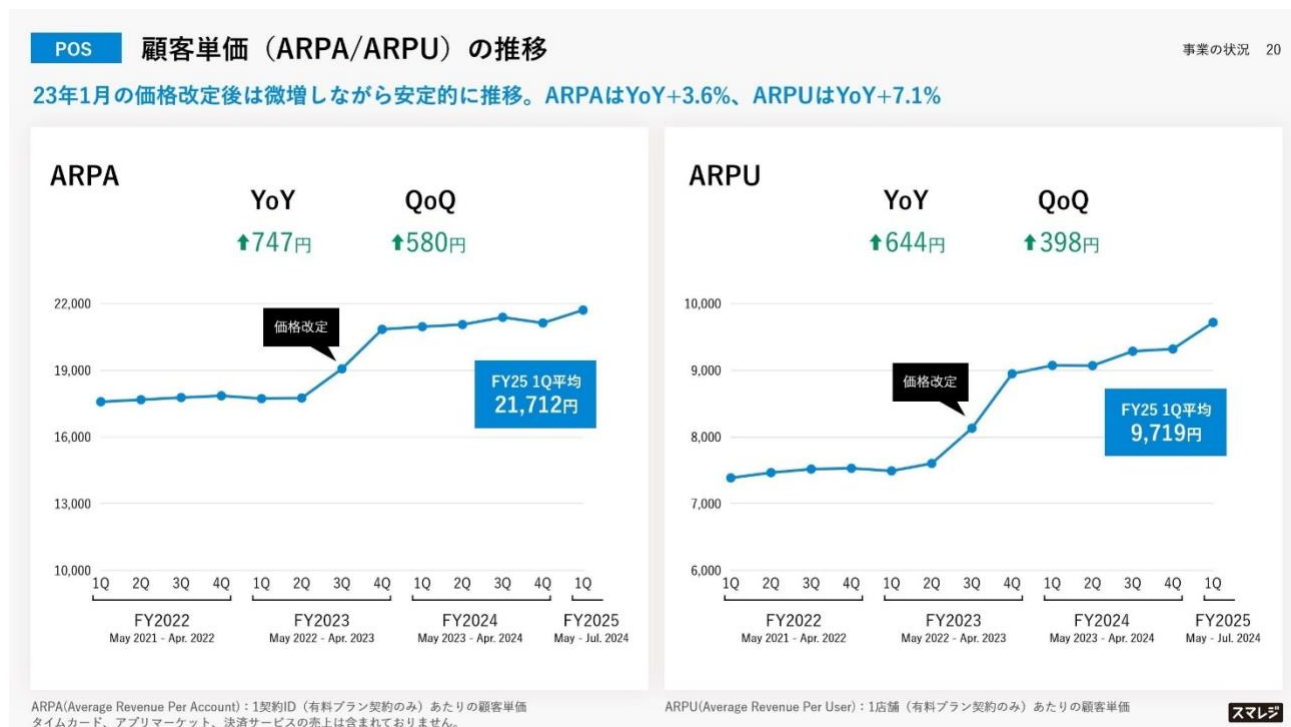
アクティブ店舗数です。これは実際の利用があった店舗数で先ほどの有料プランに加えて無料ユーザー、無料で利用している店舗も含まれております。無料プランに登録しただけで使っていない店

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



舗というのは含まれておりませんので、本当に使ってもらえているかどうかを測るこちらも重要指標です。前期で初めて4万店舗を超えましたが第1クォーターは4万5,387店舗となりました。



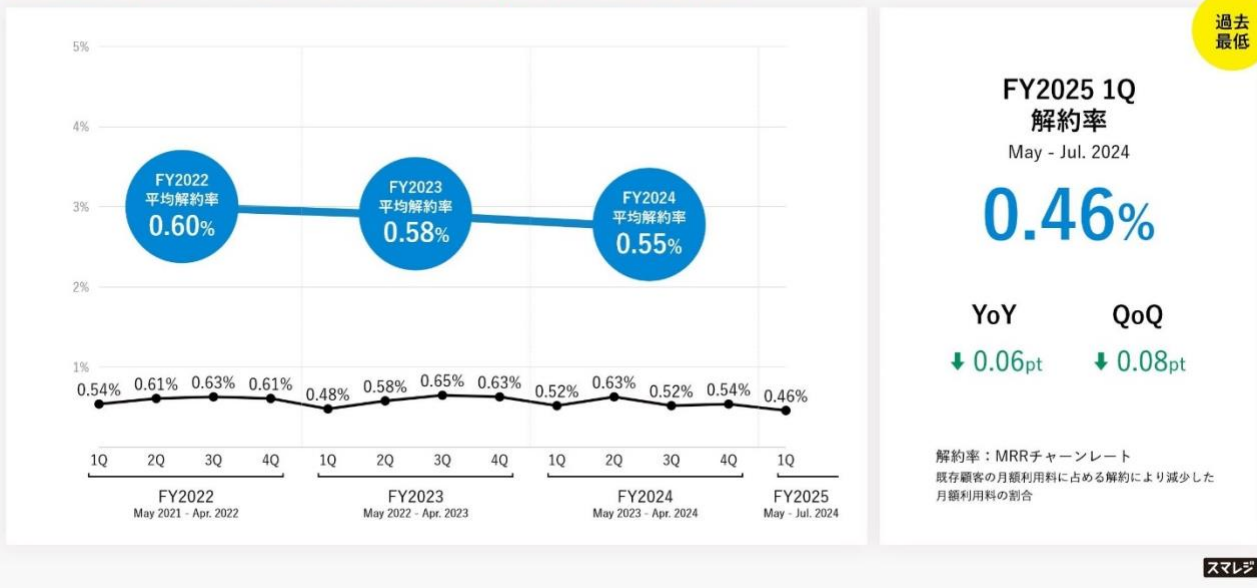
次は顧客単価 ARPA/ARPU です。前期で価格改定が終わってから丸々1年経過をしました。なので、その影響というものはもうほぼ収束していて、見ていただいてわかるとおり、今期に入って両方ともにやや上昇しているのですが、これは他社決済サービスとの連携費用を金額が増加してきたこともあって、POSの区分としたこと、第1クォーターからです。導入にあたっての機器のレンタル、機器サブスクリプションと言っているのですけれども、こちらの件数が増加してきた、この二つが大きく影響しております。

機器サブスクに関してはユーザーの初期投資が抑えられることもあって、今後も増加していく可能性があります。顧客単価の傾向としては、これから微増していくかなと予想しております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

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



スマレジ

続いて解約率です。解約率にあまり変化は見られませんでした。この第1クォーターは0.46%ということで、これまでで最も低い解約率ということになりました。

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



スマレジ

続きましてGMV、POSレジユーザー全体の流通金額、売上金額です。第1クォーターでは6,316億円、前年同期比で29%の増加となりました。キャッシュレス比率が引き続き高くなってきておりますが、各種QR決済等の一般的な普及に伴ってということと、弊社決済サービスの

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



質疑応答

司会 [M]：それでは、ここから Q&A セッションを始めたいと思います。お時間の許す限り、できるだけ多くのご質問にお答えしていきます。画面下の Q&A ボタンまたはメールでご質問をお送りください。メールでお送りいただく際には、件名に決算説明会へのご質問等をご記載くださいますようお願いいたします。なお、類似のご質問については、まとめてお答えする場合がございます。

それでは宮崎さん、高間館さんよろしく申し上げます。

高間館 [M]：はい。早速、皆様からの質問に回答していきます。まずは事前登録フォームでいただいた質問から回答します。

質問者 [Q]：一つ目、POS レジは競合他社も製品サービスを出しており、激しい競争環境にあると思いますが、これに対する御社の今後の戦略、自社の位置づけ、他社に対する優位性について教えてくださいとあります。

高間館 [M]：これは宮崎さん。

宮崎 [A]：はい。回答させていただきます。他社製品というのはあれですね、会計システムとか外部の勤怠システムとかそういった外部連携の豊富さは、我々は先行してやっております。それに加えてアプリマーケットでのニッチなニーズに対するアプローチが競合優位性になると考えております。

質問者 [Q]：では二つ目、スマレジ GMV における PAYGATE 決済の普及率について伺えますでしょうかと聞いています。

高間館 [A]：はい。これは私から。GMV ベースで出していないのでちょっと参考になるかどうか分からないのですが、POS ユーザーにおけるスマレジ PAYGATE の導入率でいうと現在 10% 台ぐらいだったのですね。

2022 年の 7 月に吸収合併をしましたので、そこから事業を開始して、その時点ではほぼほぼ 0% だった。そこからすると導入に合わせてかなりのペースで上がっていき、これからも上がっていくのかなと思います。

質問者 [Q]：では続きまして、今後の顧客単価の見込みと単価を上げる方策があればご教示願います。もう 1 個いただいている、似たような質問で、第 1 クォーターでは ARPU の伸びが例年より大きく見えますが、その理由についてご教示ください。

高間館 [A]：単価のところですね。まず今後の単価の見込みと単価を上げる施策というところに関して私から。見込みとしては先ほど申し上げましたが微増はしていくのかなと思います。宮崎からあ

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



りましたが ARR を指標として追うことになりましたので、当然顧客単価も向上させていきたいと考えています。

具体的な施策として、アプリマーケットによるオプション機能、こちらを充実させていく、周辺機能を充実していくことと、機器を初期投資なしでサブスク利用できるプランの販売と、というところが POS の施策になります。

スマレジ全体としては前半の宮崎のパートにもありましたけども、事業ドメインの増加に伴って1顧客当たりの単価というところは向上してまいります。決済ですとか HR ですとか。そういうところで1顧客当たり上がってくる。まだこちら開示してないデータになるので、ちょっとまだ見えてないのですが、大きな戦略として、重視して進めていきたいなと考えております。

ARPA の伸びというところですね。決算説明でも触れました他社決済サービスの連携費用で売上が上がっています。元々決済領域の売上としてカウントしていたのですが、今期から POS に入れています。金額自体はそれほど大きくないのですが、その影響があってちょっと上がっているというところとサブスクプランの導入が順調なので、それによる向上も同じぐらいあります。

質問者 [Q]：第2クォーター以降の広告宣伝費の計画について教示くださいというご質問いただいております。

高間 館 [A]：第1クォーターの広告宣伝費が今期のベースになってくるかなと思います。広告宣伝費のクォーターの推移資料にありましたけれども見ていただければわかると思うのですが、第4クォーターに少し偏りがありますが、例年と同じようにそこに向けて少しずつ上がっていくような傾向になるかなと思います。

質問者 [Q]：では続きまして、メールでいただいているご質問です。国内市場シェアのピラミッド型の表について大規模100店舗以上、中規模2から99店舗、小規模1店舗の分類がございますがこちらについて経済センサス中のどの箇所のデータを参照されたのか。対象としている業種に何が含まれるのか、上記2点教示賜れますと幸いです、といただいております。

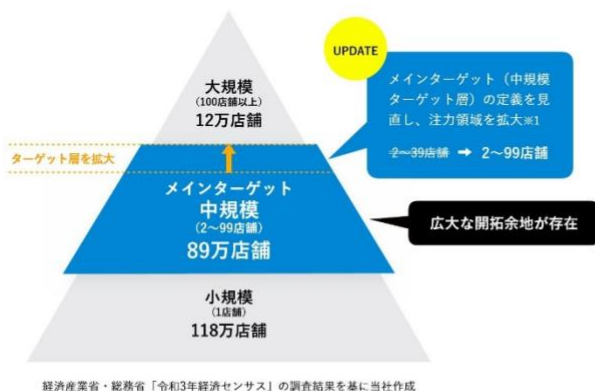
サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



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

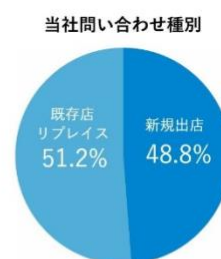


※1 中規模層の定義を「2~39店舗」から「2~99店舗」へ変更 (2024年7月)

スマレジ

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。



※スマレジの間い合わせデータ (2023年5月~2024年4月) を基に算出

高間館 [A]: これ何ページでしたかね。32 ページですね。はい。

メインターゲットを中規模として2から99店舗を、89万店舗を狙っていきます。いうところでは私から。

この店舗の算定方法として、詳しい手順はちょっと割愛しますが、経済センサス活動調査の事業所に関する集計と企業等に関する集計を使用しています。

事業所に関する集計の調査結果で産業別の店舗数を算出することができるのですが、それだけで弊社が示している国内市場規模を示す際に使用するこのピラミッドを算出することはできないので、企業等に関する集計の従業員規模別の企業数、各産業の1事業所当たりの平均従業員数から導き出される予想店舗数を算出し、それを掛け合わせることで、規模別の店舗数を算出している。

ちょっとややこしいですけど、ここに関しては弊社で算出した数値ということになっております。対象業種は主に小売業、宿泊業、飲食サービス業、生活関連サービス業、娯楽、医療とありますが各小分類でも少しずつしている、いうところでありませう。

質問者 [Q]: はい。続きまして、同じくメールでいただいた質問です。貴社のスマレジ関連のサブスクリプションの月額利用料というのは、現在月次で開示されている顧客数に単純にプランごとの単価を掛け合わせたものを合計したものという認識で相違ないでしょうか。

上記仮定での話ですが、月次から推察するスマレジ関連のサブスクリプションのARRでは私の計算では前年比19%増ぐらいの結果と推察していたのですが、今回の決算説明資料17ページでは34.8億から47億と35%も増加しています。月次と比較してこれほど大きくARRの増加率が伸びる要因をご教示くださいという質問をいただいております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

高間館 [A]：これも私から。はい、その認識で間違いないかなと思います。17 ページの ARR 推移を見られていると思うのですけれども、店舗の伸びと ARR の伸びが乖離しているという質問かなと思います。

20 ページの顧客単価、折れ線グラフの顧客単価は POS だけのものですので、17 ページは備考欄に書いているのですけれども周辺サービス、関連サービスも含めたものになっています。なので、17 ページの方の ARR はアプリマーケットですとか、ご説明申し上げました POS 一体型の接骨院向けシステム等も含めてということになっていきますので、その単価だけを掛けて出しているものではないということです。

高間館 [M]：はい。ご質問いただいているものは以上かなと思いますので、はい。大丈夫ですかね。はい。ただ今をもちまして質疑応答を終了します。たくさんのご質問ありがとうございました。では、最後せっかくですので宮崎さんから締めの一言を。

宮崎 [M]：今回掲げた ARR300 億円という長期目標に向けて、着実に前進していけるように努力してまいります。はい。本日はお忙しい中お越しいただいてありがとうございました。

司会 [M]：ここで IR からのお知らせです。当社では最新の IR 情報をニュースレターや LINE でもお知らせしています。月次登録店舗数など情報満載のレポートも毎月配信していますので、ぜひご登録をお願いいたします。最後にアンケートへのご協力をお願いします。

本説明会終了後、ご覧の画面上にアンケートフォームが表示されます。30 秒程度で終了する簡単な内容ですので、皆様の率直なご意見、ご感想をお寄せください。これをもちまして、2025 年 4 月期第 1 四半期決算説明会を終了いたします。

本日は最後までご視聴いただき、誠にありがとうございました。引き続きご支援のほどよろしくお願いたします。

[了]

※この度、ZOOM ウェビナーにおいて運営上の不手際があり、リアルタイムでいただいたご質問にその場でお答えできず、未回答のまま配信を終了してしまいました。ご質問をお寄せいただいた皆様には、多大なるご不便とご迷惑をおかけしましたこと、心よりお詫び申し上げます。

9 月 17 日にウェブサイトで公開いたしました Q&A テキストには、未回答のご質問も含まれております。改めてご確認いただければ幸いです。

脚注

1. 音声不明瞭な箇所については[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

