



株式会社スマレジ

2025 年 4 月期 第 2 四半期オンライン決算説明会

2024 年 12 月 16 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 第 2 四半期オンライン決算説明会		
[決算期]	2025 年度 第 2 四半期		
[日程]	2024 年 12 月 16 日		
[ページ数]	29		
[時間]	10:30 – 11:19 (合計：49 分、登壇：20 分、質疑応答：29 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@scriptsasia.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2四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。

早速ですが、本日の流れをご説明します。まずはじめに、12月13日に開示いたしました、子会社化と配当予想の修正についてお伝えします。その後、第2四半期決算の解説を行い、最後にQ&Aを予定しております。

Q&Aのご質問方法ですが、視聴画面にありますQ&Aボタン、またはメールにて受け付けております。メールでご質問いただく場合には、件名に決算説明会へのご質問である旨をお伝えください。たくさんのご質問をお待ちしております。

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。代表取締役の宮崎です。本日は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。

まずはじめに、決算と同日に開示いたしました子会社化について、それから配当予想の修正についてお話しいたします。

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

3

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
**「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
**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
**リピート通販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、リピ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」「楽楽リピート」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）

	FY2022	FY2023	FY2024
売上高	541	677	713
営業利益	28	39	38

ARR推移（百万円）

	FY2022	FY2023	FY2024
ARR	396	512	626

※ 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

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@scriptsasia.com

このたび、EC に特化した在庫・受注管理システムや、BtoB カートシステムなど、EC 事業者を支援するサービスを提供する、株式会社ネットショップ支援室を完全子会社化することとなりました。

当社はこれまでレジや売上分析に加えて、商品の発注、仕入れ、在庫管理、顧客情報管理など、小売店舗のバックヤード業務を支援するシステムを提供してまいりました。しかし EC 向けのサービスについては、十分に強化できていない状況が続いておりました。当社では自社で開発するほうが早いのか、それとも買収したほうが早いのかを基準に積極的に M&A を検討していますが、その中で EC 店舗支援に特化した企業とのご縁をいただき、子会社化する運びとなりました。

M&A速報

ネットショップ支援室の事業シナジーと今後のスケジュール

4

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。

※ FY2024まで掲げていた第2次中期経営計画の具体的施策の1つである「EC事業者へのアプローチ」。FY2025からの第2次中期経営計画の具体的施策に変更はありません。詳しくは第2次中期経営計画をご覧ください。

スマレジ

今回の M&A によって期待できるシナジーは、主に 2 点です。一つ目は EC 事業者への販路拡大の加速、二つ目がリアル店舗とオンラインのノウハウを融合させた、開発力の強化です。

子会社化する株式会社ネットショップ支援室は、EC 運営に必要な在庫管理や受注管理システム、BtoB カートシステムなどを一括して提供する企業です。EC 販売を展開するお店の売上拡大を支援できるとともに、それぞれのノウハウを融合してより良いシステム開発をできると考えております。

EC と実店舗にはそれぞれメリット、デメリットがありますが、双方の強みを生かし合うことによって、より大きな効果が生まれます。この分野のソリューションはまだまだ発展途上にあるため、今回の子会社化を契機に引き続き開発力を強化し、新たな価値を生み出してまいります。

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@scriptsasias.com

3

今回の買収ですが、2024 年 4 月期までの第 2 次中期経営計画の施策として掲げていた、EC 事業者へのアプローチに関連するものです。この M&A を通じて、当社の主要顧客である小売業の皆様
に新たな価値提供をできるようになるとともに、EC 領域での展開を大きく加速するきっかけになると考えております。

第 2 次中期経営計画については、その後一部改定をしておりますので、現在公表している計画の強化施策には含まれておりませんが、長期計画の VISION2031 の達成に向けて、今後もこの分野への注力をさらに強化して、より効果的な施策を展開していく予定です。

剰余金の配当（期末配当、初配）に関するお知らせ

15

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

スマレシ

続いて、配当予想の修正についてです。決算説明資料の 15 ページになります。当社は株主の皆様に対する利益還元を重要な経営課題と認識しており、株主への利益還元の実現を基本方針としてまいりました。しかしながら成長過程にあるとして、将来の事業展開や財務体質の強化に必要な内部留保の確保を優先して、創業以来、配当を実施しておりませんでした。

今後につきましては、M&A 等の戦略的な成長投資の費用を十分に確保した上で、当年度の業績や財務状況、外部環境等を総合的に勘案しまして、安定性、継続性に配慮しながら、利益還元を行うことを基本方針とし、配当性向は 20%程度、年 1 回の期末配当とする予定でございます。

この後は、取締役の高間館より業績についての解説がございますので、私からの適時開示に関する説明は以上とさせていただきます。

解説の後に、質疑応答の時間をもうけております。ご質問は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@scriptsasias.com



高間 館：こんにちは。スマレジ取締役の高間 館です。決算説明会にご参加いただき、ありがとうございます。私からは 2025 年 4 月期、第 2 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。



では決算説明資料の 5 ページから、業績のハイライトです。前年同期比で売上高プラス 30.5%の 51 億 5,200 万円、営業利益プラス 43.1%の 11 億 9,500 万円、ARR はプラス 37.5%の 69 億 9,800 万円。従業員数は 351 名で、第 1 クォーターからは 16 名の純増となりました。

2025 年 4 月期の半期決算ですが、売上高、営業利益、ARR はいずれも半期ベースで過去最高となりました。ARR はほぼ 70 億となり、中期経営計画でお出ししている ARR 目標に対して、順調に推移しています。

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@scriptsasia.com

損益計算書

2025年4月期2Q 決算概要 6

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%



スプレッド

損益計算書、貸借対照表については、説明資料の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。通期計画の売上高107億円、営業利益20億円に向けて、こちらも順調に推移しています。

貸借対照表

2025年4月期2Q 決算概要 7

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%



スプレッド

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

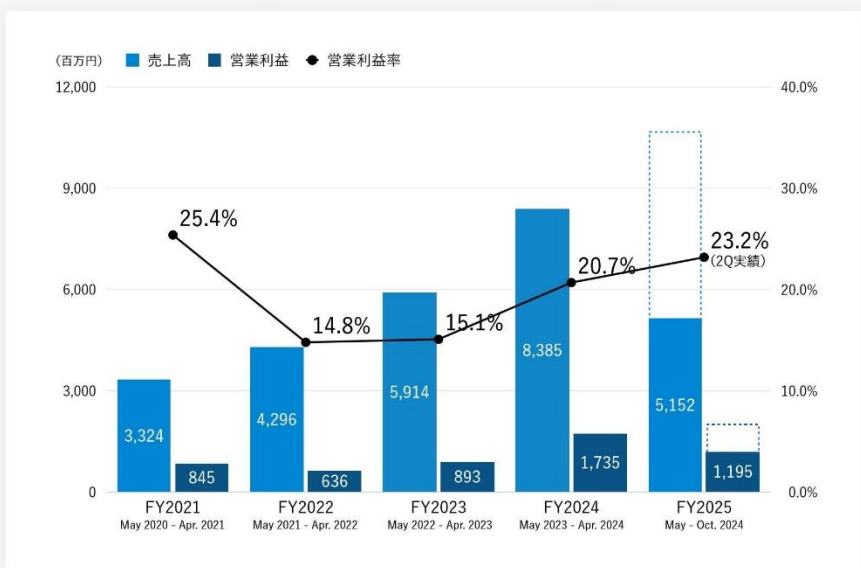


貸借対照表ですが、この中では第1クォーターから負債の部がやや増加傾向にあります。決済事業の拡大による預り金の増加と、未払法人税の増加によるものが主な要因となっております。

売上高・営業利益・営業利益率の推移

2025年4月期2Q 決算概要 8

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

スプレッドシート

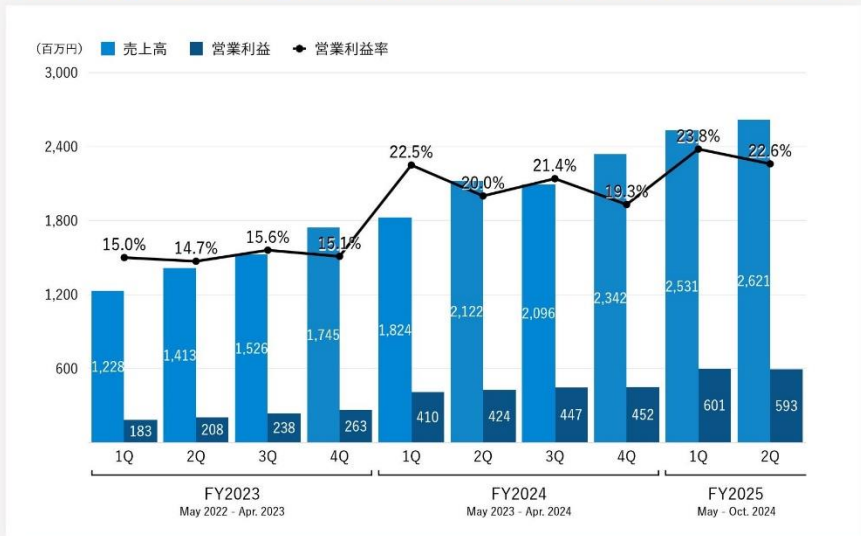
続きまして、業績の5カ年推移です。売上高は通期業績計画107億円に対して、48.2%の進捗率。同じく営業利益も、計画に対して58.8%の進捗率になっています。

売上高・営業利益・営業利益率の四半期推移

2025年4月期2Q 決算概要 9

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

スプレッドシート

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

続きまして、四半期推移です。営業利益率は22.6%と、第1クォーターからは少し低下したのですが、新札の改刷対応案件の増加が少し影響しておりまして、粗利率の低下がありました。こちらはまた後述させていただきたいのですが、コスト面では大きな変化はありませんでした。



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12億500万円、それに対して原価や人件費等、マイナスで記載されていますが、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、広告宣伝費も昨対で見ると少し増加しているんですけども、そのほかは前年同期比ではそれほど大きく変動していません。第1クォーターから計上している接骨院向けシステムの買収のれんは、その他に償却費用として計上されています。

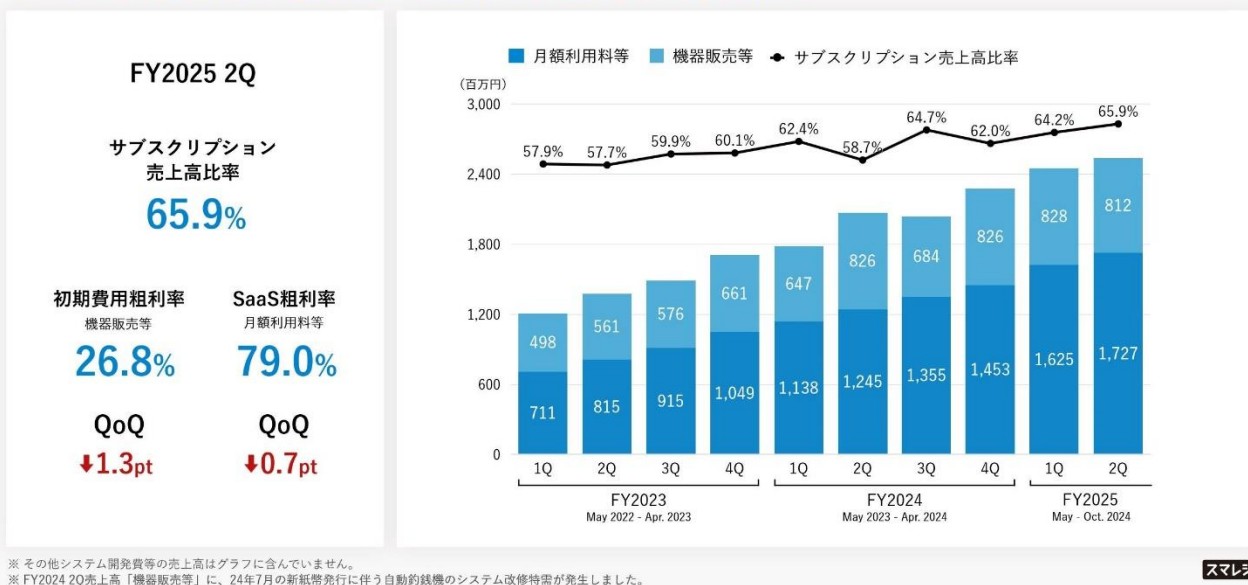
サポート

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

売上高内訳の四半期推移

2025年4月期2Q 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+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



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ンシタルに分かれており、サブスクリプション比率が65.9%となっております。

先ほど、粗利率がやや低下したと申し上げましたが、ここの初期費用粗利率が下がっているのは、主に利益率の低い改刷対応が増加したことです。ちなみに新札の改刷対応に関しては、この半期ではそこそ受注があったんですけども、下半期ではほぼほぼなくなる見込みです。

サポート

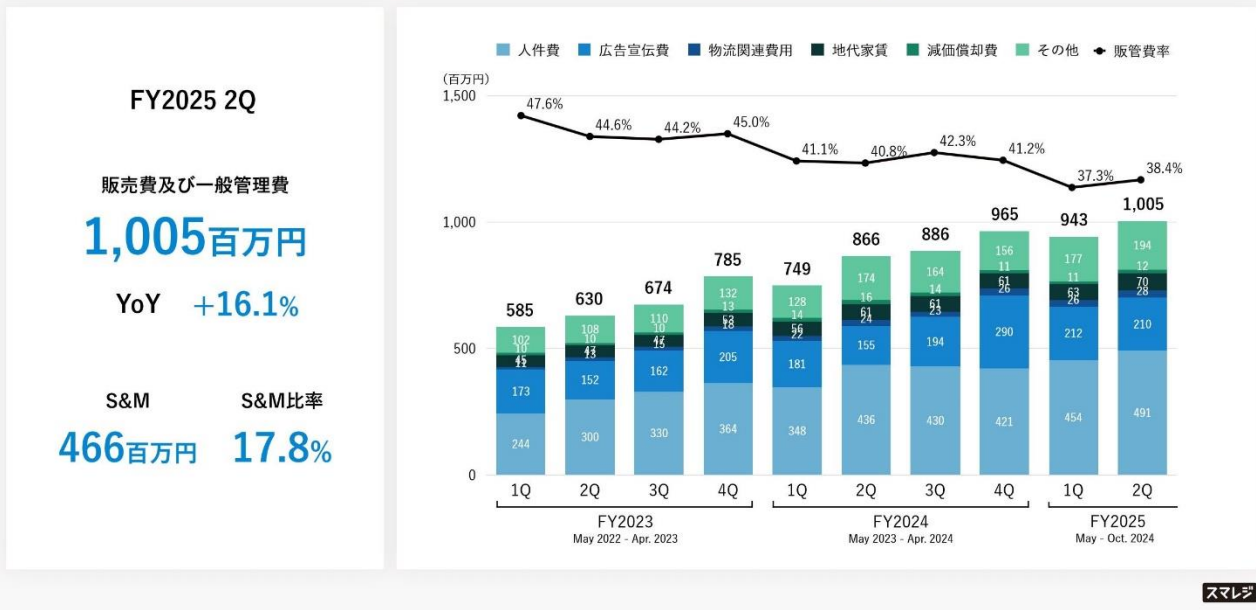
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



販売費及び一般管理費の四半期推移

2025年4月期2Q 決算概要 12

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

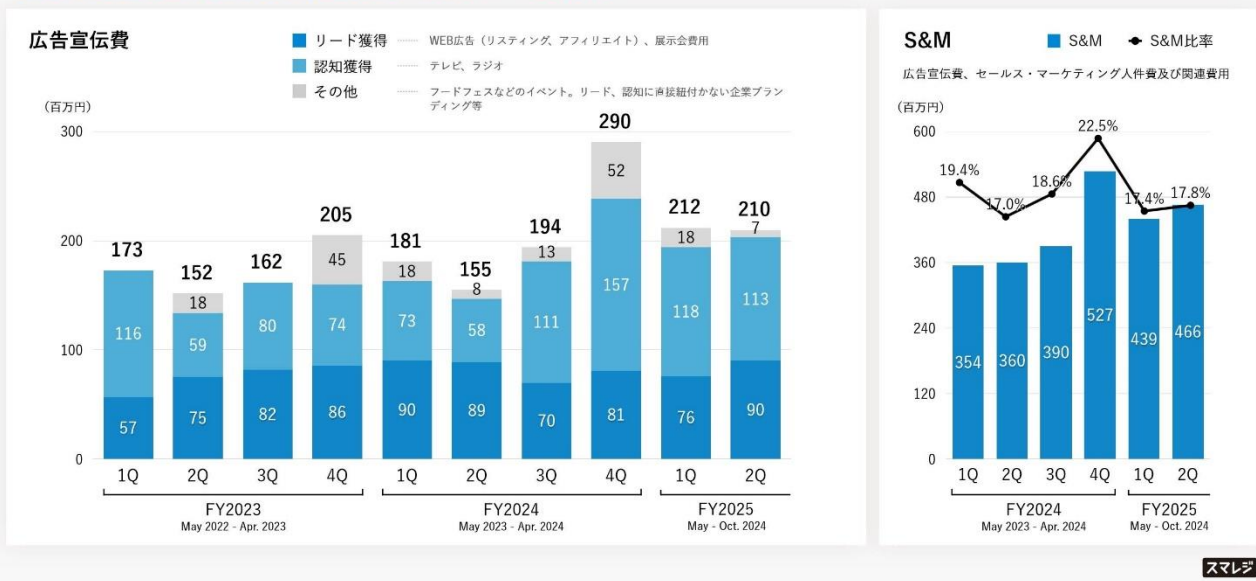


続いて、販管費です。第2クォーターは、トータルで10億500万円。第1クォーターから見ると微増でしたが、人件費の増加等の事業拡大に伴うものが主な要因となっております。広告宣伝費については、次のページで説明します。

広告宣伝費・S&Mの四半期推移

2025年4月期2Q 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
今期もTVCMを継続展開し、潜在顧客層へのアプローチを実施



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@scriptsasia.com



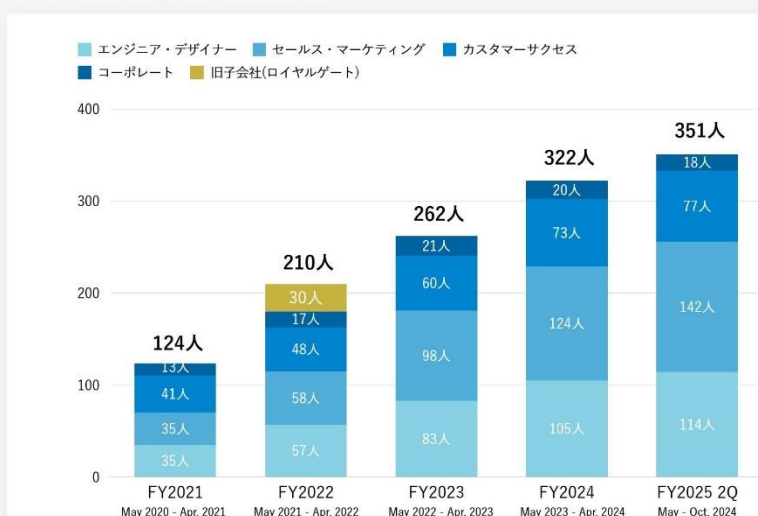
広告宣伝費の推移です。前期から引き続き、宣伝活動を実施しました。S&M は 4 億 6,600 万円、対売上で 17.8%になりました。第 2 クォーターは直接的なリード獲得目的の広告 9,000 万円、テレビやラジオなどの認知獲得目的のものが 1 億 1,300 万円となっております。

リード目的の広告宣伝費に関しては、前回の説明会でセールスの習熟等で徐々に投稿できる幅が広がってくるという話をしましたが、新しい投稿や取り組みも増えまして、金額は増加傾向にあります。単なる獲得効率だけでなく、セールスの効率化も両輪で、より多くのニーズを捉えていきたいと考えております。

従業員数の推移

2025年4月期2Q 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+16名の351名に



※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

FY2025 2Q
従業員数 ※1
351人
YoY ※2 **+22.3%**
+64人
QoQ ※2 **+4.8%**
+16人

スマレシ

従業員数の推移です。左側、前期までは年度末の数値となっております。前期末からは 29 名、前年同期比では 64 名増えて、351 名となりました。今期は純増数の目標を開示していないんですけれども、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。

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





- 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

スマレジ

では続きまして、事業の状況について報告いたします。17 ページです。第 2 クォーターのトピックスを記載しております。

代表交代のタイミングもあり、ミッション、ビジョン、バリューを刷新いたしました。コーポレートサイトにも掲載していますので、ぜひご覧ください。この下、ディスクロージャーで表彰をいただいたり、Developers Summit、エンジニアのイベントなんですけれども、協賛して、代表の宮崎が登壇したりというトピックスがありました。

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@scriptsasia.com

ARR（サブスクリプション売上高）の推移

事業の状況 18

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



続きまして、長期ビジョンでも最重要 KPI としている ARR の推移です。顧客の増加により、ARR は 69.9 億円で、ほぼ 70 億円。前年同期比でプラス 37.5%となりました。POS と決済のクロスセルが引き続き好調に推移していまして、決済サービスは前年比プラス 68%と高成長を維持しております。

POS 有料店舗の利用プラン内訳

事業の状況 19

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%



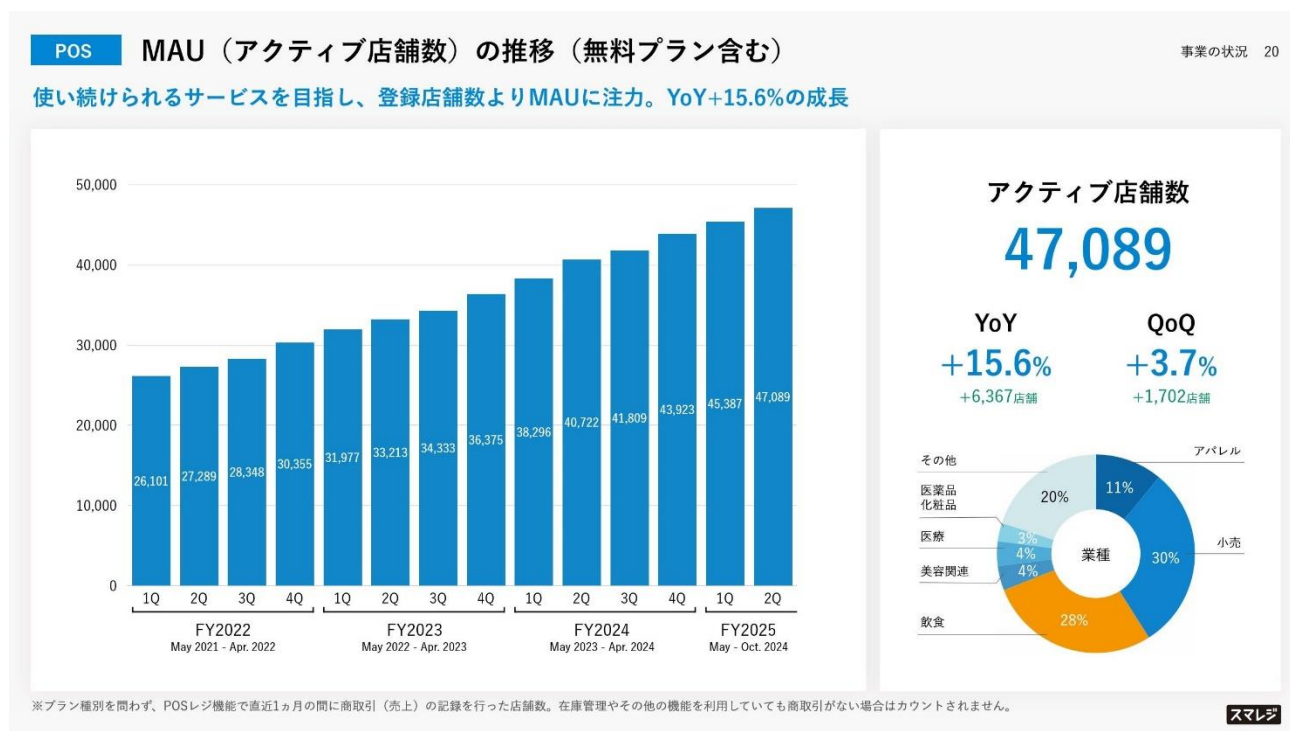
サポート

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@scriptsasia.com



ここからのスライドは、メインであるスマレジ POS だけの KPI になります。各種 KPI 数値は資料のとおり、まず有料店舗数ですが、目標の ARR に関連する重要指標として、有料店舗数とアクティブ店舗数を追っています。

有料プランの契約店舗数は 3 万 9,327 店舗で、前年同期比で 6,295 店舗増加しました。



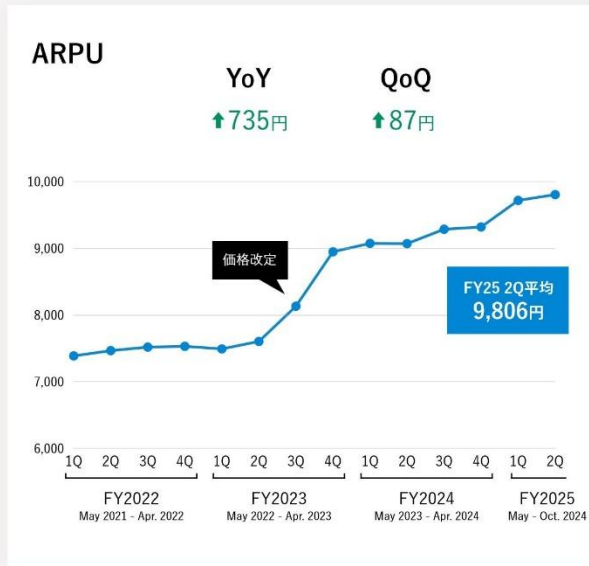
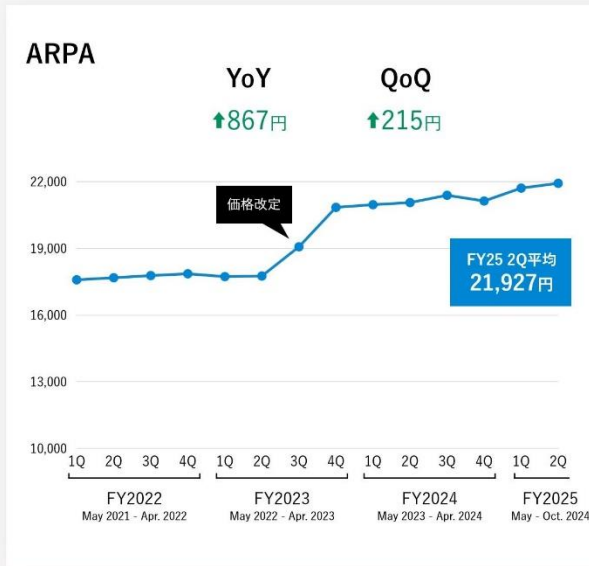
続いて、アクティブ店舗数です。これは実際の利用があった店舗数で、先ほどの有料プランに加えて、無料ユーザーで利用している店舗さんも含まれています。無料プランに登録しただけで使っていない店舗は含まれておりませんので、本当に使ってもらえているかどうかを測る、こちらが重要指標になります。

前期で初めて 4 万店舗を超えましたが、第 2 クォーターは 4 万 7,089 店舗となりました。

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@scriptsasia.com

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%



スマレジ

次は顧客単価、ARPA/ARPU です。今期に入って、両方ともにやや上昇しているんですけれども、第1クォーターの説明会でも話しましたが、他社決済サービスとの連携費用の金額が増加したこともあって、POSの区分としましたという話をしましたが、第1クォーターでぐっと上がっているのが分かるかと思います。

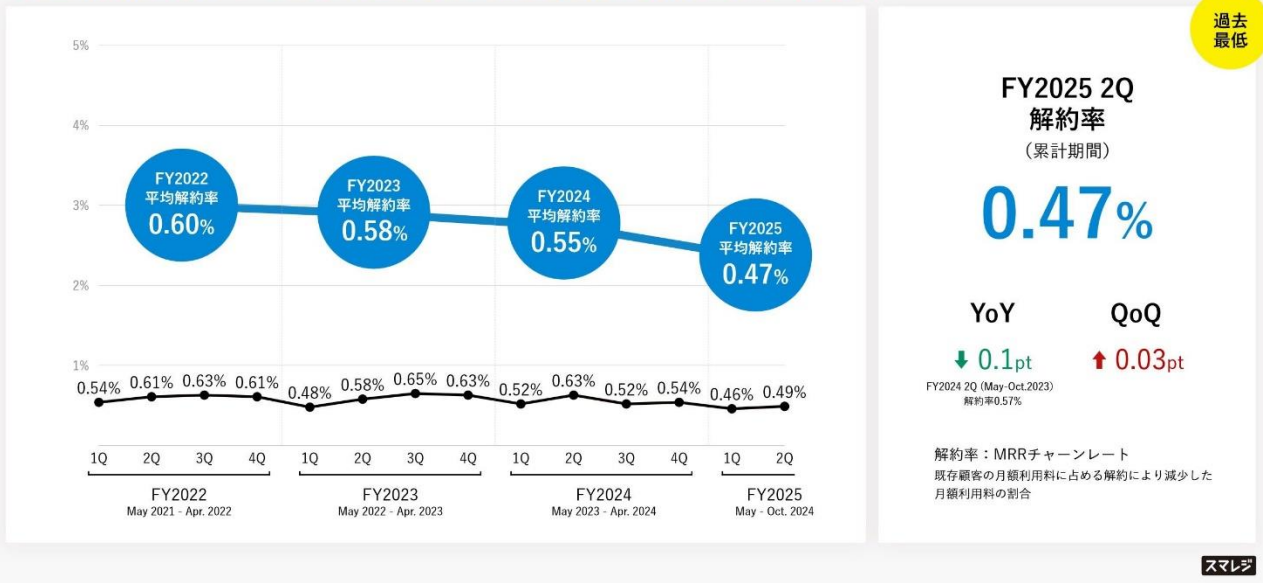
その決済連携の費用も今後増えていきますし、導入時の機器レンタル、機器サブスクリプションといっているんですけれども、こちらの件数も引き続き増加しているため、顧客単価の傾向としては微増していくと予想しております。

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@scriptsasias.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

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



続いて、解約率です。解約率はあまり変化が見られませんでした。この第2クォーターは0.49%、今期でいうと0.47%なので、これまでで最も低い解約率を更新しております。

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

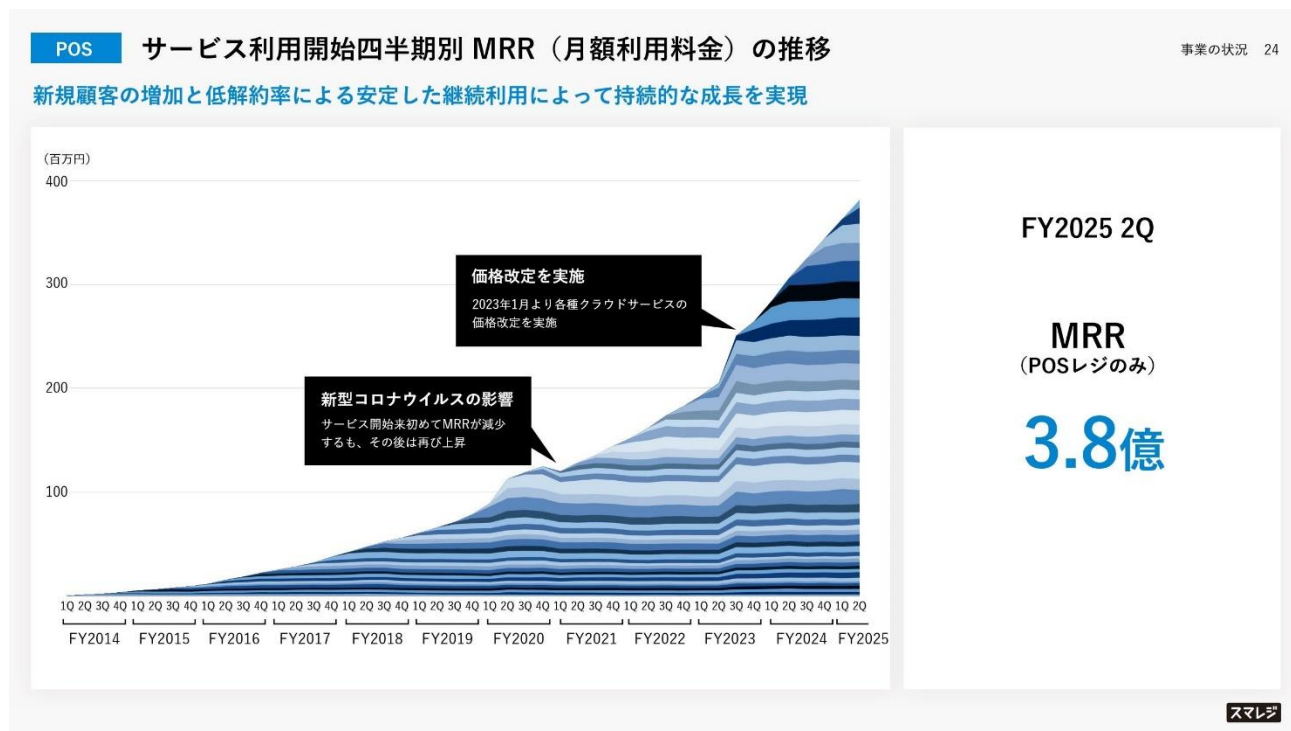


続きまして、GMV。POSレジを使っているユーザー全体の流通金額、売上金額です。第2クォーターでは6,502億円、前年同期比で24%の増加となりました。キャッシュレス比率が引き続き高くなってきているんですけれども、各種電子決済等の一般的な普及に伴っているところと、決済サ

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

ービスの PAYGATE をスマレジ POS のユーザーに対してクロスセルしてはいますが、それが進むほど比率も上がってくる部分もあるのかなと考えております。



最後のスライドになります。これは POS だけの数字ですが、第 2 クォーター時点の MRR は 3 億 8,000 万円となりました。価格改定後は MRR の積上げスピードが上がったんですけども、この角度を落とすことなく拡大していければと考えております。

以上、2025 年 4 月期第 2 クォーターの決算概況について、私から説明しました。

冒頭に宮崎からも説明があったんですけども、関連する領域ではありますが、新しい M&A で事業ドメインが広がっていきます。POS を中心としたプロダクト群を綿密に設計して、長期の ARR の目標に向けて、各ドメインがそれぞれ成長していけるように展開していきたいと考えております。

私からは以上です。

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場合には、件名に決算説明会へのご質問とご記載ください。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。

では、宮崎さん、高間館さん、よろしくお願いします。

高間館 [M]：では、いただいた質問に対して回答していきたいと思います。まずは事前にいただいております、事前質問から。

質問者 [Q]：配当はいつ頃に開始する計画でしょうか。

宮崎 [A]：回答させていただきます。12 月 13 日に配当予想の修正を開示させていただいたとおりなんですけれども、2025 年 4 月期については期末配当であり、2025 年 7 月に通知する予定でございます。

質問者 [Q]：御社の高性能クラウド POS システムの特徴は何でしょうか。御社の POS システム機能、または全体的なビジネスモデルのどの領域に、まだ改善の余地があるところは何だと思われるでしょうか。

似たような質問で、競合他社に対する優位点についてというものと、今リアルタイムでいただいた質問なんですけれども、BASE や Shopify などと比較して強み、弱みをどのようにお考えでしょうか。

高間館 [M]：ちょっとまとめ過ぎかもしれないですけども、宮崎さんからよろしいでしょうか。競合他社に対する優位点について。

宮崎 [A]：では簡単に三つ、説明させていただきます。一つは高機能、販売業務だけではなくて、在庫管理や顧客管理、売上分析など、店舗運営に必要な多数の機能を提供しております。

二つ目、確認調整と連携性。API を通じて外部システムに連携することが可能で、CRM や ERP など、自社システムとシームレスに連携することが強みかなと考えています。

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



三つ目、充実した 365 日のサポート体制で、他社さんではないかと思うんですけども、ほとんどが自社の社員で、多機能なスマレジを使いこなすための専門的なサポートが受けられるところです。

ビジネスモデルの改善余地はどこにあるかですけども、店舗運営において販売業務以外にさまざまな業務があります。それぞれが業務システム、あるいはサービスになり得ますし、提供中サービスの決済サービスや勤怠管理、また小売店においてはリアル店舗の裏側にネットショップがあることが多いですし、その領域も注目している領域でございます。

二つ目ですけども、市場自体の可能性がまだまだあると思っております。2 店舗から 99 店舗のメインターゲットは 89 万店舗あって、われわれは現在 4 万 7,000 のアクティブ店舗ですから、まだまだ開拓の余地はあるかと思っています。

ネットショップ支援室のサービスの、BASE や Shopify などと比較しての強みは何ですかという質問ですが、これは BASE さんとか Shopify さんは、ネットショップの WEB サイトを提供している会社でして、われわれが今回 M&A させていただいたネットショップ支援室は、BASE であったりとか Shopify とか、楽天のモールとかヤフーのモールとか、そういう在庫を一元管理するようなサービスなので、ちょっと毛色が違うかなと思います。以上です。

高間 館 [M]：ありがとうございます。続きまして、事前にいただいている質問です。

質問者 [Q]：成長率について、鈍化傾向か否か。

高間 館 [A]：これは私のほうからですが、先ほど有料店舗数の増加、アクティブ店舗数の増加についてご説明いたしました。大体 YoY で、対前年で見ても同じぐらいの店舗数の獲得になっていると思うんですね。

店舗数の獲得に関しては季節性もありますし、獲得したユーザーさんが多店舗なのかどうか、その辺りにもかなり左右される部分があって、ちょっとぶれが大きくなる部分ではあります。なので、獲得に関してはそれほど鈍化していないといえるかなと思うんですけども、ちょっとそのぶれの要素が大きいので、クォーターによってはちょっと減ってしまっているのかなと。前のクォーターから見ると、獲得している店舗数が少なくなるとかいうところは出てくるのかなと思います。そんなに鈍化しているような傾向はないと思います。

続きまして、事前質問をいただいております。

質問者 [Q]：AI の活用の予定。

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



宮崎 [A]：現時点では未定ですが、将来的には売上予測だったり在庫の適正化だったり、いろんな可能性があると思っています。

高間 館 [M]：ありがとうございます。続きまして、事前質問。

質問者 [Q]：大口先は POS の細かいオーダーにもある程度対応する必要があると存じますが、具体的な対応の基準や社内の体制につき、可能な範囲でご教示いただけますでしょうか。

宮崎 [A]：要求される機能に汎用性があるかどうかで、対応するかどうかを判断していきたいと考えています。またコア機能に組み込めないとしても、API であったりとかアプリマーケットの利用によって、細かな要望に対応できると考えております。

社内体制については、今年のはじめにエンタープライズ向けの営業チームをつくって、10 月にも開発でエンタープライズ向けの API 開発支援とか、そういった部分をするチームを立ち上げております。

高間 館 [M]：ありがとうございます。では、次の質問です。

質問者 [Q]：市場規模について教えてください。現在のサービスでの対象店舗数、かける導入率、かけるシェア、イコール 4 万店舗となるイメージを教えてください。

高間 館 [A]：これは私から。決算説明資料の後半部に、市場について記載している部分があります。弊社がターゲットとしているのは 89 万店舗のミドルサイズとなっているんですけども、2 店舗から 99 店舗ぐらいをメインターゲットとしております。

現在は約 4 万 7,000 ぐらいアクティブ店舗数がありますので、大体それに対してはシェアは 5% ぐらいかなと思います。市場規模、大体全部取れたらどれぐらいになるんですかという話でいうと、月 1 万円とすると 89 万店舗なので 89 とか、100 億というのが月間のターゲットにしているサイズになっているかなと思います。

続きまして、同じ方です。

質問者 [Q]：競争優位性の推移について教えてください。特に競合となる製品のシェア推移も含めて教えてください。御社の競争優位性が拡大しているのか、縮小しているのか。どのように計測、評価しているのでしょうか。

高間 館 [A]：これに関しては競合企業、同じようなサービスをやられている会社さんはたくさんあるんですけども、なかなか店舗数だったり数字を公開しているところが少なく、なかなか測りにくいところではあります。

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



公開されているところもあるので、そこに関してはもちろん解決していただいているんですけども、そういう競合企業に対して、われわれが獲得していている店舗数のペースを見ていると、割と優位をもって進めていけているんじゃないかなと感じています。

その要因については、先ほど宮崎からも優位性についてあったと思うんですけども、やっぱり高機能だったり在庫管理等、細かい機能要件に対して対応できているところを評価していただいて、選んでいただけている部分があるんじゃないかなと思います。

冒頭に説明しました M&A、EC 領域の強化についても、われわれが持っている市場に対する優位としての小売だったりに対して、効果を発揮する施策になるのかなと思っていますので、より一層そこを磨いていって、対競合の優位としても、ユーザーの方から見たユーザビリティとしても高めていけるかなと考えております。

では続きまして、事前質問をいただいています。

質問者 [Q]：株価が急落した理由。なぜ株価が急落しましたかという、タイムリーなご質問をいただいております。今日に入ってからのことだと思うんですけども。

宮崎 [A]：株価に関してはいろんな意見を頂戴することが多いんですけども、市況や動向にかかわらず、株価に関するコメントを控えております。

われわれ経営陣としましては、引き続き業績向上に注力してまいります。

高間 館 [M]：評価いただけるように頑張っていきます。続きまして、リアルタイムでいただいている質問です。

質問者 [Q]：渡部さんとの動画にもう少し御社の CM、リンクさせるなどされてはいかがでしょうか。

高間 館 [A]：アンジャッシュの渡部さんに協賛させていただいて、YouTube の番組を放映しています。それがスマレジプレゼンツというかたちになっているんですね。それをご覧いただいてのご質問だと思いますが、単純に番組として面白いというのを優先しているところがあって、あんまり番組の流れをぶった切って、スマレジを入れるような構成にはしていないんです。

ただ見ていただくと分かるんですけども、冒頭にスマレジに関する紹介ですとか、合間合間にスマレジのショールームの映像ですとか、プロダクトの映像ですとか、そういうものを差し込んでいて、なるべく自然なかたちで見ていただけるように進めていっているところであります。

ぜひ皆さんも、面白いですのでご覧いただけるといいかなと思います。ありがとうございます。

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



質問者 [Q]：お店では、まだ昔ながらのレジを使っているところもあると思います。御社は他社のクラウド POS レジの導入率は、現在 89 万店のうちどの程度になっているのでしょうか。

高間 館 [M]：これも公開されていないので分からないんですけども、宮崎さん、どれぐらいですか。

宮崎 [A]：分からないですね。

高間 館 [A]：われわれの数字しかほぼほぼ公開されていない中なので、ちょっと難しい部分はあるかなと思うんですけども、先ほど申し上げたとおりで、われわれの 89 万店舗に対するシェアというと、大体 5%ぐらいになっていて、他社さんの数字も含めていうと多分、まだまだ 10%ぐらいのものじゃないかなとは想像しております。

なので、まだ既存のレジを使っているお客様もすごく多くて、そこからクラウド POS に対して乗り換えてくるお客様のニーズも非常に強いなと感じていますので、そこを効果的に捉えていって、シェアを拡大していきたいなと思っております。

質問者 [Q]：先ほどの BASE、Shopify に対して強み、弱みというご質問がありましたが、その続きとして。その弱みの解消に向けて、現段階でどのようなことをお考えでしょうか。

併せてリアル店舗と EC のサービスだと、リクルートとの競合を今まで以上に想定すべきでしょうか。

宮崎 [A]：その弱みというところがどちらか分からないのですが、まず訂正させていただくと、BASE や Shopify さんのようなサービスを買ったわけではないです。先ほどご説明させていただいたとおり、モールの在庫の一元管理のソフトをメインとして M&A させていただきました。

そもそもわれわれが数年前から、同じようなシステムを実は開発しておりました。そのシステムは Amazon さんだったりとかヤフーさんとか、あとは楽天さんのモールの在庫の一元管理をするようなシステムでした。そのほかにいろんなモールがございまして、数えると 20~30 あります。そのモール対応を今回のネットショップ支援室を M&A させていただいたことによって、大幅にパワーアップしたかなという見解でございます。

リアル店舗と EC のサービスだと、リクルートとの競合を今まで以上に想定すべきでしょうかという質問ですが、リクルートさんの戦略はあまり分かりませんが、主に飲食店をメインに展開しているかなと思っています。なので想定すべきかということ、想定しなくていいんじゃないかなと思いますが、われわれはリアル店舗を大体一通りやらせていただいたので、満を持して EC の連携をさらに強化していこうと考えているような状況でございます。

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



高間 館 [M]：ありがとうございます。リアルタイムでいただいている質問です。

質問者 [Q]：新規ユーザー獲得のうち、他社クラウド POS からの乗換えはどの程度ありますか。

高間 館 [A]：これは私から。スマレジが獲得していつている導入店舗のうち、既存と新規出店が大体半々ぐらいで推移しています。これはあまり比率として変わらないんですけども、この半々のうちの既存の店舗で、既にレジを使われているのですが、そこからリプレースする。

公開していないのですけども、その内訳でいうと従来型のレジを使われているお客様と、一部クラウド POS を既に使われていて、そこで例えば機能要件が合わないとか、よりアップグレードした機能がほしい、プランがほしいというお客様がたまにスマレジにお声がけいただいて、乗り換えていただけるケースもあるんですけども、数としてはあまり多くないです。

続きまして、リアルタイムでいただいた質問です。

質問者 [Q]：貴社の製品は高機能、多機能ゆえに、初期導入のハードルが高いという口コミを拝見したことがあります。CS によるサポートのほか、取り組まれていることなどありましたらご教示ください。

宮崎 [A]：回答させていただきます。おっしゃるとおり高機能、10 年ぐらい POS を開発して毎月アップデートしていますので、数百の機能がございます。おっしゃるとおりで、そこはわれわれとして課題として認識しておりまして、直近では営業がご契約させていただいた後に、オンボーディング、設定であったりとかオペレーションを見て、データ登録の補助をさせていただいたりとか、そういったサクセスの部分は、今まで以上に注力するような体制づくりを行っているような状況でございます。

高間 館 [M]：では、これもリアルタイムでいただいた質問です。

質問者 [Q]：機関投資家の方とのミーティングで、どのような質問が多いのでしょうか。

高間 館 [A]：では、これは私から。この IR 期間を中心として、機関投資家の方とお話させていただく機会は結構多いです。その中でスマレジに対してお話いただく内容とすると、やはりどれぐらい成長していけるのかというところ、将来の見込みも含めて成長率のところと、あとそれに対して収益性のところですね。成長を担保するだけの成長投資を果たしていつて、どれぐらいの収益を出していけるのかをお話いただくことが多いかなと思います。

細かい内容の話になると、マーケティングをどうやっていますかとか、あとさっきの宮崎の話、一部重複しますが、CS のところですね。顧客対応をどうしているか。フィールドセールス、

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



インサイドセールス、どのような施策でお客様のニーズを捉えているかですとか、その辺り、結構細かくお話をいただくことが多いです。

質問者 [Q]：従業員数に関して。毎年増えていますが、現在は何の分野に人を割いていますか。

宮崎 [Q]：職種の比率は大体、公開されていますか。

司会 [M]：はい。

宮崎 [A]：なので、そのまま職種の比率を保ったまま増やしている感じですかね。特に職種において注力している職種があるかといったら、ないという回答になります。

質問者 [Q]：お客様がお客様を呼び込むような施策はされておりますでしょうか。

高間館 [A]：これは私から。ユーザーの方で影響力の強い、発信力のすごく強いお客様は当然いらっしゃいますので、そういうお客様をスマレジユーザー会といって、割とクローズな会ではあるのですが、ユーザーの核となりそうな影響力の強そうな方をお呼びして講演会ですとか、そこに対してユーザーの中でもスマレジを今使っているユーザーさん、これからスマレジを使おうと思っているユーザーさんを垣根なくお呼びして、集まる機会をつくったりしているんですね。

そこで結構、実際に使ってどうだとか、悪い点、改善点も含めて、いろいろ出てきているんですね。それをスマレジとしても吸収する反面、参加されたユーザーの方で実際にスマレジを導入していただいたり、そういう良い交流の場になっているかなと思います。

質問者 [Q]：ターゲットは2から99店舗と幅広いですが、顧客の中央値は何店舗ぐらいになりますか。

高間館 [A]：では、私から。結構スマレジは本当に5店舗以下とか、小規模のお客様がすごく多いんですね。いってしまえばSMBが多いということになるんですけども、これが割と経営上の安定性の強化につながっている部分があって。

狙ってそこを獲得しにしているわけではないんですけども、顧客層としてはすごく多いと。1店舗のお客様もすごく多いですし、5店舗以下のお客様も多い。なので、それでいうと多分、1桁台前半ぐらいになるのかなと思っています。

質問者 [Q]：貴社の営業方針は、今までインバウンドセールスがメインだと思うのですが、今後はアウトバウンドセールスにも注力されていきますか。また現在、何か取り組まれていることはありますか。

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



宮崎 [A]：おっしゃるとおりインバウンドセールスがメインですが、新しい中期経営計画で中、大規模の案件獲得を進めていきますという話をさせていただきました。それに伴って今年よりアウトバウンドセールス、エンタープライズセールスの中ですけれども、取り組みが始まっています。

質問者 [Q]：ちょっと重複する部分もありますが、飲食店舗と小売店舗のユーザー比率を教えてください。

高間 館 [A]：大体、これは私からですが、飲食より小売さんのほうが多くて、幅広に捉えた小売という意味でいうと、大体4割から5割ぐらいがお使いいただいています。それに対して、飲食でいうと2割から3割ぐらいの比率になっています。この2業種が大部分を占めている、7割、8割というところですかね。

質問者 [Q]：粗利のことを考えると、事業拡大とともに従業員がうなぎ登りに増えると、売上は上がっても利益が増えないので、その辺りの施策もお願いします。

高間 館 [A]：事業拡大とともに従業員を増やしていくと、利益率が上がりませんよねというお話だと思うのですが、売上高の伸長に伴って業容拡大していきまして、人を採用していく部分はあるんですけれども、今のところ売上高成長率ほどの人員増加は果たせていなくて。なので、それに伴って少し営業利益率が上がっていった部分があります。

ビジネスモデルとして、売上高成長率と同じぐらいの人員増加が必要になるかといわれると、そうではない部分があって。スマレジでは前倒しで採用を拡大していったって、5年、10年後を見て人を増やしていこうということで、ちょっと前倒しで採用している部分があります。

なので人員増加ペースでいうと、これ以上増えることは多分あまりないかなと思います。それでいうと、売上増加と人員増加のペースって少し乖離があるので、利益率はやや上がっていくようになるかなとは思っております。

質問者 [Q]：社員数が増えてくると、社内での意思統一が難しくなってくると思います。社内でどのような施策をされていますでしょうか。目標値の設定をつくるかつくらないかや、なりたい将来の姿、また社風を教えてください。

宮崎 [A]：意思統一が難しくなってくるとあります。おっしゃるとおりです。それもあってミッション、ビジョン、バリューの部分を少し前に変えさせていただきました。

特にバリューの部分をすごく変えた。言い換えたに近いんですけれども、一つ目が「行けるとこまでいく!」。二つ目が「要件定義ではなく、要求定義」。三つ目、「家族に誇れる仕事を」という

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



ところで変えさせていただいたんですけれども、社風の話でいくと、本当にこの三つを守っている幹部が多いのと、幹部以外にもこうなってほしいなと思っています。

それぞれ説明させていただきますと、「行けるとこまでいく！」というのは簡単にいうと挑戦なんですけれども、熱意を持って挑戦して、それぞれの持ち回り、責務があると思うんですけれども、自分の限界やゴールを超えるのを一つとしています。

二つ目が「要件定義ではなく、要求定義」。すごく聞き慣れない言葉になるんですけれども、相手の発言の先にある本質的なニーズや課題に向き合って、一過性の解決策ではなくて、根本的な解決策を開発であればつくる、営業であればそれを提案するというふうにやっていきましょう、としています。

三つ目、「家族に誇れる仕事を」。迷ったときに自分自身の行動が家族に誇れるか、家族に恥じないかを基準に判断してくださいと。これも一過性の話で、目の前のお客様に無理やりものを売りつけるんじゃなくて、お客様が幸せになるよねという確認をして、胸を張ってできるようなお仕事に、それぞれの部署でやりたいよねとは発信しております。以上です。

高間 館 [M]：では、いただいた質問、全て回答させていただいたと思います。ご質問、たくさんいただいております。質問がなかったらどうしようと、ちょっと怖い思いをしていましたが、たくさんいただきました。

では質問もないようですので、これで質疑応答を終わらせていただきます。ありがとうございます。

宮崎 [M]：報告させていただいたとおり、EC 両機の大幅強化を目的に M&A をさせていただきました。これまではリアル店舗のスマレジだったのですが、ネットショップのシームレスな連携によって、長期目標へ着実に前進していこうと考えております。

本日はお忙しい中、ありがとうございました。

高間 館 [M]：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 でもお知らせしております。毎月配信していますので、ぜひご登録をお願いします。

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、ご覧の画面下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。

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



これもちまして、2025 年 4 月期第 2 四半期の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いたします。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[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@scriptsasias.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