



株式会社スマレジ

中期経営計画説明会

2021年3月19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]	中期経営計画説明会
[イベント名]	中期経営計画説明会
[決算期]	
[日程]	2021 年 3 月 19 日
[ページ数]	17
[時間]	13:00 – 13:17 (合計：17 分、登壇：10 分、質疑応答：7 分)
[開催場所]	インターネット配信
[会場面積]	
[出席人数]	1
[登壇者]	1 名 代表取締役 山本 博士 (以下、山本)

サポート

日本	03-4405-3160	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

山本：株式会社スマレジの山本です。スマレジの長期ビジョン・中期経営計画を策定しましたので、お知らせいたします。

2

TO BE THE NEW STANDARD

2021年はスマレジ10周年の節目。この10年でスマレジは、あらゆる業態の店舗に対応できる基本機能と、個性的な店舗運営を実現する拡張性を備えた圧倒的なサービスに成長しました。

この素晴らしいサービスを、機能を、もっともっと多くの店舗に使ってほしい。

そして、日本の商店を力強くサポートし、日本の経済発展に寄与したい。

スマレジのこれからの10年は、
タブレットPOSの枠を超え、日本のPOSTップシェア獲得を狙います。

スマレジ

TO BE THE NEW STANDARD としまして、2021年、今年はスマレジ10周年の節目となります。この2011年からの10年間で、スマレジがいろいろな業態の店舗に対応できる基本機能と、あと個性的な店舗運営が実現できるような、ニッチな機能まで、またスマレジのアプリマーケットを通じて、非常に柔軟な拡張性を備えた、圧倒的なサービスに成長したと感じています。

自分たちでいうのもなんなのですが、この素晴らしいサービスを、またはこの素晴らしい機能を、もっともっと多くの店舗さんに使っていただきたいですし、加えて日本の商店を力強くサポートして、日本の経済発展に貢献していきたいと考えております。

サポート

日本 03-4405-3160 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



そういったわけで、スマレジのこれからの10年間は、タブレットPOSという枠を超えまして、日本のPOSレジのトップシェア獲得をねらっていきたいと考えております。

4

長期ビジョン

VISION 2031

2021年現在、

日本のPOS市場では、今なおハードウェアベンダーが大きなシェアを占めています。
ハードウェアからソフトウェアの時代へ変遷する中、スマレジが誕生したのが2011年。
次の10年に向け、ソフトウェア・データベース企業である
私たちスマレジが、クラウド・DX時代を牽引し、シェアを拡大し、国内トップを目指します。
誰もが手軽にデータ活用できる時代へ

スマレジ

長期ビジョンとしまして、VISION2031。POS市場で国内トップのシェアを目指します。

サポート

日本 03-4405-3160 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



POS市場で国内トップを目指す

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!

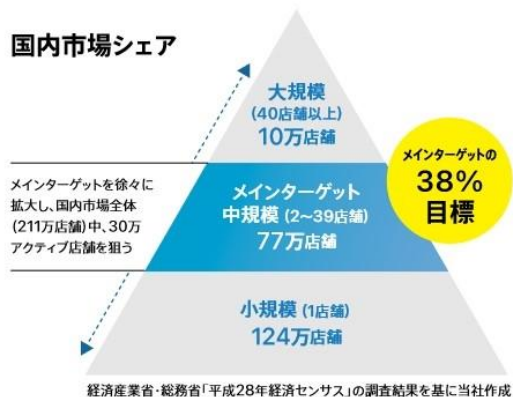
メインターゲットの中規模層を中心に、大規模層(従来POSからの入替需要)から小規模層(アプリマーケット利用による課金)までターゲットを拡げ、ピラミッドの中心からシェア拡大を目指します。

アクティブ店舗数



※21年4月期3Q時点のアクティブ店舗数。21年4月期通期決算後に2021年4月期末のアクティブ店舗数を掲載いたします

国内市場シェア



スマレジ

KPI として、アクティブ店舗数を掲げました。アクティブ店舗数は有料プラン、無料プランにかかわらず、実際に本当にお店で使っていただけている指標になりますので、そちらが30万店舗。国内の全体市場のシェア14%を目指してまいります。

こちらにグラフを二つ載せております。アクティブ店舗数でいうと今、2021年4月期3クォーターの現在で、アクティブ店舗数が2.3万店舗ですから、そこから30万店舗まで持っていくのに10年間で約10倍以上を目指すことになります。

また市場シェアでいいますと、スマレジのメインターゲットであります小売店さん、飲食店さん、合わせて日本で今、200万店舗ぐらいあるといわれている中で、スマレジのターゲットとなる大体2店舗~40店舗ぐらいまでの中小規模の店舗さまが、77万店舗あるとなっていて。そのうちの30万店舗ですから、メインターゲットの中でいうと約40%弱を目標としてまいります。

こちらの規模に関しては、上下方向にメインターゲットを少しずつ広げながら、シェア獲得をねらっていきたいと考えています。

サポート

日本 03-4405-3160 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

中期経営計画

2022年4月期 - 2024年4月期

ARR倍増計画

スマレジ

そういった長期計画からの最初の一步となります、2022年4月期、来年度から3カ年の中期経営計画になります。

ARR倍増計画という、少し刺激的なタイトルになっていますが、投資家の皆さま向けのキーワードに絞りまして、こういったタイトルにしております。

サポート

日本 03-4405-3160 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

継続的な高成長サイクルを実現させるため、来期から3年間は減益を覚悟し、事業投資を強化

積極的な広告宣伝活動を中心とした事業投資により、アクティブ店舗数の増加と顧客単価の向上を目指す

広告宣伝によるアクティブ店舗数増加

アプリマーケットによる顧客単価向上



24年4月期までに

ARRを倍増!!

※1 21年4月期3Q時点のARR。21年4月期通期決算後に2021年4月期末のARRを掲載いたします
 ※2 22年4月期は、新型コロナウイルスの影響を考慮し保守的に算出

ARR推移計画



スマレジ

資料 7 ページに進みます。今後も継続的な高成長を続けていくために、来年度から 3 年間は減益を覚悟して、事業投資を強化してまいりたいと考えております。

一つは、広告宣伝等によるアクティブ店舗数を増やすと。お客さまを増やすということになります。

そしてもう一つは、アプリマーケットによる顧客単価の向上。こちらは ARPU の向上と。

客数と客単価、両方を上げていくことによって、2024 年の 4 月期までの ARR を倍増させようという計画を立てております。

右側のグラフで申しますと、現時点の 2021 年 4 月期の第 3 クォーターの時点では、ARR が 19.2 億ですから、目標値まで 2 倍以上の計画となっております。

これらを実現していきたいと考えております。

サポート

日本 03-4405-3160 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



1

広告宣伝への集中投下

積極的な広告宣伝活動を実施
認知度向上・顧客獲得を加速

認知・リード獲得

2

アプリマーケット施策

アプリマーケットを活性化させ、
エコシステムを構築

CX・顧客単価向上

3

スマレジ・タイムカード

勤怠管理から HR サービスへ
事業を成長させる

HR事業・クロスセル

4

クリエイティブ人材育成

継続的な高成長サイクルを支える
クリエイティブ人材を育成

永続的成長

スマレジ

具体的な施策に移ります。

サポート

日本 03-4405-3160 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

認知・リード獲得

積極的な広告宣伝活動により 事業を加速させる

コロナ禍で中断していたPR活動を再開。
上場時に調達した資金を原資に、積極的なPR活動により、
認知度向上および新規顧客の獲得を加速させる。

目標

- ・ 一般認知向上によるブランド力強化
- ・ 新規顧客獲得を加速



スマレジ

一つ目の広告宣伝への集中投下です。

TVCM 等々をはじめとしましたマス、それから交通広告等、タクシーの CM 等も今、少し流行していますが、またインターネット等での広告、いろんなどころでの PR 活動をしていきたいと考えております。

これまで当社は広告宣伝費をほとんど使わずにやってきたわけですから、一つ大きなチャレンジかなと考えております。

社内でのノウハウがまだあまりないので、まずは手探りのところから始めますが、大きく広告宣伝費を割いて、活動していきたいと考えております。

特に 2019 年の 2 月期に IPO をしました。そのときに、約 15 億円～20 億円程度の資金を調達しております。2 年前に調達したこの資金をまだ消化できておりませんので。

消化できていないというのは、上場後の 1 年目が軽減税率の特需によって、広告宣伝費をかけなくても非常にたくさんのお問合せをいただいたという、追い風がまずありました。そこでは使ってお

サポート

日本 03-4405-3160 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

りませんで、2年目となる今年度ですが、こちらがまた逆にコロナ禍に突入しまして、広告宣伝費は今ではないということで、ブレーキをかけました。

少し経済活動が活発化し始めている、今から使っていくべきだと判断しましたので、これから一気にこの2年前に獲得した資金で、広告宣伝活動をしていきたいと考えております。

中期経営計画 - 2 アプリマーケット施策

10

CX向上・客単価改善

アプリマーケットを活性化し、 エコシステムを構築する

基本機能に加え、アプリマーケットに登録された拡張アプリにより、スマレジはあらゆる業種や業態に対応。スマレジのCVC事業スマレジ・ベンチャーズが中心となり、アプリ開発者への投資、事業支援、販売支援などを通じてアプリマーケットを活性化させます。

ノーコード/ローコードをテーマにアプリ開発環境(スマレジ・デベロッパーズ)の大幅改善も予定

目標

- ・ 専門性の高い機能をフックにした新規顧客の獲得
- ・ 拡張アプリ利用料収益による顧客単価の向上
- ・ カスタマーエクスペリエンス(CX)の向上

スマレジ

2点目のアプリマーケット施策です。

こちらは顧客単価向上を目指してはおりますが、基本的にたくさんお客さまからのご要望をいただいております。

また、いろんな業種、業態で、いろんな使い方をされていますので、こういったものに対応できるようにアプリマーケットを活性化していきたいと考えております。

スマレジのCVC事業であります、スマレジ・ベンチャーズもスタートしております、このアプリを開発してくださる方への投資、また事業支援、販売支援を通じて、アプリマーケットを活性化させていきたいと考えております。

サポート

日本 03-4405-3160 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

また今後、もっともっとアプリが作りやすくなるように、ノーコード、またはローコードをテーマにしたアプリ開発環境の大幅改善も計画しております。

中期経営計画 - 3 スマレジ・タイムカード (HR事業)

11



HR事業、クロスセル

スマレジ・タイムカードを 加速させ、勤怠管理から HRサービスへ成長させる

クラウド勤怠管理サービス「スマレジ・タイムカード」をスマレジ事業から切り離し、HR事業として独立した組織体制を構築し、成長を加速させます。

目標

- ・スマレジ利用者へのクロスセル戦略による顧客単価の向上
- ・独立採算やグループシナジーによる成長の加速

スマレジ

次に3番目のスマレジ・タイムカードになります。

HR事業と名称を少し変えてきておりますが、スマレジ・タイムカードという勤怠管理システムから始まっておりますが、さらに肉付けして、HRサービスへと成長させていきたいと考えております。

もともと当社内でも1部門として展開していたんですが、どうしてもスマレジ事業の中で事業を展開することになってしまっていたので、スマレジのチームと切り分けて専属のチームをつくりまして、今後、独立した組織体制の中でスマレジのHRサービスを成長させていきたいと考えております。

今、スマレジのお客さまとスマレジ・タイムカードのお客さまは、同じように見えて少し違うお客さまが使ってくださっています。

サポート

日本 03-4405-3160 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

まずはじめに、スマレジのお客さまにもっともっと使っていただけるように、クロスセルできるように、もう少しスマレジとの親和性を寄せていくところから始めていきたいと考えております。

中期経営計画 - 4 クリエイティブ人材育成

12

永続的成長

日本でもっともITクリエイティブ人材を輩出する企業のひとつとなる

採用関連費を大幅拡大し、ITエンジニアやデザイナー、データサイエンティストを中心に課題解決型ITクリエイティブ人材の発掘・教育を積極的に実施し、継続的な高成長サイクルを支える人材基盤を構築します。

目標

- 不足するITエンジニアの確保
- プロダクト品質や開発スピードの向上
- 研究開発(R&D)の活性化
- POSデータの活用と事業化



最後の4番目、クリエイティブ人材育成を掲げております。

日本で最もITクリエイティブ人材を輩出する企業のひとつとなると書いていまして、広告宣伝費だけではなくて採用関連の費用を大幅に拡大しまして、特にITエンジニア、またデザイナー、データサイエンティスト等々を中心に、ITのクリエイティブ人材の発掘、または教育を積極的にやっというと考えております。

今まで割と、ぎりぎりの少ない人数で運営してきましたので、新しいことにチャレンジする余裕が、やはりあまりなかったのが実際のところであります。

今後の10年を考えたときに、ITクリエイティブ人材を少し多めにやはり確保して行って、新しいチャレンジをするであったりとか、製品をもっともっと良くしていくとか、そういったことへ割いていきたいと考えております。

サポート

日本 03-4405-3160 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

また日本全体で IT エンジニアがかなり不足しています。当社だけではなくて、社会全体で IT 人材が不足しておりますので、当社が率先して IT 人材を発掘して、教育もすると。日本で IT の人材をもっともっとたくさん生み出していくという文化をつくることから考えていきたいと、考えております。

以上 4 点が、具体的な施策となります。

まだまだ抽象的な表現ばかりとなりますが、今、第 3 クォーターのタイミングで発表いたしました。さらに具体的になっていきますので、また第 4 クォーターの通期決算報告のタイミングであったりとか、また次のタイミングでこの中期経営計画の進捗、もしくはより具体化した内容について、随時お知らせしていきたいと思っております。引き続きご注視いただきますようお願いいたします。

以上となります。ありがとうございました。

サポート

日本	03-4405-3160	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



質疑応答

山本： 中期経営計画に対してのご質問をいただいております。3点、ご紹介いたします。

まず一つ目ですが、これまでのスタンスを一変させ、積極的な広告宣伝活動を中心とした事業投資を行うとした背景を教えてください、といただいております。

本編でも少し触れましたが、2019年の2月にIPOをしました。ちょうど2年前ですが、そのときに約15億円～20億円程度のキャッシュを確保しております。

1年目、一昨年は軽減税率、または消費税の増税があり、追い風がありましたので、ほとんど広告宣伝費をかけなくても問合せがほぼ殺到した特需がありました。

2年目の昨年ですが、今年度ですね。当初はTVCM等々を始めて、広告宣伝費をこれから使っていこうというタイミングだった矢先に緊急事態宣言が始まりまして、そのままコロナ禍に突入したことで、結果的にまた守りに入りまして。この1年、コロナの動向を見守るかたちになりました。

こういったことから、この2年間、その調達したお金を使わずにいた状況にあります。

ここから上場して3年目となりますが、この1年間を振り返ってみて、そんなにコロナ禍の影響がだんだんなくなってきていることもありまして、アクセルを踏んでいくタイミングが今なんじゃないかと、大きな判断となりました。

もともとは経営指標としましては、売上高成長率と、もう一つは営業利益率を20%をキープしていこうと上場当初からお話をしてきたんですが、こちらの売上高成長率がいったん足踏みしてしまったことがきっかけにもなりましたし、コロナ禍とはいえ、今後も高い成長率を維持していかないといけないと考えておりますので。

売上高成長率を高く目指していくことを軸足にすることと、もう一つはやっぱりSaaSのビジネスですから、ARRですね。お客さまの数を増やすこと。また安定収益でありますサブスクリプションの部分を増やすことに重きを置くと舵取りをしまして、営業利益率が20%をキープする部分はいったん保留として、減益を覚悟でチャレンジするというふうに至りました。

次に2番目ですが、なぜこのタイミングで中期経営計画を発表することになったのでしょうか、ということで。

サポート

日本 03-4405-3160 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



通期の決算発表のタイミングで中期計画を出すことが結構多いんですが、今回は第3四半期のタイミングで中期経営計画を発表いたしました。

これは普通に考えて今、当社ちょうど第3四半期の決算発表をしたんですが、実際は現場はもう第4四半期中盤、もしくはもう後半に差し掛かっていまして、だんだん結果が見えてきている状態になっております。

社内のメンバー、取締役も従業員も含めて、全体がもうそろそろ来年度に向けての動きを活発化していけないといけない時期にあります。

そんな中で来年度、いち早くスタートを切れるように、社内、社外ともに新しい目標値を今のタイミングで発表して、来年度以降の早いスタートが切れるようにということで、第3クォーターでの発表を決断いたしました。

最後の質問になります。多くの企業でエンジニア不足が常態化していて、優秀な人材の確保が難しい状況かと思いますが、どのように差別化して、対応を優位に進めていくのでしょうかということ。

確かにおっしゃるとおりで、世の中でITエンジニアが足りないということで、プログラマーをはじめとしたITエンジニアが、なかなか採用ができない状況にあるのは確かだと思います。

こういったことにネガティブになっても仕方がないということで、いや、当社が率先してその人材不足を解消していくために、ITエンジニアになりたい人を増やすところから始めていくべきだと考えました。

去年からコンピュータソフトウェア協会というところに入会しまして、例えばその中でU-22という22歳以下のプログラミング・コンテスト、こういったものの実行委員を担当させていただいたりとか、もしくはスポンサーとして協力させていただいたりとか。

または学生向けのプログラミング教室にスポンサーをさせていただいたりとか、そういった草の根的な活動から始めて。

また私ももともとITエンジニアなんですが、ITエンジニアが面白いとか、インターネットとかコンピューターが面白いんだということと、そういった興味を持って学習に取り組めるようなカリキュラムをつくっていきたいと思っておりますし、そういったコンピューターソフトウェアのお仕事面白いんだと思えるような、文化からつくっていきたいと考えております。

サポート

日本 03-4405-3160 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



当社だけではなくて業界全体が面白いとか、儲かるでもいいと思うんですが、活性化していくような仕掛けを社内、社外に発信していくことで、他社との差別化というか、別に差別する必要はないのかもしれないですが、僕たちが率先してそういった活動をやっていく決意を持っております。

ご質問のご紹介は3点、以上となります。ありがとうございました。

[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

サポート

日本	03-4405-3160	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、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行うものではありません。

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、すべて会員自身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、利用者自身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本規約に基づく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会員が被った損害、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 03-4405-3160 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

