



株式会社スマレジ

2021年4月期 第3四半期 機関投資家向け説明会

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]	決算説明会
[イベント名]	2021 年 4 月期 第 3 四半期 機関投資家向け説明会
[決算期]	2020 年度 第 3 四半期
[日程]	2021 年 3 月 19 日
[ページ数]	32
[時間]	13:00 – 13:28 (合計：28 分、登壇：24 分、質疑応答：4 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]	3 名 代表取締役 山本 博士 (以下、山本) 営業本部 取締役 地引 一由 (以下、地引) 管理部門 取締役 田川 良行 (以下、田川)

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、代表取締役の山本です。

地引：営業担当役員の地引です。

田川：管理担当役員の田川です。

山本：株式会社スマレジの第16期第3四半期の決算説明動画を、今から進めていきたいと思ひます。よろしくお願ひいたします。

会社案内であつたりとか、事業の説明、事業概要に関しましては割愛させていただきます、今の第3クォーターの状況についてから始めていきたいと思ひます。

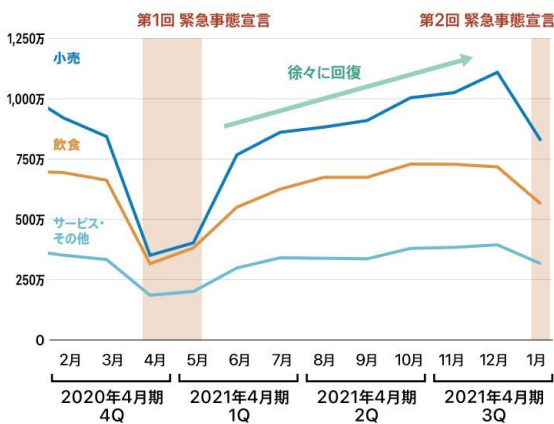
まずはじめに、新型コロナウイルスによる状況についてというところが一番、お問合せをいただくところですから、そこからまず始めたいと思ひます。

取引数・月額利用料への影響

新型コロナウイルスによる影響について 4

二度目の緊急事態宣言が発出されたが、前回よりも経済活動の制限が限定され、商取引数は減少するも、クラウドサービス月額利用料は減少せずに増加した

業種別取引数の推移 (スマレジPOSデータより)



クラウドサービス月額利用料の推移



クラウドサービス月額利用料等には、スマレジ・ペイメント、スマレジ・タイムカードの売上も含まれます。



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



今年、2021年の1月からまた2度目の緊急事態宣言が出ていまして、スマレジってやっぱり店舗さん、飲食店さんとか小売店さん向けのビジネスをやっているものですから、結構影響があったんじゃないかというところを、たくさんお問合せをいただいております。

そこについてですが、資料の4ページに、これは前回も載せていますが、左側がスマレジを導入してくださっている店舗様の取引の状況、取引数の推移。右側が当社のクラウドサービス月額利用料、サブスクリプションの売上の推移となっております。

この3カ月、営業の現場のほうで地引さん、どうだったでしょうか。

地引：第1回の緊急事態宣言が終わってから、市場は徐々に回復基調にいておりました。しかし第2回の緊急事態宣言のところから、当社の年末年始の閑散期にも重なりまして、少し後半は弱めの傾向となってしまいました。

しかしながら、足元の営業活動としては回復傾向にありまして、特段大きな問題はないと考えております。

山本：月額利用料の推移で見ると、前回の1回目の昨年4月の緊急事態宣言のときは、アカウントの休止とか、それから解約が目立ったんですけれども、今回はそこまで、前月を下回るということではなくて、少しの微増でとどまったという状況ですかね。

地引：はい、そうです。

山本：ありがとうございます。

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

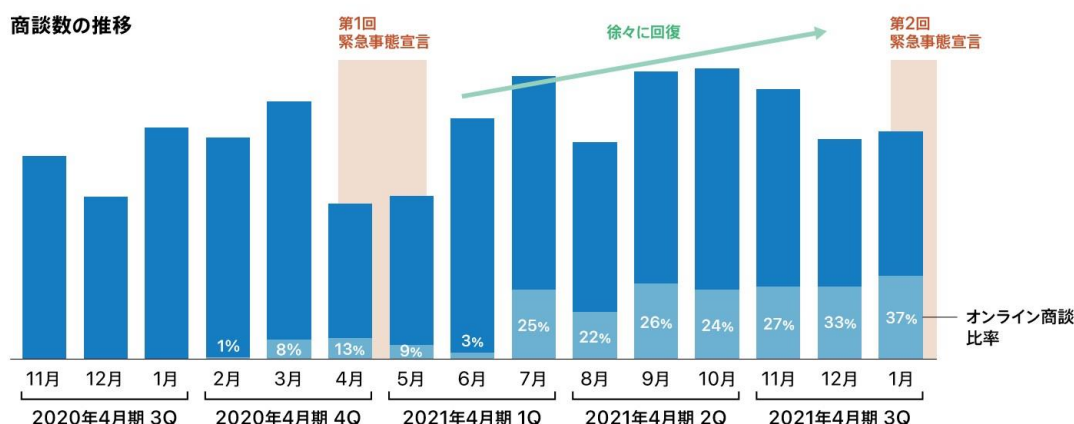


商談数への影響

新型コロナウイルスによる影響について 5

オンライン商談が堅調に推移。緊急事態宣言が発出されるも、昨年の緊急事態宣言時とは異なり、商談数は、オンライン商談を中心に緩やかに増加

本来3Q(11月-1月)は、季節要因により商談数が減少する傾向にあるが、オンライン商談の積極導入が効果的に作用し、3Qのオンライン商談比率は、31.9%に上昇



※2020年2月より、オンライン商談を対面商談と区別して取得するようになりました。

スマレジ

次のページにいきまして、商談です。商談数を掲載しています。

月次で波はあるんですけども、商談の数と、それからあと薄い青色でオンライン商談の内訳を記載しております。

こちらは営業面でどうだったでしょうか。

地引：これも第1回の緊急事態宣言のときは、オンライン商談をほとんどやっておりませんでしたので、それをするために切り替える準備をもろもろしておりました。

多少とまどったところがあったんですけども、今回の第2回の緊急事態宣言においては第1回やっていたこともあって、また日々、資料だとか、営業をブラッシュアップしていたこともあって、特に混乱することなく、スムーズに行うことができたと思っています。

山本：ありがとうございます。

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

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

当社の取り組み

新型コロナウイルスによる影響について 6

当社従業員向けの取り組み

コアタイムの縮小

従業員が通勤時の混雑を避けて出社・退社できるよう、コアタイムを縮小しました。

テレワークを制度化

withコロナ時代を想定し、実験的に制度としてテレワークを取り入れ、運用しています。

お客さま向けの取り組み

ショールームの感染予防対策

デモ機器およびショールーム全体のアルコール消毒、ショールームの換気、お客さま・スタッフの手指のアルコール消毒など、感染予防対策を徹底して行っています。

オンライン商談の実施

オンライン商談に注力しています。豊富な動画コンテンツを用意し、商談時にお客さまに見ていただいたり、プレゼン内容をお客さまに合わせてカスタマイズするなど、対面商談と遜色ない柔軟な対応ができるよう模索しています。

小売店向けサービスの開発

消費行動の変化により、急拡大するEC需要をサポートするサービスを開発中

和歌山でテストマーケティングを進めておりました新聞販売店を活用した飲食店向けデリバリー・テイクアウトサービス「スマレジ・ロコ」は、目指していた結果に至らずプロジェクトを中止いたしました。

スマレジ

続きまして、当社の取り組みです。

こちらは前回は掲載しておりました、感染防止に向けていくつかの対策をとっておりました、引き続き対策をまいります。

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

 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

- 21年4月期3Q会計期間は、SaaSビジネスの強みであるサブスクリプション売上高(クラウドサービス月額利用料等)が着実に積み上がり、**前年同四半期比118.7%**で着地
- 売上高は、**新型コロナウイルスの影響を受けながらも**、通期計画に対して**進捗率71.2%**の23億1千3百万円で着地
- 第2回緊急事態宣言下ではあるものの新型コロナウイルスの影響による需要の減少は徐々に回復傾向にあり、業績は計画通り**順調に推移**
- 人員増強と事務所設備等により販管費が増加し、営業利益は**YoYで83.4%**、通期計画に対して**進捗率87.1%**の5億9千1百万円で着地

スマレジ

続きまして、決算概要に進みます。

業績のハイライトでございます。こちらは管理担当役員の田川さん。

田川：続きまして、業績のハイライトでございます。

まず、売上高が今回の第3クォーターの累計期間で、売上高が23億1,300万円。営業利益は5億9,100万円。

通期予算が32億5,100万円で、進捗率が71.2%となっております。営業利益も予算が6億7,800万円で、進捗率は87.1%となっております。

山本：売上高のほうは71.2%なので、通期の進捗でいうと少し後ろぐらいですかね。営業利益のほうは若干達成に近づいている感じでしょうか。

第4四半期の見通しというのをたくさんお問合せいただいていますので、ざっくり、もしあればお願いします。

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



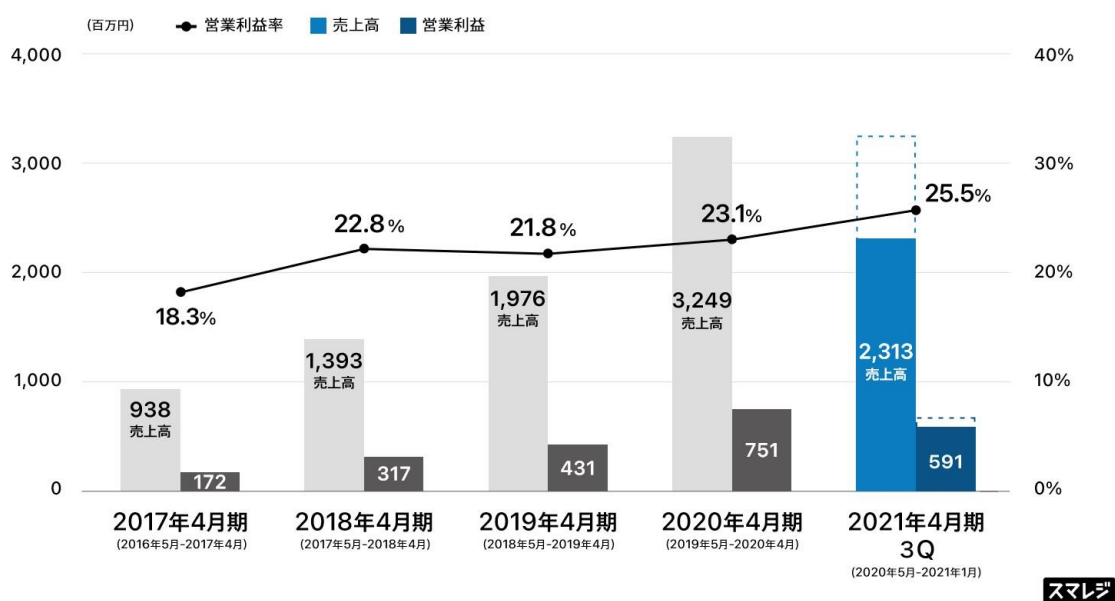
地引：先ほど説明もありましたとおり、当社のサブスクリプションモデルでの売上の積上げがあることと、もう一つは、第4四半期は例年、新規の店舗獲得が進むこともあって、特段大きな心配はしておりません。予算達成に向けて頑張っていこうと思っております。

山本：ありがとうございます。

売上高・営業利益・営業利益率の推移

2021年4月期3Q 決算概要 12

**コロナ禍においても、サブスクリプション売上高は着実に増加
東京オフィス移転等により販管費は増加するも、営業利益率は前四半期から2.1%向上し、25.5%で着地
売上総利益率64.0%の高水準を維持**



ページを少し飛ばしまして、12 ページまで進みます。

こちらは先ほどの売上高と営業利益のグラフの推移になっております。営業利益率が少し高めです。進捗しております。

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@scriptasia.com

四半期 損益計算書

2021年4月期3Q 決算概要 13

売上高、営業利益ともに前年同四半期を上回り、売上高QoQは109.2%、営業利益QoQは118.4%

(百万円)	2020年4月期 (2019年5月-2020年4月)				2021年4月期 (2020年5月-2021年4月)				前四半期比 QoQ
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	
売上高	772	1,053	702	721	715	764	834		109.2%
売上原価	343	483	236	266	267	263	302		114.8%
売上総利益	428	569	466	455	447	501	532		106.2%
販売費及び 一般管理費	219	251	285	412	308	294	287		97.6%
営業利益	209	318	181	42	138	207	245		118.4%
経常利益	209	318	181	42	138	207	245		118.4%
四半期純利益	144	219	123	60	94	142	168		118.3%

スマレジ

田川：続いて四半期の損益計算書でございます。

こちらは時系列で、昨年期から今期のクォーターで、第3クォーターまで埋まっているような表になっております。

今期が第3四半期会計期間で、売上高が8億3,400万円。売上の原価が3億200万円で、売上総利益が5億3,200万円と。販管費も2億8,700万円で、営業利益が2億4,500万円となっております。

ここでぜひ見ていただきたいなと思っているのが、第3クォーターですね。

今回の第3クォーターで、比で見ると、2020年4月期の第3クォーターが売上が7億200万円となっていて、クォーター比だと109.2%と。第3四半期で去年の頃って、やっぱりコロナがどうなんだろうと。ちょっと何か出てきたのかなと。でも日本って、誰もここまでこんなことになるとは思っていなかった頃だったので。

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



ただ、軽減税率の影響もあって、第2クォーターのところで売上が大分跳ね上がってはいたんですけども、その2020年4月期第3四半期は、そんなにいうほど軽減税率の後の売上の落ち込みとかは、そんなになかった頃なので。

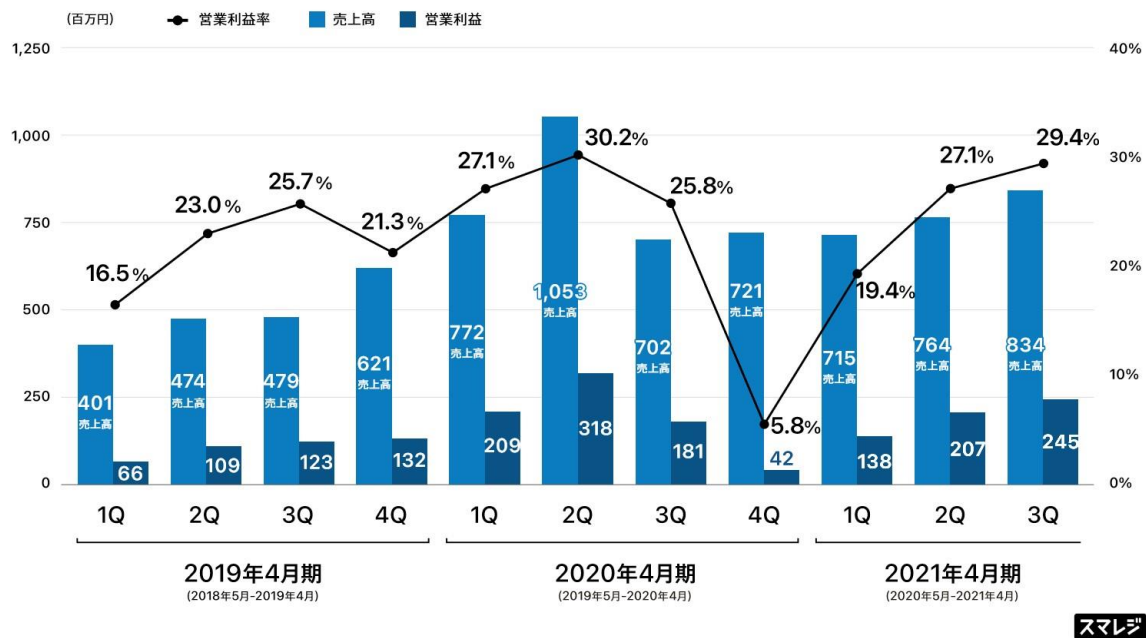
そこをサブスクリプション売上を中心にカバーして、今回第3クォーターのところで8億3,400という数字が出たというところは、非常に嬉しいと思っております。

山本: ありがとうございます。直近1年で一番の最高の売上が出ているということですね。ありがとうございます。

売上高・営業利益・営業利益率の四半期推移

2021年4月期3Q 決算概要 14

20年4月期4Qの事業投資により、四半期営業利益率は一時的に5.8%に低下したが、その後は順調に推移
前四半期からは2.3%増加し、四半期営業利益率は29.4%で着地



続きまして、14 ページにまいります。

クォーター単位での営業利益率が、ここで表示されています。営業利益率が一番直近で 29.4%ということで、少し出過ぎているというか、良い結果になっているかなと思いますが。大体の例年の推移でいくと、1、2、3 と営業利益率が上がってきて、4 クォーターで下がるという繰り返しになっているかなと思いますが、田川さん、どうですか。

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

田川：今、ちょうど第3クォーターって閑散期の頃に近いかと。でもその中で数字が取れていて、でもコストのほうも営業利益率が高いのって、僕みたいな人間はすごく嬉しいです。

嬉しいんですけども、今期締めるにあたって、今後コストを使っていて、しっかり業績は達成しつつ、全社をもって次の期につながるような期になったらなと思っております。

山本：今年、今年度は開発のメンバーを除いて、全体的に採用活動をいったん止めていたのもありますので、それでちょっと利益が出た感じになっておりますかね。ありがとうございます。

売上高内訳の推移

2021年4月期3Q 決算概要 15

コロナ禍においても、サブスクリプション売上高(クラウドサービス月額利用料等)は増加基調を維持



スマレジ

次にまいります。売上高の内訳となっております。

下の青い塗りの部分が、サブスクリプションの売上が積み上がってきております。上の薄い青が初期費用ですね。初期費用というのは、ソフトウェア代金の初期費用ではなくて、スマレジのようなレジを販売する場合にiPadだけではレジはできませんから、レシートプリンターとか、それから現金を入れるキャッシュドローアというんですけれども、そういった周辺機器の販売が必要になります。それが初期費用の類になるんですけれども、それが積み上がっておりますという感じです。

こちらはトピックスはありますか。

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



地引：あります、はい。今期から結構、力を入れて開拓しているクリニックとか、医療の分野での顧客獲得が、関係していると考えております。

この分野においては1顧客当たりの機器の単価がかなり高いものですから、件数が少なくても金額が跳ねる傾向にあります。

山本：そうですね。サブスクリプションが積み上がっているのと、併せて機器販売のほうも3億6,000万円なので、かなり上振れている感じで、それが医療系とかの自動釣銭機の売上が寄与していると。ありがとうございます。

ARR (サブスクリプション売上高) の推移

2021年4月期3Q 決算概要 16

コロナ禍においても、有料店舗数が堅調に増加。ARRは、QoQ104.0%、YoY112.6%

ARR
19.2億※1

YoY
前年同四半期比
112.6%

QoQ
前四半期比
104.0%



ARR : Annual Recurring Revenue MRR : Monthly Recurring Revenue

※1 21年1月のMRR (クラウドサービス月額利用料等) を12倍して算出
※2 期末月のMRRを12倍して算出

スクリプス

続きまして、サブスクリプション売上のARRです。ARRが19.2億となっております。

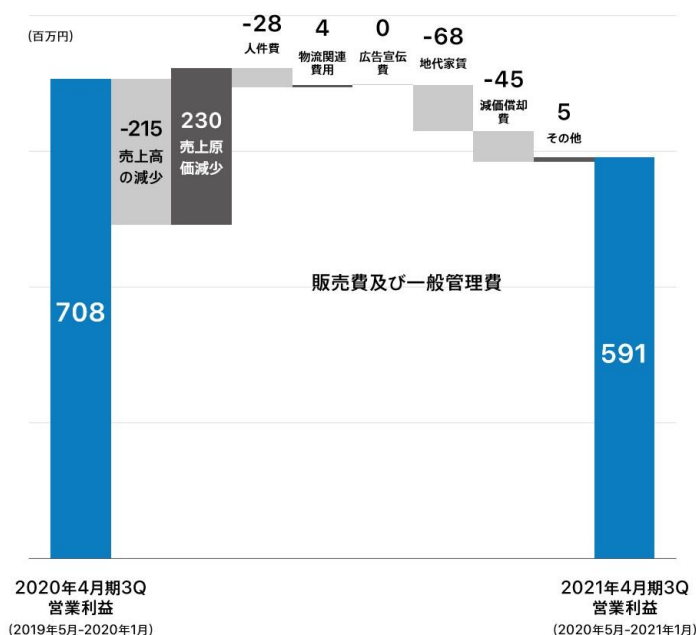
サポート

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

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

営業利益の増減分析 (対前年同期比)

2021年4月期3Q 決算概要 17



前年同期は軽減税率特需

- ・ (POSの入替需要) 有料契約の増加
- ・ 解約率の低さによるサブスクリプション売上高の増加

【新型コロナウイルスによる影響】

- ・ 休止していた店舗の復帰による有料契約の回復
- ・ 新規開業数の減少による関連機器売上の減少

売上原価が減少

- ・ 前年度は軽減税率特需により営業利益が急増したが、3Qはサブスクリプション売上高比率の上昇に伴い売上原価が大きく減少

販売費及び一般管理費の増加

- ・ ショールームの移転及び増設
- ・ スマレジ4への投資 (研究開発の実施)

スマレジ

田川：次、営業利益の増減分析でございます。こちらですけれども、これはクォーターじゃなくて、9カ月の累計の数字になっています。

主に売上がマイナス2億1,500というのが出ているんですけれども、こちらは前会計期間のときは軽減税率もありましたので、累計でいくと売上がちょっとマイナス2億1,500となっている状況でございます。

その分、サブスクリプションのほうが順調に伸びていますので、逆に原価が良いというかたちになっていまして、それで粗利で稼いで。コストですけれども、若干、設備投資等で増してはいるんですけれども、しっかり5億9,000という利益が出ている状況になっています。

山本：ありがとうございます。

サポート

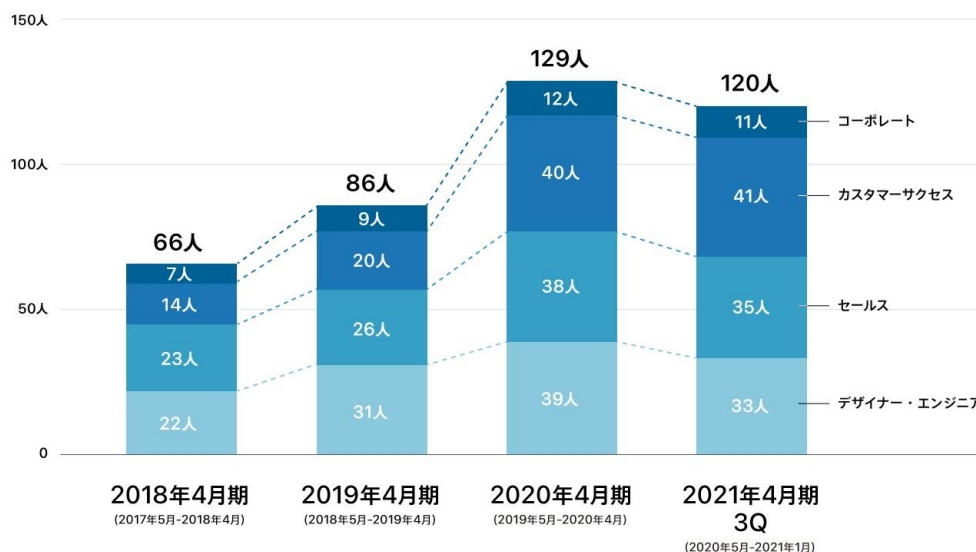
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

SCRIPTS
 Asia's Meetings, Globally

従業員数の推移

2021年4月期3Q 決算概要 19

上半期に積極採用を一時停止していた影響もあり前四半期比で僅かに減少したが、経済活動の再開に合わせて、積極採用を再開予定。平均年齢32.6歳、平均勤続年数2年9ヶ月



スマレジ

次に、従業員数の推移です。こちらが特にコロナの影響が一番大きかった項目かなと思うんですけども、昨年の2020年の4月から5月頃に、この年度の予定を立てるわけですけども。

ちょうど緊急事態宣言が、1回目の宣言が始まったところでの年度スタートだったのもありまして、開発のメンバー以外は採用活動をいったん止めると。この見通しが立たない中で、いったん守りに回ったのがありましたので、採用をいったん止めたところがありました。

なので、少し退職者が出たのがありまして従業員が少し減っておりますが、今後また中期経営計画も発表しましたが、積極的に採用する方向にまた舵取りをしていこうかなと思っております。

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

 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

2021年4月期3Qのトピックス

事業の状況 21



- 2021.1
 - ・スマレジのCVC「スマレジ・ベンチャーズ」が始動
 - ・飲食向けテーブルオーダー機能のアップデート
- 2020.12
 - ・大賞賞金1000万円!
スマレジ・アプリコンテスト開催
 - ・品川ショールームを開設
 - ・IRニュースレターを刷新
 - ・21年度税制改正において、企業のDX推進を促すための「DX投資促進税制」が創設（経済産業省）
- 2020.11
 - ・キャッシュレス決済促進に向け、株式会社アイティフォーと協業開始
 - ・スマレジの累積取扱高が3兆円を突破!

スマレジ

続きまして、事業の状況の報告をいたします。2021年4月期、第3クォーターのトピックスです。

まず一つ目が大きなところでいうと、スマレジのCVC、コーポレートベンチャーキャピタル、スマレジ・ベンチャーズが始動しております。

二つ目は大賞賞金1,000万円として、スマレジのアプリコンテストを今、開催しております。

3点目は品川にショールームを増設しております。

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



スマレジ4の進捗

事業の状況 22

スマレジ・アプリマーケットで、続々とスマレジ専用アプリを販売開始
アプリコンテスト等の開発者向けイベントを開催！開発パートナーが続々参加！

開発者が簡単にスマレジ連携アプリを作成・販売する
事ができる「スマレジ・アプリマーケット」。
Uber EatsやBASE連携、モバイルオーダーなど
便利なアプリが続々登場

開発パートナーの応募状況

2021年1月末時点で、合計340
の申し込みをいただいています。

法人
パートナー
222社

個人
パートナー
118名

スマレジアプリコンテスト開催中！

- ・審査員は、池澤あやか氏、橋本正徳氏、横田聡氏の3名に決定
- ・スポンサー企業は、大阪王将、Yogibo、Tabioに決定
- ・募集期間を2021年3月末まで延長



スマレジ

次に 22 ページに進みます。スマレジ 4 ということで、バージョン 4 の進捗ですが。

目玉となりますスマレジ・アプリマーケットをスタートしておりまして、その中でスマレジ専用アプリといいますか、スマレジを拡張するような追加機能とかアプリを、第三者につくっていただいて、スマレジの上で販売していただく取り組みをしておりますが。

そのアプリの数はまだ少ないんですけども、パートナーさんがどんどん増えてきておりますということで、直近、どうでしょうか。

地引：1月末の段階では、まだアプリは10個ちょっとというかたちになっております。

スマレジは販売に必要な機能をたくさん有しているんですけども、あくまでそれは一般的な機能でありまして。

特殊な機能、例えば中古販売とかですと買取の機能だとか、あるいは美容院とかですと電子カルテとか、そういった機能が必要になるんですけども、そういう一般的ではないような、ちょっとした機能は、スマレジには標準で搭載しておりません。

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



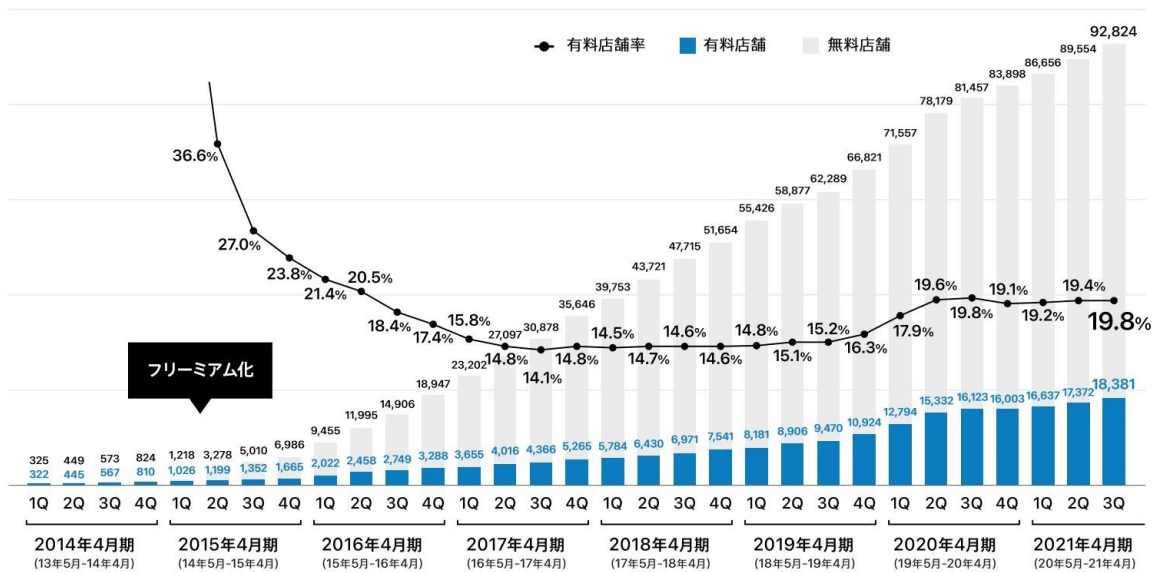
そういったものをスマレジのアプリマーケットにて、われわれのアプリのパートナーさんとともに話をしながら、今、こっちにそういった追加の機能をアプリとして提供していただけるように、話をしているような段階になっています。

山本：ありがとうございます。開発パートナーさんが今、法人、個人合わせて340件になっております。いろんなアプリが出てくるといいなと考えております。

店舗数と有料店舗数の四半期推移

事業の状況 24

新型コロナウイルスの影響により、20年4月期4Qに有料店舗数が一時減少したが、長らくコロナ禍においても安定して新規契約を獲得。有料店舗率は0.4ポイント上昇し、19.8%



※2015年4月期にフリーミアム化を実施したことにより無料店舗が増加



続きまして、少しページを送りまして、24ページ。店舗数の推移でございます。

登録店舗数、全体で9万2,824店舗となっております。うち有料が1万8,381となっております。

サポート

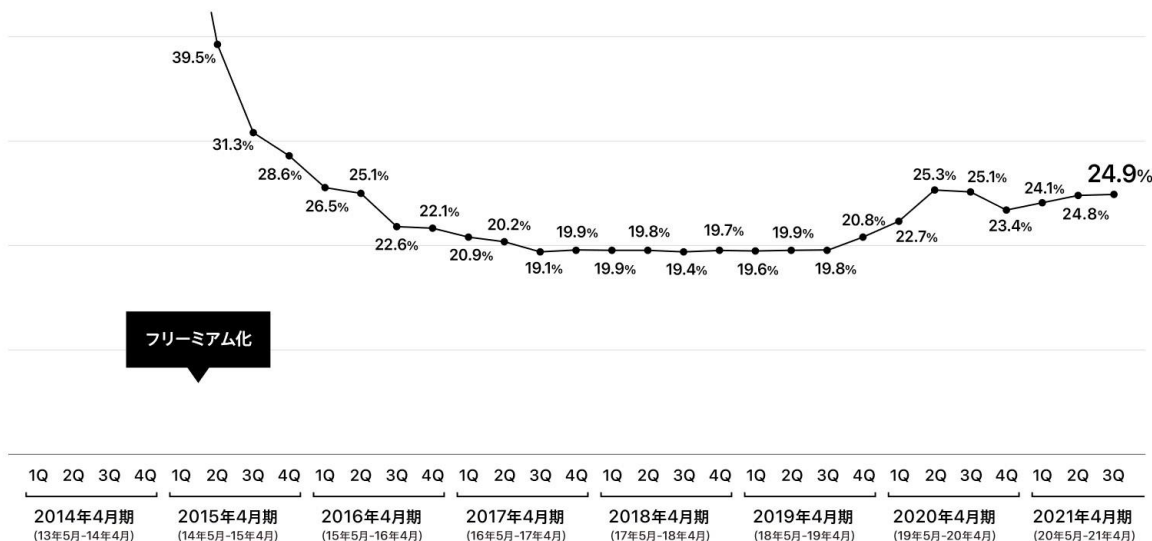
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



アクティブ店舗率 (無料プラン含む)

事業の状況 25

毎日利用されるサービスを目指し、アクティブ店舗率の向上へ積極的に取り組む
前四半期から0.1ポイント微増の24.9%



フリーミアム化

アクティブ店舗：当月の取引が存在する店舗

スマレジ

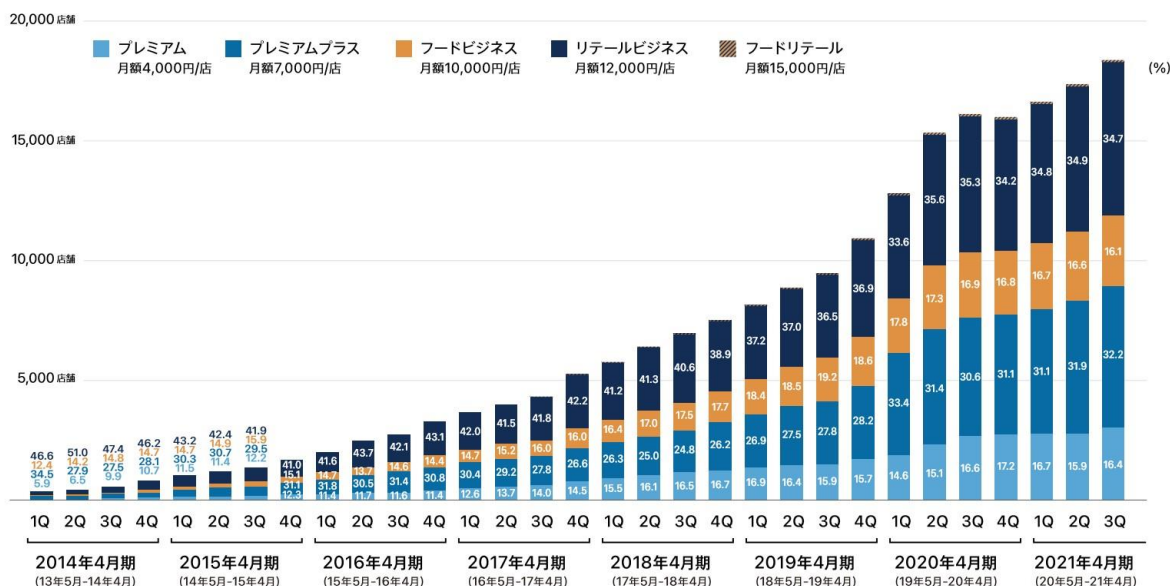
次にアクティブ店舗率ですが、こちらは 24.9%となっております。

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

利用プラン内訳

緊急事態宣言下においても時短営業等、感染防止に配慮した経済活動の再開により、店舗休止からの回復が進み、有料プランはプレミアム、プレミアムプラスプランを中心に増加



※スタンダードプランをご利用の場合であっても、オプションによって有料になっ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。

スマレジ

次に有料プランですが、有料プランは五つありまして、その内訳を掲載しております。

プレミアムプランという1店舗当たり4,000円のプランから7,000円、1万円、1万2,000円。プラスアルファで1万5,000円というプランまでございまして、その内訳を記載してございまして、全プランとも伸びております。

4,000円のプレミアムプランが181店舗増えまして、3,055店舗になっております。プレミアムプラスプランが591店舗増えて、6,194店舗になっております。フードビジネスプランが79店舗増えて3,002店舗。リテールビジネスプランが319店舗増えて6,475店舗。フードビジネスとリテールビジネスを掛け合わせたフードリテールが8店舗増えて、118店舗になっております。

サポート

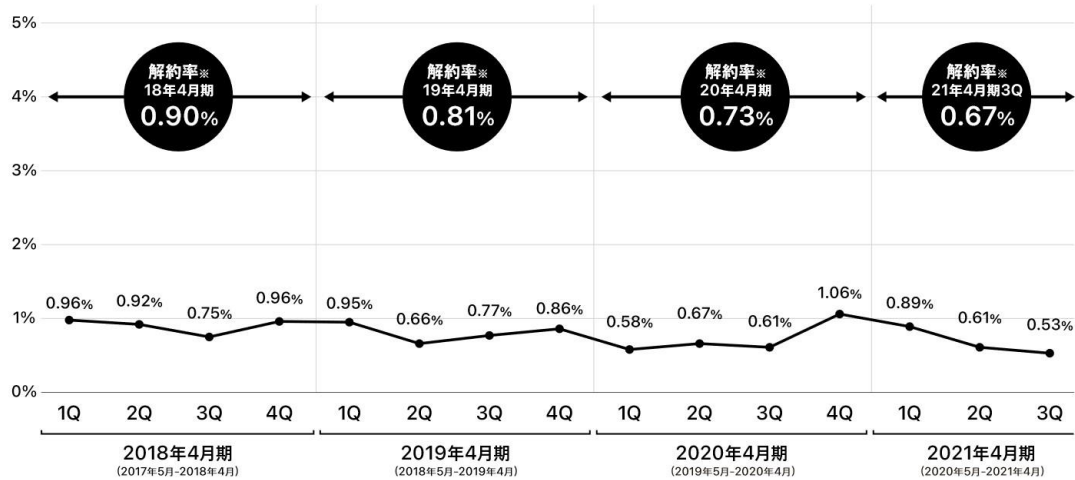
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



解約率の推移

21年4月期3Qの解約率は、過去最低水準の0.53%を達成!

CX改善 (サービス改善やカスタマーサクセス強化等) に取り組み、ユーザーの定着度が向上、低解約率を実現



※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)

スマレジ

続きまして解約率ですが、こちらは低い状況を保っております、一番直近で0.53%となっております。

サポート

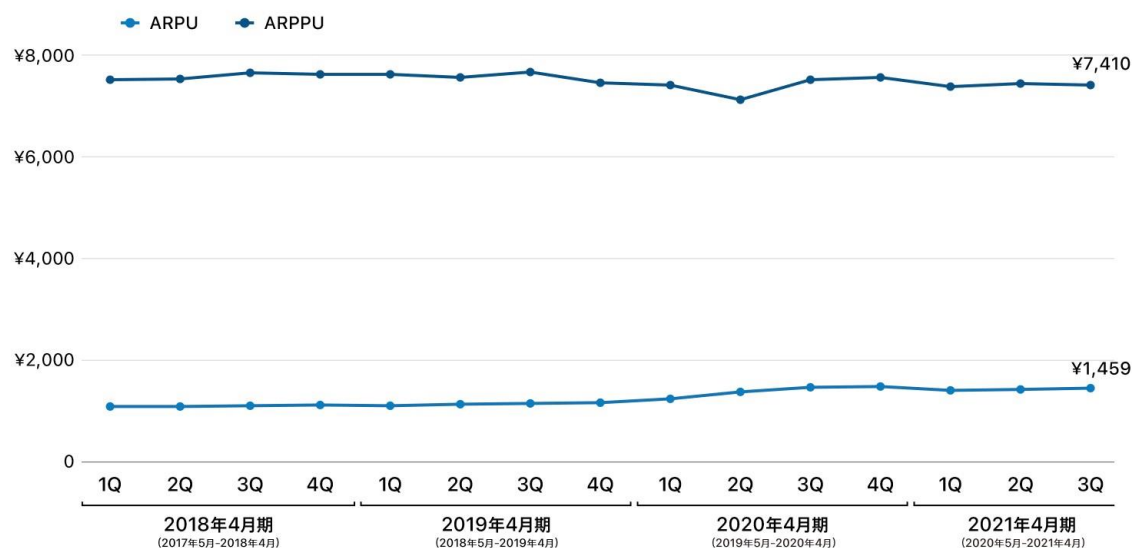
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



ARPU/ARPPUの推移

事業の状況 28

コロナ禍において微減した顧客単価は、回復後も横ばいが継続。今後は、アプリマーケットの活性化によるカスタマーサクセスの提供により、実利に伴った顧客単価の向上を狙う



ARPU : Average Revenue Per User : 無料店舗を含む全店舗の客単価
ARPPU : Average Revenue Per Paid User : 有料店舗の客単価

スマレジ

次に ARPU ですが横ばいとなっております、7,410 円となっております。こちらは 1 社当たりではなくて、1 店舗当たりの顧客単価となっております。

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

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

中小企業向け業務システムへの取り組み

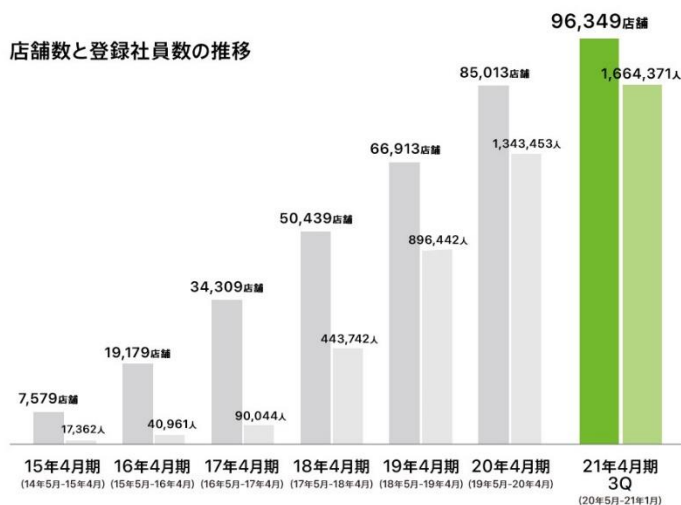
事業の状況 30

テレワークや働き方改革などの社会的背景により、HR系サービス「スマレジ・タイムカード」がコロナ禍でも好調。顧客単価の向上だけでなく、新規顧客の開拓にも貢献



勤怠管理の枠を超えた、
これからの勤怠管理サービス

簡単に給与計算ができる勤怠管理システム。
休暇管理、シフト管理、日報、プロジェクト
管理などの機能をはじめ、各種保険や税計
算、複雑な賃金体系にも対応しています。



スマレジ

続きまして30ページに進みまして、スマレジの勤怠管理システム、スマレジ・タイムカードの状況報告です。

登録店舗数が9万6,349店舗となっております。登録されている社員数が160万人程度と、順調に伸長しております。

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@scriptasia.com



- ・ 新型コロナウイルスによる影響について、引き続き注視すべき状況ではあるが、**経済活動の本格再開に向けた動きが、徐々に活発化**
- ・ 市場ニーズは健在、**持続的な成長へ回復を見込む**
- ・ 売上高は、通期32億5千1百万円 (前期比100%)、営業利益は6億7千8百万円 (前期比90.4%) と、**順調な成長を継続する見込み**
- ・ スマレジ4 (アプリマーケット) 2020年7月リリース。**スマレジを中心としたエコシステムの形成**に取り組む。大賞賞金1,000万円のアプリコンテストを開催し、認知や活性化を促進
- ・ 不況に強い医療・薬局系の強化、大手POSからの乗り換え強化、閉店跡地への新規出店需要取り込みを狙う
- ・ コロナ禍による行動変容に対し、**アプリマーケットを通じたネットショップとの連携、セルフレジ、テイクアウトやデリバリーなどに順次対応**

スマレジ

続きまして、通期の業績の見通しのご報告をいたします。ハイライトを掲載しております。地引さん、お願いします。

地引：売上高の3Qまでの進捗率が71.2%となっておりますが、ここにおいても先ほど説明したことに完全に重複してしまうのですが、ソフトウェアのほうもサブスクリプションの売上が積み上がっていることと、あとはこれから第4四半期に向けて繁忙期になってくることもあって、100%の達成ができるように頑張っていきたいと思っております。

山本：ありがとうございます。

サポート

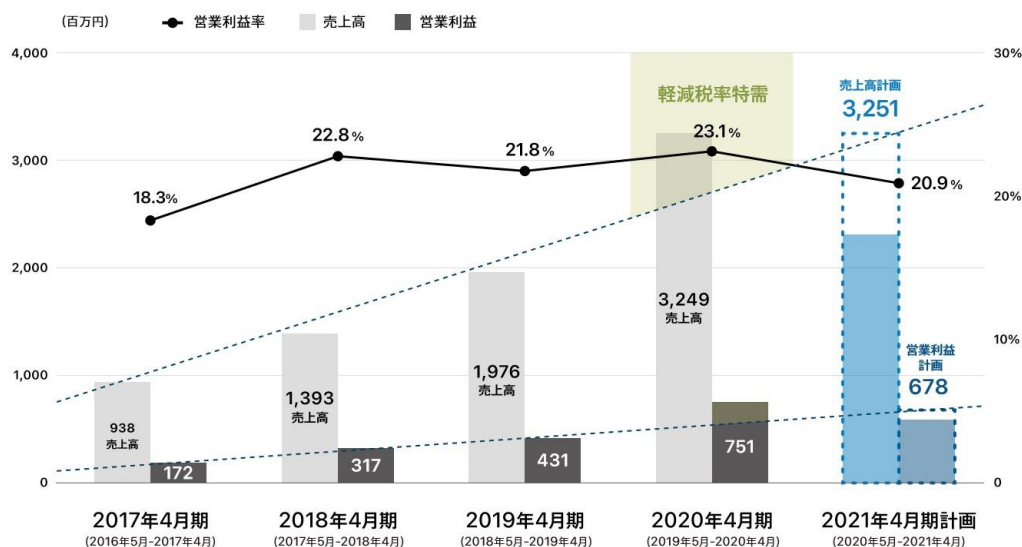
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



売上高・営業利益・営業利益率の計画

2021年4月期 業績の見通し 34

売上高、営業利益ともに、20年4月期とほぼ横ばいだが、軽減税率特需による増収分を除外した通常期通りの成長を計画



スマレジ

続きまして 34 ページに進みます。こちらは 5 カ年での売上高の推移となっております。

今年度の売上見込みが 32 億 5,000 万ということで、こちらの達成に向けて今、第 4 四半期を走っておりますが。昨年度と比較しますとほぼ横ばいになってしまっている状況なのですが、このグラフを見ていただきますと、直近の 5 カ年で見ますと、売上高は順調に成長しているといえるかと思えます。

この 1 年前の 2020 年 4 月期の網がかっているところに、軽減税率特需を書いています。昨年度はラッキーというか、消費税の増税と、また消費税の複数税率ですね。8%と 10%という税率が複数ミックスされてお会計される新しい取り組みが始まりまして、それに関してレジの入替えの特需、また国からの補助金が出ていましたので、昨年度が異常値といえますか、非常に大きな売上高となったのがありまして。

また逆に今年度は、コロナの影響で少し停滞気味であるのが、両方が合わさって、売上高はほぼ横ばいにはなっておりますが、顧客数は順調に増えている状況になるかなと思えます。

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

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

売上高内訳の四半期計画

新型コロナウイルスの影響による一時的な停滞から脱却
 四半期売上高は、早くも20年4月期4Qを上回り、計画通り緩やかな回復路線へ順調に推移



スマレジ

次のページですが、こちらは、今度は年単位ではなくて、四半期単位のグラフになります。

下の濃い青のほうはサブスクリプションの売上ですから、お客様の数は順調に増えていきますので、こちらのサブスクリプションの月額も順調に、少しずつ増えてきております。

上の薄い青の初期費用の類なのですが、機器販売等という名前でやっていますが、こちらのほうはワンショットでの売上になりますから、かなり上下しやすいところで。先ほど申しましたように、一昨年度から昨年度にかけては、軽減税率の特需がありましたので、大きく伸びましたが、いったん落ち着きまして。

その後、コロナの影響で少し落ち込んだものの、もとの成長カーブに戻ってきている状況になっております。

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

<h2>1 ショールーム戦略の強化</h2> <p>KPI 2023年までに10拠点へ展開</p> <p>データ分析・エリアマーケティングに基づき、主要都市に低コスト型ショールームを出店 現在：4都市、5ショールーム</p>	<h2>2 オンライン商談の強化</h2> <p>KPI オンライン成約率の向上</p> <p>オンラインコンテンツの充実化 UX（ユーザーエクスペリエンス）の向上</p>
<h2>3 販売パートナーの強化</h2> <p>KPI 大型案件の獲得</p> <p>当社が直接リーチできない領域（エリア、規模、業種）をカバー。医療システム・医療機器販売会社とのパートナーシップを強化</p>	<h2>4 <small>スマレジ4</small> アプリマーケット戦略</h2> <p>KPI 客単価の向上・顧客満足度の向上</p> <p>開発パートナーの拡充、スマレジの機能拡充、マーケティング活動、コミュニティ運営、開発パートナーへの少額投資などを実施</p>

スマレジ

37 ページの販売戦略でございますが、4点掲げております。

こちら前回の第2四半期でもお伝えしましたとおりで、特に変更はございません。引き続き販売を強化してまいります。

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

スマレジ・ベンチャーズが発足！

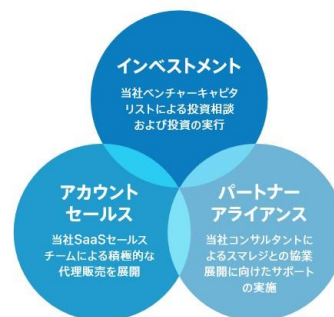
2021年4月期 業績の見通し 38

M&Aやスタートアップ投資を組み合わせて、事業の拡大を目指す

スマレジ・プラットフォームを強化し、 店舗の課題解決や生産性向上に寄与

店舗向けソリューションを提供する企業を対象とした投資を行うスマレジのCVC事業「スマレジ・ベンチャーズ」を開始。投資先企業を対象に、育成支援や情報共有をはじめとするメンタリング、SaaSセールスチームによる代理販売等の支援を行う「スマレジ・アップテンポプログラム」も提供いたします。

2021年1月現在、12社以上のお問い合わせをいただき、順次相談を進めています。



元セールスフォース・ベンチャーズ日本 代表の浅田氏が取締役に就任



2000年 4月 伊藤忠商事株式会社入社
2012年 6月 マサチューセッツ工科大学スローン経営大学院 経営学修士号取得
2015年 3月 セールスフォースドットコム入社
セールスフォース・ベンチャーズ日本代表就任
2019年 2月 セールスフォースドットコム常務執行役員 バイスプレジデント
2020年 4月 One Capital 株式会社設立 同社代表取締役 CEO 就任

新たに取締役にジャフコ出身の 高間館 紘平氏を招聘



元ベンチャーキャピタリストで投資実務経験が豊富な高間館氏を取締役に招聘し、主軸となるスマレジ事業に加え、事業の高成長を実現すべく、M&Aやスタートアップ投資を組み合わせて、事業の拡大を目指します。
2007年 4月 株式会社ジャフコ (現 ジャフコグループ株式会社) 入社
2012年 10月 株式会社N・フィールド社外取締役就任
2013年 12月 セカイエ株式会社 代表取締役就任
2017年 3月 株式会社Q 代表取締役就任

スマレジ

38 ページは、先ほど申しましたがスマレジ・ベンチャーズ、コーポレートベンチャーキャピタルをスタートしております。

社外取締役で、元セールスフォース・ベンチャーズの浅田氏にご就任いただいていることと、また1月から新たに常勤の取締役として、元ジャフコ、ベンチャーキャピタルの高間館氏にジョインしていただき、今、取り組んでおります。

投資だけではなくて、アプリマーケットにアプリを搭載してくださるパートナーさんとの販売アライアンス、それからセールスを一緒にやってみましょうという、三つ巴の取り組みでやっております。そちらについて第1号の案件が出ておりますので、そちらの報告をお願いします。

地引：LBB さんに、第1号案件として出資させていただきました。

LBB さんは主に飲食店向けのオーダーのサービスをしておりまして、お客様がご自身の持つスマートフォンで飲食店等のオーダーをするという、モバイルオーダーの仕組みを提供されております。

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



こちらの仕組みはわれわれの既存のお客様からも、多くの要望をもとにいただいていたこともあって、第1号案件としてLBBさんとともにやらせていただくことになりました。

これらの取り組みを通じて、双方顧客の紹介をしたり、獲得をしたりという協業の体制をしっかりと築いていきたいなと思っております。

山本：コロナ禍の影響で、モバイルオーダーという飲食店の予約販売に近いんですかね、問合せがたくさんいただいておりますので、このアライアンスをきっかけに販売を伸ばしていけたらいいなと思っております。

最後は今後の展望について、マクロで記載しておりますが、こちらの変更はございませんので割愛いたします。

中期経営計画

今後の展望 43

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！

スマレジ長期ビジョン・中期経営計画

VISION 2031



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

スマレジ

一番最後のページの43ページですが、今回新たに中期経営計画を発表しております。こちらについては、また別の資料と別の動画で、またご紹介しますので、ぜひご覧ください。

IR担当のほうから、IRニュースレターであったりとか、LINEを通じていろんな情報を発信しておりますので、ぜひご登録をお願いいたします。

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@scriptsasias.com



以上をもちまして、第16期の第3四半期の決算報告を終わります。

最後、あと3カ月もう切っていますが、通期で予算達成に向けて役員、従業員一同、全力で取り組んでまいりますので、今後ともよろしく願いいたします。

今日はどうも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@scriptasia.com



質疑応答

山本：一つ目のご質問です。

今期売上見通し達成に必要な4クォーターの売上は、9億3,800万円となり、これは前年同期比30%増、直前の3クォーター比では12%増となります。一方、有料会員数は前年同期比、直前の3クォーターに比べて、ともにそこまでは伸びていません。

四半期の半分程度が主要都市での緊急事態宣言下に入ってしまった状況下で、この売上計画は相当チャレンジングな数字だと思えますが、どのような方策で達成を目指すおつもりでしょうかというご質問をいただいております。

ありがとうございます。おっしゃるように前年同期比30%増の高い目標となっておりますが、年間を通して、今回コロナの影響下で営業活動をしてまいりました。年度の初めから営業部内でコロナの状況下でも営業活動ができるようにということで、いろんな対策、施策を1年かけてやってきておりますので、そういったところの効果が出てくるものと見込んでおるものと。

それから月額利用料は積上げになっていきますので、1クォーター、2クォーター、3クォーター、4クォーターがやっぱり一番積み上がってまいりますので、そちらの売上も期待しております。

また毎年のごことですけれども、第4クォーター、特に3月の売上が年間を通して一番高い時期にあたります。ですから、繁忙期ということになりますので、4クォーターが大体毎年、一番売上が伸びる時期になっておりますので、それらを組み合わせてチャレンジしていきたいと考えております。

昨年度は4クォーターではなくて第2クォーターが一番、売上が伸びたんですけれども、これはちょっと特例といいますか、軽減税率の特需がありましたので、大きく伸びましたので、参考値としては考えないほうがいいかなと考えております。

次に二つ目の質問に入ります。

コロナ禍でも順調に店舗数を伸ばしていらっしゃいますが、POSのビジネスを今後も拡張する上で、障壁になるものは何だとお考えですかというご質問をいただいております。

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



ありがとうございます。店舗がいったんオープンしてしまうと、お店の業務が皆さん忙しくなりますので、お店をいったんオープンしてからレジを入れ替えるのが、なかなか大変になります。ですからスイッチングコストが非常に高いのが一つ、いえるかと思います。

ですからレジの入替えというよりも、どこかで毎年オープンしている新店オープンをねらって、営業活動をしていくのがポイントになろうかと思います。

また小売店さん、スマレジのターゲットとなるお客様は、小売店と飲食店になるのですが、特に小売店さんの場合ですと、今はネットショップの運営もやっていて、お店もやっている方が大半を占めると思いますので。

そういった、やっぱりネットショップとの連携は今後、視野に入れていくというか、重要になってくるかなと考えております。

三つ目のご質問に移ります。

ARRのうち、今タイムカードの売上規模はどのぐらいのボリュームなのでしょうか、というご質問をいただいております。

今までタイムカード単体での売上は、まだ公開していないのですが、ざっくりですけれども今、売上が月 2,000 万円前後で推移しております。ですから年間で約 2 億円程度の売上となっております。

ARR につきましては今後、また開示対象としていくかを検討していきたいと思っております。

以上です。いつもご質問ありがとうございます。また今後とも、よろしく願いいたします。

[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

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



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

