



株式会社スマレジ

2022年4月期 第1四半期 機関投資家向け説明会

2021年9月24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] | 2022 年 4 月期 第 1 四半期 機関投資家向け説明会 | | |
| [決算期] | 2021 年度 第 1 四半期 | | |
| [日程] | 2021 年 9 月 24 日 | | |
| [ページ数] | 25 | | |
| [時間] | 13:00 – 13:40 (合計：40 分、登壇：28 分、質疑応答：12 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) | |
| | 取締役副社長 | 湊 隆太郎 (以下、湊) | |
| | IR 担当 | 仁木 有花 (以下、仁木) | |

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 |

登壇

仁木：皆さん、こんにちは。株式会社スマレジ、2022年4月期第1四半期の決算説明会を開催させていただきます。

今回もオンラインにて進めさせていただきますので、よろしくお願いいたします。

私、本日の進行役を務めさせていただきます、スマレジでIRを担当しております、仁木と申します。よろしくお願いいたします。

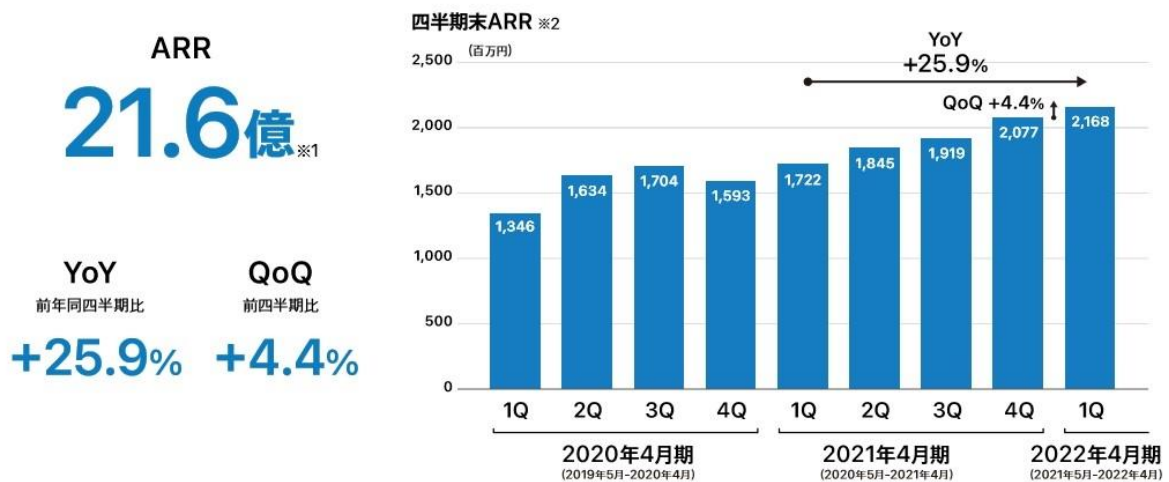
山本：代表取締役の山本です。よろしくお願いいたします。

湊：取締役副社長の湊と申します。よろしくお願いいたします。

ARR (サブスクリプション売上高) の推移

2022年4月期1Q 決算概要 12

コロナ禍においても有料店舗数が堅調に増加し、ARRはYoY+25.9%の成長



ARR: Annual Recurring Revenue (年間経常収益)、MRR: Monthly Recurring Revenue (月間経常収益) の構成要素: タブレットPOS「スマレジ」月額利用料、勤怠管理システム「スマレジ・タイムカード」月額利用料、「スマレジ・ペイメント」決済手数料、「スマレジ・アプリマーケット」利用料
※1 21年4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 四半期末月のMRRを12倍して算出

スマレジ

仁木：早速でございますが、本編を始めさせていただく前に、1点、皆様に決算説明資料の内容について訂正をお伝えさせていただきます。

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

2022年4月期第1四半期の決算説明資料でございますが、ページで12ページ、ARR（サブスクリプション売上高）の推移のページ内で、ページ下部の、注釈1で書かせていただいている内容に、1点、誤りがございました。21年4月のMRRと書かせていただいておりますが、正しくは、21年7月のMRRを12倍して算出をいたしております。訂正をさせていただきます。

新型コロナウイルスによる影響について

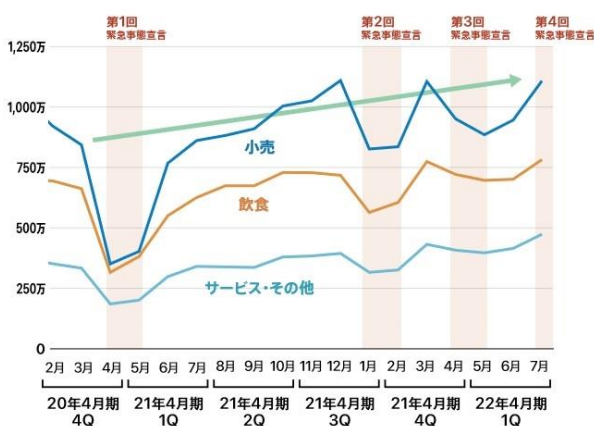
3

4度目の緊急事態宣言が発出(2021年7月12日～)されるも回数を追うごとにその影響は軽微に

取引数への影響

緊急事態宣言期間中、経済活動は制限されるものの、回数を追うごとに緩和傾向にある

業種別取引数の推移 (スマレジPOSデータより)



商談数への影響

3度目の緊急事態宣言が明けた6月は、商談件数YoY57.7%の増加。緊急事態宣言による影響は回数を追うごとに緩和し、平常時に向けて回復している

商談数の推移



スマレジ

それでは、早速始めさせていただきます。

初めに、新型コロナウイルスによる影響について聞いてまいります。4度目の緊急事態宣言が延長されておりますが、現在、当社における影響については、山本さん、いかがでしょうか。

山本: 今年に入って2度目、3度目、そして4度目と続いて緊急事態宣言が出ておりますが、スマレジの問い合わせとか、契約に対しての影響は徐々に薄くなってきているというか、マイナスの影響が徐々になくなってきていて、むしろお客様は増えている状態にあります。問い合わせの数も2021年の最多となっておりますので、徐々にいい方向に向いていっているかなと思います。

仁木: 様々な業界でお使いいただいておりますが、このコロナ禍で業界別で見ると、何か違いがあれば教えていただけますでしょうか。

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



山本：例えば、テレビとかのメディアで飲食店が結構厳しいって、よく言われていますけれども、そんなに飲食店が特別に悪いというわけでもなくて、スマレジのお客様って小売店と飲食店がすごく多いんですが、どちらもそんなに影響はないかなと思っております。ただ、イベントであったり、イベント物販で使うような業態というのは、なかなか戻ってこない状態かなと思います。

2022年4月期1Q 業績ハイライト

5

- ・ 外部要因として自動釣銭機サプライヤー供給不足の影響を受けながらも
売上高はYoY+28.7%の9億2千万円で着地（供給不足は今後解消の方向へ）
- ・ 営業利益はYoY+67.4%の2億3千万円、営業利益率25.2%と
高水準で着地（ただし中期経営計画に基づくS&M投資により、通期での
営業利益率は低下する計画）
- ・ ARRがYoY+25.9%の21.6億で着地
- ・ 採用活動の再開により従業員数がふたたび増加基調へ

スマレジ

仁木：それでは、続きまして、2022年4月期第1四半期の決算概要について、ご説明をさせていただきます。

山本：通期計画で、自動釣銭機の供給が少し滞るかもしれないと書いておりました。前回の決算説明資料の中に書いておりましたが、その外部要因としての自動釣銭機のサプライヤーの供給不足の影響、マイナスの影響を少し受けましたが、売上高は9億2,000万円で着地しております。その自動釣銭機の供給不足というのは、今は解消しておりまして、どんどん良くなってきているかなと思います。

営業利益ですが、2億3,000万円と、営業利益率が25.2%と、かなり高水準で着地しております。昨年度もスマレジの事業って営業利益率は結構出やすいというか、20%を超えることが当たり前でやってきたんですけれども、今年度から新たな中期経営計画の1年目ということで、セールス&マ

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

ーケティング費用をしっかりと使って成長をさせていくという計画を出しておりますので、今後、第2クォーター、第3クォーター、第4クォーターと徐々に利益率は下がっていくという計画にしております。

業績ハイライト

2022年4月期1Q 決算概要 6

自動釣銭機の供給不安による影響を受けたものの(※2Q解消予定)売上高YoY+28.7%の成長
営業利益もYoY+67.4%の増加。ただし、中期経営計画に基づくS&M投資により、通期での営業利益率は低下する計画

| (百万円) | 2022年4月期 1Q 実績 (2021年5月-7月) | 2021年4月期 1Q 実績 (2020年5月-7月) | 前年同期比 YoY | 2022年4月期 通期計画 (2021年5月-2022年4月) | 2022年4月期 1Q 達成率 (2021年5月-7月) |
|----------------|-----------------------------------|-----------------------------------|--------------|---------------------------------------|------------------------------------|
| 売上高 | 920 | 715 | +28.7% | 4,001 | 23.0% |
| 営業利益 | 232 | 138 | +67.4% | 594 | 39.1% |
| 経常利益 | 222 | 138 | +60.1% | 595 | 37.3% |
| 四半期(当期) 純利益 | 149 | 94 | +58.4% | 415 | 35.9% |

記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しております。

スマレジ

仁木：想定に対しての売上高や営業利益がどう進捗しているのかについて、また山本さんにお伺いできたらと思います。

山本：売上高は、通期の売上計画に対して4分の1進捗したかということ、そうではありません。例年の季節変動要因として、スマレジの場合は第4クォーターが一番大きく伸びる季節になります。

その反面、第1クォーターは、そんなに伸びないというところがありますので、4分の1の25%の進捗は出ていませんが、好調な滑り出しであると考えていますし、計画どおりの進捗になっております。

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

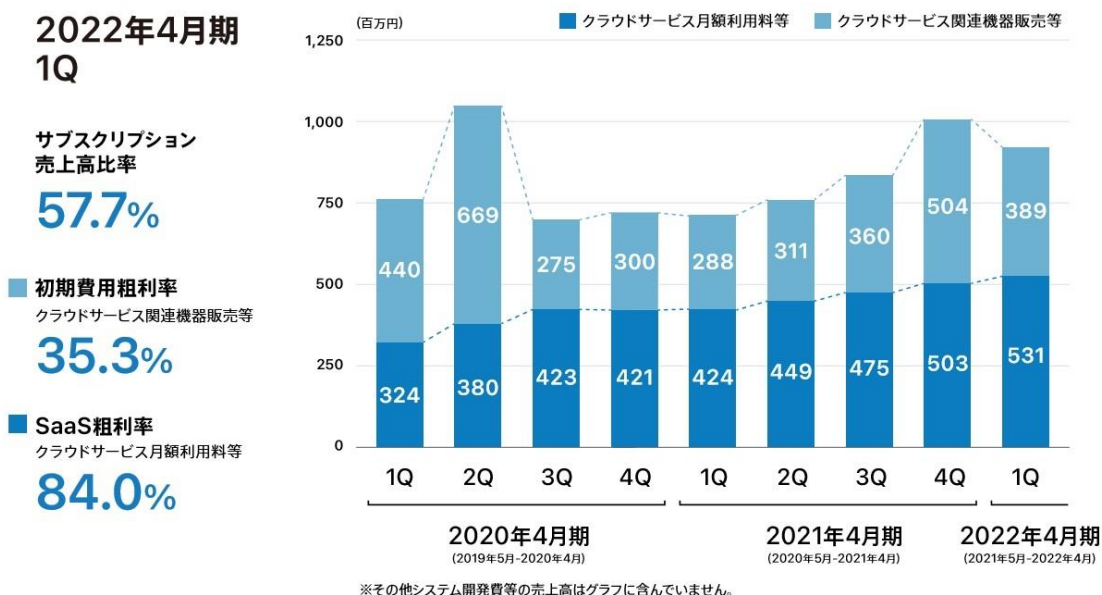
 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

売上高内訳の推移

2022年4月期1Q 決算概要 11

コロナ禍においても機器販売売上が堅調に推移

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)もYoY+25.2%と順調に増加



スマレジ

仁木：続きまして、決算説明資料 11 ページの、売上高内訳の推移について聞いてまいります。

山本：売上の四半期推移になっております。こちらの資料は、毎回出しているものなんですけれども、あらためて説明しますと、グラフの下の部分、濃い青の塗り部分が、クラウドサービスの月額利用料等ということで、MRR になります。こちらは、お客様がずっと増えていっておりますので、積み上げで少しずつ、四半期ごとにお客様が増えていくごとに売上が上がっていております。

グラフのもう一つの薄い水色で塗っております、こちらがクラウドサービスの関連機器販売等ということで。スマレジってレジのサービスですから、レシートプリンターとか、バーコードリーダーとか、現金を入れておくキャッシュドローアという、金庫みたいなものの物販が生じます。こちらの売上になります。こちらはワンショットの売上になりますから、ずっと積み重なっていくというよりも、そのときそのときの商談の成約数に応じて変動するという流れになっています。

左側に粗利率を書いておりますが、このクラウドサービスの関連機器販売等の粗利が 35% ぐらい。SaaS と書いています、クラウドサービスの月額利用料等の粗利が 80% から 84% の内訳になっております。

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

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

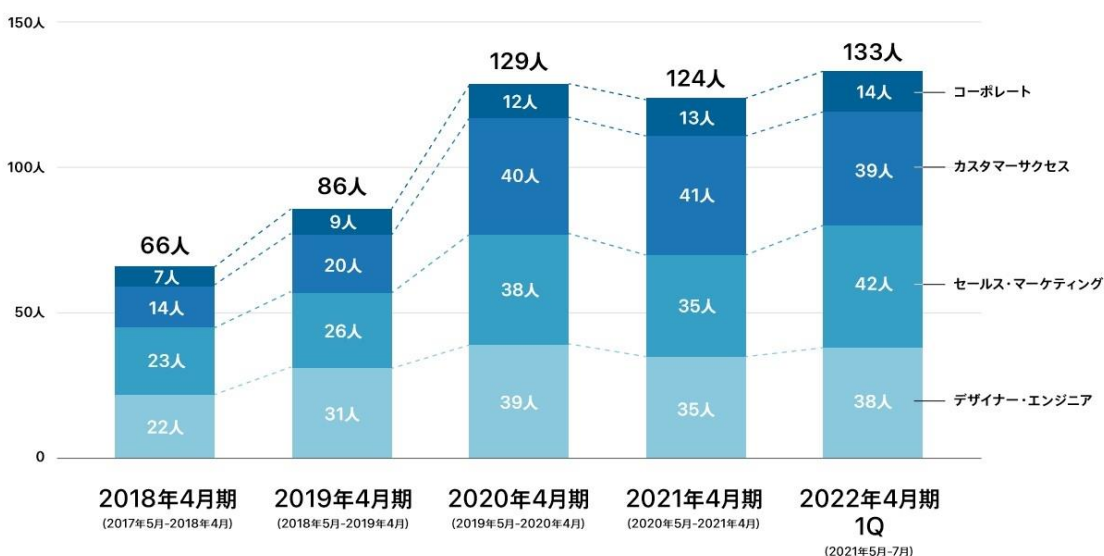
この第1クォーターですが、月額利用料は順調に積み重なりました。機器販売等も着実に積み上がっておりますというか、契約が取れております。

ただ、4クォーターと比べて少し下がっているように見えますが、こちらは先ほども申しましたように、季節変動要因が少しありますので、第1クォーターは4クォーターと比べると少し下がるとなっておりますが、昨年の第1クォーターと比べて見ていただくと、かなり伸びてきているという状況となっております。

従業員数の推移

2022年4月期1Q 決算概要 15

コロナ禍で抑制していた採用活動により減少していた従業員数は、今期からの積極的な採用活動の開始により増加傾向に。継続して優秀な人材の確保に努める。平均年齢32.9歳、平均勤続年数2年10ヶ月



スマレジ

仁木: では、続きまして、採用状況について聞いてまいりたいと思います。従業員の推移でございます。現在、積極採用を再開している状況ではありますが、あらためて現在の状況について教えてください。

山本: 昨年度1年間が、コロナの影響がどうなるか分からなかったので、少し採用活動は止めておりました。少しというか、採用活動を完全に止めておりました。それで、去年は従業員が少し減ったんですけども、中期経営計画とともに今は活動を再開していますので、しかも全部署にわたって採用活動を開始しておりますので、早速第1クォーターで人数が増えております。

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



採用チームですけれども、もともと去年までは1人部署というか、採用チームは1人しかいなかったんですが、そのメンバーの拡充もしまして、今、採用チームは4人で活動していますので、その活動が結構加速してくるかなと思っています。

スマレジ4の進捗

事業の状況 18

公開アプリ数がQoQ+48.1%増加! 開発パートナーも順調に増加し、アプリ紹介サイトやお店と開発パートナーを繋ぐユーザーリクエスト機能の公開により、さらなる活性化を促進

店舗が課題や目的にあわせて必要な機能(アプリ)を自由に追加することができる「スマレジ・アプリマーケット」が、活性化しはじめています。

便利なアプリが続々登場!

| | |
|--|--|
|  キッチンモニター スマレジ・ウェ이터の注文情報をモニターに表示する拡張アプリ |  LINE連携「会員カード」 お客様のLINEアプリを会員カードにできる拡張アプリ |
|  LBB Cloud for スマレジ 店内モバイルオーダーを簡単導入できる拡張アプリ |  BASE連携 Eコマースプラットフォーム「BASE」と連携できる拡張アプリ |

開発パートナーの状況 2021年7月末時点

法人 **356**社 個人 **175**名

2021年6月には「ユーザーリクエスト」ページをリリース。スマレジユーザーみずから、欲しい機能を開発者に伝えることができる新たな取り組みにも着手しています。

公開アプリ数 2021年7月末時点

40個

オムニチャネル化をバックアップするネットショップ連携や、取引情報をベースに複合的な売上分析を可能にする拡張アプリなど、スマレジの利便性をより一層向上させる新機能(アプリ)が日々誕生しています。

スマレジ

仁木: それでは、続きまして、当社の事業の状況について聞いてまいります。決算説明資料で、18ページにございます、スマレジ4の進捗、スマレジ・アプリマーケットの進捗について、湊さんに聞いていければと思います。

湊: スマレジ・アプリマーケットですが、開発パートナーで、現在法人さんで356社、個人さんで175名と、どんどん増えてきておりまして、公開アプリの数も40個以上となっております。

また、アプリをいろいろな人に使っていただけるよう、スマレジの既存のお客さんに使っていただけるよう、アプリを紹介するようなメールリストを送ったり、ユーザーさんからも、こういうアプリが欲しいという声を、なるべくデベロッパーに届けられるように、ユーザーリクエストのページなども用意して、アプリマーケットの利用促進を図っております。

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@scriptsasias.com

 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

仁木：直近でも活性化が進んでいるかなというところなんですけれども、今後このアプリマーケットがどのような展望を遂げていくのか、将来的な見込みがもしあれば、ぜひ教えていただきたいと思うのですが、いかがでしょうか。

山本：アプリマーケットは、去年の7月からスタートした新たな取り組みですけれども、今、競合他社にはないユニークな特徴かなと思っておりまして、ここはかなり会社を挙げて強化していきたいなと思っております。

これまで、クライアントさんのターゲットを小売店と飲食店というふうに、ざっくりお伝えしてきたと思うんですけれども、小売店、飲食店と言ってくくっても、実はすごく細かな業態がたくさんあります。例えば飲食店でも、レストランとか、焼肉屋さんとか居酒屋さん、タピオカ屋さんとか、今だったらフルーツ大福とか、いろいろな業態があって、それぞれに合わせた業務システムを提供していくべきだと考えております。それが、そのアプリマーケットの上で、いろんな業態向けのニッチな、細かなアプリが登場してきたらいいなと考えています。

このスマイレジのターゲットを、すごくメッシュの細かなセグメンテーションにしていくことによって、その一つ一つのターゲットでの、セグメントでのシェアを取っていきこうということで営業展開もしやすくなるかなと考えています。

仁木：ぜひ、今後もご期待いただきたいと思います。ありがとうございます。

サポート

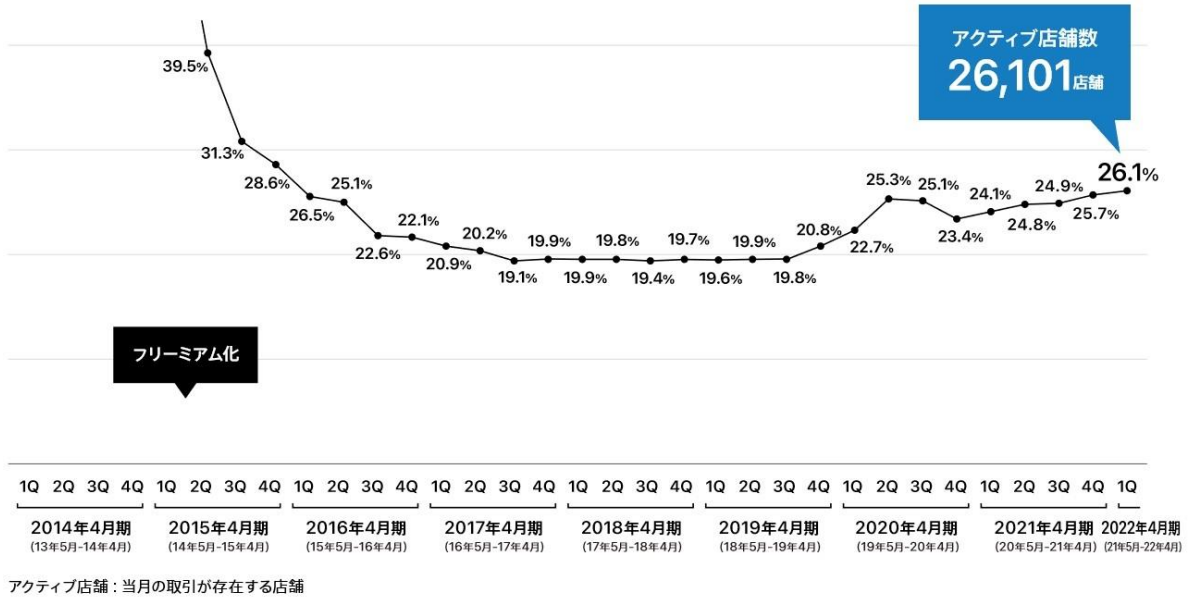
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



アクティブ店舗率（無料プラン含む）

事業の状況 20

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
 アクティブ店舗率はYoY+2.0ポイント増の26.1%



スマレジ

では、続きまして、決算説明資料で 20 ページにございます、アクティブ店舗数について聞いてまいります。

湊さん、こちらについて直近の様子をお伺いしてもよろしいでしょうか。

湊：今までは、アカウント数、店舗数を KPI としていたのですが、最近はアクティブ店舗数というものを KPI にしております。お客さんの獲得も、まずインストールしていただいて、無料で使ってもらおうという施策を練っていたのを、まずは問い合わせしていただく。

その理由が、やはり最初に使ってみるには初期設定がいろいろ複雑で難しく、実際に使うまでにやめてしまうお客さんが多かったので、まずは問い合わせしていただいて、実際に運用をお伺いして、それに即した設定を行うことで、アクティブですと使い続けていただける状況をつくっております。

仁木：着実に伸びてきているものと。

湊：そうですね。その結果、じわじわアクティブ率は伸びてきているかなという感じです。

サポート

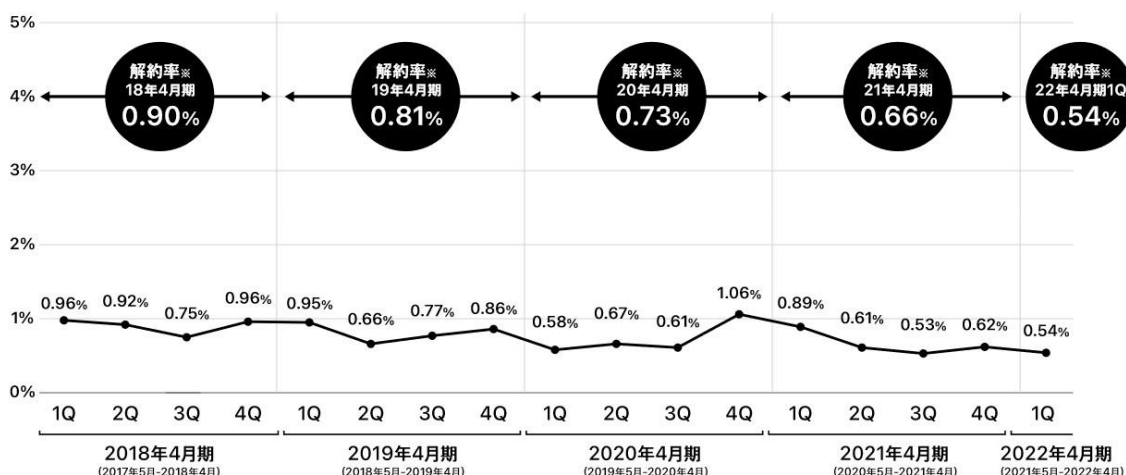
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



解約率の推移

22年4月期1Qの平均解約率は過去最低水準の0.54%を達成!

継続してCX改善(カスタマーサクセス強化等)に取り組み、コロナ禍においても低解約率を実現



※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

仁木：続きまして、決算説明資料の22ページでございます、解約率の推移についても確認してまいります。コロナ禍の状況でも低い水準を続けているかなと思いますが、いかがでしょうか。

湊：弊社で、ここで掲載している解約率ですが、契約IDベースのものではなく、月額ベースの解約率となります。MRRチャーンレートを記載しております。現在で0.54、大体1%弱、0.5からの振れ幅はあるんですけども、コロナのタイミングで少し伸びたものの、0.5ほどの低水準を継続しております。

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

顧客単価 (ARPA/ARPU) の推移

1店舗あたりの顧客単価は安定推移

メインターゲットである複数店舗ユーザーが順調に増加しているため、1契約あたりの顧客単価は増加傾向

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)



有料契約1契約あたりの平均店舗数 **2.37**店舗

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
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

スマレジ

仁木：では、事業の状況では最後のところになりますが、決算説明資料、ページでは次の23ページの顧客単価、ARPAとARPUの推移についても、ぜひこちら、トピック、注目の点について教えてください。

湊：まず、ARPAですね。こちらは、お客さんの会社単位の顧客単価となります。ARPUが、店舗単位の顧客単価として掲載しております。ARPAは、じわじわ伸びてきております。こちらは、複数店舗とか、大口の店舗のお客さんがどんどん多く取れてきている傾向にあります。

一方、ARPUは、安定して7,400円程度を推移しております。たまに少し下がるときはありますが、大型のお客さんが獲得できると、ボリュームディスカウント等もございますので、そこで多少のぶれはあるのですが、現在顧客単価は安定している状態です。

山本：そうですね、ARPAとARPUで、ARPAはアカウント単位なので、1社にぶら下がる店舗数が増えていくと、つまり案件が大型化していくと上がっていく傾向にあるということなんです。ARPUが1店舗あたりですね。1店舗当たりの客単価というのが、ずっと横ばいであると。安定していると言えば安定していますし。ただ、もうちょっと伸ばしていかないといけないというものもあるかと思います。

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



一つ考えられるのは、先ほど出ていましたが、アプリマーケットですね。アプリマーケットは、もともとの料金体系にプラスしてお金を払っていただいて、追加機能を買っていただくという施策になりますので、ここの客単価向上に少しずつ貢献してくるかなと考えております。

あとは、考えられるとすると、既存の店舗さんにクロスセルするような商材、スマレジの中では、スマレジ・タイムカードというのがありますから、勤怠管理システムですね、こちらをスマレジのお客様にもう少し提案していくとか。

または、決済ですね。クレジットカード決済をはじめとした、その決済事業の部分を、今は少しだけ手数料を代理店としていただいておりますが、その手数料率の見直しなど、もう少し決済部分での収益の改善を考えていきたいなと考えております。

4つの具体的施策

中期経営計画の進捗 26



スマレジ

仁木：それでは、今申し上げたような施策がちょうど盛り込まれております、次のトピックで、中期経営計画の進捗状況についてお伝えしてまいります。

決算説明資料で、ページ数では26ページになります。四つの具体的な施策を掲げておりますが、それぞれの進捗について一つずつお伺いできますでしょうか。

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@scriptsasias.com

山本：四つの施策。広告宣伝への集中投下、アプリマーケット施策、スマレジ・タイムカード、クリエイティブ人材の育成と、四つ掲げておりました。一つ一つ、進捗があるものとなないものがあるんですけども、一つずついきましょうか。

まず、広告宣伝への集中投下というのは、すごく分かりやすいんですけども、今まで、昨年度までは、あまり広告宣伝費を使ってこなかったんですね。使わないというのはどうかということで、1回しっかりと宣伝費を使ってみて、どれくらい顧客が獲得できるのかというのをやってみようということで、チャレンジが始まっております。

今やっているのが、テレビCMとかオウンドメディアを始めています。それ以外にも、いろいろと今、仕込んでいますよね。何ですかね。

仁木：何ですか、ちょっと言えますか。

湊：オフラインコンテンツとか、テレビ以外のメディアのコンテンツなど、テレビも含めてかな。

山本：イベントとか。

湊：そうですね。施策をいろいろ仕込んでる状態です。

山本：そうですね。あと、テレビもほぼ初めてというか、実は2回目のチャレンジですけども、まだテレビのCMが、何が受けるのかというか、そもそもスマレジみたいな商材にテレビCMが合うのかも含めて、試しながらやっていかないといけないという状態なので、いろんなチャレンジはまだまだやっていかないと、というところです。

一応たくさん企画が進んでいますね。まだ目に見えているのは、テレビCMとオウンドメディアだけですが、いろいろと準備中という段階になります。

アプリマーケットの施策は、先ほどから何度も出てきておりますが、かなり会社として力を入れているところになります。売上としてはまだまだ小さいですけども、たくさんアプリが登場したり、あとは途中で湊が申しましたが、ユーザーリクエスト機能というものを始めたりというふうに進めています。

ユーザーリクエスト機能は、もうちょっと具体的にいくと、どんな内容になりますか。

湊：ユーザーリクエストページですけども、今までもユーザーさんからの、例えばこういう機能が欲しいとか、スマレジの標準機能に付け加えて、自社の運用のためにこういう機能追加をお願いしますというのによくあったんですけども、それがスマレジでは開発リソースの問題もあって、なかなか受けることができなかった状態です。

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



それをユーザーリクエストのページに書き込んでいただくことで、アプリマーケットに登録しているデベロッパーさんが、こういうのを求めているお客さんがこんなにたくさんいるのであれば、これをアプリ化して作ろうという感じで、開発者とユーザーとをマッチングさせるようなページになります。

山本：三つ目が、スマレジ・タイムカードです。タイムカードは、勤怠管理を中心とした、HR サービスとまではいかないですけれども、給料計算であったりとか、従業員のシフトを組んだりとかというサービスになります。こちらをスマレジと連携させるような仕組みをもっともっと取り入れていって、スマレジを導入していて、スマレジ・タイムカードも導入していることで、より便利になっていくような機能の開発を今、準備している感じですね。

湊：そうですね。もともとスマレジユーザーとタイムカードユーザーが、あまりマッチしていなくて、スマレジユーザーに対してタイムカードをどんどん販売していこう、そうしてクロスセルを図っていこうというのがタイムカードの施策になります。

山本：こちらは、リリースはまだ出ていないので、準備中と書いておりますが、順次リリースしていきたいと考えています。

最後が、クリエイティブ人材の育成ということで、クリエイティブ人材と言いますが、主に IT エンジニアになります。IT エンジニアの採用は随時やっているんですけども、なかなか集まりにくいというか、競争が激しいところでもありますので、TechFarm という名前で、新しい事業を立ち上げようとしています。

今、チームがスタートしております、これから売上也立ちますし、エンジニアをまた違った切り口で採用していこうとしております。

仁木：時々いただくご質問で、同じエンジニアの採用ということではあるんですが、そちらはスマレジの開発の部隊とは違うということでしょうか。

山本：そうですね。スマレジの開発チームが今、40 人ぐらいいます。彼らは、スマレジだけをずっと専属でやってきているんですけども。いろんな技術とか、いろんな案件をやっていくことで、もうちょっとエンジニアリングの技術力が向上していくんじゃないかなと、いうのを含めたりとか。または、経験が浅いエンジニアでも、採用してから社内で教育していくと。教えながら働いてもらうという取り組みが今までなかったものですから、なかなか採用ができなかったんですけど、そういう、若くて経験がまだ浅い人でも働けるような仕組みをかなり取り入れてやっていこうとしています。

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



スマレジの開発と、ちょっとまた別の仕事にはなるんですけども、そこで技術力を磨いていただいて、スマレジの開発のメンバーと入れ替えたりというのもあり得るかなと思います。

中期経営計画の達成に向けて

中期経営計画の進捗 27

FY22は、マーケティング・広告・採用等の予算を増加し、中期経営計画達成に向けて、サブスクリプション売上高の高成長を目指す。準備中により1QのS&M投資は少ないが、下期に向けて施策を仕込み中

経営戦略

継続的な高成長をめざす中期経営計画の初年度となる今期は、積極的なマーケティング・広告展開を実施予定。

顧客目線でのマーケティング施策（コンテンツマーケティング、クチコミマーケティングなど）を重点的にスタートさせ、それらを補完すべくテレビCMなどのマス広告を展開する計画



スマレジ

仁木：それでは、続きまして、広告宣伝費の進捗状況と今後の計画について聞いてまいります。第2四半期以降でのコスト配分などについては、どう見るべきかというところでお伺いしたいと思うんですが、いかがでしょうか。

山本：中期経営計画が、これまでの経営方針と大きく変えているところが、割としっかりと広告宣伝費を使ってアクセルを踏んでいこうということを掲げています。これまでは、割と営業利益率をしっかりと出していこうという方向性だったんですけども、今年度からガラッと変えましたので、あえて明記しています。

特に、よく使うのは、セールス&マーケティング費用になります。去年は2億6,900万円、これは広告宣伝費だけじゃなくて、営業マンの人件費も含めての金額になるので、かなり少なかったかなと思っています。これを今年度より、計画でいうと6億9,200万円消化しようということで、スマレジの社内での大きなチャレンジというか、全く新しい取り組みなので、いろいろと準備に時間がかかっているというのがあります。

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@scriptasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

第1クォーターの実績として9,000万円となっています。通期計画に比べてあまり使えていないんじゃないかと思えると思うんですけども、計画上ではやっぱり最初は準備に時間かかるというのが見えていましたので、第1クォーターは割と準備期間かなと考えていました。実際はどうか。

湊：S&Mの結構な割合をテレビCMが使うのですが、テレビCMの放送がオリンピック終了後、8月中頃からを計画しておりましたので、第1クォーターとしては、あまりテレビCMでは広告宣伝費を使えていない状態です。第2クォーター以降で、これまで以上に投下していく予定です。

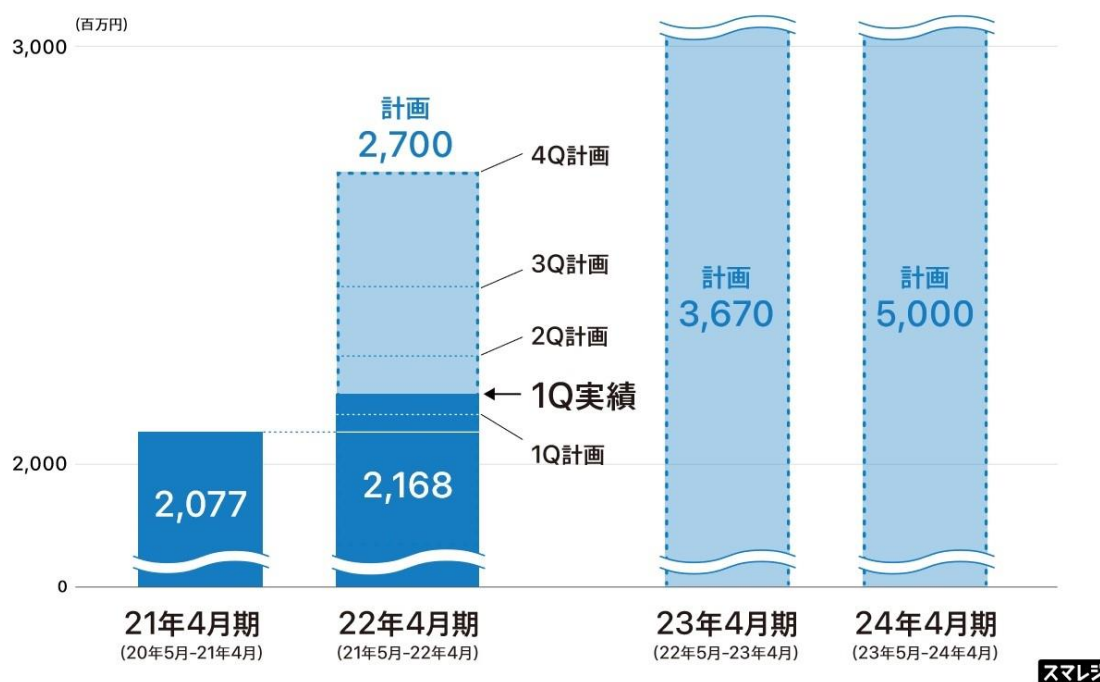
山本：営業チームの採用も、下期に向けてどんどん増えていきますし、メンバーも増えていきます。広告宣伝費もオリンピック以降でウエートが増えていきます。それから、途中で出てきました、いろんなテレビCM以外の施策も準備していますので、その辺が重なってきて、最終的にこの計画値ぐらいまで消化する予定になっています。

仁木：ハイライトでも、営業利益率は今後のS&M投資で下がってくると書かせていただいておりますので、今後の展開についても、また注視いただければと思います。

ARRの進捗

中期経営計画の進捗 28

ARR倍増計画のファーストステップ今期27億達成に向け計画通り推移



では、続きまして、ARRの進捗について聞いてまいりたいと思います。計画と実際の実績とについて、いかがでしたでしょうか。

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@scriptsasias.com



山本：こちらと同じくですけれども、売上高成長率よりも、ARR をかなり重要視していこうという中期計画になっております。

計画数値も発表しております、今年度が27億円、来年度は36億7,000万円、その翌年度で50億円を超えていくARRを生み出していこうという計画を立てて進めております。こちら、例えばテレビCMの話を出しましたが、テレビCMを出したからといって、すぐに契約に結び付くという商品でもないということ。かなり認知して、次の問い合わせ、契約までのリードタイムがすごく長くなっていくであろうというのが考えられますので、すぐにARRに、結果に結び付くかという、そうではないということで、スロースタートな計画値になっています。それに対して、割と今実績が出た感じですかね。

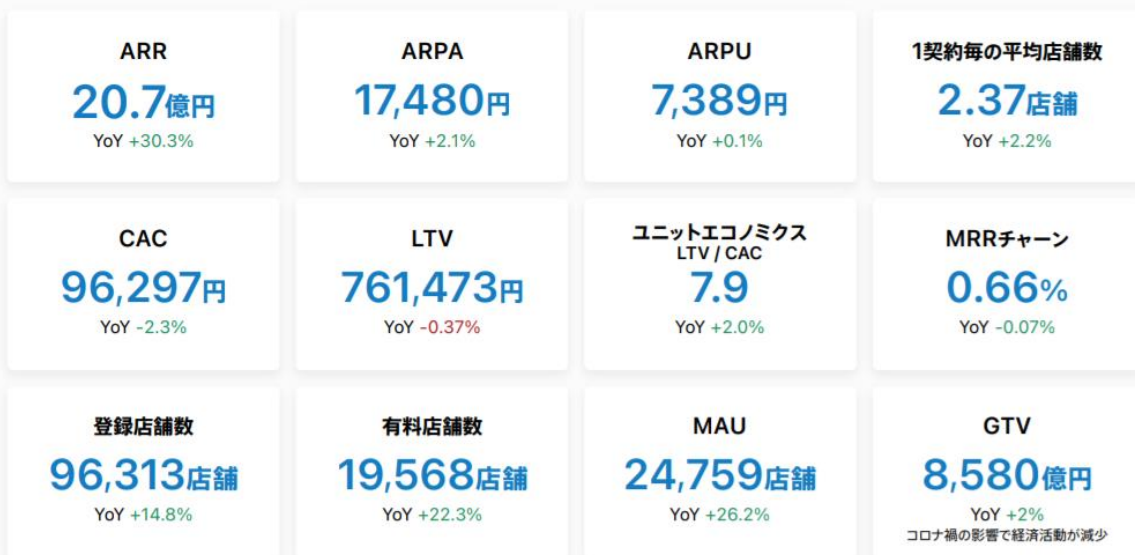
湊：そうですね。当初の計画よりはかなり上振れたMRR、ARRが獲得できている状態です。

仁木：ここは、季節要因とかは関係してきますか。

山本：そうですね、それもあります。そもそもスマレジの売上というのが、第4クォーターが一番やっぱり伸びますので、1Qは割と落ち着いているというか、例年そんな感じですね。ここ何年か、ずっとそんな感じですかね。

スマレジKPIサマリー (2020年5月~2021年4月)

事業の状況 20



ARR(スマレジ月額利用料の年間経常収益):21年4月のMRR(クラウドサービス月額利用料等)を12倍して算出、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、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)LTVの算出にはMRRチャーンではなく契約の解約率を使用して算出)、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、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、MAU:当月取引のあるアクティブ店舗、GTV:スマレジで処理された取引金額

スマレジ

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月期通期決算説明資料 P20「スマレジ KPI サマリー」を引用

仁木：それでは、前期の決算説明資料で開示をいたしました、スマレジの KPI サマリーにつきまして、今回、第1四半期の決算説明資料では掲載をしておりません。こちらについて、ご説明をお願いしてもよろしいでしょうか。

山本：今、SaaS のビジネスモデルを強く意識していています。その KPI 指標を測って、それを基に経営判断していくということを徐々に始めていています。前回の通期決算発表のときに、KPI サマリーを出しました。かなり細かく出しましたので、機関投資家の方々からかなり好評をいただいております。

これは、毎四半期出すとなると少し大変なので、通期ごとに、1年に1回というタイミングで、また開示していきたいなと思います。

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



質疑応答

仁木：ここからは、皆様から頂戴いたしましたご質問にお答えしてまいります。今回は全部で八つのご質問を頂戴しておりますので、それぞれ一つずつお答えしてまいります。

それでは、一つ目のご質問です。

自動釣銭機の供給不足による影響はどの程度でしょうか、というご質問をいただいておりますので、お答えいたします。

こちらは湊さん、いかがでしょうか。

湊：自動釣銭機は単価が非常に高く、毎月数千万円規模の売上がありました。半導体工場で火災が起こったことで自動釣銭機の供給が不足するというのを、メーカーさんからお話しいただいたので、その前提で、今期の計画はその売上がなくなるという計画を立てておりました。

ただ、結果的には、早めに在庫確保に動いたことも功を奏したのか、例年どおりとはいかないものの、在庫を確保できて売上につなげることができました。

仁木：追加のところで、今後、まだまだこの半導体不足自体は解消されていない、世界的な状況だと思うのですが、こういったところへの対策とか見通しはありますでしょうか。

湊：今後の見通しとしましては、メーカーさんは、もう供給不足は解消していくとおっしゃっているのですが、世界的な半導体不足はまだまだ拡大しているので、自動釣銭機は在庫がなくならなくなったとしても、iPadであったり、レシートプリンターが今後また枯渇していく可能性がありますので、その辺も在庫を多めに確保しながら、販売の機会損失にならないように対策を講じていきたいと考えております。

仁木：それでは、二つ目のご質問です。

通期計画に向けて計画どおりに推移とのことですが、第2四半期より投資を大きくしていく計画でしょうか。期によって投資額が大きく変化するのでしょうか、というご質問をいただいております。

こちらは山本さん、いかがでしょうか。

山本：本編でもありましたが、徐々に大きくしていく計画があります。特に広告宣伝費がどんどん増えていくことになると思います。あとは、採用もしていますので、人件費が後半に向けて徐々に

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



重くなっていくというのも加算されると思います。CM だけじゃなくて、ラジオとかテレビ番組等も、企画を今どんどんしていますので、かなり膨れてくるかなと思います。

期によって投資額が大きく変化するかということですが、今年度、初めてこれだけの広告宣伝費を使おうとしていますので、その結果を見て、来年度、再来年度、どれくらい増やしていくかというのは、今年度の結果を見てから決めていこうかなと考えています。

仁木：それでは、三つ目のご質問です。

タイムカードのアップデートをお願いします。ARR、登録事業所数、登録従業員数などをお願いいたします、ということでございます。

山本さん、こちらはいかがでしょうか。

山本：こちらは、SaaS の KPI、スマレジの KPI と同じくで、年に 1 回の開示とさせていただきたいと思います。よろしくお願いします。

仁木：では、続きまして、四つ目の質問です。同じく、スマレジ・タイムカードに関してのご質問です。

勤怠管理サービスは競合も多いかと思いますが、スマレジ・タイムカードは今後どのような展開を想定されていますか、というご質問でございます。

同じく、山本さん、いかがでしょうか。

山本：勤怠管理サービスとか、もしくは給与計算とか、あと HR ですね、人というか、人材の管理みたいなサービスが、すごくたくさん出てきていますというのは確かにあります。

スマレジの強みを生かそうと考えると、やはりスマレジのお客様にまず使っていただけるように、特に店舗さんですね、店舗運営者に対して便利になるように、もっとエッジを効かせていくというのが、かなり有効かなと考えています。

そのためにタイムカードを今アップデートしておりますし、準備しておりますので、今後スマレジと、とスマレジ・タイムカードのクロスセルを強力に推進していきたいと考えております。

仁木：ご質問の五つ目でございます。

有料店舗率が少しずつ上昇しているようですが、有料化の施策を行った結果でしょうか。今後も有料店舗率を上げていくご計画でしょうか、というご質問をいただいております。

こちらについては湊さん、いかがでしょうか。

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@scriptsasias.com



湊：こちらは、先ほど決算説明資料のアクティブ率のところでもお話しさせていただいたんですけども、顧客獲得の施策を変えたところが一番大きいかなと思います。取りあえず使っていただく、無料でいいので使ってくださいというのではなく、問い合わせただいて、運用に即した使い方をきちんと説明させていただいて、使っていただくというのをやっていくことによって、有料のお客さんが増えてきたかなと感じております。

仁木：有料店舗率を上げていくというよりも、最初から有料でご契約いただくアプローチをしているという理解で合っていますでしょうか。

湊：運用に即した使い方を正しく伝えるほうが、僕はいいかなと思っております。無料でできることは結構多いので、無料で使えるお客さんには無料のまま使っていただければありがたいんですけども、有料で実際もっといい機能もあるので、それを実際の店舗運用に合わせてどんどん使っていていただけるのであれば、そういう説明をさせていただくという感じですね。

仁木：それでは、続きまして、六つ目のご質問です。

アプリマーケットの売上など、開示できるものがあればお願いしますというご質問をいただきました。

山本さん、こちらはいかがでしょう。

山本：アプリマーケットの流通額に対して、スマレジが30%の手数料をいただきましょうという取り組みになっています。

売上でいうと、まだまだ小さくて開示するほどのボリュームでもないんですけども、スマレジの取り分の部分で、月に数十万円ぐらいの金額感で今、推移しています。まだそれぐらいですね。

アプリマーケットに関しては、IRチームで毎月マンスリーレポートを出していたり、こんなアプリが登場しましたというお知らせを出してくれているので、そちらを見ていただけたらうれしいなと思います。

仁木：ぜひ、マンスリーレポートのご購読をよろしくお願いいたします。

それでは、続いてもう一つ、アプリマーケットに関するご質問をいただいております。

アプリマーケットの公開アプリ数も徐々に増えてきているようですが、今後強化したいアプリの領域やジャンルはありますか、というご質問でございます。

いかがでしょうか。

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



山本：デベロッパーさんというか、開発パートナーさんが作ってくださるので、あまりコントロールできることもないんですけれども、スマレジとして欲しいところというのは、やっぱり E コマースとの連携が大きいかなと思います。特にコロナで、店舗で買い物をするよりも、ネットショップで買い物する機会がかなり増えているんじゃないかなと思います。

日本だと Amazon、楽天、Yahoo!ショッピング、その他いろんな EC サービスがありますが、店舗さんから見たときに、いろんな販売チャネルというか、E コマースのサービスに、いろんなところに出品するので、それらを一つにまとめて管理するという機能を今後果たせるようになってくるのかなと思っております。

スマレジのすごく大きな強みとして、小売店さん向けの在庫管理機能が他社と比べてかなり充実しているという自負があります。それをうまく活用すると、E コマースでも、リアル店舗でも、いろんなところに在庫と、あと販売の面が広がっていますので、それらをうまく管理していけるような仕組みになっていけたらなと思いますので、その部分を一番注力したいと思っております。

それ以外でも、すごくニッチな、小さな要望とか機能でもいいですから、すごくニッチな部分をたくさん集められたらなと思いますので、結果的にスマレジを使ってくださっている店舗さんが便利かなと思ってくれるようなアプリが、たくさん登場してくれたらいいなと思います。

仁木：それでは、最後のご質問でございます。

コロナ禍ではありますが、新たに福岡にショールームを出店されていらっしゃいます。今のタイミングで出店に踏み切った意図を教えてください。また、今後の出店計画があれば教えてくださいということです。

いかがでしょうか。

山本：福岡に直営のショールームをオープンすることになりました。もともと福岡のエリアは、フランチャイズでショールームをやっておりましたが、商圈が非常に大きいと、九州エリア、北九州エリアの商圈がすごく大きいのもありまして、まだまだいろんなことがチャレンジできるんじゃないかということで、直営でやろうということに踏み切りました。

もともと1年以上前からこの計画はあったんですけれども、コロナ禍に突入したので、いったん中断していたんですね。どこでまたアクセルを踏むかというタイミングもあったんですけれども、中計も出して、これからまたアクセルを踏んでいこうという時期ではあったので、早速福岡の出店を決めました。

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



もう一つが、今後の出店計画です。主要なターミナル駅とか、または東北とかはまだ出店していないので、そちらは計画していきたいなと思います。今、実際に具体的に計画案としてあるのは、あと数カ所はあります。

特に東京地域ですね、東京のお客様はすごく多いので、例えば渋谷とか東京駅で物件を探してはあります。時期はまだ決まっています。

仁木：規模感としては、そんなに大きなものではないという形ですか。

山本：そうですね。フットワーク軽く行きたいなと思っていて。今のショールームもそうなんですけれども、大阪オフィス、東京オフィス、名古屋オフィス以外のショールームというのは、割とサテライトみたいな形で、コワーキングスペースとか、シェアオフィスをうまく使った出店になっているんですね。

だから、出店もしやすいし、もしうまくいかなかったときの退店もしやすいというふうなつくりになっているので。ですから、小規模で、取りあえず出店してみて、でもあかんかったらすぐ退店できるという状態で試していきたいなと思います。

仁木：では、皆様からいただいたご質問は以上となります。たくさんのご質問、ありがとうございました。

それでは最後に、私ども IR からのお知らせです。毎月、最新の IR ニュースや適時開示情報をニュースレターや LINE でお届けしております。ぜひご登録をよろしく願いいたします。

山本：IR チームで IRTV とかもやっていますよね。

仁木：はい。

山本：それから、月次で店舗数の開示もしておりますので、ぜひご覧ください。

中期経営計画の達成に向けて、役員、従業員、一丸となって邁進してまいりますので、今後ともよろしく願いいたします。

きょうは、どうもありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所については[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

