



株式会社スマレジ

2022年4月期 第2四半期 機関投資家向け説明会

2021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]	2022 年 4 月期 第 2 四半期 機関投資家向け説明会
[決算期]	2021 年度 第 2 四半期
[日程]	2021 年 12 月 16 日
[ページ数]	29
[時間]	10:30 – 11:17 (合計：47 分、登壇：22 分、質疑応答：25 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)
	社長室 IR 課長 遠藤 映子 (以下、遠藤)

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

遠藤：お時間となりましたので、開始いたします。株式会社スマレジ、2022年4月期第2四半期の決算説明会をご視聴いただき、誠にありがとうございます。

私、本日、司会を務めます、IR担当の遠藤と申します。よろしくお願いいたします。

それでは、スピーカーをご紹介します。

山本：代表の山本です。本日は、どうぞよろしくお願いいたします。私と副社長の湊でお話を進めていきたいと思っております。湊さん、よろしくお願いいたします。

湊：湊です。よろしくお願いいたします。

遠藤：それでは、決算内容のご説明に移ります。

新型コロナウイルスによる影響について

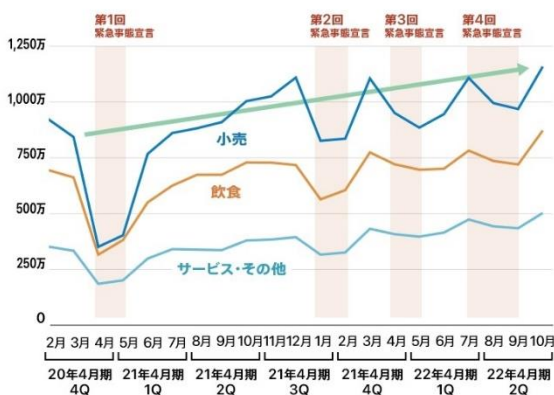
3

withコロナは、デジタルシフト等の新しい社会環境の変化をもたらした
商談数は順調に増加。今後も変化した社会のニーズに対応する体制が求められる

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

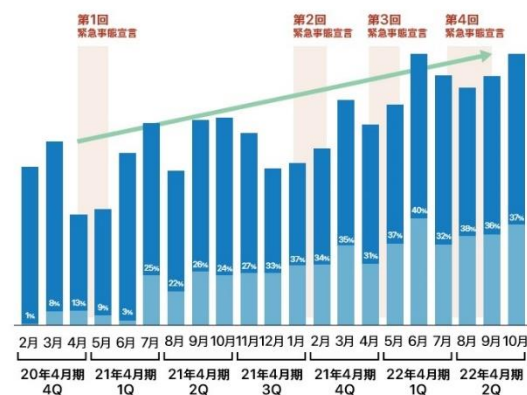
業種別取引数の推移 (スマレジPOSデータより)



商談数への影響

デジタルシフトや非対面ニーズを起因とした環境変化により、オンライン比率の増加傾向は続いている

商談数の推移 ■ 対面商談 ■ オンライン商談



スマレジ

山本：まず、たくさんお集まりくださいまして、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

早速、資料の説明に入っていきます。まず、決算説明資料の3ページ、コロナの影響についてのスライドから説明していきます。

左、いつも開示している資料にはなりますが、左側が取引数、お客様がどれだけ営業活動をされているかという指針になります。第1回目の緊急事態宣言のときは、すごく大きく落ち込んだんですけども、2回目以降は徐々にその影響が薄くなってきている感じで、コロナ前の状況に少しずつ戻ってきている感じになります。

右側が当社の商談数への影響になります。こちらも2019年の12月頃がコロナ前のピークだったと思うんですけども、そこを超えてくるぐらいの商談数に今は回復してきておりますので、影響があると言えはありますし、でもスマレジのオーガニックな成長がそれを上回ってきて、今、順調に商談数も伸びてきている状況になります。

商談は、ショールームで商談するんですけども、ショールームにご来店いただくんじゃなくて、オンラインでの商談のコンテンツもたくさん今、用意していますので、オンラインで商談するのが一定数定着してきているように思います。

2022年4月期2Q 業績ハイライト

5

- ・ 有料店舗数の増加により、**売上高はYoY+29.9%**の19億2千万円で着地
- ・ 堅調な売上増加により、**営業利益はYoY+25.1%**の4億3千万円、
中期経営計画に基づくS&M投資の実行で販管費が増加し、**営業利益率は22.5%**で着地
- ・ ARRは**YoY+25.2%**の**23.1億**で着地
- ・ 積極的な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

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

次が5ページ目になりまして、第2クォーターの業績ハイライトになります。売上高が19億2,000万円、YoYで29.9%に着地しております。営業利益が4億3,000万円。営業利益率は少し鈍化しております。去年と比べて少し鈍化して22.5%となっております。

中期経営計画で掲げていますARRですが、23.1億円で、今、進捗しております。今、半導体不足で自動釣銭機の供給に不安があるというのを通期決算のときにお話ししておりましたが、そちらは今、だいぶ解消しておりますが、レシートプリンター等がその半導体不足で若干の供給が厳しい状況にはなっております。今はプリンターですね。

湊：そうですね。プリンターが、エプソンさん、スター精密さんともに結構、在庫不足ということで、その他のメーカーさんにも対応することで機会損失がないよう対策は行っております。

山本：ありがとうございます。当社で一応在庫は確保しておりますので、そこまでマイナスのインパクトはないだろうと踏んでいます。

損益計算書

2022年4月期2Q 決算概要 8

中期経営計画に基づくS&M及び採用投資の増加により、販管費はQoQ+23.8%、営業利益はQoQ-13.8%

(百万円)	2021年4月期 (2020年5月-2021年4月)				2022年4月期 (2021年5月-2022年4月)				前四半期比 QoQ
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	
売上高	715	764	834	1,010	920	1,001			+8.8%
売上原価	267	263	302	429	336	365			+8.8%
売上総利益	447	501	532	580	583	635			+8.8%
販売費及び一般管理費	308	294	287	326	351	434			+23.8%
営業利益	138	207	245	254	232	200			-13.8%
経常利益	138	207	245	255	222	200			-9.8%
四半期純利益	94	142	168	178	149	134			-10.1%

スマレジ

飛びまして8ページ、損益計算書になります。第2四半期での売上高が10億円を突破いたしました。営業利益が2億円ぐらいとなっております。営業利益がだいぶ下がってきているというか、下

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

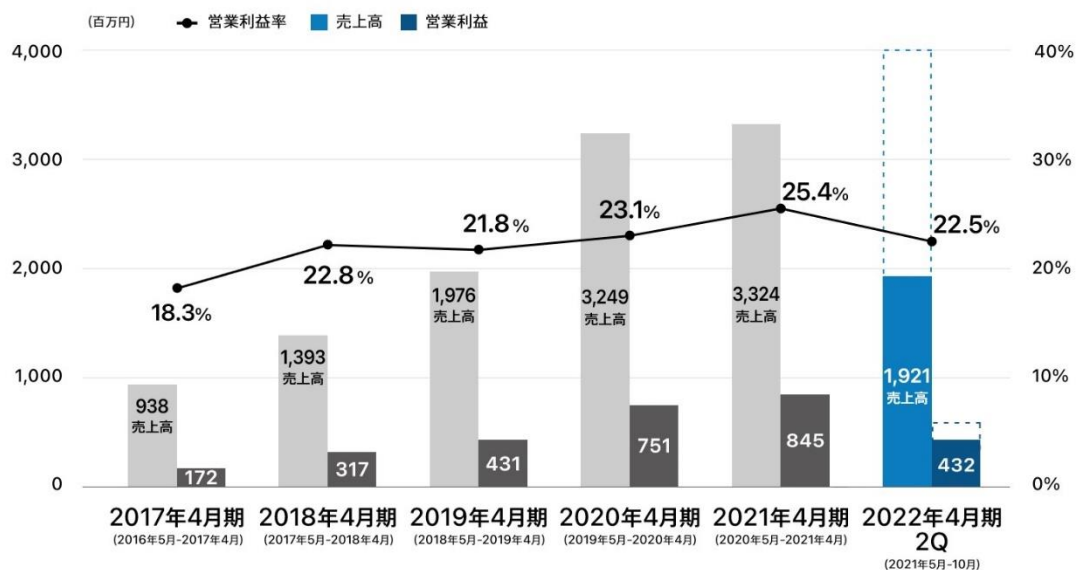
がっていると見るか、営業利益が出過ぎてていると見るかという見方はあると思うんですけども、これは後半に説明していきたいと思います。

売上高・営業利益・営業利益率の推移

2022年4月期2Q 決算概要 9

22年4月期2Qの売上高進捗率は48.0%と通期計画に向け計画通り推移

中期経営計画に基づくS&M及び採用投資の増加により営業利益率は前期比-2.9ポイントの22.5%



スマレジ

次のスライド、9ページになります。グラフでの進捗を示しております。今年度の単体での通期計画が約40億円になっていまして、進捗率、まあまあ、50%を割っていますけれども、計画どおり進行していると見ております。

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

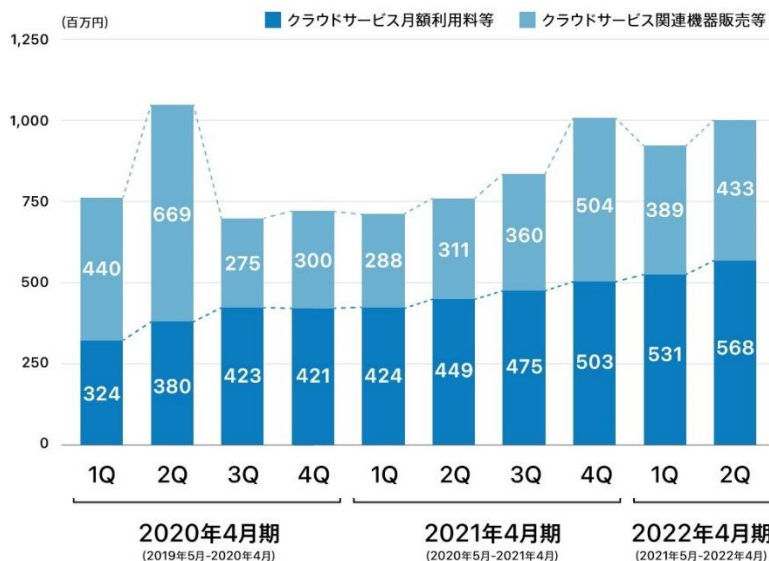
コロナ禍においても関連機器販売(クラウドサービス関連機器販売等)が堅調に推移
サブスクリプション売上高(クラウドサービス月額利用料等)もYoY+26.5%と順調に増加

**2022年4月期
2Q (累計期間)**

サブスクリプション
売上高比率
57.2%

■ 初期費用粗利率
クラウドサービス関連機器販売等
35.8%

■ SaaS粗利率
クラウドサービス月額利用料等
84.1%



※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。



11 ページになります。このグラフで売上高の内訳を二つに分けて説明しておりますが、グラフの下の濃い青の塗りの部分が、月額利用料等で、月額収益になります。上の薄い水色の部分が、初期費用みたいなもので、機器販売、プリンターとか iPad の販売とか、もしくはセットアップとかを導入したときのトレーニングをやっているんですけども、そういったワンショットの売上になります。

もともと 50%、50%ぐらいだったんですけども、徐々にこのサブスクリプションのクラウドサービス月額利用料等の売上が、ずっとじわじわと積み重なってきて、今、57.2%まで上がってきております。

粗利ですけれども、濃い青の月額利用料の粗利が大体 84%で、薄い水色の初期費用に該当する部分、機器販売の部分が、粗利が大体 35.8%。会社全体でいうと 60%から 65%ぐらいの粗利になっております。

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



ARR (サブスクリプション売上高) の推移

コロナ禍においても有料店舗数が堅調に増加し、ARRはYoY+25.2%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
※ 期末月のMRR (クラウドサービス月額利用料等) を12倍して算出



では、資料 12 ページにまいります。冒頭でもお話ししましたが、ARR を中期経営計画の最重要指標にしております。こちらは今年度 27 億円を目指して今、進めております。2 クォーター終了時点で ARR が 23.1 億円となっております。

あと、下期でプラス 3.9 億円を積み上げて、27 億円を目指して活動しているということで、若干出遅れているんじゃないかという見方もあるとは思いますが、下期が繁忙期に当たりますので、下期、いろいろな施策を考えておりますが、計画どおり進行すれば 27 億円達成できると見込んで、今、進めております。

これは後にお話が出ますが、ロイヤルゲート社の連結を発表しておりますが、連結してというわけではなくて、もともとのスマレジ社単体での 27 億円達成を目指しております。

サポート

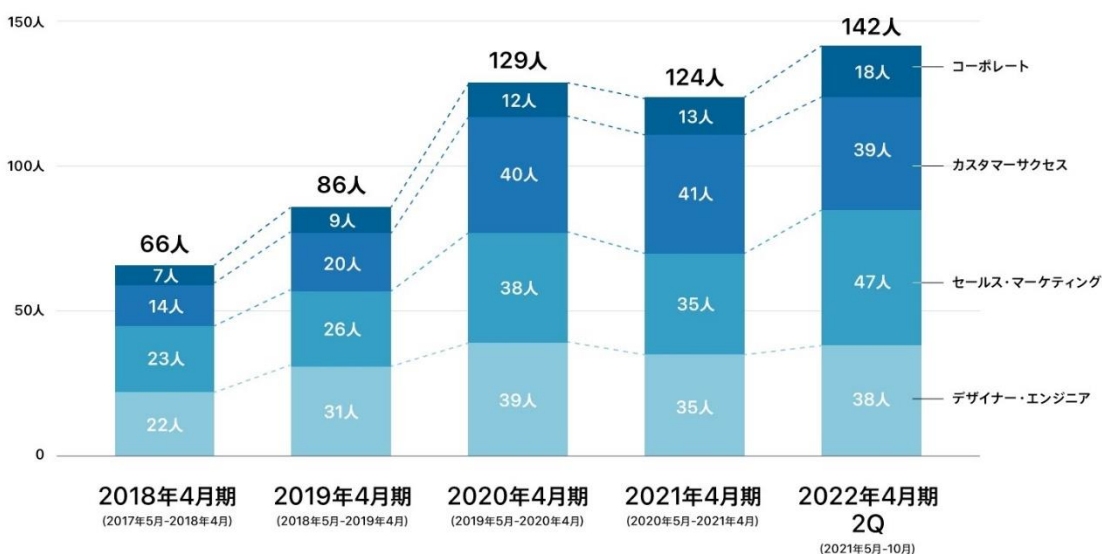
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



従業員数の推移

2022年4月期2Q 決算概要 15

積極的な採用活動により、前期比+14.5%。平均年齢33.0歳、平均勤続年数2年10ヶ月
インターン制度やテックファーム事業を通じ、優秀なエンジニア育成に取り組む



スマレジ

次のページをお願いします。従業員の推移です。全部門で積極的に採用を開始しております。去年は、コロナの影響がどうなるか見えなかったので採用活動を一旦止めておりましたが、今年度は積極的に全部署にわたって採用活動を進めております。

特に、デザイナーとかエンジニア、なかなか採用が難しいんですけども、ここを強化していきたいと考えております。

もともとスマレジの開発のメンバーを募集しているだけだったんですけども、今年度に入って、スマレジテックファームという、若手のエンジニアの育成、発掘を目的とした事業もスタートしております。そちらの採用も少しずつ増えてきております。

サポート

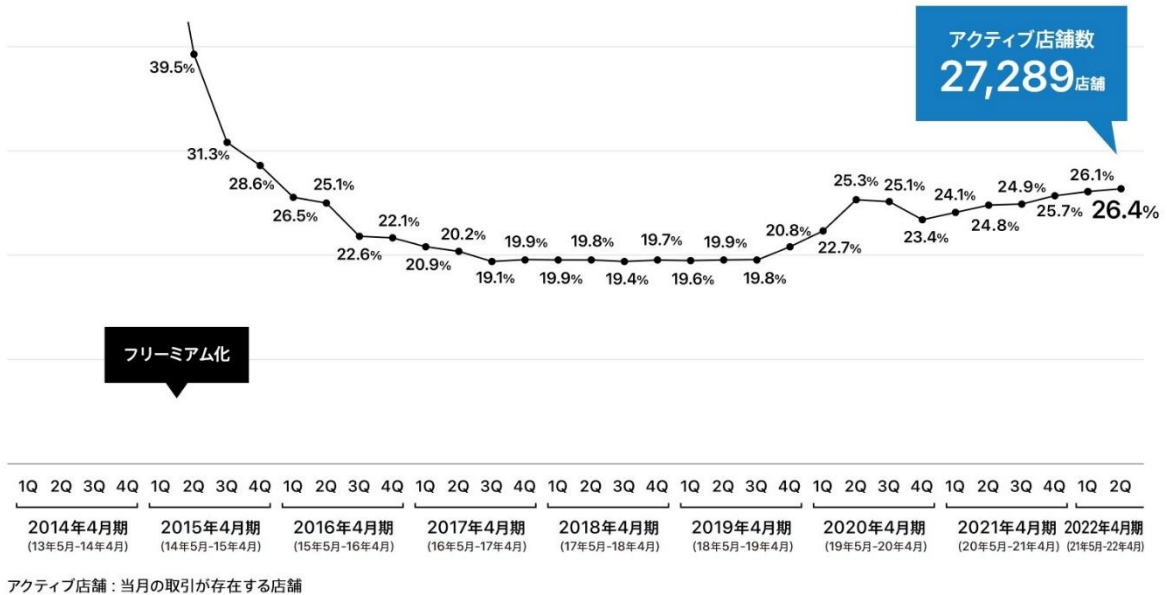
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



アクティブ店舗率 (無料プラン含む)

事業の状況 19

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+1.6ポイントの26.4%



スマレジ

次のページをお願いします。ここから KPI になりますので、湊さんからお願いいたします。

湊：アクティブ店舗数の推移です。現在のアクティブ率が 26.4%で、アクティブ店舗数が 2 万 7,289 店舗です。

以前は、登録店舗数を KPI としていたのですが、現在はアクティブ店舗数を KPI としております。カスタマーサクセスの施策などの効果もあり、順調にアクティブ率が伸びております。

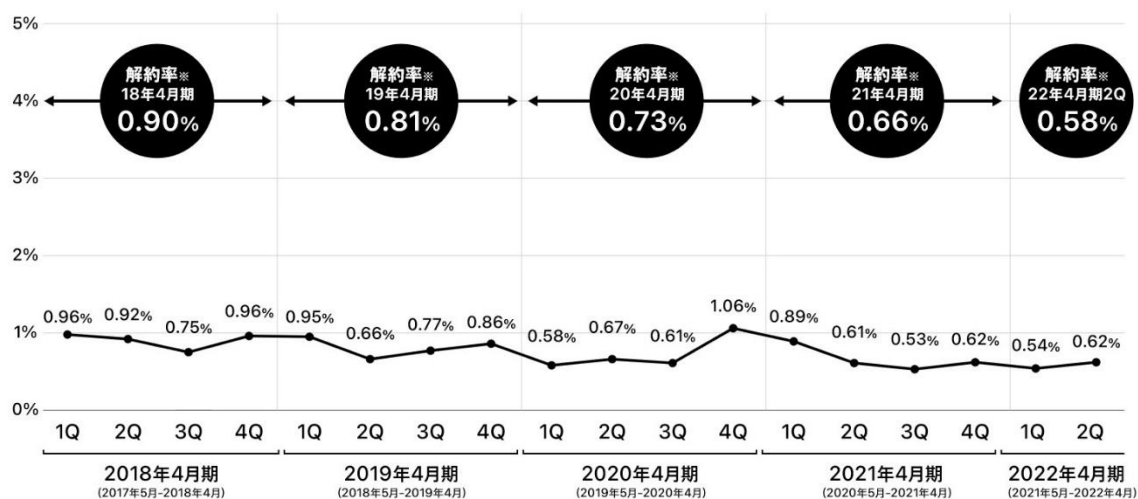
サポート

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

22年4月期2Qの平均解約率は0.62%、2Q累計では0.58%と低水準を安定継続
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

次のページをお願いします。続きまして、解約率の推移です。こちらの解約率は、月額費用ベースのMRRチャーンレートになります。コロナの影響で一時的に上がったんですけども、現在は以前と同じ低い水準まで下がっております。

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

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 **2.36**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

次、お願いします。顧客単価です。有料契約、1契約当たりの平均単価が1万7,680円、有料店舗、1店舗当たりの単価が7,467円となっております。

こちらも安定しておるんですけども、現在、プランの価格アップなどは特に考えていないので、短期的にはこれが続くかと思えます。中長期的にこれをどうにか上げ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

2022年4月期 通期業績ハイライト (計画)

2022年4月期 業績の見通し 25

決済会社の株式取得に成功。現スマレジ・ペイメントとのサービス統合を目指し、ロイヤルゲート社の早期赤字解消及び将来収益の柱となるようPMI計画を策定中

3Q決算発表時を目処に当社中期経営計画をアップデート予定

ロイヤルゲート社 買収の影響	連結営業損益	連結によりロイヤルゲート社の営業損失を計上予定。
	のれん	負ののれんを計上する見込み

(百万円)	2021年4月期 (2020年5月-2021年4月)	2022年4月期 (2021年5月-2022年4月)			
	実績	通期業績予想 (個別)	前期比 YoY	通期業績予想 (連結)	前期比 YoY
売上高	3,324	4,001	120.4%	4,135	-
営業利益	845	594	70.3%	523	-
経常利益	846	595	70.3%	524	-
当期純利益	583	415	71.2%	454~564	-

※本業績予想については、現時点で入手可能な情報及び合理的と考える一定の前提に基づき判断した見通しであります。今後、投資判断に影響を及ぼすと思われる情報は、適宜、適切な方法で速やかに開示いたします。

スマレジ

次のページをお願いします。では、山本さん、お願いします。

山本：通期の業績計画です。昨日、ロイヤルゲート社の獲得をしましたということで、まず今年度の着地がどうなるのかという質問をたくさんいただいております。それに対しまして、今年度の連結での、おおよその業績予想を開示いたしました。売上高が連結で41億3,500万円、営業利益が5億2,300万円で、当期の純利益が4億5,400万円から5億6,400万円というレンジでの開示になりました。

もともと単体の業績予想は変更しておりません。そのままです。売上高40億100万円になります。この単体と、この連結との差分が、おおよそのロイヤルゲート社の業績になろうかと思っています。

12月22日に正式に子会社化することになっておりますので、その後の数カ月がPLに反映されるというイメージです。第3クォーターから連結になります。ですから、次回の決算発表から連結になります。

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



PL ですが、1 月から 3 月のロイヤルゲート社の業績を第 4 四半期に反映させるという予定になっておりますので、ここでの、例えば売上高の差分で言うと、1 億 3,400 万円がロイヤルゲート社の第 4 四半期の売上見込みになっています。

もともと昨年度までのロイヤルゲート社の業績を開示しておりました、もっと赤字になるんじゃないかというお話もいただいておりましたが、これまでの同社での開発の外注費用が結構かかっていたんですけれども、その開発がほぼ終わっているということで、開発の外注費用がどんどんこれから減っていく。

あと、当社からその他経費を抑える施策をたくさん検討しまして、それを積み重ねることによって、赤字幅をかなり大幅に減らしていくことができるだろうということで、こういった利益計画になっております。

赤字の部分だけ当期利益も減るんですけれども、負ののれんが計上される見込みになっております。取得金額に関しては、大和ハウス工業さんとのお話で非開示になっておりますが、資産よりも割と低い価格で買収したということで、負ののれんが出ますということで、その分が計上されて、結果的にプラスになるであろうということになっています。

当期純利益がレンジ幅になっている部分は、今、資産の見直し、つまり減損させたいんですけれども、その幅がまだ見えていないということで、レンジでの開示となりました。

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

3 決済サービスの見直しによる決済収益の強化

利便性向上、決済収益強化

決済サービスの強化により、 トランザクションベースの売上高拡大を目指す

株式会社ロイヤルゲートを子会社化し、決済システムを保有する決済事業者へ。決済事業のサプライチェーンを改善し、決済収益の最大化を目指す。

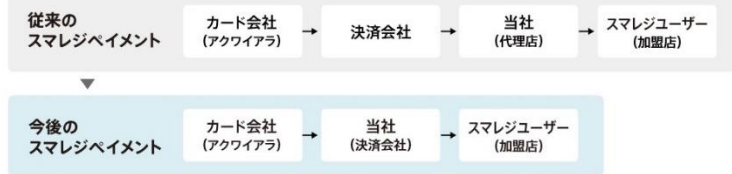
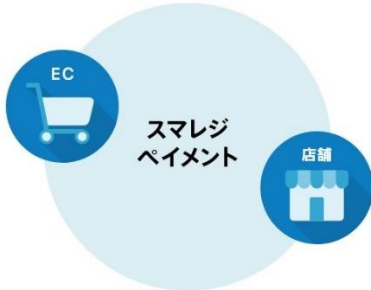


図. サプライチェーンの見直しを実施



店頭決済のみならずオンライン決済領域までをカバーする
シームレスで利便性の高い決済サービスの実現により、
トランザクションベースの売上高拡大を目指す。

スマレジ

次のスライドをお願いします。ロイヤルゲート社がどういう会社なのかというところもあると思うんですけども。ちなみにこの資料が、決算説明資料ではなくて、同じく昨日開示しました、事業計画及び成長可能性に関する事項の資料から引用しております。そこの30ページになります。

ロイヤルゲート社、決済をやっている会社です。クレジットカード決済です。それ以外にも、電子マネーであったり、QR決済を取り扱っている、マルチ決済と言われる決済サービスを提供している会社になります。

スマレジ社も、もともとスマレジ・決済という決済サービスを提供していたんですけども、これは自前で決済センター持っているわけではなくて、今までゼウスさんという決済代行会社さんの仕組みをお借りしてというか、代理店として、販売代理店という立ち位置で、今までスマレジ・決済を展開してきました。

今回、ロイヤルゲート社を取得することによりまして、クレジットカード決済の商流、サプライチェーンが一つ短縮できるということで、当社が決済代行会社になるということで、1社商流が減ることで利益率を上げていこうとか、もしくは柔軟な決済サービスを提供していくことができるんじゃないかということで、決済回りの売上拡大を狙ったものになります。

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

4つの具体的施策

中期経営計画の進捗 27

中期経営計画 - スマレジを高成長サイクル軌道へ

継続的な高成長サイクルを実現させるため、22年4月期から3年間は減益を覚悟し、事業投資を積極強化

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

アクティブ30万店 ▶ 長期目標への第1ステップ

本中期経営計画でARR50億円の突破を目指す！

- 1 広告宣伝費を投下し、アクティブ店舗数を増加
- 2 アプリマーケットの活性化による顧客単価向上
- 3 決済サービスの見直しによる決済収益を強化
- 4 スマレジ・タイムカードの強化(機能強化)



「クリエイティブ人材育成」は、継続的な成長を支える重要施策として中期計画とは切り離して、今後も継続して取り組んでいきます。

スマレジ

次をお願いします。こちらは、資料が決算説明資料に戻りました。27 ページになります。中期経営計画の達成に向けて、四つの具体的施策を開示しておりました。それに対しての進捗になります。

中期経営計画で、今年の3月に、まず最初の中期経営計画を発表しました。6月に更新版を発表しておりますので、中計の本体自体は、また IR のページからご覧いただけたらと思います。一つ大きな指標を置いておまして、何度も登場していますが、今年度を含む3カ年でARR50億円の突破を目指すのを一つ大きく掲げております。

それに対して四つの施策を出しています。一つ目は、広告宣伝費を投下して、アクティブ店舗数を増やそう、客数を増やそうというものです。二つ目が、アプリマーケットの活性化による顧客単価の向上、もしくは幅広い機能提供になります。三つ目が、決済サービスの見直しによる決済収益の強化。これは、もともとロイヤルゲート社の買収の前にも、スマレジ・ペイメントというのをやっておりました。ここの収益性を改善しようというのも含まれていましたので、それがロイヤルゲート社の買収によってさらに加速していくものと考えております。四つ目は、スマレジ・タイムカード、勤怠管理サービスです。スマレジ社として、スマレジという店舗向けのPOSシステム以外

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

に、勤怠管理サービスも提供しておりますので、そこのクロスセルを狙ったものという4点を掲げております。

もともと、最初に中期経営計画を発表したときは、この4点は、一つはテックファームという、開発者、エンジニアを強化していこうというのを掲げていたんですけども、それを一つ省きまして、今のこの四つの施策に変更しておりますので、ご注意くださいと思います。

中期経営計画の達成に向けて

中期経営計画の進捗 28

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

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・広告展開を実施中。マーケティング・広告施策を継続して企画中。S&Mの2Q実績は242百万円に留まるも、下期はさらに加速する計画。

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

次をお願いします。中期経営計画の達成に向けてというところで、1番目の施策に書いていました、広告宣伝費をしっかりと使っていこうということで、この資料28ページは、セールス&マーケティング費用。つまり広告宣伝費と営業の人員の人件費、主にその二つをしっかりと使っていこうということで、去年が2億6,900万円に対して、今年度は6億9,000万円を使っていこうという計画を打ち出しております。

サポート

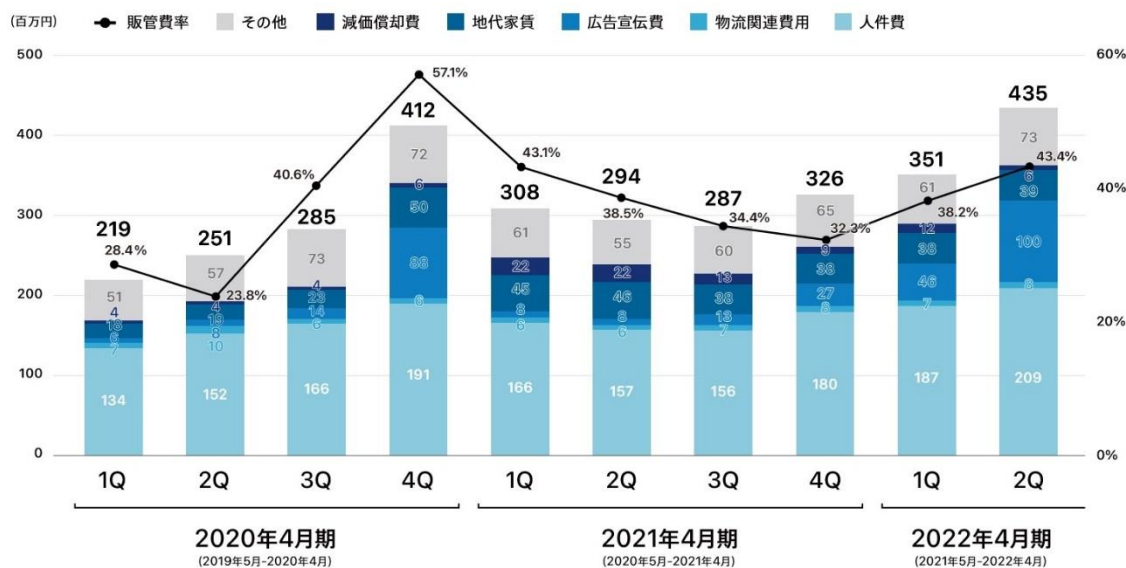
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

販売費及び一般管理費の四半期推移

2022年4月期2Q 決算概要 14

中期経営計画に基づくS&M投資の実行により販管費率は43.4%に上昇。今後も投資を継続



スマレシ

今、実績ベースで2億4,200万円となっております。2億4,200万円の内訳ですけれども、資料のページ数が戻りますが、14ページに販管費の内訳を記載しております。広告宣伝費、色分けが難しいんですけども、1クォーターと2クォーター合わせて、広告宣伝費が1億5,000万円ぐらい、一億四千数百万円を使って消化しております。ですから、スライドを戻っていただいて、2億4,200万円のうちの1億4,000万円から1億5,000万円ぐらいが広告宣伝費として消化しております。

下期ですけれども、残り、これだけ使い切れるのかと思われるかもしれないんですけども、一応計画上は、広告宣伝費だけで年間で4億円から5億円ぐらいを見込んでおりましたので、下期、さらにいろいろなマーケティング施策、広告、テレビCMをはじめとしたいろいろな施策を予定しておりますので、下期で3億円ぐらいは使う見込みになっておりますので、どんどん販管費がかさんでくるところはあると思っております。

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

スマレジ・アプリマーケットの進捗

中期経営計画の進捗 29

大賞1,000万円は誰の手に!? 第2回スマレジ・アプリコンテスト開催中!
公開アプリ数は、QoQ+35%の増加。開発パートナーも増加し、さらなる活性化を目指す

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。

開発パートナーの状況

2021年10月末時点

法人 **472** 社 / 個人 **204** 名

公開アプリ数

2021年10月末時点

53 個



第2回 スマレジ・アプリコンテスト開催中!

オムニチャネル化や飲食店向けのモバイルオーダー活用例など、店舗DXをテーマとする主催ウェビナーも大好評。アプリマーケットの利用を促し、アクティブユーザーの増加、既存顧客の維持と客単価向上を狙います。



スマレジ

次をお願いいたします。中期経営計画の施策二つ目、アプリマーケットの進捗は、湊さんからお願いいたします。

湊：アプリマーケットの進捗になります。アプリをつくってくださる開発パートナーさんが、2Q時点で、法人で472社、個人で204名登録いただいています。公開されているアプリの数が53個にまで増えております。

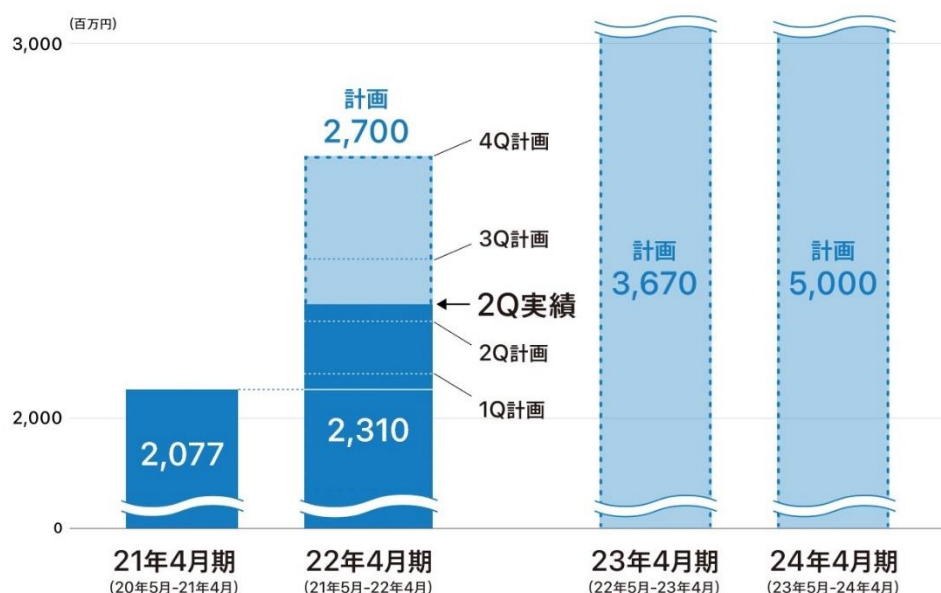
開発パートナーさんをより増やすための施策としまして、今年も去年と同じでアプリコンテストを行います。その他にも開発パートナーさん向けのイベントであったり、ユーザー向けのオンラインセミナーなども行っており、よりアプリマーケットを活性化させていきたいと思っております。

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@scriptsasias.com



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



スマレジ

次のページをお願いします。

山本：何度も出ていますが、中期経営計画の指標としてARRを出していますが、今、進捗としては23億1,000万円で実績が出ております。この後、第3クォーター、第4クォーターにかけて27億円を達成していこうとしています。

季節変動要因でいうと、毎年大体3月が繁忙期に当たりますので、第4クォーターが一番お客さんを獲得できる季節になります。なので、第4クォーターで一気に、例年どおりでいうと伸びるであろうと計画しておりますし、その時期に合わせて広告宣伝費も充てていこうという感じで進めていこうと思っています。おおよそ27億円いけそうであると思っています。

以上で、資料に対しての解説は終わりとなります。

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

質疑応答

遠藤 [M]：それでは、ここからご質問への回答に対応してまいります。では、まず始めに、いただいておりますご質問がありますので、私からご紹介します。

まず一つ目です。「今後、M&A を実施すべきと考えている分野を教えてください。成長に向け、現状、社内に欠けているピースは何ですか」というご質問を頂戴しております。

山本 [A]：ありがとうございます。M&A を実施すべきと考えている分野ですが、多角化するというフェーズではないと思いますので、基本的にはやはり同業他社であったり、または客数を増やすという意味でいうと同業他社ですね。POS レジ屋さんってたくさん全国であるんですけども、対象となるのはクラウドサービス化している POS 業者さんです。ちょっとモデルとして古い、インストール型の POS システムとかソフトウェアを提供されている会社さんは、少し対象外になるのかと思っています。

客単価という意味でいうと、スマレジのお客様にとって便利なサービスを提供している会社さん、例えば顧客管理とかはスマレジは弱いんですけども、そういったところを提供されている会社さんだったり、小売店さんでいう発注仕入のサービスを持っていらっしゃる、そういうスマレジを補完するようなサービスをお持ちの会社さんであれば対象になるかと思っております。

基本はこの二つ。客数を増やすものか、客単価を上げるものかということになると思います。

もう一つ考えられるのは、システム開発会社さんみたいな、エンジニアの獲得がすごく難しく、年々難しくなっている、エンジニアを獲得するという意味でシステム開発会社さんを買収する可能性はあるかと思っております。

遠藤 [Q]：ありがとうございます。では、二つ目です。「S&M 投資のリターンとして PL に表れる効果はまだかと思いますが、何らかの成果があればご教示ください。顧客の反応など」、といただいております。

山本 [A]：ありがとうございます。例えばテレビとかラジオだと、一旦、アナログを通じての効果測定になるのでなかなか難しいです、測定って。テレビ CM、上半期で結構やりましたけれども、どんな感じでしたか。

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



湊 [A]：テレビ CM は、認知目的なので、正確な、直接的な効果はしっかり測れてはいないんですけども、ショールームに来場いただくお客さんにはアンケートを採りまして、テレビ CM を見て来社いただいたというお声は結構、聞いてはおります。

山本 [Q]：商談数にはあまり影響していませんか。

湊 [A]：何とも言えないですね、まだ。

山本 [Q]：していただくのもないので、うっすらある。

湊 [A]：うっすらある感じですね。

山本 [A]：うっすらある感じです。売上の計画も、うっすらあるであろうというの見込んだ計画にしまして、中計でいうと来年、再来年という 3 カ年計画ですけれども、徐々に効果が出てくるという感じで線を引いています。

遠藤 [Q]：では、事前にいただいている質問としては最後の三つ目にまいります。

「アプリマーケットで顧客からの反応が良いアプリの事例についてご紹介ください」というご質問です。

湊 [A]：アプリマーケットで利用が多いのがキッチンモニター。マクドナルドさんのような感じの、キッチンで今までレシートプリンターで注文が来ていたものを、モニターでキッチンで見られることができるといった機能は、利用者は結構多いです。

最近ぐっと増えたのが、LINE 連携系のアプリがすごい伸びております。多分その理由が、お客さん向けの、利用者向けのセミナーを行ったのが結構大きいのかと思います。

山本 [Q]：LINE 連携って何ですか。顧客管理みたいなイメージですか。

湊 [A]：そうです。

山本 [Q]：店舗さんが店舗の LINE アカウントを持っていて、登録してくれたら何か送りますみたいな。

湊 [A]：そうです。LINE 連携の会員カードアプリです。

山本 [M]：ありがとうございます。

遠藤 [M]：では、ライブ配信中にいただいているご質問もごさいます。

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



山本 [A]：「御社の決済トランザクションが全てロイヤルゲートを経由することになるという理解で合っていますか。この場合、トランザクションの増加により、ロイヤルゲート社は黒字化が見込めますか」というご質問をいただいております。

質問の意図が、解釈が難しいんですけど。今、スマレジを通っている流通額が年間で1兆円ぐらい決済処理をしています。そのうち、現金が70%ぐらいです。残りの30%が現金以外ですけれども、クレジットカードで二十数パーセントぐらいです。なので、全部の決済をロイヤルゲート社の決済として扱えば、100%のお客さんが、全部皆さんがロイヤルゲートを使ってくださったら20%なので、2,000億円ぐらいの決済処理ができることにはなるんですけども、さすがにそれは難しいです。50%も難しいですかね。

湊 [A]：難しいですね。

山本 [A]：今、どんな感じになっているかということ、大半はどこ決済会社さんを使っているのかは分からないんですけども、今、扱っているのはスマレジ・ペイメント、それから楽天 Pay に連携しています。それから STORES 決済、旧コイニーです。それから、フライトシステムという会社さんの決済が連携しています。もう1個、JMS さんです。JCB 系列の会社さんが大体つながっています。

そういういろんな決済サービスさんとつながっていて、そのうちの一部をロイヤルゲートに置き換えていこうとなりますので、全部が取れるかということ、難しいかと思っておりますが。黒字化が狙えるかということ、十分、黒字化を狙えるぐらいのシェアは取れると見込んでいます。

1年目でいきなり黒字化にできるかということ、厳しいかと現時点では思っておりまして、2年近くかけて黒字化していこうというのが、今の見方になっています。まだ、ちゃんとした計画が最後に確定し切れていないんですけども、現時点ではそれぐらいのイメージで、2年以内に黒字化を目指すという感覚です。

次、いきましょうか。「ARR27億円達成に向けての下期の施策を教えてください。」ありがとうございます。

一つは、普通にお客さんの獲得が大きいですね。

湊 [A]：はい。上期のCMの効果は、多少は見込んではいらるんですが、先ほど山本からもあったように、そんなに多くは見込んでいません。純粹に今までの季節要因の下期のお客さんの増加分と、プラスアルファ、それをどこまで伸ばせるかぐらいです、今で言いますと。あとは、ショールームを福岡にも出しまして、その福岡に出したときに福岡に向けてのCM放送なども行っておりますの

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



で、その辺の拠点を増やしての顧客獲得。あとはオンラインでの商談も結構増えてきていますので、地方向けのCMなども考えてはおります。それぐらいです。

山本 [A]：ARRの要素として、まずスマレジの月額利用料が一番大きいです。ですから、そこをまず、とにかく客数を伸ばすのが今のお話です。スマレジ・ペイメントがもともとありました。これはそんなに大きくないですけども、一応、要素としてはあります。

スマレジ・ペイメントの決済手数料とか、仕入の条件を改善しようというので、確か11月の頭にスマレジ・ペイメントをアップデートしましたというお知らせを出しております。そこで、実は仕入の収益性がすごく上がってしまっていて、粗利が取りやすいような今、状態にはなっています。ロイヤルゲート社とはまた別で、もともと粗利をたくさんかせげるような契約条件に変更してしまっていて、そこを重点的に販売していこうというのがもともとありました。そこが、またARRに一つ貢献するであろうと。

三つ目が、アプリマーケットです。アプリマーケットもそんなに売上としては小さいんですけども、一つの要素としてあります。アプリマーケットは、今、とにかくアプリ数を増やすことをやっていて、途中で湊さんからもお話ありましたけれども、例えばコンテストをしたりとか、アプリコンテスト、大賞賞金1,000万円という結構大きなコンテストをやって、キラコンテンツとなるアプリが登場してくれることを期待している。

あと、アプリマーケットをやっていることをお客さんがまだ気付いていない部分があるので、しっかりと啓蒙活動をしていくことで、アプリマーケットの収益を上げていこうというのが三つ目です。

もう1個、会社としてのARRを考えたときに、タイムカードがあります。スマレジ・タイムカードは、まあまあ大きいですが、内訳としては。前回の通期決算のときに、スマレジ・タイムカードのKPI指標を開示しましたけれども、割と大きいので、ここもしっかり伸ばしていこうと。特にスマレジと一緒にセットで販売していこうと考えております。このそれぞれ4点を伸ばすことで27億円にいけるのではないかと見込んでいます。ありがとうございました。

「業種として小売が強いと思いますが、飲食店の強化の打ち手はあるでしょうか。例えば、オーダーエントリーシステムのリニューアルや、アプリマーケットでのUber EATS以外のデリバリーの連携、セルフレジ、食券機の強化、拡充等」というご質問をいただきました。

確かに、小売が強いということで、飲食は若干弱いイメージはあるんですけども、いかがでしょうか。このご指摘のとおりですよ、ほぼ。

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 [A]：そうですね。

山本 [A]：飲食店さんと一言で言っても、業態がすごく細分化されていて、例えばラーメン屋さんとかだと、今、かなりの確率で券売機が置かれていたりします。券売機の連携は、いくつか今、進めております。券売機の種類も、すごくたくさんありますので、全部に対応できるかというところが難しいんですけども、一部の券売機に今、対応しております。スマレジのショールームに置いていますが、マミヤ・オーピーさんというメーカーさんの券売機とかは、今、対応しています。また、その他も順次増やしていきたいと思っております。

それから、セルフレジもそうです。セルフレジは、券売機に近いですね。飲食店さんの場合だと、券売機に近いですけども、セルフレジと、また、さっきアプリマーケットのヒットというか、一番売れている商品がキッチンモニターですというお話がありましたが、セルフで注文を受けて、その受けた注文が厨房の画面にダイレクトに表示されるといった取り組みは今あります。

あと、Uber EATS 以外のデリバリーの連携も、アプリマーケットで登場することを期待はしております。社内ではつくっていないです。そういういろんな業態の細かなニーズに対応できるソリューションを、一つ一つ対応していくことになるかと思えます。

湊 [A]：中でやるよりは、基本的にはアプリマーケット経由でその辺の強化を図っていきたいところですね。

山本 [Q]：ありがとうございました。

次いきます。「カスタマーサクセスにより、有料店舗数、およびアクティブ店舗数を増加させたということですが、どのような取り組みが貢献したのでしょうか。」

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

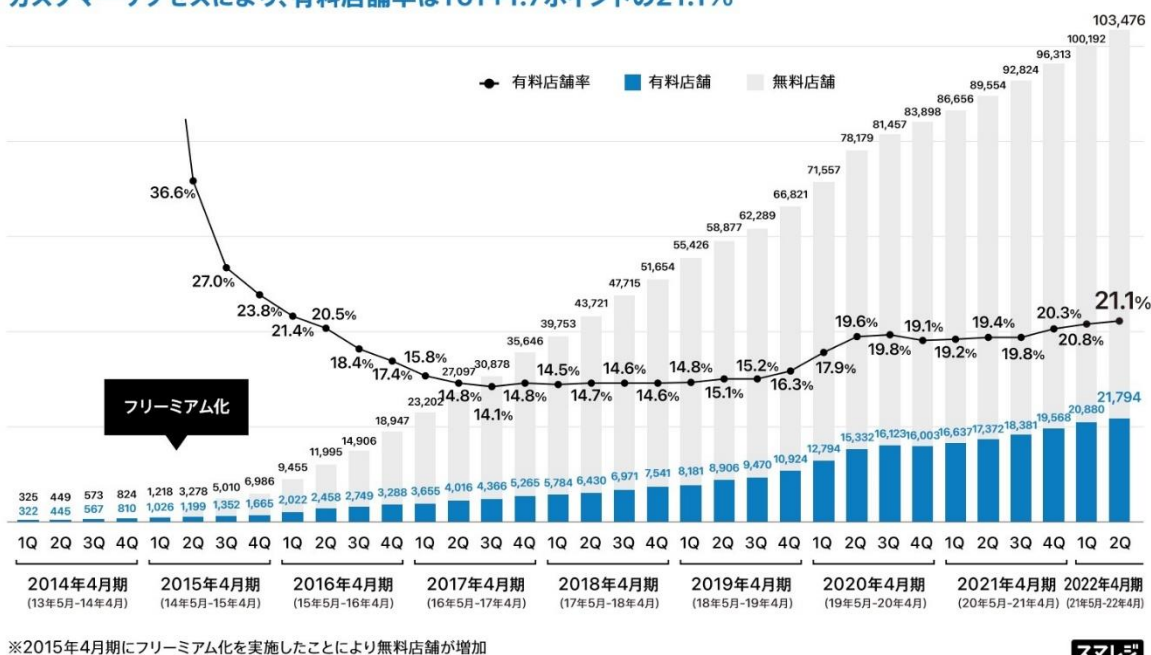


登録店舗数と有料店舗数の四半期推移

事業の状況 18

長引くコロナ禍においても安定して新規契約を獲得

カスタマーサクセスにより、有料店舗率はYoY+1.7ポイントの21.1%



スマレジ

遠藤 [A]：決算説明資料の 18 ページにも書かせていただいております。カスタマーサクセスについて。

湊 [A]：一番最初、例えば iPad アプリとかで、まずはダウンロードして使ってくださいみたいな、お客さんを増やす施策をやっていたんですけども、そうすると、やはり使い方が分からなくて、すぐやめちゃう。登録店舗数だけが増えていくとなっていたので、基本的には、まずはお問い合わせくださいであったり、オンラインで契約されるお客さんには、サポートがまず簡単な使い方とかを説明させていただくような施策が基本的なところで。

そこから、やはり最初のセットアップをして、1 回使えるところまでいけば、お客さんは結構使ってくださいのもう分かっていますので、その辺をまたさらに増やしていきたい、伸ばしていきたいと考えております。

山本 [A]：タイムカードだけじゃなくて、スマレジもそうですね。

湊 [A]：スマレジもそうです。

山本 [A]：オンボーディングをサポートがやる。

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

カスタマーサクセスですけれども、コールセンターを自社内に設置してしまして、札幌と東京と大阪の3カ所で、今、やっています。スタッフの数が40~50人ぐらいでして、ほぼ自社の正社員で今、やっています。なかなかモチベーションを高く、コールセンターは普通は外注でやることが多いかもしれないんですけれども、全部社内で構築して、自社のメンバーでやっていますので、割と年数もたってきて、ノウハウもたまってきて、そういうお客さんに逆に提案できるレベルになってきているのいいところかと思っています。ありがとうございました。

次にいきます。「先日、インドの企業への投資を発表されていましたが、狙いや今後の連携策を教えてください」というご質問をいただきました。

直接的に何か、じゃあインドに進出しようかということではないんですけれども。非常に少額投資でした。もともと5年前ぐらいにアメリカに子会社をつくって、一度英語圏に進出を図ったものの、IPO前に撤退しています。今後、国内のセールスを伸ばしていくのは基本であり、当然ではあるんですけれども、やはり海外にも広く視野を広げて展開を考えていかないといけないのは常にあります。

コロナ禍に突入して、海外視察が一気に止まったんですけれども、もともとはヨーロッパに見に行ったり、ASEAN地域に視察に行ったりという、どこか進出できるチャンスと何か企画がないかというので、ずっとアンテナを張っております。

そういった話の中で、インドの企業、本社はアメリカで、割と良さそうなPOSサービスを始めるスタートアップと出会うことができまして、今後の情報交換の意味も含めて、彼らとコミュニケーションを取りたいという意味で投資を実行しました。

もう一ついきます。「途中から参加しております。」ありがとうございます。「既にご説明いただいているかもしれませんが、下期の広告宣伝費について、どのような計画か教えてください。」

下期の広告宣伝費の予算のお話は、少し触れました。下期で3億円ぐらい広告宣伝費を使おうかと思っております。上期が1.5億円ぐらいを使いました。内訳は、簡単にいうと何かありますか。

湊 [A]：割合でいいますと、やはりテレビCMが一番大きいです。その他には、普通のオンラインのリスティング広告であったり、バナーとか、SNS広告も最近やっておりますし、YouTubeの広告も行っております。その他には、イベントの出展なども計画していたりですとか。

山本 [A]：展示会です。

湊 [A]：あとは、ラジオ番組。

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 [A]：ラジオ番組をやっています。

湊 [A]：その辺とか、自社のオウンドメディアなども行っておりまして。全ていろんな施策をやっているんですけども、すぐ効果が表れるというよりは、来期に効果が表れるものも多いので、下期だけの対策というよりは、中長期的な施策というイメージを持ってやっております。

山本 [A]：ありがとうございます。今、前半でお話に触れたのが、下期の特に3月が繁忙期になりますので、その繁忙期に当たって、1月、2月、3月ぐらいが一番広告が厚くなるかと思っています。以上です。

遠藤 [M]：いただいているご質問は全て確認させていただきましたが、もし他にもご質問がある方がいらっしゃいましたら、ぜひよろしくお願ひします。

今のところ、こちらで確認できているものはないので、ここでQ&Aを終了いたします。たくさんご質問をいただきまして、ありがとうございました。

山本 [M]：ありがとうございました。

遠藤 [M]：ここで、私からのお知らせがございます。当社では、IR情報をニュースレターやLINEで配信しておりまして、月次の店舗数などもこちらで配信をしております。ぜひご登録ください。では、最後の締めくくりを、山本さん、お願ひします。

山本 [M]：既に第3クォーターの中盤にも差し掛かっております。第4クォーター、何度もお話ししましたが、繁忙期になりますので、その準備に追われているというか、今、精力的にやっております。

また、ロイヤルゲート社の買収に伴いまして、これから早急に、かなり力を入れてPMIをやっているとしておりますので、かなり社内は慌ただしくなっておりますが、いろいろと施策を仕込みまくって、今年度中にいろいろな結果が出せるように頑張りたいと思いますので、今後ともよろしくお願ひいたします。

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 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