



## 株式会社スマレジ

2023年4月期通期 オンライン決算説明会

2023年6月14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]	2023 年 4 月期通期 オンライン決算説明会		
[決算期]	2023 年度 通期		
[日程]	2023 年 6 月 14 日		
[ページ数]	43		
[時間]	10:30 – 11:29 (合計：59 分、登壇：20 分、質疑応答：39 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) 管理部 財務経理課長 式地 めぐみ (以下、式地) 社長室 IR 担当 仁木 有花 (以下、仁木)		
[アナリスト名]*	岩井コスモ証券	饗場 大介	

\*質疑応答の中で発言をしたアナリストの中で、SCRIPTS Asia が特定出来たものに限る

---

### 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



# 登壇

仁木：株式会社スマレジ 2023 年 4 月期通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。

本日の流れです。最初に、昨日開示の決算についての解説を代表の山本が行い、その後に Q&A を予定しております。

今回の決算説明会では、特別ゲストとして、岩井コスモ証券株式会社投資調査部シニアアナリストの饗場大介様をお招きしております。後半の Q&A でご登壇いただき、アナリスト視点からさまざまなご質問を頂戴いたします。ぜひ、最後までご覧ください。

それでは山本さん、お願いいたします。

山本：皆様、こんにちは。株式会社スマレジ代表取締役の山本です。当社決算説明会にご参加いただき、ありがとうございます。

本日は、2023 年 4 月期の業績と翌年度の事業業績計画をご説明した後に、長期ビジョンと中期経営計画についてご説明いたします。どうぞよろしくをお願いいたします。

まずは、通期業績ハイライトです。

## 2023年4月期 業績ハイライト

1. 2023年4月期決算概要  
決算説明資料のP4

(百万円)	2023年4月期 実績	2022年4月期 実績	前期比 YoY	2023年4月期 計画※1	計画の 達成率
売上高	5,914	4,296	37.6%	5,816 5,593	101.7%
営業利益	893	636	40.4%	850 651	105.1%
経常利益	896	592	51.2%	853 651	105.0%
当期純利益	887	557	59.1%	843 403	105.3%

※2022年4月期は連結決算の数値です。記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しております。

※1 2023年3月15日に通期業績予想の上方修正を行いました。

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@scriptsasias.com



前年と比較して、売上高はプラス 37.6%の 59 億 1,400 万円、営業利益はプラス 40.4%の 8 億 9,300 万円、経常利益はプラス 51.2%の 8 億 9,600 万円、当期純利益はプラス 59.1%の 8 億 8,700 万円となりました。

当期純利益が膨らんでおります。こちらは、子会社であるロイヤルゲート社の吸収合併に伴う特別利益が出たことによるものですから、今年度限りとなっております。

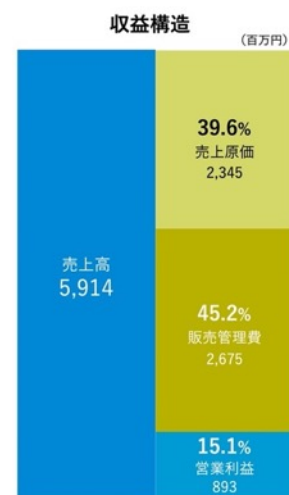
今年度は、通期業績予想を 2023 年 3 月に修正しており、その計画に対してほぼ計画どおりの実績となりました。

## 損益計算書

2023年4月期 決算概要 5

子会社の吸収合併や新規顧客の増加に伴うサブスクリプション売上高の拡大等により、売上高はYoY+37.6%の成長  
中期経営計画に基づくS&M投資を継続しながらも、営業利益はYoY+40.4%に着地

(百万円)	2023年4月期 (22年5月～23年4月)					累計	2022年4月期 (21年5月～22年4月)	前期比 YoY
	1Q	2Q	3Q	4Q				
売上高	1,228	1,413	1,526	1,745	5,914	4,296	+37.6%	
売上原価	456	570	609	708	2,345	1,654	+41.8%	
売上総利益	772	842	917	1,036	3,569	2,642	+35.1%	
販売費及び 一般管理費	585	631	675	782	2,675	2,005	+33.4%	
営業利益	186	211	241	254	893	636	+40.4%	
経常利益	188	211	241	254	896	592	+51.2%	
四半期(当期) 純利益	362	143	169	211	887	557	+59.1%	



※2022年4月期は連結決算の数値です。

スマレシ

## 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@scriptasia.com

## 貸借対照表

2023年4月期 決算概要 6

子会社の吸収合併や事業規模の拡大に伴い固定資産はYoY+67.1%、流動負債はYoY+44.2%  
 自社株買い等により自己資本比率は低下するが、76.0%と安定した財務基盤を維持

(百万円)	2023年4月期 (22年5月～23年4月)	2022年4月期 (21年5月～22年4月)	前期比 YoY	2023年4月期 3Q実績 (22年5月～23年1月)	前四半期比 QoQ
流動資産	5,160	4,760	+8.4%	4,741	+8.8%
うち現金	3,957	3,766	+5.1%	3,773	+4.9%
固定資産	996	596	+67.1%	992	+0.4%
資産合計	6,156	5,356	+14.9%	5,733	+7.4%
流動負債	1,388	962	+44.2%	1,178	+17.8%
固定負債	87	84	+3.5%	86	+1.0%
負債合計	1,475	1,046	+41.0%	1,264	+16.7%
純資産合計	4,681	4,309	+8.6%	4,469	+4.7%
負債・ 純資産合計	6,156	5,356	+14.9%	5,733	+7.4%



※2022年4月期は連結決算の数値です。

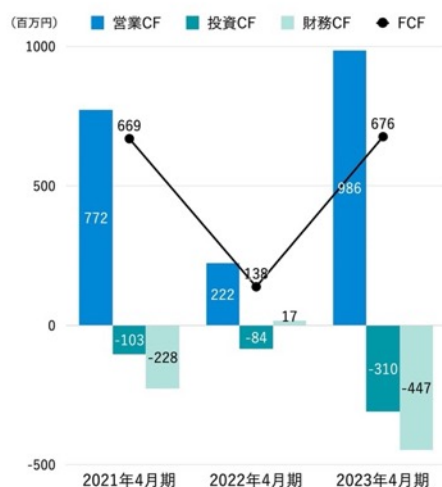
スプレッド

## キャッシュフロー計算書

2023年4月期 決算概要 7

堅調な事業成長により営業活動によるキャッシュフローは、YoY+344.1%と昨年より大幅に増加  
 自社株買いにより、財務活動によるキャッシュフローは-447百万円

(百万円)	2023年4月期 実績 (22年5月～23年4月)	2022年4月期 実績 (21年5月～22年4月)	前期比 YoY	
			増減額	増減率
営業活動による キャッシュフロー	986	222	+764	+344.1%
投資活動による キャッシュフロー	-310	-84	-226	+269.0%
フリーキャッシュフロー	676	138	+538	+389.9%
財務活動による キャッシュフロー	-447	17	-464	-2,729.4%
現金及び現金同等物 の期末残高	3,957	3,766	+191	+5.1%



※2022年4月期は連結決算の数値です。

スプレッド

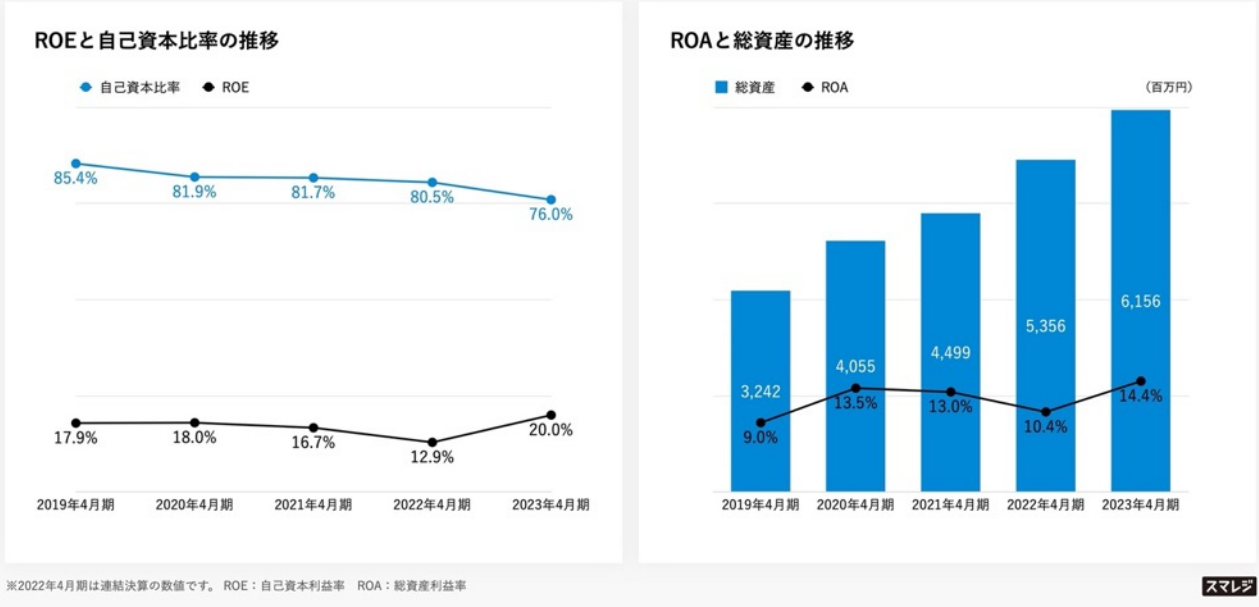
損益計算書、貸借対照表、キャッシュフロー計算書については、説明資料の5ページから7ページに記載のとおりとなっております。

## 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

**SCRIPTS**  
 Asia's Meetings, Globally

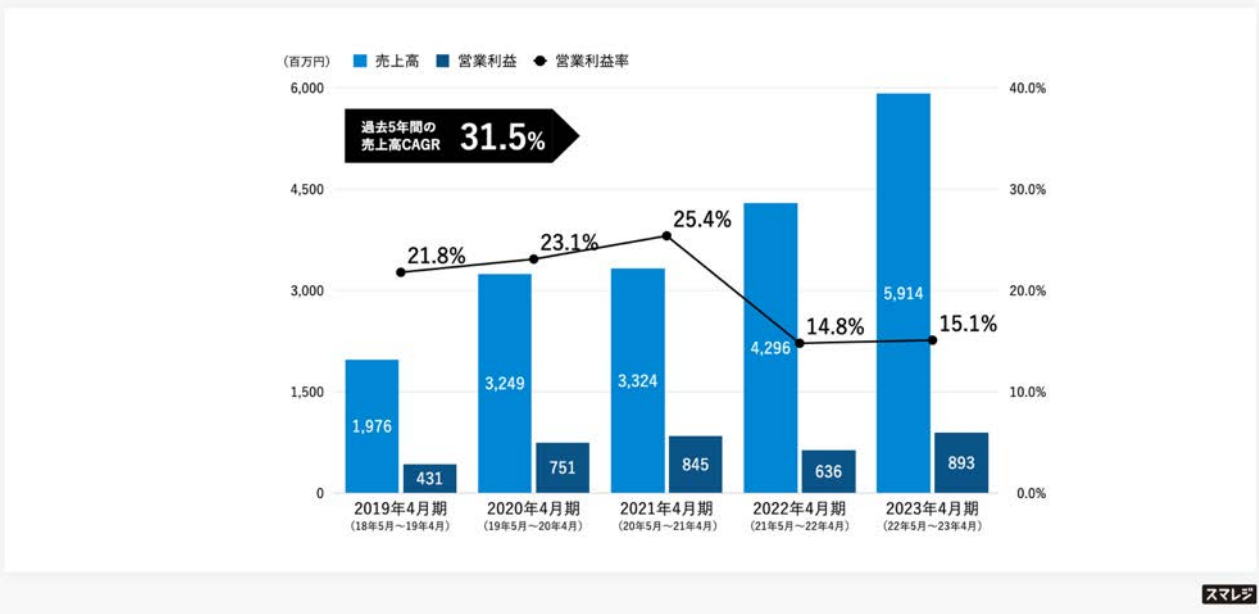
自社株買い等により自己資本比率が低下するも、ROE20.0%、ROA14.4%と安定した資本効率と収益性を維持



8 ページには、今年度から ROE、ROA を新たに追加しておりますので、ぜひご覧ください。今年度の ROE は 20.0%、ROA は 14.4%の結果となり、一定の資本効率と収益性を維持しております。

## 売上高・営業利益・営業利益率の推移

1. 2023年4月期決算概要  
決算説明資料のP9



続きまして、業績の5カ年推移です。2021年4月期はコロナ禍の影響から1度業績が停滞しましたが、昨年度、今年度は再び成長路線に戻っております。

5カ年の平均CAGRは31.5%という結果になっております。また、営業利益は過去最高益となっております。

### 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



## 売上高・営業利益・営業利益率の四半期推移

2023年4月期 決算概要 10

23年4月期は、全ての四半期を通して効率的なS&M投資を実施



**2023年4月期4Q**

**営業利益率**  
**14.6%**

YoY  
前年同四半期比  
**↑13.5pt**

QoQ  
前四半期比  
**↓1.2pt**

※2023年7月1日付で株式会社ロイヤルゲートを消滅会社とする吸収合併を実施したことにより、2023年4月期1Qのロイヤルゲート（旧連結子会社）の業績寄与分は吸収合併の効力発生日である7月1日以降の1ヶ月分のみ

※2022年4月期4Qは連結子会社（株式会社ロイヤルゲート）の業績を含む

スマレジ

四半期進捗です。月額が積み上がることで、毎年3月が繁忙期になることから、第4四半期は大きく売上を伸ばしました。

営業利益は、昨年度は第4四半期に大きく落ち込むかたちとなりました。これは広告宣伝費の増額と決算賞与によるものです。

今年度の第4四半期は、広告宣伝費の年間のペース配分がうまくいったこと、それから値上げの影響もあり、第4四半期も利益を出すことができました。

## 売上高内訳の事業

1. 2023年4月期決算概要  
決算説明資料のP49

**スマレジ (POS)**

店舗経営の効率化とデータ経営を可能にするクラウドベースの新しいPOSレジシステム

**PAYGATE (決済)**

様々な決済手段に対応したキャッシュレス決済サービス

**タイムカード (HR)**

勤怠管理の枠を超えたHRサービス

**その他**

SES  
など

スマレジ

## サポート

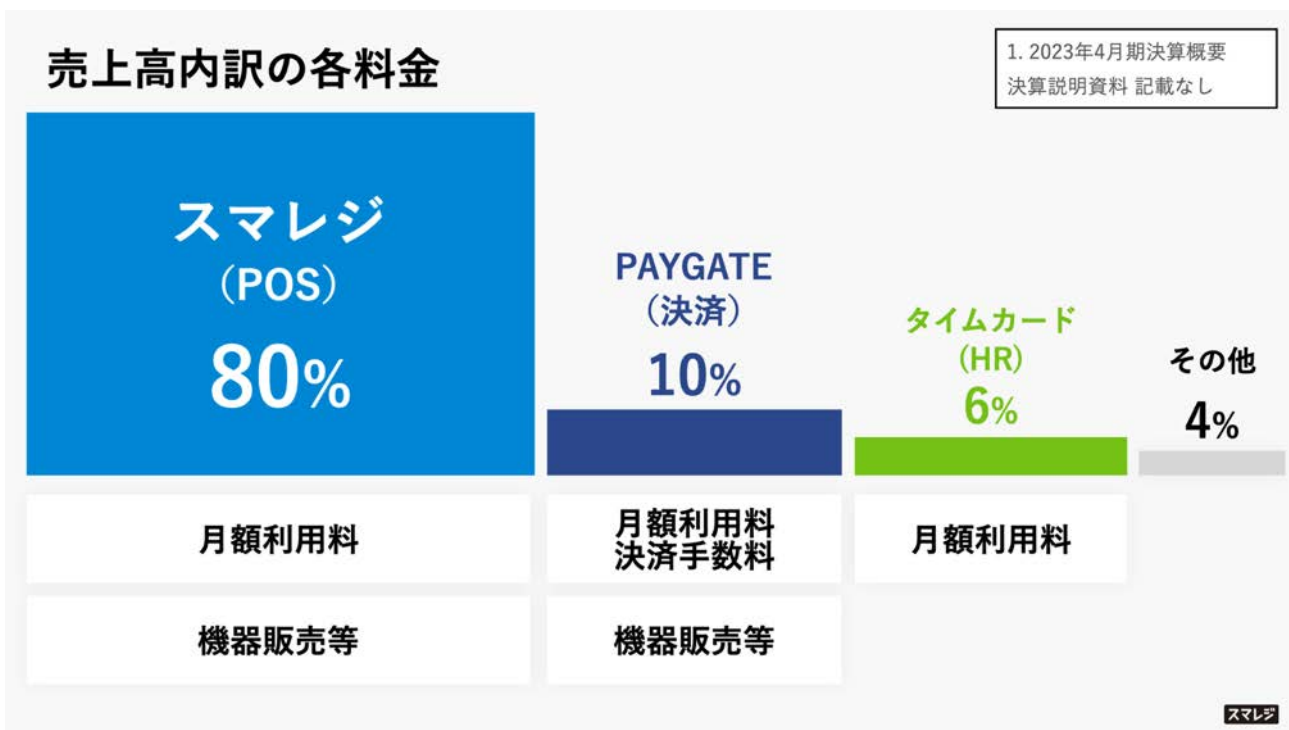
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

**SCRIPTS**  
Asia's Meetings, Globally

さて、ここで、資料にはありませんが、売上の構成要素について簡単にご説明いたします。



当社の事業は主にクラウド型 POS レジサービスのスマレジ、キャッシュレス決済 PAYGATE、従業員の勤怠管理サービスのタイムカードの三つで構成されます。



大まかな売上構成比は、スマレジが約 80%、PAYGATE が約 10%、タイムカードが約 6 から 7% となっております。

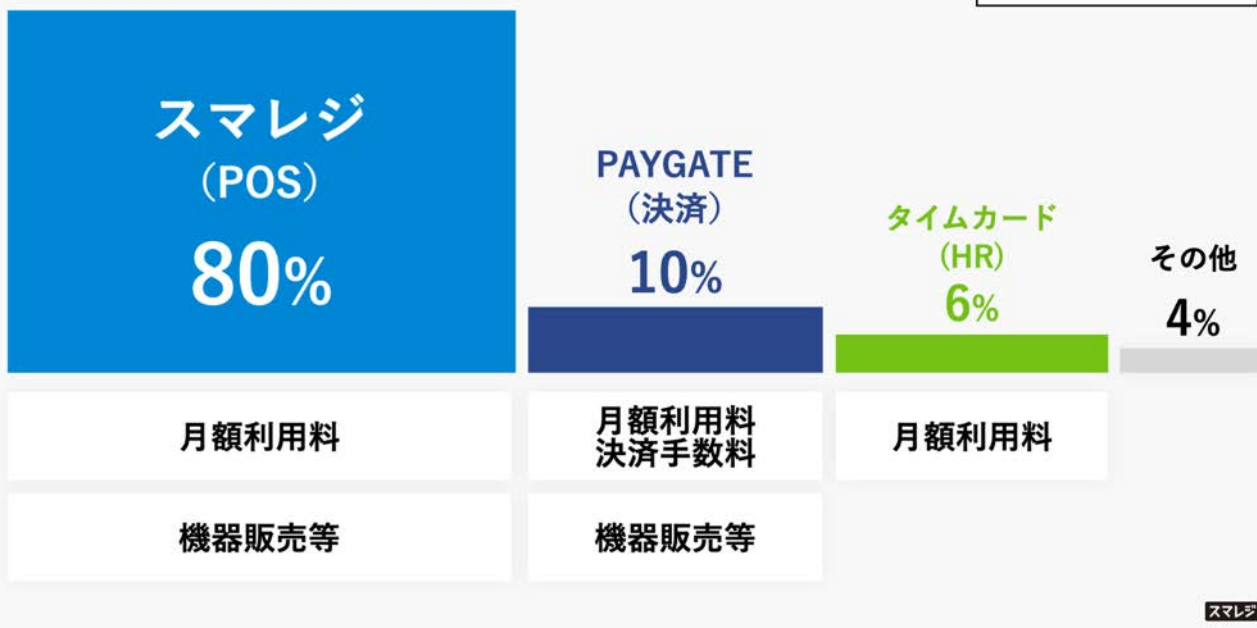
#### サポート

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



## 売上高内訳の各料金

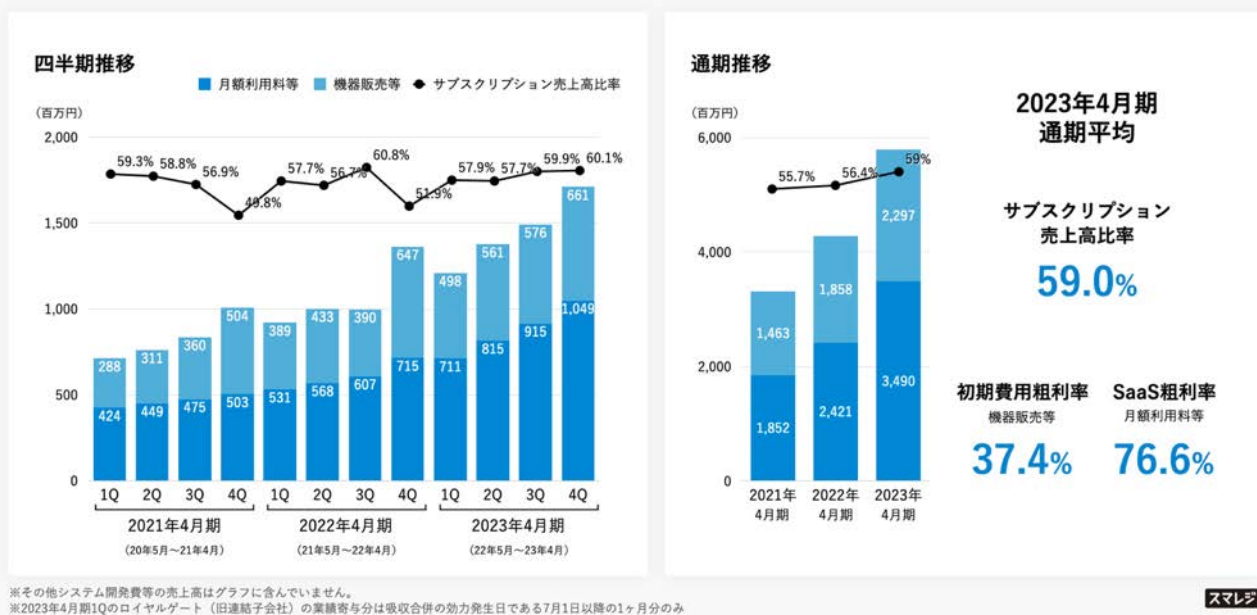
1. 2023年4月期決算概要  
決算説明資料 記載なし



そして、各分類からさらに、スマレジは月額利用料と機器販売等の二つに分かれます。月額利用料がMRRになります。PAYGATEも同じく月額利用料、決済手数料がMRR、機器販売の二つに分かれます。タイムカードは初期費用や機器販売がありませんので、月額利用料のみとなっております。

## 売上高内訳 (四半期推移)

1. 2023年4月期決算概要  
決算説明資料のP12



それらを踏まえて、決算説明資料に戻ります。12 ページの四半期推移をご覧ください。売上高の四半期推移と通期推移を記載しております。

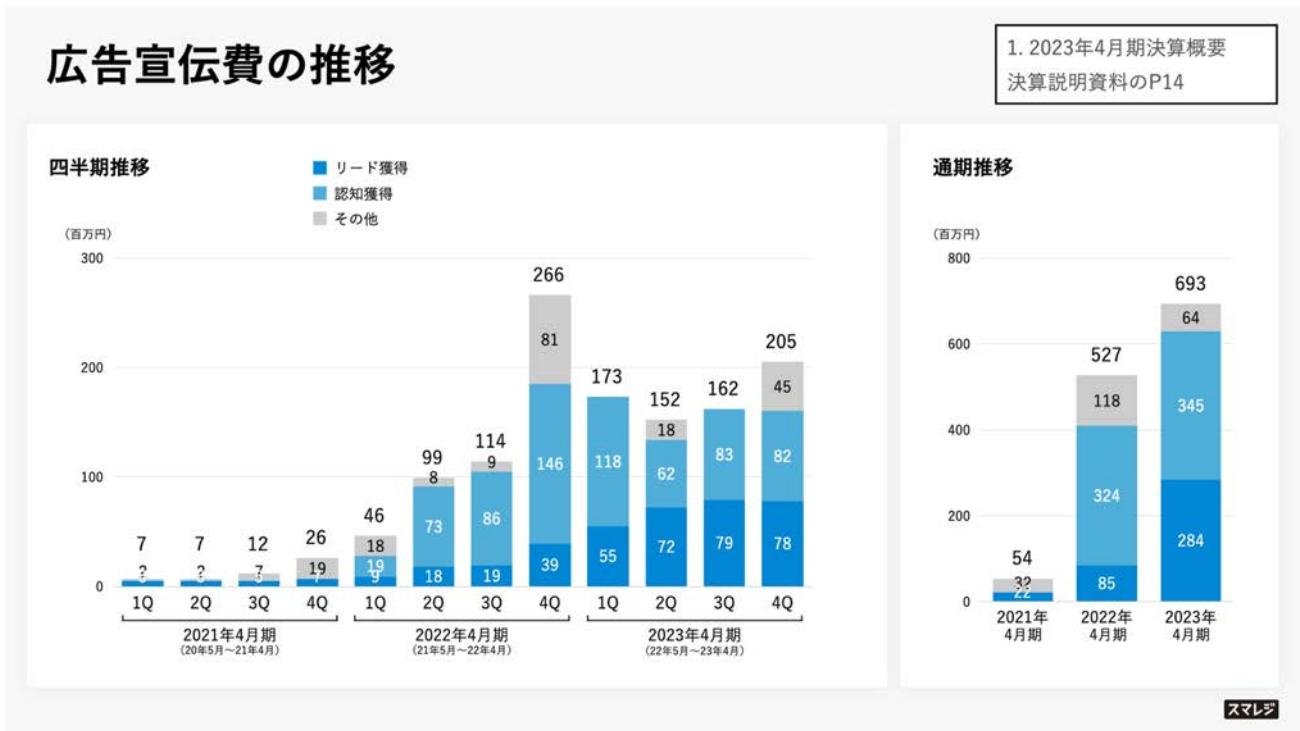
### サポート

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



内訳は、月額利用料等の MRR と機器販売等のワンショットの売上とに分類しており、サブスクリプション売上高比率、MRR の比率が 59% となっております。

月額利用料等の売上はきれいに積み上がっておりますし、機器販売も波はありますが成長しております。



14 ページに進み、広告宣伝費の推移です。今年度も、年間を通して宣伝活動を実施しました。直接的なリード獲得目的の広告が 2 億 8,400 万円、テレビやラジオなどの認知獲得目的の広告が 3 億 4,500 万円となっております。

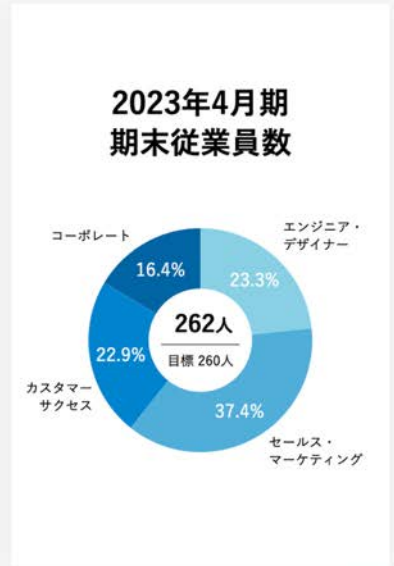
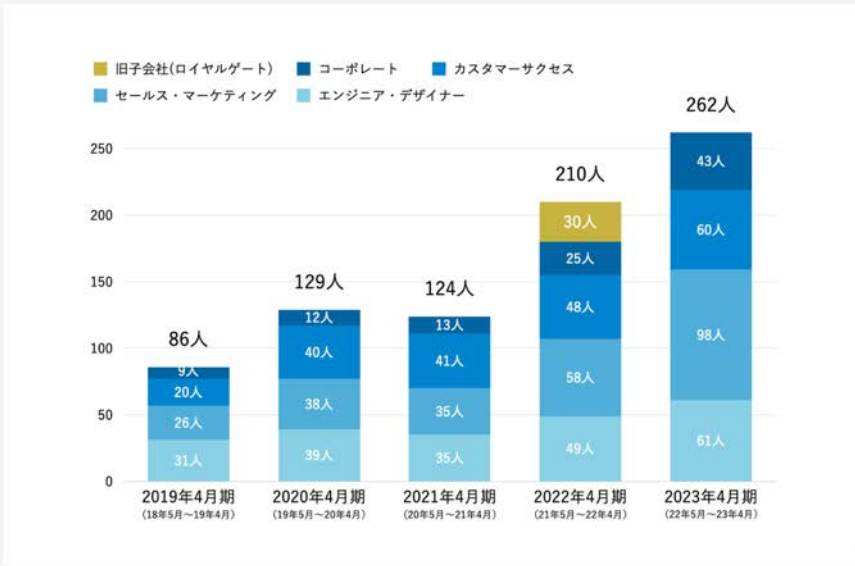
### サポート

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



# 従業員数の推移

1. 2023年4月期決算概要  
決算説明資料のP15



※派遣社員・パートタイマー除く2023年4月末日時点の従業員数

スマレジ

15 ページ、従業員の推移です。ほぼ採用計画どおりの 262 名となりました。

# 価格改定の影響

2. 事業活動の報告  
決算説明資料のP20

## 現在までの影響 (2023年4月末時点)

解約率 目立った変化なし

顧客単価 **ARPA +17.4%** **ARPU +17.7%**  
(価格改定後FY23 4Qと価格改定前FY23 2Qの比較)

問い合わせ件数 48件

主な問い合わせ内容	件数
1月からの請求金額を教えてください	22件
適用開始時期の見直し要望 (値上げ自体は許容、社内手続きに時間が必要なため調整してほしい、告知時期遅すぎる等)	6件
値上げ背景についての質問	4件

※専用フォーム経由の問い合わせ情報を種別毎に類型化したもの

## 価格改定内容 (2023年1月1日より実施)

スマレジ		
主な料金プラン	旧価格 (税別)	新価格 (税別)
プレミアム	4,000円	5,000円
プレミアムプラス	7,000円	8,000円
フードビジネス	10,000円	11,000円
リテールビジネス	12,000円	14,000円
フードリテール	15,000円	17,000円

スマレジ・タイムカード		
主な料金プラン	旧価格 (税別)	新価格 (税別)
スタンダード	1,000円	1,100円
ユーザー追加	100円/人	100円/人
プレミアム	2,000円	2,200円
ユーザー追加	300円/人	350円/人
プレミアムプラス	4,000円	4,400円
ユーザー追加	400円/人	450円/人
プレミアムプラス (ポイント利用)	2,000円	2,200円
ユーザー追加	400円/人	450円/人
エンタープライズ	6,000円	6,600円
ユーザー追加	600円/人	700円/人

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

続きまして、事業活動について報告いたします。

2023年1月に価格改定し、平均して約13%程度の値上げを実施しました。一部ダウングレードが発生しましたが、個別対応を徹底し、大きなクレームや解約は発生しませんでした。

## 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@scriptsasias.com



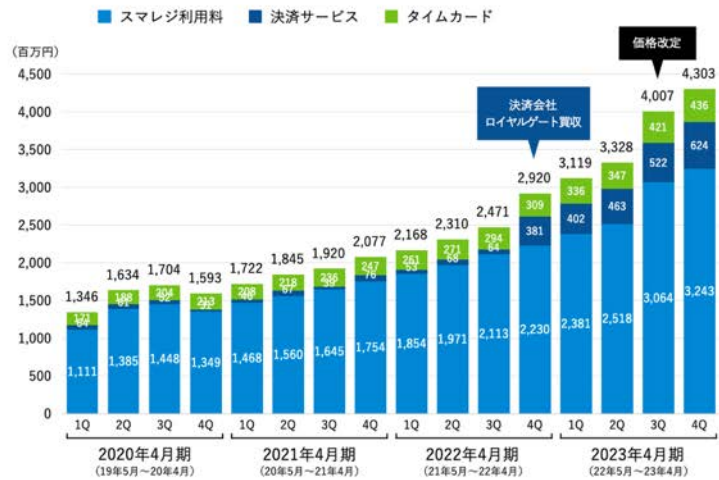
## ARR（サブスクリプション売上高）の推移

2. 事業活動の報告  
決算説明資料のP21

ARR  
43.0億

YoY  
前年同四半期比  
+47.4%

QoQ  
前四半期比  
+7.4%



スマレジ

当社が最重要 KPI としている ARR の推移です。顧客増加と価格改定の影響により、ARR は 43 億円となりました。クロスセル強化から、決済サービスが特に、前年比プラス 63.8%と大きく成長しました。

## ARRの算出方法を変更

2. 事業活動の報告  
決算説明資料のP21

基本は**期末月のMRR**を12倍して算出。ただし加盟店手数料のみ**四半期平均**を12倍。

スマレジ利用料	POS月額、機器サブスク、各種オプション（端末追加、セルフレジ機能・会員上限追加等）、App Market
タイムカード利用料	タイムカード月額
決済サービス	PAYGATE月額、処理料、端末連携費、キックバック、加盟店手数料 ※ 加盟店手数料のみ季節変動の影響を考慮し四半期平均を採用

スマレジ

なお、ARR の算出にはその期末時点の MRR を 12 倍して算出しておりますが、決済手数料は GMV に左右されますので、季節変動を考慮して四半期推移、四半期平均を採用しております。これは今年度からになります。

### 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

**SCRIPTS**  
Asia's Meetings, Globally



<b>ARPA(通期平均)</b> <b>18,851円</b> YoY +6.4%	<b>ARPU(通期平均)</b> <b>8,044円</b> YoY +7.6%	<b>1契約毎の平均店舗数</b> <b>2.34店舗</b> YoY -2.1%	<b>MRRチャーン(通期平均)</b> <b>0.58%</b> YoY -0.02%
<b>CAC(通期平均)</b> <b>252,094円</b> YoY +10.3%	<b>LTV(通期平均)</b> <b>719,741円</b> YoY +3.3%	<b>ユニットエコノミクス</b> LTV/CAC <b>2.86</b> YoY -6.2%	<b>公開アプリ数</b> <b>106個</b> YoY +27個
<b>有料店舗数</b> <b>29,410店舗</b> YoY +20.3%	<b>MAU</b> <b>36,375店舗</b> YoY +19.8%	<b>登録店舗数</b> <b>126,620店舗</b> YoY +14.4%	<b>GMV</b> <b>1兆6,371億円</b> YoY +44.0%

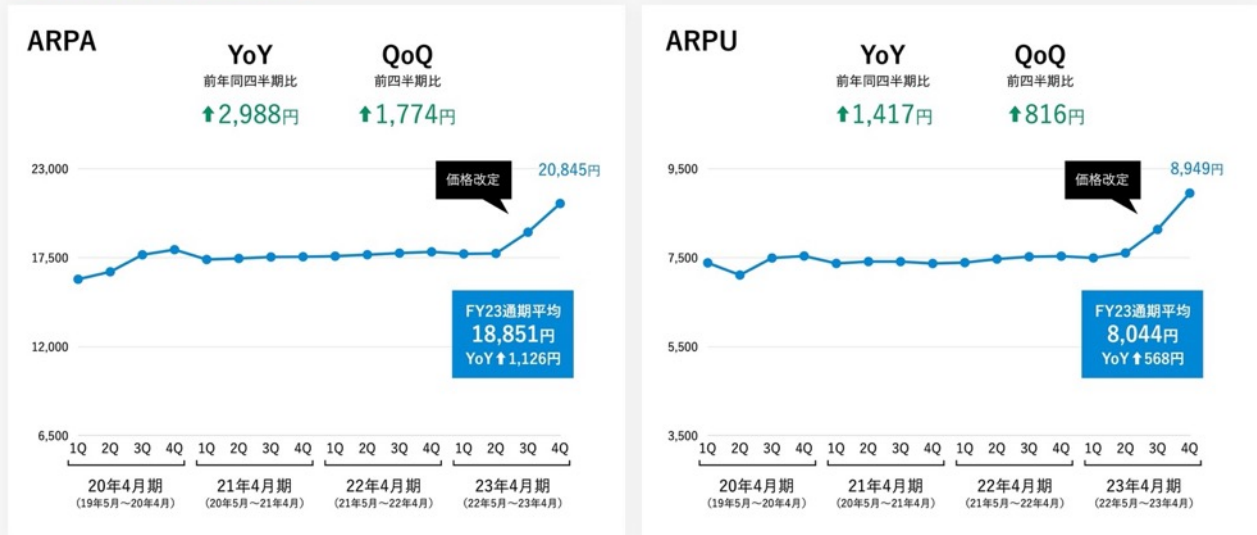
ARPA：有料契約1契約あたりの顧客単価、ARPU：有料店舗1店舗あたりの顧客単価、MRRチャーン：スマレジの月間経常収益から算出される解約率、CAC：1契約あたりの顧客獲得コスト、LTV（顧客生涯価値）：1契約あたりの顧客生涯価値（関連機器販売は除く）、MRRチャーンではなく契約単位のアカウントチャーンを使用し粗利益ベースで算出、ユニットエコノミクス：LTV / CACで計算される1顧客あたりの採算性、公開アプリ数：スマレジ・アプリマーケットにて公開中のアプリ合計数、MAU：当月取引のあるアクティブ店舗、GMV：スマレジで処理された流通取引総額

スマレジ

スマレジのKPIサマリーを22ページにまとめております。各種KPI数値は資料のとおりです。

POSレジ 顧客単価 (ARPA/ARPU) の推移

価格改定の影響※1により顧客単価（価格改定前の23年4月期2Qと比較してARPAは+17.4%、ARPUは+17.7%）が大きく上昇  
 ※1 2023年1月より価格改定を実施



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  
 タイムカード、アプリマーケット、決済サービスの売上は含まれておりません。

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

価格改定の影響により、顧客単価が大きく上昇しました。価格改定前の第2四半期と比較して、ARPAが17.4%、ARPUは17.7%増加しております。

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





価格改定による目立った影響もなく、23年4月期の平均解約率は過去最低水準を更新し0.58%に  
オンボーディングの強化とサービス品質の向上施策を継続



**2023年4月期  
平均解約率**  
2022年5月~2023年4月

**0.58%**

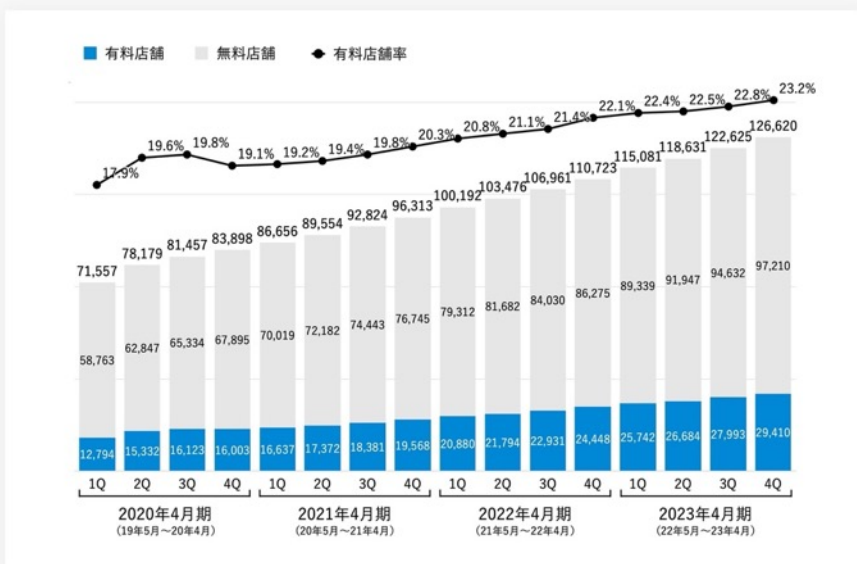
YoY 前期比 ↓ 0.02pt  
QoQ 前四半期比 ↓ 0.02pt

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

その一方で、解約率には特に大きな変化が見られませんでした。

価格改定後も堅調に推移。有料店舗率もYoY+1.1ポイントの23.2%に上昇



**有料店舗数※**

**29,410**

YoY 前年同四半期比 **+20.3%**  
+4,962店舗

QoQ 前四半期比 **+5.1%**  
+1,417店舗

※最新の有料店舗数情報を毎月配信  
スマレジは有料店舗数情報を毎月開示しています。  
2023年5月末日時点の有料店舗数は29,961店舗です。  
詳しくはIRサイトをご覧ください。

スマレジ

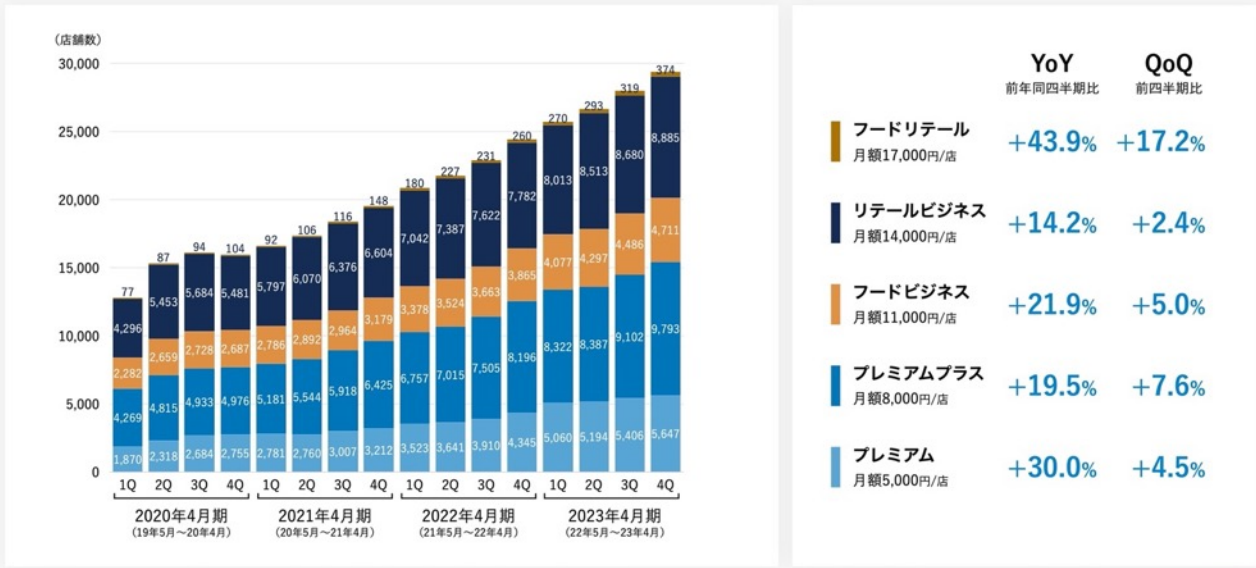
有料プランの契約店舗数は1年間で4,962店舗増加し、2万9,410店舗となりました。

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@scriptsasias.com



価格改定後も各プランとも堅調な成長により増加基調を継続



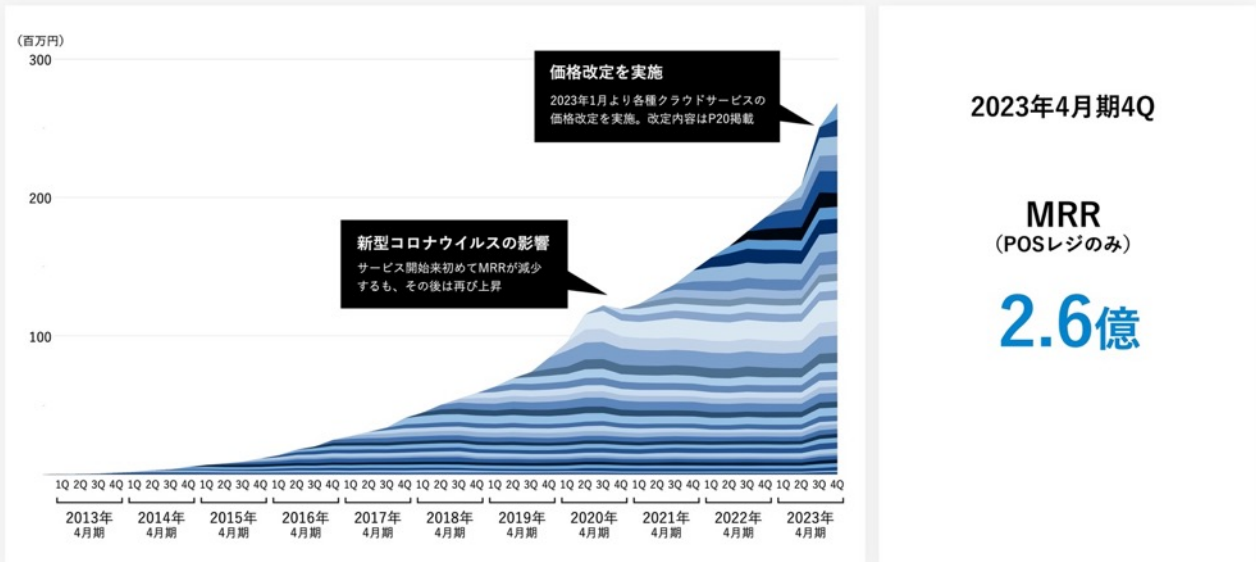
※スタンダードプラン契約にオプション追加で有料化されている場合がありますが、有料プランには含んでいません。  
※最新のプラン別店舗数(2023年5月末日時点)はIRサイトをご覧ください。

※各プランの料金は2023年1月改定後の価格(税抜)です。

スマレジ

全てのプランで順調に契約が増加しました。

価格改定によりMRRが拡大。新規獲得と低解約率による安定した継続利用によってMRRは堅調に推移し、持続的成長を実現



※2020年3月~4月、新型コロナウイルスの影響を考慮したスマレジ月額利用料の減額措置を実施しましたが、上記グラフに減額措置の影響は含んでおりません。

スマレジ

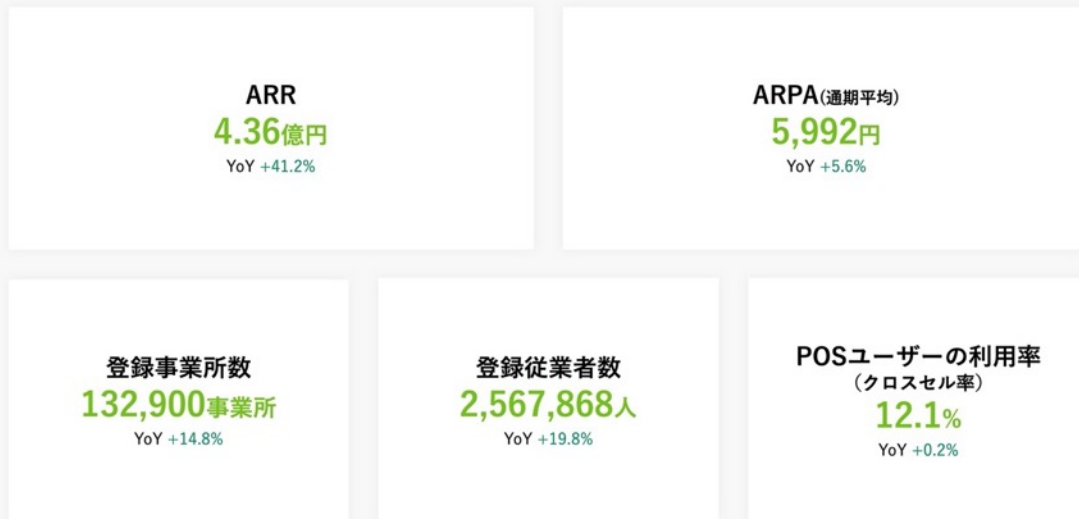
サービス利用開始時期別の MRR 推移です。新規獲得が順調であること、また全てのユーザーに対して価格改定を実施したことにより、MRR が大きく伸びました。

また、古くからご利用いただいているお客様にも解約することなく継続利用していただき、グラフが積み上がっております。

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@scriptsasia.com





ARR (スマレジ・タイムカード月額利用料の年間経常収益) : 23年4月のMRRを12倍して算出、ARPA : 有料契約1契約あたりの顧客単価  
POSユーザーの利用率 : 契約IDベースで、POSレジユーザーにおけるタイムカード併用率を算出

スマレジ

従業員の勤怠管理サービスであるタイムカードの実績を、資料 30 ページ、31 ページにまとめております。

タイムカード スマレジ・タイムカード

2. 事業活動の報告  
決算説明資料のP30



スマレジ

顧客増加と価格改定により、ARR は昨年比プラス 41.2%の 4 億 3,600 万円となりました。POS ユーザーとのクロスセル率は 12.1%という結果になっております。

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4月期の計画

3. 2024年4月期 業績見通し  
決算説明資料のP34

(百万円)	2024年4月期 (2023年5月～2024年4月)		2023年4月期 (2022年5月～2023年4月)
	計画	前期比 YoY	実績
売上高	<b>7,688</b>	+30.0%	5,914
営業利益	<b>914</b>	+2.4%	893
経常利益	<b>914</b>	+2.1%	896
当期純利益	<b>636</b>	-28.3%	887

スマレジ

続きまして、2024年4月期業績の見通しについてご説明いたします。

2024年4月期の計画値です。増収増益を維持しつつも、収益拡大に向けた積極投資を行う計画です。

売上高は、前年比プラス30%の76億8,800万円としております。これまでの実績の推移に基づき、今年度もオーガニックな成長を見込んでおります。加えて、コロナ禍から一転し、街にインバウンド旅行客が一気に増加している現状から、お店の新規出店や既存店の業務効率化が進むものと見込んでおります。

営業利益は、プラス2.4%の9億1,400万円としました。既に営業利益率の低下についていくつかご質問いただいておりますが、中期経営計画で掲げたARRの目標値を必ず達成させるために、販管費を多めに取っております。

人員の増強、広告宣伝費、および研究開発費などがそれにあたります。もちろん無駄な使い方はしませんが、ARRの獲得、またそれに連動した売上高の積上げ、まずはこの2点を優先しております。

### 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





## 経営幹部体制の強化

3. 2024年4月期 業績見通し  
決算説明資料のP58

### 社外取締役を1名増員（予定）



社外取締役（新任候補者）  
ブランディング/コミュニケーション戦略  
**井川 沙紀**

スタッフサービスHD、プレッツェルジャパン、トリドール、BLUE BOTTLE COFFEE Inc. アジア支社長を経て、2022年インフロレッセンスを創業。  
店舗経営と企業ブランディング、コミュニケーション戦略の知見に期待。

### 内部昇進により新執行役員に



執行役員  
ビジネスアライアンス/アプリマーケット担当  
**鈴木 周吾**

製造小売企業を経て2016年入社。サービスパートナー制度やパートナー推進部の立ち上げに従事。  
またアプリマーケットや決済事業の立ち上げを推進。

スマレジ

7月の株主総会に先立ち、昨日新年度の取締役候補を選定いたしました。Blue Bottle Coffee Japanの立上げなどを担当された、井川沙紀さんを社外取締役に加えております。彼女が持つ、店舗経営と企業ブランディングの知見が当社に生かされることを期待しております。

また、昨年度までパートナー推進部の部長を務めておりました鈴木周吾さんが、執行役員に昇進して、経営幹部体制を強化していますので、こちらでご報告いたします。

## 長期ビジョン

4. 長期ビジョンと中期計画  
決算説明資料のP37

### VISION 2031

目標

アクティブ店舗数

30万

中規模層シェア

38%

POS市場トップへ向け、  
まずは国内中規模層でトップを目指す

アクティブ店舗数



国内市場シェア



経済産業省・総務省「平成28年経済センサス」の調査結果を基に当社作成

スマレジ

続きまして、長期ビジョンと中期経営計画、当社の成長戦略についてご説明します。

### 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





VISION 2031 という計画をスタートして2年が経過しました。アクティブ店舗数 30 万店の獲得、日本を代表する POS 企業になろうという計画です。

なぜ日本一になりたいのか、少し資料から脱線しますが、それについて簡単にお話しします。

## レジの歴史は長く、電機メーカーの市場

4. 長期ビジョンと中期計画  
決算説明資料 記載なし



引用：Wikipedia

スマレジ

皆さんご存じかもしれませんが、そもそもレジは100年以上前から存在していて、日本全国ほとんどのお店にレジがあります。ですから、いったん飽和している市場とも言えて、日本では東芝テックさんなどの電機メーカーさんが市場をつくってきました。

## スマレジはソフトウェアとデータに特化

4. 長期ビジョンと中期計画  
決算説明資料 記載なし



HARDWARE

## SOFTWARE & DATA



スマレジ

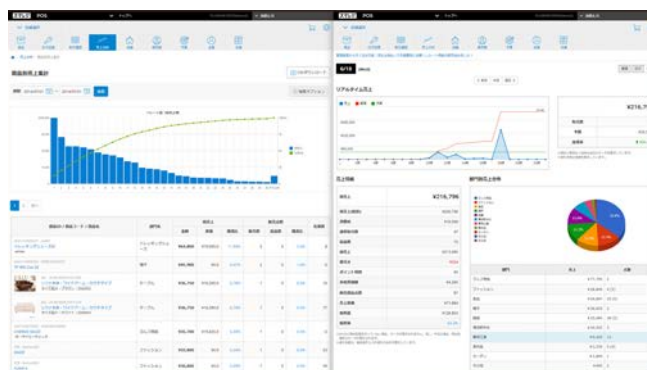
### サポート

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

それに対して、スマレジはその中身であるソフトとデータに特化して誕生しました。スマレジはiPadを使っていますが、それはモバイルオーダー、券売機、ECサイトに置き換わっても問題ないと考えています。

## データ経営の時代がくる

4. 長期ビジョンと中期計画  
決算説明資料 記載なし



データ収集 → 分析 → 活用

スマレジ

なぜなら、誰がいつ、どこで何を何個、いくらで買ったのか、こういったデータをためて分析し、活用すること、そんなデータ経営時代がくると僕らは考えているからです。

**スマレジ** 経営理念

# OPEN DATA, OPEN SCIENCE!!

### 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

**SCRIPTS**  
Asia's Meetings, Globally

これが私たちの経営理念「OPEN DATA, OPEN SCIENCE」です。お店の POS データはお客様自身のものであり、そのデータをお客様が簡単に出し入れてきて、手軽に活用できることを目指しています。それが今のスマレジの最大の特徴になっています。

## スマレジはデータの出し入れが簡単

4. 長期ビジョンと中期計画  
決算説明資料 記載なし

### CSVインアウト



大半のデータを  
CSV形式でアップ・  
ダウンロード可能

### オープンAPI



開発者向け。会計や基  
幹システム等、他社サ  
ービスとの連携が可能

他社CRMやERPなど連携実績多数

### アプリマーケット



様々な業種への多面的  
なアプローチと利便性  
の向上を実現

スマレジ

データの出し入れの仕組みを三つ用意しています。一つ目の CSV は、簡単に言えば、Excel ファイルでアップしたりダウンロードしたりできる仕組みです。二つ目の API は、ほかのシステムやサービスと直接連携するための開発者向けの機能です。例えば、売上データを会計システムや経理ソフトに直接つなぐような開発ができます。三つ目のアプリマーケットは、プラットフォームです。つまり、スマレジが基本的なプラットフォームになり、その上にいろんな追加機能や追加アプリを付けたり、外したりできる仕組みです。

## 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



## 多種多様な店舗業態が存在する

4. 長期ビジョンと中期計画  
決算説明資料 記載なし



スマレジのユーザーさんには小売業と飲食業という2大業態がありますが、小売業は小売業でも例えば眼鏡屋さん、服屋さん、ケーキ屋さんなどがあったりして、それぞれ皆さんが欲しい業務システムがかなり異なります。ケーキ屋さんだったら、賞味期限の管理も製造工程の管理もしなきゃいけない、そんな皆さんのご要望を当社が全てまかなう、拾うのは無理があります。

## そこでアプリマーケットをリリース

4. 長期ビジョンと中期計画  
決算説明資料 記載なし



### 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

そこで、3年前の2020年にアプリマーケットという仕組みをつくりました。基本機能はスマレジがご用意しています。あとの業態ごとのニッチな機能、特殊なオペレーションは必要に応じて付けたり、外したりできる仕組みになっています。

## リリースから2年半で100個を超える

4. 長期ビジョンと中期計画  
決算説明資料 記載なし



スマレジ

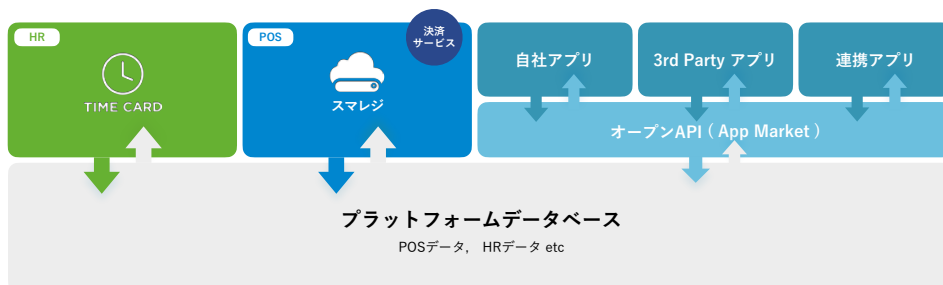
このアプリマーケットという仕組みを始めて2年半で、アプリ数が100を超えました。高機能なスマレジの基本機能と接続が容易であることを組み合わせて、今の大きな特徴になりました。

## このプラットフォーム戦略がすべての基礎

4. 長期ビジョンと中期計画  
決算説明資料のP50

### スマレジ・プラットフォーム

スマレジに蓄積される膨大なPOSデータやHRデータを中心としたプラットフォームを提供。  
オープンAPI (App Market) により柔軟なデータのイン・アウトを実現。



スマレジ

今、スマレジはこのプラットフォーム戦略が基本となっております。

### 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





# VISION 2031

目標

アクティブ店舗数

30万

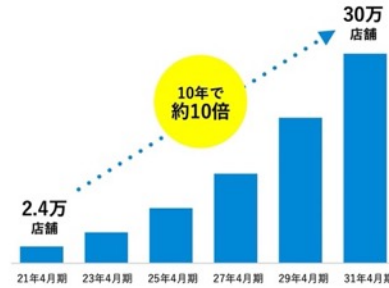
中規模層シェア

38%

## POS市場トップへ向け、 まずは国内中規模層でトップを目指す

メインターゲットの中規模層を中心に、大規模層から小規模層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



国内市場シェア



経済産業省・総務省「平成28年経済センサス」の調査結果を基に当社作成

スマレジ

さて、話を中期計画に戻します。

## 第2次 中期経営計画

2024年4月期 - 2026年4月期

# ARR増大計画

ソフトウェアとデータに主眼をおき、最重要KPIをARRとする

スマレジ

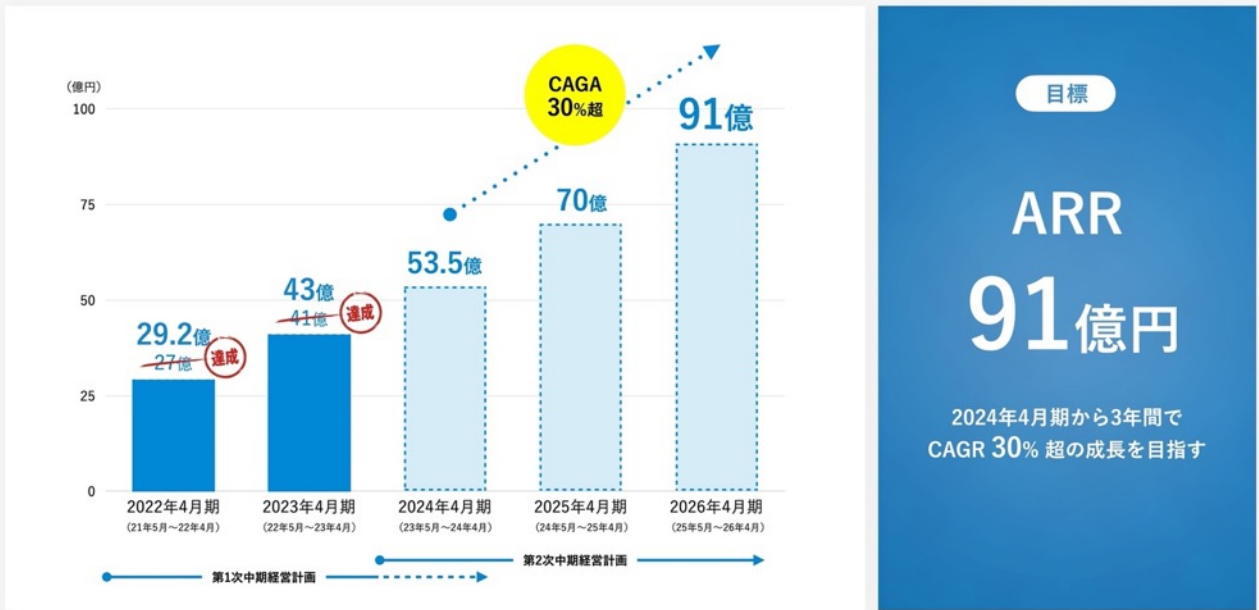
決算説明資料の 37 ページになります。ハードウェア販売ではなく、ソフトウェアとデータが重要である、そういったことから、それに合わせて最重要 KPI を ARR としています。

### 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



ARR増大計画へ向けて - 毎年30%以上の成長を目指す



ARR : Annual Recurring Revenue (年間経常収益) CAGR : Compound Annual Growth Rate (年平均成長率)

スマレジ

23年4月期のARRは、計画の41億円に対し43億円で着地しました。3年後の2026年4月期には、ARR91億円を目指します。

中期計画の中で来年の計画値を53.5億円と据え置きとしておりますが、同時に年平均成長率30%も掲げておりますので、実現に向けて今年度も活動してまいります。

第2次中期経営計画の具体的施策

第1次中期経営計画の施策を継承。契約件数の拡大と顧客単価の拡大によりARRの最大化を目指す。

契約件数の拡大 マーケティング、販売戦略	顧客単価の拡大 カスタマーサクセス、アップセル・クロスセル施策
<p>新規ユーザーの獲得</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>市場細分化戦略によるターゲットの強化 <b>NEW</b></li> <li>EC事業者へのアプローチ <b>NEW</b></li> <li>S&amp;M投資の継続 <b>継続</b></li> </ul>	<p>既存顧客の利用拡大</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>アップセル</li> <li>クロスセル</li> <li>決済サービス強化 <b>継続</b></li> <li>アプリマーケット強化 <b>継続</b></li> <li>スマレジ・タイムカード強化 <b>継続</b></li> </ul>

スマレジ

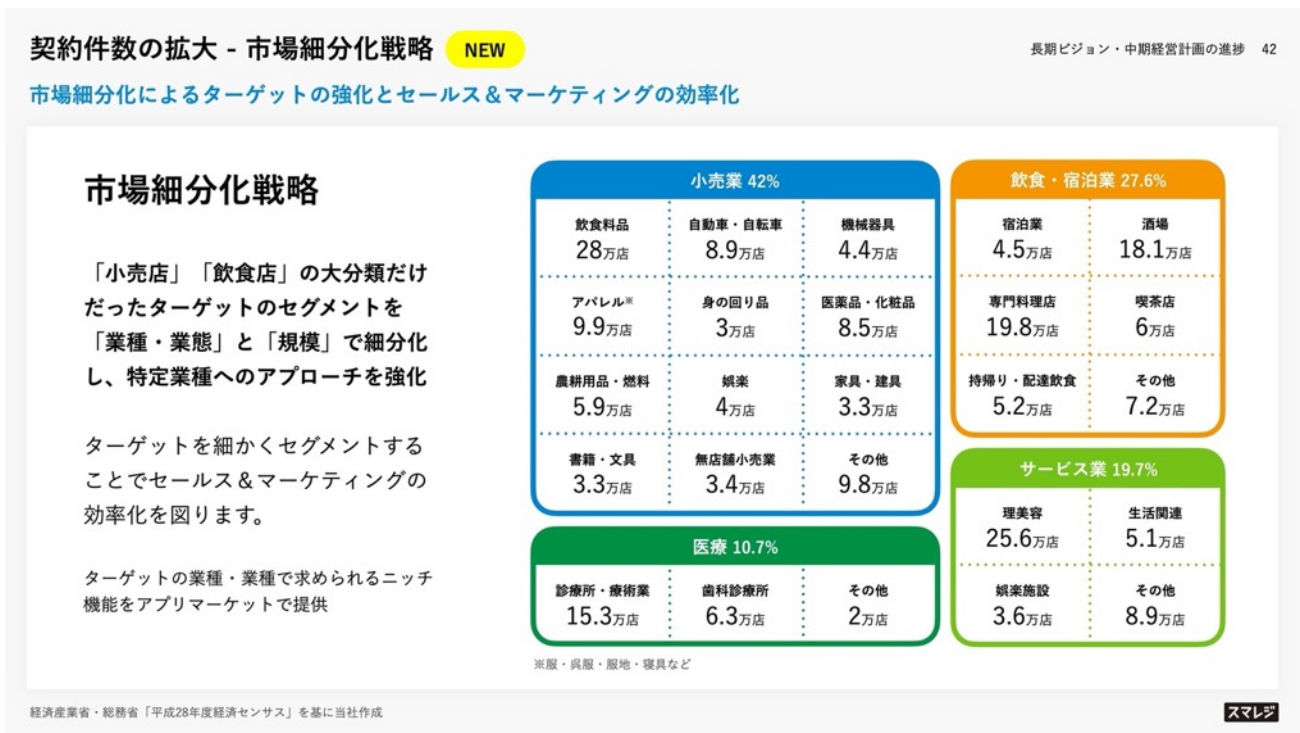
サポート

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@scriptsasias.com



では、どうやって ARR を獲得していくかについて、具体的施策を説明いたします。ARR は顧客数、ここでは店舗数かける顧客単価で表現できます。顧客数と単価、その両方を伸ばす必要があります。

顧客数の拡大施策は三つ、市場細分化戦略によるターゲットの強化、EC 事業者へのアプローチ、S&M 投資の継続です。顧客単価の拡大施策も三つ、決済サービスの強化、アプリマーケット強化、スマレジ・タイムカード強化です。



まずは、市場細分化戦略です。これは、先ほど説明したプラットフォーム戦略から一歩進んだ考え方になります。

スマレジのメインターゲットである小売店と飲食店をより細かく、細かくセグメント分けします。それぞれの業態にきちんとフィットしたソリューションを提供していきます。今はそれぞれの業界でインタビューを実施して、業界知識を深めつつ課題を見つけ出す作業を行っております。

**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



EC機能の強化により、EC事業者への販路拡大をはかる

**EC間連動やECと店舗の連動  
EC店舗でスマレジが利用可能に**

22年8月、EC機能のアップデートを実施。これにより店舗を持たないEC事業者が、スマレジのすべての機能を利用できるようになりました。

EC事業者最大の課題である在庫連動もスマレジを使えば、簡単にリアル店舗とEC店舗が在庫連動。POSレジの枠を超えたEC時代の店舗ツールとして、EC事業者にスマレジ利用を促進します。



※対応モールECカート等、順次機能アップデート予定

**スマレジ**

次に、EC 事業者へのアプローチです。これは、細分化する以前に、小売業全般にとって必須の事項であると捉えております。

今は一つの EC ではなくて、いくつかの EC サイトを掛け持ちで運営している会社さんが多数ではないでしょうか。売上、在庫、顧客管理など、お店と EC の管理を連携させたほうがユーザーさんは圧倒的に楽になります。ですから、ここを集中的に強化し、小売店さんへの導入拡大を図ります。

こちらは、アプリマーケットを通じて既に少しずつ機能実装を進んでおりますが、まだまだ改良を加えていきます。

**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



## 契約件数の拡大 - S&M投資の継続

長期ビジョン・中期経営計画の進捗 44

マーケティングの各ファネルにあわせた施策を実施し、それぞれ各段階におけるCVRを高める



スマレジ

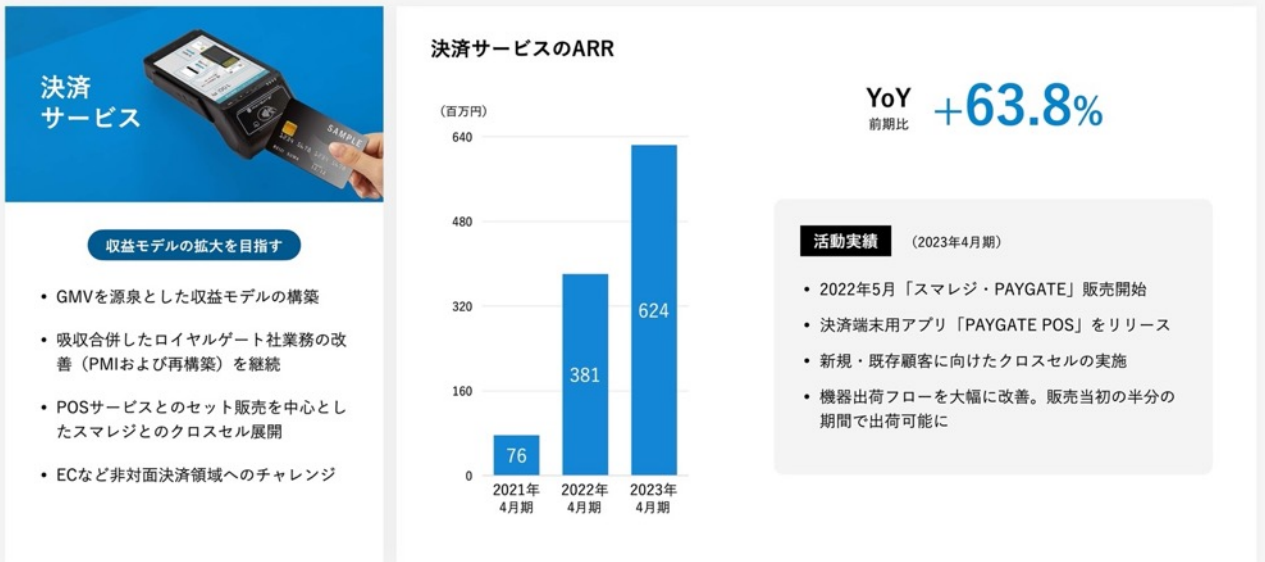
三つ目は、S&M投資の継続です。広告宣伝費の予算を爆発的に引き上げるわけではありませんが、より効率的で効果の高い広告を中心に、引き続き活動を継続していきます。

また、営業マンの増員と同時に、営業の質を高める教育を併せて実施してまいります。

## 顧客単価の拡大 - 決済サービス強化

長期ビジョン・中期経営計画の進捗 45

スマレジPOSとのクロスセル戦略を軸に決済領域の収益モデルの拡大を目指す



スマレジ

顧客単価を上げるための施策です。一つ目は、決済サービス強化です。PAYGATE をブラッシュアップし、YoY でプラス 63.8%と大きく成長させることができましたが、まだまだポテンシャルがあると感じています。

## 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





さらにサービスの改良を実施し、新規獲得、スマレジとのセット販売、スマレジ既存ユーザーへの提案を進め、収益拡大をねらいます。

### 顧客単価の拡大 - アプリマーケット強化

長期ビジョン・中期経営計画の進捗 46

開発パートナーによるニッチ機能の提供により、顧客満足度と顧客単価の向上を目指す

#### アプリマーケット

顧客満足度の向上

- 業種に特化したニッチ機能の提供により、顧客単価向上とカスタマーエクスペリエンス (CX) 向上を目指す
- 開発パートナーとの連携を強化し、アプリ数増大を目指す
- 小売業向けにECカートやSNS連携を強化。OMO・オムニチャネル領域を充実させる

#### 公開アプリ数の推移

年次	公開アプリ数
2021年 4月期	27
2022年 4月期	79
2023年 4月期	106

#### 開発パートナー数 (2023年4月末時点)

法人 **889社** 個人 **510人**

#### 活動実績 (2023年4月期)

- Yahoo!ショッピングや楽天等のECサイト連携アプリなど、2023年4月期は27個のアプリをリリース
- 「中小店舗DXコンソーシアム」を立ち上げ、IT導入補助金支援事業者に。開発パートナーと連携しアプリ利用を促進
- 導入事例の拡充など、ウェブコンテンツの強化

スマレジ

二つ目は、アプリマーケット強化です。このアプリマーケットによるプラットフォーム戦略は、市場細分化戦略やEC事業者へのアプローチなどの施策の基盤となっており、当社にとって非常に重要です。

CVCのスマレジ・ベンチャーズも、このアプリマーケットを強化するためのものとして機能しています。アプリ数拡大、利用ユーザー拡大、ともに取り組んでまいります。

## 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

## 顧客単価の拡大 - スマレジ・タイムカード強化

長期ビジョン・中期経営計画の進捗 47

従来通りの販売戦略に加え、店舗向けHR機能の強化によりスマレジPOSとのクロスセルを目指す

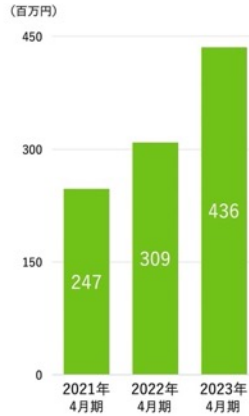


### スマレジ タイムカード

#### 店舗向け機能強化とHR強化

- スマレジが得意とする小売・アパレル・飲食向けの機能開発
- 従業員管理や勤怠給与管理全般を強化し、業種間わないCV獲得と規模拡大に伴う解約防止策として取り組む
- CMや展示会出展、既存顧客へのクロスセル訴求を実施

### スマレジ・タイムカードのARR



YoY  
前年比 **+41.2%**

#### 活動実績 (2023年4月期)

- タイムカード専任の開発および営業チームが本格始動
- クロスセルを後押しする店舗向け機能の強化（変形労働時間制やシフト作成機能刷新等）
- 顧客とのタッチポイントで計画的なオンボーディングを実施

スマレジ

三つ目は、タイムカード強化です。もともとは専任チームがなくて、スマレジを営業する際にすでに提案してきた経緯がありますが、専門の営業チームが活動を開始しております。

今後、さらに開発、マーケティング、営業、サポートと全体的な体制の強化を図っていきます。

## スマレジのM&A戦略

スマレジについて 56

直接的な事業シナジーのある企業を中心にM&Aを積極的に検討しています。  
また、ITエンジニア獲得のためのアクハイアリングも併せて検討しています。

1

### 顧客数の獲得

顧客獲得のスピードアップ、  
またはターゲット領域拡大の  
ためのM&A

対象企業

クラウド系POSベンダー

2

### 顧客単価の向上 (ラインナップ充実)

スマレジを機能的に補完しうる  
企業のM&A。クロスセル・  
アップセルをねらう。

対象企業

スマレジと直接的なシナジーが望める  
店舗向けソフトウェア企業

3

### ITエンジニアの獲得

web系エンジニアを保有する  
企業。プロダクトを保有して  
いなくて構わない。

対象企業

システム開発会社、Sier、制作会社

スマレジ

最後に、M&Aです。当社では、今後の成長スピードを直接的に加速させる M&A を積極的に検討しております。

## 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



方針は資料に記載のとおりで、当社の中長期計画実現に直接的に寄与する案件、つまりスマレジの顧客数を増加させるもの、顧客単価を上げるもの、または IT エンジニア獲得につながるもの、この3点に絞って、随時検討を続けてまいります。

VISION 2031

# TO BE THE NEW STANDARD

誰もがあたりまえにデータ活用できる時代へ

スマレジ

当社は「TO BE THE NEW STANDARD」、誰もが簡単に当たり前のようにデータ活用できる時代をつくり、2031年にアクティブ30万店、国内トップクラスのシェアを目指します。

以上、当社の2023年4月期通期決算についてご説明いたしました。

## 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@scriptsasias.com



## 質疑応答

---

**仁木 [M]**：ここから、Q&A を進めてまいります。お時間の許す限りどんどん答えていきます。なお、類似のご質問につきましては、まとめたの回答とさせていただきますので、あらかじめご了承ください。

次に、パネリストをご紹介いたします。今回の決算説明会には、特別ゲストとして岩井コスモ証券株式会社、投資調査部シニアアナリストの饗場大介様をお招きしております。皆様からのご質問に加え、饗場様からのご質問も織り交ぜながら、進行いただきます。饗場様、よろしくお願いいたします。

**饗場 [M]**：ご紹介にあずかりました、岩井コスモ証券のアナリストをしております、饗場大介と申します。よろしくお願いいたします。本日はモデレーターとして、山本様にさまざまな質問を投げかけていきたいと思っております。

**饗場 [Q]**：まず、事前にいただいた質問がございますので、そちらからお願いいたします。

他社システムと差別化できる箇所は何ですかというところと。私もアナリストとして補足したく、前期に商談で他社と競合した場合、その際に競り勝てた際の具体例などがあればお願いいたします。

**山本 [A]**：ありがとうございます。前半の説明の中で結構出てきたのですが、今、データ連携できるところが一番大きな特徴になっています。というのも、やはりレジ機能や、レジの売上を管理する販売管理の部分は競合他社とあまり変わらなくなってきていると。

あと、価格もそんなに変わらない中で、店舗さんが何ができると便利なのか、何が必要なのかを考えたときに、やはりお店のデータを分析して経営判断に生かす、そういうところがすごく重要なのかなと思っています。

そこで、先ほども申し上げたように、CSV のデータのアップロード、ダウンロードができるのか、それから API という開発者向けの、システム連携するためのツールが充実していたりとか、もしくはアプリマーケットという、いろんな追加アプリを付けたり、外したりをお客様ができる、それがすごく大きな特徴になっています。

それで、追加アプリで今、店舗さんは、例えば会員証みたいなメンバーズカードをあまりつくらなくて、LINE 友達になって消費者の方、お客様とコミュニケーションをとったりすることが多く、そういった、スマレジに加えて LINE 友達が簡単に連携できるようになっていたり、すごくそれが魅力的でスマレジをご導入いただいた方とか。

あとは、愛媛県のレストランで、BI ツールという AI で需要予測をする仕組みがあり、そういったものとスマレジが簡単に接続できることから、スマレジを選んでいただいたり。スマレジだけで

---

### 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



はなくて、プラスアルファの何か、追加機能を組み合わせてご導入いただくことがだんだん増えてきています。

**饗場 [Q]**：いわゆるスマレジで集めた情報を、AIなどで使うことができるようになるということですよ。

**山本 [A]**：そうですね。スマレジで基本的な売上のデータとかは収集できますので、それが外部のシステムにつながって、AIで分析するとか。

**饗場 [Q]**：ありがとうございます。続いて、値上げの影響、そして効果についての分析結果および見通しについてお願いいたします。

**山本 [A]**：値上げは、どうなるか分からなかったのですが、順番にお客様のヒアリングを行ったりして慎重にやりました。レジやPOSシステムはそんなにすぐに切り替えたりできない、スイッチングコストがすごく高いものだと思います。ですので、もしお客様の中で、値上げするのだったらPOSシステムを入れ替えようかなと考えている方がいらっしゃったら、すぐには入れ替えられないです。

大体、おそらく半年から1年後ぐらいにもしかすると解約が発生するかもなのというのはちょっと懸念していたのですが、今のところ、約値上げしてから半年経ちましたが、解約率はあまり変化がなかったということです。その分単純にMRRが加算され、影響というと、売上がポンと上がりました。もしくはMRR、ARRの増大に直接的に貢献してくれたという感じですね。

あとは、新規の問合せが減るかもという懸念もあったのですが、おかげさまでリードも商談も順調に伸びていますので、あまりマイナスの影響はなかったかなと思っています。

**饗場 [Q]**：ありがとうございます。続いて、いつから配当をする予定ですか。増益なのに配当をしないのはなぜですかといった質問がきております。

**山本 [A]**：ありがとうございます。

まだまだこれからの成長フェーズであると認識していますし、VISION 2031という長期ビジョンを掲げて、国内トップシェアを取りにいこうという段階ですから、内部留保を次の投資に回していくスタイルで今はやっております。

**饗場 [Q]**：ありがとうございます。続いて、先行投資の内容について教えてくださいとのことです。

**山本 [A]**：先行投資は設備などがないので、基本的には人件費の増加、採用ですね。それから研究開発、あとは広告宣伝費の増加、ざっくりいうとその大きな3点になります。

**饗場 [Q]**：ありがとうございます。同じく利益率のところ、営業利益率が15.1%から11.9%に少し落ちております。これは一時的に落ちているのか、もしくは最終的にもとに戻る予定なのか、もとに戻るのであればいつ頃になるのか、こういったところについてお願いいたします。

---

## 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





**山本 [A]**：今年度が 15%ぐらいですね。来年度の計画が 11.9%とかにちょっと下がりますと、それがなぜかというご質問ですかね。

今回、また新たに中期経営計画を変えて、新しくスタートしたところなのですね。そこに掲げてある、ARR を 3 年後に 91 億円以上を目指すと書いており、今、最重要 KPI を ARR にしていますので、まずはそれを必ず達成すると。

ARR を達成するにあたって、連動して売上高も上がってくるのですが、ARR と連動する売上高を必ず達成するのがやはり最優先になっていますので、利益率はちょっと下がってしまうかもしれないです。無駄使いはしないとは思っているのですが、なるべく販管費のほうで余裕を持たせて、いろいろな施策やいろいろな取り組みはやってみたいと思いますので、その辺で利益率が低下することになっています。

**饗場 [Q]**：続いて、会社的にガイダンスは保守的に見積もられているのでしょうかという質問がきています。

**山本 [A]**：当社の開示、特に計画値に関しては確かに保守的というか、下回るのは良くないとやはり思うのですね。下回るとは予測できていなかったとか、計画が甘かったとか、必ずいけるところを開示しているのが当社の方針になります。精神論や根性論でこれだけやれますと言って、何の裏付けもないのに目標値を大きく開示するのは良くないと思っていますので、どうしても保守的になりがちだなと。

**饗場 [Q]**：続いて、24 年 4 月期の通期業績計画の販管費の内訳、特に広告宣伝費についてどの程度、前期より積み増しを想定しているのか、これについてご教示お願いいたします。

**山本 [A]**：広告宣伝費は少しずつ増やしてしまして、来年度も少し積み増すイメージですが、広告宣伝費単体で 10 億円超えるぐらいボンと使うかということ、そうではないくらい、少し増えるイメージです。

**饗場 [Q]**：ありがとうございます。続いて、純利益についてお願いいたします。最終益が 6.36 億円と、今期より 28.3%減となる予定ですが、これについて詳しく内容をお願いいたします。

**山本 [A]**：今年度が 8 億オーバーで、来年度が 6 億台になりますというところで、来年度の利益がなんで下がるのかということだと思います。

逆に、今年度が特別損益といいますか、子会社のロイヤルゲート社を吸収合併したのですね。去年の 7 月にして、そこで合併による特別利益が出ています。それで数億円、2 億円以上が特別利益として出ていますので、今年だけちょっと当期純利益がボンと上がったことになります。これは今年限りのものですから、来年はそれが無いのでちょっと下がってしまうことになります。

**饗場 [Q]**：続いて、少し厳しい質問がきているのですが、期待値に反する本日の株価下落についてどうお考えでしょうかというところです。

---

## 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@scriptsasias.com



**山本 [A]**：株価は株主様が決めるといふか、皆様が決めるといふので、私からコメントはなかなか難しいのですが、ある程度しっかり利益を出して、それから高い成長率を今後も維持していくことに専念してまいりたいと思いますので、ご期待をよろしくお祈いします。

**饗場 [Q]**：今期の投資効果が ARR、顧客数の成長率に反映する時間軸をどのように想定されていますでしょうか。

**山本 [A]**：特に広告宣伝費でいふと、認知活動もしますが、リードや商談に直結するような広告の、かなりウエートを大きくしていますので、なるべく短期で効果が出る施策を中心に今、取り組んでいます。3カ年分の ARR の計画を出して、まずは来年、再来年、その次、ARR が 91 億円オーバーにいかにか早く到達するかですので、3カ年以内で結果が出るような施策を中心にしています。

**饗場 [Q]**：ありがとうございます。続いて、今期 30% の増収に対し、かなりの販管費を取っているようですが、ざっくりでいいので内訳を教えてくださいのことです。イメージ感でもいいので、これくらいの割合であったりといふところでお答えいただければと思います。

**山本 [A]**：製造原価や仕入れに関しては、比率は少し上がるぐらいで、そんなに変わらないと思います。そうすると、やはりソフトウェア会社ですから、開発メンバーの件費、メンバーの増員ですね。それから、営業、マーケティング、カスタマーサポート、バックオフィス全般、慢性的にずっと毎年成長して、ずっと人が足りないといふか、ぎりぎりのメンバーでやっていますので、まずは件費の部分で大きく予算を取っています。

それから、先ほどの繰り返しになりますが、広告宣伝をやっていきますので少し増えます。あとは、研究開発費ですかね。その先、いろいろな研究開発をして、次の種を見つけていきたいといふのはありますので、研究開発費も少し増やしています。

**饗場 [Q]**：ありがとうございます。人員といふ話が出たので、人員がかなり増加しており、24 年 4 月期も人材投資される予定だと思ふのですが、どういった計画になっているのか。また今後、来期以降の考え方についてもお祈いいたします。加えて、どういった人材、こういったところもお祈いできればと思います。

**山本 [A]**：人員は本当に、さっきの繰り返しになりますが、営業、マーケティング、カスタマーサポート、それから開発、全部署で採用活動しています。いろいろ、欲しい人材はそのとき、そのときで変わるのですが、リーダークラスやシニアエンジニアや、もしくはメンバーといふか、若い人も必要ですし、トータルで採用活動をやっています。

**饗場 [Q]**：今回、52 人ですかね、増加しております。今期はどれくらい採られる予定なのかもお祈いできたら。

**山本 [A]**：採用は計画どおりといふのが難しく、良い人が見つければといふか、マッチする人がいるかに左右されますが、最低でも去年の 50 人以上は採用していかないといけない、もし採れるのであれば、80 人から 100 人くらい採用したいなと思っています。

---

## 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



**饗場 [Q]**：ありがとうございます。続いて、中期経営計画の達成までは基本的に営業利益率は落ちていく予定でしょうか。また、中期経営計画達成後の営業利益率の目安についてお願いいたします。

**山本 [A]**：いたずらに営業利益率を下げることはあまりしたくないと思いますし、利益が出せるのであれば毎年ちゃんと利益を出していくべきであるとは思っています。その中で、ARR がどのタイミングで、どれくらいのペースで積み上げていけるかを見ながら調整していけたらなと思っていますので、出せるのであれば利益は出していきたいです。

**饗場 [Q]**：ありがとうございます。続いて、自社株買いについてお願いできますでしょうか。検討されているのか、また実施予定などはありますでしょうかという質問です。

**山本 [A]**：自社株買いは過去に2回やっていて、直近だと2022年6月なので、ちょうど1年前ぐらいに自社株買いをしています。自社株を例えば従業員、役員などのインセンティブに割り当てることと、M&Aでもし株式交換などがある場合のために備蓄しているというのがあります。前回、1年前にやったばかりなので、直近では計画はないですが、株価を見ながら、使い道がもし出てくればまた検討したいなと思っております。

**饗場 [Q]**：ありがとうございます。続いて、貴社の給与水準が少し、ほかのクラウド事業者と比べて低いように見受けられます。今期、賃上げの予定などはありますでしょうか。また、現在の給与水準で、労働市場での競争力についてどのように認識されていますでしょうか。

**山本 [A]**：給与はこの春に、実は少し賃上げしています。開示していませんが、ベースアップとか、ベアアップを実施したところです。

他社と比べて給与水準がどうというのはなかなか難しいのですが、当社の場合、例えばコールセンターのオペレーターも全部正社員でまかっています。例えばソフトウェアエンジニアと比べて、相対的にコールセンターのオペレーターの人件費は少し低いので、それで会社全体の平均給与というか、平均年収をちょっと押し下げているところはあるかなと思います。そこで、会社として悪く見える可能性はあるのですが、でも、給料が低いから辞めちゃおうとかは特にありませんので、これくらいかなと、そんなに高く上げ過ぎるのもどうかなというのもあり、低過ぎるのもどうかなというのがありますので。

**饗場 [Q]**：やはり人材が獲得できるような給与水準ではあるのですか。

**山本 [A]**：そうですね、はい。

**饗場 [Q]**：続いて、現在の営業の稼働率はどの程度になっていますでしょうか。

**山本 [A]**：営業の稼働率、人員的には結構フルフルで皆さん稼働していますし、ファシリティで東京に3カ所、大阪、名古屋、福岡にショールームがあります。そのショールームの部屋の空き状況でいうと、すみません、ちゃんとした数字は出ていませんが、50%ぐらいはいつているかなという感じで、お客様がご来社されています。

---

## 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



あとは、オンライン商談にも今はすごく力を入れていて、ショールームに来られないお客様でも、オンライン商談での商品の紹介など、そういったものをかなり充実化させていますので、オンラインもかなり増えています。そこの稼働率のほうが高いですかね。

すみません、ちゃんとした数字がなくて申し訳ないですが。

**饗場 [Q]**：ありがとうございます。続いて、昨年計上した繰延税金資産の反動を今期、税引後減益の要因の一つとして認識していますが、現在の収益レベルで取崩しは起きないか確認いただきたいというところです。

**山本 [A]**：今、財務経理課長が前にいるのですが、どうでしょうか。

**式地 [A]**：ご説明させていただきます。

確かに今、税引後の利益が減少しているのですが、課税所得は問題なく堅調に推移しているので、繰延税金資産の資産減は特に影響がないと考えています。ですので、現時点では過剰な取崩しが発生する見込みはございません。

**山本 [M]**：ありがとうございます。

**饗場 [Q]**：続いて、ARR 成長率の予想に関して、未達となるリスクについてお願いいたします。また、中長期的な課題についてどう捉えられているか、こちらについてもお願いします。

**山本 [A]**：ARR の予想について未達になる可能性があるかは、将来のことなので、もちろん未達になる可能性はあると思うのですが、それは今回のコロナ禍みたいな大きな、店舗を取り巻く外部要因が変化した場合に、もちろんレジの契約がなくなる可能性もあります。

あとは、今まではないですが、スマレジはお店さんの売上データを皆さん分、全部のデータをお預かりしているので、そのサーバーがダウン、ダウンというかデータが消滅しちゃったなど、そういう致命的なエラーが発生するなど、そういったところでのいうのはあります。

このコロナ禍を経ても、10年ぐらやってはいますが、ずっとお客様が増え続けている傾向にはありますので、いきなりお客様がいなくなることは考えにくいかなとは思っています。あとは、営業の頑張りというか、営業活動の頑張りいかんで伸び率は変わってくるかなと思っています。

**饗場 [Q]**：ありがとうございます。続いて、製造原価や仕入れコストが上がるとのことですが、粗利率はその分落ちるという理解でよろしいでしょうか。

**山本 [A]**：粗利率は少し落ちるかもしれないぐらいで、値上げもさせていただきましたし、それから円安というか為替の影響も、サーバーなどの影響も一時期はありましたが、あまりないので、そこまで粗利率が下がるかということ、ある一定でキープはできるかなと思っています。

あとは、エンジニアを今、人件費と原価に振り分けて計上しているのですが、エンジニアの工数が取られると、少し原価が上がることはあり得ます。そこだけ、ちょっと変わるかもしれないです。

---

## 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@scriptsasias.com



**饗場 [Q]**：ありがとうございます。続いて、株式分割について検討されているのかもお願いいたします。

**山本 [A]**：株式分割は確か東証さんで、大体 5,000 円を超えると分割を検討してくださいというガイダンスがあると思うのですが、今のところは 5,000 円を超えていないので、予定はありません。

**饗場 [Q]**：ありがとうございます。続いて、ユニットエコノミクスの低下が見受けられますが、その点についてどうお考えでしょうかという質問がきています。

**山本 [A]**：広告宣伝費が大きく多分、影響すると思うのですが、いろいろな広告を試したり、いろいろな広告の手法があるので、それを試したりしている中で少し、確かに低下しているかなと思っています。そこですかね。

確か、認知活動の広告宣伝費も顧客獲得コストに含めていますよね。その部分が大きいかなと思いますので、例えば認知活動をやめると、直接的なリードを獲得するための、例えば Google のリスティング広告など、そういうものだけに絞るともうちょっと上がるのですが、いろいろ試しているところではあります。

**饗場 [Q]**：続いて、前期粗利率が下がった要因と、中計達成時の粗利率はどのような水準になりそうですかという質問がきております。

**山本 [A]**：粗利率は、月額の方の粗利率ですかね、多分それは、スマレジ単体だと粗利率が高かったのがということですよ。決算説明資料でいう 12 ページの右下の、初期費用粗利率が 37.4%、これは機器販売で、業務用機器は割と値崩れしないので、30%以上の粗利が確保できるのがありますと。

SaaS の粗利率は 76.6%、推移が手元にはないのですが、80%ぐらいから少しずつ下がってきている感じかなと記憶しているので、スマレジ単体から PAYGATE というサービスが加わるなど、そういうところで少し粗利が変わってきていると。

また、PAYGATE も PMI が進んでいますので、少しずつ利益率は上がっていきけるようになるかなと思っています。限界はあり、どこまでも上がっていくわけではないのですが、一定のラインをキープできるかなと思っています。

**饗場 [Q]**：今ちょうどロイヤルゲートの話が出ましたので、ロイヤルゲートの PMI がどうなっているのか、シナジーが出る状況なのか、そして、また決済に注力するのであれば、ここがうまくいけるかどうかについてもお願いいたします。

**山本 [A]**：ロイヤルゲート社の PMI は、商品力を高めるのも一つありますが、働く人たちのカルチャーフィット、もともと別の会社でしたから、そのカルチャーフィットに結構時間を取られたかなと思います。

あと、仕事の仕方というか、決済サービスはお客様から申込みいただいて、カード会社さんの審査を経て開通して使い始めるのですが、そのワークフローが、スマレジのやり方と全く違いました

---

## 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@scriptsasias.com





ので、そこを根本的にやり変える作業をずっとやってきて、今もやっていて、可能な限り効率化していこうかなというのがあります。

売上に結構、貢献してくれたというか、MRRの加算に寄与してくれたのは、ラッキーではないですが、そこまで見通せていなかったのですね。結果、ふたを開けてみれば、スマレジと組み合わせて販売すると結構売れ行きがいいということで、これは伸ばすしかないよねと、かなり会社全体でのPAYGATEへの期待が高まっているというか、注力している状況です。

もちろん、PAYGATEというキャッシュレス決済サービス単体で、スマレジなしで単体で販売していくこともやりますし、スマレジとキャッシュレス決済、PAYGATEをセットで販売するのももちろんかなり力を入れてやっていきます。それから、既存のスマレジのユーザーさんに対して、こういう新しいキャッシュレス決済ができましたよと案内して回ることもずっとやっています。

その3点で、今は高い成長率が維持できているのかなと思っています。維持というか、実現できているのかなと思っていますので、そこは力を入れたいです。

**饗場 [Q]**：ありがとうございます。続いて、人口減少社会にマッチする製品、例えばレジを打つ人がいなくても客が商品を買える無人レジなどについて、計画などはされていますでしょうかという質問がきております。

**山本 [A]**：ありがとうございます。スマレジの基本的な思想としては、大手企業様向けのすごく値段の高いソリューションというよりかは、割と枯れた技術でもいいので、手軽に便利になってほしいという思いがあります。ですから、中小規模の店舗さん向けとなっているのがあります。

無人店舗はやり方がいろいろあると思うのですが、ちゃんと安全に運営していこうと思うと結構、大きなコストをかけて店舗さんが導入することになっちゃうので、ちょっと違うかなというのがあります。

無人店舗よりももうちょっとライトな、例えば牛丼屋さんでもラーメン屋さんでもいいのですが、券売機がすごく普及していると、そういったところはすごくやるべきかなと思います。

それから、券売機だけではなくて、訪問販売というか、お店ではなくて、セールスマンが外回りしてその場で決済するみたいなサービスに、例えばPAYGATEを持って行ってほしいとか、PAYGATEはSIMカードが差さって外でも決済できてという、ある一定の固定IPの中でやるのではなくて外に持ち出せる特徴もありますので、そういう外商みたいなところにもうちょっと力を入れたいとか。

そういう、いろいろな企画は社内たくさんあるのですが、めちゃめちゃ、すごく前衛的な無人店舗とかいう開発は今はないです。

**饗場 [M]**：ありがとうございます。ただ、いろいろな方向を今、模索されているということで。

**山本 [A]**：そうですね、はい。

---

## 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



**饗場 [Q]**：続いて、顧客増に向けた広告宣伝費について、なんらかの具体的な変化などありますでしょうかという質問がきております。

**山本 [A]**：広告宣伝費の内訳で、これは決算説明資料でいうと 14 ページに内訳を記載しています。

濃い青色のリード獲得の予算を結構増やしていっていると、これは当然なのですが、その逆で、認知獲得、テレビ CM やラジオなどはちょっと薄くして、内訳を調整していているというのはあります。

**饗場 [Q]**：ありがとうございます。続いて、月次の登録店舗数が非常に、500 店舗を超えてきて、順調に推移しているのかなと思うのですが、この要因についてお願いできますでしょうか。

**山本 [A]**：登録店舗数というか、有料の契約店舗数が月次で大体、確かに直近だと 500 店舗を超えることがちょくちょく出てきていますということで、その要因は何だろうな、最近でいうとお客様は多いですね。

広告宣伝の効果もあるかなと思いますし、それからリードも順調に増えてはいるのです。あと、季節的な要因で 3 月、4 月辺りが割と繁忙期でもありましたので、この数カ月ちょっと多いのもあります。

それから、営業も今は分業制になっていて、一次受付する者と商談する者と、インサイドセールスとフィールドセールスとに分かれています。インサイドセールスだと商談化率、フィールドセールスだと成約率をずっと測っていて、それをかなり細かく計測するようになってきています。その成約率の高い人はどういう商談をしているのか、成約率が低い人はどういう商談をしているのかという改善を社内ですごく活発にやっていますので、その辺のコンバージョンレートが上がってきているのもあるかなと思います。

あとは、コロナのマイナス影響がほぼほぼなくなっているのではないかなとは思っています。

**饗場 [Q]**：コロナ禍が明けてある程度、店舗の出店が増えている状況なのかなと思うのですが、これが少しまた下がる可能性もあるのか、そこについてはどうでしょうか。

**山本 [A]**：いや、まだまだ増えるかなと思っています。

**饗場 [Q]**：ありがとうございます。続いて、先ほどの答えで中期経営計画達成後の営業利益率についての答えがなかったということで、再度これについてお聞かせいただくことは可能でしょうか。

**山本 [A]**：中期経営計画達成後の営業利益率はまだ見えていないですね。シミュレーションはしているのですが、まだまだ 3 年後の精度はちょっと低いので、なかなか開示できる状態ではないです。

また、今回、前の中期経営計画があって、それを早々に打ち切って次の中期経営計画をスタートさせているのですが、今回の中期経営計画の見通しが立ったら、また次の計画をつくるではないです

---

## 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@scriptsasias.com



か。そうすると、次のまた計画を実現するために投資しますという可能性もあるし、1回区切りをつけて、中計が最終年度で1回、利益を出しますとはなかなか言いにくいですね。

継続的な成長、特にプラス30%などは継続してやっていきたいので、高成長を優先することになるかなと、とはいえ、赤字にするとか、そういうことではないです。

**饗場 [M]**：お時間が迫ってまいりましたので、最後の質問とさせていただきます。

**饗場 [Q]**：ARRを指標としているのは理解しました。ただ、株主の価値向上について、今後のプランについてはどのような方法を考えていますかというご質問がきております。

**山本 [M]**：株主価値の向上は、例えば。

**饗場 [M]**：先ほどありました自社株買いですとか、そんなかたちになりますね。配当など、こういったところの将来的な展望でもいいので、少しお答えいただければなど。例えば、これくらいの利益が取れたら配当を出そうかなと考えられているとか。

**山本 [A]**：会社も事業も今、すごく成長フェーズにあると思っていまして、継続的な事業の発展や、成長をしっかり積み上げていく、それによって、例えば株価や時価総額が上がっていくといいなと思っておりますので、まずは会社の成長を最優先すると。

結果として、株主の皆さんに1株当たりの利益を上げていくだとか、配当はもっともっと先のイメージではいたのですが、配当などが出せる会社にしていけたらなと思います。すみません、ふわっとした感じになっちゃいました。

**饗場 [M]**：いろいろとご質問させていただきました。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。全部答えられなかったですか、もうちょっとありましたか。すみません、たくさんご質問いただきましてありがとうございました。Q&Aは以上となります。

**仁木 [M]**：皆様、たくさんのご質問ありがとうございました。

最後に、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。月次登録店舗数など、情報満載のレポートも毎月配信しておりますので、ぜひご登録をお願いいたします。

続きまして、最後にアンケートのご協力のお願いです。本説明会終了後、皆様ご覧の画面の上にアンケートがそのまま自動的に表示されるようになっております。30秒程度で終了する簡単な内容となっておりますので、皆様、ご回答のほどよろしくお願いいたします。

**山本 [M]**：今日は饗場さん、ありがとうございました。今日、やってみていかがでしたか。

**饗場 [M]**：今日はかなり質問がたくさんきましたので、なかなか最後まで質問に答えることができなかったのですが、理解の進む一助になればと思っております。ありがとうございました。

---

## 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@scriptsasias.com



山本 [M]：ありがとうございました。また、新しい年度に1年間、中期経営計画の下に六つの施策を実現させていくことで取り組んでまいりますので、引き続きご支援のほどよろしくお願い致します。今日はどうもありがとうございました。

[了]

---

### 脚注

1. 音声が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、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 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

