



株式会社スマレジ

2024年4月期 第1四半期オンライン決算説明会

2023年9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]	2024 年 4 月期 第 1 四半期オンライン決算説明会		
[決算期]	2024 年度 第 1 四半期		
[日程]	2023 年 9 月 14 日		
[ページ数]	40		
[時間]	10:30 – 11:30 (合計：60 分、登壇：32 分、質疑応答：28 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)
	事業戦略本部 取締役	高間 紘平	(以下、高間 紘)
	管理部 財務経理課 課長	式地 めぐみ	(以下、式地)

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



登壇

式地：定刻となりましたので、開始いたします。株式会社スマレジ、2024年4月期第1四半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。

早速ですが、本日の流れをご説明します。今回の決算説明会は、前半・後半の2部制でお送りします。

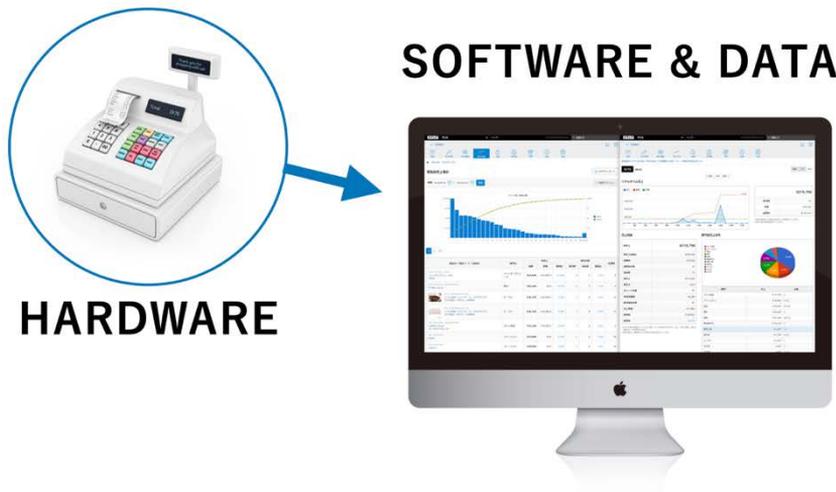
まず前半30分では、当社の会社概要について代表山本より解説を行い、その後にQ&Aを予定しています。前半のQ&Aでは、会社概要に関するご質問のみお受けいたします。決算に関するご質問をお送りいただいた場合には、後半のQ&Aで回答いたしますので、何卒ご了承ください。

それでは山本さん、お願いします。

山本：皆様、おはようございます。スマレジ代表の山本です。本日は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。

前半のパートは、主に初回の方々に向けたスマレジを知っていただくための概要説明を中心にお話ししたいと思います。どうぞよろしく願いいたします。

スマレジはソフトウェアとデータに特化



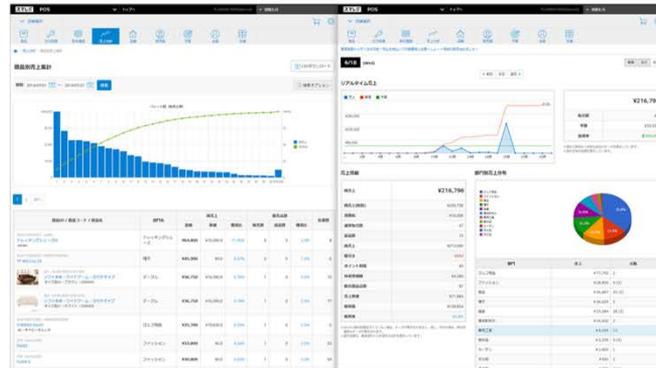
スマレジはiPadレジの会社です。平たくいえばお店のレジ屋さんですが、今までのレジとはちょっと違います。

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@scriptasia.com

それは、東芝さんとかシャープさんとか、レジは電機メーカーが作ってきたのに対して、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。初め、私はスマレジを iPad レジと言いましたけれども、実は iPad でなくても問題ないと思っています。モバイルオーダー、券売機、EC サイト、それらに置き換わっても問題ありません。

データ経営の時代がくる



データ収集 → 分析 → 活用

なぜなら、誰がいつどこで何を何個、幾らで買ったのか、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来ると僕らは確信しているからです。これが私達の経営理念、オープンデータ、オープンサイエンスです。

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@scriptasia.com

スマレジ 経営理念

OPEN DATA, OPEN SCIENCE!!

経営において、データはとても重要です。暗闇の中を手探りで歩くより、地図とかデータを手にしながら歩いた方がはるかに有利ですよね。スマレジは暗闇を歩く店舗経営者さんに懐中電灯をとますような、そういった企業になりたいと思っています。

会社概要 - 創業

1. 会社概要

株式会社スマレジ

本社 大阪市

設立 2005年5月 創業

2011年9月 スマレジ (POS) リリース



では、会社概要です。創業は2005年で、19期目となります。初めはホームページ制作やシステムの受託開発をしていましたが、2010年より自社サービスとしてPOSレジのシステムであるスマレジの開発に着手して、翌2011年にリリース、今年でスマレジのサービスは13年目になります。

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@scriptasia.com

会社概要 - 拠点・従業員数

1. 会社概要

オフィス

4拠点

大阪, 東京, 札幌, 福岡

ショールーム

6拠点

大阪, 恵比寿, 品川, 新宿
名古屋, 福岡

従業員数

272名



現在オフィス拠点は大阪、東京、札幌、福岡の4カ所、加えてショールームが大阪、東京は恵比寿、品川、新宿、名古屋、福岡の6カ所あります。従業員数は2023年7月末時点で272名、積極的な採用活動を行っていきまして、今どんどん増加中です。

会社概要 - 経営陣

1. 会社概要

代表取締役

山本 博士



取締役副社長

湊 隆太郎

事業統括 COO



取締役

宮崎 龍平

開発責任者 CTO



取締役

高間 館 紘平

事業戦略 CFO



代表を務めております私、そして副社長の湊はともに元エンジニアです。私や副社長を中心とした古参メンバーが、過去にドラッグストア向けのPOSシステムを受託開発した経験があったため

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



に、スマレジの構想に至りました。ですから、リリース当初から、割と本格的な小売向け機能が豊富なことが強みの一つとなっています。

なお、当社創業者であります徳田、望月は現在も顧問、そして監査役として関わってくださっています。

当社事業

2. 当社事業

アクティブ店舗 **3.8万店**

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POS



PAYGATE (決済)

マルチキャッシュレス決済



タイムカード (HR)

勤怠管理を中心としたHR



その他

SES など

当社が提供する主なサービスは、飲食店や小売店が販売情報の管理分析を行う際に使用する、高性能なクラウド型 POS レジ、スマレジです。コンビニなどで目にする従来型の POS レジは、大型の専用機と組込式のソフトウェアで構成されていますけれども、スマレジは iPhone や iPad といった iOS 端末と Wi-Fi 環境さえあれば使用可能です。

サービスのリリースは 2011 年の 9 月、現在有料プラン店舗数は 3 万 1,107 店舗、アクティブ店舗数は有料無料含め 3 万 8,296 店舗です。

他にも、勤怠管理サービスであるスマレジタイムカードやキャッシュレス決済サービス、アプリマーケットなどを展開しています。

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@scriptsasias.com

当社事業 - キャッシュレス決済

2. 当社事業



キャッシュレス決済を
たった1台で解決

PAYGATE

2022年5月リリース

周辺サービスの中でもここ数年大きく伸びているのが、キャッシュレス決済サービスです。2021年12月に決済代行会社ロイヤルゲート社を買収し、同社が提供するマルチ決済サービス、PAYGATEをスマレジと融合させてセットで販売しています。POSレジとキャッシュレス決済は親和性がとても高くて、当社の大きな収益の柱として成長しています。

当社事業 - スマレジ・アプリマーケット

2. 当社事業

様々な業種へのタッチポイントを創出

スマレジ AppMarket

2020年7月リリース



アプリ名	月額料金
Uber Eats LINK	¥7,000 / 月
Kitchen Monitor	¥5,000 / 月
Mobile order for スマレジ	¥3,000 / 月
売り上げデータ分析	¥700 ~ / 月
顧客カルテ	¥5,000 / 月

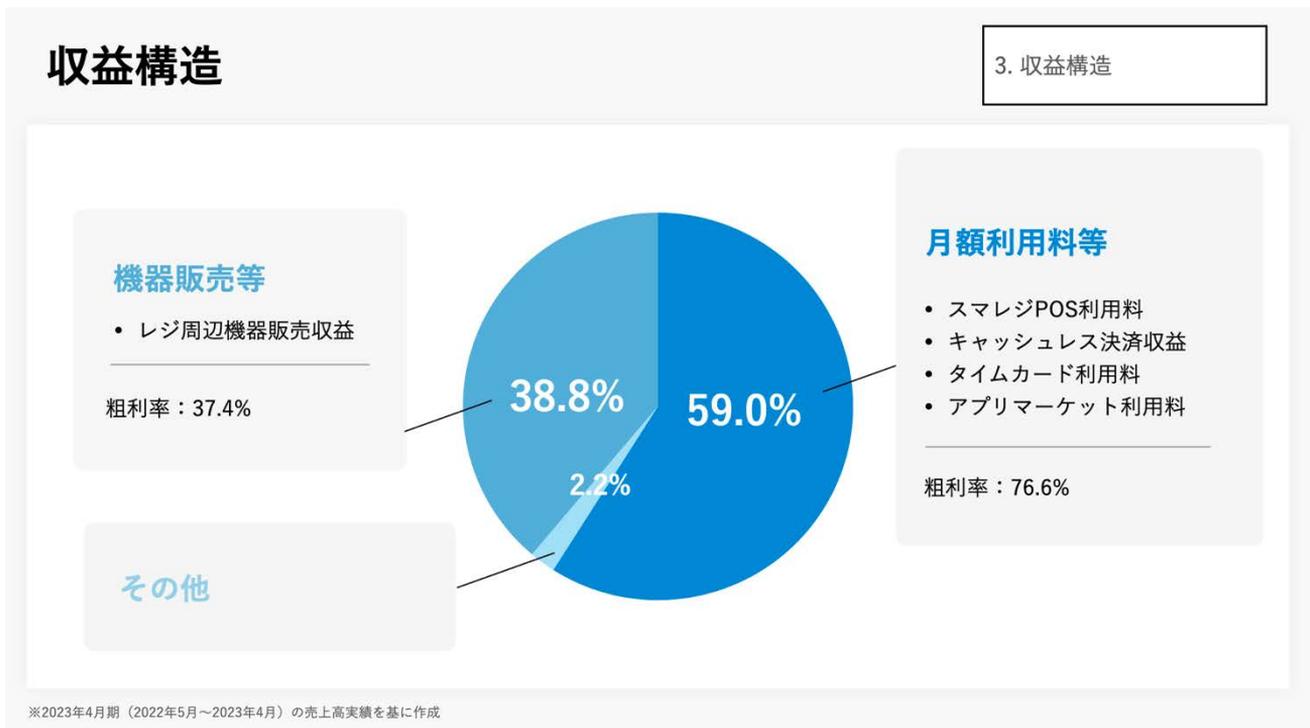
サポート

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

また、当社ならではの取組みとして強化しているのが、2020年リリースのスマレジアプリマーケットです。スマレジやタイムカードの拡張機能をアプリとして提供するプラットフォームで、SalesforceのAppExchangeやサイボウズのkintoneをイメージしています。

アプリマーケットのアプリは、第三者の開発パートナーさんが中心になっていて、収益は当社が3割、開発者が7割のレベニューシェアモデルとなっています。

これまでにクリーニング店向け、産直直売所向け、美容室向けなど、ニッチな業界特化のこのアドオンアプリが登場しておりまして、スマレジ単体では開拓することが難しい業種へのタッチポイントを創出するなど、スマレジ利用者の裾野を広げる役割にもなっています。



収益構造はグラフの通りです。主に月額利用料等と機器販売等の二つに分かれます。

月額利用料等は、スマレジやタイムカード、キャッシュレス決済といった当社クラウドサービスの月額利用料で構成されています。機器販売等、こちらは初期費用のようなもので、例えばレジ導入時に購入するiPad、それから現金を格納するキャッシュドローア、レシートプリンターやバーコードリーダー、こういった機器類の販売で構成されています。

基本はサブスクリプションサービスですので、月額利用料等は獲得が進むたびに、基本的には積み上がっていく構成です。対して機器販売等は、獲得件数や季節性により毎月上下する傾向にあります。

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@scriptasia.com

スマレジ(POS) - 月額利用料

4. スマレジ(POS)について

スタンダード ¥0	プレミアム ¥5,000	人気 No.1 プレミアム プラス ¥8,000	フードビジネス ¥11,000	リテールビジネス ¥14,000
基本的なPOSレジ機能	プレミアム以上は 複数店舗管理が可能	顧客管理10万件 ポイント管理 電話サポート	飲食店向けフル機能	高度な在庫管理 小売向けフル機能
	6,266店舗	10,864店舗	5,026店舗	9,328店舗

※2023年8月末時点の有料店舗数（フードビジネス/リテールビジネスプラン 437店舗）

ソフトウェアの料金体系についてご説明します。

レジを構成する機器を購入していただく必要はあるのですが、ソフトウェア自体は初期費用を頂戴せずに、月額利用料だけになっています。月額利用料は、ベーシックなレジ機能を備えた無料のスタンダードプランを始め、ユーザーが必要とする機能に応じて四つの有料プランを展開しています。

プレミアムプラン以上が有料プランとなり、商談では、原則有料プランを訴求しています。プレミアムプラス以上からは、電話サポートを利用できて、365日朝9時から夜10時まで当社の専門オペレーターが対応いたします。

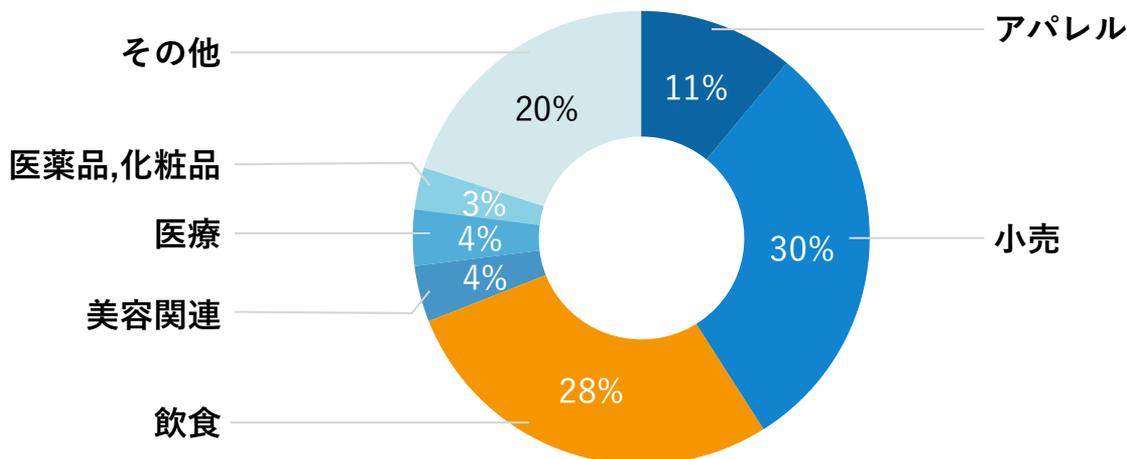
さらに、上位のフードビジネスやリテールビジネスは、業種特化のプランとなっていて、それぞれ飲食、小売業界に特化した高度な機能を備えた上位プランです。店舗数で見ますと、プレミアムプラスが最も多くて、次いでリテールビジネスが多くなっています。

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

スマレジ(POS) - ユーザー分布

4. スマレジ(POS)について

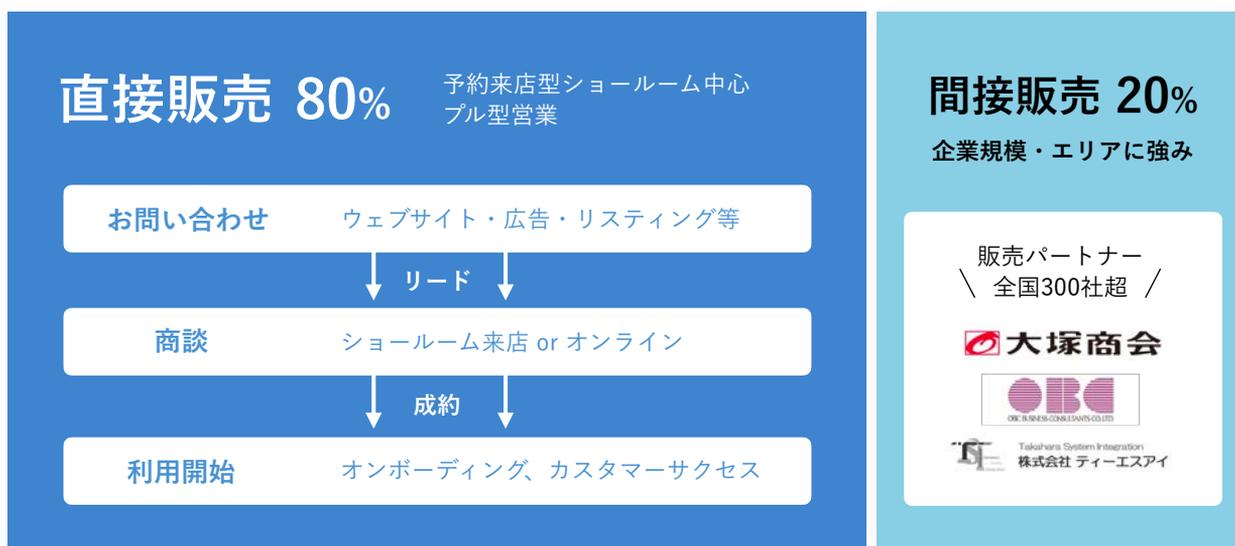


※2023年4月末時点のアクティブ店舗数を基に算出

スマレジのユーザー業種を見ますと、アパレルを含む小売業全般が40%、飲食が30%弱と、小売飲食で全体の7割近くを占めています。その他、美容理容やクリニック、イベント、ポップアップショップなどさまざまな業態でご利用いただいています。

販売戦略 ※比率はおおよその数値です

5. 販売戦略



販売戦略です。販売手法は大きく分けて、直販とパートナーの二つです。割合は直販が8割、パートナーが2割です。直販も大きく伸びていますし、パートナー販売も大きく伸びています。

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

直販は、予約来店型ショールームでの販売活動を中心としたプル型の営業スタイルになっており、ありがたいことに問合せが年々増加し続けていますので、こちらから訪問するいわゆるブッシュ営業というのはほとんど今行っていません。

オンラインからお問い合わせいただいたお客様を、そのままオンライン商談するか、または全国6カ所に設置してありますショールームに誘導し、実際の機器の動きを交えた商談を行っています。

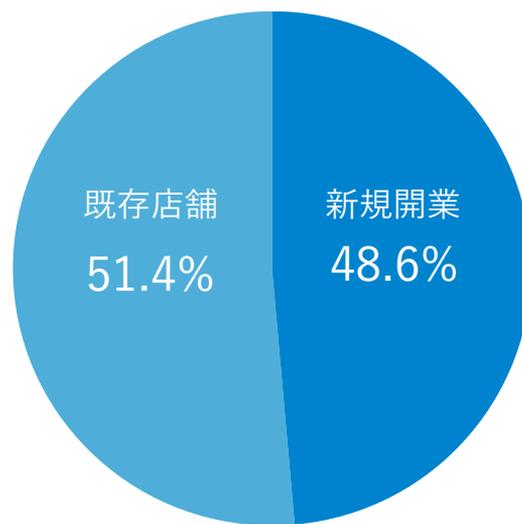
その他にも、ユーザーさんご自身が、当社サイトから商談することなくオンライン契約することもできます。

パートナーの方は大塚商会さんやOBCさん、ティーエスアイさんなど幅広い業界に精通した企業約300社がおります。パートナーさんの自社製品とスマレジを抱き合わせして販売することによって、スマレジを提案していただいています。

当社単体ではアプローチが難しい企業規模、例えば100店舗以上、そういった多店舗展開をしている企業さんや、あとは地方エリアの顧客層にアプローチできるのが特徴です。

販売戦略 - 導入のきっかけ

5. 販売戦略



※スマレジの問い合わせデータ(2022年5月~2023年4月)を基に算出

店舗さんへのアプローチするタイミングですけれども、今あるお店に対して、例えば商店街を1軒1軒、レジを入れ替えませんかと提案して回っても、なかなか刺さりにくいのが実情です。それよりも新店オープンのタイミングであれば、必ずレジは最低1台は必要になるので、そこか、または常にオープンしてるお店さんのレジの契約が満期になったり、またはハードの減価償却が完了するときなど、別システムへの切替えを検討するときがあり、そこが大きな商機になります。実際にスマレジの導入も、この二つでほぼ2分されています。

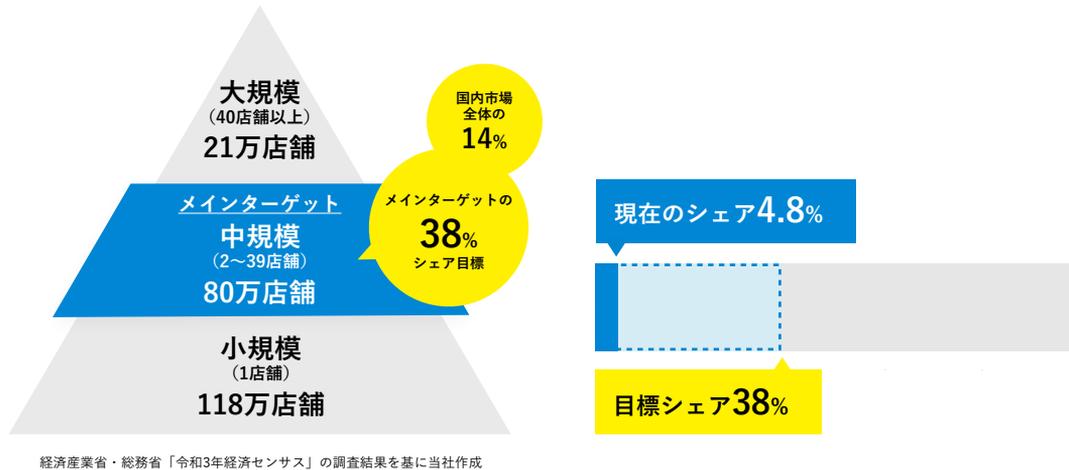
サポート

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@scriptasia.com



市場規模とターゲット

6. 市場規模とターゲット



マーケットサイズとシェアですが、スマレジの主なユーザー層である小売飲食、あとサービス、医療等を合わせて、日本全国に約 220 万店、店舗があります。そのうち大体 2 店舗から 40 店舗ぐらいの中規模層、約 80 万店がメインターゲットとなります。

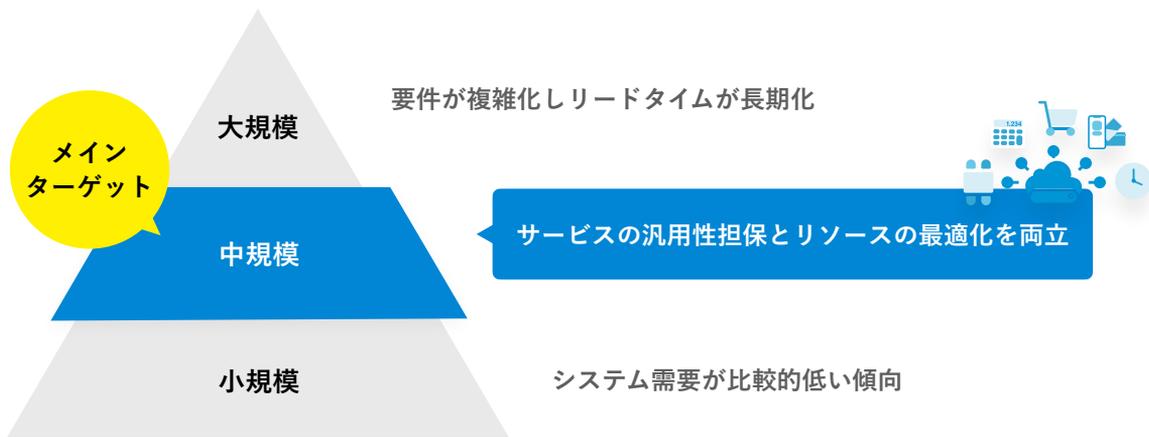
現在のアクティブ店舗が 3 万 8,000 店舗ほどですから、ターゲットに対してまだシェアが 4.8%ほど。まだまだこれから伸び盛りと考えています。目標は、8 年後の 2031 年度にアクティブ 30 万店、シェア 38%、大体レジ業界でシェア 30%を超えてくると日本一になれるんじゃないかということで、スマレジを日本一にしていこうとしています。

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@scriptasia.com

市場規模とターゲット - 中規模層

6. 市場規模とターゲット



ちなみに、なぜ当社が中規模層に注力するのかということですが、小規模、つまり1店舗のみの場合は、店舗オーナーさんがシステムを入れなくても、頭の中である程度お店の状況を把握できますので、あまりきちんとしたシステムを必要としない。

また、あまりに大規模になると、システム要件が複雑化することで、稼働するまでのリードタイムがすごく長くなる傾向にありますし、個別のカスタマイズをたくさんしなければいけません。そういった理由から、カスタマイズなしで簡単に有料プランを導入いただける中規模層がターゲットになっています。

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

第2次 中期経営計画

2024年4月期 - 2026年4月期

ARR増大計画

スマレジのこれからですが、長期ビジョン、VISION 2031 とこちらで示している通り、2031 年までに、POS 市場で国内トップシェアの獲得を目指してまいります。具体的な数値として、アクティブ店舗 30 万店を掲げています。

その過程として、中期経営計画を発表しております。今年度より第 2 次中期経営計画が始まっています。その前の第 1 次中期経営計画で掲げた広告宣伝費を中心とした事業投資、決裁・タイムカードのクロスセルを強化するとともに、第 2 次中期経営計画で新たに加えた市場細分化戦略と EC 事業者へのアプローチ、こちらを推し進めることで ARR 成長を実現してまいります。

サポート

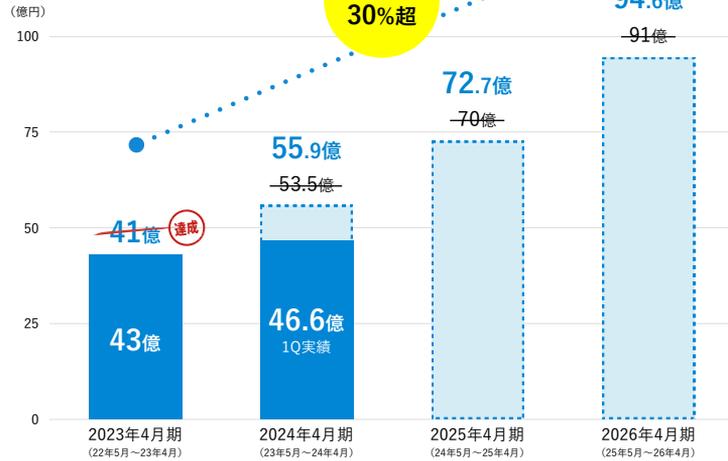
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

第2次中期経営計画 ARR増大計画

7. 今後の成長戦略



ARR増大計画



ARR : Annual Recurring Revenue (年間経常収益)

スマレジ

当社は、売上高の目標ではなく ARR を最重要 KPI に設定しています。それは、売上構成のうち、機器販売ではなくソフトウェア利用料、こちらの収益を最重要視するという意味になります。具体的には、2026年4月期末までに ARR94.6億円、2024年4月期から3カ年で ARR の年平均成長率 30%の達成を目指します。

第2次中期経営計画 具体的施策

7. 今後の成長戦略

契約件数の拡大

新規ユーザーの獲得

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

×

顧客単価の拡大

既存顧客の利用拡大

アップセル

クロスセル

決済サービス強化

アプリマーケット強化

スマレジ・タイムカード強化

サポート

日本

050-5212-7790

米国

1-800-674-8375

フリーダイヤル

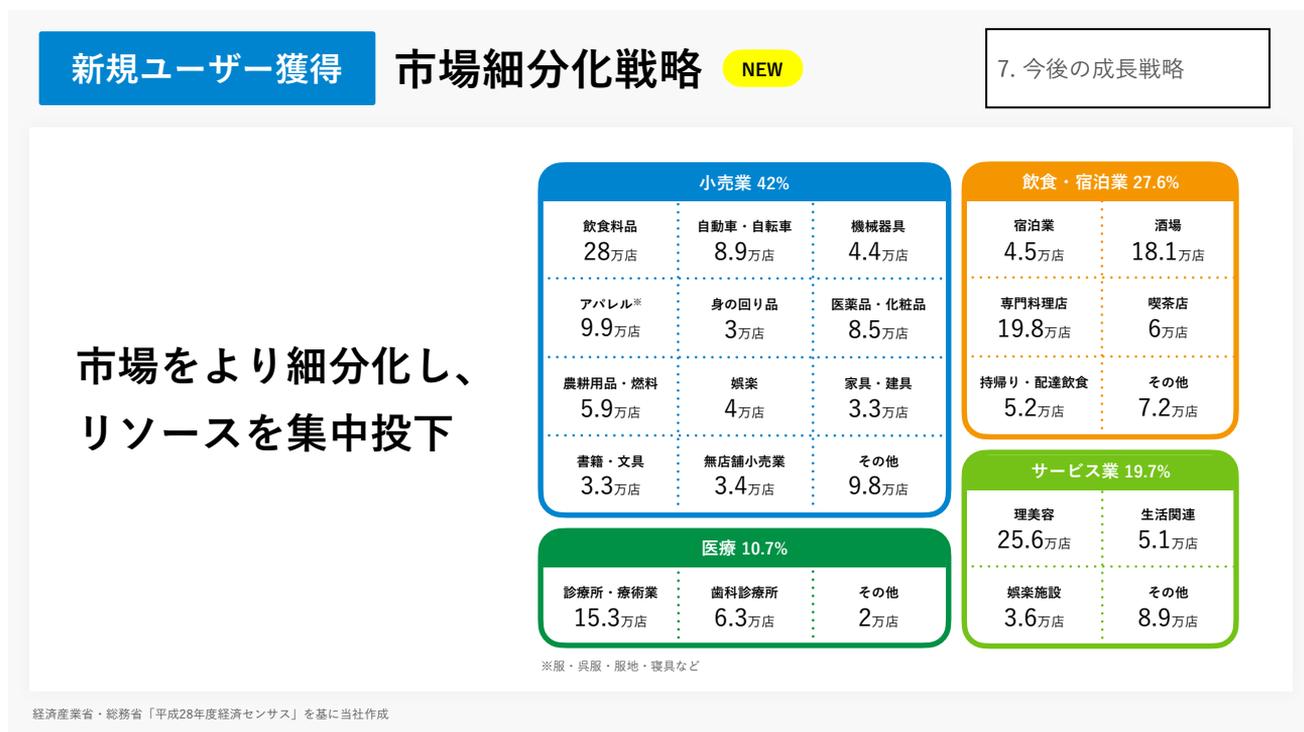
0120-966-744

メールアドレス

support@scriptsasias.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

ARR 達成のためには、客数増加だけではなく、客単価も合わせて上げていく必要があります。客数は市場細分化戦略、EC 事業者へのアプローチ、セールス&マーケティング投資の継続。客単価の方は、昨年 M&A しましたキャッシュレス決済、アプリマーケットの強化、そしてお店の従業員の勤怠サービス、こちらをクロスセルして加速させます。



客数を増やす施策の一つ目は、市場細分化戦略です。スマレジは主に小売業と飲食業をメインターゲットとしていますが、小売業も飲食業もご覧の通り、実はとても業態が細分化されています。

これが原因で、例えば当社の営業チームが、本屋さんを攻めていこうといってるその横で、マーケティング部が、マーケティング部の方は化粧品屋さんに入れよう、また開発の方はセルフレジを作ろうと、社内でも方向性がバラバラになりがちです。せっかくの力が分散してはもったいないですから、会社全体で注力する領域を統一しようということになります。

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@scriptasia.com

新規ユーザー獲得

EC事業者へのアプローチ

NEW

7. 今後の成長戦略

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



※対応モールECカート等、順次機能アップデート予定

二つ目。EC事業者へのアプローチです。スマレジのお客様で小売業の方は、ほとんどがECも運営しているのではないのでしょうか。小売店にとって、ECは今切っても切れない重要な施策ですから、ECとの連携をもっと簡単に、もっとシームレスにするのは絶対に必要なことだと認識しています。究極的には店舗を持たない、ECだけで運営している小売業の方にもスマレジを使ってもらうように進めてまいります。

新規ユーザー獲得

S&M投資の継続

7. 今後の成長戦略

認知広告とリード獲得 両方に投資



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

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

客数を増やす施策の三つ目は、セールス&マーケティング投資の継続です。つまり、テレビCMなどの広告宣伝活動をしてリードを増やすことです。一つ前の中期計画では、第1優先の施策としていましたが、今回は3番目の優先度に格下げしています。

以前はやり方が分からなかった、広告をあんまりやったことなかったの、やり方が分からなかったの、最優先としてきましたが、今はある程度ノウハウがたまってきましたので、重要度を下げています。

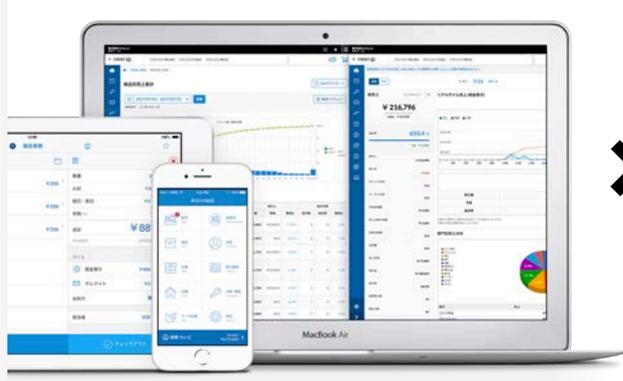
また今後、極端に言えば、広告に頼らなくても問合せがくるように、商品力をもっと高めたいという、そういう思いも込めています。ですから、広告宣伝費を積み増ししていくスペースを調整しつつ、研究開発費の方にもウエートを置くようにシフトしつつあります。

顧客単価の拡大

クロスセルの強化

7. 今後の成長戦略

スマレジ (POS)



×

キャッシュレス決済

アプリマーケット

スマレジ・タイムカード



客単価を上げる施策、こちらも三つあります、アプリマーケット、キャッシュレス決済、勤怠のHRサービス、スマレジとの親和性をもっと高めて、スマレジとセットで販売することに力を入れます。この客数と客単価の両方を組み合わせることで、業績の最大化を狙います。

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@scriptasia.com



最後に M&A について、今日お話ししました戦略の延長線上にある会社は M&A の対象としています。私達が作った方が早いのか、それとも M&A した方が早いのか、そういう基準で今検討を進めています。

5

VISION 2031 TO BE THE NEW STANDARD

スマレジは、国内トップを目指します

「お店」が元気になれば「街」が元気になる。
「街」が元気になれば「社会」が元気になる。
「お店」の支援を通じて「社会全体」を元気にします。

スマレジは国内市場トップを目指し、経営理念である「OPEN DATA, OPEN SCIENCE!」のもと、「誰もがあたりまえにデータ活用できる時代」を切り拓きます。

スマレジ

当社は、スマレジの販売を通じてデータ経営を普及させ、お店を支援していきます。お店が元気になれば街が元気になり、ひいては社会が元気になると信じております。だから当社は 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作っていきます。

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

私からの会社の説明は以上となります。

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@scriptasia.com



質疑応答

式地 [M]：それでは、ここから Q&A を進めてまいります。それでは改めて山本さんお願いします。

山本 [M]：はい。質問たくさんいただいております。ありがとうございます。が、直近のやっぱり決算のご質問がたくさんいただいております。後半のパートにそちらを委ねるとしまして、事業に関するところでいきます。

質問者 [Q]：一つ目が、事業上のストックとフローについて、また競合関係についてご説明いただければという質問をいただいております。

山本 [A]：ストックとフローについてというのが、ご説明さしてもらった中でもあったんですけれども、スマレジって機器販売があると。iPad もありますし、レシートプリンターもキャッシュドロアも、決済端末もいりますんで、そういう機器販売がフローになります。

ストックの方は、そのソフトウェアの部分、スマレジであったり、スマレジというソフトウェアだったり、決済サービスの利用料だったり、そういったものが月額で積み上がっていきます。

内訳は、決算説明資料にも記載してもらっておりますが、ストックの方が徐々に、元々50%、50%ぐらいだったんですけれども、ストックの方がだんだん積み上がっていってると。どちらも伸びております。

それから競合関係についてですけれども、これはなかなか難しいんですが、業種業態、それから規模によって、割と住み分けがされてる市場かなと思います。例えば、コンビニエンスストアのレジで iPad のレジっていうのはちょっと想像がつきにくいかなと思いますし、そういったところは大手さん、例えば東芝テックさんとか NEC さんの領域になりますし、スマレジのような iPad の割と手軽な POS だと、カフェとか個人商店さんですね。あとはセレクトショップ、アパレルのセレクトショップとか、家具屋さん、そういったところが向いてるかなと思います。

そういう、一つは飲食店向けのソリューション、それから小売店向けのソリューション、もう一つは規模によって割と住み分けがされていると。

で、旧来のというか元々の電機メーカーさんの市場は、割と大手向けになるかなと思ってますし、個人商店、すごく手軽なあんまりシステムがいないレベルの規模感だと、例えば今リクルートさんの Air レジとか、それからアメリカのスクエアとか、そういったものが手軽に導入できる。

ですから、スマレジはそれよりもちょっと上のレイヤー、2~3 店舗から、特に 10 店舗ぐらいまでのところが一番、ど真ん中といたしますか、住み分けになってるかなと思います。

すごいたくさん質問がバババツと増えましたけれども、はい、次。

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



質問者 [Q]：顧客は小売が中心で、別業種にターゲットを絞り込んで市場を拡大しておられます。いつかは底打ちするのでは。その際の成長性をどう考えておられますでしょうか、という質問をいただきました。

山本 [A]：日本全体の店舗の商店の数というのが200万店ぐらいなので、それが底打ちというか、頭打ちのポイントではあると思いますが、今の成長ペースでいくと、当分はお客さんがいると認識していますし、それから中計に入れましたけれども、ECです。店舗じゃなくてECという店舗の属性もありまして、そこもやっぱり同じ小売業なので、在庫管理が必要であったり、受注発注の仕組みが必要であったりってということがありますんで、そういったECの部分にも拡大していきたいなというのが一つあります。

それから海外展開は、過去に5~6年前に1回やったことがあるんですけども、なかなかうまくいなくて1回撤退してしまいましたが、また海外展開も一つ将来的には可能性はあるかなと思っております。

次、行かしてもらいます。

質問者 [Q]：スマレジは店舗の貴重なデータを大量にお持ちかと思いますが、AIなど新技術を使った新サービスの提供などを考えていますか、というご質問いただきました。

山本 [A]：そうですね。今、データで6兆円分ぐらいの取引のデータが集まっていますし、例えば大手流通、イオンモールとかそういったスーパー、大手スーパーさんとかがPOSデータを使って市場動向を見るのは昔からあることなんですけれども、スマレジのターゲット層のような中小規模のデータが、同じデータベースで同じフォーマットでデータがたまっていくっていうのは、歴史上なかったことです。

それを確かに保有はしていますし、それを、AIを使うかどうかっていうのはまた別の話ですけども、新しい価値として生み出していくのは、確かに模索しています。数年間模索していますが、なかなか直接的な収益にはまだ結び付いてない状態かなと思ってます。

ですから、チャレンジはし続けたいと思いますし、特に店舗さんが積み上げてきたデータは、店舗さんにお店さんにフィードバックしていきたい、還元していきたいと思ってますんで、店舗さんのデータを全部吸い上げて、スマレジが全部収益を独占するのはちょっとないかなと思ってますんで、そこを店舗さんにある程度収益を還元するというか、ちょっとシェアしながら、そこでの収益を狙っていくのは確かに、検討はしていますがいつ実現するかというのはまだ、あと、どういう形をやってるのはちょっとまだ言えないです。ありがとうございます。次いきます。

質問者 [Q]：ライバル（リクルート Air レジなど）との違い、スマレジの強みは何でしょうか。顧客単価の向上について、再度の値上げは検討されておりますか。

山本 [A]：ありがとうございます。競合他社さん、例えばリクルートさんの Air レジ、すごくたくさんシェアを伸ばされていますけれども、割と小規模向け、個人商店さんとか1店舗で使うようなことが多いかなと思ってます。

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



スマレジは複数店舗の連携であったりとか、全てを3店舗なり10店舗をサマリーして分析するのが得意なので、それが一つの特徴になっています。

もう一つは、飲食業と小売業で、状況が、競争環境が全く違いまして、小売業向けのレジだけでなく、裏側の在庫管理、特にアパレルだったらサイズ、カラー、それから季節ごとに新しい商品がどんどん入ってきますけれども、そういった在庫管理が割とスマレジは得意というか、深いところまで作り込んでいます。

ですから、レジだけの機能を見ると、あんまり差別化っていうのは難しいんですけども、その店舗の裏側にあるバックヤードのシステム、管理システムというか、そういったところまで深く入ってるのが、小売業向けでいうと割とスマレジぐらいしかない状況になっています。ですから小売に強い。

飲食店の方は、飲食店さんは食材の管理まではなかなかやらないんですけども、大手さんじゃないとやらないんですが、例えば予約サービスだったりとか、それからレストランでハンディで注文を取りますと。ハンディで注文取ると厨房にデータが、注文が飛んで、料理を作るっていう、よく見られると思うんですけども、そういったオーダーシステムみたいなものは、今はおそらくリクルートさんもお持ちでしょうし、スマレジにも当然あります。

割と競争は結構激しい環境かなと。飲食はちょっと競争環境がきつい、小売はあんまり競合があまりいないという、そういうちょっと違いがあったりします。

それから、あと3分ですね、すいません。

単価で、再度の値上げが検討されておりますかというのは、今のところは考えてないです。また数年後にあるかもしれないですけど、今のところはないです。

質問者 [Q]：それから、M&Aにおける資金調達はどうお考えでしょうか。

山本 [A]：M&A、1社やりました。また検討していますけれども、いきなりすごく大きいM&Aを検討しているというよりも、小さなM&Aを積み重ねて、PMIをうまくなったりとか、そういったことを積み重ねていきたいと思います。

今手元にキャッシュが40億ぐらいはありますんで、まずはその手元の資金でのM&Aと考えてます。

質問者 [Q]：周辺機器以外に、利益の望めない無料のスタンダードプランを用意しているのは、こういった戦略の意図があるのでしょうか、という質問です。

山本 [A]：スタンダードプラン、無料プランからは収益を得られないということなんですけれども、割と簡単にお試しができるフリーミアムという戦略ですが、簡単に導入の敷居が低い、0円から始められるっていう心理的な安全性を狙ったものになります。

次いきます。あと三ついただけますか。時間がもうない。あと1個。

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



質問者 [Q]：スマレジにとって、インボイス制度などはビジネスチャンスになりますか。どのようなことが起きると、POS レジがさらに普及すると思われますか。

山本 [A]：ありがとうございます。こういった税制であったり、消費税の増税のタイミングであったりとか、それからあとは新紙幣に変わるとか、硬貨が変わるとか、そういったものはビジネスチャンスになります。

インボイス制度はそんなにないです。ないですけど、インボイス制度に対応したレジっていうのはもう用意してますんで、そこで過去の古いシステムだと、それ対応してなかった場合に、古いレジからスマレジ等に置き換わるっていう可能性は大いにあると思っています。

以上ですか。もう 1 個ぐらいいけますか。

質問者 [Q]：レジ導入時には、基本的に御社からレジ周辺機器を購入する人が多いのでしょうか。自分で iPad 等を準備し、ソフトウェアのみを購入するケースはあるのでしょうか、という質問です。

山本 [A]：周辺機器ってなかなか一般の家電量販店では売ってないので、結局はスマレジからご購入いただくのが早いかなと思います。ほとんどの方がセットで買っていていただきますが、よそで買ってスマレジのソフトだけ買うというのももちろんあります。

すいません、あと、質問を二つ残してしまいましたが、以上となります。後半、もし時間があれば回答できたらと思います。ありがとうございました。

式地 [M]：以上をもちまして、前半パート、会社概要説明を終了します。

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@scriptasia.com



登壇

式地：定刻となりましたので、開始いたします。改めまして、株式会社スマレジ 2024 年 4 月期第 1 四半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。

早速ですが、後半の流れをご説明します。まず初めに、昨日開示の第 1 四半期決算および中期経営計画の更新について、取締役高間館より解説を行い、その後に Q&A を予定しています。

後半の Q&A では、決算内容に関するご質問のみお受けいたします。会社概要に関する Q&A は前半で終了しておりますので、追加のご質問がございましたら、当社 IR サイトのお問合せフォームにご質問をお送りください。

高間館：こんにちは、スマレジ取締役の高間館です。決算説明会にご参加いただき、ありがとうございます。私の方からは 2024 年 4 月期第 1 クォーターの業績についてご説明いたします。よろしく申し上げます。

2024年4月期1Q 業績ハイライト

2024年4月期1Q 決算概要 3



スマレジ

まず業績のハイライトです。前年同期比で売上高プラス 48%、18 億 2,400 万円。営業利益プラス 123%、4 億 1,000 万円。ARR プラス 49%、46 億 6,600 万円。従業員数 58 名の純増となりました 272 名。

第 1 クォーターは計画を上回る着地になりました。前年同期比で見ると、今年の 1 月に行いました価格改定による影響が大きく出ております。

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@scriptasia.com

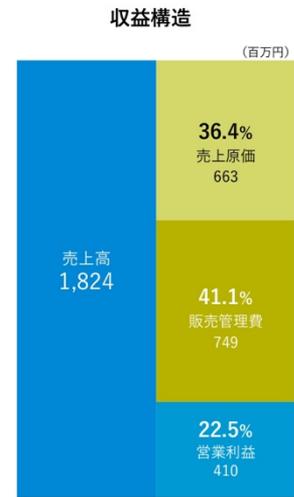


損益計算書

2024年4月期1Q 決算概要 4

サブスクリプション売上高の拡大等により、売上高はYoY+48.4%の成長
堅調な業績や粗利率の改善により、営業利益がYoY+123.5%と大幅増加

(百万円)	2024年4月期 1Q実績 (23年5月～7月)	2023年4月期 1Q実績 ※1 (22年5月～7月)	前年同四半期比 YoY	2024年4月期 通期計画 (23年5月～24年4月)	2024年4月期 1Q進捗率 (23年5月～7月)
売上高	1,824	1,228	+48.4%	7,688	23.7%
売上原価	663	460	+44.3%	—	—
売上総利益	1,160	768	+50.9%	—	—
販売費及び 一般管理費	749	585	+28.1%	—	—
営業利益	410	183	+123.5%	914	44.9%
経常利益	410	186	+120.6%	914	44.9%
四半期(当期) 純利益	274	359 ※2	-23.8%	636	43.1%



※1 旧連結子会社である株式会社ロイヤルゲートを2022年7月1日付で吸収合併したため、2023年4月期1Qにロイヤルゲートの5～6月の業績は含まれません。
※2 株式会社ロイヤルゲートの吸収合併により抱合せ株式消滅差益（特別利益）、法人税等調整額（益）を計上

スミレ

損益計算書、貸借対照表については、説明資料の4ページから5ページに記載の通りです。

当期純利益ですが、前期は子会社の吸収合併に伴って2億円を超える増益要因がありましたので、対前年で見るとマイナス成長になっておりますけれども、これは特殊要因となります。

貸借対照表

2024年4月期1Q 決算概要 5

堅調な業績により現預金がYoY+31.2%、前受金の増加により流動負債がYoY+58.9%
自己資本比率は、76.7%と安定した財務基盤を維持

(百万円)	2024年4月期 1Q実績 (23年5月～7月)	2023年4月期 1Q実績 (22年5月～7月)	前年同四半期比 YoY	2023年4月期 4Q実績 (23年2月～4月)	前四半期比 QoQ
流動資産	5,456	4,198	+30.0%	5,160	+5.7%
うち現預金	4,194	3,197	+31.2%	3,957	+6.0%
固定資産	1,006	889	+13.2%	996	+1.0%
資産合計	6,463	5,088	+27.0%	6,156	+5.0%
流動負債	1,420	893	+58.9%	1,388	+2.3%
固定負債	87	86	+1.2%	87	+0.0%
負債合計	1,507	979	+53.9%	1,475	+2.1%
純資産合計	4,955	4,108	+20.6%	4,681	+5.9%
負債・ 純資産合計	6,463	5,088	+27.0%	6,156	+5.0%



スミレ

貸借対照表ですが、キャッシュフローの積上げによって現預金は順調に増加をしております。流動負債が前年同期比で増加してありますが、これは主に事業拡大に伴って、買掛金と前受金が増加したものであります。

サポート

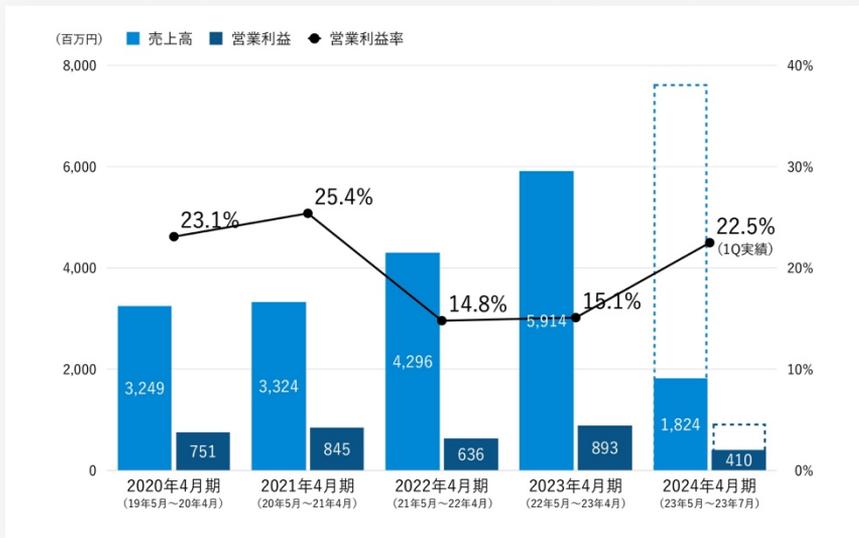
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasiasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

売上高・営業利益・営業利益率の推移

2024年4月期1Q 決算概要 6

堅調な業績や粗利率の改善等により、1Q営業利益が通期計画に対して44.9%の進捗
中期経営計画（ARR目標）必達を目指し、進捗に応じて積極投資を実施予定



2024年4月期1Q

売上高進捗率
23.7%
1,824百万円 / 7,688百万円

営業利益進捗率
44.9%
410百万円 / 914百万円

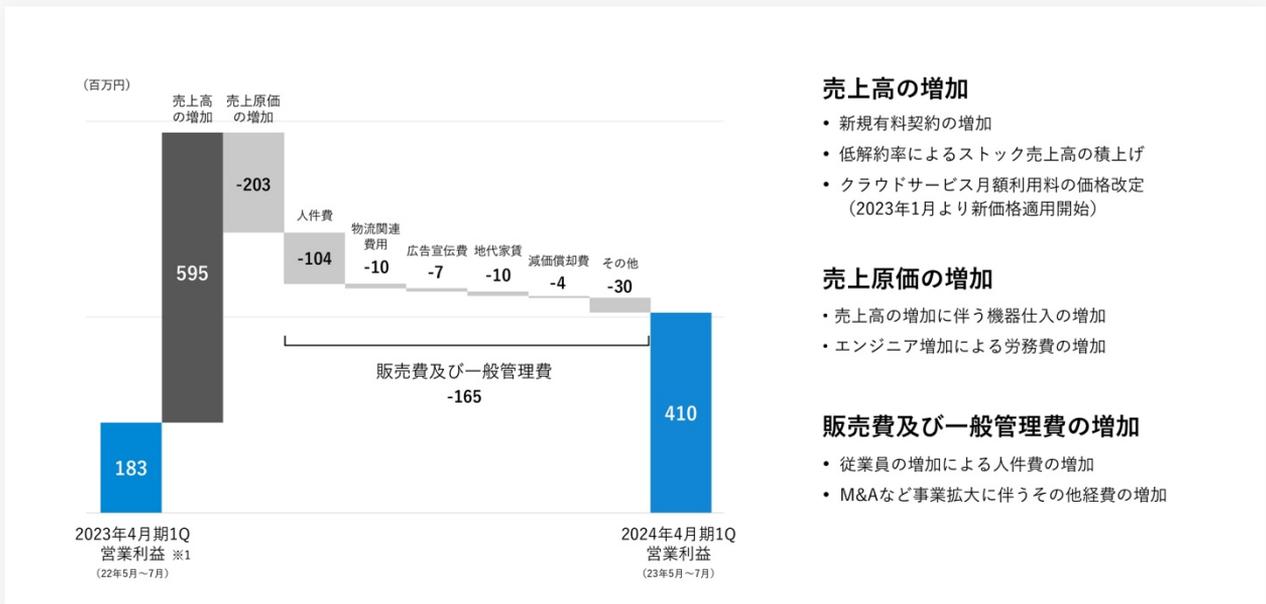
※2022年4月期4Qは連結子会社（株式会社ロイヤルゲート）の業績を含む
※2022年7月1日付で株式会社ロイヤルゲートを消滅会社とする吸収合併を実施、非連結会計に移行

スマレゾ

続きまして、業績の5カ年推移です。コロナの影響から一度業績が停滞したんですけれども、ここ2年は再び成長路線に戻っております。今回第1クォーターに関しては、営業利益の通期計画に対する進捗率が既に40%を超えており、利益率も22.5%と上振れをしています。更なる成長率の向上を狙って、第2クォーター以降ではより積極的な投資を行っていく予定です。

営業利益の増減分析（前年同四半期比）

2024年4月期1Q 決算概要 8



売上高の増加

- ・新規有料契約の増加
- ・低解約率によるストック売上高の積上げ
- ・クラウドサービス月額利用料の価格改定 (2023年1月より新価格適用開始)

売上原価の増加

- ・売上高の増加に伴う機器仕入の増加
- ・エンジニア増加による労務費の増加

販売費及び一般管理費の増加

- ・従業員の増加による人件費の増加
- ・M&Aなど事業拡大に伴うその他経費の増加

※1 旧連結子会社である株式会社ロイヤルゲートを2022年7月1日付で吸収合併したため、2023年4月期1Qにロイヤルゲート社の5～6月の業績は含まれません。

スマレゾ

前年同期比になりますが、売上高の増加が5億9,500万。それに対して原価や人件費等マイナスで記載されているんですけれども、これはコストが増加したということです。

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

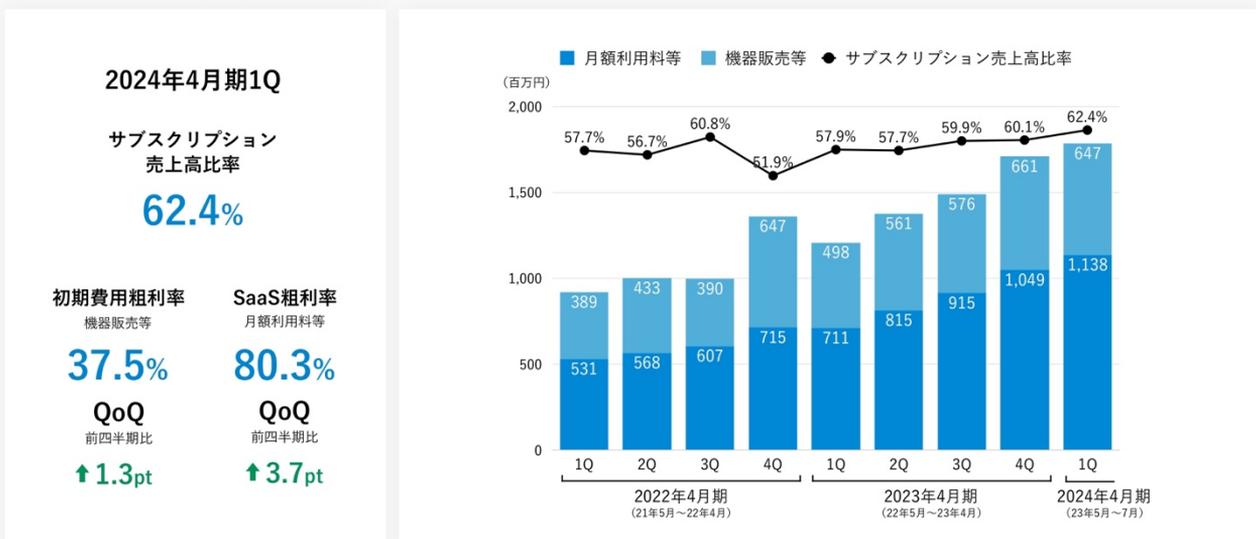


売上高の増加に伴う原価と人員増加による人件費、この辺りは変動しているんですけども、その他は前年同期比であまり変動しませんでした。新規獲得が進み、価格改定であまり解約も出ず、想定よりも悪い影響が出なかったというところが、粗利ですとか営業利益率の改善につながったかなと思います。

売上高内訳の四半期推移

2024年4月期1Q 決算概要 9

有料店舗数の増加やキャッシュレス決済サービスの好調により、サブスクリプション売上高はYoY+60.0%と大きく成長
サブスクリプション売上高比率も62.4%に増加し、着実にストック売上を積み上げ



※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。
※旧連結子会社である株式会社ロイヤルゲートを2022年7月1日付で吸収合併したため、2023年4月期1Qにロイヤルゲート社の5~6月の業績は含まれません。

スマレジ

四半期推移をご覧ください。売上高の四半期推移を記載しておりますが、内訳は月額利用料等のサブスクリプションと導入にかかる機器販売等のイニシャルに分かれており、サブスクリプションの比率が62%となっております。

初期導入費用とのバランスもあるんですけども、新たに決済サービス事業が追加されて、POSも含めてですが順調に獲得が進んでいるため、前年同期から徐々に比率が向上していております。

サポート

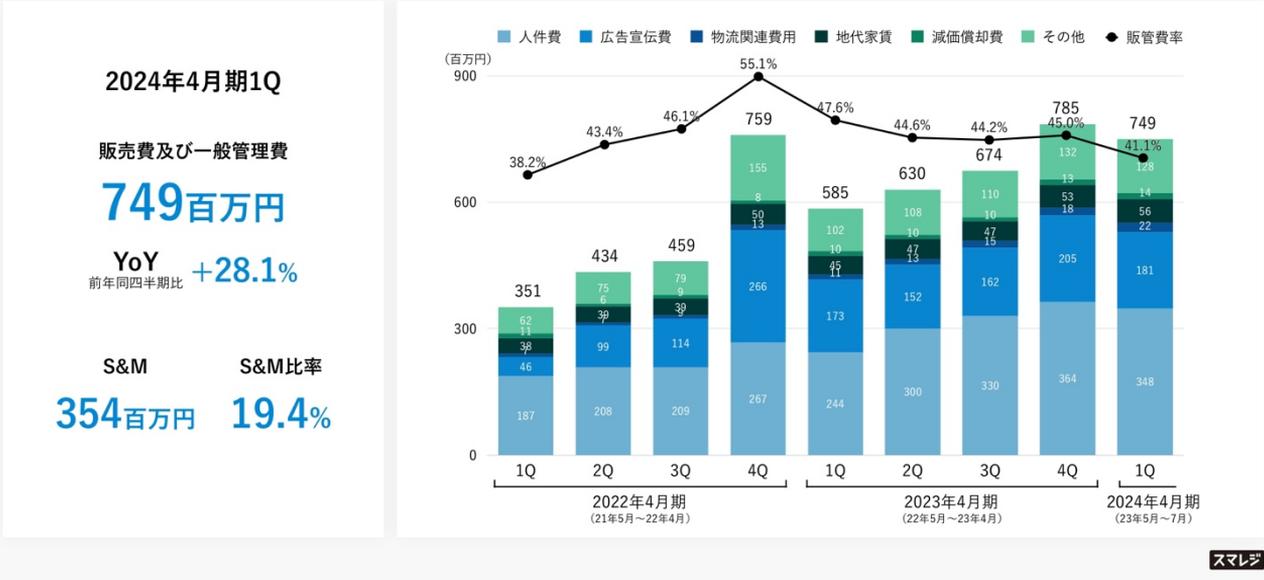
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



販売費及び一般管理費の四半期推移

2024年4月期1Q 決算概要 10

中期経営計画（ARR目標）必達を目指し、販管費率を計画範囲内でコントロールしながら、進捗に応じて積極投資を実施予定
組織拡大やベースアップに伴い人件費がYoY+42.5%増加



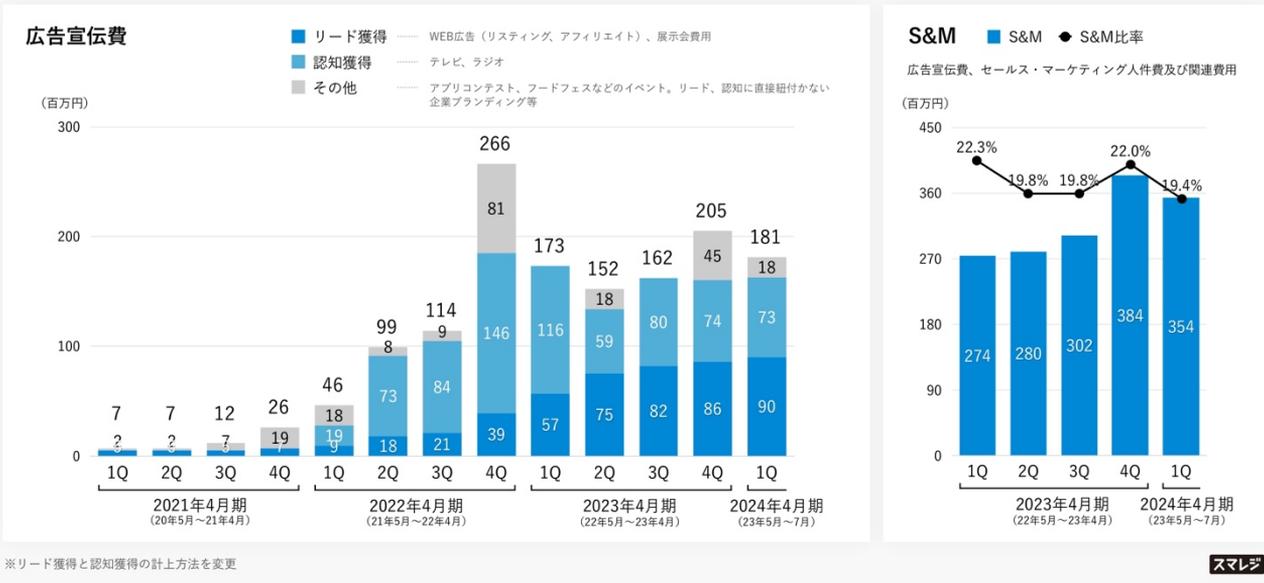
スマレシ

続きまして販管費です。前期の第4クォーターは賞与、大型のイベント等もあり、少し人件費と広告費が通常よりも多くなっておりました。そのため、クォーターで比較すると第1クォーターは少し減っているんですけども、無駄なコストはなるべく減らすようコントロールできたかなと思います。S&Mは3億5,400万円で対売上で19.4%になりました。

広告宣伝費・S&Mの四半期推移

2024年4月期1Q 決算概要 11

地方圏でのTVCM放映（認知獲得）やオンラインマーケティング施策（リード獲得）を中心に効率的な投資を継続
採用計画に基づくセールス人員の拡充に伴い、S&MはYoY+28.7%に着地



※リード獲得と認知獲得の計上方法を変更

スマレシ

広告宣伝費の推移です。前期から引き続き宣伝活動を実施いたしました。第1クォーターは直接的なリード獲得目的の広告が9,000万、テレビですとかラジオ、認知獲得目的のものが7,300万とな

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

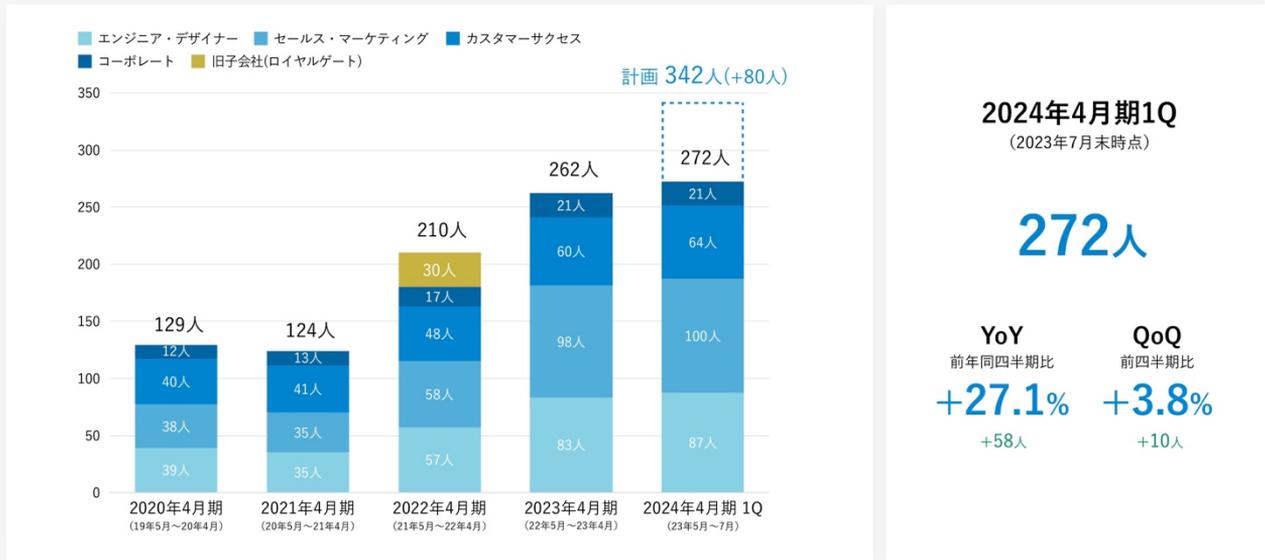


っております。前のクォーターとほぼ横ばいなんですけれども、費用対効果を精査した上で積極的なマーケティングを行っていきたいと考えております。

従業員数の推移

2024年4月期1Q 決算概要 12

従業員数はQoQ+10名の272名に。2024年4月期はYoY+80名 (+30.5%) の計342名を計画



※派遣社員・パートタイマー除く、2023年7月末日時点の従業員数
 ※スマレジ・テックファーム所属エンジニアを「コーポレート」から「エンジニア・デザイナー」での集計に変更

スマレジ

従業員の推移です。左側、前期までは年度末の数字となっております。前期末からは10名、前年同期比で58名増えて272名となりました。事業拡大に合わせて、引き続き積極的に進めていきたいと考えております。

2024年4月期1Qのトピックス

事業の状況 14

- 2023年7月**
 - WEBマガジン「ヒーローインタビュー」創刊
スマレジ・アプリマーケットの利用を促進
 - 「リテールテック 大阪 2023」に出展。前年比2.8倍の商談を獲得
 - 新任** 元BLUE BOTTLE COFFEE Inc.アジア支社長 井川 沙紀氏が社外取締役役に就任
*左側中段 中央右側
- 2023年6月**
 - 新任** パートナー推進部部长 鈴木 周吾が執行役員に就任
*左側中段 中央左側
- 2023年5月**
 - スマレジが幹事社となり「中小店舗DXコンソーシアム」を構築
IT導入補助金2023の受付を開始 (2年目)
 - フードフェス第2回スマレジ presents 「はらべこサーカス」開催
昨年を上回る126,800人が来場

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@scriptasia.com

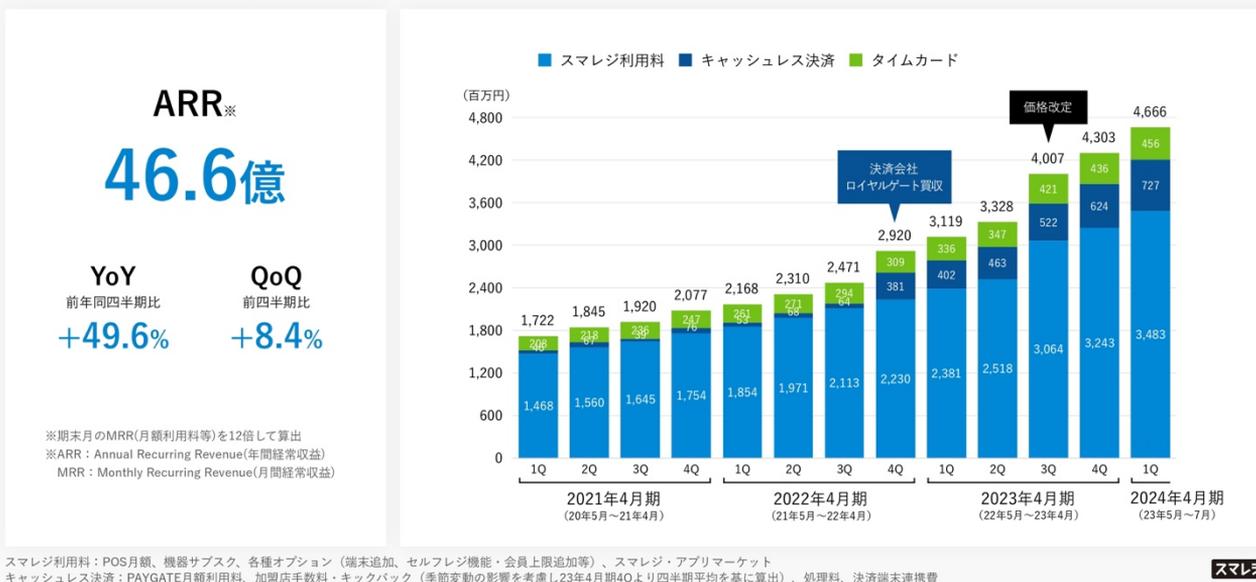


では続きまして、事業の状況について報告いたします。第1クォーターのトピックスを記載しております。役員人事が2名あり、6月には社内昇格で執行役員の鈴木さんが、7月には元BLUE BOTTLEの井川さんが社外取締役役に就任されております。その他、認知向上のためのイベント出展等が幾つかありました。

ARR（サブスクリプション売上高）の推移

事業の状況 15

キャッシュレス決済がYoY+80.8%の高成長。IT導入補助金の活用やインボイス制度の開始、大型案件の受注等さまざまなプラス要因により、ARRはYoY+49.6%の成長



続きまして、最重要 KPI としている ARR の推移です。顧客の増加と価格改定の影響により ARR は 46 億 6,000 万、前年同期比 49.6%となりました。

クロスセルが好調に推移しており、決済サービスが単体で見ると前年比プラス 80%と大きく成長しました。この前の、前期の第4クォーターでの決済サービスの成長率が前年比でプラス 63%でしたので、成長率がかなり高まってきているかなと思います。

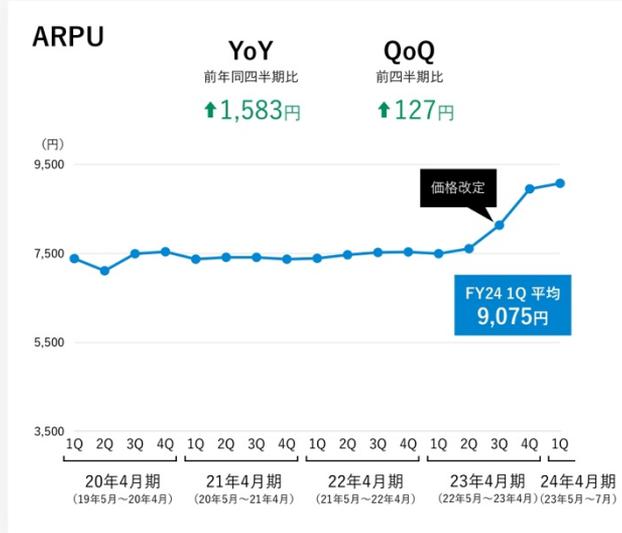
通期では ARR55 億 9,000 万を目指していきますので、更なる積上げが必要になってきます。

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@scriptasia.com

価格改定による影響※1が落ち着き、顧客単価は価格改定前より18~19%程度上昇した価格で推移

※1 2023年1月に価格改定を実施



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、キャッシュレス決済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

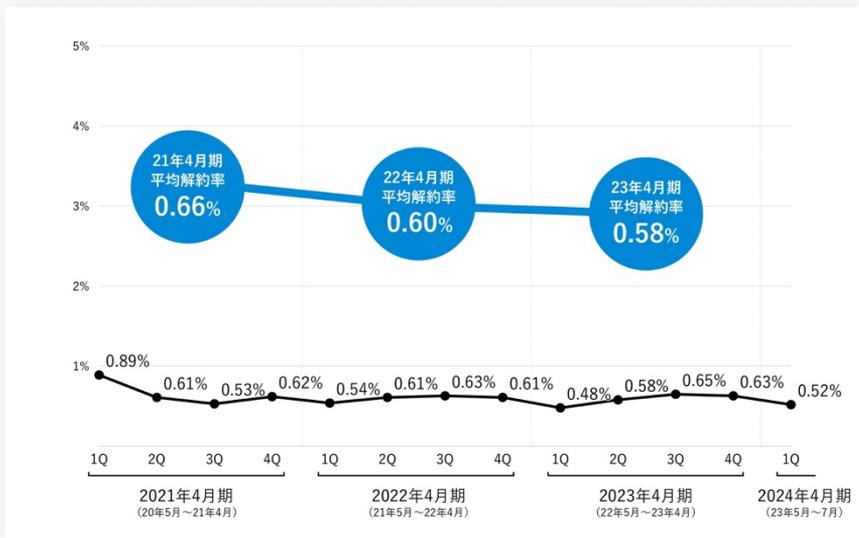


ここからはメインである POS、スマレジだけの KPI になってきます。

各種 KPI 数値は資料の通りですが、価格改定の影響により顧客単価が大きく上昇しましたが、この第1クォーターは、前期の第4クォーターとほぼ同水準となっております。改定の影響は一段落したかなと思います。価格改定前と比較して ARPA、ARPU はいずれも 18%ほど増加しております。

価格改定※1による影響はほとんどなく、24年4月期1Q平均解約率は、QoQ-0.11ptの改善

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 ※1 2023年1月に価格改定を実施



2024年4月期1Q
解約率
2023年5月~7月

0.52%

YoY 前同四半期比 **↑0.04pt**
QoQ 前四半期比 **↓0.11pt**

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

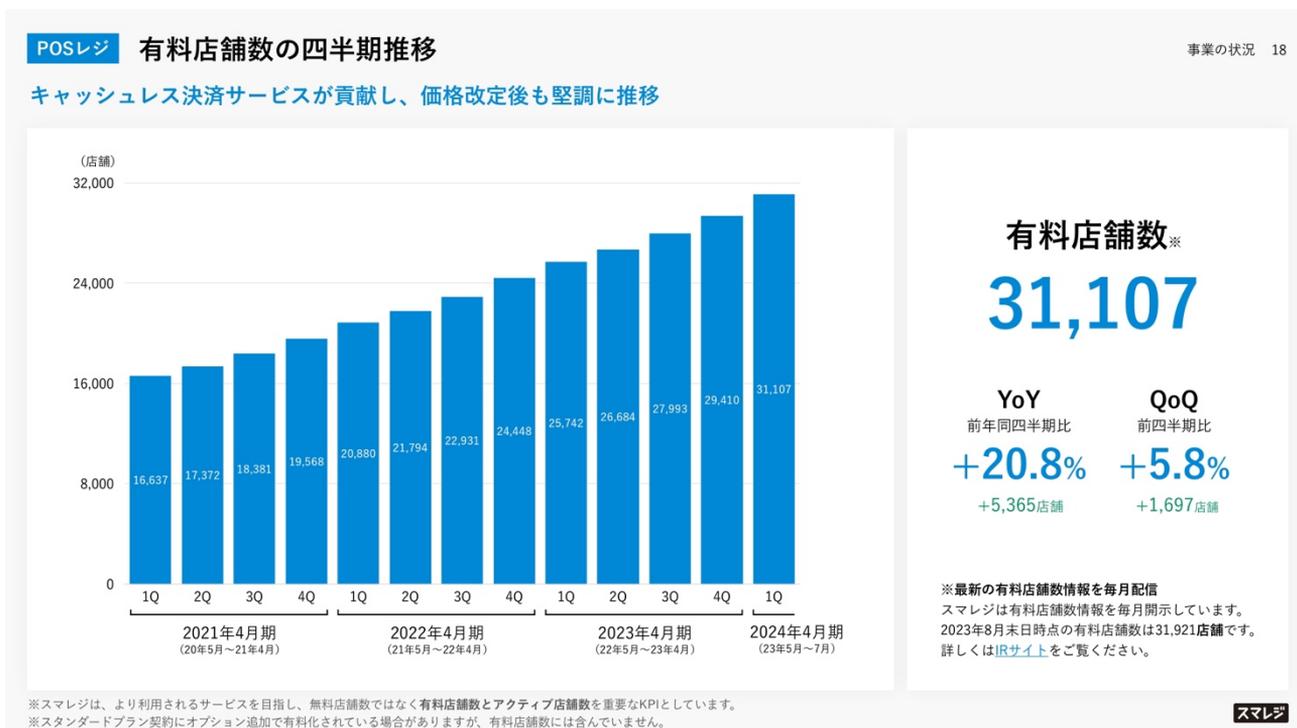


サポート

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



その一方で、解約率は特に変化が見られませんでした。この第1クォーターまで改定の影響が出ることを元々は想定していたんですけれども、大きなチャーンは見られず、こちらも一段落したかなと思います。



次のスライドは有料店舗数なんですが、今回の説明資料から登録店舗数の記載がなくなりました。より収益に直結する重要指標として、有料店舗数とアクティブ店舗数にフォーカスして説明したいと思います。

有料プランの契約店舗数は、3万1,107店舗となりました。前年同期比で5,365店舗増加しましたが、前期の第4クォーターが年間で4,962店舗の増加でしたので、流入リードの増加と解約の低減で純増ペースが上がっていると思います。

続きまして、利用プランの内訳です。各プラン順調に増加しており、特にフードリテールがパーセンテージとしては大きく伸びているんですけれども、これ元々母数が少ないので大きく出ているのかなと思います。

サポート

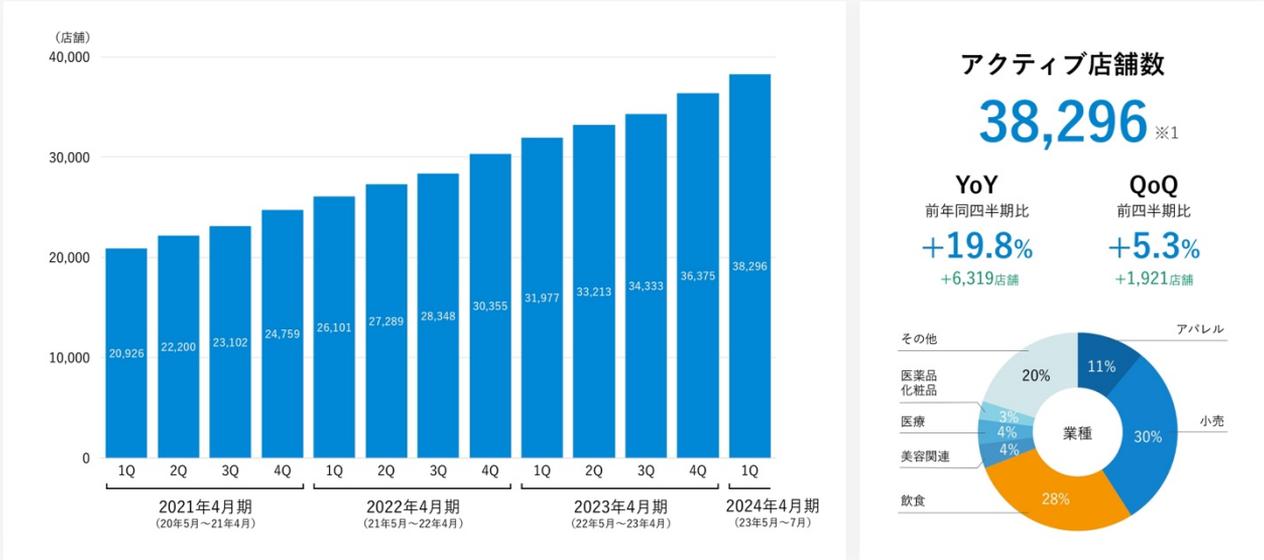
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



POSレジ MAU（アクティブ店舗数）の推移（無料プラン含む）

事業の状況 20

アクティブ店舗数30万店舗達成へ向け、本当に使い続けられるいいサービスを目指します。



※1 2023年8月末時点のアクティブ店舗数は39,028店舗です。詳しくはIRサイトをご覧ください。
 ※プラン種別を問わず、POSレジ機能で直近1ヵ月の間に商取引（売上）の記録を行った店舗数。在庫管理やその他の機能を利用していても商取引がない場合はカウントされません。

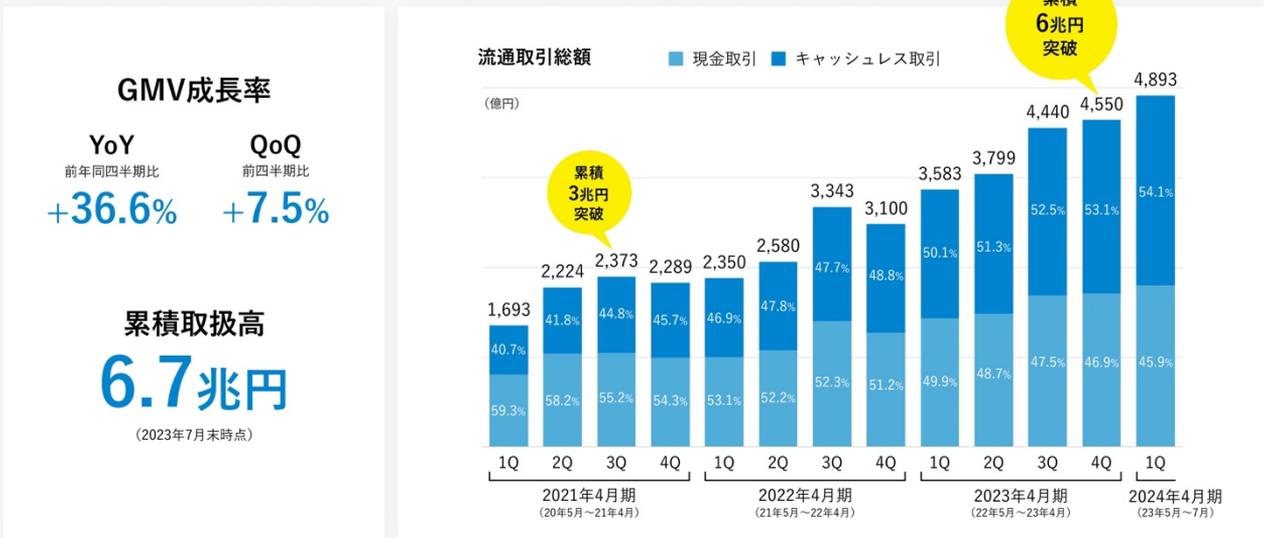
スマレジ

アクティブ店舗数です。これは実際の利用があった店舗数で、先ほどの有料プランに加えて、無料ユーザーで利用されている店舗も含まれています。無料プランに登録しただけで使ってもらえていない店舗は含まれていないので、本当に使ってもらえているかどうかを測る、こちらも重要指標になってきます。第1クォーターは3万8,296店舗で、こちらも計画通りです。

POSレジ GMV（流通取引総額）の推移

事業の状況 21

1QのGMVは、YoY+36.6%の4,893億円に拡大！
 キャッシュレス決済の社会普及に伴い、スマレジのキャッシュレス取引もYoY+4.0ptの上昇



キャッシュレス取引：クレジットカード、電子マネー、QRコード決済、一部金券や商品券なども含まれます。

スマレジ

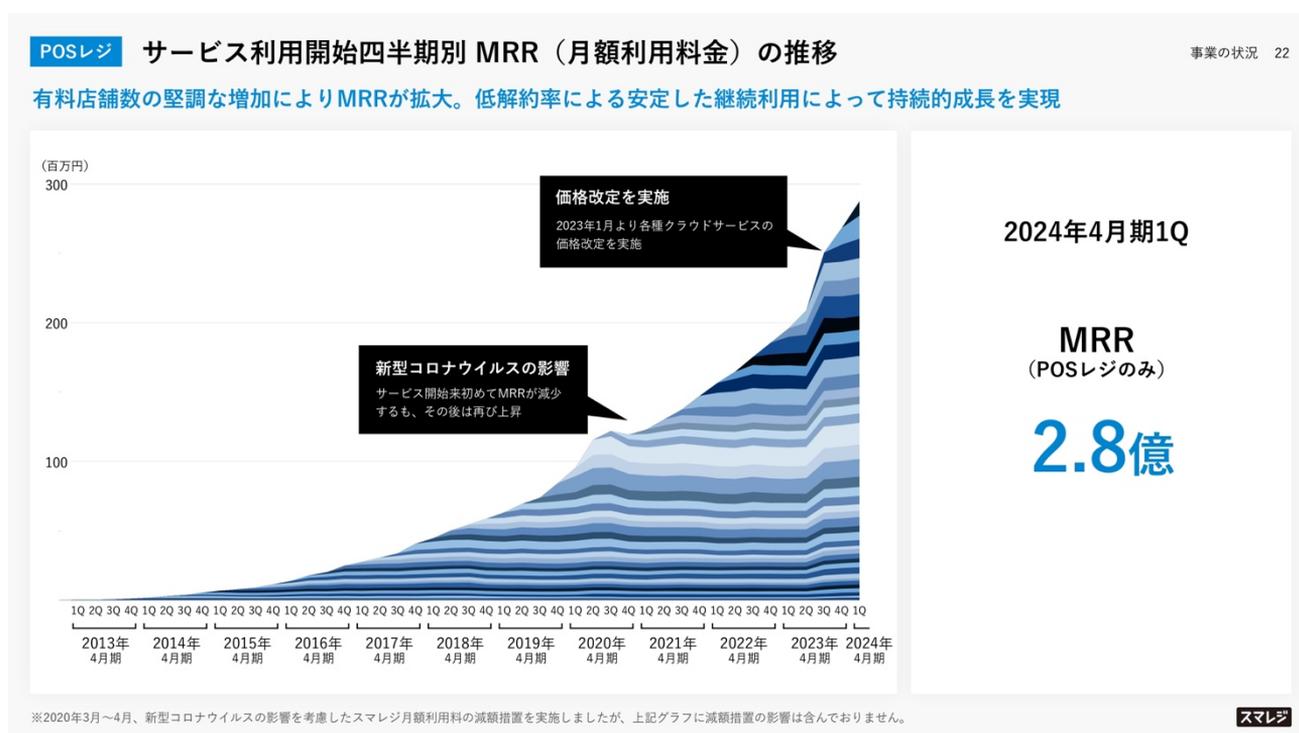
サポート

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@scriptasia.com



続きまして GMV、POS レジユーザー全体の流通金額、売上金額です。第 1 クォーターでは 4,893 億円、前年同期比で 36%の増加となりました。店舗増加のペースよりも伸びているのは、コロナで抑制されていた時期から、かなり活発になってきた部分もあるんじゃないかなと思います。

また、キャッシュレス決済が増えて現金決済が減ってきているんですけども、これは皆さん、日々実感されているところだと思いますが、各種 QR などの普及に伴っている数値です。累計の GMV では 6 兆円を超えてきました。

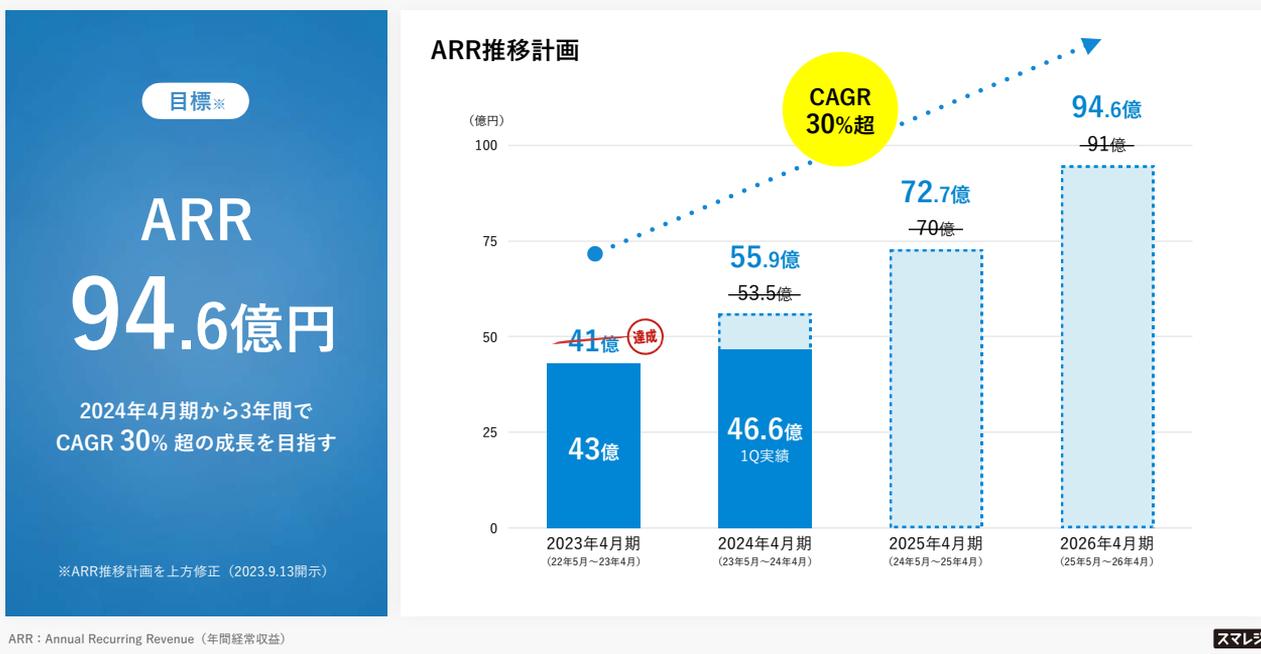


これは POS だけの数字なんですけれども、第 1 クォーターのトータルの MRR は、2 億 8,400 万です。全てのユーザーに対して価格改定を実施したことによって、MRR は大きく伸びております。先ほどご説明した通りで、単価が上がって解約率が低減できておりますので、店舗の純増ペースが上がっております。

それによって、MRR の積上げスピード、この曲線の角度も少し上がってきてるのかなと思います。

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@scriptasia.com



最後になりますが、中期経営計画のARRの目標を上方修正しました。前期の着地が見込みより上振れて43億円となりましたので、その発射台を合わせる形で、その後の3カ年を修正しております。これによって、2026年4月期のARR目標は91億から94億6,000万に変更されております。

24年4月期第1クォーターの決算概況および中期経営計画の更新について、私からご説明しました。

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@scriptasia.com

質疑応答

式地 [M]：それでは、ここから Q&A を進めてまいります。類似のご質問につきましては、まとめた回答とさせていただきますのでご了承ください。

メールでのお問合せの際には、決算説明会への質問である旨を記載ください。また、会社概要に関するご質問の受付は既に前半で終了いたしました。明日公開予定のアーカイブ動画をご確認いただくか、当社 IR サイトの問合せフォームよりご質問をお送りください。

それでは、改めて高間館さん、お願いします。

高間館 [M]：では早速、皆様からの質問に回答していきたいと思っております。たくさん質問をいただいておりますので、少しずつまとめながら回答したいと思います。大きく業績に関する質問と採用に関する質問をいただいております。

質問者 [Q]：ARR の目標に対して、投資期として営業利益の伸びがマイルドな計画ですが、どのタイミングで利益が増大し始めますかというところ。第 1 クォーターの販管費は計画通りだったのかどうか。粗利率が改善した理由は、先ほどちょっと触れましたけれども、更なる改善の余地はあるのか。営業利益率が 22%、第 2 クォーター以降も継続性があるかどうか。その辺り質問いただいております。

高間館 [A]：計画としては、マイルドでまだまだ投資フェーズであります。今後も成長のために投資をしていく中で、この利益率がちょっと継続していくかどうかは、まだまだ不明瞭かなと思っております。

ただ、この第 1 クォーターも利益が計画以上に出てまして、販管費は計画よりも少しショートしたかなと思っております。先ほどご説明した通りで、単価の向上等で粗利率、収益率の改善が見られる部分もありますので、利益の増大という意味では、売上拡大に伴って徐々にというイメージかなと思っております。

質問者 [Q]：続きまして、採用に関してです。採用計画、計画では 70 名、主にどのクォーターの採用を予定していますか。偏りありますか話だと思ふんですけど。あと第 1 クォーターが少なかったですよねというのと、いい人材を採用できるような工夫されてますか。

高間館 [A]：その辺り、シーズンリティとしては 3 月から 4 月の第 4 クォーターが多いのはあるんですけども、特にどのクォーターに偏ってというところはありません。各求人・スカウトサービス、あらゆるものを使って採用を進めているんですけども、従業員からの紹介なんかも制度化して活用している部分もあります。

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



かなり厳選して採用してまして、基準というか、採用に至る基準はかなり厳しい方かなとは思いますが、どうしてもやっぱり採用には波がありますので、第1クォーターは少しビハインドしたんですけども、通期では計画通りに採用できるようにしていきたいなと思います。

質問者 [Q]：同じく採用関係で、50名以上大幅に増加してますねと。このタイミングで急増した背景について。戦力化だと思うんですが、業績に反映するまでには何カ月程度ありますかということですか。

高間 館 [A]：このタイミングでっていうのは、事業拡大に合わせて採用を拡大しているというイメージで、売上に伴って属人的なビジネスでもないの、同じ比率で人数が増えていくわけではないんですけども、われわれ中期経営計画で更なる拡大を計画しておりますので、それに備えて少し前倒しで採用していったる部分はあります。

業績に反映するまでというのですが、例えば営業ですと、研修を経てオンボーディングするのに、大体3カ月ぐらいすると戦力化してくるのかなというイメージです。

質問者 [Q]：続きまして、値上げしても客離れが起きていないと資料を見て思いましたが、客離れが起きなかった要因は何でしょうか、という質問いただいております。

高間 館 [A]：これはプロダクトの特性上、なかなかリプレイスされにくい商材だということがあるからだと思います。

あと、値段に関しては大体十数パーセントの値上げになったんですけども、元々がそれほど高くなくて、サービス開始から全く価格に関しては変更しておりませんでしたので、パーセンテージとしてもそこまで高くはなかったの、許容できる範囲だったのかなというところ。

あと、すごく大事にした部分として、ユーザーに対して、今回値上げに関するプレスを打った後に、きちりと説明をさせていただいて対応したことが奏功したのかなと考えております。

高間 館 [M]：質問はこれぐらいですかね。他にご質問ありませんでしょうか。少し時間取りたいと思います。1件いただきました。

質問者 [Q]：今期の広告宣伝費の総額のイメージは、といただいております。

高間 館 [A]：ちょっとイメージが難しいんですが、売上高の伸びに比べると、そこまで売上高ほどは伸びない計画にはなってます。S&Mの比率、先ほど19%とご説明したんですけども、ここは意識して運用してまして、通期で見ると大体それぐらいになるよという計画になっております。

高間 館 [M]：前半いただいていた質問に対して、回答していきたいなと思います。

質問者 [Q]：スマレジの有料プランは、どれが一番利益率が高いんでしょうかという質問をいただいております。

高間 館 [A]：値段が高いプランが、利益率が高くなっております。

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@scriptasia.com



質問者 [Q]：続きまして、Air レジが小規模向けから中規模向けの領域に進出するリスクについて、どのように認識されているのでしょうかというところです。

高間館 [A]：先ほど山本、前半の部分で山本からも競合についてお話があったと思うんですけども、割と住み分けはされているマーケットかなと思う反面、コンペなどで採用される際に検討、当然それがかぶったりするケースもあります。

なので、競合はしてくるかなと思うんですけども、スマレジは他社よりも強みとされている小売向けですとか、在庫の管理ですとか、その辺りで違いを出していけるような商品性はあると思っているので、きっちりと現場の方で商品性を訴えていくことで対応できるのかなと思います。

ちょっと他社の Air レジについて、あんまり言うのもあれなんですけど、Air ペイですとか Air レジって割とパッケージングされているケースが多いので、スマレジであれば、他社サービスと API を通じてさまざまな連携が実現できる強みもございます。

質問者 [Q]：続きまして、前半では最後のご質問なんですけれども、31 年 4 月期の 30 万店舗達成には、現在の成長速度では到底届かないように見えます。どこかのタイミングでペースが上がる見込みがあるのでしょうか。その根拠を教えてくださいという質問をいただきました。

高間館 [A]：今のペースでは、ちょっと届かないかなと思われるのも仕方ないと思うんですけども、今決済サービスも含めて、多角化ではないんですが、提供できるサービスを増やしていったる最中でございます。

今公開している店舗数には、まだ決済とか勤怠などの HR のサービスというのは含まれてないので、どこかのタイミングでスマレジグループが提供している店舗数という形で、発表できればいいなと思っているんですけども、われわれがグループとして提供するサービスで 30 万店舗をきっちり目指していくと。そのために、多少利益率が下がっても投資をして、成長率の向上が最優先という形で進めていきたいと思っております。まだいけますかね、少し。

質問者 [Q]：幾つかご質問が、いただきました。市場細分化戦略の注力領域は小売と飲食ではどのような業種になりますか、というご質問です。

高間館 [A]：小売においては今なお選定中ではあるんですけども、すごくニッチな分野を攻めていく案もありますし、例えばアパレルのような元々スマレジが少し強みを持ってるところを攻めていく。割と大きいマーケットを攻めていくっていうような戦略も、両方あります。

具体的にいうとアパレルですとか、例えばニッチなところでいうと自転車ですとか、そういうところは検討に上がっているところではあります。

それに加えてアプリマーケット、オプション機能を買えるサービスになるんですけども、アプリマーケットにローンチされている各業界向けのアプリケーションがあります。それを通じて、その業界に対して有益なアタッチメントになるような形で、サービスを提供していくところも重視してまいります。

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



質問者 [Q]：その次ですね。業績から逸れる質問ですが、小売以外で別の業種で拡大しておられます、将来有望なマーケットはどこを考えていらっしゃいますでしょうかという話です。

高間館 [A]：今の質問と少し重複する部分もあるんですけども、各業種に対して尖っていく戦略を考えております。小売以外ですと、さまざまありますが、もちろん飲食も大きなマーケットですし、例えばサロン、医療ですとか、その辺りもお客様としてだいぶ増えてきているところです。

いずれにしても、その業態業態において求められる仕様が異なってきますので、それを通じて、きちっと手が届く機能として提供していきたいと考えてます。

質問者 [Q]：これで最後になりますかね。株主優待等のお考えございませんかという話なんですけど。

高間館 [A]：これ配当も含めて、常々山本の方からもお話しさせていただいてるんですが、方針としては、成長に向けた投資にしっかりと回して、それで還元していきたいなと思っております。

では、以上でご質問を終わりたいと思います。たくさんご質問いただきましてありがとうございます。

私からは以上ですが、第1クォーターはとてもいいスタートを切ることができました。第2クォーター以降もさらに成長し、ARRの目標を達成できるよう引き続き進めてまいりたいと思います。本日はありがとうございました。

式地 [M]：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いますので、ぜひご登録をお願いいたします。

今回は、前半、後半の2部制でお届けいたしました。いかがでしたでしょうか。

これをもちまして、2024年4月期、第1四半期の決算説明会を終了いたします。

本日は最後までご視聴いただき、誠にありがとうございました。引き続きご支援のほどよろしくお願いいたします。

[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
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@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、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

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、すべて利用者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利用者が被った損害、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

