



株式会社スマレジ

2024年4月期 第2四半期オンライン決算説明会

2023年12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 2 四半期オンライン決算説明会		
[決算期]	2024 年度 第 2 四半期		
[日程]	2023 年 12 月 14 日		
[ページ数]	41		
[時間]	10:30 – 11:29 (合計：59 分、登壇：36 分、質疑応答：23 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		
	開発本部 取締役	宮崎 龍平	(以下、宮崎)
	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@scriptsasias.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 2 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。今回の説明会も前半後半の 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、取締役 CTO の宮崎より解説を行い、その後に Q&A を行います。前半の Q&A では、会社概要に関するご質問に回答いたします。決算に関するご質問には、後半の Q&A で回答いたしますので、何卒ご了承ください。

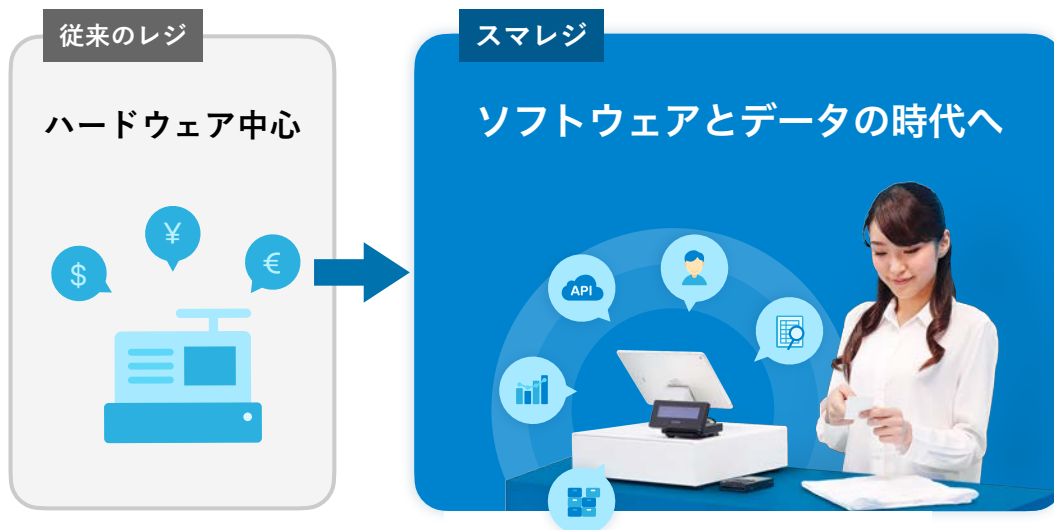
次に、質問方法のご案内です。ご質問は、視聴画面にあります Q&A ボタン、またはメールにて受け付けております。メールでご質問いただく場合には、件名に決算説明会へのご質問である旨を記載ください。たくさんのご質問をお待ちしております。なお、ご質問以外のお問合せはチャット機能もご活用ください。それでは宮崎さん、お願いします。

宮崎：皆さま、おはようございます。スマレジ開発本部取締役の宮崎です。本日は決算説明会にご参加いただき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たいと思います。

改めまして、簡単な自己紹介をさせていただきます。CTO でプロジェクトを担当している宮崎でございます。2011 年に当社に入社し、スマレジを立ち上げ期から開発企画に携わっておりまして、2019 年より取締役に就任いたしました。本日はどうぞよろしくお願いいたします。

1. 会社概要 - レジについて

証券コード：4431 **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

スマレジは iPad レジの会社です。平たく言えばお店のレジ屋さんですが、今までのレジとは全く違います。東芝さんであったり、シャープさんとか、レジは電気メーカーが作ってきたのに対して、われわれ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いたしました。

初めにスマレジを iPad レジと言いましたが、実は iPad でなくても問題ないと思っています。モバイルオーダーであったり、券売機、EC サイト、それらに置き換わっても問題はありません。なぜなら、誰がいつどこで何を買ったのか、こういったデータを分析し活用することで、データ経営時代が実現できると思っており、それがわれわれは来ると確信できているからです。

1. 会社概要 - 経営理念

証券コード：4431 **スマレジ**



OPEN DATA, OPEN SCIENCE!

これがわれわれの経営理念、オープンデータ、オープンサイエンスです。経営においては、データはとても重要です。暗闇の中を手探りで歩くよりも、地図やデータを手にしながら歩いたほうがはるかに便利ですよ。スマレジは暗闇を歩く店舗経営者に、懐中電灯をとすような企業になりたいと思っています。

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@scriptasia.com



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
2019年2月 東証マザーズ上場



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やっておりました。2010年より自社サービスのスマレジを開発し、2011年にリリースいたしました。今期で13年目のサービスとなります。

1. 会社概要 - 拠点・従業員数

証券コード：4431 **スマレジ**

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

287

 名

派遣社員・パートタイマー除く

現在オフィスは、大阪、東京、札幌、福岡の4ヶ所。加えてショールームが6拠点ございまして、大阪、恵比寿、品川、新宿、名古屋、福岡です。

従業員数は287名で、積極的な採用活動を行っていて、どんどん増加中でございます。

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

1. 会社概要 - 経営陣

証券コード：4431 **スマレジ**

代表取締役 CEO

山本 博士



事業統括 COO

湊 隆太郎



開発責任者 CTO

宮崎 龍平



事業戦略 CFO

高間館 紘平



代表の山本、副社長の湊は元々エンジニアです。代表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で経験したことがあって、それがスマレジの構想に至る結果となりました。ですからリリース当初から本格的な小売り向け機能が豊富で、それが一つの強みとなっております。なお、当社創業者である徳田、望月は現在も顧問、そして監査役として関わっています。

2. 当社事業

証券コード：4431 **スマレジ**

 **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

端末一台で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

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



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、高機能のクラウド型 POS レジ、スマレジです。コンビニなどで目に見かける従来型の POS レジは、大型専用機を必要とするような構成ですが、スマレジは iPad や iPhone といった iOS 端末と Wi-Fi 環境さえあれば、利用可能です。サービスリリースは 2011 年 9 月。現在有料プラン店舗数は 3 万 3,737 店舗。アクティブ店舗数は 11 月末時点ですが、有料無料を含めて 4 万 1,689 店舗です。

他にも勤怠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 PAYGATE、アプリマーケットなどを展開しています。



2. 当社事業 - キャッシュレス決済

証券コード：4431 **スマレジ**

PAYGATE
キャッシュレス決済をたった1台で解決

2022年5月リリース

The banner features a blue background. On the left, there is a tablet displaying a POS interface with a list of items: 'AW パーカー' (¥25,920), 'SMS Tシャツ' (¥12,960), and 'AW ニット帽' (¥6,048). To the right of the tablet is a smartphone displaying a payment screen with the amount '50,956 円'. A cloud icon with a checkmark is positioned between the tablet and the smartphone. The text 'PAYGATE' is prominently displayed in large white letters, with the tagline 'キャッシュレス決済をたった1台で解決' below it. The release date '2022年5月リリース' is at the bottom right. The top left corner has the section title '2. 当社事業 - キャッシュレス決済' and the top right corner has the stock code '証券コード：4431' and the 'スマレジ' logo.

周辺サービスの中でもここ数年で大きく伸びているのが、キャッシュレス決済サービス PAYGATE です。2021 年の 12 月に決済代行会社であるロイヤルゲート社を買収いたしまして、スマレジと融合させセット販売をしております。POS レジとキャッシュレス決済の親和性は非常に高く、われわれの大きな収益として成長しています。

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

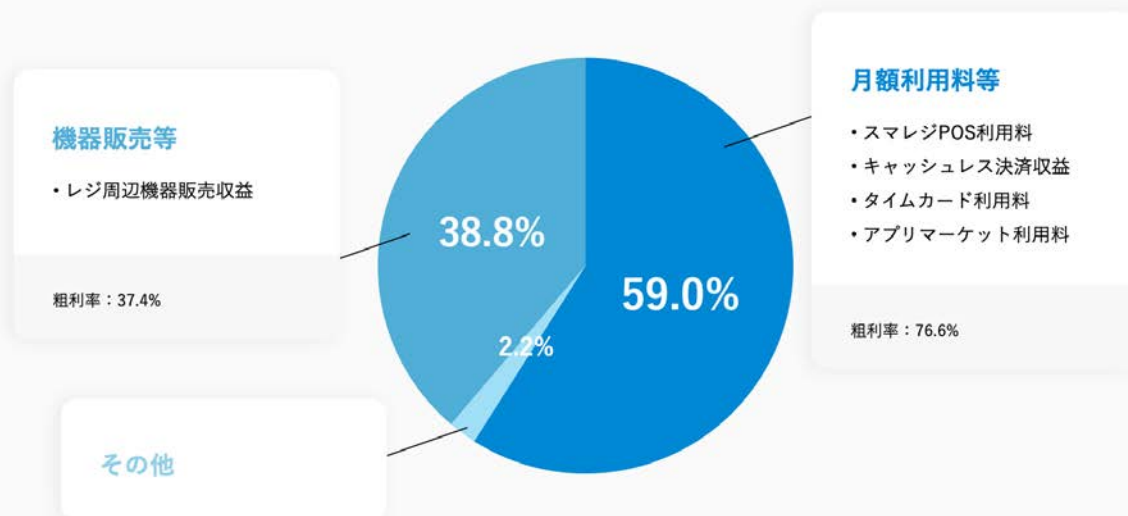
スマレジ
AppMarket
様々な業種へのタッチポイントを創出

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

また当社ならではの取り組みとして強化しているのが、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、セールスフォースの 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となって、収益を当社と開発者さまで3対7で分け合うという、レベニューシェアモデルを採用しています。これまでに、クリーニング店さん向けや産直販売所向けなど、ニッチな業界特化アプリが登場しており、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も担っています。

3. 収益構造



2023年4月期（2022年5月～2023年4月）の売上高実績を基に作成

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

収益構造はグラフのとおりです。主に月額利用料と機器販売の2つに分かれます。月額利用料ですが、スマレジやタイムカード、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。機器販売は初期費用のようなもので、キャッシュドローアとか、レシートプリンター、バーコードリーダーといった機器類の販売で構成されています。サブスクリプションサービスですので、月額利用料を獲得して基本的に積み上がっていく構成でして、機器販売等は季節性により上下するような傾向になります。

4. スマレジ (POS) - 月額利用料 証券コード: 4431 **スマレジ**

無料プラン		有料プラン		
スタンダード 0円 POSレジ基本機能	プレミアム 5,000円 売上データ一括管理 6,607店舗	人気 No.1 プレミアムプラス 8,000円 コールセンター 顧客管理10万件 ポイント管理 11,639店舗	フードビジネス 11,000円 コールセンター 飲食店向けフル機能 5,212店舗	リテールビジネス 14,000円 コールセンター 高度な在庫管理 小売店向けフル機能 9,814店舗

2023年11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 465店舗)

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いただく必要がありますが、ソフトウェアは初期費用を頂戴せず、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、無料プラン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4つの有料プランを用意しています。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おります。プレミアムプラスプラン以上からは、電話サポートが利用できて365日、朝の9時から夜の10時まで、当社の専門オペレーターが対応します。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り、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になります。

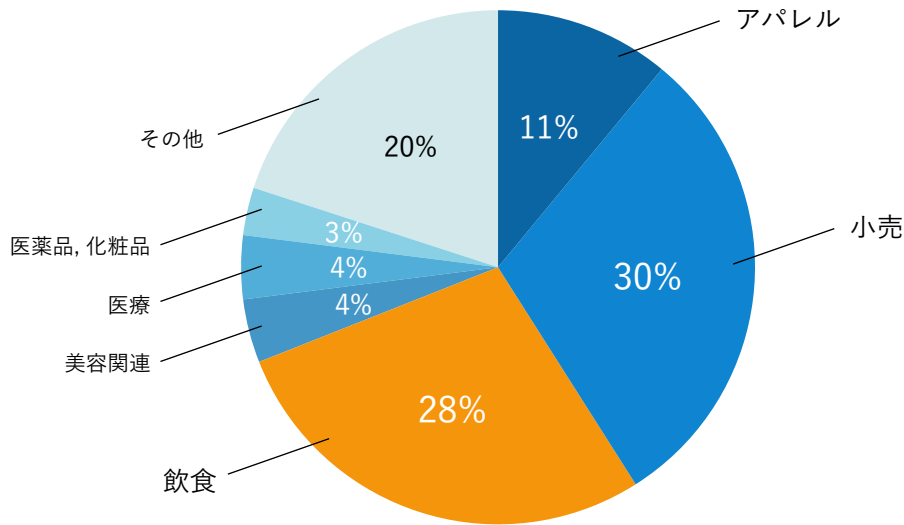
店舗数で見るとプレミアムプラスが最も多く、次いでリテールビジネスが多くなっています。

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

4. スマレジ (POS) - ユーザー分布

証券コード：4431 **スマレジ**



2023年4月末時点のアクティブ店舗を基に算出

スマレジ POS のユーザー業種を見ると、アパレルを含む小売全般が 40%、飲食が 30%弱と、小売り、飲食で全体の 7 割を占めております。その他、美容利用やクリニック、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おります。

5. 販売戦略 - 販売手法

証券コード：4431 **スマレジ**



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、パートナーそれぞれ大きく伸びています。直販は予約来店型のショールームで、販売活動を中心としたプル型の営業スタイルとなっております。ありがたいことに問合せが年々増加して

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



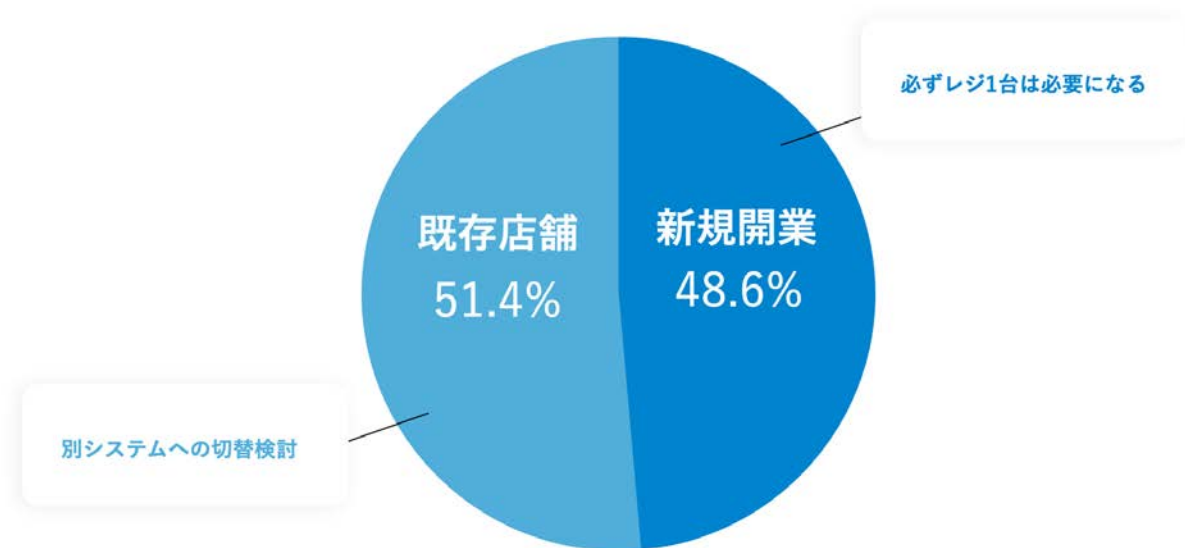
おりますので、こちらから訪問するようないわゆるプッシュ営業はほとんど行っておりません。オンラインからお問い合わせいただいたお客さまをオンライン商談するか、あるいは先ほど説明させていただいたショールームの6カ所に誘導し、実際の機器の動きを交えた商談を行います。その他にもユーザーご自身が当社サイトから、商談することなくオンライン契約をすることができます。

パートナーは大塚商会さんや、OBCさん、TSIさんなど幅広い業種・業界に精通した企業が、約300社おります。自社製品との抱き合わせ販売により、われわれのスマレジを提案していただいているような状態です。

これをやる意味ですが、スマレジ単体ではアプローチが難しい企業規模、例えば100店舗以上などの、多店舗展開企業や地方エリアの顧客層にアプローチできるのが特徴です。

5. 販売戦略 - 店舗へのアプローチタイミング

証券コード：4431 **スマレジ**



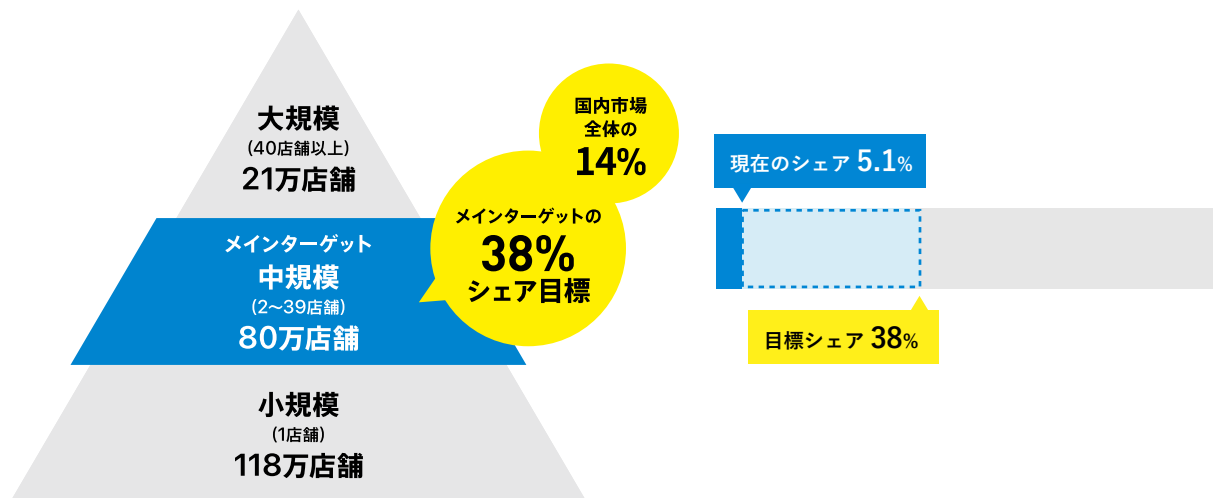
スマレジの問い合わせデータ(2022年5月~2023年4月)を基に算出

店舗へのアプローチタイミングですが、新規開業と既存店舗、2つあります。1軒1軒訪問するような営業をしないのは、なかなか刺さりにくいというのが理由なのですが、やはり新規オープンタイミング、または既存レジの契約が満期になったり、ハードの減価償却が完了する時など、別システムへの切り替えを検討する時が大きな商機となります。実際に先ほども言いましたが、スマレジの導入はこの2つでほぼ二分されるような状況です。

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





経済産業省・総務省「令和3年経済センサス」の調査結果を基に当社作成

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り、飲食、サービス、医療等を合わせて全国に220万店舗ありますが、そのうち大体2店舗から40店舗の中規模層約80万店がわれわれのメインターゲットとなっております。現在のアクティブ店舗が4万1,000店舗ほどですので、ターゲットに対してまだ5.1%となっております。ですので、まだまだこれから伸び盛りです。

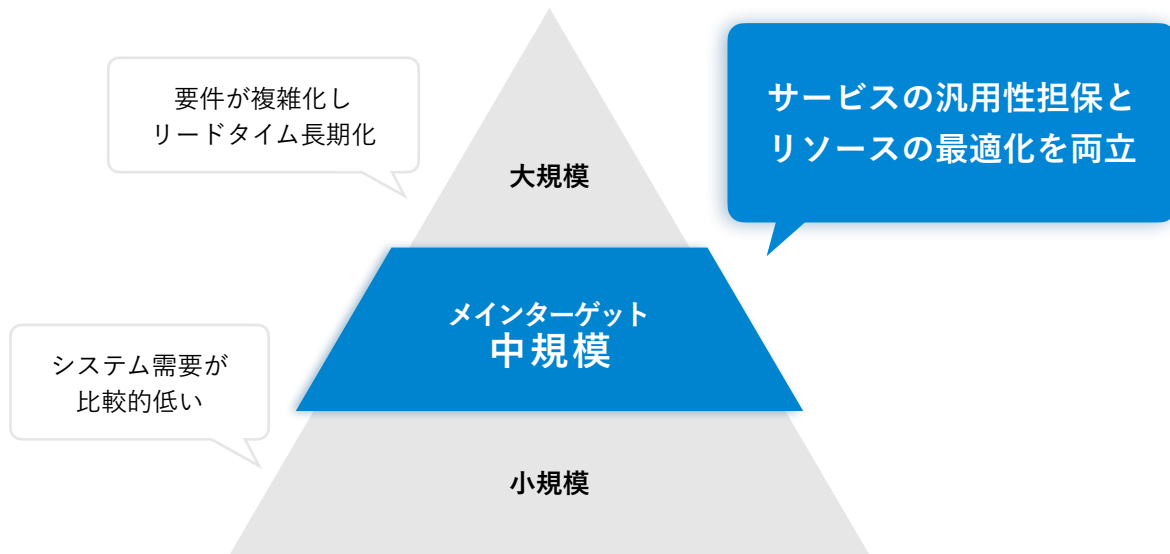
目標は8年後の2031年のアクティブ30万店舗。シェア38%を目指しております。レジ業界のシェアで30%を超えれば、おのずと日本一になります。スマレジは日本一を目指していこうかなと思っております。

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

6. 市場環境 - 中規模層

証券コード：4431 **スマレジ**



中規模層への注力をなぜするのかというところですが、小規模つまり1店舗のみの場合は、店舗オーナーさんが極論すればシステムを入れなくてもある程度整理できるので、必要としないことが多々あります。一方で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、稼働までのリードタイムが圧倒的に長くなる傾向になりますし、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。

7. 成長戦略 - 長期ビジョン

証券コード：4431 **スマレジ**

VISION 2031

POS市場トップへ向け、
2031年までに国内中規模層でトップを目指す。

目標 アクティブ店舗数 **30万**

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



スマレジのこれからですが、長期ビジョン「VISION2031」で示しているとおりで、2031年までにPOS市場でトップシェアを獲得、具体的にはアクティブ店舗30万店舗を掲げています。

7. 成長戦略 - 第2次中期経営計画

証券コード：4431 **スマレジ**

第2次 中期経営計画

2024年4月期 - 2026年4月期

ARR増大計画

その第2過程として、今期より第2次の中期経営計画が始まっております。第1次では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、第2次では市場細分化戦略と、EC事業者へのアプローチを推し進めることで、ARR成長を実現します。

7. 成長戦略 - ARR増大計画

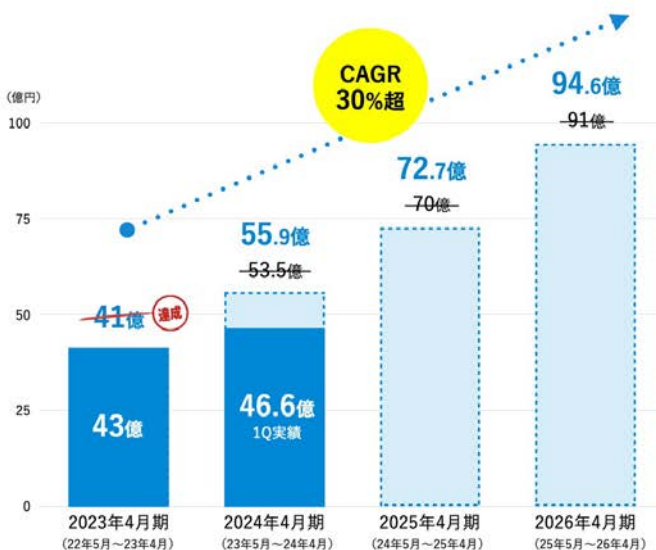
証券コード：4431 **スマレジ**

目標

ARR

94.6億円

CAGR 30% 超の成長を目指す



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

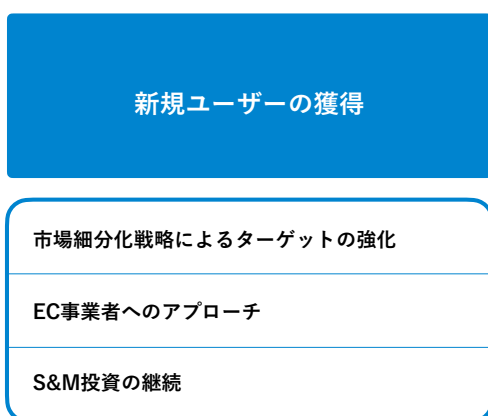


当社は売上目標ではなく、ARR を最重要の KPI として設定しています。それは売上構成のうち、機器販売ではなくソフトウェア利用料を最重要視するという意味です。具体的には 2026 年の 4 月までに、ARR94.6 億円、2024 年の 4 月期から 3 カ年で ARR の年平均成長率を 30%超えたいなど思っております。

7. 成長戦略 - 具体的施策

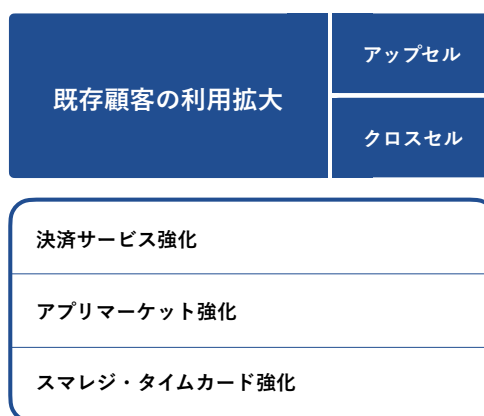
証券コード：4431 **スマレジ**

契約件数の拡大



×

顧客単価の拡大



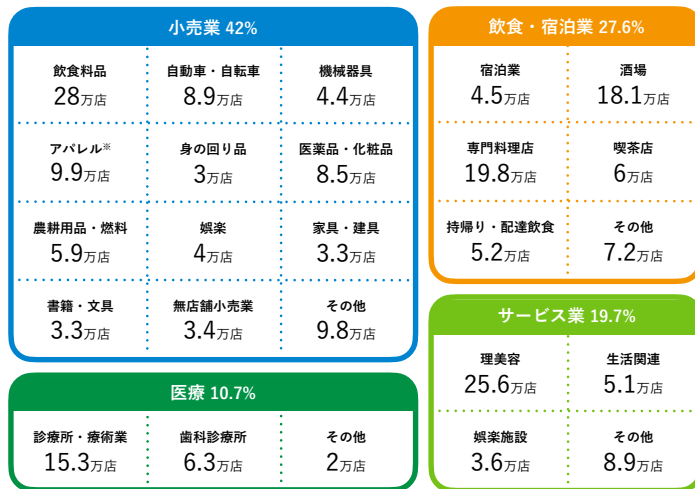
ARR 達成のためには客数増加だけではなく、客単価も上げていく必要があります。客数に関しては、市場細分化戦略、EC 事業者へのアプローチ、S&M 投資の継続、客単価に関しては決済サービス、アプリマーケット、勤怠サービスであるタイムカードの強化を考えております。

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

7. 成長戦略 - 市場細分化戦略

証券コード：4431 **スマレジ**



※服・呉服・服地・寝具など

経済産業省・総務省「平成28年度経済センサス」を基に当社作成

新規ユーザー獲得

市場をより細分化し、
リソースを集中投下

客数を増やす施策の市場細分化戦略ですが、元々スマレジは小売り、飲食をメインターゲットにしておりますが、小売業、飲食業もご覧のとおり、実はとても複雑に細分化されています。これが原因でわれわれの営業であったりとか、マーケティング部であったりとか、開発の方向性が定まらないこともあるので、一番われわれにとってシナジーが高い業種を見つけて、攻める領域を統一しようというのがこの戦略でございます。

7. 成長戦略 - EC事業者へのアプローチ

証券コード：4431 **スマレジ**



新規ユーザー獲得

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

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

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

客数を増やす施策の2つ目はEC事業者へのアプローチです。スマレジのお客さまは特に小売業ですが、ほとんどECサイトを運営しているお客さまが多いのではないのでしょうか。小売店にとって、ECは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シームレスにすることは、絶対に必要なことだと認識しております。究極的には店舗を持たない、ECだけの小売業の方にもスマレジを使っていただけるようにします。

7. 成長戦略 - S&M投資の継続

証券コード：4431 **スマレジ**

新規ユーザー獲得

「認知広告」と「リード獲得」
両方に投資



客数を増やす施策の3つ目は、S&M投資の継続です。つまりテレビCMなどの広告宣伝をして、リードを増やすことです。一つ前の中期経営計画では、第一優先として積極投資をしていたんですが、今回は3番目に格下げしております。その理由がやり方が少し分からなかったという、試行錯誤段階だったというところですが、ある程度ノウハウがたまってきたので重要度を下げております。また今後極端に言うと、広告に頼らなくても問合せが来るように、商品力を高めたいという思いも込めております。ですから広告宣伝費を積み増していくペースを調整しつつ、研究開発費のほうにシフトしつつあります。

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



7. 成長戦略 - クロスセルの強化

証券コード：4431 **スマレジ**



クロスセル強化

キャッシュレス決済サービス
PAYGATE



プラットフォームサービス
アプリマーケット



HRサービス
タイムカード



クロスセルの強化ですが、客単価を上げる施策も3つあります。アプリマーケットや、キャッシュレス決済、勤怠サービス、それぞれスマレジの親和性が高いので、セット販売することで力を入れていこうと思っております。この客数と客単価の両方を組み合わせることで、業績の最大化を狙っております。

7. 成長戦略 - M&A戦略

証券コード：4431 **スマレジ**

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

対象企業

クラウド系POSベンダー

2

顧客単価の向上

スマレジを機能的に
補完しうる企業

対象企業

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

対象企業

システム開発会社

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 ですが、今日お話しした戦略の延長線上にあるような会社を、M&A の対象としております。われわれが作ったほうが早いのか、それとも買ったほうがいいのかという基準で、M&A を検討してまいります。

7. 成長戦略 - データ経営

証券コード：4431 

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

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。ですので、われわれは TO BE THE NEW STANDARD、誰もが簡単に当たり前データ経営をできるような時代を作っていきます。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@scriptsasiasia.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。お時間の許す限り、どんどん答えていきますので、画面下の Q&A ボタンまたはメールでご質問をお送りください。メールでご質問いただく際には、件名に決算説明会へのご質問である旨を記載いただきますようお願いいたします。なお、同一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。また繰り返しのようになりますが、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、なにとぞご了承ください。それでは改めて宮崎さん、お願いします。

早速ですが皆さまからの質問に回答していきます。少々お待ちください。いくつかもらっていますので、復唱しながら回答していきたいと思います。質問を復唱しますね。

質問者 [Q]：同業他社や新規参入に負けない自信と根拠を教えてください。

宮崎 [A]：自信はある程度ありまして、根拠を教えてください。簡単に Air レジさんとかと比較してみると、われわれの場合はお客さまを幸せにしてなんぼというような価値観でやっているの、課題ドリブンでお仕事をしています。ですので、お客さまの課題一つ一つに対峙しているので、それが根本的な店舗経営の改善につながるんじゃないかなとは思っています。一方で自社メディアに誘導というか、そういったところを本当の目的にしているところとは、根本的な課題解決っていう方法であったりとか、インパクトが違うので、その辺りは負けないのかなと思っております。

質問者 [Q]：次の質問。海外展開の予定はありますか。

宮崎 [A]：今のところありませんが、海外展開というかベトナム子会社を設立したので、海外の人材リソースも活用していこうというような方針がございます。全くないかということではないんですが、機会があれば、チャンスがあれば、海外でのサービス展開も狙っていききたいかなと思っております。

質問者 [Q]：競合比較のところで、ヴィンクスさんというソフトウェア型の POS 会社があるらしいんですが、特に小売り、総合スーパー、食品スーパーに強いと思います。貴社との技術的な大きな違いは何でしょうか。貴社は差別化して侵食していくことができるのでしょうか。そもそも中規模ターゲットでぶつかることがないのでしょうか。

宮崎 [A]：そこにちょっと回答させていただきますと、おそらく規模感が非常に大きいようなものだと思います。また総合スーパーさん、食品スーパーさんで、独自のオペレーションだったりがあるのかなと想像しているんですけど、そういったところがない場合においては、われわれも対応可能かなと思っております。ただ、費用感の違いでわれわれができることとできないこと、さらにお客さまが絶対にカスタマイズしてでもやりたいようなことがあれば、われわれ以外のところに行くと思いますし、それなりの費用がかかるかなと思うので、それはお客さまがこちら側に歩み寄るかどうかの話かなと思っております。

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



ですので、ある程度柔軟に考えていただけるような、中規模以上のターゲットさまでしたら、われわれが機能を汎用化して導入を進めていくこともできるかなと思っております。一方で無理に取りに行くようなことはないかなと思っております。

質問者 [Q]：2点目、貴社のPOS導入は、既存のリプレイス、新規出店が半々とのこと。インボイス制度への対応も追い風となっている部分はあるのではないかと思います。もし影響があるとすれば、売上増への貢献はどの程度あるのでしょうか。

宮崎 [A]：インボイスへの影響ですが、結論として、ほとんどないと思っております。インボイス制度ってというのは法的な制度ですので、やって当たり前ってところなので、それによるわれわれのアップセルであったりとか、新規流入はそれほどないです。ウェブサイトであったりとかリードに関して、お客さまの問合せは少々あるんですが、月間のペースを大きく上回るような特需みたいなものはきておりません。

質問者 [Q]：競争環境、優位性、御社の抱える課題について教えてください。

宮崎 [A]：競争環境、優位性ですね。競争環境は飲食、小売りに分けて回答させていただきます。飲食は、主要プレーヤーが飲食で展開していることもあり、USENさんだったりとか、Airレジさんなど飲食が強いような会社さんがいっぱいいますので、競争環境はそれなりに激しいと思っております。これへの打ち手ですが、個別カスタマイズをしていたらきりがないので、アプリマーケットってところで、ニッチな需要を捉えたりとか、トレンドを捉えて機能実装していこうかなと思っております。

小売りの話でいくと、ここはある程度われわれがリードカンパニーになっているので、競合で負けるっていうのはほとんどございません。負けるとすれば、すごく大きな東芝テックさんであったりとか、シャープさんとか、そういった次元になっているので、これからはそういったすごく大きなところにさえも勝てるような、商品力を高めようと思っております。

弊社の抱える課題についてですが、やはりエンジニアの人材不足ってところはございまして、目下、採用を頑張っております。その一施策がベトナム子会社の設立になっております。

式地 [M]：時間が押しております、最後の質問の読み上げとなります。

質問者 [Q]：中規模層をターゲットにする他社に負けない点を教えてください。

宮崎 [A]：昔からなんですけれども、われわれができないところは共有しようっていうような方針で、APIを古くから公開しております。簡単に言うと、他社さんのシステムを使って、店舗を自由に設計してくださいってところです。一方で他社さんはどういう戦略をとるかっていうと、抱え込んだりとかするんですが、一社さんでツールを揃えるっていうのは、自社への適用というのが難しいところがあります。

われわれはそういう抱え込みによる売上増大とかを狙っていないので、そういうところは自由に頑張れるので、共有と占有の戦いなのかなと思っております。一社で戦うのか、他社さんのシステムと

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



連携してお客さまにより満足度を上げてもらって戦うのかっていう違いです。負けない点というところかというと、他社連携において広く公開しているというところですかね。

宮崎 [M]：まだ回答できていない質問もあるんですが、時間の関係上前半はここまでとさせていただきます。後半の Q&A で時間が余りましたら、残りのご質問にも回答させていただきますのでご了承ください。たくさんの質問ありがとうございました。

式地 [M]：以上をもちまして、前半パートの会社概要説明を終了します。この後すぐ昨日開示の第 2 四半期決算の解説を行います。準備を行いますので、開始までいましてしばらくお待ちくださいませ。

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

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 2 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 2 四半期決算について、取締役 CFO の高間館より解説を行い、その後に Q&A を行います。後半の Q&A では、決算に関するご質問に回答いたします。会社概要に関する Q&A は前半で終了しておりますので、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よりお送りください。

次に質問方法のご案内です。ご質問は視聴画面にあります Q&A ボタン、またはメールにて受け付けております。メールでご質問いただく場合には、件名に決算説明会へのご質問である旨を記載ください。たくさんのご質問をお待ちしております。なお、ご質問以外のお問合せはチャット機能もご活用ください。それでは高間館さんお願いします。

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。私のほうからは、2024 年 4 月期第 2 クォーターの業績について説明いたします。よろしくをお願いします。

2024年4月期 通期業績予想の修正について

3

クラウドサービス全体が計画を上回る成長。さらに新紙幣対応特需が想定より早くに発生

2024年4月期 通期業績予想 (2023年5月1日~2024年4月30日)

(百万円)	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
前回発表予想 (A)	7,688	914	914	636
今回発表予想 (B)	8,012	1,303	1,303	884
増減額 (B-A)	324	388	388	247
増減率	4.2%	42.4%	42.5%	39.0%

業績予想修正の理由

クラウドサービス全体が計画を上回り好調に推移し、さらに来期に見込んでいた新紙幣対応特需の早期発生により、当初計画の売上高を若干上回る見込みです。

また、業績好調による広告活動のコントロールと、効率を重視した広告宣伝費の大幅な見直しにより、営業利益及び経常利益が当初計画を上回る見込みです。

スマレジ

まず第 2 クォーターの業績に先立ちまして、通期業績予想の修正についてです。前回の決算発表でもお伝えしましたが、今期は業績進捗が順調に推移しておりまして、それに加えて特需対応とコストコントロールで、当初計画を上回る着地になる見込みとなりましたので、業績予想の修正を行うことになりました。

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@scriptasia.com



これまで発表していた業績予想は、売上高 76 億 8,800 万、営業利益と経常利益が 9 億 1,400 万、当期純利益は 6 億 3,600 万でしたが、今回修正させていただく業績予想は売上高 80 億 1,200 万、営業利益経常利益が 13 億 300 万、当期純利益が 8 億 8,400 万となります。

2024年4月期2Q 業績ハイライト

2024年4月期2Q 決算概要 4



スマレゾ

続いて業績のハイライトです。前年同期比で売上高プラス 49%の 39 億 4,700 万、営業利益プラス 113%の 8 億 3,500 万、ARR はプラス 52.9%で 50 億 8,900 万、従業員数は 287 名で、第 1 クォーターから 15 名の純増となりました。

第 1 クォーターに続いて第 2 クォーターも計画を上回る着地になりました。POS と決済含めて順調に推移しておりまして、ARR は 50 億を超えてまいりました。

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@scriptasia.com



損益計算書

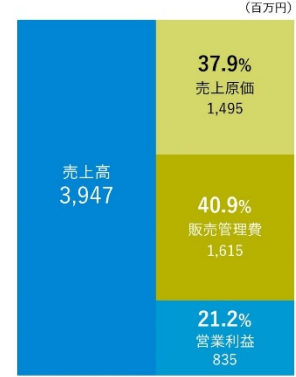
2024年4月期2Q 決算概要 5

売上高はYoY+49.4%、営業利益はYoY+113.1%の成長
2Qまでの堅調な業績推移を受け、通期業績予想を修正

(百万円)	2024年4月期 2Q実績 (23年5月～10月)	2023年4月期 2Q実績 ※1 (22年5月～10月)	前年同四半期比 YoY	2024年4月期 通期計画 ※2 (23年5月～24年4月)	2024年4月期 2Q進捗率 (23年5月～10月)
売上高	3,947	2,641	+49.4%	8,012	49.3%
売上原価	1,495	1,034	+44.6%	-	-
売上総利益	2,451	1,607	+52.5%	-	-
販売費及び 一般管理費	1,615	1,215	+33.0%	-	-
営業利益	835	391	+113.1%	1,303	64.1%
経常利益	835	394	+111.8%	1,303	64.1%
四半期(当期) 純利益	558	500 ※3	+11.7%	884	63.2%

※2 通期業績予想を修正 (P3参照)

収益構造



※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月期にロイヤルゲート社の2022年5～6月の業績は含まれません。
※3 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

スマレジ

損益計算書、貸借対照表については説明資料の5ページから6ページに記載のとおりとなっております。記載のとおりですが、当期純利益ですが前期は子会社の吸収合併に伴って2億を超える増益要因がありましたので、対前年では微増になっているんですけども、これは特殊要因になります。

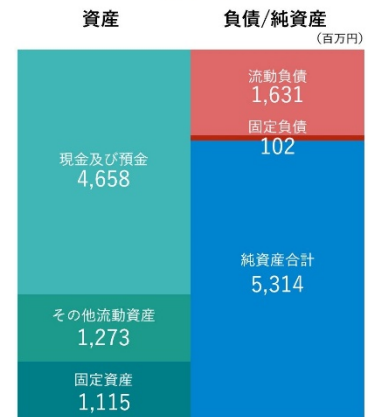
貸借対照表

2024年4月期2Q 決算概要 6

堅調な業績により純資産はYoY+23.8%、前受金等の増加により流動負債がYoY+54.7%
自己資本比率は75.4%と、安定した財務基盤を維持

(百万円)	2024年4月期 2Q実績 (23年5月～10月)	2023年4月期 2Q実績 (22年5月～10月)	前年同四半期比 YoY	2024年4月期 1Q実績 (23年5月～7月)	前四半期比 QoQ
流動資産	5,931	4,498	+31.9%	5,456	+8.7%
うち現預金	4,658	3,606	+29.2%	4,194	+11.0%
固定資産	1,115	936	+19.1%	1,006	+10.8%
資産合計	7,047	5,434	+29.7%	6,463	+9.0%
流動負債	1,631	1,054	+54.7%	1,420	+14.8%
固定負債	102	87	+16.9%	87	+17.5%
負債合計	1,733	1,141	+51.8%	1,507	+15.0%
純資産合計	5,314	4,293	+23.8%	4,955	+7.2%
負債・ 純資産合計	7,047	5,434	+29.7%	6,463	+9.0%

自己資本比率
75.4%



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

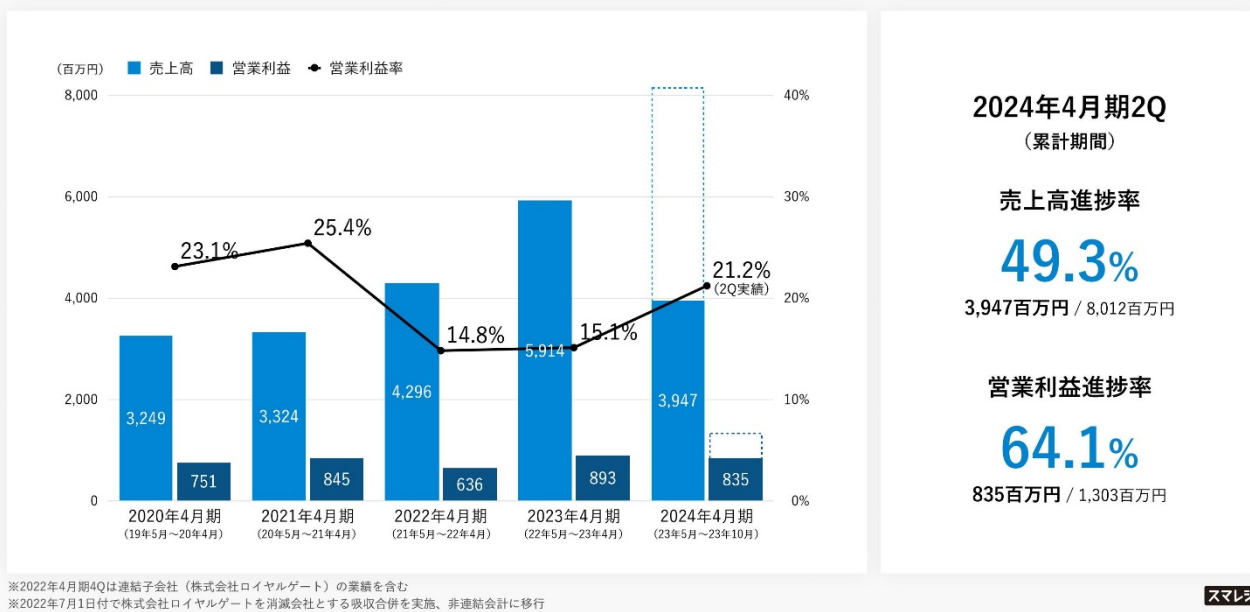
SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

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しております。流動負債が前年同期比で増加しているのですが、これは主に事業拡大と特需対応に伴った前受金の増加、法人税等の増加によるものでございます。

売上高・営業利益・営業利益率の推移

2024年4月期2Q 決算概要 7

修正後の通期業績計画に対する24年4月期2Qの売上高進捗率は49.3%、営業利益進捗率は64.1%

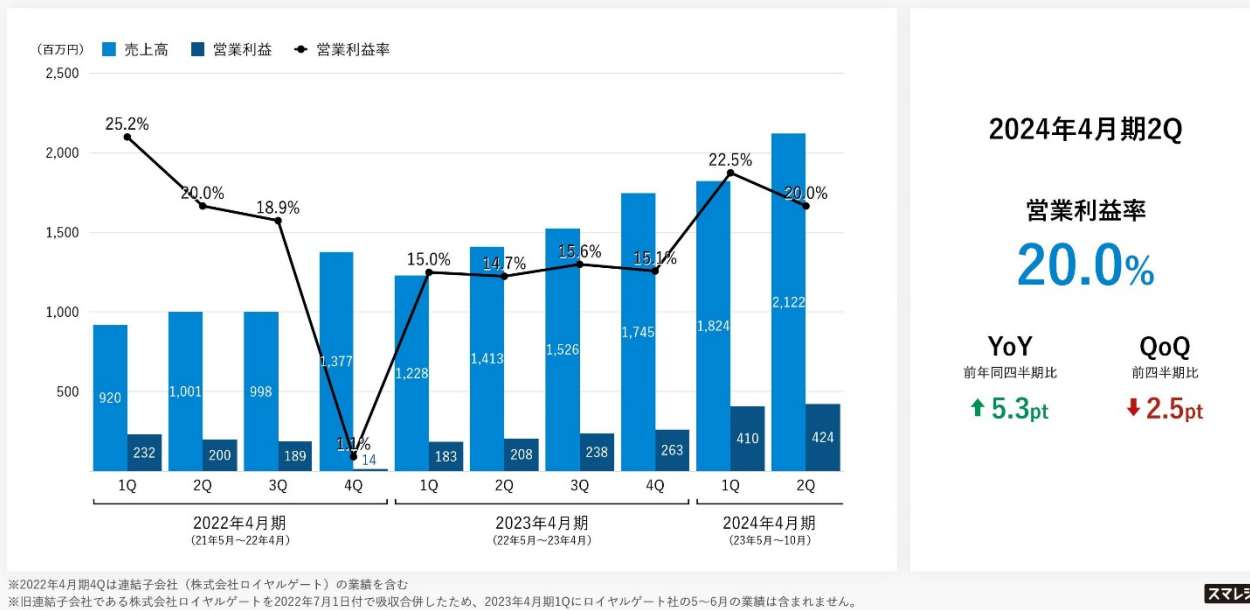


続きまして業績の5カ年推移です。売上高は今回修正しました通期業績計画 80 億に対して 49%の進捗率、同じく営業利益も新しい計画に対して 64%の進捗になっています。

売上高・営業利益・営業利益率の四半期推移

2024年4月期2Q 決算概要 8

堅調な業績とコスト抑制により2Q営業利益率は20.0%で着地。3Q以降も計画に基づいた積極投資を予定



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

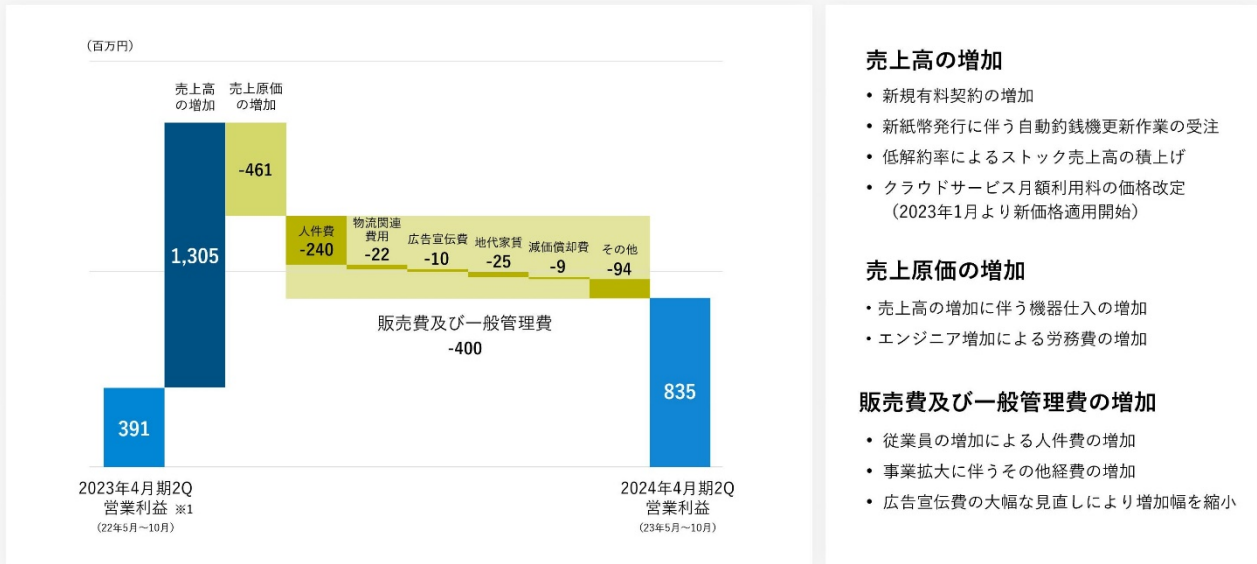


続きまして四半期推移です。営業利益率は20%と、第1クォーターからは下がったんですが、引き続き好調です。さらなる成長率の向上を狙って、第3クォーター以降ではより積極的な投資を行っていく予定です。

営業利益の増減分析（前年同期比）

2024年4月期2Q 決算概要 9

堅調な業績と広告活動の効率化による販管費の圧縮が、営業利益の大幅増加に貢献



※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月期にはロイヤルゲートの2022年5～6月の業績は含まれません。

前年同期比になるんですけれども売上高の増加が13億500万。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になります。

売上高の増加に伴う原価と、人員増加による人件費と、この辺り変動しているんですけれども、その他は前年同期であまり変化がないという状況になりました。新規獲得が進んで、対前年で見ると価格改定の影響もあり、営業利益率の改善につながりました。

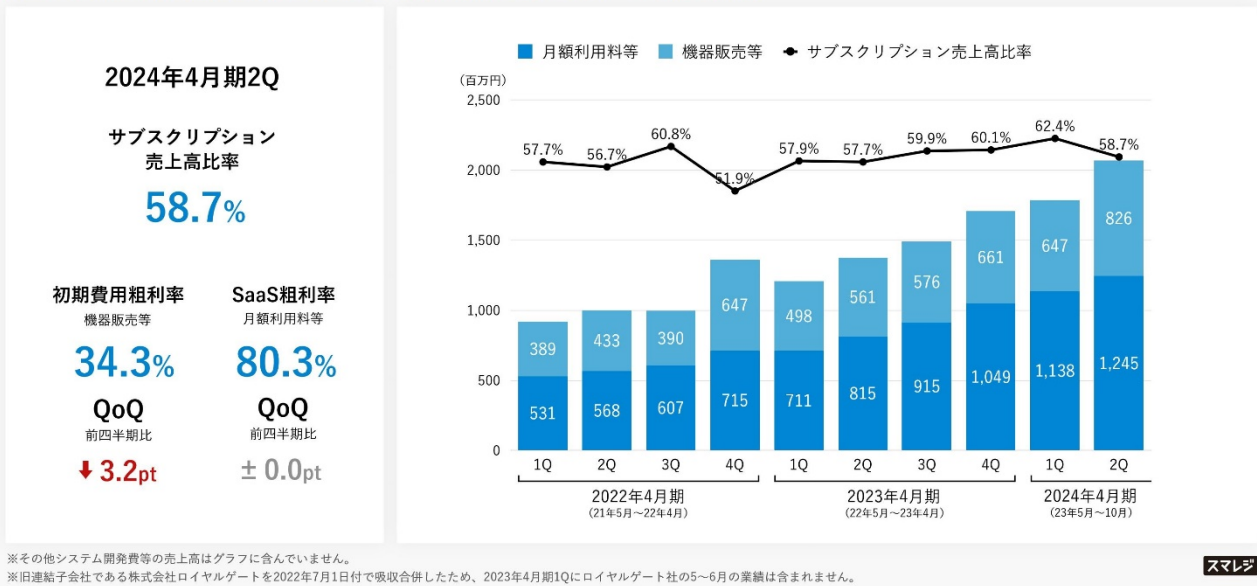
サポート

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@scriptasia.com

売上高内訳の四半期推移

2024年4月期2Q 決算概要 10

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+52.8%の成長
自動釣銭機の新紙幣対応作業の受注もあり、機器販売等がYoY+47.2%の伸長

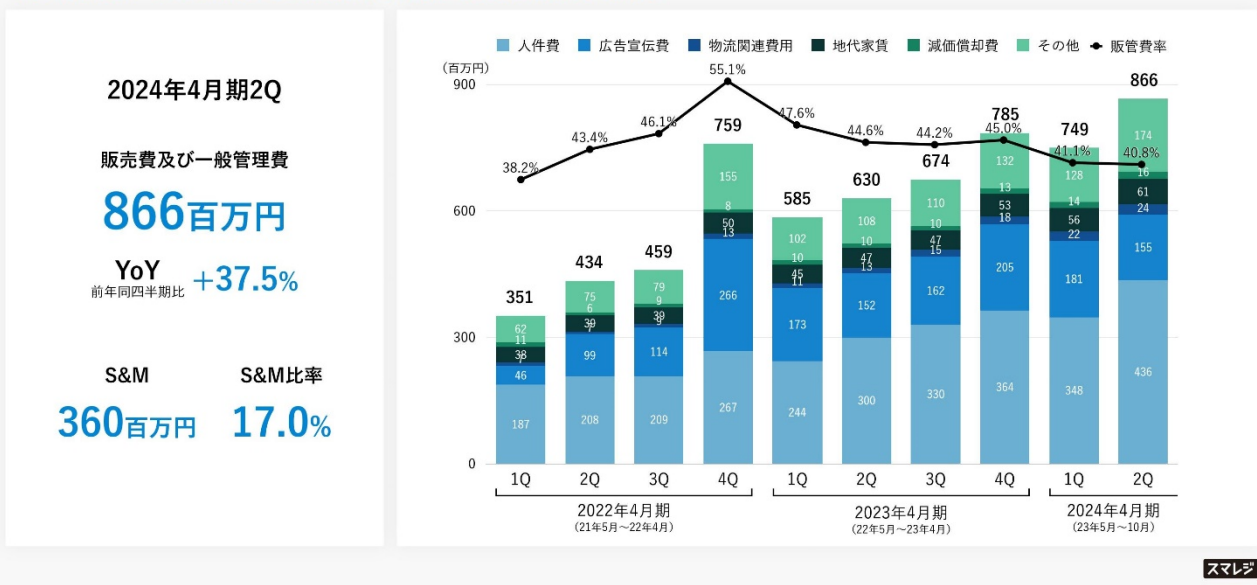


四半期推移をご覧ください。売上高の四半期推移を記載しておりますが、内訳は月額利用料等のサブスクリプションと、導入に係る機器販売等のインisialに分かれており、サブスクリプション比率が58%となっております。前のクォーターの第1クォーターから4%ぐらい下がっているんですけども、これは新札対応の特需が機器販売等に含まれているからかなと思います。

販売費及び一般管理費の四半期推移

2024年4月期2Q 決算概要 11

組織拡大により人件費がYoY+45.4%の増加
中期経営計画（ARR目標）必達を目指し、計画的な積極投資を継続



続いて販管費です。前回の決算説明会で、前期の第4クォーターは賞与と大型のイベントがあり、第1クォーターはそういう要因がなくて少し下がりますという話をしました。今回の第2クォータ

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

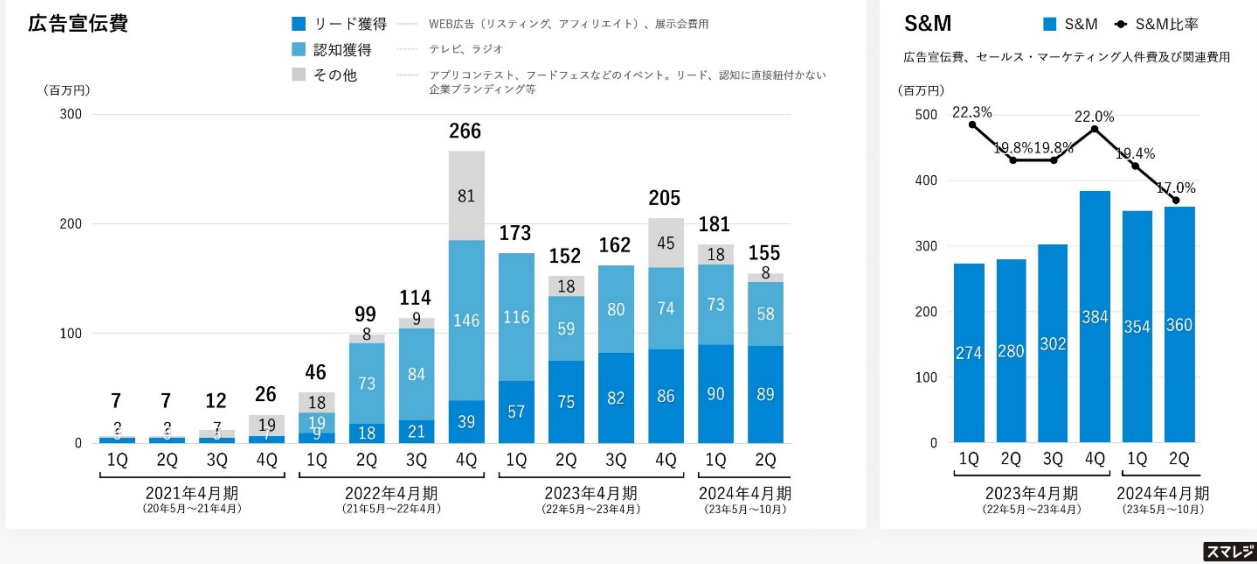


ーは、トータルで1億2,000万ほど販管費が増加しております。採用が順調にいったこともありまして、人件費と研究開発費が含まれるその他が増加したためです。広告宣伝費も減少しているんですけども、それに関しては次のページで触れたいと思います。

広告宣伝費・S&Mの四半期推移

2024年4月期2Q 決算概要 12

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によるリード獲得施策を中心に、費用対効果を重視した効率的な広告投資を実施。下期以降も積極投資を継続



S&Mは3億6,000万、対売上で17%となりました。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しました。第2クォーターは直接的なリード獲得目的の広告が8,900万、テレビやラジオなど認知獲得目的のものが5,800万となっております。

認知の金額が少し下がっているんですけども、これは主にテレビCM制作費用ですとか、出稿単価が安くなった影響かなと思います。第3クォーター以降も、費用対効果を精査した上で積極的にマーケティングをやっていきたいなと思っています。

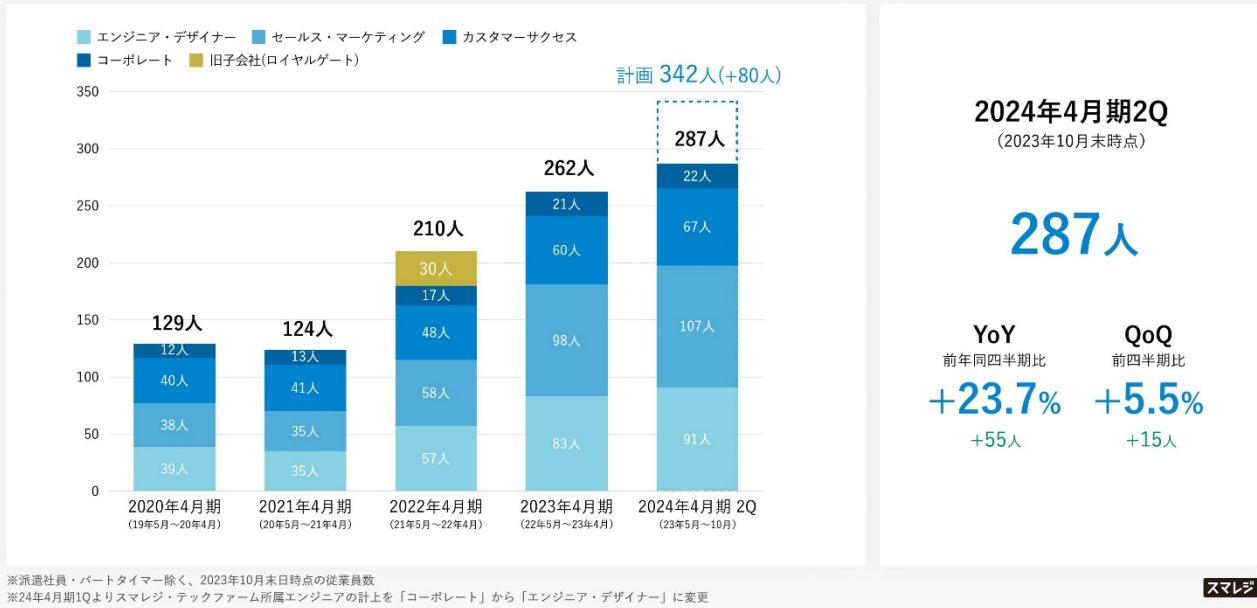
サポート

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@scriptasia.com

従業員数の推移

2024年4月期2Q 決算概要 13

従業員数はQoQ+15名の287名に。2024年4月期はYoY+80名 (+30.5%) の計342名を計画



従業員の推移です。左側前期までは、年度末の数値となっております。前期末からは25名、前年同期比では55名増えて287名となりました。第1クォーターは少しビハインドという話があったんですけども、第1クォーターから比べると15名の純増となりました。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思っております。

2024年4月期2Qのトピックス

事業の状況 15

恵比寿ショールーム

2023年10月

- スマレジ・ベンチャーズ第5弾 商業不動産のマーケットプレイス株式会社COUNTERWORKSに出資
- 街やお店を紹介するYouTube人気チャンネル「アンジャッシュ渡部がいつか地上波のグルメ番組に出ることを夢見てロケハンする番組。」への番組協賛を発表

アンジャッシュ渡部 かいつか × 地上波のグルメ番組に出ることを夢見てロケハンする番組。

2023年9月

- 渋谷ショールームを恵比寿の駅チカ好立地に増床移転

2023年8月

- 大分県別府市の官民一体観光共創イベント「お湯かけフェス BOSF23」に協賛。スマレジのキャッシュレス決済を活用
- 第1回「IT導入補助金活用オンラインセミナー」開催

続きまして事業の状況について報告いたします。まずトピックスなんですが、スマレジ・ベンチャーズ、CVCですね。第5弾の出資を行いました。その他認知向上で、いくつか協賛等を行いました

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



たが、アンジャッシュの渡部さん。この画像の右下のやつですね。YouTube 好評いただいでいて、内容も非常に面白いです。飲食店に渡部さん飛び込みでロケする番組なんですけれども、会計の際にスマレジを営業してくるといふ番組です。ぜひご覧になっていただければと思います。

あと写真の上のほうですね。渋谷ショールームを、恵比寿の駅出てすぐのところに移転いたしました。こちらもお立ち寄りの際はぜひお越しいただければと思っております。

ベトナム子会社設立について

事業の状況 16

海外ソフトウェア開発拠点となる Smaregi Vietnam, Co.,Ltd.を設立 国内外において優秀なITエンジニアを採用し、サービス開発力の強化を目指す



Smaregi Vietnam, Co., Ltd.
所在地 ベトナム・ホーチミン市 
代表者 大谷 陽介 ※当社の従業員が法定代表者を兼任
事業内容 ソフトウェア設計・デザイン・開発
資本金 20億ベトナムドン（約12百万円） 当社100%出資
設立日 2024年2月（予定）

設立目的

- 海外ソフトウェア開発拠点の強化
- 自社サービスの開発リソース確保

ベトナム開発拠点設立により期待できる効果

- グローバル視点での持続的なソフトウェア開発の実現
- 優秀な開発人材の確保による当社グループ全体のサービス強化

当面は自社開発案件のみに注力し、スマレジ及び当社提供サービスの開発・アップデートを推進。2024年4月期の業績に与える影響は軽微であり、連結決算への移行は予定しておりません。

Why ベトナム?

着実に成長するベトナムICT産業では年間約6万人の若手IT人材が輩出され、継続的に優秀な開発人材を育成する環境が整備されている

コンピューターサイエンス及びIT関連選考の年間入学者数

5 ~ 5.7万人 ※1

ベトナム政府によるICT人材の輩出計画 ※2

2030年までに150万人

日本における2030年時点のIT人材供給予測は約85万人 ※3

※1 TopDev「Vietnam IT Market Report 2023」より
※2 ベトナム政府「2025年までの国家デジタルトランスフォーメーション（DX）プログラムおよび2030年までの方針」（議題749/QD-TTg）より
※3 経済産業省「ITベンチャー等によるイノベーション促進のための人材育成・確保モデル事業」より

スマレジ

続いて前半で宮崎からも少しありましたが、ベトナムに子会社を作るという発表をいたしました。子会社というのはちょっと大げさになるんですけれども、開発拠点です。開発拠点を作って、現地でもエンジニアを採用。スマレジの自社サービスの開発に携わる予定になっております。記載のとおりですが、影響軽微ということで、当面は連結する予定はございません。

サポート

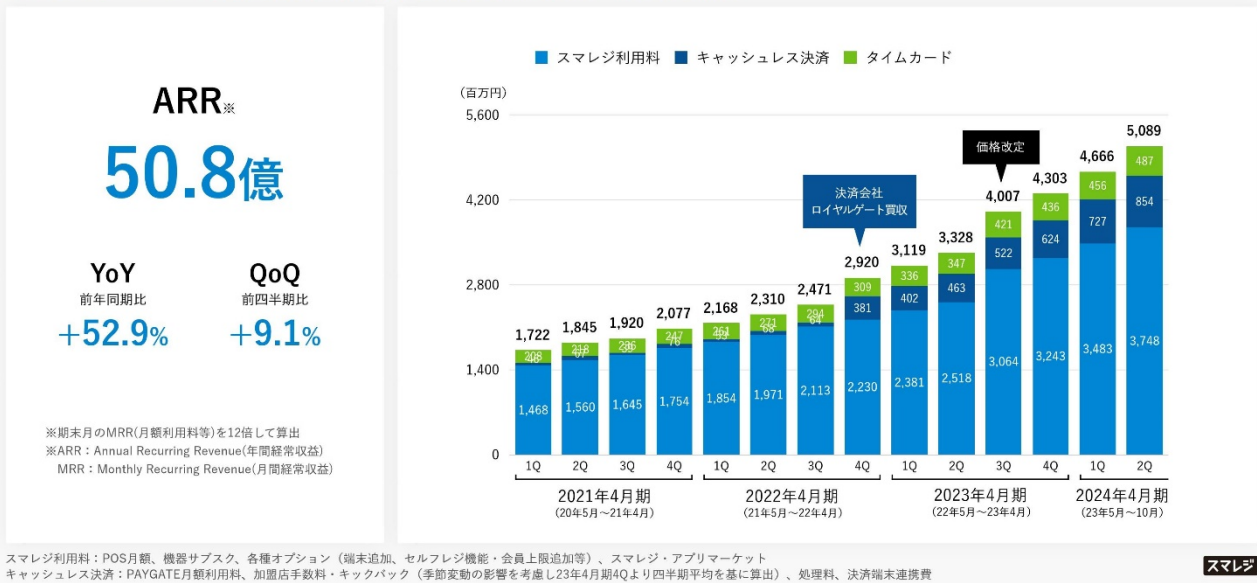
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

ARR（サブスクリプション売上高）の推移

事業の状況 17

1Qに引き続きキャッシュレス決済がYoY+84.4%の高成長

POSとのクロスセルや大型案件の受注等により、ARRはYoY+52.9%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 50 億 8,000 万、前年同期比でプラス 52.9%となりました。クロスセルが好調に推移していき、決済サービスが前年比プラス 84%と大きく成長しております。前回第 1 クォーターでの対前年同期比がプラス 80%でしたので、決済サービスにおいては成長率がさらに高まっているという状況です。

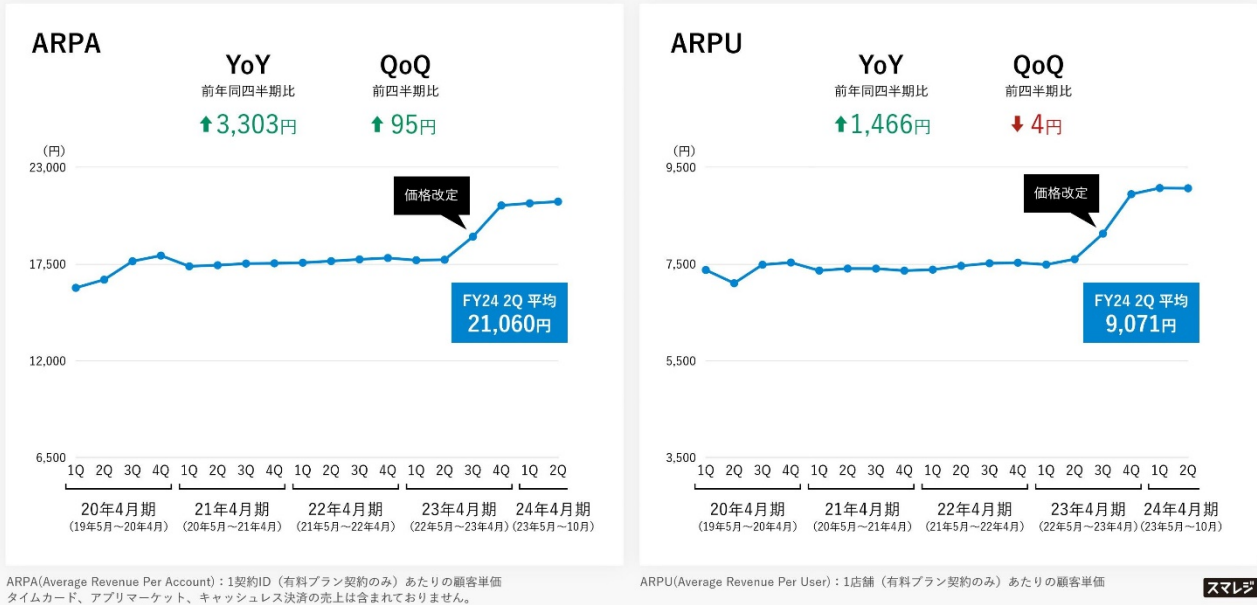
通期では 55 億 9,000 万の ARR を目指していますので、さらなる積上げが必要になってまいります。

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



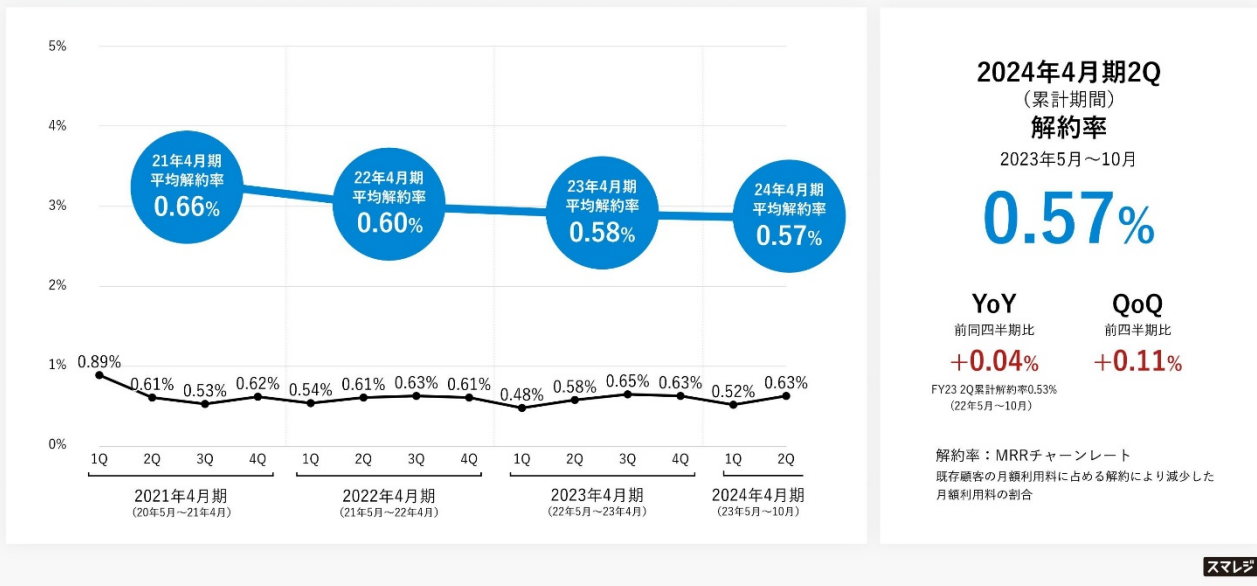
顧客単価は価格改定前より18~19%程度上昇した水準で推移 (2023年1月に価格改定を実施)



ここからはメインの事業である POS スマレジだけの KPI になっています。各種 KPI 数値は資料のとおりですが、顧客単価ですね。価格改定の影響により大きく上昇しましたが、改定の影響自体は一段落して、今は安定した状況なのかなと思います。価格改定前と比較して、ARPA、ARPU はいずれも 20%弱増加しております。

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

価格改定による影響はほとんどなく、平均解約率は低水準を維持 (2023年1月に価格改定を実施)



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

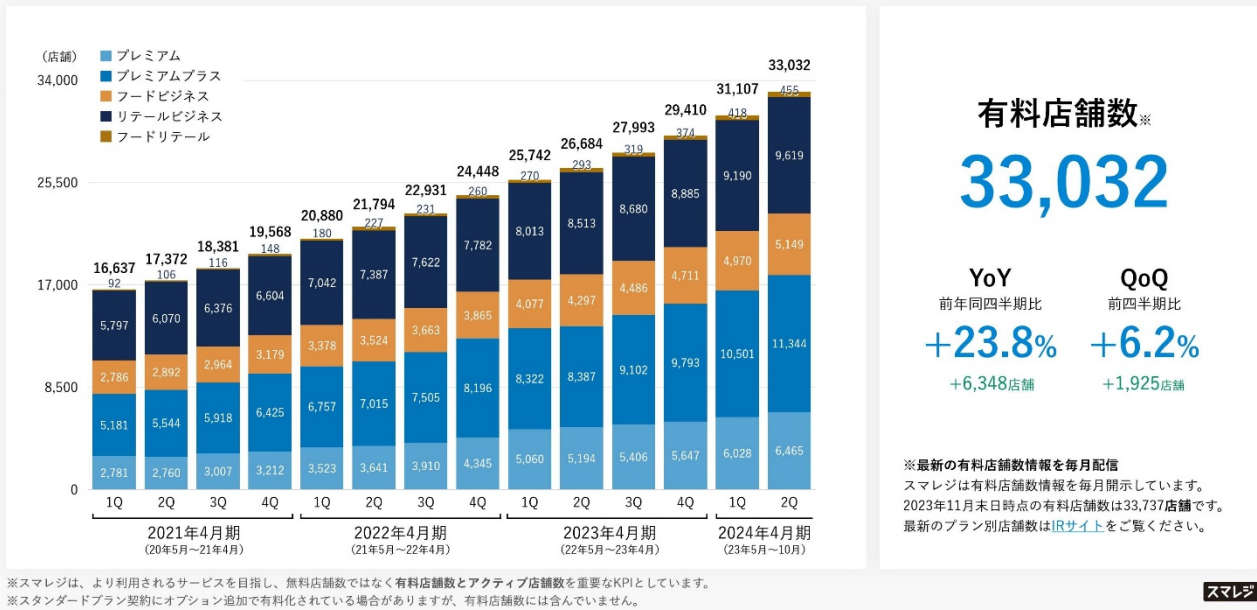


解約率。解約率は特に変化が見られませんでした。改定の影響が出ることを想定していたんですけども、大きなチャーンが見られずという傾向は変わらずです。こちらも影響が一段落したかなと思います。

POSレジ 有料店舗数（利用プラン内訳）の四半期推移

事業の状況 20

幅広い業種や事業規模にて導入が進み、QoQ+6.2%の成長



有料店舗数です。前回の説明資料から登録店舗数の記載をなくしております。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をしたいという趣旨でございます。有料プランの契約店舗数は3万3,032店舗となりました。前年同期比で6,348店舗増加したんですけども、前期の第1クォーターが、対前年で5,365店舗の増加となっておりますので、新規獲得の増加と解約の低減で純増ペースが上がっております。

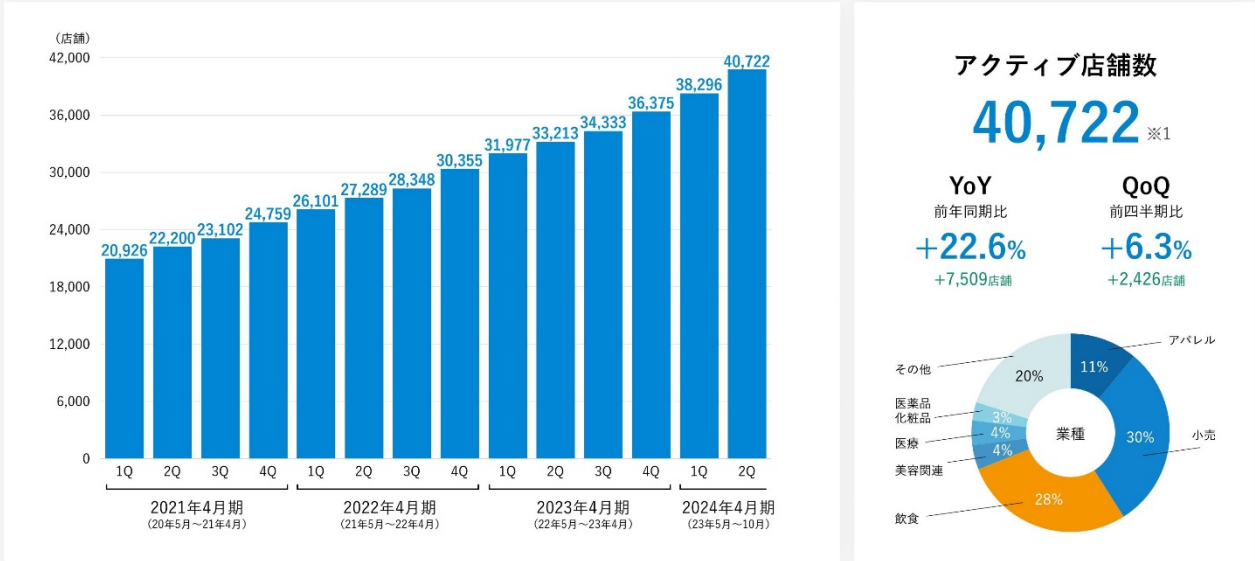
サポート

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@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 21

アクティブ店舗数が4万店舗を突破。継続して利用されるサービスを目指します



※1 2023年11月末時点のアクティブ店舗数は41,689店舗です。詳しくは公式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か月の間に商取引（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。



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契約、無料ユーザーで利用していただい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いないという店舗は含まれておりませんので、本当に使ってもらえているかどうかを測る、こちらが重要な指標になっていきます。第2クォーターは4万722店舗で、初めて4万店舗を超えました。

POSレジ GMV（流通取引総額）の推移

事業の状況 22

累積取引総額が7兆円を突破。スマレジ経済圏がどんどん拡大中
スマレジ利用店舗のキャッシュレス取引比率は55.1%、日本のキャッシュレス化にも貢献 ※1



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。
※1 経済産業省は2025年までにキャッシュレス決済比率を4割程度にするという目標を掲げキャッシュレス決済を推進。2022年のキャッシュレス決済比率は36.0% (2023年4月 経済産業省発表)

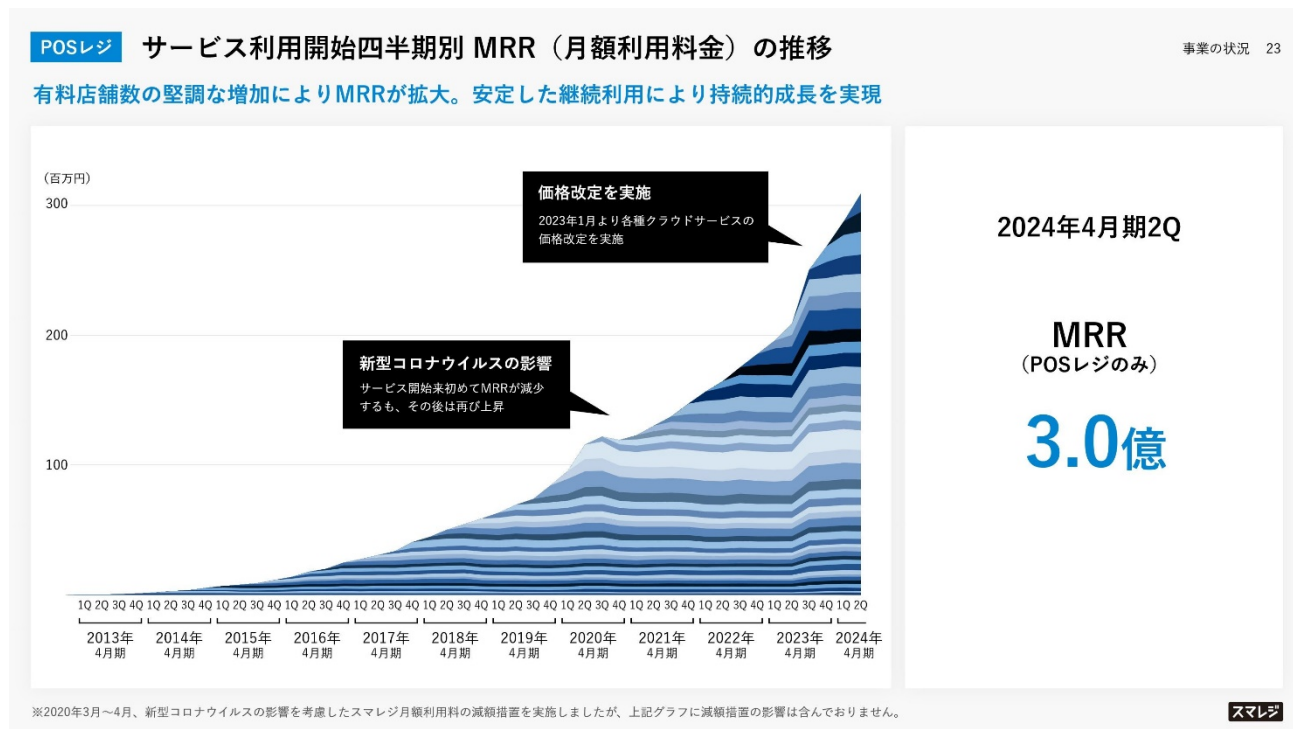


サポート

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 レジューザー全体の流通金額、決済された売上金額です。第 2 クォーターでは 5,217 億円、前年同期比で 37%の増加となりました。キャッシュレスが増えて、現金決済が減ってきています。これは皆さま日々実感されているところだと思えるのですが、各種 QR 決済などの普及に伴った数字になっています。累計の GMV ではこちらも初めて 7 兆円を超えました。



こちら POS だけの数字なんですけれども、第 2 クォーターのトータルの MRR、月のストックの売上高ですね。3 億円となりました。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まして、MRR は大きく伸びました。先ほどご説明したとおりですが、単価が上がり、解約率はある程度低減できておりますので、店舗の純増ペースが上がっています。ですので、MRR の積上げスピード、この曲線の角度も上がってきております。

以上、2024 年 4 月期第 2 クォーターの決算概況、および通期業績予想の修正について、私から説明いたしました。

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@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。画面下の Q&A ボタンまたはメールで質問をお送りください。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ご了承ください。メールで質問いただく際には、件名に決算説明会へのご質問である旨を記載いただけますようお願いいたします。また会社概要に関する質疑応答は、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]：早速皆さまからの質問に回答していきたいと思います。まずは事前登録フォームでいただいた質問から回答します。

質問者 [Q]：まず 1 つ目、上方修正に新紙幣対応売上高 1.8 億が今期費用とありますが、第 2 クォーターの機器販売の増え方を見ると、第 2 クォーターで新紙幣対応は完了したという認識でよろしいでしょうか。新紙幣対応絡みでもう一つ、特需は一過性のものなのでしょうかという質問をいただいております。

高間館 [A]：今回新紙幣対応で前回予想策定時に見込んでなかったんですけれども、売上げが立っているんですが、主に第 2 クォーターから対応が始まってまして、第 3 クォーター以降も引き続き発生する予定です。

主に新規獲得増加でも機器販売が伸びますので、伸びを見ると 1.8 億の計上が終わったんじゃないのって思われるかもしれませんが、進捗としては半分、3 分の 2 程度です。一応、新札対応なので一過性のものなんですけれども、今後も増税ですとかそういう変更があれば、都度対応していくかたちにはなります。

質問者 [Q]：続いて、事前にいただいていた、人件費の伸びが QoQ で見ると 30%であることに對して、人数の伸びは 5%程度にとどまっているかと思えます。その要因を教えてください。例えばベースアップをしっかりと、給与が高い部長、エンジニアの採用が多かったなど。またその他費用も伸びておりますが、これは採用費の伸びが影響しているのでしょうか。伸びた項目があれば、お伺いできますと幸いですといただいております。

高間館 [A]：人件費のところですね。給与のベースアップはしましたし、それほど多くはないんですけれども賞与の積み増しもしております。あと、株式報酬を出しているんですけれども、株価に連動してその引当額の調整が必要になってくる部分がございます。第 2 クォーターですね。株価が好調に推移していました。その影響もあって調整という意味合いで人件費が伸びた部分もございません。

採用に関しては、優秀な人材の応募がおかげさまで増えておりまして、以前よりも採用している人材の年収水準はある程度上がってきているのかなという印象は受けております。

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

その他費用のところに関しては、第2クォーターから研究開発費が計上されております。第2クォーターに関しては約3,000万の計上がありました。

質問者 [Q]：続きまして、解約をされる顧客に関しては、他社サービスに乗り換える、店舗をやめる、のどちらが多いでしょうかというご質問をいただいております。

高間 館 [A]：閉店なり廃業というところで解約をされるお客さまが一番多いかなと思います。

質問者 [Q]：続きまして、下期の営業利益が5%減益の計画ですが、期初から減益を想定されていたのでしょうか。下期減益となる要因があれば教示くださいという質問をいただいております。

高間 館 [A]：これは大きく2つありまして、一つ季節要因がございます。12月1月は営業日数の関係で、売上げが毎年若干ですが下がるシーズンリティがございます。その影響は一つと。

あと再三この決算説明会でも話をしているんですけども、中期というより長期の成長に向けた認知拡大ですとか、そういったところへの先行投資、人材の獲得も含めて、そういうところに足元の利益の創出もあるんですけども、積極的に投資をしていきたいという、成長重視の戦略をとっていきたいという戦略です。下期に関しては広告宣伝費で大きく予定しているイベントがございますのと、採用による人件費の増加というところがありまして、少し利益としては下がるかなと思います。

質問者 [Q]：続きまして、価格改定についてこれまでの実績と、これからの方向性をご教示いただけますと幸いです。スイッチングコストが高いので、価格改定があっても解約はほぼないという考えでよいでしょうかというご質問をいただいております。

高間 館 [A]：価格改定については、サービス開始から初めて今年の1月に行ったんですけども、今のところ次どうするかとかその辺りはまだ予定はございません。スイッチングコストが高いので価格改定しても解約はほぼないという考えで、という質問に対しては、その要因もございまして、プロダクトの性格上、業務に密接して使われているという性格上、なかなか変えにくいというところがあるのかなと思います。

質問者 [Q]：続きましてインバウンド需要が戻りつつありますが、計画へは盛り込まれているのでしょうか。業績への影響などはどのようにお考えでしょうかとあります。

高間 館 [A]：直接的に開示している業績予想に関しては盛り込んではいないです。ただ、われわれの業績にインパクトを与えるという意味でいうと、例えば出店意欲が旺盛になるとか、もしくはその決済サービスにおいてその決済額が増えると、われわれがいただける決済手数料額が増えるとか、その辺りの影響は若干あるのかなとは思いますが、今のところ計画には積極的に盛り込んでいない状況です。

質問者 [Q]：続きまして、ちょっと答えにくい質問なんですが、消費者に近い業務の御社が、なぜネガティブイメージの強いアンジャッシュ渡部を使っているのでしょうかという質問をいただきました。

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



高間館 [A]：ネガティブイメージが強いという部分、理解できなくはないんですけれども、元々アンジャッシュ渡部さんは飲食店にすごく造詣が深くて。一度 YouTube をご覧いただきたいなと思うんですけど、例えばおでん屋さんの外で排気の匂いをかいで、関東風か関西風か分かるとかですね。こういう店舗はこういう経営をしているとかっていうところまで、わりと突っ込んで理解をされているので、非常に人材として面白いという意味合いで、今回 YouTube にスポンサーをさせていただいております。

また話題性のところも、こちらもお金を捨てるわけではないので、ある程度その宣伝効果というか、認知効果を図った上で協賛させていただいておりますので、その辺りも含めて総合的に判断しました。

高間館 [M]：続きまして、ちょっと前半にいただいた質問で回答してなかった部分があって回答したいと思います。ちょっと時間的に、次の質問で最後にしたいと思います。

質問者 [Q]：店舗数の多い理美容にターゲットを当ててはいかがでしょうかという質問を前半でいただいております。

高間館 [A]：これに関しては、業種細分化戦略の一環でいただいたと思うんですけれども、もちろんその理美容だったり、宮崎も前半ちょっと触れていますように、クリニックだったりというところは、ターゲットを当てて展開しております。

前半部分のアプリマーケットの話が出てきたと思うんですけど、アプリマーケットで各業種の細かいその業、その業の慣習というか、フローがあると思います。そういうところに対応していくかたちになって、理美容、クリニック辺りで使えるように、そういうアプリケーションも随時リリースをしていく予定になっております。

高間館 [M]：ではこちらで質疑応答を終了します。たくさんのご質問ありがとうございました。私から以上ですが、第2クォーターもいい進捗となりました。第3クォーター以降、下期もさらに成長して、ARRの修正した通期業績予想達成できるように、引き続き進めてまいりたいと思います。ありがとうございました。

式地 [M]：今回も前半後半の2部制でお届けいたしました。いかがでしたでしょうか。ここで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。

最後にアンケートへのご協力のお願いです。本説明会終了後、ご覧の画面上にアンケートフォームが表示されます。30秒程度で終了する簡単な内容ですので、皆さまの率直なご意見ご感想をお寄せください。

これもちまして、2024年4月期第2四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。

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



[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 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

