

スマレジ

**第16期 第2四半期
決算説明資料
FY2021 2Q**

2020.5.1~2020.10.31

Presentation Material

株式会社スマレジ 証券コード:4431

P3	新型コロナウイルスによる影響について
P7	2021年4月期2Q 決算概要
P20	事業の状況
P33	2021年4月期 業績の見通し
P41	今後の展望
P46	Appendix

新型コロナウイルスによる影響について

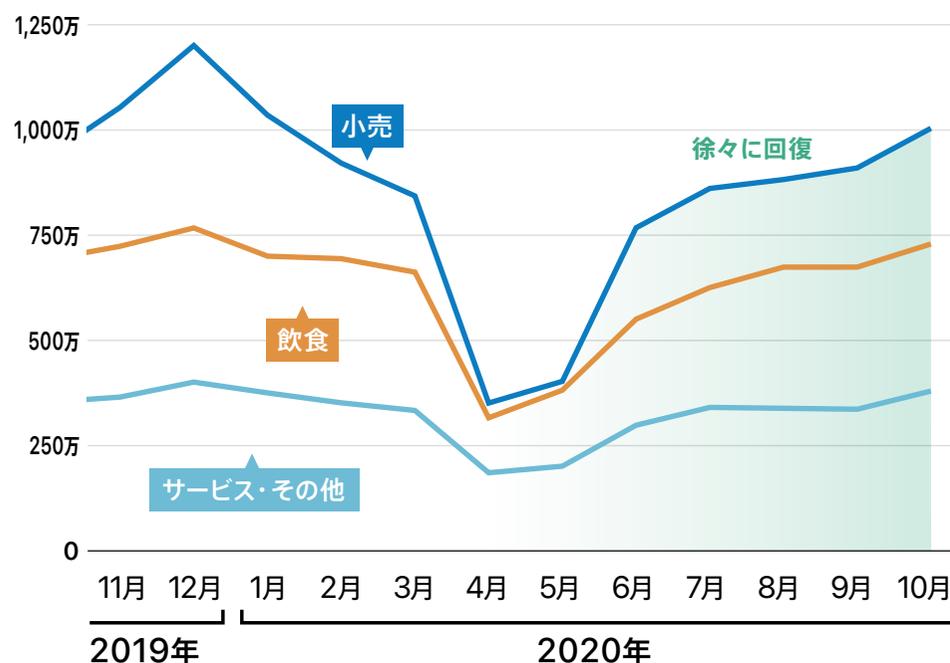
IMPACT OF COVID-19

クラウドサービス月額利用料等（月額利用料）

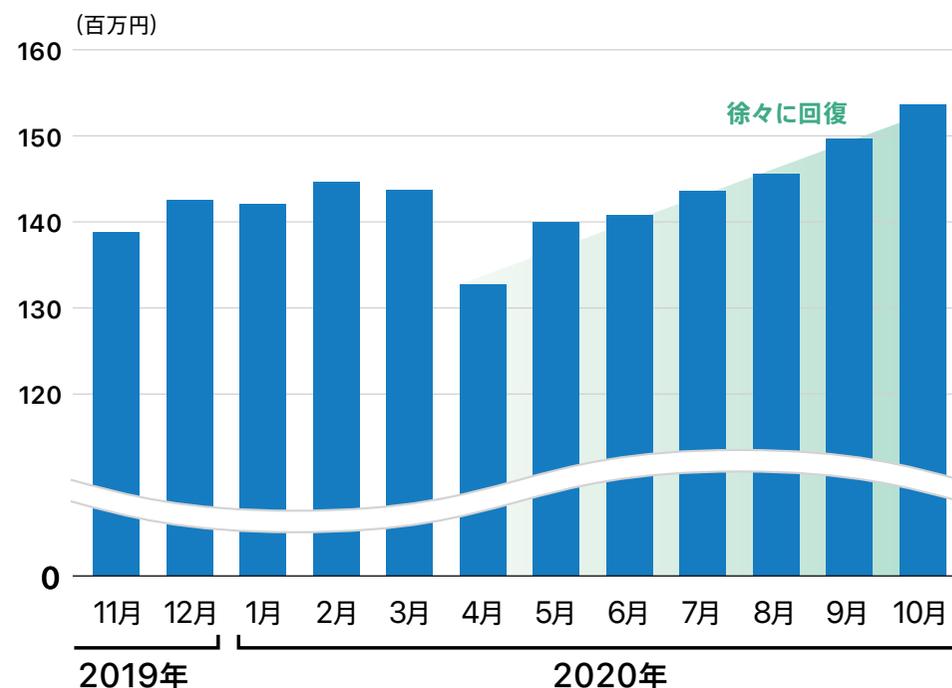
新型コロナウイルスによる影響について

自粛期間である2020年4月を底として、取引数も緩やかに増加し、経済活動が徐々に回復している
月額利用料も同様に回復傾向に

業種別取引数の推移（スマレジPOSデータより）



クラウドサービス月額利用料の推移



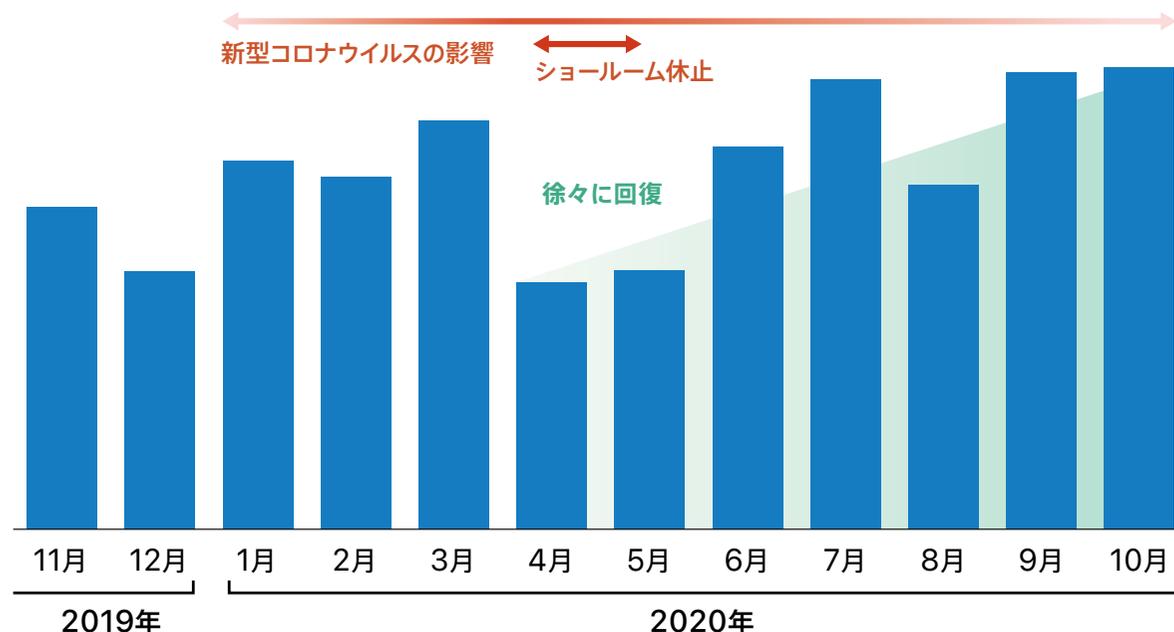
クラウドサービス月額利用料等には、スマレジ・ペイメント、スマレジ・タイムカードの売上も含まれます。

クラウドサービス関連機器販売等（初期費用）

新型コロナウイルスによる影響について

8月までは新規商談件数は鈍化していたものの、10月は商談件数および獲得数がコロナ前と同水準まで増加しました。
 また、オンライン商談の質を高めたことで、対面商談同等の成約率まで改善することができました。
 2Qでは、1Qより準備していた医療分野での新規顧客開拓が進み、10月は前年同月を超える結果となりました。

商談数の推移と同月比 当期資料から商談数のカウント方法を変更しております



ポイント

2019年9月に軽減税率特需による商談数増加のピークを迎え、通常時の商談数へ推移する中、新型コロナウイルスの影響により商談数が減少。前年同月比での比較は、前年の軽減税率特需の影響により、平時より減少率が大きい印象を受けやすくなっています。

	2020 4Q			2021 1Q			2021 2Q		
	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月
初期費用 (単位：千円)	109,613	132,597	57,860	71,892	84,956	131,329	82,008	101,564	127,675
前月比	114.3%	121.0%	43.6%	124.3%	118.2%	154.6%	62.4%	123.9%	125.7%

徐々に回復

当社従業員向けの取り組み

コアタイムの縮小

従業員が通勤時の混雑を避けて入社・退社できるよう、コアタイムを縮小しました。

テレワークを制度化

withコロナ時代を想定し、実験的に制度としてテレワークを取り入れ、運用しています。

お客さま向けの取り組み

ショールームの感染予防対策

デモ機器およびショールーム全体のアルコール消毒、ショールームの換気、お客さま・スタッフの手指のアルコール消毒など、感染予防対策を徹底して行っています。

オンライン商談の実施

オンライン商談に注力しています。豊富な動画コンテンツを用意し、商談時にお客さまに見ていただいたり、プレゼン内容をお客さまに合わせてカスタマイズするなど、対面商談と遜色ない柔軟な対応ができるよう模索しています。

小売店向けサービスの開発

NEW

消費行動の変化により、急拡大するEC需要をサポートするサービスを開発中。将来的な販売を視野にβ版のモニター募集を開始しました。
(EC PLUG)

和歌山でテストマーケティングを進めておりました新聞販売店を活用した飲食店向けデリバリー・テイクアウトサービス「スマレジ・ロコ」は、目指していた結果に至らずプロジェクトを中止いたしました。

2021年4月期2Q 決算概要

FY2021 2020.5~2020.10

- コロナ禍にある21年4月期2Qと軽減税率特需のあった20年4月期との単純比較は難しいが、**売上高は新型コロナウイルスの悪影響を受けながらも通期計画に対して進捗率45.5%**の14億7千9百万円で着地
- 新型コロナウイルスの影響による需要の減少は徐々に回復傾向であり、業績は計画通り**順調に推移**している
- 人員増強と事務所設備等により販管費が増加し、営業利益は**YoYで65.6%**、通期計画に対して**進捗率50.9%**の3億4千5百万円で着地

業績ハイライト

通期計画に対し売上高進捗率45.5%、営業利益進捗率50.9%と、コロナ禍においても計画通り順調な進捗を達成。人員増強と東京オフィス移転等スマレジ4への投資により、販管費は増加

(百万円)	2021年4月期 2Q 実績 (2020年5月-10月)	2020年4月期 2Q 実績 (2019年5月-10月)	前年同期比 YoY	2021年4月期 通期計画 (2020年5月-2021年4月)	2021年4月期 2Q 達成率 (2020年5月-10月)
売上高	1,479	1,825	81.0%	3,251	45.5%
営業利益	345	527	65.6%	678	50.9%
経常利益	345	527	65.5%	678	50.9%
四半期(当期) 純利益	236	363	65.2%	491	48.2%

記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しております。

貸借対照表

2021年4月期2Q 決算概要

10

東京オフィス移転に伴い固定資産等が増加。機器等の受注好調による前受金増加に伴う流動負債が増加。自社株買いにより自己資本比率が若干低下したものの、83.4%と依然として高い水準を維持

(百万円)	2021年4月期 2Q (2020年5月-10月)	2020年4月期 2Q (2019年5月-10月)	前年同期比 YoY	2021年4月期 1Q (2020年5月-7月)	前四半期比 QoQ
流動資産	3,384	3,332	101.6%	3,321	101.9%
うち現預金	2,983	2,983	100.0%	2,998	99.5%
固定資産	585	354	165.0%	568	102.9%
資産合計	3,970	3,687	107.7%	3,890	102.1%
流動負債	578	500	115.6%	365	158.3%
固定負債	78	49	160.2%	78	100.0%
負債合計	657	549	119.6%	444	147.9%
純資産合計	3,312	3,137	105.6%	3,446	96.1%
負債・純資産合計	3,970	3,687	107.7%	3,890	102.1%

損益計算書

2021年4月期2Q 決算概要

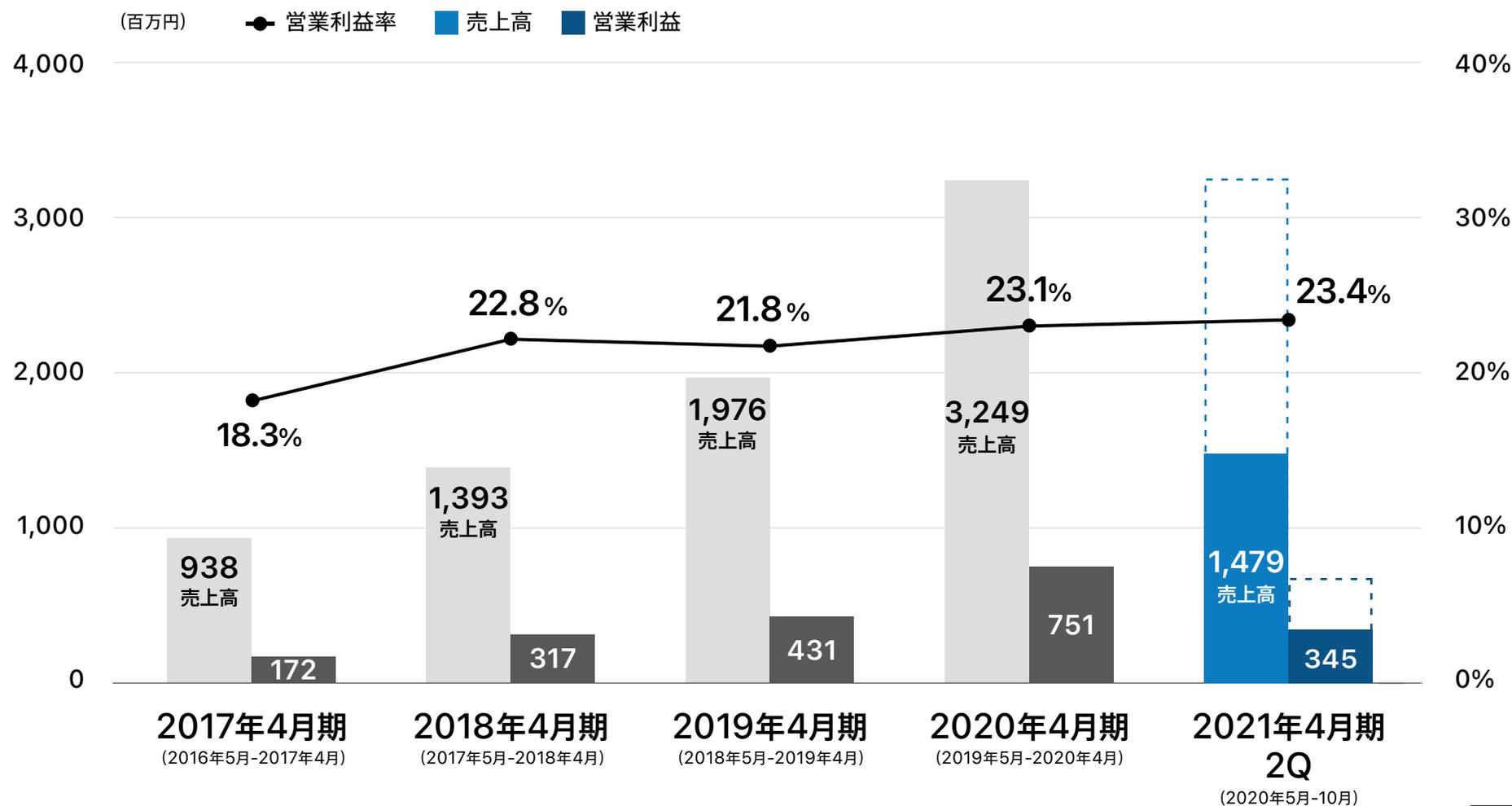
11

サブスクリプション売上高(クラウドサービス月額利用料)が、初期費用(クラウドサービス機器販売等)を上回っている為、売上総利益率が向上。売上総利益は前年並みで、経常収支に変動はない

(百万円)	2021年4月期 2Q (2020年5月-10月)	構成比	2020年4月期 2Q (2019年5月-10月)	前年同期比 YoY
売上高	1,479	100.0%	1,825	81.0%
売上原価	531	35.9%	827	64.2%
売上総利益	948	64.1%	998	95.0%
販売費及び 一般管理費	602	40.7%	470	128.0%
営業利益	345	23.4%	527	65.6%
経常利益	345	23.4%	527	65.5%
四半期純利益	236	16.0%	363	65.2%

売上高・営業利益・営業利益率の推移

コロナ禍においてもサブスクリプション売上高が増加。売上総利益率は前四半期から1.6%向上し、64.1%と高水準。東京オフィス移転等により販管費は増加するも、営業利益率は前四半期から4%向上し、23.4%で着地



四半期 損益計算書

2021年4月期2Q 決算概要

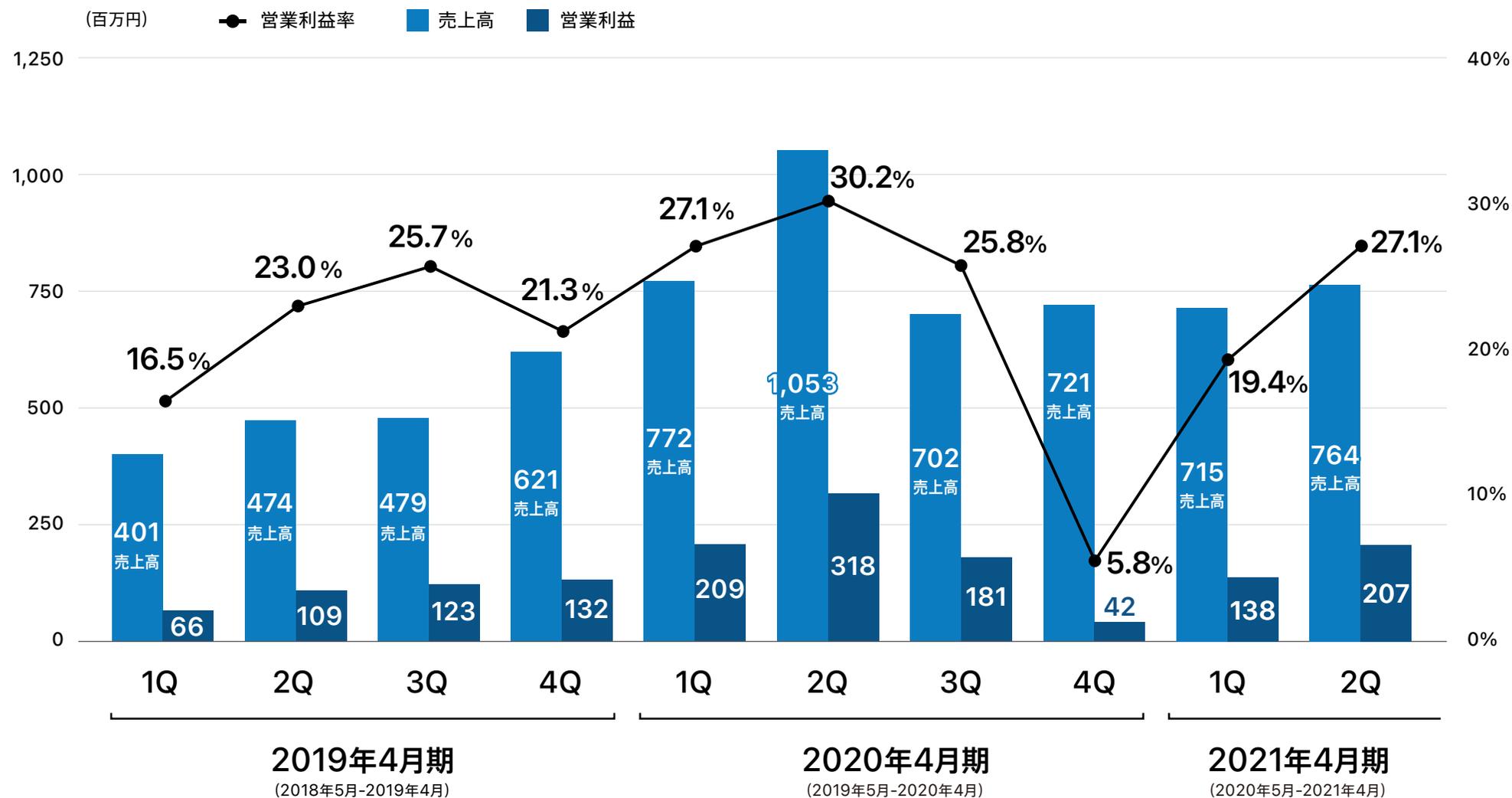
13

営業利益が前四半期比149.3%と、事業投資を実施した20年4月期4Qから回復。計画通り順調に推移

(百万円)	2020年4月期 (2019年5月-2020年4月)				2021年4月期 (2020年5月-2021年4月)				前四半期比 QoQ
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	
売上高	772	1,053	702	721	715	764			106.9%
売上原価	343	483	236	266	267	263			98.2%
売上総利益	428	569	466	455	447	501			112.1%
販売費及び 一般管理費	219	251	285	412	308	294			95.3%
営業利益	209	318	181	42	138	207			149.3%
経常利益	209	318	181	42	138	207			149.2%
四半期純利益	144	219	123	60	94	142			151.3%

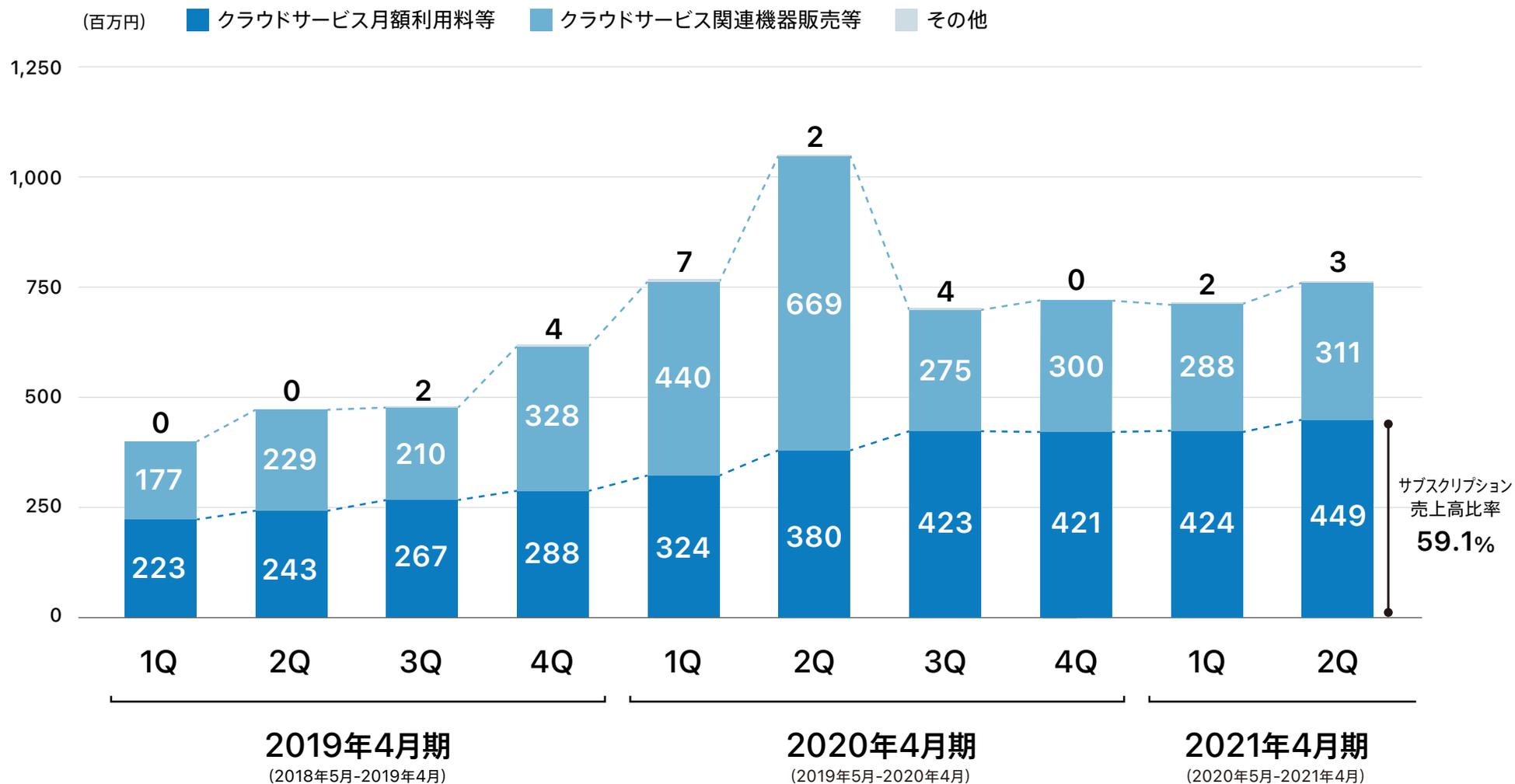
売上高・営業利益・営業利益率の四半期推移

20年4月期4Qに事業投資により、一時的に5.8%に低下した四半期営業利益率も順調に推移し、前四半期から7.8%増加し、27.1%の高水準まで回復



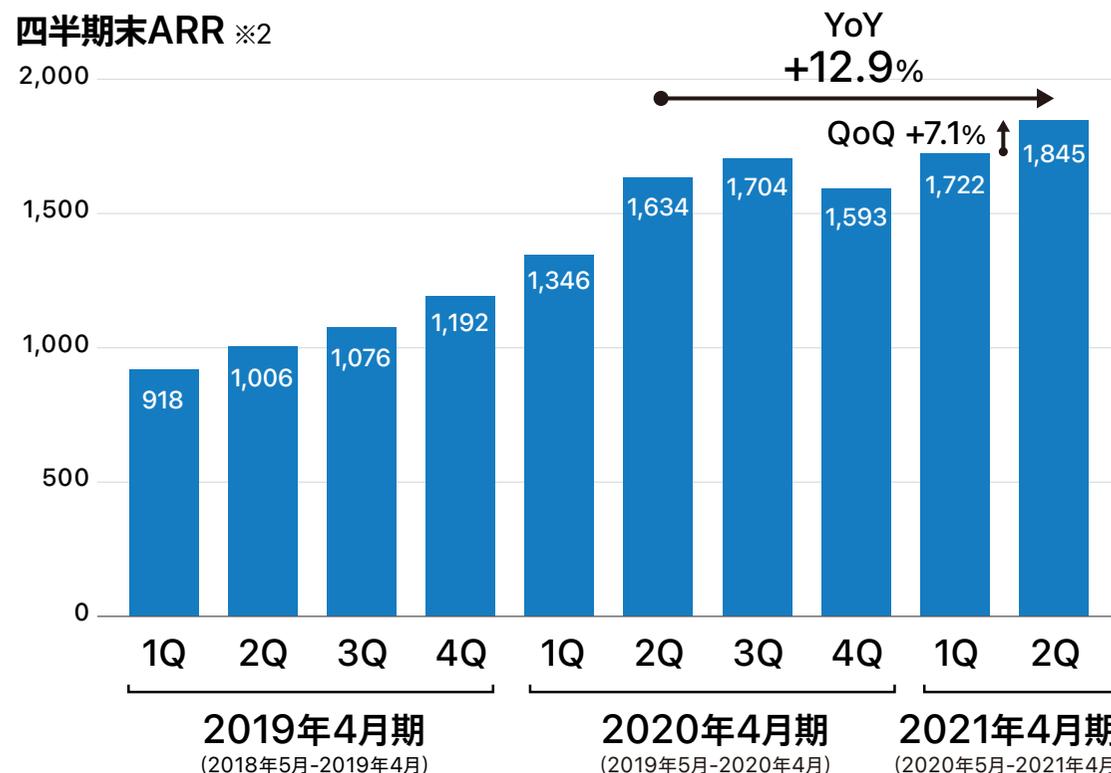
売上高内訳の推移

コロナ禍においても、サブスクリプション売上高（クラウドサービス月額利用料等）は、好調に推移
 軽減税率特需後の初期費用（関連機器販売等）は、徐々にコロナ前の水準へ



ARR (サブスクリプション売上高) の推移

コロナ禍においても、サブスクリプション売上高 (クラウドサービス月額利用料等) は、QoQ107.1%、YoY112.9%と順調に増加



ARR : Annual Recurring Revenue MRR : Monthly Recurring Revenue

※1 20年10月のMRR (クラウドサービス月額利用料等) を12倍して算出

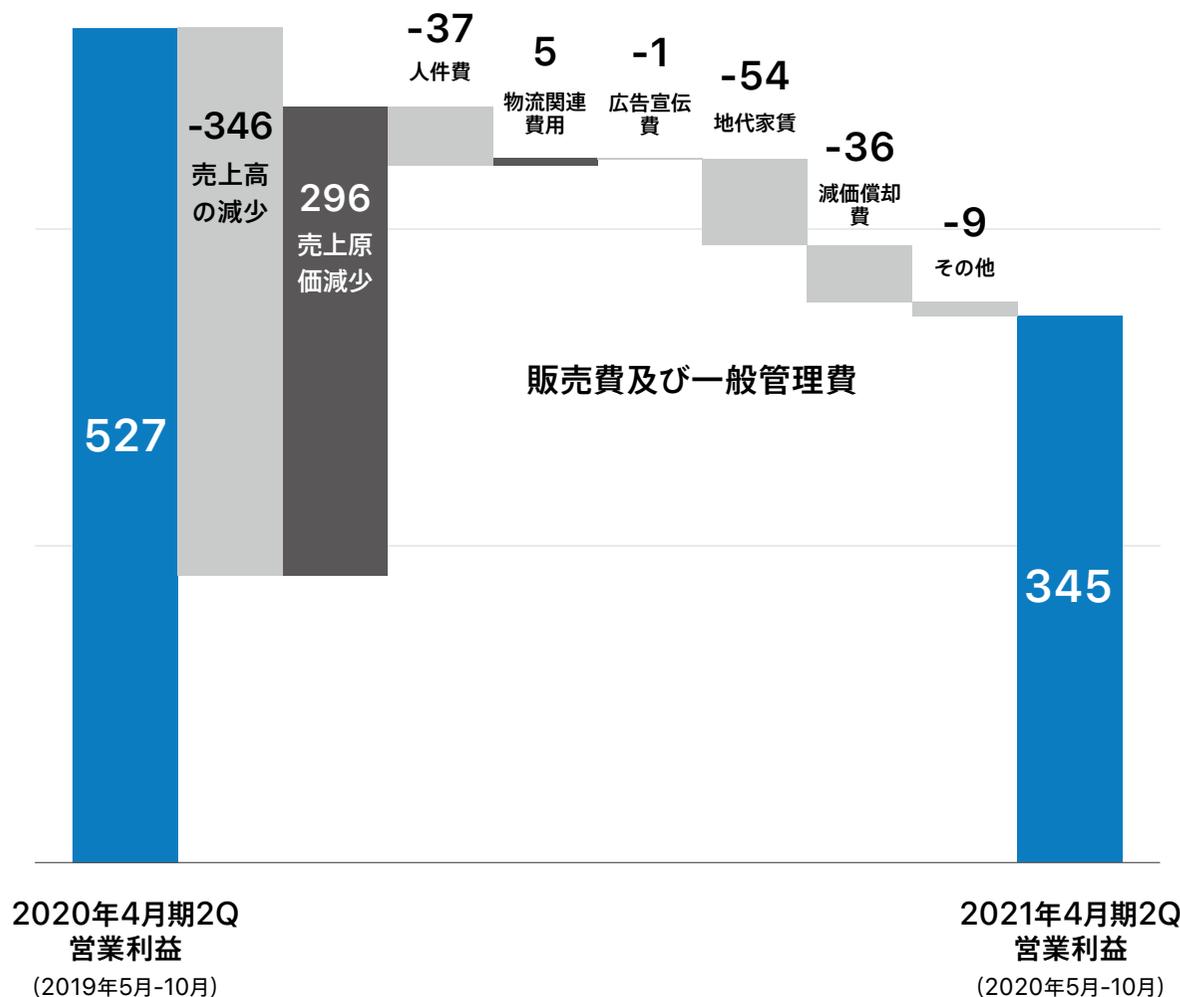
※2 期末月のMRRを12倍して算出

営業利益の増減分析 (対前年同期比)

2021年4月期2Q 決算概要

17

(百万円)



前年同期は軽減税率特需

- ・ (POSの入替需要) 有料契約の増加
- ・ 解約率の低さによるサブスクリプション売上高の増加

【新型コロナウイルスによる影響】

- ・ 休止していた店舗の復帰による有料契約の回復
- ・ 新規開業数の減少による関連機器売上の減少

売上原価が減少

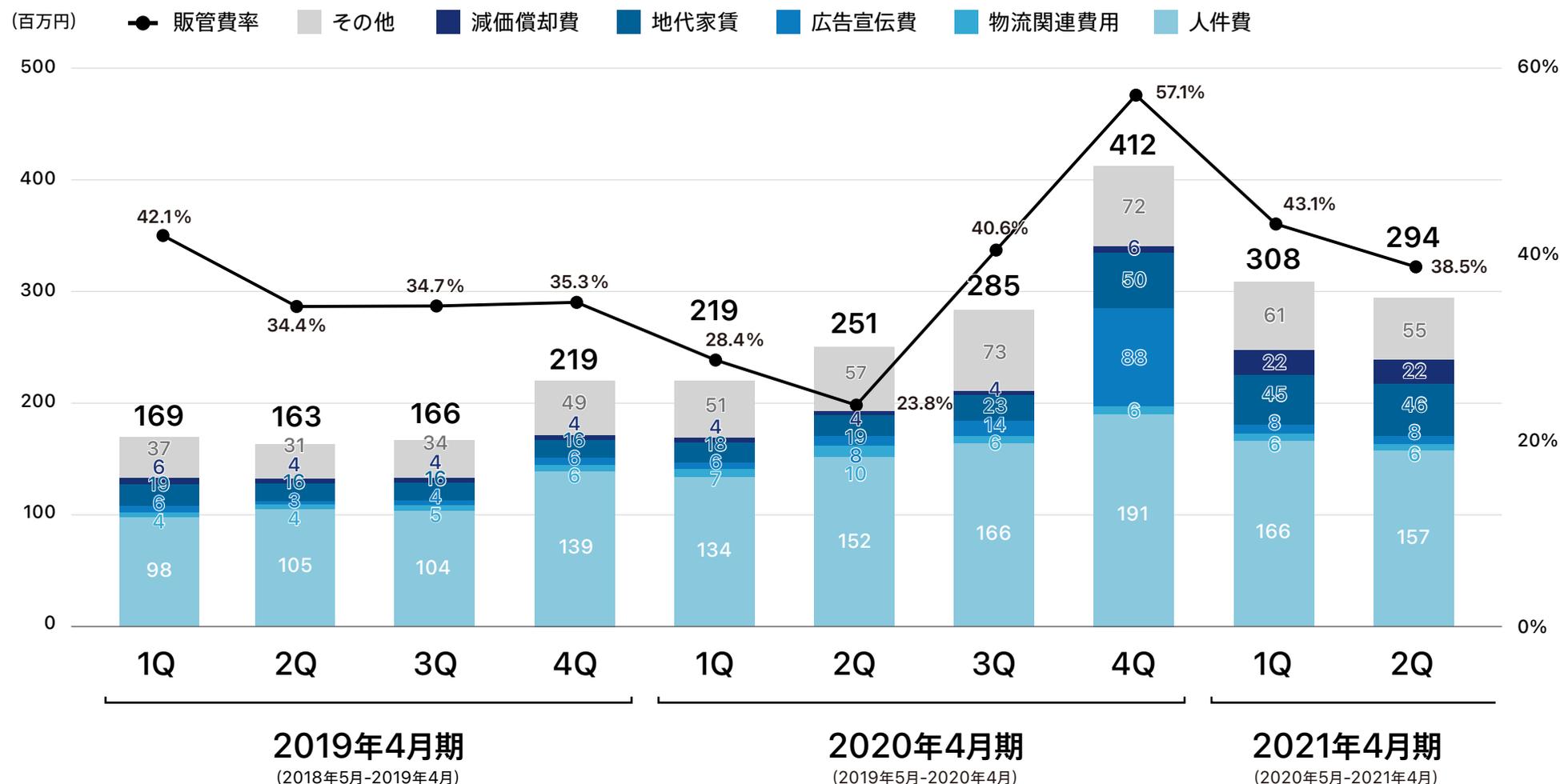
- ・ 前年同期は軽減税率特需により営業利益が急増したが、2Qはサブスクリプション売上高比率の上昇に伴い売上原価が大きく減少

販売費及び一般管理費の増加

- ・ 従業員の増加に伴う人件費の増加
- ・ ショールームの移転及び増設
- ・ スマレジ4への投資 (研究開発の実施)

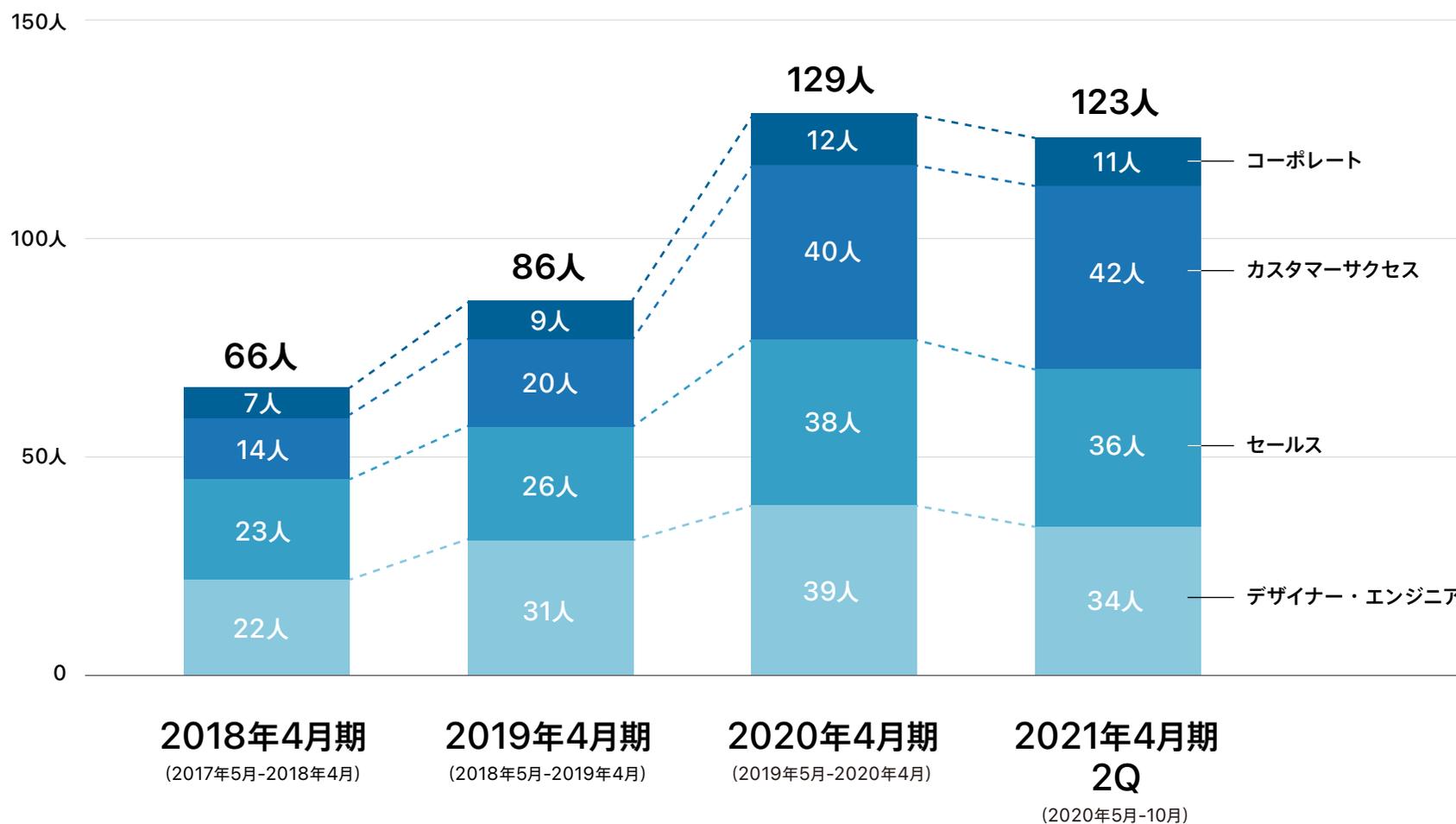
販売費及び一般管理費の四半期推移

20年4月期4Qの事業投資（スマレジ4、TVCM、東京オフィス移転）から、販売費及び一般管理費は、本来の状態に収束。販管費率は前四半期からさらに4.6%低下し38.5%に



従業員数の推移

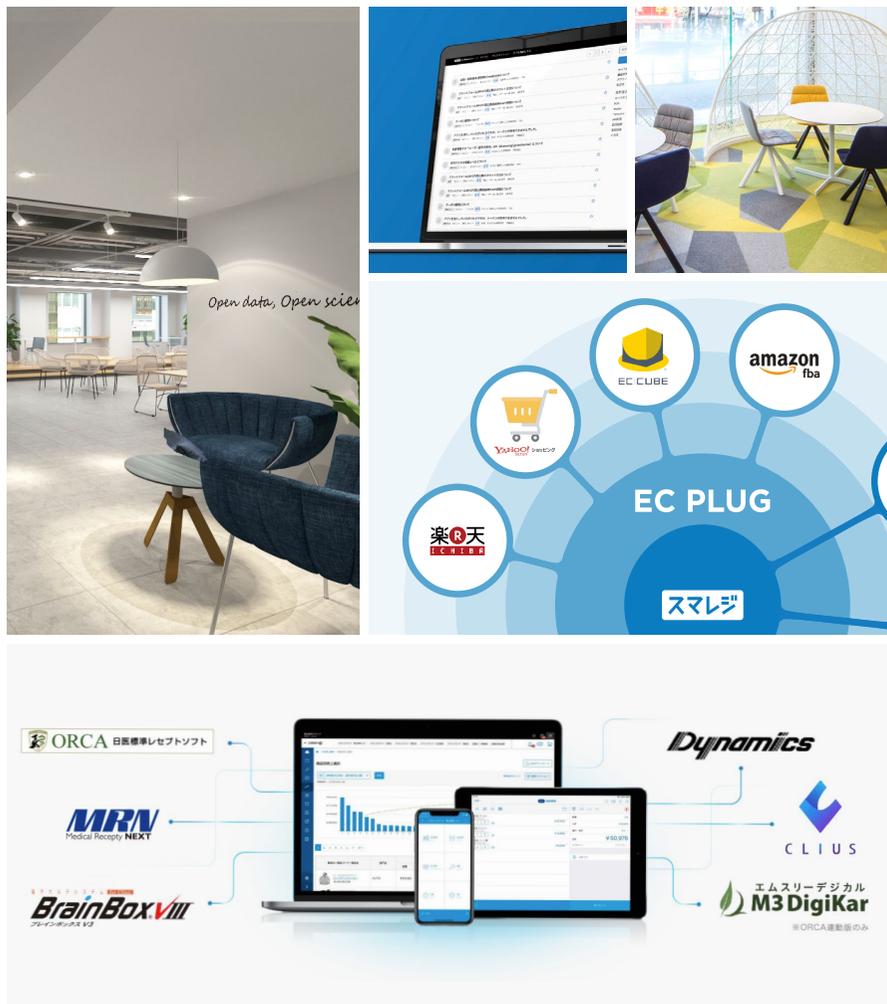
コロナ禍により積極採用を停止。前年同四半期比では増加したが、前四半期比で僅かに減少
新型コロナウイルスによる影響を考慮しながら、慎重に採用活動を継続中
平均年齢32.4歳、平均勤続年数2年7ヶ月



事業の状況

BUSINESS SUMMARY

2021年4月期2Qのトピックス



- 2020.10
- ・スマレジ・EC PLUGのβ版モニター募集を開始
- ・スマレジ新宿ショールームを開設
- ・【DX推進】河野大臣が法務省に領収書の電子化要請
- ・スマレジ4 デベロッパー向けコミュニティサイト公開
- 2020.9
- ・「withコロナの飲食店経営セミナー」開催
- ・恵比寿ショールームを移転
- 2020.8
- ・スマレジ4 アプリマーケットに第一弾アプリ公開
- ・医療機関での導入増加を目指し、医療会計業務に必要なレセプトコンピュータ（診療報酬明細作成システム）との連携を強化

自己株式の取得について (2020年10月)

自己株式立会外買付取引により自己株式を取得

取得した自己株式は、今後M&Aや社内インセンティブとして活用予定

取得対象株式の種類	当社普通株式
取得した株式の総数	73,900株 (※発行済株式総数の0.76%)
取得価額	315,553,000円
取得日	2020年10月16日
取得方法	東京証券取引所の自己株式立会外買付取引 (ToSTNeT-3) による買付

※発行済株式総数: 9,744,700株 (2020年10月時点)

スマレジ・アプリマーケットが登場！

誰でも簡単にアプリが作れる！

スマレジAPIを使って、誰でも簡単にスマレジ専用アプリを作ってスマレジユーザーに販売できる「スマレジ・アプリマーケット」が登場。(開発パートナー登録が必要)すでにLINE連携やモバイルオーダーアプリなどがリリースされており、今後もネイティブアプリや決済端末連携等、店舗業務に役立つ便利なアプリがどんどん追加される予定です。

開発パートナーの募集状況

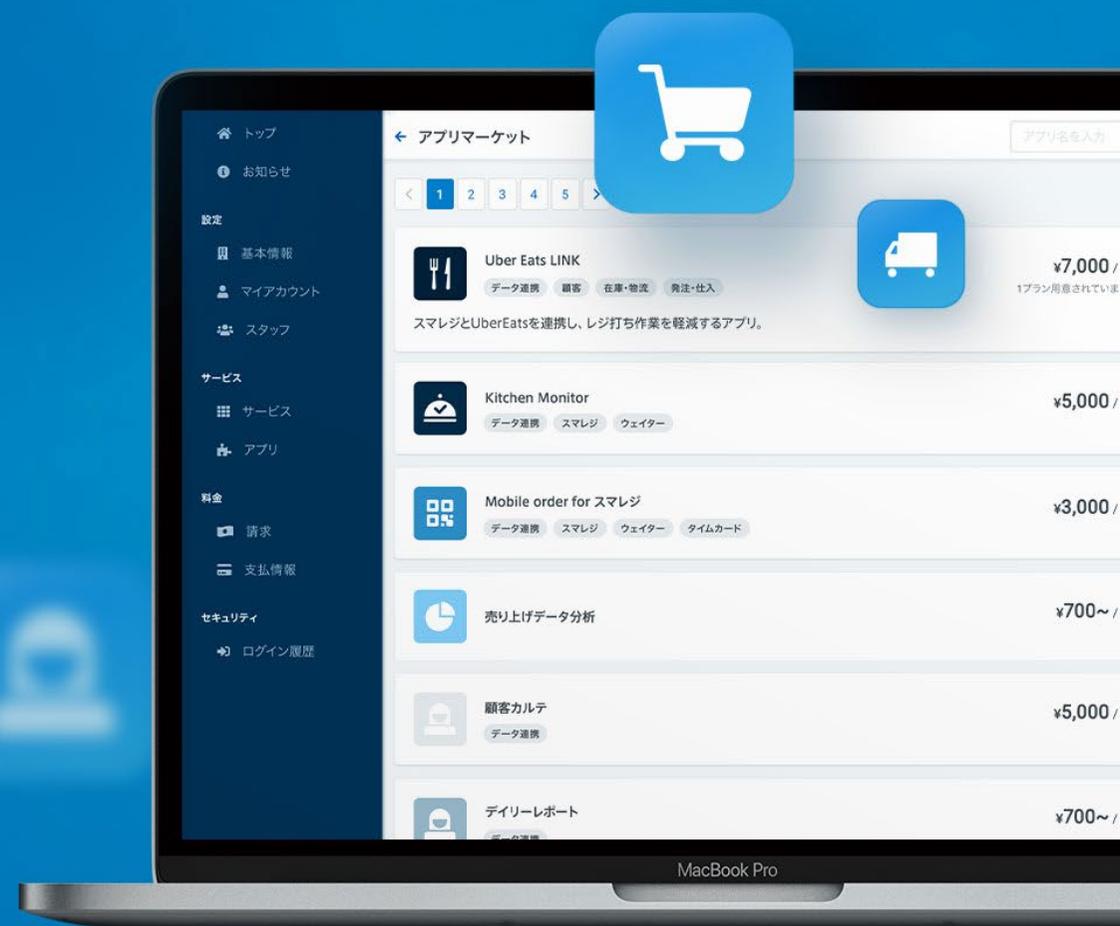
2020年10月末時点で、合計232の申し込みを頂いております。

法人
パートナー
170社

個人
パートナー
62名

スマレジ・アプリコンテスト開催中！

あなたのアプリで
店舗に革命を。
大賞
賞金 **1,000**万円



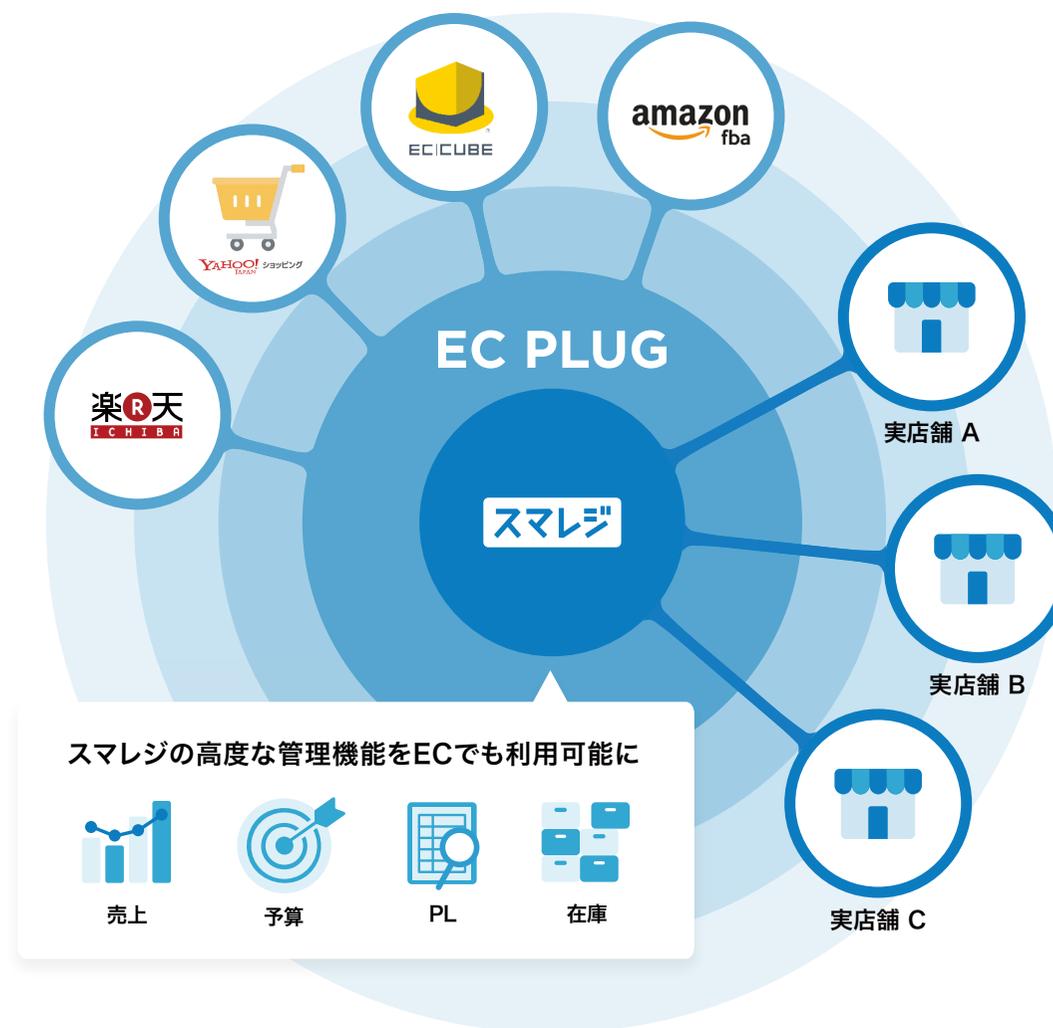
スマレジ・EC PLUG β版モニター募集開始

店舗とネットショップを一元管理!売上から在庫管理までまとめて管理できる「スマレジ・EC PLUG」リリースに向けて、β版モニター募集を開始!

加速するEC需要に対応。 ネットショップと実店舗を まとめて簡単に一元管理

コロナ禍、消費行動の変化により、ECが加速。

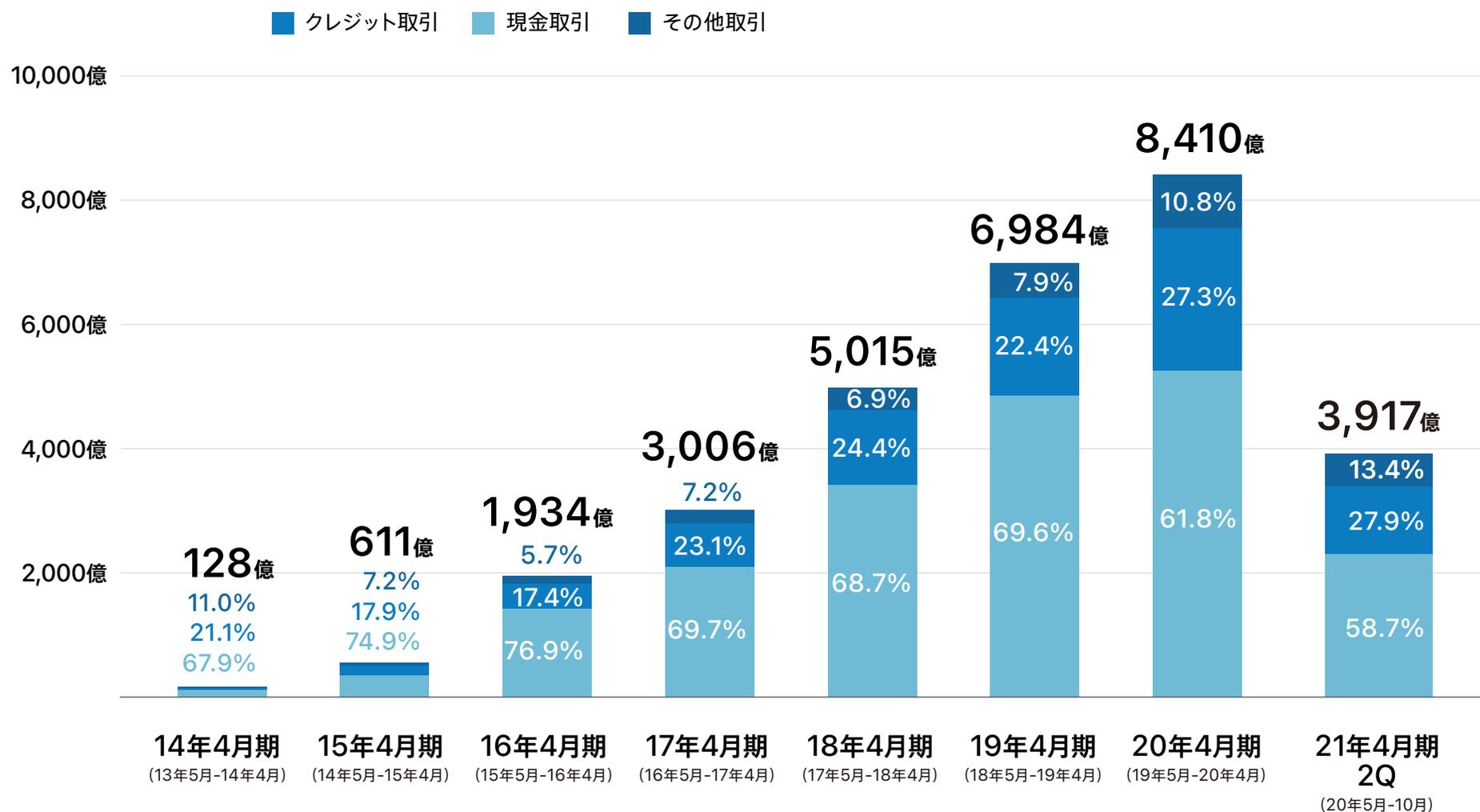
楽天、Yahoo!ショッピングなど複数モールの受注を自動で取り込み、スマレジ上で在庫・売上を簡単に一元管理できる「スマレジ・EC PLUG」。β版の試験導入を経て、2021年春に正式リリース予定。



取扱金額の推移

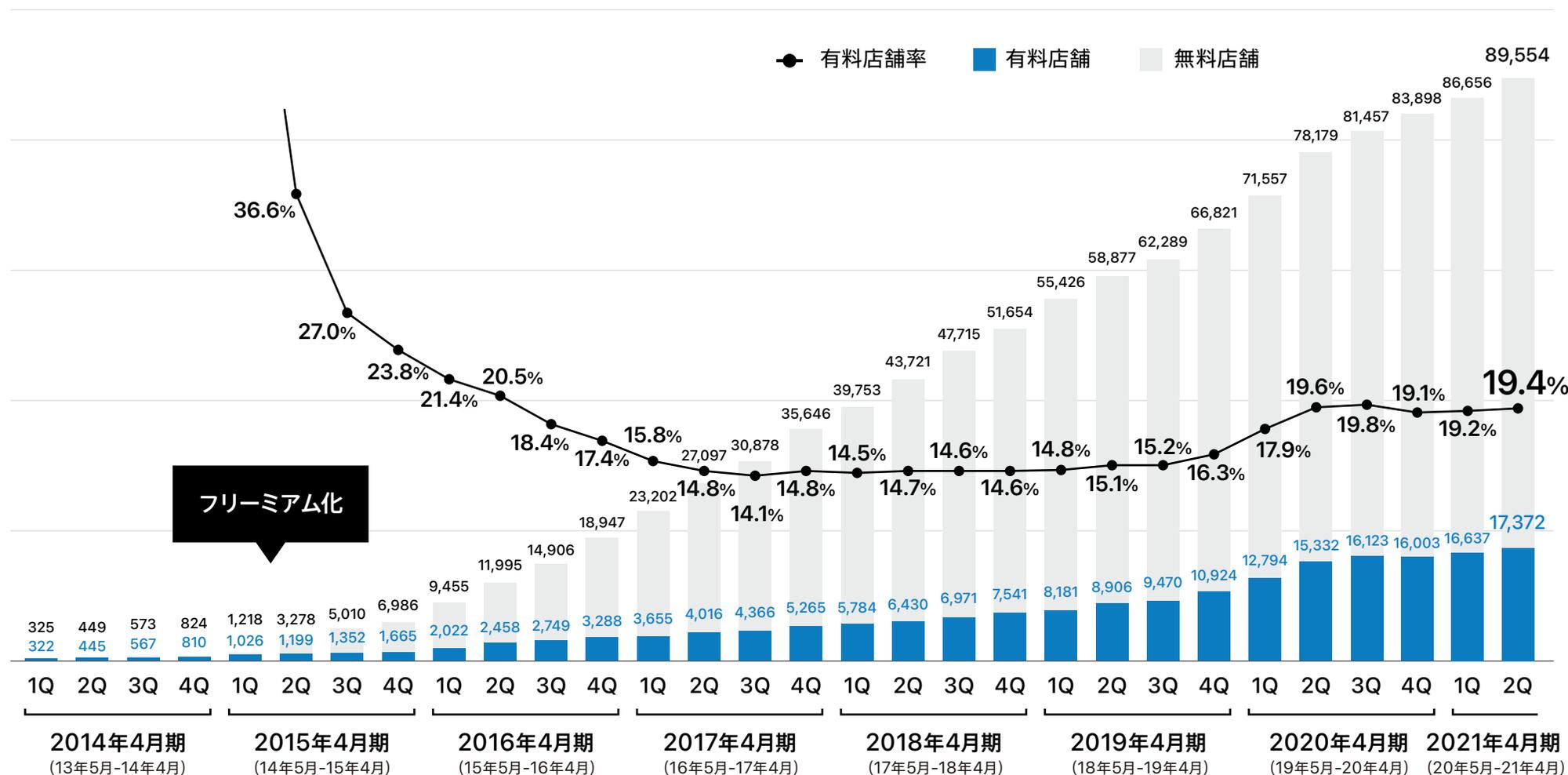
コロナ禍の影響により多くの店舗で取扱金額が減少

生活様式や消費行動の変化により、現金取引が低下し、キャッシュレス取引が増加



店舗数と有料店舗数の四半期推移

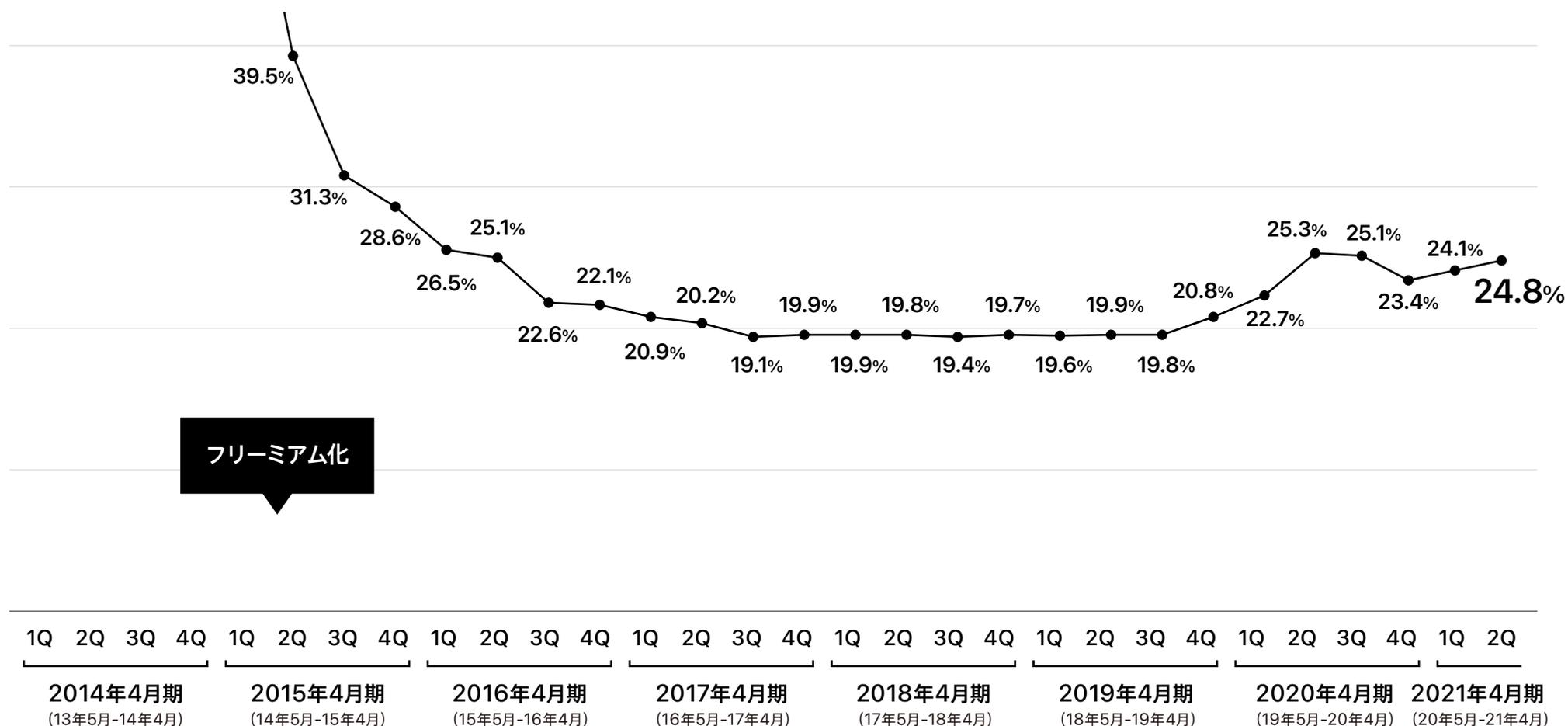
新型コロナウイルスの影響により、20年4月期4Qに減少した有料店舗数が1Qに続き2Qも増加
依然として緩やかな回復基調が続く。有料店舗率は0.2ポイント上昇し、19.4%に



※2015年4月期にフリーミアム化を実施したことにより無料店舗が増加

アクティブ店舗率 (無料プラン含む)

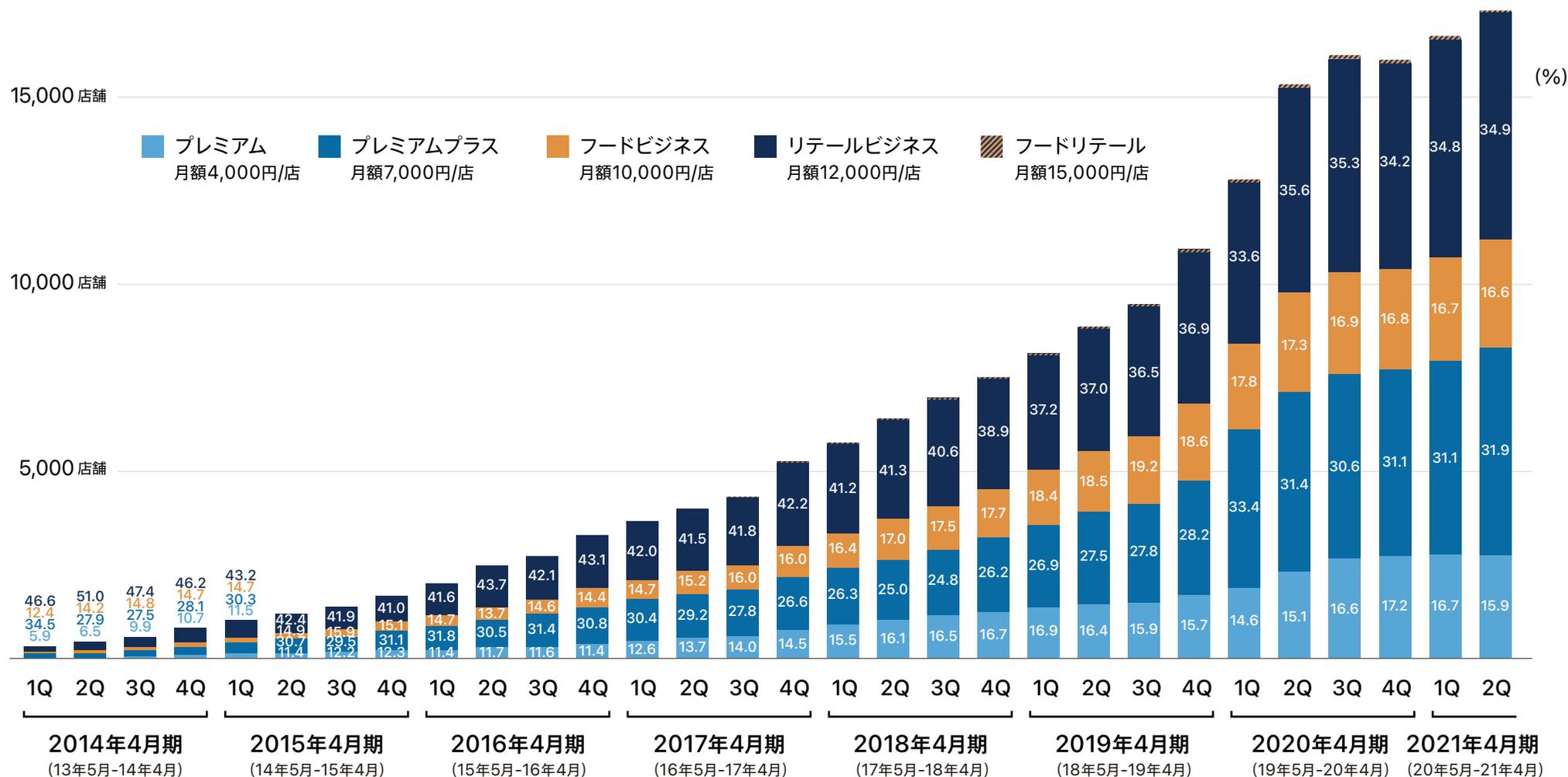
アクティブ店舗率は前四半期から引き続き回復傾向にあり、ほぼコロナ前の水準に0.7ポイント上昇して24.8%に



アクティブ店舗：当月の取引が存在する店舗

利用プラン内訳

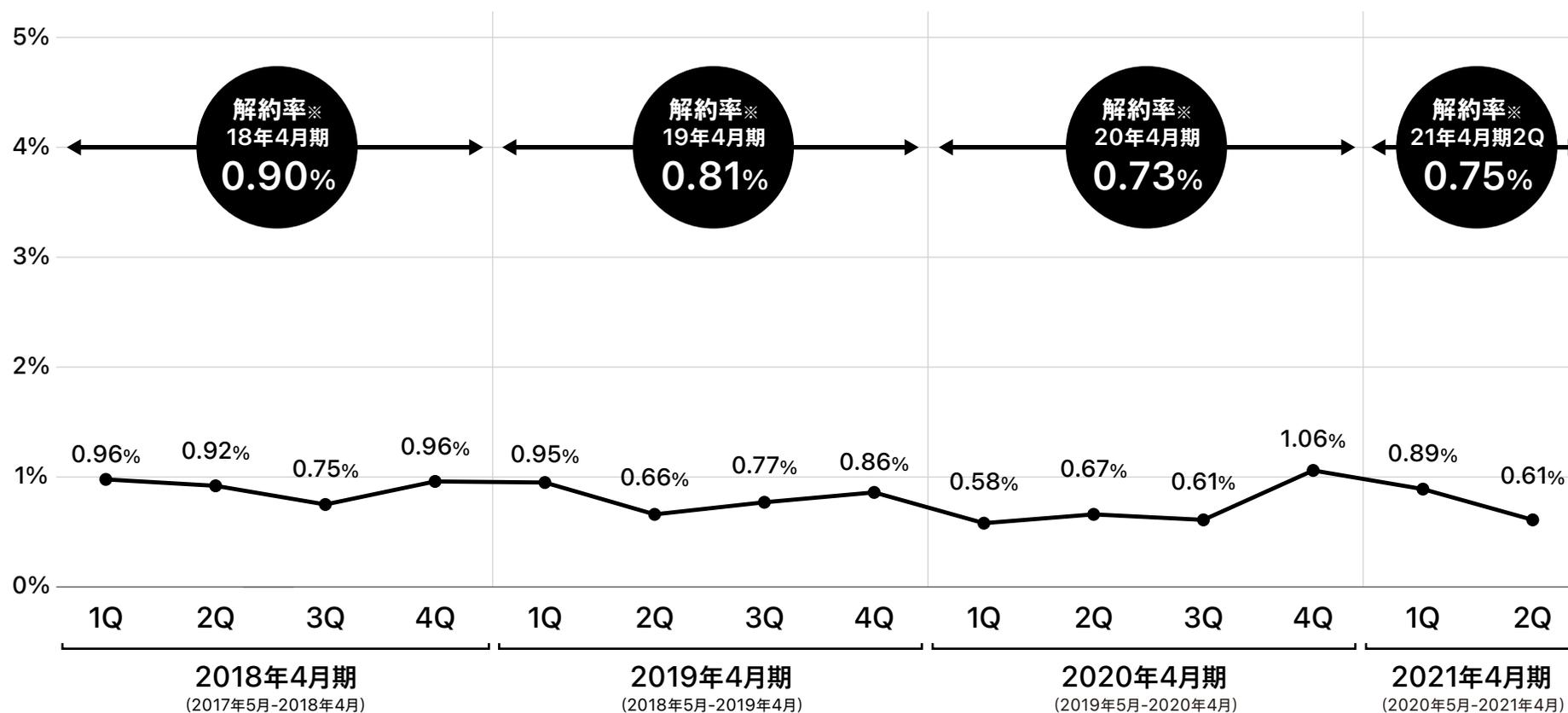
新型コロナウイルスの影響による店舗休止やダウングレードからの回復が進み、従来の成長路線へ
有料プランはプレミアムプラスとリテールビジネスプランを中心に好調を維持



※スタンダードプランをご利用の場合であっても、オプションによって有料になっ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。

解約率の推移

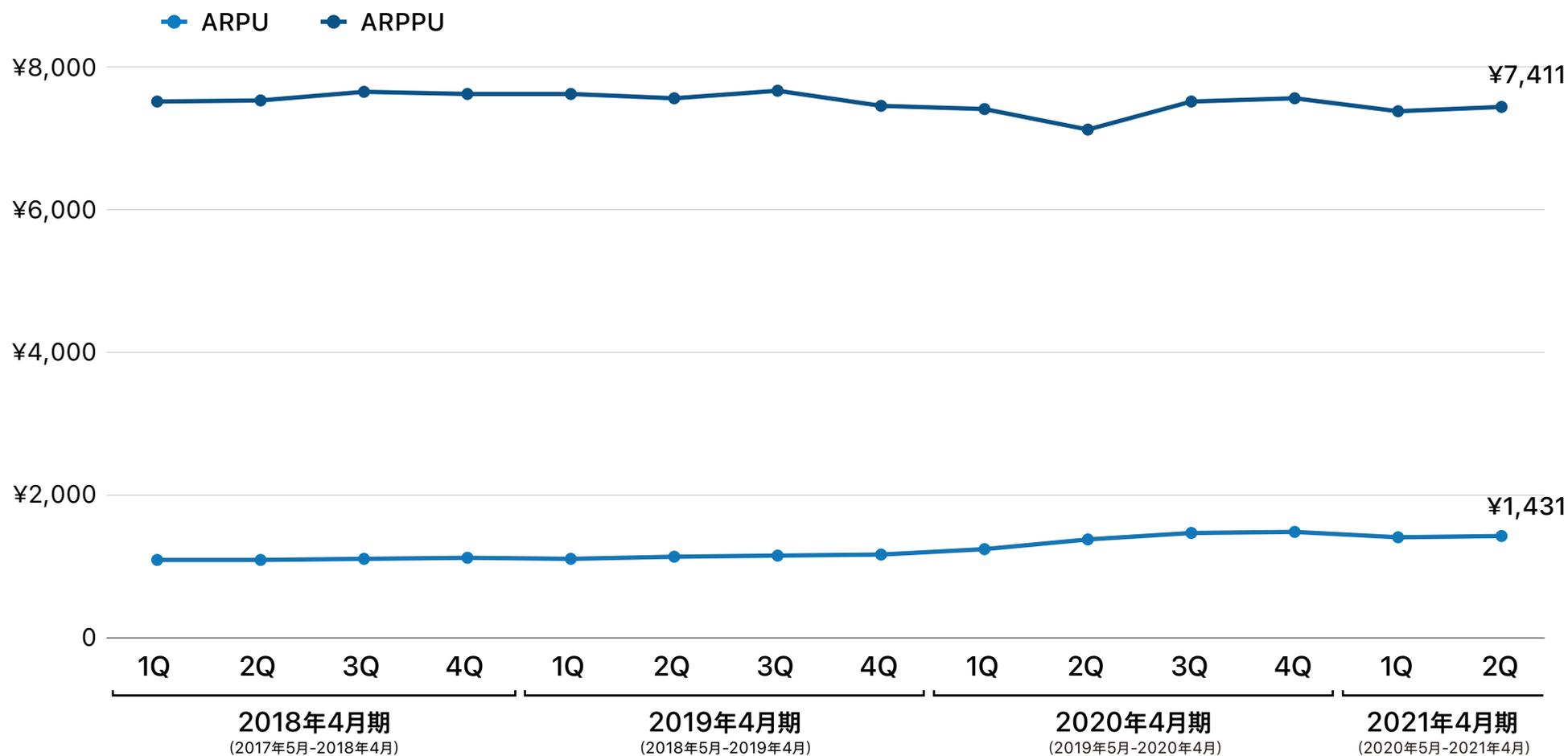
第2四半期は過去最低水準の0.61%まで回復。21年4月期平均は0.75%となり、カスタマーサクセスの提供により、コロナ禍においても低い解約率を達成



※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）

ARPU/ARPPUの推移

コロナ禍において微減した顧客単価は、カスタマーサクセスの提供により回復傾向



ARPU : Average Revenue Per User : 無料店舗を含む全店舗の客単価

ARPPU : Average Revenue Per Paid User : 有料店舗の客単価

中小企業向け業務システムへの取り組み

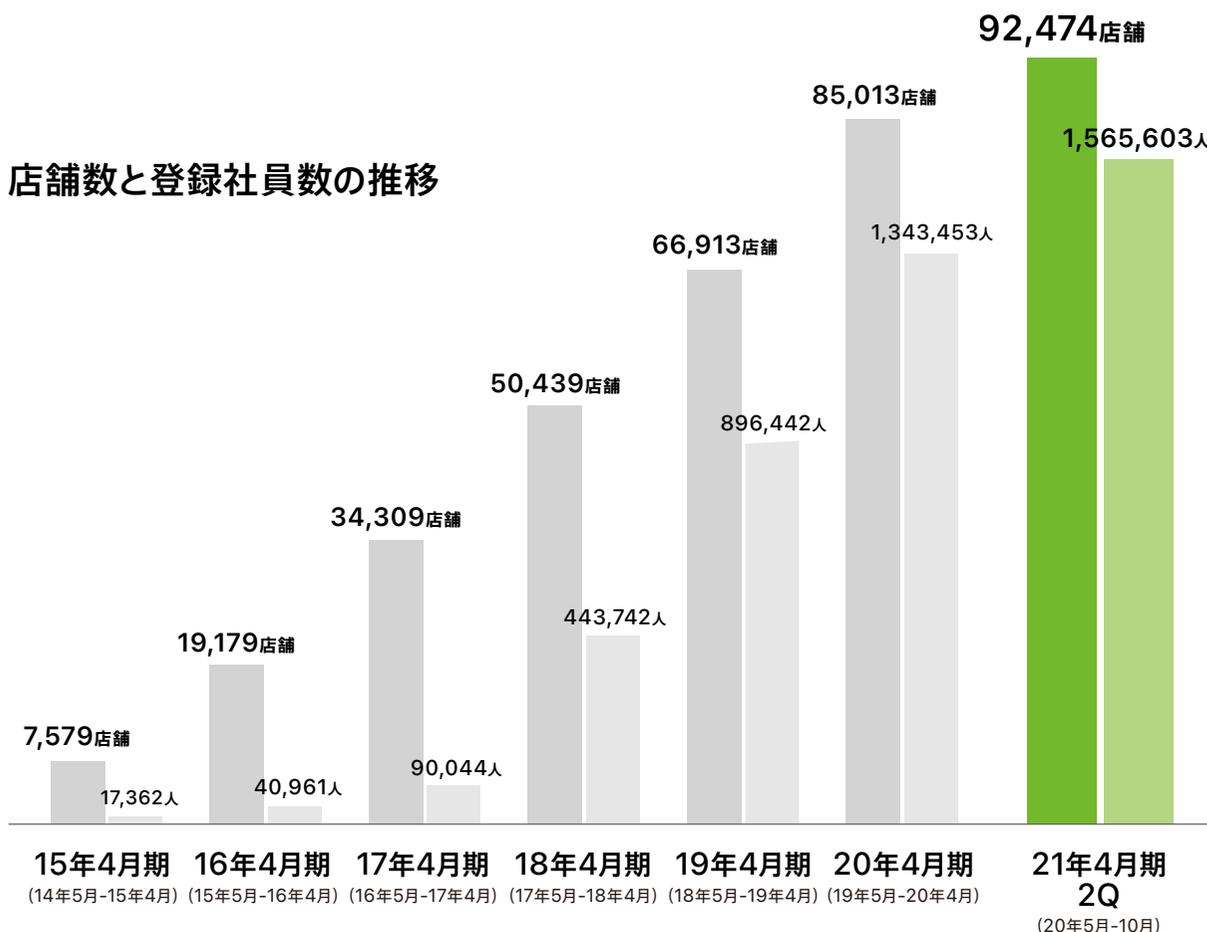
テレワークや働き方改革などの社会的背景により、HR系サービス「スマレジ・タイムカード」がコロナ禍でも好調。顧客単価の向上だけでなく、新規顧客の開拓にも貢献



勤怠管理の枠を超えた、 これからの勤怠管理サービス

簡単に給与計算ができる勤怠管理システム。休暇管理、シフト管理、日報、プロジェクト管理などの機能をはじめ、各種保険や税計算、複雑な賃金体系にも対応しています。

店舗数と登録社員数の推移



2021年4月期 業績の見通し

BUSINESS PLAN FOR FY2021

- 新型コロナウイルスによる経済への影響について、引き続き注視すべき状況が続く
- 市場ニーズは健在、**持続的な成長へ回復を見込む**
- 売上高は、通期32億5千1百万円 (**前期比100%**)、営業利益は6億7千8百万円 (**前期比90.4%**) と、軽減税率特需の収束後も**変わらず順調な成長を継続する見込み**
- スマレジ4 (アプリマーケット) 2020年7月リリース。**スマレジを中心としたエコシステムの形成**に取り組む。大賞賞金1,000万円のアプリコンテストを開催し、認知や活性化を促進
- 不況に強い医療・薬局系の強化、大手POSからの乗り換え強化、閉店跡地への新規出店需要取り込みを狙う
- コロナ禍による行動変容に対し、**EC連携、セルフレジ、テイクアウトやデリバリー**などに順次対応

2021年4月期 通期業績ハイライト (計画)

2021年4月期 業績の見通し

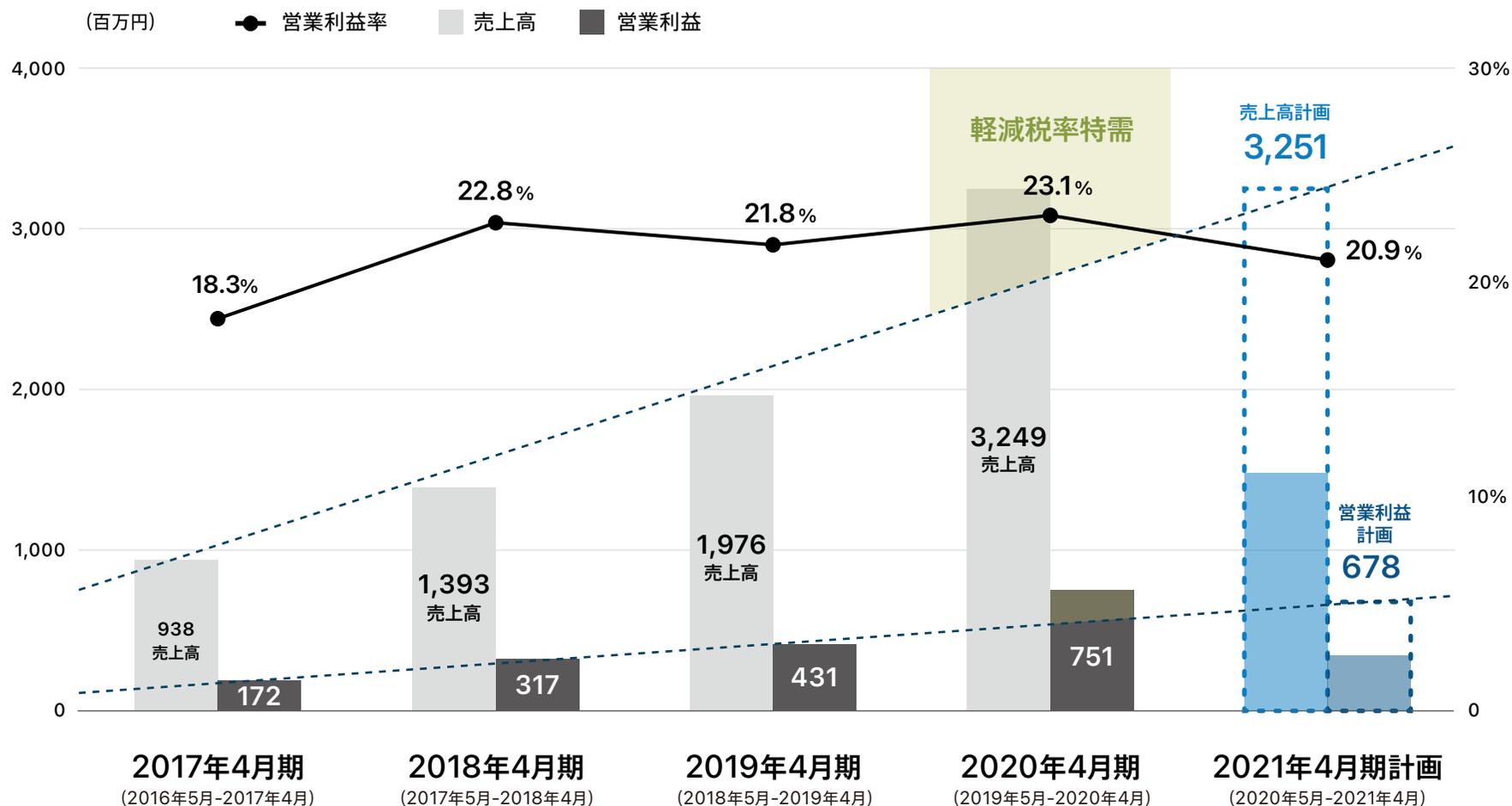
35

売上高、営業利益ともに、20年4月期とほぼ横ばいだが、軽減税率特需による増収分を除外した通常期通りの成長を計画

(百万円)	2020年4月期 (2019年5月-2020年4月)		2021年4月期 (2020年5月-2021年4月)			
	2Q	4Q	2Q		4Q	
	実績	実績	実績	前年 同四半期比	計画	進捗率
売上高	1,825	3,249	1,479	81.0%	3,251	45.5%
営業利益	527	751	345	65.6%	678	50.9%
経常利益	527	751	345	65.5%	678	50.9%
四半期 (当期) 純利益	363	547	236	65.2%	491	48.2%

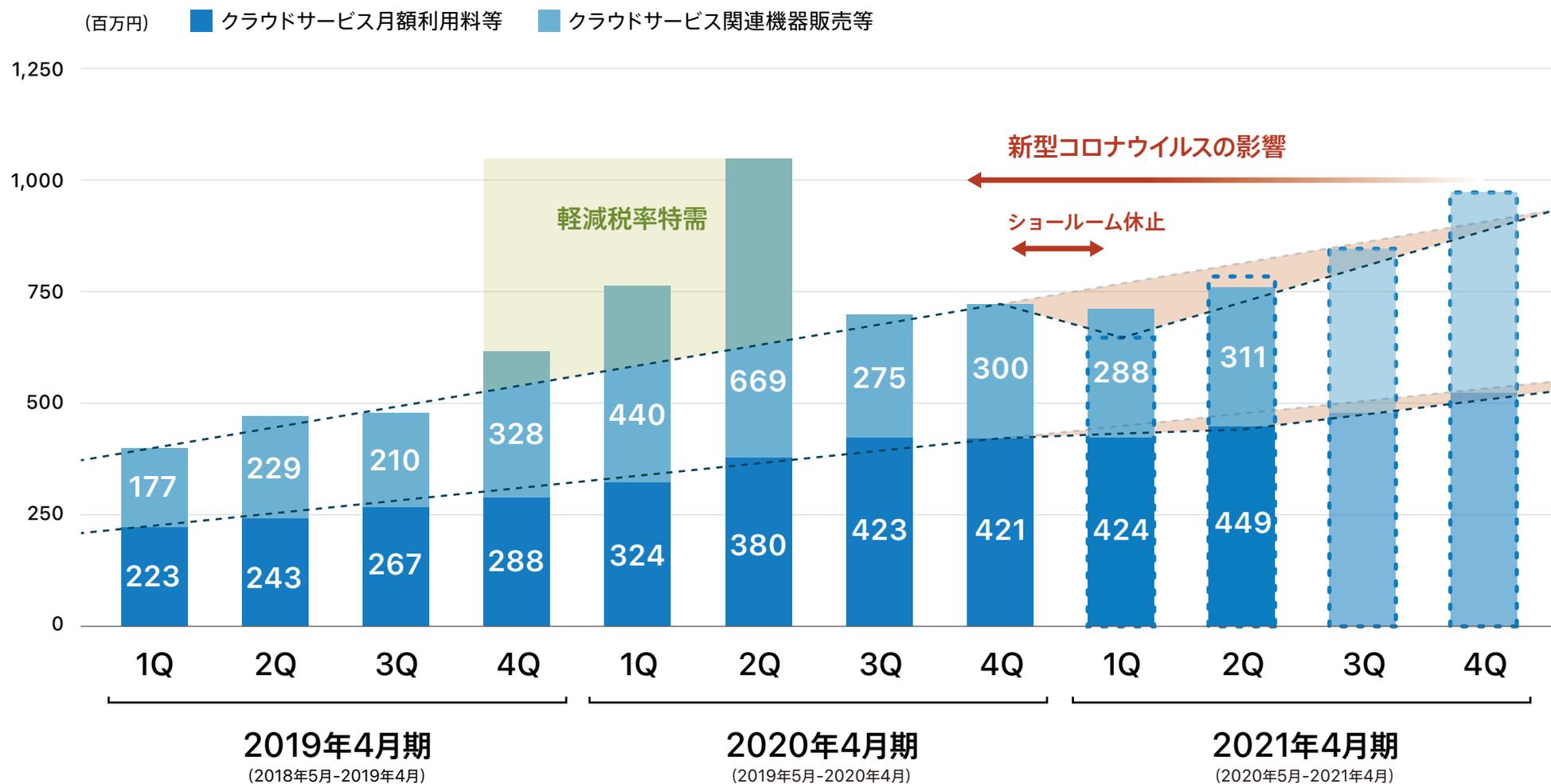
売上高・営業利益・営業利益率の計画

売上高、営業利益ともに、20年4月期とほぼ横ばいだが、軽減税率特需による増収分を除外した通常期通りの成長を計画



売上高内訳の四半期計画

新型コロナウイルスの影響による一時的な停滞から脱却。四半期売上高は、早くも20年4月期4Qを上回り、計画通り緩やかな回復路線へ順調に推移



コロナ禍をきっかけに、流通のあり方をゼロから考え直す

for 小売業界

主にネットショップとの 連携を強化

- 各種ネットショップとのシームレスな連携
EC PLUG β版開始
- キャッシュレス 継続
- セルフレジの開発

for 飲食業界

「人の接触を減らす ≡ 業務の効率化」 を中心に食のオムニチャネル化を推進

- キャッシュレス 継続
- セルフレジ (券売機、テーブルオーダー)
- モバイルオーダー (テイクアウト) 和歌山にて実験
- デリバリー (ゴーストレストラン) 実験終了
- 店舗ブランドとレシピの流通 和歌山にて実験
- 冷凍・チルド食品の通販

1 ショールーム戦略の強化

KPI 2年で10都市へ展開

データ分析・エリアマーケティングに基づき、
主要都市に低コスト型ショールームを出店
現在：4都市、5ショールーム

2 オンライン商談の強化

KPI オンライン成約率の向上

オンラインコンテンツの充実化
UX（ユーザーエクスペリエンス）の向上

3 販売パートナーの強化

KPI 大型案件の獲得

当社が直接リーチできない領域（エリア、
規模、業種）をカバー。医療システム・医
療機器販売会社とのパートナーシップを強化

4 ^{スマレジ4}アプリマーケット戦略

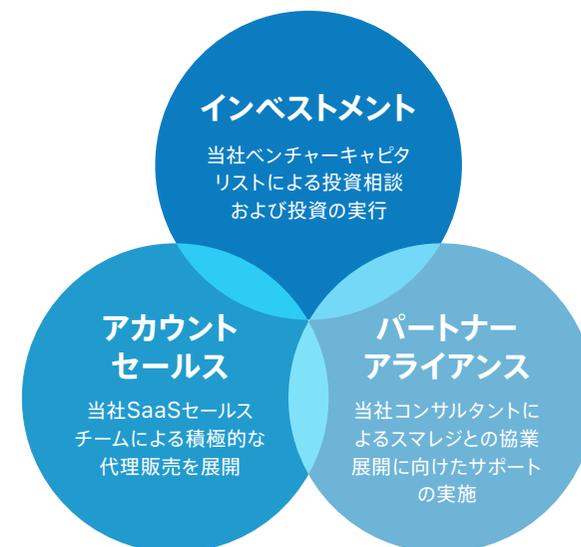
KPI 客単価の向上・顧客満足度の向上

開発パートナーの拡充、スマレジの機能拡
充、マーケティング活動、コミュニティ運営、
開発パートナーへの少額投資などを実施

M&Aやスタートアップ投資を組み合わせ、事業の拡大を目指す

スマレジ・プラットフォームを強化し、 店舗の課題解決や生産性向上に寄与

店舗向けソリューションを提供する企業を対象とした投資を行うスマレジのCVC事業「スマレジ・ベンチャーズ」を開始いたします。投資先企業を対象に、育成支援や情報共有をはじめとするメンタリング、SaaSセールスチームによる代理販売等の支援を行う「スマレジ・アップテンポプログラム」も提供いたします。



元セールスフォース・ベンチャーズ日本 代表の浅田氏が取締役就任



- 2000年 4月 伊藤忠商事株式会社入社
- 2012年 6月 マサチューセッツ工科大学スローン経営大学院 経営学修士号取得
- 2015年 3月 セールスフォースドットコム入社
セールスフォース・ベンチャーズ日本代表就任
- 2019年 2月 セールスフォースドットコム常務執行役員 バイスプレジデント
- 2020年 4月 One Capital 株式会社設立 同社代表取締役 CEO 就任

新たに取締役にジャフコ出身の 高間 紘平氏を招聘※



※2020年12月14日開催予定の臨時株主総会にて選任予定

元ベンチャーキャピタリストで投資実務経験が豊富な高間 紘平氏を取締役に招聘し、主軸となるスマレジ事業に加え、事業の高成長を実現すべく、M&Aやスタートアップ投資を組み合わせ、事業の拡大を目指します。

- 2007年 4月 株式会社ジャフコ（現 ジャフコグループ株式会社）入社
- 2012年 10月 株式会社N・フィールド社外取締役就任
- 2013年 12月 セカイエ株式会社 代表取締役就任
- 2017年 3月 株式会社Q 代表取締役就任

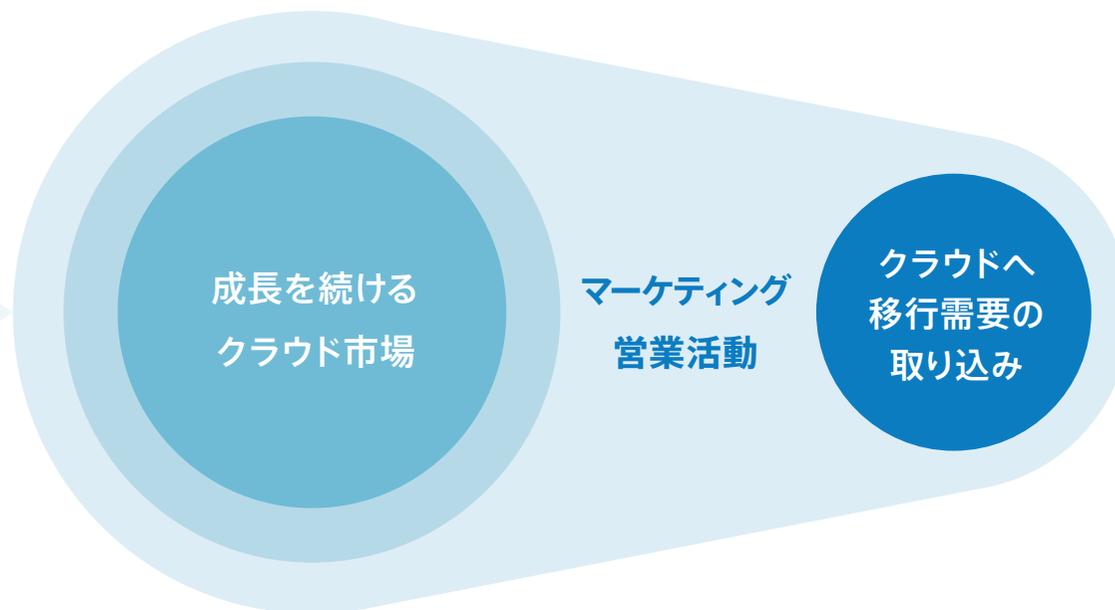
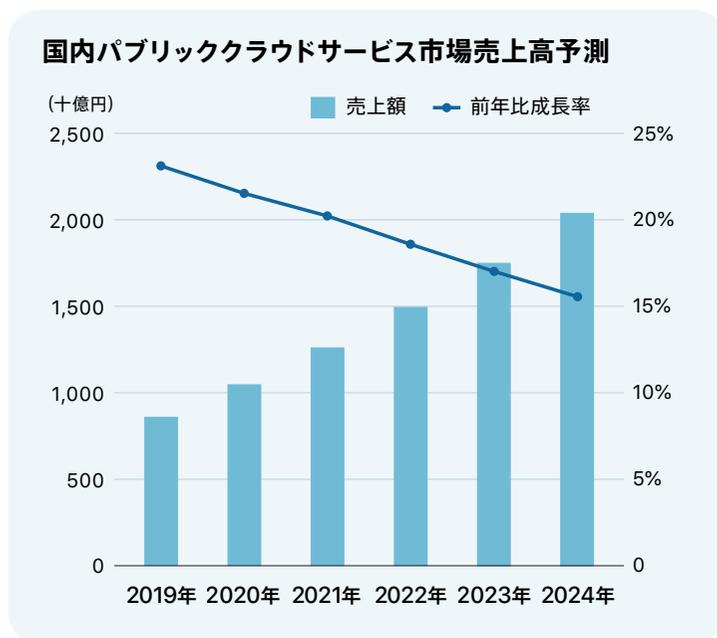
今後の展望

MEDIUM TERM PLAN

SaaS含むパブリッククラウド市場は、今後も継続して成長

株式上場による認知や信頼性の向上により、大型案件や軽減税率に関係しない案件数も着実に増加

POSレジのクラウド化を率先し、業界を牽引する



データ参照：国内パブリッククラウドサービス市場予測、2019年～2024年（IDC Japan, 3/2020）

販売データ(POSデータ)を中心としたプラットフォーム化を進め、
POSデータの価値と可能性を最大限まで拡げる

業界初POSデータを 活用したプラットフォーム サービスを実現

Platform as a Service

- ✓ 顧客エンゲージメントの向上
- ✓ 客単価の向上
- ✓ ステークホルダーの増加

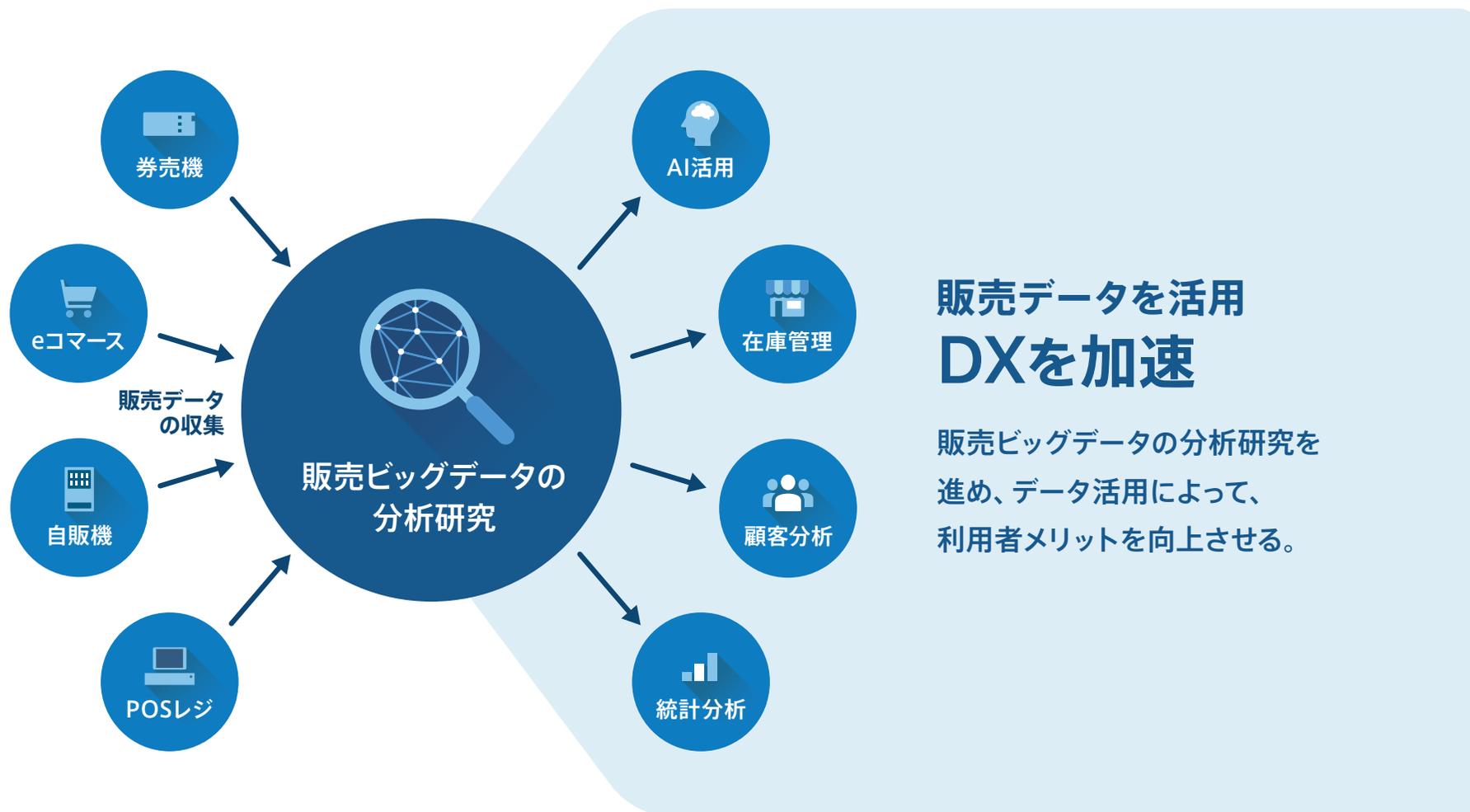


データ活用とデジタルトランスフォーメーション (DX) に注力

今後の展望

44

日本最大級の販売データ (POSデータ) 保有企業へと成長させ、
ビッグデータの分析研究により、データ活用分野において世界を目指す



ご質問お待ちしております

後日公開予定の決算説明動画にて、頂いたご質問に回答させていただきます

ご質問受付フォームURL

https://corp.smaregi.jp/ir/result/fy2021_2Q/

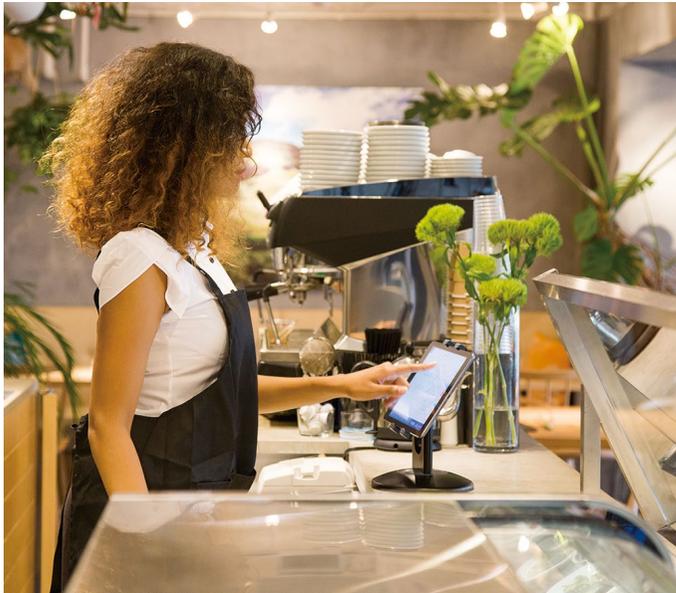


ご質問受付期限: 2020年12月15日(火)午後6時00分

- すべてのご質問にお答えできない場合がありますことをご了承ください。
- ご質問の受付は、ご質問受付フォームからのみとさせていただきます。
- 頂いたご質問に関して、個別に回答は致しかねますので、ご了承ください。
- 決算説明動画で取り上げるに至らなかったご質問に関しては、今後の参考とさせていただきます。
- 頂いたご質問は、ご質問者が特定出来ないような形で、当社ウェブサイトで公開させて頂く場合があります。

Appendix

ABOUT SMAREGI

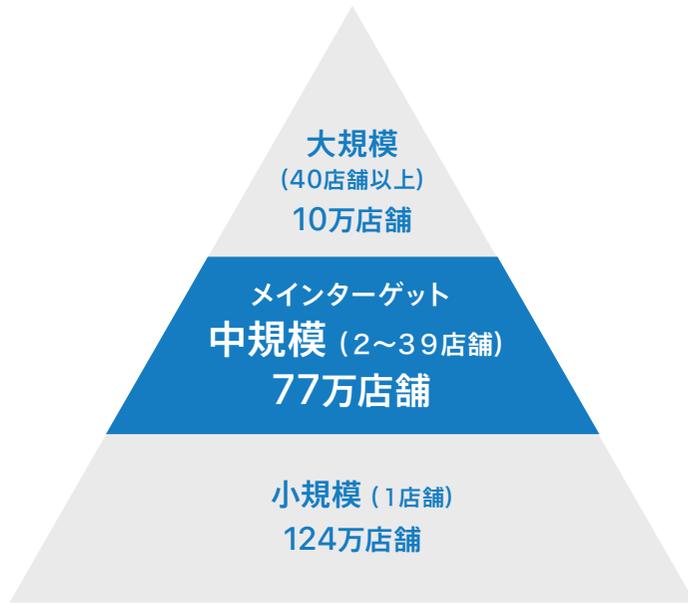


高機能クラウド型 POS レジ

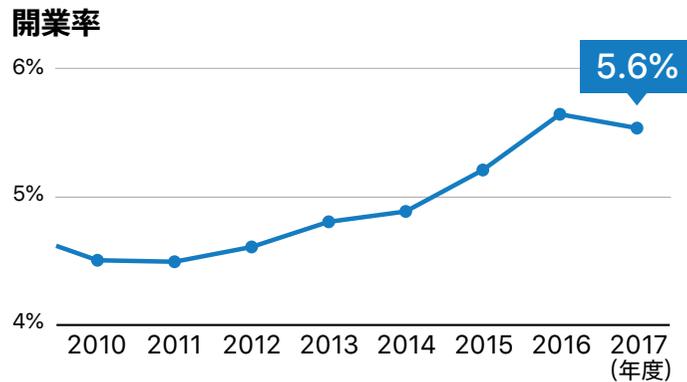
スマレジは、売上分析や高度な在庫管理など、小売業や飲食・サービス業の店舗運営の効率化を実現する従来型POSレジシステムの枠を超えた、クラウドベースの新しいPOSレジシステムです。

2020年7月、スマレジ4をリリースしました。スマレジ4では、販売データ (POSデータ)を中心としたプラットフォーム事業を展開します。





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



出展：厚生労働省「雇用保険事業年報」

ターゲットは77万店舗。目標シェアは30~40%

POSレジ市場は、1社独占によるスケールメリットが考えにくいので、独占市場ではなく競争市場である

現在のシェア **2.2%** (有料店舗数 1.7万 ÷ メインターゲット 77万 = 2.2%)
2020年10月時点

目標シェア **30~40%**

主に開業のタイミングを狙い、有料店舗を獲得

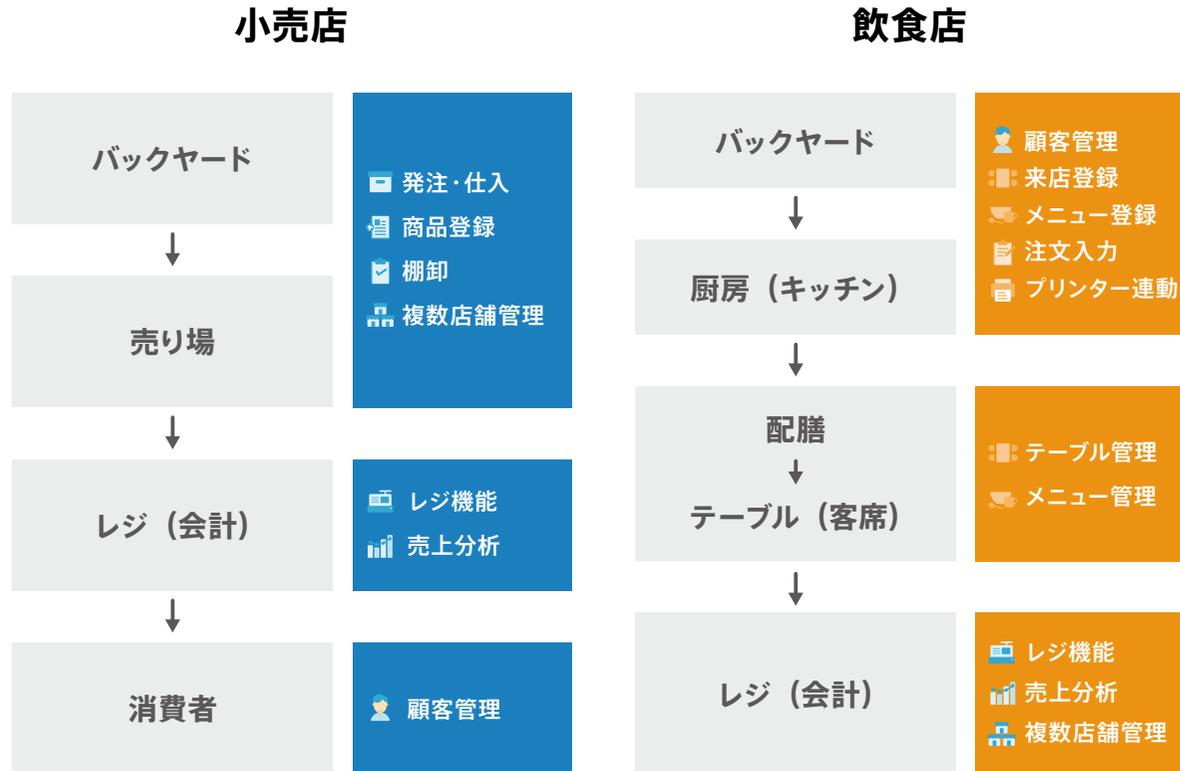
【仮定】メインターゲット77万店舗に開業率5.6%を当てはめると、年間約43,000店舗が新規開業している

年間 **43,000** 店舗が開業

5,000~10,000 店舗を獲得

スマレジの機能

小売業や飲食・サービス業の業務に必要な機能を提供し、業務効率の改善に貢献
スマレジの活用による業務効率化を通じて、働きやすい社会の実現を目指します



1店舗から600店舗以上を運営する事業者まで幅広いお客様にご利用いただいております。

本資料に記載されている事業計画、業績予測などの将来の見通しに関しては、現時点で当社が入手可能な情報に基づき当社が合理的であると判断したものです。これら将来の見通しは、市況や政治・経済状況など様々な不確実性を含むものであり、実際の業績とは異なる場合があります。

本資料は、当社株式の購入や売却等の投資勧誘を目的とするものではありません。投資は、ご自身の判断のもと、ご自身の責任において行なっていただくようお願いいたします。

FY2021 2Q 2020.5~2020.10

2021年4月期 第2四半期 決算説明資料

株式会社スマレジ