



2023年9月13日

各 位

会社名 株式会社スマレジ
代表者名 代表取締役 山本 博士
(コード番号：4431 東証グロース)
問合わせ先 取締役 高間館 紘平
TEL. 06-7777-2405

中期経営計画更新のお知らせ

当社は、2023年3月15日付「新中期経営計画の策定に関するお知らせ」で公表いたしました中期経営計画を更新いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 中期経営計画の更新

ARR 計画値

	24年4月期	25年4月期	26年4月期
変更前	53.5 億	70 億	91 億
変更後	55.9 億	72.7 億	94.6 億

2. 更新の理由

2023年4月期のARRを実績値へ置き換えたことにより、2024年4月期以降のARRの計画値について上方修正することを本日開催の取締役会で決議いたしました。なお、中期経営計画の基本戦略に変更はございません。

以上

スマレジ

長期ビジョン「VISION2031」達成に向けた

第2次

中期経営計画

+ 事業計画及び成長可能性に関する事項

第2版

2023.9.13

株式会社スマレジ 証券コード: 4431

2023.9.13 ARRの計画値を上方修正（P7）

	24年4月期	25年4月期	26年4月期
変更前	53.5億	70億	91億
変更後	55.9億	72.7億	94.6億

2023.3.15 長期ビジョン「VISION2031」の達成に向けた第2次中期経営計画 初版公開

P4 中期経営計画の前倒し更新について

P5 長期ビジョン - VISION2031

P7 第2次中期経営計画 - ARR増大計画

UPDATE

ARR計画を上方修正

P14 スマレジについて

「VISION2031」達成に向けた 第2次中期経営計画へ

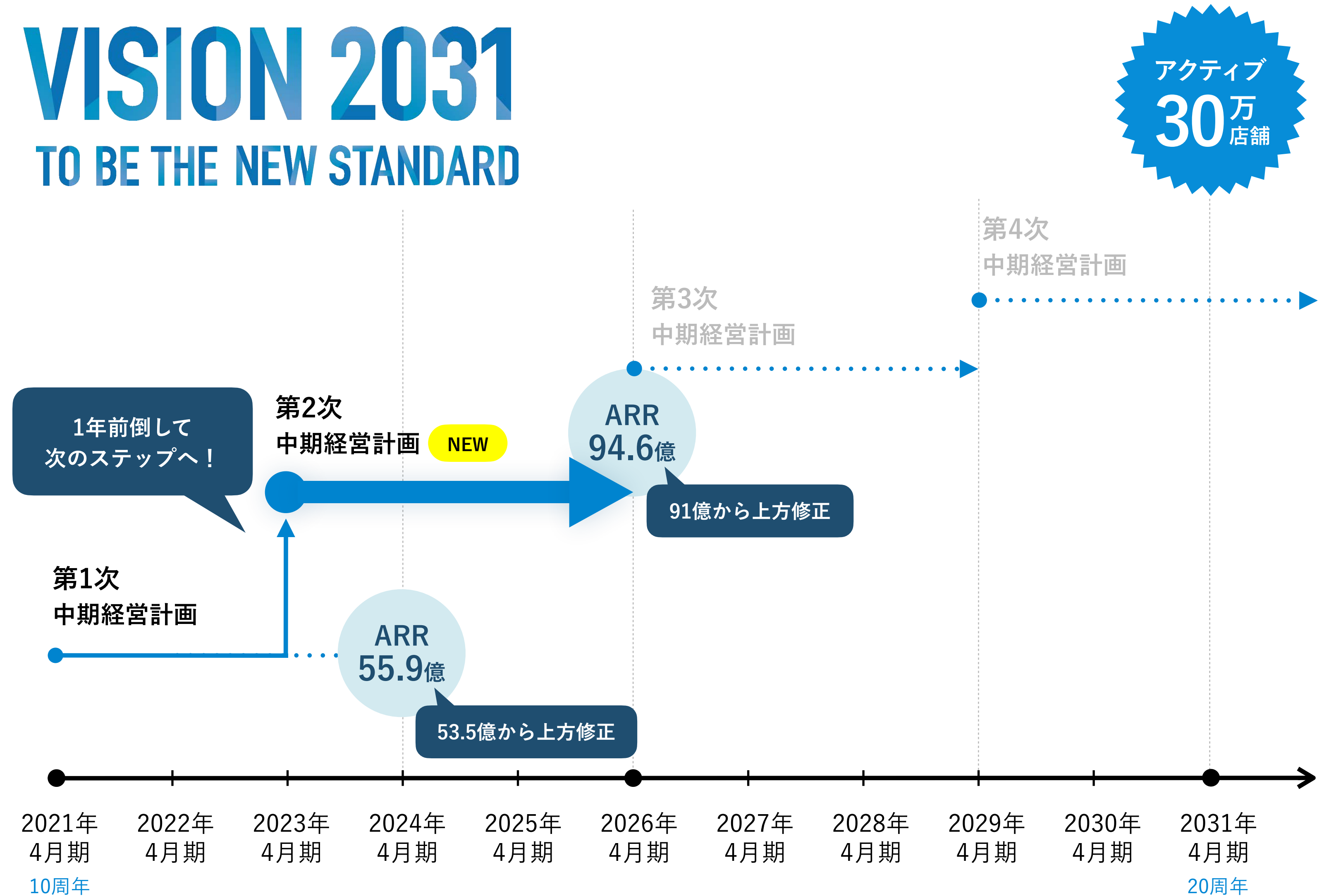
「VISION2031」達成に向けた第1次中期経営計画（2022年4月期～2024年4月期）のKPI「ARR50億」の達成確度が大幅に上がったことと、**社内意識改革**に成功したことから、残り1年を待たずに前倒し終了とし、「VISION2031」達成に向けた第2次中期経営計画（2024年4月期～2026年4月期）に移行します。

社内意識改革

- 売上高からARR重視へ
- コロナ禍の閉塞感打破
- 成長率を重視し、広告宣伝費等に投資。減益覚悟でアクセルを踏む

VISION 2031

TO BE THE NEW STANDARD



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。

VISION 2031

目標

アクティブ店舗数

30万

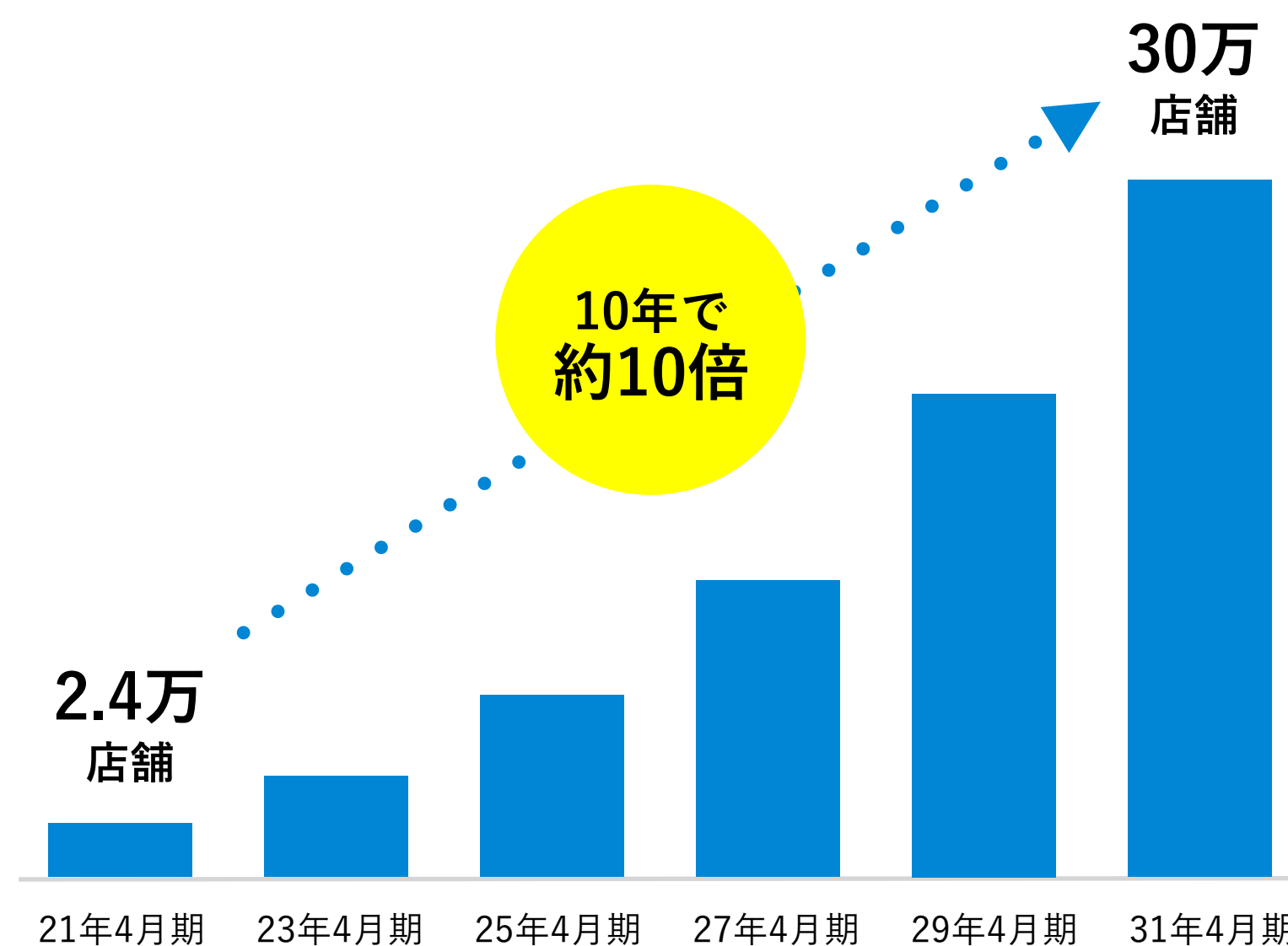
中規模層シェア

38%

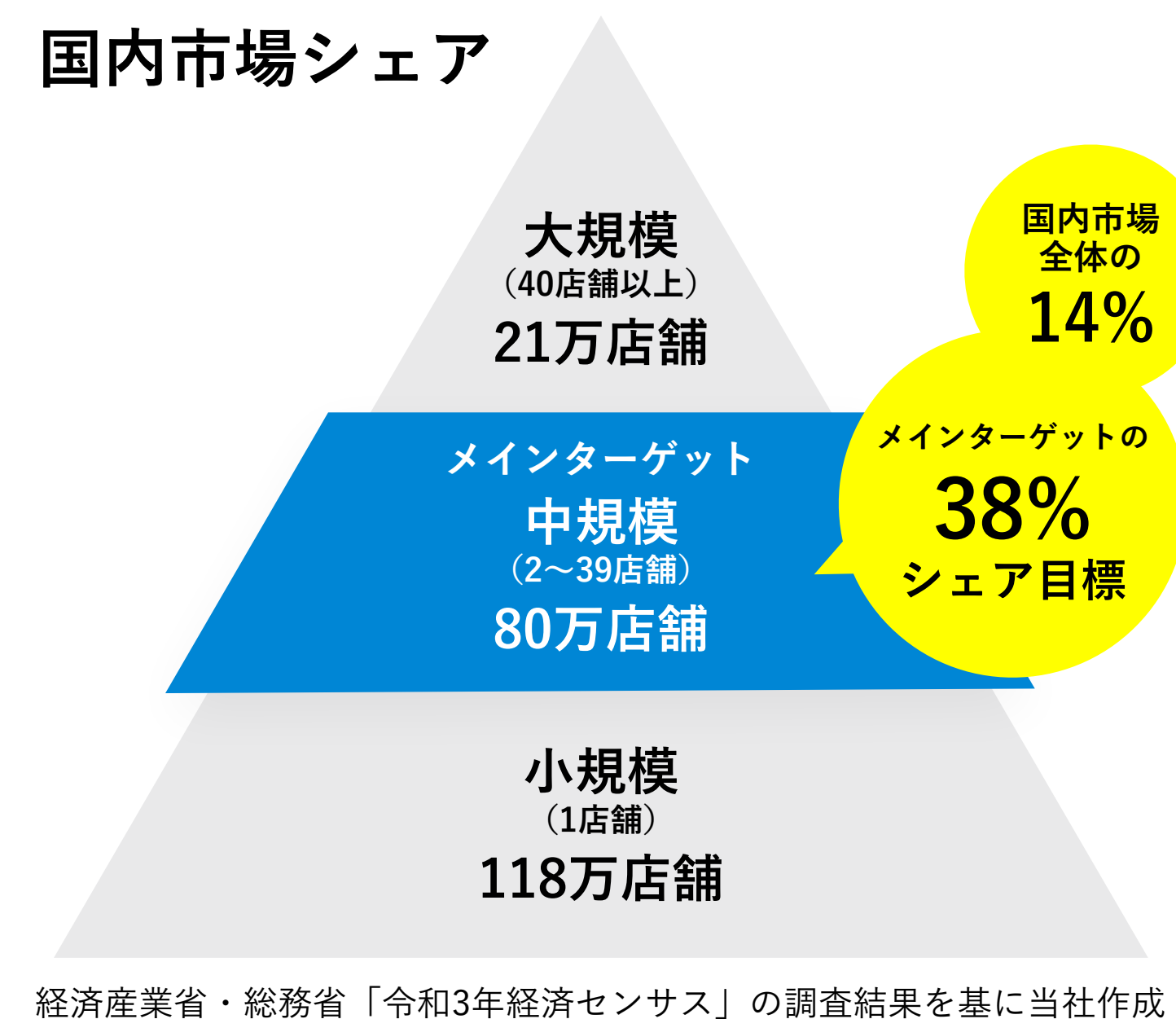
POS市場トップへ向け、 まずは国内中規模層でトップを目指す

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



第2次 中期経営計画

2024年4月期 - 2026年4月期

2023.9.13
UPDATE

ARR増大計画

引き続きARRを最重要指標に設定

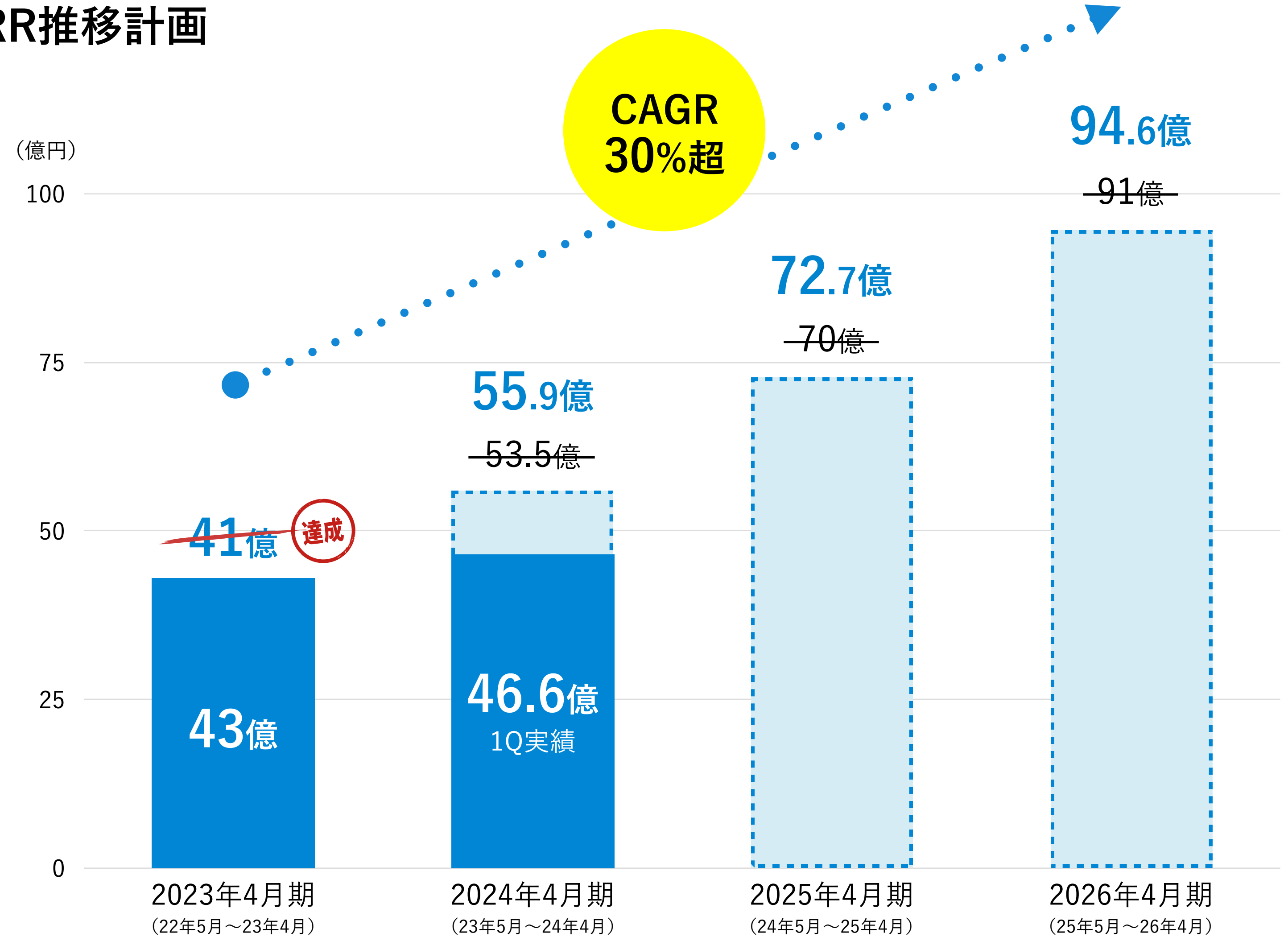
目標※

ARR 94.6億円

2024年4月期から3年間で
CAGR 30% 超の成長を目指す

※ARR推移計画を上方修正（2023.9.13開示）

ARR推移計画



契約件数の拡大

マーケティング、販売戦略

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

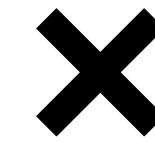
NEW

EC事業者へのアプローチ

NEW

S&M投資の継続

継続



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

既存顧客の利用拡大

アップセル

クロスセル

キャッシュレス決済サービス強化

継続

アプリマーケット強化

継続

スマレジ・タイムカード強化

継続

市場細分化によるターゲットの強化とセールス&マーケティングの効率化

市場細分化戦略

「小売店」「飲食店」の大分類だけだったターゲットのセグメントを「業種・業態」と「規模」で細分化し、特定業種へのアプローチを強化

ターゲットを細かくセグメントすることでセールス&マーケティングの効率化を図ります。

ターゲットの業種・業種で求められるニッチ機能をアプリマーケットで提供

小売業 42%		
飲食料品 28万店	自動車・自転車 8.9万店	機械器具 4.4万店
アパレル※ 9.9万店	身の回り品 3万店	医薬品・化粧品 8.5万店
農耕用品・燃料 5.9万店	娯楽 4万店	家具・建具 3.3万店
書籍・文具 3.3万店	無店舗小売業 3.4万店	その他 9.8万店

飲食・宿泊業 27.6%	
宿泊業 4.5万店	酒場 18.1万店
専門料理店 19.8万店	喫茶店 6万店
持帰り・配達飲食 5.2万店	その他 7.2万店

医療 10.7%		
診療所・療術業 15.3万店	歯科診療所 6.3万店	その他 2万店

サービス業 19.7%	
理美容 25.6万店	生活関連 5.1万店
娯楽施設 3.6万店	その他 8.9万店

※服・呉服・服地・寝具など

EC機能の強化により、EC事業者への販路拡大をはかる

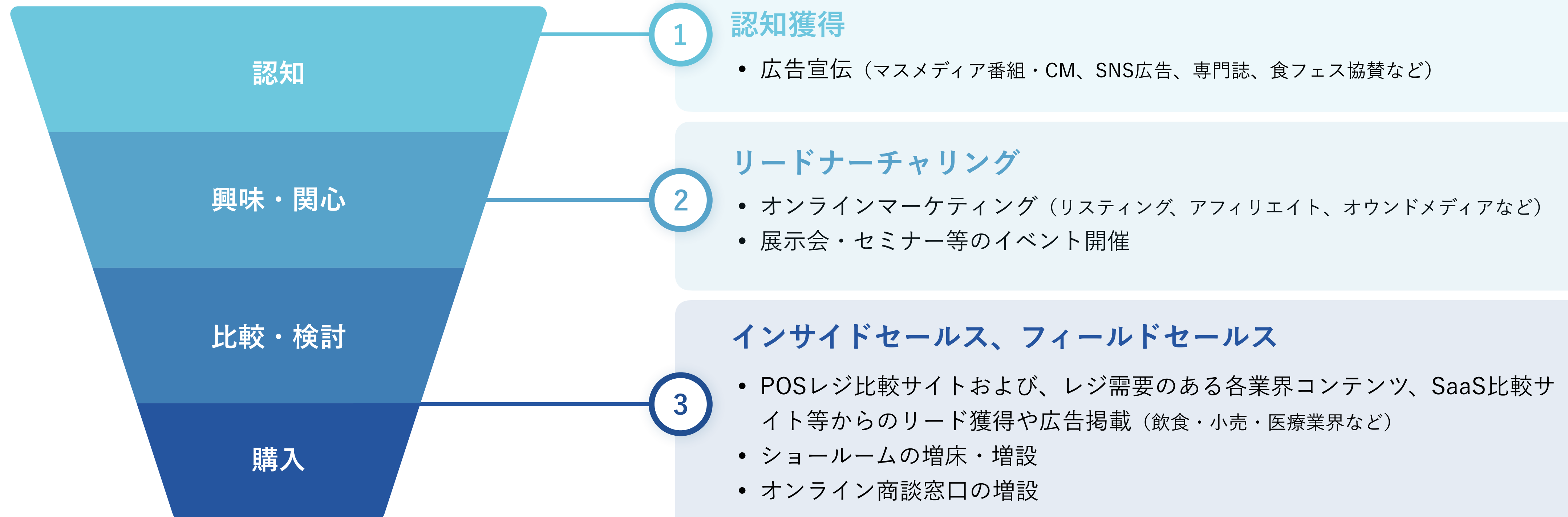
EC間連動やECと店舗の連動 EC店舗でスマレジが利用可能に

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。

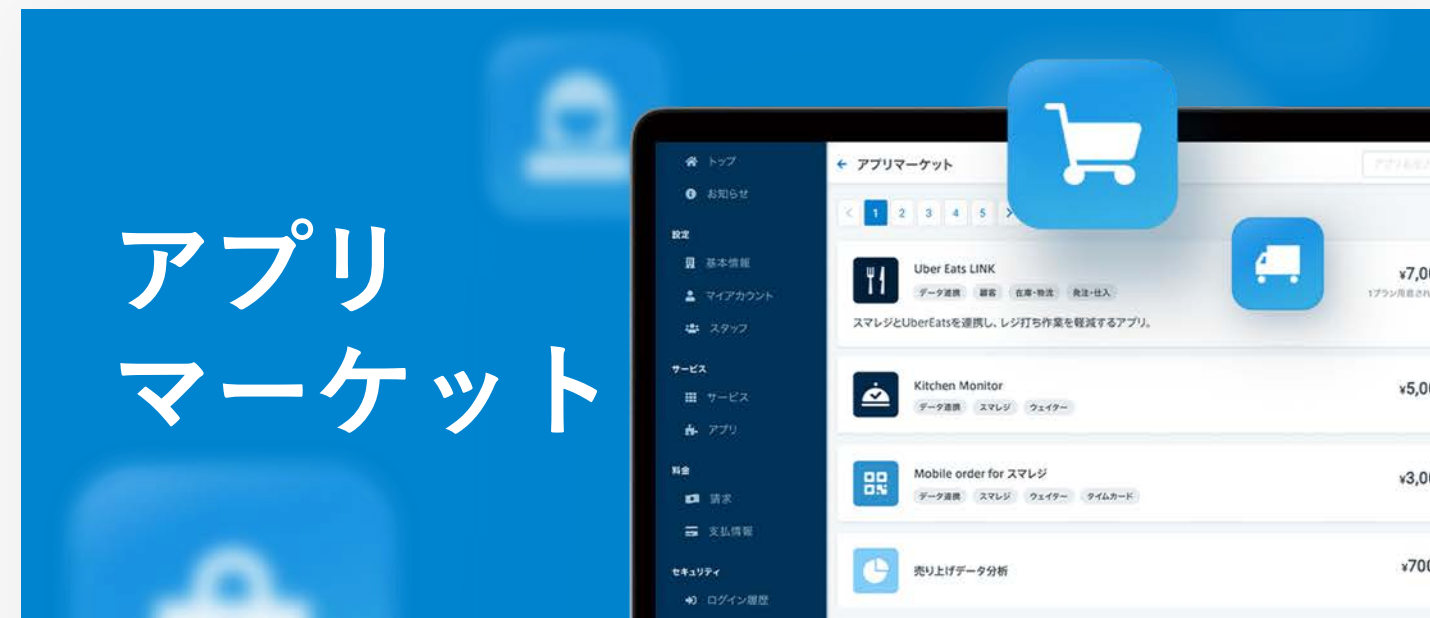
EC事業者最大の課題である在庫連動もスマレジを使えば、簡単にリアル店舗とEC店舗が在庫連動。POSレジの枠を超えたEC時代の店舗ツールとして、EC事業者にスマレジ利用を促進します。



認知獲得からリードに寄り添ったマーケティング活動により、サービス利用に繋げる



既存顧客の利用拡大による競争優位性・顧客満足度の向上とアップセル・クロスセルによる顧客単価の拡大をはかる



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化させる



キャッシュレス 決済

収益モデルの拡大

- GMVを源泉とした収益モデルの構築
- 吸収合併したロイヤルゲート社業務の改善（PMIおよび再構築）を継続
- POSサービスとのセット販売を中心としたスマレジとのクロスセル展開
- オンライン決済領域（事前予約、事前注文、テーブル注文など）へのチャレンジ



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、業種問わない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、既存顧客へのアップセル訴求を実施

スマレジについて

Business Outline

スマレジ(POS)やスマレジ・タイムカード(HR)が主力のクラウドサービス事業を中心にベンチャー投資やIT人材発掘育成事業を行い、スマレジ経済圏の拡大を目指しています。

クラウドサービス

その他

スマレジ(POS)



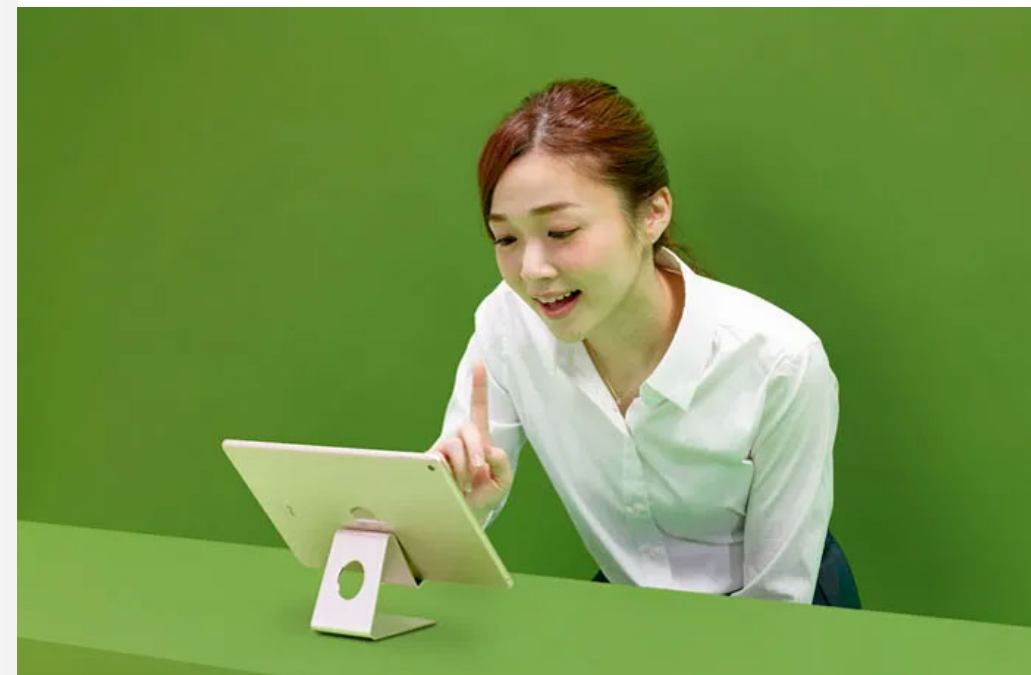
売上分析や高度な在庫管理等、小売業や飲食・サービス業のDX化により、店舗経営の効率化とデータ経営を可能にするクラウドベースの新しいPOSレジシステムです。

キャッシュレス決済



クレジットカード決済、非接触型決済、バーコード決済など様々な決済手段に対応したマルチ決済サービスです。

タイムカード(HR)



給与計算、休暇管理、シフト管理、日報、プロジェクト管理、ワークフローなど、勤怠管理の枠を超えた、お店や企業に求められるHRサービスです。

EC

STORE STORE

店舗周辺機器の
オンラインストア

SES

Smaregi TechFarm

SESを通じた
ITクリエイティブ
人材発掘・育成事業

CVC

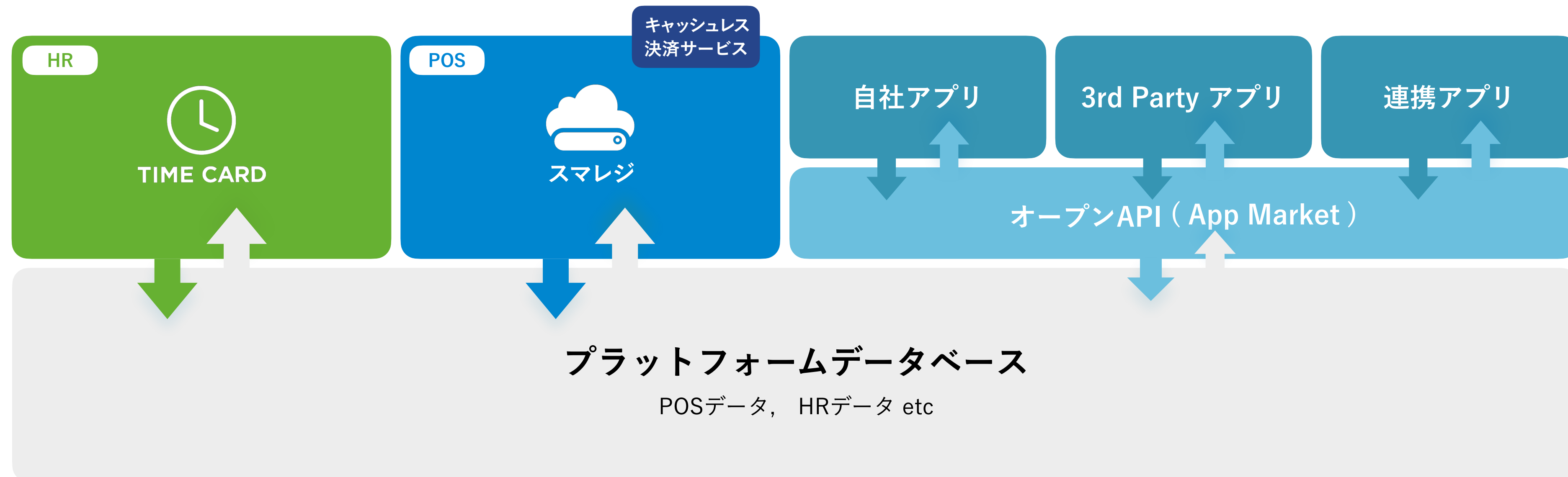
スマレジ Ventures

ベンチャー投資事業
及びスマレジ経済圏
の拡大事業

データを貯めて活用する時代へ。他社にはない豊富なAPI群を取り揃え、データに基づく店舗経営を支援

スマレジ・プラットフォーム

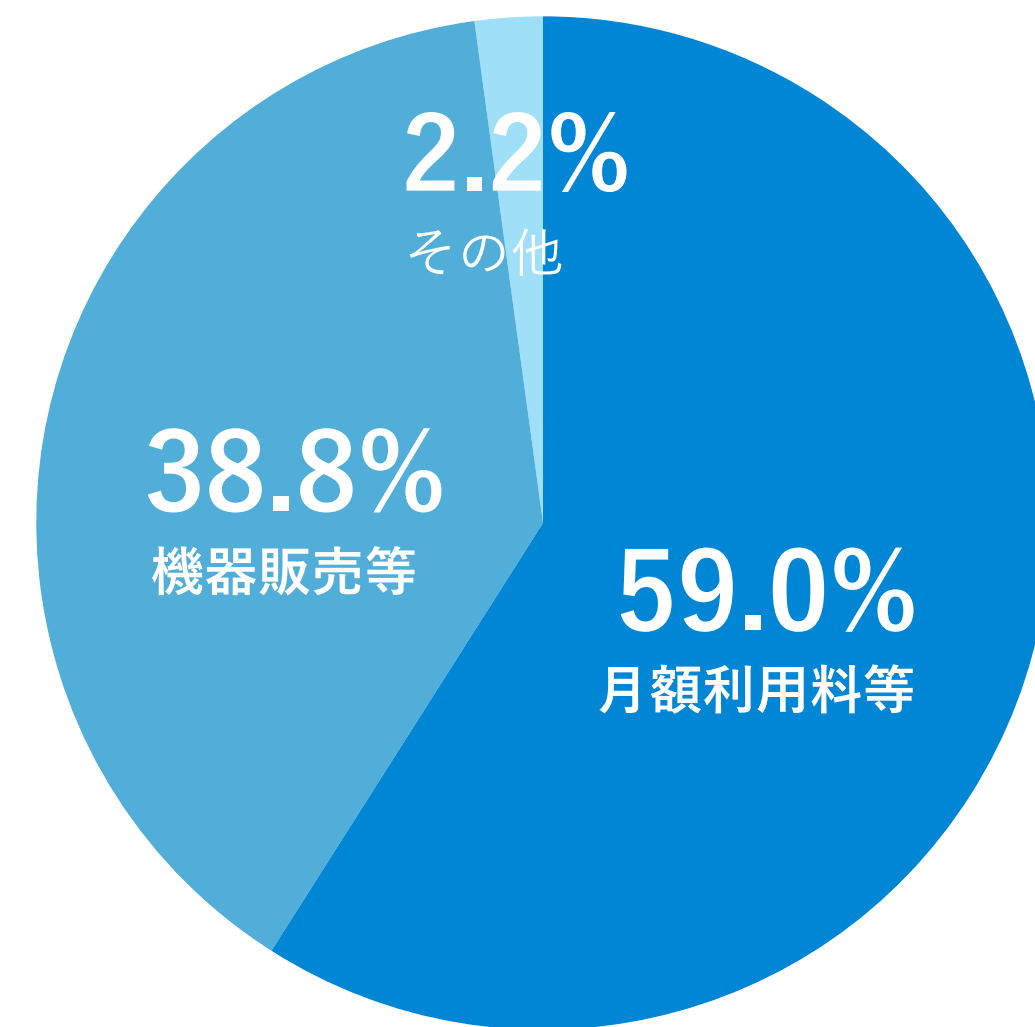
スマレジに蓄積される膨大なPOSデータやHRデータを中心としたプラットフォームを提供。
オープンAPI（App Market）により柔軟なデータのイン・アウトを実現。



基本レジ機能を無料で提供し、業界やニーズにあわせて追加機能を有料化するフリーミアムを採用
月額利用料のサブスクリプション収益と導入時の周辺機器販売による収益が柱

売上高構成比 (2023年4月期通期累計)

サブスクリプション収益が着実に蓄積。SES事業等によりその他が微増



月額利用料等 (サブスクリプション収益)

スマレジPOS利用料、スマレジ・タイムカード利用料、アプリマーケット利用料、キャッシュレス決済収益

機器販売等

初期費用、周辺機器販売収益

その他

カスタマイズ、システム開発、SES (スマレジ・テックファーム)

機器販売等
粗利率

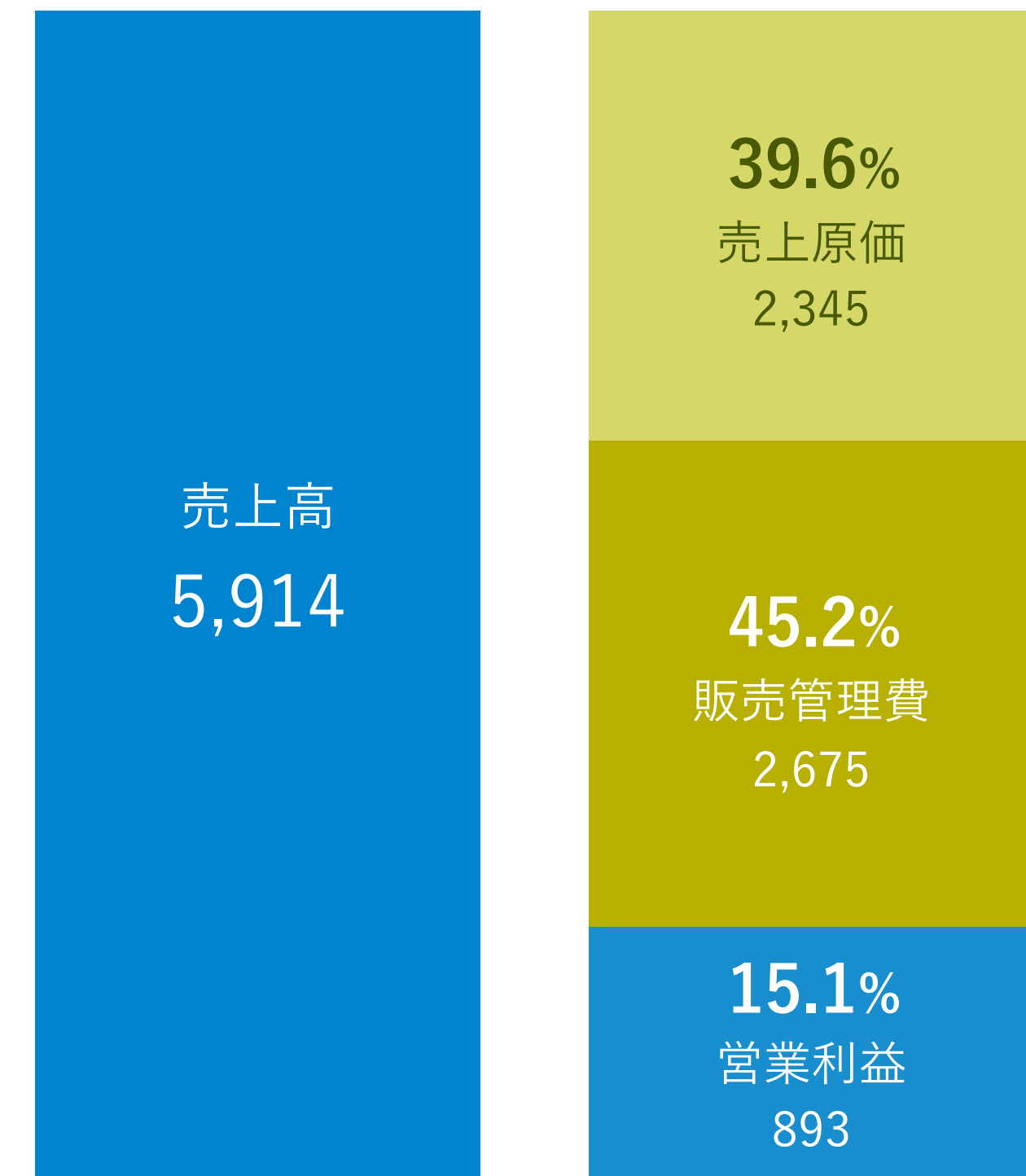
37.4%

月額利用料等
粗利率

76.6%

収益構造 (2023年4月期通期累計)

ARR倍増計画達成へ向け、S&Mの積極投資を継続中



スマレジ(POS)の特徴 - 圧倒的な高機能

基本機能は無料で提供。販売データで店舗経営を科学する高機能クラウド型POSレジ

小売店



飲食店



株式会社ショッパーズアイによる
インターネット調査 (2021年6月)



オープンAPI



大企業の
リプレイス需要
にも対応

会計や基幹システム等、
他社サービスとの連携が容易
他社CRMやERPなど連携実績多数

ユーザー中心設計



デザイン思考で
お店の課題を解決

優れた在庫管理

- ✓ 発注・仕入れ
- ✓ 店舗・倉庫移動管理
- ✓ 在庫変動履歴
- ✓ 棚卸

小売業に
強い理由

POSレジと連動した在庫管理で
最高のパフォーマンスを発揮

高度な売上分析



様々な種類の売上分析が
いつでもどこからでも確認可能

オムニチャネル

在庫や顧客情報の一元化



ネットとリアルの垣根を
取り払い接客の質を向上

カスタマーサクセス



解約率※
0.58%

サポート体制の充実による高い
顧客満足度が低い解約率を実現

アプリマーケット



必要な
機能が自由に
買える

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

1店舗から大規模まで



規模に関わらず店舗のニーズに
対応。1店舗から多店舗まで
幅広いシェアを獲得

キャッシュレス決済連携

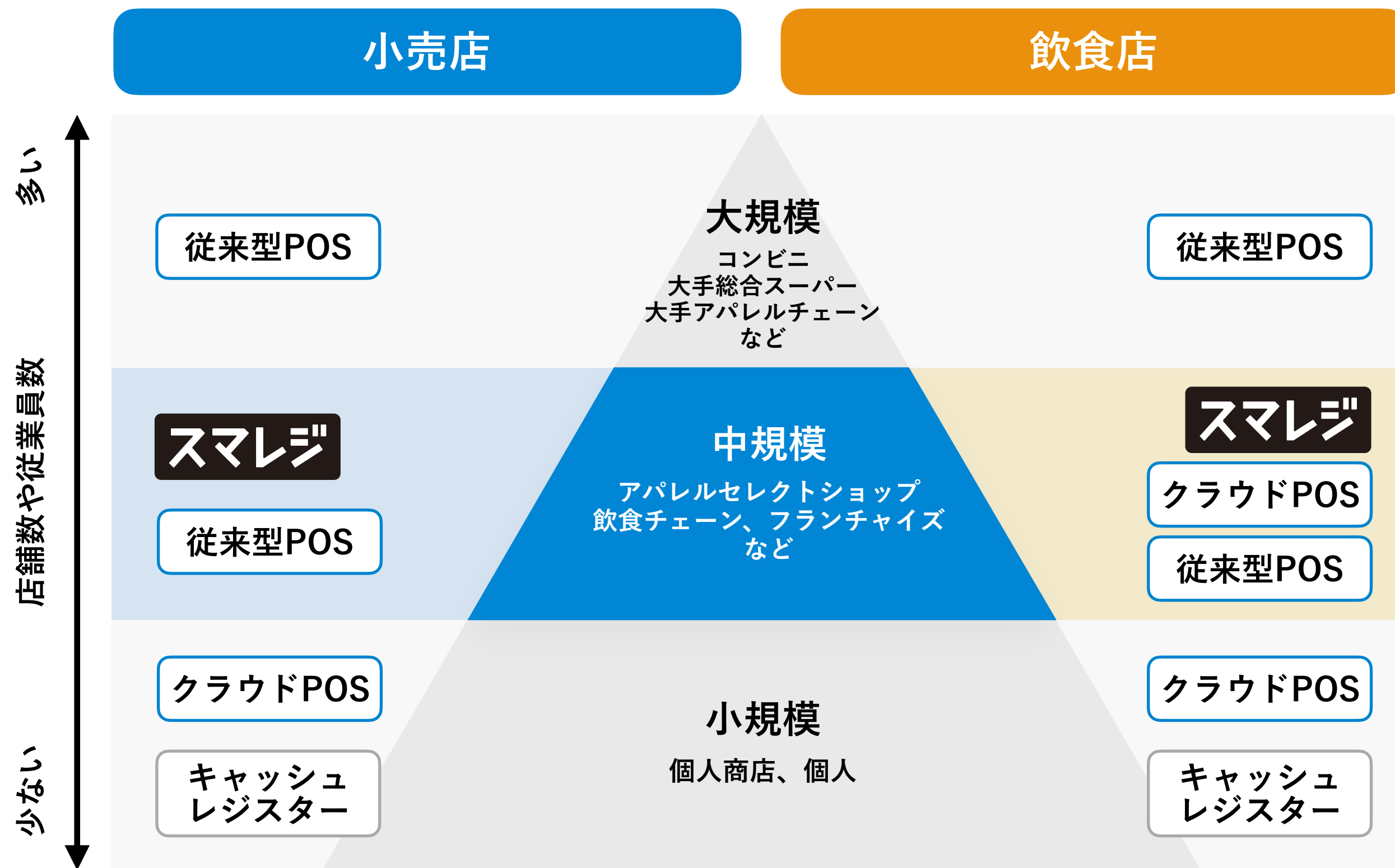


M&Aにより
決済システム
を取得




POSと決済の高い親和性
利便性と顧客単価の向上を実現

※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
2022年5月～2023年4月の平均

店舗規模、業種別製品分布 スマレジは小売業と中規模で強みを発揮



POSレジ市場の製品が従来型POSからクラウド型へ入れ替わっている。各業界内でも「クラウド化、DX化」の流れが加速し、在庫管理等の新しい市場を拓けながらクラウドPOSメーカー各社がシェアを競っている。

	 キャッシュレジスター	 従来型POS POS専用機	 クラウドPOS PC、タブレットPOS
機器の価格	○ 安価 1~10万円	✗ 高価 50~数百万円	○ 安価 10~15万円
維持費	△ 故障機器の入れ替え	✗ 故障機器の入れ替え アップデート費用別途	○ パーツ毎に買い替え アップデート費用なし
操作性	△ ボタンが多く 操作が煩雑	△ ボタンが多く 操作が煩雑	○ iOSアプリなので 操作が簡単
機能	✗ 単機能	○ 高機能	○ 高機能・拡張自由
サポート	✗ 基本なし	○ ヘルプデスク、 訪問サポートなど	○ ヘルプデスク、メールサポ ート、ヘルプサイトなど

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、Sler、制作会社

成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスク

	リスクの概要	発生可能性	影響度	対応策
技術者の確保 (ソフトウェアエンジニア)	事業規模に応じた人材の確保や育成が進まず、事業の拡大に支障を及ぼすリスクがある。	中	中	若手人材の発掘・育成を目的とした「スマレジ・テックファーム」をスタート。多様な採用手法を用いて優秀な人材確保に努めつつ、初級エンジニアの長期的なキャリア開発を手掛けていく。
特定仕入先への依存	取引量や取引条件等に変化があった場合、事業及び業績に影響を与えるリスクがある。	中	中	仕入先との連携強化（綿密な納品管理等）を行い、当社の必要数量を常時確保出来るよう体制を整えている。複数サプライヤーによる代替供給体制の早期構築も目指していく。
景気変動・顧客動向	電子決済市場は需要の高まりにより順調に成長しているが、景気動向等を要因とした市場の停滞に伴う決済額の縮小や、加盟店舗の減少等が起きた場合には、業績に影響を与えるリスクがある。	低	大	当社の主要サービスは多種多様な加盟店を対象とした安定的なサブスクリプション型ビジネスであるため、シェアの拡大により収益基盤の安定化を図っている。グループ全体での影響を最小化すべく、ビジネスモデルの強化に取り組んでいく。
法令による規制	決済代行業業においては、2018年施行の「割賦販売法の一部を改正する法律」（改正割賦販売法）の改正に伴う加盟店に対する管理強化等や、さらなる今後の改正により、当社の業績に影響を及ぼすリスクがある。	中	大	法改正や規制変更等に伴う業績への影響の可能性を排除できるよう、弁護士や外部諸団体を通じての情報収集体制を強化するとともに、法務部門の拡充を図り適正に対処する。

COVID-19の影響について：2022年6月13日開示の2022年4月期通期決算説明資料に掲載していた「COVID-19の影響1及び2」に関して影響度の精査を行った結果、今回から掲載を見送ることいたしました。水際措置の見直しに伴う渡航制限の撤廃や、新型コロナウイルス感染症の感染症法上の位置付けが変更となったことなどを受け、日本国内における経済活動が復調傾向にあることから、当社主要顧客である小売店・飲食店の出店動向に与える影響も軽減しつつあると推測しております。また社会構造の変化に伴う販売業態の多様化においても、引き続き開発パートナーと共同で積極的な機能開発を推進するなど、リスク回避策を講じてまいります。

ディスクレイマー

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。

開示方針

「事業計画及び成長可能性に関する事項」において、進捗状況を含む最新の内容を通期決算毎に開示する予定です。但し、財務数値及び KPI 数値については四半期決算毎に開示する予定です。

VISION 2031

第2次 中期経営計画 + 事業計画及び成長可能性に関する事項

株式会社スマレジ