



2024年9月12日

各 位

会社名 株式会社スマレジ
代表者名 代表取締役 宮崎 龍平
(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（事業計画及び成長可能性に関する事項）更新のお知らせ

当社は、2023年9月13日に公表いたしました長期ビジョン「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）を更新いたしましたので、お知らせいたします。詳細につきましては、添付資料をご参照ください。

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3版

2024.9.12

株式会社スマレジ 証券コード: 4431

- 2024.9.12**
1. 長期ビジョン「VISION2031」の目標をアクティブ30万店舗から**ARR300億円**に変更
 2. 第2次中期経営計画の具体的施策のひとつに「**中大型案件への注力**」を追加

2023.9.13 ARRの計画値を上方修正

	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 長期ビジョン - VISION2031 **UPDATE** 長期ビジョンを変更
- P6 第2次中期経営計画 **UPDATE**
- P13 スマレジについて

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。

長期ビジョンを変更

~~アタティブ30万店舗~~

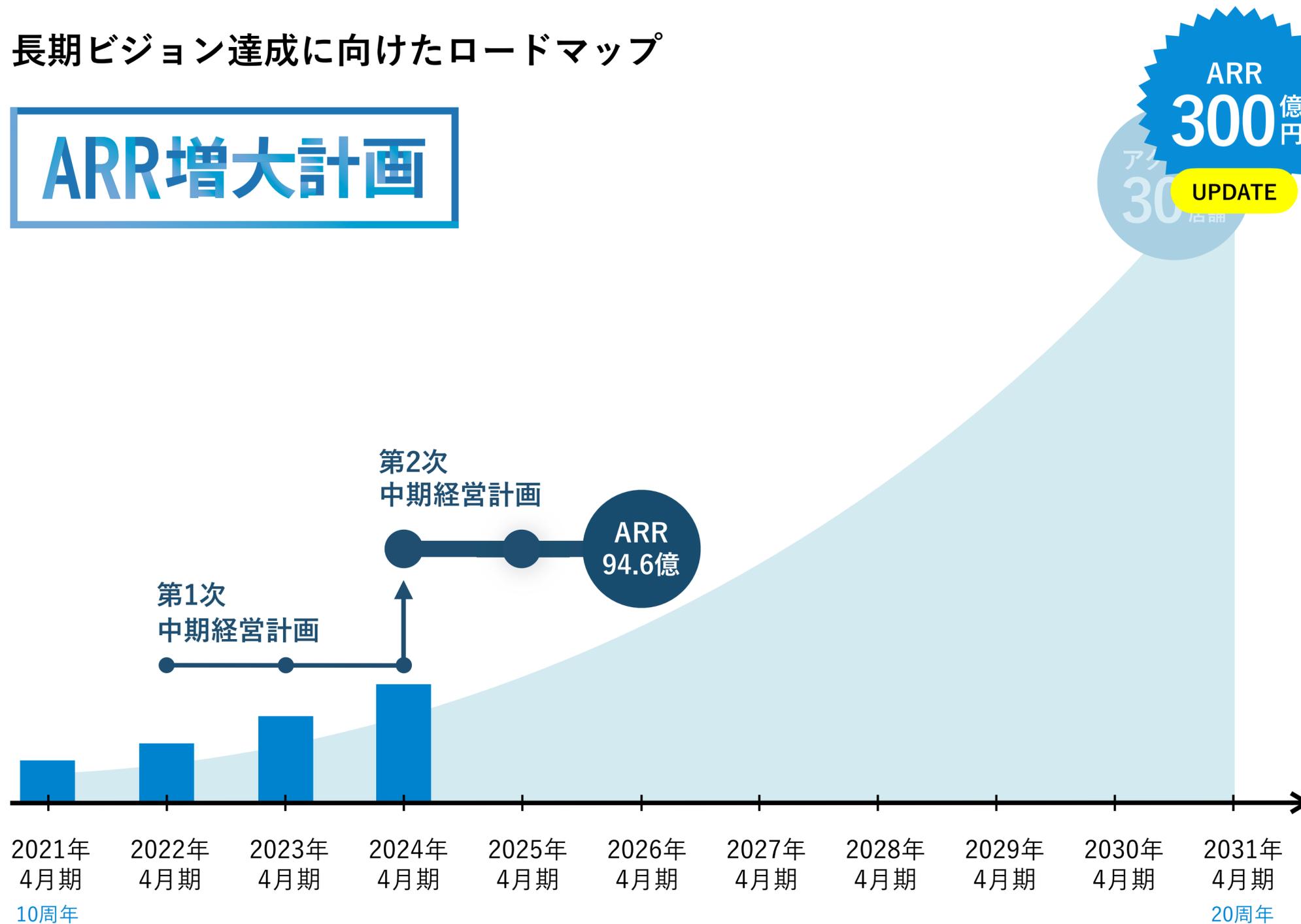


ARR300億円 を目指す！

すべてのベクトルをARR増大に合わせるため、長期ビジョンの30万店舗目標をARR300億円に変更

長期ビジョン達成に向けたロードマップ

ARR増大計画



2024.9.12
UPDATE

第2次

中期経営計画

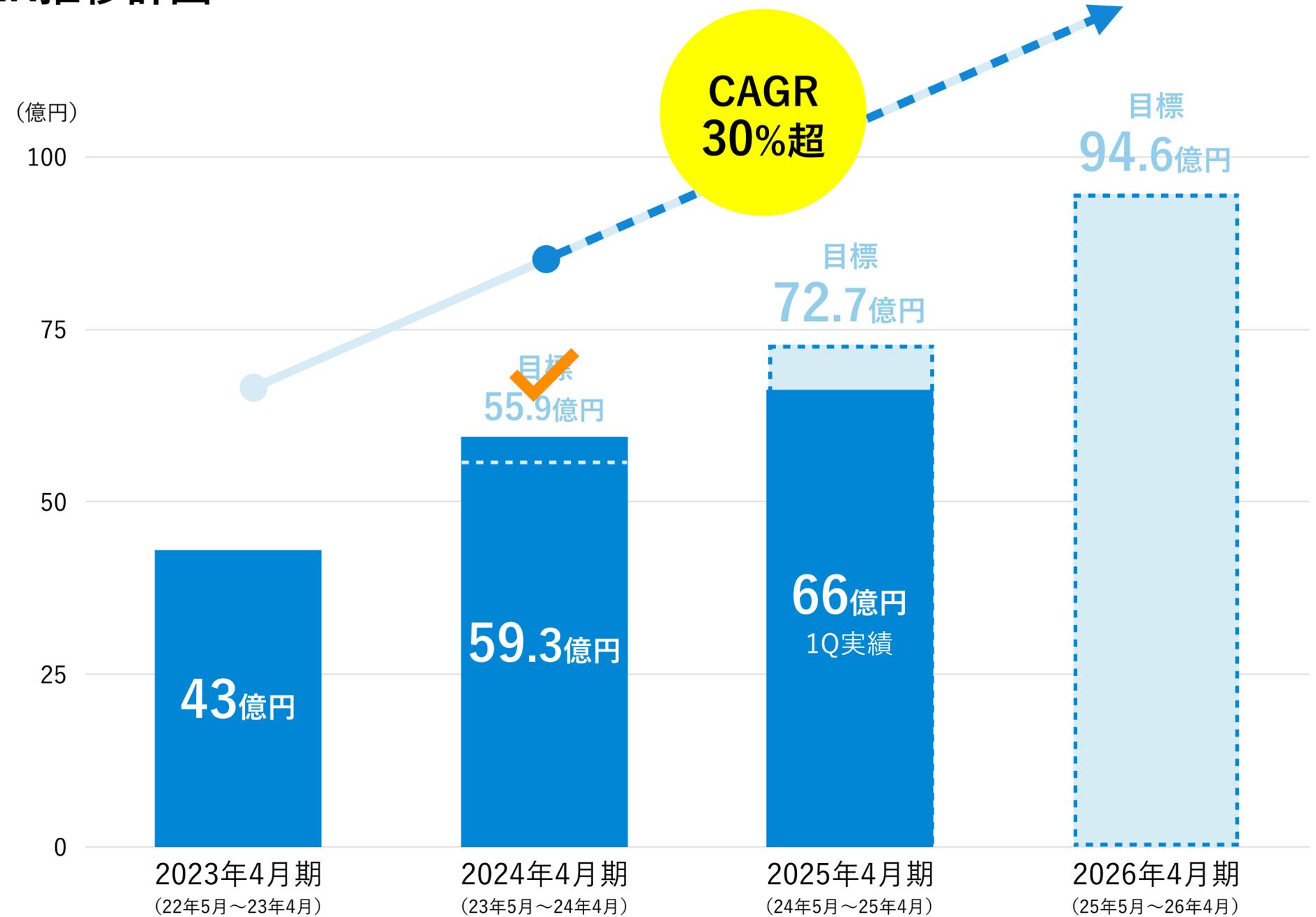
2024年4月期 - 2026年4月期

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



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

継続

中大型案件への注力

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



※メインターゲット（中規模ターゲット層）の設定条件を見直したことにより、当初発表した強化施策のひとつ「EC事業者へのアプローチ」を「中大型案件への注力」に変更いたしました。
「EC事業者へのアプローチ」についても、中長期的な課題と認識し継続的に取り組んでいます。

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

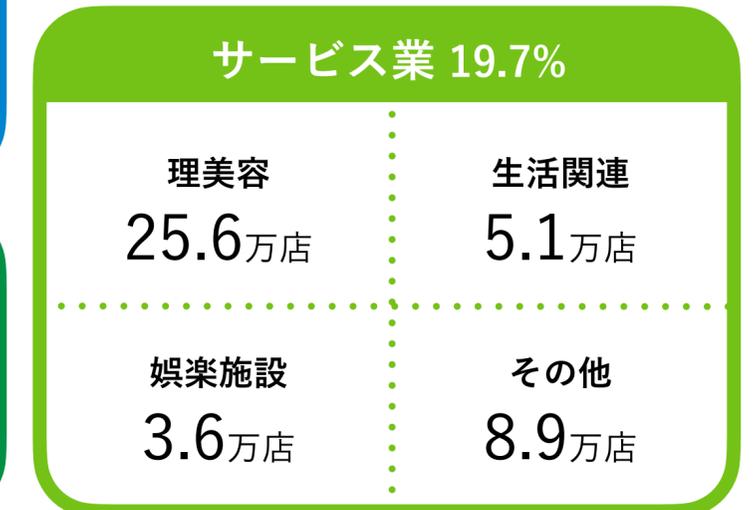
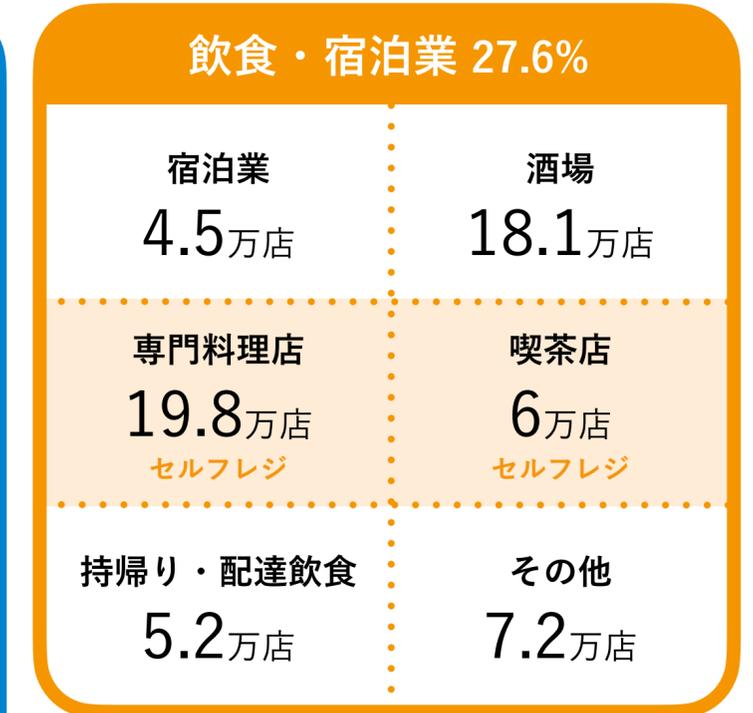
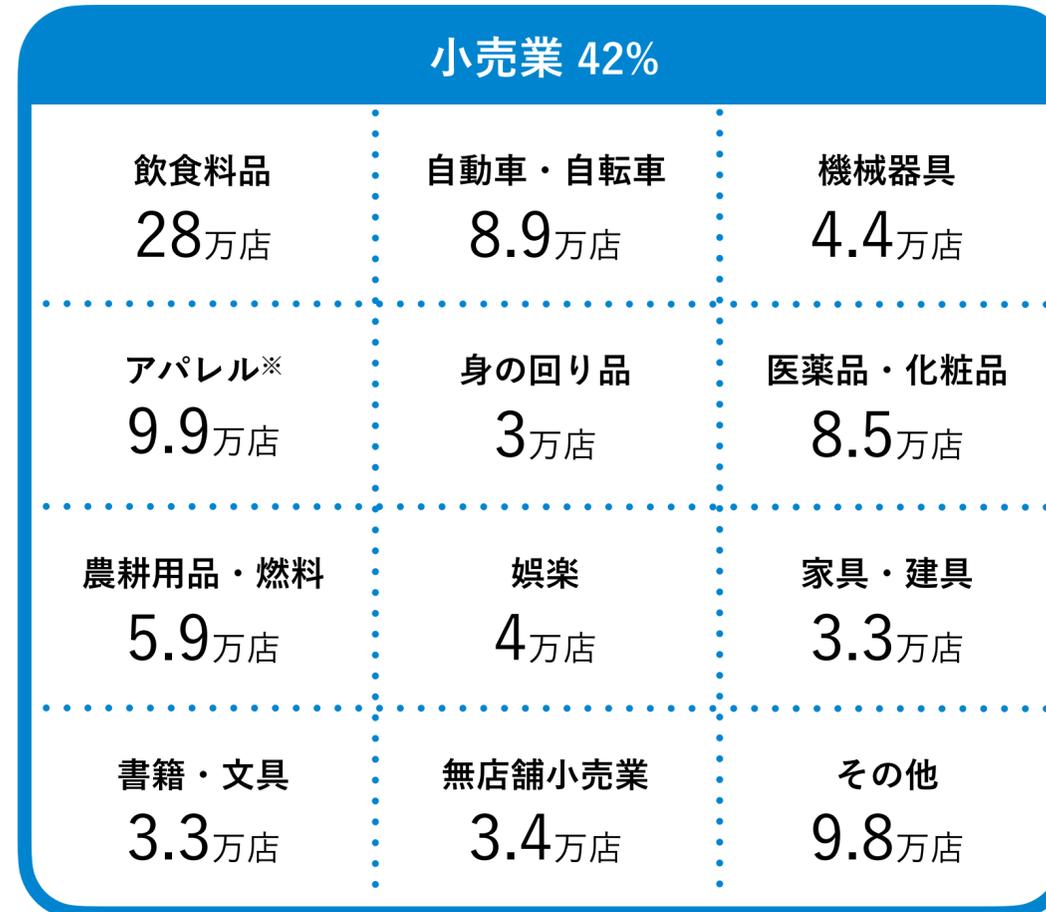
市場細分化戦略

「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。

活動実績 (2024年4月期)

- セルフレジ (券売機) 2024年3月1日より販売開始**
 専門料理店・喫茶店をターゲットに、注文受付と会計業務の効率化を図るシステム (券売機) を開発
- リグア社から「レセONEプラス」事業を譲受**
 接骨院をターゲットとした患者情報管理、レセプト計算、POS機能を併せ持ったソフトウェア「レセONEプラス」の事業譲受契約を締結



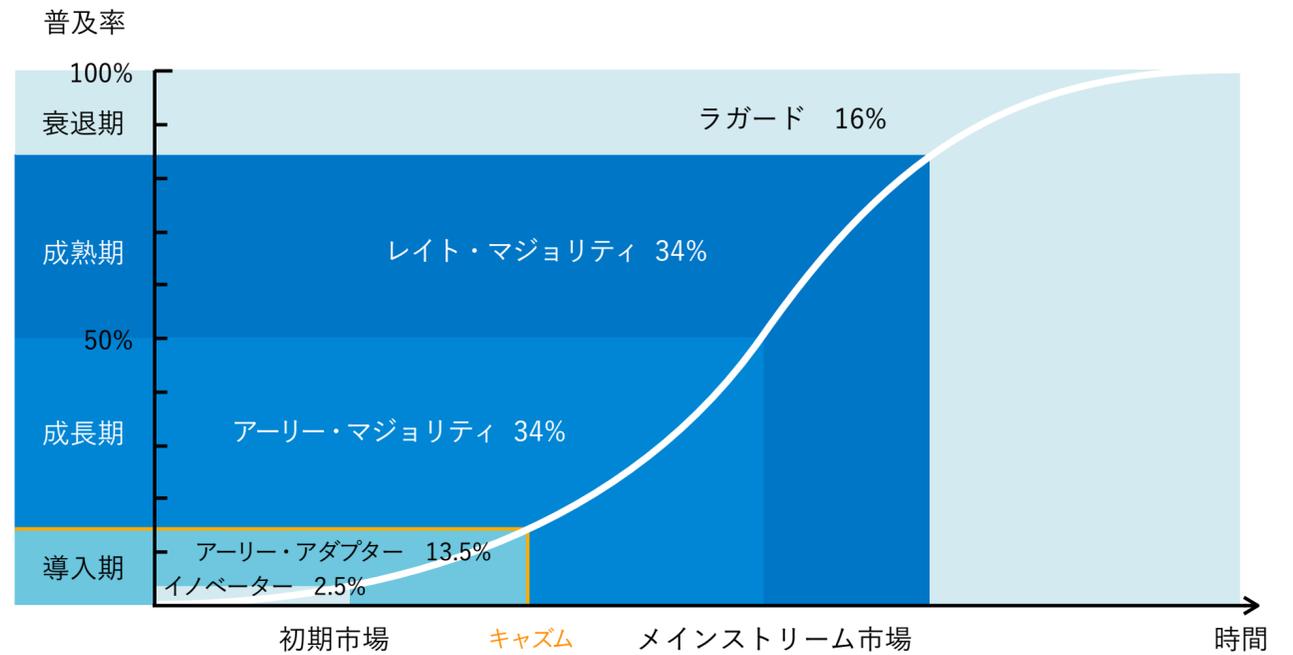
※服・呉服・服地・寝具など

市場環境・販売戦略に合わせてメインターゲットを拡大。中大規模層へ積極的アプローチ



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

国内クラウドPOSレジ市場は、キャズムを超え本格的な競争市場であるメインストリーム市場に突入。安心感・信頼性・実績が求められる中大規模顧客層に対して、スマレジの高い実績と拡張性、多機能性を武器にリプレイス需要の獲得を狙う。

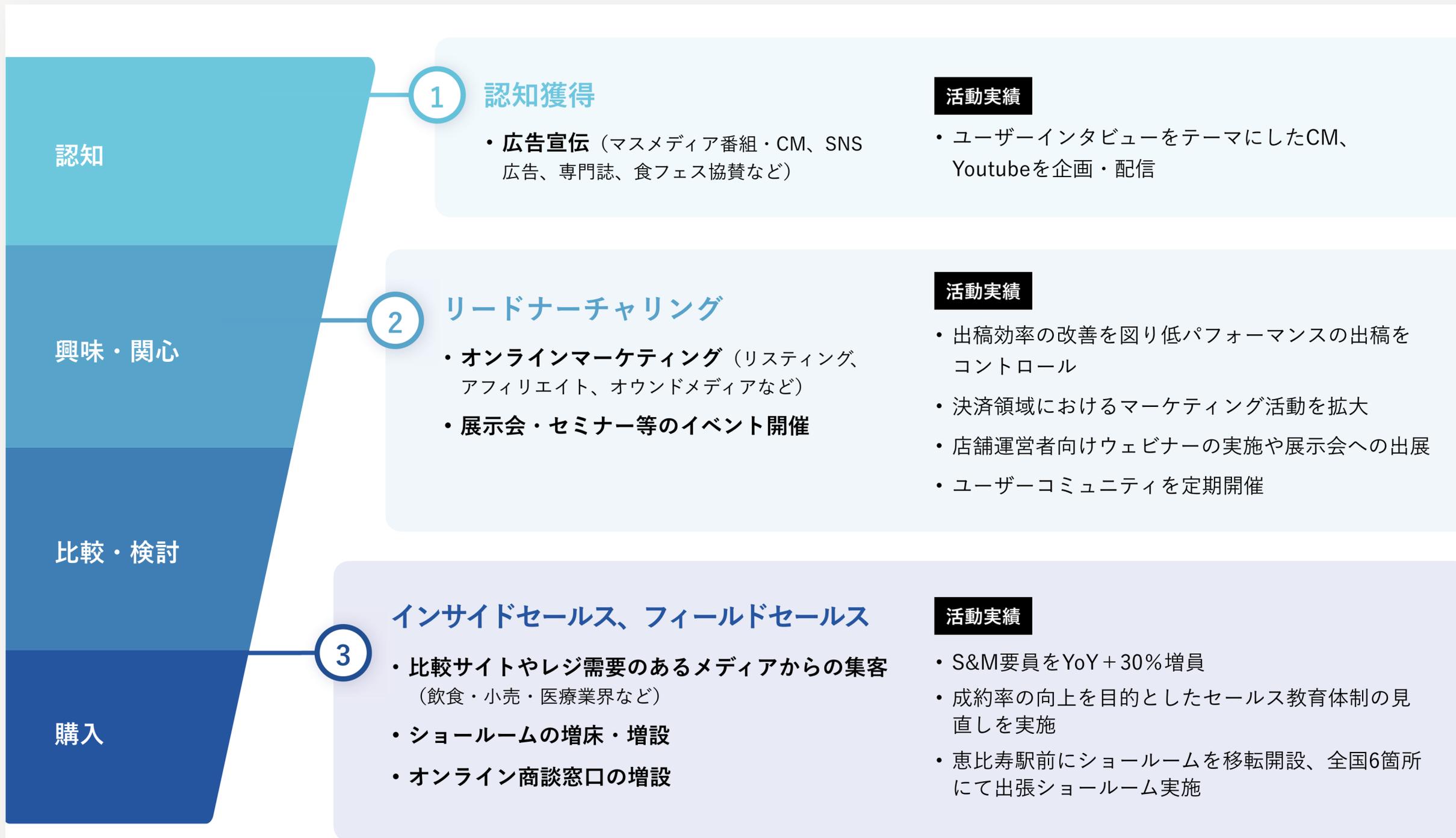


主な戦略

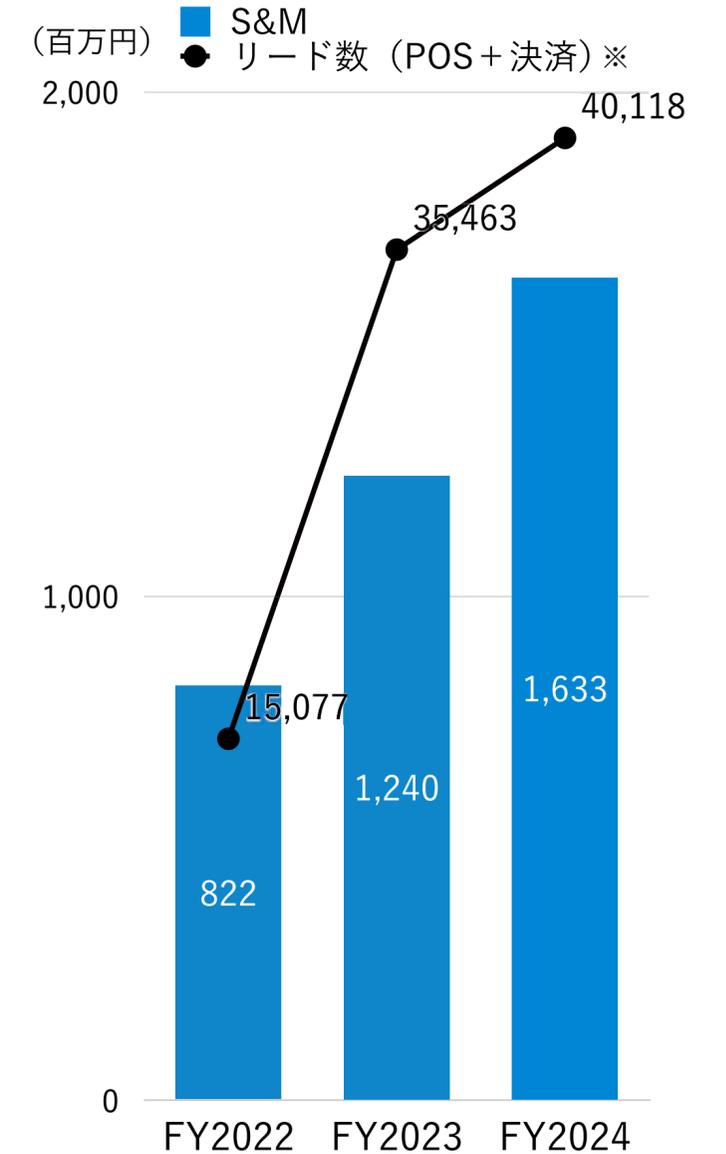
- エンタープライズに特化した営業体制の確立
- 基幹システムとの連携開発強化

※1 ターゲット層を拡大したことにより、中規模分類の定義を「2~39店舗」から「2~99店舗」へ変更（2024年7月）

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



S&Mの推移



※リード数に関して、昨年度の資料は、POSレジの数字のみ開示。今回はPOS+決済の数で再集計したため、2023年4月期のリード数が昨年開示のものとは異なります

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

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。

その他

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

店舗経営

awabar

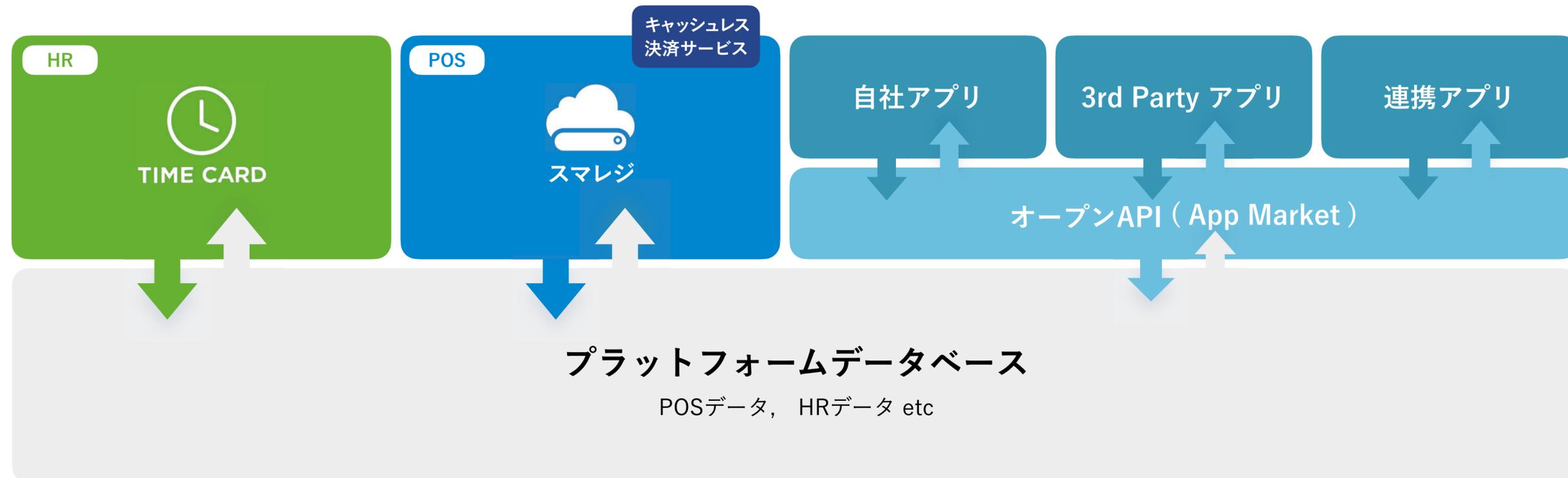


店舗経営を通じて現場
のニーズをユーザー中
心のソフトウェア開発
へフィードバック

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

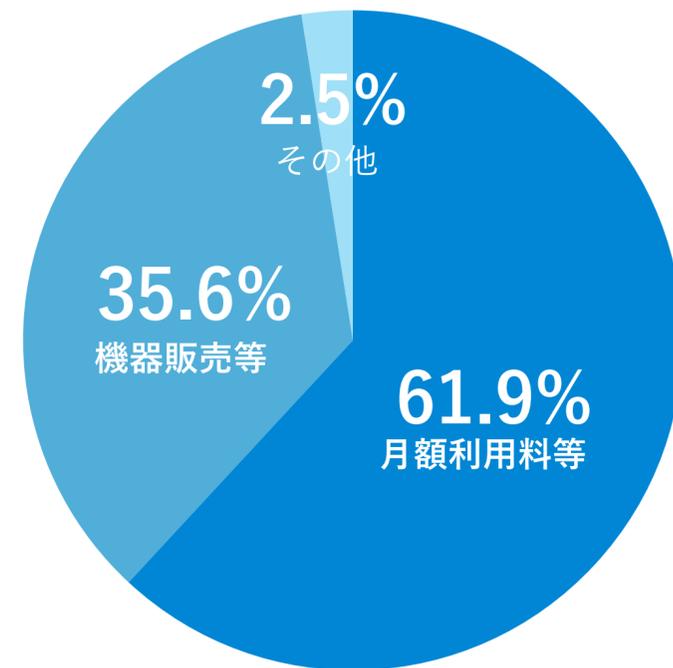
スマレジに蓄積される膨大なPOSデータやHRデータを中心としたプラットフォームを提供。
オープンAPI（App Market）により柔軟なデータのイン・アウトを実現。



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 (2024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

32.7%

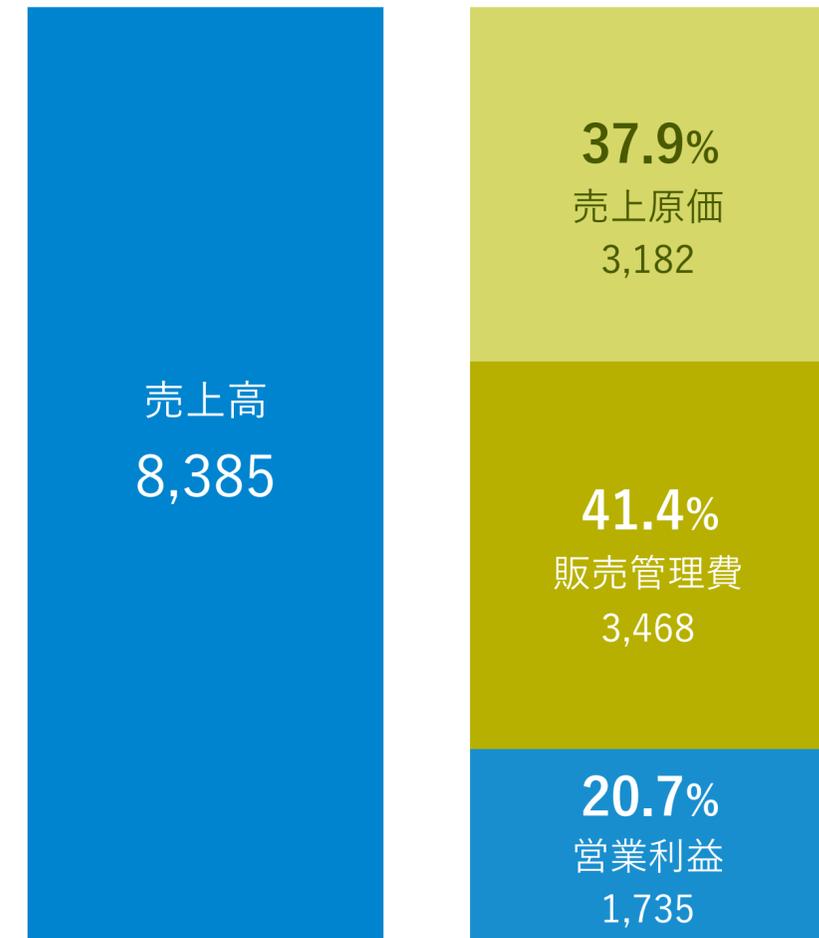
月額利用料等
粗利率

80.8%

収益構造 (2024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

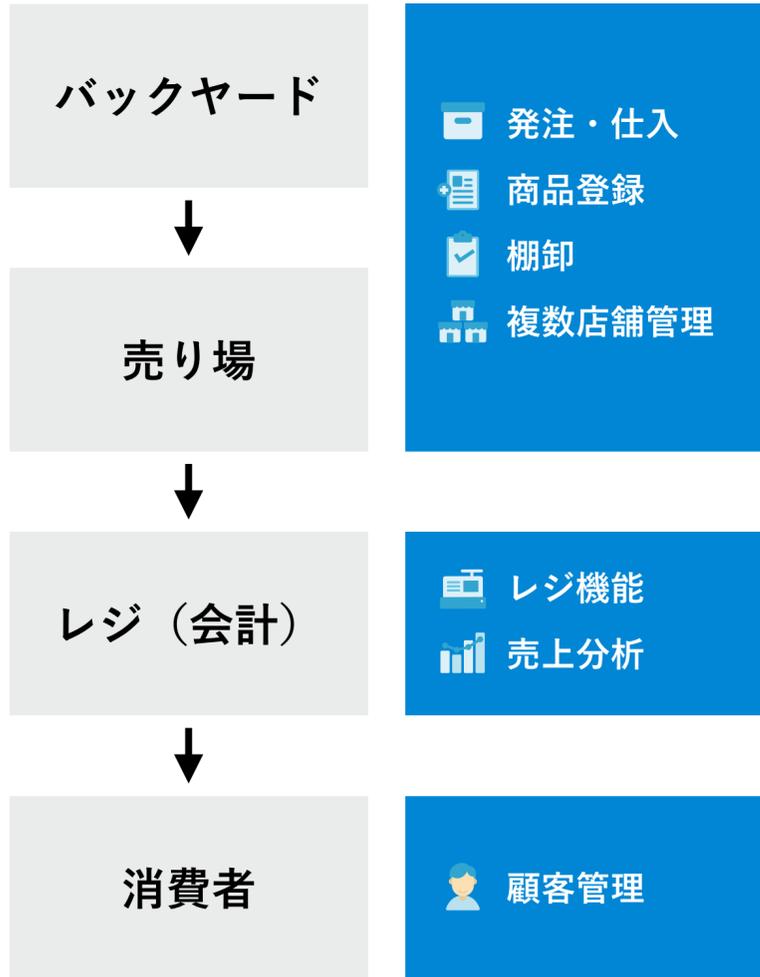
(百万円)



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

GOOD DESIGN

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※
0.46%

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

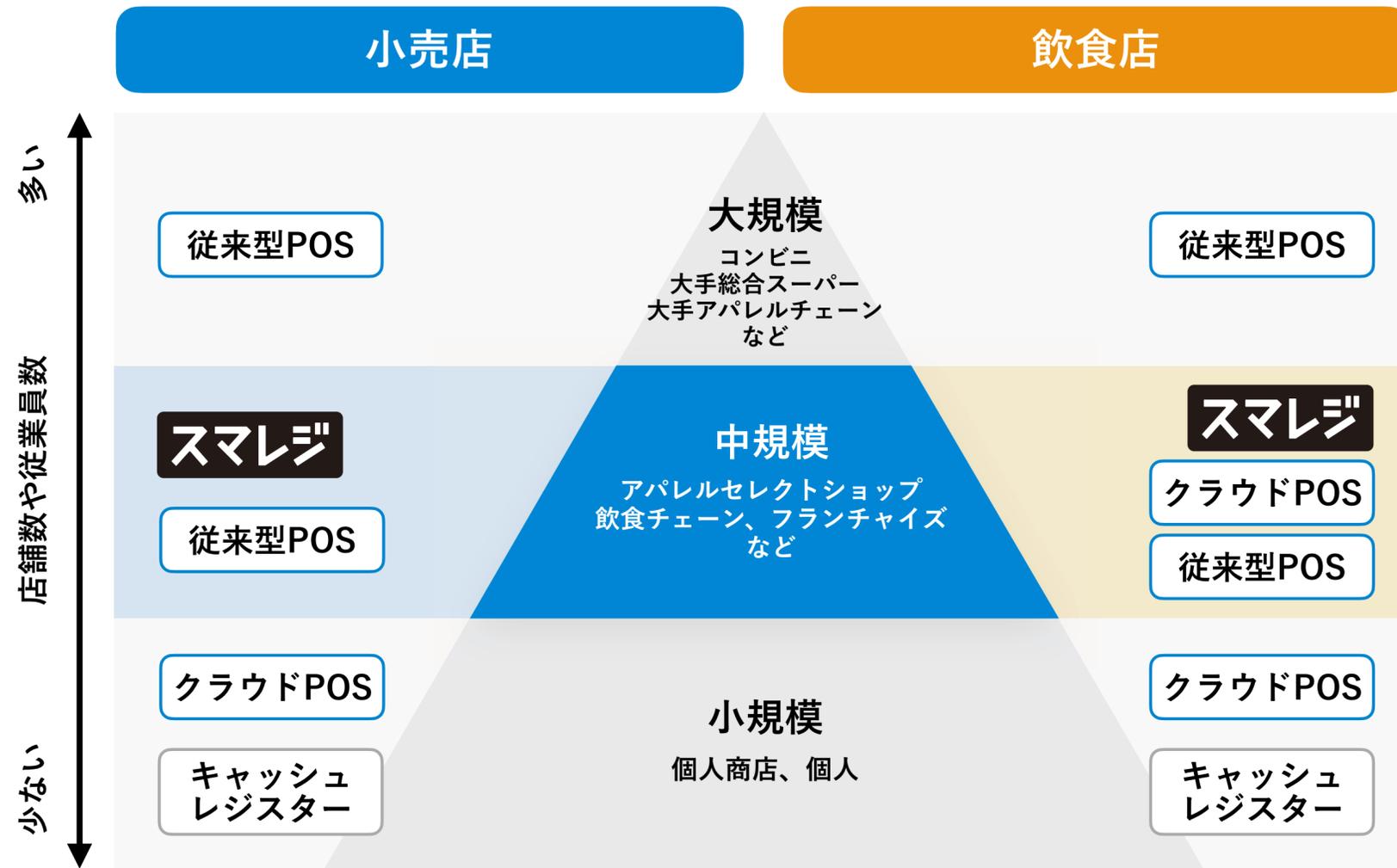
キャッシュレス決済連携

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
2024年5月～2024年7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。
Apple Inc. との関係	当社が当社が運営するクラウド型POSレジ「スマレジ」におけるレジ機能はiOS上でのみ動作するため、Apple Inc.の事業戦略の転換並びに動向によっては、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性がある。	中	大	Apple Inc.の事業戦略の動向等に関する情報を常に把握し、それらに適時対応できる管理部門及び事業部門における管理及び連携体制を整備する。

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