

2025年6月20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)
 問い合わせ先 管理部長 式地 めぐみ
 TEL. 06-7777-2405

(訂正) 「事業計画及び成長可能性に関する事項」の一部訂正について

2025年6月12日に開示しました「事業計画及び成長可能性に関する事項」につきまして、一部訂正すべき事項がありましたので、ここにお詫び申し上げますとともに下記のとおりお知らせいたします。なお、訂正箇所に を付しております。また、訂正後の全文を添付いたします。

記

以下のページを訂正

P24

(訂正前)



(訂正後)



P26

(訂正前)



(訂正後)



P31 (訂正前)

貸借対照表の推移

業績概況 31

資本効率の最適化

当社は、創業以来キャッシュ・フロー重視の経営を徹底し、外部資金に依存しない堅実な財務体質を構築してまいりました。

引き続き財務の健全性を維持しつつ、内部留保の水準や成長投資の進捗を踏まえながら、資本効率の最適化に向けた資本政策を段階的に検討してまいります。



※FY2023 3Qから連結決算

スライド

(訂正後)

貸借対照表の推移

業績概況 31

資本効率の最適化

当社は、創業以来キャッシュ・フロー重視の経営を徹底し、外部資金に依存しない堅実な財務体質を構築してまいりました。

引き続き財務の健全性を維持しつつ、内部留保の水準や成長投資の進捗を踏まえながら、資本効率の最適化に向けた資本政策を段階的に検討してまいります。



※FY2023 3Qから連結決算

スライド

以上



スマレジ

FY2025 Business Plan and Growth Potential 事業計画及び成長可能性に関する事項

2025.6.12

株式会社スマレジ 証券コード: 4431



1. 会社概要

2. 事業概要

3. 業績概況

4. 成長戦略

5. リスク情報



企業理念

いい未来をつくる

経営理念

OPEN DATA, OPEN SCIENCE!

POSデータのオープン化を通じた収益性の向上を目指し、
データ・ドリブン経営で社内の生産性を向上させる

MISSION

お店を元気に、街を元気に！

私たちが提供しているサービスを通じて、中小規模店舗が抱える採用や教育、人手不足、インバウンド対応などの課題を解決し、店舗や社会全体を元気にしたいと考えています。

VISION

販売データの保有量で日本一

累計取引高11兆円超のPOS基盤で、業界トップと国内最大級のデータ基盤を目指しています。

キャッシュレス化の推進

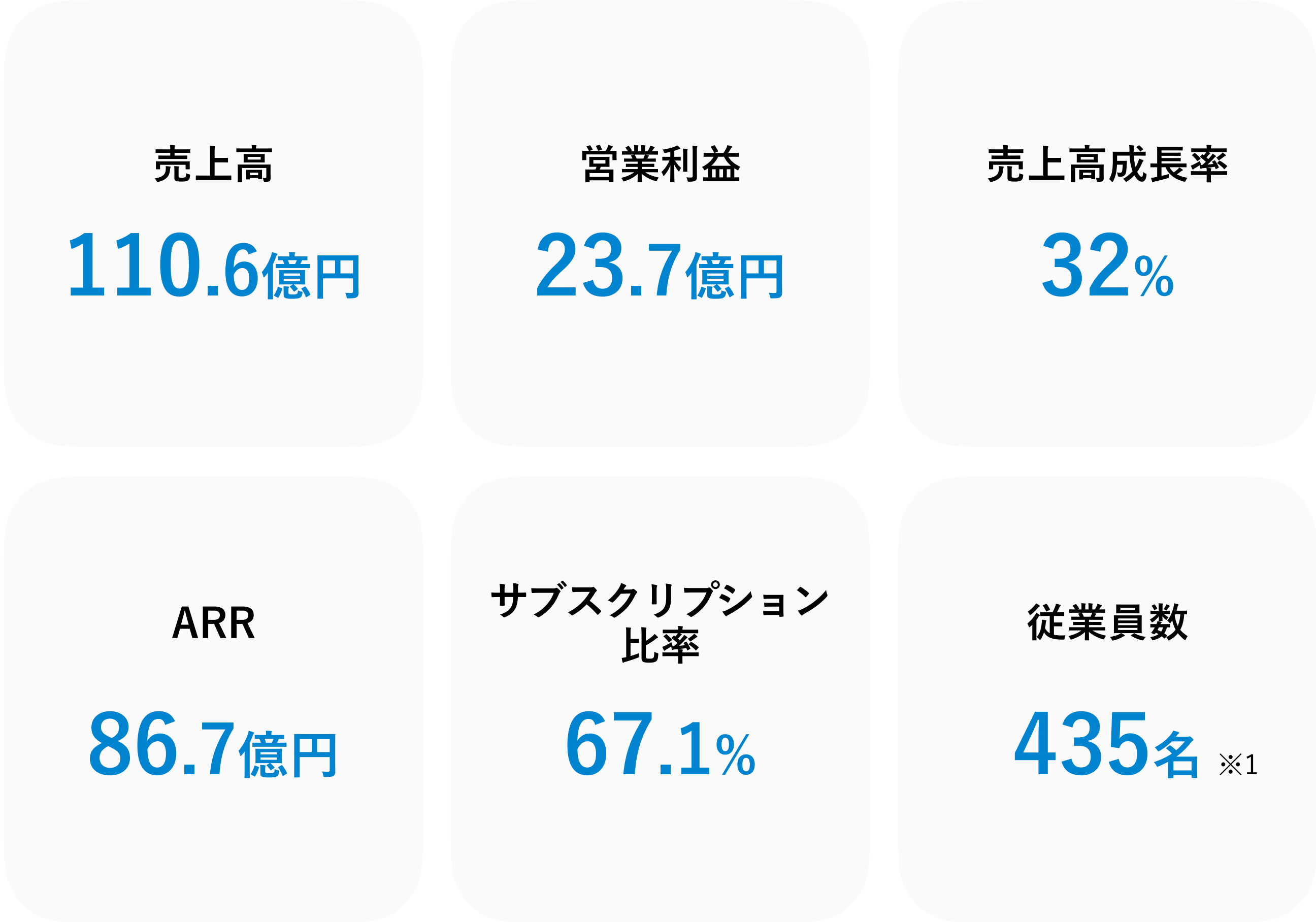
2021年に決済端末「PAYGATE」を展開。POSと連携し、店舗のキャッシュレス化を推進、より便利な社会を目指します。

中小事業者のICT利用の促進

DX化、AIの活用など、スマレジが提供するサービスを通じて、中小事業者の課題解決を促進します。

POSやキャッシュレス決済、勤怠管理を中心にクラウドサービスを提供

会社名	株式会社スマレジ
創業	2005年5月24日
拠点	大阪（本社）、東京、名古屋、福岡 北海道（CSセンター） ネットショップ支援室（子会社）
ショールーム	大阪、東京（品川、恵比寿、池袋） 名古屋、福岡、沖縄
代表者	代表取締役 宮崎 龍平
主なサービス	スマレジPOS 決済サービスPAYGATE 勤怠管理スマレジ・タイムカード



※ 2025年4月末時点
※1 派遣社員・パートタイマー、ベトナム開発子会社（非連結）は除く

代表取締役
CEO

宮崎 龍平



2011年当社入社。「スマレジ」の立ち上げメンバーとして開発に携わった後、クラウド勤怠管理サービス「スマレジ・タイムカード」を生み出した。開発部長などを歴任後、2019年7月当社取締役に就任。開発本部にて開発部とカスタマーサクセス部を束ねる。2024年7月当社代表取締役に就任。

取締役会長 **山本 博士**



2003年よりITエンジニアとして業務システム開発に従事。2011年クラウド型POSレジサービス「スマレジ」を立ち上げる。
※2025年7月開催予定の定時株主総会終結の時をもって取締役を退任し、アドバイザーに就任予定。

取締役副社長
事業統括

湊 隆太郎



金融システムやPOSなど大規模開発に多く携わるITエンジニア。2011年クラウド型POSレジサービス「スマレジ」を開発。
※2025年7月開催予定の定時株主総会終結の時をもって取締役を退任し、アドバイザーに就任予定。

取締役
経営企画
マーケティング

高間 館 紘平



2007年(現)ジャフコ入社。ベンチャー投資、M&A、株式上場に携わった後、2013年セカイエ代表取締役社長を経てスマレジに参画。

社外取締役
ITベンチャー投資

浅田 慎二



伊藤忠商事、伊藤忠テクノロジーベンチャーズ、セールスフォース・ベンチャーズ 日本代表を経て、2020年One Capitalを創業。

社外取締役
ブランディング/
コミュニケーション戦略

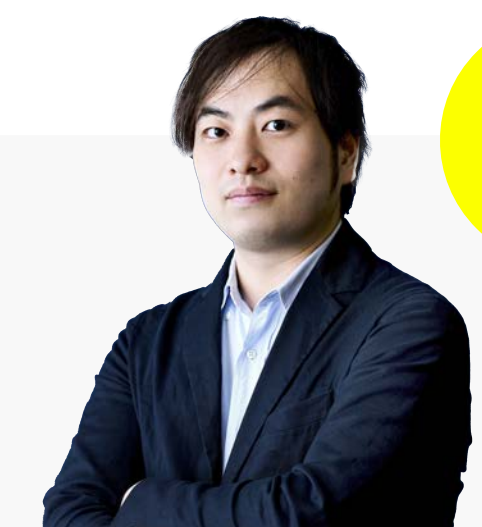
井川 沙紀



BLUE BOTTLE COFFEE Inc.アジア支社長を経て、2022年インフロレッセンスを創業。
※2025年7月開催予定の定時株主総会終結の時をもって取締役を退任予定

社外取締役
AI戦略

岡田 陽介



NEW
※候補者

ITベンチャー企業での経験を経て、2012年に日本初のディープラーニング専門ベンチャー企業、株式会社ABEJAを創業。
※2025年7月に開催する定時株主総会に付議する社外取締役候補者

監査役

常勤監査役
望月 拓也



2005年に創業者の徳田と有限会社ジェネフィックス・デザイン（現 株式会社スマレジ）を設立、取締役就任。2017年に常勤監査役に就任。

社外監査役
大平 豊



公認会計士、税理士。国家試験合格の1994年から会計専門職に従事。2017年、当社監査役に就任。

社外監査役
村田 雅幸



1991年より27年間、証券取引所に勤務した後、2018年パブリックゲート合同会社を設立し、当社監査役に就任。

執行役員

執行役員 杉本 聡介
営業担当



大手アパレル企業を経て2013年スマレジ入社。営業部門にて営業課長、営業部長を歴任。

執行役員 鈴木 周吾
営業企画・アプリマーケット担当
テックファーム担当



製造小売企業を経て2016年入社。サービスパートナー制度やパートナー推進部の立ち上げに従事。

執行役員 岡田 直緯
開発本部本部長 CTO



2017年入社。アプリ・サーバー両面で開発を牽引し、CTO室の立ち上げにも参画。

執行役員 竹村 大
カスタマーサクセス
スマレジ・タイムカード担当



2013年入社。カスタマーサクセス部門の立ち上げに従事。

執行役員 高橋 徹弥
営業本部長/決済サービス担当



2023年入社。決済事業責任者として旧ロイヤルゲート吸収合併のPMIを主導し、黒字化を達成。
※2025年7月に開催する定時株主総会に付議する取締役候補者

NEW
※候補者

NEW

決済ビジネス領域

地引 一由



株式会社ゼウス代表取締役、SBI AXES株式会社取締役COOを歴任後、2014年当社社外取締役を経て、2015年当社取締役就任。決済業界における豊富な知見と実務経験を有し、営業部門の強化と成長に貢献。2021年取締役退任。2025年7月、決済事業領域におけるアドバイザーに就任予定。

IR領域

徳田 誠



ITエンジニア、UI/UXデザイナー、アートディレクター。2005年に当社創業。スマレジのデザインシステムを構築。代表取締役、取締役を経て2020年退任。2020年より当社IR担当顧問。マーケティングからデザイン・ブランド戦略、IPOやIRの豊富な知識と実務経験を有し、それらを横断したアドバイザーとして当社をサポート。

開発・オペレーション領域

湊 隆太郎



ITエンジニア。2013年に当社取締役。2019年より取締役副社長。開発部門の統括と経営判断に貢献。エンジニア出身ならではの現場視点と経営的視野を併せ持つリーダーとして、当社の成長を牽引。2025年7月、アドバイザーに就任予定。開発や技術的視点からのアドバイスを通じて当社をサポート。

経営・資本政策領域

山本 博士



ITエンジニア、経営者。2006年に当社へ入社し、2007年より当社取締役。2011年クラウド型POSレジ「スマレジ」を立ち上げ、2013年に代表取締役社長として当社の成長を牽引。2024年に取締役会長、2025年7月、アドバイザーに就任予定。経営や資本政策の観点からのアドバイスを通じて当社をサポート。

(50音順)

1. 会社概要

2. 事業概要

3. 業績概況

4. 成長戦略

5. リスク情報

クラウドサービス事業

POS

スマレジ

データ経営で店舗経営の効率化、
生産性を向上させる
新しいクラウドPOSレジシステム



決済サービス

PAYGATE

様々な決済手段に
対応したマルチ決済サービス



HR

スマレジ・タイムカード

勤怠管理の枠を超えた、
スマレジのHRサービス



EC

ネットショップ支援室 (子会社)

複数EC間の受注・在庫・顧客管理の連動等
EC事業者支援サービス

その他の事業

CVC

スマレジ Ventures

ベンチャー投資、
スマレジ経済圏の拡大

SES

Smaregi TechFarm

SESを通じたIT人材発掘・
育成事業

機器販売

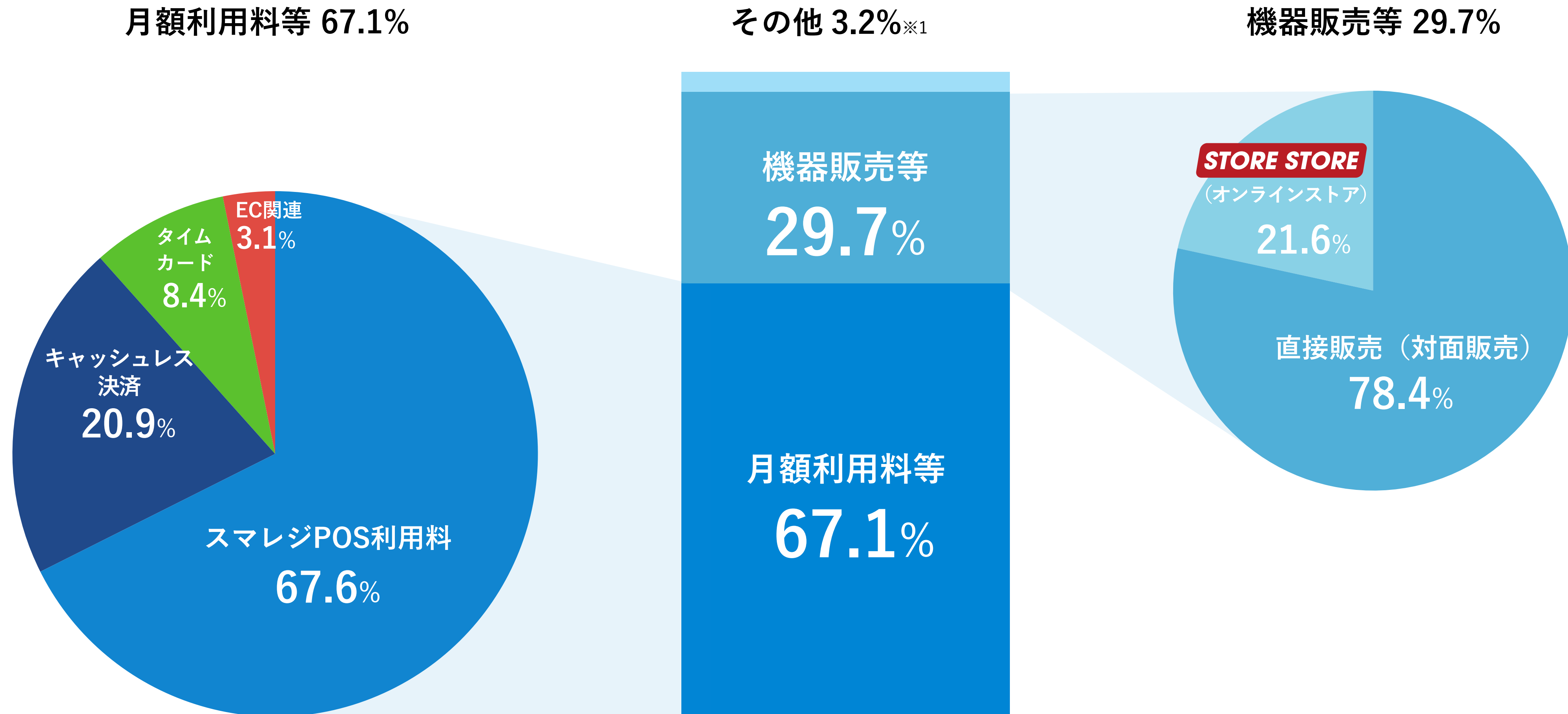
STORE STORE

店舗周辺機器のオンライン販売

店舗経営

店舗経営の知見を活かし
ユーザー視点で開発

主力のスマレジ(POS)は、関連する機器販売が伴う特徴的なクラウドサービスです



※ 2025年4月期（2024年5月～2025年4月）の売上高実績を基に作成。※ スマレジPOS利用料（月額利用料等）は、スマレジ・アプリマーケットの月額利用料（当社収益分のみ）を含みます。

※1 カスタマイズ、システム開発、SES（スマレジテックファーム）

スマレジ・POS

高機能クラウドPOSレジサービス



一般的なPOSレジ機能をスタンダードプランとして無料で提供。

小売業や飲食・サービス業向けに、売上分析や在庫管理などの機能を複数の有料プランで提供。

流通総額
11.2兆円

アクティブ店舗
5万店舗

解約率
0.48%



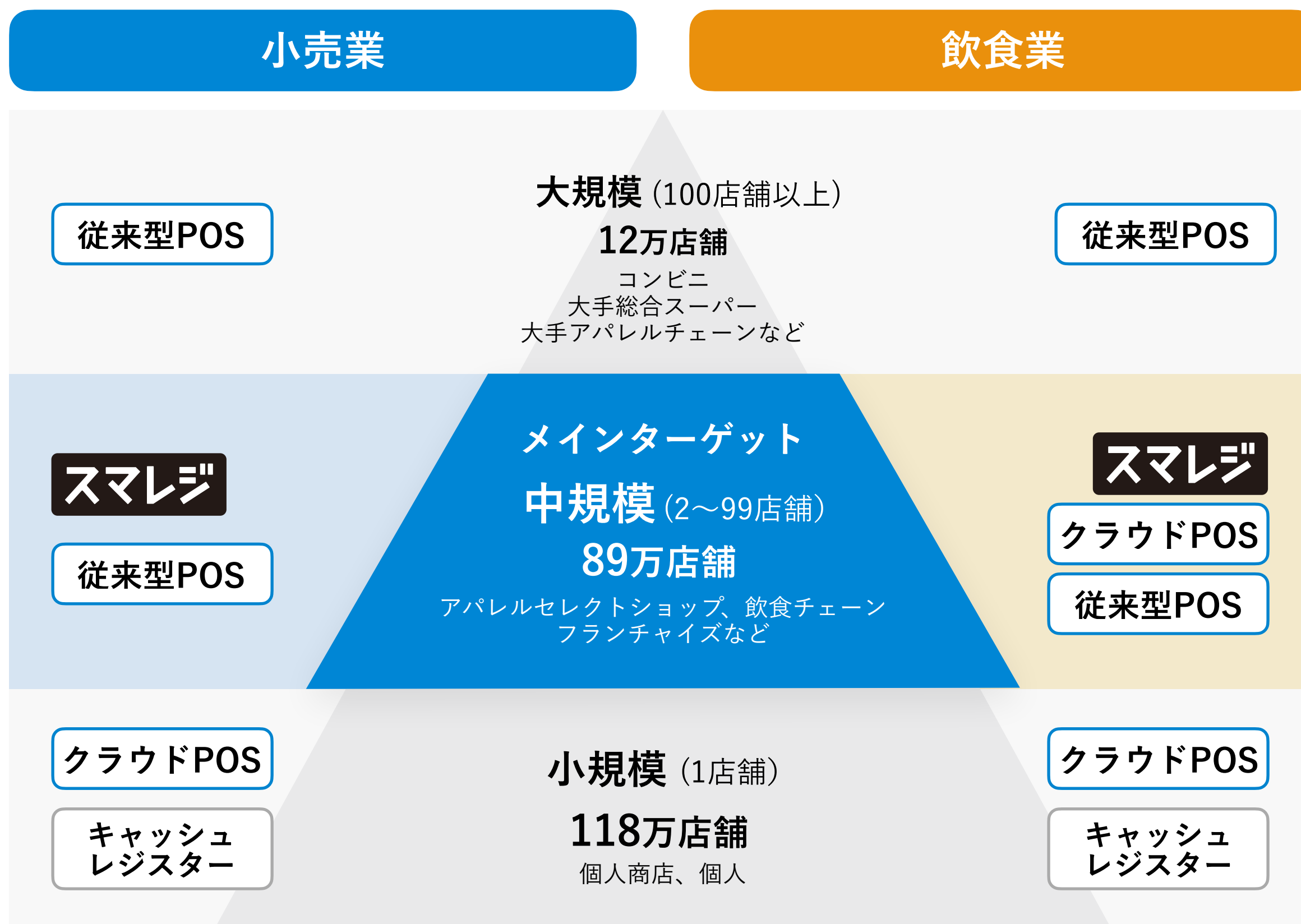
データを貯めて活用する時代へ 従来型レジから進化したスマレジ

POSデータを店舗経営に活かせる仕組みを提供。クラウドに日々蓄積されるPOSデータを元に、AI等のテクノロジーを駆使しながら店舗経営を強力にサポート






中規模層をメインターゲットにした機能提供により、中規模層を中心にシェアを拡大中

POSレジ市場はクラウド化とDXの加速により競争が激化しており、スケールメリットを得にくい中で各社が新領域も含めシェア争いを続けている

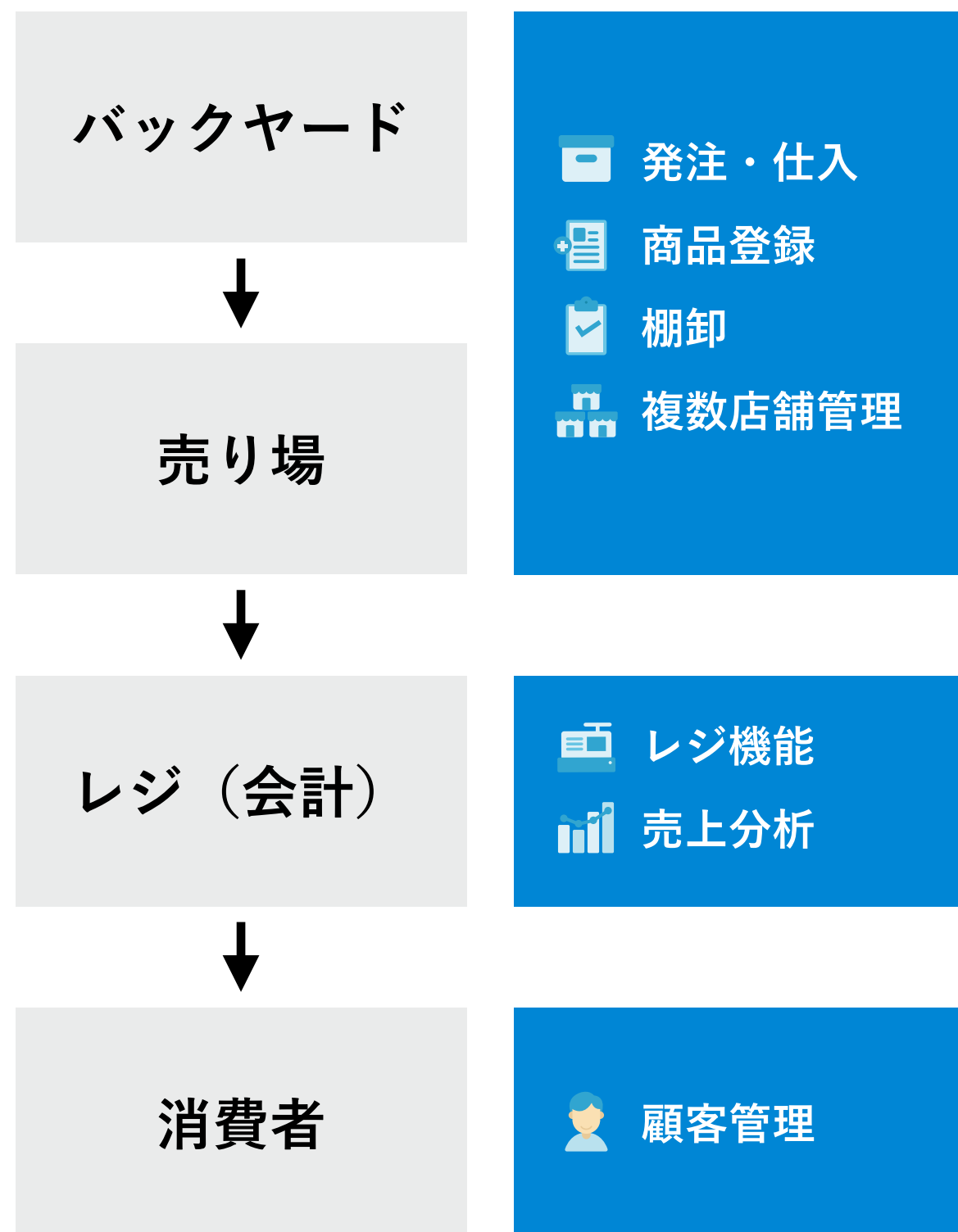


経済産業省・総務省「令和3年経済センサス」の調査結果を基に当社作成

	 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

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



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

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



NEW /
M&Aにより
EC関連システ
ムを取得

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※
0.48%

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



1店舗から多店舗まで幅広いニ
ーズに対応

決済サービス連携



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



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)

※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～2025年4月の平均



キャッシュレス決済を実現するペイメントサービスプロバイダ事業



スマレジの決済サービスプロバイダ（PSP※1）事業

キャッシュレス決済を
たった1台で解決する業界最低
水準※2

決済手数料率

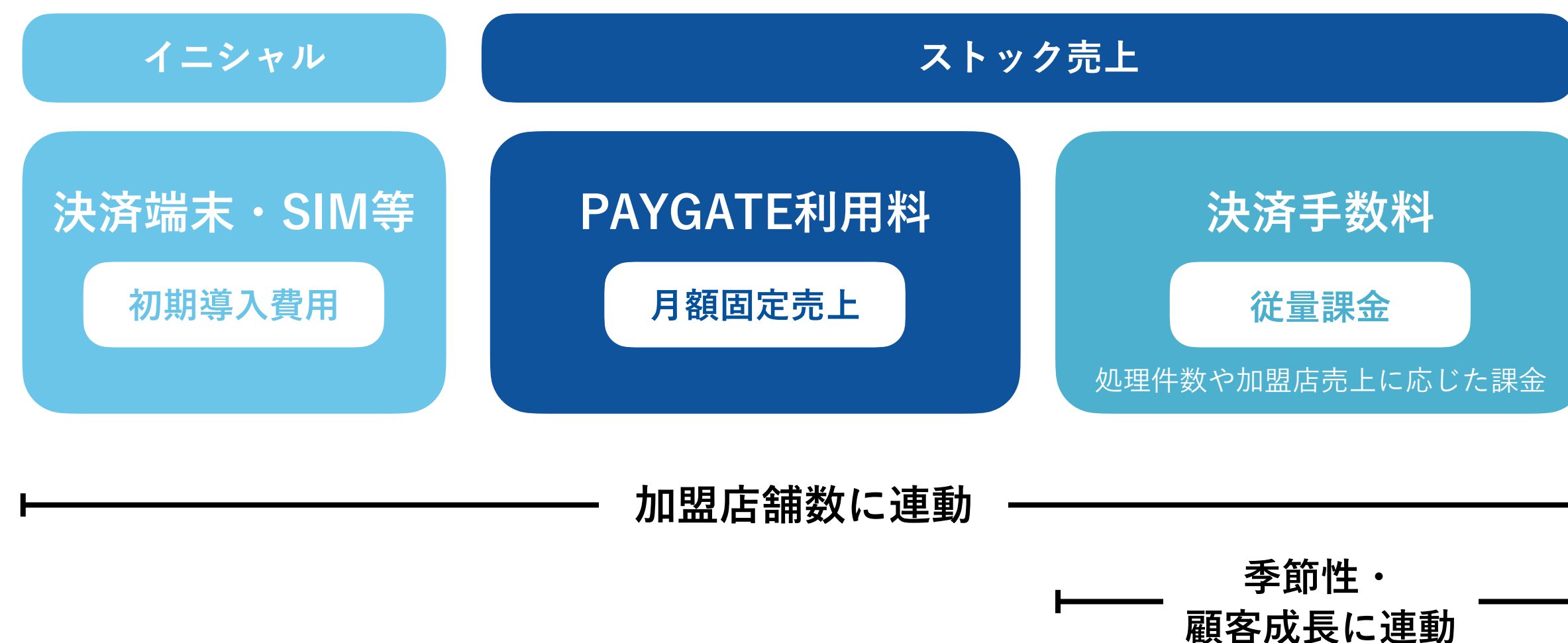
1.98%~

入金サイクル

2回/月

加盟店売上に応じた従量課金を有する収益構造

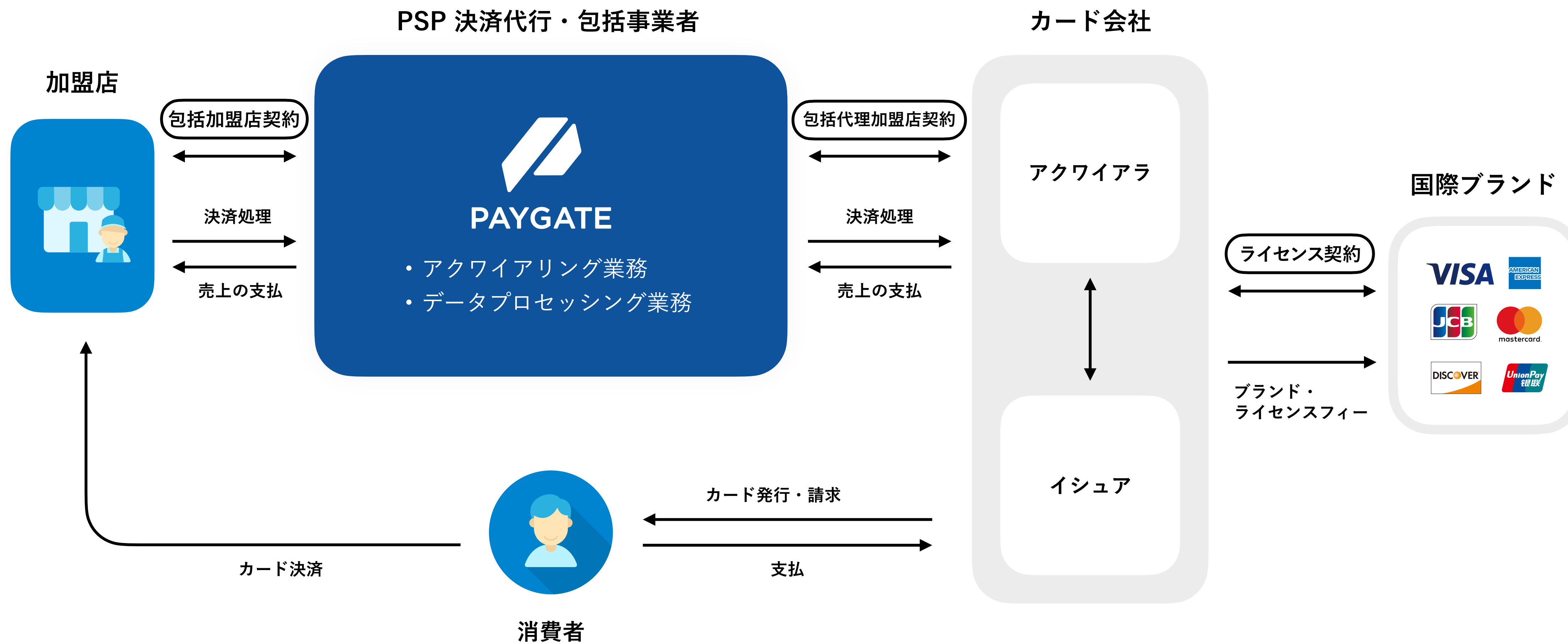
スマレジは、PSP（決済代行・包括事業者）※1としてマルチ決済端末「PAYGATE」を提供し、主要なキャッシュレス決済手段のほぼすべてに対応。（モバイルオーダーアプリ経由の非対面決済にも一部対応）



※1 PSP（Payment Service Provider）とは、店舗やECサイトなどの事業者がキャッシュレス決済を導入する際に、クレジットカード会社や各種決済事業者との契約・決済処理を代行・支援する事業者を指す。

※2 決済手数料率は審査結果や契約条件等により異なる。

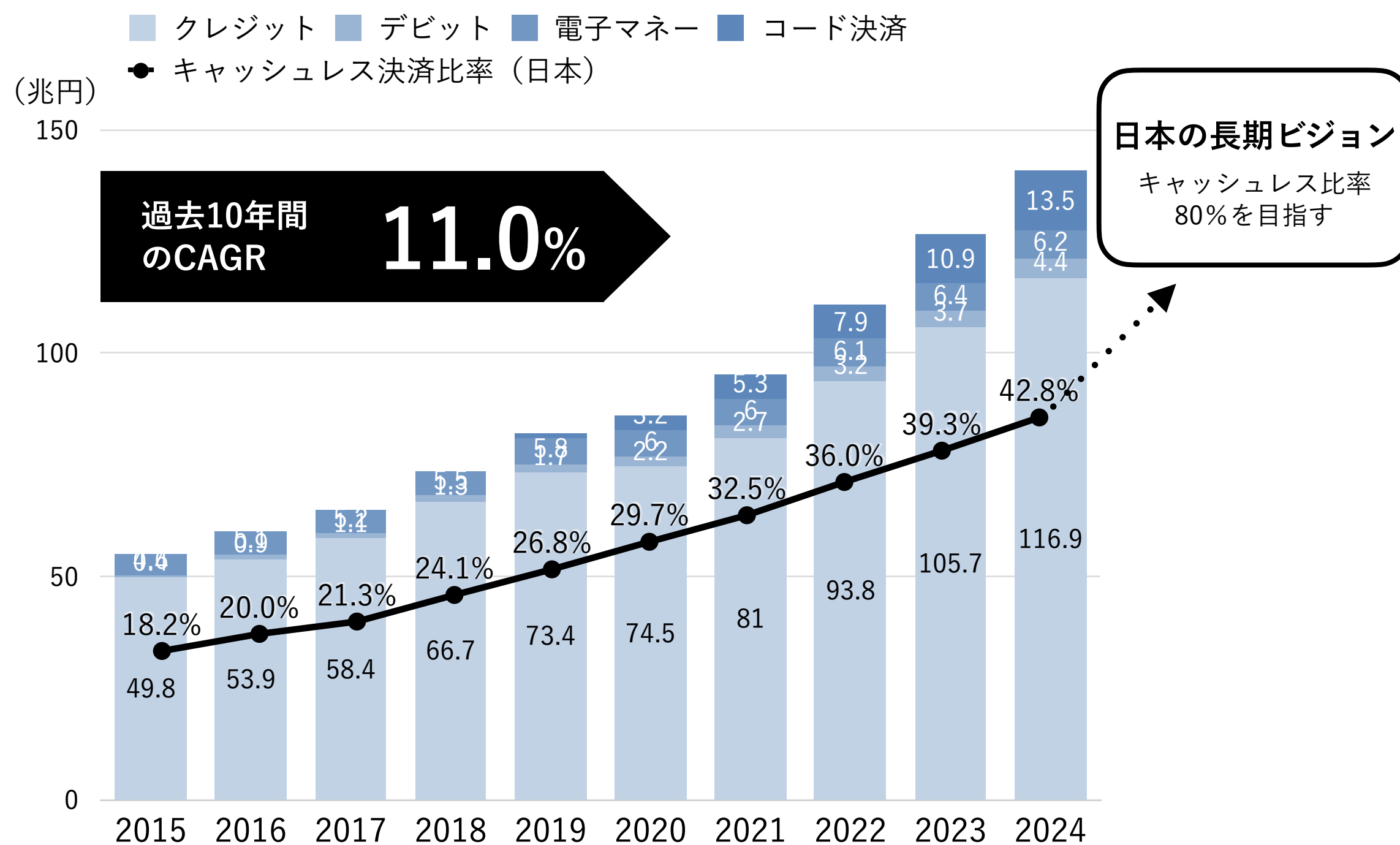
店舗（加盟店）と複数の決済サービス（カード会社等）を繋ぎ、ワンストップで店舗のキャッシュレス決済を実現



※クレジットカード取引における例。この他にもネットワーク接続料等、複雑に構成されています。

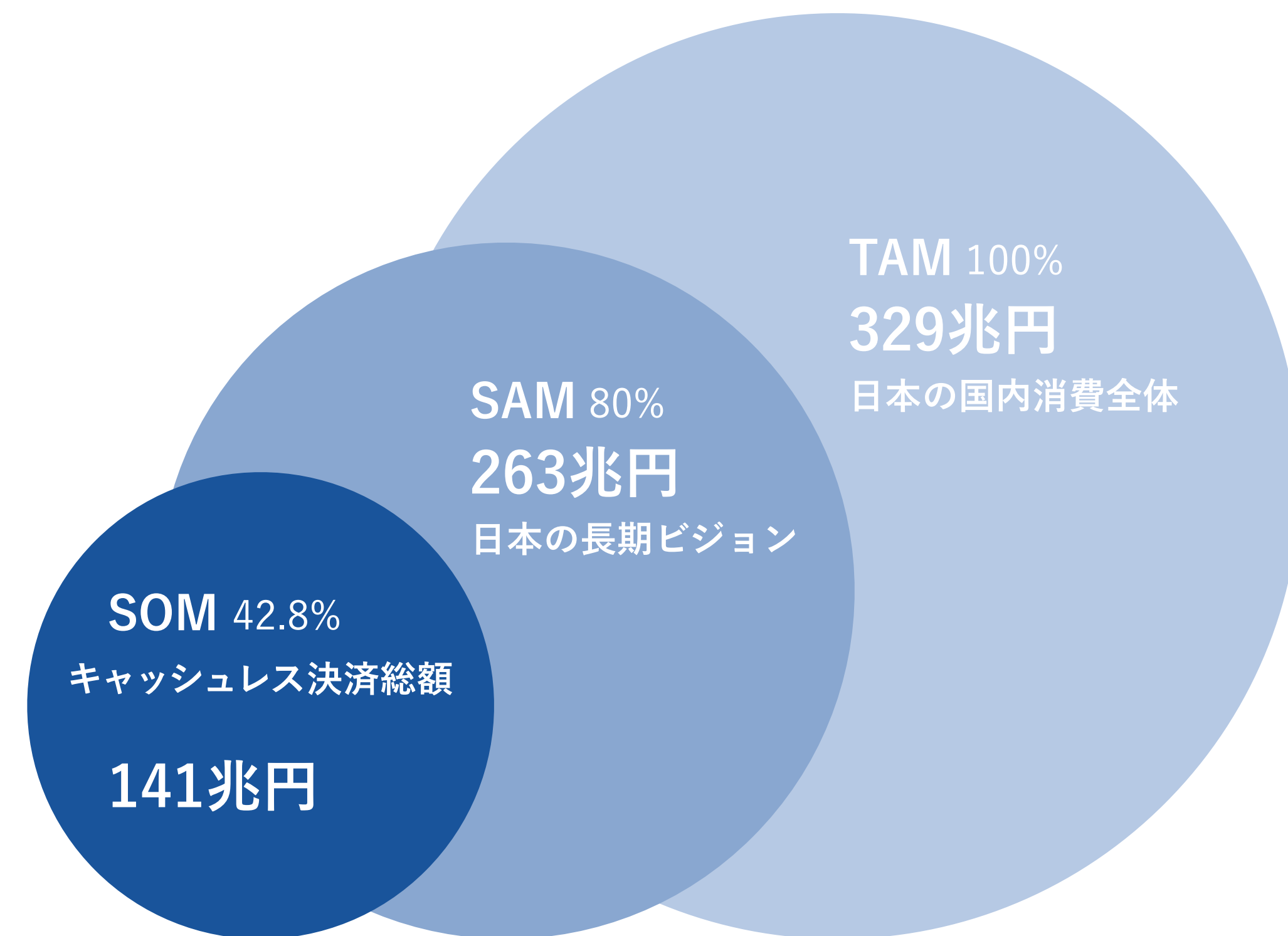
日本のキャッシュレス比率は42.8%、国のキャッシュレス推進※1や非接触決済ニーズの高まり等により、国内キャッシュレス市場は急速に拡大中

日本のキャッシュレス決済額・比率の内訳の推移



経済産業省「キャッシュレス決済額・比率の内訳の推移」(2025年3月31日発表)

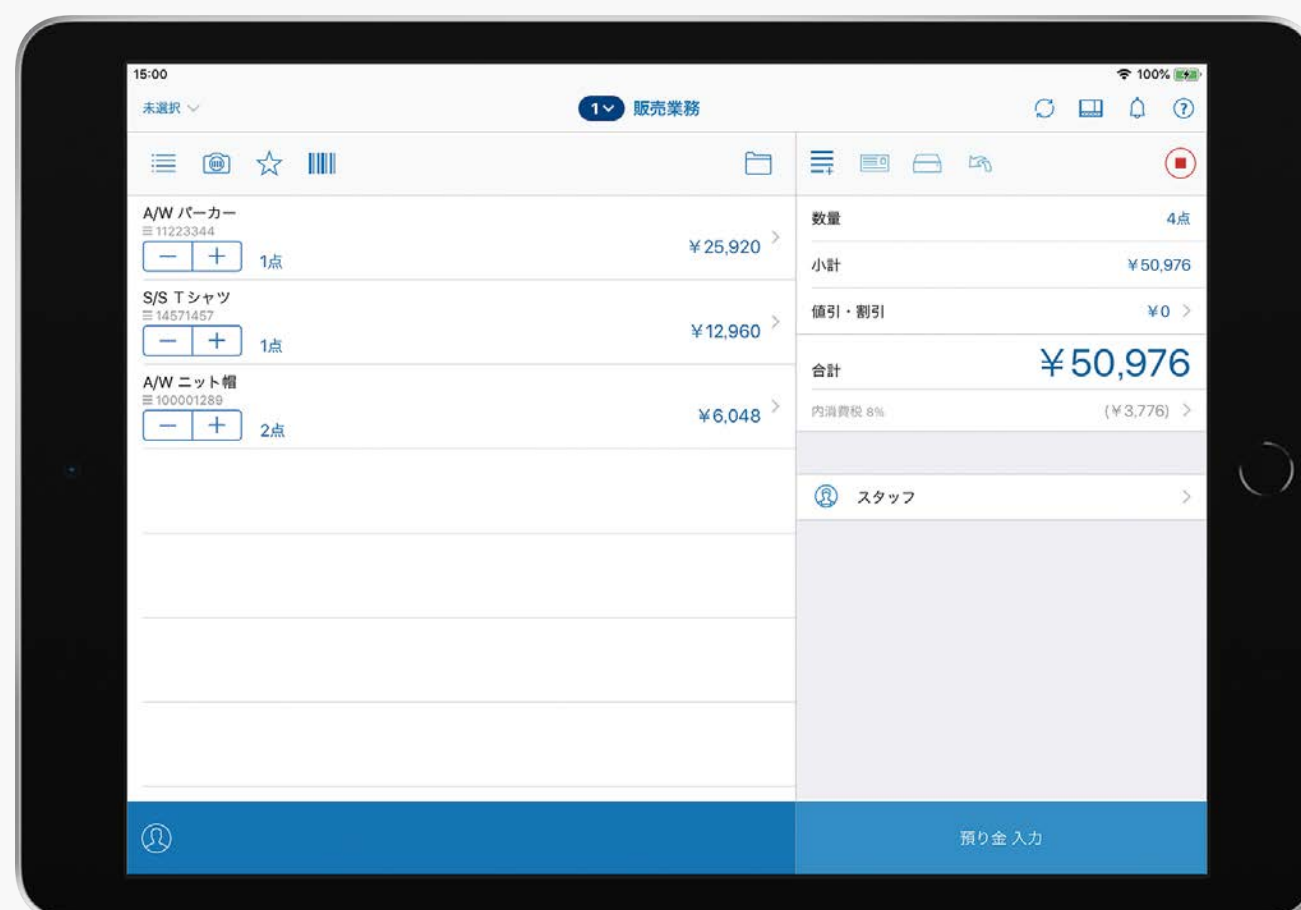
国内キャッシュレス市場規模 (2024)



内閣府「国民経済計算(名目)」の調査結果(2025年3月11日発表)及び経済産業省「キャッシュレス決済比率」(2025年3月31日発表)を基に当社作成

※1 2019年6月、成長戦略フォローアップにおいて、2025年6月までにキャッシュレス決済比率を倍増し、4割程度とすることを旨とし、キャッシュレス化推進を図ることが閣議決定された。

競争の激しい決済市場において強みを発揮するワンストップによるサービス提供



POS



決済

店舗運営において、POSと決済は業務の要

POS × 決済の一体提供による競争優位

導入の判断基準となる手数料率が横並びの決済市場で、契約から運用までを簡素化するワンストップ提供が大きな競争優位を形成

- 導入から運用、サポートまでの顧客体験を最適化
- ARPUの増加や解約率の低下にも貢献



スマレジ・タイムカード

勤怠管理から給与計算、シフト管理まで
クラウド型総合HRサービス



出退勤、シフト管理、給与計算を一元管理する勤怠・労務管理サービス
店舗向けHR機能の強化により、スマレジPOSとのクロスセルを目指す

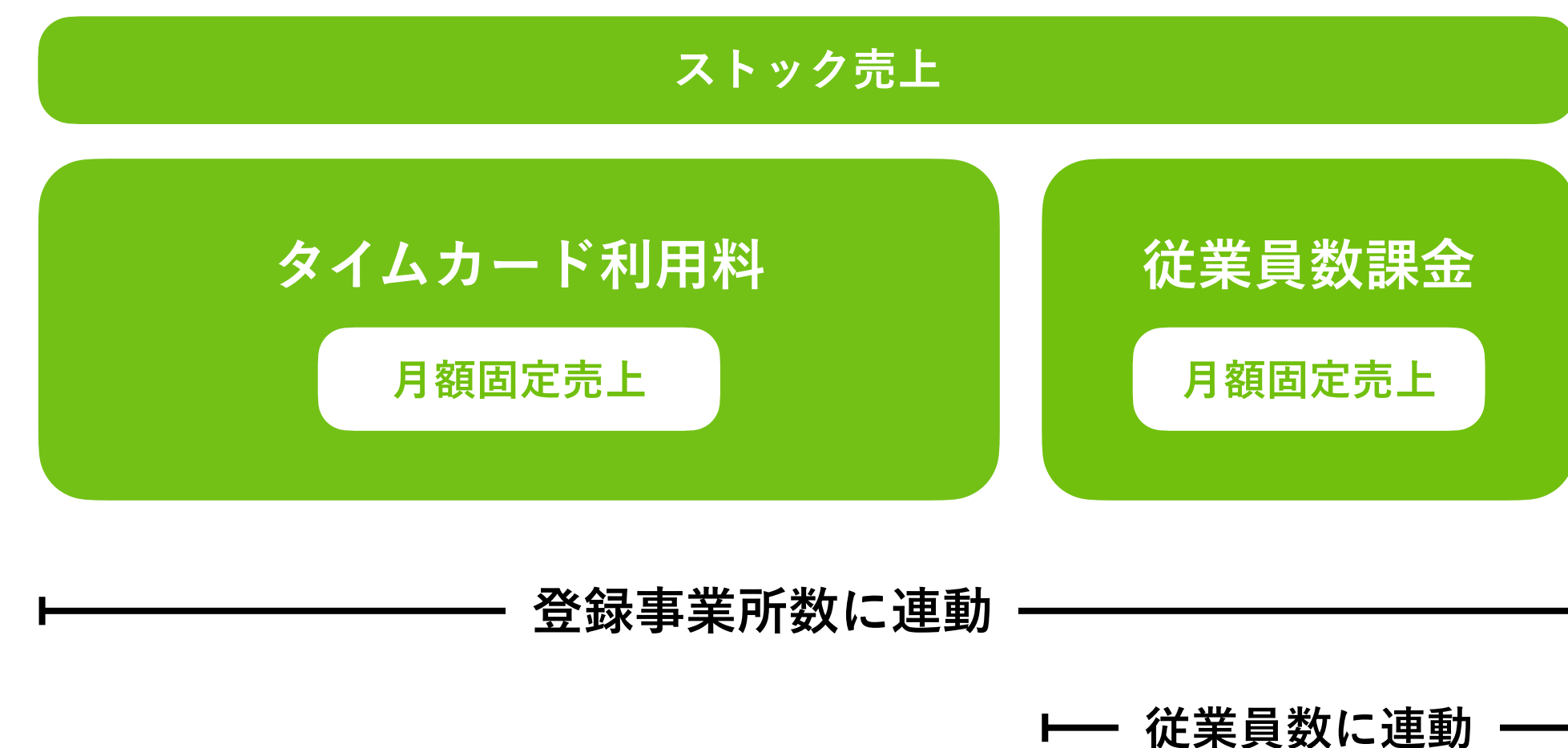
働き方改革関連法にも柔軟に対応 クラウド型の勤怠・労務管理サービス

出退勤管理、シフト管理、給与計算を中心にバックオフィス
業務の効率化を実現



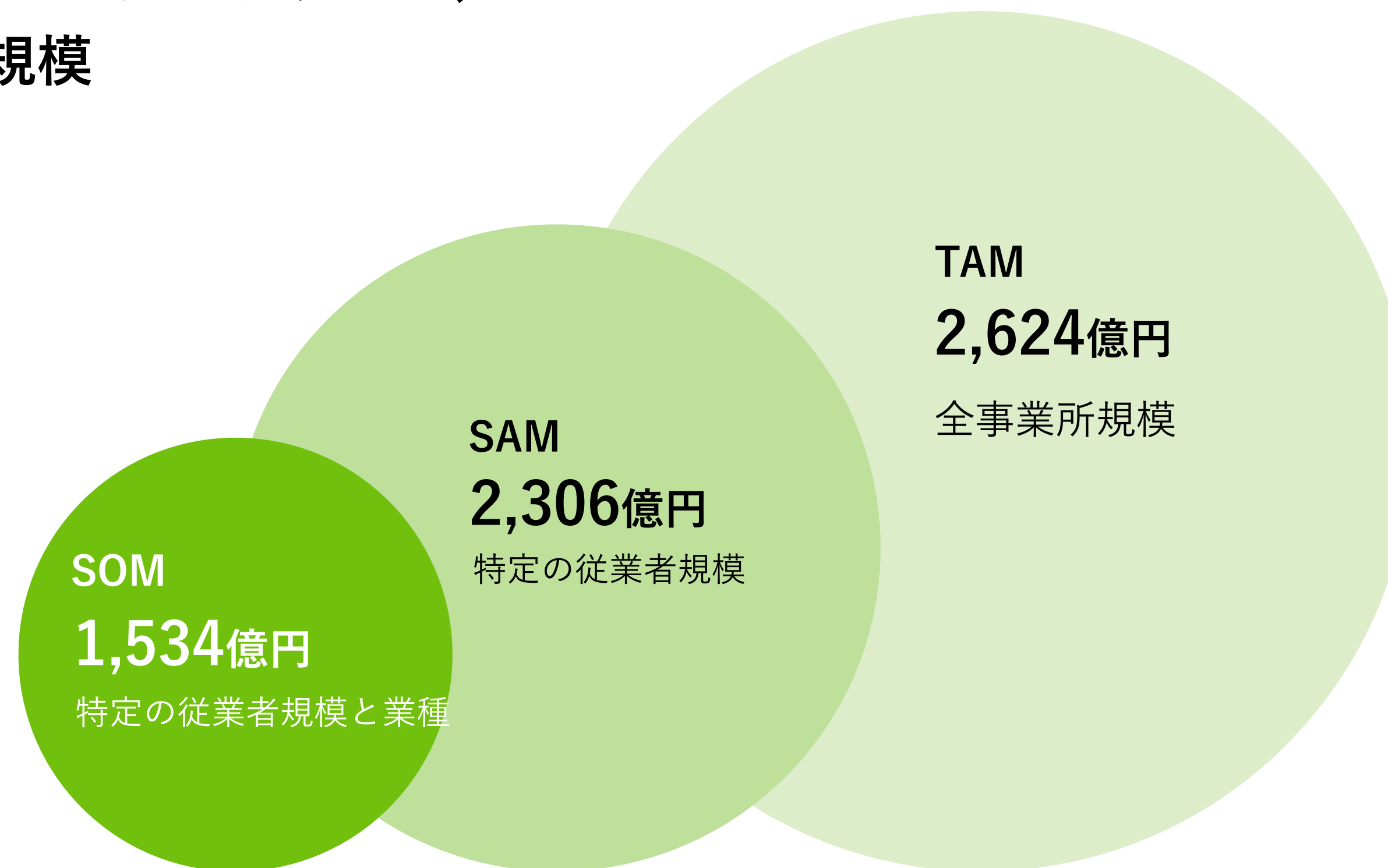
ストック売上主体の収益構造

月額利用料に加え、従業員数に応じた課金を組み合わせた料金プランにより、継続的かつ安定した収益モデルを構築。
POSとのクロスセルにとどまらず単独での導入も拡大中



日本国内において2,306億円超の高いポテンシャルを有する成長市場 働き方改革の推進に伴う法令整備やリモートワーク等の多様なワーキングスタイルに対応するため、SaaS型勤怠管理ソリューションへのニーズが拡大中

スマレジ・タイムカードのターゲットは、
年間1,534億円の市場規模



ネットショップ支援室

複数モール間の受注や在庫等の一元管理を主軸とした
EC関連サービス

YAHOO!
JAPAN

amazon

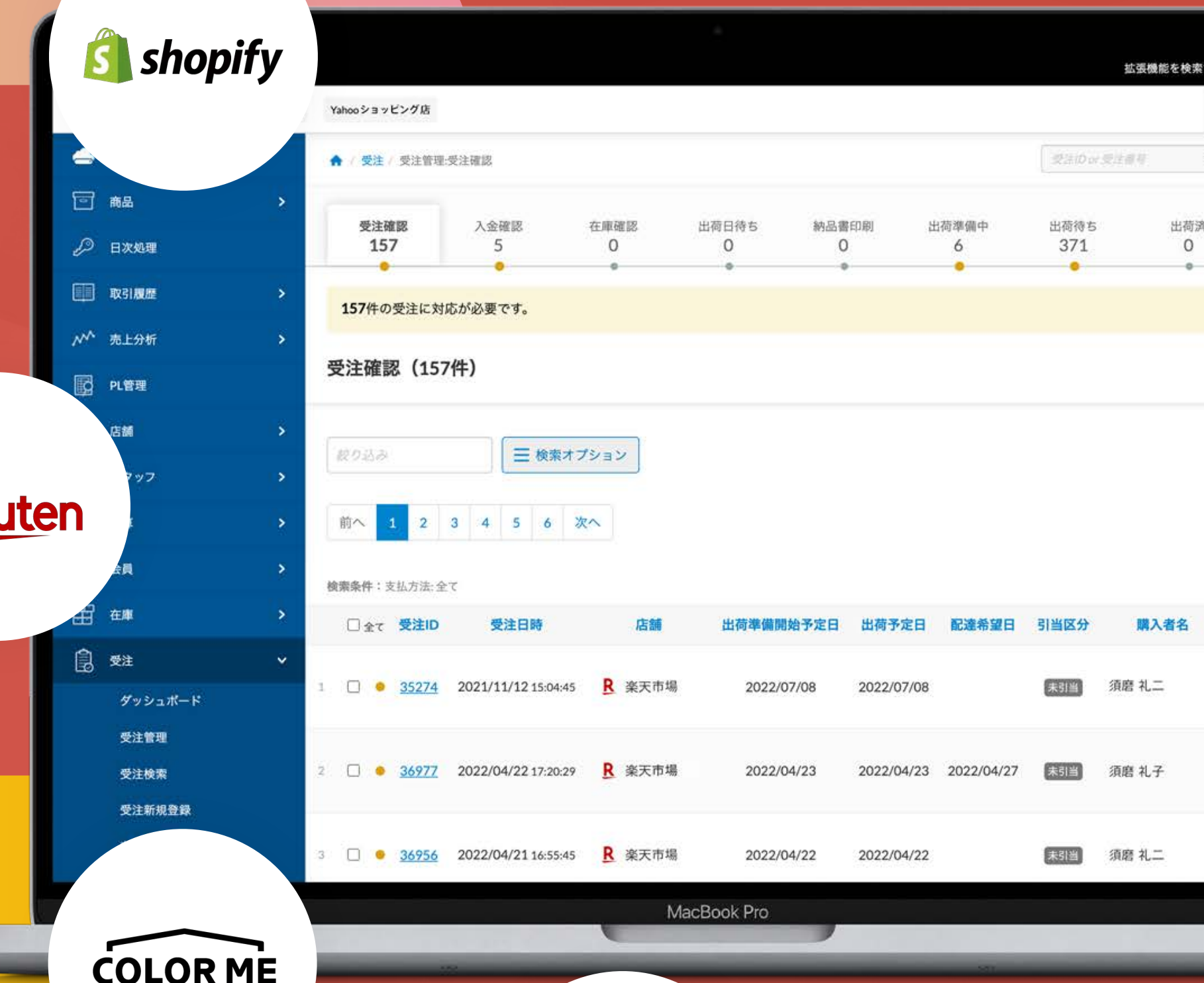
shopify

Rakuten

COLOR ME
カラーミーショップ

ECICUBE

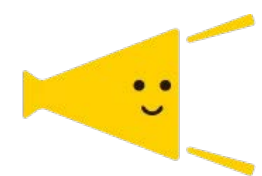
スマレジ



EC事業者の収益拡大と業務効率化を支援するECに特化したサービスを提供

EC運営の課題をワンストップで解決する SaaSソリューション

複数のモールやECサイトの「受注・在庫・顧客情報」を一元管理するEC運営業務支援ツールの「アシスト店長」が主力。



アシスト店長

複数ECの一元管理サービス

「受注管理」「在庫管理」「顧客管理」「分析管理」
「メール管理」を一元管理



楽楽B2B

卸販売に特化した B2Bカートサービス

卸販売に特化した



楽楽リピート

定期購入・単品通販・リピート通販に特化した CRMカートサービス

定期購入・単品通販・リピート通販に特化した

取引件数に応じた従量課金を有する収益構造

システム利用料とトランザクションに応じた従量課金のストック収益モデル。
売上高の約90%がストック収益。

イニシャル

ストック売上

セットアップ費用

初期導入費用

システム利用料

月額固定売上

取引件数による課金

従量課金

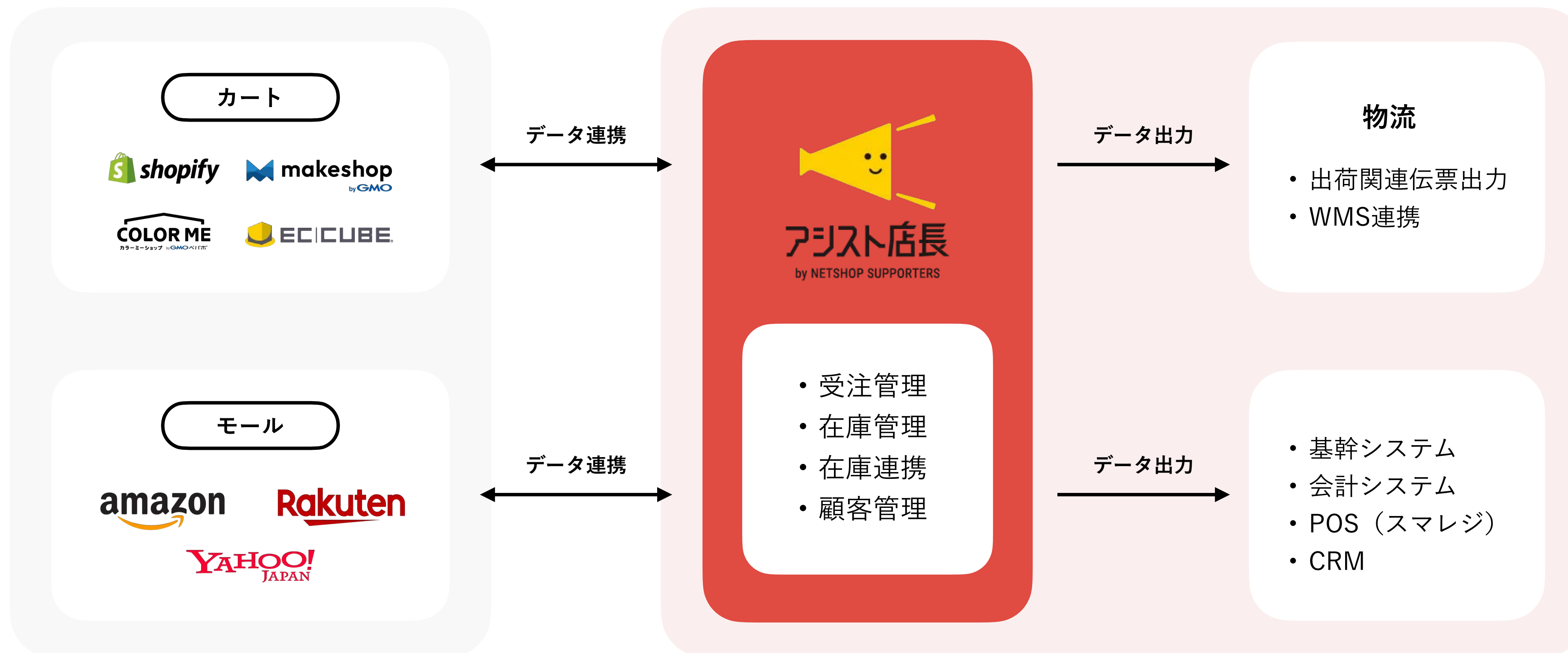
導入店舗数に連動

季節性・
顧客成長に連動

EC販売プラットフォームとは異なり、EC事業の裏側を支援するサービス

EC販売チャネル (フロントエンド)

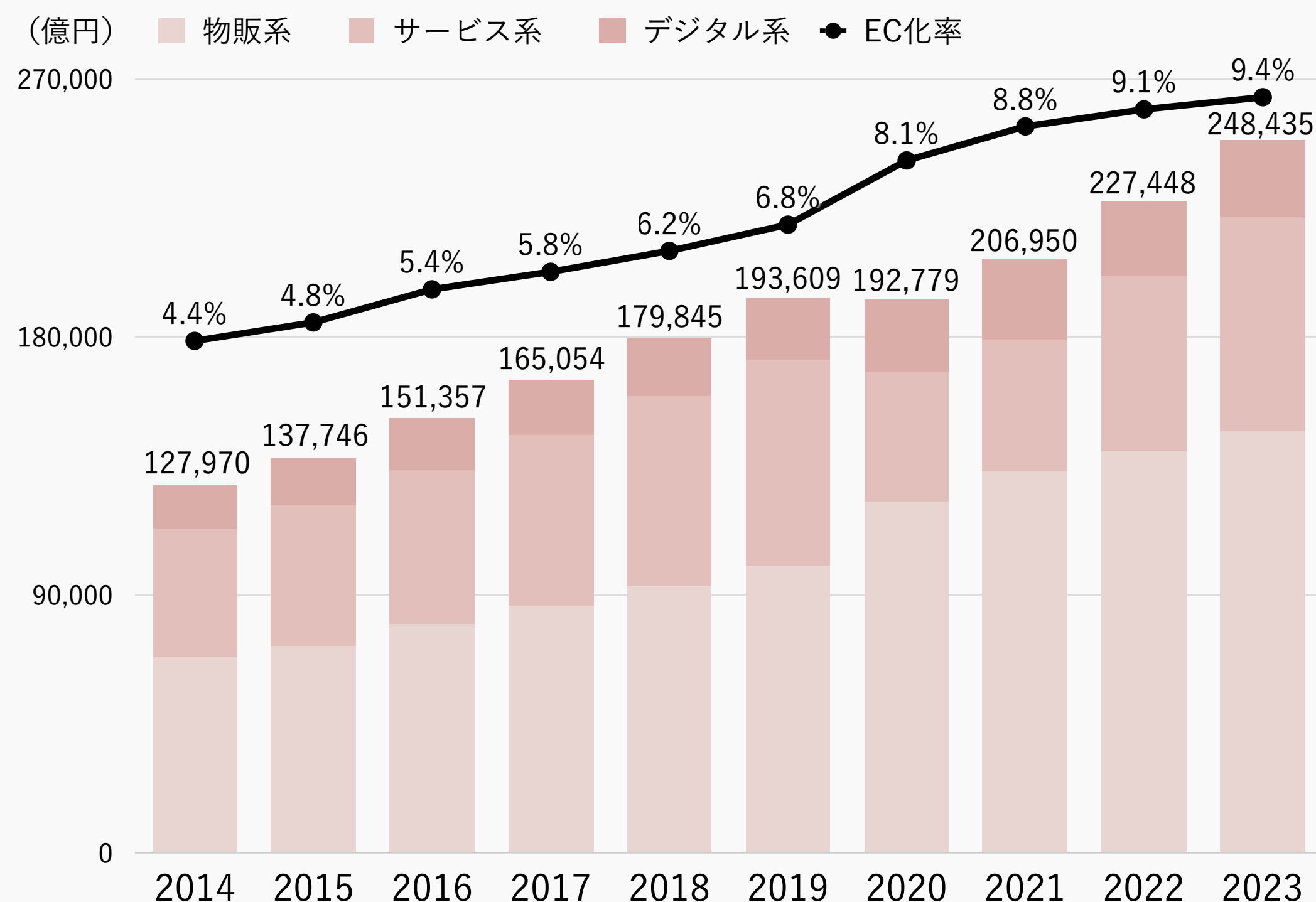
EC運営業務支援 (バックエンド)



※ 連携実績を基に主要なサービスを掲載

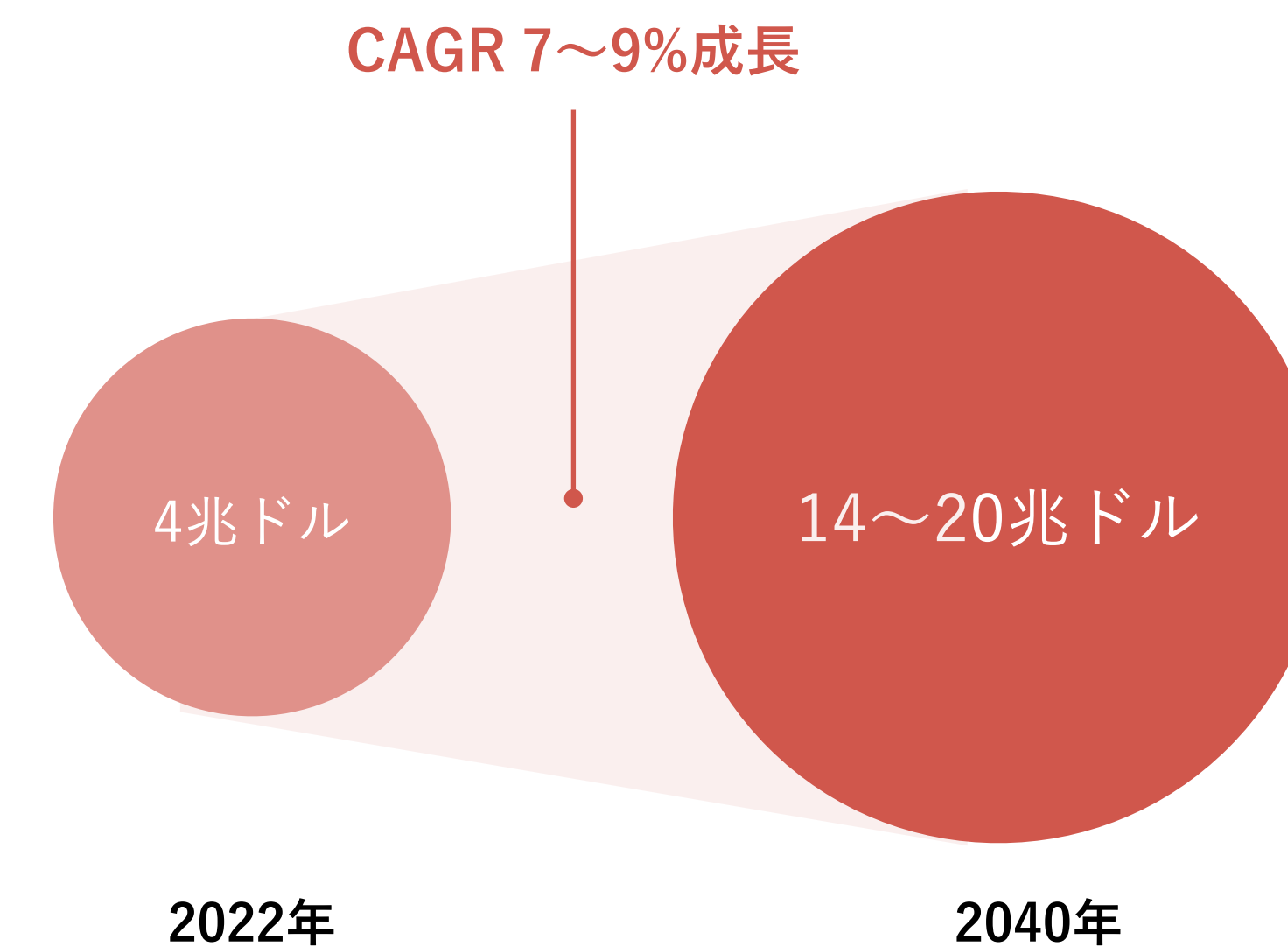
拡大するEC市場においてもテクノロジーによる業務効率化が求められる
複数のECモールや実店舗との在庫連動や顧客情報の一元管理などを中心にシェア拡大を狙う

BtoC-EC市場の成長推移（実績）



世界のEコマース市場

2022年4兆ドルだったEコマースが、2040年までに14兆ドルから20兆ドルに成長するという予測



- 1. 会社概要
- 2. 事業概要
- 3. 業績概況**
- 4. 成長戦略
- 5. リスク情報



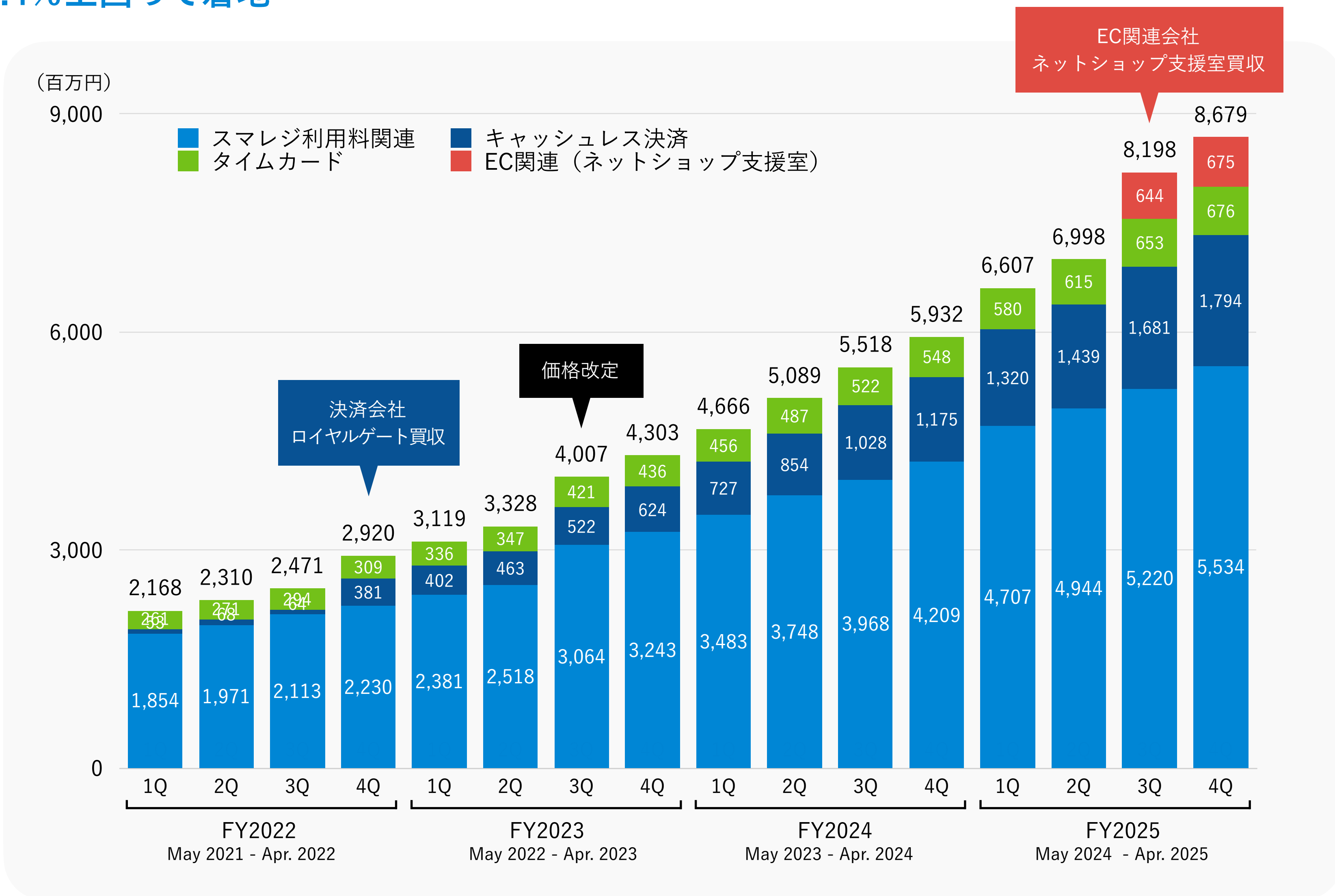
POS×決済のクロスセルの好調とM&AによるEC関連の積み上げを背景に、YoY+46.3%の86.7億円に成長
 中期経営計画のARR目標（72.7億円）を19.4%上回って着地

ARR※

86.7億

YoY
+46.3%

QoQ
+5.9%



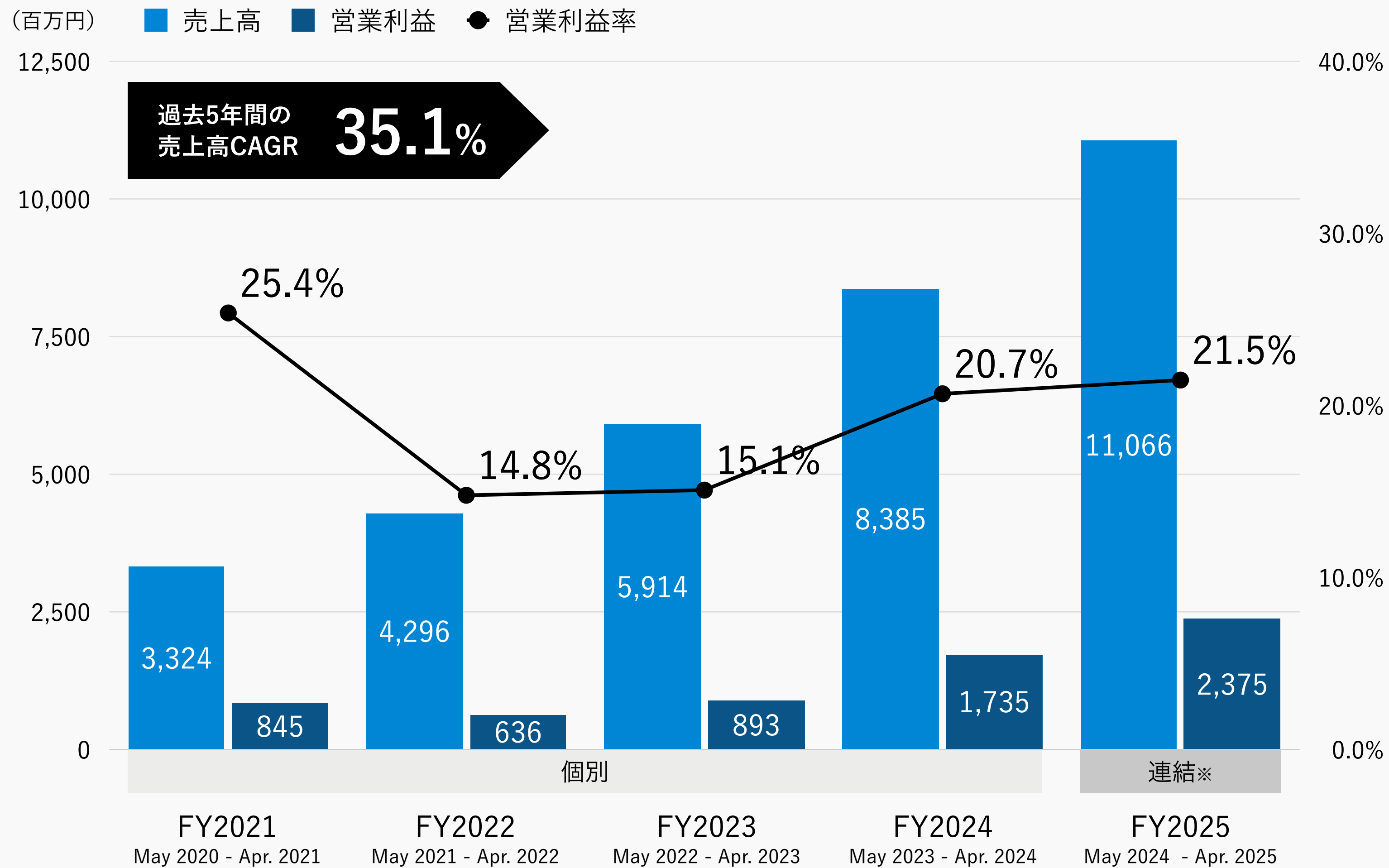
※期末月のMRR（月額利用料等）を12倍して算出
 ARR：Annual Recurring Revenue（年間経常収益）
 MRR：Monthly Recurring Revenue（月間経常収益）

スマレジ利用料関連：POS月額、機器サブスク、各種オプション（端末追加、セルフレジ機能、会員上限追加、他社製決済端末連携費*等）、App Marketなど。キャッシュレス決済：固定課金と従量課金で構成。内訳は固定44% 従量56%（2025年4月末時点） EC関連（ネットショップ支援室）：アシスト店長、楽楽リピート、楽楽B2Bなど、ネットショップ運営支援サービス。固定課金が主、一部従量課金。

※FY2025 1Qから、他社製決済端末連携費を「キャッシュレス決済」から「スマレジ利用料関連」に区分変更しました

売上高YoY+32.0%、営業利益YoY+36.9%と増収増益を達成

営業利益率をコントロールしながら、中期経営計画（ARR目標）達成に向けたS&M投資を継続



FY2025
May 2024 - Apr. 2025

売上高
YoY
+32.0%

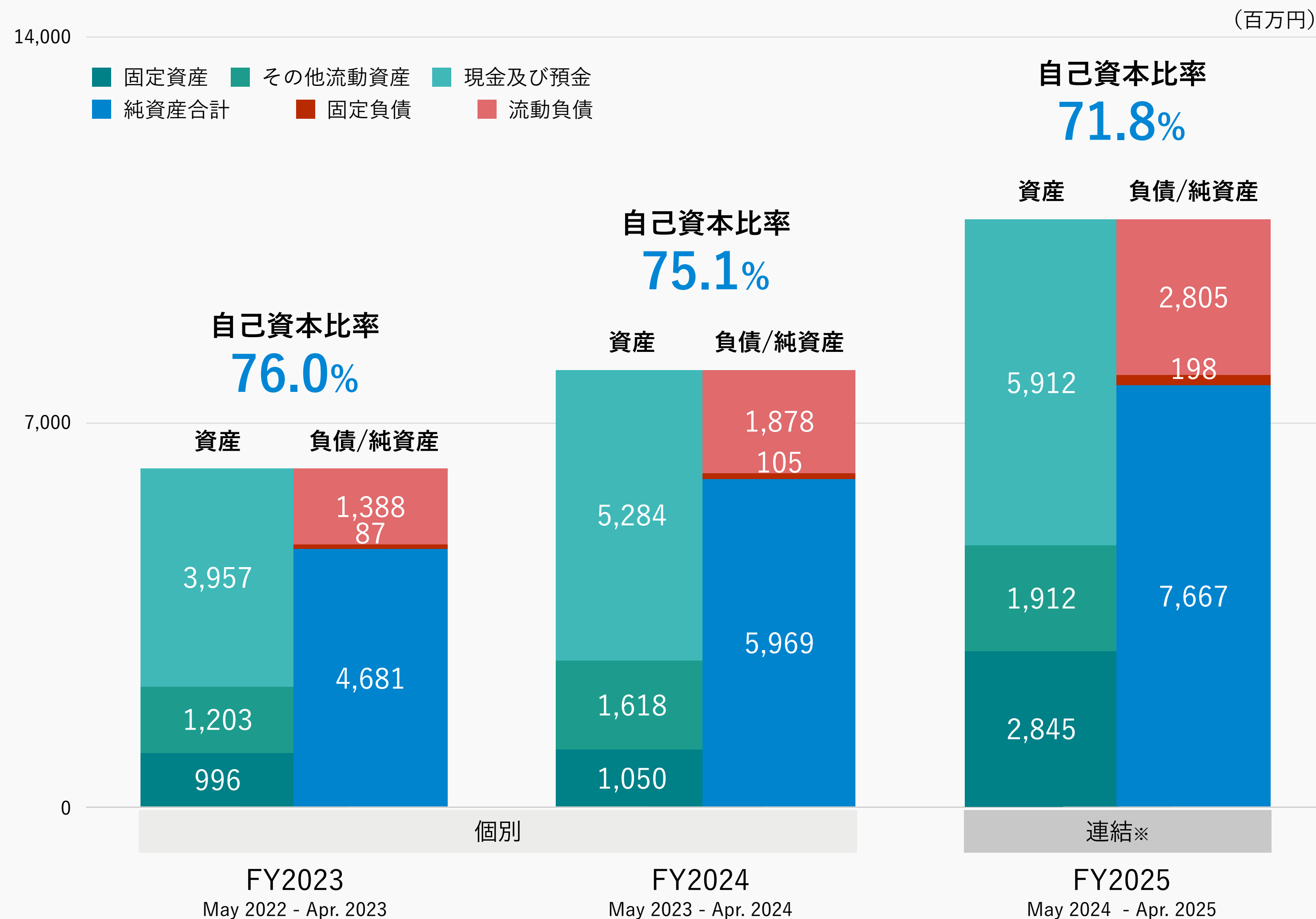
営業利益
YoY
+36.9%

※FY2025 3Qから連結決算

資本効率の最適化

当社は、創業以来キャッシュ・フロー重視の経営を徹底し、外部資金に依存しない堅実な財務体質を構築してまいりました。

引き続き財務の健全性を維持しつつ、内部留保の水準や成長投資の進捗を踏まえながら、資本効率の最適化に向けた資本政策を段階的に検討してまいります。



※FY2025 3Qから連結決算

1. 会社概要
2. 事業概要
3. 業績概況
- 4. 成長戦略**
5. リスク情報



VISION 2031 TO BE THE NEW STANDARD

スマレジは、国内トップを目指します

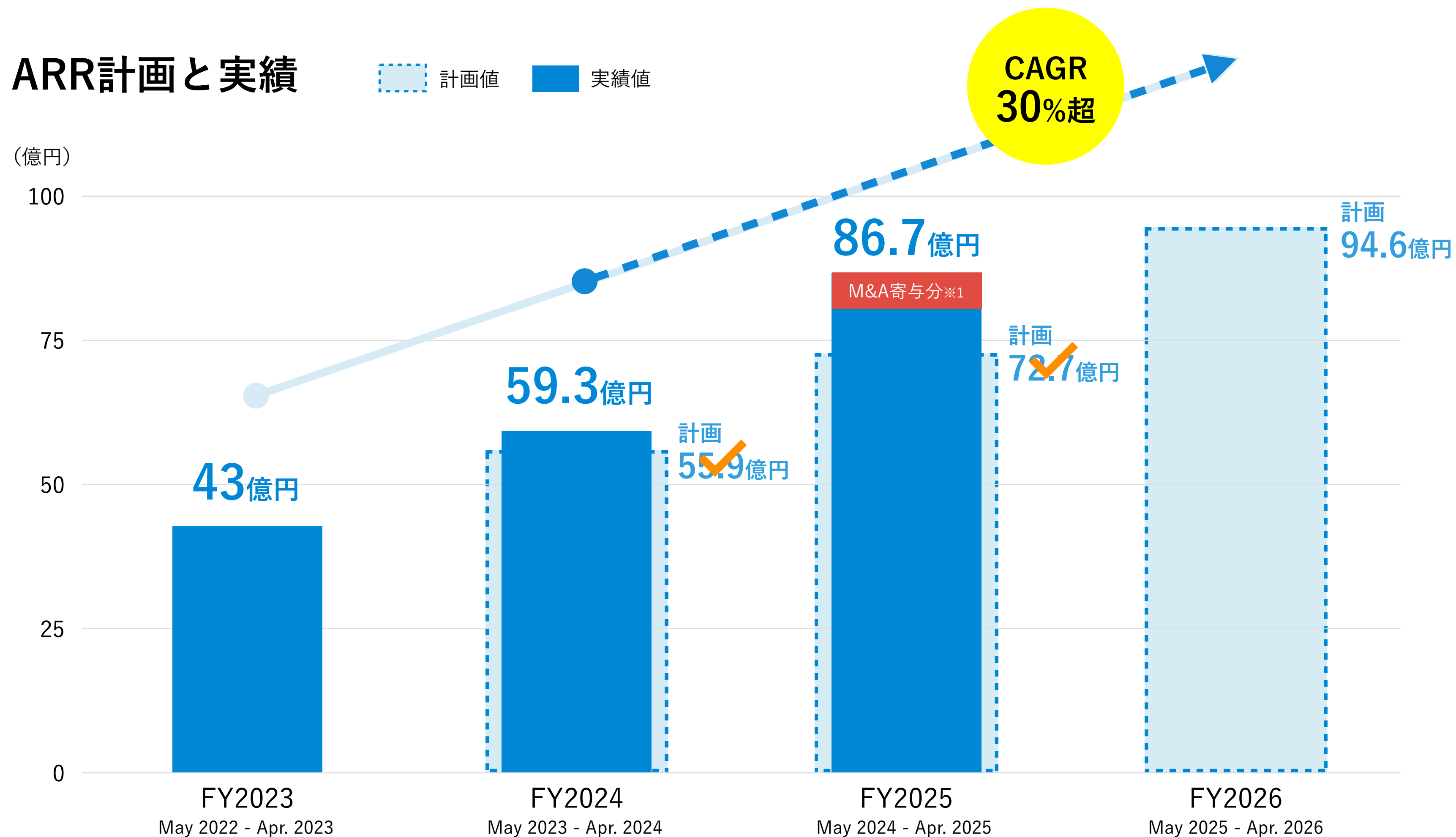
「お店」が元気になれば「街」が元気になる。

「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。

25年4月期のARR目標72.7億円に対して、大幅達成の86.7億円（既存80.0億円+M&A寄与分6.7億円※1）で着地
引き続き、26年4月期計画94.6億円の早期達成に向けて注力



※1 M&Aにより完全子会社化した株式会社ネットショップ支援室のARRが6.7億円

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

中大型案件への注力

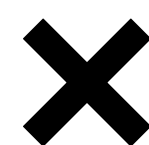
継続

S&M投資の継続

継続

EC事業者へのアプローチ

新規



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

オムニチャネル機能の強化（店舗とECの連携）

新規

※EC関連企業のグループジョイン（M&A）により、当初発表した強化施策のひとつ「市場細分化戦略によるターゲットの強化」を「EC事業者のアプローチ」に変更いたしました。「市場細分化戦略」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。

24年12月の完全子会社化後、PMIは順調に進行中。EC事業者へ販路拡大

ECに特化した在庫・受注管理システムを展開する「株式会社ネットショップ支援室」の全株式を取得し2024年12月末に完全子会社化。

EC事業者の業務効率化と収益拡大を支援
売上高の約90%がサブスクリプション型の収益モデル

株式会社ネットショップ支援室

設立：2013年 代表者名：竹澤 洋一



アシスト店長

「CRM機能 内蔵型」EC総合プラットフォーム

受注・在庫管理業務やメール配信、顧客管理等のEC運営業務の一元管理システム



楽楽B2B

BtoB販売対応カートシステム

受発注、出荷、納品、請求、決済等のBtoB取引が可能なカートシステム



楽楽リピート

リピート通販D2C特化型カートシステム

ステップメールや顧客分析・対応等、リピート販売に特化したカートシステム

2024年12月末

フェーズ1

まずはミニマム連携で販売開始。
方向性を定めてフェーズ2以降へ

進行中

システム統合、データ連携、販売戦略

- ・システム及びデータ基盤の統合と最適化を実施中
- ・マーケティング・販売戦略の策定中

2025年予定

- ・ミニマム連携で販売開始
- ・リブランディング

2026年以降

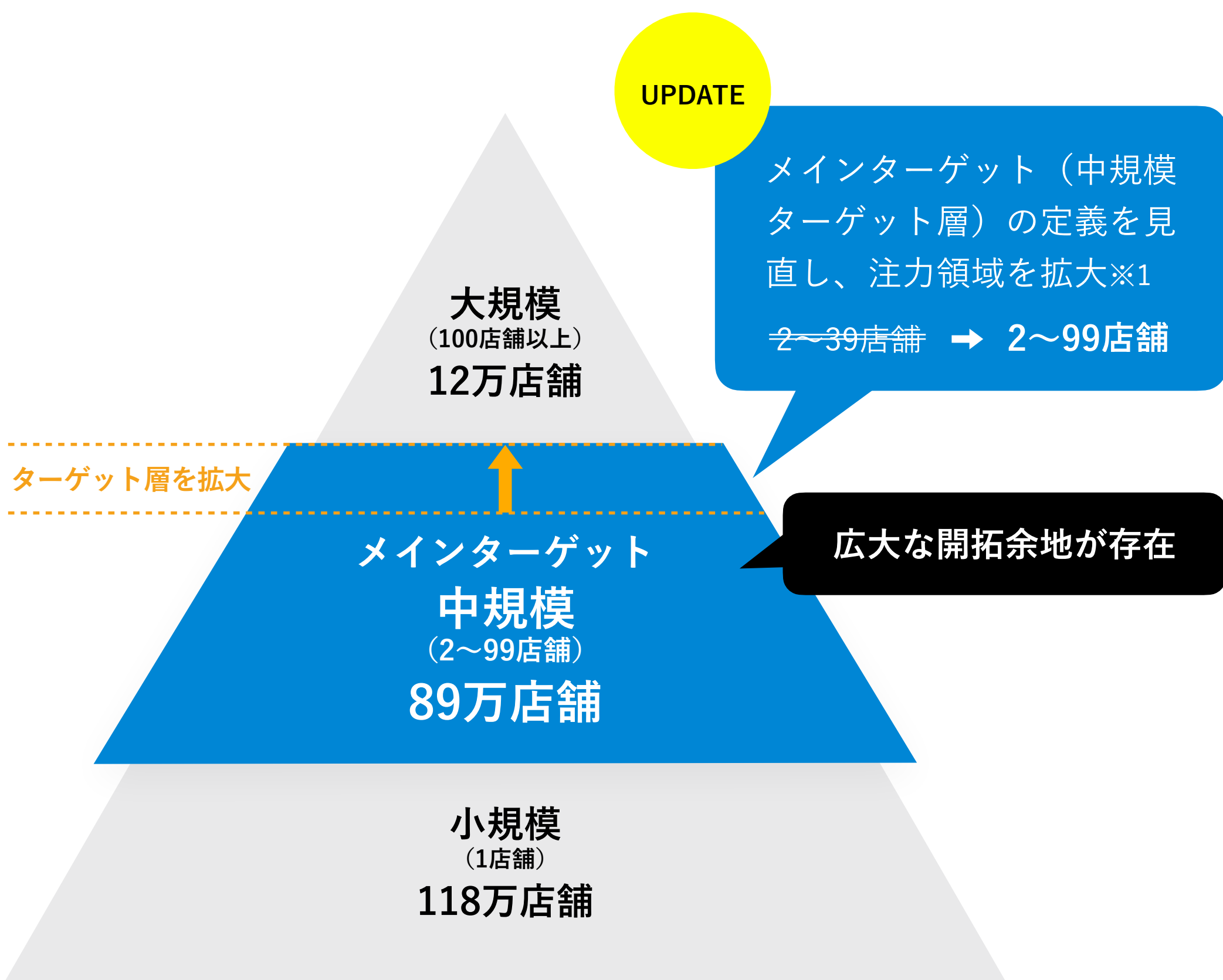
フェーズ2以降

EC戦略を加速し、
スマレジの競争優位性をさらに強化させる

販路拡大、アップセル/クロスセル

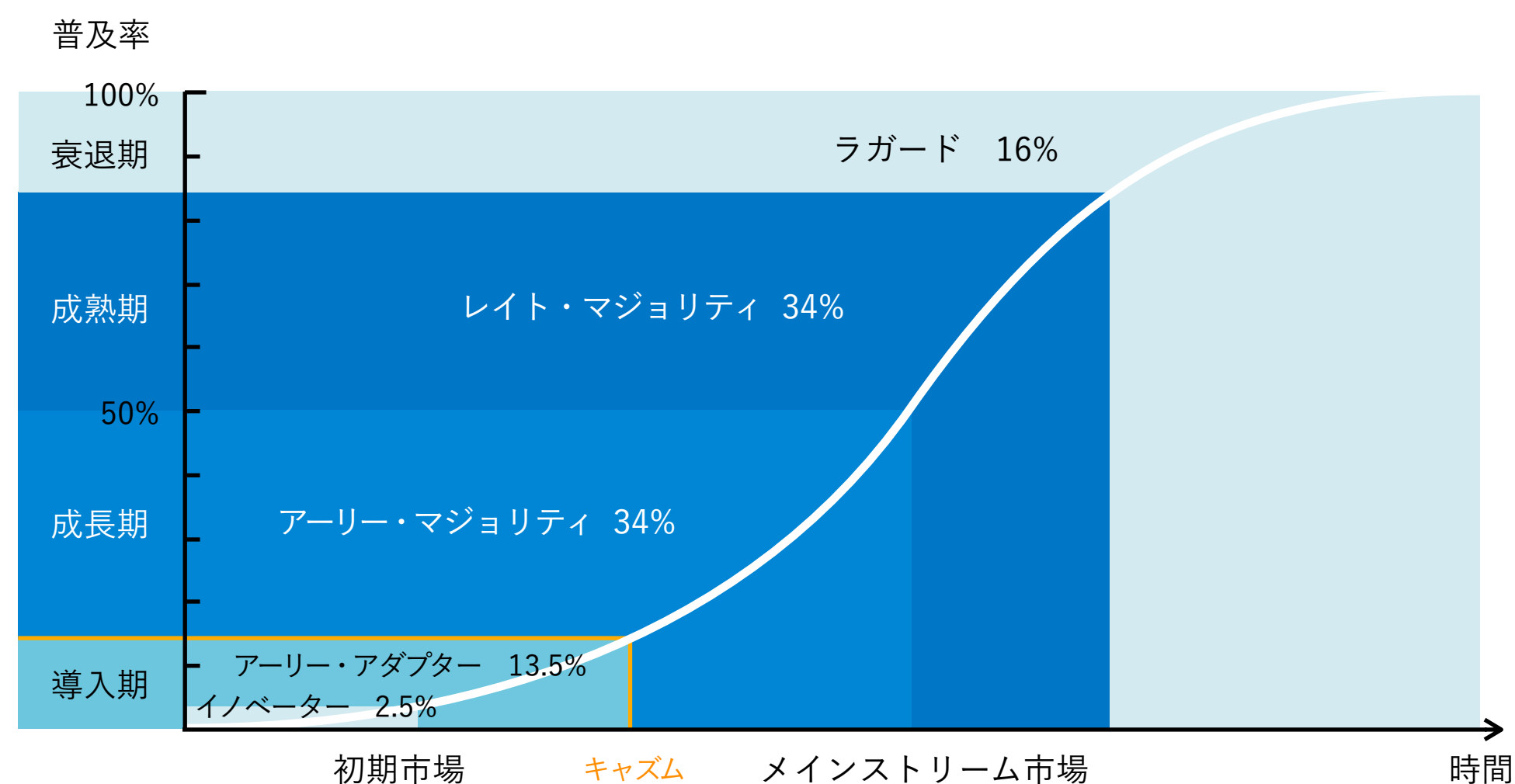
- ・EC機能強化による競争優位性を向上
- ・EC事業者への販路拡大
- ・POSとECサービスのクロスセルやアップセルによる顧客単価向上

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。

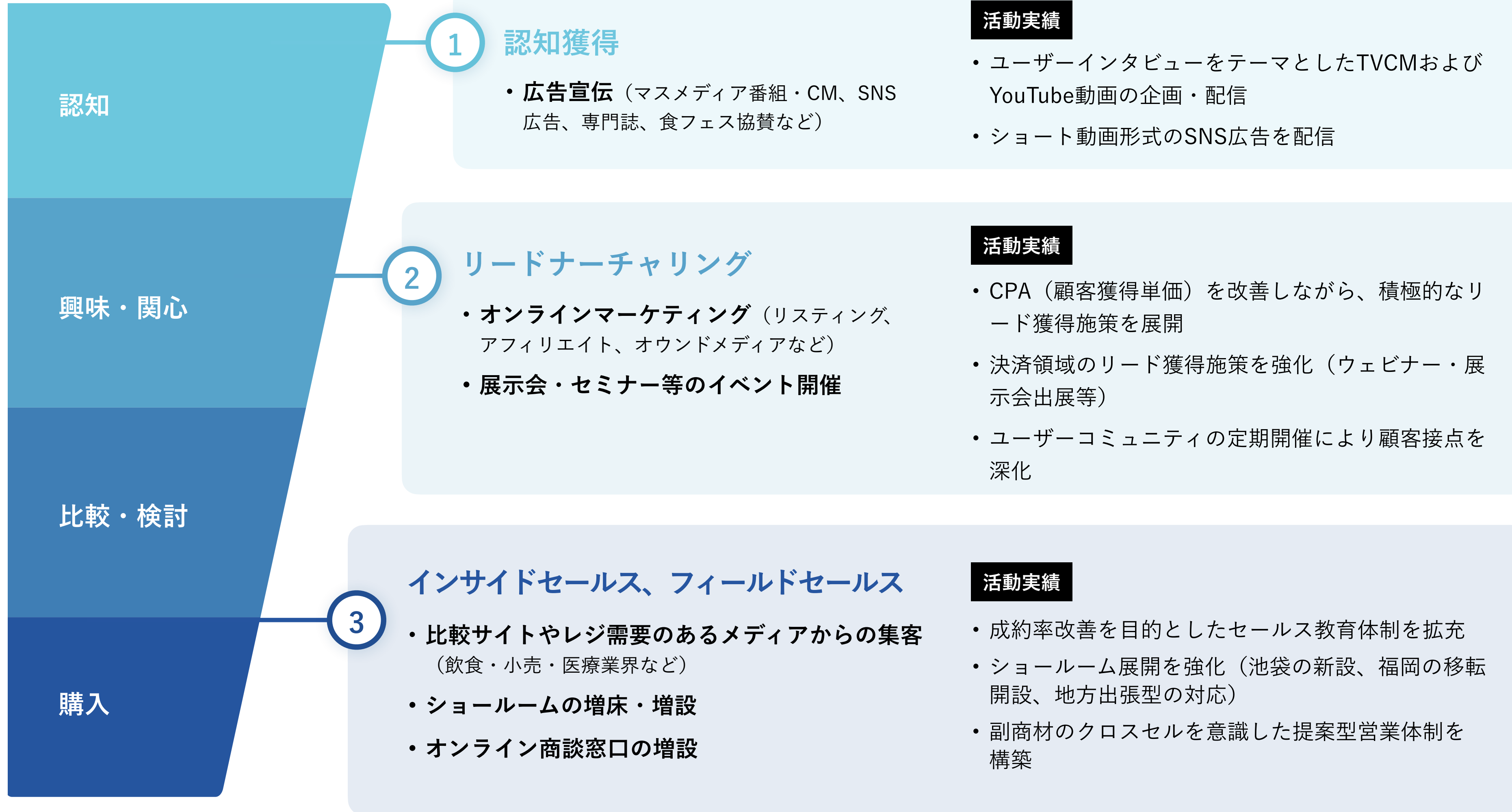


主な戦略

- 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

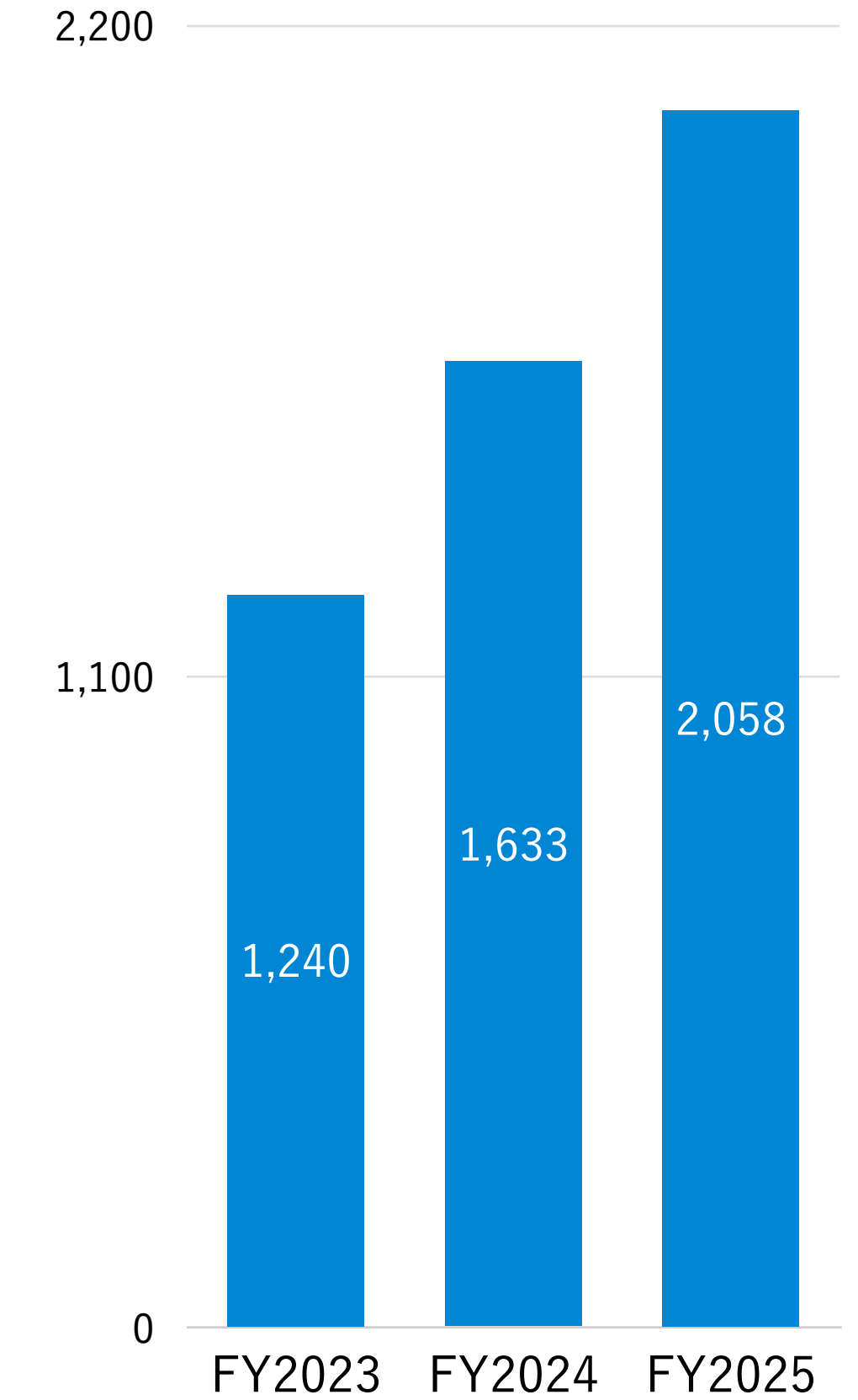
※1 ターゲット層を拡大したことにより、中規模分類の定義を「2~39店舗」から「2~99店舗」へ変更（2024年7月）

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

(百万円)



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

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

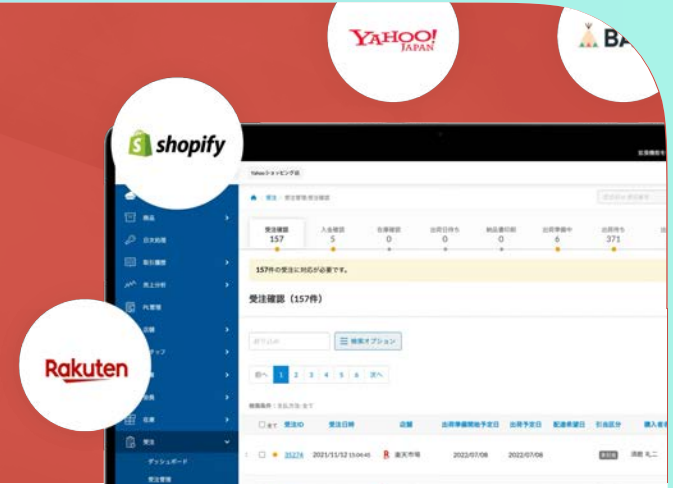
スマレジ タイムカード



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

EC関連 サービス



オムニチャネル機能の強化 (店舗とECの連携)

- 複数モール・自社ECサイトを統合する「アシスト店長」を提供するネットショップ支援室を買収。店舗とECの連携ソリューションを提供開始
- POSとのセット販売により、受注・在庫管理、CRM機能を組み込んだ高単価提案を実現
- EC強化を目指す店舗事業者・オムニチャネル化ニーズへの対応

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

プロダクトの機能強化と社内機能の強化により、顧客満足度の向上と業務効率化を通じてステークホルダー全体への波及効果を目指す。自動化を目指すのではなく、品質の向上を目的としたAI投資を実施

プロダクトへのアプローチ

プロダクト

AI活用

顧客満足度の向上

- ・ 需要予測と在庫最適化でロス削減
- ・ 業務自動化でコスト削減
- ・ 意思決定をデータドリブン化

売上予測、データ分析、レポート作成、BI機能

店舗データを学習した生成AIによる売上予測・データ分析、日報等のレポート作成機能を提供。業種や業態による傾向を踏まえながら、アドバイスや提案を行い、店舗経営を強力にサポート。

業務効率化へのアプローチ

セールス・
カスタマーサクセス

AI活用

顧客満足度の向上 従業員満足度の向上

- ・ 24時間的確なサポートを提供
- ・ 業務自動化でコスト削減
- ・ 意思決定をデータドリブン化

カスタマーサクセス、セールス、オンボーディングの強化

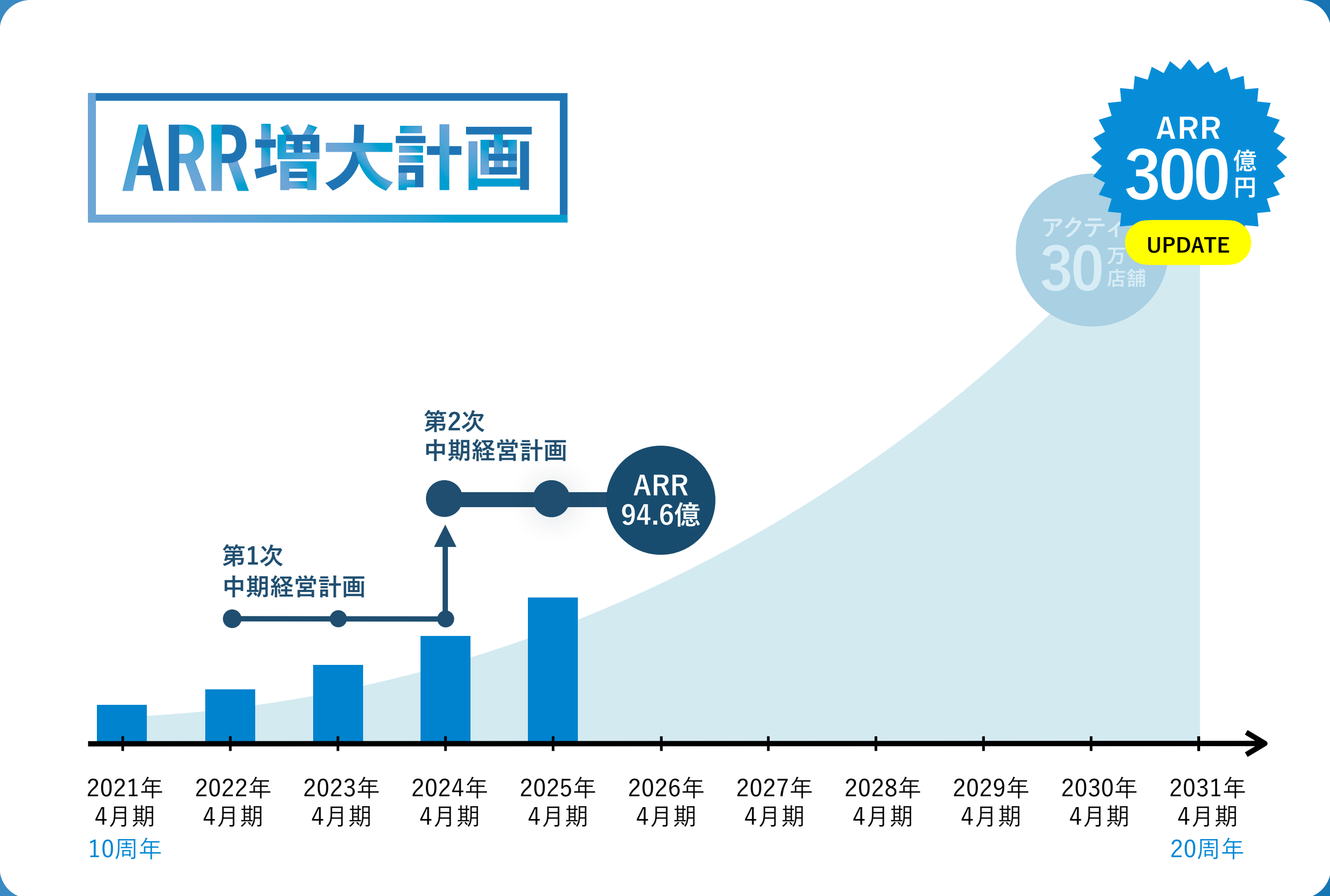
カスタマーサクセスのナレッジを集合知として活用し、すべての過去事例を踏まえた的確なカスタマーサクセスを24時間提供。AIにより学習とフィードバックを繰り返す。

VISION 2031 TO BE THE NEW STANDARD

2024/9/12 UPDATE

ARR300億円 を目指す！

2025/6/12 具体的施策4項目を見直し、「EC関連」を追加



VISION 2031 長期ビジョン・第2次中期経営計画

<https://corp.smaregi.jp/ir/management/vision2031.php>

1. 会社概要
2. 事業概要
3. 業績概況
4. 成長戦略
- 5. リスク情報**



成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスク

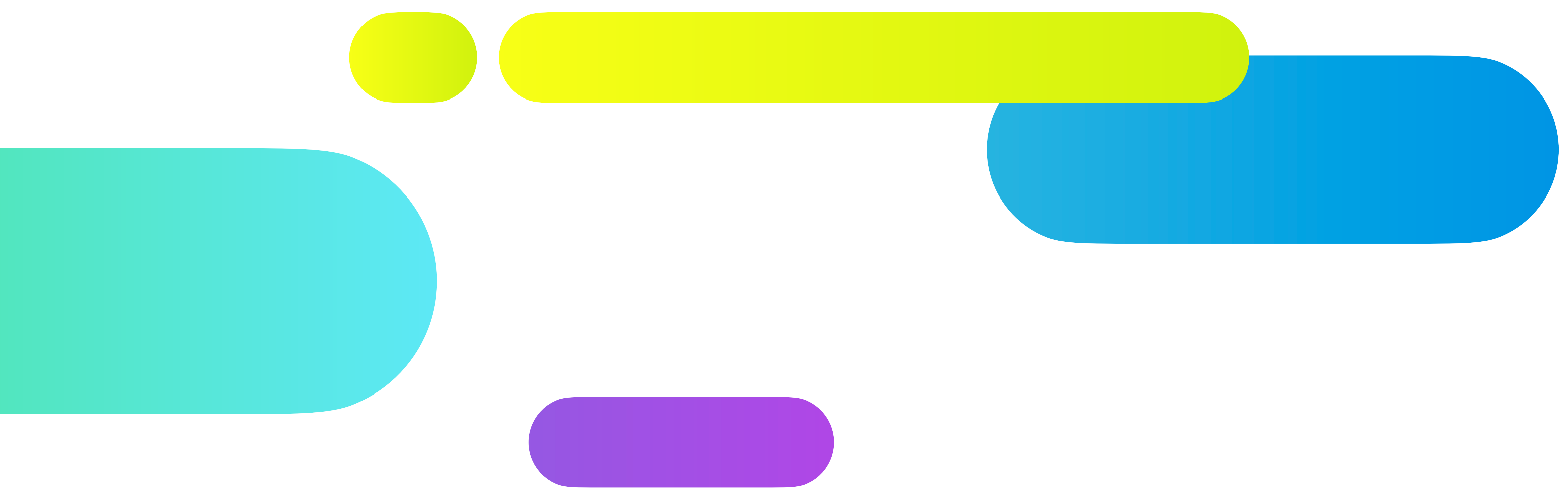
	リスクの概要	発生可能性	影響度	対応策
技術者の確保 (ソフトウェアエンジニア)	事業規模に応じた人材の確保や育成が進まず、事業の拡大に支障を及ぼすリスクがある。	中	中	若手人材の発掘・育成を目的とした「スマレジ・テックファーム」をスタート。多様な採用手法を用いて優秀な人材確保に努めつつ、初級エンジニアの長期的なキャリア開発を手掛けていく。
特定仕入先への依存	取引量や取引条件等に変化があった場合、事業及び業績に影響を与えるリスクがある。	中	中	仕入先との連携強化（綿密な納品管理等）を行い、当社の必要数量を常時確保出来るよう体制を整えている。複数サプライヤーによる代替供給体制の早期構築も目指していく。
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。



2025.6.12

2025 Business Plan and Growth Potential

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