

令和2年3月19日

各 位

会 社 名 株式会社スマート・ソリューション・テクノロジー  
代表者名 代表取締役社長 山川 進  
(コード番号: 6598 東証マザーズ)  
問合せ先 執行役員企画管理本部長 木村 晴  
(TEL 03-6265-0009)

### 令和2年3月期の業績予想について

令和2年3月期(平成31年4月1日から令和2年3月31日)における当社の業績予想は、次のとおりであります。

項目	決算期	令和2年3月期 (予想)		令和2年3月期 第3四半期累計期間 (実績)		平成31年3月期 (実績)	
		対売上 高比率	対前期 増減率	対売上 高比率	対売上 高比率	対売上 高比率	対売上 高比率
		対売上 高比率	対前期 増減率	対売上 高比率	対売上 高比率	対売上 高比率	対売上 高比率
売 上 高	1,161	100.0	15.6	802	100.0	1,004	100.0
営 業 利 益	189	17.4	56.0	115	14.4	121	12.1
経 常 利 益	233	21.2	89.6	115	14.4	123	12.2
当期(四半期) 純利益	155	14.1	92.3	76	9.5	80	8.0
1株当たり当期 (四半期) 純利益	183円68銭			90円54銭		95円52銭	
1株当たり配当金	—			—		—	

(注) 1. 当社は、連結財務諸表及び四半期連結財務諸表を作成しておりません。

2. 令和元年12月17日付で、普通株式1株につき20株の株式分割を行っておりますが、平成31年3月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり当期(四半期)純利益を算出しております。
3. 平成31年3月期(実績)及び令和2年3月期第3四半期累計期間(実績)の1株当たり当期(四半期)純利益は、期中平均発行済株式数により算出しております。

ご注意: この文書は一般に公表するための記者発表文であり、投資勧誘を目的に作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出し届出目論見書(並びに訂正事項分)」をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。

## 【令和2年3月期業績予想の前提条件】

### 1. 当社の見通し

当社は「技術を文化へ」という企業理念のもと、当社の持つ近接通信に関する技術力を研究・強化していくことを経営方針とし、当該技術を用いた製品（Smart 端末）・サービス（SmartSound サービス）を世の中に広く認知、活用されることを目指しております。

Smart 端末におきましては、当社の売上は、勤怠管理システム、経費精算システム等といった、働き方改革関連ビジネス分野向けの Smart 端末の販売が約8割を占めており、主にアプリケーションベンダー やシステムインテグレータ等の販売代理店を通じて販売をしております。平成31年4月より施行された「働き方改革関連法」の段階的適用により、当該分野の市場は当面の間、拡大していくと予想されており、株式会社富士キメラ総研の調査によると、勤怠管理、経費精算等の各種ソリューションを含む働き方改革関連需要の市場規模は、令和3年度に869億円と平成28年度の153億円から5.7倍（年平均成長率（CAGR）41.6%）に拡大すると予測されています。

このような状況の中、当社では、販売代理店への積極的な販促活動によりパートナーシップの強化を進めると同時に新たな販売代理店の開拓を進めてまいりました。

一方で、SmartSound サービスにおきましては、店舗向け販売促進会員サービスである「Zeetle カードサービス」が、大手を含む競合が多い中、拡販に時間を要していることから、新たなデジタルカードサービス（注1）の開発を行い、店舗領域以外への市場開発を進めて参りました。

また、当社の音通信技術を用いた認証サービスについては、音による通信手法の認知度が低く、実用化事例があまりありませんでしたが、展示会等を活用した認知度向上施策が功を奏し、大手小売業等からの受注につながっております。

このような取組みの結果、令和2年3月期は、売上高1,161百万円（前期比15.6%増）、営業利益189百万円（前期比56.0%増）、経常利益233百万円（前期比89.6%増）、当期純利益155百万円（前期比92.3%増）を見込んでおります。

なお、新型コロナウイルスの世界的な感染拡大等に関して、本日時点で Smart 端末の受注、製造、納品等の状況及び SmartSound サービスの提供等への影響は僅少であると認識しており、令和2年3月期業績予想についてはその影響を見込んでおりません。

#### （注1）デジタルカードサービス：

会員証や診察券等の物理カードをデジタル化し、スマートフォンで利用可能とするサービス。

### 2. 業績予想の前提条件

当社は、モバイルやインターネットといったバーチャルの世界と、企業や店舗そして利用者といったリアルの世界の融合を実現するための「接点（タッチポイント）」となるソリューションづくりに取り組んでおり、タッチポイントソリューション事業の単一セグメントで事業展開をしております。具体的には、IC カードやスマートフォン等といった人が携帯するものと、企業等が保有するソフトウェア等のシステムとを簡単に便利で安全に繋ぐための通信機器（Smart 端末）、サービス及びプラットフォーム（SmartSound サービス）の開発、提供を行っております。

売上は、Smart 端末販売につきましては、主に当社が開発した端末製品（「ピットタッチ・プロ2」、「ピットタッチ・ビズ」、「ピットタッチ・シグマ」等）の販売売上から構成されており、SmartSound サービスにつきましては、主に音通信技術を活用した店舗向け販売促進会員サービスである「Zeetle カードサービス」及び音通信技術を用いた認証サービスである「TrustSound サービス」の提供による売上から構成されております。

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、投資勧誘を目的に作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書（並びに訂正事項分）」をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。

業績予想における予想数値は、製品・サービス毎に直近の傾向と前年度実績を踏まえ予算を策定しております。なお、令和2年3月期の業績予想は、平成31年4月から令和2年1月までの実績を業績予想に反映し、令和2年2月に予算を再策定しております。

#### (1) 売上高

当社の売上高については、製品・サービス毎に予想数値の策定を行っております。

##### ① Smart 端末販売

当社が開発した Smart 端末「ピットタッチシリーズ」の販売を行っており、令和2年3月期第3四半期累計期間実績において売上の約83%を占めております。「ピットタッチシリーズ」には、非接触ICカードによる通信のほか、当社の独自音通信技術による通信方式を採用した端末があり、勤怠管理などのビジネス用途と店舗等での販促用途に利用されております。

###### a. ビジネス用途向け Smart 端末

ビジネス用途向け Smart 端末として「ピットタッチ・プロ2」及び「ピットタッチ・ビズ」を販売しております、ほぼ全数を販売代理店からの注文に対し販売を行っております。予算の策定にあたりましては、製品毎に販売台数と販売単価をそれぞれ予測することで売上高を算出しております。

なお、ビジネス用途向け Smart 端末の販売では、期末に売上が偏重する傾向があります。

###### イ. ピットタッチ・プロ2

令和2年1月現在において約260社の販売代理店と取引をしており、継続的に一定数量以上の取引がある主要な販売代理店、約15社でピットタッチ・プロ2の販売台数の約7割を占めています。

販売台数の予測については、平成31年4月から令和2年1月までの実績に、2月から3月までの販売台数予測を積み上げて予測しております。

令和2年2月から3月までの具体的な予測方法は、主要な販売代理店については、受注見通しをヒアリング等により確認しております。その他の販売代理店については、平成31年4月から令和2年1月までの主要な販売代理店とその他の販売代理店との販売台数シェアの実績より算出される販売台数に、直接販売等による個別の受注の蓋然性の高い案件を織り込むことで販売台数を予測しております。

また、販売単価につきましては、平成31年4月から令和2年1月までの販売単価実績を基に販売単価の変動傾向を踏まえ、販売単価を予測しております。なお、令和2年3月期における販売単価（年平均）の前期比は、大口の販売代理店に対するボリュームディスカウント等によりピットタッチ・プロ2全体で2.6%減を見込んでおります。これら販売台数予測と販売単価予測より、売上高を算出しております。

###### ロ. ピットタッチ・ビズ

ピットタッチ・ビズは、特定の販売代理店に販売する特別仕様のピットタッチ・ビズと他の販売代理店に販売する一般仕様のピットタッチ・ビズとがあります。

特別仕様のピットタッチ・ビズにつきましては、平成31年4月から令和2年1月までの実績に、2月から3月までに出荷予定となっている受注済みの個別案件に対する販売台数及び金額を積み上げることで売上高を予測しております。なお、売上高は前期比59.0%増を見込んでおります。

一般仕様のピットタッチ・ビズにつきましては、販売台数と販売単価を予測することで売上高を算出しております。

販売台数の予測については、平成31年4月から令和2年1月までの実績に、2月から3月までの販売台数予測を積み上げて予測しており、具体的な予測方法は、過去の実績より年間の販売台数に大きな変動がみられないため、前年同月比を概ね100%として予測しております。

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、投資勧誘を目的に作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書（並びに訂正事項分）」をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。

また、販売単価につきましては、平成 31 年 4 月から令和 2 年 1 月までの販売単価実績を基に販売単価の変動傾向を踏まえ、販売単価を予測しております。なお、令和 2 年 3 月期における一般仕様のピットタッチ・ビズの販売単価（年平均）の前期比は、±0%を見込んでおります。これら販売台数予測と販売単価予測より、売上高を算出しております。

b. 販促用途向け Smart 端末

販促用途向け Smart 端末として「ピットタッチ・シグマ」を販売しており、当社の提供するサービス「Zeetle カードサービス」及び「TrustSound サービス」の獲得した案件毎の契約に基づいて販売をしております。予算の策定にあたりましては、獲得予定の「Zeetle カードサービス」または「TrustSound サービス」の契約または提案ベースでの販売台数及び金額を積み上げることで売上高を予測しております。

これらの予測により、令和 2 年 3 月期における Smart 端末販売の売上高は、特にビジネス用途向け Smart 端末の販売が「働き方改革関連法」の段階的施行を背景に需要が拡大したことにより、977 百万円（前期比 22.6% 増）を見込んでおります。

② SmartSound サービス

主に、当社の音通信技術を採用した店舗向け販促会員サービス「Zeetle カードサービス」及び音通信による認証サービス「TrustSound サービス」の提供を行っております。

なお、SmartSound サービスの売上高は、「Zeetle カードサービス」及び「TrustSound サービス」の他、「その他の旧販売促進用サービス等」の売上により構成されております。

a. Zeetle カードサービス

Zeetle カードサービスの提供については、販売代理店経由でのサービス提供と当社の直接販売によるサービス提供とがあります。サービスの提供に対する対価につきましては、月初時点でのサービス対象件数に対して対価が発生いたします。また、Zeetle カードサービスで使用するスマートフォンアプリを用いて、アプリ内広告及び取得した位置情報の外部提供による収入を得ております。

イ. 販売代理店経由でのサービス提供

平成 31 年 4 月から令和 2 年 1 月までの売上実績に、2 月時点での契約済みの各案件のサービス対象件数及び案件毎の契約単価より 2 月から 3 月までの売上見込額を算出し、積み上げることで売上高を予測しております。

また、新規獲得案件については、受注確定済みの案件に対する売上見込額を織り込んでおります。

ロ. 直接販売によるサービス提供

平成 31 年 4 月から令和 2 年 1 月までの売上実績に、2 月時点での契約済みの各案件のサービス対象件数及び案件毎の契約単価より 2 月から 3 月までの売上見込額を算出し、積み上げることで売上高を予測しております。

ハ. アプリ内広告及び位置情報の外部提供

アプリ内広告及び位置情報の外部提供は令和元年 7 月より開始しており、業績予測に際しては、令和元年 7 月から令和 2 年 1 月までの実績に対し、2 月から 3 月までの売上見込額を積み上げることで予測しております。なお、2 月から 3 月までの売上見込額は 1 月度と概ね同額を想定しております。

b. TrustSound サービス

TrustSound サービスは、セキュアな音による通信によってスマートフォンと通信を行い、相手

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、投資勧誘を目的に作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書（並びに訂正事項分）」をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。

を識別、認証するサービス等であり、来店時の自動チェックインポイントサービスやスマートフォンを診察券と見立てて音による通信で受付を行う等のサービスで実用化されております。

業績の予測につきましては、平成 31 年 4 月から令和 2 年 1 月までの売上実績に、2 月から 3 月までの売上見込額を積み上げることで予測しております。なお、2 月から 3 月までの売上見込額は受注確定済みの個別案件の積上げにより算出しております。

#### c. その他の旧販売促進サービス等

携帯電話に対応した販売促進サービスであり、既存の契約についてサポートのみを行っております。

業績の予測につきましては、平成 31 年 4 月から令和 2 年 1 月までの売上実績に、2 月から 3 月までの売上見込額を積み上げることで予測しております。なお、2 月から 3 月までの売上見込額は受注確定済みの個別案件の積上げにより算出しております。

これらの予測により、令和 2 年 3 月期における SmartSound サービスの売上高は、TrustSound サービスの受注件数は増加しているものの、平成 31 年 3 月期に発生した Zeetle カードサービスでの大型案件の契約終了及び旧販売促進サービス等の自然減により、183 百万円（前期比 11.5% 減）を見込んでおります。

以上の結果、令和 2 年 3 月期の売上高は 1,161 百万円（前期比 15.6% 増）を見込んでおります。

### （2）売上原価、売上総利益

売上原価は、Smart 端末販売と SmartSound サービスの 2 区分で予測しております。

Smart 端末販売の売上原価は、主に製品製造における原材料仕入、外注加工費及び人件費により構成されており、SmartSound サービスの売上原価は、主に当該サービスに係る人件費から構成しております。

売上原価の予測については、平成 31 年 4 月から令和 2 年 1 月までの実績に 2 月から 3 月までの売上原価見込額を積み上げることで予測しております。

Smart 端末の製造における原材料仕入、外注加工費については、平成 31 年 4 月から令和 2 年 1 月までの原材料仕入及び外注加工費実績より端末 1 台当たりの単価を算出し、販売計画に基づく出荷台数により算出しております。人件費については、当社技術部門に従事する従業員の人件費を各従業員の業務内容の割合に応じて配賦しており、平成 31 年 4 月から令和 2 年 1 月までの配賦実績より配賦金額を想定しております。

SmartSound サービスに係る人件費については、当社技術部門に従事する従業員の人件費を各従業員の業務内容の割合に応じて配賦しており、平成 31 年 4 月から令和 2 年 1 月までの配賦実績より配賦金額を想定しております。

以上の結果、売上原価は、主に Smart 端末販売の増加による、原材料仕入及び外注加工費が増加したことにより、477 百万円（前期比 11.9% 増）、売上総利益は 683 百万円（前期比 18.2% 増）を見込んでおります。

### （3）販売費及び一般管理費、営業利益

当社の販売費及び一般管理費は、主に人件費、広告宣伝費、支払手数料等で構成されており、令和 2

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、投資勧誘を目的に作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書（並びに訂正事項分）」をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。

年3月期の販売費及び一般管理費は494百万円（前期比8.2%増）を見込んでおります。

人件費については、技術本部に2名、営業本部に1名及び企画管理本部に1名の増員を計画しておりましたが、退職者補充の採用の遅れにより2名増となる見通しで、通期で279百万円（前期比10.4%増）を見込んでおります。

広告宣伝費については、当社製品・サービスの認知度向上を目的に、展示会への出展頻度の増加及びウェブサイトのリニューアルを行ったこと等により、25百万円（前期比52.3%増）を見込んでおります。

支払手数料については、今後の業容拡大に対応するための採用関連費の増加、上場に伴う諸費用等により39百万円（前期比24.3%増）を見込んでおります。

以上の結果、営業利益は189百万円（前期比56.0%増）を見込んでおります。

#### （4）営業外収益・費用、経常利益

営業外収益については、保険積立金の解約を予定しており、保険解約返戻金として45百万円を見込んでおります。

営業外費用については、過去の実績等を勘案し、株式公開費用の発生を見込んだ上で1百万円を見込んでおります。

以上の結果、経常利益233百万円（前期比89.6%増）を見込んでおります。

#### （5）特別利益・損失、当期純利益

特別利益・損失の発生は見込んでおりません。

以上の結果、当期純利益は155百万円（前期比92.3%増）を見込んでおります。

#### 【業績予想に関するご留意事項】

本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績は様々な要因によって異なる場合がございます。

以上

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、投資勧誘を目的に作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書（並びに訂正事項分）」をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。