

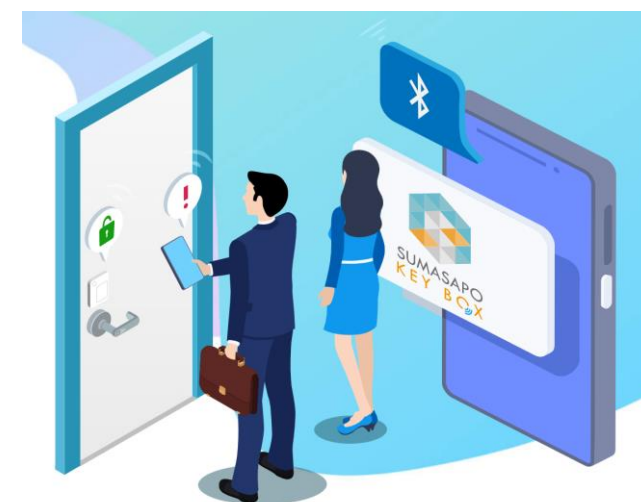
2023年9月期第2四半期決算説明資料

Financial results briefing materials

① 大東建託パートナーズ（株）へのサンキューコール導入先送り

② 入居者アプリ「totono」ノンプロモーションで10万ダウンロード達成

③ 内覧サービス「SKB」が新デバイスリリース

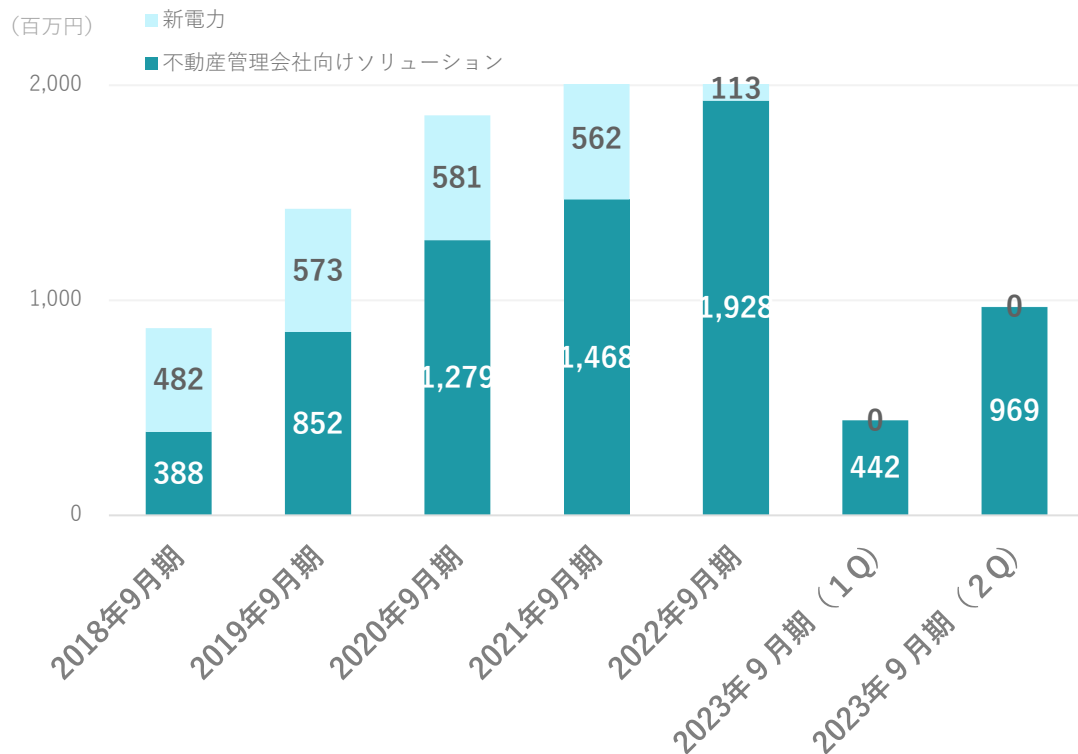


業績の推移：売上高・営業利益

売上高の推移

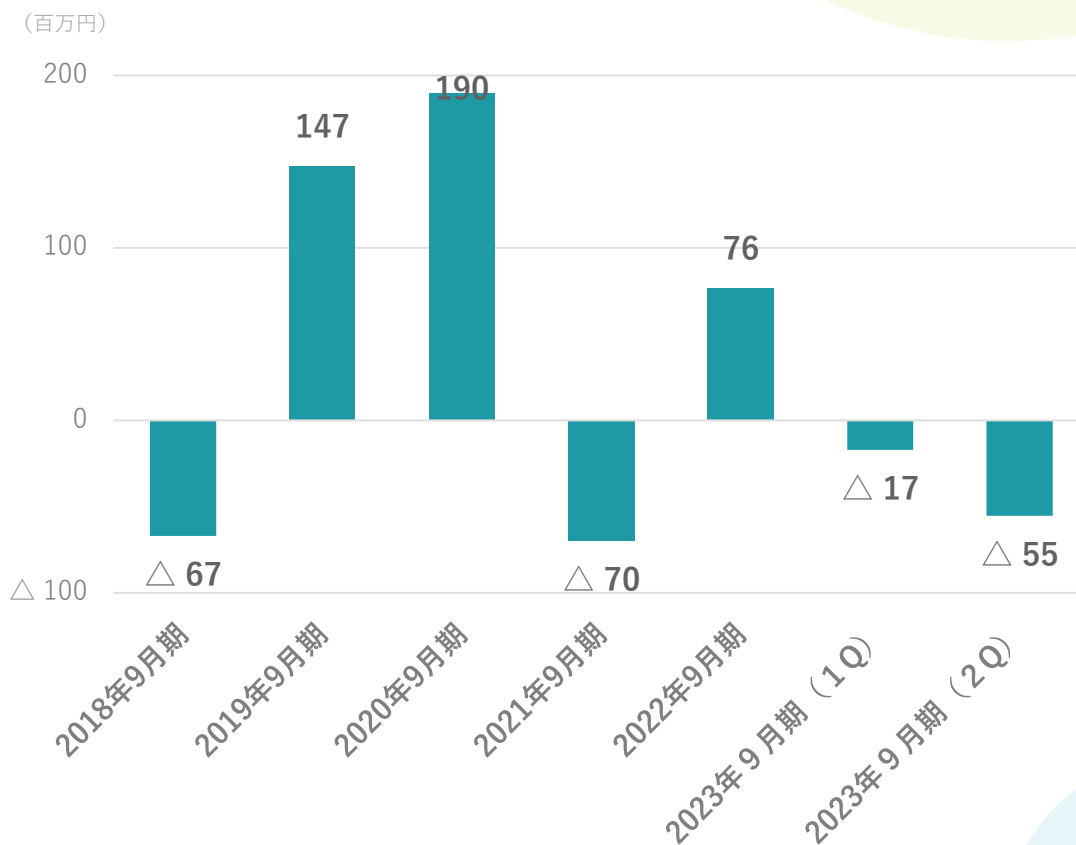
不動産管理会社向けソリューションサービスのみの売上高は、「totono」の導入が順調に進んだことが貢献し、第2Q累計YoY 107%を達成。

2023年9月期において新電力事業からは完全撤退。



営業利益の推移

大東建託パートナーズ(株)へのスマサポサンキューコールの導入は遅れたものの、先行して受託体制を強化したことから営業利益は赤字計上。



当社が提供するソリューション

※

不動産管理会社向け
ソリューション

管理会社への価値提供

入居者への価値提供

1



管理会社に対して、これまで
になかった収益を生み出す

賃貸入居時に
提携サービスの利用

生み出す価値

2



アナログな業務をデジタル
化することで業務改善

スマホ一つで提携サービス
の申し込みや管理会社と連
絡が可能に

不動産管理会社に対し
て有益なソリューション
を開発し、不動産管
理会社と賃貸入居者の
コミュニケーションを
円滑にする

3



家賃の保証

—

4



内覧時の業務効率化

—

↓ 継続的に開発

主要サービスのKPIサマリー

不動産管理会社向けソリューションサービスのKPI

スマサポサンキューコール

A 契約不動産管理会社数

… スマサポサンキューコールを利用している管理会社数

B 入居者とのコンタクト数 ^{*1}

… 取引をしている不動産管理会社が管理している世帯数から算出される新規入居者数（架電件数）

totono

A 契約不動産管理会社数

… totonoの利用を前提に契約している不動産管理会社

B アプリダウンロード数

… totonoをダウンロードしている入居者の数

安定収益

投資領域

*1：コンタクト数（不動産管理会社が管理する世帯数のうち、新入居する世帯数）

スマサポサンキューコール：サービスの概要



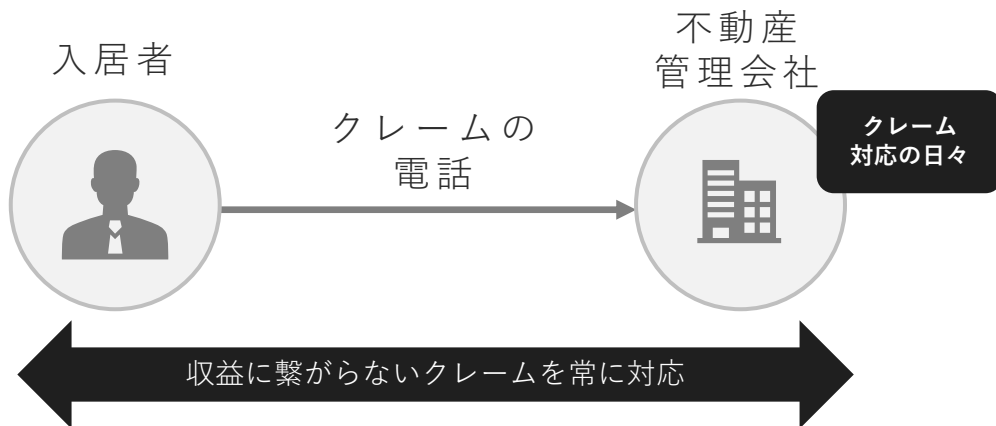
スマサポサンキューコール

スマサポサンキューコールは、入居者に対して生活サポートを提供するサービス。

具体的には、入居者に対して入居の御礼・住み心地やお部屋の不具合などのアンケート調査・インターネット回線、ウォーターサーバー等のご案内を実施。

Before

- ✓ クレーム対応で日々の業務が忙殺されている
- ✓ 入居者へのサポートは手薄な状態

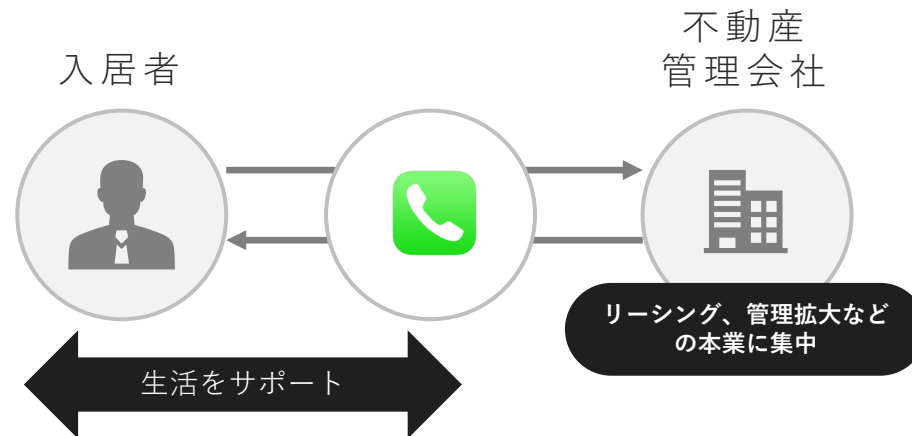


入居者満足度：低

収益機会：なし

After

- ✓ スマサポが入居者対応を実施
- ✓ 提携会社からの販売手数料により収益が生まれる

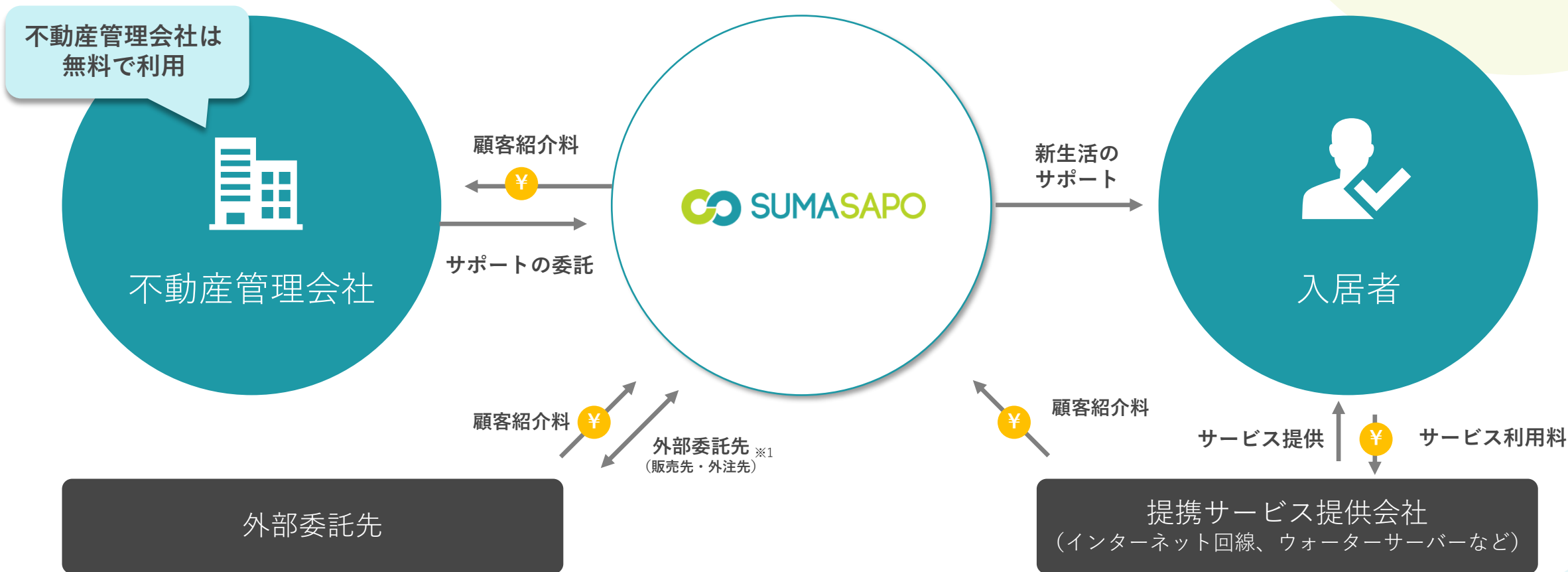


入居者満足度：高

収益機会：あり

スマサポサンキューコール：ビジネスモデル

入居者がインターネット回線、ウォーターサーバー等の申し込みをした際には顧客紹介手数料が発生するため、当社と不動産管理会社の両社に収益が生まれるビジネスモデル。

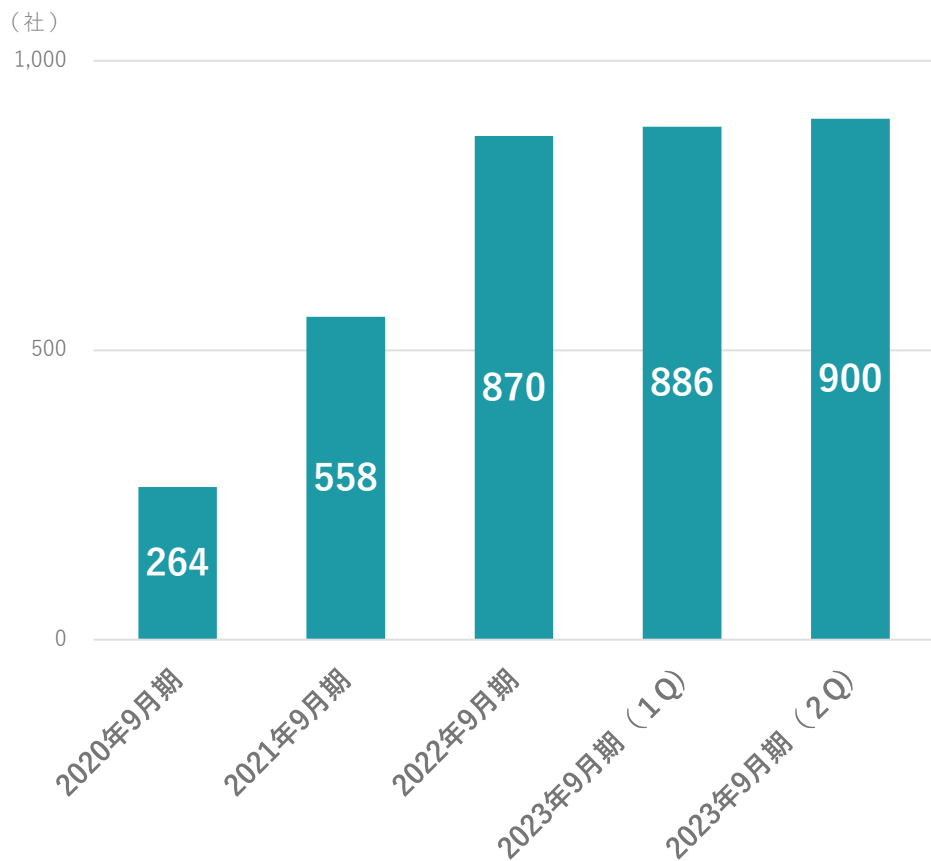


※1 外部委託先については、当社より入居者への架電業務を委託しております。架電の際に、入居者に対して新生活サポートを行い、入居者がインターネット回線、ウォーターサーバー、新電力などの商材を申し込んだ際に、各商材提供会社から紹介手数料を得る仕組みとなっております。この場合、外部委託先において成約しているため、紹介手数料は当社ではなく、外部委託先に入り、そこから当社へ支払われる流れになるため、外部委託先は基本的に、販売先となっております。

サンキューコールの主要KPIの進捗

「サンキューコール」の主要KPIである「契約不動産管理会社数」は成長中。
 「入居者とのコンタクト数」は第2Qとしては当社史上最高数を記録。

A 契約不動産管理会社数



B 入居者とのコンタクト数*1



*1: コンタクト数 (不動産管理会社が管理する世帯数のうち、新入居する世帯数)

totono : サービスの概要



賃貸不動産にお住いの入居者と管理会社の
コミュニケーションを円滑にし、
 さらに入居中の快適を届けるプラットフォーム



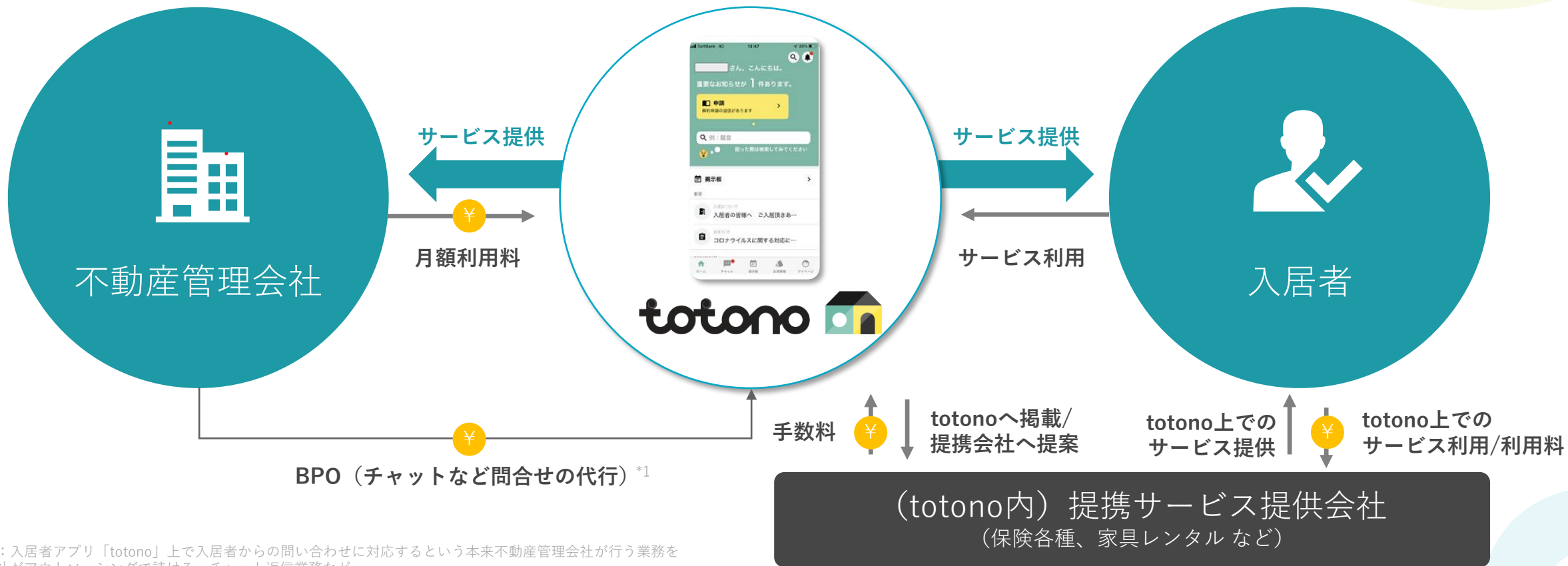
totono : ビジネスモデル



totono

不動産管理会社と入居者のコミュニケーションツールのtotonoを管理会社に月額サブスクモデルで提供。管理会社は入居者に対して、掲示板、チャット、クレーム対応、契約更新などが利用可能。また、totonoの利用企業からチャット代行のBPOのアップセルも強化中。totono上でのサービス提供できる企業との提携を増やすことにも注力。

*1

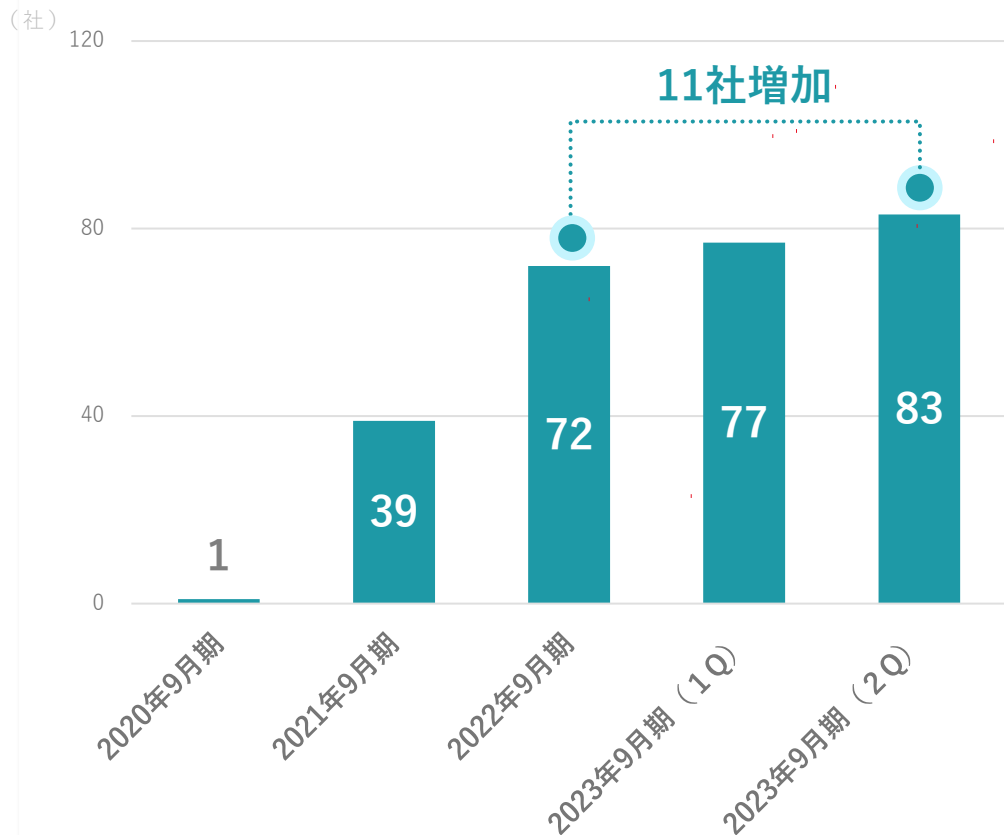


*1: 入居者アプリ「totono」上で入居者からの問い合わせに対応するという本来不動産管理会社が行う業務を当社がアウトソーシングで請ける、チャット返信業務など

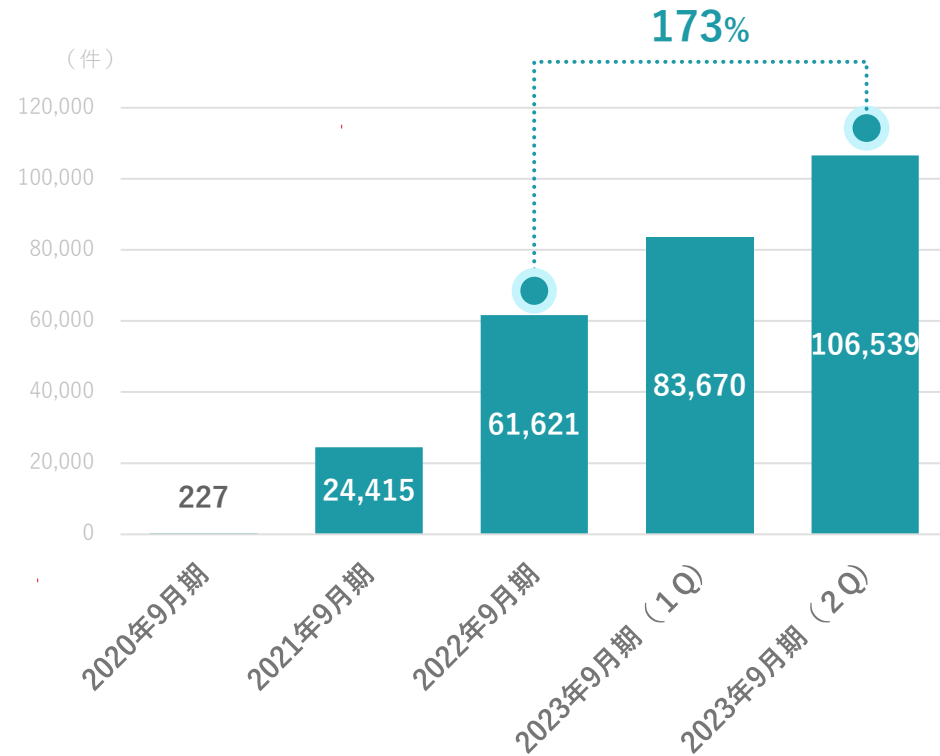
totonoの主要KPIの進捗

「totono」の売上拡大を目指す上で、重要な指標は契約不動産管理会社数。
 今後の成長ドライバーであるダウンロード数はノンプロモーションで10万超を達成。

A (サブスク) 契約不動産管理会社数



B 「totono」ダウンロード数



当社が目指すもの



smartなくらしをsupportする

これまでアナログであった「不動産管理会社」と「賃貸入居者」の
コミュニケーション領域をデータ・テクノロジーを活用（DX）する事で新たな価値を提供



不動産管理業界にソリューションを

人々のくらしの拠点となる住まい。スマサポはその住まいを提供する不動産管理業界に新しいイノベーションを起こし、くらしを豊かにすることをミッションとしています。不動産管理会社や入居者が直面する様々な問題を解決するため、斬新なアイデアをテクノロジーと融合し、不動産管理業界に新しい価値を生み出し、業界の活性化に寄与します。

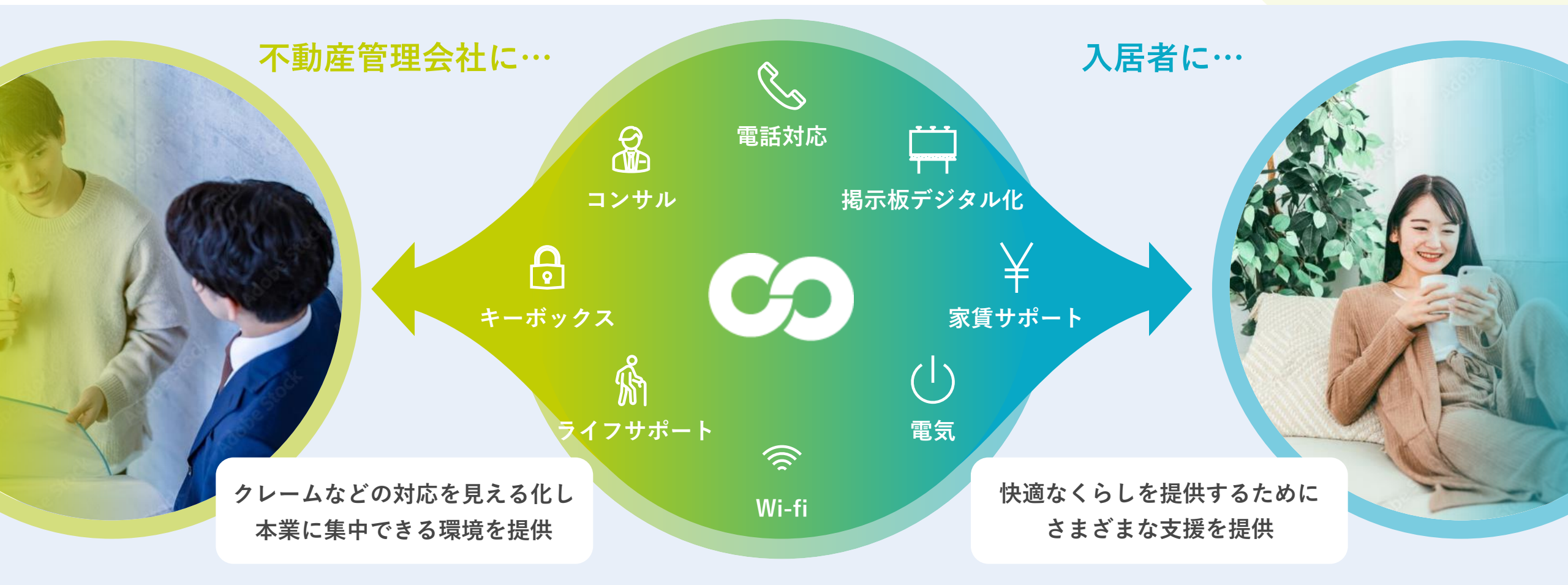


*1：総務省：平成30年住宅・土地統計調査 住宅の構造等に関する集計

*2：国土交通省：「資料：賃貸管理住宅業について」のP6より参照

管理会社と入居者のコミュニケーションをソリューションで解決

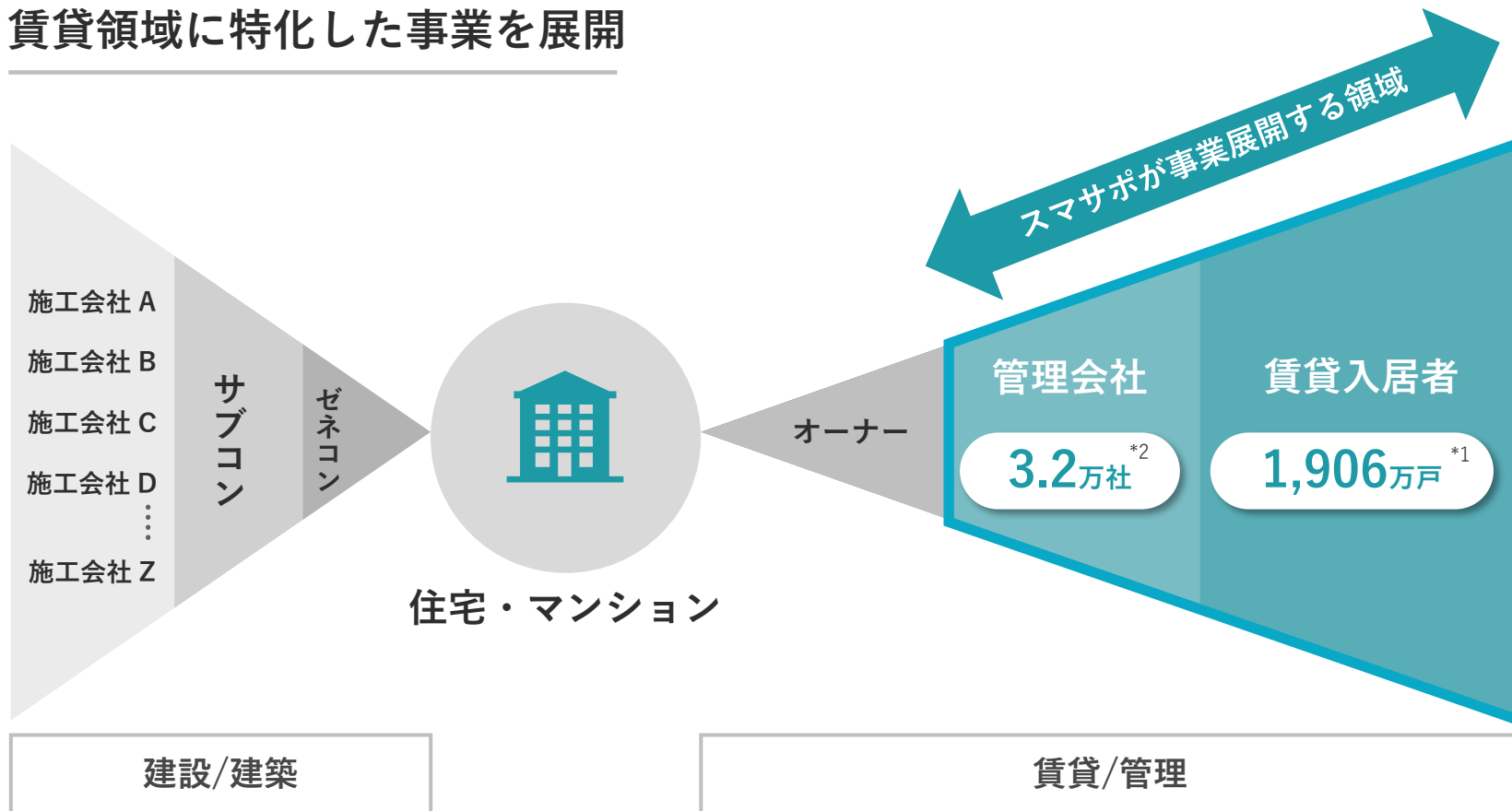
不動産管理会社と入居者が抱える課題を様々なサービスを通して課題解決するビジネスモデル



当社が対峙する市場領域

「建設・建築」の領域においてデジタル化を推進する企業は多く存在するが、「管理・賃貸」の領域で当社は圧倒的なデータベースを構築しており、他社の追随を許さないポジショニング。

賃貸領域に特化した事業を展開



対峙する市場の特徴

全居住世帯の約1/3の
1,906万戸^{*1}が賃貸住宅と
 巨大なマーケット

IT投資が遅く
非効率な業務が多い業界

*1：総務省：平成 30 年住宅・土地統計調査 住宅の構造等に関する集計

*2：国土交通省：「資料：賃貸管理住宅業について」のP6より参照

広がるTAM

当社は「管理」の領域で事業を展開。そこでくらしを営む入居者領域のサービスを拡充していく。現在展開している入居者アプリ「totono」の拡大が進むにつれてTAMはさらに拡大。

「入居中」賃貸入居者のライフスタイルに関わる領域



自動車



引っ越し



不動産



保険

「入居時」のライフライン等の市場

537億円

当社年間売上高

20億円

3.2万社（国内不動産管理会社）
×1.6百万円（当社2022年ARP実績）=537億円



生活の節目で能動的にチャット上で入居者とコミュニケーションが可能

新生活サポート事業者などが能動的な接点を持てるのは入居のタイミングのみだが、スマサポはtotoonoを有すことで入居中常に能動的なコミュニケーションが取れる

不動産管理会社は、入居者データが蓄積されてるのですが、それは、勤務先、勤務地、年収、家族構成、家族の年齢、車や自転車、バイク所有の有無、ペットの種別など、普段入手出来ない住まいのデータを取得可能。だが、これを活用する術を持っていなかった

就職・転職したとき

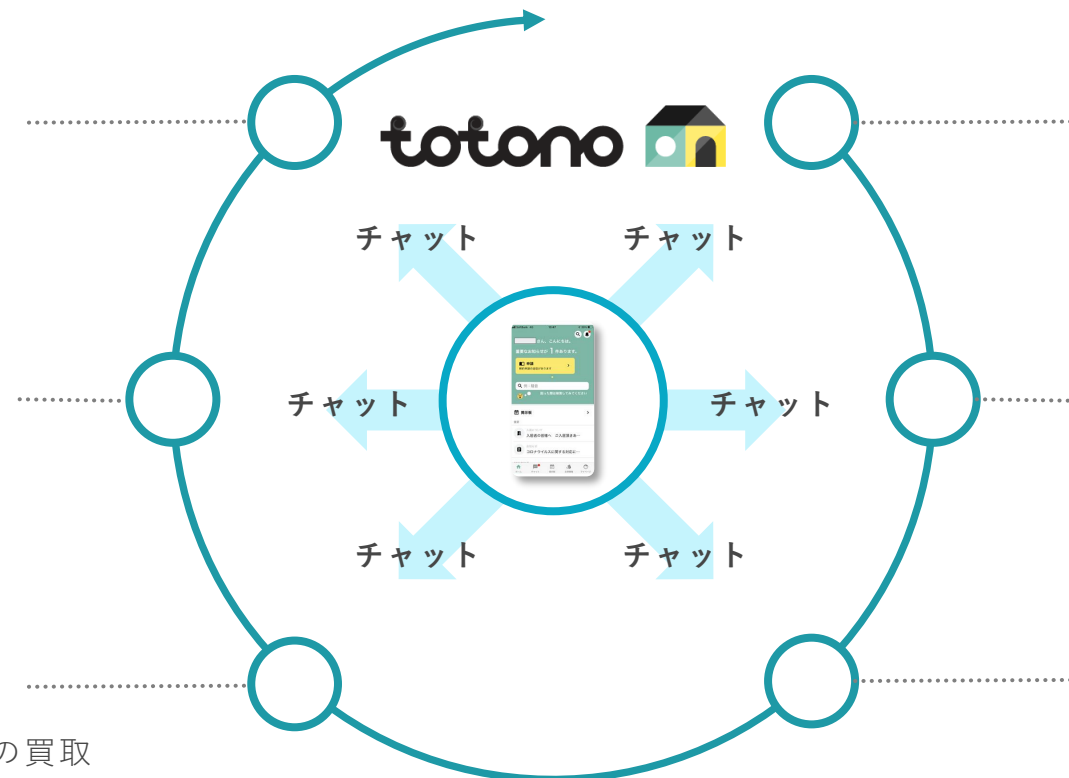
- 新居の提案
- 家具の提案

車の購入

- 自動車保険の提案
- 車検の提案

解約時

- 新居の提案
- 不用品の買取
- 引っ越しの提案



入居時

- 電気/水道/ガス
- Wi-fi
- ウォーターサーバー

更新時

- 更新業務の代行

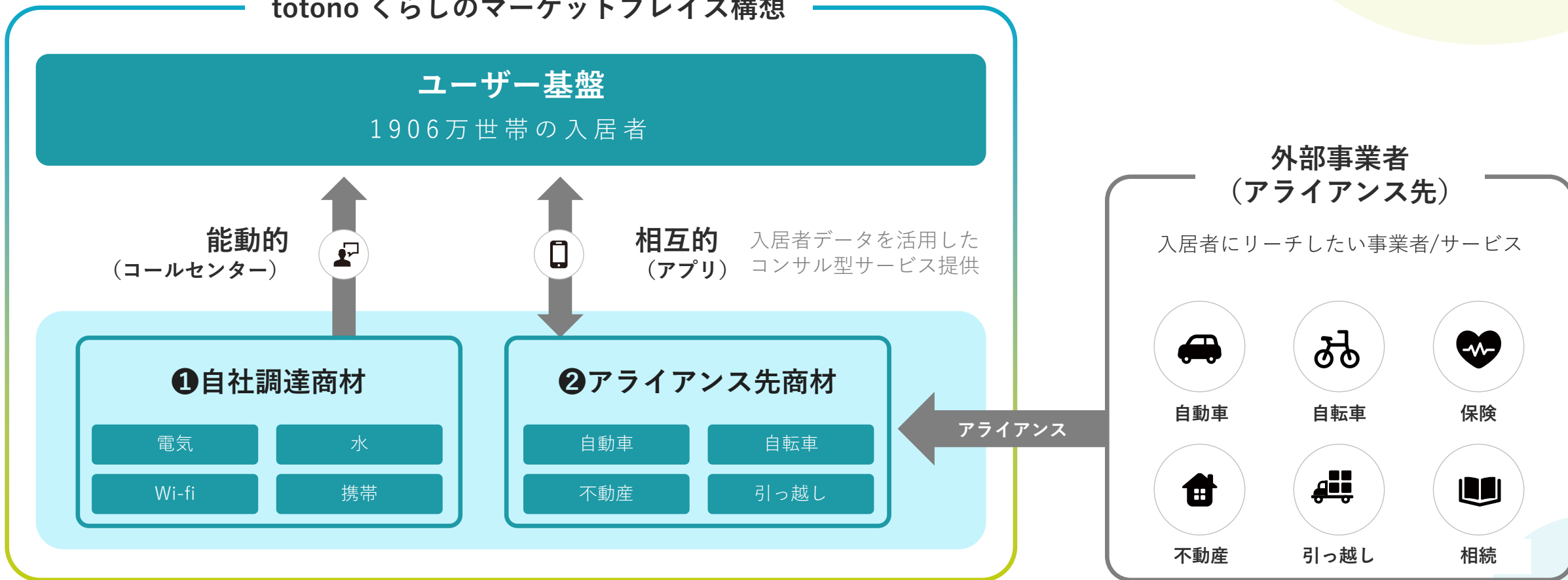
結婚した時・子供が生まれたとき

- 新居の提案
- 保険の案内

外部のパートナーとの提携によるマーケットプレイス

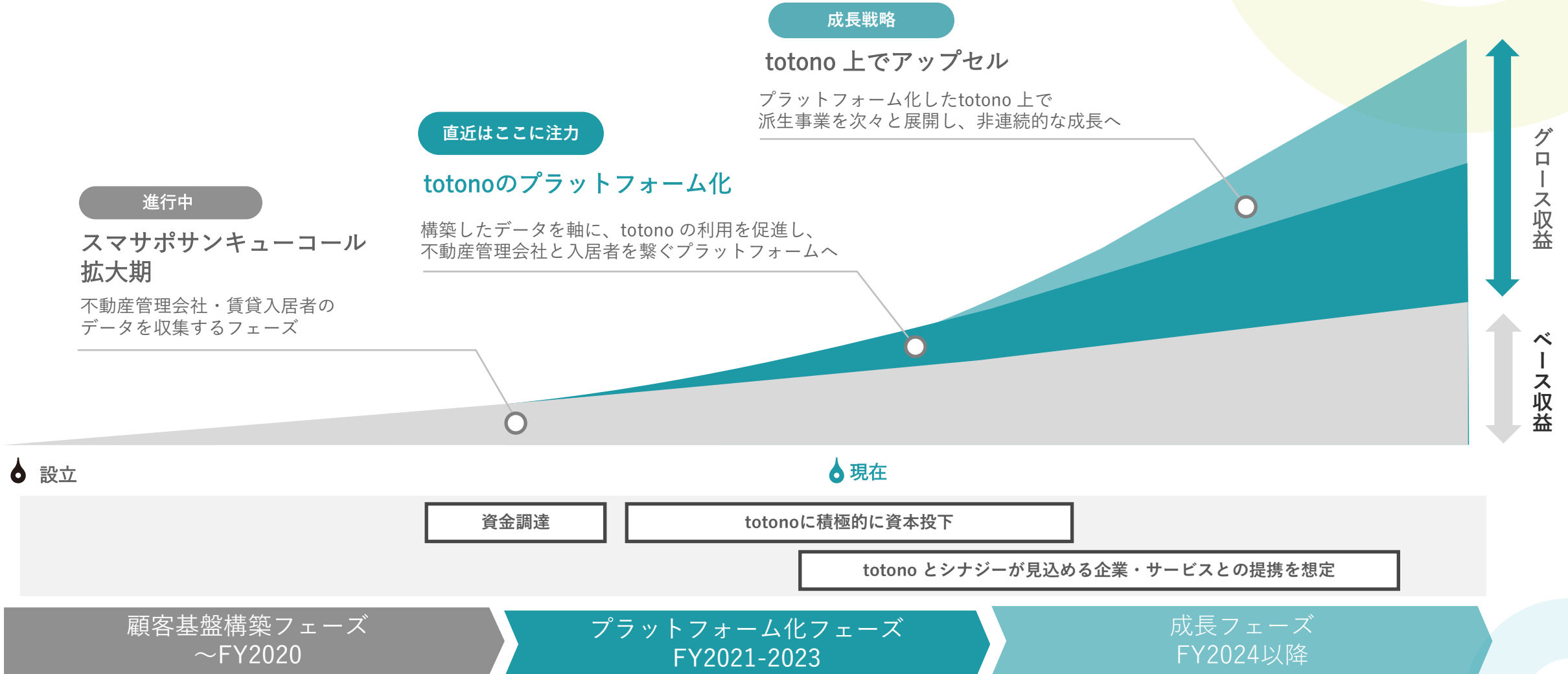
入居者ではなく消費者として捉えることで提携サービスを提供することが可能に。

totono 暮らしのマーケットプレイス構想



今後の成長に向けて

「スマサポサンキューコール」をベースに培った顧客基盤をもとに、「**totono**」の拡大に注力し、更なる成長を見込む。また、多くの業務提携を実施することで、「totono」上でのアップセルのベースを構築。



Smart Life Support

smartなくらしをサポートする

これまでアナログであった「不動産管理会社」と「賃貸入居者」のコミュニケーション領域を
データ・テクノロジーを活用（DX）する事で新たな価値を提供

【本開示の取り扱いについて】

- 本資料の作成に当たり、当社は当社が入手可能な統計等第三者情報についての正確性や完全性に依拠し、前提としていますが、その正確性あるいは完全性について、当社は何ら表明及び保証するものではありません。発表日現在の将来に関する前提や見通し、計画に基づく予想が含まれている場合がありますが、これら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、当社としてその達成を約束するものではありません。