

2024年9月期 第1四半期 決算説明資料

株式会社スマサポ
(東証グロース：9342)

Smart Life Support

NEWS

1

売上高増加

「スマサポサンキューコール」、
入居者アプリ「totono」の受注は、
予定通りに推移し、前年同四半期
29.0%増。



2

利益率改善

経常利益は、取引条件の見直しや
各種アライアンスによる業務効率
化などを積極的に進めた結果、
前年同四半期18百万円の増加。



01

スマサポについて

02

業績報告・KPIの進捗

03

成長戦略及び事業計画

称号	株式会社スマサポ
代表者	代表取締役社長CEO 小田 慎三
本社所在地	東京都中央区日本橋3-6-2 日本橋フロント1階
拠点	大阪、福岡、北海道、和歌山白浜
設立	2012年
資本金	213,707,822円
従業員数	67名（2023年9月末）
事業内容	不動産管理業界に向けた複数ソリューション提供と入居者アプリ「totono」を活用したDX推進事業





小田 慎三

代表取締役社長CEO

◆略歴

1991年4月 株式会社あすなろプロ
モーション 入社
2001年10月 株式会社パソナ 入社
2003年6月 株式会社宅都 入社
2016年9月 当社代表取締役社長CEO
就任（現任）



藤井 裕介

代表取締役副社長COO



森田 団

取締役CTO



室之園 和也

取締役CFO



岡田良哉

監査役



角田 千佳

社外取締役



永井 文隆

社外監査役

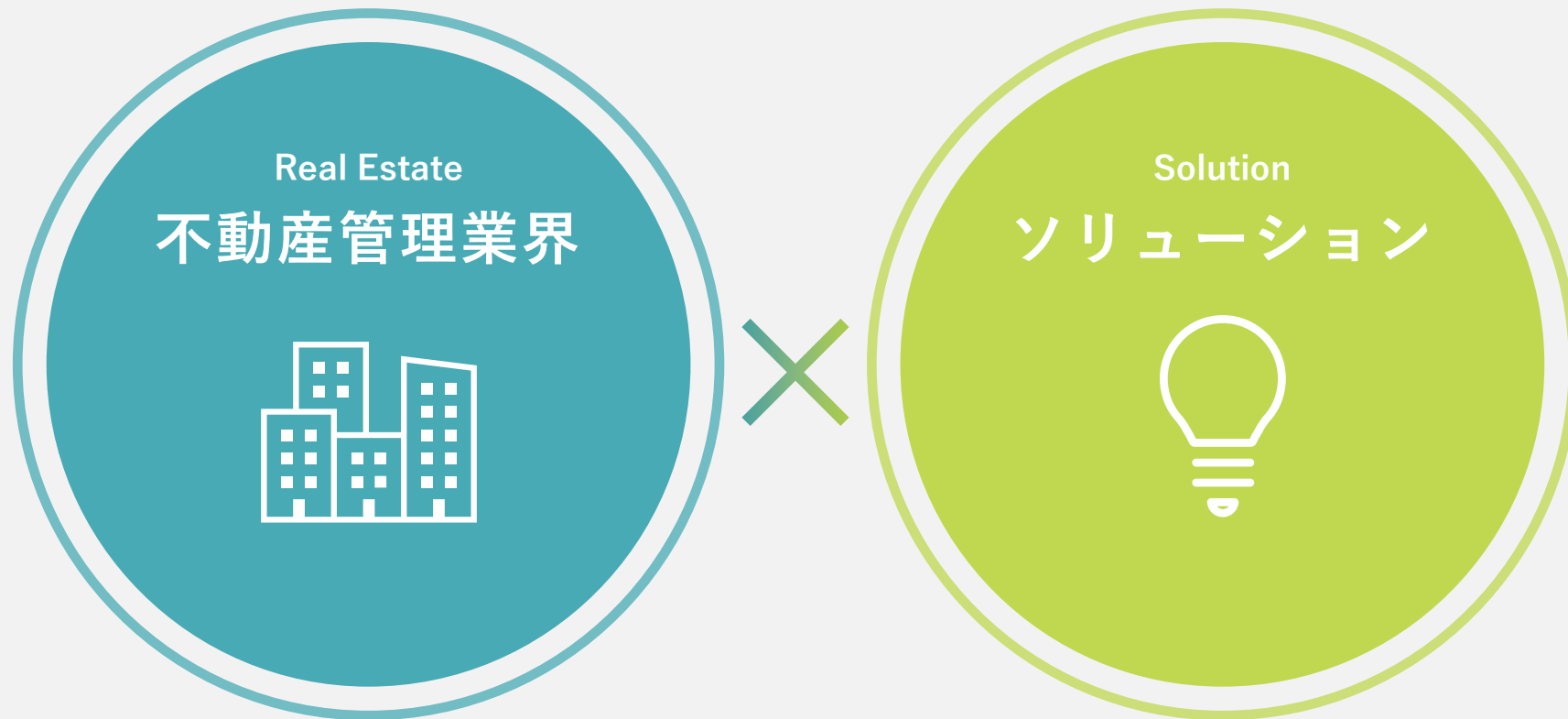


大森 彩香

社外監査役

不動産とIT技術を融合させて **smart** なくらしを **support**

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。

電話や書面によるやり取りが中心で、非効率なやり取りが山積み

プレイヤーが抱える課題

不動産オーナー

収支・物件管理の事務や手続きが煩雑

不動産管理会社

分業・アナログで非生産的な管理事務
入居者対応に時間がとられる
人材不足

不動産仲介会社

分業・アナログで非生産的な管理事務
入居者と管理会社の間で煩雑なやりとり

入居者

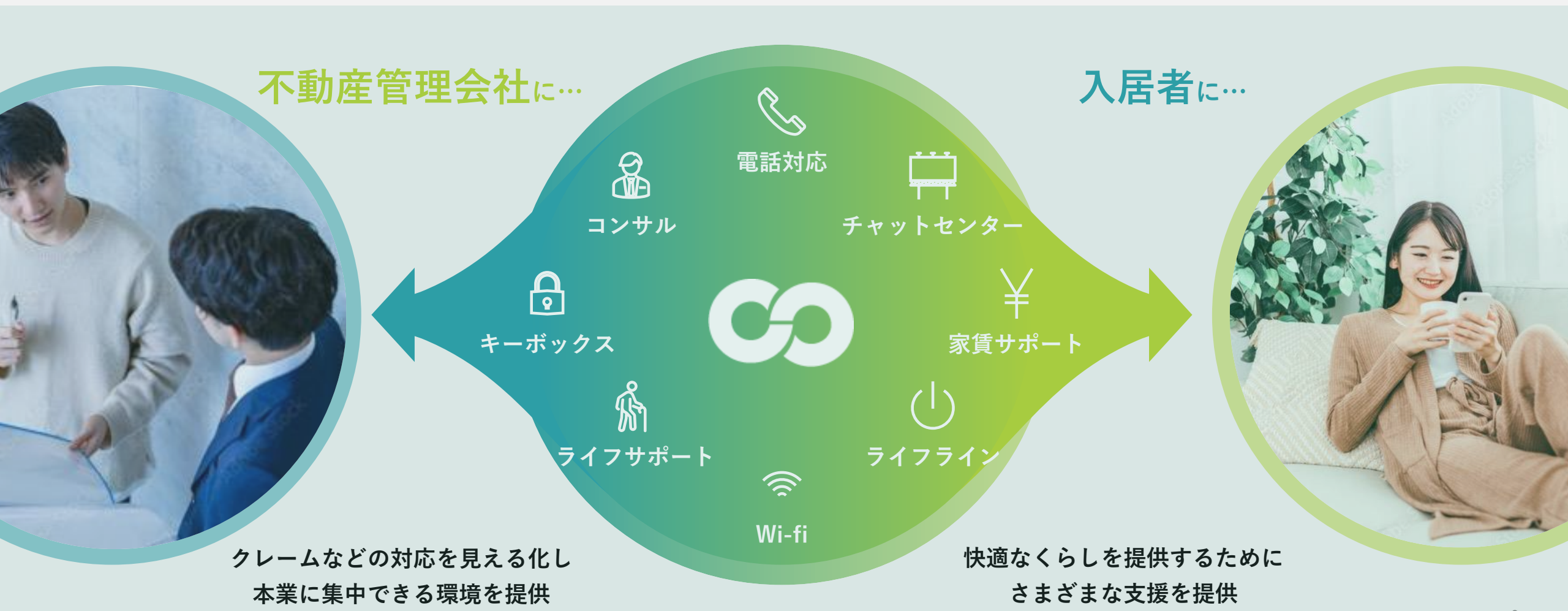
来店しないと内覧できない、申込や入居中の手続きが書面でしか対応できない

ソリューション提供



管理会社と入居者のコミュニケーション課題を解決

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



不動産管理会社と入居者のコミュニケーションを活発化させ、不動産管理会社がこれまで得られなかった収益を得ることや、コミュニケーションをデジタル化することで業務負担を改善させる

事業セグメント	サービス	詳細	提供価値
<p style="writing-mode: vertical-rl; text-orientation: upright;">不動産管理会社向け ソリューション提供事業</p> <p style="border: 1px solid black; padding: 2px; display: inline-block;">単一セグメント</p>	<p>SUMASAPO スマサポサンキューコール</p>	<p>新生活サポートサービス</p> <p>不動産のノウハウを活かした、アウトバウンドコールセンターです。入居者へのおもてなしコールでコミュニケーションを図り、お客様満足度の向上と収益の向上を実現。</p>	<p>不動産管理会社に対して有益なソリューションを開発</p> <p>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</p>
	<p>totono 入居者アプリ「totono」</p>	<p>入居者向け管理アプリ</p> <p>入居者様の利便性を追及したスマホ用のアプリです。契約情報の確認やマンションの掲示板機能、マニュアル閲覧といった基本的なことから、お友達の紹介、各種申請など、マンションの暮らしをより便利にする仕組みが標準機能で利用可能</p>	
	<p>SUMASAPO 内覧サービス「SKB」</p>	<p>IoTキーボックス</p> <p>賃貸物件内覧時や施設等のカギの貸し借りの手間を解決するIoTキーボックスツール</p>	
	<p>SUMASAPO 家賃保証サービス「sumai保証」</p>	<p>家賃保証サービス</p> <p>オーナー様への契約の保証範囲で家賃などの保証を行う家賃保証サービス</p>	

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契約している不動産管理会社数

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）

入居者アプリ「totono」

A 契約不動産管理会社数

…入居者アプリ「totono」を契約している不動産管理会社数

B アプリダウンロード数

…入居者アプリ「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

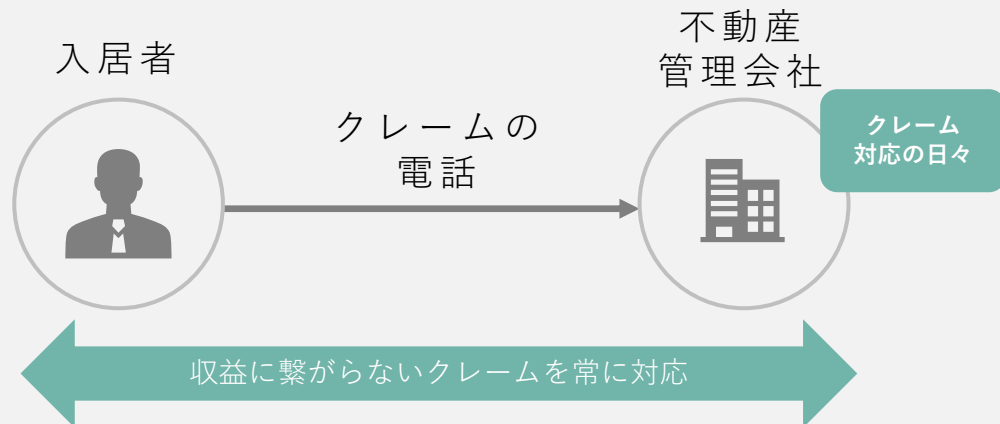
*1：コンタクト数（不動産管理会社が管理する世帯数のうち、新入居する世帯数）

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は、入居者に対して生活サポートを提供するサービスです。
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します。

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

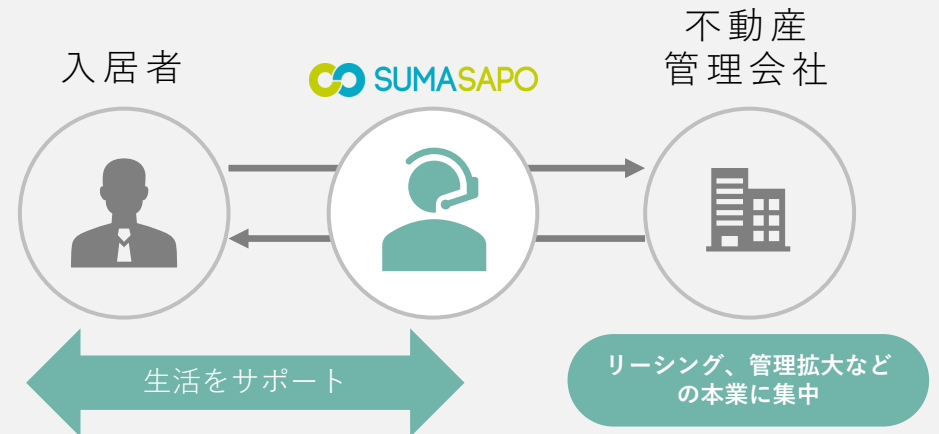


入居者満足度：低

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

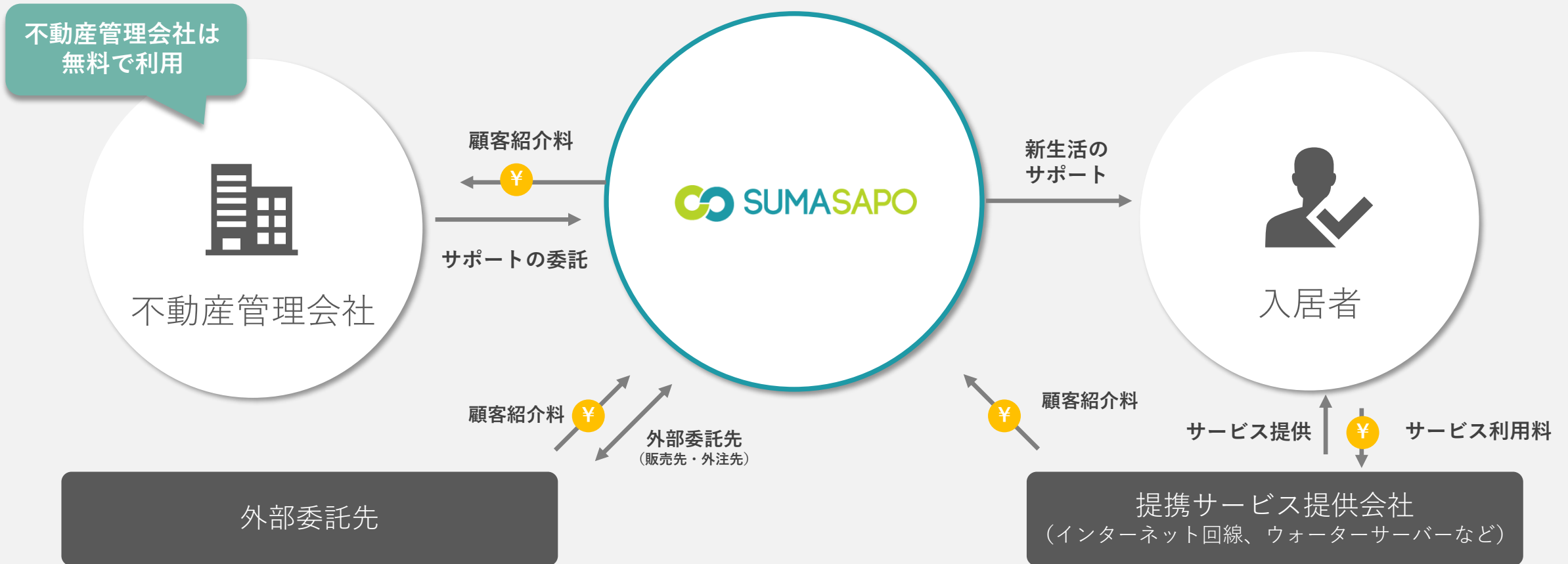


入居者満足度：高

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。



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

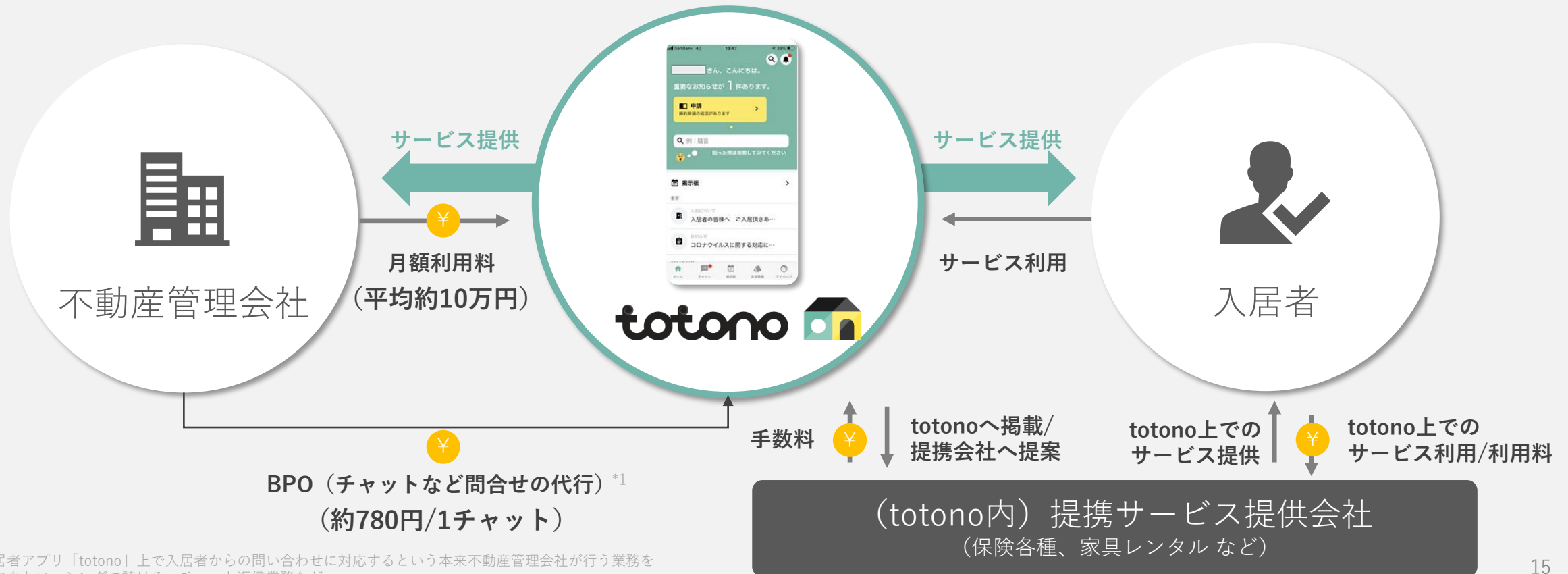


totono：ビジネスモデル



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（約10万円/月）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などのBPOとしてのアップセルも強化中。



*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

01

スマサポについて

02

業績報告・KPIの進捗

03

成長戦略及び事業計画

2024年9月期第1四半期の業績（2023年10月～2023年12月）

売上高

570百万円

前年同四半期 + **128**百万円

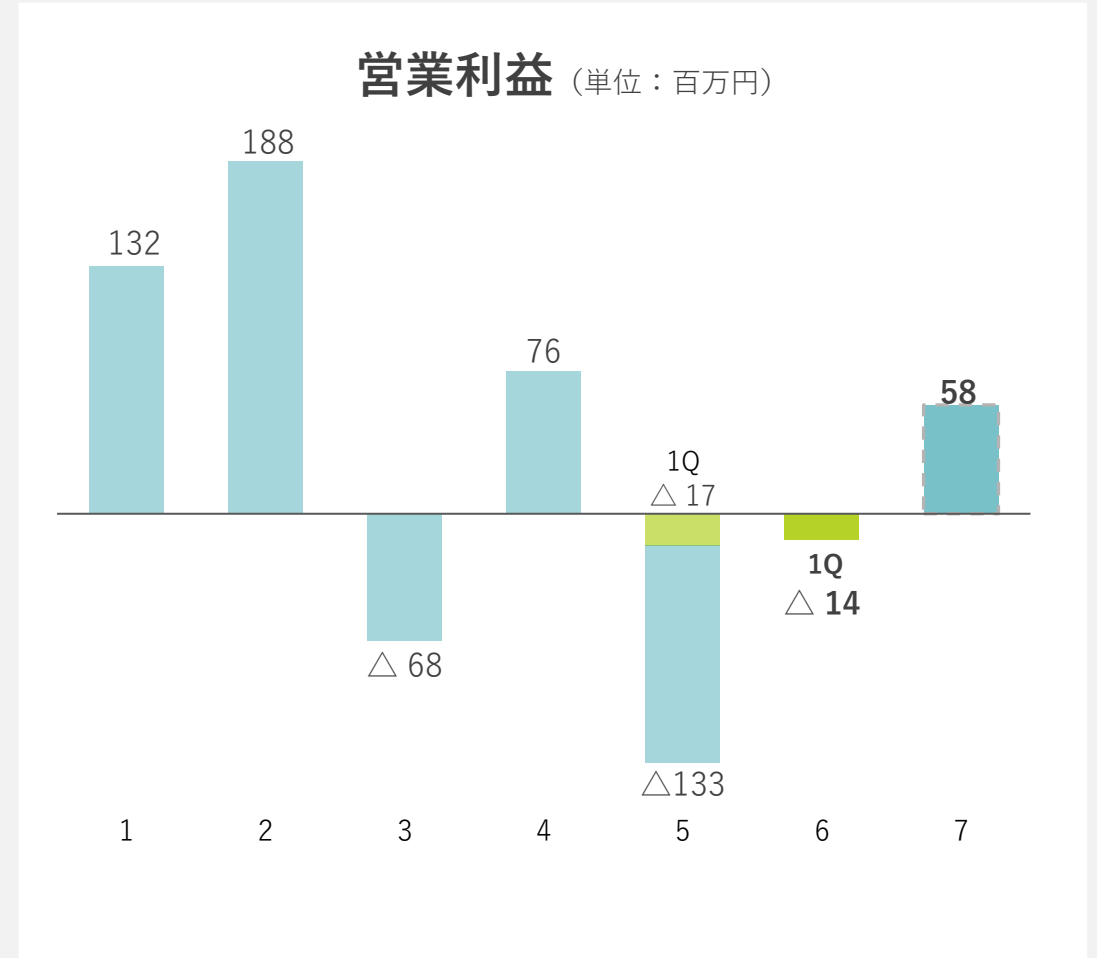
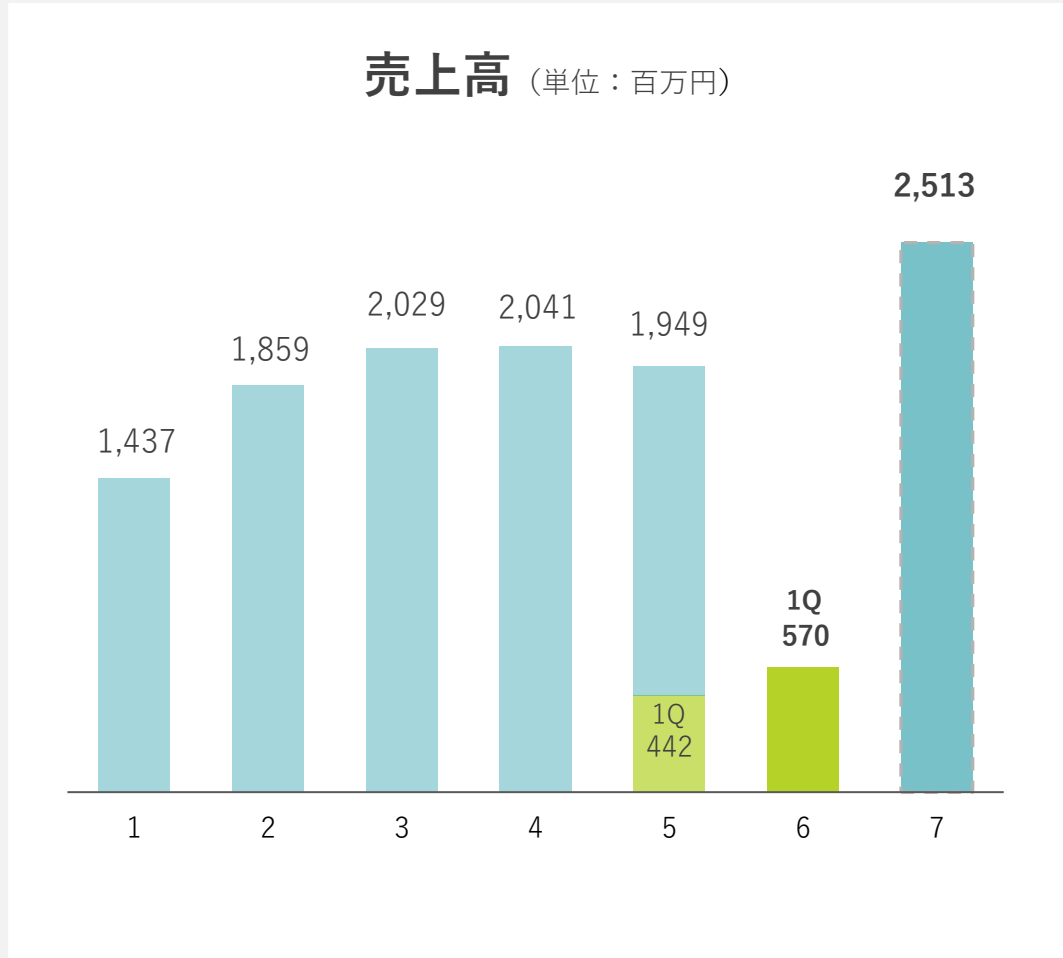
営業利益

△14百万円

前年同四半期 + **3**百万円

- トピックス
- ・12月よりリクルート社の「申込サポート by SUUMO」との連携がスタート
- ・入居者アプリ「totono」の需要が高く、契約会社数が順調に推移
- ・代表取締役副社長COOに 藤井裕介 が就任

当第1四半期の業績は、主力サービスが堅調に推移したことで、
売上高は570百万円(前年同四半期29.0%増)、営業損失は14百万円(前年同四半期は営業損失17百万円)。



スマサポサンキューコール

契約不動産管理会社数（累計）

784社

今期目標進捗率 31%

入居者とのコンタクト数

67,778件

今期目標進捗率 19%

入居者アプリ「totono」

契約不動産管理会社数（累計）

116社

今期目標進捗率 24%

アプリダウンロード数（累計）

174,454DL

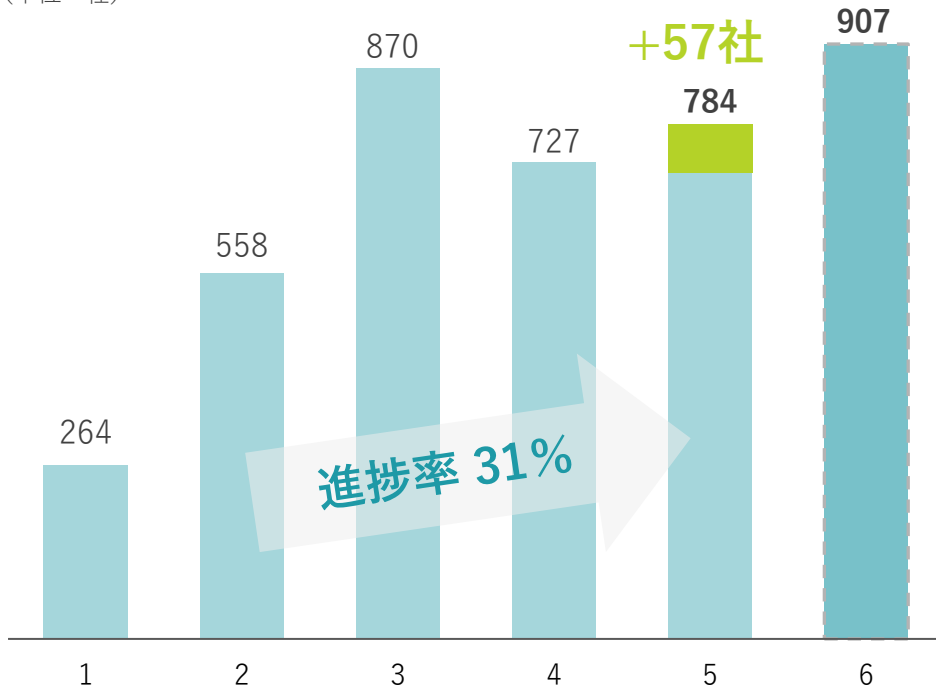
今期目標進捗率 23%

スマサポサンキューコールの主要KPIの進捗

リクルート社の「申込サポートby SUUMO」との連携を2023年12月よりスタート。
一方で収益率の改善を図るため、既存顧客との取引条件見直しを前期より継続的に注力。

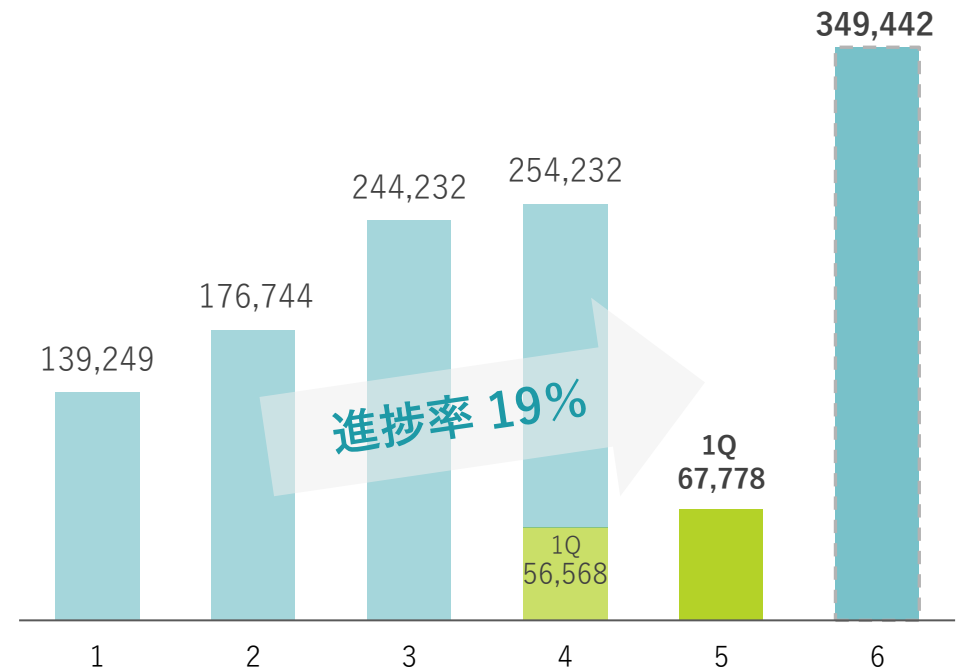
契約不動産管理会社数（累計）

(単位：社)



入居者とのコンタクト数

(単位：件)

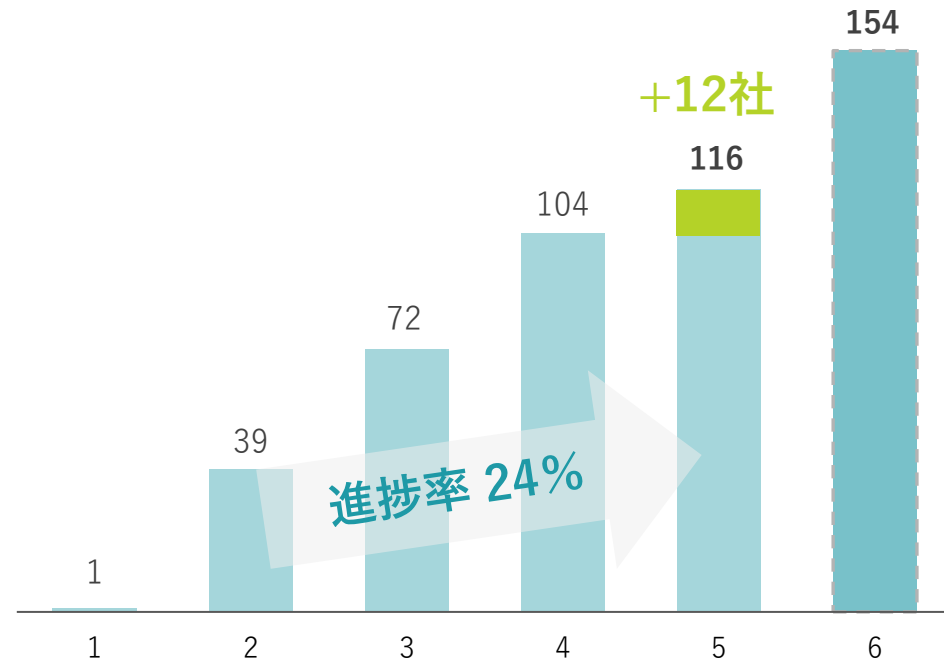


入居者アプリ「toto」の主要KPIの進捗

入居者アプリ「toto」の需要は高く推移し、受注拡大に向け注力。

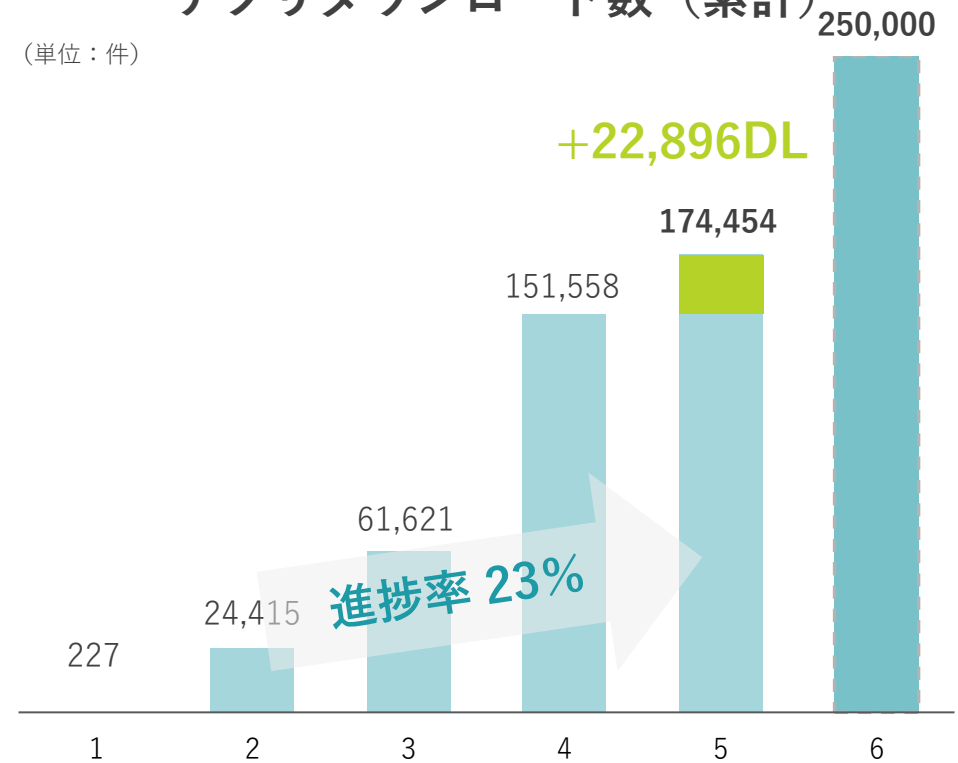
契約不動産管理会社数（累計）

(単位：社)



アプリダウンロード数（累計）

(単位：件)



2024年9月期 業績予想の修正

最近の業績の動向等を踏まえ、2023年11月9日の2023年9月期決算発表時に開示した
2024年9月期業績予想を下記の通り修正

2024年9月期第2四半期（累計）業績予想の修正

(2023年10月1日～2024年3月31日)

	売上高	営業利益	経常利益	四半期純利益	1株当たり 四半期 純利益
	百万円	百万円	百万円	百万円	円 銭
前回発表予想 (A)	1,268	△11	△11	△11	△4.67
今回修正予想 (B)	1,244	10	13	11	4.69
増減額 (B-A)	△24	21	24	22	—
増減率 (%)	△1.9	—	—	—	—
前期実績 FY2023/2Q	969	△42	△55	△66	△28.99

2024年9月期通期業績予想の修正

(2023年10月1日～2024年9月30日)

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	1株当たり 当期期 純利益
	百万円	百万円	百万円	百万円	円 銭
前回発表予想 (A)	2,645	50	51	42	17.85
今回修正予想 (B)	2,513	58	62	52	21.71
増減額 (B-A)	△132	8	10	9	3.87
増減率 (%)	△5.0	16.9	20.4	21.7	—
前期実績 FY2023/通期	1,949	△133	△143	△147	△62.77

01

スマサポについて

02

業績報告・KPIの進捗

03

成長戦略及び事業計画

基本方針

非連続的成長を図るために、
 入居者アプリ「totono」に先行投資の期間と位置付け、
 サンキューコールとバランスをみながら成長。

項目	FY2024
アクションプラン	1 「スマサポサンキューコール」の拡大による安定収益の強化
	2 入居者アプリ「totono」の管理世帯数の増加による収益基盤の拡大
	3 入居者アプリ「totono」の他社提携等により収益機会の拡大

1 「スマサポサンキューコール」の拡大による安定収益の強化

大手不動産管理会社への導入と電子申込システム連携で拡大を目指す

大東建託グループへの導入が稼働

2023年8月に開始した大東建託グループの賃貸管理戸数は約126万世帯



大型案件の安定稼働に注力しながら、
更なる大型受注にも展開していく

電子申込システム 「申込サポート by SUUMO」と連携

2023年12月
連携スタート

掲載物件数が日本最大規模のポータルサイト「SUUMO」を運営するリクルート社とタッグを組み、不動産業界へのイノベーションを起こす

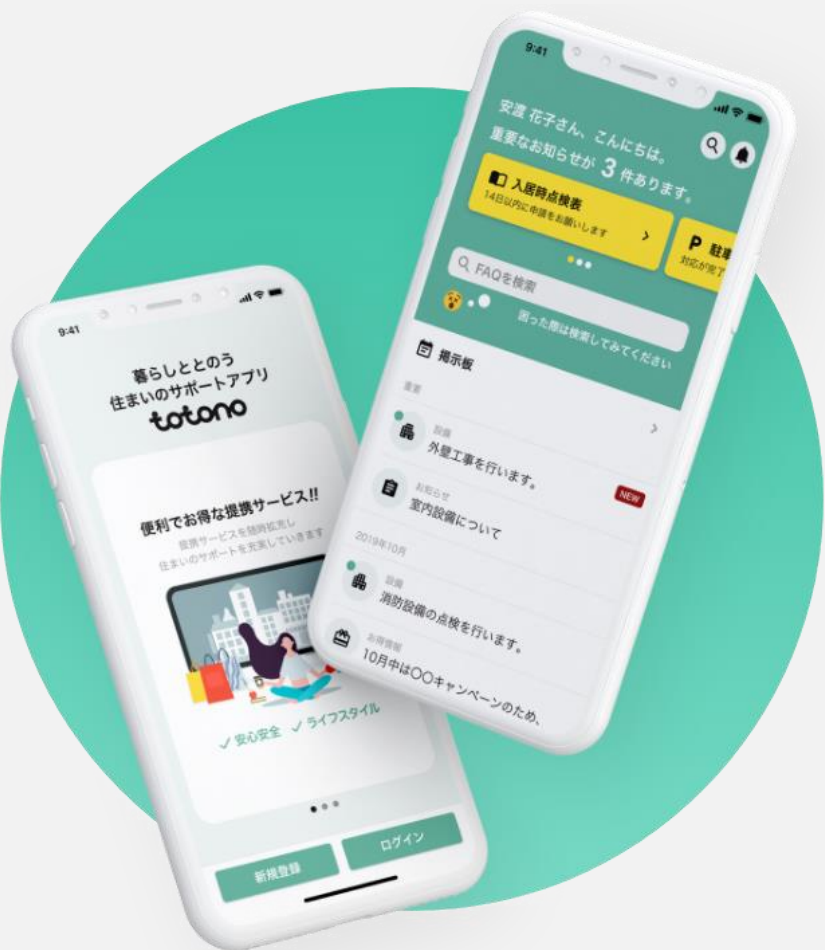
※2023年7月時点 (株)東京商工リサーチ調べ

The advertisement features a green fuzzy character at the top right. The main text reads: "申込関連業務のオンライン化なら 申込サポート by suumo SUMASAPO 連携スタート!". Below this, there are images of a smartphone and a tablet displaying the application support interface. At the bottom, a dark green banner contains the text: "スマサポサンキューコールを導入いただくと 管理会社様の収益UPと申込者満足度向上が期待できます!".

2 入居者アプリ「totono」の管理世帯数の増加による収益基盤の拡大

2020年のアプリリリース以降、契約不動産管理会社数を増加

各エリアの大手不動産管理会社への契約導入を積上げ、信頼と実績で100社以上の契約管理会社数を突破



2024年12月末時点

116 社

メディア掲載実績



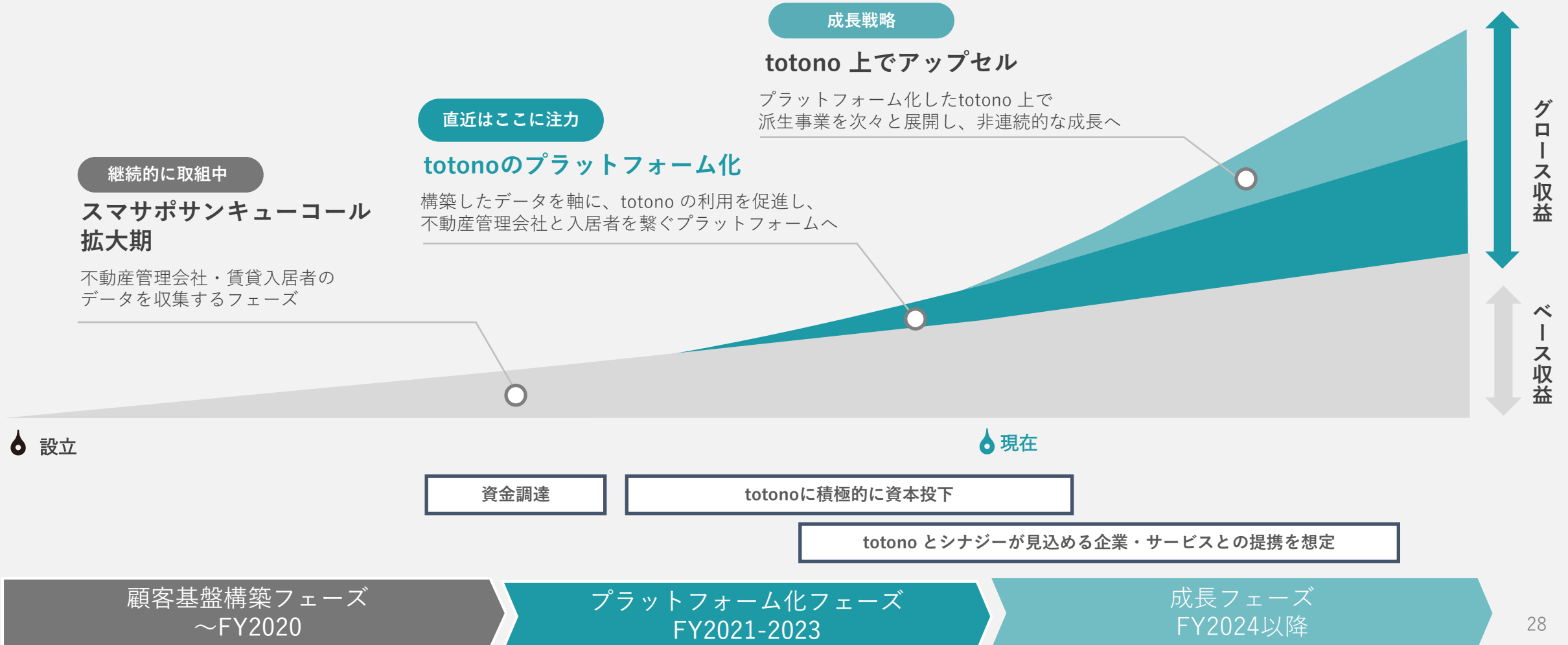
3 入居者アプリ「toto」の他社提携等により収益機会の拡大

入居者アプリ「toto」上で展開するアライアンス連携と、主要KPIの「ダウンロード数」を掛け合わせることで非連続的な成長へとつながる。



外部アライアンス企業との連携で非連続的な成長へ

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、「toto no」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、「toto no」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。