

2024年9月期 第2四半期 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

メインサービスである「スマサポサンキューコール」「入居者アプリtotono」が順調に伸びており、YonY+345百万円（135.6%）で着地。

2

営業利益

営業利益は、売上増加に加え、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、黒字転換。YonYでは88百万円の改善。

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	65名（2024年3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

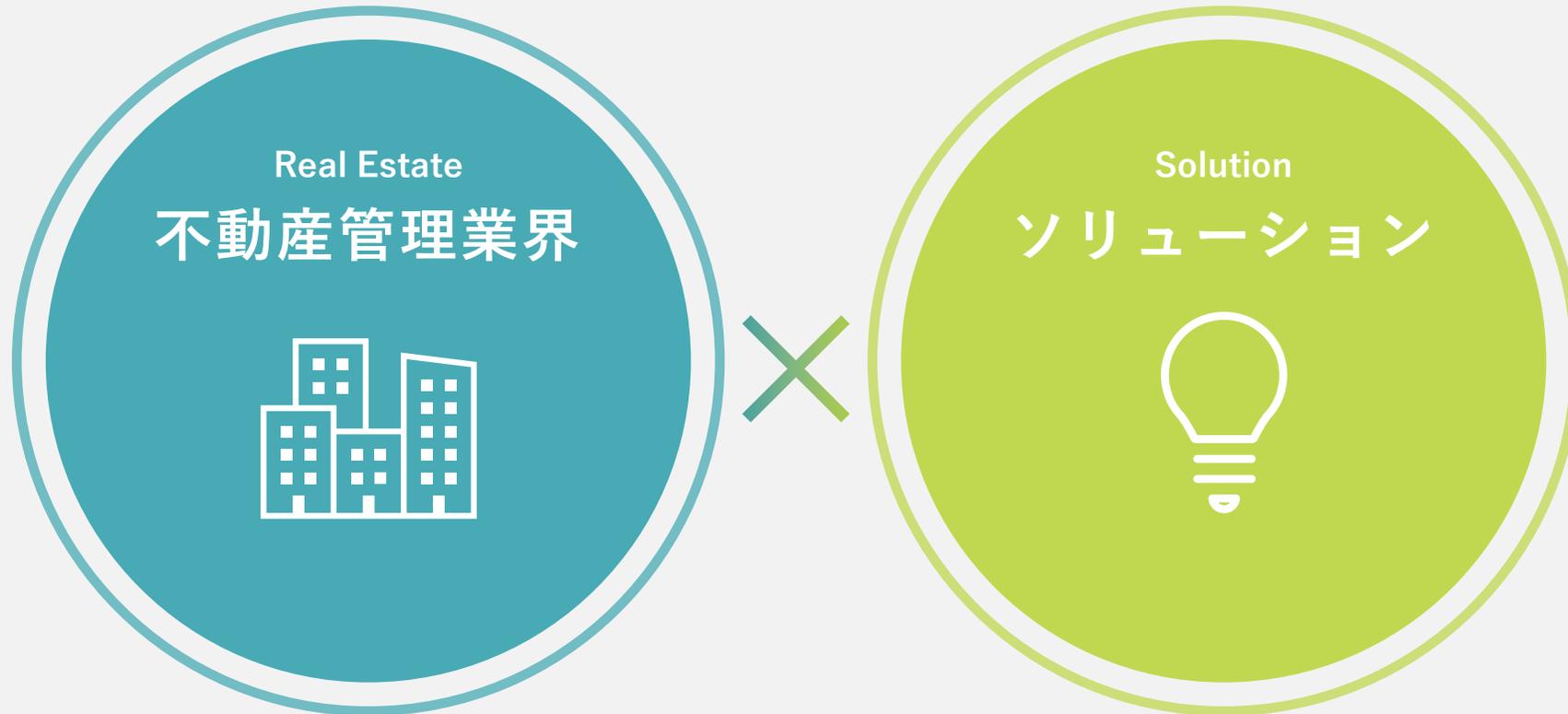


大森 彩香

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

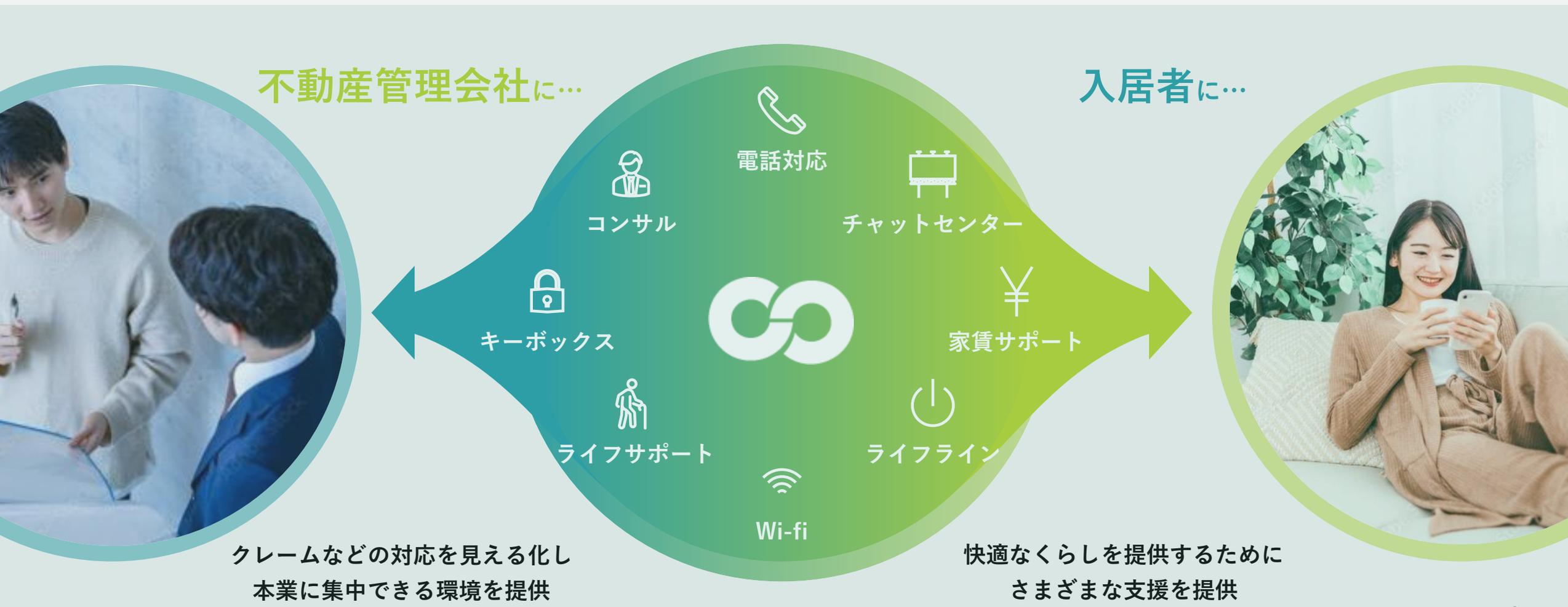
来店しないと内覧できない、申込や入居中の手続きが書面でしか対応できない

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;">単一セグメント</p>	<p>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>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>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>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

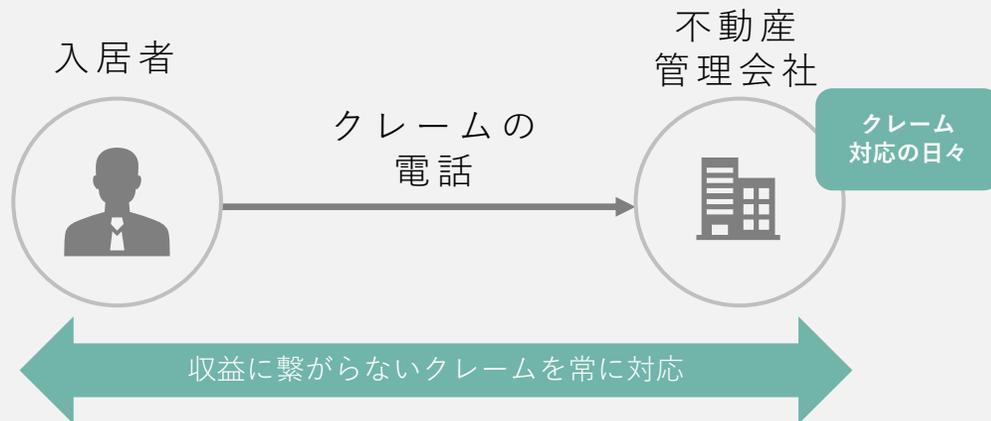
*1：コンタクト数（不動産管理会社が管理する世帯数のうち、新入居する世帯数）

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

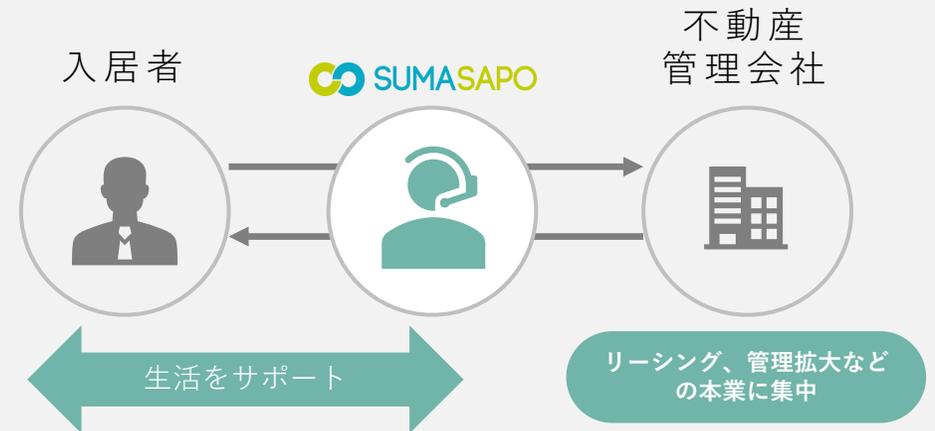


入居者満足度：低

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

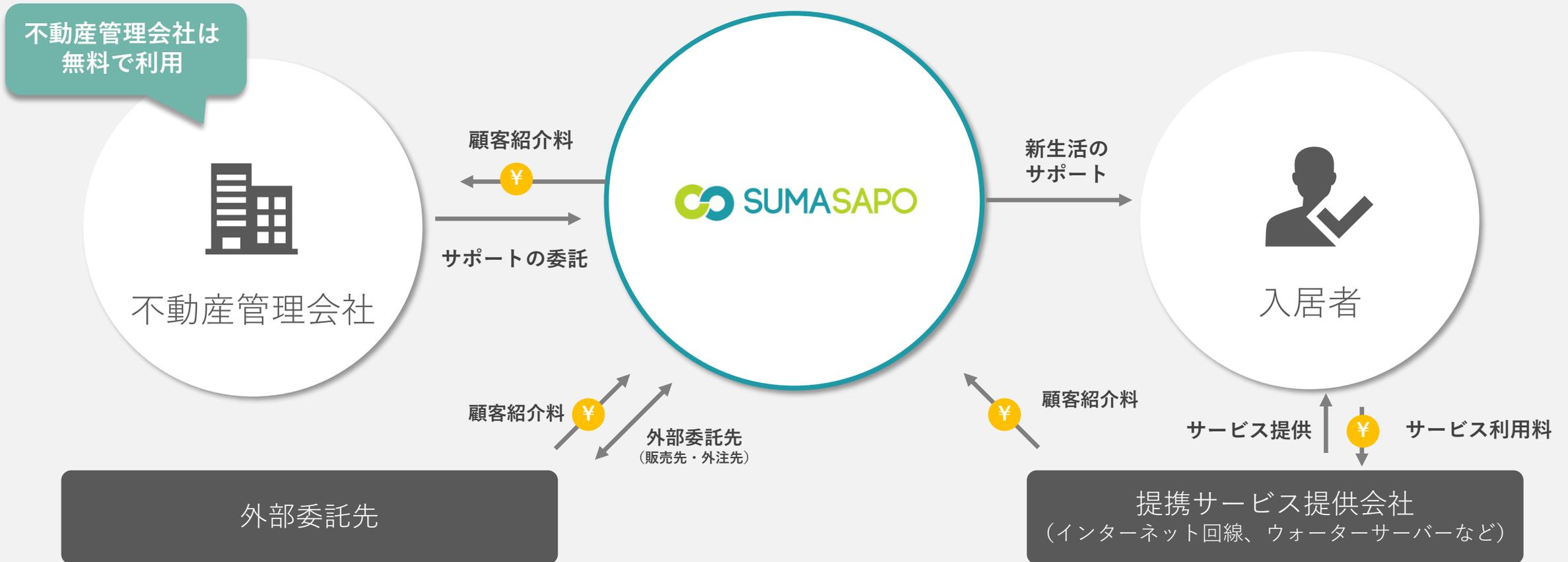


入居者満足度：高

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

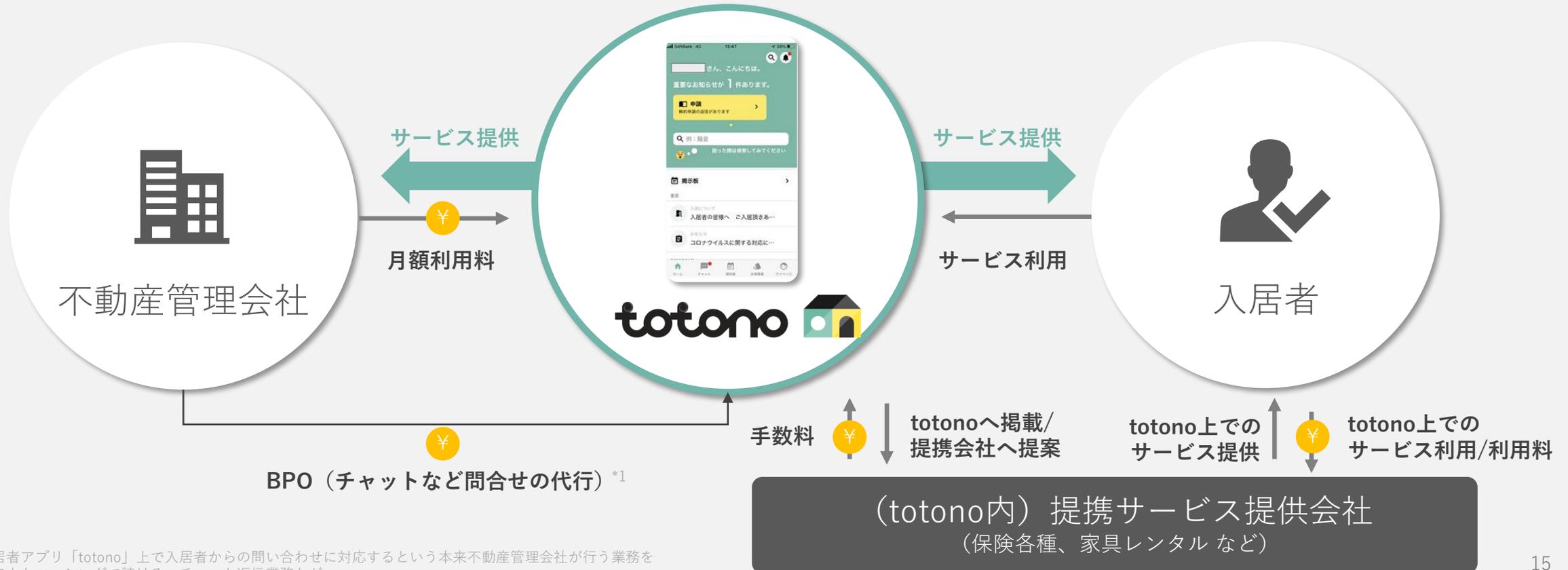


totono : ビジネスモデル



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2四半期の業績（2023年10月～2024年3月）

売上高

1,314百万円

YonY + **345**百万円 (135.6%)

営業利益

46百万円

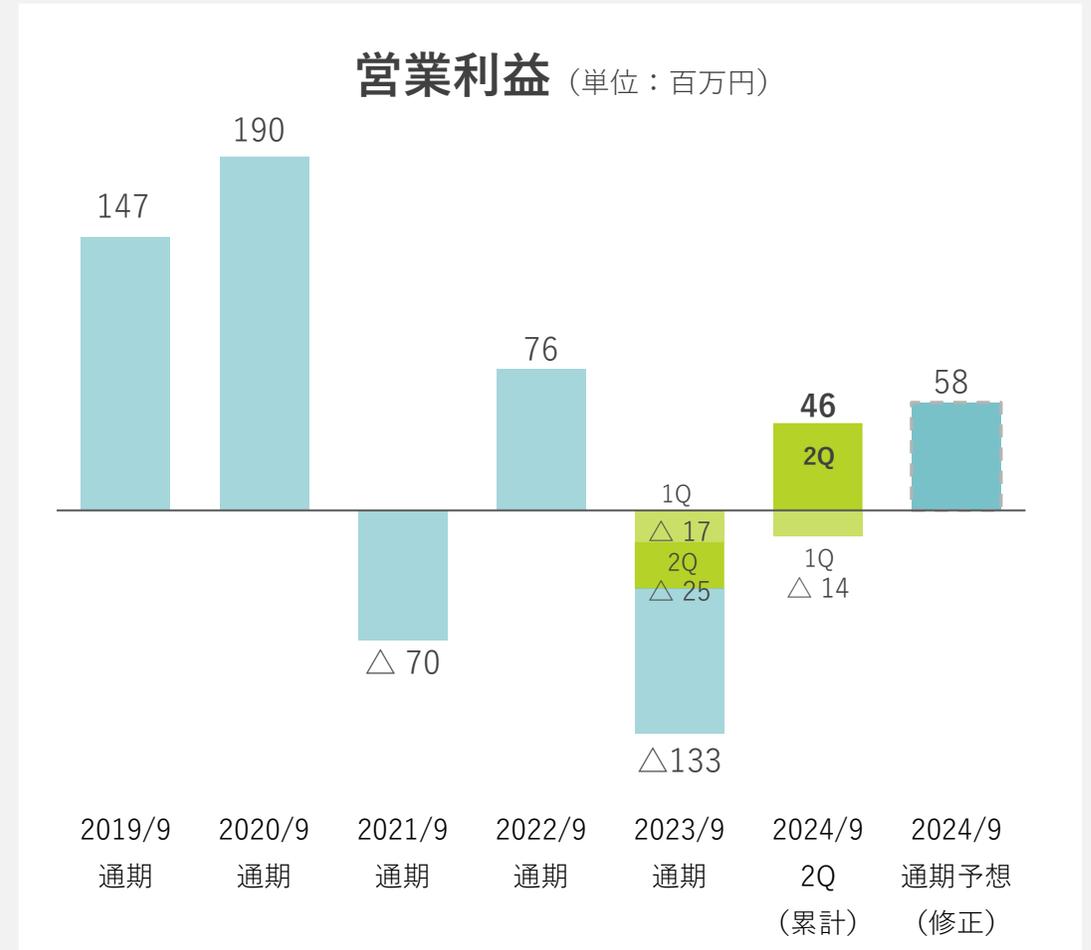
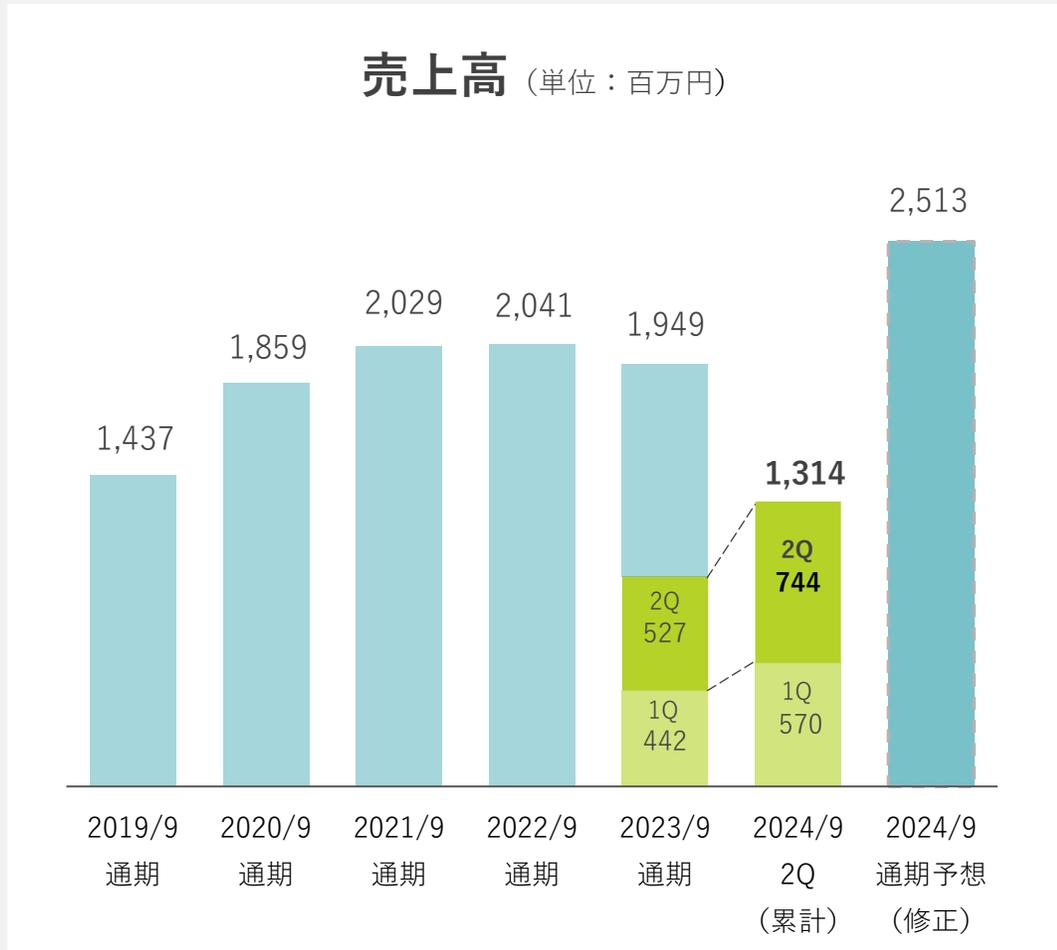
YonY + **88**百万円

トピックス

- ・ 入居者アプリ「totono」でブックオフコーポレーション（株）が提供する「ブックオフの宅配買取サービス」の連携開始
- ・ 業界トップクラスの管理戸数を誇る日本ハウズイング（株）にスマサポ内覧サービス「SKB」を導入
- ・ 東京大学大学院教授の柳川 範之氏が、スマサポの研究アドバイザーに就任

業績の推移_全体

当第2四半期（累計）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1,314百万円(YonY+345百万円（135.6%））、営業利益は46百万円(YonYでは88百万円の改善)。



スマサポサンキューコール

契約不動産管理会社数（累計）

782社

前期末比 + 55社

入居者とのコンタクト数（累計）

157,142件

今期目標進捗率 45%

入居者アプリ「totono」

契約不動産管理会社数（累計）

117社

前期末比 + 13社

アプリダウンロード数（累計）

208,714DL

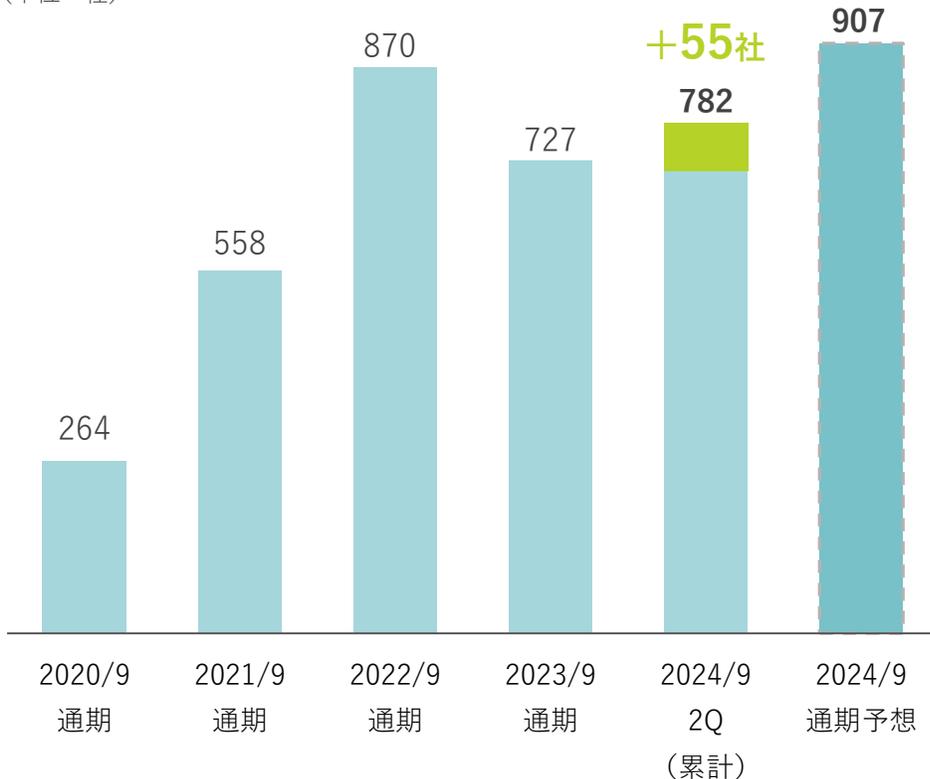
今期目標進捗率 58%

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。

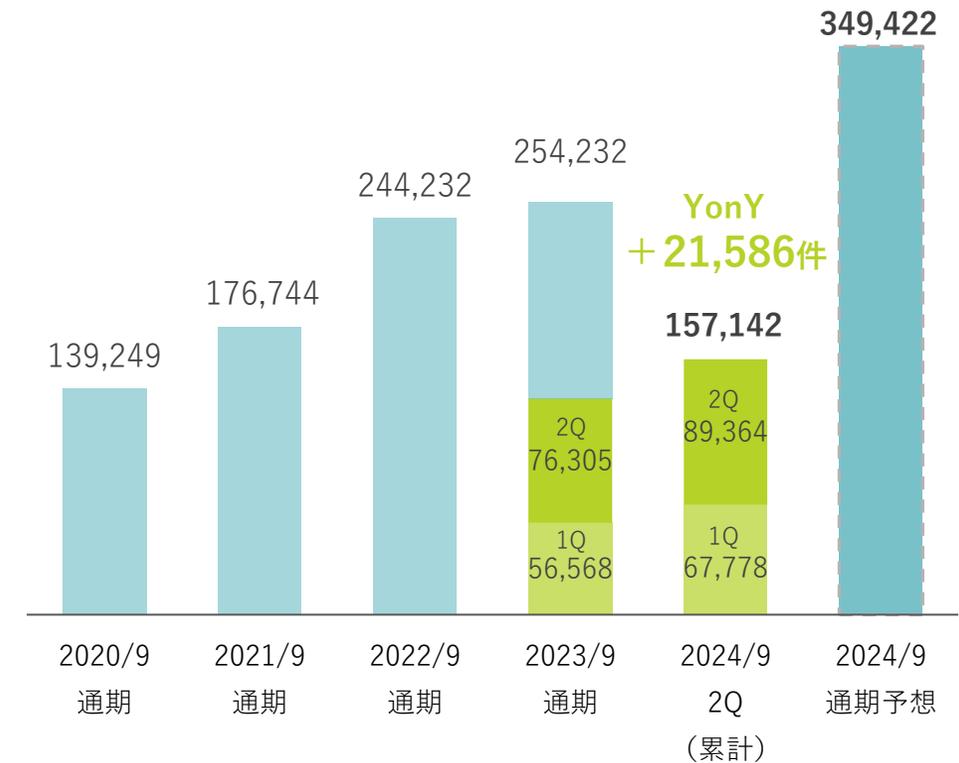
契約不動産管理会社数（累計）

(単位：社)



入居者とのコンタクト数

(単位：件)

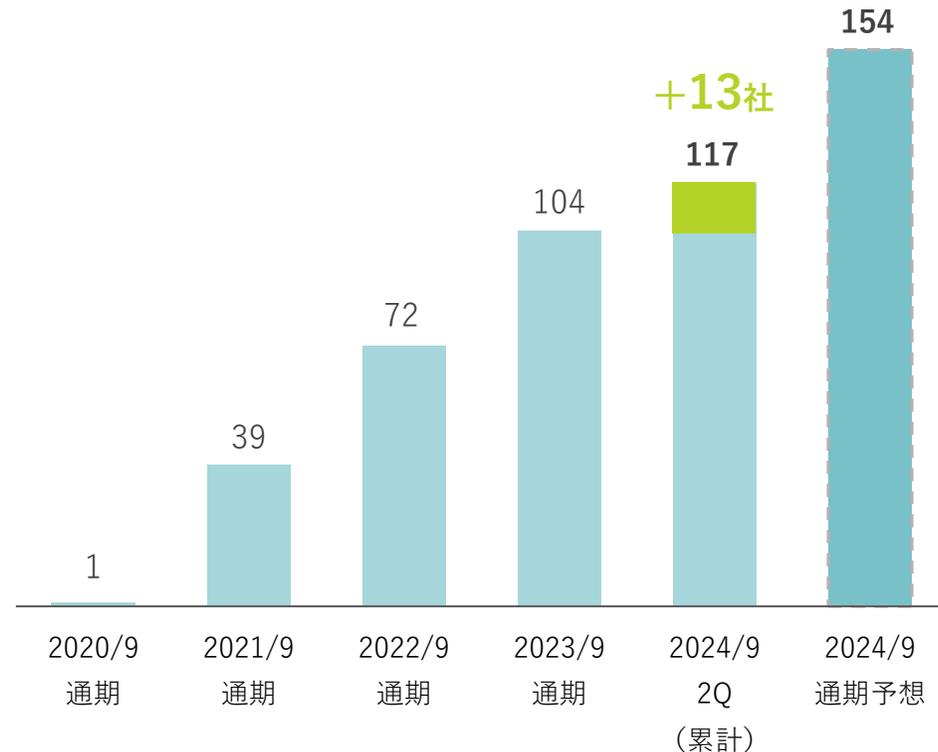


入居者アプリ「toto」の主要KPIの進捗

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。

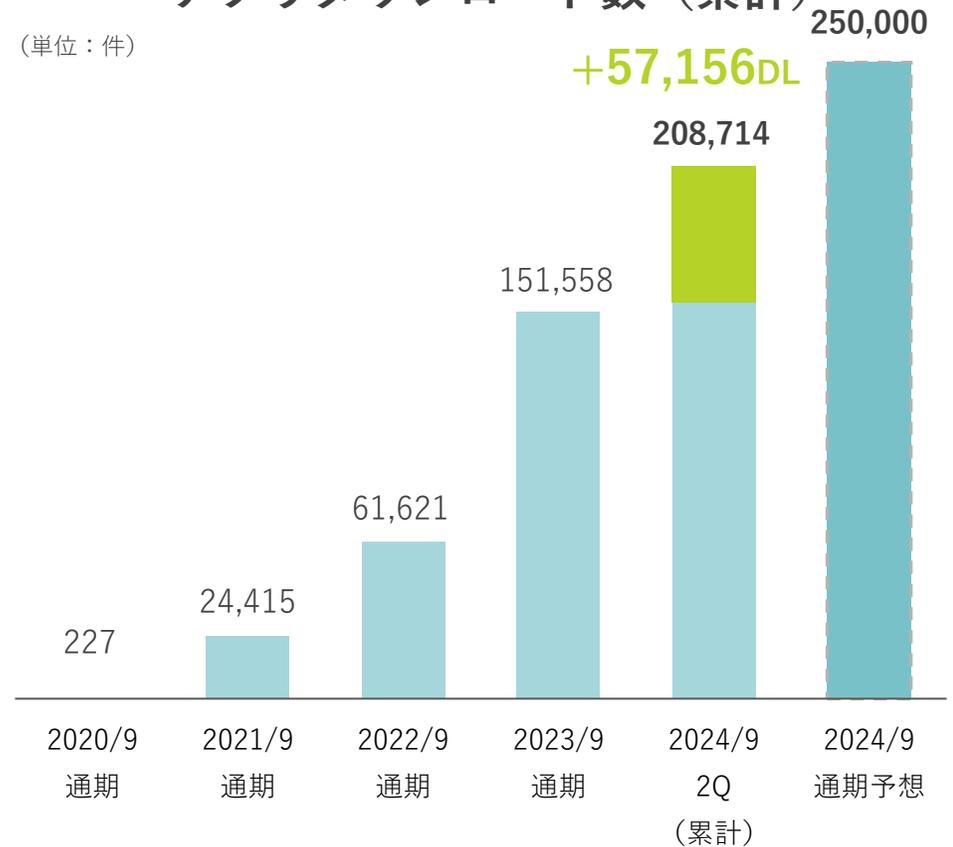
契約不動産管理会社数（累計）

(単位：社)



アプリダウンロード数（累計）

(単位：件)



2024年9月期第2四半期業績予想と実績値との差異

売上高・利益ともに予想を上回る着地。

2024年9月期第2四半期（累計）業績予想と実績値との差異

(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
前回発表予想 (A)	百万円 1,244	百万円 10	百万円 13	百万円 11	円 銭 4.69
実績値 (B)	1,314	46	49	42	17.48
増減額 (B-A)	70	36	36	30	—
増減率 (%)	5.7%	342.4%	272.6%	272.6%	—

※通期においては、上期の増収増益を受け、更なる取引条件の見直しや投資計画の推進など、現在精査中であり、2024年9月期の通期業績予想につきましては現時点において変更いたしません。今後、修正の必要が生じた場合には、改めて公表いたします。

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サービス提供開始

2023年8月に、国内最大級の不動産管理会社である大東建託グループへの「スマサポサンキューコール」の提供を開始。今期においても順調に稼働中。



電子申込システム 「申込サポート by SUUMO」と連携

2023年12月
連携開始

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



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!

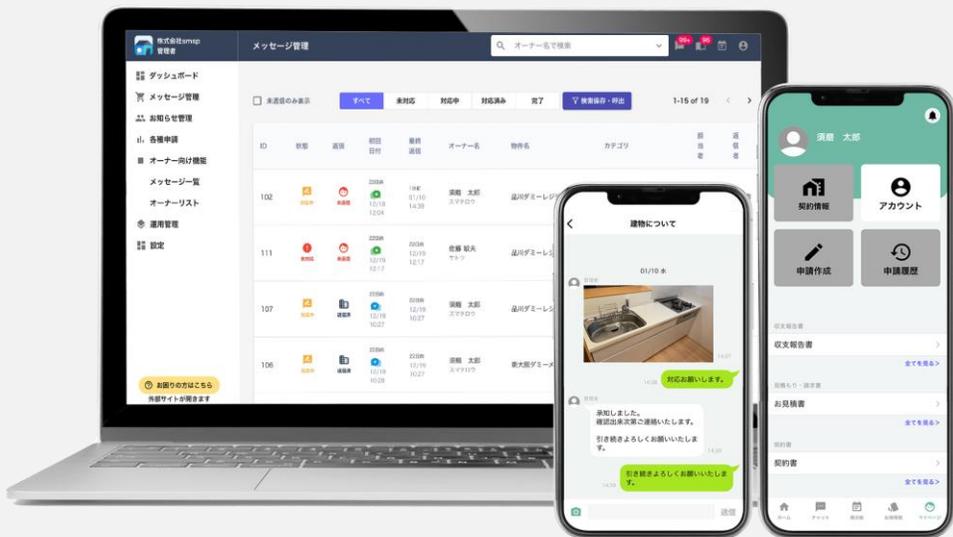


スマサポサンキューコールを導入いただくと
管理会社様の**収益UP**と**申込者満足度向上**が期待できます!

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3月末時点

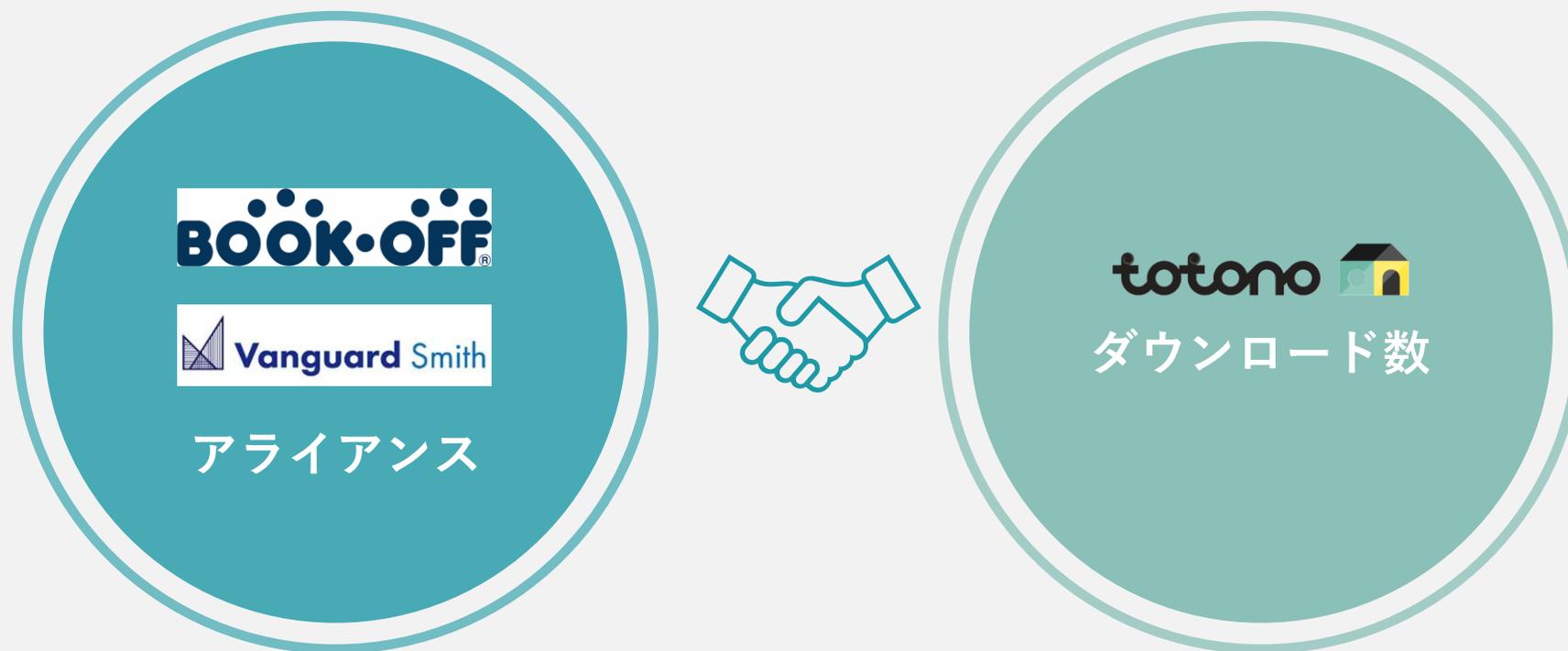
117 社

メディア掲載実績



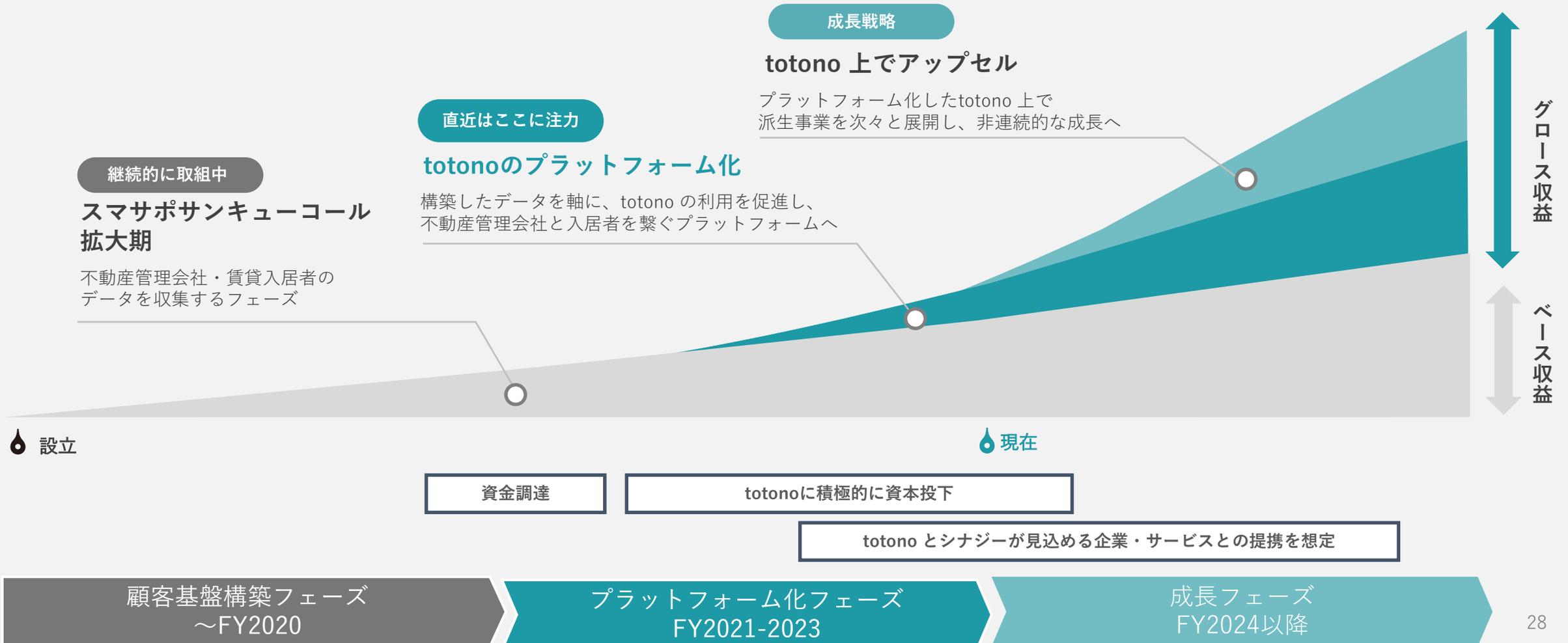
3 入居者アプリ「totoono」の他社提携等により収益機会の拡大

入居者アプリ「totoono」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、「totoono」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、「totoono」上でのアップセルのベースを構築。



Smart Life Support

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

【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。