

2023年9月期第1四半期決算説明資料

Financial results briefing materials

株式会社スマサポ

Smart Life Support

01

不動産管理会社が抱える課題

02

スマサポの概要

03

不動産管理会社向け ソリューション支援サービスのご紹介

04

KPIの進捗・業績報告

05

今後の成長戦略



不動産管理業界にソリューションを

人々の暮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、暮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。

不動産管理会社の日々の業務はクレーム対応

不動産管理会社は日々入居者の様々なトラブルの対応に追われている。
(実はこれらの対応は不動産管理会社の収益にならない対応)



電気がつかない



隣が犬を飼っている



エアコンが壊れた



ゴミ捨て場が汚い



エレベーターが暑い



不動産管理会社が抱える課題

不動産管理会社と入居者のコミュニケーションはアナログかつ一方的。改善しようとしても管理会社の収益構造は薄利多売でありDX化が進みにくい。

抱える課題の例①



入居者への連絡は全て電話・紙媒体とアナログ

抱える課題の例②



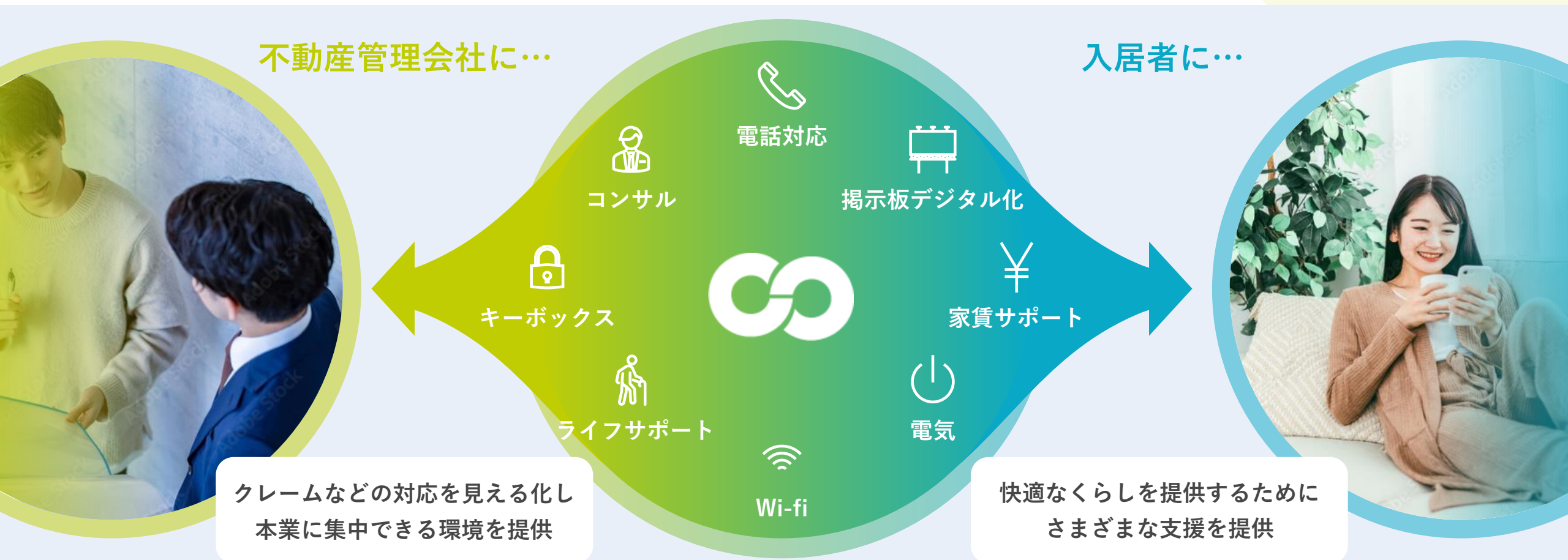
家賃の3-5%程度の報酬のため薄利多売構造



テクノロジー活用して不動産管理会社の収益改善・業務改善を図っていく

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



01

不動産管理会社が抱える課題

02

スマサポの概要

03

不動産管理会社向け
ソリューション支援サービスのご紹介

04

KPIの進捗・業績報告

05

今後の成長戦略

当社概要

会社名	株式会社スマサポ Sumasapo inc.
代表者	代表取締役CEO 小田慎三
創業	2012年
資本金	197,699千円 (2022年12月29日現在)
所在地	(本社)東京都中央区日本橋3-6-2
従業員数	70名 (契約社員・アルバイト含む 2022年12月29日現在)
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「t o t o n o」を活用したDX推進 事業



経営陣のご紹介

「くらし」に関する分野で長年活躍するメンバーを基盤とし事業を経営。



小田 慎三 代表取締役CEO

1969年生まれ。宅都グループにて経営企画室長、常務取締役を歴任。不動産業界を通じて入居者により良いくらしを届けるためにスマサポを立ち上げ、ビジネスコンテストで準優勝を獲得する等スタートアップとして注目を浴びる。2016年当社代表取締役に就任。



藤井 裕介 専務取締役CFO

1982年生まれ。銀行勤務を経て宅都グループへ入社。ホールディングス本社管理部門の組織ビルディングを行い、取締役CFOとして資金調達等に携わる。2016年当社取締役に就任。



森田 団 取締役COO

1978年生まれ。宅都グループへ入社しIT戦略の立案やブランディング、プロモーション等を担当。2011年に宅都ホールディングスに転籍し取締役としてシステム導入全般を担当。2016年当社取締役に就任。



室之園 和也 取締役

1979年生まれ。公認会計士。大手監査法人にて監査業務に従事し、その後宅都グループにて監査役を務めた後、当社監査役に就任。2020年当社取締役に就任。



角田 千佳 社外取締役

1985年生まれ。野村証券株式会社に入社し株式・債券等の営業を経験後、株式会社サイバーエージェントでのPRプランニング業務を経て、株式会社エニタイムズを創業。地域の人のくらしをサポートし、多様な働き方を創出するプラットフォーム「ANYTIMES」をリリース。2022年当社社外取締役に就任。

01

不動産管理会社が抱える課題

02

スマサポの概要

03

不動産管理会社向け
ソリューション支援サービスのご紹介

04

KPIの進捗・業績報告

05

今後の成長戦略

スマサポサンキューコール：サービスの概要



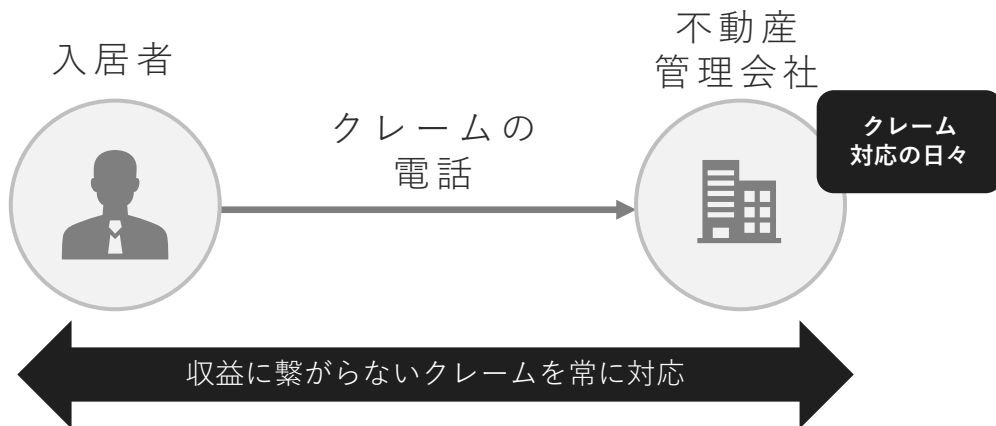
スマサポサンキューコール

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

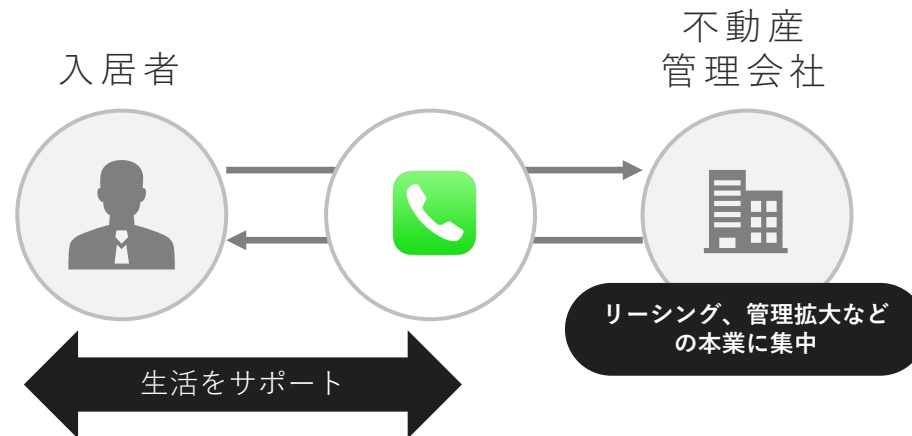


入居者満足度：低

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

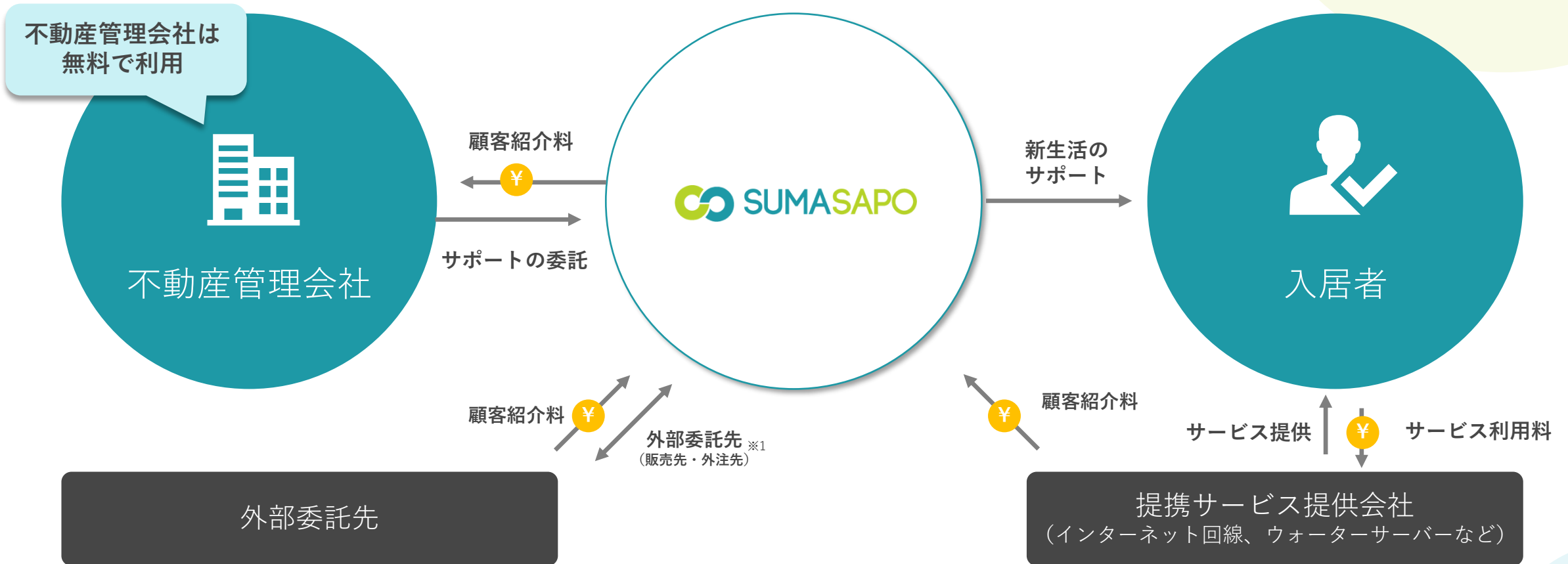


入居者満足度：高

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。

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



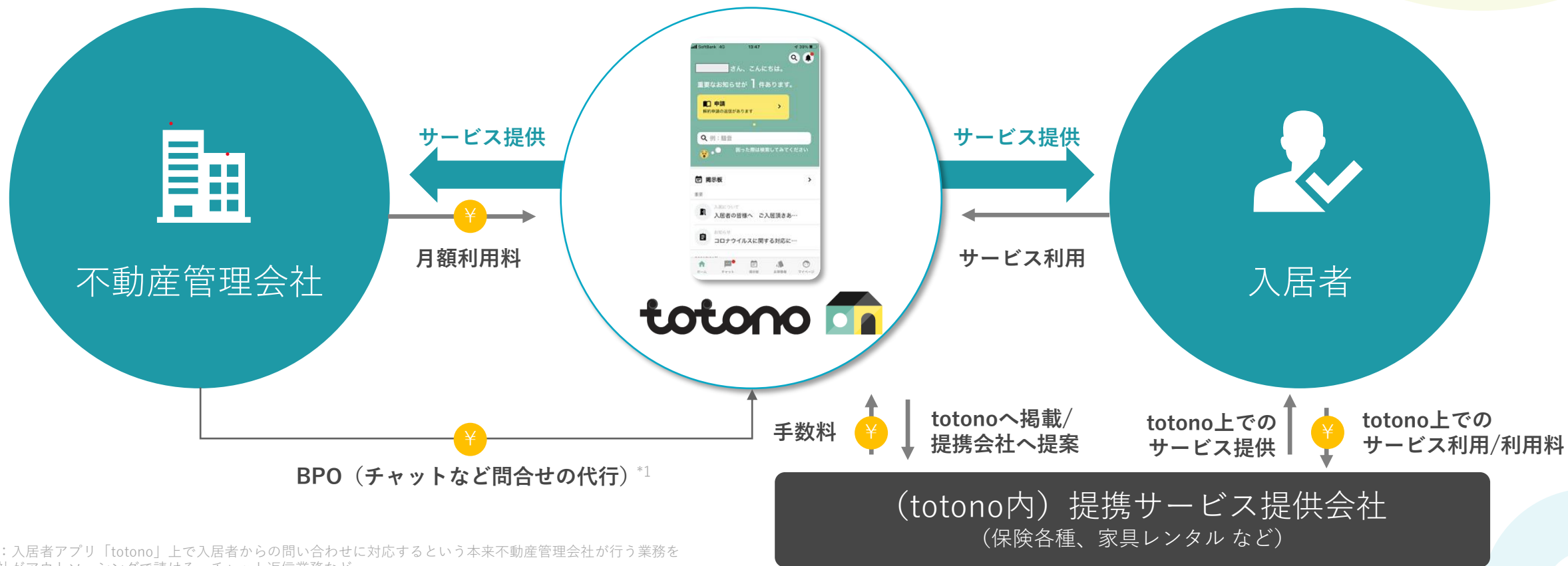
totono : ビジネスモデル



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

01

不動産管理会社が抱える課題

02

スマサポの概要

03

不動産管理会社向け
ソリューション支援サービスのご紹介

04

KPIの進捗・業績報告

05

今後の成長戦略

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

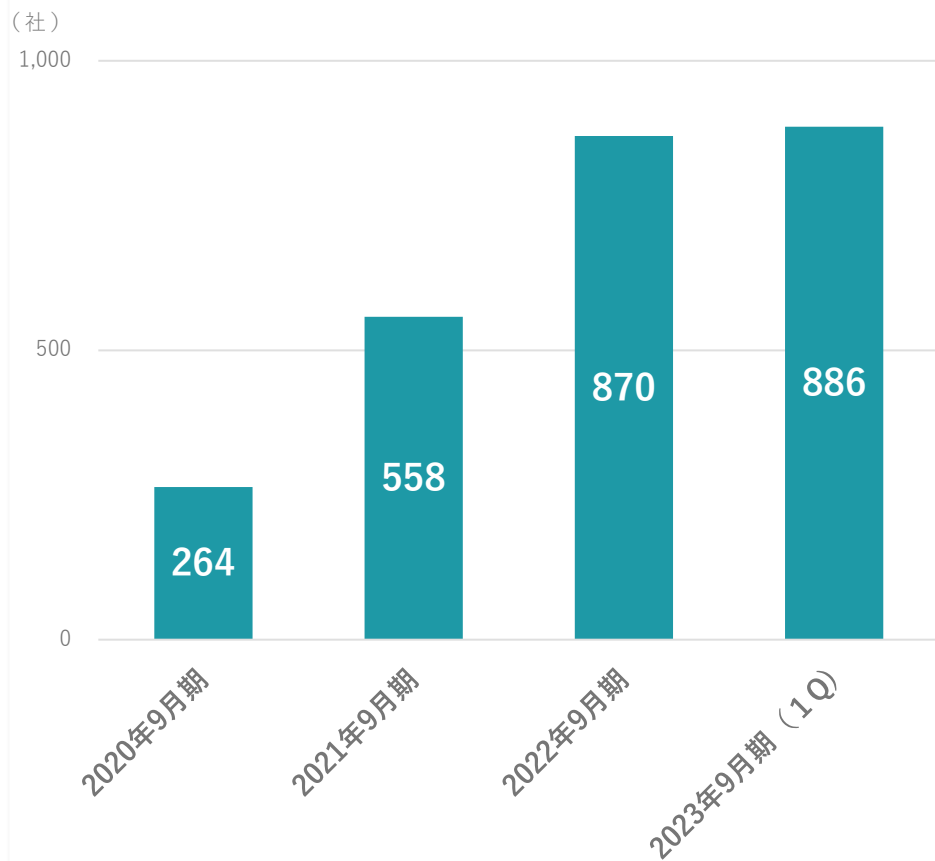
投資領域

*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）

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1Q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

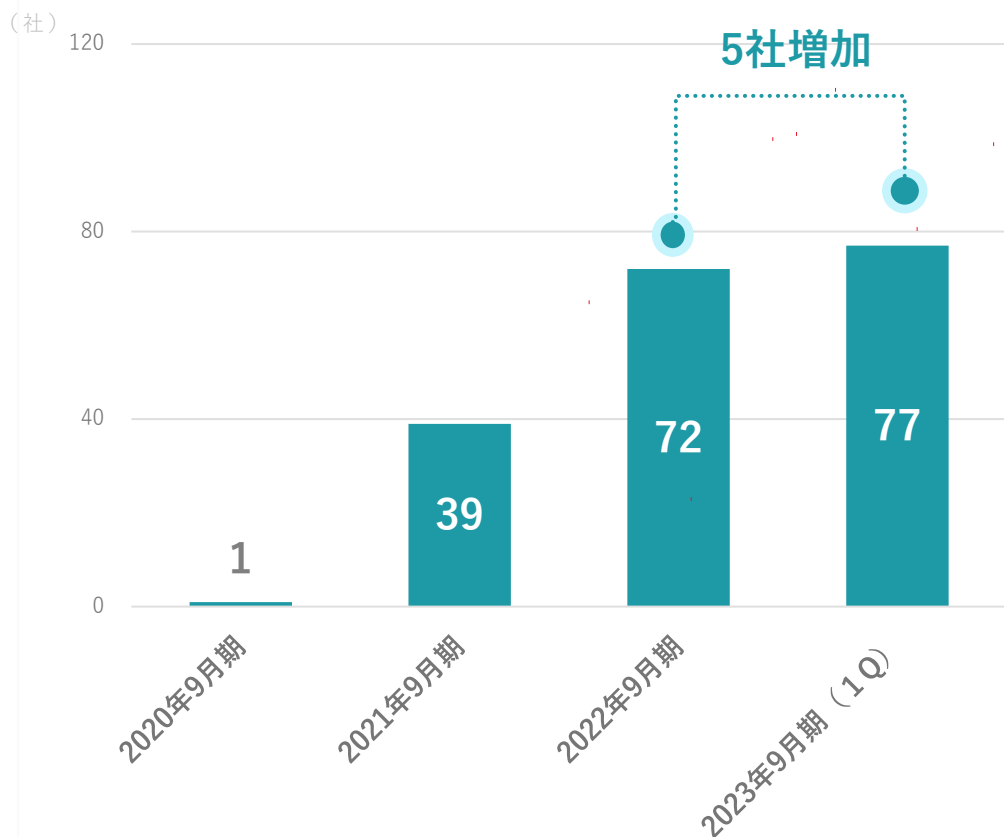


*1: コンタクト数 (不動産管理会社が管理する世帯数のうち、新入居する世帯数)

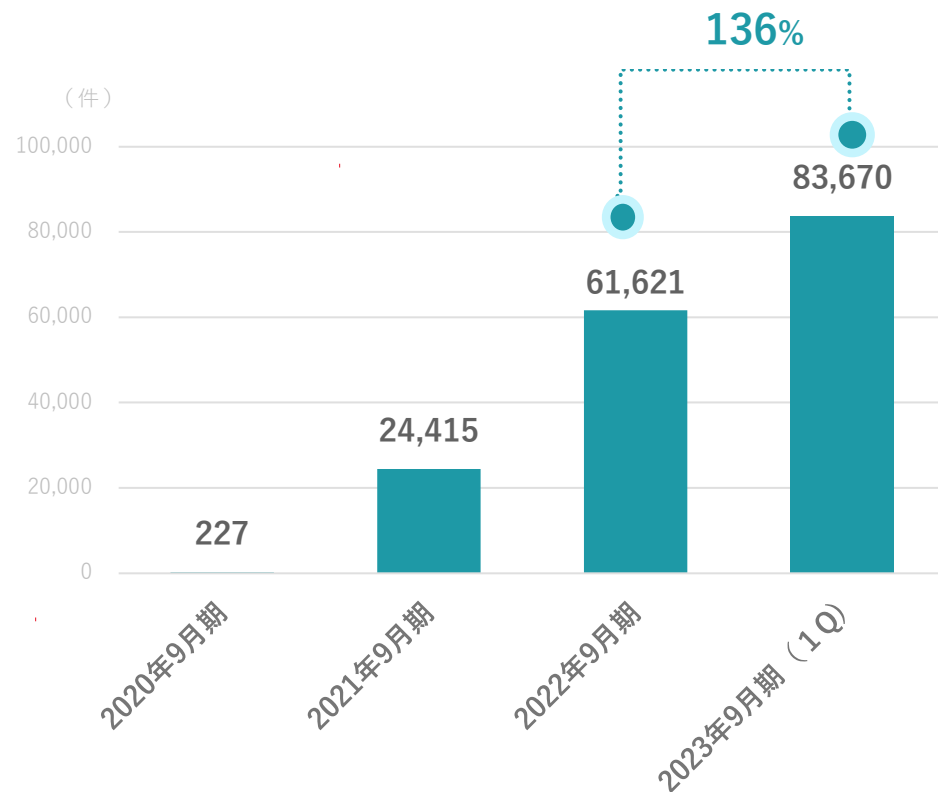
totonoの主要KPIの進捗

「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8万超となり堅実に成長中。

A (サブスク) 契約不動産管理会社数



B 「totono」ダウンロード数

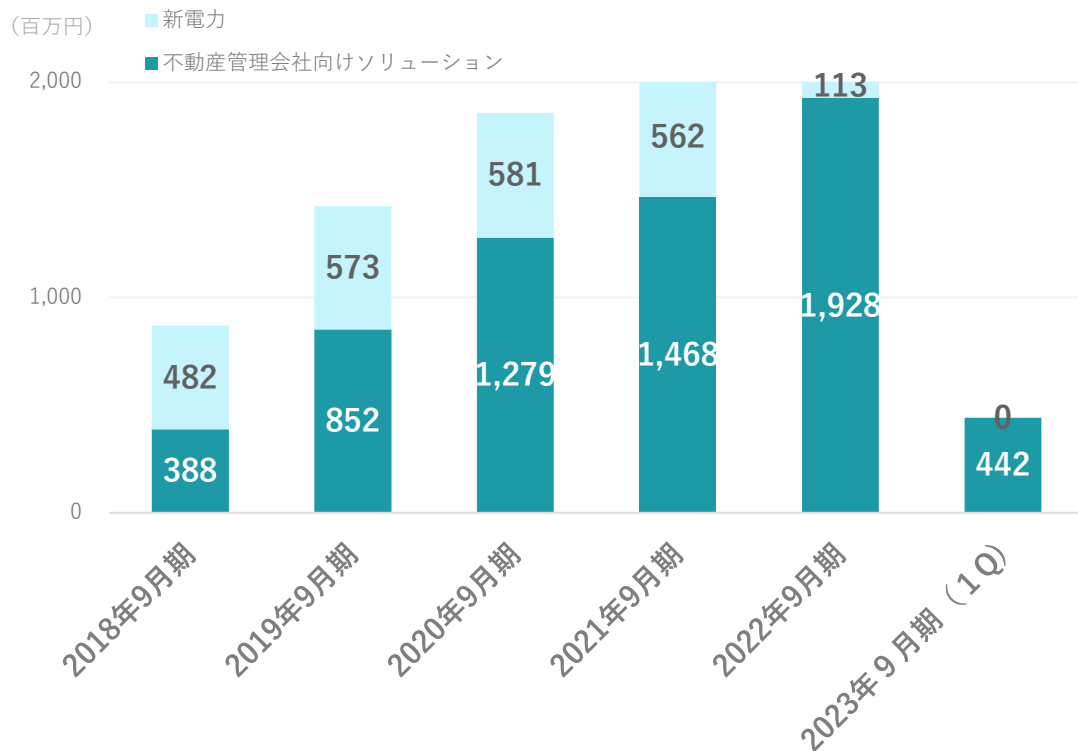


業績の推移：売上高・営業利益

売上高の推移

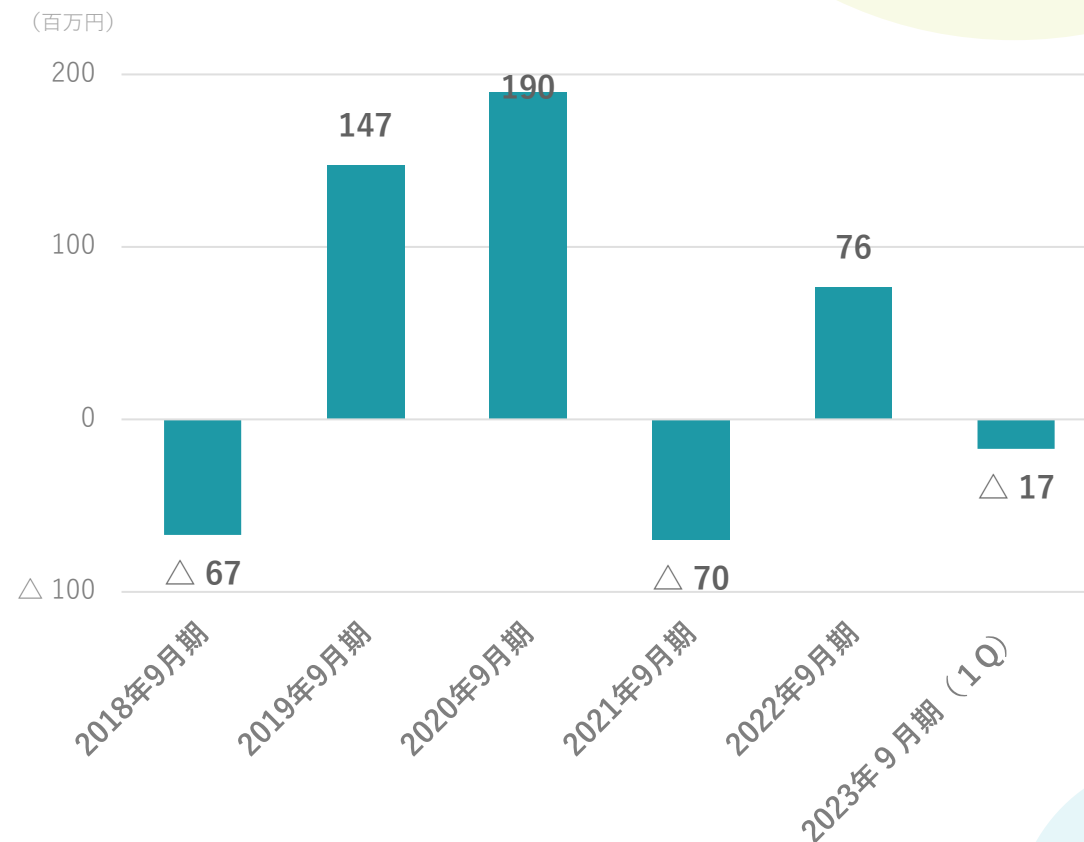
季節的に最も低い売上になる傾向のある第1Qにおいて
不動産会社向けソリューション事業としては過去最高売上を計上

2023年9月期において新電力事業からは完全に撤退しており売上計上はない。



営業利益の推移

売上高堅調に推移するも成長のための積極投資により赤字であるが、
通期での黒字予算に変更はなし



01

不動産管理会社が抱える課題

02

スマサポの概要

03

不動産管理会社向け
ソリューション支援サービスのご紹介

04

KPIの進捗・業績報告

05

今後の成長戦略

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totono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

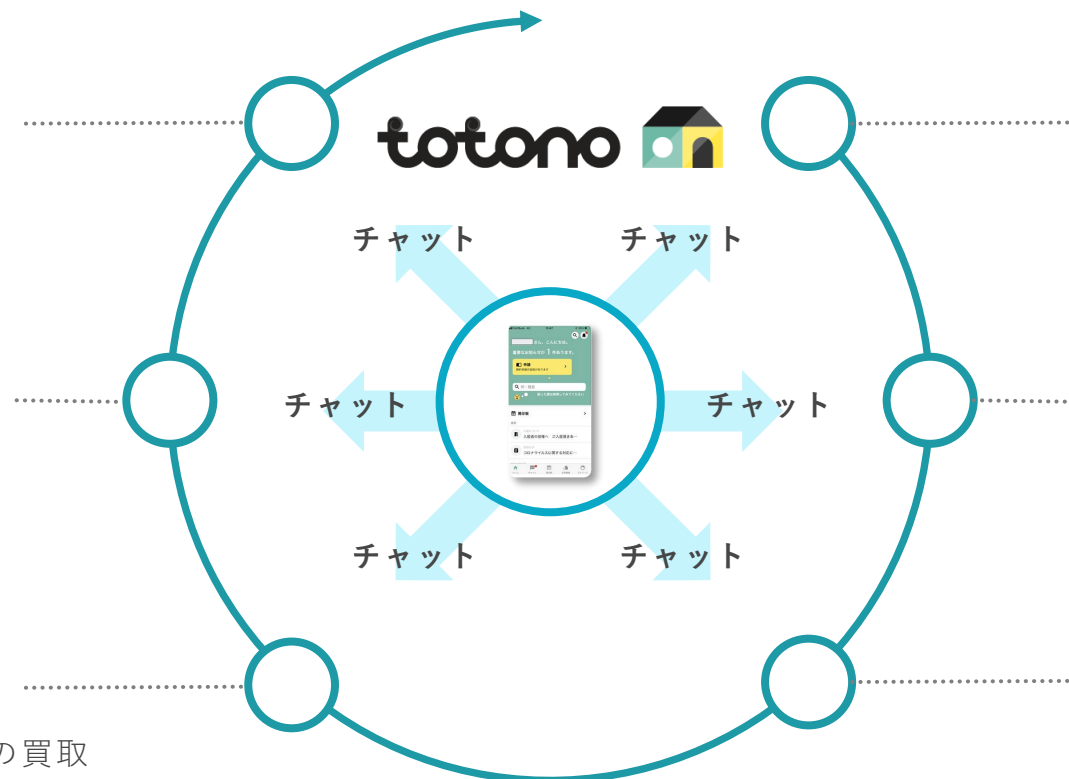
- 新居の提案
- 家具の提案

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

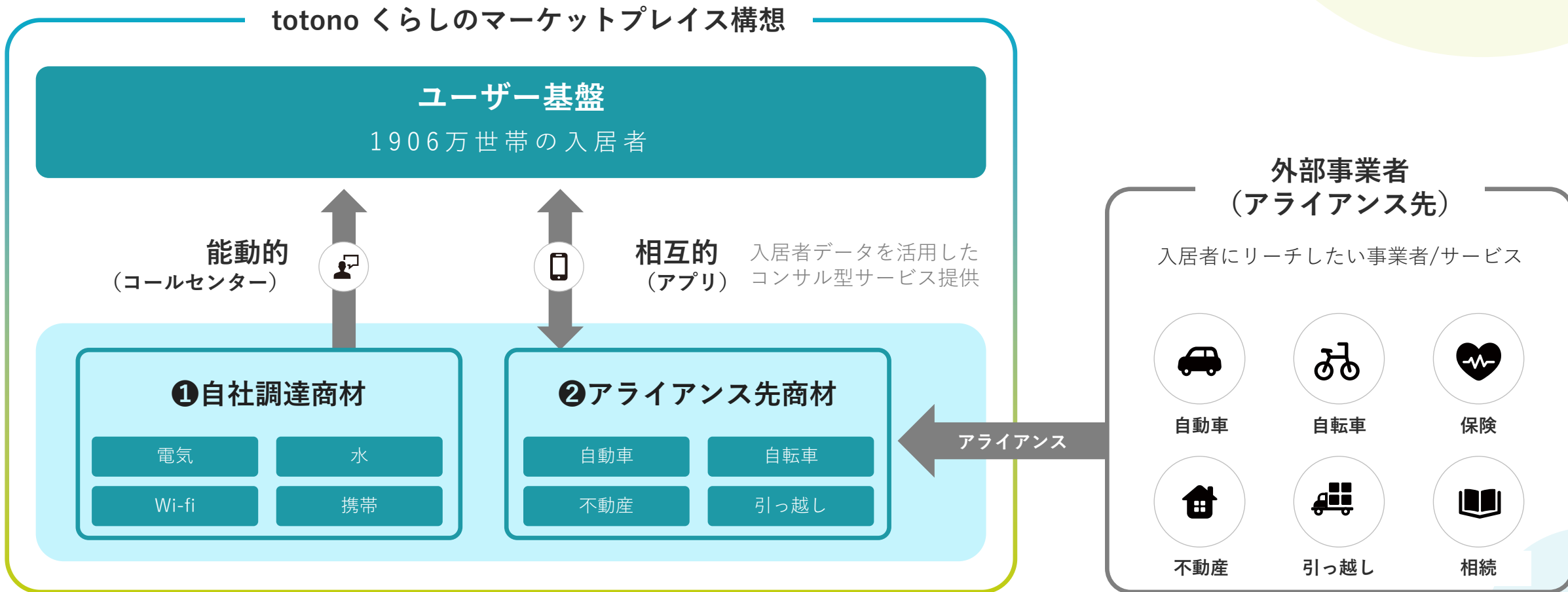
- 更新業務の代行

結婚した時・子供が生まれたとき

- 新居の提案
- 保険の案内

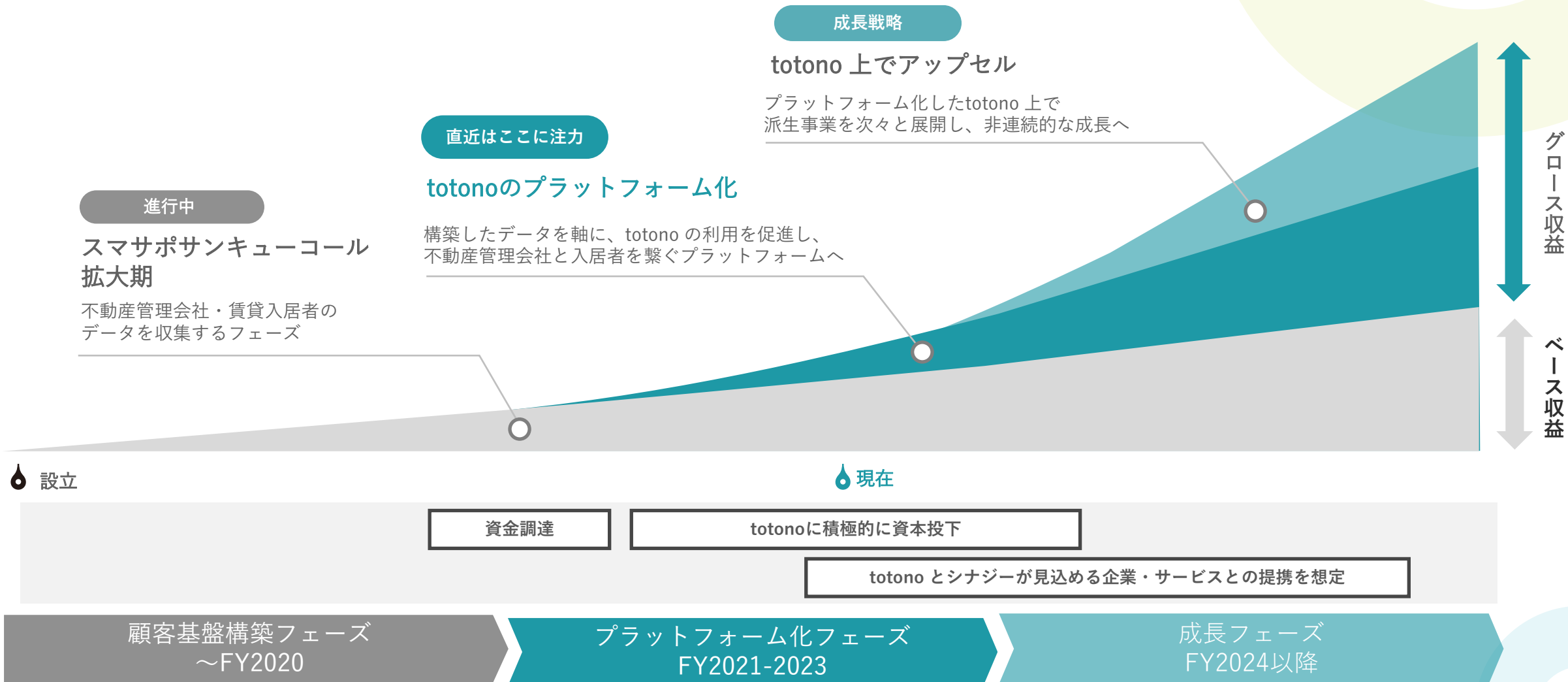
外部のパートナーとの提携によるマーケットプレイス

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。



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。



新たなパートナーと業務提携に向けた基本合意 ※

入居者アプリ「totono」と物件の買取・販売サービスのプラットフォーム「KAITRY」が連携

報道関係者各位

2023年2月9日

株式会社スマサポ



property
technologies

入居者に更なる価値を提供 不動産テック企業のスマサポと

property technologies（プロパティ・テクノロジーズ）が業務提携で基本合意

～入居者アプリ「totono」にて入居者ニーズにマッチした物件情報の掲載が可能に～

不動産市場のDXを推進するサービスを生み出す不動産テック企業の株式会社スマサポ（本社：東京都中央区、代表取締役 CEO：小田慎三、証券コード：9342、以下スマサポ）は、物件の買取・販売サービスのiBuyerプラットフォーム「KAITRY」を提供する株式会社 property technologies（本社：東京都渋谷区、代表取締役：濱中雄大、証券コード：5527、以下：property technologies）と業務提携することに基本合意いたしました。本提携により、「KAITRY」が提供する販売物件情報を入居者アプリ「totono」内の入居者にターゲティングすることが可能になります。

■ 「totono」×「KAITRY」連携の概要

当社が提供する入居者アプリ「totono」に「KAITRY」が連携することで、入居者属性に対してAIがターゲティングを行い、入居者の潜在・顕在ニーズに対して最適な販売物件情報をご紹介することが可能となります。

また、仲介業者を介さずに不動産販売を行うことで、入居者にとっては仲介手数料が抑えることができる他、これまでは退去時に事務手続きを行うだけであった不動産管理会社様にも、成約報酬をお支払いすることで新たな収益源になるとともに、退去時期が早期に分かることで入居者退去の後のリーシング活動をスピーディーに行うことが可能となります。

（不動産管理会社様が本サービスの利用をご希望される場合のみ適用します）

※本件による業績影響は、軽微でございます。

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。