


# 2025年9月期 第1四半期 決算説明資料



 SUMASAPO

株式会社スマサポ  
証券コード：9342

## 1

## 売上高

不動産管理業特有のシーズンナリティはあるものの、全体的な当社サービスのニーズが高いことや、今期から開始した「入居者アプリ totono」Phase2.0が好調に推移し、**YoY+64百万円（111%）**で着地。

## 2

## 営業利益

営業利益は、売上増加に加え、コスト構造の見直しや取引条件の最適化を積極的に推進したことにより大幅に改善。さらに、単価アップによる収益性の向上も寄与し、黒字転換。**YoYでは46百万円の改善。**



**01 | 業績報告・KPIの進捗**

**P.4**

**02 | スマサポについて**

**P.14**

**03 | 成長戦略及び事業計画**

**P.29**

# 2025年9月期 第1四半期業績ハイライト

## 2025年9月期 第1四半期の業績（2024年10月1日～2024年12月31日）

売上高

634百万円

YoY + 64百万円 (111%)

営業利益

31百万円

YoY 46百万円改善

トピックス

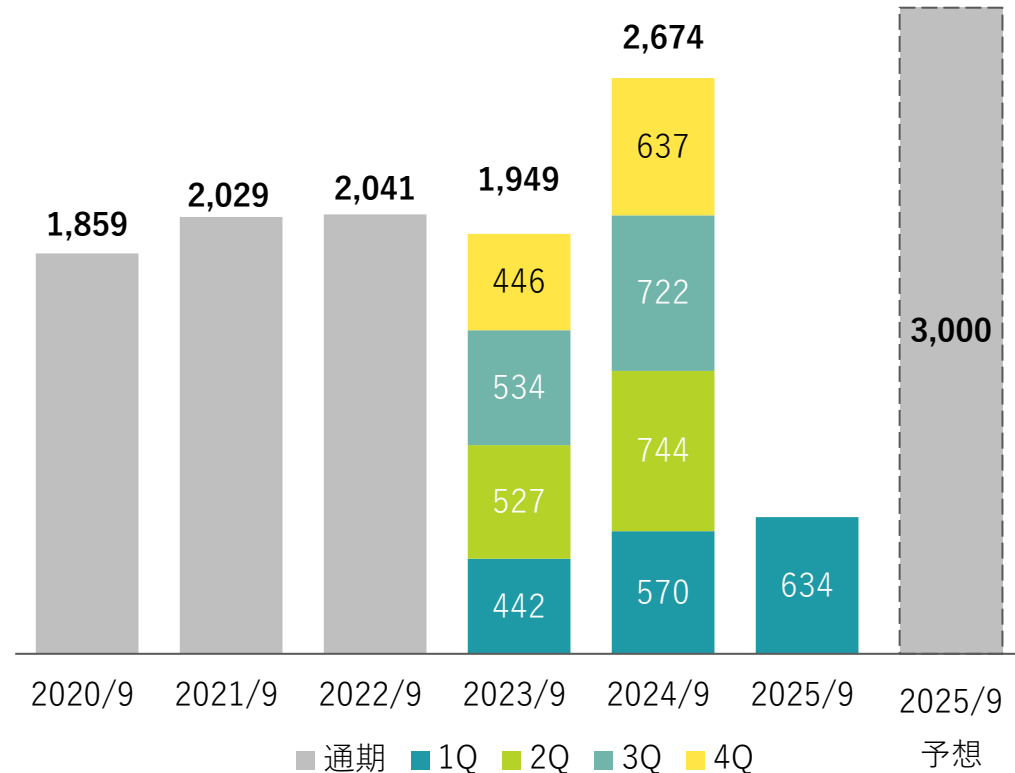
- ・入居者アプリ「totono」累計30万ダウンロード突破
- ・入居者アプリ「totono」2024年度グッドデザイン賞を受賞
- ・アライアンス連携 「引越しマルシェ」・「リリカラショッピングパーク」
- ・入居者アプリ「totono」Phase2.0開始

# 業績の推移\_全体

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634百万円(YoY111%)、営業利益は31百万円(YoY46百万円の改善)。

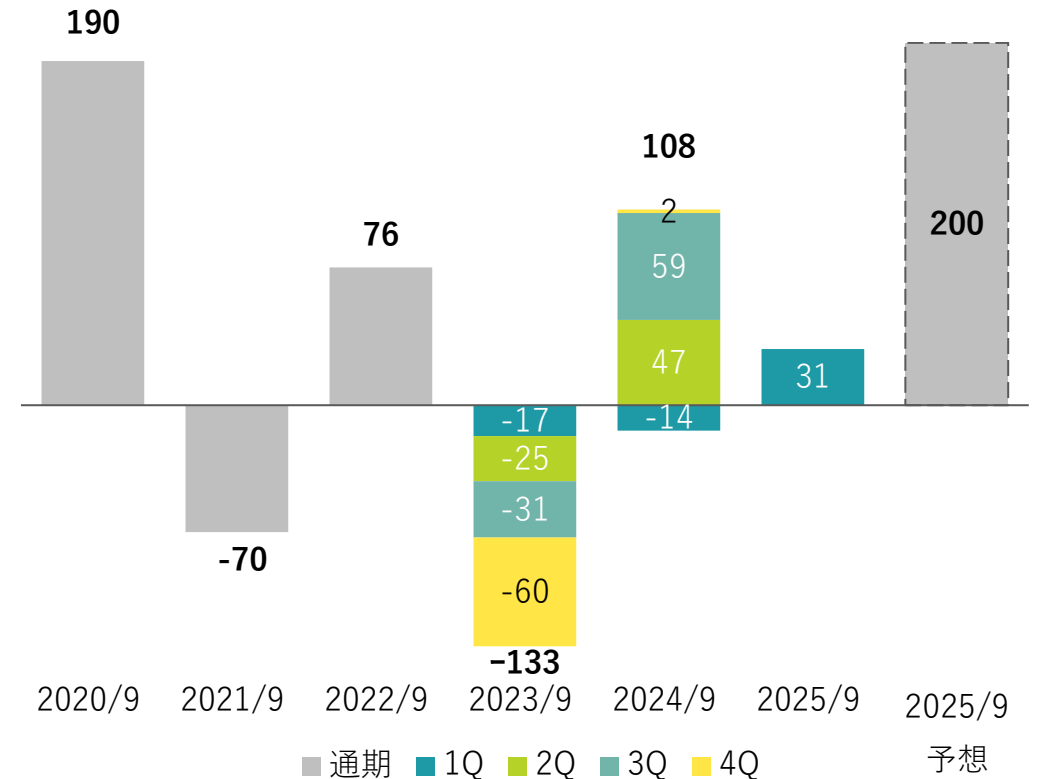
## 売上高

単位：百万円



## 営業利益

単位：百万円



## 2025年9月期 第1四半期 主要KPIハイライト

## スマサポサンキューコール

コンタクト数

67,373件

YoY 99.4%

単価

6,810円

YoY 114.3%

## 入居者アプリ「totono」

Phase1.0

導入社数 (累計)

83社

QoQ 93.2%

MRR/ARR (2024年12月時点)

36,604千円/439,258千円

QoQ 106.6%

Phase2.0

ユーザー数 (totono2.0利用者)

30,989ユーザー

今期よりスタート

1ユーザーあたりの単価 (ARPU)

87円

今期よりスタート

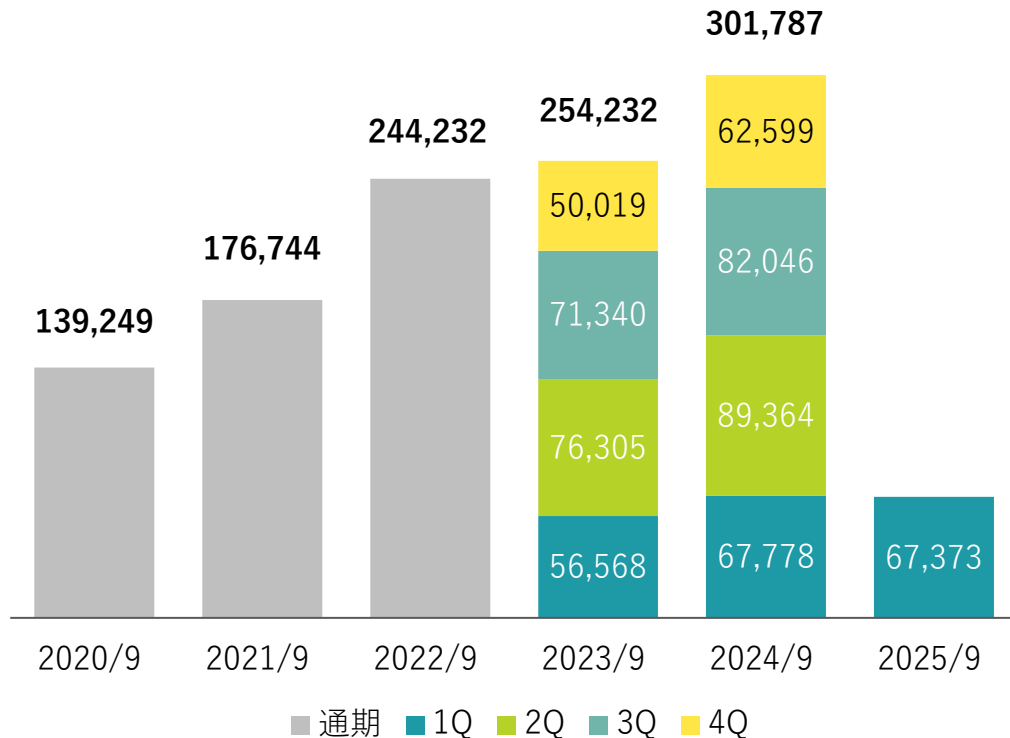
# スマサポサンキューコールの主要KPIの進捗

コンタクト数は、YoY99.4%とほぼ横ばいで着地。

一方で、単価は電気ガス価格の安定に加え、totonono経由による案内導線の増加と商材数の増加によって上昇。

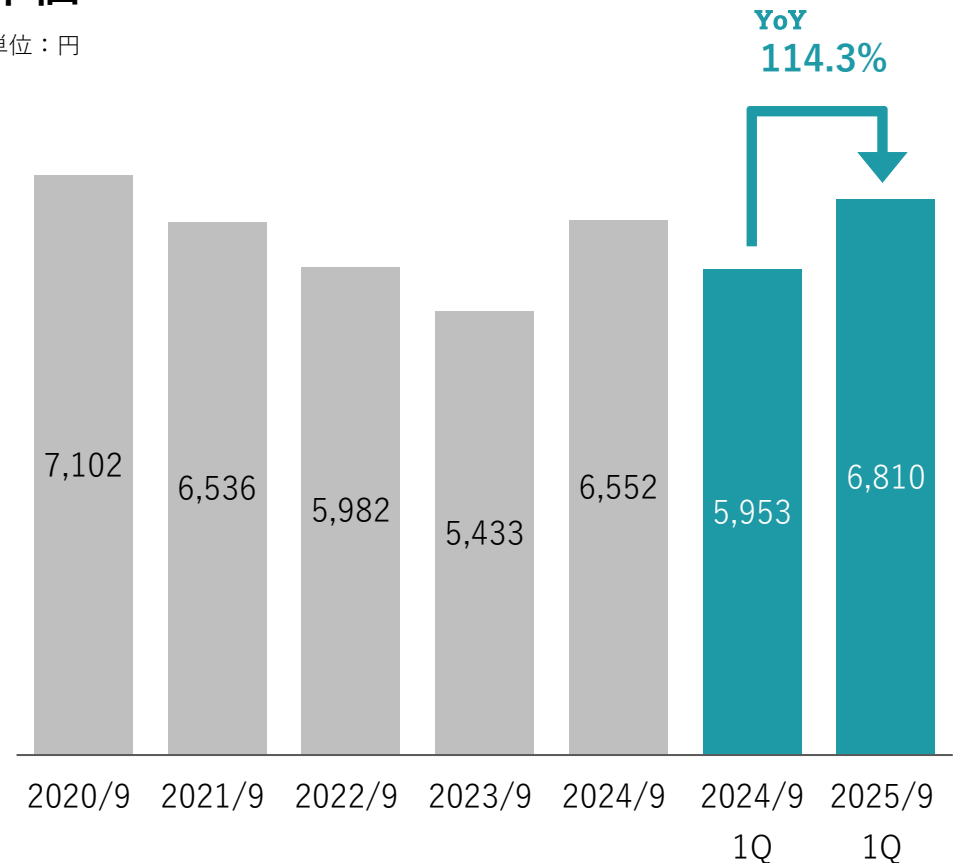
## コンタクト数

単位：件



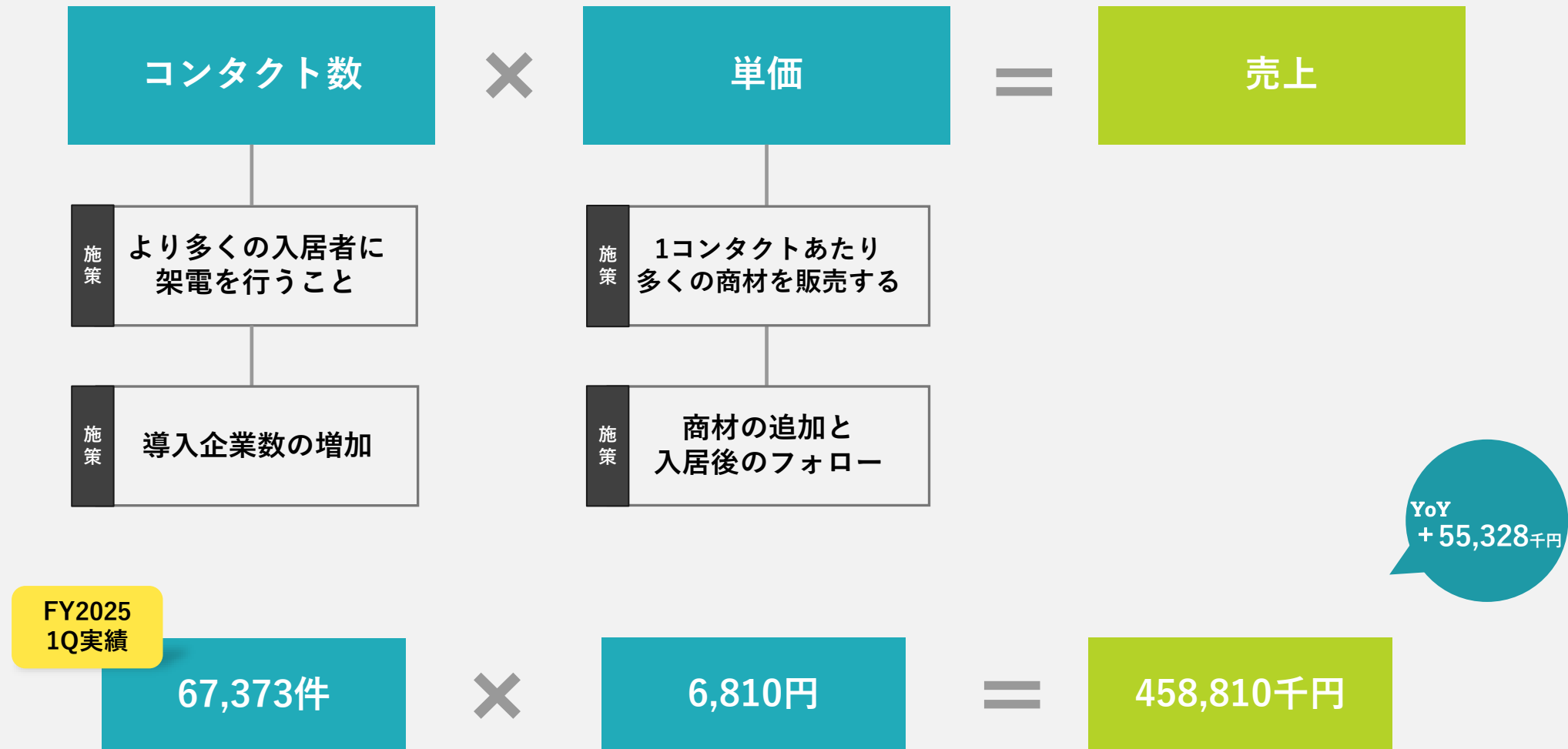
## 単価

単位：円



# サンキューコールの主要KPI

「コンタクト数」「単価」をKPIとし、売上増加を目指す。





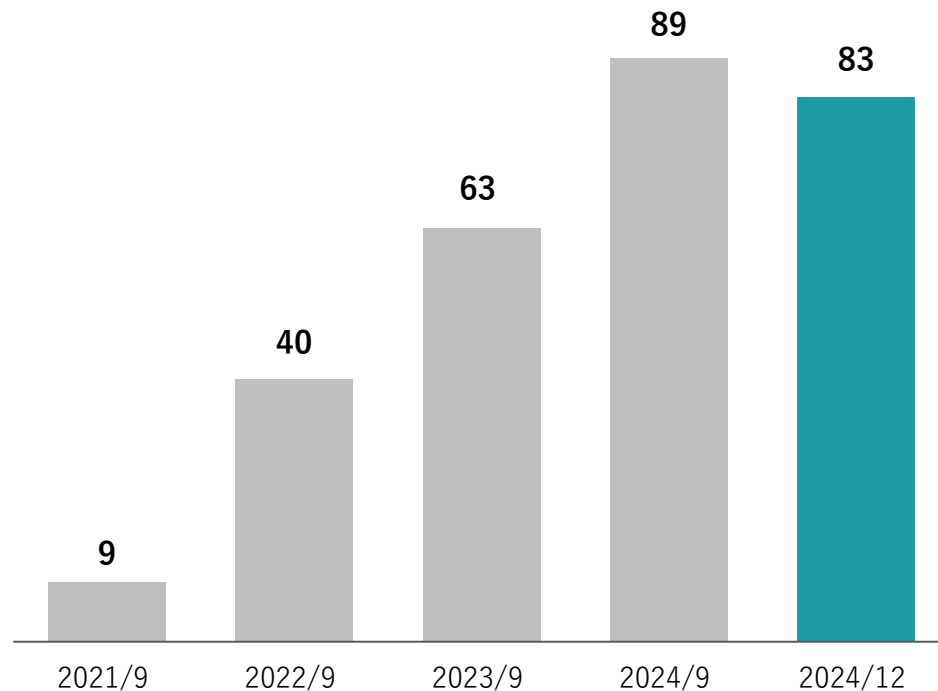
## 入居者アプリ「totono」Phase1.0の主要KPIの進捗

totono 1.0においてのKPIは「導入社数」と「MRR」。

支店統合やtotono 2.0への移行などにより、導入社数は減少。一方、機能拡充などによるアップセルが奏功しMRRは上昇。

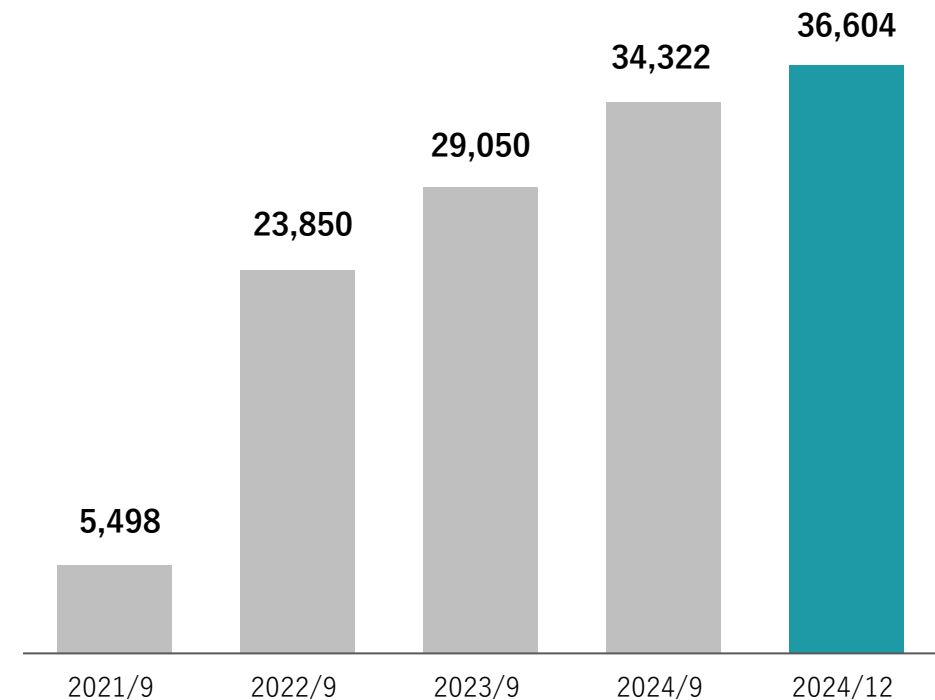
### 導入社数（累計）

単位：社



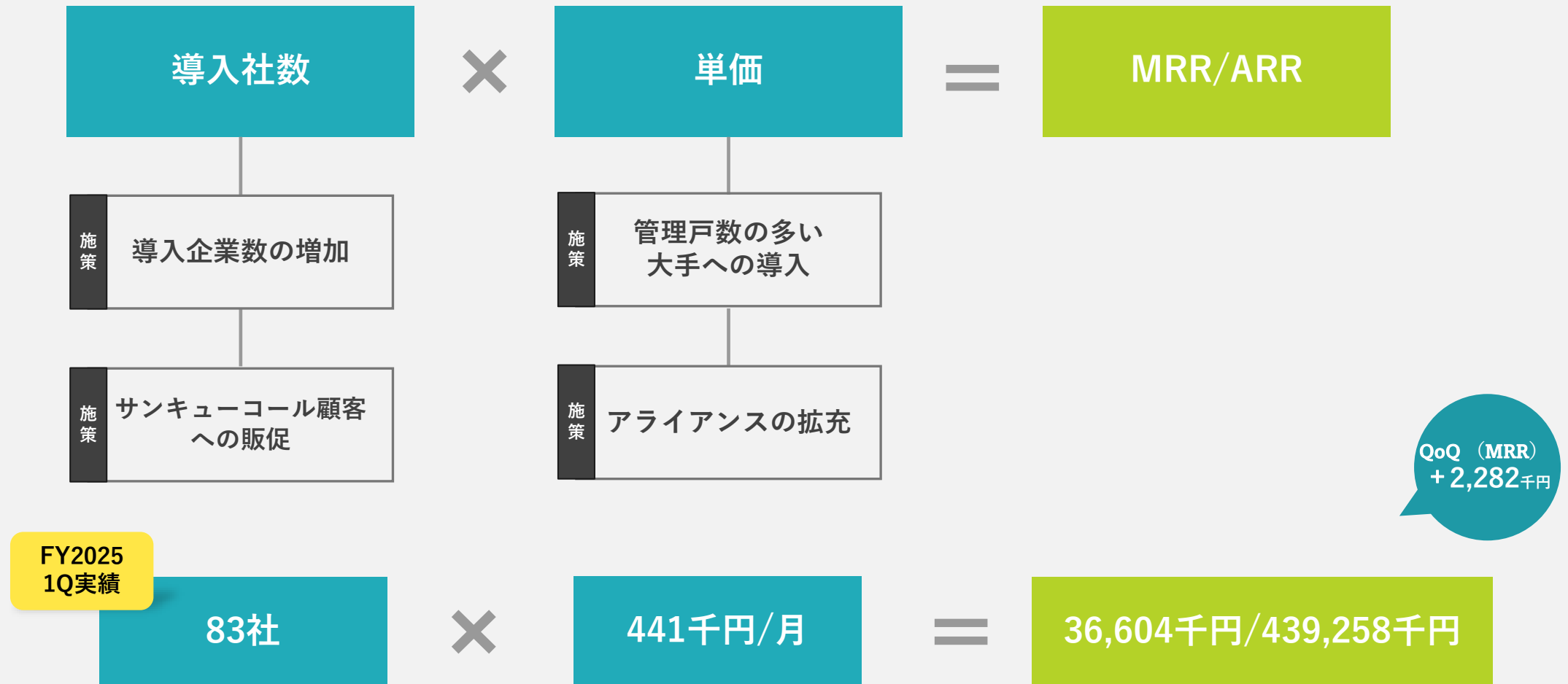
### MRR

単位：千円



# 入居者アプリ「toto」 Phase1.0の主要KPI

「導入社数」「MRR」をKPIとし、単価アップを目指す。



## 入居者アプリ「totono」Phase2.0の主要KPIの進捗

totono 2.0においてのKPIは「ユーザー数（totono2.0利用者）」と「1ユーザーあたりの単価（ARPU）」。  
期初よりスタートし、3ヶ月で3万ユーザーを超えるなど好調に推移。

ユーザー数（totono2.0利用者）

**30,989** ユーザー

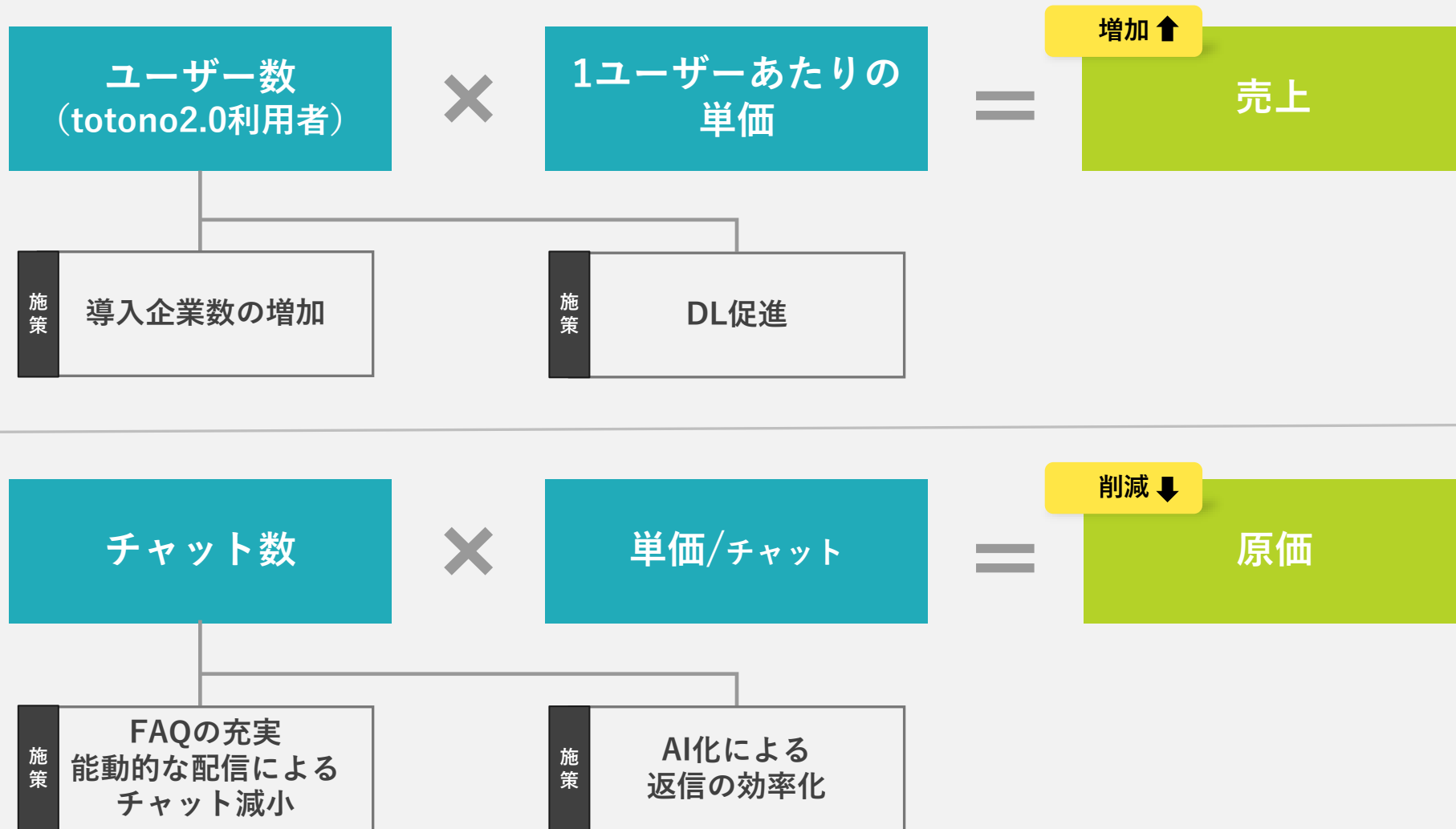
（2024/12 時点）


1ユーザーあたりの単価（ARPU）

**87** 円

# 入居者アプリ「totono」Phase2.0の主要KPI

売上増加と原価削減によって、利益率向上を目指す。





**01 | 業績報告・KPIの進捗**

**P.4**

**02 | スマサポについて**

**P.14**

**03 | 成長戦略及び事業計画**

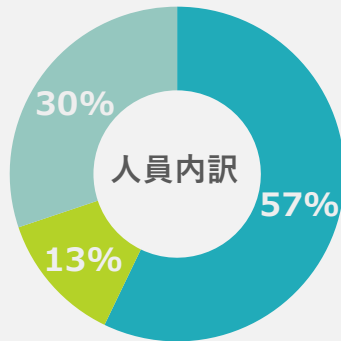
**P.29**

# 会社概要

会社名	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
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



従業員数 63名（2024年12月末）



- **ビジネス**  
セールス、カスタマーサポート人員
- **テクノロジー**  
エンジニア、企画開発にかかる人員
- **コーポレート**  
管理部門にかかる人員

# 経営陣の紹介



## 代表取締役社長 C E O

**小田 慎三**

Shinzo Oda

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CEO就任（現任）



## 代表取締役副社長 C O O

**藤井 裕介**

Yusuke Fujii

2005年 4月 株式会社京都銀行入行  
2011年10月 株式会社宅都入社  
2016年 9月 当社取締役就任  
2021年12月 当社常務取締役就任  
2023年 1月 当社専務取締役就任  
2023年 5月 株式会社プラスサムジャパン取締役就任（現任）  
2023年12月 当社代表取締役副社長就任（現任）



## 取締役 C T O

**森田 団**

Matoru Morita

2001年 4月 エフビクス関西入社（現株式会社テイクワン）  
2002年 7月 株式会社宅都入社  
2016年 9月 当社取締役就任（現任）



## 取締役 C F O

**室之園 和也**

Kazuya Muronosono

2003年10月 朝日監査法人（現有限責任あずさ監査法人）入所  
2011年 9月 株式会社宅都入社  
2017年 2月 当社常勤監査役就任  
2020年 6月 当社取締役就任（現任）



## 社外取締役

**角田 千佳**

Chika Tsunoda

2008年 4月 野村證券株式会社入社  
2010年10月 株式会社サイバーエージェント入社  
2013年 5月 株式会社エニタイムズ代表取締役就任（現任）  
2016年 9月 株式会社アドベンチャー監査役就任（現任）  
2019年 9月 株式会社Qnoir取締役就任  
2019年12月 一般社団法人Startup Lady協会理事就任（現任）  
2021年12月 当社取締役就任（現任）



## 常勤監査役

**岡田 良哉**

Yoshiya Okada

2005年12月 中央青山監査法人入所  
2007年 8月 監査法人トーマツ（現有限責任監査法人トーマツ）入所  
2011年10月 蝶理株式会社入社  
2015年 5月 岡田良哉会計事務所設立（現任）  
2020年 6月 当社常勤監査役就任（現任）



## 社外監査役

**永井 文隆**

Fumitaka Nagai

2005年12月 監査法人トーマツ（現有限責任監査法人トーマツ）入所  
2011年 8月 永井文隆公認会計士事務所設立（現任）  
2015年 6月 クルーズ株式会社社外取締役就任（現任）  
2018年 6月 株式会社AURUM代表取締役社長就任（現任）  
2019年12月 当社監査役就任（現任）



## 社外監査役

**大森 彩香**

Ayaka Omori

2006年10月 三宅・今井・池田法律事務所入所  
2008年10月 ウィザーズ総合法律事務所入所  
2009年 6月 クルーズ株式会社社外監査役就任  
2011年 9月 濱田法律事務所入所  
2012年 1月 公益財団法人日本数学検定協会監事就任（現任）  
2019年12月 当社監査役就任（現任）  
2021年 4月 株式会社INGS社外取締役就任（現任）  
2024年 4月 大森法律事務所設立（現任）

# smart なくらしを support する

私たちはこれまでの「不動産管理会社」と「賃貸入居者」の  
一方向のコミュニケーションをデジタルの力でスムーズにします。  
これまでにない快適なくらしを、**すべての人**に。



# 創業ストーリー

## 経営陣の不動産管理会社勤務時代の苦勞から生まれたサービス

### 管理会社にとって最も手間のかかる入居者対応業務をデジタル化

- ✓ これまで入居者とのコミュニケーションが一方通行
- ✓ 広範囲に及ぶ物件の管理
- ✓ オーナー・仲介会社・入居者・工事会社など登場人物が多くアナログな現場
- ✓ 膨大な入居者情報を活かせていない
- ✓ 緊急時・災害時にこちらから連絡する術がない

- ✓ チャット対応による双方向のコミュニケーション  
FAQ機能による入居者による自己解決
- ✓ 掲示板機能により現場での張り紙が不要に
- ✓ すべての関係者をデジタルで繋ぐことによって一元管理が可能に
- ✓ 入居中のやりとりもすべて一元管理
- ✓ 緊急対応を不動産管理会社から個別に連絡することが可能に



## 目指すべき姿

これまでの「SaaS」だけでなく実務機能を有した「BPaaS」<sup>\*1</sup>へ  
システムの提供だけではなく、入居者対応業務を一括して受託できる体制を構築



\*1：BPaaSとは「Business Process as a Service」の略語。BPOとSaaSを組み合わせたサービス。

# 目指すべき姿

DXによるデータの蓄積によりスマサポでチャット返信できる件数が大幅に増加

Before



課題



漏れて返ってくる案件が多い

逐一確認の連絡が入る

代表番号に架電する人が多い

改善



After



チャット対応はスマサポで対応

FAQ・定型文の自動作成

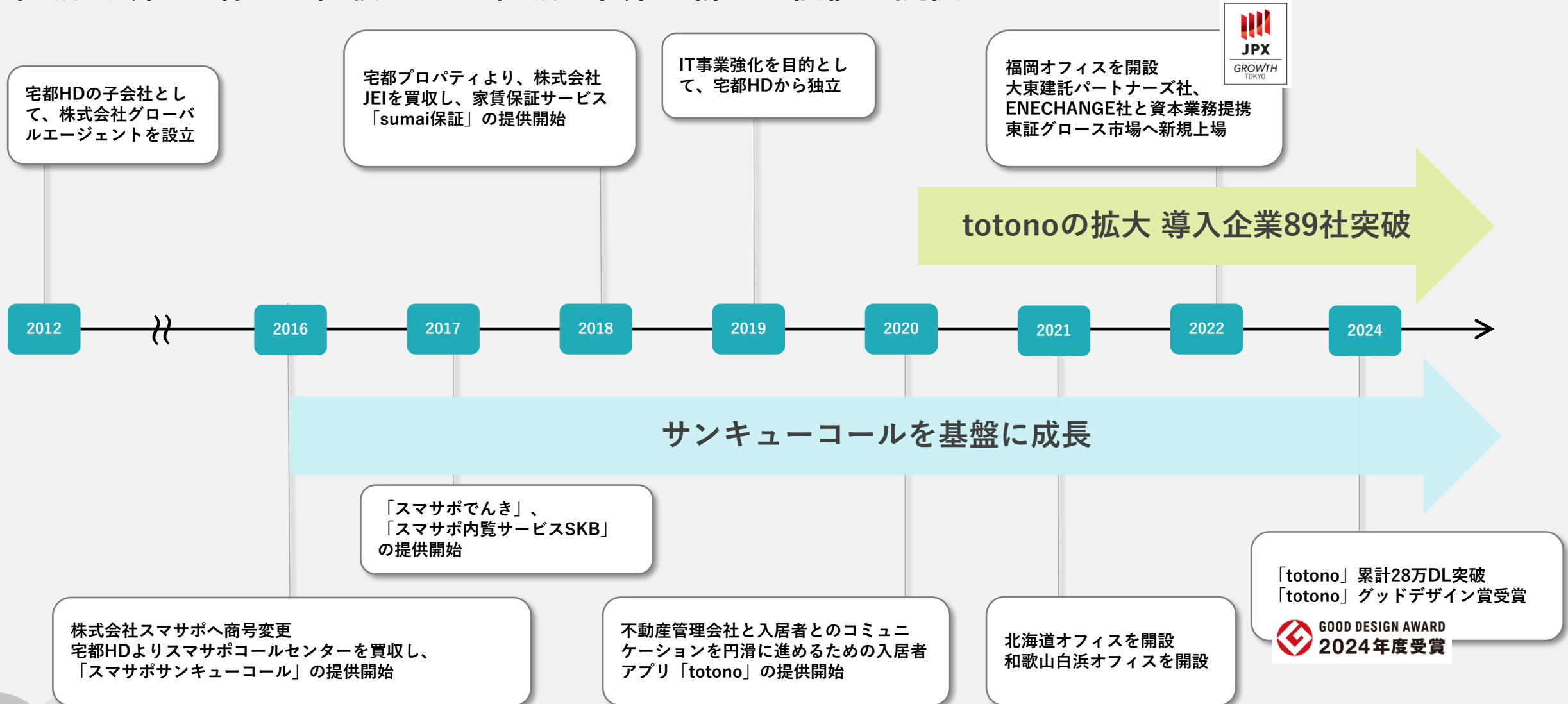
自動的に自社マニュアルができる

完結できる案件はスマサポで完結

デジタル化によるデータ整備を実現。これによりAIによるアンサーが可能に。

# Company History

不動産会社で培った経験を基に不動産業界に新しい価値を提供



# 当社が提供するソリューション

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

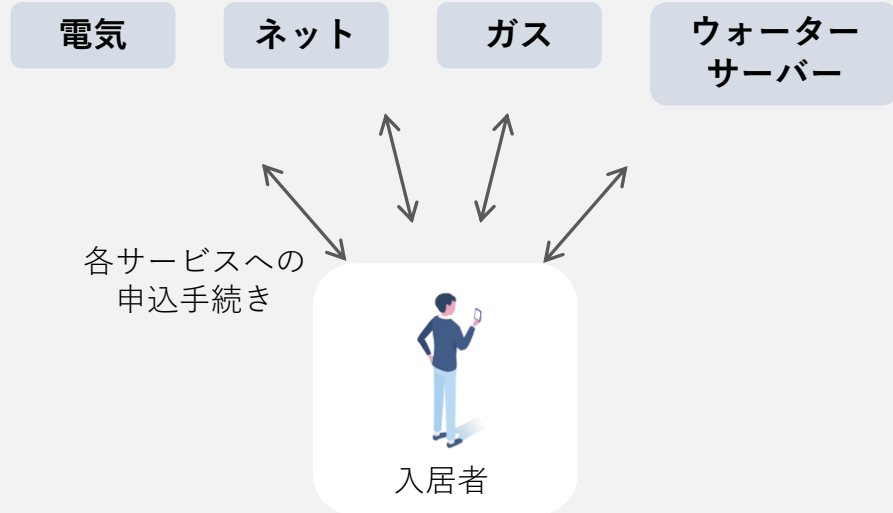
事業セグメント	サービス	詳細	提供価値
不動産管理会社向け ソリューション提供事業 単一セグメント	 <b>SUMASAPO</b> スマサポサンキューコール	<b>新生活サポートサービス</b> 不動産のノウハウを活かした、アウトバウンドコールセンターです。入居者へのおもてなしコールでコミュニケーションを図り、お客様満足度の向上と収益の向上を実現。	不動産管理会社に対し て有益なソリューションを開発  不動産管理会社と賃貸 入居者のコミュニケーションを円滑にする
	 <b>totonono</b> 入居者アプリ「totonono」	<b>入居者向けアプリ・チャットセンター</b> 入居者様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。	
	 <b>SUMASAPO</b> 内覧サービス「SKB」	<b>IoTキーボックス</b> 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です。	

# スマサポサンキューコールについて

これまで入居者が引越し時に手続きしていたライフラインサービスを一括取次  
(本来は不動産管理会社の業務)

Before

- ✓ 引越し時の様々なライフライン申込
- ✓ 入居者へのサポートは手薄な状態



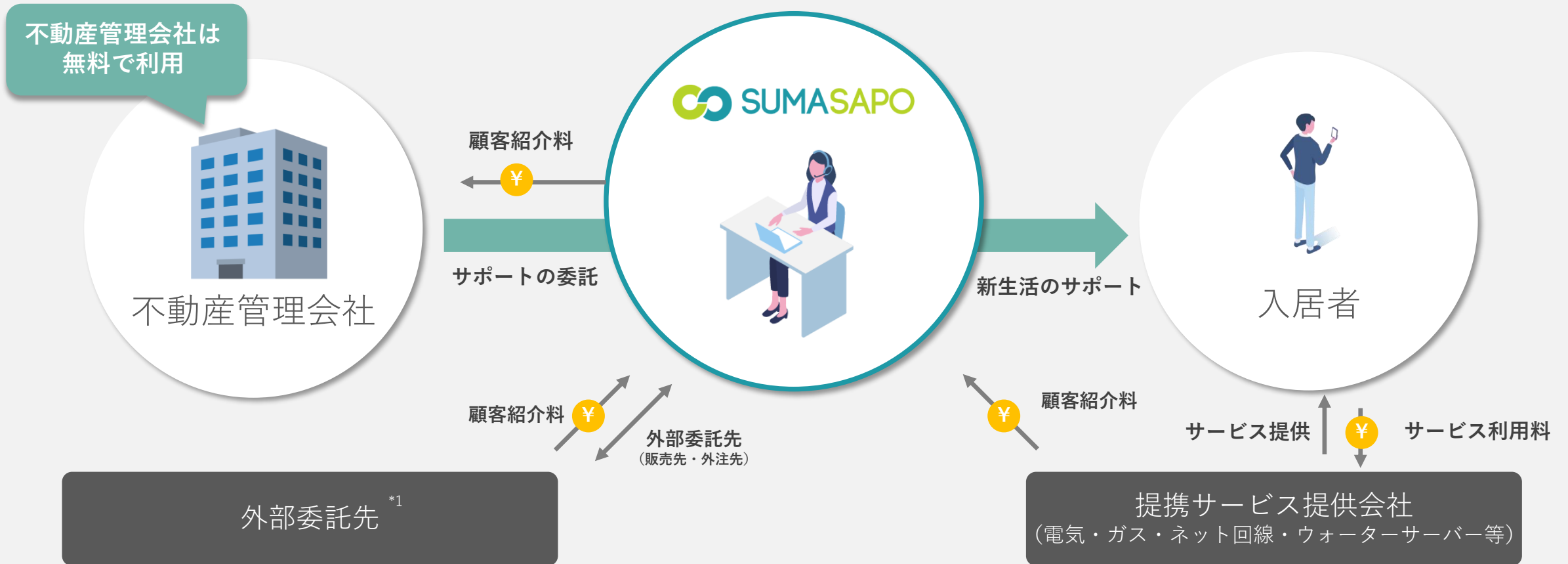
After

- ✓ スマサポが各サービスを一括取次
- ✓ 提携会社からの販売手数料により収益が生まれる



# サンキューコールのマネタイズ

自社コールセンターと、委託先コールセンターを活用し、繁忙期・閑散期の差が大きな業界で  
安定的な架電（コンタクト）を実現



\*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。

# 入居者アプリ「totono」について

不動産管理会社のDX推進と入居者満足度向上を同時に実現



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



GOOD DESIGN AWARD 2024

2024年度グッドデザイン賞を受賞



# 入居者アプリ「totono」について

住まいのすべてが  
アプリに集約



## お知らせ掲示板

掲示物・お知らせの  
アプリ配信



## 便利なサービス

入居中の便利で  
お得な情報の提供



## FAQ & CHAT

入居者とのやり取りを  
デジタルにスムーズに



## 契約情報の連携

契約書の内容や説明書も  
アプリで確認



## 解約など各種申請受付

室内点検表や解約申請も  
簡単に

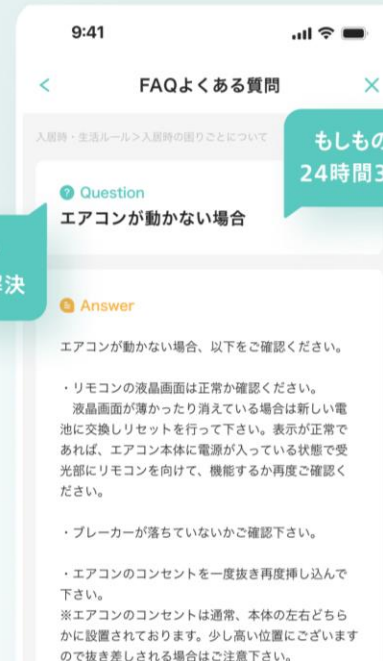


## IoT機器連携

スマートロックの操作も可能



大切なお知らせも  
即時に配信



FAQで  
困り事も解決



書類や郵送なしで  
手続き完了

# 「totono」 Phase1.0

不動産管理会社と入居者のコミュニケーションツール「totono」を、不動産管理会社に月額サブスクモデルで提供。

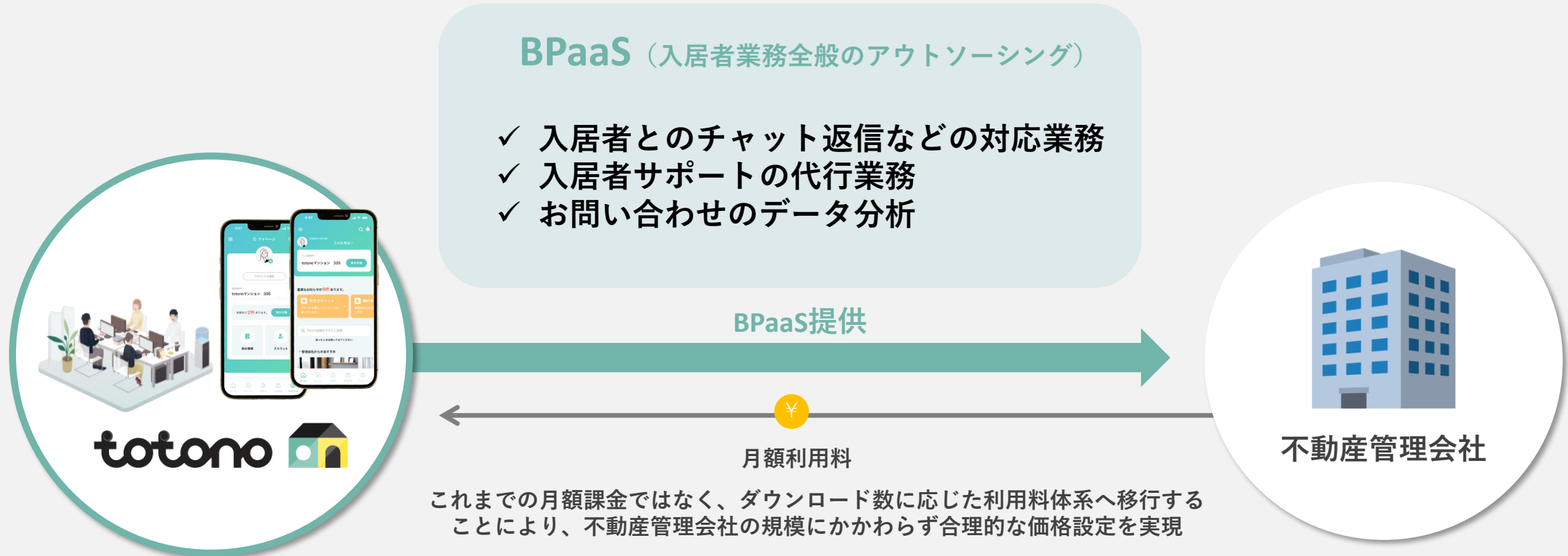
不動産管理会社は入居者に対して、掲示板、チャット、クレーム対応、契約更新などが利用可能。また、totonoの利用企業からチャット代行などのBPOとしてのアップセルも強化中。



\*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

# 「totono」 Phase2.0

当社が業務プロセスごと巻き取り、その裏でSaaSサービスを使いこなす(=BPaaS)ことでDXを推進させ、不動産管理会社がコアビジネスに集中できる環境を提供する



「totono」を起点に不動産管理市場の本質的なDXを実現すべく、BPaaSの展開を加速。

※ 「totono」 Phase2.0は2024/10より開始の体系です。  
また、Phase2.0の開始に伴って、これまでの体系をPhase1.0という呼称にしております。Phase1.0はなくなるわけではなく顧客である不動産管理会社が選択できるようになります。



01 | 業績報告・KPIの進捗

P.4

02 | スマサポについて

P.14

03 | 成長戦略及び事業計画

P.29

# 成長戦略

## 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	FY2025
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

## 電子申込システム 「申込サポート by SUUMO」と連携

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



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

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、導入不動産管理会社数を増加



暮らし、ととのう。



各エリアの大手不動産管理会社への導入を積上げ、  
信頼と実績で80社を突破

2024年12月末時点

85<sup>\*1</sup>社 (導入実績)<sup>\*2</sup>

メディア掲載実績



YAHOO! JAPAN ニュース



ASCII STARTUP

\*1: totono1.0とtotono2.0の合計社数になります。

\*2: 2024年9月期より計上基準を変更したことに加え、契約社数ではなく実際にシステムが稼働している導入社数をKPIとしています。

### 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



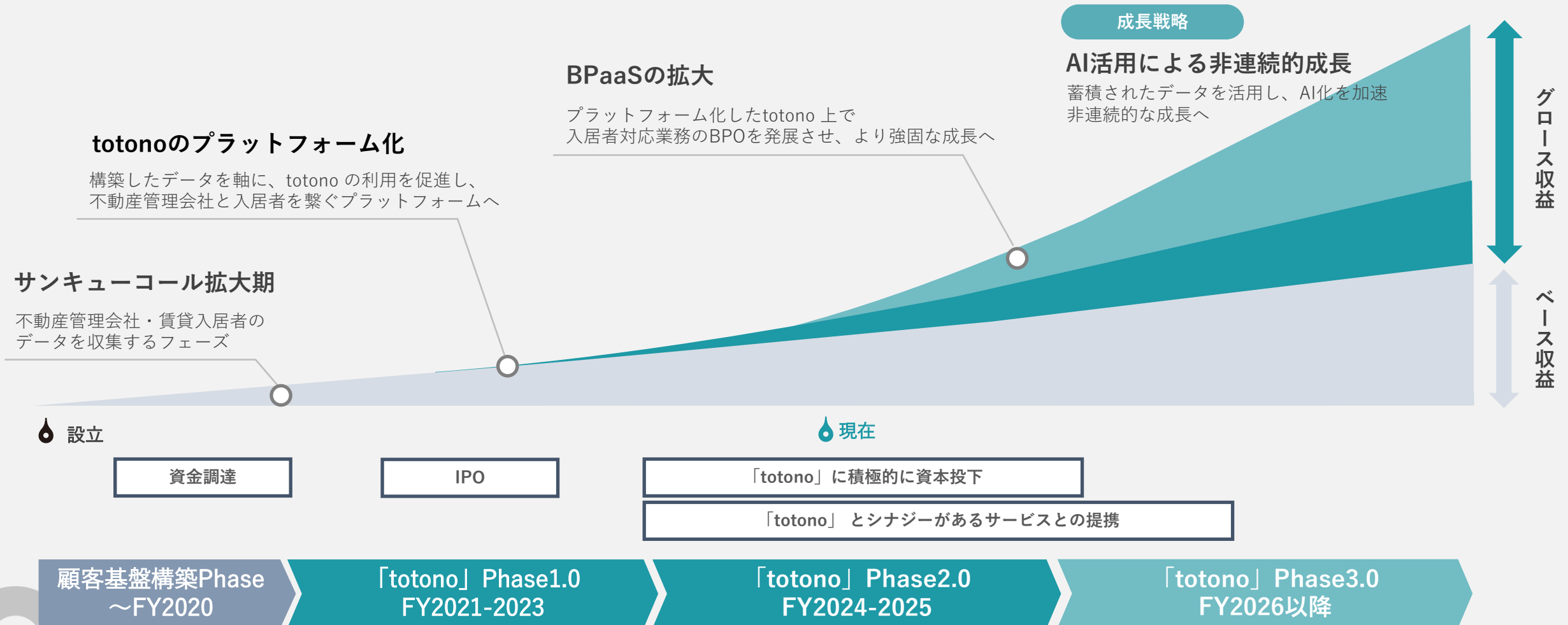
# 事業計画

## 2025年9月期 事業計画

(単位：百万円)	23/9期 実績(A)	24/9期 実績(B)	25/9期 計画(C)	差異(C-B)
売上高	1,949	2,674	3,000	+ 326
営業利益	▲133	108	200	+ 92
経常利益	▲143	112	200	+ 88
当期純利益	▲147	106	168	+ 62

# 成長ストーリー

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

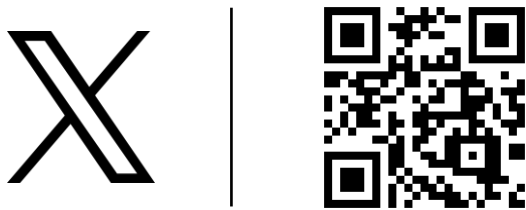


## SNSを活用したIR情報の発信

株主・投資家の皆さまに、当社に対する理解をより一層深めていただきたく、X（旧Twitter）とnoteを活用してIR情報を発信しています。ぜひフォローをお願いいたします。

### X（旧Twitter）

事業活動やIR情報を随時発信しております。



アカウント名：株式会社スマサポ IR担当

ユーザー名：@SUMASAPO\_PR

URL：[https://x.com/SUMASAPO\\_PR](https://x.com/SUMASAPO_PR)

### note

ソリューション紹介や様々な取り組みを定期的に発信しております。



アカウント名：SUMASAPO note TEAM

URL：<https://note.com/smsp2023>

## Q&A

今回の決算説明について、株主・投資家の皆さまからのご質問を受付いたします。  
いただいたご質問には、後日動画にて回答し公開する予定となります。  
ご質問がございましたら以下の質問フォームよりご記入をお願いいたします。

質問フォーム：

<https://forms.gle/3Hkd3D1XeqN9tYyL9>

受付期限：2025年2月17日（月）15時まで



QRコードからも  
ご記入できます

皆さまからの貴重なご意見・ご質問をお待ちしております。


# Smart Life Support

## smartなくらしをsupportする

私たちはこれまでの「不動産管理会社」と「賃貸入居者」の  
一方向のコミュニケーションをデジタルの力でスムーズにします。  
これまでにない快適なくらしを、すべての人に。

### 【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。

 SUMASAPU