

2022年11月25日

各位

会社名 株式会社スマサポ
代表者名 代表取締役社長 小田 慎三
(コード番号：9342 東証グロース市場)
問合せ先 常務取締役経営企画本部長 藤井 裕介
(TEL 050-1741-1119)

2023年9月期の業績予想について

2023年9月期(2022年10月1日から2023年9月30日)における当社の業績予想は、次のとおりであります。

【個別】

(単位：百万円、%)

項目	決算期	2023年9月期 (予想)		2022年9月期 (実績・未監査)		2021年9月期 (実績)		
		対売上 高比率	対前期 増減率	対売上 高比率	対売上 高比率			
売上高		2,906	100.0	142.4	2,041	100.0	2,029	100.0
営業利益又は 営業損失(△)		190	6.6	248.2	76	3.8	△70	—
経常利益又は 経常損失(△)		185	6.4	237.4	78	3.8	△68	—
当純純利益又は 当期純損失(△)		140	4.8	190.2	73	3.6	△50	—
1株当たり当期純利益 又は1株当たり当期純 損失(△)		60円33銭		33円64銭		△23円30銭		
1株当たり配当金		0円00銭		0円00銭		0円00銭		

- (注) 1. 当社は、連結財務諸表を作成しておりません。
2. 2022年7月2日付で、普通株式1株につき100株の株式分割を行っておりますが、2021年9月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり当期純利益又は1株当たり当期純損失を算出しております。
3. 2021年9月期(実績)及び2022年9月期(実績・未監査)の1株当たり当期純利益又は1株当たり当期純損失(△)は、期中平均発行済株式数により算出しております。
4. 2023年9月期(予想)の1株当たり当期純利益は、公募予定株式数(150,000株)を含めた予定期中平均発行済株式数により算出し、オーバーアロットメントによる売出しに関する第三者割当増資分(最大43,500株)を考慮しておりません。
5. 2022年9月期の財務諸表は、「財務諸表等の用語、様式及び作成方法に関する規則」(昭和38年大蔵省令第59号)に基づき作成しておりますが、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づく監査は未了であり、監査報告書は受領しておりません。

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的に作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(並びに訂正事項分)をご覧ください。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

【2023年9月期業績予想の前提条件】

1. 当社の見通し

当社は、「smartな暮らしをsupportする」という経営理念のもと、不動産管理会社と入居者のコミュニケーションを円滑にするソリューションを不動産管理会社に対して提供しております。その中でも、従来不動産管理物件の新規入居者との接点を持たなかった不動産管理会社に対して、入居者との継続的な関係を築く契機として、当社のコールセンターと外部の委託先コールセンターによって、入居時のお礼や満足度アンケート調査の実施を代行するとともに、生活に必要な各種ライフラインサポート等の案内を手掛ける「スマサポサンキューコール」と不動産管理会社と入居者のコミュニケーションをデジタル化する入居者アプリ「totono」が主たるサービスとなっております。

新型コロナウイルス感染症（COVID-19）の拡大により、不動産管理業界にとっては、人事異動などによる転居が減少するなど先行きの不透明感があります。また、住居で過ごす時間が増えており、それに伴いインターネットやウォーターサーバーの需要が高まる一方、騒音トラブルの増加など見られます。

そのような業界環境下において、当社では、入居者に対してインターネットやライフライン、ウォーターサーバーなどの案内を行う「スマサポサンキューコール」が、不動産管理会社にとっては新たな収益源として、入居者にとってはニーズの高い商材の案内を一度にしてくれるサービスとして受け入れられてきました。さらに、入居者から不動産管理会社へのクレーム、中でも騒音などのモラルクレームへの対応手段として、入居者アプリ「totono」の導入を決定される不動産管理会社も増加してきております。

そのような状況の下、当社の2023年9月期の業績予想は、売上高2,906百万円（前期比142.4%増）、当期純利益140百万円（前期比190.2%増）を見込んでおります。

2. 業績予想の前提条件

(1) 売上高

売上高の大部分は「スマサポサンキューコール」において、入居者へのインターネット、ライフライン、ウォーターサーバーなどの販売による手数料で構成されております。本サービスは、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（当社にとっての架電件数）と、外部のコールセンターに架電業務を委託する場合は、入居者に対して案内できる商材数によって得られる手数料額を過去の成約率から想定することで販売単価を見積り、これらに乗じることで売上高を算出しております。

また、自社コールセンターで直接入居者に対して架電する場合は、入居者に対して販売する商材の成約率を算出し、販売する商材ごとの手数料を乗じて売上高を算出しております。

取引をしている不動産管理会社が管理している世帯数については、2022年6月末時点での実績値に2021年10月から2022年6月までの新規取引開始不動産管理会社の獲得実績をもとに算出した新規数を積み上げて算出しております。このように算出した取引している不動産管理会社が管理している世帯数から、過去実績（2021年10月～2022年6月）を加味して架電件数を算出しております。

入居者に対して案内できる商材数による販売単価についても、2022年6月末時点での実績と過去実績（2021年10月～2022年6月）の傾向を加味して算出しております。

また、2022年7月に締結した大東建託パートナーズ株式会社との資本業務提携を契機として、大東建託パートナーズ株式会社との間で、取引が開始される見込みとなっております。取引件数や単価に関しても他不動産管理会社の取引から算出しており、2023年9月期には630百万円の売上を見込んでおります。

その他にも入居者アプリ「totono」の販売や入居者アプリ「totono」上で入居者からの問い合わせに

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的に作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧ください。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

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が売上として計上されます。入居者アプリ「toto」に関しては、新規導入不動産会社数に応じた初期設定料に新規導入不動産会社数を乗じた売上と利用する不動産管理会社からの月額利用料に不動産管理会社数を乗じて売上を合算し算出しております。また、この「toto」上でのチャット業務は1チャット（案件）に固定の単価を設定しており、入居者からのチャット数を乗じて売上算出しております。

以上の結果、2023年9月期の売上高は2,906百万円（前期比142.4%）を見込んでおります。

（2）売上原価、売上総利益

売上原価の大部分は、「スマサポサンキューコール」の基盤である、入居者情報を提供する不動産管理会社への顧客紹介手数料になります。顧客紹介料は、取引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年間架電件数と、不動産管理会社へ支払う手数料率を乗じることで売上原価を算出しております。

取引をしている不動産管理会社が管理している世帯数及びそこから算出される架電件数は、売上高と同様に算出しており、取引不動産管理会社、その取引不動産管理会社が管理する世帯数及びそこから想定される新規入居者数が増加することにより、架電件数が増加いたします。

不動産管理会社へ支払う手数料率については、過去実績（2021年10月～2022年6月）を踏まえて算出しております。手数料率は過去実績とほぼ同水準を想定しておりますが、取引不動産管理会社、その不動産管理会社が管理する世帯数及びそこから想定される新規入居者数が増加することにより、架電件数が増加するため、支払手数料も増加する見込みであります。

その他にも、入居者アプリ「toto」の開発や「toto」を介したチャット返信センターの外注費用などが売上原価として計上されます。

以上の結果、2023年9月期の売上原価は1,865百万円（前期比145.6%）、売上総利益は1,041百万円（前期比137.0%）を見込んでおります。

（3）販売費および一般管理費、営業利益

販売費及び一般管理費は、主に人件費と支払手数料により構成されております。

人件費については、「スマサポサンキューコール」や入居者アプリ「toto」などの拡販のための人員であります。人件費は、2022年6月末時点の人件費から一定の昇給を加味するとともに、2023年期の人員採用計画に基づいて算出しております。新規採用者の給与水準に関しては、社会情勢等勘案しながら、当社給与体系に沿って決定しております。

支払手数料については、社内インフラの構築にかかる手数料が主であり、過去実績（2021年10月～2022年6月）を基に、増加人員分による影響などを加味し算出しております。

その他経費については、過去実績（2021年10月～2022年6月）を基に、増加人員分による影響などを加味し算出しております。

以上の結果、2023年9月期の販売費及び一般管理費は851百万円（前期比124.5%）、営業利益は190百万円（前期比248.2%）を見込んでおります。

（4）営業外収益・費用、経常利益

営業外収益は、3百万円見込んでおり、すべて和歌山県白浜町へ進出した誘致企業に対して対象としている和歌山県の奨励金制度である和歌山県奨励金になります。

営業外費用は、8百万円見込んでおり、営業外費用の内容は、すべて上場関連費用になります。

以上の結果、2023年9月期の経常利益は185百万円（前年同期比237.4%）を見込んでおります。

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的に作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧ください。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

(5) 特別利益・損失、当期純利益

特別利益及び特別損失は、発生を見込んでおりません。

以上の結果、2023年9月期の当期純利益は140百万円（前期比190.2%）を見込んでおります。

【業績予想に関するご留意事項】

本資料に記載されている業績予想等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、実際の業績は様々な要因によって異なる場合がございます。

以 上

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的に作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。