

【表紙】

【提出書類】	臨時報告書
【提出先】	関東財務局長
【提出日】	2026年8月7日
【会社名】	株式会社スマサポ
【英訳名】	Sumasapo Inc.
【代表者の役職氏名】	代表取締役社長CEO 小田 慎三
【本店の所在の場所】	東京都中央区日本橋三丁目6番2号
【電話番号】	050-1741-3339
【事務連絡者氏名】	代表取締役副社長COO 藤井 裕介
【最寄りの連絡場所】	東京都中央区日本橋三丁目6番2号
【電話番号】	050-1741-3339
【事務連絡者氏名】	代表取締役副社長COO 藤井 裕介
【縦覧に供する場所】	株式会社東京証券取引所 (東京都中央区日本橋兜町2番1号)

1【提出理由】

当社は、2026年8月7日の当社取締役会において、当社による子会社取得を行うことを決議いたしましたので、金融商品取引法第24条の5第4項及び企業内容等の開示に関する内閣府令第19条第2項第8号の2の規定に基づき、本臨時報告書を提出するものであります。

なお、本株式取得により株式会社トレードワンの子会社である株式会社ワカマツは当社の孫会社となります。

2【報告内容】

1. 取得対象子会社の商号、本店の所在地、代表者の氏名、資本金の額、純資産の額、総資産の額及び事業の内容

(1) 株式会社トレードワン

- ① 商号 : 株式会社トレードワン
- ② 本店の所在地 : 愛知県あま市富塚地藏堂5番地3
- ③ 代表者の氏名 : 代表取締役 若松 繁隆
- ④ 資本金の額 : 37百万円
- ⑤ 純資産の額 : 404百万円(2026年2月期)
- ⑥ 総資産の額 : 1,453百万円(2026年2月期)
- ⑦ 事業の内容 : 日用雑貨品の企画・販売
- ⑧ 取得対象子会社の最近3年間に終了した各事業年度の売上高、営業利益、経常利益及び純利益

(単位:百万円)

決算期	2024年2月期	2025年2月期	2026年2月期
売上高	1,626	1,555	2,049
営業利益	76	29	126
経常利益	108	111	112
当期純利益(損失)	74	△214	97

⑨ 取得対象子会社の当社との間の資本関係、人的関係及び取引関係

資本関係 当社と取得対象子会社との間には、記載すべき資本関係はありません。

人的関係 当社と取得対象子会社との間には、記載すべき人的関係はありません。

取引関係 当社と取得対象子会社との間には、記載すべき取引関係はありません。

(2) 株式会社ワカマツ

- ① 商号 : 株式会社ワカマツ
- ② 本店の所在地 : 愛知県あま市富塚地藏堂5番地3
- ③ 代表者の氏名 : 代表取締役 若松 繁隆
- ④ 資本金の額 : 10百万円
- ⑤ 純資産の額 : 258百万円(2026年2月期)
- ⑥ 総資産の額 : 270百万円(2026年2月期)
- ⑦ 事業の内容 : 日用品・雑貨の小売販売およびEC販売
- ⑧ 取得対象子会社の最近3年間に終了した各事業年度の売上高、営業利益、経常利益及び純利益

(単位:百万円)

決算期	2024年2月期	2025年2月期	2026年2月期
売上高	105	284	344
営業利益(損失)	△26	△39	△68
経常利益(損失)	△43	△14	△62
当期純利益(損失)	△43	△12	△57

⑨ 取得対象子会社の当社との間の資本関係、人的関係及び取引関係

資本関係 当社と取得対象子会社との間には、記載すべき資本関係はありません。

人的関係 当社と取得対象子会社との間には、記載すべき人的関係はありません。

取引関係 当社と取得対象子会社との間には、記載すべき取引関係はありません。

2. 取得対象子会社に関する子会社取得の目的

この度、当社グループに参画する株式会社トレードワンは、愛知県あま市に本社を構え、長年にわたり日用雑貨品の企画製造・販売事業を展開しております。生活シーンに寄り添った豊富な商品ラインナップに加え、卸売事業を中心とした幅広い販売チャネルを有しており、商品の企画・製造から仕入・調達、物流に至るまで、強固なサプライチェーンを構築しております。

当社においては、管理会社・入居者間のコミュニケーションを最適化する入居者アプリ「totoono」（2026年6月末時点におけるダウンロード数463,591件）を中核として、住まいに関するデジタルサービスの全国展開を推進しております。この度の株式会社トレードワンの参画により、当社が「totoono」を通じて保有する顧客（入居者）へダイレクトにリーチできる接点（チャネル）と、同社の有する商品企画・製造力及び仕入・調達力を融合させた、新たな「D2C（Directto Consumer）」事業を展開いたします。このD2Cモデルの構築により、入居者に対する新たな付加価値の提供と利便性の向上を実現できるものと考えております。

具体的には、引越し直後の入居者が抱える高い購買ニーズに対し、「totoono」を独自のD2Cチャネルとして活用し、最適なタイミングで防災グッズや生活利便性を高める日用雑貨等を直接提案することで、新生活における不安の解消や、より快適な住環境の構築をシームレスにサポートしてまいります。加えて、46万DLを超えるダウンロード実績を誇る「totoono」が保有する属性データや居住データを活用し、入居者のライフスタイルに最適化された商品をパーソナライズして提案するほか、アプリ内での限定販売等を通じて、D2Cならではのメリットを生かした「totoono」独自の優待特典を提供することで、入居者満足度の最大化を図ります。

また、同社が有する商品企画・製造力や仕入・調達力、物流ネットワークを当社内で共有することで、住まいに関するサービス領域の拡大や収益基盤の強化を図るとともに、当社における販売動向やマーケティング上の知見を同社と共有・連携することでよりタイムリーな商品企画にも反映させていくことで相互シナジーを生み出してまいり、子会社取得を通じたシナジーにより持続的な成長に寄与するものと考えております。

3. 取得対象子会社に関する子会社取得の対価の額

株式会社トレードワンの普通株式	742百万円
アドバイザー費用等（概算額）	44百万円
合計（概算額）	786百万円

以 上