

Q & A

2022年12月期 第1四半期決算 決算補足資料（質疑応答集2）

この質疑応答集は、2022年5月13日(金)の2022年12月期 第1四半期決算発表に関して株主・投資家の皆様からのお問い合わせおよび1on1ミーティングにていただいた主なご質問をまとめたものです。ご理解を賜る事を目的として一部内容・表現の加筆・修正を行っております。

INDEX

Q/01

クロスセルはどのような販売方法か教えてください。

P.2

Q/02

B-CUBICとBRO-LOCKの初期導入費用0円プランの割合は何%ですか？

P.2

Q/03

業績の見通しについて教えてください。

P.3

Q/01 クロスセルはどのような販売方法か教えてください。

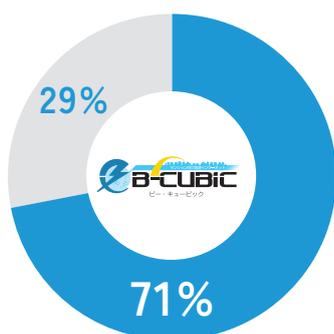
- A 全戸一括型インターネットサービス「B-CUBIC」を基盤としたIoTサービスを同時販売しております。

IoTインターフォンシステム「BRO-LOCK」、スマートカメラなど、インターネット接続することで、セキュリティ面の管理コスト削減が可能のため、マンション管理者（オーナー様・管理会社様）にとってメリットが大きく、新規でのご提案はもちろん、B-CUBICを既に導入いただいているお客様にもご提案を進めています。

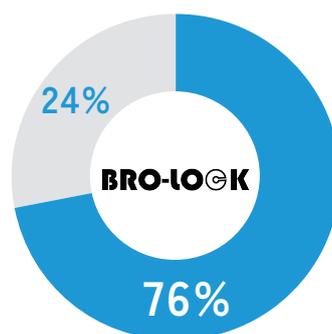


Q/02 B-CUBICとBRO-LOCKの初期導入費用0円プランの割合は何%ですか？

- A B-CUBICは約71%、BRO-LOCKは約76%となります。
(2020年4月～2022年3月の契約プラン集計)



■ 初期費用有りプラン
■ 初期導入費用0円プラン



■ 初期費用有りプラン
■ 初期導入費用0円プラン

Q/03 業績の見通しについて教えてください。

- A** 通期に関しましてはまだ先になりますので、まずは第2四半期時点において、社内計画の達成に向けて邁進いたします。
- 第2四半期の社内計画として年間売上の約35%、第3四半期の社内計画として年間売上の約65%で進捗をしていきますと通期計画達成確度が上がる前提となっています。
- 各四半期ごとに、この進捗を達成していくことで、通期計画達成を目指します。

社内計画

第1四半期：約**14%** 第2四半期：約**35%** 第3四半期：約**65%**