

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3）

この質疑応答集は、2022年6月8日(水)に開催した個人投資家向け会社説明会に関して株主・投資家の皆様からのご質問および開催までにいただいたお問い合わせ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。

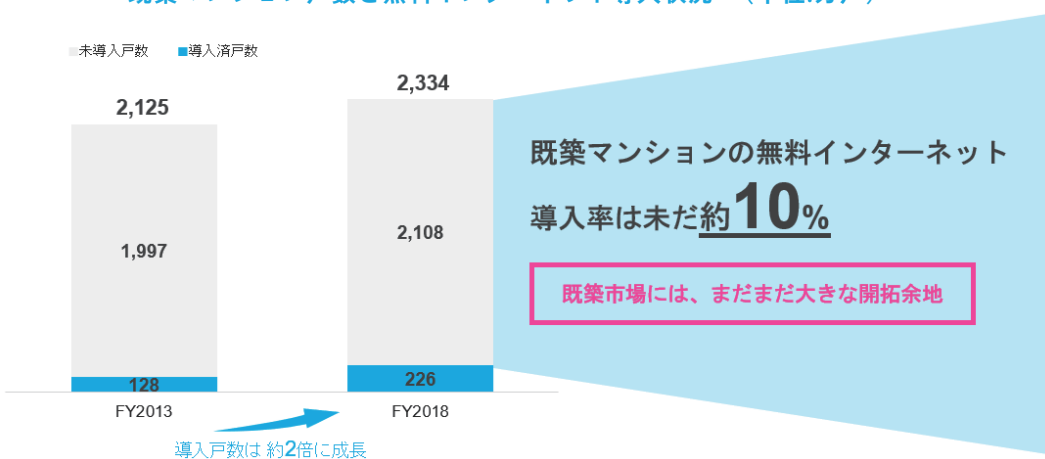
INDEX

- | | | |
|------|---|-----|
| Q/01 | マンションのインターネット設備は当たり前の時代になってきているかと思いますが、アプローチできる市場の余地はまだあるという認識でしょうか？ | P.2 |
| Q/02 | 小規模アパート市場へは具体的にどのように展開していくのでしょうか？
また今まで小規模アパート市場には展開されていなかったのでしょうか？ | P.2 |
| Q/03 | 今までの中・大規模マンションへの営業から小規模アパートにターゲットを広げる場合、工事費などのコストがアップしないのでしょうか？ | P.3 |
| Q/04 | 販売パートナーの開拓について、どのように展開していくのでしょうか？
また代理店やOEMでの売上の割合はどれぐらいを想定されておりますでしょうか？ | P.3 |
| Q/05 | 販売パートナーの開拓が今後の重要なドライバーとなるのであれば、提携先増の進捗等、開示は検討していますか？ | P.3 |
| Q/06 | 初期導入費用0円プランについて、他社で同じようなプランは無いのでしょうか？ | P.4 |
| Q/07 | 契約中解約率が0.1%ということですが、解約理由を教えてください。 | P.4 |
| Q/08 | 管理会社への営業手法を教えてください。 | P.4 |
| Q/09 | 海外展開は検討されていますか？ | P.4 |
| Q/10 | 東北、北海道エリアへ展開は考えていますか？ | P.5 |
| Q/11 | 今後M&Aは検討されていますか？ | P.5 |
| Q/12 | 2022年3月31日時点で旧収益認識基準で計算した場合の簿外の売掛金はどれくらいありますか？ | P.5 |

Q/01 マンションのインターネット設備は当たり前の時代になってきているかと思いますが、アプローチできる市場の余地はまだまだあるという認識でしょうか？

- A 2018年までのデータになりますが、既築市場2,334万戸に対して導入済み226万戸と、導入率は未だ10%程度となり、まだまだ大きな開拓余地があると考えます。

既築マンション戸数と無料インターネット導入状況¹（単位:万戸）



1. 国土交通省「建築着工統計」、MM総研「全戸一括型マンションISPシェア調査」より当社作成

Q/02 小規模アパート市場へは具体的にどのように展開していくのでしょうか？また今まで小規模アパート市場には展開されていなかったのでしょうか？

- A これまでも小規模アパート市場にはインターネット設備である「B-CUBIC」やスマートカメラをご提供させていただいておりますので、当社のお客様やターゲット市場が変わるという事ではありません。

中・大規模マンション市場はIoTインターフォンやスマートロック・宅配ボックス・エレベーター制御など、物件のIoT化が進んでおります。反面、小規模アパート市場は、エントランスやエレベーターなどが無く、物件の家賃相場も安価であることから、大きな設備投資ができないなど、物件のIoT化が遅れております。このままでは入居者様の利便性の向上や管理の効率化が遅れ、中・大規模マンションとの差が益々大きくなります。

小規模アパートの市場規模は、大手ハウスメーカーが中心となり年間数千棟と全国で建築されており、集合住宅の棟数という観点では一番大きな市場となります。

現在はマーケティング段階であり、どのようなサービス展開を行うか、詳しくはお伝え出来ませんが、小規模アパート市場のIoT化にはまだまだ課題と可能性があると考えております。

Q/03 今までの中・大規模マンションへの営業から小規模アパートにターゲットを広げる場合、工事費などのコストがアップしないのでしょうか？

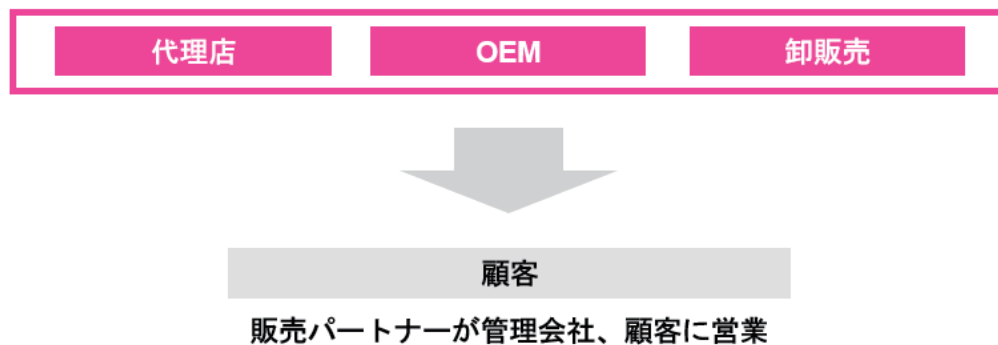
A 従来より小規模アパートの当社取り扱いシェアは高く、コストアップの懸念はありません。

Q/04 販売パートナーの開拓について、どのように展開していくのでしょうか？また代理店やOEMでの売上の割合はどれぐらいを想定されておりますでしょうか？

A 販売パートナーの開拓は、直販の営業社員が行うのではなく、経営企画室や事業提携推進室など他の部署が行い、販売パートナーとの業務連携は施工管理本部が行う予定です。

本施策は構築段階のため、売上の割合などは現段階で算出しておりません。今後、販売パートナーが増え、順調に推移していくと、固定費を増やすことなく売上が確保できますので、採用人数や新規拠点開設の計画を見直していく事も考えられます。

販売パートナーとの提携



Q/05 販売パートナーの開拓が今後の重要なドライバーとなるのであれば、提携先増の進捗等、開示は検討していますか？

A 販売パートナーの開拓はスタートしたばかりで、提携社数と売上が実績としてついてくるかはこれからですので、開示内容については進捗を見ながら検討して参ります。

Q/06 初期導入費用0円プランについて、他社で同じようなプランは無いのでしょうか？

- A** 他社様でも「初期導入費用無し」と謳ったプランがある様ですが、実態としてはリース契約やローンなど割賦販売契約等を必要とする場合がほとんどであると聞いております。
他社様との相見積となる場合、当社は別途リース契約等ファイナンス契約が不要ですので当社を選んでいただける場合が多いです。

Q/07 契約中解約率が0.1%ということですが、解約理由を教えてください。

- A** 複数の物件をお持ちのマンションオーナー様で、既に他社様のサービスを導入している中、B-CUBIC導入済み物件を購入された場合、他社様のサービスに切り替えるといった場合はございます。
ただし、逆もしかりで当社サービスに切り替えるといった場合もございます。

Q/08 管理会社への営業手法を教えてください。

- A** 全国賃貸住宅新聞社主催の賃貸住宅フェアへの出展や、GoogleやYahooの検索連動型広告からお問い合わせをいただき、商談に繋げております。

また、過去20年の営業活動の中で、多数の管理会社情報をデータベース化しておりますので、そこから再アプローチや掘り起こしを行っております。

Q/09 海外展開は検討されていますか？

- A** 現状は検討しておりません。

ただし、将来的には東証プライム市場への移行を目指しておりますので、時期は未定にはなりますが海外展開も検討材料の一つになります。

Q/10 東北、北海道エリアへの展開は考えていますか？

- A** 北海道エリアについては、当社が支店を出したりということは検討はしておりません。
東北エリアについては、現在も出張ベースでご提案・サービス展開を行っております。その中で仙台市は支店開設の候補地となっておりますが、時期は未定です。

Q/11 今後M&Aは検討されていますか？

- A** 現状は検討しておりません。

M&A市場が仲介手数料を含めて高騰しており、固定費をかけずに代理店やOEM、卸販売といった施策に注力して参ります。

Q/12 2022年3月31日時点で旧収益認識基準で計算した場合の簿外の売掛金はどれくらいありますか？

- A** 概算で約1,072百万円です。