

Q & A

2022年12月5日



2022年12月期 第3四半期決算 決算補足資料（質疑応答集 1）

この質疑応答集は、2022年11月14日発表の2022年12月期 第3四半期決算に関して、発表以降に株主、投資家などの方々からいただいたお問い合わせ、感想、当社からの回答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 通期計画の修正がこの時期なだけに不安です。提案内容の多様化は当初からわかっていたかと思うのですが、なぜ今になったのでしょうか？ P.2
- Q/02 改善ポイントである工期短縮について、どの程度早くなっていると考えたらよろしいですか？現場調査のタイミングを早くしているとのことですが、第4四半期からは実際にその成果が見られると考えてよろしいですか？ P.2
- Q/03 旧基準では計上されていた追加の売掛金について教えてください。 P.3
- Q/04 「初期導入費用0円プラン」の顧客の与信管理も大事かと思うのですが、こういった対応をされていて、工事の際には何か担保をとられたりすることはあるのですか？ P.3
- Q/05 上場されて、一番効果があった部分について教えてください。 P.3
- Q/06 株主優待について、どのような思いで優待制度の導入決定に至りましたか？ P.4

Q/01 通期計画の修正がこの時期なだけに不安です。提案内容の多様化は当初からわかっていたかと思うのですが、なぜ今になったのでしょうか？

A 当初、エントランスのリノベーションまで含む提案は予想していませんでした。

理由として、エントランス部分の新設扉設置、宅配ボックス、郵便ポストの移設・新設等に関しては、リフォーム会社の範疇であり我々の範疇ではなかったからです。

例えば、扉の奥にポストがある物件は、オートロック化することで宅配業者様が入れなくなるため、ドアの前にポストを移設する必要があります。このような物件では、本来オーナー様に独自で工事をしていただき、我々はインターフォン・オートロックの工事だけ行えばよかったですのですが、ポストの部分で「BRO-LOCK」の受注が遅れることが多々ありました。

そのため、「エントランスのリノベーション部分も含めて工事を行おう」と途中で方針が変わった経緯があります。このような新設部分に関しては、工事期間が長くなるものの、売上自体は上がるため、プラス材料ではあります。

しかしながら、通期の進捗に関しては工事完了までの時間が想定より遅延しているため、期ズレも想定し計画の修正を行いました。

ただし、新たなサービスとしてローンチしました「ワンコインインターフォン」、その他「ブルーム」も含めて、大きな手応えを感じていますので、達成には自信を持って進めております。

Q/02 改善ポイントである工期短縮について、どの程度早くなっていると考えたらよろしいですか？現場調査のタイミングを早くしているとのことですが、第4四半期からは実際にその成果が見られると考えてよろしいですか？

A 約2週間ほど早くなりました。

受注案件はもちろんですが、確度の高い案件（口頭で受注をいただいている等）に対して、全国の工事会社様と共有しています。

今までは契約書をいただいてから現場調査に入っておりましたが、今後は確度の高い案件から現場調査に入ることで、契約書を受領してから工事まで1ヶ月かかっていたところを、1週間～2週間くらいで行えますので、改善前より2週間以上は短縮できるようになりました。

Q/03 旧基準では計上されていた追加の売掛金について教えてください。

- A** 新収益認識基準の影響を受けたのは「B-CUBIC」の債権であり、その部分を概算で算出すると追加の売掛金は15億2,600万円となります。そのため旧会計基準での売掛金は、BSで計上されている売掛債権5億2,200万円に15億2,600万円を足した、20億4,800万円となります。

Q/04 「初期導入費用0円プラン」は顧客の与信管理も大事かと思うのですが、こういった対応をされていて、工事の際には何か担保をとられたりすることはあるのですか？

- A** 担保等はとっておりません。

弊社のインターネットサービスは、ガス・電気・水道と同様のインフラ設備です。料金をお支払いただけない場合、インターネット回線を停止することで、入居様はインターネットが使えない状態になります。入居時の条件としてインターネット無料のマンションに入居されておりますので、インターネットが使えないとなると、大きなクレームとなるため、すぐにご入金いただけるサービスとなっております。

また、万が一お客様の資金繰りに問題が生じた場合、物件を売却されることになるので、新しい所有者様へ弊社の契約も引き継がれます。

ですので、滞納はほとんどございません。

Q/05 上場されて、一番効果があった部分について教えてください。

- A** パートナー施策における提携数の増加と、上場企業など規模の大きな会社との提携が一番効果を感じる部分です。
決算説明資料にて増加数をご覧いただきましたが、今後も注力して参ります。

Q/06 株主優待について、どのような思いで優待制度の導入決定に至りましたか？

- A** 当社は株式の流動性がそれほど高く有りませんので、もっと目立つ必要があると考えております。そのためには一味違った趣向で広く皆様に知っていただき、多くの個人投資家の方に入っていただきたいという思いがあり今回の優待制度を決定いたしました。

優待制度を検討するにあたり、様々な上場企業の優待制度も参考にさせていただき検討しました。例えば、食品やレストランなどのBtoCの会社であれば、自社の商品券を優待として株主の皆様にご利用いただけますが、我々のビジネスは、インターネットという目に見えないものやオートロックを取り扱うBtoBの会社であるため、株主の皆様には直接お渡しできる商品がありません。他にも「QUOカード」やギフトカード、カタログギフトなども検討しましたが、採用している企業も多くこれでは目立てないと感じました。

当社の本社がある大阪には「大阪駅前第4ビル特設売場」という、非常に高額な当選が出て、特設売り場も設けられるほどの有名な宝くじ売り場があります。その特設売場に代表の中西が本気で並んで買いに行き、株主の皆様にお送りするという当社のPRも兼ねた優待とすることで少しでも皆様に知っていただければと思っております。