

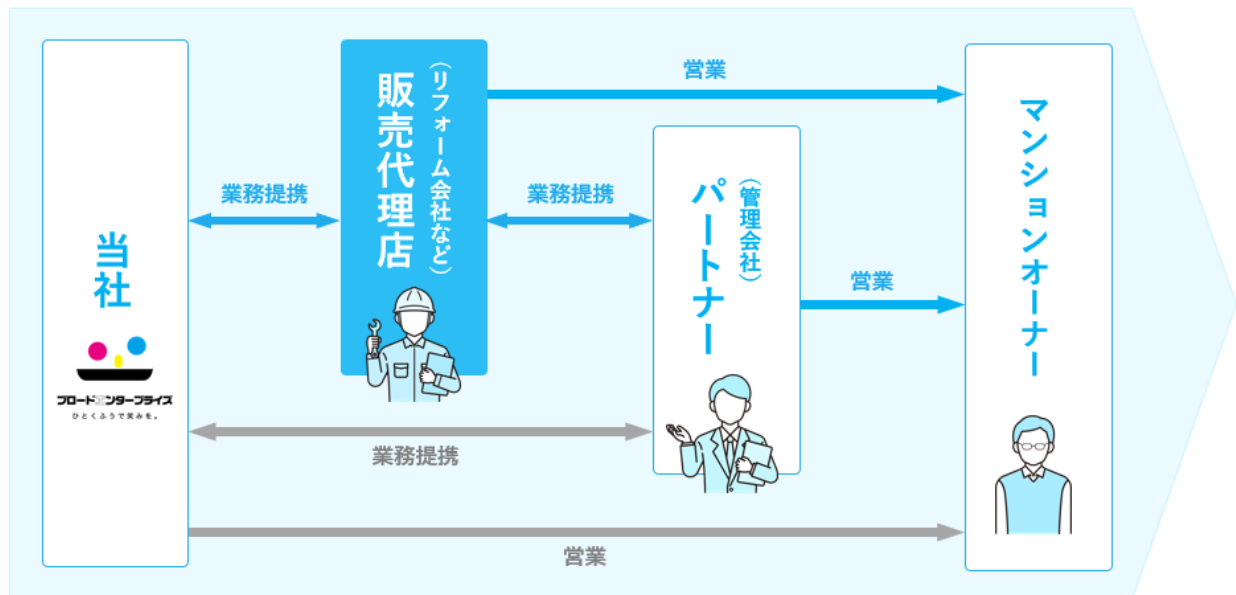
2023年12月期 第2四半期決算補足資料 (BRO-ROOM)

この質疑応答集は、2023年8月7日発表の2023年12月期 第2四半期決算に関して、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の中で BRO-ROOM に関する回答をまとめたものです。ご理解を賜ること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。

Q/01 BRO-ROOM の営業方法はこういったものになるのでしょうか？

- A** 空室が多い物件や、リノベーションをしたくてもキャッシュを回せず、お困りのオーナー様にご提案いたします。案件獲得は主に販売代理店（リフォーム会社など）やパートナー（管理会社）経由となります。

BRO-ROOM 営業方法



Q/02 BRO-ROOM の売上計上タイミングは導入時でしょうか？その場合、期ズレのリスクはあるのでしょうか？

- A** 計上タイミングは施工完了時となります。BRO-ROOM の施工は、お部屋ごとに様々なパターンが存在し、かつ必要な材料調達や工期自体の変動幅が大きいため、期ズレ発生リスクがございます。

Q/03 BRO-ROOM の収益構造について教えてください。

A IoT デバイスの販売やリノベーション施工によるフロー収益モデルになります。

BRO-ROOM のビジネスモデル

契約対象	賃貸住宅の空室 1 部屋ごと	
売上の詳細	IoTデバイス販売・施工代金 + リノベーション施工代金	
原価の詳細	IoTデバイス仕入・施工費用 + リノベーション施工費用	
(参考) FY2022 テストマーケティング時 1部屋あたり平均売上単価	シングルタイプ 約 2.8 百万円	ファミリータイプ 約 4.7 百万円
収益構造	フロー収益	

BRO-ROOMのメリット

オーナー様：空室対策として効果の高いIoTリノベーションが初期導入費用0円で実施できる。

当社：リフォーム会社など販売代理店による案件獲得が主なため、販管費を抑えながら収益増加を狙える。

Q/04 BRO-ROOM のシングルタイプとファミリータイプの導入比率について教えてください。

A 2022 年 12 月期テストマーケティングの結果としては、シングルタイプが約 8 割、ファミリータイプは約 2 割となります。ただし、比率を算出するサンプルとしてのボリュームが少ないことから、今後大きく変動する可能性がございます。

執行役員 経営企画室 畑江が IRTV 動画でも解説しております。

CHECK!

BRO-ROOM について【IRTV】

<https://irtv.jp/channel/12238>

