

Q & A

2022年12月期 第2四半期決算 決算補足資料（質疑応答集1）

この質疑応答集は、2022年8月10日(水)の2022年12月期 第2四半期決算発表に関して株主・投資家の皆様からのご質問および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** 提携先が増加しているとのことですが、どの程度の売上アップが見込めますか？ **P.2**
-
- Q/02** 納期の一部後ろ倒し起きた主な要因について教えてください。 **P.2**
-
- Q/03** 支店の名称がお客様や投資家にとってわかりにくいと感じた。 **P.2**
-
- Q/04** 投資家が「BRO-LOCK」を体験できるモデルルームのようなところがありますか？ **P.2**
-
- Q/05** 販売パートナーとの提携戦略については、下半期も取り組んでいきますか？ **P.2**
-
- Q/06** ストックビジネスだと四半期ベースで利益が積み上がるイメージがありますが、まだまだ下期偏重と見たほうが良いでしょうか？ **P.3**
-
- Q/07** 上場後、より幅広い層からの入社希望者が想定されますがその中で、今後のアピールポイントとなる御社のさらなる強み、また期待される社員像をお聞かせください。 **P.3**
-

Q/01 提携先が増加しているとのことですが、どの程度の売上アップが見込めますか？

- A** さまざまな提携がスタートし、順調に稼働していますが、今期への影響額は現状では未知数となっています。すでに契約や工事が進んでいる案件もありますので、売上貢献は確実にあるものと考えております。

Q/02 納期の一部後ろ倒しが発生した主な要因について教えてください。

- A** 一定の地域で6月度に工事が集中したことで施工店の確保ができず、工事完了日程が7月以降に延期になったり、弊社での工事は完了しているものの、NTTの回線開通時にマンション棟内に入線できず同じく7月以降に延期になった案件が出たことが主な要因となります。

Q/03 支店の名称がお客様や投資家にとってわかりにくいと感じた。

- A** ご助言ありがとうございます。
参考にさせていただき、どのように変更するのが良いか実際に検討させていただきます。

Q/04 投資家が「BRO-LOCK」を体験できるモデルルームのようなところはありませんか？

- A** 「BRO-LOCK」を体験できる場所は、現状では提供しておりません。
ただし、各地に導入物件があり、実際にご導入いただいたオーナー様の許可があれば現地で体験いただくことは可能となっております。

また、モデルルームではありませんがデモ機のご用意があります。実際のマンションではないものの、「BRO-LOCK」の実物を操作いただくことでイメージが湧き易くなります。

Q/05 販売パートナーとの提携戦略については、下半期も取り組んでいきますか？

- A** 引き続き取り組んでいきます。
また、リリース可能な提携先については、随時開示していきます。

Q/06 ストックビジネスだと四半期ベースで利益が積み上がるイメージがありますが、まだまだ下期偏重と見たほうが良いでしょうか？

- A** 仰る通り、下期偏重となっています。
ただし、まだ公開できない部分があるものの、水面下ではマーケティングの段階ですが新たな施策を進めています。そのような中で、少しでも下期偏重というものを打開したいと考えています。

Q/07 上場後、より幅広い層からの入社希望者が想定されますがその中で、今後のアピールポイントとなる御社のさらなる強み、また期待される社員像をお聞かせください。

- A** アピールポイントについてはさまざまありますが、ここでは主に2つお伝えいたします。
- 1つは経営理念にも掲げているES=【Employee Satisfaction（社員満足）】、つまりは社員満足度を創業以来追求しており、福利厚生施策に注力するなど、我々の根幹の部分だと考えております。社員を大事にするというトップの姿勢と、社員同士が非常に仲がよく、協力して助け合うという企業風土があります。
- また、採用活動においても、そのような社風が好きだという方に入社してもらっていますので、全社一丸となって動く体制となっています。さらに社員数が増えても、このESを大事にするという考えや思いは薄れることがないよう進めてまいります。
- もう1つは経営理念のCS=【Customer Satisfaction（顧客満足）】、つまりはお客さま満足度の向上です。お客さまのお役に立つという点において他社にはない強みが確立しつつあります。
- お客さまに喜んでいただき、お客さまのお役に立つ社員を育てる。そのような会社だということが強みです。また、お客さまに喜んでいただくことを喜ぶ社員、そのために努力する社員が私の期待する社員像となります。