



2023年3月28日

各 位

会社名 株式会社 R o b o t H o m e  
代表者名 代表取締役 CEO 古木 大咲  
(コード番号: 1435 東証プライム)  
問合せ先 取締役執行役員 CFO 安井 慎二  
(TEL. 03-6447-0651)

### 上場維持基準の適合に向けた計画書提出のお知らせ

当社は、基準日である2022年12月31日時点において、プライム市場の上場維持基準を充たしていないことから、下記のとおり上場維持基準の適合に向けた計画を作成しましたので、お知らせいたします。

#### 記

#### 1. 当社の上場維持基準の適合状況及び計画期間

当社の2022年12月31日時点におけるプライム市場の上場基準への適合状況は、以下のとおりとなり、流通株式時価総額については基準に適合しておりません。当社は下表のとおり、流通株式時価総額に関しては2024年12月末までに上場維持基準に適合するために、次のとおり各種取組を進めてまいります。

	株主数	流通株式数	流通株式時価総額	流通株式比率
当社の状況 (2022年12月31日 時点)	25,384人	460,097単位	80億円	50.49%
上場維持基準	800人	20,000単位	100億円	35%
適合状況	適合	適合	不適合	適合
計画期間	—	—	2024年12月末	—

※適合状況は、東京証券取引所が基準日時点で把握している当社提出の「株券等の分布状況等」をもとに判定を行ったもので、流通株式時価総額は、流通株式数に、事業年度の末日以前3ヶ月間の日々の終値の平均値を乗じて算出しております。

#### 2. 上場維持基準への適合に向けた取組の基本方針

当社は、流通株式時価総額を向上させ、2024年12月末までに、プライム市場の上場維持基準である、流通株式時価総額100億円に適合させることを基本方針といたします。流通株式時価総額の構成要素である、「株価」の向上を中心に取組みつつ、既に基準を満たしている流通株式比率も含めた取組も考慮したうえで、上場維持基準への適合を進めてまいります。

### 3. 課題及び取り組み内容

当社グループでは、各年の昨年対比営業利益成長率 30%以上の達成を目指しております。

過年度実績では、2021年12月期の営業利益 299 百万円、2022年12月期の営業利益 645 百万円を達成致しました。また、2023年12月期の連結業績予想では営業利益 850 百万円の達成を目標としております。業績予想が達成されることにより、直近3年間で営業利益成長率は49.15%と高い水準で推移することとなります。

また、当社グループでは、管理戸数及びIoT導入戸数の増加を前提とした、ストック型ビジネスの収益拡大を事業戦略の基本方針と位置付けております。上記の基本方針に従い、後に記載する事業戦略を着実に実行し、2024年12月期の管理戸数28,000戸以上の達成並びにIoT導入戸数12,000戸以上の達成をすることにより、2024年の昨年対比営業利益成長率30%以上の達成は可能であると考えております。

各年の昨年対比営業利益成長率30%を前提としたとき、当社グループの業績推移及びKPI(重要業績評価指標)の成長性については以下のように考えております。

#### <実績及び営業利益成長率30%を前提とした業績推移>

		2021/12	2022/12	2023/12	2024/12
		(実績)	(実績)	(予想)	(予想)
売上高	千円	4,090,000	5,421,000	8,500,000	13,000,000
営業利益	千円	299,000	645,000	850,000	1,105,000
成長率	%	-	115.7%	31.7%	30.0%
当期純利益	千円	373,000	719,000	800,000	1,040,000
PER	倍	81.99	39.30	21.91	21.91
時価総額	億円	229	158	175	227
流通株式比率	%	50.93%-	50.49%	50.49%	50.49%
流通株式時価総額	億円	116	80	88	115

#### <KPIの成長性>

		2021/12	2022/12	2023/12	2024/12
		(実績)	(実績)	(目標)	(目標)
管理戸数	戸	25,866	26,103	26,500	28,000
IoT導入戸数	戸	9,961	10,509	11,000	12,000

以上から、流通株式時価総額の向上に向け、当社では、(1)「事業戦略の遂行」(2)「IR活動の継続的な実施」を最優先で対応し、これら取組で不足する場合に、(3)「流通株式数の増加」に取り組んでまいります。

## (1) 事業戦略の遂行

### <AI・IoT 事業>

AI・IoT 事業については、不動産経営の自動化を目指す賃貸住宅 IoT プラットフォーム「Residence kit」の継続的な開発・運用及びサービス提供をしております。

今後も、更なる Residence kit サービスの拡大のため、以下を重点的に取り組んでまいります。

#### ・IoT 導入戸数の増加

当社グループでは、IoT の販売戸数の増加に向け、「Residence kit」の継続的な開発・運用を行っております。

その取り組みとして、パナソニック株式会社エレクトリックワークス社（以下、パナソニック社）とインターホンシステムの共同開発を行うなど、利便性の向上に努めております。パナソニック社と共同開発したインターホンシステムは、当社グループが開発している投資用不動産のみならず、他社の開発する中・大型マンションへの導入も可能になります。また、「Residence kit」は、当社グループで開発する投資用不動産の標準仕様となるため、income club 事業の更なる成長と共に導入戸数の増加も図ることができます。上記取組によって、2023年12月期のIoT導入戸数11,000戸以上、2024年12月期のIoT導入戸数12,000戸以上の達成を目指してまいります。

#### 賃貸住宅の入居者アプリと連携できるインターホンをパナソニックとResidence kit社が共同開発

##### パナソニック株式会社エレクトリックワークス社と、当社子会社株式会社Residence kitがインターホンシステムを共同開発

##### 2023年2月 関東エリアに第一号物件竣工

Residence kit社が開発した入居者アプリ「Residence kit for Customer（以下、入居者アプリ）」は、IoT機器の操作だけでなく、入居している物件の管理会社とのやり取りがアプリひとつで行うことができ、これまで累計2万5千人を超えるユーザー様にご利用いただきました。この度の共同開発で、パナソニック社が開発したマンションインターホン機器とのアプリ連携を行い、パナソニック社も入居者アプリとの連携のためのマンションインターホン機器のソフトウェア開発を行いました。パナソニック社の開発するマンションインターホンは、共同住宅用自動火災報知設備となるため、現在当社が開発している集合住宅だけではなく、中・大型のマンションにも導入することが可能となります。



(上段) 竣工物件の3D外観イメージ

(下段) Residence kit for Customer（入居者アプリ）とパナソニック製マンションインターホン

### <PM プラットフォーム事業>

PM プラットフォーム事業につきましては、AI・IoT などのコアテクノロジーを活用した賃貸管理 RPA システム「Residence kit for PM」を導入することにより業務効率化された PM 業務を実施し、安定したストック収益の確保に努めてまいりました。今後も、更なるストック基盤を拡大すべく、以下2点を重点的に取り組んでまいります。

システム「Residence kit for PM」を導入することにより業務効率化されたPM業務を実施し、安定したストック収益の確保に努めてまいりました。今後も、更なるストック基盤を拡大すべく、以下2点を重点的に取り組んでまいります。

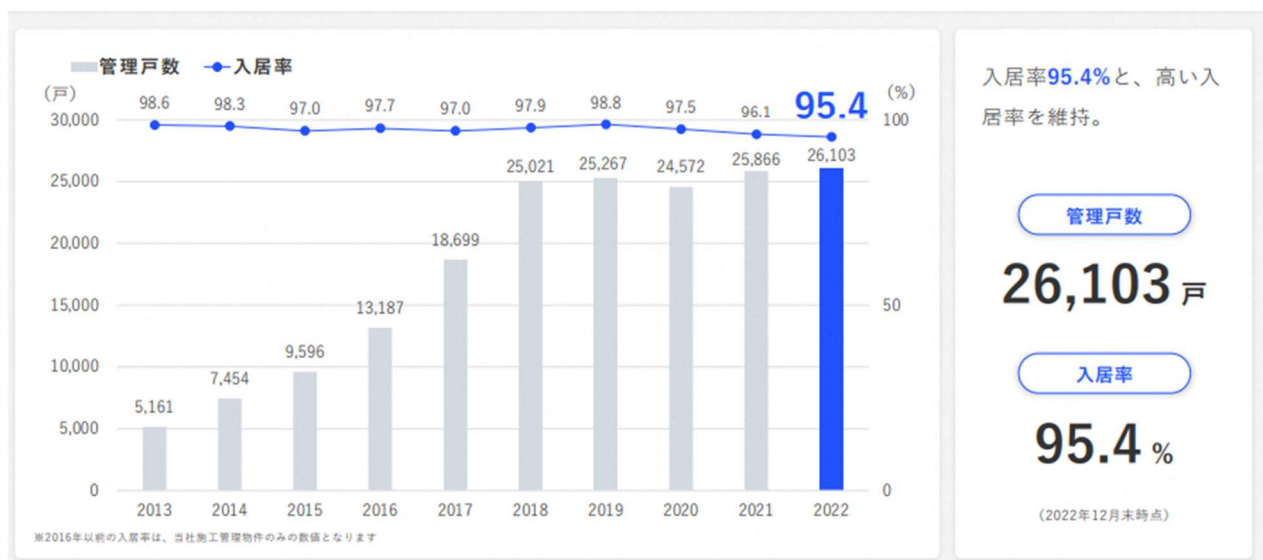
- ・管理戸数増加の施策

管理戸数増加の施策については、広告配信による認知度の向上、不動産開発業者へIoT活用のご提案からの管理受託、不動産オーナーへIoT販売からの管理受託、管理会社のM&Aによる拡大を行うことで、管理戸数の増加を図ってまいります。

- ・PM周辺領域への取組による収益最大化施策

当社グループでは、自社保証シェアの拡大、並びにメンテナンス領域の自社内製化など、PMプラットフォーム事業の収益基盤の拡大に向け、周辺領域の事業拡大に取り組んでおります。今後の取組として、自社保証シェアの更なる拡大、メンテナンス領域での更なる収益性の向上など、既に取り組んでいる事業の着実な成長及びまだ拡大していない領域にも着手をすることで、PM周辺領域の更なる収益最大化を図ってまいります。

高い入居率を維持した安定したストック収入



<income club 事業>

income club 事業については、不動産投資マーケットプレイス「income club」において、投資用不動産を閲覧・検討・購入できるサービスを提供しております。

今後も更なる収益基盤の安定化に向けて、以下を重点的に取り組んでまいります。

- ・在庫回転率の高いビジネスモデルの構築

現在、income club 事業では、購入～土地契約・施工～管理までワンストップでの不動産投資が可能になる、新たな income club プラットフォームのアプリを開発しております。

当アプリを使用することで建物建築後に引き渡しを行う「建売モデル」から、土地引渡後に建築を請負

なる、新たな income club プラットフォームのアプリを開発しております。

当アプリを使用することで建物建築後に引き渡しを行う「建売モデル」から、土地引渡後に建築を請負う「売建モデル」へ、ビジネスモデルを効率的に移行することが可能となります。以上から、当ビジネスモデルの運用により、在庫回転率の高いビジネスモデルの運用が可能となり、資金効率の良いビジネスモデルへとシフトチェンジをすることが可能になります。

当ビジネスモデルを2023年度12月期第3四半期以降から順次展開することを想定しており、今後のincome club事業の更なる成長と収益基盤の安定化を図ってまいります。

income club事業、在庫回転率の高いモデルへシフトチェンジ —— 新たなincome clubプラットフォーム、アプリ開発開始 ——



## (2) IR活動の継続的な実施

当社では、機関投資家及びアナリスト向けの決算説明会を年2回実施、スモールミーティングを四半期の都度開催するほか、海外投資家にも分かりやすい情報提供のため、四半期ごとの決算短信及び決算説明資料等の英文開示の対象書類についても拡充をしております。また、当社IRサイトにて当社事業のトピックスを積極的・継続的に開示をすることで、当社理解に資する情報の提供をしております。

今後上記記載のIR活動を継続的に実施することで、投資家並びに株主の皆さまとのコミュニケーションを高めてまいります。

## (3) 流通株式数の増加

当社では、流通株式時価総額を高めるためには、「株価」と「流通株式数」のいずれかまたは両方の向上が必要と考えております。向上策として、上記の(1)事業戦略の遂行及び(2)IR活動の継続的な実施の取り組みを実施することで上場維持基準の達成が見込めると考えておりますが、外部的要因等により流通株式時価総額の増加が見込めない状況が発生した場合には、役員及び利害関係者の保有する当社株式の一部売却についても検討してまいります。

但し、株式市場への大量放出は株価下落の原因になり得ることから、市場の動向に注視しながら有効な方法を検討してまいります。

以上