

2024年2月19日

各 位

会 社 名 株式会社ブロードエンタープライズ
代 表 者 名 代表取締役社長 中西 良 祐
(コード番号：4415 東証グロース)
問 合 せ 先 執行役員 経営企画室 室長 畑 江 一 生
(TEL 06-6311-4511)

2023年12月期 通期決算説明会書き起こし

2024年2月14日に開催しました2023年12月期 通期決算説明会につきまして、当日のご説明内容書き起こし及び皆様からいただいた主なご質問をまとめましたので、お知らせいたします。

なお、本開示は皆様のご理解をより一層深めることを目的に、当社が自主的に実施するものであります。決算内容の詳細につきましては、下記の決算短信及び決算説明資料をご覧ください。

記

■2023年12月期 通期決算説明会 全文書き起こし

※本稿はSCRIPTS Asia株式会社の協力により、書き起こされたものです。

※理解促進のため、一部内容の加筆修正を行っております。

【参照資料】

[2023年12月期 通期決算短信](#)

[2023年12月期 通期決算説明資料](#)

[中期経営計画策定のお知らせ](#)

以 上



株式会社ブロードエンタープライズ

2023年12月期 通期決算説明会

2024年2月14日

イベント概要

[企業名] 株式会社ブロードエンタープライズ

[企業 ID] 4415

[イベント種類] 決算説明会

[イベント名] 2023 年 12 月期 通期決算説明会

[決算期] 2023 年度 通期

[日程] 2024 年 2 月 14 日

[開催場所] インターネット配信

[登壇者] 3 名

代表取締役社長 中西 良祐 (以下、中西)

執行役員 経営企画室 室長 畑江 一生 (以下、畑江)

執行役員 経理部 部長 渡邊 宗義 (以下、渡邊)

登壇

栢本：定刻となりましたので、ただいまより、株式会社ブロードエンタープライズ 2023 年 12 月期通期決算説明会を開催いたします。

この度はご視聴いただき、誠にありがとうございます。司会を務めさせていただきます、ブロードエンタープライズの栢本と申します。どうぞよろしくお願いいたします。

それでは、ただいまより、2023 年 12 月期通期決算内容についてご説明いたします。

中西：皆様、本日はお忙しい中ご参加いただき誠にありがとうございます。改めましてブロードエンタープライズ代表の中西でございます。本日 2023 年 12 月期の通期決算報告をさせていただきます。よろしくお願いいたします。

株主のみなさまへ
~2023年の総括及び2024年以降の成長について~

上場2年目を経験して
2023年度は東証グロース市場に上場して2年目の年でした。事業の一番の成果は、『B-CUBIC Next』および『BRO-ROOM』によるフロー収益事業が確立したことです。結果として上方修正するにいたり、業績向上こそが何よりのIRだと改めて感じた1年となりました。

2024年について
2024年度は中期経営計画の初年度として大変重要かつ変革を迎える1年となります。『B-CUBIC』『BRO-LOCK』『BRO-ROOM』などの既存事業の強化やブラッシュアップはもちろんのこと、賃貸経営の収支を改善させるAIシステムの開発に着手し、当社最大の強みである初期導入費用0円のファイナンスモデルを掛け合わせることで、マンションISP領域からAIとファイナンスを強みとした不動産Tech領域へとシフトチェンジします。

株主のみなさまへメッセージ
いつもご支援いただきありがとうございます。今後も利益の成長に主眼をおき、企業価値を高めていく所存です。また、株主優待・配当政策も含め少しでも株主のみなさまに還元できるよう社員一同日々全力を尽くしてまいります。今後とも、中長期的に当社をご支援賜りますようお願い申し上げます。

株式会社ブロードエンタープライズ
代表取締役 中西 良祐

まずは、株主のみなさまへというところになりますが、2023 年は上場 2 年目という年でありました。事業の一番の成果は、B-CUBIC Next および BRO-ROOM によるフロー収益事業が確立したことです。結果として上方修正するに至り、業績向上こそが何よりの IR だと改めて感じた 1 年となりました。

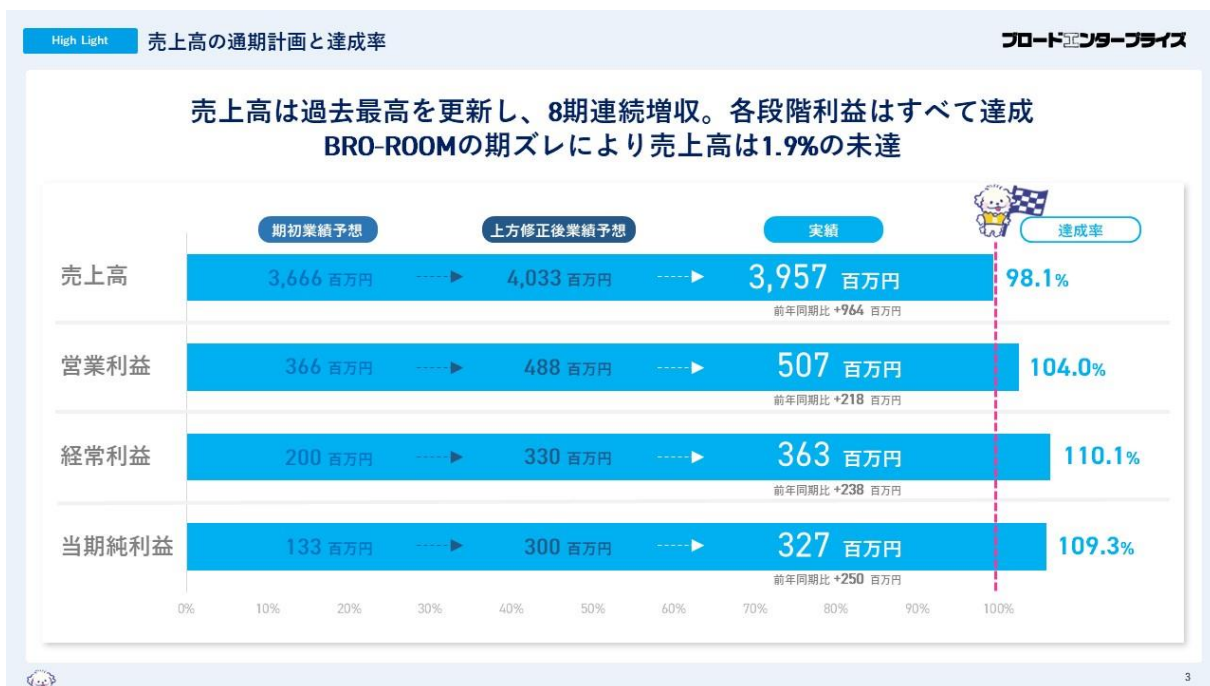
2024 年は中期経営計画の初年度として大変重要かつ変革を迎える 1 年となります。B-CUBIC、BRO-LOCK、BRO-ROOM など、既存事業の強化やブラッシュアップはもちろんのこと、賃貸経営

の収支を改善させる AI システムの開発に着手し、当社最大の強みである初期導入費用 0 円のファイナンスモデルを掛け合わせることで、マンション ISP 領域から AI とファイナンスを強みとした不動産 Tech 領域へのシフトチェンジの年にして参ります。

株主のみなさまにおかれましては、いつもご支援いただきありがとうございます。今後も利益の成長に主眼を置き、企業価値を高めていく所存でございます。

また、株主優待、配当政策も含めて少しでも株主の皆様へ還元できるよう、社員一同、日々全力を尽くしてまいります。今後とも中長期的に当社をご支援賜りますようお願い申し上げます。

では早速、売上高の通期計画と達成率をご報告いたします。

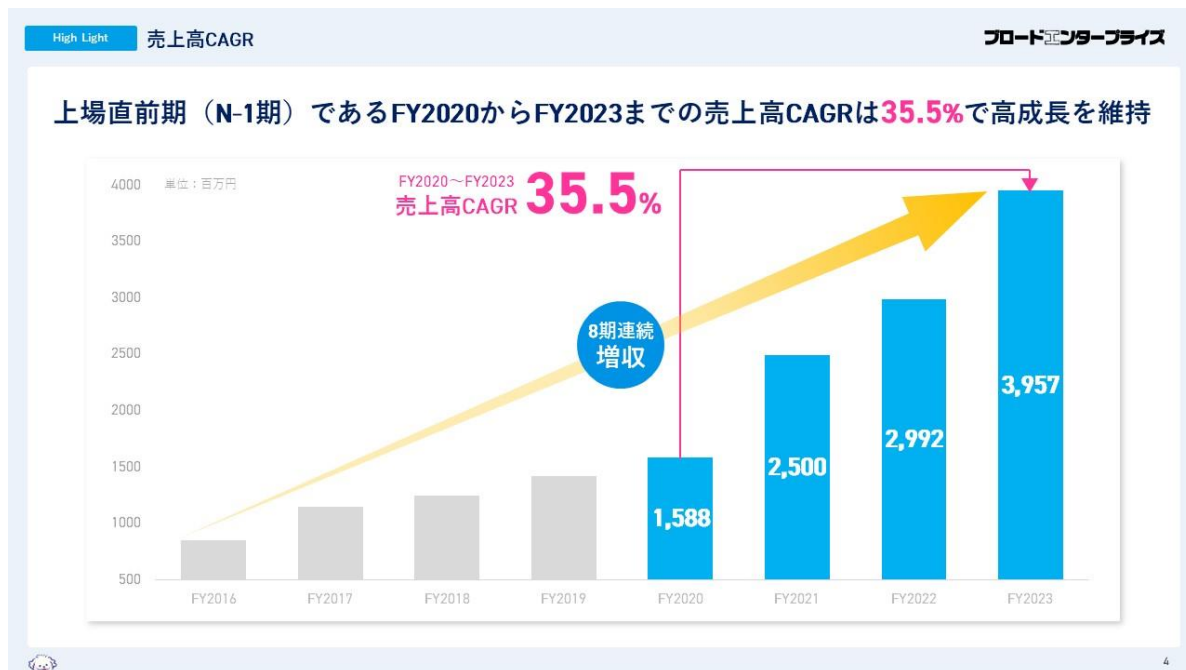


売上高は過去最高を更新し、8期連続増収と、各段階利益は全て達成となりましたが、BRO-ROOMの期ズレが発生し、売上高は1.9%の未達となってしまいました。

こちら、ご心配ご迷惑おかけして大変申し訳ございません。また後ほどこの期ズレの原因と対策というところでお話をさせていただきます。

売上高 39 億 5,700 万円と、営業利益 5 億 700 万円、経常利益 3 億 6,300 万円、当期純利益 3 億 2,700 万円という着地でございました。

売上高の CAGR です。



上場直前期の 2020 年から 2023 年までの売上高 CAGR は 35.5%、高成長をしております。

次に通期決算概要となります。

Quarterly Update 損益計算書（前年同期比較） フロードエンタープライズ

売上高・利益共に好調に推移。売上高の前年同期比は**+32.2%**で過去最高を更新
 当期純利益は税率の変更の影響もあり、前年同期比で約**250百万円**の増加

(単位:百万円)	累計期間 (1-4Q)			
	FY2022 実績	FY2023 実績 増減額 増減率		
売上高	2,992	3,957	+964	+32.2%
売上原価	1,437	2,110	+672	+46.8%
売上総利益 (粗利)	1,555	1,847	+291	+18.8%
販売費及び一般管理費	1,265	1,339	+74	+5.9%
営業利益	289	507	+217	+75.1%
経常利益	125	363	+237	+188.4%
当期純利益	77	327	+250	+321.7%

トピックス

- B-CUBIC Next と BRO-ROOM によるフロー売上高の積み上げが増収を牽引。
- 既存事業と比較して粗利率が低い BRO-ROOM の販売比率が増加したことにより粗利率は減少 (52.0%→46.7%) したが、粗利額は増加 (1,555 百万円→1,847 百万円)。
- 販管費は採用人数や外注費を抑えたことにより上昇を抑制。
- 当期純利益は税率の変更の影響により 84 百万円の増加および売上高に比例し増加。

7

売上高は 39 億 5,700 万円、前年同期比 32.2%成長となります。

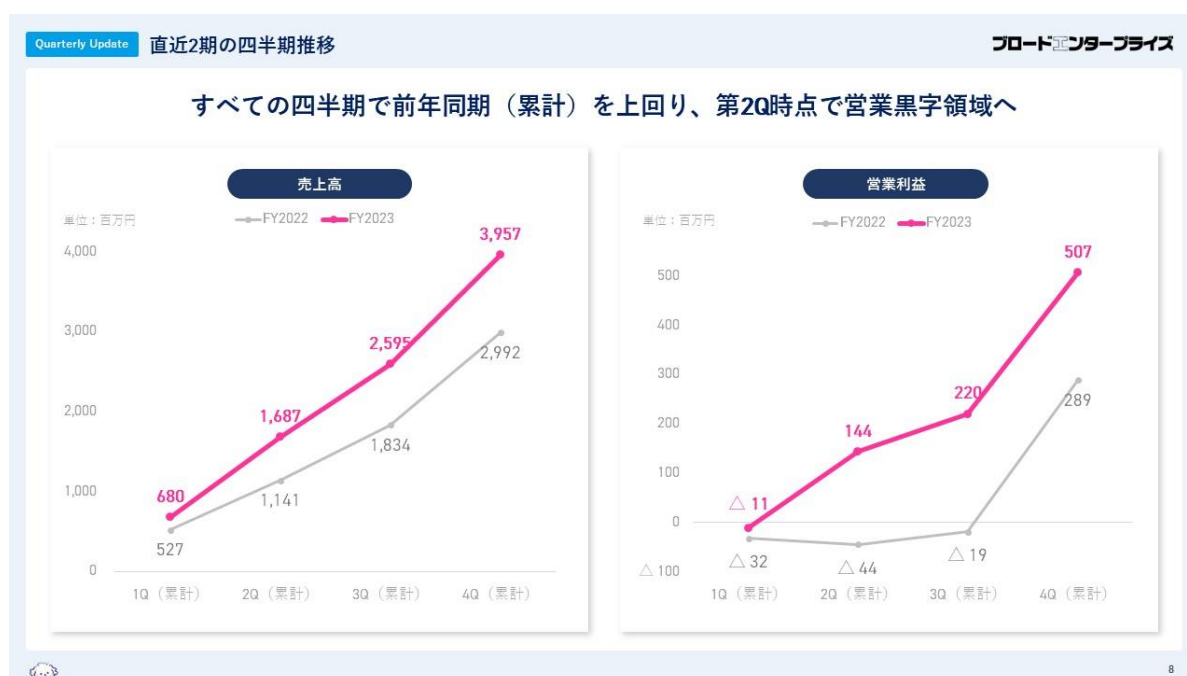
B-CUBIC Next と BRO-ROOM によるフロー売上高の積み上げが増収を牽引しております。

既存事業と比較して、粗利率が低い BRO-ROOM の販売比率が増加したことにより、全体の粗利率は減少しましたが、粗利総額は増加したという結果になっております。

販管費は採用人数や外注費を抑えたことにより、上昇を抑制しております。

また当期純利益は、税率の変更の影響により、8,400 万円の増加、および売上高に比例して増加しております。

直近 2 期の四半期推移です。



売上高、営業利益ともに前年を上回って進捗しております。

また営業利益に関しては、2Q から黒字領域へと転換しております。

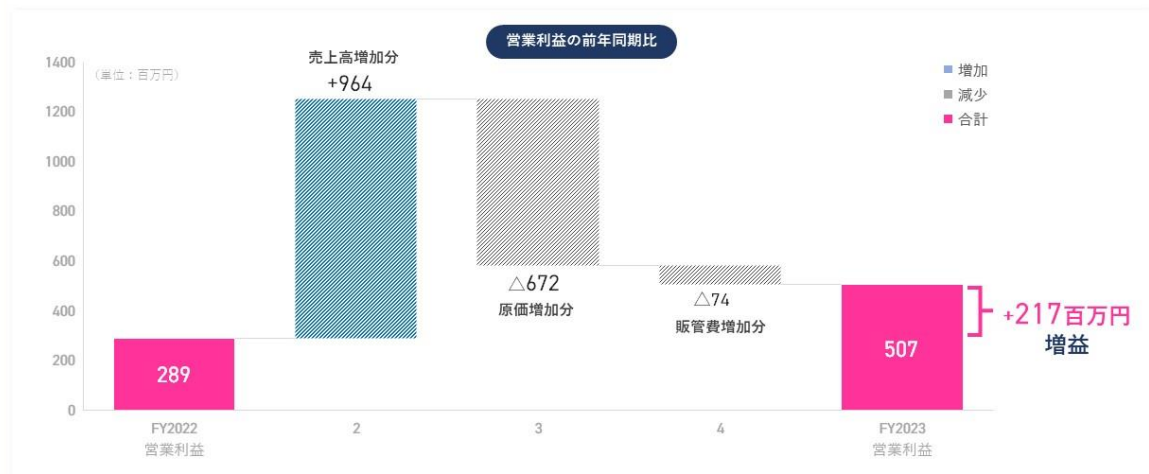
売上高・営業利益に比例し、順調に推移



経常利益、当期純利益に関しましても、2022年を上回って順調に推移しております。

営業利益の変動要因分析です。

増収増益によりコスト増加を吸収。パートナー施策を強化し、採用人数を前年度より抑えたことで、販管費を想定よりも圧縮。前年同期比では**+217百万円**の増益で着地



2022年の営業利益2億8,900万円に対して、増収増益によってコスト分を吸収し、結果的に2億1,700万円の増益でトータル5億700万円の着地となりました。

事業別の工事完了数です。

Quarterly Update 事業別ハイライト ロードエンタープライズ

事業別工事完了数

	会計期間 (4Q)				累計期間 (1-4Q)				
	FY2022	FY2023			FY2022	FY2023			
	実績	実績	増減額	増減率	実績	実績	増減額	増減率	
B-CUBIC/ B-CUBIC Next	234棟	377棟 <small>B-C : 70棟 Next : 307棟</small>	+143棟	+61.1%	B-CUBIC/ B-CUBIC Next	1,026棟	1,305棟 <small>B-C : 558棟 Next : 747棟</small>	+279棟	+27.2%
BRO-LOCK	135棟	65棟	△70棟	△51.9%	BRO-LOCK	221棟	214棟	△7棟	△3.2%
BRO-ROOM	72室	68室	△4室	△5.6%	BRO-ROOM	72室	93室	+21室	+29.2%

11

4QはB-CUBIC、B-CUBIC Nextで377棟、BRO-LOCKで65棟、BRO-ROOMで68室という結果、累計はB-CUBIC、B-CUBIC Nextが1,305棟、BRO-LOCKが214棟、BRO-ROOMが93室という着地です。

事業別売上高です。

Quarterly Update 事業別売上高 (前年同期比較) ロードエンタープライズ

B-CUBIC Next・BRO-ROOMが増収・増益を牽引

(単位: 百万円)	累計期間 (1-4Q)			
	FY2022	FY2023		
	実績	実績	増減額	増減率
売上高	2,992	3,957	+964	+32.2%
ストック売上高合計	1,670	1,825	+154	+9.3%
- B-CUBIC - B-CUBIC Next	1,670	1,825	+154	+9.3%
フロー売上合計	1,322	2,132	+810	+61.3%
- B-CUBIC Next	-	952	+952	-
- BRO-LOCK	659	558	△100	△15.2%
- BRO-ROOM	227	327	+99	+43.6%
- その他	434	293	△141	△32.5%

トピックス

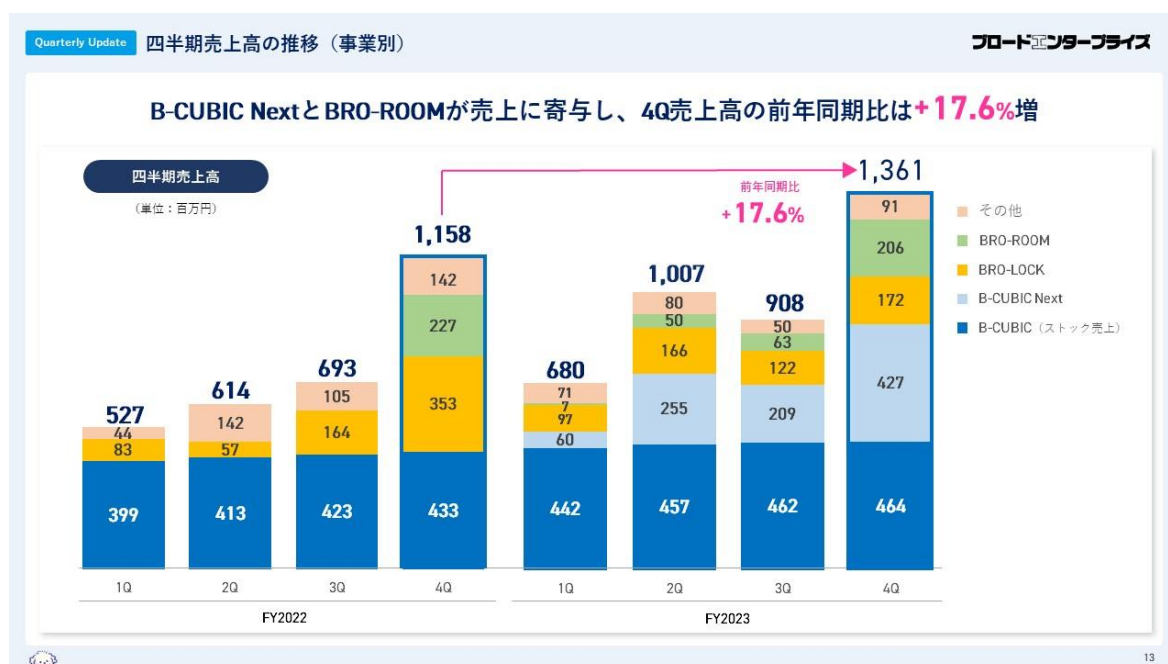
- ストック売上高は導入棟数増加に比例して増加。
- 前期にはなかったB-CUBIC Nextによるフロー売上高が全体の売上高増加の主な要因。
- BRO-LOCK事業の減収はB-CUBIC NextとBRO-ROOM事業に注力したことが主な要因。
- BRO-ROOM事業は3Qより本格稼働し、売上に貢献。

12

売上高約 39 億円のうちストック売上高が 18 億円、フロー売上高が 21 億円で、各フロー売上の事業別は記載の通りです。B-CUBIC Next は前期になかったもので、フロー売上全体の増加の主な要因となっております。BRO-LOCK の減収分は、B-CUBIC Next と BRO-ROOM 事業に注力したことが主な原因で、減収した分 BRO-ROOM の売上が上がっている状況となっております。

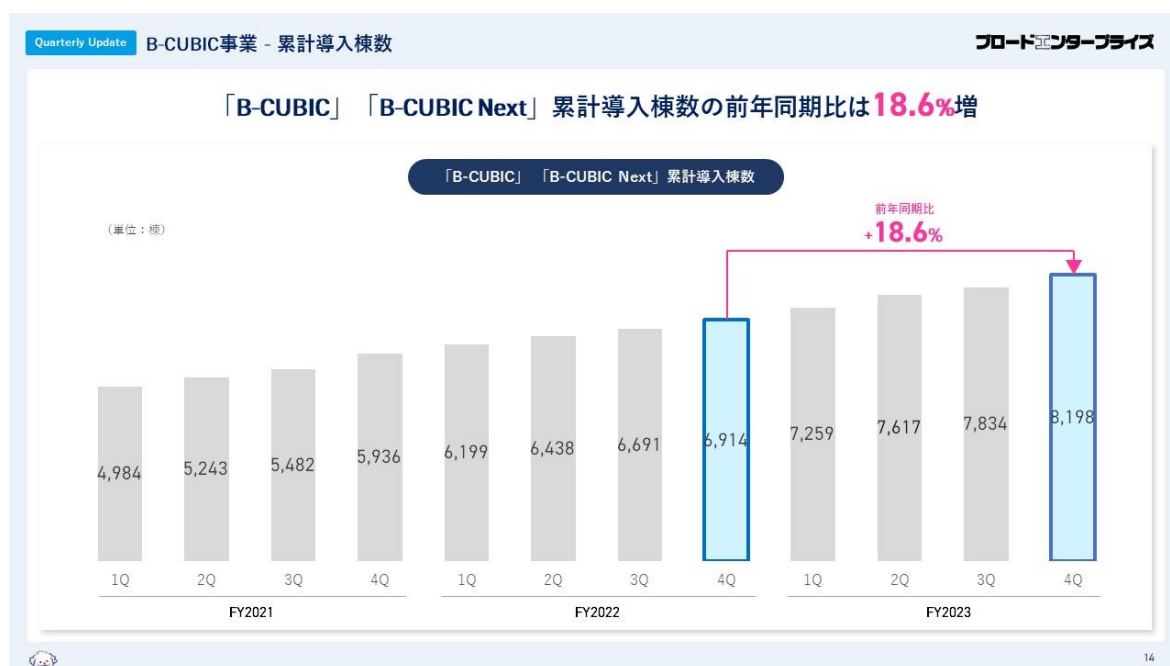
BRO-ROOM に関しては、昨年第 3Q より営業を本格的に稼働し、着地は 3 億 2,700 万円となっております。

四半期売上高の推移です



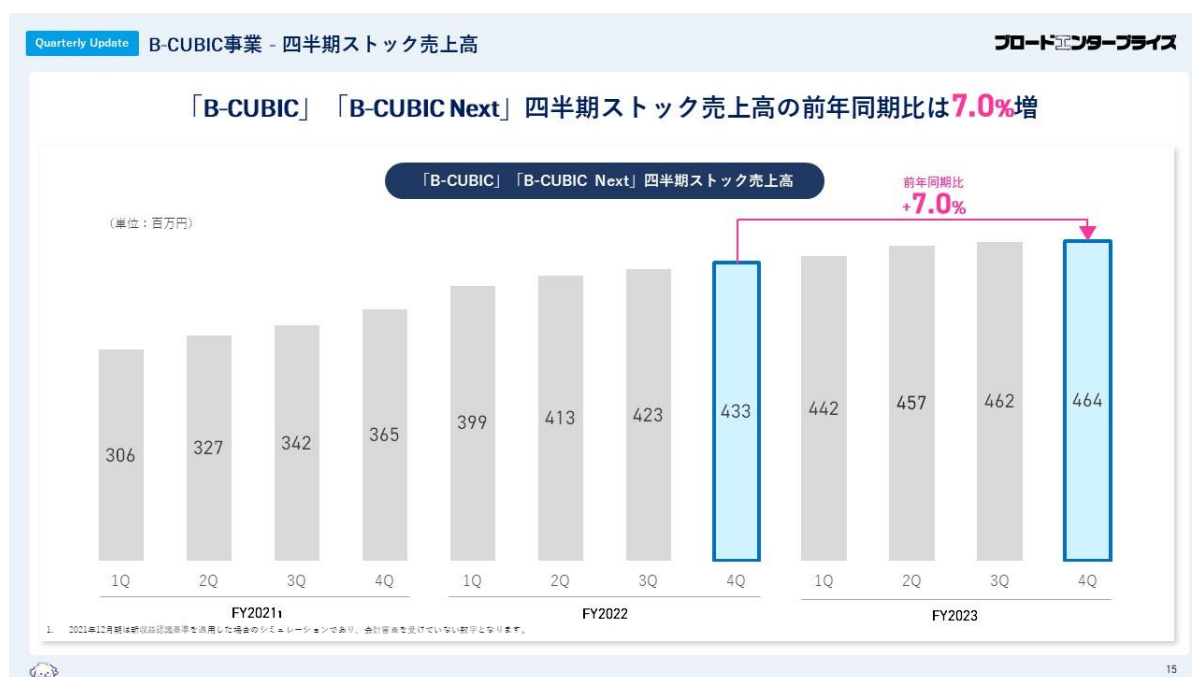
前年同期比+17.6%成長で着地しております。

B-CUBIC、B-CUBIC Next の累計導入棟数です。



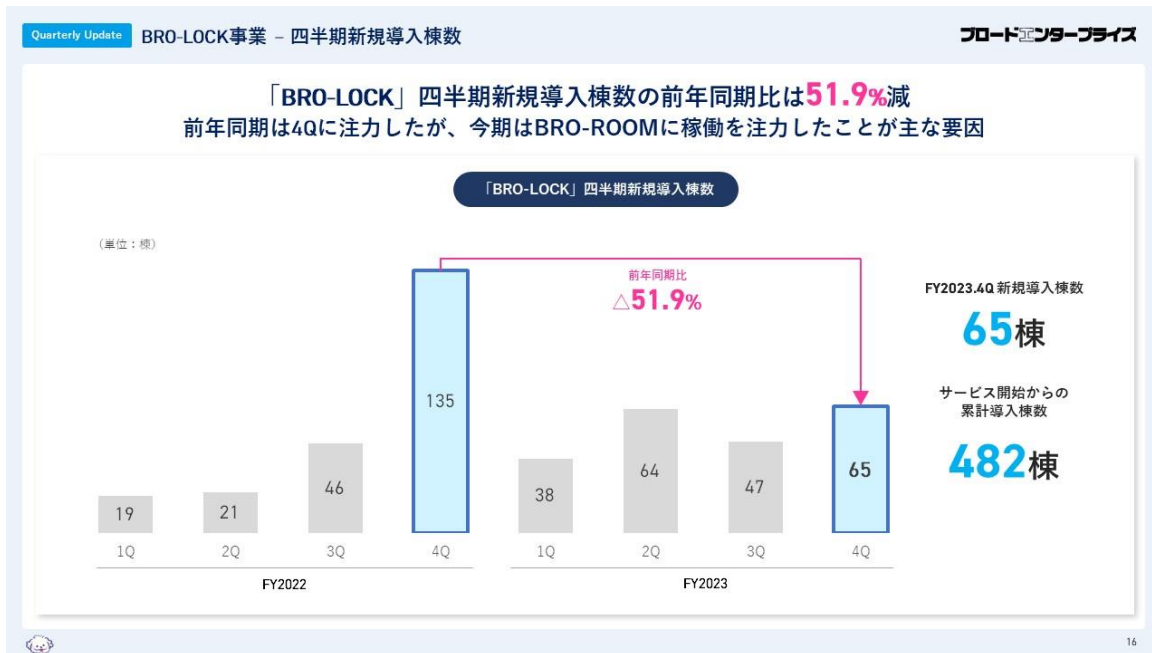
前年同期比 18.6%増で、累計導入棟数が 8,000 棟を超えてきました。

ストック売上高です。



前年同期比 7%増となります。

BRO-LOCK の新規導入棟数です。



BRO-LOCK が第 4Q の導入棟数が 65 棟で、前年同期比 51.9%減となりましたが、後ほどご説明させていただきたく総粗利獲得の狙いがあり、BRO-LOCK に比べ BRO-ROOM に稼働を注力したことが要因となります。

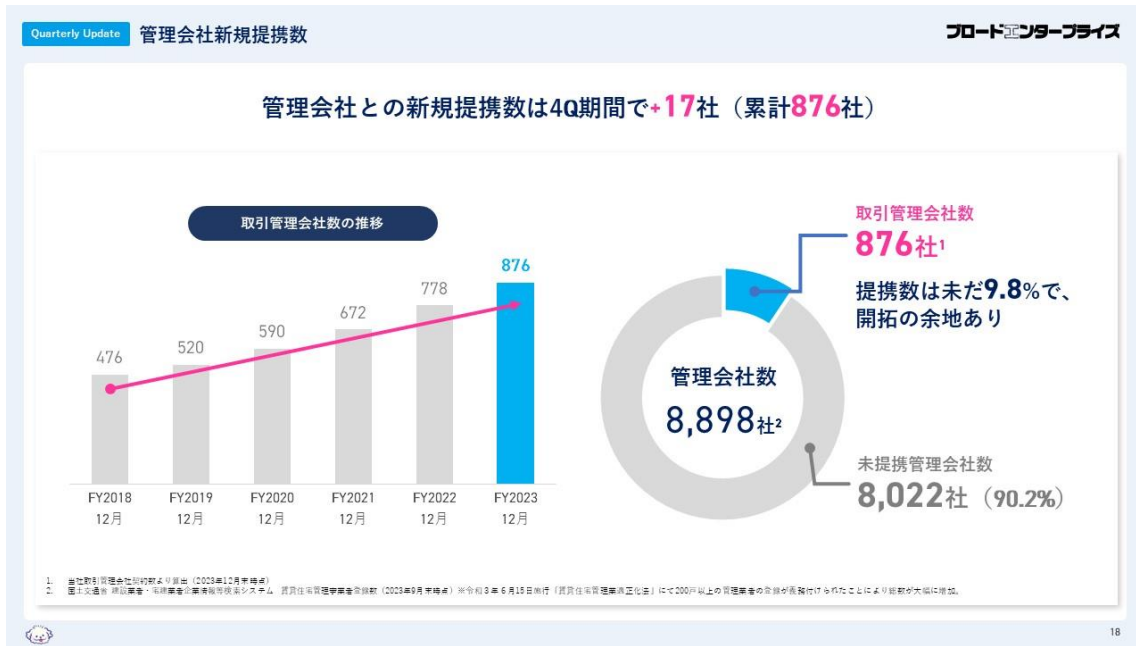
BRO-ROOM の新規導入棟数です。



まず、売上高目標を 2 億 5,000 万円と掲げておりましたが、実績は 3 億 2,700 万円、131%達成となりました。

ただし、今回の売上高 1.9%未達の要因が期ズレというところで、実際は受注残として 40 室以上が、2024 年に流れてしまったというところが、反省点となっております。

新規の管理会社様の提携数です。



毎年順調に増加しております。

販売代理店新規取引数です。

Quarterly Update 販売代理店新規取引数 フロートエンタープライズ

販売代理店との新規取引数は4Q期間で+8社（累計59社）

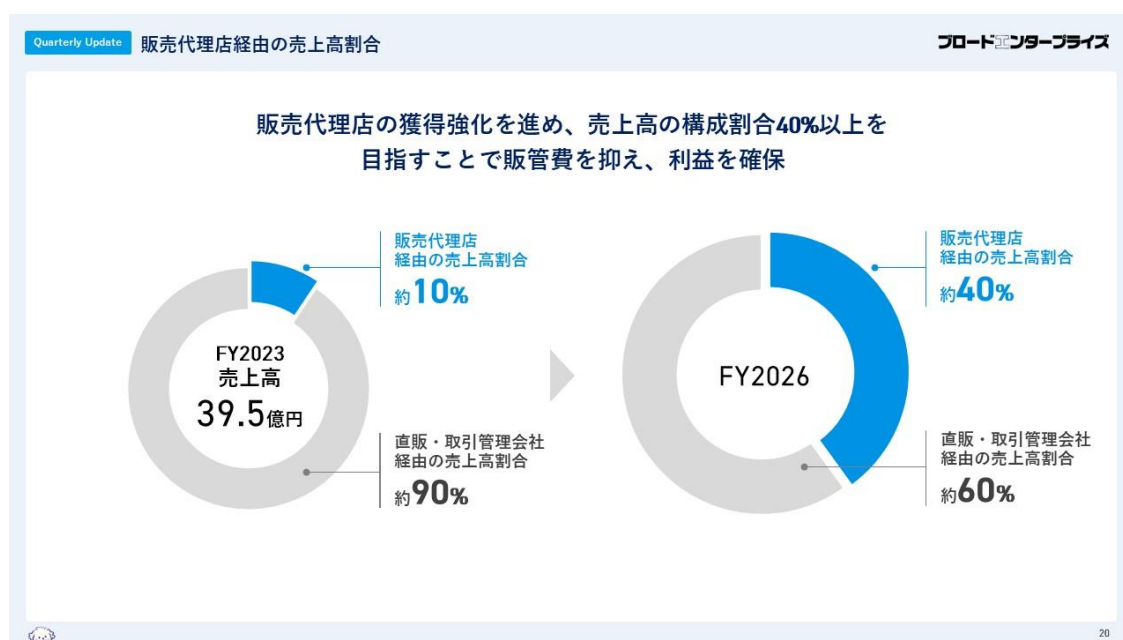
	定義	人件費	特徴	方向性
直販	当社の営業社員	増員とともに増加	採用人数、教育、販売数等がある程度 コントロール可能	毎年 10~20名 前後の新卒採用を継続
販売代理店	営業代理店、リフォーム会社、ガス会社等 59社¹	増加せず	人件費を増やさず 売上増加が見込める	年間 20社 以上の新規取引開始を目指す

1. 2023年12月実績

4Q 期間内で新たに 8 社の販売代理店様と提携しました。直販は当社の営業社員となり、人件費は増員とともに増加します。ただし特徴として、採用人数や、教育面、販売数などある程度コントロールが可能というメリットがございます。方向性としては毎年 10 名～20 名前後の新卒採用を継続していきます。2024 年 4 月入社の新卒採用は 12 名を予定しております。一定の退職者もございますので、補充プラスアルファの人数を採用していき、プラスで販売代理店の獲得強化を図ってまいります。

販売代理店様は現状 59 社で、外注になりますので、特徴として人件費を増加させずに売上増加を見込めるというところで年間 20 社以上の新規取引開始を目指していきます。

販売代理店経由の売上高構成割合です。



2023 年の割合は約 10%です。2026 年は中計の最終年度になりますが、構成割合 40%を目指します。しっかりと販管費をコントロールし、利益を出しやすい環境を作ってまいります。販管費をいかに抑えていくかが重要ですので、販売代理店様との提携を増やし、Win-Win の関係を構築していくことを目指していきます。

貸借対照表です。

Quarterly Update 貸借対照表 (前期末比較) フロードインタープライズ

(単位: 百万円)	FY2022.4Q (実績)	FY2023.4Q (実績)	増減額	トピックス
流動資産	4,173	5,910	+1,736	<ul style="list-style-type: none"> ■流動資産 主に10年債権の売掛金 (BRO-LOCK、BRO-ROOM) の増加 ■流動負債 短期借入金の増加約5億円 前受金の増加約5億円 ■固定負債 長期借入金の増加約2億円
うち現預金	990	1,112	+122	
固定資産	1,467	1,369	△97	
資産合計	5,640	7,279	+1,638	
流動負債	4,109	5,162	+1,052	
固定負債	1,016	1,257	+241	
負債合計	5,126	6,420	+1,293	
純資産合計	514	859	+344	
負債・純資産合計	5,640	7,279	+1,638	

21

記載の通りとなります。

財務の状況につきまして、3点ご報告があります。

Quarterly Update 財務状況 フロードインタープライズ

財務の状況について

- 1 債権流動化について**

これまで6年債権の流動化しかできていなかったが**10年債権の流動化**を2024年度に実施予定。これにより売掛債権のオフバランス化及び資金の安定性がより強固になる。
- 2 当座貸越枠について**

合計で35億円の当座貸越枠があり、その枠内で**いつでも資金調達が可能**。
- 3 財務制限条項について**
(コペナンツ条項)

各金融機関が当社のビジネスモデルをよくご理解いただいているため当座貸越枠及び借入の締結について**財務制限条項はなし**。

22

今まで債権流動化については、6年債権の流動化しかできておりませんでした。10年債権の流動化が今期実施予定となっておりますので、これによって、売掛債権のオフバランス化および資金の安定性が強固になります。

また、当座貸越枠が合計で 35 億円分あり、いつでも資金調達が可能な状態となっております。最後に財務制限条項についてですが、各金融機関と様々なディスカッションをさせていただく中で、ビジネスモデルをよくご理解いただいております、当社においては、財務制限条項はついておりません。財務状況については以上となります。

続きまして 2024 年 12 月期の通期業績予想です。

Full-year forecasts FY2024 通期業績予想 ロードエンタープライズ

売上高成長率20%、経常利益成長率40%前後の増収増益を見込む

(単位: 百万円)	累計期間 (1-4Q)			
	FY2023	FY2024		
	実績	予想	増減額	増減率
売上高	3,957	4,800	+842	+21%
営業利益	507	788	+280	+55%
経常利益	363	500	+136	+38%
当期純利益	327	333	+5	+2%
当期純利益 (調整後)	※235	333	+97	+41%

トピックス

※FY2023は減資による適用税率変更により法人税等調整額が過少に計上。

減資による影響は一過性のため、法定実行税率34.5%相当の法人税等調整額が発生した場合の税引後利益を算定。

24

売上高成長率 20%、経常利益成長率 40%前後の増収増益を見込んでおります。売上高 48 億円、営業利益 7 億 8,800 万円、経常利益 5 億円、当期純利益 3 億 3,300 万円となります。

2023 年から 2024 年にかけて、当期純利益の伸びが少ないように見えますが、これは 2023 年の減資による適用税率の変更の影響がありました。この影響を加味せず、調整した実際の当期純利益は 2 億 3,500 万円となります。2024 年の目標は 3 億 3,300 万円で、プラス 41%の成長増益を見込んでおります。

目標達成の考え方についてです。

Full-year forecasts 目標達成の考え方① フロートエンタープライズ

- 利益体質の強化を図るため、直販比率を抑え販管費をコントロール
- 事業部制ではなく一人の営業がすべての商材を扱うため、販売数に偏りが出て、商材によっては前年同期を下回る可能性があるが、粗利額・営業利益額は増加

事業部制にすると直販比率が上がり、
販管費も増加

B-CUBIC事業部

BRO-LOCK事業部

BRO-ROOM事業部

直販比率を上げず、販売代理店を増やし、
販管費を抑制

B-CUBIC BRO-LOCK

BRO-ROOM
毎月IoTリノベーション
(直販)

B-CUBIC BRO-LOCK

BRO-ROOM
毎月IoTリノベーション
(販売代理店)

25

左図にあるように、事業部制にすると直販比率が上がり販管費も増加するため事業部制を引いておらず、右図のような、直販と販売代理店の一人一人の営業マンがすべての商材を扱い、全体の粗利額、営業利益額増加を狙います。販売数に偏りが出て商材によっては前年同期を下回る可能性もありますが、例えば BRO-LOCK の売上が落ち込んだとしても、その分 BRO-ROOM が上がるというように、全体の粗利額や営業利益額を確保できる、そういった体制で今期以降取り組みます。

2024 年度の営業利益予想を基に数字を当て込んだ表です。

Full-year forecasts 目標達成の考え方② フロートエンタープライズ

FY2024営業利益 約7.8億円 + 販管費 約15億円 - ストック粗利 約8.4億円 = **FY2024の目標達成に必要なフロー粗利 約14.4億円**

粗利獲得に貢献する商材の販売に注力

商材ごとのフロー粗利のイメージ					
商材	売上単価	粗利率	粗利単価	1契約あたりの棟数・室数	1契約あたりの粗利単価
B-CUBIC Next	100万円 / 棟	50%	50万円 / 棟	1棟	50万円
BRO-LOCK	200万円 / 棟	50%	100万円 / 棟	1棟	100万円
BRO-ROOM	300万円 / 室	30%	90万円 / 室	5室	450万円

26

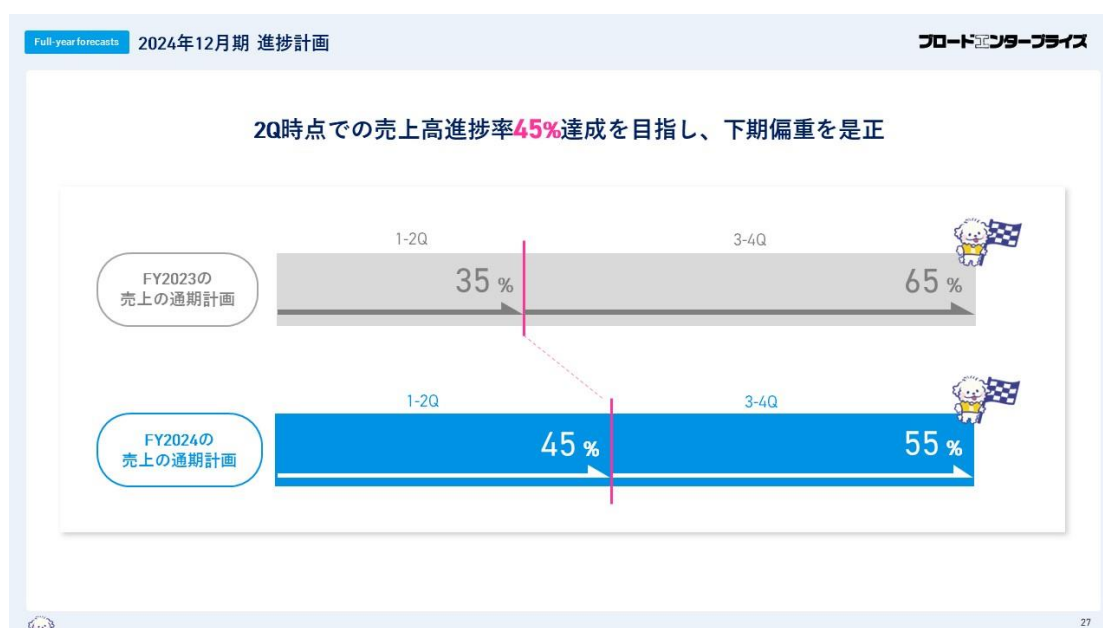
営業利益は約 7.8 億円を見込んでおり、今期販管費予想は約 15 億円です。B-CUBIC によるストック売上高は期初段階からすでに年間数字が見えており、売上高で約 18 億円、原価を引いた粗利が約 8.4 億円を見込んでおります。それぞれを計算すると、フロー粗利が約 14.4 億円になります。

つまりこの約 14.4 億円のフロー粗利を確保すると、営業利益約 7.8 億円が達成できます。

あくまでもイメージになりますが、商材ごとのフロー粗利について、B-CUBIC Next は売上が 100 万円、BRO-LOCK200 万円、BRO-ROOM300 万円、粗利率は B-CUBIC Next、BRO-LOCK が約 50%、BRO-ROOM が約 30%となります。率だけを見ると BRO-ROOM が見劣りしますが、1 契約あたりの粗利額で見ますと、それぞれ 50 万円、100 万円、450 万円となりますので、やはり BRO-ROOM を一番の主力事業に持っていきたいと考えております。

ただし、B-CUBIC や BRO-LOCK も日々お問い合わせをいただいております、そこから BRO-ROOM の案件に繋げていくこともありますので、大きく BRO-ROOM だけに注力するというではありません。

2024 年度売上高の進捗計画です。



2023 年は上半期で 35%、下半期で 65%という下期偏重を是正するため、毎月の売上目標を達成していくことで、下半期に計画数字が固まらないよう取り組んでまいりました。2024 年は上半期で 45%までしっかり結果を出していき、下期偏重を是正していきたいと考えております。

通期達成に向けた 2024 年の取り組みです。

Full-year forecasts 2024年12月期 通期業績予想の主なポイント **ブロードエンタープライズ**

通期達成に向けたFY2024の取り組み

- BRO-ROOMの拡販**
 - ・PDCAのスピードを早め、勝ちパターンを固める事で既存事業と並ぶ**第3の柱に成長**させる。
- 販売代理店経由の売上高向上**
 - ・新規販売代理店の獲得と既存販売代理店経由の売上高をさらに高めることで、代理店経由での**売上構成比率を20%**に引き上げる。
- AIシステムの開発**
 - ・賃貸不動産の**ビッグデータをAI分析**し、当社の初期費用0円ファイナンスモデルと掛け合やす事で、賃貸不動産に更なる価値を提供する。

28

BRO-ROOM の拡販について、PDCA のスピードを早め、勝ちパターンを固めることで既存事業と並ぶ第 3 の柱に成長させてまいります。昨年下半年から本格的に営業開始し、BRO-ROOM もまだ新規事業という位置づけですので、しっかりと柱になるように成長させてまいります。

販売代理店経由の売上高について、2024 年は 10%から 20%に引き上げる目標を立てております。

AI システムの開発について、賃貸不動産のビッグデータを AI にどんどん取り込んで、様々な分析を行い、当社の初期費用 0 円ファイナンスモデルと掛け合わせて賃貸不動産にさらなる価値を提供したいと考えております。

2023 年 12 月期通期決算のご報告は以上となります。

続いて今回は 2024 年から始まります 3 ヶ年の中期経営計画についてご報告させていただきます。



目指すべき姿、方向性です。



昨年、上半期の報告の際に、時価総額 280 億円を目標にすると発表させていただきましたが、実現するためには、やはりこのマンション ISP 領域から脱却して、AI とファイナンスを強みとした不動産 Tech 領域へのシフトチェンジが最も大きなポイントになります。

AI とファイナンスを強みとした不動産 Tech 企業へ

Business Plan AIとファイナンスを強みとした不動産Tech企業へ **ロードエンタープライズ**

賃貸業界を取り巻く課題

- 賃貸業界の課題＝空室が埋まらない+家賃を上げられない
- 課題解決には、現状把握として物件価値や適性家賃の査定が必要
- 現状、入居率・家賃アップの施策は属人的
- さらに、施策が見えてもオーナー様の資金面で身動きが取れないことも多々あり

ISP事業をメインとした事業展開では賃貸業界の根本的解決には繋がらない

そこで、当社はAIとファイナンスの力で賃貸業界を取り巻く課題を解決

AI	ファイナンス
<ul style="list-style-type: none">■ 賃貸不動産のビッグデータ（数億件超）の収集■ 物件ごとの対策や収益予想はAIの得意領域	<ul style="list-style-type: none">■ 当社が得意とする初期費用0円のファイナンスモデルで様々なソリューションを提供

賃貸業界を取り巻く課題として、空室が埋まらない、家賃を上げられないなどの状況がある中、課題解決にはまず現状を把握する必要があります。例えば物件の価値や、適正な家賃の査定など、さ

さまざまな要素が必要になってきますが、入居率や家賃をアップさせる施策というのはとても属人的な状況となっております。

さらに施策が見えてもオーナー様の資金面で身動きが取れないことが多々あるというところで、当社は長らく ISP 領域をメインとして事業展開してきましたが、賃貸業界の課題の根本的解決を図るためには、ISP 領域のみならず、AI とファイナンスの力で課題を解決したいと考えております。

数億件を超える賃貸不動産のビッグデータを収集し、物件ごとの施策や収益予想は AI の得意領域でございますので、こちらを活用してまいります。

また、当社の強みである初期費用 0 円のファイナンスモデルのソリューションは 6 年債権流動化に加え、今期は 10 年債権の流動化が可能となっておりますので、さらなる調達環境・契約プランを整え、設備やサービス導入のハードルを下げたいと思います。

より詳細な内容です。

①物件ごとの対策や収益予測が数十年先までシミュレーション可能なAIシステムを開発



一つ目が物件ごとの対策、収益予測が数十年先までシミュレーション可能な AI システムの開発に着手するというところで、まず物件に関する情報、例えばエリア周辺家賃や平米数、設備など物件に関する情報を AI に取り込んでいきます。当社には物件の付加価値をアップさせるサービスがいくつもありますので、設備を導入することで、家賃がいくらアップできるとか、売却のときはいくらで売却できるとか、そういったシミュレーションを行い、収支の改善策を提示します。

また、初期費用0円のファイナンスモデルを掛け合わせることで、オーナー様の導入ハードルを下げてまいります。

②日本最大級のマンションオーナープラットフォームを構築し、
富裕層向けビジネスの拡大を図る

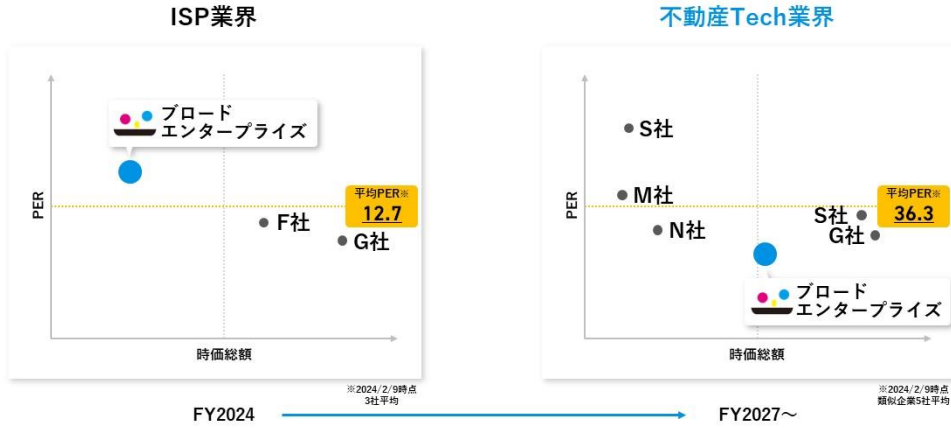


5

二つ目が、日本最大級のマンションオーナープラットフォームを構築し、富裕層向けビジネスの拡大を図るといところです。マンションオーナー様は、何千万円、何億円と借入し、物件購入できる富裕層になります。こういったオーナー様の属性情報を取り込むことによって、ビジネス情報や趣味・嗜好をデータ分析し、営業の確度、信用度、レコメンドを出力して、最適なサービスを提示します。現状当社顧客データには、1万名を超えるオーナー様情報がございます。

これを2万、3万人と、日々蓄積していき、数年後には日本最大級のマンションオーナープラットフォームを構築することを目指していきます。また、プラットフォームを活用したビジネス展開もあり、例えば収益物件の販売や株式投資などの金融商品の販売、さらには富裕層向けの広告など、さまざまな活用方法を想定して、プラットフォームの構築を図ってまいります。

不動産Tech企業として売上成長と収益性を追求することでPER向上を目指す



2024年2月時点でISP領域の平均PERが12.7倍となっております。不動産Tech業界はというと、36.3倍と約3倍となっております。

時間軸としては、2024年から2027年にかけて、不動産Tech企業として売上成長と収益性を追求し、PER向上を目指していくという形になります。

中期経営計画です。

FY2024-26で売上高成長率25%、経常利益成長率40%を目指す

	FY2024	~	FY2026	FY2027~
売上高 CAGR 25.0%				
経常利益 CAGR 40.0%				
売上高	48.0億円		74.8億円	
営業利益	7.8億円	⇒	14.8億円	
営業利益率	16.3%		19.8%	
経常利益	5.0億円		10.0億円	

時価総額 約280億円

想定PER※ 25~30倍

※ 2024/2/9時点 不動産Tech上位20社の平均値



中期経営計画達成に向けた経営陣によるコミットメントを表明

ストックオプションを付与し、より一層株主の皆様を重視した経営を推進する

対象者	取締役・執行役員
行使条件	FY2027までに2期合計経常利益25億円を達成 ※プライム上場基準の一つとも合致

未達成でストックオプションは無効に

2024年から2026年で売上高成長率25%、経常利益成長率40%を目指してまいります。具体的には、2024年売上高48億円、2026年74.8億円、営業利益は7.8億円から14.8億円、経常利益は5億円から10億円に持っていく計画となります。

また、中期経営計画達成に向けた経営陣によるコミットメントを表明しております。取締役・執行役員を対象にストックオプションを付与し、より一層株主の皆様のご利益を重視した経営を推進してまいります。行使条件は2027年までに2期合計経常利益25億円の達成となり、こちらはプライム上場基準の一つとも合致しております。未達成であればストックオプションは無効になります。ですので、2026年の経常利益10億円に続き、2027年は15億円を達成していくという目標になっております。

時価総額280億円について、不動産Tech領域のPER25倍～30倍を想定しており、経常利益10億円、そこから純利益というところで掛け合わせて、約280億円になるような想定です。また、ブロタン100という売上高100億円の達成指標を掲げ、2027年以降に実現してまいります。

改めて目標達成の考え方です。

Business Plan 目標達成の考え方①

フロードエンタープライズ

- 利益体質の強化を図るため、直販比率を抑え販管費をコントロール
- 事業部制ではなく一人の営業がすべての商材を扱うため、販売数に偏りが出た、商材によっては前年同期を下回る可能性があるが、粗利額・営業利益額は増加



利益達成の強化を図るために直販比率をできるだけ抑えて、販管費をコントロールします。

直販比率が上がって、販管費も増加する事業部制ではなく、販売代理店様を増やして、販管費を抑制しながらトップライン・利益を高めてまいります。



粗利獲得に貢献する商材の販売に注力

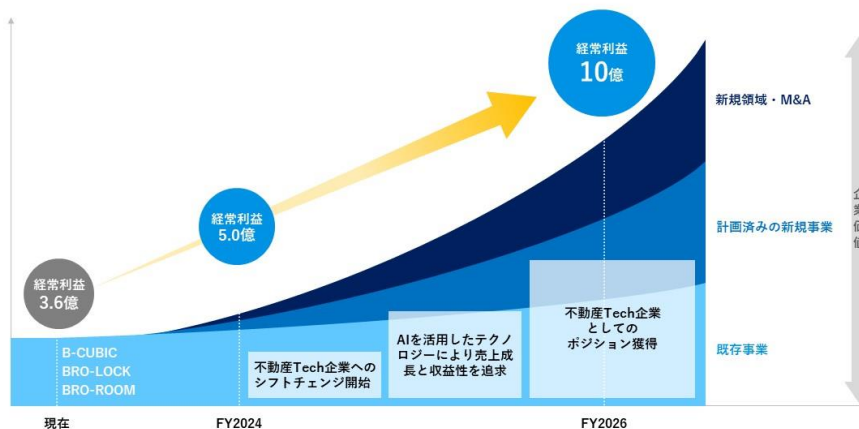
商材ごとのフロー粗利のイメージ					
商材	売上単価	粗利率	粗利単価	1契約あたりの棟数・室数	1契約あたりの粗利単価
B-CUBIC Next	100万円 / 棟	50%	50万円 / 棟	1棟	50万円
BRO-LOCK	200万円 / 棟	50%	100万円 / 棟	1棟	100万円
BRO-ROOM	300万円 / 室	30%	90万円 / 室	5室	450万円

2024年の営業利益予想約7.8億円に落とし込みますと、販管費予想が約15億円、B-CUBICのストック売上高は約18億円となり、原価を引いたストック粗利が8.4億円。ストック粗利はほぼ見えている数字ですので、実際に必要なフロー粗利は約14.4億円。これを達成すれば、同時に営業利益約7.8億円が達成できるという形になります。

B-CUBIC Next、BRO-LOCKは粗利率が50%、BRO-ROOMは30%と、BRO-ROOMが低くなりますが、1契約あたりの粗利額ではそれぞれ50万円、100万円、450万円と、BRO-ROOMが圧倒的な粗利額を叩き出せるということで、BRO-ROOMをメインとした事業展開を考えております。

企業価値向上の推移です。

AIとファイナンスを強みとした不動産Tech企業へのシフトチェンジを通じて企業価値向上を図る



既存事業を伸ばしていくことは前提になりますが、計画済みの新規事業もあり、今期中にローンチしたいと考えております。これらの事業もしっかり伸ばしていき、その上で不動産 Tech 領域へのシフトチェンジを始め、新たな収益をもたらす事業展開プラス、M&A も進めてまいります。M&A のエージェント会社様とは多数やり取りもさせていただいており、相手様があることでなかなか確定的なことは言えない M&A ですが、足元では進行させております。

販売代理店経由の売上高割合です。

販売代理店の獲得強化を進め、売上高の構成割合40%以上を目指すことで販管費を抑え、利益を確保

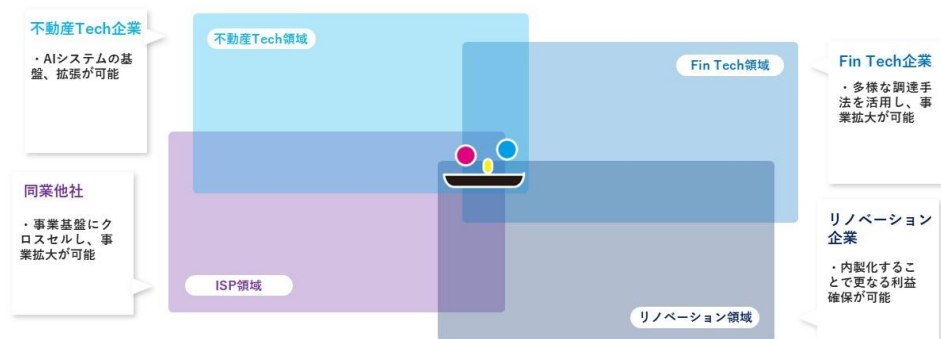


11

2026 年で 40%に引き上げていくことを目標としております。

M&A 戦略です。

既存事業の基盤強化からテクノロジーの取り込みに至るまで、複数の事業領域のM&Aについて具体的検討をスタート



12

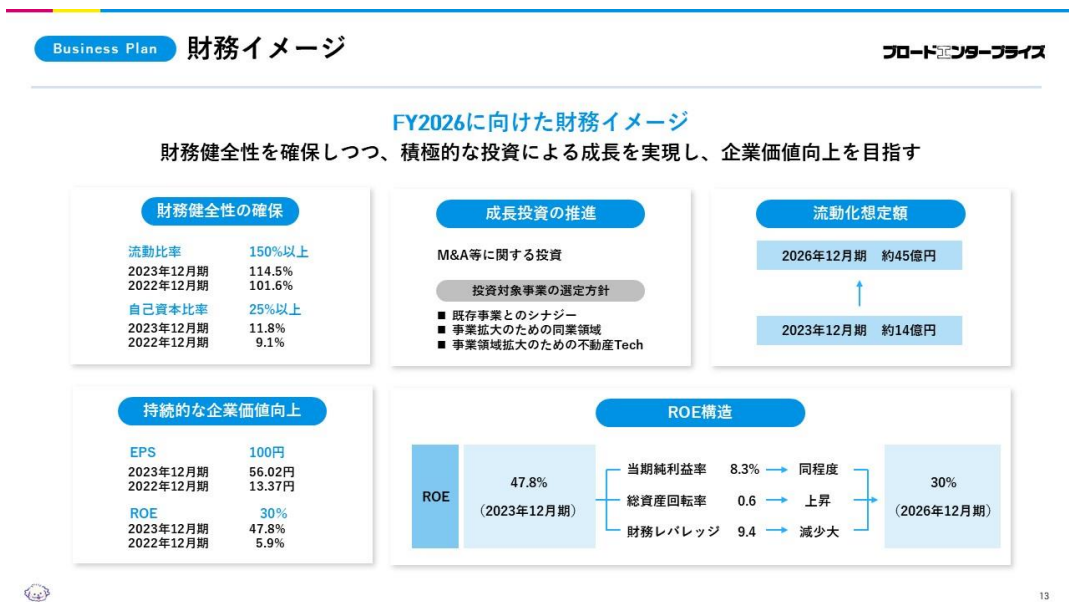
四つの領域を検討しており、一つは不動産 Tech 企業で、AI システム基盤、拡張が狙いです。

同業他社に関しては、事業基盤が既に存在するので、当社サービスともおそらく相性が良く、クロスセルして事業拡大を狙います。

また FinTech 領域では、多様な調達手法を活用して、さらなる事業拡大を狙います。

リノベーション領域では、BRO-ROOM の 30% という粗利率が、内製化することで、さらなる利益確保が可能かと考えております。これらの領域で M&A の実行を検討しております。

財務イメージです。



渡邊：3ヶ年のPLを基に3ヶ年のBSもシミュレーションしましたので、2026年に向けた財務イメージを私からお伝えいたします。

まず財務健全性の確保ですが、流動比率に関しては、この先売掛金が増加し、前受金が減少していきますので、150%になっていくことを想定しております。

自己資本比率に関しましては、こちらも前受金が減少し、利益剰余金が増加していくことによって、25%以上になることを想定しております。

成長投資の推進について、弊社としましてはM&Aを考えておりますが、初めてのM&Aですので、スモールスタートで考えております。

実際の買収額に関しては、借入による資金調達が可能な範囲で、と考えております。

続きまして流動化金額ですが、2026年12月期には約45億円を想定しております。流動化に関しては、借入枠といった概念がなく、金融機関からも現状の流動化額はまだ少なく、より大きな金額で流動化してくださいと要望を受けるほどなので、このボリュームに関しては全く問題ないと感じております。

持続的な企業価値向上ですが、EPSは100円を目指していきます。ROEに関して、2023年12月期は47.8%と非常に高い数字となっておりますが、これは会計基準の変更により純資産が大幅に減少したことによるものです。

右側にROEの構造を記載しております。ROEの計算で売上と総資本を加味して分解したものが、当期純利益率と総資産回転率と財務レバレッジになります。2026年に向けて、当期純利益率に関してはほぼ同程度、総資産回転率に関しては、会計基準の変更による影響が小さくなっていくことによって上昇し、財務レバレッジは大きく減少することになりまして、最終的には30%に落ち着くものと想定しております。以上です。

中西：株主還元、方針についてご説明させていただきます。

株主優待

株主優待制度は引き続き実施。

保有株式数	優待品の詳細
100株以上200株未満	オリジナルQUOカード1,500円相当
200株以上400株未満	オリジナルQUOカード2,000円相当
400株以上	オリジナルQUOカード3,000円相当



配当政策（税引後当期純利益5億円達成後）

当社は、事業活動で得られた利益を主に内部留保として確保し、事業基盤の強化や成長のための投資に活用することにより株主価値の増大に努めてまいります。事業投資による利益成長と株主還元のバランスを重視するという観点から資本の状況、業績動向、当社株価の水準、成長投資機会、資本効率向上等を考慮し、税引後当期純利益5億円達成で配当性向20%での配当開始を計画しております。

⇒ 1株あたり16円48銭※を予想

※2023年12月31日時点の発行済株式数6,064,400株を基準としています。



現状、株主優待として、保有株式数に応じてオリジナルQUOカードを進呈しております。

次に配当政策ですが、IPO時より公表している通り、税引後当期純利益5億円達成後に配当性向20%で配当開始を計画しておりますので、1年でも早く実現できるように計画を達成してまいります。

最後に ESG の方針です。

ESG方針

事業活動を通じた社会課題の解決により、中長期的な企業価値向上と持続的な成長を実現



The diagram illustrates the ESG Policy framework, organized into three columns: Environment, Social, and Governance. Each column features a header image, a title, a goal statement, and a list of specific initiatives.

Environment	Social	Governance
事業活動を通じて環境貢献	ステークホルダーにとって満足度の高い企業へ	公正かつ健全な組織体制を構築
<ul style="list-style-type: none">■ 環境に配慮した移動手段の推進■ ペーパーレスの推進■ ハイブリッド車の利用■ リサイクル可能な機器部材の積極利用■ 消費電力の少ない機器部材の利用	<ul style="list-style-type: none">■ 付加価値の高い商品企画・開発■ 公正なマーケティングと広告■ 個人情報の保護■ 公正な取引の遵守と社内浸透■ 人事、福利厚生■ 従業員の健康増進■ ワークライフバランスの推進■ IAI、RPA 等を活用した業務改善■ ダイバーシティ 女性活躍推進■ 人材の育成と採用・定着	<ul style="list-style-type: none">■ コーポレート・ガバナンスの強化■ リスクマネジメント体制の構築■ コンプライアンスの徹底■ 情報セキュリティ強化とプライバシーの保護■ IR活動（投資家との建設的対話）■ ガバナンス体制の機動的刷新



こちら記載の通りとなります。事業活動を通じた社会課題の解決により、中長期的な企業価値向上と持続的な成長を実現してまいります。

以上が中期経営計画の報告でした。ご清聴ありがとうございました。

栢本：ありがとうございます。通期決算内容については以上となります。

質疑応答

栢本：それでは質疑応答に移らせていただきます。まず、事前質問受付フォームからいただいたご質問に回答させていただきます。

質問 [Q]：今後の数年間で業績を牽引する分野が B-CUBIC Next と BRO-ROOM という認識でよろしいでしょうか。また、どちらをより注力するかという点、利益率も良く回転も早そうな B-CUBIC Next なのかと考えますが、それぞれ今後 3 年間でどれくらいの成長を考えているというのがありましたらご教示ください。

渡邊 [A]：注力するという点では、結論 B-CUBIC Next と BRO-ROOM という認識で合っています。BRO-ROOM に振り切ろうという部分はあるのですが、実際 B-CUBIC Next も堅調ということで、どの商材を売っていくかというのは、営業マンの判断によってきますので、結果的に両方伸びていくものと想定しております。

質問 [Q]：売上が未達となりましたが、その要因と来期の対策について教えてください。

畑江 [A]：まず売上が未達になり申し訳ございません。BRO-ROOM はリノベーションになりますので、リノベーション会社が調査に行きます。調査結果を基に工事を進めていくわけですが、実際に工事を開始してから、フローリングを開けた際や、お部屋を解体した際に、中にある配管が古びていたり、錆びていたり、その配管を修繕しなければいけないということが判明しました。

調査段階では分かり得なかった事実で、今回それが大型物件で二、三度出てしまったということが理由となります。

この要因への対策ですが、まず、工程管理について他社システムを導入してしっかり見ていくことが一つありますが、それでもどうしても工期が遅れる原因の一つにはなりますので、そこは受注数でカバーしていく必要があります。

質問 [Q]：以前の説明では、BRO-ROOM は売上が一気に増える一方で、利益率が低いというような説明だったと思いますが、本日の資料を見ると、むしろ売上の伸びにインパクトがない一方で、

利益率が高いように見えます。売上の計上が、総額法ではなく純額法になるとか、何か売上の計上方法に癖があるのでしょうか。

中西 [A] : 売上の伸びにインパクトがないというところですが、今は粗利総額を追求しており、営業マンが何を販売するかというところは、状況に応じて変化しますので、今回の未達というところも踏まえまして、完全に BRO-ROOM に振り切った売上想定をしてしまいますと、着地でまた同じようなことが起こり得ますので、そこまで思い切った売上目標にしていないという形になります。

また、ご質問の後半部分は渡邊からご説明させていただきます。

渡邊 [A] : 予算の立て方に関しては、中西が申し上げた通りでございます。売上の計上方法に関しても総額法や純額法は関係なく、総額で計上しております。

**質問 [Q] : ブロードエンタープライズは、投資家の間では不動産 Tech というよりかは、不動産サービス営業会社というイメージなので、Tech 企業と同じ PER は厳しいのではないかと思います
がいかがでしょうか。**

中西 [A] : 3年から4年という期間を持って、徐々に不動産 Tech 企業へシフトチェンジすることを考えておりますので、今回発表させていただいた AI システムの開発を着実に進めていき、収益性と成長率を結果で示して、実際に不動産 Tech として見られるように注力してまいります。

質問 [Q] : 当期の計画も中計についても、サービス別の計画が記載されていませんでした。ざっくりしたイメージでもいいので、どのサービスをどれくらい伸ばすのか、ご説明をお願いいたします。

中西 [A] : 2023 年度の B-CUBIC 導入棟数が約 1,300 棟、BRO-LOCK が約 200 棟となります。先ほど 14.4 億円というフロー粗利を達成するとお伝えしましたが、各商材の棟数をご参考に、残りを BRO-ROOM でやるというイメージを持っていただけたらと思っております。

栢本 : ありがとうございます。以上、事前にいただいた質問への回答となります。それでは、Zoom 画面に投稿いただいたご質問に回答させていただければと思います。

質問 [Q]：前期は BRO-ROOM にベテラン営業社員を集中させましたが、当期は BRO-ROOM について販売代理店の活用が増えると思います。当期の営業社員の割り振りはどうなるのでしょうか。

中西 [A]：当期に関しては、全営業社員が BRO-ROOM を中心に販売するという計画であります。ただし B-CUBIC が年間、インターネットからの問い合わせだけでも 1,000 件ほどあり、BRO-LOCK もその半分ぐらいの問い合わせがあります。そこから当然 B-CUBIC の受注、BRO-LOCK の受注に繋がっていきます。管理会社様やオーナー様に入口は何であれご提案する際、営業マンがそれぞれの商材を、お客様に応じて販売していくという形になります。

また、BRO-ROOM は前期の下半期から本格的に開始しているというのもあり、徐々に社内でも販売ノウハウ、営業ノウハウが固まりつつありますので、若手社員にも研修をして、どんどん成長させ、どの社員でも BRO-ROOM を販売できるようにしていくことを今期考えております。

質問 [Q]：税引後純利益 5 億円で配当開始予定とおっしゃっていると思います。経常利益の目標は分かりましたが、配当開始はいつ頃になりそうですか。

渡邊 [A]：今の 3 ヶ年計画ですと、2026 年度に経常利益 10 億円ということは、税引き後利益もその後には 5 億円を達成しているというところで、2026 年を想定しておりますが、2024 年、2025 年の業績次第によってはもう少し早まる可能性もあります。

質問 [Q]：スライド 20 枚目の販売代理店の比率を 40%に上げる(現状 10%)とありますが、何年後を目途に 40%ぐらいの状態を達成する計画でしょうか。40%を達成するためには、何件の代理店と提携する必要があるとお考えでしょうか。

畑江 [A]：40%の目標値に関しては、資料にも記載させていただいている通り 2026 年の売上を目標に達成しようと考えております。

40%を達成するための件数について、明確な数字は現段階ではまだですが、例えば売上目標 78 億円でその 40%になると約 30 億円です。

すべての代理店様が年間 1 億円売り上げることができれば 30 件となりますが、現段階では 1 億円近く売り上げる会社様というのはまだ数社になります。

まずはアクティブに受注を上げていただける代理店様の比率をどんどん増やしてまいります。

その結果 30 社、もしくは 40～50 社が目処になってくるかなと思いますが、これは総数というよりも、アクティブに動いていただく代理店様の数になると考えております。

質問 [Q]：人手不足により工事が進まず、BRO-LOCK、BRO-ROOM が受注できても施工できない、もしくは無理やり工事を進めようとして人を手配すると、その人件費で利益を減らさざるを得ないという事態は考えられるかと思いますが、対策はありますでしょうか。

中西 [A]：やはり人手不足や資材の高騰など実際起きているところもございます。

現状の対策としては現場でそれを売値に転嫁するというのが簡単ではないというのが本音でございます。粗利額の単価や利益率が仮に想定より下回った場合でも、件数を増やすことで総額の利益を確保していくという形になります。インフレ含め、中長期的に対策は当然取っていかねばならないと考えております。

質問 [Q]：下期に偏る理由はなぜでしょうか。今年は期ズレをすることで、1Q から良い実績が出せる可能性がありますでしょうか。

中西 [A]：下期に偏る理由というのが当社では大きく三つあります。一つは、不動産業界の繁忙期が 1～3 月で、ここに向けてオーナー様が対策準備するのが年末近くになりますので、偏重する要因となります。

二つ目は、オーナー様の確定申告時期で、12 月の末で締めるということが要因となります。

最後に、当社が 12 月決算で営業マンが踏ん張るということが要因となります。

今期の計画として、前期までは 1Q で 15%、2Q で 35%という社内進捗計画を立てておりましたが、今期は、1Q で 20%、2Q で 45%という形で、少しずつではありますが、下期偏重を解消するような計画を立てております。

質問 [Q]：債権流動化について 6 年から 10 年も可能になることによるメリットをご教示ください。また、10 年が可能になった要因もご教示ください。

渡邊 [A]：2023 年 12 月期に残っている売掛金の大部分は 10 年債券になります。この債権が残っていますと見合いの借入金も多額に必要なになってくるのですが、流動化 10 年ができることによっ

て、債権のオフバランス化ができるということと、それに対するキャッシュも入ってくるので、借入も返済でき、総資産が軽くなるというメリットがございます。

10年が可能になった要因に関しては、これは推測になりますが、これまで債券預託を3回行っておりますので、信用もついてきたのかなというところではあります。

さらに、今までは当社から流動化の打診をしていましたが、最近では先方から流動化を検討させていただきますと言って下さることが多くなってきたというのが、今の実感でございます。

質問 [Q]：前期も下期偏重の是正に取り組みましたが、あまり是正できなかったと思います。当期に前期と同じ取り組みをするだけでは是正できないと思いますが、当期は何か新しい取り組みをするのでしょうか。

畑江 [A]：前期に関しては、下期偏重を改善する形で進んでいた結果、第2四半期が終わった時点で進捗以上のペースが見えてきたというところで、上方修正を出しました。

この上方修正により、結果的に下期偏重になったということが前期の結果としてあります。今期は前期からの施策を継続し、元々の計画をしっかりとやり切るというところで、1Qで20%、2Qで45%と進捗させることで是正には繋がっていくかと考えております。

質問 [Q]：初期費用0円の BRO-ROOM は他にない素晴らしい商品だと思います。売上の伸びは無限大と素人的には感じるのですが、契約数が伸びない理由は何でしょうか。ニーズは間違いなくあると思いますが、オーナー様が飛びつかないのが謎です。

畑江 [A]：ニーズは本当にあるのですが、昨年始まったばかりの商品で、まだまだ認知度が低いところもありますので、今後期待していただければと思います。

質問 [Q]：今期全体の売上において、BRO-ROOM の売上が占める割合はどの程度を見込んでおりますでしょうか。また、今期も1Qに関しては、赤字になりそうでしょうか。AIシステムの開発については、どういった方法で、どういった資金を用いて開発していくご予定でしょうか。

渡邊 [A]：BRO-ROOM が占める割合は、保守的に見て、10～15%の間で考えております。また、今期に関しては1Qから営業黒字を想定しております。営業外に関しては、債権流動化をした場合

は、ギリギリ経常利益がプラスになるのかなという想定です。AI システム開発については、借入での開発を考えています。

質問 [Q] : 不動産プラス AI のサービスは競合が多く、既にレッドオーシャンのようにも見えるのですが、この領域での勝てる目処は立ってますでしょうか。エンジニアやシステム発注は外注だとすると、自社内でやるより時間がかかり、タイムリーな改善ができず、マネタイズが難しいと考えるのですが、マネタイズする具体的なご説明を今一度お願いいたします。

中西 [A] : AI のお話の前に、BRO-ROOM のお話をさせていただきますと、例えば 10 室、20 室も空室があつて、収支が立っていない＝キャッシュがない、または少ないと、そういった状況ですので、金融機関からアパートローン、リフォームローンが下りず、手つかずのままという物件は多くあります。それらはやはり投資用物件ですので、キャッシュを出すのは当然オーナー様になるのですが、そこで当社が最初の資金を肩代わりする。この時点で実は競合は現状いないという形になります。AI のマネタイズに関しては、AI サービスの開発を進めれば進めるほど、既存事業の売上が伸びるという構図です。当社は万単位のマンションオーナー様のデータベースを持っている状態になりますので、過去数年のビッグデータを基に、家賃がいくら上がるとか、また販売するときはいくらで販売できるなど、効果が目に見える形でご提案可能になり、既存事業の売上を伸ばすことが可能です。AI サービス単体でのマネタイズが仮にできなくても既存事業の需要を高めることが可能です。プラス AI サービスをどのように展開させていくかは、今後の課題であり、楽しみな部分であります。

質問 [Q] : AI の研究開発には、どれくらいの金額の投資が必要になるのでしょうか。

畑江 [A] : まだ具体的にいくらとは決まっておりませんが、今期の研究開発費として 4,200 万円ほどを見込んでおります。

質問 [Q] : AI 企業の M&A は既に進んでいるお話はあるのでしょうか。その他の領域でもシナジーを出せる企業の M&A で、話が進んでいるところはありますでしょうか。

中西 [A] : この場で明確にお答えすることはできないのですが、先ほど中期経営計画で発表させていただいた四つの領域の中で、既にいくつかお話をさせていただいている会社様はあります。

質問 [Q]：M&Aのために増資をすることはありますか。

渡邊 [A]：弊社は M&A が初めてということもあり、スモールスタートで行いたいと思っております。その後、少額の規模になりますので、そのために増資することは考えておらず、借入で調達したいと考えております。

また、現状資本金が1億円以下となっており、増資をしてしまうと税がかかってしまいますので、増資予定は今のところありません。

質問 [Q]：BRO-ROOM は期間が長いので、オーナー様の状況や空室の発生状況によっては貸し倒れも生じるリスクが高いかと思いますが、信用リスクについてどのように管理しているか教えてください。

中西 [A]：BRO-ROOM のご契約をいただく前に、オーナー様の与信チェックや、その物件の収支チェックなど、BRO-ROOM 契約の条件があります。

ここで入口をしっかりと管理させていただいた上で、10年の契約期間中に未収が起こったときの対策というの、契約約款に盛り込ませていただいております。

1例として、当社のインターネットを同時に導入していただくことで、未収が発生した際には、インターネットサービスを停止させていただきます。その間、ご入居者様はインターネットが使えなくなり、クレームに発展してしまうため、オーナー様はお支払いいただくという流れです。

その他にも、サブリース会社にご依頼させていただいて、サブリースで賄っていくなど、様々なリスクヘッジを行えるよう精度を高めております。

質問 [Q]：以前の発表内容では、AI 関連サービスの話は出ておらず、BRO-ROOM 中心なのかと思いましたが、AI 関連サービスの話が急に出てきてやや驚きました。AI 関連の新サービスについては、いつから検討していたのでしょうか。

中西 [A]：例えば BRO-ROOM の拡販を考えたときに、オーナー様の立場に立てば、BRO-ROOM での投資がリターンとしていくら返ってくるのかがオーナー様が最も気にされることです。こちらを過去の取引実績含めて、AI システムで算出した具体的かつ客観的な根拠のあるご提案ができればということで、半年以上前から検討しておりました。プラットフォームは、構想段階で言うともう2年ほど前から、社内で検討しており、決して思いつきでの発表ではございません。

質問 [Q] : BRO-ROOM に振り切るというコメントがありましたが、利益率が低いので、そこが心配です。対策をご教示ください。

中西 [A] : たしかに利益率は低いのですが、利益額が大きいというメリットがあります。B-CUBIC Next の場合は、1 契約当たりの粗利額が 50 万円、BRO-ROOM の場合は 450 万円と、1 契約あたり 9 倍の差がございます。利益率ではなくて利益額をしっかりと確保していくという点が重要となります。

質問 [Q] : 営業外費用についてです。営業外費用は主に債権流動化によるものでしょうか。2022 年 1.7 億円から 2023 年 1.5 億円と減少しています。2026 年までも営業外費用は同程度と考えていいのでしょうか。売上高増加と営業外費用の関連性を教えてください。

渡邊 [A] : 2022 年の営業外費用は、主に債権流動化によるものです。債権流動化のコストにつきましては、回数に応じて発生するイニシャルの金額と、売却金額に応じて発生する債権売却損という二つがあります。2022 年は流動化を 2 回実施したことから、イニシャルコストが多く発生いたしました。2023 年は 1 回のみの実施でしたが、債権額が大きかったので売却損が大きく計上されております。

2026 年までの営業外費用については、売上が増加するに伴って売却する債権も増えますので、営業外費用も比例的に増加していくという関連性がございます。

質問 [Q] : 社内に AI の専門家はいらっしゃいますか。

中西 [A] : 社内に AI の専門家はいません。今は社外の方とやり取りをさせていただいております。

質問 [Q] : BRO-ROOM の受注残を開示いただけると株価に好影響が出るかと思えます。他のサービスの受注残も、ぜひ前向きにご検討いただきたいのですが、(株価が安定して買いやすくなる)受注残の開示、加えて月次も開示するご予定はありますでしょうか。

中西 [A] : 現状開示する予定はありませんが、仰る通り株価が安定して買いやすくなるなどの良い影響も考えられますので、改めて検討させていただきたいと思えます。

質問 [Q]：債権の回収をきちりして信頼を得ていることにより、他社ができない債権流動化ができるのは、御社の強みですが、銀行が購入した売掛金を回収できないような事態があると、その信頼が崩れ、債権流動化ができなくなるといったリスクはありますか。あるとしましたら、そのリスクヘッジ策をご教示ください。

渡邊[A]：その通りで、リスクはございます。貸し倒れを起こさないという前提でこれまで弊社は取り組んできております。B-CUBIC、BRO-LOCK に関しては、サービスを止めればこれまで回収できている実績があります。

BRO-ROOM に関しては、回収のリスクはありますが、畑江が先ほど申し上げました方法によって未収を防いでおり、今後も様々なリスクヘッジ策を強化していきたいと考えております。

質問 [Q]：債権流動化に協力してくれる金融機関は複数あるのでしょうか？ビジネスモデルの肝だと思いますので、一行に依存しているとしたら怖いと感じます。

渡邊 [A]：現在は 1 行に依存しているのですが、他にご提案いただいている会社様は 3 行あり、どちらも非常に前向きに検討してくださっています。

やはり複数の金融機関と協力して、仕組みを強化していきたいと考えております。

栢本：ありがとうございます。それでは、今確認できる質問がございませんので、質疑応答を終了とさせていただきます。皆様、たくさんのご質問をありがとうございました。

以上をもちまして株式会社ブロードエンタープライズ 2023 年通期決算説明会を終了とさせていただきます。ここまでご視聴いただきありがとうございました。今後とも株式会社ブロードエンタープライズをどうぞよろしく願いいたします。それでは失礼いたします。ありがとうございました。

中西：ありがとうございました。

畑江：ありがとうございました。

渡邊：ありがとうございました。