

2024年5月17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 常務取締役 経営企画室長 畑江 一生
(TEL 06-6311-4511)

2024年12月期 第1四半期決算説明会書き起こし

2024年5月13日に開催しました2024年12月期 第1四半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

■2024年12月期 第1四半期決算説明会 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】

[2024年12月期 第1四半期決算短信](#)

[2024年12月期 第1四半期決算説明資料](#)

以 上



株式会社ブロードエンタープライズ

2024年12月期 第1四半期決算説明会

2024年5月13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] 2024 年 12 月期 第 1 四半期決算説明会

[決算期] 2024 年度 第 1 四半期

[日程] 2024 年 5 月 13 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)

常務取締役 経営企画室長 畑江 一生 (以下、畑江)

取締役 経理部長 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 2024 年 12 月期第 1 四半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。

まずは、本日のスピーカーをご紹介させていただきます。画面中央がブロードエンタープライズ代表取締役社長、中西です。

中西：代表の中西です。よろしくお願いいたします。

栢本：続きまして、画面左側が常務取締役経営企画室長、畑江です。

畑江：畑江です。よろしくお願いいたします。

栢本：続きまして、画面右側が取締役経理部長、渡邊です。

渡邊：渡邊です。よろしくお願いいたします。

栢本：それではただいまより、2024 年 12 月期第 1 四半期決算内容についてご説明いたします。

中西：よろしくお願いいたします。まず**決算概要**となります。

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

売上高の前年同期比は+54.4%で1Qの過去最高を更新

(単位：百万円)	累計期間 (1Q)			
	FY2023 実績	FY2024		
		実績	増減額	増減率
売上高	680	1,049	+369	+54.4%
売上総利益（粗利）	332	468	+135	+40.8%
営業利益	△11	151	+162	-
経常利益	△35	50	+86	-
当期純利益	66	32	△34	△51.4%
当期純利益（調整後）	△23	32	+55	-

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1契約当たりの粗利額が高いBRO-ROOMの販売比率が増加したことにより全体の粗利額が増加。
- 債権流動化の実行により資金調達費用（営業外費用）が発生。
- 当期純利益が前期より減少している要因は、前期は減資を行ったことで、税率が変更となり法人税等調整額が大きくプラスとなった。ただし、当該影響を調整した後の数値で比較すると今期の当期純利益は大きく増加。

4

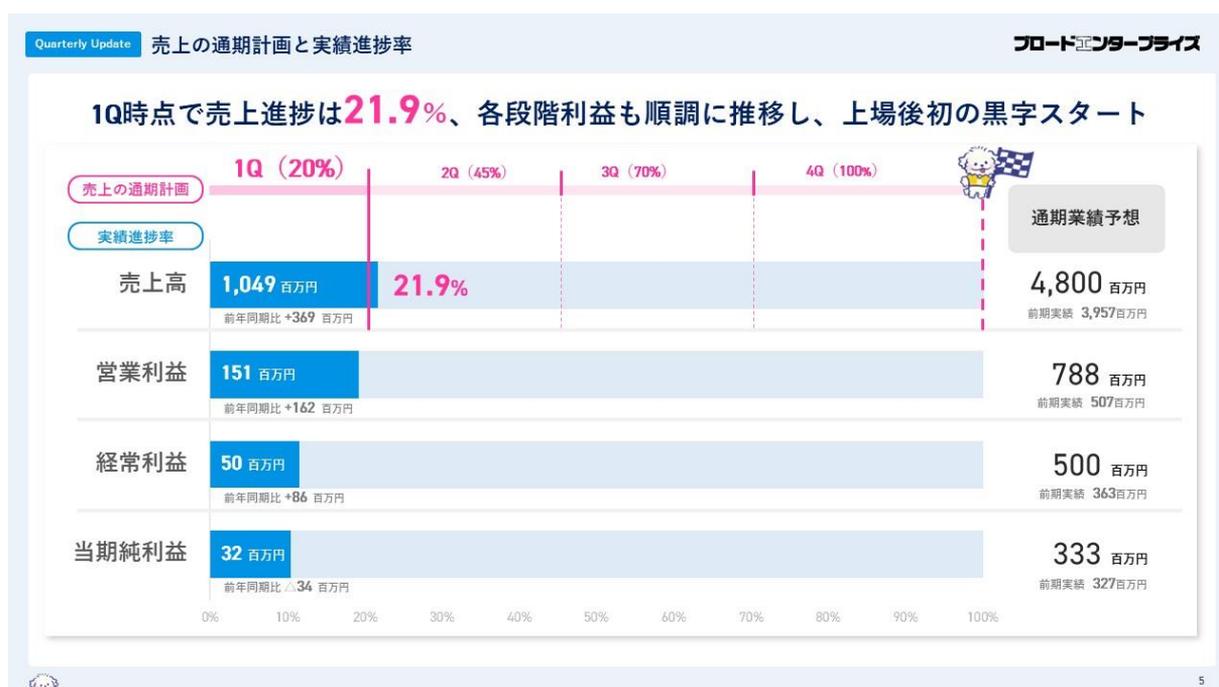
売上高は10億4,900万円、増減率はプラス54.4%で、1Qとしては過去最高の売上高を更新いたしました。

要因として、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いたしました。既存事業と比較して1契約当たりの粗利額が高いBRO-ROOMの販売比率が増加したことにより、全体の粗利額が増加いたしました。

また、3月に債権流動化を実行しており、営業外費用、資金調達費用が発生しております。それが営業利益と経常利益の差額の約1億円になります。

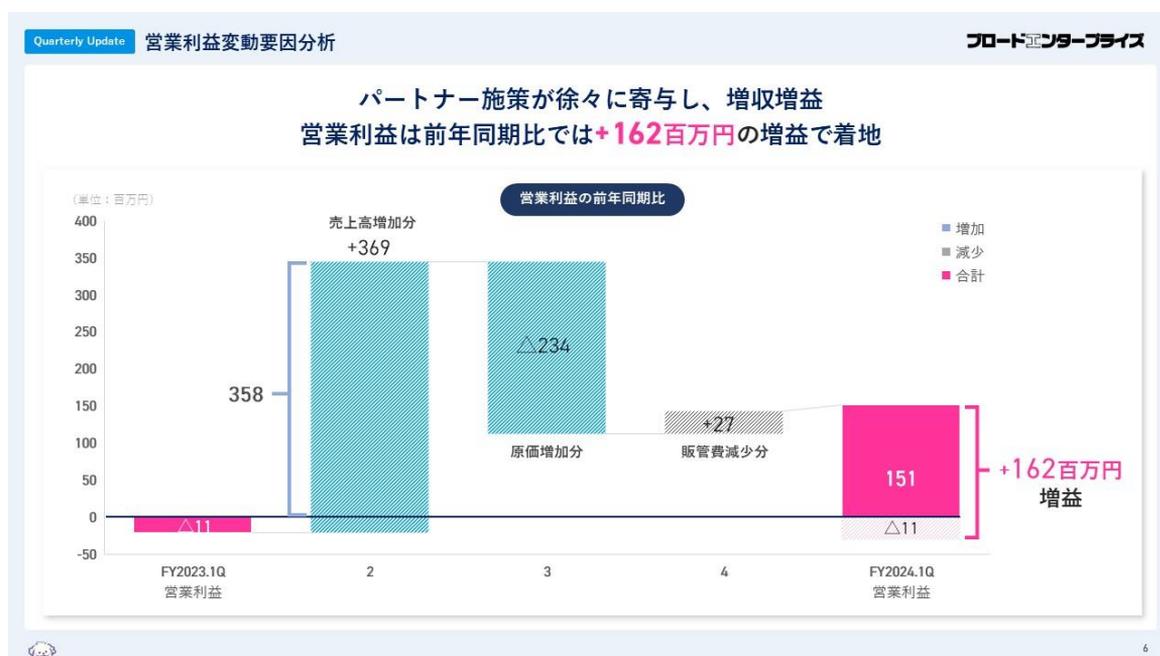
最後に、当期純利益がマイナス3,400万円と前期より減少となりました。前期に減資を行ったことで税率が変更となり、法人税等調整額が大きくプラスとなったことが要因となります。ただし、今期と同じ処理をした場合、実際はプラス5,500万円と大きく増加しております。

続いて**売上の通期計画と実績進捗率**です。



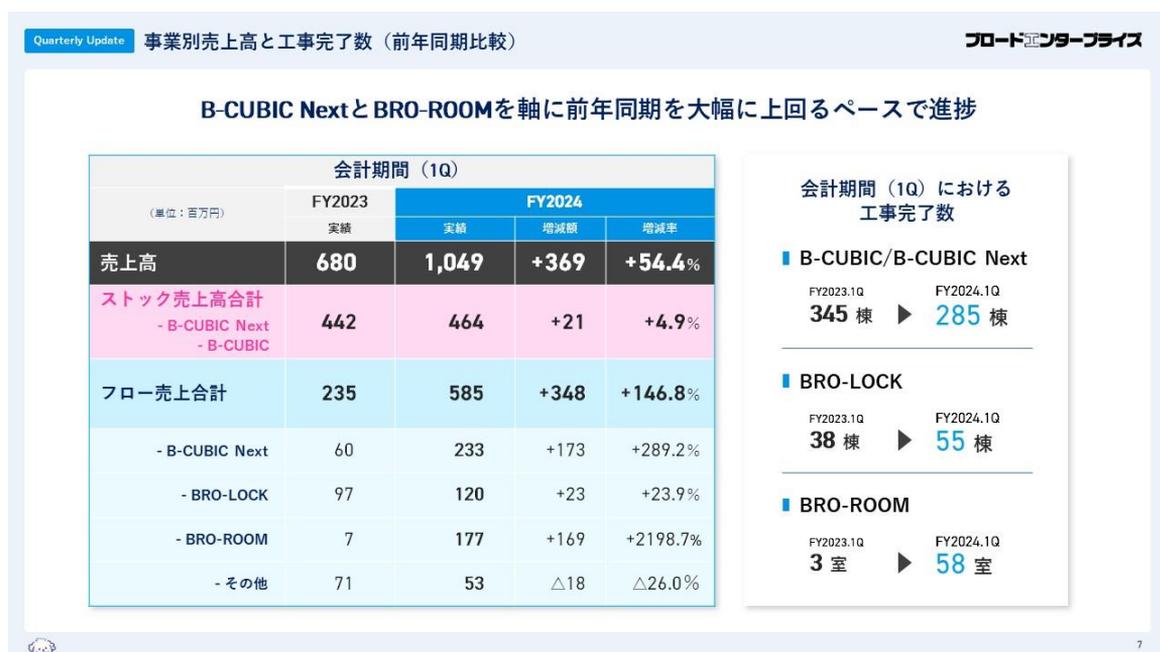
売上の通期計画では1Qは20%と発表させていただいておりましたが、結果としては21.9%で、上場後初の1Qから黒字スタートになっております。

続いて営業利益の変動要因分析です。



パートナー施策が徐々に寄与し、増収増益となりました。営業利益に関しましては、昨対でプラス1億6,200万円増益という結果となっております。

続いて事業別売上高と工事完了数です。

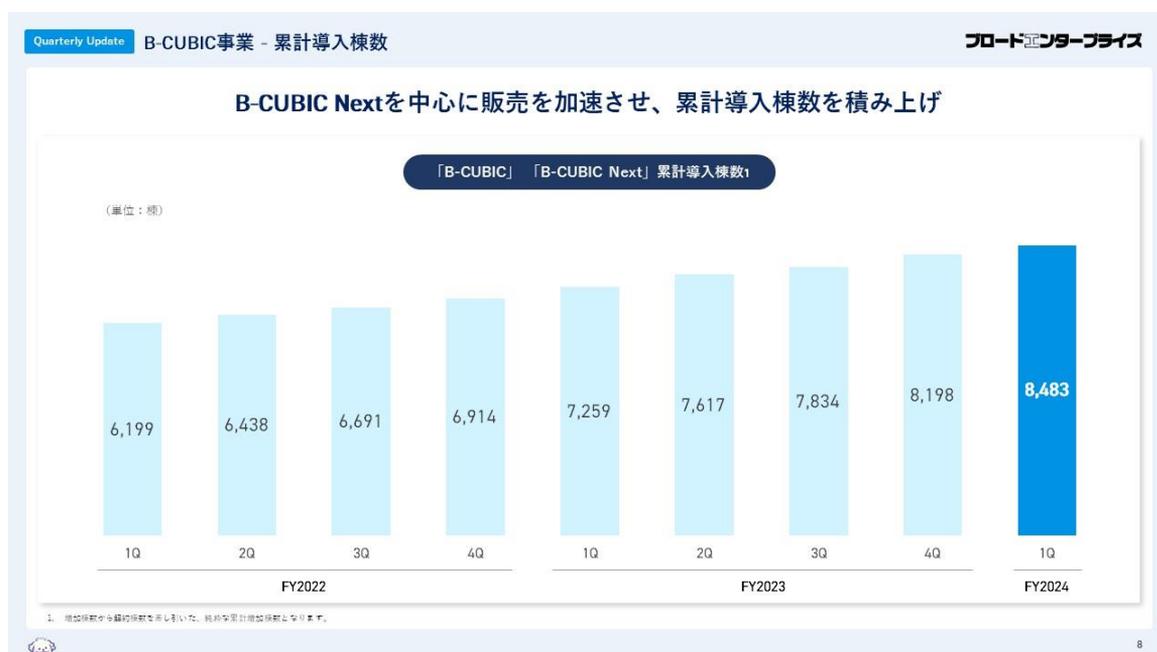


まず工事完了数ですが、B-CUBIC、B-CUBIC Next は、棟数としては減少、BRO-LOCK、BRO-ROOM は増加しております。

B-CUBICの棟数は減少しているものの、B-CUBIC Nextのフロー売上高を見ると、前期6,000万円に対し2億3,300万円と、大きくプラスになっております。また、BRO-ROOMのフロー売上高は昨対でプラス1億6,900万円の着地となります。

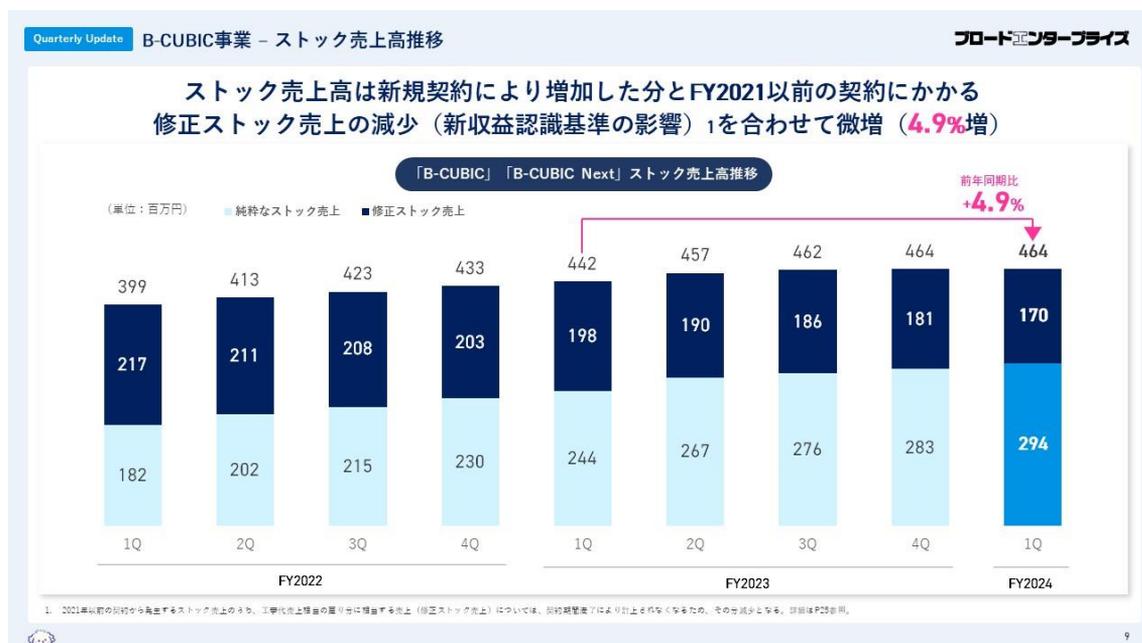
ストック売上高と合わせて合計10億4,900万円、プラス54.4%という着地となりました。

続いて**B-CUBICの累計導入棟数**です。



約8,500棟導入棟数が積み上げられました。

続いてストック売上高の推移です。



昨対でプラス 4.9%になっております。

続いて BRO-LOCK の累計導入棟数です。



こちらも順調に増加しております。

続いて **BRO-ROOM** の累計導入室数です。



BRO-ROOM は昨年秋に再始動し、今回累計で 200 室を超えてきました。

続いて **管理会社様との提携数**です。



順調に増加しており、現状 899 社の会社様と提携しております。全国の管理会社数からするとまだ 10%程度で、まだまだ開拓できると考えております。

続いて**販売代理店の売上高割合目標**についてです。

Quarterly Update 販売代理店経由の売上高割合目標について **フロードエントプライズ**

販売代理店経由の売上高割合を正確に算出するため、過去のストック売上高が含まれる総売上高からの割合ではなく、フロー売上高での割合に目標を変更

販売代理店経由の売上高割合

		FY2023 (実績)	FY2024 (予想)	FY2026 (予想)
	販売代理店の売上高	約 4 億円	約 10 億円	約 30 億円
変更前 1	総売上高に対する割合	10 %	20 %	40 %
変更後	フロー売上高に対する割合	18 %	34 %	48 %

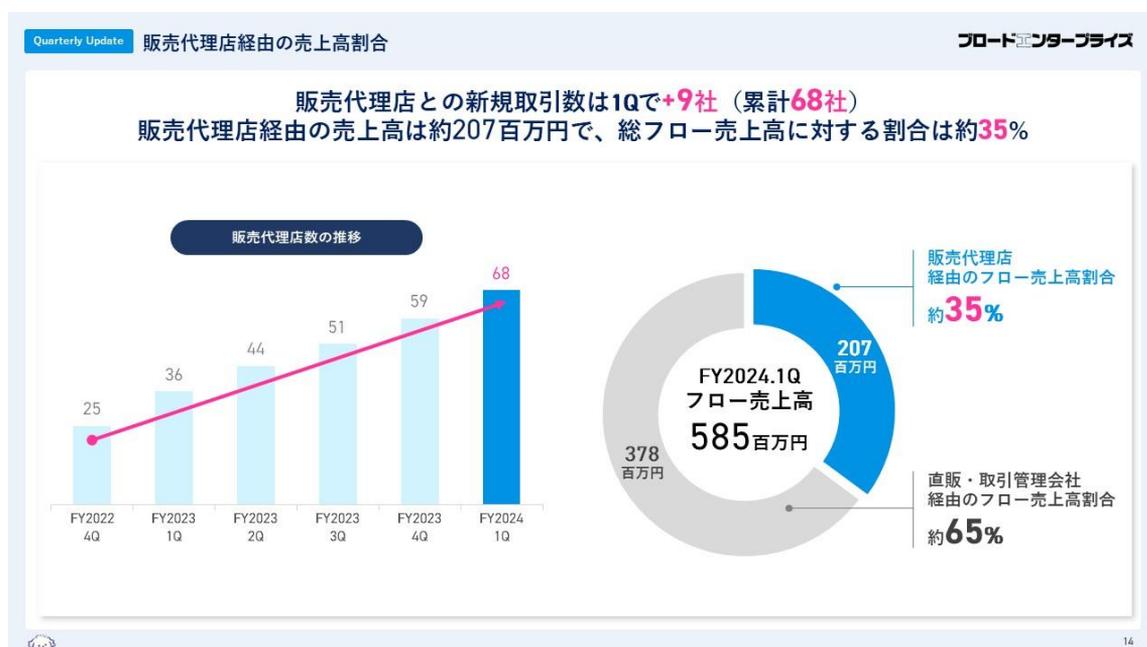
1. 2024年2月14日「中期経営計画」にて開示

13

割合目標に一部変更があります。前回の中期経営計画では総売上高に対する割合ということで、2023年の実績は10%とご報告させていただき、2024年、2026年の目標では20%、40%と発表しましたが、総売上高で見ると過去からのストック売上高も込みになることで、販売代理店による売上高への寄与が見えにくいこともあり、今回からフロー売上高に対する割合に変更とさせていただきます。フロー売上高では、2023年の実績は18%、2024年は34%の目標です。2026年には48%となり約半分が販売代理店からの売上高になります。

販管費について、社員数は増えていきますので、しっかりと管理して上昇率を抑制しつつ、粗利が上がる分がそのまま営業利益に落ちてくるような利益の出しやすい体制をとるためにも、販売代理店経由の売上高を増やしてまいります。次回の決算発表からは、変更後のフロー売上高に対する割合をご報告させていただきます。

続いて販売代理店経由の売上高割合実績です。



今期 2024 年は販売代理店からの売上高割合を 34%目標にすると先程申し上げましたが、1Q に関しましては、フロー売上高 5 億 8,500 万円に対して 2 億 700 万円が販売代理店からの売上であり、割合としては約 35%で、進捗通りとなりました。また、販売代理店の数、こちらも現状 68 社と、日々増えていております。

続いて貸借対照表です。

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

(単位：百万円)	FY2023.4Q (実績)	FY2024.1Q (実績)	増減額
流動資産	5,910	5,319	△590
固定資産	1,369	1,337	△31
流動負債	5,162	4,643	△518
固定負債	1,257	1,122	△135
負債合計	6,420	5,765	△654
純資産合計	859	891	32
負債・純資産合計	7,279	6,657	△622
自己資本比率	11.8%	13.4%	+1.6pt

トピックス

- **流動資産**
主に10年債権の流動化による売掛金の減少
- **流動負債**
債権流動化資金による借入金返済による減少、売上振替による前受金の減少
- **自己資本比率**
債権流動化に伴い総資産が減少し自己資本比率が改善

15

渡邊：BSの前期末比較をお伝えいたします。流動資産に関しましては、前期より約6億円減少しております。これは主に3月に実行した10年債権の流動化によって売掛金が減ったことによるものです。

続きまして、負債は合計で約6億5,000万円減少しております。これは債権流動化によって得た資金でもって短期借入金を返済し、プラスで前受金を売上に振り替えたことによって減少したものであります。

その結果、総資産に関しましては約6億円減少しました。一方、純資産は利益の分だけ積み上がり、自己資本比率に関しましては昨年の11.8%から本年の13.4%と、プラス1.6ポイント改善しております。

中西：続いてトピックスです。

Topics 1Qの振り返り フロントエンタープライズ

FY2024の取り組みに対する1Qの振り返り

- 1 子会社設立**
今後の更なる事業拡大および収益機会の多様化を図るべく、AIを活用したオーナープラットフォームの構築を目的とした子会社を設立
- 2 AIシステム開発進捗**
開発要件は出揃い、外注の開発業者を選定中
- 3 10年債権流動化**
課題であった10年債権の流動化を2024年3月に実施済み

17

三つございます。

一つ目が子会社の設立です。今後のさらなる事業拡大および収益機会の多様化を図るべく、AIを活用したオーナープラットフォームの構築を目的とした子会社を設立いたしました。こちらの詳細については先日別途開示させていただいております。

二つ目に、AIシステム開発の進捗となります。開発要件が出揃い、外注の開発業者様を選定中になります。

三つ目が、10年の債権流動化です。課題であった10年債権流動化をこの3月に実施済みとなっております。

最後にこちらが**子会社設立に関するお知らせ**となっております。

Topics 子会社設立に関するお知らせ ブロードエンタープライズ

子会社設立に関する開示事項

設立する子会社の概要

(1) 名称	株式会社ブロードリアルティテクノロジーズ
(2) 所在地	大阪府大阪市北区太融寺町5番15号
(3) 代表者の役職・氏名	代表取締役 中西良祐
(4) 事業内容	宅地建物取引業（設立後、登録申請予定）
(5) 資本金	10百万円
(6) 設立年月日	2024年5月1日
(7) 大株主および持株比率	株式会社ブロードエンタープライズ 100%
(8) 決算期	12月31日
(9) 上場会社と当該会社の関係	資本関係 当社100%出資の子会社として設立いたします。
	人的関係 当社役員が当該子会社の取締役を兼任する予定であります。
	取引関係 該当事項はありません。

日程

(1) 取締役会決議日	2024年4月12日
(2) 設立年月日	2024年5月1日
(3) 事業開始日	2024年7月頃（予定） ※関係当局への登録・届出等完了後

今後の見通し

当社は、当該子会社の事業開始後より、連結決算への移行を予定しております。
また2024年12月の連結業績に与える影響は軽微ではありますが、今後、開示すべき事項が発生した場合には、速やかにお知らせいたします。

以上で決算説明は終了とさせていただきます。

栢本：ありがとうございます。第1四半期決算概要については以上です。続いて質疑応答に入ります。

質疑応答

質問 [1] : BRO-ROOM は、中計資料では売上単価 300 万円、粗利単価 90 万円、平均室数 5 室がイメージとなっていました。今回の結果としてはどうなったでしょうか。

畑江 [A] : 今回の結果としましては、売上単価は 305 万円、粗利単価が 96 万円、平均室数が 1 棟あたり 5.2 室となりましたので、見込み通りの結果になっております。

質問 [2] : 販売代理店の今後の戦略について教えてください。

中西 [A] : まず、やはり数はどんどん増やしていこうという戦略です。賃貸マンションに関わる様々な会社様、例えばリフォーム会社様、ガス会社様、仲介会社様など、販売代理店の対象となる業種が全国にあります。直販で増やすというよりは、販売代理店を今後増やしていこうという考えでおります。

質問 [3] : BRO-ROOM の室数が順調に伸びているように見受けました。今後も 1Q と同程度の進捗は続けられるとお考えでしょうか。現時点での手応えを教えてください。

中西 [A] : 若干のリスクとして 2Q に全て納品できるかという問題があります。今の受注残としては 1Q と同程度の数があるとお考えいただいてもよろしいのですが、リスクの一つとして期ズレするという事も想定しております。ただし、年間の目標に関してはしっかりと完了に持ってまいります。

質問 [4] : 今回の債権流動化にかかる費用はどのくらいでしょうか。また、例年同様、期末にも債権流動化を行うのでしょうか。

渡邊 [A] : 今回の債権流動化にかかる費用は、1Q の PL に、営業外費用として記載されております債券売却損の 2,500 万円と支払手数料の約 7,000 万円、これらの合計額となります。例年同様、今期も 11 月または 12 月頃に、流動化を予定しております。

質問 [5] : 債権流動化がなぜ 1Q になったのでしょうか。

渡邊 [A] : 弊社の中で、10 年の債権流動化はずっと課題であったものの、金融機関様のご協力により、この 3 月で実行できるというお話をいただきました。金融機関様と弊社の目的が一致したのがこの 3 月というところになります。

質問 [6] : 営業外の債権流動化費用は債権売却損のみでしょうか。支払手数料もその費用に入るのでしょうか。

渡邊 [A] : 先ほど申し上げた通り、支払手数料も債権流動化費用に入ります。この支払手数料は、今回 10 年の債権流動化にあたりまして検討を要したというのと、弊社にとって初めての取り組みということで、その組成費用としてこれだけの費用が発生しております。

質問 [7] : BRO-ROOM の室数の伸びが遅すぎると感じますが、急速に伸ばす商法はないのでしょうか。この伸びが加速しなければ株価は上がらないと考えております。

中西 [A] : 昨年の 3Q 以降、活動に力を入れてきた中で、今回 58 室の着地でした。直販だけではなく、販売代理店数の増加に伴い BRO-ROOM の室数も比例的に伸びていきます。

また、今回の中期経営計画で、2026 年の売上高を達成するという部分に関しましても、やはり BRO-ROOM の室数が肝になりますので、しっかり伸ばしていきたいと考えております。

質問 [8] : 中計発表から初の決算説明会ご苦労さまです。まずは順調な走り出しと認識しております。今後、中計達成には初期費用 0 プランを支える資金調達が必要だと考えていますが、現時点で債権流動化までのつなぎ資金は準備できているのでしょうか。

渡邊 [A] : 現在、金融機関様からのご支援によりまして、当座貸越枠が合計で 35 億円ございます。流動化で債権をためていく間、資金が厳しくなってくるという部分は、当座貸越枠を利用して借入し、流動化した時点で借入をお返しするという流れができていますので、十分な準備はできていると考えております。ただ、様々な資金調達方法というのは今後も検討してまいります。

質問 [9] : AI システム以外にも、新規事業として考えていること、テストマーケティングしていることは何かあったりしますか。

中西 [A] : マンション向けの事業というところで、様々な新規案件を考えており、中期経営計画では具体的にはまだ発表できておらず、記載させていただいているのは、計画済みの新規事業という表現で、今水面下で進めていることはございます。

質問 [10] : 債権流動化では、2 銀行を使われています。不動産を取り巻く環境も一部は非常に厳しくなってきたような状況で、債権の流動化は現状の 2 行では少ないと思うのですが、2026 年までにどの程度増やしますか。

渡邊 [A] : これまでオリックス銀行様で債権流動化をしていただいております、今回新しくもう 1 社が増え、少しリスク分散ができたかなと思っております。ただ、あまりにも取引銀行が多いと、流動化できる回数というのが各行さん少なくなってくるので、あまり増やしすぎても困るかなと考えております。3 行程度が適正かと感じております。

質問 [11] : 1Q は上場後初の黒字スタートとのことで、好調さがうかがえます。2Q は 4 月が終わり 5 月に入りました。2Q の通期計画 45% に向かって順調に進んでおりますでしょうか。もしくは、何らかの懸念される事象が発生しているのでしょうか。

畑江 [A] : 2Q も 45% 達成に向けて今しっかり計画通りに進めていっているところになります。懸念事項としては、やはり工事の期ズレになるかと考えており、しっかり工事を収めることができるかが、勝負になってくるかと考えております。

質問 [12] : 工事期間の正常化はどのくらいできていますでしょうか。今、上期に懸念されているのはどのようなことでしょうか。

畑江 [A] : 今までに BRO-ROOM が期ズレした理由の一つとして、現地調査では分からなかった部分、例えば床の下を走っている配管等が壊れていたとか、それらが発見されることによって追加工事が発生し、元々組んでいた工期が延びてしまうこともありましたので、一番の懸念理由になってくるかと考えております。

質問 [13] : 昨今、日銀の政策により長期金利が上がりつつあります。債権流動化への影響はどの程度あるとお考えでしょうか。今回、債権流動化の実施を実際に見せられたのはよかったと感じています。

渡邊 [A] : 実際に金利は上がりつつあり、TIBOR の金利も徐々に上がってきている状況でございます。それにより、債権流動化で債権を買われる投資家も期待リターンというのはどんどん上がってきているのは承知しております、さらに上がってくるようでしたら、いずれは売価への転嫁というのを考えております。

あとは、流動化への影響とはまた別に、借入金利もできる限り変動の少ない、固定金利や、短期プライムレートでの借入等を考えております。

質問 [14] : 期ズレのリスクとありましたが、2025 年問題もあり、環境は変わりつつあろうかと感じました。現時点で 2025 年にまつわる影響は出ているのでしょうか。

中西 [A] : 機器の仕入れ部分については円安の影響を受けて仕入れ値が上がるなど、様々な外部環境で影響を受けるところはありますが、現時点では、様々な状況があったとしてもこのままの勢いでいけば 2025 年も達成できると考えております。

質問 [15] : BRO-ROOM のような素晴らしい仕組みが急速に伸びない理由は、具体的にどのような理由が挙げられるのでしょうか。

畑江 [A] : まだスタートして間もない中で、お客様からの声は本当に良い方向でいただいております。ただし、営業スタンスや契約までのサイクル等の部分において、まだ 100%勝ちパターンがあるわけではないと感じておりますので、日々営業メンバーとの打ち合わせや会議等を繰り返していきながら、勝ちパターンを確立させてまいります。

質問 [16] : AI のプロジェクトはその後、どうなりましたでしょうか。御社の業績にどのような形でいつ頃から寄与するのでしょうか。また、それに必要な投資は借入、流動化の資金で対応されるのでしょうか。

畑江 [A] : AI システムのプロジェクトは、決算説明資料でも記載させていただいている通り、要件定義が大枠決まっていき、あとは発注する先を選定している最中となっています。

年内を目途にある程度の形を作り、来年の中頃にはスタートしていけるような体制をとっていかうと考えております。必要な投資は、基本的に借入で可能と考えております。

質問 [17] : BRO-ROOM ですが、人手は足りていますか。

中西 [A] : 現状、人手は足りている状態です。直販に加えてやはり販売代理店というところで、社外の取引先、提携先と協力して拡販に努めてまいりたいと考えております。

質問 [18] : 御社の事業はディフェンシブなものなのか、シクニカルなものなのか、どちらに該当するのか教えていただければと思います。

中西 [A] : 弊社の売上の 40%弱がストック売上になっておりますので、そちらはほぼ解約もなく、ディフェンシブな部分になるかと考えます。

また、新築の着工が年間 35 万世帯ほど増えていく半面、少子化の影響で賃貸マンション経営はどんどん難しくなってきました。マンションオーナー様には魅力的な物件作りが求められますので、我々がマンションに特化した様々なサービスを提供し、なおかつ初期費用 0 円で負担なく導入いただけるという部分では、景気サイクルに左右されにくいのではないかと考えております。

質問 [19] : 不動産マーケットに目が行き届いていないと御社を取り巻く状況が見えないので、マーケットについて一つお伺いさせてください。2030 年までの都内あるいは首都圏の不動産マーケットについてですが、何か特徴があれば教えてください。

畑江 [A] : 未来予想は中々難しいのですが、まず過去から現状を見たときに、都内の空室率、特に東京都内となってくると、空室率は低いです。都内だけ見るとやはり人気のエリアとなり、ここ 5 年 10 年同じような傾向です。

ただし、ドーナツ化現象のように都内から外に目を見張ると、千葉や、埼玉、東京でも都内からちょっと離れていくと、やはり空室が目立ってくる物件が多くなってくると感じています。

中西 [A] : 不動産価格の上昇に比例し、家賃も今上がってっております。例えば大阪と東京を比べたときに、家賃の上昇率に関しては東京のほうが圧倒的に上がっておりますが、リノベーション費用が大阪と東京でそれだけの差があるかということそこまでではないので、首都圏の空室物件については、家賃と BRO-ROOM の月額支払いの差額が大きくなっていくので、マンションオーナー様

にとっても BRO-ROOM の導入は決断しやすく、マーケットと我々のビジネスを考えますと、追い風なのかなと思います。

質問 [20] : 新しく子会社を設立した狙いと、どのくらいの規模のビジネスを想定しているのか教えてください。

中西 [A] : AI を活用して、入居者様向けのインターネットサービスであったり、オートロックだったり、リノベーションだったりの空室対策をオーナー様が投資されるわけですが、実際にそれで家賃がどれくらい上がるのかというのは、不動産業界はとてもアバウトな形となっていることが現状です。エリア、築年数、広さ、設備、様々な要素を加味して我々のサービスを導入した場合に、近隣の同様の物件と比べて家賃がいくら上げられるのではないかと、そのようなビッグデータから物件の価値というものを算出します。

そこから B-CUBIC、BRO-ROOM のようなサービスの拡販に繋げていくことが目的であり、AI システム自体で売上が上がるものではなく、AI システムを活用して既存ビジネスが拡大していきます。その拡大のスピードが中期経営計画で発表させていただいた数字となっております。

もちろん、これにプラスアルファのビジネスとして、不動産売買ビジネス等に繋がっていく可能性もありますが、現状は中計数字には織り込んでいないというところになります。

質問 [21] : 債権の貸倒れは特段増えてきそうな感じはありますか。

渡邊 [A] : 債権の貸倒れは BS の貸倒引当金に表されておりますが、推移を見てもそれほど増えてはおりません。ただ、ここ数年、契約件数が増えてきておりますので、回収のほうには十分注意をしてウォッチしていきたいと思っております。

質問 [22] : BRO-ROOM の役員の方のおっしゃるイメージと実際の数字がかけ離れている感じがなぜでしょうか。

畑江 [A] : 実際の数字に関しては、第 1 四半期に関しては計画通りでスタートしておりますので、かけ離れているというわけではありません。

ただ、この BRO-ROOM を弊社は伸ばしていきたいというところはもちろんありますので、もっと様々なやり方を試し、勝ちパターンを増やしていきながら数字をさらに積み上げていきたいと考えております。

質問 [23] : BRO-ROOM のような素晴らしい仕組みが急速に伸びない理由は、オーナー様に他に魅力的な選択肢があり、それにより BRO-ROOM がオーナー様の選択肢から外れているのでしょうか。ちなみに、御社業績を急拡大させるグロースドライバーをどの事業と位置づけていますか？過去の説明からは BRO-ROOM と認識しているのですが合っていますでしょうか。

中西 [A] : グロースドライバーは基本的に BRO-ROOM です。仮に B-CUBIC、BRO-LOCK が落ち込んでも、BRO-ROOM でそれ以上の利益を出すというところ、これは前回の説明から変わっておりません。

ただし、いくら空室があったとしても、マンションオーナー様が自己資金や銀行借入等を利用してリノベーションされる方というのは当然おられますし、通常はそうするものですので、我々が初期 0 でも、トータルのコストの観点で選択肢から外れるということもあります。

急速な伸びではないという点については、まだ 100% の必勝パターンがあるというわけではなく、様々なオーナー様、物件、それを直販と販売代理店の皆様と試行錯誤しながら模索しており、少しずつ効率の良い方法に近づいております。

今回は 58 室の工事完了となりましたが、今後さらに伸びていくと考えておりますので、この辺りもう少しお時間いただければと考えております。

質問 [24] : BRO-ROOM の受注残を開示することをご検討中かと思いますが、できない理由は何でしょうか。受注残があれば足元の四半期の業績が悪くても、通年で考えて投資資金が御社に集まると考えます。メーカーなど、受注残で株価が左右することが多いことはご承知かと思えます。

中西 [A] : こちら検討は続けておりますが、BRO-ROOM の契約はワンルームもあればファミリータイプもあり、1 室の契約が 100 万円のものもあれば 500 万円のものもあります。そういった中で、室数だけ発表することが結果的にミスリードになってしまうのではないかという懸念から、発表しない形でやってきました。

ただし、今後、実績がもう少し積み上がってきて、平均の着地というものが見えてきた段階では、発表も前向きに検討させていただきたいと考えております。

質問 [25] : 今、プライムに向かって株価 8 倍の目標を達成できるかどうかの勝負どころだと感じています。BRO-ROOM が想定通りのプランに達しなかった場合のカバー策は何を考えていらっしゃいますでしょうか。

中西 [A] : 現状は、先ほども申し上げた計画済みの新規事業、こちらが二つあります。ただし、その事業でカバーするという考えよりも、まずは BRO-ROOM で日々 PDCA を回している状態ですので、想定通りのプランを BRO-ROOM で達成することに注力してまいります。

また、計画済み新規事業の二つは、さらにプラスアルファの売上として貢献できるようにと考えております。

質問 [26] : 債権回収は貴社でやられるのですか。

渡邊 [A] : 債権回収は自社で行っております。初期 0 プランは主に 6 年、または 10 年の分割払いですが、長期間にわたってオーナー様から口座引き落とし、またはお振り込みという形でいただいております。債権を売却する際に関しても、債権を買われた投資家に代わって弊社が代行回収をしております。

質問 [27] : BRO-ROOM は主力事業という理解で構わないでしょうか。

中西 [A] : 祖業である入居者無料インターネットの B-CUBIC は、約 20 年やっている事業ですので、現状は B-CUBIC が最も事業別で売上が高い事業になります。ただし、今後 BRO-ROOM を主力事業としてやっていこうという考えです。

B-CUBIC、BRO-LOCK は、同業他社が存在し競合するところですが、BRO-ROOM に関しては、リノベーションを初期費用 0 円でやる会社というのは競合がないので、やはりオーナー様にとって付加価値の高いサービスだと考えております。実際現場で値引きすることもないですし、BRO-ROOM を主力事業に育て上げていきたいという考えです。

栢本 : ありがとうございます。こちらで質疑応答の時間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 2024 年 12 月期第 1 四半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。

渡邊：ありがとうございました。

畑江：ありがとうございました。

[了]

本資料の取り扱いについて

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものにすぎません。さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。

上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済情勢や当社の関連する業界動向等が含まれますが、これらに限られるものではありません。

また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。