



2024年8月23日

各位

会社名 ブルーイノベーション株式会社
代表者名 代表取締役社長 最高執行役員 熊田貴之
(コード番号：5597 東証グロース市場)
問合せ先 取締役 執行役員 経営戦略室長 井手 雄一郎
(TEL. 03-6801-8740)

2024年12月期第2四半期決算に関する質疑応答集

この質疑応答集は、2024年8月9日に発表いたしました2024年12月期第2四半期決算について、当社で想定しておりました質問および、これまで株主、投資家などの方々からいただきましたお問い合わせ、感想、当社からの回答をまとめております。本開示は市場参加者のご理解を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す。皆様の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。

Q1：2024年12月期第2四半期についてはどのように評価されていますか。

A：建設・土木業界および鉄道業界において導入検討企業数が着実に増加していること、政府研究開発プロジェクトのドローンポート開発に参画できていることなど、中期目標に向かって着実に成果が出てきていると考えております。一方、建築業界における資材高騰や人件費高騰の影響により、受注を見込んでいたゼネコンへの導入が遅れていることや、民間プロジェクトと比較して利益率の低いドローンポート関連の国家プロジェクトへの参加要請が増えたことなどから、業績予想を修正させていただくことになりました。

Q2：業績予想をレンジ形式で出した理由を教えてください。

A：ゼネコンや土木業界への導入の遅れというマイナス要因がある一方、着実に導入に向けて動いている企業も多くなっているというプラス要因もあり、現段階では正確な数値を予測するのは困難と考え、レンジ形式での通期業績予想といたしました。

Q3：想定していたゼネコンでの導入が遅れているとのことですが、ゼネコンで見込んでいる主な利用方法を教えてください。また、導入遅れへの対策として挙げている「サブスク」についてもご説明ください。

A：主に建設現場での施工管理や地下ピットの点検等を想定しております。当社の点検ソリューション（BEP インспекション）を導入することで、点検作業の安全性向上や効率的な管理・コスト削減が見込めるため、前向きに検討して頂いていますが、建設業界全体の事業環境が厳しい状況になったこと等から導入が遅れました。対策として挙げたサブスクは、高額なハードウェアやシステムを一度に購入頂くのではなく、ハードウェアはリース・レンタル形式で月々のリース・レンタル料を頂き、システムにつきましても月々のシステム利用料を頂く形のもので、コストインパクトが比較的小さく導入しやすくなっており、今後はこのサブスクの提供を強化していく方針です。

Q4：主要顧客の業界を教えてください。

A：現在の点検ソリューションは、電力業界が一番の顧客となっており、火力・水力・原子力発電所や変電所、送配電の点検などで使われております。前期は送電線点検用ドローン自動飛行システム（BEP ライン）の東京電力パワーグリッド社への大型導入があり、今期は業界での横展開を進めるために、北陸電力での導入検証や、九州電力グループ会社の九電ドローンサービスとの戦略的技術提携などを行いました。昨年末から導入が増加傾向にある他の業界としては、建設・土木業界、鉄道業界があり、さらなる顧客拡大を目指しております。

Q5：業績に季節変動性はあるのでしょうか。

A：当社は、主に大企業向けにソリューションサービスの提供を行っているため、顧客企業の予算消化サイクルや、年間契約案件の検収時期の関係から期末にかけて受注が多くなる傾向があります。今期も前期と同様に第4四半期に売上高が偏ることが想定されます。

Q6：今期の予想修正により、黒字化の予定がどのように変化する見込みなのかを教えてください。

A：今期は受注を見込んでいたゼネコンおよび土木業界の導入遅れ、および民間プロジェクトと比較して利益率の低いドローンポート関連の国家プロジェクトへの参加要請が増えたことなどから、予想を修正しましたが、各種施策を実行すること、および導入企業数が着実に増えてきていることなどから、具体的な時期は明言できませんが、引き続き早期の黒字化を目指してまいります。

以上

免責事項

- ・本資料は、当社の企業説明、決算説明に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券への投資を勧誘することを目的としたものではありません。
- ・本資料に記載される情報は、いわゆる見通し情報を含んでおり、当該情報は本資料公表時点における当社の見解であり、将来に関する記述につきましては、今後様々な要因により変動する可能性があることをご承知おきください。