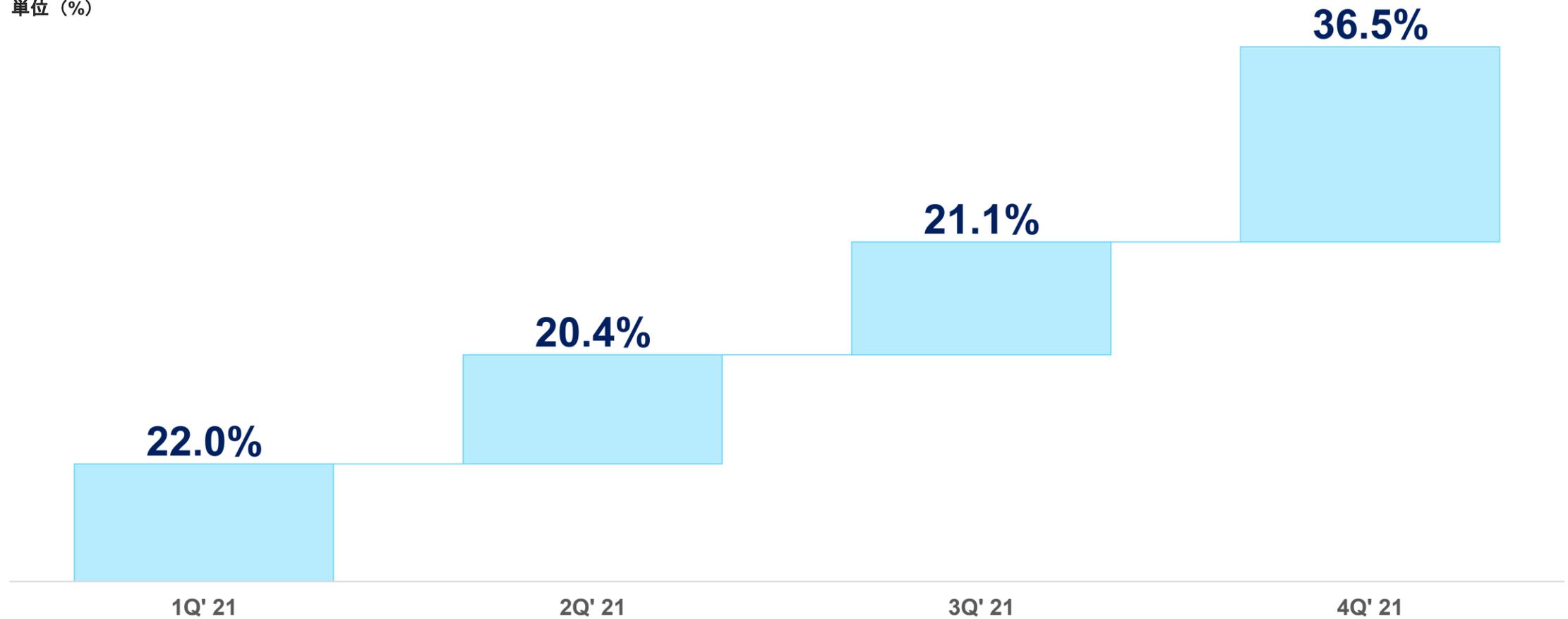


# 2021年12月期通期 決算説明会補足資料

## FY2021の年間に占める四半期売上割合

単位 (%)



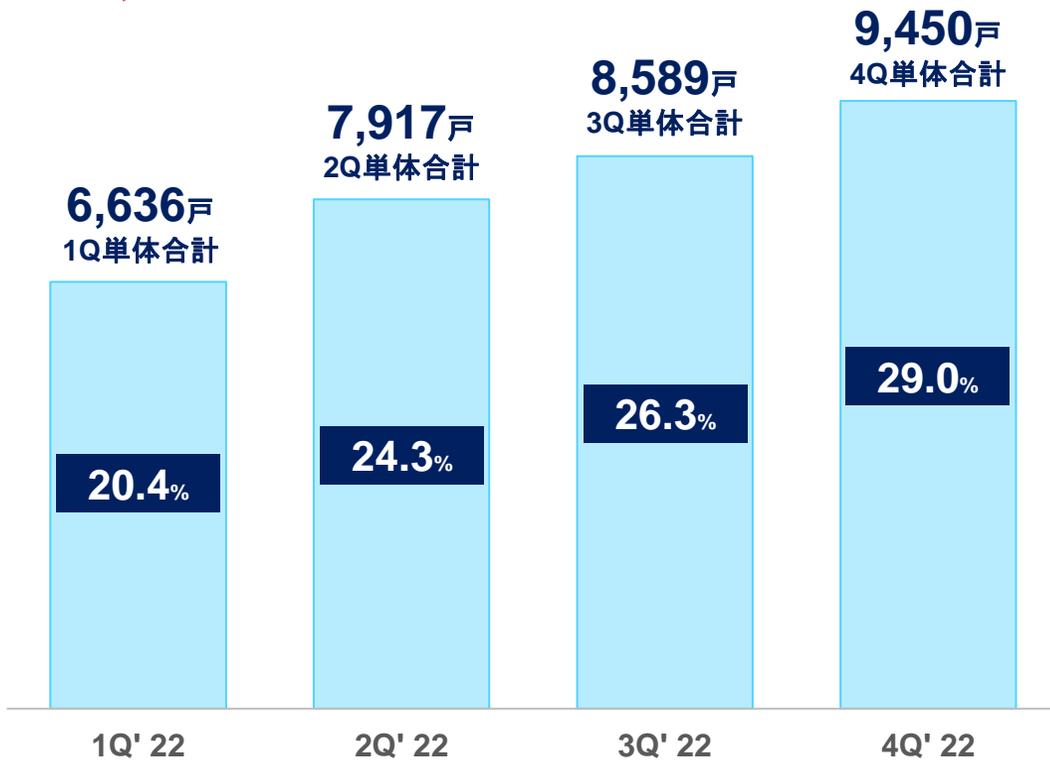
■ 年間に占める割合

FY2022よりBRO-LOCK専属販売チームを発足し、B-CUBICとともに導入加速

単位（戸）

**B-CUBIC**

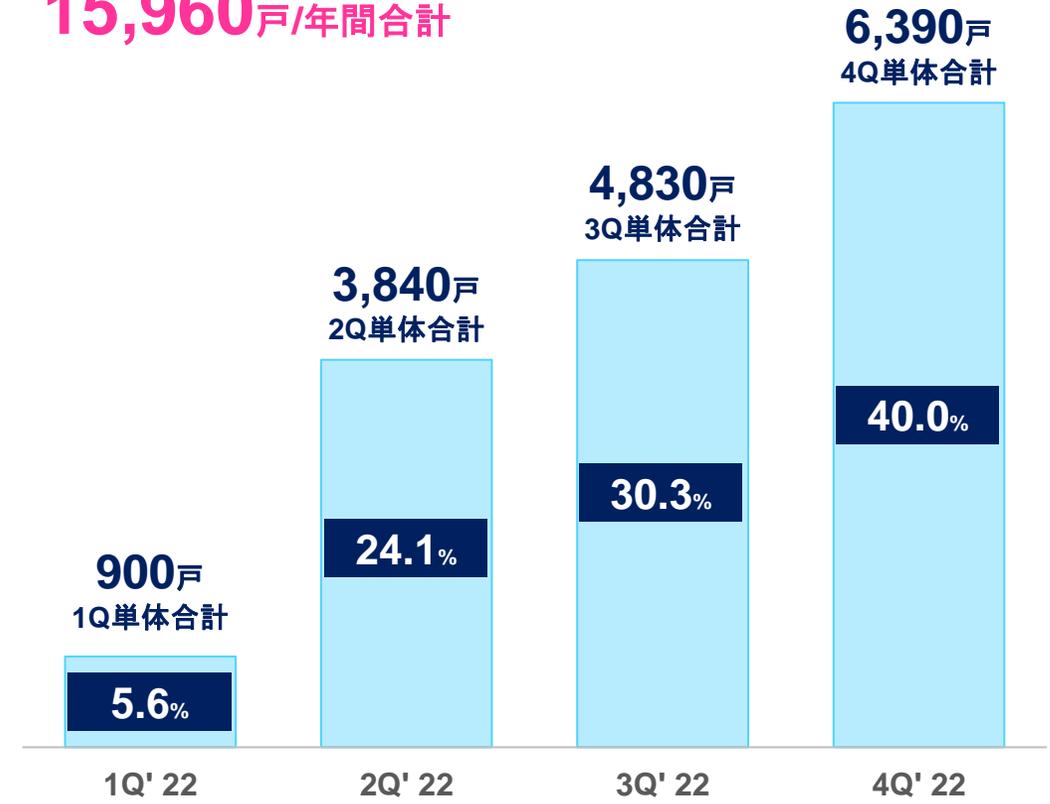
**32,592戸**/年間合計



単位（戸）

**BRO-LOCK**

**15,960戸**/年間合計



■ 年間に占める割合

■ 年間に占める割合

### 第4四半期の増加要因

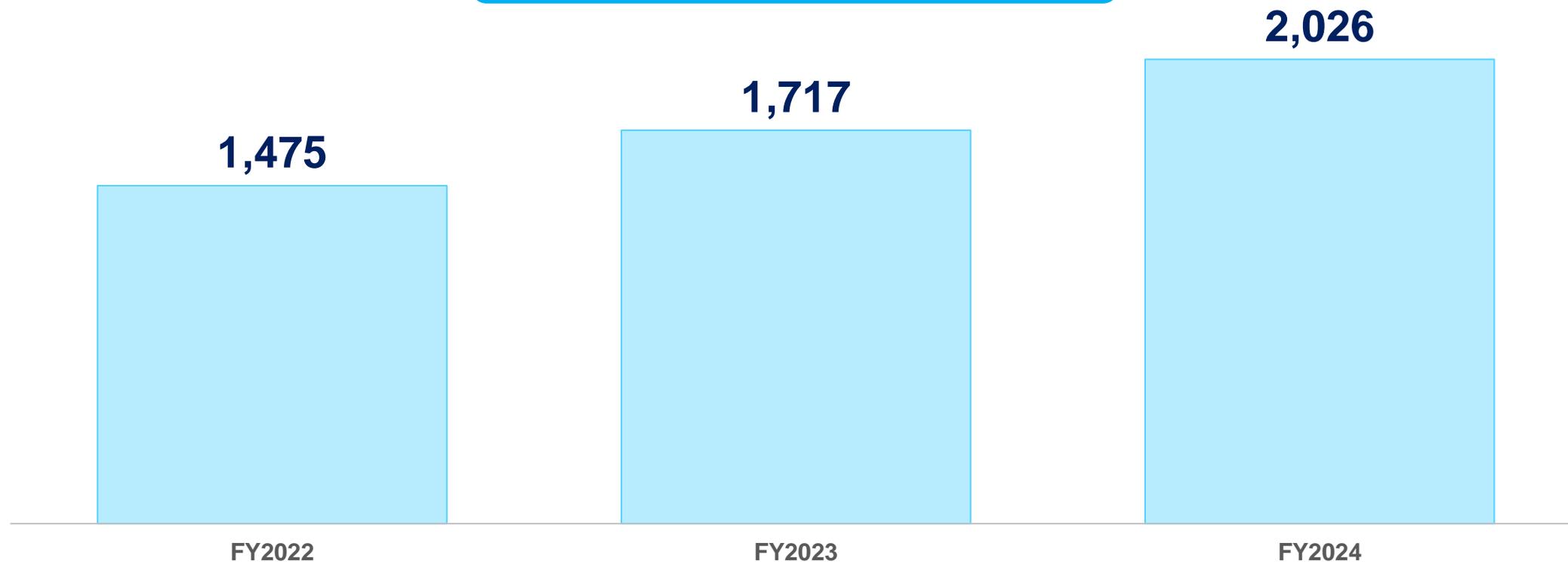
例年、第4四半期に向けて右肩上がりに導入が加速

- 1 引っ越しシーズンである3～4月度に向けて物件をアピールし、空室対策を検討しているマンションオーナー様が多い為、受注が増加。
- 2 12月度は決算時期であり、営業人員の追い込みが入り受注が増加。
- 3 4月度に入社する新卒社員育成の成果と、受注から工事完了までの期間（通常約1～2ヶ月）をふまえ、後半になればなるほど受注が増加。

年間経常収益（ARR）が着実に成長し、安定性と成長性を双方実現

単位（百万円）

年間経常収益（ARR）<sup>1</sup>



1. 各期の新規契約が0と仮定しても、前期末時点で既に確定している売上高。

## 旧基準適用の場合と、新基準適用の場合の4カ年対比<sup>1</sup>

旧基準

(単位：百万円)	FY2021	前期比	FY2022	前期比	FY2023	前期比	FY2024	前期比
売上高	2,500	-	3,869	+54%	5,433	+40%	7,603	+39%
売上総利益 <sup>2</sup>	1,598	-	2,223	+39%	3,122	+40%	4,342	+39%
営業利益	572	-	841	+47%	1,338	+59%	2,060	+53%
経常利益	536	-	573	+6%	1,121	+95%	1,797	+60%
税引前当期純利益 <sup>3</sup>	533	-	573	+6%	1,121	+95%	1,797	+60%

新基準

(単位：百万円)	FY2021	前期比	FY2022	前期比	FY2023	前期比	FY2024	前期比
売上高	1,585	-	3,426	+116%	4,819	+40%	6,764	+40%
売上総利益 <sup>2</sup>	821	-	1,766	+114%	2,458	+39%	3,410	+38%
営業利益	-204	-	384	-	674	+75%	1,128	+67%
経常利益	-240	-	115	-	457	+297%	865	+89%
税引前当期純利益 <sup>3</sup>	-243	-	115	-	457	+297%	865	+89%

1. 上記数値は各基準を適用したと仮定した場合のシミュレーションであり、実際の数値と異なる可能性があります。
2. FY2022以降の旧基準を適用した場合の売上総利益は、FY2021の実績利益率を用いて算定しております。
3. 税金については、様々な要因が影響するため、税引前当期純利益を記載しております。



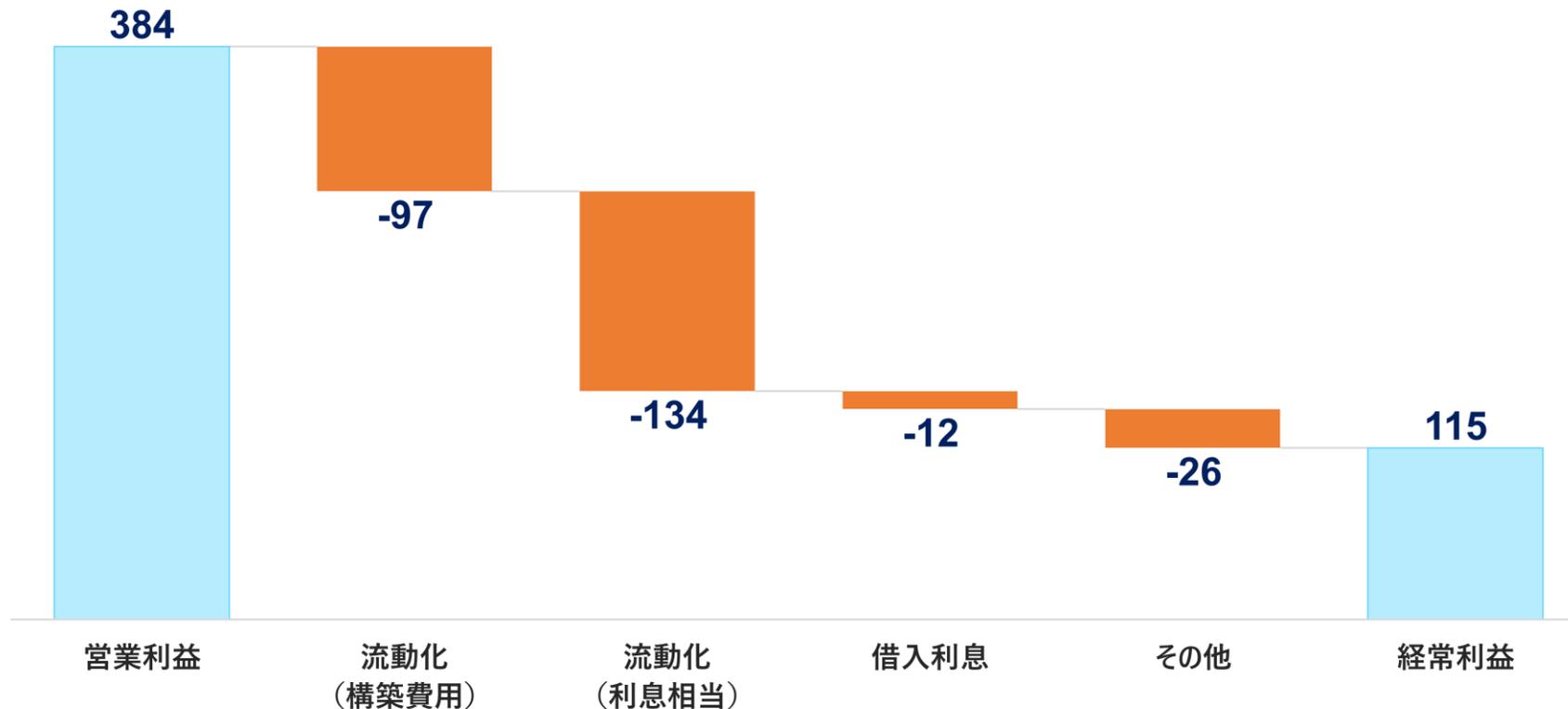
### BS（貸借対照表）への影響＝契約期間終了後はどちらも同じ

- 1 旧基準では導入時点でイニシャル売上が立つため、代金未回収部分が売掛金に計上される。  
新基準では導入時点で売上が立たないため、売掛金は計上されない。
- 2 そのため、旧基準から新基準への移行時に売掛金を取り消される。
- 3 売掛金を取り消された結果純資産が減少する。  
なお、この取り消された売掛金は契約期間に基づき順次売上として再計上される。
- 4 1年目以降、旧基準では代金回収時に売掛金の取消とランニング売上が計上される。  
（前ページ例では売掛金取消10万円、ランニング売上計上12万円）  
新基準ではランニング売上が計上される。  
（前ページ例ではランニング売上計上22万円）
- 5 契約期間満了時点（前ページ例では6年目）のBSは、旧基準でも新基準でも同じ結果となり、移行の影響は一時的である。

## FY2022営業外費用の内訳

流動化のスキーム構築費用については今回限り  
流動化の利息相当費用については債権期間である6年間の総額

(単位：百万円)



### 債権流動化が必要な理由と費用

- 1 サブスクリプションモデルを実現するためには、資金の準備が必要。
- 2 そのためには、銀行からの借入、契約債権の売却（流動化）などの資金調達が必要。
- 3 銀行からの借入については、コストは安いものの、業績拡大に伴い与信枠で成長の足かせになる。流動化の枠組みを構築し、与信枠の問題を解決、営業CFも改善。流動化と銀行借入の両輪で成長資金を準備。
- 4 FY2020に金融機関1社と流動化を開始しているが、リコース義務（貸倒時の買戻し義務）が付いている部分もあるため、今期、第1四半期を目途に、さらにもう1社と取引を開始予定。
- 5 FY2022については、約2.3億円を営業外費用に計上。  
内訳 スキーム構築費用約1億円弱（最初のみ）  
金利相当など約1.3億円（28億円分の債権を前提、6年総額）