

2022.1Q Financial Results

2022年 12月期

第1四半期決算説明資料

株式会社ブロードエンタープライズ

証券コード：4415

ブロードエンタープライズ

ひとくふうで笑みを。

Highlight

2022年第1四半期ハイライト

今期から新収益認識基準適用の影響があったものの、
前期同様の処理で計算すると前年同期比17%増収と良好なスタート。

BRO-LOCKの専属販売チームを発足したことにより受注増。
スマートカメラなどのクロスセルによる利益重視の販売戦略で
売上単価・利益率が向上。

成長ドライバーである人財の増加により販管費が増加したため、
営業利益は前年同期よりも減少。ただし、人財への投資は今後の支店
展開や事業の拡大に向けて必須。

売上高 **527** 百万円

売上総利益 **262** 百万円

営業利益 **△32** 百万円

Summary of Financial

業績サマリー

通期売上高と通期売上総利益に対する第1四半期の実績進捗率は約15%で社内計画通りに推移。

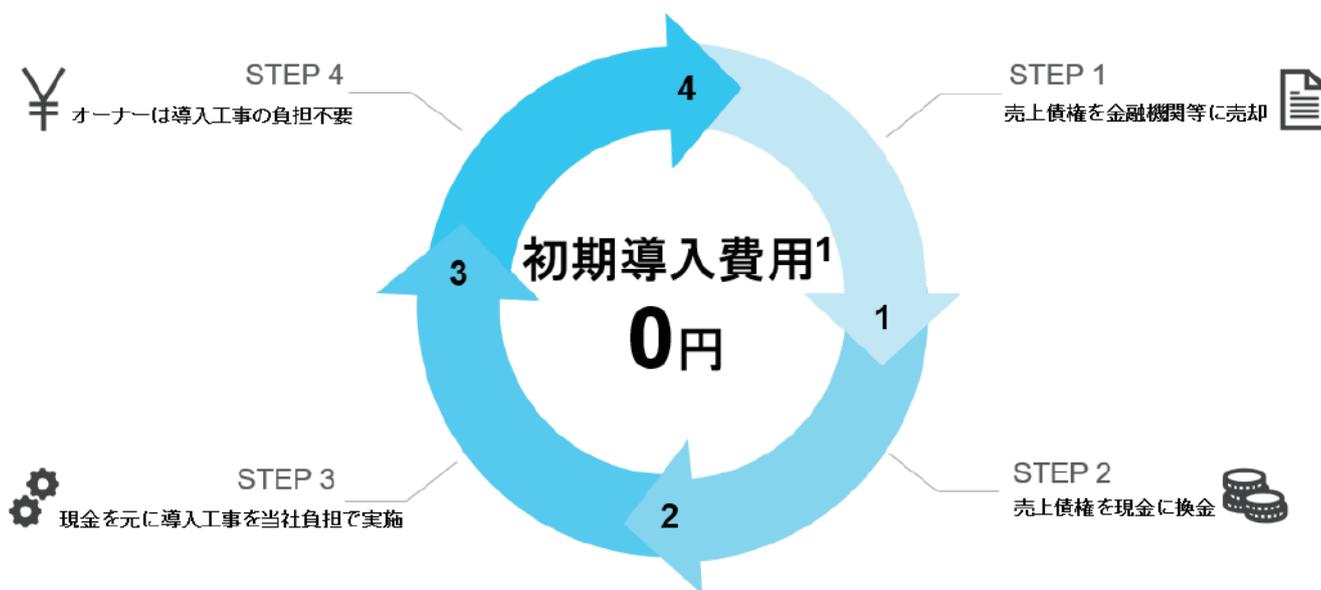
	2022年12月期 第1四半期実績	2022年12月期 通期見通し	進捗率
売上高	527百万円	3,426百万円	15.4%
売上総利益	262百万円	1,766百万円	14.8%
営業利益	△32百万円	384百万円	—
経常利益	△161百万円	115百万円	—
四半期純損失 又は当期純利益	△115百万円	80百万円	—

営業利益については、人財に関する費用が前年同期比約49百万円増加。
経常利益については、債権流動化に関する費用が前年同期比約122百万円増加。

Summary of Financial

債権流動化の仕組みと必要性

初期費用0円プラン¹はオーナー負担を軽減する仕組み



債権流動化の必要な理由と費用

- 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（債権流動化）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、与信枠の上限があるため業績拡大に伴い成長の足かせになる。
債権流動化の枠組みを構築し、与信枠の問題を解決。
債権流動化と銀行借入の両輪で成長資金を準備。
- 4 第1四半期については、関連する費用約122百万円を営業外費用に計上。

1. 初期導入費用0円プランとは契約時に一括でお支払いいただく工事代が0円のプランで、初期費用相当額が毎月の利用料に含まれます。

Summary of Financial

前年同期比

前年同期比は新収益認識基準適用により算出できないが、
今期を前期同様の処理で比較。

	2022年12月期 第1四半期実績 (新基準)	2022年12月期 第1四半期実績 (旧基準) ¹	2021年12月期 第1四半期実績 (旧基準) ¹	旧基準による 前年同期比
売上高	527百万円	641百万円	548百万円	+17.0%
売上総利益	262百万円	397百万円	347百万円	+14.5%
営業利益	△32百万円	103百万円	131百万円	△21.4%

売上・売上総利益はともに前年同期よりも増加。
BRO-LOCKの専属販売チームを発足したことにより受注増。
スマートカメラなどのクロスセルにより利益率が向上。
成長ドライバーである人財の増加により販管費が増加したため、
営業利益は前年同期よりも減少。ただし、人財への投資は今後の支店展開や
事業の拡大に向けて必須。

	2021年3月末時点	⇒	2022年3月末時点	前期比
人財の増加	68人		104人	+53.9%

1. 会計基準変更の影響と契約形態の違いを加味しております。なお、あくまでシミュレーションであり、
会計監査を受けていない数字となります。

Summary of Financial

新収益認識基準変更による影響

B-CUBICについて旧基準では、導入時売上と継続売上を分けて計上していたものが、新基準では全て継続売上に一本化。

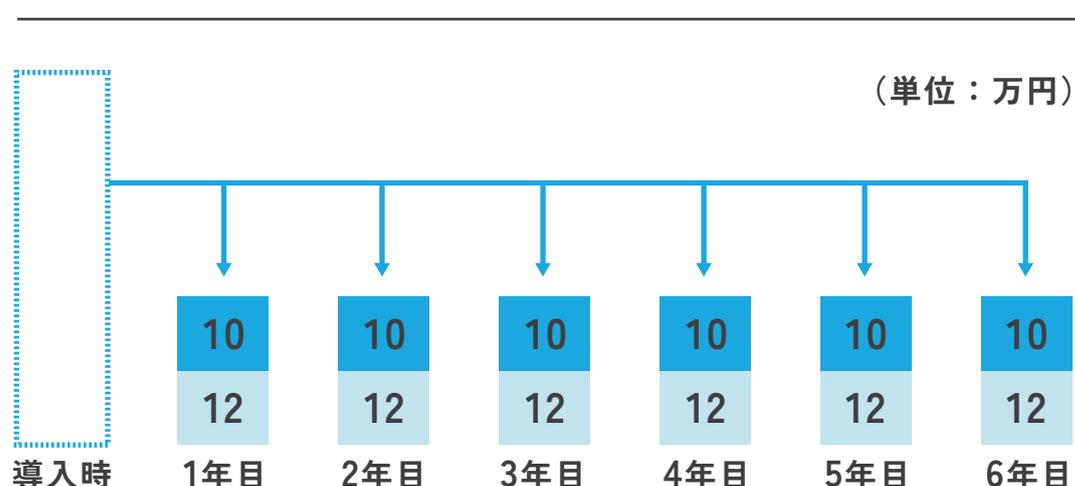
契約期間合計売上高は変わらないものの、導入時売上が将来に繰り延べ。

例：6年契約、初期導入売上高60万円、継続売上高1万円 / 月の場合

2021年までの収益の認識



2022年以降の収益の認識



契約が継続する限り、売上も継続。

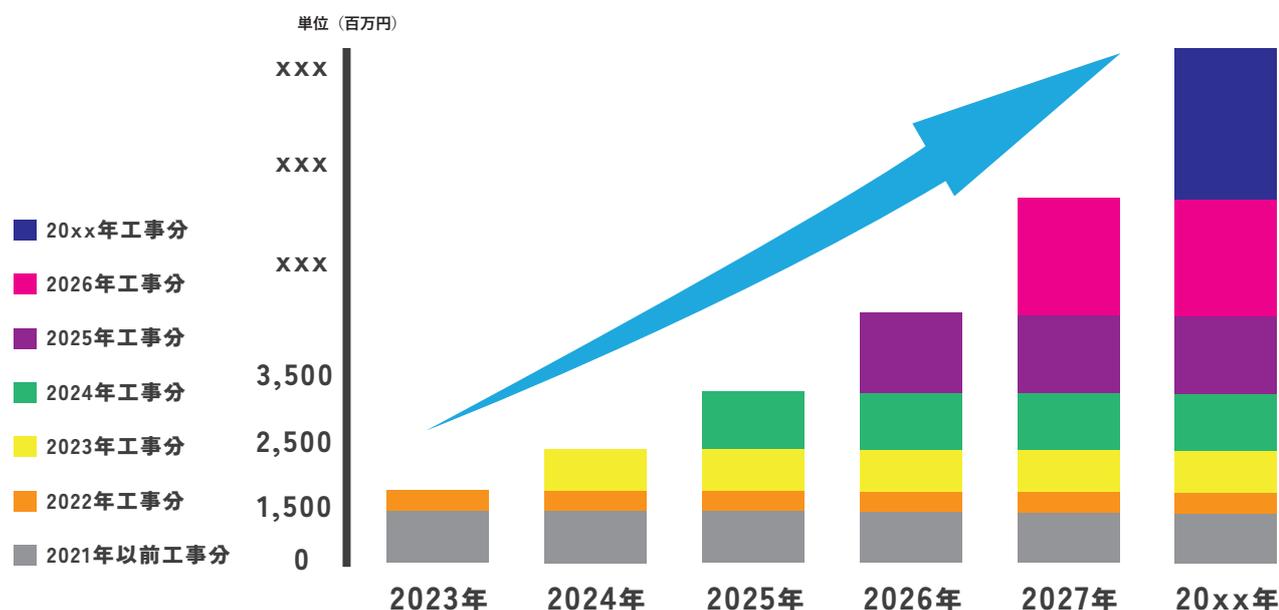
Summary of Financial

新収益認識基準変更による影響

売上が将来に繰り延べられることにより、毎年売上が積み上がり、安定と成長を双方実現するサブスクリプションモデル。

B-CUBICの売上繰り延べに伴う積み上げシミュレーション¹

	2023年	2024年	2025年	2026年	2027年	20xx年
2021年以前工事分	1,466 _{百万円}	1,449 _{百万円}	1,432 _{百万円}	1,415 _{百万円}	1,398 _{百万円}	XXX
2022年工事分	295 _{百万円}	291 _{百万円}	288 _{百万円}	284 _{百万円}	281 _{百万円}	XXX
2023年工事分		655 _{百万円}	648 _{百万円}	640 _{百万円}	632 _{百万円}	XXX
2024年工事分			847 _{百万円}	837 _{百万円}	827 _{百万円}	XXX
2025年工事分				XXX	XXX	XXX
2026年工事分					XXX	XXX
積上合計	1,761 _{百万円}	2,396 _{百万円}	3,214 _{百万円}	XXX	XXX	XXX



1. あくまでシミュレーションであり、会計監査を受けていない数字となります。
なお、契約期間内の解約率0.1%を前提としております。

Summary of Financial

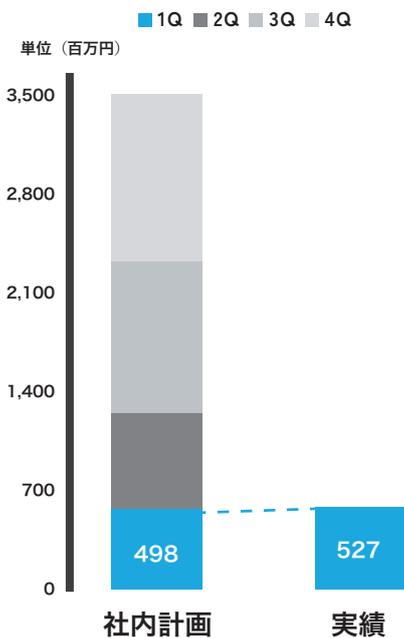
社内計画と進捗率

当社ビジネスは、前期同様期末に向け売上高が積み上がるビジネス形態。

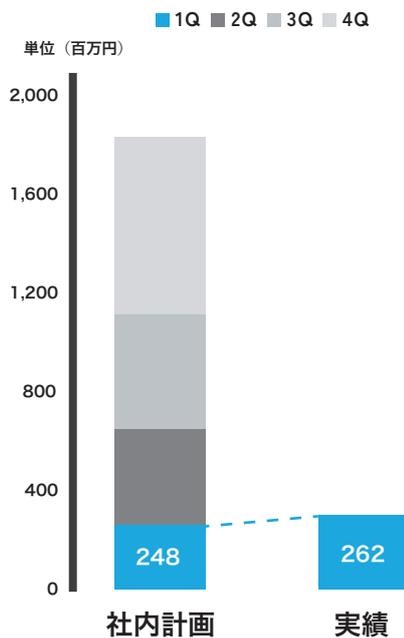
社内計画

第1四半期：約**14%** 第2四半期：約**35%** 第3四半期：約**65%**

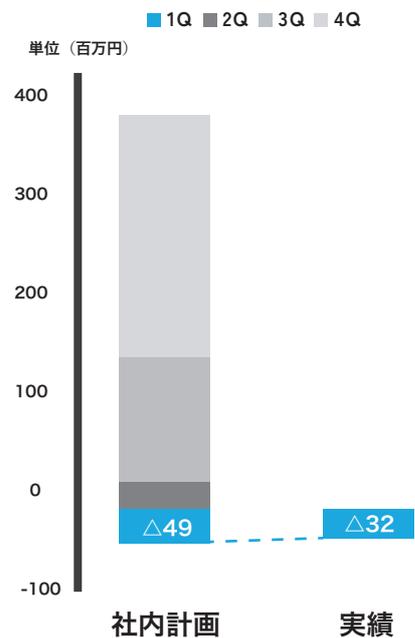
売上高



売上総利益



営業利益



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月度に向けて1月度から物件をアピールするため、空室対策として年末に向けて受注が増加。
- 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。
- ④ B-CUBIC事業はサブスクリプションモデルのため、年後半になるほど売上が積み上がる。

Highlight of Business

事業ハイライト (B-CUBIC)

売上・売上総利益ともにほぼ社内計画通りに進捗。
目標戸数6,636戸に対して実績は5,171戸で着地。
スマートカメラなどIoTデバイスのセット販売でのクロスセルにより売上・利益が向上。

	戸あたり利益		1Qの当初目標戸数
当初	売上総利益 ÷	340 円/月	= 6,636 戸

	戸あたり利益		1Qの見直し目標戸数
見直し	売上総利益 ÷	480 円/月	= 4,700 戸

実績戸数 **5,171**戸

回線原価・機器原価・工事人工の高騰を予測し、利益率を保守的に試算したため、当初KPI戸数との差分が生じた。



マンション向け高速インターネットサービス

Highlight of Business

事業ハイライト (BRO-LOCK)

売上・売上総利益ともにほぼ社内計画通りに進捗。
目標戸数900戸に対して実績は875戸で着地。
想定していた戸あたり利益より実績がやや上振れ。
3月度は過去最大の導入戸数。

$$\begin{array}{r} \text{戸あたり利益} \\ \text{1Qの当初目標戸数} \\ \text{当初 売上総利益} \div 47,700 \text{円} = 900 \text{戸} \\ \text{(戸あたり売上90,000円} \times \text{売上総利益率53\%)} \end{array}$$

$$\begin{array}{r} \text{戸あたり利益} \\ \text{1Qの見直し目標戸数} \\ \text{見直し 売上総利益} \div 49,025 \text{円} = 876 \text{戸} \\ \text{(戸あたり売上92,500円} \times \text{売上総利益率53\%)} \end{array}$$

実績戸数

875戸

BRO-LOCK専属販売チームを発足したことで、既存・新規の取引管理会社への提案も加速し、案件数は増加。
新築物件へB-CUBICとIoTサービスのワンストップ提案も順調。

BRO-LOCK

IoTインターフォンシステム



第2四半期以降の取り組みについて

マンション業界において、空室問題は引き続き大きな課題。

また、ウィズコロナ、アフターコロナにおいて、在宅勤務やオンライン授業はさらに定着していくと見込まれ、マンション付加価値を高めるインターネット設備、セキュリティを高めるオートロック設備など、環境整備に対する需要は旺盛。

当社は、マンション向け高速インターネットサービス「B-CUBIC」およびIoTインターフォンシステム「BRO-LOCK」を営業活動の中心に据え、ニーズの高いIoT設備としてスマートカメラなどのクロスセルに注力。

第2四半期以降の主な取り組み内容

- 1 不動産会社との提携とIoTデバイスの拡充による商品力の強化を進め、事業拡大スピードを加速。
- 2 新築市場へB-CUBICとIoTデバイスをワンストップで提案し、地方のデベロッパーや工務店との提携を強化。
- 3 6月度より横浜・神戸・広島に新支店を開設し、営業エリアを拡大。
- 4 代理販売・OEM提供による直接販売以外の販路の強化・開拓を行い、売上とシェアの拡大。
- 5 半導体不足による機器の仕入れに影響が出ないように、仕入れ先との調整。



トピックス

月次進捗状況の開示終了について

2022年1月より導入戸数推移を主とした月次進捗状況の開示を
してまいりましたが、目標導入戸数と売上総利益の関係が一致
しない状況となっております。導入戸数の月次開示を行うこと
で株主・投資家の皆様へ業績予測に関し誤って誘導してしまう
恐れがあると判断し、導入戸数の月次開示につきましては2022
年4月11日付の開示をもって終了させていただくことといたし
ました。

今後は、投資判断に有用な情報を積極的に検討し、適時適切な
情報開示に努めてまいります。

Topics

トピックス

新卒採用状況と新支店開設について

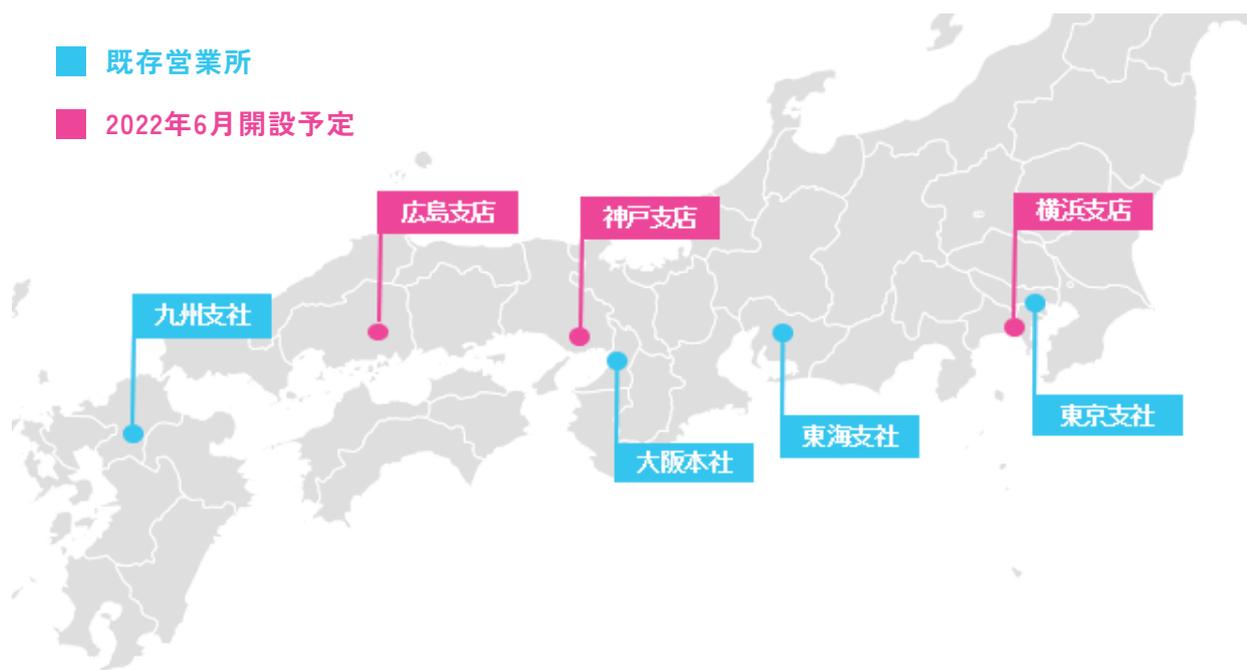
2022年4月の新卒社員はほぼ計画通りの46名が入社。



横浜・神戸・広島の新支店開設に向けた準備も順調。

■ 既存営業所

■ 2022年6月開設予定



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。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合において、当社は、本資料に含まれる将来に関するいかなる情報についても、更新・改訂を行う義務を負うものではありません。