

Q & A

2023年3月2日



2022年12月期 通期決算補足資料（質疑応答集 1）

この質疑応答集は、2023年2月14日発表の2022年12月期 通期決算に関して、発表以降に株主、投資家などの方々からいただいたお問い合わせ、感想、当社からの回答をまとめたものです。ご理解を賜る事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。

INDEX

- 株主還元について、配当のための減資とありました。
- Q/01** 過去には税引き後利益が5億で配当実施と仰っていましたが、スケジュール感を教えてください。 **P.2**
-
- Q/02** 売上高の計画について、今期も下期の比率が大きいようですが、この下期偏重に対しての具体的な改善策を教えてください。 **P.2**
-
- Q/03** 営業の組織体制を4つに分けたとありますが、それぞれの部門について具体的に教えてください。 **P.2**
-
- Q/04** プロタンの由来について教えてください。 **P.3**
-

Q/01 株主還元について、配当のための減資とありました。過去には税引き後利益が5億で配当実施と仰っていましたが、スケジュール感を教えてください。

A 配当に関しては税引後利益5億で配当性向20%というお話をさせていただいており、その方針は変わっておりません。
スケジュールに関して、今回減資を行うことで利益剰余金をプラスマイナスゼロまで持っていけましたので、配当の水準にいたるまでもう2、3年以内と考えております。

Q/02 売上高の計画について、今期も下期の比率が大きいようですが、この下期偏重に対しての具体的な改善策を教えてください。

A まず、下期偏重の要因として大きく2点挙げられます。1点目は不動産業界の繁忙期である春に向けて10～12月に空室対策を検討する会社様が多いこと。これは季節性のものであり、当社で操作できない部分になります。2点目として、12月が期末ということもあり営業マンの追い込みが入ること。これは前期までが年間での評価制度にしていたことに起因しております。対策として今期からは月ごとに目標を立てて、半期評価するよう制度変更を行いました。営業部隊全員の年間の動きが変わってくるので、下期偏重改善の一助になります。

Q/03 営業の組織体制を4つに分けたとありますが、それぞれの部門について具体的に教えてください。

A ①新規開拓

いわゆるテレアポや飛び込みなど、新規の顧客開拓から商談設定までの業務がメインとなります。

②契約締結

商談でお客様から課題のヒアリング、サービスのご提案、クロージングといった、ご契約の意思を賜るまでが業務の範囲となります。

③導入・納品

導入・納品契約が確定してからのサポート班となります。重要事項のご説明からご契約書の回収、宅内調整、工事会社の手配、請求書等お支払いまでをサポートします。

④アフターフォロー

弊社のサービスをご利用いただいているマンションオーナー様や管理会社様に訪問等を行います。現状の課題解決や障害発生時の対応など既存のお客様のフォローを行います。

Q/04 ブロタンの由来について教えてください。

- A** 社長が飼っているマルチーズをモチーフにしております。
人懐っこく、誰からも好かれるようなメンバーで当社は構成されているので、公式キャラクターとして採用しました。
また、「ブロタン」という名称は2005年の国勢調査で国民の約97%が「幸せ」と回答したブータン王国になぞらえて名付けました。ブロードエンタープライズも社員幸福度の高い会社を目指すという意味を込めております。

