

# Q & A

2023年5月23日

 **ブロードエ**ンタープライズ

## 2023年12月期 第1四半期決算補足資料（質疑応答集1）

この質疑応答集は、2023年5月11日発表の2023年12月期 第1四半期決算に関して、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

- |      |                                                                                          |     |
|------|------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Q/01 | 売上面で、社内計画の15%よりも好進捗ですが、上振れの要因と通期業績達成の確度について教えてください。                                      | P.2 |
| Q/02 | 増収幅に比べ、利益の増加が少なく見えます。この要因と第2Q以降の営業利益がどのようになっていくか教えてください。                                 | P.2 |
| Q/03 | B-CUBICとB-CUBIC Nextそれぞれのお客様の引き合い状況と御社の注力度について教えてください。また、Nextによって今期の御社の業績に与える影響を教えてください。 | P.3 |
| Q/04 | BRO-ROCKの売上が増えていますが、前期に比べ、伸び率としては鈍化しています。第2Q以降、どの程度の伸びが期待できますでしょうか。                      | P.3 |
| Q/05 | パートナー施策について、昨年より注力されていますが、成果と代表的な事例を教えてください。                                             | P.4 |
| Q/06 | 期初に掲げられた重点施策のうち、特に進展、成果があったものについて教えてください。                                                | P.4 |
| Q/07 | 旧収益認識基準であったならば計上されていた追加の売掛金額を教えてください。                                                    | P.4 |

## Q/01 売上面で、社内計画の15%よりも好進捗ですが、上振れの要因と通期業績達成の確度について教えてください。

A 1Qの計画15%に対し上振れした要因としては、各事業が好調であり、具体的にはストック売上高が前期比+10.9%、フロー売上高では前期比+85.0%となりました。その中でもB-CUBICの新しいプランとしてリリースいたしましたB-CUBIC Nextは約6千万円の売上に寄与しております。通期業績達成の確度ですが、各四半期ごとの社内計画を確実に達成していくことが通期業績達成の確度を上げていくものだと考えておりますので、次は2Q時点における35%進捗の上振れをご報告できるように邁進して参ります。

### 売上高の通期計画

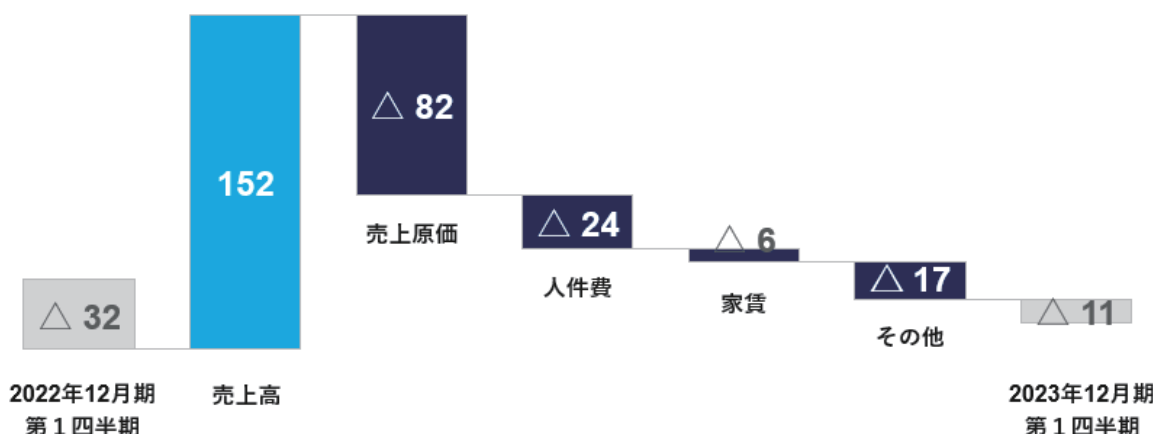
第1四半期：約**15%** 第2四半期：約**35%** 第3四半期：約**65%**

## Q/02 増収幅に比べ、利益の増加が少なく見えます。この要因と第2Q以降の営業利益がどのようになっていくか教えてください。

A 売上原価は売上高の増加に伴い、機器原価等が増加しました。販売管理費については、前年同期と比べ、新設支店、採用強化により増加しております。2Q以降についても同様の傾向が見られます。営業利益について、2Q以降は各四半期ごとに黒字化を見込んでおります。

### 営業利益の前年同期比

(単位：百万円)



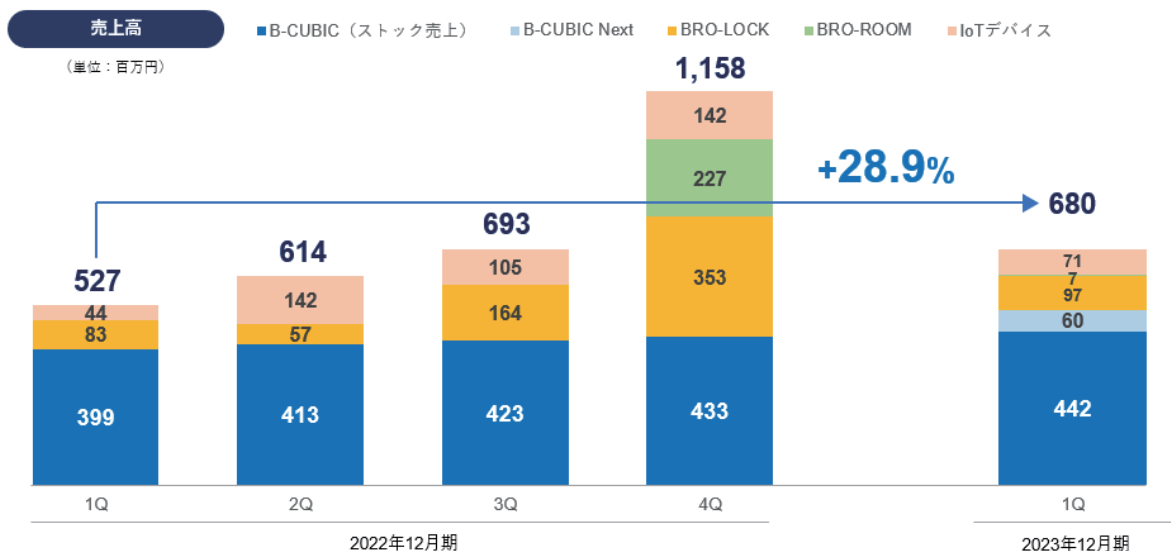
### Q/03 B-CUBICとB-CUBIC Nextそれぞれのお客様の引き合い状況と御社の注力度について教えてください。また、Nextによって今期の御社の業績に与える影響を教えてください。

A お客様の引き合い状況について、B-CUBIC Nextはテストマーケティング段階で好評であったものの、各種データについてはスタートしたばかりということもあり、今後の状況を鑑みながらしっかりと分析を行ってまいります。今期業績に与える影響も現時点では未定となりますが、2Q以降も好調を維持してまいります。

(単位：百万円)	2022年12月期 第1四半期	2023年12月期 第1四半期	増減額	増減率	要因
売上高	527	680	+152	+28.9%	
ストック売上高					
- B-CUBIC / B-CUBIC Next	399	442	+43	+10.9%	計画通りの推移。B-CUBIC Nextはインターネットサービス提供分がストック売上に計上。
フロー売上高					
- B-CUBIC Next	-	60	+60	-	テストマーケティングにおいて好評であったため、正式にリリース。
- BRO-LOCK	83	97	+13	+16.5%	計画通りの推移。
- BRO-ROOM	-	7	+7	-	前期のテストマーケティングを経て今期より稼働。
- その他IoTデバイス	44	71	+27	+61.7%	スマートカメラ、スマートロックなどIoTデバイスのセット販売が堅調に推移。

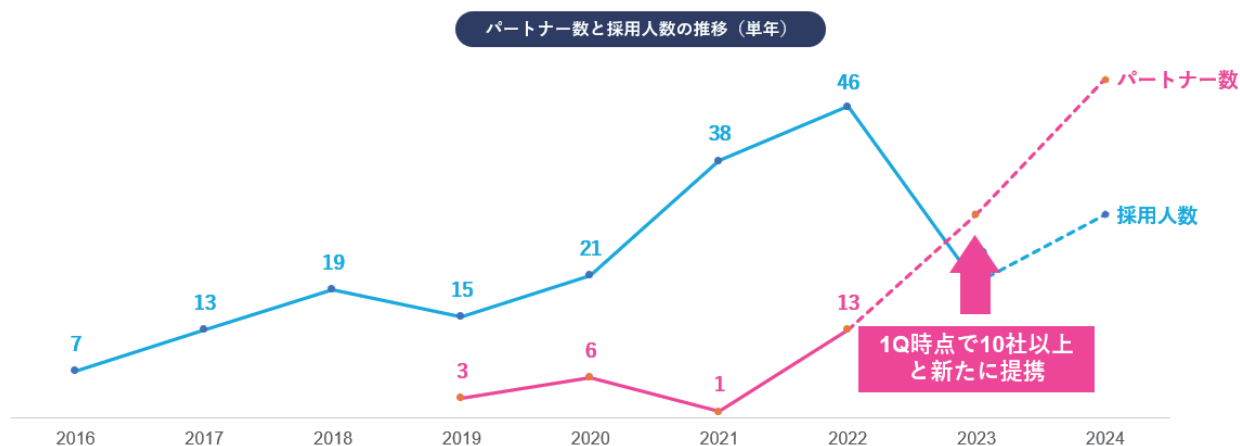
### Q/04 BRO-ROCKの売上が増えていますが、前期に比べ、伸び率としては鈍化しています。第2Q以降、どの程度の伸びが期待できますでしょうか。

A BRO-LOCKもB-CUBICと同様季節要因があり、期末に向けて売上が増加していくものと想定しております。各四半期では前年同期での増加を目指して案件数の増加、受注率の向上に努めてまいります。



Q/05 パートナー施策について、昨年より注力されていますが、成果と代表的な事例を教えてください。

- A パートナー数としては1Q時点で既に10社以上と新たな提携が進んでおります。具体的な企業名等は開示できないものの、前期末にリリースいたしましたBRO-ROOMの伸びがその一例となります。



Q/06 期初に掲げられた重点施策のうち、特に進展、成果があったものについて教えてください。

- A フロー収益事業の売上高成長を掲げており、BRO-LOCK事業の堅調な成長とBRO-ROOM・B-CUBIC Nextによる新たな収益モデルの増加が寄与するものと見込んでおります。

（期初発表）2023年12月期業績予想の主なポイント

- ✓ フロー収益事業の売上高成長を最重要の経営目標とし、成長を加速。  
既存事業の拡大、及び成長の兆しが見えてきた事業を**実績につなげていく1年**。
- ✓ 無料インターネット市場の堅調な成長と**IoTマンション市場の拡大**により、案件数増大を想定。
- ✓ **営業組織体制を4つのセクションに分割**。専門性を高め、業務の集中と効率化を図り、1案件当たりにかかる時間の短縮と、よりお客様にご満足いただける接客・サービスを提供。
- ✓ **パートナー施策を推進**し、固定費を抑えながら受注を伸長。

Q/07 旧収益認識基準であったならば計上されていた追加の売掛金額を教えてください。

- A 該当するのはB-CUBICの初期費用部分の売掛金であり概算で1,341百万円になります。