

2024年8月9日

各 位

会 社 名 株式会社ブロードエンタープライズ
代 表 者 名 代表取締役社長 中西 良祐
(コード番号：4415 東証グロース)
問 合 せ 先 常務取締役 経営企画室長 畑江 一生
(TEL 06-6311-4511)

2024年12月期 第2四半期決算説明会書き起こし

2024年8月8日に開催しました2024年12月期 第2四半期決算説明会につきまして、当日のご説明内容書き起こし及び皆様からいただいた主なご質問をまとめましたので、お知らせいたします。

なお、本開示は皆様のご理解をより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あります。決算内容の詳細につきましては、下記の決算短信及び決算説明資料をご覧ください。

記

■2024年12月期 第2四半期決算説明会 全文書き起こし
※本稿はSCRIPTS Asia株式会社の協力により、書き起こされたものです。
※理解促進のため、一部内容の加筆修正を行っております。

【参照資料】

[2024年12月期 第2四半期決算短信](#)



[2024年12月期 第2四半期決算説明資料](#)



以 上



株式会社ブロードエンタープライズ

2024年12月期 第2四半期決算説明会

2024年8月8日

イベント概要

[企業名] 株式会社ブロードエンタープライズ

[企業 ID] 4415

[イベント種類] 決算説明会

[イベント名] 2024 年 12 月期 第 2 四半期決算説明会

[決算期] 2024 年度 第 2 四半期

[日程] 2024 年 8 月 8 日

[開催場所] インターネット配信

[登壇者] 3 名

代表取締役社長 中西 良祐 (以下、中西)

常務取締役 経営企画室長 畑江 一生 (以下、畑江)

取締役 経理部長 渡邊 宗義 (以下、渡邊)

登壇

栢本：定刻となりましたので、ただいまより、株式会社ブロードエンタープライズ、2024年12月期第2四半期決算説明会を開催いたします。この度はご視聴いただき、誠にありがとうございます。司会を務めさせていただきます、ブロードエンタープライズの栢本と申します。どうぞよろしくお願いいたします。

まずは、本日のスピーカーをご紹介します。画面中央がブロードエンタープライズ代表取締役社長、中西です。

中西：中西です。本日はよろしくお願いいたします。

栢本：続きまして、画面左側が常務取締役経営企画室長、畑江です。

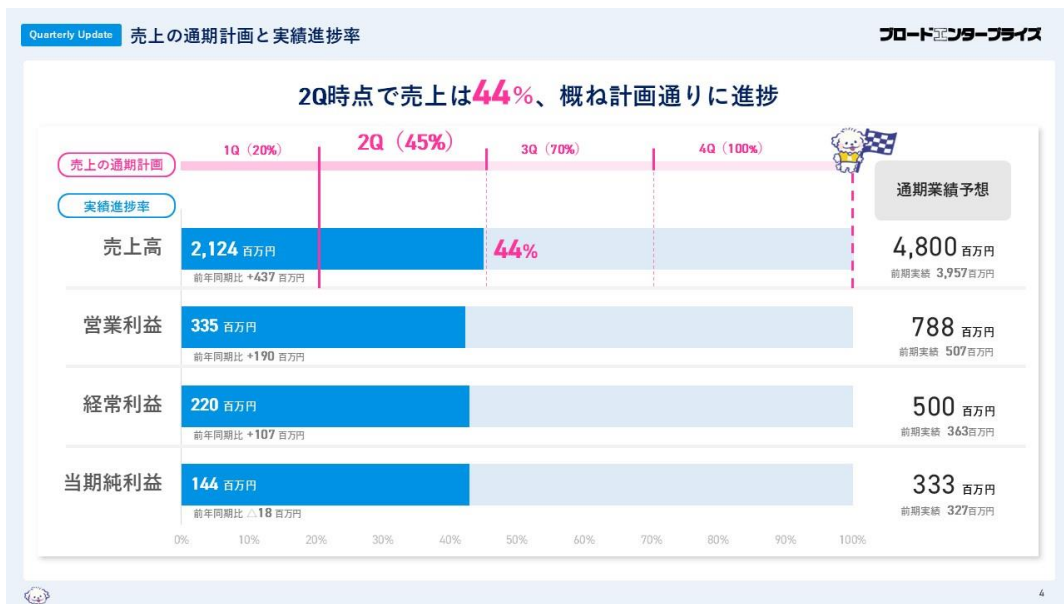
畑江：畑江です。よろしくお願いいたします。

栢本：続きまして、画面右側が取締役経理部長、渡邊です。

渡邊：渡邊です。よろしくお願いいたします。

中西：皆様、本日はお忙しい中ご参加いただき、誠にありがとうございます。改めまして、株式会社ブロードエンタープライズ代表の中西です。いつも応援いただき、誠にありがとうございます。また初めましての皆様には、われわれブロードエンタープライズという会社をぜひ知っていただければと思いますので、お付き合いのほどよろしくお願いいたします。

それでは早速、**決算の詳細**についてご報告させていただきます。



まず売上です。売上の通期計画として2Qでは45%と計画をしていましたが、結果としては44%で、概ね計画どおりに進捗しております。通期の業績予想は48億円で、年間での達成を目指してまいります。

PLです。

Quarterly Update 損益計算書（累計期間） フロードエンタープライズ

売上高の前年同期比は+25.9%で2Qの過去最高を更新

項目	累計期間 (2Q)			
	FY2023	FY2024		
(単位: 百万円)	実績	実績	増減額	増減率
売上高	1,687	2,124	+437	+25.9%
売上総利益 (粗利)	815	972	+157	+19.3%
営業利益	144	335	+190	+131.6%
経常利益	112	220	+107	+95.9%
当期純利益	162	144	△18	△11.4%
当期純利益 (調整後)	72	144	+72	+100.5%

トピックス

- B-CUBIC NextとBRO-ROOMによるフロー売上高の積み上げが増収を牽引。
- 既存事業と比較して1契約当たりの粗利額が高いBRO-ROOMの販売比率が増加したことにより全体の粗利額が増加。
- 1Qに実施した債権流動化の実行により資金調達費用（営業外費用）が発生。
- 当期純利益が前期より減少している要因は、前期は減資を行ったことで、税率が変更となり法人税等調整額が大きくプラスとなった。ただし、当該影響を調整した後の数値で比較すると今期の当期純利益は大きく増加。

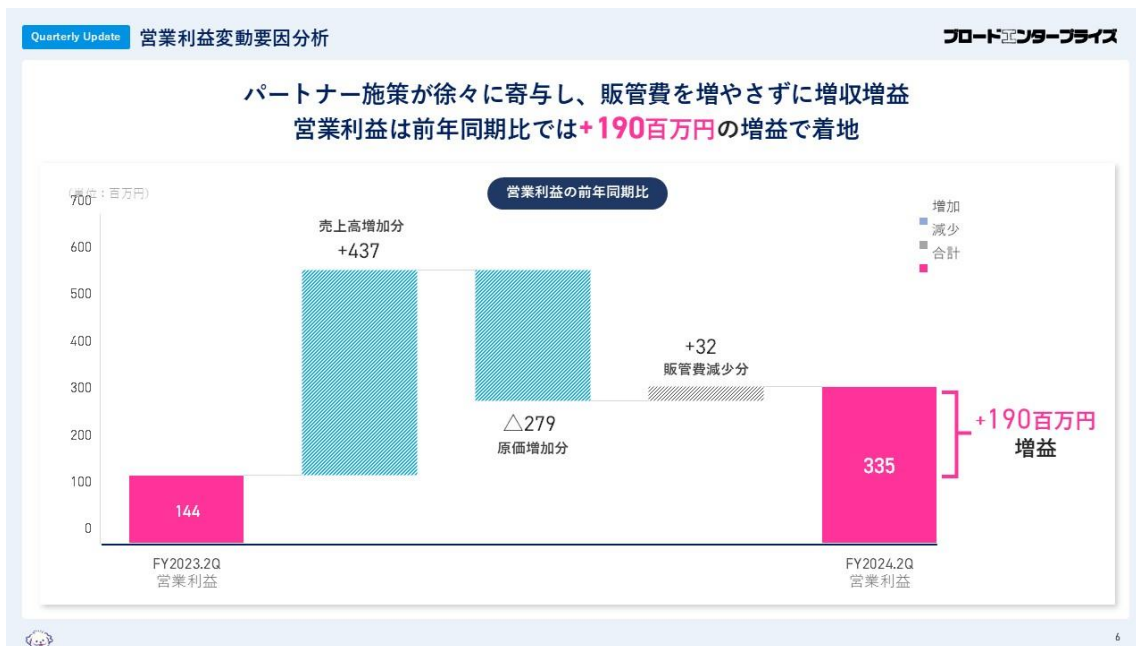
前年同期比25.9%増で、2Qの売上としては過去最高を更新しました。B-CUBIC NextとBRO-ROOMによるフロー売上高の積み上げが増収をけん引しております。

粗利です。既存事業と比較して、1 契約当たりの粗利額が高い BRO-ROOM の販売比率が増加したことにより、全体の粗利額が増加しております。

営業利益と経常利益の差分は、1Q に実施した債権流動化の実行により、資金調達のコスト、営業外費用が発生しております。

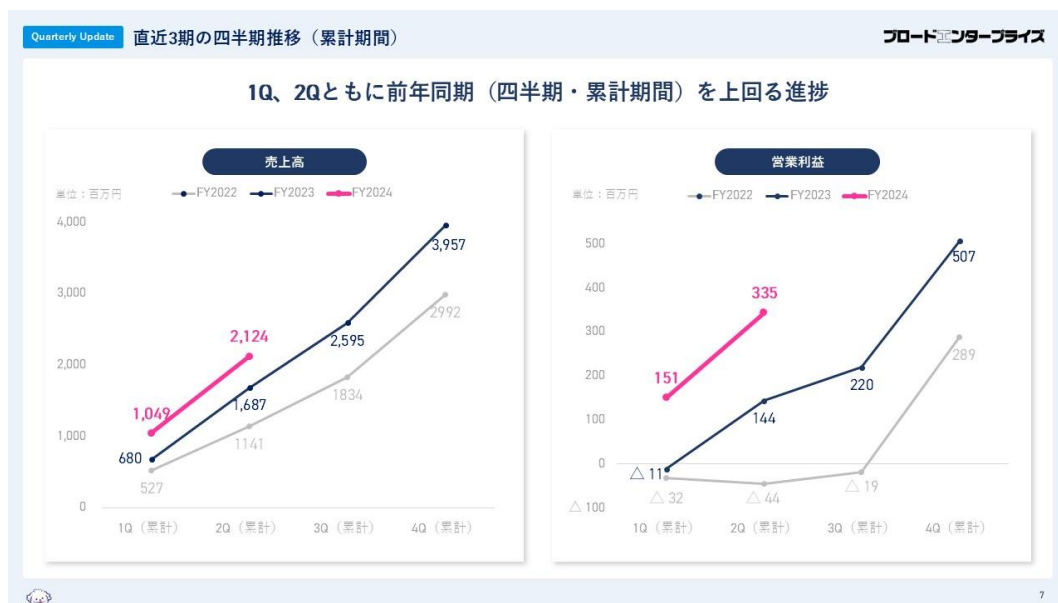
当期純利益は、前年同期比でマイナス 1,800 万円となっておりますが、前期に減資を行ったことで税率が変更となっております。調整した後の数値で比較しますと、前期 7,200 万円から 1 億 4,000 万円の約 2 倍で、実際は当期純利益は大きく増加しております。

営業利益の変動要因分析です。

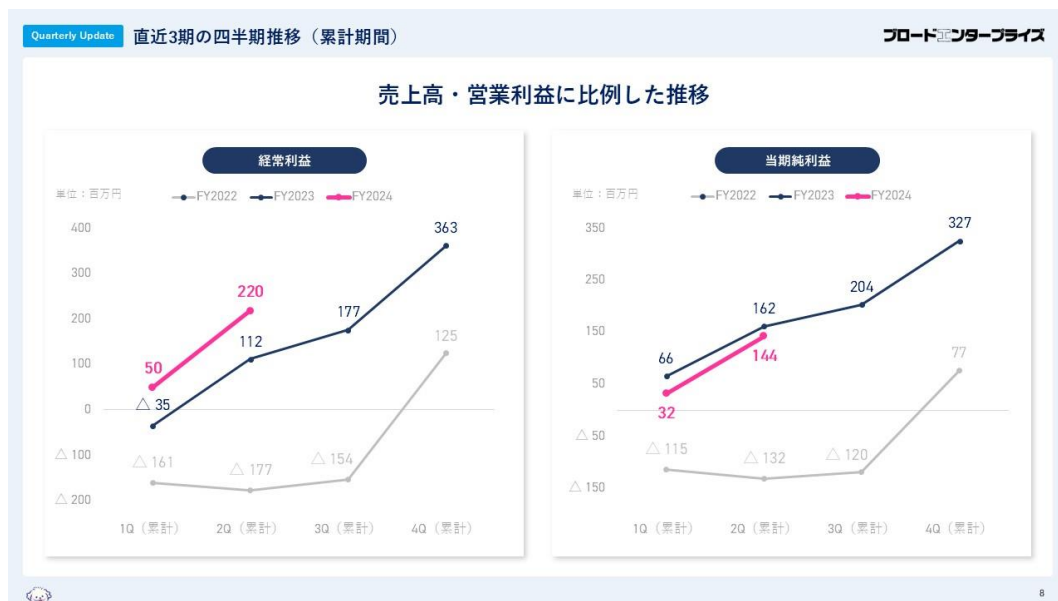


売上高が増加した分、原価も増加しておりますが、販管費を圧縮し最終的に 1 億 9,000 万円の増益、3 億 3,500 万円の営業利益という着地になりました。

直近3期の四半期推移、累計期間で1Q、2Qの合計となっています。



売上高は順調に増加、営業利益も同様に増加しております。



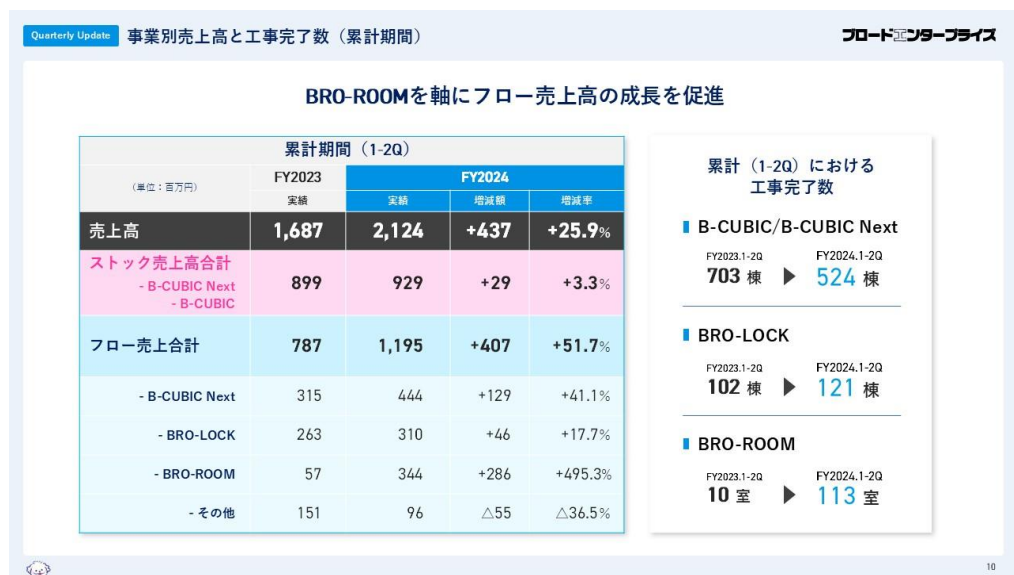
経常利益も同様です。当期純利益は先ほどお話しさせていただいたとおり、調整を入れた額で7,200万円からの倍増となっておりますので、ご安心いただければと思います。

2Q単体の売上高、営業利益です。



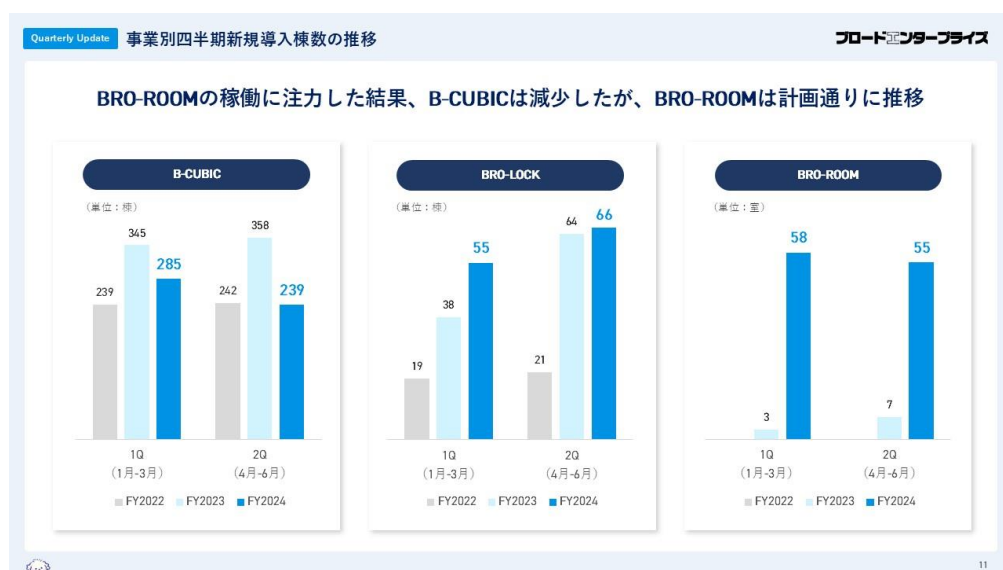
前年同期比で比較しどちらも増加している状況となっております。

事業別の売上高です。



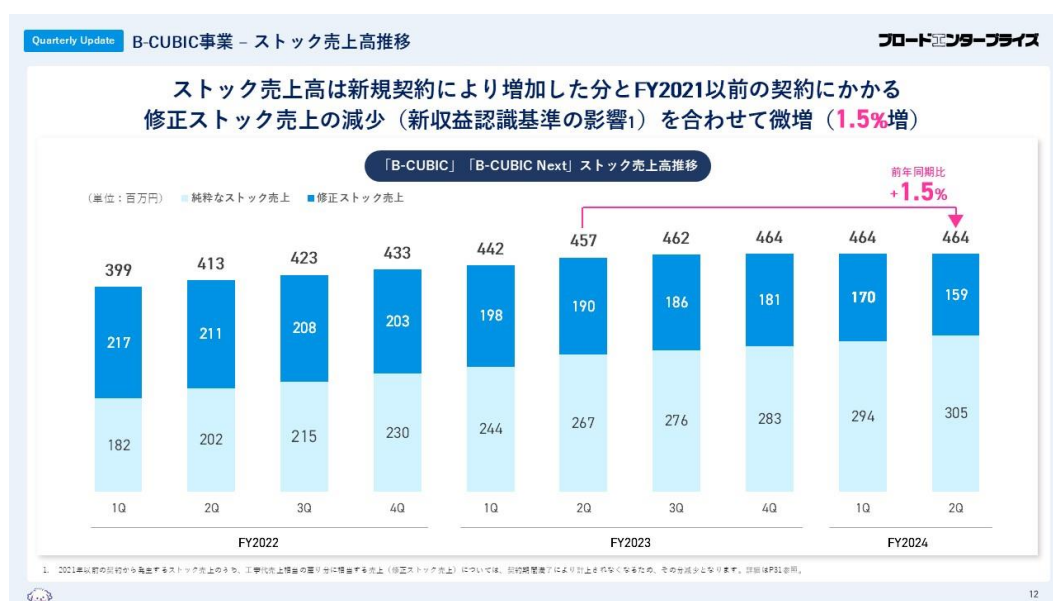
B-CUBIC Next、BRO-LOCK の売上も増加し、BRO-ROOM はかなり注力しており、フロー売上の増加を牽引しております。

事業別の新規導入数です。



BRO-LOCK、BRO-ROOM の増加に対し、B-CUBIC は減少しております。BRO-ROOM を中心に営業活動を行っている結果となります。営業活動が、1件当たりの単価が大きい BRO-ROOM にシフトしています。当社が軸に置いていることとして、件数よりも総粗利額をどう伸ばすかになります。BRO-ROOM は、1契約当たりの粗利が B-CUBIC の約 4 倍ありますので、BRO-ROOM に舵を切っていくことは以前から申し上げている通りです。件数よりも粗利額が伸びているところを見ていただければと思っております。

B-CUBIC のストック売上高です。



前年同期比 1.5%で微増ですが、こちらは新収益認識基準が影響しております。本資料の 31 ページに詳細が掲載されておりますので、この場でのご説明は控えさせていただきます。

B-CUBIC の累計導入棟数です。



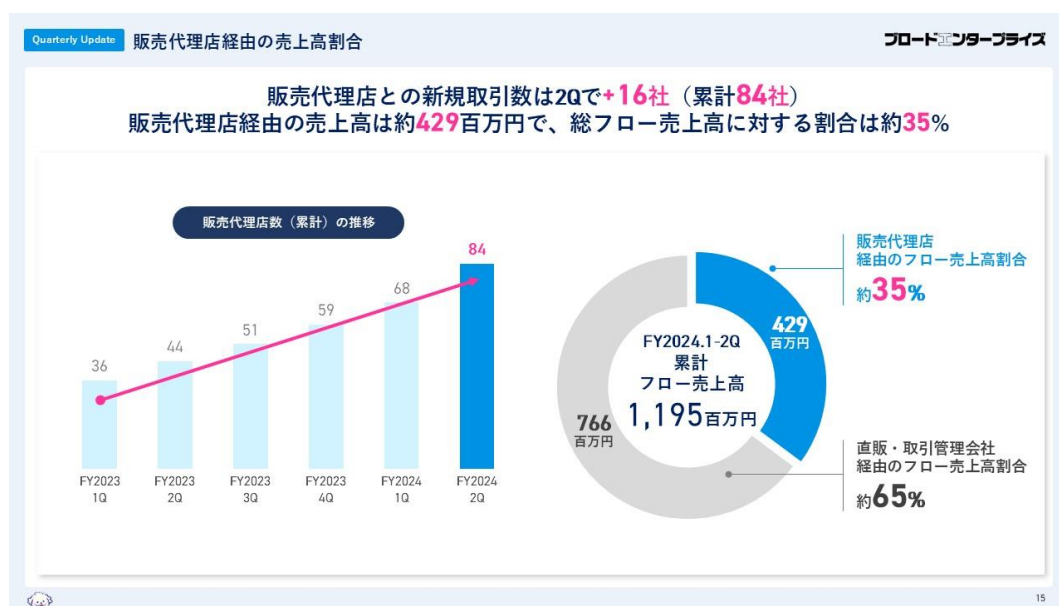
累計で 8,722 棟となっております。

管理会社の新規提携数です。



2Q でプラス 20 社と順調に増加している状況です。

販売代理店です。



2Qでプラス16社増加となりました。販管費を増やさずに外部の管理会社様、販売代理店様に販売協力していただく戦略を継続して実行しております。

貸借対照表です。

Quarterly Update 貸借対照表（前期末比較） フロードエンタープライズ

（単位：百万円）	FY2023.4Q （実績）	FY2024.2Q （実績）	増減額	トピックス
流動資産	5,910	6,077	+167	流動資産 1Qの債権流動化により売掛金が減少し、その後債権の積上げにより前期比で微増。 流動負債 主に売上振替による前受金の減少。 自己資本比率 利益剰余金の積上げにより自己資本比率が改善。
固定資産	1,369	1,265	△104	
流動負債	5,162	4,915	△246	
固定負債	1,257	1,423	+166	
負債合計	6,420	6,339	△80	
純資産合計	859	1,003	+144	
負債・純資産合計	7,279	7,342	+63	
自己資本比率	11.8%	13.7%	+1.8pt	

ご覧の通りとなります。

トピックスです。

Topics トピックス **フロードエンタープライズ**

FY2024.2Qのトピックス

1 AIシステム開発進捗 不動産業界に特化したITベンダーと打ち合わせを進行中。年内で開発スタート予定。

2 子会社設立 今後の更なる事業拡大および収益機会の多様化を図るべく、AIを活用したオーナープラットフォームの構築を目的とした子会社を設立。

3 新卒生入社 2024年4月より、新卒第15期生12名入社。

18

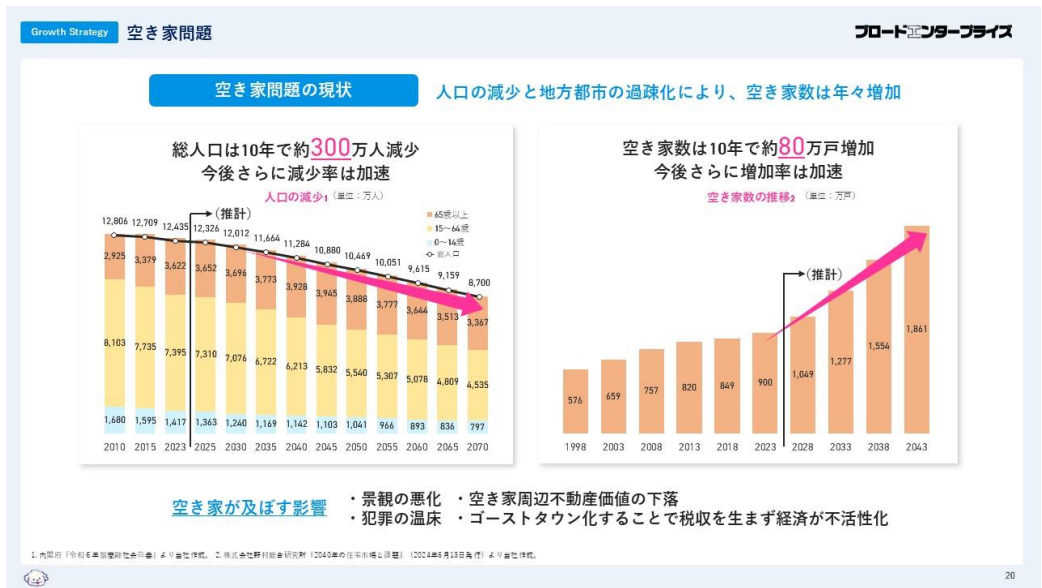
2Qのトピックスは、3つとなります。

AIシステムの開発進捗です。不動産業界に特化したITベンダーが数社ございまして、各社様と打ち合わせを進行中です。要件定義も含め、開発スタートできる段階までかなり進捗しておりますので、年内にはITベンダー様の選定と開発スタートという予定になっております。

2つ目に子会社設立です。「ブロードリアルティテクノロジーズ」という子会社を設立させていただいて、今後のさらなる事業拡大および収益機会の多様化を図るべく、AIを活用したオーナープラットフォームの構築を目的として子会社を設立しております。企業価値向上に向けて、活用してまいります。

3つ目の新卒生入社ですが、第15期生で今回12名が入社しております。

成長戦略です。



前提として、空き家問題の現状についてお話をさせていただきます。

皆さまもご存知の通り、空き家が社会問題となっています。日本の人口の減少および地方都市の過疎化で、空き家数は年々増加の一途をたどっています。人口はこの10年で300万人減少、2050年から2060年の間で1億人を切るという見立てです。人口減少に反比例するように、空き家数もこの10年で約80万戸増加、全体で約900万戸の空き家があり、20年後にはさらに増加し、1,861万戸の見立てとなります。

空き家が及ぼす影響で、景観の悪化や犯罪の温床になる等のセキュリティの問題、空き家周辺は見栄えの悪さも含めて不動産価値が下がり、最終的にゴーストタウン化し税収も生まず、経済が不活性化するというような問題がございます。

空き家増加の要因です。

Growth Strategy 空き家増加の要因 フロートエンタープライズ

空き家を相続しても上手く管理や活用ができていない現状

「3ない」問題	心理的影響	初期費用の問題
<ul style="list-style-type: none">・ 空き家活用の方法を 知らない・ やり方が 分からない・ 運用しても 収益がでない	実家を手放したり、商用利用に 心理的な抵抗感 があり、放置。	老朽化した住宅の修繕やリノベーションの 初期費用を負担できず 、放置。

↓

空き家は放置され、活用される機会を失い、空き家数は年々増加傾向

21

まず、空き家を持っていても活用の方法を知らない、やり方がわからない、運用しても収益が出ない等の「3ない」問題があります。また、相続した実家を手放したり、商用利用することに抵抗感があり、そのまま放置してしまうという心理的な影響もあると言われております。さらには老朽化した住宅の修繕やリノベーションには初期費用が多額にかかりますので、それを負担できずに空き家が放置され、活用される機会を失い、空き家数は年々増加の傾向になっております。

空き家問題に対する戦略です。

Growth Strategy 空き家問題に対する戦略 フロートエンタープライズ

空き家問題の要因に対し、当社の初期導入費用0円サービスを活用し、自治体を含むさまざまな事業者と連携し解決を図る

初期導入費用0円サービス

×

賃貸転用	民泊	シェアハウス	多拠点生活サービス
			

22

「空き家＝戸建て」というイメージが強いかと思えます。戸建てでもインターネットやインターフォン、スマートロックは必要ですし、リフォーム・リノベーションは運用していく上で必須になります。空き家の活用シーンでは、賃貸転用、民泊、シェアハウスや、流行の他拠点生活サービス等になります。当社は今までマンション、アパート向けに初期導入費用0円サービスを軸にさまざまなサービスを展開してまいりましたが、実は戸建てにも全く同じサービスがそのまま活用できるということもあり、今後は空き家にも力を入れていきたいと考えております。

マーケット拡大についてです。



当社は現在、共同住宅のマーケットを中心に攻めておりますが、空き家がメインになる部分を足すと、マーケットは拡大して約900万戸となります。民泊やシェアハウス等も含め、さまざまな形態の住宅にサービスを拡大してまいります。

第2四半期の決算説明は、以上となります。お付き合いいただきまして、ありがとうございます。

質疑応答

栢本：それでは質疑応答に移らせていただきます。まず事前質問受付フォームからいただいたご質問に回答させていただきます。

質問[1]：株主優待についての質問です。御社のホームページや適時開示情報には、株主優待の進呈条件が1年以上継続して保有した株主を対象と記載されているのですが、決算説明資料には、この進呈条件の記載が見当たりません。そのため、どちらが正しいのかよく理解できなかったため教えていただけますでしょうか。

畑江：資料が分かりにくく、申し訳ありません。今回の決算説明資料の Appendix 33 ページをご確認ください。進呈条件として、1年以上保有されている株主様の定義を記載させていただいております。

Appendix 株主還元について

株主優待

株主優待制度は引き続き実施

保有株式数	優待品の詳細
100株以上200株未満	オリジナルQUOカード 1,500円相当
200株以上400株未満	オリジナルQUOカード 2,000円相当
400株以上	オリジナルQUOカード 3,000円相当

※進呈条件
当社株式を1年以上継続して保有されている株主様を対象といたします。1年以上保有している株主様とは、毎年12月末時点とその同年の6月末及び前年の12月末から3回連続して、当社株主名簿に記載または記録されている株主様といたします。
但し、2023年12月末権利確定分は1年継続保有の制約はないものとします。

配当政策（税引後当期純利益5億円達成後）

当社は、事業活動で得られた利益を主に内部留保として確保し、事業基盤の強化や成長のための投資に活用することにより株主価値の増大に努めてまいります。事業投資による利益成長と株主還元のバランスを重視するという観点から資本の状況、業績動向、当社株価の水準、成長投資機会、資本効率向上等を考慮し、税引後当期純利益5億円達成で配当性向20%での配当開始を計画しております。

→ 1株あたり16円48銭※を予想

※2023年12月31日時点の発行済株式数6,064,400株を基準としています。

質問[2]：7月29日に資金借入のお知らせが遅れて開示され、謝罪されていたが、開示に対する意識や方針などはいかがでしょうか。

渡邊：この度は、開示遅延についてご心配をおかけし大変申し訳ありませんでした。今回対象となった借入金は、債権を担保にする借入金で、取締役会時点では詳細な金額が確定していなかったため概算で決議をし、その後詳細な債権金額と借入金額が確定しましたので、その時点で開示をさ

せていただきましたが、東証から本来は概算で決議した時点で開示すべきとご指摘を受け、認識の相違があり、このような開示となりました。

今後は、より担当者の意識を高くし、発生事実と決議事実になりそうな事案が発生した場合には、まずはチェックリストに基づいて判断し、さらには東証と密なコミュニケーションを行ってまいります。

質問[3]：5月31日に事業所の統廃合が出ていましたが、短期間での廃止、および統合について会社の方針のずれがあったのですか。

中西：神奈川支店を東京に、神戸支店を大阪に統合いたしました。理由としては全社的なコスト削減の一環となっております。原価および販売管理費の全ての項目を精査してコスト圧縮し、利益体質に変えていっております。例えば販売管理費が上がる直販営業社員を大量採用するのではなく、代理店施策を推進していることや、営業車を半減させて、Web商談を推進し、移動費コスト削減や移動時間コスト削減で、業務の効率を上げる動きです。

そういった観点から、東京・大阪から十分移動できる距離であることを踏まえ、統廃合の判断をいたしました。神奈川、神戸の事務所家賃、光熱費等を合わせて年間1,000万円を超えるコストを圧縮できました。今後も不要なコストをかけずに利益体質として、企業価値の向上に努めてまいります。

質問[4]：配当開始のタイミングは、税引き後の当期純利益5億円達成後と発表されていますが、それまでの間でも利益が順調に推移した場合には、株主優待の拡充はないのでしょうか。よろしければ、言える範囲内で回答ください。

中西：どちらかというとも株主優待の拡充よりも、まずは当期純利益5億円を達成して配当を開始することを最優先に目指しております。

質問[5]：未収入金が増加していますが、概要を教えてください。前受金の減少の速度は想定どおりなのでしょうか。今後、前受金が減少するのは理解しているのですが、減少の早さが気になりました。短期借入金が増加していますが、調達金利に影響はありましたか。今後、調達において金利の上昇が懸念されると思いますが、現状の影響を教えてください。

渡邊：未収入金増加の要因は、債権流動化の実施となります。流動化した債権のうち約1割が未収入金として残り、流動化が終了する約6年後に戻ってくるという内容になっています。

続きまして、前受金の減少速度についてですが、こちらは想定通りです。前受金は、旧 B-CUBIC の契約にかかるもので、流動化すると前受金が増加したり、時の経過により、前受金から売掛金に振り替わって減少するという増減を繰り返してきましたが、現在は B-CUBIC Next の契約が大半を占めておりますので、今後前受金が増加することはありません。2Q と同様の速度で、今後四半期で減少していくことになります。

最後に、短期借入金の増加と金利の影響についてですが、短期借入金は、現在 TIBOR 連動によって調達しておりますので、TIBOR が上がった分、金利は上がっております。長期借入金も、基本固定でお借り入れしたいところですが、短プラ連動だったり、TIBOR 連動になっておりますので、金利の上昇も反映されていくと想定しております。また、債権流動化においても金利の上昇部分も反映されるので、今後上昇基調になれば流動化コスト、すなわち債券売却損の増加が想定されます。

栢本：ありがとうございます。以上、事前にいただいたご質問への回答となります。

続いてリアルタイムでいただいたご質問に回答させていただきます。

質問[6]：45%目標の44.25%実績と通期目標に向けて順調に推移していると考えておりますが、あえて未達の原因を挙げるとどの辺りなのでしょうか。

中西：一つ挙げさせていただくとすれば、BRO-ROOM の期ズレとなります。1Q～2Qの間には不動産業界の繁忙期がありますが、オーナー様も入退去を見極めてから契約をされますので、案件によっては想定よりも受注獲得が遅れ、受注から工事完了まで2～3ヶ月後になりますので、結果として6月末工事予定分が7月以降にズレ込んだものがありました。

質問[7]：3Qもおおよそ半分過ぎておりますが、現在の手応えはいかがですか。

中西：今期は48億円の売上予想で、3Q時点で70%、つまり33.6億円となります。ベストを尽くしてまいりますが、配管不良で当日工事ができなかった等の要因で期ズレとなる可能性、懸念は残っております。

質問[8]：BRO-ROOMは1Qよりも導入室数が減っていますが、こういうものなのでしょうか。

畑江：1Qが58室、売上は約1億7,700万円です。2Qが55室、売上は約1億6,700万円で、1,000万円、室数としては3室の差があります。BRO-ROOMの平均売上が、1室当たり約350万円なので、3室1,000万円の差は近似値になっています。1棟当たりの契約室数は平均5室となっており、1棟の契約が期ズレになると、5室分となりますので、室数としては少し目減りしたところになります。進捗としては計画通りとなります。

質問[9]：債権流動化についてお聞きいたします。債券の格付けはシングルAで、今後はより高い格付けを目指すと発言されています。格付けが上がれば、債券流動化で生まれる手取り額が増えるように理解しています。やり方によっては売上に影響することも考えられると思いますが、より高い格付け、ダブルA、トリプルAを獲得するために、具体的に貴社ではこういった施策を講じるのでしょうか。

渡邊：以前、格付けについてより高いところを狙っていくと申し上げておりました。金融機関との話の中で、当社の貸し倒れ実績率や分散率から見て、トリプルAを狙えると言われております。ただし、高い格付けを取ると、未収入金の割合が増えます。例えば10億円の流動化を行った場合、今までは約1億円相当が未収入金となるところが、2億円、3億円と、未収入金として債権が拘束され手取り額が減ることがわかりました。

また、格付けが上がると投資家の方に販売しやすく、利回りが低くなるというメリットもあるので、バランスを見て今後検討してまいります。

高い格付けを獲得するための当社としてできる施策は、貸し倒れ実績率を低くしていくところになります。

質問[10]：銀行との代理店契約の進捗はどうでしょうか。御社と似たようなサービスを提供されている企業が、多くの銀行と代理店契約を結ばれていて、そこはほかの契約代理店とは違い、単価が高くなると公表されています。そうであれば、銀行との提携をより多く進めていただきたいと思うのですが、貴社でもそのような傾向が出ていらっしゃいますでしょうか。

渡邊：現在も金融機関と代理店契約を結んでいこうと、さまざまな施策を練っているところです。より金融機関にメリットがあるスキームを組んで提携をしていきたいと検討しております。

質問[11]：純資産がプライム上場の条件に満たないため、3年後に増資を想定されている旨YouTubeにて共有がありました。どのような形での増資を想定しているのでしょうか。

渡邊：3年後というよりも、プライム上場が具体的に見えた段階でどのような形の増資がいいのかを検討してまいります。

質問[12]：ITシステムは、年内開発した後で、来年6月頃リリースといったスケジュール感でしょうか。

畑江：現状では要件等、進捗させている状況です。年内に開発スタートし、段階的なリリースを検討しており、1段階目のリリースは来年の中旬ごろを目途にと考えております。

質問[13]：現在、テストマーケティングをしている新商品の公開は、いつ頃を予定していますか。

畑江：新たな商材に関して、公開の時期をお伝えすることは難しいのですが、然るべきタイミングとマーケティングの結果に合わせて発表してまいります。

質問[14]：昨年代理店になられたリフォーム企業は、BRO-ROOMの契約を取れているのでしょうか。

畑江：稼働して契約をいただいている代理店様もいらっしゃいますし、営業自体がまだ進んでいないリフォーム会社様もいらっしゃるの、引き続き当社としてもフォローしてまいります。

質問[15]：営業キャッシュフローについて。同業のギガプライズ、ファイバークート様は黒字が定着しているのですが、御社は赤字になっています。他社は債権流動化をせずともサービスを提供し、利益を出しています。若干の違いはあるにしても、同じサービスプロバイダーに思います。この違いは、例えば会計的なものなのか、商習慣、御社独自のものなのか。こういった理由によるものなのかをわかりやすくご説明をしていただけたらと思います。

中西：営業的な目線の回答としましては、他社様が当社に比べ、新築領域や、OEM施策等を成功させ、黒字化しております。売上規模も含め、上場したタイミングも加味し、ご指摘の2社が先行しているというところは、事実として認めざるを得ません。

黒字化しているところに関しても認めざるを得ないところで、当社の戦略として、債権流動化による初期導入費用0円という別の武器を持って戦わないと、同じ土俵で戦っても勝ち目が薄いです。

ただし、BRO-LOCKやBRO-ROOMは、ギガプライズ様やファイバーゲート様と同業他社にはなりませんので、初期導入費用0円というサービスが異なる業界でも有用であることは、プラスに働いていると考えております。

渡邊：営業キャッシュフローがマイナスになることについてご説明申し上げます。当社はオーナー様から受注し、工事し、機器代をお支払いします。その後、工事完了=売上計上され、債権が売上上がります。その債権を売却するのですが、入金までのタイムラグは約半年から1年かかります。工事・機器代を先払いしておりますので、営業キャッシュフローがマイナスになります。

いずれはそのサイクルの出と入りが一致するのですが、成長を続ける限りは先に出る資金の方が早く、営業キャッシュフローマイナスが続いていきます。営業キャッシュフローのマイナスが続くということは、当社が成長しているという証でもあるので、そのように受け取っていただけたら幸いです。

質問[16]：なぜ期ズレが出るのですか。今後の期ズレの要因として有力なのは、何になりますか。

畑江：まず、B-CUBICでの期ズレですが、当社がグリップできない回線開通工事において、予定よりも遅れてしまうということが起こります。開通予定日は下りてくるのですが、当日工事に行った際に、配管状況やルート次第では開通できず延期されてしまうことがB-CUBICで起こる期ズレの要因となります。

BRO-ROOMにおいては、調査はしていたものの、工事当日、例えば床を剥がした際に床下に配管があり、その配管に不備が見受けられた場合は新たな別の工事が自動的に発生します。配管以外でも調査時には判明しなかった要因により、スケジュールを見直すことで、期ズレの原因となり得ます。

質問[17]：AIシステムの開発費用は、年明けから計上するのでしょうか。サービス開始後に、償却が始まるものもあるのでしょうか。

渡邊：開発費をどのタイミングで計上するかはまだ決まっておりません。

質問[18]：先ほど貸し倒れ率を低くすることですが、与信にも関わり、営業にも影響しますが、どう対策されるのでしょうか。

渡邊：当社のお客様であるオーナー様の属性として、元々貸し倒れが少ない傾向にあります。貸し倒れ発生の要因である未収を放置してしまうと、回収が難しくなります。当社が取り扱う債権は数千件におよびますので、精度高く未収を察知し、迅速にアクションをかけることが重要となります。

質問[19]：採用は順調でしょうか。

中西：必要な人数が採用できておりますので、順調です。今期は新卒 12 名とご報告させていただきました。10 名～20 名の新卒採用で、現状特に困っているところはありません。年々売上が増加しておりますので、施工管理をはじめとするバックオフィス、経理や、総務といった部門も人数拡充しており、中途採用も一部始めております。

質問[20]：先ほど、1Q は繁忙期であったため BRO-ROOM の受注が期ズレし、2Q 未達の要因になったことを共有いただきました。そうなりますと、逆に 3Q、4Q については、繁忙期外である 2Q の受注によって売上がかなり増えることを期待しても大丈夫でしょうか。

中西：予算策定において、成長を前提とした企業でなくてはならないということで、CAGR も基本的には 20%～30%の伸びを意識して策定しております。また、EPS を高めることに主眼を置き、時価総額の目標を掲げております。前期と同じ売上予想であればもっと期待していただきたいのですが、毎年目標が上がり続ける中では、前期より多く受注をいただいたとしても、計画通りとなる可能性もあります。3Q での売上目標は 33.6 億円で、70%の進捗計画になっておりますので、その達成に向けて邁進してまいります。

質問[21]：今後ますます事業拡大されると思いますが、どのような方に仲間になっていただきたいですか。

中西：今までは新卒採用一辺倒でしたが、売上増加に伴い、工事件数も増加していきますので、例えば BRO-ROOM のリノベーション領域で、設計士の方にジョインしていただいたりと、最近では中途採用も行っております。他社を知っているからこそその良さを社内で拡散していただく、そうい

った文化も取り入れていきながら、一緒に前を向いていける方に仲間になっていただきたいと考えております。

質問[22]：期ズレが起きても未達にならないように、リードを増やしてほしいのですが、数はありますか。

畑江：明確な数をお伝えすることはこの場では難しいのですが、期ズレが起きても未達にならないようリードを増やすことは、課題として認識しております。余裕をもって達成できるような営業体制や、受注から工事完了までのスピード等、改善を重ね、リードをより多く獲得していけるよう取り組んでまいります。

質問[23]：本日、大きな地震がありました。御社のビジネスと自然災害に何らかの関係性はありそうですか。

中西：B-CUBICにおいては、台風や雷等で停電が起これ、インターネットが不通になるということがあります。また、導入物件のエリアで大きな災害により故障や障害が発生した場合、迅速に復旧対応しなければならぬという影響はございます。

質問[24]：タスキ様とは、より強力なタグを組むような気がしますが、関係性はどうなっていますか。

中西：タスキ様が開発する新築物件に、B-CUBIC、BRO-LOCKの受注をいただいております。成長スピードが速い会社様ですので、開発のスピードも上がっていく中で、当社もしっかりとお役に立てるように良好な関係性を継続させていきたいと考えております。

栢本：ありがとうございます。それでは、質疑応答を終了させていただきます。皆さま、たくさんのご質問をありがとうございました。

以上をもちまして、株式会社ブロードエンタープライズ、2024年12月期第2四半期決算説明会を終了とさせていただきます。今後とも、株式会社ブロードエンタープライズをどうぞよろしくお願いたします。

全員：ありがとうございました。