

Q & A

2023年6月30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2）

この質疑応答集は、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 昨年の新卒入社組が10人ほど退職されているそうですが、2割はちょっと多いのではないのでしょうか。これはこういった理由になるのでしょうか。 P.2
-
- Q/02 通期計画の粗利率が53%に対して第1四半期は48%と5%も乖離しているのはなぜでしょうか。 P.2
-
- Q/03 BRO-ROOMが前期の第4四半期の売上高227百万だったのに対して、第1四半期は7百万ですがこういった理由によるものですか。 P.2
-
- Q/04 営業CFマイナスの要因と今後も続くのかどうか。 P.2
-
- Q/05 決算と同時にリリースされていたみずほ銀行と三井住友銀行で10億もの多額の資金の借入ですが、これは何に使われているのですか。 P.4
-
- Q/06 金利の上昇リスクについてどのように対策しているかを教えてください。 P.5

Q/01 昨年の新卒入社組が10人ほど退職されているそうですが、2割はちょっと多いのではないのでしょうか。これはこういった理由になるのでしょうか。

A 採用人数が過去最大で、一人一人にきめ細かい指導をすることができていなかったという反省があります。
離職率は概ね勤続3年目以降で大幅に低減しております。

Q/02 通期計画の粗利率が53%に対して、第1四半期は48%と5%も乖離しているのはなぜでしょうか。

A 1Qの実際の粗利率は49.5%と、社内計画通りとなりました。通期計画との乖離要因としては、4Qに向けて、各事業の売上高が拡大していく偏重のある計画の中で、粗利率の高い商材、例えばBRO-LOCK等の売上が占める割合が1Qよりも大きくなる計画となります。
3Q、4QにBRO-ROOMの販売が加速すると、全体の粗利率が下がる傾向にあるものの、通期計画の粗利額は確保してまいります。

Q/03 BRO-ROOMが前期の第4四半期の売上高227百万だったのに対して、第1四半期は7百万ですがこういった理由によるものですか。

A 前期の4Qはテストマーケティングを含め販売を行いました。今期より本格稼働するために、上半期はPDCAを行い、販売体制を整えておりました。今期の1Q、2Qの売上はテストマーケティング時の受注残によるものです。3Q以降、本格的に販売を加速させ、今期売上に寄与できるよう進めてまいります。

Q/04 営業CFマイナスの要因と今後も続くのかどうか。

A 本来の営業CFのマイナスは、利益が出ていない、売上債権の回収が進んでいないことを意味しますが、当社では営業戦略的に【初期導入費用0円プラン】を展開するため、独自の財務施策【債権流動化】＝売上債権を大手金融機関に売却できるスキームを構築いたしました。これが営業CFがマイナスとなる要因ではありますが、早急に改善すべき問題としておりません。
このスキームは監査法人の会計監査も当然にクリアしており、継続企業の前提に重要な疑義を生じさせるような事象との監査法人からの指摘はございません。

【初期導入費用0円プラン】および【債権流動化スキーム】により成長させる予定ですので、営業CFのマイナスが続くことは問題ないと考えております。

営業CFの推移イメージ

① 売上一括入金かつ売上0%成長としたケース

→営業利益と営業CFが同額になる。

■PL

	1年目	2年目	3年目
売上	720,000	720,000	720,000
原価（工事代）	360,000	360,000	360,000
粗利	360,000	360,000	360,000
販管費	288,000	288,000	288,000
営業利益	72,000	72,000	72,000

売上の50%と仮定

売上の10%と仮定

一致

■CF

	1年目	2年目	3年目
売上入金	720,000	720,000	720,000
債権流動化入金	—	—	—
工事代支払	-360,000	-360,000	-360,000
販管費	-288,000	-288,000	-288,000
営業CF	72,000	72,000	72,000

② すべて初期導入費用0円プランかつ売上0%成長としたケース

→初年度は売上入金がなく営業CFはマイナスだが、2年目以降は営業利益と営業CFが一致。

■PL

	1年目	2年目	3年目
売上	720,000	720,000	720,000
原価（工事代）	360,000	360,000	360,000
粗利	360,000	360,000	360,000
販管費	288,000	288,000	288,000
営業利益	72,000	72,000	72,000

10,000×72回分と仮定

■CF

	1年目	2年目	3年目
売上入金	—	120,000	120,000
債権流動化入金	—	600,000	600,000
工事代支払	-360,000	-360,000	-360,000
販管費	-288,000	-288,000	-288,000
営業CF	-648,000	72,000	72,000

1年目の期末に販売すると仮定した場合、売上入金はなし

1年目販売の10,000×12回分が入金

1年目販売の残債権10,000×60回分を流動化

2年目以降は一致

③ すべて初期導入費用0円プランかつ売上30%成長としたケース

→工事代と販管費の支払がPLの費用の分だけ発生するが、売上入金は前年度分が入金され、結果として支払額の方が大きくなり、営業利益がプラスでも営業CFがマイナスとなる。

■PL

	1年目	2年目	3年目
売上	720,000	936,000	1,216,800
原価	360,000	468,000	608,400
粗利	360,000	468,000	608,400
販管費	288,000	374,400	486,720
営業利益	72,000	93,600	121,680

10,000×72回分と仮定

13,000×72回分

30%成長と仮定

■CF

	1年目	2年目	3年目
売上入金	—	120,000	156,000
債権流動化	—	600,000	780,000
工事代支払	-360,000	-468,000	-608,400
販管費	-288,000	-374,400	-486,720
営業CF	-648,000	-122,400	-159,120

2年目販売の13,000×12回分が入金

2年目販売の残債権13,000×60回分を流動化

営業CFはマイナスが続く

Q/05 決算と同時にリリースされていたみずほ銀行と三井住友銀行で10億もの多額の資金の借入ですが、これは何に使われているのですか。

- A** 1回あたりの債権流動化コストを抑えるため、極力【債権】をプールした後に【流動化】＝売上債権の売却を行っております。
- そのため、売上入金が無い期間にB-CUBIC・BRO-LOCK等の機器代や工事代、販管費の支出が先行し、預金残高が減少する傾向となります。そこで、その対策として売上に応じた短期・長期借入を組み入れ、債権流動化を実行したタイミングでその借入を解消しております。

当社の強みは初期導入費用0円プランであり、プランを支える安定的な資金調達手段が必要

	長期借入	債権流動化	短期借入（当座貸越）
期間	5年	-	1年
金額	約10億	無制限	20億円（※30億円）の枠
メリット	利息費用のみ発生	資金調達の上限枠なし 営業CFの改善に働く	審査なしで借入可能 利息費用のみ発生
デメリット	・資金調達の上限枠がある ・銀行の審査が通るか不明 ・財務CFの増加	・1回あたりの債権流動化コストが多額 ・債権売却損（6年分の利息費用相当）が発生	期限の利益がない
用途	コストが安いので優先的に実施	できる限り債権をプールしてから実施	債権をプールする期間の預金残高調整として利用。債権流動化のタイミングで返済

※銀行の審査済みで未契約のものが10億円あるため合計見込み枠としては30億円

営業CFと借入残高推移のサンプルイメージ

預金残高を一定に維持するため短期・長期借入を組み入れ、債権流動化を実行したタイミングでその借入を解消。

	前期末	1Q	2Q	3Q	4Q
売上入金		150	150	150	150
債権流動化入金					1,600
原価販管費の支払		-550	-600	-700	-750
営業CF		-400	-450	-550	1,000
長期借入			500		500
返済		-50	-50	-50	-50
長期借入残高	1,300	1,150	1,500	1,350	1,700
短期借入		550	25	525	
返済					-1,350
短期借入残高	400	950	975	1,500	400
売掛債権発生		300	400	600	700
債権流動化					-1,600
売掛金残高	300	700	1,300	1,300	400
預金残高	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000

①長期借入を優先的に実施

②預金残高が一定になるように短期借入金で調整

③債権流動化

④余剰資金で返済

預金残高を1,000程度に維持

Q/06 金利の上昇リスクについてどのような対策をしているか教えてください。

- A** 基本的にその時点の金利水準を販売価格に転嫁して上昇リスクを回避。
 長期借入は固定金利のため金利上昇リスクを回避。
 債権流動化は実施時の金利相当の割引現在価値で売却するので、売却時以降の金利上昇リスクは回避されます。
 当社のリスクは債権の発生から債権流動化までの期間（約1年間）の金利上昇リスクのみとなります。

	2023年	2024年	2025年	2026年	2027年
金利上昇イメージ	1.0%	1.5%	2.0%	2.5%	3.0%

2023年度の販売		2023年	2024年	2025年	2026年	2027年
債権の発生	売価に反映	1.0%				
長期借入	固定金利	1.0%	1.0%	1.0%	1.0%	1.0%
債権流動化	割引率が固定		1.5%	1.5%	1.5%	1.5%

債権の格付けにより変動

2024年度の販売		2023年	2024年	2025年	2026年	2027年
債権の発生	売価に反映		1.5%			
長期借入	固定金利		1.5%	1.5%	1.5%	1.5%
債権流動化	割引率が固定			2.0%	2.0%	2.0%

債権の格付けは貸し倒れが少なく、リスクが分散されていることから、現在**シングルA**を獲得
 （シングルAとは時価総額1,000億円の会社の債権に匹敵する信頼度）

貸し倒れが少ない

マンションオーナー様がサービス料金の支払いを滞納した場合、契約物件のインターネットを強制的に停止

入居者様からマンションオーナー様へクレーム

入金が確実

リスクが分散されている

全国のマンションオーナー様と契約するため、顧客当たりの単価が低く、特定の顧客に債権が偏らない

貸倒リスクが分散

格付けが上がると流動化費用を抑えられるため、来年度以降で**トリプルA**の格付けを狙う