

Appendix

# 参考資料

- ・ 会社情報
- ・ 事業内容
- ・ 財務補足資料

株式会社ブロードエンタープライズ

東証グロース（証券コード：4415）

2025.02.12更新

# INDEX

|      |                       |      |
|------|-----------------------|------|
| 1.   | 会社概要                  |      |
| 1-1. | 会社情報                  | P.4  |
| 1-2. | 事業内容                  | P.6  |
| 2.   | 財務補足資料                |      |
| 2-1. | 資金調達方針                | P.14 |
| 2-2. | コミットメントライン契約について      | P.18 |
| 2-3. | 2023年度の減資による税率の変更について | P.20 |
| 2-4. | 営業キャッシュフローについて        | P.21 |
| 2-5. | 2022年度の新収益認識基準の影響     | P.24 |
| 2-6. | 財務その他補足説明             | P.26 |

# Appendix

## 1. 会社概要

## 会社情報

|         |                                |
|---------|--------------------------------|
| 商号      | 株式会社ブロードエンタープライズ               |
| 設立      | 2000年12月15日                    |
| 代表取締役社長 | 中西 良祐                          |
| 本社所在地   | 大阪府大阪市北区太融寺町5-15<br>梅田イーストビル9F |
| 拠点      | 東京・名古屋・大阪・広島・福岡                |
| グループ会社  | 株式会社ブロードリアルティテクノロジーズ           |
| 上場市場    | 東証グロース市場                       |
| 証券コード   | 4415                           |



ブロードエンタープライズ  
公式キャラクター

## Philosophy 経営理念

**CS = Customer Satisfaction (顧客満足)**

私たちは、お客様の笑顔をとこトン追求します

**ES = Employee Satisfaction (社員満足)**

私たちは、社員の笑顔をとこトン追求します

**SC = Social Contribution (社会貢献)**

私たちは、優しさと思いやりを持ち、地域・社会に貢献します

## Mission ミッション

マンションオーナー様のキャッシュフロー最大化に貢献します

## License 事業許可・認定

電気通信事業者認定（届出番号：E17-2644）  
 特定建設業許可：大阪府知事許可（特-6）第154910号  
 大阪市女性活躍リーディングカンパニー  
 『二つ星認証』（認証番号：332）（2018年認証）  
 事業継続力強化計画認定（2021年認定）  
 健康経営優良法人認定（2022年・2023年認定）  
 男女いきいき・元気宣言認定（2023年認定）



## ESG方針

事業活動を通じた社会課題の解決により、中長期的な企業価値向上と持続的な成長を実現

### Environment

事業活動を通じて環境貢献

- 環境に配慮した移動手段の推進
- ペーパーレスの推進
- ハイブリッド車の利用
- リサイクル可能な機器部材の積極利用
- 消費電力の少ない機器部材の利用

### Social

ステークホルダーにとって  
満足度の高い企業へ

- 付加価値の高い商品企画・開発
- 公正なマーケティングと広告
- 個人情報の保護
- 公正な取引の遵守と社内浸透
- 人事・福利厚生
- 従業員の健康増進
- ワークライフバランスの推進
- IAI・RPA等を活用した業務改善
- ダイバーシティ女性活躍推進
- 人財の育成と採用・定着

### Governance

公正かつ健全な組織体制を構築

- コーポレート・ガバナンスの強化
- リスクマネジメント体制の構築
- コンプライアンスの徹底
- 情報セキュリティ強化とプライバシーの保護
- IR活動（投資家との建設的対話）
- ガバナンス体制の機動的刷新



空室問題の解決を図るため、物件やお部屋のバリューアップに貢献するサービスを取り揃える



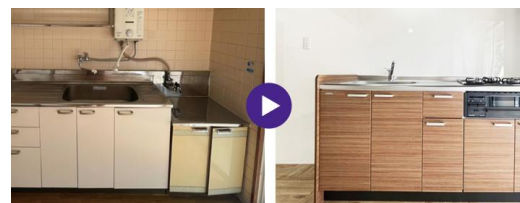
マンション向け  
無料インターネット  
「B-CUBIC」

入居したその日から24時間無料で利用できるインターネットWi-Fi。全国18万世帯以上にサービスを提供。



IoTインターフォン  
システム  
「BRO-LOCK」

スマートフォンで応答が可能なIoTインターフォンシステム。全国600棟以上の導入実績。



宅内IoT  
リノベーション  
「BRO-ROOM」

スマートホームデバイスを軸に、同時にリノベーションを実施することで、お部屋の価値を向上。



外壁塗装  
大規模修繕  
「BRO-WALL」

外壁塗装・屋上防水・外構エクステリア等の大規模修繕工事をローン・リース不要の初期導入費用ゼロ円で提供。

上記以外にもスマートカメラ、宅配ボックスなど付加価値アップサービスを展開

## 空室対策として他物件との差別化を図ることが重要に

物件の魅力を高めることで、入居率・家賃アップに繋げ、オーナー様のキャッシュフローを改善

### 2024年入居者が求める設備ランキング<sup>1</sup>

この設備があれば周辺相場より家賃が高くても決まる

TOP 10

单身者向け

ファミリー向け



インターネット無料



インターネット無料



宅配ボックス



エントランスのオートロック



エントランスのオートロック



追いだき機能

No4 高速インターネット (1Gbps以上)

No5 浴室換気乾燥機

No6 ペット用設備

No7 独立洗面台

No8 ガレージ

No9 システムキッチン

No10 追いだき機能

No4 宅配ボックス

No5 高速インターネット (1Gbps以上)

No6 システムキッチン

No7 ペット用設備

No8 ガレージ

No9 浴室換気乾燥機

No10 エレベーター

新たに導入することで入居率・家賃アップ

### 2024年敬遠される設備ランキング<sup>2</sup>

入居希望者に敬遠される設備

TOP 10

(票数)

No1 3点ユニットバス (バスとトイレが一緒) 192

No2 室外洗濯機置き場 112

No3 バランス釜 44

No3 和室 (畳、続き間など) 44

No5 LP ガス 32

No6 和式トイレ 16

No7 2ハンドル混合水栓 15

No8 古いエアコン 10

No9 オール電化 8

No9 電気コンロ (一口コンロ含む) 8

リノベーションすることで入居率・家賃アップ

1. 週刊全国賃貸住宅新聞2024年10月21日号「入居者に人気の設備ランキング2024」より当社作成。

2. 週刊全国賃貸住宅新聞2024年10月21日号「入居者に人気の設備ランキング2024番外編」より当社作成。



金融機関の審査不要、与信枠を使わずに物件のさまざまな設備やサービスを初期費用ゼロ円、最大10年分割払いで導入することが可能な当社独自のファイナンススキームです。

## 設備・サービス

|   |   |
|---|---|
|    | <b>B-CUBIC</b><br>入居者無料<br>インターネット            |
|    | <b>BRO-LOCK</b><br>IoT インターフォン<br>システム        |
|    | <b>BRO-ROOM (専有部)</b><br>住宅設備・<br>リノベーション     |
|   | <b>BRO-WALL (共用部)</b><br>外壁塗装・屋上防水・<br>エクステリア |
|  | <b>スマートカメラ</b><br>遠隔監視可能な<br>高性能カメラ           |

×

## 対象物件

|  |   |
|--|---|
| <b>アパート・マンション</b><br>(既築・新築)<br> | <b>ビル・テナント</b><br>           |
| <b>戸建て</b><br>                  | <b>宿泊施設</b><br>(ホテル・旅館)<br> |

×

## 運用方法

|                 |
|-----------------|
| 賃貸              |
| ウィークリー<br>マンスリー |
| 民泊              |
| 貸し別荘            |
| レンタルスペース        |

×

## ファイナンス

**BRO-ZERO**  
初期導入費用

**0**

ゼロ円の  
ファイナンス  
スキーム

その他にもさまざまな設備・サービスを初期ゼロで導入可能！

・宅配ボックス ・スマートロック ・エアコン ・LED照明 ・給水ポンプ ・消防設備 ・エレベーター ・階段工事 ・駐車場 ・ロードヒーティング ・新築物件 など





## 【オーナー様の課題】

雨漏りやタイルの剥がれなどを修繕し、建物の耐久性や美観を維持しなければ、入居率に影響。また、工事費用が高額であり、多額のキャッシュを準備する必要があることが課題。

【**BRO-WALL**が解決】

**BRO-ROOM**（内装）でお部屋をリフォームする際、外装も初期導入費用ゼロ円で行いたいニーズが多数あり、当社のファイナンススキームを活用することで、オーナー様の負担を軽減。

BRO-WALL提供にあたり、環境を整備

## 有資格者の採用

**建築士、施工管理技士**の資格を持つ人材を採用。

## 建設業許可の取得

建築一式工事をはじめとする**特定建設業許可**を取得。

## 回収リスク

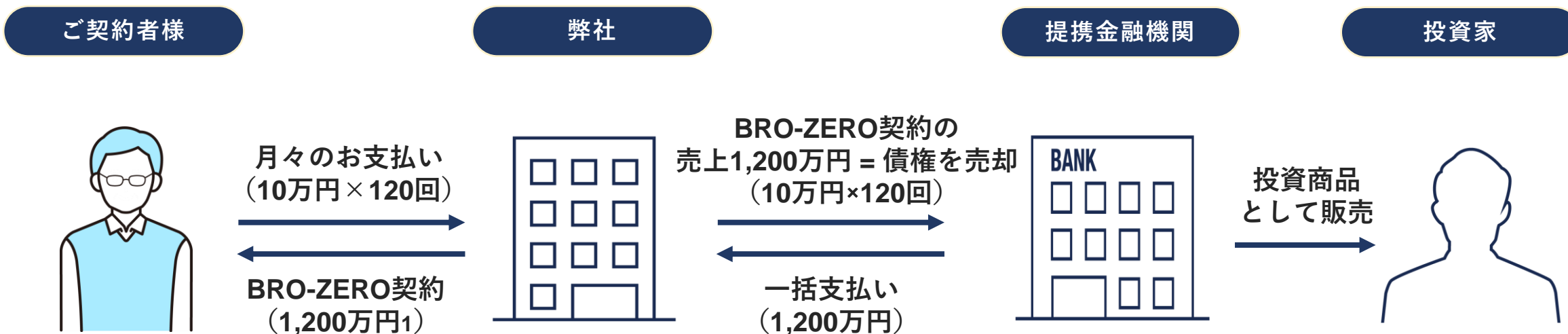
顧客属性は変わらず、**回収リスクは他商材と同様**。ただし、単価が上がるためこれまで以上に**精緻な与信管理**を徹底。

## 取得した建設業の種類

建築工事業 電気工事業 電気通信工事業 大工工事業 左官工事業  
とび・土工工事業 石工事業 屋根工事業 タイル・れんが・ブロック工  
事業 鋼構造物工事業 鉄筋工事業 板金工事業 ガラス工事業 塗装工事  
業 防水工事業 内装仕上工事業 熱絶縁工事業 建具工事業 解体工事業



「BRO-ZERO」は債権流動化という仕組みを活用したファイナンススキームで、  
債権流動化とは、売上の債権を金融機関に売却し現金化する仕組みです。



※実際は債権売却コストが差し引かれます。

債権流動化を使った事例として、スマートフォンやタブレットの販売などが該当

1. 契約金額は一例です。



## 高単価な商材（BRO-ROOM・BRO-WALL）が中心となるため、リスクヘッジ施策を徹底

### 審査内容

- ・ 弊社独自の審査（反社チェック、収支計画、エリア査定、賃貸ニーズなど）
- ・ 契約金額や物件の状況によって第二抵当権を設定
- ・ サブリース契約（子会社が実施）
- ・ 案件によっては債権（債務⇒確認する）保証会社へ加入
- ・ ご契約者様の年齢によっては、連帯保証人を立てる

### 未収時の対応

- ・ 督促のご連絡（口座引落のお客様へは請求書の発行とご連絡）
- ・ 2か月分滞留した場合は、インターネット回線をはじめ弊社提供サービスを停止  
（未収が解消すれば停止解除）
- ・ サービス停止後も未収解消しなければ、訴訟へ発展



## 当社を取り巻く状況から想定される今期に与えるリスクおよび影響

| リスクの種類 <sup>1</sup> | リスク内容と事業に与える影響  | 当社の対策  | 顕在化の可能性 | 時期  |
|---------------------|---|--|---------|-----|
| 他社との競合等の影響について      | 新規参入者の増加や競合他社の動向によっては競争が更に激化し、収益力が低下した場合には、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。  | 他社の動向を常に把握し、現場からお客様のニーズ・サービスの需要・市場変化を常にキャッチしサービスの向上・新規事業の開発に取り組んでおります。 | 小       | 中長期 |
| 外注先の確保について          | 営業地域の拡大や受注件数の増加により外注先を適時に確保できなかった場合、又は外部業者の事業の継続が困難な状況が発生した場合は、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。  | 地域ごとに複数の外注業者との提携を進め、受注増加への対応及び外注業者のリスク分散を図っております。                      | 中       | 中長期 |
| 通信機器の仕入について         | 特定の会社への依存度が高い機器の購入について、購入先からの納入時期の遅延や購入先の長期休業等により、サービスの提供に必要な機器を適時に購入できない場合には、新規受注の獲得や既存顧客への継続的なサービス提供に支障をきたし、契約の解約等により、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。 | 特定の購入先に依存しないよう新規の取引先の開拓を進めております。                                       | 中       | 中長期 |
| 有利子負債の依存度について       | 財政状態の健全性を維持するため売上債権の流動化により早期に回収して自己資金による投資を行っておりますが、売上債権の流動化に失敗した場合・金利が上昇した場合には、支払利息が増加し、当社の業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。                          | 銀行借入・新株発行のバランスを常に管理し、債権の流動化に偏ることなく資金調達を計画しております。                       | 中       | 中長期 |
| 提携・協力について           | 現時点においてビジネスパートナーとの関係は良好ですが、期待する効果が得られない場合や何らかの事情により提携・協力関係が解消された場合には、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。  | 既存のビジネスパートナーとの関係性を維持しながら、新規のビジネスパートナーの開拓を常に行っております。                    | 小       | 中長期 |

1. 有価証券報告書の「事業等のリスク」に記載の内容のうち、成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスクを抜粋して記載しております。上記を含めたリスク情報の詳細は有価証券報告書の「事業等のリスク」を参照ください。



# Appendix

## 2. 財務補足資料

## 当社の強みは初期導入費用ゼロ円プランであり、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（当座貸越等）                                   |
|-------|---|---|---|
| 期間    | 5年  | -   | 1年  |
| 金額    | 約10億  | 無制限   | 45億円の枠  |
| メリット  | 利息費用のみ発生  | 資金調達の上限枠なし<br>営業CFの改善に働く  | 審査なしで借入可能<br>利息費用のみ発生                         |
| デメリット | <ul style="list-style-type: none"> <li>資金調達の上限枠がある</li> <li>銀行の審査が通るか不明</li> <li>財務CFの増加</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>1回あたりの債権流動化コストが多額</li> <li>債権売却損（6年分の利息費用相当）が発生</li> </ul> | 期限の利益がない                                      |
| 用途    | コストが安いとため優先的に実施   | 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<br>残高調整として利用。債権流<br>動化のタイミングで返済 |



## 【見えてきた課題】

- ・単価の高い商材（BRO-ROOM等）の割合が増えてきている。
- ・集中率（※）の関係で流動化するまで時間がかかる。

## 【解決方法】

流動化できるまでのつなぎの資金として借入枠の増額が必要。

|       | 定期的に流動化（年度末付近）  | 債権がたまった段階で流動化   |
|-------|---|---|
| メリット  | <ul style="list-style-type: none"> <li>・債権をオフバランスすることで自己資本比率が高まる。</li> <li>・借入枠を空けておくことができる。</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>・債権をためるまでは借入枠を利用することになり、利用実績に応じて<b>借入枠増額の可能性</b>がでてくる。</li> <li>・債権をためる間は借入金利が適用されるため<b>コストが低く</b>抑えることができる。</li> <li>・流動化する際の<b>イニシャルコストの割合を低く</b>することができる。</li> <li>・多額の債権購入を考えている投資家に売却しやすい。</li> </ul> |
| デメリット | <ul style="list-style-type: none"> <li>・借入枠をあまり利用しないため枠増額交渉ができない。</li> <li>・売却債権の金額が少ないため流動化する際のイニシャルコストの割合が高い。</li> <li>・多額の債権購入を考えている投資家に売却できない。</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>・自己資本比率が改善されない。</li> </ul>   |

※集中率1% 例え**ば10億**の流動化をした場合、売却できる1債務者あたりの債権の上限は**10**百万円までになる。



## BSの現在のイメージ

2024年12月期 BS科目一部抜粋 【単位 百万円】

|        |       |                    |       |
|--------|-------|--------------------|-------|
| 現金     | 1,040 | 短期借入金<br>(1年内長借含む) | 2,323 |
| 売掛金    | 4,111 | 前受金                | 2,394 |
| 前払費用   | 804   |                    |       |
|        |       | 長期借入金              | 1,180 |
| 繰延税金資産 | 503   |                    |       |
| 合計     | 6,458 | 合計                 | 5,897 |

新収益認識基準により多額に発生した科目だが、  
4-5年かけて減少していく

払済み工事代、機器代金で  
あり、将来費用になるもの

|        |   |     |     |   |       |
|--------|---|-----|-----|---|-------|
| 前払費用   | ↓ | 804 | 前受金 | ↓ | 2,394 |
| 繰延税金資産 | ↓ | 503 |     |   |       |

払済税金であり将来  
税金費用になるもの

入金済み売上代金であり、  
将来売上になるもの

債権見合いを借入

当座貸越等  
45億円の枠がある

|     |       |                     |       |
|-----|-------|---------------------|-------|
| 売掛金 | 4,111 | 短期借入金<br>(1年内長借り含む) | 2,323 |
|     |       | 長期借入金               | 1,180 |

6年～10年の長期の債権

コストが安いのでできる  
だけ長期借入をしたい



## 売掛金と短期借入金の動き

① 売掛金の増加に伴い短期借入も増加

売掛金 ↑

短期借入金 ↑

長期借入金

② 売掛金を売却した代金で短期借入金を返済

売掛金 ↓

短期借入金 ↓

長期借入金

債権をためる + 借入

流動化 + 返済



## コミットメントライン契約の締結に関するお知らせ

当社は、2024年12月26日開催の取締役会において、タームアウトオプション付コミットメントライン契約を締結することを決議いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

## 記

## 1. コミットメントライン契約締結の目的

本契約の締結は、機動的かつ安定的な資金調達を可能とすることで、今後の成長に伴い生じる必要運転資金を確保し、財務基盤の一層の強化を図るとともに事業拡大の機会を確保することを目的としております。

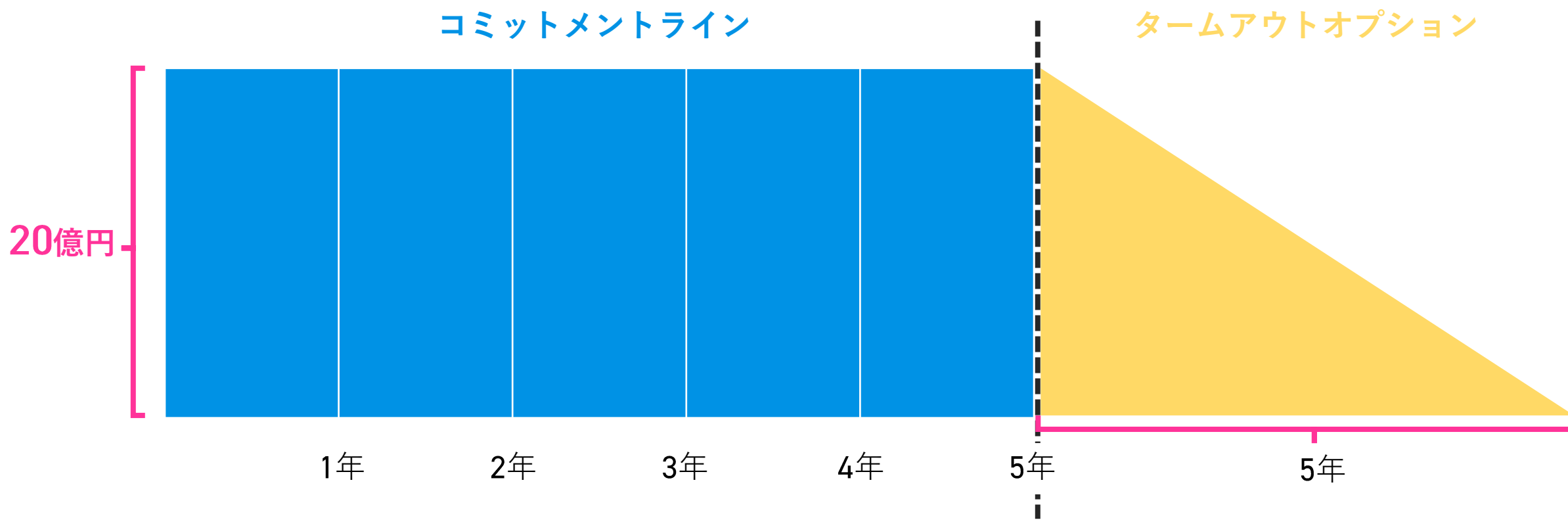
## 2. 契約の概要

|               |   |
|---------------|---|
| (1) 契約先       | 株式会社三菱UFJ銀行   |
| (2) 借入極度額     | 20億円  |
| (3) 契約締結日     | 2024年12月26日   |
| (4) コミットメント期間 | 2024年12月27日～2025年12月26日<br>(1年ごとの延長オプション最大4回)<br>※ 延長毎に審査有り |
| (5) 担保        | 無担保・無保証<br>※ 他行からの新規借入に際し債権譲渡担保を設定した場合は債権譲渡担保有り             |
| (6) 用途        | 運転資金  |
| (7) 財務制限条項    | 純資産維持、利益維持に関する財務制限条項が付されております。                              |

(ご参考) タームアウトオプション付コミットメントライン契約とは、コミットメント期間終了時に借入している金額を長期借入へ乗換え可能なコミットメントラインです。



コミットメントライン契約期間終了時までには借入した金額を、  
長期借入（分割返済）に乗り換え可能なタームアウトオプション付きの契約



## 税率と純利益の変遷

～2021年12月期

2022年12月期 期首

2023年12月期～

|         | ～2021年12月期 | 2022年12月期 期首          | 2023年12月期～               |
|---------|------------|-----------------------|--------------------------|
| 法人税率    | 34.5%      | 30.6%                 | 34.5%                    |
| 法人税     | 税金納付       | 資本金が1億円を超えたことにより税率が変更 | 資本金を70百万円に減資したことにより税率が変更 |
| 繰延税金資産  |            | 税率の5%減少分が繰延税金資産の減少に   | 税率の5%増加分が繰延税金資産の増加に      |
| 純資産・純利益 |            | 税率の5%減少分が純資産の減少に      | 税率の5%増加分が純利益の増加に         |



## 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

## ■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   |

一致



## 営業CFの推移イメージ

## ② すべて初期導入費用ゼロ円プランかつ売上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

10,000×72回分と仮定

|         | 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  |

## ■ CF

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      | 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年目販売の残債権10,000×60回分を流動化

2年目以降は一致



## 営業CFの推移イメージ

## ③ すべて初期導入費用ゼロ円プランかつ売上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、売上入金は一前年度分が入金され、結果として支払額のほうが大きくなり、営業利益がプラスでも営業CFがマイナスとなる。

| ■ PL | 10,000 × 72回分と仮定 |         | 13,000 × 72回分 |                                |
|------|------------------|---------|---------------|--------------------------------|
|      | 1年目              | 2年目     | 3年目           | 2年目販売の<br>13,000 × 12回分が入金     |
| 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       | 2年目販売の残債権<br>13,000 × 60回分を流動化 |
| 営業利益 | 72,000           | 93,600  | 121,680       |                                |

| ■ 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 |

営業CFはマイナスが続く

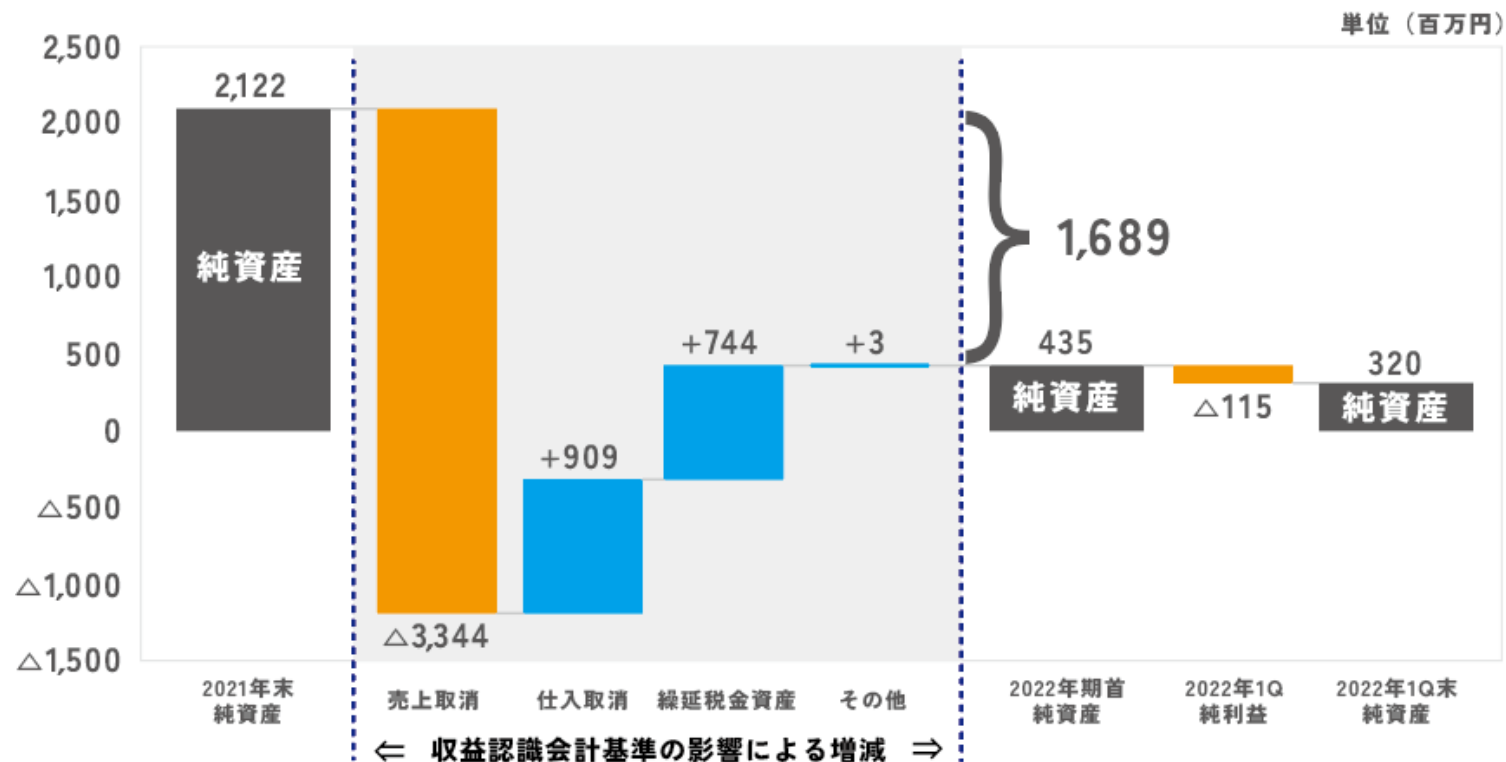


2022年、収益認識会計基準の変更に伴い、2021年以前に既に計上済みの利益について、契約期間に渡って繰り延べるよう変更となりました。その際、2022年期首の純資産（利益剰余金）約17億円を減らすことで、将来に繰り延べるための処理を行っております。繰り延べられた利益は、計上していく都度、純資産（利益剰余金）に戻されていくことになります。よって、**自己資本比率は時の経過に伴い元に戻ります。**

## 自己資本比率



|    | 19/12 | 20/12 | 21/12 | 22/12 | 23/12 |
|----|-------|-------|-------|-------|-------|
| 通期 | 22.8  | 22.2  | 47.6  | 9.1   | 11.8  |





## 例：毎年1棟のみ受注・フロー売上6年分割時の月額料金を1万円とした場合

## 収益認識基準適用前のフロー売上（工事代金）

|      | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 |
|------|------|------|------|------|------|
| 2017 | 72   |      |      |      |      |
| 2018 |      | 72   |      |      |      |
| 2019 |      |      | 72   |      |      |
| 2020 |      |      |      | 72   |      |
| 2021 |      |      |      |      | 72   |
| 合計   | 72   | 72   | 72   | 72   | 72   |

(単位：万円)

## 新収益認識基準適用

収益認識基準の影響により、2021年以前のフロー売上が6年間（役務提供期間）にわたるストック売上に修正となった。

2022年度の修正ストック売上から契約期間満了に伴い順次変更分が終わるため、修正ストック売上は毎年減少していき、大部分は2026年で終了する。

## 収益認識基準適用後の修正ストック売上（工事代金）

|      | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 |
|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| 2017 | 12   | 12   | 12   | 12   | 12   | 12   |      |      |      |      |
| 2018 |      | 12   | 12   | 12   | 12   | 12   | 12   |      |      |      |
| 2019 |      |      | 12   | 12   | 12   | 12   | 12   | 12   |      |      |
| 2020 |      |      |      | 12   | 12   | 12   | 12   | 12   | 12   |      |
| 2021 |      |      |      |      | 12   | 12   | 12   | 12   | 12   | 12   |
| 合計   | 12   | 24   | 36   | 48   | 60   | 60   | 48   | 36   | 24   | 12   |

(単位：万円)

契約期間満了による計上完了分から減少していく



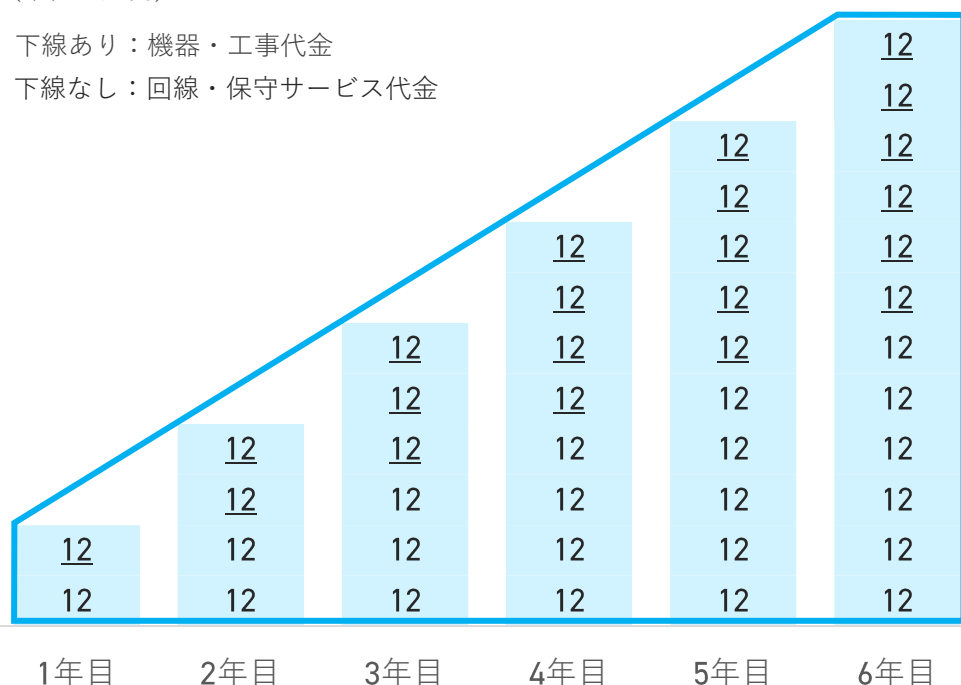
例：6年契約、機器・工事代金72万円、回線・保守サービス代金1万円 / 月 毎年1棟導入した場合

B-CUBICの収益構造

(単位：万円)

下線あり：機器・工事代金

下線なし：回線・保守サービス代金



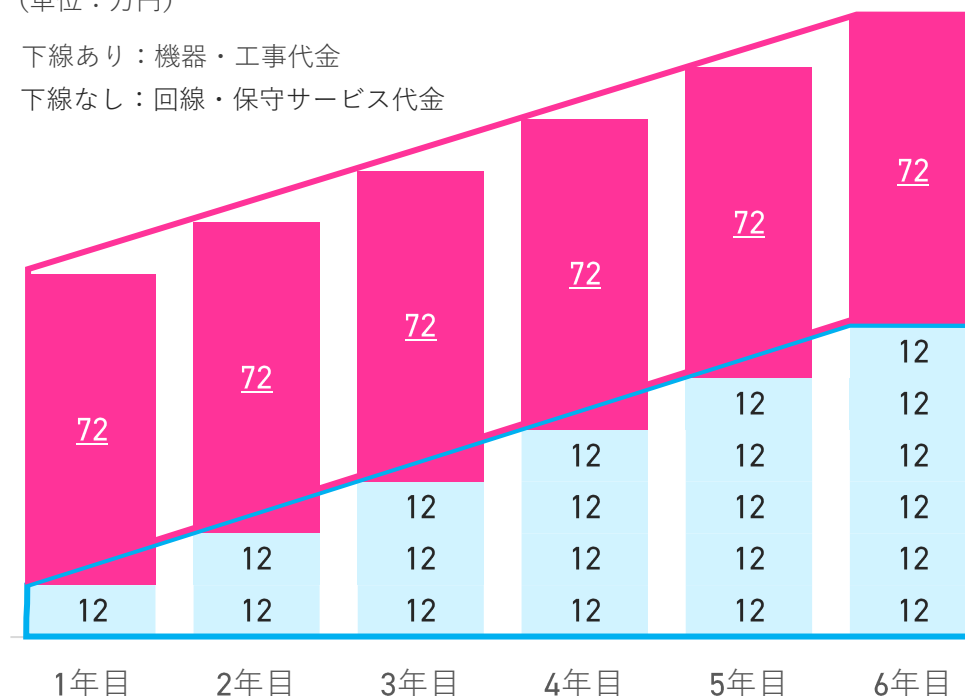
機器・工事代金は6年間で按分され、  
すべてストック売上となる。

B-CUBIC Nextの収益構造

(単位：万円)

下線あり：機器・工事代金

下線なし：回線・保守サービス代金



機器・工事代金は一括計上され、**フロー売上**に、  
回線・保守サービス代金は**ストック売上**となる。

## 金利の上昇リスクの対策

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を回避  
 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

|          | 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

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。

また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。

