



2023年度 決算概況

ブロードメディア株式会社

2024年5月10日

本資料に記載されている、当社の現在の計画・見通し・戦略・確信などのうち、歴史的事実でないものは、将来の業績に関する見通しです。これらの情報は、現在入手可能な情報にもとづき経営陣が判断した予測が含まれております。実際の業績は様々なリスクや不確実な要素により、これらの業績見通しと大きく異なる結果となりうるため、これらの業績見通しのみに全面的に依拠することはお控えくださいますようお願い致します。

◆2023年度決算概要

◆2024年度業績予想

◆キャピタル・アロケーションと株主還元

◆中期的な取り組み

◆監査等委員会設置会社への移行

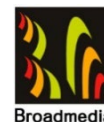
【ご参考】

事業セグメントの内容

サステナビリティ(人的資本)への取り組み

その他トピックス

2023年度の連結経営成績

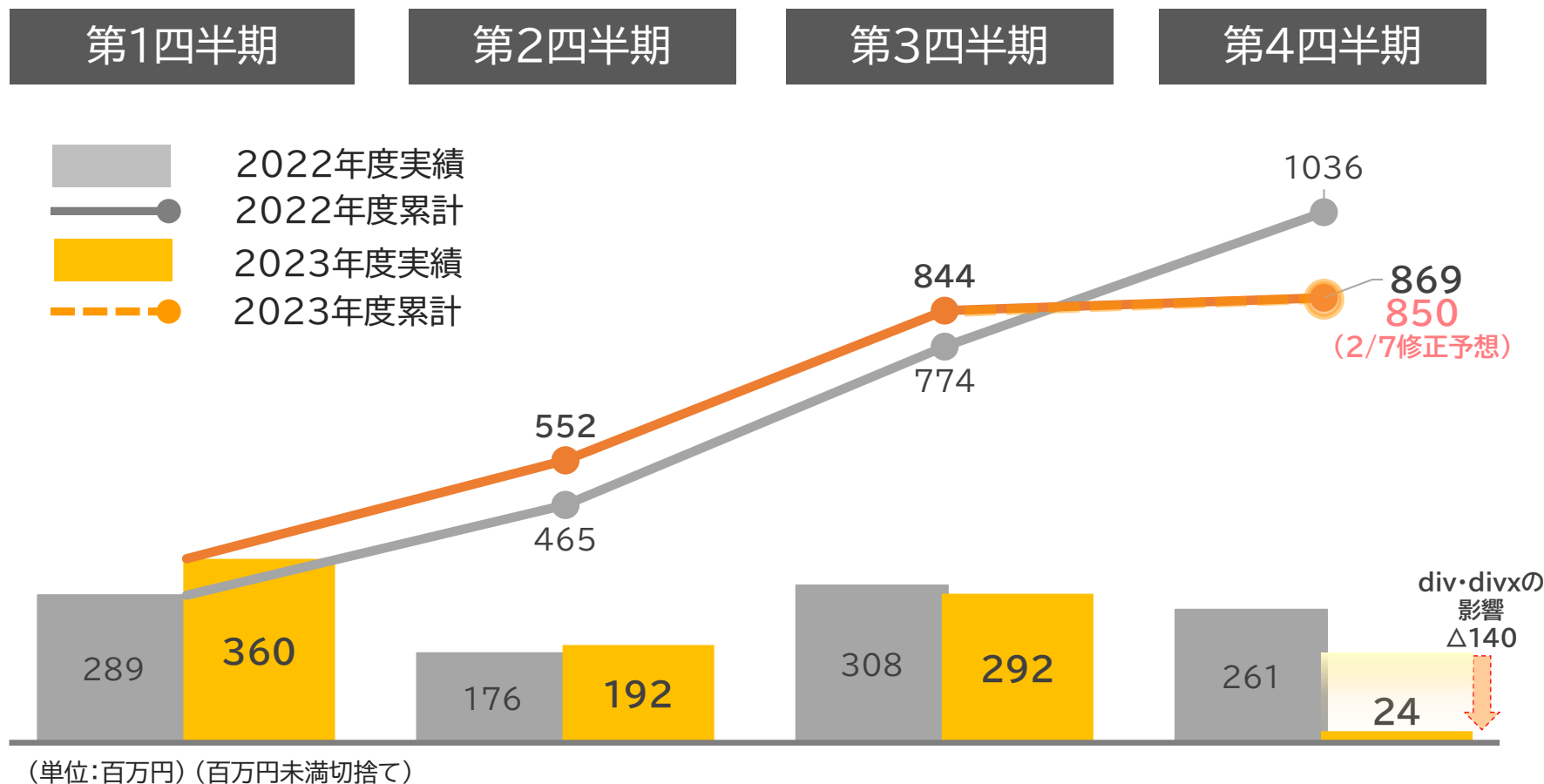


(単位:百万円) (百万円未満切捨て)

	2022年度	2023年度 既存事業	2023年度 div・divx	2023年度	増減額	増減率	通期 業績予想 (24年2月7日発表)	達成率
売上高	13,023	13,772	406	14,179	↑ 1,156	9%	14,200	100%
営業利益	1,036	1,009	△ 140	869	↓ △ 166	△16%	850	102%
経常利益	1,079	1,058	△ 147	910	↓ △ 168	△16%	880	104%
純利益	1,110	831	△ 151	680	↓ △ 430	△39%	630	108%

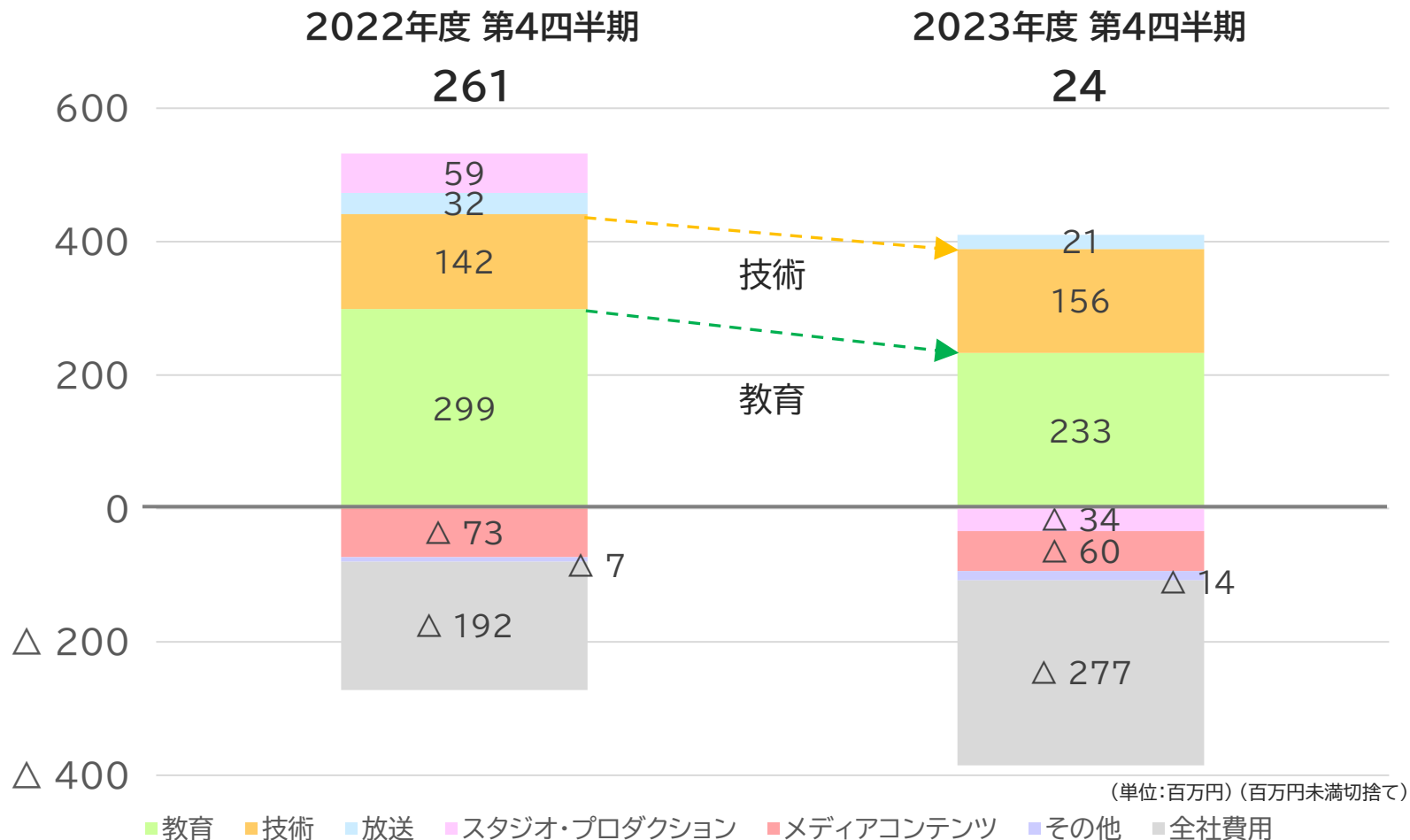
- ✓ 教育・技術以外の停滞とdiv社/divx社の子会社化により、前期に比べて増収減益
- ✓ 純利益は、前期と比べ法人税等調整額(繰延税金資産)の計上額が少ないことや特別損失(事業撤退に伴う減損損失、等)を計上したこと等が影響し、大幅な減益
- ✓ 通期業績予想に対してはほぼ予想通りで着地

四半期営業利益の推移(前期比)



第4四半期は、既存事業の減益やM&Aコストの発生により大幅減益
div・divxの影響額は約△140百万円となった

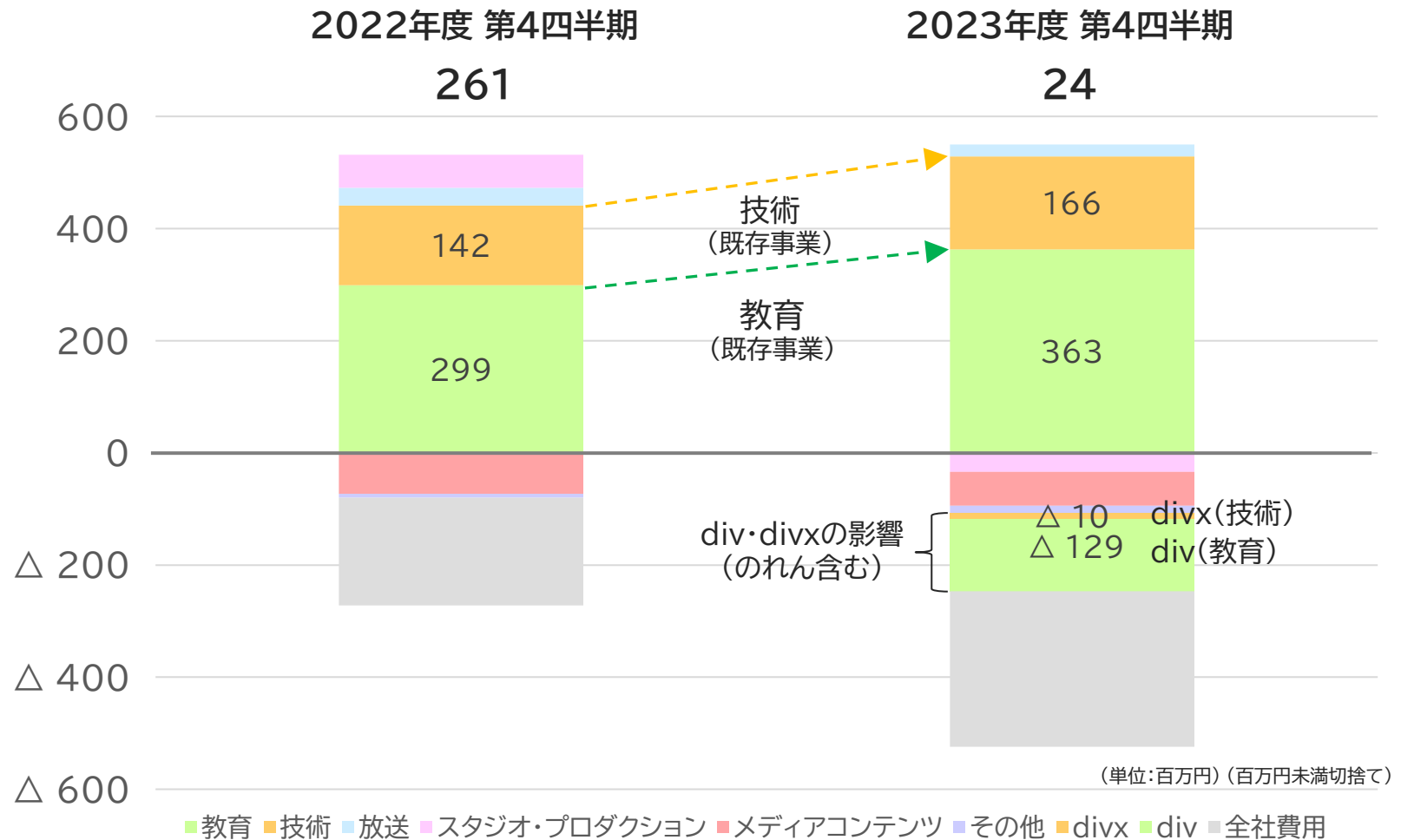
第4四半期会計期間の営業利益(前期比)



- ✓ 教育、技術の既存事業は好調。それ以外は停滞
- ✓ div(教育)・divx(技術)はそれぞれ営業損失を計上
- ✓ 全社費用(管理部門)は人件費増やM&A関連コスト等一時的な費用が発生

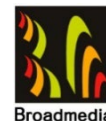
第4四半期会計期間の営業利益(前期比)

～ div・divxをセグメントから切り出した営業利益の構成 ～



- ✓ 教育、技術の既存事業は好調。それ以外は停滞
- ✓ div・divxはいずれもマイナスに影響(のれんを含む)

事業セグメント別の連結経営成績～対前期～



(単位:百万円) (百万円未満切捨て)

	売 上 高			営 業 利 益		
	2022年度	2023年度	増減額	2022年度	2023年度	増減額
教 育 (うちdiv影響/のれん含む)	3,444	4,449 (176)	↑ 1,004	1089	1,218 (△129)	↑ 129
メ デ ィ ア コ ン テ ン ツ	736	633	↓ △ 102	△ 279	△ 195	↑ 84
ス タ ジ オ ・ プ ロ ダ ク シ ョ ン	1,922	1,734	↓ △ 188	191	38	↓ △ 153
放 送	2,518	2,358	↓ △ 160	193	95	↓ △ 98
技 術 (うちdivx影響/のれん含む)	4,213	4,745 (230)	↑ 532	508	542 (△10)	↑ 34
そ の 他	186	257	↑ 70	△ 24	△ 20	↑ 4
全 社 費 用				△ 642	△ 810	↓ △ 168
合 計	13,023	14,179	↑ 1,156	1036	869	↓ △ 166

※今期より報告セグメントを変更

- ・「スタジオ・コンテンツ」を「メディアコンテンツ」「スタジオ・プロダクション」に区分
- ・投資先であった(株)ポケットを連結子会社化し「その他」に帰属
- ・2022年度の「メディアコンテンツ」「スタジオ・プロダクション」セグメントの数値は、変更後の区分に組み替えて表示

事業セグメント別の連結経営成績～対前期～



(単位:百万円) (百万円未満切捨て)

	売上高			営業利益		
	2022年度	2023年度	増減額	2022年度	2023年度	増減額
教育 (うちdiv影響/のれん含む)	3,444	4,449 (176)	↑ 1,004	1,089	1,218 (△129)	↑ 129
			+29%			+12%
			既存事業のみ +24%			既存事業のみ +24%

- ✓ 通信制高校事業は8期連続で生徒数が過去最高を更新し、増収増益
- ✓ eスポーツコースは拠点の拡大を継続し、大会成績も好調
- ✓ 大阪校の定員数は3,000名→3,920名に増員が認められた
- ✓ 引き続き、急速な成長に伴う教員の確保や定員増等の継続的な課題に対応

◆通信制高校(ルネサンス高校グループ) ◆日本語教育(ルネサンス日本語学院)
◆プログラミング教育

ルネサンス高校グループ 水戸・岡山にキャンパス開校



水戸キャンパス



岡山キャンパス



池袋キャンパス



横浜キャンパス



名古屋eスポーツキャンパス



掛田eスポーツキャンパス



なんばeスポーツキャンパス



博多キャンパス

eスポーツコースの受講希望者数は6年連続で増加
「eスポーツコース」と「ルネ中等部」は全国8拠点に拡大中

事業セグメント別の連結経営成績～対前期～



(単位:百万円) (百万円未満切捨て)

	売上高			営業利益		
	2022年度	2023年度	増減額	2022年度	2023年度	増減額
教育 (うちdiv影響/のれん含む)	3,444	4,449 (176)	↑ 1,004	1,089	1,218 (△129)	↑ 129
			+29%			+12%
			既存事業のみ +24%			既存事業のみ +24%

第4四半期より子会社化したdivの影響

- ✓ 事業セグメントの売上増加に寄与
- ✓ 赤字を計上したことに加え、のれんの償却が発生したことで利益を押し下げる要因となった
- ✓ 短期的には赤字の影響を見込むが収支を改善し、より大きい成長をめざす

◆通信制高校(ルネサンス高校グループ) ◆日本語教育(ルネサンス日本語学院)
◆プログラミング教育

ルネサンス高校グループは プロレベルのITエンジニアスキルを学べる 「プログラミングコース」を開始



<https://www.r-ac.jp/curriculum/course/programming/>

- ✓ divの全面協力による「プログラミングコース」の実現
- ✓ divは「テックキャンプ高等学院」を開設し、他の通信制高校の生徒にもサービスの提供を予定

事業セグメント別の連結経営成績～対前期～



(単位:百万円) (百万円未満切捨て)

	売上高			営業利益		
	2022年度	2023年度	増減額	2022年度	2023年度	増減額
メディアコンテンツ	736	633	△ 102	△ 279	△ 195	84
			△14%			損失縮小

- ✓ テレビ局向け番組販売を終了したことに伴い、コンテンツ販売事業は2023年度で終了。事業撤退に伴う減損損失を計上
- ✓ デジタルメディアサービスは、コンテンツ配信サービスが減収となったが、広告収入が回復したことや、コスト抑制効果により赤字幅が縮小
- ✓ 戦略的選択肢を検討

◆デジタルメディアサービス ◆コンテンツ販売事業

※ 2022年度第の「メディアコンテンツ」の数値は、セグメント変更後の区分に組み替えて表示しております。

事業セグメント別の連結経営成績～対前期～



(単位:百万円) (百万円未満切捨て)

	売上高			営業利益		
	2022年度	2023年度	増減額	2022年度	2023年度	増減額
スタジオ・プロダクション	1,922	1,734	△ 188	191	38	△ 153
			△10%			△80%

- ✓ 海外ドラマシリーズ等の売上計上がシリーズ全話納品後の一括計上となった影響が第1四半期に発生
- ✓ 第3四半期に続き第4四半期も、米ハリウッドでの「全米脚本家組合」や「全米映画俳優組合」のストライキの影響を受け、売上・利益が減少
- ✓ 音声解説者(ディスクライバー)養成講座の開設やハロームービー社(バリアフリー上映サービス)との提携を推進
- ✓ 高付加価値化をめざす

◆制作事業

※ 2022年度第の「スタジオ・プロダクション」の数値は、セグメント変更後の区分に組み替えて表示しております。

事業セグメント別の連結経営成績～対前期～



(単位:百万円) (百万円未満切捨て)

		売上高			営業利益			
		2022年度	2023年度	増減額	2022年度	2023年度	増減額	
放	送	2,518	2,358	△ 160	193	95	△ 98	
		△6%			△51%			

- ✓ 視聴料収入の減少傾向が続いているなかでスポンサー収入も減少
- ✓ 「釣りビジョン倶楽部(VOD)」の売上は増加したが、上記影響を補いきれず減収減益
- ✓ 「釣りビジョン倶楽部(VOD)」を成長させることが急務
- ✓ 戦略的選択肢を検討

◆釣り専門チャンネル「釣りビジョン」 ◆釣りビジョン倶楽部(VOD)

事業セグメント別の連結経営成績～対前期～



(単位:百万円) (百万円未満切捨て)

	売上高			営業利益		
	2022年度	2023年度	増減額	2022年度	2023年度	増減額
技術 (うちdivx影響/のれん含む)	4,213	4,745 (230)	↑ 532	508	542 (△10)	↑ 34
			+13%			+7%
			既存のみ +7%			既存のみ +9%

- ✓ 主力のアカマイ(CDN)サービスは、既存顧客へのサービス拡大等によりセグメント業績をけん引
- ✓ クラウドソリューションは提携先プラットフォームのサービス終了により赤字幅が拡大
- ✓ グループ内の各事業のDXに貢献

◆アカマイ(CDN)サービス ◆クラウドソリューション ◆デジタルシネマサービス
◆ホスピタリティ・ネットワーク ◆DX・システム開発 ◆その他

事業セグメント別の連結経営成績～対前期～



(単位:百万円) (百万円未満切捨て)

	売上高			営業利益		
	2022年度	2023年度	増減額	2022年度	2023年度	増減額
技術 (うちdivx影響/のれん含む)	4,213	4,745 (230)	↑ 532	508	542 (△10)	↑ 34
			+13%			+7%
			既存のみ +7%			既存のみ +9%

第4四半期より子会社化したdivxの影響

- ✓ 事業セグメントの売上増加に寄与
- ✓ のれんの償却が発生したこと等で利益を若干押し下げる要因となった

◆アカマイ(CDN)サービス ◆クラウドソリューション ◆デジタルシネマサービス
◆ホスピタリティ・ネットワーク ◆DX・システム開発 ◆その他

事業セグメント別の連結経営成績～対前期～



(単位:百万円) (百万円未満切捨て)

	売上高			営業利益		
	2022年度	2023年度	増減額	2022年度	2023年度	増減額
その他	186	257	▲70	△24	△20	▲4
			+38%			損失縮小

- ✓ (株)ポケットはNintendo Switch™向け『うちトレ』のリリースにより営業黒字を計上
- ✓ プロeスポーツ推進事業は事業の立ち上げ段階であり、前期と同水準の営業損失を計上
- ✓ ネットワーク営業は第3四半期末で事業を終了

◆ゲームパブリッシング事業

◆プロeスポーツ推進事業(賞金・配信収入・スポンサー収入等)

◆ネットワーク営業

事業セグメント別の連結経営成績～対前期～

(単位:百万円) (百万円未満切捨て)

	営 業 利 益		
	2022年度	2023年度	増減額
全 社 費 用	△ 642	△ 810	 △ 168
			26%費用増

- ✓ グループの成長に伴う管理部門の強化による人件費等が増加
- ✓ インボイス制度や電子帳簿保存法への対応のためのシステム導入費が発生
- ✓ M&A関連の一時的な費用が発生

- ◆グループ本社(ブロードメディア)管理部門の運営
- ◆グループ全体の支援(生産性向上・効率化・ガバナンス強化等)

連結財政状態

資産、負債及び純資産の状況

(単位:百万円) (百万円未満切捨て)

	2022年度	2023年度	増減額	増減率
総 資 産	9,948	11,890	1,941	+20%
負 債	4,498	5,981	1,483	+33%
純 資 産	5,450	5,909	458	+8%
自 己 資 本	4,300	4,774	474	+11%
非支配株主持分	1,149	1,134	△ 15	△1%
自己資本比率	43%	40%	—	—

総 資 産

番組勘定や現預金が減少した一方で、
売掛金やdiv・divxの子会社化によりのれんが増加

負 債

前受金や長期借入金等が増加

純 資 産

配当金の支払いがあった一方で、純利益の計上により増加

連結財政状態



キャッシュフローの状況

	2022年度	2023年度
営業キャッシュフロー	1,429	1,176
投資キャッシュフロー	△ 331	△ 915
財務キャッシュフロー	△ 564	△ 320
現金及び現金同等物に係る換算差額	14	19
現金及び現金同等物の増減	547	△ 40
現金及び現金同等物の期末残高	5,866	5,826

(単位:百万円)(百万円未満切捨て) ※ 上記表中(2022年度)にはブロードメディアeスポーツ㈱の新規連結に伴う増加(17百万円)は記載しておりません

営業キャッシュフロー

税引前利益772百万円の計上や前受金の増加等により、プラス1,176百万円

投資キャッシュフロー

通信制高校事業の拠点拡大に伴う資産の取得や子会社(div・divx)の株式取得に係る支出等により、マイナス915百万円

財務キャッシュフロー

新規の借入を行った一方、配当金の支払いや、リース債務の返済、社債の償還、借入金の返済等によりマイナス320百万円

◆2023年度決算概要

◆2024年度業績予想

◆キャピタル・アロケーションと株主還元

◆中期的な取り組み

◆監査等委員会設置会社への移行

【ご参考】

事業セグメントの内容

サステナビリティ(人的資本)への取り組み

その他トピックス

通期業績予想について

	2023年度 実績	2024年度 通期業績予想	増減額	増減率
売上高	14,179	17,000	↑ 2,821	+20%
営業利益	869	1,000	↑ 131	+15%
経常利益	910	1,000	↑ 90	+10%
純利益	680	800	↑ 120	+18%

(単位:百万円) (百万円未満切捨て)

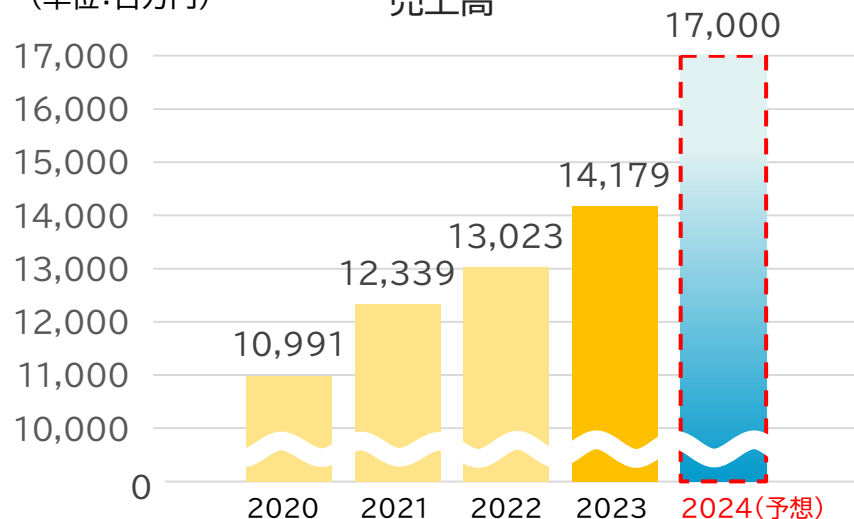
- ✓ 売上高は、教育、技術が引き続き好調に推移する見込みに加え、子会社化したdiv・divxが2024年度は通期で寄与するため、増収を見込む
- ✓ 利益面は、divは赤字を見込むが、教育、技術の既存事業の成長により、営業利益、経常利益、純利益ともに増益を見込む

通期の業績推移と予想

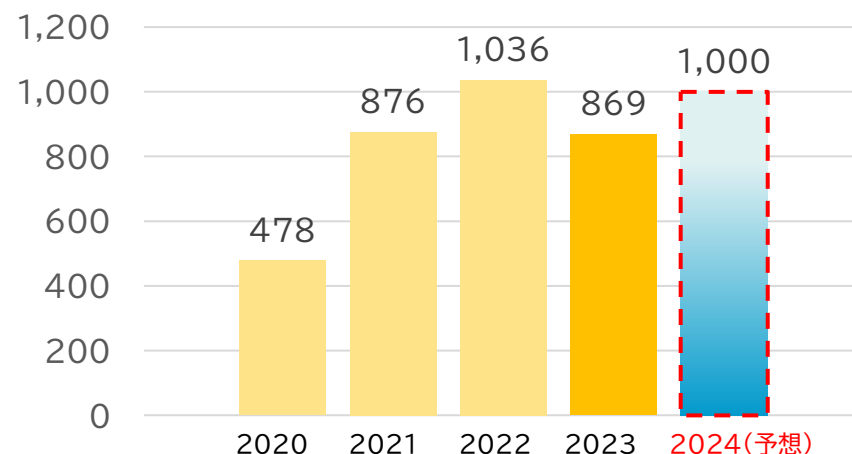


(単位:百万円)

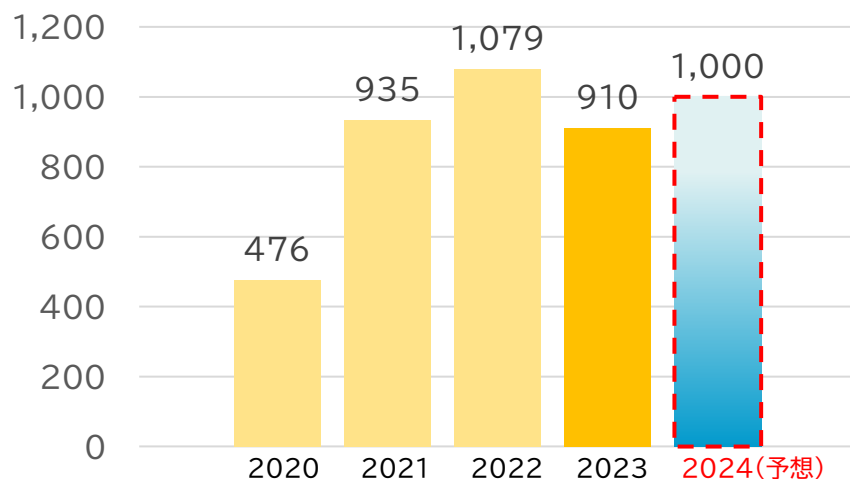
売上高



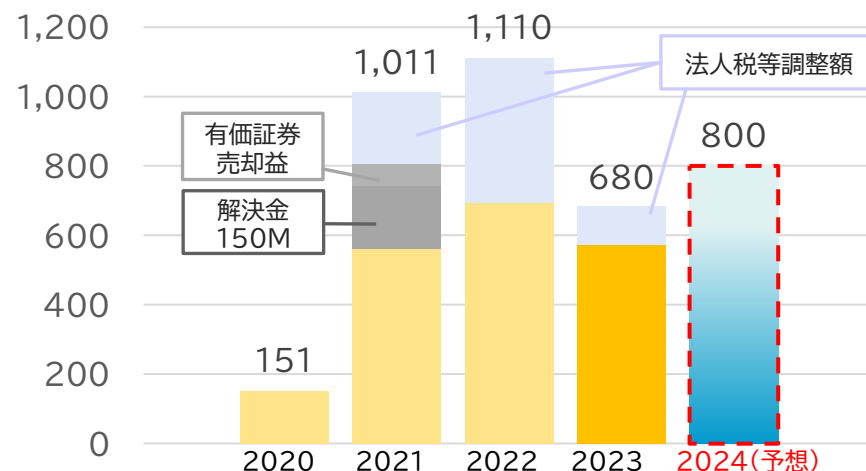
営業利益



経常利益



純利益



各事業の持続的な成長により、増収・増益を目指す

- ◆2023年度決算概要
- ◆2024年度業績予想
- ◆キャピタル・アロケーションと株主還元
- ◆中期的な取り組み
- ◆監査等委員会設置会社への移行

【ご参考】

事業セグメントの内容
サステナビリティ(人的資本)への取り組み
その他トピックス

キャピタル・アロケーションの方針

財務健全性を維持しつつ、創出したキャッシュフローを
成長投資と株主還元に分け、資本効率を向上させる

キャッシュイン

資金調達余力

営業CF
+
手元現預金

うち
子会社資金
預り金
借入返済等

キャッシュアウト

成長投資

- ・M&A・出資
- ・設備投資
- ・人員増強／育成

株主還元

- ・自己株式取得
- ・配当

経常投資

- ・既存事業投資

事業
運転資金

- ・事業運転資金
- ・手元流動性の確保

子会社資金
預り金
借入返済等

- ・子会社事業運転資金
- ・預り金
- ・有利子負債の返済

成長投資の方針

■成長投資

- ・新規事業の創出・拡大
- ・業務提携やM&Aの検討
- ・事業の成長に伴う設備・人員増強

株主還元の方針(後述)

■配当

- ・配当の安定性と継続性を重視

■自己株式取得

- ・市場動向や財務状況を勘案の上、機動的に実施

“さらなる規模拡大と高い利益率をめざす”

株主還元:①自己株式の取得及び消却

- ✓ 2024年5月10日の取締役会決議にて自己株式の取得及び消却を決定

【自己株式の取得】

取得株式総数	200,000株(上限とする) (発行済株式総数(自己株式を除く)に対する割合2.75%)
取得株式総額	2.6億円(上限とする)
取得期間	2024年5月13日～2024年7月31日
取得方法	証券会社への投資一任勘定取引による市場買付

【自己株式の消却】

消却株式総数	414,732株 (消却前の発行済株式総数に対する割合5.24%) (消却後の発行済株式総数 7,500,000株)
消却予定日	2024年6月11日

※自己株式20万株を取得した場合、消却後の自己株式数は423,891株、消却後の発行済株式総数に対する割合は5.65%

(ご参考 2024年3月31日時点)

- ・発行済株式総数 7,914,732株 (自己株式を除く:7,276,109株)
- ・自己株式数 638,623株

株主還元:②配当

- ✓ 2023年度は期首の予想どおり、
1株当たり33円(連結配当性向:35.3%)の期末配当を予定
- ✓ 2024年6月開催予定の定時株主総会へ付議予定
- ✓ 次期配当は1株当たり40円(連結配当性向:35.6%)を予想

	年間配当 (1株当たり)	配当総額	連結配当性向
2021年度 (実績)	25円00銭	184百万円	18.8%
2022年度 (実績)	30円00銭	218百万円	19.9%
2023年度 (予定)	33円00銭	240百万円	35.3%
2024年度 (予想)※	40円00銭	283百万円	35.6%

※2024年度(予想)の「配当総額」及び「連結配当性向」は自己株式の取得(20万株)及び消却の影響を考慮しております

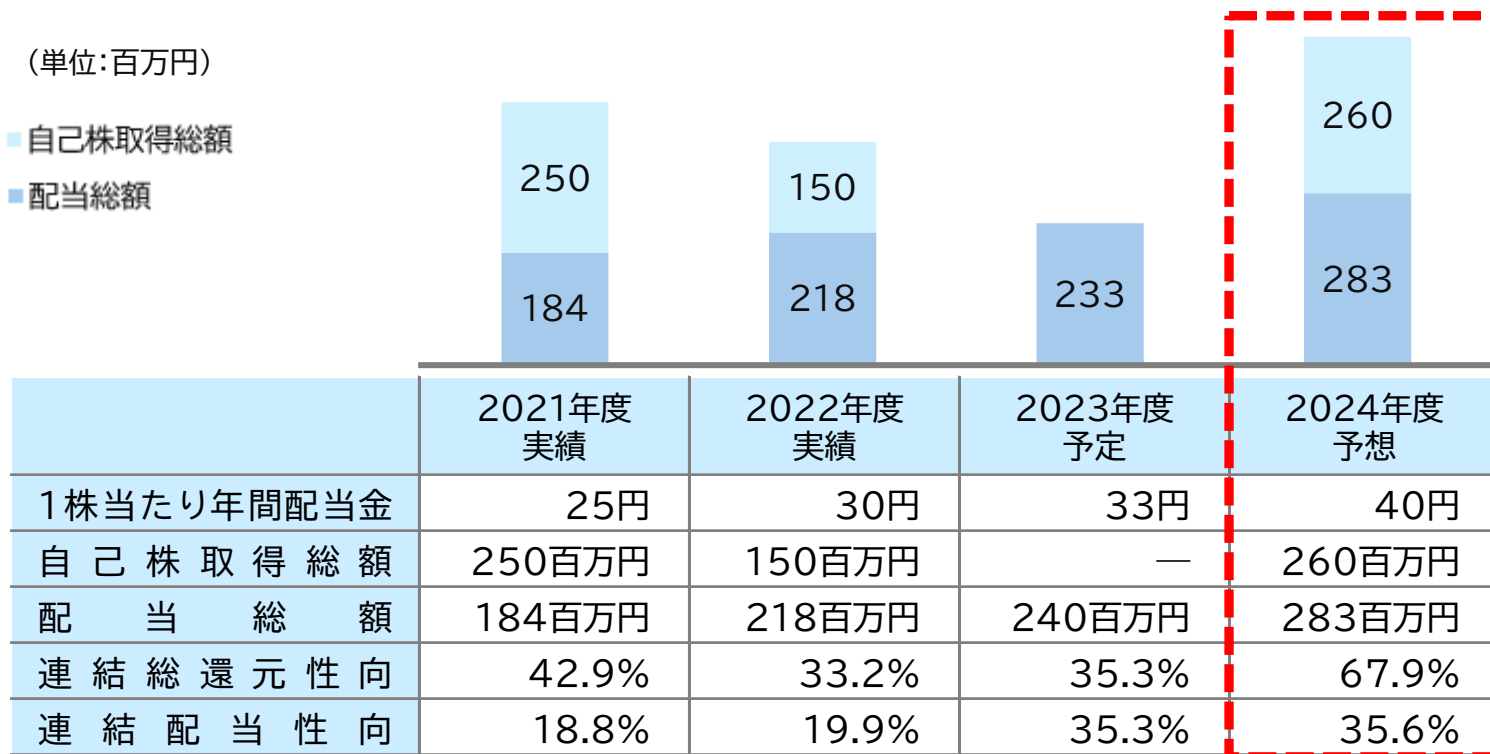
株主還元方針



株主還元方針	総還元性向	2024年度以降、当面の間は50%を目安
	配当	連結配当性向30%～50%

(単位:百万円)

- 自己株取得総額
- 配当総額



	2021年度実績	2022年度実績	2023年度予定	2024年度予想
1株当たり年間配当金	25円	30円	33円	40円
自己株取得総額	250百万円	150百万円	—	260百万円
配当総額	184百万円	218百万円	240百万円	283百万円
連結総還元性向	42.9%	33.2%	35.3%	67.9%
連結配当性向	18.8%	19.9%	35.3%	35.6%

注1) 自己株取得総額は百万円未満四捨五入

注2) 2023年度は自己株式の取得の実施無し

注3) 2024年度(予想)の「配当総額」及び「連結配当性向」は自己株式の取得(20万株)及び消却の影響を考慮

当社は、事業における競争力の確保と同時に
株主の皆様への利益還元を重要な経営課題
と認識しております

引き続き、成長のために必要な投資との
バランスを考慮しつつ
株主還元を実施してまいります

- ◆2023年度決算概要
- ◆2024年度業績予想
- ◆キャピタル・アロケーションと株主還元
- ◆**中期的な取り組み**
- ◆監査等委員会設置会社への移行

【ご参考】

事業セグメントの内容

サステナビリティ(人的資本)への取り組み

その他トピックス

“ 持続可能で倫理的な事業で成長する ”

+

“ さらなる拡大と高い利益率をめざす ”

✓「独自の複合的な教育事業」の推進

① 少子化の中で唯一拡大している 広域通信制高校事業

×

② 市場の拡大が見込まれる eスポーツ教育事業

×

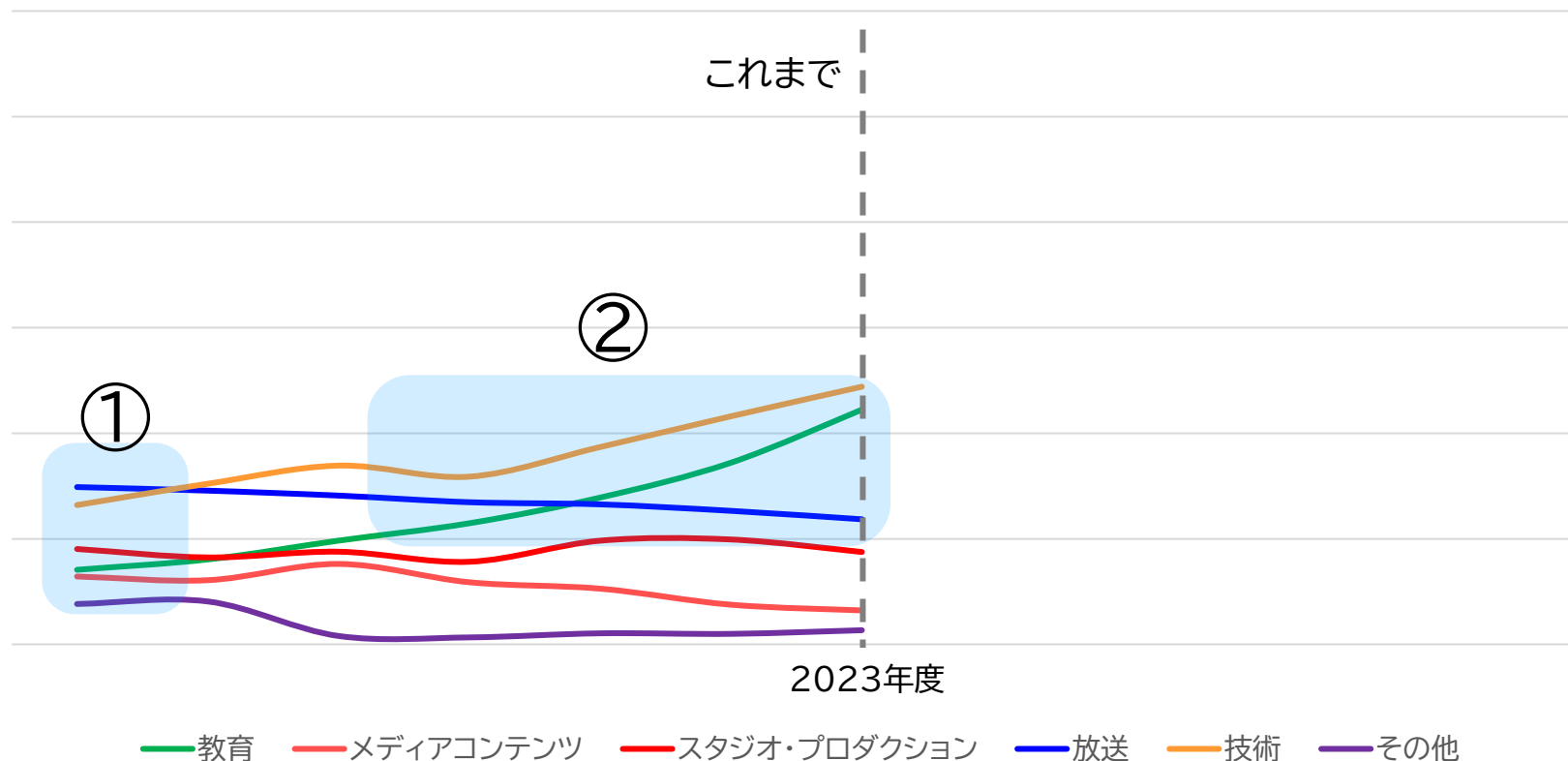
③ 不足している日本語教師を養成する 日本語教育事業

×

④ DX化で不足するエンジニアを養成する プログラミング教育事業

④ は(株)div・(株)divxの子会社化により創出

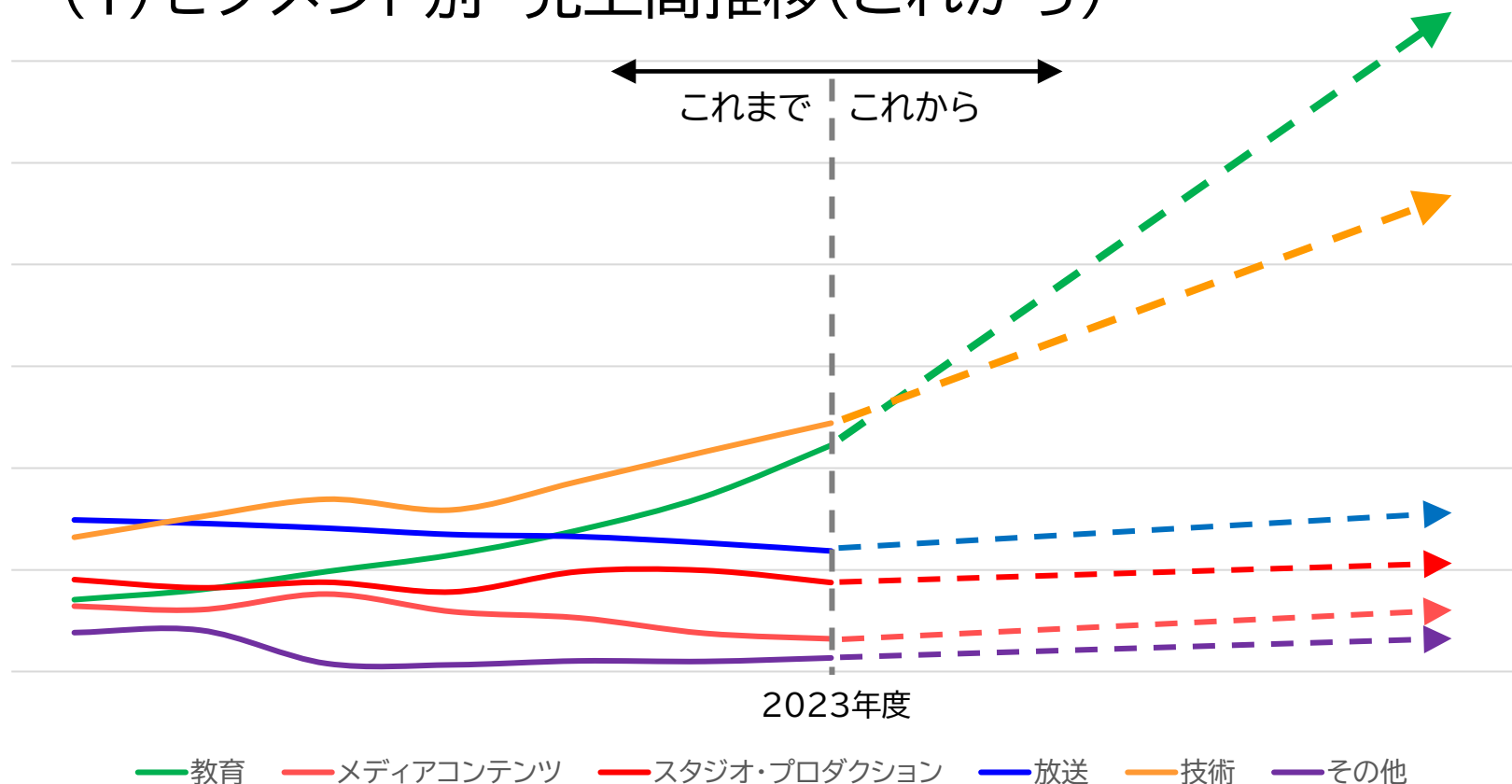
(1) セグメント別 売上高推移(これまで)



① かつて各セグメントの売上は近い水準にあった

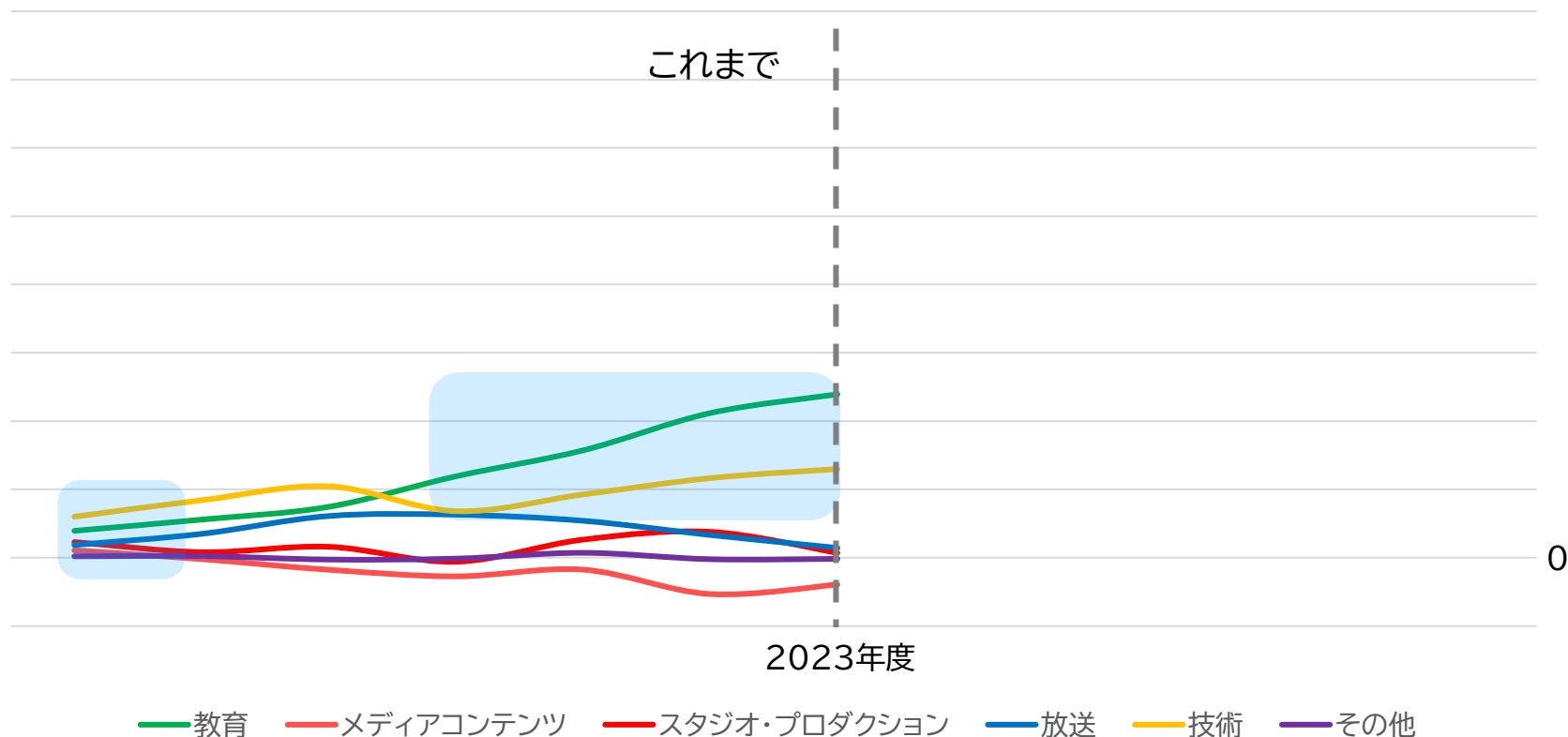
② 近年は、教育・技術のみが成長している状況

(1) セグメント別 売上高推移(これから)



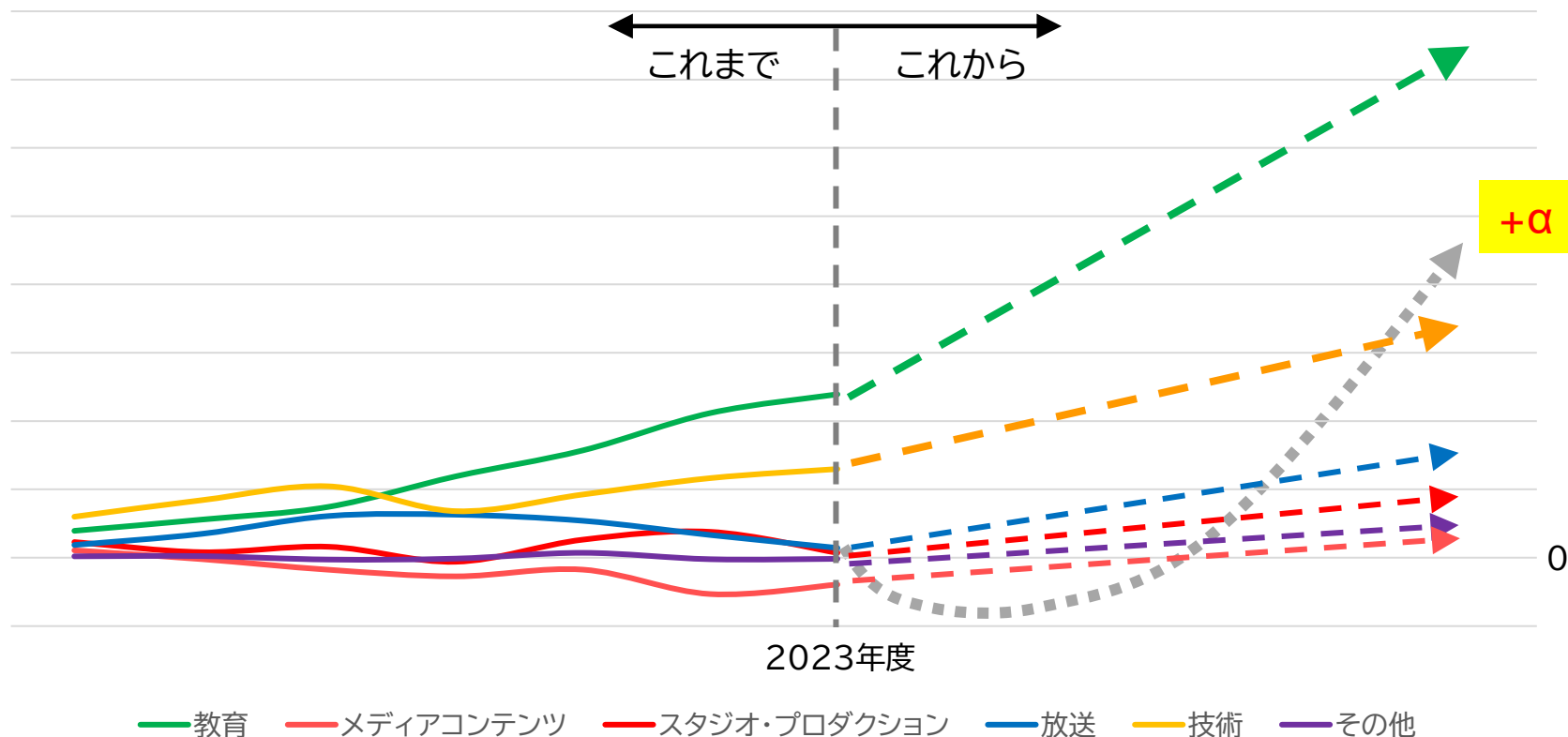
✓ 将来においても**教育・技術**が大きく伸びる見込み

(2)セグメント別 営業利益推移(これまで)



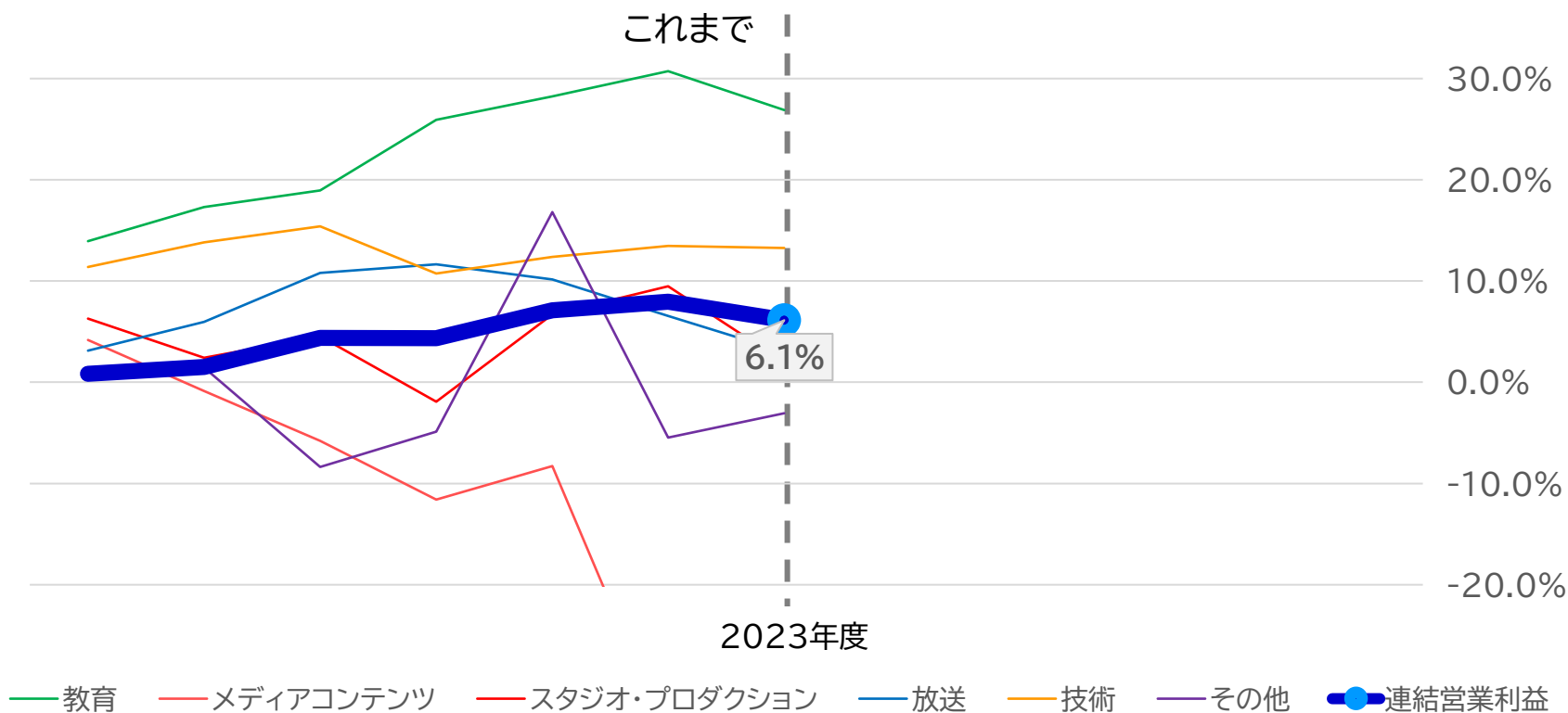
- ✓ 売上高と同様かつては各セグメントの利益は、近い水準だったが近年は、**教育・技術**のみが成長している状況

(2)セグメント別 営業利益推移(これから)



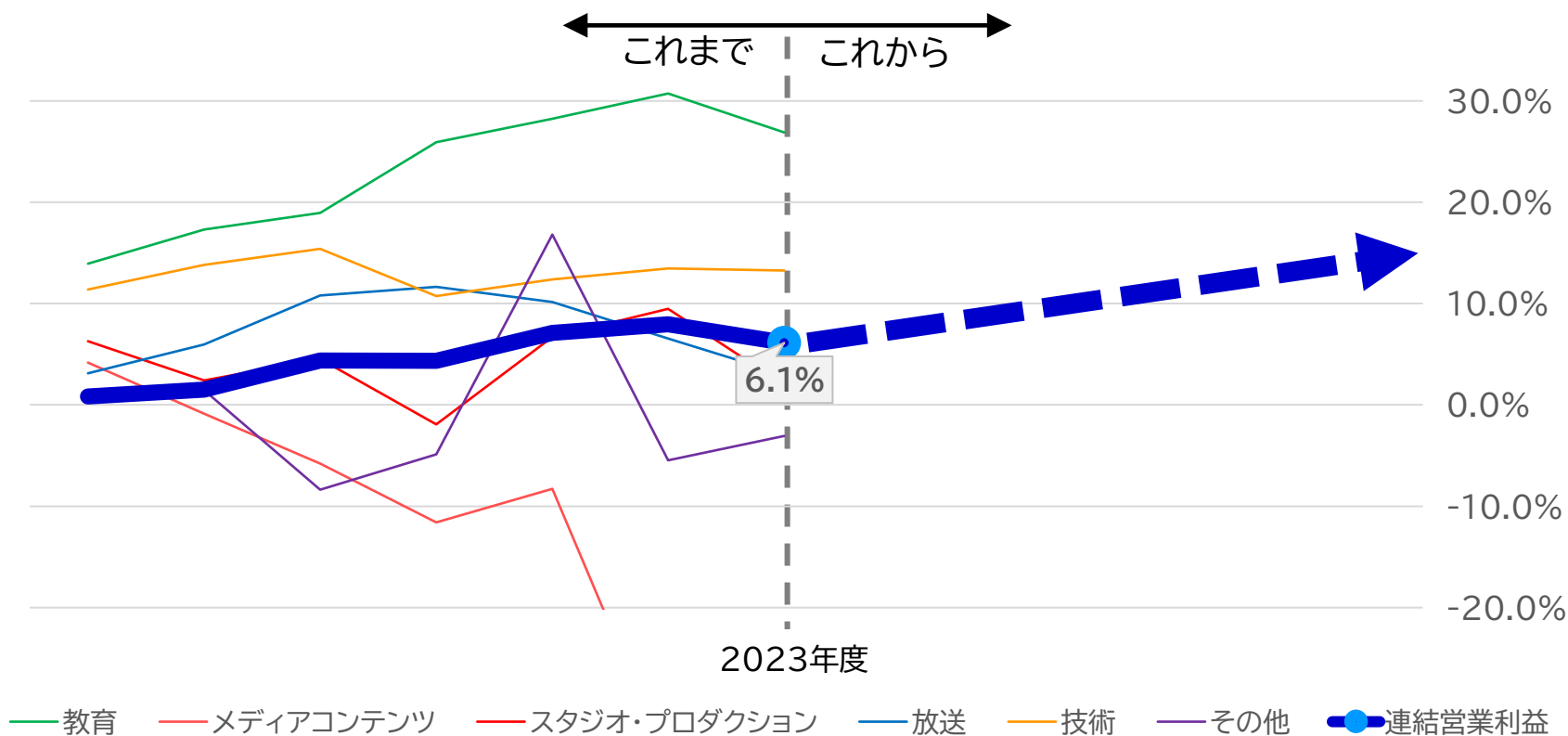
- ✓ 将来においては**技術**も伸びるが、特に**教育**が大きく伸びる見込み
- ✓ div・divxを含めた高収益な新規ビジネス(**+α**)を創出

(3)セグメント別 営業利益率推移(これまで)



- ✓ かつて近い水準だった各セグメントの利益率は近年、大幅に乖離
- ✓ 2023年度の連結営業利益率は6.1%

(3)セグメント別 営業利益率推移(これから)

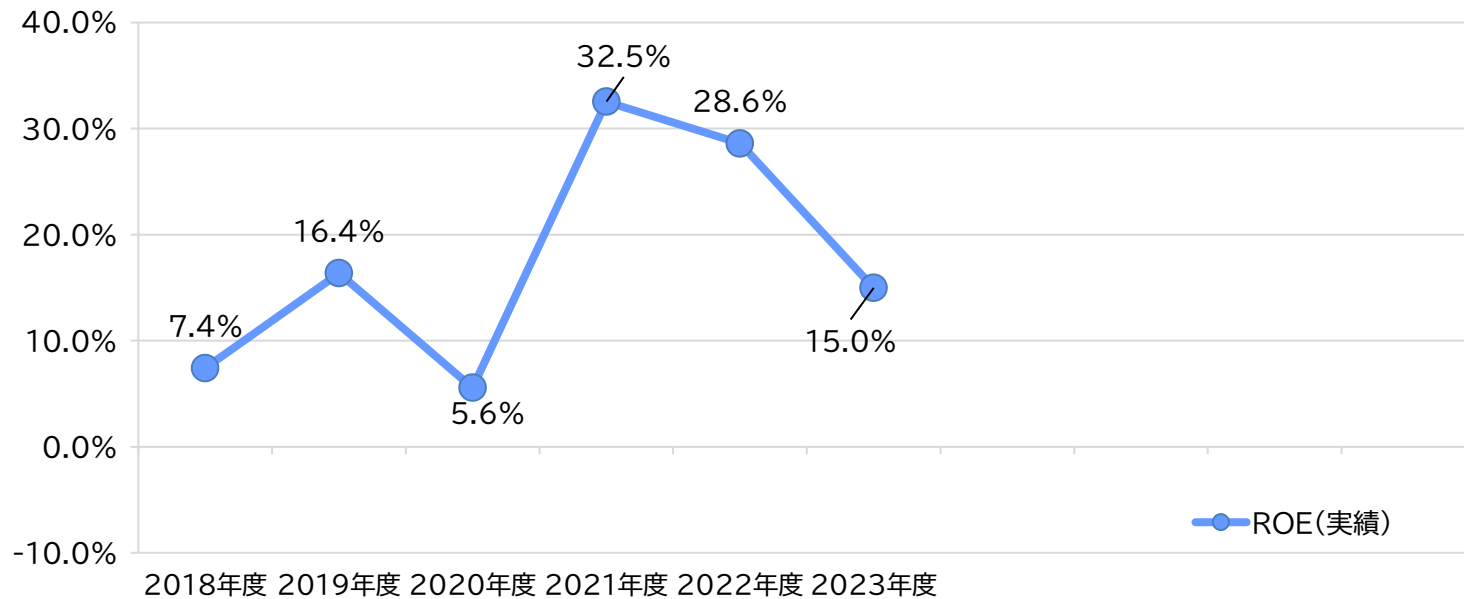


連結営業利益率10%をめざす

ROE(自己資本利益率)向上に向けた取り組み

“さらなる規模拡大と高い利益率をめざす”

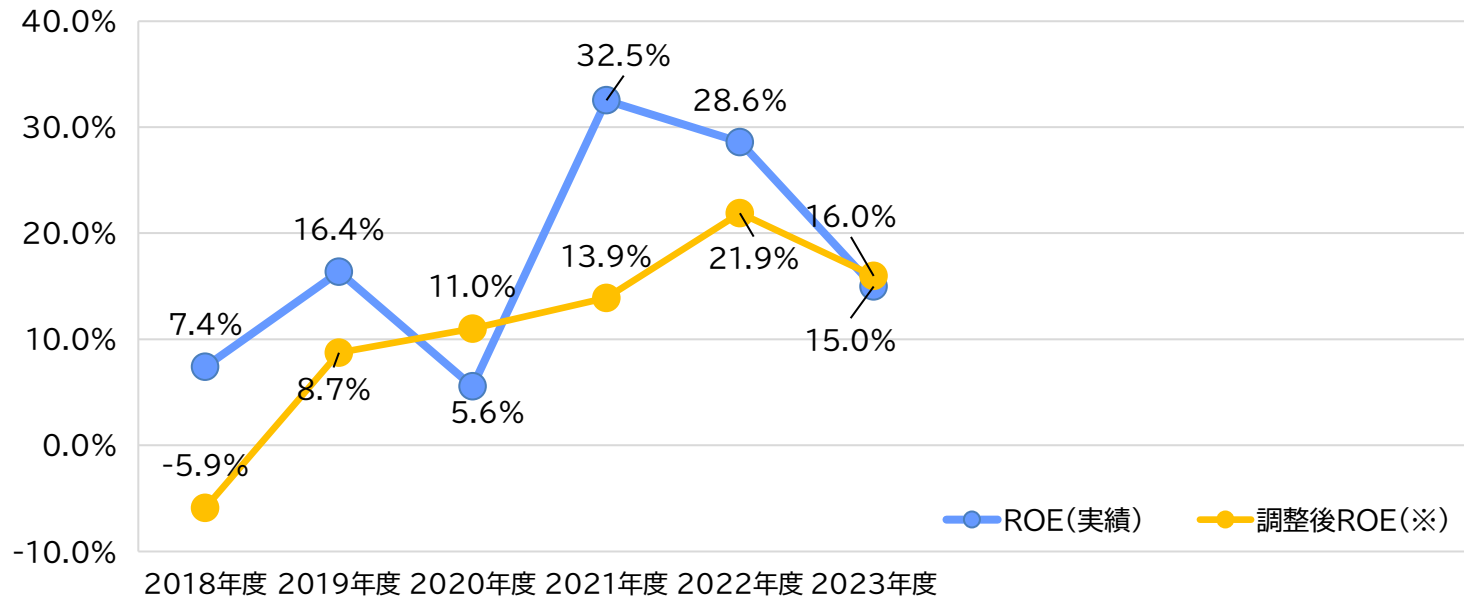
(4) ROEの推移(これまで)



- ✓ 2021年度は特別利益(和解金)の発生や法人税等調整額(繰延税金資産)の計上により30%を超える水準まで上昇
- ✓ 2023年度は前期と比べ大きく低下して着地

ROE(自己資本利益率)向上に向けた取り組み “さらなる規模拡大と高い利益率をめざす”

(4) ROEの推移(これまで)

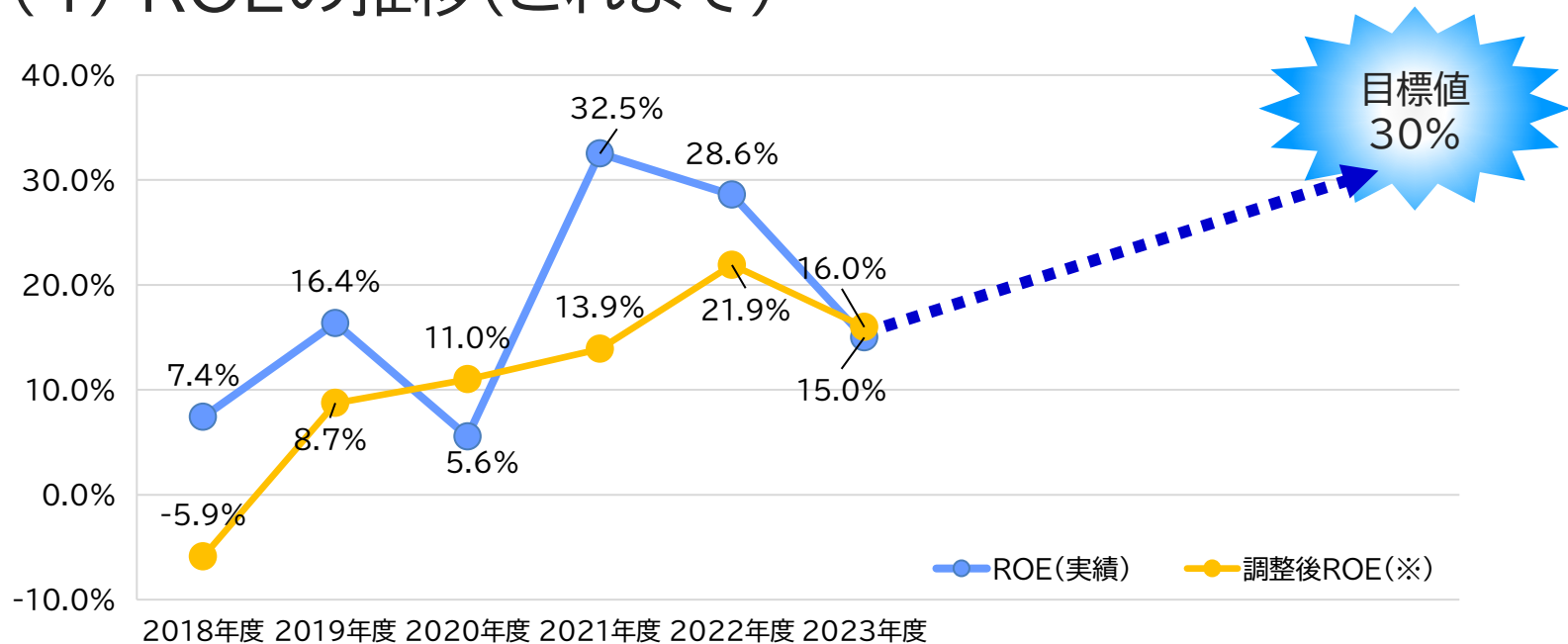


※調整後ROE:一時的な特別損益や法人税等調整額等の特殊要因を除くベース

✓ 調整後ROEは着実に上昇、2022年度には20%を超える

ROE(自己資本利益率)向上に向けた取り組み “さらなる規模拡大と高い利益率をめざす”

(4) ROEの推移(これまで)



※調整後ROE: 一時的な特別損益や法人税等調整額等の特殊要因を除くベース

- ✓ ROE向上に向けた取り組みを推進する
(業績の向上、自己株式の取得・消却、増配、事業の戦略的選択、等)



ROE 30%をめざす

“ 持続可能で倫理的な事業で成長する ”

+

“ さらなる拡大と高い利益率をめざす ”

(営業利益率 10%、ROE 30%)

- ◆2023年度決算概要
- ◆2024年度業績予想
- ◆キャピタル・アロケーションと株主還元
- ◆中期的な取り組み
- ◆監査等委員会設置会社への移行

【ご参考】

事業セグメントの内容

サステナビリティ(人的資本)への取り組み

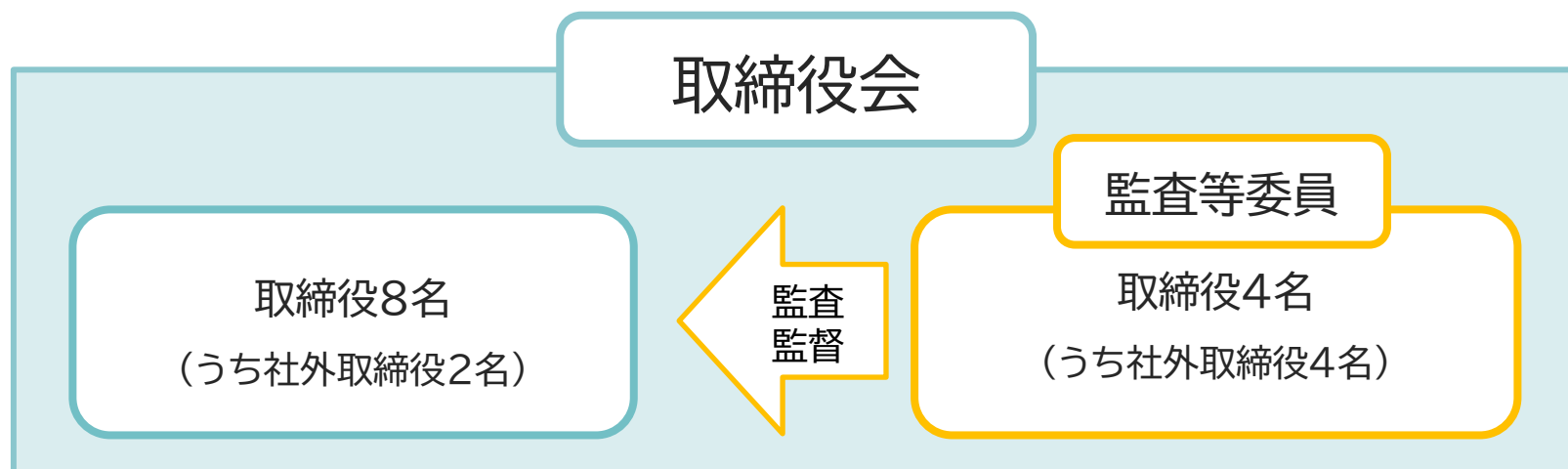
その他トピックス

監査等委員会設置会社への移行

2024年6月27日開催予定の定時株主総会で定款変更議案が承認可決されることを条件に監査等委員会設置会社へ移行

【目的】

- ✓ 取締役会の監督機能を強化 ⇒ 監査等委員である取締役には議決権を付与
- ✓ 経営の透明性を向上 ⇒ 独立社外役員を半数に(社内6:社外6)
- ✓ 取締役会の多様性を向上 ⇒ 女性取締役2名の選任



コーポレート・ガバナンスを充実させ
さらなる企業価値の向上を図ってまいります

ご清聴ありがとうございました



本資料に記載されている、当社の現在の計画・見通し・戦略・確信などのうち、歴史的事実でないものは、将来の業績に関する見通しです。これらの情報は、現在入手可能な情報にもとづき経営陣が判断した予測が含まれております。実際の業績は様々なリスクや不確実な要素により、これらの業績見通しと大きく異なる結果となりうるため、これらの業績見通しのみに全面的に依拠することはお控えくださいますようお願い致します。

- ◆2023年度決算概要
- ◆2024年度業績予想
- ◆キャピタル・アロケーションと株主還元
- ◆中期的な取り組み
- ◆監査等委員会設置会社への移行

【ご参考】

事業セグメントの内容

サステナビリティ(人的資本)への取り組み

その他トピックス

事業セグメントの内容



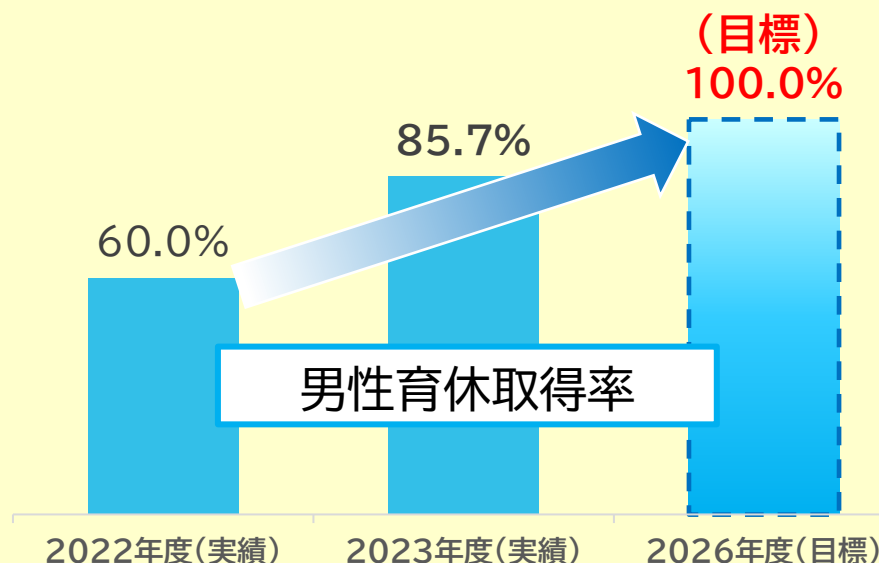
(2024年3月31日現在)

セグメント	事業内容	主な業務内容
教育	通信制高校	・イーラーニングシステムを利用した単位制・広域通信制高校「ルネサンス高等学校グループ」(「ルネサンス高等学校」「ルネサンス豊田高等学校」「ルネサンス大阪高等学校」)の運営
	日本語教育	・日本語研修・日本語教師養成講座を提供する「ルネサンス日本語学院」の運営
	プログラミング教育	・プログラミングスクール「テックキャンプ」等の運営
メディア コンテンツ	デジタルメディアサービス	・マルチデバイス向けコンテンツ配信サービス「クランクイン！ビデオ」「クランクイン！コミック」の提供 ・エンタメ・情報サイト「クランクイン！」「クランクイン！トレンド」の企画・運営
	コンテンツ販売事業	・テレビ放映権の販売、VOD権の販売、DVD/Blu-rayの販売 ・劇場映画の製作・配給
スタジオ・ プロダクション	制作事業	・日本語字幕・吹替、難聴者向け字幕、視覚障害者向け音声解説、番組宣伝等の制作
放送	釣り専門チャンネル	・衛星基幹放送事業「BS釣りビジョン」の番組制作、放送及び、ケーブルテレビ局等への番組供給 ・映像の受託制作
	釣りビジョンVOD	・「釣りビジョン倶楽部」の運営 ・動画コンテンツ提供事業者向けの釣りコンテンツの提供
技術	アカマイサービス	・コンテンツを最適な形で配信する「CDNサービス」「セキュリティサービス」の提供
	クラウドソリューション	・クラウドゲームサービスの提供 ・通信事業者へのクラウドゲームプラットフォーム提供及びゲーム事業者へのクラウドゲーム機能提供 ・スマートフォン向けクラウドゲームアプリの提供
	デジタルシネマサービス	・ブロードメディア®CDN for theaterの提供、及び上映システムの設計・販売及びレンタル ・映画館へデジタル機材の導入を推進する配給・興行向けVPFサービスの提供
	ホスピタリティ・ネットワーク	・ホテルの客室・会議室へのインターネットサービスの提供、機器の監視及び保守サービスの提供
	DX・システム開発	・設計からソフトウェア開発、保守運用までワンストップのシステム開発の提供 ・AI技術を活用したソフトウェア開発およびソリューションの提供
	その他ソリューションサービス	・グローバルに展開されたプライベートネットワーク「Aryaka」等の提供 ・画像解析技術を駆使した小売業向け次世代型AIソリューション「Vue.ai」の提供 ・CM素材をオンラインで搬入する「CMオンラインサービス」の提供
その他	プロeスポーツ推進事業	・プロeスポーツチーム「CAG OSAKA」の運営 ・eスポーツ関連イベントの企画・運営
	ゲームパブリッシング事業	・Nintendo Switch向けのゲームソフトやVR専用ソフト等の企画・開発・販売および配信
	ネットワーク営業	・通信キャリア等の通信商材の拡販

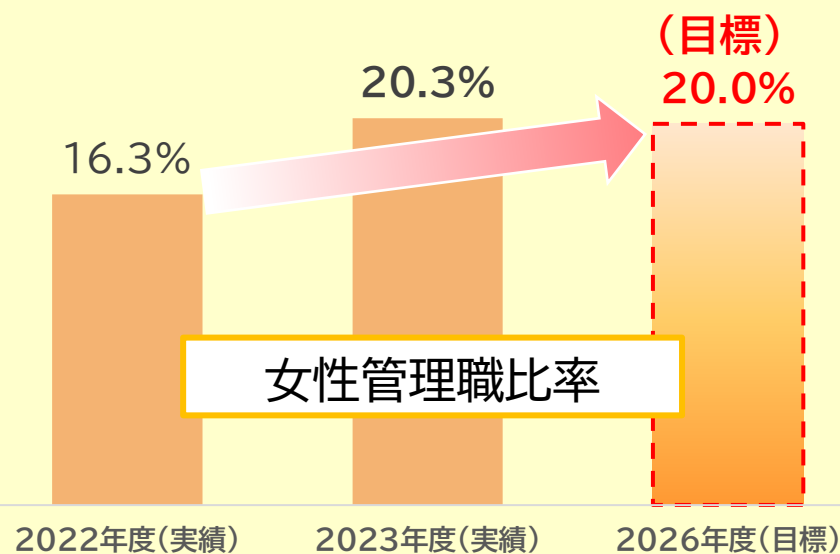
サステナビリティ(人的資本)への取り組み



2023年度
育児休暇取得率
女性従業員は100%、男性従業員は85.7%



2023年度
女性管理職比率
20.3%



すべての従業員が高いモチベーションをもって働ける
環境や仕組みの整備・運用を進める

事業セグメント別の連結経営成績



収益種別毎の売上高

上段:売上高(単位:百万円)(百万円未満切捨て)

下段:構成比率

	合 計	ストック/フロー別の 収益内訳		独自商品/それ以外の 収益内訳	
		ストック	フロー	独自商品	独自商品以外
教 育	4,449	4,188 94%	260 6%	4,449 100%	— —
メディアコンテンツ	633	387 61%	246 39%	185 29%	448 71%
ス タ ジ オ ・ プ ロ ダ ク シ ョ ン	1,734	— —	1,734 100%	1,734 100%	— —
放 送	2,358	1,967 83%	391 17%	2,358 100%	— —
技 術	4,745	4,100 86%	645 14%	1,065 22%	3,680 78%
そ の 他	257	27 11%	230 89%	223 87%	34 13%
合 計	14,179	10,670 75%	3,508 25%	10,016 71%	4,162 29%

- ✓ 教育、放送は独自商品による継続性の高いストック収益が中心
- ✓ 技術、メディアコンテンツは独自商品以外によるストック収益が中心
- ✓ スタジオ・プロダクションは短期の変動が大きいフロー収益が中心

エンジニア養成スクール「テックキャンプ」が発達障がい支援特化型の就労移行スクールを開設



はたらく未来が
輝きだす

- ✓ 発達障がい支援 と IT就職 に特化
- ✓ 工賃を貰いながら スキルアップ

福岡校
天神シヨッパーズ7階にオープン

通学・休養利用開始 2月1日①

正式オープン 4月1日②

TECH CAMP 就労移行スクール

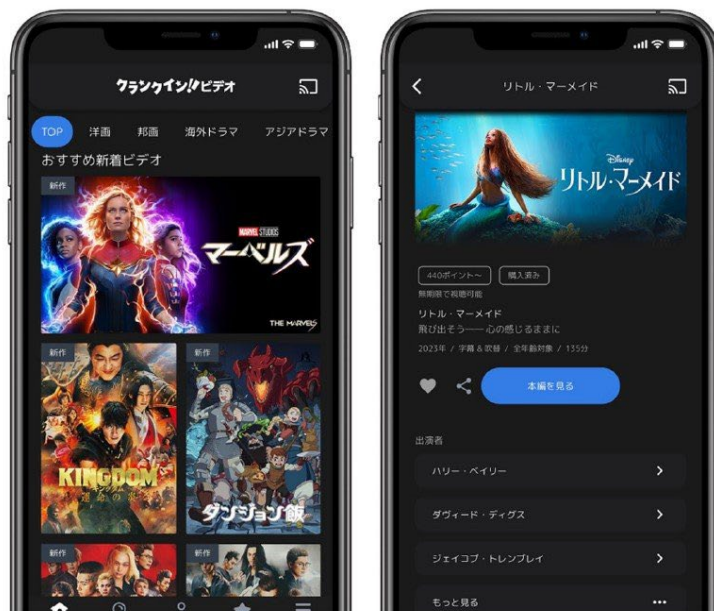


<https://tech-camp.in/lps/fukuoka>

発達障がい支援とIT教育のプロが福岡校に常駐
スキル習得から職場定着までを徹底サポート

発達障がい支援を通じて地域のIT人材不足の解決をめざす

動画配信サービス「クランクイン！ビデオ」の 無料アプリ「クランクイン！ビデオアプリ」リニューアル

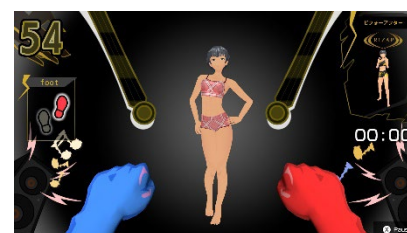
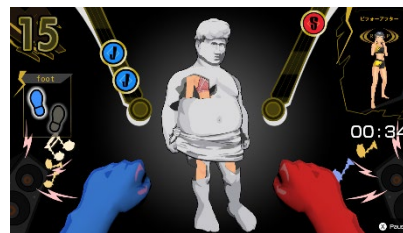
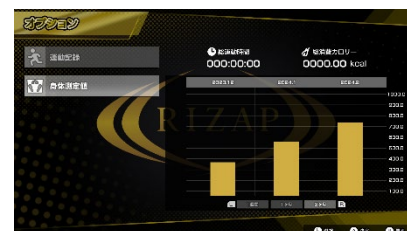


クランクインビデオ 12+

最新の映画・ドラマ・アニメが楽しめるVODアプリ

作品のレンタル・購入から視聴までアプリ内ですべて完結
コミックと共通でポイント利用可能

Nintendo Switch™向けソフト 『RIZAP for Nintendo Switch ～体感♪リズムトレーニング～』 6月27日に発売決定



(c) RIZAP GROUP, Inc. All Rights Reserved. / (c) RFNS Production Committee

RIZAP株式会社の全面監修のもと共同開発 「宅トレ」ユーザーに向けて、新たなトレーニングスタイルの提案

CYCLOPS athlete gamingの 正式チーム名を「CAG OSAKA」に変更



これまで愛称として親しまれてきた呼称に統一
一層のアイデンティティ強化を図ってまいります

創造力が生み出す優れた作品やサービスを

広く社会に普及させ

より豊かなコミュニティの形成・発展に貢献する

<https://www.broadmedia.co.jp/>



本資料に記載されている、当社の現在の計画・見通し・戦略・確信などのうち、歴史的事実でないものは、将来の業績に関する見通しです。これらの情報は、現在入手可能な情報にもとづき経営陣が判断した予測が含まれております。実際の業績は様々なリスクや不確実な要素により、これらの業績見通しと大きく異なる結果となりうるため、これらの業績見通しのみに全面的に依拠することはお控えくださいますようお願い致します。