



2021年12月20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 東証マザーズ)
問 合 せ 先 経理部長 渡 邊 宗 義
(TEL 06-6311-4511)

(訂正)「事業計画及び成長可能性に関する事項」の一部訂正について

2021年12月16日付で公表いたしました「事業計画及び成長可能性に関する事項」の一部に訂正すべき事項がありましたのでお知らせいたします。

1. 訂正の理由

「事業計画及び成長可能性に関する事項」の提出後に、記載内容の一部に誤りがあったため、訂正いたします。

2. 訂正の内容

頁18を削除。頁18以後のページ番号を変更。

訂正後の「事業計画及び成長可能性に関する事項」は下記となります。

以 上



Broad Enterprise Co., Ltd.
株式会社ブロードエンタープライズ

成長可能性に関する説明資料

CONTENTS

1. 会社概要
2. サービス概要
3. 当社の特徴
4. 市場環境
5. 成長戦略
6. リスク情報

代表取締役 / CEO 中西良祐

1974年生まれ。兵庫県出身。大学在学中より飲食店の経営を始める。大学卒業後は、教材販売会社で営業を担当。トップクラスの成績を残し、わずか2年で係長に昇進。その後、NTT代理店に転職し、またもトップクラスの成績を1ヶ月目で達成。2000年に株式会社ブロードエンタープライズを創業。

- 代表者 中西良祐
- 設立 2000年12月15日
- 本社所在地 大阪府大阪市北区太融寺町5番15号
- 事業内容 B-CUBICサービス/BRO-LOCKサービス
- 従業員数 104名(2021年9月現在)



経営理念

【CS】私たちは、お客様の笑顔をとこトン追求します。

【ES】私たちは、社員の笑顔をとこトン追求します。

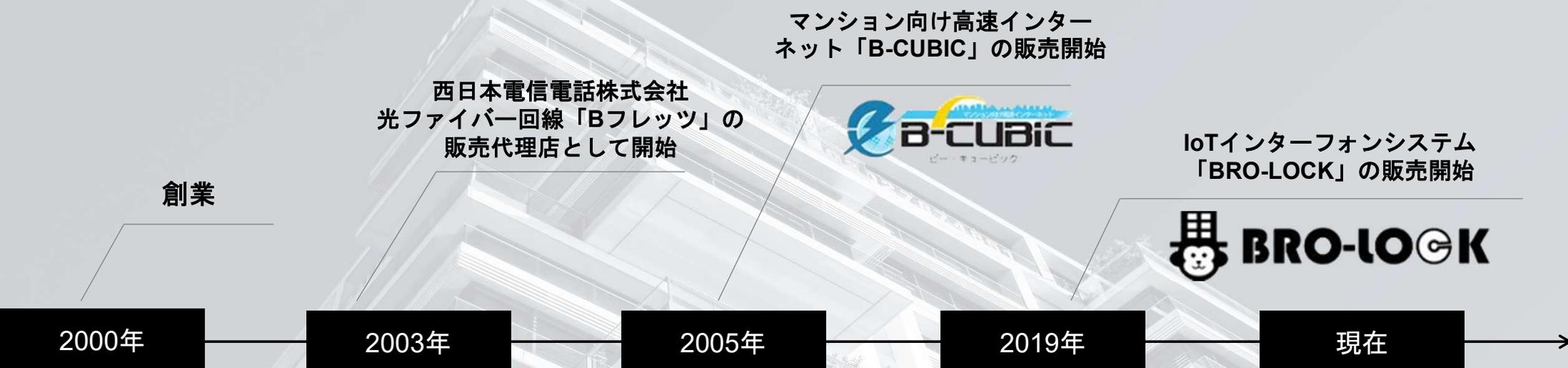
【社会貢献】私たちは、優しさと思いやりを持ち、地域・社会に貢献します。

企業理念

「ひとくふうで笑みを。」

当社の沿革

©Broad Enterprise



創業当初は大手キャリアの通信機器等を販売しておりましたが、2003年よりNTTのマンション向けインターネットの販売代理を委託されたことから、マンション向けにサービスを開始しました。

2005年より販売開始いたしましたマンション向け高速インターネット「B-CUBIC」は、現在10万世帯以上に提供しております。2019年より新たな柱として、IoTインターフォンシステム「BRO-LOCK」の販売を開始しました。

CONTENTS

1. 会社概要
- 2. サービス概要**
3. 当社の特徴
4. 市場環境
5. 成長戦略
6. リスク情報

マンションへのISP¹導入サービス「B-CUBIC」



IoT²デバイスの導入サービス「BRO-LOCK」

「B-CUBIC」「BRO-LOCK」を軸にした
インターネットサービス事業を展開

1. ISP (Internet Service Provider) とは、個人や企業などに対してインターネットに接続するためのサービスを提供する事業者です

2. IoT (Internet of Things) とは「モノのインターネット」を意味する言葉で、モノがインターネットにつながることを指します

当社の商流

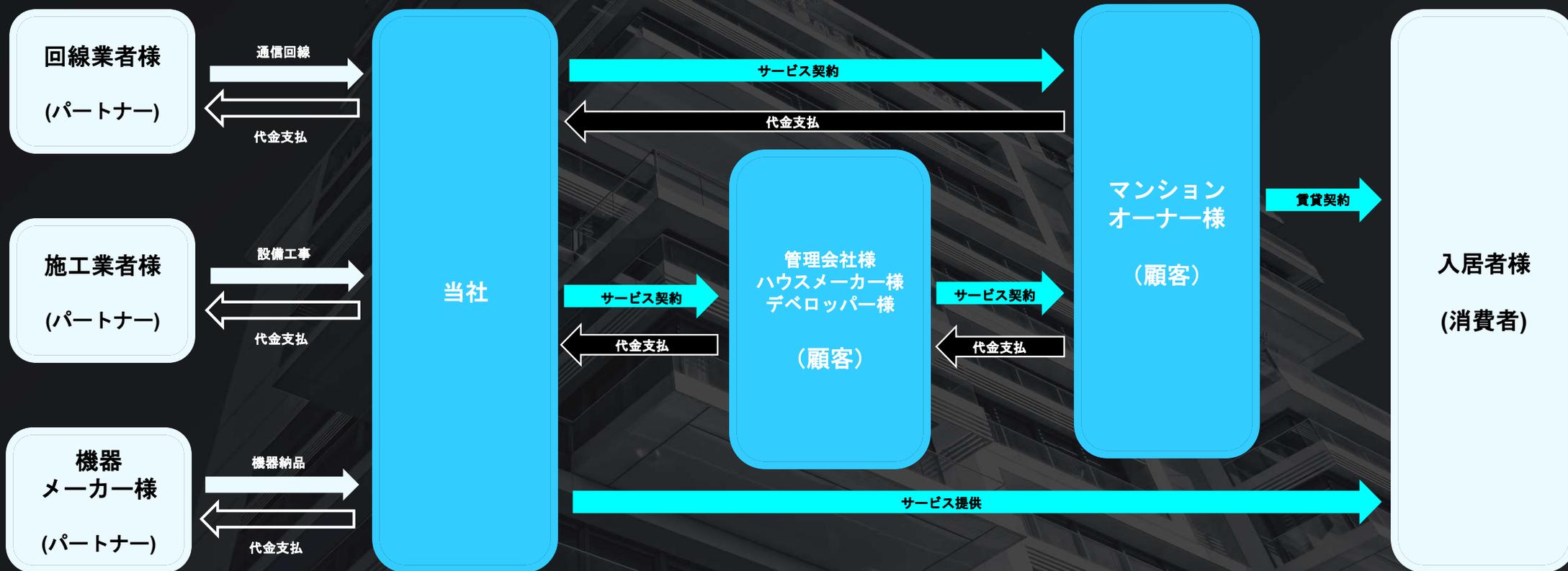
©Broad Enterprise

Supplier

We Are

Customer

Consumer



B-CUBICサービスとは

©Broad Enterprise

集合住宅にインターネット環境を一斉に導入する「全戸一括型」のインターネットサービス



B-CUBICの特徴と売上平均単価

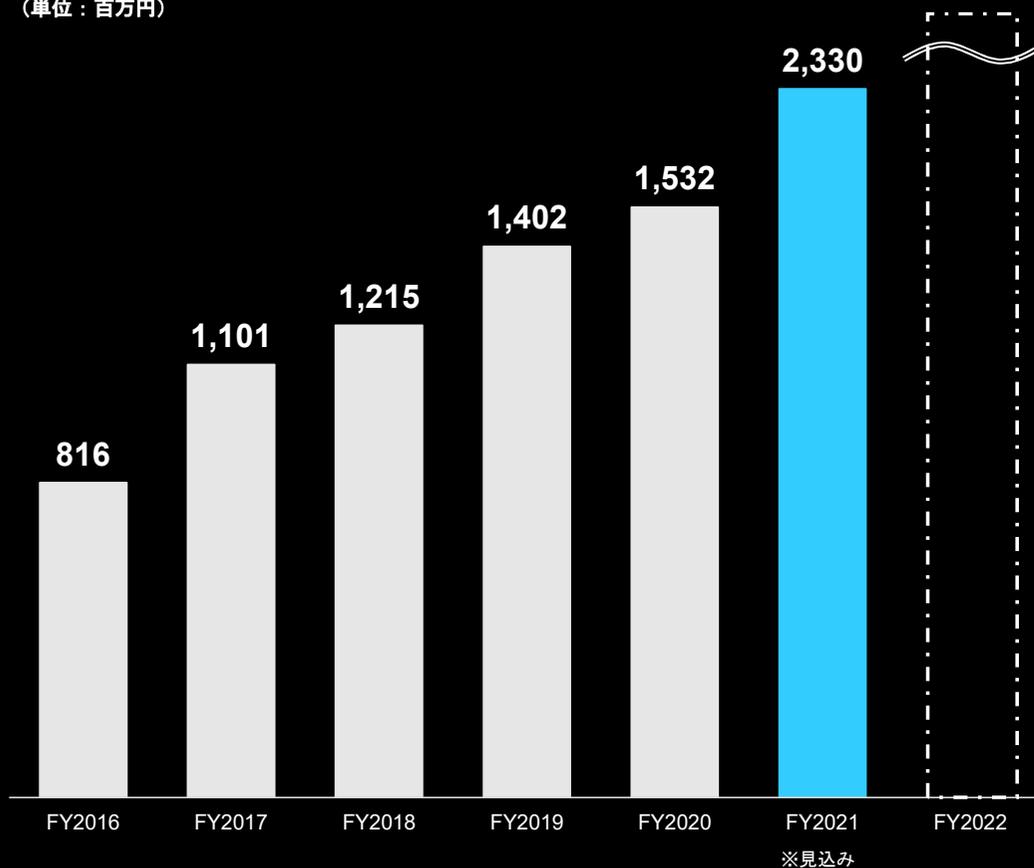
- ✓ 導入時にまとまった費用が発生せず、オーナー様は初期導入費用0円で導入が可能¹
- ✓ 引っ越したその日から使える高速Wi-Fiと安心のフルメンテナンスサポートで導入後も安心
- ✓ B-CUBICで住居のWi-Fi環境を整えることで、IoTサービスのインフラとなり利便性が向上
- ✓ 料金プラン（20戸）：20,000円/棟
戸あたり売上単価（平均）：1,000円/戸/月×72回

1. 初期導入費用0円プランとは契約時に一括でお支払いいただく工事代が0円のプランで、初期費用相当額が毎月の利用料に含まれます

B-CUBICの売上高推移

©Broad Enterprise

(単位：百万円)



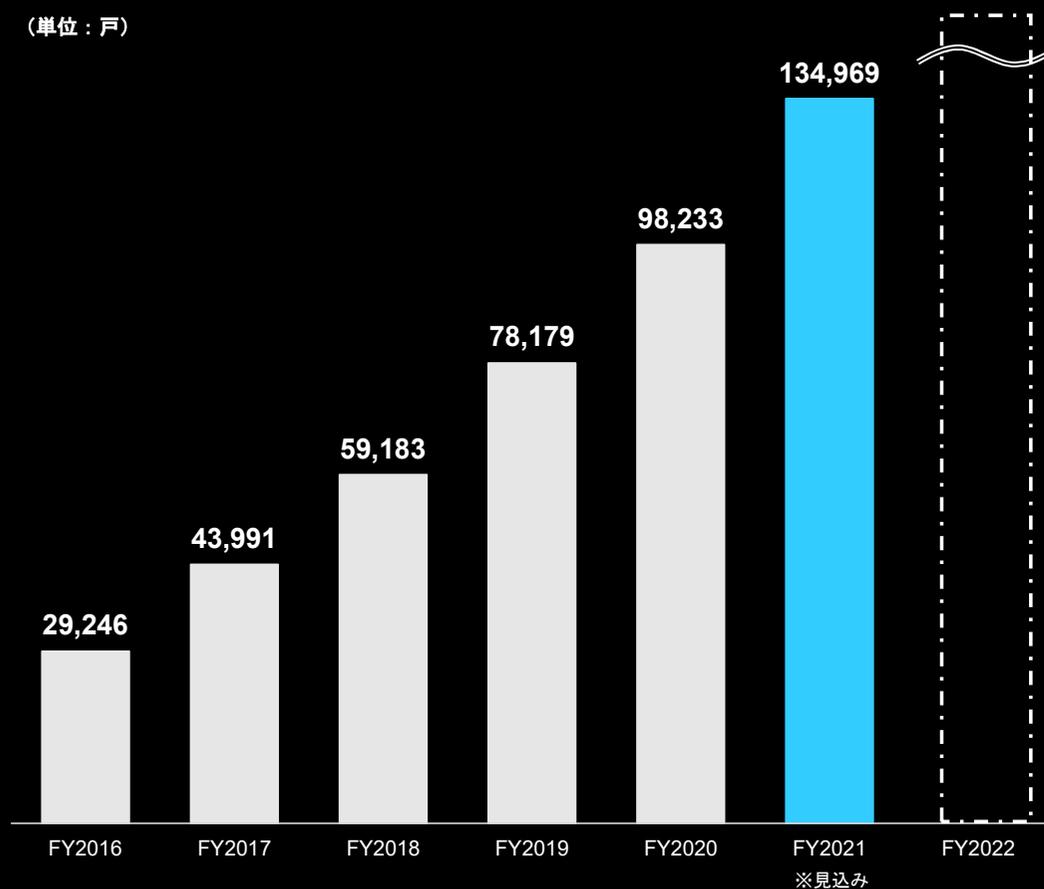
5-Y CAGR¹
23.3%

1. CAGR (年平均成長率) とは、複数年にわたる成長率から、1年あたりの幾何平均を求めたものであり、2016年～2021年の期間を対象に算出しております

B-CUBICの導入戸数推移(累計)

©Broad Enterprise

(単位：戸)



5-Y CAGR¹
35.8%

初期契約期間(6年)満了後、約90%の物件が契約更新²

1. CAGR (年平均成長率) とは、複数年にわたる成長率から、1年あたりの幾何平均を求めたものであり、2016年～2021年の期間を対象に算出しております
2. 継続率：当社契約・解約棟数 (2005年～2020年) より算出

BRO-LOCKサービスとは

©Broad Enterprise

セキュリティだけでなく、どこでも操作可能な顔認証付きIPインターフォン



ブロロックの特徴と売上平均単価

- ✔ B-CUBICと同時契約することで、別途新規インターネット回線の契約が不要
- ✔ スマートフォンで応答できるので、入居者は、外出時でも応答や解錠が可能。従って、防犯対策並びに置き配が可能となり再配達の問題解決
- ✔ 顔認証による解錠に加えて、物理キーに代わり、ワンタイムパスワードの発行が出来、時世に応じた非接触対応も実現
- ✔ 戸あたり売上単価（平均）：90,000円/戸×1回¹
オーナー様の支払い方法は初期導入費用0円での導入が可能²

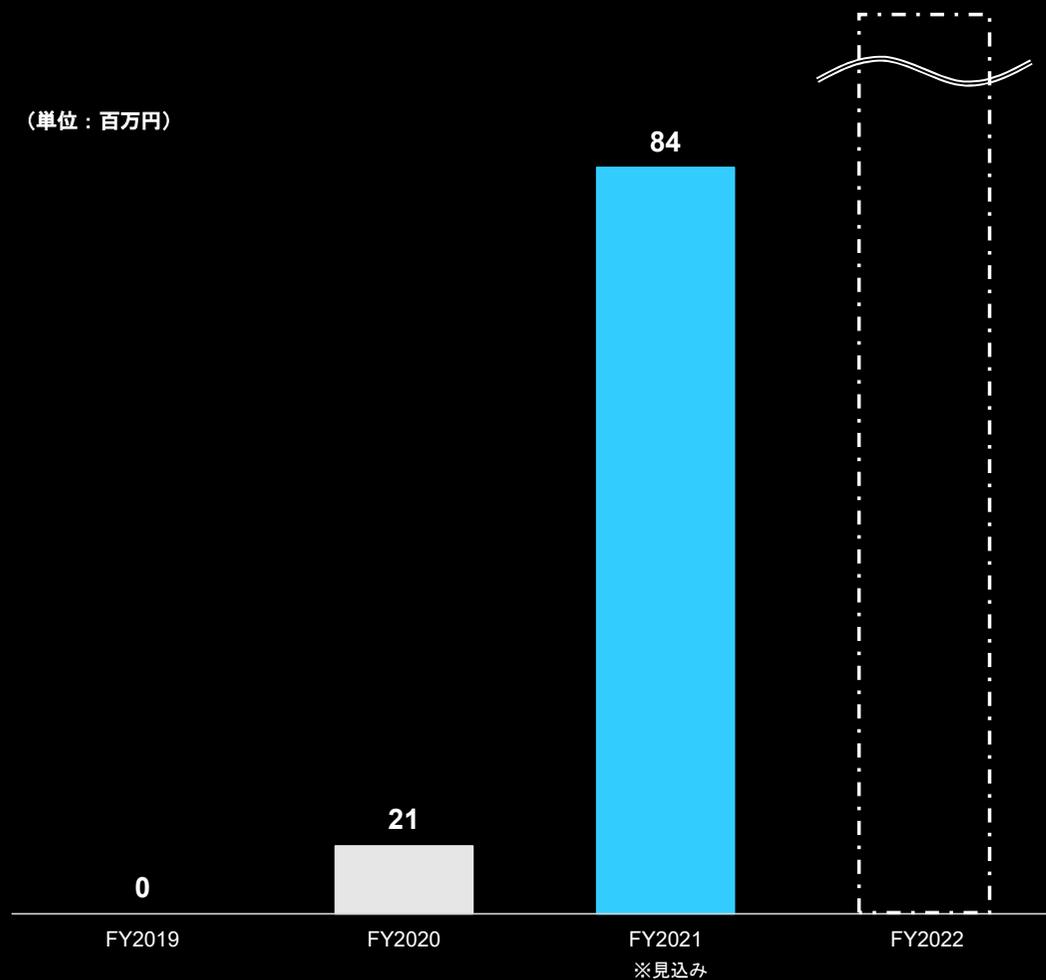


1. 30世帯のマンションに新規でインターフォン、オートロック設備を導入する場合の参考金額となります
2. 初期導入費用0円プランとは契約時に一括でお支払いいただく工事代が0円のプランで、初期費用相当額が毎月の利用料に含まれます。
なお、現在は設備設置と保守をセットで販売しておりますが、2022年より設備販売設置のみ（販売型モデル）となります

BRO-LOCKの売上高推移

©Broad Enterprise

(単位：百万円)



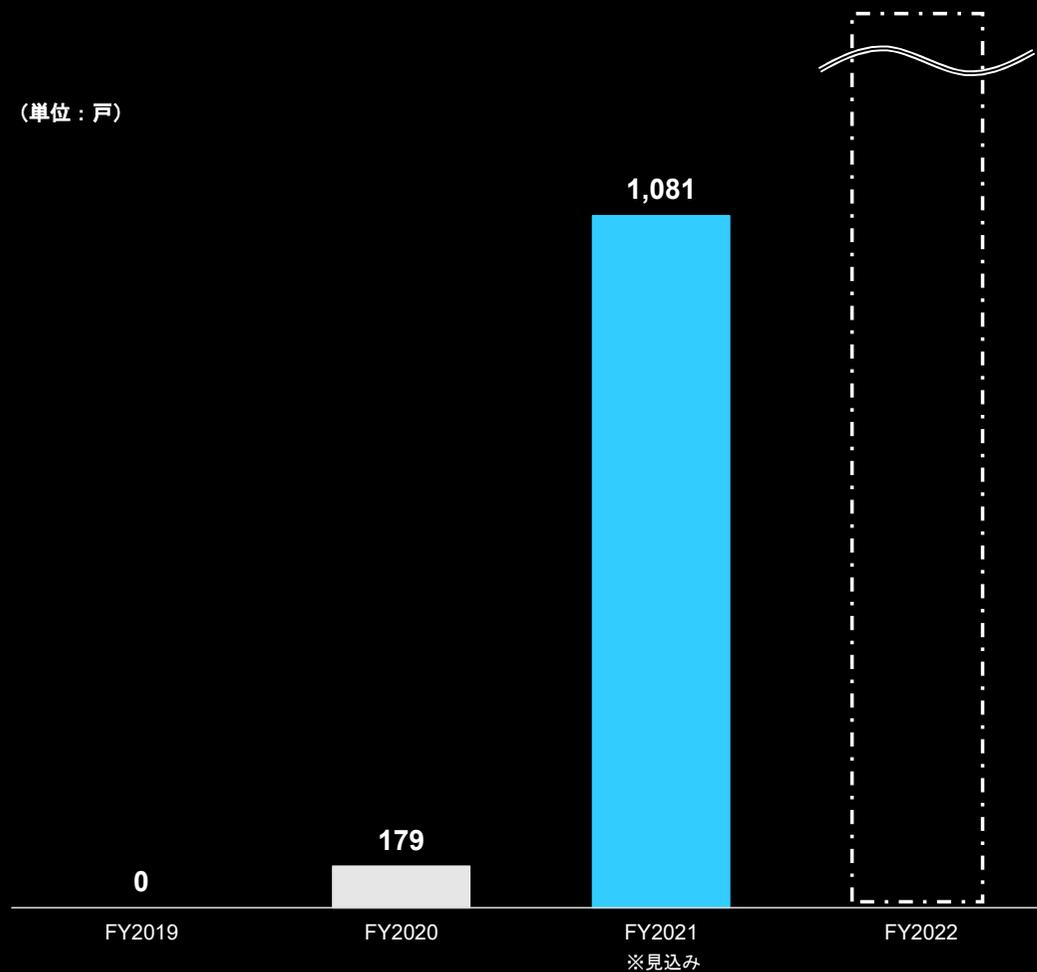
YoY Growth¹
300%

1. YoY Growth (年間成長率) とは、前年に比べ成長した割合を求めたものであり、2020年～2021年の期間を対象に算出しております

BRO-LOCKの導入戸数推移(累計)

©Broad Enterprise

(単位：戸)



YoY Growth¹
504%

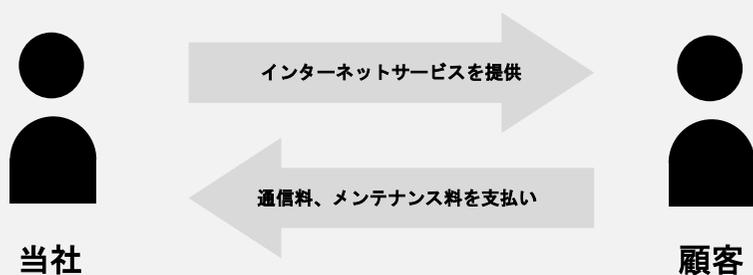
IoTサービスの導入は着実に増加

1. YoY Growth (年間成長率)とは、前年に比べ成長した割合を求めたものであり、2020年~2021年の期間を対象に算出しております

B-CUBIC・BRO-LOCKの収益構造

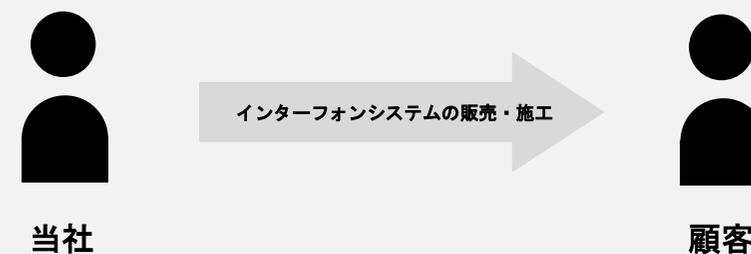
©Broad Enterprise

B-CUBIC



継続的なランニング売上を計上するモデル¹

BRO-LOCK



イニシャル売上を計上する販売型モデル

¹ 機器設置に関する収益計上方法は、2021年12月末まではイニシャル売上を計上（導入時一括計上）する現行の会計基準となります。2022年1月より新収益認識基準の適用に伴って継続的なランニング売上に含めて計上（契約期間で案分計上）するモデルとなります

CONTENTS

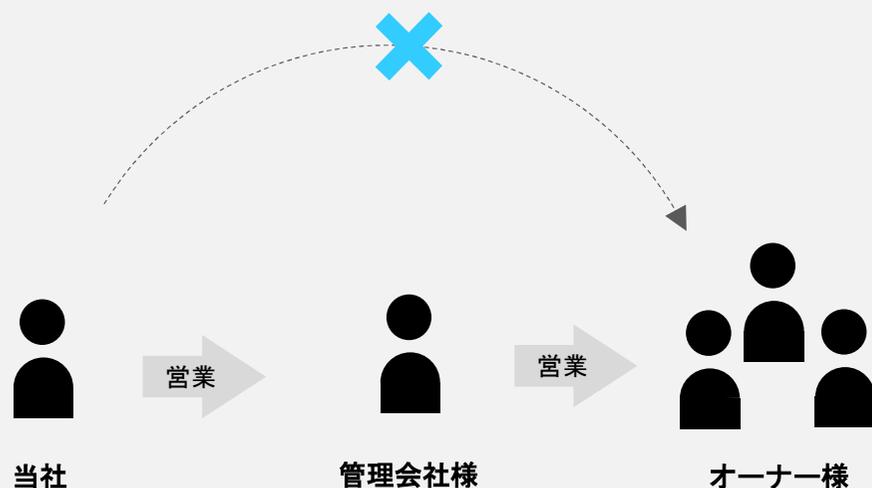
1. 会社概要
2. サービス概要
- 3. 当社の特徴**
4. 市場環境
5. 成長戦略
6. リスク情報

当社の特徴①「約20年間培ってきた強固な管理会社ネットワーク」

©Broad Enterprise

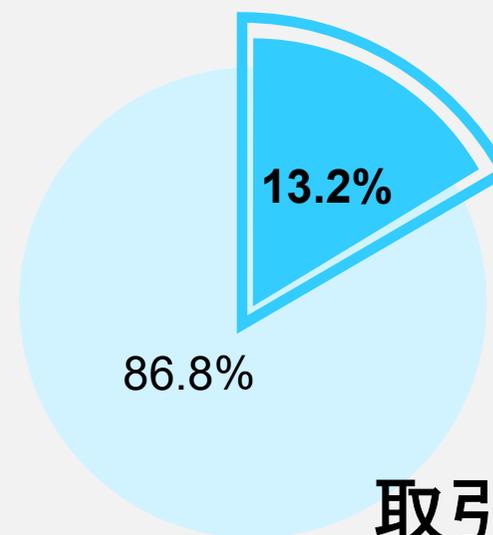
当社の営業フロー

管理会社に間接営業を行ってもらう高効率な営業を実施



管理会社とオーナーは入居率向上の利害が一致。
そのため、オーナーの紹介には協力的

既築市場における取引管理会社



取引管理会社数：

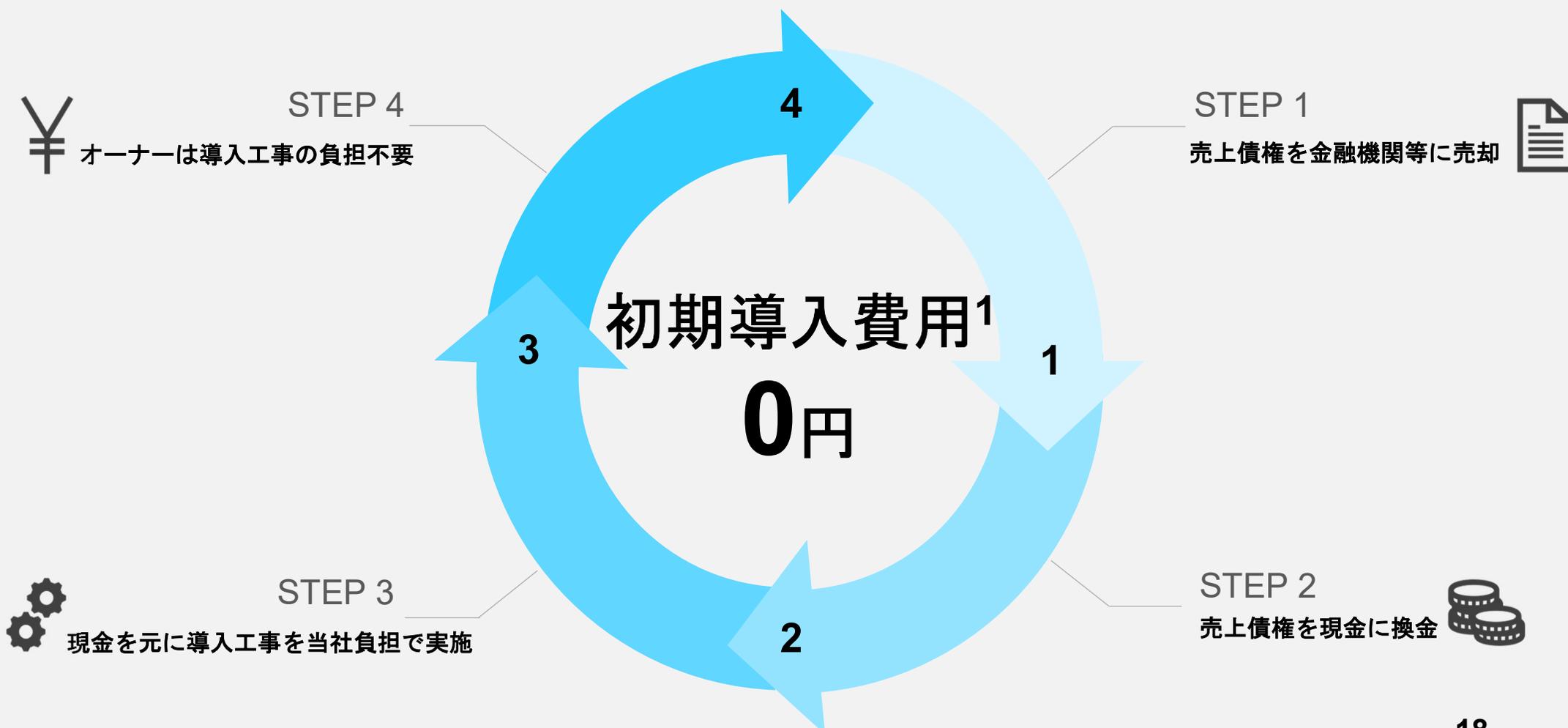
約607社¹/4601社²

1. 当社取扱店契約数・取引先数より算出（2021年8月時点）

2. 国土交通省 建設業者・宅建業者企業情報等検索システム 賃貸住宅管理事業者登録数（都道府県別・2020年7月時点）

当社の特徴②「既築市場においてオーナー負担を軽減する仕組み」

©Broad Enterprise



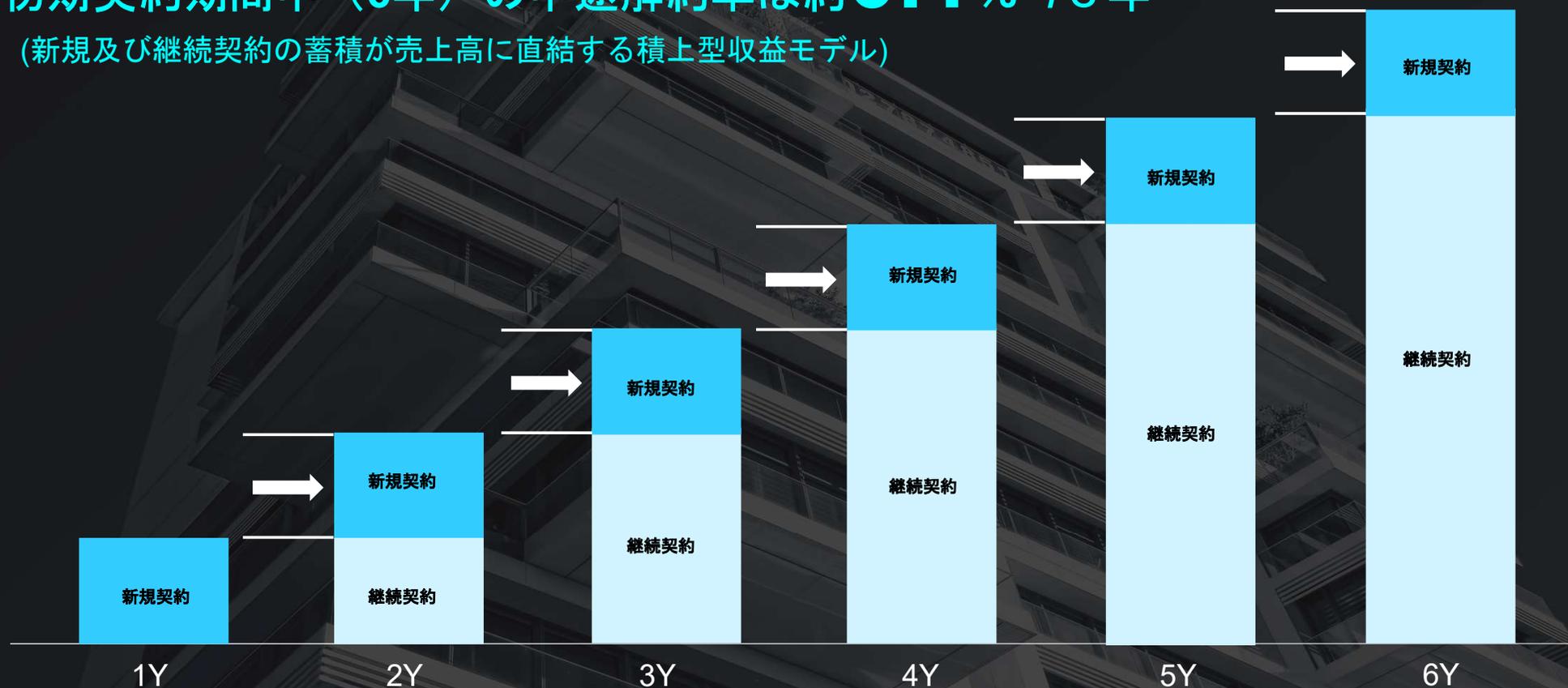
1. 初期導入費用0円プランとは契約時に一括でお支払いいただく工事代が0円のプランで、初期費用相当額が毎月の利用料に含まれます

当社の特徴③「安定と成長を両立するサブスクリプションモデル」

©Broad Enterprise

✓ 初期契約期間中（6年）の中途解約率は約**0.1%**¹/6年

(新規及び継続契約の蓄積が売上高に直結する積上型収益モデル)



1. 解約率：当社契約・解約棟数（2015年～2020年）より算出

当社の特徴④

©Broad Enterprise

「マンション共用部に特化した当社のIoTサービスと選ばれる理由」

当社が提供するIoTサービスの特徴

当社IoTサービスが選ばれる理由

マンション共用部IoT

マンション宅内部IoT

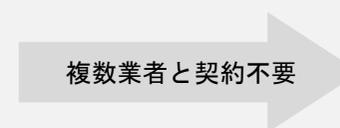
当社はインターネットサービスからIoTインターフォンまでワンストップで導入可能なため、顧客の費用負担を軽減

当社

他社



顧客



当社

家電量販店で購入できるようなIoTサービスではなく、入居者ニーズが高い、マンション向けIoTサービスに特化するため、物件の付加価値向上と空室対策に繋がる

マンション共用部のIoTを展開する他企業はあるものの、ISP事業を営んでおらず、顧客はインターネットとIoTサービスを別々に契約する必要があった

CONTENTS

1. 会社概要
2. サービス概要
3. 当社の特徴
- 4. 市場環境**
5. 成長戦略
6. リスク情報

当社が切り開く巨大なTAM

©Broad Enterprise

現在の既築市場から新築市場へ進出と同時にIoTサービスを拡充

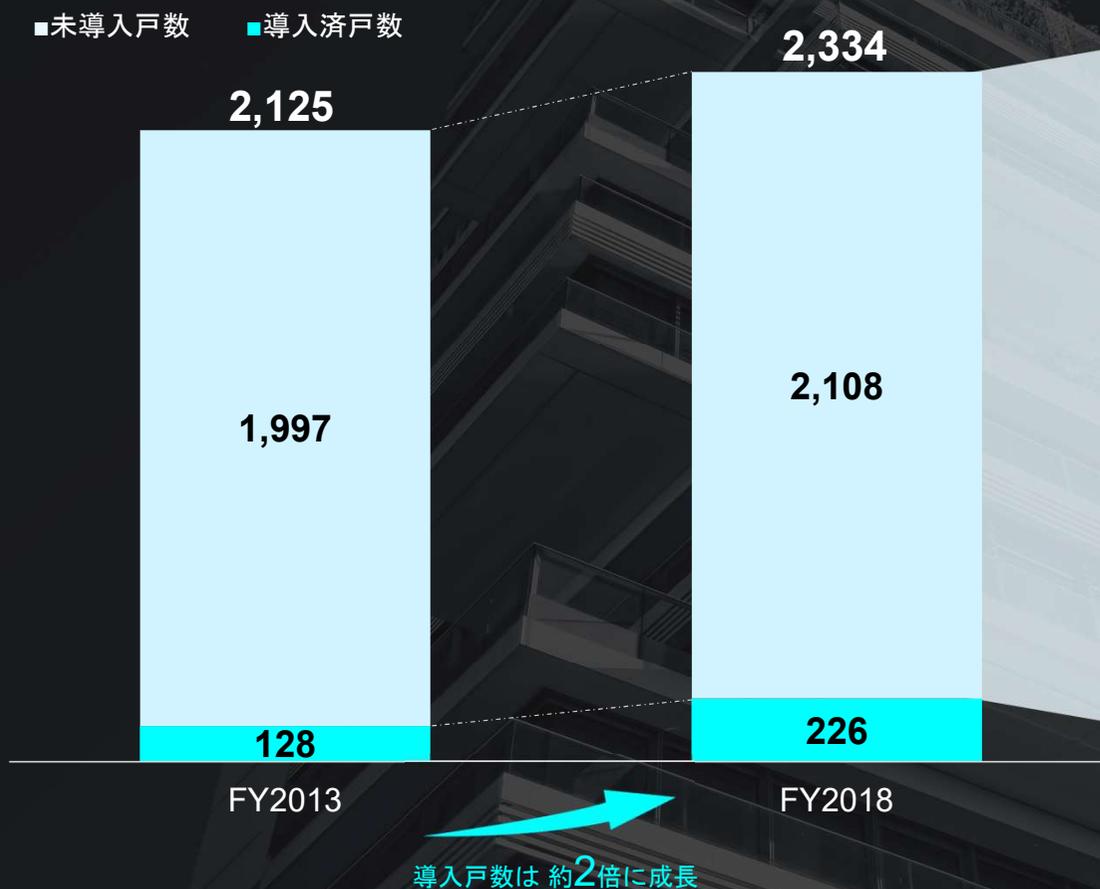


1. シード・プランニング「2020年版スマート端末連携のホームIoT、健康、セキュリティ関連サービス市場動向」より、当社と関連性が高いスマート端末・IoT機器連携・セキュリティの市場規模を適用
2. 国土交通省「建築着工統計」、MM総研「全戸一括型マンションISPシェア調査」より得た2018年時点マンション戸数に直近2年間の新築戸数も加算し、2020年時点の総マンション戸数に、当社のサービス代金を乗じ、算出。また、新築市場と既築市場は築年数などの関係で、明確に区分することは難しいため、今回はWi-Fiネットワークにおける総市場としている

既築市場における獲得可能なマーケット

©Broad Enterprise

既築マンション戸数と無料インターネット導入状況¹ (単位:万戸)



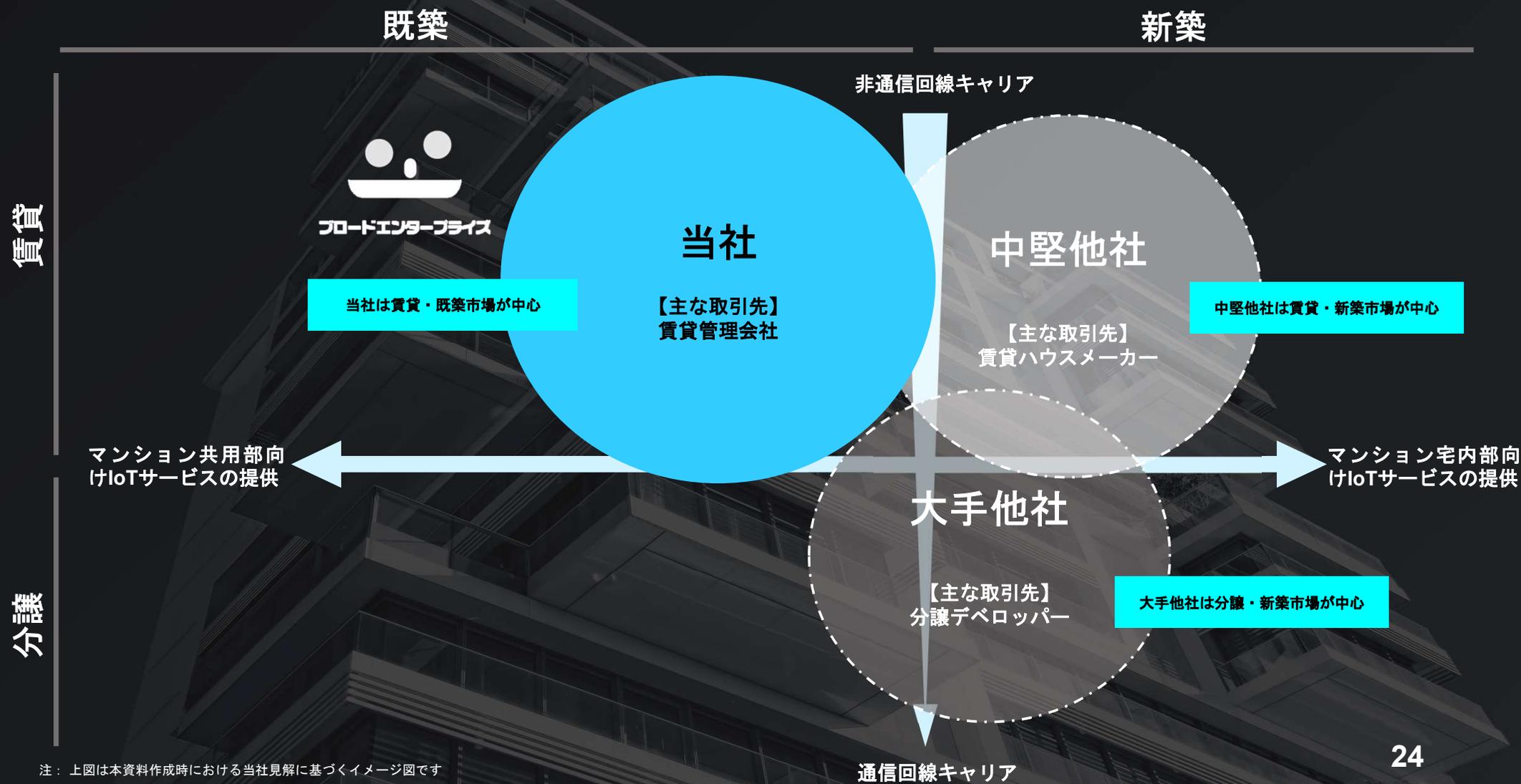
既築マンションの無料インターネット
導入率は未だ約**10%**

既築市場には、まだまだ大きな開拓余地

1. 国土交通省「建築着工統計」、MM総研「全戸一括型マンションISPシェア調査」より当社作成

ISP市場のポジショニング

©Broad Enterprise

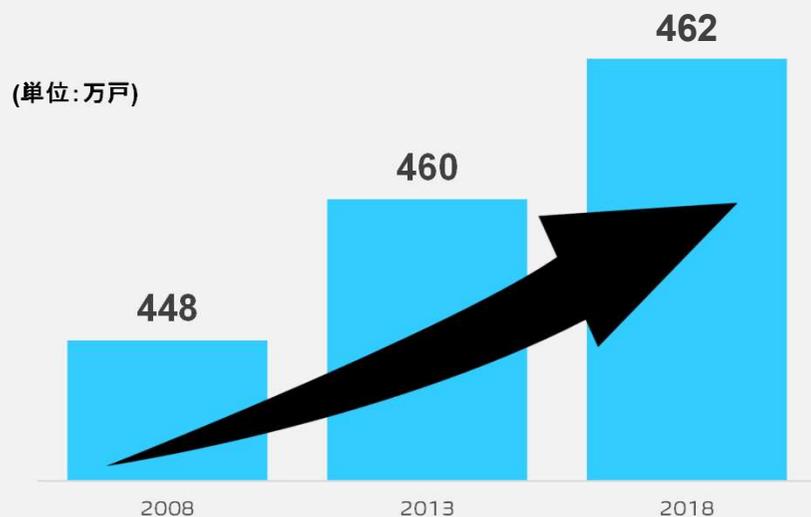


増え続ける既築マンションの空室と入居者様のニーズ

©Broad Enterprise

賃貸の既築市場における空室状況¹

空室は増え続け空室率は約20%と高水準



入居者様が求める設備ランキング²

無料インターネット・オートロックのニーズは極めて高く、マンションオーナー様は空室率対策のソリューションとして効果を期待

ファミリー向け物件

- 第1位 無料インターネット
- 第2位 宅配ボックス
- 第3位 オートロック

シングル向け物件

- 第1位 無料インターネット
- 第2位 オートロック
- 第3位 宅配ボックス

1. 国土交通省平成30年住宅・土地統計調査の集計結果より当社作成
2. 週刊全国賃貸新聞2021年10月18日号「2021年入居者に人気の設備ランキング」より当社作成

CONTENTS

1. 会社概要
2. サービス概要
3. 当社の特徴
4. 市場環境
- 5. 成長戦略**
6. リスク情報

当社の成長戦略

©Broad Enterprise

B-CUBICの導入戸数拡大戦略を継続し、IoTサービスBRO-LOCKをアドオン

さらに、BRO-CLOUDにより、当社顧客はオーナー様のみならず、分譲管理会社様にまで拡大

【PHASE3】 FY2023～

- 当社顧客基盤はオーナー様から分譲管理会社様に拡大
管理会社が行う管理業務をDX化

【PHASE2】 FY2022～

- IoTサービスのラインナップを拡充し、新築市場への進出とB-CUBIC導入マンションにアドオン

【PHASE1】 ～FY2021

- 営業人員の増加による既築市場の更なる拡大
- IoTサービスの手応え

～FY2023

FY2023～

【PHASE1】既築市場における成長ドライバーと今後の営業拠点計画 ©Broad Enterprise

営業人員

成長ドライバー



一人当たり獲得戸数



戸当たり売上高

売上高の拡大

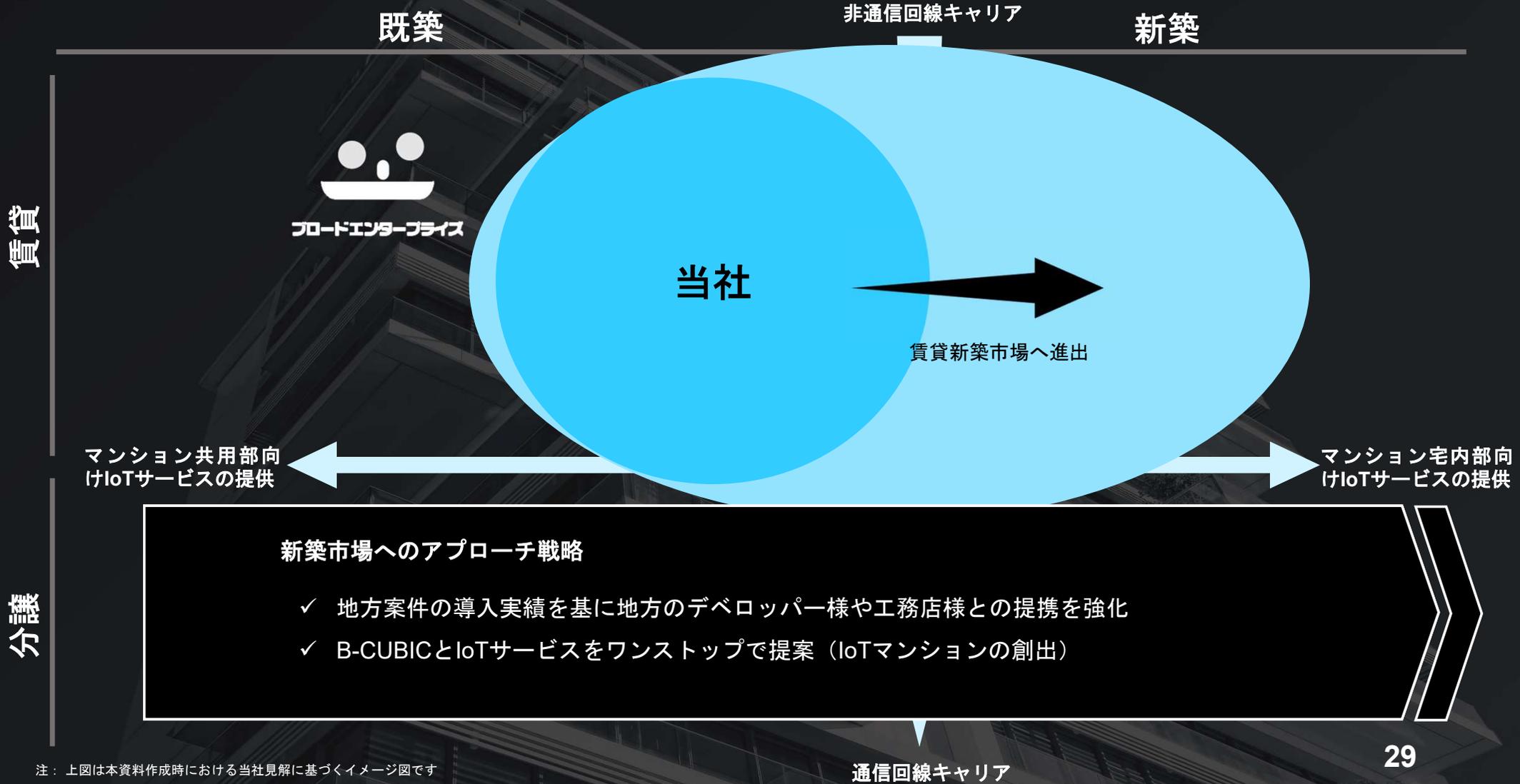
営業拠点計画

- 既存営業所
- 2022年新規開設
- 2023年・2024年
※3営業所/年を予定



【PHASE2】 IoTサービスを武器に新築市場にも進出

©Broad Enterprise



【PHASE2】 今後も共用部にフォーカスしIoTサービスをローンチ

©Broad Enterprise

B-CUBICをベースに、ニーズの高いIoTサービスをワンストップで提案

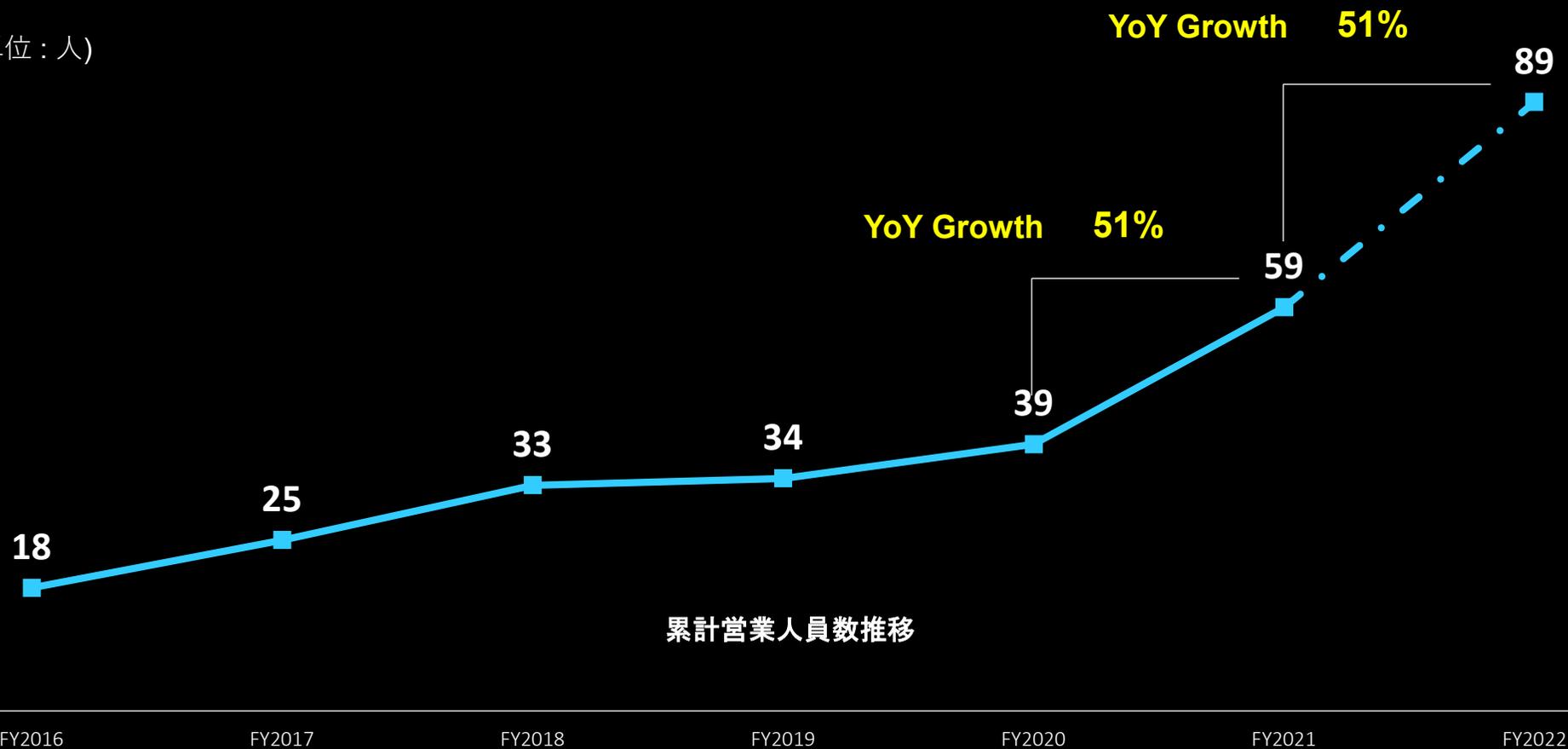


注：開発中のサービス（スマート宅配ボックス・スマートサイネージ）を含みます（2021年10月現在）

【PHASE2】 既築市場、新築市場での拡販に向けた営業体制の強化

©Broad Enterprise

(単位：人)



1. YoY Growth (年間成長率) とは、前年に比べ成長した割合を求めたものであり、2020年～2021年及び2021年～2022年の期間を対象に算出しております

【PHASE3】 マンション管理の負担をBRO-CLOUDでスマート化

©Broad Enterprise

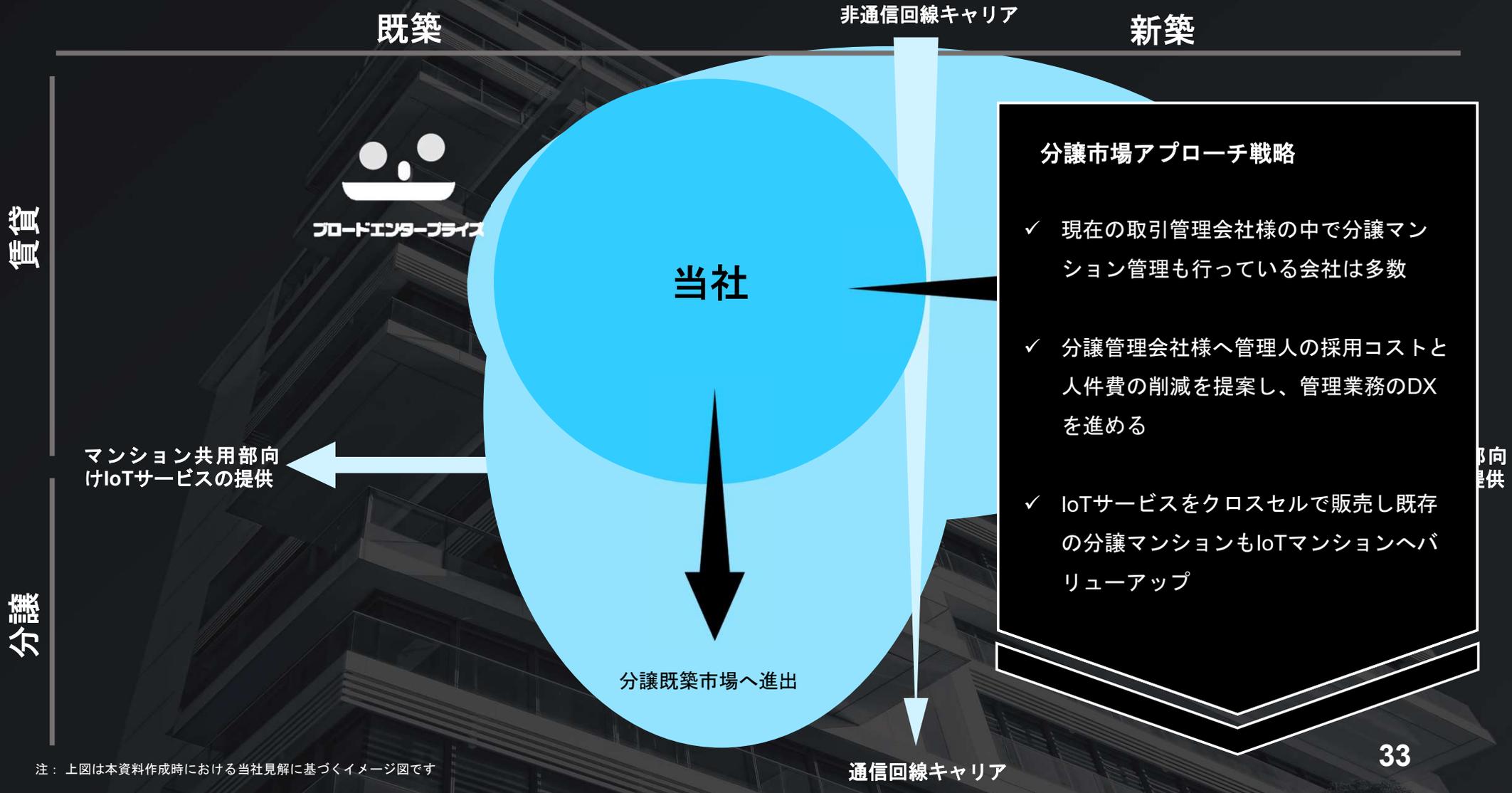


- ✓ マンションオーナー様から、分譲管理会社様へビジネスの対象を拡大
- ✓ マンション共用部の様々なIoTサービスをクラウドサービスとして集約する事で、管理業務のDX化
- ✓ 鍵の授受による手間の軽減やトラブル回避。アプリ内で入居者様とのコミュニケーションも可能

分譲マンション管理業務は各社コスト増加に悩む。
BRO-CLOUDは管理業務をスマート化し、コスト削減を実現

【PHASE3】 BRO-CLOUDによる分譲市場の開拓

©Broad Enterprise



当社の主要KPI¹ (B-CUBIC・BRO-LOCK)

©Broad Enterprise

B-CUBIC (Wi-Fi)² : **36,736戸³**

BRO-LOCK (IoT)² : **902戸³**

1. 主要KPIは、導入戸数となります。客観的な指標で情報の入手が容易であり、業績に直結しているためKPIを戸数にしております

2. いずれも単年度毎の導入戸数となります

3. 2021年12月見込み数値を記載しております

当社の数値計画まとめ (B-CUBIC・BRO-LOCK)

©Broad Enterprise

(単位:千円)	FY2020	FY2021 *見込み	YoY成長率 ¹
売上高	1,553,769	2,414,969	+55%
B-CUBIC(Wi-Fi)	1,532,396	2,330,969	+52%
BRO-LOCK(IoT)	21,373	84,000	+293%
売上原価	566,538	862,103	+52%
B-CUBIC(Wi-Fi)	559,866	845,723	+51%
BRO-LOCK(IoT)	6,671	16,380	+146%
売上総利益	987,231	1,552,866	+57%
B-CUBIC(Wi-Fi)	972,529	1,485,246	+53%
BRO-LOCK(IoT)	14,701	67,620	+360%

1. YoY 成長率（年間成長率）とは、前年に比べ成長した割合を求めたものであり、2020年～2021年の期間を対象に算出しております



マンション管理をIoTで
スマート化する会社

CONTENTS

1. 会社概要
2. サービス概要
3. 当社の特徴
4. 市場環境
5. 成長戦略
6. **リスク情報**

リスク情報¹

©Broad Enterprise

リスクの種類	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。	大	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あります、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. 有価証券届出書の「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届出書の「事業等のリスク」を参照ください

本資料の取り扱いについて

- 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。
- 本資料の更新は本決算の発表時期（毎年3月末予定）を目途として開示を行う予定です。