

ブロードエンタープライズ

ひとくふうで笑みを。

2021年12月期 決算説明資料

株式会社ブロードエンタープライズ（証券コード：4415）

2022年2月16日

会社概要

会社名
株式会社ブロードエンタープライズ

代表取締役
中西 良祐

従業員数
105名（2021年12月末日時点）

所在地
東京、大阪、名古屋、福岡

設立
2000年12月15日



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。

【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。

私たちのミッション

マンション管理を
IoTで
スマート化する

INDEX

01 事業説明

02 2021年12月期通期決算（事業ハイライト）

03 2021年12月期通期決算（財務ハイライト）

04 収益認識基準変更に伴う当社への影響

05 成長戦略

06 Appendix

事業説明

「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



マンションにWi-Fiを。
全戸一括型インターネットサービス
「B-CUBIC」



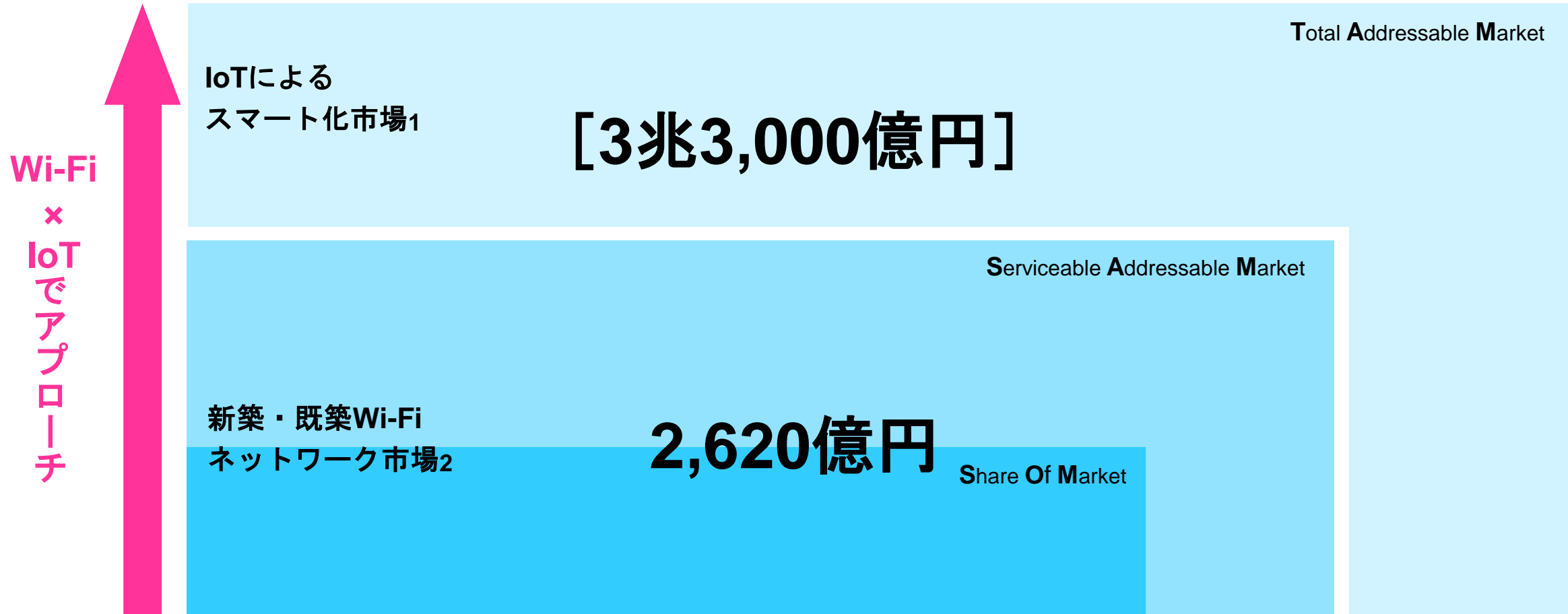
BRO-LOCK

入居率を高めるIoT¹デバイス。
IoTインターフォンシステム
「BRO-LOCK」

**B-CUBICによるWi-Fiインフラを元に、BRO-LOCKに加え
スマートカメラやスマート宅配BOXなどのIoTサービスを続々と投入予定**

1. 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。

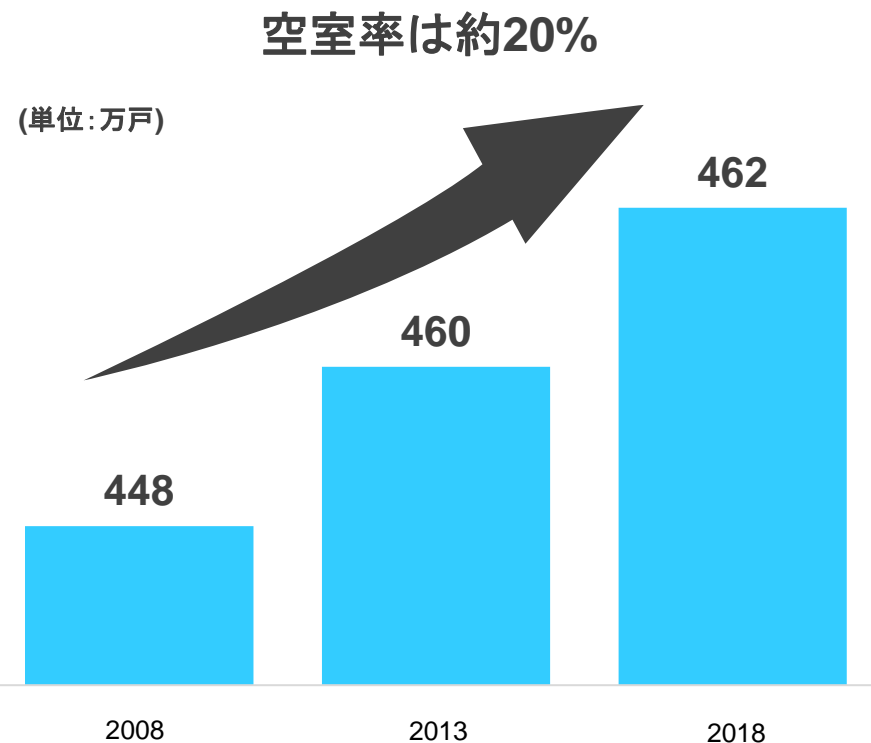
現在の既築市場から新築市場への進出と同時にIoTサービスを拡充



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ます。

賃貸市場では空室率が高く、賃貸経営の一番の課題

賃貸の既築市場における空室状況¹



入居者様が求める設備ランキング²

空室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

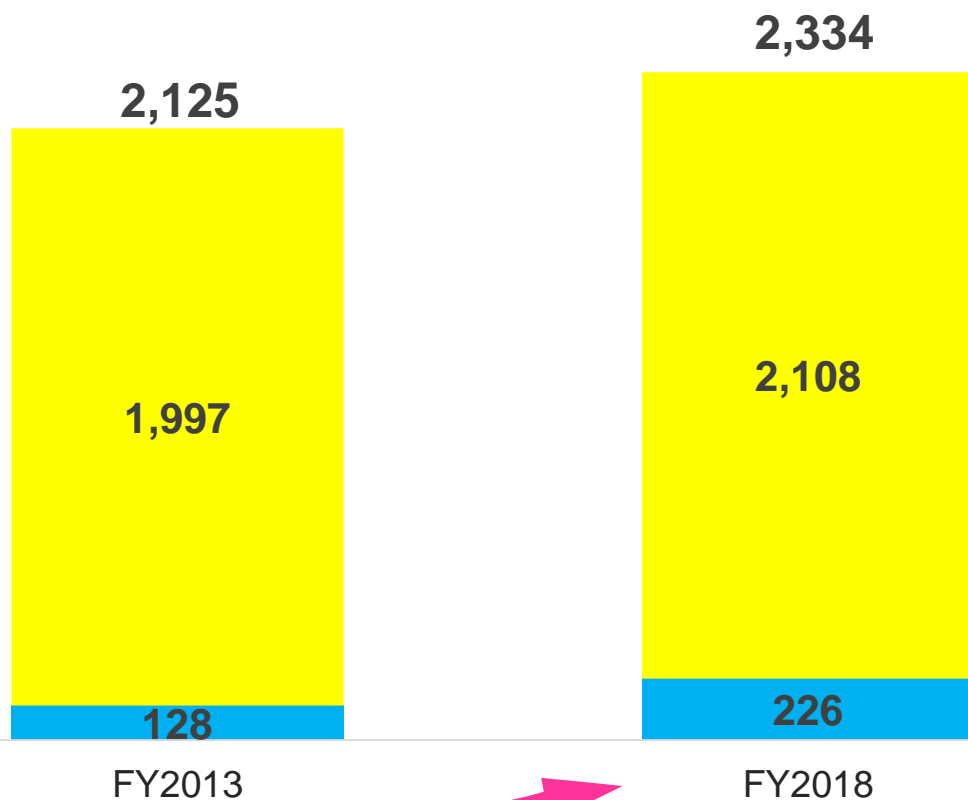
マンションオーナーは入居者が求める設備を導入する事で他物件と差別化し入居率の向上を期待

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。

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）

■未導入戸数 ■導入済戸数



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

導入戸数は約2倍に成長

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。

集合住宅に**Wi-Fi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

- 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
- 2 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
- 3 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
- 4 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。

スマートフォンで対応ができる 顔認証付きIoTインターフォンシステム

**BRO-LOCK**

BRO-LOCKの特徴と売上平均単価

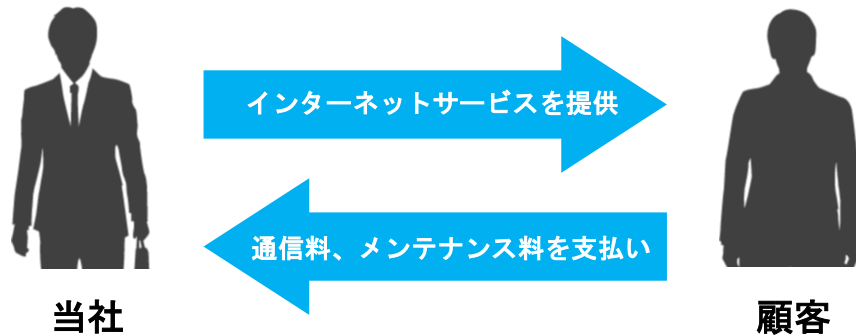
- 1 B-CUBICと同時契約することで、別途新規インターネット回線の契約が不要
- 2 スマートフォンで応答できるので、外出時でも応答や解錠が可能。防犯対策並びに再配達の問題解決
- 3 顔認証解錠に加え、物理キーに代わり、ワンタイムパスワードの発行ができ、非接触対応も実現
- 4 戸あたり売上単価（平均）：90,000円/戸×1回¹
支払い方法として初期導入費用0円での導入が可能²

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。

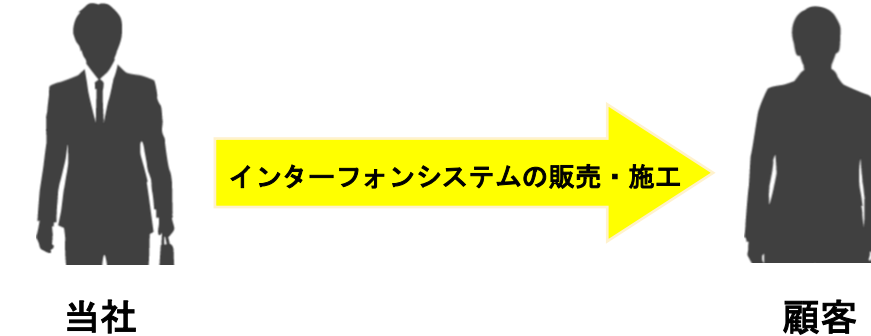
安定と成長の収益構造

B-CUBIC



継続的なランニング売上を計上する
サブスクリプションモデル¹

BRO-LOCK



イニシャル売上を一括計上する
イニシャルモデル

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。

サブスクリプションの安定した収益基盤とイニシャル売上による長期的な成長を実現

■イニシャル売上¹

9万円 / 戸 / 月

■サブスクリプション売上¹

1,000円 / 戸 / 月

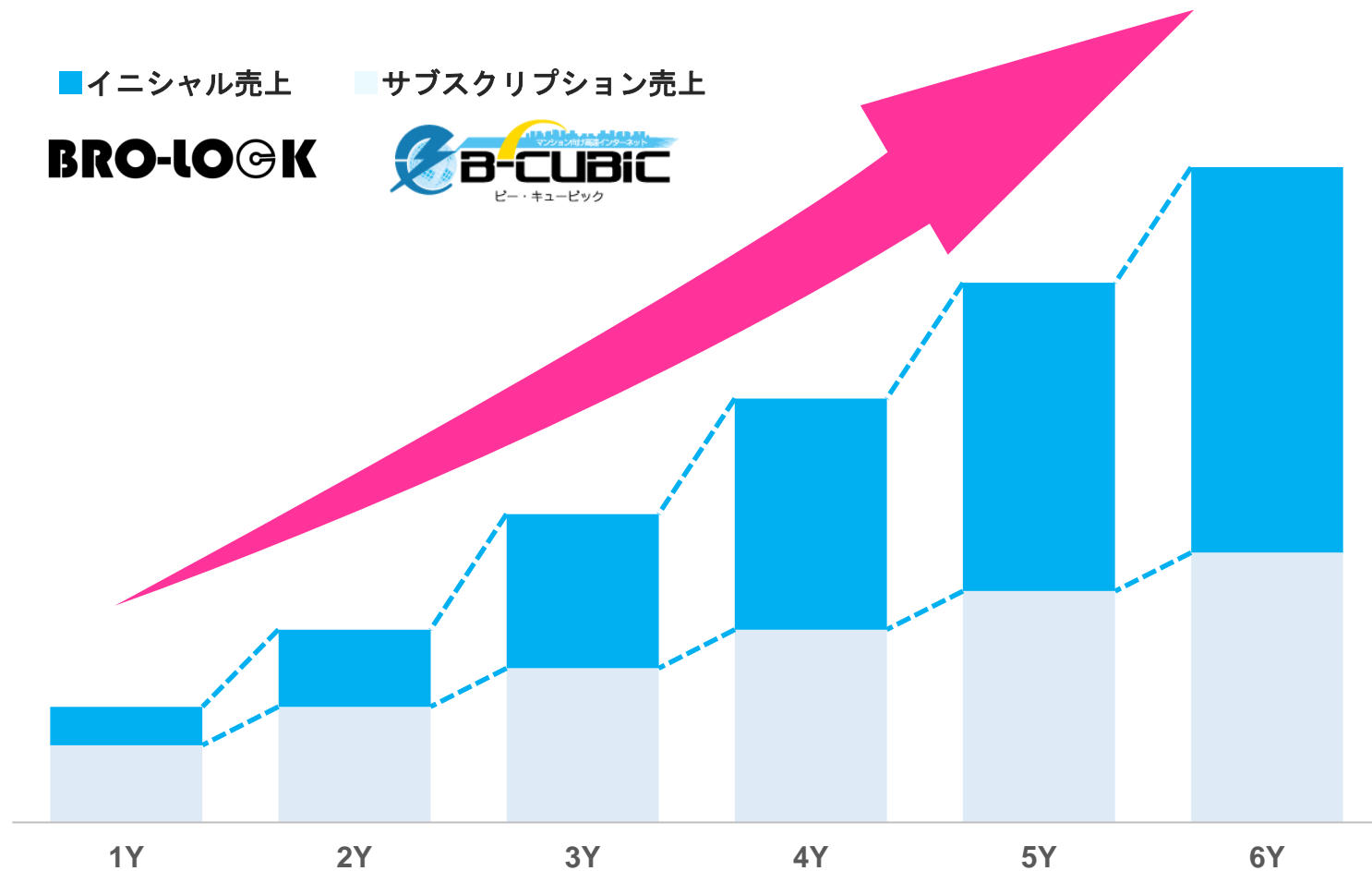
サブスクリプション解約率²

0.1% / 6年

■イニシャル売上 ■サブスクリプション売上

BRO-LOCK

B-CUBIC
ビー・キュービック



1. 当社獲得棟数平均の販売価格で算出
2. 当社契約・解約棟数（2015年～2021年）より算出

2021年12月期通期決算（事業ハイライト）

低解約率、高継続率で顧客満足度も高く、事業の安定性を牽引

一戸当たり売上高平均 / 月¹

1,000円 / 戸 / 月

契約期間中解約率²

0.1%

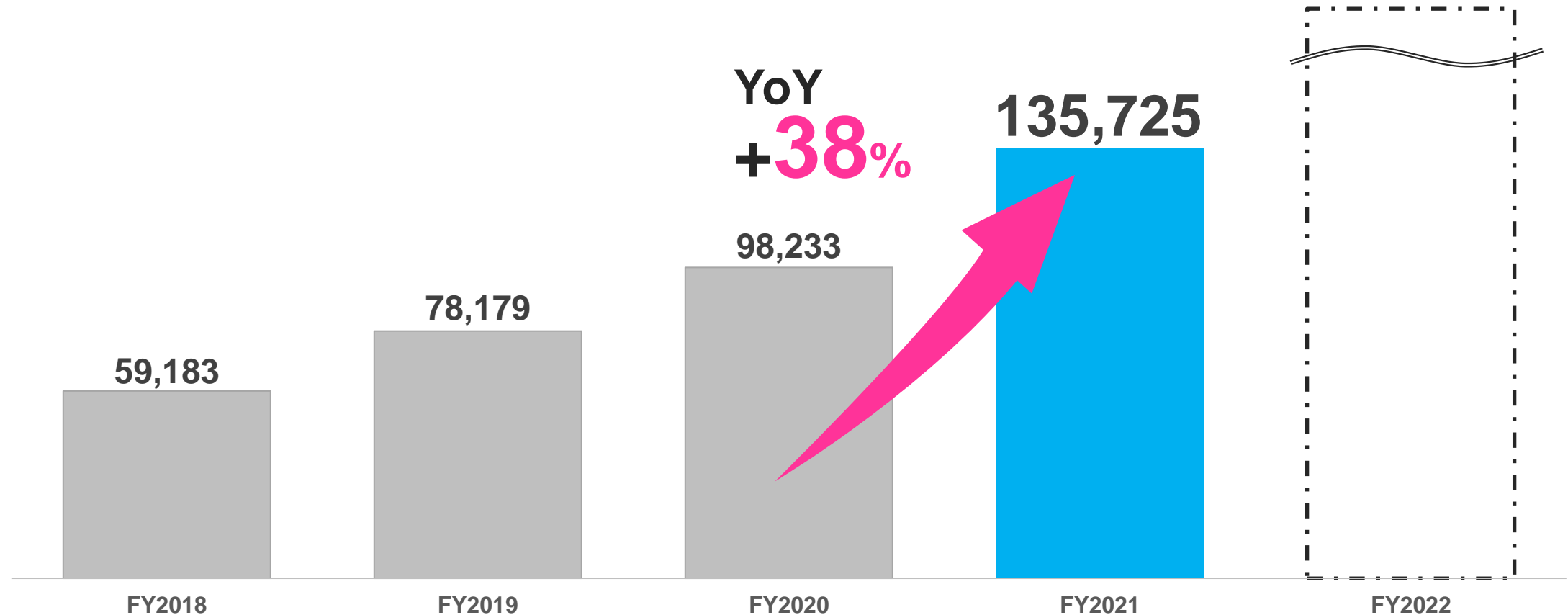
6年契約終了後の契約継続率²

90%

1. 当社獲得棟数平均の販売価格で算出
2. 当社契約・解約棟数（2015年～2021年）より算出

空室対策としてのインターネット需要は引き続き好調

（単位：戸数）



提携管理会社への落とし込みが進み対象案件が増加

一戸当たり売上高平均 / 月¹

9万円 / 戸 / 月

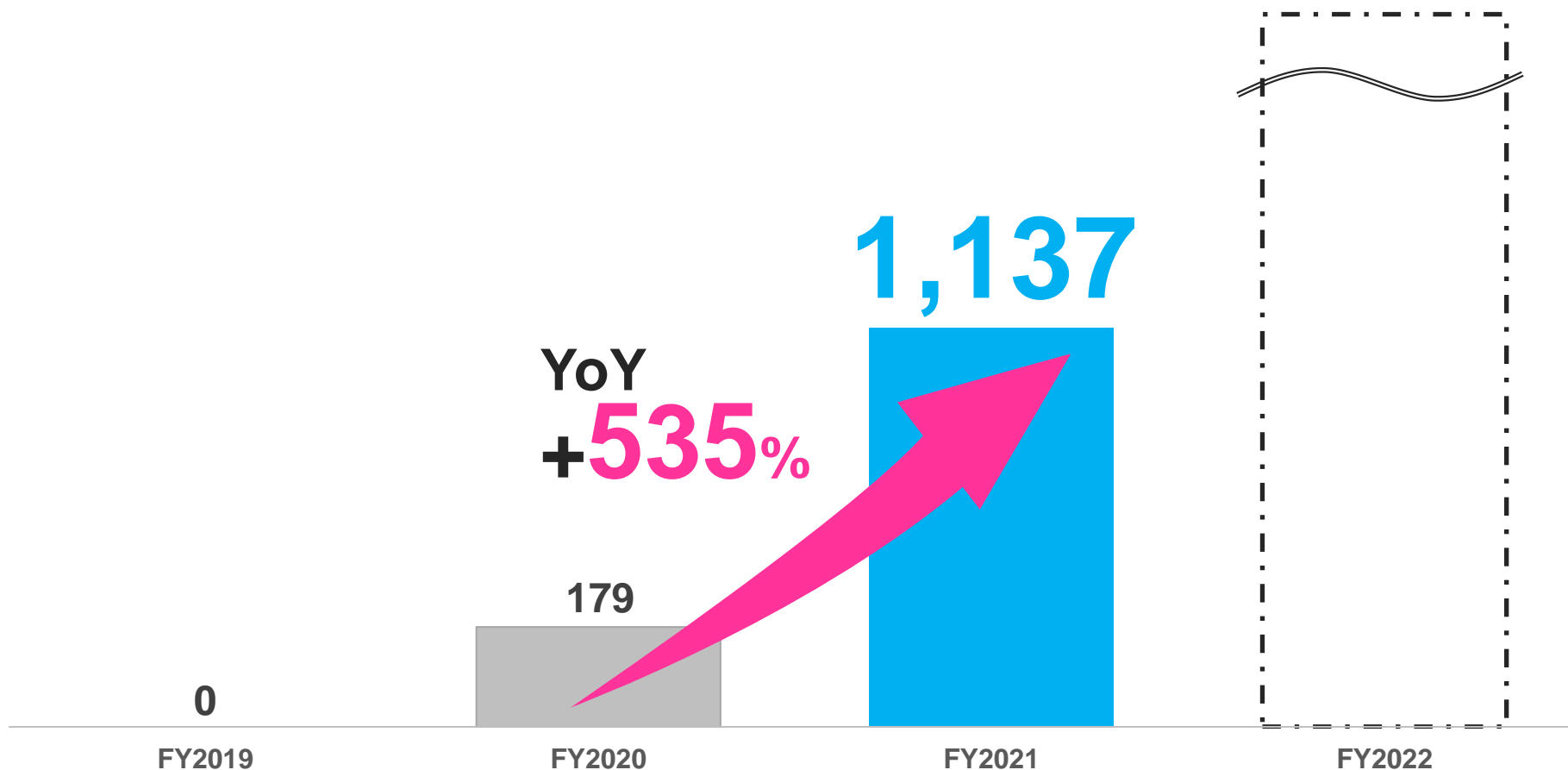
導入済み戸数²

1,137戸

1. 当社獲得棟数平均の販売価格で算出。
2. FY2021着地時点の累計数値。

既存インターフォンからのリニューアル需要も多くWeb問合せも順調

（単位：戸数）



売上増

「**BRO-LOCK**」専属販売チームを発足し、売上貢献。
スマートカメラのadd-onによる1契約当たりの単価向上。

戸数増

新拠点開設と営業増員による**ドミナント戦略**の展開。

提携先増

上流アプローチの専門部隊として**提携推進部**の設立。

商品力向上

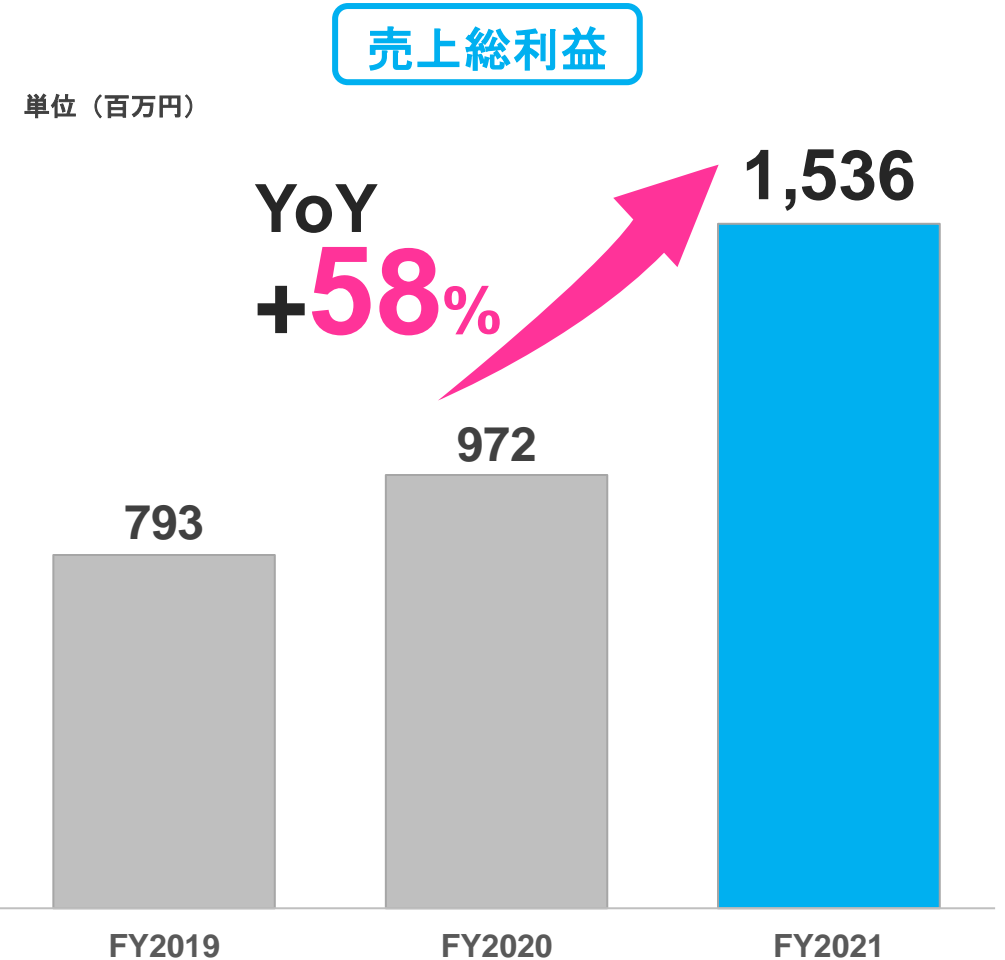
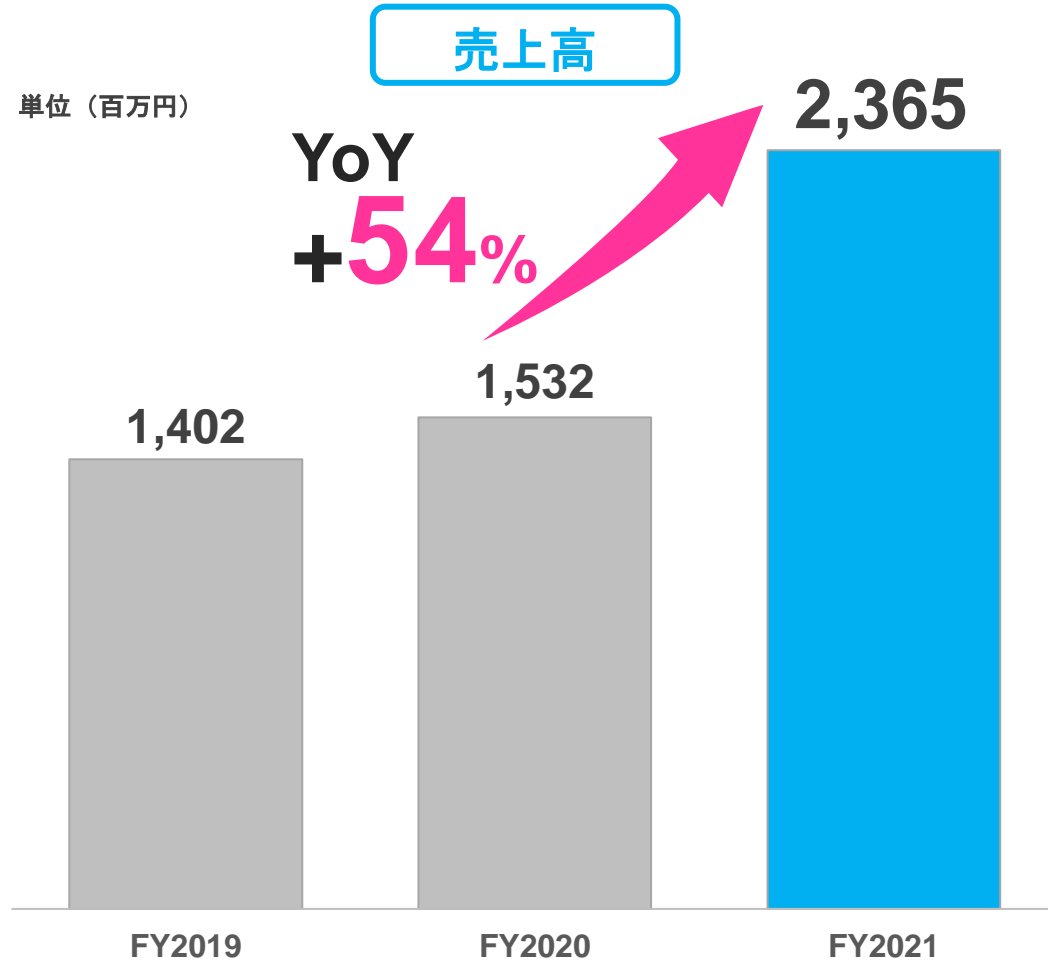
BRO-LOCKとスマートロックをワンアプリにて提供。
スマートカメラ・スマート宅配BOXなどIoTデバイス・
IoTサービスの**拡充・強化**。

2021年12月期通期決算（財務ハイライト）

B-CUBIC事業の継続的な成長により、前期比大幅増加

(単位：百万円)	FY2020 実績	FY2021 実績	前期比	FY2021 予想	達成率
売上高	1,588	2,500	+57%	2,439	102%
売上総利益	1,006	1,598	+58%	1,544	103%
営業利益	250	572	+128%	545	104%
経常利益	196	536	+173%	525	102%
当期純利益	135	346	+155%	345	100%

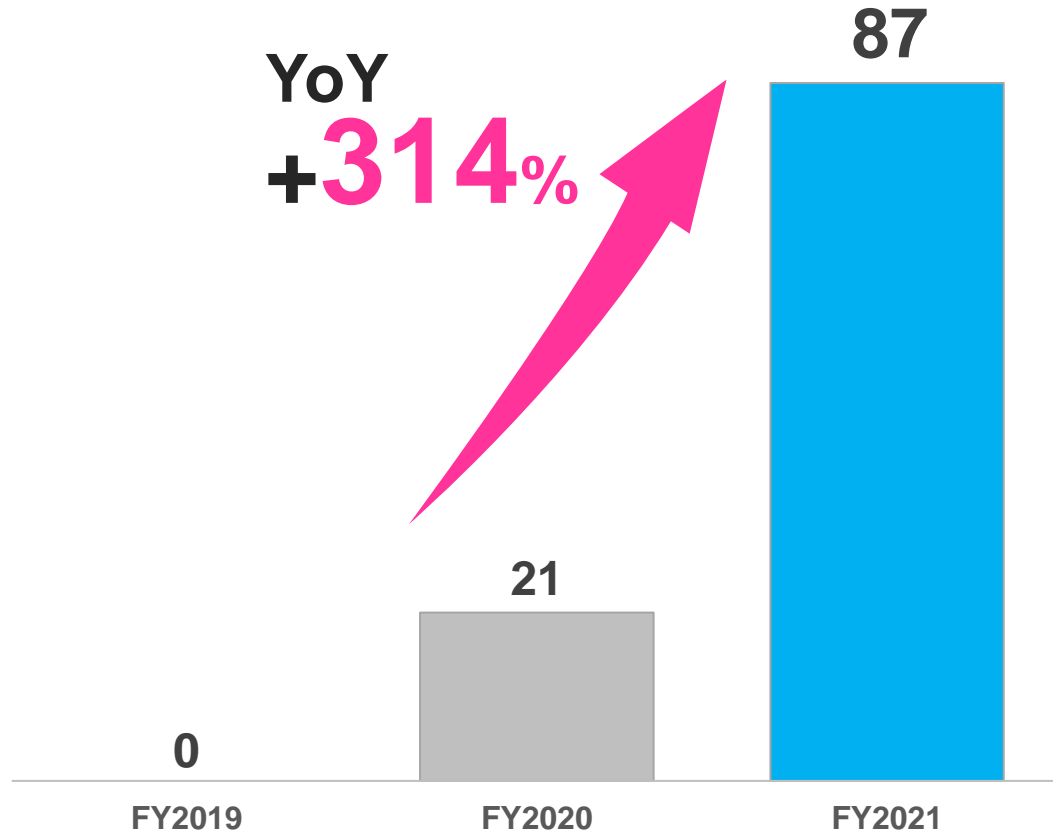
初期導入費用0円の展開により前年よりも成長が加速



全国での本格的な稼働に伴い、成長事業として売上及び収益に貢献

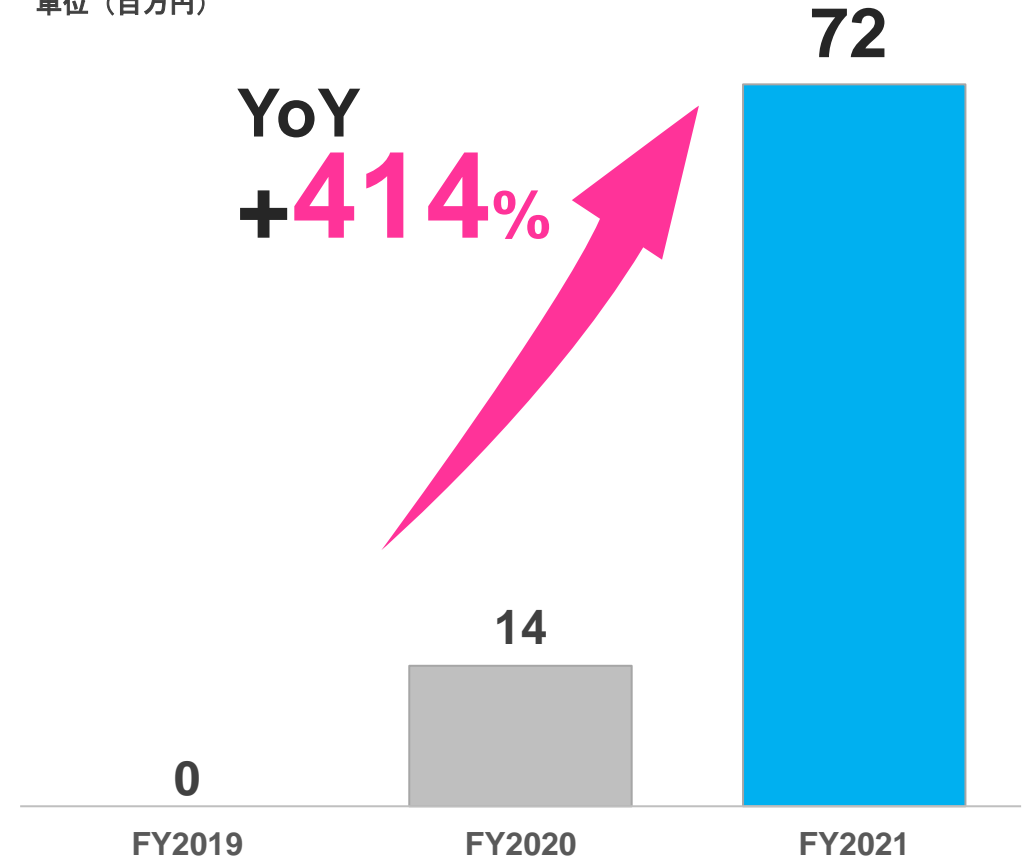
売上高

単位 (百万円)



売上総利益

単位 (百万円)



貸借対照表（単位：百万円）

資産の部	FY2020	FY2021
流動資産		
現金及び預金	720	1,681
売掛金	901	2,035
その他	38	55
流動資産合計	1,659	3,772
固定資産		
有形固定資産	311	583
無形固定資産	11	15
投資その他の資産	66	84
固定資産合計	389	683
資産合計	2,049	4,455

負債の部	FY2020	FY2021
流動負債		
買掛金	60	135
1年内返済長期借入金 ¹	324	399
短期借入金	0	300
その他	187	493
流動負債合計	572	1,328
固定負債		
長期借入金	991	960
その他	30	43
固定負債合計	1,022	1,004

負債合計	1,595	2,332
-------------	--------------	--------------

純資産の部	FY2020	FY2021
-------	--------	--------

株主資本		
資本金	90	750
資本準備金	39	700
利益準備金	7	7
その他利益利益剰余金	317	663
株主資本合計	454	2,122

純資産合計	454	2,122
--------------	------------	--------------

1. 正しくは、「1年内返済予定の長期借入金」。

収益認識基準変更に伴う当社への影響

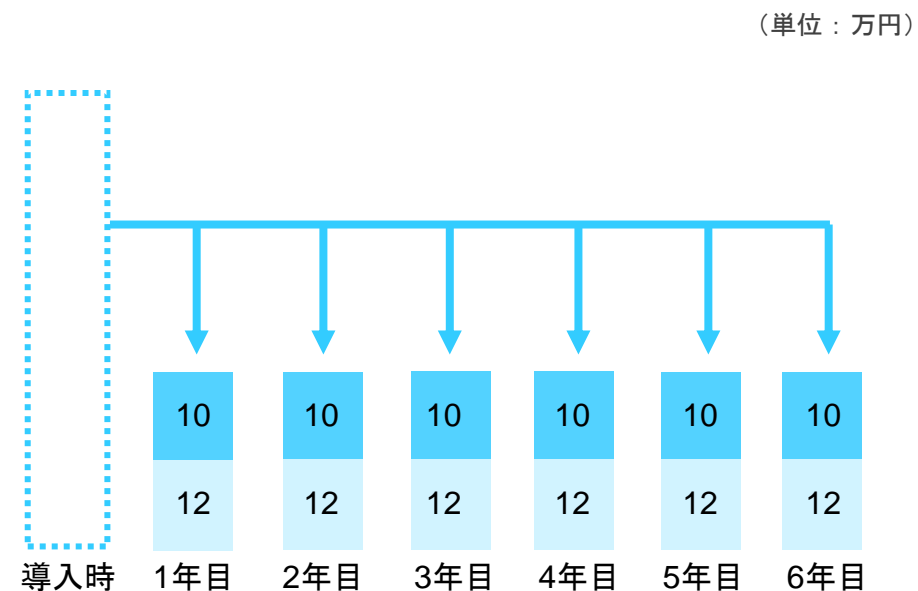
認識タイミングは変わるが、**合計売上高は変わらず**

例：6年契約、初期導入売上高60万円、継続売上高1万円 / 月の場合

FY2021までの収益の認識



FY2022以降の収益の認識



旧基準適用の場合と、新基準適用の場合の4カ年対比

旧基準

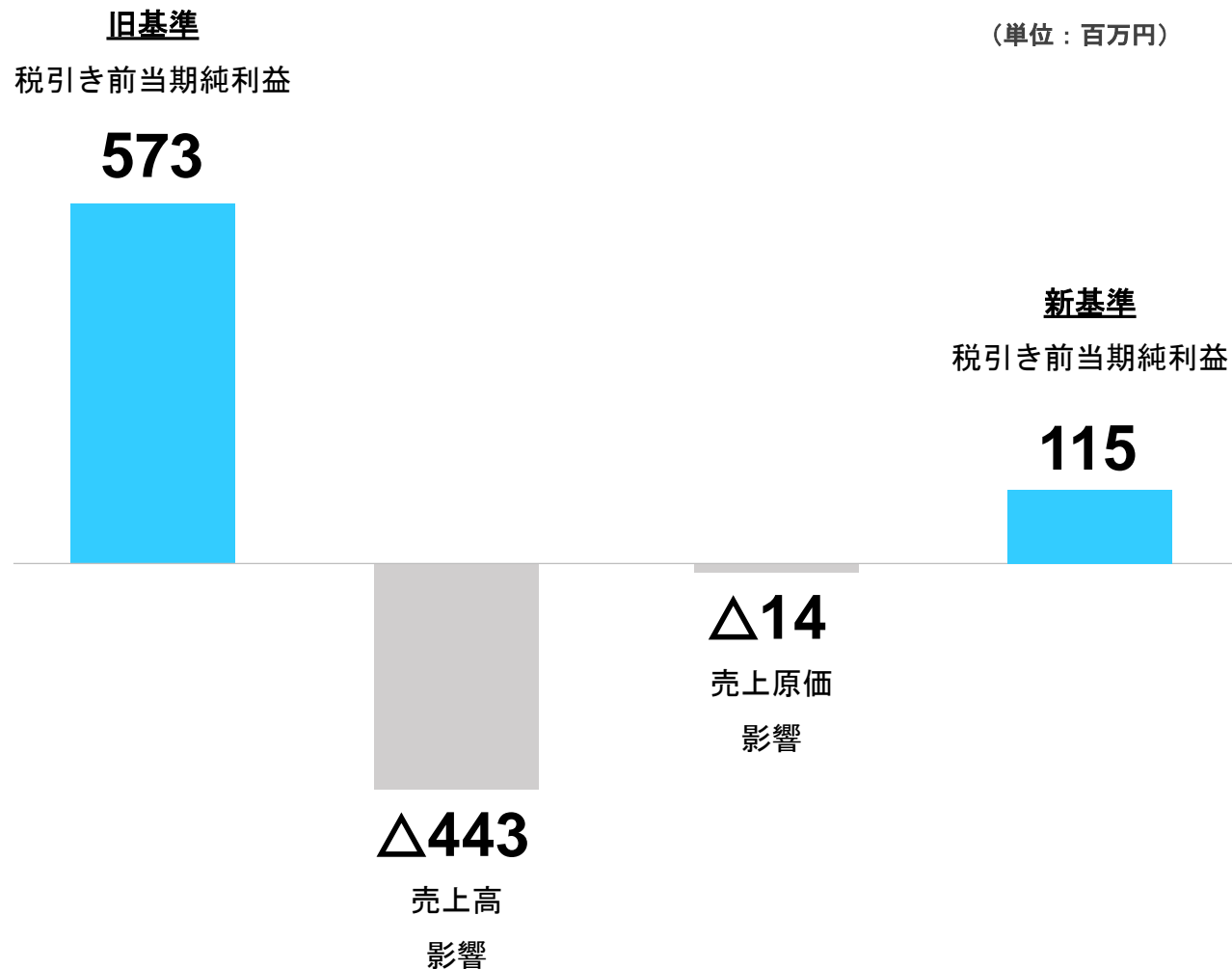
(単位：百万円)	FY2021	前期比	FY2022	前期比	FY2023	前期比	FY2024	前期比
売上高	2,500	-	3,869	+54%	5,433	+40%	7,603	+39%
売上総利益	1,598	-	2,223	+39%	3,122	+40%	4,342	+39%

新基準

(単位：百万円)	FY2021	前期比	FY2022	前期比	FY2023	前期比	FY2024	前期比
売上高	1,585	-	3,426	+116%	4,819	+40%	6,764	+40%
売上総利益	821	-	1,766	+114%	2,458	+39%	3,410	+38%

1. 上記数値は各基準を適用したと仮定した場合のシミュレーションであり、実際の数値と異なる可能性があります。
2. FY2022以降の旧基準を適用した場合の売上総利益は、FY2021の実績利益率を用いて算定しております。

収益認識基準の変更によるFY2022当期純利益予想への影響



FY2022当期利益減少の要因

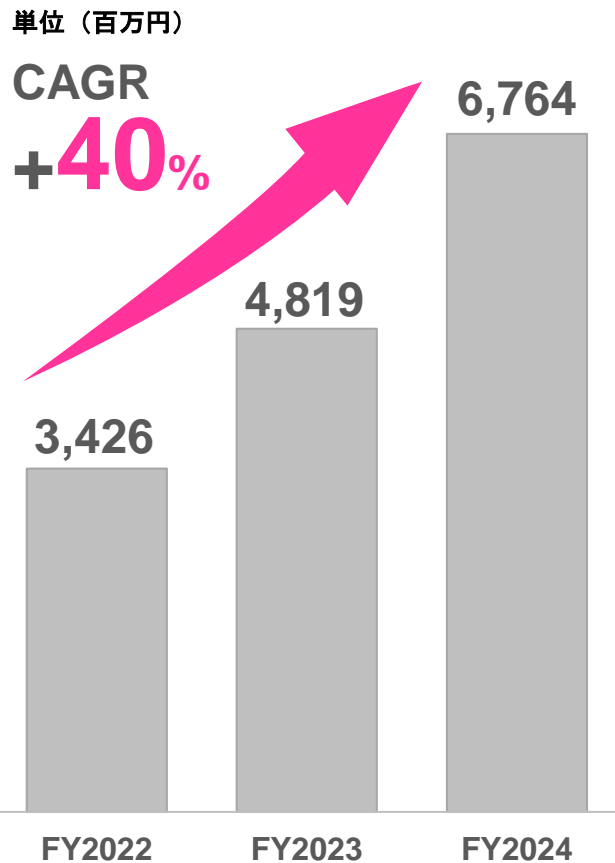
- 旧基準の税引き当期純利益は573百万円
- 新基準適用により、売上高の計上が繰り延べられた結果、△443百万円の影響
- 新基準適用により、一部機材費の売上原価算入の結果、△14百万円の影響
- 最終的に、新基準における税引き当期純利益は115百万円

(注)税金については、様々な要因が影響するため、税前利益を記載しております

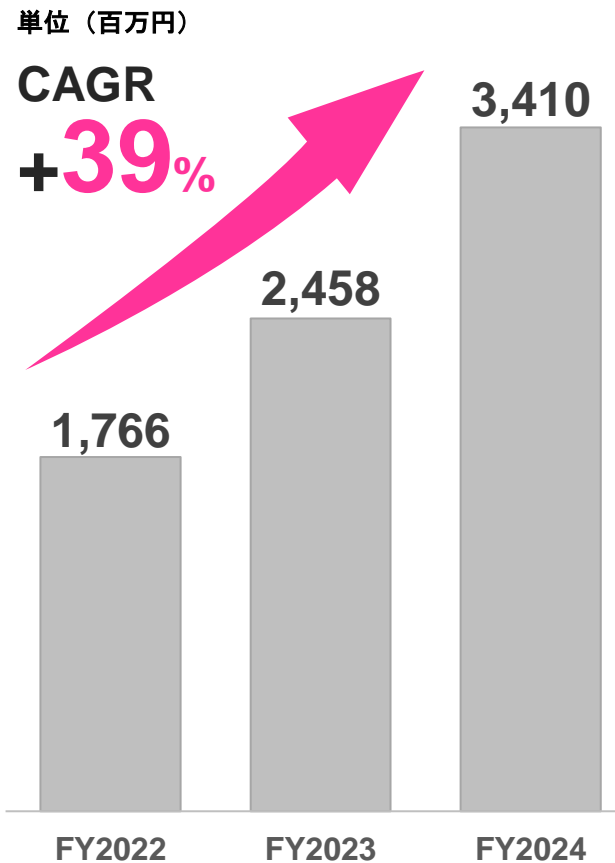
成長戦略

2022以降は、サブスクリプションの積み上げとイニシャル売上による増収増益を実現

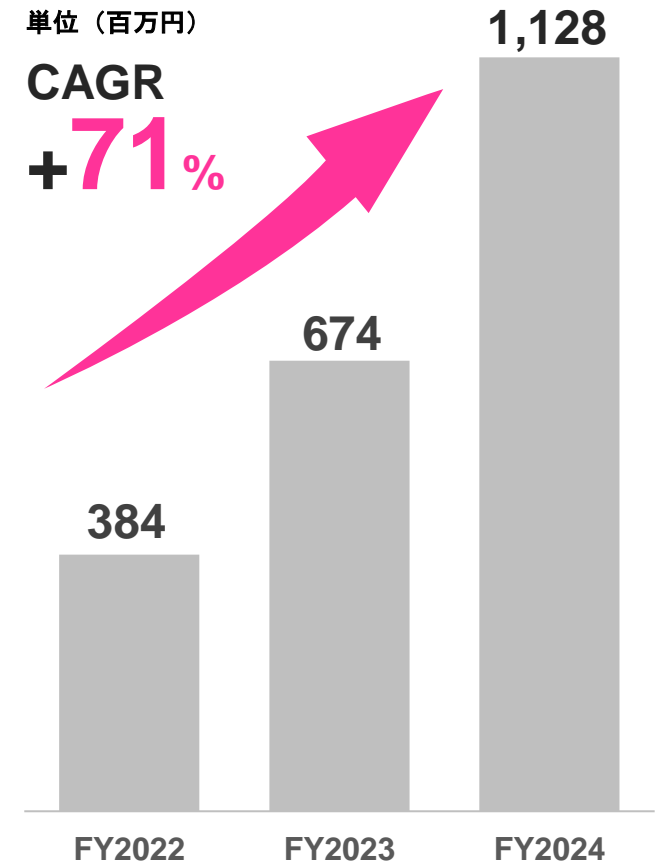
売上高



売上総利益



営業利益



FY2022以降は、サブスクリプションの積み上げとイニシャル売上による増収増益を実現

(単位：百万円)	FY2021	成長率	FY2022	成長率	FY2023	成長率	FY2024	成長率
売上高	2,500	+57%	3,426	+37%	4,819	+40%	6,764	+40%
売上総利益	1,598	+58%	1,766	+10%	2,458	+39%	3,410	+38%
営業利益	572	+128%	384	-32%	674	+75%	1,128	+67%
経常利益	536	+173%	115	-78%	457	+297%	865	+89%
当期純利益	346	+155%	80	-76%	317	+296%	557	+75%

増収・減益の要因について

増収要因

◆BRO-LOCK受注工事増加の影響

年間工事戸数

FY2021年：958戸 → FY2022年：15,960戸

売上高

FY2021年：87百万円 → FY2022年：1,436百万円

◆スマートカメラ受注工事増加の影響

年間工事台数

FY2022年：1,508台

売上高

FY2022年：309百万円

減益要因

◆売上総利益への影響

収益認識の変更に伴い増益ではあるものの増益幅は減少

◆営業利益への影響

人件費への先行投資に伴う販管費増加
(人件費前期比+179百万円)

◆経常利益への影響

債権流動化に伴う営業外費用増加
(流動化費用231百万円)

FY2022以降の、サブスクリプションの年間経常収益と売上総利益

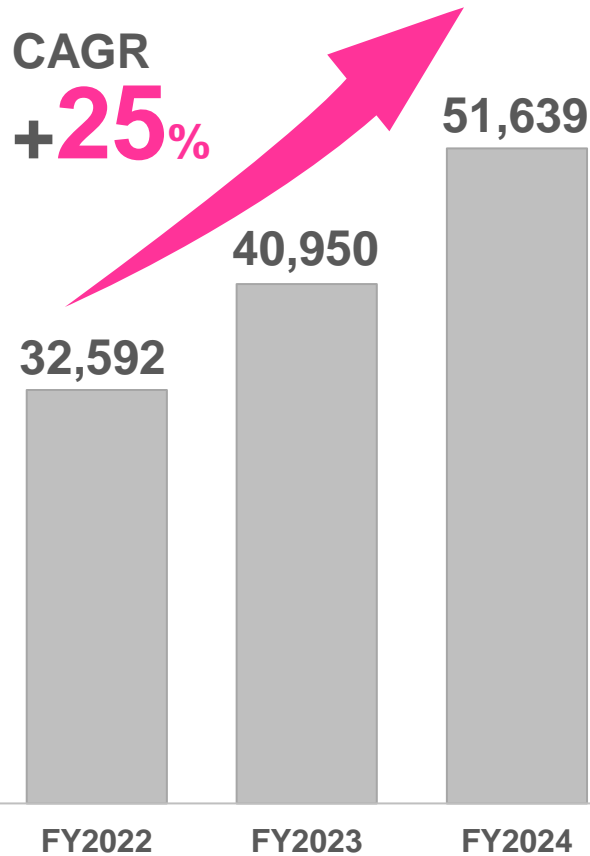
(単位：百万円)	FY2022期首	FY2023期首	FY2024期首
年間経常収益	1,475	1,717	2,026
年間経常売上総利益	713	751	828

2022年度よりBRO-LOCK専属販売チームを発足し、B-CUBICとともに導入加速

B-CUBIC

単位（戸数）

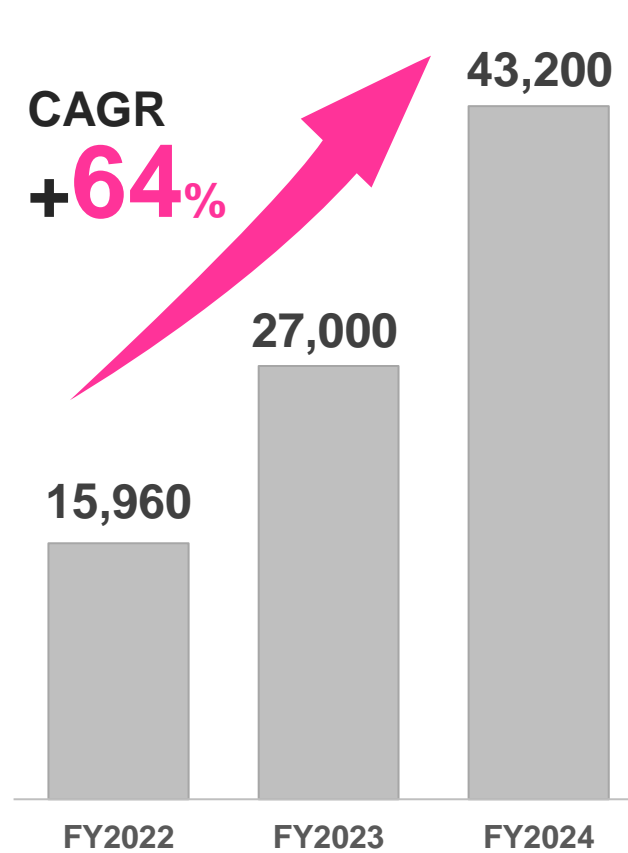
CAGR
+25%



BRO-LOCK

単位（戸数）

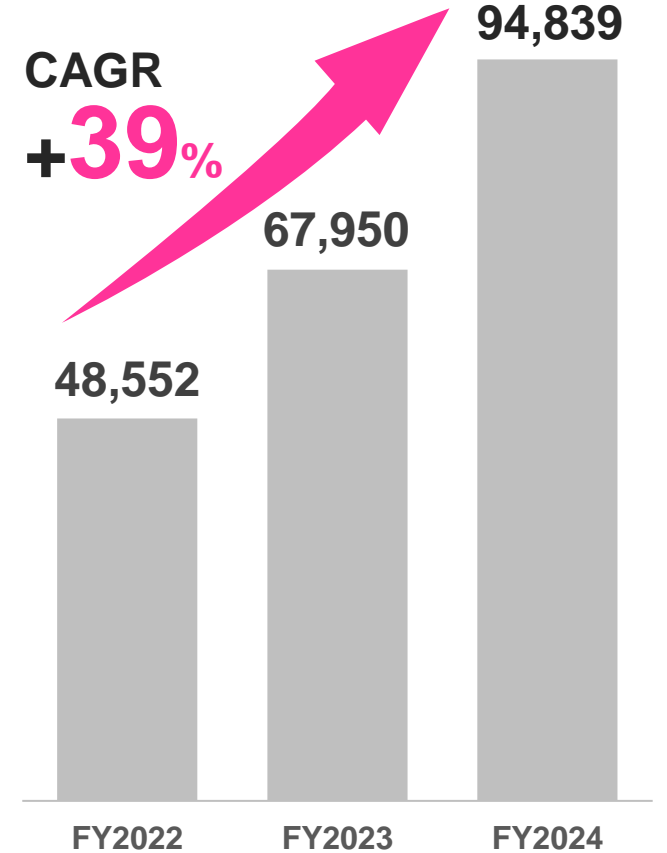
CAGR
+64%



合計

単位（戸数）

CAGR
+39%



20年の獲得ノウハウとIoTサービスを強みに、営業拠点と人員の増加で成長を加速

一人当たり営業人員のKPI

一棟当たり獲得戸数 / 棟

B-CUBIC

21戸

BRO-LOCK

30戸

一戸当たり売上高平均 / 月¹

B-CUBIC

1,000円

BRO-LOCK

90,000円

一人当たりの獲得戸数 / 年²

1,045戸

1. 当社獲得棟数平均の販売価格で算出。
2. FY2019 - FY2021の3年間平均獲得戸数を営業人員数で除して算出。

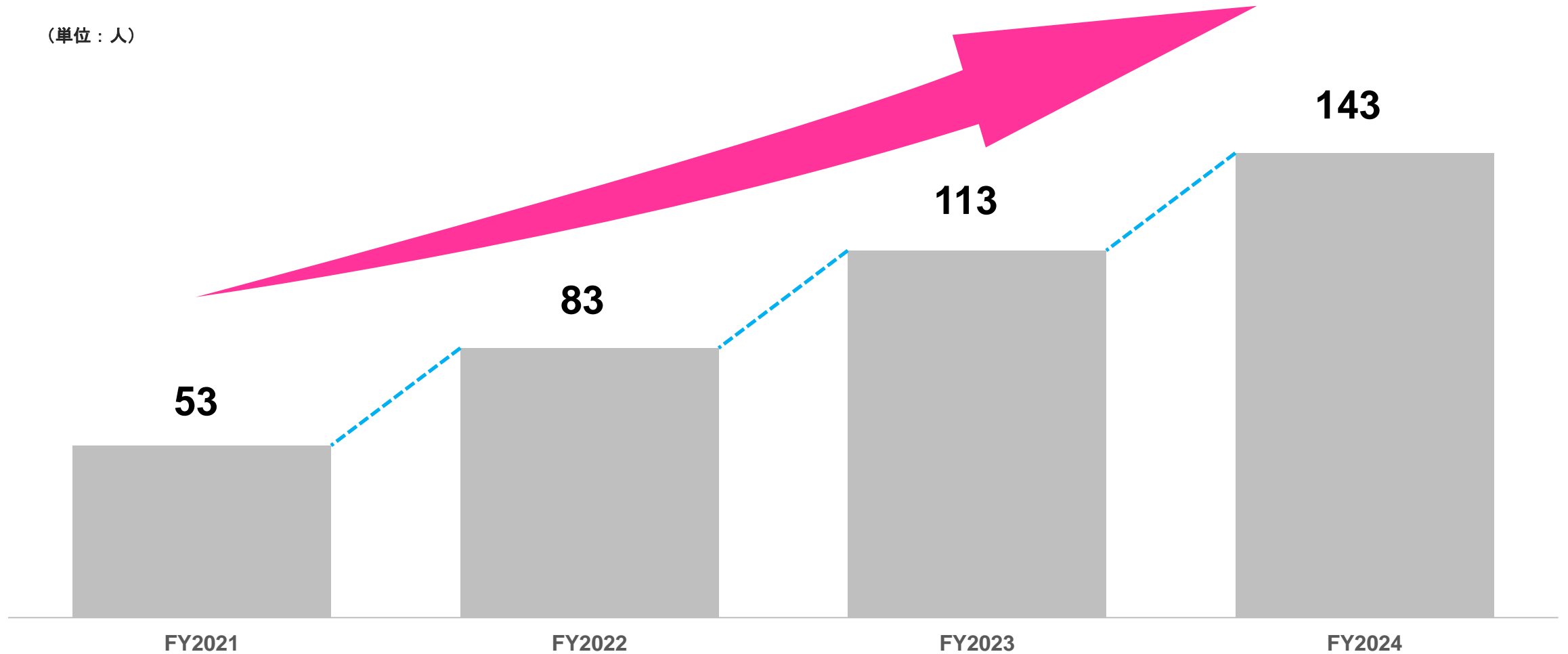
営業拠点計画

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

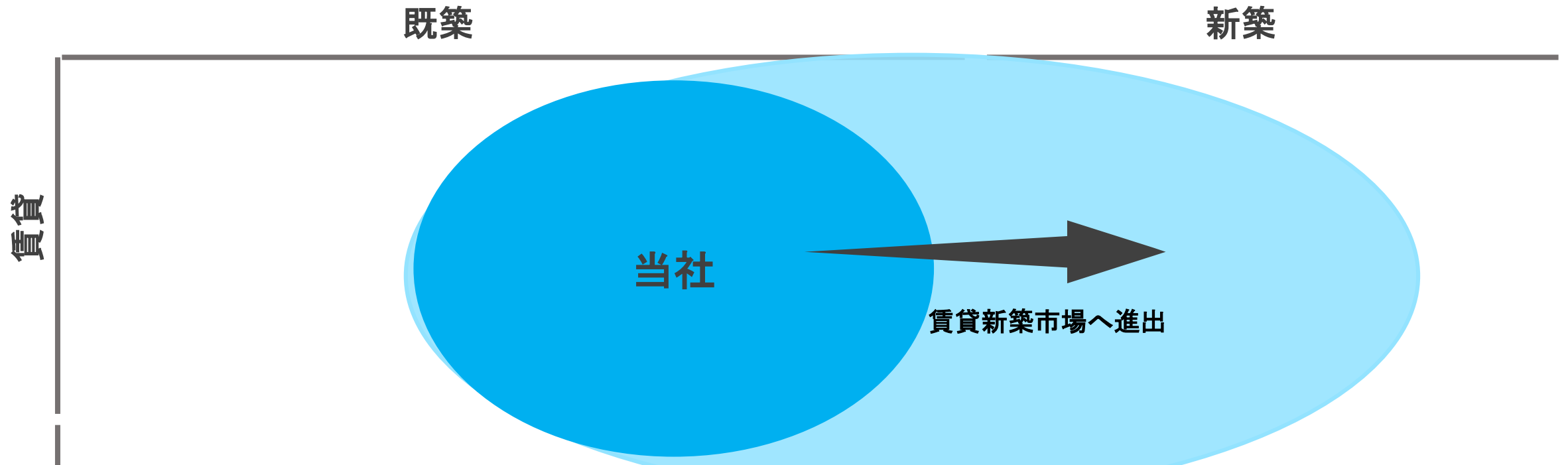


B-CUBICとBRO-LOCK、各サービスで営業人員の増員を計画

(単位：人)



**B-CUBICとIoTサービスをワンストップ&初期導入費用0円で提案
建築コストを削減することでIoTマンションの創出を促進**



新築市場へのアプローチ戦略

- ✓ 地方案件の導入実績を基に地方のデベロッパー様や工務店様との提携を強化
- ✓ B-CUBICとIoTサービスをワンストップで提案（IoTマンションの創出）

**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**

スマートロック

2021年ローンチ済み



スマート宅配BOX

2022年ローンチ予定



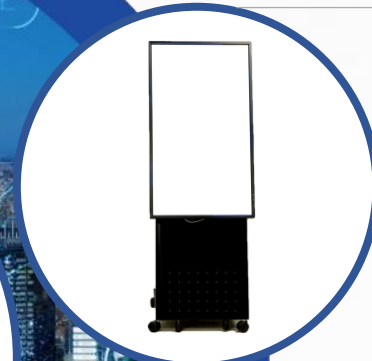
BRO-LOCK

2019年ローンチ済み



スマートサイネージ

2022年ローンチ予定



スマートカメラ

2021年ローンチ済み



**B-CUBICの導入戸数拡大戦略を継続し、IoTサービスBRO-LOCKをadd-on
さらに、当社顧客はオーナー様のみならず、管理会社様にまで拡大**

【PHASE3】

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

【PHASE2】

- 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add-on

【PHASE1】

- 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

Appendix

B-CUBICの影響詳細（月単位）

例）毎月1棟ずつ受注（工事）した場合

受注（工事）棟数	1月 1棟	2月 1棟	3月 1棟	4月 1棟	5月 1棟	6月 1棟	7月 1棟	8月 1棟	9月 1棟	10月 1棟	11月 1棟	12月 1棟
1	60万/72ヶ月											
2	60万/72ヶ月	60万/72ヶ月										
3	60万/72ヶ月	60万/72ヶ月	60万/72ヶ月									
4	60万/72ヶ月	60万/72ヶ月	60万/72ヶ月	60万/72ヶ月								
5	60万/72ヶ月	60万/72ヶ月	60万/72ヶ月	60万/72ヶ月	60万/72ヶ月							
6	60万/72ヶ月	60万/72ヶ月	60万/72ヶ月	60万/72ヶ月	60万/72ヶ月	60万/72ヶ月						
7	60万/72ヶ月	60万/72ヶ月	60万/72ヶ月	60万/72ヶ月	60万/72ヶ月	60万/72ヶ月	60万/72ヶ月					
8	60万/72ヶ月	60万/72ヶ月	60万/72ヶ月	60万/72ヶ月	60万/72ヶ月	60万/72ヶ月	60万/72ヶ月	60万/72ヶ月				
9	60万/72ヶ月	60万/72ヶ月	60万/72ヶ月	60万/72ヶ月	60万/72ヶ月	60万/72ヶ月	60万/72ヶ月	60万/72ヶ月	60万/72ヶ月			
10	60万/72ヶ月	60万/72ヶ月	60万/72ヶ月	60万/72ヶ月	60万/72ヶ月	60万/72ヶ月	60万/72ヶ月	60万/72ヶ月	60万/72ヶ月	60万/72ヶ月		
11	60万/72ヶ月	60万/72ヶ月	60万/72ヶ月	60万/72ヶ月	60万/72ヶ月	60万/72ヶ月	60万/72ヶ月	60万/72ヶ月	60万/72ヶ月	60万/72ヶ月	60万/72ヶ月	
12	60万/72ヶ月	60万/72ヶ月	60万/72ヶ月	60万/72ヶ月	60万/72ヶ月	60万/72ヶ月	60万/72ヶ月	60万/72ヶ月	60万/72ヶ月	60万/72ヶ月	60万/72ヶ月	60万/72ヶ月

計上できない

その年に売上計上できるのは1年/6年のさらに約半分

人件費は先行投資

（単位：百万円）	FY2021	FY2022	FY2023	FY2024
人件費	660	839	1,050	1,277
前年差額	-	179	211	227
前年比	-	+27%	+25%	+21%

BRO-LOCKとスマートロックを一つのアプリから操作



2022年リリース予定

Mission 01 : 住環境をIoTでスマート化し、安心して住みやすい街づくりを【CS（顧客満足）】



主な取り組み
一覧

- ・ 集合住宅におけるWi-Fi環境の整備（ゴール1、12、17）
- ・ 高齢者などの見守りサービス（ゴール3）
- ・ セキュリティの向上（ゴール9、11）

Mission 02 : 社員の健康第一と働きやすい環境づくりを【ES（社員満足）】



主な取り組み
一覧

【健康経営の推進】（ゴール3）

- ・ 家族を含めた健康診断の実施
- ・ ガンの早期発見の為、腫瘍マーカー検査の実施
- ・ 家族を含めた医療費負担の実施
- ・ 感染症予防接種の費用負担

【働き方改革】（ゴール8）

- ・ 大型連休の取得
- ・ アニバーサリー、プレゼント休暇
- ・ ハッピーバースデー休暇
- ・ 残業時間の削減
- ・ 有給休暇取得奨励
- ・ 防災グッズの支給

【ダイバーシティの推進】（ゴール5、10）

- ・ ダイバーシティへの取り組みを行い、多様な人材の採用
- ・ 女性が働きやすい環境の整備（女性管理職を増やす）

Mission 03 : 身近な1歩から、地域・社会の暮らしに貢献できる活動を【社会貢献】



主な取り組み一覧

- 環境に配慮した移動手段の推進 (ゴール13)
- ペーパーレスの推進 (ゴール12、15)
- ハイブリッド車の利用 (ゴール12、13)
- 地域清掃の実施 (ゴール11、17)
- リサイクル可能な機器部材の積極利用 (ゴール12)
- 消費電力の少ない機器部材の利用 (ゴール7、12)

Mission 04 : 信頼される企業としての品格づくりを【GOVERNANCE】

ブロードエンタープライズでは、株主さまをはじめとするステークホルダーに対して、経営の透明性ならびに効率性を確保することをコーポレートガバナンスの基本と考え、企業価値の向上を実現するために、コーポレートガバナンスのさらなる強化を目指します。



ブロードエンタープライズ

ひとくふうで笑みを。

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。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合において、当社は、本資料に含まれる将来に関するいかなる情報についても、更新・改訂を行う義務を負う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。