



ブロードエンタープライズ

ひとくふうで笑みを。

成長可能性に関する説明資料

株式会社ブロードエンタープライズ（証券コード：4415）

2022年3月31日

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
7. Appendix

■ 会社名
株式会社ブロードエンタープライズ

■ 代表取締役社長
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



代表取締役社長
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。

経営理念

【CS=Customer Satisfaction（顧客満足）】

私たちは、お客様の笑顔を
トコトン追求します。

【ES=Employee Satisfaction（社員満足）】

私たちは、社員の笑顔を
トコトン追求します。

【社会貢献】

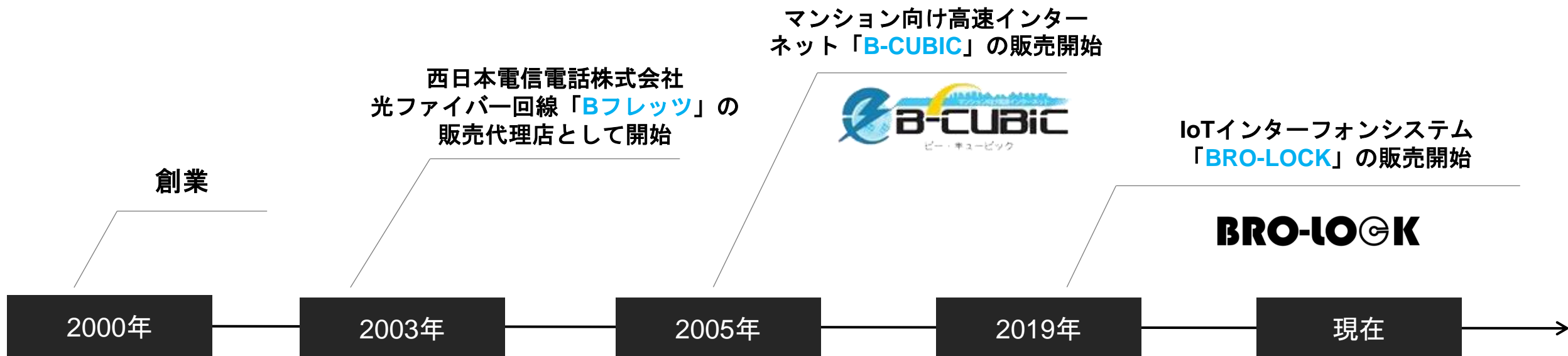
私たちは、優しさと思いやりを持ち、
地域・社会に貢献します。

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



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13万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
7. Appendix

「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



BRO-LOCK

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」

+

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」

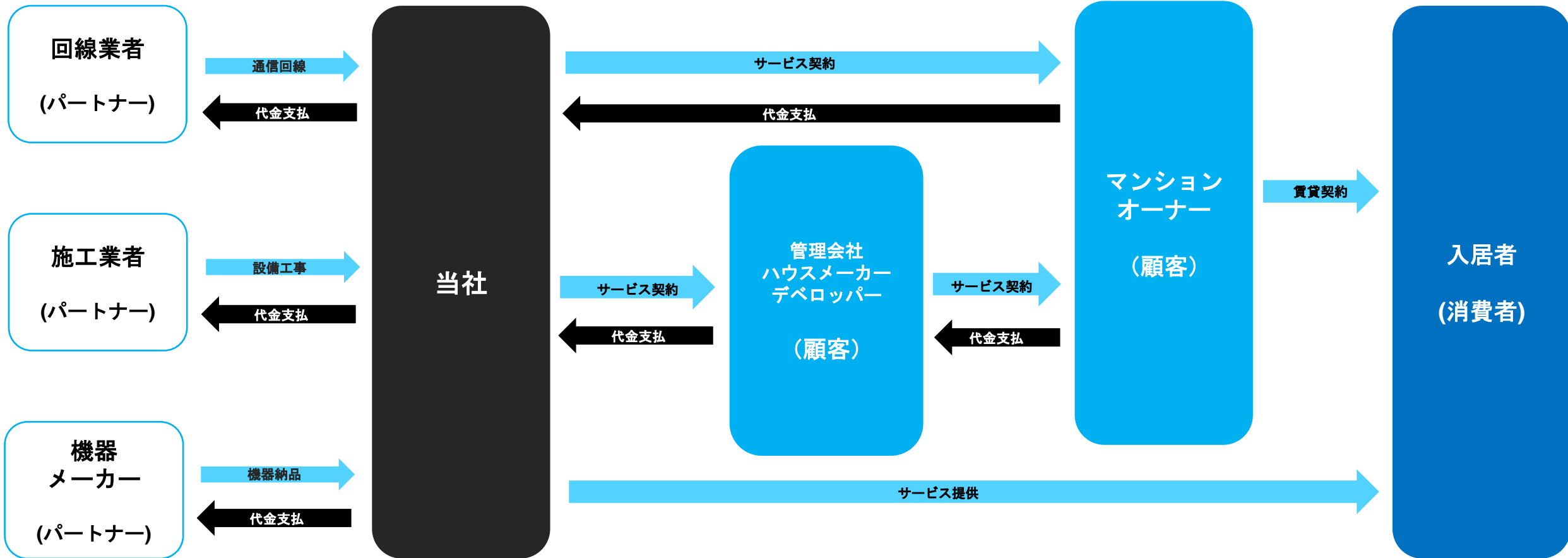
B-CUBICによるWi-Fiインフラを元に、BRO-LOCKに加え
スマートカメラやスマート宅配BOXなどのIoTサービスを続々と投入予定

Supplier

We Are

Customer

Consumer



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



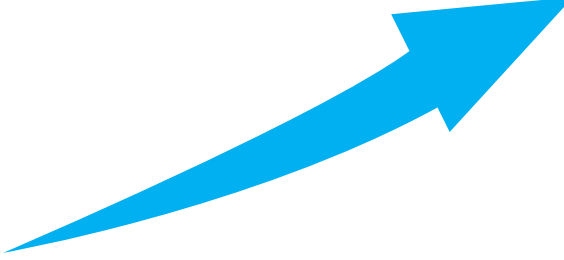
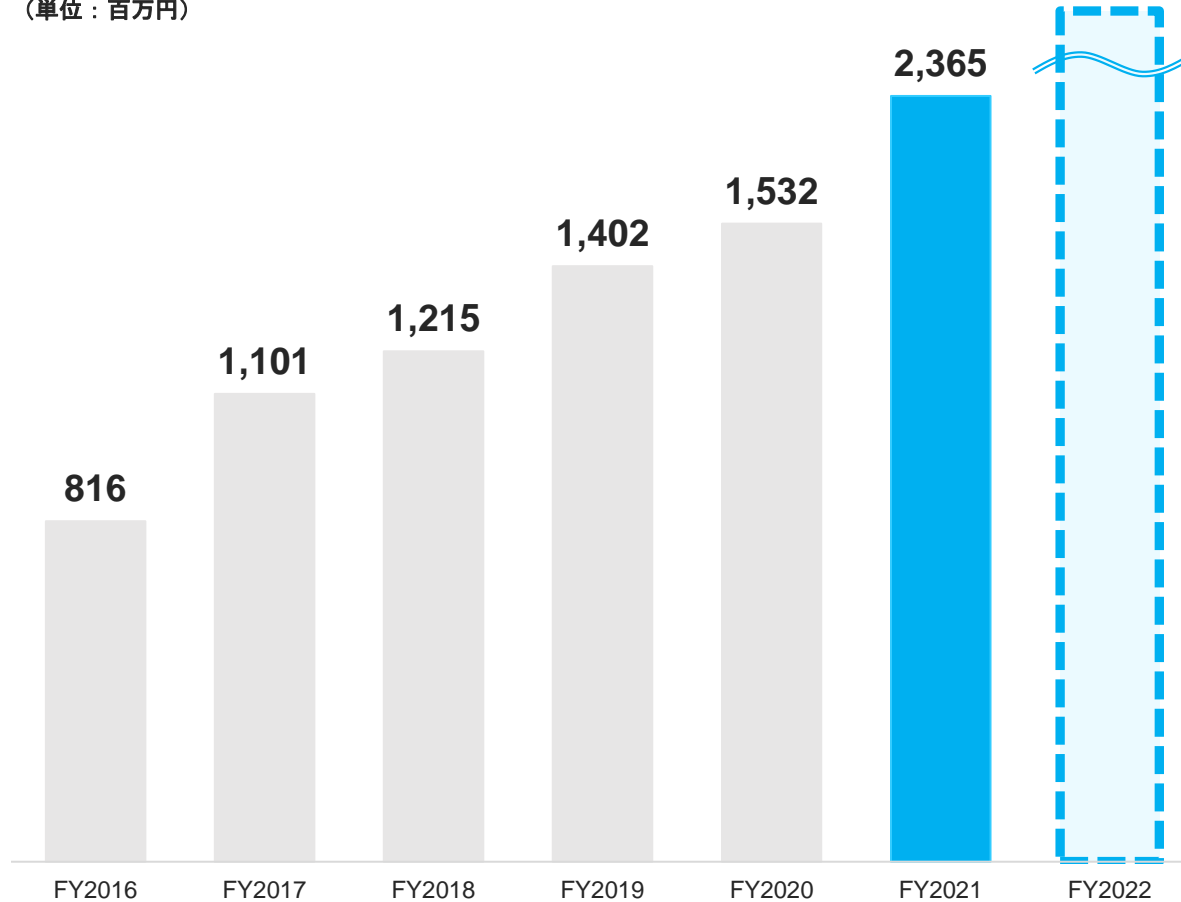
B-CUBICの特徴と売上平均単価

- 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

初期導入費用0円の展開により前年よりも成長が加速

(単位：百万円)



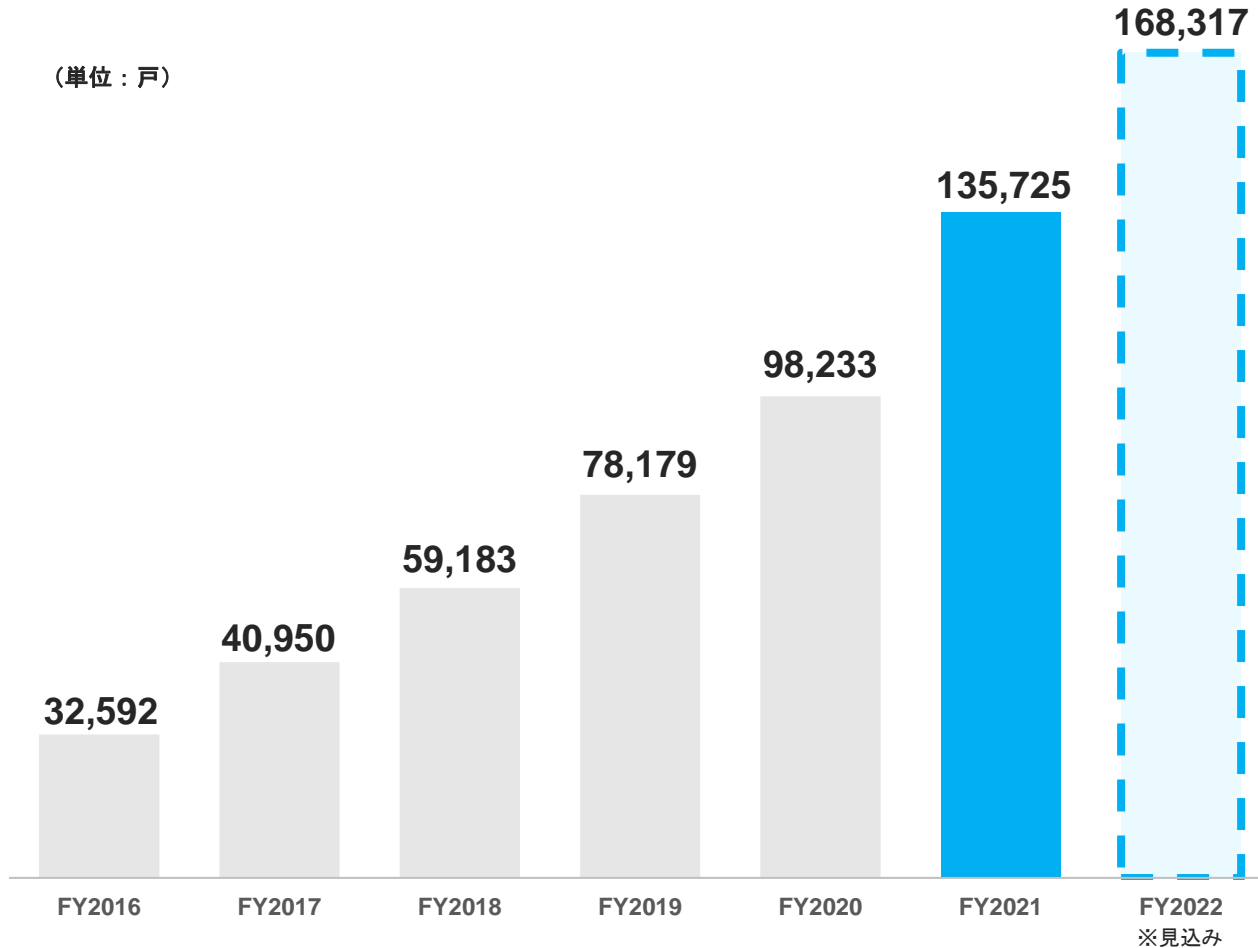
5-Y CAGR¹
23.7%

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）

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)



5-Y CAGR¹
35.9%

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～2021年）より算出

スマートフォンで応対ができる顔認証付きIoTインターフォンシステム



ブロロックの特徴と売上平均単価

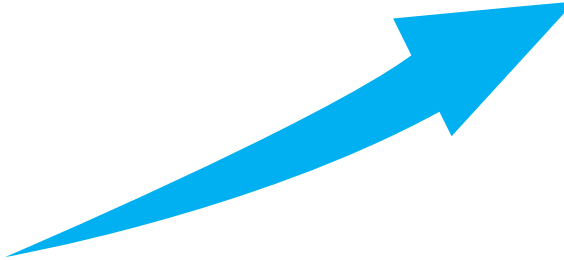
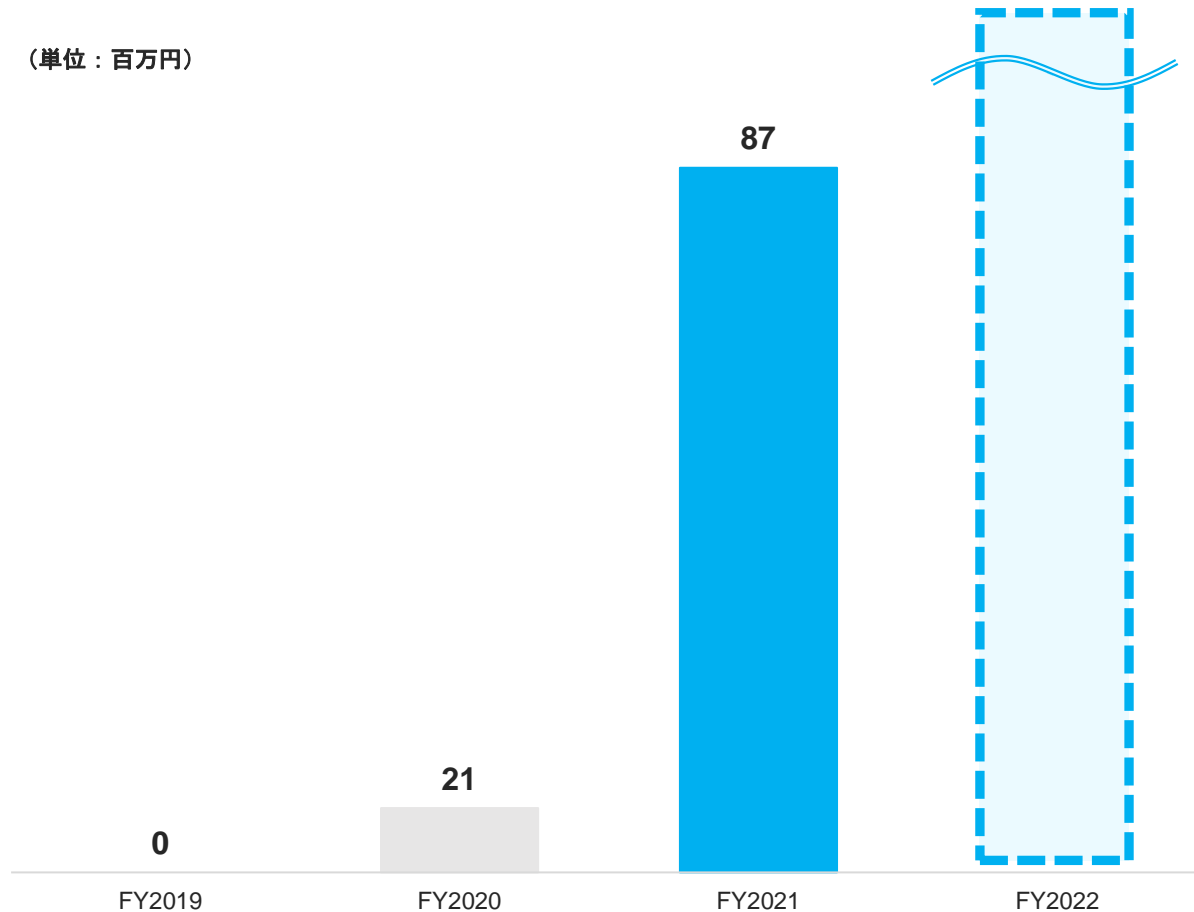
- 1 B-CUBICと同時契約することで、別途新規インターネット回線の契約が不要
- 2 スマートフォンで応答できるので、外出時でも応答や解錠が可能。防犯対策並びに再配達の問題解決
- 3 顔認証解錠に加え、物理キーに代わり、ワンタイムパスワードの発行ができ、非接触対応も実現
- 4 戸あたり売上単価（平均）：90,000円/戸×1回¹
支払い方法として初期導入費用0円での導入が可能²

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

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

(単位：百万円)



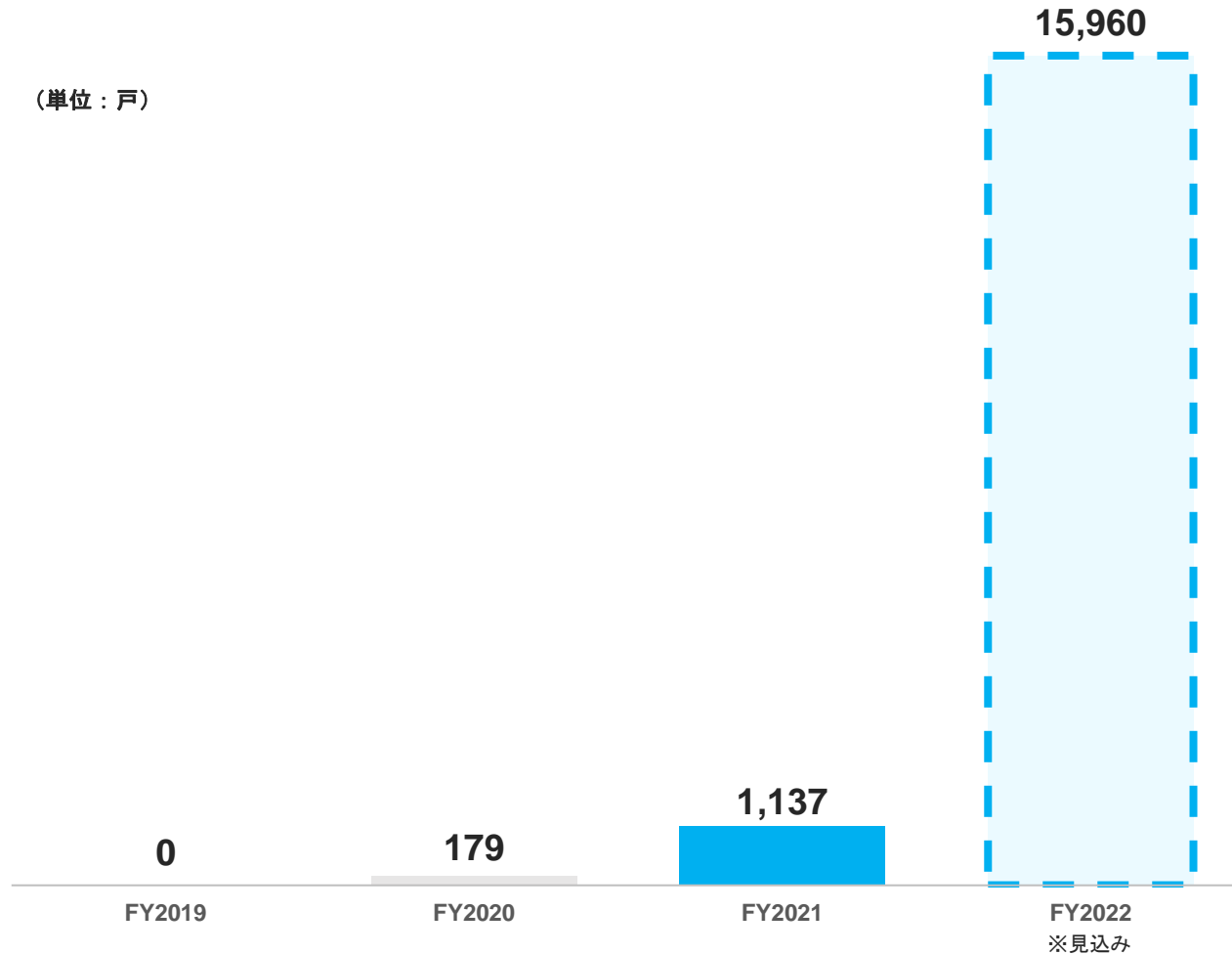
YoY Growth¹
314%

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)

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)

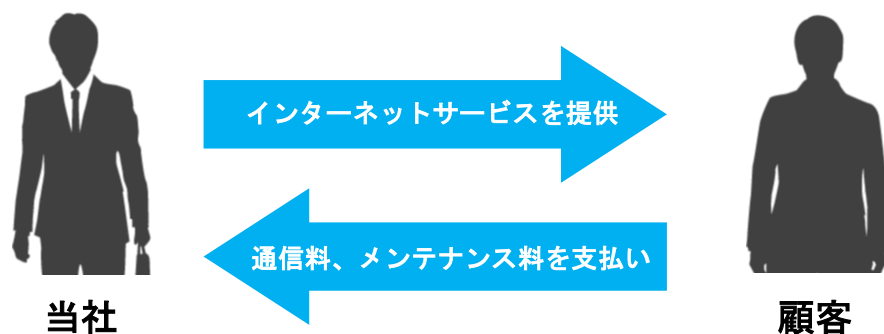



YoY Growth¹
535%

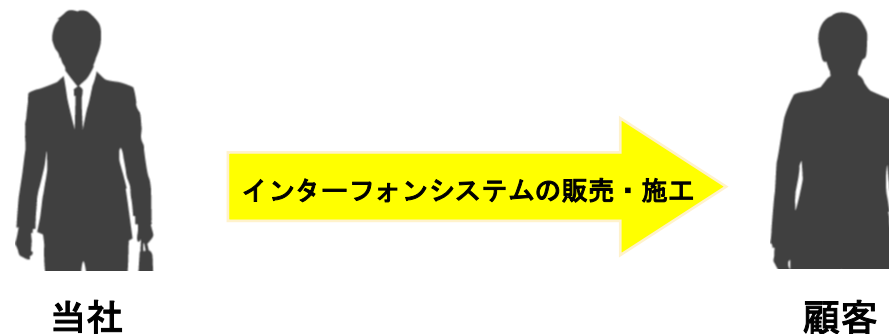
IoTサービスの導入は着実に増加

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

安定と成長の収益構造



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



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。

事業別収益イメージ

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

■サブスクリプション売上¹

1,000円 / 戸 / 月

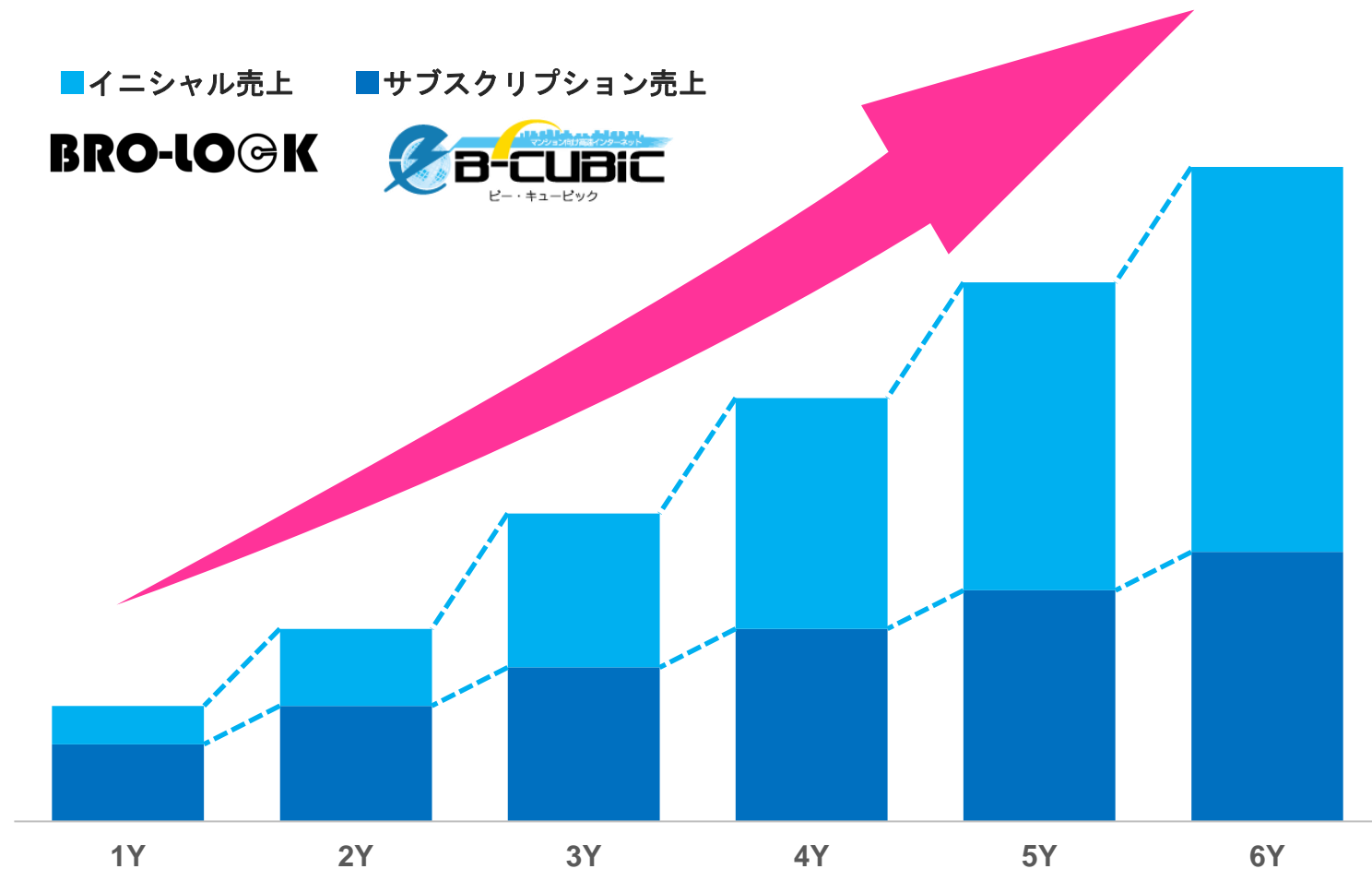
サブスクリプション解約率²

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

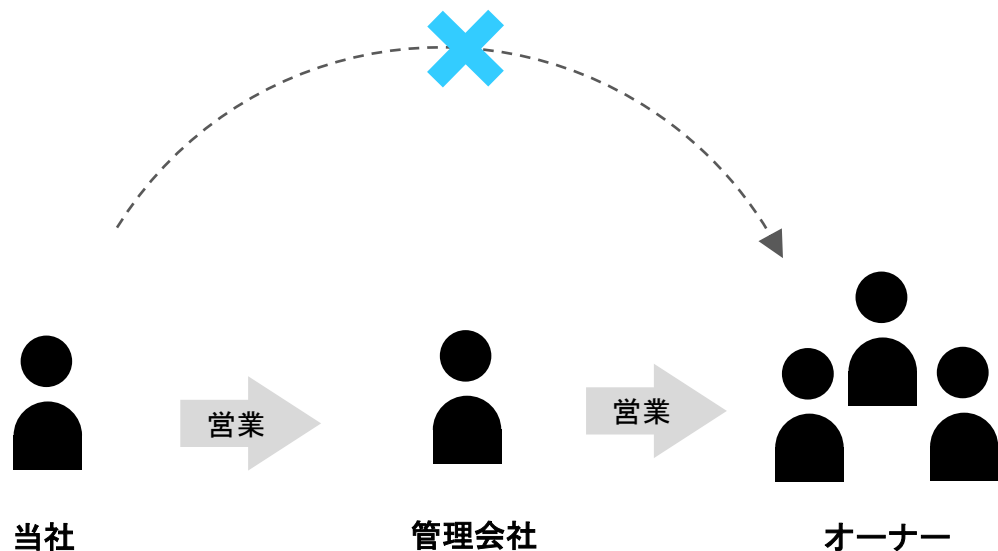
CONTENTS

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
7. Appendix

約20年間培ってきた強固な管理会社ネットワーク

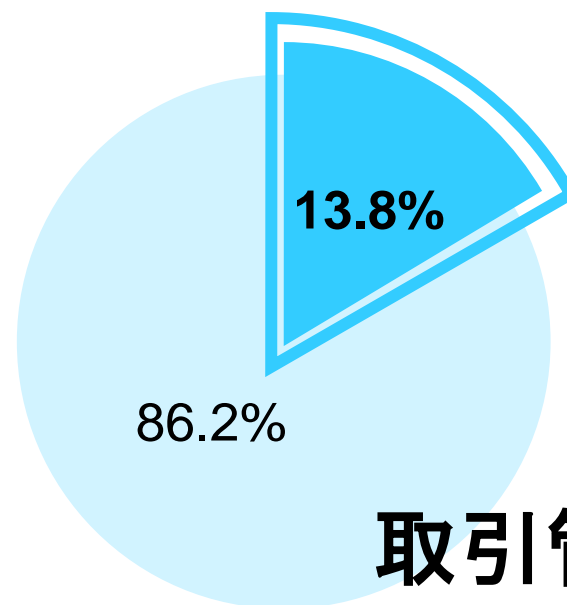
当社の営業フロー

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



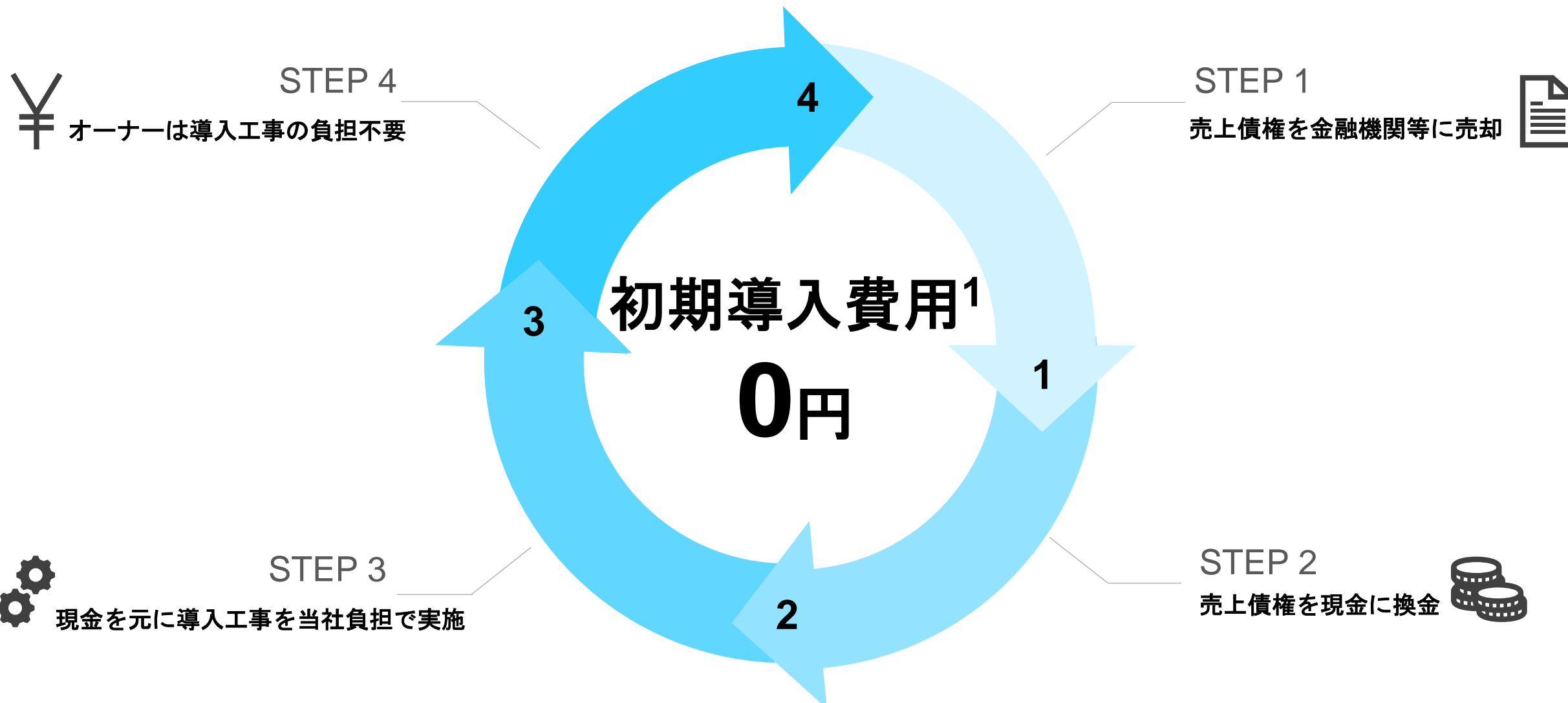
取引管理会社数：

約**635社**¹/4601社²

1. 当社取扱店契約数・取引先数より算出（2022年2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）

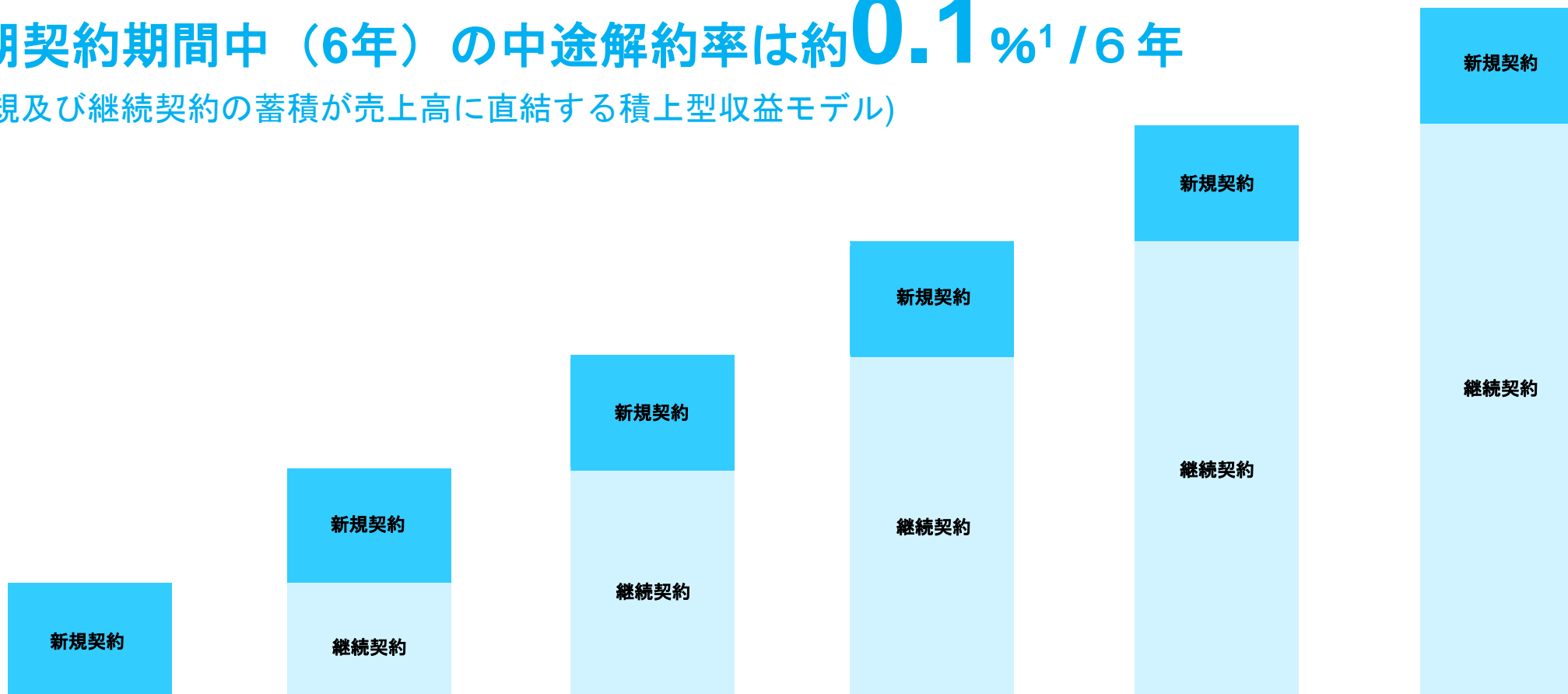
既築市場においてオーナー負担を軽減する仕組み



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

安定と成長を両立するサブスクリプションモデル

✓ 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（2016年～2021）より算出

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

マンション共用部IoT

マンション宅内部IoT

当社



他社



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

当社IoTサービスが選ばれる理由

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



顧客

複数業者と契約不要



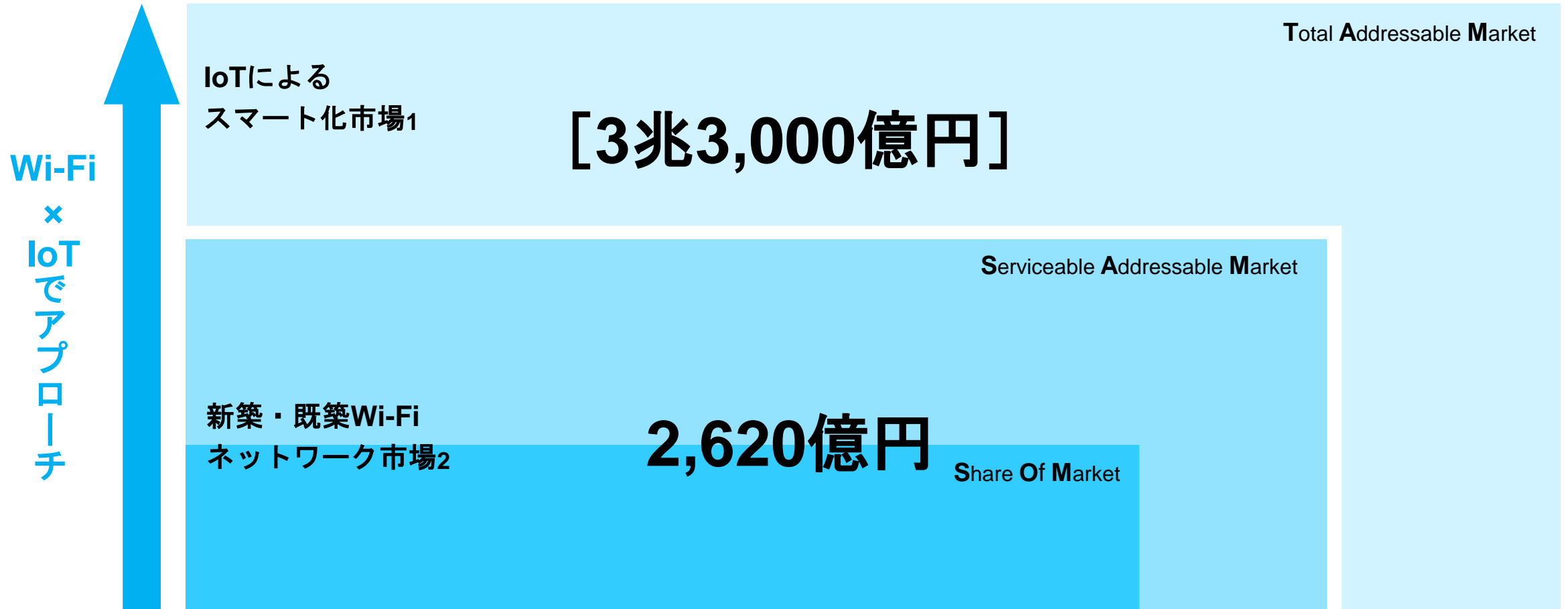
当社

従来マンション共用部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

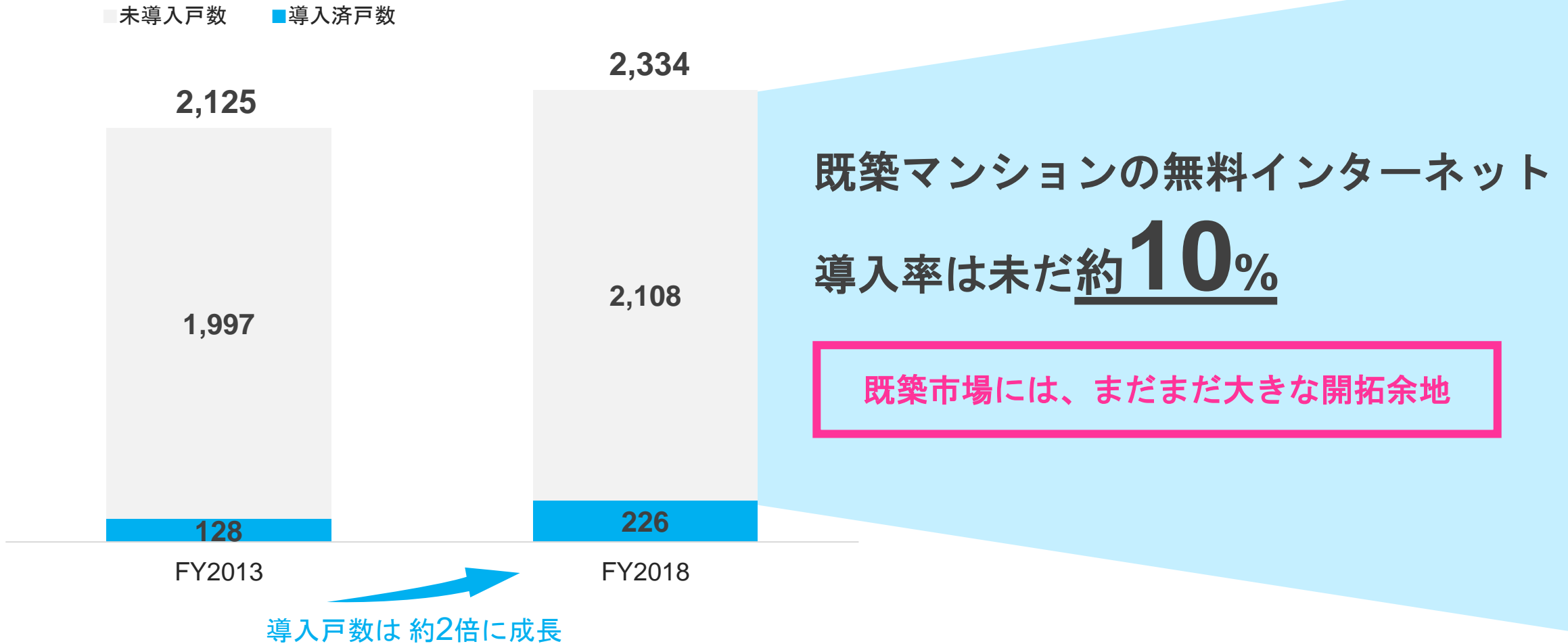
1. 会社概要
2. サービス概要
3. 当社の特徴
4. 市場環境
5. 成長戦略
6. リスク情報
7. Appendix

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



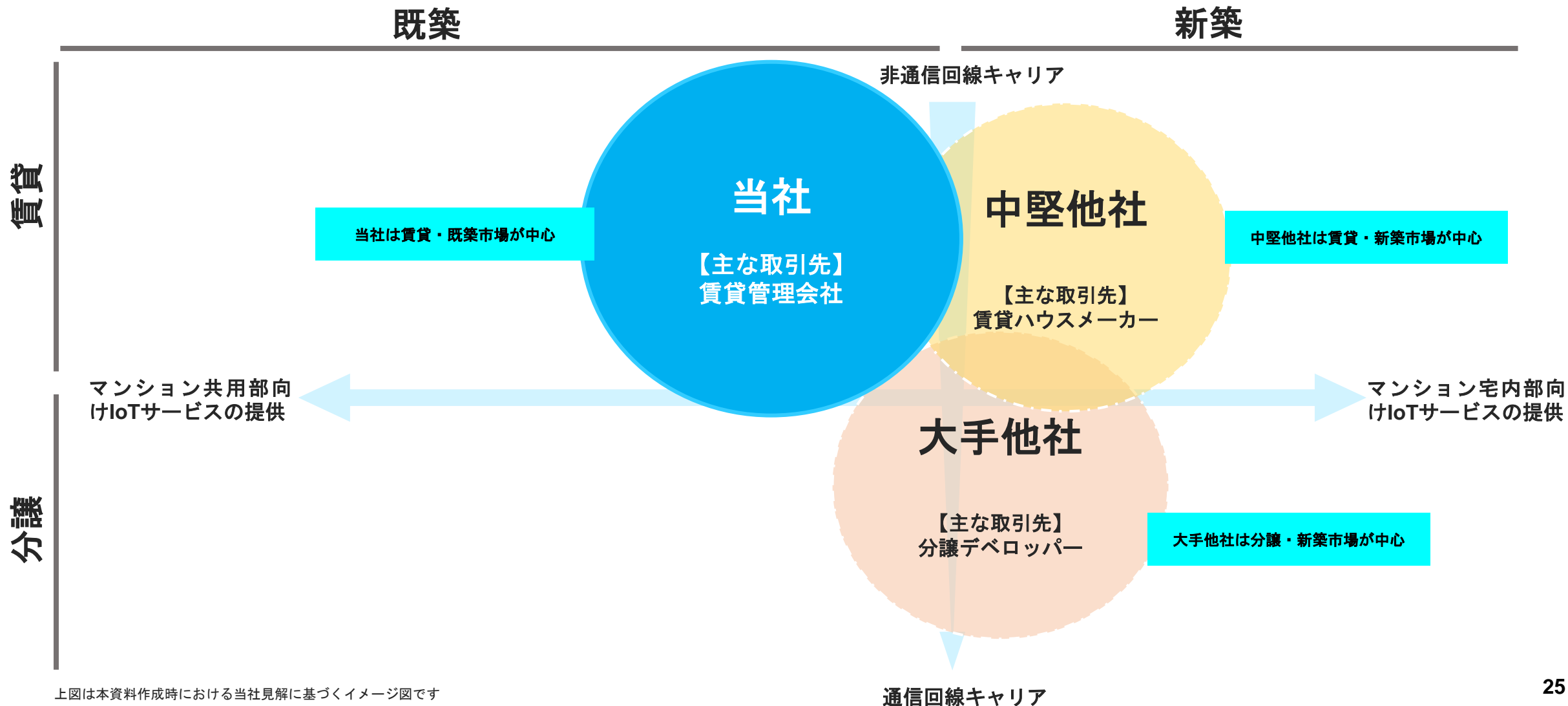
1. シード・プランニング「2020年版スマート端末連携のホームIoT、健康、セキュリティ関連サービス市場動向」より、当社と関連性が高いスマート端末・IoT機器連携・セキュリティの市場規模を適用
2. 国土交通省「建築着工統計」、MM総研「全戸一括型マンションISPシェア調査」より得た2018年時点マンション戸数に直近2年間の新築戸数も加算し、2020年時点の総マンション戸数に、当社のサービス代金を乗じ、算出。また、新築市場と既築市場は築年数などの関係で、明確に区分することは難しいため、今回はWi-Fiネットワークにおける総市場としています

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）



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

賃貸・既築市場をターゲットとしたポジショニング



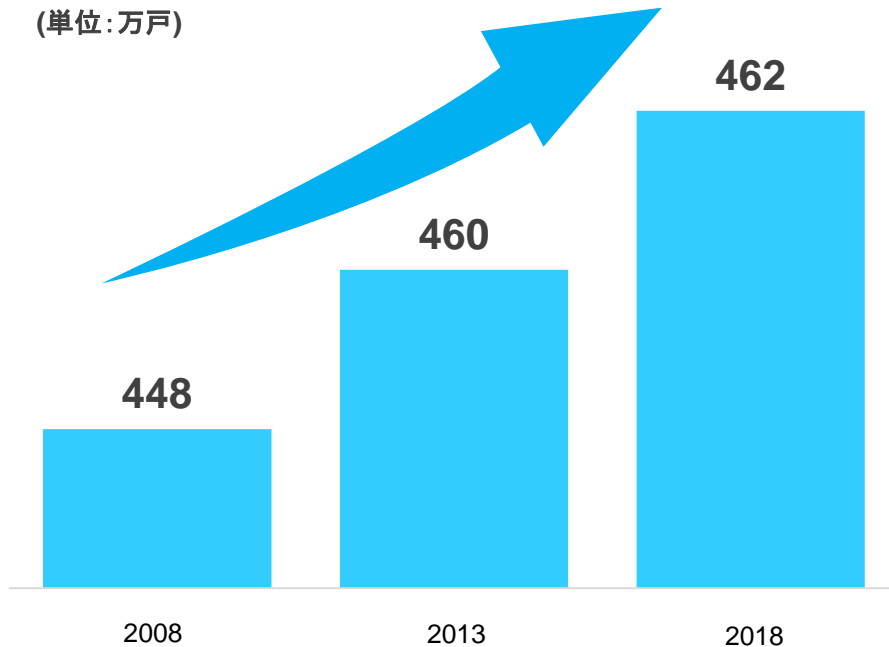
上図は本資料作成時における当社見解に基づくイメージ図です

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

空室率は約20%

(単位: 万戸)



入居者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

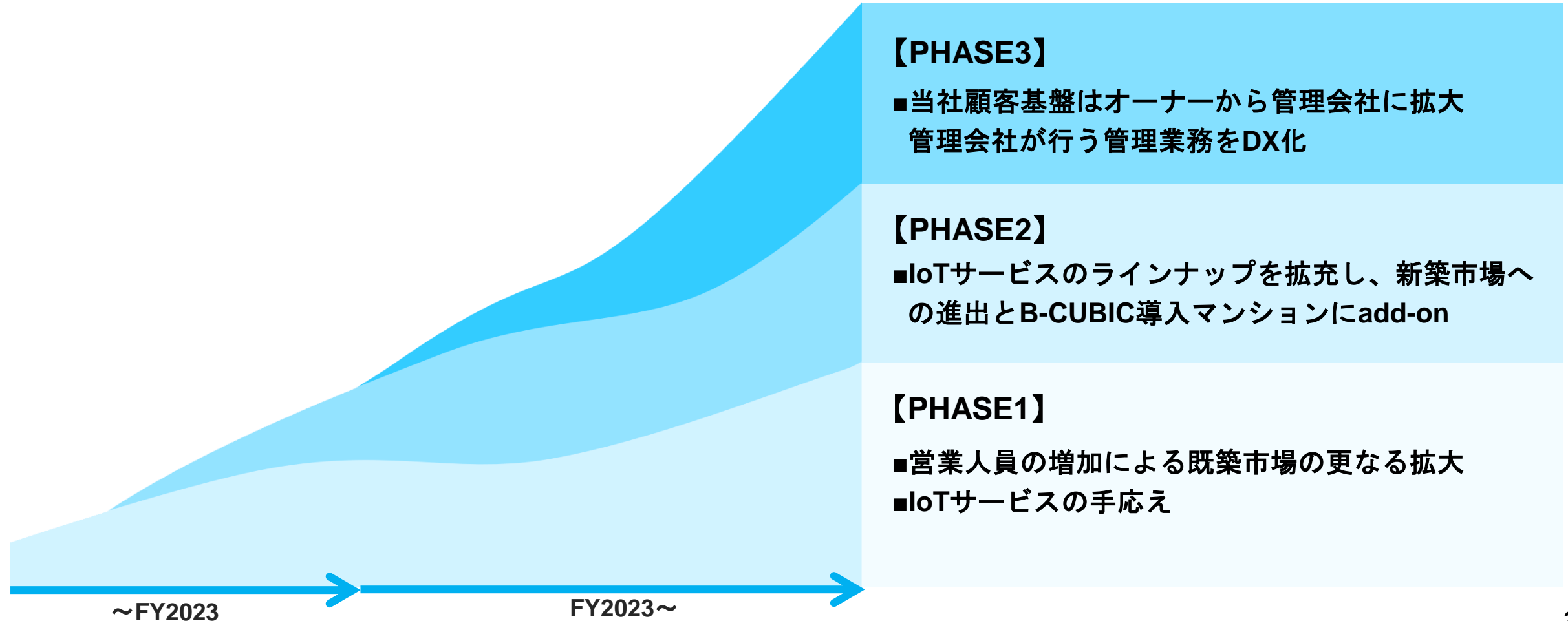
1. 国土交通省平成30年住宅・土地統計調査の集計結果より当社作成

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

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
7. Appendix

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のみならず、管理会社にまで拡大



既築市場における成長ドライバー

営業人員



一人当たり獲得戸数



戸当たり売上高

成長ドライバー

売上高の拡大

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¹

B-CUBIC

BRO-LOCK

21戸 / 棟

30戸 / 棟

一戸当たり売上高平均²

B-CUBIC

BRO-LOCK

1,000円 / 月

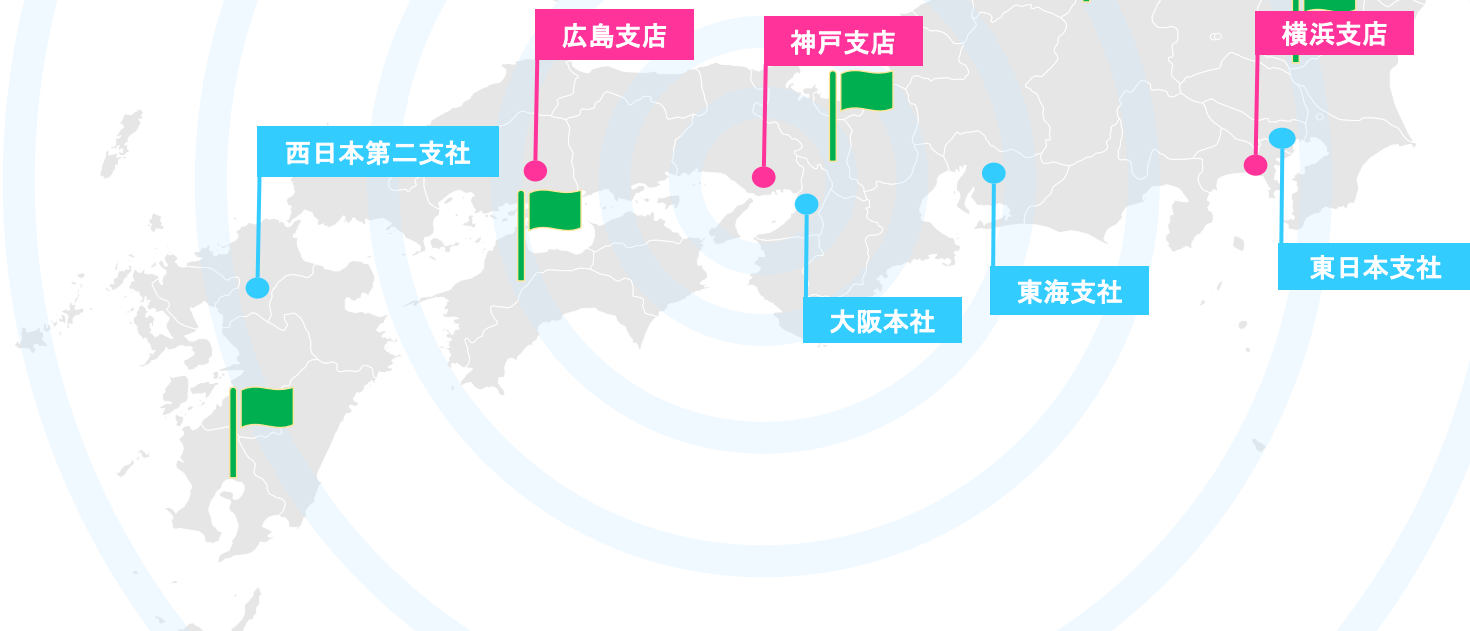
90,000円

一人当たりの獲得戸数³

1,045戸 / 年

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

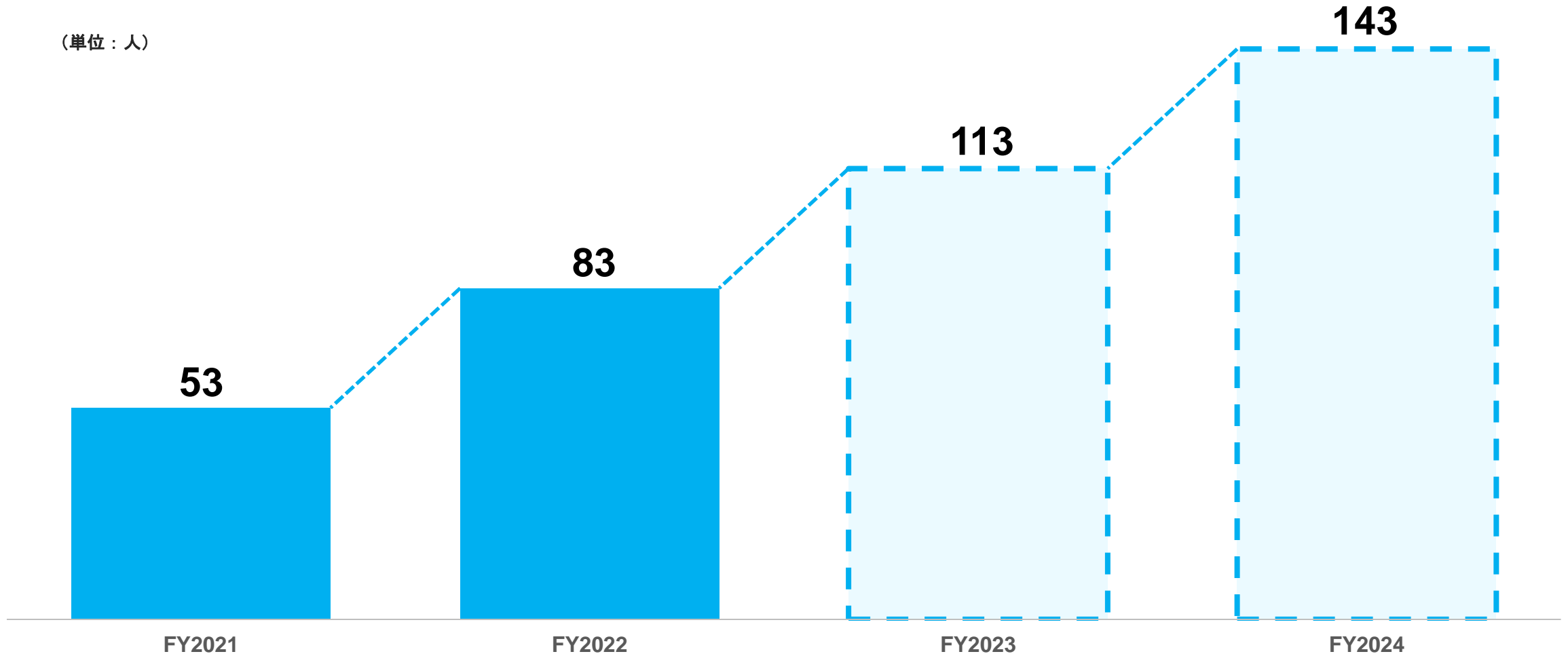


1. 1棟当たりの当社獲得戸数平均で算出
2. 当社獲得棟数平均の販売価格で算出
3. FY2019 - FY2021の3年間平均獲得戸数を営業人員数で除して算出

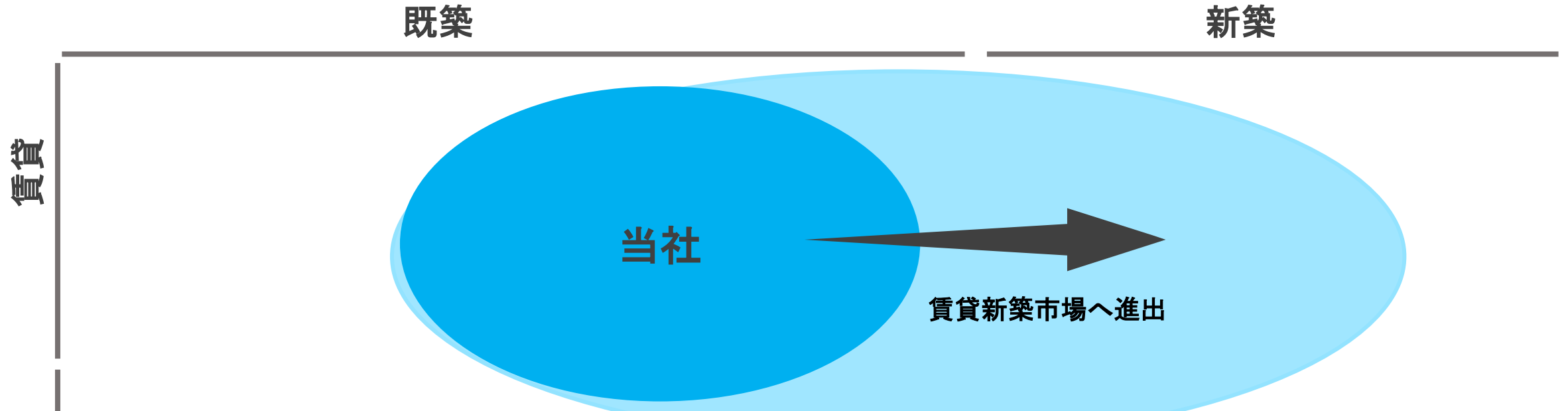
営業人員の増員計画（累積）

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



賃貸
分譲

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や工務店との提携を強化
- ✓ 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）

今後も共用部にフォーカスしIoTサービスをローンチ

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



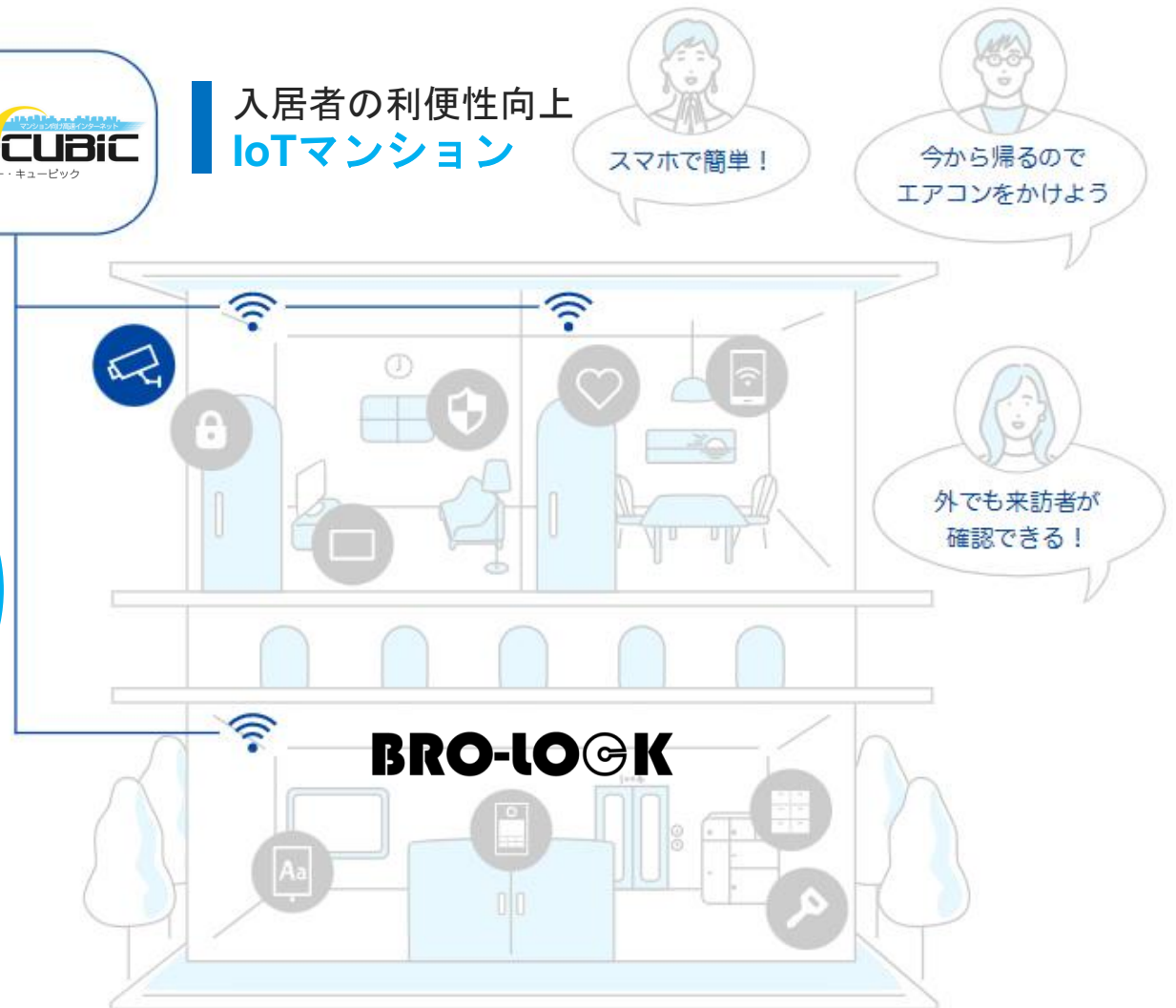
BRO-CLOUDで住宅のIoTサービスを一つに

物件に設置された様々なIoT機器をワンアプリで管理・運用可能なサービス

管理業務の効率化
管理会社・オーナー



入居者の利便性向上
IoTマンション



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
7. Appendix

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

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
7. Appendix

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、株主様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。

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。

本資料の更新は、毎事業年度末後3ヵ月以内に最新の状況を反映した内容で開示することを予定しております。