

2022.3Q Financial Results

2022年12月期

第3四半期決算説明資料

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）
2022年11月14日

INDEX

1.	会社概要	P 3
2.	サービス概要	P 5
3.	2022年12月期第3四半期決算概要 および通期業績予想の修正	P 10
4.	トピックス	P 18
5.	今後のIR活動について	P 25
6.	参考資料	P 30

1

Company

会社概要

■ 会社名

株式会社ブロードエンタープライズ

■ 代表取締役社長

中西 良祐

■ 設立

2000年12月15日

■ 所在地

本社 : 大阪

支社・支店 : 東京・横浜・名古屋
神戸・広島・福岡

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

経営理念

【CS = Customer Satisfaction (顧客満足)】

【ES = Employee Satisfaction (社員満足)】

【SC = Social Contribution (社会貢献)】

2

Service

サービス概要

賃貸（マンション・アパート）市場をターゲットに、社会課題である空室問題に対して入居率を向上させるべく、インターネットサービス「B-CUBIC」を軸にしたIoTデバイスの販売を展開。物件の付加価値や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。



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」



IoTデバイス¹



IoTインターフォンシステム「BRO-LOCK」



スマートロック



スマートカメラ



スマートサイネージ

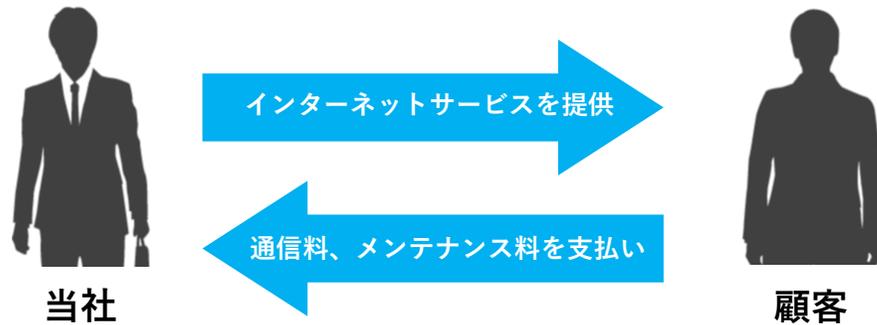


スマートホーム

1. 現在開発中の商品を含みます。

サブスクリプション売上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

B-CUBIC



継続で売上を計上する
サブスクリプションモデル¹

IoTデバイス



一括で売上を計上する
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）する方法となります。
2022年1月より新収益認識基準の適用に伴って継続的なサブスクリプション売上に含めて計上（契約期間で案分計上）する方法となります。

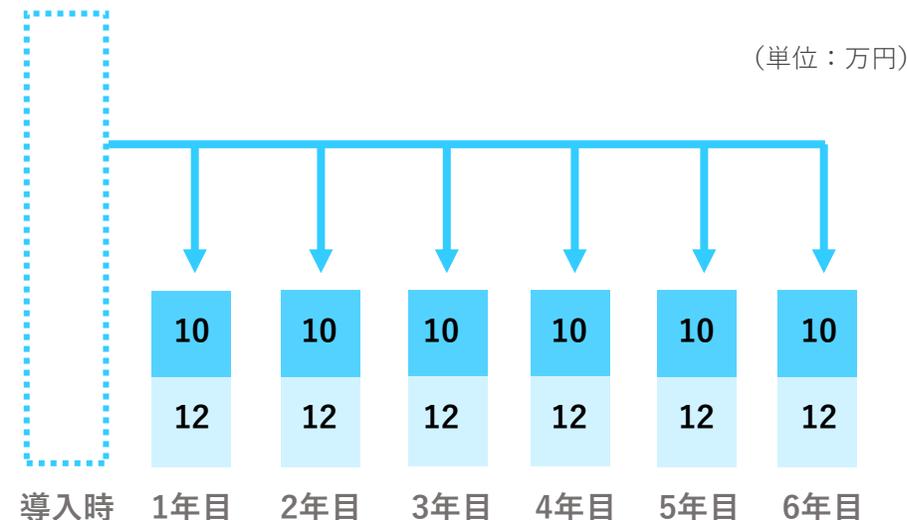
今期より新収益認識基準適用開始。
 B-CUBICについて旧基準では、初期導入売上と継続売上を分けて計上していたものが、
 新基準では全て継続売上に一本化。
 契約期間売上合計は変わらないものの、初期導入売上が将来に繰り延べ。

例：6年契約、初期導入売上60万円、継続売上1万円 / 月の場合（売上合計132万円）¹

2021年までの売上計上の推移



2022年以降の売上計上の推移



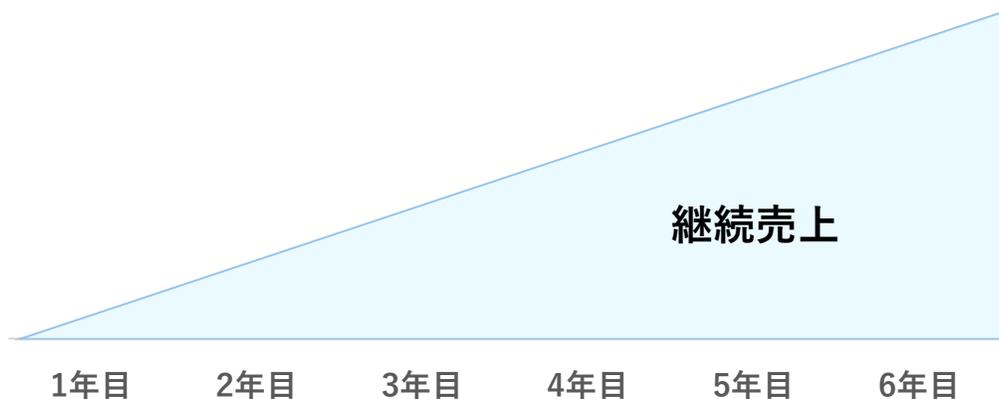
初期導入売上は6年にわたって繰り延べられる

1. 売上金額は説明を分かりやすくするための金額を例として設定しており、当社の実際の売上平均ではありません。

将来の業績成長角度は旧基準より大。旧基準では継続売上しか積み上がらなかったが、新基準では初期導入売上も積み上がる。継続率90%と顧客満足度も高く、7年目以降も売上が継続することで事業の安定性を牽引。

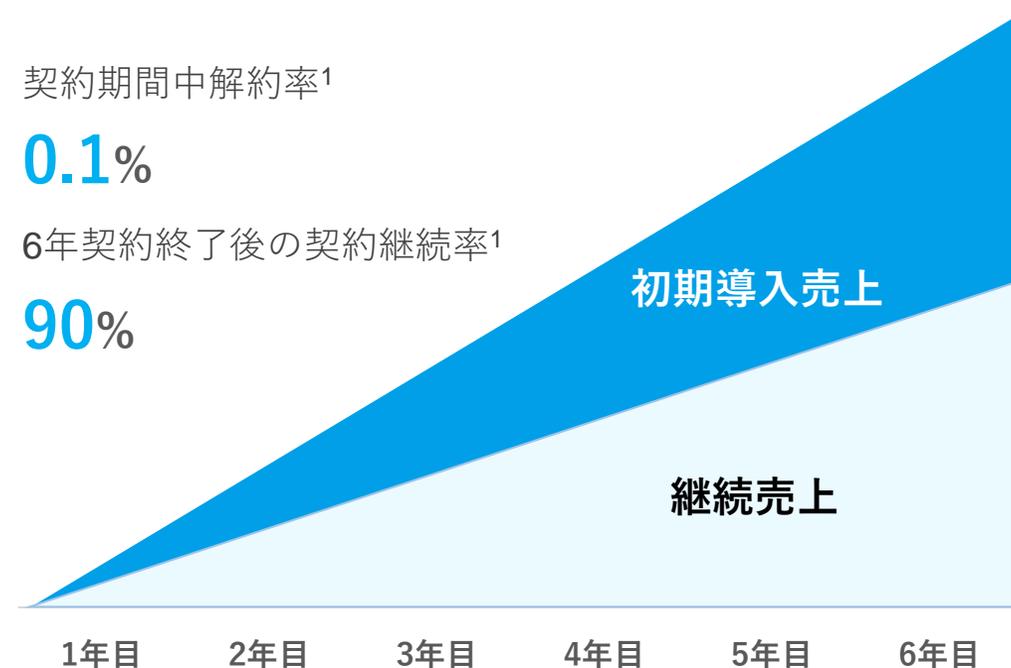
2021年までの売上計上の推移

(単位：万円)



2022年以降の売上計上の推移

(単位：万円)



1. 当社契約・解約棟数（2015年～2021年）より算出

3

Quarterly Update

2022年12月期第3四半期決算概要
および通期業績予想の修正

第3四半期売上高進捗53.5%と、社内計画65%から11.5ptの未達。B-CUBIC事業は計画通りに推移。

IoTデバイス事業は、IoTインターフォン設置以外にオートロック化の工事請負など、バリューアップ施策が功を奏し新設案件が増加。しかしながら、提案内容が多様化し、契約締結までの期間が長期化。それに伴い工事期間も長期化したため、多くの受注残（工事未完了案件）が第4四半期に後ろ倒し。第4四半期に移行した受注残を加味すると、社内計画の進捗率は約63%。

(単位：百万円)	2022年12月期 期初の通期計画	2022年12月期 第3四半期実績	第3四半期 進捗率
売上高	3,426	1,834	53.5%
売上総利益	1,766	954	54.0%
営業利益	384	△19	-
経常利益	115	△154	-
四半期純損失 又は当期純利益	80	△120	-

前期同様の会計処理を適用した場合、売上高128%の増収、売上総利益115%の増益。¹

(単位：百万円)	2021年12月期 第3四半期実績 (旧基準)	2022年12月期 第3四半期実績 (旧基準)	旧基準による 前期比	前年同期との主な差異
売上高	1,587	2,038	128.4%	旧収益認識基準では 前年同期比増収
売上総利益	981	1,134	115.6%	旧収益認識基準では 前年同期比増益
営業利益	230	161	69.9%	人件費+87百万円 地代家賃+11百万円

営業利益の減益要因（成長投資）

人財の増加

2021年9月時点	▶	2022年9月時点	前期比
106人		147人	+38.7%

拠点の開設

2021年9月時点	▶	2022年9月時点	前期比
4拠点		7拠点	+75.0%

1. 収益認識の影響と契約形態の違いを加味しております。なお、あくまでシミュレーションであり、会計監査を受けていない数字となります。

第3四半期までの受注残を加味すると約63%の進捗、第4四半期においては受注・工事完了スピードを上げるものの、一部期中に収まり切らない可能性もあるため、下記の通り通期の業績予想を修正。

(単位：百万円)	2022年12月期 期初予想(A)	2022年12月期 修正予想(B)	増減額 (B-A)	増減率 (%)
売上高	3,426	3,100	△326	△9.5
営業利益	384	330	△54	△14.2
経常利益	115	120	4	3.6
当期純利益	80	60	△20	△25.4
1株当たり当期純利益 (単位：円)	27.74	20.64	△7	△25.6

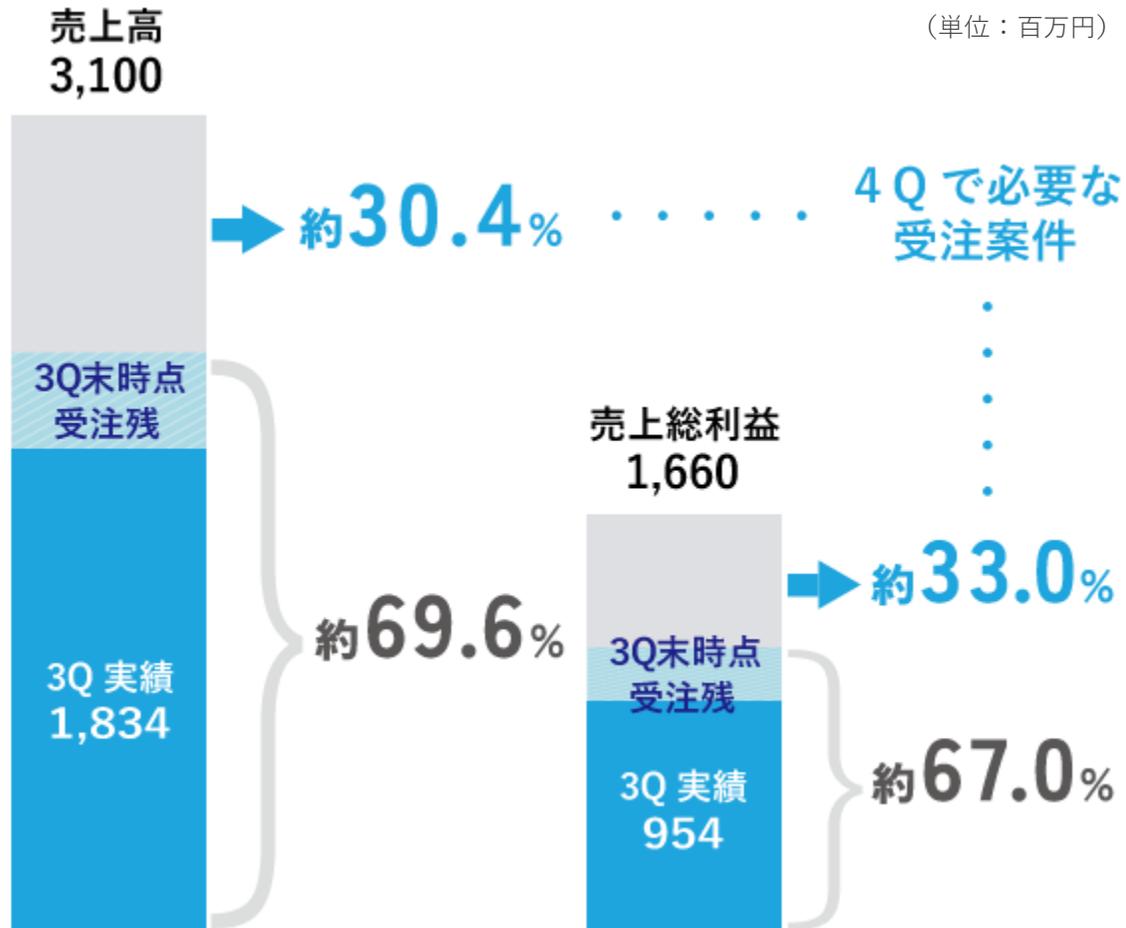
期初の通期業績予想作成時に、粗利率を保守的に見込んだ結果、売上高予算が膨らんだが、結果的には想定粗利率を維持したため、売上高の減少が大きくなった。

修正後の予想数値に前期同様の会計処理を適用した場合、売上高の前期比は136.6%の成長。¹

(単位：百万円)	(ご参考) 2021年12月期 実績	2022年12月期 修正予想 (旧基準)	前年同期比
売上高	2,500	3,415	136.6%
営業利益	572	809	141.4%
経常利益	536	599	111.7%
当期純利益	346	389	112.4%

1. 収益認識の影響と契約形態の違いを加味しております。なお、あくまでシミュレーションであり、会計監査を受けていない数字となります。

通期修正予想に対し、第3四半期末時点の受注残を加味すると約69.6%の進捗率。残り約30.4%を第4四半期で受注獲得し、受注残と併せて迅速な工事完了を目指す。



主な取り組み

案件数の増加

各支店ごとに案件の抽出担当（トスアップ）と商談担当（クロージング）を選定し、営業体制を刷新することで、案件数が増加。

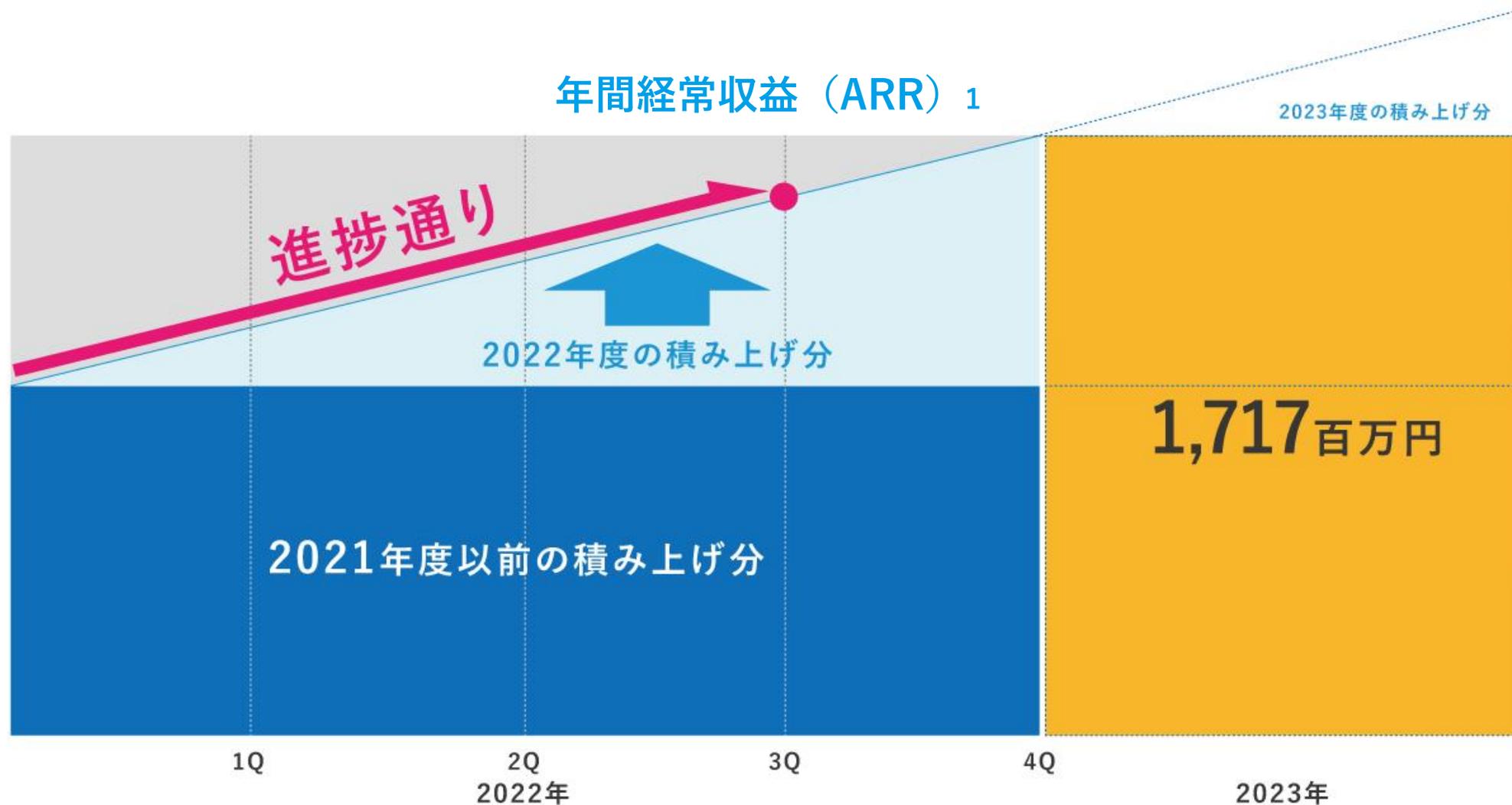
受注スピード向上

バリューアップ提案と並行し、BRO-LOCKワンコインキャンペーンをリリース。シンプルかつ明瞭なプランを打ち出すことで、案件数の増加と提案から受注までのスピードが向上。（リリースから1ヵ月で100件を超える案件を創出）

工事完了までの時間を短縮

鍵工事をはじめとしたセキュリティ事業を展開する団体への加入やパートナーの増加によりエリアごとの協力工事会社が増加。また、調査タイミングを前倒しすることで受注から工事完了までの時間を短縮。

B-CUBICは、売上高・売上総利益ともに進捗通りのため、売上積み上げの影響は特に無し。

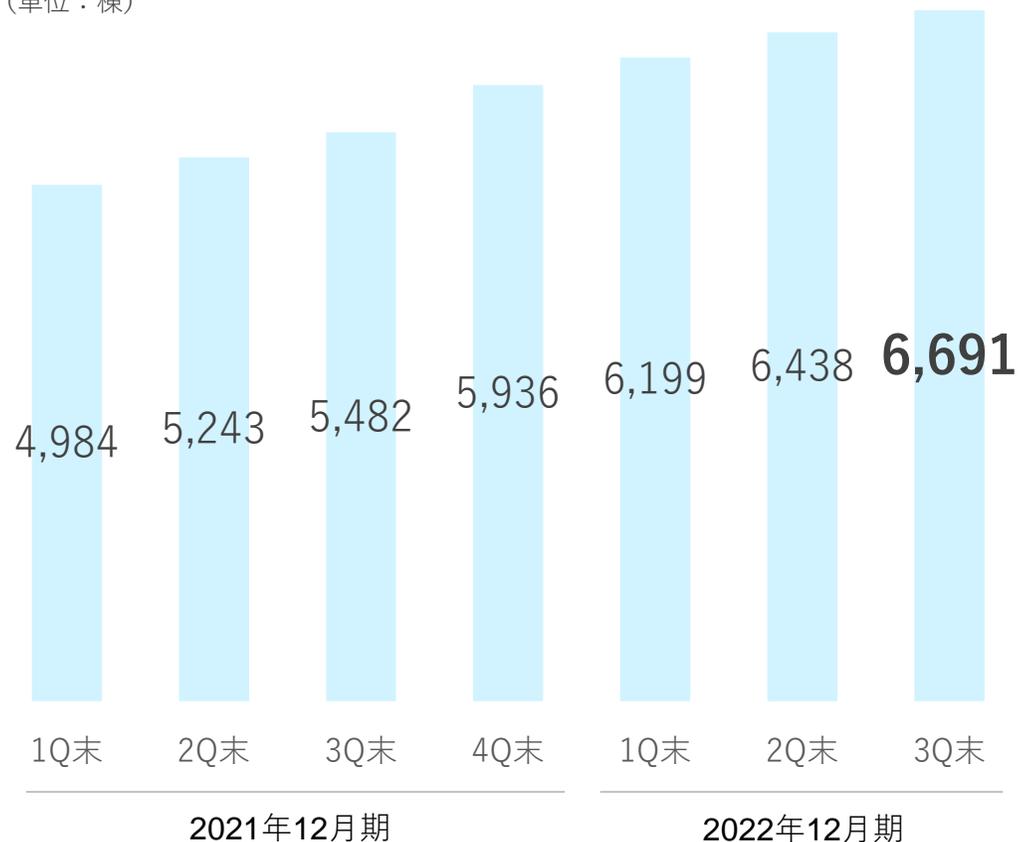


1. あくまでシミュレーションであり、会計監査を受けていない数字となります。

2022年12月期第3四半期末時点での売上積み上げは約12.3億円、前年同期比は23.6%増。

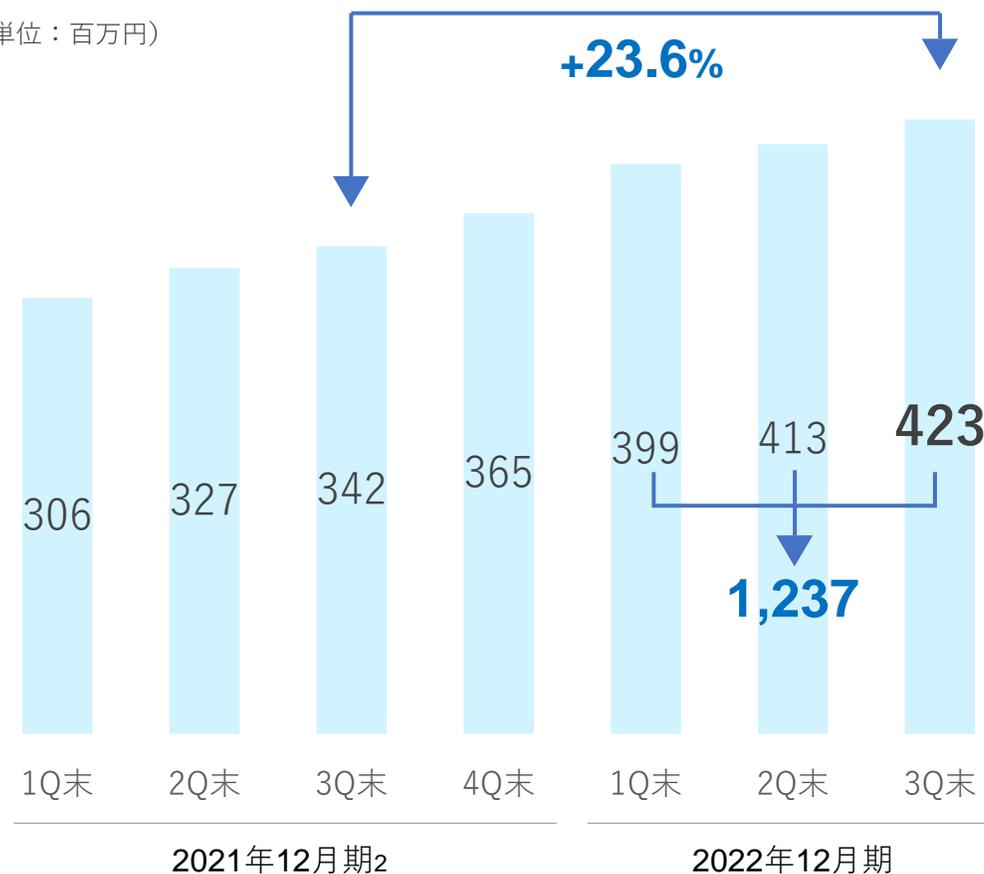
「B-CUBIC」新規導入棟数累計

(単位：棟)



「B-CUBIC」積み上げ四半期売上高1

(単位：百万円)



※1. 会計監査を受けていない数字となります。
 ※2. 前期は新収益認識基準を適用した場合のシミュレーションです。

4

Topics

トピックス

1戸当たり月額 500 円（税込 550 円）のシンプルかつ明瞭なプランで販売を加速。



リリースの概要

- ・従来の標準モデルと切り分けて「エントリーモデル」として、初期導入費用 0 円¹、1戸当たり月額 500 円（税込 550 円）²で提供することで案件数を増加。
- ・共用部のみの施工となるため、工事期間が短縮。



1. 初期導入費用 0 円とは、初期費用相当額を分割払いにしたプランです。
2. 20戸数以上が対象。

最新のIoTデバイスを軸にした、IoTリノベーションでスマートルーム化。
空室に悩むオーナーに対し、お部屋ごとの空室対策を可能に。



提供開始の目的

- ・ IoTデバイス×リノベーションを1戸単位に施し、空室対策をより強化することでオーナーのニーズに応える。
- ・ 初期導入費用0円プラン¹を適用することで、オーナーの負担を抑えながらリノベーションが可能。
- ・ 2022年12月期第4四半期リリース。

1. 初期導入費用0円プランとは初期費用相当額を分割払いにしたプランです。

業務提携をはじめ、様々な施策を開示。



2022.07

- ・ 神奈川・兵庫・広島への支店開設完了
- ・ 小規模アパート向けIoT インターフォンシステム「BRO-LOCK Light」提供開始



2022.08

- ・ 従業員持株会設立
- ・ 株式会社プロパストと取引開始
- ・ 定年100歳の雇用制度を導入
- ・ ミサワホーム不動産株式会社と業務提携



2022.09

- ・ 株式会社ヒーローライフカンパニーと取引開始
- ・ 三菱地所株式会社と協業に向けた基本合意書を締結

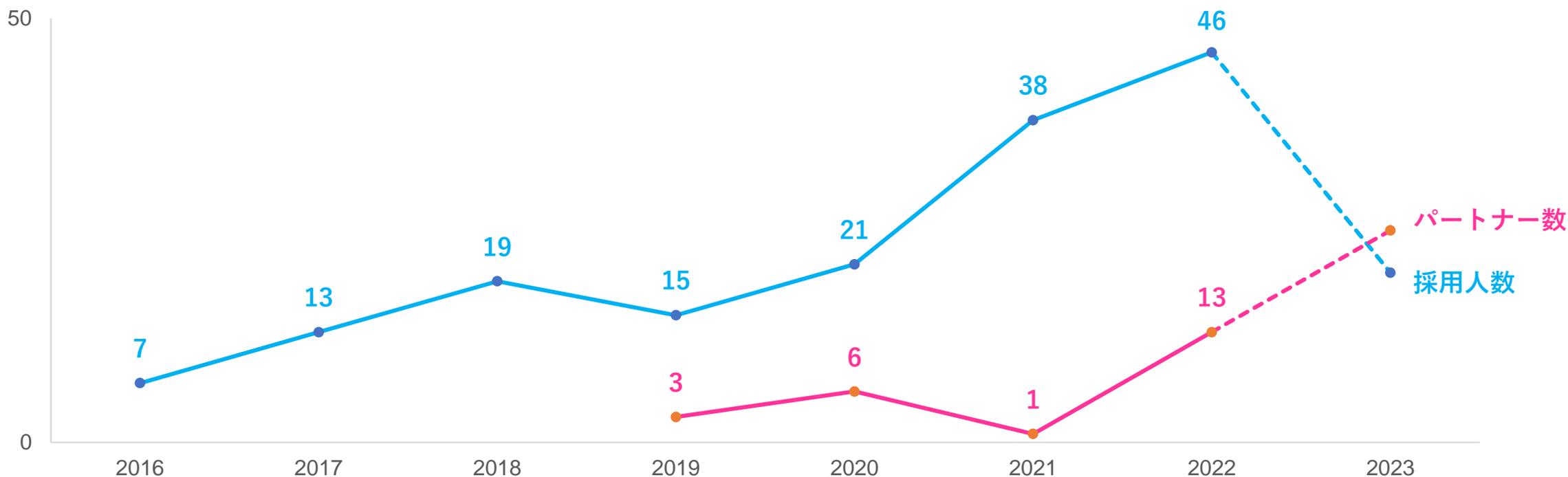


第2～第3四半期の主な業務提携（時系列）

日付	業種	市場区分	社名	提携内容	発表翌日の終値
2022.05.25	インターフォン設置業者	未上場	株式会社スパックエクスプレス	業務提携	956円
2022.05.26	不動産会社	未上場	株式会社Resior	業務提携	926円
2022.05.26	不動産会社	未上場	株式会社バイオレット・ガーデン徳島	業務提携	926円
2022.05.27	インターフォン設置業者	未上場	株式会社プログレス	業務提携	980円
2022.05.27	インターフォン設置業者	未上場	有限会社グリフィン	業務提携	980円
2022.05.30	インターフォン設置業者	未上場	R.K.I設備保全株式会社	業務提携	969円
2022.05.30	不動産会社	未上場	株式会社大阪エステート	業務提携	969円
2022.05.31	インターフォン設置業者	未上場	株式会社トータル・プランニング	業務提携	1,010円
2022.06.21	不動産会社	未上場	株式会社オータニ	業務提携	973円
2022.06.22	証券会社	東証プライム	東洋証券株式会社	業務提携	937円
2022.06.22	不動産会社	未上場	三家株式会社	業務提携	937円
2022.06.24	不動産会社	未上場	ソリッド株式会社	業務提携	972円
2022.08.08	デベロッパー	東証スタンダード	株式会社プロパスト	業務提携	991円
2022.08.30	不動産会社	未上場	ミサワホーム不動産株式会社	業務提携	1,304円
2022.09.01	不動産会社	未上場	株式会社ヒーローライフカンパニー	業務提携	1,120円
2022.09.28	デベロッパー	東証プライム	三菱地所株式会社	基本合意書締結	1,250円

代理店販売をはじめとしたパートナー¹施策で固定費をかけずに販売が加速。そのため当初予定していた50名前後の採用から20名前後に変更予定。今期より増員した人財の育成と新拠点の地盤固めに注力。

パートナー数と採用人数の推移（単年）



来期も引き続きパートナー施策の推進により、売上増・生産性向上を見込む。

1. パートナーとは不動産会社（管理会社・デベロッパー）などは含まず、当社の商品を代理店・OEM・卸販売として販売いただく企業様です。

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。

機器の仕入れ

半導体不足による在庫確保の問題、円安の影響による原価の高騰。
対策⇒来年3月まで確保済み。さらに取引先を拡大。

新型コロナウイルス

主軸とする対面営業活動への制限。
対策⇒契約、納期を迅速に。

新収益認識基準

新収益認識基準の適用により、今期が最も影響大。
対策⇒旧基準でもしっかり説明。

販売施策

様々な販路の開拓や新サービスの展開など新たな施策も順調に進んでおり、売上への貢献は確実にあるものの、スタートしたばかりなので今期への影響は未知数。
対策⇒一つ一つ検証しながら、効率性、収益性の高い販路に優先順位をつける。

5

Future IR Strategy

今後のIR活動について

IRサイトで投資家のターゲットづくりを行い、より分かり易い情報発信。

POINT

1. 個人投資家が知りたい情報を発信
2. IRサイトでしか見られない情報を発信

リニューアル予定一覧（11月中公開予定）

- ・ 「3分でわかるブロードエンタープライズ」 ページで当社の成長戦略を簡潔に
- ・ 社長メッセージをよりダイレクトに投資家に向けた内容に変更
- ・ 「Quick Answer」 で情報提供回数増、フェアディスクロージャーを追求
- ・ 投資家の疑問を解決する「よくある質問」を設置
- ・ Web株主通信でいつでもどこでも閲覧可能に
- ・ 投資家に注目をしてもらいたい「提携リリース」をカテゴリ化
- ・ 四半期ごとのQ&A開示を一覧にしたページの設置



代表取締役 中西良祐によるYouTubeチャンネルを開設、動画配信を予定。

POINT

代表の中西自ら最新の会社情報や今後の展望、トピックスなどを配信予定

配信コンテンツ（年内配信開始予定）

- ・ 株価について
 - ・ IRについて
 - ・ 決算情報について
 - ・ 成長戦略について
 - ・ ビジネスモデルについて
- など



会社情報を定期的に動画で配信。



POINT

ブロードエンタープライズをより深く
理解できるコンテンツを配信

IRTV interviews 現在の配信コンテンツ

- ・ 小規模アパート向け IoT インターフォンシステム「BRO-LOCK Light」を提供開始
- ・ 神奈川・兵庫・広島への支店開設完了のお知らせ

その他の出演情報

『新規上場社長の大志 ～Moment of Life～』

IRチームTwitter

https://twitter.com/broad_ep

IRチームが随時情報発信しております。



IRニュースレター

<https://broad-e.co.jp/ir/mail/>

ご登録いただくとIR情報をいち早くお届けいたします。



お電話でお問い合わせ

06-6311-4511（内線④）

WEBフォームでお問い合わせ

<https://broad-e.co.jp/contact/>

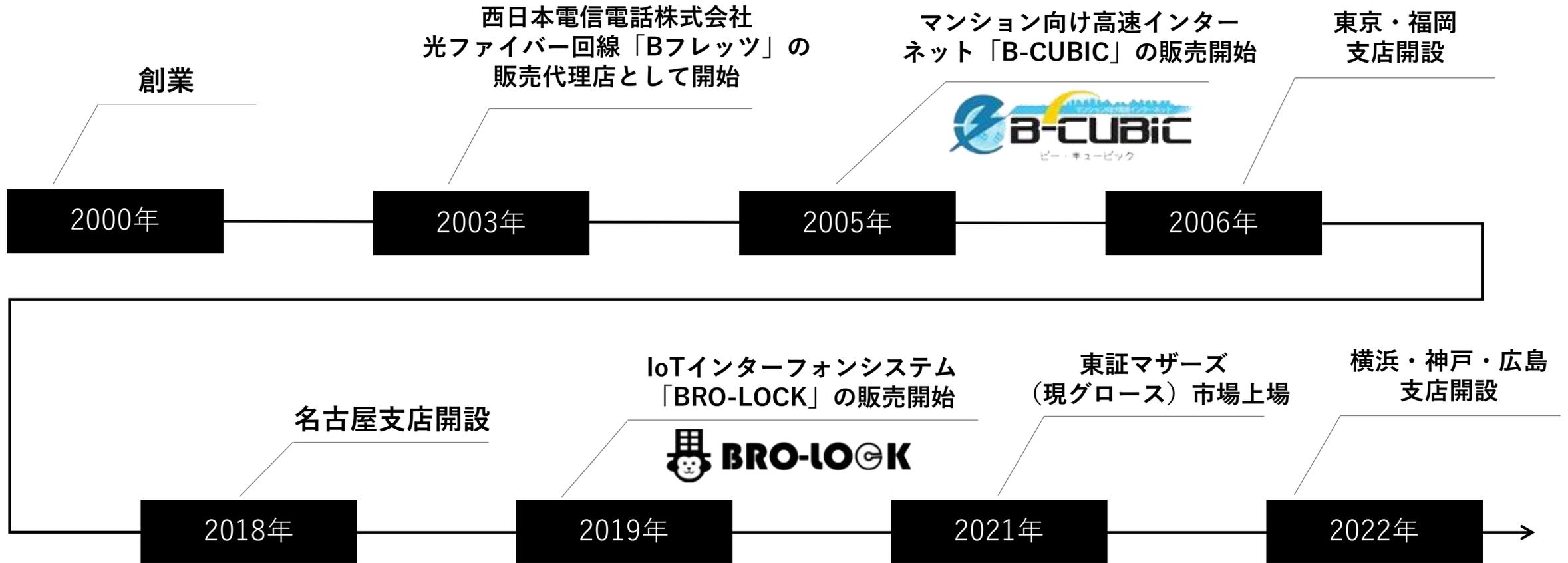
メールでお問い合わせ

g-ir@broad-e.co.jp

6

Appendix

參考資料



- 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14万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。
- 2021年12月に東証マザーズ（現グロース）市場に上場いたしました。

Mission01

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）

Mission02

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）

Mission03

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）

Mission04

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。



面倒な手続きなしで、入居したその日からインターネットが24時間・完全無料で利用可能に。物件の付加価値を高め、入居者に求められる物件を実現。



リース・ローン**契約不要**の
月額料金のみで導入可能¹



契約期間内
交換・保守費用無料²



設置～アフターフォローまで
一括対応



高スペックな
IPv6回線に対応



埋め込み型Wi-Fiで
お部屋もスッキリ



のぼり・看板で
物件をアピール

1. 契約時に一括でお支払いいただく工事代が0円で、初期費用相当額が毎月の利用料に含まれます。

2. 天災および故意・過失を除く。



BRO-LOCK

マンションのエントランスをオートロック化するための、IoTインターフォンシステム。
スタイリッシュなデザインと安心のセキュリティ対策で物件の付加価値を高め、管理コストを削減。



リース・ローン契約不要の
月額料金のみで導入可能¹



後付け可能!
施工が簡単で導入しやすい



設置～アフターフォローまで
一括対応



スマートロックと
連携可能



便利な機能と操作性で
使いやすい



管理業務を軽減できる
クラウドサービスの導入



1. 契約時に一括でお支払いいただく工事代が0円で、初期費用相当額が毎月の利用料に含まれます。

賃貸・既築市場をメインターゲットとしたポジショニング。

既築

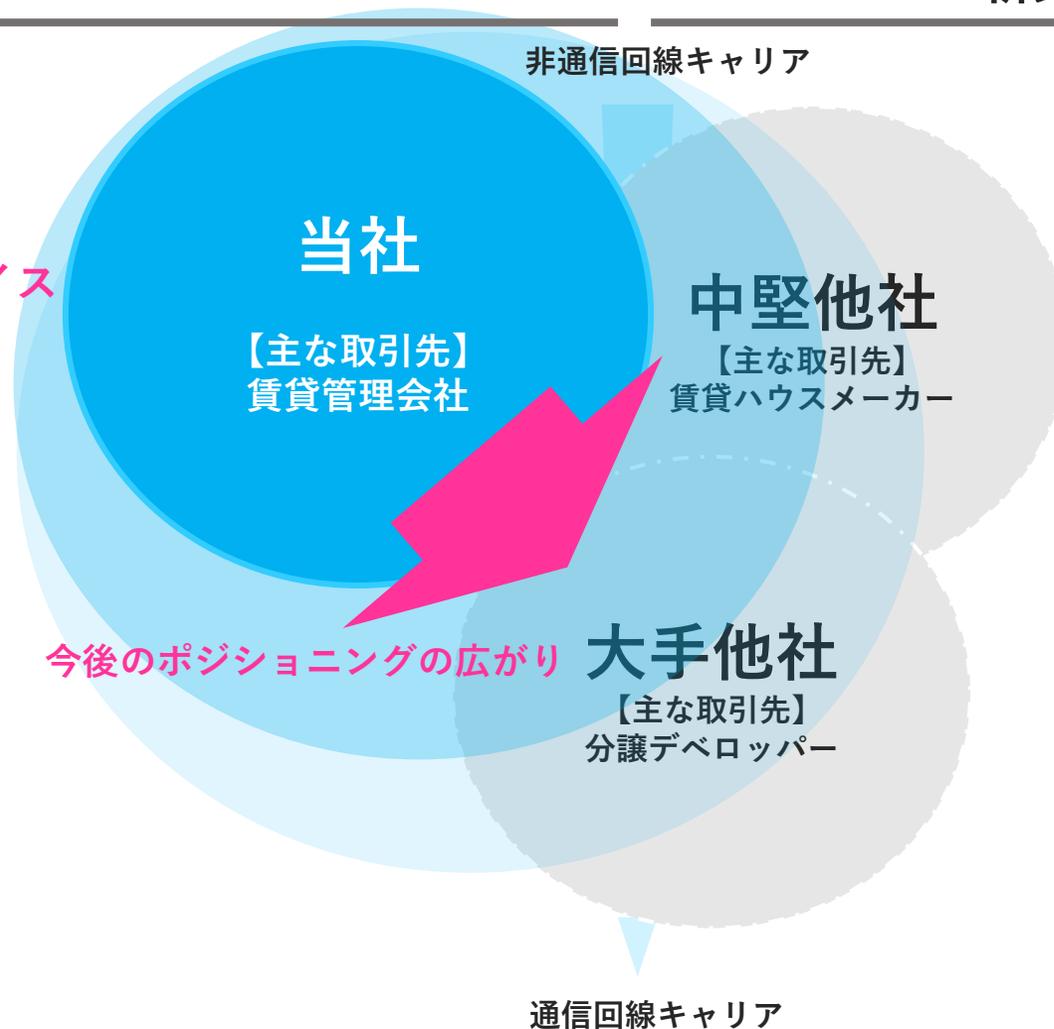
新築

賃貸

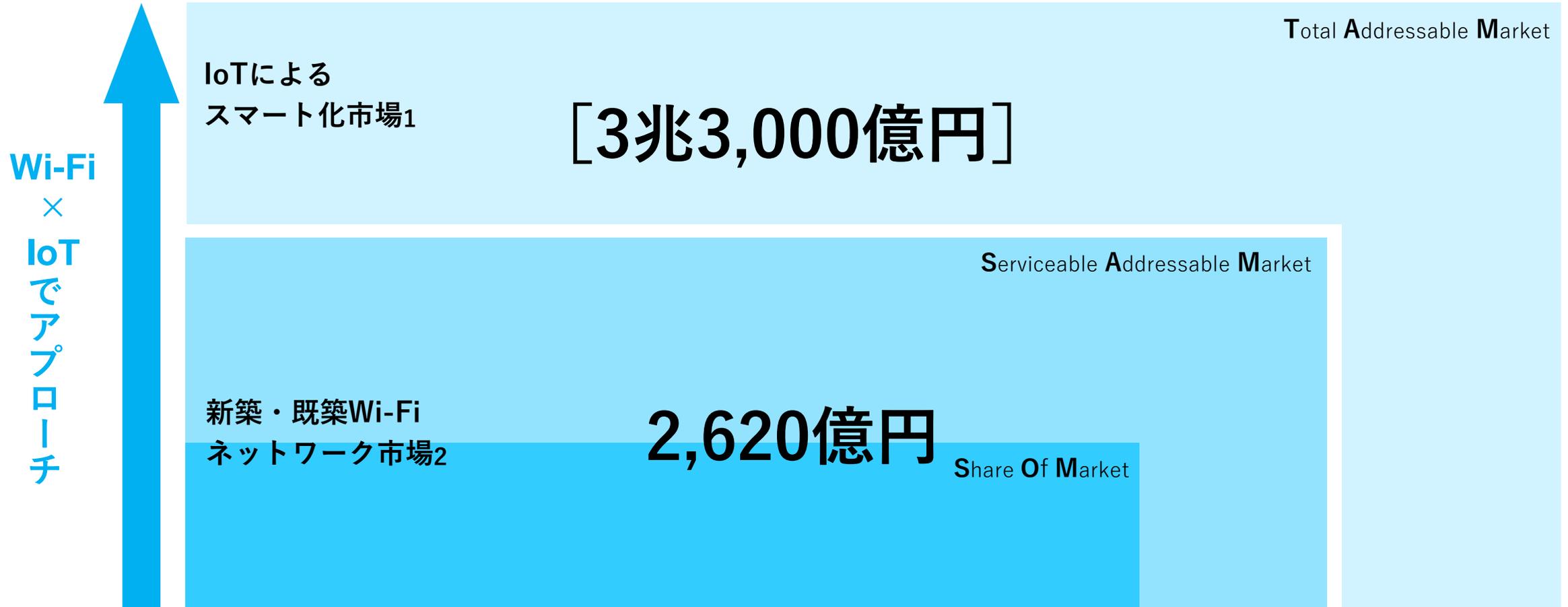
分譲

既築賃貸市場で確固たる
ポジショニングを獲得。

今後はB-CUBICを軸にしたIoTデバイス
で新築市場にもアプローチ。



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。



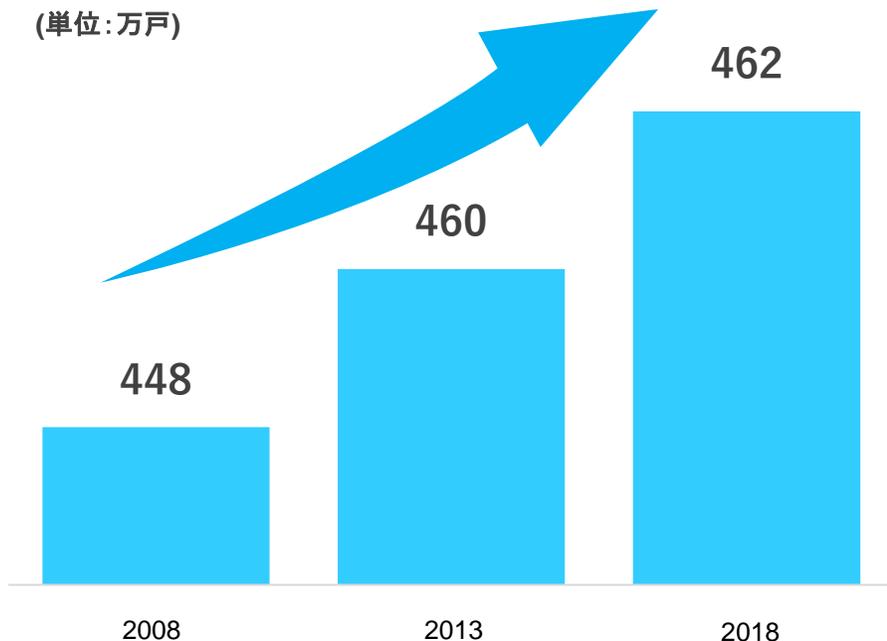
1. シード・プランニング「2020年版スマート端末連携のホームIoT、健康、セキュリティ関連サービス市場動向」より、当社と関連性が高いスマート端末・IoT機器連携・セキュリティの市場規模を適用
 2. 国土交通省「建築着工統計」、MM総研「全戸一括型マンションISPシェア調査」より得た2018年時点マンション戸数に直近2年間の新築戸数も加算し、2020年時点の総マンション戸数に、当社のサービス代金を乗じ、算出。また、新築市場と既築市場は築年数などの関係で、明確に区分することは難しいため、今回はWi-Fiネットワークにおける総市場としています。

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

空室率は約20%

(単位:万戸)



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。

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

シングル向け物件

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

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。

大手仲介ポータルサイトのこだわり検索に、オートロック・インターネット無料のチェックがあり、未導入物件ではチェックされた時点で検索結果に表示されず。

大手仲介ポータルサイトこだわり条件画面①

キッチン	<input type="checkbox"/> ガスコンロ設置済 (106916)	<input type="checkbox"/> IHコンロ (37927)	<input type="checkbox"/> コンロ二口以上 (115251)
	<input type="checkbox"/> システムキッチン (124238)	<input type="checkbox"/> カウンターキッチン (15006)	<input type="checkbox"/> 食器洗い乾燥機 (2167)
	<input type="checkbox"/> ディスポーザー (1590)	<input type="checkbox"/> 冷蔵庫付き (9177)	
バス・トイレ	<input type="checkbox"/> バス・トイレ別 (174488)	<input type="checkbox"/> 追焚機能 (59198)	<input type="checkbox"/> シャワー付洗面化粧台 (40912)
	<input type="checkbox"/> 温水洗浄便座 (118234)	<input type="checkbox"/> 浴室乾燥機 (104147)	<input type="checkbox"/> 洗面所独立 (114376)
	<input type="checkbox"/> TV付浴室 (626)		
セキュリティ	<input type="checkbox"/> セキュリティ会社加入済 (7198)	<input type="checkbox"/> オートロック (126202)	<input type="checkbox"/> 防犯カメラ (76765)
	<input type="checkbox"/> TVモニター付インターホン (130695)		
冷暖房	<input type="checkbox"/> ガス暖房 (32)	<input type="checkbox"/> 石油暖房 (21)	<input type="checkbox"/> エアコン (210657)
	<input type="checkbox"/> 床暖房 (6329)		
収納	<input type="checkbox"/> トランクルーム (2280)	<input type="checkbox"/> 床下収納 (4041)	<input type="checkbox"/> ウォークインクローゼット (18039)
	<input type="checkbox"/> 全居室収納 (29371)	<input type="checkbox"/> シューズボックス (155804)	
テレビ・通信	<input type="checkbox"/> インターネット使用料無料 (56153)	<input type="checkbox"/> CS対応 (54747)	<input type="checkbox"/> BS対応 (77927)
		<input type="checkbox"/> ブロードバンド (96751)	
その他設備	<input type="checkbox"/> 都市ガス (173668)	<input type="checkbox"/> プロパンガス (8393)	<input type="checkbox"/> オール電化 (3601)
	<input type="checkbox"/> メゾネット (2318)	<input type="checkbox"/> フローリング (179093)	<input type="checkbox"/> 専用庭 (1157)
	<input type="checkbox"/> 出窓 (7247)	<input type="checkbox"/> バルコニー (161768)	<input type="checkbox"/> ロフト付き (12886)
	<input type="checkbox"/> 室内洗濯機置場 (185617)	<input type="checkbox"/> 家具・家電付き (8902)	<input type="checkbox"/> 照明器具付き (52070)

大手仲介ポータルサイトこだわり条件画面②

セキュリティ	<input type="checkbox"/> オートロック	<input type="checkbox"/> 管理人有り	<input type="checkbox"/> TVモニター付きインタホン
	<input type="checkbox"/> 防犯カメラ	<input type="checkbox"/> セキュリティ会社加入済	
入居条件	<input type="checkbox"/> 即入居可	<input type="checkbox"/> 女性限定	<input type="checkbox"/> ペット相談可
	<input type="checkbox"/> 楽器相談可	<input type="checkbox"/> 事務所利用可	<input type="checkbox"/> ルームシェア可
	<input type="checkbox"/> 高齢者歓迎	<input type="checkbox"/> LGBTフレンドリー	<input type="checkbox"/> カスタマイズ可
	<input type="checkbox"/> DIY可	<input type="checkbox"/> 定期借家を含まない	
テレビ・通信	<input type="checkbox"/> インターネット接続可	<input type="checkbox"/> BSアンテナ	<input type="checkbox"/> CSアンテナ
	<input type="checkbox"/> ケーブルテレビ	<input type="checkbox"/> インターネット無料	
収納	<input type="checkbox"/> 床下収納	<input type="checkbox"/> シューズボックス	<input type="checkbox"/> トランクルーム
	<input type="checkbox"/> ウォークインクローゼット		

特にオートロック、モニター付きインターホンは女性人気が高く、今やお部屋探しの必須条件の一つに。

賃貸物件をオートロック化することで、物件のバリューアップを図れる。
 実際に、家賃相場はオートロック無し物件よりも約1万円高い相場¹に設定。

大手仲介ポータルサイトでの埼玉県家賃相場比較

建物種別 アパート マンション 一戸建て・テラスハウス
* アパートにはハイツ・コーポを含みます

こだわり条件 バス・トイレ別 室内洗濯機置場 オートロック エアコン

専有面積 下限なし ~ 上限なし 駅徒歩 指定なし 築年数 指定なし

> 相場を絞り込む

京浜東北線・根岸線の家賃家賃相場 > 埼玉県の家賃相場一覧へ

条件が指定されていない場合、徒歩20分以内の賃貸物件の賃料（管理費・駐車場代などを除く）を集計し家賃相場を表示しています。

【2022年09月07日更新】 最安値 最高値 急始 アイコンについて ?

駅名	家賃相場	並び替え	駅順
太宮	急始 6.90万円		> 賃貸物件一覧へ
さいたま新都心	急 7.10万円		> 賃貸物件一覧へ



建物種別 アパート マンション 一戸建て・テラスハウス
* アパートにはハイツ・コーポを含みます

こだわり条件 バス・トイレ別 室内洗濯機置場 オートロック エアコン

専有面積 下限なし ~ 上限なし 駅徒歩 指定なし 築年数 指定なし

> 相場を絞り込む

京浜東北線・根岸線の家賃家賃相場 > 埼玉県の家賃相場一覧へ

条件が指定されていない場合、徒歩20分以内の賃貸物件の賃料（管理費・駐車場代などを除く）を集計し家賃相場を表示しています。

【2022年09月07日更新】 最安値 最高値 急始 アイコンについて ?

駅名	家賃相場	並び替え	駅順
太宮	急始 7.90万円		> 賃貸物件一覧へ
さいたま新都心	急 7.91万円		> 賃貸物件一覧へ

オートロックを導入&最適な家賃設定を行うことで、入居率UP&キャッシュフローを最大化。

マンションに特化した当社の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



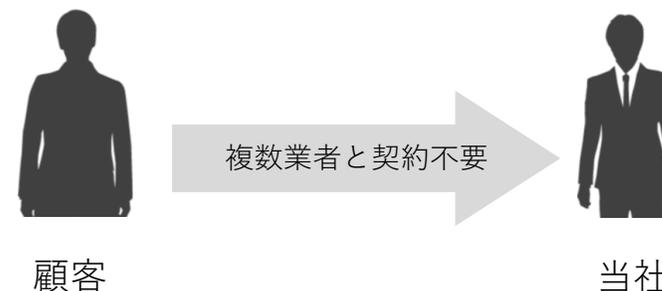
マンション宅内部IoT



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り、管理コストの削減が可能に。

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。



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。

インターネット・インターフォン・IoTデバイスのさまざまな角度からアプローチできることが強み。



Aオーナー



Bオーナー

無料インターネット導入のニーズ

オートロックインターフォン導入のニーズ



案件数UP・クロスセルによる売上高UP

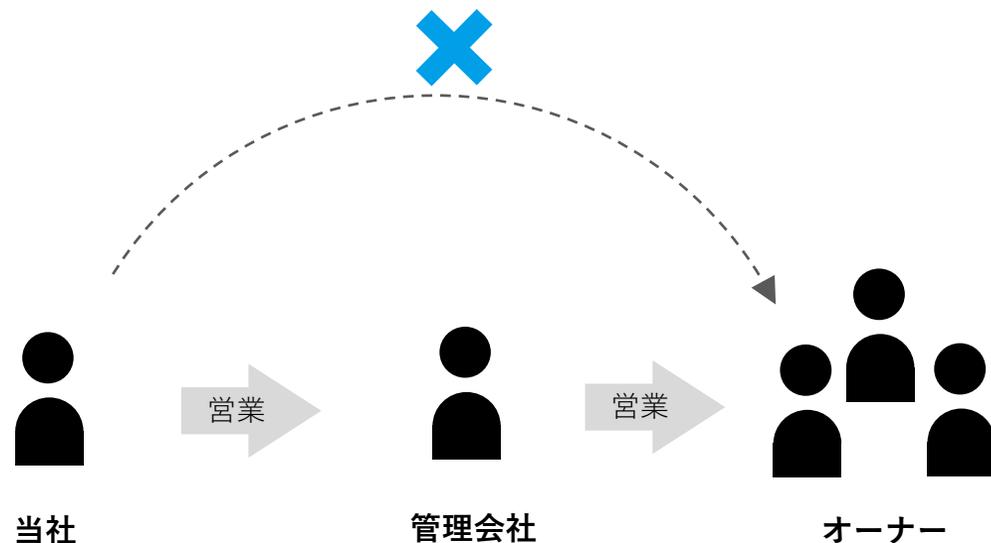


新設・リニューアルどちらのニーズにも対応可能。

約20年間培ってきた強固な管理会社ネットワーク。

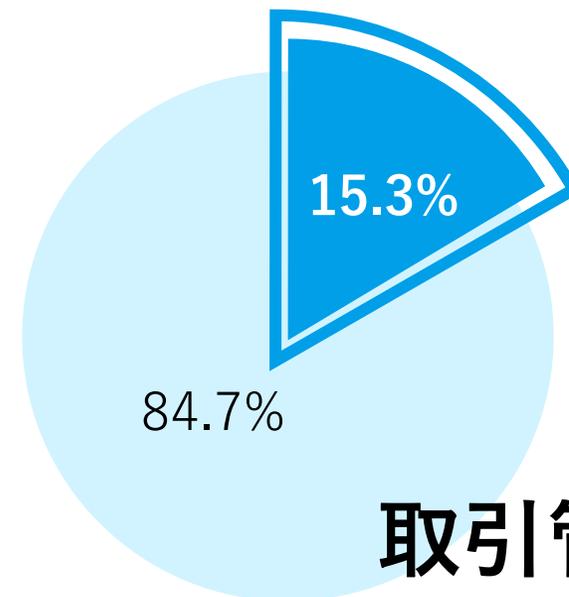
当社の営業フロー

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

取引管理会社



取引管理会社数：

約**707**社¹/4601社²

1. 当社取扱店契約数・取引先数より算出（2022年6月時点）

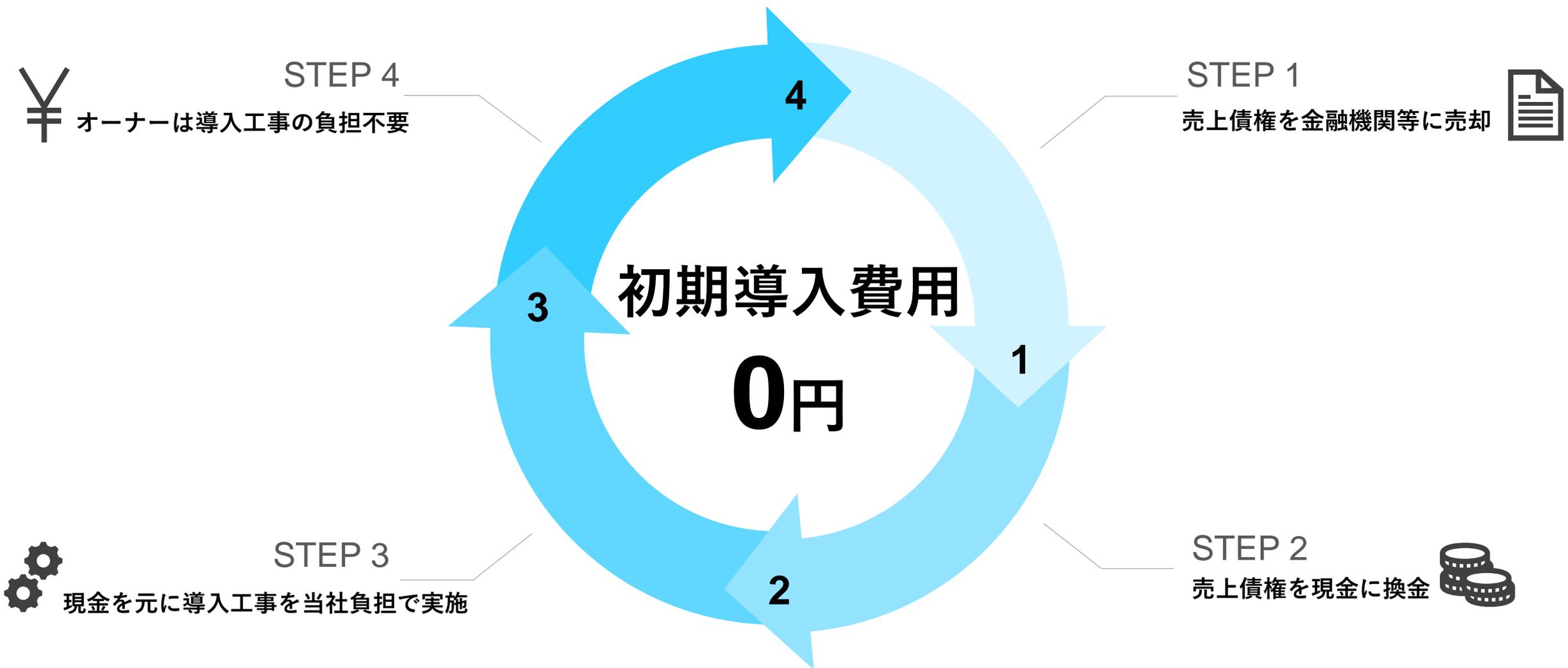
2. 国土交通省 建設業者・宅建業者企業情報等検索システム 賃貸住宅管理事業者登録数（都道府県別・2020年7月時点）

既築市場においてオーナー負担を軽減する初期導入費用0円プラン¹。
業界では稀な債権流動化²により実現。

	通常の場合	当社の場合
初期導入費用  (機器・工事代金)	<p style="text-align: center;">1,500,000円</p> <p style="text-align: center;">(当社のインターフォン工事やその他関連工事の合計金額)</p>	
お支払方法	銀行借入 リフォームローン リース契約	初期導入費用0円プラン
支払方法の比較	△ ファイナンス契約の審査が必要 △ 借入となるため与信枠を圧迫	○ ファイナンス契約の審査が不要 ○ 借入では無いため与信枠を使用せず

顧客の70%以上がご利用になる当社独自のファイナンスプラン。

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。
 2. 債権流動化とは保有する債権を分離し、その債権が生み出すキャッシュフローを裏付けにして資金調達を行なう手段。



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。

債権流動化が必要な理由と費用

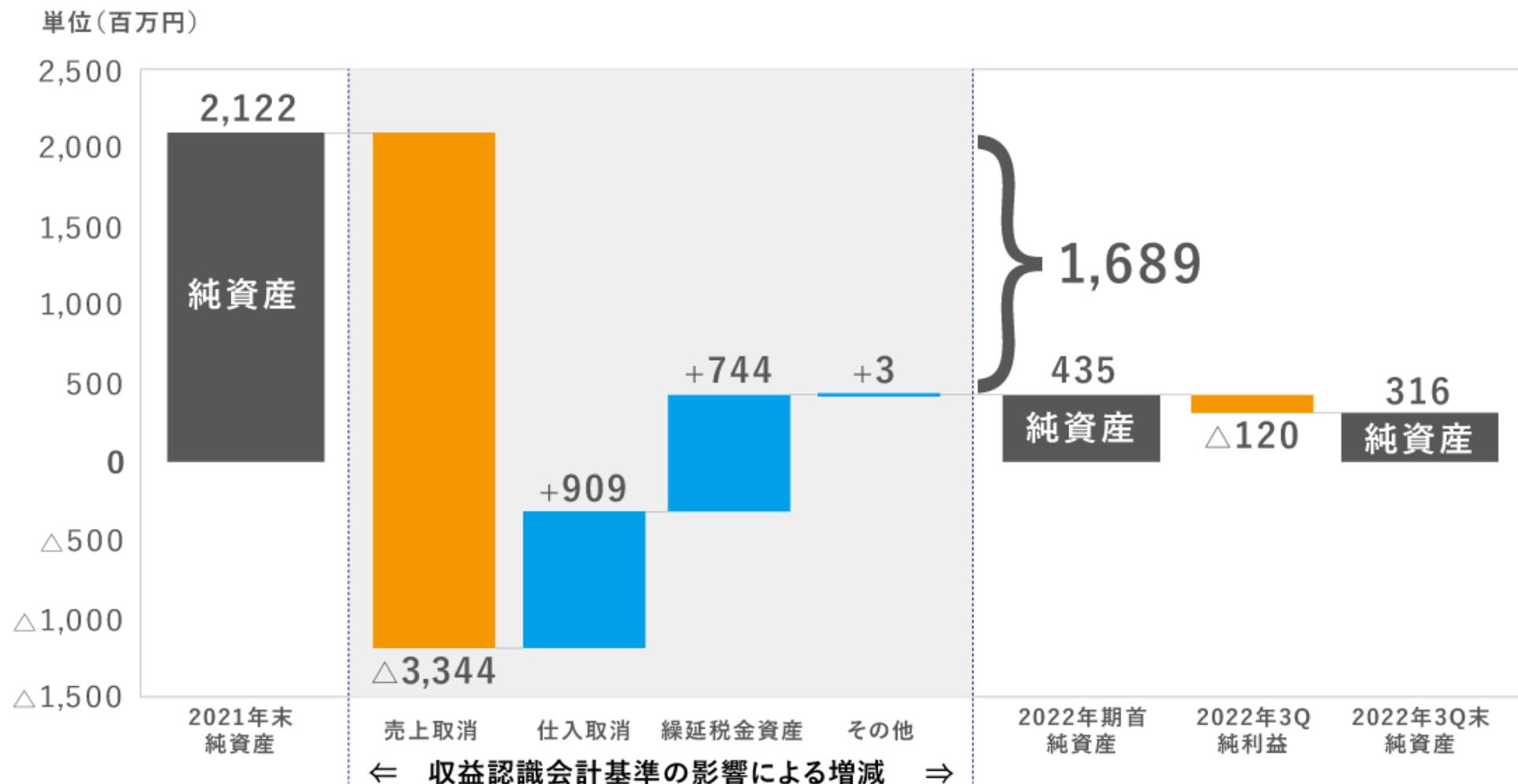
- 1 サブスクリプションモデルを実現するためには、資金の準備が必要。
- 2 そのためには、銀行からの借入、契約債権の売却（債権流動化）などの資金調達が必要。
- 3 銀行からの借入については、コストは安いものの、与信枠の上限があるため業績拡大に伴い成長の足かせになる。債権流動化の枠組みを構築し、与信枠の問題を解決。債権流動化と銀行借入の両輪で成長資金を準備。
- 4 費用については2022年度で約2.5億円を想定
なお、第1四半期にて実行した債権の流動化にかかる費用は約1.2億円で、内訳として約0.8億円が仕組み構築費用、残りが金利相当費用。

(単位：百万円)	2021年12月期 期末 実績	2022年12月期 第3四半期 実績	増減
流動資産	3,772	3,117	△655
うち現預金	1,681	1,076	△604
固定資産	683	1,559	+876
資産合計	4,455	4,676	+221
流動負債	1,328	3,304	+1,975
固定負債	1,004	1,056	△51
負債合計	2,332	4,360	+2,027
純資産合計	2,122	316	△1,806
負債・純資産合計	4,455	4,676	△221

次ページ
ご参照



新収益認識基準適用による影響で昨年末から当期首にかけて純資産（利益剰余金）が約17億円減少。ただし、将来何もしなくても時の経過に伴い元に戻る。



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



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



スマート宅配BOX

2023年ローンチ予定



スマートカメラ

2021年ローンチ済み



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。