

2022.4Q Financial Results

2022年12月期 通期決算説明資料

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）
2023年2月14日

株主のみなさまへ

～2022年の総括及び2023年以降の成長について～

上場1年目を経験して

2022年度は東証グロース市場に上場して1年目の年でした。事業の一番の成果は、マンションのエントランスをオートロック化できる『BRO-LOCK』の販売における勝ちパターンが見えたことです。

上半期は思うように販売が伸びず苦戦しましたが、マンション経営における収支を改善できるようにしたことで、マンションオーナー様の反応が良くなり、下半期に盛り返すことができました。オーナー様の声に耳を傾け、常にビジネスモデルの改善を図ることが大切だと学んだ1年でした。

2023年に向けて

2023年度はBRO-LOCKをはじめとしたフロー収益事業を成長させる重要な年となります。『BRO-LOCK』はサービス面のブラッシュアップを図ります。契約・導入後のフォローをよりきめ細やかにし、商品・ブランドの価値を高めて参ります。

また、2022年12月にリリースした『BRO-ROOM』にも注力します。最新のIoTデバイスを販売できる会社は多くありますが、リノベーションをセットにし初期導入費用0円で提供できるのは当社だけです。オーナー様の反響も良く、好スタートを切ることができ、今期どこまで伸ばせるのか本当に楽しみです。

今期は、伸び悩んでいる社員をしっかりとフォローして次のステージへ引き上げていきたいので、数字は四半期ごとではなく、毎月の受注目標の達成を重視します。

今後のビジョン

顧客満足度、社員満足度の追求と社会貢献。この経営理念に基づき、株主のみなさまのためにできることをすべてやって参ります。どんなことにも100%の力を投入し、ステークホルダーのみなさまと一緒に幸せを実感する。それが当社のビジョンです。

3～5年後を見据えた目標は、プライム市場への上場です。そのためには、直近2年間で25億円以上の経常利益が必要で、ハードルは相当高いものとなりますが、綿密な売上・利益計画を策定し、全力で進めて参ります。



株主のみなさまへ

～2022年の総括及び2023年以降の成長について～

株主のみなさまへメッセージ

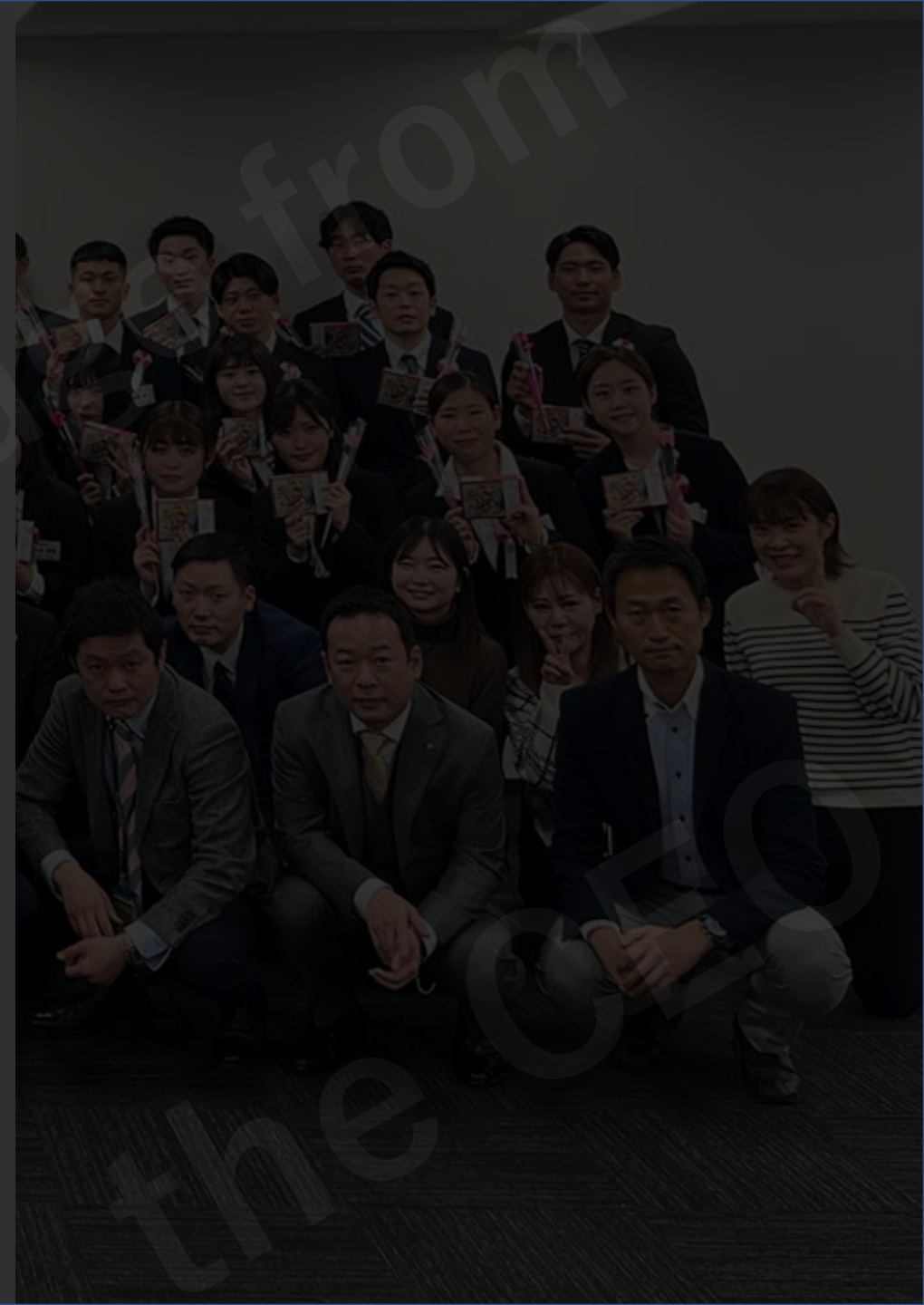
まずは株主優待導入に関するお知らせです。200株以上をお持ちのみなさまに、株主優待として宝くじを10枚お渡しいたします。宝くじは大阪本社から近く、過去に高額当選が何度も出ている大阪駅前第四ビルの特設売り場で、私が直接購入いたします。当社はインターネットやオートロックをBtoBで扱っており、株主のみなさまに直接お渡しできる自社商品がありません。だからといって、ありきたりのものでは目立つことはできません。毎年100社が新規上場する株式市場では埋もれてしまいます。宝くじの進呈は、そうならないためにどうすればいいかと考え抜いた末の結論です。株主のみなさまに大きな夢をお届けするための取り組みでもあるので、温かく見守っていただければ幸いです。

インターネットサービス『B-CUBIC』を軸としたIoTデバイスの導入物件は、2005年からの累計で約7,000棟に達しています。また、業界全体の導入シェアはようやく20%に届いたところ。未開拓のフィールドがまだ80%も残っています。『B-CUBIC』に関する年間の問い合わせ件数が1,000件を超えていることから、これから先、ますます成長が見込めるビジネスです。

みなさまには是非とも、中長期的に当社を応援いただければと思います。



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



INDEX

Company

1.	会社概要	-----	P 5
----	------	-------	-----

Service

2.	サービス概要	-----	P 8
----	--------	-------	-----

Quarterly Update

3.	2022年12月期 通期決算概要	-----	P 16
----	------------------	-------	------

Full-year forecasts

4.	2023年12月期 業績予想	-----	P 23
----	----------------	-------	------

Growth strategy

5.	成長戦略	-----	P 27
----	------	-------	------

Topics

6.	トピックス	-----	P 32
----	-------	-------	------

Future IR Strategy

7.	今後のIR活動について	-----	P 40
----	-------------	-------	------

Appendix

8.	参考資料	-----	P 45
----	------	-------	------

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	大阪市北区太融寺町5-15 梅田イーストビル9階
従業員数	136名（2022年12月末日時点）



ブロードエンタープライズ
公式キャラクター



拠点一覧



Philosophy

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

SC = Social Contribution (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

Mission

IoTでマンションのキャッシュフローを
最大化します

マンション管理を**IoT**で
スマート化します



2

Service

サービス概要

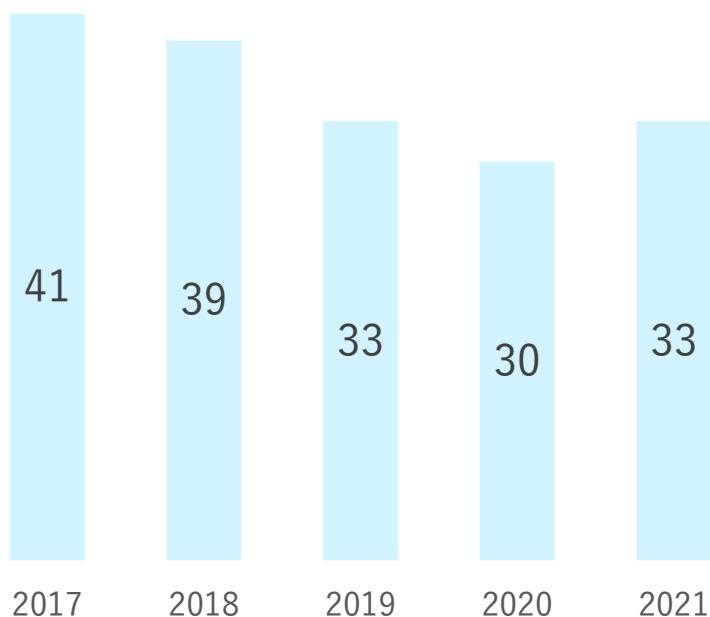
賃貸市場では空室率が高まり、マンションオーナーのキャッシュフローが悪化

供給戸数が増加する一方、人口は減少し、空室率が上昇。新築物件が先に埋まり、既築物件では空室が増加しキャッシュフロー悪化。

貸家の新設着工戸数推移¹

5年で賃貸新築物件は**176万戸の増加**

(単位：万戸)

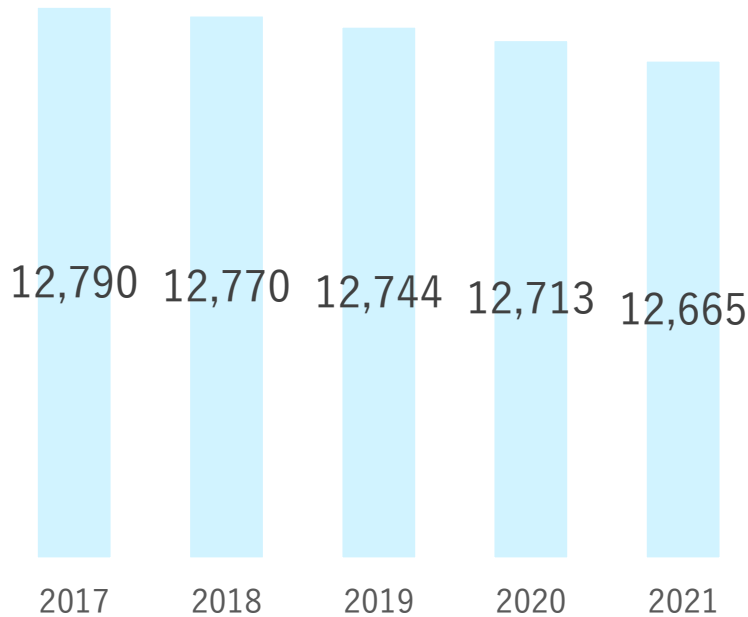


1. 国土交通省 令和3年 新設住宅着工戸数の推移（利用関係別）より当社作成。

総人口の推移²

5年で人口は**125万人の減少**

(単位：万人)

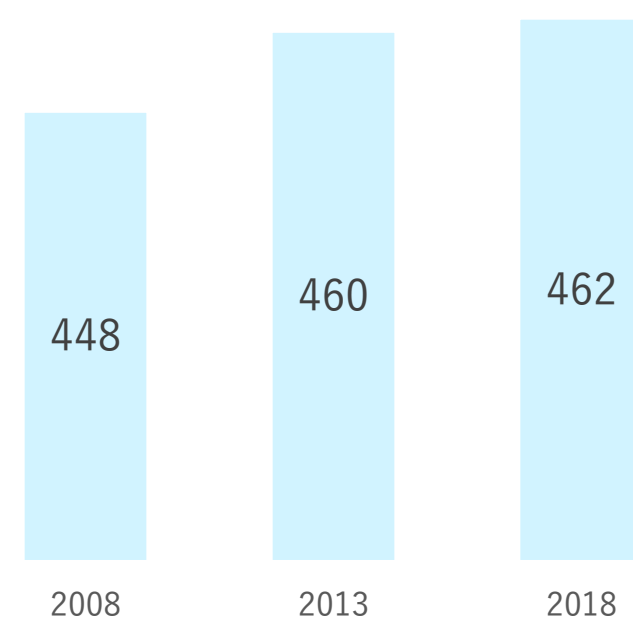


2. 総務省 人口推計 - 2023年（令和5年）1月報 - より当社作成。

賃貸既築市場における空室状況³

10年で空室は**14万戸の増加**

(単位：万戸)



3. 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。



空室対策として他物件との差別化を図ることが重要に

人気設備導入で物件の魅力を高め、入居率UP・家賃UPに繋げ、マンションオーナーのキャッシュフローを改善。

2021年入居者が求める設備ランキング¹

2022年入居者が求める設備ランキング²



1. 週刊全国賃貸新聞2021年10月18日号「入居者に人気の設備ランキング2021」より当社作成。 2. 週刊全国賃貸新聞2022年10月17日号「入居者に人気の設備ランキング2022」より当社作成。



物件をバリューアップし、空室問題を解決

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。物件のバリューアップやマンションオーナー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。



人気設備導入による物件のバリューアップに貢献

入居者が求める設備を導入し、最適な家賃設定を行うことで入居率UP・家賃UP。

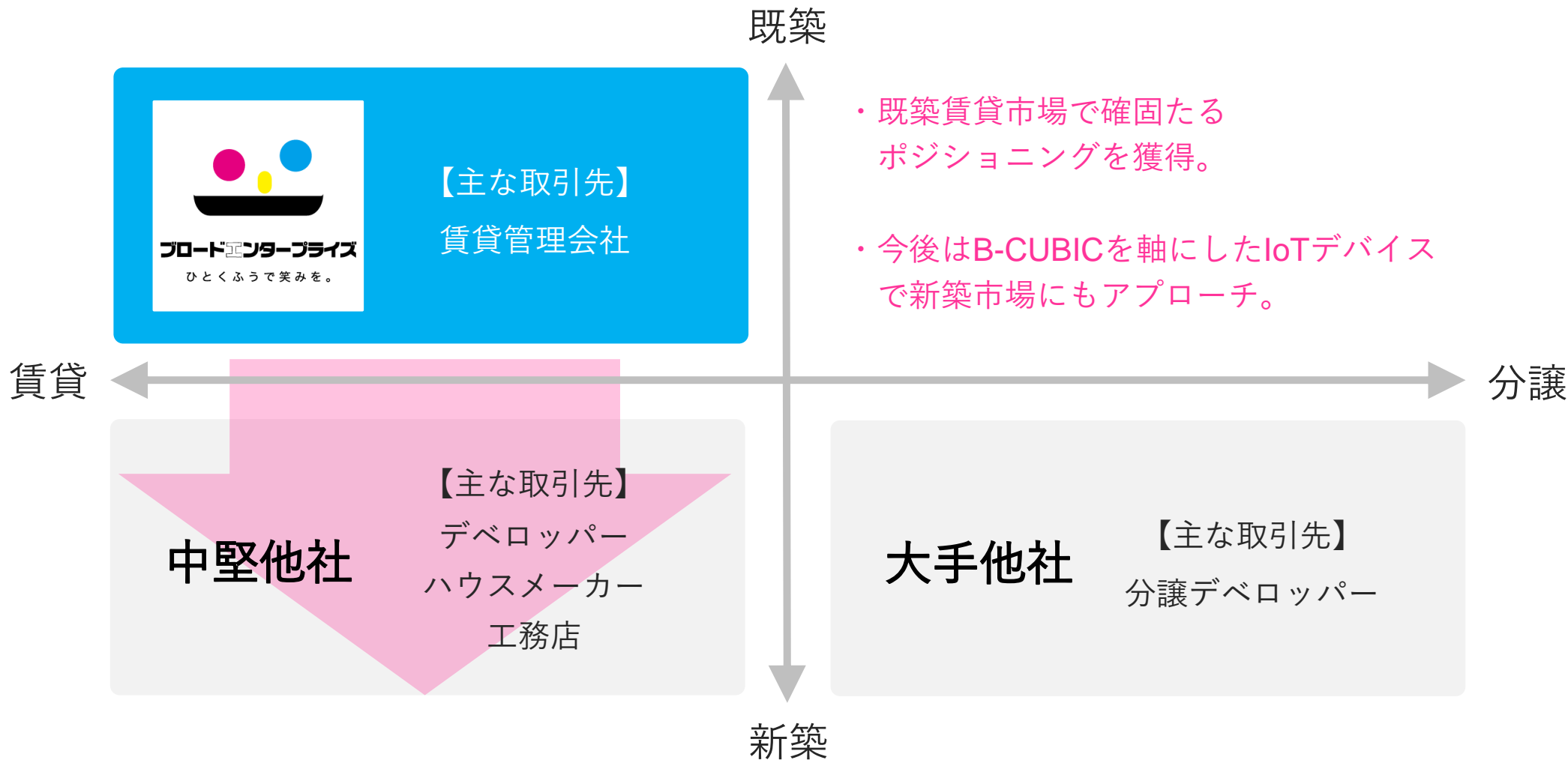
初期導入費用0円プラン¹を活用することで、マンションオーナーのキャッシュフローを最大化。



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。



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

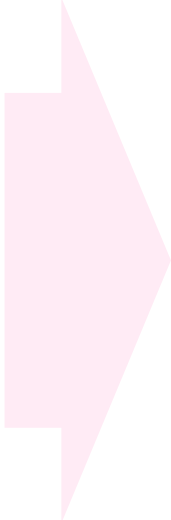


賃貸・既築市場で約20年培ってきたノウハウで確固たるポジションを獲得

契約プラン・商品・サービス・ポジショニングそれぞれの分野で強みを活かし、高い参入障壁を実現。

競合他社

新規参入



高い参入障壁

初期導入費用0円プラン¹

中途解約率0.1%未満
契約満了時の更新率90%以上²

IoTデバイスの同時提供



既築物件の施工ノウハウ

大手賃貸管理会社と提携

充実したサポート体制

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。 2. 当社契約・解約棟数（2015年～2022年）より算出。



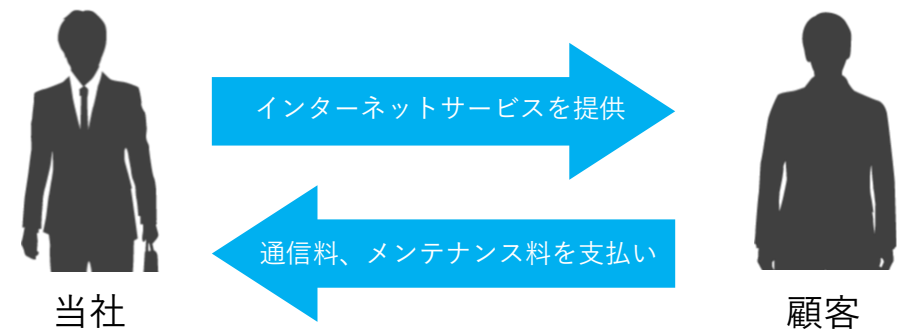
フロー収益事業による高い売上成長とストック収益事業による安定した収益基盤を実現

IoTデバイスの販売



一括で売上を計上する
フロー収益モデル

インターネットサービスの提供



継続で売上を計上する
ストック収益モデル¹

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ストック売上に含めて計上（契約期間で案分計上）する方法となります。



3

Quarterly Update

2022年12月期 通期決算概要

修正予想に対し僅かに届かなかったものの売上高は過去最高を更新

2023年12月期 通期の業績予想としては増収増益を見込む。

2022年12月期 通期 業績

売上高

2,992 百万円

達成率

96.5%

営業利益

289 百万円

達成率

87.9%

2023年12月期 通期 業績予想

売上高

3,666 百万円

前期比

+22.5%

営業利益

366 百万円

前期比

+26.2%



今期より新収益認識基準適用開始

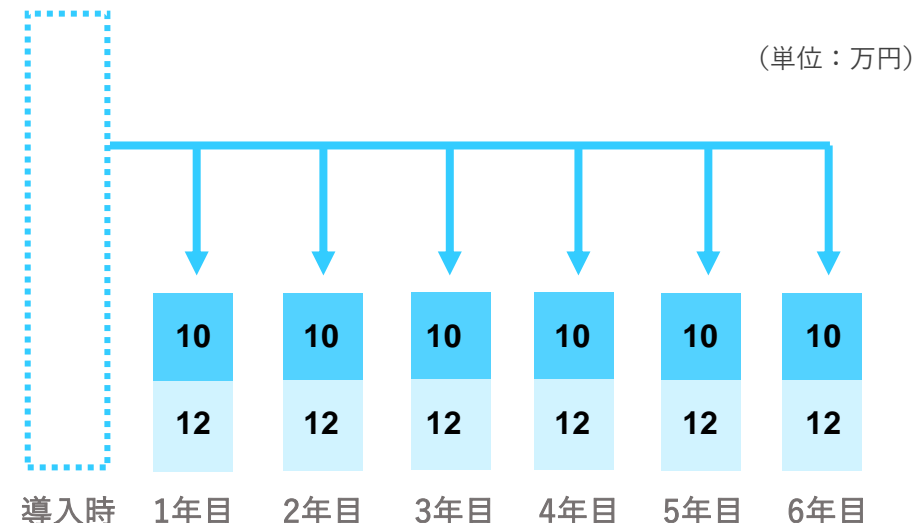
B-CUBICについて旧基準では、初期導入売上と継続売上を分けて計上していたものが、新基準では全て継続売上に一本化。契約期間の売上合計は変わらないものの、初期導入売上が将来に繰り延べ。

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。

各業績項目において、概ね修正後の業績予想通りに着地

前期比は会計基準変更により算出できないものの、売上高は過去最高を更新。経常利益と当期利益は業績予想に対し上振れ。

2022年12月期 通期

(単位：百万円)	予想	実績	達成率
売上高	3,100	2,992	96.5%
営業利益	330	289	87.9%
経常利益	120	125	104.8%
当期純利益	60	77	129.6%

■ 売上高・営業利益

ストック型事業であるインターネットサービスの堅調な推移とフロー型事業であるIoTデバイス導入棟数の大幅増加により、売上高は過去最高を更新。業績予想に対しては、一部期中に収まり切らない案件があり、第3四半期までの遅れを完全に取り戻すまでにはいかなかったものの、概ね計画通り。

■ 経常利益・純利益

経常利益は債権流動化関連費用の削減、純利益は新収益認識基準に係る繰延税金資産の見直しにより上振れ。



前期比は前期同様の会計処理を適用した場合、売上高 27.6% の増収、売上総利益 8.9% の増益¹

(単位：百万円)	2021年12月期 通期	2022年12月期 通期	
	実績	実績	前期比
売上高	2,500	3,191	+27.6%
売上総利益	1,598	1,740	+8.9%
営業利益	572	475	△17.0%

■ 売上高

ストック型事業であるインターネットサービスの堅調な推移とフロー型事業であるIoTデバイス導入棟数の大幅増加により、売上高27.6%の増収、売上総利益8.9%の増益。

■ 営業利益

成長投資のための拠点開設と人財の増加が減益要因。

人財の増加

2021年12月時点	2022年12月時点
105 人	▶ 136 人

拠点の増加

2021年12月時点	2022年12月時点
4 拠点	▶ 7 拠点

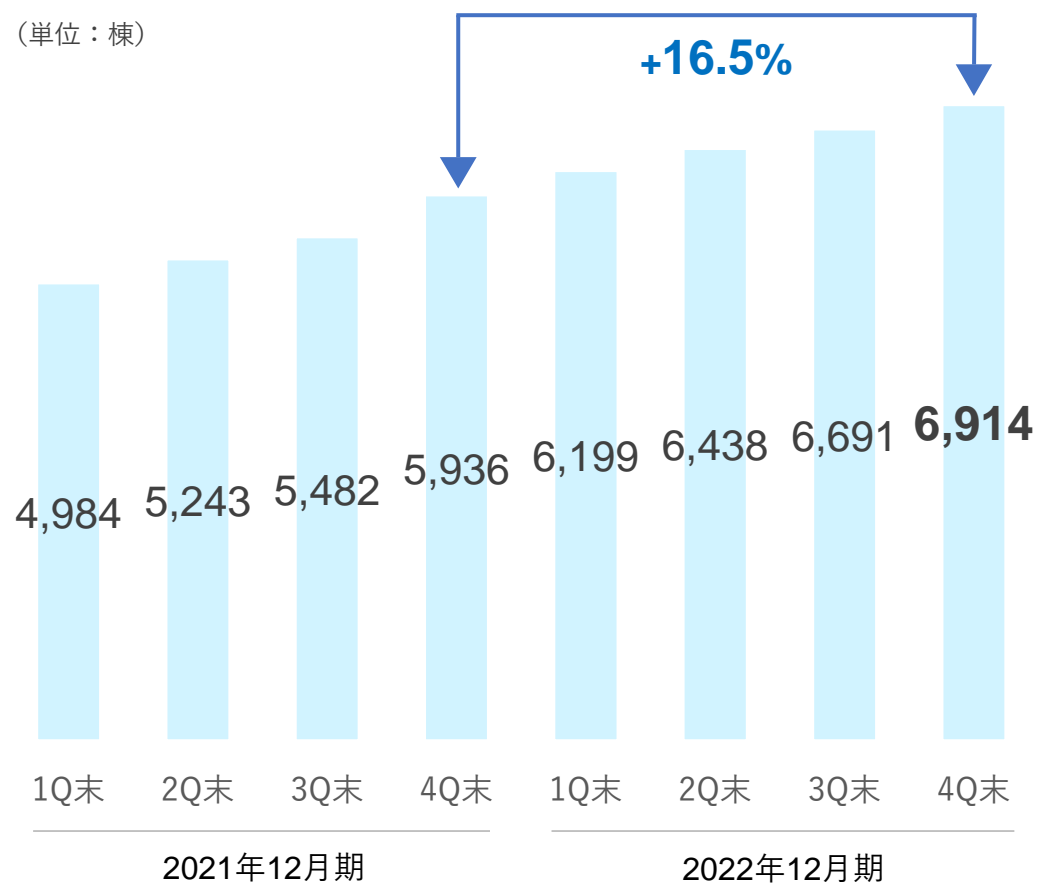
1. 収益認識の影響と契約形態の違いを加味しております。なお、あくまでシミュレーションであり、会計監査を受けていない数字となります。



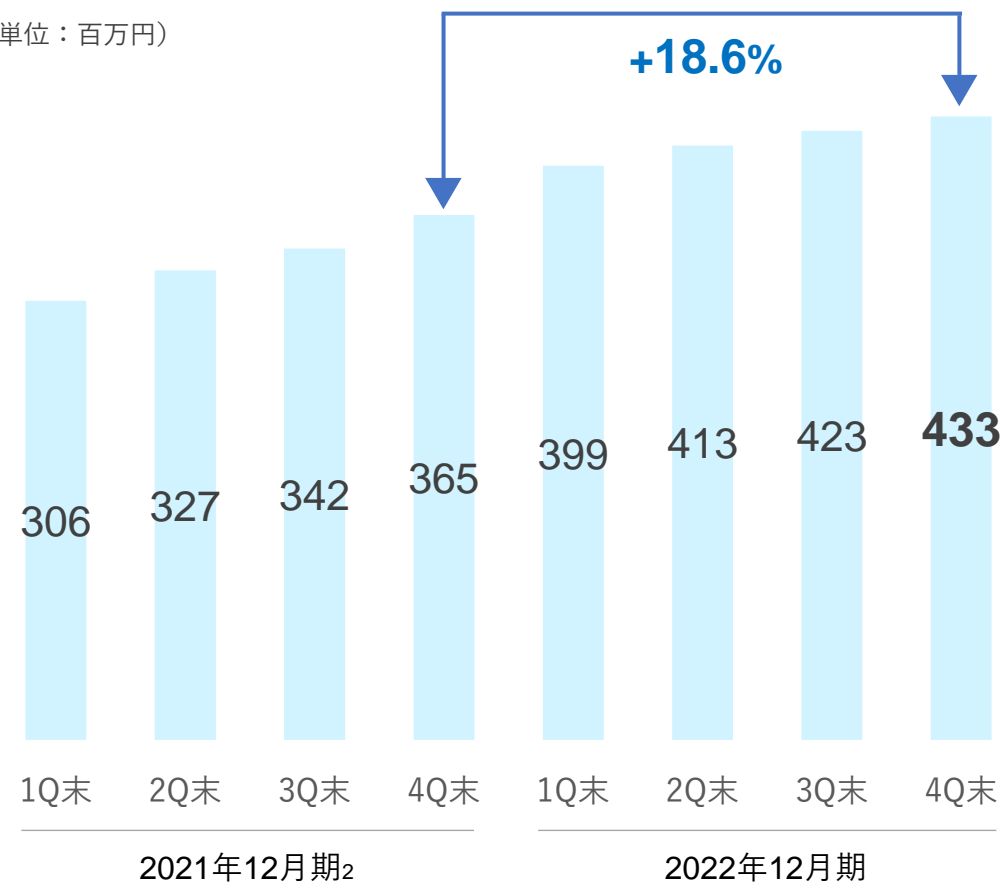
2022年12月期第4四半期末時点「B-CUBIC」積み上げ四半期売上高の前年同期比は18.6%増

「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

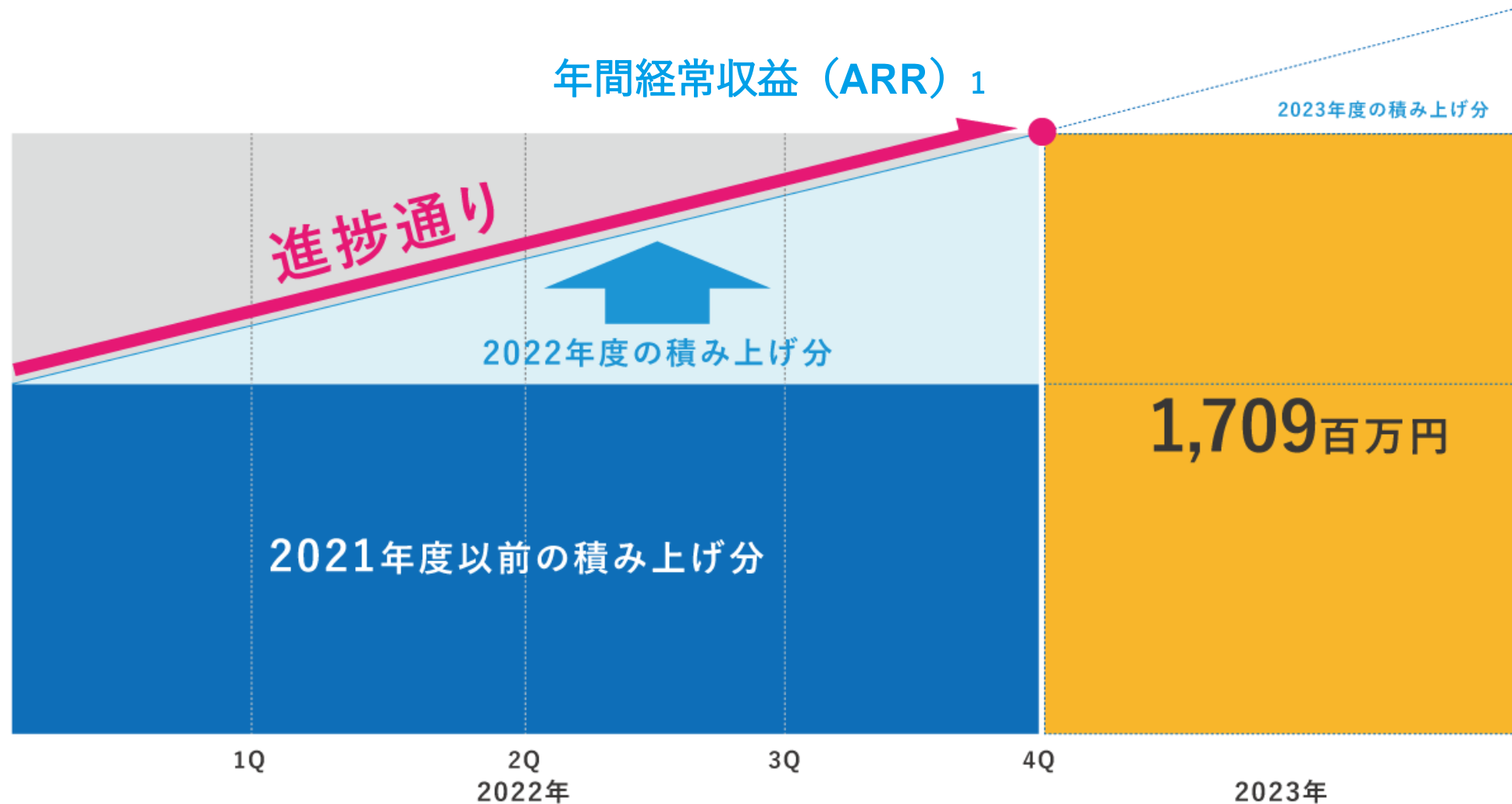
(単位：百万円)



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。



B-CUBICは、売上高・売上総利益ともに進捗通りのため、売上積み上げへの影響はほぼ無し



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。



4

Full-year forecasts

2023年12月期 業績予想

安定したストック収益事業を基軸に、集合住宅IoT化のシェアを拡大し増収増益を見込む

(単位：百万円)	2022年12月期通期	2023年12月期通期	
	実績	予想	前期比
売上高	2,992	3,666	+ 22.5%
営業利益	289	366	+ 26.2%
経常利益	125	200	+ 59.0%
当期純利益	77	133	+ 71.0%

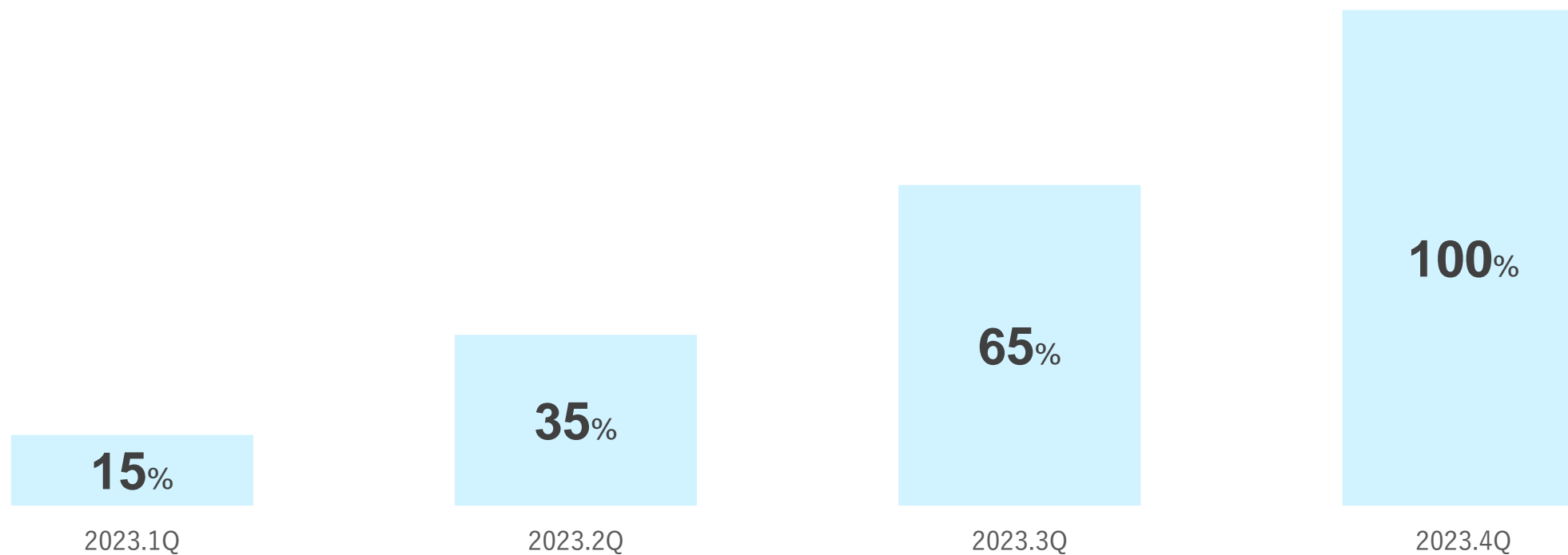
※本業績予想については、現時点で入手可能な情報及び合理的と考える一定の前提に基づき判断した見通しであります。
今後、投資判断に影響を及ぼすと思われる情報は、適宜、適切な方法で速やかに開示いたします。



売上高の社内計画（四半期進捗率）は前期同様の推移となる見込み

2023年12月期 通期売上高の社内計画（進捗率）

（単位：％）



- ✓ フロー収益事業の売上高成長を最重要の経営目標とし、成長を加速。
既存事業の拡大、及び成長の兆しが見えてきた事業を実績につなげていく1年。
- ✓ 無料インターネット市場の堅調な成長とIoTマンション市場の拡大により、案件数増大を想定。
- ✓ 営業組織体制を4つのセクションに分割。専門性を高め、業務の集中と効率化を図り、1案件当たりにかかる時間の短縮と、よりお客様にご満足いただける接客・サービスを提供。
- ✓ パートナー施策を推進し、固定費を抑えながら受注を伸長。



5

Growth strategy

成長戦略

既存事業の着実なシェア拡大、新規事業創出、新規領域への挑戦を行いプライム市場を目指す

本成長イメージにおける定量的な計画については2023年12月期中に開示予定。

3. 新規領域

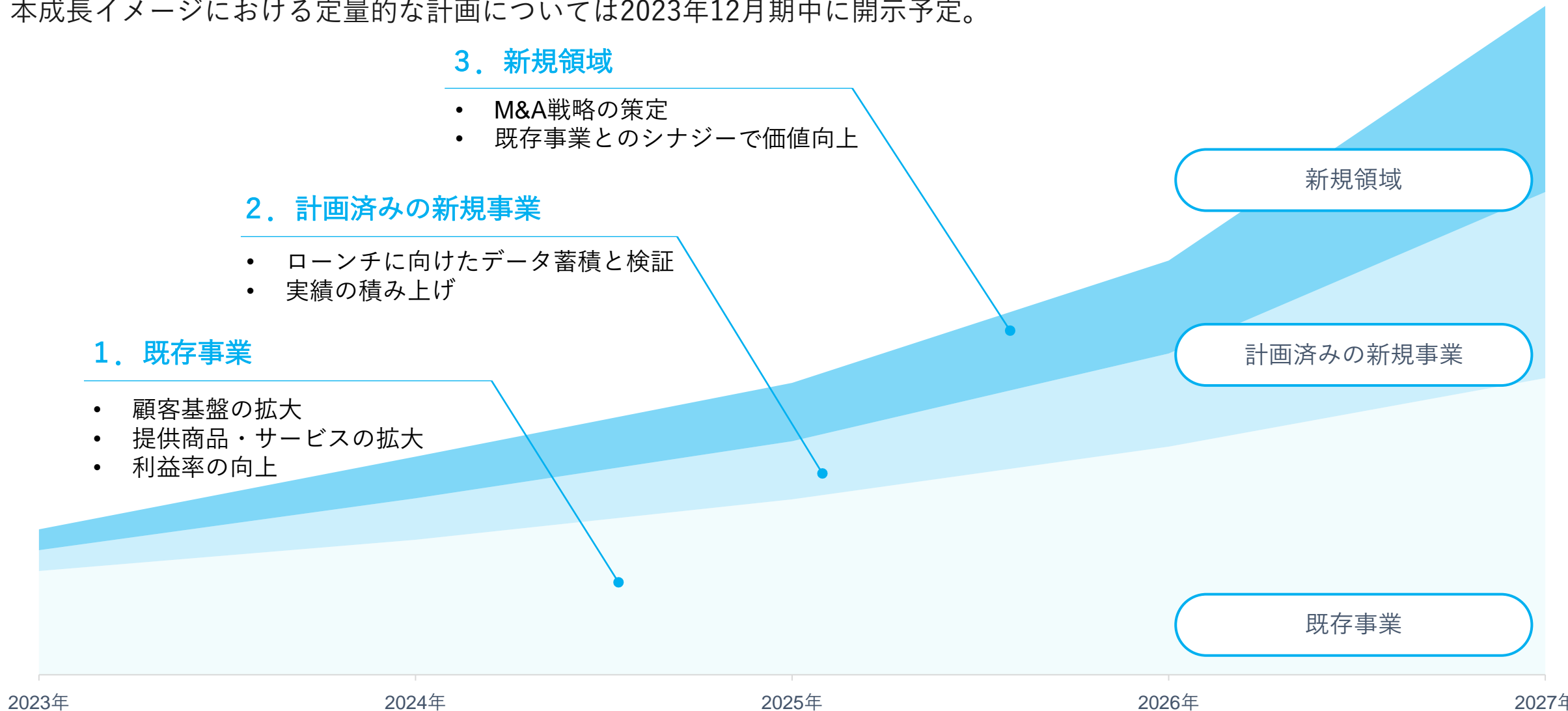
- M&A戦略の策定
- 既存事業とのシナジーで価値向上

2. 計画済みの新規事業

- ローンチに向けたデータ蓄積と検証
- 実績の積み上げ

1. 既存事業

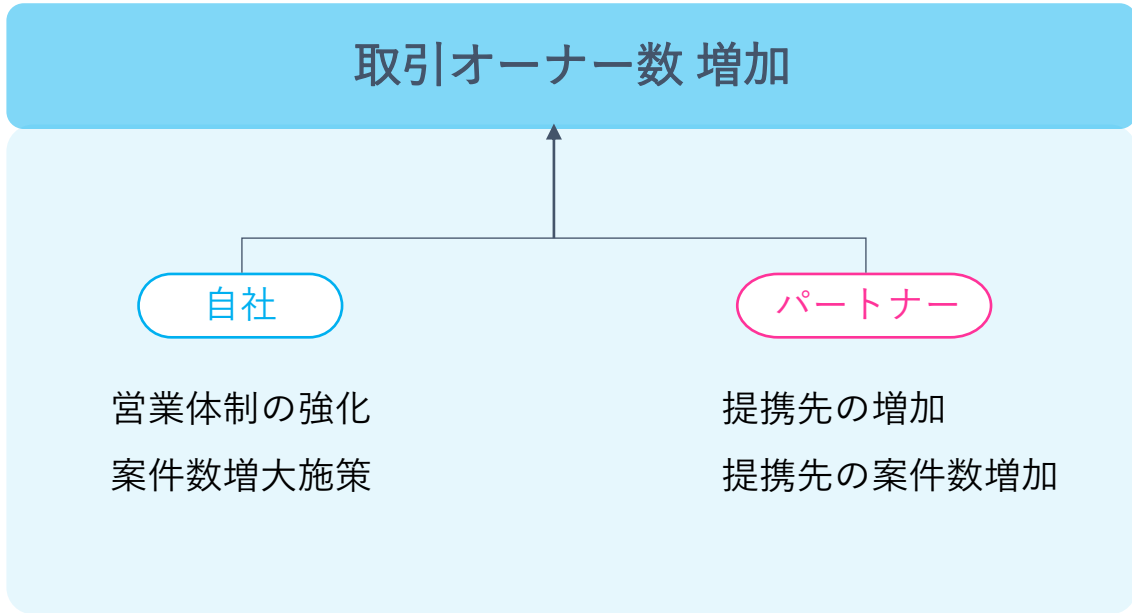
- 顧客基盤の拡大
- 提供商品・サービスの拡大
- 利益率の向上



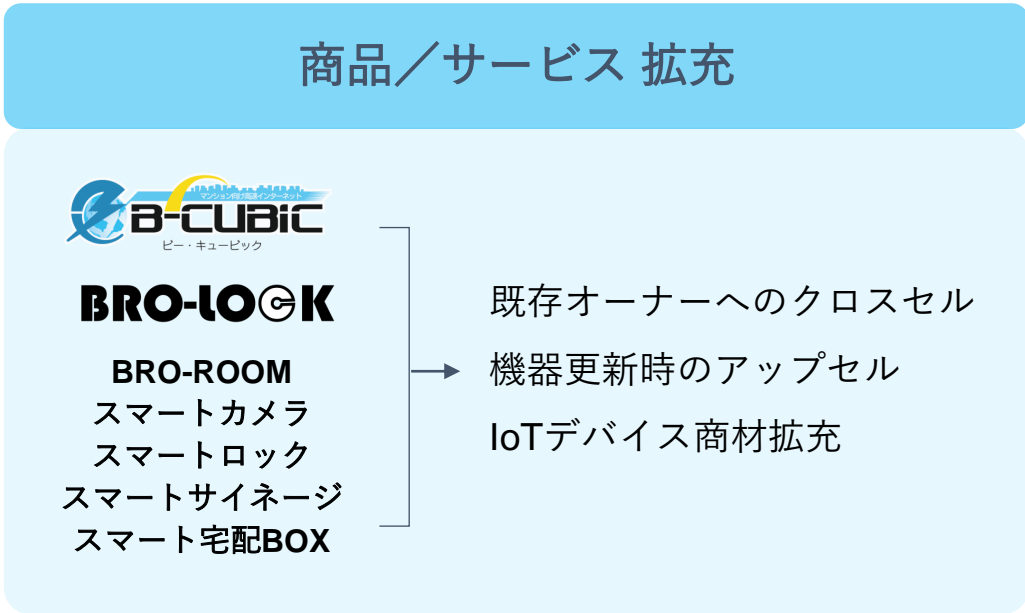
B-CUBICをベースに、ニーズの高いIoTデバイスを ワンストップで提案



賃貸・既築市場におけるIoT化のトップシェア基盤確立



×



債権流動化を使った初期導入費用0円モデル¹のアドバンテージがあるため各所へ提案が可能

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。



中長期で力強い成長を目指し、各領域強化のロードマップを策定

		2023	2024	2025
既存事業	B-CUBIC	パートナー企業・OEM提供強化		
	IoTデバイス	BRO-LOCK、スマートカメラを中心としたIoTデバイスの販売強化とサービスの拡充	IoTデバイス毎のソリューション強化	
新規事業	BRO-ROOM	販売先の開拓と事業基盤の構築		
	新プロダクト・サービス	市場・プロダクトマーケティング	サービスのローンチ・収益化	
組織・人財	営業体制	セクションを分割し、新体制スタート	セクション毎のスキルアップ・社内システム連携強化	
	人的資本	開示に向けた目標・独自指標の策定	人的資本施策施行・強化	



6

Topics

トピックス

最新のIoTデバイスを軸にした、宅内のIoTリノベーション「BRO-ROOM」リリース

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。
- ・三菱地所株式会社と事業提携し、同社総合スマートホームサービス「HOMETACT」を中心に様々なIoTデバイスを提供。

三菱地所の総合スマートホームサービス

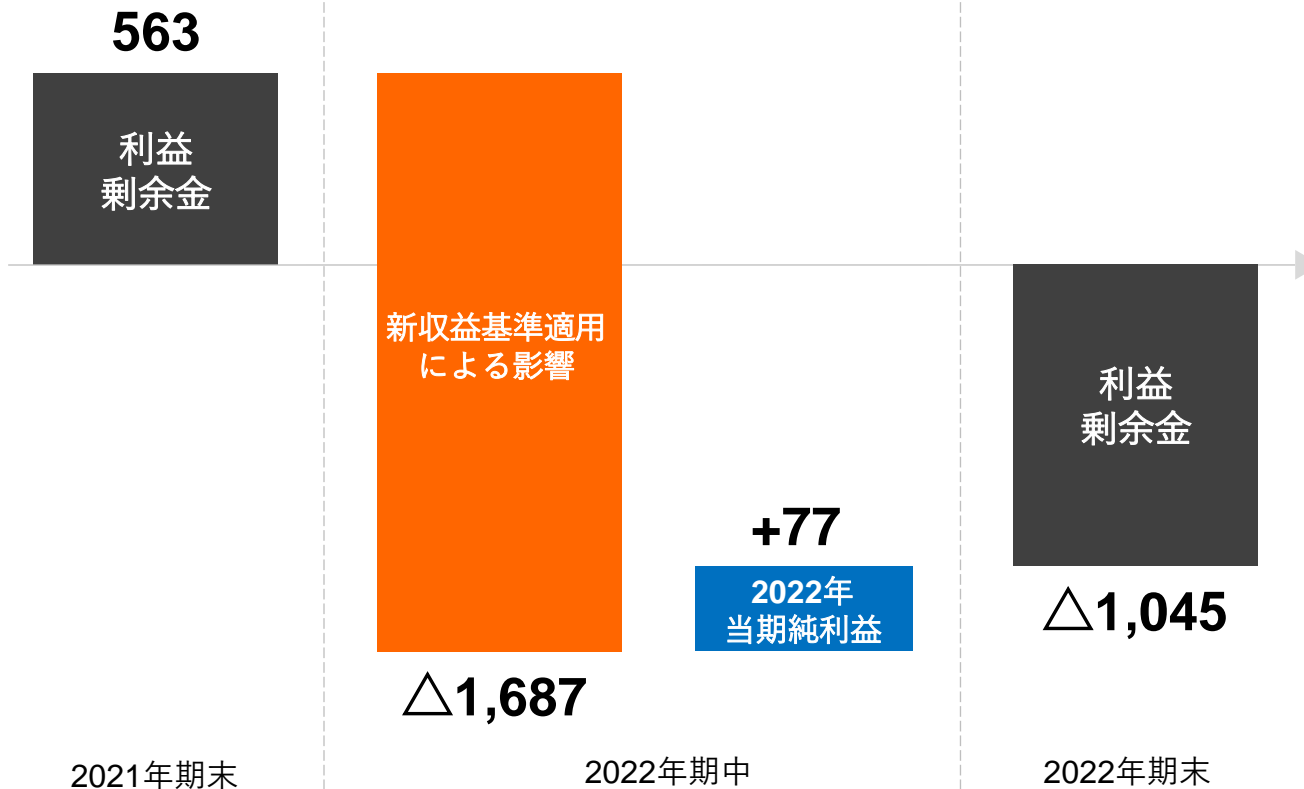
HOMETACT

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。

早期配当実施を実現するため減資を予定

利益剰余金の推移

(単位：百万円)



■ 本来であれば2022年期末に640百万円の利益剰余金が発生し、配当が実施できたが、新収益認識基準適用により利益剰余金が将来に繰り延べられたため、配当が実施できず。

■ 現状では利益剰余金がプラスに転じるまで約3年前後かかる見通し。

■ 株主様への利益還元を進めるため、欠損填補により減資を実施することを予定。

※減資により、資本金・資本準備金の一部が利益剰余金に振り替えられるが、純資産合計に変化なし。



2022年12月より株主優待制度を導入

宝くじ売り場の聖地「大阪駅前第4ビル特設売場」で代表の中西が本気で並んで購入！



株主優待の概要

(1) 対象とする株主様

毎年12月31日現在の株主名簿に記録された、2単元（200株）以上保有されている株主様を対象といたします。

(2) 株主優待制度の内容

2単元（200株）以上保有されている株主様に対して、宝くじ10枚を贈呈いたします。宝くじの購入場所として、平成11年ドリームジャンボ以降、1億円以上の当せん実績が315本、総額615億円の当せん金額を誇る「大阪駅前第4ビル特設売場」を予定しております。

※本数には、賞金が1億円以上の2等及び前後賞が含まれております。総額には、1億円未満の前後賞の当せん金額を含んでおります。

(3) 贈呈時期

毎年5月下旬にお送りいたします。

業務提携をはじめ、様々な施策を開示



2022.10

- ・IoTインターフォンシステム「BRO-LOCK」大決算特別キャンペーンを開始



2022.11

- ・株式会社丸八アセットマネジメントと業務提携
- ・株主優待制度導入
- ・株式会社フェイスネットワークと取引開始

：丸八アセットマネジメント

FAITH NETWORK



2023.01

- ・ブロードエンタープライズ補助金・助成金無料診断サービスを開始
- ・大和ハウス賃貸リフォーム株式会社と業務提携
- ・大和ハウスリアルエステート株式会社と業務提携

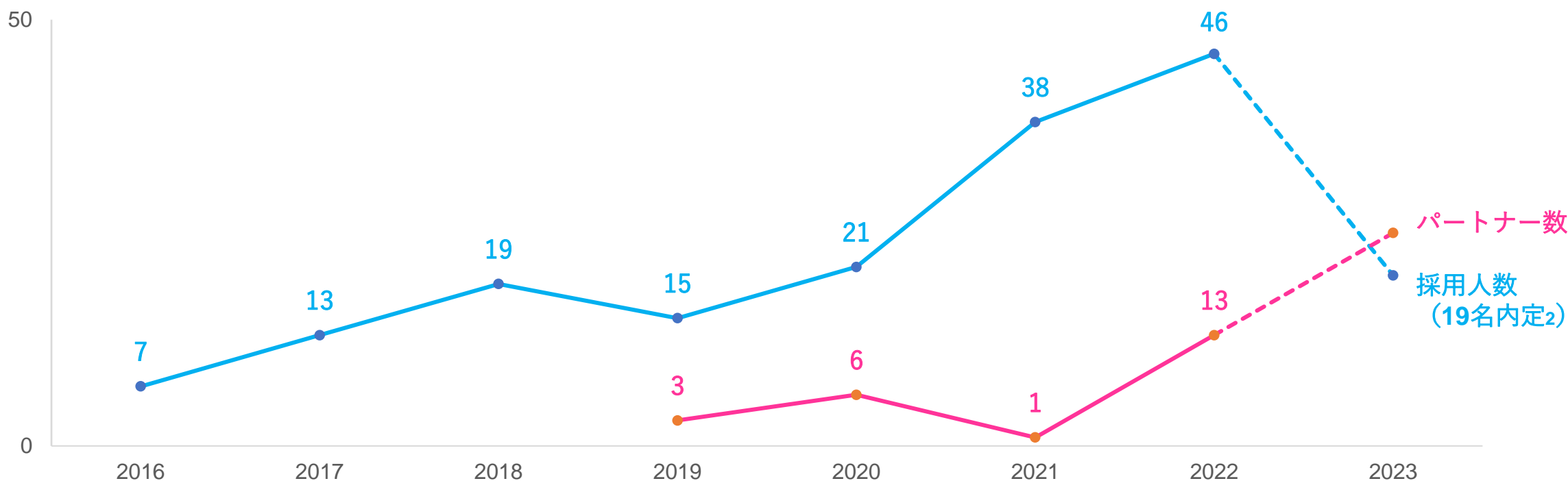
第3四半期以降の主な業務提携（時系列）

日付	業種	市場区分	社名	提携内容	発表翌日の 株価変動
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	△1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	+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	△27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	+80円
2022.11.04	不動産会社	未上場	株式会社丸八アセットマネジメント	業務提携	+34円
2022.11.15	不動産会社	東証プライム	株式会社フェイスネットワーク	業務提携	+34円
2023.01.24	不動産会社	未上場	大和ハウス賃貸リフォーム株式会社	業務提携	△11円
2022.01.31	不動産会社	未上場	大和ハウスリアルエステート株式会社	業務提携	+31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。2022年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）



2023年度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。2. 2022年12月末時点



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⇒2023年度末まで確保済み。さらに仕入先を拡大。

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⇒WEB商談へのシフトチェンジ。契約、納期を迅速に。

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。



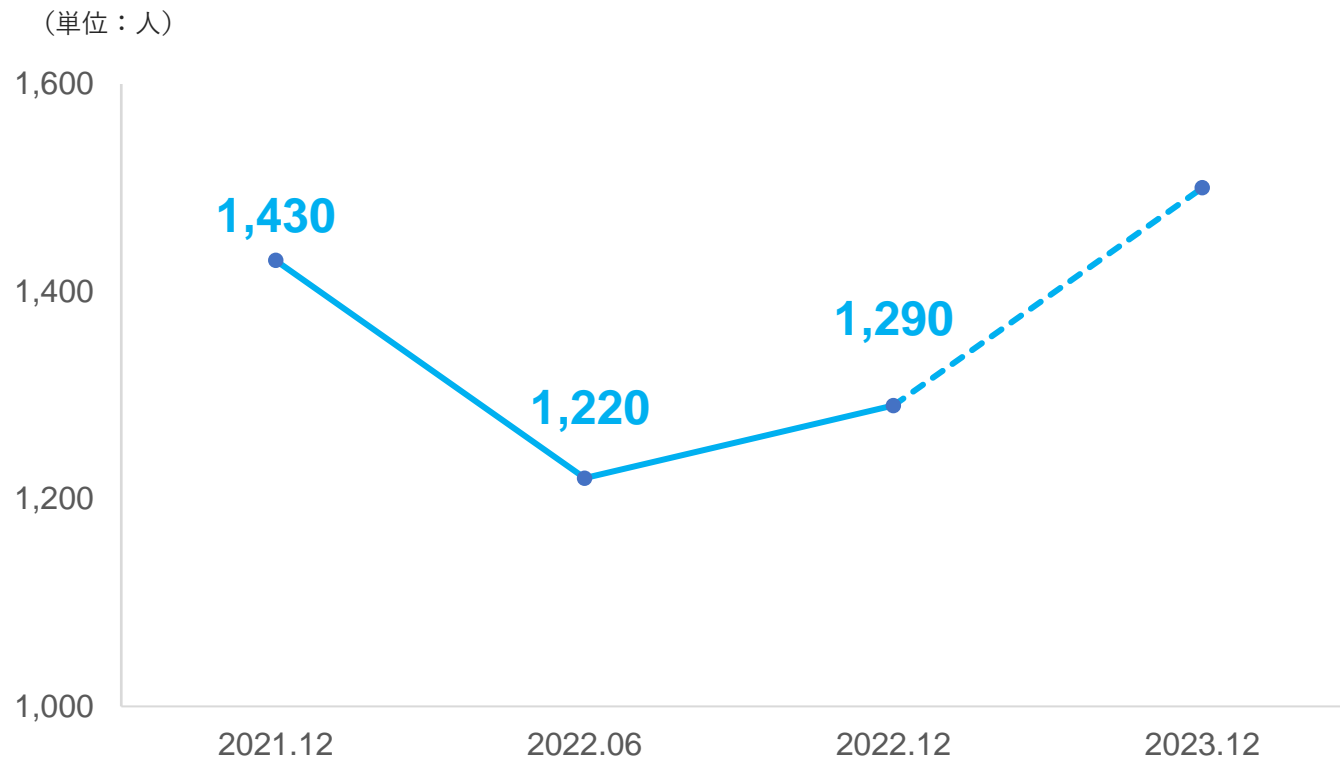
7

Future IR Strategy

今後のIR活動について

株主数増加のための施策と各種メディアの活用

株主数¹の推移



IR施策一覧

- ・ IRサイトコンテンツの充実
- ・ 個人投資家向け説明会の開催数増加
- ・ WEBメディア媒体の活用
- ・ IRチームTwitterフォロワー1,000人
※年度内の目標
- ・ 社長YouTubeチャンネルの開設

1. 各期末時点の数値です。端数を切り捨てて表示しております。



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を

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

リニューアル一覧

- ・ 「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」をカテゴリー化
- ・ 四半期ごとのQ&A開示を一覧にしたページの設置



会社情報を定期的に動画で配信



株主優待制度の導入に関するお知らせ

<https://www.youtube.com/watch?v=F4hsR9ikM2A>



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
- ・ IoTインターフォンシステム「BRO-LOCK」大決算特別キャンペーンを開始
- ・ 株主優待制度の導入に関するお知らせ

代表取締役・IRチームTwitter

代表の中西と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

8

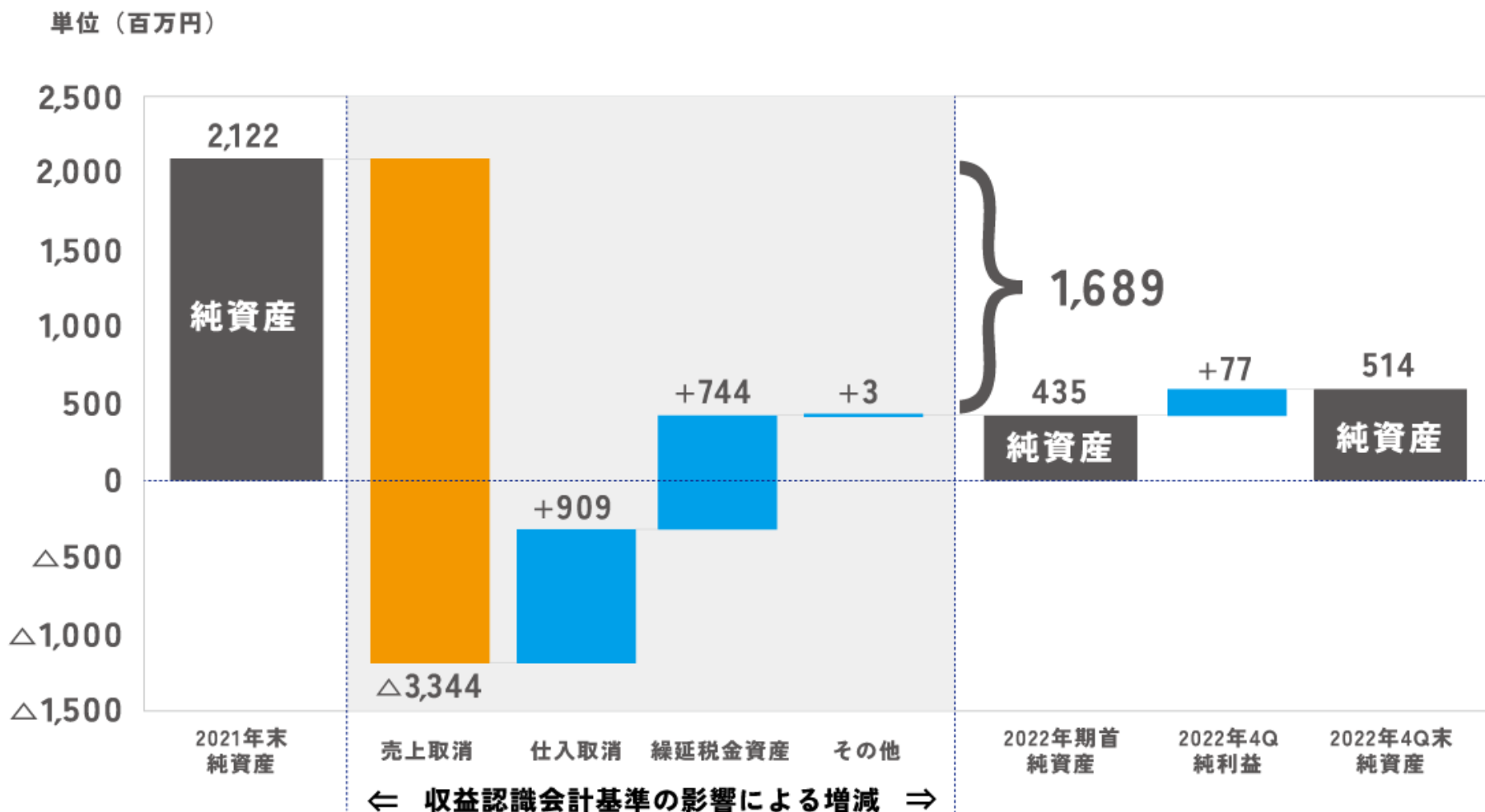
Appendix

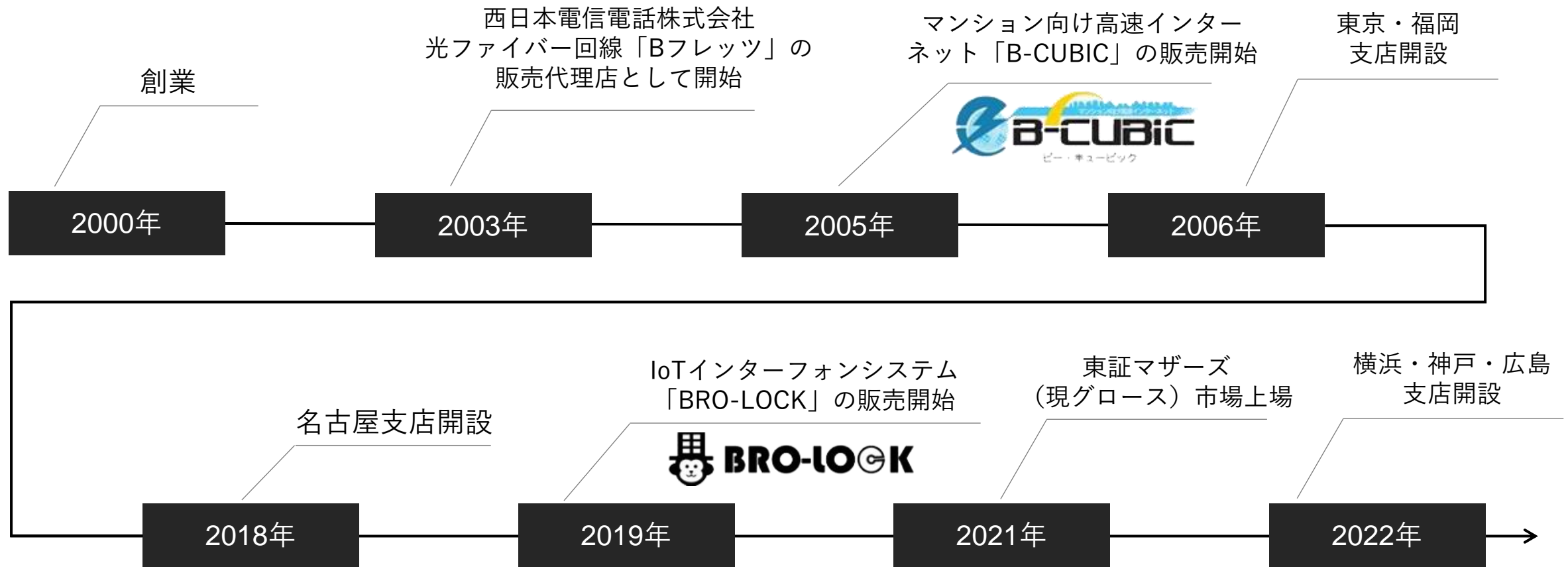
參考資料

(単位：百万円)	2021年12月期 期末実績	2022年12月期 期末実績	増減
流動資産	3,772	4,173	+401
うち現預金	1,681	990	△691
固定資産	683	1,467	+783
資産合計	4,455	5,640	+1,185
流動負債	1,328	4,109	+2,781
固定負債	1,004	1,016	+11
負債合計	2,332	5,126	+2,793
純資産合計	2,122	514	△1,607
負債・純資産合計	4,455	5,640	+1,185



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

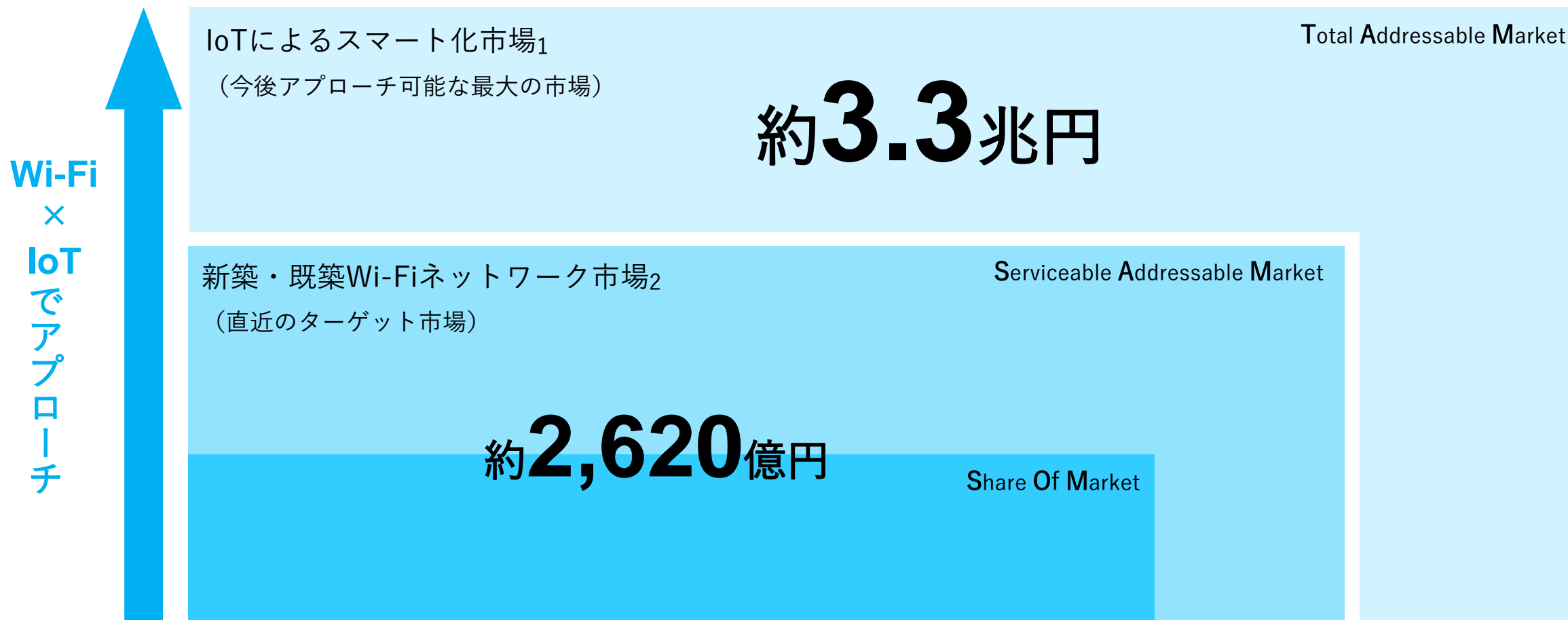




- 創業当初は大手キャリアの通信機器等を販売しておりましたが、2003年よりNTTのマンション向けインターネットの販売代理を委託されたことから、マンション向けにサービスを開始しました。
- 2005年より販売開始いたしましたマンション向け高速インターネット「B-CUBIC」は、現在14万世帯以上に提供しております。
- 2019年より新たな柱として、IoTインターフォンシステム「BRO-LOCK」の販売を開始しました。
- 2021年12月に東証マザーズ（現グロース）市場に上場いたしました。



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。



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。

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"/> システムキッチン (124238) <input type="checkbox"/> ディスポーザー (1590)	<input type="checkbox"/> IHコンロ (37927) <input type="checkbox"/> カウンターキッチン (15006) <input type="checkbox"/> 冷蔵庫付き (9177)	<input type="checkbox"/> コンロ二口以上 (115251) <input type="checkbox"/> 食器洗い乾燥機 (2167)
バス・トイレ	<input type="checkbox"/> バス・トイレ別 (174488) <input type="checkbox"/> 温水洗浄便座 (118234) <input type="checkbox"/> TV付浴室 (626)	<input type="checkbox"/> 追焚機能 (59198) <input type="checkbox"/> 浴室乾燥機 (104147)	<input type="checkbox"/> シャワー付洗面化粧台 (40912) <input type="checkbox"/> 洗面所独立 (114376)
セキュリティ	<input type="checkbox"/> セキュリティ会社加入済 (7198) <input type="checkbox"/> TVモニター付インターホン (130695)	<input type="checkbox"/> オートロック (126202)	<input type="checkbox"/> 防犯カメラ (76765)
冷暖房	<input type="checkbox"/> ガス暖房 (32) <input type="checkbox"/> 床暖房 (6329)	<input type="checkbox"/> 石油暖房 (21)	<input type="checkbox"/> エアコン (210657)
収納	<input type="checkbox"/> トランクルーム (2280) <input type="checkbox"/> 全居室収納 (29371)	<input type="checkbox"/> 床下収納 (4041) <input type="checkbox"/> シューズボックス (155804)	<input type="checkbox"/> ウォークインクローゼット (18039)
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"/> ブロードバンド (96751)	<input type="checkbox"/> BS対応 (77927)
その他設備	<input type="checkbox"/> 都市ガス (173668) <input type="checkbox"/> メゾネット (2318) <input type="checkbox"/> 出窓 (7247) <input type="checkbox"/> 室内洗濯機置場 (185617)	<input type="checkbox"/> プロパンガス (8393) <input type="checkbox"/> フローリング (179093) <input type="checkbox"/> バルコニー (161768) <input type="checkbox"/> 家具・家電付き (8902)	<input type="checkbox"/> オール電化 (3601) <input type="checkbox"/> 専用庭 (1157) <input type="checkbox"/> ロフト付き (12886) <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"/> 防犯カメラ	<input type="checkbox"/> 管理人有り <input type="checkbox"/> セキュリティ会社加入済	<input type="checkbox"/> TVモニター付インタホン
入居条件	<input type="checkbox"/> 即入居可 <input type="checkbox"/> 楽器相談可 <input type="checkbox"/> 高齢者歓迎 <input type="checkbox"/> DIY可	<input type="checkbox"/> 女性限定 <input type="checkbox"/> 事務所利用可 <input type="checkbox"/> LGBTフレンドリー <input type="checkbox"/> 定期借家を含まない	<input type="checkbox"/> ペット相談可 <input type="checkbox"/> ルームシェア可 <input type="checkbox"/> カスタマイズ可
テレビ・通信	<input type="checkbox"/> インターネット接続可 <input type="checkbox"/> ケーブルテレビ	<input type="checkbox"/> BSアンテナ <input type="checkbox"/> インターネット無料	<input type="checkbox"/> CSアンテナ
収納	<input type="checkbox"/> 床下収納 <input type="checkbox"/> ウォークインクローゼット	<input type="checkbox"/> シューズボックス	<input type="checkbox"/> トランクルーム

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・根岸線の賃貸家賃相場 [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・根岸線の賃貸家賃相場 [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



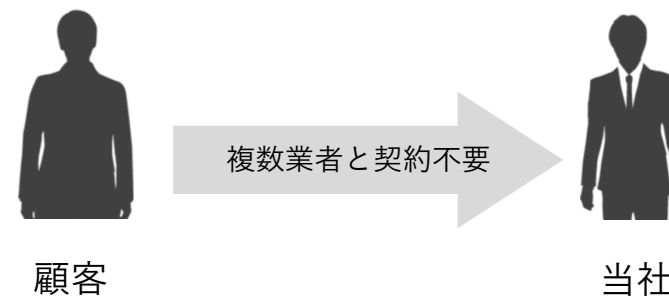
マンション宅内部IoT



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

 × **BRO-LOCK** × IoTデバイス

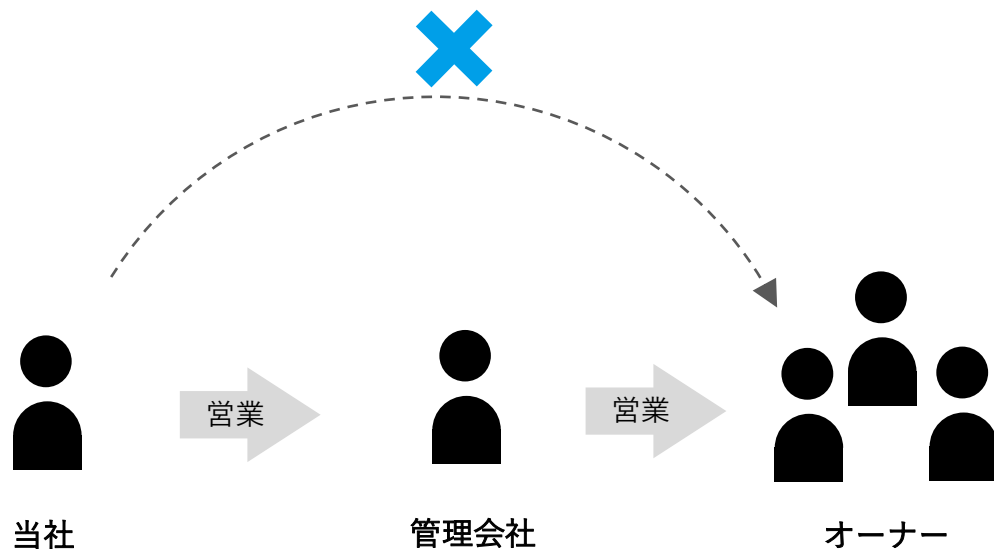
新設・リニューアルどちらのニーズにも対応可能。



約20年間培ってきた強固な管理会社ネットワーク

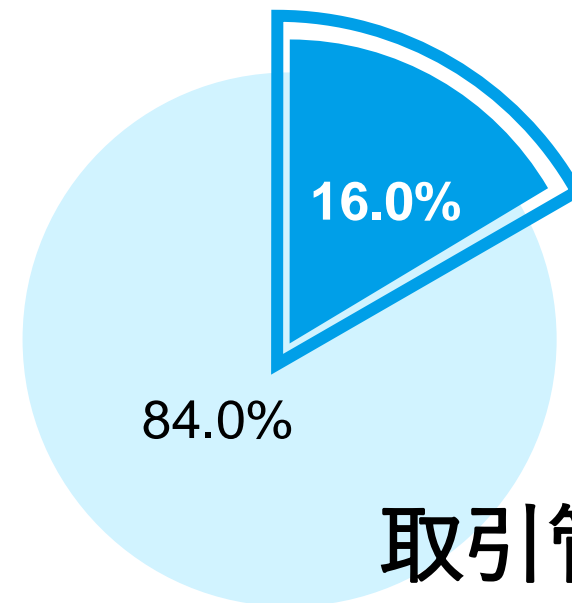
当社の営業フロー

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**737**社¹/4601社²

1. 当社取扱店契約数・取引先数より算出（2022年12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）



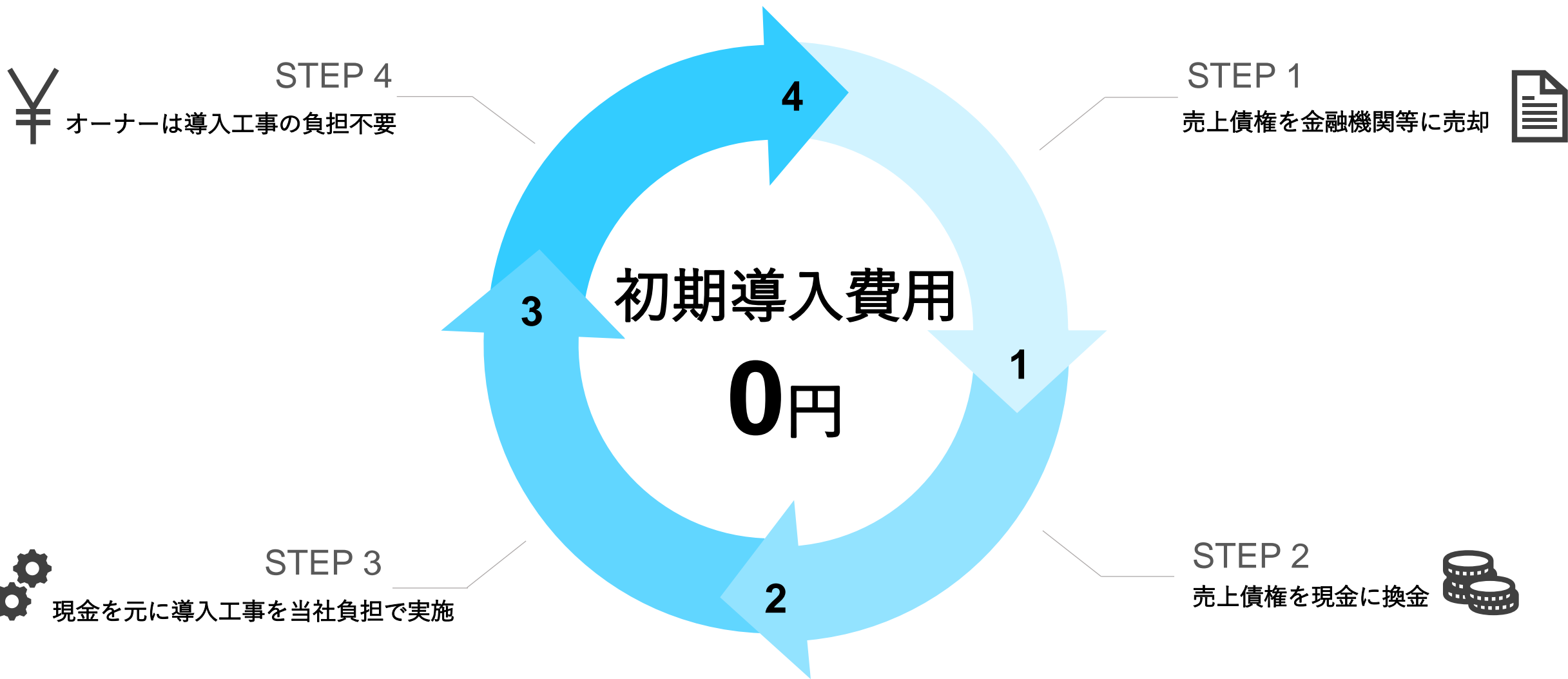
既築市場においてオーナー負担を軽減する初期導入費用0円プラン¹ 業界では稀な債権流動化²により実現

	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、初期費用相当額を分割払いにしたプラン。 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、初期費用相当額を分割払いにしたプラン。



債権流動化が必要な理由と費用

- 1 サブスク립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年度で実績約1.5億円（内訳として1.0億円が取組費用、残りが債権売却損）となった。



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。



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。

