

2023年2月21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 東証グロース)
問 合 せ 先 執行役員 経営企画室 室長 畑江 一生
(TEL 06-6311-4511)

2022年12月期 通期決算説明会書き起こし

2023年2月14日に開催しました2022年12月期 通期決算説明会につきまして、当日のご説明内容書き起こし及び皆様からいただいた主なご質問をまとめましたので、お知らせいたします。

なお、本開示は皆様のご理解をより一層深めることを目的に、当社が自主的に実施するものであります。決算内容の詳細につきましては、下記の決算短信及び決算説明資料をご覧ください。

記

■2022年12月期 通期決算説明会 全文書き起こし
※本稿はSCRIPTS Asia 株式会社の協力により、書き起こされたものです。
※理解促進のため、一部内容の加筆修正を行っております。

【参照資料】

[2022年12月期 決算短信](#)

[2022年12月期 通期決算説明資料](#)

以 上



株式会社ブロードエンタープライズ

2022年12月期 通期 決算説明会

2023年2月14日

イベント概要

[企業名]	株式会社ブロードエンタープライズ		
[企業 ID]	4415		
[イベント言語]	JPN		
[イベント種類]	決算説明会		
[イベント名]	2022 年 12 月期 通期 決算説明会		
[決算期]	2022 年度 通期		
[日程]	2023 年 2 月 14 日		
[ページ数]	38		
[時間]	18:00 – 18:58 (合計：58 分、登壇：33 分、質疑応答：25 分)		
[開催場所]	インターネット配信		
[会場面積]			
[出席人数]			
[登壇者]	3 名		
	代表取締役社長	中西	良祐 (以下、中西)
	執行役員 経理部 部長	渡邊	宗義 (以下、渡邊)
	執行役員 経営企画室 室長	畑江	一生 (以下、畑江)

登壇

栢本：定刻となりましたので、ただ今より株式会社ブロードエンタープライズ 2022 年 12 月期通期決算説明会を開催いたします。このたびはご視聴いただき、誠にありがとうございます。司会を務めさせていただきますブロードエンタープライズの栢本と申します。どうぞよろしくお願いいたします。

まずは、本日のスピーカーをご紹介します。画面中央がブロードエンタープライズ、代表取締役、中西です。

中西：中西です。よろしくお願いいたします。

栢本：続きまして、画面左側が執行役員 経理部 部長、渡邊です。

渡邊：渡邊です。よろしくお願いいたします。

栢本：続きまして、画面右側が執行役員 経営企画室 室長、畑江です。

畑江：畑江です。よろしくお願いいたします。

栢本：説明会の流れをご説明させていただきます。代表の中西より通期決算について説明させていただきます、その後、質疑応答の時間となります。

それでは、ただ今より 2022 年 12 月期通期決算内容についてご説明いたします。本日の流れは表示のとおりとなります。それでは、中西よりお話をさせていただきます。よろしくお願いいたします。

中西：皆様、本日はお忙しい中、ご参加いただき誠にありがとうございます。改めまして、ブロードエンタープライズ代表の中西です。我々、ブロードエンタープライズという会社をぜひ知っていただければと思いますので、お付き合いのほど、よろしくお願いいたします。

では早速、2022 年 12 月期の通期決算説明を始めたいと思います。

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～

上場1年目を経験して

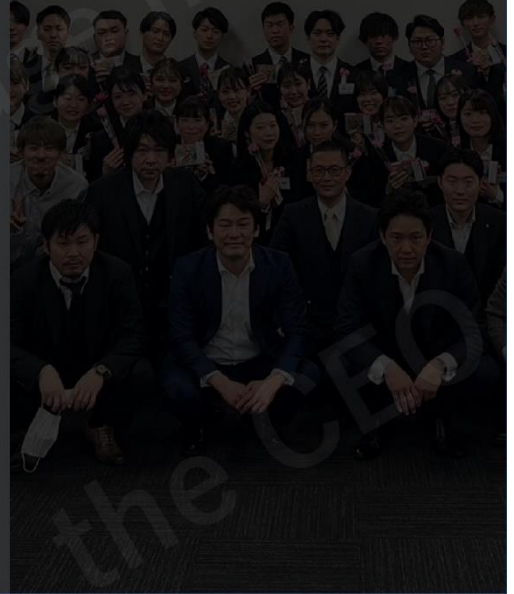
2022年度は東証グロース市場に上場して1年目の年でした。事業の一番の成果は、マンションのエントランスをオートロック化できる『BRO-LOCK』の販売における勝ちパターンが見えたことです。上半期は思うように販売が伸びず苦戦しましたが、マンション経営における収支を改善できるようにしたことで、マンションオーナー様の反応が良くなり、下半期に盛り返すことができました。オーナー様の声に耳を傾け、常にビジネスモデルの改善を図ることが大切だと学んだ1年でした。

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



最初のこのページに関しては、2022年の総括及び2023年以降の成長についてまとめております。

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

INDEX としてはこのとおりになります。

会社概要 **Company**

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）

OSAKA



ブロードエンタープライズ
公式キャラクター



拠点一覧

TOKYO



YOKOHAMA



NAGOYA



KOBE



HIROSHIMA



FUKUOKA



6

会社概要でございます。

当社、株式会社ブロードエンタープライズの設立は2000年12月15日で、今年が23年目の会社となります。本社は大阪、従業員数は現在136名になっております。

Philosophy

CS = Customer Satisfaction (顧客満足)

私たちは、お客様の笑顔
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
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**



CS、ES、このSC というのは社会貢献というところで、これが当社の経営理念でございます。

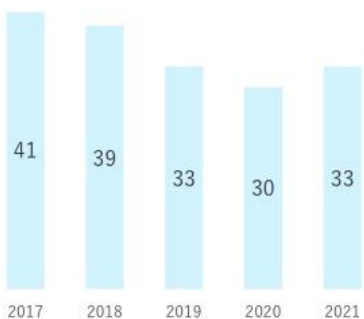
また、「IoTでマンションのキャッシュフローを最大化」、「マンション管理をIoTでスマート化」するミッションを掲げております。

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 (利用開始別) より当社作成。

総人口の推移²

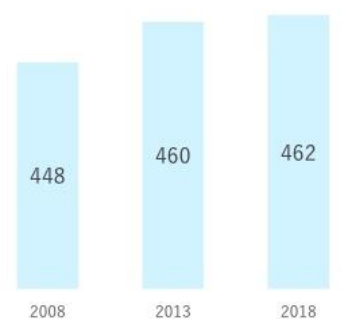
5年で人口は**125万人の減少**
(単位：万人)



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

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年度住宅・土地統計調査の集計結果より当社作成。



次に、サービスの概要に入ります。

賃貸市場の課題というところで、まず左の表になるのですが、5年で新築マンションは176万戸増加しており、新規供給数はどんどん増えています。逆に人口はこの5年で125万人減少しており、また空室はこの10年で14万戸ほど増加しております。

つまり賃貸市場では空室率が高まって、マンションオーナーのキャッシュフローが悪化している状況になります。

事業の背景と顧客ニーズ フロートエントランスプライス

Service

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

この設備があれば周辺相場より家賃が高くても決まる **TOP 10**

単身者向け	ファミリー向け
① インターネット無料	① インターネット無料
② 宅配ボックス	② エントランスのオートロック
③ エントランスのオートロック	③ 宅配ボックス
④ 高速インターネット	④ システムキッチン
⑤ 浴室換気乾燥機	⑤ 追いだし機能
⑥ 独立洗面台	⑥ 浴室換気乾燥機
⑦ システムキッチン	⑦ ホームセキュリティ
⑧ 24時間利用可能ゴミ置き場	⑧ 高速インターネット
⑨ 防犯カメラ	⑨ ガレージ
⑩ ウォークインクローゼット	⑩ 24時間利用可能ゴミ置き場

2022年入居者が求める設備ランキング₂

この設備があれば周辺相場より家賃が高くても決まる **TOP 10**

単身者向け	ファミリー向け
① インターネット無料	① インターネット無料
② エントランスのオートロック	② 追いだし機能
③ 高速インターネット	③ エントランスのオートロック
④ 宅配ボックス	④ 高速インターネット
⑤ 浴室換気乾燥機	⑤ システムキッチン
⑥ 独立洗面台	⑥ 宅配ボックス
⑦ システムキッチン	⑦ 浴室換気乾燥機
⑧ 24時間利用可能ゴミ置き場	⑧ ガレージ
⑨ 防犯カメラ	⑨ ホームセキュリティ
⑩ 追いだし機能	⑩ 24時間利用可能ゴミ置き場

1. 国土交通省発表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. 国土交通省発表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。

その中で、やはり空室対策として他物件との差別化を図ることが重要になってきます。

2021年、2022年の入居者が求める設備ランキングがありまして、ここ何年も1位なのがインターネット無料というところと、上位に毎年入っているのがエントランスのオートロックです。我々の会社は、この二つの人気設備を扱っております。

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. 現在販売中の商品を含みます。

入居者無料のインターネットは B-CUBIC というブランドで展開しておりまして、また全戸一括型で、住んだその日からインターネットを使えるような状況になっているマンションであります。

こちらは全国で約 7,000 棟ほど導入させていただいております。

それにこの下のピンクの IoT デバイス、IoT インターフォンシステムの BRO-LOCK でオートロック化したり、あとはスマートロック、スマートカメラ、スマートサイネージ、スマートホームと、こういった IoT デバイスとつなげることで入居者様の快適なお部屋作り、物件のバリューアップのお手伝いをして空室問題を解決しようというお仕事をしております。

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。



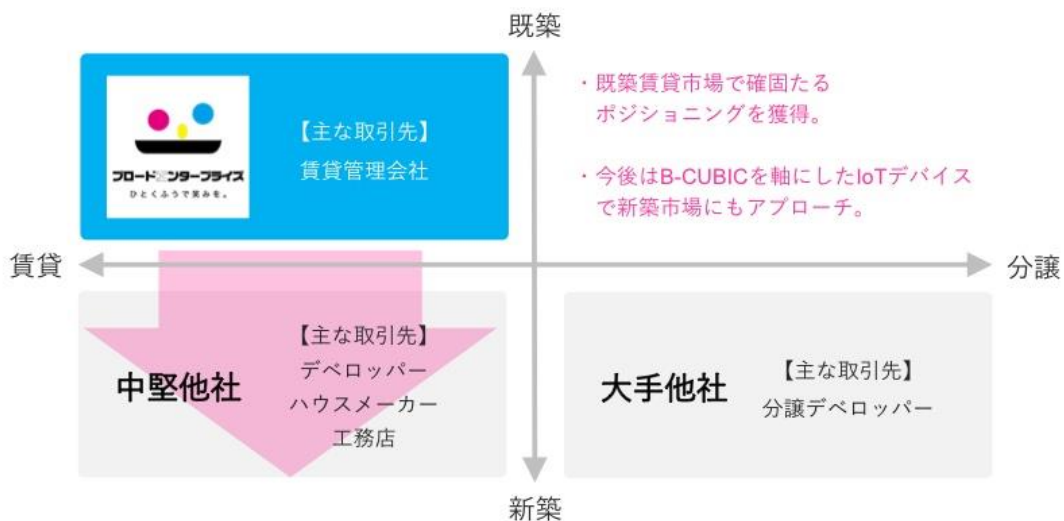
1. 初期導入費用0円プランとは、月額費用相当額を分割払いにしたプラン。



12

実際に我々の B-CUBIC だったり、BRO-LOCK を導入して物件をバリューアップするのですが、築年数が経って古くなっていて、やはりその見た目が悪いと入居率も向上しませんので、我々は IoT にさらにリノベーションのご提案をして物件の価値を上げ、家賃や入居率のアップに貢献するお仕事をしております。

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



13

これはポジショニングです。左に賃貸、右に分譲、上に既築、下に新築となります。

我々のメインターゲットはこの左上の既築、賃貸の市場です。ここに対しては約 20 年ほど前からお取引を続けているような市場でして、今度はこのピンクの矢印の新築の賃貸、こちらに攻めていくところで、デベロッパー様、ハウスメーカー様、工務店様の提携を進めており、最近では特にデベロッパー様との提携が増えてきたところを開示させていただいている通りになります。

競合優位性 Service **フロードエンタープライズ**

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

フロードエンタープライズ
ひとくふうで美みを。

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・契約標榜（2015年～2022年）より算出。

14

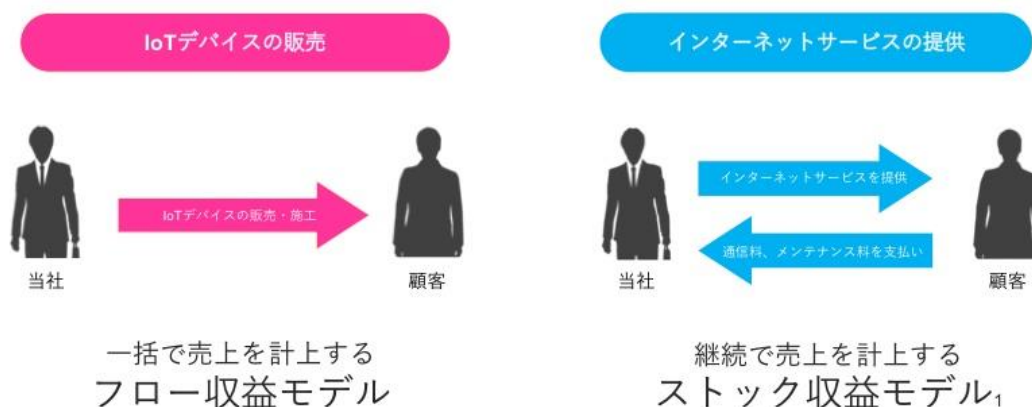
この賃貸既築市場は我々の強みですが、契約プランや商品、サービス、ポジショニングというところで強みを活かして、高い参入障壁を実現しています。

その中でも一つ、我々の最大の強みが、初期導入費用0円プランというあまり他社にはないプランになっております。

これは例えば、初期費用が120万円かかるときに実際はキャッシュで用意するか、銀行借り入れ、リースやローンなど、導入費を工面するのが通常ですが、我々は例えば60回払いで毎月2万円お支払いいただくのみで、ファイナンス会社を使わないようなお支払い方法となります。

オーナー様はまとまったお金を用意せずに、ファイナンス会社とも契約せずに、初期費用0円、月々2万円でサービスを導入できるという強みを持っております。

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



1. 機材収益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当たって計上（契約期間で集計計上）する方法となります。

収益構造は2パターンありまして、ピンクの方は、IoTデバイスの販売ということで、一括で売上を計上するフロー収益モデルと、インターネットサービスの提供、これは継続で売上を計上するストック収益モデルということで、この二つの高い売上成長と安定した収益基盤を持っている会社になります。

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	達成率	営業利益	達成率
2,992 百万円	96.5%	289 百万円	87.9%

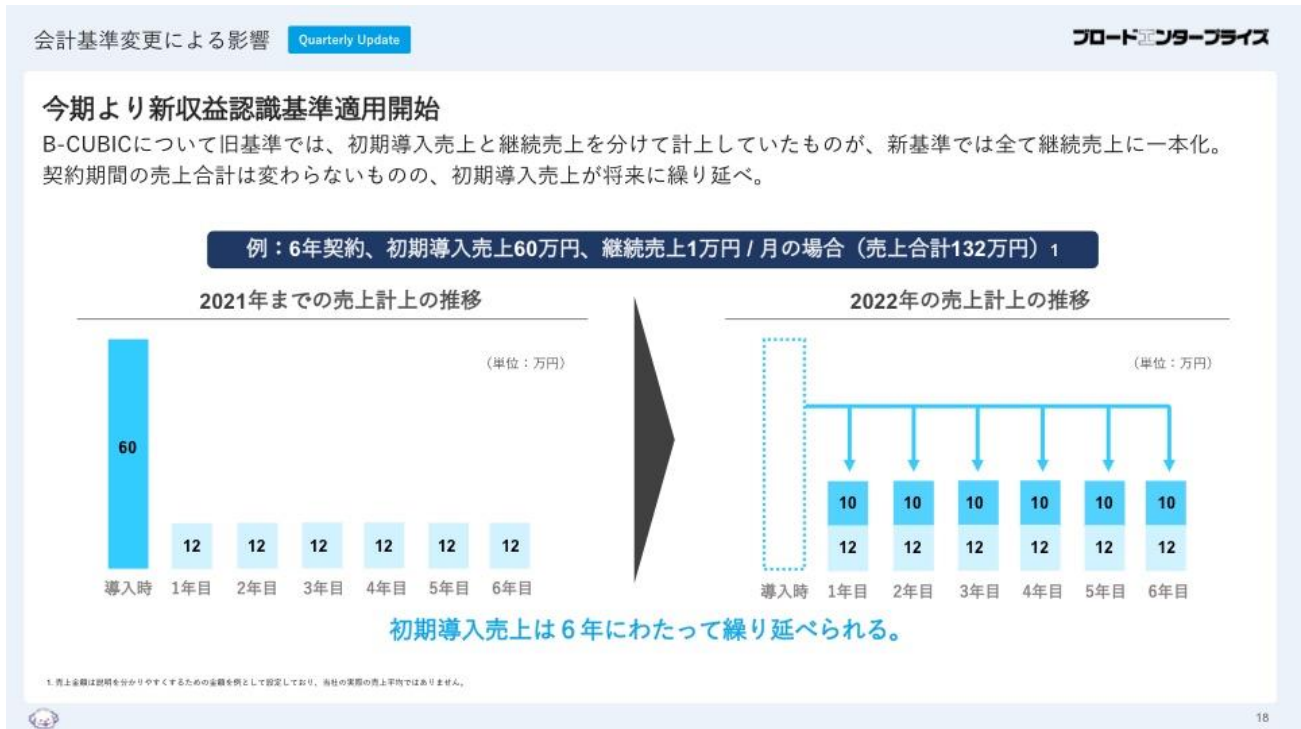
2023年12月期 通期 業績予想

売上高	前期比	営業利益	前期比
3,666 百万円	+22.5%	366 百万円	+26.2%

それでは、2022年12月期通期決算概要をお話させていただきます。

まず12月期通期の売上高が、着地が29億9,200万円、達成率96.5%、営業利益2億8,900万円、達成率87.9%となっております。

2023年12月期通期の業績予想、売上高36億6,600万円、前期比プラス22.5%、営業利益3億6,600万円、前期比プラス26.2%となっております。



これは収益認識基準の変更ということで、2022年12月期から適用された会計基準の変更です。1年間、この話を散々させていただいてきたのですが、簡単にご説明させていただくと、この真ん中の少し上のブルーのところを見ていただきたいのですが、例えば6年契約です。

初期導入売上が60万円、継続売上が毎月1万円、これはいわゆるサービス保守料ですが、1万円の6年契約なのでお客様のお支払いする総額は72万円となり、これを足すと売上合計は132万円になります。

この左の濃いブルーをご覧ください。導入時60万円の売上を2021年までは一括で計上しておりました。保守料は1年目から6年目まで毎月1万円、年間12万円です。これを計上していくという形だったのですが、新基準においては全て継続売上に一本化となりました。契約期間の売上合計は132万円という総額でいただく金額は何ら変わりありません。

この右の図のように、濃いブルーが繰り延べられて按分されていくというところで、未来の貯金という形になります。単年で見ると60万円上がっていたものが10万円しか上げられないということで、昨年度の売上、利益を計上する上で非常に苦しめられた部分となります。

実際に昨年度の営業マンの賞与は単年度で評価され単年度で支払われます。売上は6年間で按分されますが、こういった人件費の部分は按分できませんので、費用がかさんできます。この部分が最も苦しめられた部分ですが、今期からは逆にこの新会計基準の昨年対比が使えるようになる部分でプラスに捉えております。

業績ハイライト Quarterly Update フロードインタープライズ

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。

19

これが2022年12月期の各業績項目です。実績としては29億9,200万円の売上、営業利益は2億8,900万円、経常利益が1億2,500万円、当期純利益が7,700万円というところでした。

ストック型の事業であるこのインターネットサービスは、祖業でもありますので堅調な推移となっております。またフロー型の事業であるIoTデバイスの導入がかなり進んだということがプラスでした。

この29億円というトップラインは収益認識基準の変更で売上が中々上がらない状況にも関わらず、2021年12月期よりも増収できた点でプラスだったと考えております。

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开設と人財の増加が減益要因。

人財の増加	2021年12月時点 105 人	▶	2022年12月時点 136 人
拠点の増加	2021年12月時点 4 拠点	▶	2022年12月時点 7 拠点

1. 収益認識の影響と契約形態の違いを反映しております。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。

20

こちらが、仮に 2021 年 12 月期と同じ会計処理を適用した場合のシミュレーションとなります。

売上高が 31 億 9,100 万円、売上総利益が 17 億 4,000 万円、営業利益が 4 億 7,500 万円、増収増益ですが、営業利益が減益している部分に関しては人財の増加と、横浜、神戸、広島という新たな 3 拠点を増やした販管費の部分となり、成長投資となります。

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



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



21

こちらはインターネットサービス『B-CUBIC』の四半期の積み上げ棟数と売上です。

21年の4Q末と22年の4Q末を比較したところ、導入棟数としてはプラス16.5%、売上としてはプラス18.6%となっております。こちらに関しては順調に推移しております。



濃いブルーの部分が2021年以前の積み上げ分で、薄いブルーが昨年2022年度の積み上げ分です。この事業に関しては中途解約も0.1%以下とほぼないに等しい解約率ですので、この17億900万円に関しては今期既に確定している売上となっております。

2023年12月期 通期業績予想 Full-year forecasts フロードエントプライズ

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。

24

2023年12月期業績予想となります。

売上高 36 億 6,600 万円、前期比プラス 22.5%、営業利益 3 億 6,600 万円、前期比プラス 26.2%、経常利益はちょうど 2 億円で前期比プラス 59%、当期純利益は 1 億 3,300 万円、前期比プラス 71%を見込んでおります。



これは売上高の社内計画、四半期の進捗率です。

社内計画として 15%、35%、65%、100%という形で 1Q から 4Q まで進捗させていく計画となっております。

毎年の下期偏重を是正するような対策はもちろん検討しており、前倒しで達成していくという意気込みで進めてまいります。

- ✓ 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。



今期4つポイントを挙げております。

フロー収益事業の売上高成長を最重要の経営目標として、成長を加速させていきたいと考えております。既存事業の拡大についてはBRO-LOCK及びBRO-ROOMなど成長の兆しが見えてきた事業を実績にしっかりとつなげていく1年にしていきます。

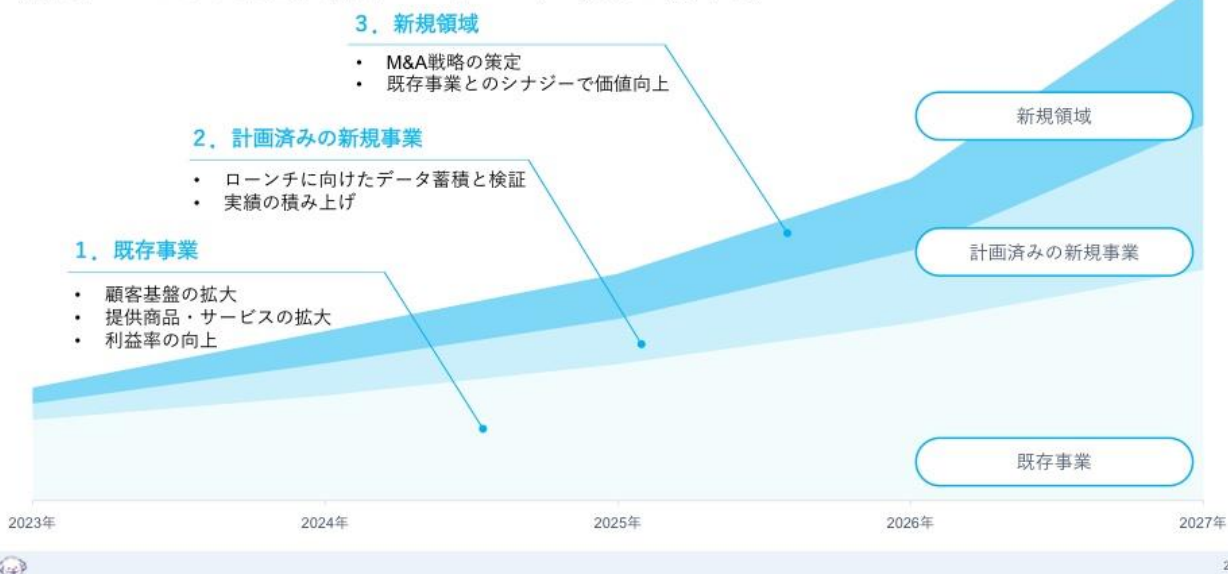
また、無料インターネット市場は堅調な成長を遂げておりますので、このインターネット市場にクロスセルする形でIoTデバイスを販売し、案件数の増大を想定しております。

そして、営業組織自体を4つのセクションに分割しました。専門性をそれぞれ高めて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ご提供いたします。

尚、パートナー施策を昨年度から推進しており、固定費を抑えながら受注を増やしていくという形を作ってまいります。

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。



次に成長戦略です。こちらは成長イメージとなります。

まず一つ目が既存事業の拡大になります。

二つ目は計画済みの新規事業で、水面下で準備しているものをローンチに向けて進めていきます。

また新規領域では例えば M&A や、さらなるシナジーとなるサービス展開も今後 2027 年に向けてどんどん広げていき、プライム市場上場に向けてしっかりと実現したいと考えております。

この成長イメージにおける定量的な計画は、今期中に開示する予定で進めておりますので、いずれ発表してまいります。

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



29

B-CUBIC を中心とする BRO-LOCK やスマートカメラ、スマートロックという既にローンチ済みのサービスに加えて、インターネットにつながるスマートサイネージ、スマート宅配ボックスを単なるサービスではなく IoT としてのデバイスとしてローンチしていく予定でございます。

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、経費負担を別払いにしたプラン。

30

やはりトップラインを伸ばしていくにあたって、取引オーナー数の増加というのは欠かせませんので、営業体制の強化や、パートナー戦略、提携先の増加を見込んでいきます。

さらに商品、サービスを拡充させてトップラインに貢献します。また我々の初期導入費用0円モデルは非常に販売しやすく、営業マンとしても相見積もりやバッティングする場合に非常にアドバンテージのある提案ができますので、これによってさらなるシェアを取っていきたいと考えております。

戦略ロードマップ Growth strategy フロードエンタープライズ

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	

31

こちらは戦略ロードマップとなります。

既存事業、新規事業、また組織・人財とそれぞれの項目で細かく策定して、中長期での成長を目指していく、その先にプライム市場があると考えております。

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。



・スマートリモコン
・スマートスピーカー
・IoTインターフォン「BRO-LOCK」

1. 初期導入費用0円プランとは、見積費用を分納払いにしたプラン。

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

次にトピックスとなります。

こちらが先ほど少しお話をさせていただいた BRO-ROOM となります。これは昨年サービスを開始し、マーケティングというところもありますので、まずはスモールスタートから始めましたが、大変反響が良く、実際に納品まで完了した事例も出てきたサービスになります。

今年は拡販ペースを上げていくサービスで、内容としては、IoT デバイスにリノベーションを加え、他物件との差別化を行い、空室対策を強化します。

また初期導入費用0円プランがありますので、実際にマンションオーナー様はまとまった費用を準備することなくIoTリノベーションを実施することができます。

昨年開示させていただいた三菱地所様との事業提携ですが、三菱地所様の HOMETACT というサービスはエアコン、テレビ、照明、スマートスピーカーとの連携に加え、音楽やカーテン、ロボット掃除機、給湯器などを一つのアプリで操作ができ、お部屋まるごとIoT化できるという優れたものです。

この HOMETACT をIoT部分の主軸として導入していこうと考えております。

早期配当実施を実現するため減資を予定



次に減資についてです。

減資を実施する予定ですが、元々2021年の期末段階で5億6,300万円の利益剰余金がありました。ただ、先ほどの新収益認識基準というものにより実際にその影響が16億8,700万円ほどマイナスになりました。

このブルーのところは当期純利益ですが、この16億8,700万円から利益剰余金5億6,300万円とこの7,700万円を差し引いても、それでも利益剰余金のマイナスがまだ10億円ほどあります。

当社としましては、やはり早期に配当を実施したいという思いがありますが、この利益剰余金を0にしてプラスに持っていくのは我々の計画では約3年ほどかかると想定され、そうなる株主様に貢献できるのが先になって行くというところに関して、この減資を実施することで利益剰余金を0にすることが可能になりますので、早期配当実現を見越し、減資を実施する予定であります。

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。

2022年12月に株主優待制度を導入いたしました。

毎年12月31日現在の株主名簿に記載された2単元200株以上保有されている株主様に、宝くじ10枚を贈呈いたします。こちらは私、中西がこの大阪駅前第4ビルの特設売り場に実際に並んで購入いたします。

しっかりとここで皆様に還元できるように頑張って並びたいと思います。

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



Daiwa Reform
大和ハウスグループ



Daiwa Real Estate
大和ハウスグループ

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

昨年の取り組みとなります。

ひと部屋月額 500 円（税別）で導入できるワンコインインターフォンというものを特別キャンペーンとして実施いたしました。こちら非常に受けが良く、かなり多くの発注をいただきました。

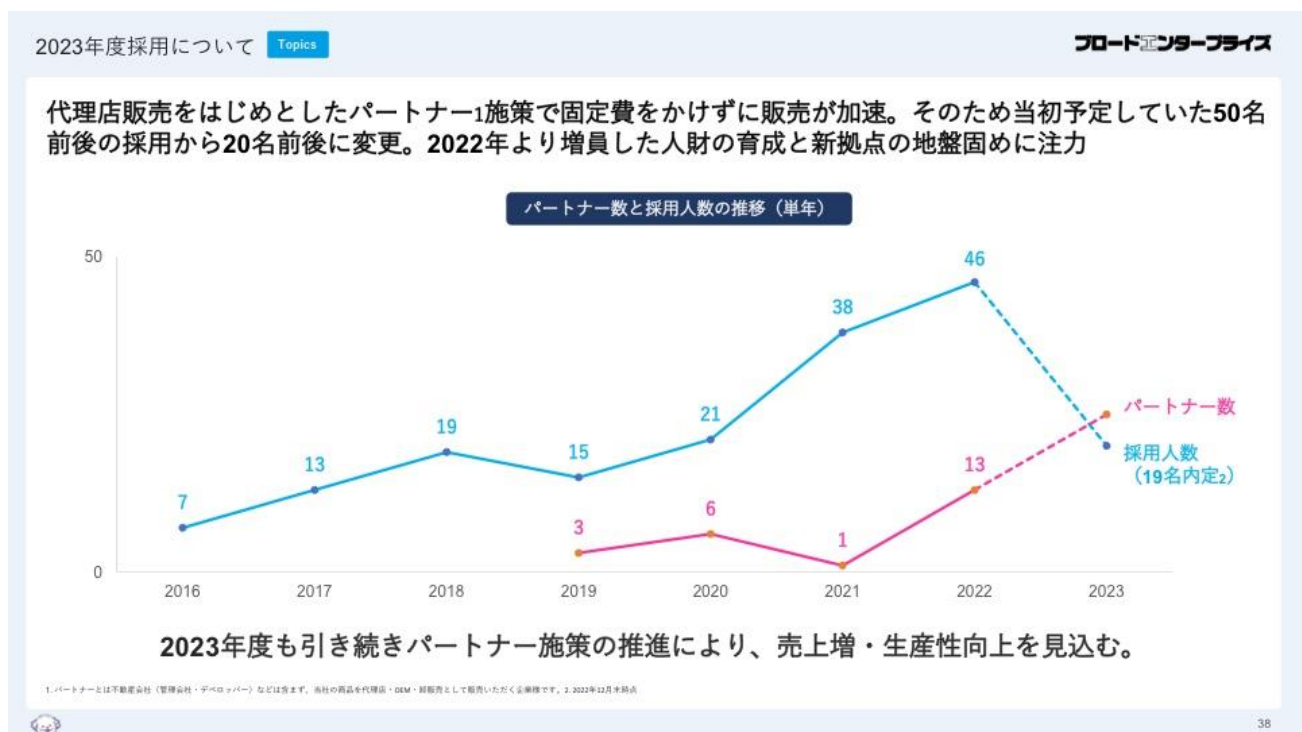
業務提携進捗 Topics フロード証券インタープライズ

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	株式会社プロバスト	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

37

その他、全国規模の管理会社様や地域の管理会社様、デベロッパー様との提携を開示しました。第3 四半期以降の開示となります。



こちらは、昨年お話したことと少し戦略を変更している部分になります。

昨年までは新卒採用をどんどん増やす戦略で、2022年4月入社採用は46名だったのですが、上場後からパートナーとの提携が増えております。固定費がかからず売上を上げられるというところで、パートナー施策をさらに広げていこうとなり、採用人数を少し絞り、内定が19名で今年の4月入社する予定になっております。

こちらは意図的に減らしたところがありますので、むしろパートナーを増やして固定費、販管費を増やさずに受注を伸ばすような仕組み作りをしたいという意図であります。

リスク情報・懸念事項 Topics フロードエンタープライズ

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。

39

リスク情報・懸念点です。

機器の仕入れに関して、半導体不足はまだ続いており、さらに急激な円安による原価高騰の影響を受けておりますが、現在、2023年度末まで機器の確保を行っております。

いつ頃から値上げになりますといった通知が来るのですが、そのいつ頃までに対し、販売計画を少し上回る数を確保し、急な値上げリスクを回避するために大量に在庫を持っているような形となります。

新型コロナウイルスの影響で、対面営業を少しずつWEB商談にシフトチェンジしております。最近はウィズコロナになってきておりますが、どういう状況の変化が起こるか分かりませんので、契約から納品まで迅速に行います。

販売施策に関して、さまざまな販路の開拓、新サービスの展開も進んでおりますが、まだスタートしたばかりのサービスもありますので、今期への影響というのは未知数です。一つ一つじっくり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ていきます。



今後の IR 活動についてとなります。

こちらは株主様の推移ですが、注目される会社となり、株主数増加のために 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を増加、WEB メディア媒体の活用、IR チーム Twitter フォロワー1,000 人など目標を立てています。

また、社長 YouTube チャンネルの開設を行います。

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



42

こちらはIRサイトを分かりやすく情報発信しようということで、既に一部改修をしてオープンしております。

ただし、今現在製作中というものもございますので、3月までにはほぼ完成させる計画で、順次発表させていただきます。

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



43

こちらはIRTVというWEBサービスとなります。

我々も出演して YouTube 動画に出していただける会社様なので、今後もさらに発信を増やします。また、私も今年から Twitter を始めましたので、フォローしていただけるとありがたいです。IR チームの Twitter も是非一緒にフォローをお願いいたします。

以上、2022 年 12 月期の決算をご説明させていただきました。ありがとうございました。

栢本：ありがとうございます。通期決算内容については以上となります。

質疑応答

栢本 [Q]：それでは、質疑応答に移らせていただきます。

一つ目の質問をいただきましたので読み上げさせていただきます。

前受金が多額になっていますが、こういった取引から発生したものなのか具体的に教えてください。

渡邊 [A]：ありがとうございます。前受金が大きく増加した理由は2点ございます。まず1点目は、新収益認識基準の影響で、過去のイニシャルの入金が売掛金の消し込みとしては計上できずに、先に入金したということで上がっております。

もう一点は、債権流動化によって発生した入金が売掛金の消し込みとは計上できず、前受金として計上せざるを得ない形で上がったことによるものです。以上です。

栢本 [Q]：ありがとうございます。続きましてご質問、読み上げさせていただきます。

収益認識の影響を考慮すると、実績もしっかり残っていて将来の積み上げもしっかりあり、すごい成長が楽しみです。その中で外部環境などのリスクはありますか。

中西 [A]：ありがとうございます。先ほども少し触れたところでいきますと、半導体、円安の問題で原価が上がってしまうところが一つ、外部環境の影響を受ける部分ですね。

ただし、コロナの影響に関しては実際、中国も動き出して、国内もウィズコロナで今後、さほどないのかなとは考えております。

あとは金利の部分がどう影響してくるかは若干あるかと思えます。以上となります。

栢本 [Q]：ありがとうございます。続きましてご質問、読み上げさせていただきます。

新年度で見えている費用の増減を教えてください。また、前期あった債権流動化費用は新年度もあるが縮小するイメージでしょうか。

渡邊 [A]：ありがとうございます。新年度で予算として見ている費用は少し保守的に積んでおります。まず、予定している費用として人件費の増加があります。通常の社員の昇給率プラス新卒採用約20名の費用が増加する予定です。

あとは外注費として障害対応費用が増加を見込んでおります。研究開発費としても数千万見込んでおります。債権流動化に関しましては昨年度、初めてスキームを構築したということで多額の費用が発生しましたが、今後はその費用が縮小されますので、総額も縮小の予定でございます。以上です。

栢本 [Q]：ありがとうございます。続きましてご質問、読み上げさせていただきます。

日銀による長期金利上昇について、貴社の債権流動化の施策など、利上げによる財務への影響を教えてください。

渡邊 [A]：ありがとうございます。昨年度は、債権流動化に係る金利相当に関して影響はほとんどございませんでした。ただ、今後の債権流動化に係る金利相当は若干の影響が想定されております。借入については現在ほとんどが変動金利で借り入れしております、今のところ影響はございません。以上です。

栢本 [Q]：ありがとうございます。続きましてご質問、読み上げさせていただきます。

前期は業績予想を下方修正しましたが、前回の反省点と今期の業績予想の根拠・確度を教えてください。

中西 [A]：ありがとうございます。反省点としましては、業績予想の作成時に粗利率を保守的に見込んでしまった結果、売上予算が膨らんでしまったところが一番の反省点になります。また、後半に売上が固まってしまったというところも反省となります。前半で受注自体にも苦戦しましたし、実際に工事、施工から納品まで、期間がかかってしまいました。

下半期で受注から工事完了までのスピードをアップさせたり、お客様のキャッシュフロー向上を軸にした営業としての施策だったり、先ほどのワンコインインターフォンがヒットしたり、後半に改善が大きくされましたので、今期に関しましては下半期の流れを受け、この勢いで予算を達成していきたいと考えております。以上となります。

栢本 [Q]：ありがとうございます。続いてご質問、読み上げさせていただきます。

旧基準であったなら計上されていた追加の売掛金を教えてください。

渡邊 [A]：ありがとうございます。旧基準であったなら追加されていた売掛金というのは、B-CUBIC の設置代金に対する債権になります。これに関しては、追加の売掛金としては 11 億 2,500 万円あります。現在、簿価で計上されている売掛金 12 億 4,100 万円、プラス追加の売掛金 11 億 2,500 万円を足して 23 億 6,600 万円が旧基準での売掛金になります。以上です。

栢本 [Q]：ありがとうございます。続いてご質問、読み上げさせていただきます。

減資のメリットについて、配当以外の税金などのメリットはありますか。

渡邊 [A]：ありがとうございます。よくご存じのご質問かと思えます。資本金1億円以下にすることによって優遇のメリットがあります。具体的には、欠損金が全額使えたり、留保金課税がかからなかったり、というメリットがございます。以上です。

栢本 [Q]：ありがとうございます。続いてご質問、読み上げさせていただきます。

この予算はパートナーの売上も見込まれておりますか。

畑江 [A]：ありがとうございます。売上予算に関しては、ほぼ社内の直販部隊からの売上を想定しています。というのも昨年度からパートナー施策を始めました。成果としては今期の売上に寄与していくのですが、予想に入れられる範囲ではまだないと考えており、今期でしっかり実績作って来期以降に反映できるような形をとっていきたいと考えております。以上です。

栢本 [Q]：ありがとうございます。それでは一旦、機関投資家、アナリスト様からの質疑応答の時間を終了とさせていただきます。

続きまして、個人投資家の皆様からのお寄せいただいたご質問に回答させていただければと思います。読み上げさせていただきます。

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きらない案件があり、第3四半期までの遅れを完全に取り戻すまではいかなかったものの、おおむね計画どおりと説明資料に記載がありました。営業利益は10数%乖離しています。

前回、通期予想が下方修正されたばかりです。確かに過去最高の売上は素晴らしいですが、貴社事業の高い成長性には疑いの余地がありませんが、未達がまた起きそうで怖いように感じます。

また、数字への責任が感じにくく社内全般が緊張感のない感じもしていますので、より高い成長のために従業員さんに数字への意識を強く持っていただき経営していただきたいです。

中西 [A]：ありがとうございます。本当におっしゃるとおりです。今期に関しまして、実は評価制度も大きく変えまして、営業メンバー全員の目標達成に合わせた人事評価制度に変更しております。

その上で私自身、今年から全7拠点を4つに分けまして、その4カ所を毎月回り、いわゆる要望シートというものがあるのですが、営業力に対する要望というか自分の欠点をどう直していくのかや、商品に対する要望、「お客様にこういったことを言われたのですが、改善できないですか？」

というような要望。これらを全て一つ一つ回答するようにしております。まだ2月というところで始まったばかりではありますが、営業力の向上であったり、営業マン一人一人が自ら自走できるような評価体制に変えておりますので、今期しっかりと改善をして、結果につなげてまいります。

栢本 [Q]：ありがとうございます。続いてご質問、読み上げさせていただきます。

新しい商品、ソリューションの反響、販売状況について教えてください。

畑江 [A]：ありがとうございます。サービスの拡充というところでは、昨年度のワンコインインターフォンというのが社内ではエントリーモデルと呼んでおり、これが飛躍的に伸びたところが1点。

昨年度、マーケティングも兼ねて進めていた BRO-ROOM の需要が高く、今期、正式にリリースできたのが2点となります。

今期は、先ほど中西がお話させていただいたサイネージであったり、宅配ボックスとの連携であったりを開発させていただきながらリリースに向けて進めてまいります。以上です。

栢本 [Q]：ありがとうございます。続きましてご質問、読み上げさせていただきます。

株主還元について、配当のための減資とありました。過去には税引後利益が5億で配当実施とおっしゃっていましたが、スケジュール感を教えてください。

中西 [A]：ありがとうございます。配当に関しては税引後利益5億で配当性向20%というお話をさせていただいており、その方針は変わっておりません。

スケジュールに関してですが、今回減資をさせていただき、利益剰余金がプラスマイナスゼロまで持っていけましたので、その水準にいたるまでもう2、3年以内と考えております。以上です。

栢本 [Q]：ありがとうございます。続きましてご質問、読み上げさせていただきます。

業務提携した案件で何か成果は出てきているのでしょうか。

中西 [A]：ありがとうございます。デベロッパーのお客様に関しましては新築マンションを建てられる会社様ですので、そういった会社様のマンションが建っていくタイミングでのインターネットや、B-CUBIC、BRO-LOCK など、建築のたびに受注をいただけるような形で実績があります。BRO-ROOM について、先ほどの三菱地所様の HOMETACT 導入を実際に今年行っていくことを予定しております。

また、地域の管理会社様との提携であったり、我々が最も得意とする既築の賃貸市場では当然実績が出ておりますし、昨年発表済みの鍵業者様との提携も、パートナーとして施工していくというところで実際に進んでおります。以上となります。

栢本 [Q]：ありがとうございます。続きましてご質問、読み上げさせていただきます。

組織体制を4つに分けたとありますが、具体的に教えてください。

中西 [A]：23年目で初めて行う施策です。元々営業は新規開拓から契約だけではなく、全部屋のWi-Fi工事日程の調整など、導入工事のサポートまで行っていました。

また導入後のアフターフォローも営業が行っていましたが、現場の成績を見ていると、新規での売上や利益を上げるのが上手な社員もいれば、アフターフォローが苦手な社員もいます。

お客様に喜んでいただき、顧客満足度が非常に高く、手厚いサービス、連絡も含めてしっかり行う社員がいても実際は新規受注自体が少ないという事例もあります。やはり人間の特性と申しますか、そういったものがあると感じました。

四つに分けたというのは、一つはまず新規です。新規顧客のアポイントや商談の場を作る、これが一つ目の役割です。

二つ目が契約の締結。商品説明からクロージング、契約の締結までが役割です。

三つ目が締結後から導入完了するまでをフォローする役割です。重要事項の説明であったり、NTTのトラブル、回線が開通しないトラブルなど、そういったところを事前にお客様に説明をしたり、次の対策をしっかり説明できるメンバーになります。

最後に導入後のアフターフォローという役割で、4つのセクションに分けてそれぞれが自分の役割の部分に集中することで逆に業務負担が少なくはなりますので、専門化し効率化するという形で4つに分けております。以上となります。

栢本 [M]：ありがとうございます。それでは今、確認できる質問がございませんので、質疑応答を終了とさせていただきます。皆様、たくさんのご質問ありがとうございました。

以上をもちまして、株式会社ブロードエンタープライズ 2022年12月期通期決算説明会を終了とさせていただきます。

今回、Zoomを用いたウェビナー形式でお送りさせていただきましたが、不慣れな点も多く、途中お見苦しい点もあったかと思いますが、ここまでご視聴いただきありがとうございました。

今後とも株式会社ブロードエンタープライズをどうぞよろしくお願いいたします。それでは失礼いたします。ありがとうございました。

中西 [A]：ありがとうございました。

渡邊 [A]：ありがとうございました。

畑江 [A]：ありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声が不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

免責事項

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。