

2023.1Q Financial Results

2023年12月期

第1四半期決算説明資料

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）

2023年5月11日

INDEX

- Quarterly Update

1. 2023年12月期 第1四半期決算概要 P 3
- Company

2. 会社・事業概要 P 26
- Appendix

3. 参考資料 P 43

1

Quarterly Update

2023年12月期 第1四半期決算概要

- ・ 前年同期比で28.9%増収。売上高の通期計画進捗率は上振れで着地
- ・ 減資による適用税率変更により、当期純利益のみ通期業績予想133百万円から217百万円に上方修正
- ・ B-CUBIC事業において、契約期間を撤廃した新たな契約プランをリリースし、1Qで60百万円の売上増に寄与

売上高

680 百万円	前年同期 527 百万円	増減額 +152 百万円	前年同期比 +28.9%	通期計画 3,666 百万円	進捗率（実績） 18.6%
----------------	-----------------	------------------------	------------------------	-------------------	-------------------------

営業利益

△11 百万円	前年同期 △32 百万円	増減額 +21 百万円	前年同期比 - %	通期計画 366 百万円	進捗率（実績） - %
----------------	-----------------	-----------------------	--------------	-----------------	----------------

当期純利益

当期純利益を上方修正

66 百万円	前年同期 △115 百万円	増減額 +182 百万円	前年同期比 - %	通期計画 217 百万円	進捗率（実績） 30.7%
---------------	------------------	------------------------	--------------	-----------------	-------------------------



主力のB-CUBICが好調。新プランのB-CUBIC Nextも業績貢献
BRO-LOCKは堅調に推移。BRO-ROOMは前期のテストマーケティングを経て今期より稼働

B-CUBIC

工事完了棟数

345 棟

前年同期比 **+31.2%**

- B-CUBIC Nextはテストマーケティングにおいて好評であったため、正式にリリース。

BRO-LOCK

工事完了棟数

38 棟

前年同期比 **+100.0%**

- 新設支店、2022年度新卒メンバーが稼働し始め、受注数・工事完了数が伸長。

BRO-ROOM

工事完了部屋数

3 部屋

前年同期比 **-%**

- 前期のテストマーケティングを経て今期より稼働。



売上高・利益共に順調に推移

当期純利益は減資の影響もあり、前年同期比で約182百万円の増加。

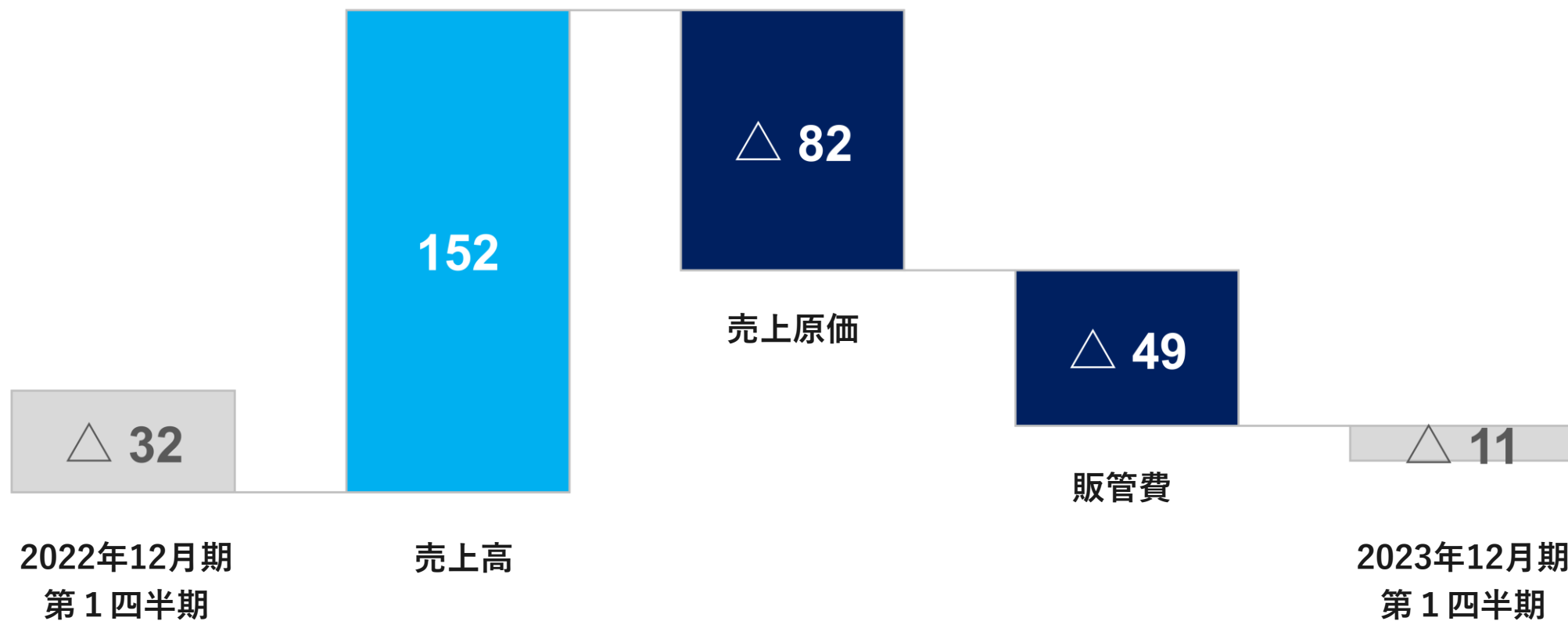
(単位：百万円)	2022年12月期 第1四半期	2023年12月期 第1四半期	増減額	増減率	要因
売上高	527	680	+152	+28.9%	計画を上回る進捗ペース。
売上原価	265	347	+82	+31.1%	売上高に比例し機器原価が増加。
売上総利益	262	332	+70	+26.7%	売上高に比例し売上総利益が増加。
販売費及び一般管理費	294	343	+49	+16.7%	支店開設、採用強化により増加。
営業利益	△32	△11	+21	-	売上高に比例し増加。
経常利益	△161	△35	+125	-	前年同期では債権流動化の構築費用が計上されたが、今回は無し。
当期純利益	△115	66	+182	-	減資の影響により84百万円の増加。



売上高の増加に伴った機器原価の増加や、採用強化による販管費の増加があったものの、営業利益は前年同期比で約21百万円増と好スタート

営業利益の前年同期比

(単位：百万円)

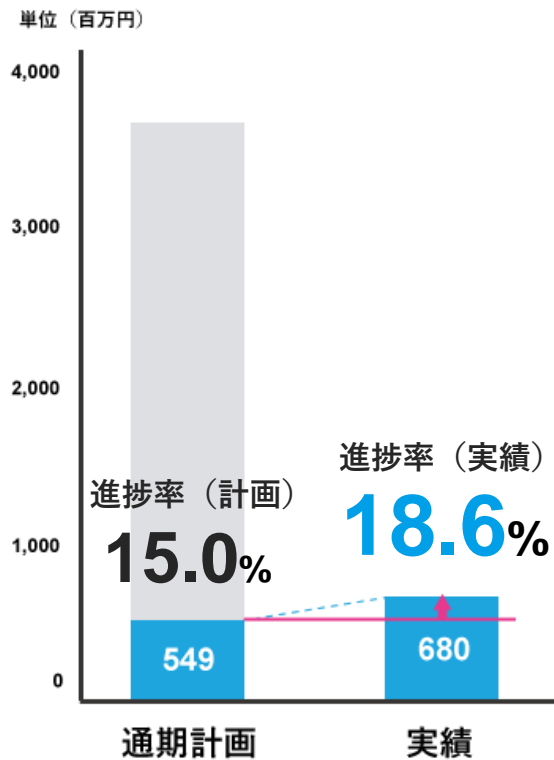


売上の通期計画と実績進捗率

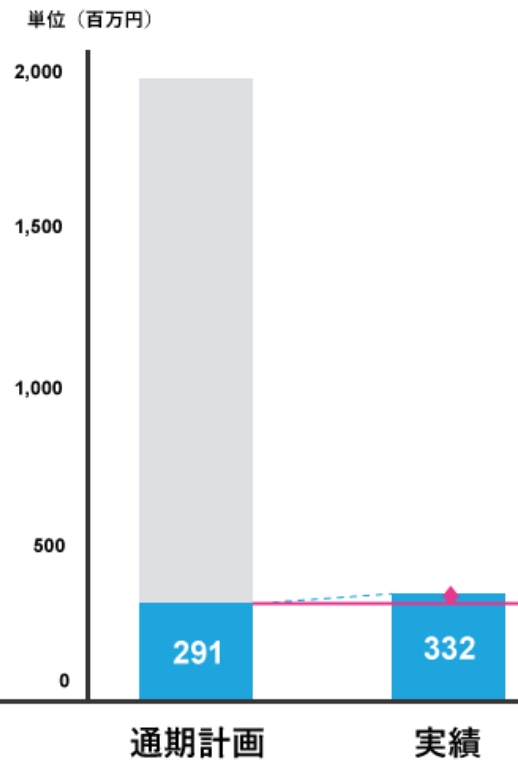
第1四半期：約**15%** 第2四半期：約**35%** 第3四半期：約**65%**

第1四半期は売上、売上総利益ともに上振れとなったが、今期も下期偏重となる計画

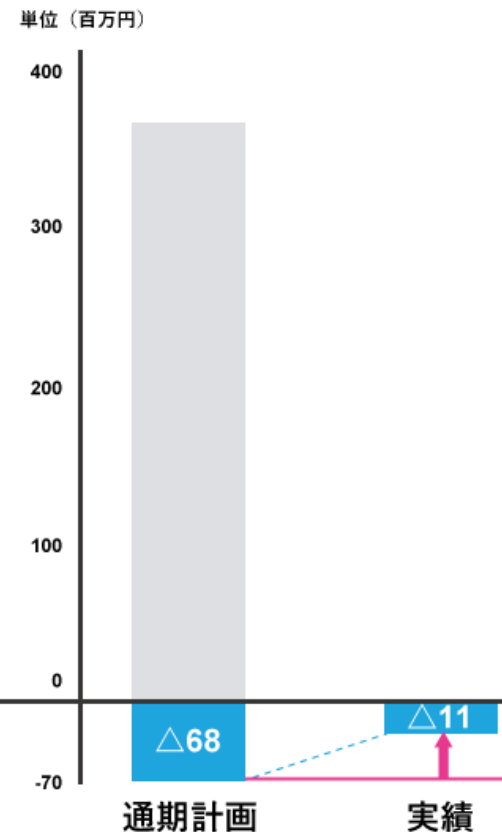
売上高



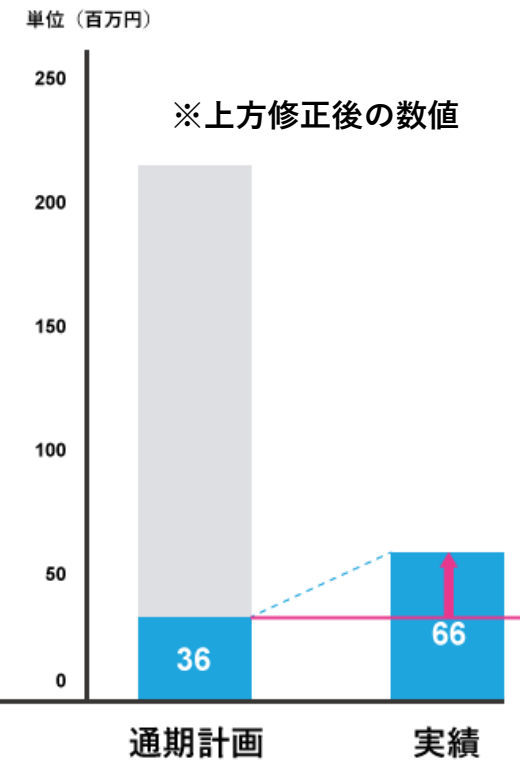
売上総利益



営業利益



当期純利益



各事業が堅調に推移。B-CUBIC Nextの寄与もあり、売上高前年同期比で+28.9%の増加

新収益認識基準適用後から前年同期で比較。

売上高

(単位：百万円)

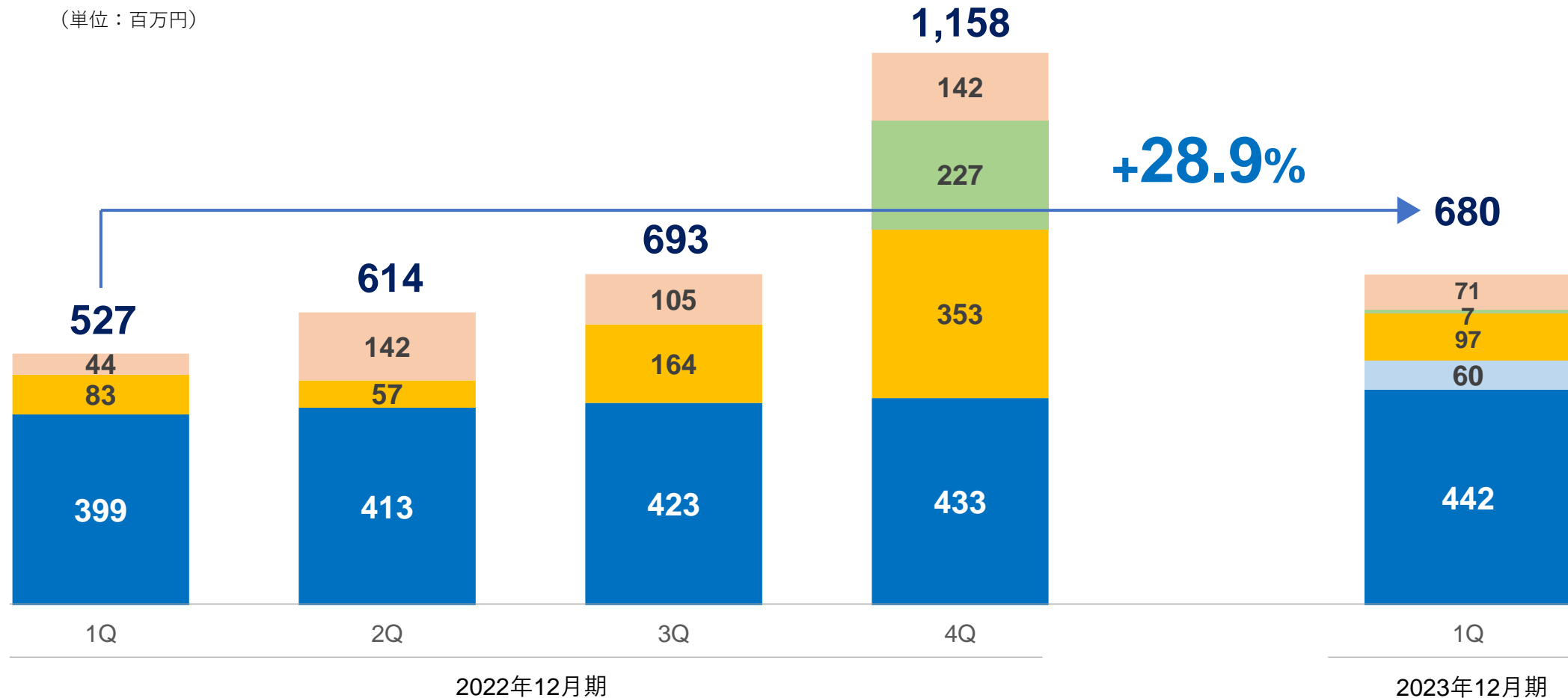
■ B-CUBIC (ストック売上)

■ B-CUBIC Next

■ BRO-LOCK

■ BRO-ROOM

■ IoTデバイス



(単位：百万円)	2022年12月期 期末 実績	2023年12月期 第1四半期 実績	増減額	要因
流動資産	4,173	4,664	+490	初期導入費用0円プラン ¹ による売掛金の増加。
うち現預金	990	1,187	+197	当座貸越契約による預金の増加。
固定資産	1,467	1,555	+88	
資産合計	5,640	6,219	+579	
流動負債	4,109	4,694	+584	主に当座貸越契約による借入金の増加。
固定負債	1,016	944	△72	
負債合計	5,126	5,638	+512	
純資産合計	514	581	+66	
負債・純資産合計	5,640	6,219	+579	

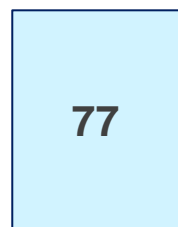
1. 初期導入費用0円プランとは、初期費用相当額を分割払いにしたプラン。



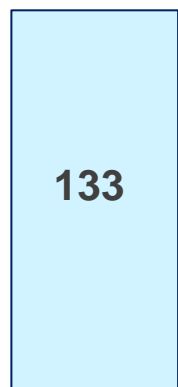
減資の影響により当期純利益を上方修正

当期純利益（前回発表予想）

（単位：百万円）



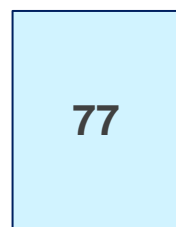
2022年12月期



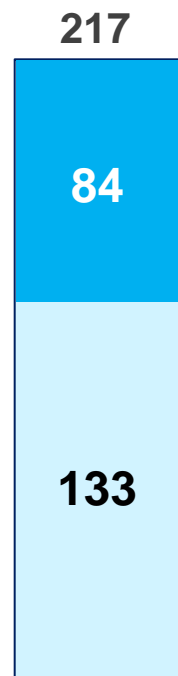
2023年12月期
（計画）

当期純利益（今回上方修正）

（単位：百万円）



2022年12月期



2023年12月期
（計画）

■ 計画修正の背景

減資については、資本金・資本準備金の一部を利益剰余金に振り替え、早期に配当ができる体制を目指すため2023年3月23日の株主総会にて決議。

減資により期末時点の繰延税金資産の金額が約84百万円増加し、法人税等調整額が約84百万円発生（利益の増加）。

今期業績予想の税引後純利益のみ
上方修正（133百万円→217百万円）となった。



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	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	上方修正 217	+ 179.1%

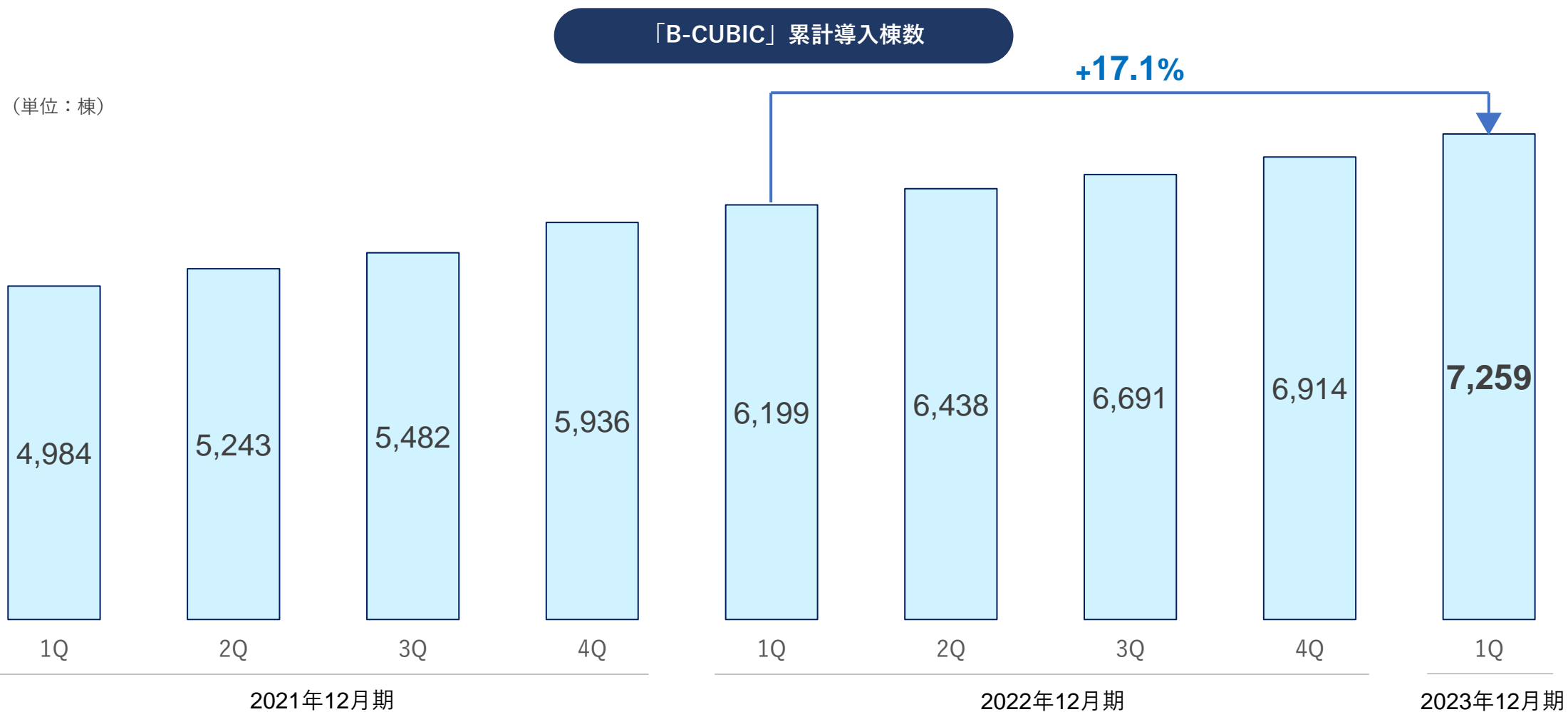


B-CUBICによるストック売上は概ね計画通り。BRO-LOCK・BRO-ROOM・その他IoTデバイスによるフロー売上は計画を上回るペースで好調に推移

(単位：百万円)	2022年12月期 第1四半期	2023年12月期 第1四半期	増減額	増減率	要因
売上高	527	680	+152	+28.9%	
ストック売上高					
- B-CUBIC / B-CUBIC Next	399	442	+43	+10.9%	計画通りの推移。B-CUBIC Nextはインターネットサービス提供分がストック売上に計上。
フロー売上高					
- B-CUBIC Next	-	60	+60	-	テストマーケティングにおいて好評であったため、正式にリリース。
- BRO-LOCK	83	97	+13	+16.5%	計画通りの推移。
- BRO-ROOM	-	7	+7	-	前期のテストマーケティングを経て今期より稼働。
- その他IoTデバイス	44	71	+27	+61.7%	スマートカメラ、スマートロックなどIoTデバイスのセット販売が堅調に推移。



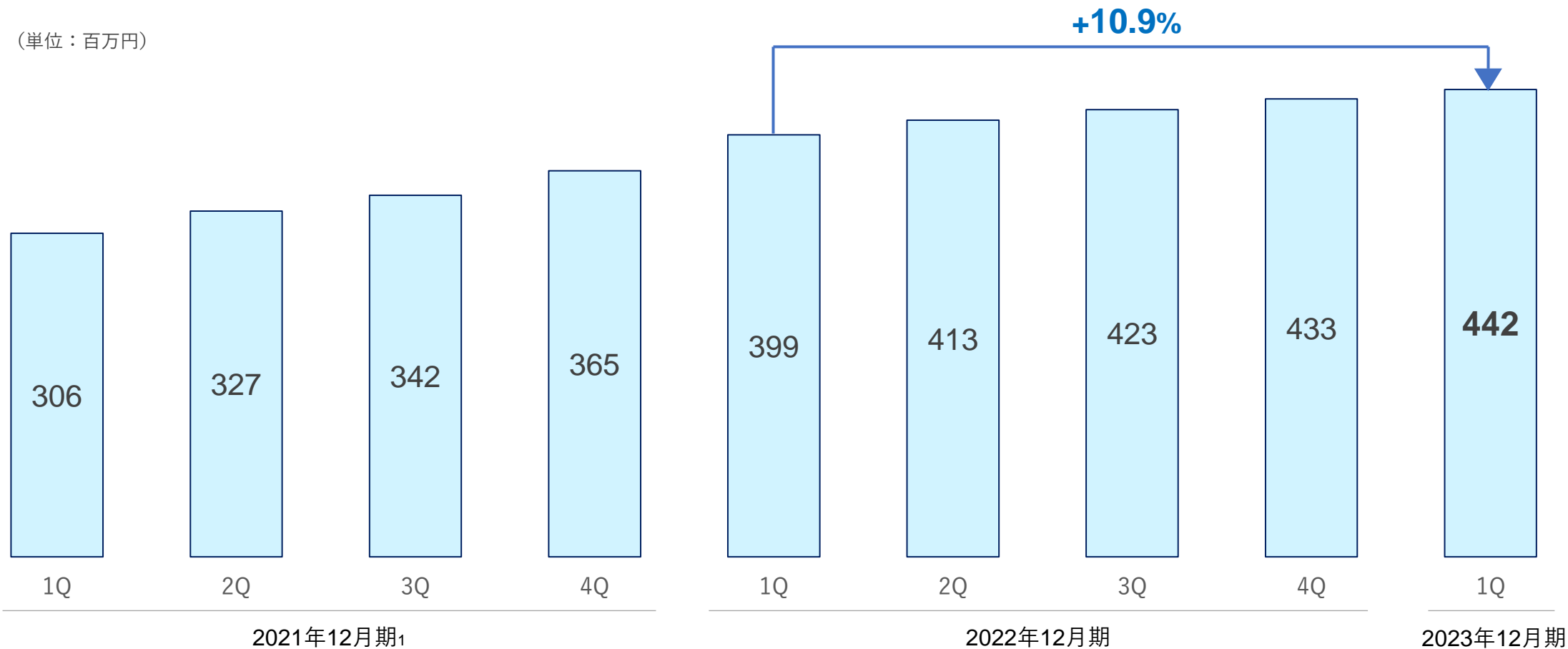
「B-CUBIC」累計導入棟数の前年同期比は17.1%増で、計画通りに推移



2023年12月期第1四半期末時点「B-CUBIC」四半期ストック売上高の前年同期比は10.9%増

「B-CUBIC」四半期ストック売上高

(単位：百万円)



1. 2021年12月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あり、会計審査を受けていない数字となります。



B-CUBICの新たなプラン「Next」をスタート

契約期間の縛りを撤廃し、お客様の導入ハードルを下げ、既築市場のシェア獲得を目指す。

提供開始の背景

全戸一括型インターネット業界の契約期間は5～7年が主流。サービス提供側としては期間で縛った方がメリットが大きい。しかし、この契約期間が長いと感じる、数年後に物件を取り壊すなど、契約期間の縛りによる不満のお声が少なからず存在。

お客様の声から契約期間の縛りを撤廃した
新たなプランをスタート。



通常のビー・キュービック

▶ 契約期間6年



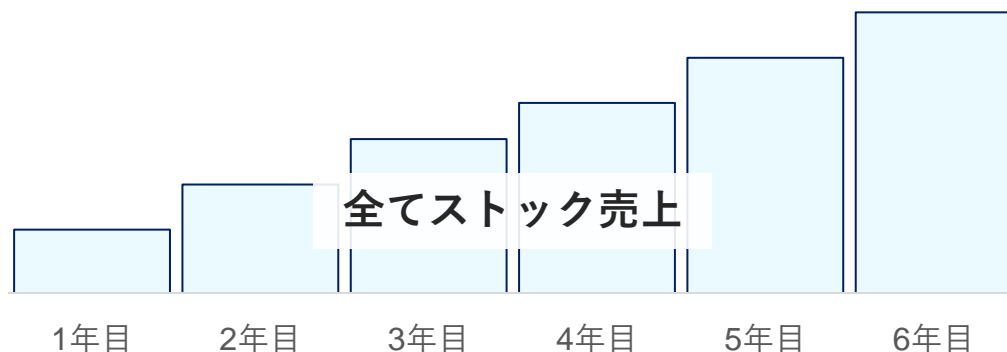
ビー・キュービック ネクスト

▶ 契約期間の縛り無し

B-CUBIC Nextは機器・工事代金をフロー売上、回線・保守サービス代金をストック売上で計上

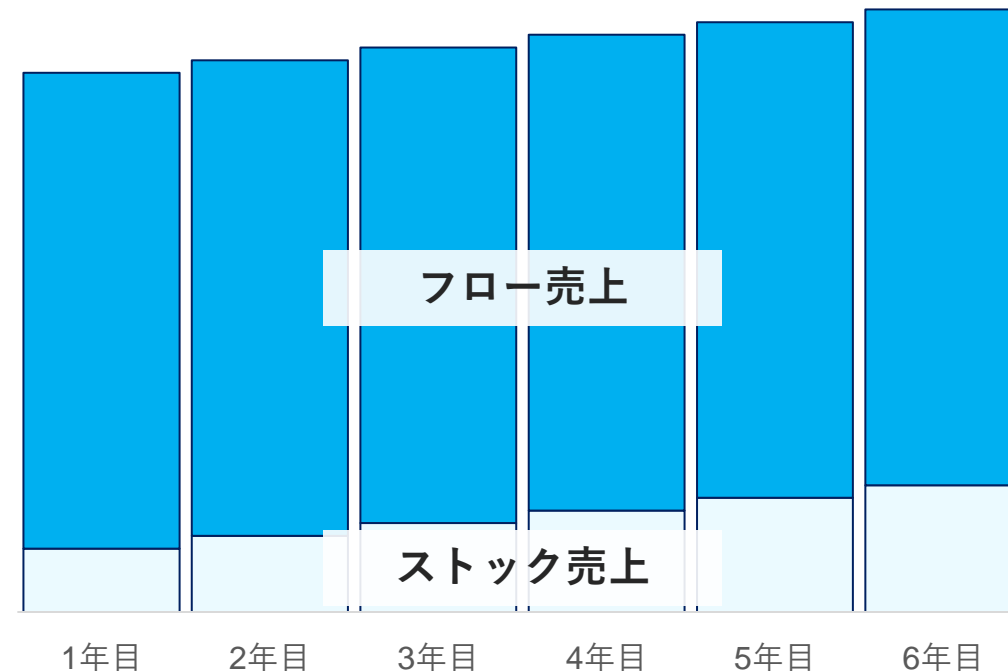
結果、フロー売上が増加し、ストック売上の増加はなだらかになる。

B-CUBICの収益構造



新収益認識基準により売上は6年間で按分。

B-CUBIC Nextの収益構造



フロー+ストック売上として計上。



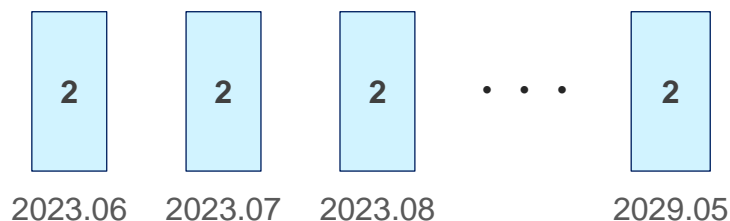
売上計上をB-CUBICとB-CUBIC Nextで比較

例：2023年5月に工事完了。機器・工事代金72万円、回線・保守サービス代金1万円 / 月の場合。

B-CUBICの売上計上

月額2万円を6年間にわたり**ストック売上**として計上

2万円 / 月

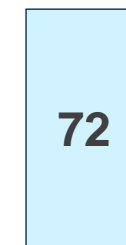


72回 (6年間)

B-CUBIC Nextの売上計上

当該事業年度に**フロー売上**として一括計上

72万円



2023.05

月額1万円を解約まで**ストック売上**として計上

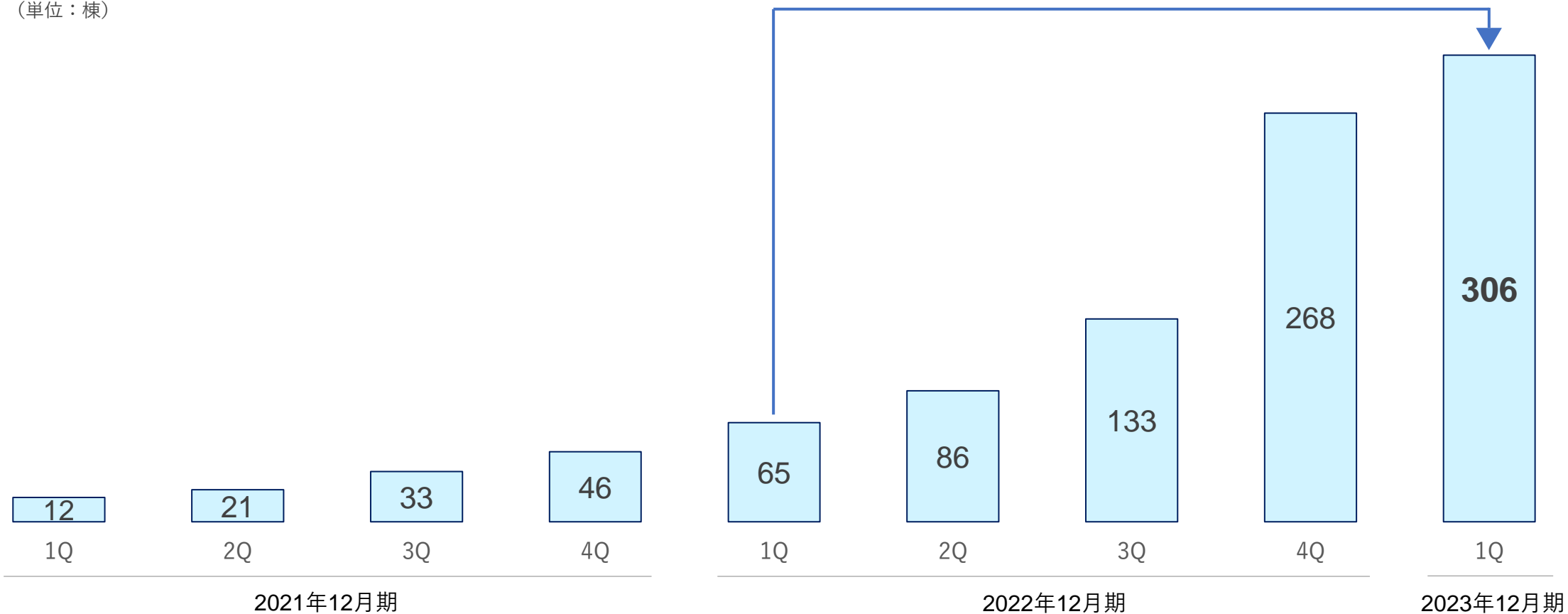


6年間トータルの売上はどちらも同じく144万円になる。

「BRO-LOCK」累計導入棟数の前年同期比は370.8%増で、好調に推移

「BRO-LOCK」累計導入棟数

(単位：棟)

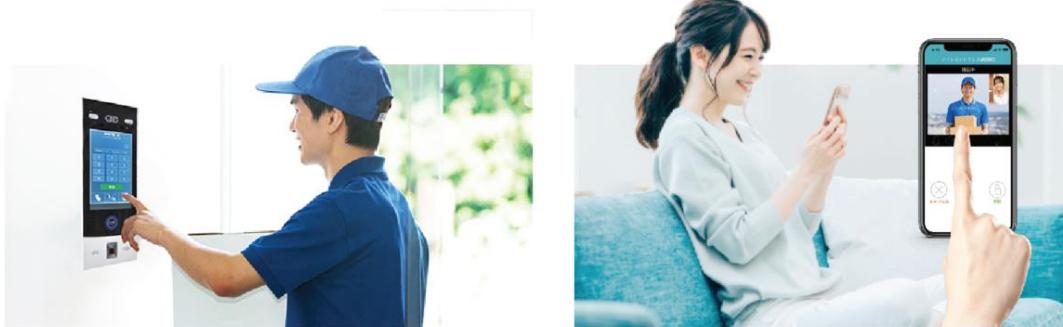
+370.8%

共用部のIoT化×リノベーション×初期導入費用0円¹

前期の後半に掴んだBRO-LOCKの勝ちパターンを継続して推進。

エントリーモデルの販売加速

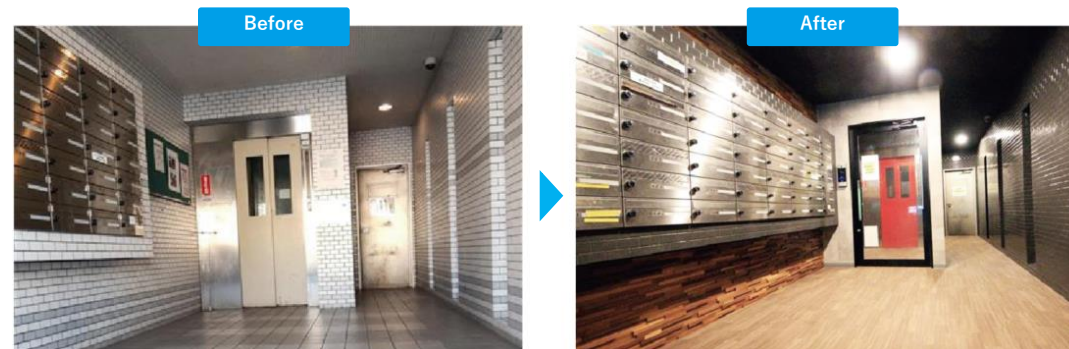
宅内工事が不要で、集合玄関機とスマートフォンライセンスの組み合わせによるシンプルかつ明瞭なプラン「エントリーモデル」を前期にリリースし、案件数が増加。



案件数の増加と提案から受注までのスピードが向上。

既築物件をオートロック化

既築物件をオートロック化することで空室対策かつ家賃アップに貢献。また、エントランスのリノベーションを同時受注することで受注単価の向上。初期導入費用0円モデルを適用することで、オーナーの初期負担を軽減。



エントランスの壁紙塗装、ドアの造作、鍵の設置、BRO-LOCK集合玄関機設置を実施

入居率

導入前 83%
導入後 100%
UP

家賃

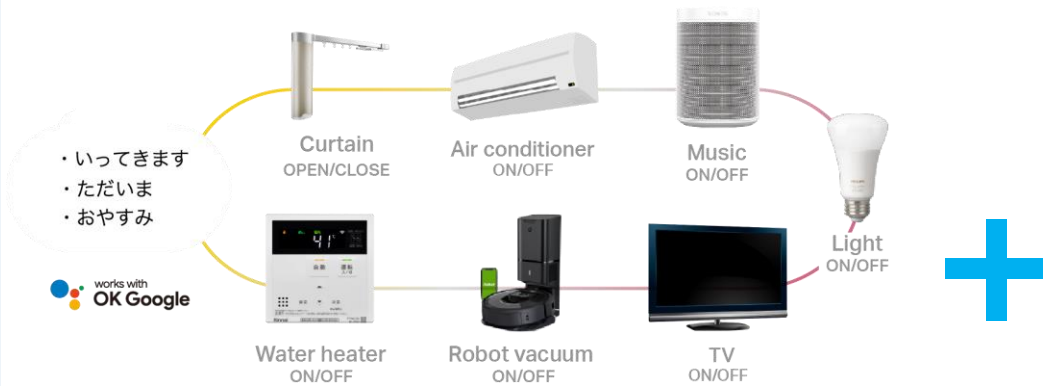
導入前 44,000円
導入後 47,000円
UP

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。

専有部のIoT化×リノベーション×初期導入費用0円¹

三菱地所の総合スマートホームサービス「HOMETACT」とリノベーションで、最新のIoTルームとして差別化を行い、空室対策に寄与。

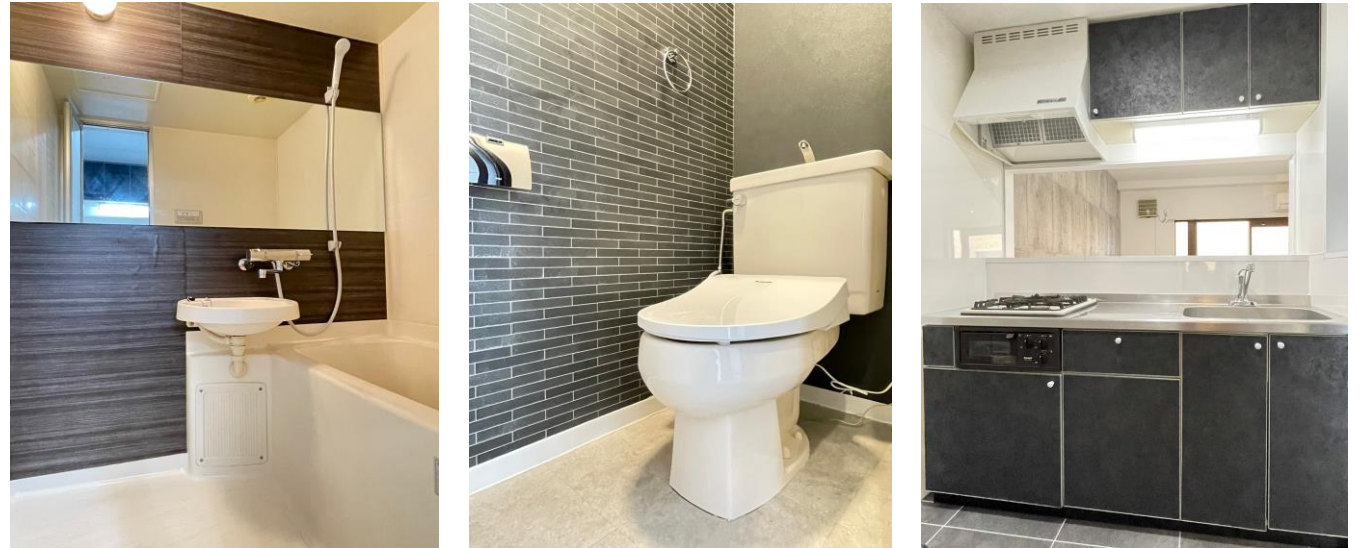
IoT



三菱地所の総合スマートホームサービス

HOMETACT

リノベーション



※BRO-ROOM施工後の物件写真

今期より新規事業として本格的にスタート。パートナー企業と協力し、受注拡大を狙う。

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。

既存事業に加え、B-CUBIC Nextがフロー+ストック収益に追加

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。

機器・IoTデバイスの販売、施工

インターネットサービスの提供

BRO-LOCK | BRO-ROOM | IoTデバイス | **B-CUBIC Next** New

B-CUBIC | **B-CUBIC Next** New



当社

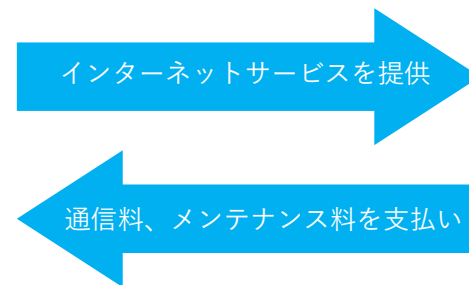


顧客

一括で売上を計上する
フロー収益モデル



当社



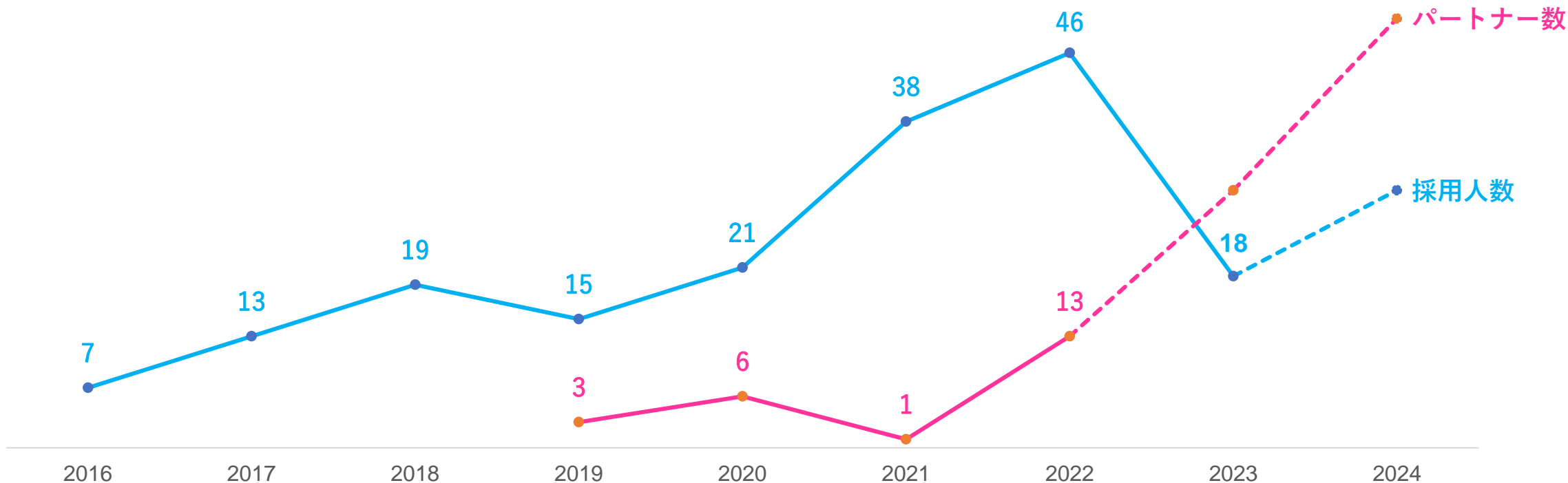
顧客

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。

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18名に変更。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）



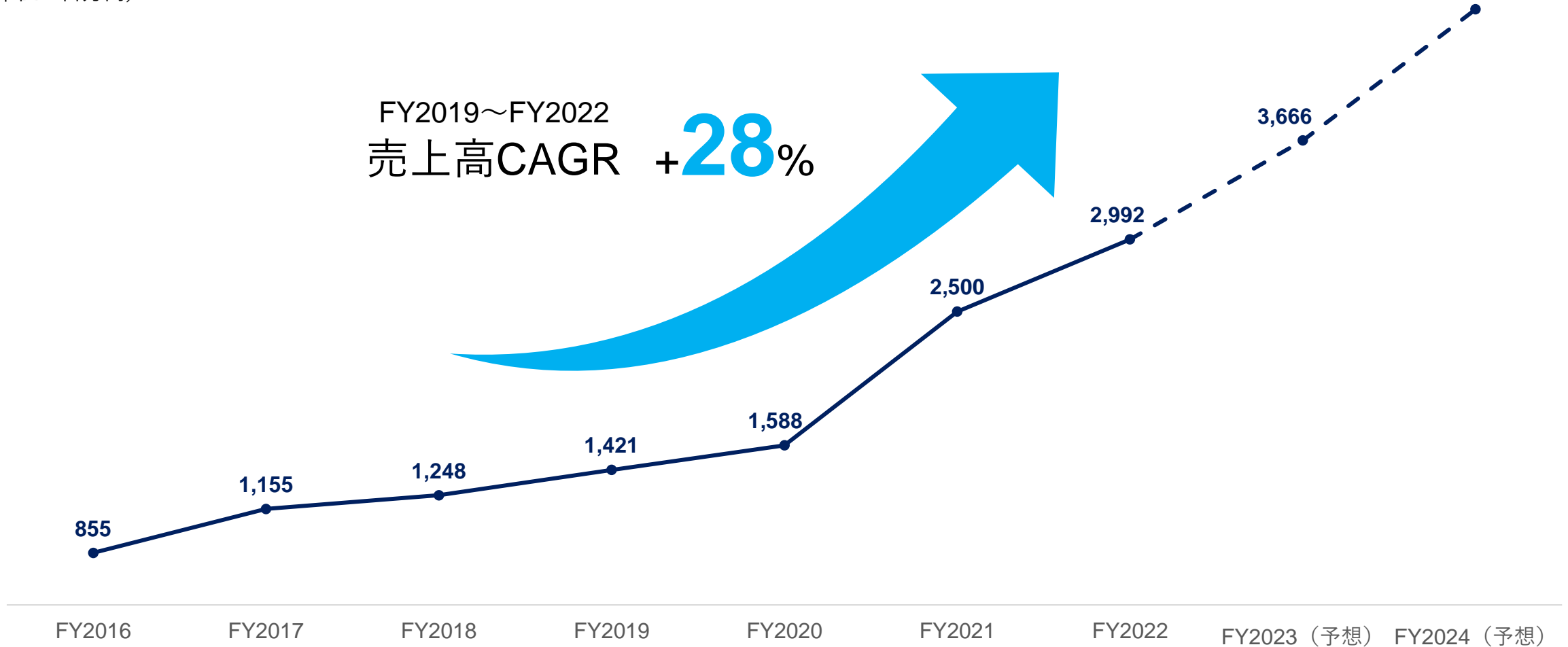
2023年度も引き続きパートナー施策の推進により、売上増・生産性向上を見込む。

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。



売上高のCAGRは28%。今後も高い成長率を維持し、成長を加速させていく

(単位：百万円)



既存事業の成長、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

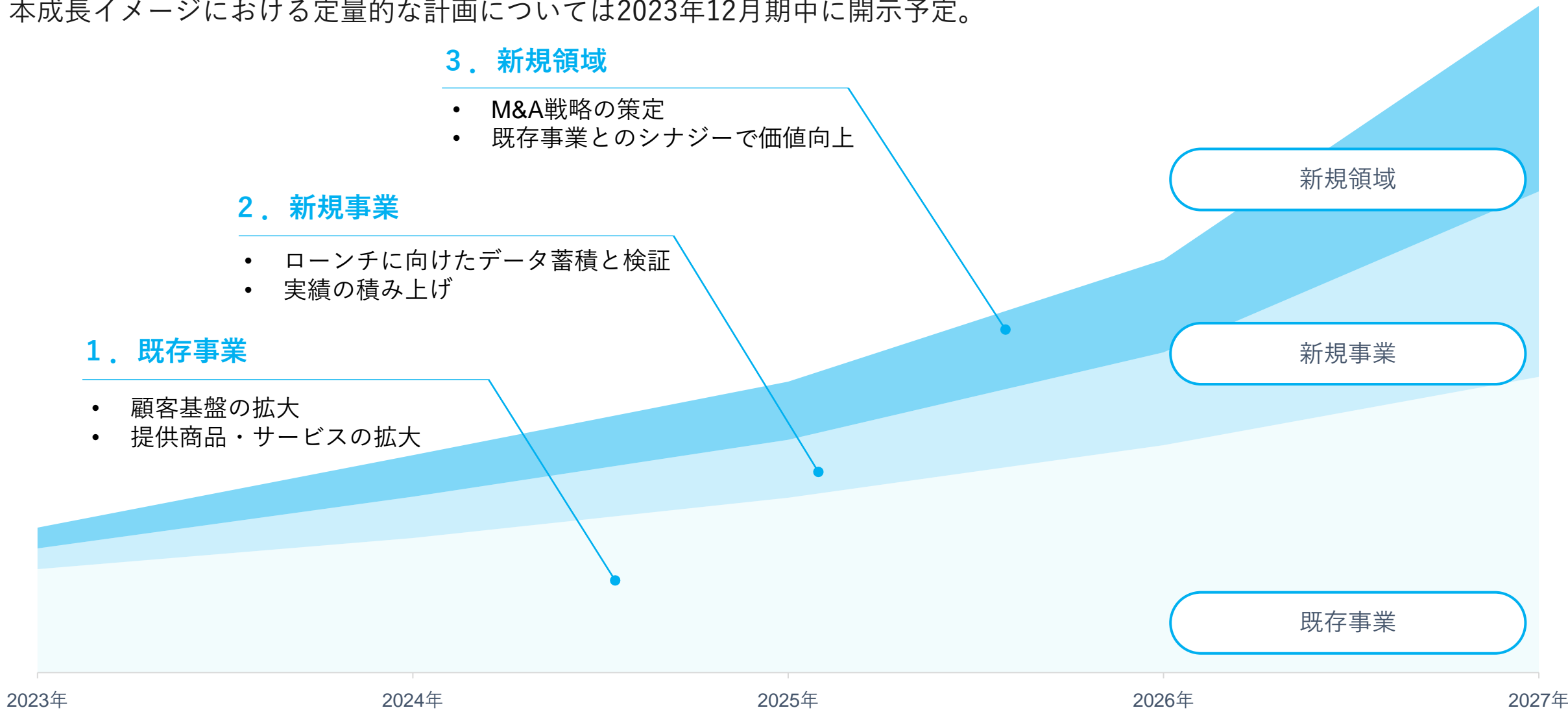
- M&A戦略の策定
- 既存事業とのシナジーで価値向上

2. 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

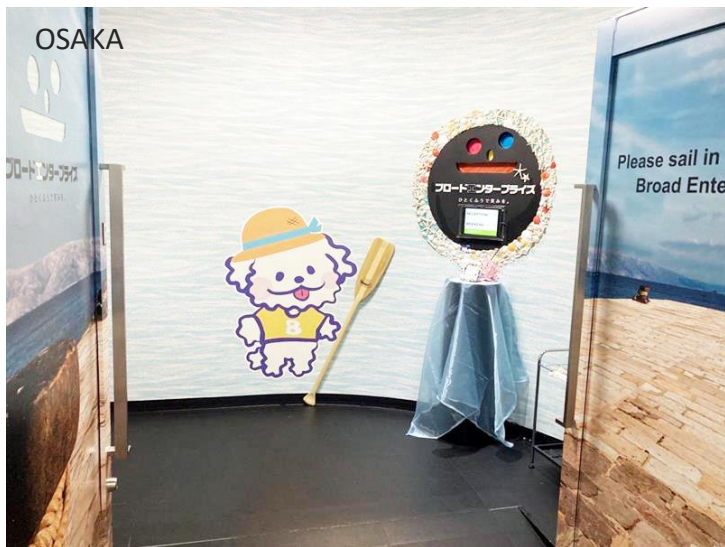


2

Company

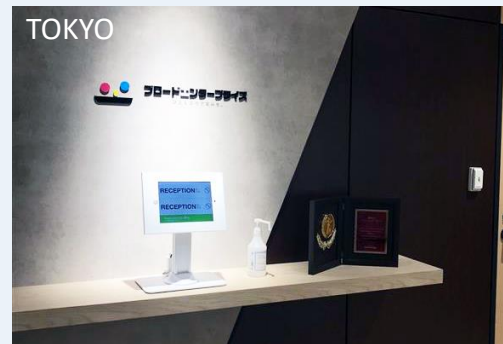
会社・事業概要

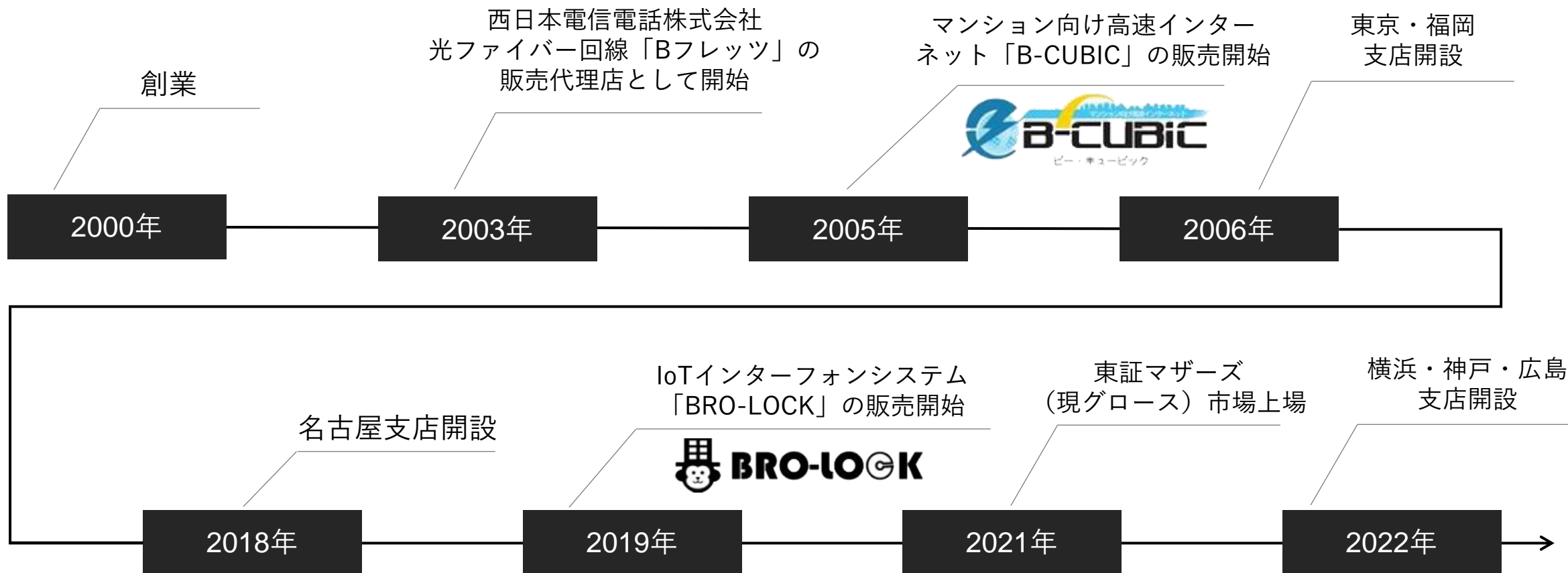
会社名	株式会社ブロードエンタープライズ
代表取締役社長	中西 良祐
設立	2000年12月15日
所在地	大阪市北区太融寺町5-15 梅田イーストビル9階
従業員数	130名（2023年3月末日時点）



ブロードエンタープライズ
公式キャラクター

拠点一覧





- 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。

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



CSの実現のために様々な取り組みを担当者単位で実践 (一部をご紹介)

お客様アンケートの紹介¹



伊東商事株式会社 伊東俊子様

BRO-LOCKを導入することになった決め手は、営業の方の真摯な姿勢です。「とにかく導入させたい」「何がなんでも売りたい」というガツガツした姿勢で売り込んでくる営業の人はたくさんいらっしゃるのですが、ブロードエンタープライズのご担当者さんは「御社（伊東商事株式会社）にとって、いかに利益をもたらすことができるか。」という視点で提案をしていただきました。

ご担当者さんのお話は、私の物件（ITOPIA）の周辺にあって、オートロックやWi-Fiがすでに導入されている物件の家賃相場などをすべて調べ上げ、もしBRO-LOCKを導入したら、「きちんと回収ができる」「満室にすることができる」「具体的にこれくらいの家賃収入が上がる」という論理的かつ説得力のあるもので、データと数字に基づき誰もが納得できるお話でした。

私はこの「**オーナーと共感し、一緒になって課題を解決していこう**」という姿勢に感動し、経営のパートナー企業として信頼することになりました。

1. ご本人様の許可をいただいて掲載しております。

ESの実現のために様々な取り組み・福利厚生を充実 (一部をご紹介)



日本初！60歳の定年後に**100歳まで継続して働ける再雇用制度**を実現。

医療費負担制度 (家族・ペット含む)



医療費を一部負担する制度です。会社が社員とその家族の医療費を負担します。飼っているペットの医療費も負担します。(ペットも家族)

チャリティー有給休暇制度



「有給休暇はなかなかとりにくい...」そんな考え方を壊すためにできた制度です。社員が1日有給休暇を取得する度に、会社がユニセフ等の慈善団体に募金します。

SCの実現のために様々な取り組みを社員自ら実践 (一部をご紹介します)

FREE SCHOOL FORO

不登校の子どもを持つ親御様を中心として大阪に設立されたNPO法人（特定非営利活動法人）フォロ様への支援を行っています。学校を苦しく感じる子どもたちが年々増えています。

フリースクールの役割は、学校と家庭以外の第三の居場所として、子どもの命を守るためにも切実に必要です。基本的に行政からの助成がない中で運営されておりますので、当社としてもささやかながら定期的な寄付と物資による支援を行っています。

フォロ様よりいただいた感謝のお手紙と子供たちの写真¹



1. フォロ様の許可をいただいて掲載しております。

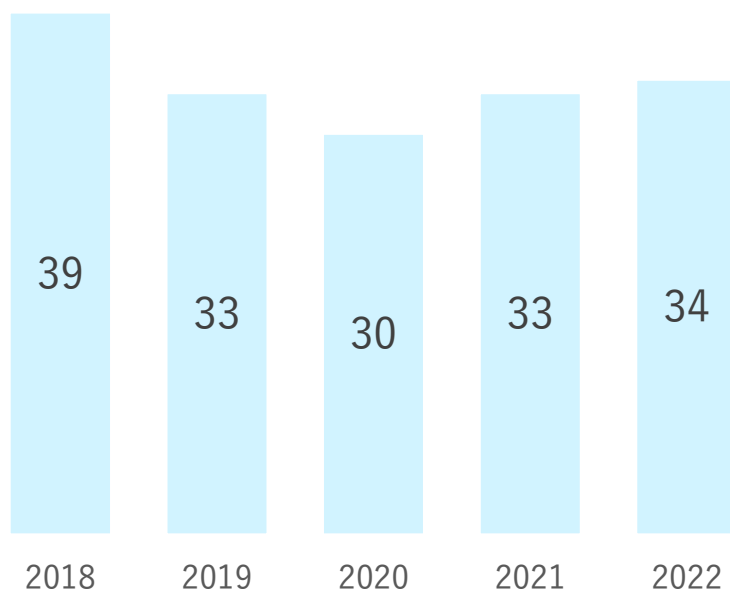
既築・賃貸市場では空室の増加が大きな課題

供給戸数が増加する一方、人口は減少し、空室率が上昇。物件は老朽化が進み周辺物件との差別化が難しくなる。結果、マンションオーナーのキャッシュフローが悪化し、リフォーム等のテコ入れをしたくても現金が無かったり、ローンを組むための与信枠が無く、改善できないという悪循環に。

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**

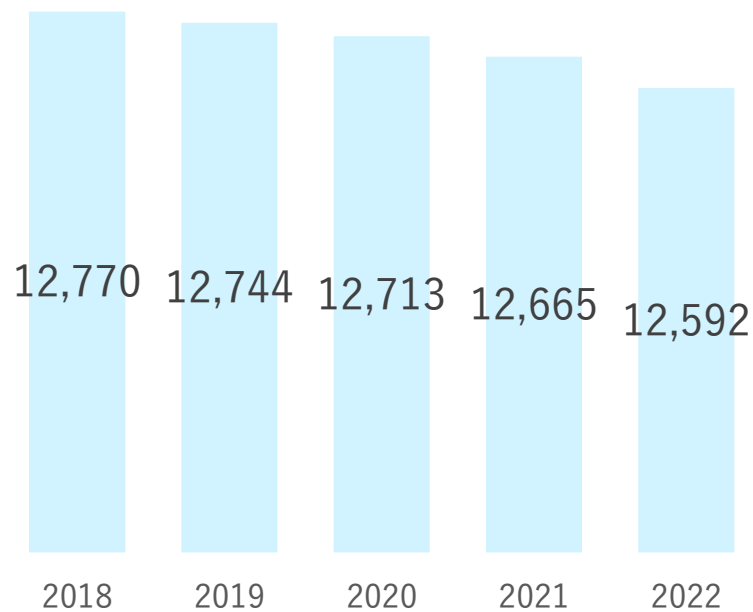
(単位：万戸)



総人口の推移²

5年で人口は**125万人の減少**

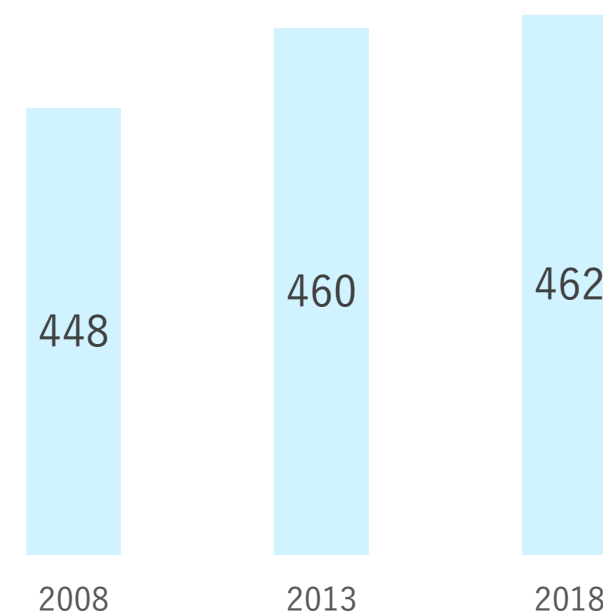
(単位：万人)



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)



1. 国土交通省 令和4年 新設住宅着工戸数の推移 (利用関係別) より当社作成。

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

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。

2022年入居者が求める設備ランキング¹



大手仲介ポータルサイトのこだわり検索画面

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)

人気設備の未導入物件は、こだわり設備にチェックされた時点で検索結果に表示されず、機会損失に。

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。



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. 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. 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

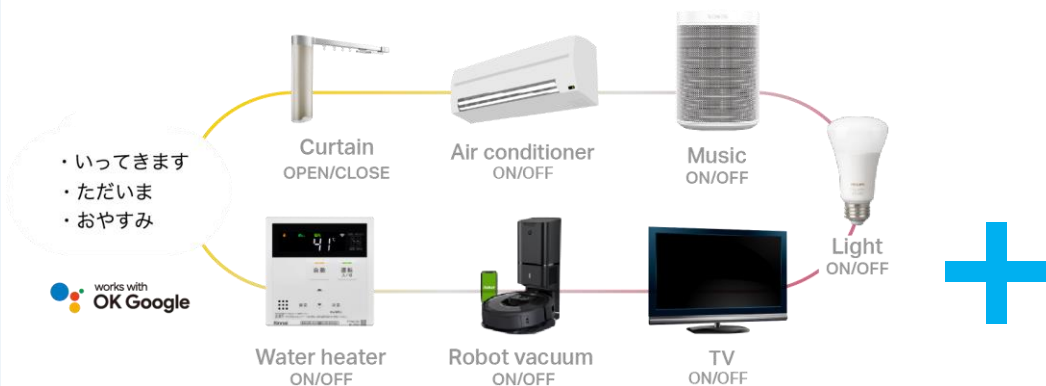
1. 初期導入費用0円プランとは、初期費用相当額を分割払いにしたプラン。



専有部のIoT化×リノベーション×初期導入費用0円¹

三菱地所の総合スマートホームサービス「HOMETACT」とリノベーションで、最新のIoTルームとして差別化を行い、空室対策に寄与。

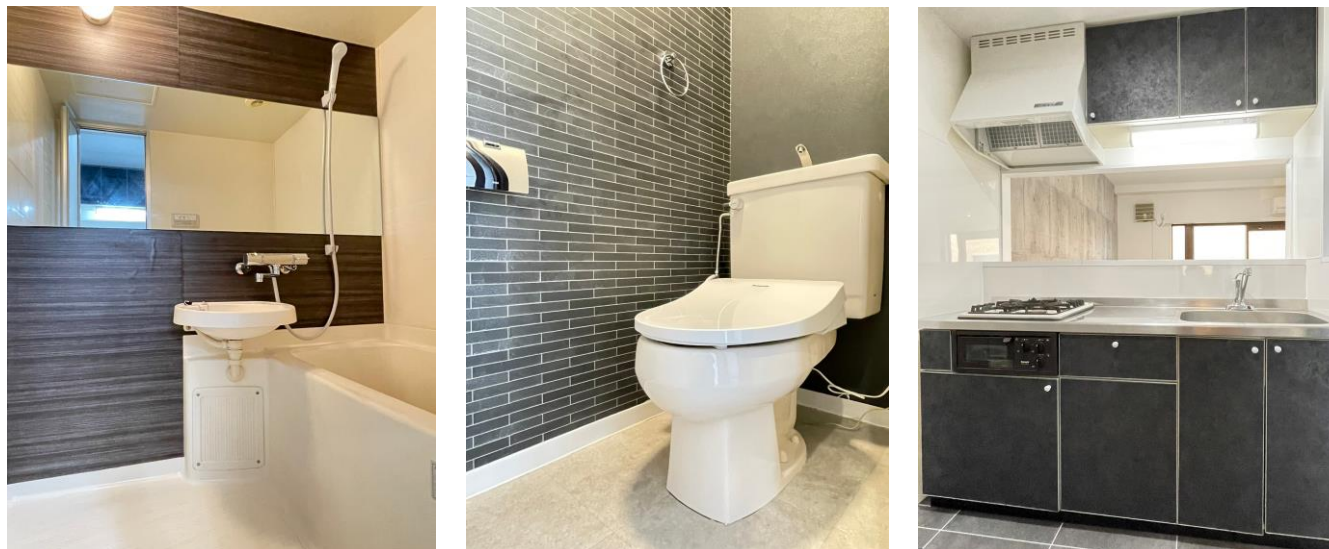
IoT



三菱地所の総合スマートホームサービス

HOMETACT

リノベーション



※BRO-ROOM施工後の物件写真

今期より新規事業として本格的にスタート。パートナー企業と協力し、受注拡大を狙う。

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。

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。

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。

ローンやリースなどの借入必要無し

初期
費用 0円

	他社	当社
お支払方法	リース・ローン・借入を行い、多額のキャッシュを準備	初期導入費用0円 月額費用のみお支払い
支払方法比較	△ 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。
当社が提供するサービス全てに適用可能。

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。 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。

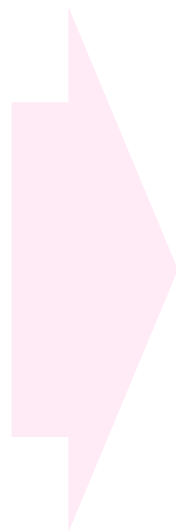


賃貸・既築市場で約20年培ってきたノウハウで確固たるポジションを獲得

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。



事業展開に必要な技術・知識が多岐に渡るため、模倣が困難



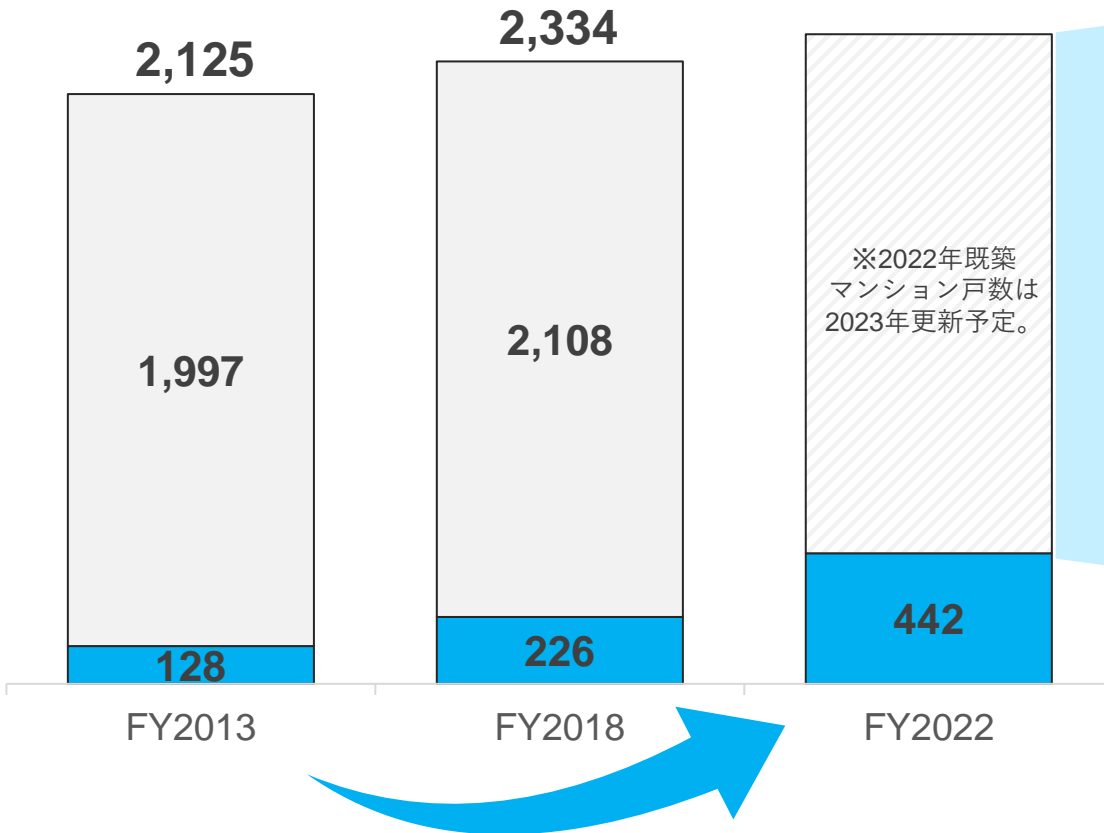
サービス	電気工事	ネットワーク技術	鍵工事	アプリ	クラウド	消防法対応	共用部工事	運用
 ビー・キュービック	○	○	-	-	-	-	-	○
BRO-LOGIC	○	○	○	○	○	○	○	○
	電気通信事業者の届け出が必要	幅広いネットワークの知識・技術が必要	オートロック化による鍵の知識・技術が必要	スマートフォンアプリ開発リソースが必要	クラウドサービス開発リソースが必要	火報器連動などセキュリティシステムの知識・技術が必要	ポストの移設などエントランスリフォームの知識・技術が必要	導入後のアフターフォロー・メンテナンスが必要



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



導入戸数は10年で約3.5倍に増加しているものの、

導入率は未だ約**20%**²

既築市場には、まだまだ大きな開拓余地

導入戸数は約**3.5**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。 2. MM総研「全戸一括型マンションISPシェア調査」より当社推計。

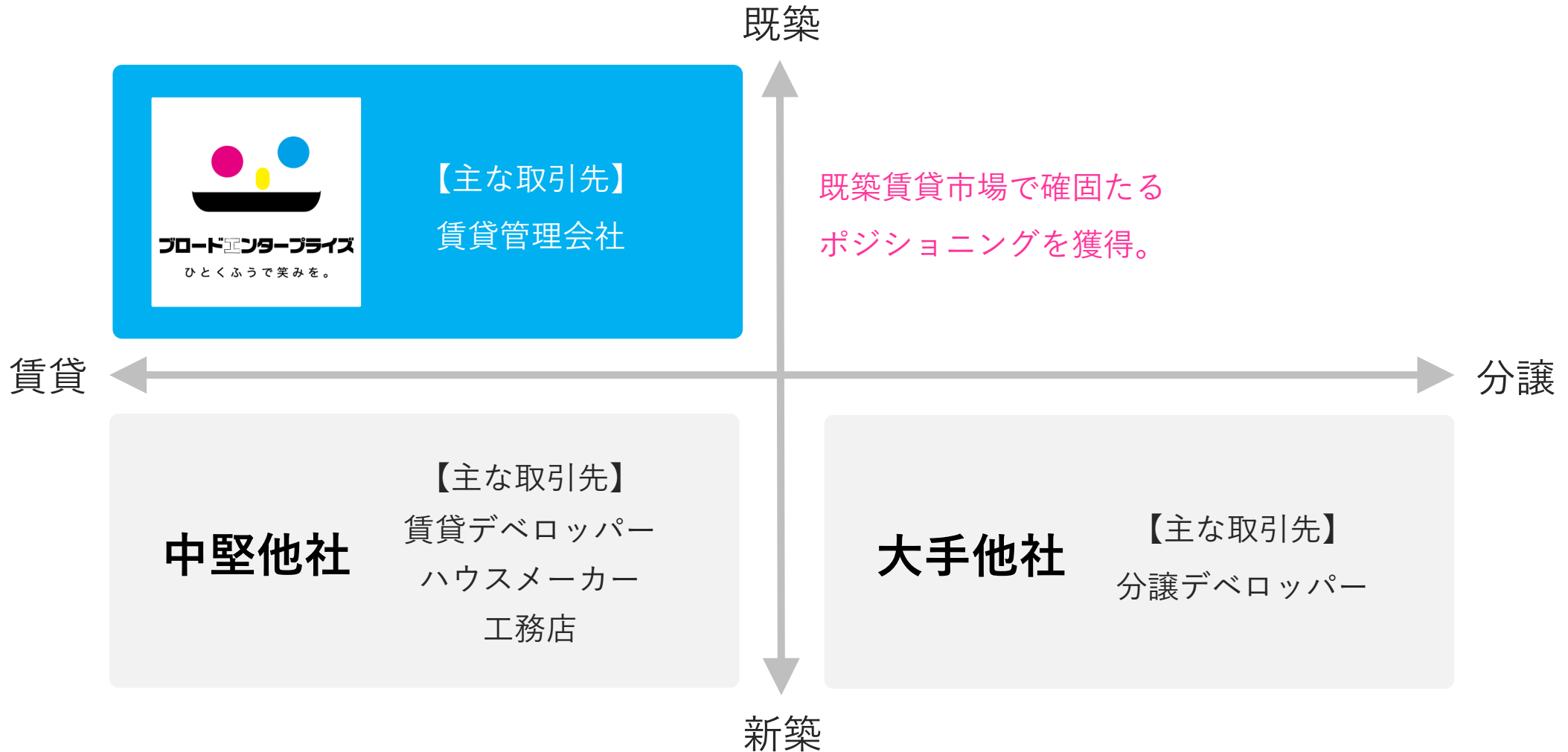


3

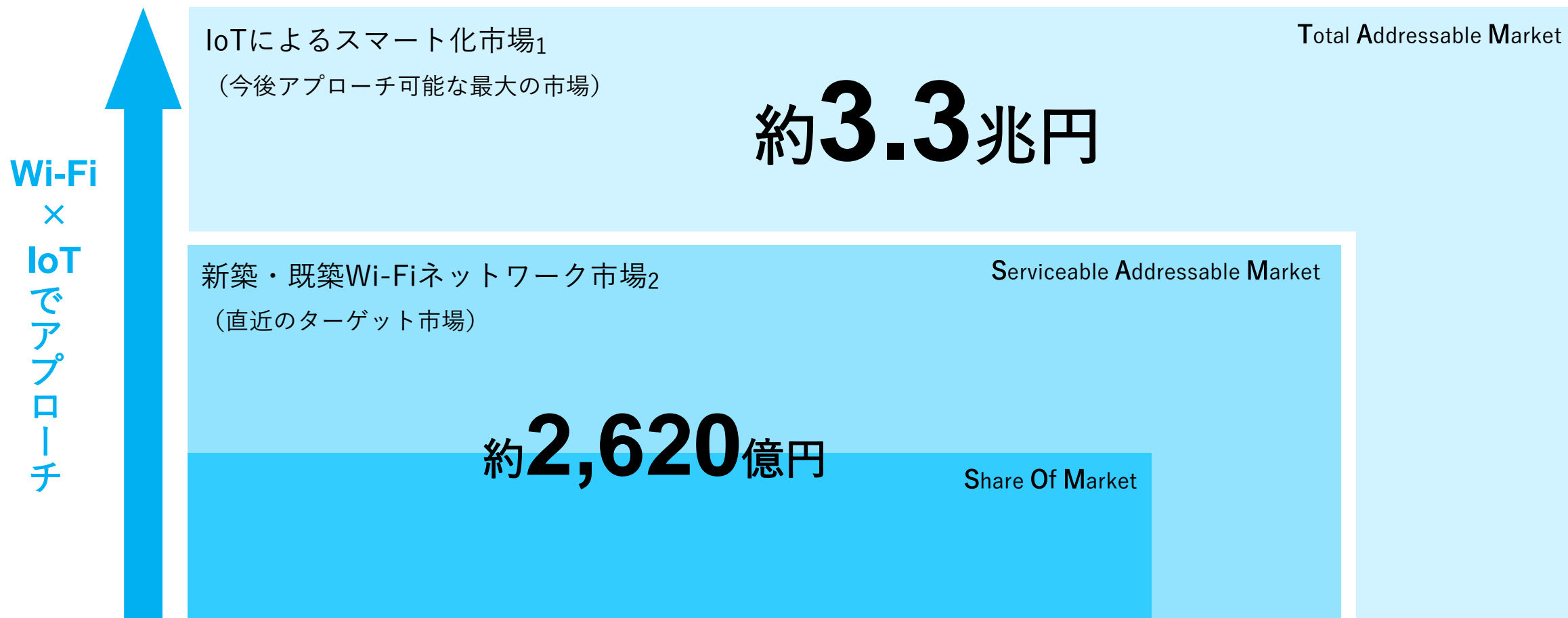
Appendix

參考資料

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



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。

税率と純利益の変遷

～2021年12月期

2022年12月期 期首

2023年12月期～

	～2021年12月期	2022年12月期 期首	2023年12月期～
法人税率	34.5%	30.6%	34.5%
法人税	税金納付	資本金が1億円を超えたことにより税率が変更	資本金を70百万円に減資したことにより税率が変更
繰延税金資産		税率の5%減少分が繰延税金資産の減少に	税率の5%増加分が繰延税金資産の増加に
純資産・純利益		税率の5%減少分が純資産の減少に	税率の5%増加分が純利益の増加に



業務提携をはじめ、様々な施策を開示



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

2023.03

- ・株式会社アーキテクト・ディベロッパーと業務提携
- ・「健康経営優良法人 2023（中小規模法人部門）」に2年連続認定

2022年12月期第4四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
2022.11.04	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
2023.01.31	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
2023.03.07	不動産会社	未上場	株式会社アーキテクト・ディベロッパー	業務提携	△3円



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。

※外れた場合でも10枚は連番ですので、当せん金300円をお受け取りいただけます。

(3) 贈呈時期

毎年5月下旬にお送りいたします。

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



代表の中西を中心に自社でYouTube動画を配信



中西良祐チャンネル【ブロードエンタープライズ社長】

<https://www.youtube.com/@ryosukenakanishi>



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

中西社長チャンネル 現在の配信コンテンツ

- ・【ブロードエンタープライズ】中西社長による会社紹介！
こだわりの社内も大公開【オフィスツアー】

今後のアップ予定

- ・株主優待の宝くじを中西自身が購入するシーンを撮影予定



会社情報を定期的に動画で配信



JapanStockChannelに出演

<https://www.youtube.com/watch?v=r3eQqCAuvqs&t=13s>



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

直近の配信コンテンツ

株式会社IR Robotics運営「JapanStockChannel」に出演。
3話にわたって代表の中西へのロングインタビューYouTube
動画をUP。

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

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。	小	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。



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。

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/>

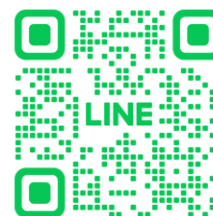
ご登録いただくとIR情報をいち早くお届けいたします。



LINE公式アカウント

<https://lin.ee/tTfDdb2>

ご登録いただくと決算情報をいち早くお届けいたします。



WEBフォームでお問い合わせ

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

お電話でお問い合わせ

06-6311-4511（内線④）

メールでお問い合わせ

g-ir@broad-e.co.jp

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。

