

2023.2Q Financial Results

2023年12月期

第2四半期決算説明資料

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8月7日

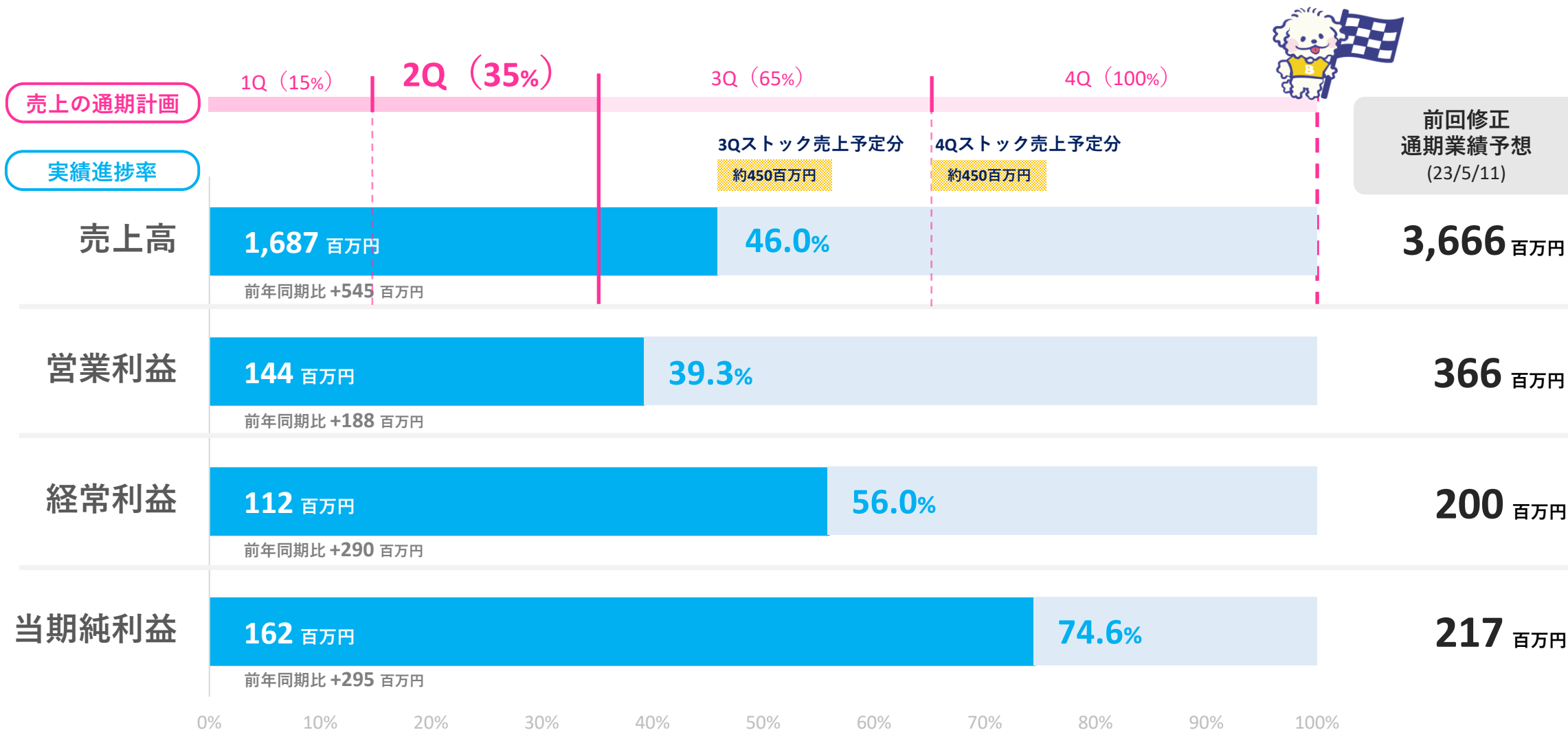
売上高：前年同期比 **47.8%** 増収 営業利益：前年同期比 **188**百万円 増益  
前年同期から大きく利益改善し、**第2Q時点で営業黒字領域へ**

(単位：百万円)	期間 (2Q)			
	FY2022	FY2023		
	実績	実績	増減額	増減率
売上高	614	1,007	+393	+64.0%
営業利益	△11	155	+167	-
経常利益	△16	148	+164	-
当期純利益	△16	96	+113	-

(単位：百万円)	累計 (1-2Q)			
	FY2022	FY2023		
	実績	実績	増減額	増減率
売上高	1,141	1,687	+545	+47.8%
営業利益	△44	144	+188	-
経常利益	△177	112	+290	-
当期純利益	△132	162	+295	-



## FY2023 実績進捗率



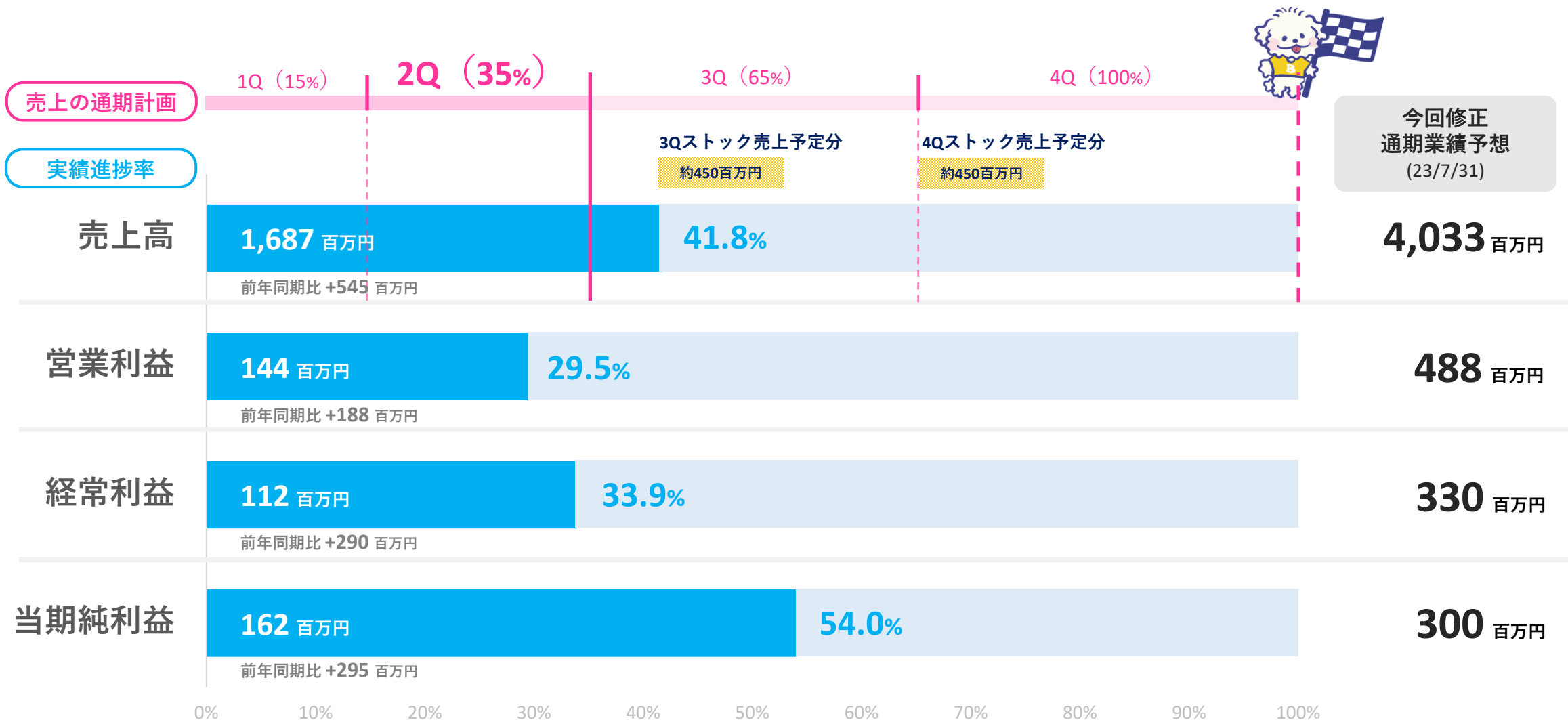
## 通期業績予想を売上高 **+10.0%** 当期利益 **+38.2%** 上方修正

B-CUBIC Nextの受注が**好調**、BRO-ROOMが通期売上**250**百万円以上を想定、進捗率も**計画比上振れ**で着地

(単位：百万円)	前回修正 通期業績予想 (23/5/11)	今回修正 通期業績予想 (23/7/31)	増減額	増減率
売上高	3,666	<b>4,033</b>	<b>+367</b>	<b>+10.0%</b>
営業利益	366	<b>488</b>	<b>+122</b>	<b>+33.3%</b>
経常利益	200	<b>330</b>	<b>+130</b>	<b>+65.0%</b>
当期純利益	217	<b>300</b>	<b>+83</b>	<b>+38.2%</b>



## FY2023 実績進捗率



# INDEX

- Quarterly Update

1. 2023年12月期 第2四半期決算概要 ..... P.7
- Growth Strategy

2. 時価総額8倍（280億円）を目指す成長戦略 ..... P.19
- Full-year Forecast

3. 2023年12月期 通期業績予想の修正（上方修正） ..... P.29
- Company

4. 会社概要 ..... P.33
- Appendix

5. 参考資料 ..... P.48

1

Quarterly Update

2023年12月期 第2四半期決算概要

## 売上高・利益共に好調に推移し、計画を上回る進捗ペース

当期純利益は税率の変更の影響もあり、前年同期比で約**295**百万円の増加

(単位：百万円)	期間 (2Q)			
	FY2022	FY2023		
	実績	実績	増減額	増減率
売上高	614	1,007	+393	+64.0%
売上原価	286	524	+238	+83.1%
売上総利益	327	482	+154	+47.3%
販売費及び一般管理費	339	326	△12	△3.8%
営業利益	△11	155	+167	-
経常利益	△16	148	+164	-
当期純利益	△16	96	+113	-

(単位：百万円)	累計 (1-2Q)			
	FY2022	FY2023		
	実績	実績	増減額	増減率
売上高	1,141	1,687	+545	+47.8%
売上原価	551	871	+320	+58.1%
売上総利益	590	815	+225	+38.1%
販売費及び一般管理費	634	670	+36	+5.7%
営業利益	△44	144	+188	-
経常利益	△177	112	+290	-
当期純利益	△132	162	+295	-

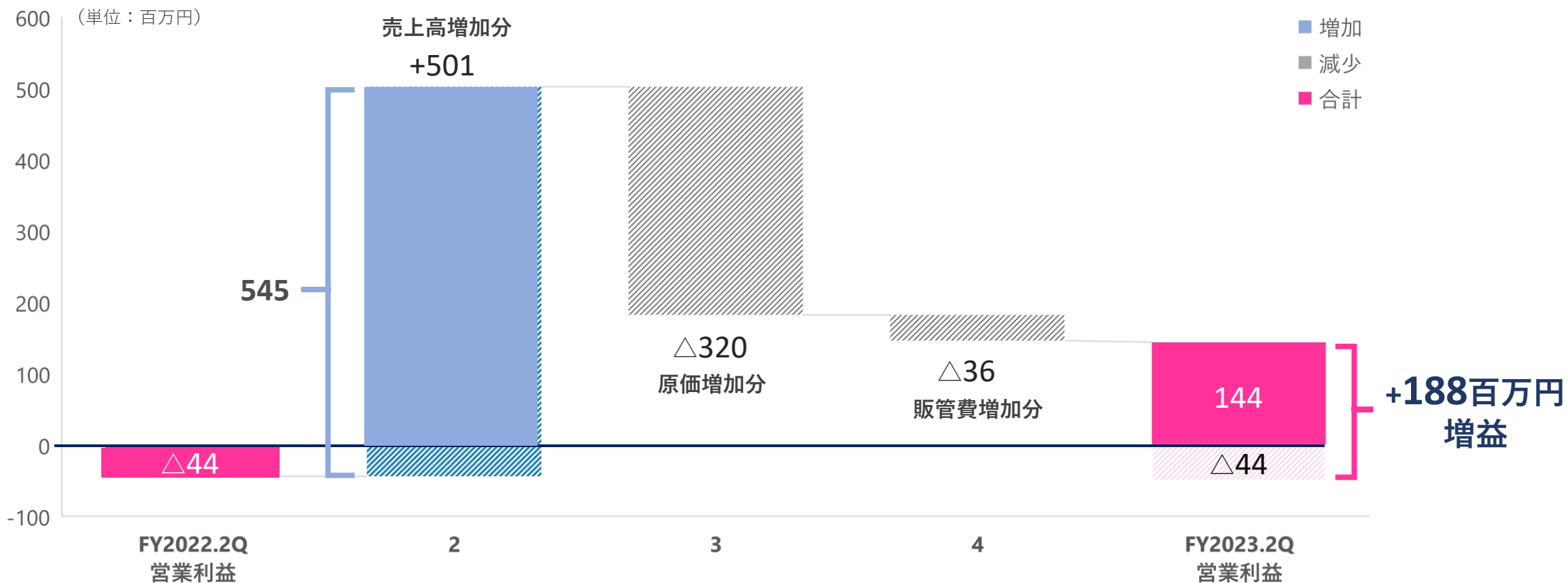
要因
計画を上回る進捗ペース。
売上高に比例し機器原価が増加。
売上高に比例し売上総利益が増加。
採用人数を抑えたことにより上昇率を抑制。
売上高に比例し増加。
売上高に比例し増加。
税率の変更の影響により84百万円の増加および売上高に比例し増加。





増収増益によりコスト増加を吸収。パートナー施策を強化し、採用人数を前年度より抑えたことで、販管費を想定よりも圧縮。前年同期比では**+188百万円**の増益で着地

営業利益の前年同期比



## B-CUBIC Nextが好調 / BRO-LOCKは堅調に推移 / BRO-ROOMは販売体制を構築

## B-CUBIC / B-CUBIC Next

工事完了棟数  
(期間)

**358**棟 (1-2Q累計)  
703棟

(B-C : 145棟 / Next : 213棟)

前年同期棟数 **242**棟

前年同期比 **+47.9%**

- B-CUBIC Nextの販売が好調。

## BRO-LOCK

工事完了棟数  
(期間)

**64**棟 (1-2Q累計)  
102棟

前年同期棟数 **21**棟

前年同期比 **+204.7%**

- 勝ちパターンを継続して推進。

## BRO-ROOM

工事完了部屋数  
(期間)

**7**部屋 (1-2Q累計)  
10部屋

前年同期部屋数 - 棟

前年同期比 - %

- 前期のテストマーケティングを経て販売体制を構築。  
**下半期より本格稼働。**



## B-CUBIC Nextを筆頭に、前年同期累計を上回るペースで好調に推移

(単位：百万円)	累計（1-2Q）			
	FY2022	FY2023		
	実績	実績	増減額	増減率
売上高	1,141	<b>1,687</b>	+545	+47.8%
ストック売上高				
- B-CUBIC / B-CUBIC Next	813	<b>899</b>	+86	+10.6%
フロー売上高				
- B-CUBIC Next	-	<b>315</b>	+315	-
- BRO-LOCK	141	<b>263</b>	+122	+86.6%
- BRO-ROOM	-	<b>57</b>	+57	-
- その他IoTデバイス	187	<b>151</b>	△35	△19.1%

## 要因

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をストック売上に計上。

2Qで想定以上の工事完了。3Q以降に向けて受注が好調。

受注は堅調に推移。

販売体制を構築。下半期より本格稼働。

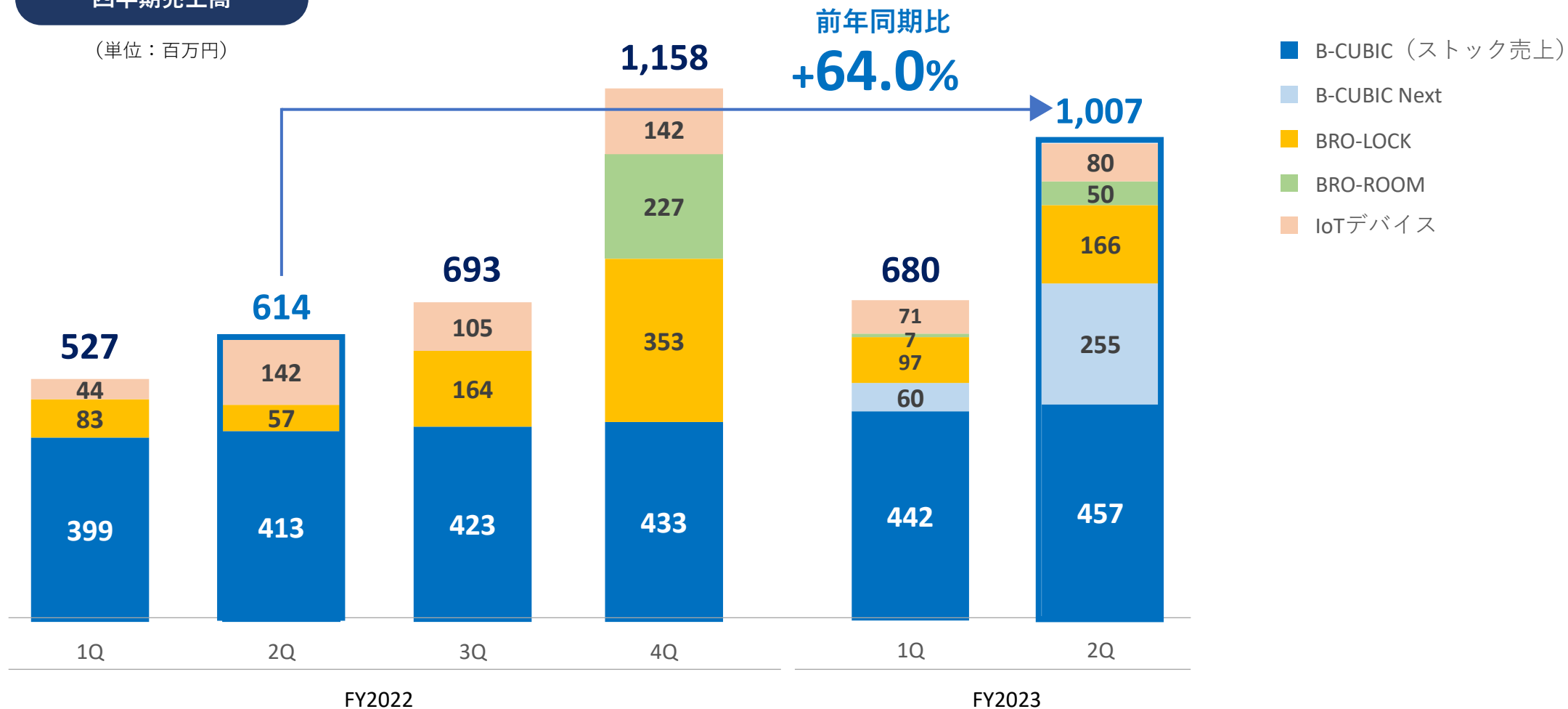
スマートカメラ、スマートロックなどIoTデバイスのセット販売を引き続き推進。



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**+64.0%**の増加

四半期売上高

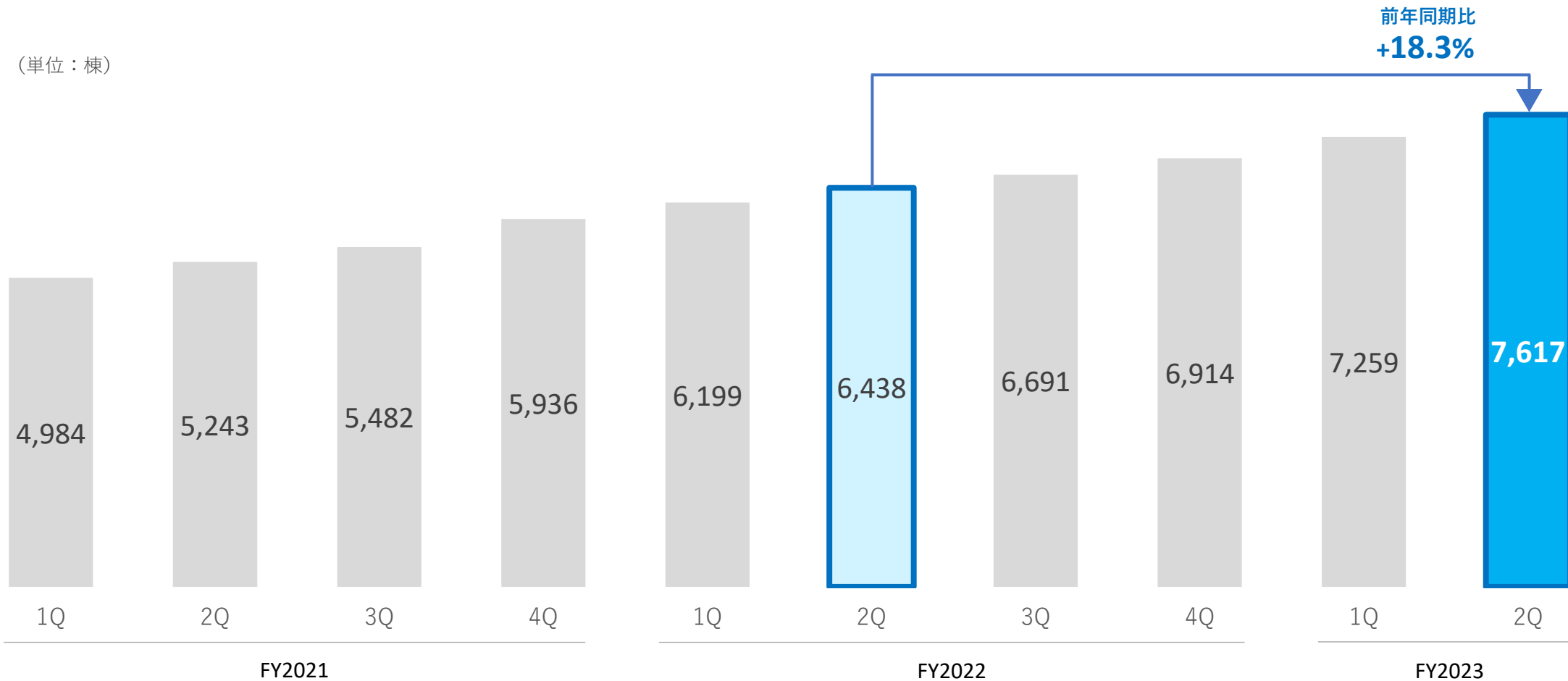
(単位：百万円)



「B-CUBIC」 および 「B-CUBIC Next」 累計導入棟数の前年同期比は**18.3%**増で、計画通りに推移

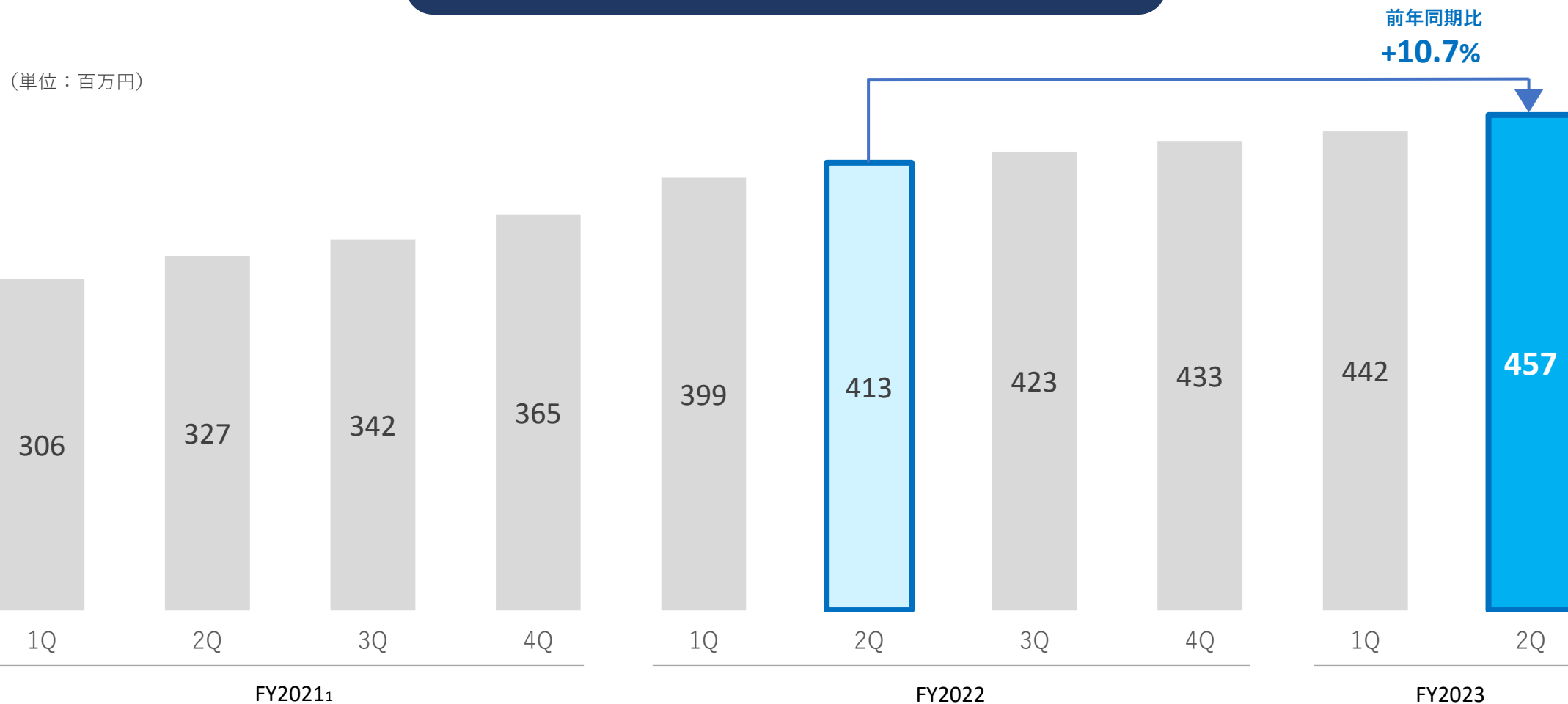
「B-CUBIC」 「B-CUBIC Next」 累計導入棟数

(単位：棟)



## 四半期ストック売上高の前年同期比は**10.7%増**

「B-CUBIC」 および 「B-CUBIC Next」 四半期ストック売上高



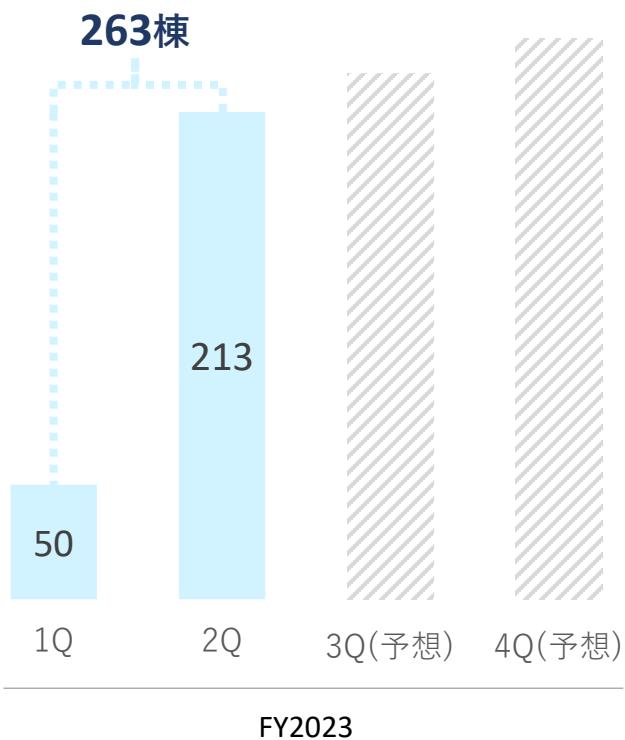
1. 2021年12月期は新収益認識基準を適用した場合のシミュレーションであり、会計審査を受けていない数字となります。



1Qの後半より正式にリリースし、上半期で**315百万円**のフロー売上を創出

「B-CUBIC Next」新規導入棟数

(単位：棟)



FY2023累計導入棟数<sup>1</sup>

**319**棟

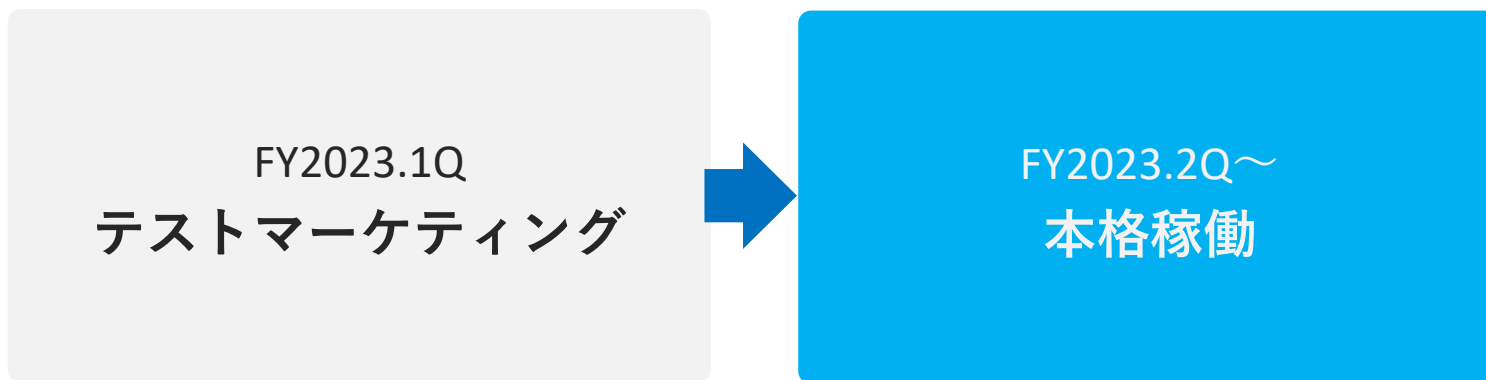
1.リプレイス棟数を含む。

1棟当たりの平均売上単価

約**98**百万円

FY2023累計売上高

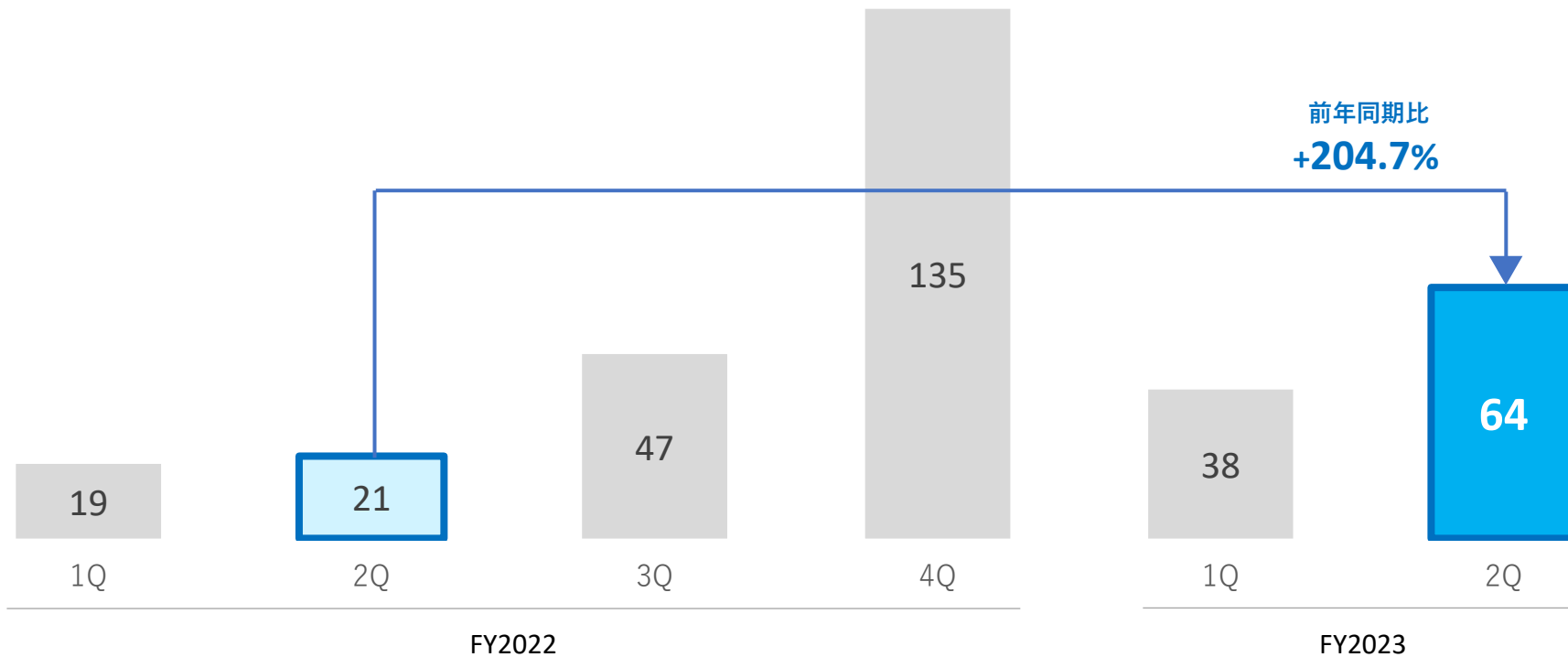
約**315**百万円



「BRO-LOCK」 四半期新規導入棟数の前年同期比は**204.7%**増で、好調に推移

「BRO-LOCK」 四半期新規導入棟数

(単位：棟)



FY2023.2Q 新規導入棟数

**64棟**

サービス開始からの  
累計導入棟数

**370棟**

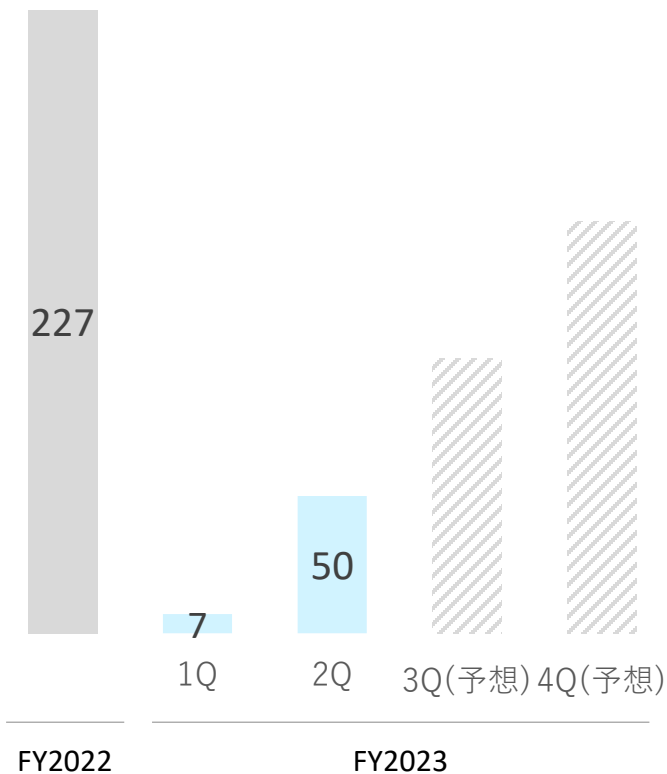




上半期で販売体制を構築。下半期より本格稼働し、当期で**250百万円**以上の売上を想定

「BRO-ROOM」売上高の推移

(単位：百万円)



(参考) FY2022売上高  
**227**百万円

FY2022  
テストマーケティング



FY2023.1-2Q  
販売体制構築



FY2023.3Q~  
本格稼働

FY2023売上高見込み  
**250**百万円以上

(参考) 1部屋あたりの平均売上単価

シングルタイプ

ファミリータイプ

約**2.8**百万円

約**4.7**百万円



（単位：百万円）	FY2022.4Q （実績）	FY2023.2Q （実績）	増減額	要因
流動資産	4,173	<b>4,784</b>	+610	B-CUBIC Next好調による売掛金増加
うち現預金	990	<b>971</b>	△19	
固定資産	1,467	<b>1,494</b>	+27	
資産合計	5,640	<b>6,278</b>	+637	
流動負債	4,109	<b>4,230</b>	+120	短期借入金増加による影響
固定負債	1,016	<b>1,369</b>	+352	長期借入金増加による影響
負債合計	5,126	<b>5,599</b>	+473	
純資産合計	514	<b>678</b>	+164	
負債・純資産合計	5,640	<b>6,278</b>	+637	



# 2

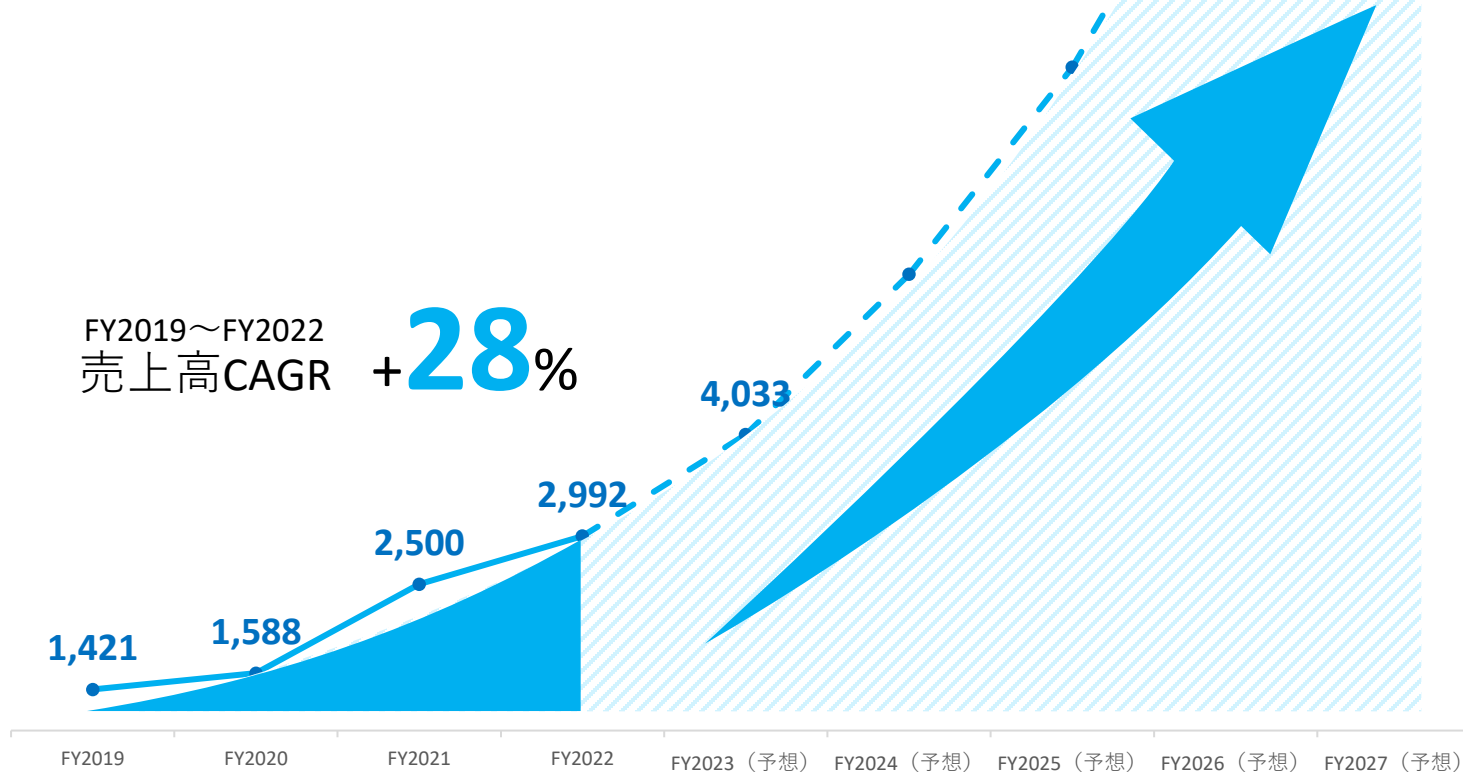
Growth Strategy

時価総額8倍（280億円）を目指す成長戦略

既存事業の成長、新規事業創出、新規領域への挑戦を行い**プライム市場への移行を目指す**  
 中期経営計画については、定量的な計画と具体的な戦略、配当開始予定含め策定中（2024年3月迄に開示予定）

## 売上高の推移

(単位：百万円)



2024年からの3ヶ年計画である  
 中期経営計画の目標イメージ



2023年6月末時点時価総額

約35億円



目標時価総額

約280億円

既存事業に加え、B-CUBIC Nextがフロー+ストック収益、BRO-ROOMがフロー収益に追加  
 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



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<sub>1</sub>**

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。

## パートナー獲得の定義と特徴

	定義	パートナー 対象	人件費	特徴	方向性
直販	当社の営業社員	管理会社	増員とともに増加	採用人数、教育、販売数等 をある程度 コントロール可能	毎年 <b>20</b> 名前後の 新卒採用を継続
販売代理店	営業代理店、リフォーム会社、ガス会社等 <b>44社</b> <sup>1</sup>		増加せず	人件費や社内リソースを 最低限に抑え、 売上増加が見込める	年間 <b>10</b> 社以上の 新規取引開始を目指す

### ※呼称について

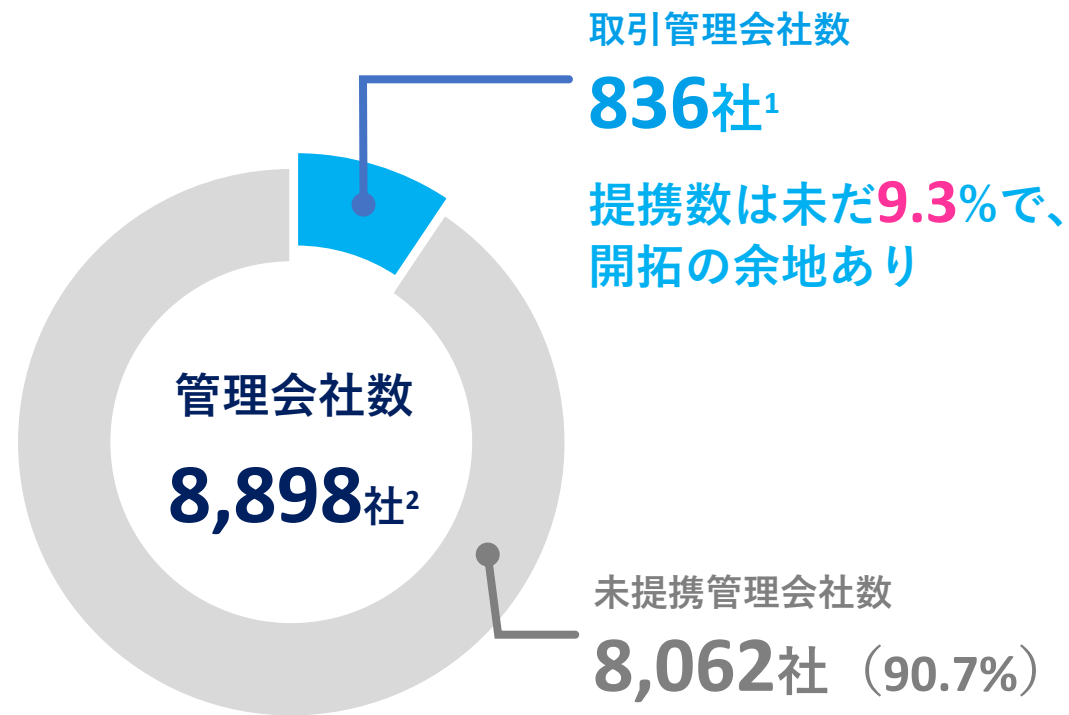
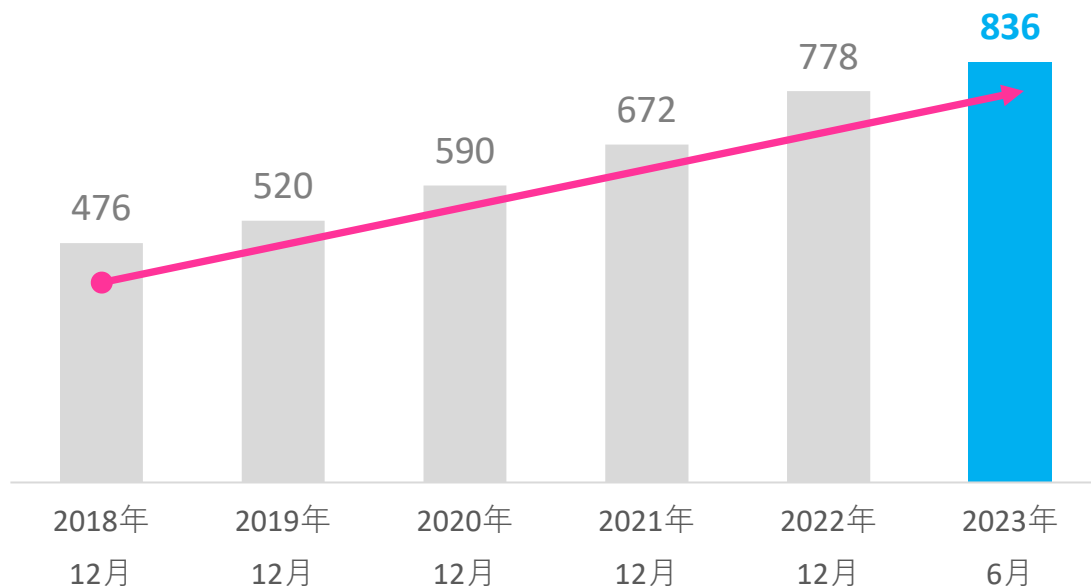
これまでの開示資料では「販売代理店」を「パートナー」と記載しておりましたが、  
今後は「販売代理店」はその名称通りとし、「取引管理会社」を「パートナー」と定義し記載してまいります。



## 管理会社（パートナー）との提携数は**836社**

B-CUBIC、BRO-LOCK、BRO-ROOMの売上増加には管理会社（パートナー）との取引拡大がカギ

取引管理会社数の推移



1. 当社取引管理会社契約数より算出（2023年6月末時点）

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（2023年6月末時点）※令和3年6月15日施行「賃貸住宅管理業適正化法」にて200戸以上の管理業者の登録が義務付けられたことにより総数が大幅に増加。

## マンションISP市場の獲得可能なマーケット規模

約**1.0**兆円<sub>1</sub>

マンションISP事業者全体の導入率は未だ

約**20**%<sub>2</sub>

まだまだ広大な開拓余地

1. 総務省「平成30年住宅・土地統計調査、住宅及び世帯に関する基本集計」、国土交通省「建築着工統計」より得た2018年時点マンション戸数に直近4年間の新築戸数も加算し、2022年時点の総マンション戸数に、MM総研「全戸一括型マンションISPシェア調査」より得た全戸一括型マンションISPの導入割合と当社「B-CUBIC」の当期戸当たり平均売上単価を乗じ、算出。2023年3月31日開示の「成長可能性に関する説明資料」の「新築・既築Wi-Fiネットワーク市場」は「B-CUBIC」の12ヶ月間での売上を基に算出しておりますが、本資料では総契約年数（約72ヶ月間）を基に市場規模を算出しております。
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。





## オートロック市場の獲得可能なマーケット規模



**BRO-LOCK**

約**1.0**兆円<sup>1</sup>

オートロック市場は大手2社で  
90%以上のシェア



業界大手からの  
シェア奪還に挑む

1. 総務省「平成30年住宅・土地統計調査、住宅及び世帯に関する基本集計」、国土交通省「建築着工統計」より得た2018年時点マンション戸数に直近4年間の新築戸数も加算し、2022年時点の総マンション戸数に、オートロック設備の導入割合と当社「BRO-LOCK」の当期戸当たり売上単価を乗じ、算出。

## 空室リノベーション市場の獲得可能なマーケット規模



約**17.5**兆円<sup>1</sup>

空室数の増加

収益を生まないお部屋



IoTとリノベーションで生まれ変わり

初期導入費用0円プラン<sup>2</sup>を活用した  
稀有なビジネスモデルでシェアを獲得

1. 総務省「平成30年住宅・土地統計調査、住宅及び世帯に関する基本集計」より得た2018年時点マンション戸数に直近4年間の新築戸数も加算した2022年時点の総マンション戸数に、賃貸用住宅の空き家率と当社「BRO-ROOM」の2022年度戸当たり売上単価を乗じ、算出。
2. 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。





マンションISP市場

約**1.0兆円**



**BRO-ROOM**

宅内IoTリノベーション

空室リノベーション市場

約**17.5兆円**

**BRO-LOCK**

オートロック市場

約**1.0兆円**



## 株主・投資家の方に対して、代表中西の考え

投資家の皆様は、何のために投資するのか。  
目的はもちろん利益を得るためです。

社風の良い会社という土台はもちろん必要だとは思いますが、  
利益を出す会社にならなければいけません。利益の成長に主  
眼をおき、投資して良かったなと思ってもらいたいので、  
業績向上が何よりのIRだと考えています。

数年後のプライム市場への移行を目指していますので、  
中長期での応援をよろしくお願いいたします。

中西良祐



# 3

Full-year Forecast

## 2023年12月期 通期業績予想の修正 (上方修正)

## 通期業績予想の上方修正を発表

新たなフロー収益モデルであるB-CUBIC Nextが好調かつBRO-ROOM本格稼働が売上高を押し上げ

- B-CUBIC Nextにおいて、上半期で約**315**百万円のフロー売上を創出。下半期に向けて受注が加速。
- BRO-ROOMにおいて、上半期で約**57**百万円のフロー売上を創出。通期で約**250**百万円以上の売上を想定。
- B-CUBIC / B-CUBIC Nextにおいて、ストック売上は前年同期比**10.7%**増。堅調な積み上げ進捗。



売上高

3,666  
百万円

⇒

4,033  
百万円

前回予想比  
+367百万円  
(+10.0%)

営業利益

366  
百万円

⇒

488  
百万円

前回予想比  
+122百万円  
(+33.3%)

経常利益

200  
百万円

⇒

330  
百万円

前回予想比  
+130百万円  
(+65.0%)

当期純利益

217  
百万円

⇒

300  
百万円

前回予想比  
+83百万円  
(+38.2%)



(単位：百万円)	FY2022	FY2023				
	実績	前回修正 通期業績予想 (23/5/11)	今回修正 通期業績予想 (23/7/31)	前期比	増減額	増減率
売上高	2,992	3,666	<b>4,033</b>	+34.7%	<b>+367</b>	<b>+10.0%</b>
営業利益	289	366	<b>488</b>	+68.8%	<b>+122</b>	<b>+33.3%</b>
経常利益	125	200	<b>330</b>	+164%	<b>+130</b>	<b>+65.0%</b>
当期純利益	77	217	<b>300</b>	+289%	<b>+83</b>	<b>+38.2%</b>



## 通期達成に向けた第3Q以降の取り組み



## 販売体制（直販）

B-CUBIC Nextの販売が好調なため、若手を中心に**人員を振り分け**。BRO-LOCKは引き続き販売人員を固定化し、受注を獲得。



## パートナー戦略

BRO-ROOMの**販売代理店獲得を推進**し、拡販に繋げるとともに、パートナー開拓も同時に推し進め、固定費を抑えながら受注を伸長。



## サービス向上

**サイネージ連携、宅配ボックス連携**を推し進め、ローンチを目指す。



## 財務基盤の強化

**債権流動化を4Qに実施予定**。  
当座貸越枠を10億円増額し、30億円の枠を確保。



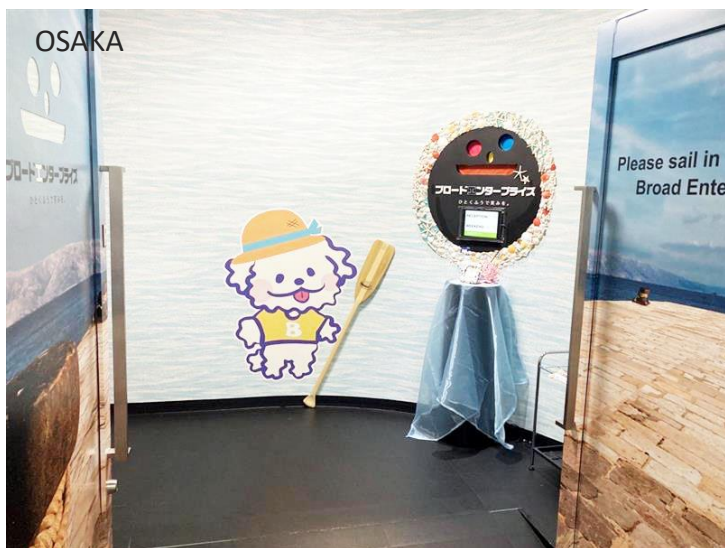


4

Company

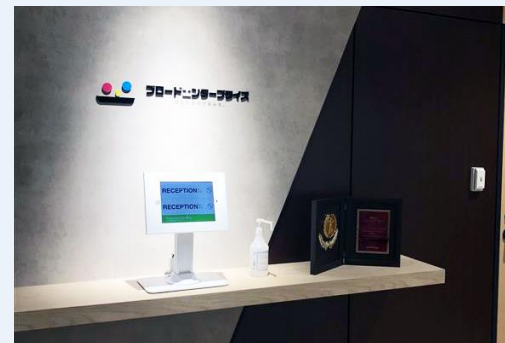
会社概要

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	147名（2023年4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

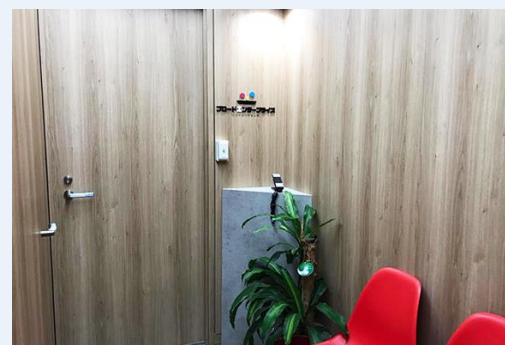
### 拠点一覧



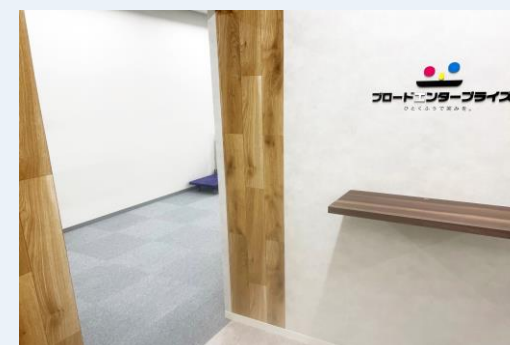
TOKYO



YOKOHAMA



NAGOYA



KOBE

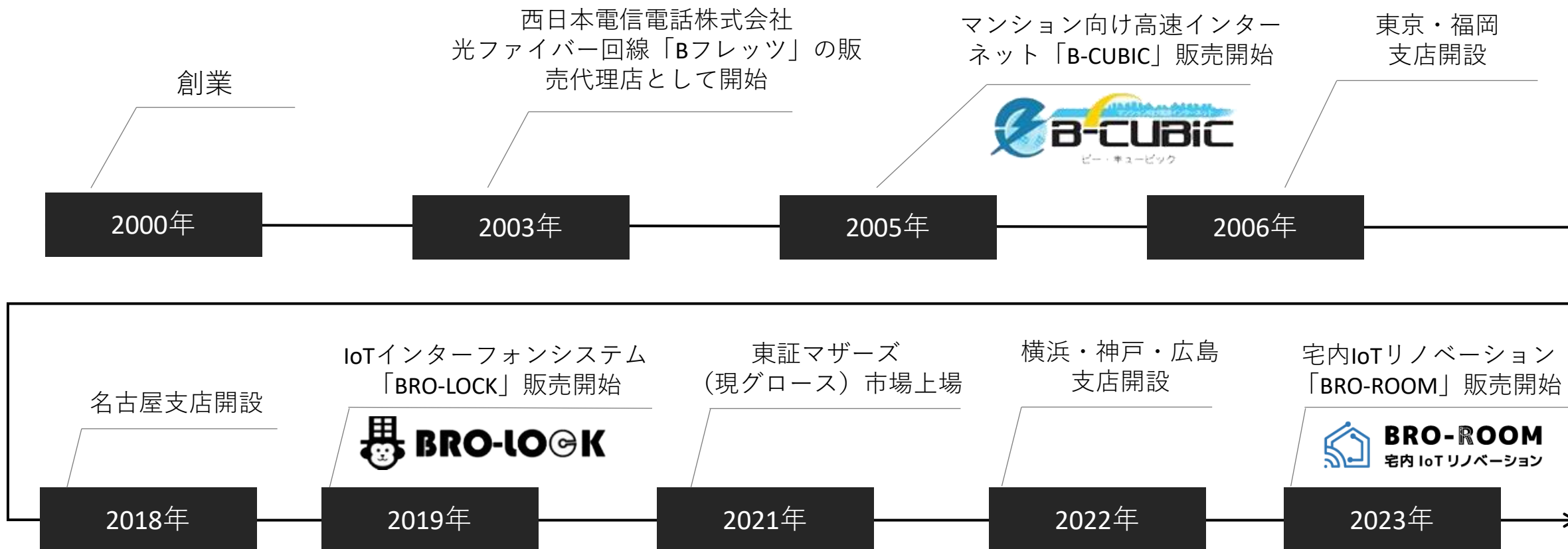


HIROSHIMA



FUKUOKA





- 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17万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。
- 2023年より新サービスとして、宅内IoTリノベーション「BRO-ROOM」の販売を開始しました。

## 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<sup>1</sup>



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



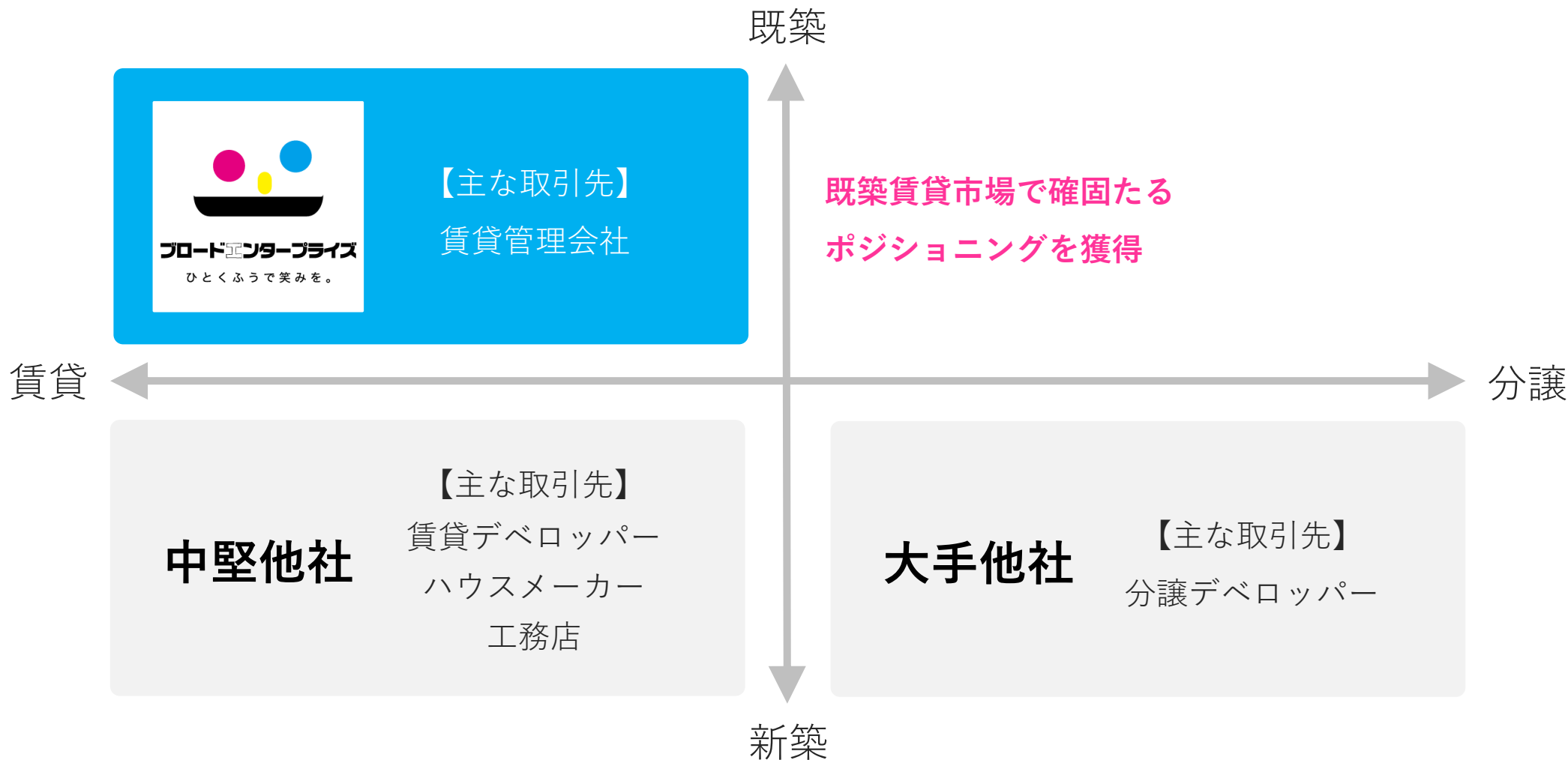
スマートサイネージ



スマートホーム

1. 現在開発中の商品を含みます。

## 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



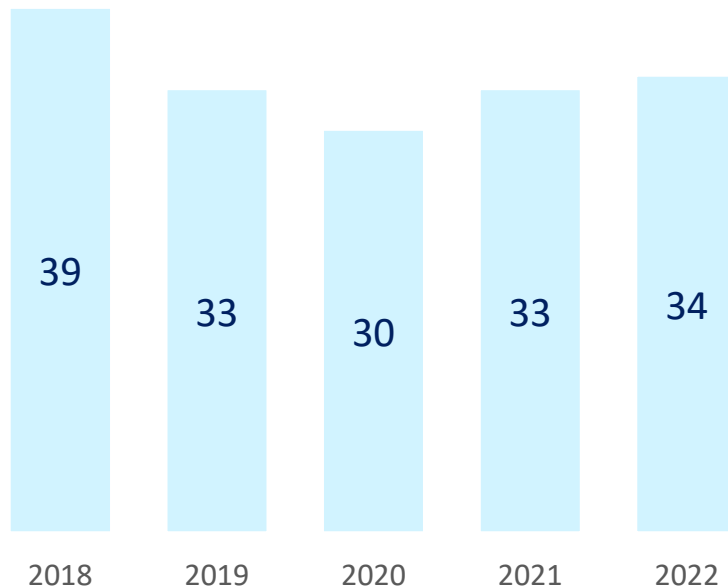
## 既築・賃貸市場では空室の増加が大きな課題

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様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

### 貸家の新築着工戸数推移<sup>1</sup>

5年で169万戸の増加

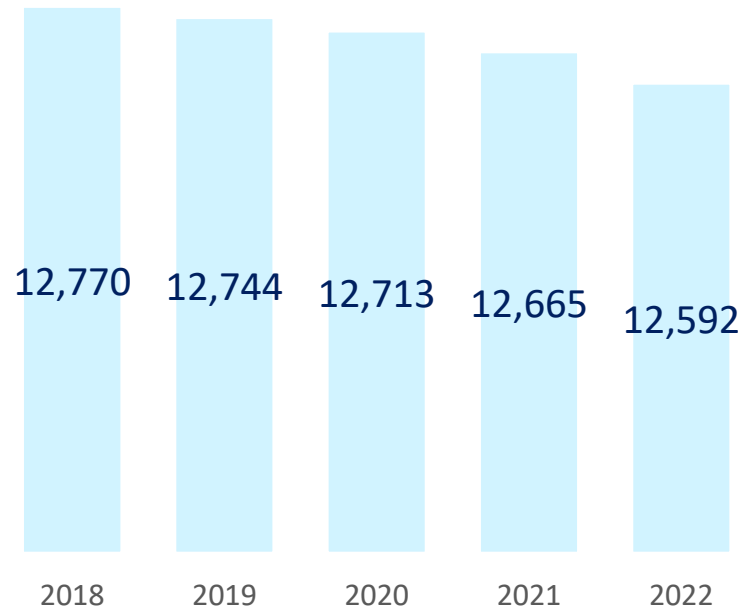
(単位：万戸)



### 総人口の推移<sup>2</sup>

5年で178万人の減少

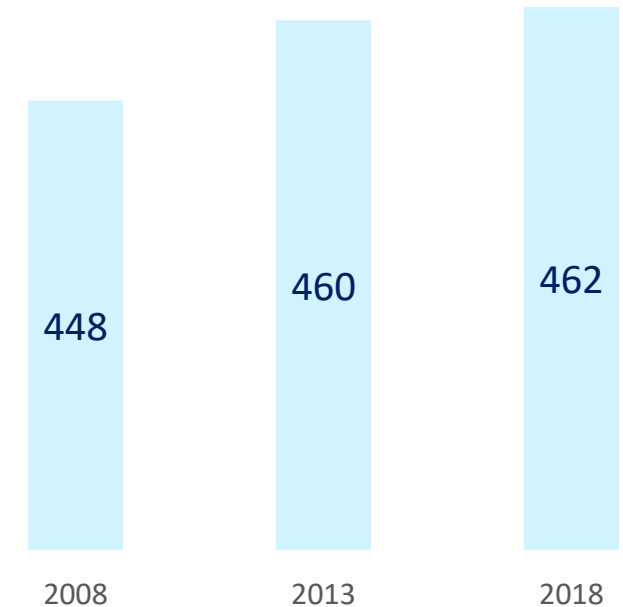
(単位：万人)



### 賃貸既築市場における空室状況<sup>3</sup>

10年で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様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<sup>1</sup>



### 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2022」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<sup>1</sup>



契約期間内  
**交換・保守費用無料**<sup>2</sup>



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。





## B-CUBICの新たなプラン 「Next」

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

お客様のメリット：違約金無し  
→受注率向上に寄与

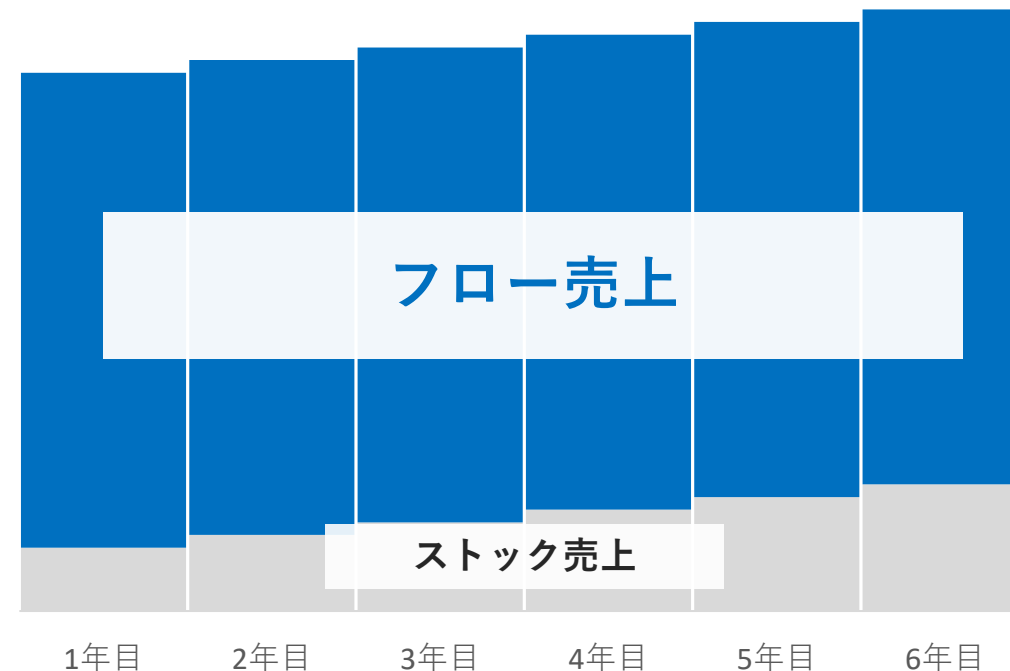
B-CUBIC Nextは機器・工事代金をフロー売上、回線・保守サービス代金をストック売上で計上  
結果、フロー売上が増加し、ストック売上の増加はなだらかになる

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。

# 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<sup>1</sup>



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<sup>1</sup>

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

専有部 IoT化



**BRO-ROOM**  
宅内IoTリノベーション

リノベーション



三菱地所の総合スマートホームサービス

**HOMETACT**

※BRO-ROOM施工後の物件写真

IoTはインターネットを軸とするため、B-CUBICとのクロスセルが販売の基本パッケージ

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。



## 既築市場においてオーナー様負担を軽減する初期導入費用0円プラン<sup>1</sup> 業界では稀な債権流動化<sup>2</sup>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

競争他社

新規参入

高い参入障壁

初期導入費用0円プラン<sup>1</sup>

中途解約率0.1%未満  
 契約満了時の更新率90%以上<sup>2</sup>

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

## 必要な知識・技術

	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タ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
	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
 ブロードエンタープライズ	○	○	○	○	○	○	○	○
他社A (通信業者)	○	○	×	×	×	×	×	○
他社B (通信業者)	○	○	×	×	×	×	○	○
他社C (オートロック業者)	○	×	○	×	×	○	○	○
他社D (オートロック業者)	○	○	○	○	×	○	×	○

# 5

Appendix

參考資料



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 (一部をご紹介します)

### お客様アンケートの紹介<sup>1</sup>



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 (一部をご紹介します)



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)

### 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<sup>1</sup>



1. フォロ様の許可をいただいて掲載しております。



## 営業CFの推移イメージ

## ① 売上一括入金かつ売上0%成長としたケース

→営業利益と営業CFが同額になる。

## ■ PL

	1年目	2年目	3年目
売上	720,000	720,000	720,000
原価（工事代）	360,000	360,000	360,000
粗利	360,000	360,000	360,000
販管費	288,000	288,000	288,000
営業利益	72,000	72,000	72,000

売上の50%と仮定

売上の10%と仮定

## ■ CF

	1年目	2年目	3年目
売上入金	720,000	720,000	720,000
債権流動化入金	—	—	—
工事代支払	-360,000	-360,000	-360,000
販管費	-288,000	-288,000	-288,000
営業CF	72,000	72,000	72,000

一致



## 営業CFの推移イメージ

## ② すべて初期導入費用0円プランかつ売上0%成長としたケース

→初年度は売上入金がなく営業CFはマイナスだが、2年目以降は営業利益と営業CFが一致。

■ PL	10,000×72回分と仮定			■ CF	1年目の期末に販売すると仮定した場合、売上入金はなし		
	1年目	2年目	3年目		1年目	2年目	3年目
売上	720,000	720,000	720,000	売上入金	—	120,000	120,000
原価（工事代）	360,000	360,000	360,000	債権流動化入金	—	600,000	600,000
粗利	360,000	360,000	360,000	工事代支払	-360,000	-360,000	-360,000
販管費	288,000	288,000	288,000	販管費	-288,000	-288,000	-288,000
営業利益	72,000	72,000	72,000	営業CF	-648,000	72,000	72,000

1年目販売の残債権 10,000×60回分を流動化

1年目販売の 10,000×12回分が入金

2年目以降は一致



## 営業CFの推移イメージ

## ③ すべて初期導入費用0円プランかつ売上30%成長としたケース

→工事代と販管費の支払がPLの費用の分だけ発生するが、売上入金は一前年度分が入金され、結果として支払額のほうが大きくなり、営業利益がプラスでも営業CFがマイナスとなる。

■ PL	10,000 × 72回分と仮定		13,000 × 72回分	
	1年目	2年目	3年目	3年目
売上	720,000	936,000	1,216,800	
原価	360,000	468,000	608,400	
粗利	360,000	468,000	608,400	
販管費	288,000	374,400	486,720	
営業利益	72,000	93,600	121,680	

■ CF	2年目販売の 13,000 × 12回分が入金		
	1年目	2年目	3年目
売上入金	—	120,000	156,000
債権流動化	—	600,000	780,000
工事代支払	-360,000	-468,000	-608,400
販管費	-288,000	-374,400	-486,720
営業CF	-648,000	-122,400	-159,120

営業CFはマイナスが続く



## 当社の強みは初期導入費用0円プランであり、プランを支える安定的な資金調達手段が必要

	長期借入	債権流動化	短期借入（当座貸越）
期間	5年	-	1年
金額	約10億	無制限	20億円（※30億円）の枠
メリット	利息費用のみ発生	資金調達の上限枠なし 営業CFの改善に働く	審査なしで借入可能 利息費用のみ発生
デメリット	<ul style="list-style-type: none"> <li>資金調達の上限枠がある</li> <li>銀行の審査が通るか不明</li> <li>財務CFの増加</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1回あたりの債権流動化コストが多額</li> <li>債権売却損（6年分の利息費用相当）が発生</li> </ul>	期限の利益がない
用途	コストが安いため優先的に実施	できる限り債権をプールしてから実施	債権をプールする期間の預金 残高調整として利用。債権流 動化のタイミングで返済

※銀行の審査済みで未契約のものが10億円あるため合計見込み枠としては30億円





## BSの現在のイメージ

2022年12月期 BS科目一部抜粋 【単位 百万円】

現金	990	短期借入金	404
売掛金	1,241	前受金	2,706
前払費用	1,090		
		長期借入金	1,317
繰延税金資産	752		
合計	4,073		4,427

新収益認識基準により多額に発生した科目だが、  
4-5年かけて減少していく

払済み工事代、機器代金で  
あり、将来費用になるもの

前払費用 ↓ 1,090 前受金 ↓ 2,706

繰延税金資産 ↓ 752

払済税金であり将来  
税金費用になるもの

入金済み売上代金であり、  
将来売上になるもの

債権見合いを借入

当座貸越  
30億円の枠がある

売掛金 1,241 短期借入金 404

6年～10年の長期の債権

長期借入金 1,317

コストが安いのでできる  
だけ長期借入をしたい



## 売掛金と短期借入金の動き

## ① 売掛金の増加に伴い短期借入も増加

売掛金 ↑

短期借入金 ↑

長期借入金

## ② 売掛金を売却した代金で短期借入金を返済

売掛金 ↓

短期借入金 ↓

長期借入金

債権ためる  
+ 借入流動化  
+ 返済

## 営業CFと借入残高推移のサンプルイメージ

預金残高を一定に維持するため短期・長期借入を組み入れ、債権流動化を実行したタイミングでその借入を返済

	前期末	1Q	2Q	3Q	4Q
売上入金		150	150	150	150
債権流動化入金					1,600
原価販管費の支払		-550	-600	-700	-750
<b>営業CF</b>		<b>-400</b>	<b>-450</b>	<b>-550</b>	<b>1,000</b>
長期借入			500		500
返済		-150	-150	-150	-150
<b>長期借入残高</b>	<b>1,300</b>	<b>1,150</b>	<b>1,500</b>	<b>1,350</b>	<b>1,700</b>
短期借入		550	25	525	
返済					-1,350
<b>短期借入残高</b>	<b>400</b>	<b>950</b>	<b>975</b>	<b>1,500</b>	<b>400</b>
売掛債権発生		300	400	600	700
債権流動化					-1,600
<b>売掛金残高</b>	<b>300</b>	<b>700</b>	<b>700</b>	<b>1,300</b>	<b>400</b>
<b>預金残高</b>	<b>1,000</b>	<b>1,000</b>	<b>1,000</b>	<b>1,000</b>	<b>1,000</b>

①長期借入を優先的に実施

②預金残高が一定になるように短期借入金で調整

④余剰資金で返済

③債権流動化

預金残高を1,000程度に維持



## 金利の上昇リスクの対策

基本的にその時点の金利水準を販売価格に転嫁して上昇リスクを回避。長期借入は固定金利のため金利上昇リスクを回避  
 債権流動化は実施時の金利相当の割引現在価値で売却するので、売却時以降の金利上昇リスクを回避  
 当社のリスクは債権の発生から債権流動化までの期間（約1年間）の金利上昇リスクのみ

	2023年	2024年	2025年	2026年	2027年
金利上昇イメージ	1.0%	1.5%	2.0%	2.5%	3.0%

2023年度の販売		2023年	2024年	2025年	2026年	2027年
債権の発生	売価に反映	1.0%				
長期借入	固定金利	1.0%	1.0%	1.0%	1.0%	1.0%
債権流動化	割引率が固定		1.5%	1.5%	1.5%	1.5%

債権の格付けにより変動

2024年度の販売		2023年	2024年	2025年	2026年	2027年
債権の発生	売価に反映		1.5%			
長期借入	固定金利		1.5%	1.5%	1.5%	1.5%
債権流動化	割引率が固定			2.0%	2.0%	2.0%



債権の格付けは貸し倒れが少なく、リスクが分散されていることから、現在**シングルA**を獲得  
(シングルAとは時価総額1,000億円の会社の債権に匹敵する信頼度)

### 貸し倒れが少ない

マンションオーナー様がサービス料金の支払い  
を滞納した場合、契約物件の  
**インターネットを強制的に停止**



入居者様からマンションオーナー様へクレーム



**入金が確実**

### リスクが分散されている

全国のマンションオーナー様と契約するため、  
顧客当たりの単価が低く、  
特定の顧客に債権が偏らない



**貸倒リスクが分散**

格付けが上がると流動化費用を抑えられるため、  
来年度以降で**トリプルA**の格付けを狙う

## 2023年12月期第1四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
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
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
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
2023.06.09	不動産会社	未上場	株式会社CJC管理センター	業務提携



## 代表の中西を中心に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

現在1全10話配信中



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/@>



## 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 <sup>1</sup>	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【SC（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/>

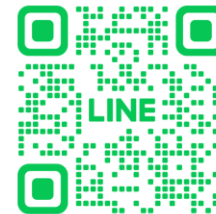
ご登録いただくとIR情報をいち早くお届けいたします。



## 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](mailto: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。

