



ブロードエンタープライズ

ひとくふうで笑みを。

# 個人投資家向けオンライン説明会

株式会社ブロードエンタープライズ（証券コード：4415）

2022年6月8日

# CONTENTS

---

1. 会社概要
2. サービス概要
3. 2022年12月期 第1四半期決算
4. 第2四半期以降の取り組み
5. トピックス
6. Appendix

■ 会社名  
株式会社ブロードエンタープライズ

■ 代表取締役社長  
中西 良祐

■ 設立  
2000年12月15日

■ 所在地  
本社 : 大阪  
支社・支店 : 東京・横浜・名古屋  
神戸・広島・福岡

■ 従業員数  
149名（2022年4月末日時点）

■ 証券コード  
4415

## 私たちのミッション

マンション管理をIoTでスマート化する

## 経営理念

### 【CS=Customer Satisfaction（顧客満足）】

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

### 【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

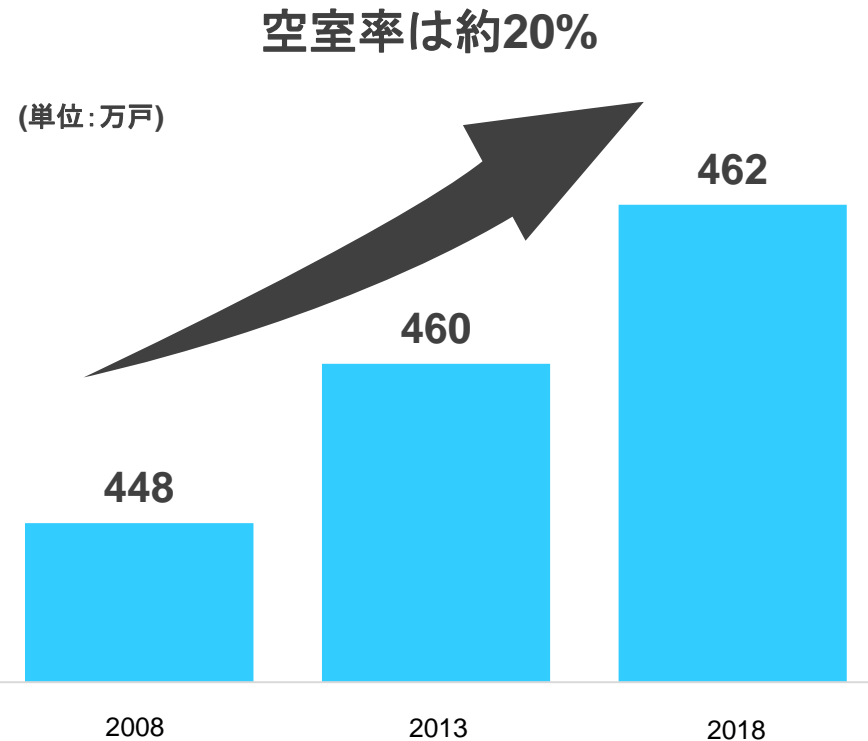
# CONTENTS

---

1. 会社概要
2. サービス概要
3. 2022年12月期 第1四半期決算
4. 第2四半期以降の取り組み
5. トピックス
6. Appendix

## 賃貸市場では空室率が高く、賃貸経営の一番の課題

### 賃貸の既築市場における空室状況<sup>1</sup>



### 入居者様が求める設備ランキング<sup>2</sup>

#### 空室対策のソリューションとして効果を期待

##### ファミリー向け物件

- 第1位 無料インターネット
- 第2位 宅配ボックス
- 第3位 オートロック

##### シングル向け物件

- 第1位 無料インターネット
- 第2位 オートロック
- 第3位 宅配ボックス

マンションオーナーは入居者が求める設備を導入する事で他物件と差別化し入居率の向上を期待

1. 国土交通省平成30年住宅・土地統計調査の集計結果より当社作成

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

賃貸（マンション・アパート）市場をターゲットに「B-CUBIC」「BRO-LOCK」を軸にしたインターネットサービス事業を展開



## BRO-LOCK

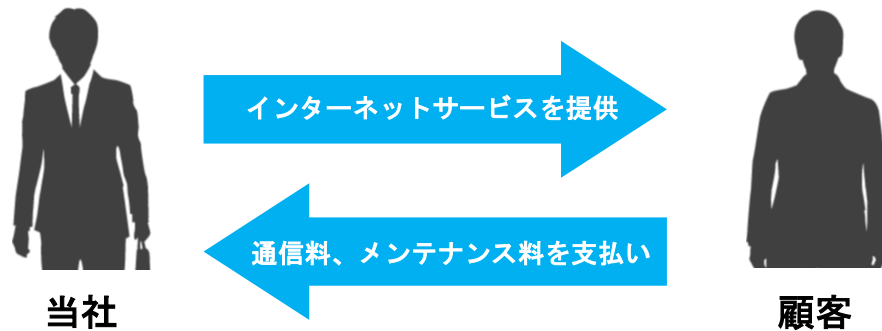
マンションにWi-Fiを  
全戸一括型インターネットサービス  
「B-CUBIC」

+

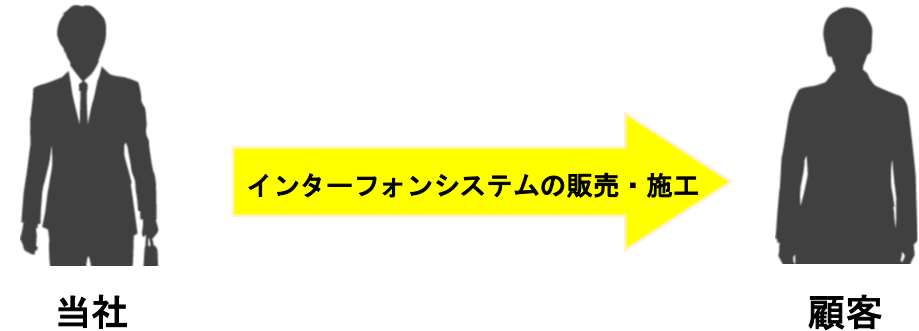
入居率を高めるIoT<sup>1</sup>デバイス  
IoTインターフォンシステム  
「BRO-LOCK」

B-CUBICによるWi-Fiインフラを元に、BRO-LOCKやスマートカメラ、スマートロックなどのIoTサービスを続々と投入

## 安定と成長の収益構造



継続で売上を計上する  
サブスクリプションモデル<sup>1</sup>



一括で売上を計上する  
イニシャルモデル

1. 機器設置に関する収益計上方法は、2021年12月末まではイニシャル売上を計上（導入時一括計上）する現行の会計基準となります。2022年1月より新収益認識基準の適用に伴って継続的なサブスクリプション売上に含めて計上（契約期間で案分計上）するモデルとなります。

## Wi-Fi環境を全戸に導入する「全戸一括型」のインターネットサービス



### B-CUBICの特徴と売上平均単価

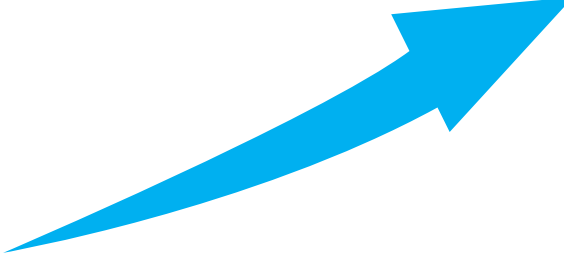
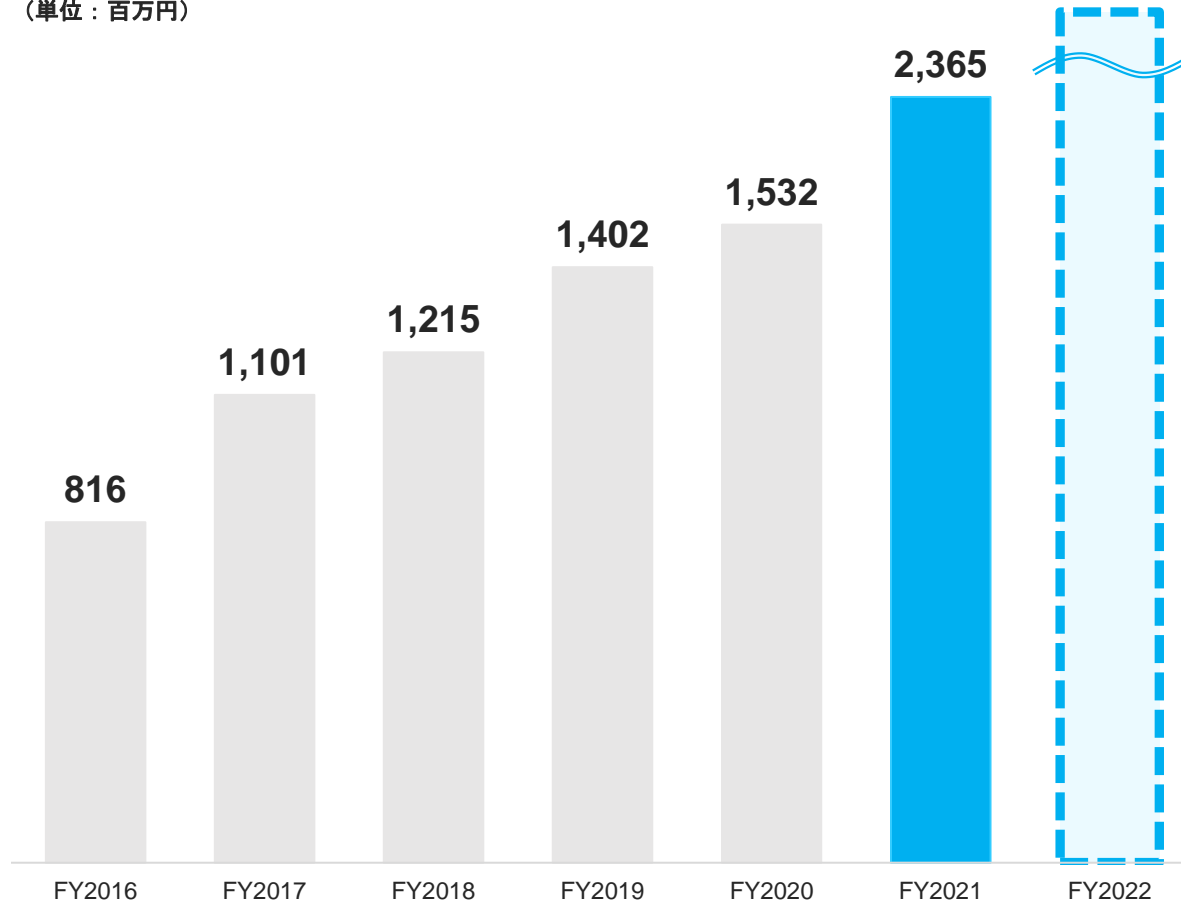
- 1 引っ越したその日から使える高速Wi-Fi
- 2 IoTサービスのインフラとなり利便性が向上
- 3 導入時にまとまった費用が発生せず、オーナーは初期導入費用0円で導入が可能<sup>1</sup>
- 4 料金プラン（20戸）：20,000円/棟/月×72回  
戸あたり売上単価（平均）：1,000円/戸/月×72回

1. 初期導入費用0円プランとは契約時に一括でお支払いいただく工事代が0円のプランで、初期費用相当額が毎月の利用料に含まれます



## 初期導入費用0円プランの展開により前年よりも成長が加速

(単位：百万円)



**5-Y CAGR<sup>1</sup>**  
**23.7%**

1. CAGR (年平均成長率) とは、複数年にわたる成長率から、1年あたりの幾何平均を求めたものであり、2016年～2021年の期間を対象に算出しております

## 低解約率・高継続率で顧客満足度も高く、事業の安定性を牽引

一戸当たり売上平均 / 月<sup>1</sup>

**1,000**円 / 戸 / 月

契約期間中解約率<sup>2</sup>

**0.1**%

6年契約終了後の契約継続率<sup>2</sup>

**90**%

1. 当社獲得棟数平均の販売価格で算出  
2. 当社契約・解約棟数（2015年～2021年）より算出

## スマートフォンで対応ができる顔認証付きIoTインターフォンシステム



### BRO-LOCKの特徴と売上平均単価

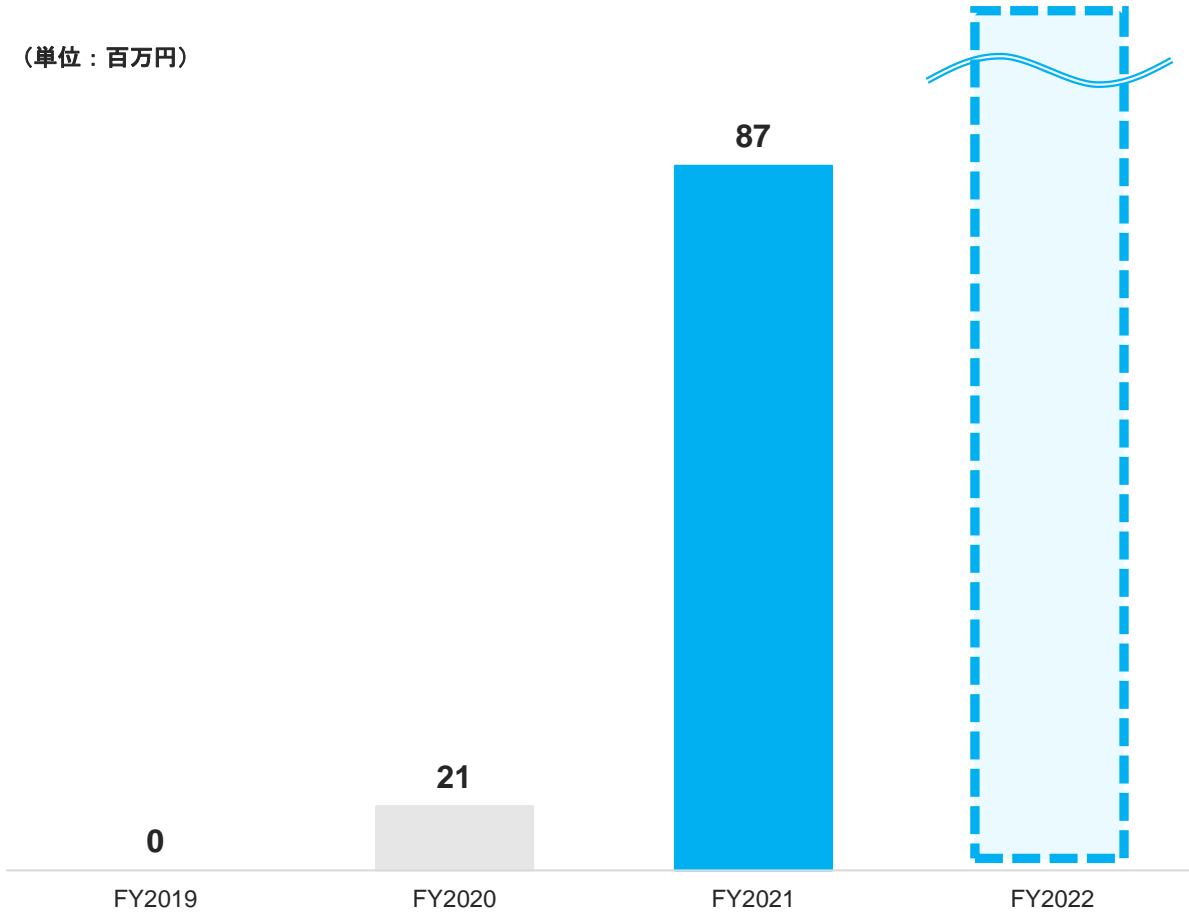
- 1 スマートフォンで対応できるので、外出時でも対応や解錠が可能。置き配により再配達の課題解決
- 2 B-CUBICと同時契約で、別途インターネット回線の契約が不要
- 3 エントランスの解錠方法は顔認証・ICカード・QRコード・暗証番号と多様で、様々なシーンに対応
- 4 戸あたり売上単価（平均）：90,000円/戸×1回<sup>1</sup>  
初期導入費用0円プラン<sup>2</sup>での導入も可能

1. 30世帯のマンションに新規でインターフォン、オートロック設備を導入する場合の参考金額となります

2. 初期導入費用0円プランとは契約時に一括でお支払いいただく工事代が0円のプランで初期費用相当額が毎月の利用料に含まれます

全国での本格的な稼働に伴い、成長事業として売上に貢献

(単位：百万円)



YoY Growth<sup>1</sup>  
314%

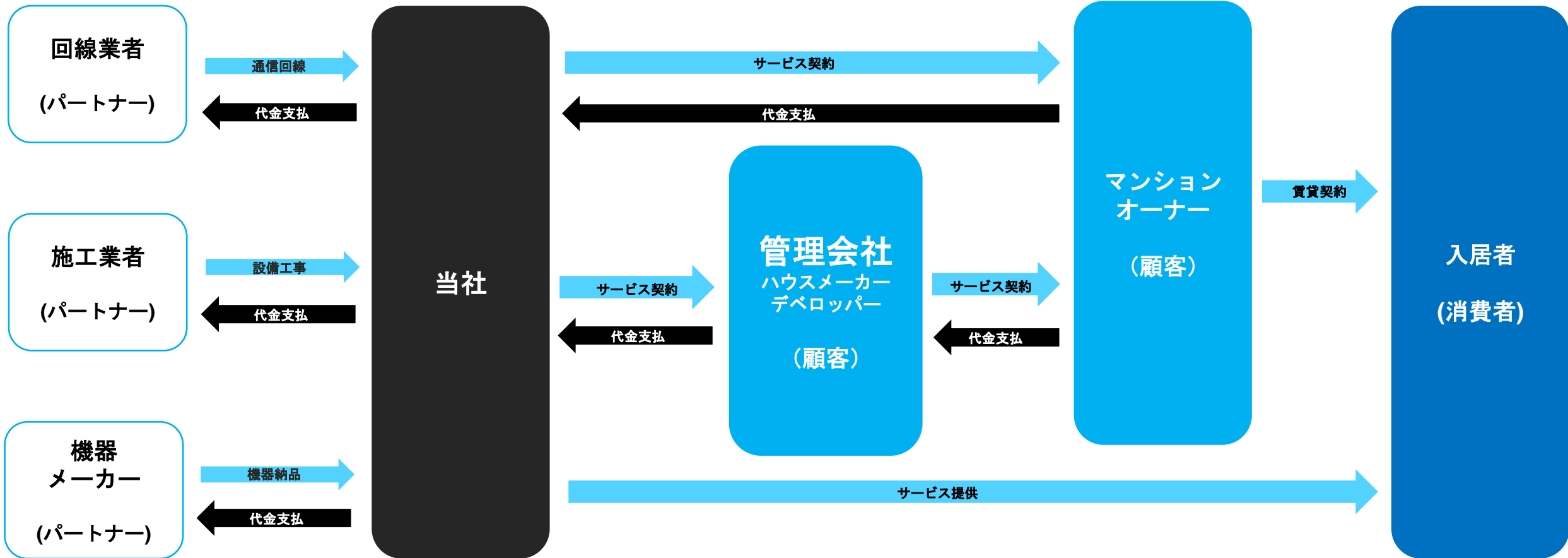
1. YoY Growth (年間成長率) とは、前年に比べ成長した割合を求めたものであり、2020年～2021年の期間を対象に算出しております

Supplier

We Are

Customer

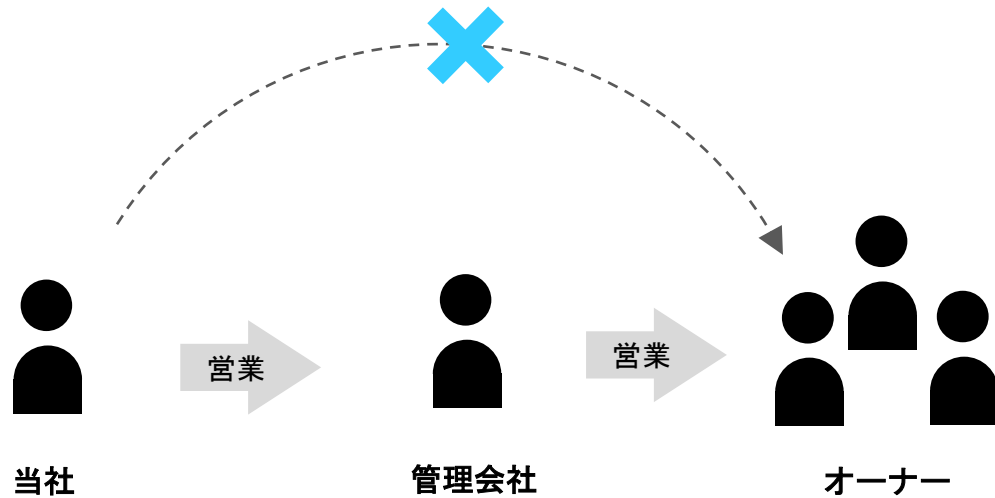
Consumer



## 約20年間培ってきた強固な管理会社ネットワーク

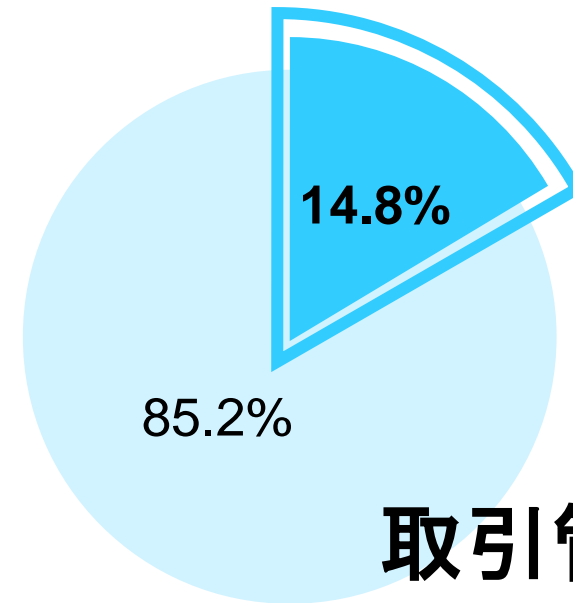
### 当社の営業フロー

管理会社からオーナーにアプローチしてもらう  
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

### 既築市場における取引管理会社



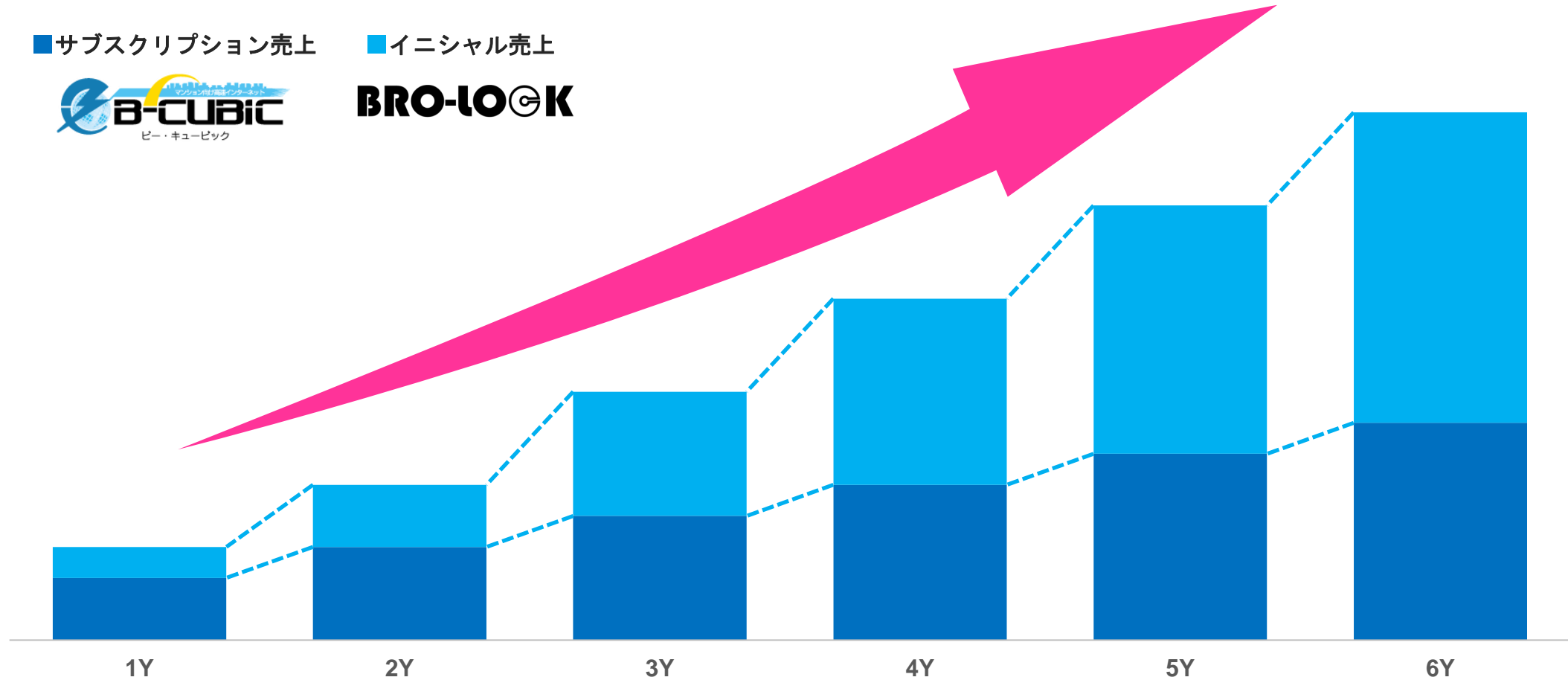
取引管理会社数：

約**683社**<sup>1</sup>/4601社<sup>2</sup>

1. 当社取扱店契約数・取引先数より算出（2022年5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）

# サブスクリプション売上の安定した収益基盤とイニシャル売上による 長期的な成長を実現



# CONTENTS

---

1. 会社概要
2. サービス概要
3. 2022年12月期 第1四半期決算
4. 第2四半期以降の取り組み
5. トピックス
6. Appendix



## 今期から新収益認識基準適用開始

B-CUBICについて旧基準では、導入時売上と継続売上を分けて計上していたものが、

新基準では全て継続売上に一本化

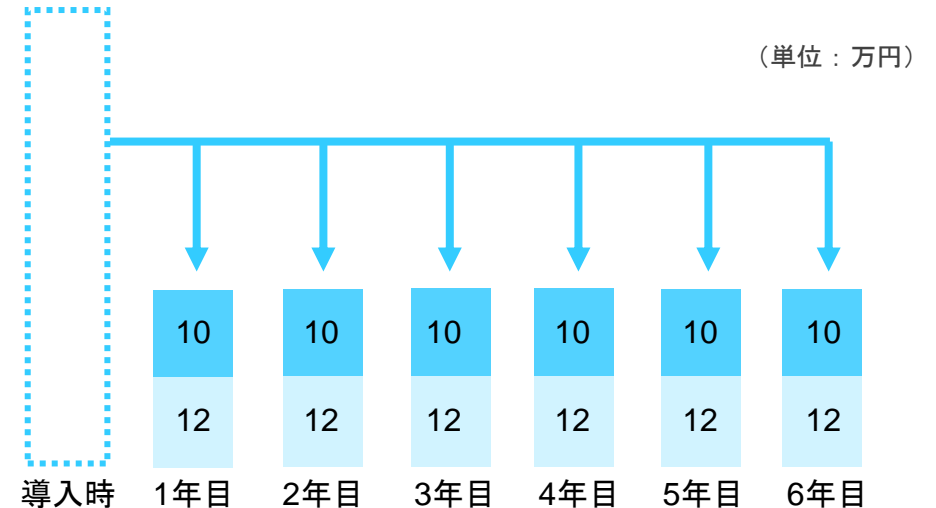
契約期間売上合計は変わらないものの、導入時売上が将来に繰り延べ

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）

2021年までの収益の認識



2022年以降の収益の認識

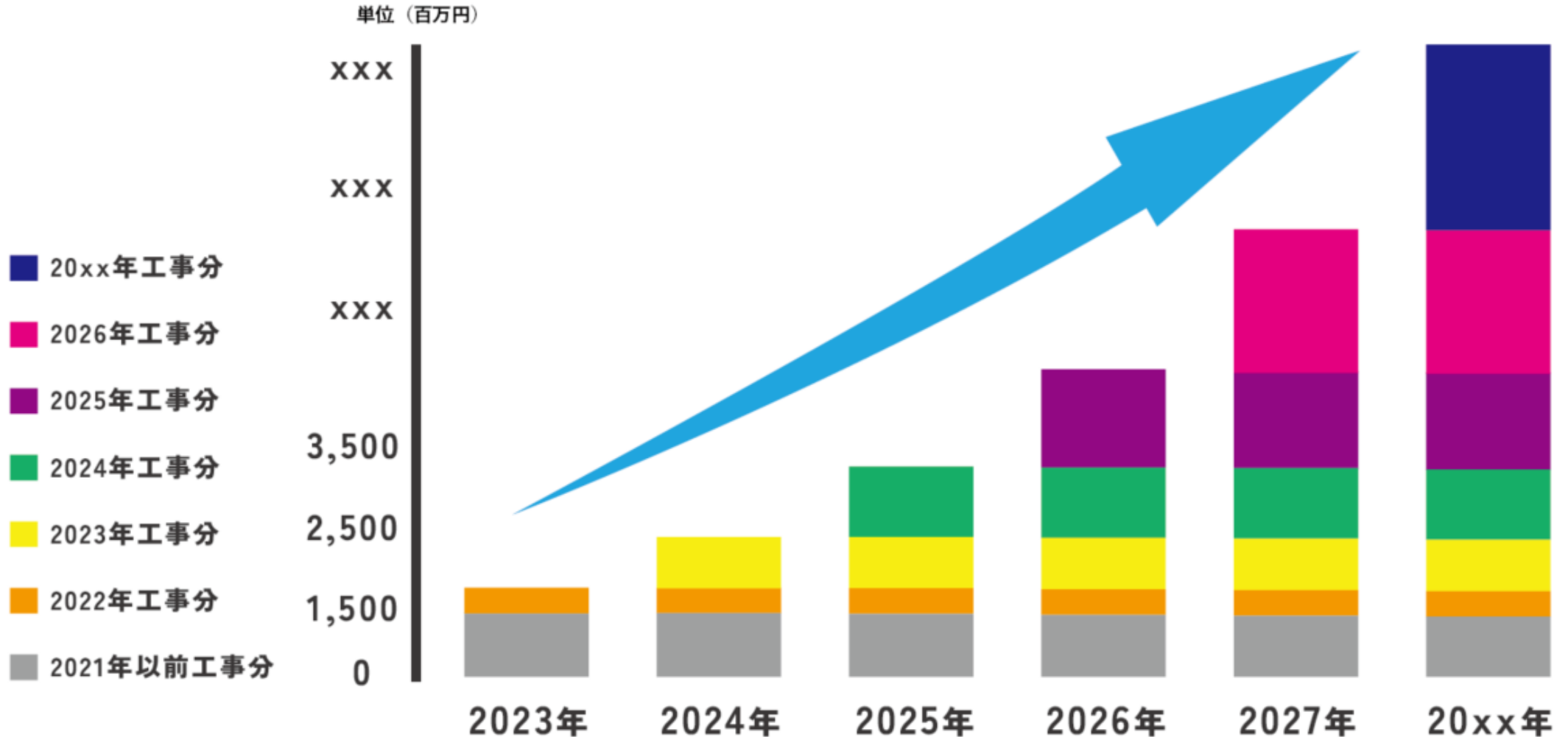


初期導入売上は6年にわたって繰り延べられる

# 新収益認識基準変更による影響（イメージ）



## B-CUBICの売上繰り延べに伴う積み上げシミュレーション<sup>1</sup>



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。なお、契約期間内の解約率0.1%を前提としております。

# 第1四半期ハイライト



今期から新収益認識基準適用の影響があったものの、  
前期同様の処理で計算すると前年同期比**17%**増収と良好なスタート

前年同期比は今期より会計基準の変更に伴い算出できないが、今期を前期同様の処理で比較<sup>1</sup>

(単位：百万円)	2022年12月期 第1四半期実績 (新基準)	2022年12月期 第1四半期実績 (旧基準) <sup>1</sup>	2021年12月期 第1四半期実績 (旧基準) <sup>1</sup>	旧基準による 前年同期比
売上高	527	641	548	+17.0%
売上総利益	262	397	347	+14.5%
営業利益	△32	103	131	△21.4%

売上高・売上総利益はともに前年同期よりも増加。BRO-LOCKの専属販売チームを発足したことにより受注増  
スマートカメラなどのクロスセルにより利益が増加  
成長ドライバーである人財の増加により販管費が増加したため、営業利益は前年同期よりも減少  
ただし、人財への投資は今後の支店展開や事業の拡大に向けて必須

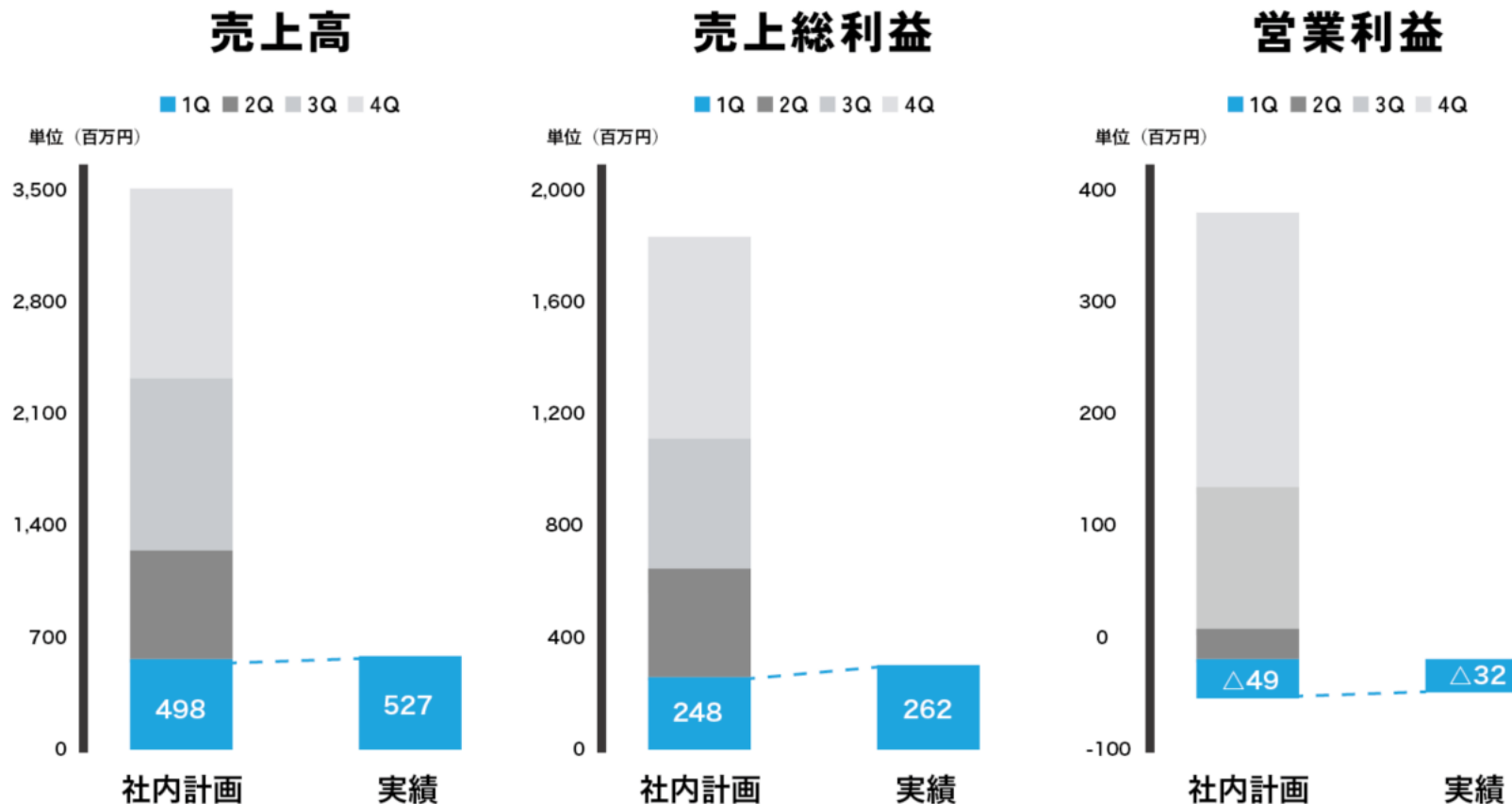
1.会計基準変更の影響と契約形態の違いを加味しております。なお、あくまでシミュレーションであり、会計監査を受けていない数字となります

# 通期売上高の社内計画（進捗率）



前期同様、期末に向け売上高が積み上がるビジネス形態

通期売上高の社内計画（進捗率）  
第1四半期：約**14%** 第2四半期：約**35%** 第3四半期：約**65%**



## 例年、第4四半期に向けて右肩上がりに導入が加速

- 1 引っ越しシーズンである3月に向けて1月から物件をアピールするため、空室対策として年末に向けて受注が増加
- 2 12月は当社の決算時期であり、営業人員の追い込みが入り受注が増加
- 3 4月に入社する新卒社員育成の成果と、受注から工事完了までの期間（通常約1~2ヶ月）をふまえ、後半になればなるほど受注が増加
- 4 B-CUBIC事業はサブスクリプションモデルのため、年後半になるほど売上が積み上がる

# CONTENTS

---

1. 会社概要
2. サービス概要
3. 2022年12月期 第1四半期決算
4. 第2四半期以降の取り組み
5. トピックス
6. Appendix

### 第2四半期以降の主な取り組み内容

- 1 管理会社との提携強化とIoTデバイスの拡充による商品力の強化を進め、クロスセルに注力
- 2 新築市場へB-CUBICとIoTデバイスをワンストップで提案し、デベロッパーや工務店との提携を強化
- 3 6月より横浜・神戸・広島に新支店を開設し、営業エリアを拡大

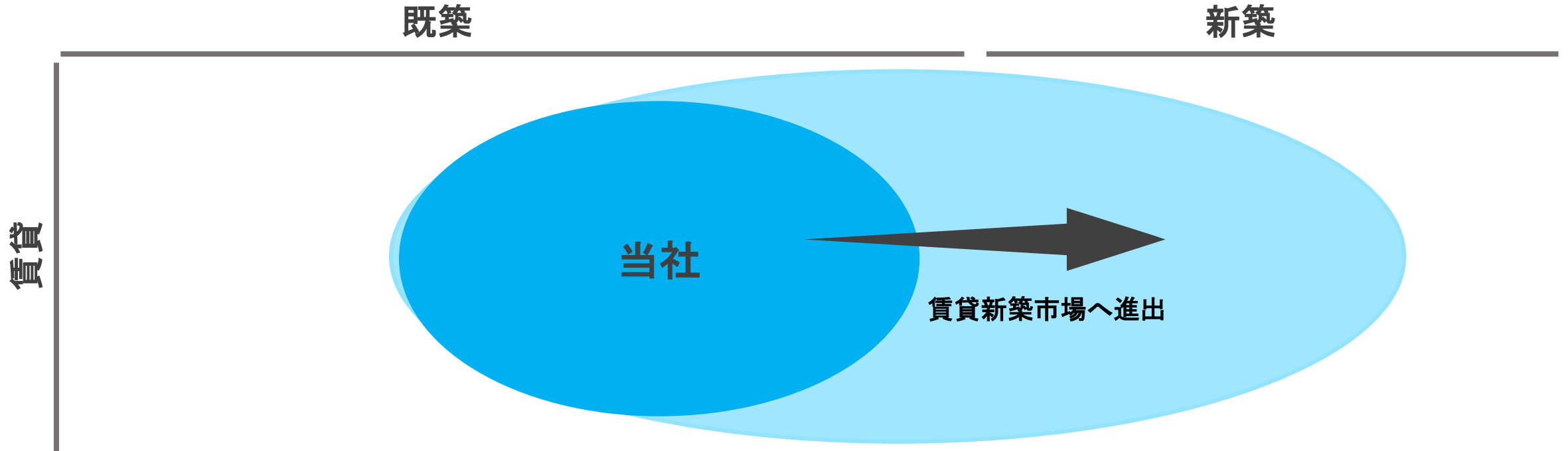
# 今後も共用部にフォーカスしIoTサービスをローンチ



## B-CUBICをベースに、ニーズの高いIoTサービスをワンストップで提案







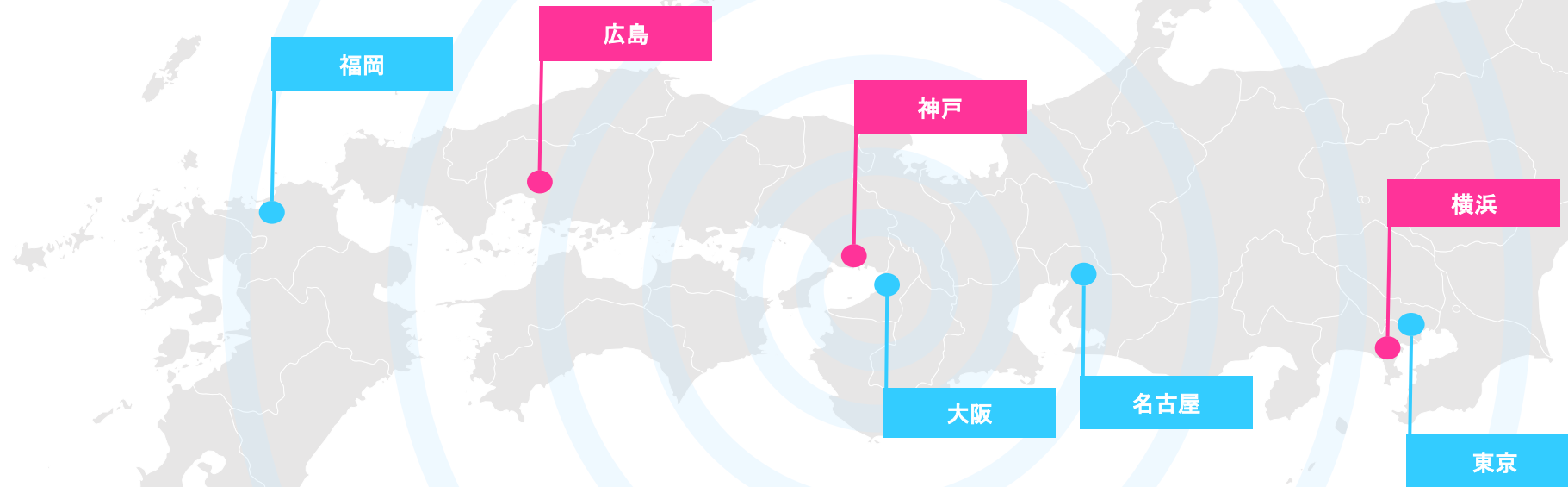
## 新築市場へのアプローチ戦略

- ✓ B-CUBICとIoTサービスをワンストップで提案（IoTスマートマンションの創出）
- ✓ 営業拠点新規開設に伴い、地方のデベロッパーや工務店との提携を強化

## 20年の獲得ノウハウとIoTサービスを強みに、営業拠点と人員の増加で成長を加速

営業拠点

- 既存営業所
- 2022年6月新規開設



## 2022年4月の新卒社員はほぼ計画通りの46名が入社



# CONTENTS

---

1. 会社概要
2. サービス概要
3. 2022年12月期 第1四半期決算
4. 第2四半期以降の取り組み
5. トピックス
6. Appendix

## リスク情報

### リスクの種類

#### 通信機器の仕入について

### リスク内容と事業に与える影響

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。

### 当社の対策

直近の課題として考えられるのは、半導体不足の影響による機器の調達及び調達コストの上昇ですが、当社は各メーカー・商社と良好な関係を築いております。

新たな仕入れ先の開拓を推し進めており、引き続き適切な在庫の確保に取り組んでまいります。

今後は販売パートナーを増やし、多様な販売チャネルを構築

### 販売パートナーとの提携

代理店

OEM

卸販売



顧客

販売パートナーが管理会社、顧客に営業

## IoTサービスの提案を中・大規模マンションだけではなく小規模アパートも視野に

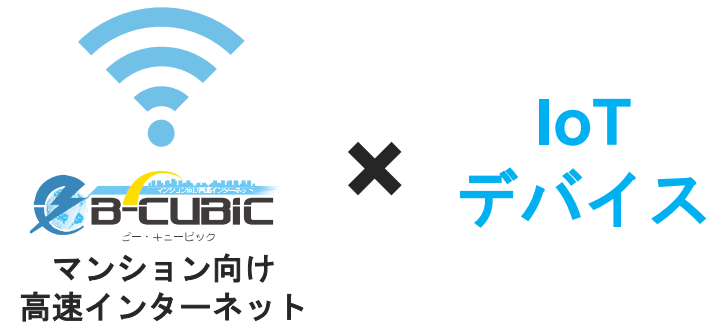
中・大規模マンションの市場



IoT化が進んでいるが、市場は小さい

市場を拡大

小規模アパートの市場



IoT化は進んでいないが、市場は大きい

## 株主・投資家の皆様へ

今期は新収益認識基準適用が響き、株価は軟調に推移して

おりますが、事業進捗自体は順調に推移しているため、

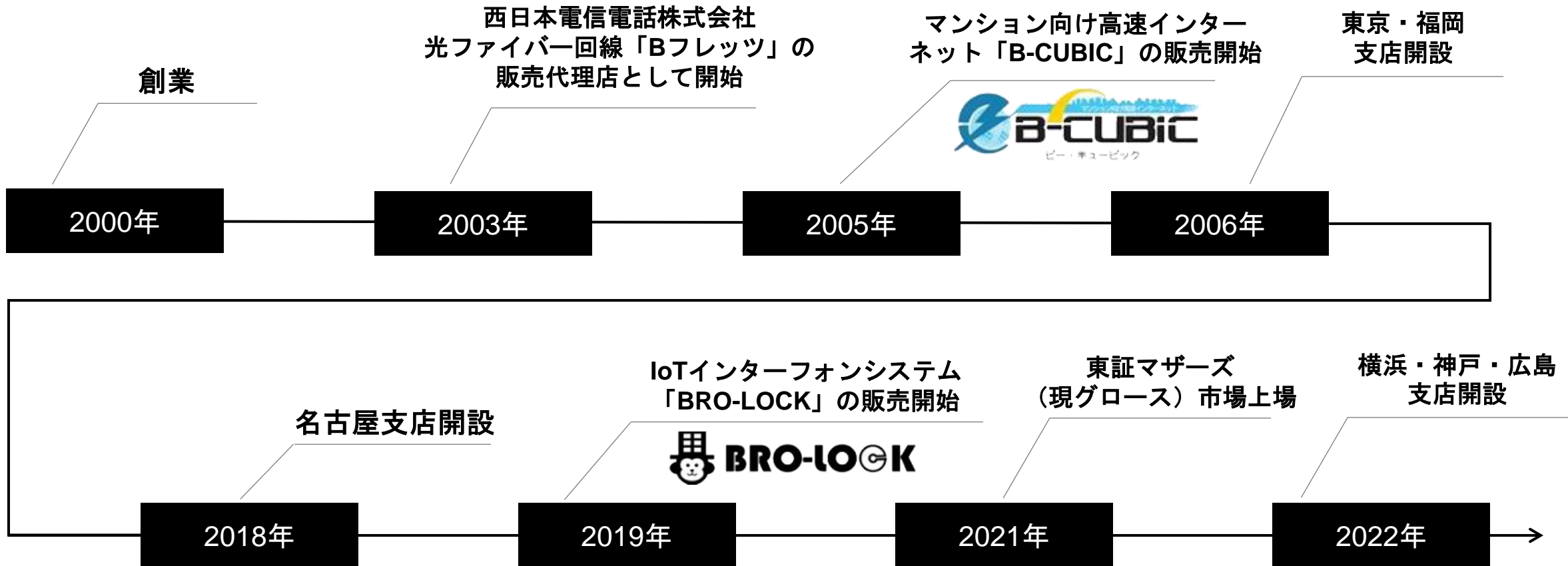
引き続き企業価値向上に励んでまいります。



# CONTENTS

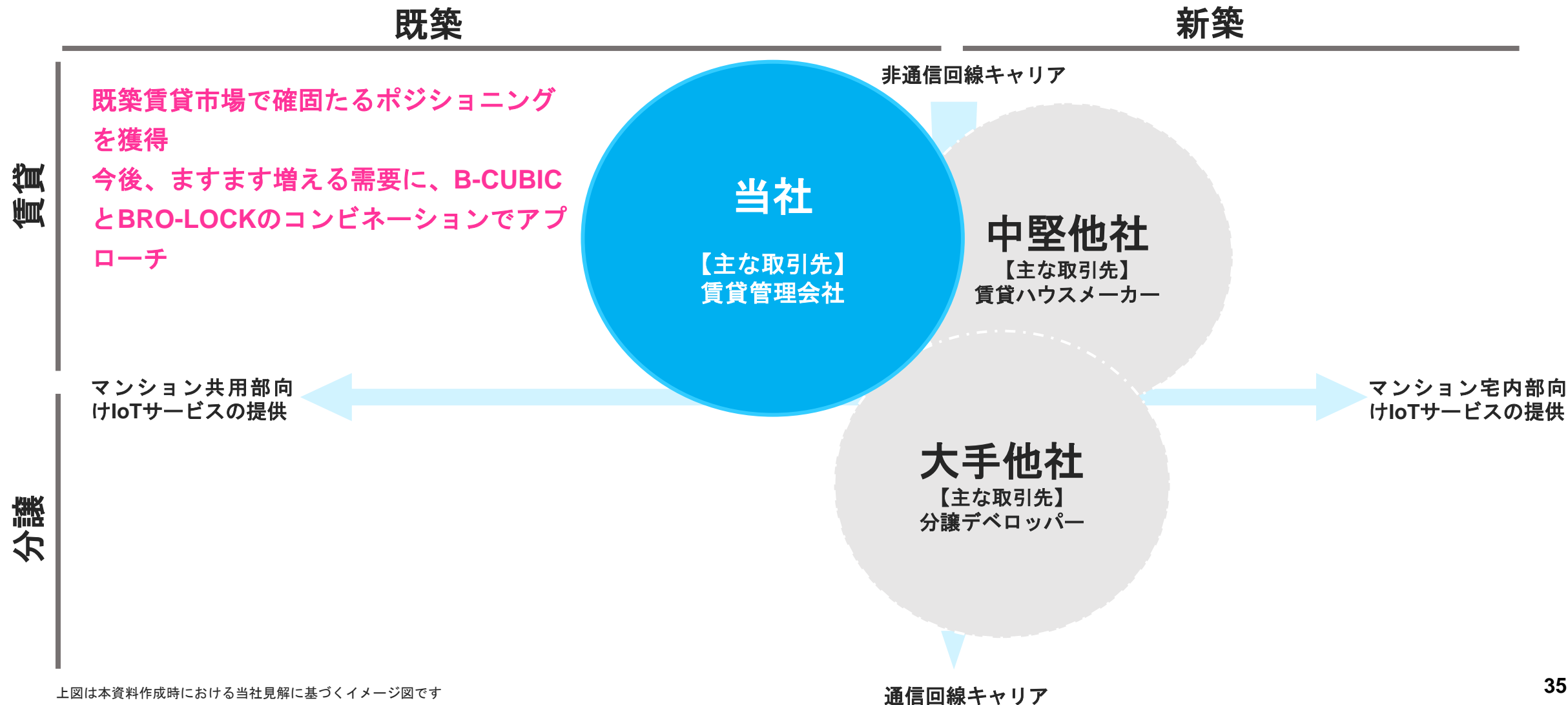
---

1. 会社概要
2. サービス概要
3. 2022年12月期 第1四半期決算
4. 第2四半期以降の取り組み
5. トピックス
6. Appendix

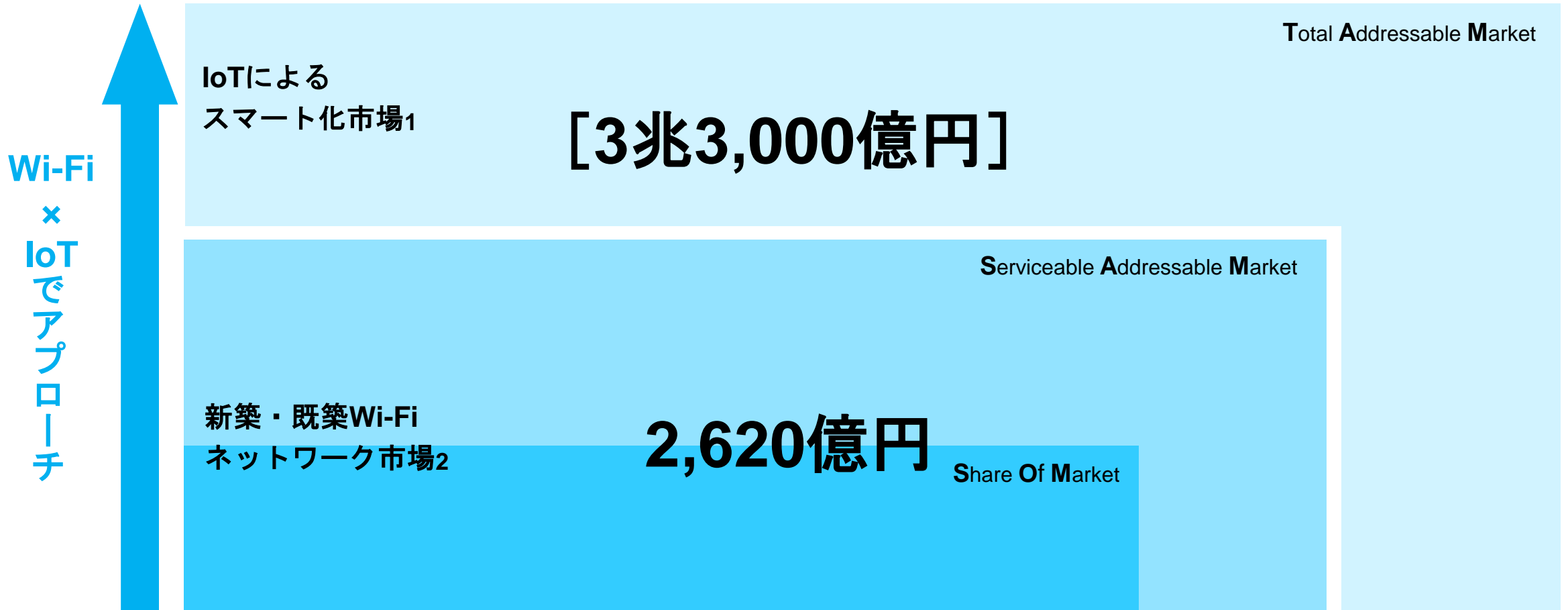


創業当初は大手キャリアの通信機器等を販売しておりましたが、2003年よりNTTのマンション向けインターネットの販売代理を委託されたことから、マンション向けにサービスを開始しました  
2005年より販売開始いたしましたマンション向け高速インターネット「B-CUBIC」は、現在13万世帯以上に提供しております  
2019年より新たな柱として、IoTインターフォンシステム「BRO-LOCK」の販売を開始しました  
2021年12月に東証マザーズ（現グロース）市場に上場いたしました

## 賃貸・既築市場をターゲットとしたポジショニング

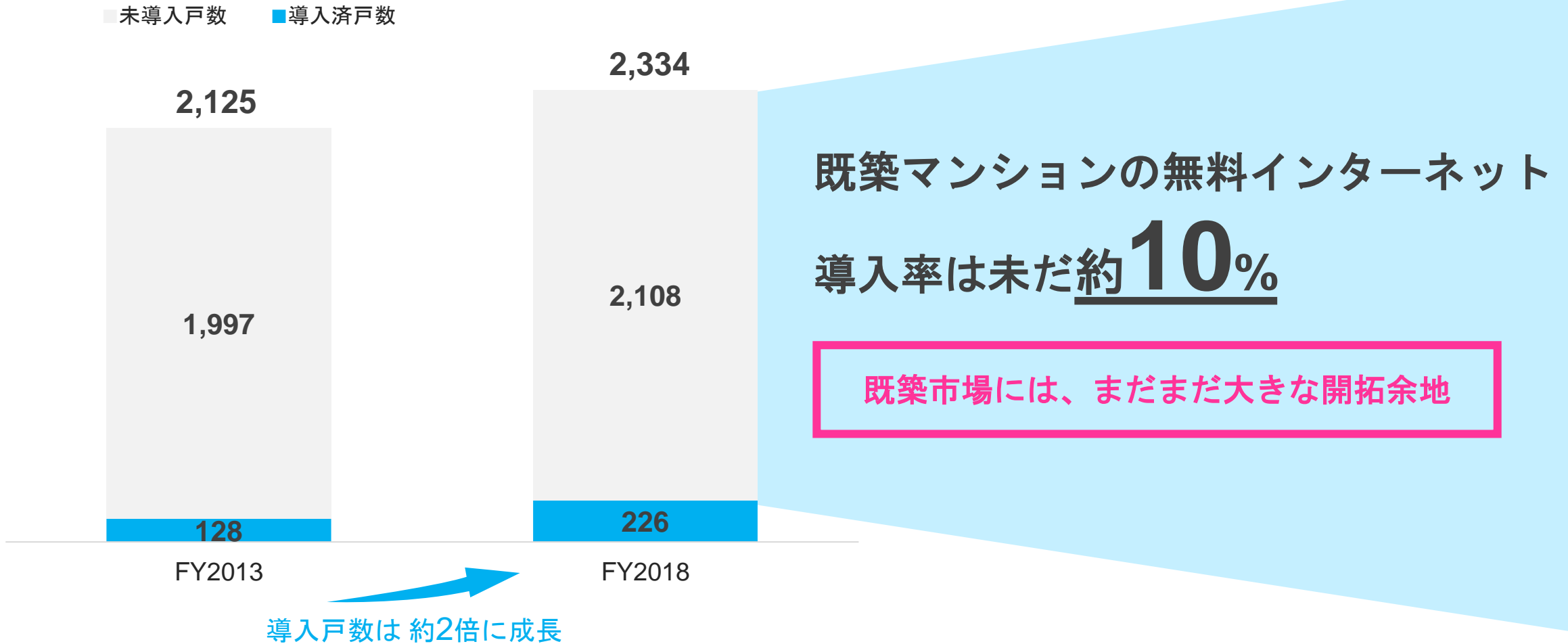


## 現在の既築市場から新築市場への進出と同時にIoTサービスを拡充



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

## 既築マンション戸数と無料インターネット導入状況<sup>1</sup> (単位:万戸)



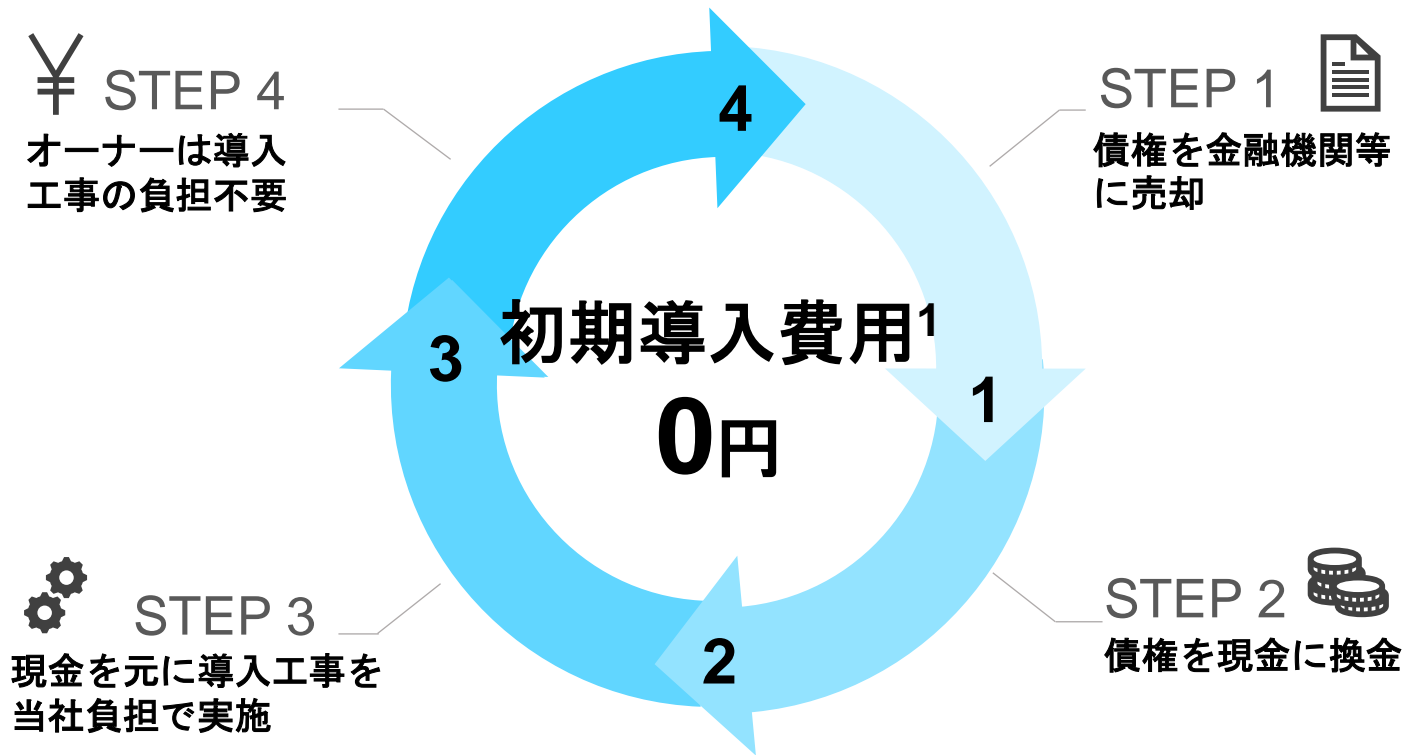
1. 国土交通省「建築着工統計」、MM総研「全戸一括型マンションISPシェア調査」より当社作成

## 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

### 初期導入費用0円プラン<sup>1</sup>とは

- ✓ リース・割賦契約も不要な月額料金  
のみのサブスクリプションモデル
- ✓ 初期導入費用がかからず、月額のみ  
のモデルであるため、オーナー様は  
家賃に転嫁するなどして経済的負担  
を大幅に軽減可能
- ✓ ISP業界では稀な、債権流動化<sup>2</sup>によ  
り実現

初期導入費用0円プランのフロー図



1. 初期導入費用0円プランとは契約時に一括でお支払いいただく工事代が0円のプランで、初期費用相当額が毎月の利用料に含まれます  
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

## 債権流動化が必要な理由と費用

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

## 債権の流動化に関するお知らせ（2022年3月23日開示）

当社は2022年3月23日にオリックス銀行株式会社との間で、当社の保有する長期システム利用債権を信託する方法により流動化することを目的として長期システム利用債権信託契約を締結しましたので、下記の通りご報告いたします。

### 記

#### 1. 債権を流動化する理由

このたび流動化する債権は、B-CUBICに関連する長期債権であります。当該債権を流動化することは、キャッシュフロー・資産効率の改善及び財務安全性の向上に寄与するものであります。

#### 2. 債権流動化の概要

債務者	国内の個人及び法人
対象債権	当社が保有する長期システム利用債権
受託者	オリックス銀行株式会社
流動化金額	約11億円
実行予定日	2022年3月29日

#### 3. 今後の見通し

上記債権流動化に係る費用につきましては2022年2月14日付「2021年12月期 決算短信」で公表いたしました通期の業績予想に織り込み済のため、業績予想に変更はありません。



# 第1四半期業績サマリー



通期売上高と通期売上総利益に対する第1四半期の実績進捗率は約15%で社内計画通りに推移

(単位：百万円)	2022年12月期 第1四半期実績	2022年12月期 業績見通し	進捗率
売上高	527	3,426	15.4%
売上総利益	262	1,766	14.8%
営業利益	△32	384	-
経常利益	△161	115	-
四半期純損失又は当期純利益	△115	80	-

営業利益については、人財に関する費用が前年同四半期比約49百万円増加

経常利益については、債権流動化に関する費用が前年同四半期比約122百万円増加

## Mission 01 : 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）

## Mission 02 : 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）

## Mission 03 : 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)

## Mission 04 : 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。