

About B-CUBIC Next

B-CUBIC Nextについて

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）

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¹



IoTインターフォンシステム
「BRO-LOCK」



宅内IoTリノベーション
「BRO-ROOM」



スマートカメラ



スマートロック



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。



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。



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。



例：6年契約、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

| |  通常のビー・キュービック |  ビー・キュービック ネクスト |
|--------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| サービス開始時期 | 2005年～ | 2023年3月～ |
| サービス内容 | 同じ | |
| 契約期間（役務提供期間） | 6年 | <u>無し</u> |
| 入金 | 初期導入費用0円プラン適用 2万円 / 月額 | |
| 売上計上 | 機器・工事代金 1万円 / 月 <small>※72万円 ÷ 72回（6年）</small> 回線・保守サービス代金 1万円 / 月 | 機器・工事代金 72万円 回線・保守サービス代金 1万円 / 月 |
| 収益構造 | ストック売上 | <u>フロー売上</u> + ストック売上 |

B-CUBIC Nextのメリット

オーナー様：契約期間の縛りが無いことで、従来発生していた解約による違約金が無くなる。

当社：6年に渡って按分されていた機器・工事代金が一括で計上される。



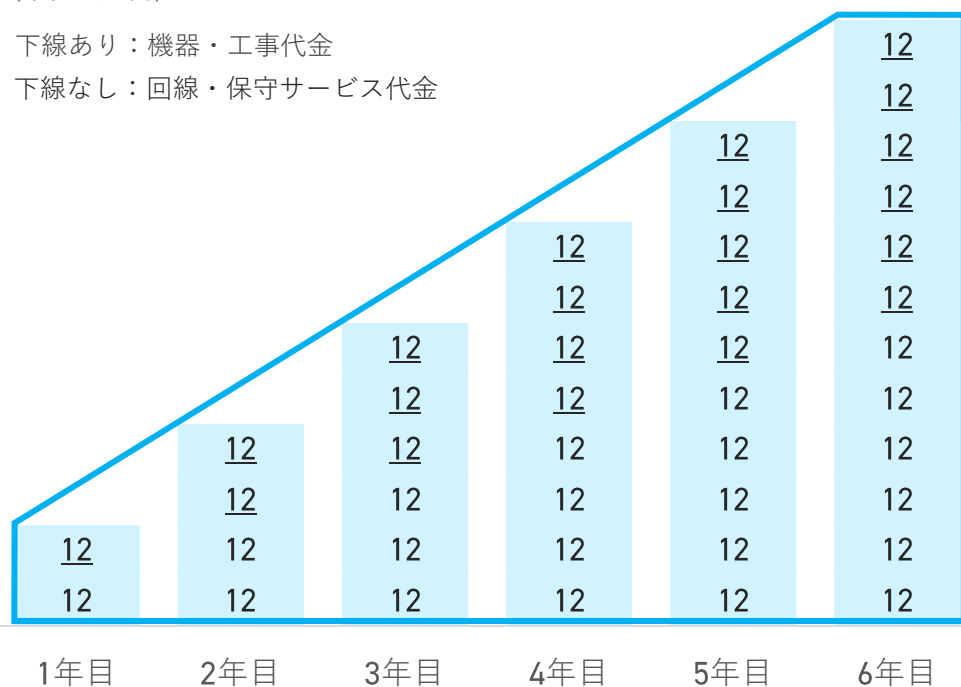
例：6年契約、機器・工事代金72万円、回線・保守サービス代金1万円 / 月 毎年1棟導入した場合

B-CUBICの収益構造

(単位：万円)

下線あり：機器・工事代金

下線なし：回線・保守サービス代金



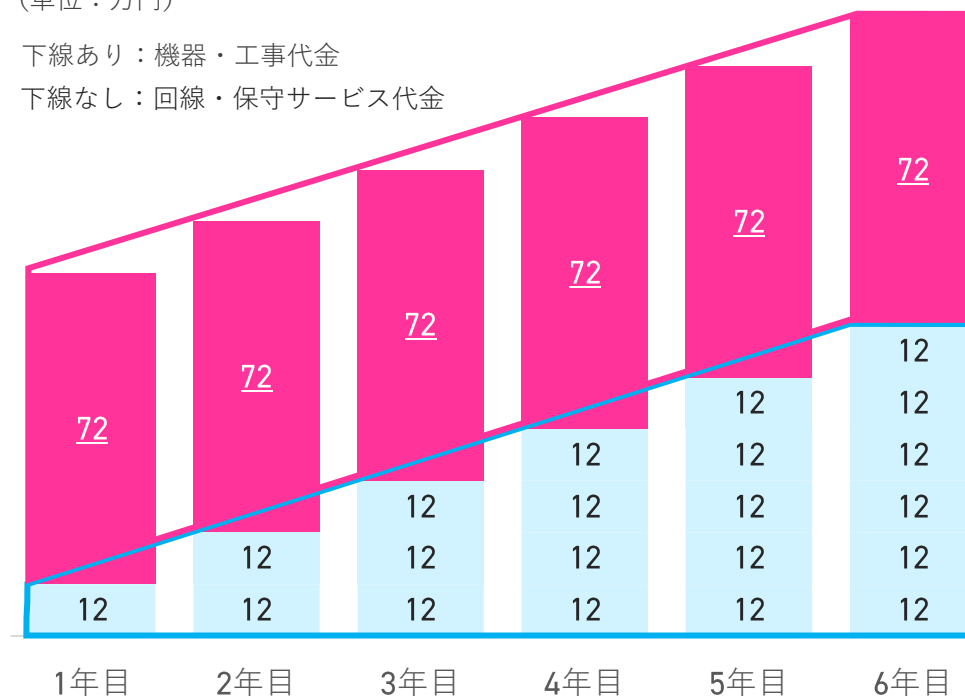
機器・工事代金は6年間で按分され、
すべてストック売上となる。

B-CUBIC Nextの収益構造

(単位：万円)

下線あり：機器・工事代金

下線なし：回線・保守サービス代金

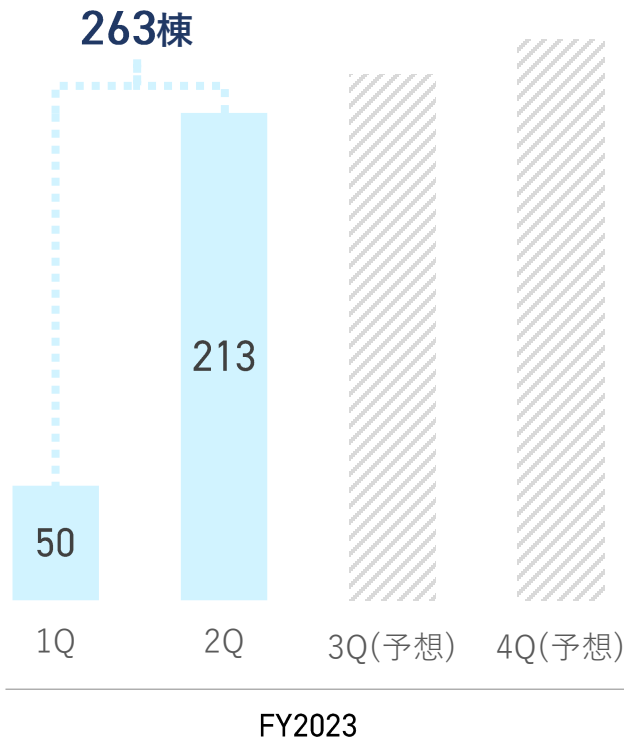


機器・工事代金は一括計上され、**フロー売上**に、
回線・保守サービス代金は**ストック売上**となる。

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¹

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**万円

FY2023累計売上高

約**315**百万円

FY2023.1Q
テストマーケティング

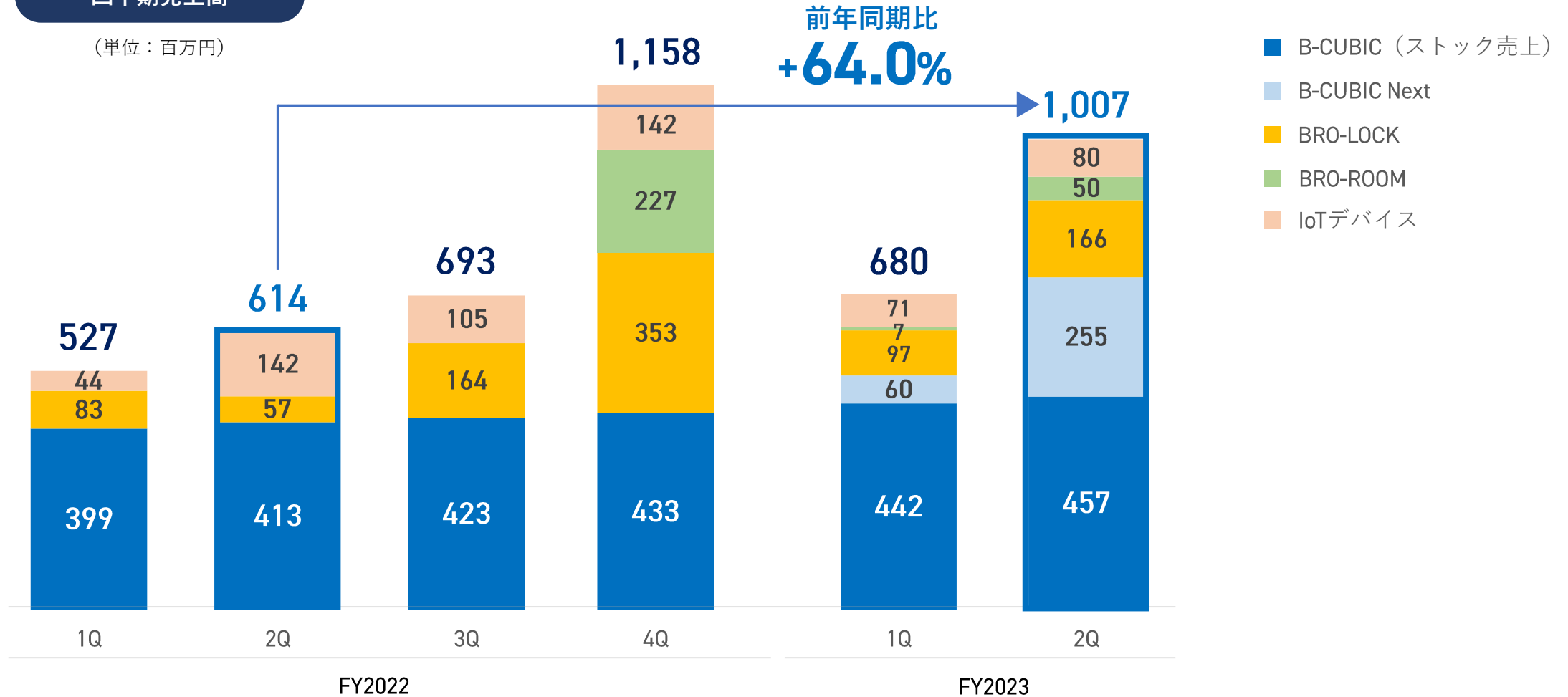
FY2023.2Q～
本格稼働



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 NextはB-CUBICと比較して契約期間の縛りが無いという点についてお客様側に有利な取引条件になっていますが、その分販売価格を高めるなど、ブロードエンタープライズ側が有利になる条件は何か無いのでしょうか。



当社としてはフロー売上の計上が可能になる点と、競合他社との競争において優位性が高くなるという大きなメリットがございます。

契約期間を除くサービス内容について、通常のB-CUBICと大きく異なるわけではありませんが、上記メリットの大きさから、短期的だけではなく、中長期においても売上拡大の要因になり得ると想定しております。



B-CUBIC Nextの契約が増加することで、今後のストック売上の積み上がり方にはどのような影響が出るのでしょうか？



B-CUBIC Nextによるフロー売上増加分はストック売上減少分となりますが、積み上がっていくことに変わりはなく、その傾斜がゆるやかになっていくことが想定されます。



通常B-CUBICとNextの契約はお客様側で自由に選択できるのでしょうか？選択可能であれば、それぞれの契約割合と、通常B-CUBICを選択する理由について教えてください。



自由に選択可能です。現状での割合はNextが約8割で通常が約2割となります。通常のB-CUBICを選択する理由としては、古くから取引させていただいている管理会社様や、パートナー様からの案件が選択される傾向にあります。

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。

