

2023.4Q Financial Results

2023年12月期 通期決算説明資料

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）
2024年2月14日

株主のみなさまへ

～2023年の総括及び2024年以降の成長について～

上場2年目を経験して

2023年度は東証グロース市場に上場して2年目の年でした。事業の一番の成果は、『B-CUBIC Next』および『BRO-ROOM』によるフロー収益事業が確立したことです。

結果として上方修正するにいたり、業績向上こそが何よりのIRだと改めて感じた1年となりました。

2024年について

2024年度は中期経営計画の初年度として大変重要かつ変革を迎える1年となります。『B-CUBIC』『BRO-LOCK』『BRO-ROOM』などの既存事業の強化やブラッシュアップはもちろんのこと、賃貸経営の収支を改善させるAIシステムの開発に着手し、当社最大の強みである初期導入費用0円のファイナンスモデルを掛け合わせることで、マンションISP領域からAIとファイナンスを強みとした不動産Tech領域へとシフトチェンジします。

株主のみなさまへメッセージ

いつもご支援いただきありがとうございます。今後も利益の成長に主眼をおき、企業価値を高めていく所存です。また、株主優待・配当政策も含め少しでも株主のみなさまに還元できるように社員一同日々全力を尽くしてまいります。

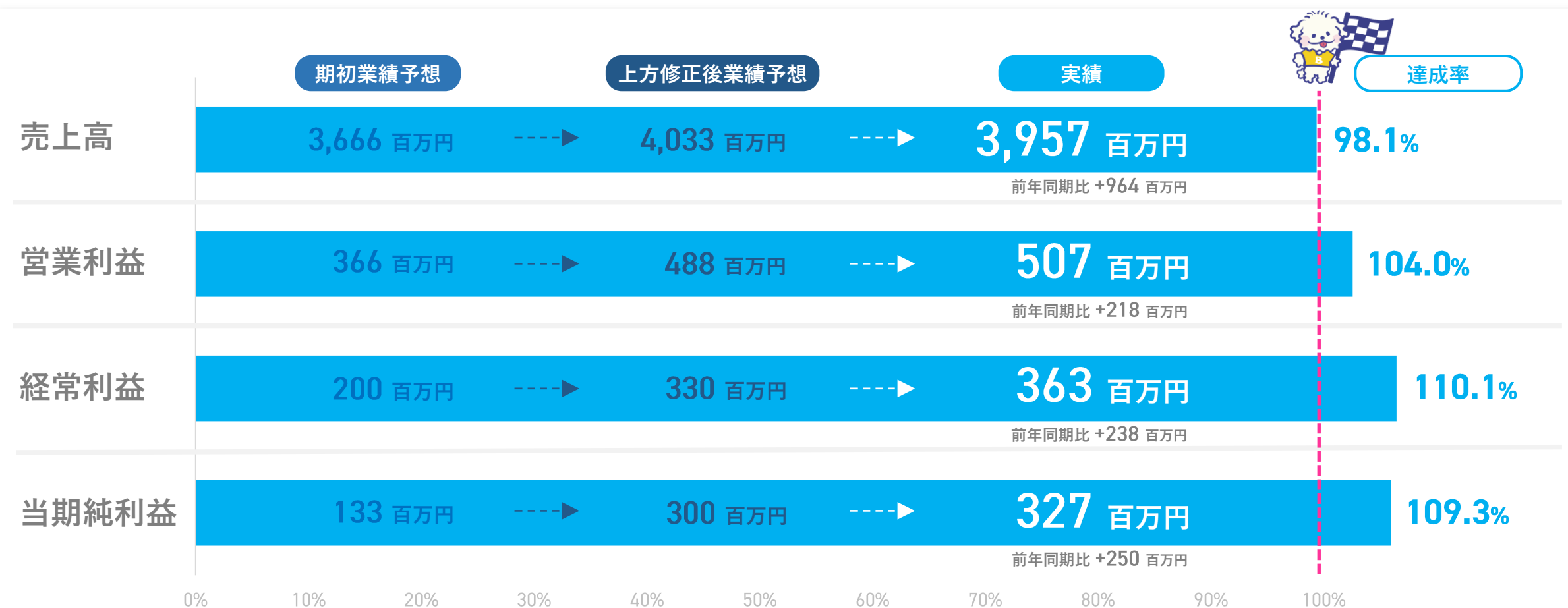
今後とも、中長期的に当社をご支援賜りますようお願い申し上げます。



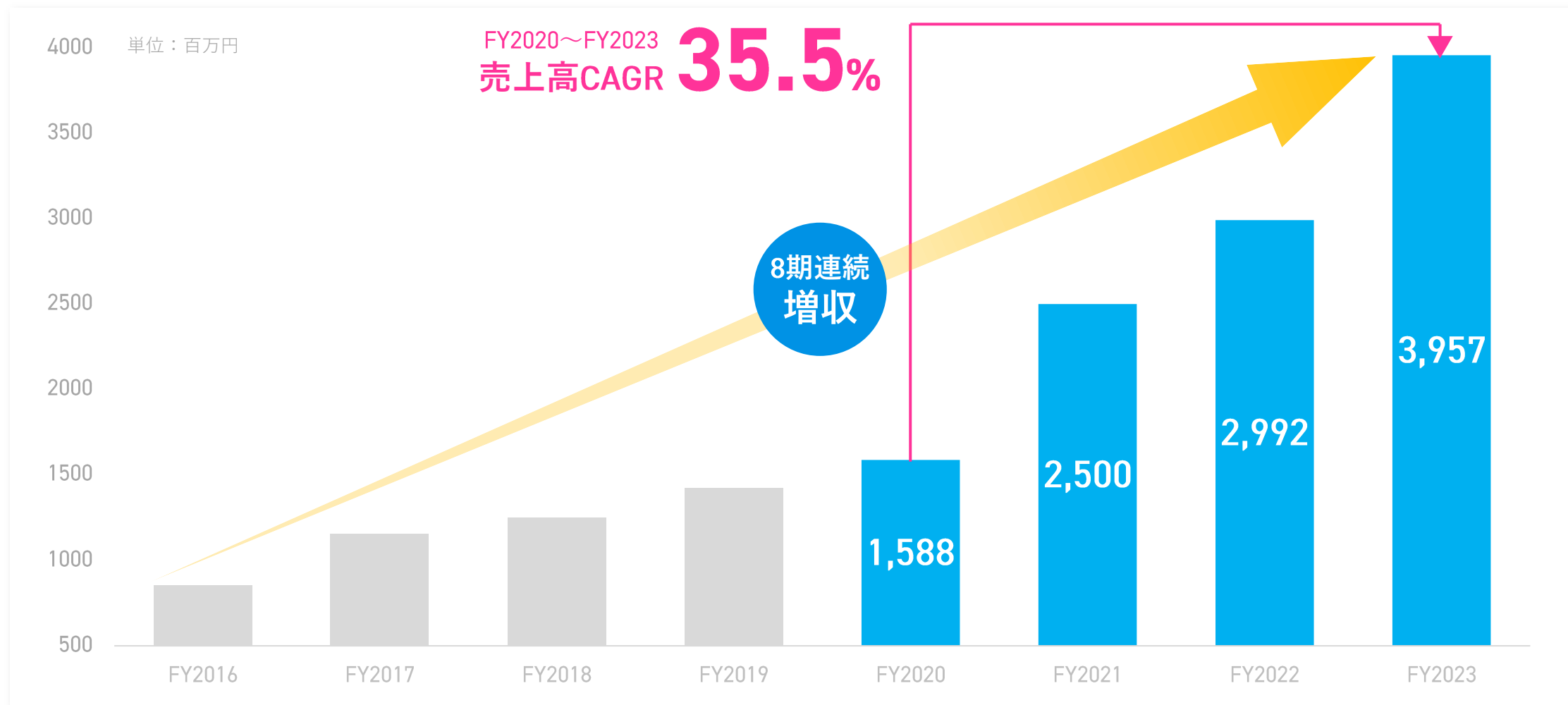
株式会社ブロードエンタープライズ
代表取締役 中西 良祐



売上高は過去最高を更新し、8期連続増収。各段階利益はすべて達成
 BRO-ROOMの期ズレにより売上高は1.9%の未達



上場直前期（N-1期）であるFY2020からFY2023までの売上高CAGRは**35.5%**で高成長を維持



INDEX

- Quarterly Update

1. 2023年12月期 通期決算概要 P.6
- Full-year forecasts

2. 2024年12月期 通期業績予想 P.23
- Growth strategy

3. 成長戦略 P.29
- Company

4. 会社概要 P.37
- Appendix

5. 参考資料 P.57

1

Quarterly Update

2023年12月期 通期決算概要

売上高・利益共に好調に推移。売上高の前年同期比は+32.2%で過去最高を更新

当期純利益は税率の変更の影響もあり、前年同期比で約**250百万円**の増加

(単位：百万円)	累計期間（1-4Q）			
	FY2022	FY2023		
	実績	実績	増減額	増減率
売上高	2,992	3,957	+964	+32.2%
売上原価	1,437	2,110	+672	+46.8%
売上総利益（粗利）	1,555	1,847	+291	+18.8%
販売費及び一般管理費	1,265	1,339	+74	+5.9%
営業利益	289	507	+217	+75.1%
経常利益	125	363	+237	+188.4%
当期純利益	77	327	+250	+321.7%

トピックス

■ B-CUBIC NextとBRO-ROOMによるフロー売上高の積み上げが増収を牽引。

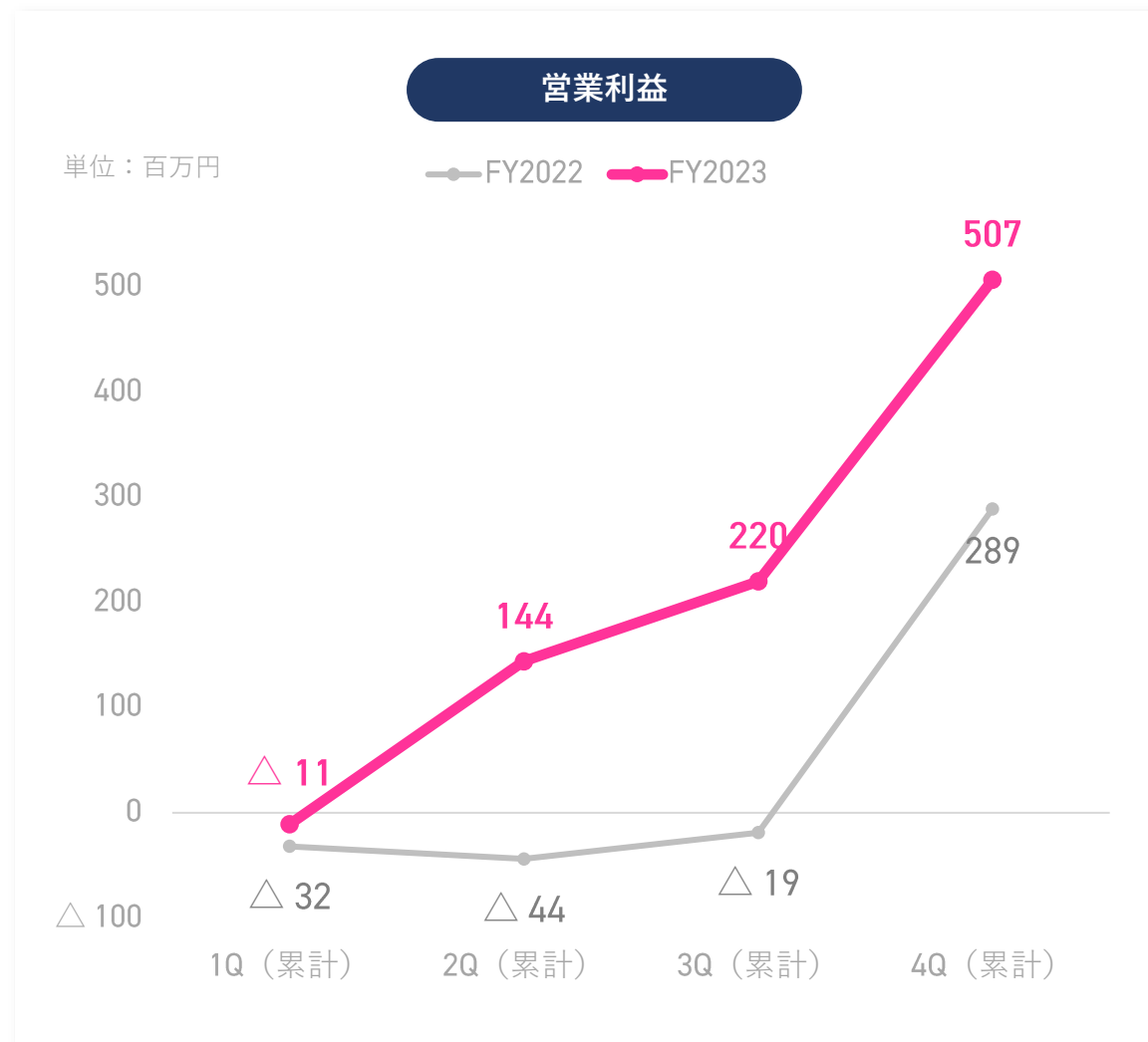
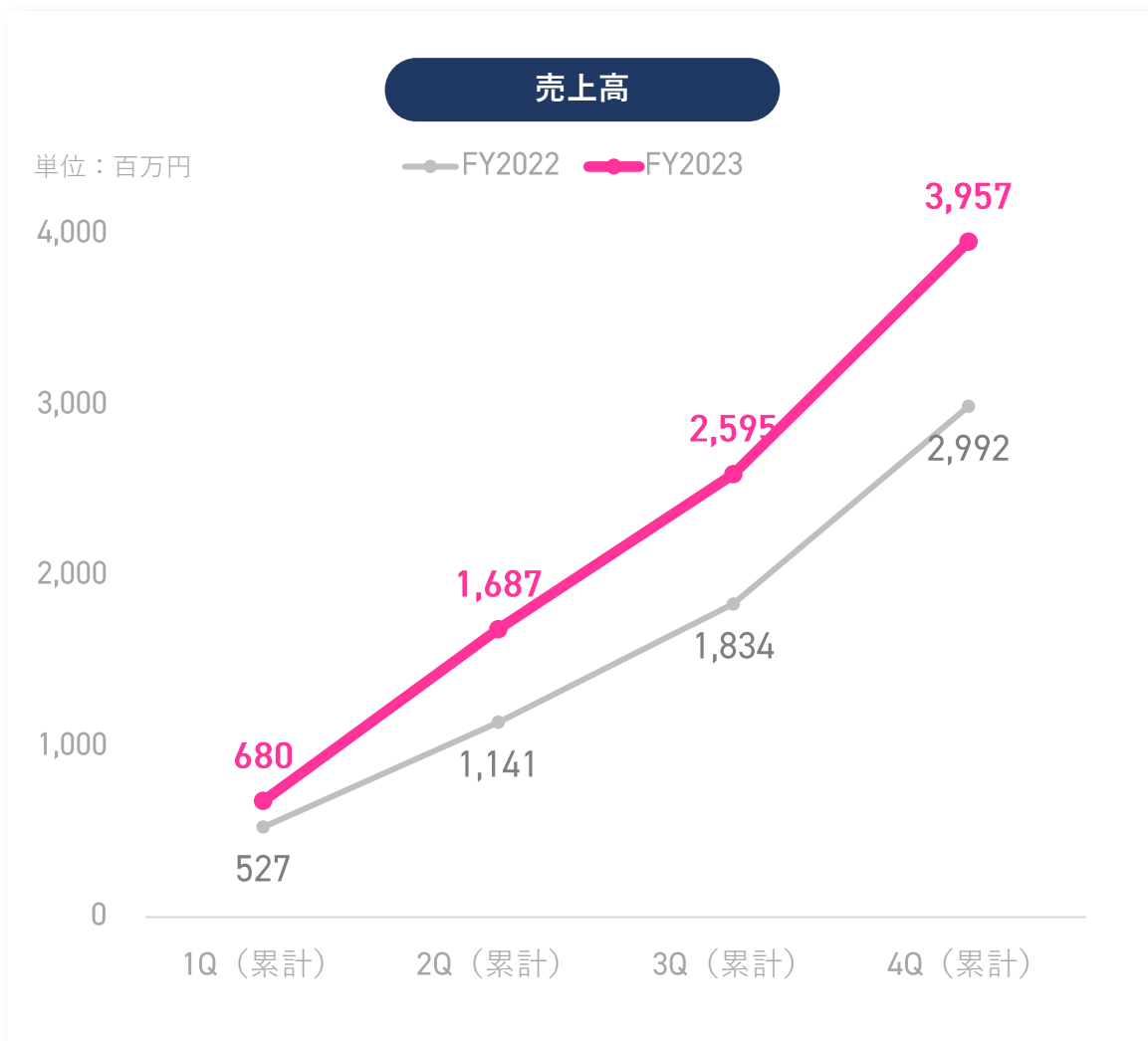
■ 既存事業と比較して粗利率が低いBRO-ROOMの販売比率が増加したことにより粗利率は減少（52.0%→46.7%）したが、粗利額は増加（1,555百万円→1,847百万円）。

■ 販管費は採用人数や外注費を抑えたことにより上昇を抑制。

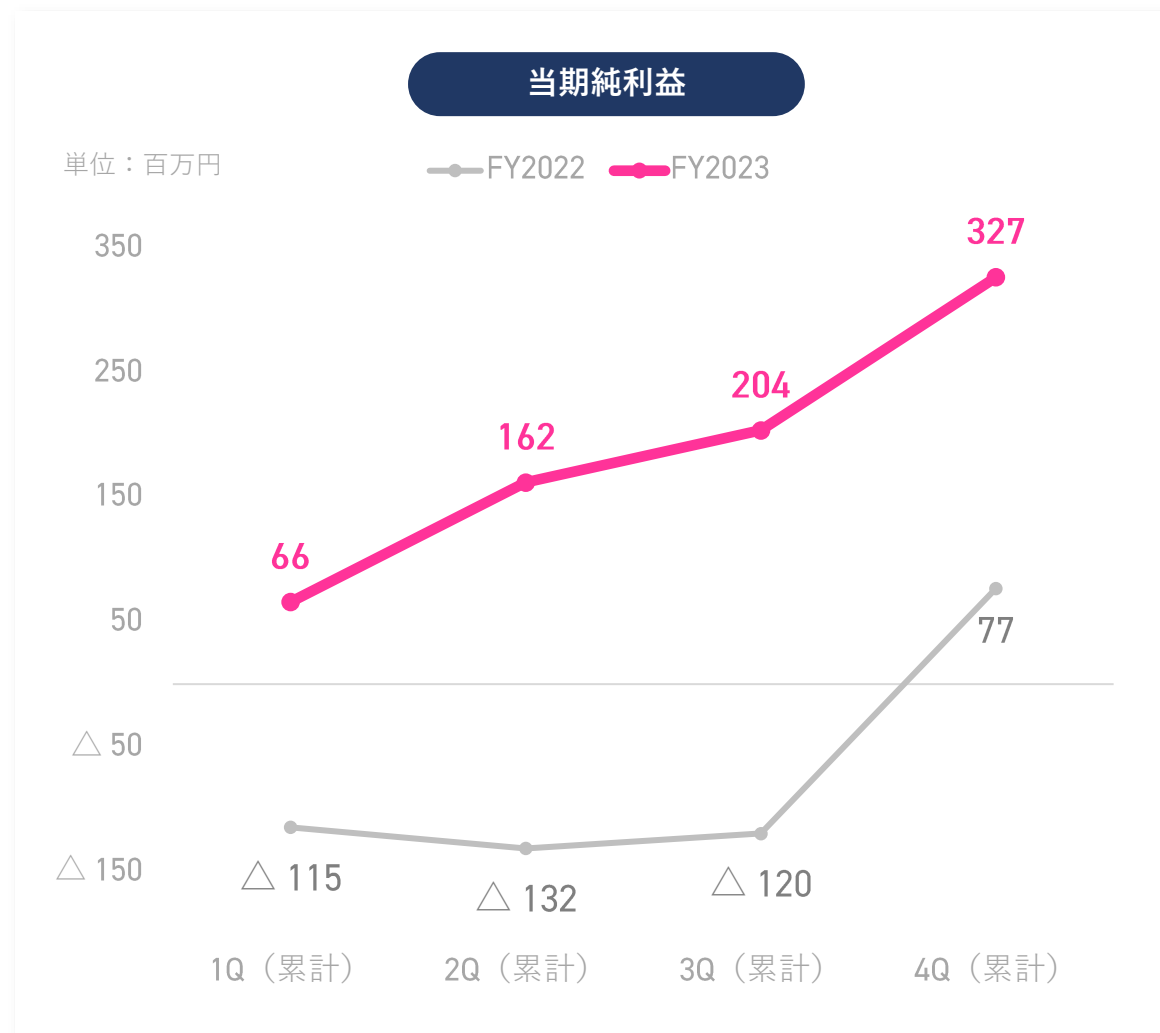
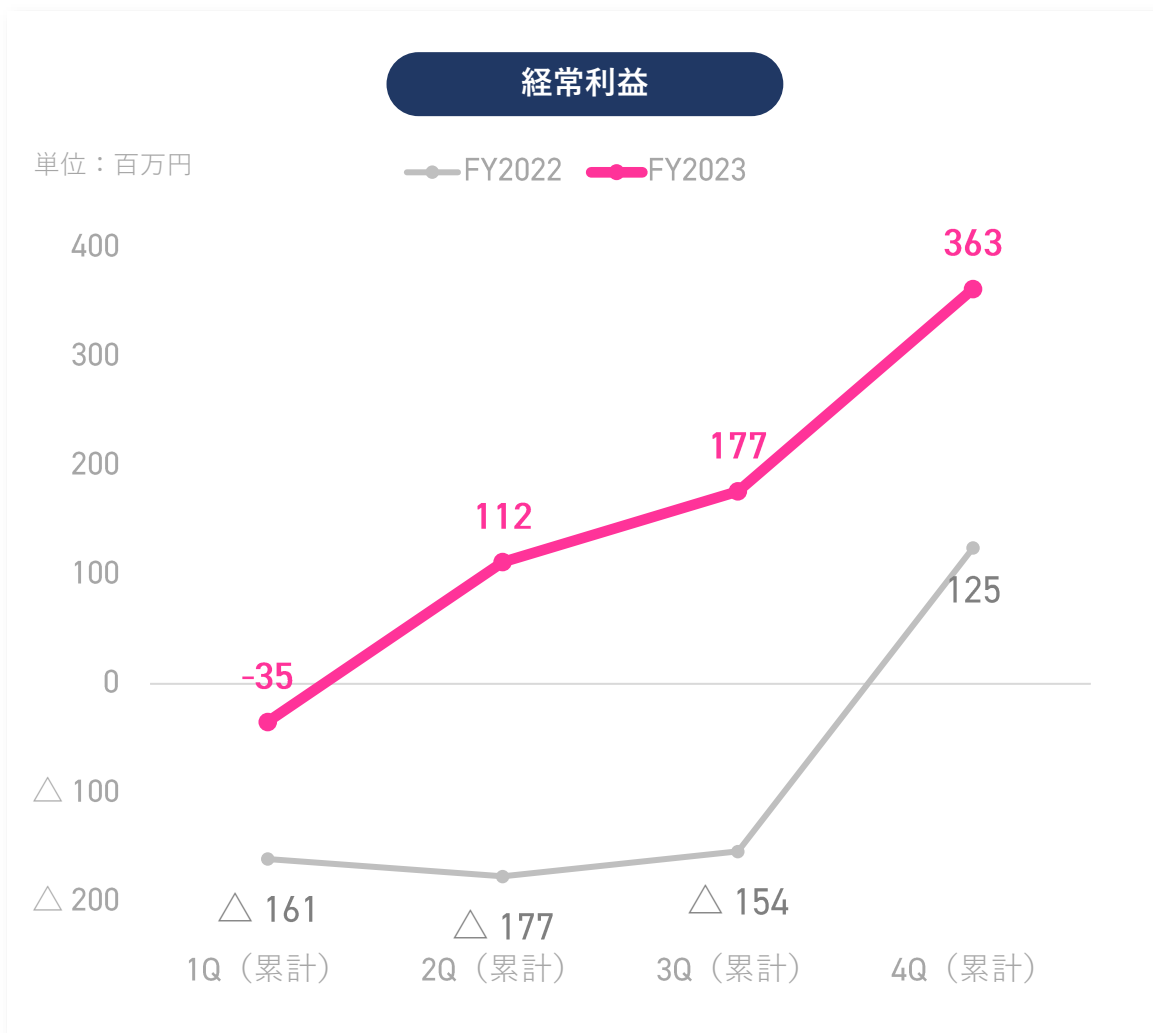
■ 当期純利益は税率の変更の影響により84百万円の増加および売上高に比例し増加。



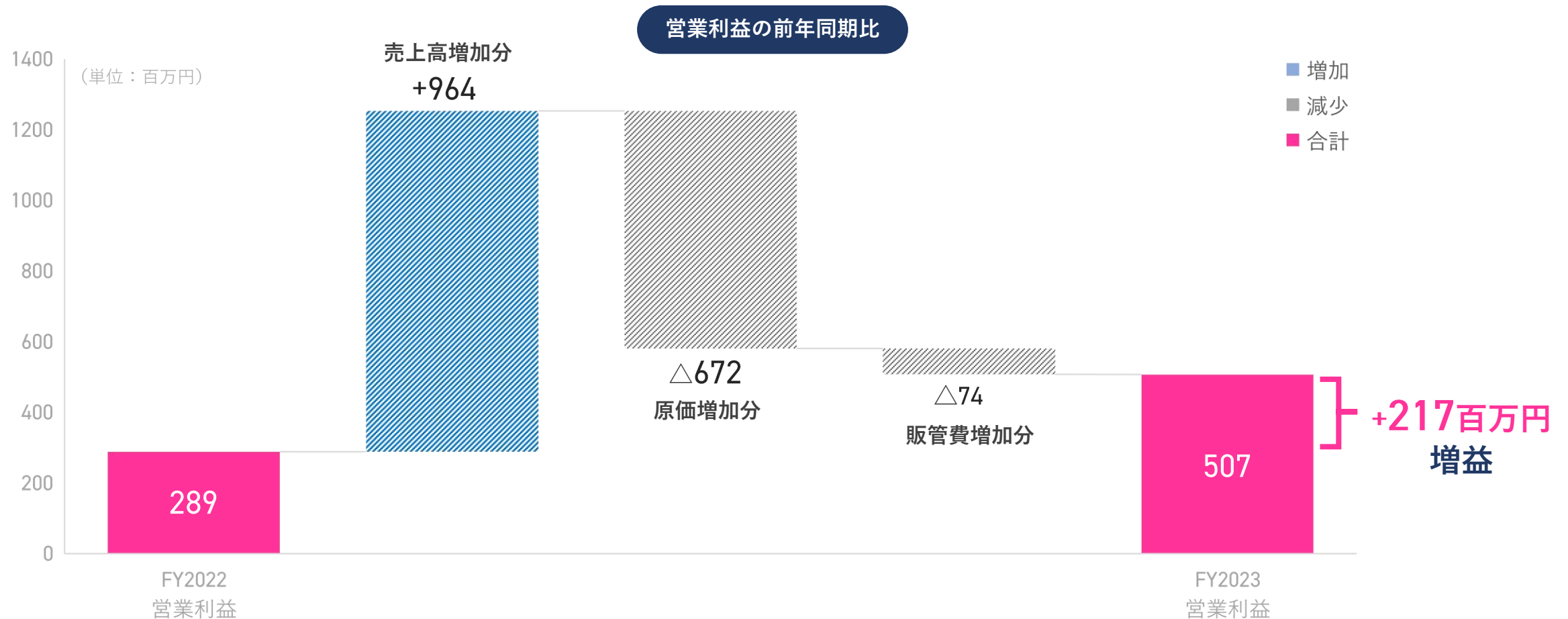
すべての四半期で前年同期（累計）を上回り、第2Q時点で営業黒字領域へ



売上高・営業利益に比例し、順調に推移



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**+217百万円**の増益で着地



事業別工事完了数

会計期間 (4Q)				
	FY2022	FY2023		
	実績	実績	増減額	増減率
B-CUBIC/ B-CUBIC Next	234棟	377 棟 B-C : 70棟 Next : 307棟	+143棟	+61.1%
BRO-LOCK	135棟	65 棟	△70棟	△51.9%
BRO-ROOM	72室	68 室	△4室	△5.6%

累計期間 (1-4Q)				
	FY2022	FY2023		
	実績	実績	増減額	増減率
B-CUBIC/ B-CUBIC Next	1,026棟	1,305 棟 B-C : 558棟 Next : 747棟	+279棟	+27.2%
BRO-LOCK	221棟	214 棟	△7棟	△3.2%
BRO-ROOM	72室	93 室	+21室	+29.2%



B-CUBIC Next・BRO-ROOMが増収・増益を牽引

(単位：百万円)	累計期間（1-4Q）			
	FY2022	FY2023		
	実績	実績	増減額	増減率
売上高	2,992	3,957	+964	+32.2%
ストック売上高合計	1,670	1,825	+154	+9.3%
- B-CUBIC - B-CUBIC Next	1,670	1,825	+154	+9.3%
フロー売上合計	1,322	2,132	+810	+61.3%
- B-CUBIC Next	-	952	+952	-
- BRO-LOCK	659	558	△100	△15.2%
- BRO-ROOM	227	327	+99	+43.6%
- その他	434	293	△141	△32.5%

トピックス

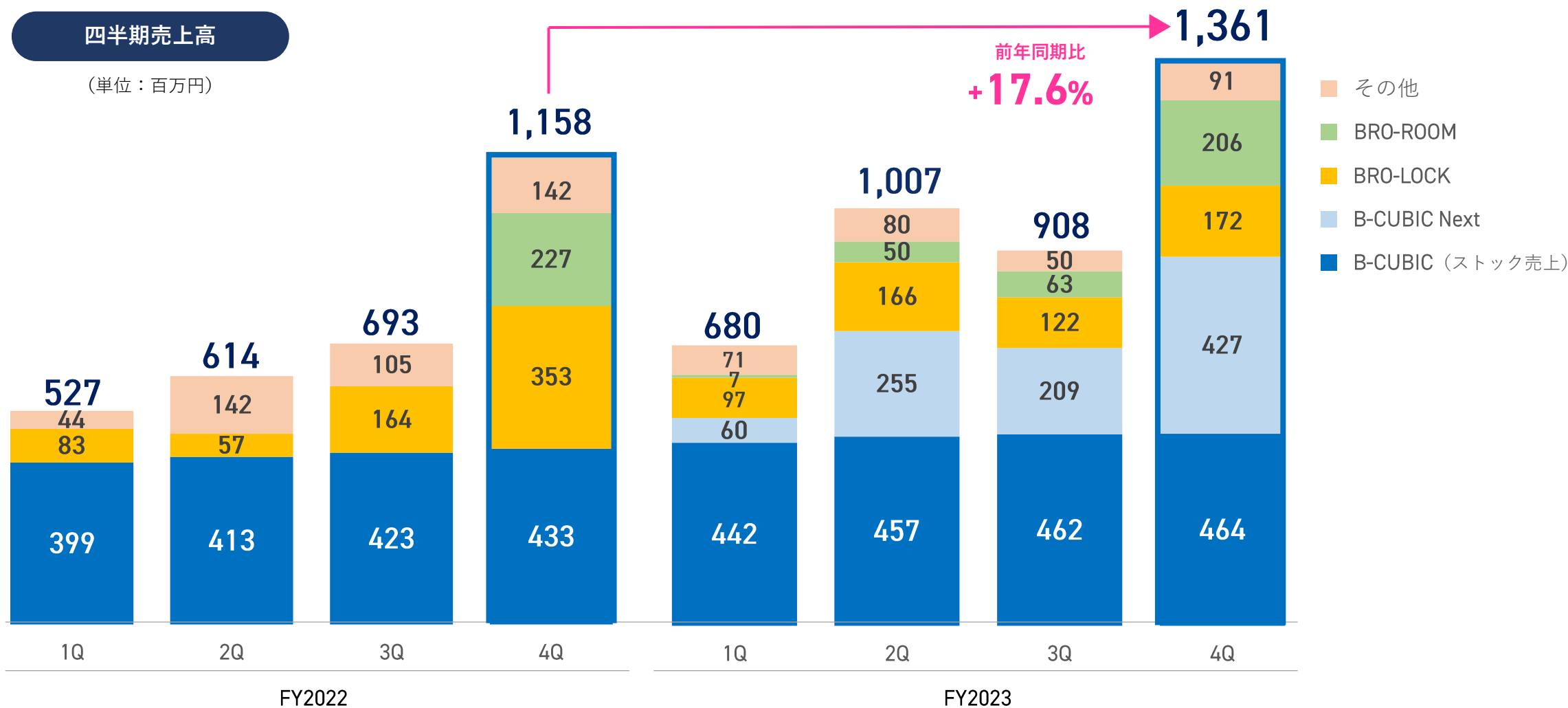
- ストック売上高は導入棟数増加に比例して増加。
- 前期にはなかったB-CUBIC Nextによるフロー売上高が全体の売上高増加の主な要因。
- BRO-LOCK事業の減収はB-CUBIC NextとBRO-ROOM事業に注力したことが主な要因。
- BRO-ROOM事業は3Qより本格稼働し、売上に貢献。



B-CUBIC NextとBRO-ROOMが売上に寄与し、4Q売上高の前年同期比は+17.6%増

四半期売上高

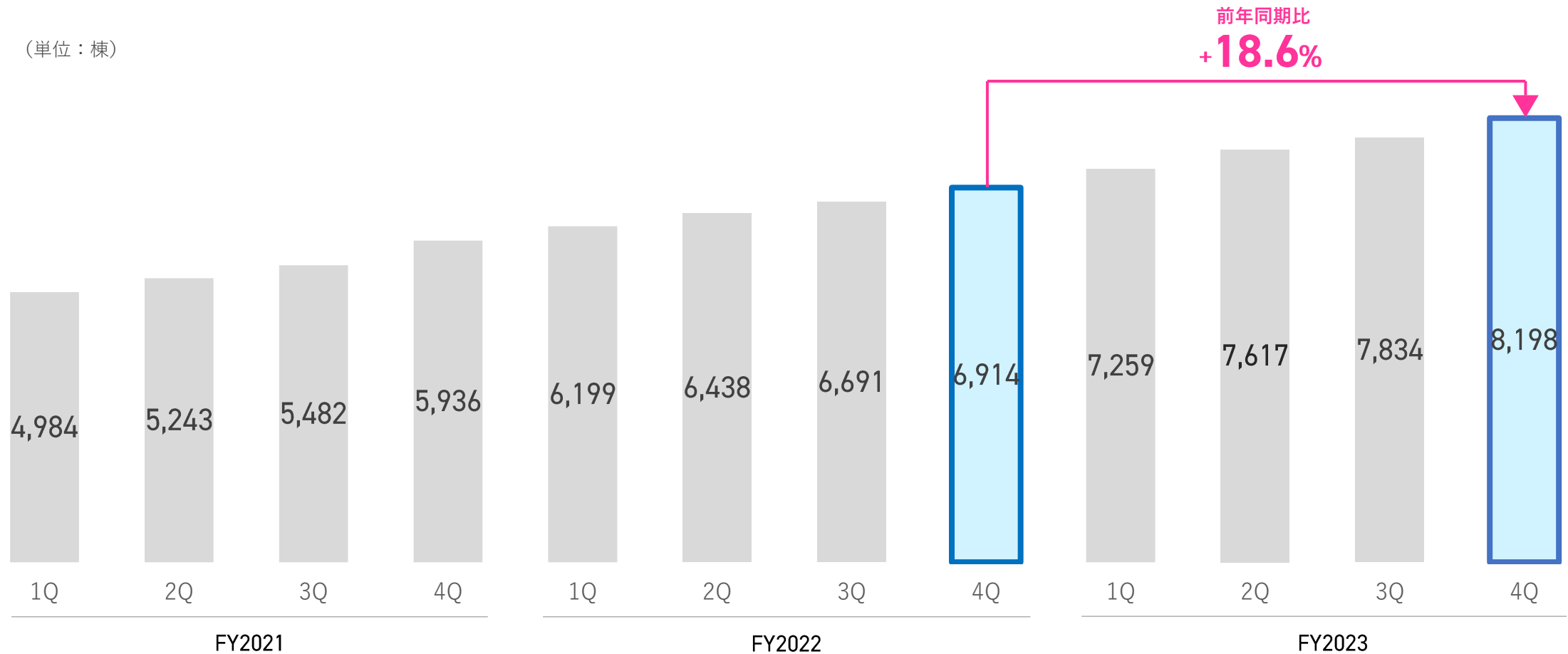
(単位：百万円)



「B-CUBIC」 「B-CUBIC Next」 累計導入棟数の前年同期比は**18.6%増**

「B-CUBIC」 「B-CUBIC Next」 累計導入棟数

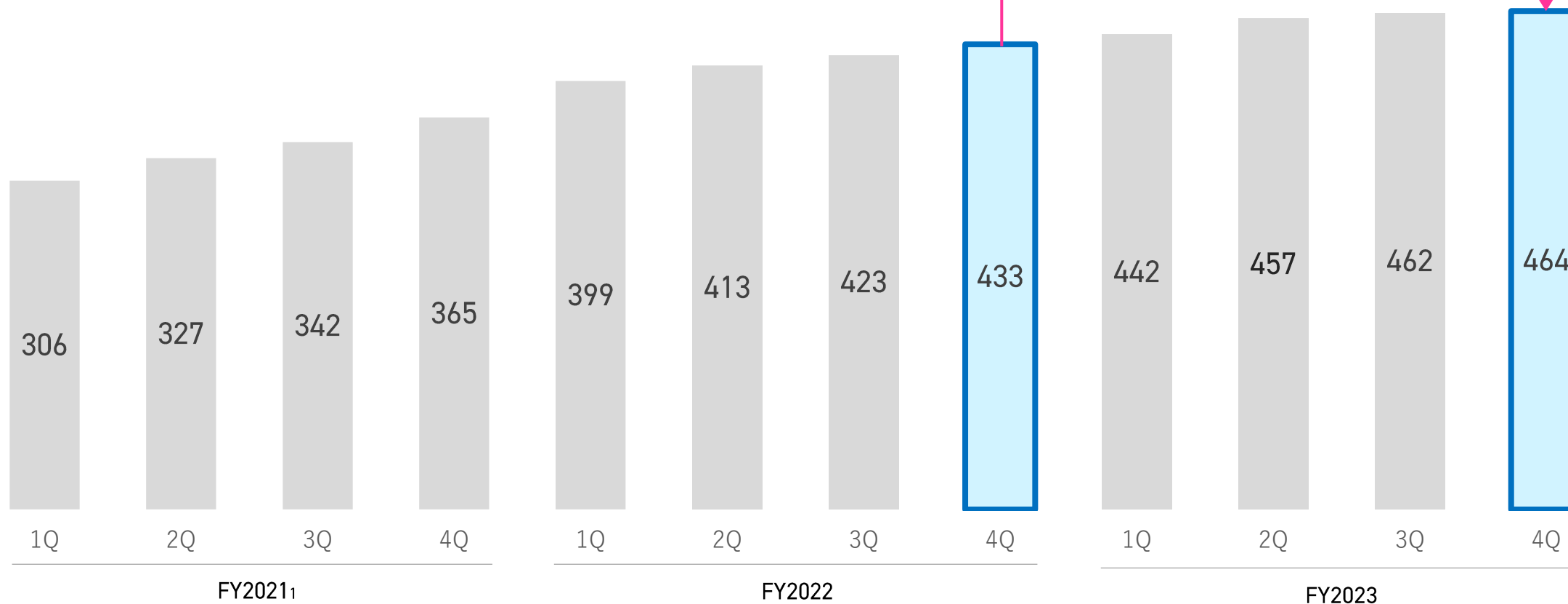
(単位：棟)



「B-CUBIC」 「B-CUBIC Next」 四半期ストック売上高の前年同期比は**7.0%**増

(単位：百万円)

「B-CUBIC」 「B-CUBIC Next」 四半期ストック売上高

前年同期比
+7.0%

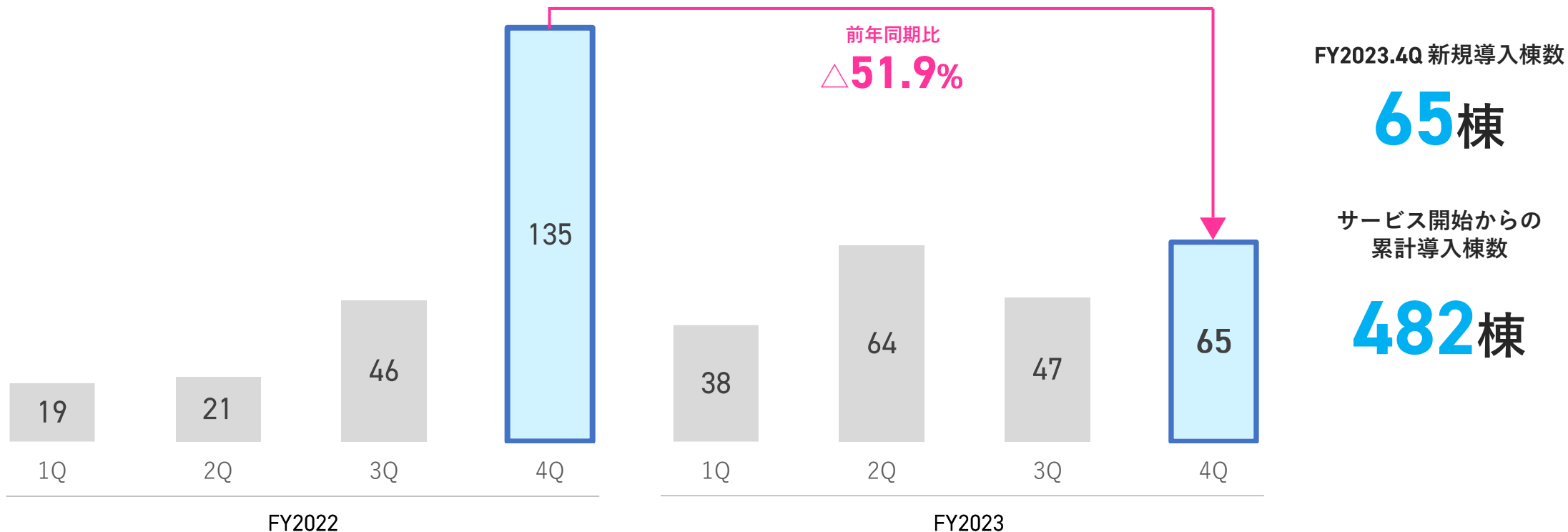
1. 2021年12月期は新収益認識基準を適用した場合のシミュレーションであり、会計審査を受けていない数字となります。



「BRO-LOCK」 四半期新規導入棟数の前年同期比は**51.9%減**
 前年同期は4Qに注力したが、今期はBRO-ROOMに稼働を注力したことが主な要因

「BRO-LOCK」 四半期新規導入棟数

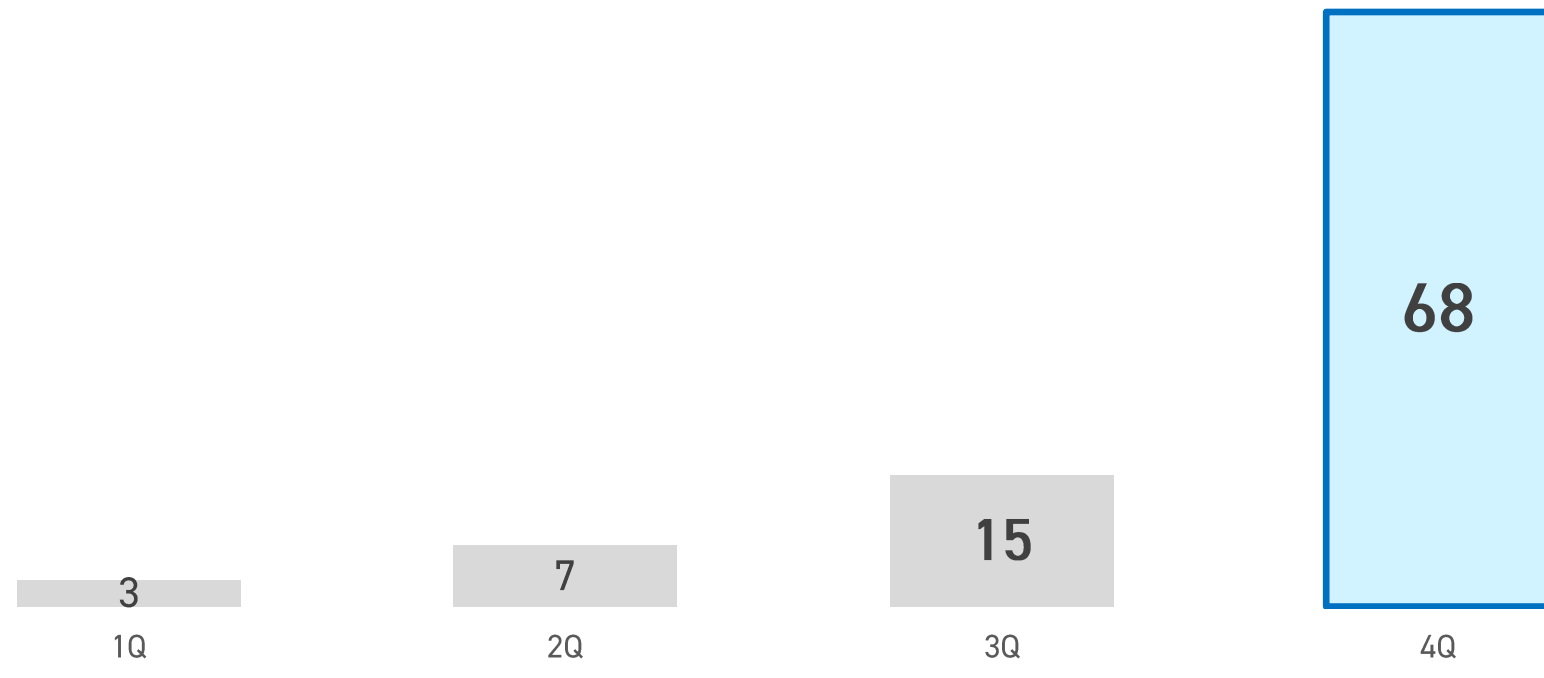
(単位：棟)



売上高目標250百万円に対し、実績は**327百万円**で**131%**達成

「BRO-ROOM」 四半期新規導入室数

(単位：部屋)



FY2023

FY2023.4Q 新規導入室数

68室

サービス開始からの
累計導入室数

(FY2022のテストマーケティング期間を含む)

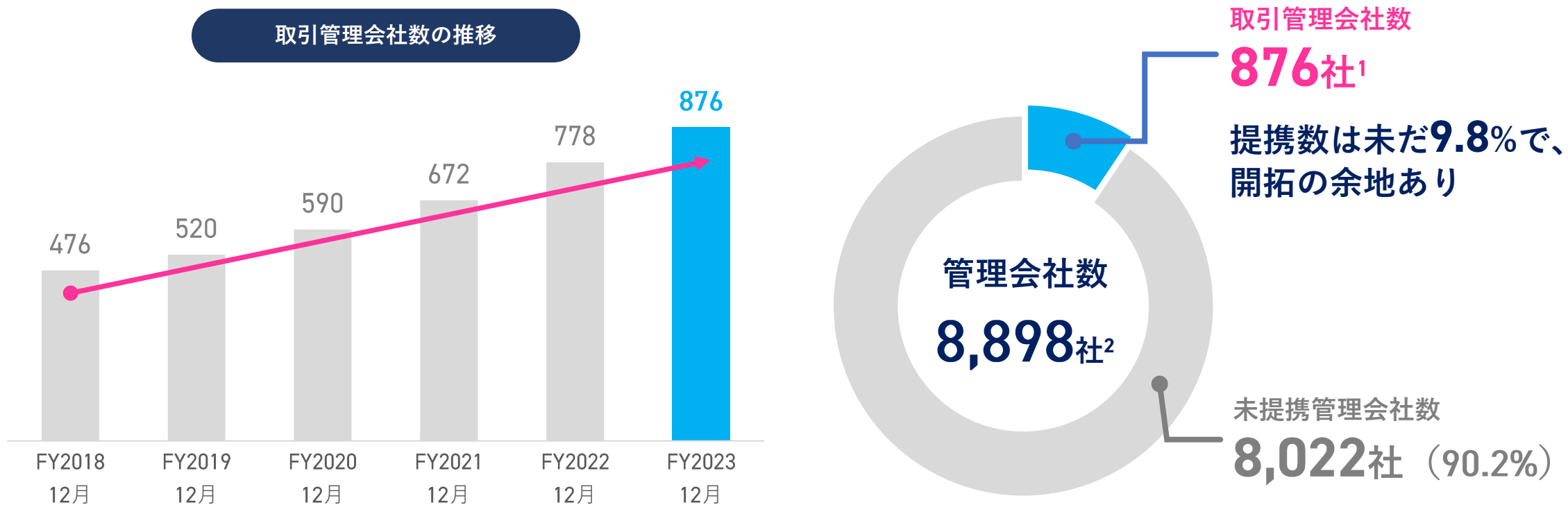
165室

期ズレ分を含み、受注残として
40室以上の工事完了見込み¹

1. 2024年1月末時点



管理会社との新規提携数は4Q期間で+17社（累計876社）



1. 当社取引管理会社契約数より算出（2023年12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9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。



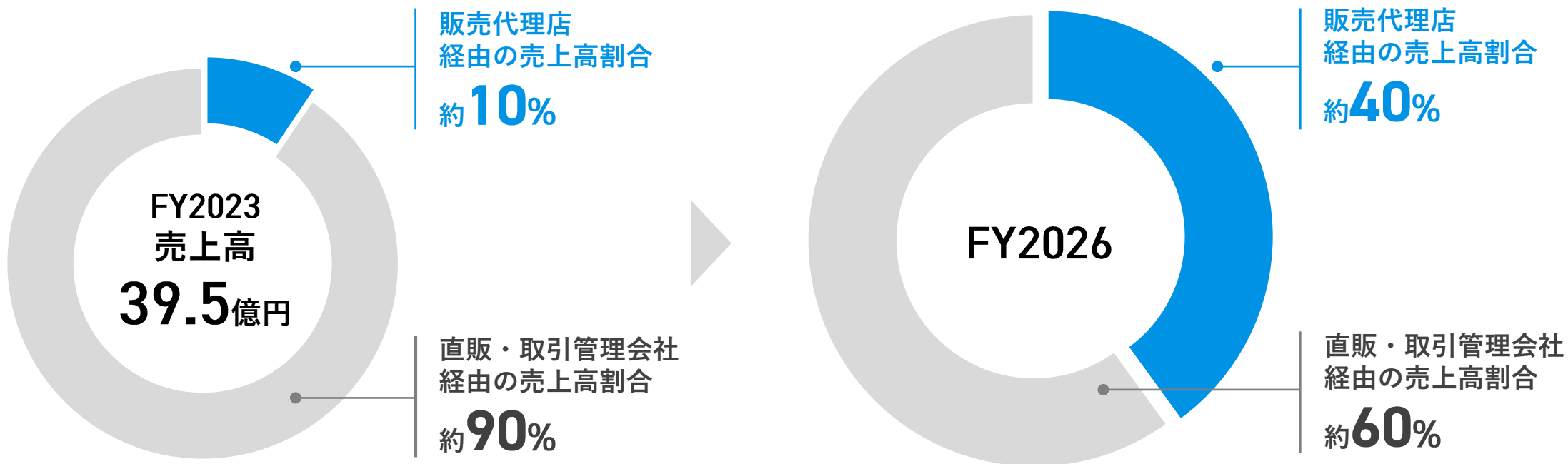
販売代理店との新規取引数は4Q期間で+8社（累計59社）

	定義	人件費	特徴	方向性
直販	当社の営業社員	増員とともに増加	採用人数、教育、販売数等がある程度 コントロール可能	毎年10～20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 59社 ¹	増加せず	人件費を増やさず 売上増加が見込める	年間20社以上の新規取引開始を目指す

1. 2023年12月末時点



販売代理店の獲得強化を進め、売上高の構成割合40%以上を目指すことで販管費を抑え、利益を確保



(単位：百万円)	FY2022.4Q (実績)	FY2023.4Q (実績)	増減額
流動資産	4,173	5,910	+1,736
うち現預金	990	1,112	+122
固定資産	1,467	1,369	△97
資産合計	5,640	7,279	+1,638
流動負債	4,109	5,162	+1,052
固定負債	1,016	1,257	+241
負債合計	5,126	6,420	+1,293
純資産合計	514	859	+344
負債・純資産合計	5,640	7,279	+1,638

トピックス

■流動資産
主に10年債権の売掛金（BRO-LOCK、BRO-ROOM）の増加

■流動負債
短期借入金の増加約5億円
前受金の増加約5億円

■固定負債
長期借入金の増加約2億円



財務の状況について



債権流動化について

これまで6年債権の流動化しかできていなかったが**10年債権の流動化**を2024年度に実施予定。これにより売掛債権のオフバランス化及び資金の安定性がより強固になる。



当座貸越枠について

合計で35億円の当座貸越枠があり、その枠内で**いつでも資金調達が可能**。



財務制限条項について (コベナンツ条項)

各金融機関が当社のビジネスモデルをよくご理解いただいているため当座貸越枠及び借入の締結について**財務制限条項はなし**。



2

Full-year forecasts

2024年12月期 通期業績予想

売上高成長率20%、経常利益成長率40%前後の増収増益を見込む

累計期間 (1-4Q)				
(単位：百万円)	FY2023	FY2024		
	実績	予想	増減額	増減率
売上高	3,957	4,800	+842	+21%
営業利益	507	788	+280	+55%
経常利益	363	500	+136	+38%
当期純利益	327	333	+5	+2%
当期純利益 (調整後)	※235	333	+97	+41%

トピックス

※FY2023は減資による適用税率変更により法人税等調整額が過少に計上。

減資による影響は一過性のため、法定実行税率34.5%相当の法人税等調整額が発生した場合の税引後利益を算定。



- 利益体質の強化を図るため、直販比率を抑え販管費をコントロール
- 事業部制ではなく一人の営業がすべての商材を扱うため、販売数に偏りが出て、商材によっては前年同期を下回る可能性があるが、粗利額・営業利益額は増加

事業部制にすると直販比率が上がり、
販管費も増加

B-CUBIC事業部



BRO-LOCK事業部



BRO-ROOM事業部



直販比率を上げず、販売代理店を増やし、
販管費を抑制



FY2024の目標達成に必要なフロー粗利

$$\begin{array}{r}
 \text{FY2024営業利益} \\
 \text{約7.8億円}
 \end{array}
 +
 \begin{array}{r}
 \text{販管費} \\
 \text{約15億円}
 \end{array}
 -
 \begin{array}{r}
 \text{ストック粗利} \\
 \text{約8.4億円}
 \end{array}
 =
 \begin{array}{r}
 \text{フロー粗利} \\
 \text{約14.4億円}
 \end{array}$$

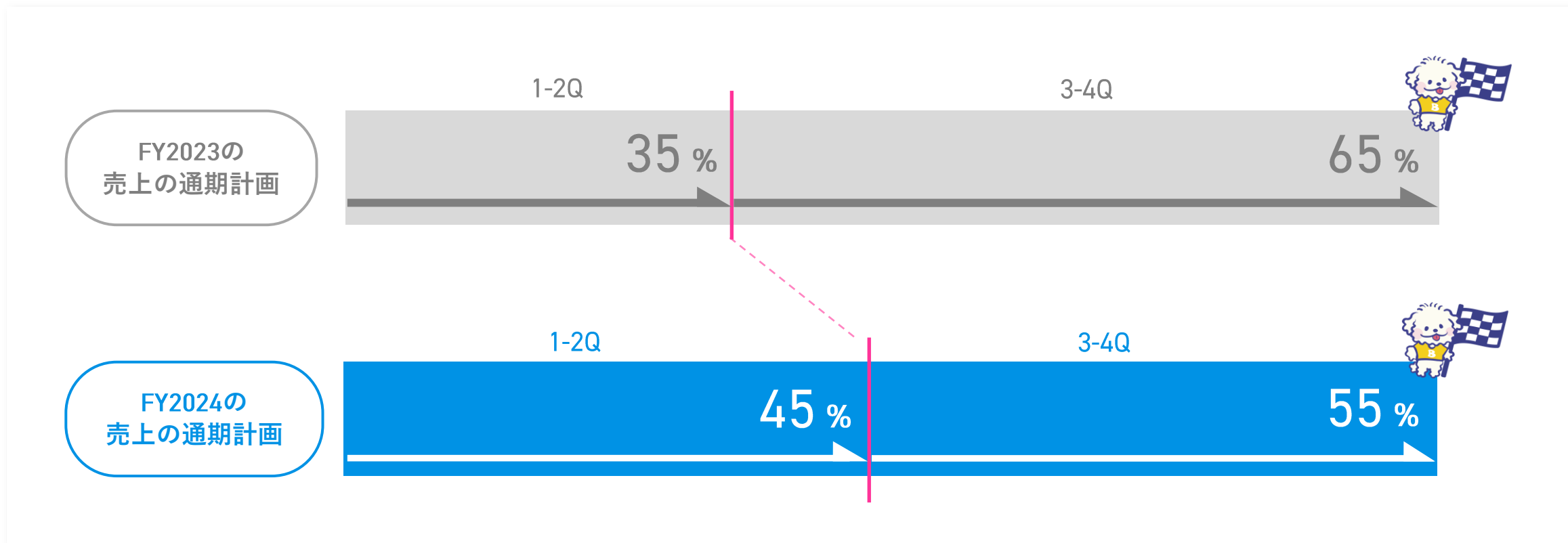
粗利獲得に貢献する商材の販売に注力

商材ごとのフロー粗利のイメージ

商材	売上単価	粗利率	粗利単価	1契約あたりの棟数・室数	1契約あたりの粗利単価
B-CUBIC Next	100万円 / 棟	50%	50万円 / 棟	1棟	50万円
BRO-LOCK	200万円 / 棟	50%	100万円 / 棟	1棟	100万円
BRO-ROOM	300万円 / 室	30%	90万円 / 室	5室	450万円



2Q時点での売上高進捗率**45%**達成を目指し、下期偏重を是正



通期達成に向けたFY2024の取り組み



BRO-ROOMの拡販

- ・ PDCAのスピードを早め、勝ちパターンを固める事で既存事業と並ぶ**第3の柱に成長**させる。



販売代理店経由の 売上高向上

- ・ 新規販売代理店の獲得と既存販売代理店経由の売上高をさらに高めることで、代理店経由での**売上構成比率を20%**に引き上げる。



AIシステムの開発

- ・ 賃貸不動産の**ビッグデータをAI分析**し、当社の初期費用0円ファイナンスモデルと掛け合わす事で、賃貸不動産に更なる価値を提供する。



3

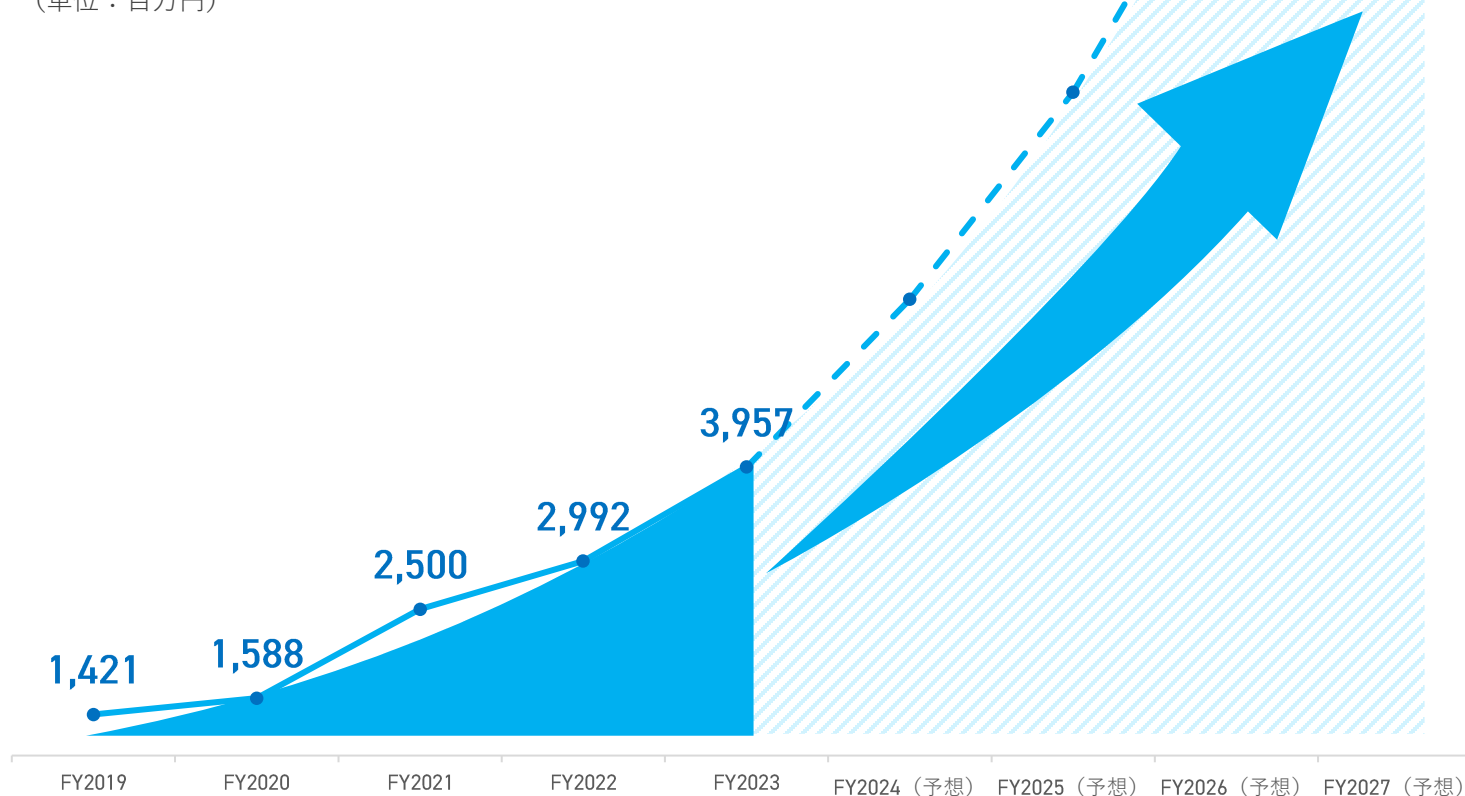
Growth strategy

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**

売上高の推移

(単位：百万円)



時価総額 8 倍に向けて中期経営計画を策定



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

時価総額280億円に向けて

マンションISP領域から脱却し、
AIとファイナンスを強みとした不動産Tech領域へ

賃貸業界を取り巻く課題

- 賃貸業界の課題 = 空室が埋まらない + 家賃を上げられない
- 課題解決には、現状把握として物件価値や適性家賃の査定が必要
- 現状、入居率・家賃アップの施策は属人的
- さらに、施策が見えても、オーナー様の資金面で身動きが取れないことも多々あり



ISP事業をメインとした事業展開では賃貸業界の根本的解決には繋がらない

そこで、当社はAIとファイナンスの力で賃貸業界を取り巻く課題を解決

AI

- 賃貸不動産のビッグデータ（数億件超）の収集
- 物件ごとの対策や収益予想はAIの得意領域



ファイナンス

- 当社が得意とする初期費用0円のファイナンスモデルで様々なソリューションを提供


FY2024-26で売上高成長率25%、経常利益成長率40%を目指す

	FY2024	～	FY2026	FY2027～
売上高 CAGR 25.0% 経常利益 CAGR 40.0%				
売上高	48.0億円		74.8億円	
営業利益	7.8億円		14.8億円	
営業利益率	16.3%	⇒	19.8%	
経常利益	5.0億円		10.0億円	

時価総額
約280億円

想定PER※
25～30倍

※2024/2/9時点
不動産Tech上位20社
の平均値



Broad Enterprise
Business Target
ブロードエンタープライズ 100

中期経営計画達成に向けた
経営陣によるコミットメントを表明

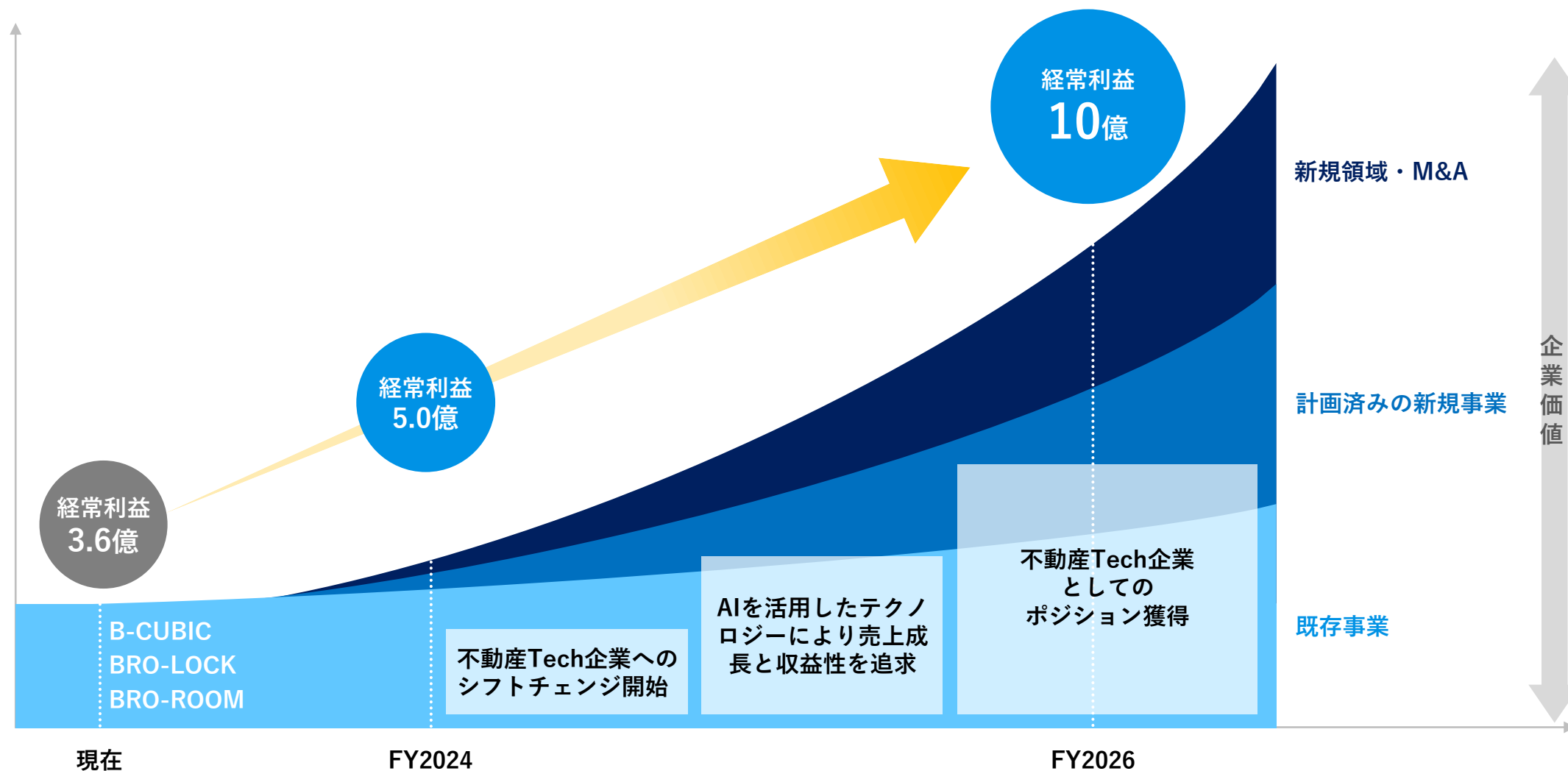
ストックオプションを付与し、より一層株主の
皆様の利益を重視した経営を推進する

対象者	取締役・執行役員
行使条件	FY2027までに2期合計経常利益 25億円を達成 ※プライム上場基準の一つとも合致

未達成でストックオプションは無効に



AIとファイナンスを強みとした不動産Tech企業へのシフトチェンジを通じて企業価値向上を図る



当社ビジネスモデル特有の前受金の影響を除くと、実質的な自己資本比率は**21.2%**

自己資本比率
11.8%

自己資本	858百万円
総資産	7,279百万円

自己資本 ÷ 総資産 = 11.8%

調整後自己資本比率
21.2%

自己資本	858百万円
総資産	7,279百万円
前受金	3,228百万円

自己資本 ÷ (総資産 - 前受金) = 21.2%

売上計上の前にご契約者様
及び債権流動化で入金が
あった分であり、将来収益
に代わるもの

FY2026目標

自己資本比率（調整前）25%以上



株主優待

株主優待制度は引き続き実施。

保有株式数	優待品の詳細
100株以上200株未満	オリジナルQUOカード 1,500円相当
200株以上400株未満	オリジナルQUOカード 2,000円相当
400株以上	オリジナルQUOカード 3,000円相当



配当政策（税引後当期純利益5億円達成後）

当社は、事業活動で得られた利益を主に内部留保として確保し、事業基盤の強化や成長のための投資に活用することにより株主価値の増大に努めてまいります。事業投資による利益成長と株主還元のバランスを重視するという観点から資本の状況、業績動向、当社株価の水準、成長投資機会、資本効率向上等を考慮し、税引後当期純利益5億円達成で配当性向20%での配当開始を計画しております。

→ 1株あたり16円48銭※を予想

※2023年12月31日時点の発行済株式数6,064,400株を基準としています。



4

Company

会社概要

会社情報

商号 株式会社ブロードエンタープライズ

設立 2000年12月15日

代表取締役社長 中西 良祐

本社所在地 大阪府大阪市北区太融寺町5-15
梅田イーストビル9F

拠点 東京・横浜・名古屋
大阪・神戸・広島・福岡

上場市場 東証グロース市場

証券コード 4415



ブロードエンタープライズ
公式キャラクター

Philosophy 経営理念

CS = Customer Satisfaction (顧客満足)

私たちは、お客様の笑顔をとこトン追求します

ES = Employee Satisfaction (社員満足)

私たちは、社員の笑顔をとこトン追求します

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

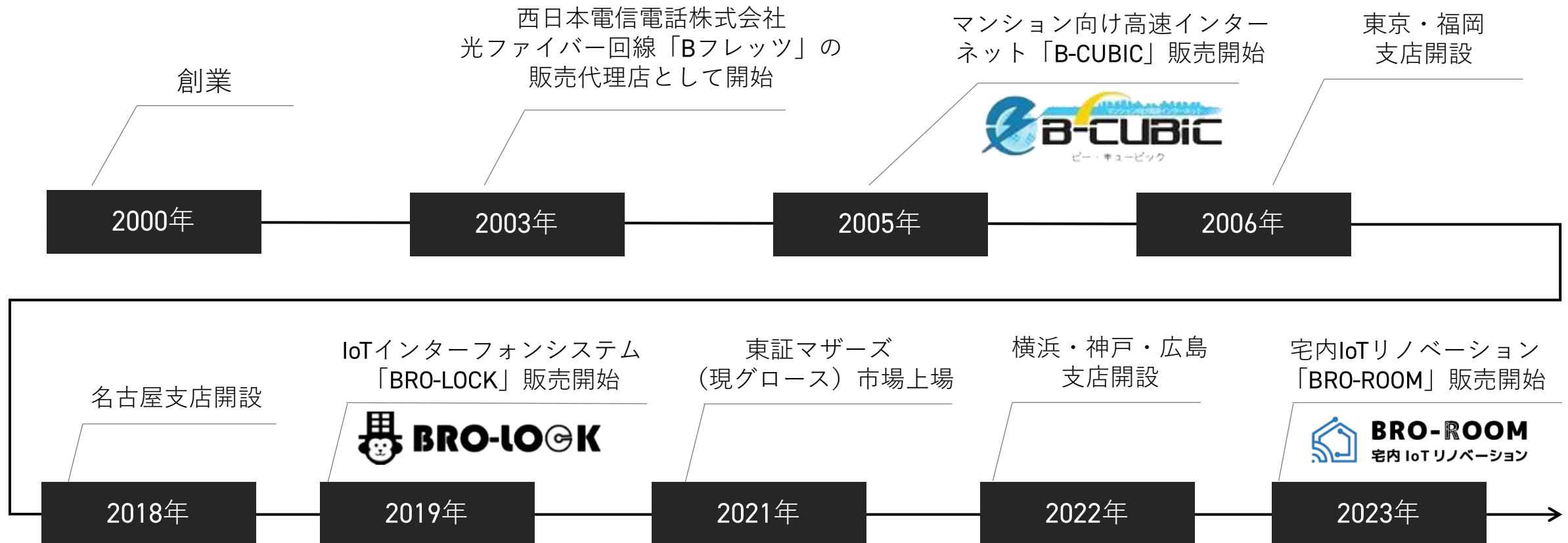
Mission ミッション

マンションオーナー様のキャッシュフローを最大化します

License 事業許可・認定

電気通信事業者認定（届出番号：E17-2644）
電気通信工事業：大阪府知事許可（般-2）第154910号
大阪市女性活躍リーディングカンパニー
『二つ星認証』（認証番号：332）（2018年認証）
事業継続力強化計画認定（2021年認定）
健康経営優良法人認定（2022年・2023年認定）
男女いきいき・元気宣言認定（2023年認定）





- 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18万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。



賃貸市場をターゲットに、社会課題である空室問題の解決を図るため、
物件やお部屋のバリューアップに貢献



マンション向け無料インターネット
「B-CUBIC・B-CUBIC Next」

入居したその日から24時間・無料で
利用できるインターネットWi-Fi。
全国18万世帯以上にサービスを提供。

BRO-LOCK

IoTインターフォンシステム
「BRO-LOCK」

スマートフォンで応答が可能なIoT
インターフォンシステム。
全国400棟以上の導入実績。

BRO-ROOM

宅内IoTリノベーション
「BRO-ROOM」

スマートホームデバイスを軸に、同
時にリノベーションを実施すること
で、お部屋の価値を高めます。

その他ご提案可能な商材・サービス



スマートカメラ



宅配ボックス



スマートロック



スマートサイネージ



スマートホーム

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

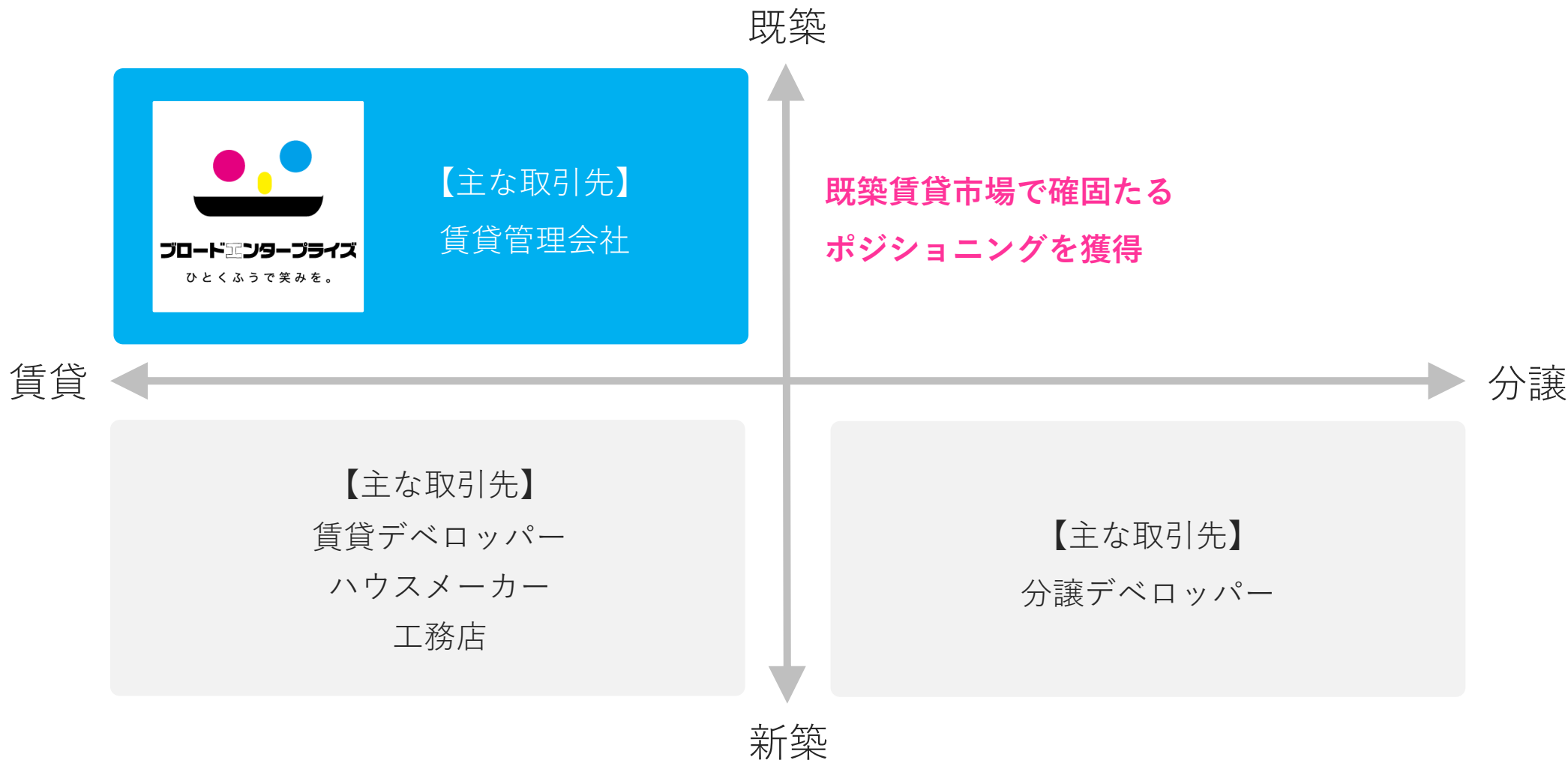
	他社	当社
お支払方法	リース・ローン・借入を行い、多額のキャッシュを準備	初期導入費用0円 月額費用のみお支払い
支払方法比較	△ ファイナンス契約の審査が必要 △ 借入となるため与信枠を圧迫	○ ファイナンス契約の審査が不要 ○ 借入では無いため与信枠を使用せず

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。



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



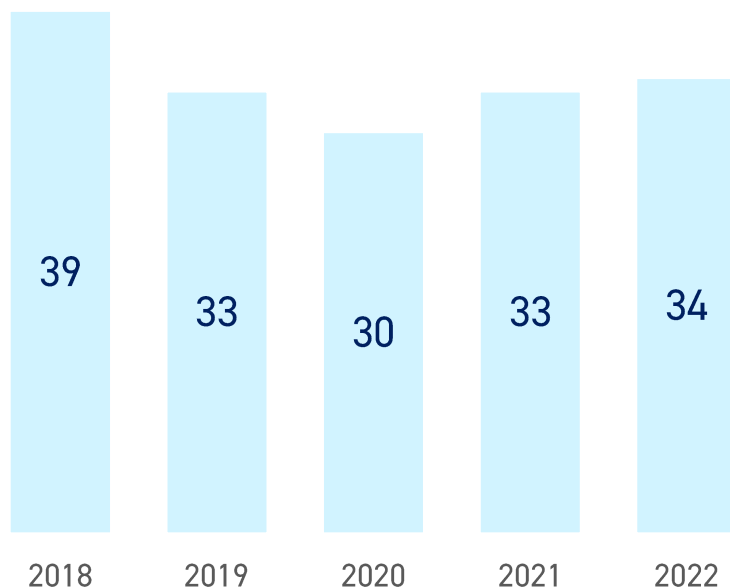
既築・賃貸市場では空室の増加が大きな課題

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¹

5年で169万戸の増加

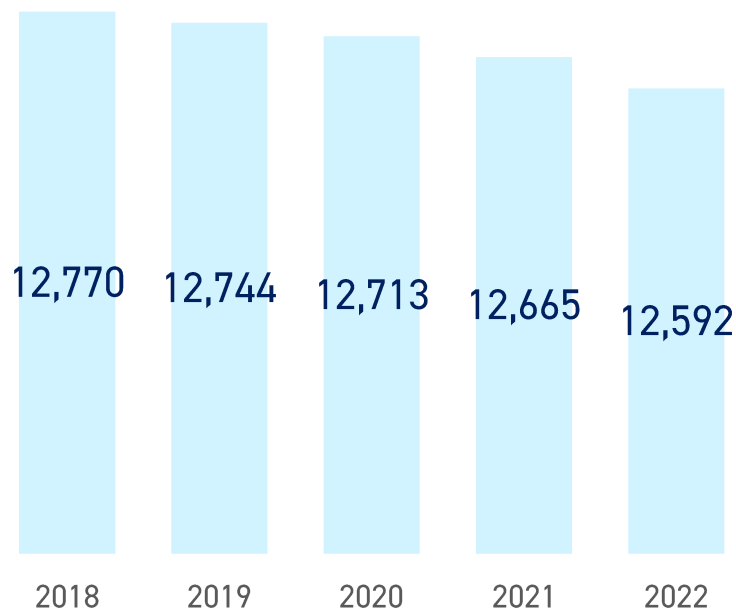
(単位：万戸)



総人口の推移²

5年で178万人の減少

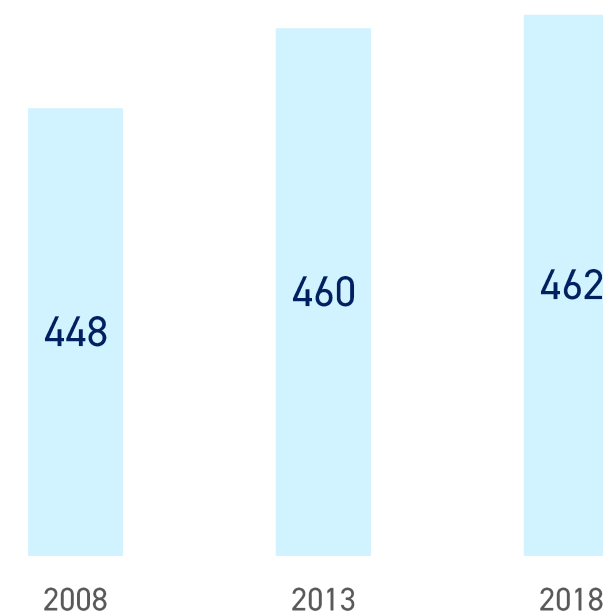
(単位：万人)



賃貸既築市場における空室状況³

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

2023年入居者が求める設備ランキング¹



(週刊全国賃貸住宅新聞2023年10月16日号より)

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. 週刊全国賃貸住宅新聞2023年10月16日号「入居者に人気の設備ランキング2023」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。



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tock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。

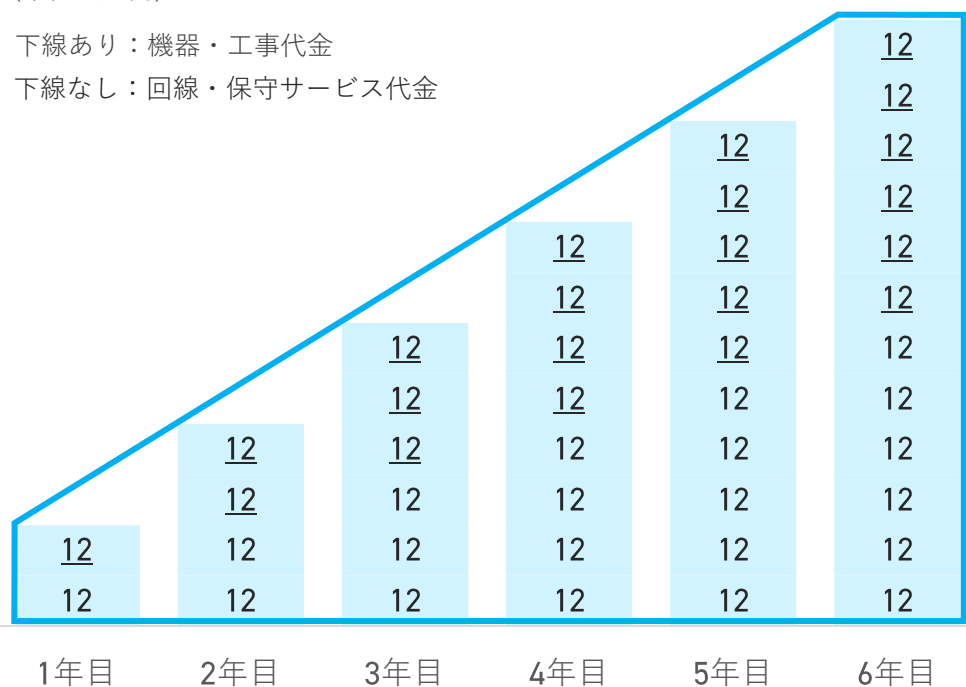
例：6年契約、機器・工事代金72万円、回線・保守サービス代金1万円 / 月 毎年1棟導入した場合

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



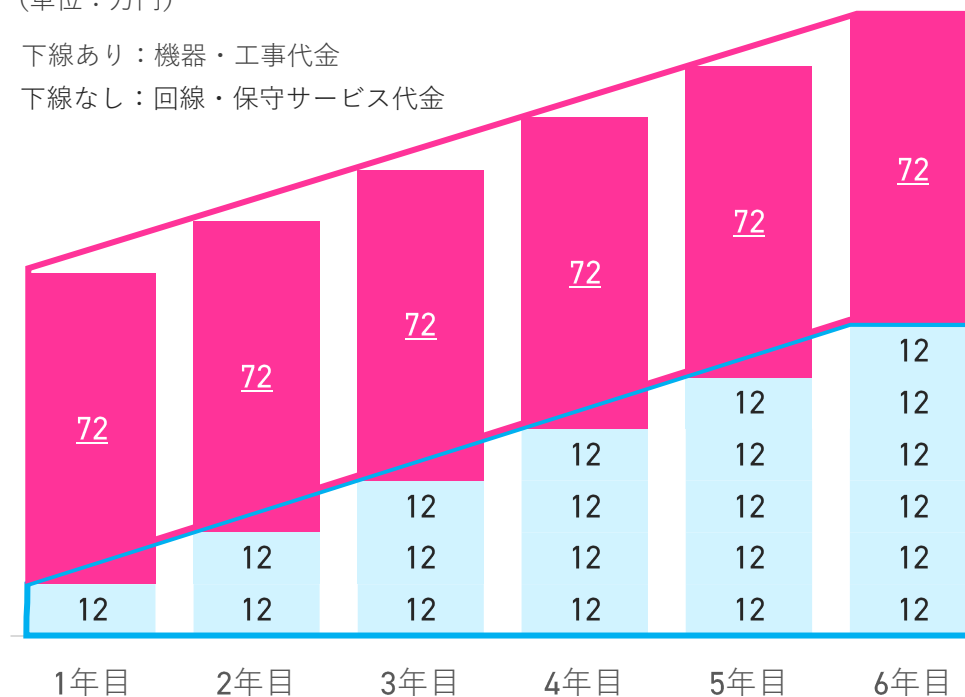
機器・工事代金は6年間で按分され、
すべて**ストック売上**となる。

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。

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。

2023年下半期より、社会的課題である空室問題を解決するサービスを展開

BRO-ROOM

初期投資不要、借入不要。

リノベーション費用を当社が立て替え。

一般管理に加えて、サブリースプランもご用意。

収益UPと物件のバリューUPを両立。

最新のIoTデバイスを設置し、利便性の高いスマートルームに！

古くなったお部屋も時代に合わせたオシャレなお部屋に変身！

設置・施工にかかる費用は月額費用のみのお支払いでOK！



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。

代理店販売を主軸に販管費を抑えながら売上増を推進

契約対象	賃貸住宅の空室 1 部屋ごと	
売上の詳細	IoTデバイス販売・施工代金 + リノベーション施工代金	
原価の詳細	IoTデバイス仕入・施工費用 + リノベーション施工費用	
(参考) FY2022 テストマーケティング時 1部屋あたり平均売上単価	シングルタイプ 約 2.8 百万円	ファミリータイプ 約 4.7 百万円
収益構造	フロー売上	

BR0-ROOMのメリット

オーナー様：空室対策として効果の高いIoTリノベーションが初期導入費用0円で実施できる。

当社：リフォーム会社など代理店による案件獲得が主なため、販管費を抑えながら売上増加を狙える。



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～2023年）より算出。



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（契約期間で按分計上）する方法となります。



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¹

マンションISP事業者全体の導入率は未だ

約20%²

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-CUIBC」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したが、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¹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¹

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²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-LOCK**

オートロック市場

約 **1.0**兆円

空室リノベーション市場

約 **17.5**兆円

4

Appendix

參考資料

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。

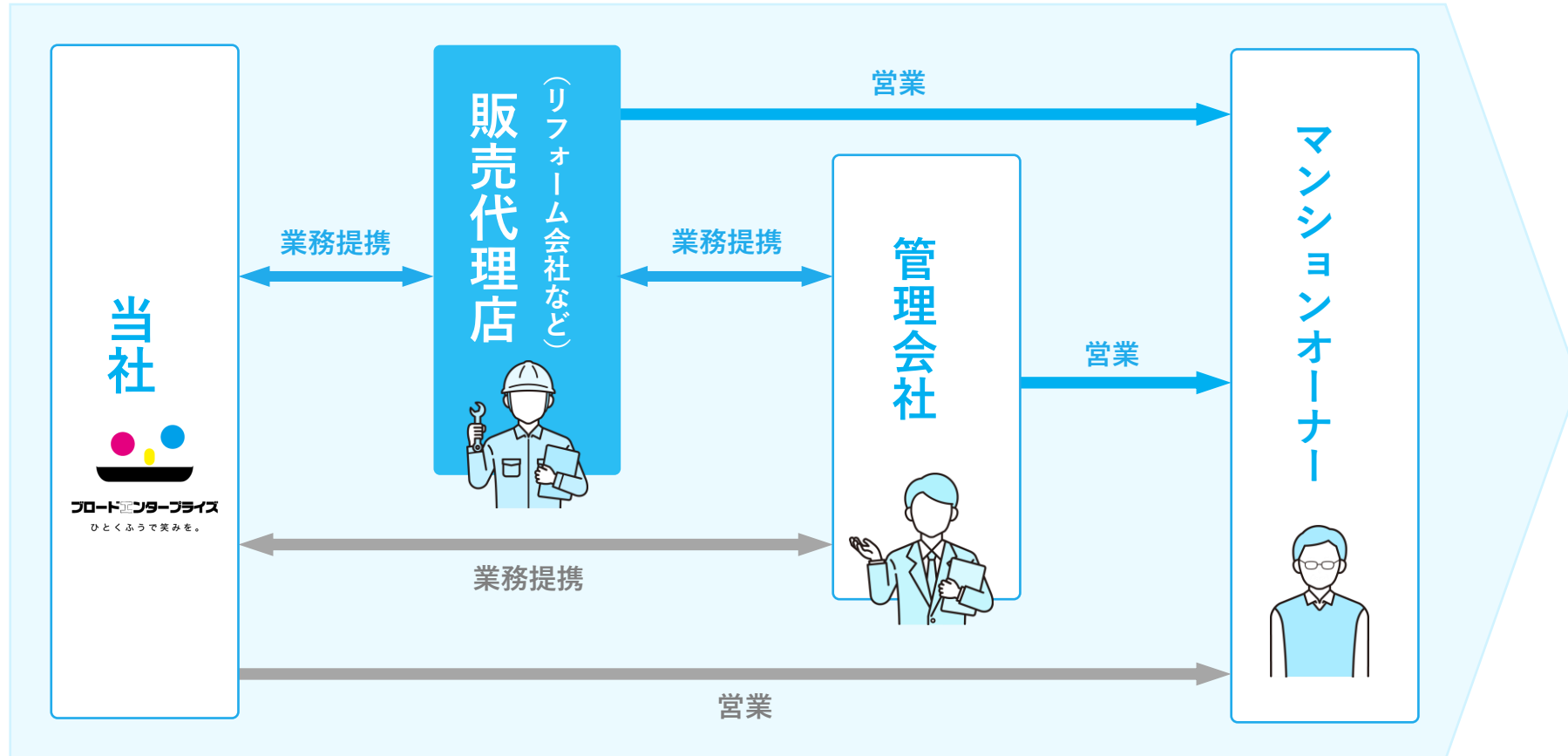
フォロ様よりいただいた感謝のお手紙と子供たちの写真¹



1. フォロ様の許可をいただいて掲載しております。



売上増加には販売代理店・管理会社との取引拡大がカギ



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

	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

■ 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年目販売の10,000×12回分が入金

	1年目	2年目	3年目
売上入金	—	120,000	120,000
債権流動化入金	—	600,000	600,000
工事代支払	-360,000	-360,000	-360,000
販管費	-288,000	-288,000	-288,000
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

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	2年目販売の 13,000×12回分が入金
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	2年目販売の残債権 13,000×60回分を流動化
営業利益	72,000	93,600	121,680	

■ CF	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	35億円の枠
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"> 資金調達の上限枠がある 銀行の審査が通るか不明 財務CFの増加 	<ul style="list-style-type: none"> 1回あたりの債権流動化コストが多額 債権売却損（6年分の利息費用相当）が発生 	期限の利益がない
用途	コストが安いと優先的に実施	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



BSの現在のイメージ

2023年12月期 BS科目一部抜粋 【単位 百万円】

現金	1,112	短期借入金 (1年内長借含む)	1,367
売掛金	2,928	前受金	3,228
前払費用	1,045		
		長期借入金	1,068
繰延税金資産	719		
合計	5,804		5,663

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	↓	1,040	前受金	↓	3,228
繰延税金資産	↓	719			

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
35億円の枠がある

売掛金	2,928	短期借入金 (1年内長借り含む)	1,367
		長期借入金	1,068

6年～10年の長期の債権

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
営業CF		-400	-450	-550	1,000
長期借入			500		500
返済		-150	-150	-150	-150
長期借入残高	1,300	1,150	1,500	1,350	1,700
短期借入		550	25	525	
返済					-1,350
短期借入残高	400	950	975	1,500	400
売掛債権発生		300	400	600	700
債権流動化					-1,600
売掛金残高	300	700	700	1,300	400
預金残高	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000

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



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28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/@ryosukenakanishi>



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 ¹	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。



X (旧Twitterアカウント)

代表の中西・執行役員の畑江・IR担当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/tFfDdb2>

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。

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。

