

株式会社ブロードエンタープライズ 会社説明資料

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）

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・名古屋・大阪・広島・福岡
グループ会社	株式会社ブロードリアルティテクノロジーズ
上場市場	東証グロース市場
証券コード	4415



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とん追求します

ES = Employee Satisfaction（社員満足）

私たちは、社員の笑顔をとことん追求します

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最大化に貢献します

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）

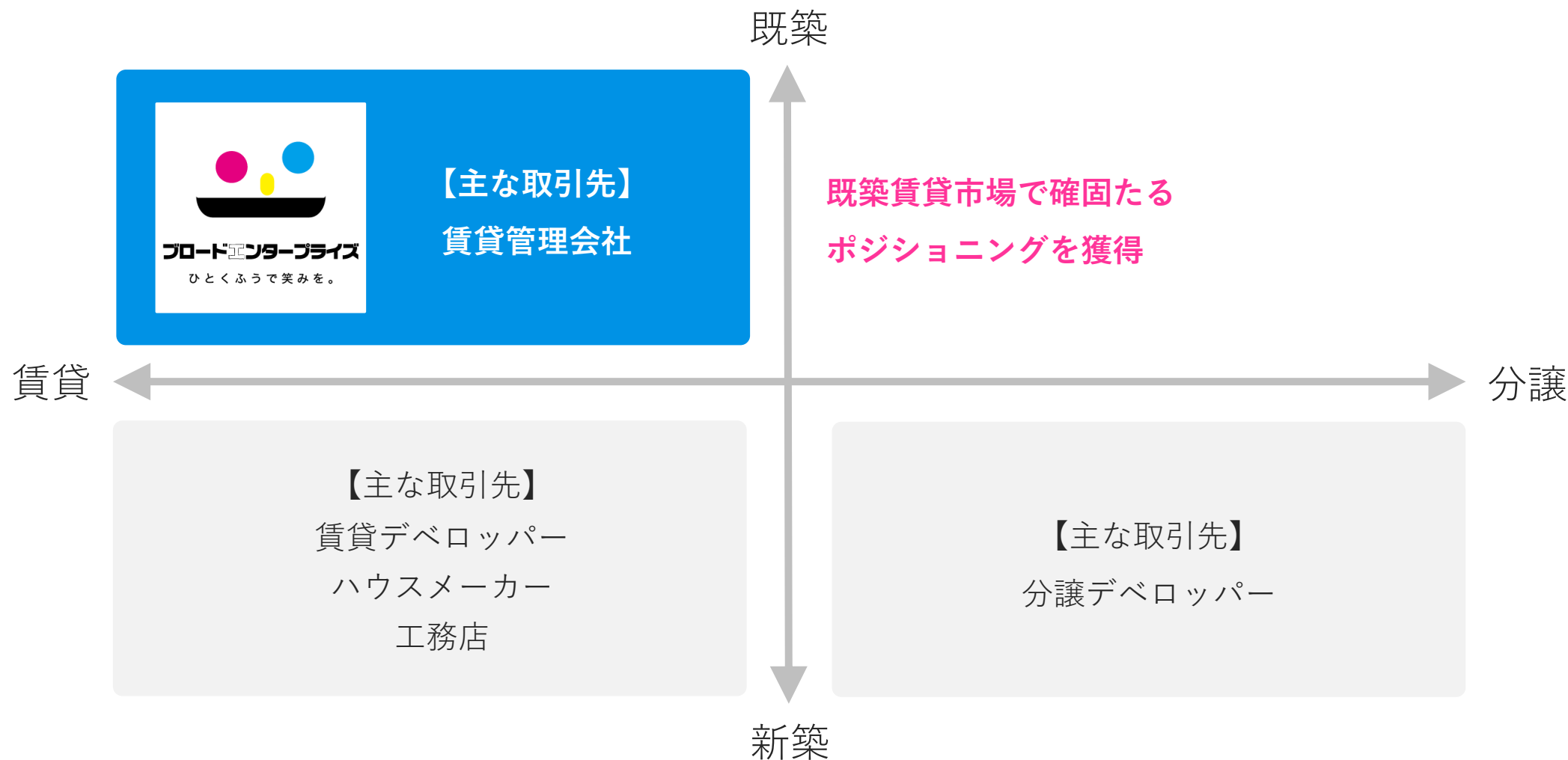
事業継続力強化計画認定（2021年認定）

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）



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



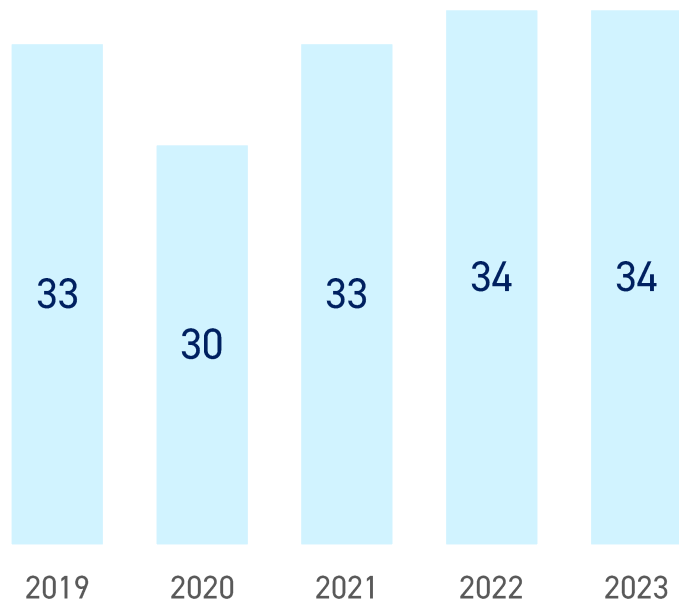
賃貸・既築市場では空室の増加が大きな課題

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164万戸の増加

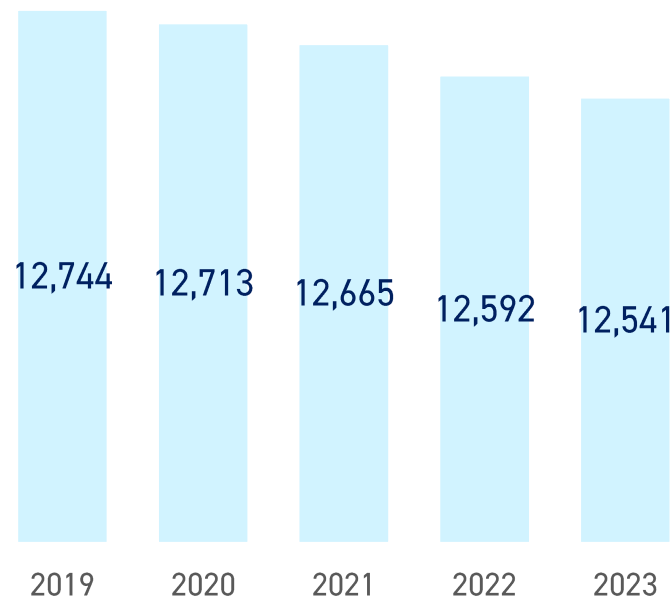
(単位：万戸)



総人口の推移²

5年で203万人の減少

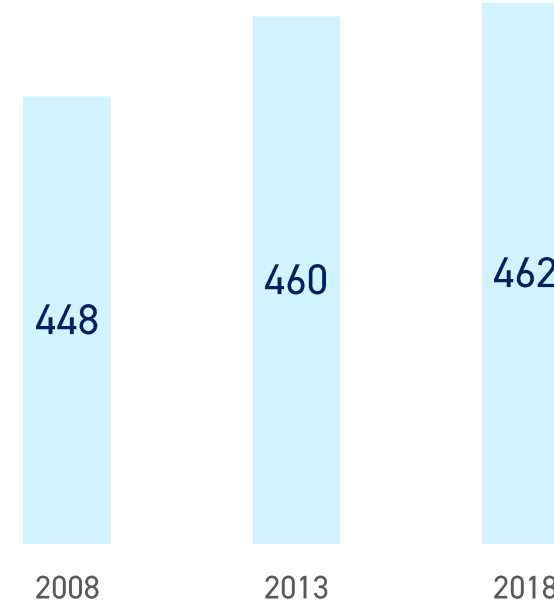
(単位：万人)



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5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 - 2024年（令和6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

物件の魅力を高めることで、入居率・家賃アップに繋げ、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



新たに導入することで入居率・家賃アップ

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。

2023年敬遠される設備ランキング²



リノベーションすることで入居率・家賃アップ

2. 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番外編」より当社作成。



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UPに貢献



マンション向け無料インターネット 「B-CUBIC」

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500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、お部屋の価値を向上。

業界年数

24年の実績

対応エリア

全国対応可能

サービス提供戸数

18万戸以上

取引管理会社数

890社以上

販売代理店取引数

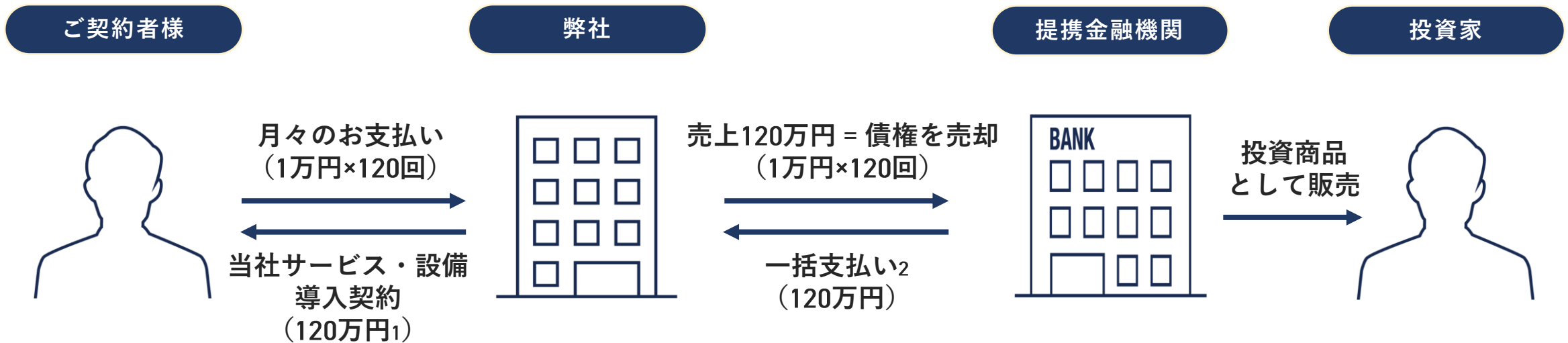
60社以上

独自のファイナンス

初期導入費用0円プラン



債権流動化とは、売上の債権を金融機関に売却し現金化する仕組み



※債権流動化のイメージ

債権流動化を使った事例として、スマートフォンやタブレットの販売などが該当

1. 契約金額は一例です。 2. 実際は債権売却手数料が差し引かれます。





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

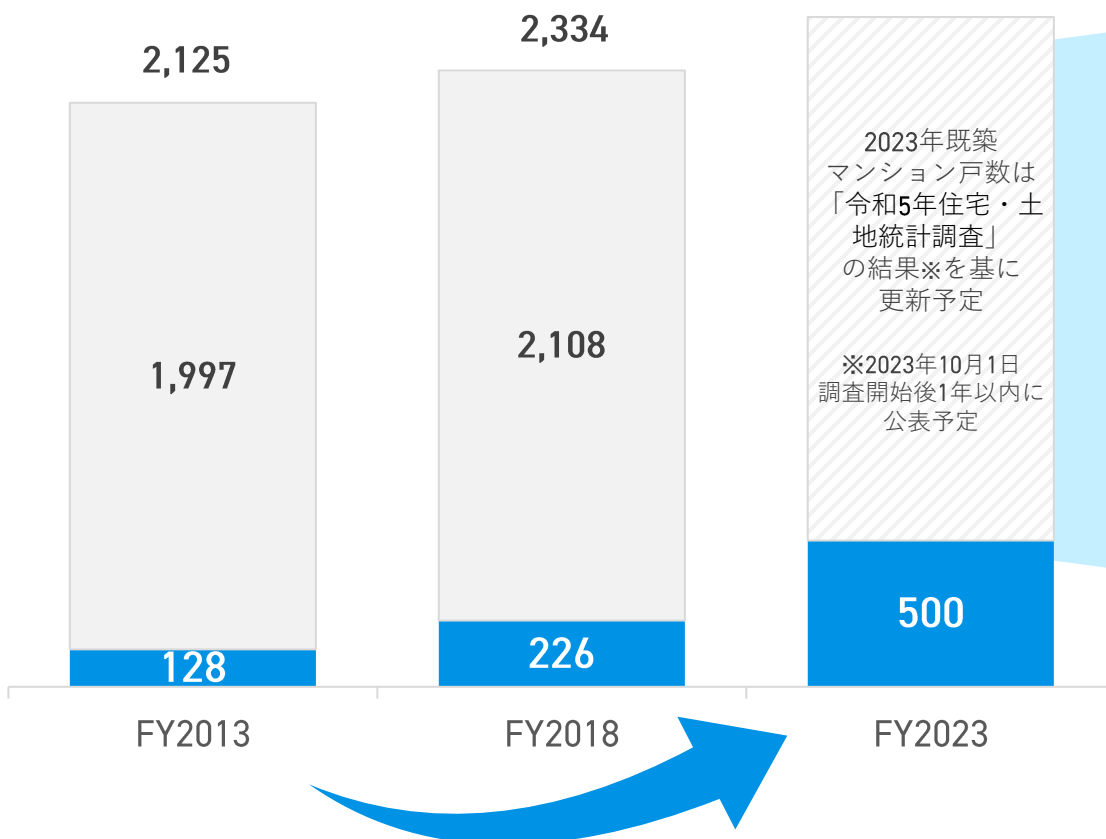
1. 初期導入費用0円プランとは、初期費用相当額を分割払いにしたプラン。
2. 天災および故意・過失を除く。



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3.9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3.9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。



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。



空室に悩むマンションオーナー様向けに初期導入費用0円・借入不要で お部屋をリノベーションできる画期的な空室対策サービス



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。
収益アップと物件のバリューアップを両立。

・オーナー様のメリット

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。

・当社のメリット

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。

居室

- ✓和室 → 洋室
- ✓クロス・フロアタイル
張り替え

Before



After



浴室・トイレ

- ✓3点ユニット
⇒浴室・トイレ別

Before



After





マンションISP市場

約1.0兆円¹

BRO-LOCK

オートロック市場

約1.0兆円²

空室リノベーション市場

約17.5兆円³

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. 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。
3. 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。

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

BRO-LOCK

IoTデバイス

B-CUBIC Next

BRO-ROOM



当社

インターネット機器・IoTデバイスの販売、施工



顧客

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

B-CUBIC

B-CUBIC Next



当社

インターネットサービスを提供

通信料、メンテナンス料を支払い



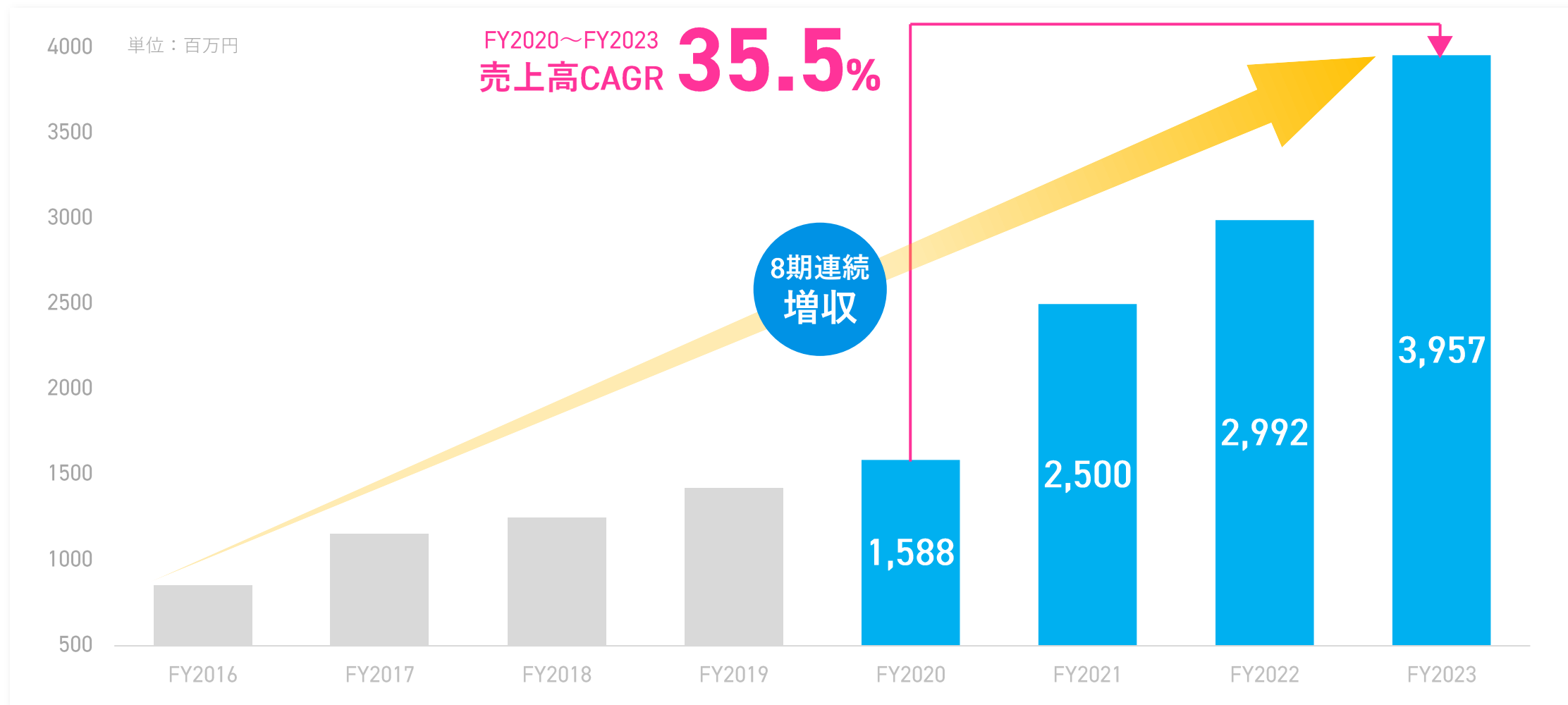
顧客

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。



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



既存事業の成長、新規事業創出、新規領域への挑戦を行い

時価総額

約 **8** 倍へ

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

企業価値を高め、プライム市場への移行を目指す

FY2024-26で売上高成長率25%、経常利益成長率40%を目指す

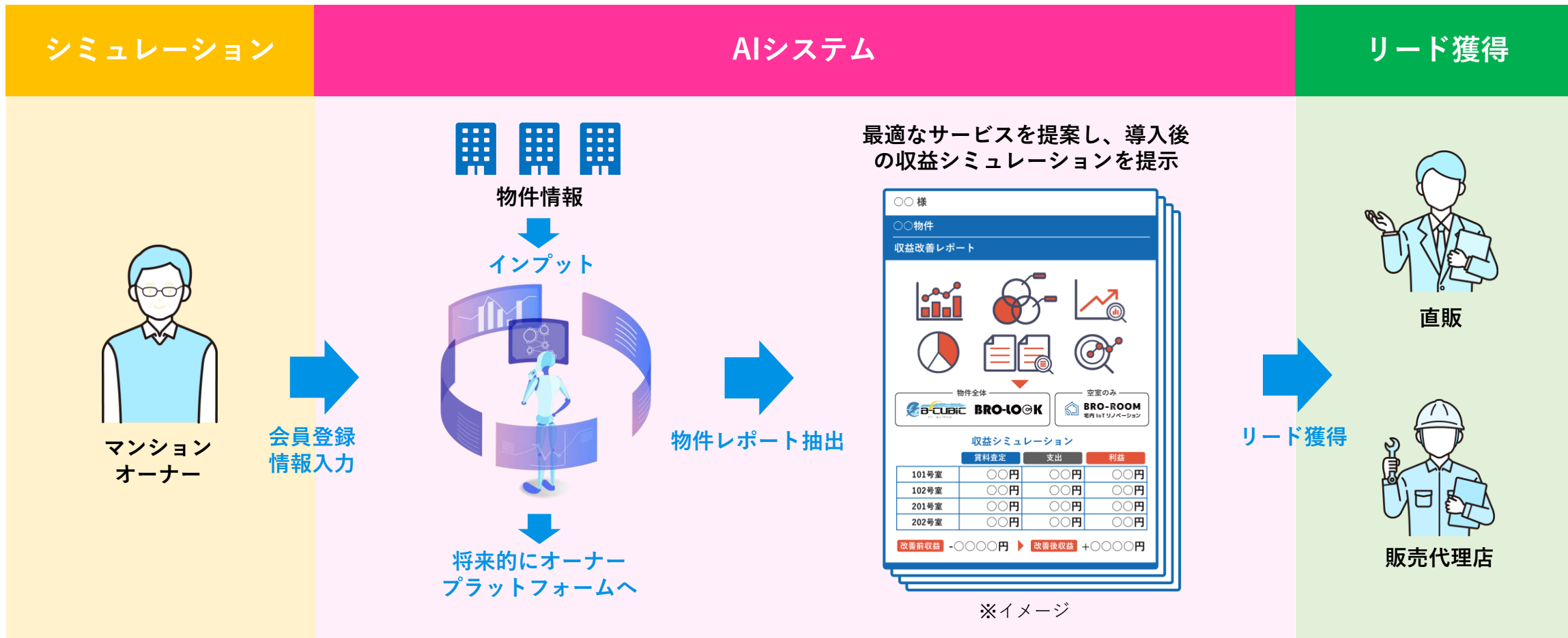
	FY2024	～	FY2026	FY2027～
売上高 CAGR 25.0% 経常利益 CAGR 40.0%				
売上高	48.0億円		74.8億円	
営業利益	7.8億円		14.8億円	
営業利益率	16.3%		19.8%	
経常利益	5.0億円		10.0億円	

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

物件ごとの対策や収益予測が数十年先までシミュレーション可能なAIシステムを開発



AIシステム自体が収益をもたらすものではなく、AIシステムを活用することで投資対効果が予測できるため、当社のサービスのさらなる拡販に繋がる

既存事業の基盤強化からテクノロジーの取り込みに至るまで、
複数の事業領域のM&Aについて具体的検討をスタート¹

不動産Tech企業

AIシステムの基盤、
拡張が可能

不動産Tech領域

Fin Tech領域

Fin Tech企業

多様な調達手法
を活用し、事業
拡大が可能

同業他社

事業基盤にクロ
スセルし、事業
拡大が可能

ISP領域

リノベーション領域

リノベーション企業

内製化することで更な
る利益確保が可能



財務健全性を確保しつつ、積極的な投資による成長を実現し、企業価値向上を目指す

FY2026に向けて自己資本比率は25%以上の水準に戻っていく

財務健全性の確保

流動比率	150%以上
2023年12月期	114.5%
2022年12月期	101.6%
自己資本比率	25%以上
2023年12月期	11.8%
2022年12月期	9.1%

成長投資の推進

M&A等に関する投資

投資対象事業の選定方針

- 既存事業とのシナジー
- 事業拡大のための同業領域
- 事業領域拡大のための不動産Tech

流動化想定額

2026年12月期 約45億円

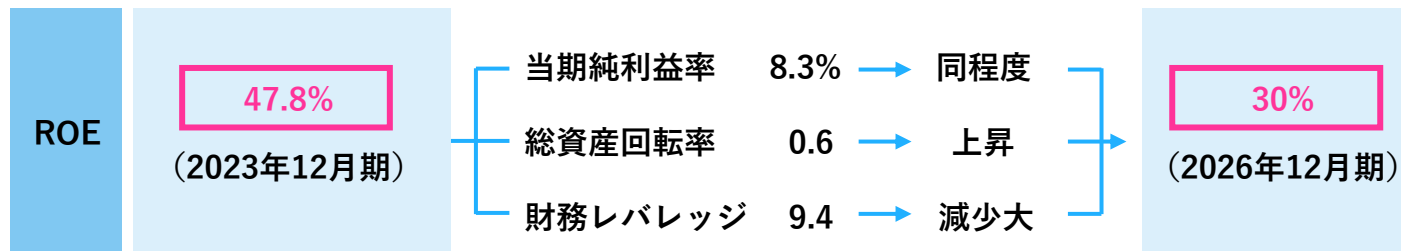


2023年12月期 約14億円

持続的な企業価値向上

EPS	100円
2023年12月期	56.02円
2022年12月期	13.37円
ROE	30%
2023年12月期	47.8%
2022年12月期	5.9%

ROE構造



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。





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いただきたいので、
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





ブロードエンタープライズ
公式キャラクター

ご清聴
ありがとうございました

X（旧Twitterアカウント）

代表の中西・常務取締役の畑江・IR担当が随時情報発信しております。



【ブロードエンタープライズ(4415)IRチャンネル】



<https://www.youtube.com/@broadenterprise-ir>



【中西良祐チャンネル】



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



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り、またこれを保証するものではありません。

