

# 株式会社ブロードエンタープライズ IR説明会 in Kabu Berry Lab

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）

# INDEX

- Company

1. 会社概要 ..... P.3
- Quarterly Update

2. 2023年12月期通期決算概要 ..... P.24
- Growth Strategy

3. 成長戦略・中期経営計画 ..... P.28
- Appendix

4. 参考資料 ..... P.42

1

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)



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するサービスを取り揃える



### 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」

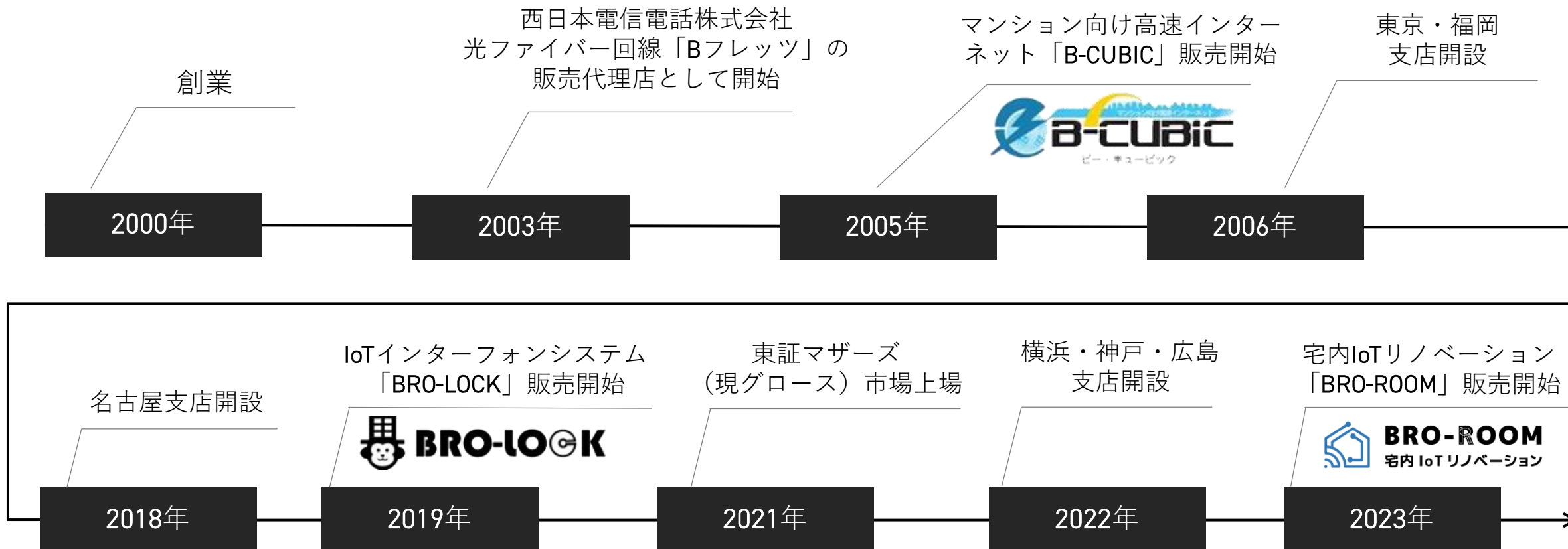
スマートフォンで応答が可能なIoTインターフォンシステム。全国400棟以上の導入実績。



### 宅内IoTリノベーション 「BRO-ROOM」

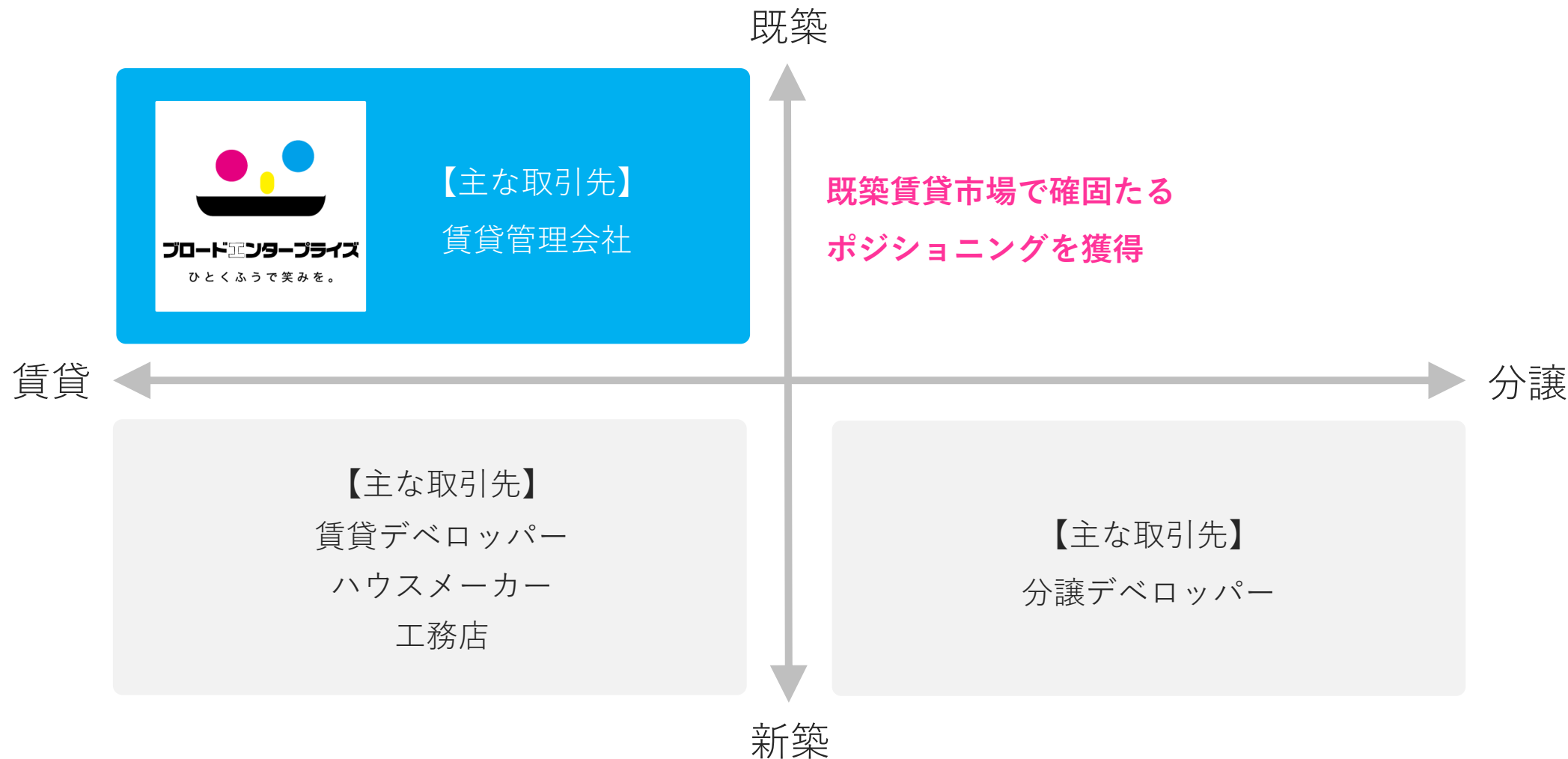
スマートホームデバイスを軸に、同時にリノベーションを実施することで、お部屋の価値を高めます。

上記以外にもスマートカメラ、宅配ボックスなど付加価値アップサービスを展開



- 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・既築市場をメインターゲットとしたポジショニング



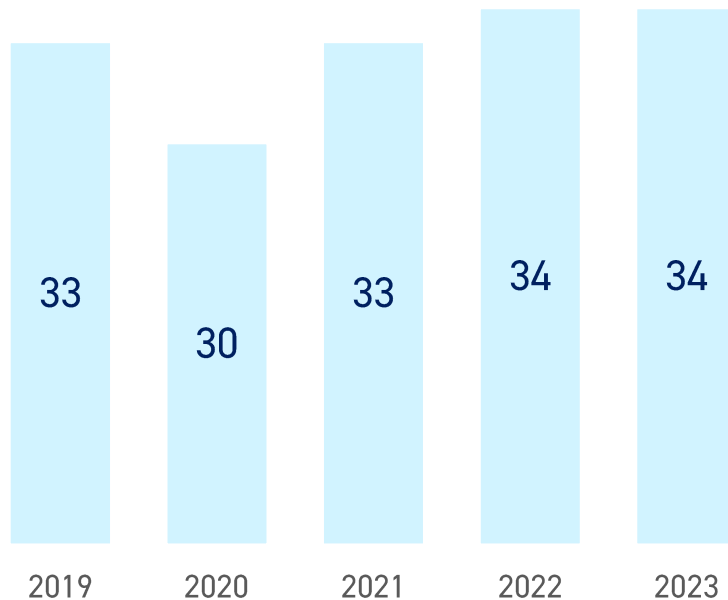
## 既築・賃貸市場では空室の増加が大きな課題

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164万戸の増加

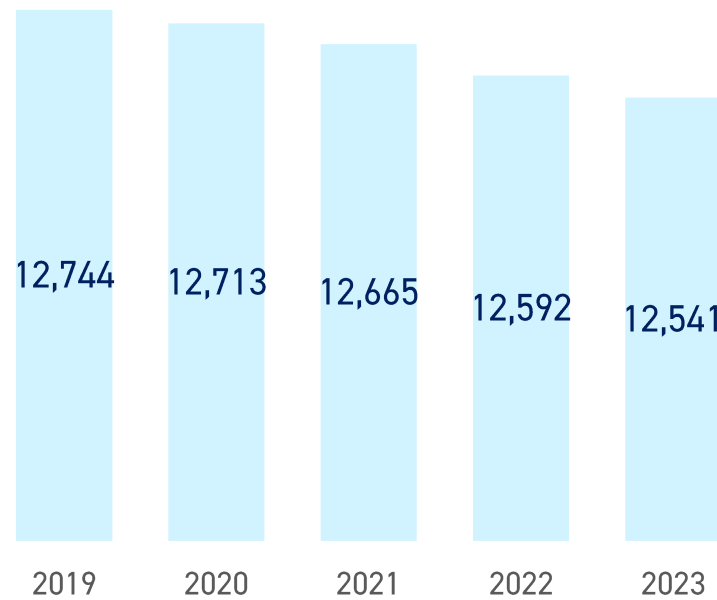
(単位：万戸)



### 総人口の推移<sup>2</sup>

5年で203万人の減少

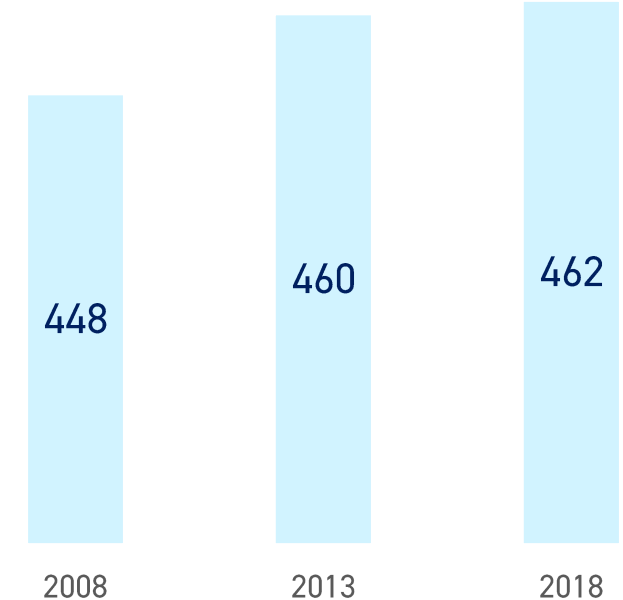
(単位：万人)



### 賃貸既築市場における空室状況<sup>3</sup>

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、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<sup>1</sup>



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<sup>2</sup>



改善 (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。



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

870社以上

販売代理店取引数

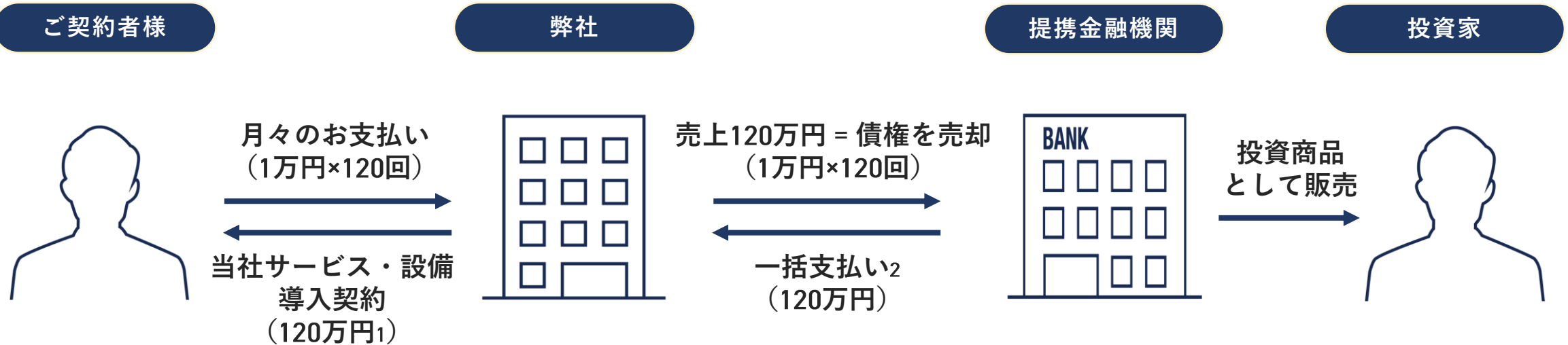
50社以上

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。



## FY2023より新たなプラン「B-CUBIC Next」をリリース



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

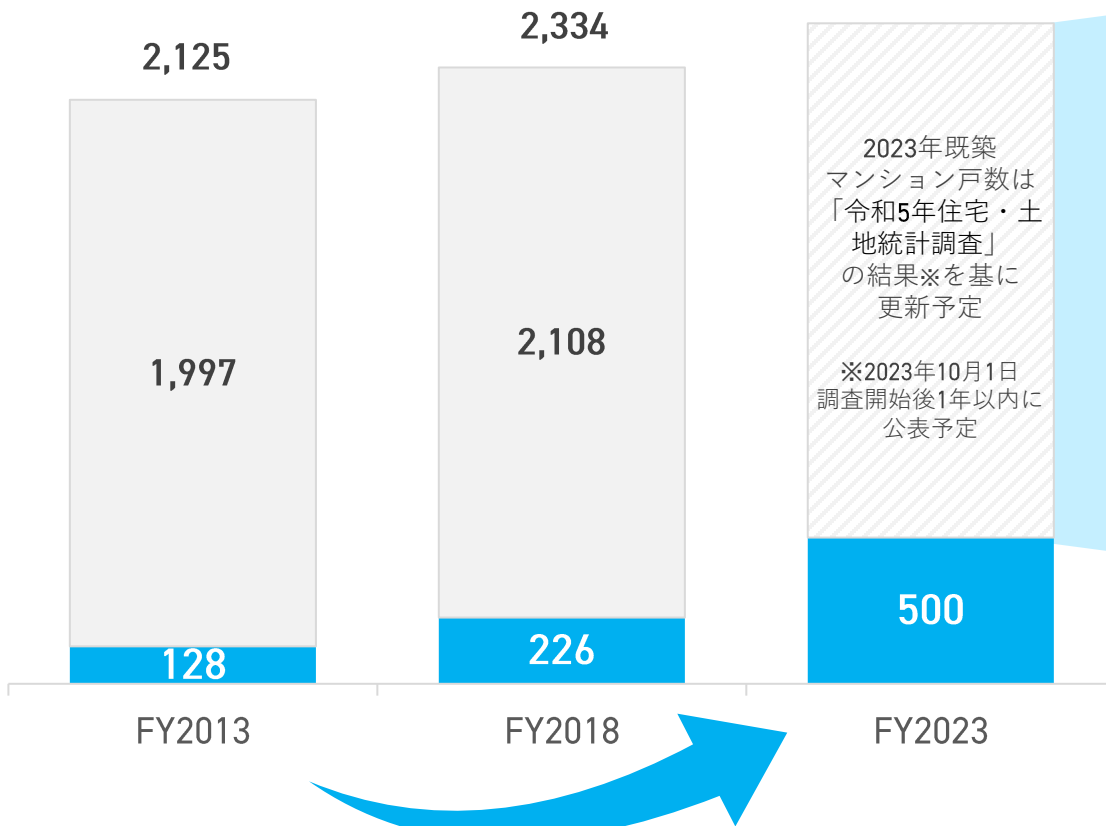


1. 初期導入費用0円プランとは、初期費用相当額を分割払いにしたプラン。  
2. 天災および故意・過失を除く。

## 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）

■ 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%<sup>2</sup>

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。



## 契約期間の縛りを撤廃しお客様の導入ハードルを下げ、さらなるシェア獲得を目指す

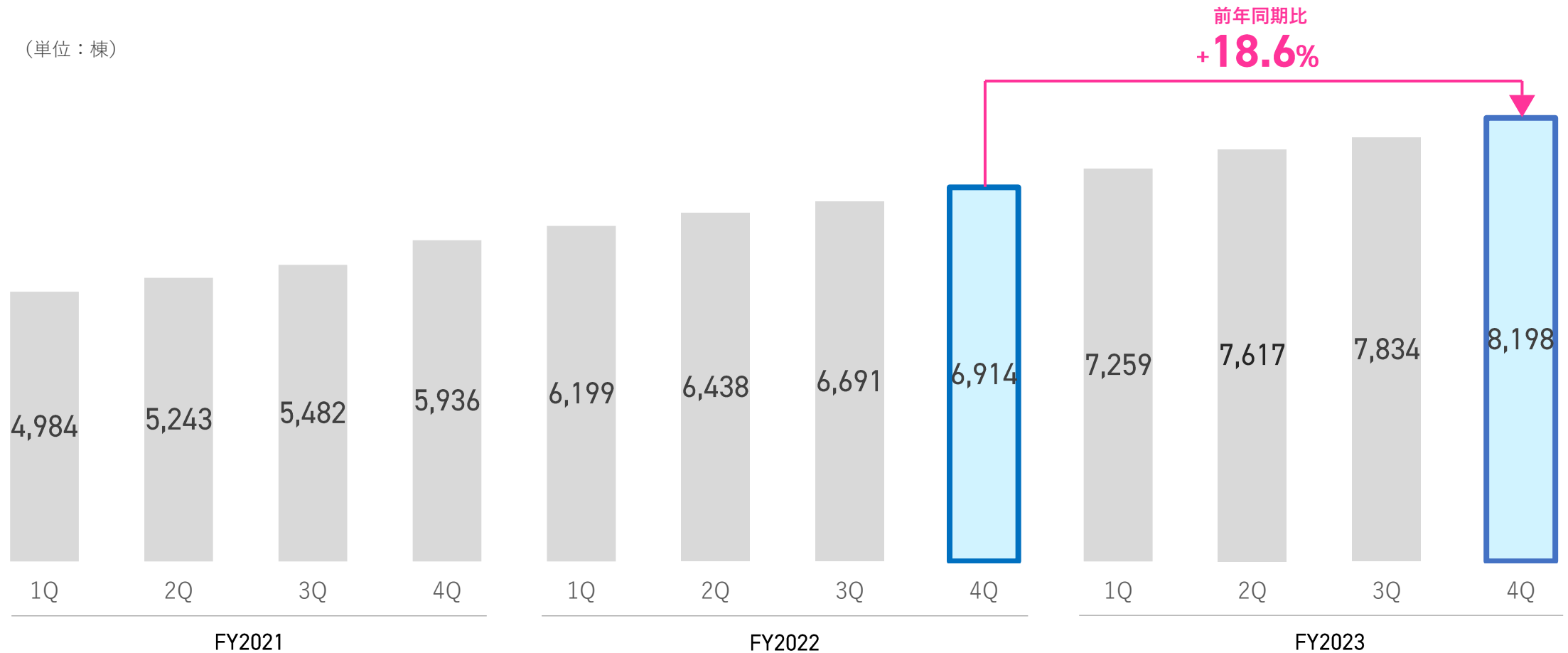
例：6年契約、機器・工事代金 72万円、回線・保守サービス代金 1万円 / 月の場合

	 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	無し
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	機器・工事代金は6年の契約期間で按分され、すべてストック売上となる。	契約期間（役務提供期間）が無いいため、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。

「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)



# 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。

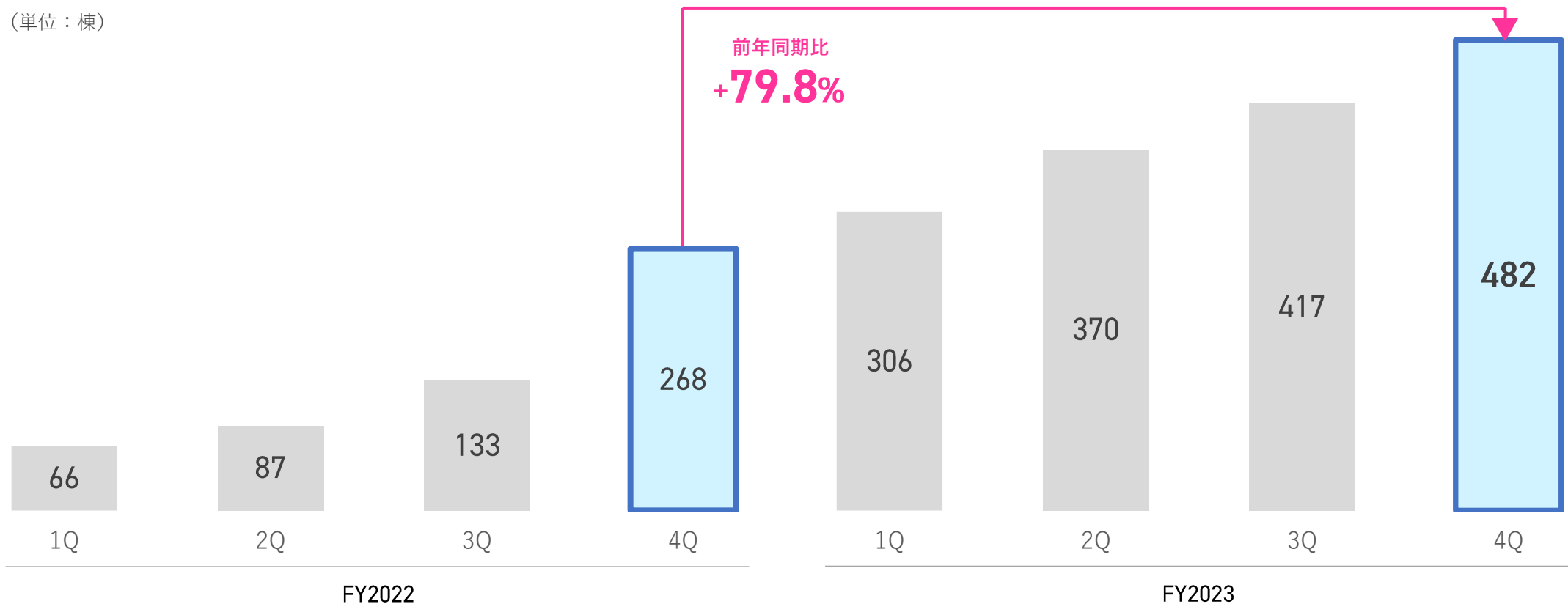




「BRO-LOCK」 累計導入棟数の前年同期比は**79.8%**増

## 「BRO-LOCK」 累計導入棟数

(単位：棟)



FY2023下期より新たな空室対策のサービスとしてリリースし、売上高に貢献

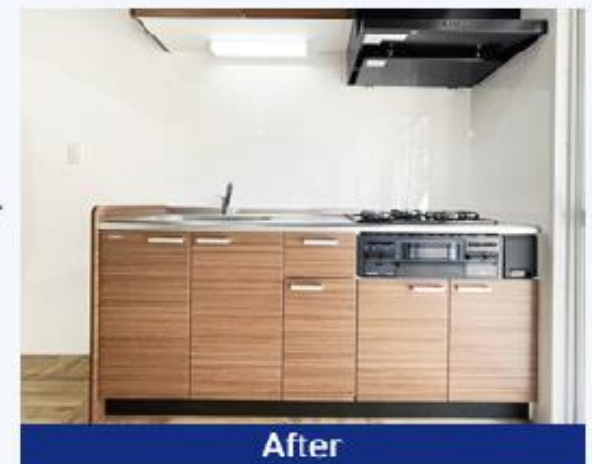
## BRO-ROOM

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。  
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  
なお部屋に大変身！

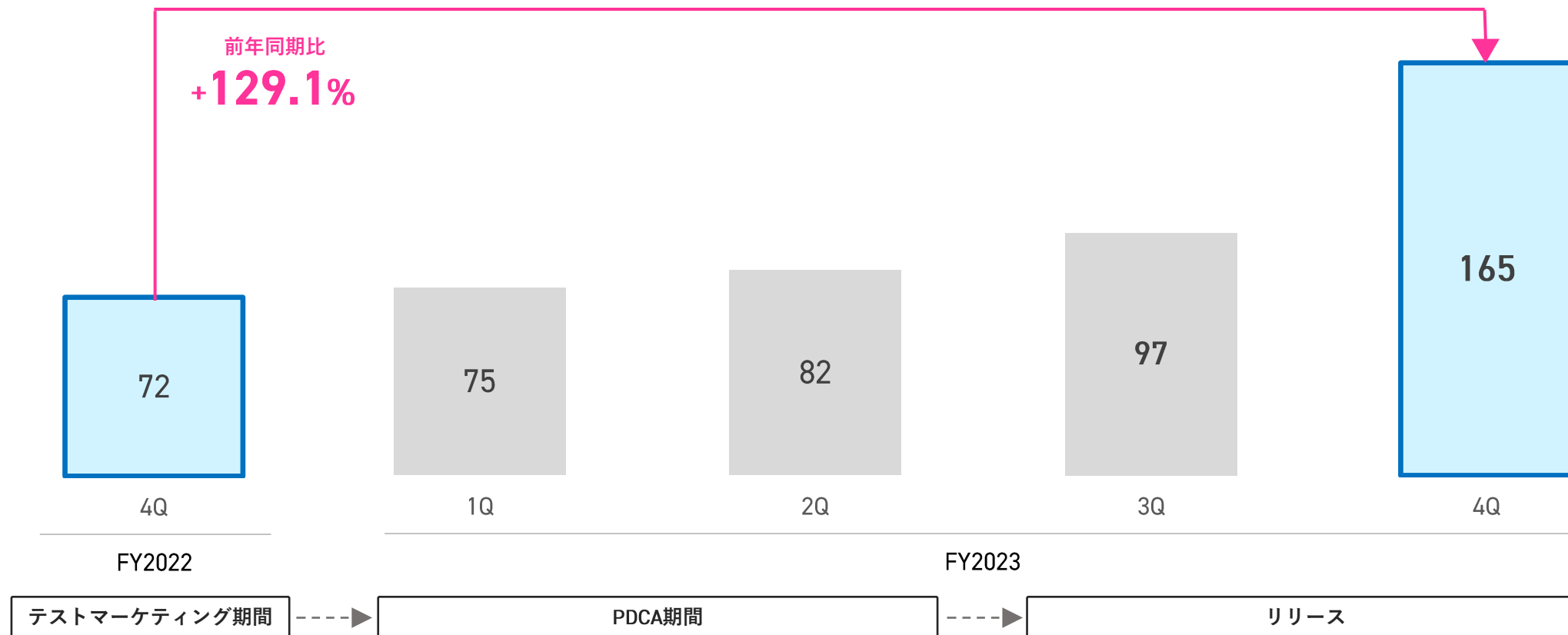
設置・施工にかかる費用は月額費用のみのお  
支払いでOK！



「BRO-ROOM」 累計導入室数の前年同期比は**129.1%**増

## 「BRO-ROOM」 累計導入室数

(単位：室)



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

BRO-LOCK | IoTデバイス | <sup>New</sup> B-CUBIC Next | <sup>New</sup> 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 | <sup>New</sup> 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



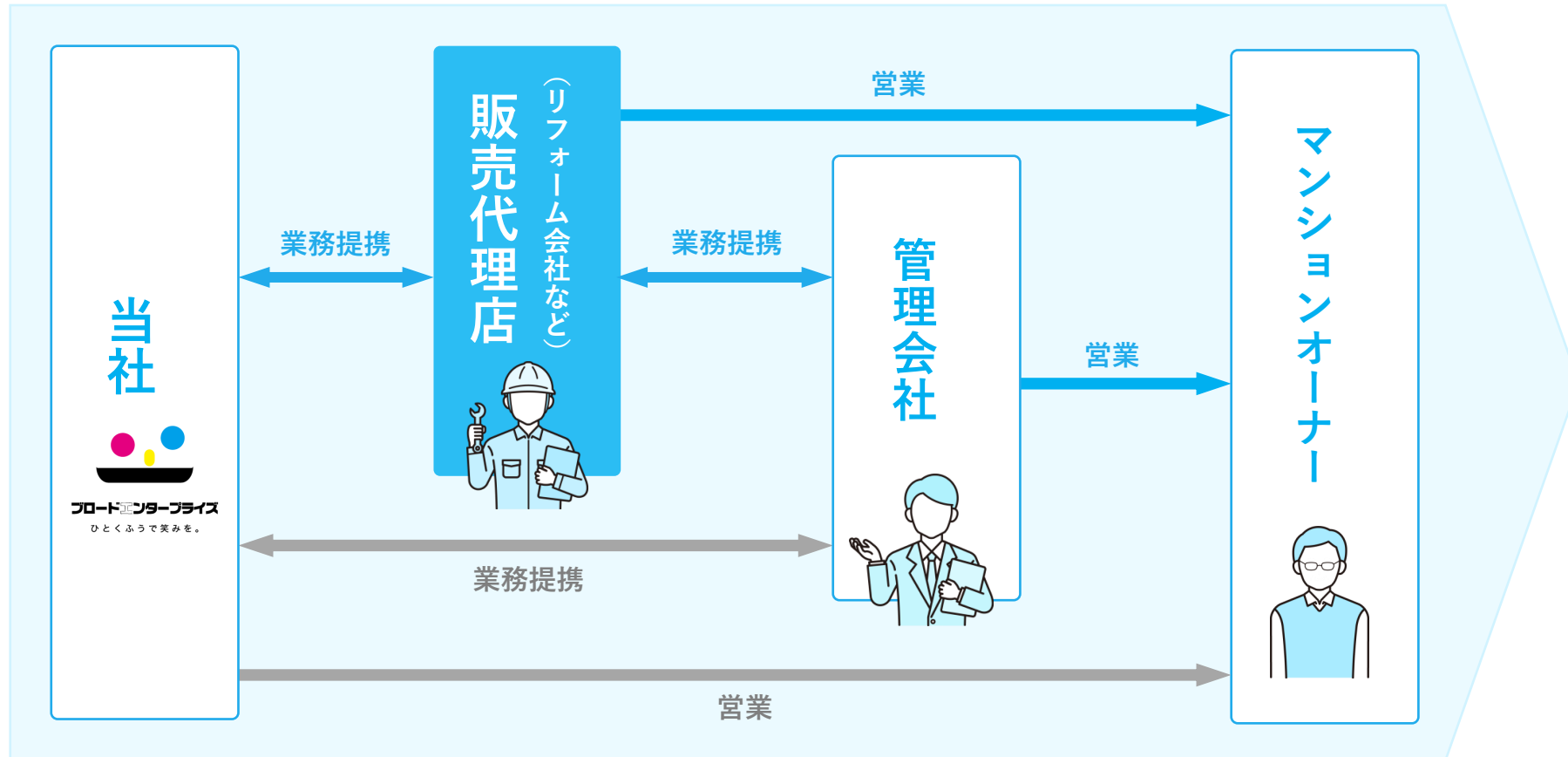
顧客

継続で売上を計上する  
 ストック収益モデル<sup>1</sup>

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。

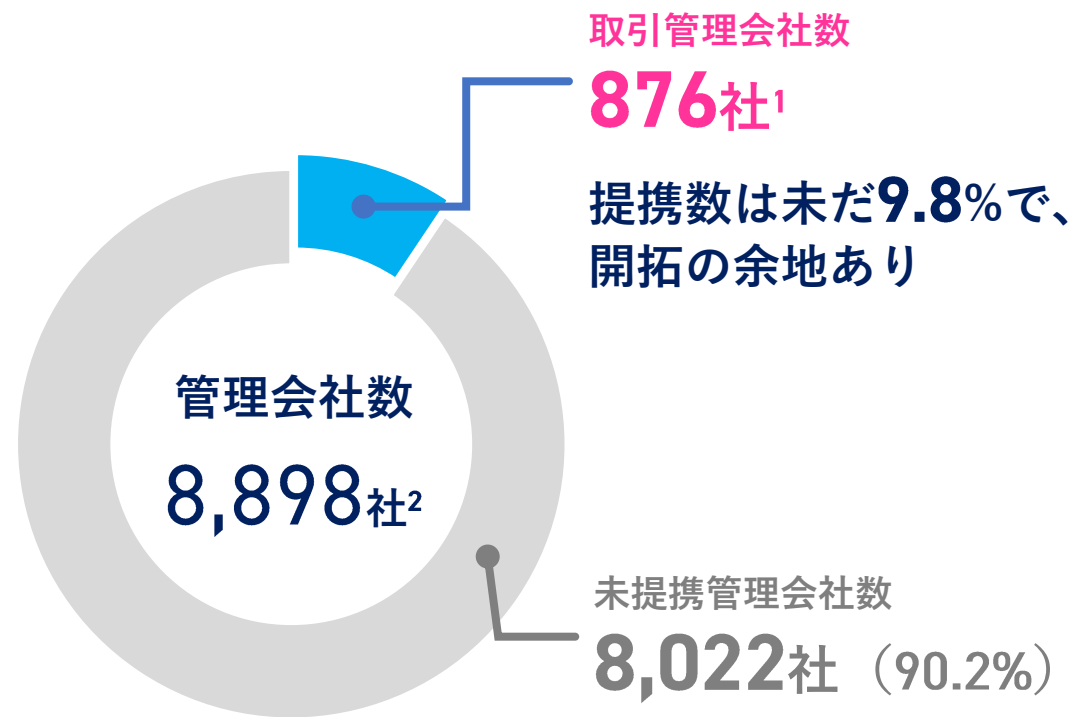
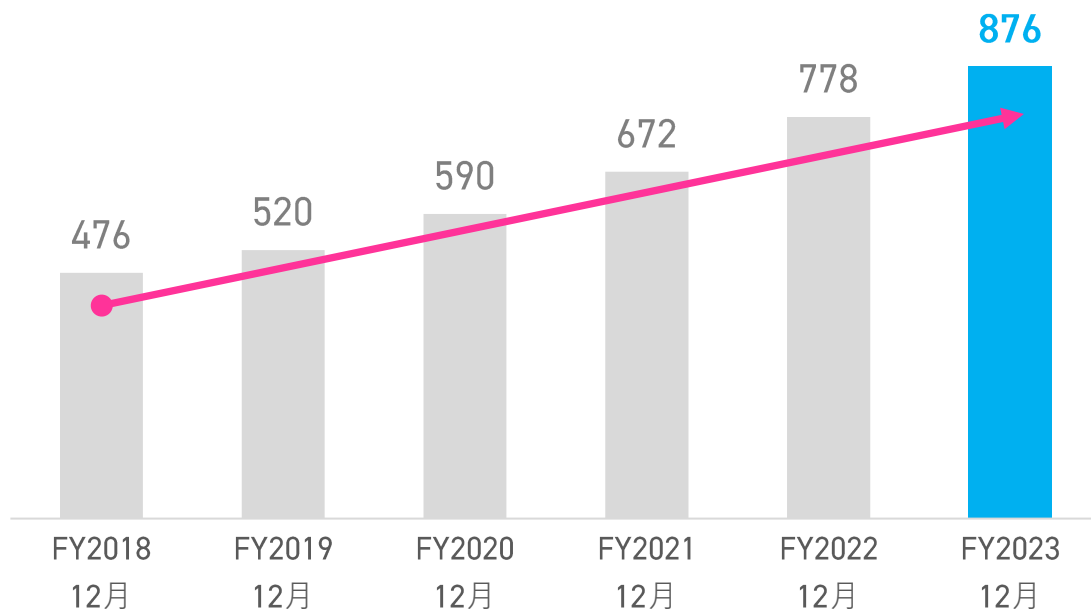


## 売上増加には販売代理店・管理会社との取引拡大がカギ



## 管理会社との新規提携数はFY2023で+98社（累計876社）

取引管理会社数の推移

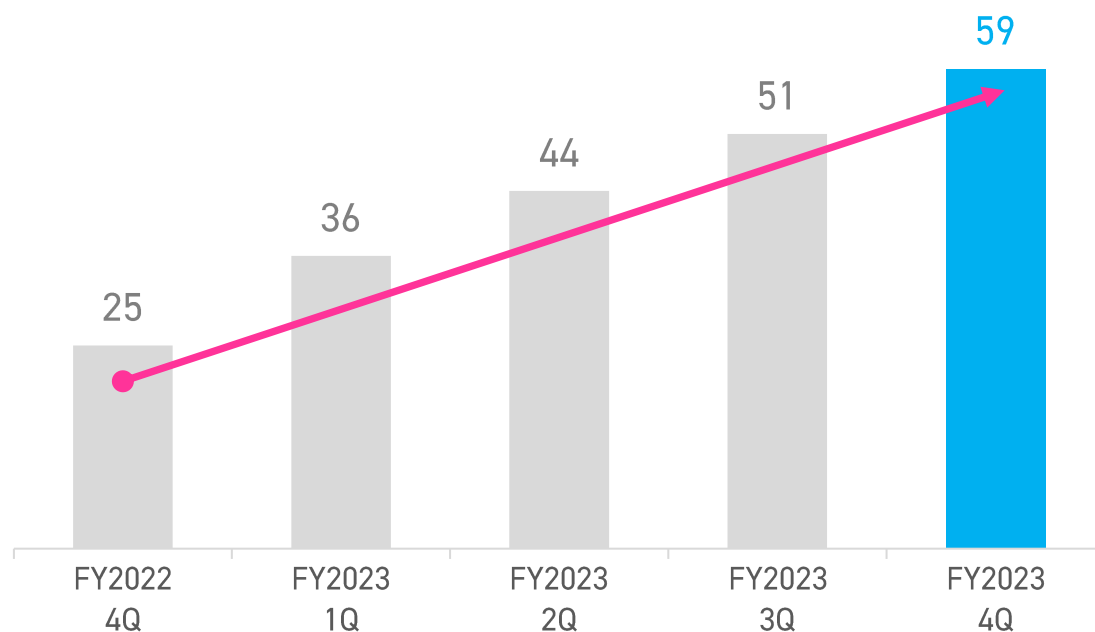


1. 当社取引管理会社契約数より算出（2023年12月末時点）

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FY2023で+34社（累計59社）

販売代理店数の推移



営業代理店、リフォーム会社など、  
販売代理店を増やし、販管費を  
抑制しながら売上増を見込む

年間取引開始数目標  
**20**社以上



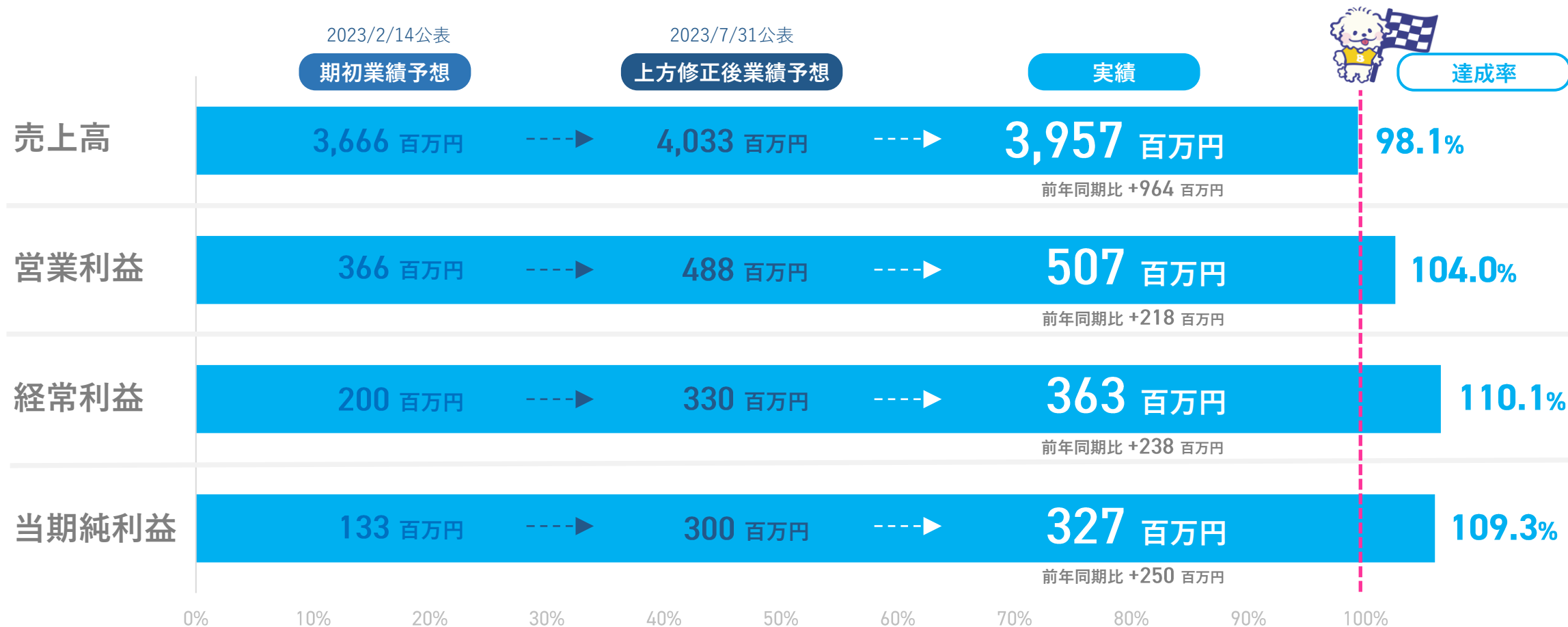
2

Quarterly Update

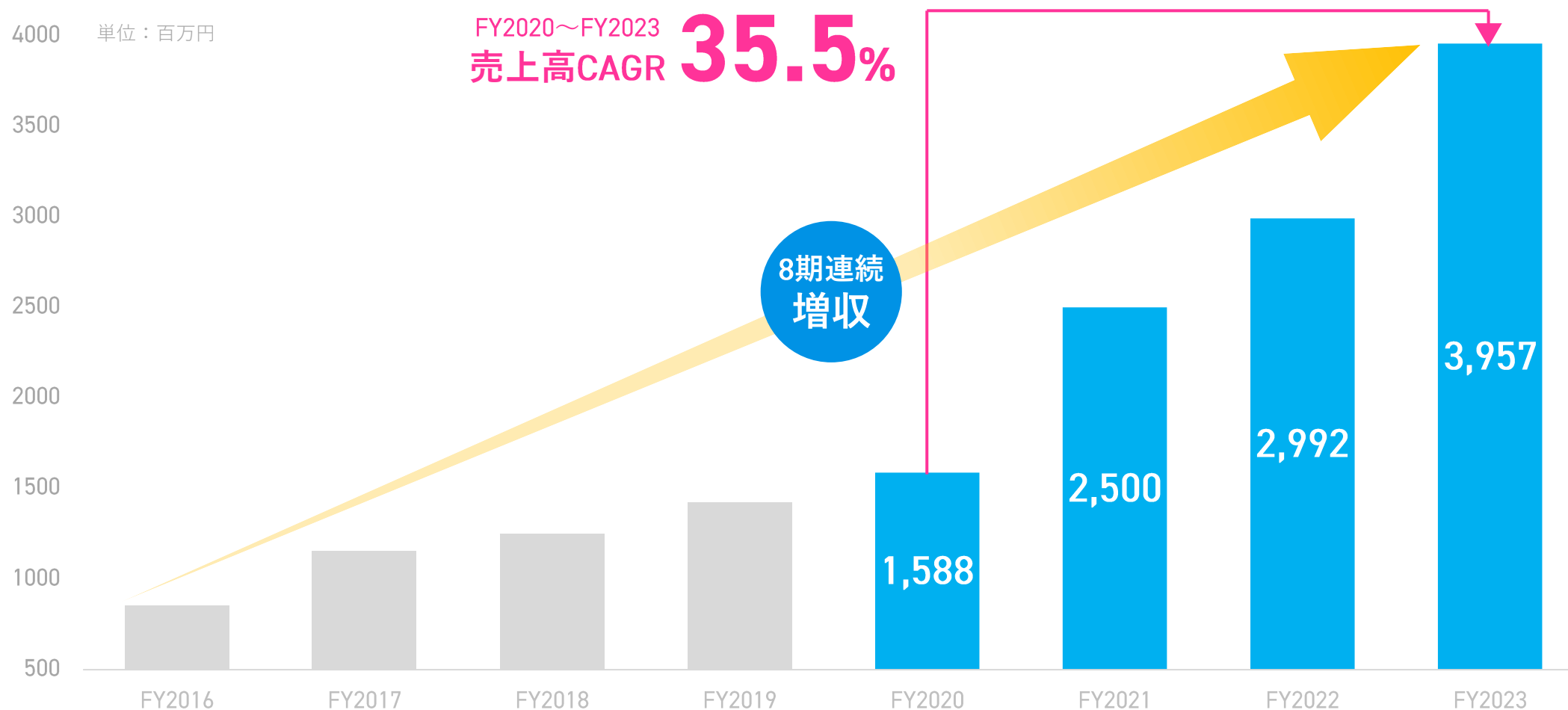
2023年12月期 通期決算概要



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



## 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	<b>3,957</b>	+964	+32.2%
売上原価	1,437	<b>2,110</b>	+672	+46.8%
売上総利益（粗利）	1,555	<b>1,847</b>	+291	+18.8%
販売費及び一般管理費	1,265	<b>1,339</b>	+74	+5.9%
営業利益	289	<b>507</b>	+217	+75.1%
経常利益	125	<b>363</b>	+237	+188.4%
当期純利益	77	<b>327</b>	+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。



# 3

Business Plan

## 成長戦略・中期経営計画

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

売上高 CAGR 25.0% 経常利益 CAGR 40.0%	FY2024	～	FY2026	FY2027～
	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	

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 <small>※プライム上場基準の一つとも合致</small>

未達成でストックオプションは無効に



AIシステムの活用と販売代理店の増加による受注数の加速と売上高の拡大  
粗利目標が主軸のため、商材によって販売数に偏りが出る可能性を考慮

		FY2023 (実績)	FY2024 (予想)	～	FY2026 (予想)
売上高		39.5億円	48億円		74.8億円
ストック (累計棟数)	B-CUBIC B-CUBIC Next	8,198棟	9,500棟～9,800棟	<ul style="list-style-type: none"> <li>・AIシステム</li> <li>・販売代理店</li> </ul> による案件獲得を強化  	11,500棟～12,000棟
フロー (年間棟数・室数)	B-CUBIC Next	747棟 20リリース	800棟～1,100棟		1,100棟～1,500棟
	BRO-LOCK	214棟	200棟～300棟		300棟～400棟
	BRO-ROOM	93室 30リリース	250室～500室		800室～1,000室
	計画済みの新規事業	-	-		+α
販売代理店割合		10%・約4億円	20%・約10億円		40%・約30億円

各商材の棟数・室数の目安に関しては、2023年の平均売上単価を基準に算出



## 既存事業のさらなる拡販と新規領域へのチャレンジに向けたAIシステムを導入

**当社のミッション** マンションオーナー様のキャッシュフロー最大化

**開発の背景**

人気設備の導入で収支が賃貸経営にどのような変化をもたらすか、根拠が曖昧なまま設備投資をしている状況

AIシステムの活用で、物件全体の収益がどのくらい上がるか等、投資対効果を導入前から予測可能に

**開発の目的**

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

**BRO-LOCK**



## 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

### アナログ・属人性の高い世界から

#### 物件の価値に影響を及ぼすデータ

物件構造	築年数	建物面積
周辺物件情報	駅からの距離	土地面積
市場動向	専有部設備	坪単価
人口分布	共用部設備	etc . . .
間取り	専有面積	

賃貸物件に関わるさまざまなデータを基に入居率・家賃アップの施策を検討するが、属人的で根拠も曖昧  
結果、オーナー様にとって投資判断に困る状態

### デジタル・AIを活用した世界へ



AIシステムが  
ビッグデータを取り込み  
適正な家賃・**対策**を提示

シミュレーション結果に基づいた付加価値アップサービスを当社が取り揃え、初期導入費用0円で提供

リノベーション

ネット無料

宅配ボックス

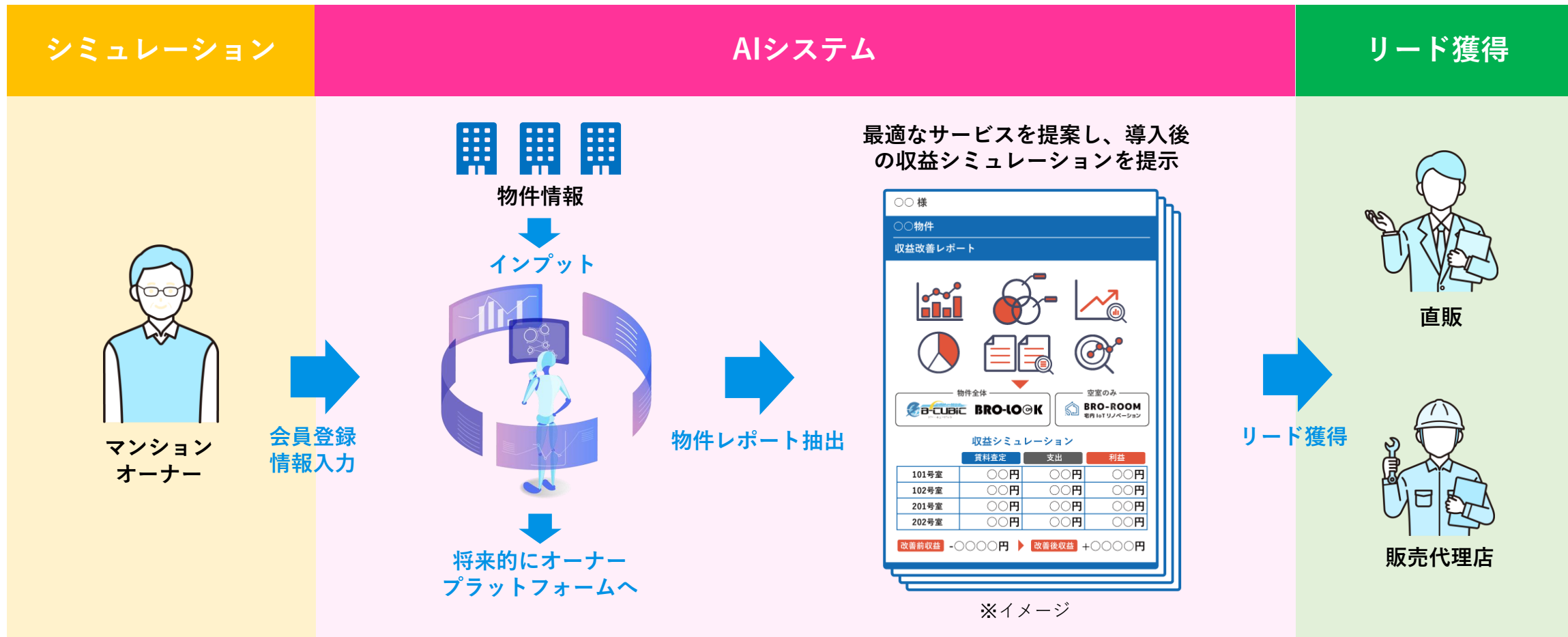
オートロック化

セキュリティ  
カメラ

その他IoT  
デバイス

AIシステムが受注数を加速させるスターターに

## AIシステムで既存事業のリード獲得が加速＝売上高増大



## AIシステムに蓄積された情報を基に、将来的に日本最大級のマンションオーナープラットフォームを構築し富裕層向けビジネスへチャレンジ



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

### 不動産Tech企業

- ・ AIシステムの基盤、拡張が可能

### 同業他社

- ・ 事業基盤にクロスセルし、事業拡大が可能

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

ISP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

リノベーション領域



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

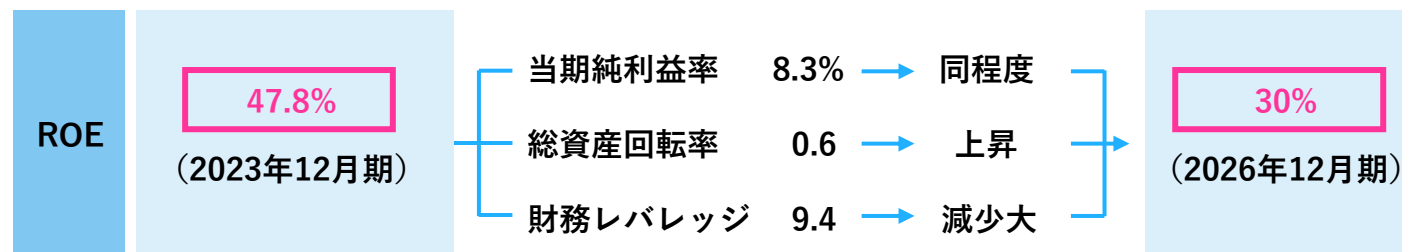


2023年12月期 約14億円

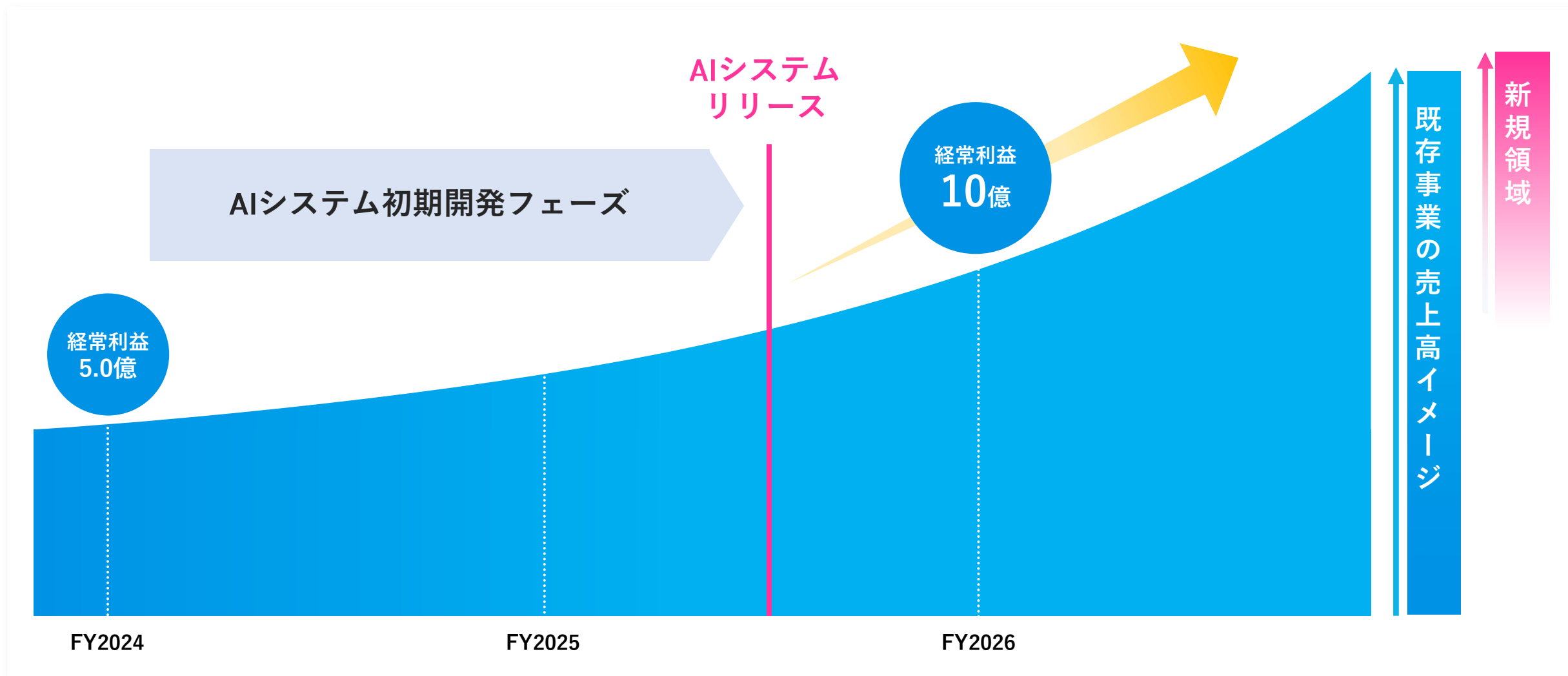
### 持続的な企業価値向上

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



FY2024～FY2025は開発フェーズ、FY2025～FY2026は既存事業の売上高増加に寄与していくフェーズと想定



## 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





## 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/>

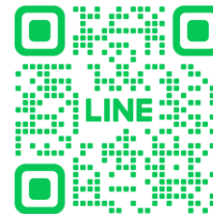
ご登録いただくとIR情報をいち早くお届けいたします。



## 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](mailto:g-ir@broad-e.co.jp)

# 5

Appendix

參考資料

## 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

## 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"> <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



## 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
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

30%成長と仮定

## ■ 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





## 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

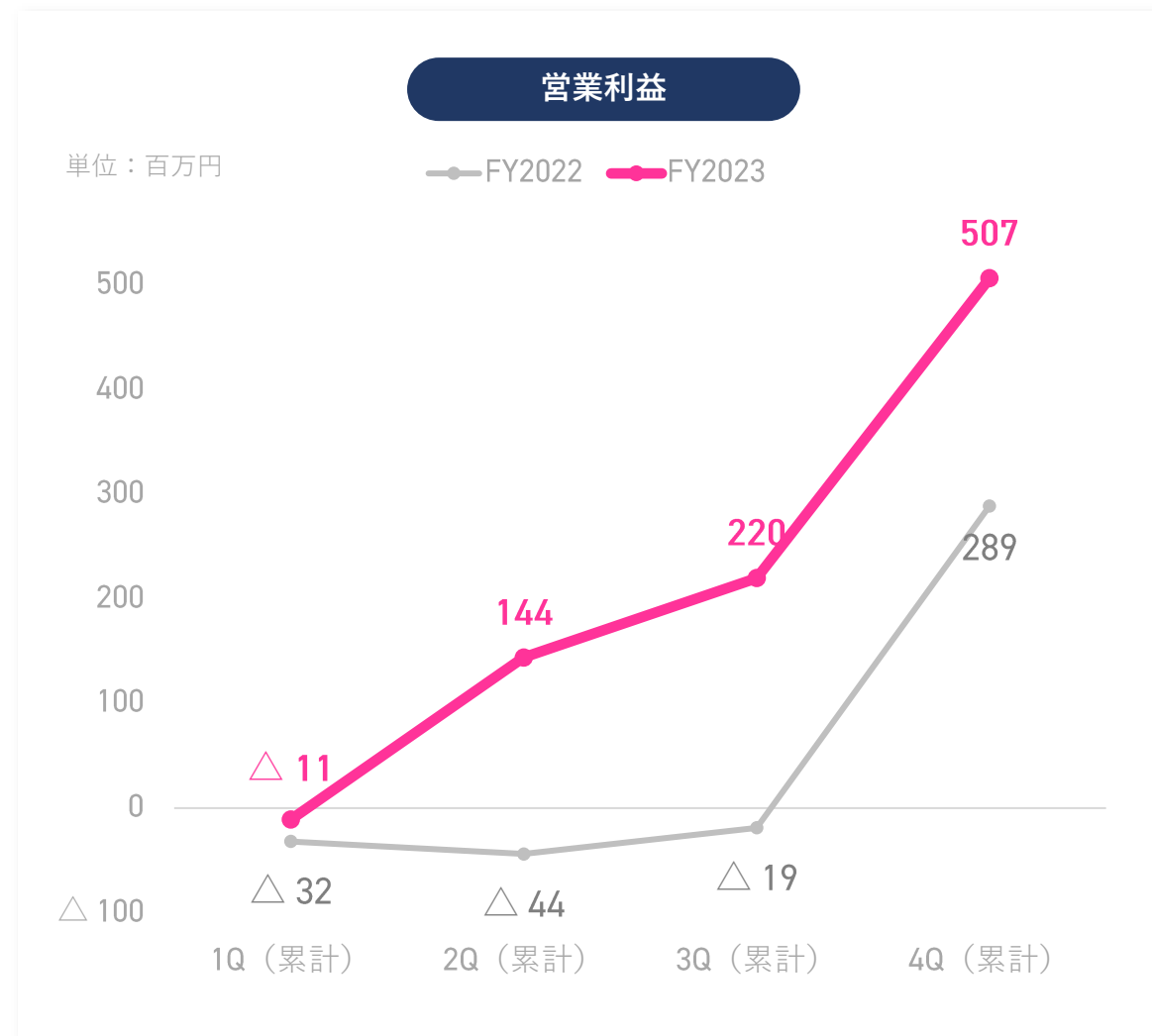
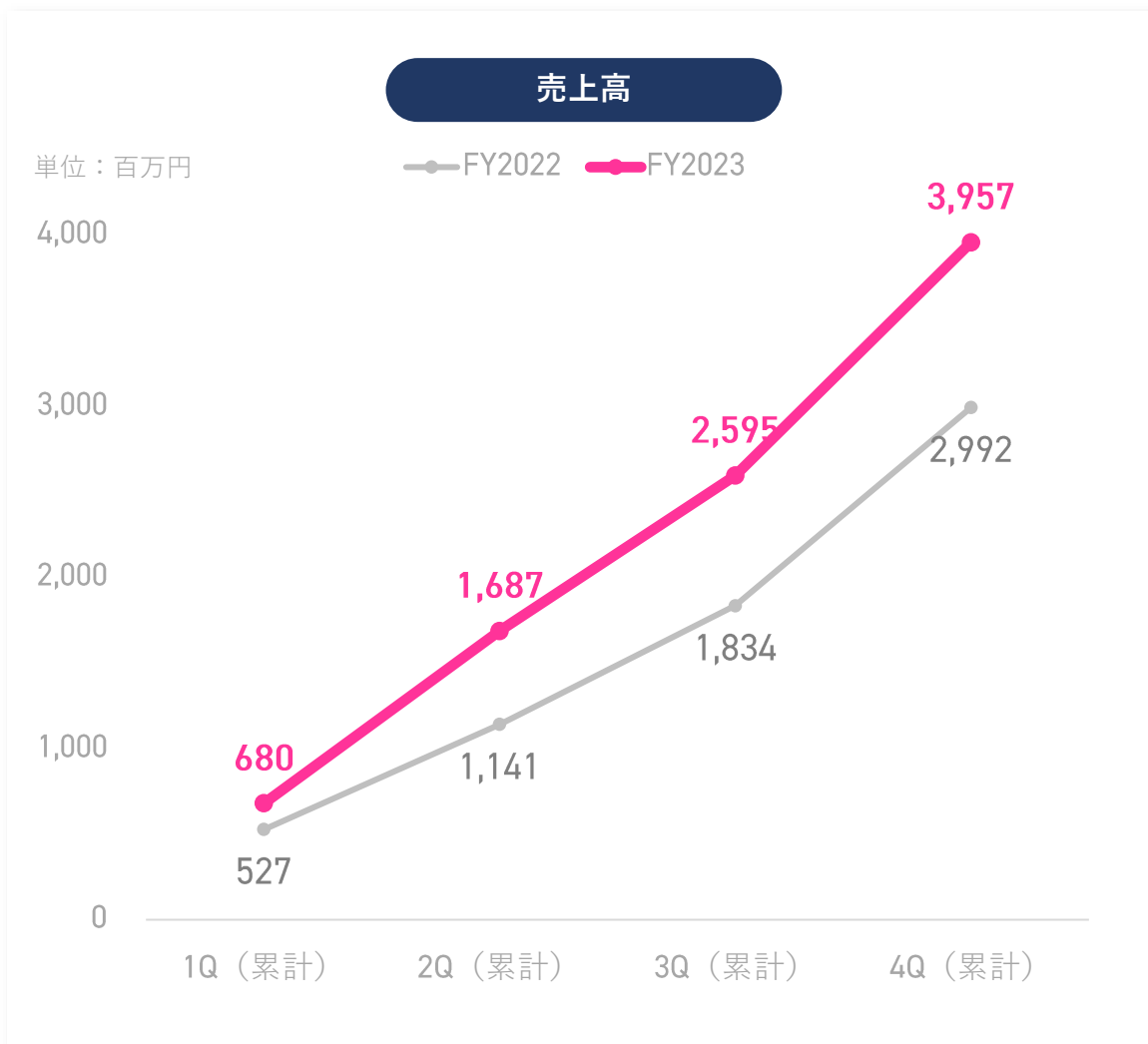
全国のマンションオーナー様と契約するため、  
顧客当たりの単価が低く、  
特定の顧客に債権が偏らない



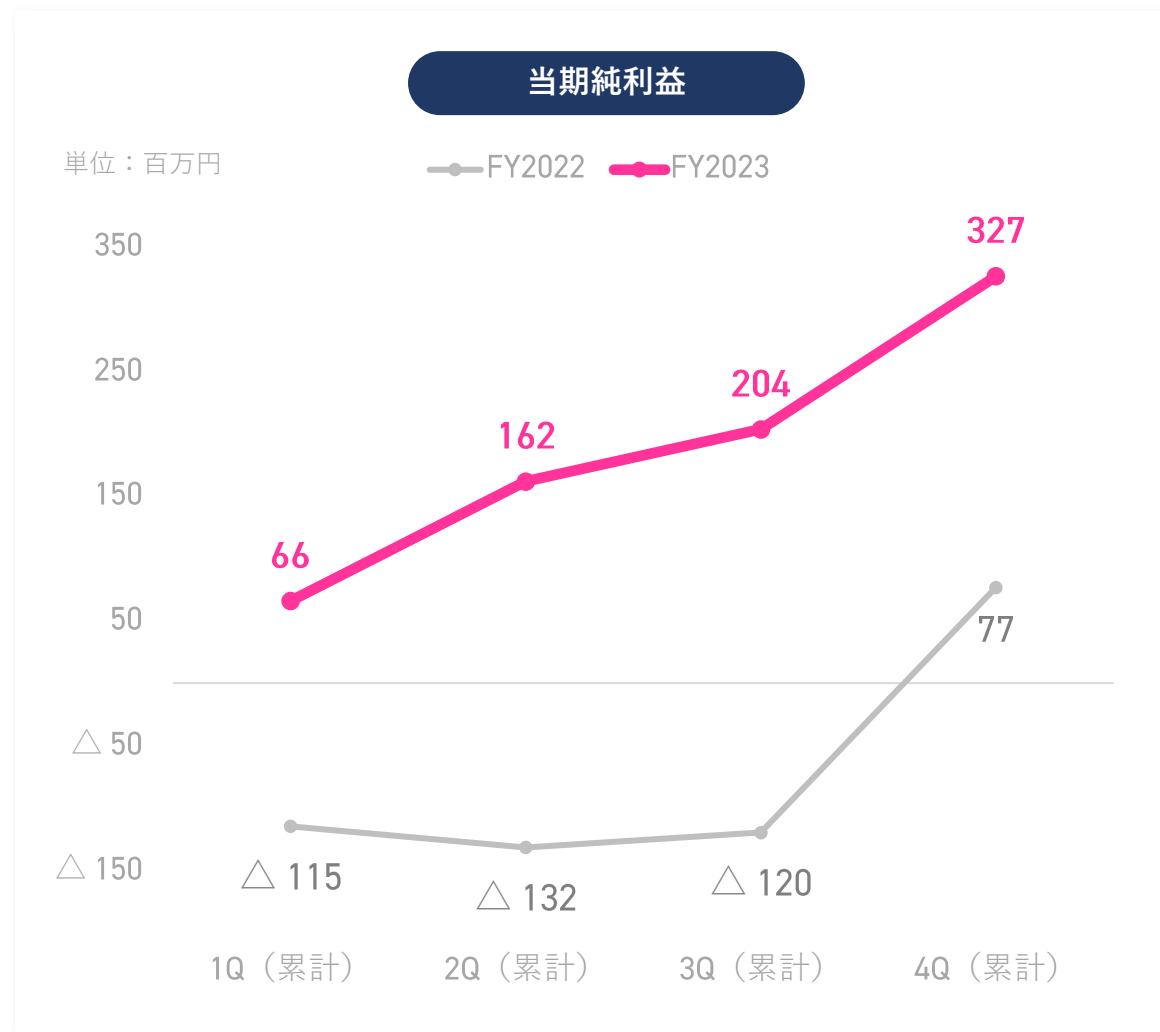
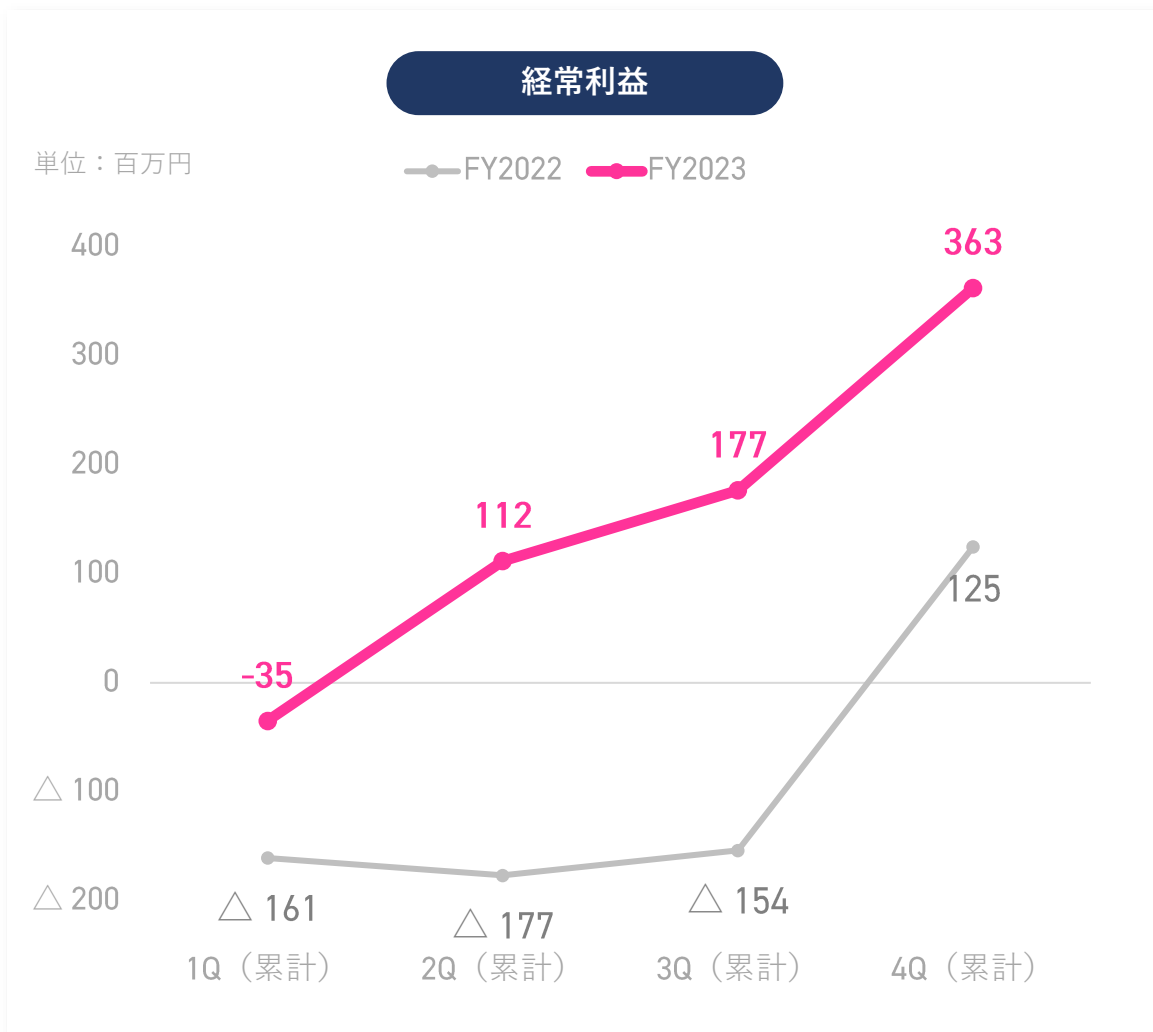
**貸倒リスクが分散**

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

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



## 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	<b>3,957</b>	+964	+32.2%
ストック売上高合計	<b>1,670</b>	<b>1,825</b>	+154	+9.3%
- B-CUBIC - B-CUBIC Next	1,670	<b>1,825</b>	+154	+9.3%
フロー売上合計	<b>1,322</b>	<b>2,132</b>	+810	+61.3%
- B-CUBIC Next	-	<b>952</b>	+952	-
- BRO-LOCK	659	<b>558</b>	△100	△15.2%
- BRO-ROOM	227	<b>327</b>	+99	+43.6%
- その他	434	<b>293</b>	△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。



## 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 <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。



## ESG方針

事業活動を通じた社会課題の解決により、中長期的な企業価値向上と持続的な成長を実現

### Environment

事業活動を通じて環境貢献

- 環境に配慮した移動手段の推進
- ペーパーレスの推進
- ハイブリッド車の利用
- リサイクル可能な機器部材の積極利用
- 消費電力の少ない機器部材の利用

### Social

ステークホルダーにとって  
満足度の高い企業へ

- 付加価値の高い商品企画・開発
- 公正なマーケティングと広告
- 個人情報の保護
- 公正な取引の遵守と社内浸透
- 人事、福利厚生
- 従業員の健康増進
- ワークライフバランスの推進
- IAI、RPA等を活用した業務改善
- ダイバーシティ女性活躍推進
- 人財の育成と採用・定着

### Governance

公正かつ健全な組織体制を構築

- コーポレート・ガバナンスの強化
- リスクマネジメント体制の構築
- コンプライアンスの徹底
- 情報セキュリティ強化とプライバシーの保護
- IR活動（投資家との建設的対話）
- ガバナンス体制の機動的刷新



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。

