



ブロードエンタープライズ

ひとくふうで笑みを。

成長可能性に関する説明資料

株式会社ブロードエンタープライズ（証券コード：4415）

2023年3月31日

CONTENTS

1. 会社概要
 2. サービス概要
 3. 当社の特徴
 4. 市場環境
 5. 成長戦略
 6. リスク情報
 7. 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	大阪市北区太融寺町5-15 梅田イーストビル9階
従業員数	136名（2022年12月末日時点）



ブロードエンタープライズ
公式キャラクター

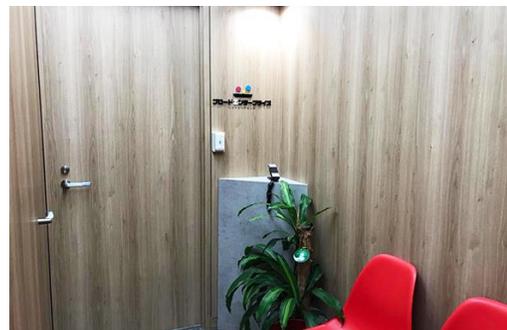
拠点一覧



TOKYO



YOKOHAMA



NAGOYA



KOBE



HIROSHIMA



FUKUOKA



Philosophy

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

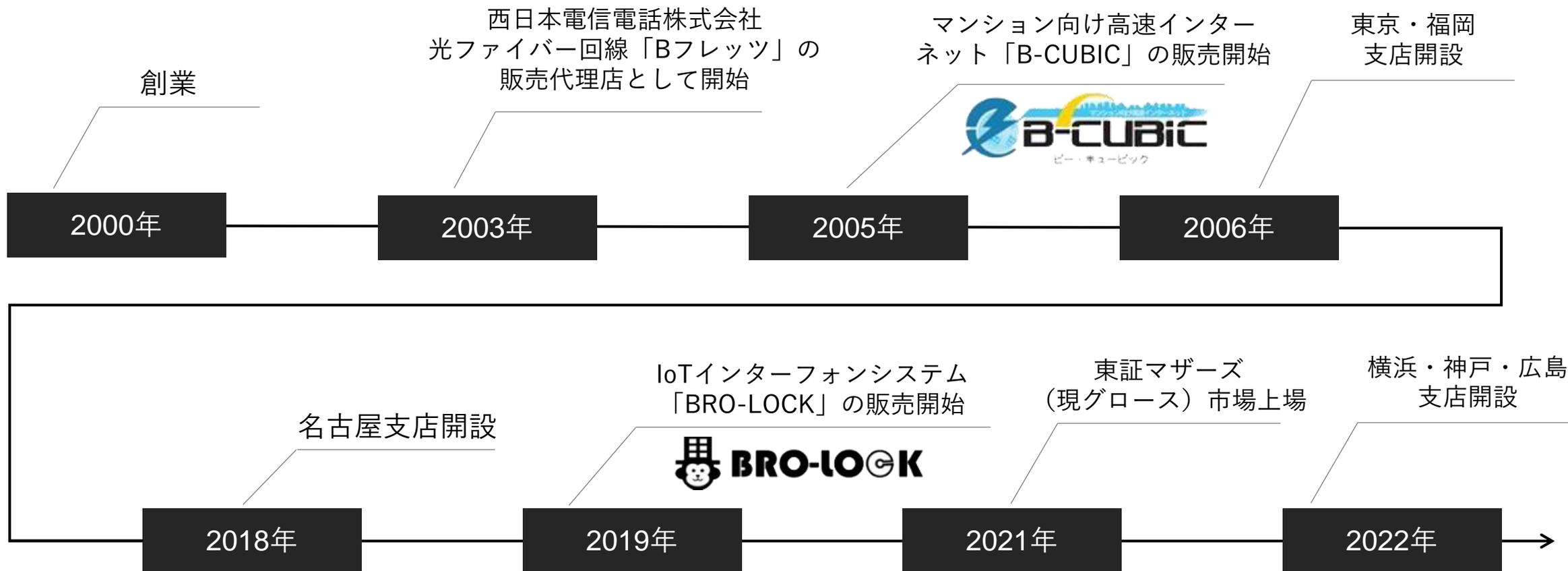
SC = Social Contribution (社会貢献)

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

IoTでマンションのキャッシュフローを
最大化します

マンション管理を**IoT**で
スマート化します



- 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14万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。

CONTENTS

1. 会社概要
 2. サービス概要
 3. 当社の特徴
 4. 市場環境
 5. 成長戦略
 6. リスク情報
 7. Appendix
- 

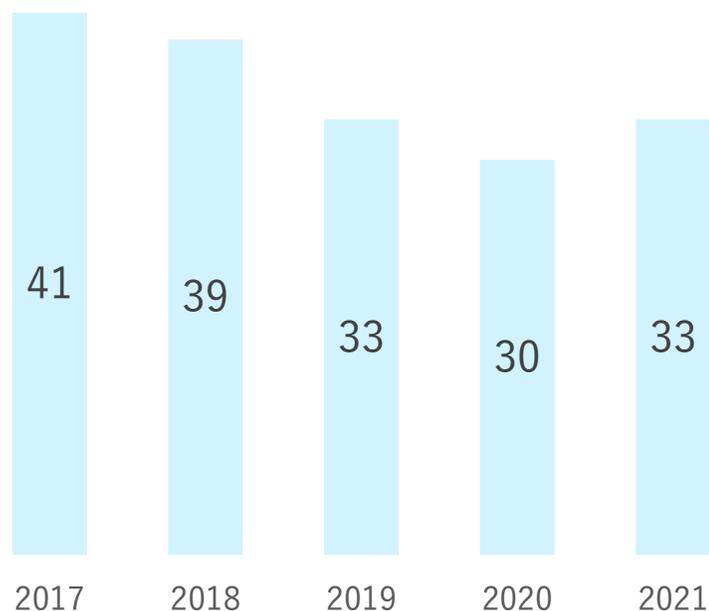
賃貸市場では空室率が高まり、マンションオーナーのキャッシュフローが悪化

供給戸数が増加する一方、人口は減少し、空室率が上昇。新築物件が先に埋まり、既築物件では空室が増加しマンションオーナーのキャッシュフローが悪化。

貸家の新設着工戸数推移¹

5年で賃貸新築物件は**176万戸の増加**

(単位：万戸)



総人口の推移²

5年で人口は**125万人の減少**

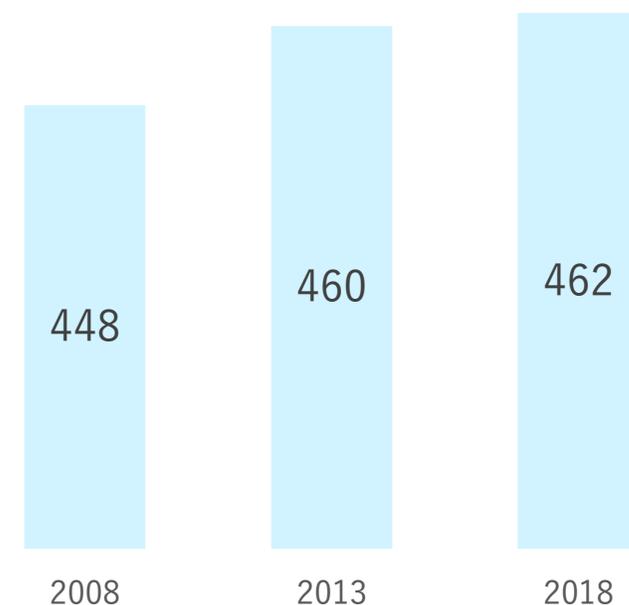
(単位：万人)



賃貸既築市場における空室状況³

10年で空室は**14万戸の増加**

(単位：万戸)



1. 国土交通省 令和3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

人気設備導入で魅力を高め、入居者に選ばれる物件となることで、入居率UP・家賃UPに繋げていく必要がある。

2021年入居者が求める設備ランキング¹



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

2022年入居者が求める設備ランキング²



2. 週刊全国賃貸住宅新聞2022年10月17日号「入居者に人気の設備ランキング2022」より当社作成。

大手仲介ポータルサイトのこだわり検索に、オートロック・インターネット無料のチェックがあり、未導入物件ではチェックされた時点で検索結果に表示されず

大手仲介ポータルサイトこだわり条件画面①

キッチン	<input type="checkbox"/> ガスコンロ設置済 (106916)	<input type="checkbox"/> IHコンロ (37927)	<input type="checkbox"/> コンロ二口以上 (115251)
	<input type="checkbox"/> システムキッチン (124238)	<input type="checkbox"/> カウンターキッチン (15006)	<input type="checkbox"/> 食器洗い乾燥機 (2167)
	<input type="checkbox"/> ディスポーザー (1590)	<input type="checkbox"/> 冷蔵庫付き (9177)	
バス・トイレ	<input type="checkbox"/> バス・トイレ別 (174488)	<input type="checkbox"/> 追焚機能 (59198)	<input type="checkbox"/> シャワー付洗面化粧台 (40912)
	<input type="checkbox"/> 温水洗浄便座 (118234)	<input type="checkbox"/> 浴室乾燥機 (104147)	<input type="checkbox"/> 洗面所独立 (114376)
	<input type="checkbox"/> TV付浴室 (626)		
セキュリティ	<input type="checkbox"/> セキュリティ会社加入済 (7198)	<input type="checkbox"/> オートロック (126202)	<input type="checkbox"/> 防犯カメラ (76765)
	<input type="checkbox"/> TVモニターインターホン (130695)		
冷暖房	<input type="checkbox"/> ガス暖房 (32)	<input type="checkbox"/> 石油暖房 (21)	<input type="checkbox"/> エアコン (210657)
	<input type="checkbox"/> 床暖房 (6329)		
収納	<input type="checkbox"/> トランクルーム (2280)	<input type="checkbox"/> 床下収納 (4041)	<input type="checkbox"/> ウォークインクローゼット (18039)
	<input type="checkbox"/> 全居室収納 (29371)	<input type="checkbox"/> シューズボックス (155804)	
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"/> BS対応 (77927)
		<input type="checkbox"/> ブロードバンド (96751)	
その他設備	<input type="checkbox"/> 都市ガス (173668)	<input type="checkbox"/> プロパンガス (8393)	<input type="checkbox"/> オール電化 (3601)
	<input type="checkbox"/> メゾネット (2318)	<input type="checkbox"/> フローリング (179093)	<input type="checkbox"/> 専用庭 (1157)
	<input type="checkbox"/> 出窓 (7247)	<input type="checkbox"/> バルコニー (161768)	<input type="checkbox"/> ロフト付き (12886)
	<input type="checkbox"/> 室内洗濯機置場 (185617)	<input type="checkbox"/> 家具・家電付き (8902)	<input type="checkbox"/> 照明器具付き (52070)

大手仲介ポータルサイトこだわり条件画面②

セキュリティ	<input type="checkbox"/> オートロック	<input type="checkbox"/> 管理人有り	<input type="checkbox"/> TVモニター付きインターホン
	<input type="checkbox"/> 防犯カメラ	<input type="checkbox"/> セキュリティ会社加入済	
入居条件	<input type="checkbox"/> 即入居可	<input type="checkbox"/> 女性限定	<input type="checkbox"/> ペット相談可
	<input type="checkbox"/> 楽器相談可	<input type="checkbox"/> 事務所利用可	<input type="checkbox"/> ルームシェア可
	<input type="checkbox"/> 高齢者歓迎	<input type="checkbox"/> LGBTフレンドリー	<input type="checkbox"/> カスタマイズ可
	<input type="checkbox"/> DIY可	<input type="checkbox"/> 定期借家を含まない	
テレビ・通信	<input type="checkbox"/> インターネット接続可	<input type="checkbox"/> BSアンテナ	<input type="checkbox"/> CSアンテナ
	<input type="checkbox"/> ケーブルテレビ	<input type="checkbox"/> インターネット無料	
収納	<input type="checkbox"/> 床下収納	<input type="checkbox"/> シューズボックス	<input type="checkbox"/> トランクルーム
	<input type="checkbox"/> ウォークインクローゼット		

特にオートロック、モニター付きインターフォンは防犯意識の高まりから、今やお部屋探しの必須条件の一つに。

賃貸物件をオートロック化することで、物件のバリューアップを図れる
 オートロックを導入&最適な家賃設定を行うことで、入居率UP&キャッシュフローを最大化。

大手仲介ポータルサイトでの埼玉県家賃相場比較

建物種別 アパート マンション 一戸建て・テラスハウス
※ アパートにはハイツ・コーポを含みます

こだわり条件 バス・トイレ別 室内洗濯機置場 オートロック エアコン

専有面積 下限なし ~ 上限なし 駅徒歩 指定なし 築年数 指定なし

[> 相場を絞り込む](#)

京浜東北線・根岸線の家賃家賃相場 [> 埼玉県の家賃相場一覧へ](#)

条件が指定されていない場合、徒歩20分以内の賃貸物件の賃料（管理費・駐車場代などを除く）を集計し家賃相場を表示しています。

【2022年09月07日更新】

駅名	家賃相場	並び替え	駅順
太宮	急始 6.90万円		
さいたま新都心	急 7.10万円		



建物種別 アパート マンション 一戸建て・テラスハウス
※ アパートにはハイツ・コーポを含みます

こだわり条件 バス・トイレ別 室内洗濯機置場 オートロック エアコン

専有面積 下限なし ~ 上限なし 駅徒歩 指定なし 築年数 指定なし

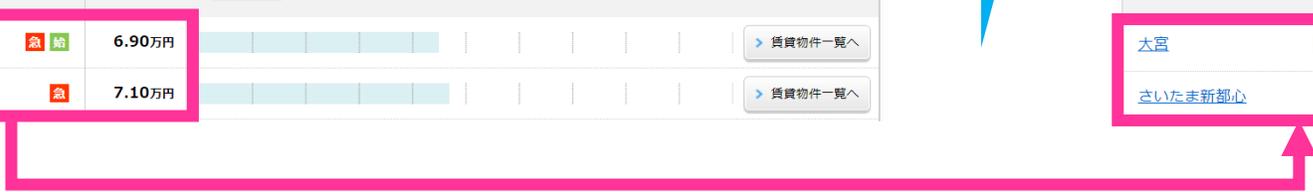
[> 相場を絞り込む](#)

京浜東北線・根岸線の家賃家賃相場 [> 埼玉県の家賃相場一覧へ](#)

条件が指定されていない場合、徒歩20分以内の賃貸物件の賃料（管理費・駐車場代などを除く）を集計し家賃相場を表示しています。

【2022年09月07日更新】

駅名	家賃相場	並び替え	駅順
太宮	急始 7.90万円		
さいたま新都心	急 7.91万円		



実際に、家賃相場はオートロック無し物件よりも約1万円高い相場に設定。

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」



スマートロック



スマートカメラ



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。



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



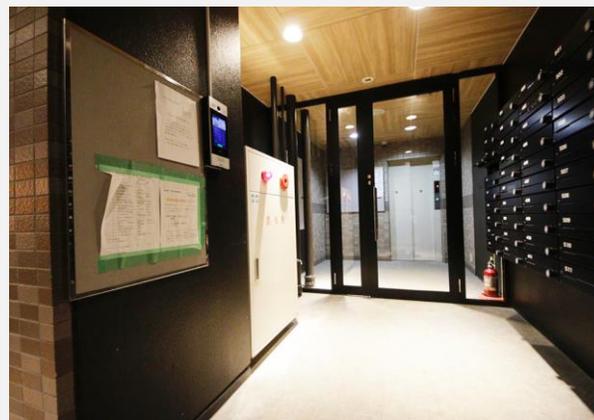
スマートロックと
連携可能



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。

人気設備導入による物件のバリューアップに貢献

入居者が求める設備を導入し、最適な家賃設定を行うことで入居率UP・家賃UP。

初期導入費用0円プラン¹を活用することで、マンションオーナーのキャッシュフローを最大化。



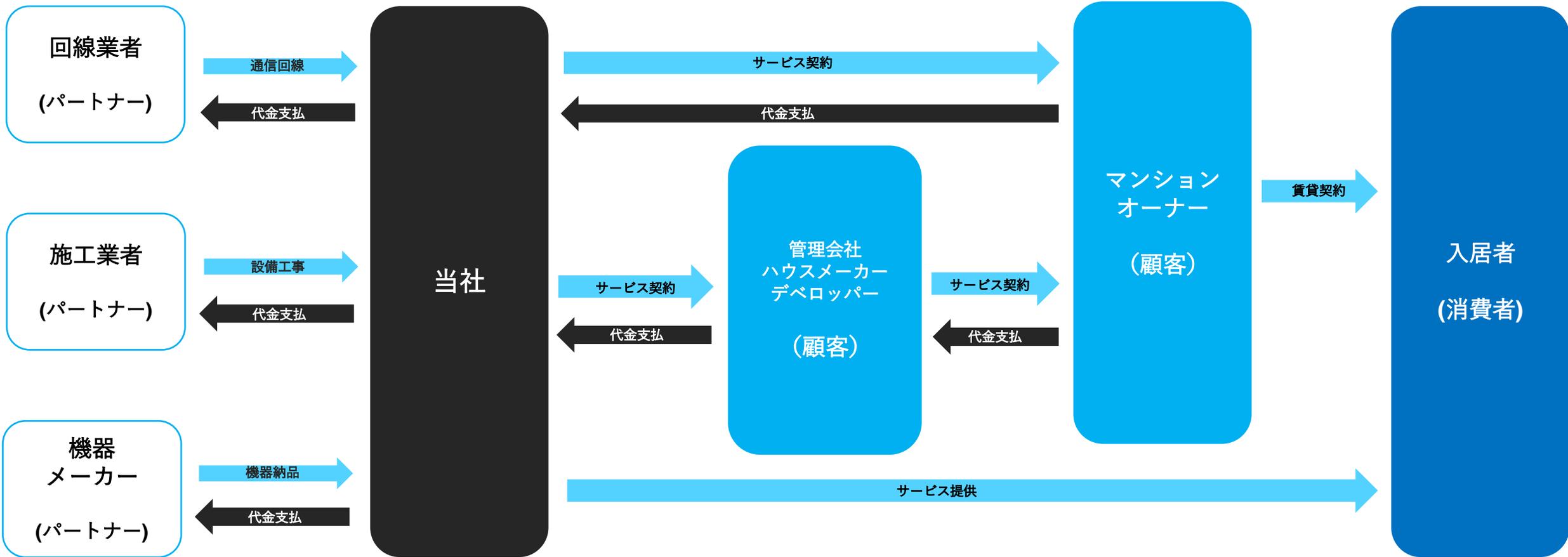
1. 初期導入費用0円プランとは、初期費用相当額を分割払いにしたプラン。

Supplier

We Are

Customer

Consumer



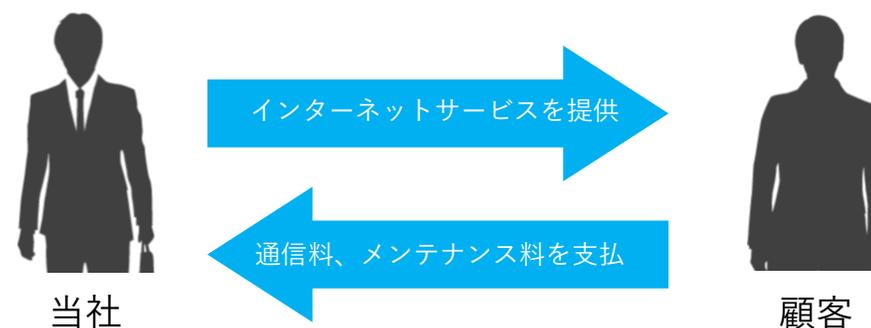
フロー収益事業による高い売上成長とストック収益事業による安定した収益基盤を実現

IoTデバイスの販売



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



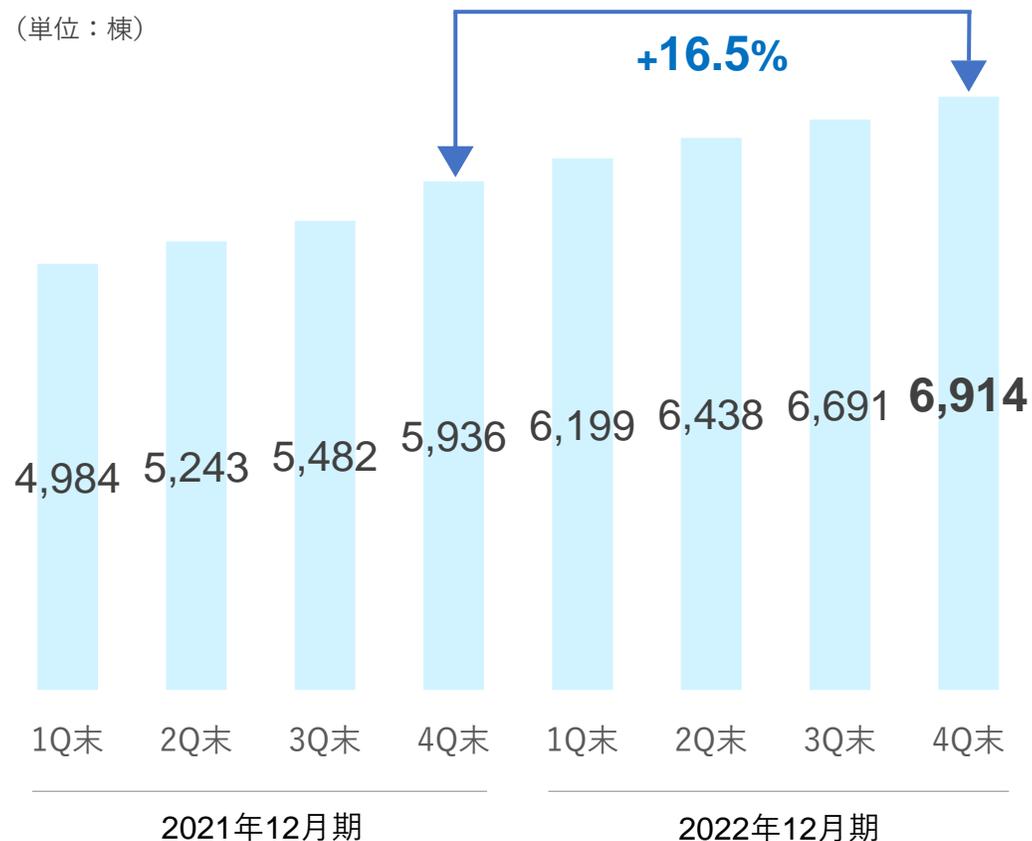
継続で売上を計上する
ストック収益モデル¹

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（契約期間で案分計上）する方法となります。

2022年12月期第4四半期末時点「B-CUBIC」積み上げ四半期売上高の前年同期比は18.6%増

「B-CUBIC」新規導入棟数累計¹

(単位：棟)



「B-CUBIC」積み上げ四半期売上高²

(単位：百万円)



IoTデバイスは複合的な提案となりBRO-LOCK単体売上高の算出が難しいため、非開示に。

1. 解約棟数は含んでおりません。 2. 会計監査を受けていない数字となります。 3. 前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す。

CONTENTS

1. 会社概要
 2. サービス概要
 3. 当社の特徴
 4. 市場環境
 5. 成長戦略
 6. リスク情報
 7. Appendix
- 

マンションに特化した当社のIoTサービスと選ばれる理由

当社が提供するIoTサービスの特徴

マンション共用部IoT



マンション宅内部IoT



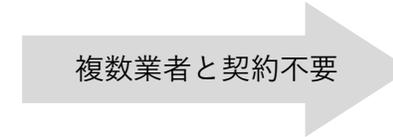
家電量販店で購入できるようなIoTサービスではなく、入居者ニーズが高い、マンション向けIoTサービスに特化するため、物件の付加価値向上と空室対策に繋がる。

当社IoTサービスが選ばれる理由

インターネットサービスからIoTインターフォンまでワンストップで導入可能なため、顧客の費用負担を軽減。



顧客



当社

従来マンション共用部IoTを展開する他企業はあるものの、ISP事業を営んでおらず、顧客はインターネットとIoTサービスを別々に契約する必要があった。

インターネット・インターフォン・IoTデバイスのさまざまな角度からアプローチできることが強み



Aオーナー



Bオーナー

無料インターネット導入のニーズ

インターフォン・IoTデバイス導入のニーズ



案件数UP・クロスセルによる売上高UP

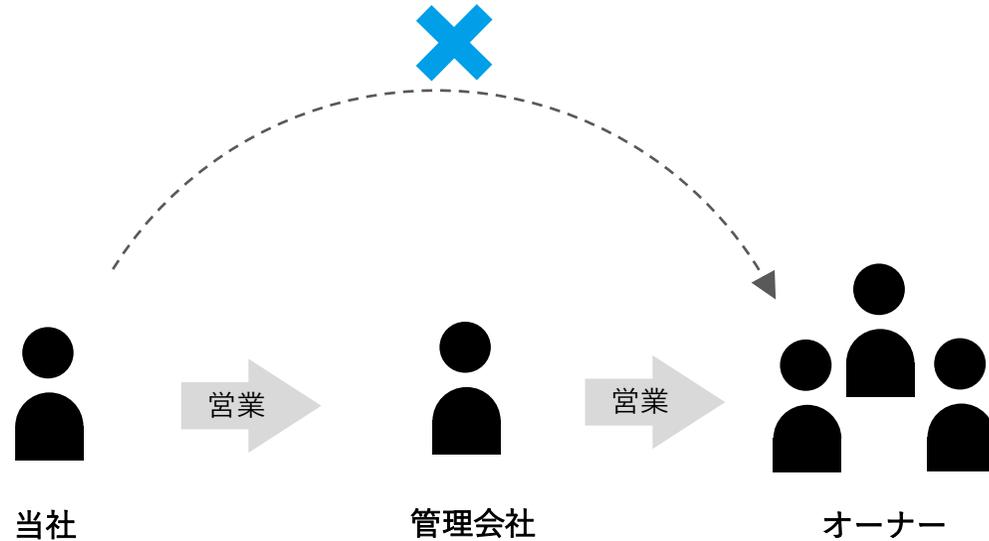
 × **BRO-LOGIC** × IoTデバイス

新設・リニューアルどちらのニーズにも対応可能。

約20年間培ってきた強固な管理会社ネットワーク

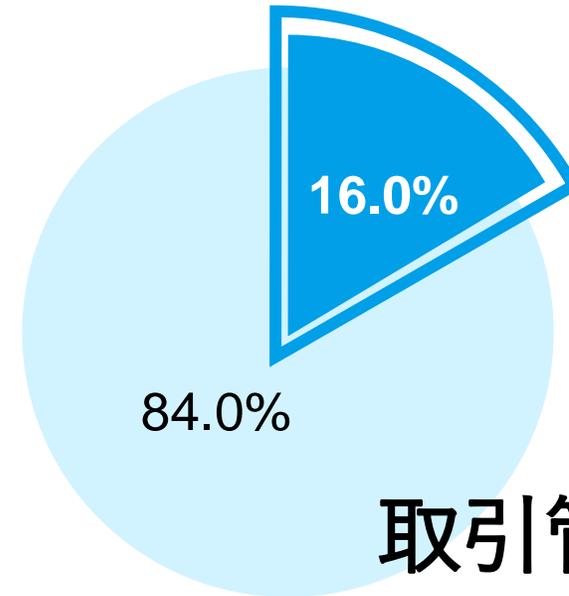
当社の営業フロー

管理会社に間接営業を行っ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。

取引管理会社



取引管理会社数

約**737**社¹/4601社²

1. 当社取扱店契約数・取引先数より算出（2022年12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）

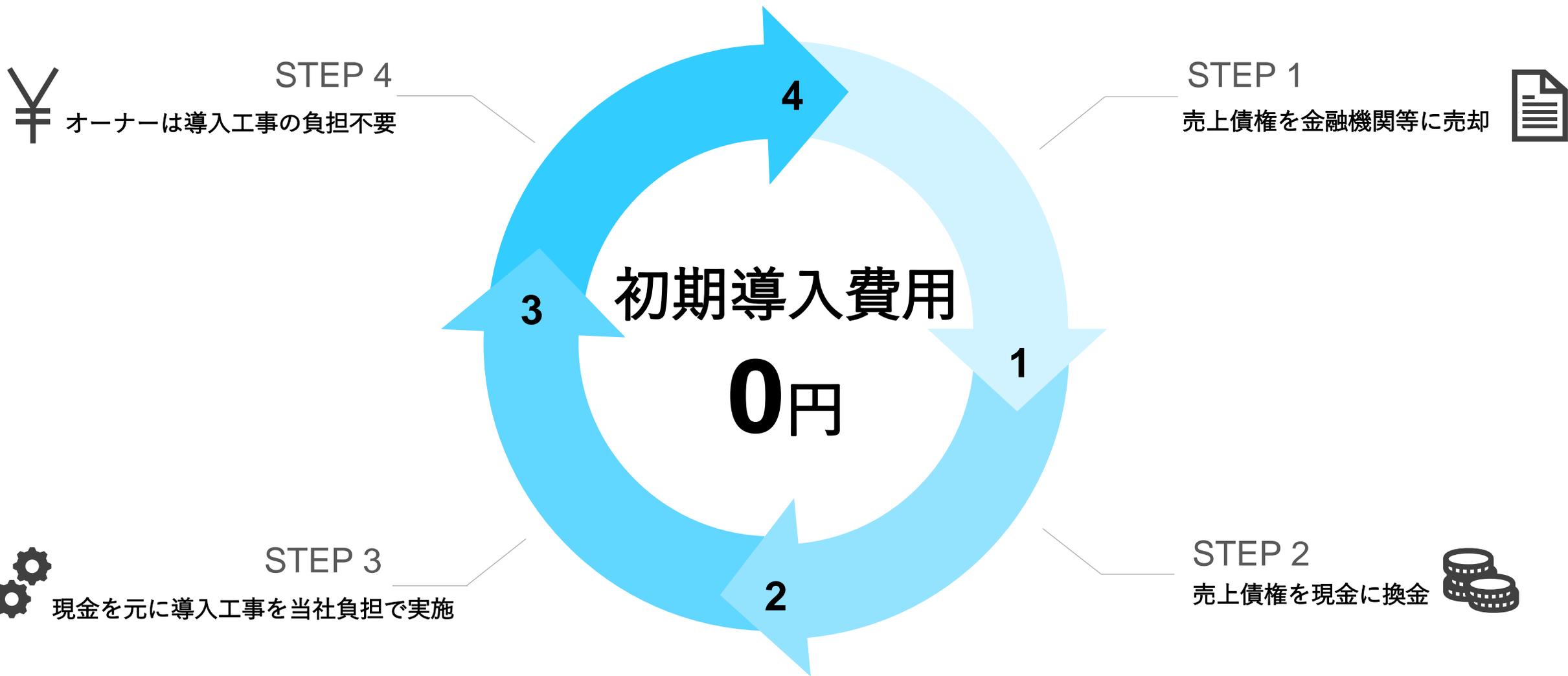
既築市場においてオーナー負担を軽減する初期導入費用0円プラン¹

業界では稀な債権流動化²により実現。

	通常の場合	当社の場合
初期導入費用  (機器・工事代金)	<p style="text-align: center;">1,500,000円</p> <p style="text-align: center;">(当社のインターフォン工事やその他関連工事の合計金額の一例)</p>	
お支払方法	銀行借入 リフォームローン リース契約	初期導入費用0円プラン
支払方法の比較	△ 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。

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。



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。

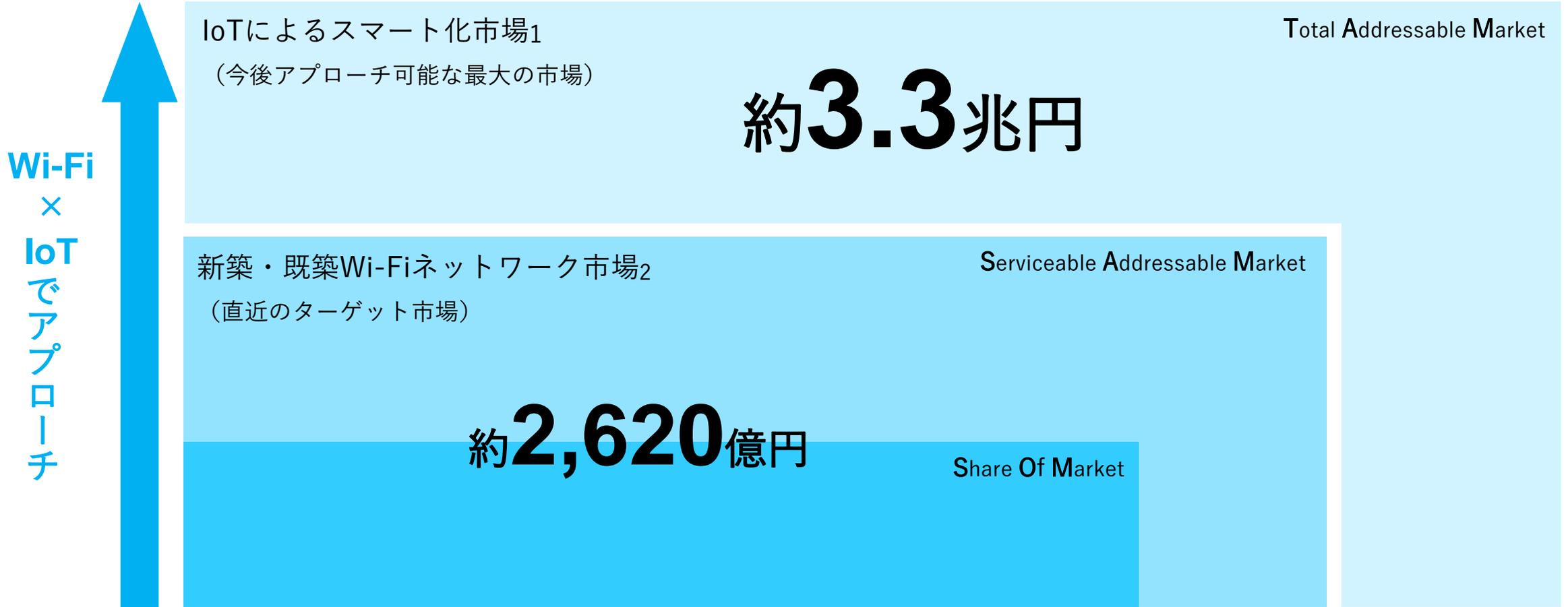
債権流動化が必要な理由と費用

- 1 初期導入費用0円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年度で実績約1.5億円（内訳として1.0億円が取組費用、残りが債権売却損）となった。

CONTENTS

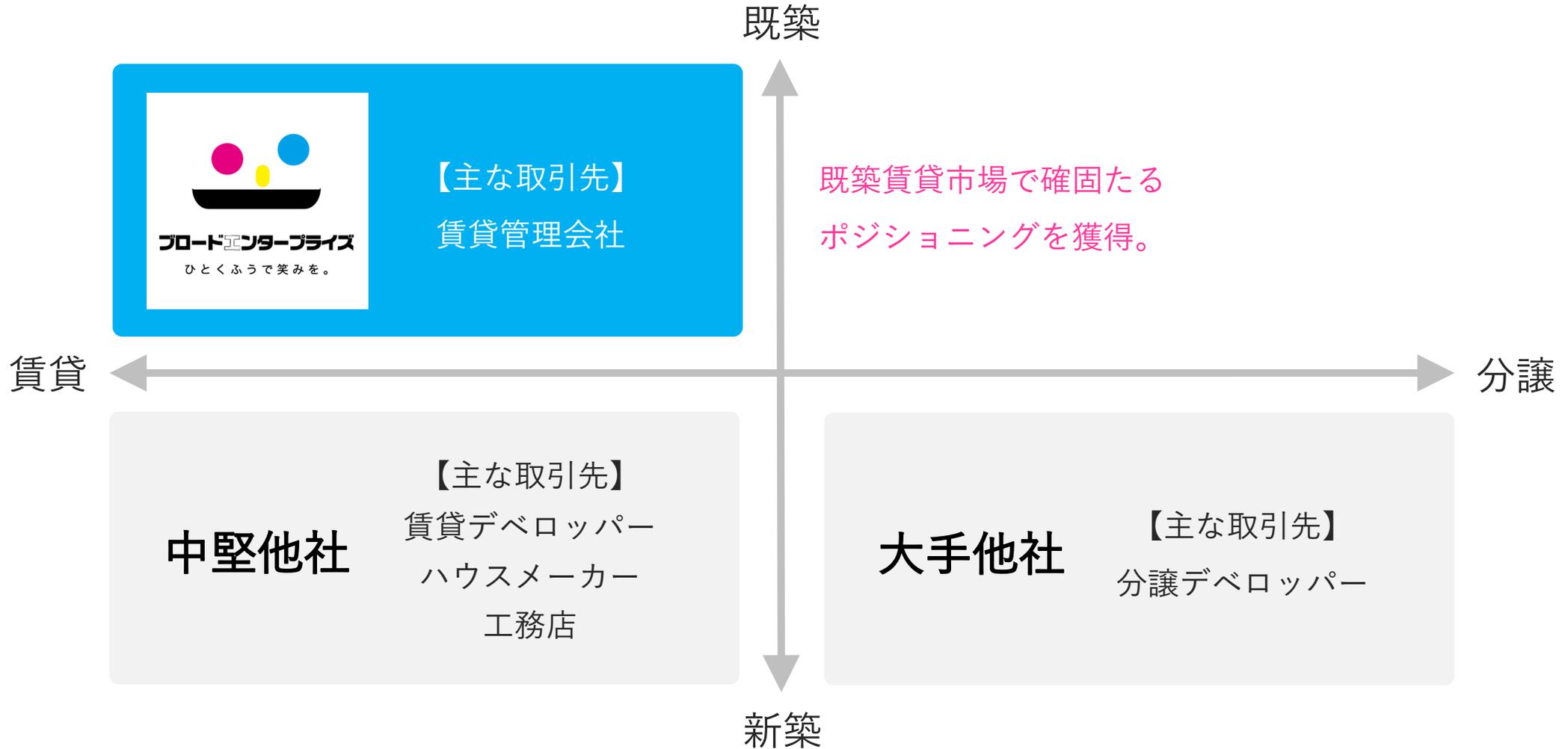
1. 会社概要
 2. サービス概要
 3. 当社の特徴
 4. 市場環境
 5. 成長戦略
 6. リスク情報
 7. Appendix
- 

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。

賃貸・既築市場をターゲットとしたポジショニング



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。



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～2022年）より算出。

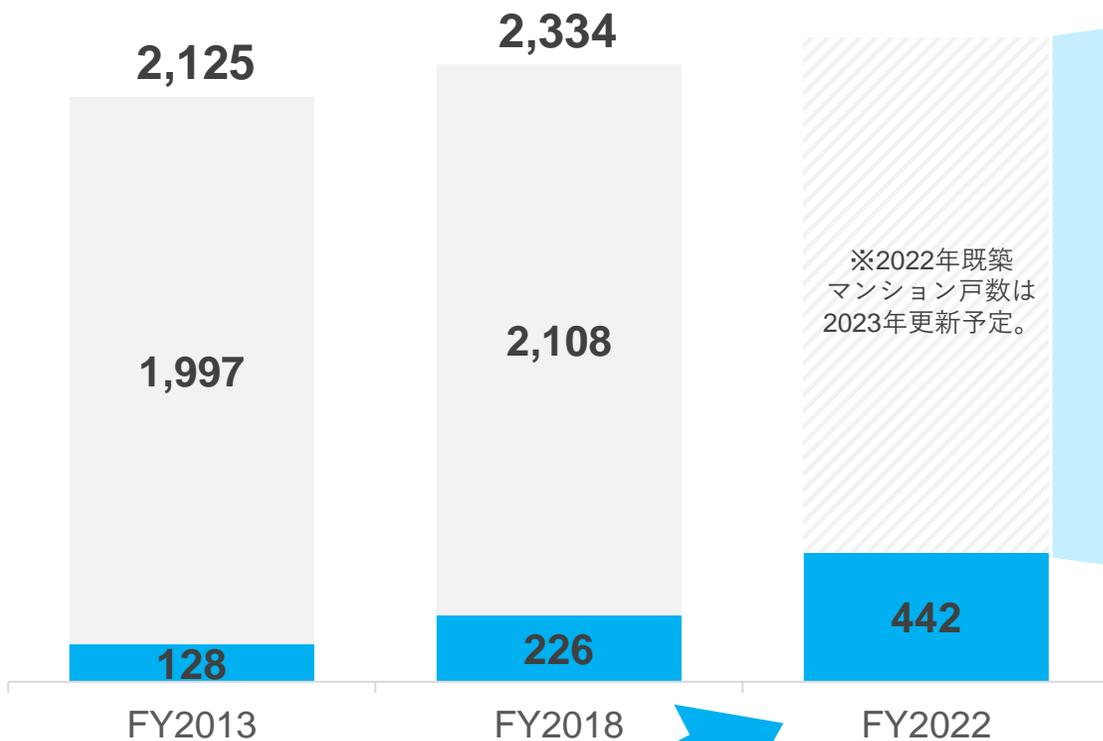
事業展開に必要な技術・知識が多岐に渡るため、模倣が困難



サービス	電気工事	ネットワーク技術	鍵工事	アプリ	クラウド	消防法対応	共用部工事	運用
 ビー・キュービック	○	○	-	-	-	-	-	○
	○	○	○	○	○	○	○	○
	電気通信事業者の届け出が必要	幅広いネットワークの知識・技術が必要	オートロック化による鍵の知識・技術が必要	スマートフォンアプリ開発リソースが必要	クラウドサービス開発リソースが必要	火報器連動などセキュリティシステムの知識・技術が必要	ポストの移設などエントランスリフォームの知識・技術が必要	導入後のアフターフォロー・メンテナンスが必要

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



既築マンションの無料インターネット導入戸数は成長しているものの、

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**3.5倍**に成長

CONTENTS

1. 会社概要
 2. サービス概要
 3. 当社の特徴
 4. 市場環境
 5. 成長戦略
 6. リスク情報
 7. Appendix
- 

業績予想に対し、売上高・営業利益は下振れ、経常利益・当期純利益は上振れ

前期比は会計基準変更により算出できないものの、売上高は過去最高を更新。

2022年12月期 通期

(単位：百万円)	予想	実績	達成率
売上高	3,100	2,992	96.5%
営業利益	330	289	87.9%
経常利益	120	125	104.8%
当期純利益	60	77	129.6%

■ 売上高・営業利益

ストック型事業であるインターネットサービスの堅調な推移とフロー型事業であるIoTデバイス導入棟数の大幅増加により、売上高は過去最高を更新。業績予想に対しては、一部期中に収まり切らない案件があり、第3四半期までの遅れを完全に取り戻すまでにはいかず。売上高未達による粗利未確保分が営業利益未達に影響。

■ 経常利益・純利益

経常利益は債権流動化関連費用の削減、純利益は新収益認識基準に係る繰延税金資産の見直しにより上振れ。

安定したストック収益事業を基軸に、集合住宅IoT化のシェアを拡大し増収増益を見込む

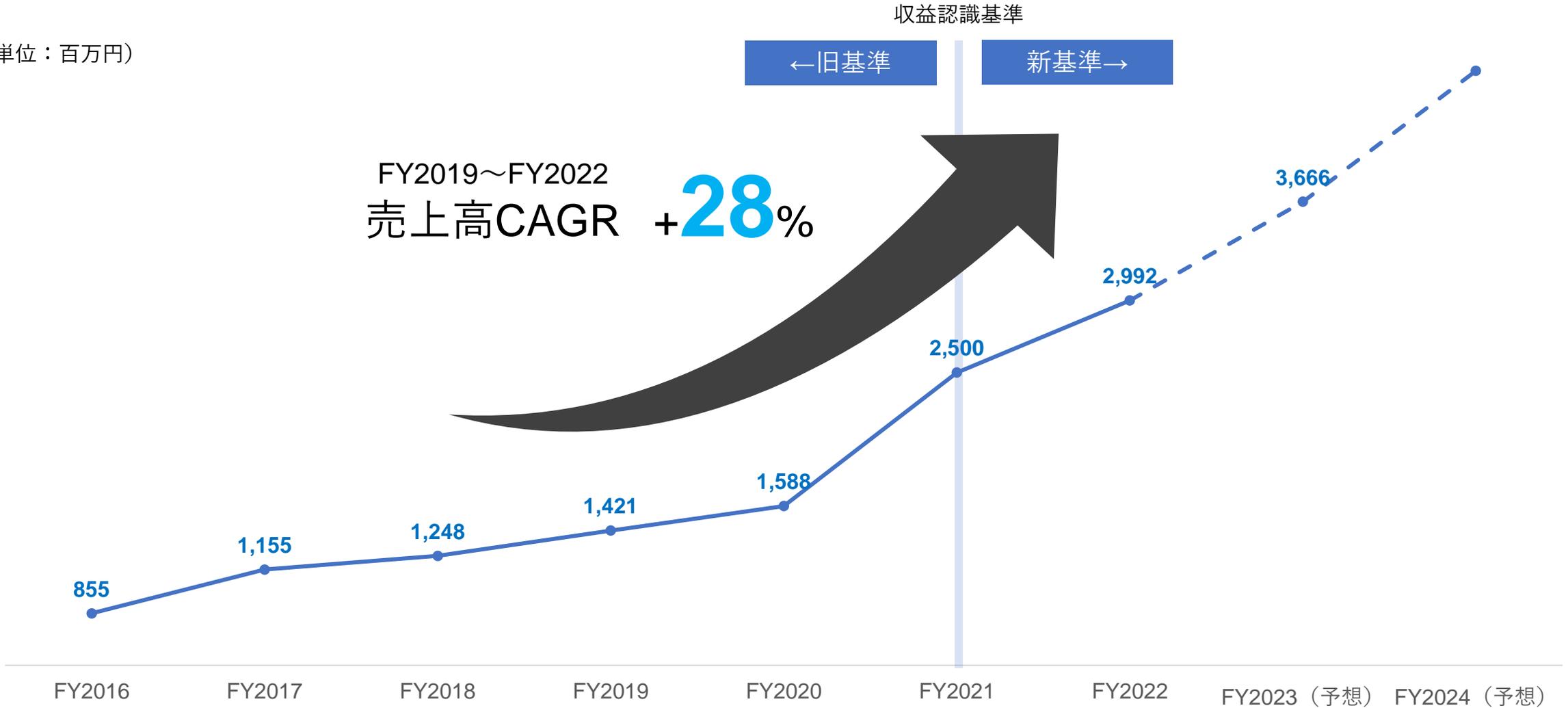
(単位：百万円)	2022年12月期 通期	2023年12月期 通期	
	実績	予想	前期比
売上高	2,992	3,666	+ 22.5%
営業利益	289	366	+ 26.2%
経常利益	125	200	+ 59.0%
当期純利益	77	133	+ 71.0%

1. 本業績予想については、現時点で入手可能な情報及び合理的と考える一定の前提に基づき判断した見通しであります。今後、投資判断に影響を及ぼすと思われる情報は、適宜、適切な方法で速やかに開示いたします。

- ✓ フロー収益事業の売上高成長を最重要の経営目標とし、成長を加速。
既存事業の拡大、及び成長の兆しが見えてきた事業を実績につなげていく1年。
- ✓ 無料インターネット市場の堅調な成長とIoTマンション市場の拡大により、案件数増大を想定。
- ✓ 営業組織体制を4つのセクションに分割。専門性を高め、業務の集中と効率化を図り、1案件当たりにかかる時間の短縮と、よりお客様にご満足いただける接客・サービスを提供。
- ✓ パートナー施策を推進し、固定費を抑えながら受注を伸長。

売上高は毎年着実に成長し、FY2019～FY2022のCAGRは28%

（単位：百万円）



既存事業の着実なシェア拡大、新規事業創出、新規領域への挑戦を行いプライム市場を目指す

3. 新規領域

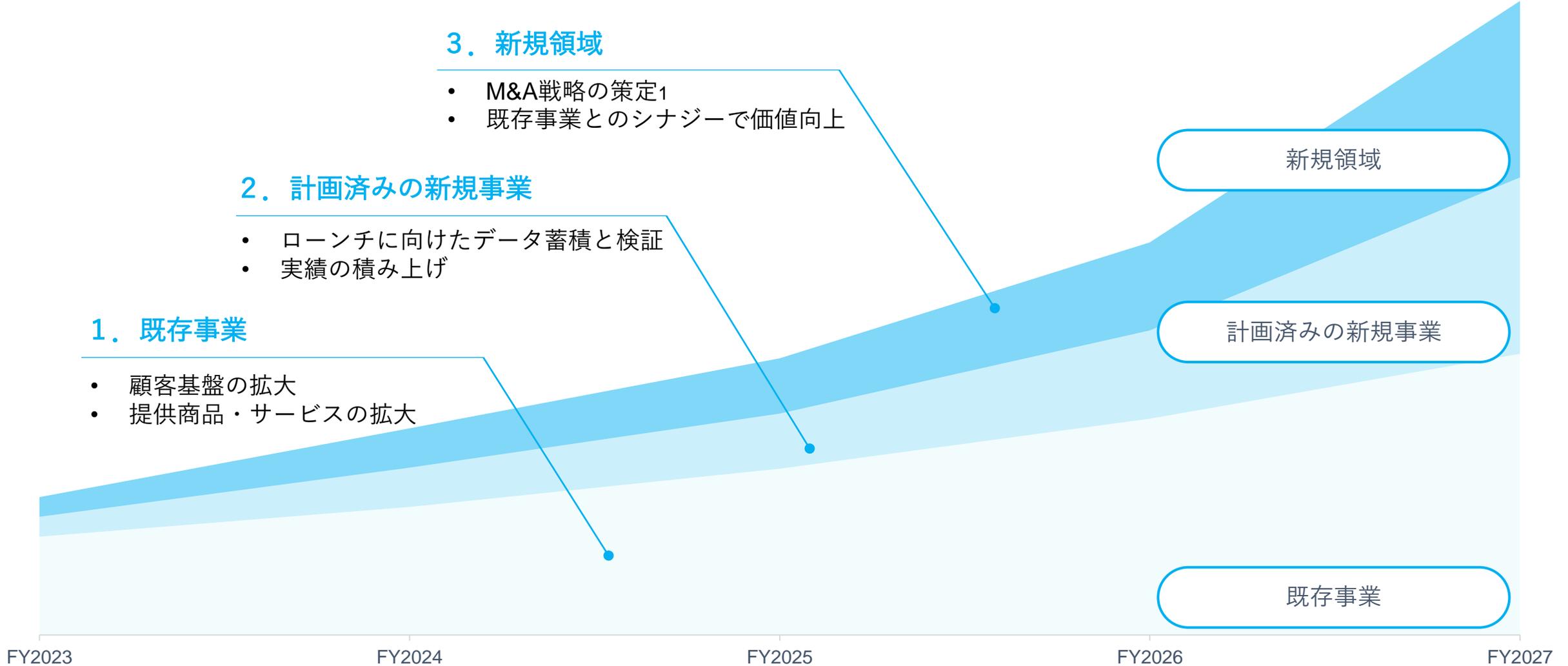
- M&A戦略の策定¹
- 既存事業とのシナジーで価値向上

2. 計画済みの新規事業

- ローンチに向けたデータ蓄積と検証
- 実績の積み上げ

1. 既存事業

- 顧客基盤の拡大
- 提供商品・サービスの拡大



1. 2023年3月末時点で具体的に決定したM&A案件はありません。

賃貸・既築市場におけるIoT化のトップシェア基盤確立



債権流動化を使った初期導入費用0円モデル¹のアドバンテージがあるため各所へ提案が可能。

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。

最新のIoTデバイスを軸にした、宅内のIoTリノベーション「BRO-ROOM」の販売を加速

リフォーム業者と提携し、古くなったお部屋をリフォーム。三菱地所の総合スマートホームサービス「HOMETACT」を導入することで、IoT対応として最新のお部屋に生まれ変わる。

リノベーション



※実際のBRO-ROOM施工物件

IoT



三菱地所の総合スマートホームサービス

HOMETACT

宅内のリフォーム×IoT化×初期導入費用0円¹

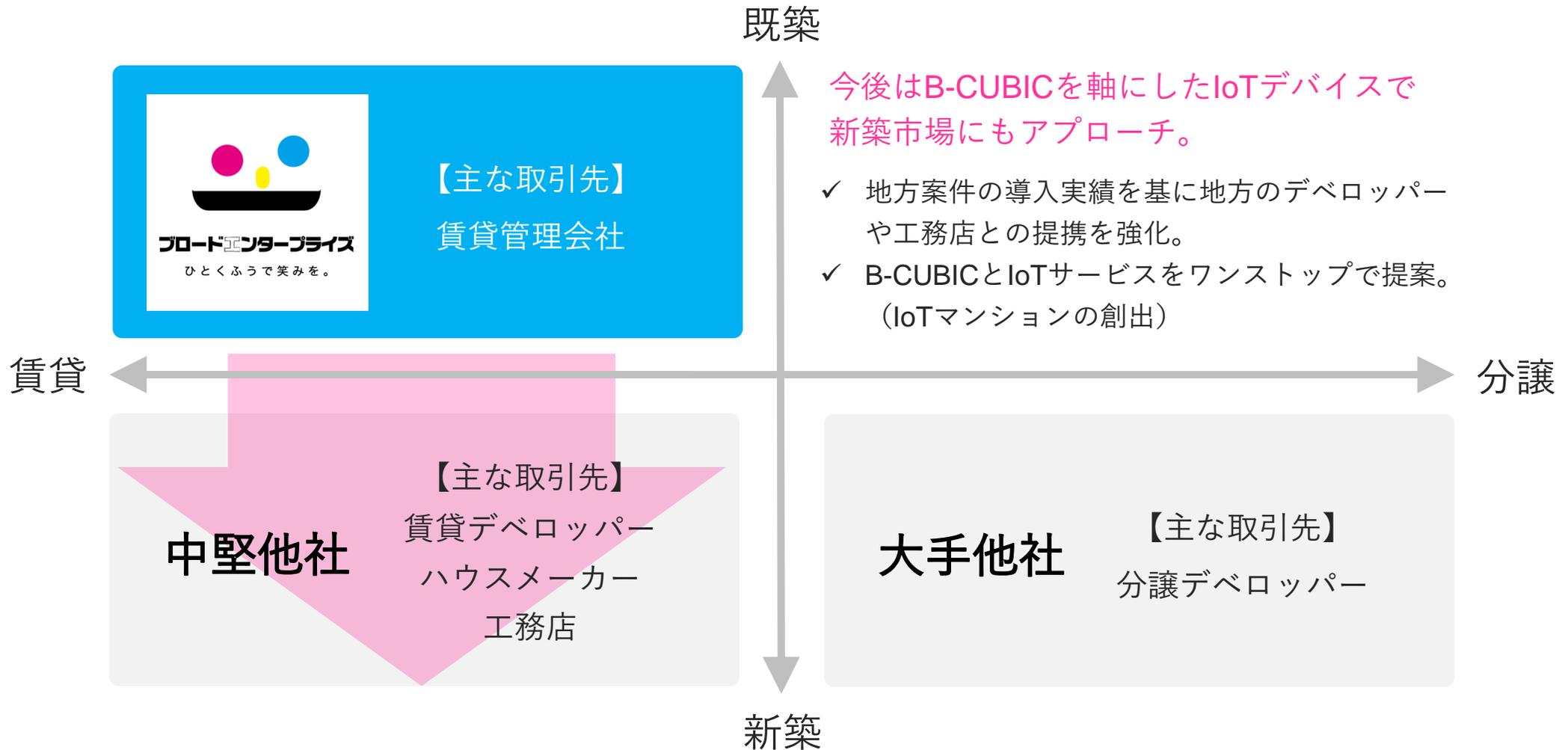
1. 初期導入費用0円プランとは、初期費用相当額を分割払いにしたプラン。

中長期で力強い成長を目指し、各領域強化のロードマップを策定

		2023	2024	2025
既存事業	B-CUBIC	パートナー企業・OEM提供強化		
	IoTデバイス	BRO-LOCK、スマートカメラを中心としたIoTデバイスの販売強化とサービスの拡充	IoTデバイス毎のソリューション強化	
新規事業	BRO-ROOM	販売先の開拓と事業基盤の構築		
	新プロダクト・サービス (新たなIoTデバイス等)	市場・プロダクトマーケティング	サービスのローンチ・収益化	
組織・人財	営業体制	セクションを分割し、新体制スタート	セクション毎のスキルアップ・社内システム連携強化	
	人的資本	開示に向けた目標・独自指標の策定	人的資本施策施行・強化	

B-CUBICとIoTデバイスをワンストップ&初期導入費用0円¹で提案

建築コストを削減することでIoTマンションの創出を促進。

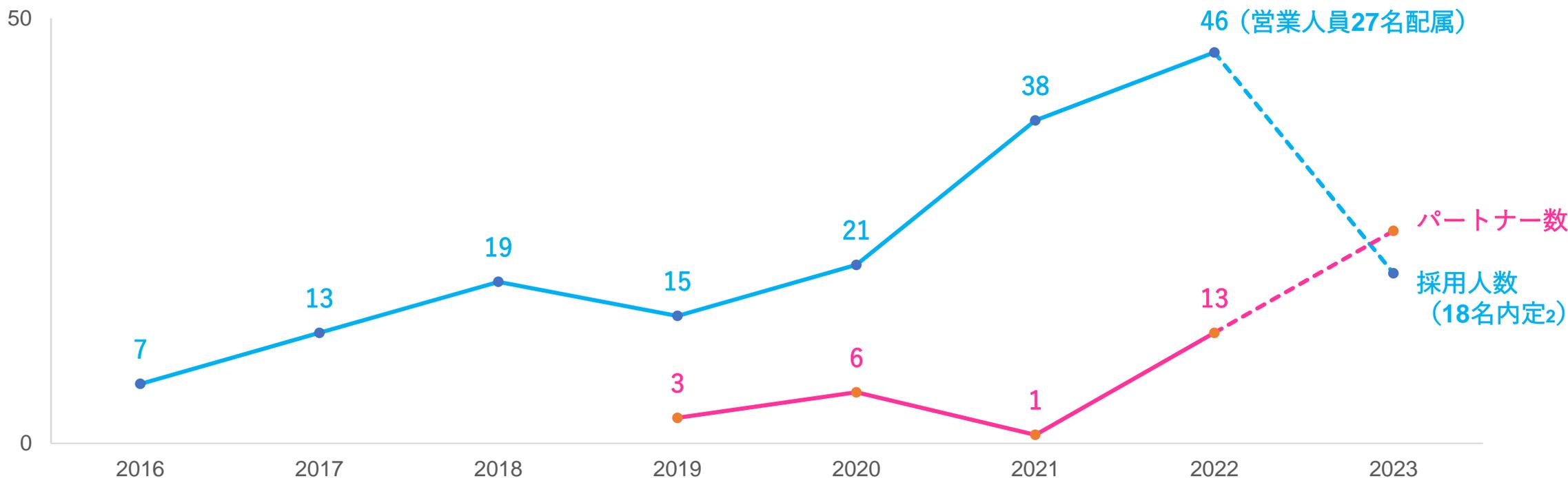


1. 初期導入費用0円プランとは、初期費用相当額を分割払いにしたプラン。

代理店販売をはじめとしたパートナー¹施策で固定費をかけずに販売を加速

採用人数を20名前後に変更し、営業人員KPIと拠点増加計画は見直し。前期より増員した人財の育成と新拠点の地盤固めに注力。

パートナー数と採用人数の推移（単年）



2023年度以降も引き続きパートナー施策の推進により、売上増・生産性向上を見込む。

1. パートナーとは不動産会社（管理会社・デベロッパー）などは含まず、当社の商品を代理店・OEM・卸販売として販売いただく企業様です。2. 2023年3月末時点。

B-CUBICをベースに、ニーズの高いIoTデバイスを
ワンストップで提案



CONTENTS

1. 会社概要
 2. サービス概要
 3. 当社の特徴
 4. 市場環境
 5. 成長戦略
 6. リスク情報
 7. Appendix
- 

リスクの種類	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あります。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。

CONTENTS

1. 会社概要
 2. サービス概要
 3. 当社の特徴
 4. 市場環境
 5. 成長戦略
 6. リスク情報
 7. Appendix
- 

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。

