

2022.2Q Financial Results

2022年12月期

第2四半期決算説明資料

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）
2022年8月10日

INDEX

- Company

1. 会社概要 P 3
- Service

2. サービス概要 P 6
- Quarterly Update

3. 2022年12月期第2四半期決算概要 P 11
- Plans for the next quarter

4. 第3四半期以降の取り組み P 18
- Topics

5. トピックス P 29
- Future IR Strategy

6. 今後のIR活動について P 35
- Appendix

7. 参考資料 P 40

1

Company

会社概要

■ 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

本社 : 大阪

支社・支店 : 東京・横浜・名古屋
神戸・広島・福岡

■ 従業員数

147名 (2022年6月末日時点)

■ 証券コード

4415

私たちのミッション

マンション管理をIoTでスマート化する

経営理念

【CS = Customer Satisfaction (顧客満足)】

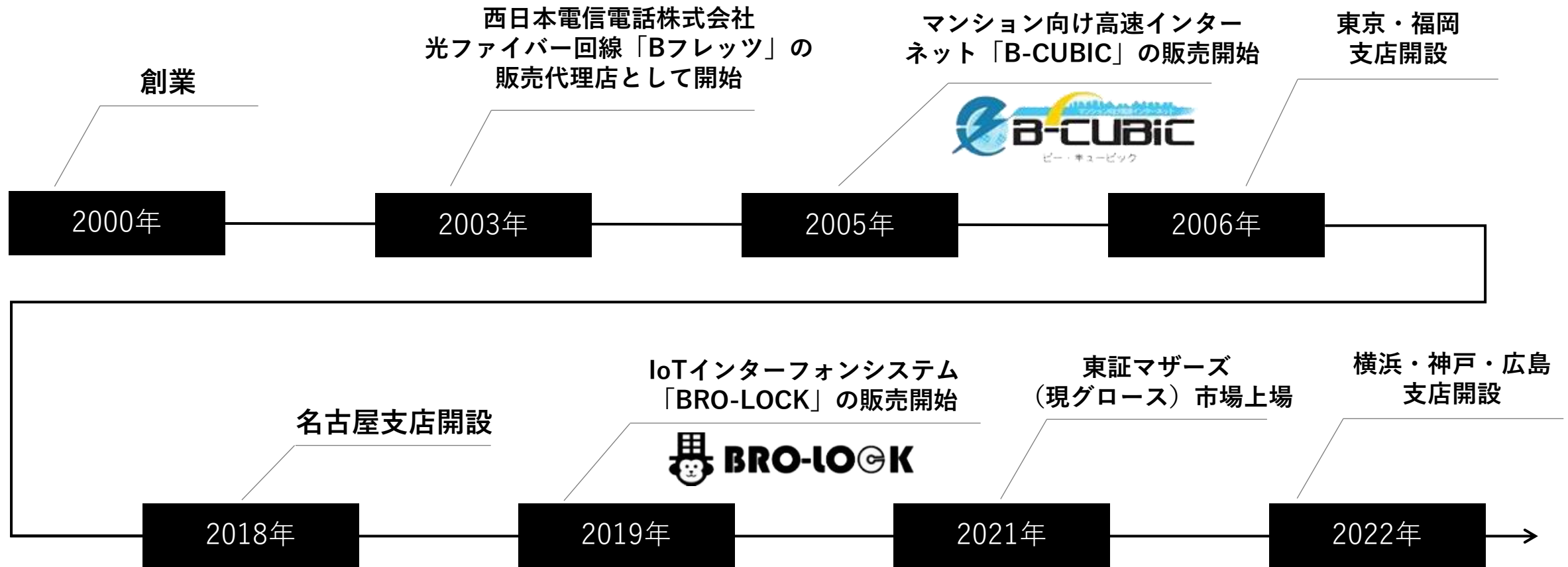
私たちは、お客様の笑顔を
トコトン追求します

【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

【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



- 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。

2

Service

サービス概要

賃貸（マンション・アパート）市場をターゲットに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。



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」



提供可能なIoTデバイス¹



入居率を高めるIoTデバイス
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

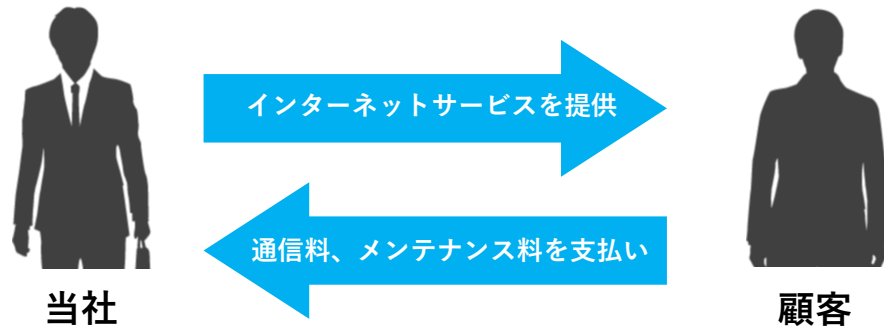


スマートホーム

1. 現在開発中の商品を含みます。

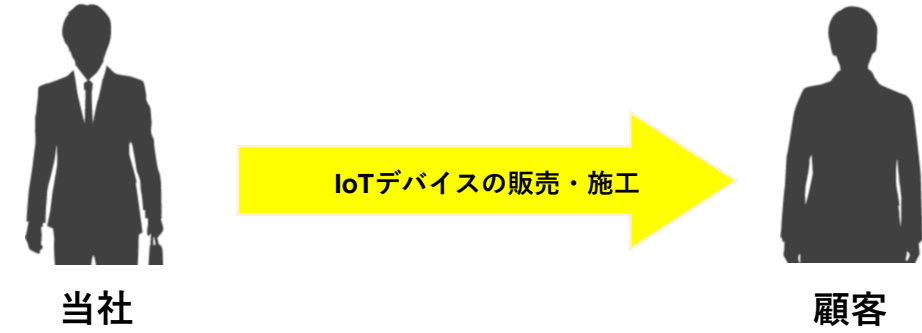
サブスクリプション売上の安定した収益基盤とイニシャル売上による長期的な成長を実現

B-CUBIC



継続で売上を計上する
サブスクリプションモデル¹

IoTデバイス



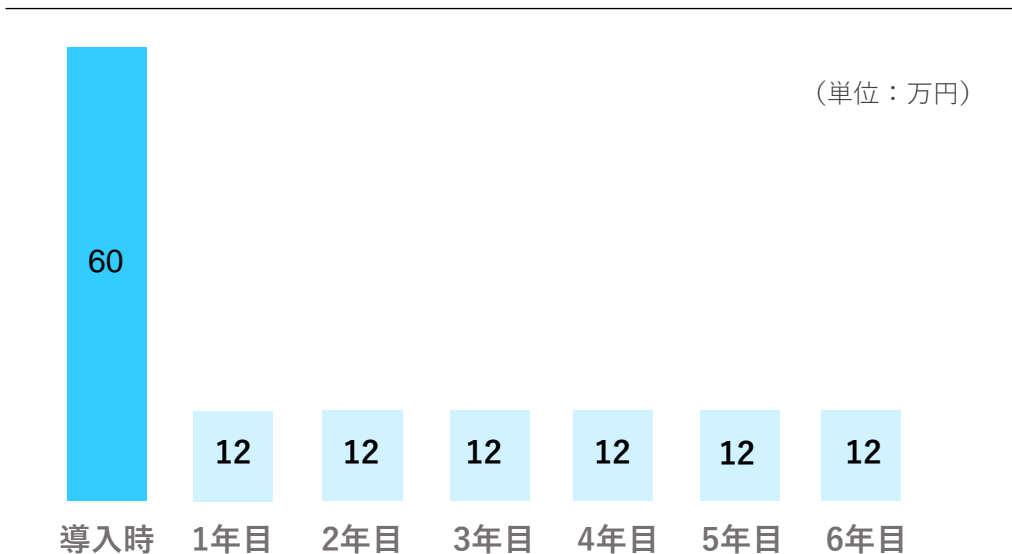
一括で売上を計上する
イニシャルモデル

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サブスクリプション売上に含めて計上（契約期間で案分計上）する方法となります。

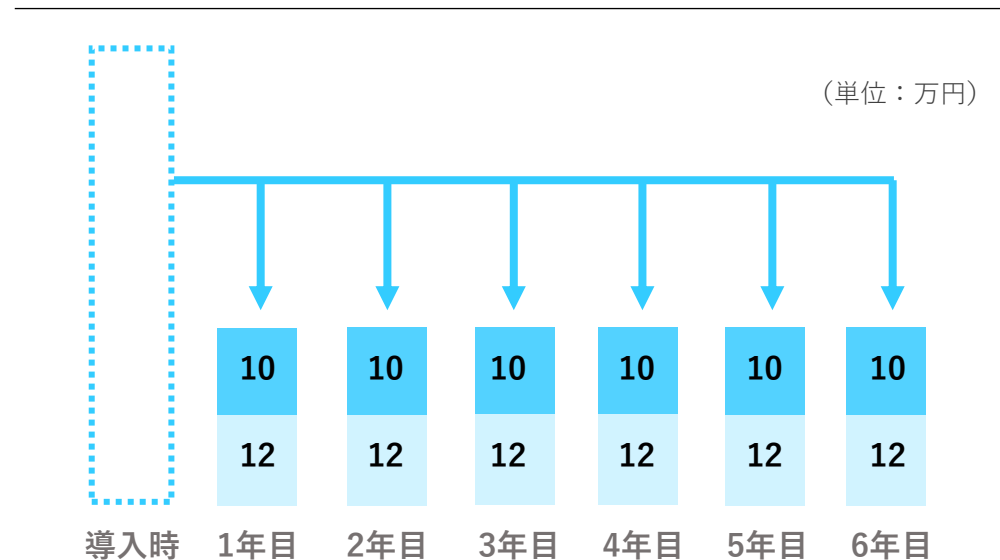
今期から新収益認識基準適用開始。
 B-CUBICについて旧基準では、初期導入売上と継続売上を分けて計上していたものが、
 新基準では全て継続売上に一本化。
 契約期間売上合計は変わらないものの、初期導入売上が将来に繰り延べ。

例：6年契約、初期導入売上60万円、継続売上1万円 / 月の場合（売上合計132万円）¹

2021年までの収益の認識



2022年以降の収益の認識



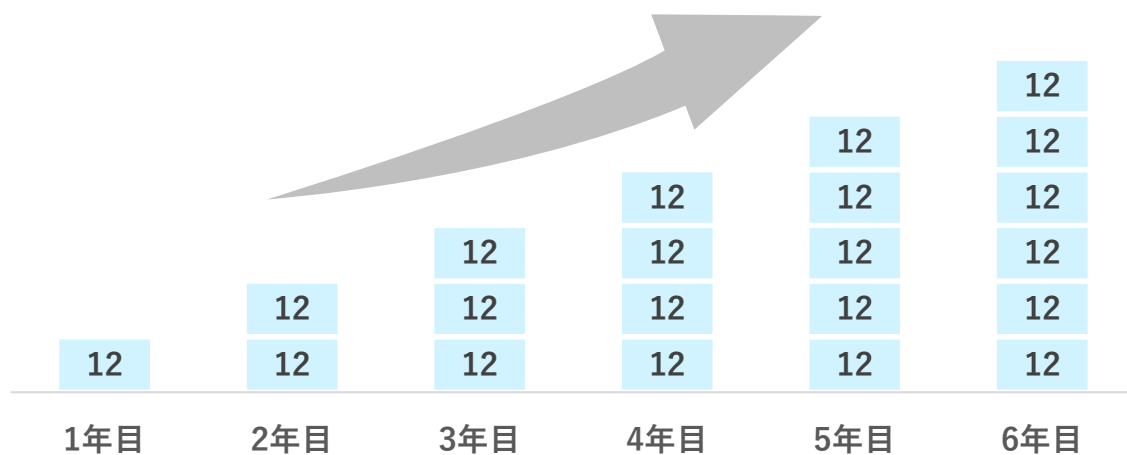
初期導入売上は6年にわたって繰り延べられる

1. 売上金額は説明を分かりやすくするための金額を例として設定しており、当社の実際の売上平均ではありません。

将来の業績成長角度は旧基準より大。
旧基準では継続売上しか積み上がらなかったが、新基準では初期導入売上も積み上がる。

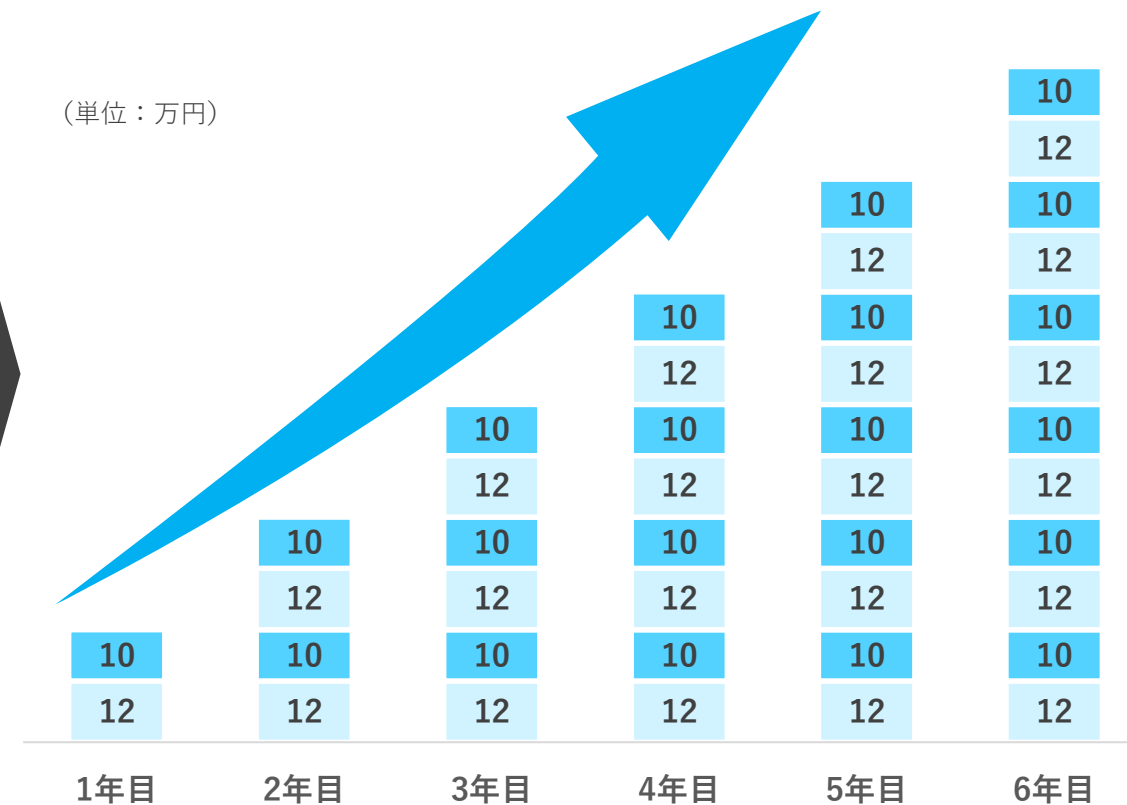
2021年までの収益の認識

(単位：万円)



2022年以降の収益の認識

(単位：万円)



■ 初期導入売上 ■ 継続売上

1. 売上金額は説明を分かりやすくするための金額を例として設定しており、当社の実際の売上平均ではありません。

3

Quarterly Update

2022年12月期第 2 四半期決算概要

売上高・売上総利益について若干の遅れはあるものの**想定内の進捗**。

(単位：百万円)	2022年12月期 第2四半期実績	2022年12月期 通期見通し	第2四半期進捗率	社内計画との主な差異
売上高	1,141	3,426	33.3%	売上高 △55百万円
売上総利益	590	1,766	33.4%	
営業利益	△44	384	-	M&A費用 △20百万円 流動化費用 △14百万円 融資費用 △15百万円
経常利益	△177	115	-	
四半期純損失 又は当期純利益	△132	80	-	

売上高については、**回線開通および納期の一部後ろ倒し**が生じ第3四半期以降に持ち越し、その分を成約件数でカバーできず、**売上高社内計画35%**に対し約**1.6%**の遅れで推移。

経常利益については、費用削減の効果もあり、社内計画に対して**約60百万円上振れで推移**。

前期同様の会計処理を適用した場合、対前年同期比21.7%の増収。営業利益は成長投資により減益。 1

（単位：百万円）	2021年12月期 第2四半期実績 （旧基準）	2022年12月期 第2四半期実績 （旧基準）	旧基準による 前期比	前年同期との主な差異
売上高	1,059	1,289	+21.7%	旧収益認識基準では前年同期比増収
売上総利益	654	760	+16.0%	旧収益認識基準では前年同期比増益
営業利益	183	125	△31.4%	人件費 +87百万円 地代家賃 +11百万円

売上高・売上総利益はともに前年同期よりも増加。成長ドライバーである人財の増加と拠点の開設により販管費が増えたため、営業利益は前年同期よりも減少。ただし、これら投資は今後の事業拡大に向けて必須。

人財の増加

2021年6月時点

106人



2022年6月時点

147人

前期比

+38.7%

拠点の開設

2021年6月時点

4拠点



2022年6月時点

7拠点

前期比

+75.0%

1. 収益認識の影響と契約形態の違いを加味しております。なお、あくまでシミュレーションであり、会計監査を受けていない数字となります。

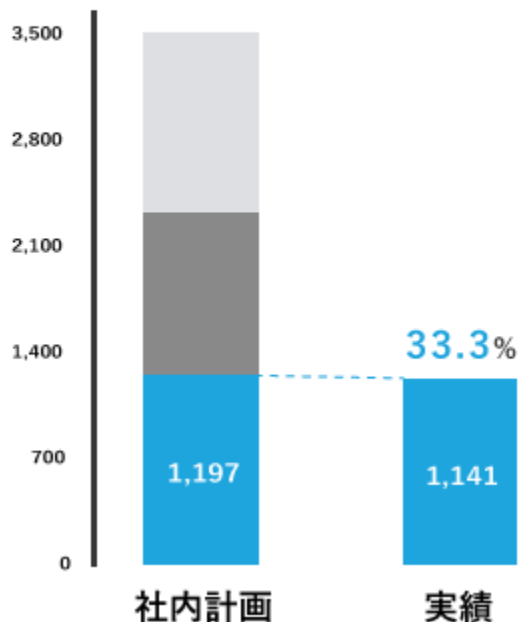
通期売上高の社内計画（進捗率）

第1四半期：約**14%** 第2四半期：約**35%** 第3四半期：約**65%**

売上高

■ 2Q累計 ■ 3Q ■ 4Q

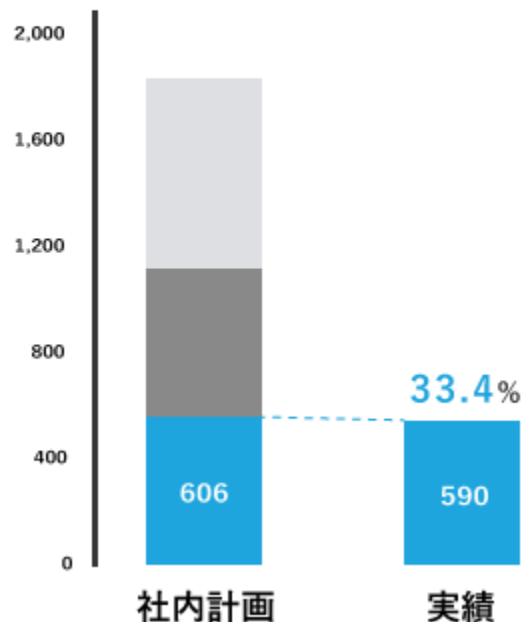
単位（百万円）



売上総利益

■ 2Q累計 ■ 3Q ■ 4Q

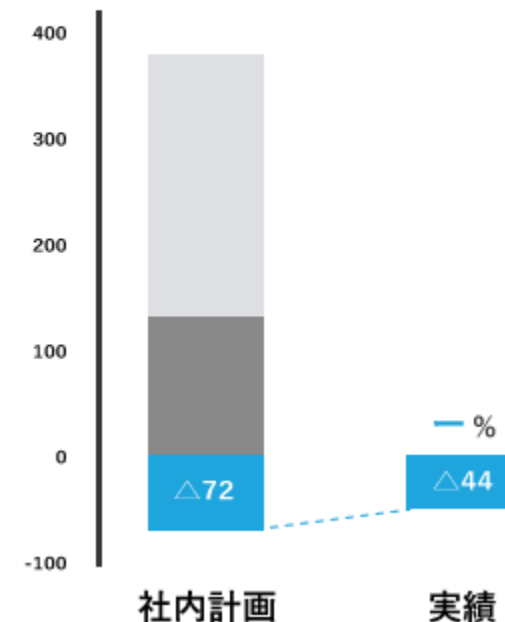
単位（百万円）



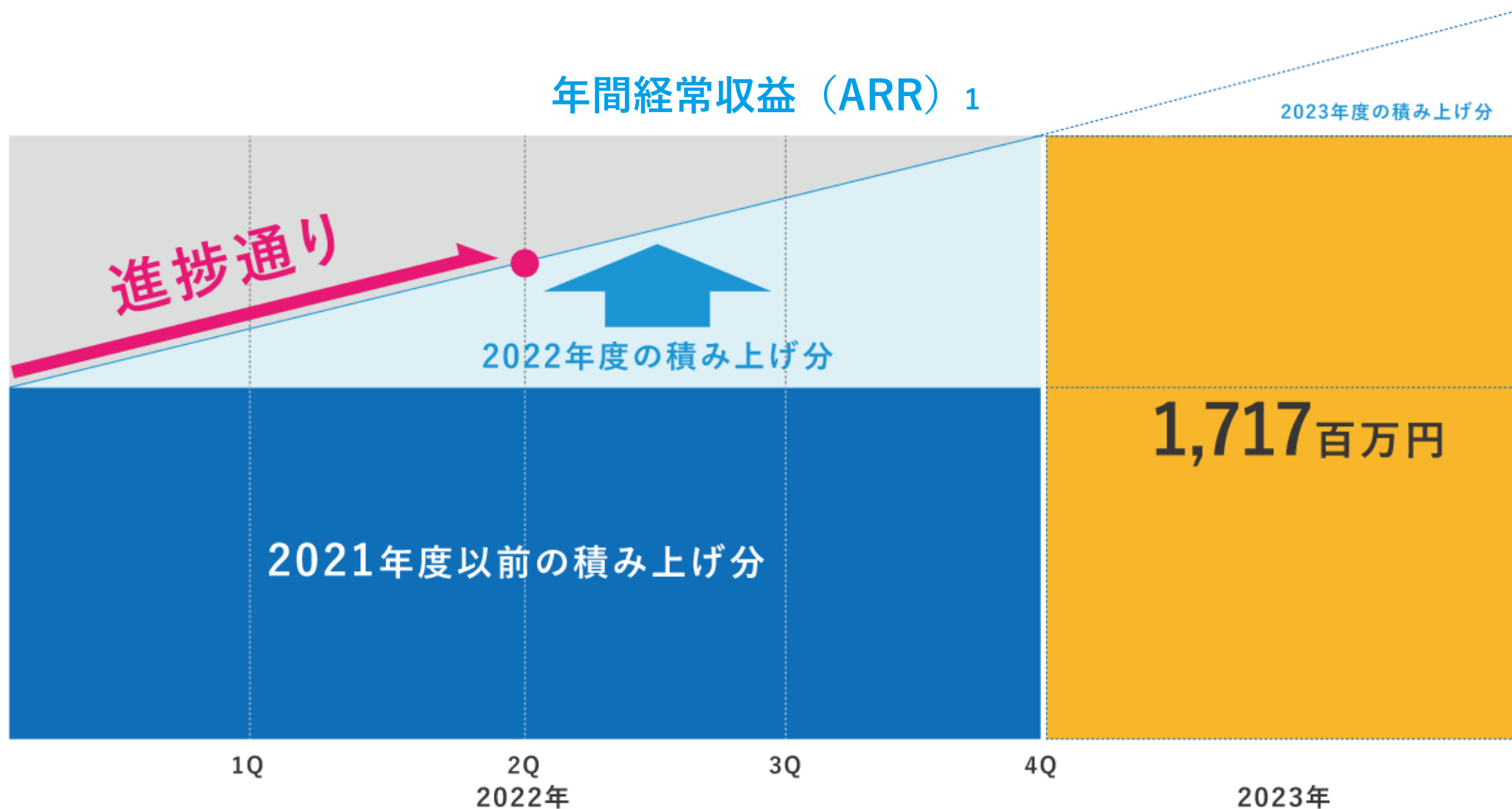
営業利益

■ 2Q累計 ■ 3Q ■ 4Q

単位（百万円）



B-CUBICは、売上高・売上総利益ともに進捗通りのため、売上積み上げの影響は特にありません。



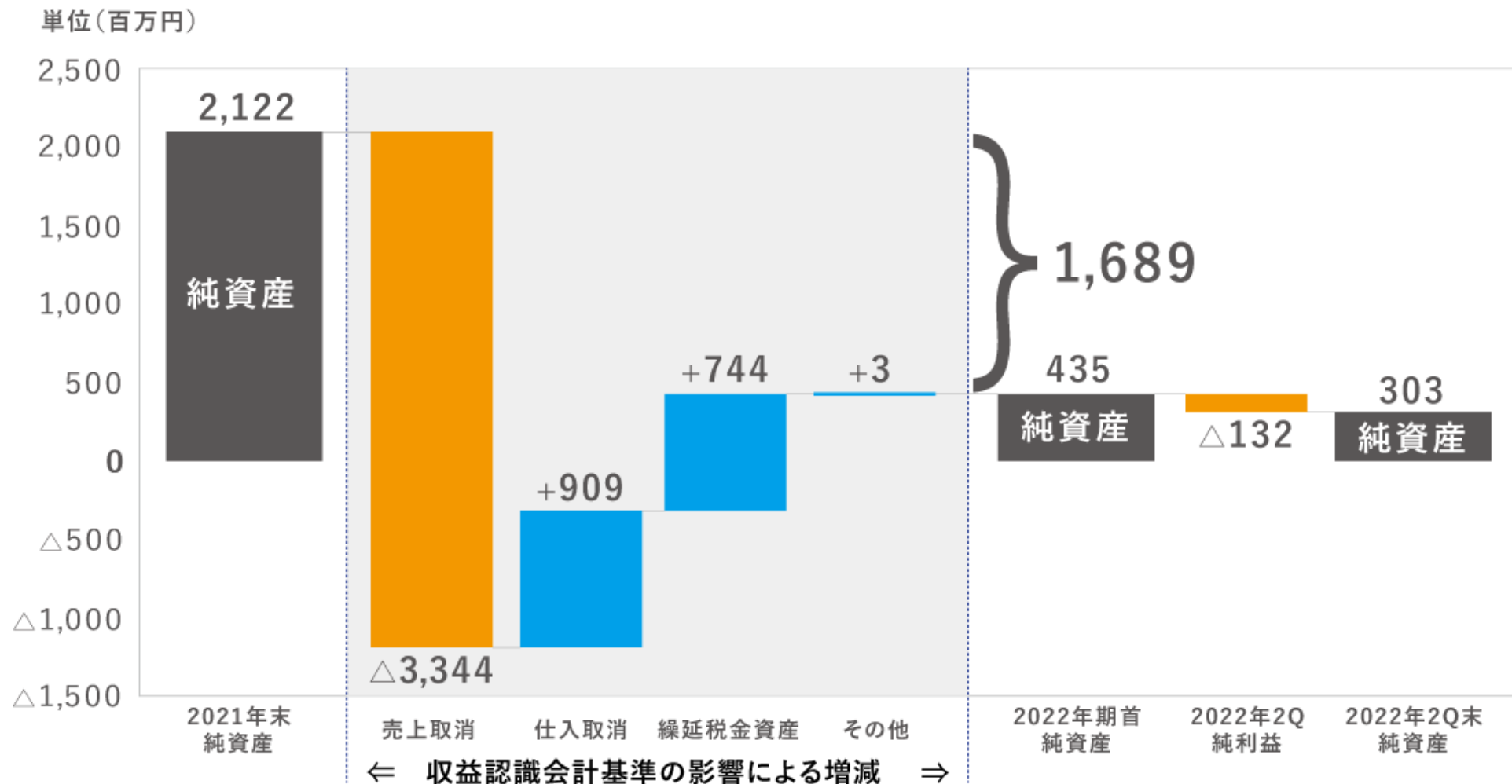
1. あくまでシミュレーションであり、会計監査を受けていない数字となります。

(単位：百万円)	2021年12月期 期末実績	2022年12月期 第2四半期実績	増減
流動資産	3,772	2,674	△1,097
うち現預金	1,681	1,062	△618
固定資産	683	1,573	+890
資産合計	4,455	4,248	△207
流動負債	1,328	3,025	+1,696
固定負債	1,004	919	△84
負債合計	2,332	3,945	+1,612
純資産合計	2,122	303	△1,819
負債・純資産合計	4,455	4,248	△207

次ページ
ご参照



新収益認識基準適用による影響で昨年末から当期首にかけて純資産（利益剰余金）が約17億円減少。ただし、将来何もしなくても時の経過に伴い元に戻る。



4

Plans for the next quarter

第3四半期以降の取り組み

第2四半期までに提携したパートナーと販売を加速。共用部だけではなく宅内部にも販路を拡大し、通期社内計画達成、業績上積みを目指す。

① 直販3支店開設によるドミナント戦略

新拠点から直販部隊が各地方の不動産会社にアプローチ。

② 販売チャネル・販売パートナーの開拓

直販だけではなく代理店や卸販売が可能な販売パートナーと提携。

POINT

直販強化、新たな販売チャネル・販売パートナーの開拓により売上を加速させ、**全国の対応カバー率が向上。**

③ 物件のバリューアップ施策（共用部）

- ・ BRO-LOCKのみのご提案ではなく、新設扉・新設ポスト・宅配ボックスなど、物件のバリューアップをトータルでご提案。
- ・ 小規模アパート向けIoTサービスとして「BRO-LOCK Light」を提供開始。

④ 宅内IoTに向けた施策（宅内部）

B-CUBICと様々なIoTデバイスを組み合わせたIoTスマートルームをスタート。お部屋の付加価値を高め、より効果の高い空室対策へ。

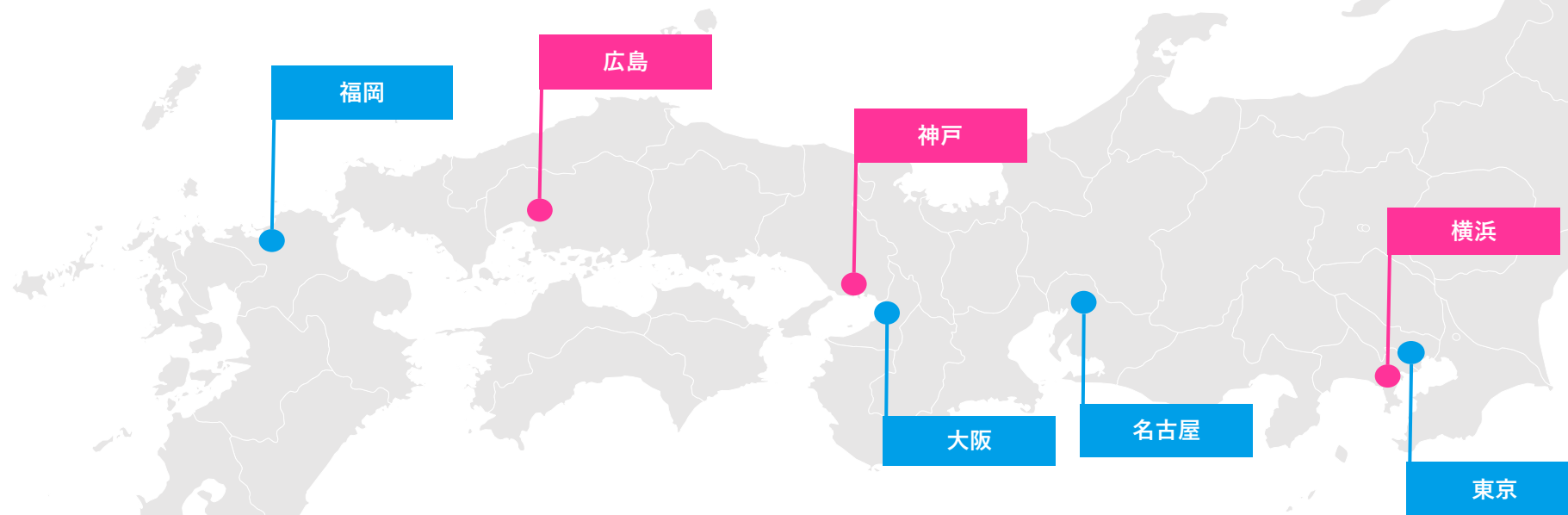
POINT

これまで満たせなかったニーズに対してアプローチできるようになるため、**案件の創出が増加。**

2022年6月度より新営業拠点が稼働開始。人員も増加し、今までアプローチできていなかったエリアや不動産会社から案件を創出。

営業拠点

- 既存営業所
- 2022年6月新規開設



直販だけではなく代理店や卸販売が可能な販売パートナーと提携することで、売上拡大が加速。

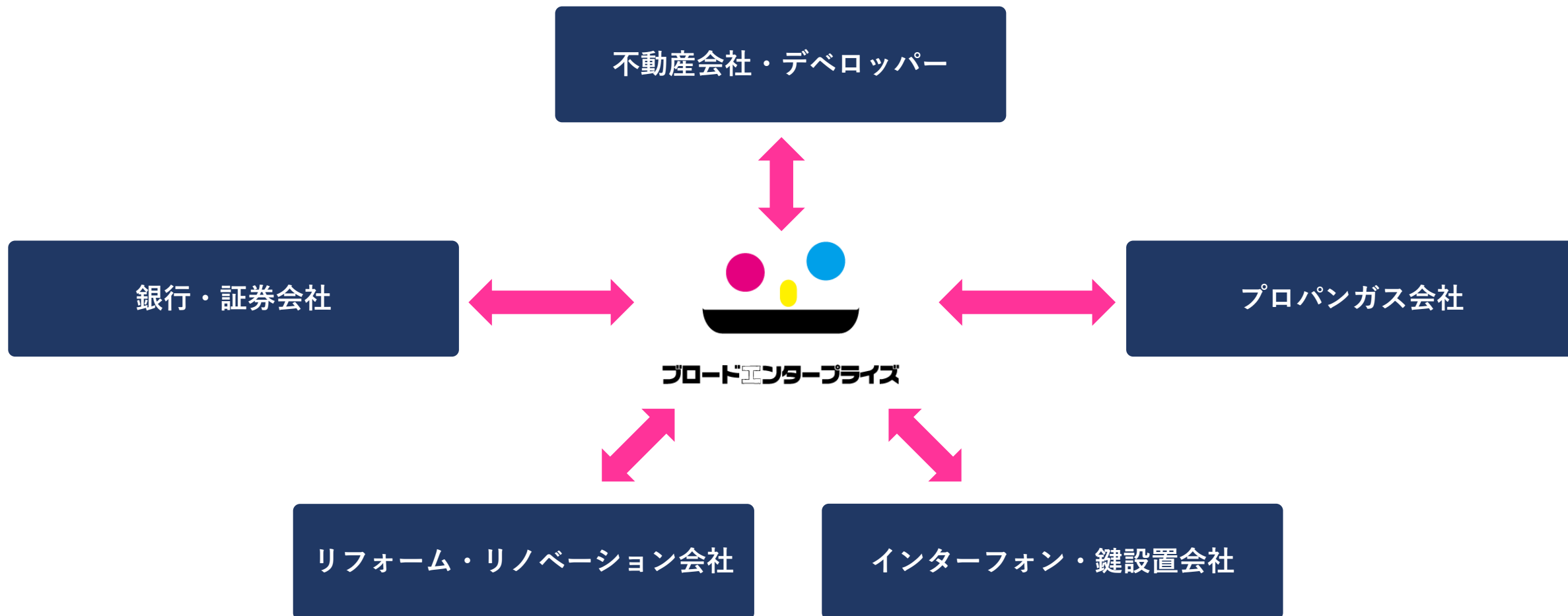
POINT 1 第2四半期までに提携したパートナーが第3四半期以降稼働を加速。

POINT 2 B-CUBICだけではなく、BRO-LOCKをはじめとしたIoTデバイスの販売パートナーが増加。



※提携のイメージ

代理店・卸販売・OEMでの販売が可能なことから、ターゲットを同じとする他業種とも提携。



第2四半期の主な業務提携

日付	業種	市場区分	社名	提携内容
2022.05	インターフォン設置業者	未上場	株式会社スパックエクスプレス	業務提携
2022.05	インターフォン設置業者	未上場	株式会社プロGRESS	業務提携
2022.05	インターフォン設置業者	未上場	有限会社グリフィン	業務提携
2022.05	インターフォン設置業者	未上場	R.K.I設備保全株式会社	業務提携
2022.05	インターフォン設置業者	未上場	株式会社トータル・プランニング	業務提携
2022.05	不動産会社	未上場	株式会社Resior	業務提携
2022.05	不動産会社	未上場	株式会社バイオレット・ガーデン徳島	業務提携
2022.05	不動産会社	未上場	株式会社大阪エステート	業務提携
2022.06	不動産会社	未上場	株式会社オータニ	業務提携
2022.06	不動産会社	未上場	三家株式会社	業務提携
2022.06	不動産会社	未上場	ソリッド株式会社	業務提携
2022.06	証券会社	東証プライム	東洋証券株式会社	業務提携



工事依頼



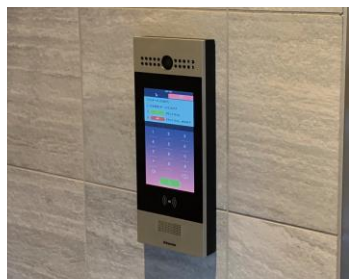
物件リノベーション工事



オーナー
管理会社



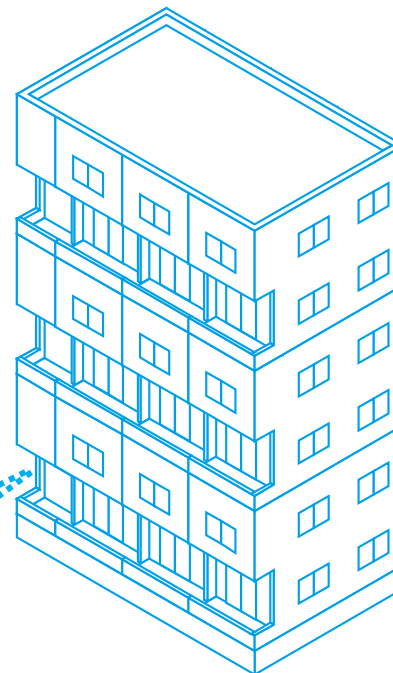
・インターフォン設置
・エントランスオートロック化
のご依頼



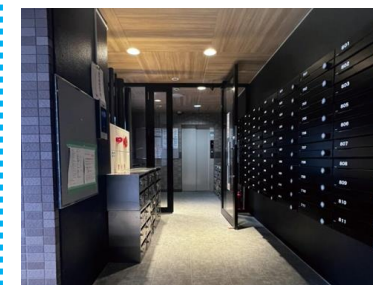
集合玄関機



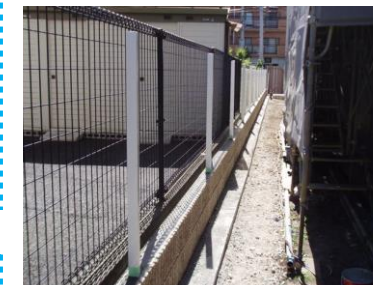
室内モニター



既築マンション・アパート



エントランスリノベーション



外構工事

工事内容例

- ✓ エントランスリノベーション
- ✓ ドアの新設・移設
- ✓ ポスト新設・移設
- ✓ 宅配ボックス設置工事
- ✓ 外構工事 etc . . .

IoTデバイスの提案を中・大規模マンションだけではなく小規模アパートも視野に。

中・大規模マンションの市場




B-CUBIC
ジー・キュービック
マンション向け
高速インターネット

×


BRO-LO@K
IoTインターフォン

×


スマートカメラ

IoT化が進んでいるが、市場は小さい

市場を拡大

小規模アパートの市場




B-CUBIC
ジー・キュービック
マンション向け
高速インターネット

×

**IoT
デバイス**

IoT化は進んでいないが、市場は大きい

小規模アパート市場において、物件の付加価値アップ、オーナーのキャッシュフロー改善に寄与。



提供開始の目的

市場は大きいですが、IoT化が遅れている小規模アパート市場において、その課題を解決し、物件の付加価値アップ、オーナーのキャッシュフロー改善に寄与。

「BRO-LOCK Light」概要

今回新たに提供開始する「BRO-LOCK Light」は、既存のインターフォン線を利用して接続できるため、旧インターフォンからの取り換えが容易となり、手軽に導入することが可能。

入居者は自宅にいなくてもスマートフォンで対応でき、スマートロックと組み合わせることで、物理キーが不要に。管理者は鍵の授受にかかる管理コストを大幅に削減。

最新のIoTデバイスを軸にした、IoTリノベーションでスマートルーム化。
空室に悩むオーナーに対し、お部屋ごとの空室対策を可能に。



提供開始の目的

インターネット無料設備を全戸に導入し、IoTデバイス×リノベーションを1戸単位に施し、空室対策をより強化することでオーナーのニーズに応える。

「IoTリノベーション」概要

リノベーション会社と提携し、B-CUBICとIoTデバイスを同時施工。物件全体かつ1戸単位で付加価値を高め、空室対策をより強固なものに。初期導入費用0円プラン¹を適用することで、オーナーの負担を抑えながらリノベーションが可能。

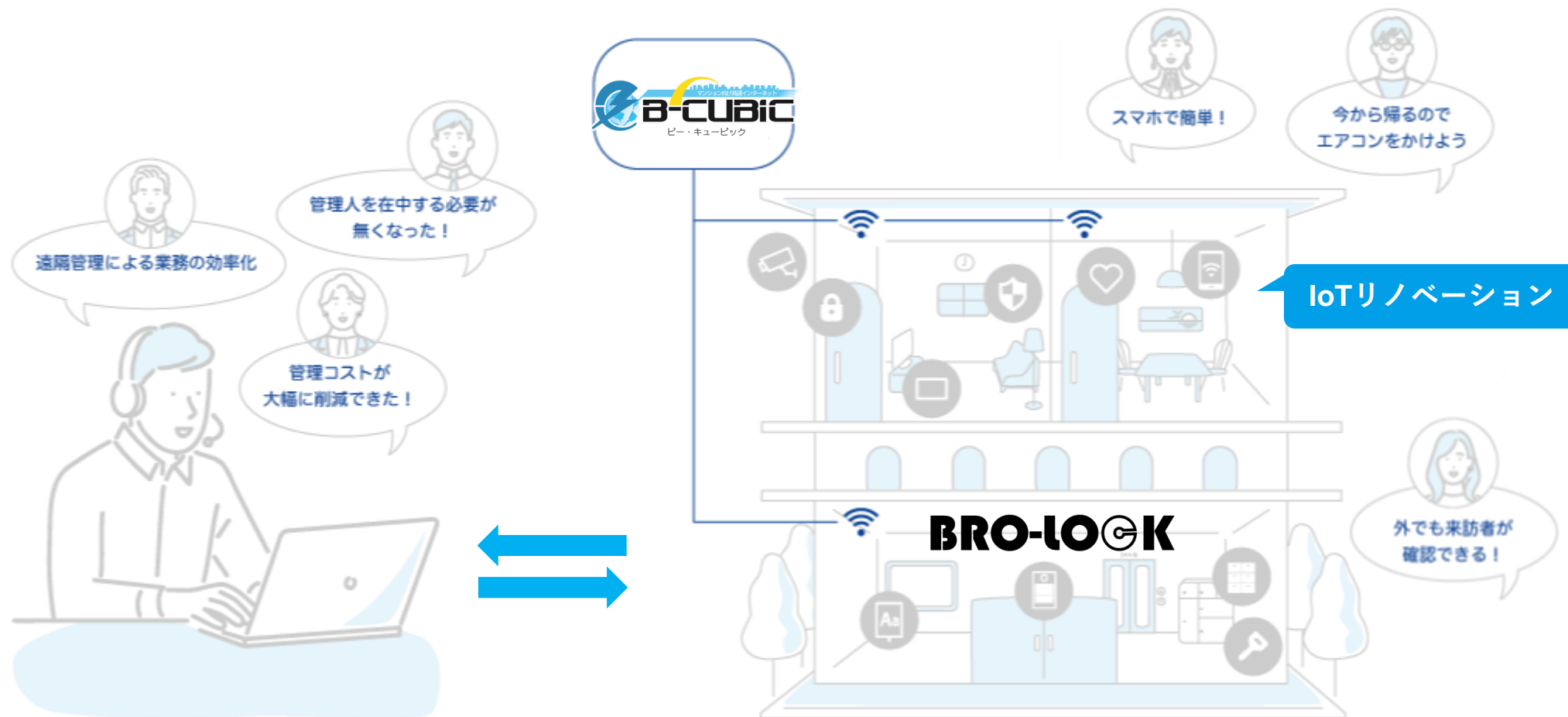
※1. 初期導入費用0円プランとは契約時に一括でお支払いいただく工事代が0円で、初期費用相当額が毎月の利用料に含まれます。

物件の規模に関わらず、共用部も宅内部もスマート化するトータルIoTソリューションを提供。

遠隔管理を中心とした業務効率化
管理会社・オーナー

×

外出先からスマートフォンでアクセスできるなど入居者の利便性向上
IoTマンション・宅内IoTリノベーション



5

Topics

トピックス

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。

機器の仕入れ

半導体不足による在庫確保の問題、**円安**の影響による原価の高騰。

新型コロナウイルス

主軸とする対面営業活動への制限・**商品開発・製造への影響**。

新収益認識基準

新収益認識基準の適用により、**今期が最も影響大**。

販売施策

様々な販路の開拓や新サービスの展開など新たな施策も順調に進んでおり、売上への貢献は確実にあるものの、スタートしたばかりなので**今期への影響は未知数**。

健康保険 家族（被扶養ペット） 被保険者証

令和〇年〇月〇日 交付

記号 11111 番号 1111 (枝番) 1

なまえ ○○ ○○
生年月日 平成〇年〇月〇日
種別 猫
認定年月日 令和〇年〇月〇日



保険者名称 株式会社ブロードエンタープライズ

保険者所在地 大阪市北区太融寺町 5-15

この保険証は被扶養ペットの当社医療費申請のみに使用可能です

2022.04

- ・「ペット用保険証」の発行開始と「ペット医療費補助」をさらに充実
- ・「BRO-LOCK」IPv6の実証テストを開始

2022.05

- ・インターフォン設置業者と**5社**業務提携
- ・不動産会社と**3社**業務提携

2022.06

- ・「非営利活動法人フォロ」への寄付
- ・不動産会社と**3社**業務提携
- ・東洋証券株式会社との顧客紹介に関する業務提携

2022.07

- ・神奈川・兵庫・広島への支店開設完了
- ・「**BRO-LOCK Light**」を提供開始



2022年6月度より横浜・神戸・広島に新支店開設・営業開始。

神奈川県横浜市



「関内駅前マークビル」外観



東日本支社第三支店 受付

兵庫県神戸市



「コンコルディア神戸」外観



西日本第一支社第三支店 受付

広島県広島市

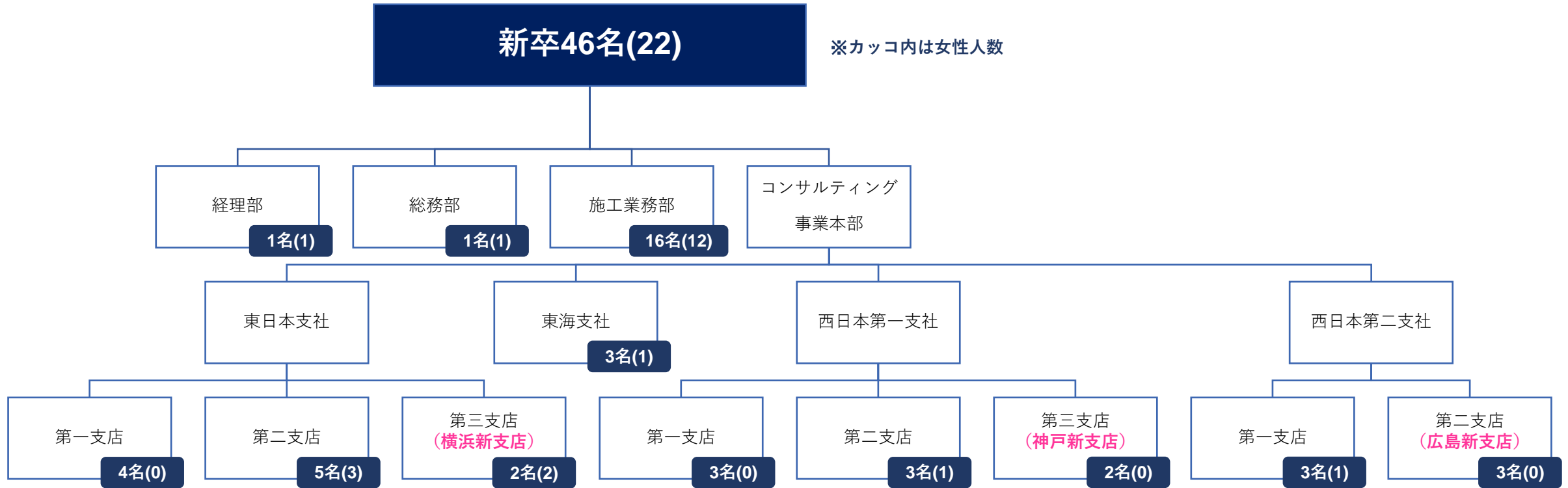


「ミッドタウンビル」外観



西日本第二支社第二支店 受付

2022年度入社の新卒13期生46名が各部署に配属、実務稼働。



直販部隊として新支店を含む全支店に人員を配属。
 施工業務部に16名の人員を配属し、管理業務・施工手配を強化。

非営利活動法人フォロ（大阪市東成区 代表理事 加藤直人）に寄付を実施。



寄付の目的

フリースクール・フォロは、不登校の子どもを持つ親たちを中心に設立され、NPO法人（特定非営利活動法人）として運営されています。当社ではフォロの設立趣旨に賛同し、『学校に行かない』ただそれだけのことで、子どもの存在が否定されてしまう現状を少しでも改善できるように、不登校の子ども達の居場所を維持できるように、寄付はもちろん、社員の有志によるお米などの物資による支援、子供たちとの交流など、引き続き支援を続ける予定です。

寄付金額

466,500円

※2021年度の有給休暇取得日数に応じた金額

当社ではチャリティー有給休暇制度を実施しており、社員が有給休暇を取得した日数に応じて、年間の寄付金額を決定しております。

6

Future IR Strategy

今後のIR活動について

IRサイトで投資家のターゲットづくりを行い、より分かり易い情報発信を。



リニューアルイメージ

POINT

1. 個人投資家が知りたい情報を発信
2. IRサイトでしか見られない情報を発信

リニューアル予定一覧

- ・「3分でわかるブロードエンタープライズ」ページで当社の成長戦略を簡潔に
- ・社長メッセージをよりダイレクトに投資家に向けた内容に変更
- ・「Quick Answer」で情報提供回数増、フェアディスクロージャーを追求
- ・投資家の疑問を解決する「よくある質問」を設置
- ・Web株主通信でいつでもどこでも閲覧可能に
- ・投資家に注目をしてもらいたい「提携リリース」をカテゴリ化
- ・四半期ごとのQ&A開示を一覧にしたページの設置

会社情報を定期的に動画で配信予定。



動画イメージ

POINT

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予定

配信コンテンツ（予定）

- ・ 創業のきっかけ
- ・ 当社の理念
- ・ 社会貢献
- ・ 事業の強み
- ・ 市場分析
- ・ 株主還元方針
- ・ 開示・リリース情報
など

代表取締役 中西良祐によるYouTubeチャンネルを開設、動画配信を予定。

POINT

代表の中西自ら最新の会社情報や今後の展望、トピックスなどを配信予定

配信コンテンツ（予定）

- ・ 株価について
 - ・ IRについて
 - ・ 決算情報について
 - ・ 成長戦略について
 - ・ ビジネスモデルについて
- など



お電話でお問い合わせ

06-6311-4511（内線④）

WEBフォームでお問い合わせ

<https://broad-e.co.jp/contact/>

メールでお問い合わせ

g-ir@broad-e.co.jp

IRチームTwitter

https://twitter.com/broad_ep

IRチーム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。



7

Appendix

參考資料



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. 契約時に一括でお支払いいただく工事代が0円で、初期費用相当額が毎月の利用料に含まれます。
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. 契約時に一括でお支払いいただく工事代が0円で、初期費用相当額が毎月の利用料に含まれます。

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

新築

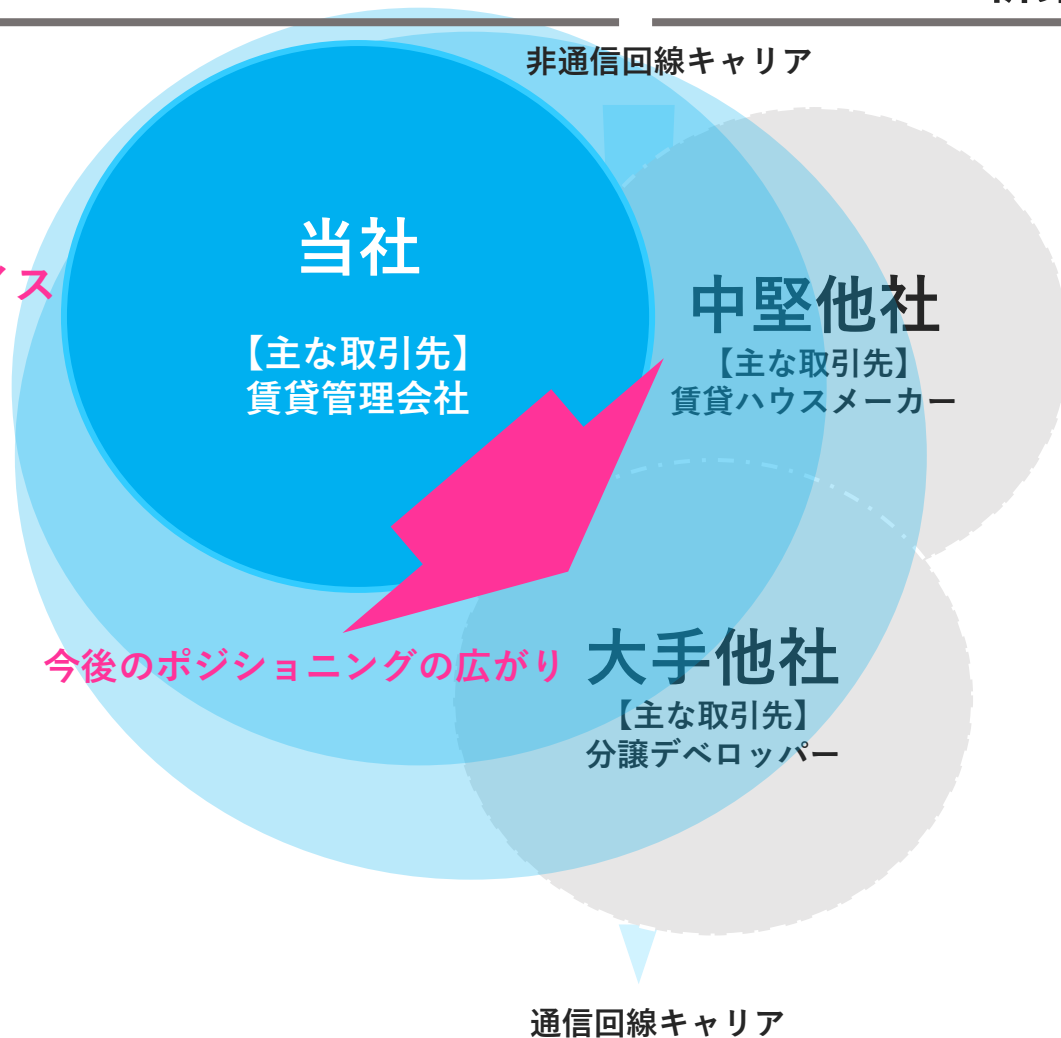
賃貸

既築賃貸市場で確固たる
ポジショニングを獲得。

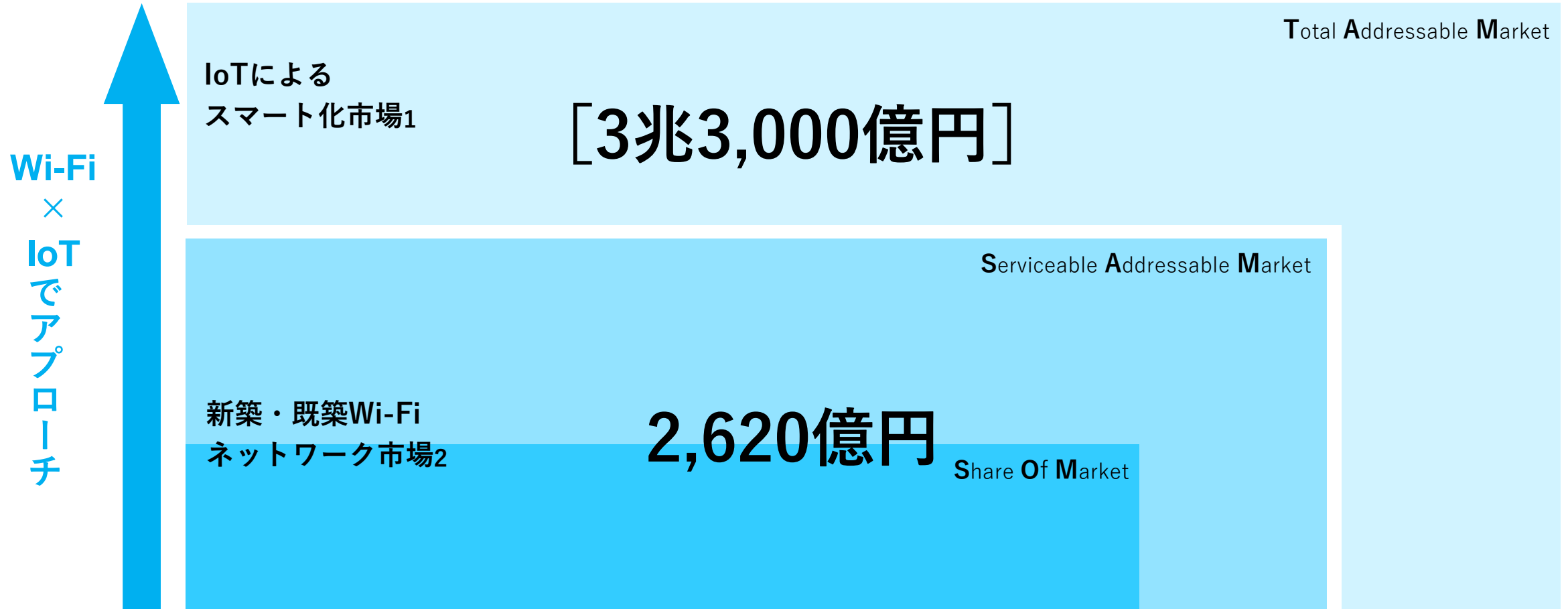
今後はB-CUBICを軸にしたIoTデバイス
で新築市場にもアプローチ。

分譲

今後のポジショニングの広がり



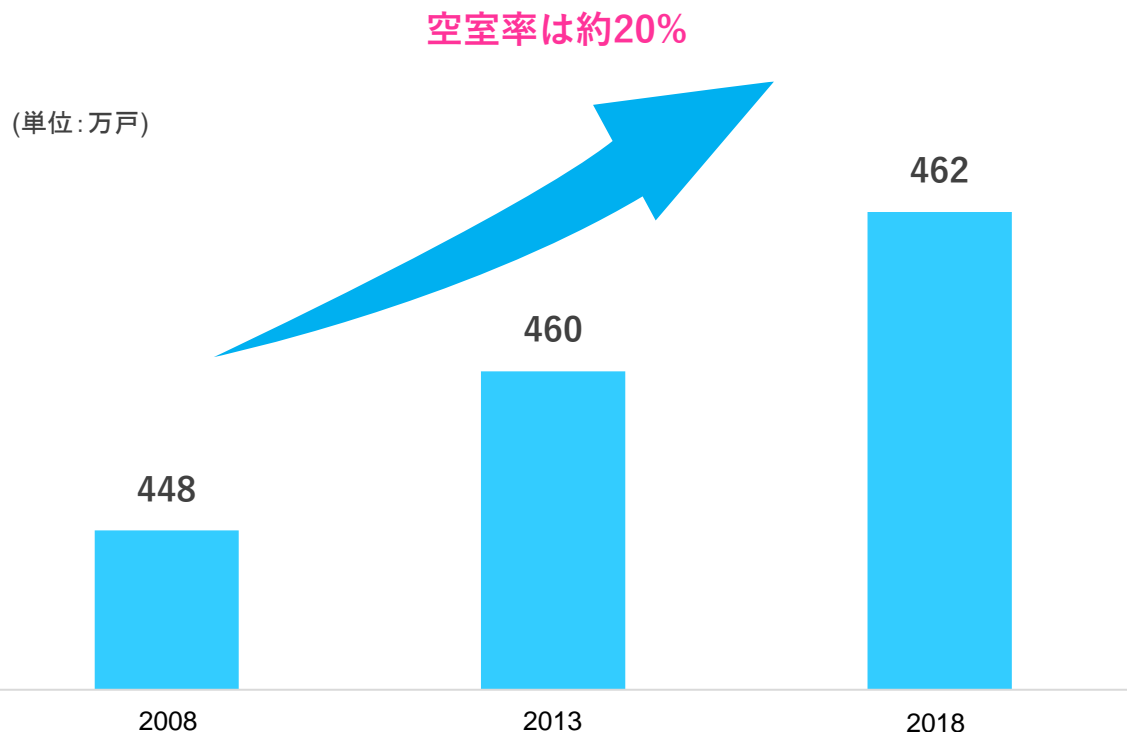
現在の既築市場から新築市場への進出と同時にIoTサービスを拡充。



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・既築市場では空室率が高く、賃貸経営の一番の課題。

賃貸マンション市場における空室状況¹



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

入居者が求める設備ランキング²

空室対策のソリューションとして効果を期待

ファミリー向け物件

シングル向け物件

第1位 無料インターネット

第1位 無料インターネット

第2位 宅配ボックス

第2位 オートロック

第3位 オートロック

第3位 宅配ボックス

マンションオーナーは入居者が求める設備を導入する事で他物件と差別化し入居率の向上を期待。

物件管理コストの課題

- ・ 空室の美観維持、内覧管理
- ・ 設備工事や点検のお知らせを掲示
- ・ 不法侵入や違法投棄への対応
- ・ 家賃滞納、孤独死への対応

▶ 管理者側の人件費増

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



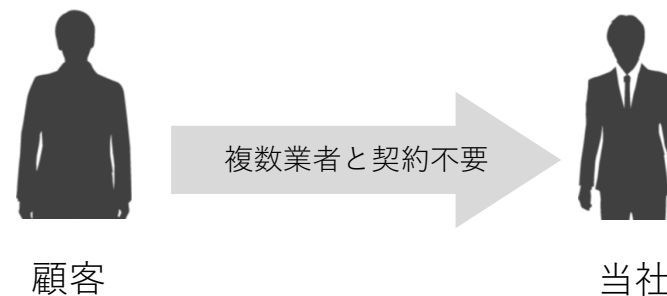
マンション宅内部IoT



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り、管理コストの削減が可能に。

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。



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

オートロックインターフォン導入のニーズ



案件数UP・クロスセルによる売上高UP

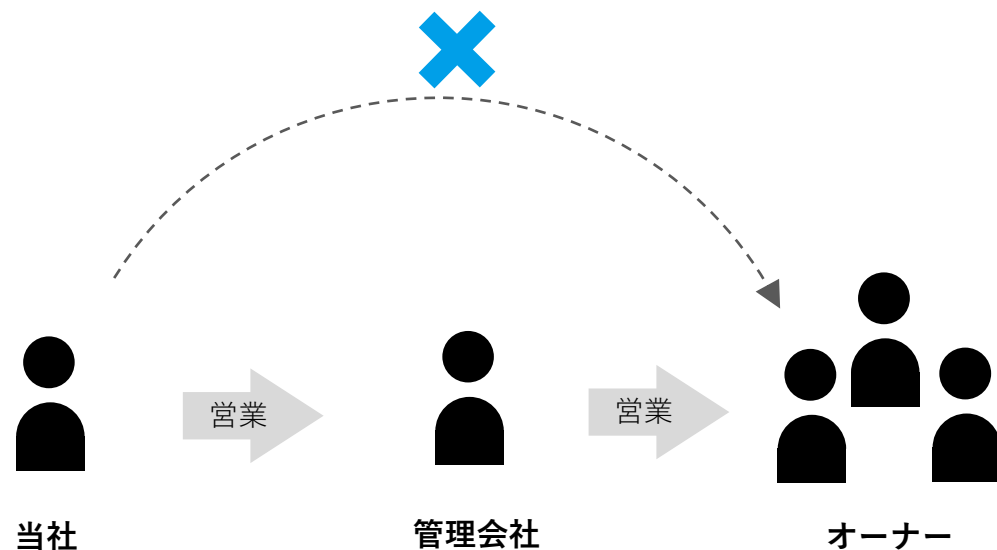


新設・リニューアルどちらのニーズにも対応可能。

約20年間培ってきた強固な管理会社ネットワーク。

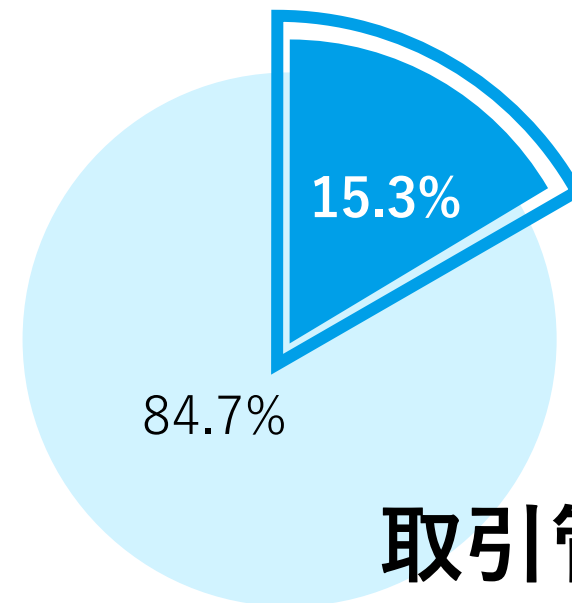
当社の営業フロー

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**707**社¹/4601社²

1. 当社取扱店契約数・取引先数より算出（2022年6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）

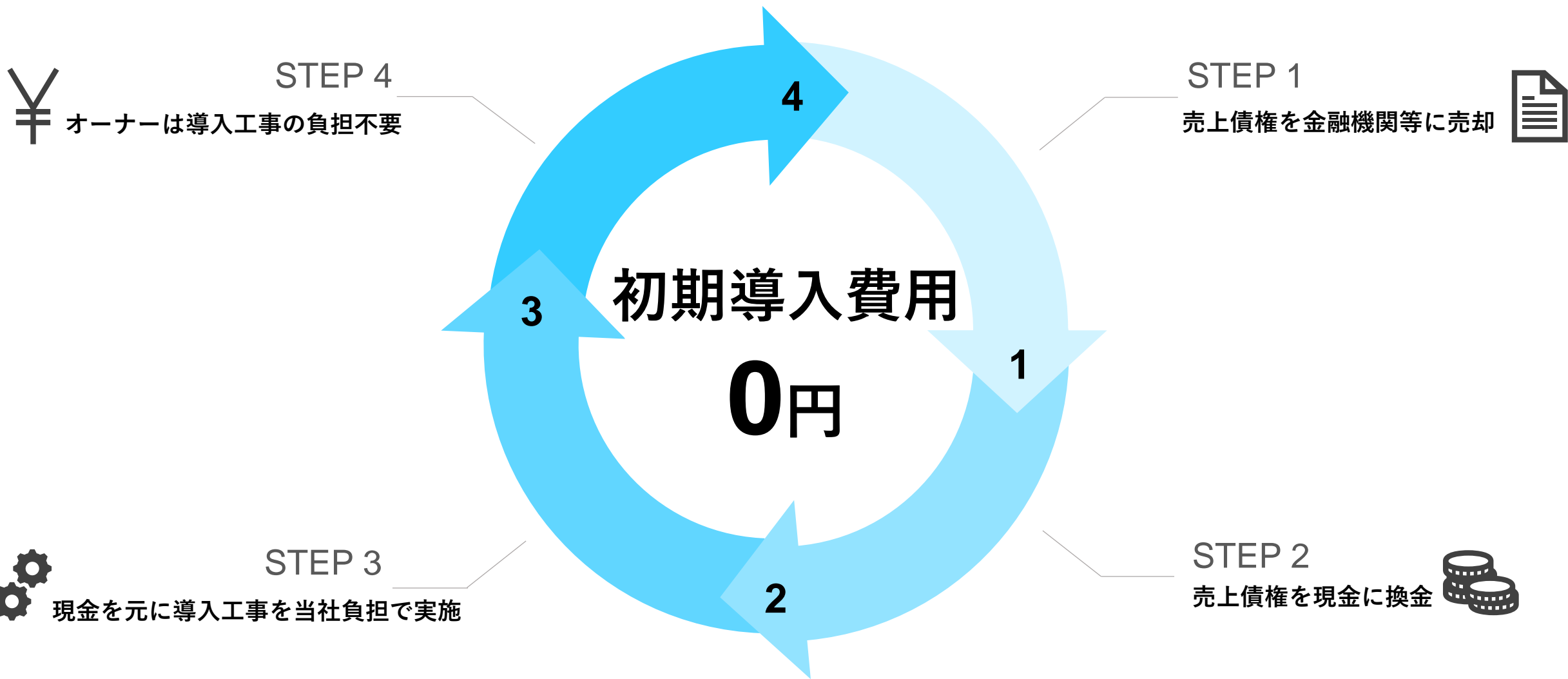
既築市場においてオーナー負担を軽減する初期導入費用0円プラン¹。
業界では稀な債権流動化²により実現。

B-CUBIC 6年契約	他社の初期導入費用0円プラン	当社の初期導入費用0円プラン ¹
初期導入費用  (機器・工事代金)	800,000円 ⇒ 12,000円 / 月 (リース・割賦等のファイナンス契約による分割)	0円
月額料金	10,000円	20,000円
毎月のお支払合計	22,000円	20,000円

- ✓ 別途ファイナンス契約が必要
- ✓ 借入となるため与信枠を使用

- ✓ 別途ファイナンス契約は不要
- ✓ 借入では無いため与信枠を使用せず

1. 初期導入費用0円プランとは契約時に一括でお支払いただく工事代が0円のプランで、初期費用相当額が毎月の利用料に含まれます。
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円プランとは契約時に一括でお支払いいただく工事代が0円のプランで、初期費用相当額が毎月の利用料に含まれます。

債権流動化が必要な理由と費用

- 1 サブスクリプション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年度で約2.5億円を想定
なお、第1四半期にて実行した債権の流動化にかかる費用は約1.2億円で、内訳として約0.8億円が仕組み構築費用、残りが金利相当費用。

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【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。

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。