



株式会社ブロードバンドタワー

(証券コード : 3776)

2022年12月期 通期決算説明資料

- | | | |
|---|----------------------------|---------|
| 1 | 2022年12月期 通期決算概況 | P4~P9 |
| 2 | 第24期トピック、セグメント別概況 | P11~P21 |
| 3 | 今後の展開
～DXセンターカンパニーに向けて～ | P23~P30 |
| 4 | 2023年12月期 通期業績予想等 | P32~P34 |

1 2022年12月期 通期決算概況 P4~P9

本年第1四半期よりセグメントの区分を3区分から2区分に変更。連結子会社は5社に減少

【2021年12月末】

コンピュータプラットフォーム事業

- ◆ 当社
- ◆ ティエスエスリンク

変更なし



【2022年12月末】

コンピュータプラットフォーム事業

- ◆ 当社
- ◆ ティエスエスリンク

IoT/AIソリューション事業

- ◆ グローバルIoTテクノロジーベンチャーズ
- ◆ GiTV Fund I Investment, L.P.
- ◆ GiTV Fund II Investment, L.P.

変更



エーアイスクエアが前期末に持分法適用関連会社に異動したことに伴い事業セグメントの見直しを実施。
グローバルIoTテクノロジーベンチャーズをはじめとする左記3社の報告セグメントに帰属しない付随的な収益や一般管理費等はセグメント情報では調整額に含めている。

メディアソリューション事業

- ◆ ジャパンケーブルキャスト(JCC)
- ◆ 沖縄ケーブルネットワーク(OCN)

変更



メディアソリューション事業

- ◆ ジャパンケーブルキャスト(JCC)
- 沖縄ケーブルネットワークが期末に持分法適用関連会社に異動。

※持分法適用関連会社が増加。

キャンパスナビTV、エーアイスクエア、モバイル・インターネットキャピタル、沖縄ケーブルネットワークの4社。

2022年12月期 通期連結業績（前年同期比）

売上高：コンピュータプラットフォーム事業、メディアソリューション事業共に減収

利益：コンピュータプラットフォーム事業、メディアソリューション事業共に減益

（単位：百万円）

	2021年12月期	2022年12月期	前年同期比	
			金額	増減率
売上高	15,529	14,126	△1,402	△9.0%
売上原価	11,923	11,120	△803	△6.7%
売上総利益	3,605	3,006	△599	△16.6%
販売管費	3,552	3,367	△184	△5.1%
営業利益	53	△361	△415	—
経常利益	403	530	126	31.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	△3	△391	△388	—

2022年12月期では、主に特別損失として減損損失（共用資産の帳簿価額全額を減額）を計上したことにより、親会社株主に帰属する当期純利益について、前回（2022年3月8日）公表の通期業績予想と通期業績数値で差異が発生

（単位：百万円）

	2022年12月期 前回発表予想	2022年12月期 実績値	増 減
売 上 高	14,400	14,126	△273
営 業 利 益	△500	△361	138
経 常 利 益	480	530	50
親会社株主に帰属する 当期純利益	300	△391	△691

2022年12月期においても営業損失を計上する等の状況が続き、**固定資産（共用資産等）**の減損損失として、1,008百万円を特別損失に計上。

当社の本社設備、研究設備等の共用資産について、共用資産を含むより大きな単位である全社において、営業活動から生じる損益がマイナスとなっていること等により、減損の兆候が認められたため、将来の回収可能性を検討した結果、共用資産の帳簿価額の回収が見込めないと判断したことにより、その帳簿価額の全額を減額。また、共用資産の帳簿価額を超過する回収不能価額については、当社の資産グループにおける事業用資産の帳簿価額をそれぞれの回収可能価額まで減額。

（単位：百万円）

	2021年12月期	2022年12月期	増減
特別損失	1,149	1,376	227
減損損失※ 1	115	1,008	892
投資有価証券評価損	1,006	82	△924
関係会社清算損	27	-	-
固定資産圧縮損	-	286	286

※ 1 当社の本社設備、研究設備等の資産における固定資産の減損損失

売掛金、有形固定資産、投資有価証券の売却により投資有価証券及びその他包括利益累計額（その他有価証券評価差額金）等が減少。

（単位：百万円）

	2021年 12月末	2022年 12月末		2021年 12月末	2022年 12月末
現金及び預金	5,544	7,012	買掛金	1,021	878
売掛金	2,119	1,683	短期借入金 1年内返済予定 長期借入金	1,554	1,522
商品及び製品	441	129	未払法人税等	135	244
その他	1,030	510	その他	1,788	1,622
貸倒引当金	△6	△3	流動負債合計	4,499	4,268
流動資産合計	9,129	9,332	長期借入金	3,498	3,000
			その他	3,039	1,456
			固定負債合計	6,538	4,456
有形固定資産	7,767	5,182	負債合計	11,038	8,725
無形固定資産	2,236	1,749	株主資本合計	8,489	8,055
投資その他の資産	5,269	4,258	その他包括利益 累計額	998	140
固定資産合計	15,273	11,191	新株予約権	-	13
			非支配株主持分	3,876	3,588
			純資産合計	13,364	11,797
資産合計	24,402	20,523	負債純資産合計	24,402	20,523

- 営業活動CF：税金等調整前当期純損失を計上したものの、減価償却費及び減損損失の計上売上債権及び棚卸資産の減少により、収入が増加
- 投資活動CF：有形固定資産の取得による支出があるものの、投資有価証券の売却による収入より、支出から収入へ
- 財務活動CF：長期借入れ、第三者割当増資による収入等があったものの、主に長期借入金の返済、GiTV Fund I Investment,L.P.における非支配株主への分配金の支払額等で支出

(単位：百万円)

	2021年12月期	2022年12月期	増減
営 業 活 動 C F	1,595	1,728	132
投 資 活 動 C F	△1,419	301	1,720
財 務 活 動 C F	△763	△562	201

2 第24期トピック、セグメント別概況 P11~P21

□ コンピュータプラットフォーム事業

Superna Eyeglass 提供開始

- ◆ カナダ Superna社が開発した「Dell PowerScale」向けのランサムウェア対策ソフトウェア製品群「Eyeglass」について、日本国内初の提供・サポートを開始。

dc.connect NeX 提供開始

- ◆ 当社閉域網を用いて、当社データセンターの契約ラック間やパブリッククラウドとの1対1の接続、1対多の接続が可能な仮想ネットワークを提供するサービスを開始。

「新大手町サイト」契約率が90%超に

- ◆ 2022年6月末日、開設から3年10か月で90%超が契約済みとなった。

APEX Data Storage Services(ADSS) 取扱開始

- ◆ 必要なストレージリソースを“as-a-Service”（サービスとしてのストレージ）として調達が可能なクラウド型データストレージサービスの取扱を開始。

□ メディアソリューション事業

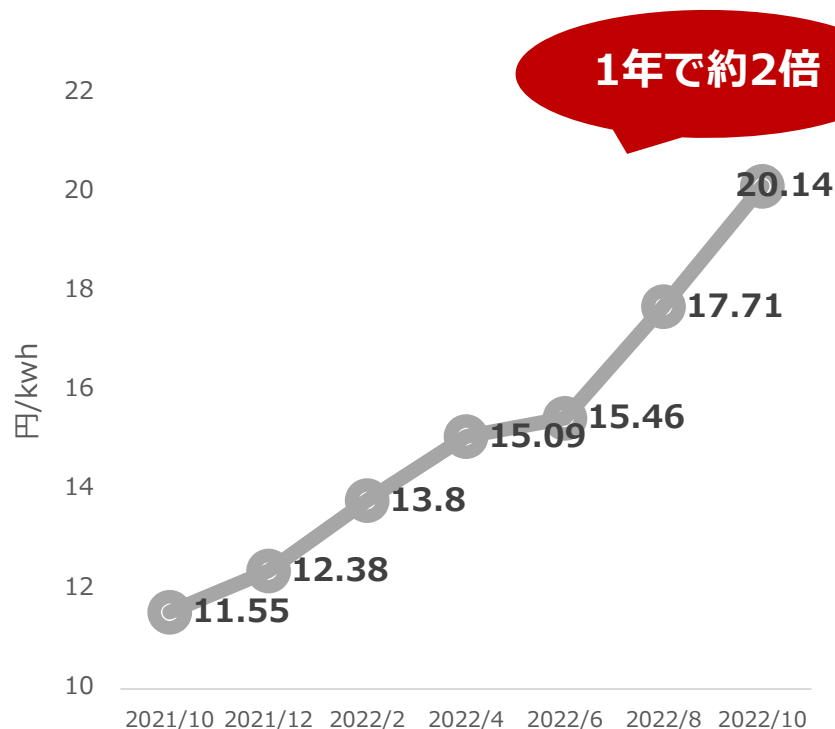
ジャパンケーブルキャスト（JCC）が保有する沖縄ケーブルネットワーク（OCN）の株式をTOKAIケーブルネットワークへ一部譲渡し、当社の持分法適用関連会社へ移行

- ◆ 沖縄ケーブルネットワークのFTTHエリア拡大による追加投資のため、JCCが保有する同社の株式の70%をTOKAIケーブルネットワークへ譲渡。同社のノウハウを活かし、JCCがこれまで展開してきたIP事業変革のモデル局づくりを共同で推進していく。

昨今の国際情勢等に伴うエネルギー価格の高騰、物価の上昇を受け、当社事業を取り巻く環境は大きく変化

電気代の上昇

特別高圧（DCの電力供給源）の価格は、1年で約2倍に上昇

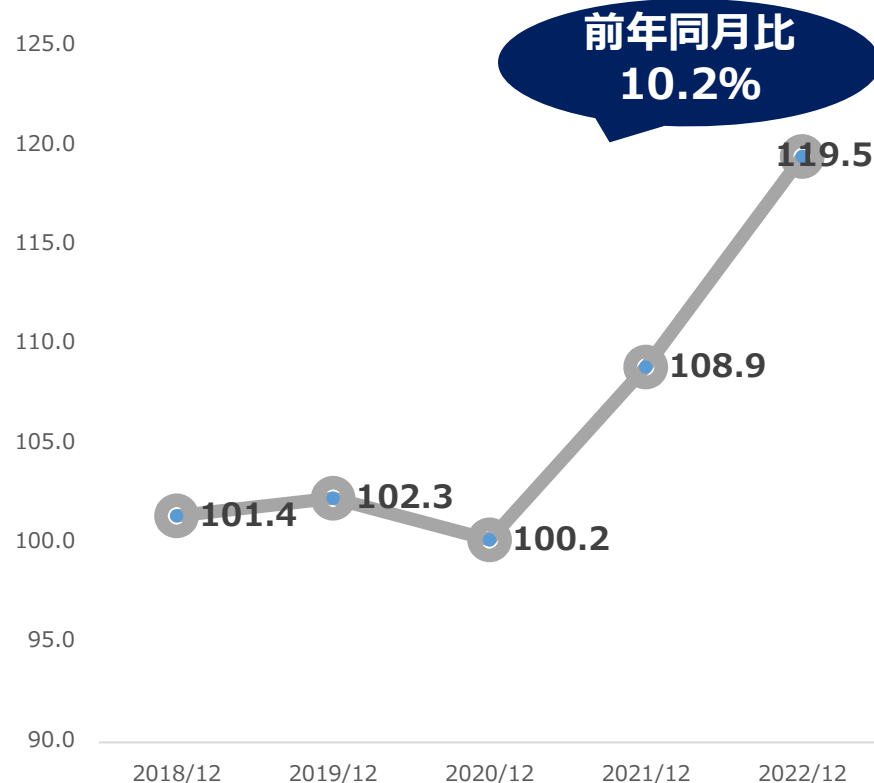


特別高圧における円/kWhの価格推移

(出典：一般社団法人エネルギー情報センター)

物価の上昇

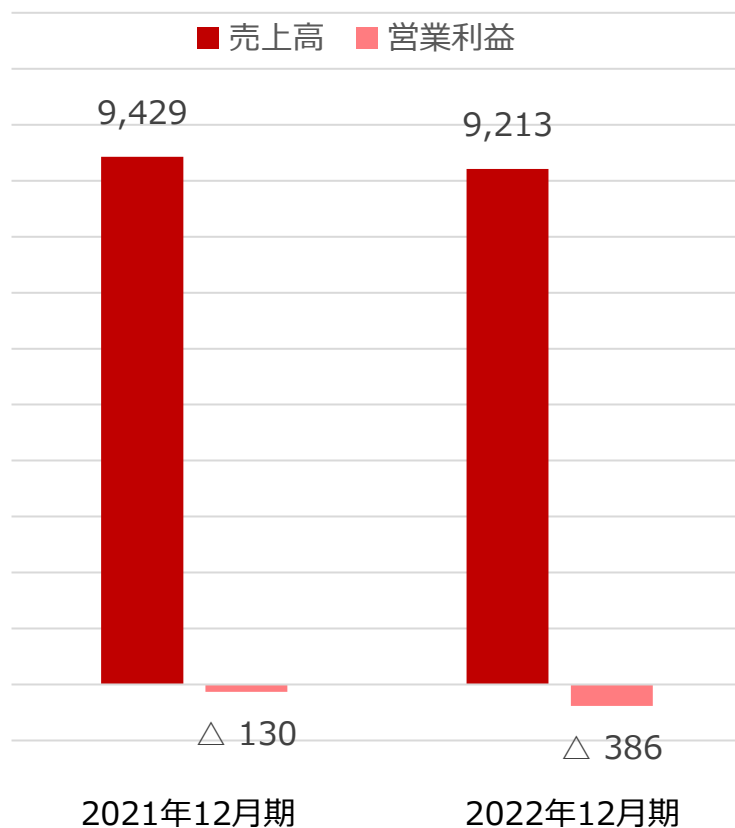
企業物価指数は2022年12月119.5、前年同月比で10.2%上昇



企業物価指数 (出典：日本銀行)

前年同期比：減収、減益

(単位：百万円)



◆ データセンター

- 新大手町サイトの本年12月末の契約率は90%超、稼働率は約62%
⇒売り上げ増加
- 利益率の高い運用受託サービスは減収
⇒売り上げ減少に伴い利益減少
- 第1サイトの売り上げは減少

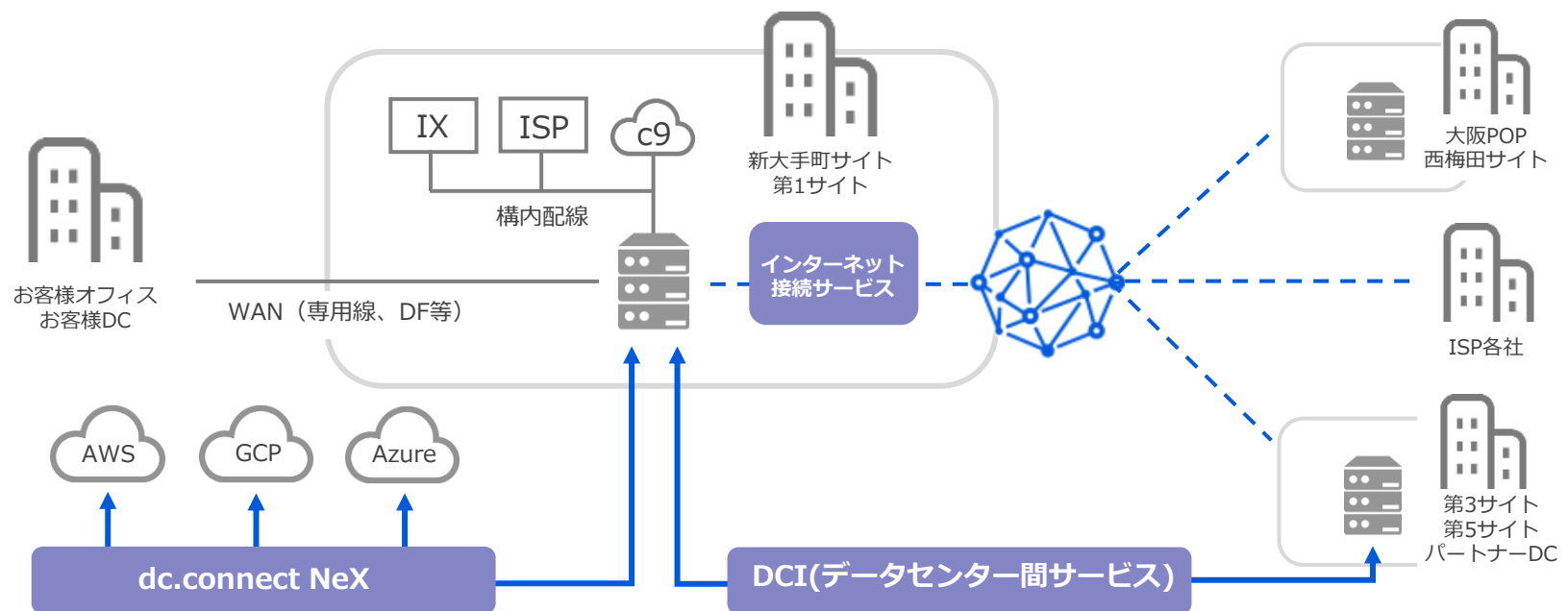
◆ クラウド・ソリューション

- SaaS等のサービスは堅調
- パブリッククラウドの売り上げ増加

◆ データ・ソリューション

- PowerScale(旧製品名Isilon) は堅調
- スキャリティは売り上げ微増

- ✓広帯域バックボーン直結により、高速、安定したネットワーク基盤
- ✓高電力、AI等に不可欠であるGPUサーバなどの高スペックな機器の搭載も可能
- ✓震度7クラスの地震にも万全な耐震構造
- ✓20年以上にわたるデータセンター運用ノウハウ



- ✓24時間、365日、安全で堅牢なシステム運用
- ✓独自開発のc9 Flexは、国際的なクラウドセキュリティ認証制度「STAR認証」最高位【ゴールド】を国内企業で初めて取得
- ✓米国の巨大IT企業が提供するサービスとのパートナー契約

Amazon公認 AWSアドバンスドコンサルティングパートナー

Microsoft公認Azureクラウドソリューションプロバイダー(CSP)ゴールドパートナー

c9 Flex

V シリーズ

仮想サーバ1台からのお手軽クラウド



Auto HA

D シリーズ

カスタマイズ性抜群の物理サーバ



P シリーズ

管理性抜群のプライベート環境



✓世界最大級ストレージ事業者であるDell Technologies社の一次代理店

2017年、2018年 2年連続で米国Dell Technologies Inc.より
「Partner Services Quality(PSQ)Award」を受賞
2020年、2021年 米国Dell Technologies Inc.より
「**Channel Services Delivery Excellence Award**」を受賞



✓販売エンドユーザー数170社以上、豊富な導入実績

✓ペタバイト級の米国Scality社のSDSにおける国内独占販売権

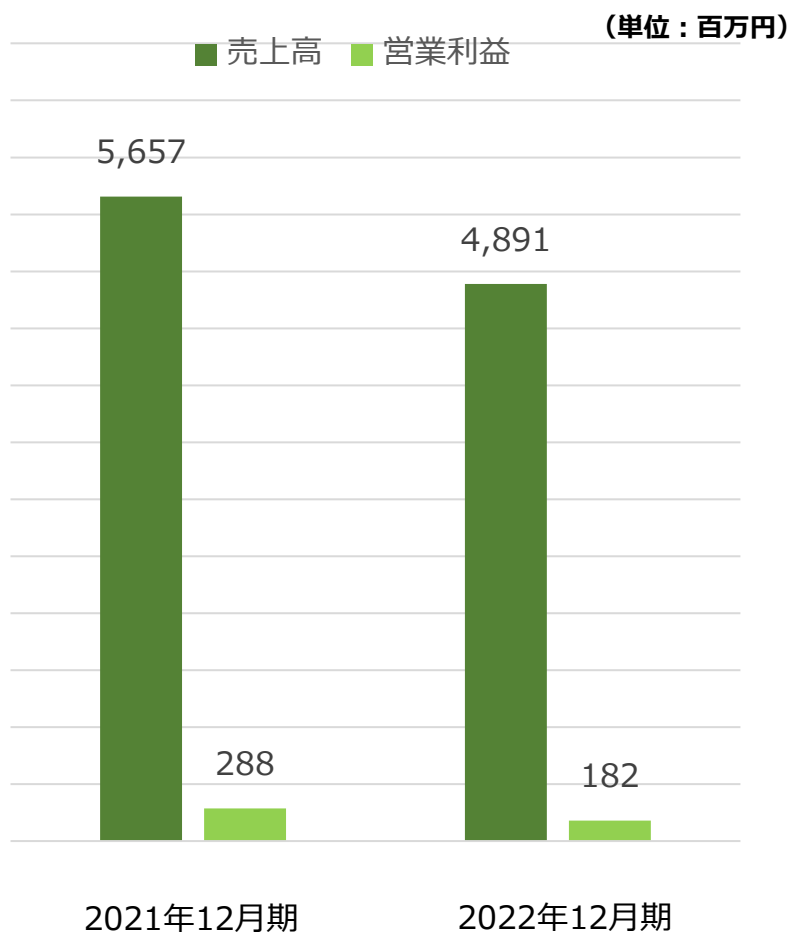


独自のセキュリティ対策製品を、対象システムや用途に応じて展開

製造業／金融業／官公庁など様々な業種で採用



前年同期比：減収、減益



- OCNが、持分法適用関連会社へ
JCCが保有するOCNの株式を
株式会社TOKAIケーブルネットワークに一部譲渡
- 売上高、営業利益：
JCC地域DXソリューションの案件獲得遅れ、
OCNの持分法適用関連会社への移行により売上高
は減収、OCNにおける減価償却費及び販売促進費
の増加等により減益

高品質・高機能な映像配信プラットフォームで「放送サービスの高度化」に貢献
ケーブルテレビ事業者様への多チャンネル配信において専用のネットワークを用いた映像配信プラットフォームを提供

映像配信プラットフォーム



チャンネル
700

情報配信プラットフォーム

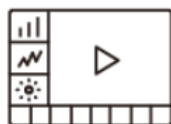


ジャパンケーブルキャスト
取引先企業数 **142** 事業者

ケーブルテレビ事業者 (117) 行政/自治体 (25) ※2023年2月時点

地域に密着したデジタル配信サービスを通して地域DXを実現し、誰もが笑顔で暮らせる未来づくりに貢献

データ放送



生活情報配信



多チャンネル配信



自治体支援



防災クラウド/ アプリ



地域コンテンツ制作



全国のケーブルテレビ事業者ならびに地域社会の発展に貢献する主要サービス

コンテンツ プラットフォームサービス



ケーブルテレビ事業者の
専門多チャンネル番組配信サービス



自社にて番組制作、編成を行っている
ケーブルテレビ事業者向けチャンネル

インフォメーション プラットフォームサービス ※デジタル田園都市国家構想に対応



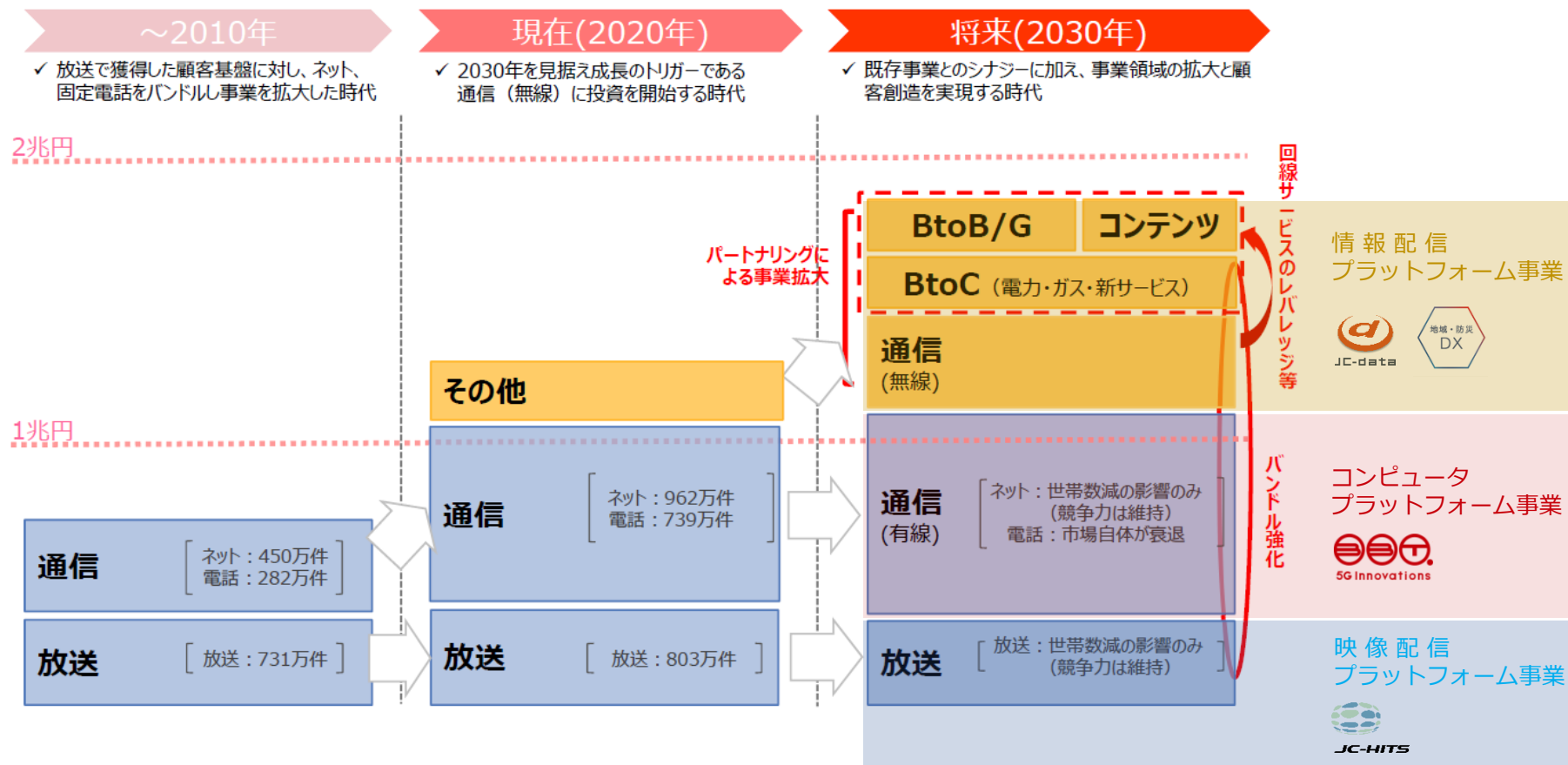
地域密着の情報を提供することに主眼
を置いているCATV事業者
コミュニティチャンネル向けデータ放
送配信サービス。



自治体主導の住民向け情報配信プラッ
トフォームサービス
防災情報、役場からのお知らせ、生活
情報等

ケーブルテレビ連盟「2030ケーブルビジョン」に基づいた将来展望

ブロードバンドタワーと共に、ケーブルテレビ業界が目指す事業領域に、多角的なサービス/ソリューションを提供



出典：ケーブルテレビ連盟「2030ケーブルビジョン」2021年6月23日発行

3

今後の展開
～DXセンターカンパニーに向けて～ P23～P30

日本社会におけるDX推進の重要性

コロナ禍を経て、よりデジタルによる「ポストコロナ」に適合する日本社会の実現が求められている

日本政府が進める

『デジタル田園都市国家構想』とは

地方の豊かさをそのままに、利便性と魅力を備えた新たな地方像

産官学民の連携で、地方が抱える課題をデジタル実装を通じて解決

誰一人取り残さず、全ての人々がデジタル化のメリットを享受できる心豊かな暮らしと地域の個性を活かした地方活性化

地方から国全体へのボトムアップの成長や科学的エビデンスに基づく政策、経営等を実現する持続可能な経済社会を目指す

4つの骨子

- ・ デジタル基盤の整備
- ・ 地方の課題を解決するためのデジタル実装
- ・ デジタル人材の育成・確保
- ・ 誰一人取り残さないための施策

当社のDXの取組における全体像

サービスの深化

事業基盤の強化
生産性向上



事業機会を見出し挑戦

新たな価値を生みだす
サービスへ進化

日本社会のDX推進に貢献し、顧客のニーズに対応していくため、
当社は経営トップがリーダーシップを発揮し『事業の変革』・『社内システムの変革』を進めている。

事業の変革

データセンター事業の変革

クラウド・ソリューション事業の変革

データ・ソリューション事業の変革

社内システムの変革

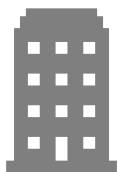
DXを推進する当社独自システムBOIS

- ・お客様への総合窓口として活用
- ・社内ポータルサイトとして活用

お客様のDXを推進・支援するDXセンターカンパニーへ

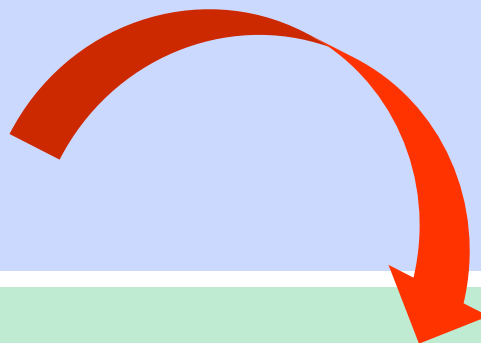
DCをラウンドトリップタイム（RTT:Round-Trip Time）でカテゴライズし、既存のDCだけではなく、各地でその目的や役割に適したDCを整備・展開していく。

既存のDC



都市型

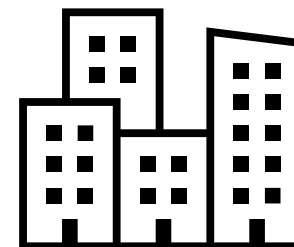
ネットワーク重視



全国型DC

郊外型
ハイパースケールDC

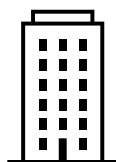
RTT:20~100ms



地方型DC

都道府県
政令指定都市

RTT:5~20ms



エッジ型DC



市町村

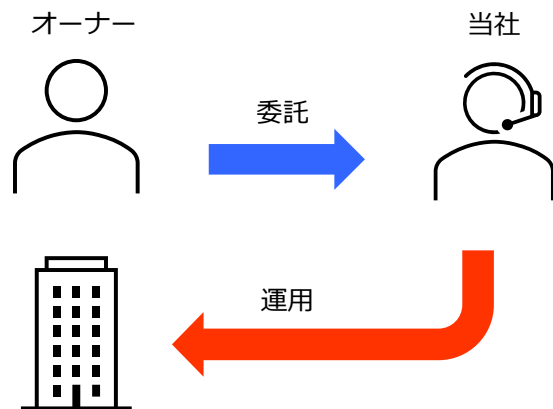
RTT:1~5ms

DC運用受託サービスの拡大、資本パートナーとの共同プロジェクト等により、DCの設備投資・資産保有を抑えるアセットライト事業モデルにシフトする。

現在も複数のパートナー候補と協議を継続しているが、去年は報道もされている通り、電気代の値上がり、建設費の高騰等、物価上昇も含め経済情勢が大きく変動したため、パートナー候補との協議は想定よりも長引いている。

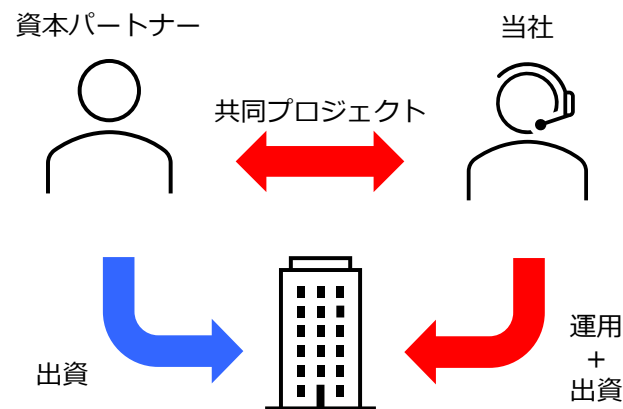
DCアセットライト事業モデル

運用受託型



ハイパースケールDC領域にも
サービスを拡大

プロジェクト参加型



パートナーの資本参加により、
投資負担を軽減

2022年5月プレスリリース

株式会社セキュアとデータセンター向けセキュリティソリューションを共同展開

様々なタイプのデータセンターに最適なセキュリティソリューションを開発・提供へ

侵入防止対策



セキュリティゲートを設置して
共通の防止や、生体認証の
入退室管理システムで
なりすましを防止、許可された
人のみを通すことができる

組み合わせが自由



設置する環境やセキュリティ
レベル、コストなどの要望に
合わせて、入退室管理システム
の認証方式を自由に組み合わ
せることが可能

24時間 365日の安定稼働



安定したシステムによる24時間
365日の安定した稼働と、
自動定期バックアップにより
有事の際でも最短で復旧が可能

大規模な監視カメラシステム



複数の場所に設置された
数千台から数万台規模
の監視カメラシステムを、
1つのシステムで
管理することが可能

画像解析やセンサ群との連携



監視カメラの映像記録
のみならず、
セキュアが開発した画像
解析ソリューションと、
センサ群を連携させる
ことで多様な提案が可能

希望にあわせたソフト開発

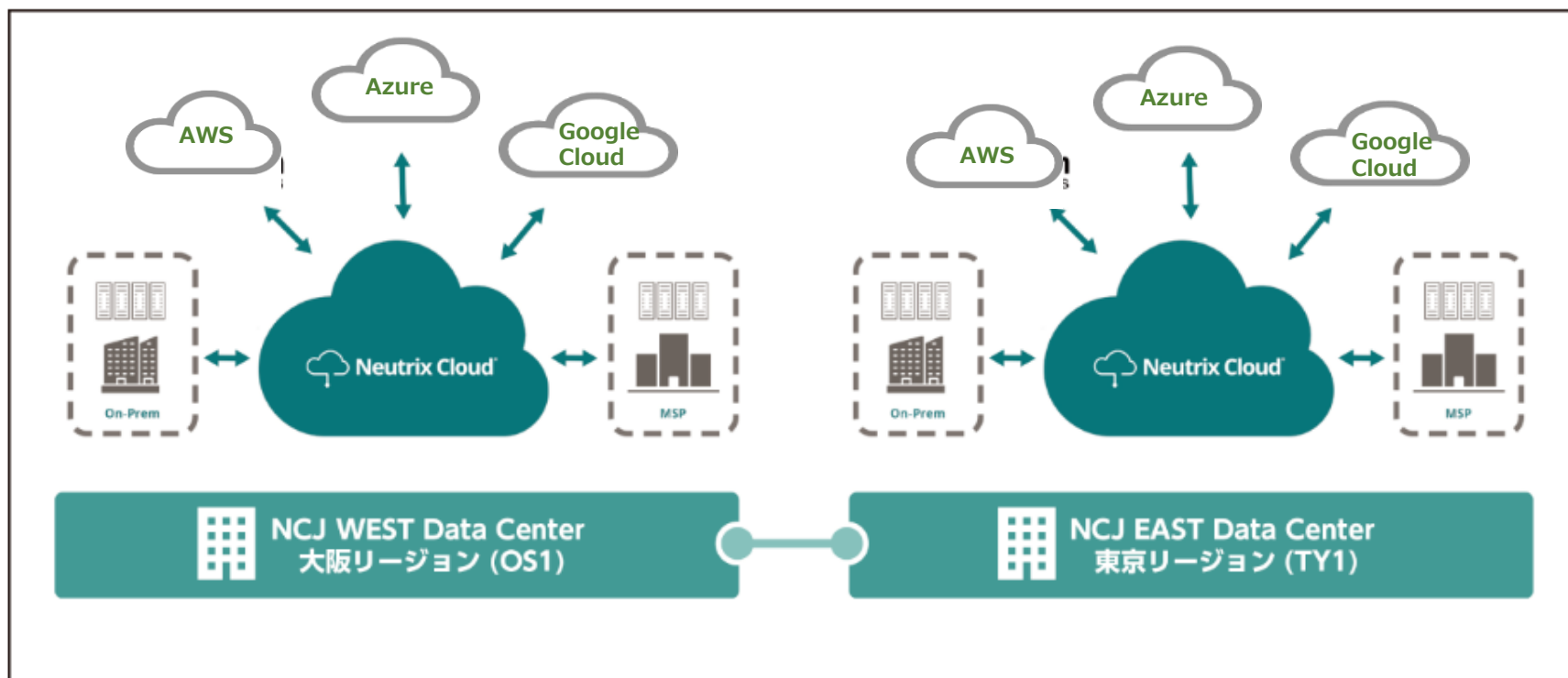


お客様のデータセンター
仕様と要望に合わせて、
高度なセキュリティ
システムを開発して
提供することが可能

2022年7月プレスリリース

Neutrix Cloud Japanとパブリッククラウド事業で協業

Amazon Web Services (AWS)、Microsoft Azure、Google Cloud Platform (GCP)との接続に対応しており、各社のクラウドサービスとの組み合わせで、よりコストパフォーマンスに優れた環境の構築を実現することが可能



2022年5月プレスリリース

Superna社が開発した「Dell Technologies PowerScale」向けのランサムウェアソフトウェア製品群「Eyeglass」の日本国内における提供・サポートを5月より開始

当社のDell PowerScaleについての
技術的専門知識



Superna社のサイバーセキュリティ
ソリューション

業界で高水準のデータ保護を実現へ



BOIS
事業関連システム
(独自開発)

連携済

データセンター
収容チケット
入退館管理
電源監視
配線管理等

連携済

クラウド・
ソリューション
収容チケット
設定報告書
顧客管理

連携済

データ・
ソリューション
収容チケット
設定報告書
顧客管理

2023年度内
連携予定



社内システムのDXを加速

2024年度内
クラウド化
予定

総務系
稟議
ワークフロー

Salesforce
社内・営業関連
システム

連携済

営業系
商談管理

営業系
販売管理

営業系
名刺管理

人事系
人事・勤怠管理

経理系
会計、経費精算

2023年度内
導入予定

検討予定

4

2023年12月期 通期業績予想等

P32~P34

- **2023年12月期の個別業績は、総じて減収・減益を見込む。**
- データセンターは、総じて増収を見込み、第1（大手町）及び運用受託サービスが減収、新大手町サイトは増収。クラウド・ソリューションは増収を見込み、データ・ソリューションは大型案件減少による減収を見込む。
- 利益面では、利益率の高い運用受託サービス及び第1サイトの売り上げ減少に伴う利益の減少に加え、電気料金や販売費および一般管理費等のコスト増加により減益を見込む。

（単位：百万円）

	2022年12月期	2023年12月期（予想）	増 減
売 上 高	9,075	8,790	△285
経 常 利 益	482	△260	△742
当 期 純 利 益	△517	△300	217

- 2023年12月期の連結業績は、総じて減収・減益を見込む。
- コンピュータプラットフォーム事業：データセンターやクラウド・ソリューションによる増収を見込むものの、データ・ソリューションの大型案件の減少により、減収
- メディアソリューション事業：OCNの持分法適用関連会社への移行による売上高減少、コンテンツ配信プラットフォーム事業の減収、人員増等の販管費増により減収減益を見込む。

(単位：百万円)

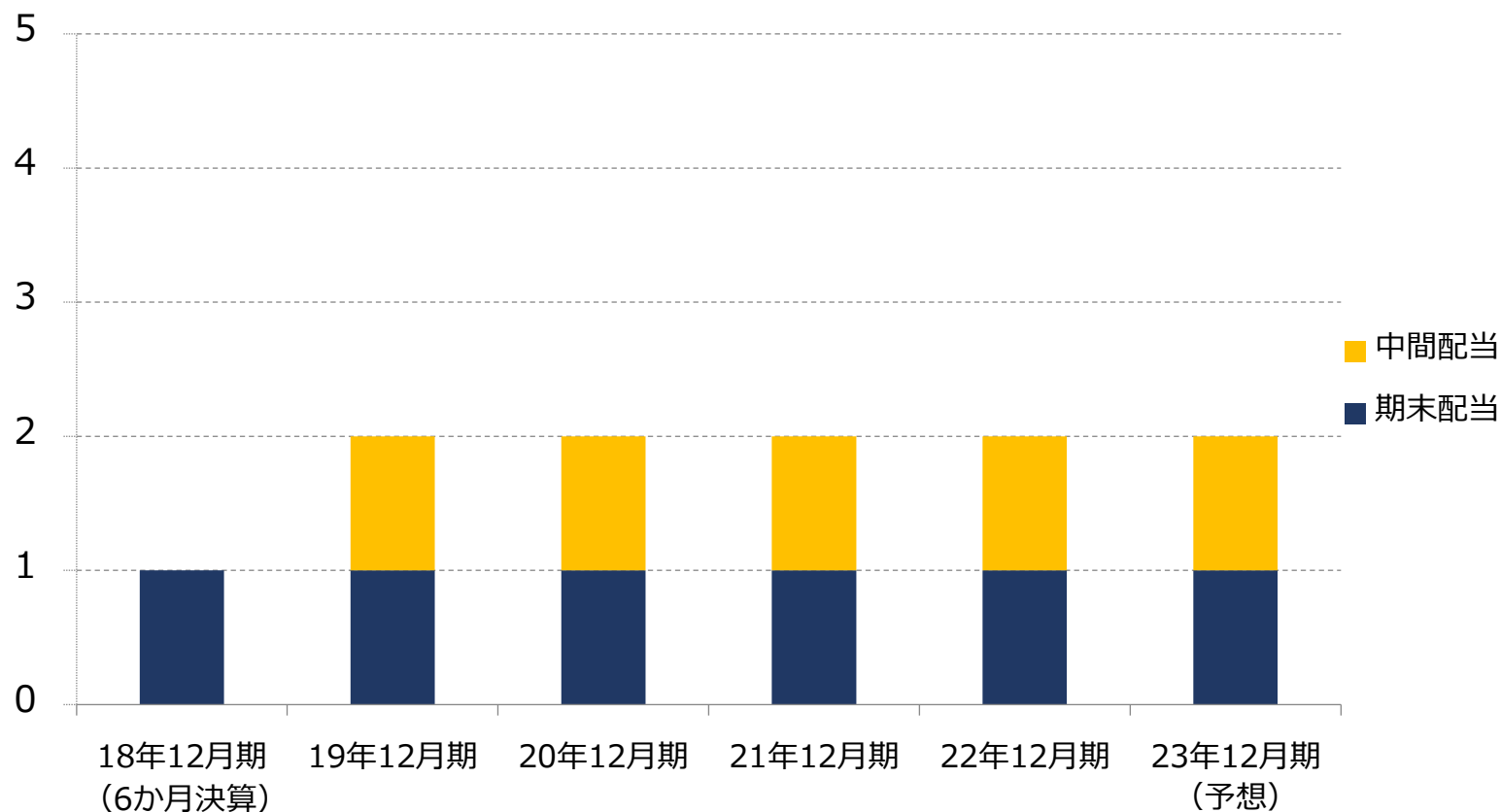
	2022年12月期	2023年12月期 (予想)	増 減
売 上 高	14,126	12,680	△1,446
営 業 利 益	△361	△525	△164
経 常 利 益	530	△500	△1,030
親会社株主に帰属する 当期純利益	△391	△580	△189

継続的な安定配当を実施

23年12月期は中間配当1円、期末配当1円の合計2円を予定

(単位：円)

1株当たり配当金の推移





(ご注意事項)

本資料に記載されている将来に関する記述は、当社グループが現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社グループとしてその実現を約束する趣旨のものではありません。実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。