2025年11月13日

各　位

会　社　名　　株式会社ブロードエンタープライズ
代表者名　　代表取締役社長　　中西　良祐
（コード番号：4415　東証グロース）
問合せ先　　常務取締役 経営企画室長　　畑江　一生
（TEL 06-6311-4511）

2025年12月期 第３四半期決算説明会書き起こし

2025年11月10日に開催しました2025年12月期 第３四半期決算説明会につきまして、当日のご説明内容書き起こし及び皆様からいただいた主なご質問をまとめましたので、お知らせいたします。

なお、本開示は皆様のご理解をより一層深めることを目的に、当社が自主的に実施するものであります。
決算内容の詳細につきましては、下記の決算短信及び決算説明資料をご覧ください。

記

【参照資料】

2025年12月期 第３四半期決算短信

2025年12月期 第３四半期決算説明資料

以　上

株式会社ブロードエンタープライズ

2025 年 12 月期　第 3 四半期決算説明会

2025 年 11 月 10 日

登壇者

代表取締役社長　中西 良祐（ナカニシ リョウスケ）

常務取締役　経営企画室長　畑江 一生（ハタエ カズキ）

取締役　経理部長　渡邊 宗義（ワタナベ ムネヨシ）

金城（司会）：ただいまより、株式会社ブロードエンタープライズ 2025 年 12 月期 第 3 四半期決算説明会を開催いたします。本日はご視聴いただき誠にありがとうございます。

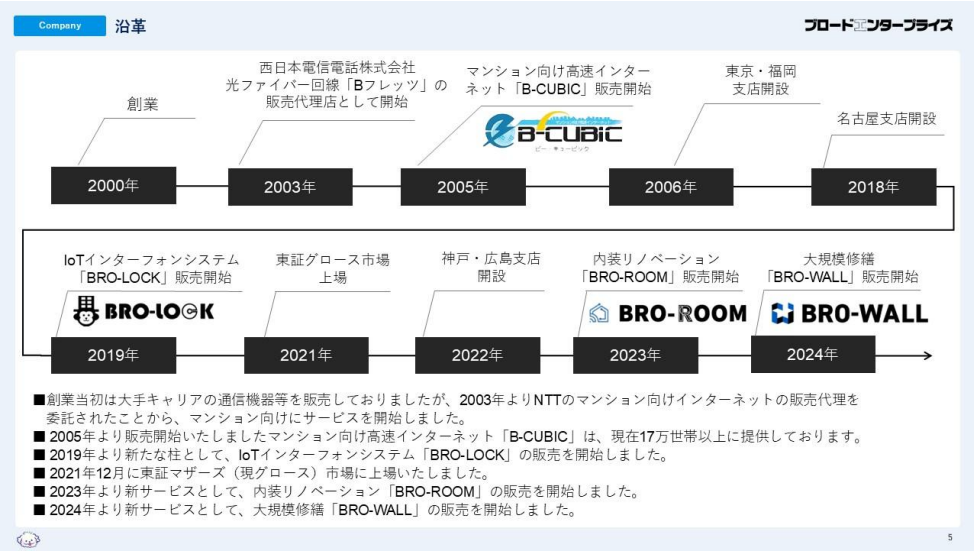
中西：皆様、本日はお忙しい中ご参加いただき誠にありがとうございます。改めまして、ブロードエンタープライズ代表の中西です。当社をぜひご理解いただければと思いますので、お付き合いのほどよろしくお願いいたします。それでは、2025 年 12 月期 第 3 四半期の決算報告をさせていただきます。

まず、当社をまだご存じない方向けに簡単に**会社・事業の説明**をいたします。

当社、ブロードエンタープライズは 2000 年 12 月に設立しました。本社は大阪で、拠点は東京・大阪・広島・福岡の 4 拠点で展開しています。グループ会社に株式会社ブロードリアルティテクノロジーズがあり、サブリースや宿泊事業を行っています。上場は 2021 年 12 月 16 日（グロース市場）、証券コードは 4415 です。

経営理念としては CS（顧客満足）、ES（社員満足）、SC（社会貢献）を掲げており、特に CS では「不動産オーナー様のキャッシュフロー最大化に貢献する」をミッションに運営しています。

沿革です。



当社は設立以来、2000 年から数えて今年で 25 年になります。

当社が向き合う課題です。

現状、賃貸マーケットと宿泊マーケットの二つがあります。賃貸マーケットでは日本の総人口減少に伴う空室の増加という課題があり、魅力的な賃貸マンションを提供するための支援が求められます。宿泊マーケットではインバウンド需要の拡大（政府目標：2030 年 6,000 万人）に伴い宿泊施設が不足しており、民泊の需要が増加しています。ただし民泊向けの融資が出にくいという問題があり、当社はここを支援しています。

マーケットとプロダクトです。

当社のプロダクトは 4 つあり、後ほど詳しくご説明します。強みは「BRO-ZERO」というブランドで、全てのプロダクト導入にかかる初期導入費用を当社が全額立て替える点です。

プロダクトの詳細です。

B-CUBIC：入居者様が 24 時間無料で利用できるインターネット Wi-Fi。インターネット無料の物件は差別化になります。

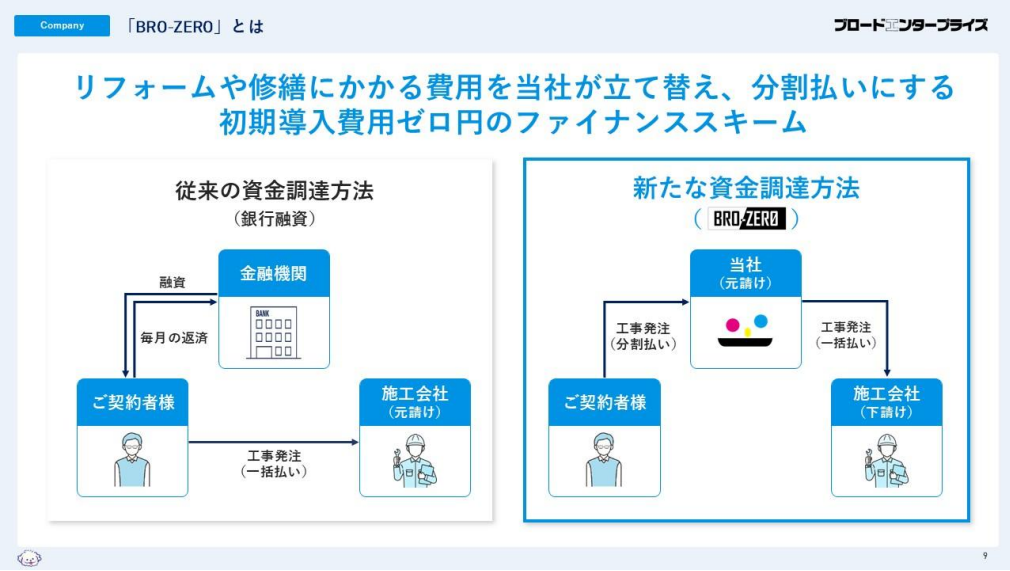
BRO-LOCK：スマートフォンで応答できる IoT インターフォンシステム。外出先でもアプリで応答可能です。

BRO-ROOM：リノベーションでお部屋を蘇らせるサービス。資金は当社が立て替え、最長 10 年分割で回収します。

BRO-WALL：外壁などの大規模修繕にかかる費用を当社が立て替えるサービス。

現在特に注力しているのは BRO-ROOM と BRO-WALL です。

BRO-ZERO のご説明です。



従来の資金調達スキームは銀行融資を受け施工会社に発注し、分割で返済する形でしたが、BRO-ZERO では当社が元請けとなり、かつオーナー様の工事費分割払いを可能にします。当社は施工会社に対して一括でお支払いします。

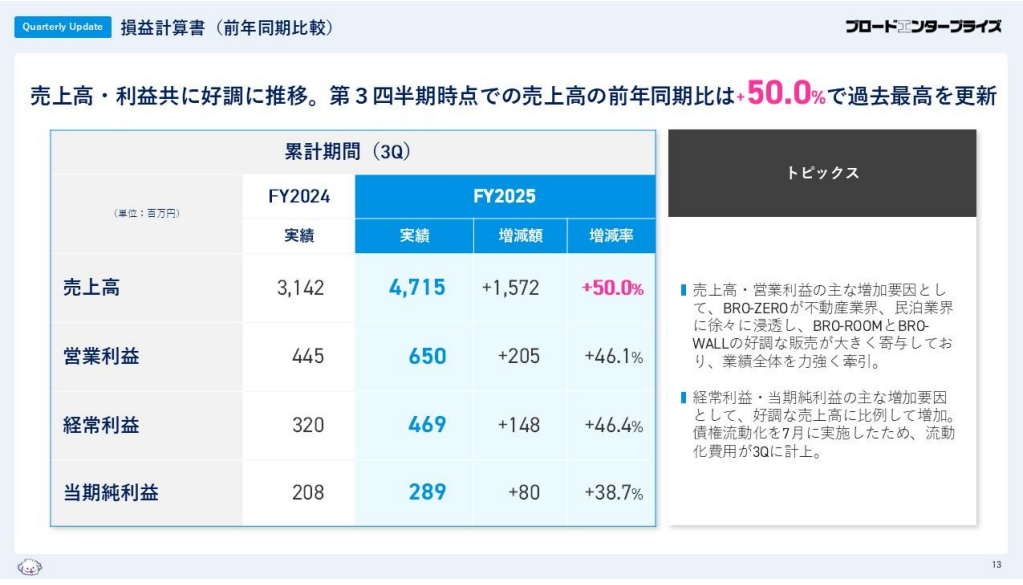
債権流動化の仕組みです。

例として 1,200 万円の BRO-ZERO 契約を 120 回（10 年）などで回収し、この売掛債権をまとめて金融機関に売却することで資金調達しています。

売上構成割合です。

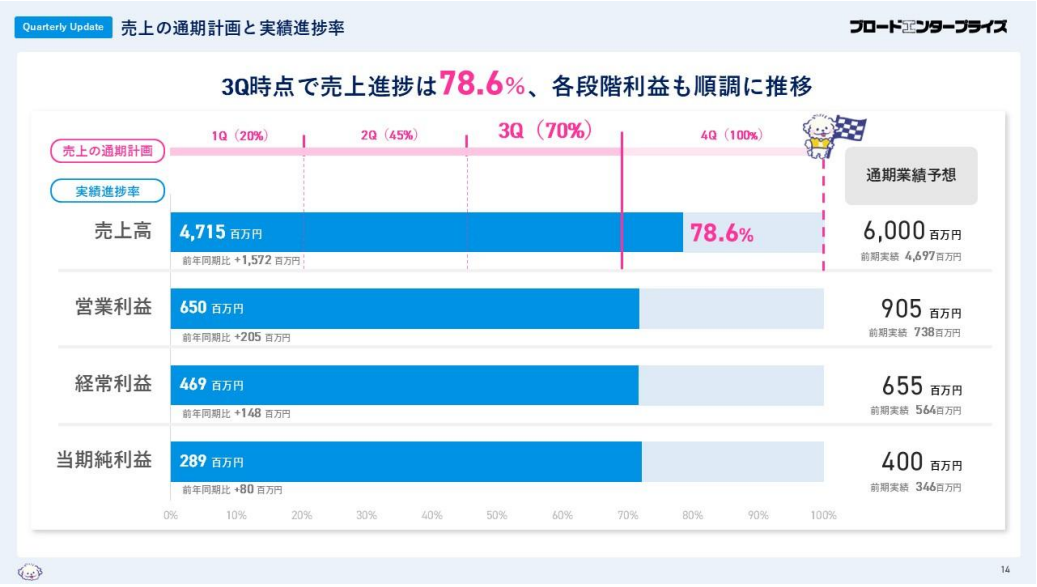
売上構成割合はフロー売上 7 割、ストック売上 3 割です。2025 年以降も割合は同様ですが、26 年以降は BRO-ROOM・BRO-WALL の比率が高まり、ストック売上もサブリースや宿泊運営事業などで増やしていく予定です。

損益計算書です。



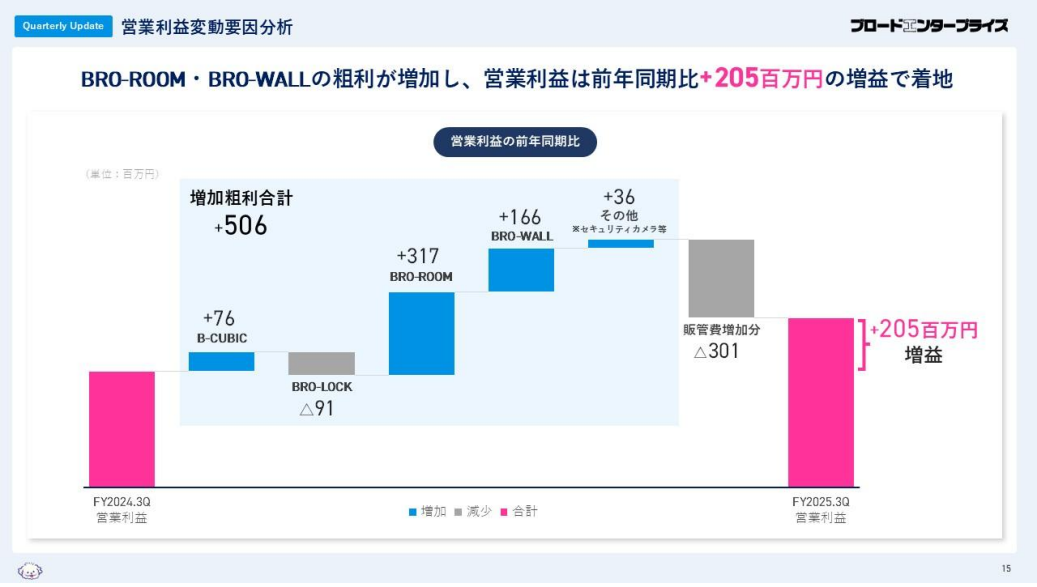
売上高・利益ともに好調に推移。第 3 四半期時点で前年同期比＋50％で過去最高売上を更新。売上高 47 億 1,500 万円、営業利益 6 億 5,000 万円、経常利益 4 億 6,900 万円、当期純利益 2 億 8,900 万円で着地しました。トピックスとして、BRO-ZERO が不動産業界・民泊業界に浸透し、BRO-ROOM・BRO-WALL の好調な販売が業績を牽引。債権流動化を 7 月に実施したため、流動化費用が第 3 四半期に計上されています。

通期計画と進捗率です。



第 3 四半期の進捗率は 78.6%で、通期業績予想 60 億円に対し順調に推移しています。第 4 四半期も確実に達成していきたいと考えています。

営業利益の増減要因です。

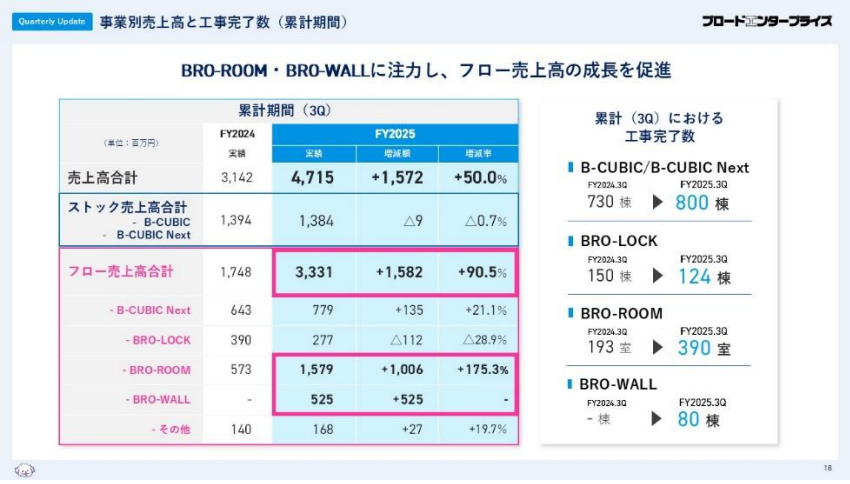


BRO-ROOM・BRO-WALL に注力した結果、約 2 億円の増益となりました。

直近 3 期の推移です。

3 期とも増収増益で推移しています。

事業別売上高と工事完了数です。



ストック売上は横ばい、売上全体では 15 億 7,200 万円の伸長。その主因は BRO-ROOM と BRO-WALL で、合計約 15 億円の増収に寄与しています。BRO-ROOM の工事完了数は約 2 倍に伸び、BRO-WALL も順調に拡大しています。

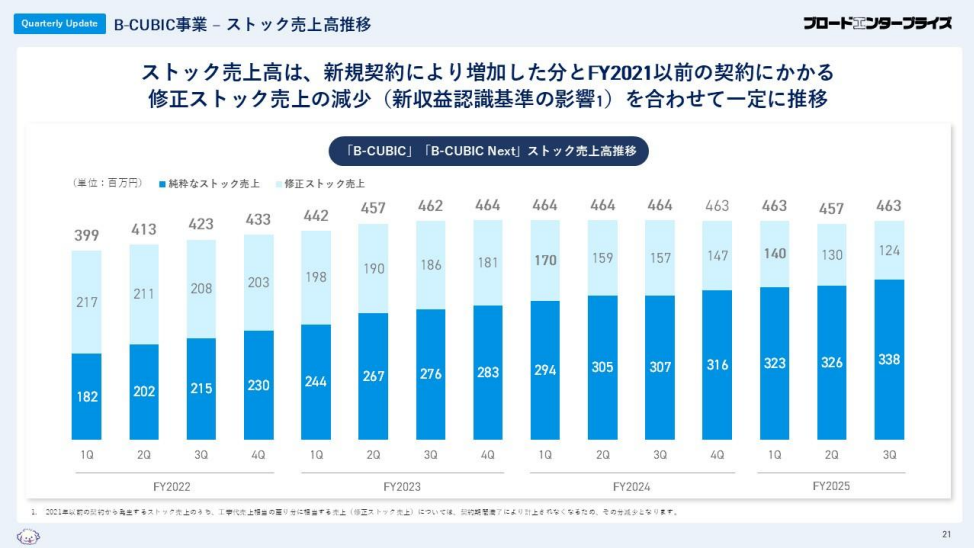
売上高と営業利益の推移です。

売上高は 9 期連続増収。今期は 3Q 時点で前年の結果に迫る数値となっておりますので、しっかり 60 億円を達成してまいります。

B-CUBIC 事業です。

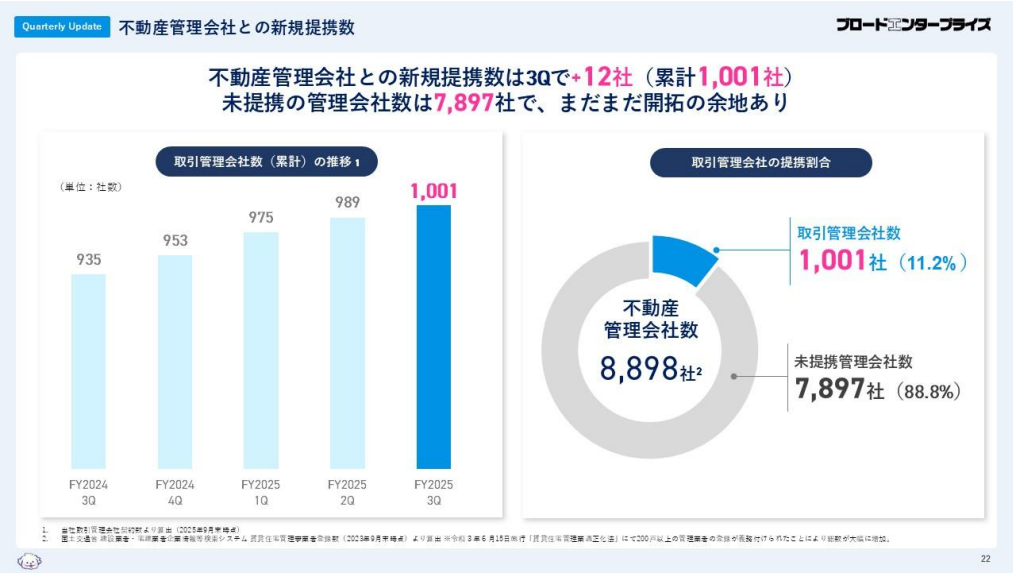
2005 年の事業開始から累計で 1 万棟、20 万を超える世帯にサービス提供しています。

ストック売上高の推移です。



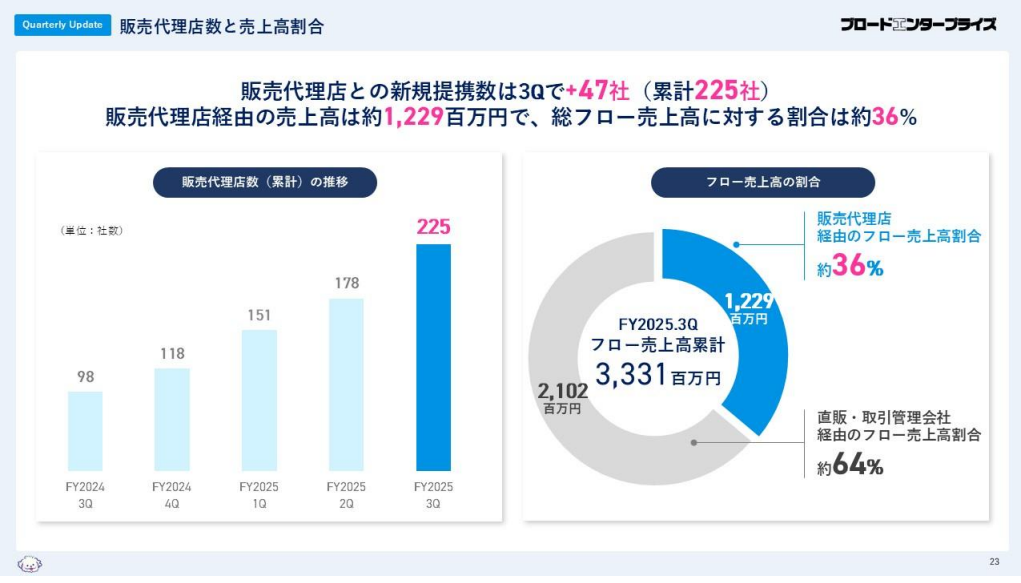
導入数に対して売上が横ばいである要因としては新収益認識基準の影響があります。純粋なストック売上というグラフを見ていただければ、導入数に合わせてストック売上が積み上がっていることが分かります。

管理会社新規提携数です。



累計の取引管理会社数は 1,000 社を超えました。全国の管理会社数は 8,898 社存在し、当社の取引先の割合は 11.2％とまだまだ伸び代があります。

販売代理店数と売上高割合です。



累計販売代理店は 225 社、販売代理店経由のフロー売上は累計約 12 億円で、全体の 36％を占めており、目標レンジ 35～40％に概ね到達しています。

貸借対照表です。

Quarterly Update 貸借対照表（前期末比較）

ブロードエンタープライズ

（単位：百万円）	FY2024.4Q（実績）	FY2025.3Q（実績）	増減額
流動資産	6,860	8,122	+1,261
（内　現預金）	(1,040)	(1,005)	(△35)
（内　売掛金）	(4,111)	(5,024)	(+912)
固定資産	1,090	873	△216
流動負債	5,390	5,953	+562
（内　前受金）	(2,394)	(2,013)	(△380)
固定負債	1,352	1,546	+193
負債合計	6,743	7,499	+755
（内　有利子負債）	(3,644)	(4,922)	(1,278)
純資産合計	1,207	1,496	+289
負債・純資産合計	7,950	8,995	+1,044
自己資本比率	15.2%	16.6%	+1.5pt

トピックス

- **流動資産**
  売上の増加に伴い売掛金が増加。
- **流動負債**
  主に売上振替による前受金の減少と借入金の増加。
- **自己資本比率**
  利益剰余金の積上げにより自己資本比率が改善。

24

流動化等に関するご質問が多く、CFO の渡邊より後ほど回答しますので、ここでは割愛します。

Funds での資金調達です。

Topics ①「Funds」での資金調達

ブロードエンタープライズ

事業認知と資金調達の多様化を目的に貸付投資の「Funds」にて1億円を調達

貸付投資の「Funds」を利用した資金調達のお知らせ

当社は 2025 年 7 月 14 日開催の取締役会において、下記の通りファンズ株式会社（以下、「ファンズ社」）が運営する、1 円から貸付投資ができる「Funds（ファンズ）」を利用した資金調達の実施を決議いたしましたので、お知らせいたします。

1．概要

当社は資金調達手段の多様化の一環として、ファンズ社が運営する「Funds」を通じたクラウドファンディングを活用した資金調達（借入）を実施します。

ファンドの内容・条件

ファンド名	ブロードエンタープライズファンド#1
運用期間	2025 年 8 月 25 日～2026 年 8 月 31 日
募集金額	100,000,000 円

2．背景

当社は「不動産オーナー様のキャッシュフロー最大化に貢献する」というミッションを掲げ、不動産に関わる設備・サービスの導入や内外装修繕の初期導入費用をゼロ※にする「BRO ZERO」を軸に事業拡大を続けております。

人口の減少と地方都市の過疎化により増え続ける空き家や集合住宅の空室に対し、空き家の宿泊施設への転用やリノベーションによる空室対策など、空き家利活用のための資金調達の課題を「BRO ZERO」で解決することで、地方創生と経済活性化に繋げてまいります。

今回 Funds を通じて、投資家との接点をもつ機会を創出することに加え、当社が展開する事業の魅力性をより多くの方に認知いただき、資金調達の多様化を図り、当社グループのサービス提供価値を持続的に向上することを推進してまいります。

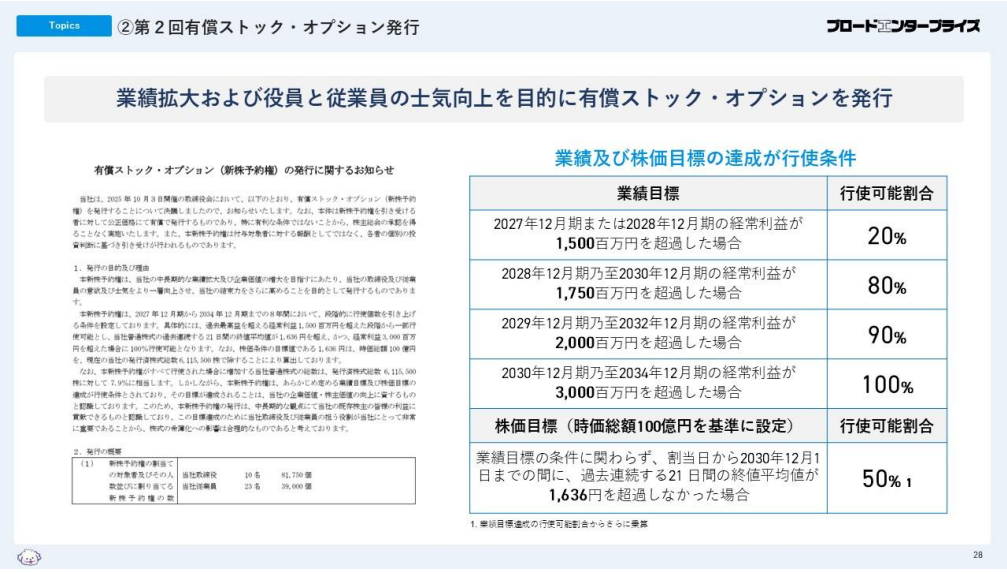
※初期導入費用をゼロとは、初期費用相当額を分割払いにしたプランです。

▶募集開始即日で満額応募

27

資金調達手段の多様化の一つとして、クラウドファンディングを活用した資金調達を実施しました（1 億円、募集開始即日で満額応募）。今後も事業拡大に合わせた資金調達手段を検討していきます。

第２回有償ストック・オプションです。



業績拡大と役員・従業員の意識向上を目的として実施します。達成時期・業績目標は資料の通りです。グロース市場の基準である時価総額 100 億円未達の場合、行使可能割合を 50%にする覚悟で臨み、早期クリアを目指します。

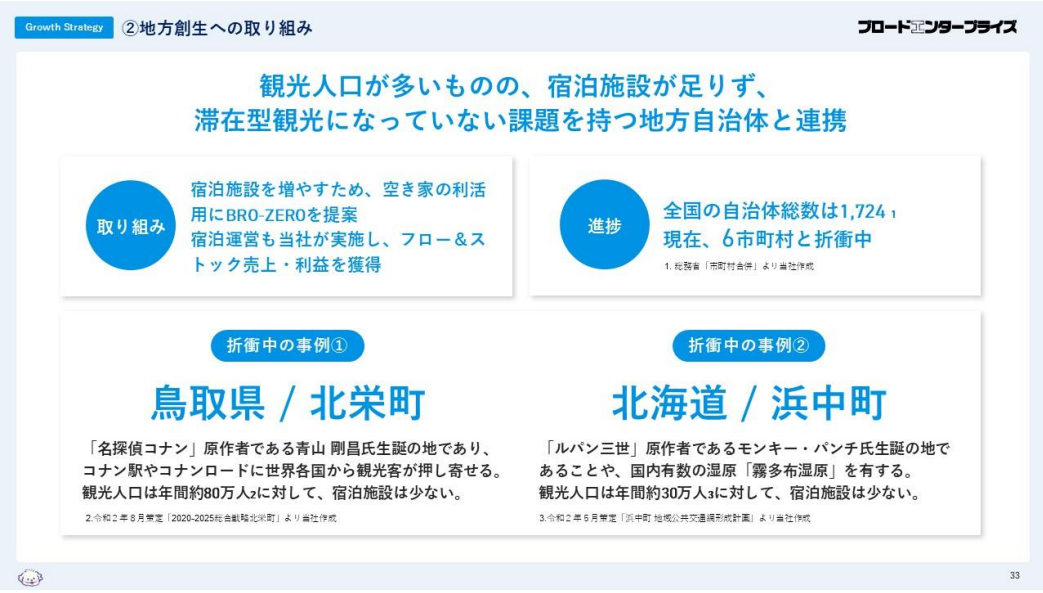
AI システム開発の進捗です。

長期空室物件リストは既に稼働しております。BRO-ROOM のターゲットとなる物件リストを AI が抽出し、運用開始から 20 件の有効リードを獲得しております。
収益シミュレーションは近隣競合と比較して適正な設備や家賃を AI が算出する機能で、間もなく運用開始予定です。

分譲マンション向け BRO-WALL です。

管理組合様の修繕積立金不足や管理委託の有無、見積り増による不足分を当社の分割払いで支援します。特に築 15 年超の物件をターゲットに展開していきます。

地方創生への取り組みです。

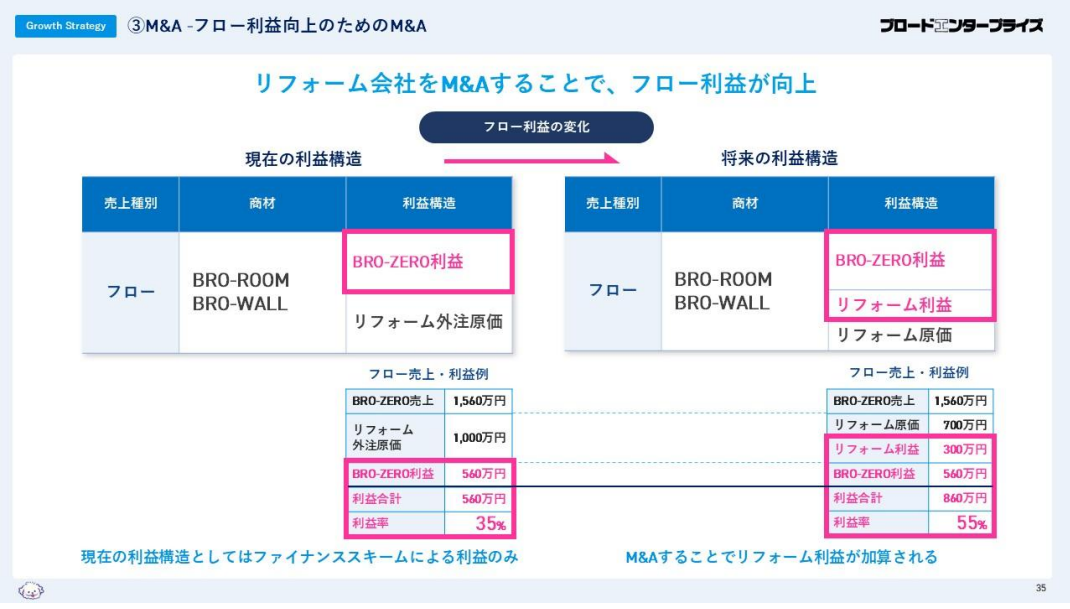


観光人口は多いものの宿泊施設が不足している地方自治体と連携し、空き家活用で宿泊施設を増やします。宿泊運営も当社が実施し、フロー・ストック双方の売上・利益を獲得していきます。現在 6 市町村と折衝中（事例：鳥取県北栄町、北海道浜中町等）となります。

M&A 戦略です。

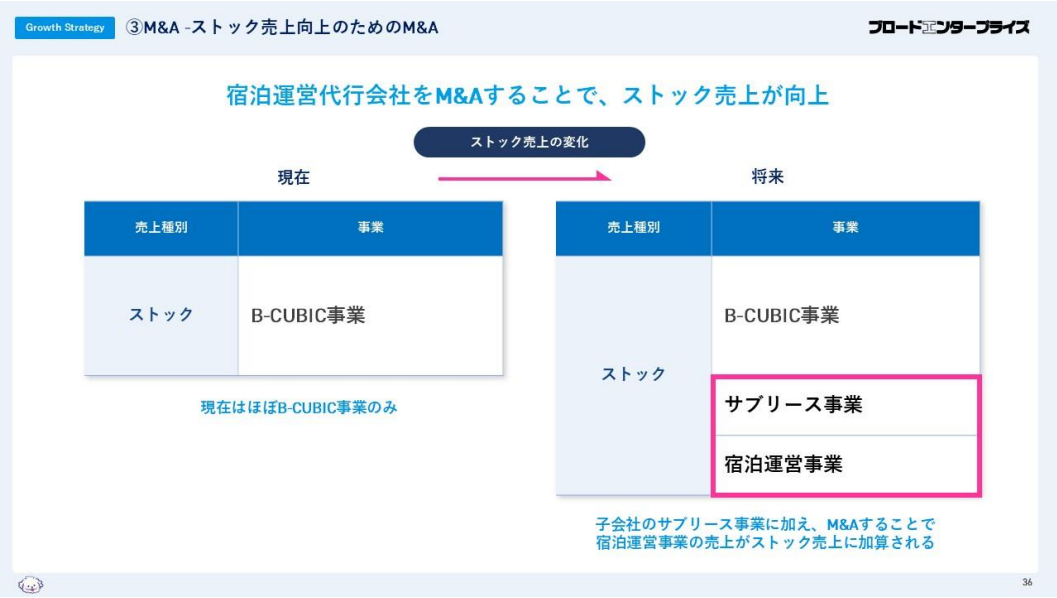
シナジーの高い業種に絞って M&A を積極展開。特に内装・外装（リフォーム）会社の内製化による利益率向上を狙います。

フロー利益向上のための M&A です。



BRO-ZERO の利益率は現状約 35%となりますが、リフォームを内製化することで、グループ全体の利益率が約 55%まで高まる試算で、リフォーム会社との M&A は早期に実現したいと考えております。

ストック売上向上のための M&A です。

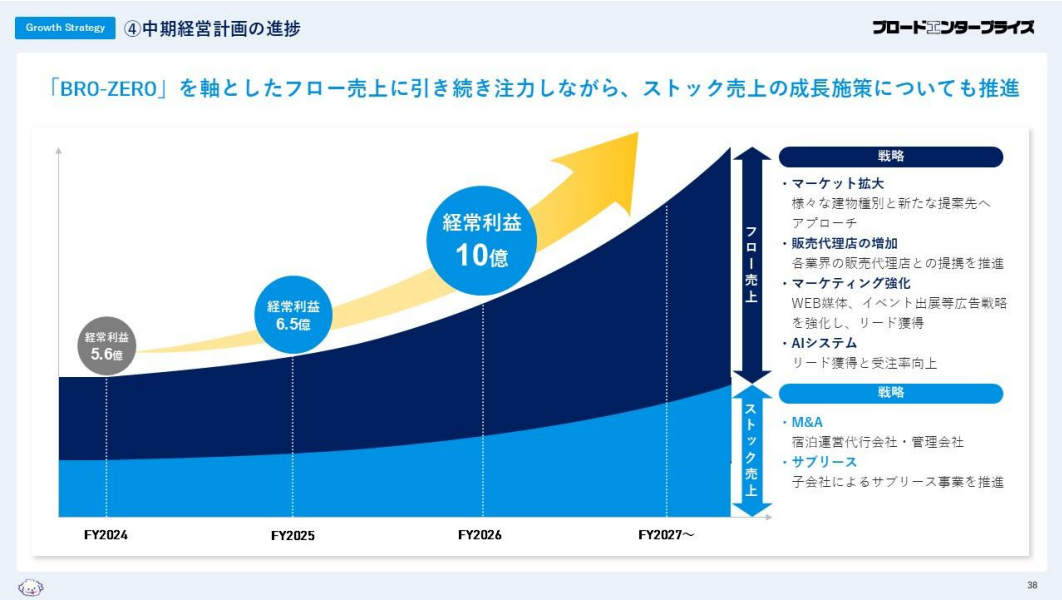


宿泊運営代行会社や管理会社もストック売上向上の観点で候補としています。

中期経営企画の進捗です。

2026 年が中計の最終年度で、経常利益 10 億円を目標にチャレンジしております。ストック・オプション行使の 1 回目の条件（FY2027 までに 2 期合計経常利益 25 億円）を踏まえ、利益重視の経営を推進してまいります。

中期経営計画達成のための戦略です。



フロー売上高、ストック売上高ともにご説明してきた通りの内容となります。

株主還元です。

株主優待は保有株式に応じて実施しております。

配当政策です。

IPO 時から「税引後当期純利益 5 億円以上で配当性向 20%」としており、来期（2026 年）の当期純利益予想は約 6 億円で、配当実施の可能性が見えてきております。

第 3 四半期の決算説明としては以上となります。ご清聴ありがとうございました。

質疑応答

金城：それでは、いただいたご質問に回答してまいります。

質問 [1]：中期経営計画の見通し

中期経営計画の確度について教えてください。

畑江：来年度が最終年度であり進捗は順調ですが、気を緩めることなく進めていきます。詳細な確度については現時点でお伝えしにくいためご理解ください。

質問 [2]：民泊事業と金利上昇の影響について

・民泊事業について
御社の最近完成された民泊物件は、遊び心があり差別化が図られていて非常に魅力的に感じております。今後の成長戦略として、「ペットと泊まれる民泊」の展開を検討されている可能性はありますでしょうか。ペット可の宿泊施設は依然として数が少なく、集客拡大の余地が大きいと感じてお

ります。特に、コロナ禍以降の旅館・ホテル業界でも、ペット同伴可の客室は空室率が低い傾向にあるため、需要が高いと考えています。

畑江：ペットと泊まれる民泊は検討中のコンテンツの一つです。犬であればドッグラン等スペースの要件があるため物件次第ですが、案件があればリリースしていきたいと考えています。

・金利上昇の影響について

今後、日本国内でも金利上昇の可能性が指摘されています。
御社の事業構造において、金利上昇はどの程度のリスク要因となり得るか、また、もし想定されているリスクヘッジ策などがあれば教えてください。

渡邊：BRO-ZERO モデルはファイナンススキームのため金利上昇の影響を受けますが、（1）金利上昇分は BRO-ZERO 価格に転嫁する、（2）売上計上後概ね 1 年程度で債権流動化するため、流動化時点でキャッシュが確定しその後の金利変動の影響は限定される、の 2 点でリスクヘッジしています。

質問 [3]：債権流動化の今後の方針について

現在債権流動化を行ったお金は短期借入金の返済のために使用されているかと存じます。

集中率などの関係ですべての売掛金を債権流動化することができないことを一旦加味せずに考えた時、前四半期では売掛金が約 58 億円に対して短期借入金は 30 億となっており、仮にすべての売掛債権を流動化した場合、短期借入金を上回る額の現金を保持する事が可能になると想定されるかと思います。
※今四半期に債権流動化が行われているため 3Q 末時点での具体的な額には変化があると思います。

こちら今後短期借入金を上回る債権の流動化を実施されるお考えはございますでしょうか。

また、短期借入金を上回る債権の流動化を行った場合、短期借入金よりも大きい額の手元資金が存在することで現時点と比較してある程度現金に余裕ができると思います。

今後このような売掛債権と短期借入金の差額については、短期借入金の借入額をある程度抑えて自己資本比率を上げていくために使用される方針であるのか、もしくは積極的に短期借入金の借り入れも増やし、投資や先払いの原資にお金を回していく方針であるのかについてお考えを教えていただけますでしょうか。

渡邊：売掛債権を全て流動化して短期借入を上回る現金保有にすることは、集中率や売掛発生から売却までのタイムラグ（約半年～1 年）等の制約により現実的には難しいと考えています。全額流動化してもコストが高く、適正なキャッシュ水準を保てるように、バランスをとって運用します。借入れを増やして投資に回すかはコスト比較で判断します。

質問 [4]：アメリカ出張について

先日アメリカへ出張されたかと思いますが、何か得られたものはございましたか。

中西：日本のリノベーションモデルを海外で展開できないかを確認するために渡米しました。欧米は古い物件を大事に使いリノベーションする文化があり、手応えはあるものの言語や法制度の違いがあるため即断はできませんが、じっくり調査しスロースタートで検討したいと考えております。

質問 [5]：繰上げ返済について

銀行の融資は融資の全部または一部を繰上げ返済できますが、BRO-ZERO はそういった対応はできるのですか。

畑江：BRO-ZERO は分割払いでの返済設計のため、繰上げ返済は原則として全額返済の対応となります。

質問 [6]：BRO-ZERO の契約率と失注理由について

最も受注確率の高いと想定できるリノベの融資が通らなかったオーナーへのブロゼロの提案の契約率を教えてください。また、失注する場合の主な理由も幾つか説明をお願い致します。

畑江：融資が下りなかったなど、支援が必要なオーナー様は多く、リノベーションや修繕ニーズがある場合の契約率は肌感覚で 8～9 割です。失注は当社の審査が通らないケースが主な理由です。

質問 [7]：時価総額の見通しについて

時価総額 280 億は 2026 年前後に目標として掲げられていたように思います。

動画では東証の改革に触れて時価総額の 100 億は軽く超えないといけない、猶予は 5 年と言わず、もっと短くすべきと仰っていました。株価は市場が決めるものとはいえ、それにしても今の株価からですと投資家から不動産テックとして認知されるにしても時間が掛かり、難しいと言わざるを得ないのではないでしょうか。現在の見通しを教えていただければと存じます。

畑江：2026～27 年を目処に時価総額目標の達成を目指しており、プライム市場への鞍替えも視野に入れて経営陣含む全社員一丸となって取り組んでまいります。

質問 [8]：財務イメージについて

2026 年に自己資本比率 25%以上、負債が 76 億円ということは自己資本比率 25%で仮定すると総資産 100 億位になります。今の総資産が約 90 億円であまり増えていないイメージですが、資産、負債、資本の数値のその見通しの導き方からその根拠が見えてくるように思いますのでご説明いただきたいです。また、2026 年の債権流動化の金額を 45 億円と試算されていますが、その金額の導き方もお願いいたします。

渡邊：自己資本比率 25％は期末に一定の債権流動化を実施し適正な運転資金を確保する想定で当時算定したものになります。現在、流動化は債権がたまってから実施する方針に変更しており、流動化するタイミングにより資産・負債は変動するため、期中での確定的な予想は難しいものがあります。流動化の金額は BRO-ROOM・BRO-WALL の伸長を踏まえ、当初の 45 億円からさらに増える想定でおります。

質問 [9]：株主対応・優待について

①毎年、株主総会ではどのくらい数の株主が参加されているのかを知りたいのですが、具体的に教えて下さい。また、今後株主総会をどうしていきたいのかもご説明下さい。

②1 年未満の株主に優待を考えていらっしゃるようですが、長期保有の株主に対して保有期間に応じた拡充を検討されないのかをご教示下さい。

渡邊：昨年度の来場株主様は合計 14 名です。株主総会は可能な限りリアルでの対話の場を重視しつつ、遠方株主様向けにバーチャル参加の選択肢を設ける方針です。バーチャルのみで開催する予定は今のところありません。株主優待の変更や拡充は検討中で、配当などの状況を見て判断いたします。

（ここまで事前質問。以降はリアルタイムの Q&A 回答）

質問 [10]：上方修正について

売上としては非常に順調であり、計画よりも伸びたかと思いますが、上方修正しない理由について何かありましたらご共有いただけますでしょうか。このままですと 4Q の売上が 13 億ほどであると予想されているように見えてしまいます。

渡邊：期末の費用見積や工事完了のタイミング等、未確定要素が残っているため、現時点では慎重に判断しており、確度が高まれば情報発信してまいります。

質問 [11]：ストック売上の増加について

ストック売上が 2Q と比較して伸びた要因について教えていただけますでしょうか。

渡邊：BRO-ROOM・BRO-WALL の提案過程で、オーナー様の課題解決の一環として B-CUBIC（ストック）も選択されるケースが増えたことが要因となります。

質問 [12]：季節性について

BRO-ROOM や BRO-WALL の季節性はあるのでしょうか？4Q についてはいかがでしょうか？

畑江：季節性は少なからずあるものの、大きくはありません。工事の遅れが利益に影響するため、工期のズレが起こらないよう、工期管理を重要視しております。

質問 [13]：収益シミュレーションについて

収益シミュレーションは 8 月くらいの運用開始を想定されていましたが、今回の資料では 11 月もしくは 12 月になるように見受けられます。遅れている理由について教えていただけますか。

畑江：家賃査定、リノベーションの影響評価、要件定義に想定よりも時間がかかっております。現在は要件定義完了、テスト段階であり、より精度の高いデータを出すため、開発を引き続き進めております。

質問 [14]：代理店の展開について

リノベ業の代理店は独力である程度営業できる能力があるようにお聞きしました。現状 7～8 割代理店に同行されていらっしゃるようですがこれでは労力がかかります。研修体制を構築して完全に独力営業できるよう育成し、数を増やすだけではなく、稼働率を高めることが重要と考えます。どういった策を検討されていて、既に講じている策があればご説明下さい。

また、BRO-ROOM は 3Q 累計で 390 室、仮に 35%を代理店が契約したものとすると 136 室になります。1 契約あたり仮に 5 室とすると 27 契約で、すべて異なる代理店で契約したものとした場合、（経過期間も考慮し）昨年末 118 社を分母として約 23%稼働になります。稼働率が上がると予算の達成もより確実なものになります。

畑江：代理店の稼働率向上・独力営業化を重要課題と捉え、研修・同行、提案書等の資料提供など体制整備を継続しております。民泊など宿泊施設向けの代理店は 1 契約あたりの構造が異なるため、実際の稼働率はもう少し高い可能性があります。

質問 [15]：収益シミュレーションについて

建設や不動産系の上場企業との業務提携などは検討されているのでしょうか？例えばスタンダード市場に上場しているフィル・カンパニーなどは御社と親和性が高いかと思います。

畑江：建設や不動産系の上場企業とは業務提携を検討・実施している会社もあります。フィル・カンパニー様は実際に協業している案件があります。リリース可能なものは順次情報発信してまいります。

質問 [16]：株価の市場の反応について

現在 PTS で 8 %程度株価が下落しています。当期純利益の進捗率や上方修正が出なかったことが要因ではないかと思われますが、市場の反応についてはどう思われますか？

渡邊：毎決算直後の下落など、短期的な株価変動は見受けられますが、長期的には業績の成長で評価されることを期待しております。

質問 [17]：分譲マンションの回収リスクについて

BRO-WALL を分譲マンション向けに展開されていますが、相続でマンションに空き家が増え、東京のマンションの 9 室に 1 室が空室とも聞きます。相続がうまく進まない場合、所有者不明で、管理組合の資金回収が捗らなくなる事態もあるようですが、御社の回収にも影響がありますか？

畑江：想定されるリスクは可能な限り与信規程に織り込むよう構築してまいります。必要に応じて保証業者を導入するなど、回収リスクに備える方針です。

質問 [18]：株主総会の方針について

株主総会はリアルだけではなく、バーチャルもできるようにされたとお聞きしました。方針として、リアルな総会が主体で、それにバーチャルも付随するものであり、バーチャルだけでの運営をされるわけではないのかをご教示下さい。懸念しているのは株主との対話を避けるためにバーチャルだけで運営される企業があるので確認させていただきたいのです。

渡邊：9 番の回答と重複しますが、基本はリアル主体で、バーチャル参加は遠方の株主様の利便性確保のための選択肢であり、バーチャルのみでの運営は考えておりません。

質問 [19]：株主還元施策について

ストック・オプションは従業員施策かと思いますが、今期中の株主還元施策は既出の株主優待以外に何か検討していますか。

渡邊：常に議題として検討しておりますが、内容や時期については未確定です。決定次第情報発信してまいります。

質問 [20]：増収と増益の差について

第 3 四半期単体で見た時に、売上高の増収幅が大きいことが目立ちます。逆に営業利益は増益幅がそこまで大きくありません。その理由を教えてください。

渡邊：売上高増収は BRO-ROOM・BRO-WALL が大きく牽引した一方、営業利益については若干の貸倒引当金が発生するなど、売上高の伸びと比較すると少し限定的になりました。

質問 [21]：illi stays について

貴社が出資されている illi stays について何か共有可能な情報はありますか。

畑江：フィル・カンパニーが手掛けたフィル・パーク新宿三番街プロジェクト（無人の旅館業施設）については PR 情報等でも公開されておりますので、是非ご確認ください。

（https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000043.000032253.html）

質問 [22]：外部営業チームについて

外部の営業チームと提携されたようですが、進捗はいかがですか？

畑江：約 3 ヶ月の研修を終えスタート段階です。リードは増加しており、第 4 四半期にかけてクロージング、契約成果に結び付けていきます。

質問 [23]：ボトルネックについて

好調な業績推移かと思いますが、逆に現時点でボトルネックになっているような課題はありますでしょうか？

中西：1 契約あたりの売上単価が大きくなり、工事の工程が長期化することで工期遅延リスクが出る点や、貸倒れ等のリスク管理が継続課題で、与信体制の強化を進めております。

質問 [24]：BRO-LOCK について

BRO-LOCK の売上が若干奮わないように見受けられますが、こちらについて何か要因はありますか？

畑江：現在は BRO-ROOM・BRO-WALL に注力しているため、BRO-LOCK は顧客から要望がある場合に提供する形となっております。

質問 [25]：介護施設について

介護施設向けの案件は現時点で成約しているものがありますでしょうか？

畑江：現時点では受注はありませんが、ニーズはあり検討を進めております。BRO-ZERO で提供可能な案件を増やしてまいります。

質問 [26]：M&A の進捗について

M＆A の進捗についてあまり昨期と変わらないように見受けられますが、何か進捗はありましたでしょうか。

渡邊：複数案件を同時進行で検討・交渉しており、進捗・停滞・中止を繰り返している状況です。目処が立てば情報発信してまいります。

質問 [27]：営業代行について

代理店があれば営業代行は不要かと考えます。時限措置でしょうか。

畑江：代理店は重要ですが、直販も引き続き必要となります。採用や人件費等の制約があるため、代理店と直販の両輪で展開していく方針です。営業代行が代理店をさらに開拓する役割も担っております。

質問 [28]：分譲向け BRO-WALL の価格について

BRO-WALL の分譲向けはどの程度の価格帯が見込まれますか。

畑江：規模によりますが、概ね数千万円～1 億円程度の案件が想定されます。

質問 [29]：KPI について

KPI の開示は当面は難しいでしょうか。

畑江：KPI の開示は検討中で、投資家様向けに出せる水準になれば速やかに開示したいと考えております。現時点ではまだ件数が不足しており明確な KPI 提示が難しいため、整い次第情報発信してまいります。

質問 [30]：限界利益率について

限界利益率について教えてください。売上が上昇することによって、営業利益率はどの程度まで上がりそうですか？

渡邊：売上構成比（BRO-ROOM・BRO-WALL の比率）により変動するため一概に示すのは難しいです。現在の売上上昇要因は粗利率が比較的低い BRO-ROOM・BRO-WALL によるものです。売上構成割合が営業利益率に影響してまいります。

以上をもちまして、株式会社ブロードエンタープライズ 2025 年 12 月期 第 3 四半期決算説明会を終了とさせていただきます。

ここまでご視聴いただきありがとうございました。

今後とも株式会社ブロードエンタープライズをどうぞよろしくお願いいたします。