

2026年2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 通期決算説明会書き起こし

2026年2月9日に開催しました2025年12月期 通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 通期決算短信](#)



[2025年12月期 通期決算説明資料](#)



以 上



株式会社ブロードエンタープライズ

2025 年 12 月期 通期決算説明会

2026 年 2 月 9 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)

栢本（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 通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願いいたします。それでは、2025 年通期の決算報告をさせていただきます。

2026 年の経営目標です。



売上高 100 億円、時価総額 100 億円の達成を目指してまいります。

通期業績予想の修正についてです。

High Light 通期業績予想の修正（上方修正） ブロードエンタープライズ

BRO-ROOM及びBRO-WALLの受注増大を受け、通期業績予想を売上高 **+23.3%** 上方修正

(単位: 百万円)	期初業績予想	今回修正 通期業績予想 [26/1/19]	増減額	増減率
売上高	6,000	7,400	+1,400	+23.3%
営業利益	905	950	+45	+5.0%
経常利益	655	750	+95	+14.5%
当期純利益	400	405	+5	+1.3%

3

BRO-ROOM 及び BRO-WALL の受注増大を受け、通期業績予想を修正し、売上高を前期比で +23.3%としました。基準目標の 60 億円から 74 億円に引き上げ、売上高が大きく伸ばした状況です。

売上高の通期計画と達成率です。



実績は売上高 74 億 1,300 万円で、各段階利益ともに計画を上回り、達成率は 100%を超えております。



売上高は 10 期連続増収で、直近 6 年間の平均成長率 (CAGR) は 36.1%と高成長を維持しています。

改めて**会社説明**をさせていただきます。

Company 会社概要

Philosophy

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

不動産オーナー様の
キャッシュフロー最大化
に貢献します

当社は、設立が2000年12月15日で、現在26年目の会社です。本社は大阪にあり、東京都、広島、福岡に展開しています。グループ会社に不動産を主に扱うブロードリアルティテクノロジーズがあり、上場は2021年12月、上場から今年で5年目です。経営理念はCS（顧客満足）、ES（従業員満足）、社会貢献の3つで、「不動産オーナー様のキャッシュフローを最大化する」ことをミッションに事業運営を行っています。

当社が向き合う課題です。

Company 当社が向き合う課題

ブロードエンタープライズ

◆賃貸マーケットの課題

総人口の減少
今後20年で約1,446万人の減少予想¹

賃貸用の空室数の増加
今後20年で約60万戸の増加予想²

◆宿泊マーケットの課題

訪日外国人旅行者数の増加
2025年の訪日外国人旅行者数は過去最多
2030年の目標は6,000万人³

宿泊施設の供給不足
宿泊施設が足りず、民泊物件の需要が増加
ただし、民泊物件に対する融資が下りにくい

1. 内閣府「令和6年国勢調査結果」より推定値。2. 国土交通省「住宅・土地統計調査」の集計結果より推定値。3. 日本政府観光庁「訪日外国人旅行者数」より推定値。4. 厚労省「労働力調査」より推定値。

賃貸マーケットの空室増加問題があります。日本の人口減少により空室が増加しており、賃貸経営の成功には魅力的な物件づくりが必要で、そのためには改修費用が発生します。また宿泊マーケットについてはインバウンドが回復し、2025年は過去最多を更新する見込みで、政府の2030年目

標は 6,000 万人です。宿泊施設の供給不足が続いており、民泊物件の需要が増加していますが、民泊向け物件への融資が下りにくい状況もあって、我々のサービスがお役に立てると考えています。

Company 当社が提供するプロダクト ブロードインタープライズ

収益物件のバリューアップに貢献する4つのプロダクト

 <p>マンション向け 無料インターネット 「B-CUBIC」</p> <p>入居者が24時間無料で利用できる インターネットWi-Fi。 全国1万棟以上の導入実績。</p>	 <p>IoTインターフォン システム 「BRO-LOCK」</p> <p>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900棟以上の導入実績。</p>	 <p>内装 リノベーション 「BRO-ROOM」</p> <p>内装に関わるリフォーム・リノベ ーション工事を当社が立て替え。 全国1,100室以上の導入実績。</p>	 <p>大規模修繕 「BRO-WALL」</p> <p>外壁塗装・屋上防水等の修繕に関 わる建築工事を当社が立て替え。 全国140棟以上の導入実績。</p>
---	---	---	--

×

初期導入費用ゼロ円のファイナンススキーム BRO-ZERO

11

当社のプロダクトです。

B-CUBIC（ビーキュービック） マンション向けの無料インターネットサービスです。入居者にインターネットを無料提供することで、物件の競争力を高め、空室対策に寄与します。

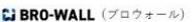
BRO-LOCK（ブロロック） オートロック・インターフォンのIoT化サービスで、インターフォンの応答をスマートフォンで行える仕組みです。外出先からでも対応可能です。

BRO-ROOM（ブロルーム）／BRO-WALL（ブロウォール） ルーム（内装）とウォール（外装）に分かれるリノベーション・改修サービスです。

これらの4つのサービスは、初期導入費用ゼロのファイナンススキーム「BRO-ZERO（ブロゼロ）」で提供しています。

Company マーケットとプロダクト ブロードインタープライズ

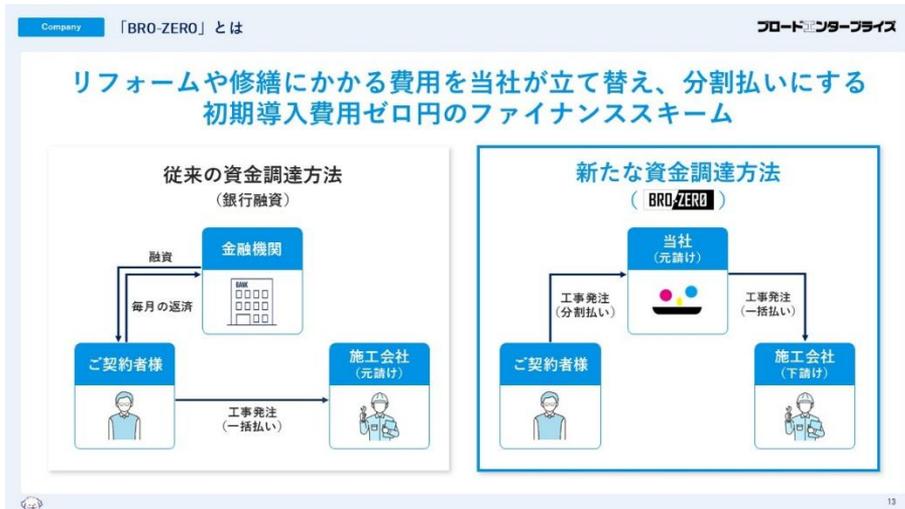
マーケット・プロダクト・強みを掛け合わせたブルーオーシャン市場

<p>Market 私たちのマーケットは2つ</p> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; margin-bottom: 10px;">  <p>・賃貸マーケット (マンション・アパート 戸建て) オーナー様と契約</p> </div> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px;">  <p>・宿泊マーケット オーナー様と契約 事業者様と契約</p> </div>	<p>Product 私たちのプロダクトは4つ</p> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; margin-bottom: 10px;">  <p>・入居者無料Wi-Fi</p> </div> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; margin-bottom: 10px;">  <p>・IoTインターフォンシステム</p> </div> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px; margin-bottom: 10px;">  <p>・内装リノベーションのファイナンス</p> </div> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px;">  <p>・大規模修繕のファイナンス</p> </div>	<p>Strength 私たちの強み</p> <div style="text-align: center; margin-top: 20px;">  <p style="font-weight: bold; margin-top: 10px;">全てのプロダクト 導入に係る初期導 入費用を全額立 替えます。</p> </div>
---	---	---

12

当社の強みは、初期導入費用を当社が立て替える点にあり、現状では競合が少ないブルーオーシャン市場となっています。

BRO-ZERO の仕組みについて説明します。



従来はオーナー様が銀行等から融資を受けて工事費を支払い、毎月返済する形でしたが、BRO-ZEROでは当社が元受けとなって施工会社へ工事代金を支払い、オーナー様は当社へ最大10年の分割払いで支払っていただきます。



このスキームは当社が売掛債権を金融機関に売却して資金調達する「債権流動化」により成り立っています。例えば、1,200万円の契約があれば、当社はそれに対応する売掛債権を金融機関に売却し、資金を回してサービスを提供しています。

プロダクト構成割合です。



以前はインターネットやオートロックが中心でしたが、近年は BRO-ROOM・BRO-WALL の比率が高まり、今期は売上の約 70%が BRO-ZERO 関連に置き換わる形となっています。

決算概要です。

Full-year Update 損益計算書 (前年同期比較) フロードエンタープライズ

売上高の前年同期比は+57.8%で過去最高を大幅に更新

(単位: 百万円)	累計期間 (1-4Q)			
	FY2024	FY2025		
	実績	実績	増減額	増減率
売上高	4,697	7,413	+2,716	+57.8%
営業利益	738	977	+239	+32.4%
経常利益	564	770	+206	+36.6%
当期純利益	346	416	+70	+20.5%

トピックス

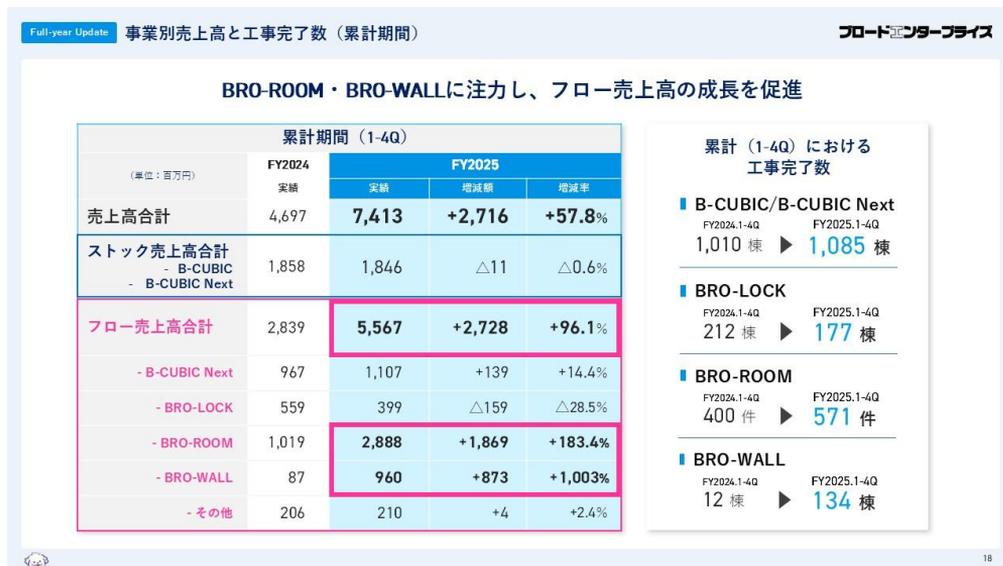
- 売上高の主な増加要因として、当初の計画からBRO-ROOMとBRO-WALLの好調な販売により受注件数が増加し、売上と粗利が増加。
- 各段階利益が売上高と比較して増加率が小さい要因は、個別債権の貸倒引当金を追加計上したことが主因で、販管費と税金に影響。

17

損益計算書では売上高が 74 億 1,300 万円となり、前年同期比で 57.8%の増加となりました。主因は BRO-ROOM・BRO-WALL の販売好調です。

一方で、各段階利益の増加率が売上高の増加率に比べ小さい要因として、個別債権の貸倒引当金を追加計上したことが挙げられます。これが販管費や税金に影響しています。詳細は後ほど渡邊からご説明します。

事業別の売上高と工事完了数です。



フロー売上高が 55 億 6,700 万円 で前年の約 2 倍に成長しており、BRO-ROOM・BRO-WALL の成長が売上増加に大きく寄与しています。

営業利益の変動要因分析です。



プロダクト別では BRO-ROOM・BRO-WALL の伸長により営業利益が 2 億 3,900 万円増加しました。

直近 3 期の四半期推移です。



売上高、営業利益、経常利益、当期純利益ともに過去最高を更新しています。

B-CUBIC 事業の累計導入棟数です。



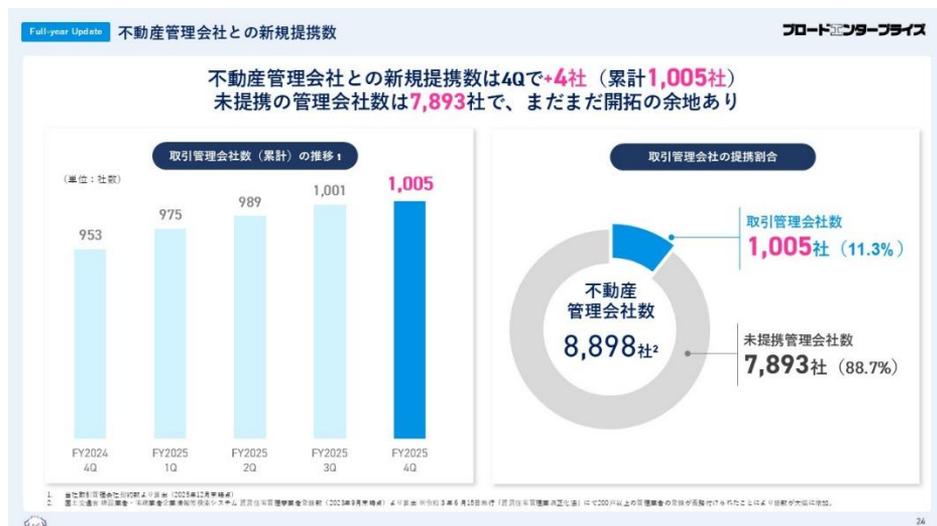
1 万棟を超えております。

ストック売上高の推移です。



導入戸数が増加している一方で、新収益認識基準の影響で伸びが緩やかに見えています。ただし長期的には右肩上がりで見えています。

不動産管理会社との新規提携数です。



第4四半期で4社、累計1,005社と提携しています。

販売代理店数と売上高割合です。



第4四半期で33社増え、累計258社となり、現在のフロー売上高の37%が販売代理店経由です。

渡邊：ここから財務トピックスです。貸倒引当金の追加計上についてご説明します。

Financial Topics ①貸倒引当金の追加計上について - 1 フロードセンタープライス

貸倒引当金について

- 個別評価 ▶ 個別債権に対して個々の回収実績に基づいて判断
- 一括評価 ▶ 期末時点の売掛債権に対して実績率をかけたもの

販管費の貸倒引当金繰り入れが今期314百万円計上された理由

- 個別評価の貸倒引当金の増加 ▶ 追加繰入 230百万円
- 一括評価に係る貸倒引当金の増加 ▶ 個別評価に伴う貸倒実績率増加（0.4%→1.3%）のため追加繰入83百万円

税引前利益に対して法人税等が46%の税率になった理由

貸倒引当金繰入の大部分が税務上費用と認識されず、その分税金が多く認識されてしまうため

28

貸倒引当金は評価により変動し、個別評価と一括評価の2種類があります。個別評価は各債権の回収状況に応じて判断するもので、一括評価は期末時点の債権に対する一括的な評価です。今回、貸倒引当金合計で3億1,400万円を計上しました。内訳は個別評価で2億3,000万円、一括評価で8,300万円です。個別評価の繰入が増えたため、貸倒引当金が増加しました。昨年までは貸倒引当率は0.4%でしたが、今回は個別評価の増加により1.3%になっています。

これに伴い、税引前・税引後利益に差が出ています。今回、法人税等の実効税率が46%になっている理由は、貸倒引当金の繰入費用は税務上損金として認められない部分があり、その結果として税額が大きく計算されたためです。

Financial Topics ①貸倒引当金の追加計上について - 2 フロードセンタープライス

FY2025個別貸倒引当金の内容

2022年～2023年のテストマーケティング時のBRO-ROOM債権が主な貸倒引当金の対象。
状況としては、毎月一部入金があるが全額回収が見込めない物件等。

回収困難になった要因

- ・オーナー様がBRO-ROOMによるリフォーム後の利回りをあてにした無理な支払い計画になっていた。
- ・物件の借入額に対するBRO-ZEROの契約金額の割合が大きく、物件全体の収支が回らなくなった。

▶ 当時、上記の状況を把握する与信体制ではなかった。

現在の与信

- ・マンション収支、個人収支の見方について厳格にルール化（入金明細書、借入返済予定表、税務申告書等入手）。
- ・イレギュラーな案件については、毎週検討委員会で関係者が集まって様々な角度から協議。

29

貸倒れが増えた背景としては、2022年から2023年にかけてテストマーケティングで販売したBRO-ROOMの債権が主因です。一部入金のある案件とない案件が混在し、回収困難な案件が確認

されました。端的に言うと、オーナー様のキャッシュが回っていないことが多く、収支状況を把握した結果、当初から資金繰りが厳しかったケースもありました。借入額に比べて当社契約金額の割合が大きく、物件の収支が回っていないことが判明した事例もあります。

当時はオーナー様から十分な資料をいただく運用になっておらず、与信管理体制が不十分でした。現在は与信管理を厳格化し、オーナー様の財務状況や物件の収支状況を詳細に確認する体制を整えています。ルール外の案件が発生した場合は毎週の検討委員会で審査し、進めてよいかどうかを判断しています。検討委員会には関係者が集まり、多角的な観点から審査を行っています。

シンジケートローン契約についてです。

今後の成長に伴い生じる必要運転資金を確保

シンジケートローン契約締結および資金の借入に関するお知らせ

当社は、2026年1月16日開催の取締役会において、山陰合同銀行をアレンジャーとするシンジケートローン契約を締結し資金の借入を行うことを決議いたしましたので、お知らせいたします。

記

1. シンジケートローン契約締結の目的
本契約の締結は、機動的かつ安定的な資金調達を可能とすることで、今後の成長に伴い生じる必要運転資金を確保し、財務基盤の一層の強化を図るとともに事業拡大の機会を確保することを目的としております。

2. 契約の概要

(1) 契約形態	シンジケート方式によるコミットメントライン
(2) 組成金額	8億円
(3) 契約締結予定日	2026年1月28日
(4) コミットメント期間	2026年1月28日～2027年1月28日
(5) 担保	無担保・無保証
(6) 資金用途	運転資金
(7) アレンジャー	株式会社山陰合同銀行
(8) 参加金融機関	株式会社関西みらい銀行 株式会社京都銀行

▶ 6億円の短期借入を実施

1月末にシンジケートローン契約を締結し、山陰合同銀行がアレンジャーとなり、8億円のコミットメントラインを設定いただきました。無担保・無保証での枠で、設定日に6億円の短期借入を実行しています。

債権流動化についてです。

約26億円の債権流動化を実施

債権の流動化に関するお知らせ

当社は、本日開催の取締役会において、当社の保有する機器・工事代金分割払い債権を流動化し、資金調達することを決議いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 債権を流動化する理由
このたび流動化する債権は、B-CIBIC、B-CIBIC Next、スマートカメラ、BR0-LCK、BR0-RXM及びBR0-WALLに関連する長期債権であります。当該債権を流動化することは、キャッシュフロー・資産効率の改善及び財務安全性の向上に寄与するものであります。

2. 債権流動化の概要

債務者	国内の個人及び法人
対象債権	当社が保有する機器・工事代金分割払い債権
流動化金額	約26億円
実行予定日	2026年1月28日

3. 今後の見通し
当該債権流動化の実施に伴う債権売却損につきましては、2026年12月期第1四半期において営業外費用に計上する予定です。なお、当該営業外費用の計上につきましては、2026年2月9日に公表予定の2026年12月期業績予想に反映した上で開示いたします。

▶ 債権売却損は、FY2026.1Qの営業外費用に計上予定

1月末に実行し、金額は26億円です。今回、新たにBRO-WALLの債権も対象に加わり、格付けはAAAを取得して実行しています。売却損等は第1四半期に発生する見込みで、関連費用は現在試算中です。

貸借対照表（BS）です。

Financial Topics ④貸借対照表（前期末比較） フロートエンタープライズ

(単位：百万円)	FY2024.4Q (実績)	FY2025.4Q (実績)	増減額	トピックス
流動資産	6,860	9,890	+3,030	■ 流動資産 売上の増加に伴い売掛金が増加。
（内 現預金）	(1,040)	(969)	(△71)	
（内 売掛金）	(4,111)	(7,235)	(+3,124)	
固定資産	1,090	878	△212	■ 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。
流動負債	5,390	7,695	+2,305	
（内 前受金）	(2,394)	(1,794)	(△600)	■ 自己資本比率 利益剰余金の横上げがある一方、負債増加により自己資本比率の水準は微減。
固定負債	1,352	1,445	+93	
負債合計	6,743	9,141	+2,398	
（内 有利子負債）	(3,644)	(6,226)	(2,581)	
純資産合計	1,207	1,627	+419	
負債・純資産合計	7,950	10,768	+2,818	
自己資本比率	15.2%	15.1%	△0.1pt	

32

売掛金は売上増加に伴い大幅に増加しており、資金調達のため借入金も増加しています。一方で前受金は前期比で6億円減少しています。これは新収益認識基準の影響によるもので、前受金は今後数年でゼロに近づく見込みです。自己資本比率は利益の積み上がりで負債の増加が相殺され、水準はおおむね一定となっています。

中西：2026年12月期の通期業績見通しについてです。

Full year forecasts 中期経営計画（最終年度） フロートエンタープライズ

中期経営計画当初の予想から売上高・各段階利益ともに上方修正

中期経営計画	FY2026 計画当初の予想	FY2026 今回の修正予想	取締役・執行役員に2回の有償ストックオプションを付与し、より利益を重視した経営を推進
売上高	74.8億円	100 億円	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も会致</small>
営業利益	14.8億円	17 億円	
経常利益	10億円	11 億円	
当期純利益	6億円	6.5 億円	

第1回の行使条件

ただし、未達成でストックオプションは無効に

34

売上高成長率**34.9%**、経常利益成長率**42.8%**の増収増益を見込む

(単位:百万円)	累計期間 (1-4Q)			
	FY2025 実績	FY2026 予想	増減額	増減率
売上高	7,413	10,000	+2,586	+34.9%
売上総利益（粗利）	2,963	4,000	+1,036	+35.0%
営業利益	977	1,700	+722	+73.9%
経常利益	770	1,100	+329	+42.8%
当期純利益	416	650	+233	+55.9%



35

開示スタートの背景

BRO-ROOM・BRO-WALLが大きく成長した要因として、賃貸マンションや宿泊施設に加え、分譲マンションや地方創生案件など建物種別が多様化したことで一棟あたりの契約単価の差が大きく、棟数・戸数といった単純なKPIでは事業の実態を正確にお伝えできない可能性がございました。そこで、投資家の皆様からのご要望にお応えし、業績予想の参考指標として、受注した四半期分のフロー粗利額と工事未完了（受注残）のフロー粗利額合計を2026年4月より3ヶ月毎（月下旬）に開示いたします。

売上総利益（粗利） 40億円	-	ストック粗利 8億円	=	フロー粗利 32億円
-------------------	---	---------------	---	---------------

- ・フロー粗利を達成すると売上高も達成する計画（営業メンバーは売上目標ではなく粗利目標）。
- ・受注した四半期分のフロー粗利額と工事未完了（受注残）のフロー粗利額合計を開示することで、将来の業績予測の参考指標となります。
- ・受注から工事完了までの期間（リードタイム）は平均90日。
※工事の規模によってはリードタイムが180日以上となる場合もございます。

1 FY2025のBRO-ROOM・BRO-WALLのデータ



36

当社の中期経営計画は3カ年で、今年が最終年度です。当初の計画より売上高・各段階利益ともに上方修正を行っています。売上高は3桁億円への成長、経常利益は2桁億円への成長を目標に掲げており、これは当社として初めてのチャレンジですが、確実に達成していきたいと考えています。

また、取締役執行役員に対して有償ストックオプションを付与しており、第1回の行使条件は来期（2027年）までに2期合計の経常利益で25億円を達成することとしています。未達成の場合、ストックオプションは無効となります。今期の経常利益が11億円、来期に14億円の積み上げが必要ということになります。

フロー粗利額の開示をスタートします。

Full-year forecasts フロー粗利額の開示をスタート プロトメンバープライス

開示スタートの背景

BRO-ROOM・BRO-WALLが大きく成長した要因として、賃貸マンションや宿泊施設に加え、分譲マンションや地方創生案件など建物種別が多様化したことで一棟あたりの契約単価の差が大きく、棟数・戸数といった単純なKPIでは事業の実態を正確にお伝えできない可能性がございました。そこで、投資家の皆様からのご要望にお応えし、業績予想の参考指標として、受注した四半期分のフロー粗利額と工事未完了（受注残）のフロー粗利額合計を2026年4月より3ヶ月毎（月下旬）に開示いたします。

売上総利益（粗利）
40億円

-

ストック粗利
8億円

=

フロー粗利
32億円

- ・フロー粗利を達成すると売上高も達成する計画（営業メンバーは売上目標ではなく粗利目標）。
- ・受注した四半期分のフロー粗利額と工事未完了（受注残）のフロー粗利額合計を開示することで、将来の業績予測の参考指標となります。
- ・受注から工事完了までの期間（リードタイム）は平均90日。
※工事の規模によってはリードタイムが180日以上となる場合もございます。

1 FY2025のBRO-ROOM・BRO-WALLのデータ 36

背景として、BRO-ROOM・BRO-WALLが大きく成長したことで、建物種別の多様化（賃貸マンション、宿泊施設、分譲マンション、地方創生案件等）により、一契約あたりの単価差が大きく、単純なKPI（部屋数等）では事業実態を正確に伝えられない可能性がありました。そこで投資家様の要望に応え、受注した四半期分のフロー粗利額と工事未完了受注残の合計を、2026年4月より四半期ごと（3ヶ月ごとの月末）に開示します。

今年の目標粗利は40億円です。その内訳で、ストック粗利はほぼ確定で8億円あり、フロー粗利に必要な額は32億円となります。このフロー粗利が達成できれば、売上高目標も自動的に達成される計画です。営業メンバーの目標も売上ではなく粗利目標を追う形に変更しています。

受注から工事完了までのリードタイムは平均で約90日です。小規模物件は短く、大型物件は6ヶ月を超える場合があり、工事完了が翌期に繰り越されることもあります。

ここからは**成長戦略**です。まずは**地方創生**についてご説明します。

Growth Strategy ①地方創生への取り組み プロトメンバープライス

観光人口が多いものの、宿泊施設が足りず、滞在型観光になっていない課題を持つ地方自治体と連携

取り組み

宿泊施設を増やすため、空き家の利活用にBRO-ZEROを提案
宿泊運営も当社が実施し、フロー&ストック売上・利益を獲得

進捗

全国の自治体総数は1,741
現在、16市町村と折衝中
1. 佐賀県（市町村合併）より自治体数

折衝中の事例①

鳥取県 / 北栄町

「名探偵コナン」原作者である青山剛昌先生誕生の地であり、コナン駅やコナンロードに世界各地から観光客が押し寄せる。観光人口は年間約80万人に対して、宿泊施設は少ない。
2. 中村工業株式会社「2020-2025年度中期経営計画」より自治体数

折衝中の事例②

北海道 / 浜中町

「ルパン三世」原作者であるモンキー・パンチ先生誕生の地であることや、国内有数の温泉「湯布田温泉」を有する。観光人口は年間約30万人に対して、宿泊施設は少ない。
3. 中村工業株式会社「2020-2025年度中期経営計画」より自治体数

折衝中の事例③

佐賀県 / 鹿島市

日本三大稲荷の祐徳稲荷神社と肥前浜宿の酒蔵群が魅力の歴史ある街で、近隣には藤野温泉・流石湯泉などの温泉街がある。観光人口は年間約340万人に対して、宿泊施設は少ない。
4. 中村工業株式会社「2020-2025年度中期経営計画」より自治体数

39

観光人口は多い一方で宿泊施設が不足している地域と連携し、空き家の利活用に BRO-ZERO を提案しています。改修工事でフロー粗利が発生し、当社が宿泊運営も行うことでストック売上・粗利も獲得できるモデルです。現在、全国で 16 市町村と接触しており、鳥取県北栄町や佐賀県鹿島市など具体的な案件が進行中です。成功事例が整い次第、改めてご報告します。

M&A 戦略です。

Growth Strategy ② M&A戦略 フロントセンタープライス

シナジー効果の高い業種に絞ってM&Aを積極的に展開予定

業種	内装・外装工事	不動産運用
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ・内装リフォーム ・大規模修繕（塗装・防水） <p>など</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・宿泊運営代行会社 ・管理会社 ・買取再販会社 <p>など</p>
メリット	<ul style="list-style-type: none"> 顧客基盤の拡大 ノウハウの吸収 内製化によるコスト削減 ストック売上拡大 	
進捗	<ul style="list-style-type: none"> ・候補先企業への直接アプローチに加え、金融機関やM&A仲介会社のネットワークも活用 ・これまで相当数の候補先を検討し、トップ面談も複数実施。多数の案件パイプラインをスピード感を持って精査 ・事業シナジーを大前提として、適切なバリュエーション、PMIの成功確率を十分に検討 	

40

内装・外装工事や不動産運用とシナジーの高い業種に絞って積極的に検討しています。進捗としては候補先への直接アプローチ、金融機関や M&A 仲介会社のネットワークを活用し、多数のパイプラインを精査中です。需要シナジー、バリュエーション、PMI 成功確率を重視して案件を進め、今期中に何らかのクローズを目指します。

米国マーケットへのアプローチについてです。

Growth Strategy ③米国マーケットへのアプローチ フロントセンタープライス

米国市場は日本と異なり古い建物に価値を見出す住宅文化が根付いている一方で、経年劣化による定期的なリフォーム・修繕は避けられず、その資金需要は巨大な市場。この需要に応えるべく、海外版BRO-ZEROを展開し、グローバル市場での成長に挑戦。

Why the U.S.

米国を候補としている理由

- 1. 英語圏での事業展開**
英語圏は他の言語に比べて障壁が低く、日本企業になじみやすい。
- 2. ニューヨークの存在**
金融に知見ある人材や金融機関が集積し、資金調達・成長戦略を支援。
- 3. 成長企業向け資本市場へのアクセス**
成長投資や事業拡大に伴い、NASDAQなどから資金調達できる。
- 4. 売上・利益の拡大**
インフレ・円安局面での米国事業の成長は外貨収益を押し上げる。

Global Strategy Roadmap

FY2026 - FY2028

- 2026 準備・基盤構築**
・徹底的なマーケット調査 ・現地法人設立準備・法務対応
- 2027 テストマーケティング**
・モデルケースでのリノベーション実施 ・現地パートナーシップ構築
- 2028 売上創出・本格展開**
・事業の本格稼働による収益化 ・対象エリアの順次拡大

41

昨年、米国市場の調査を行いました。米国は古い建物に価値を見出す文化があり、定期リフォームの需要が大きな市場です。海外版 BRO-ZERO を展開し、グローバルに成長を目指します。米国を

候補としている理由としては英語圏であること、ニューヨーク等に金融機関・人材が集積していること、NASDAQ等の資金調達の可能性、インフレ・円安局面での外貨収益を期待できる点などがあります。ロードマップ（2026–2028）では、まず徹底的な市場調査、現地法人設立準備、法規制対応、モデル形成、パートナー構築を行い、2028年から本格展開を目指します。

成長戦略の全体イメージです。



我々は BRO-ZERO、特に BRO-ROOM／BRO-WALL に営業リソースを集中し、B-CUBIC や BRO-LOCK は既存顧客中心で対応します。地方創生、分譲マンション向け BRO-WALL、福祉施設など適用領域を拡大するとともに、M&A による非連続成長を目指します。資金面では流動化先の拡大を図り、東京での取引先拡大も進めています。

株主還元についてです。

株主還元について

株主の皆様の日ごろからのご支援に感謝するとともに、より多くの方々に当社株式を長期的に保有していただきたいという想いを込めて、株主優待制度を継続的に実施

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

※QUOカードデザインイメージ

※進呈条件
当社株式を1年以上継続して保有されている株主様を対象といたします。1年以上保有している株主様とは、毎年12月末時点とその同年の6月末及び前年の12月末から3回連続して、当社株主名簿に記載または記録されている株主様といたします。

従前より実施している株主優待（保有株式数に応じたオリジナル QUO カード）を引き続き継続します。



配当政策は上場時からの方針であり、税引後当期純利益が5億円以上となった場合、配当性向20%を基本としています。今期の着地は6.5億円を見込んでおり、条件が整えば2027年に配当を開始したいと考えています。

通期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

栢本：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]：今回、個別債権の貸倒引当金を追加計上するに至った客観的事実は何ですか？それはいつ発生しましたか？

渡邊：毎月回収すべき金額の全額または一部しか入金されていない事が一定期間発生しているという事実です。入金があったり、なかったりするものもあり、明確な発生時期というものはありません。

質問 [2]：過年度と比べて個別債権の評価基準や引当率に変更はありましたか？変更がある場合、その理由と影響を教えてください。

渡邊：個別評価は非常に判断が難しい領域です。2024 年度は一部入金がある案件に対して一律 50%の引当を検討したケースもありましたが、回収計画等が実行されず最終的に残債を 100%引当てた事例がありました。これらの事例を踏まえ、2025 年度は一部入金の案件であっても回収可能性が高いと合理的に判断できない限り、保守的に高い割合で引当を行う方針に変更しています。会計上の保守性を重視して多めに引当てています。

質問 [3]：今回の引当金追加計上は来期以降も発生する可能性がありますか？

渡邊：今回の追加計上の主因は BRO-ROOM 立ち上げ時の債権に起因しています。与信基準を強化した結果、直近では大きな追加は発生していませんが、将来発生するかどうかは読み切れませんので、予算上は 2025 年度と同程度の引当金を見込んでいます。

質問 [4]：今回の引当金に関して監査法人から特段の指摘や協議事項はありましたか？KAM（監査上の主要な検討事項）への記載はありますか？

渡邊：監査法人は今回の引当金を注視しております。KAM への記載の有無については現段階で確定していません。

質問 [5]：監査法人が最低限必要とした金額と、実際に計上した金額は一致していますか？それとも上乗せ判断がありますか？

渡邊：監査の最低限というよりは、当社は保守的な判断で多めに引当てており、計上した金額は監査で想定される水準と一致しています。過剰に計上したというよりは保守的に積み上げた形です。

質問 [6]：個別債権に対する貸倒れは特定の取引先や商品に偏在していますか？未回収の発生時期や初期対応、金融機関への影響、審査部門の独立性について教えてください。

渡邊：個別債権は特定の 1 社に偏っているわけではなく複数社にまたがっています。高額案件は BRO-ROOM に多く、これが影響しています。金融機関への影響については、1 月 28 日に債権流動化を無事実行できており、現時点で大きな影響は出ていないと考えています。

畑江：審査部門の独立性については、ルールを明確にし、システム化することで判断を自動化しています。基準を満たさない案件は代表や営業からの影響に関わらず自動却下されます。判断が難しい例外案件は営業が議案として毎週の検討委員会に提出し、最終判断は中西、畑江、渡邊の 3 名で行っており、営業部門とは独立した審査体制で運用しています。

質問 [7]：資本金が 1 億円を超えた場合の税務上の影響はどうなりますか？純利益にどのように影響しますか？

渡邊：資本金が1億円以上になると留保金課税の影響を受ける可能性があり、法人税等に影響します。また外形標準課税は販管費に計上されることになるのですが、経常利益に影響することになります。

質問 [8]：過去の発言にあった時価総額 280 億円の目標は現状も変わっていませんか？時価総額 100 億円を超えたら増資を検討するという発言との整合性について教えてください。

渡邊：時価総額 280 億円という発言は当時の見込みであり、状況は変化しています。現状は時価総額 100 億円といった水準で改めて増資を検討するという方針に変わりはありません。増資は慎重に検討します。

質問 [9]：債権流動化で経常利益に影響が出る一方、ストックオプション条件の達成のために増資等でタイミングを調整する可能性はありますか？

渡邊：理論的には可能ですが、増資にはコストと希薄化の影響があり、短期的な利益目標達成のためだけに増資を行う考えはありません。増資は中長期的な成長戦略の一環として慎重に検討します。

質問 [10]：増資の方式について現時点で想定しているものはありますか？

渡邊：現時点では具体的な方式は検討しておらず、確定した想定はありません。

質問 [11]：BRO-ZERO の施工能力と受注能力のギャップはありますか。米国事業開始の条件や資金調達方針はどうなりますか？

畑江：BRO-ZERO では受注時点で提携施工会社の見積もり等が揃っていることが前提です。したがって受注と施工の間に構造的なギャップは起きにくい設計です。受注増に応じて提携工事会社やネットワークを拡充して施工能力を確保します。米国事業については今年マーケットリサーチを行い、ビジネスモデル、資金調達方法、法人設計等を検討のうえ決定していく予定です。

質問 [12]：今回の貸倒引当金追加は配当判断と関係がありますか。

渡邊：今回の引当金計上は配当判断とは無関係です。期中に回収可能性の問題が認識され、関係部署で協議した結果、引当金を計上したという流れです。

質問 [13]：リースと BRO-ZERO の違いについて（審査基準、調達時間、権利関係、中途解約、会計上の扱い等）教えてください。

渡邊：一般的に調達コストの順は銀行融資が最も低く、リースは選択肢になりにくいと考えています。リースは対象が機器等に限定され、長期（10年等）のリースは稀で、金利換算で高くなる傾

向があります。BRO-ZERO は所有権がオーナー様にあり、当社は支払を分割で受けます。会計上の扱いは税理士等の判断に依存する部分が多く、中小企業向けの実務では処理が分かれることがあります。

質問 [14]：与信規定を強化しているにもかかわらず、今回の貸倒れが発生したのは体制の不備と考えますか？

渡邊：今回の貸倒れの主因は、テストマーケティング段階（2022年頃）に立てた案件の債権が中心で、その時点の与信体制が不十分だったことが要因です。現在は与信制度を強化しており、直近の与信では同様の貸倒れは減少しています。

質問 [15]：配当政策について、今後も当面は税引後利益 5 億円超で配当性向 20%という方針で良いでしょうか？

渡邊：基本方針は変わっておらず、今後も利益成長に合わせて配当を徐々に拡充していく考えです。利益が成長する限り、配当も増加させていくことを想定しています。

質問 [16]：地方創生で自治体連携を進めていますが、進捗はいかがでしょうか？契約締結の見通し等教えてください。

畑江：自治体との連携は水面下で進んでおり、現在 16 の自治体と接触しています。具体的に空き家情報や宿泊プランの設計まで進んでいる自治体は約 6 件あり、設計から実行フェーズに近づいています。第 1 四半期（5 月）をめどに契約締結や宿泊施設運営の開始を目標としています。地域との信頼構築が重要であり、先行事例を横展開していく方針です。

質問 [17]：M&A 戦略について、競争激化や人員・施工管理者不足を踏まえた方針はいかがでしょうか？

畑江：リノベ業界は大手資本の参入が進んでおり、買収価格の競争はあります。重要なのはシナジーとのバランスであり、当社は BRO-ROOM 事業とのシナジーが大きい企業を積極的に検討しています。相対取引や特定エリアでの案件を狙うなど、価格競争に陥りにくい案件を優先します。ロックアップやスキームについても案件ごとに最適な条件を勘案して判断します。

質問 [18]：株主総会の開催日時が平日になっていますが、土日にするなど、個人投資家の参加を考慮した運営方針について教えてください。

渡邊：株主総会は可能な限り多くの株主様にご参加いただきたいと考えていますが、現状は信託銀行等の運営体制上の制約により平日開催となるケースが多く、当社も平日午後開催で調整していま

す。今後も開催日時や運営方法の改善を検討してまいりますのでご理解の程よろしくお願いいたします。

質問 [19]：第 4 四半期で売上が大幅に上がった一方で貸倒れが増えたが、売上拡大が貸倒れを制御できない状態になっているのではないのでしょうか？

渡邊：どの案件が将来的に貸倒れとなるかを、事前に完全に見通すことは難しいのが現実です。貸倒れの顕在化タイミングが第 3～第 4 四半期に集中したのが今回の状況です。

質問 [20]：ストックオプション条件が経常利益である点について、債権売却損や金利負担で経常利益が操作可能ではないかとの懸念に対する見解を教えてください。

渡邊：当社のビジネスモデルは単に売上を増やせば良いわけではなく、売上増に伴い資金調達コストが発生します。経常利益は資金調達コストも含めた利益の水準を示すため、経常利益を指標に設定しています。現時点でストックオプション条件の変更は考えていません。

質問 [21]：営業外損益での変動要因（債権流動化コスト等）と、その一過性／継続性について教えてください。また優待制度拡充の進捗についてもお願いします。

渡邊：営業外損益の主因は債権流動化にかかる費用で、売却額と金利情勢が大きく影響します。2026 年度はさらに多額の債権売却を予定しており、金利上昇も加味して費用計上を見積もっています。優待制度の拡充については方針に変更はなく、デジタルギフト等も含めて設計を慎重に進めている段階です。

質問 [22]：当初計画の営業利益率 19.7%から修正後の 17%に低下した理由と、営業利益率を上げる施策があれば教えてください。

渡邊：分母（売上）が計画より大きくなった一方で、貸倒引当金の増加等で営業利益の伸びが抑制されたことが要因です。社内では営業利益率よりも各段階利益額の達成を重視しており、営業利益率は結果としての数値です。営業利益率向上には、粗利率の高い案件比率を高める等の施策を進めています。

質問 [23]：BROOM STAY（宿泊事業）について、現時点で提供している建物は塚本の一棟だけでしょうか。今後増やす予定はありますか？

畑江：現在複数棟オープンに向けて進めている案件があります。需要や案件の質を見極めながら段階的に展開していく予定で、BRO-ROOM とセット提案する地方創生案件を中心に拡大していきます。

質問 [24]：借入可能な枠を増やす計画はありますか。想定以上に売れた場合、流動化の回数は増えますか？

渡邊：当社は安定的な現預金残高目安を約 10 億円に設定しており、足りない分は借入で補う運用を行います。借入枠やコミットメントラインは今後も増額を図っていきます。想定以上に売上が増えた場合、残高維持のため流動化の回数が増える可能性はあります。

質問 [25]：貸倒引当金（約 2 億 3,000 万円）を今期計上した理由を教えてください。来期等に損金確定した際に計上することで今期純利益 5 億円を達成できたのではないのでしょうか？

渡邊：回収可能性等について監査法人と協議を重ね、今期に計上すべき費用（計上しなければならぬ費用）という結論に至りましたため計上しました。費用計上の時期につきましては当社の判断で決められる性質のものではございません、ご理解の程よろしくお願いいたします。

質問 [26]：デジタルギフト（株主優待関連）の進捗はいかがでしょうか？

畑江：優待拡充の方針に変更はありません。現在設計を慎重に進めており、決定次第発表します。

質問 [27]：貸倒れ判定は期末にのみ明らかになるのでしょうか？オーナーの支払能力について何らかの開示は可能でしょうか？回収困難な案件は債権流動化後どのような扱いになるのでしょうか？

渡邊：回収可能性の判断は毎四半期ごとに行っていますが、期末付近で判断が厳しくなる場合や、事象が集中するケースがあります。流動化後に回収が滞った場合は、当社が一時的に買い戻しを行い、それでも回収困難な場合は貸倒引当処理に移行します。

質問 [28]：本社移転の噂は事実でしょうか？また、株主総会は東京で開催する予定はありますか？

渡邊：本社移転は予定しており、早ければ 4 月ごろから本社を東京に移す予定です。今年の株主総会は定款変更前のため大阪で開催し、定款変更後の翌年は東京で開催予定です。

質問 [29]：銀行の代理店化について。他社事例のように銀行経由での紹介で受注が増える可能性はあるか。銀行に対するメリットや進捗状況は？

渡邊：ご指摘の銀行チャネルは、与信面の適正化と販路拡大の両面で有効と認識しております。当社でも金融機関との提携を検討しており、紹介手数料に加え、共同審査・与信情報の活用、取引先向け付帯サービスの提供等、双方にメリットのある形を協議中です。

質問 [30]：本社を東京に移す理由について教えてください。

渡邊：主に二点です。投資家や富裕層のマーケットが東京に多く集積していること、そして債権流動化等ファイナンス面で東京の銀行の専門部隊との直接的な関係構築が有利であることから、営業・財務の拠点を東京に移す意義があると判断しています。

質問 [31]：2025 年の計画達成おめでとうございます。また、2026 年も高い計画だと思えます。応援しております。

中西：応援ありがとうございます。気を引き締めて、しっかりと目標を達成し、皆様の期待に応えられるよう企業価値の向上に努めてまいりますので、引き続きご支援のほどよろしくお願いいたします。

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 通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。