

Q & A

2026年1月30日

 **ブロードエンタープライズ**

2025年12月期第3四半期 機関投資家 QA

この質疑応答集は、2025年11月10日発表の2025年12月期 第3四半期決算以降に機関投資家との1on1ミーティングでいただいたご質問と回答をまとめたものです。ご理解を賜る事を目的として一部内容・表現の加筆・修正を行っております。

INDEX

Q.1	BRO-ROOM 単価上昇要因	P.2
Q.2	日中関係の宿泊事業への影響	P.2
Q.3	分譲マンションの単価とリードタイム	P.3
Q.4	地方創生の具体的な活動内容	P.3
Q.5	M&Aの実現に向けた条件や障壁	P.4
Q.6	金利上昇に対する対策	P.5

IRYouTube チャンネル動画でも解説しておりますので、下記よりご確認ください。

【2025年12月期3Q 質疑応答集】機関投資家との1on1ミーティングのQA公開！

<https://youtu.be/gTvLrPKf9bQ>



Q/01 BRO-ROOM の単価が上昇している要因について教えてください。

- A BRO-ROOM 事業は立ち上げ当初、賃貸用マンションやアパート一室のリフォームを主要案件として開始しました。これらの案件はワンルームで概ね 100 万～300 万円、ファミリータイプで 200 万～400 万円のレンジとなり、当初の平均単価は約 300 万円で推移していました。その後、事業領域を拡大する過程で戸建ての改修や宿泊施設向け案件（宿泊用リフォーム、家具・什器備品を含む）が増加しました。宿泊系や戸建て向けのリフォームは規模・仕様が大きく、案件単価は 1,000 万円～2,000 万円程度になるケースがあり、これら高単価案件の比率が増えたことが平均単価上昇の主因です。現在の BRO-ROOM 内の構成比は賃貸マンションが約 70%、宿泊系が約 30%であり、宿泊系の相対比率上昇が全体平均を押し上げています。構成比の変動が全体の平均単価に与える影響が大きいため、今後も比率に注視して事業配分を管理してまいります。

Quarterly Update 事業別売上高と工事完了数（累計期間） フロートセンタープライス

BRO-ROOM・BRO-WALLに注力し、フロー売上高の成長を促進

(単位:百万円)	累計期間 (3Q)			
	FY2024 実績	FY2025		
		実績	増減額	増減率
売上高合計	3,142	4,715	+1,572	+50.0%
ストック売上高合計 - B-CUBIC - B-CUBIC Next	1,394	1,384	△9	△0.7%
フロー売上高合計	1,748	3,331	+1,582	+90.5%
- B-CUBIC Next	643	779	+135	+21.1%
- BRO-LOCK	390	277	△112	△28.9%
- BRO-ROOM	573	1,579	+1,006	+175.3%
- BRO-WALL	-	525	+525	-
- その他	140	168	+27	+19.7%

累計 (3Q) における 工事完了数	
B-CUBIC/B-CUBIC Next FY2024.3Q 730 棟	FY2025.3Q ▶ 800 棟
BRO-LOCK FY2024.3Q 150 棟	FY2025.3Q ▶ 124 棟
BRO-ROOM FY2024.3Q 193 室	FY2025.3Q ▶ 390 室
BRO-WALL FY2024.3Q - 棟	FY2025.3Q ▶ 80 棟

Q/02 首相の発言に起因する日中関係の緊張で中国からの訪日客が減少しているが、当社の宿泊事業への売上影響はありますか？

- A 訪日外国人の国別構成を見ると中国は重要な割合を占めますが、観光庁のデータ（2025 年 11 月時点）では中国からの渡航は全面的な抑制状態には至っておらず、訪日客全体に占める中国の割合は約 20%程度、残り約 80%は他国からの旅行者となっています。当社の宿泊関連事業が受ける直接的なダメージは現時点では大きくは確認されていません。ただし、政治・外交上の事象は予断を許さないため、今後の動向に応じて稼働率・客室単価のモニタリングを継続し、必要に応じて販売戦略・顧客ターゲティングを見直します。

Q/03 分譲マンション（大規模修繕）分野への進出にあたり、想定する売上単価と、受注から計上までのリードタイムはどの程度か教えてください。

A 分譲マンションの大規模修繕は、賃貸物件に比べ1案件当たりの工事規模と金額が大きくなる傾向があり、案件によっては億単位の場合もあります。初期案件の想定レンジとしては戸数によって変わりますが、一般的な平均で3,000万円～4,000万円程度を見込んでいます。

リードタイムについては物件の所有形態によって差があります。居住オーナーが多い一般的な分譲マンションでは、理事会や総会での協議・予算承認などのプロセスがあり、意思決定に6ヶ月～1年程度を要することが多いです。一方、投資用分譲（オーナーが賃貸運用を行っている物件）では管理組合や代表理事の決裁が比較的速く、3～6ヶ月程度で案件が進むケースもあります。当社は案件の特性に応じて営業スケジュールを設定し、長期案件の見込みと短期案件の獲得を並行して進めています。

Growth Strategy ①分譲マンション向けに大規模修繕「BRO-WALL」を提供開始 ブロードエンタープライズ

大規模修繕の需要は中長期的な拡大を予想

初期導入費用ゼロ円スキームで実現する大規模修繕「BRO-WALL」
分譲マンション向けのサービス提供を開始

株式会社ブロードエンタープライズ（本社：大阪府大阪市、代表取締役社長：中西良祐、以下「当社」）は、修繕積立金不足に悩む管理組合様向けに、当社独自の初期導入費用ゼロ円ファイナンススキームで大規模修繕を実現する「BRO-WALL」の分譲マンション向けサービスを2025年11月より提供開始いたします。

BRO-WALL

提供開始の背景

近年の原材料費高騰や人件費上昇により、従来の修繕積立金だけでは大規模修繕費用を賄いきれない事例が増加しています。また、金融機関からの融資が受けにくい背景として、管理会社委託の有無や組合の資産状況に左右されるなど、資金調達面での課題があります。当社はこれらの課題を抱える分譲マンションの管理組合様向けに、初期導入費用ゼロ円で分割払いが可能な「BRO-WALL」の提供を開始いたします。

※初期導入費用ゼロ円とは、修繕費相当額を分割払いにしたプランです。

分譲マンション向け「BRO-WALL」の詳細

- ・市場
分譲マンションの総戸数は約713.1万戸^{※1}、棟数は約13.5万棟程度^{※2}と推測されます。老朽化が進む15年以上の分譲マンションの大規模修繕の需要は増加しており、中長期的に拡大すると予想されます。

【管理組合様の課題】

- ・原材料費高騰や人件費上昇により、修繕積立金が不足
- ・管理会社へ管理委託していないなど、金融機関の融資条件を満たしにくいケース

【BRO-WALLが解決】

- ・修繕積立金不足の管理組合様向けに、初期導入費用ゼロ円で分割払いが可能な「BRO-WALL」を提供

32

Q/04 地方創生に関する具体的な活動内容を教えてください。

A 当社は地方における二つの課題

①滞在型観光への課題

②空き家増加の課題

を同時に解決するモデルを構築することを目標に、自治体と連携した取り組みを進めています。具体的には、自治体や商工会議所と協働して空き家所有者や地域事業者を集めて説明会・セミナーを実施し、BRO-ZEROを活用した宿泊ビジネス・サブリースモデルの導入支援を行っています。地域の関係者と連携した運営体制を重視し、まずは自治体内でのモデルケースを作ることを優先しています。現在、複数の自治体から相談・紹介が寄せられており、現地でのモデル案件の構築を順次進めている段階です。

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BRQ-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1,724¹
現在、6市町村と折衝中

1.総務省「市町村合併」より当社作成

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 剛昌氏生誕の地であり、コナン駅やコナンロードに世界各国から観光客が押し寄せる。観光人口は年間約80万人²に対して、宿泊施設は少ない。

2.令和2年8月策定「2020-2025総合戦略北栄町」より当社作成

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・パンチ氏生誕の地であることや、国内有数の湿原「霧多布湿原」を有する。観光人口は年間約30万人³に対して、宿泊施設は少ない。

3.令和2年6月策定「浜中町 地域公共交通圏形成計画」より当社作成



33

Q/05 中期経営計画に M&A（買収）の数値を織り込んでいますか？ また、M&A の実現に向けた条件や障壁があれば教えてください。

- A** 中期経営計画には M&A による固定の数値を織り込んでおりません。M&A は案件ごとの条件や交渉結果に左右されるため、確度の高い見込みが立たない段階で計画数値に組み込むことはリスクが大きいと判断しています。現在はエリア、事業規模、必要人員、保有資格等を事前に定めたスクリーニング基準で候補を選定し、順次検討を行っています。実行上の主な障壁は価格交渉での不一致であり、過去に進行まで至った案件でも価格面で折り合わず不成立となった事例があります。また、業種・地域的な特性として、地元の小規模事業者がリストアップされるケースが多く、従業員数や事業継続性に不安がある場合は統合後のシナジー実現に課題が生じることがあります。こうした点を考慮しつつ、候補案件の絞り込みと条件交渉を進め、2026 年内のクローズを目指して複数案件を進行中です。

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 	<ul style="list-style-type: none"> ストック売上拡大



34

**Q/06 金利上昇による影響に対してどのように対策していますか？
また、資本政策（エクイティ増資）は検討していますか？**

- A** 金利上昇に対しては、基本方針として当社サービス価格の改定（値上げ）により調整を行っています。金融機関の貸出金利上昇はオーナー様の採算判断に影響を与えます。市場金利上昇に伴う貸出金利の上昇を踏まえ、当社は提供価値と利回りを維持できるよう価格改定を実施しており、2026年1月より改定を適用していますが、改定後も受注は順調に推移しています。
- 資本政策については、直近で具体的な増資の検討は行っておりませんが、将来的には自己資本比率の向上を目的としたエクイティ調達を検討余地があると考えています。自己資本比率を高めることで、より柔軟な資金調達ができるため、状況に応じて適切なタイミングでの実施を検討してまいります。