

2026年5月15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)

2026年12月期 第1四半期決算説明書き起こし

2026年5月13日に開催しました2026年12月期 第1四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】

[2026年12月期 第1四半期決算短信](#)



[2026年12月期 第1四半期決算説明資料](#)





株式会社ブロードエンタープライズ

2026年12月期 第1四半期決算説明会

2026年5月13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 2026 年 12 月期 第 1 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。

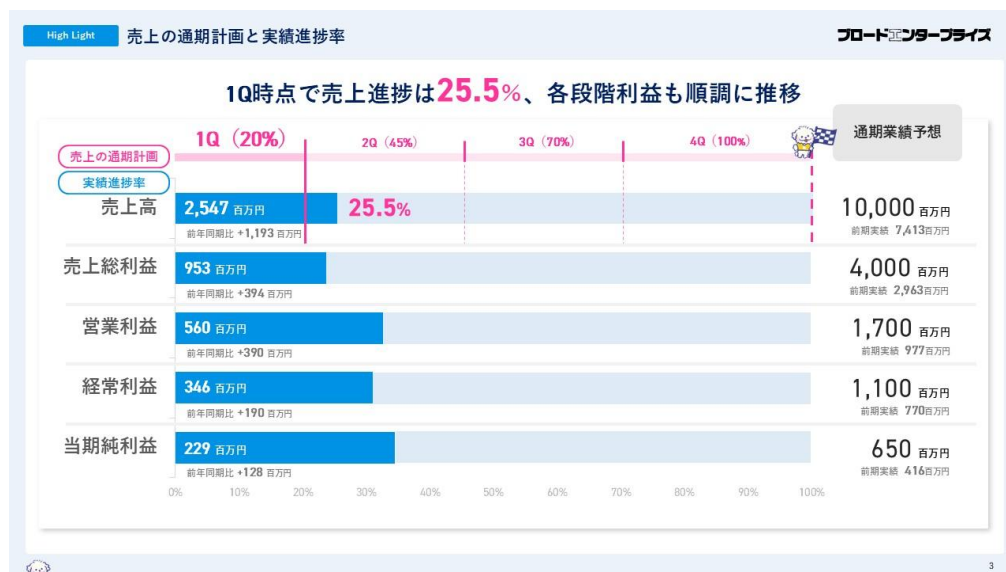
中西：皆様、お忙しい中ご参加いただき誠にありがとうございます。改めまして、ブロードエンタープライズ代表の中西です。当社をぜひご理解いただければと思いますので、お付き合いのほどよろしくお願いたします。それでは、2026 年第 1 四半期の決算報告をさせていただきます。

2026 年の経営目標



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。

売上高の通期計画と実績進捗率



第 1 四半期時点で売上進捗率は 25.5%となっております。各段階利益も非常に順調に推移しております。

フロー粗利額の開示スタートについて

High Light フロー粗利額の開示をスタート フロードエンタープライズ

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完了したフロー粗利額および工事未完了（受注残）のフロー粗利額合計を2026年4月に開示いたしました。

2026年12月期フロー粗利目標
2026年12月期売上高目標100億円の達成に必要な売上総利益（粗利）は40億円。ストック粗利は約8億円と想定されるため、必要となるフロー粗利は32億円となります。

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
-------------------	---	---------------	---	---------------

4

今回、初めてこのような開示をさせていただきましたので、その背景をご説明いたします。

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が挙げられます。

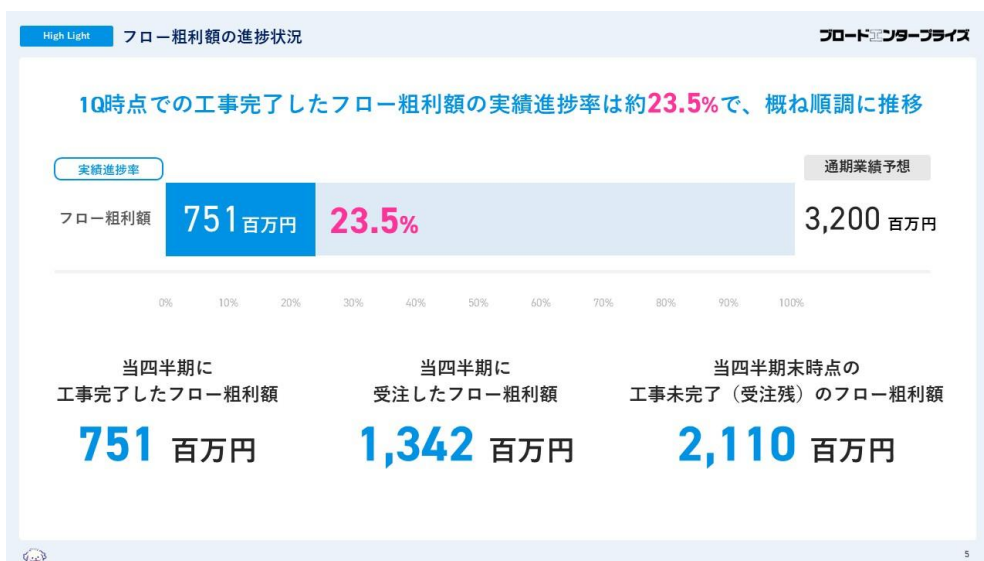
これにより、一棟あたりの契約単価の差が大きくなっており、棟数・戸数といった単純な KPI では、事業の実態を正確にお伝えできない可能性がございました。

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、工事完了したフロー粗利額、及び工事未完了、いわゆる受注残のフロー粗利額合計を、2026年4月に開示いたしました。

2026年12月期のフロー粗利額の目標についてご説明いたします。

2026年12月期の売上高目標100億円の達成に必要な売上総利益（粗利）は40億円を見込んでおります。そのうえで、ストック粗利は約8億円と想定されるため、必要となるフロー粗利額は32億円となります。

フロー粗利の進捗状況です。



実際に工事完了した額は7億5,100万円となり、通期業績予想の32億円に対して23.5%と、概ね順調に推移いたしました。

また、当四半期に受注したフロー粗利額は13億4,200万円となり、非常に好調にフロー粗利額を獲得できた結果となります。

さらに、3月末時点の工事未完了、受注残のフロー粗利額は21億1,000万円という結果となりました。

当社の会社説明です。

Company	会社概要
商号	株式会社ブロードエンタープライズ
設立	2000年12月15日
代表取締役社長	中西 良祐
本社所在地	東京都中央区晴海一丁目8番8号 晴海アイランドトリトンスクエア オフィスタワーW棟12階
拠点	東京・大阪・福岡
グループ会社	株式会社ブロードリアルティテクノロジーズ 日本中央管理株式会社
上場市場	東証グロース市場 (2021年12月16日上場)
証券コード	4415

Philosophy

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。

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。

初めてご覧いただく方もいらっしゃると思いますので、ご説明させていただきます。

設立は2000年12月、26年目の会社となります。本社はもともと大阪にありましたが、この4月に東京へ移転しております。現在の拠点は、東京、大阪、福岡です。

グループ会社として、株式会社ブロードリアルティテクノロジーズと、日本中央管理株式会社がございます。

上場は2021年12月で、上場してから5年目となっております。

経営理念としてCS、ES、SCを掲げておりますが、その中でもやはり顧客満足を重視しており、ミッションとして「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」ことを掲げ、日々邁進しております。

当社が向き合う課題



当社が向き合う課題として、賃貸マーケットの課題と宿泊マーケットの課題がございます。

賃貸マーケットの課題としては、まず総人口の減少があります。今後20年で1,446万人の減少が見込まれております。一方で、賃貸用の空室数は増加しており、今後20年で60万戸の空室が増加すると予想されています。

また、宿泊マーケットにつきましては、インバウンドが好調に増えております。昨年は過去最多となり、2030年の目標は6,000万人となっております。その中で宿泊施設の供給不足が取り沙汰されており、民泊物件の需要は今後さらに増えていくと考えております。ただし、民泊物件に対する融資が下りにくい現状も背景としてございます。

当社が提供するプロダクト

Company 当社が提供するプロダクト フロードエンタープライズ

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

 マンション向け 無料インターネット 「B-CUBIC」 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	 IoTインターフォン システム 「BRO-LOCK」 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	 内装 リノベーション 「BRO-ROOM」 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1,400室以上の導入実績	 大規模修繕 「BRO-WALL」 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230棟以上の導入実績
---	---	---	---

×

初期導入費用ゼロ円のファイナンススキーム **BRO-ZERO**

11

当社が提供するプロダクトは4つございます。

B-CUBIC は、マンション向けのインターネットサービスです。

ビジネスホテルに宿泊した際にIDとパスワードを入力するとWi-Fiが使えると思いますが、その状態をマンション内に構築し、入居者が無料でインターネットを使えるようにするサービスです。若い方が賃貸マンションに入居される際、NTTなどに毎月4,000円程度支払うよりも、無料でインターネットが使える方がよいということで、空室対策として活用いただいております。

全国で1万棟以上の導入実績があります。

BRO-LOCK は、B-CUBIC でインターネットを導入しているマンションにおいて、インターフォンをインターネットにつなぐことでIoT化するサービスです。

物件のバリューアップに貢献するサービスであり、例えば来訪者がインターフォンを鳴らすと、室内のモニターが鳴ると同時にスマートフォンのアプリも起動し、外出先からでも応答や解錠ができるようになります。

BRO-ROOM はお部屋、つまり内装リノベーションのサービスです。

BRO-WALL は壁、外壁のサービスであり、外装・大規模修繕のサービスです。

この2つについては、当社が直接内装工事や外装工事を行っているわけではなく、現状、工事はすべて外注で行っております。当社のサービスは、内装費用や大規模修繕費用の立替えを行うファイナンススキームを軸に展開しております。

マーケットとプロダクト

Company マーケットとプロダクト フロードエンタープライズ

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

Market 私たちのマーケットは2つ	Product 私たちのプロダクトは4つ	Strength 私たちの強み
 <ul style="list-style-type: none"> ・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 	<ul style="list-style-type: none"> ・B-CUBIC (ビーキュービック) ・入居者無料Wi-Fi ・BRO-LOCK (ブロロック) ・IoTインターフォンシステム ・BRO-ROOM (プロルーム) ・内装リノベーションのファイナンス ・BRO-WALL (プロウォール) ・大規模修繕のファイナンス 	 <p>全てのプロダクト 導入に係る初期導 入費用を全額立て 替えます。</p>
 <ul style="list-style-type: none"> ・宿泊マーケット オーナー様と契約 事業者様と契約 		

12

当社のマーケットは主に賃貸マーケットと宿泊マーケットであり、プロダクトはご説明した4つです。その中での強みがBRO-ZEROです。

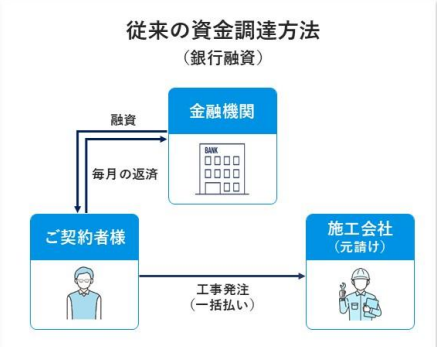
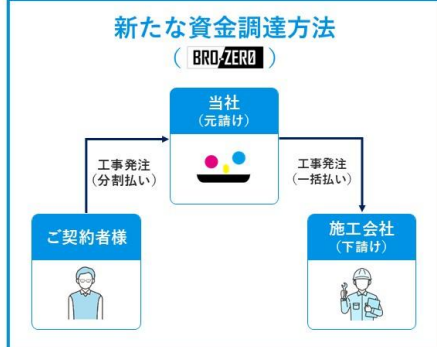
B-CUBICは2005年からスタートしたサービスであり、BRO-LOCKも2019年から始めて、6年から7年ほど取り組んでいる事業です。

一方で、現在当社が特に力を入れている事業は、比較的最近始めたBRO-ROOMとBRO-WALLです。

BRO-ZERO について

Company 「BRO-ZERO」とは フロードエンタープライズ

リフォームや修繕にかかる費用を当社が立て替え、分割払いにする
初期導入費用ゼロ円のファイナンススキーム

従来の資金調達方法 (銀行融資)	新たな資金調達方法 (BRO-ZERO)
	

13

BRO-ZEROは、リフォームや修繕に関わる費用を当社が立て替え、分割にすることで、初期導入

費用がかからないファイナンススキームを提供するものです。従来は、金融機関からお金を借り、その資金で施工会社に工事を発注し、毎月返済していく流れでした。

一方、当社の場合は、ご契約者様から元請けとして工事を受け、施工会社に発注する構造になっております。その中で、実際にかかった費用を最大10年で分割するファイナンスの仕組みとなっております。

なぜ初期導入費用0円を実現できるのかについて



当社はまず、ご契約者様と工事の請負契約を締結いたします。例えば契約が1,200万円だった場合、最長10年の120回払いとして、月10万円をお支払いいただきます。その中で、当社が施工会社に工事費用を立て替えて支払います。そうすると、当社の現預金が出ていく形になりますので、この1,200万円のBRO-ZERO契約、つまり債権を金融機関に売却し、裏側で資金調達している仕組みとなっております。

売上高とプロダクト構成割合



BRO-ROOM、BRO-WALL のフロー収益の拡大が成長ドライバーとなっております。

2023年から2026年まで、B-CUBIC、BRO-LOCKもある中で、BRO-ROOM、BRO-WALLが売上拡大に大きく貢献しております。今期は売上高100億円の目標を掲げておりますが、そのうち約70%がBRO-ROOM、BRO-WALLという状況となっております。

続きまして、2026年12月期第1四半期決算概要です。

損益計算書

Quarterly 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・利益共に好調に推移。売上高の前年同期比は+88.1%で過去最高を更新

(単位:百万円)	累計期間 (1Q)				トピックス
	FY2025	FY2026			
	実績	実績	増減額	増減率	
売上高	1,354	2,547	+1,193	+88.1%	<ul style="list-style-type: none"> ■ 売上高増加の大部分をBRO-ROOM・BRO-WALLが牽引 ■ 流動化関連費用で約193百万円を計上 次回の債権流動化は6~8月での実行に向けて調整中
売上総利益	559	953	+394	+70.4%	
営業利益	170	560	+390	+228.7%	
経常利益	156	346	+190	+121.7%	
当期純利益	100	229	+128	+128.1%	

売上高、利益ともに好調に推移しており、売上高は25億4,700万円で、前年同期比88.1%増となり、過去最高を更新しております。その大部分をBRO-ROOM、BRO-WALLが牽引しております。第1四半期は1月に債権流動化を行っており、関連費用として約1億9,300万円を計上しております。次回は6月から8月で実行する形で進めております。

事業別売上高と工事数

Quarterly Update 事業別売上高と工事完了数 (累計期間) フロードエンタープライズ

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 (1Q)				累計 (1Q) における 工事完了数
	FY2025	FY2026			
	実績	実績	増減額	増減率	
売上高合計	1,354	2,547	+1,193	+88.1%	B-CUBIC/B-CUBIC Next FY2025.1Q: 251棟 ▶ FY2026.1Q: 210 棟
ストック売上高合計	463	486	+22	+4.9%	BRO-LOCK FY2025.1Q: 33棟 ▶ FY2026.1Q: 37 棟
- B-CUBIC	463	454	△8	△1.9%	BRO-ROOM FY2025.1Q: 121件 ▶ FY2026.1Q: 273 件
- B-CUBIC Next	-	31	-	-	
フロー売上高合計	890	2,061	+1,170	+131.4%	
- B-CUBIC Next	233	232	△1	△0.6%	
- BRO-LOCK	64	110	+46	+71.1%	
- BRO-ROOM	408	1,046	+637	+156.0%	BRO-WALL FY2025.1Q: 17棟 ▶ FY2026.1Q: 89 棟
- BRO-WALL	128	627	+499	+387.8%	
- その他	54	43	△11	△20.4%	

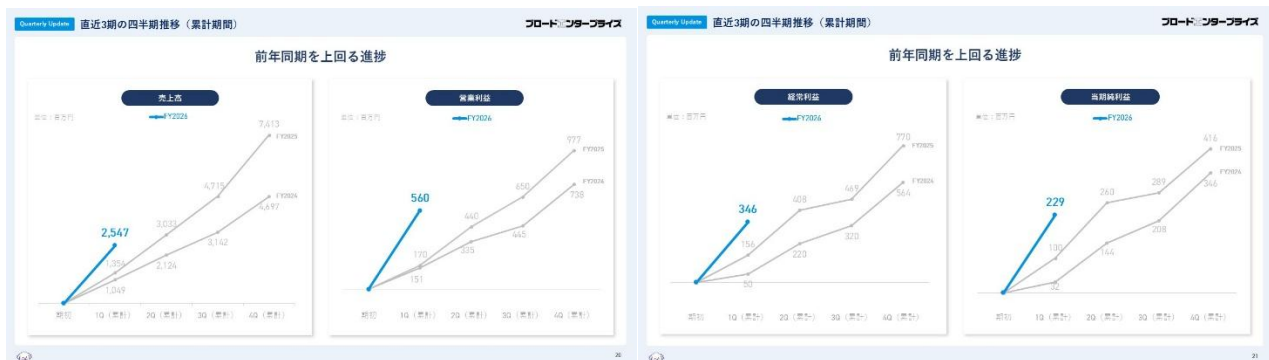
売上高 25 億 4,700 万円のうち、約 20 億円がフロア売上高という構成になっております。その中でも、BRO-ROOM、BRO-WALL が飛躍的な成長を遂げております。B-CUBIC、BRO-LOCK がこのような推移となっているのは、営業部隊が BRO-ROOM、BRO-WALL に振り切って取り組んでいるためであり、想定どおりの結果となっております。

営業利益の変動要因分析



前年同期比でプラス 3 億 9,000 万円という大幅な増益で着地しておりますが、やはり BRO-ROOM、BRO-WALL が大きく牽引しております。

直近四半期の推移



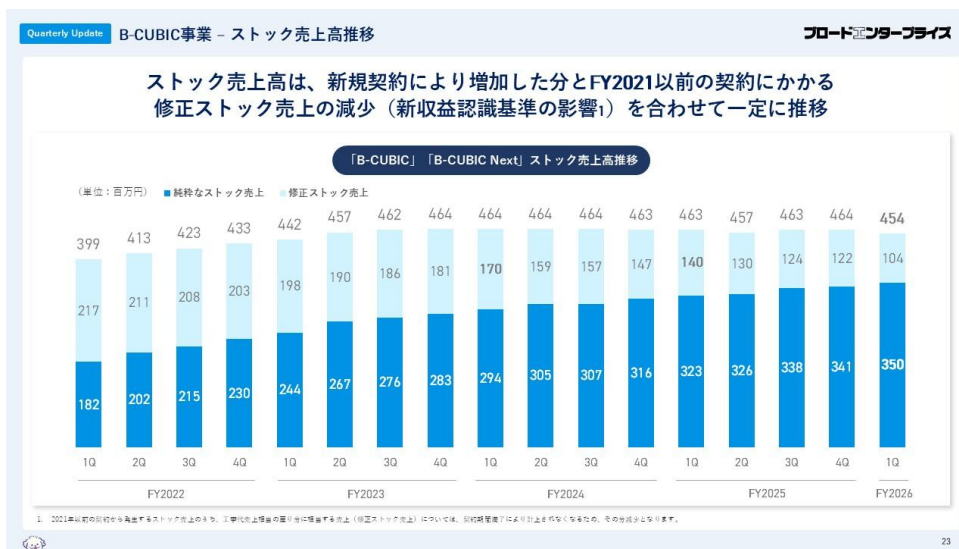
売上高、営業利益、経常利益、純利益ともに、昨年、一昨年を上回っております。

B-CUBIC 事業の累計導入棟数



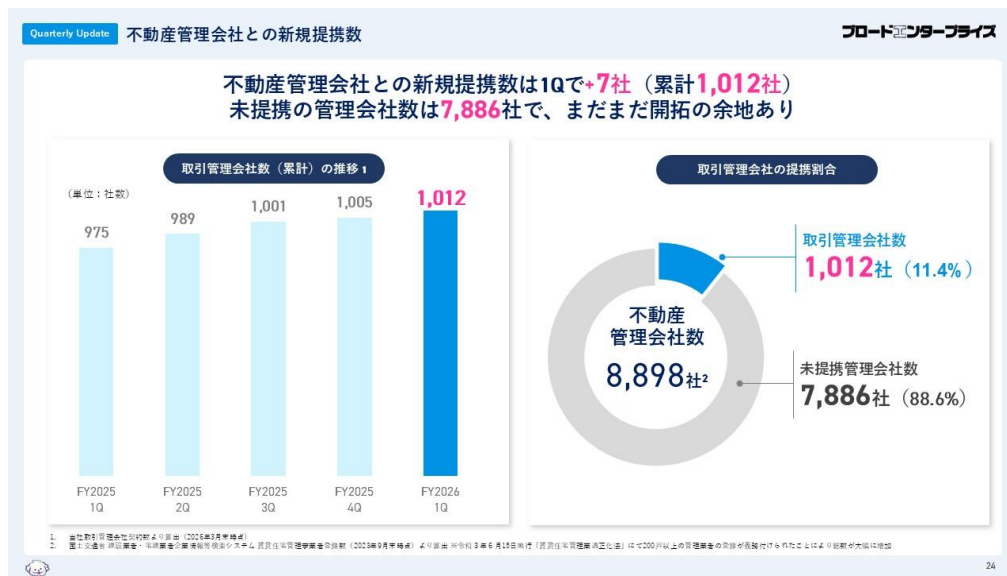
累計で 10,503 棟という結果になっております。

ストック売上高の推移



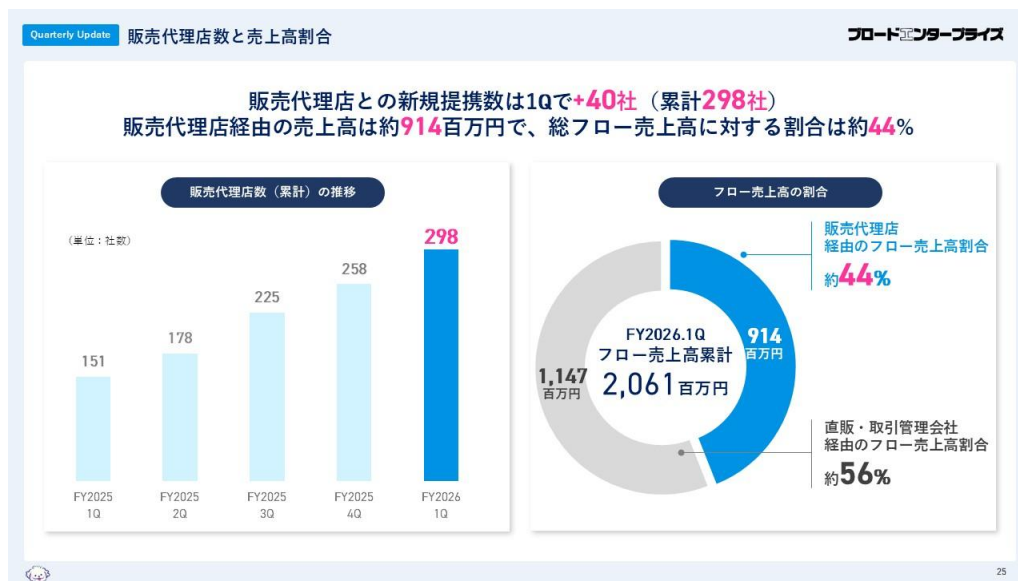
導入棟数が順調に増えている一方で、売上が若干下がっているように見える箇所があります。これは新収益認識基準の影響を受けているためです。実際には、濃いブルーの部分を見ていただければ、緩やかではありますが上がっていることをご確認いただけるかと思えます。

不動産管理会社との新規提携数



第1四半期では7社増え、累計1,012社となっております。不動産管理会社様に紐づくマンションオーナー様に対して、不動産管理会社様が当社の代理店のような形で、お困りの不動産オーナー様をご紹介いただき、各プロダクトの販売を行っております。

販売代理店



管理会社様とは別に販売代理店を増やしているところですが、第1四半期で新規締結が40社増え、298社となりました。販売代理店経由の売上高は9億1,400万円となり、総フロー売上高に対する割合は44%となっております。本来は35%から40%程度を目指しておりましたが、それをやや上回る形で着地いたしました。

トピックスです。

日本中央管理株式会社の株式を取得し、完全子会社化

①日本中央管理株式会社の株式取得

総合不動産企業の日本中央管理株式会社を完全子会社化

Company	
商号	日本中央管理株式会社
設立	2013年
代表	小松 亘
所在地	東京都千代田区麹町3-5-2 ビュレックス麹町7F
資本金	1億円
事業内容	1. 買取再販 2. 賃貸管理 3. 共有不動産

- 強み①** 少人数で売上高20億円、営業利益2億円規模を創出する収益力と組織力
- 強み②** 独自ルートと蓄積されたノウハウが生む、強固な不動産仕入れ
- 強み③** 参入障壁が高い共有不動産事業のノウハウがあり、顧客獲得は100%Web集客

日本中央管理株式会社は、総合不動産企業であり、主に買取再販、賃貸管理、共有不動産の3つの事業を行っている会社です。強みとしては、少人数で売上高20億円、営業利益約2億円規模を創出する収益力と組織力があります。また、独自ルートと蓄積されたノウハウが生む強固な不動産仕入れ、参入障壁が高い共有不動産事業のノウハウがあり、顧客獲得は100%Web集客で展開されています。

日本中央管理株式会社の直近3期の売上高と営業利益



前期は売上高20億円、営業利益も約2億円となっております。この3年間、20億円前後の売上高と2億円前後の営業利益で推移しており、安定した会社となります。

日本中央管理株式会社とのシナジー

Topics ①日本中央管理株式会社の株式取得 フロード  エンタープライズ


 **BRO-ROOM** による事業シナジーを創出

事業	シナジー効果	
	当社	日本中央管理
買取再販 共有不動産	日本中央管理が販売した中古マンションや権利調整・解決を完了した共有不動産に対し、BRO-ROOMを提案することで、新たな受注機会を創出	物件の再販時に、初期導入費用ゼロ円のリフォームをセットで提案することで、購入者の資金負担を抑えながら、競争力向上を実現
賃貸管理	日本中央管理が管理する賃貸物件において空室が発生した際、BRO-ROOMを即時に提案・施工することで、継続的な受注機会を創出	空室に対し、初期導入費用ゼロ円のリフォーム提案とBRO-ROOM月額料金の家賃相殺により、オーナー様の負担を抑えつつ、早期入居付け・賃料維持向上・管理業務効率化を実現

31

日本中央管理は不動産を扱う会社ですので、当社としては BRO-ROOM の領域でシナジーが生まれると考えております。また、日本中央管理側にとっても、当社が提供する初期導入費用ゼロ円のリフォームによる物件競争力の向上や価値向上を、お客様に対して優位性を持って提案できる点で、両社にシナジー効果がある形になります。

買収に伴う影響について

Topics ②子会社化に伴う影響 フロード  エンタープライズ

<p>買収価格について</p> <p>本件の買収金額は売主の意向により非開示としております。ただし、ネットキャッシュを考慮した実質的なバリュエーションは、実績EBITDAの約3.5倍水準であり、極めて合理的な価格での取得と認識しております。</p>
<p>のれん金額について</p> <p>のれん金額は現在算出中となります。ただし、現時点においては、シナジー効果を織り込まない前提でもEPSの増加が見込まれており、株主価値の向上に資する取引であると評価しております。</p>
<p>連結決算について</p> <p>日本中央管理の株式のみなし取得日は2026年6月30日を予定しております。そのため、日本中央管理の決算は、2026年12月期 第2四半期より貸借対照表（BS）のみを連結対象とし、第3四半期以降は損益計算書（PL）を含めて連結する予定です。</p>

32

買収価格については、売主の意向により開示を控えております。ただし、ネットキャッシュを考慮した実質的なバリュエーションは、実績 EBITDA の約 3.5 倍水準であり、極めて合理的な価格での取得と認識しております。

のれん金額は現在算出中です。ただし、現時点においてはシナジー効果を織り込まない前提でもEPSの増加が見込まれており、株主価値の向上に資する取引であると評価しております。

連結決算について、日本中央管理のみなし株式取得日は、2026年6月30日を予定しております。そのため、日本中央管理の決算は、2026年12月期第2四半期より貸借対照表のみを連結対象とし、第3四半期以降は損益計算書を含めて連結する予定です。

地方創生への取り組み進捗

Topics ③ 地方創生への取り組み進捗 **ロードエンタープライズ**

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、売上・利益を獲得
- ・ 現在、複数の市町村と折衝中

北海道浜中町にて空き家所有者と宿泊施設開設に向けて合意

「ルパン三世」原作者のモンキー・パンチ氏の出生地であることを活かし、町の魅力を伝えるため、自治体と連携して体験型コンテンツなど様々な企画を考案中

実際の対象物件外観

BRO-ZEROによるフロー売上高 **約 2,400 万円** ※税別

33

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の連携を進めております。取り組みとしては、宿泊施設を増やすため、空き家の利活用にBRO-ZEROを提案しております。宿泊運営も当社が実施し、売上・利益を獲得してまいります。現在、複数の市町村と折衝中です。

初めて地方創生の実績が出ましたのでご紹介いたします。北海道の浜中町において、空き家所有者様と当社で宿泊施設開設に向けて合意いたしました。

町の特徴として、ルパン三世の原作者であるモンキー・パンチ氏の出身地であることを活かし、町の魅力を伝えるため、自治体と連携して体験型コンテンツなど、さまざまな企画を検討中です。

物件の内装及び一部屋根工事をを行い、売上高としては約2,400万円を見込んでおります。

外部環境リスクへの対応

Topics ④外部環境リスクへの対応 フロートインタープライズ

業績に与える影響は軽微であるものの、事業上のリスクとして継続的に注視

当社の状況と対応

中東情勢悪化に伴う原油価格高騰により、資材・建材価格が上昇し、供給にも遅れが発生している状態であり、当社としても注視しております。

そのため、案件ごとの採算を確認しながら、必要に応じて価格の見直しや仕入先との連携、代替資材・代替仕入先の検討などを行っており、今後も市場環境の動向を注視しつつ、柔軟に対応してまいります。

当四半期では業績への影響はなかったものの、今後業績に重要な影響を及ぼす事象が生じた場合には、適時適切に開示してまいります。

34

中東情勢の悪化に伴う原油・化学品価格の高騰により、資材価格が上昇し、供給にも遅れが発生している状況について、当社としても注視しております。そのため、案件ごとの採算を確認しながら、必要に応じて価格の見直しや仕入先との連携、代替資材・代替仕入先の検討などを行っております。今後も市場環境の動向を注視しつつ、柔軟に対応してまいります。

当第1四半期では業績への影響はなかったものの、今後、業績に重要な影響を及ぼす事象が生じた場合には、適時適切に開示してまいります。

株主還元

Shareholder Returns 株主還元について フロートインタープライズ

当社株式の投資魅力および流動性の向上を目的として、株主優待制度を変更および拡充

①優待品の主体の変更
 現行はQUOカード主体の優待であるところ、**デジタルギフト※を主体とする優待へ変更**
※従来の優待品であるオリジナルQUOカードも選択可能


②優待金額の増額

保有株式数	変更前	変更後
100株以上200株未満	QUOカード1,500円相当	デジタルギフト 2,000円相当 (半期では1,000円)
200株以上400株未満	QUOカード2,000円相当	デジタルギフト 4,000円相当 (半期では2,000円)
400株以上	QUOカード3,000円相当	デジタルギフト 8,000円相当 (半期では4,000円)

③継続保有要件の見直し
 現行の「1年継続保有による権利確定条件」を撤廃

④実施頻度の変更
 現行の年1回(12月末を基準日として実施)から、**年2回(6月末および12月末を基準日として実施)へ変更**

⑤変更時期
 2026年6月末現在の株主名簿に記載または記録され、かつ1単元(100株)以上の当社株式を保有されている株主様を対象として、変更後の株主優待制度を開始。6月権利確定の株主様には同年9月下旬までに発送、12月権利確定の株主様には翌年3月下旬までに発送を予定



36

株主優待の変更及び拡充について、本日開示させていただいておりますのでご説明いたします。

目的は、当社株式の投資魅力及び流動性の向上です。

1つ目が、優待品の主体の変更です。現行はQUOカードのみでしたが、QUOカードに加えて、デジタルギフトを主体とする優待へ変更いたします。従来のQUOカードも選択可能です。いわゆるAmazonギフトやPayPayなどを選べる形となります。

2つ目が、優待金額の増額です。従来、100株以上200株未満の株主様にはQUOカード1,500円相当でしたが、デジタルギフト2,000円相当に増額いたします。現行の年1回から、年2回の優待進呈へ変更するため、デジタルギフト2,000円相当については、半期では1,000円、年間で1,000円×2回の2,000円となります。

200株以上400株未満は、デジタルギフト4,000円、半期では2,000円に変更します。

400株以上は、デジタルギフト8,000円相当、半期では4,000円に変更します。

大幅に優待を拡充しております。

3つ目は、継続保有要件の見直しです。現行では、1年継続保有による権利確定条件がありましたが、これを撤廃いたします。こちらは流動性の向上が最大の目的となります。

4つ目は、年2回の実施です。

5つ目は変更時期です。2026年6月末現在の株主名簿に記載または記録され、かつ1単元100株以上の当社株式を保有されている株主様を対象として、変更後の株主優待制度を開始いたします。6月権利確定の株主様には同年9月下旬までに発送し、12月権利確定の株主様には翌年3月下旬までに発送を予定しております。

以上が株主優待制度の変更及び拡充です。

配当について



2021年のIPO時から、税引後当期純利益1億円以上で配当性向20%を実施するとお伝えしてきました。今期の当期純利益が6.5億円の予想であり、初めて配当を出せるところまで来ております。優待と配当を合わせて、当社株式を魅力だと感じていただき、株主様が増えればと考えております。

決算説明は以上となります。ご清聴ありがとうございました。

ありがとうございます。

決算内容については以上となります。

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、世界的にナフサやシンナーなど、不動産に必要な資材が不足してきています。この影響は御社の業績にどの程度影響を与えると見込んでいますか。

昨今の中東情勢の影響により、部材調達の困難や価格上昇が取り沙汰されております。つきましては、現在の状況について以下伺います。

部材調達の現状について、御社における現在の調達状況やコストへの影響はどのようなものでしょうか。

粗利益への影響について、4月27日に開示された粗利益に対し、現時点でどの程度の価格影響が出ていますでしょうか。

リードタイムと遅延状況について、標準リードタイムは90日とのことですが、現在遅延は発生しておりますでしょうか。

中東情勢の緊迫化に伴うナフサ価格の上昇が、貴社が注力されているリフォーム及び外装事業に与える影響について伺います。

部材の調達価格上昇や納期遅延による工事の停滞というネガティブな影響が懸念されます。しかしその反面、工事単価の上昇は売上の押し上げ要因となり、またエネルギー価格高騰を背景に、高性能な外壁材への需要が高まるなど、ポジティブな影響も考えられます。

実際のところ、足元の受注状況や完工進捗及び1案件あたりの利益率にはどのような変化が出ているのでしょうか。

コスト増を単価上昇で吸収し収益性の向上につながられているのか、現状の見解を教えてください。

畑江：現時点では、中東情勢に起因する部材調達への大きな影響は出ておりません。一部の仕入業者様からは、今後の資材価格上昇の可能性についてお話をいただいておりますが、足元の受注状況は順調に推移しております。

また、4月27日に開示した粗利額についても、現時点で資材価格上昇等による影響は出ておりません。

リードタイムにつきましても、第1四半期及び4月末時点では、資材不足等を要因とする工期遅延は発生しておりません。

一方で、今後、原価が上昇した場合には、当社の販売価格にも一定程度反映されるため、売上の押し上げ要因となる可能性はあります。ただし、収益性を維持するためには、案件ごとの採算管理が重要であると考えております。そのため当社では、さまざまなメーカー様やお付き合いのある施工会社様と情報交換を行いながら、代替資材の調査や仕入先の確保を進めております。

また、資材価格の動向を見ながら、必要に応じて販売単価の見直しも検討してまいります。

質問 [2]：御社は先払いで現金が大きく減っていく会社であることから、売上が上がれば上がるほど借金の金額が増えるビジネスモデルにて、今は経営されているかと思えます。そのため、売れている現段階で自己資本比率が低いことに違和感はそれほどありません。

一方で、社長の YouTube にて BS の改善を目標とされており、その点について今後どのように改善されるのか、またその必要性についてどのようにお考えなのかについて疑問を持ちました。もちろん債権流動化の回転を増やすことで、借入額を一時的に四半期終わりに圧縮することは可能であるかと思えますが、結局その後借金をするため、本質的には頻度が増えることで支払手数料分、経常利益的に損をしているとも考えられます。

考えられる一番単純な方法としては増資がありますが、ストックオプションで今後 10%ほど希薄化することが想定される中で、BS のためだけに現時点の株価で株数を増やして現金保有の量を増やす必要があるのか、少し懐疑的です。

上記の内容を踏まえまして、中西社長と渡邊さんに、自己資本比率に関する今後の方針や BS 改善の必要性をどのように考えていらっしゃるかについてお聞きしたいです。

渡邊：自己資本比率については、金融機関や投資家の皆様からのご質問をいただくことがあり、当社としても改善の必要性は認識しております。

一方で、最も重要なのは、まず事業成長に必要な資金繰りをしっかりと維持することだと考えています。そのうえで、どのように BS を改善していくかを検討していく方針です。

ご認識のとおり、BRO-ZERO は、売上が拡大するほど一時的に資金需要が増え、借入金も増加しやすいモデルです。この点は、事業構造上、一定程度避けられない部分だと考えております。その中で、債権流動化を行うタイミングでは、売掛債権がキャッシュ化され、その資金を借入金の返済に充当することができます。そのため、債権流動化を実行した時点では、借入金の圧縮により自己資本比率が改善する構造となっています。

当社としては、資金繰りの安定性を確保しながら、可能な範囲で決算期末に近いタイミングで債権流動化を実行することも意識しております。

なお、増資については、現時点では、少なくとも今期において具体的な検討は行っておりません。

質問 [3]：昨年行った 2025 年 第 3 四半期での債権流動化と比較して、今期の支払手数料が上がっている理由について教えていただけますでしょうか。利息や実際の額によって変化があるかと考えておりますが、こちらのコストはあまり変化がないと想定しておりました。26 億円の流動化に関

してコストが 1 億 9,200 万円と、7.5%ほどの金額を支払って現金化しておりますが、この部分について適正水準はどのあたりの何%になると想定しておりますか。

渡邊：営業外費用に計上している支払手数料には、債権流動化を実行する際のアレンジャーに対する費用が含まれております。

債権を投資家に売却する際、当社が投資家と直接やり取りするのではなく、アレンジャーが投資家の探索や格付けの手配などを行います。そのため、アレンジャーが新規の先であるか、既存の取引先であるか、また流動化のスキームがどのような内容であるかによって、手数料の水準は変動します。

また、今回の支払手数料には、債権流動化に関する費用に加えて、借入時に発生した手数料も含まれております。これら複数の要因が重なった結果、今回の金額として計上されております。

次に、債権売却に伴うコストの適正水準についてです。

今回、26 億円の債権を流動化しておりますが、当該債権は優先部分と劣後部分に分かれております。当社では、優先部分として実際に入金された金額に対して、総額でどの程度のコストが発生したかという観点で管理しております。これまでは、概ね 10%程度を一つの目安として考えておりました。ただし、今後は流動化対象となる債権の年限が長期化する可能性があり、それに伴って金利水準や手数料水準も上昇することが想定されます。そのため、今後の適正水準については、市場環境や債権の内容を踏まえながら判断していく必要があると考えております。

質問 [4]：400 株までではなく、1 万株以上でも優待の区切りが欲しいです。

畑江：今回の株主優待制度の拡充については、さまざまな観点から検討を行ったうえで、現在の内容が適切であると判断いたしました。

1 万株以上など、より多く当社株式を保有いただいている株主様への還元についても、大変ありがたいご意見として受け止めております。

また、当社では来期以降、配当の実施も視野に入れておりますので、株主優待と配当のバランスも踏まえながら、今後の株主還元のあり方について引き続き検討してまいります。

質問 [5]：買収したことによる BS の反映は第 2 四半期、PL の反映は第 3 四半期からとのことですが、連結決算になるのは第 2 四半期からとなるのでしょうか。また、日本中央管理の第 2 四半期の利益は、第 2 四半期決算時にはどのように反映されるのでしょうか。

渡邊：ご理解のとおり、連結決算になるのは第2四半期からになります。日本中央管理の利益については、7月から9月までの3か月分の利益が、親会社である当社の第3四半期の連結業績に反映されます。会社の利益がまずそのまま加算され、そのうえで連結上ののれん償却費が計上され、最終利益が出てくる形になります。

質問 [6]：直近、新しくプロダクトとして提供され始めた BRO-ROOM と BRO-WALL がかなり伸びてきておりますが、今後新しいプロダクトが提供される予定はございますか。

畑江：現時点では、成長戦略でお示ししているとおり、まずは BRO-ROOM、BRO-WALL を新たなマーケットへ展開し、さらに成長させていくことを優先しております。

今後、新しいプロダクトを展開する可能性はありますが、当面は成長余地の大きい BRO-ROOM、BRO-WALL に集中し、事業拡大を図ってまいります。

質問 [7]：日本中央管理株式会社は、今後ブロードエンタープライズ側に取り込む予定なのでしょうか。もしくは会社名などはそのまま、社長も小松さんから変わらず、一つの子会社として残る形となるのでしょうか。

畑江：現時点では、日本中央管理株式会社の会社名は維持し、小松社長にも引き続き経営を担っていただく方針です。そのため、当面はブロードエンタープライズ本体に統合するのではなく、グループ会社として運営していくことを想定しております。

質問 [8]：東京に本社を移されて、変化がありましたか。

中西：大きな変化として、まず金融機関との接点が広がったことが挙げられます。これまでは関西、もしくは西日本の金融機関とのお付き合いが中心でした。もちろんメガバンクとのお取引もありましたが、地域的にはやや限定されていた面があります。東京に活動拠点を移してからは、関東の金融機関とのお取引が増えております。融資面でのお付き合いに加え、債権流動化に新たに組みこんでいただける金融機関との接点も増えており、資金調達面でプラスに働いていると感じています。

また、売上面でも、現在は全体の約7割が関東エリアとなっております。当社のお客様である不動産投資家の方々も東京に多くいらっしゃるため、マーケティング活動を東京に集中させることで、反響も大きくなっております。

このように、金融機関との関係構築とお客様へのアプローチの両面で、東京移転は非常にプラスに働いていると考えております。

質問 [9]：売上原価率はどの程度まで許容されますか。サプライチェーンの代替案を教えてください。

渡邊：売上原価率については、商材によって異なります。商材ごとに粗利率の下限値を社内で設定しております。その下限値を下回った場合には、適切な稟議を取り、進めている状況です。

具体的な原価率については、回答を差し控えさせていただきます。

畑江：サプライチェーンの代替案についてご説明いたします。BRO-ROOM、BRO-WALL については、リフォーム会社様からいただいた見積もりに対して、BRO-ZERO 契約に変えた形で提案します。そのため、当社が直接リフォーム会社を探して資材を購入するというサプライチェーンは、現状ほとんどありません。したがって、代替案としては、工事ができる会社様を探していくこと、また、元々見積もりを取っていた会社様が対応できなくなった場合に、次の施工会社様を探すなど、仕入先や発注先を複数化していくことを進めております。

質問 [10]：ストックのその他にある 3,100 万円は、どのようなプロダクトから来たものでしょうか？仮に宿泊事業である場合、そちらの進捗について、営業損益を含めて教えていただけますでしょうか。

渡邊：ご推測のとおり、今年 2 月から始まりました宿泊事業、民泊に関する売上によるものです。まだ規模が小さいため、営業損益項目については開示を控えさせていただきますが、現在の状況をお伝えしますと、2 月のオープン時から初月で稼働率 80%となり、その 2 か月後には稼働率 95%となっており、損益分岐点を大きく上回る状況で推移しております。

質問 [11]：第 1 四半期の段階で、工事未完了の額として 21 億 1,000 万円あるかと思いますが、こちらは今期中にどの程度の工事が完了する見込みなのでしょうか。

畑江：こちらは順次工事が進んでいくものですが、今期中ということであれば、約 8 割程度は完了すると考えております。ただし、納期の問題はありますので、今後、工期が延期する可能性も想定しながら進めてまいります。

質問 [12]：優待がデジタルギフトとなり、しかも金額の拡充で嬉しいです。一時不可と言われましたが、なぜできるようになったのですか。

畑江：「一時不可」というよりも、その時の状況では、まだ検討中という回答だったかと思います。今回すぐに決断したというよりも、昨年からさまざまな形を検討しておりました。配当が始まる可能性や、その中で優待をどこまで拡充できるか、内容をどうするかなど、議論を重ねて本日の発表に至ったという形です。

優待については補足として、当社 IR YouTube チャンネルにて動画を公開予定となりますので、ぜひご覧いただければと思います。

質問 [13]： AI システムは活躍していますか。

畑江：第 1 弾でリリースさせていただいた長期空室に関するシステムは、現在もリード獲得に向けて進んでおり、結果も出てきております。

次の段階として、想定家賃や BRO-ZERO を入れた場合の効果などを予測できるシステムを間もなくリリースする予定です。Web 集客や現場でのリード獲得に加え、受注率アップにもつながると考えており、進捗については適宜ご報告させていただきます。

質問 [14]： 営業が好調な理由は何だと思えますか。

中西：要因はいくつかありますが、まずは営業部隊がしっかりと活動し、成果につなげてくれていることが大きいと考えています。

加えて、ビジネスモデル自体の強みもあります。従来、不動産オーナー様がリフォームや修繕を行う際の資金調達手段は、自己資金を使うか、銀行借入を行うかの大きく 2 択でした。そこに、当社の BRO-ZERO という第 3 の選択肢を提供できていることが、お客様から評価いただいている理由だと考えています。

特に、不動産投資においては、いかに自己資本を使わず、他人資本を使ってレバレッジを効かせるかが重要です。BRO-ZERO を活用いただくことで、既存物件のリフォームや修繕には当社のファイナンススキームを利用し、手元資金や銀行の与信枠は次の物件取得に活用するといった使い分けが可能になります。

このように、オーナー様の投資余力を残しながら物件価値向上を進められる点が、当社サービスへのニーズにつながっていると考えています。

質問 [15]：資材不足による工期遅れを懸念しています。特に BRO-WALL の方の現時点での見通しを教えてください。すでに工事に影響は出ていますか。

畑江：重複した回答となりますが、現時点において影響は出ておりません。ただし、資材業者様や施工業者様からは、値上げの可能性についてお話をいただいております。BRO-WALL について特にご心配いただいているのは、資材関係があるためかと思えます。現状では影響は出ておりませんが、今後影響が出る可能性はございますので、当社としても注視しております。

質問 [16]：以前の説明で、長期の株主は優待で優遇しないと言われたように記憶していますが、本当ですか。

中西：長期保有の株主様を優遇しないという趣旨で申し上げた認識はございません。長期にわたり当社株式を保有いただいている株主様には、心より感謝しております。

一方で、当社としては、長期保有の株主様を大切にしながらも、より多くの投資家の皆様に当社株式へ関心を持っていただき、流動性の向上にもつなげていきたいと考えております。

そのような文脈で、短期・中期の投資家の皆様にも参加いただきやすい制度設計についてお話ししたことが、ご質問のような印象につながったのかもしれませんが。

いずれにしましても、長期にわたりご支援いただいている株主様には大変感謝しており、今後も企業価値向上を通じてお応えしてまいりたいと考えております。

質問 [17]：粗利額のお知らせより質問をさせていただきます。第 1 四半期にてかなり順調に契約が取れており、13 億 4,200 万円の受注となっているかと思えます。もちろん建物によって完了までにかかる期間には差があるかと思えますが、平均 90 日とのことから、おおよそは第 2、第 3 四半期で工事が完了すると考えてよいのでしょうか。具体的にどの程度のパーセントが終わると見込まれているかなどについて教えていただけると嬉しいです。この数字をどのように捉えればよいか少し迷っており、質問させていただきました。

畑江：こちらは、第 1 四半期に受注した案件に係るフロー粗利額です。

この中には、すでに第 1 四半期中に工事が完了した案件も含まれており、今後、第 2 四半期から第 3 四半期にかけて完了していく案件もあります。

一方で、大型案件については、工事規模や施工内容によってリードタイムが長くなる場合があります。例えば、宿泊施設一棟全体を対象とするような大規模案件については、完工が来期にずれ込む可能性もあります。

そのため、四半期ごとの完工割合を具体的にお示しすることは難しいものの、現時点では、第1四半期受注分のうち、約8割程度は当期中に完了する見込みです。

質問 [18]：機関投資家とお話はありますか。

畑江：機関投資家様とのミーティングは、この決算後にもいくつかいただいております。そこでお話しする予定です。その中で、新たなQ&Aなどがあれば、後ほどフェア・ディスクロージャーの観点から情報発信させていただき、公開してまいります。

質問 [19]：貸倒れの状況はどうか。

渡邊：第1四半期では、大きな貸倒引当金の計上はありません。販管費に計上しました貸倒引当金繰入額は、約600万円でした。

質問 [20]：なぜ機関投資家から資金が入ってこないとお考えですか。

中西：要因はいくつかあると考えていますが、まず一つは時価総額の水準です。

当社の時価総額は直近で70億円から80億円程度で推移しており、一般的に機関投資家様が本格的に投資対象として検討しやすくなる水準には、まだ到達していないと認識しております。

また、出来高や流動性も重要な要素です。機関投資家様にとっては、投資後に一定の流動性が確保されていることが重要であり、売買が成立しにくい銘柄は投資対象として選びにくい面があると考えています。今回の株主優待制度の拡充についても、株主還元の強化に加え、当社株式への関心を高め、出来高・流動性の向上につなげたいという意図があります。

今後は、業績成長、時価総額の拡大、流動性の向上を着実に進めることで、機関投資家の皆様にも投資対象として検討いただける企業を目指してまいります。

栢本：最後に応援メッセージをいただいておりますので読み上げさせていただきます。

いつも YouTube を拝見しております。今回は質問ではありませんが、一言応援を伝えたくメッセージしました。まずは時価総額 100 億円の突破、そしてその先のプライム市場基準、その後の米国進出まで、株主として応援していきたいと思います。頑張ってください。

全員：ありがとうございます。

以上をもちまして、株式会社ブロードエンタープライズ 2026 年 12 月期 第 1 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。

以上