

2024年12月期 - 2026年12月期

中期経営計画 補足資料

株式会社ブロードエンタープライズ

東証グロース（証券コード：4415）



ブロードエンタープライズ

ひとくふうで笑みを。

FY2024-26で売上高成長率25%、経常利益成長率40%を目指す

| | 売上高 CAGR 25.0% 経常利益 CAGR 40.0% | | |
|-------|---|----|--------|
| | FY2024 | ~ | FY2026 |
| 売上高 | 48.0億円 | | 74.8億円 |
| 営業利益 | 7.8億円 | | 14.8億円 |
| 営業利益率 | 16.3% | ➤➤ | 19.8% |
| 経常利益 | 5.0億円 | | 10.0億円 |

時価総額
約280億円

想定PER※
25~30倍
※2024/2/9時点
不動産Tech上位20社
の平均値



Broad Enterprise
Business Target
ブロードエンタープライズ 100

中期経営計画達成に向けた
経営陣によるコミットメントを表明

ストックオプションを付与し、より一層株主の
皆様の利益を重視した経営を推進する

| | |
|------|---|
| 対象者 | 取締役・執行役員 |
| 行使条件 | 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とも合致</small> |

未達成でストックオプションは無効に



ミッション

マンションオーナー様のキャッシュフロー最大化

背景

人気設備の導入で収支が賃貸経営にどのような変化をもたらすか、根拠が曖昧なまま設備投資をしている状況

AIシステムの活用で、物件全体の収益がどのくらい上がるか等、投資対効果を導入前から予測可能に

目的

AIシステム自体が収益をもたらすものではなく、AIシステムを活用することで投資対効果が予測できるため、当社のサービスのさらなる拡販に繋がる



1. 成長戦略に関するご質問
2. 不動産Techに関するご質問
3. AIシステムの開発に関するご質問
4. 財務に関するご質問



Q.1 AIシステムはオーナーの意思決定を支える材料のようなイメージなのでしょうか。

⇒仰る通りです。空室でお困りのオーナー様が、根拠のあるデータを基に投資対効果を見極め、設備導入の意思決定をサポートするシステムを想定しております。

Q.2 不動産とDX・AIを組み合わせたサービスを展開する情報通信企業は多いですが、御社のシステムの競合優位性をご教示ください。

⇒競合優位性として、当社は物件の付加価値を高めるサービスを初期導入費用0円で提供しており、それらサービスの投資対効果、家賃査定と物件全体の収益のシミュレーションまで組み合わせたAIシステムの開発を目指しております。



物件ごとの対策や収益予測がシミュレーション可能なAIシステムを開発予定

アナログ・属人性の高い世界から

物件の価値に影響を及ぼすデータ

| | | |
|--------|--------|--------|
| 物件構造 | 築年数 | 建物面積 |
| 周辺物件情報 | 駅からの距離 | 土地面積 |
| 市場動向 | 専有部設備 | 坪単価 |
| 人口分布 | 共用部設備 | etc・・・ |
| 間取り | 専有面積 | |

賃貸物件に関わるさまざまなデータを基に入居率・家賃アップの施策を検討するが、属人的で根拠も曖昧
結果、オーナー様にとって投資判断に困る状態

デジタル・AIを活用した世界へ



AIシステムが
ビッグデータを取り込み
適正な家賃・**対策**を提示



シミュレーション結果に基づいた付加価値アップサービスを当社が取り揃え、初期導入費用0円で提供

ネット無料

オートロック化

リノベーション

セキュリティ
カメラ

宅配ボックス

その他IoT
デバイス

AIシステムが受注数を加速させるスターターに



Q.1 不動産Techへのシフトチェンジは新規領域への挑戦という認識でしょうか？

⇒当面は既存事業をスケールさせることを想定しております。

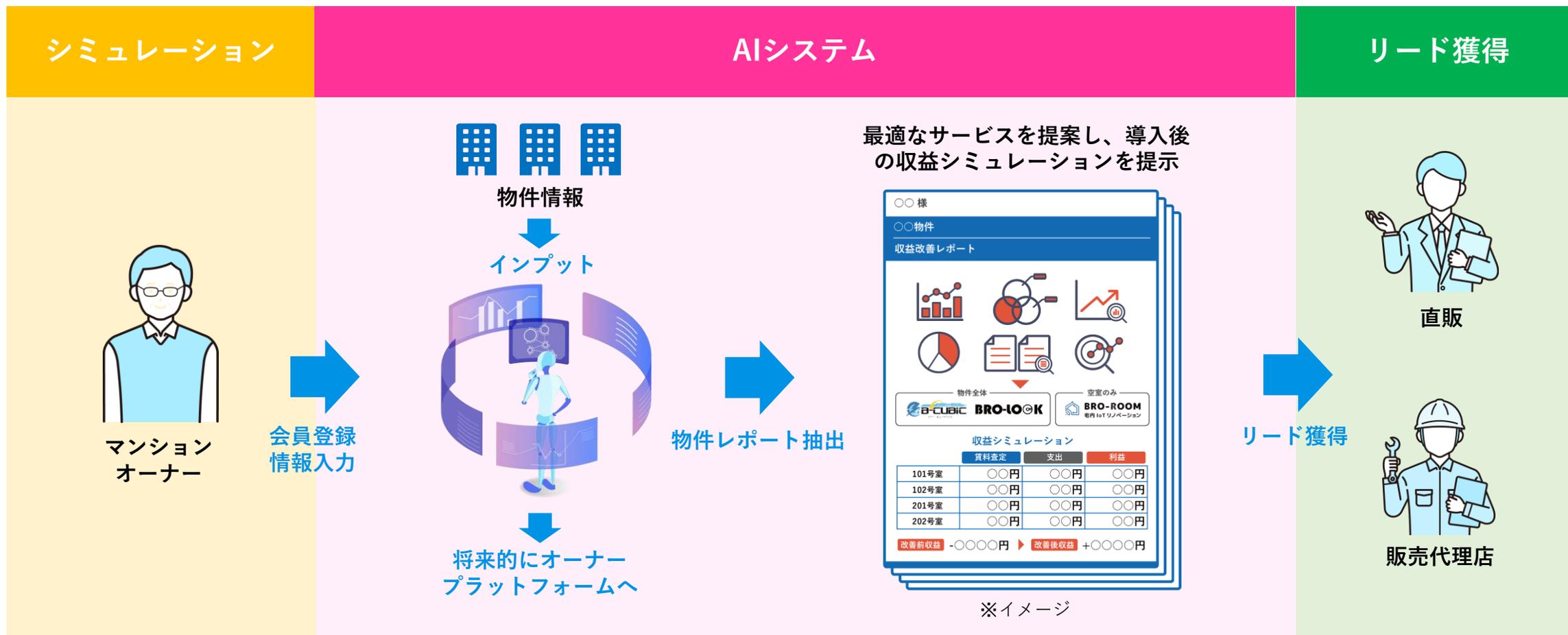
将来的には蓄積された数万人単位のマンションオーナー情報を基に、協業先のリード獲得や営業を支援するプラットフォームを構築する計画です。

Q.2 B-CUBICでベースの売上を作りながら、BRO-ROOMでグロースしていく成長戦略と考えていましたが、「AI、不動産Tech」でのグロースにシフトチェンジされる理由を詳しく教えてください。

⇒仰る通り、B-CUBICでベースを作り、BRO-ROOMでグロースする成長戦略は変わりありません。AI、不動産Techへのシフトチェンジは、より案件数を拡大させることと、将来的にはマンションオーナープラットフォームを活用した新規領域へ挑戦するためです。



AIシステムで既存事業のリード獲得が加速＝売上高増大



AIシステムの活用と販売代理店の増加による受注数の加速と売上高の拡大
粗利目標が主軸のため、商材によって販売数に偏りが出る可能性を考慮

| | | FY2023 (実績) | FY2024 (予想) | ～ | FY2026 (予想) |
|------------------|-------------------------|-----------------|-------------------|--|---------------------|
| 売上高 | | 39.5 億円 | 48 億円 | | 74.8 億円 |
| ストック (累計棟数) | B-CUBIC B-CUBIC Next | 8,198 棟 | 9,500 棟 ～ 9,800 棟 | <ul style="list-style-type: none"> ・ AIシステム ・ 販売代理店 による案件獲得を強化  | 11,500 棟 ～ 12,000 棟 |
| フロー (年間棟数・室数) | B-CUBIC Next | 747 棟 2Qリリース | 800 棟 ～ 1,100 棟 | | 1,100 棟 ～ 1,500 棟 |
| | BRO-LOCK | 214 棟 | 200 棟 ～ 300 棟 | | 300 棟 ～ 400 棟 |
| | BRO-ROOM | 93 室 3Qリリース | 250 室 ～ 500 室 | | 800 室 ～ 1,000 室 |
| | 計画済みの新規事業 | - | - | | + α |
| 販売代理店割合 | | 10 % ・ 約 4 億円 | 20 % ・ 約 10 億円 | | 40 % ・ 約 30 億円 |

各商材の棟数・室数の目安に関しては、FY2023の平均売上単価を基準に算出



Q.1 プラットフォームも含めて先行投資はどの程度発生する見込みでしょうか？

⇒FY2024の研究開発費としては4,200万円を見込んでおります。
FY2025以降は事業の伸長に合わせ随時開発を進めてまいります。

Q.2 AIシステムの開発は外注の予定でしょうか？

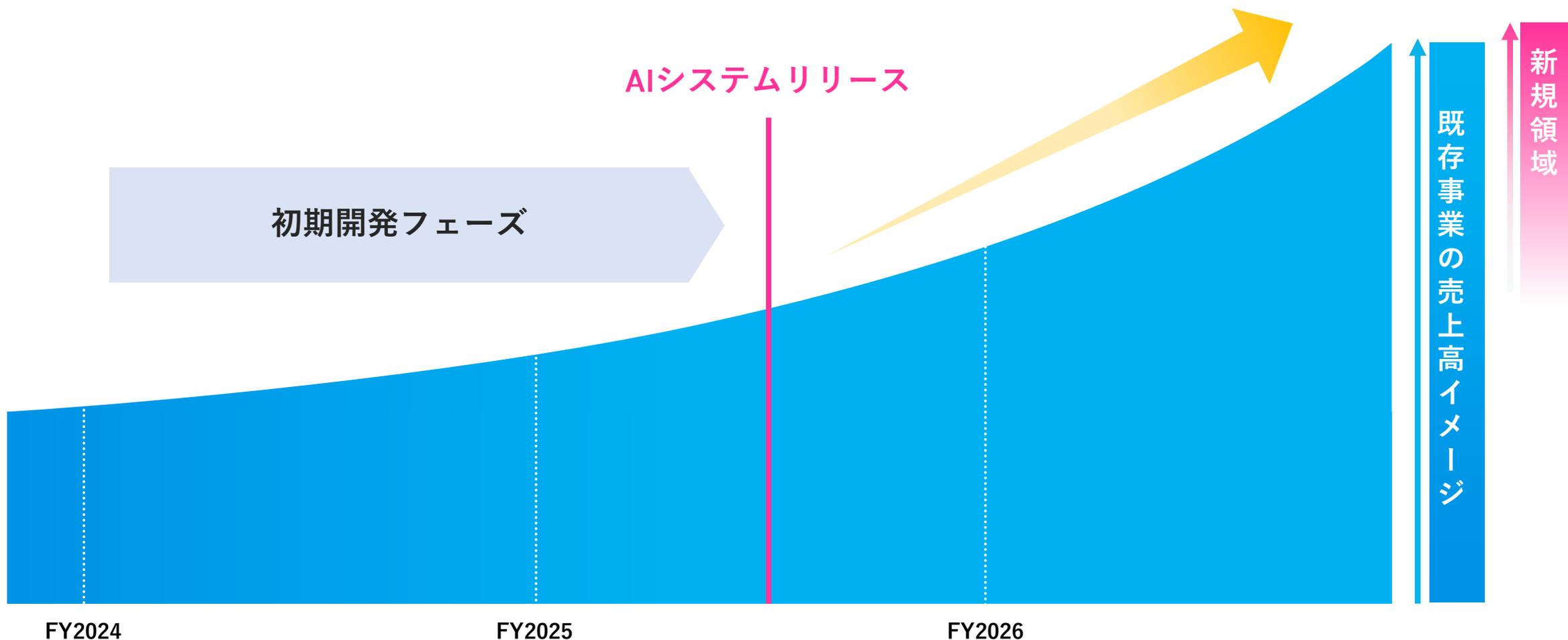
⇒現状は外注での打ち合わせを中心に進めております。
人材を採用しての内製化やM&Aによる基盤作りなどあらゆる角度で検討中です。

Q.3 AIシステムのリリースはいつごろを目指していますか？

⇒リリースはFY2025の2Q前後になると想定しております。



FY2024～FY2025は開発フェーズ、FY2025～FY2026は既存事業の売上高増加に寄与していくフェーズと想定



Q.1 エクイティなどの調達の手配は予定はありますか？

⇒現在のところ調達の手配はありません。

Q.2 BRO-ROOMのプッシュにより負債がどれだけ増えるのでしょうか。
この先自己資本比率がどのように変わっていくのかについて教えてください。

⇒2023年12月の負債合計は64億でありその半分の32億は前受金です。

この前受金は会計基準の変更によって発生したものであり、時間が経過するに従って自動的に減少し2026年には12億になる予定です。

一方成長に伴い借入も増加し負債全体としては2023年12月より約10億円増加予定です。ただ純資産については、順当に利益が積みあがって、結果的に自己資本比率は25%以上の水準に上がっていきます。



FY2026に向けて自己資本比率は25%以上の水準に戻っていく
財務健全性を確保しつつ、積極的な投資による成長を実現し、企業価値向上を目指す

財務健全性の確保

| | |
|-----------|--------|
| 流動比率 | 150%以上 |
| 2023年12月期 | 114.5% |
| 2022年12月期 | 101.6% |
| 自己資本比率 | 25%以上 |
| 2023年12月期 | 11.8% |
| 2022年12月期 | 9.1% |

成長投資の推進

M&A等に関する投資

投資対象事業の選定方針

- 既存事業とのシナジー
- 事業拡大のための同業領域
- 事業領域拡大のための不動産Tech

流動化想定額

2026年12月期 約45億円

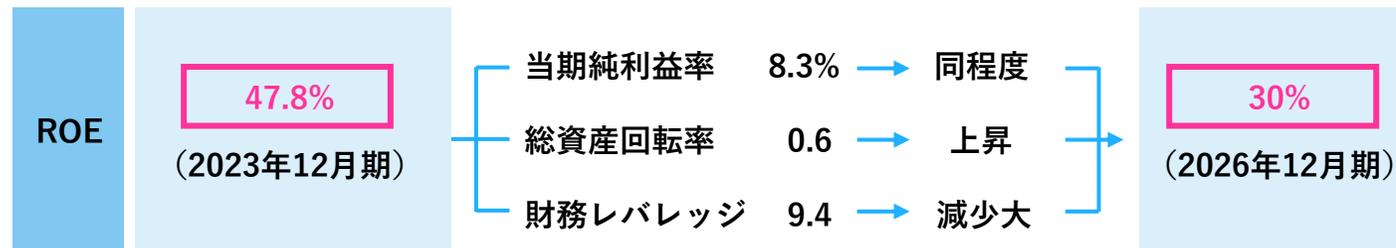


2023年12月期 約14億円

持続的な企業価値向上

| | |
|-----------|--------|
| EPS | 100円 |
| 2023年12月期 | 56.02円 |
| 2022年12月期 | 13.37円 |
| ROE | 30% |
| 2023年12月期 | 47.8% |
| 2022年12月期 | 5.9% |

ROE構造



本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものにすぎません。さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。

上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済情勢や当社の関連する業界動向等が含まれますが、これらに限られるものではありません。

また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。

