

2024.2Q Financial Results

2024年12月期

第2四半期決算説明資料

株式会社ブロードエンタープライズ

東証グロース（証券コード：4415）

2024年8月8日

INDEX

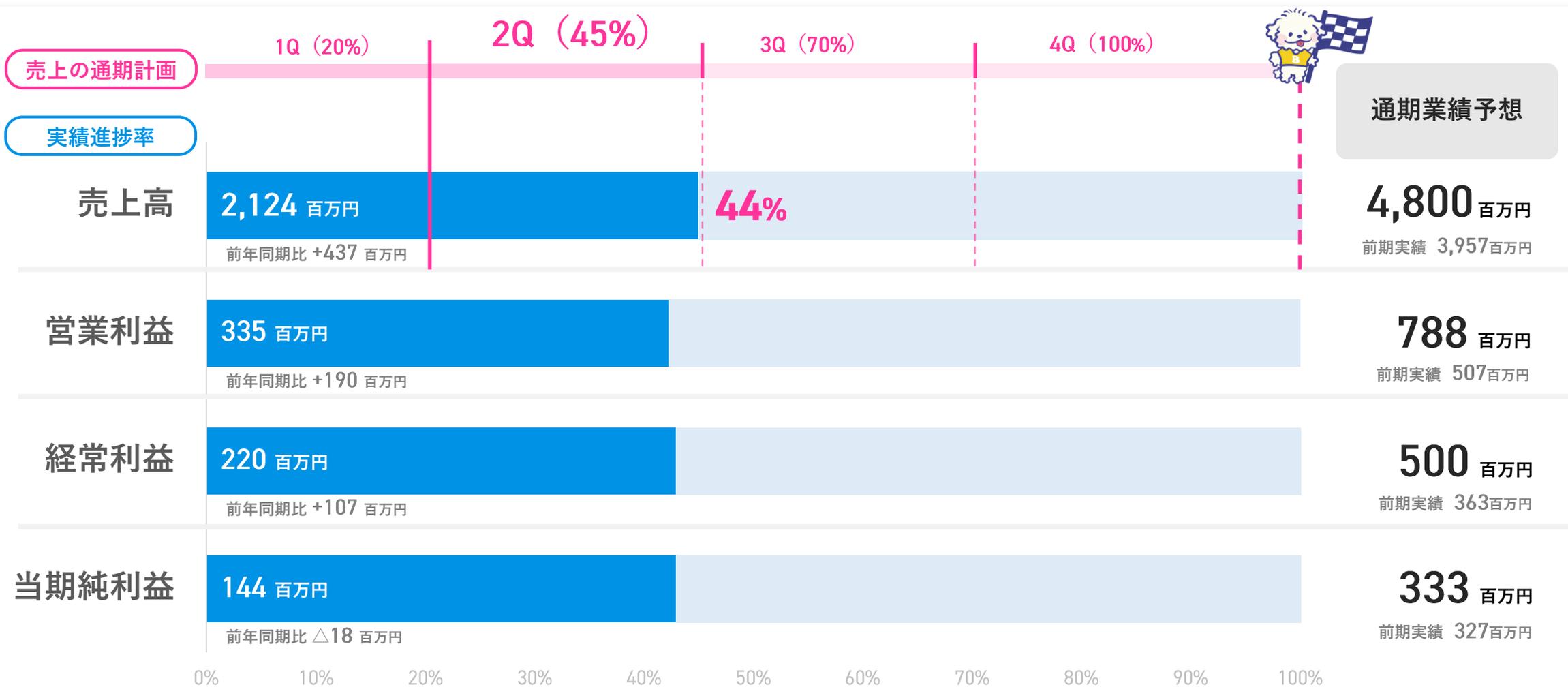
1.	<small>Quarterly Update</small> 2024年12月期 第2四半期決算概要	P.3
2.	<small>Topics</small> トピックス	P.17
3.	<small>Growth Strategy</small> 成長戦略	P.19
4.	<small>Appendix</small> 参考資料	P.24

1

Quarterly Update

2024年12月期 第2四半期決算概要

2Q時点で売上は44%、概ね計画通りに進捗



売上高の前年同期比は+25.9%で2Qの過去最高を更新

(単位：百万円)	累計期間（2Q）			
	FY2023	FY2024		
	実績	実績	増減額	増減率
売上高	1,687	2,124	+437	+25.9%
売上総利益（粗利）	815	972	+157	+19.3%
営業利益	144	335	+190	+131.6%
経常利益	112	220	+107	+95.9%
当期純利益	162	144	△18	△11.4%
当期純利益（調整後）	72	144	+72	+100.5%

トピックス

- B-CUBIC NextとBRO-ROOMによるフロー売上高の積み上げが増収を牽引。
- 既存事業と比較して1契約当たりの粗利額が高いBRO-ROOMの販売比率が増加したことにより全体の粗利額が増加。
- 1Qに実施した債権流動化の実行により資金調達費用（営業外費用）が発生。
- 当期純利益が前期より減少している要因は、前期は減資を行ったことで、税率が変更となり法人税等調整額が大きくプラスとなった。ただし、当該影響を調整した後の数値で比較すると今期の当期純利益は大きく増加。

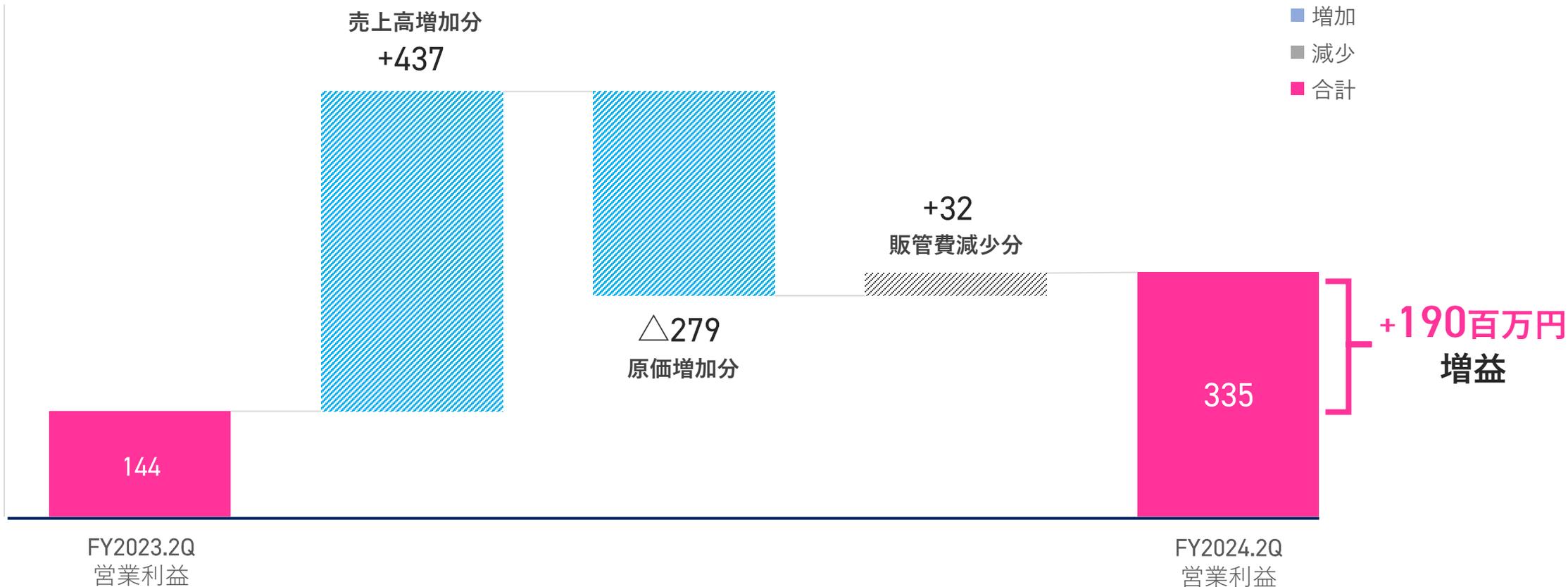


パートナー施策が徐々に寄与し、販管費を増やさずに増収増益
 営業利益は前年同期比では**+190百万円**の増益で着地

(単位：百万円)

営業利益の前年同期比

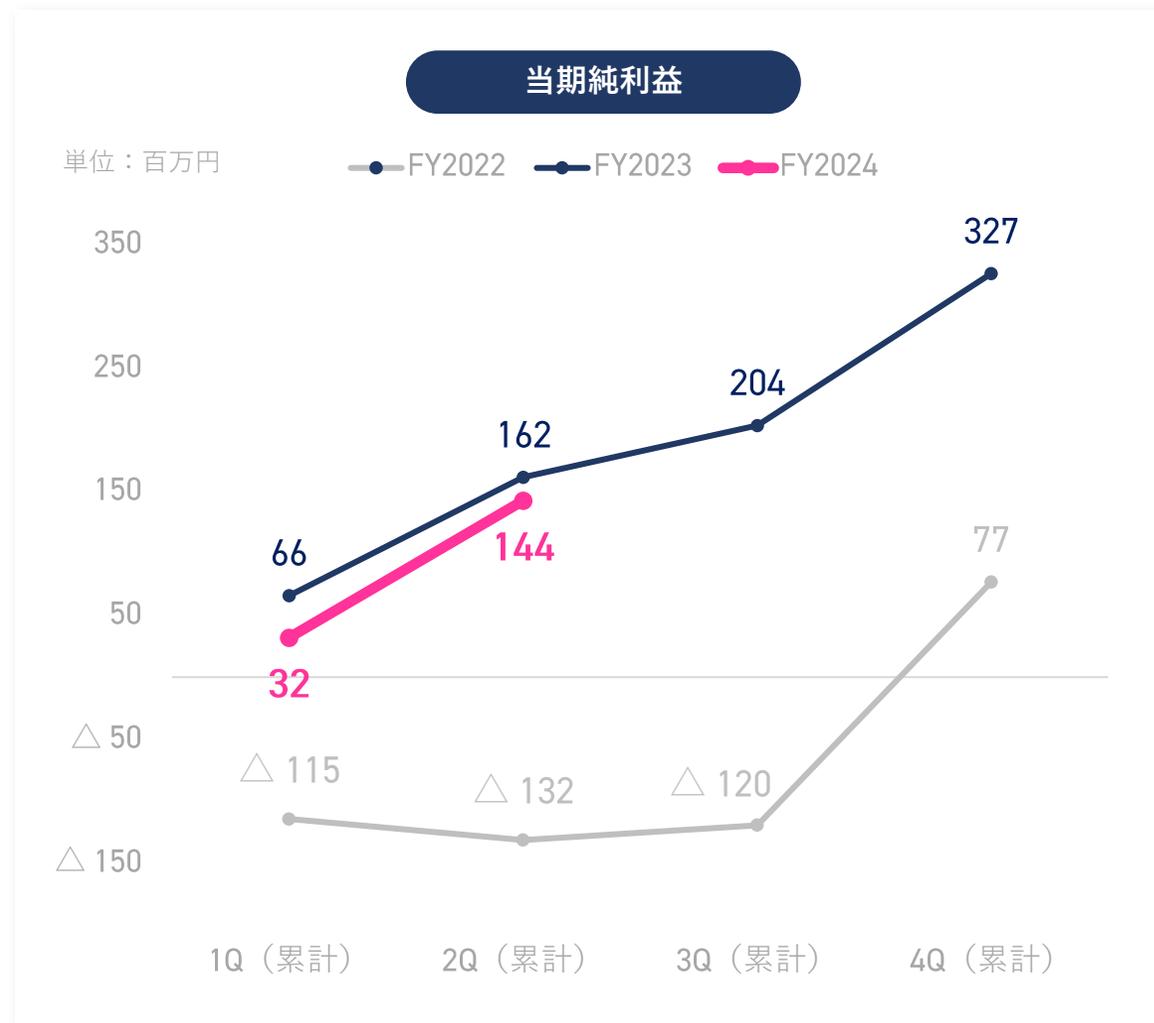
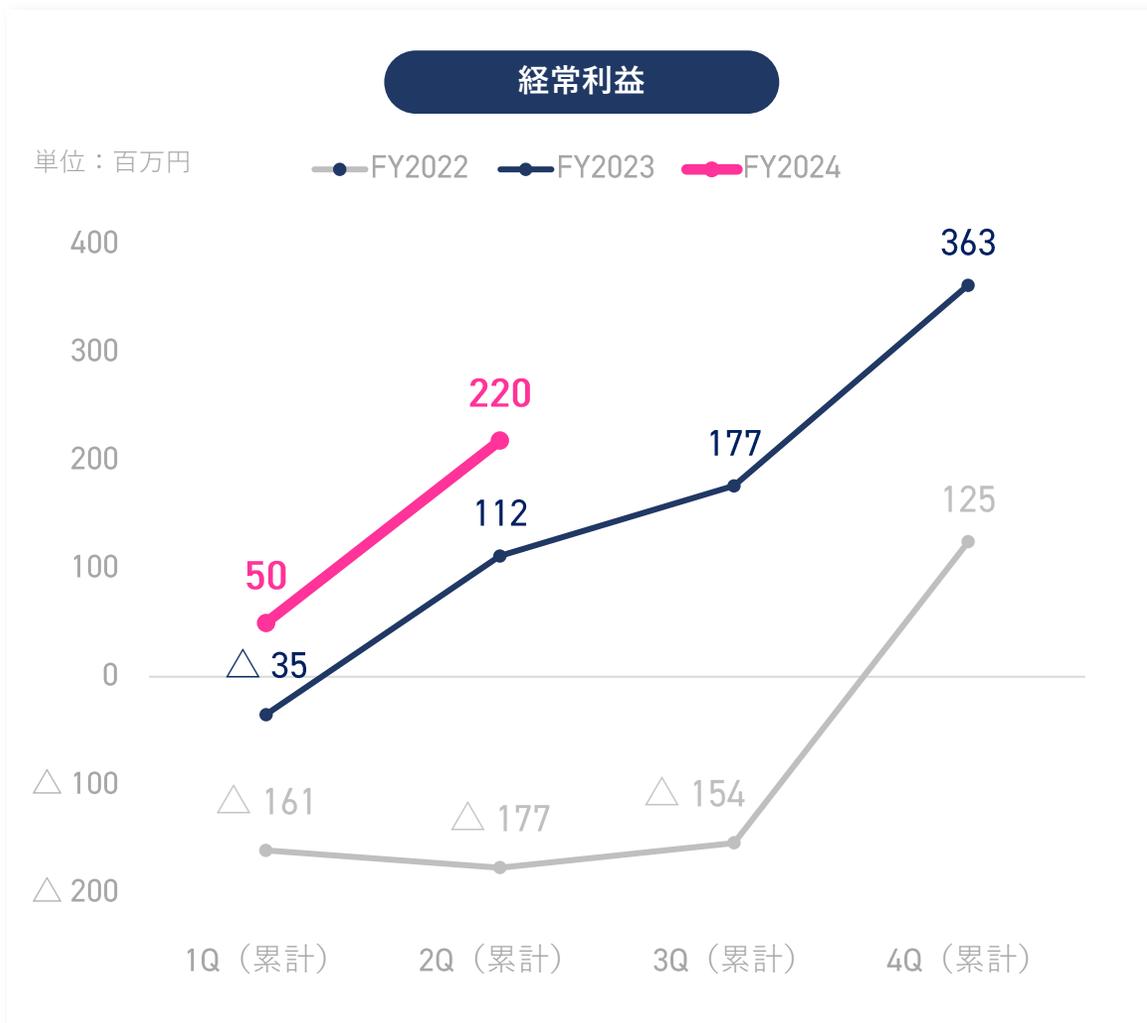
- 増加
- 減少
- 合計



1Q、2Qともに前年同期（四半期・累計期間）を上回る進捗



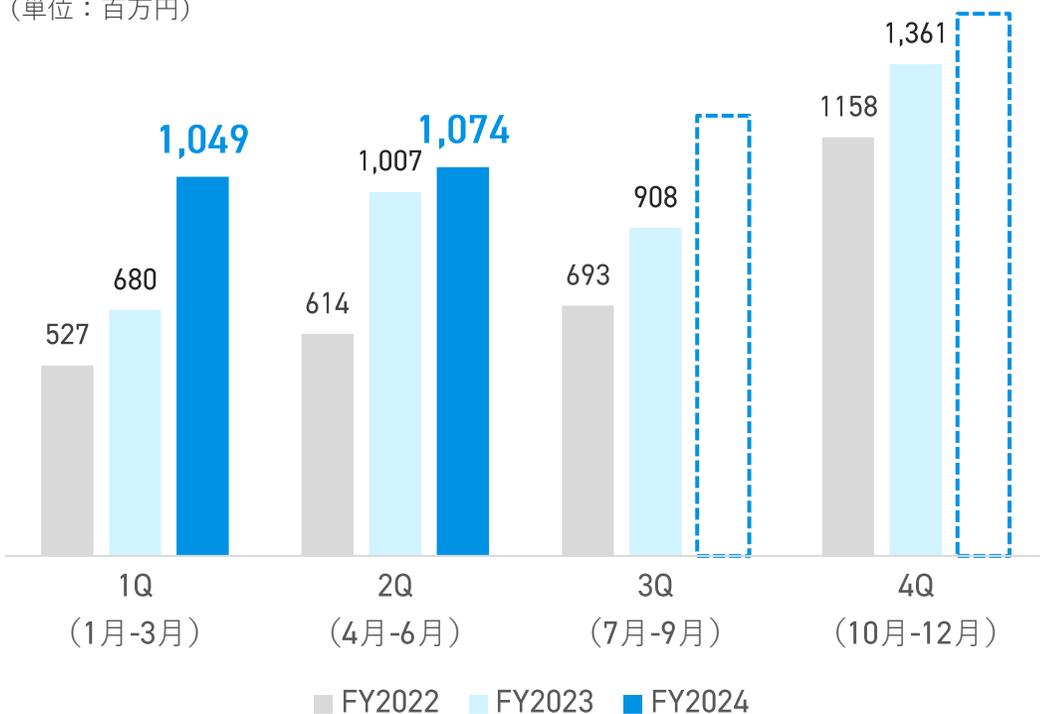
売上高・営業利益に比例した推移



2Q単体の売上高と営業利益は、前年同期比で増加

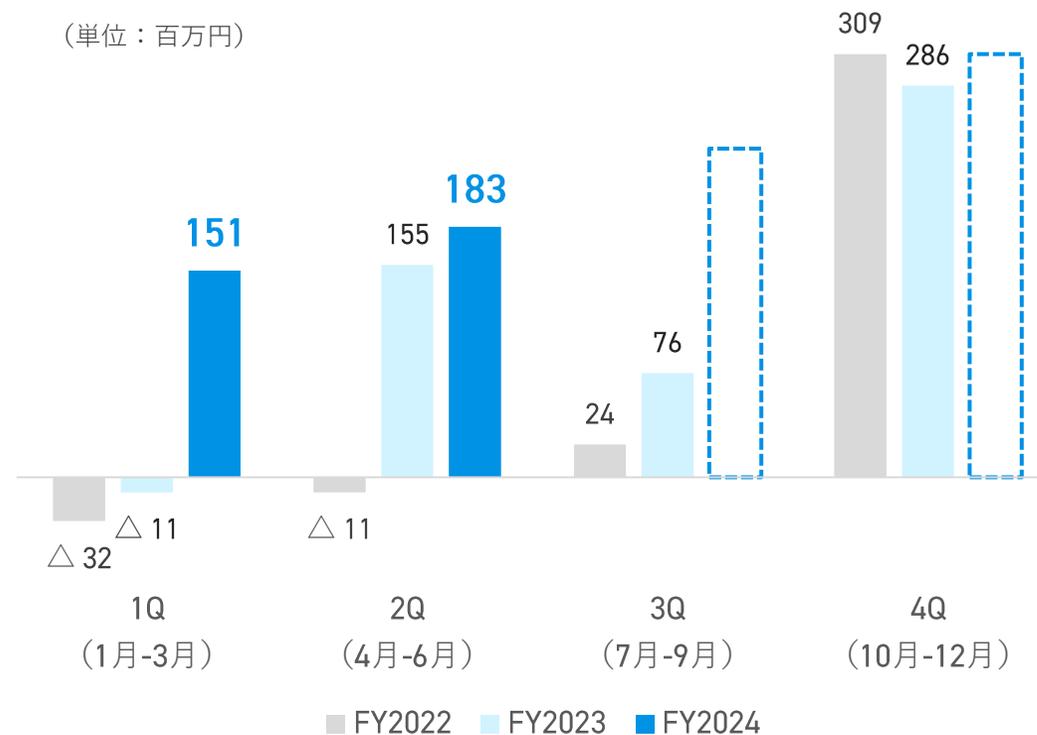
売上高の推移

(単位：百万円)



営業利益の推移

(単位：百万円)



BRO-ROOMを軸にフロー売上高の成長を促進

累計期間（1-2Q）				
（単位：百万円）	FY2023	FY2024		
	実績	実績	増減額	増減率
売上高	1,687	2,124	+437	+25.9%
ストック売上高合計 - B-CUBIC Next - B-CUBIC	899	929	+29	+3.3%
フロー売上合計	787	1,195	+407	+51.7%
- B-CUBIC Next	315	444	+129	+41.1%
- BRO-LOCK	263	310	+46	+17.7%
- BRO-ROOM	57	344	+286	+495.3%
- その他	151	96	△55	△36.5%

累計（1-2Q）における
工事完了数

■ B-CUBIC/B-CUBIC Next

FY2023.1-2Q
703 棟 ▶ FY2024.1-2Q
524 棟

■ BRO-LOCK

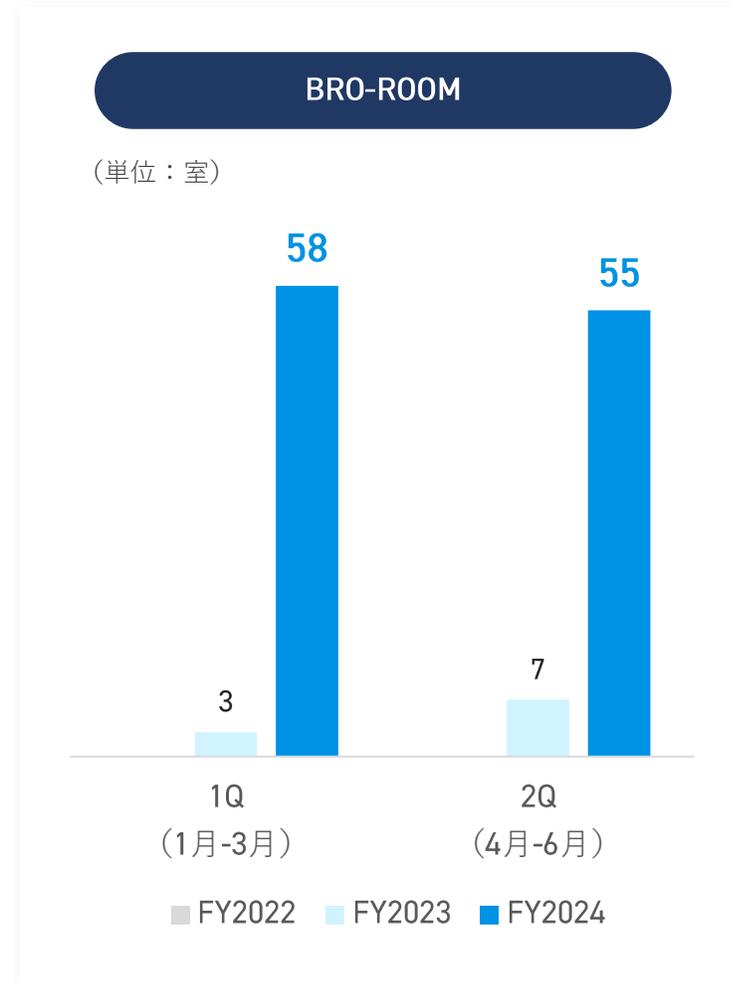
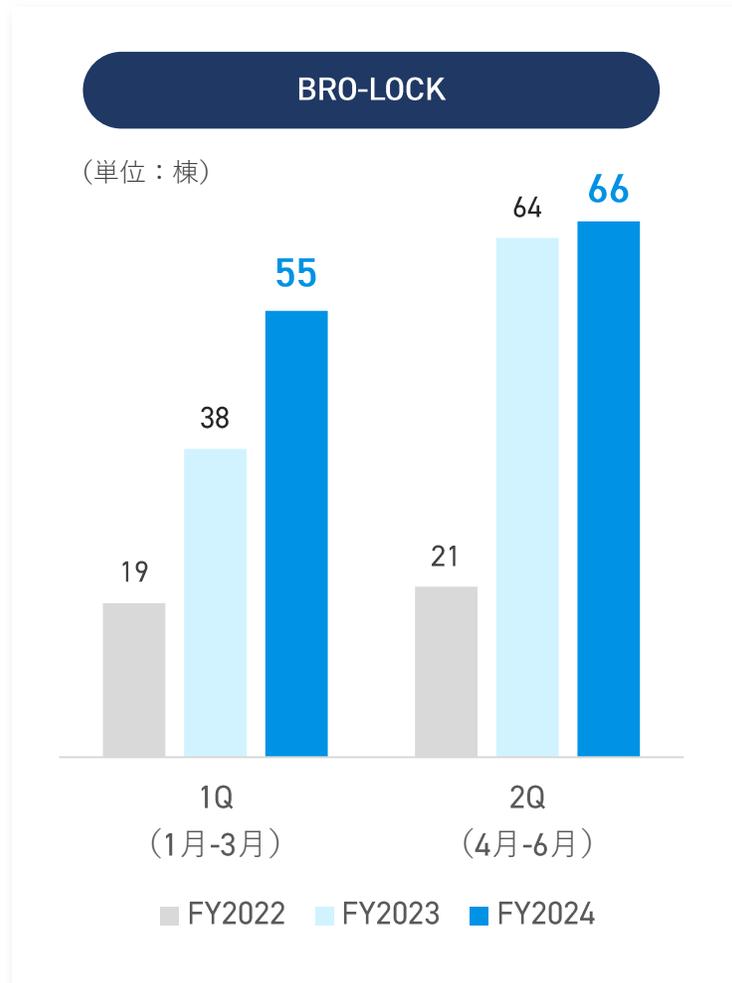
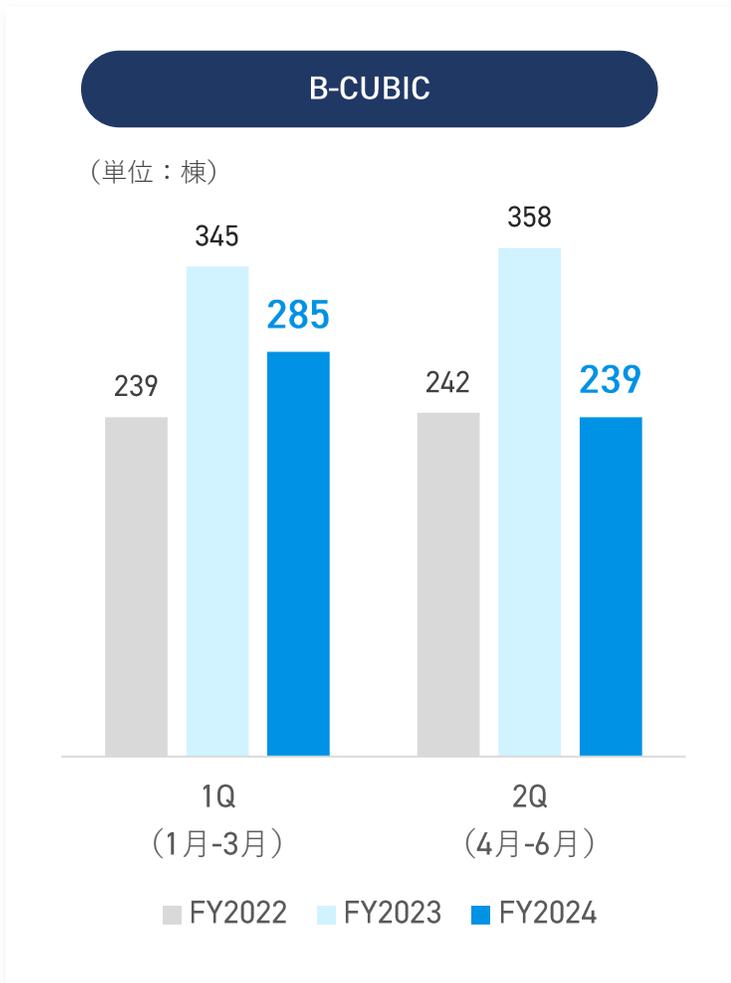
FY2023.1-2Q
102 棟 ▶ FY2024.1-2Q
121 棟

■ BRO-ROOM

FY2023.1-2Q
10 室 ▶ FY2024.1-2Q
113 室



BRO-ROOMの稼働に注力した結果、B-CUBICは減少したが、BRO-ROOMは計画通りに推移



ストック売上高は新規契約により増加した分とFY2021以前の契約にかかる修正ストック売上の減少（新収益認識基準の影響¹）を合わせて微増（**1.5%増**）

「B-CUBIC」 「B-CUBIC Next」 ストック売上高推移

(単位：百万円)

■ 純粋なストック売上 ■ 修正ストック売上



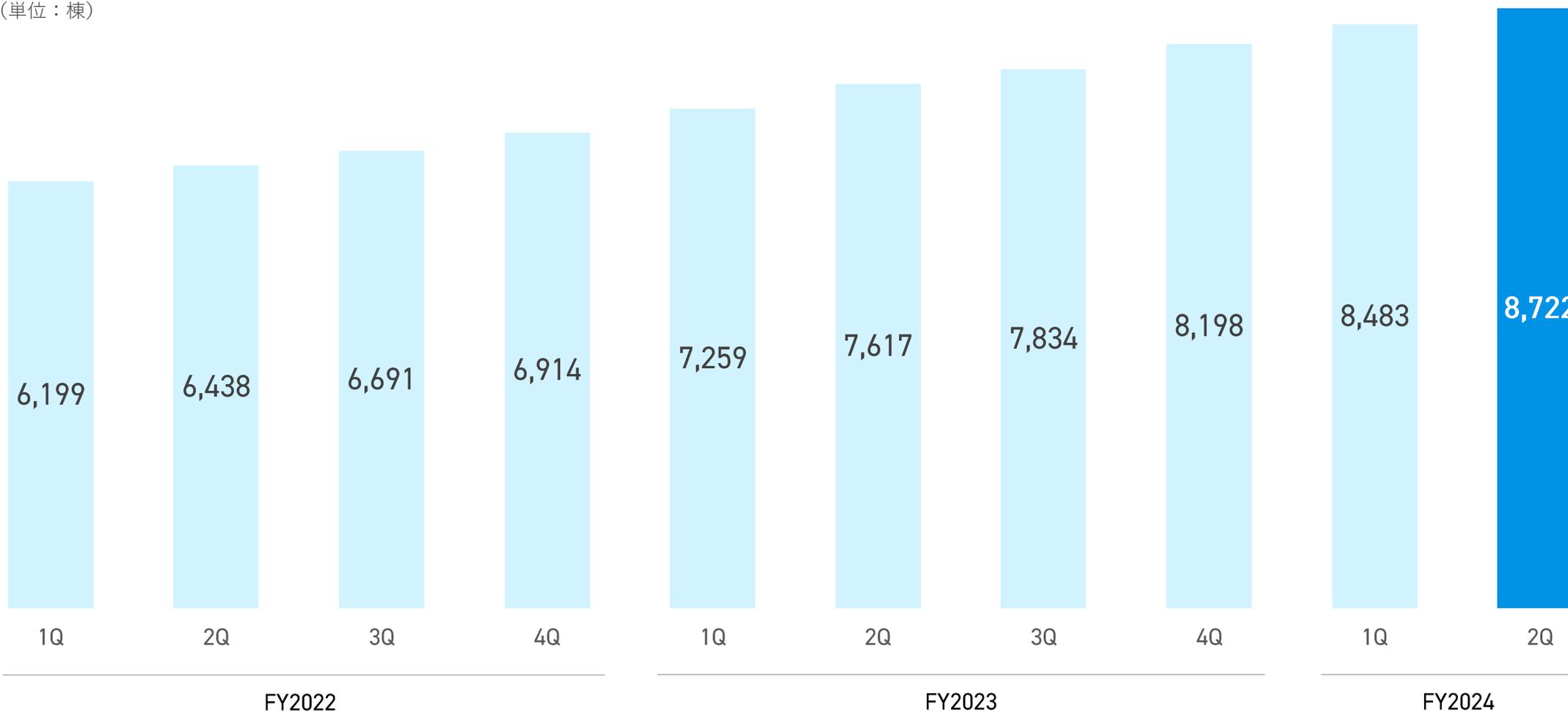
前年同期比
+1.5%

1. 2021年以前の契約から発生するストック売上のうち、工事代売上相当の戻り分に相当する売上（修正ストック売上）については、契約期間満了により計上されなくなるため、その分減少となります。詳細はP31参照。



「B-CUBIC」 「B-CUBIC Next」 累計導入棟数¹

(単位：棟)

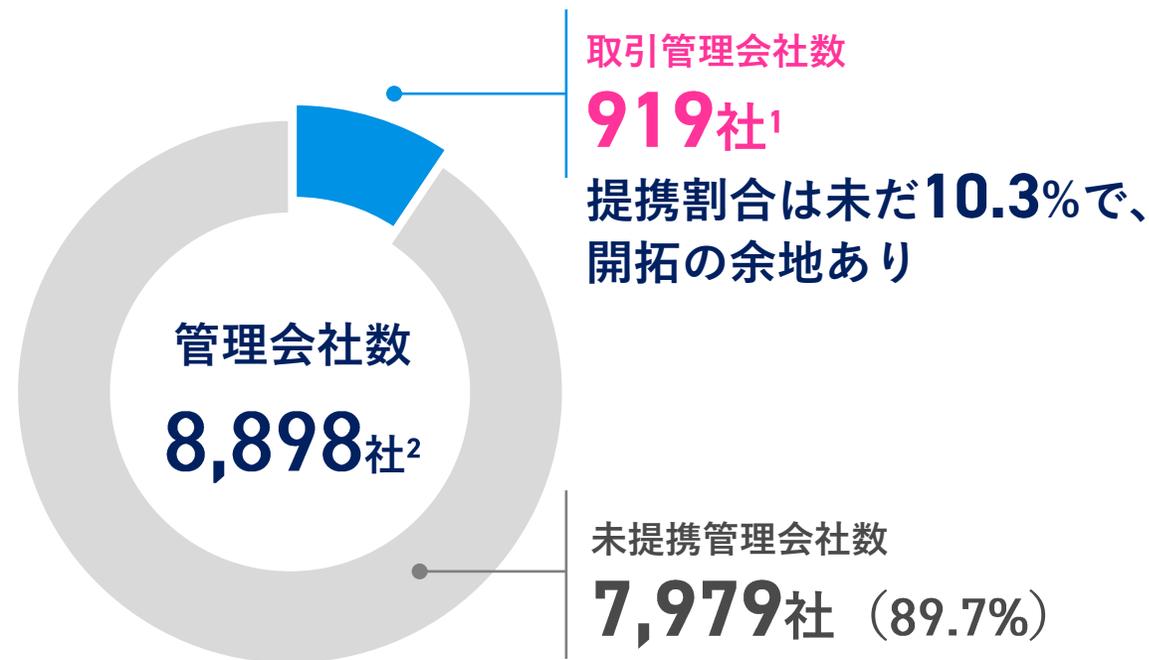
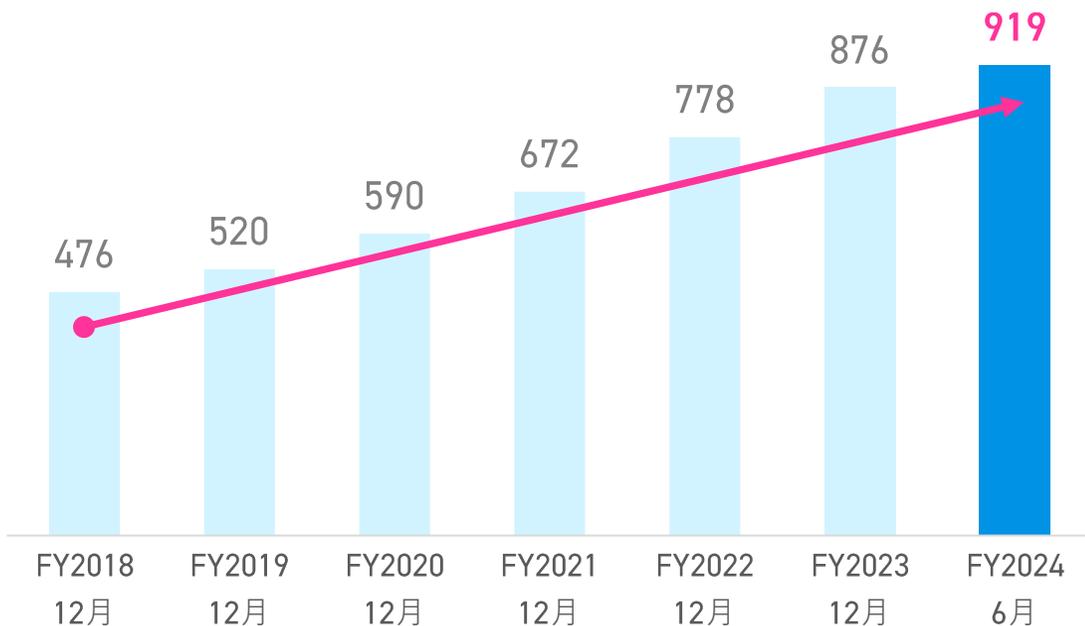


1. 増加棟数から解約棟数を差し引いた、純粋な累計増加棟数となります。



管理会社との新規提携数は2Qで+20社（累計919社）

取引管理会社数（累計）の推移



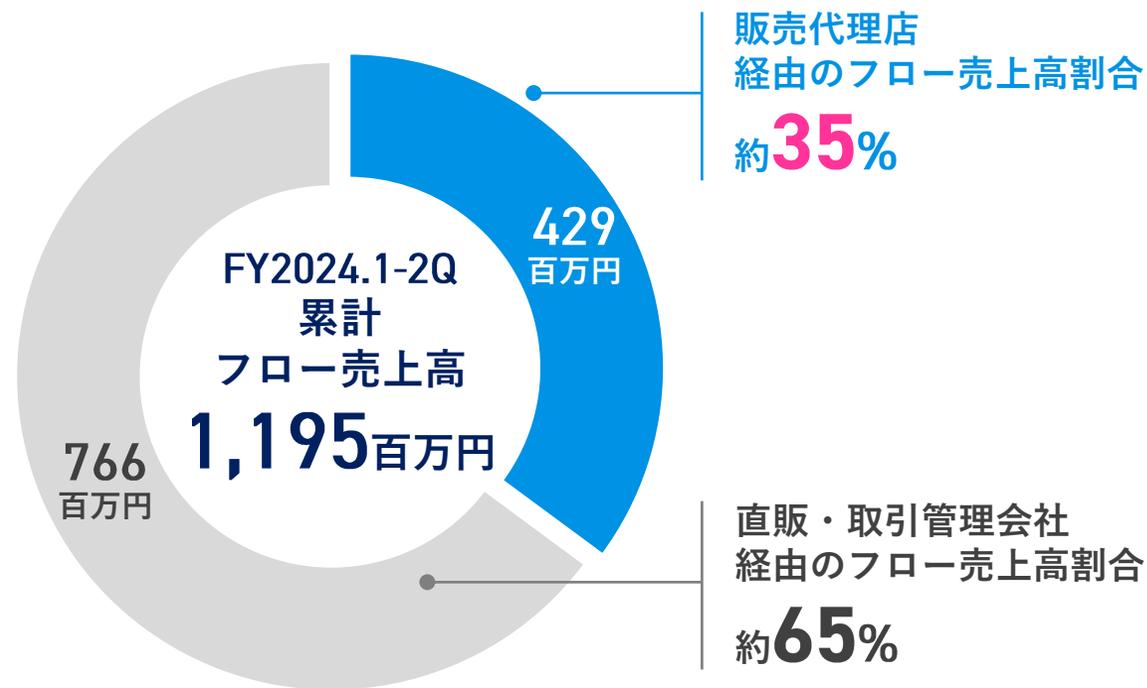
1. 当社取引管理会社契約数より算出（2024年6月末時点）

2. 国土交通省 建設業者・宅建業者企業情報等検索システム 賃貸住宅管理事業者登録数（2023年9月末時点）※令和3年6月15日施行「賃貸住宅管理業適正化法」にて200戸以上の管理者の登録が義務付けられたことにより総数が大幅に増加。



販売代理店との新規取引数は2Qで+16社（累計84社）
 販売代理店経由の売上高は約429百万円で、総フロー売上高に対する割合は約35%

販売代理店数（累計）の推移



（単位：百万円）	FY2023.4Q （実績）	FY2024.2Q （実績）	増減額
流動資産	5,910	6,077	+167
固定資産	1,369	1,265	△104
流動負債	5,162	4,915	△246
固定負債	1,257	1,423	+166
負債合計	6,420	6,339	△80
純資産合計	859	1,003	+144
負債・純資産合計	7,279	7,342	+63
自己資本比率	11.8%	13.7%	+1.8pt

トピックス

■ 流動資産

1Qの債権流動化により売掛金が減少し、その後債権の積上げにより前期比で微増。

■ 流動負債

主に売上振替による前受金の減少。

■ 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。



2

Topics

トピックス

FY2024.2Qのトピックス



AIシステム開発進捗

不動産業界に特化したITベンダーと打ち合わせを進行中。
年内で開発スタート予定。



子会社設立

今後の更なる事業拡大および収益機会の多様化を図るべく、AIを活用したオーナープラットフォームの構築を目的とした子会社を設立。



新卒生入社

2024年4月より、新卒第15期生12名入社。



3

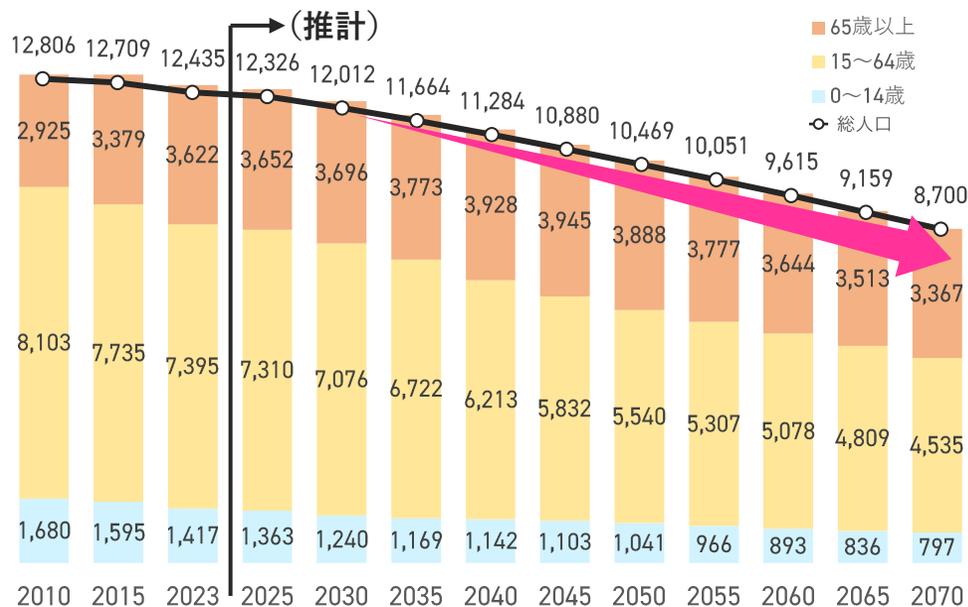
Growth Strategy

成長戦略

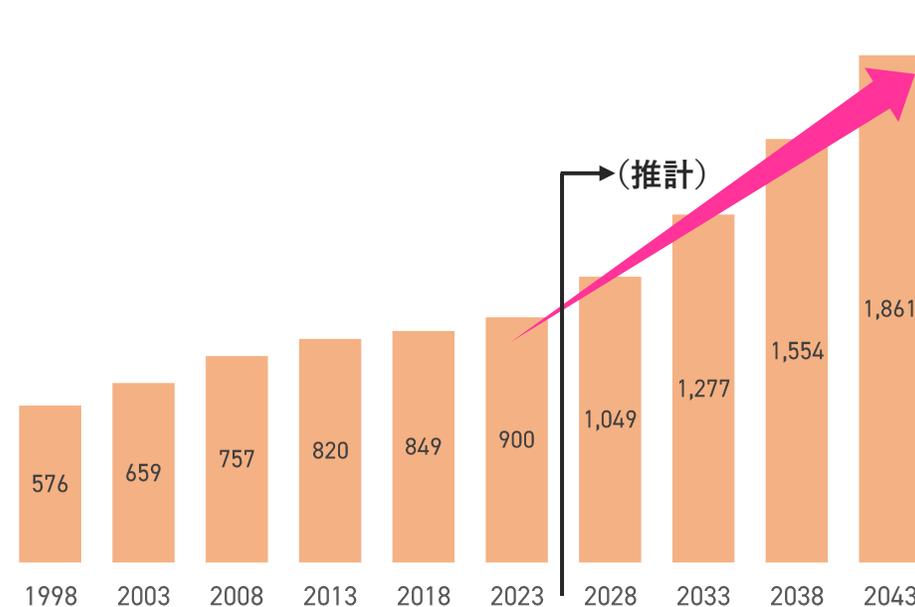
空き家問題の現状

人口の減少と地方都市の過疎化により、空き家数は年々増加

総人口は10年で約**300**万人減少
今後さらに減少率は加速

人口の減少¹ (単位: 万人)

空き家数は10年で約**80**万戸増加
今後さらに増加率は加速

空き家数の推移² (単位: 万戸)

空き家が及ぼす影響

- ・ 景観の悪化
- ・ 空き家周辺不動産価値の下落
- ・ 犯罪の温床
- ・ ゴーストタウン化することで税収を生まず経済が不活性化

1. 内閣府「令和6年版高齢社会白書」より当社作成。 2. 株式会社野村総合研究所「2040年の住宅市場と課題」（2024年6月13日発行）より当社作成。



空き家を相続しても上手く管理や活用ができていない現状

「3ない」問題

- ・ 空き家活用の方法を知らない
- ・ やり方が分からない
- ・ 運用しても収益がでない

心理的影響

実家を手放したり、商用利用に心理的な抵抗感があり、放置。

初期費用の問題

老朽化した住宅の修繕やリノベーションの初期費用を負担できず、放置。



空き家は放置され、活用される機会を失い、空き家数は年々増加傾向

空き家問題の要因に対し、当社の初期導入費用0円サービスを活用し、自治体を含むさまざまな事業者と連携し解決を図る

初期導入費用0円サービス



BRO-LOCK



賃貸転用



民泊



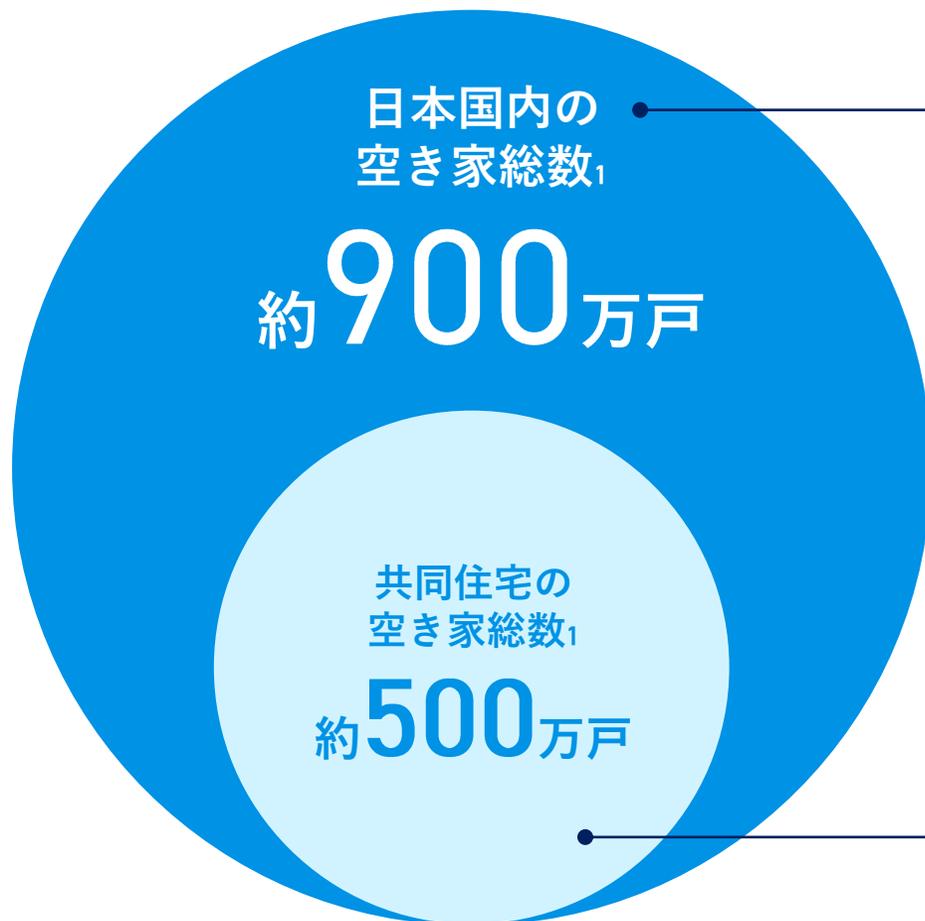
シェアハウス



多拠点生活サービス



今後、賃貸マンションだけでなく、住宅全体の空き家問題に対してマーケットを拡大



マーケット拡大

戸建て
賃貸



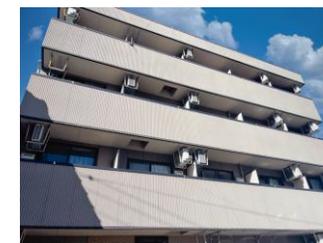
民泊など
宿泊施設



シェアハウス



現状のマーケット



1. 国土交通省令和5年住宅・土地統計調査の集計結果より当社作成。



4

Appendix

參考資料

会社情報

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	大阪府大阪市北区太融寺町5-15 梅田イーストビル9F
拠点	東京・名古屋・大阪・広島・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
上場市場	東証グロース市場
証券コード	4415



ブロードエンタープライズ
公式キャラクター

Philosophy 経営理念

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 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に貢献します

License 事業許可・認定

電気通信事業者認定（届出番号：E17-2644）
電気通信工事業：大阪府知事許可（般-2）第154910号
大阪市女性活躍リーディングカンパニー
『二つ星認証』（認証番号：332）（2018年認証）
事業継続力強化計画認定（2021年認定）
健康経営優良法人認定（2022年・2023年認定）
男女いきいき・元気宣言認定（2023年認定）



空室問題の解決を図るため、物件やお部屋のバリューアップに貢献するサービスを取り揃える



マンション向け無料インターネット 「B-CUBIC」

入居したその日から24時間・無料で利用できるインターネットWi-Fi。
全国18万世帯以上にサービスを提供。

BRO-LOCK



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500棟以上の導入実績。

BRO-ROOM

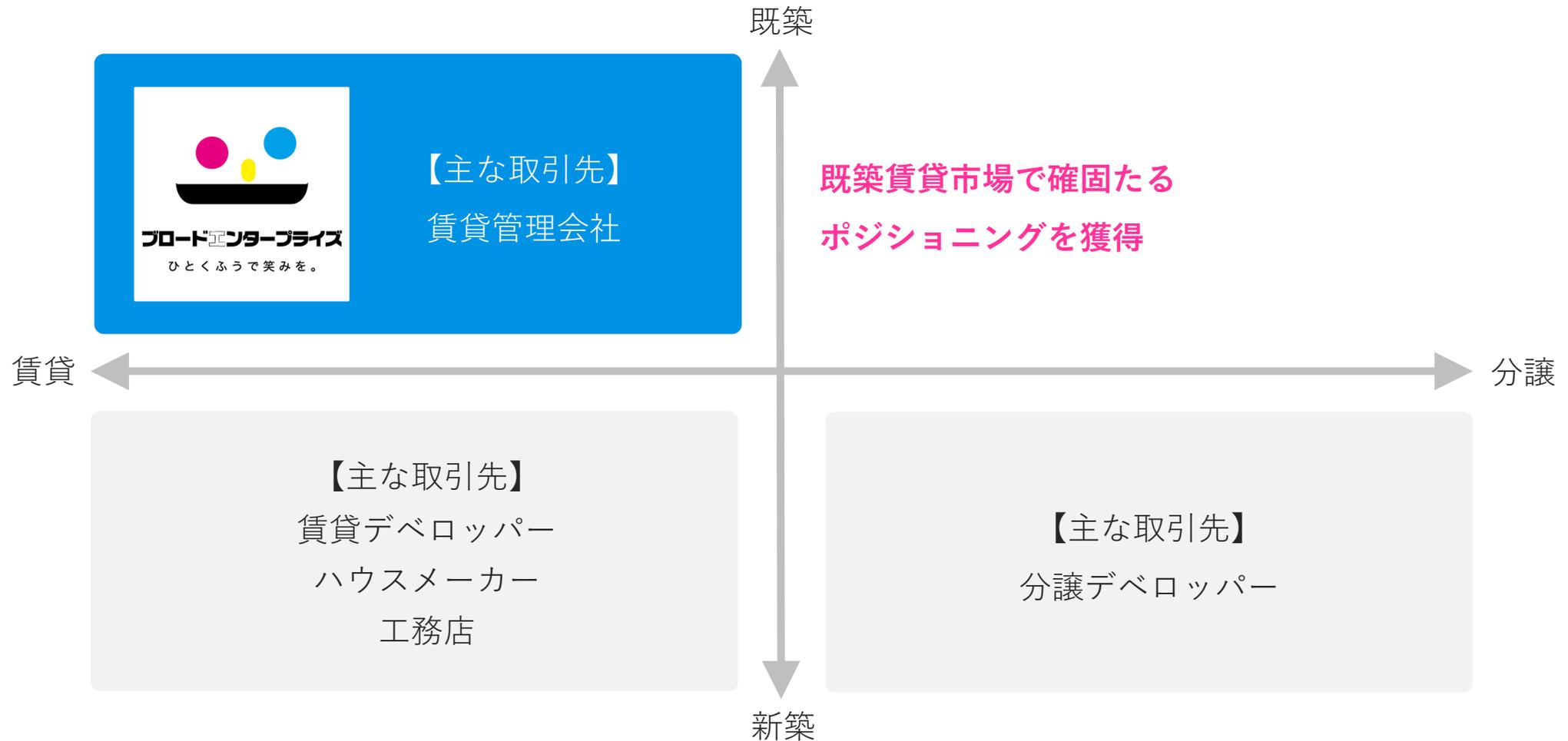


宅内IoTリノベーション 「BRO-ROOM」

スマートホームデバイスを軸に、同
時にリノベーションを実施すること
で、お部屋の価値を向上。

上記以外にもスマートカメラ、宅配ボックスなど付加価値アップサービスを展開

賃貸・既築市場をメインターゲットとしたポジショニング



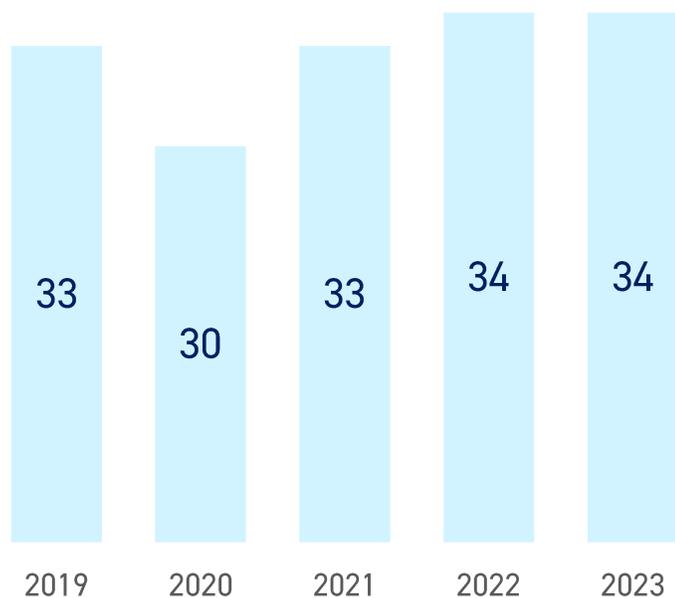
既築の賃貸マンション・アパート市場では空室の増加が大きな課題

供給戸数が増加する一方、人口は減少し、空室率が上昇。物件は老朽化が進み周辺物件との差別化が難しくなる結果、マンションオーナー様のキャッシュフローが悪化し、リフォーム等のテコ入れをしたくても現金が無かったり、ローンを組むための与信枠が無く、改善できないという悪循環に

新築着工戸数推移¹

5年で164万戸の増加

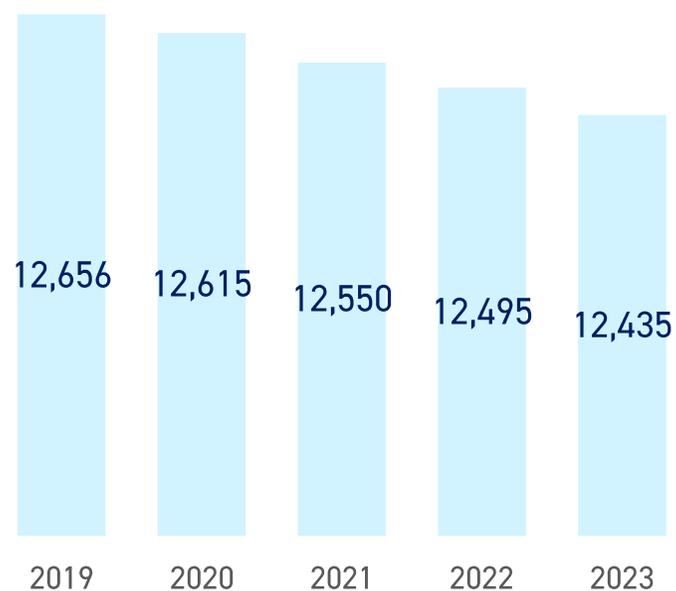
(単位：万戸)



総人口の推移²

5年で220万人の減少

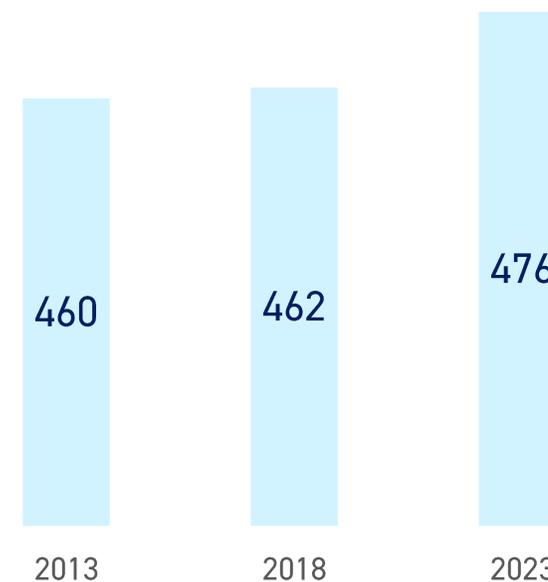
(単位：万人)



空室状況³

10年で16万戸の増加

(単位：万戸)



1. 国土交通省 令和5年 新設住宅着工戸数の推移（利用関係別）より当社作成。

2. 総務省統計局 人口推計より当社作成。

3. 国土交通省 住宅・土地統計調査の集計結果より当社作成。



空室対策として他物件との差別化を図ることが重要に

物件の魅力を高めることで、入居率・家賃アップに繋げ、マンションオーナー様のキャッシュフローを改善

2023年入居者が求める設備ランキング¹



新たに導入することで入居率・家賃アップ

2023年敬遠される設備ランキング²



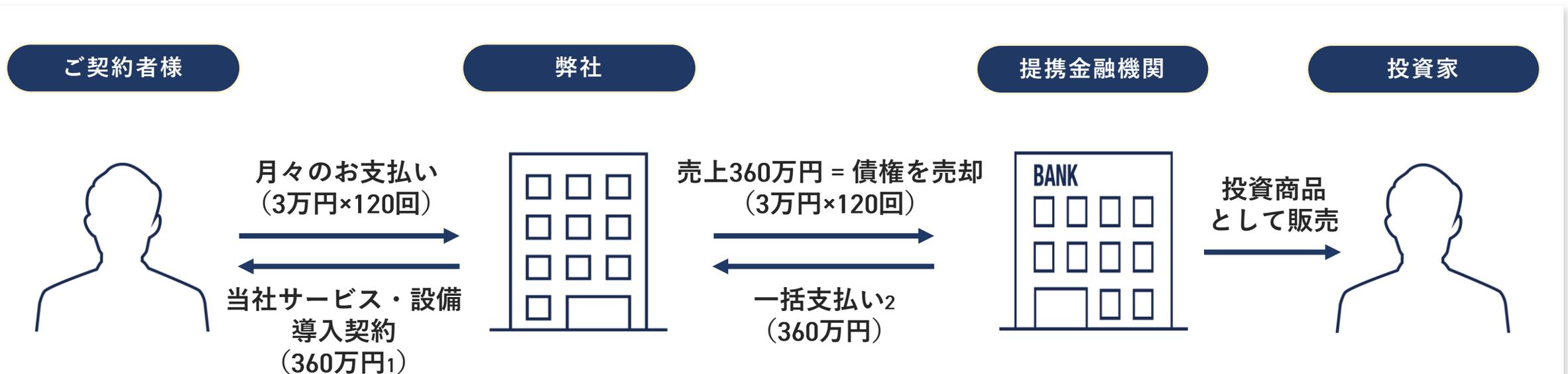
リノベーションすることで入居率・家賃アップ

1. 週刊全国賃貸住宅新聞2023年10月16日号「入居者に人気の設備ランキング2023」より当社作成。

2. 週刊全国賃貸住宅新聞2023年10月16日号「入居者に人気の設備ランキング2023番外編」より当社作成。



債権流動化とは、売上の債権を金融機関に売却し現金化する仕組み



※債権流動化のイメージ

債権流動化を使った事例として、スマートフォンやタブレットの販売などが該当

1. 契約金額は一例です。 2. 実際は債権売却手数料が差し引かれます。



例：毎年1棟のみ受注・フロー売上6年分割時の月額料金を1万円とした場合

収益認識基準適用前のフロー売上（工事代金）

	2017	2018	2019	2020	2021
2017	72				
2018		72			
2019			72		
2020				72	
2021					72
合計	72	72	72	72	72

(単位：万円)



収益認識基準適用後の修正ストック売上（工事代金）

	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
2017	12	12	12	12	12	12				
2018		12	12	12	12	12	12			
2019			12	12	12	12	12	12		
2020				12	12	12	12	12	12	
2021					12	12	12	12	12	12
合計	12	24	36	48	60	60	48	36	24	12

(単位：万円)

新収益認識基準適用

収益認識基準の影響により、2021年以前のフロー売上が6年間（役務提供期間）にわたるストック売上に修正となった。

2022年度の修正ストック売上から契約期間満了に伴い順次変更分が終わるため、修正ストック売上は毎年減少していき、大部分は2026年で終了する。

契約期間満了による計上完了分から減少していく



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

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

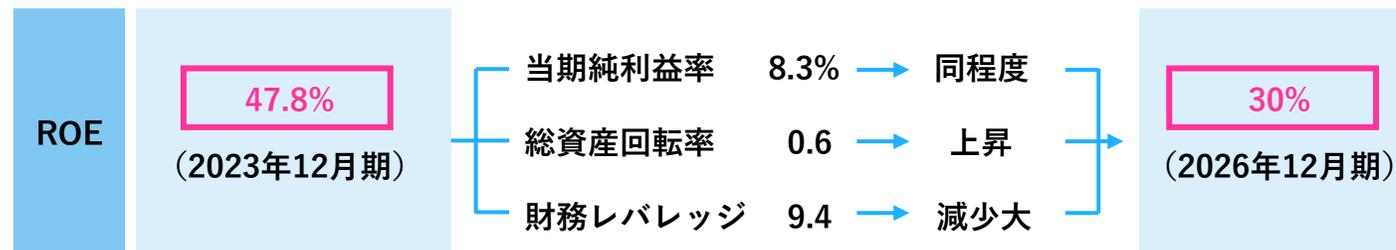


2023年12月期 約14億円

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



株主優待

株主優待制度は引き続き実施

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



※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。

但し、2023年12月末権利確定分は1年継続保有の制約はないものとします。

配当政策（税引後当期純利益5億円達成後）

当社は、事業活動で得られた利益を主に内部留保として確保し、事業基盤の強化や成長のための投資に活用することにより株主価値の増大に努めてまいります。事業投資による利益成長と株主還元のバランスを重視するという観点から資本の状況、業績動向、当社株価の水準、成長投資機会、資本効率向上等を考慮し、税引後当期純利益5億円達成で配当性向20%での配当開始を計画しております。

→ 1株あたり16円48銭※を予想

※2023年12月31日時点の発行済株式数6,064,400株を基準としています。



ESG方針

事業活動を通じた社会課題の解決により、中長期的な企業価値向上と持続的な成長を実現

Environment

事業活動を通じて環境貢献

- 環境に配慮した移動手段の推進
- ペーパーレスの推進
- ハイブリッド車の利用
- リサイクル可能な機器部材の積極利用
- 消費電力の少ない機器部材の利用

Social

ステークホルダーにとって
満足度の高い企業へ

- 付加価値の高い商品企画・開発
- 公正なマーケティングと広告
- 個人情報の保護
- 公正な取引の遵守と社内浸透
- 人事・福利厚生
- 従業員の健康増進
- ワークライフバランスの推進
- IAI・RPA等を活用した業務改善
- ダイバーシティ女性活躍推進
- 人財の育成と採用・定着

Governance

公正かつ健全な組織体制を構築

- コーポレート・ガバナンスの強化
- リスクマネジメント体制の構築
- コンプライアンスの徹底
- 情報セキュリティ強化とプライバシーの保護
- IR活動（投資家との建設的対話）
- ガバナンス体制の機動的刷新



当社を取り巻く状況から想定される今期に与えるリスクおよび影響

リスクの種類 ¹	リスク内容と事業に与える影響	当社の対策	顕在化の可能性	時期
他社との競合等の影響について	新規参入者の増加や競合他社の動向によっては競争が更に激化し、収益力が低下した場合には、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。	他社の動向を常に把握し、現場からお客様のニーズ・サービスの需要・市場変化を常にキャッチしサービスの向上・新規事業の開発に取り組んでおります。	小	中長期
外注先の確保について	営業地域の拡大や受注件数の増加により外注先を適時に確保できなかった場合、又は外部業者の事業の継続が困難な状況が発生した場合は、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。	地域ごとに複数の外注業者との提携を進め、受注増加への対応及び外注業者のリスク分散を図っております。	中	中長期
通信機器の仕入について	特定の会社への依存度が高い機器の購入について、購入先からの納入時期の遅延や購入先の長期休業等により、サービスの提供に必要な機器を適時に購入できない場合には、新規受注の獲得や既存顧客への継続的なサービス提供に支障をきたし、契約の解約等により、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。	特定の購入先に依存しないよう新規の取引先の開拓を進めております。	中	中長期
有利子負債の依存度について	財政状態の健全性を維持するため売上債権の流動化により早期に回収して自己資金による投資を行っておりますが、売上債権の流動化に失敗した場合・金利が上昇した場合には、支払利息が増加し、当社の業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	銀行借入・新株発行のバランスを常に管理し、債権の流動化に偏ることなく資金調達を計画しております。	中	中長期
提携・協力について	現時点においてビジネスパートナーとの関係は良好ですが、期待する効果が得られない場合や何らかの事情により提携・協力関係が解消された場合には、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	既存のビジネスパートナーとの関係性を維持しながら、新規のビジネスパートナーの開拓を常に行っております。	小	中長期

1. 有価証券報告書の「事業等のリスク」に記載の内容のうち、成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスクを抜粋して記載しております。上記を含めたリスク情報の詳細は有価証券報告書の「事業等のリスク」を参照ください。



YouTube

ブロードエンタープライズをより深く理解できる動画コンテンツを配信

【ブロードエンタープライズ(4415)IRチャンネル】

現在1全14話配信中


<https://www.youtube.com/@broadenterprise-ir>


【中西良祐チャンネル】

現在1全51話配信中


<https://www.youtube.com/@ryosukenakanishi>


X (旧Twitterアカウント)

代表の中西・常務取締役の畑江・IR担当が随時情報発信しております。



IRニュースレター

<https://broad-e.co.jp/ir/mail/>

ご登録いただくとIR情報をいち早くお届けいたします。



LINE公式アカウント

<https://lin.ee/tTfDdb2>

ご登録いただくと決算情報をいち早くお届けいたします。



WEBフォームでお問い合わせ

<https://broad-e.co.jp/contact/>

お電話でお問い合わせ

06-6311-4511 (内線④)

メールでお問い合わせ

g-ir@broad-e.co.jp



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。

