



ブロードエンタープライズ


ひとくふうで笑みを。

成長可能性に関する説明資料

株式会社ブロードエンタープライズ（証券コード：4415）

2025年3月31日

CONTENTS

1. 会社概要
 2. サービス概要
 3. 当社の特徴
 4. 市場環境
 5. 成長戦略
 6. リスク情報
 7. Appendix
- 

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

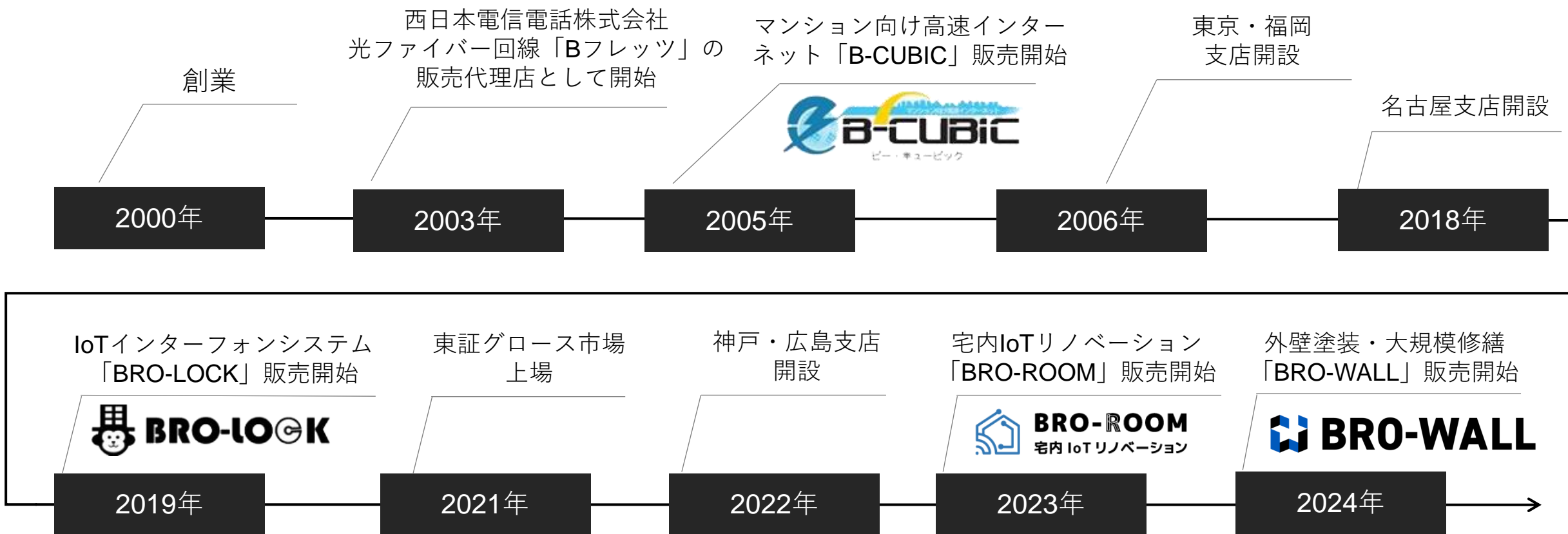
Mission ミッション

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

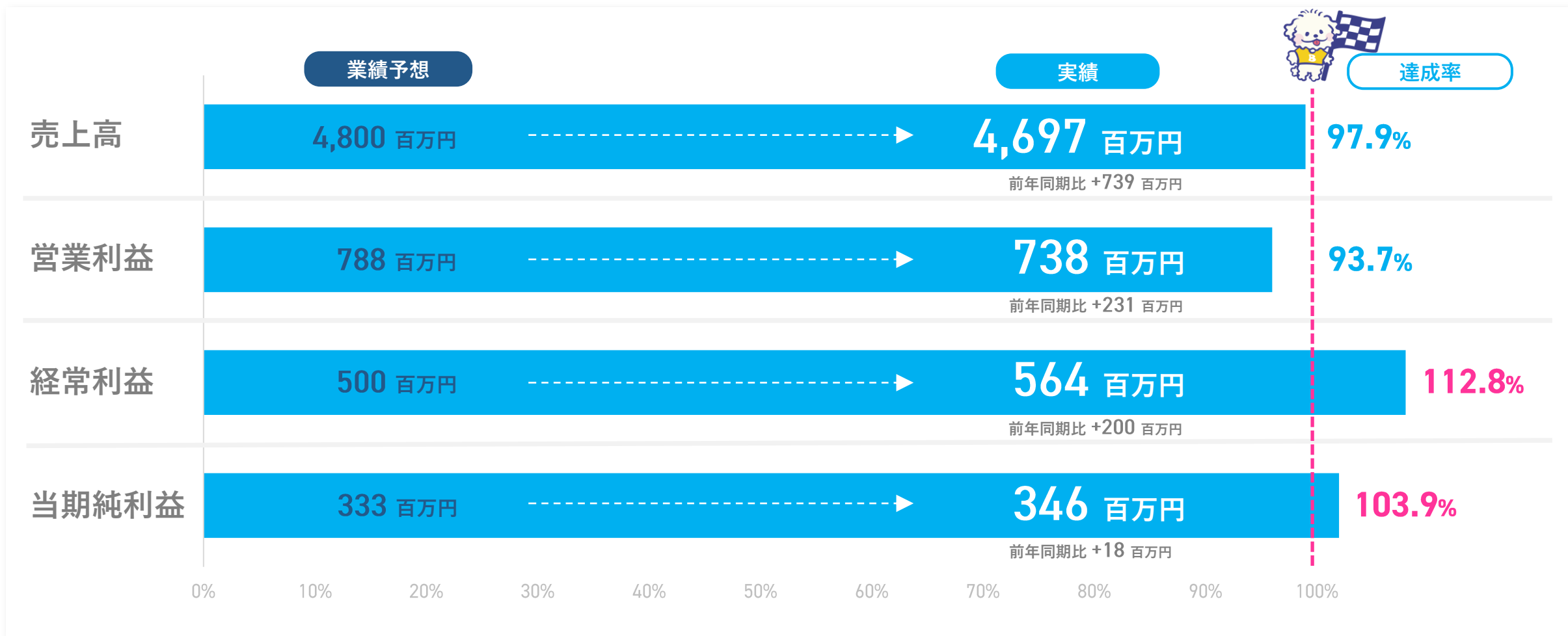
電気通信事業者認定（届出番号：E17-2644）
特定建設業許可：大阪府知事許可（特-6）第154910号
大阪市女性活躍リーディングカンパニー
『二つ星認証』（認証番号：332）（2018年認証）
事業継続力強化計画認定（2021年認定）
健康経営優良法人認定（2024年・2025年認定）
男女いきいき・元気宣言認定（2023年認定）



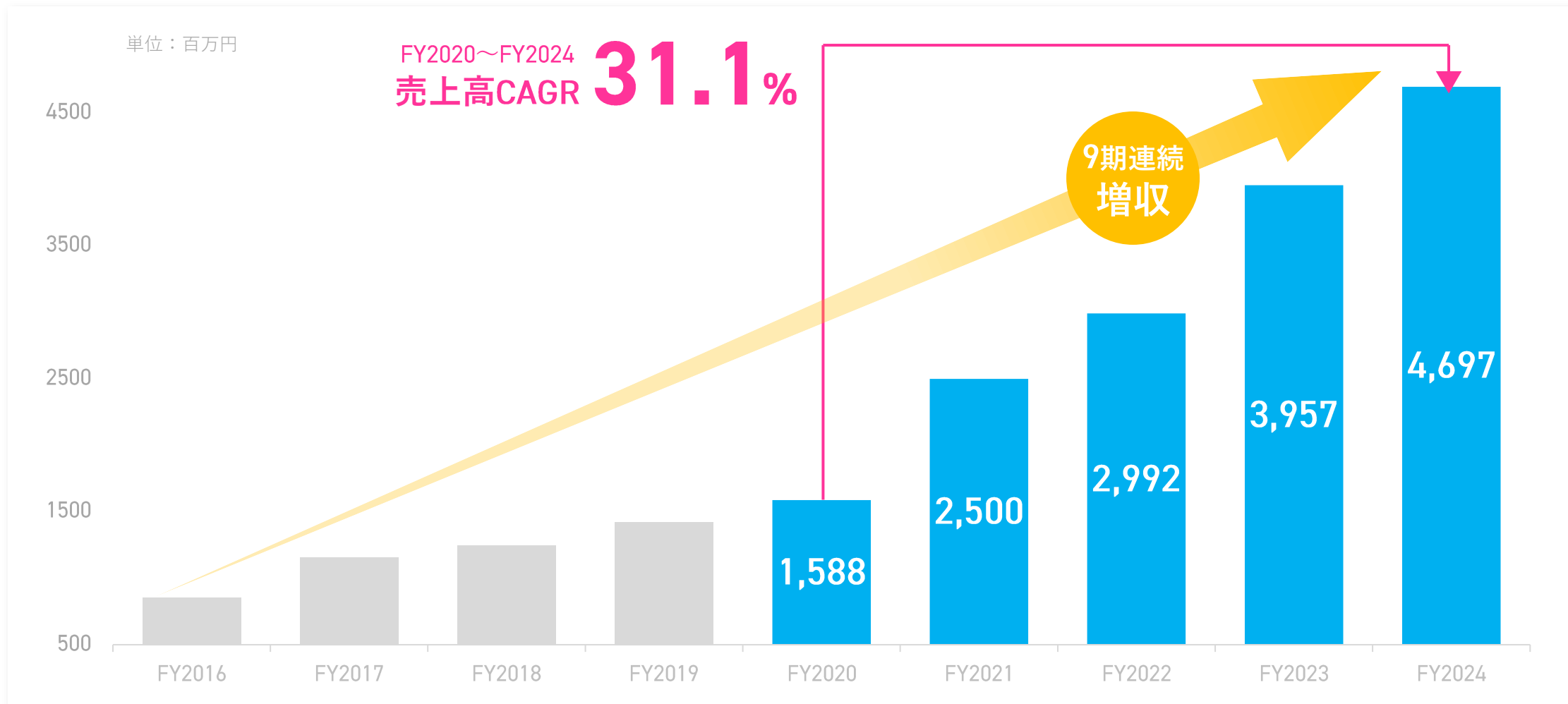


- 創業当初は大手キャリアの通信機器等を販売しておりましたが、2003年よりNTTのマンション向けインターネットの販売代理を委託されたことから、マンション向けにサービスを開始しました。
- 2005年より販売開始いたしましたマンション向け高速インターネット「B-CUBIC」は、現在20万世帯以上に提供しております。
- 2019年より新たな柱として、IoTインターフォンシステム「BRO-LOCK」の販売を開始しました。
- 2021年12月に東証マザーズ（現グロース）市場に上場いたしました。
- 2023年より新サービスとして、宅内IoTリノベーション「BRO-ROOM」の販売を開始しました。
- 2024年より新サービスとして、外壁塗装・大規模修繕「BRO-WALL」の販売を開始しました。


売上高・営業利益・経常利益は過去最高を更新し9期連続増収となったものの、売上高・営業利益は計画に対して未達
 経常利益・当期純利益は流動化実行時期を変更したことにより、計画に対して上振れで達成



売上高は9期連続増収、直近5年間の売上高CAGRは**31.1%**で高成長を維持



CONTENTS

1. 会社概要
 2. サービス概要
 3. 当社の特徴
 4. 市場環境
 5. 成長戦略
 6. リスク情報
 7. Appendix
- 

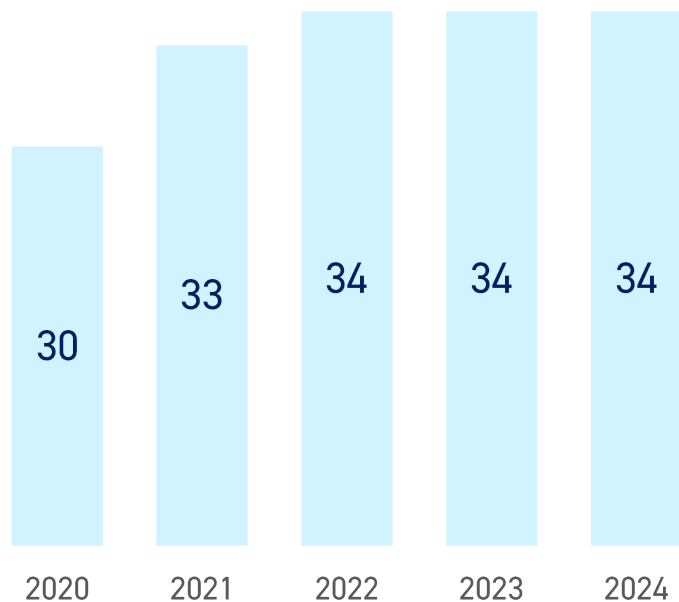
供給戸数が増加する一方、人口は減少し、空室率が上昇

一方、物件は老朽化が進み周辺物件との差別化が難しく空室となり、オーナー様のキャッシュフローが悪化

賃貸用の新築着工戸数推移¹

5年で**165万戸の増加**

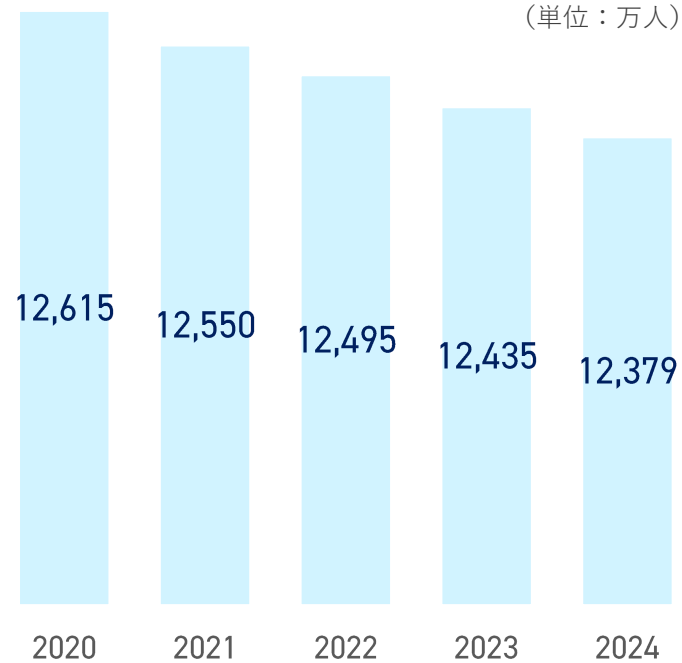
(単位：万戸)



総人口の推移²

5年で**236万人の減少**

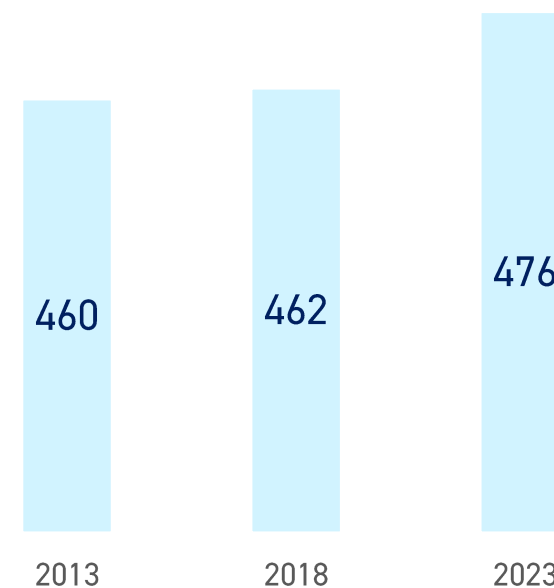
(単位：万人)



賃貸用の空室数の推移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のキャッシュフローを改善

2024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

2024年敬遠される設備ランキング²



改善 (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2024年10月21日号「入居者に人気の設備ランキング2024」より当社作成。

2. 週刊全国賃貸住宅新聞2024年10月21日号「入居者に人気の設備ランキング2024番外編」より当社作成。

不動産の設備導入・修繕に

現金を使いたくない

与信枠を使いたくない

そんなすべてのオーナー様に

BRO-ZERO

初期導入費用ゼロ円の
ファイナンススキーム

キャッシュ・ローン・リース不要

※初期導入費用ゼロ円とは、初期費用相当額を分割払いにしたプランです。

設備・サービス



B-CUBIC

入居者無料
インターネット



BRO-ROOM(専有部)

住宅設備・
リノベーション



BRO-LOCK

IoT インターフォン
システム



BRO-WALL(共用部)

外壁塗装・屋上防水・
エクステリア



スマートカメラ

遠隔監視可能な
高性能カメラ

その他にもさまざまな設備・サービスを初期ゼロで導入可能！

- ・宅配ボックス・スマートロック・エアコン・家具・家電
- ・LED照明・給水ポンプ・消防設備・エレベーター・階段工事
- ・駐車場・ロードヒーティング・新築物件 など

対象物件

マンション・アパート
シェアハウス
(賃貸・分譲 / 新築・既築)

宿泊施設
(民泊・ホテル・旅館)

戸建て
(賃貸・民泊)

ビル



※契約者は物件所有者となり、実需向け・テナントはご契約できません。

初期投資不要のバリューアップに加え、サブリースも対応可能です。



BRO-LEASE

BRO-LEASEは、ブロードエンタープライズの100%子会社
株式会社ブロードリアルティテクノロジーズが提供するサブリース事業です。



面倒な手続きなしで、入居したその日から
インターネットが24時間・完全無料で利用可能に
物件の付加価値を高め、入居者に求められる物件を実現
全国20万世帯以上にサービス展開中



マンションのエントランスをオートロック化するための、
IoTインターフォンシステム。スマートフォンで対応可能
一時キーを遠隔発行できるクラウドサービスで管理コスト削減
全国600棟以上の導入実績



高スペックな
1Gbps・IPv6回線
に対応



埋め込み型Wi-Fiで
お部屋もスッキリ



長期にわたる
契約期間の縛りなし



スマートロックと
連携可能



後付け可能!
施工が簡単で導入しやすい



管理業務を軽減できる
クラウドサービスの導入

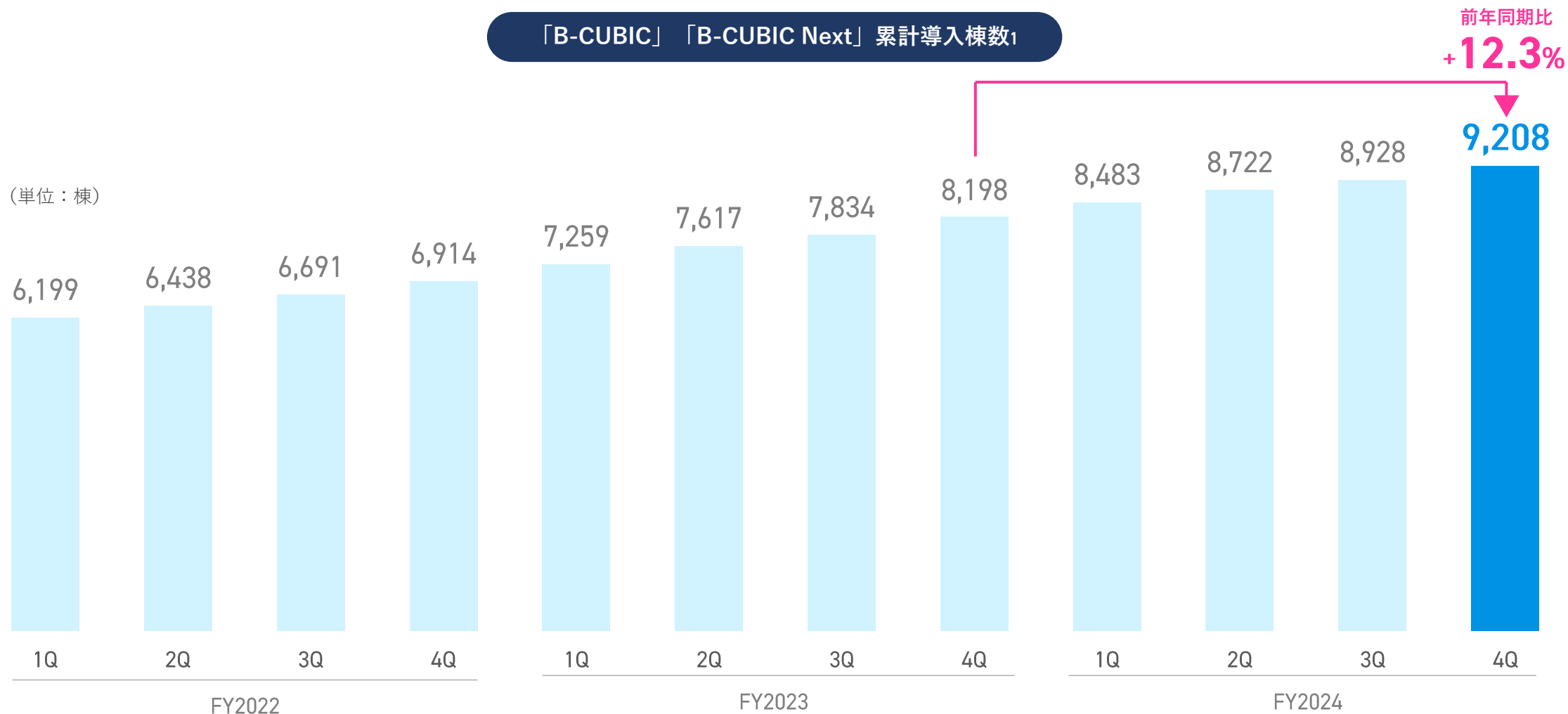
契約期間の縛りを撤廃しお客様の導入ハードルを下げ、さらなるシェア獲得を目指す

例：6年契約、機器・工事代金 72万円、回線・保守サービス代金 1万円 / 月の場合

	 通常のビー・キュービック	 ビー・キュービック ネクスト
サービス開始時期	2005年～	2023年3月～
サービス内容	同じ	
契約期間（役務提供期間）	6年	無し
入金	初期導入費用ゼロ円プラン適用 2万円 / 月額	
売上計上	機器・工事代金 1万円 / 月 <small>※72万円 ÷ 72回 (6年)</small> 回線・保守サービス代金 1万円 / 月	機器・工事代金 72万円 回線・保守サービス代金 1万円 / 月
収益構造	機器・工事代金は6年の契約期間で按分され、すべて ストック売上 となる	契約期間（役務提供期間）が無いいため、機器・工事代金は一括計上され、 フロー売上 に、回線・保守サービス代金は ストック売上 となる

「B-CUBIC」 「B-CUBIC Next」 累計導入棟数の前年同期比は**12.3%増**

「B-CUBIC」 「B-CUBIC Next」 累計導入棟数¹



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。

「BRO-LOCK」累計導入棟数の前年同期比は**43.9%**増

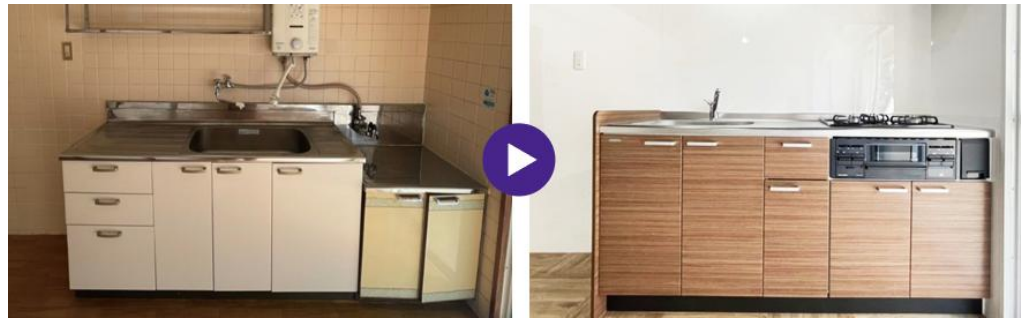
「BRO-LOCK」累計導入棟数

(単位：棟)



BRO-ROOM

初期投資不要、借入不要
リノベーション費用を当社が立て替え
収益アップと物件のバリューアップを両立



お部屋の構造や設備など課題点を徹底的にお調べし、
最適なりノベーションを施すことで、**募集家賃が向上**
サブリースを組み合わせることで**手出しゼロで満室経営を実現**

BRO-WALL

外壁塗装・屋上防水・外構エクステリア等の
修繕に関わる建築工事をローン・リース不要の
初期導入費用ゼロ円で提供



建物を修繕したくても、融資を受けられない、与信枠を使いたくない等
キャッシュに不安がある不動産オーナー様向けに、
BRO-ZEROと修繕工事を掛け合わせて**月額払い**でご提供

「BRO-ROOM」 累計導入室数の前年同期比は**242.4%**増

「BRO-ROOM」 累計導入室数



2024年10月より提供開始し、第4四半期（10月-12月）で**12**棟工事完了、**87**百万円の売上計上

BRO-WALLを提供開始するにあたり、環境を整備

有資格者の採用

建築士、施工管理技士の資格を持つ人材を採用。

建設業許可の取得

建築一式工事をはじめとする特定建設業許可を取得。

回収リスク

顧客属性は変わらず、**回収リスクは他商材と同様**。ただし、単価が上がるためこれまで以上に**精緻な与信管理を徹底**。

取得した建設業の種類

建築工事業 電気工事業 電気通信工事業 大工工事業 左官工事業
とび・土工事業 石工事業 屋根工事業 タイル・れんが・ブロック工
事業 鋼構造物工事業 鉄筋工事業 板金工事業 ガラス工事業 塗装工事
業 防水工事業 内装仕上工事業 熱絶縁工事業 建具工事業 解体工事業

フロー収益事業による高い売上成長とストック収益事業による安定した収益基盤を実現

機器・IoTデバイス・内装・外装
の販売、施工

インターネットサービスの提供

B-CUBIC Next | BRO-LOCK | IoTデバイス | BRO-ROOM | BRO-WALL

B-CUBIC | B-CUBIC Next



当社

インターネット機器・IoTデバイス
内装・外装・家具・家電等の販売、施工



顧客

一括で売上を計上する フロー収益モデル



当社

インターネットサービスを提供

通信料、メンテナンス料を支払い

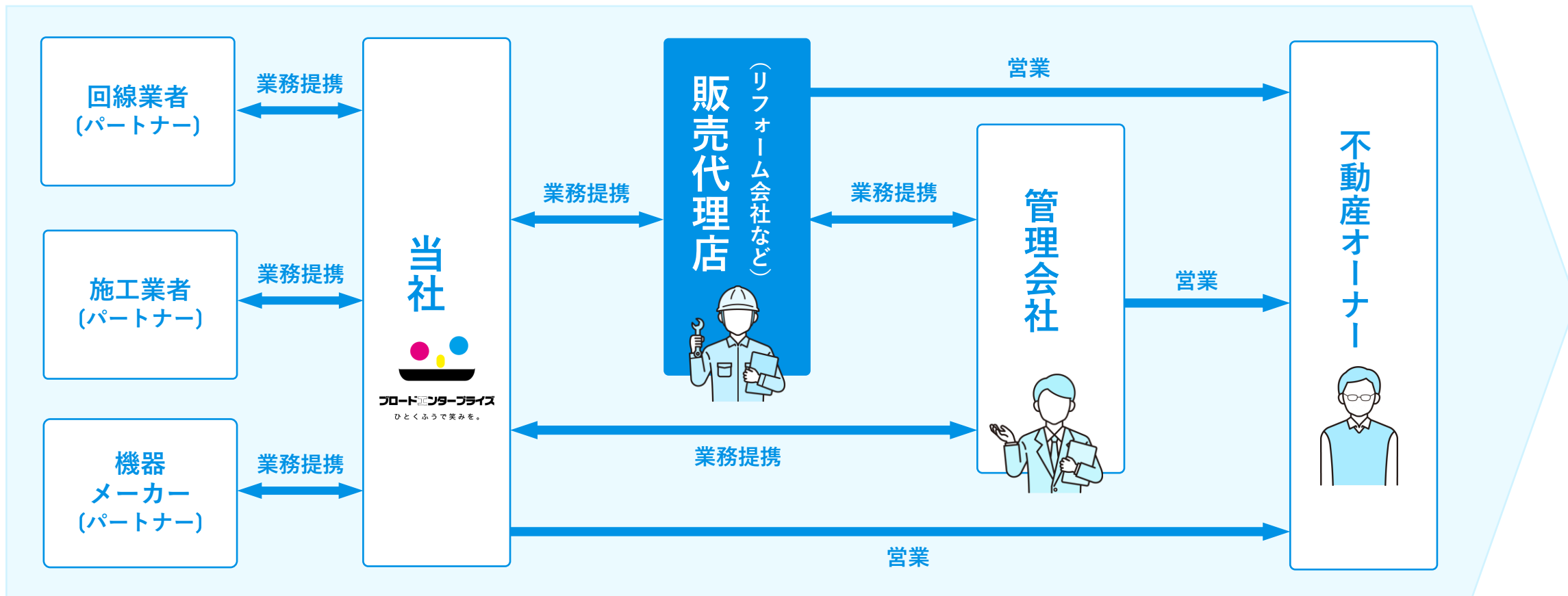


顧客


継続で売上を計上する ストック収益モデル¹

1. 機器設置に関する収益計上方法は、2021年12月末まではイニシャル売上を計上（導入時一括計上）する方法となります。
2022年1月より新収益認識基準の適用に伴って継続的なストック売上に含めて計上（契約期間で案分計上）する方法となります。

売上増加には販売代理店・管理会社との取引拡大がカギ



CONTENTS

1. 会社概要
 2. サービス概要
 3. 当社の特徴
 4. 市場環境
 5. 成長戦略
 6. リスク情報
 7. Appendix
- 

業界年数

24年の実績

対応エリア

全国対応可能

サービス提供戸数

20万戸以上

取引管理会社数

950社以上

販売代理店取引数

110社以上

独自のファイナンス

初期導入費用ゼロ円のファイナンススキーム
「BRO-ZERO」

不動産の設備導入・修繕に



現金を使いたくない

与信枠を使いたくない

そんなすべてのオーナー様に

BRO-ZERO

初期導入費用ゼロ円の ファイナンススキーム

キャッシュ・ローン・リース不要

※初期導入費用ゼロ円とは、初期費用相当額を分割払いにしたプランです。

銀行融資・リフォームローンに代わる
当社の新たなファイナンススキームで
物件のさまざまな設備やサービスを
初期費用をかけずに導入することが可能です。

上場企業
だから実現！

POINT 1

金融機関の審査が不要

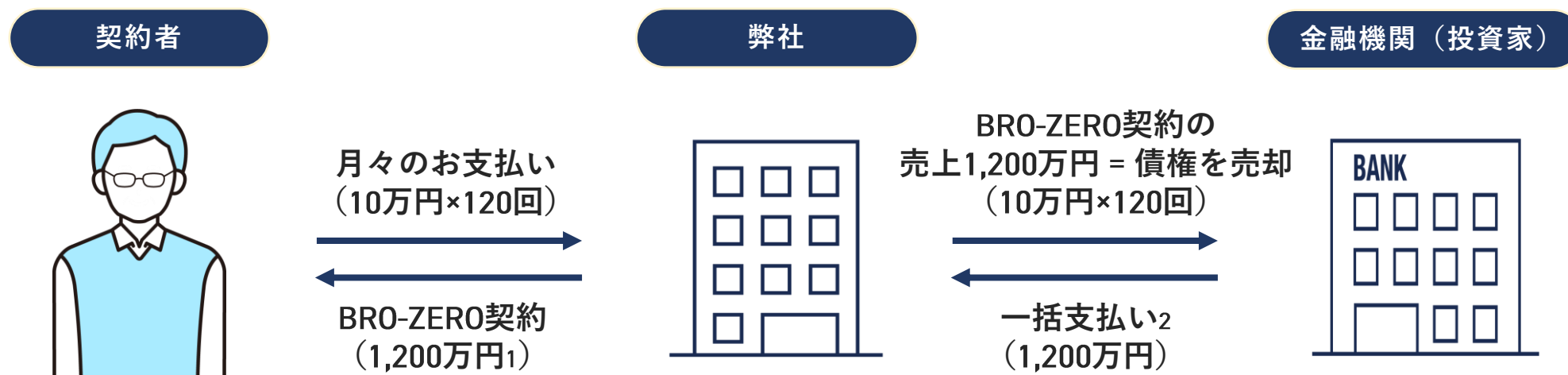
POINT 2

与信枠を使わない

POINT 3

最大10年の分割可能

「BRO-ZERO」は債権流動化という仕組みを活用したファイナンススキームで、
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他社事例として、スマートフォンやタブレットの販売などが該当

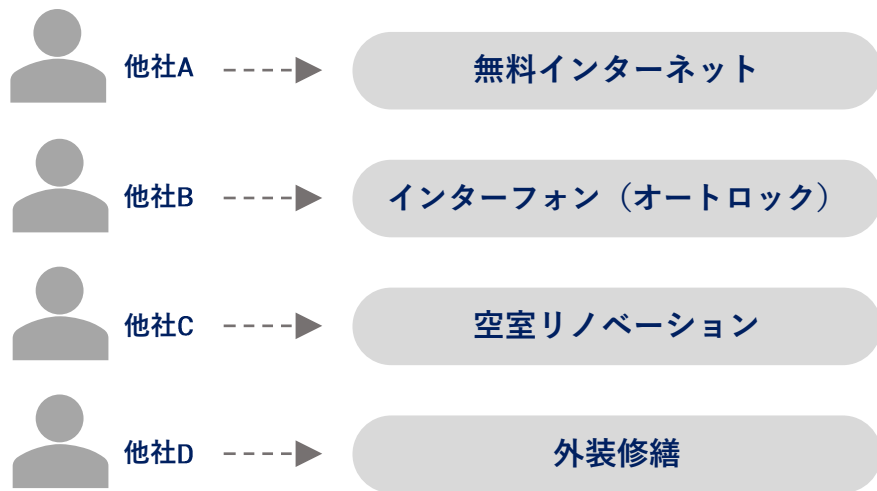
1. 契約金額は一例です。 2. 実際は債権売却手数料が差し引かれます。

当社はインターネットからお部屋のリノベーションまで、物件の付加価値を高めるサービスをワンストップで提案・導入可能なため、不動産オーナーの手間・費用負担を軽減

他社

ニーズを満たす商材を
各事業者がそれぞれでご提案

不動産
オーナーの
ニーズ



当社

ニーズを満たす商材を
ワンストップでご提案

不動産
オーナーの
ニーズ



フロー粗利獲得に貢献する商材の販売に注力

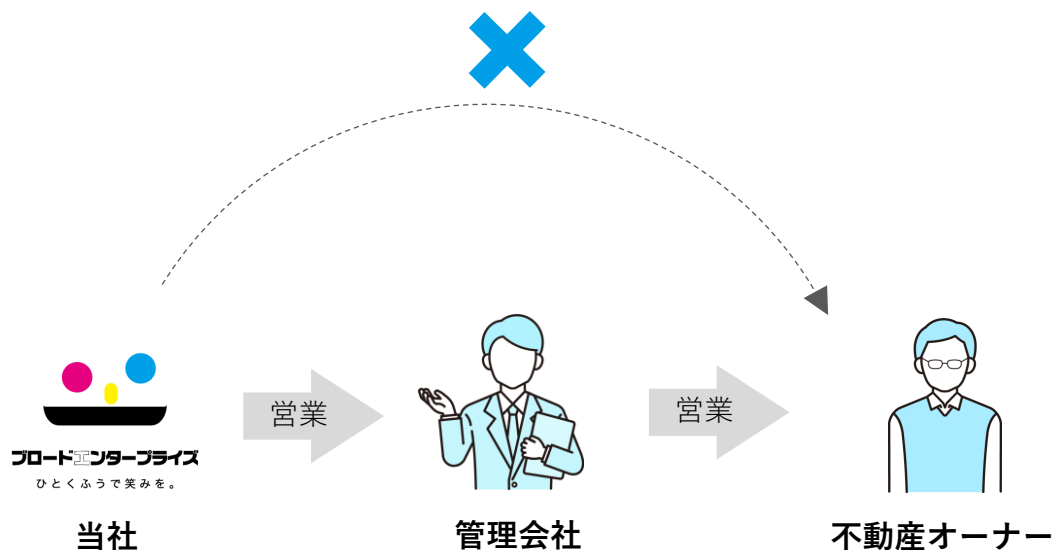
商材ごとのフロー粗利イメージ

商材	売上単価	粗利率	粗利単価	1契約あたりの棟数・室数	1契約あたりの粗利単価
B-CUBIC Next	100万円 / 棟	50%	50万円 / 棟	1棟	50万円
BRO-LOCK	250万円 / 棟	50%	125万円 / 棟	1棟	125万円
BRO-ROOM ₁	300万円 / 室	30%	90万円 / 室	5室	450万円
BRO-WALL ₁ 2024年10月リリース	1,000万円 / 棟	30%	300万円 / 棟	1棟	300万円

1. 新規事業であるため、今後の受注単価の推移によっては、売上単価が増減する可能性があります。

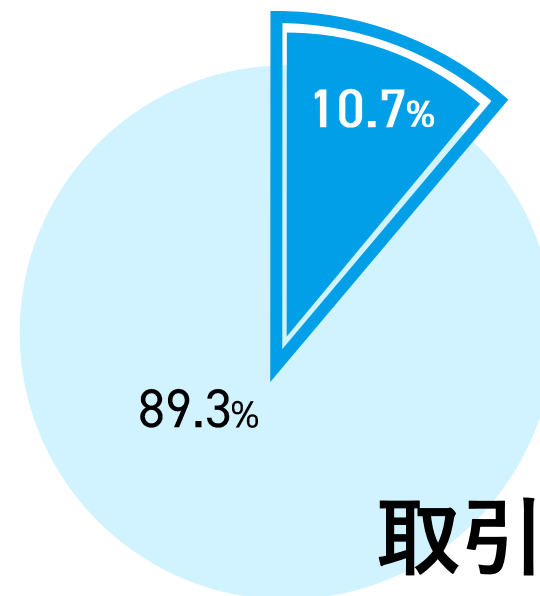
不動産管理会社に間接営業を行ってもらう高効率な営業を実施

当社の営業フロー



管理会社と不動産オーナーは入居率向上の利害が一致
そのため、オーナーの紹介には協力的

取引管理会社



取引管理会社数

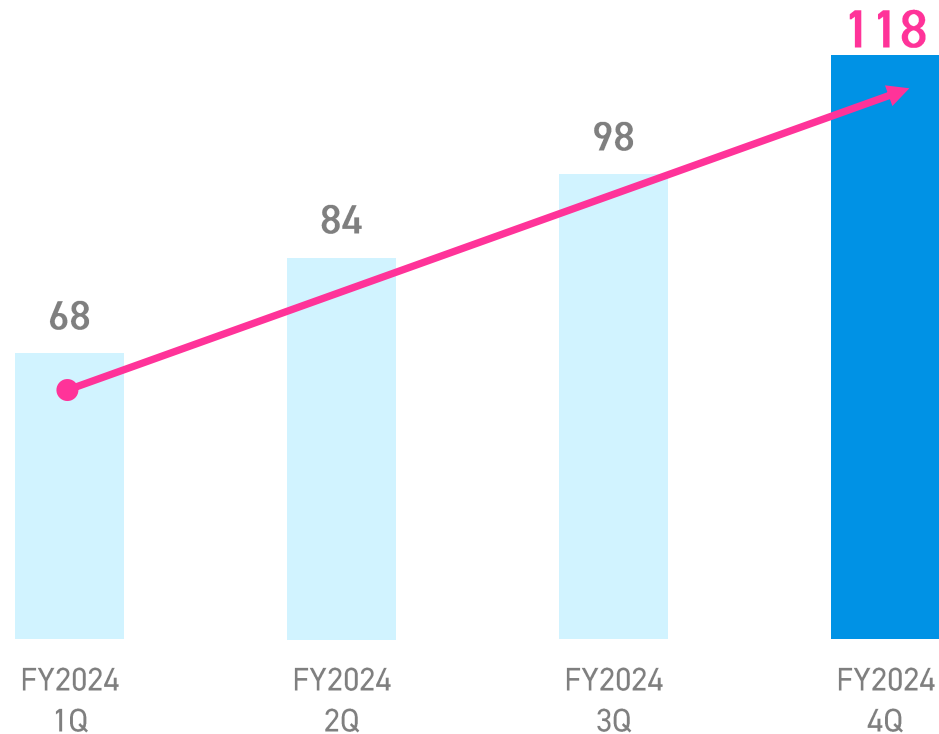
約953社¹/8,898社²

1. 当社取扱店契約数・取引先数より算出 (2024年12月時点)
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戸以上の管理業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。

販売代理店の獲得強化を進め、販管費を抑制しながら売上・利益を拡大

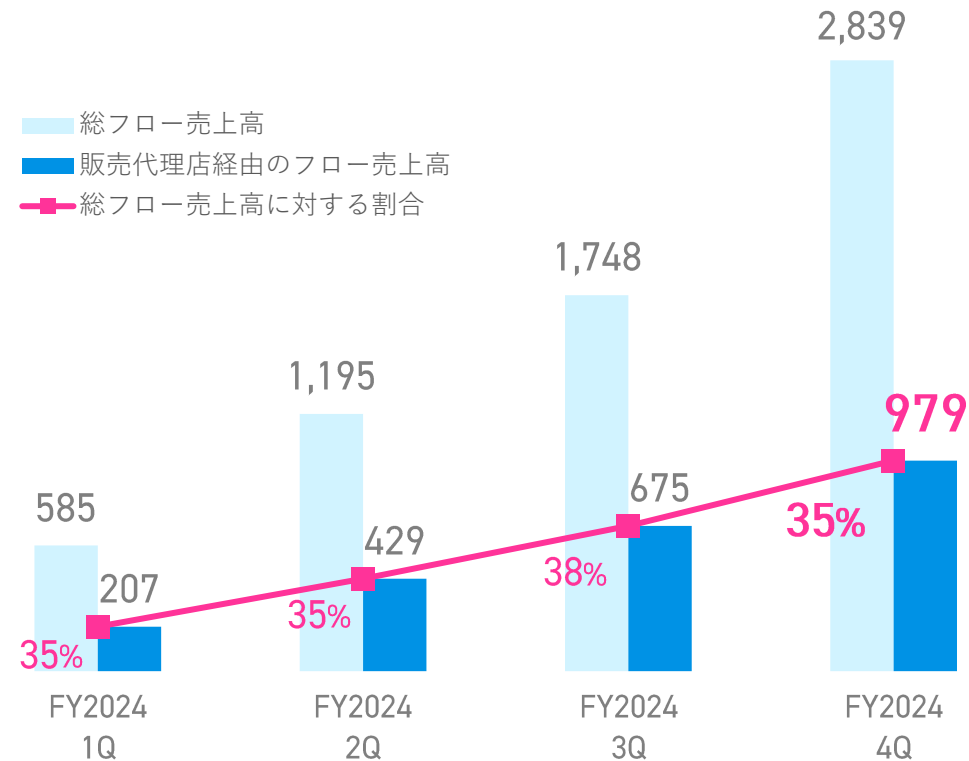
販売代理店数（累計）の推移

(単位：社数)




フロー売上高（累計）の推移

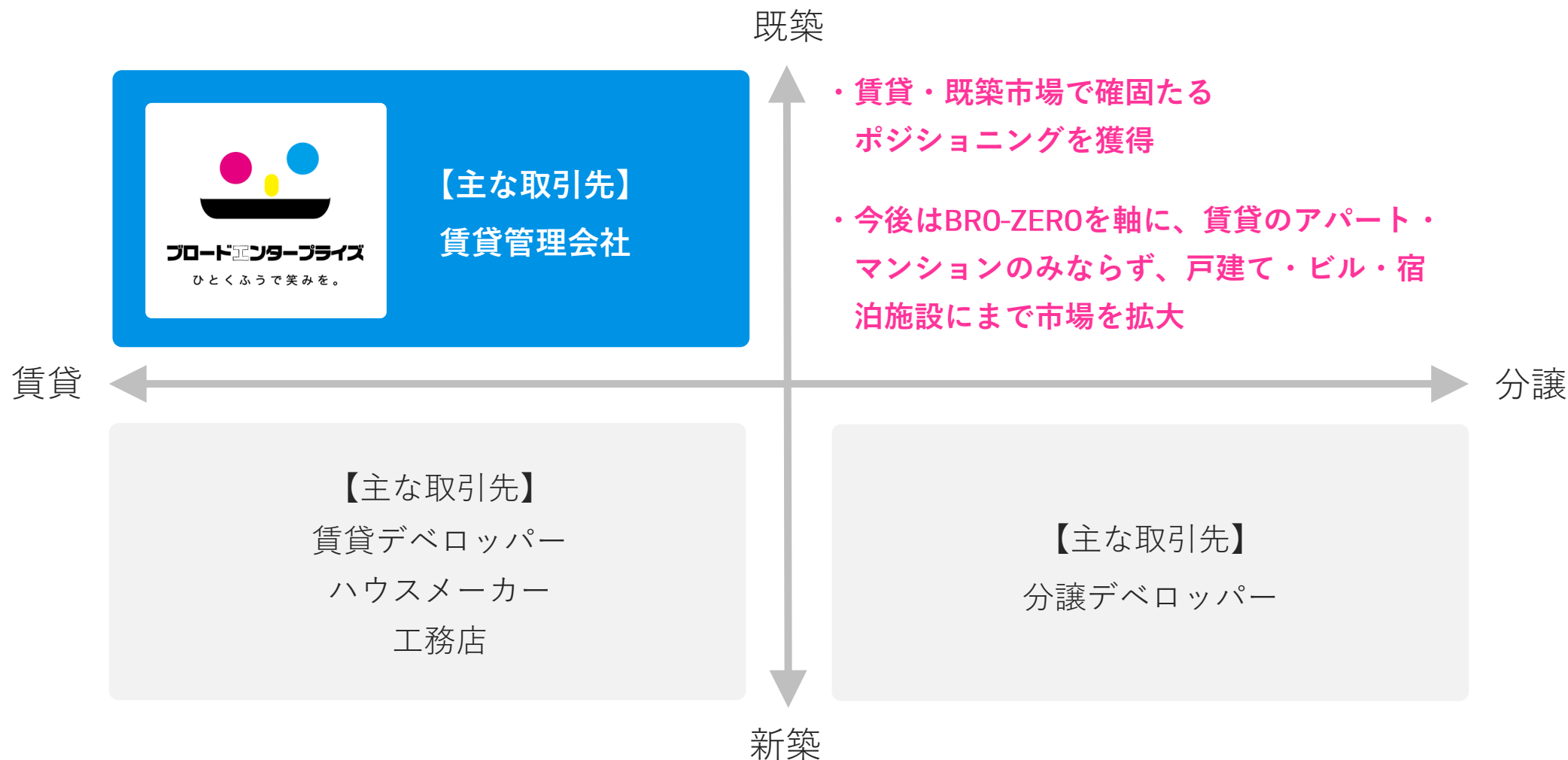
(単位：百万円)



CONTENTS

1. 会社概要
 2. サービス概要
 3. 当社の特徴
 4. 市場環境
 5. 成長戦略
 6. リスク情報
 7. Appendix
- 

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



競合がない初期導入費用ゼロ円のファイナンススキーム「BRO-ZERO」を軸に商材・提案先を拡大

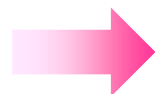
BRO-ZEROを活用した商材の拡大



提案先の拡大



マンション・アパート (賃貸/既築)



マンション・アパート
(賃貸・分譲/新築・既築)



シェアハウス



宿泊施設
(民泊・ホテル・旅館)



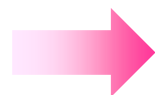
戸建て
(賃貸・民泊)



ビル

市場規模の拡大

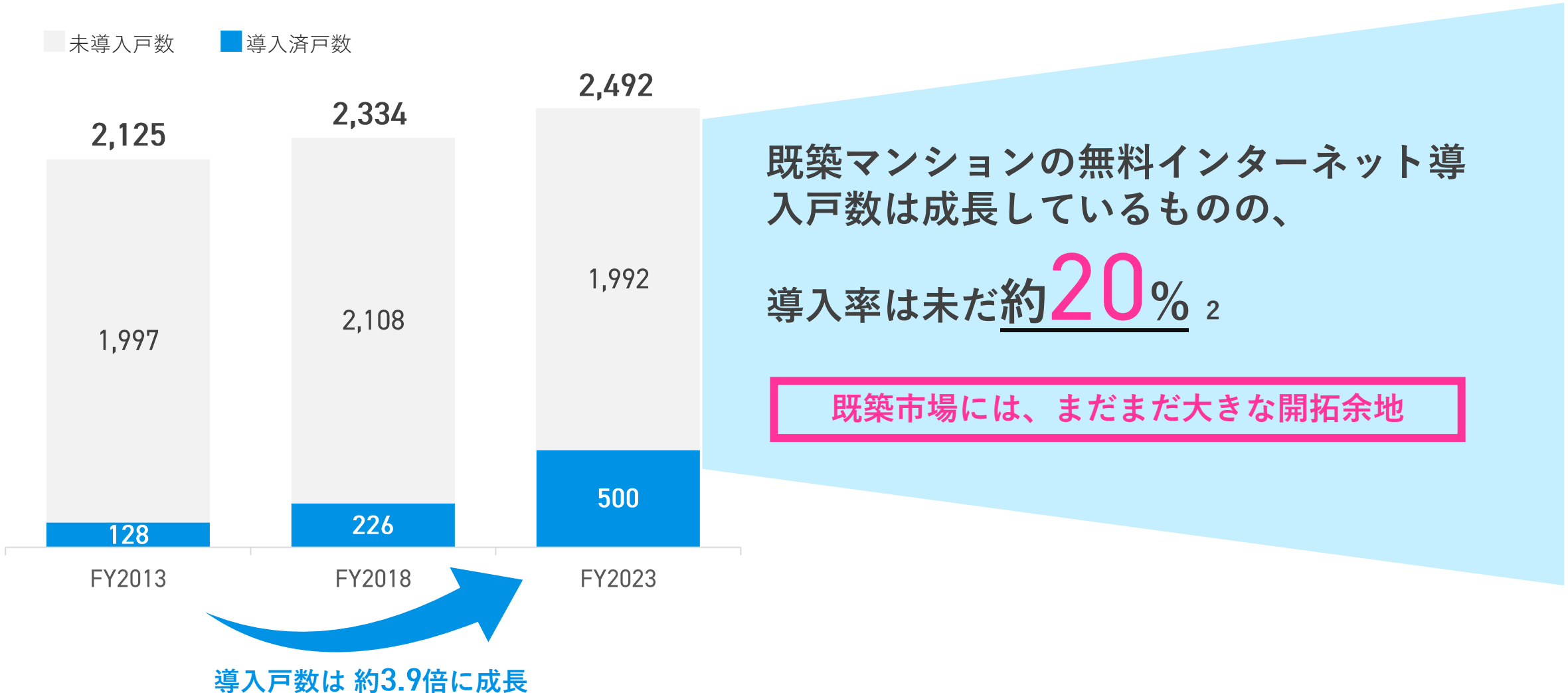
共同住宅の
空き家総数¹ 約500万戸



日本国内の
空き家総数¹ 約900万戸

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。

既築マンション戸数と無料インターネット導入状況¹（単位:万戸）



1. 国土交通省「建築着工統計」、MM総研「全戸一括型マンションISPシェア調査」より当社作成。 2. MM総研「全戸一括型マンションISPシェア調査」より当社推計。



マンションISP市場

約1.0兆円¹



空室リノベーション市場

約18.0兆円³



オートロック市場

約1.1兆円²

1. 総務省「令和5年住宅・土地統計調査、住宅及び世帯に関する基本集計」、国土交通省「建築着工統計」より得た2023年時点マンション戸数に直近1年間の新築戸数も加算し、2024年時点の総マンション戸数に、MM総研「全戸一括型マンションISPシェア調査」より得た全戸一括型マンションISPの導入割合と当社「B-CUIBC」の当期戸当たり平均売上単価を乗じ、算出。
2. 総務省「令和5年住宅・土地統計調査、住宅及び世帯に関する基本集計」、国土交通省「建築着工統計」より得た2023年時点マンション戸数に直近1年間の新築戸数も加算し、2024年時点の総マンション戸数に、オートロック設備の導入割合と当社「BRO-LOCK」の当期戸当たり売上単価を乗じ、算出。
3. 総務省「令和5年住宅・土地統計調査、住宅及び世帯に関する基本集計」、国土交通省「建築着工統計」より得た2023年時点マンション戸数に直近1年間の新築戸数も加算し、2024年時点の総マンション戸数に、賃貸用住宅の空き家率と当社「BRO-ROOM」の2024年度戸当たり売上単価を乗じ、算出。


賃貸・既築市場で20年以上培ってきたノウハウで確固たるポジションを獲得

ファイナンススキーム・商品・サービス・ポジショニングそれぞれの分野で強みを活かし、高い参入障壁を実現



1. 初期導入費用ゼロ円とは、初期費用相当額を分割払いにしたプラン。 2.B-CUBIC事業における契約・解約棟数（2015年～2024年）より算出。

CONTENTS

1. 会社概要
 2. サービス概要
 3. 当社の特徴
 4. 市場環境
 5. 成長戦略
 6. リスク情報
 7. Appendix
- 

既存事業の成長、新規事業創出、新規領域への挑戦を行い

時価総額

約 **8** 倍へ

2023年6月末時点
時価総額

約**35**億円



目標
時価総額

約**280**億円

企業価値を高め、プライム市場への移行を目指す

中期経営計画3ヵ年最終年度の当期純利益6億円を達成し、 株主還元施策としてFY2026に配当実施予定

中期経営計画	FY2024			FY2025	FY2026	配当方針
	予想	実績	達成率	予想	予想	
売上高	48.0億円	46.9億円	97.9%	60.0億円	74.8億円	税引後当期純利益 5億円達成で 配当性向20% 以上 を基準に継続的な株主還元 実施を予定。
営業利益	7.8億円	7.3億円	93.7%	9.0億円	14.8億円	
経常利益	5.0億円	5.6億円	112.8%	6.5億円	10.0億円	
当期純利益	3.3億円	3.4億円	103.9%	4.0億円	6.0億円 配当実施予定	

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 ※プライム上場基準の一つとも合致



未達成でストックオプションは無効に

AIシステム活用によるリード獲得と販売代理店増加による受注数の加速により売上高を拡大

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

事業別工事完了数		FY2024		FY2025		FY2026	
		予想	実績	予想		予想	
売上高		48 億円	46.9 億円	60.0 億円		74.8 億円	
ストック (累計棟数)	B-CUBIC B-CUBIC Next	9,500 棟 ~ 9,800 棟	9,208 棟	10,300 棟 ~ 10,600 棟		11,500 棟 ~ 12,000 棟	
フロー (年間棟数・室数)	B-CUBIC Next	800 棟 ~ 1,100 棟	911 棟	1,000 棟 ~ 1,300 棟		1,100 棟 ~ 1,500 棟	
	BRO-LOCK	200 棟 ~ 300 棟	212 棟	200 棟 ~ 300 棟		300 棟 ~ 400 棟	
	BRO-ROOM	250 室 ~ 500 室	400 室	500 室 ~ 800 室		800 室 ~ 1,000 室	
	BRO-WALL	-	12 棟 4Qリリース	50 棟 ~ 100 棟		200 棟 ~ 400 棟	

各商材の棟数・室数の目安に関しては、2024年の平均売上単価を基準に算出



AIシステム開発進捗

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システムを開発し、受注数を加速させるスターターとして運用予定

不動産業界に特化したITベンダーと業務委託契約を締結。FY2025 2Q期間内のテスト運用に向けて進行中。



「大規模修繕BRO-WALL」 提供開始

計画済みの新規事業としてFY2024.4Qより提供開始

不動産の修繕に関わる建築工事を、初期導入費用ゼロ円のファイナンススキームで実現する「BRO-WALL」の提供を開始し、12棟87百万円の売上高を計上。



ターゲットの拡大

既存事業×BRO-ZEROを軸にターゲットを拡大

賃貸マンション・アパート以外に宿泊施設、戸建て、ビルなど対象となるターゲットが拡大。また、通常の賃貸経営以外に民泊やシェアハウスなどの業態への提案が増加。

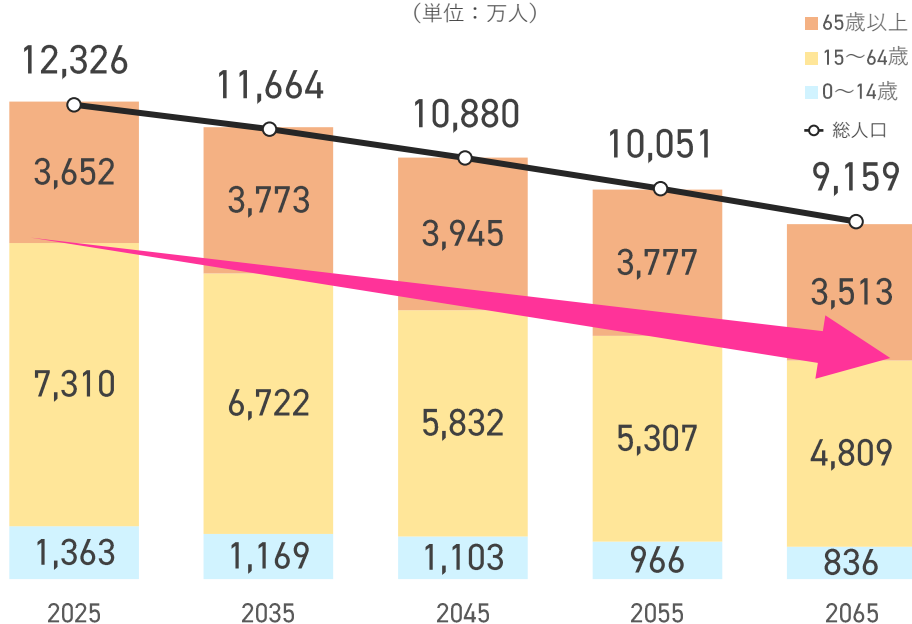


総人口は減少を続け、年齢別では日本経済を支える生産年齢人口の減少が最も顕著
人口の減少と地方都市の過疎化により、空き家数は年々増加

生産年齢人口は今後20年で約**1,500**万人の減少予想

総人口の減少¹

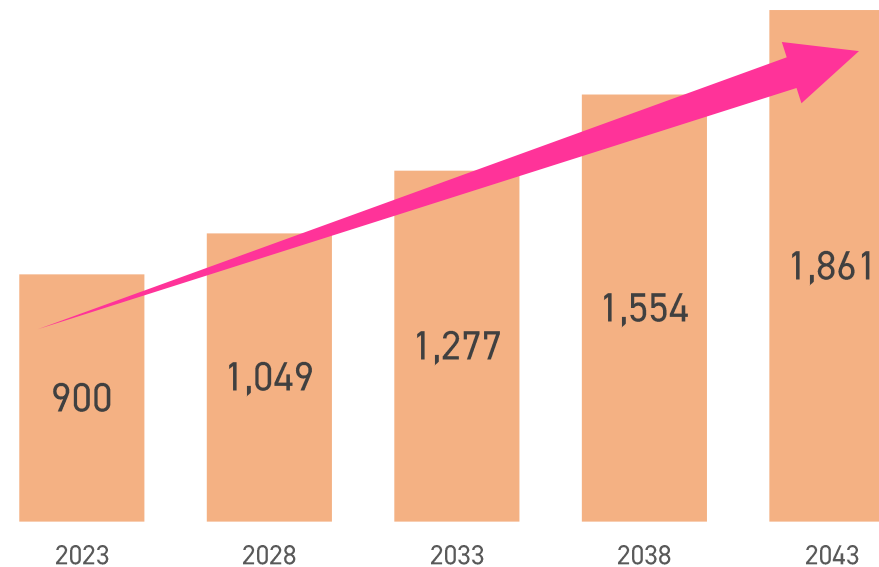
(単位：万人)



空き家数は今後20年で約**1,000**万戸の増加予想

空き家数の推移²

(単位：万戸)



人口減少が及ぼす影響

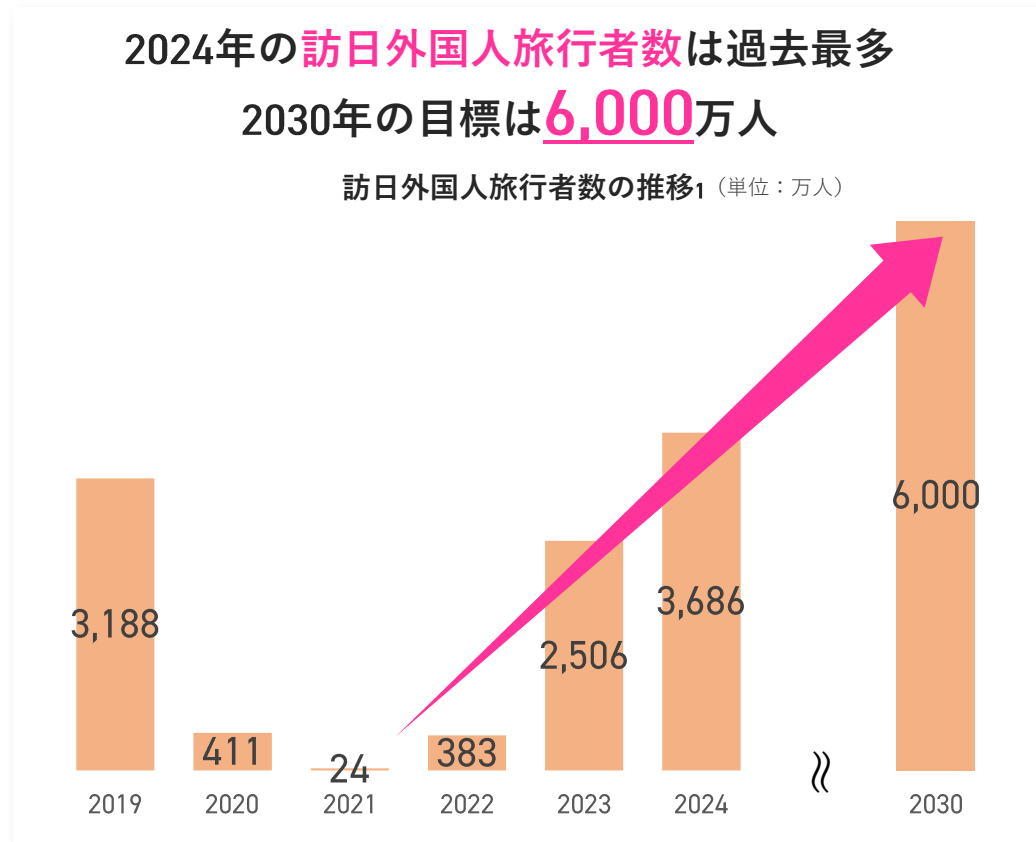
- ・ 相続放棄による空き家の増加
- ・ 経済規模の縮小
- ・ 地方の過疎化や衰退
- ・ 人手不足による労働環境の悪化

空き家が及ぼす影響

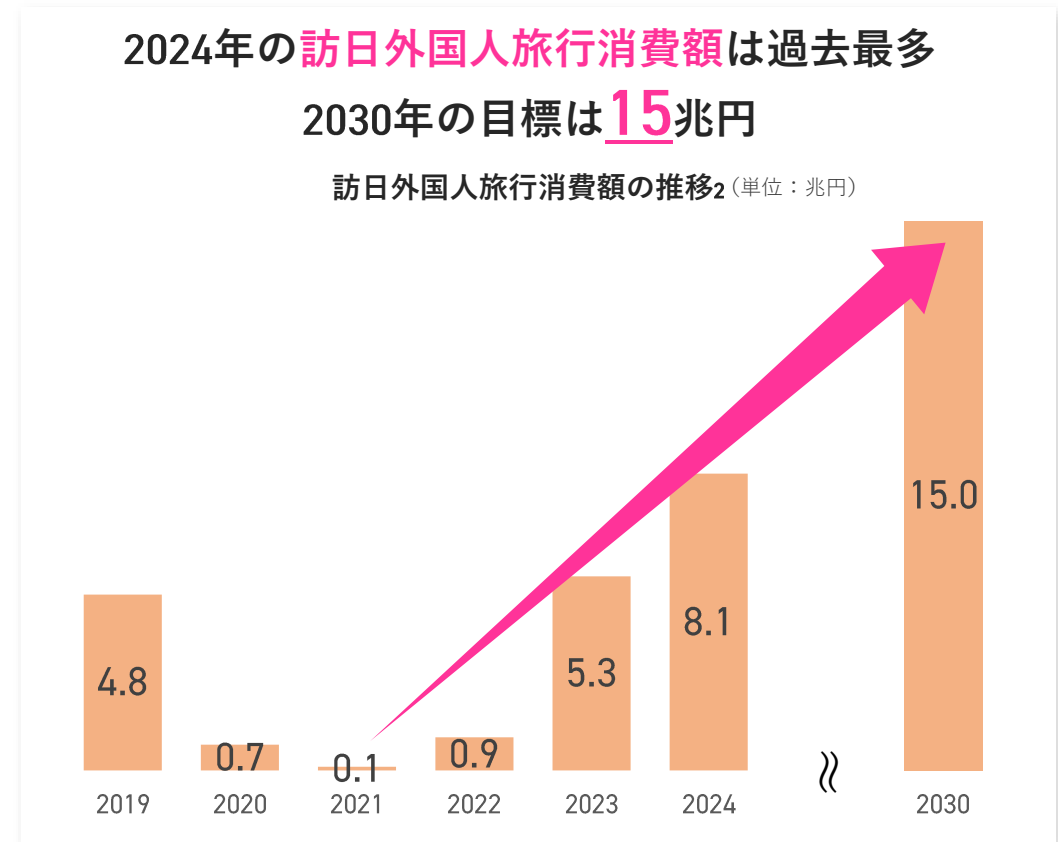
- ・ 景観の悪化
- ・ 空き家周辺不動産価値の下落
- ・ 犯罪の温床
- ・ ゴーストタウン化することで経済が不活性化

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。

観光立国の実現に向けた政府の支えもあり、訪日外国人旅行者数（インバウンド）は急成長
ただし受け皿となる宿泊施設の供給が現状では少ないことが大きな課題



1. 日本政府観光局資料「訪日外国人旅行者数」をもとに当社作成。



2. 観光庁「訪日外国人消費動向調査」をもとに当社作成。
※2024年は2月3日時点の速報値

空き家や持ち家を民泊運用しようとしても上手く管理や活用ができていない現状
さらに、民泊（宿泊事業）・旅館業は融資が付きにくいケースが多い

融資・初期費用の課題

- ・ 総額の 半額程度しか融資が出ない
- ・ 不動産投資と比べると、融資年数も伸ばしにくい / 金利も高い
- ・ そもそも民泊事業に 融資を出さない金融機関も多い
- ・ リフォームやFFE（家具・家電）に 多額の費用がかかるため、手出しを抑えたい



「BRO-ZERO」のファイナンススキームを活用することで、課題を解決

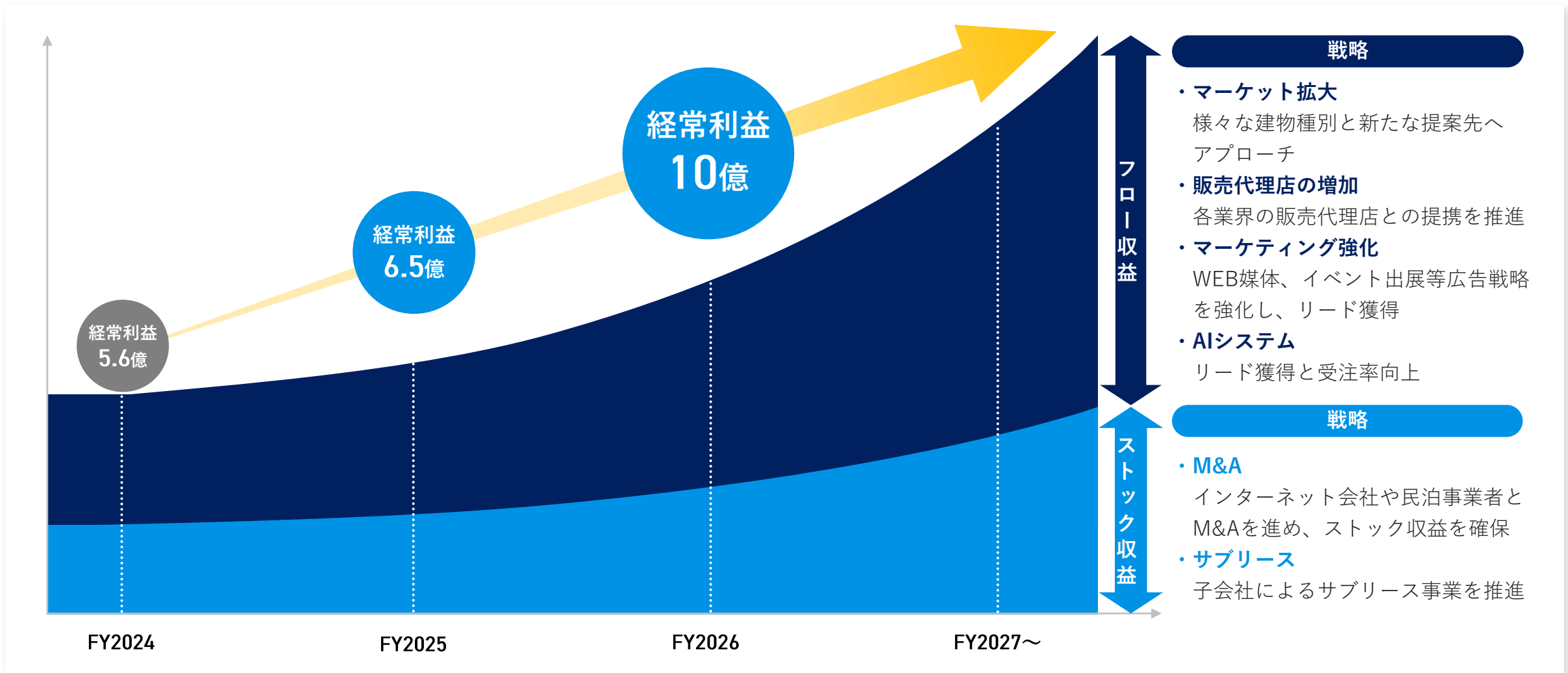
融資・初期費用の課題を「BRO-ZERO」で解決し、空き家を民泊（宿泊事業）・旅館業に利活用することで、インバウンド需要に応え、地方に雇用と人流を生み出し、地方創生に繋げる



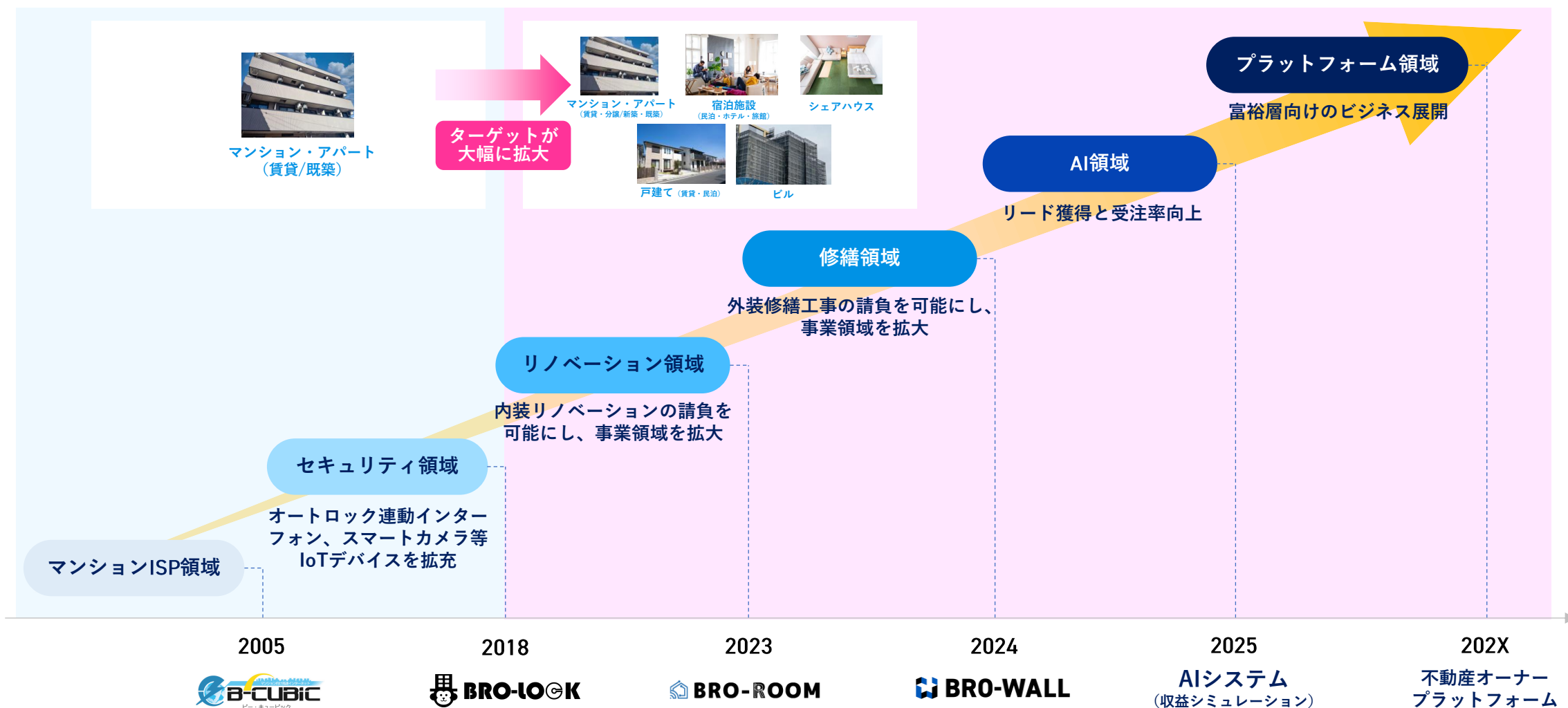
空き家を民泊（宿泊事業）・旅館業として利活用。
課題だった融資問題を「BRO-ZERO」で解決。

【空き家解消】 【雇用・人流回復】 【地方創生】

「BRO-ZERO」を軸としたフロー収益に引き続き注力しながら、ストック収益の成長施策についても推進



不動産の付加価値を高め、オーナーのキャッシュフローを改善させるサービスラインアップを増強
今後、AIシステムによるリード獲得を推進し、日本最大級の不動産オーナープラットフォームの構築を図る



販売代理店の獲得強化を進め、売上高の構成割合40%以上を目指すことで販管費を抑え、利益を確保



顧客属性が同じまたは近い、シナジー効果がある業種を中心にM&Aを積極的に展開予定¹

業種	設備・サービス	不動産運用	内装・外装工事
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ・入居者無料インターネット ・オートロックインターフォン ・スマートカメラ ・その他住宅設備 <p>など</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・民泊運用代行 ・旅館業運営会社 ・シェアハウス運営会社 ・管理会社 <p>など</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・内装リフォーム ・大規模修繕 ・塗装・防水 ・エクステリア <p>など</p>
メリット	顧客基盤の拡大		
	ストック収益拡大		ノウハウの吸収
			内製化によるコスト削減

1. 現時点で具体的に決定した案件はありません。

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18%程度の水準に戻っていく

財務健全性の確保

流動比率	150%以上
2024年12月期	127.3%
2023年12月期	114.5%
自己資本比率	18%程度
2024年12月期	15.2%
2023年12月期	11.8%

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
- 内製化によるコスト削減

流動化想定額

2026年12月期 約45億円

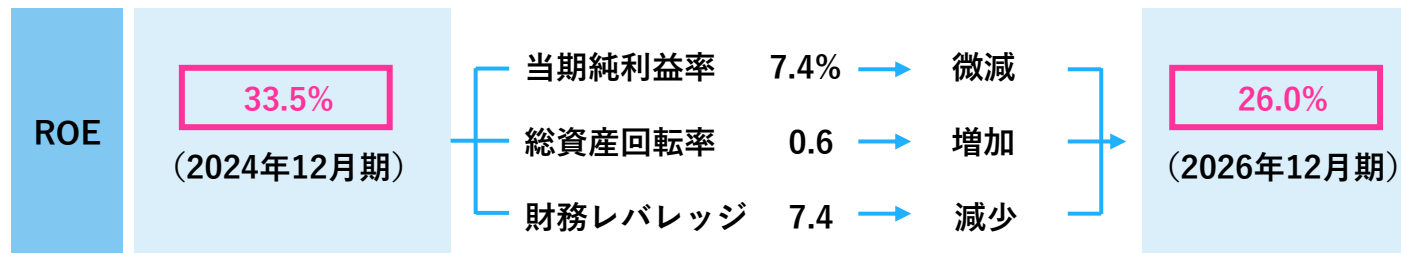


2024年12月期 約10億円


持続的な企業価値向上

EPS	100円
2024年12月期	57.03円
2023年12月期	56.02円
ROE	26%
2024年12月期	33.5%
2023年12月期	47.8%

ROE構造



CONTENTS

1. 会社概要
 2. サービス概要
 3. 当社の特徴
 4. 市場環境
 5. 成長戦略
 6. リスク情報
 7. Appendix
- 

リスクの種類	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あります。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。

CONTENTS

1. 会社概要
2. サービス概要
3. 当社の特徴
4. 市場環境
5. 成長戦略
6. リスク情報
7. Appendix

Mission 01：住環境をIoTでスマート化し、安心して住みやすい街づくりを【CS（顧客満足）】



主な取り組み
一覧

- ・集合住宅におけるWi-Fi環境の整備（ゴール1、12、17）
- ・高齢者などの見守りサービス（ゴール3）
- ・セキュリティの向上（ゴール9、11）

Mission 02：社員の健康第一と働きやすい環境づくりを【ES（社員満足）】



主な取り組み
一覧

【健康経営の推進】（ゴール3）

- ・家族を含めた健康診断の実施
- ・ガンの早期発見の為、腫瘍マーカー検査の実施
- ・家族を含めた医療費負担の実施
- ・感染症予防接種の費用負担

【働き方改革】（ゴール8）

- ・大型連休の取得
- ・アニバーサリー、プレゼント休暇
- ・ハッピーバースデー休暇
- ・残業時間の削減
- ・有給休暇取得奨励
- ・防災グッズの支給

【ダイバーシティの推進】（ゴール5、10）

- ・ダイバーシティへの取り組みを行い、多様な人材の採用
- ・女性が働きやすい環境の整備（女性管理職を増やす）

Mission 03：身近な1歩から、地域・社会の暮らしに貢献できる活動を【SC（社会貢献）】



主な取り組み 一覧

- ・環境に配慮した移動手段の推進（ゴール13）
- ・ペーパーレスの推進（ゴール12、15）
- ・ハイブリッド車の利用（ゴール12、13）
- ・地域清掃の実施（ゴール11、17）
- ・リサイクル可能な機器部材の積極利用（ゴール12）
- ・消費電力の少ない機器部材の利用（ゴール7、12）

Mission 04：信頼される企業としての品格づくりを【GOVERNANCE】

ブロードエンタープライズでは、株主様をはじめとするステークホルダーに対して、経営の透明性ならびに効率性を確保することをコーポレートガバナンスの基本と考え、企業価値の向上を実現するために、コーポレートガバナンスのさらなる強化を目指します。

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。

本資料の更新は、毎事業年度末後3ヵ月以内（3月）に最新の状況を反映した内容で開示することを予定しております。