

2024年12月期 - 2026年12月期

中期経営計画

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2月14日



ブロードエンタープライズ

ひとくふうで笑みを。

時価総額280億円に向けて

マンションISP領域から脱却し、
AIとファイナンスを強みとした不動産Tech領域へ

賃貸業界を取り巻く課題

- 賃貸業界の課題 = 空室が埋まらない + 家賃を上げられない
- 課題解決には、現状把握として物件価値や適性家賃の査定が必要
- 現状、入居率・家賃アップの施策は属人的
- さらに、施策が見えてもオーナー様の資金面で身動きが取れないことも多々あり



ISP事業をメインとした事業展開では賃貸業界の根本的解決には繋がらない

そこで、当社はAIとファイナンスの力で賃貸業界を取り巻く課題を解決

AI

- 賃貸不動産のビッグデータ（数億件超）の収集
- 物件ごとの対策や収益予想はAIの得意領域



ファイナンス

- 当社が得意とする初期費用0円のファイナンスモデルで様々なソリューションを提供



① 物件ごとの対策や収益予測が数十年先までシミュレーション可能なAIシステムを開発

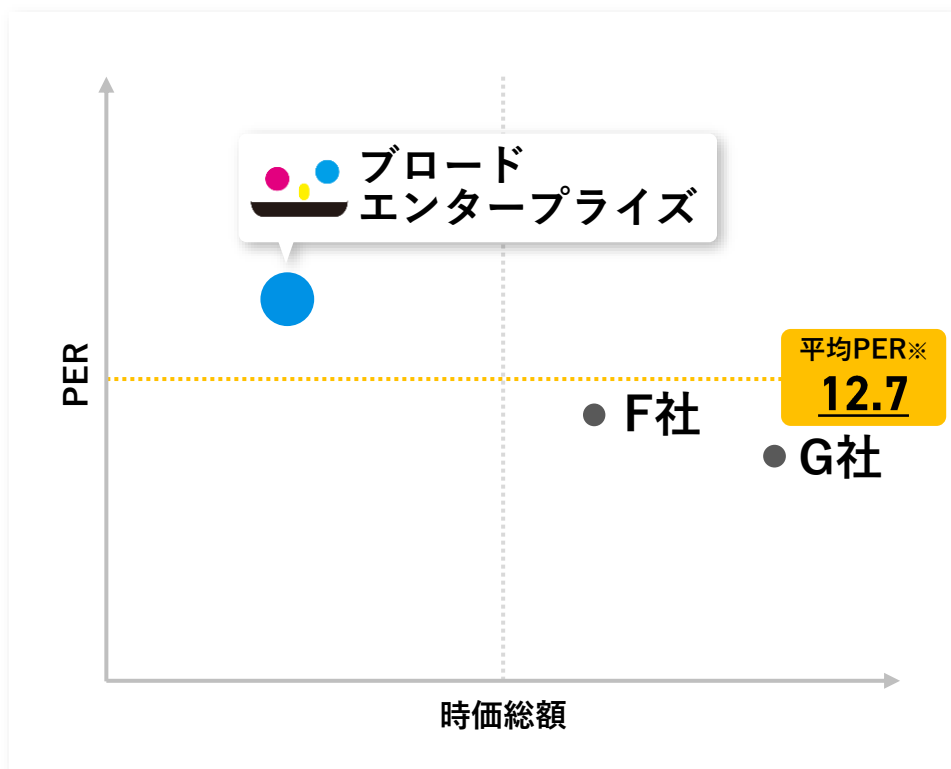


②日本最大級のマンションオーナープラットフォームを構築し、 富裕層向けビジネスの拡大を図る



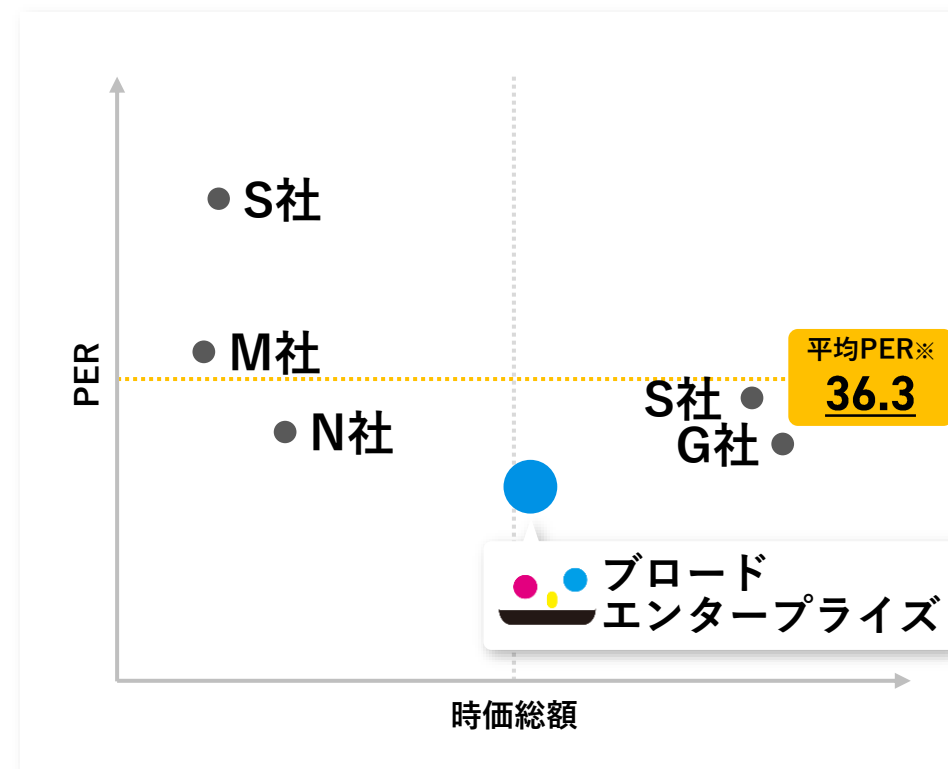
不動産Tech企業として売上成長と収益性を追求することでPER向上を目指す

ISP業界



FY2024

不動産Tech業界



FY2027~



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	FY2027～
	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	

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



- 利益体質の強化を図るため、直販比率を抑え販管費をコントロール
- 事業部制ではなく一人の営業がすべての商材を扱うため、販売数に偏りが出て、商材によっては前年同期を下回る可能性があるが、粗利額・営業利益額は増加

事業部制にすると直販比率が上がり、
販管費も増加

B-CUBIC事業部



BRO-LOCK事業部



BRO-ROOM事業部



直販比率を上げず、販売代理店を増やし、
販管費を抑制



FY2024の目標達成に必要なフロー粗利

$$\begin{array}{r}
 \text{FY2024営業利益} \\
 \text{約7.8億円}
 \end{array}
 +
 \begin{array}{r}
 \text{販管費} \\
 \text{約15億円}
 \end{array}
 -
 \begin{array}{r}
 \text{ストック粗利} \\
 \text{約8.4億円}
 \end{array}
 =
 \begin{array}{r}
 \text{フロー粗利} \\
 \text{約14.4億円}
 \end{array}$$

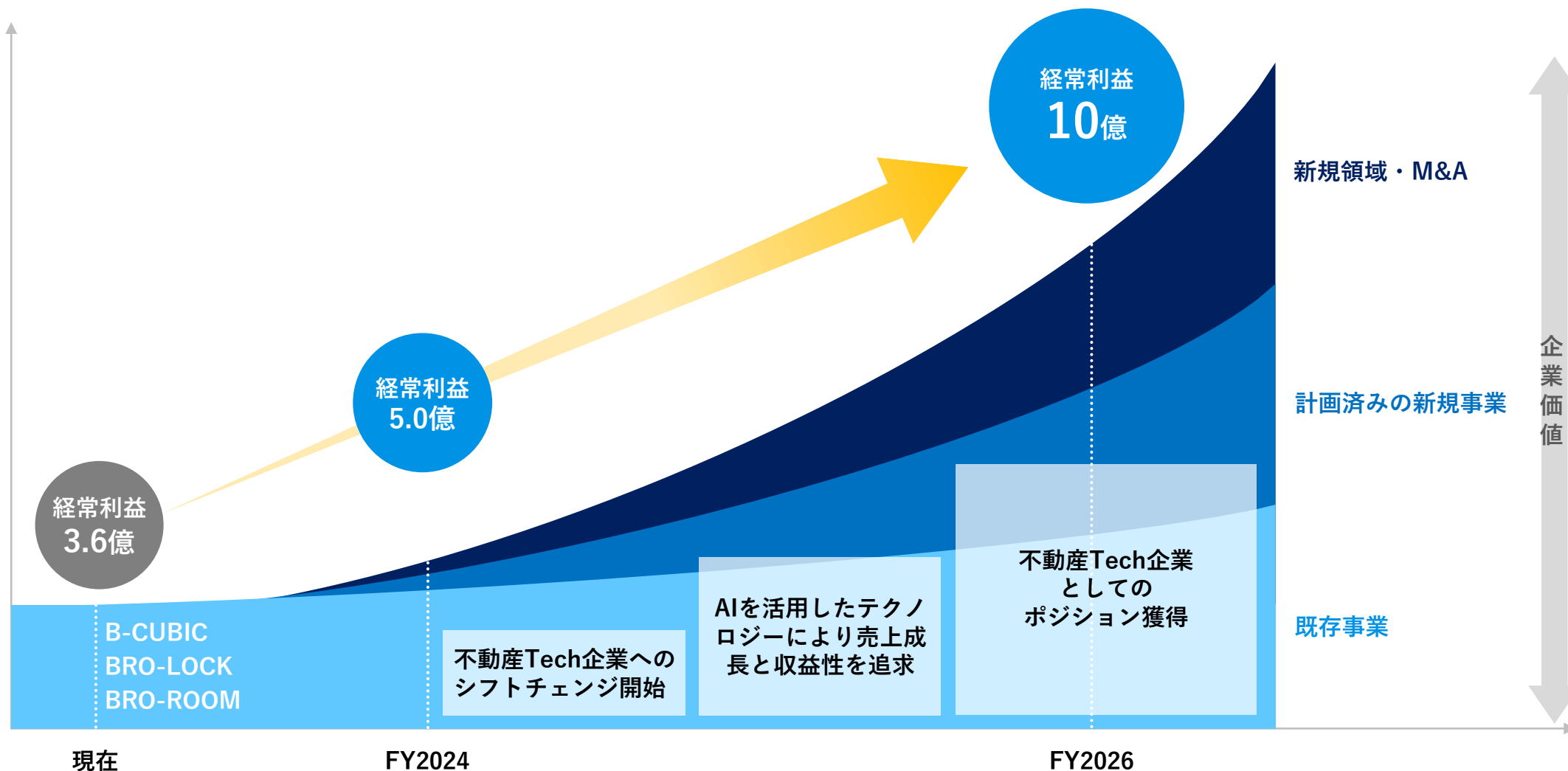
粗利獲得に貢献する商材の販売に注力

商材ごとのフロー粗利のイメージ

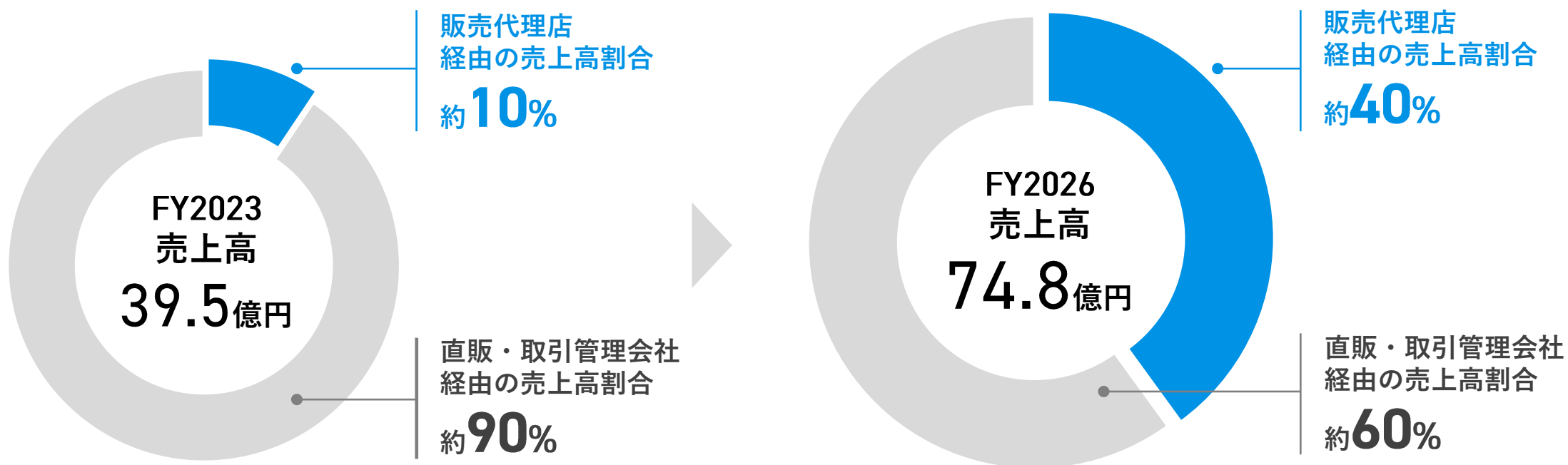
商材	売上単価	粗利率	粗利単価	1契約あたりの棟数・室数	1契約あたりの粗利単価
B-CUBIC Next	100万円 / 棟	50%	50万円 / 棟	1棟	50万円
BRO-LOCK	200万円 / 棟	50%	100万円 / 棟	1棟	100万円
BRO-ROOM	300万円 / 室	30%	90万円 / 室	5室	450万円



AIとファイナンスを強みとした不動産Tech企業へのシフトチェンジを通じて企業価値向上を図る



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



既存事業の基盤強化からテクノロジーの取り込みに至るまで、
複数の事業領域のM&Aについて具体的検討をスタート

不動産Tech企業

- ・ AIシステムの基盤、拡張が可能

不動産Tech領域

Fin Tech領域

Fin Tech企業

- ・ 多様な調達手法を活用し、事業拡大が可能

同業他社

- ・ 事業基盤にクロスセルし、事業拡大が可能

ISP領域

リノベーション企業

- ・ 内製化することで更なる利益確保が可能

リノベーション領域



FY2026に向けた財務イメージ

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

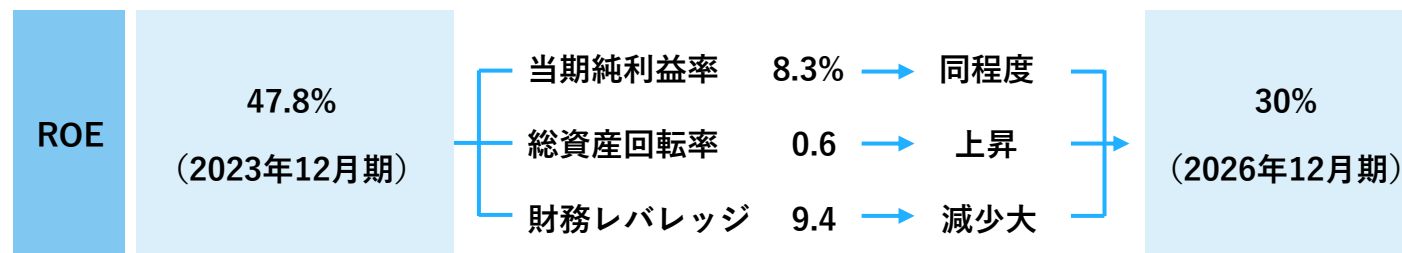


2023年12月期 約14億円

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



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



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

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。

