

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

属人性の高い業態

物件・お部屋の価値に
影響を及ぼすデータ

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

賃貸物件に関わる
さまざまなデータを基に
入居率・家賃UPの施策を検討

属人的で時間もコストもかかる

オーナー様にとって
収支予測・投資判断が難しく、
結果、空室に困る状態

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UPサービスを
当社が取り揃え、初期導入費用0円で提供

リノベーション

ネット無料

宅配ボックス

オートロック化

セキュリティ
カメラその他IoT
デバイス

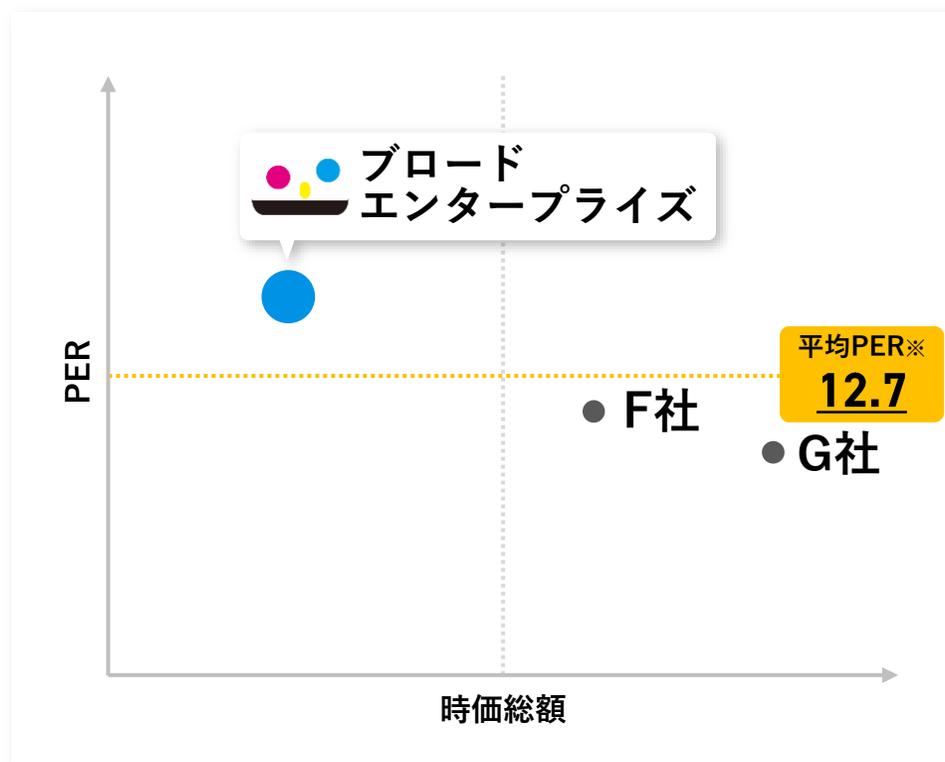
AIシステムが受注数を加速させるスターターに

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



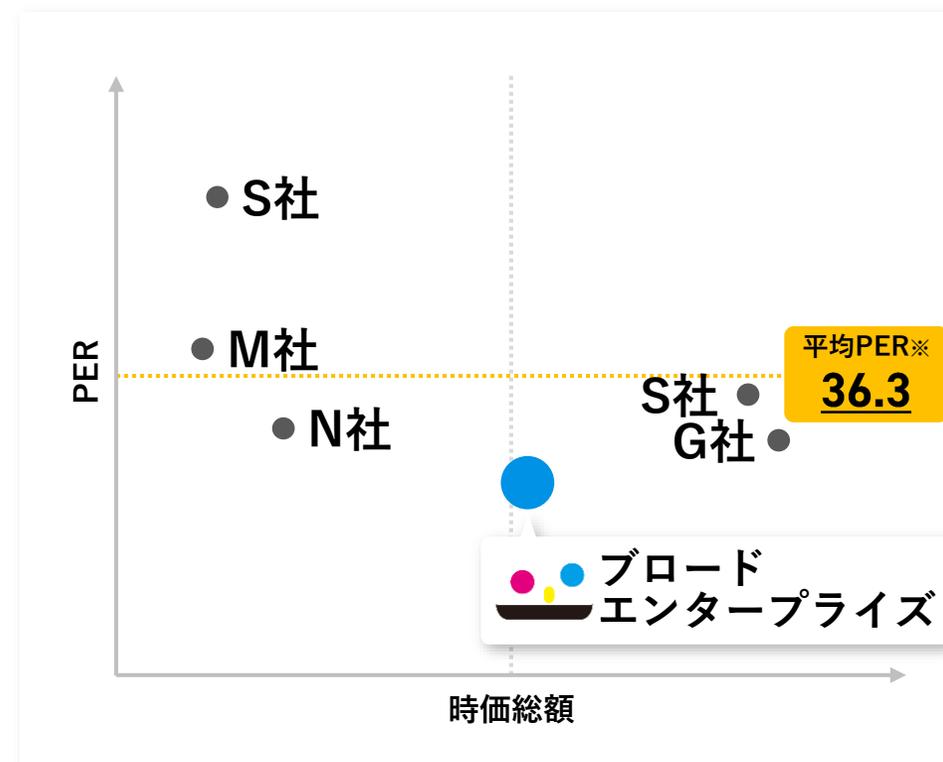
不動産Tech企業として売上成長と収益性を追求することでPER向上を目指す

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

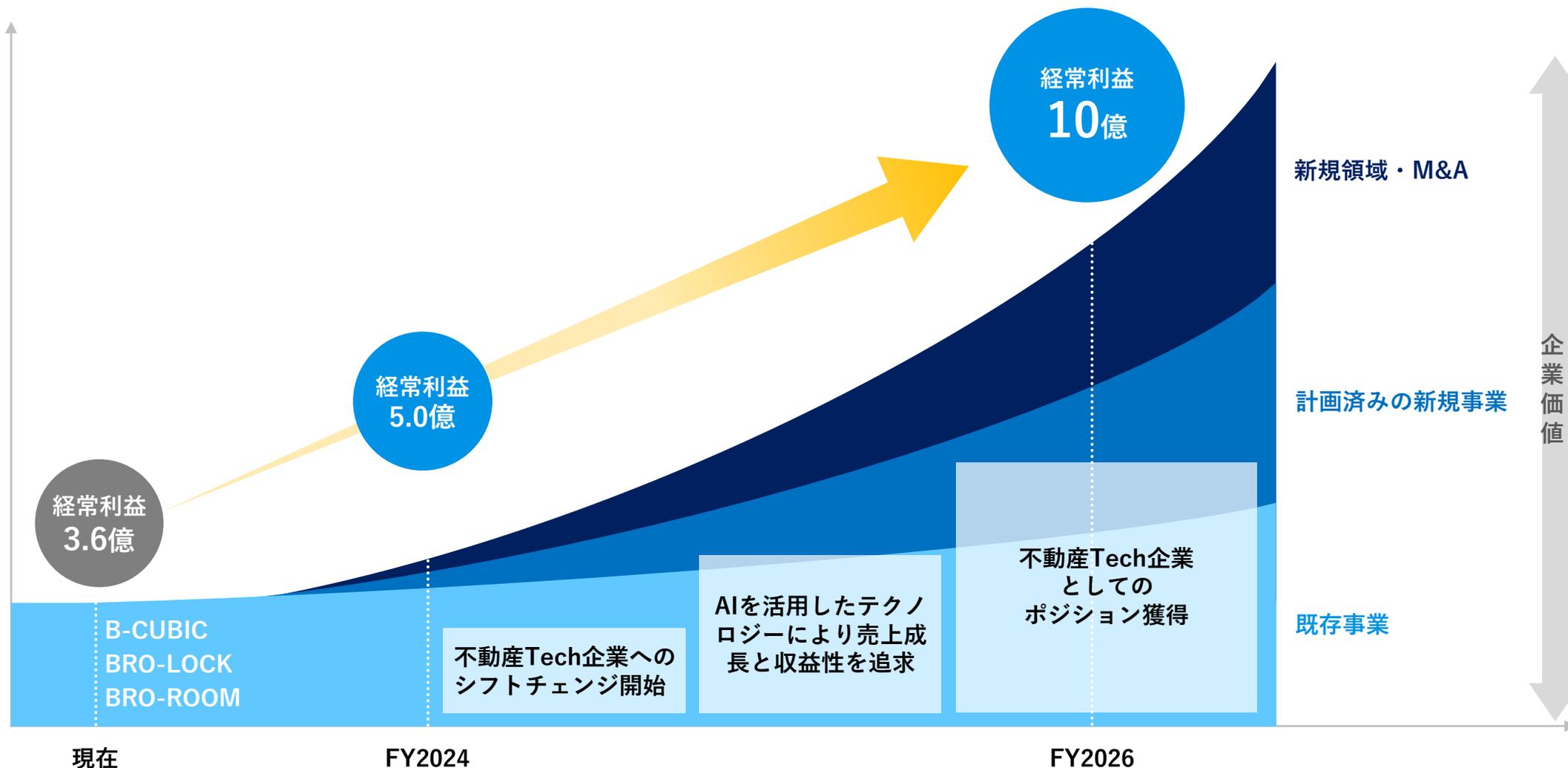


AIシステムの活用と販売代理店の増加による受注数の加速と売上高の拡大
粗利目標が主軸のため、商材によって販売数に偏りが出る可能性を考慮

		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	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	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



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



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

同業他社

- ・ 事業基盤にクロスセルし、事業拡大が可能

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

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

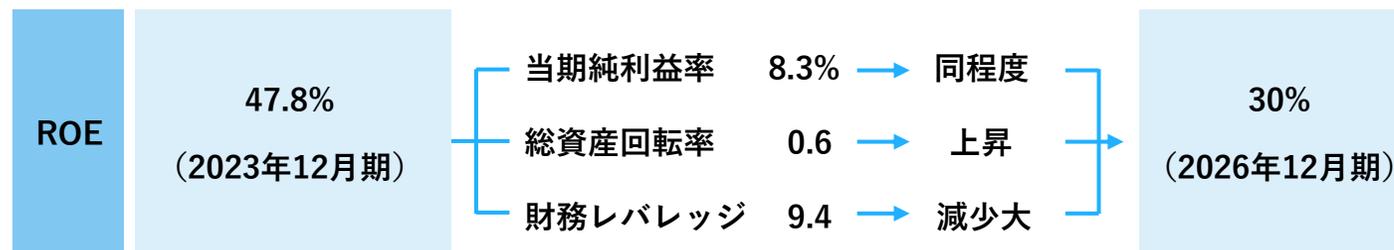


2023年12月期 約14億円

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

**Q. 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。**

A. 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付加価値アップによって収支を改善するため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。

当面はAIシステムを活用し、既存事業の拡大を図ってまいります。AIシステムそのものを活用したマネタイズも検討を進めてまいります。ただし、AIシステムそのもののマネタイズについては中期経営計画の数値に見込んでおりません。



Q. 当該システムの構築により、新規の事業を何か計画されているということでしょうか。

A. AIシステムを基盤とした新規事業としては現時点でマンションオーナープラットフォームが構想の一つとなります。ただし、中期経営計画の数値には見込んでおりません。

Q. マンションオーナープラットフォームも含めて先行投資は規模感としてどの程度発生する見込みでしょうか。

A. 今期構築する研究開発費として4,200万円ほどを見込んでおります。



Q. システム開発は完全に外注の予定でしょうか。

A. 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. 投資期と収穫期のフェーズはどの程度の期間を想定されていますか。

A. 中期経営計画を達成するためにも、既存事業の売上増が求められる中で、AIシステムを活用した案件獲得が徐々に寄与してくるものと想定しております。
投資フェーズとしては中期経営計画の前半であるFY2024～FY2025、収穫フェーズとしては後半のFY2025～FY2026を想定しております。



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。

