ブロードエンタープライズ
ひとくふうで笑みを。

2024.3Q Financial Results

2024年12月期
第3四半期決算説明資料

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11月7日

INDEX

Quarterly Update
1. 2024年12月期 第3四半期決算概要 ---------- P.3

Topics
2. トピックス ---------- P.18

Growth Strategy
3. 成長戦略 ---------- P.20

Appendix
4. 参考資料 ---------- P.27

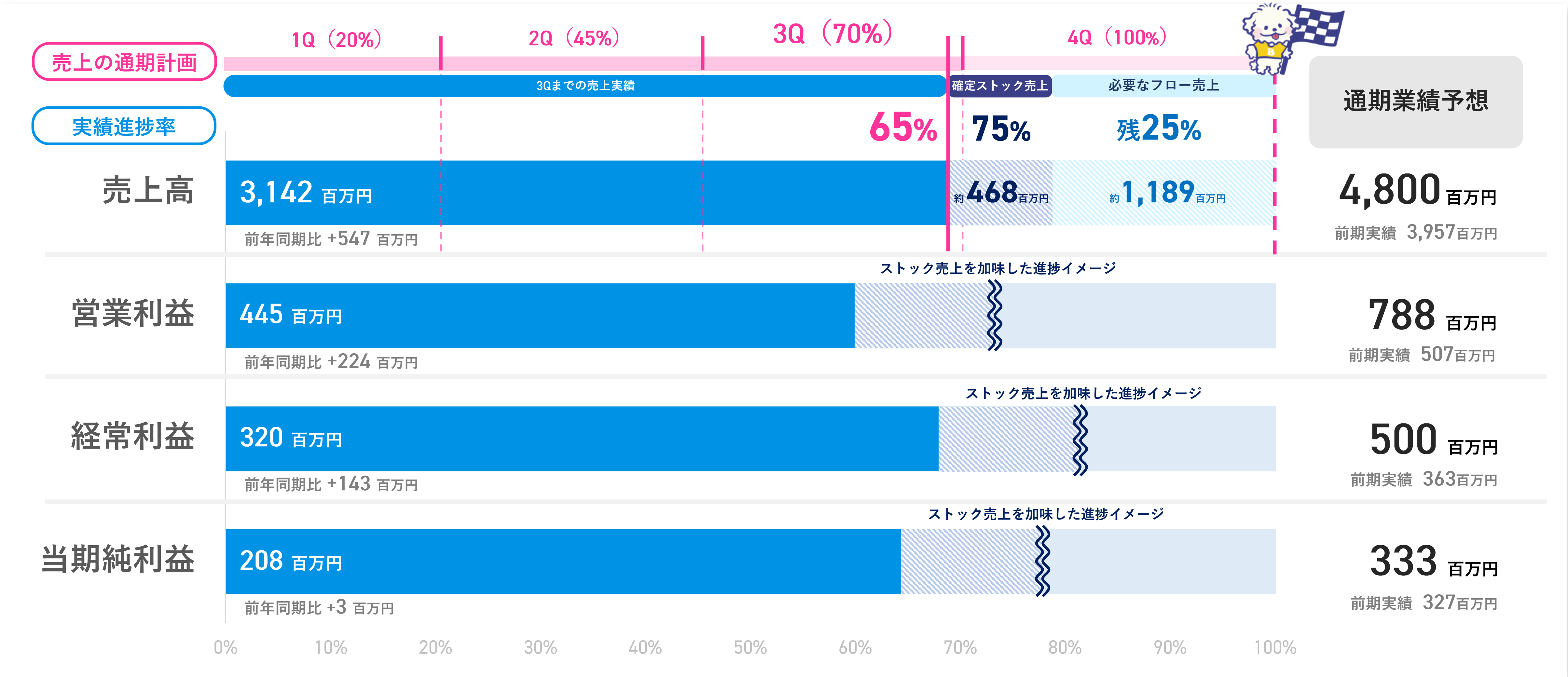
1

Quarterly Update

2024年12月期 第3四半期決算概要

売上の通期計画と実績進捗率

売上高進捗率は5%ショート。要因として、BRO-ROOMが好調であるものの、想定より1件あたりの受注獲得期間が長く、工事完了までの工数が増加。通期計画に対し、売上高は達成に向けて邁進する一方、当期純利益の達成を最優先。



ブロードエンタープライズ

売上高の前年同期比は+21.1%で3Qの過去最高を更新

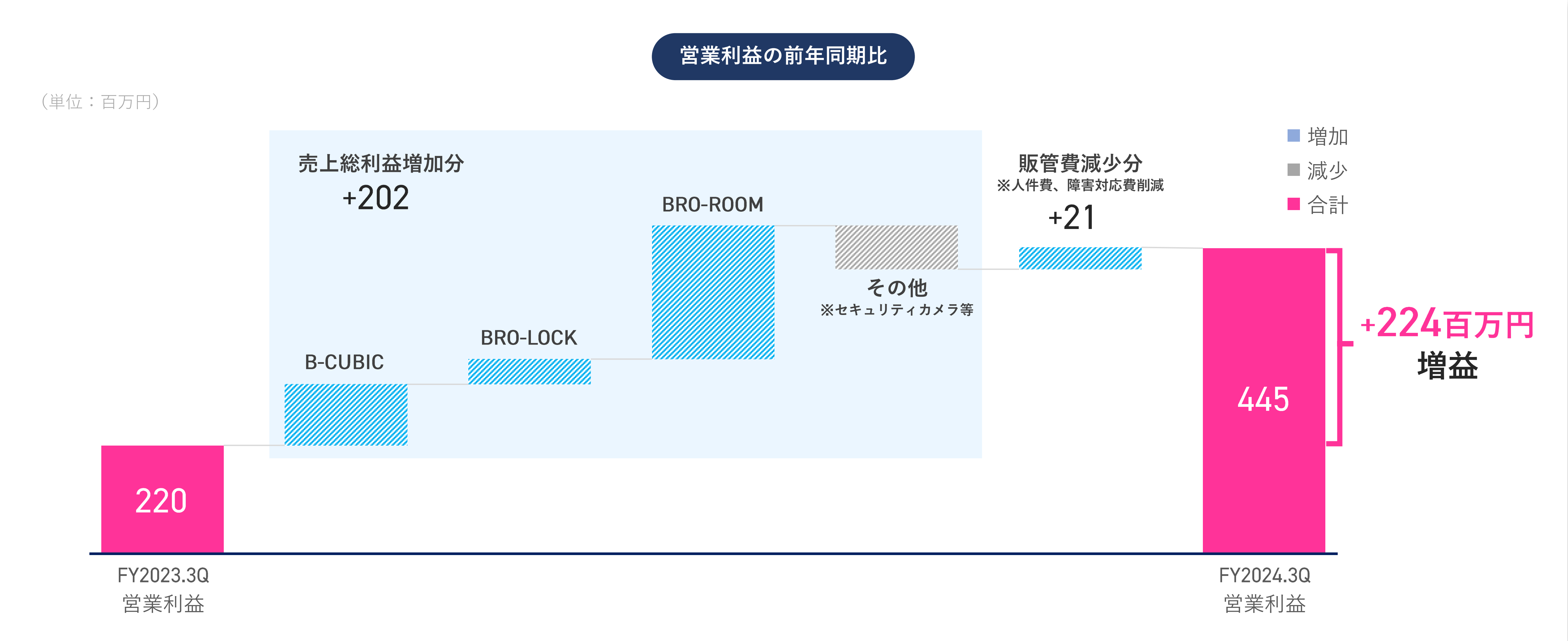
累計期間（1-3Q）				
（単位：百万円）	FY2023	FY2024		
	実績	実績	増減額	増減率
売上高	2,595	3,142	+547	+21.1%
売上総利益（粗利）	1,224	1,426	+202	+16.6%
営業利益	220	445	+224	+101.7%
経常利益	177	320	+143	+81.1%
当期純利益	204	208	+3	+1.9%
当期純利益（調整後）	116	208	+92	+79.3%

トピックス

- 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。※債権流動化の実施回数、時期は例年不定期
- 当期純利益について、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。

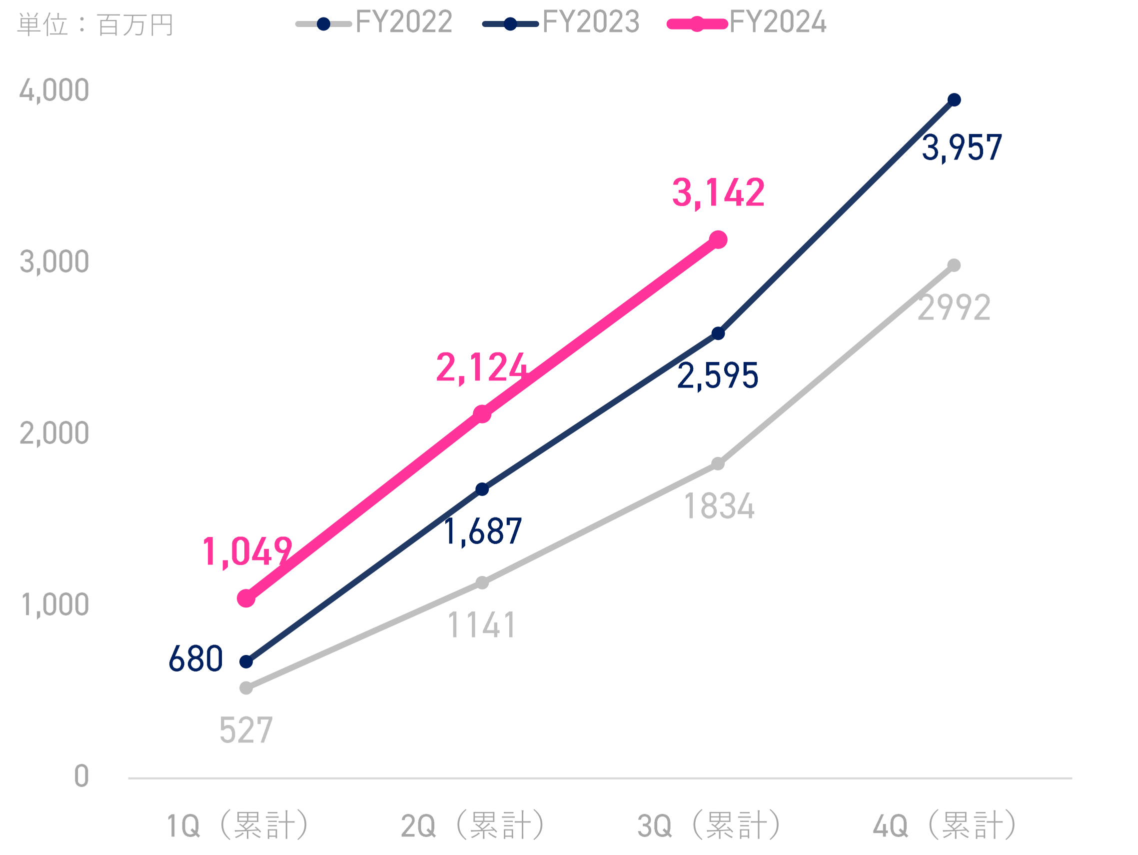
ブロードエンタープライズ

人件費を増やさず、売上総利益、特にBRO-ROOMが増加し、営業利益は前年同期比+224百万円の増益で着地

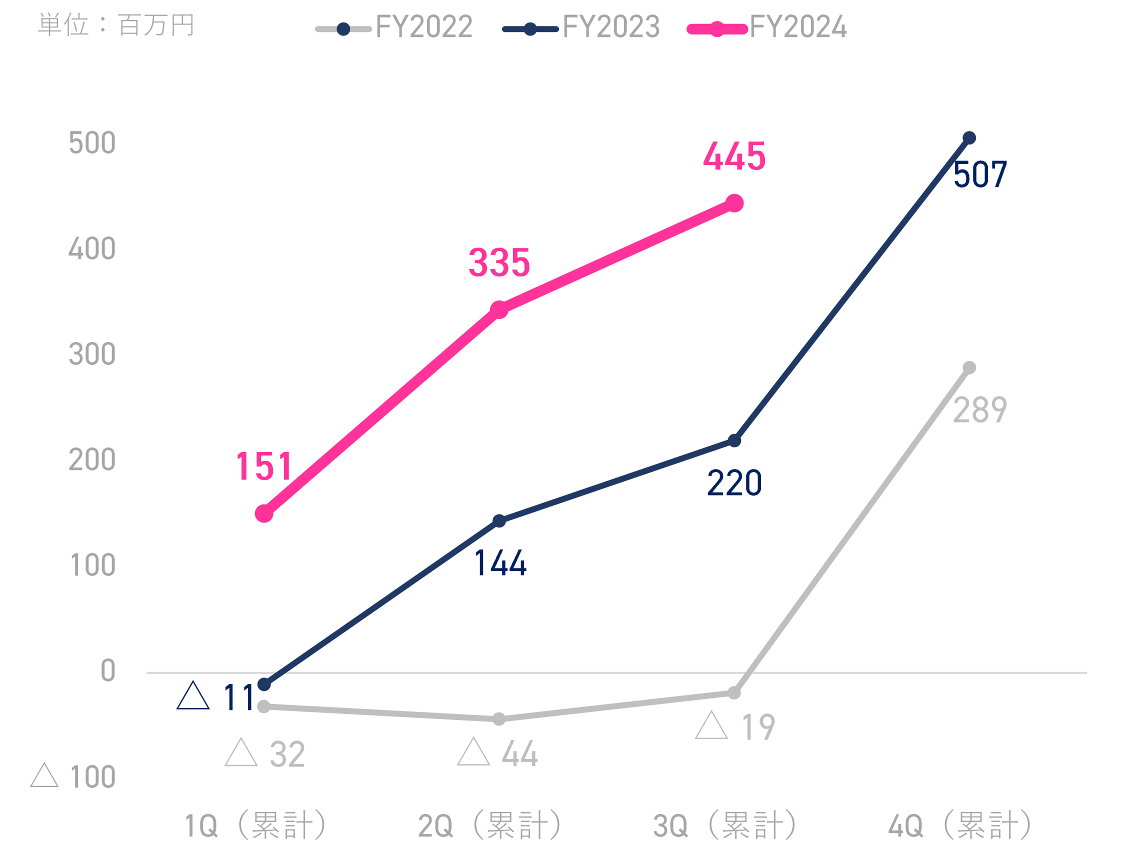


前年同期（四半期・累計期間）を上回る進捗

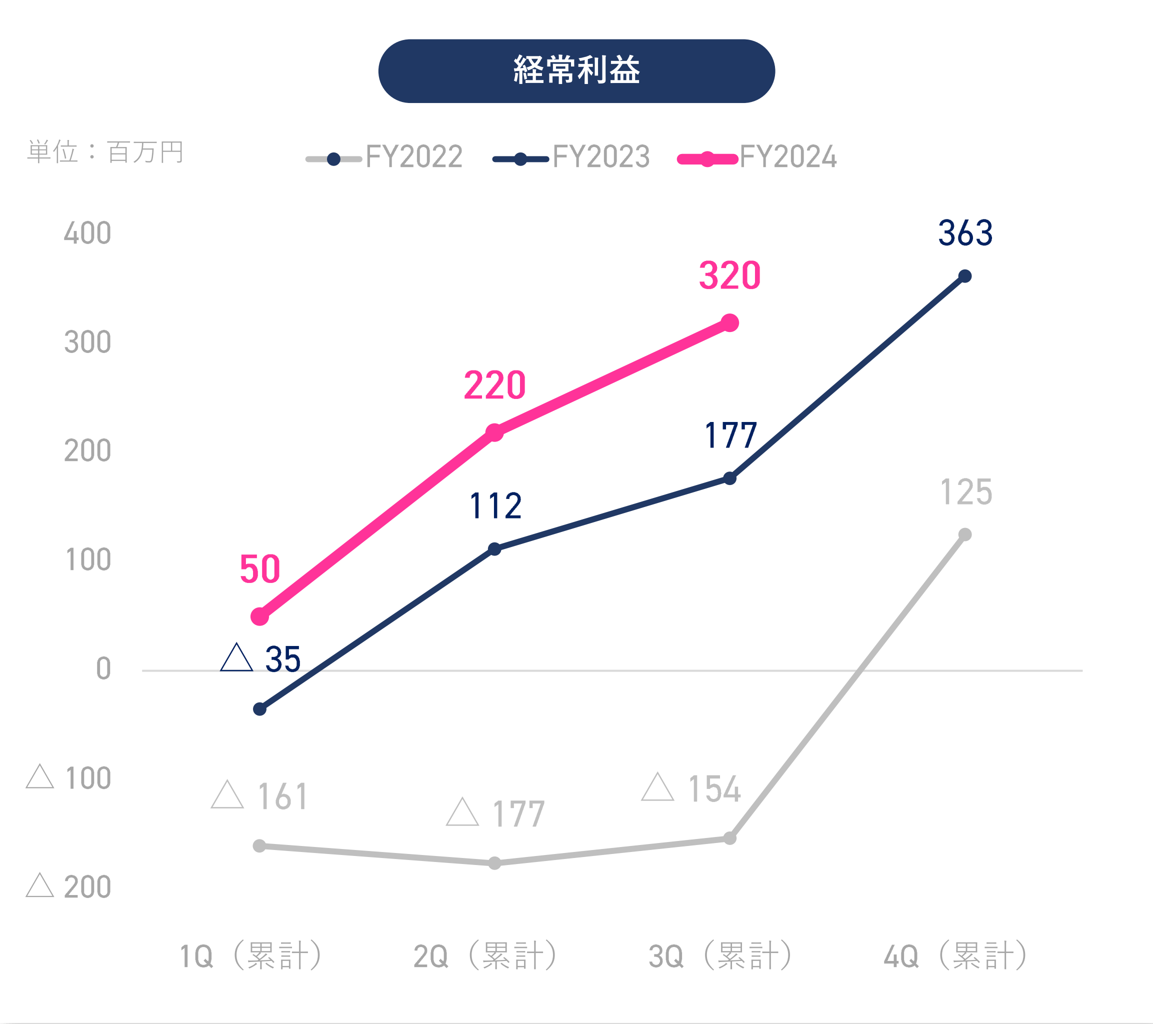
売上高

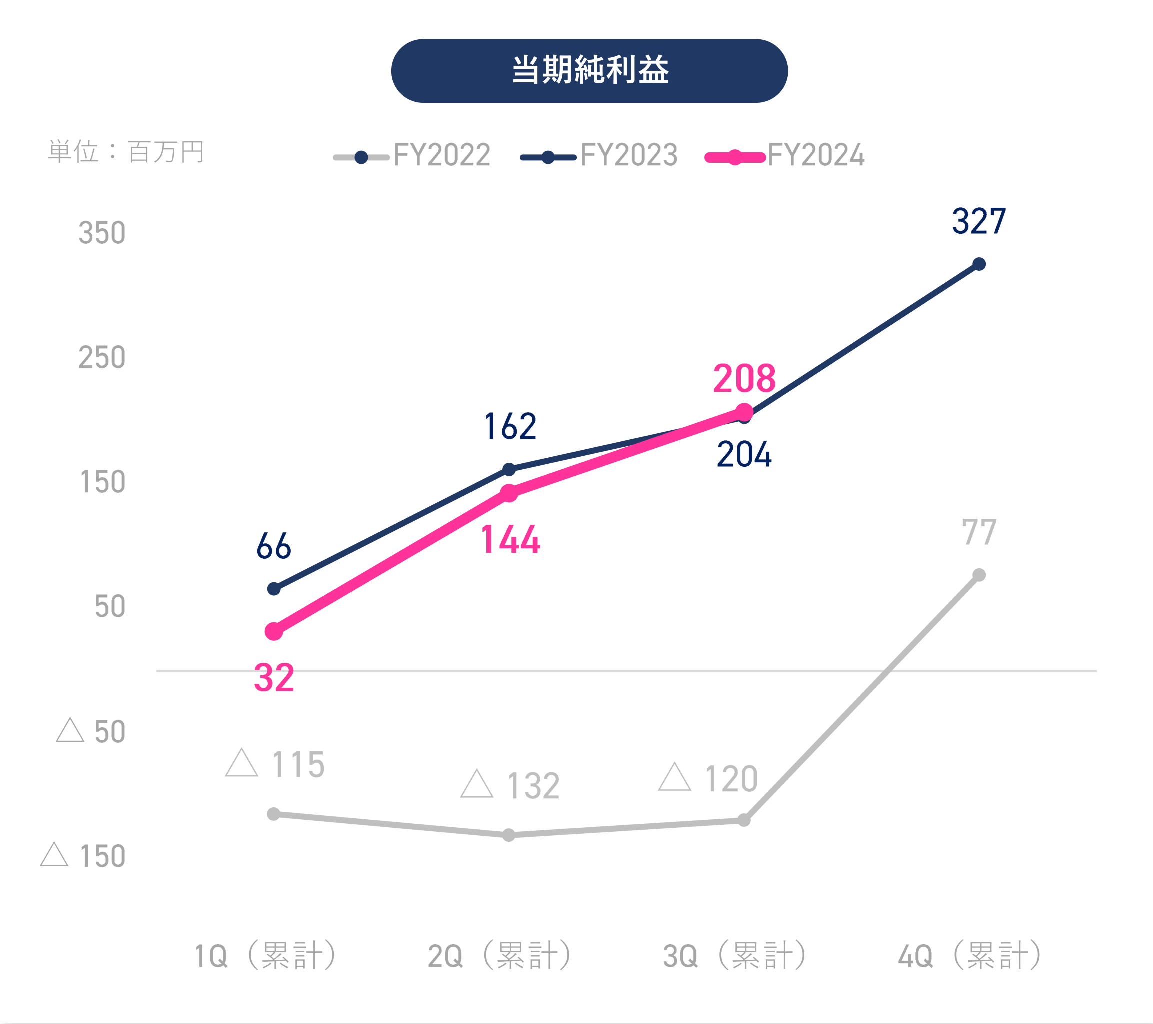


営業利益

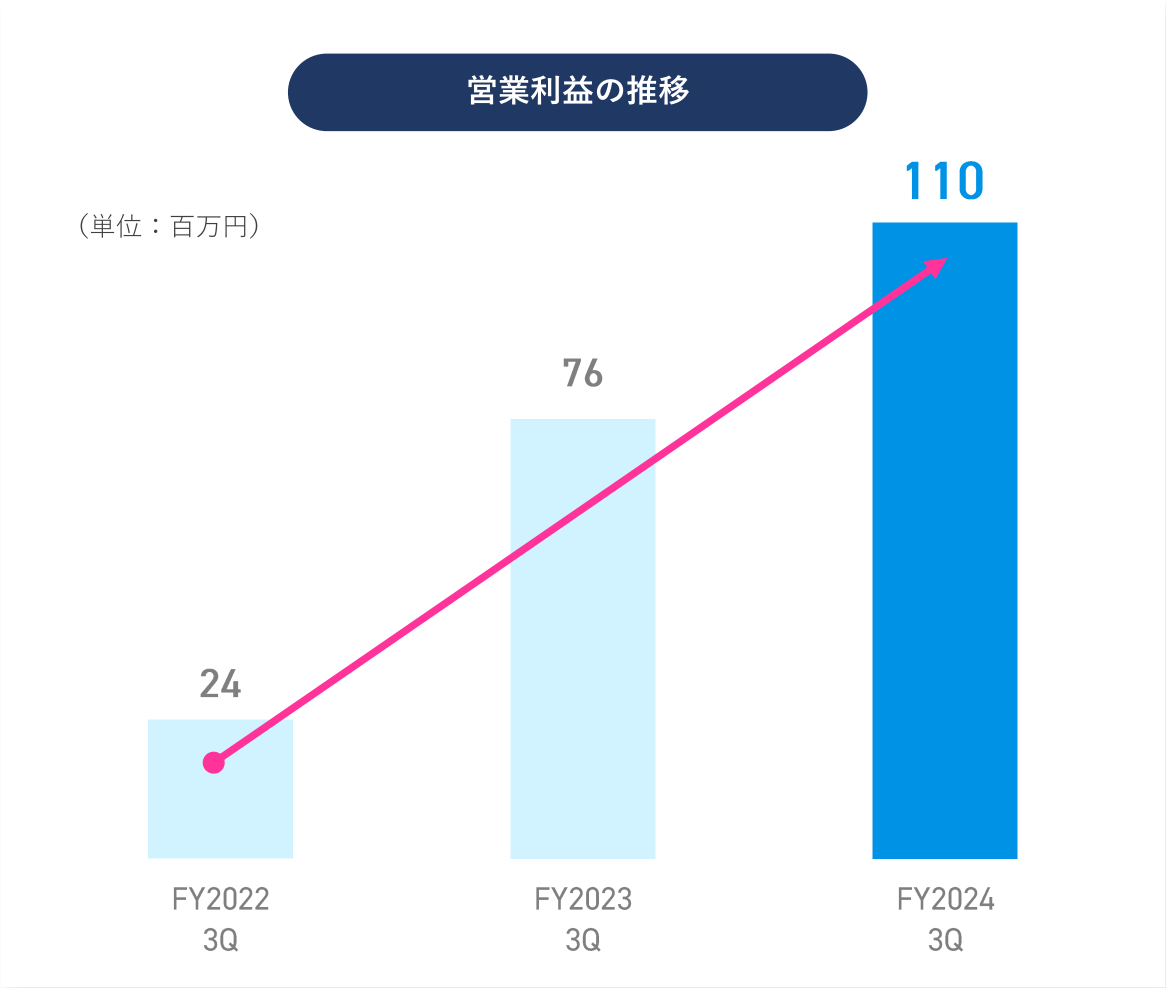


売上高・営業利益に比例した推移





3Q単体の売上高と営業利益は前年同期比で増加



ブロードエンタープライズ

BRO-ROOMを軸にフロー売上高の成長を促進

累計期間（1-3Q）				
（単位：百万円）	FY2023	FY2024		
	実績	実績	増減額	増減率
売上高	2,595	3,142	+547	+21.1%
ストック売上高合計 - B-CUBIC Next - B-CUBIC	1,361	1,394	+32	+2.4%
フロー売上高合計	1,234	1,748	+514	+41.7%
- B-CUBIC Next	525	643	+118	+22.6%
- BRO-LOCK	386	390	+4	+1.2%
- BRO-ROOM	121	573	+452	+373.3%
- その他	201	140	△61	△30.4%

累計（1-3Q）における工事完了数

B-CUBIC/B-CUBIC Next

FY2023.1-3Q 928 棟 ▶ FY2024.1-3Q 730 棟

BRO-LOCK

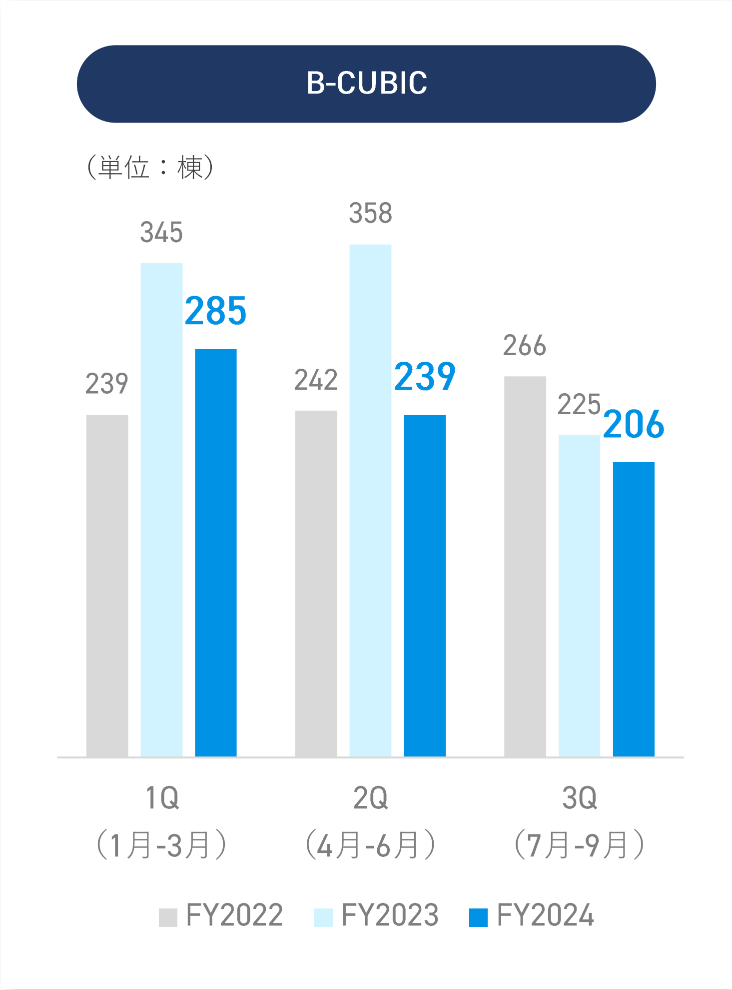
FY2023.1-3Q 149 棟 ▶ FY2024.1-3Q 150 棟

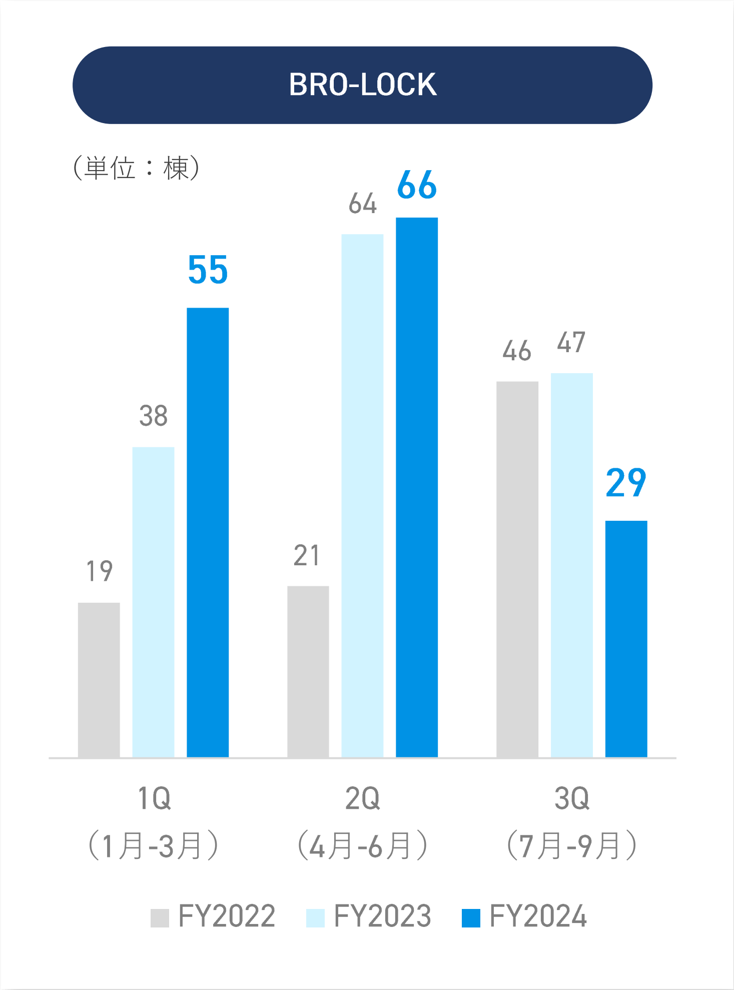
BRO-ROOM

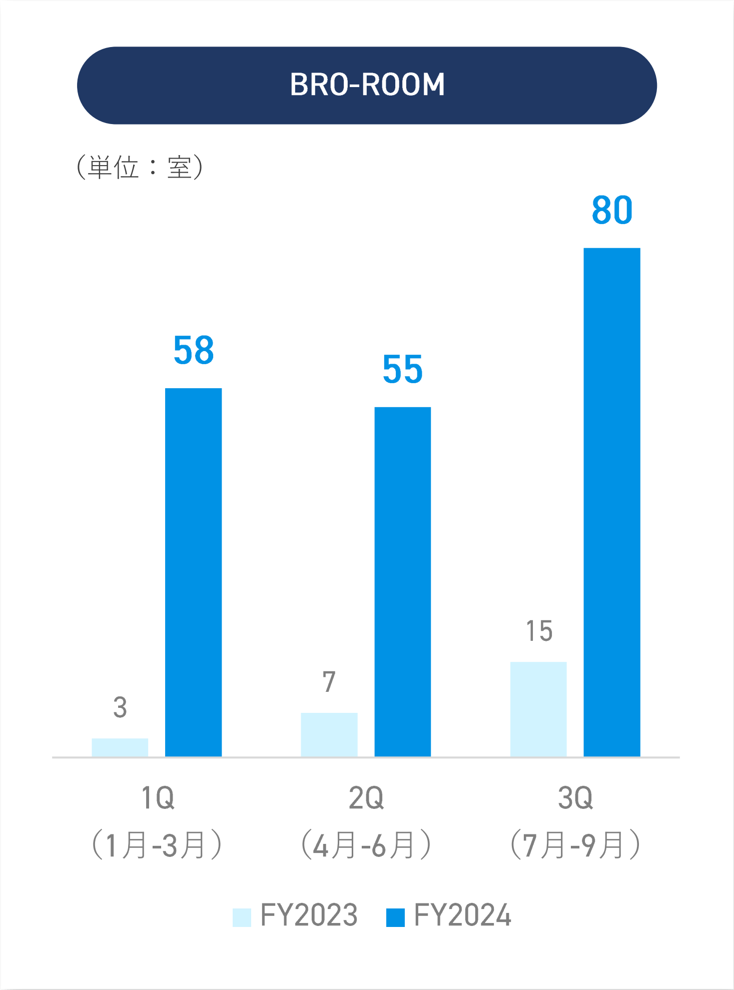
FY2023.1-3Q 25 室 ▶ FY2024.1-3Q 193 室

事業別四半期新規導入棟数の推移

ベテランメンバーをBRO-ROOMの稼働に注力した結果、B-CUBIC、BRO-LOCKは減少したが、成長ドライバーであるBRO-ROOMは計画通りに推移







ベテランメンバーが販売代理店の獲得と案件出しに注力

1 販売代理店の拡大

販売代理店数は前年同期のほぼ2倍に。

FY2023.3Q累計		FY2024.3Q累計
51社	→	98社

2 受注エリアの分布

当社の拠点がある大阪・東京・福岡・名古屋・広島を中心とした周辺の都道府県エリアの案件が90%、残り10%は東北や北海道エリアからの受注。今後さまざまなパートナーと組むことで、エリア拡大が見込まれる。

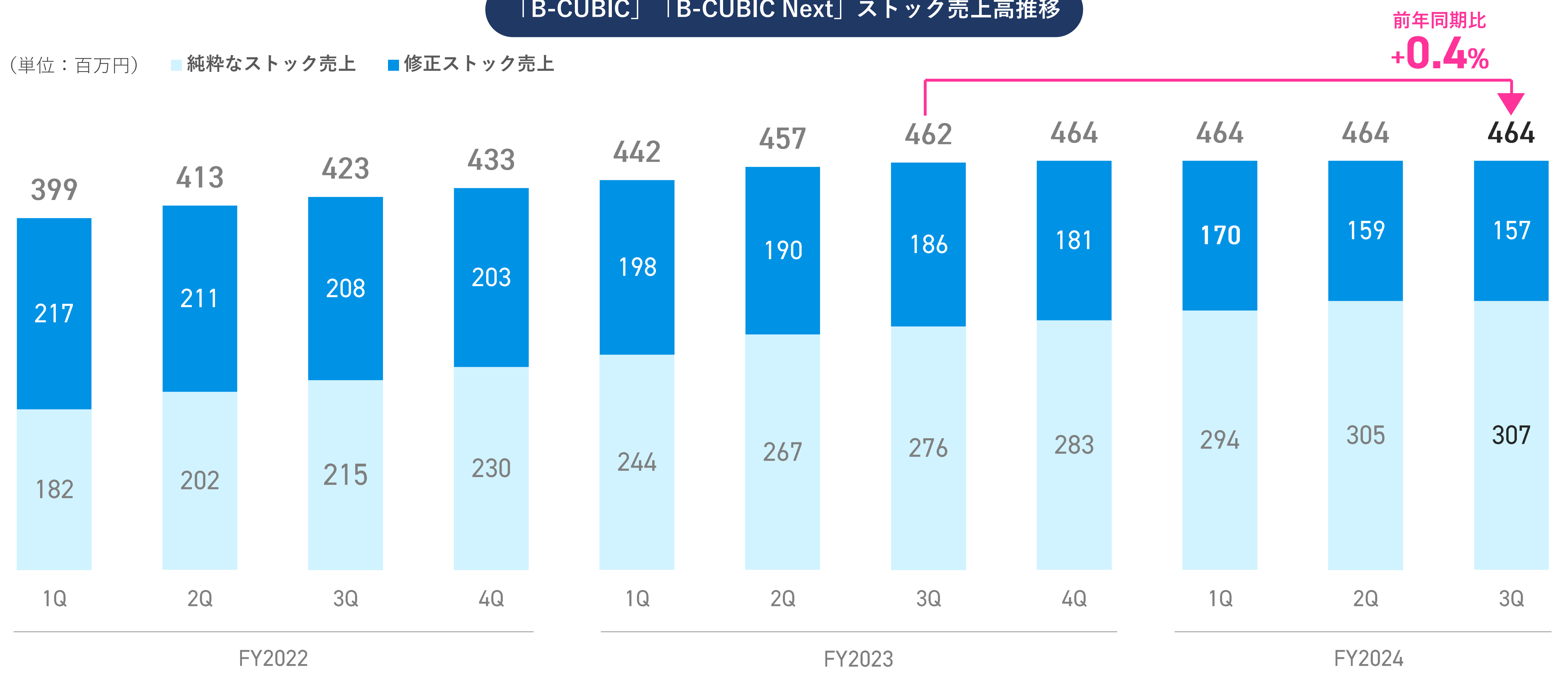
3 営業ノウハウの確立

営業ツール・ルールが整備され、販売開始時よりも販売しやすい環境が徐々に確立されているが、まだまだ受注獲得までの期間短縮や工事完了までの工数削減が課題。今後もPDCAを回し、課題の改善に取り組む。

ブロードエンタープライズ

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（0.4%増）

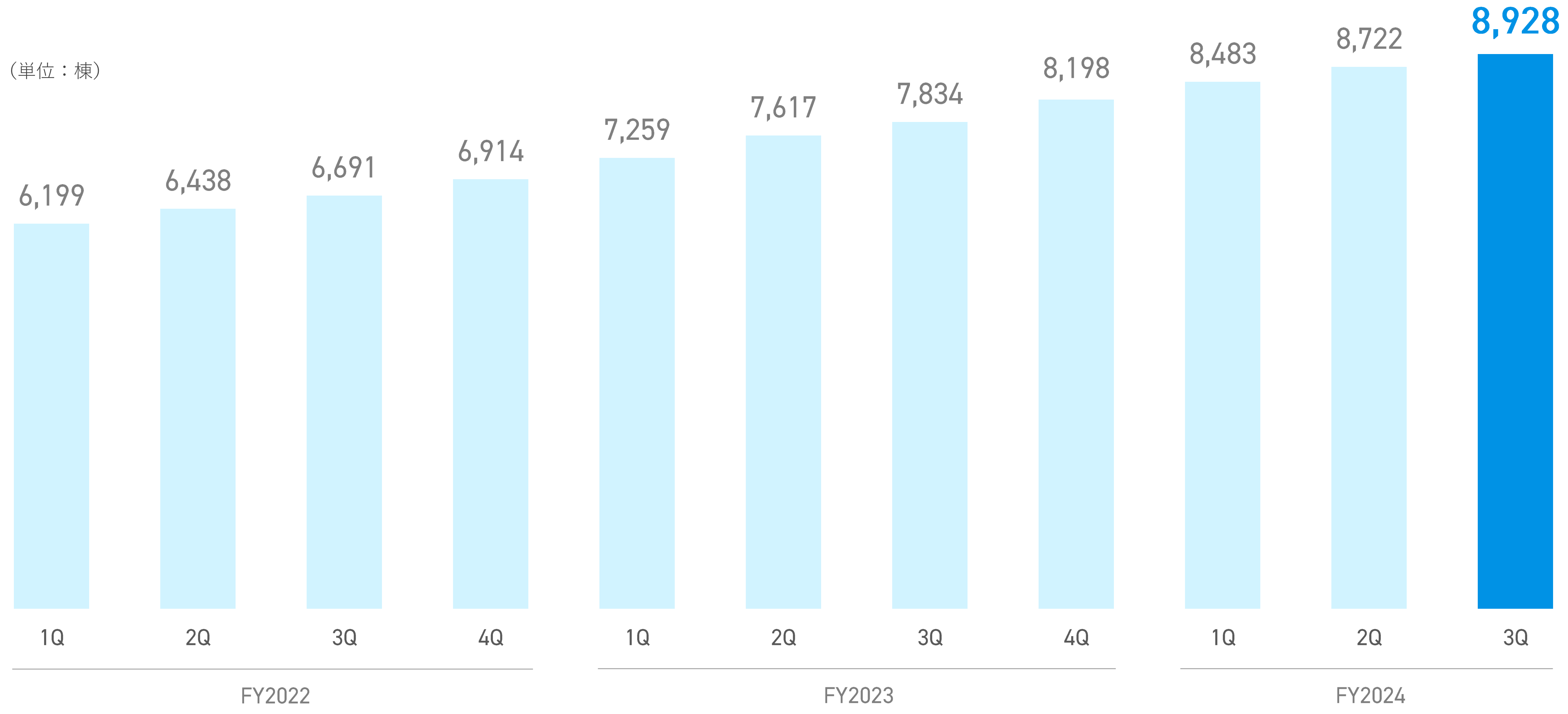
「B-CUBIC」「B-CUBIC Next」ストック売上高推移



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。

B-CUBIC事業 - 累計導入棟数

「B-CUBIC」「B-CUBIC Next」累計導入棟数1

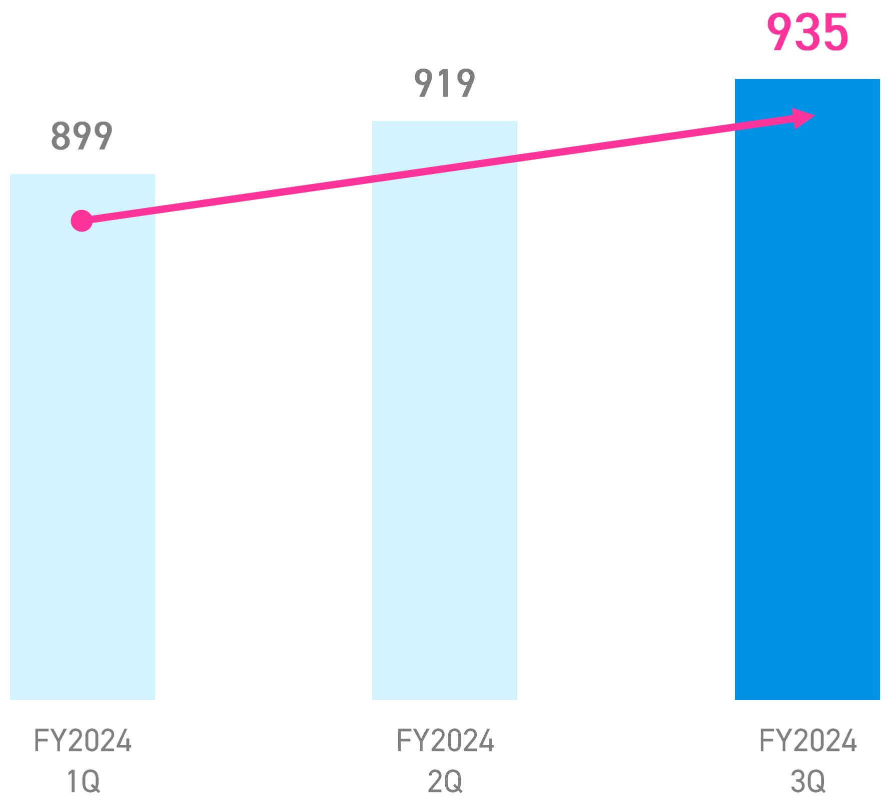


1. 増加棟数から解約棟数を差し引いた、純粋な累計増加棟数となります。

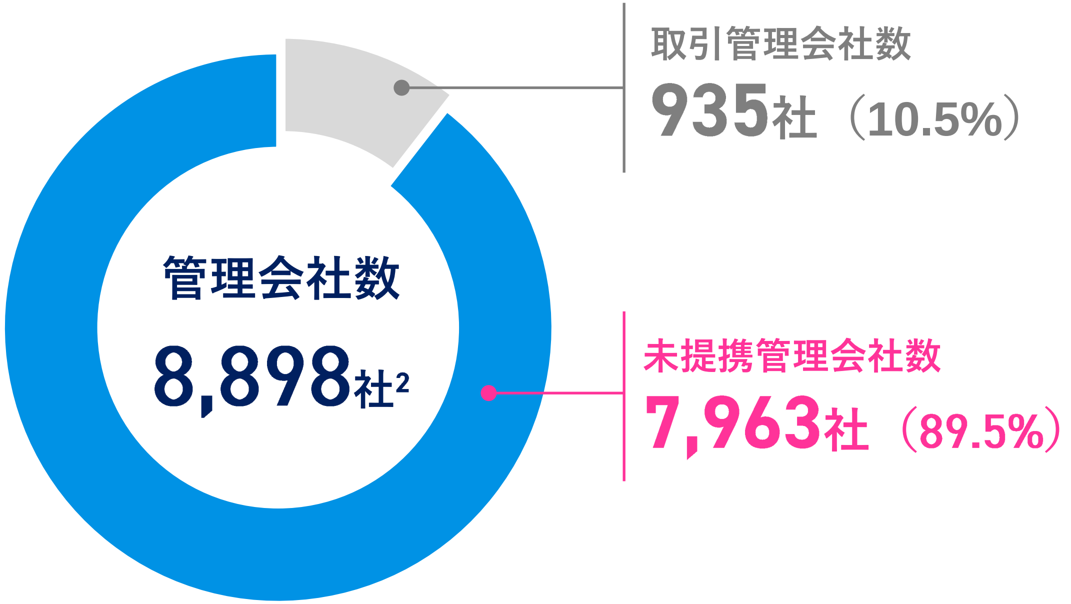
管理会社新規提携数

管理会社との新規提携数は3Qで+16社（累計935社）
未提携の管理会社数は7,963社で、まだまだ開拓の余地あり

取引管理会社数（累計）の推移 1



取引管理会社の提携割合

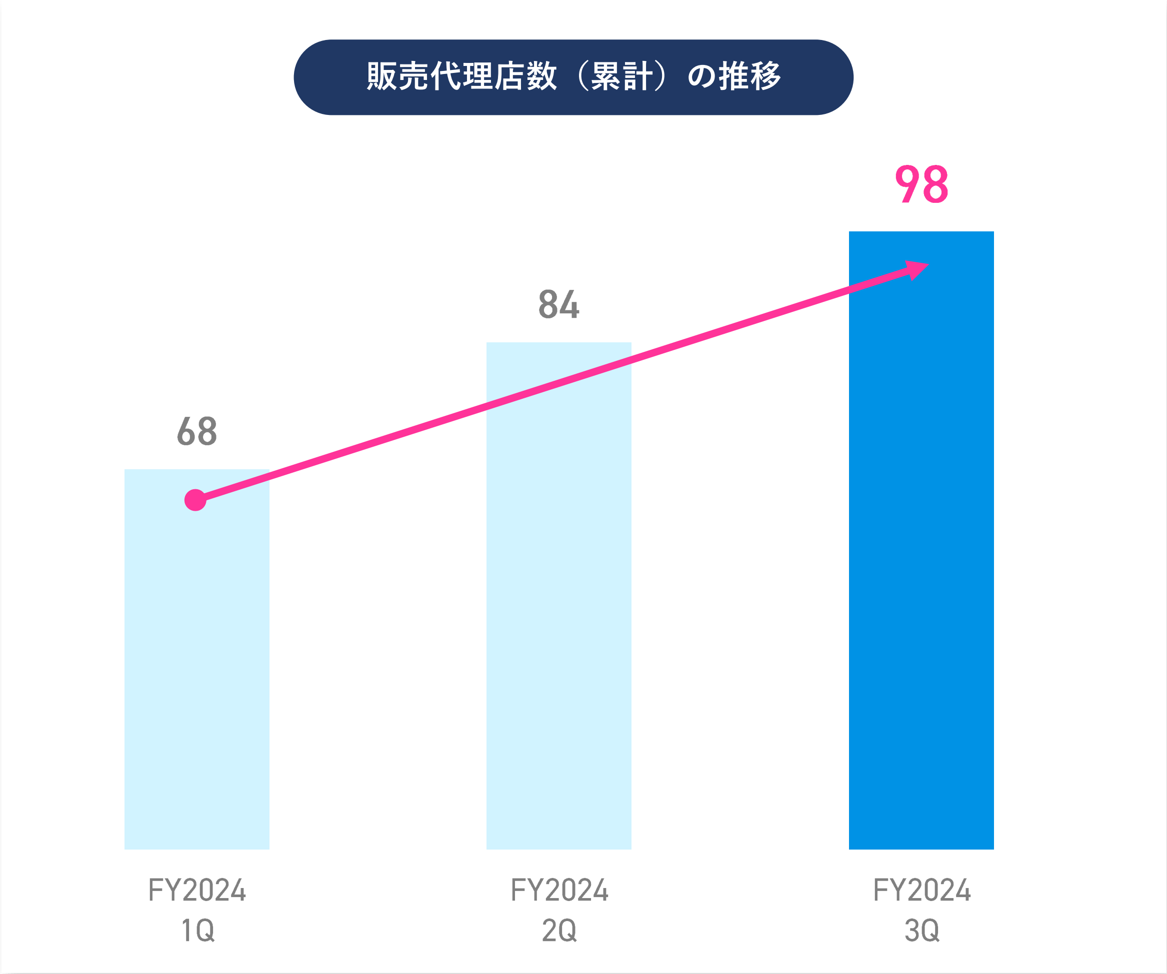


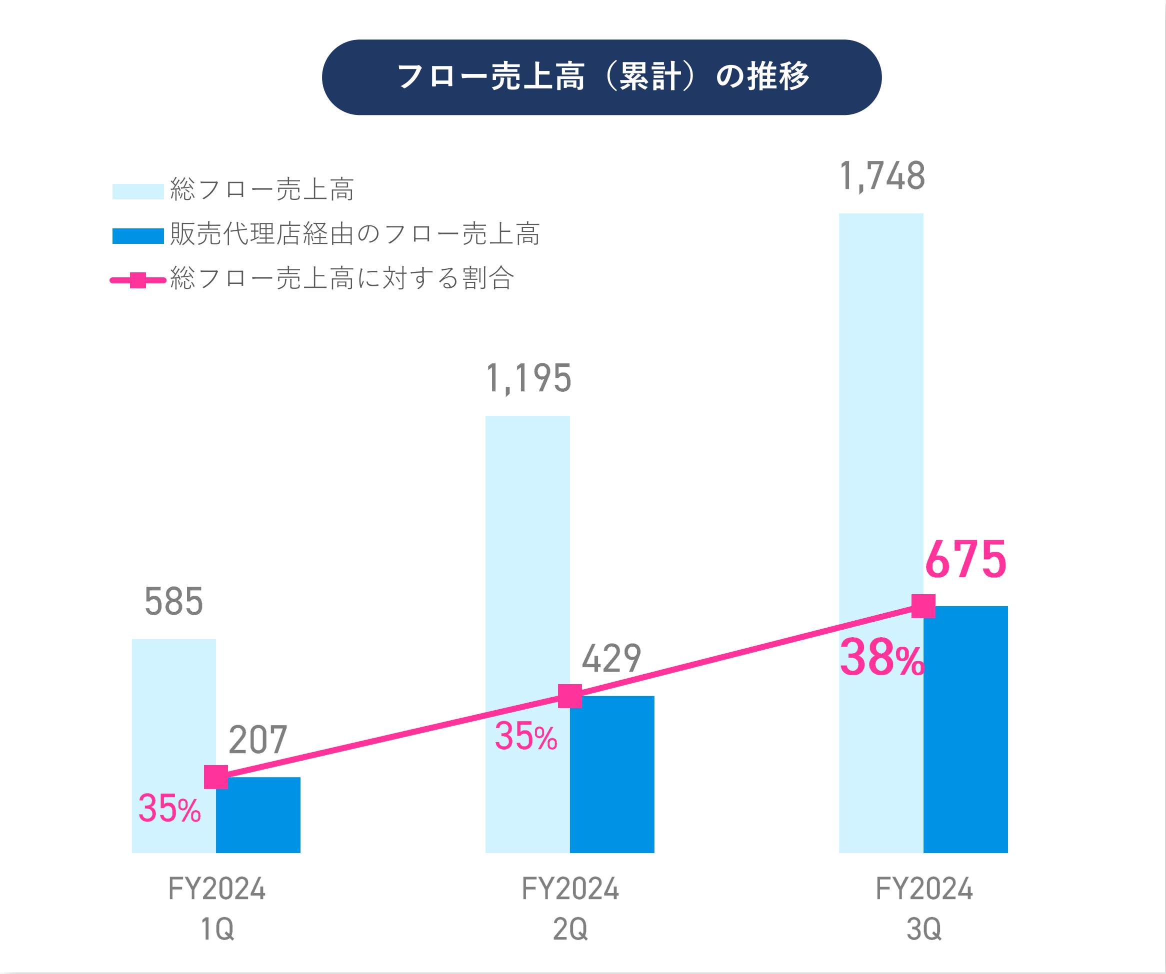
1. 当社取引管理会社契約数より算出（2024年9月末時点）
2. 国土交通省 建設業者・宅建業者企業情報等検索システム 賃貸住宅管理事業者登録数（2023年9月末時点）より算出 ※令和３年６月15日施行「賃貸住宅管理業適正化法」にて200戸以上の管理業者の登録が義務付けられたことにより総数が大幅に増加。

販売代理店経由の売上高割合

ブロードエンタープライズ

販売代理店との新規提携数は3Qで+14社（累計98社）
販売代理店経由の売上高は約675百万円で、総フロー売上高に対する割合は約38%





貸借対照表（前期末比較）

（単位：百万円）	FY2023.4Q（実績）	FY2024.3Q（実績）	増減額
流動資産	5,910	6,351	+441
（内　売掛金）	(2,928)	(3,129)	(+200)
固定資産	1,369	1,211	△158
流動負債	5,162	5,003	△158
（内　前受金）	(3,228)	(2,614)	(△613)
固定負債	1,257	1,491	+233
負債合計	6,420	6,494	+74
純資産合計	859	1,067	+208
負債・純資産合計	7,279	7,562	+283
自己資本比率	11.8%	14.1%	+2.3pt

トピックス

流動資産
1Qの債権流動化により一旦売掛金が減少し、その後債権の積上げにより前期比で増加。

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

FY2024.3Qのトピックス

1 AIシステム開発進捗

不動産業界に特化したITベンダーと業務委託契約を締結。
年内に開発をスタート。

2 シーラテクノロジーズ社と業務提携

株式会社シーラテクノロジーズの保有・管理する物件に対して、「B-CUBIC」及び「BRO-LOCK」をはじめとする当社サービスの提供を開始。

SYLA Technologies

3 Airbnb Partnersに参画

Airbnb Partners に参画する各事業者と連携し、空き家戸建ての賃貸転用や民泊、シェアハウス等に有効活用し、空き家の活性化を推進。

airbnb partners

3

Growth Strategy

成長戦略

中期経営計画達成に向けた取り組み

1 BRO-WALLの販売開始

マンション・アパート・ビル・戸建て等の大規模修繕を初期導入費用ゼロ円で実現する「BRO-WALL」の販売を2024年10月より開始。

BRO-WALL

2 BRO-ZEROを始動

初期導入費用ゼロ円スキームのサービスラインナップが増えたため、ファイナンススキームの総称を「BRO-ZERO」とし、各サービスを展開。

BRO-ZERO

3 債権流動化の実行方針

従来は当座貸越枠をあまり利用せずに債権流動化を行っていたが、今後は当座貸越を積極的に利用し、債権をためたうえで債権流動化を実施していく。

大規模修繕工事「BRO-WALL」を2024年10月より提供開始

【オーナー様の課題】
雨漏りやタイルの剥がれなどを修繕し、建物の耐久性や美観を維持しなければ、入居率に影響。
また、工事費用が高額であり、多額のキャッシュを準備する必要があることが課題。

【BRO-WALLが解決】
BRO-ROOM（内装）でお部屋をリフォームする際、外装も初期導入費用ゼロ円で行いたいニーズが多数あり、当社のファイナンススキームを活用することで、オーナー様の負担を軽減。

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**の資格を持つ人財を**採用**。

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**。

建設業許可の取得
建築一式工事をはじめとする**一般建設業許可を取得**。

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

ローンチ後、2週間で25件の案件抽出、3件が受注確定

粗利獲得に貢献する商材の販売に引き続き注力

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
BRO-WALL[1] 2024年10月リリース	専門工事[2]	200〜1,000 万円 / 棟	30 %	60〜333 万円 / 棟	1 棟	60〜333 万円
	建築一式[3]	2,000〜4,000 万円 / 棟	30 %	600〜1,333 万円 / 棟	1 棟	600〜1,333 万円

1. BRO-WALLの単価は2024年10月末時点の想定。 2. 塗装のみ等の単体工事。 3. 塗装・防水等複数にまたがる大規模工事。

初期導入費用ゼロ円のファイナンススキーム「BRO-ZERO」

BRO-ZEROとさまざまな設備・サービスを掛け合わせることで、対象物件と運用方法を拡大

設備・サービス

B-CUBIC
入居者無料
インターネット

BRO-LOCK
IoT インターフォン
システム

BRO-ROOM（専有部）
住宅設備・
リノベーション

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

×

対象物件

アパート・マンション
（既築・新築）

ビル・テナント

戸建て

宿泊施設
（ホテル・旅館）

×

運用方法

- 賃貸
- ウィークリー
マンスリー
- 民泊
- 貸し別荘
- レンタルスペース

×

ファイナンス

BRO-ZERO
初期導入費用
0
ゼロ円の
ファイナンス
スキーム

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

設備・サービス

- 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

⋮

内装・外装工事

- 内装リフォームリノベーション
- 大規模修繕
- エクステリア

⋮

不動産運用

- 管理会社
- 民泊代行
- サブリース会社

⋮

不動産オーナー様

アパート・マンション・戸建て
ビル・テナント・別荘等を所有

債権流動化の実行方針

【見えてきた課題】
・単価の高い商材（BRO-ROOM等）の割合が増えてきている。
・集中率（※）の関係で流動化するまで時間がかかる。

【解決方法】 流動化できるまでのつなぎの資金として借入枠の増額が必要。

	定期的に流動化（年度末付近）→	債権がたまった段階で流動化
メリット	・債権をオフバランスすることで自己資本比率が高まる。 ・借入枠を空けておくことができる。	・債権をためるまでは借入枠を利用することになり、利用実績に応じて**借入枠増額の可能性**がでてくる。 ・債権をためる間は借入金利が適用されるため**コストが低く**抑えることができる。 ・流動化する際の**イニシャルコストの割合を低く**することができる。 ・多額の債権購入を考えている投資家に売却しやすい。
デメリット	・借入枠をあまり利用しないため枠増額交渉ができない。 ・売却債権の金額が少ないため流動化する際のイニシャルコストの割合が高い。 ・多額の債権購入を考えている投資家に売却できない。	・自己資本比率が改善されない。

※集中率1％　例えば10億の流動化をした場合、売却できる１債務者あたりの債権の上限は10百万円までになる。

4

Appendix

参考資料

会社概要

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、お客様の笑顔をトコトン追求します

ES ＝ Employee Satisfaction（社員満足）

私たちは、社員の笑顔をトコトン追求します

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）
一般建設業許可：大阪府知事許可（般-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（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

B-CUBiC

マンション向け無料インターネット「B-CUBIC」

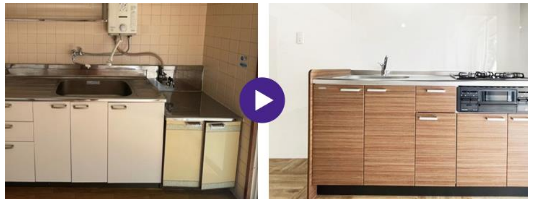
入居したその日から24時間無料で利用できるインターネットWi-Fi。全国18万世帯以上にサービスを提供。

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600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。

BRO-WALL

外壁塗装 大規模修繕「BRO-WALL」

外壁塗装・屋上防水・外構エクステリア等の大規模修繕工事をローン・リース不要の初期導入費用ゼロ円で提供。

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

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、オーナー様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

リノベーションすることで入居率・家賃アップ

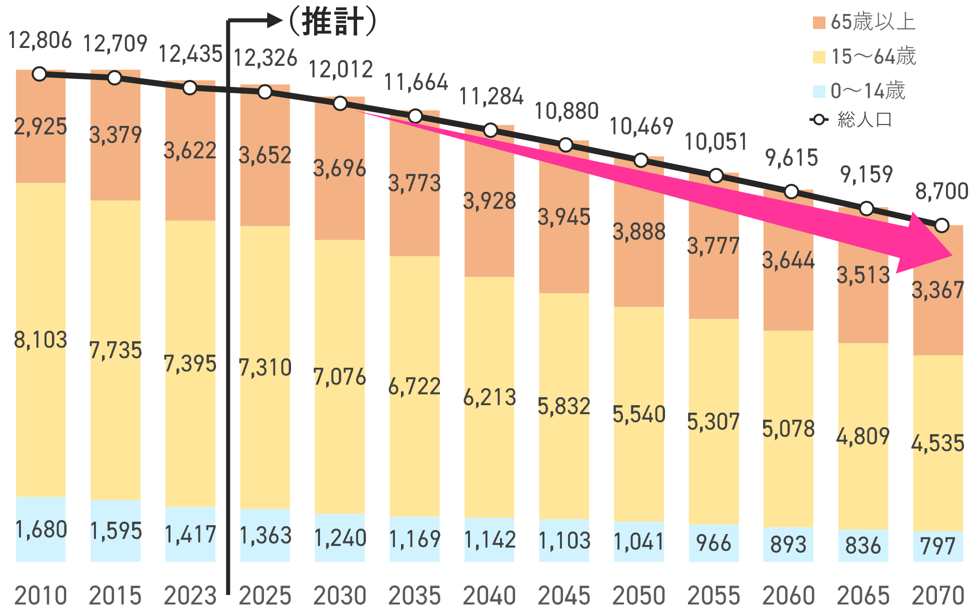
1. 週刊全国賃貸住宅新聞2024年10月21日号「入居者に人気の設備ランキング2024」より当社作成。
2. 週刊全国賃貸住宅新聞2024年10月21日号「入居者に人気の設備ランキング2024番外編」より当社作成。

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

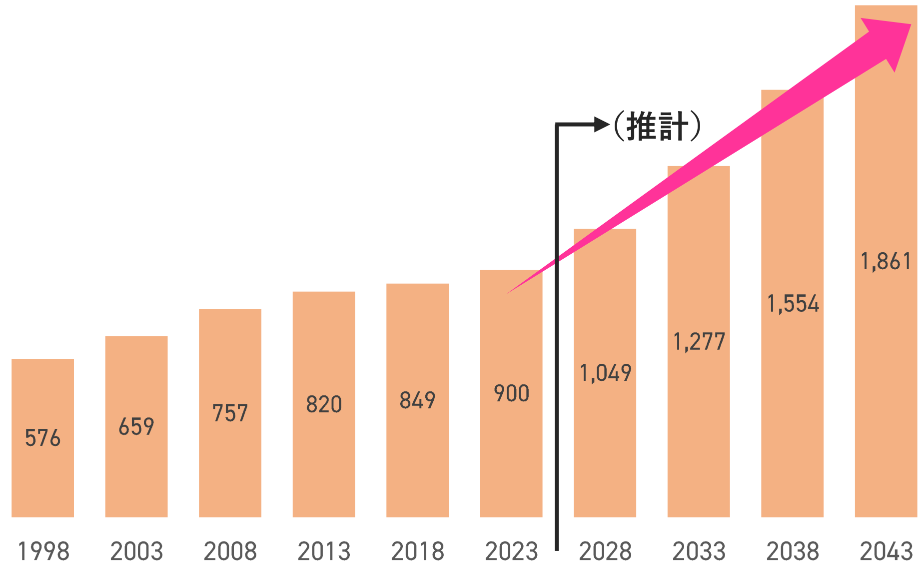
総人口は10年で約300万人減少 今後さらに減少率は加速

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。

ブロードエンタープライズ

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ゼロ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

初期導入費用ゼロ円サービス

B-CUBIC マンション向け高速インターネット ビー・キュービック
BRO-LOCK
BRO-ROOM
BRO-WALL

×

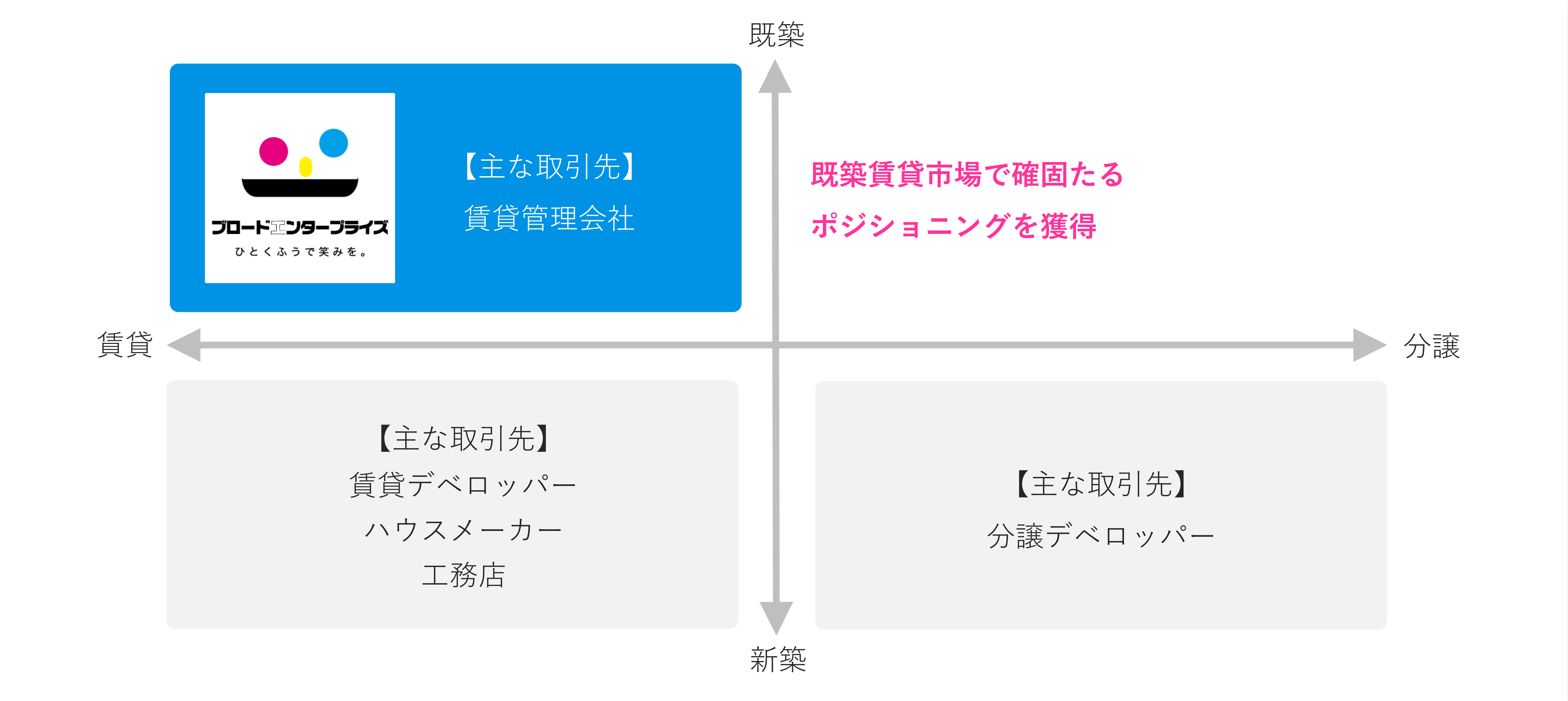
賃貸転用

民泊

シェアハウス

多拠点生活サービス

これまでは、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



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

日本国内の
空き家総数1
約900万戸

共同住宅の
空き家総数1
約500万戸

マーケット拡大

戸建て
賃貸

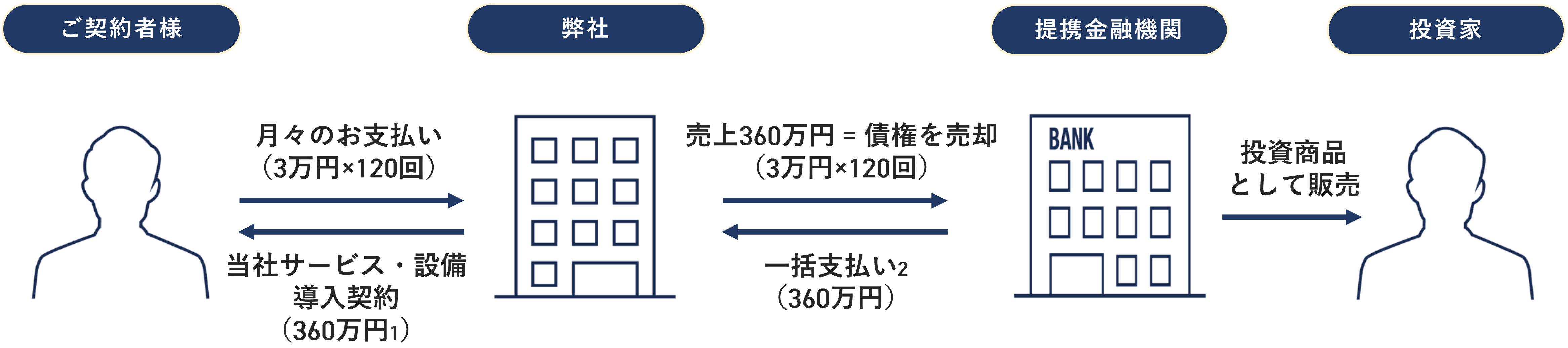
民泊など
宿泊施設

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。

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。

B-CUBICの修正ストック売上の説明

ブロードエンタープライズ

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）

新収益認識基準適用

	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。

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）

契約期間満了による計上完了分から減少していく

ブロードエンタープライズ

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

ROE 47.8%（2023年12月期）

当期純利益率	8.3%	→	同程度
総資産回転率	0.6	→	上昇
財務レバレッジ	9.4	→	減少大

→ 30%（2026年12月期）

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。

ブロードエンタープライズ

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

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

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

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

ブロードエンタープライズ

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ありますが、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。

ブロードエンタープライズ

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20話配信中

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

【中西良祐チャンネル】

現在[1]全60話配信中

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

1. 2024年11月5日時点

各種お問い合わせ

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情報をイチ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イチ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。