

2024.4Q Financial Results

2024年12月期

通期決算説明資料

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）

2025年2月12日

# 株主のみなさまへ

## ～2024年の総括及び2025年以降の成長について～

### 上場3年目を経験して

2024年度は東証グロース市場に上場して3年目の年でした。事業の一番の成果は、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、事業領域を拡大し、顧客基盤の強化を図れたことです。これまでアプローチできなかった建物種別や不動産の運用手法に対してご支援が可能になった1年間となりました。結果として売上目標には僅かに届かなかったものの、過去最高の売上高・利益を達成し、利益については収益認識基準適用前の水準以上に戻すことができました。

### 2025年について

2025年度は中期経営計画の2年目として大変重要な1年となります。「B-CUBIC」「BRO-LOCK」「BRO-ROOM」「BRO-WALL」などの既存事業の強化やブラッシュアップはもちろんのこと、不動産経営の収支を改善させるAIシステムの開発を推し進め、当社最大の強みである「BRO-ZERO」を掛け合わせることで、賃貸のアパート・マンションのみならず、戸建て・ビル・宿泊施設にまで拡大されたターゲットの案件獲得・工事完了に努め、目標達成に邁進してまいります。

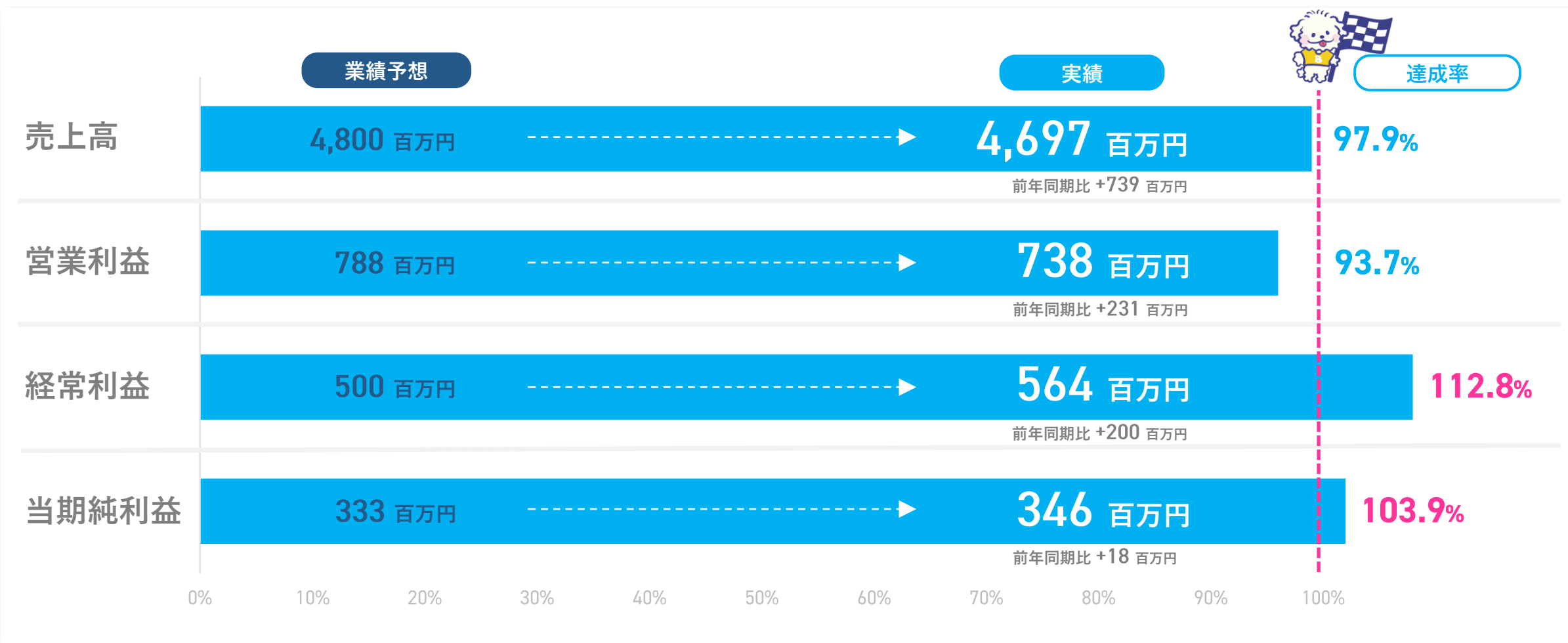
増え続ける空室・空き家の利活用に、ファイナンススキームとAIシステムで新たな選択肢を提案し、地方創生・活性化に貢献してまいります。

### 株主のみなさまへメッセージ

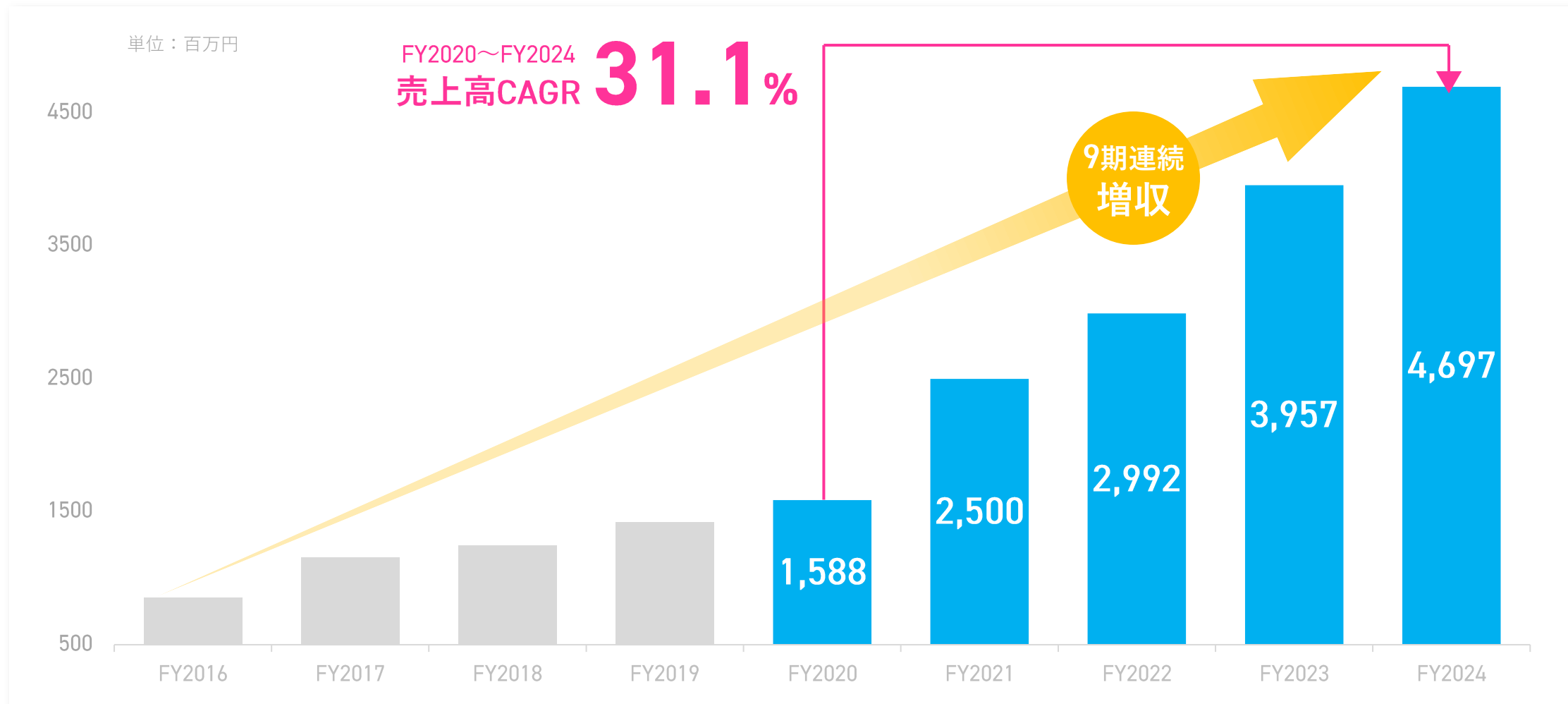
いつもご支援いただきありがとうございます。今後も利益の成長に主眼をおき、企業価値を高めていく所存です。また、株主優待・配当政策も含め少しでも株主のみなさまに還元できるよう社員一同日々全力を尽くしてまいります。今後とも、中長期的に当社をご支援賜りますようお願い申し上げます。



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



# INDEX

	Full-year Update		
1.	2024年12月期 通期決算概要	.....	P.6
	Topics		
2.	トピックス	.....	P.19
	Full-year forecasts		
3.	2025年12月期 通期業績予想	.....	P.25
	Growth Strategy		
4.	成長戦略	.....	P.30
	Appendix		
5.	参考資料	.....	P.40

1

Full-year Update

# 2024年12月期 通期決算概要

売上高・利益共に好調に推移。売上高の前年同期比は+18.7%で過去最高を更新

(単位：百万円)	累計期間（1-4Q）			
	FY2023	FY2024		
	実績	実績	増減額	増減率
売上高	3,957	<b>4,697</b>	+739	<b>+18.7%</b>
売上総利益（粗利）	1,847	<b>2,104</b>	+257	+13.9%
営業利益	507	<b>738</b>	+231	+45.5%
経常利益	363	<b>564</b>	+200	+55.2%
当期純利益	327	<b>346</b>	+18	+5.5%
当期純利益（調整後）	246	<b>346</b>	+99	<b>+40.3%</b>

### トピックス

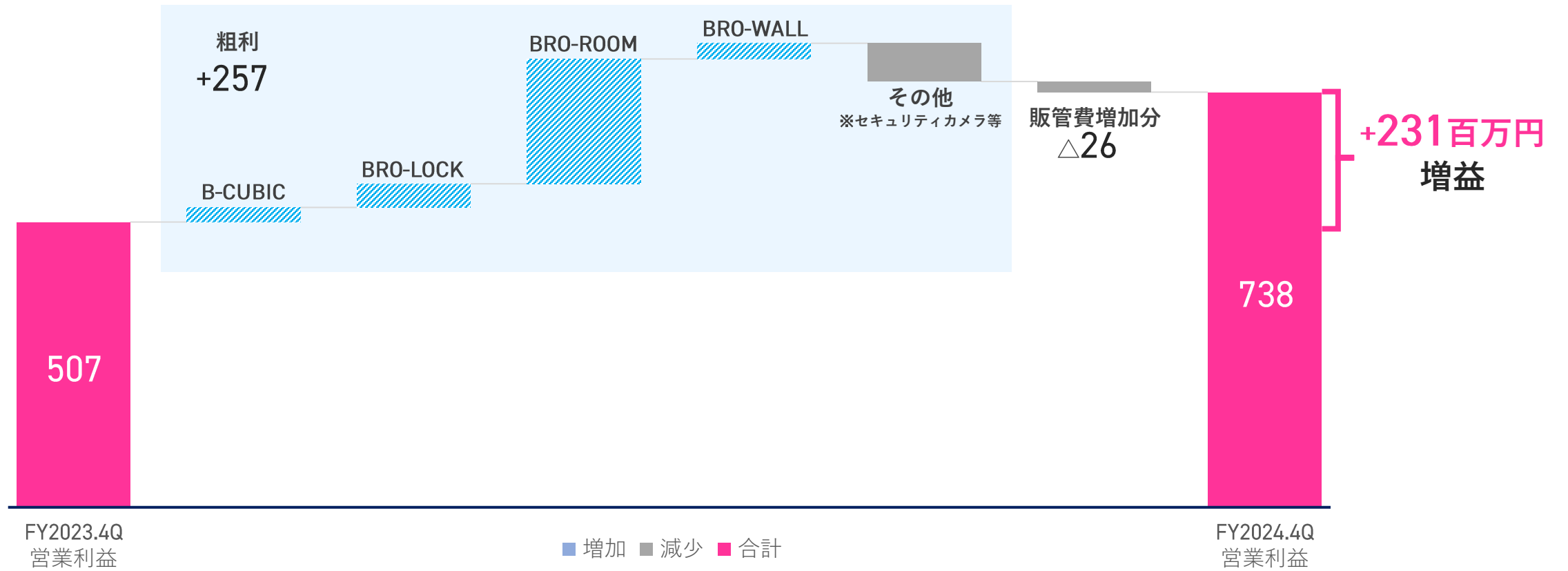
- 売上高増加の大部分をBRO-ROOMが牽引。
- 粗利額の増加に加え、販管費を抑えたことで、営業利益が大きく増加。
- 前期は減資を行った税率変更の影響があったがその影響を除くと前期の当期純利益は246百万であり、今期の当期純利益は大きく増加。



BRO-ROOMの粗利が増加し、  
営業利益は前年同期比+231百万円の増益で着地

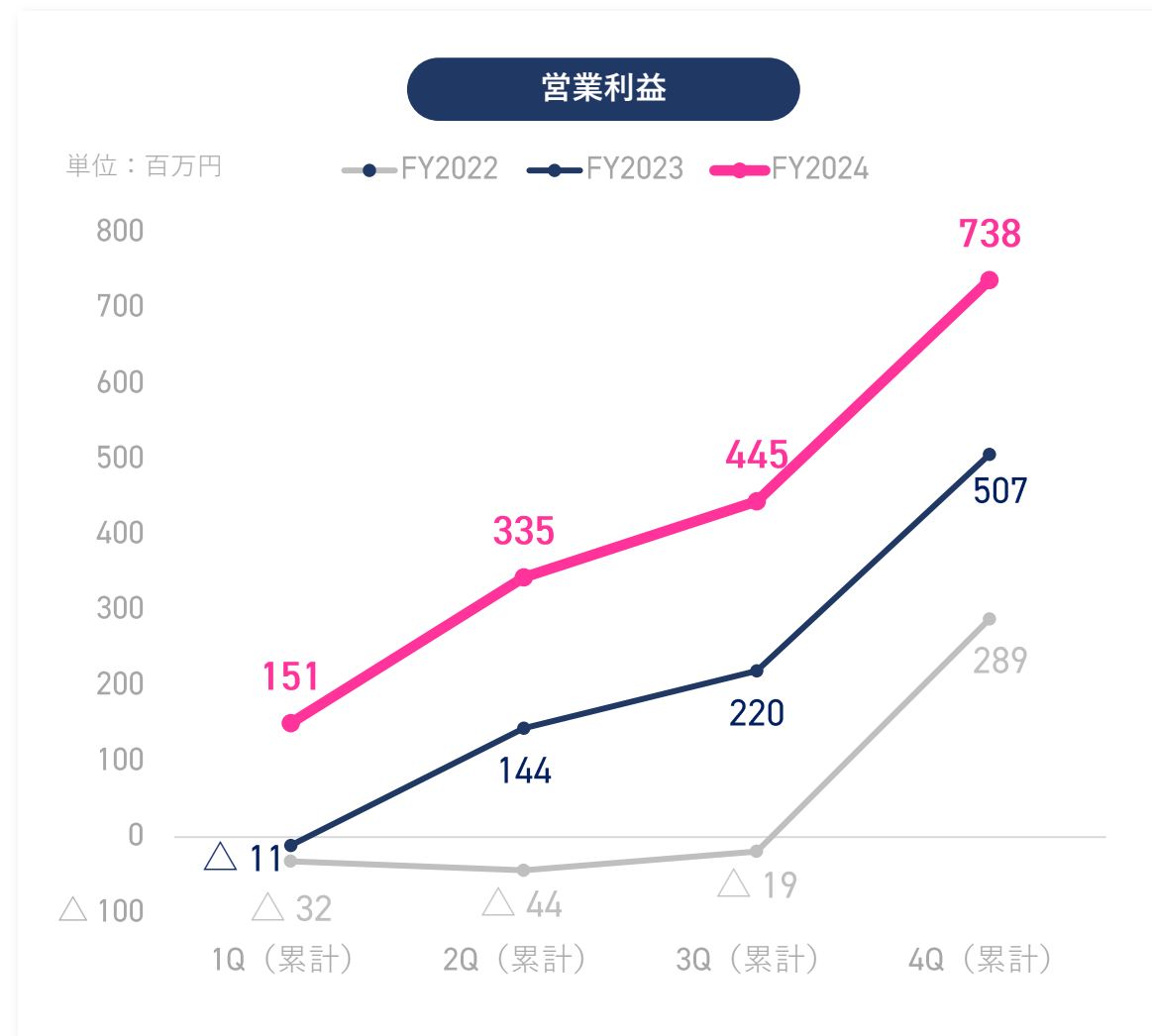
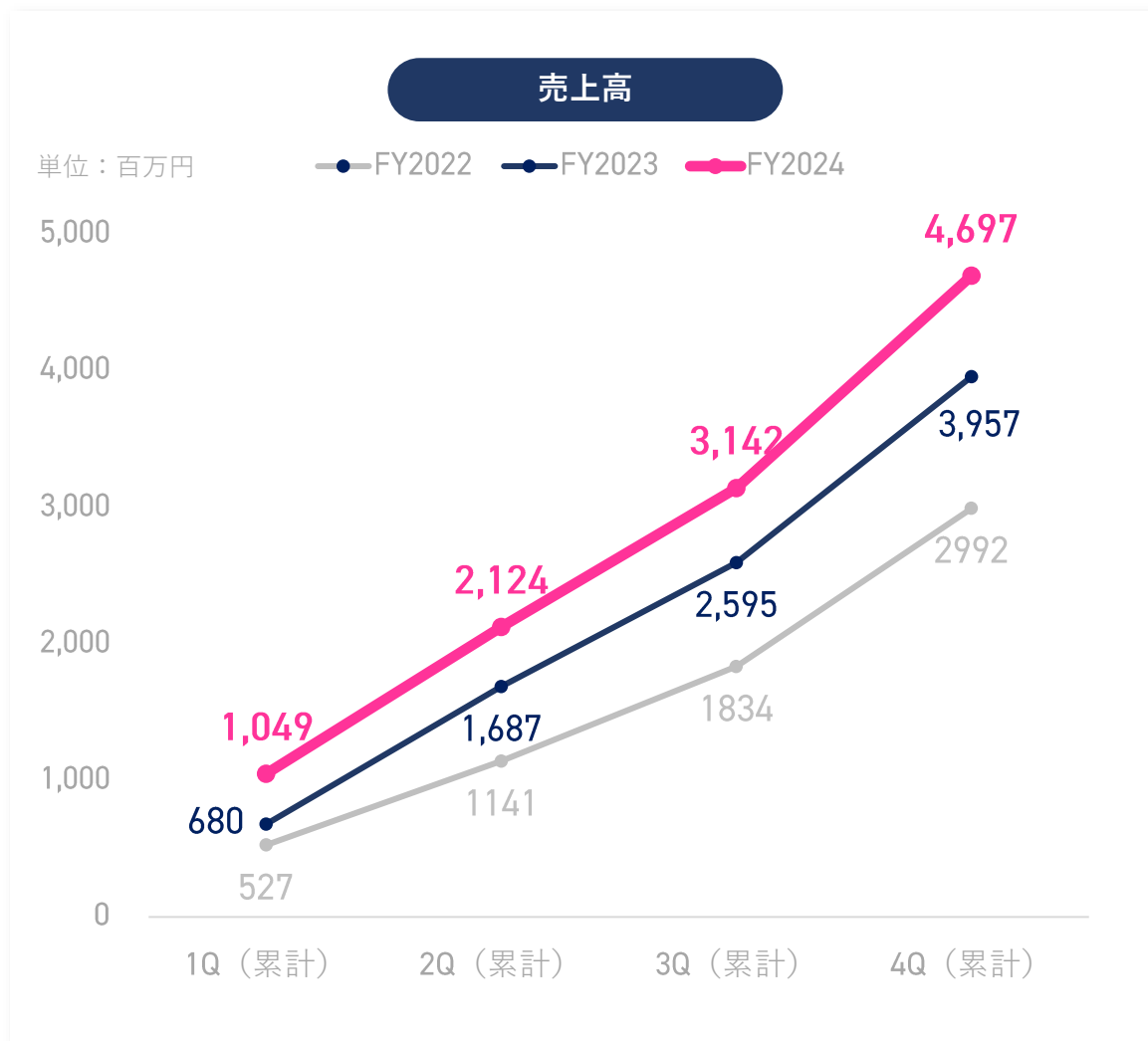
営業利益の前年同期比

(単位：百万円)





## 前年同期（四半期・累計期間）を上回る進捗

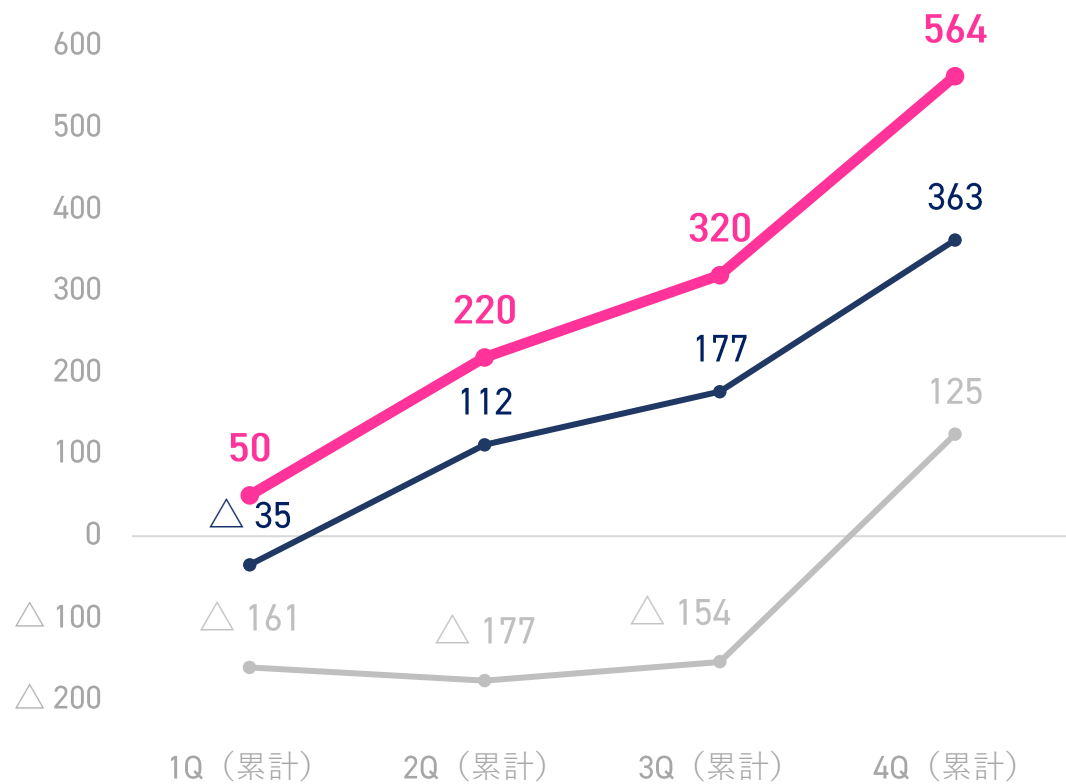


## 売上高・営業利益に比例した推移

## 経常利益

単位：百万円

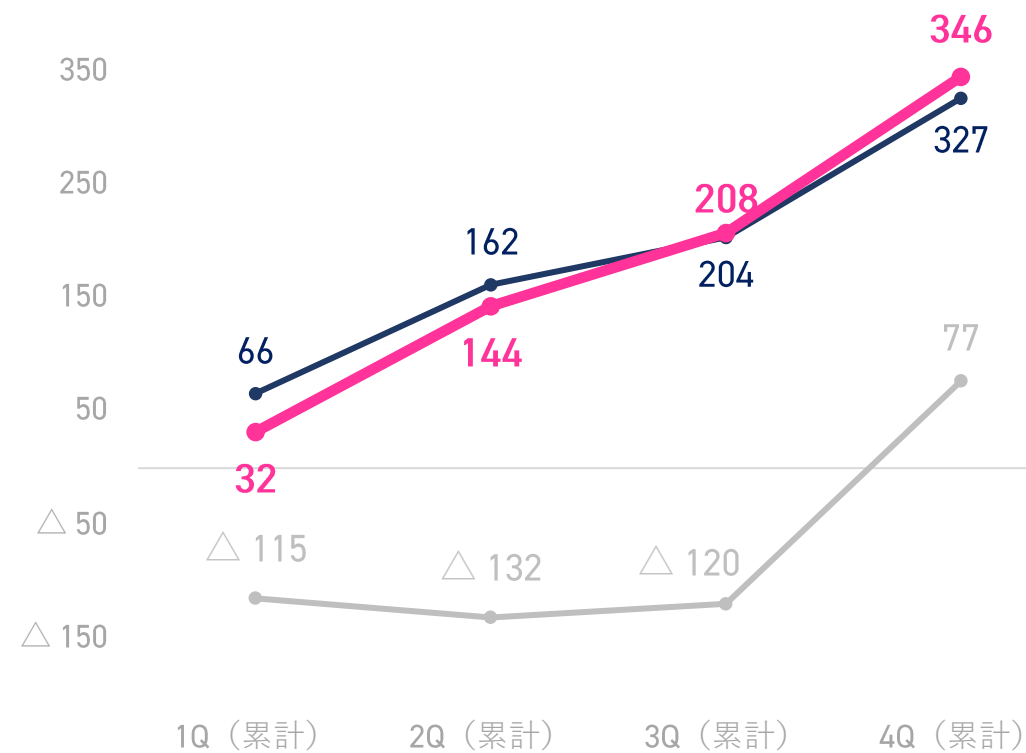
● FY2022 ● FY2023 ● FY2024



## 当期純利益

単位：百万円

● FY2022 ● FY2023 ● FY2024



## BRO-ROOMに注力し、フロー売上高の成長を促進

累計期間（1-4Q）				
（単位：百万円）	FY2023 実績	FY2024		
		実績	増減額	増減率
売上高合計	3,957	<b>4,697</b>	<b>+739</b>	<b>+18.7%</b>
ストック売上高合計	1,825	<b>1,858</b>	<b>+32</b>	<b>+1.8%</b>
- B-CUBIC				
- B-CUBIC Next				
フロー売上高合計	2,132	<b>2,839</b>	<b>+706</b>	<b>+33.2%</b>
- B-CUBIC Next	952	967	+15	+1.6%
- BRO-LOCK	558	559	+0.1	+0.01%
- BRO-ROOM	327	1,019	<b>+691</b>	<b>+211.4%</b>
- BRO-WALL	-	87	<b>+87</b>	-
- その他	293	206	△87	△29.9%

累計（1-4Q）における  
工事完了数

## ■ B-CUBIC/B-CUBIC Next

FY2023.1-4Q  
1,305 棟 ▶ FY2024.1-4Q  
**1,010 棟**

## ■ BRO-LOCK

FY2023.1-4Q  
214 棟 ▶ FY2024.1-4Q  
**212 棟**

## ■ BRO-ROOM

FY2023.1-4Q  
93 室 ▶ FY2024.1-4Q  
**400 室**

## ■ BRO-WALL

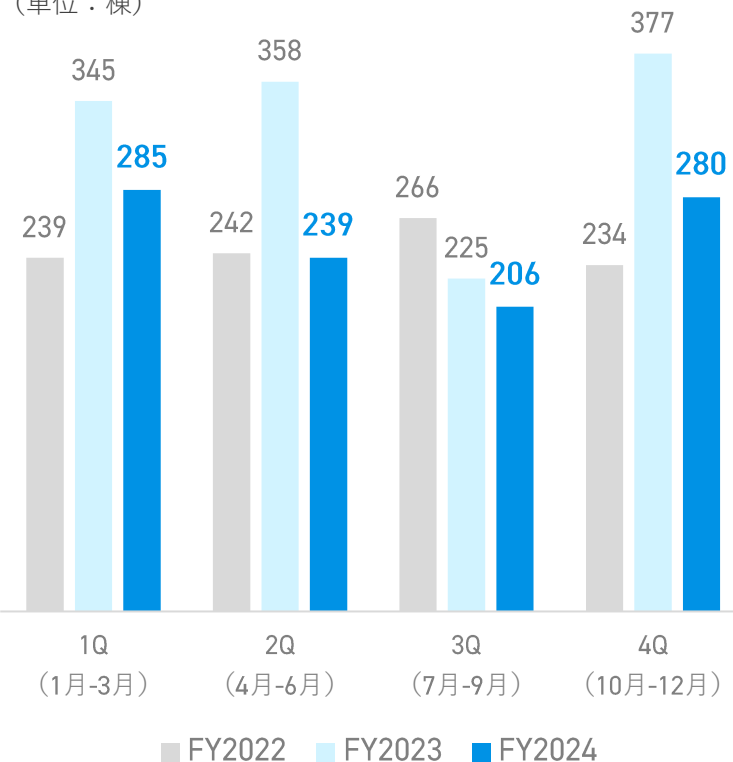
FY2023.1-4Q  
- 室 ▶ FY2024.1-4Q  
**12 棟**



成長ドライバーであるBRO-ROOMに稼働を集中させ、大幅に伸長  
B-CUBIC・BRO-LOCKは前期比で減少したものの計画通りの推移

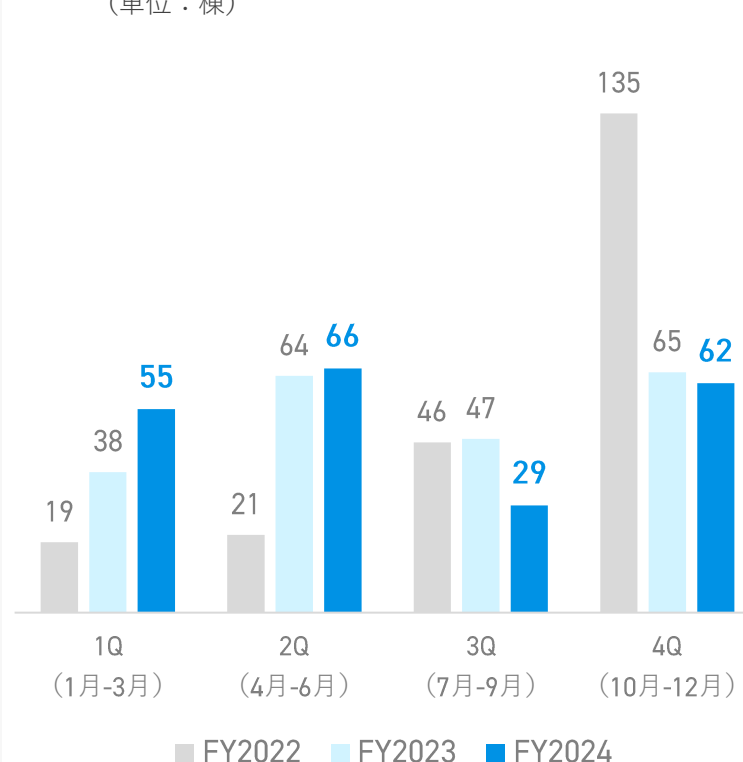
## B-CUBIC

(単位：棟)



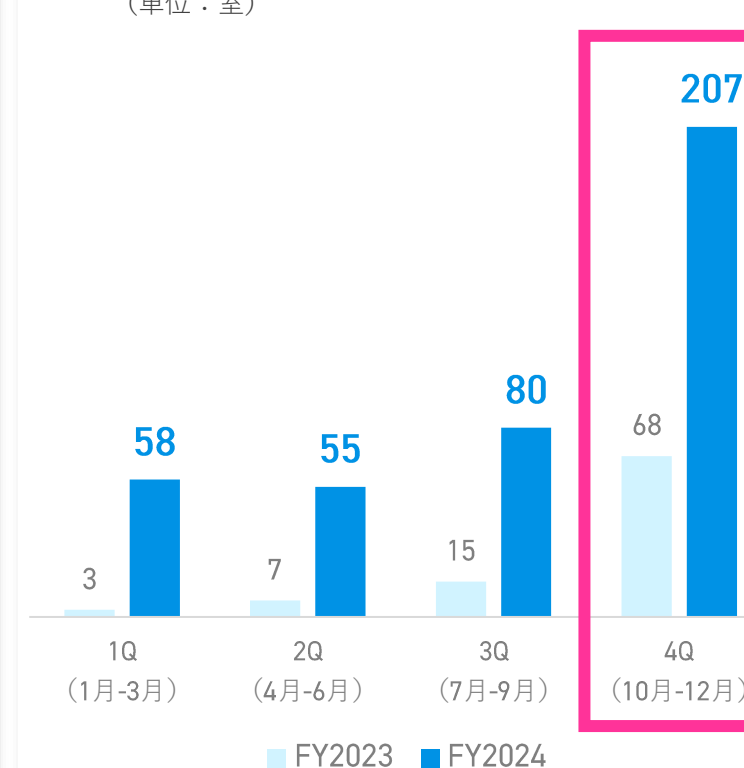
## BRO-LOCK

(単位：棟)



## BRO-ROOM

(単位：室)



## ベテランメンバーによる販売代理店の獲得と、民泊業者との連携など新たな領域でも案件を獲得



### 販売代理店の拡大

販売代理店数は前年同期の2倍に。

FY2023.4Q累計

59社



FY2024.4Q累計

118社



### ターゲットの拡大

賃貸マンション・アパート以外に戸建て、テナント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。



### 営業ノウハウの確立

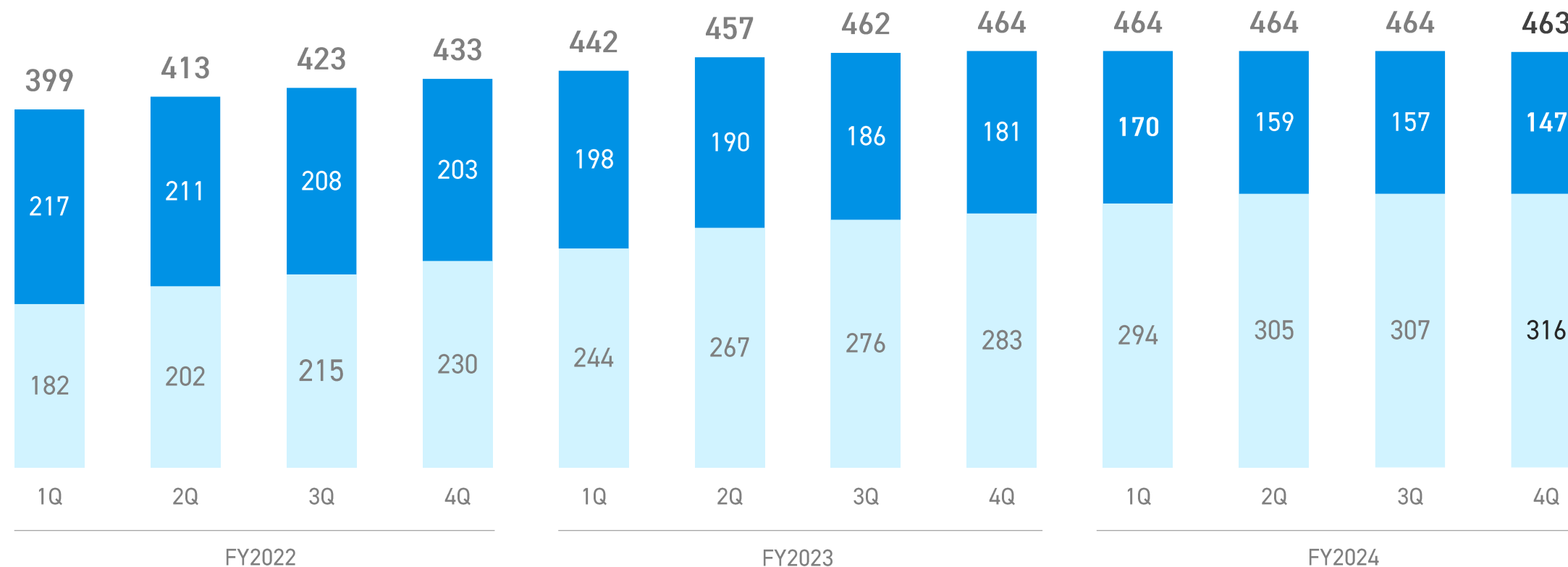
営業ツール・ルールが整備され、販売開始時よりも販売しやすい環境が徐々に確立。



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<sup>1</sup>）を合わせて一定に推移

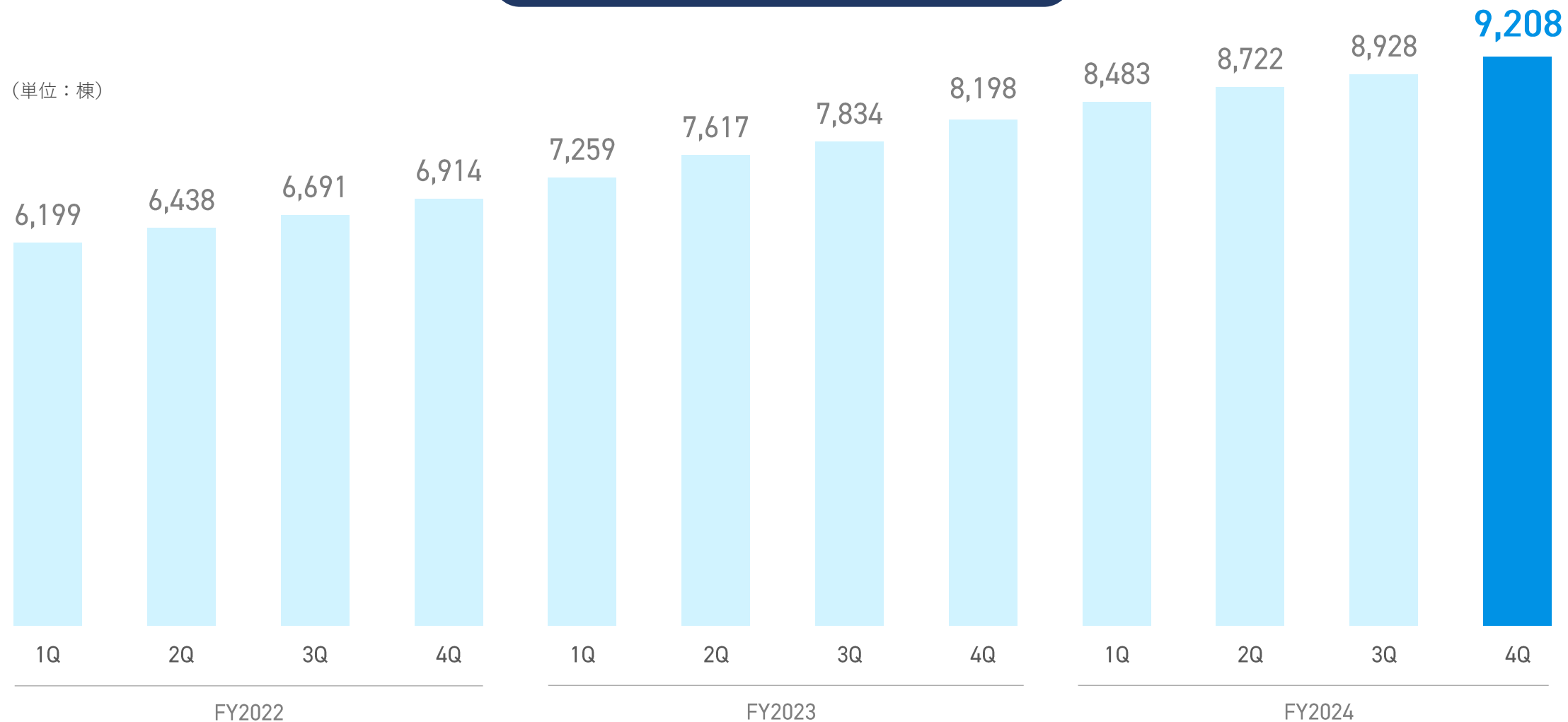
「B-CUBIC」 「B-CUBIC Next」 ストック売上高推移

(単位：百万円) ■ 純粋なストック売上 ■ 修正ストック売上



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」 「B-CUBIC Next」 累計導入棟数<sup>1</sup>

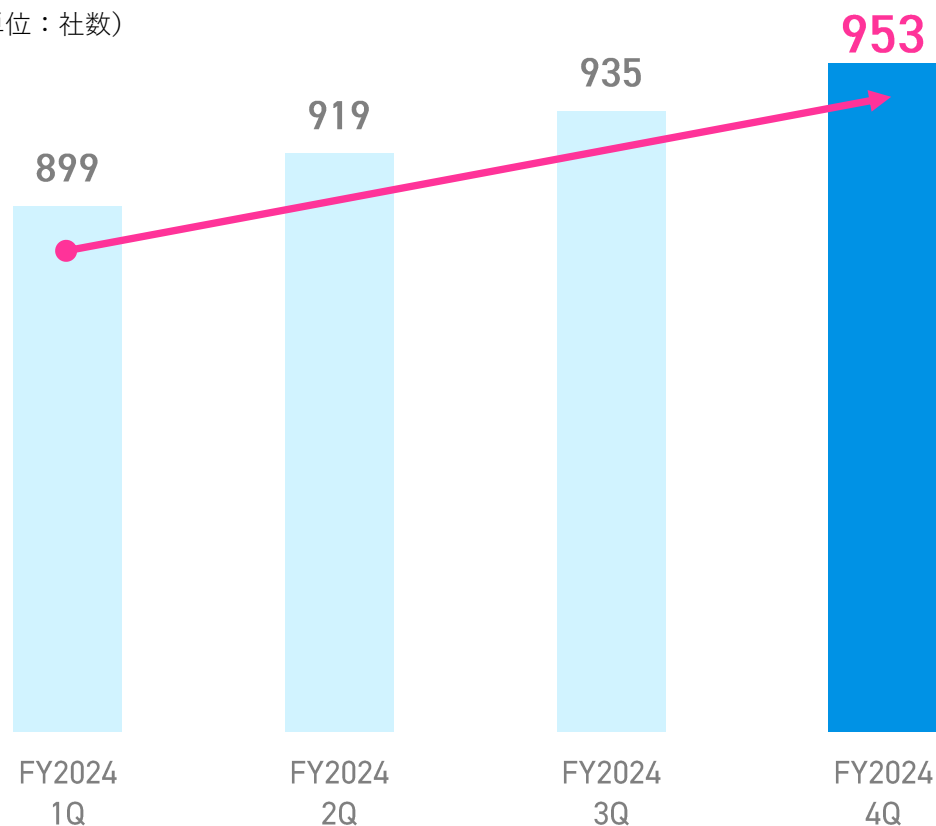
1. 増加棟数から解約棟数を差し引いた、純粋な累計増加棟数となります。



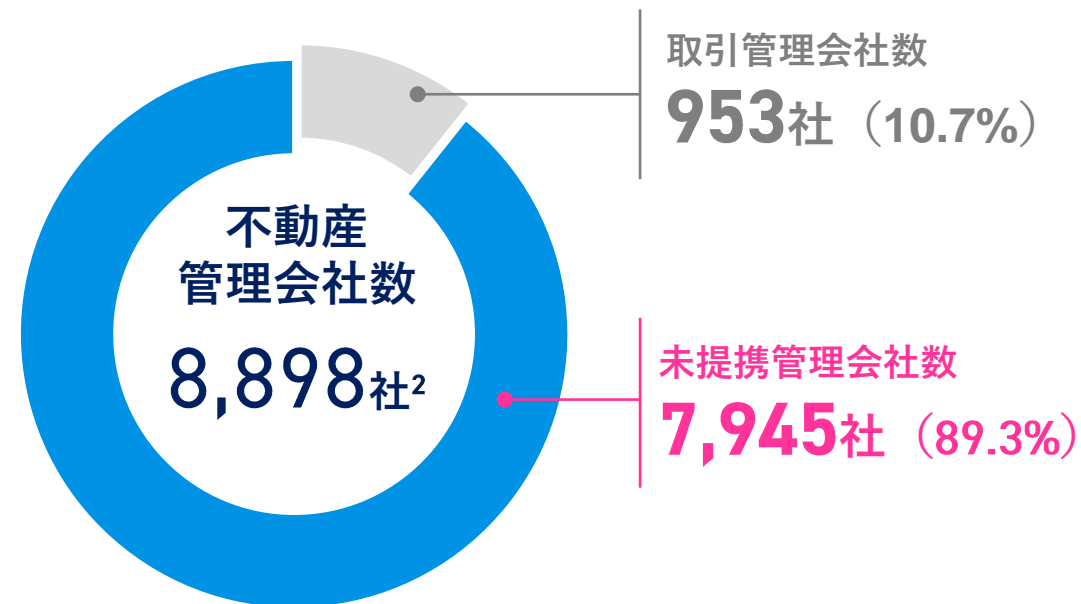
不動産管理会社との新規提携数は4Qで**+18社**（累計**953社**）  
未提携の管理会社数は**7,945社**で、まだまだ開拓の余地あり

取引管理会社数（累計）の推移<sup>1</sup>

(単位：社数)



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12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。

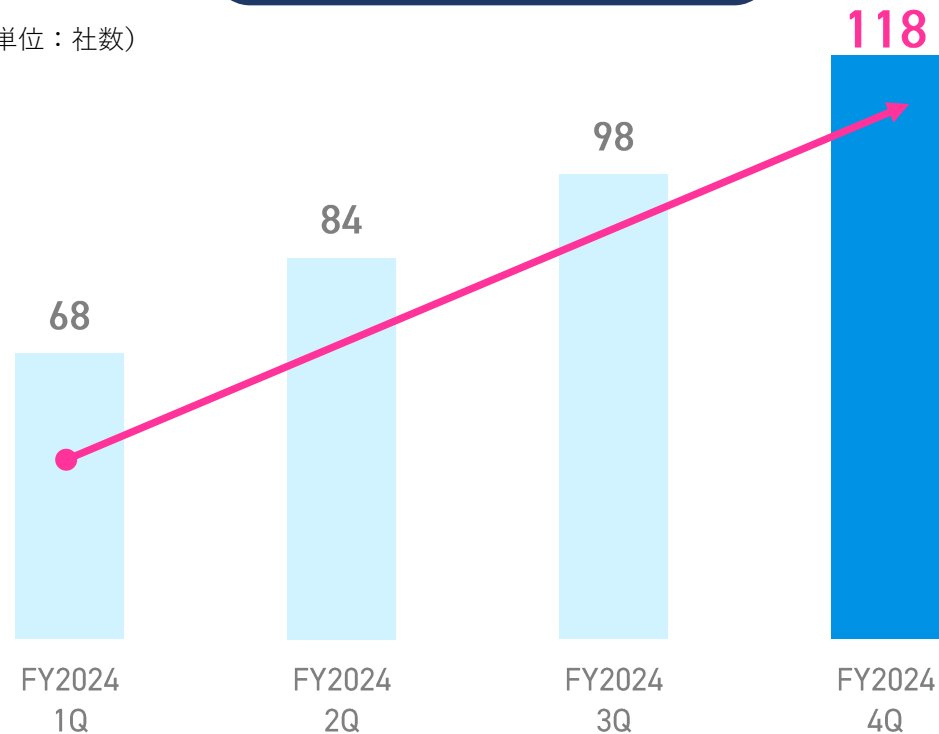




販売代理店との新規提携数は4Qで+20社（累計118社）  
販売代理店経由の売上高は約979百万円で、総フロー売上高に対する割合は約35%

販売代理店数（累計）の推移

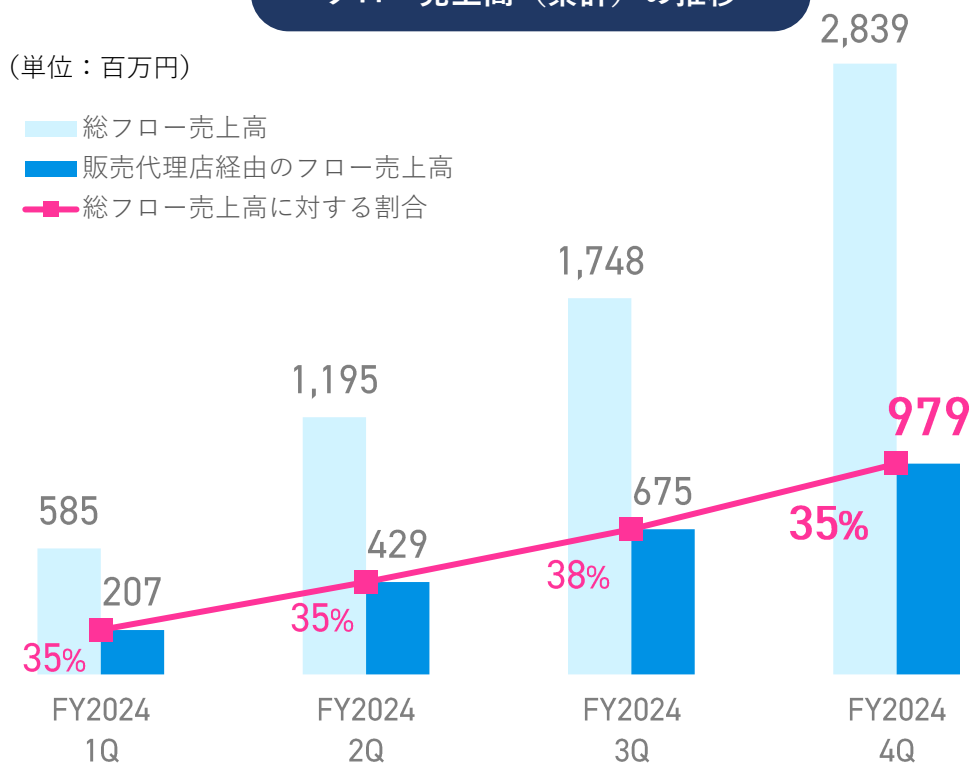
(単位：社数)



フロー売上高（累計）の推移

(単位：百万円)

■ 総フロー売上高  
■ 販売代理店経由のフロー売上高  
■ 総フロー売上高に対する割合



（単位：百万円）	FY2023.4Q （実績）	FY2024.4Q （実績）	増減額
流動資産	5,910	<b>6,860</b>	+950
（内 現預金）	(1,112)	(1,040)	(△71)
（内 売掛金）	(2,928)	(4,111)	(+1,182)
固定資産	1,369	<b>1,090</b>	△279
流動負債	5,162	<b>5,390</b>	+228
（内 前受金）	(3,228)	(2,394)	(△827)
固定負債	1,257	<b>1,352</b>	+94
負債合計	6,420	<b>6,743</b>	+323
（内 有利子負債）	(2,595)	(3,644)	(1,049)
純資産合計	859	<b>1,207</b>	+348
負債・純資産合計	7,279	<b>7,950</b>	+671
自己資本比率	11.8%	<b>15.2%</b>	+3.4pt

## トピックス

## ■ 流動資産

4Qの債権流動化を見送ったことと、売上の増加に伴い売掛金が増加。

## ■ 流動負債

主に売上振替による前受金の減少と短期借入金の増加。

## ■ 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

## Airbnb Partners参画により、イベント出展や媒体掲載による民泊案件獲得を推進

# airbnb partners

### 2024年9月末に「Airbnb Partners」に参画

500人以上の民泊ホストが参加した「ホストEXPO」へのブース出展や、Partnersプログラムの一環である各種媒体へのサービス掲載により、民泊運用中のオーナー様やこれから民泊を開始したいオーナー様との商談機会を創出。



ホストEXPO出展の様子



「[Airbnb Partners Booklet](#)」への掲載



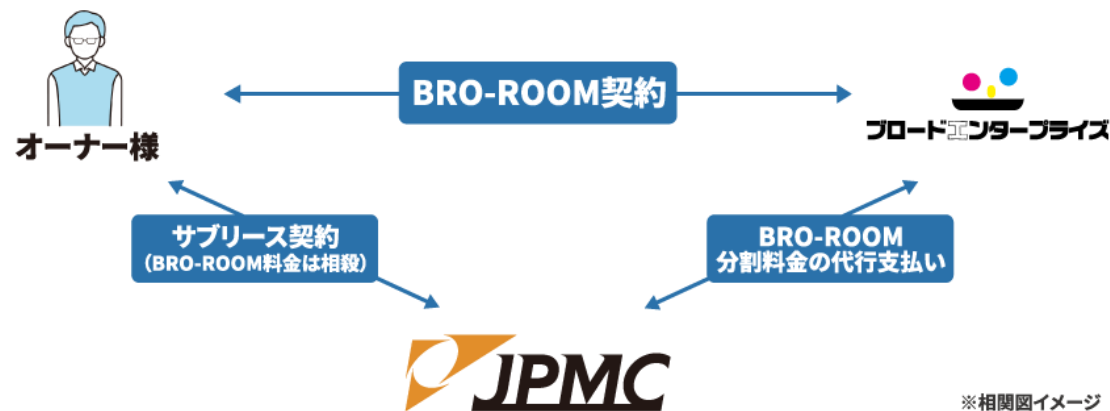
[ホームシェアリングサポート企業特集](#)への掲載

## JPMC株式会社と業務提携し、「BRO-ROOM」と「サブリース」を連携



### 「BRO-ROOM」 × 「JPMCサブリースシリーズ」

マンションオーナー様は「BRO-ROOM」を利用することで、多額の費用を準備することなく空室をリノベーションし、且つサブリースで安定した収益を確保できる、三方良しのスキームを構築。



### JPMC株式会社からの紹介案件

FY2024工事完了室数・・・**48**室

FY2024合計売上高・・・**88**百万円

FY2025工事予定室数・・・**32**室

※2025年1月末時点



## 空き家活用株式会社と業務提携し、相互の強みを活かした新サービスを展開



### 「ショキゼロ民泊」「ショキゼロ賃貸」スタート

空き家活用株式会社が全国で展開中の空き家の相談窓口「アキカツカウンター」にて、空き家所有者様ならではの相続やリフォーム等の問題解決をし、どのように空き家を活用するかの選択肢として、「BRO-ZERO」をご提案・ご提供。



### 空き家活用株式会社からの紹介案件

戸建て . . . 4件

集合住宅 . . . 3件

※2025年1月末時点

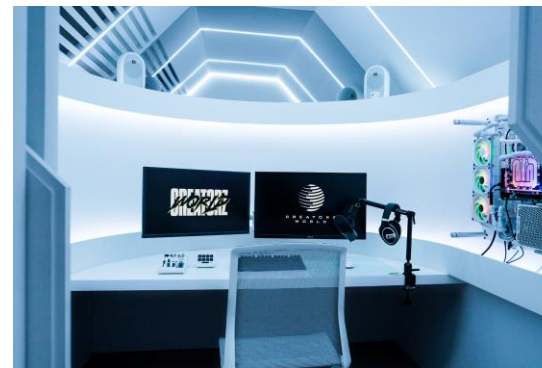


## TFOA株式会社と業務提携し、付加価値を高めるコンセプトルームを初期導入費用ゼロ円で提供開始



### 稼げるゲーミングハウス「CREATORZ WORLD」

TFOAが開発する「CREATORZ WORLD ゲーミングハウス」は、空室をゲームや配信業務に没頭できるお部屋へとリノベーションし、空室対策に貢献。BRO-ZEROと掛け合わせることで、不動産オーナー様の負担を軽減しながら、独自に付加価値を高め、入居率向上に寄与。



内装のイメージ



ローンチ記者会見の様子



大手不動産会社から問い合わせがあり進捗中

## FY2024.4Qその他のトピックス



## 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

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。

コミットメントライン  
契約を締結

三菱UFJ銀行と借入極度額20億円でのタームアウトオ  
プション付コミットメントライン契約を締結。





# 3

Full-year forecasts

## 2025年12月期 通期業績予想

## 売上高成長率**27.7%**、営業利益成長率**22.5%**の増収増益を見込む

(単位：百万円)	累計期間 (1-4Q)			
	FY2024	FY2025		
		実績	予想	増減額
売上高	4,697	<b>6,000</b>	+1,302	<b>+27.7%</b>
営業利益	738	<b>905</b>	+166	<b>+22.5%</b>
経常利益	564	<b>655</b>	+90	+16.1%
当期純利益	346	<b>400</b>	+53	+15.6%



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 (実績)	FY2025 (予想)	FY2026 (予想)	配当方針
売上高	46.9億円	60.0億円	74.8億円	
営業利益	7.3億円	9.0億円	14.8億円	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。
経常利益	5.6億円	6.5億円	10.0億円	
当期純利益	3.4億円	4.0億円	6.0億円 配当実施予定	



## 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	250万円 / 棟	50%	125万円 / 棟	1棟	125万円
BRO-ROOM <sub>1</sub>	300万円 / 室	30%	90万円 / 室	5室	450万円
BRO-WALL <sub>1</sub> 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。



## 各商材の棟数・室数の目安に関しては、FY2024の平均売上単価を基準に算出

		FY2023 (実績)	FY2024 (実績)	FY2025 (予想)	FY2026 (予想)
売上高		39.5 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	8,198 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	747 棟 2Qリリース	911 棟	1,000 棟 ~ 1,300 棟	1,100 棟 ~ 1,500 棟
	BRO-LOCK	214 棟	212 棟	200 棟 ~ 300 棟	300 棟 ~ 400 棟
	BRO-ROOM	93 室 3Qリリース	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



4

Growth Strategy

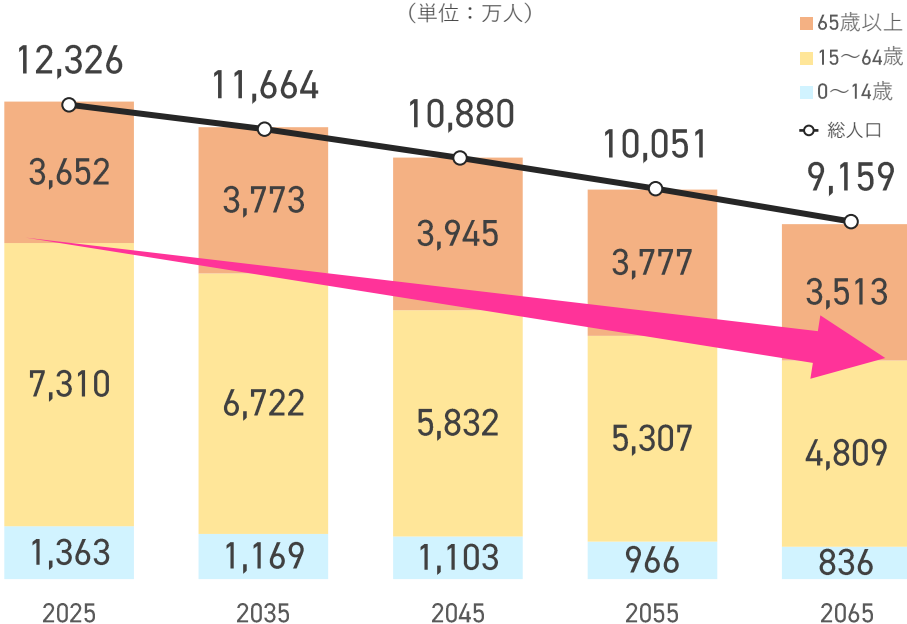
成長戦略

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<sup>1</sup>

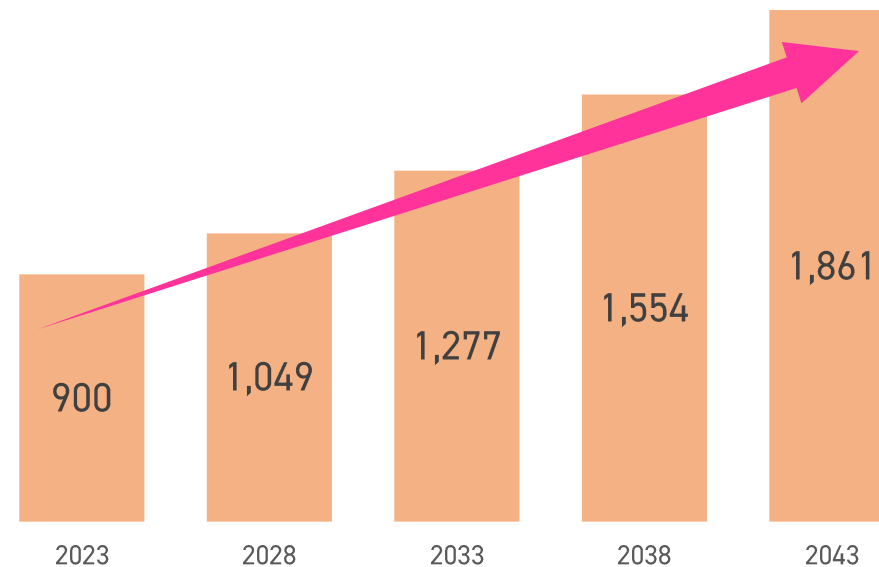
(単位：万人)



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<sup>2</sup>

(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。

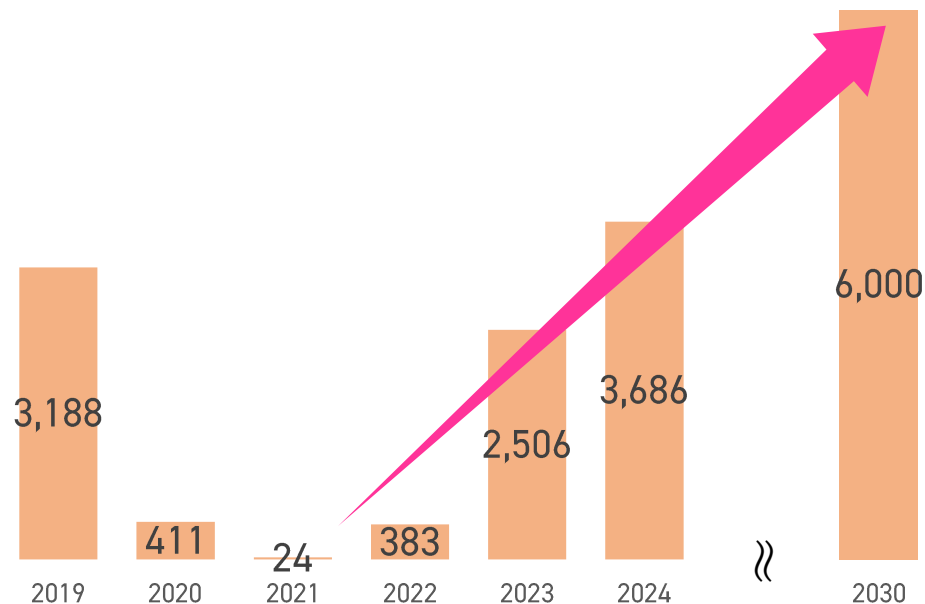


観光立国の実現に向けた政府の支えもあり、訪日外国人旅行者数（インバウンド）は急成長  
ただし受け皿となる宿泊施設の供給が現状では少ないことが大きな課題

2024年の訪日外国人旅行者数は過去最多

2030年の目標は6,000万人

訪日外国人旅行者数の推移<sup>1</sup>（単位：万人）

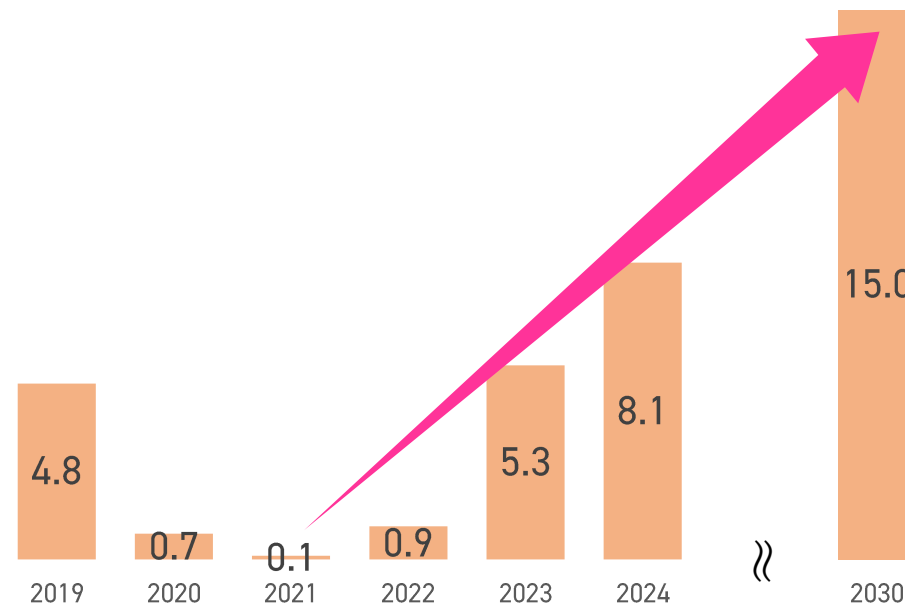


1. 日本政府観光局資料「訪日外国人旅行者数」をもとに当社作成。

2024年の訪日外国人旅行消費額は過去最多

2030年の目標は15兆円

訪日外国人旅行消費額の推移<sup>2</sup>（単位：兆円）



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

## 内装リノベーション工事事例 / 愛知県戸建て物件

築50年以上の戸建てを、賃貸運用するのではなく、  
民泊用の宿泊施設として運用

リフォーム+家具・家電の費用  
500万円に「BRO-ZERO」を適用

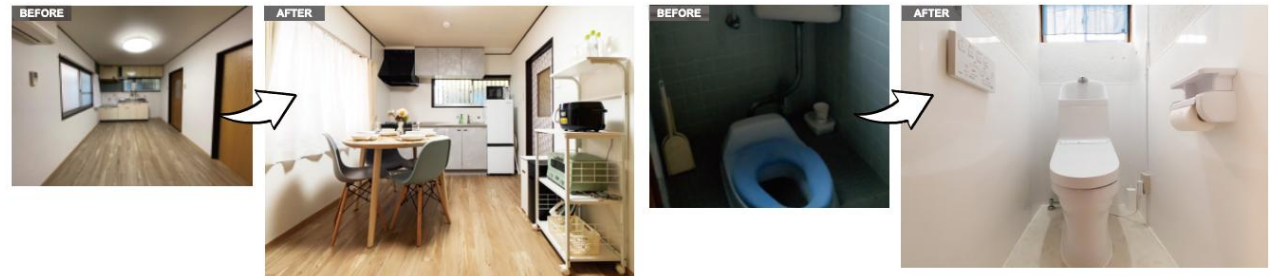
自己負担	土地・建物	350万円
BRO-ZERO適用	リフォーム +家具・家電	500万円

## オーナー様の収益予測

民泊運用・・・想定利益20万円/月

※賃貸運用の場合は想定家賃が6.5万円/月

賃貸運用する場合の約3倍の収益



## リノベーション内容

家具・家電設置  
フロアタイル張り替え・クロス張り替え  
シーリングライト取り付け・電気工事  
トイレ改修工事

ブロードエンタープライズ(4415)IRチャンネルにて  
オーナー様取材動画を公開▶

<https://youtu.be/Z4QJRhTvwac>



## 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

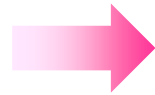
## BRO-ZEROを活用した商材の拡大



## 提案先の拡大



賃貸マンション



賃貸マンション

宿泊施設  
(ホテル・別荘)

戸建て



ビル・テナント



シェアハウス

## 市場規模の拡大

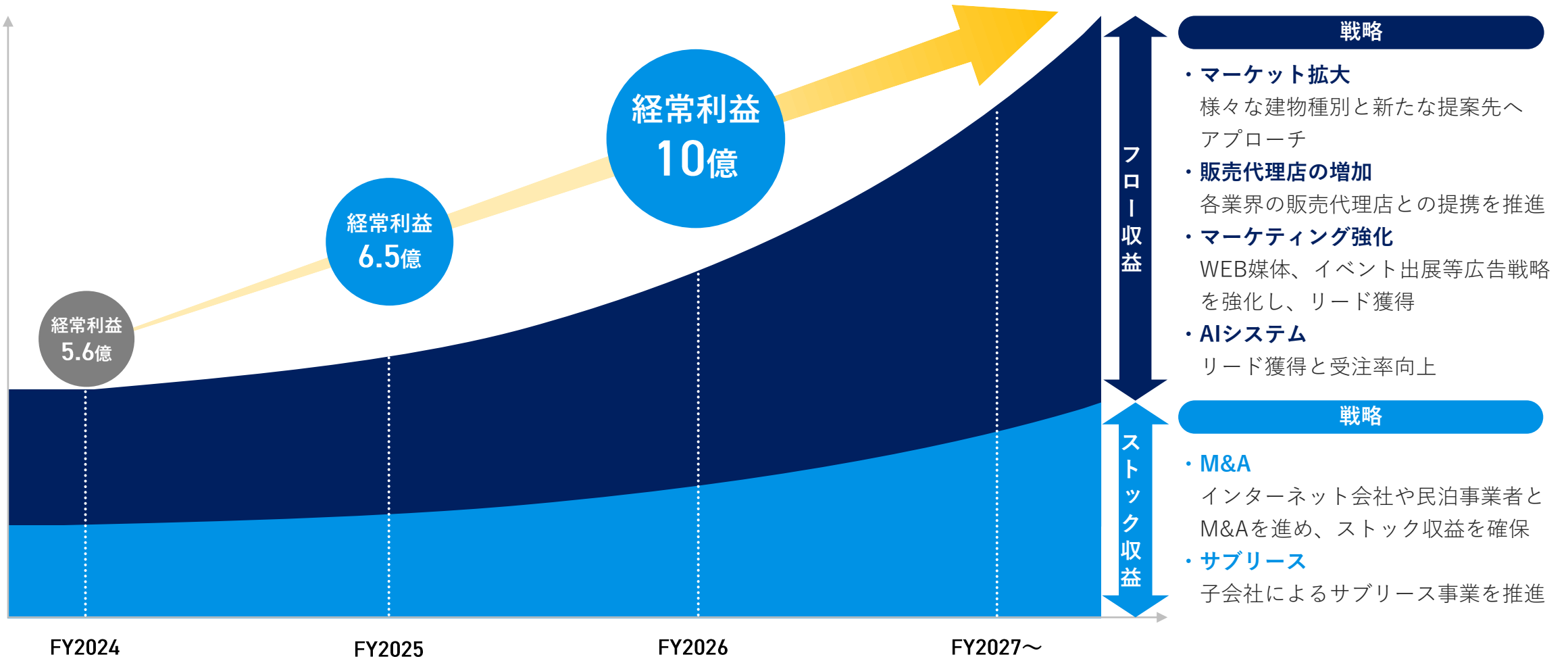
共同住宅の  
空き家総数<sup>1</sup> 約500万戸



日本国内の  
空き家総数<sup>1</sup> 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。

## 「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



## 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

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"> <li>・入居者無料インターネット</li> <li>・オートロックインターフォン</li> <li>・スマートカメラ</li> <li>・その他住宅設備</li> </ul> <p style="text-align: right;">など</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・民泊運用代行</li> <li>・旅館業運営会社</li> <li>・シェアハウス運営会社</li> <li>・管理会社</li> </ul> <p style="text-align: right;">など</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・内装リフォーム</li> <li>・大規模修繕</li> <li>・塗装・防水</li> <li>・エクステリア</li> </ul> <p style="text-align: right;">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



## 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%での配当実施を予定**しております。（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、FY2026に配当実施予定）

→ 1株あたり16円35銭※を予想

※2024年12月31日時点の発行済株式数6,115,500株、税引後当期純利益額5億円を基準としています。

## 株主優待

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。



# 5

Appendix

## 参考資料

会社情報・事業内容・財務補足資料  
はIRサイトよりご確認ください。

<https://broad-e.co.jp/ir/library/presentation/appendix.pdf>





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28話配信中



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



【中西良祐チャンネル】

現在1全77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/>

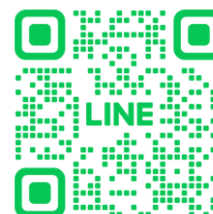
ご登録いただくとIR情報をいち早くお届けいたします。



## LINE公式アカウント

<https://lin.ee/tFfDdb2>

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](mailto: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。

