

2025.4Q Financial Results

# 2025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）  
2026年2月9日

# FY2026 経営目標

ブロードエンタープライズ

100-100

売上高

100億円

時価総額

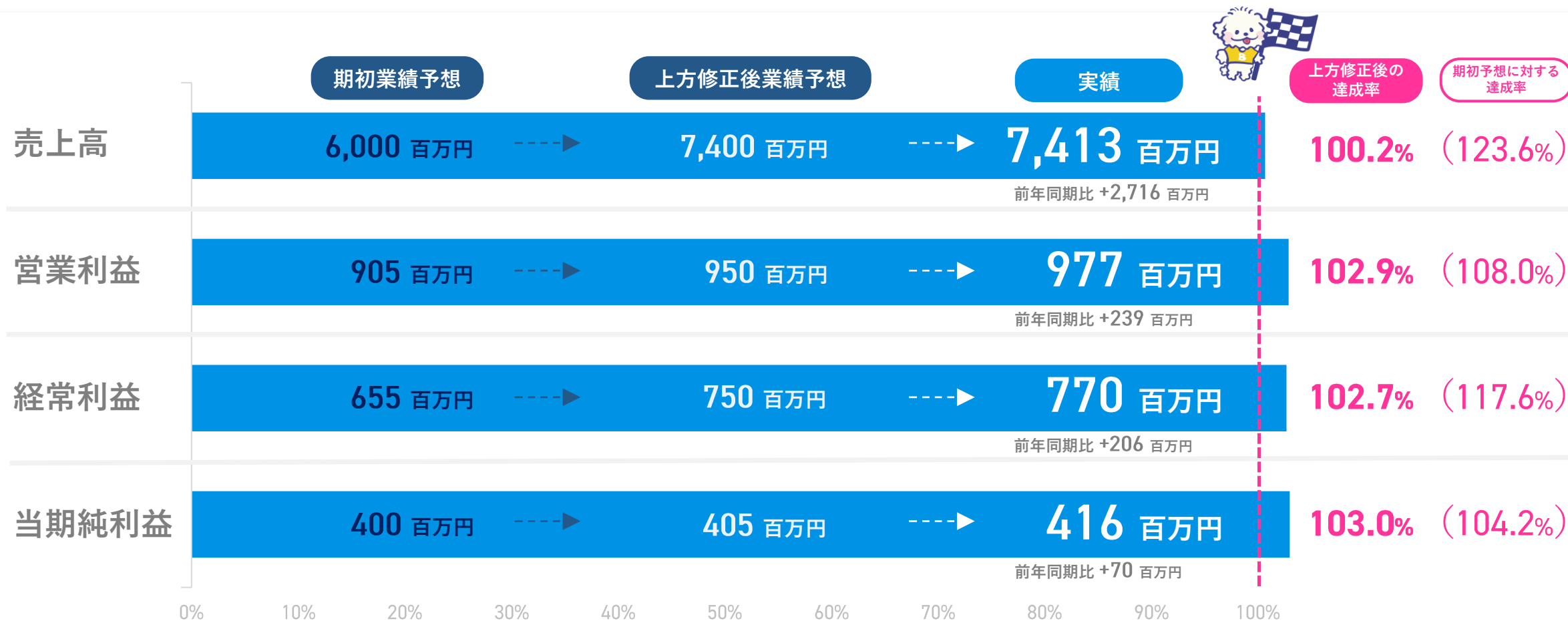
100億円

BRO-ROOM及びBRO-WALLの受注増大を受け、通期業績予想を売上高 **+23.3%** 上方修正

(単位：百万円)	期初業績予想	今回修正 通期業績予想 (26/1/19)	増減額	増減率
売上高	6,000	<b>7,400</b>	+1,400	+23.3%
営業利益	905	<b>950</b>	+45	+5.0%
経常利益	655	<b>750</b>	+95	+14.5%
当期純利益	400	<b>405</b>	+5	+1.3%



## 売上高・利益ともに過去最高を更新して達成



売上高は10期連続増収、直近6年間の売上高CAGRは36.1%で高成長を維持

単位：百万円

FY2020～FY2025  
売上高CAGR **36.1%**

10期連続  
増収

10,000

7,413

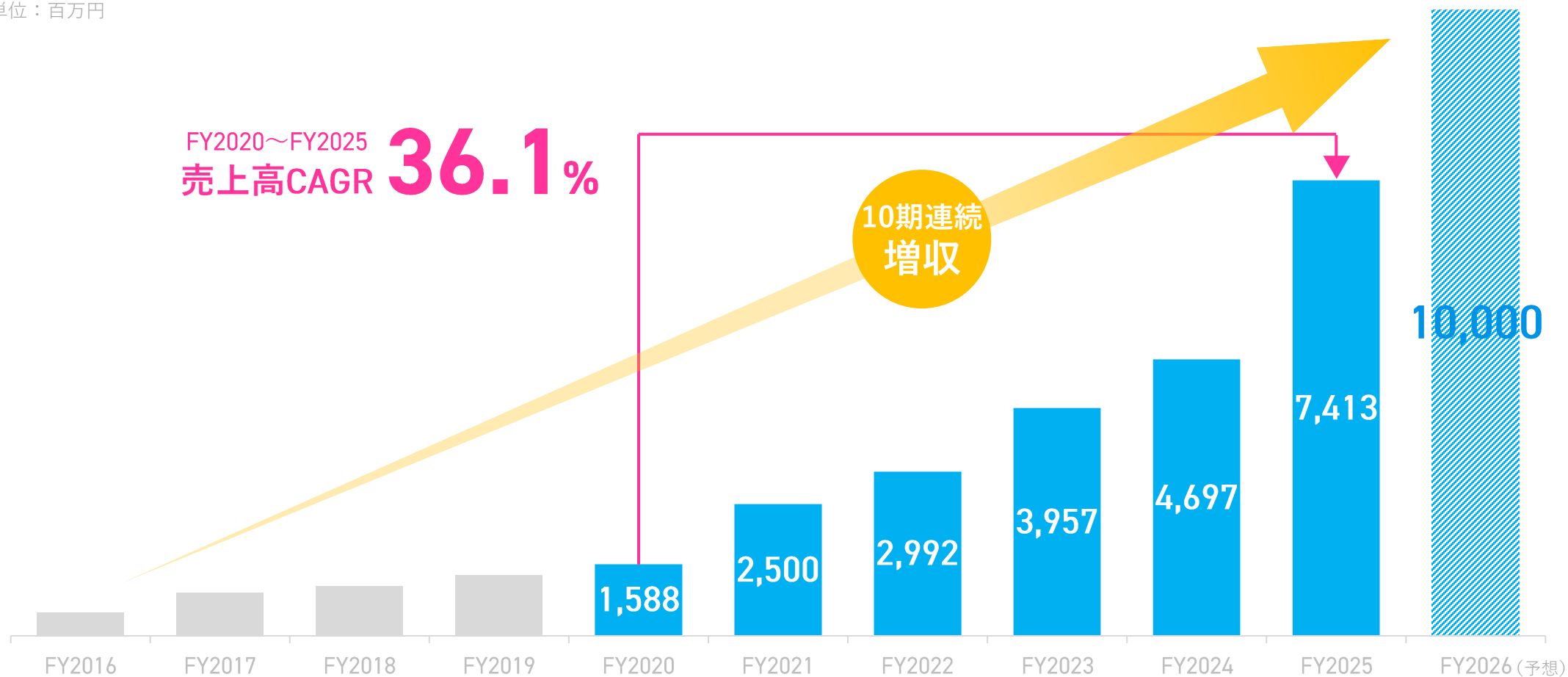
4,697

3,957

2,992

2,500

1,588



# INDEX

1.	<small>Company</small> 会社説明	P.7
2.	<small>Full-year Update</small> 2025年12月期 通期決算概要	P.16
3.	<small>Financial Topics</small> 財務トピックス	P.26
4.	<small>Full-year forecasts</small> 2026年12月期 通期業績予想	P.33
5.	<small>Growth Strategy</small> 成長戦略	P.37
6.	<small>Shareholder Returns</small> 株主還元	P.43
7.	<small>Appendix</small> 参考資料	P.46

1

Company

# 会社説明

## Company

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・大阪・広島・福岡  
※全国対応

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  
宅地建物取引業 大阪府知事(1)第66071号

上場市場 東証グロース市場  
(2021年12月16日上場)

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

**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

不動産オーナー様の

**キャッシュフロー最大化**

に貢献します





創業

2000年

西日本電信電話株式会社  
光ファイバー回線「Bフレッツ」の  
販売代理店として開始

2003年

マンション向け高速インター  
ネット「B-CUBIC」販売開始



2005年

東京・福岡  
支店開設

2006年

名古屋支店開設

2018年

IoTインターフォンシステム  
「BRO-LOCK」販売開始



2019年

東証グロース市場  
上場

2021年

神戸・広島支店  
開設

2022年

内装リノベーション  
「BRO-ROOM」販売開始



2023年

大規模修繕  
「BRO-WALL」販売開始

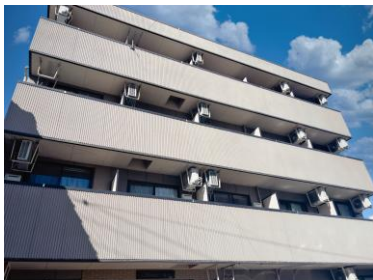


2024年

- 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、内装リノベーション「BRO-ROOM」の販売を開始しました。
- 2024年より新サービスとして、大規模修繕「BRO-WALL」の販売を開始しました。



## ◆賃貸マーケットの課題



総人口の減少



今後20年で約1,446万人の減少予想<sup>1</sup>

賃貸用の空室数の増加



今後20年で約60万戸の増加予想<sup>2</sup>

## ◆宿泊マーケットの課題



訪日外国人旅行者数の増加



2025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<sup>3</sup>

宿泊施設の供給不足



宿泊施設が足りず、民泊物件の需要が増加  
ただし、民泊物件に対する融資が下りにくい

1. 内閣府「令和6年版高齢社会白書」より当社作成。2. 国土交通省 住宅・土地統計調査の集計結果より当社作成。3. 日本政府観光局資料「訪日外国人旅行者数」より当社作成。4. 厚生労働省「衛生行政報告例」より当社作成。

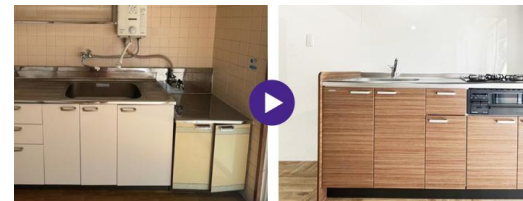
## 収益物件のバリューアップに貢献する4つのプロダクト

マンション向け  
無料インターネット  
「B-CUBIC」

入居者が24時間無料で利用できる  
インターネットWi-Fi。  
全国1万棟以上の導入実績。

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900棟以上の導入実績。

内装  
リノベーション  
「BRO-ROOM」

内装に関わるリフォーム・リノベ  
ーション工事を当社が立て替え。  
全国1,100室以上の導入実績。

大規模修繕  
「BRO-WALL」

外壁塗装・屋上防水等の修繕に関  
わる建築工事を当社が立て替え。  
全国140棟以上の導入実績。



初期導入費用ゼロ円のファイナンススキーム

**BRO-ZERO**

## マーケット・プロダクト・強みを掛け合わせたブルーオーシャン市場

## Market

## 私たちのマーケットは2つ



- ・賃貸マーケット  
(マンション・アパート  
戸建て)  
オーナー様と契約



- ・宿泊マーケット  
オーナー様と契約  
事業者様と契約

## Product

## 私たちのプロダクトは4つ



(ビーキュービック)

- ・入居者無料Wi-Fi



BRO-LOCK (ブロロック)

- ・IoTインターフォンシステム



BRO-ROOM (ブルーム)

- ・内装リノベーションのファイナンス



BRO-WALL (ブロウォール)

- ・大規模修繕のファイナンス

## Strength

## 私たちの強み

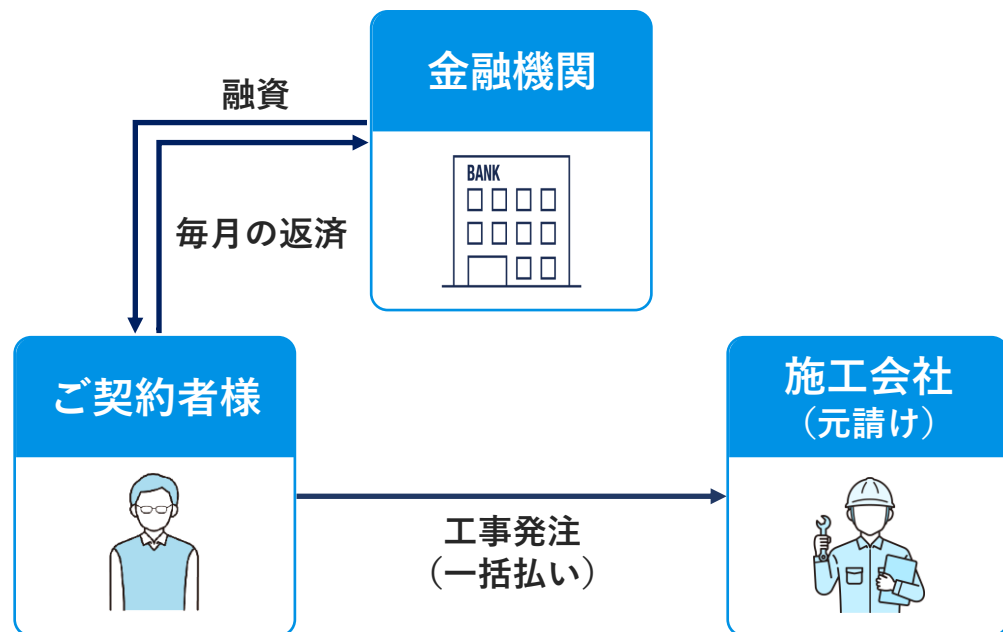
**BRO-ZERO**

全てのプロダクト  
導入に係る初期導  
入費用を全額立て  
替えます。

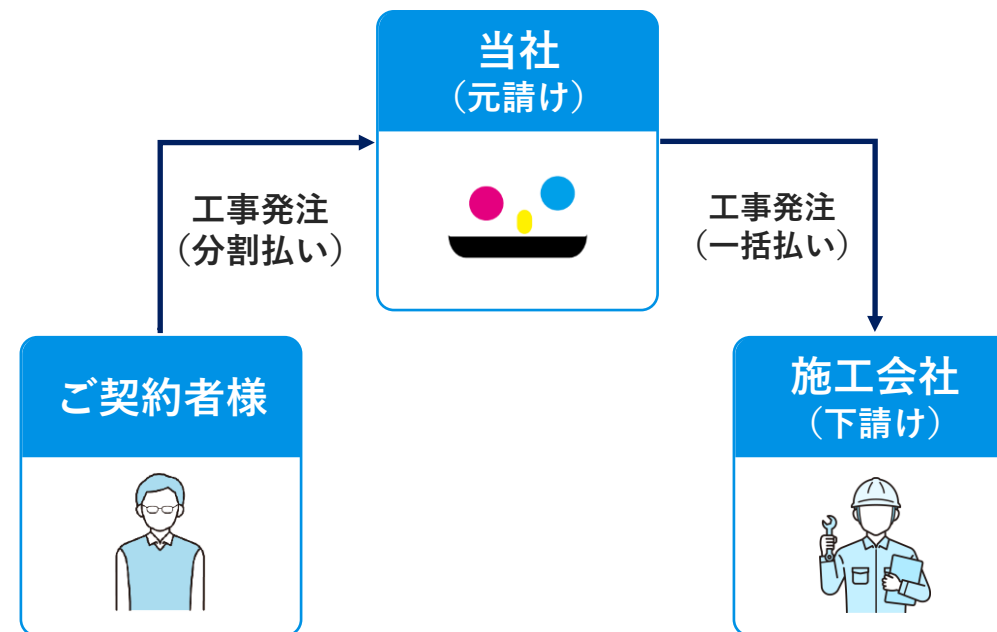


# リフォームや修繕にかかる費用を当社が立て替え、分割払いにする 初期導入費用ゼロ円のファイナンススキーム

## 従来の資金調達方法 (銀行融資)

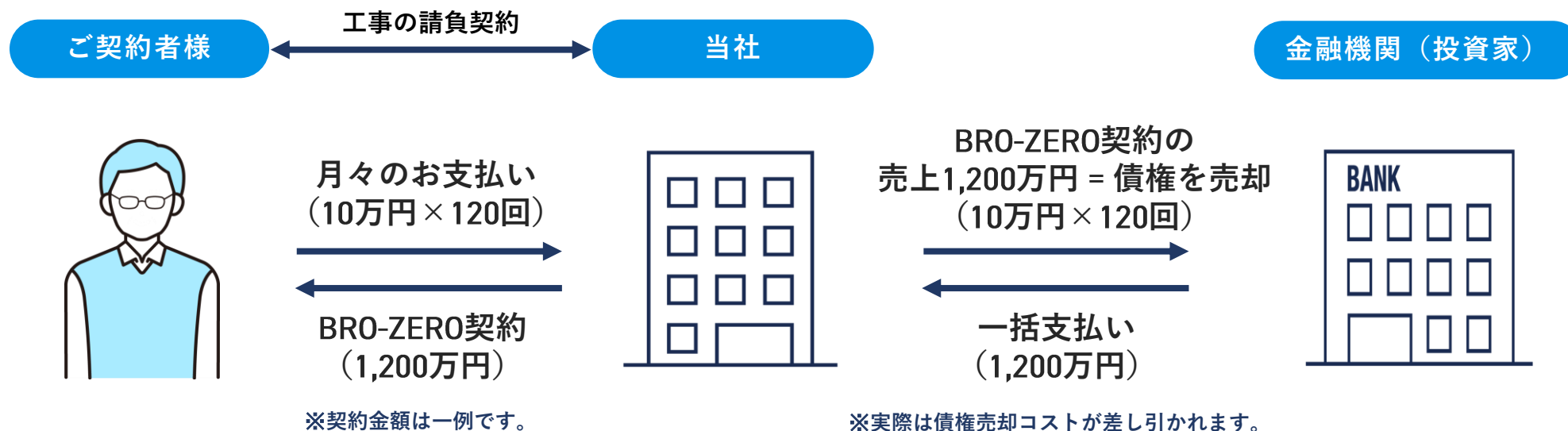


## 新たな資金調達方法 (**BRO-ZERO**)



# なぜ初期導入費用ゼロ円を実現できるのか？

当社は売上の債権を金融機関に売却し、現金化しています（債権流動化）。  
上場企業の信用力と大手金融機関との連携により実現しております。



## BRO-ROOM・BRO-WALLのフロー収益の拡大が成長ドライバーとなる

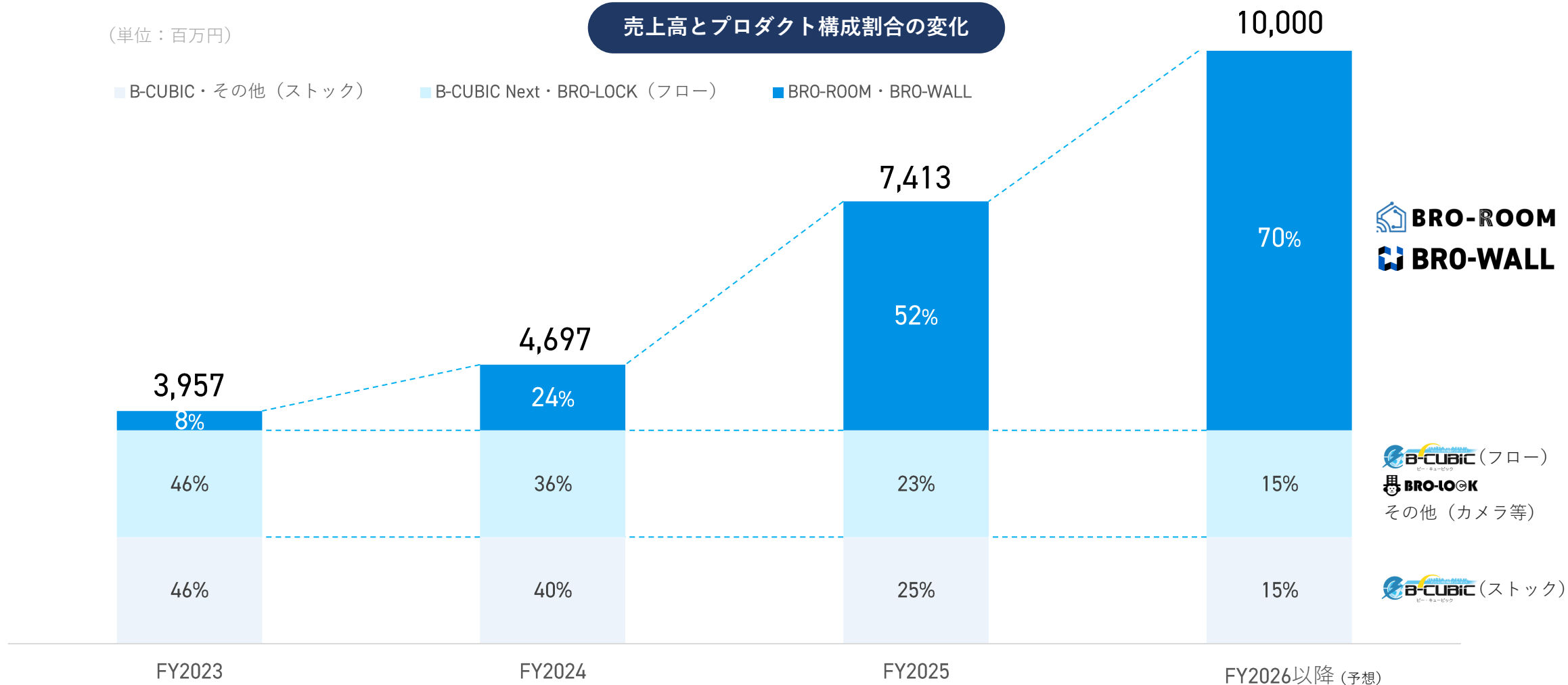
(単位：百万円)

## 売上高とプロダクト構成割合の変化

■ B-CUBIC・その他（ストック）

■ B-CUBIC Next・BRO-LOCK（フロー）

■ BRO-ROOM・BRO-WALL



2

Full-year Update

# 2025年12月期 通期決算概要



売上高の前年同期比は**+57.8%**で過去最高を大幅に更新

累計期間（1-4Q）				
（単位：百万円）	FY2024	FY2025		
	実績	実績	増減額	増減率
売上高	4,697	<b>7,413</b>	+2,716	<b>+57.8%</b>
営業利益	738	<b>977</b>	+239	+32.4%
経常利益	564	<b>770</b>	+206	+36.6%
当期純利益	346	<b>416</b>	+70	+20.5%

## トピックス

- 売上高の主な増加要因として、当初の計画からBRO-ROOMとBRO-WALLの好調な販売により受注件数が増加し、売上と粗利が増加。
- 各段階利益が売上高と比較して増加率が小さい要因は、個別債権の貸倒引当金を追加計上したことが主因で、販管費と税金に影響。



## BRO-ROOM・BRO-WALL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）	FY2024 実績	FY2025		
		実績	増減額	増減率
売上高合計	4,697	<b>7,413</b>	<b>+2,716</b>	<b>+57.8%</b>
ストック売上高合計 - B-CUBIC - B-CUBIC Next	1,858	1,846	△11	△0.6%
<b>フロー売上高合計</b>	2,839	<b>5,567</b>	<b>+2,728</b>	<b>+96.1%</b>
- B-CUBIC Next	967	1,107	+139	+14.4%
- BRO-LOCK	559	399	△159	△28.5%
- BRO-ROOM	1,019	<b>2,888</b>	<b>+1,869</b>	<b>+183.4%</b>
- BRO-WALL	87	<b>960</b>	<b>+873</b>	<b>+1,003%</b>
- その他	206	210	+4	+2.4%

累計（1-4Q）における  
工事完了数

## ■ B-CUBIC/B-CUBIC Next

FY2024.1-4Q FY2025.1-4Q  
1,010 棟 ▶ **1,085** 棟

## ■ BRO-LOCK

FY2024.1-4Q FY2025.1-4Q  
212 棟 ▶ **177** 棟

## ■ BRO-ROOM

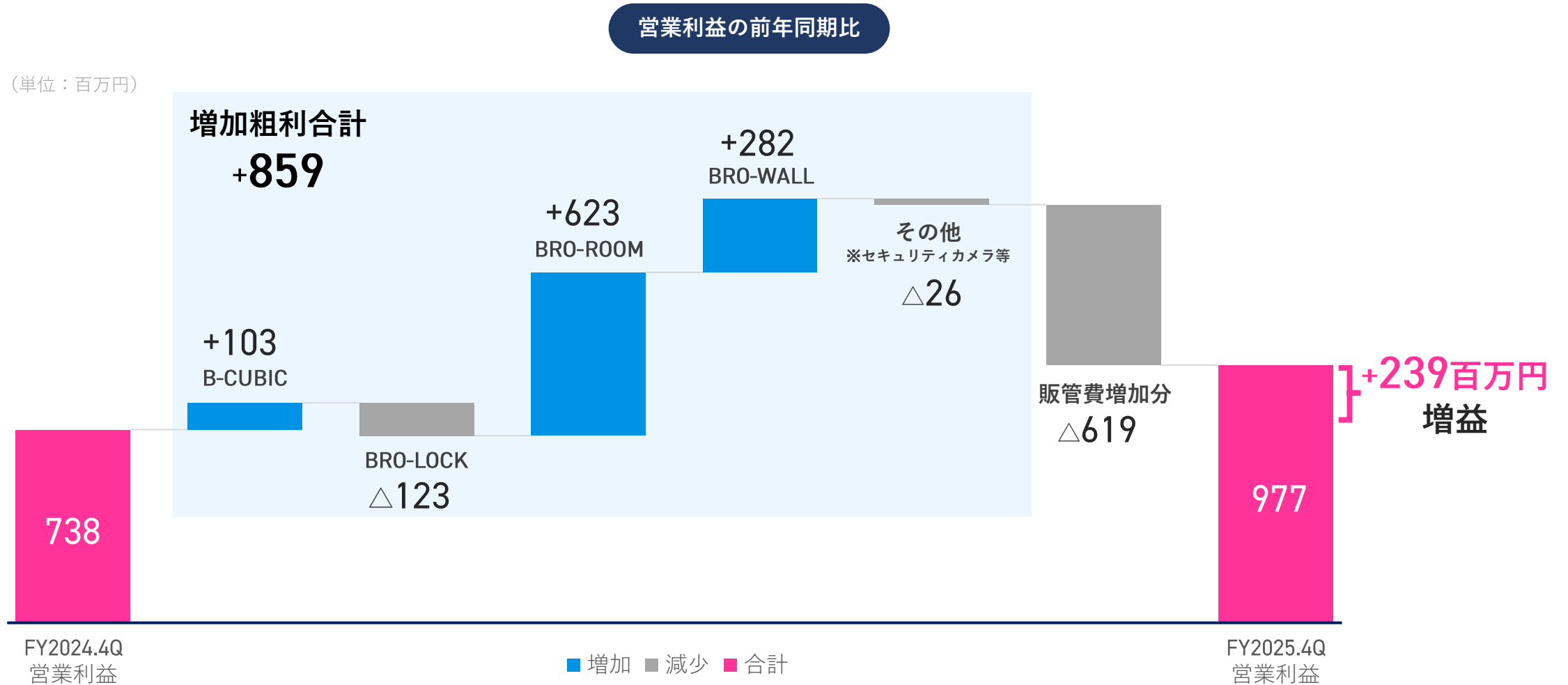
FY2024.1-4Q FY2025.1-4Q  
400 件 ▶ **571** 件

## ■ BRO-WALL

FY2024.1-4Q FY2025.1-4Q  
12 棟 ▶ **134** 棟



BRO-ROOM・BRO-WALLの粗利が増加し、営業利益は前年同期比**+239百万円**の増益で着地

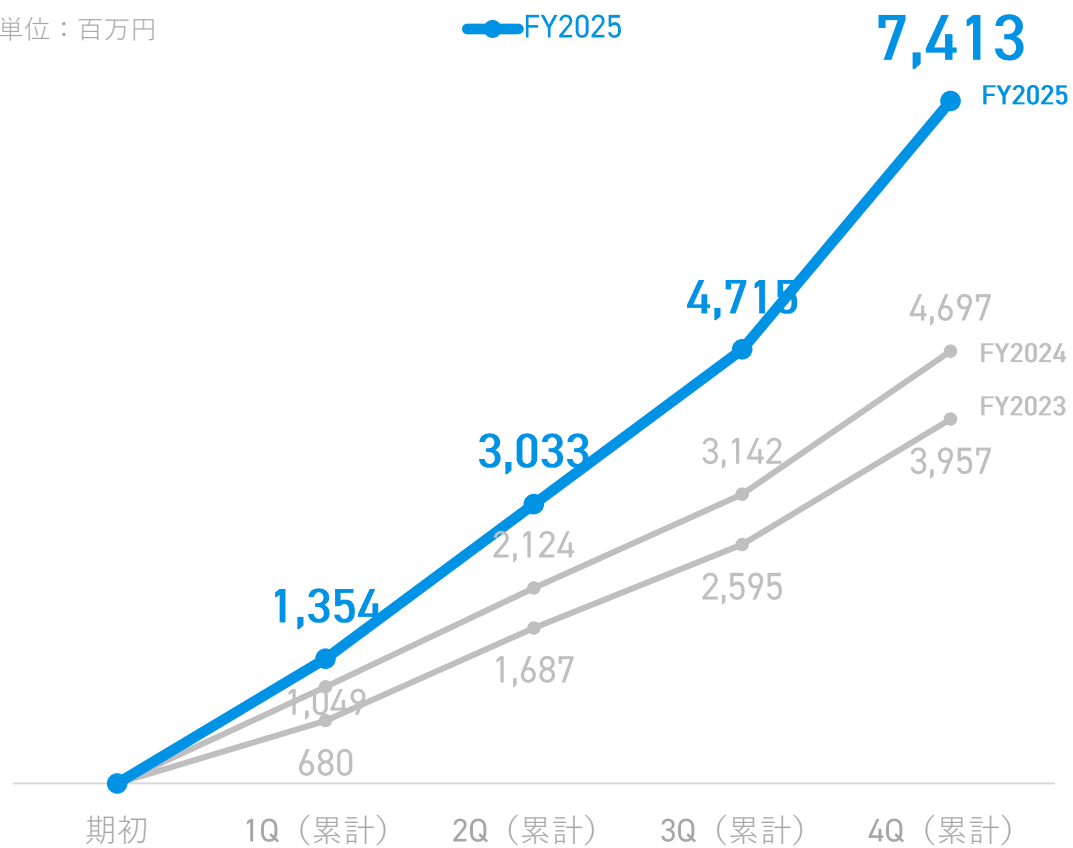


## 前年同期を上回る進捗

## 売上高

単位：百万円

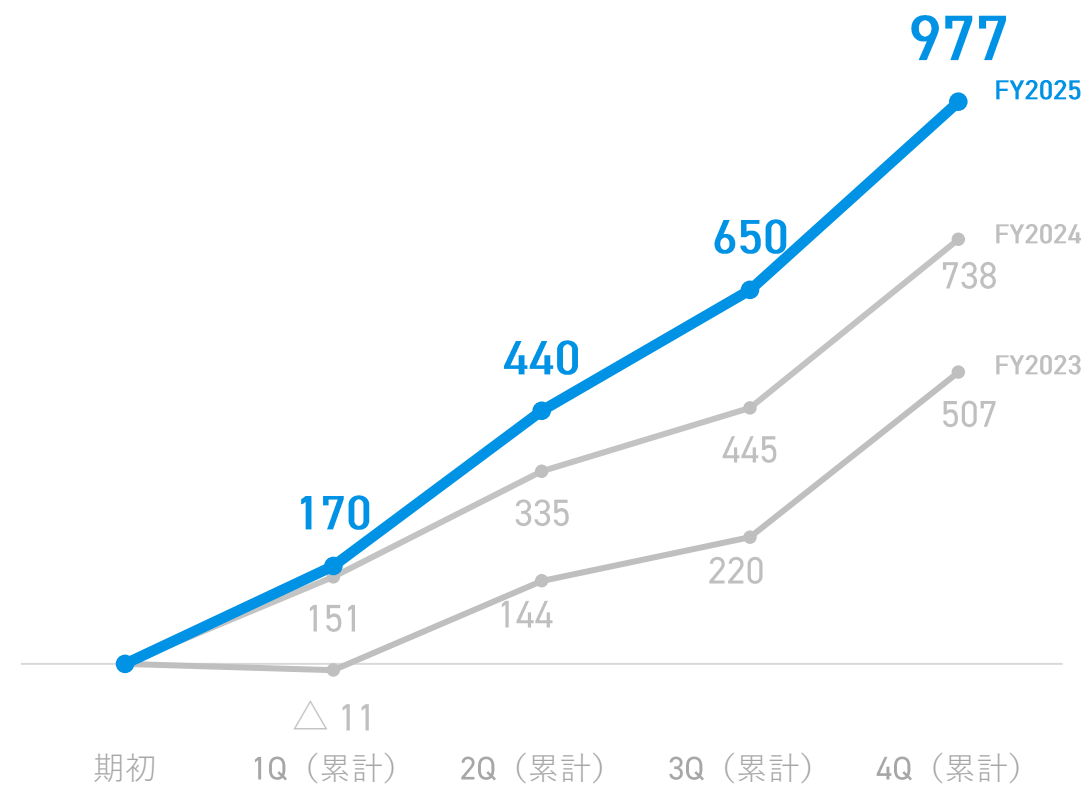
FY2025



## 営業利益

単位：百万円

FY2025

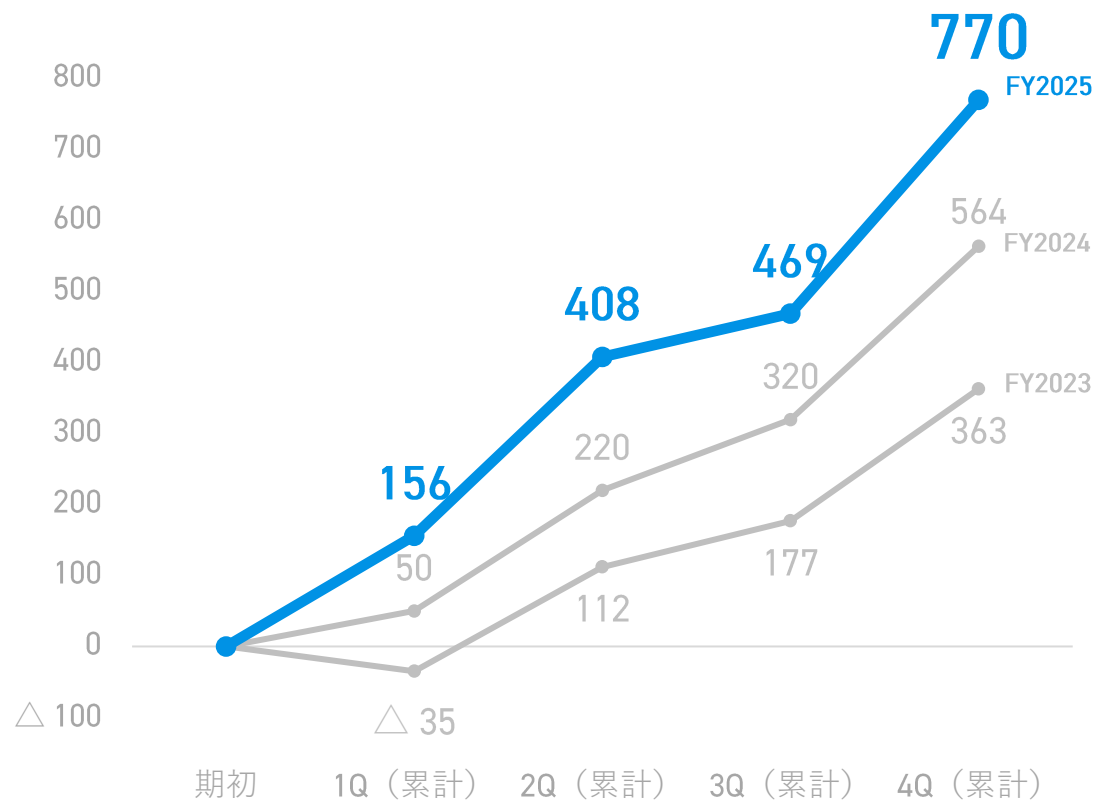


## 前年同期を上回る進捗

## 経常利益

単位：百万円

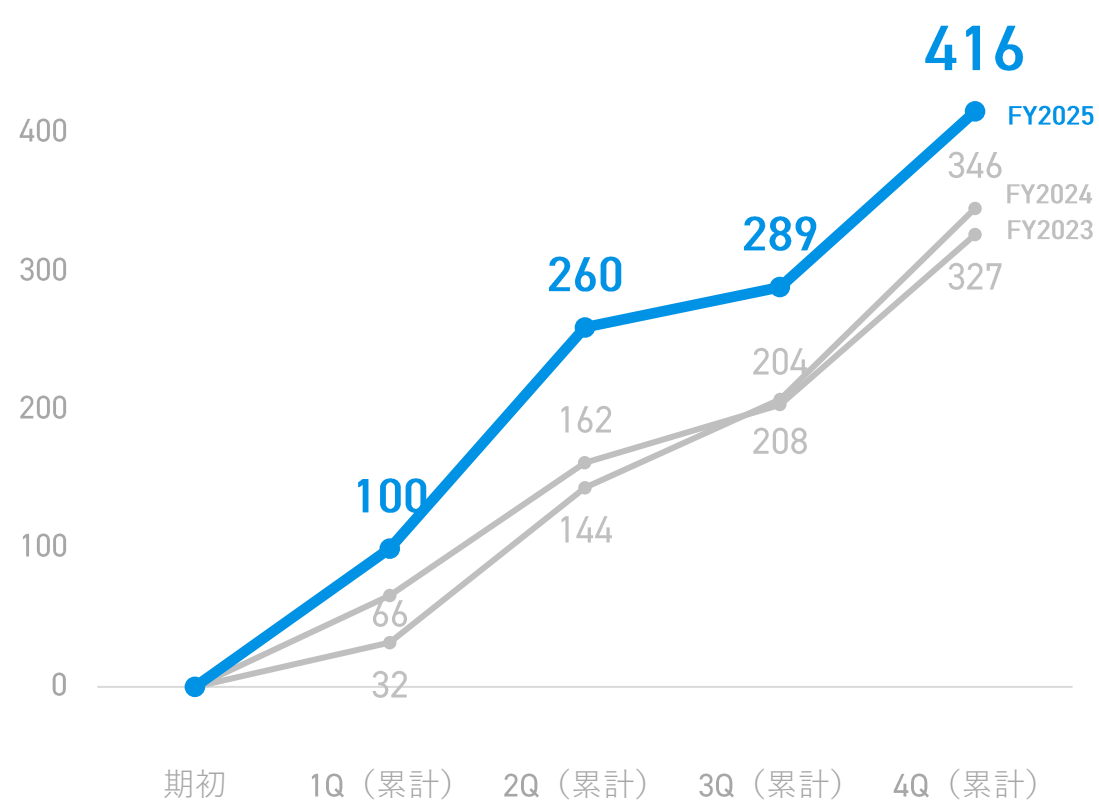
FY2025



## 当期純利益

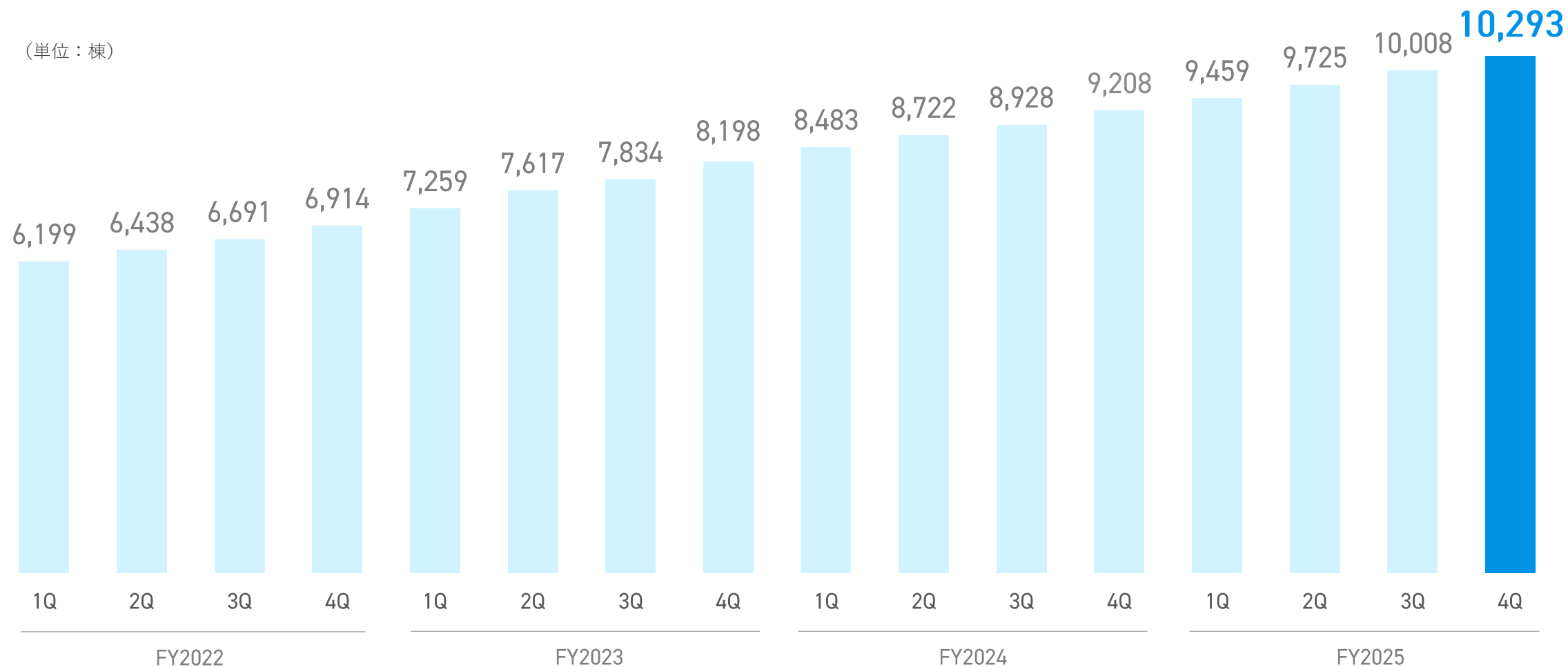
単位：百万円

FY2025



「B-CUBIC」 「B-CUBIC Next」 累計導入棟数<sup>1</sup>

(単位：棟)



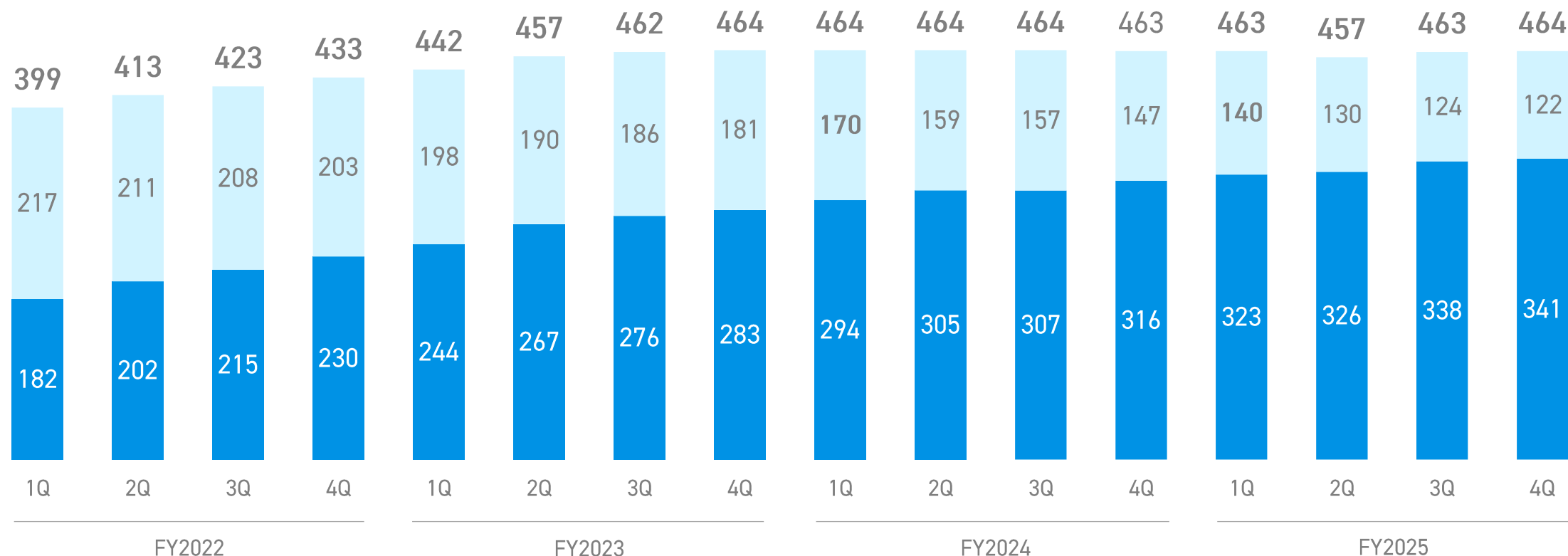
1. 増加棟数から解約棟数を差し引いた、純粋な累計増加棟数となります。



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



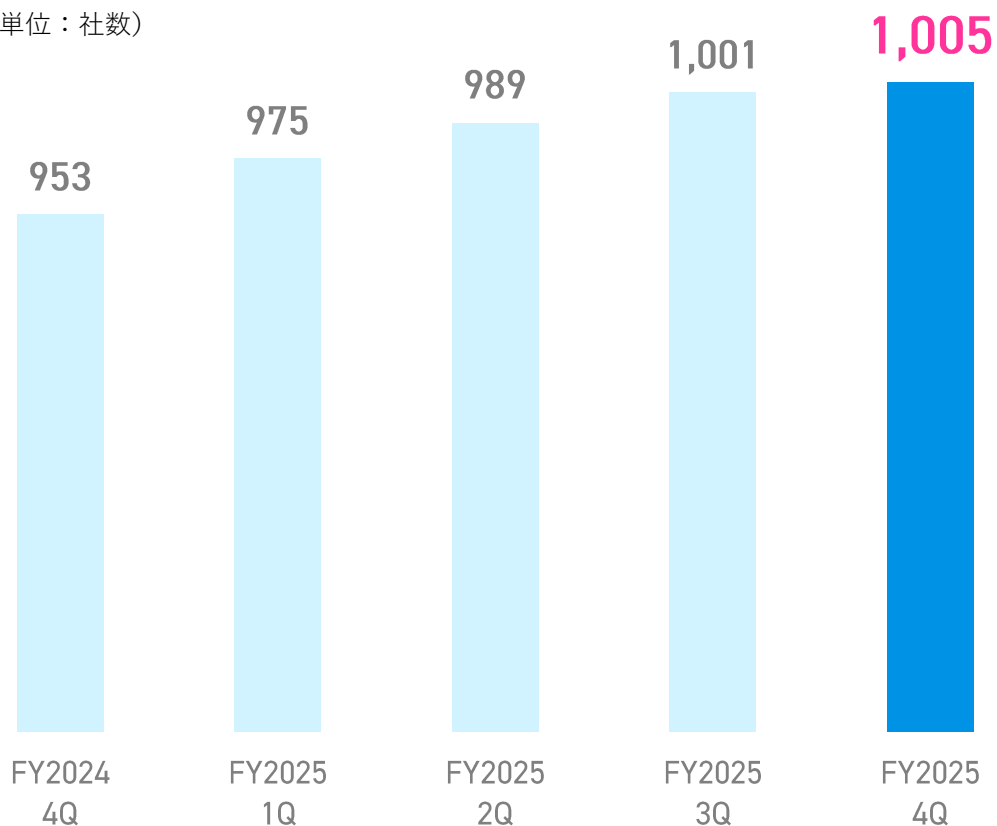
1. 2021年以前の契約から発生するストック売上のうち、工事代売上相当の戻り分に相当する売上（修正ストック売上）については、契約期間満了により計上されなくなるため、その分減少となります。



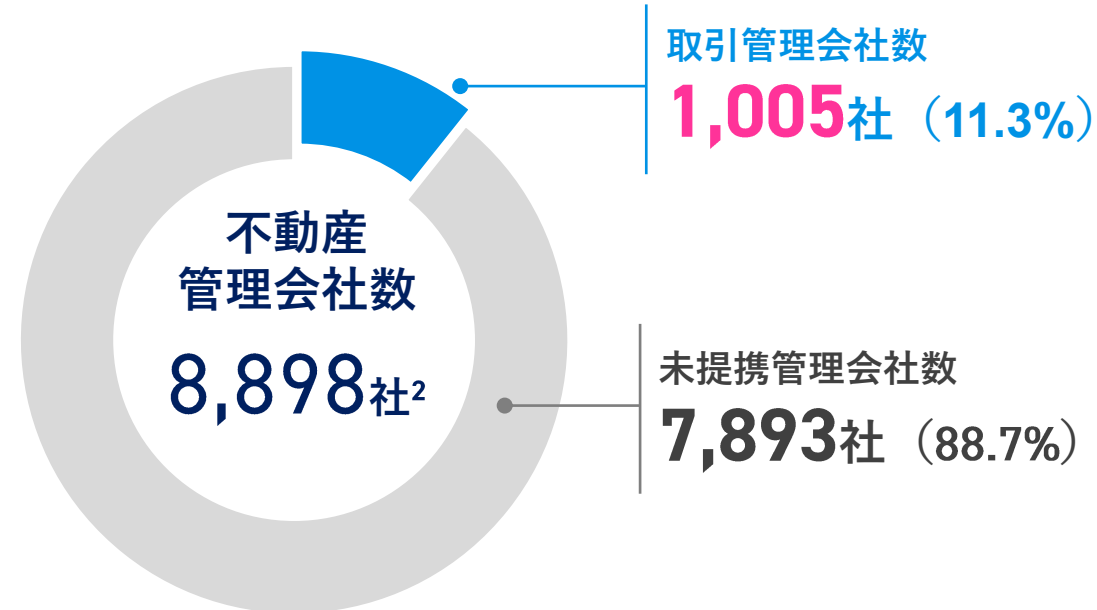
不動産管理会社との新規提携数は4Qで**+4社**（累計**1,005社**）  
未提携の管理会社数は**7,893社**で、まだまだ開拓の余地あり

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（2025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。

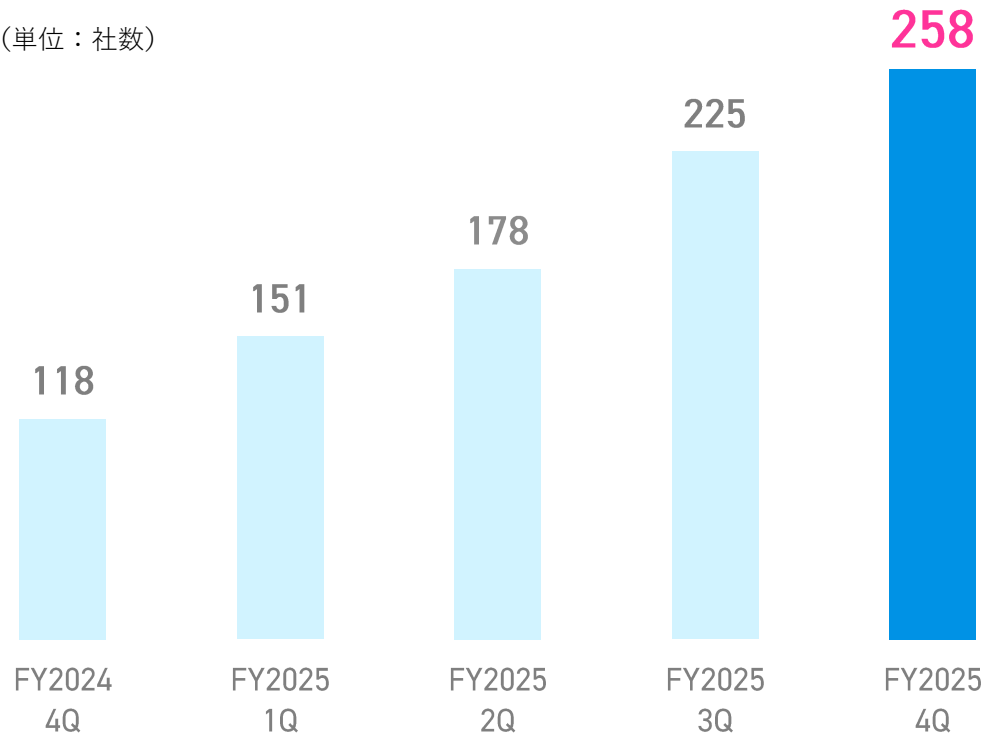




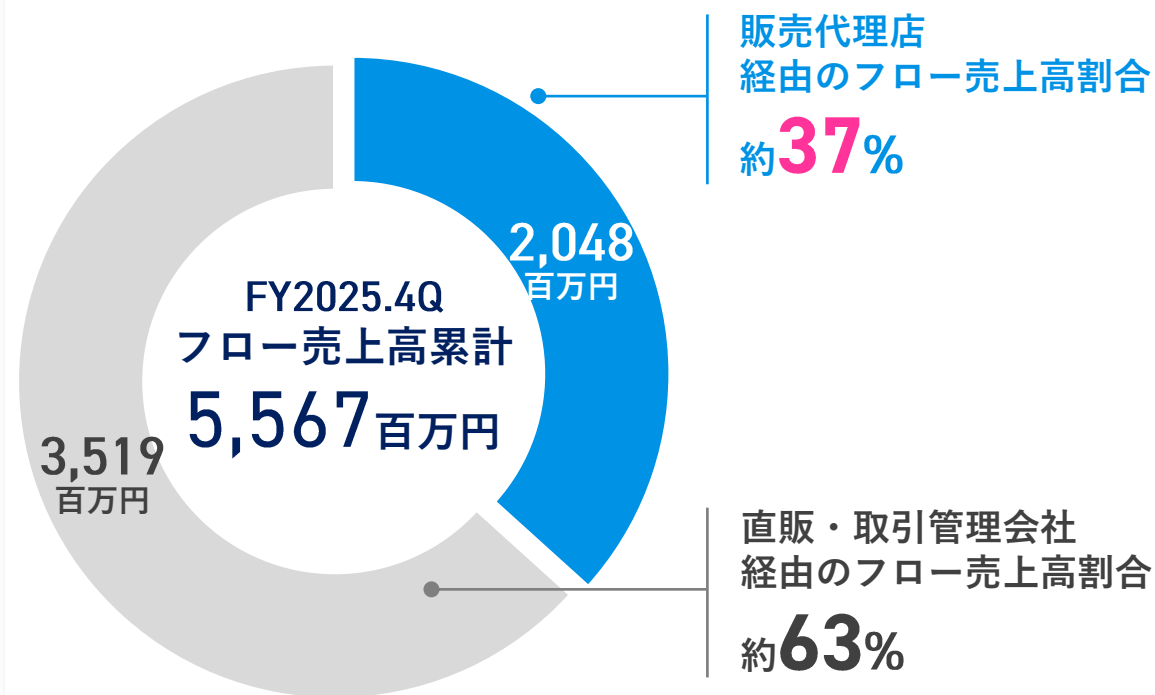
販売代理店との新規提携数は4Qで+33社（累計258社）  
販売代理店経由の売上高は約2,048百万円で、総フロー売上高に対する割合は約37%

販売代理店数（累計）の推移

(単位：社数)



フロー売上高の割合



3

Financial Topics

財務トピックス

## 財務トピックス カテゴリ

- ① 貸倒引当金 ..... P.28
- ② シンジケートローン ..... P.30
- ③ 債権流動化 ..... P.31
- ④ 貸借対照表 ..... P.32

## 貸倒引当金について

- 個別評価 ▶ 個別債権に対して個々の回収実績に基づいて判断
- 一括評価 ▶ 期末時点の売掛債権に対して実績率をかけたもの

## 販管費の貸倒引当金繰り入れが今期314百万円計上された理由

- 個別評価の貸倒引当金の増加 ▶ 追加繰入 230百万円
- 一括評価に係る貸倒引当金の増加 ▶ 個別評価に伴う貸倒実績率増加（0.4%→1.3%）のため追加繰入83百万円

## 税前利益に対して法人税等が46%の税率になった理由

貸倒引当金繰入の大部分が税務上費用と認識されず、その分税金が多く認識されてしまうため



## FY2025個別貸倒引当金の内容

2022年～2023年のテストマーケティング時のBRO-ROOM債権が主な貸倒引当金の対象。

状況としては、毎月一部入金があるが全額回収が見込めない物件等。

## 回収困難になった要因

- ・ オーナー様がBRO-ROOMによるリフォーム後の利回りをあてにした無理な支払い計画になっていた。
- ・ 物件の借入額に対するBRO-ZEROの契約金額の割合が大きく、物件全体の収支が回らなくなった。
  - ▶ 当時、上記の状況を把握する与信体制ではなかった。

## 現在の与信

- ・ マンション収支、個人収支の見方について厳格にルール化（入金明細書、借入返済予定表、税務申告書等を入手）。
- ・ イレギュラーな案件については、毎週検討委員会で関係者が集まって様々な角度から協議。



## 今後の成長に伴い生じる必要運転資金を確保

### シンジケートローン契約締結および資金の借入に関するお知らせ

当社は、2026年1月16日開催の取締役会において、山陰合同銀行をアレンジャーとするシンジケートローン契約を締結し資金の借入を行うことを決議いたしましたので、お知らせいたします。

#### 記

#### 1. シンジケートローン契約締結の目的

本契約の締結は、機動的かつ安定的な資金調達を可能とすることで、今後の成長に伴い生じる必要運転資金を確保し、財務基盤の一層の強化を図るとともに事業拡大の機会を確保することを目的としております。

#### 2. 契約の概要

(1) 契約形態	シンジケート方式によるコミットメントライン
(2) 組成金額	8億円
(3) 契約締結予定日	2026年1月26日
(4) コミットメント期間	2026年1月28日～2027年1月28日
(5) 担保	無担保・無保証
(6) 資金使途	運転資金
(7) アレンジャー	株式会社山陰合同銀行
(8) 参加金融機関	株式会社関西みらい銀行 株式会社京都銀行

## ▶ 6億円の短期借入を実施



## 約26億円の債権流動化を実施

### 債権の流動化に関するお知らせ

当社は、本日開催の取締役会において、当社の保有する機器・工事代金分割払い債権を流動化し、資金調達することを決議いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

#### 記

#### 1. 債権を流動化する理由

このたび流動化する債権は、B-CUBIC、B-CUBIC Next、スマートカメラ、BRO-LOCK、BRO-ROOM 及び BRO-WALL に関連する長期債権であります。当該債権を流動化することは、キャッシュフロー・資産効率の改善及び財務安全性の向上に寄与するものであります。

#### 2. 債権流動化の概要

債務者	国内の個人及び法人
対象債権	当社が保有する機器・工事代金分割払い債権
流動化金額	約 26 億円
実行予定日	2026 年 1 月 28 日

#### 3. 今後の見通し

当該債権流動化の実施に伴う債権売却損につきましては、2026 年 12 月期第 1 四半期において営業外費用に計上する予定です。なお、当該営業外費用の計上につきましては、2026 年 2 月 9 日に公表予定の 2026 年 12 月期業績予想に反映した上で開示いたします。

▶ 債権売却損は、FY2026.1Qの営業外費用に計上予定



（単位：百万円）	FY2024.4Q （実績）	FY2025.4Q （実績）	増減額
流動資産	6,860	<b>9,890</b>	+3,030
（内 現預金）	(1,040)	(969)	(△71)
（内 売掛金）	(4,111)	(7,235)	(+3,124)
固定資産	1,090	<b>878</b>	△212
流動負債	5,390	<b>7,695</b>	+2,305
（内 前受金）	(2,394)	(1,794)	(△600)
固定負債	1,352	<b>1,445</b>	+93
負債合計	6,743	<b>9,141</b>	+2,398
（内 有利子負債）	(3,644)	(6,226)	(2,581)
純資産合計	1,207	<b>1,627</b>	+419
負債・純資産合計	7,950	<b>10,768</b>	+2,818
自己資本比率	15.2%	<b>15.1%</b>	△0.1pt

## トピックス

## ■ 流動資産

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借入金の増加。

## ■ 自己資本比率

利益剰余金の積上げがある一方、負債増加により自己資本比率の水準は微減。





# 4

Full-year forecasts

2026年12月期 通期業績予想

## 中期経営計画当初の予想から売上高・各段階利益ともに上方修正

中期経営計画	FY2026
	計画当初の予想
売上高	74.8億円
営業利益	14.8億円
経常利益	10億円
当期純利益	6億円



FY2026
今回の修正予想
100億円
17億円
11億円
6.5億円

取締役・執行役員に2回の有償ストックオプションを付与し、より利益を重視した経営を推進

第1回の  
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



ただし、  
未達成でストックオプションは無効に



売上高成長率**34.9%**、経常利益成長率**42.8%**の増収増益を見込む

累計期間（1-4Q）				
(単位：百万円)	FY2025	FY2026		
	実績	予想	増減額	増減率
売上高	7,413	10,000	+2,586	+34.9%
売上総利益（粗利）	2,963	4,000	+1,036	+35.0%
営業利益	977	1,700	+722	+73.9%
経常利益	770	1,100	+329	+42.8%
当期純利益	416	650	+233	+55.9%



## 開示スタートの背景

BRO-ROOM・BRO-WALLが大きく成長した要因として、賃貸マンションや宿泊施設に加え、分譲マンションや地方創生案件など建物種別が多様化したことで一棟あたりの契約単価の差が大きく、棟数・戸数といった単純なKPIでは事業の実態を正確にお伝えできない可能性がございました。そこで、投資家の皆様からのご要望にお応えし、業績予想の参考指標として、**受注した四半期分のフロー粗利額と工事未完了（受注残）のフロー粗利額合計を2026年4月より3ヶ月毎（月下旬）に開示**いたします。

売上総利益（粗利）  
40億円

－

ストック粗利  
8億円

=

フロー粗利  
32億円

- ・フロー粗利を達成すると売上高も達成する計画（営業メンバーは売上目標ではなく粗利目標）。
- ・受注した四半期分のフロー粗利額と工事未完了（受注残）のフロー粗利額合計を開示することで、将来の業績予測の参考指標となります。
- ・受注から工事完了までの期間（リードタイム）<sup>1</sup>は平均90日。

※工事の規模によってはリードタイムが180日以上となる場合もございます。

1 FY2025のBRO-ROOM・BRO-WALLのデータ



5

Growth Strategy

成長戦略

## 成長戦略 カテゴリ

- ① 地方創生 ..... P.39
- ② M&A ..... P.40
- ③ 米国マーケット ..... P.41
- ④ 成長イメージ ..... P.42

## 観光人口が多いものの、宿泊施設が足りず、 滞在型観光になっていない課題を持つ地方自治体と連携

### 取り組み

宿泊施設を増やすため、**空き家の活用**にBRO-ZEROを提案  
宿泊運営も当社が実施し、フロー＆ストック売上・利益を獲得

### 進捗

全国の自治体総数は1,741<sup>1</sup>  
現在、**16市町村**と折衝中

1. 総務省「市町村合併」より当社作成

### 折衝中の事例①

## 鳥取県 / 北栄町

「名探偵コナン」原作者である青山 剛昌氏生誕の地であり、コナン駅やコナンロードに世界各国から観光客が押し寄せる。

観光人口は年間約80万人<sup>2</sup>に対して、宿泊施設は少ない。

2. 令和2年8月策定「2020-2025総合戦略北栄町」より当社作成

### 折衝中の事例②

## 北海道 / 浜中町

「ルパン三世」原作者であるモンキー・パンチ氏生誕の地であることや、国内有数の湿原「霧多布湿原」を有する。

観光人口は年間約30万人<sup>3</sup>に対して、宿泊施設は少ない。

3. 令和2年5月策定「浜中町 地域公共交通網形成計画」より当社作成

### 折衝中の事例③

## 佐賀県 / 鹿島市

日本三大稲荷の祐徳稲荷神社と肥前浜宿の酒蔵群が魅力の歴史ある街で、近隣には嬉野温泉・武雄温泉などの温泉街がある。

観光人口は年間約340万人<sup>4</sup>に対して、宿泊施設は少ない。

4. 令和4年「佐賀県観光客動態調査」より当社作成



## シナジー効果の高い業種に絞ってM&amp;Aを積極的に展開予定

業種	内装・外装工事	不動産運用
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>・内装リフォーム</li> <li>・大規模修繕（塗装・防水）</li> </ul> <p>など</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・宿泊運営代行会社</li> <li>・管理会社</li> <li>・買取再販会社</li> </ul> <p>など</p>
メリット	顧客基盤の拡大	
	ノウハウの吸収	
	内製化によるコスト削減	ストック売上拡大
進捗	<ul style="list-style-type: none"> <li>・候補先企業への直接アプローチに加え、<b>金融機関やM&amp;A仲介会社のネットワークも活用</b></li> <li>・これまで相当数の候補先を検討し、<b>トップ面談も複数実施</b>。多数の案件パイプラインをスピード感を持って精査</li> <li>・<b>事業シナジーを大前提</b>として、適切なバリュエーション、PMIの成功確率を十分に検討</li> </ul>	





米国市場は日本と異なり古い建物に価値を見出す住宅文化が根付いている一方で、経年劣化による定期的なリフォーム・修繕は避けられず、その資金需要は巨大な市場。この需要に応えるべく、海外版BRO-ZEROを展開し、グローバル市場での成長に挑戦。

### Why the U.S.

米国を候補としている理由

#### 1. 英語圏での事業展開

英語圏は他の言語に比べて障壁が低く、日本企業になじみやすい。

#### 2. ニューヨークの存在

金融に知見ある人材や金融機関が集積し、資金調達・成長戦略を支援。

#### 3. 成長企業向け資本市場へのアクセス

成長投資や事業拡大に伴い、NASDAQなどから資金調達できる。

#### 4. 売上・利益の拡大

インフレ・円安局面での米国事業の成長は外貨収益を押し上げる。

### Global Strategy Roadmap

FY2026 - FY2028

#### 2026

##### 準備・基盤構築

・ 徹底的なマーケット調査 ・ 現地法人設立準備・法規制対応

#### 2027

##### テストマーケティング

・ モデルケースでのリノベーション実施 ・ 現地パートナーシップ構築

#### 2028

##### 売上創出・本格展開

・ 事業の本格稼働による収益化 ・ 対象エリアの順次拡大

## BRO-ZEROを軸としたフロー売上高の飛躍的な成長を目指す

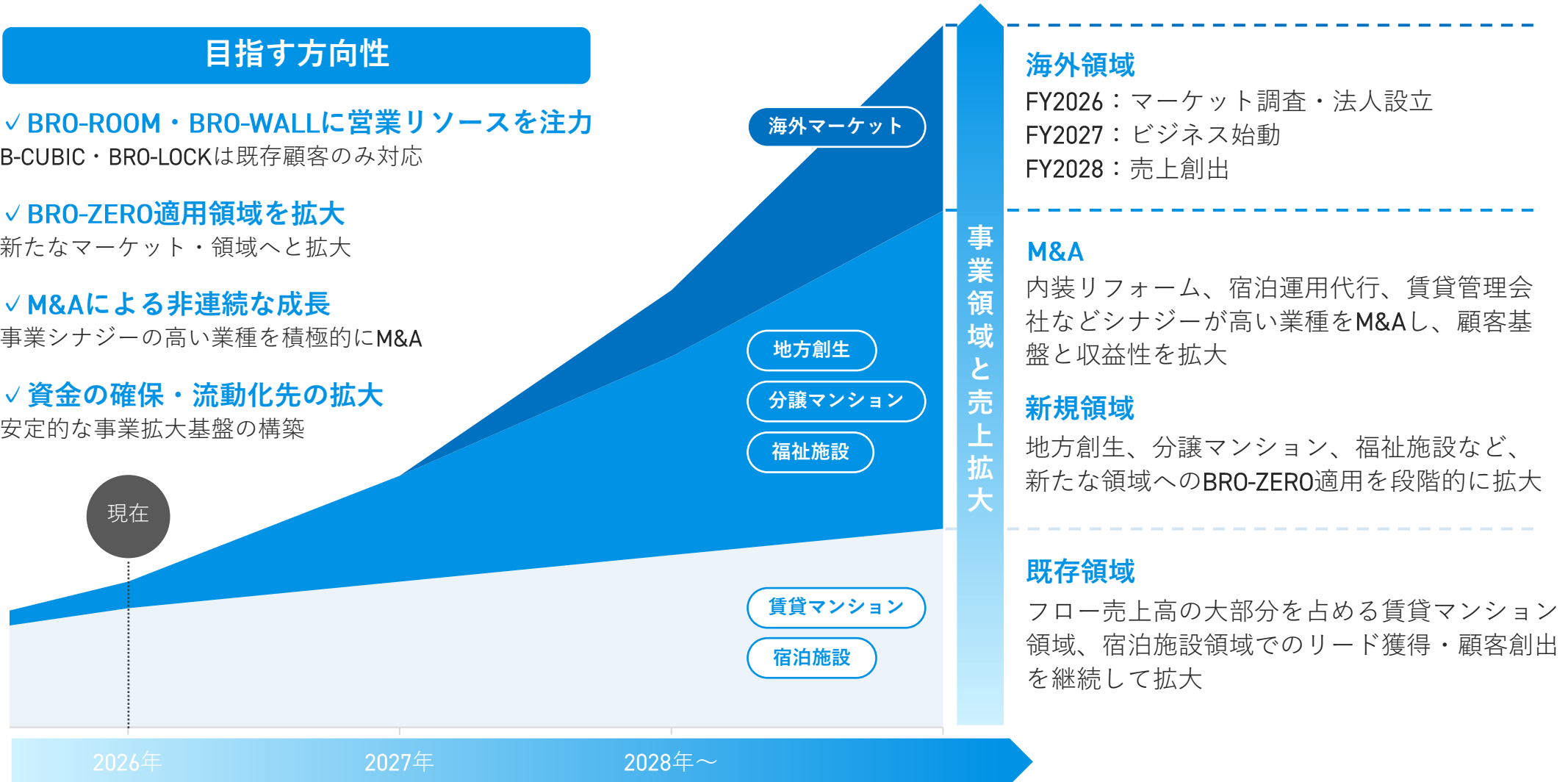
### 目指す方向性

✓ BRO-ROOM・BRO-WALLに営業リソースを注力  
B-CUBIC・BRO-LOCKは既存顧客のみ対応

✓ BRO-ZERO適用領域を拡大  
新たなマーケット・領域へと拡大

✓ M&Aによる非連続な成長  
事業シナジーの高い業種を積極的にM&A

✓ 資金の確保・流動化先の拡大  
安定的な事業拡大基盤の構築



6

Shareholder Returns

株主還元

株主の皆様の日ごろからのご支援に感謝するとともに、より多くの方々に当社株式を長期的に保有していただきたいという想いを込めて、株主優待制度を継続的に実施

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



※QUOカードデザインイメージ

#### ※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。



配当政策として、税引後当期純利益5億円以上で配当性向20%を実施予定

FY2026	予想
売上高	100億円
営業利益	17億円
経常利益	11億円
当期純利益	6.5億円

FY2026予想では  
税引後当期純利益  
6.5億円

→ 1株あたり21円16銭※を予想

※2025年12月31日時点の発行済株式数6,145,000株、税引後当期純利益額6.5億円を基準としています。

※あくまで予想として計算しており、配当実施を決議したものではありません。



# 7

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】



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



### 【中西良祐チャンネル】



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



## X（旧Twitterアカウント）

代表 中西・常務取締役 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

ご登録いただくとIR情報をいち早くお届けいたします。



<https://broad-e.co.jp/ir/mail/>

## LINE公式アカウント

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。



<https://lin.ee/tTfDdb2>

## お電話でお問い合わせ

06-6311-4511（内線④）

## WEBフォームでお問い合わせ

<https://broad-e.co.jp/contact/>

## 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。

