

2026 年 8 月 18 日

各 位

会 社 名	株 式 会 社 ブ ロ ード エ ン タ ー プ ラ イ ズ
代 表 者 名	代 表 取 締 役 社 長 中 西 良 祐 (コード番号：4415 東証グロース)
問 合 せ 先	常 務 取 締 役 経 営 企 画 室 長 畑 江 一 生 (TEL 03-5962-0805)

2026 年 12 月期 第 2 四半期決算説明書き起こし

2026 年 8 月 12 日に開催しました 2026 年 12 月期 第 2 四半期決算説明会につきまして、当日のご説明内容書き起こし及び皆様からいただいた主なご質問をまとめましたので、お知らせいたします。

なお、本開示は皆様のご理解をより一層深めることを目的に、当社が自主的に実施するものであります。決算内容の詳細につきましては、下記の決算短信及び決算説明資料をご覧ください。

記

【参照資料】

[2026 年 12 月期 第 2 四半期決算短信](#)



[2026 年 12 月期 第 2 四半期決算説明資料](#)



登壇者

代表取締役社長 中西 良祐（ナカニシ リョウスケ）

常務取締役 経営企画室長 畑江 一生（ハタエ カズキ）

取締役 経理部長 渡邊 宗義（ワタナベ ムネヨシ）

栢本（司会）：お時間となりましたので、ただいまより、株式会社ブロードエンタープライズ 2026 年 12 月期 第 2 四半期決算説明会を開催いたします。本日はご視聴いただき、誠にありがとうございます。

中西：皆様、本日はお忙しい中ご参加いただき、誠にありがとうございます。あらためまして、ブロードエンタープライズ代表の中西でございます。当社をぜひご理解いただければと思いますので、お付き合いのほどよろしくお願いいたします。

まず冒頭に、本日の開示に関しましてご報告がございます。社内の開示手続きの都合により、有価証券報告書を決算短信に先行して提出する形となりました。決算短信につきましても速やかに開示しており、両書類の内容に齟齬がないことは確認済みでございます。今後は開示手順を見直し、同様の事態が生じないよう管理を徹底してまいります。

それでは、2026 年 12 月期 第 2 四半期の決算説明をさせていただきます。よろしくお願いいたします。

FY2026 経営目標



2026 年 12 月期の経営目標として、売上高 100 億円、時価総額 100 億円の突破を目指してまいります。

売上の通期計画と実績進捗率（上方修正前）



本日、業績予想の上方修正を行っておりますが、まずは修正前の実績としてご説明いたします。第2四半期時点の売上高は56億9,300万円となり、進捗率は56.9%となりました。各段階利益についても順調に推移しております。

個別業績予想の修正（上方修正）

High Light 個別業績予想の修正（上方修正）

ロードエンタープライズ

個別業績予想を売上高 **+17.0%**、営業利益 **+35.3%** 上方修正

（単位：百万円）	個別業績予想 (26/2/9)	今回修正 個別業績予想 (26/8/12)	増減額	増減率	上方修正の背景
売上高	10,000	11,700	+1,700	+17.0%	■売上高・営業利益 BRO-ROOMおよびBRO-WALLの受注が好調に推移。提携する販売パートナーにおける提案ノウハウの蓄積が進んだことに加え、Webマーケティング施策により新規案件の創出が進展。
営業利益	1,700	2,300	+600	+35.3%	
経常利益	1,100	1,100	+0	-	■経常利益・当期純利益 下期において債権流動化を複数回実施する予定であり、これに伴い発生する営業外費用はアレncyや債権額により変動し、現時点において合理的に算定することが困難なため、経常利益及び当期純利益は前回公表予想を据え置き。
当期純利益	650	650	+0	-	

個別業績予想の修正について売上高は100億円から117億円へ、営業利益は17億円から23億円へ、それぞれ上方修正いたしました。

上方修正の背景としては、BRO-ROOM および BRO-WALL の受注が好調に推移していることに加え、提携する販売パートナー様における提案ノウハウの蓄積が進んだこと、また Web マーケティング施策により新規案件の創出が進展していることが挙げられます。一方、経常利益および当期純利益につきましては、前回予想を据え置いております。これは、下期において債権流動化を複数回実施する

予定であり、これに伴い発生する営業外費用がアレンジャー様や債権額によって大きく変動するため、現時点で合理的に算定することが困難なことです。

売上の通期計画と実績進捗率（上方修正後）



こちらが上方修正後の計画です。進捗率は 48.7% となっており、売上高、売上総利益、営業利益ともに順調に推移しております。年間、通期の達成に向けて気を抜かずに取り組んでまいります。

子会社連結と通期連結業績予想

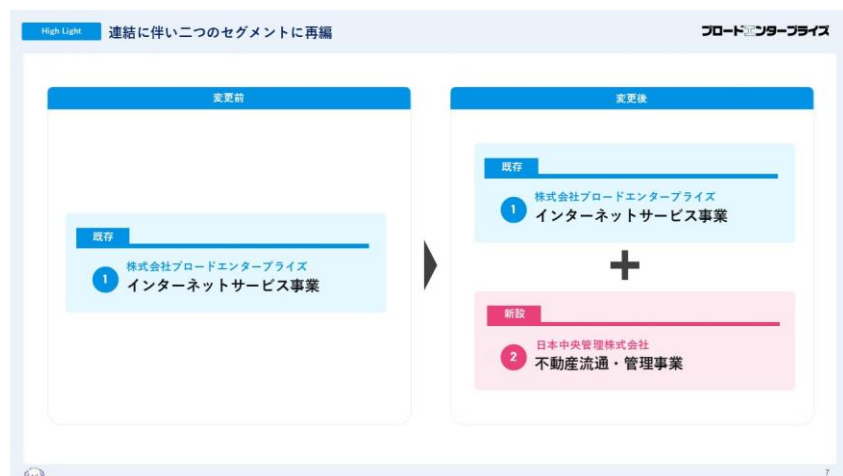


続きまして、子会社連結と通期連結業績予想についてご説明いたします。日本中央管理株式会社を連結子会社とし、貸借対照表の連結は第2四半期から、損益計算書の連結は第3四半期から開始いたします。

連結業績予想の売上高は126億円としております。一方で、営業利益以下が未定となっている理由としましては、現時点において企業結合に係る取得原価の配分（PPA）が完了しておらず、連結損益に

与える影響額を合理的に算定することが困難なためです。今後、見通しが明らかになった時点で速やかに公表いたします。

セグメントについて



セグメントについてです。変更前はインターネットサービス事業の単一セグメントでしたが、日本中央管理株式会社の買収により、「インターネットサービス事業」と「不動産流通・管理事業」の2セグメント制に変更いたします。

損益計算書（前年同期比較）

Quarterly Update 損益計算書（前年同期比較）

ブロードエンタープライズ

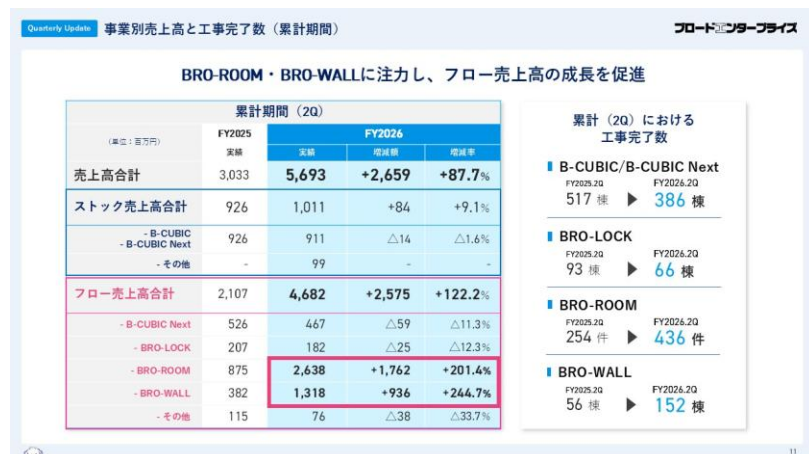
売上高・利益共に好調に推移。売上高の前年同期比は+87.7%で過去最高を更新

(単位：百万円)	累計期間 (2Q)	FY2026			トピックス
		実績	増減額	増減率	
売上高	3,033	5,693	+2,659	+87.7%	■ 売上高・売上総利益の増加は、BRO-ROOM・BRO-WALLの拡大が要因。 ■ 下期においては、債権流動化実行時に債権売却損等を営業外費用に計上する見込み。
売上総利益	1,268	2,125	+857	+67.6%	
営業利益	440	1,124	+684	+155.5%	
経常利益	408	850	+442	+108.3%	
当期純利益	260	552	+292	+112.3%	

損益計算書です。売上高は前年同期比+87.7%となり、過去最高を更新しております。売上高 56 億 9,300 万円、売上総利益 21 億 2,500 万円、営業利益 11 億 2,400 万円、経常利益 8 億 5,000 万円、当期純利益 5 億 5,200 万円となりました。先ほども申し上げたとおり、増加の主な要因は BRO-ROOM、BRO-WALL の拡大です。

なお、下期において債権流動化を複数回実行する予定であり、これに伴う債権売却損が営業外費用に計上される見込みです。

事業別売上高と工事完了数（累計期間）



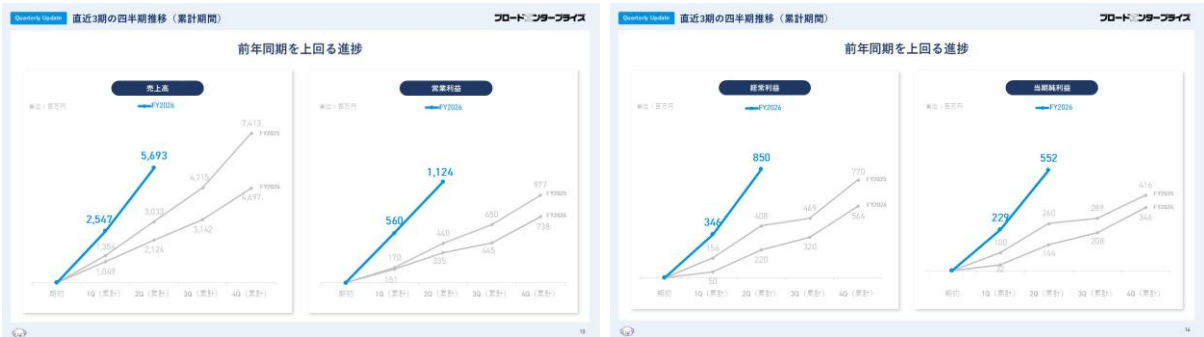
事業別売上高と工事完了数です。フロー売上高のうち、BRO-ROOM は+201.4%、BRO-WALL は+244.7%と大きく伸長しており、この2つのサービスが売上拡大を牽引しております。件数についても同様に増加しております。

営業利益変動要因分析



営業利益変動要因分析です。こちらも BRO-ROOM、BRO-WALL が増益を牽引しております。

直近3期の四半期推移（累計期間）



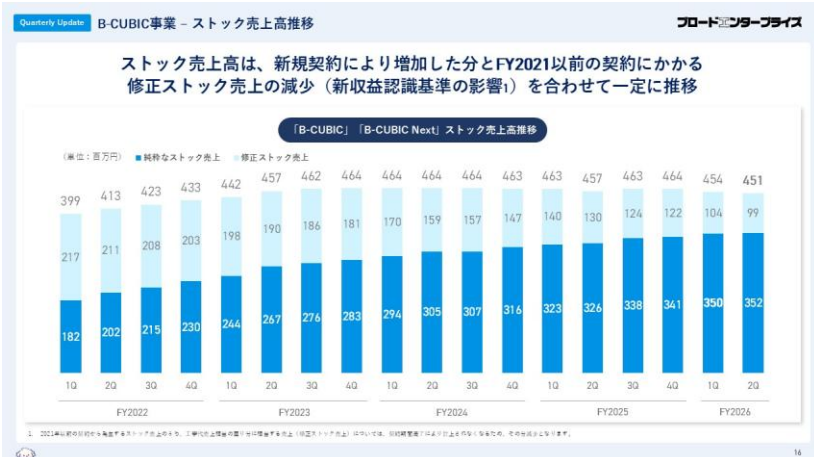
直近3期の四半期推移です。売上高、営業利益、経常利益、当期純利益ともに、いずれも前年を上回っております。

B-CUBIC 事業 - 累計導入棟数



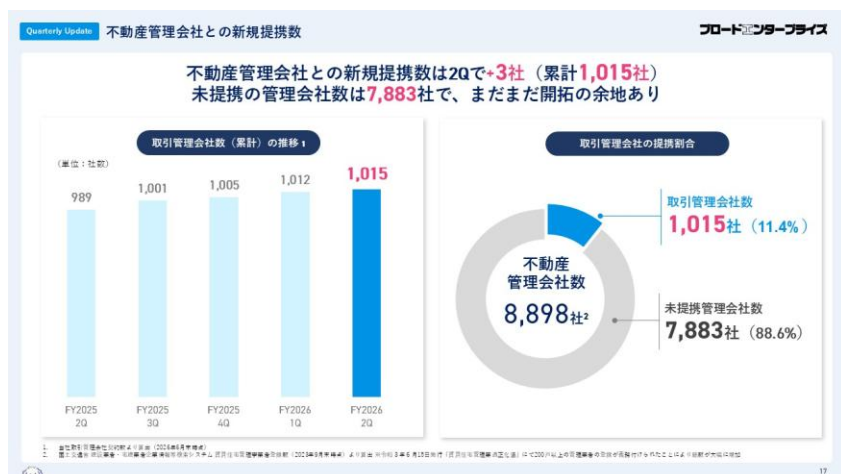
B-CUBIC 事業の累計導入棟数です。現在、1万600棟を超えております。

B-CUBIC 事業 - スtock売上高推移



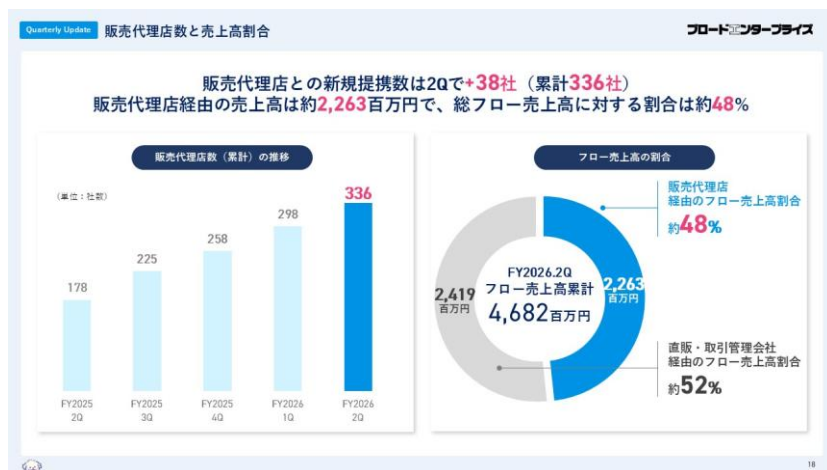
ストック売上高の推移です。導入棟数が増加している一方、ストック売上高がやや減少しているように見えますが、これは新収益認識基準の影響によるものです。グラフの濃い青色の部分をご覧くださいと、右肩上がりが増加していることがご確認いただけます。

不動産管理会社との新規提携数



不動産管理会社との新規提携数です。第2四半期は3社増加し、累計1,015社となりました。

販売代理店数と売上高割合



販売代理店数についてです。第2四半期は38社増加し、累計336社となりました。総フロー売上高に占める販売代理店経由の売上高の割合は約48%と、約半分の水準まで拡大しております。

フロー粗利額の進捗状況



フロー粗利額の進捗状況についてご説明いたします。2026年12月期のフロー粗利目標につきましては、今回の業績予想の上方修正に伴い、あわせて上方修正いたします。

フロー粗利額を開示している背景ですが、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、一棟当たりの契約単価の差が大きくなり、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あったためです。

そのため、2026年4月より、フロー粗利額の業績予測を参考資料として開示しております。

上方修正後の売上高を達成するためには、売上総利益45億円が必要となります。ストック粗利は年間を通じてほぼぶれのない水準として約8億円を見込んでおり、これを差し引いたフロー粗利額の目標は37億円となります。第2四半期までに工事完了したフロー粗利額の実績は17億円で、進捗率は47%となっております。

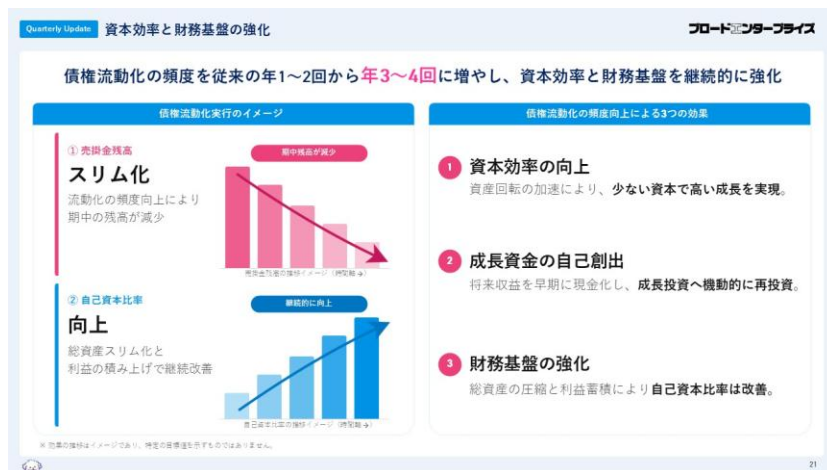
連結貸借対照表（前期末比較）

Quarterly Update 連結貸借対照表（前期末比較） フロードインタープライス

（単位：百万円）	FY2025.4Q （実績）	FY2026.2Q （実績）	増減	トピックス
流動資産	9,890	14,005	+4,114	■ 流動資産 売上の増加に伴い売掛金が増加
（内 現預金）	(969)	(2,469)	(+1,498)	
（内 売掛金）	(7,235)	(9,264)	(+2,034)	
固定資産	878	1,391	+513	■ 固定資産 子会社株式取得によるのれんが発生
流動負債	7,695	10,911	+3,215	■ 流動負債 主に売上振替による前受金の減少と運転資金確保による借入金の増加
（内 前受金）	(1,794)	(1,494)	(△300)	
固定負債	1,445	2,304	+859	■ 固定負債 子会社株式取得による借入金の増加
負債合計	9,141	13,216	+4,074	
（内 有利子負債）	(6,226)	(10,349)	(+4,122)	
純資産合計	1,627	2,179	+552	■ 自己資本比率 売掛金及び借入金の増加により自己資本比率が減少
負債・純資産合計	10,768	15,396	+4,627	
自己資本比率	15.1%	14.1%	△1.0pt	

貸借対照表です。第2四半期より連結となっております。詳細は資料をご参照ください。

資本効率と財務基盤の強化



資本効率と財務基盤の強化についてです。今後の方針として、債権流動化の頻度を従来の年1〜2回から年3〜4回に増やし、資本効率と財務基盤を継続的に強化してまいります。流動化の回数を増やすことは、すなわち売掛金を圧縮し、バランスシートをスリム化していくことにつながります。これにより、総資産の圧縮と利益の蓄積を通じて、自己資本比率を改善していく方針です。続きまして、トピックスについてご説明いたします。

① 地方創生への取り組み進捗



地方創生の取り組みについてです。兵庫県城崎町において、2026年9月、来月から宿泊施設をオープンいたします。空き家を BRO-ROOM によって宿泊施設に生まれ変わらせる取り組みです。運営についても当社が担ってまいります。事前にいただいたご質問にも、ストック売上・フロー売上に関するものがございましたが、今後は BRO-ROOM で再生した空き家を活用した宿泊・民泊事業を自社で展開しながら、ストック売上を積み上げてまいります。

Topics ① 地方創生への取り組み進捗 フロートインタープライズ

佐賀県 鹿島市と、伝統的建造物の宿泊施設化を協議中

祐徳稲荷神社と肥前浜宿の歴史ある街

日本三大稲荷の「祐徳稲荷（ゆうとくいなり）神社」や「肥前浜宿（ひぜんはましゆく）の酒蔵群」が魅力。嬉野・武雄（うれしの・たけお）温泉も近く、観光資源に恵まれます。

観光人口は **年間 約340万人**。
宿泊施設が不足し、滞在の受け皿づくりが課題です。
 観光客の滞在時間を延ばし地域消費の拡大を目指します。

観光人口	約340万人/年
観光名所	祐徳稲荷神社・肥前浜宿
地域の課題	宿泊施設不足

※ 佐賀県・関係機関と協議中の案件です。観光人口は地域公表データ等を参考にした概数です。



祐徳稲荷神社 ― 日本三大稲荷のひとつ



協賛中の物件写真

～ 茅葺（かやぶき）屋根の伝統的建造物を対象に協議中 ～

- ・歴史的建造物への体験型宿泊施設として企画
- ・地元酒蔵等に全面協力いただき、酒蔵見学ツアーを企画
- ・乗取付き屋の提供を実現するため、地元飲食店様と連携して企画

25

佐賀県鹿島市とも、伝統的建造物の宿泊施設化について協議を進めております。前回の決算説明会でご紹介した北海道・鳥取の事例に続き、地方創生の取り組みは各地で継続的に進めております。

② 外部環境リスクへの対応

Topics ② 外部環境リスクへの対応 フロートインタープライズ

業績に与える影響は軽微であるものの、事業上のリスクとして継続的に注視

外部環境の現況

中東情勢に起因する原油・ナフサ価格の変動を受け、資材・建材の市況は上昇基調が継続しております（建設資材物価指数は前年同月比+5.2%※）。※出典：一般財団法人建設物価調査会「建設資材物価指数」（2024年4月・建設総合・前年同月比）

当社の状況

資材・機器の仕入価格は、一部で上昇したものもありますが、第1四半期に見られた供給の遅れについては、当四半期において発生しておりません。

今後の方針

今後も市場環境の動向を注視しつつ柔軟に対応するとともに、業績に重要な影響を及ぼす事象が生じた場合には、適時適切に開示してまいります。

26

外部環境リスクへの対応です。中東情勢に起因する原油・ナフサ価格の高騰により、建設資材の物価指数は前年同月比5%上昇しております。値上がりは見られるものの、第1四半期に見られた供給の遅れは、第2四半期においては発生しておりません。

今後も動向を注視しつつ柔軟に対応するとともに、業績に重要な影響が生じた場合には、適時適切に開示してまいります。

③ AlbaLink と業務提携

Topics ③ AlbaLink と業務提携 フロートエンタープライズ

不動産オーナーネットワークと資金調達ソリューションを連携し、両社の事業機会拡大を推進

**AlbaLink** × **フロートエンタープライズ**

提携の背景及び目的

AlbaLinkは、空き家等の低流動性不動産の買取再販・利活用を全国展開し、年間約20,000件の空き家相談、累計買取4,500件以上、60自治体との連携の実績を有します。当社は、手元資金や与信枠を温存してリフォーム等を行える独自スキーム「BRO-ZERO」を提供しており、本提携により両社の事業成長を目指します。

1. 2025年12月発表 3. 2026年7月10日発表

業務提携イメージ

**アルバリンク**

・空き家、訳アリ物件を安く仕入れることができる
・追加で購入し続けることができる

 ×

**BRO-ZERO**

・現金も与信も使わずに物件をバリューアップできる
・投資を止めない仕組みを構築できる

入口はAlbaLink、閉鎖準備はBRO-ZEROで投資を止めない！
「一度うまくいく」ではなく、「投資し続けるオーナー」に！

東証上場の AlbaLink 様との業務提携についてです。AlbaLink 様は空き家・訳あり物件を安価に仕入れるノウハウをお持ちで、リフォームのうえオーナー様へ売却する事業を展開されています。そのリフォーム資金に BRO-ZERO をご活用いただくことで、AlbaLink 様は資本効率を高めながら次の物件取得を進めることができ、当社はリフォーム資金の提供機会を得られる、双方にメリットのある Win-Win な業務提携です。

④ 債権流動化を実施

Topics ④ 債権流動化を実施予定 フロートエンタープライズ

実施概要

BRO-ZERO関連の売上債権 約26億円の流動化を、2026年8月下旬から9月上旬にかけて実行予定。2026年2月に続く本年2回目となり、「年3～4回実行」の方針（P.21）に沿って継続的に実行してまいります。

財務効果

将来収益の早期資金化により、第2四半期末の売掛金残高9,264百万円に対し約3割相当を圧縮。回収資金は成長投資・運転資金へ機動的に再投資し、総資産の圧縮を通じて自己資本比率の改善に寄与します。

会計処理

債権売却損は、第3四半期の営業外費用に計上予定。下期はさらに複数回の実施を予定しており、費用額が現時点で確定しないため、経常利益・当期純利益の過期予想は据え置いています。

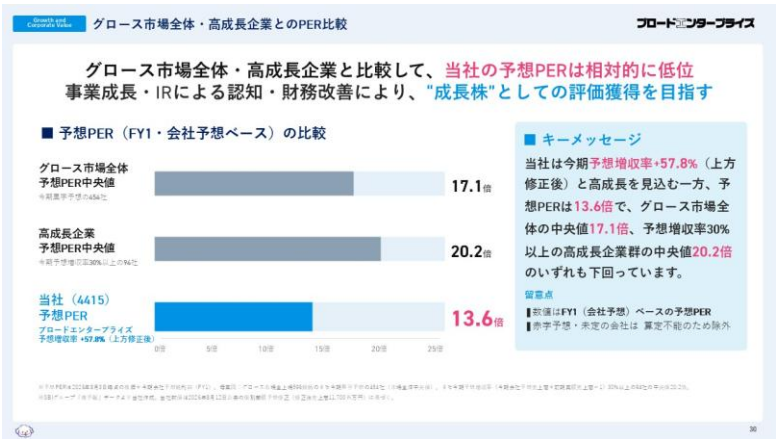
債権流動化の実施予定についてです。下半期は、8月下旬から9月上旬にかけて実行予定であり、今年2回目の実施となります。年間では3～4回の実行を予定しております。この売却損（営業外費用）が3回発生するか4回発生するかによって金額が大きく変わることから、今回、経常利益・当期純利益を据え置いた理由となっております。

財務効果としては、将来収益の早期資金化により、現在 92 億円の売掛金の約 3 割を圧縮いたします。回収資金は成長投資・運転資金へ機動的に再投資するとともに、総資産の圧縮を通じて自己資本比率の改善に寄与いたします。

会計処理につきましては、下期にさらに複数回の実施を予定しており、費用が現時点で確定していないため、通期予想を据え置いております。

続きまして、成長性と企業価値向上への取り組みについてです。

グロース市場全体との PER 比較



グロース市場全体および高成長企業と比較して、当社の予想 PER は相対的に低い水準にあります。グロース市場の黒字予想 PER 中央値は 17.1 倍、増収率 30% 以上の高成長企業 94 社の中央値は 20.2 倍であるのに対し、当社は 13.6 倍となっております。今後も事業成長、IR による認知向上、財務改善を通じて、成長株としての評価向上を目指してまいります。

最後に株主還元についてご説明いたします。

株主優待制度の変更・拡充

当社株式の投資魅力および流動性の向上を目的として、株主優待制度を変更および拡充

① 優待品の主体の変更
現行はQUOカード主体の優待であるところ、**デジタルギフト**を主体とする優待へ変更
※従来の優待品であるオリジナルQUOカードも選択可能

② 優待金額の増額

保有株式数	変更前	変更後
100株以上200株未満	QUOカード1,500円相当	デジタルギフト 2,000円相当（半期では1,000円）
200株以上400株未満	QUOカード2,000円相当	デジタルギフト 4,000円相当（半期では2,000円）
400株以上	QUOカード3,000円相当	デジタルギフト 8,000円相当（半期では4,000円）

③ 継続保有要件の見直し
現行の「1年継続保有による権利確定条件」を撤廃

④ 実施頻度の変更
現行の年1回（12月末を基準日として実施）から、**年2回（6月末および12月末を基準日として実施）へ変更**

⑤ 変更時期
2026年6月末日現在の株主名簿に記載または記録され、かつ1単元（100株）以上の当社株式を保有されている株主様を対象として、変更後の株主優待制度を開始。6月権利確定の株主様には同年9月下旬までに発送、12月権利確定の株主様には翌年3月下旬までに発送を予定

株主優待についてです。前回の決算説明会でご説明したとおり、現行の QUO カードに加え、デジタルギフト（Amazon ギフト券、PayPay など）へ変更可能な制度としております。あわせて優待内容も大幅に拡充しており、変更前は 100 株以上 200 株未満で 1,500 円相当だったものを 2,000 円相当に、200 株以上 400 株未満は 2,000 円相当を 4,000 円相当に、400 株以上は 3,000 円相当を 8,000 円相当に、それぞれ増額しております。

また、これまで設けていた 1 年継続保有の条件は撤廃し、売買がしやすくなるよう改善いたしました。実施頻度も年 1 回から年 2 回に変更しており、既に運用を開始しております。

配当について



配当についてです。2021 年の IPO 時からお伝えしているとおり、税引後当期純利益 5 億円以上（連結ではなく個別業績）を達成した場合、配当性向 20%を実施いたします。今回の上方修正も踏まえ、売上高 117 億円、当期純利益 6.5 億円の達成が見込まれることから、今期初めて配当を実施できる見込みです。

決算説明は以上となります。ご清聴ありがとうございました。

栢本：ありがとうございます。決算内容については以上となります。

質疑応答

栢本：それでは、質疑応答に移らせていただきます。お時間の許す限りご質問にお答えしてまいります。まずは、事前質問受付フォームからいただいたご質問より回答いたします。

質問 [1]：日本中央管理株式会社の株式取得について、以下のとおり質問いたします。

1 点目、投資活動によるキャッシュ・フローにおける「連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出」5 億 5,390 万 9,000 円は、全額が日本中央管理の株式取得によるものでしょうか。

2 点目、当該支出の全額が日本中央管理の株式取得額だとすると、のれん 5 億 1,984 万 5,000 円との差額である 3,406 万 4,000 円が分割後の日本中央管理の純資産であり、約 8 億円の純資産が新設会社に承継されたということよろしいでしょうか。

渡邊：1 点目についてですが、日本中央管理の株式取得費用は、半期報告書に記載のとおり 12 億円です。一方、日本中央管理のみなし取得日における現預金が約 6 億 5,000 万円あり、株式取得に伴い 12 億円が支出される一方でこの 6 億 5,000 万円が連結されるため、純額としてグループから 5 億 5,300 万円が支出されているという表示になっております。

2 点目についてですが、株式取得費用 12 億円からのれん 5 億 1,900 万円を差し引いた金額が、純資産の受け入れ額となる計算です。

質問 [2]：続きまして、受注したフロー粗利額について、以下のとおり質問いたします。

1 点目、BRO-ROOM および BRO-WALL における受注したフロー粗利額について、季節性はありますでしょうか。

2 点目、受注したフロー粗利額は第 1 四半期より第 2 四半期が減少していますが、月を追うごとに減少しているのでしょうか。

3 点目、受注残が多くなりすぎた場合には受注を抑制することはありますでしょうか。また、意図的に受注を抑制する場合は、どのような基準で行われているか教えてください。

畑江：1 点目について、季節性については、当社はもともと下期にやや偏る傾向がありますが、BRO-ROOM、BRO-WALL について大きな季節要因はございません。

2 点目について、第 1 四半期より第 2 四半期が若干減少している点ですが、今後継続的に減少していくというのではなく、受注の規模やタイミングによって増減いたします。

3 点目について、受注残が多くなった場合の受注抑制は行っておりません。当社が受注しているのは、オーナー様であるお客様の不動産経営に関わるものであるため、受注させていただいたものは工期を遵守し、施工・完工させていくという方針で対応しております。

質問 [3]：1Q と比較して販管費が大幅に増えている印象があります。この販管費増大の理由は営業インセンティブの支払によるものでしょうか。具体的な理由を教えてください。1Q 対比で約 2.2 億円の販管費増に対し、M&A 関連の支払手数料は約 0.7 億円であったため、残る 1.5 億円の増加分の理由や内訳を伺いたいです。また、売上も順調に推移している中、営業インセンティブの仕組みは以前と同じなのか、還元を強化したのか、あわせてご教示ください。

渡邊：詳細な内訳は開示を控えさせていただきますが、主な理由は 3 点ございます。1 点目はご指摘のとおり M&A 関連手数料等のスポット費用、2 点目は施工部門・コールセンター・倉庫業務の一部を外注化したことに伴うランニング費用の増加、3 点目は債権残高の増加に伴う貸倒引当金繰入額の増加です。今回はこの 3 つの要因により増加しております。なお、営業インセンティブにつきましては原価として処理しております。

畑江：営業インセンティブの仕組みにつきましては、年度ごとに見直しを行うことはございますが、仕組み自体に大きな変更はございません。

質問 [4]：日本中央管理の買収後、Web のブランディングやリニューアル等は実施されないのでしょうか。また、不動産流通・管理事業を日本中央管理のセグメントに移行することは、BRO-ROOM、BRO-WALL についても日本中央管理側へ事業移管するというのでしょうか。

フロー売上の成長は評価できる一方、ストック売上のテコ入れについてはどのようにお考えですか。日本中央管理の連結に伴い、ストック売上件数も増加すると見込んでよいのでしょうか。

畑江：Web のブランディング・リニューアルにつきましては、日本中央管理において現在、実施に向けて進めているところです。

セグメント移行についてですが、BRO-ROOM、BRO-WALL はブロードエンタープライズ本体に残る形となります。

ストック売上の増加につきましては、ブロードエンタープライズ側では B-CUBIC の受注件数の増加および宿泊事業の成長、日本中央管理側では管理戸数の増加を図ることで、それぞれ取り組んでまいります。

質問 [5]：日本中央管理の連結対象化は 4 月に行われており、そこから数カ月が経過していますが、なぜいまだに損益に与える影響額を算出できていないのでしょうか。公表されていない業績への影響要因が残っているのではないかと懸念しております。

渡邊：日本中央管理自体の予算は既に策定されており、それに基づいて事業活動を進めております。一方で、連結にあたっては企業結合に係る取得原価の配分（PPA）という作業が必要であり、その算定がまだ完了していないため、販管費、ひいては営業利益をはじめとする利益指標への影響額を算定することができず、現時点では公表を控えている状況です。

質問 [6]：債権流動化の費用について合理的に算出できないため業績を据え置いたとのことですが、これまでは予想できていたにもかかわらず、急に予想できなくなった理由は何でしょうか。

渡邊：本日公表している債権流動化とは別に、今後複数回の流動化を予定しております。その規模がこれまでより大きく増加する見込みであることに加え、金利の状況も依然として不安定でボラティリティが高い状況です。そのため、現時点では合理的に見積もることができないと判断しております。

質問 [7]：以前、メガバンクに取り扱っていただくには 100 億円単位の債権が必要であるとお話されていたかと存じます。今回、下期に行う債権流動化ではそのような規模を目標にされているのでしょうか。

渡邊：流動化対象となる債権を 100 億円規模まで積み上げ、以前申し上げたようなメガバンクでの取り扱いを実現できればと考えております。ただし、現時点では 100 億円規模まで積み上げることが資金繰り上難しいため、当面は分散して小分けに流動化を実施することを想定しております。

栢本：ありがとうございます。以上が事前にいただいたご質問への回答でした。それでは、Zoom にいただいたご質問に移らせていただきます。

質問 [8]：みなし取得日の 6 月 30 日以降からのれん償却が開始されるとすると、今期は 6 カ月分ののれん償却の影響があるかと存じます。取得価格 12 億円、のれん 5 億 2,000 万円を 5 年償却とした場合、今期の影響は 6 カ月分の約 5,200 万円が販管費に計上されると考えてよろしいでしょうか。

渡邊：企業結合に係る取得原価の配分（PPA）の金額がゼロであれば、ご指摘のと通りの数字になりますが、PPA の内容次第で販管費への計上額は変わってまいります。当該金額はまだ確定しておりませんので、現時点ではお答えしかねる状況です。

質問 [9]：Web マーケティング施策に関する広告費等が、1Q 対比での販管費増加につながっているのでしょうか。

渡邊：先ほど販管費の増減理由でお答えしたとおりであり、広告費等が 1Q 対比で大きく増加している事実は特にございません。

質問 [10]：業績修正において経常利益は債権流動化を複数回実施するため据え置きとしていますが、単純に考えれば、上振れはプラス 30%程度と捉えればよいのか、逆にプラス 10%程度にとどまるリスクがあると考えればよいのか教えてください。

渡邊：ご質問の趣旨が経常利益についてであれば、当初の予想より流動化に関する費用が多額に発生することを見込んでおります。そうした状況においても、当期純利益 6 億 5,000 万円を達成するために必要な売上総利益を獲得していく方針であり、流動化費用が増加した場合でも、その分の利益を確保することで最終的な当期純利益を守っていく考えです。

質問 [11]：売上の拡大とともに債権流動化の回数・規模も増加していくと思われます。好調な営業状況を踏まえると、ファイナンス面が最大のリスクだと考えられますが、このリスクに対する考え方や来期以降の見通しをお聞かせください。例えば売上高が 500 億円規模になった場合でも、現状のファイナンス手法でビジネスとして成立するのでしょうか。

渡邊：債権額が 100 億円を超える規模になりますと投資家層が変わってきます。100 億円規模の流動化と 500 億円規模の流動化とで、実務上行うこと自体はほぼ変わらず、手数料の水準も大きく変わら

ないため、規模が大きいほど実施しやすくなる面があります。その意味で、今がもっとも実施の難易度が高い規模だと捉えております。

資金調達の面では、社債やエクイティファイナンスなど、今後さまざまな選択肢が増えていくものと考えております。

質問 [12]：今回、速報値を開示するようになった理由と、14 時に決算を開示するようになった理由を教えてください。

畑江：まず開示時刻についてですが、冒頭で中西からご説明したとおり、社内の手続きの順序の関係で、今回は有価証券報告書を決算短信より先行して提出する形となりました。当社は通常 16 時に開示しておりますので、今後は開示手順を再度見直し、同様のことがないよう管理を徹底してまいります。

速報値、すなわち粗利の速報値についてですが、先ほど中西からご説明したとおり、当社の KPI である棟数や工数は、規模や受注の分類によって一様に算定することが難しく、単純化して開示するとミスリードにつながる可能性がございました。

一方で、投資家の皆様に業績予想や進捗をできる限りお伝えしたいと考え、当社の営業メンバーが目標として掲げている粗利目標、すなわち売上・利益の達成に直結する指標を開示することで、業績予想の参考にしていただければという思いから速報値の開示を開始いたしました。

質問 [13]：優秀なグロース企業は、義務ではなくとも自発的に研修やスキル向上の取り組みといった人材育成、離職率などの人材流動性、仕事への満足感や愛着心などのエンゲージメント、労働慣行、コンプライアンスなど、プライム基準の人的資本開示に耐えうる体制を整えているようですが、貴社において懸念事項はありませんか。人材流動性、エンゲージメント、労働慣行、コンプライアンスの各分野について、それぞれご説明をお願いいたします。

畑江：プライム市場を目指していく中で、当社としても人的資本については、今後さらに強化すべき重要な経営課題の一つであると認識しております。

人材流動性についてですが、事業の成長や組織の変化に伴い人材の入社・退社が一定数発生しております。一方で、優秀な人材に長く活躍していただき、定着を図ることは非常に重要であると考えており、採用だけでなく育成やキャリア形成、評価制度を通じて、社員が成長を実感できる環境づくりを今後も続けてまいります。

エンゲージメントについては、社員一人ひとりが会社の方向性や事業の成長を理解した上で、自身の仕事や成長が会社の成長につながっているという実感を持てるよう、企業理念の共有やコミュニケーションの強化を通じて、より働きがいのある組織を目指してまいります。この点については、まだ改善すべき余地があると認識しております。

労働慣行については、法令や社内規程を遵守することを大前提として、適切な労務管理を行っております。組織の成長に伴い、現行の制度や運用についても継続的に見直しを行い、社員が安心して働ける環境を目指してまいります。

コンプライアンスについては、上場企業として非常に重要であると認識しております。法令遵守にとどまらず、社員一人ひとりがコンプライアンスを自分事として捉えられるよう、研修の実施や社内管理体制の強化を継続してまいります。

ご指摘のとおり、今後さらなる事業拡大に伴い、より高い市場評価を目指していくためには、人的資本の面でもしっかりと体制を整えていく必要があると考えております。

質問 [14]：14 時の発表後、下期における買収子会社の連結や証券化費用、1Q から 2Q への販管費増加を受けて株価が下落しました。これは下期に対する不透明感を投資家が強く感じたためではないかと思います。可能であれば、この不透明感の払拭についてお聞かせください。

畑江：ご指摘のとおり、今回の決算発表を受けて、下期について不透明感を感じられた投資家の方もいらっしゃるのではないかと考えております。一方で、今回の発表を通じて業績そのものはしっかりと成長しているという認識を持っており、事業進捗についても順調に推移しておりますので、業績そのものについて過度にご心配いただく必要はないと考えております。

分かりにくくなっている点としましては、連結の影響や債権流動化に伴うコスト、それに伴う販管費の増加など、コストを含めた利益の見通しかと認識しております。下期のコストにつきましては現在精査を進めているところであり、業績が悪化しているために開示できないというわけではなく、業績の進捗をしっかりと見極めた上で、コストが明確になった段階で投資家の皆様に丁寧にご説明できる業績予想をお示ししたいと考えております。それが明確になった時点で、不透明感も払拭できるものと考えております。

業績については着実に伸ばしておりますので、その点をご安心いただければと思います。

質問 [15]：債権流動化の回数を増やすということは、再投資の余地が昨年度までと比べて大きく増加しているということでしょうか。

渡邊：ご認識のとおりです。売上の増加が著しく、受注も好調であるため、その分債権を早く回転させていく必要が生じております。

質問 [16]：業績予想を据え置いた理由が債権流動化の回数に依存するとのことですが、3 回の場合と 4 回の場合とで、それぞれどの程度の費用を想定されているか教えてください。

渡邊：据え置き理由は、流動化の回数そのものというよりも、今後発生する費用を合理的に見積もることが難しいためです。3 回の場合と 4 回の場合とで費用は当然異なりますが、例えば 3 回であれば 3 回目の売却金額を大きくして調整することも想定されるため、3 回目と 4 回目とで費用が大きく変わるとは現時点で想定しておりません。

質問 [17]：債権売却損は、前回より金額が大きくなるのでしょうか。

渡邊：取り組む債権の金額やタイミングによって変動いたします。先ほど申し上げたとおり、金利が上昇傾向にあることに加え、売却する債権額が増加すると、その分債権売却損の金額も大きくなる傾向にあります。

質問 [18]：26 億円の流動化を実施すると、経常利益はいくらのマイナス影響が生じる試算になるのでしょうか。

渡邊：本日リリースいたしました 26 億円の流動化についてのご質問かと存じますが、具体的な費用につきましてはこれから算出する段階であり、現時点では回答を差し控えさせていただきます。

質問 [19]：のれんを考慮すると、連結後の営業利益はマイナスになりますか。

渡邊：こちらもお答えが難しいご質問です。連結に伴い発生する企業結合に係る取得原価の配分（PPA）の内容次第で結果は変わり、PPA がゼロであれば営業利益がマイナスになることはありません。

んが、現時点では PPA の金額自体が確定していないため見通せない状況です。算定が完了次第、公表してまいります。

質問 [20]：アメリカ市場への取り組みについて、今年は準備の年かと思いますが、進捗を教えてください。

中西：ありがとうございます。現時点で具体的な進捗というものは多くございません。アメリカ進出のためには、まず日本国内での事業規模を拡大することを優先しております。先ほどの債権流動化の回数を増やす取り組みは、債権売却損により経常利益等が下がる面はあるものの、バランスシートの改善を目指したものです。

流動化の回数を増やすことは、すなわち多くのアレンジャー・金融機関様とのお取引を広げることにもつながり、バランスシートの強化に加え、そうしたネットワークを海外進出の足がかりにしていきたいと考えております。アメリカ進出という将来像に向けて、まずは日本国内での財務基盤の強化を図っている段階です。

質問 [21]：BRO-ROOM、BRO-WALL を販売できる社員は何割程度いらっしゃいますか。

畑江：この点は四半期ごとに見直しを行っております。以前は幹部クラスのメンバーが中心とお伝えしていましたが、現在は営業メンバーの約半数が販売できるようになってきております。それ以外のメンバーについては、案件が出た際にクロージングできるメンバーへつなぐ、いわゆるトスアップという形で対応しております。

質問 [22]：今期の上方修正により目標である売上高達成の見通しが立ったかと思いますが、来期以降、M&A を除く既存事業における売上高成長の CAGR のイメージを共有いただけますでしょうか。

中西：M&A を除く既存事業の CAGR については、あくまでイメージとなりますが、社内で来期の予想を議論する中では、前年 20% 成長をベースに置きつつ、さらに上振れできないかを検討しております。

正確な数値につきましては然るべきタイミングで公表いたしますが、イメージとしては 20% 以上の成長を目指していきたいと考えております。

質問 [23]：下期の債権流動化の規模はどの程度になりますか。

渡邊：投資家様との調整次第にはなりますが、当社としては 70 億円以上の売却を実施したいと考えております。

質問 [24]：債権流動化の回数や M&A 子会社の状況によって算定が難しいのであれば、レンジ形式で業績予想を開示することはできなかったのでしょうか。

渡邊：ご指摘のとおり選択肢もあったかと思います。ただし、変数が非常に多く、最も厳しいケースと最も良いケースでレンジを設定すると幅が相当広くなることが予想され、かえってミスリードにつながる可能性があったため、レンジでの開示は見送っております。

質問 [25]：四半期末の現金は 24 億円となっております。以前は 10 億円程度で維持することを心掛けていらしかったかと思いますが、今回このような水準になった理由を教えてください。

渡邊：ちょうど四半期末近くで 10 億円の短期借入を実行したタイミングと返済のタイミングが重なり、一時的に 24 億円という水準となっております。今後は資金需要の規模も拡大してきておりますので、10 億円では少し手元資金として不足すると考えており、もう少し余裕を持った水準で推移させたいと考えております。

質問 [26]：現在、金利が上昇しているため、債権売却損の費用も増加しているという認識で相違ないでしょうか。また、今後の利上げにより金利がさらに上昇することが想定される中、費用削減の観点からも早めに債権流動化を行うメリットが大きいという理解で合っていますでしょうか。

渡邊：ご認識のとおり、金利上昇に伴い債権売却の費用も上昇しております。今後さらに金利が上昇することを想定すると、早めに流動化を行うほうが将来の費用を抑えられるという側面もございます。あわせて、当社は現在、財務基盤の改善を重要視しており、債権を保有し続けることは借入の増加、ひいては自己資本比率の悪化につながるため、自己資本比率の改善に向けて、流動化を積極的に進めていく方針です。

質問 [27]：販売代理店数の増加が好調です。その理由を教えてください。

畑江：BRO-ROOM、BRO-WALL、BRO-ZERO の仕組みをご理解いただく代理店様が増え、メリットを感じていただける方が非常に増えてきたことが、増加の主な要因であると考えております。

質問 [28]：ご説明を伺う限り、経常利益は 11 億円からほとんど増えないのではないかと感じてしまいます。その理解で相違ないでしょうか。

渡邊：先ほどお答えしたとおり、営業外費用が今後増加していくことを見込んでおりますが、当社としてはまず当期純利益 6 億 5,000 万円の達成を軸に動いております。そこから逆算すると、税金費用が大きく変わらない前提であれば、経常利益は 11 億円に近い水準になるものと見込んでおります。

質問 [29]：ガバナンスと資金使途の透明性について質問いたします。先日、都内の最上位クラスのホテルを会場に、取引先向けの特別な創業記念パーティーが開催されたと伺いました。取引先との関係強化は理解できますが、会社の所有者である株主に対して公式な報告や記念配当などの配慮が一切ない点に疑問を感じております。以下 2 点について、経営陣のお考えを伺いたいです。

1 点目、特定のステークホルダーへ通常とは異なるおもてなしの支出を行う一方で、株主への情報開示や還元へ配慮がないのではないかと。上場企業のガバナンスの観点からどのように整理されているか。
2 点目、今回のイベント費用が、今後どのように業績向上や株主利益への還元につながる計画なのか、透明性のあるご回答をお願いいたします。

中西：ありがとうございます。こちらは正式には 25 周年の記念式典として開催いたしました。10 周年の際にパーティーを実施し、その後 20 周年のタイミングでコロナ禍と重なり開催できなかった経緯があり、四半世紀の節目として今回開催に至りました。あわせて、東京へ本社を移転したことについてもご説明する機会としております。

今回、主にご招待したのは金融機関の皆様です。これは、当社が今後どのような方向性で事業を運営していくかをご説明するとともに、当社の事業は借入や流動化のアレンジをいただく金融機関・機関投資家の皆様との関係の上に成り立っておりますので、当社の事業内容や社風についてご理解を深めていただくことを主な目的としております。

本件を公表していない理由についてですが、お客様や取引先様など招待できる人数には限りがあり、誰を招待し誰を招待しなかったかが明らかになると、招待されなかった方に不快な思いをさせてしまう可能性があると考え、あえて公表せず、私自身の X や YouTube でも取り上げておりません。基本的には参加された方以外には開催の事実自体が伝わらない形としており、全株主の皆様に周知した上で何らかの還元を行うという想定では実施しておりませんでした。

2 点目についてですが、今回は金融機関との関係強化が主目的であり、業績向上を通じて流動化等をお引き受けいただくことで、損益計算書だけでなく貸借対照表の改善にもつながり、ひいては株主利益への還元にもつながるものと考えております。

質問 [30]：債権流動化以外のファイナンスについて、現在具体的に検討しているものはありますか。

渡邊：当社は資金需要が旺盛なビジネスモデルであるため、数年前から債権流動化以外のファイナンス手法についてもさまざまなご提案をいただいております。現時点での進捗については回答を差し控えさせていただきます。

質問 [31]：創業記念パーティーの引当額を教えてください。

渡邊：個別の詳細については回答を差し控えさせていただきます。

質問 [32]：今四半期も順調なビジネスで非常にうれしいです。この勢いですと、目標であるプライム市場も見えてくるかと思います。今後とも応援しております。

中西：ありがとうございます。非常に励みになります。日本国内でさらに信用を積み上げていく上では、グロース市場よりもプライム市場のほうが信用力の面で大きな違いがあり、その先のアメリカ進出も見据えていきたいと考えております。中長期の目線も踏まえ、プライム市場を目指してまいりますので、引き続き応援のほどよろしくお願いいたします。

質問 [33]：記念イベントを実施されたのであれば、25 周年の株主還元についてもご検討いただけますでしょうか。

中西：ありがとうございます。現時点で明確にお答えできるものはございませんが、引き続き株主還元を重視して事業運営を行ってまいります。

質問 [34]：マンスリーマンション向け事業は好調ですか。

畑江：「マンスリーマンション向け事業」として明確に区分した事業は展開しておらず、賃貸マンションの中にマンスリーマンションが含まれるケースはございますが、独立した事業としては行っておりません。ご質問の趣旨が民泊・宿泊事業であれば、宿泊事業については好調に推移しております。

質問 [35]：現在運営されているサービスについて、売上高はどの程度まで伸ばせる見込みでしょうか。

畑江：TAM（獲得可能な最大市場規模）で換算しますと、数百億円から数千億円規模の話になってまいります。BRO-ROOM、BRO-WALL については、新築コストの高騰を背景に既存マンションのリフォーム・リノベーション需要が非常に高まっており、TAM に対する当社のシェアは現時点で申し上げられる段階ではないものの、成長余地はまだ大きいと感じております。

宿泊事業についても、訪日外国人観光客の動向を踏まえつつ、非常に好調に伸びておりますので、こちらも引き続き売上を伸ばせる見込みがあると考えております。

質問 [36]：創業記念パーティーのように、社長の YouTube で映っている会食なども経費として計上されているのでしょうか。

渡邊：個別の案件についての回答は差し控えさせていただきますが、当社は上場企業として監査法人によるチェックや税務調査も踏まえ、事業上必要と判断される範囲で適切に経費として計上しております。

質問 [37]：債権売却損は、当初はいくらの見込みだったのでしょうか。

渡邊：営業外費用としては、支払手数料と債権売却損を合わせて計上しており、当初は合計で約 6 億円を想定しておりました。内訳につきましては開示を差し控えさせていただきます。

質問 [38]：販売代理店への研修は実施できていますか。

畑江：各代理店様には当社の営業担当が専任で付いており、契約条件やルール変更等について随時説明・共有を行っております。こうした対応を通じてノウハウが蓄積され、代理店様からの受注も増加してきております。

質問 [39]：高 ROE かつ資金需要が旺盛である状況を踏まえると、株主還元はしばらく実施しないほうがよいようにも感じます。還元方針を決定するにあたり、どのような議論があったのでしょうか。

中西：2021 年 12 月に、税引後当期純利益 5 億円を超えた際に配当性向 20%を実施すると発表しており、今期、発表から 5 年目にしようやくこれを達成する見込みとなりました。

ご指摘のとおり、5 年前とは状況が大きく変わっており、株主還元を行わず成長投資へ回すべきという議論も社内で行っていました。一方で、当社株式の出来高等はまだ限られており、個人投資家の皆様には優待や配当のある銘柄を選好される方も多いことから、配当を実施しないと投資対象になりにくい面もございます。こうした点を踏まえ、当初発表どおり配当性向 20%の方針を進めることとしております。

質問 [40]：民泊事業に関連して為替の状況も重要になるかと思いますが、どの程度の水準が望ましいとお考えでしょうか。

畑江：為替水準についてどの程度が望ましいかを一概に申し上げるのは難しいご質問です。現在の水準は訪日観光客にとって日本を訪れやすい環境であると捉えており、総合的な観点から、市場動向を注視しながら民泊事業を進めてまいりたいと考えております。

質問 [41]：中西社長の YouTube チャンネルを拝見しております。中西副社長が株価の伸び悩みについて動画で発信されており、ガバナンスが機能していると感じました。今後も期待しております。

中西：ありがとうございます。ご指摘のとおり、しっかりとガバナンスを機能させておりますので、引き続きご期待いただければと思います。

質問 [42]：流動性が低い要因は、中西社長の持分比率が高いことが主な要因であると考えられます。この点に正面から向き合わずに他の方法で解決を図ろうとしても、費用対効果が悪いのではないのでしょうか。

中西：ご指摘のとおり、持分比率の高さが流動性の課題につながっている面はございます。決して向き合っていないわけではなく、あらゆる方法について、適切なタイミングを見極めながら実行に移していくことを検討しております。持分比率の見直しも含め、あらゆる選択肢に向き合いながら解決を図ってまいりますので、着実に結果をお示しできるよう取り組んでまいります。

質問 [43]：有価証券報告書を早期に提出していなかった場合、業績予想の修正は行わなかったのでしょうか。

畑江：有価証券報告書の提出時期にかかわらず、業績予想の修正は行う予定でございました。先ほどご説明したとおり、有価証券報告書と決算短信の内容に齟齬がないことは確認した上で対応しております。

質問 [44]：社長の証券担保ローンの比率が高くなっていますが、株価が下落した場合でも問題ないのでしょうか。

中西：ご懸念の点は、株価下落に伴ういわゆる追証等のリスクかと存じます。この点については証券会社の担当者と常時連携しながら対応しておりますのでご安心ください。昨年 8 月の急激な市場変動の局面でも、特段の問題は生じておりません。

質問 [45]：持分に関するお話がありましたが、株式の売り出しをご検討されているのでしょうか。

中西：先ほど申し上げたとおり、検討自体は数年前から継続的に行っており、実施のタイミング等も含めて引き続き検討している段階です。

質問 [46]：AlbaLink との業務提携の効果は、既に出てきておりますでしょうか。

畑江：現在、数件の受注に向けて動いているという報告を受けております。引き続き成果につなげられるよう支援してまいります。

栢本：ありがとうございます。それでは、今確認できるご質問がございませんので、質疑応答を終了とさせていただきます。皆様、たくさんのご質問をありがとうございました。以上をもちまして、株式会社ブロードエンタープライズ 2026 年 12 月期 第 2 四半期決算説明会を終了とさせていただきます。

ここまでご視聴いただき、ありがとうございました。今後とも株式会社ブロードエンタープライズをどうぞよろしくお願いいたします。それでは失礼いたします。ありがとうございました。

全員：ありがとうございました。

以上