

|| 企業調査レポート ||

## ブロードエンタープライズ

4415 東証グロース市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2025年4月14日(月)

執筆：客員アナリスト

水野文也

FISCO Ltd. Analyst **Fumiya Mizuno**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

## 目次

■ 要約	01
1. 2024年12月期の業績概要	01
2. 2025年12月期の業績見通し	01
3. 中期の成長戦略	01
■ 会社概要	02
1. 会社概要	02
2. 収益構造	03
3. 事業内容	03
4. 市場環境と強み	04
■ 業績動向	05
1. 2024年12月期の業績概要	05
2. 財務状況と経営指標	06
■ 今後の見通し	06
■ M&Aの推進	07
■ 中期経営計画	08
■ 株主還元策	09

## ■ 要約

### 2024年12月期は9期連続の増収で過去最高売上を更新

ブロードエンタープライズ<4415>は、マンション向けインターネットサービス事業を展開している。マンション・アパートの空室対策になるオーナー向け入居者無料インターネット設備「B-CUBIC」「B-CUBIC Next」と、月額払いでオーナーの初期投資を抑えながら宅内IoTリノベーションを実現できる「BRO-ROOM」を軸に、集合住宅の付加価値を高め、マンションオーナーのキャッシュ・フローを最大化するためのサービスを提供している。サービスの特徴は、債権流動化の仕組みを活用して「初期導入費用ゼロ円」で導入できる仕組みの構築である。これにより不動産オーナーの初期投資を抑制しながら、物件の価値向上を実現している。

#### 1. 2024年12月期の業績概要

2024年12月期の業績は、売上高が前期比18.7%増の4,697百万円、営業利益が同45.5%増の738百万円、経常利益が同55.2%増の564百万円、当期純利益が同5.5%増の346百万円となり、売上高は9期連続で過去最高を更新した。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、また、売上高増加の大部分を「BRO-ROOM」がけん引した。9期連続増収となったほか、粗利額の増加に加え、販管費を抑えたことで営業利益・経常利益ともに前期に続いて過去最高更新となっている。

#### 2. 2025年12月期の業績見通し

2025年12月期の業績に関しては、売上高で前期比27.7%増の6,000百万円、営業利益で同22.5%増の905百万円、経常利益で同16.1%増の655百万円、当期純利益で同15.6%増の400百万円を見込んでいる。年を追うごとに深刻化する空き家問題が同社にとってビジネスチャンスを生むことになるが、足元における集合住宅の付加価値を高めるニーズも、インターネット環境整備、IoTデバイスや管理効率を向上させるDX設備、外装・内装の修繕とリノベーションなど広範囲で高く、収益環境は良好だ。そうしたなかで、「B-CUBIC」「BRO-LOCK」「BRO-ROOM」「BRO-WALL」の提供戸数・室数・棟数の増加を図るとともに、不動産経営の収支を改善させるAIシステムの開発を推進、さらには初期導入費用ゼロ円のファイナンススキーム「BRO-ZERO」を掛け合わせて収益拡大を目指す。

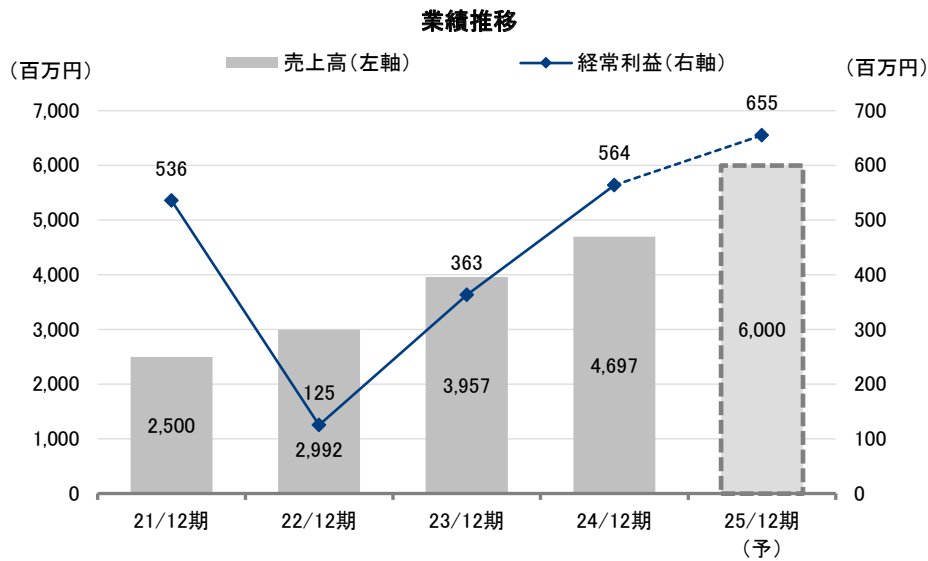
#### 3. 中期の成長戦略

同社は2024年2月、中期経営計画を策定し、「AIシステムによるリード獲得とファイナンススキームの強みを掛け合わせることで、ターゲットと市場を拡大し、地方創生・活性化」を目指す。「既存事業の着実なシェア拡大」「新規事業の創出」を推進しながら、M&Aも視野に入れた「新規事業領域への挑戦」によって企業価値を向上させる考えだ。財務の健全性を確保しつつ、積極的な成長投資の実行により、2026年12月期に売上高74.8億円、営業利益14.8億円（営業利益率19.8%）、経常利益10.0億円を達成する計画である。2027年12月期以降は時価総額約280億円、売上高100億円の達成とプライム市場への指定替えを目指す。

要約

Key Points

- ・「B-CUBIC」と「BRO-ROOM」を軸に、物件の価値向上を実現する商材・サービスを包括的に提供
- ・2024年12月期は9期連続増収で過去最高の売上高を更新。2025年12月期も増収増益を見込む
- ・AIとファイナンスを強みとしたターゲットと市場の拡大を中期経営計画で標榜



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

### マンションのキャッシュ・フローを最大化。「BRO-ROOM」の注力で業績はさらに向上

#### 1. 会社概要

同社は、「不動産オーナーのキャッシュ・フローを最大化する」をミッションとして掲げ、マンション向け高速インターネット「B-CUBIC」「B-CUBIC Next」、IoT インターフォンシステム「BRO-LOCK」、宅内IoT リノベーション「BRO-ROOM」、外壁・修繕工事「BRO-WALL」を軸に、スマートロックやスマートカメラなどの各種IoT デバイスを提供し、オーナーが所有する物件の価値向上を実現している。同社が提供する初期導入費用ゼロ円のファイナンススキーム「BRO-ZERO」によって、オーナーは初期投資も抑えられ、これが顧客獲得の強みになっている。

## 会社概要

同社は2000年に、代表取締役社長である中西 良祐（なかにし りょうすけ）氏により創業した。2003年に西日本電信電話（株）（NTT 西日本）の光ファイバー回線「B フレッツ」の販売代理事業を受託した後にマンション向けインターネットサービス事業に参入した。その後、2005年にマンション向け高速インターネット「B-CUBIC」、2019年にIoTインターフォンシステム「BRO-LOCK」、2023年に契約期間の縛りをなくした「B-CUBIC Next」、宅内IoTリノベーションサービス「BRO-ROOM」、2024年には特定建設業許可を取得し、外壁塗装・修繕工事「BRO-WALL」の提供を開始し、事業領域を順調に拡大させてきた。事業内容の拡大に伴ってサービス提供地域も順調に広がり、2005年の東京を皮切りに2006年に福岡、2018年に名古屋、2022年には横浜・神戸・広島※に支店を開設するなど全国展開、北海道から沖縄までサービスを提供している。

※ 横浜・神戸は2024年、東京・大阪に統合

## 2. 収益構造

同社の収益構造は、インターネットサービスの提供によるストック収益モデルと機器・IoTデバイスの販売・施工、内装・外装施工によるフロー収益モデルで構成されている。「B-CUBIC」と「B-CUBIC Next」の販売から継続的に計上される売上（ストック売上）と、「BRO-LOCK」、各種IoTデバイス、「BRO-ROOM」「BRO-WALL」「B-CUBIC Next」の販売から一括で計上される売上（フロー売上）によって、安定した収益基盤と高い売上成長の両立を可能にしている。とりわけ、2023年にスタートした「B-CUBIC Next」「BRO-ROOM」の提供がフロー売上高に厚みを持たせている。

債権流動化を活用した初期導入費用ゼロ円のファイナンススキーム「BRO-ZERO」は、物件の設備やサービスについての初期費用を不要としたことにより、新規顧客の拡大につながると見られる。

## 3. 事業内容

### (1) 「B-CUBIC」「B-CUBIC Next」

「B-CUBIC」は、マンションの全居室に対してインターネット環境を一斉に導入する「全戸一括型」のインターネットサービスである。マンションオーナーは「B-CUBIC」でインターネット環境を整えることによって空室対策ができる。一方、初期投資を抑える「初期導入費用ゼロ円プラン」は債権流動化を活用したファイナンススキームであり、顧客の70%以上が利用している。契約期間の縛りをなくした「B-CUBIC Next」の提供開始によって導入のハードルを下げる効果が期待でき、これが差別化となり優位に立つことを可能にした。また、インターネットサービスである「B-CUBIC」を起点として、様々なIoTサービスやデバイスを提供している。

### (2) 「BRO-LOCK」

「BRO-LOCK」は、インターネット回線を介してマンションのエントランスをオートロック化するための顔認証付きIoTインターフォンシステムで、「顔認証」「ICカード認証」「QRコード認証」「時限式暗証番号認証」などの方法による解錠が可能だ。スマートフォンを利用することで外出先から来訪者への応対もできる。これも「初期導入費用ゼロ円プラン」で導入可能だ。さらに、設置からアフターフォローまでの一貫対応や、管理業務を軽減できるクラウドサービスが導入でき、マンションオーナーまたは管理会社の管理業務の効率化に貢献している。

## 会社概要

**(3) 「BRO-ROOM」**

不動産オーナーの初期導入費用を抑えながら空室のIoTリノベーションを可能にするサービスとして、2023年7月に提供を開始した。これは、三菱地所<8802>の総合スマートホームサービス「HOMETACT」をはじめとしたスマートホームデバイスの設置と、提携先のリフォーム会社による宅内の内装リノベーションを同時に施工することで、IoTリノベーションを実現するサービスである。不動産オーナーは「BRO-ROOM」の導入によって、初期投資の負担を軽減しながら空室対策を強化することが可能だ。既築賃貸市場で債権流動化の仕組みを活用する例は他に見当たらず、他社との差別化ポイントになる。2023年7月に提供を開始してから2024年12月までの1年半で400室の実績を挙げた。

**(4) 「BRO-WALL」**

不動産オーナーの初期導入費用を抑えながら物件の修繕を可能にするサービスとして、2024年10月に提供を開始した。事業開始にあたり、建築士、施工管理技士の資格を持つ人材を採用し、建築一式工事を請負できるように特定建設業許可を取得。2024年第4四半期だけで12棟87百万円の売上高を計上した。

**(5) 各種IoTデバイス**

「B-CUBIC」をベースにIoTデバイスをワンストップで提供しており、スマートカメラ（セキュリティカメラ）、スマートロック、宅配ボックスなどを提供している。これらのデバイスも、初期導入費用ゼロ円で導入できる。

**(6) 「BRO-ZERO」**

物件を所有しているが、手持ち資金に不安な場合でも、同社が進めるファイナンススキームである「BRO-ZERO」を活用すれば事業化が可能になり、新規顧客層の拡大につながりそうだ。これは、リノベーションや設備導入にかかる初期相当費用を同社が立て替え、毎月分割での支払いで回収するスキームである。金融機関の審査が不要、現在ある与信枠を使わない、最大10年間の分割が可能、などによって物件の事業化を進めやすくなる。これについては、空き家所有者の相談窓口「アキカツカウンター」、マッチングプラットフォーム「アキカツナビ」を運営する空き家活用（株）と業務提携し、「ショキゼロ民泊」「ショキゼロ賃貸」のサービスを開始した。一方、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するなど、ビジネスを遂行するための資金面での不安は軽減されている。

**4. 市場環境と強み**

日本の総人口が減少傾向にありながらも貸家の新設着工戸数は増加しているため、空室率の上昇により不動産オーナーのキャッシュ・フローが悪化する傾向が強い。そうしたなかで同社は、提供する各サービスによって、物件のバリューアップと不動産オーナーのキャッシュ・フローの最大化に寄与している。入居者にとっては「インターネット無料」や「オートロック」といった設備を装備している集合住宅や現代に合わせた内装にリノベーションされている部屋に魅力を感じるため、同社のサービスの導入により空室率の改善及び賃料上昇の実現が可能になる。

一方、同社が取引している管理会社の数は953社（2024年12月時点）であり、賃貸住宅管理事業者登録数8,898社（2023年9月末時点、国土交通省調べ）のうち10.7%と取引しているに過ぎない。これら管理会社とは強固な取引関係にあるうえ、市場開拓余地も広いと言える。

## 会社概要

同社は債権流動化の仕組みを賃貸・既築市場に応用することで不動産オーナーが初期投資を抑えながら同社のサービスを導入できる仕組みを構築している。ファイナンススキーム「BRO-ZERO」が強いツールになり、新規顧客の開拓に拍車がかかりそうだ。

## 業績動向

### 9期連続の増収で過去最高売上を更新、 パートナー施策の推進により収益性も高まる

#### 1. 2024年12月期の業績概要

2024年12月期の業績は、売上高が前期比18.7%増の4,697百万円、営業利益が同45.5%増の738百万円、経常利益が同55.2%増の564百万円、当期純利益が同5.5%増の346百万円となり、売上高は9期連続で過去最高を記録した。着実にストック売上高を積み重ねるなかで、フロー売上高の計上によって、成長を加速した格好だ。2024年12月期の「B-CUBIC」「B-CUBIC Next」のストック売上高は前期比1.8%増の1,858百万円と着実に伸ばした。「B-CUBIC」は、契約期間を撤廃した「B-CUBIC Next」に対する顧客からの引き合いが引き続き好調となっている。

一方、フロー売上高は同33.2%増の2,839百万円と大きな伸びとなったが、この伸長額のほとんどが前期にスタートさせた「BRO-ROOM」で、前期比3.1倍の1,019百万円と急拡大した。成長ドライバーである「BRO-ROOM」は着工件数で見ると、前期の93室から400室に拡大した。成長ドライバーと言える「BRO-ROOM」に注力したことによって、フロー売上高の成長を促進できたようだ。フロー売上高の伸びに対してストック売上高の伸びが小さいのは、「BRO-ROOM」の稼働に戦略的なリソースを重点配分したためだが、軌道に乗ったここからはストック売上高も従前のような堅調な展開に戻りそうだ。

同社は新規顧客と販売パートナー企業の獲得及び連携強化の推進により受注件数が順調に増加させた経緯があるが、「BRO-ROOM」ではそれが顕著だ。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することによってターゲットを拡大している。販売代理店数は59店から118店へ1年で倍増した。フロー売上高に占める販売代理店経由売上高の割合は34%である。一方、不動産管理会社との提携数は累計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がある。

利益面に関しては、売上高が伸長するなかで、販売代理店・パートナー施策の推進により販管費を抑制したことを受け、営業利益の伸びは前期比45.5%増と売上高の伸びを大きく上回った。これにより収益性も向上しており、営業利益率は同2.9ポイント増の15.7%まで上昇した。

## 業績動向

## 2024年12月期の業績概要

(単位：百万円)

	23/12期		24/12期		前期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	3,957	-	4,697	-	18.7%
売上総利益	1,847	46.7%	2,104	44.8%	13.9%
営業利益	507	12.8%	738	15.7%	45.5%
経常利益	363	9.2%	564	12.0%	55.2%
当期純利益	327	8.3%	346	7.4%	5.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 2. 財務状況と経営指標

2024年12月期末の資産合計は、前期末比671百万円増の7,950百万円となった。流動資産は、同950百万円増の6,860百万円となった。これは主に、第4四半期に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(2,928百万円→4,111百万円)したことが背景にある。固定資産は、同279百万円減の1,090百万円となった。

負債合計は、前期末比323百万円増の6,743百万円となった。流動負債は、同228百万円増の5,390百万円となったが、これは主に売上振替による前受金の減少と短期借入金の増加が背景にある。有利子負債では、短期借入金が前年比908百万円増の1,718百万円、長期借入金が同112百万円増の1,180百万円となった。純資産は同348百万円増の1,207百万円、利益剰余金の積み上げにより自己資本比率は11.8%から15.2%に改善した。

## ■ 今後の見通し

### 2025年12月期は10期連続の増収を見込む。 利益の積み上げと収益性の向上に注力

2025年12月期の業績見通しに関しては、売上高で前期比27.7%増の6,000百万円、営業利益で同22.5%増の905百万円、経常利益で同16.1%増の655百万円、当期純利益で同15.6%増の400百万円を見込んでいる。これが達成された場合、10期連続の増収と過去最高売上げの更新となる。

事業環境に関しては、物件の付加価値を高めるインターネット環境整備に対する需要の高まりや、利便性を向上させるIoTデバイスに対する関心の高まりが継続すると見込まれ、好環境が維持されそうだ。そうしたなか、「B-CUBIC」「B-CUBIC Next」から生み出されるストック収益を着実に成長させながら「BRO-ROOM」「BRO-WALL」の拡販に注力しフロー収益を積み上げる考えだ。同社では、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るとともに、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・マンション市場のみならず、戸建・分譲・ビルなど住宅全体に対してマーケットを拡大する。



利益面に関しては、相対的に粗利の絶対額が大きい「BRO-ROOM」の拡販で効率的に利益を積み上げる考えだ。加えて、直販の比率を一定に保ちながら販売代理店経由の売上を増加させることで、販管費を抑制し収益性を高める。

### 2025年12月期の業績見通し

(単位：百万円)

	24/12期		25/12期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	4,697	-	6,000	-	1,303	27.7%
営業利益	738	15.7%	905	15.1%	167	22.5%
経常利益	564	12.0%	655	10.9%	91	16.1%
当期純利益	346	7.4%	400	6.7%	54	15.6%

出所：決算短信よりフィスコ作成

## M&A の推進

### 顧客属性やシナジー効果を意識した買収を積極化

今後さらなる成長を目指すために、同社では M&A を経営戦略の重要なポジションとして積極的に展開する意向を示している。そのベースとなるのは、現在の事業を拡大するものであり、新規事業の立ち上げや他業種への進出といったものではない。同業のマンション ISP 領域、民泊やシェアハウスなどの不動産運用領域、内装・外装リノベーション領域を中心に、同社事業と顧客属性が近く、シナジーを見込める案件の具体的検討を開始している。M&A を行う原資は、借入金で賄うという。

M&A の具体的な業種としては、設備・サービス、不動産運用、内装・外装工事などが挙げられる。設備・サービスでは、入居者用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、不動産運用では、民泊運用代行会社、旅館業運営会社、シェアハウス運営会社、管理会社、内装・外装工事では、内装リフォーム、大規模修繕、塗装・防水、エクステリアなどで、シナジーが見込める案件があれば取得に乗り出す考えだ。いずれも顧客基盤の拡大につながるほか、ノウハウの吸収やストック収益の拡大、工事関係は内製化によるコスト削減効果を生むことになり、今後の展開が注目される。

## ■ 中期経営計画

### 2026年12月期に、当期純利益 6.0 億円達成を目指す

同社は 2024 年 2 月に新たな中期経営計画（2024 年 12 月期～2026 年 12 月期）を策定、現在は計画に沿う形で事業を進めている。「AI システムによるリード獲得とファイナンススキームの強みを掛け合わせることで、ターゲットと市場を拡大し、地方創生・活性化」を目指すべき姿とし、「既存事業の着実なシェア拡大」と「新規事業の創出」を推進しつつ、「新規事業領域への挑戦」も果敢に行う方向性を示している。

中期経営計画策定の背景には、総人口と反比例して増加する空き家問題がある。空き家は、今後 20 年間で 1,000 万戸増加すると想定される。その一方で、需要拡大が見込まれるのはインバウンド需要の高まりによる宿泊施設だが、現状では海外からの来訪客の増加に追い付かない状況だ。そうしたなかで、有休不動産などを活用した民泊のビジネスチャンスは広がっているものの、融資が付きにくいケースが目立ち、断念する案件が少なくない。そこで同社は、ファイナンススキーム「BRO-ZERO」が、インバウンド需要の拡大という時流にマッチしたビジネスツールになるのではないかと見込んでいる。空き家の活性化、宿泊施設の増加の両方のニーズに応えつつ、進行中の中期経営計画に沿ってビジネスを展開する。

中期経営計画の最終年度となる 2026 年 12 月期においては、売上高 74.8 億円、営業利益 14.8 億円（営業利益率 19.8%）、経常利益 10.0 億円を目標としている。さらに、当期純利益 6.0 億円を達成し、株主還元施策として 2026 年 12 月期に配当実施を予定している。

経常利益 10 億円の達成に向けては、粗利額の大きいサービスの拡販に注力するとしているが、1 契約当たり平均の粗利単価が 450 万円の「BRO-ROOM」、300 万円の「BRO-WALL」が高く、収益をけん引することになりそうだ。また、パートナー施策の推進による販管費の抑制によって収益性を高める方針を示す。これにより、2026 年 12 月期の全社売上に占める販売代理店経由の割合を 40% まで高める計画だ。さらに、物件ごとの収益予測や対策が数十年先までシミュレーション可能な AI システムを開発し、同社独自のファイナンススキーム「BRO-ZERO」と組み合わせることで顧客に提案、既存事業のシェアを着実に拡大していく。同時に、AI とファイナンスを組み合わせる新規事業領域への進出と、M&A を積極的に推進し、企業価値向上を図る。

2027 年 12 月期以降はさらに、売上高 100 億円の達成とプライム市場への上場を目指す考えだ。

## ■ 株主還元策

### 2026年12月期からの配当開始を見込む

同社は、これまで企業価値の向上を目指して財務体質の強化と事業拡大のための投資を優先して配当は実施していなかったものの、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、同社株価の水準、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いる。現段階では中期計画最終年度の2026年12月期からの配当開始を見込んでいる。

#### 重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

#### ■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp