



2025 年 10 月 22 日



2025 年 12 月期第 2 四半期 機関投資家 QA

この質疑応答集は、2025 年 8 月 7 日発表の 2025 年 12 月期 第 2 四半期決算以降に機関投資家との 1on1 ミーティングでいただいたご質問と回答をまとめたものです。ご理解を賜る事を目的として一部内容・表現の加筆・修正を行っております。

INDEX

業績に関するご質問

P.2～P.3

BRO-ZERO に関するご質問

P.4

民泊運用に関するご質問

P.5

債権流動化に関するご質問

P.5～P.6

IRYouTube チャンネル動画でも解説しておりますので、下記よりご確認ください。

【2025 年 12 月期 2Q 質疑応答集】機関投資家との 1on1 ミーティングの QA 公開！

<https://youtu.be/a-j7p6o7J54>



Q/01 中期経営計画達成の蓋然性について教えてください。

A ささまざまな施策の仕込みを行っております。

外部営業スペシャリスト 3 社 6 名と提携し地方自治体や古民家再生、福祉施設、分譲マンション向け BRO-WALL で需要に対応、BRO-ZERO の価格改定やリフォーム会社の M&A で粗利率・利益を改善し、B-CUBIC 事業や住宅宿泊事業（今秋稼働予定、月間売上見込 200～250 万円、10 案件準備中）を軸に安定収益基盤を構築する計画です。

Growth Strategy

④中期経営計画の進捗

フロードエントプライズ

中期経営計画3ヵ年最終年度の経常利益10億円の達成を目指す

中期経営計画	FY2024			FY2025	FY2026
	予想	実績	達成率	予想	予想
売上高	48.0億円	46.9億円	97.9%	60.0億円	74.8億円
営業利益	7.8億円	7.3億円	93.7%	9.0億円	14.8億円
経常利益	5.0億円	5.6億円	112.8%	6.5億円	10億円
当期純利益	3.3億円	3.4億円	103.9%	4.0億円	6.0億円

取締役・執行役員に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

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

39

Q/02 BRO-WALL の売上構成比は今後どうなっていくと思いますか？

A 今期 2Q 時点のフロー売上高に対する構成比は 18%と、良いスタートを切っています。来期以降も売上高は上がっていきますが、構成比としては BRO-ROOM よりは少ないのではと想定しています。

Q/03 新規リードの獲得経緯と商談率、受注率も可能な範囲で教えてください。

A 受注経緯としては、管理会社紹介・販売代理店・営業代行・顧問紹介・セミナー・リアルイベント・WEB 広告・メルマガ・テレアポ・その他になります。
商談、受注率は経緯ごとにさまざまですので、WEB 広告を例にお伝えします。
WEB 広告の平均商談率は約 60%、商談からの受注率は 30～40%となります。

Q/04 今後の営業戦略はどのようにお考えですか？また、昨年から変遷したものがあれば可能な範囲で教えてください。

A BRO-ROOM や BRO-WALL は主にベテランメンバーがご提案します。若手メンバーは B-CUBIC と BRO-LOCK の販売を中心に活動し、BRO-ROOM と BRO-WALL の案件があればベテランメンバーにトスアップするというフローが固まりつつあります。今後はベテランメンバー以外でも、一定の成果を上げたり、社内でのテストをクリアしたメンバーには BRO-ROOM と BRO-WALL の提案を任せていこうと考えております。

Q/05 不動産オーナーのハウスリストはどれほど保有していますか？また、どのように日々アプローチしていますか？

A オーナー様のみではなく、管理会社様をはじめ不動産関係者を含んだリストとして約 22,000 件のハウスリストを保有しており、セミナーやリアルイベントのご案内をはじめ、新サービスなどのニュースリリース等も実施しています。また、郵送の許可をいただいている約 4,800 名の既存顧客様に、毎月広報誌（プロタン通信）を送付しています。

2025年10月号プロタン通信
ブロードエンタープライズ

日頃より弊社サービスをご利用いただき、誠にありがとうございます。
まだまだ厳しい残暑が続いておりますが、お変わりなくお過ごしでしょうか。急な天候の変化や災害に備えつつ、体調と安全にご留意ください。
今月も、皆さまのお役に立つ情報をお届けしてまいります。お月見プロタンにちなみまして、今年の十五夜は10月16日(月)だそうです。

BRO-ZERO × 民泊 導入事例のご紹介

今回は、東京都世田谷区にある民泊事例です。
こちらのオーナー様とは、弊社が出展したフェアにてご縁があり、お持ちの一軒家を民泊転用する際に、BRO-ZEROを適用いただきました！

こちらは、4万円～6万円強ほどの宿泊料金で、現在から来年2月までの稼働率は80%前後をキープされている **人気物件** となっております！

このエリアでの戸建て家賃相場は、20万円～30万円/月ですが、民泊運用の想定売上は、なんと相場の4倍以上である約120万円/月！

～民泊運用の想定売上～
中央値 5万円 × 30日 × 80% = 120万円/月

大人敷収容が可能な一軒家の民泊運用は、客単価の上昇を通じて収益の上振れが発生しやすい為、**月間150～200万円の売上も期待されます！**

BEFORE

AFTER

Q/06 販売代理店の売上比率を高めていくための施策を教えてください。

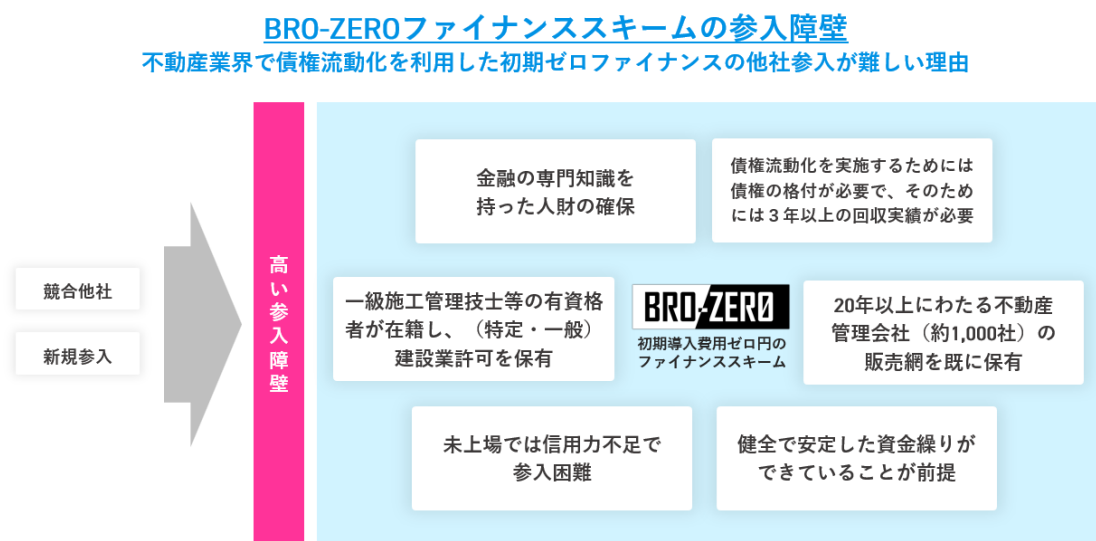
A 代理店数を増やしていくことは当然ですが、1社1社にしっかり寄り添い、営業同席・資料共有をしながら、販売代理店の営業力を高めていきます。

Q/07 BRO-ZERO の与信審査では何を見るのですか？

- A BRO-ZERO の与信審査では、不動産運用の収益実績がある方を対象に、実績確認ができる資料・項目を中心に審査を行います。具体的には
- ・レントロール（家賃明細表）・物件登記簿・返済状況・手残り状況等の情報を確認し、収益の安定性を見ながら総合的に評価します。
- 赤字経営の場合は原則対象外となります。

Q/08 BRO-ZERO の競合、または参入障壁について教えてください。

- A 当社調べにはなりますが、不動産領域で競合はいません。（2025 年 10 月自社調べ）債権流動化を利用した同じファイナンススキームでは株式会社 NEXYZ.Group（ネクシーズグループ）のエンベデッド・ファイナンス事業がそれにあたります。不動産業界において、BRO-ZERO ファイナンススキームの他社参入は難しいものと考えております。理由については下図をご参照ください。



Q/9 民泊運用の提案はブロードエンタープライズ社が行うのですか？

- A 提携している民泊代行会社様が販売される場合はその会社様が提案されます。
エリアや物件の状況を見て、当社（子会社）から提案する場合があります。

Q/10 民泊運用のリスクヘッジ策としてはどのようなものがありますか？

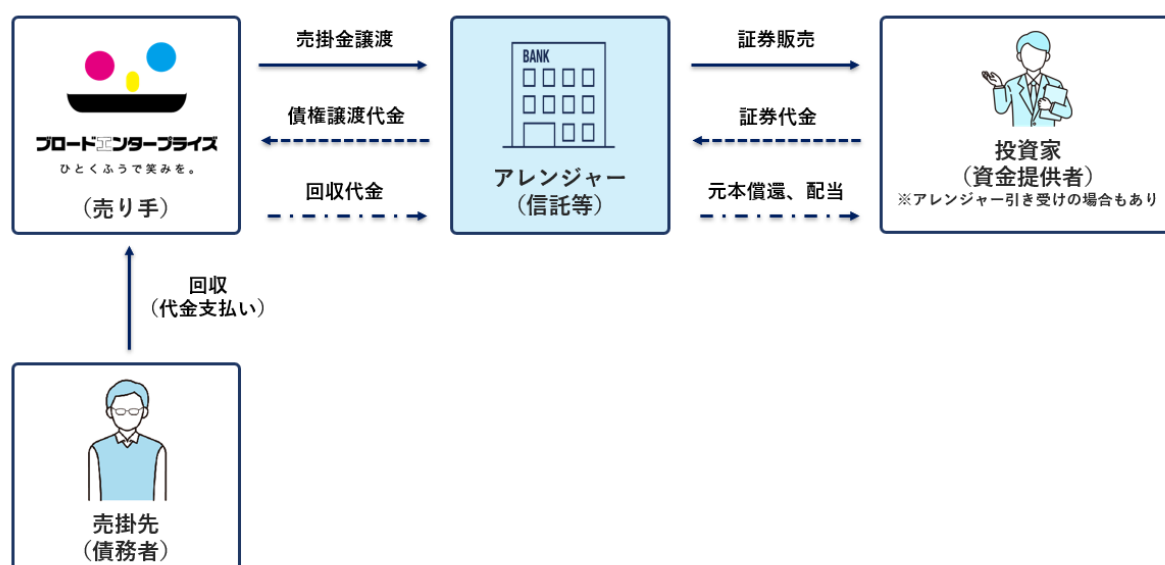
- A 当社が借り上げて運用する場合は事前に徹底した調査とシミュレーションを行い、損益分岐点を通常よりもかなり厳しく見るようにしております。
オーナー様が民泊運用し、当社は BRO-ZERO を提供するのみの場合は、既に民泊での運用実績がある方を対象にしています。
他物件収支があり、実績としても問題ない方を対象とすることで、リスクヘッジとしております。

Q/11 民泊（BROOM STAY）のストック収益の利益率を教えてください。

- A 20%前後を想定していますが、まだ運用開始間もないこともあり、あくまでもイメージです。利益率の平均値や中央値の算出はこれからとなります。

Q/12 御社の債権には最終的に誰が投資しているのですか？

- A 証券化された商品を最終的には地方の金融機関様が購入することが多いです。
今後もっと債権額が増えてくると、メガバンク様が購入する可能性もあります。



Q/13 債権流動化した分のリスクはもう無いのでしょうか？また未収や貸し倒れに対するリスクヘッジについて教えてください。

- A** 債権は「優先」と「劣後」の二つに分けて運用しています。
当社は全体の1割程度の「劣後」を持っており、自社の未収入金（流動資産）として会計処理します。貸し倒れが発生した場合は「劣後」部分から毀損となりますので、貸し倒れが全体の1割以下であれば、9割の「優先」部分はほぼ安全な債権としてご購入いただけるという流れになります。

未収に対しての対策として、2ヶ月未収が発生すると、インターネットを導入されているお客様であれば回線を強制的に停止します。こうすることで入居者様からクレームが発生し、優先してお支払いいただくという流れです。

それでも未収が続く場合は弁護士対応になりますが、未収発生時は回収専任チームによる督促・交渉・法的手続き等の実務対応を速やかに行い、回収に努めています。

実際の未収率は1%以下ではありますが、売上単価が大きい案件も増えてきており、今後はさらなるリスクヘッジのため、債権保証、審査サービスの利用についても検討を進めております。

Q/14 ストックした資金の使用用途について教えてください。

- A** 流動化して得た資金は短期借入金の返済に利用します。
債権が溜まってくるとそれに見合った短期借入金を増やし、流動化でまた借入金を減らすというサイクルを繰り返しています。