

2025.3Q Financial Results

2025年12月期

第3四半期決算説明資料

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11月10日

INDEX

1.	Company 会社説明	P.3
2.	Quarterly Update 2025年12月期 第3四半期決算概要	P.12
3.	Topics トピックス	P.25
4.	Growth Strategy 成長戦略	P.30
5.	Shareholder Returns 株主還元	P.39
6.	Appendix 参考資料	P.42

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

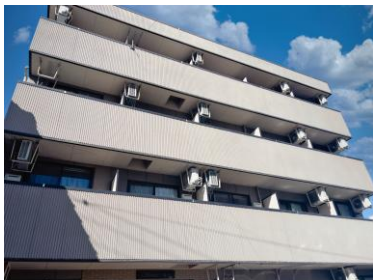


2024年

- 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17万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¹

賃貸用の空室数の増加



今後20年で約60万戸の増加予想²

◆宿泊マーケットの課題



訪日外国人旅行者数の増加



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³

宿泊施設の供給不足



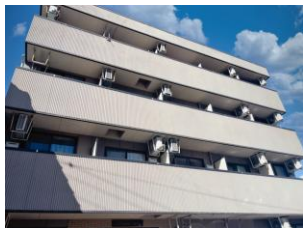
宿泊施設が足りず、民泊物件の需要が増加
ただし、民泊物件に対する融資が下りにくい

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。

マーケット・プロダクト・強みのそれぞれに競合はいるが、全てを兼ね備えているのは当社のみ

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。

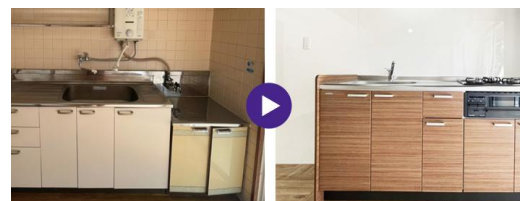
収益物件のバリューアップに貢献する4つのプロダクト

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800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900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90棟以上の導入実績。

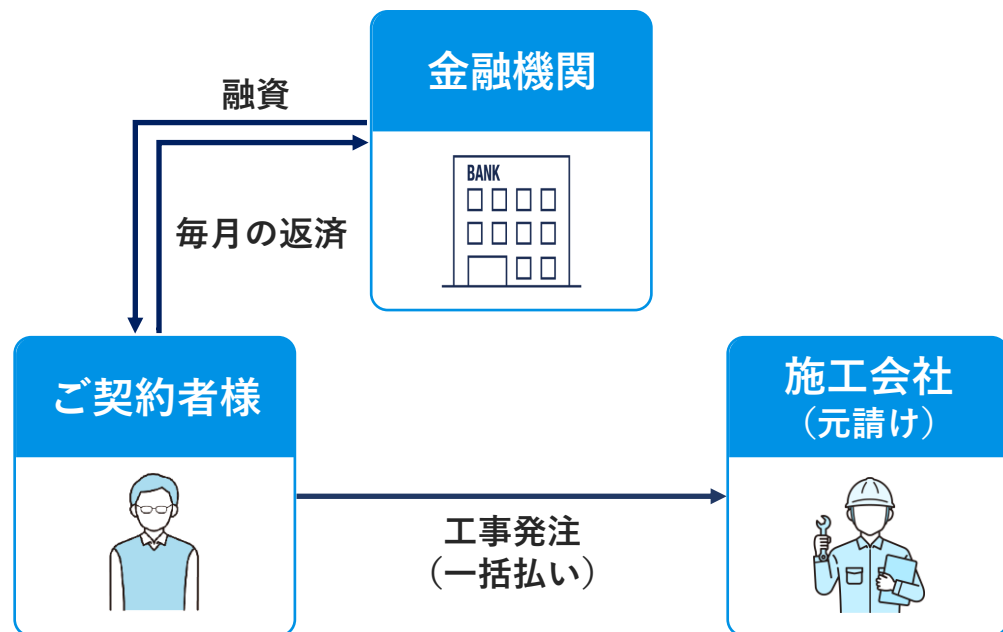


初期導入費用ゼロ円のファイナンススキーム

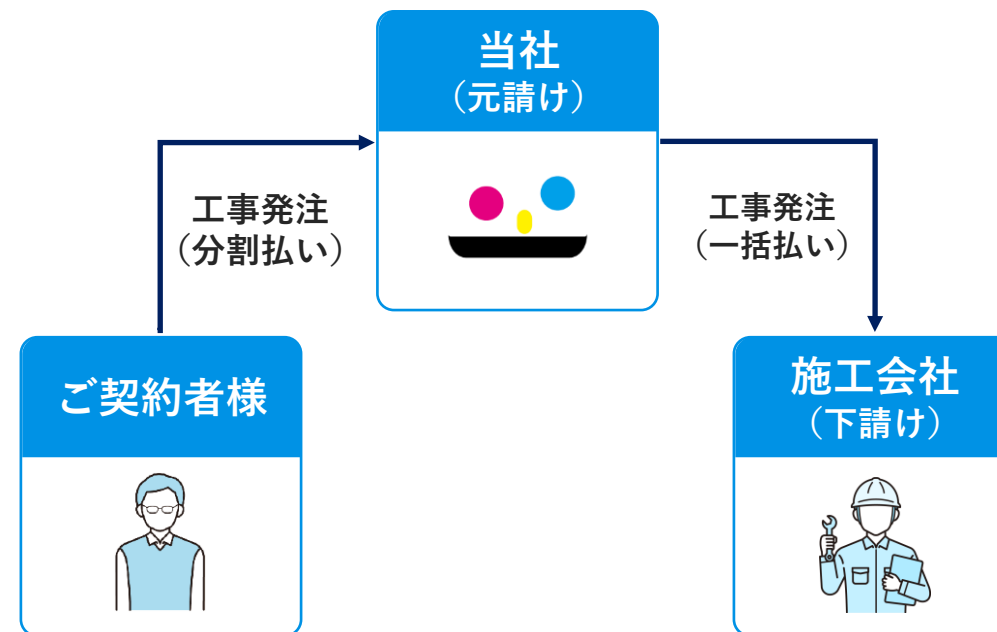
BRO-ZERO

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)

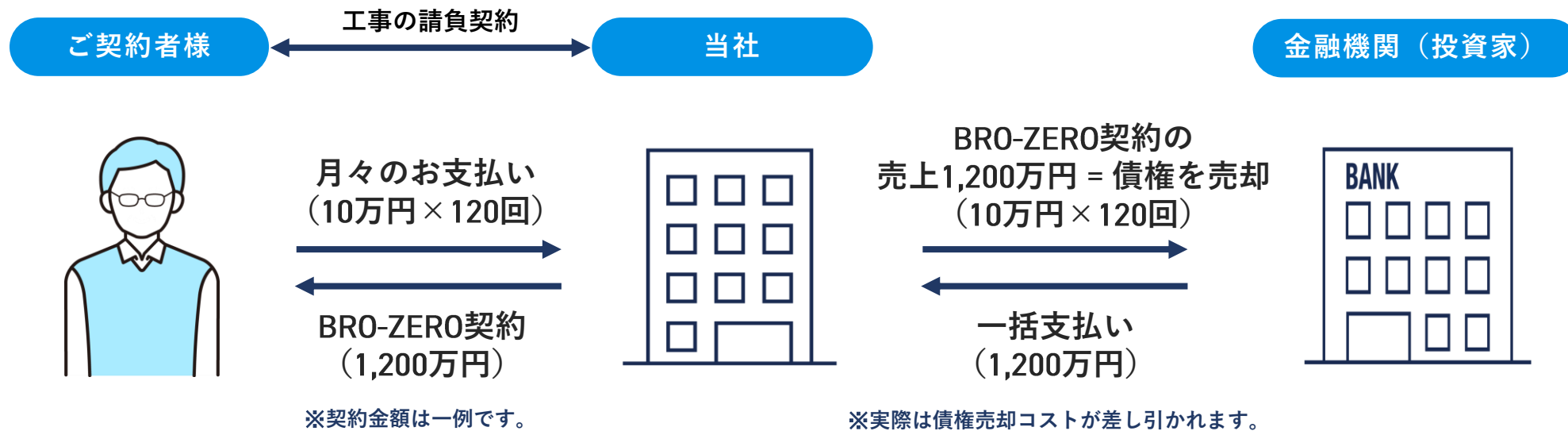


新たな資金調達方法 (**BRO-ZERO**)



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。



債権流動化を使った事例として、スマートフォンやタブレットの販売などが当てはまります。



フロー売上事業による高い売上成長とストック売上事業による安定した事業基盤を実現

売上構成割合

2025年現在

売上種別	商材	売上構成割合
フロー	B-CUBIC Next	25%
	BRO-LOCK	
	BRO-ROOM BRO-WALL	45%
ストック	B-CUBIC	30%

2026年以降

売上種別	商材	売上構成割合 ¹
フロー	B-CUBIC Next	15%
	BRO-LOCK	
	BRO-ROOM BRO-WALL	55%
ストック	B-CUBIC	20%
	サブリース事業 宿泊運営事業	10%

1. 現時点の見通しに基づくもので、実際の結果とは異なる場合がございます。



2

Quarterly Update

2025年12月期 第3 四半期決算概要

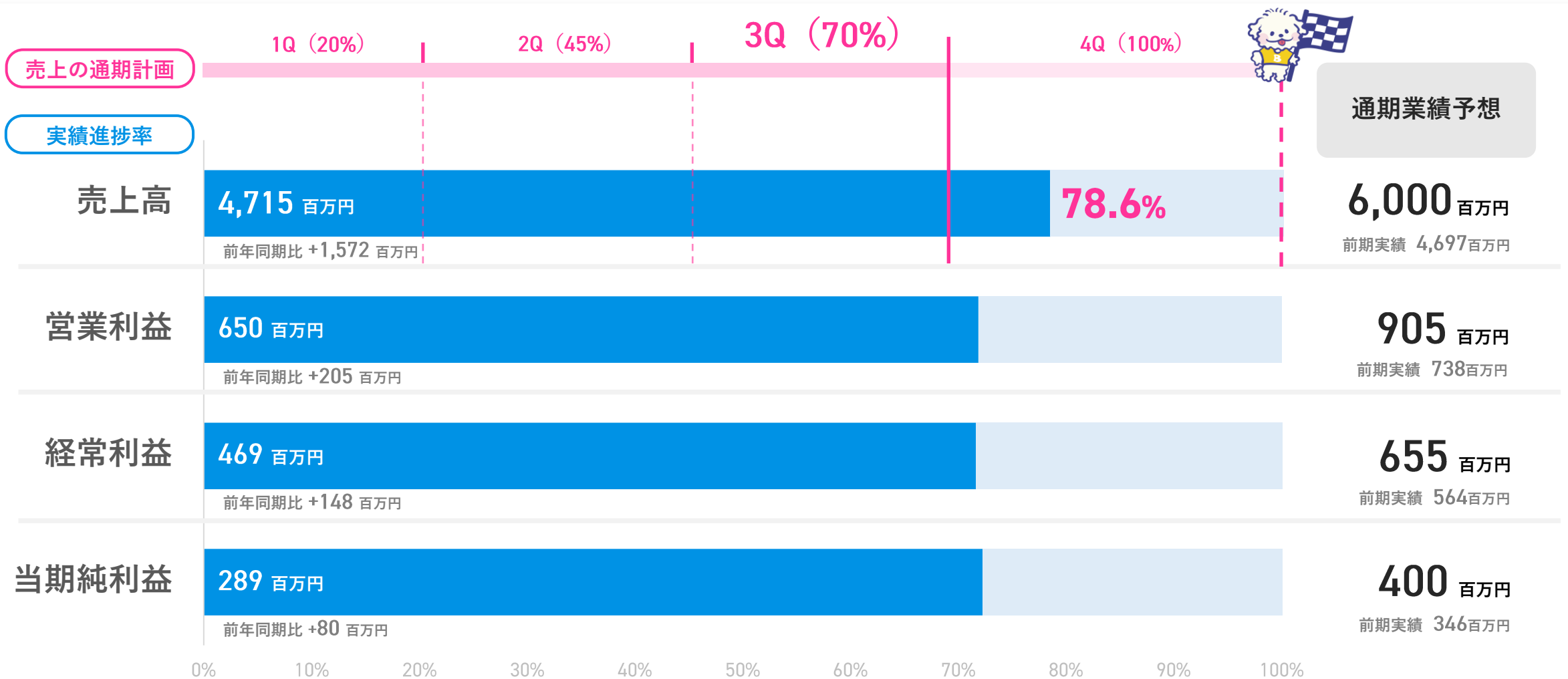
売上高・利益共に好調に推移。第3四半期時点での売上高の前年同期比は**+50.0%**で過去最高を更新

累計期間（3Q）				
（単位：百万円）	FY2024	FY2025		
	実績	実績	増減額	増減率
売上高	3,142	4,715	+1,572	+50.0%
営業利益	445	650	+205	+46.1%
経常利益	320	469	+148	+46.4%
当期純利益	208	289	+80	+38.7%

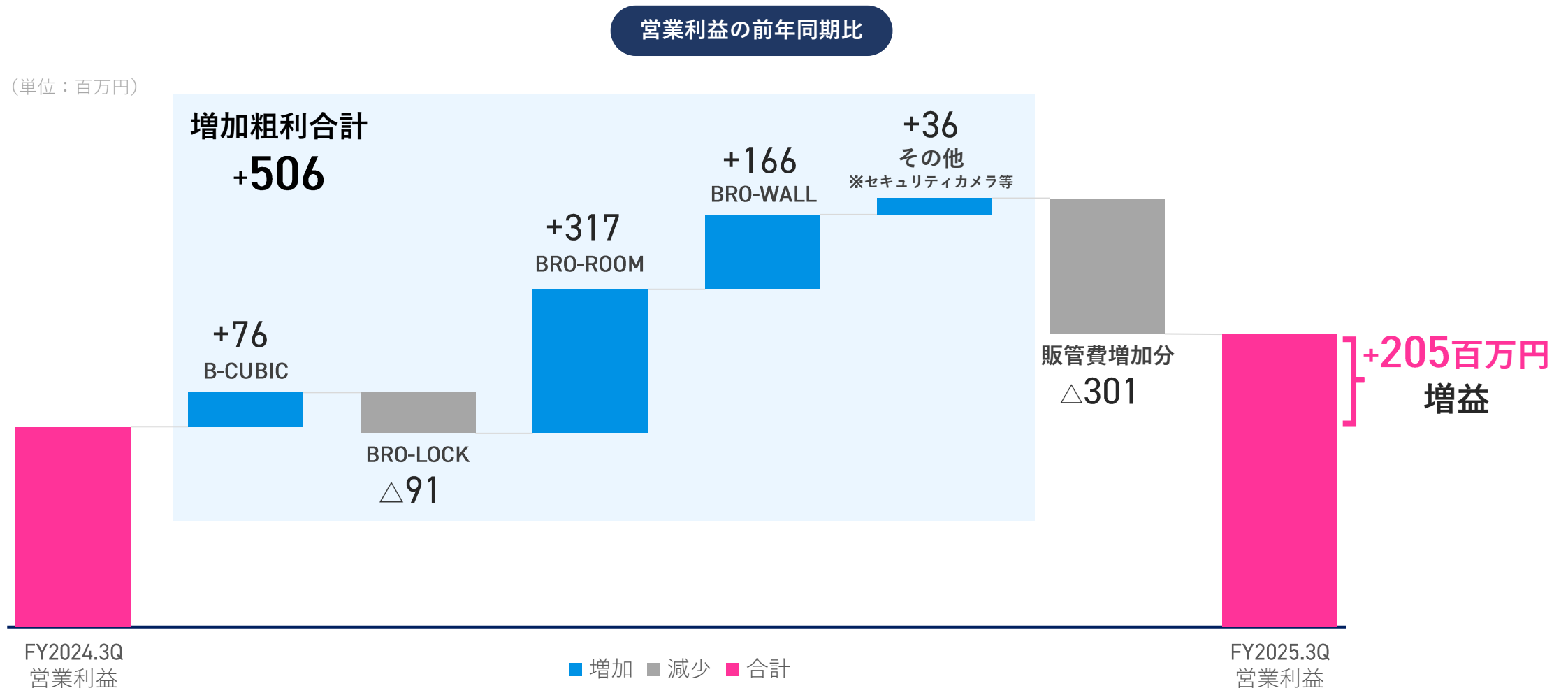
トピックス

- 売上高・営業利益の主な増加要因として、BRO-ZEROが不動産業界、民泊業界に徐々に浸透し、BRO-ROOMとBRO-WALLの好調な販売が大きく寄与しており、業績全体を力強く牽引。
- 経常利益・当期純利益の主な増加要因として、好調な売上高に比例して増加。債権流動化を7月に実施したため、流動化費用が3Qに計上。



3Q時点で売上進捗は**78.6%**、各段階利益も順調に推移

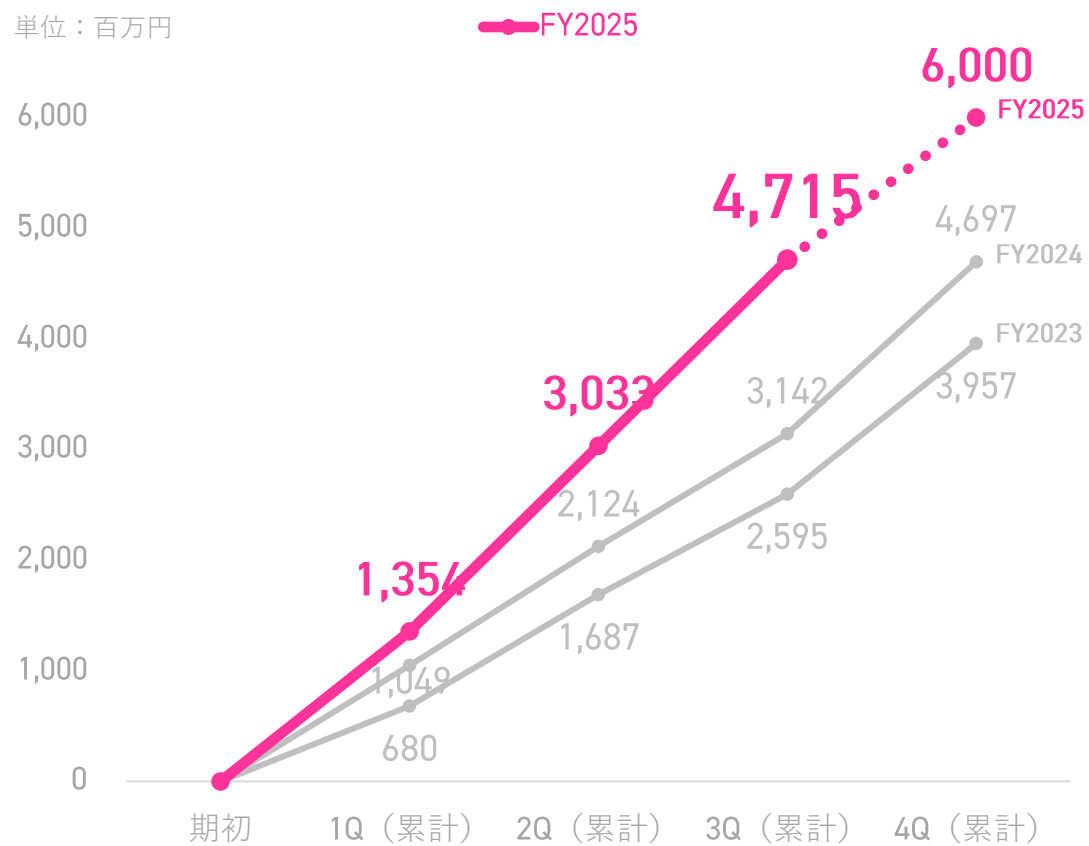
BRO-ROOM・BRO-WALLの粗利が増加し、営業利益は前年同期比**+205百万円**の増益で着地



前年同期を上回る進捗

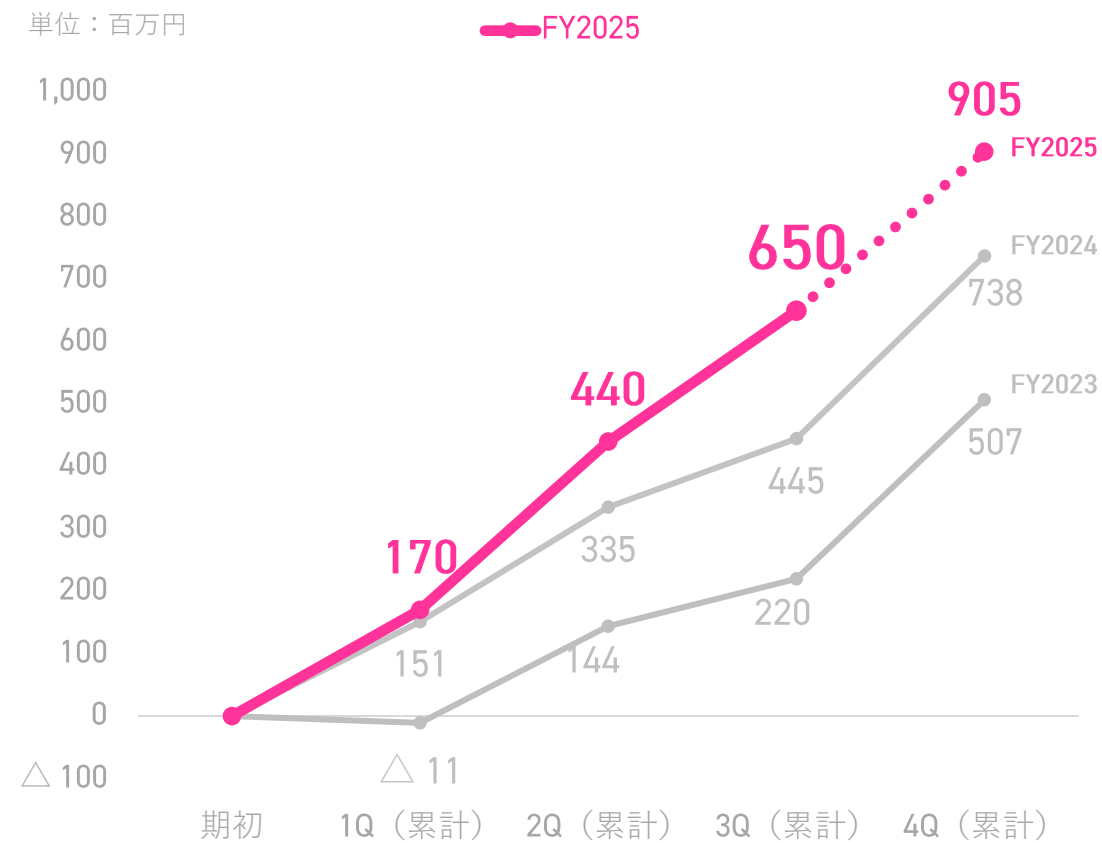
売上高

単位：百万円



営業利益

単位：百万円

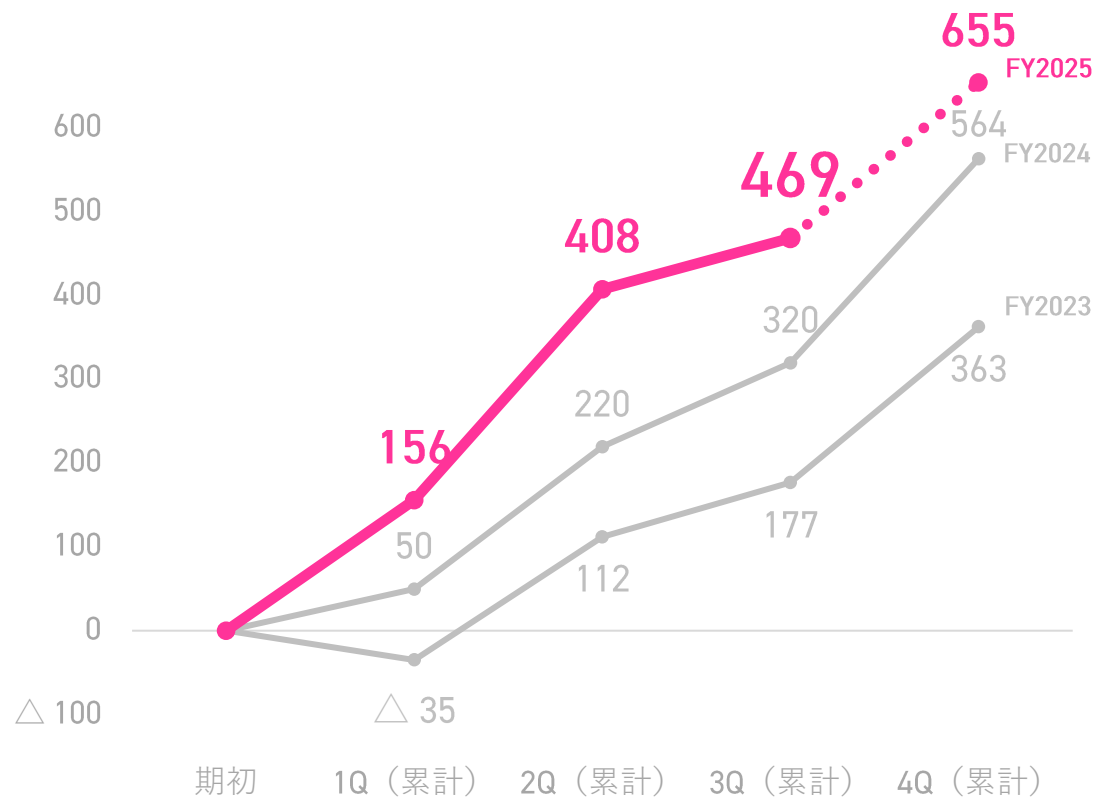


前年同期を上回る進捗

経常利益

単位：百万円

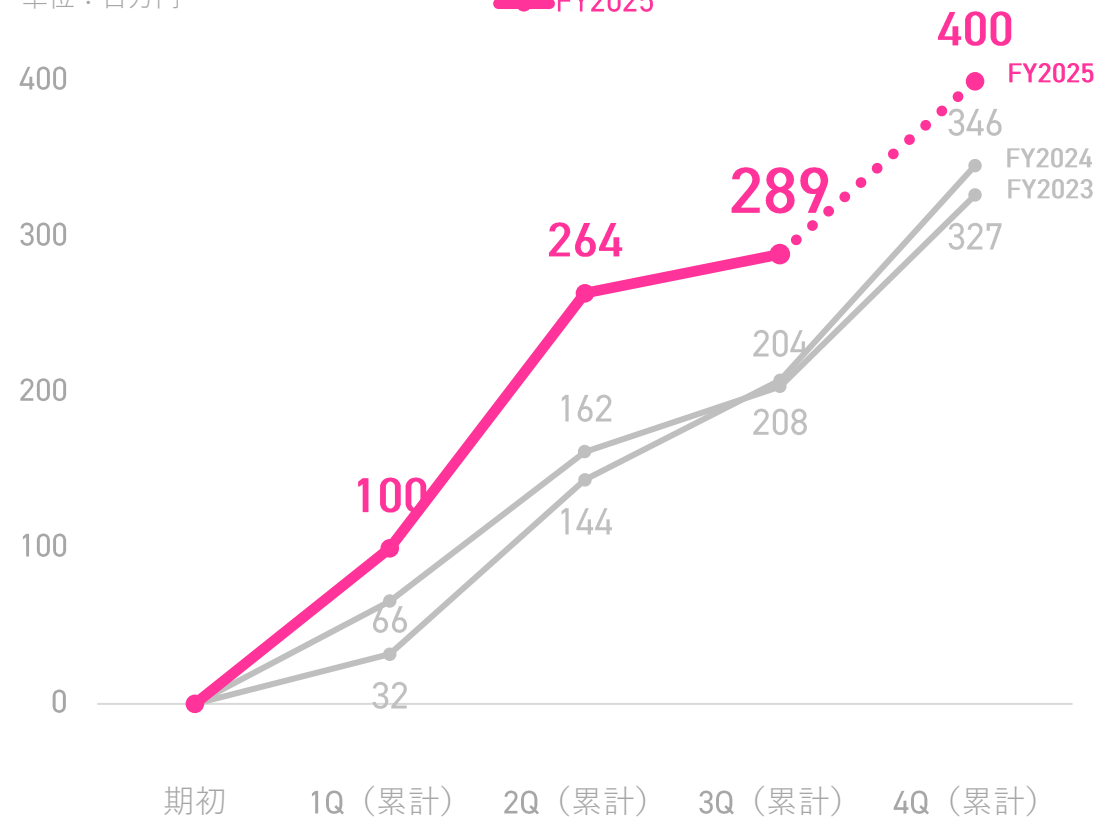
FY2025



当期純利益

単位：百万円

FY2025



BRO-ROOM・BRO-WALLに注力し、フロー売上高の成長を促進

累計期間（3Q）				
（単位：百万円）	FY2024 実績	FY2025		
		実績	増減額	増減率
売上高合計	3,142	4,715	+1,572	+50.0%
ストック売上高合計 - B-CUBIC - B-CUBIC Next	1,394	1,384	△9	△0.7%
フロー売上高合計	1,748	3,331	+1,582	+90.5%
- B-CUBIC Next	643	779	+135	+21.1%
- BRO-LOCK	390	277	△112	△28.9%
- BRO-ROOM	573	1,579	+1,006	+175.3%
- BRO-WALL	-	525	+525	-
- その他	140	168	+27	+19.7%

累計（3Q）における
工事完了数

■ B-CUBIC/B-CUBIC Next

FY2024.3Q FY2025.3Q
730 棟 ▶ **800 棟**

■ BRO-LOCK

FY2024.3Q FY2025.3Q
150 棟 ▶ **124 棟**

■ BRO-ROOM

FY2024.3Q FY2025.3Q
193 室 ▶ **390 室**

■ BRO-WALL

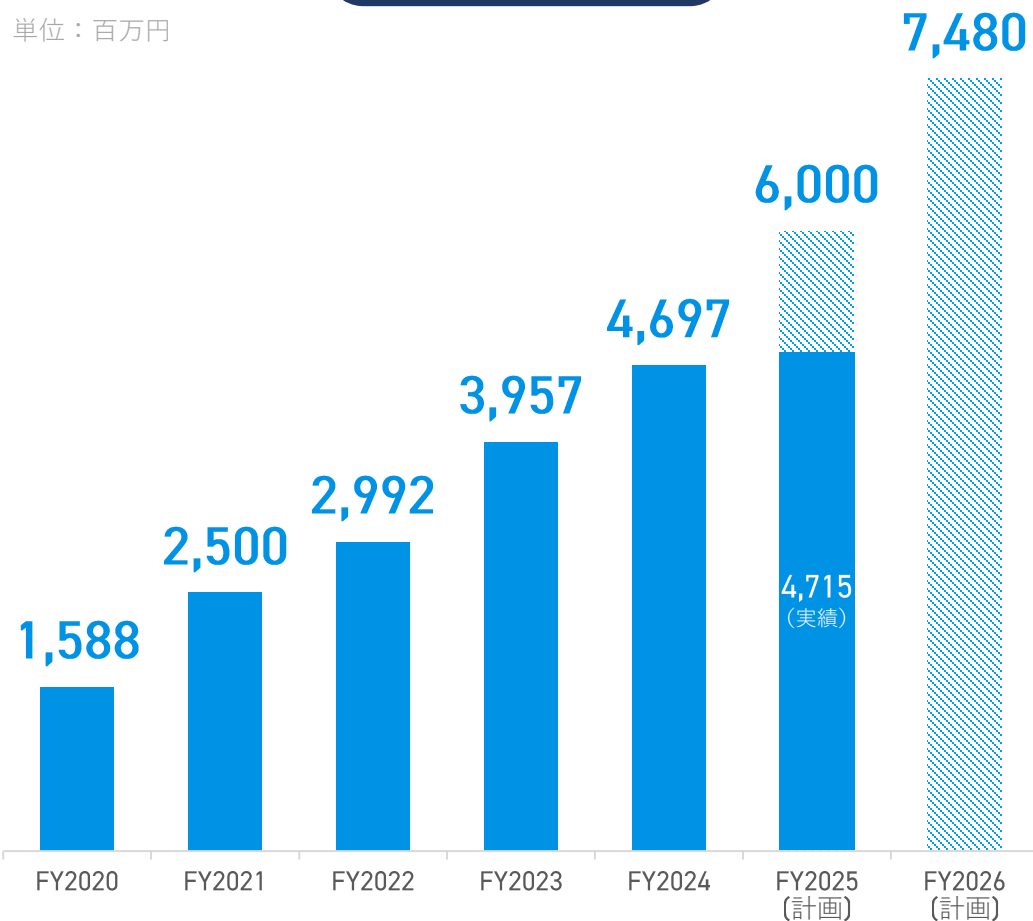
FY2024.3Q FY2025.3Q
- 棟 ▶ **80 棟**



売上高は9期連続増収、FY2020～FY2024の売上高CAGRは**31.1%**で高成長を維持

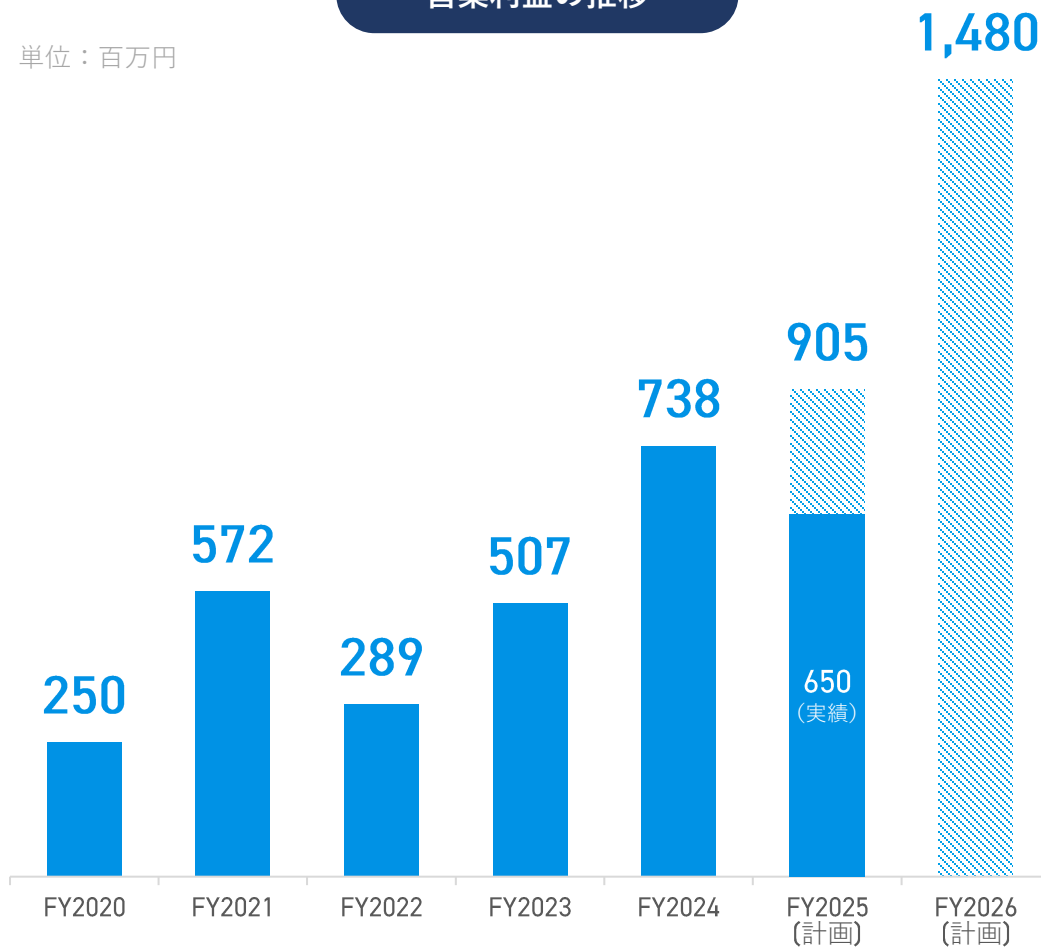
売上高の推移

単位：百万円



営業利益の推移

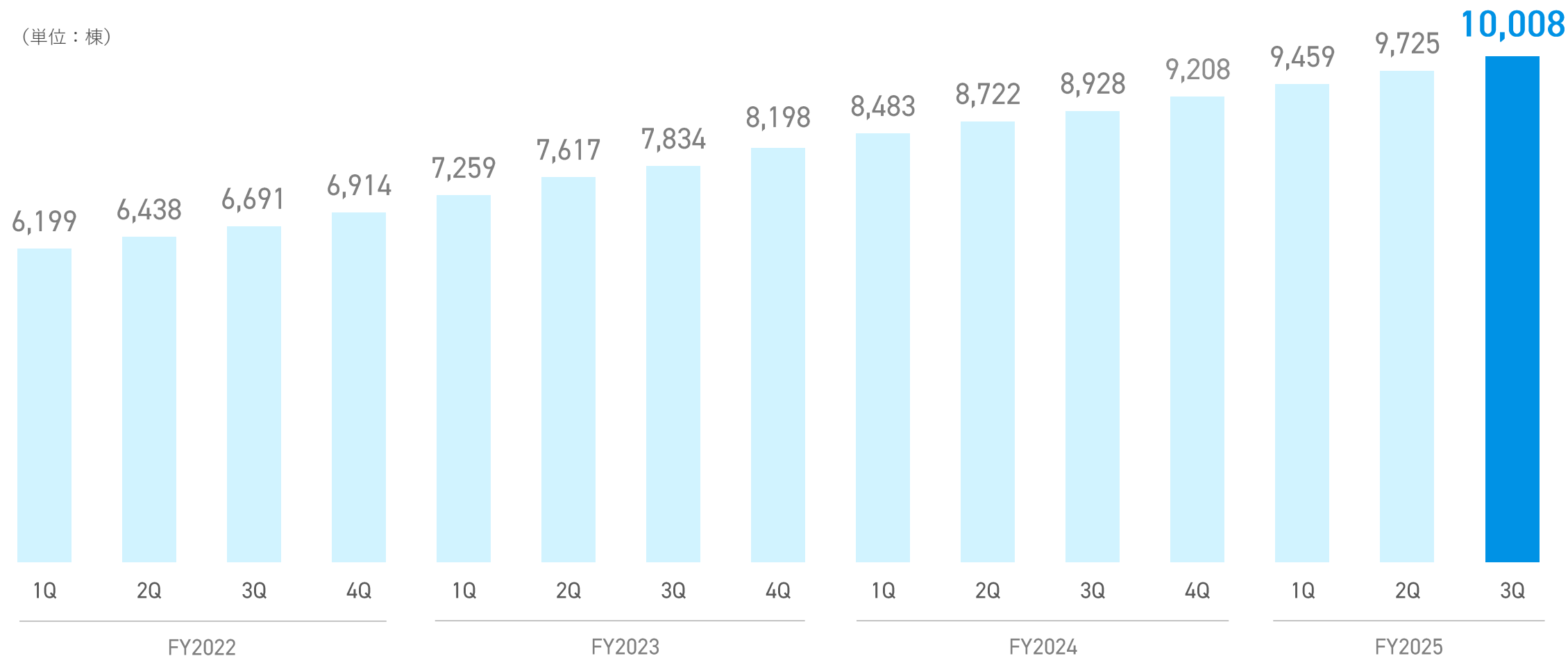
単位：百万円



「B-CUBIC」 「B-CUBIC Next」 累計導入棟数¹

累計導入棟数1万棟を突破！

(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。



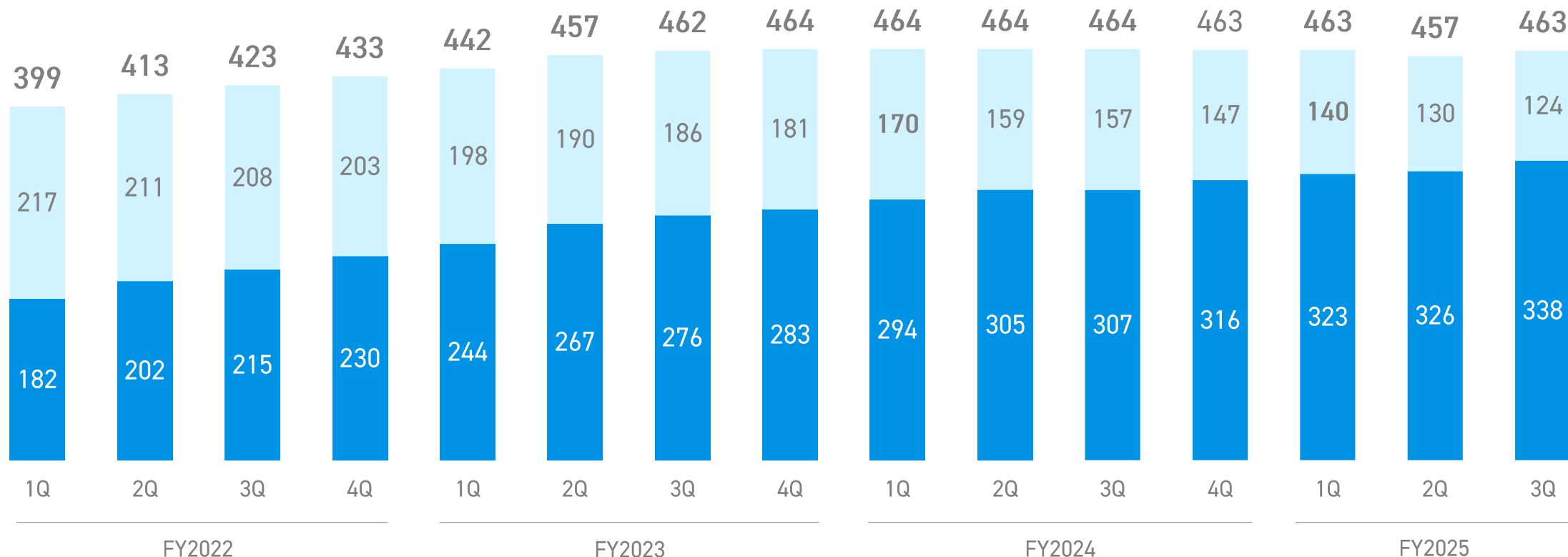
ストック売上高は、新規契約により増加した分とFY2021以前の契約にかかる修正ストック売上の減少（新収益認識基準の影響¹）を合わせて一定に推移

「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



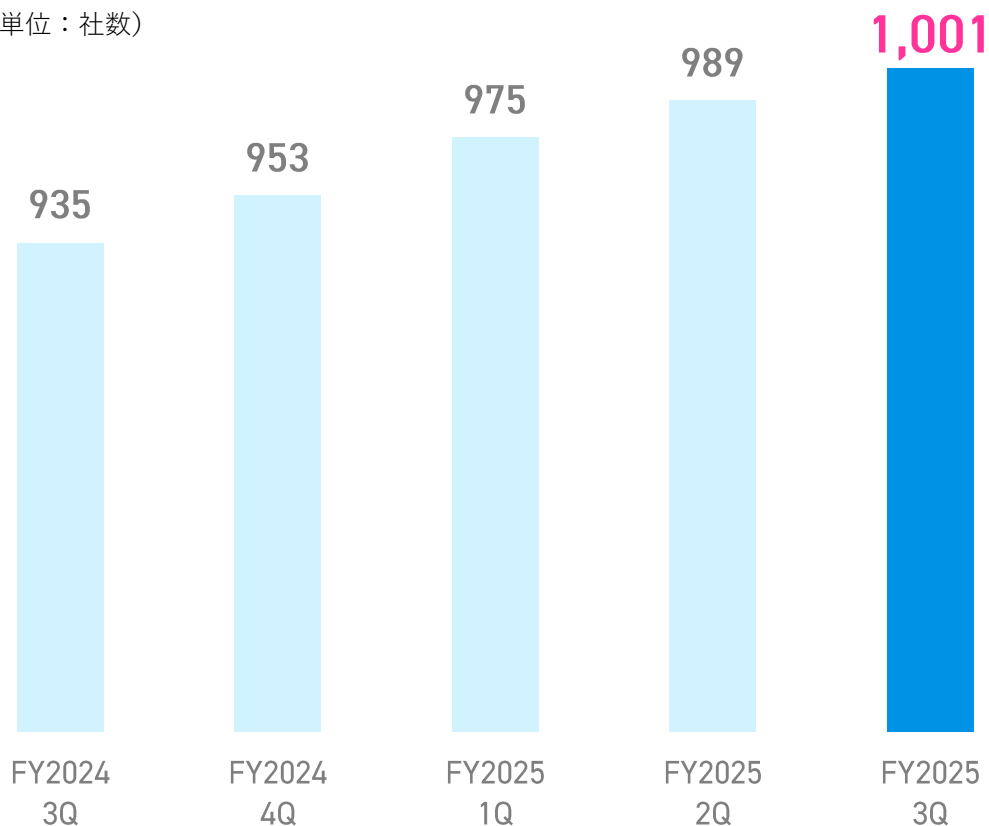
1. 2021年以前の契約から発生するストック売上のうち、工事代売上相当の戻り分に相当する売上（修正ストック売上）については、契約期間満了により計上されなくなるため、その分減少となります。



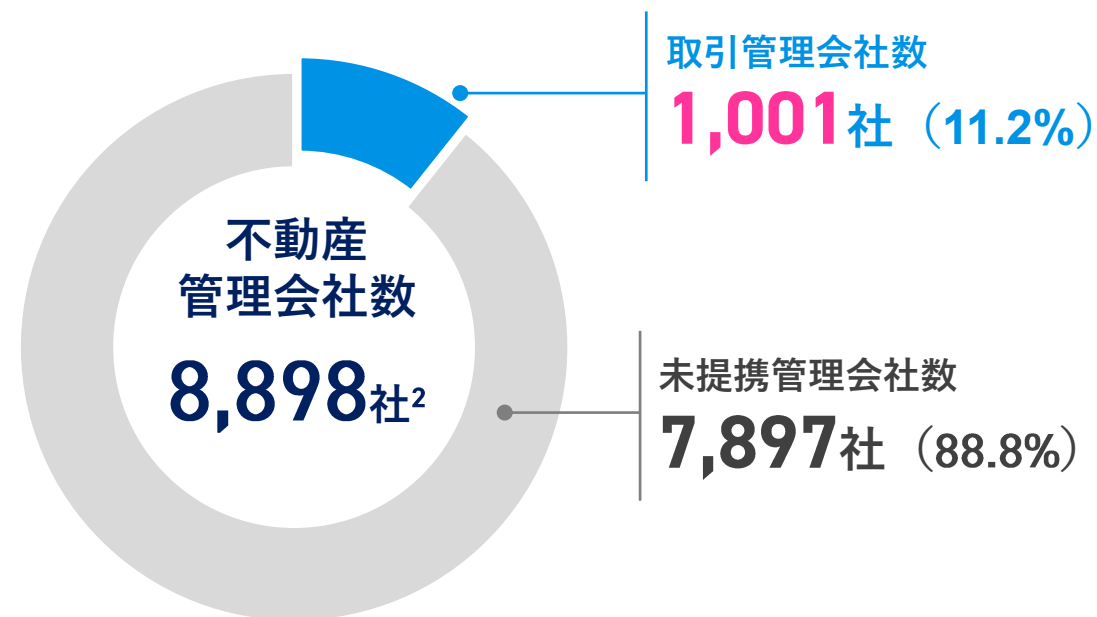
不動産管理会社との新規提携数は3Qで+12社（累計1,001社）
未提携の管理会社数は7,897社で、まだまだ開拓の余地あり

取引管理会社数（累計）の推移¹

(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9月末時点）

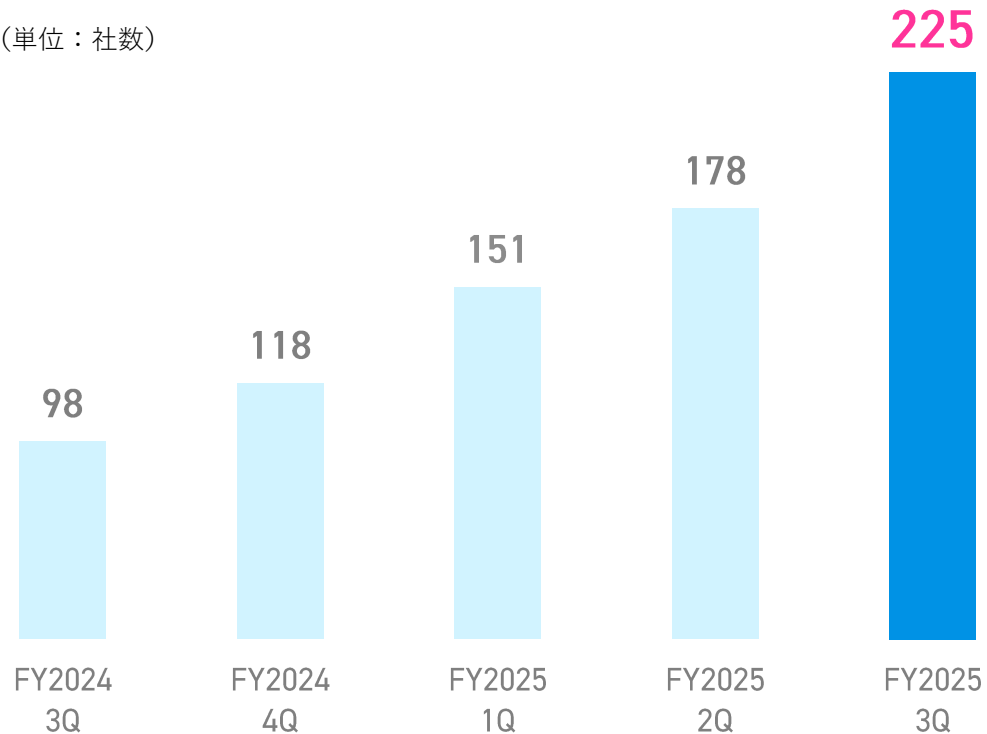
2. 国土交通省 建設業者・宅建業者企業情報等検索システム 賃貸住宅管理事業者登録数（2023年9月末時点）より算出 ※令和3年6月15日施行「賃貸住宅管理業適正化法」にて200戸以上の管理者の登録が義務付けられたことにより総数が大幅に増加。



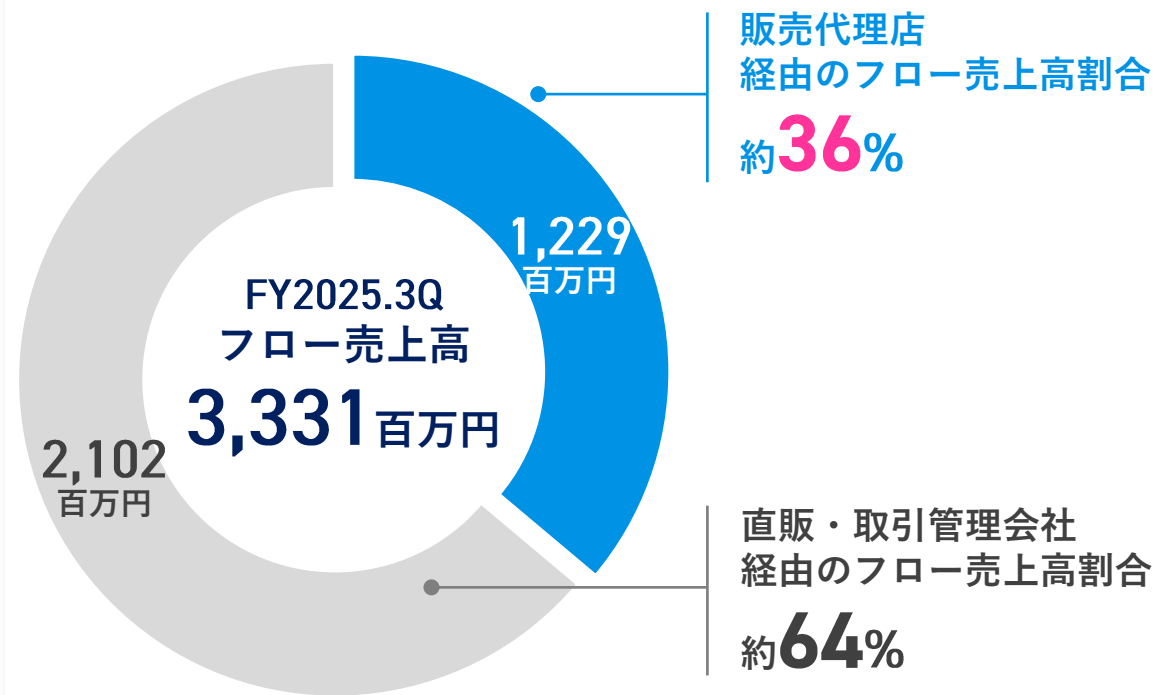
販売代理店との新規提携数は3Qで**+47社**（累計**225社**）
販売代理店経由の売上高は約**1,229**百万円で、総フロー売上高に対する割合は約**36%**

販売代理店数（累計）の推移

(単位：社数)



フロー売上高の割合



（単位：百万円）	FY2024.4Q （実績）	FY2025.3Q （実績）	増減額
流動資産	6,860	8,122	+1,261
（内 現預金）	（1,040）	（1,005）	（△35）
（内 売掛金）	（4,111）	（5,024）	（+912）
固定資産	1,090	873	△216
流動負債	5,390	5,953	+562
（内 前受金）	（2,394）	（2,013）	（△380）
固定負債	1,352	1,546	+193
負債合計	6,743	7,499	+755
（内 有利子負債）	（3,644）	（4,922）	（1,278）
純資産合計	1,207	1,496	+289
負債・純資産合計	7,950	8,995	+1,044
自己資本比率	15.2%	16.6%	+1.5pt

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により自己資本比率が改善。



3

Topics

トピックス

トピックス カテゴリ

- ① 「Funds」での資金調達 P.27
- ② 第2回有償ストック・オプション発行 P.28
- ③ AIシステム開発の進捗 P.29

事業認知と資金調達の多様化を目的に貸付投資の「Funds」にて1億円を調達

貸付投資の「Funds」を利用した資金調達のお知らせ

当社は2025年7月14日開催の取締役会において、下記の通りファンズ株式会社（以下、「ファンズ社」）が運営する、1円から貸付投資ができる「Funds（ファンズ）」を利用した資金調達の実施を決議いたしましたので、お知らせいたします。

1. 概要

当社は資金調達手段の多様化の一環として、ファンズ社が運営する「Funds」を通じたクラウドファンディングを活用した資金調達（借入）を実施します。

ファンドの内容・条件

ファンド名	ブロードエンタープライズファンド#1
運用期間	2025年8月25日～2026年8月31日
募集金額	100,000,000円

2. 背景

当社は「不動産オーナー様のキャッシュフロー最大化に貢献する」というミッションを掲げ、不動産に関わる設備・サービスの導入や内外装修繕の初期導入費用をゼロ※にする「BRO ZERO」を軸に事業拡大を続けております。

人口の減少と地方都市の過疎化により増え続ける空き家や集合住宅の空室に対し、空き家の宿泊施設への転用やリノベーションによる空室対策など、空き家利活用のための資金調達の課題を「BRO ZERO」で解決することで、地方創生と経済活性化に繋がってまいります。

今回 Funds を通じて、投資家との接点をもつ機会を創出することに加え、当社が展開する事業の優位性をより多くの方に認知いただき、資金調達の多様化を図り、当社グループのサービス提供価値を持続的に向上することを推進してまいります。

※初期導入費用をゼロとは、初期費用相当額を分割払いにしたプランです。

▶ 募集開始即日で満額応募



業績拡大および役員と従業員の士気向上を目的に有償ストック・オプションを発行

有償ストック・オプション（新株予約権）の発行に関するお知らせ

当社は、2025年10月3日開催の取締役会において、以下のとおり、有償ストック・オプション（新株予約権）を発行することについて決議しましたので、お知らせいたします。なお、本件は新株予約権を引き受ける者に対して公正価格にて有償で発行するものであり、特に有利な条件ではないことから、株主総会の承認を得ることなく実施いたします。また、本新株予約権は付与対象者に対する報酬としてではなく、各者の個別の投資判断に基づき引き受けが行われるものであります。

1. 発行の目的及び理由

本新株予約権は、当社の中長期的な業績拡大及び企業価値の増大を目指すにあたり、当社の取締役及び従業員の意欲及び士気をより一層向上させ、当社の結束力をさらに高めることを目的として発行するものであります。

本新株予約権は、2027年12月期から2034年12月期までの8年間に、段階的に行使個数を引き上げる条件を設定しております。具体的には、過去最高益を超える経常利益1,500百万円を超えた段階から一部行使可能とし、当社普通株式の過去連続する21日間の終値平均値が1,636円を超え、かつ、経常利益3,000百万円を超えた場合に100%行使可能となります。なお、株価条件の目標値である1,636円は、時価総額100億円を、現在の当社の発行済株式総数6,115,500株で除することにより算出しております。

なお、本新株予約権がすべて行使された場合に増加する当社普通株式の総数は、発行済株式総数6,115,500株に対して7.9%に相当します。しかしながら、本新株予約権は、あらかじめ定める業績目標及び株価目標の達成が行使条件とされており、その目標が達成されることは、当社の企業価値・株主価値の向上に資するものと認識しております。このため、本新株予約権の発行は、中長期的な観点にて当社の既存株主の皆様利益に貢献できるものと認識しており、この目標達成のために当社取締役及び従業員の担う役割が当社にとって非常に重要であることから、株式の希薄化への影響は合理的なものであると考えております。

2. 発行の概要

(1) 新株予約権の割当ての対象者及びその人数並びに割り当てる新株予約権の数	当社取締役	10名	81,750個
	当社従業員	23名	39,000個
	新株予約権の数		

業績及び株価目標の達成が行使条件

業績目標	行使可能割合
2027年12月期または2028年12月期の経常利益が1,500百万円を超過した場合	20%
2028年12月期乃至2030年12月期の経常利益が1,750百万円を超過した場合	80%
2029年12月期乃至2032年12月期の経常利益が2,000百万円を超過した場合	90%
2030年12月期乃至2034年12月期の経常利益が3,000百万円を超過した場合	100%
株価目標（時価総額100億円を基準に設定）	行使可能割合
業績目標の条件に関わらず、割当日から2030年12月1日までの間に、過去連続する21日間の終値平均値が1,636円を超過しなかった場合	50% ¹

1. 業績目標達成の行使可能割合からさらに乗算



収益シミュレーションが間もなく運用開始



・長期空室物件リスト

BRO-ROOMのターゲットとなる長期空室になっている物件のリストを抽出。
リノベーションのニーズが高い物件にダイレクトに営業するため契約率の向上に寄与。

20件の有効リードを獲得

・収益シミュレーション

近隣の競合物件と比較をし、適正な設備や賃料を算出。
オーナー様のキャッシュフロー最大化に貢献。

インターネット無料

オートロック化

セキュリティカメラ

リノベーション

大規模修繕

その他IoTデバイス



4

Growth Strategy

成長戦略

成長戦略 カテゴリ

- ① 分譲マンション向け「BRO-WALL」 P.32
- ② 地方創生 P.33
- ③ M&A P.34
- ④ 中期経営計画 P.37

大規模修繕の需要は中長期的な拡大を予想

初期導入費用ゼロ円スキームで実現する大規模修繕「BRO-WALL」
分譲マンション向けのサービス提供を開始

株式会社ブロードエントープライズ（本社：大阪府大阪市、代表取締役社長：中西良祐、以下「当社」）は、修繕積立金不足に悩む管理組合様向けに、当社独自の初期導入費用ゼロ円ファイナンススキームで大規模修繕を実現する「BRO-WALL」の分譲マンション向けサービスを 2025 年 11 月より提供開始いたします。



提供開始の背景

近年の原材料費高騰や人件費上昇により、従来の修繕積立金だけでは大規模修繕費用を賄いきれない事例が増加しています。また、金融機関からの融資が受けにくい背景として、管理会社委託の有無や組合の資産状況に左右されるなど、資金調達面での課題があります。

当社はこれらの課題を抱える分譲マンションの管理組合様向けに、初期導入費用ゼロ円で分割払いが可能な「BRO-WALL」の提供を開始いたします。

※初期導入費用ゼロ円とは、初期費用相当額を分割払いにしたプランです。

分譲マンション向け「BRO-WALL」の詳細

・市場

分譲マンションの総戸数は約 713.1 万戸※1、棟数は約 13.5 万棟程度※2と推測されます。

老朽化が進む築 15 年以上の分譲マンションの大規模修繕の需要は増加しており、中長期的に拡大すると予想されます。

【管理組合様の課題】

- ・ 原材料費高騰や人件費上昇により、修繕積立金が不足
- ・ 管理会社へ管理委託していないなど、金融機関の融資条件を満たしにくいケース

【BRO-WALLが解決】

- ・ 修繕積立金不足の管理組合様向けに、初期導入費用ゼロ円で分割払いが可能な「BRO-WALL」を提供



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、空き家の利活
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1,724¹
現在、**6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²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³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



シナジー効果の高い業種に絞ってM&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	・内装リフォーム ・大規模修繕（塗装・防水） など	・宿泊運営代行会社 ・管理会社 ・買取再販会社 など
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



リフォーム会社をM&Aすることで、フロー利益が向上

フロー利益の変化

現在の利益構造

売上種別	商材	利益構造
フロー	BRO-ROOM BRO-WALL	BRO-ZERO利益
		リフォーム外注原価

フロー売上・利益例

BRO-ZERO売上	1,560万円
リフォーム 外注原価	1,000万円
BRO-ZERO利益	560万円
利益合計	560万円
利益率	35%

将来の利益構造

売上種別	商材	利益構造
フロー	BRO-ROOM BRO-WALL	BRO-ZERO利益
		リフォーム利益
		リフォーム原価

フロー売上・利益例

BRO-ZERO売上	1,560万円
リフォーム原価	700万円
リフォーム利益	300万円
BRO-ZERO利益	560万円
利益合計	860万円
利益率	55%

現在の利益構造としてはファイナンススキームによる利益のみ

M&Aすることでリフォーム利益が加算される



宿泊運営代行会社をM&Aすることで、ストック売上が向上

ストック売上の変化

現在

売上種別	事業
ストック	B-CUBIC事業

現在はほぼB-CUBIC事業のみ

将来

売上種別	事業
ストック	B-CUBIC事業
	サブリース事業
	宿泊運営事業

子会社のサブリース事業に加え、M&Aすることで
宿泊運営事業の売上がストック売上に加算される



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**

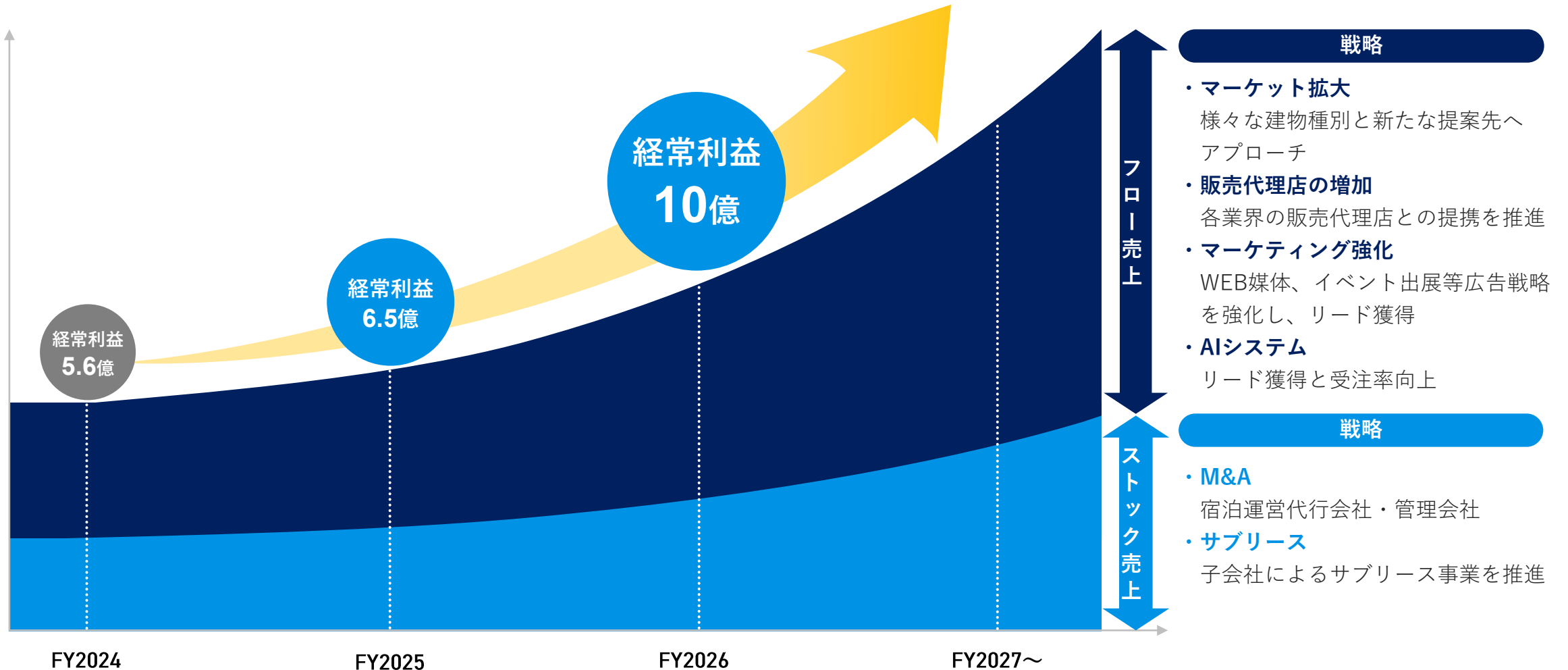
※プライム上場基準の一つとも合致



ただし、
未達成でストックオプションは無効に



「BRO-ZERO」を軸としたフロー売上に引き続き注力しながら、ストック売上の成長施策についても推進



5

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	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予想では
税引後当期純利益**6億円**

→ 1株あたり19円62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6億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。



6

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

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。

