2026年11月12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３四半期決算説明書き起こし

2026年11月10日に開催しました2026年12月期 第３四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３四半期決算短信

2026年12月期 第３四半期決算説明資料

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）

執行役員　財務部長　林 雅浩（ハヤシ マサヒロ）

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 3 四半期決算説明会を開催いたします。

中西：本日はお忙しい中、当社の決算説明会にご出席いただき、誠にありがとうございます。ただいまより、第 3 四半期の決算についてご報告させていただきます。

FY2026　経営目標



今期は、売上高 100 億円、時価総額 100 億円の突破を目標として運営しております。

連結業績予想の修正



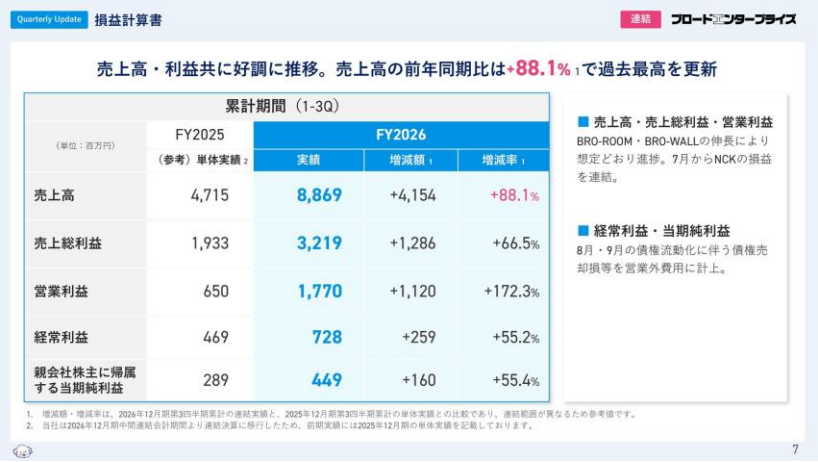
まず、昨日開示いたしました連結業績予想の修正についてご説明いたします。前回は、日本中央管理株式会社（以下、NCK）の取得原価の配分（PPA）が未完了であったこと、また下期の債権流動化費用が未確定であったことから、各段階利益の公表を見送らせていただいておりました。昨日、記載のとおり、連結での各段階利益予想を公表いたしました。

個別業績予想の修正（上方修正）



続きまして、個別業績予想、つまりブロードエンタープライズ単体の業績予想です。売上高は 117 億円から 120 億円へ、当期純利益は 6 億 5,000 万円から 7 億 5,000 万円へ上方修正いたしました。

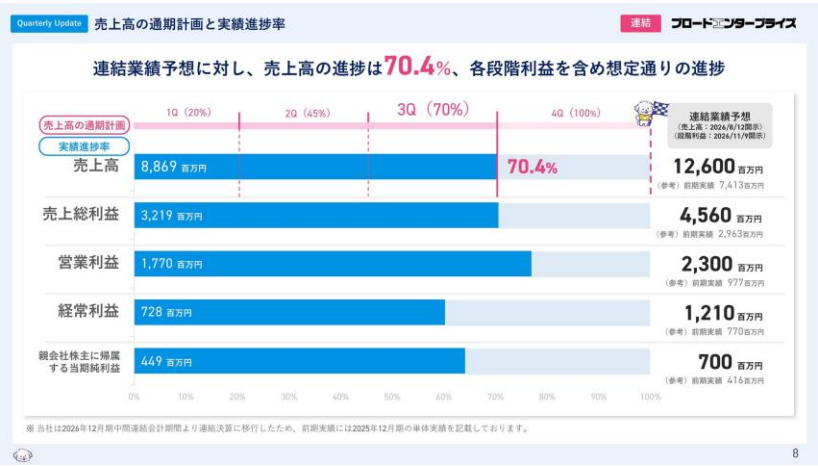
損益計算書



連結の損益計算書です。売上高・利益ともに好調に推移し、売上高は前年同期比+88.1％の 88 億 6,900 万円となりました。BRO-ROOM・BRO-WALL が想定どおり進捗したことによるものです。また、7 月から NCK の損益を連結しております。

そのほか大きな影響としましては、8 月・9 月に 2 回の債権流動化を実施いたしましたので、これに伴う債権売却損を営業外費用に計上しております。

売上高の通期計画と実績進捗率



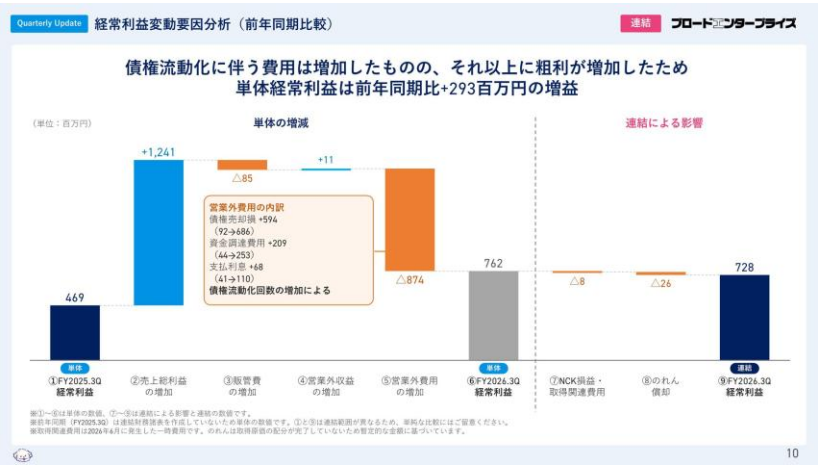
通期計画に対する実績進捗率です。こちらも連結となります。売上高の進捗率は 70.4％となっております。昨日、期末までの業績予想を発表いたしましたので、各段階利益も含めて、しっかりと 100％達成での着地に持っていきたいと考えております。

単体業績の実績進捗率



こちらは単体です。単体では、売上高予想 120 億円に対して実績は約 85 億円となり、進捗率は 71.1％となっております。

経常利益変動要因分析（前年同期比較）



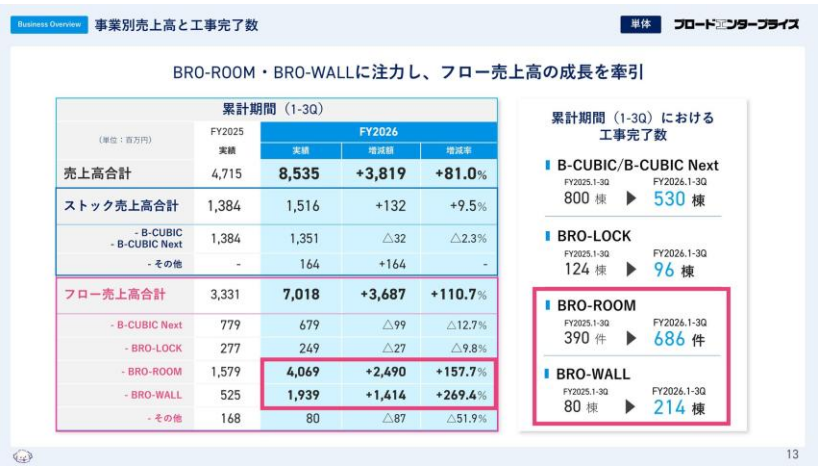
経常利益の変動要因分析です。今回は債権流動化を複数回実施したことにより、大きな金額が動いております。債権流動化に伴う売却損は営業外費用に計上されるものですので、当社の実力は経常利益で見るのが適切と考え、今回から経常利益の変動要因分析に変更しております。ご覧のとおり、前年同期に比べて順調に伸びております。

貸借対照表



貸借対照表です。自己資本比率は 1.4 ポイント改善しております。理由としましては、8 月・9 月に実施した債権流動化により売掛金を流動化したことによるものです。2026 年は計 3 回、約 88 億円の流動化を実施しており、来期につきましても、資金需要とバランスシートを踏まえて判断してまいります。

事業別売上高と工事完了数



事業別売上高と工事完了数です。BRO-ROOM・BRO-WALL に注力しており、この 2 つがフロー売上高の成長を牽引しております。赤枠で囲っている部分が BRO-ROOM・BRO-WALL の売上高で、BRO-ROOM 単体で約 40 億円、BRO-WALL はもうすぐ 20 億円という水準です。成長率はそれぞれ +157.7%、+269.4%と非常に順調に伸びており、工事完了件数も昨年と比べて大きく増えております。

フロー粗利額の目標と工事完了進捗



フロー粗利額の目標と工事完了進捗です。次のページと合わせて少し分かりにくいのですが、このページは工事が完了した、すなわち決算に直接関係する数字となります。

今回発表いたしました単体売上高 120 億円の達成に必要な売上総利益（粗利）は 44 億 7,000 万円です。ストック粗利が約 8 億円ありますので、フロー粗利額としては 36 億 7,000 万円となり、第 3 四半期までに工事完了した額は 25 億 7,300 万円です。残りの約 30％を第 4 四半期に工事完了させていく形となります。

フロー粗利額の受注進捗



こちらは工事完了ではなく、各四半期で受注したフロー粗利額です。第 1 四半期から公表しておりますが、第 1 四半期で 13 億 4,200 万円、第 2 四半期で 13 億 1,000 万円、第 3 四半期で 9 億 8,500 万円となりました。

事前質問でもいただいておりますが、当社の営業集計（評価）年度は社内では 10 月から 9 月となっており、営業メンバーの多くが 8 月頃に年度目標を達成したため、8 月以降は来期、当社でいう 10 月以

降の案件準備に注力いたしました。右側は、まだ売上計上前の受注残です。こちらが順次工事に入っていく形となります。

日本中央管理（NCK）の概況



NCK の概況です。NCK は、買取再販、賃貸管理、共有不動産の 3 つの事業を展開しております。連結開始は、BS が 6 月末、PL が 7 月からとなっております。

シナジーとしては、BRO-ROOM との組み合わせを想定しております。まだ始まったばかりで、数字が追いついていないところはございますが、当社の顧客基盤や Web マーケティングの強化などを通じて、NCK とのシナジーをしっかりと数値で示していきたいと考えております。

NCK の第 3 四半期（7～9 月）の状況



7 月から 9 月の売上高は 3 億 3,400 万円、営業損益はマイナス 500 万円となりました。記載のとおり、金利動向の影響を背景とした買い控えが見られたことから、販売に一部遅れが発生しております。

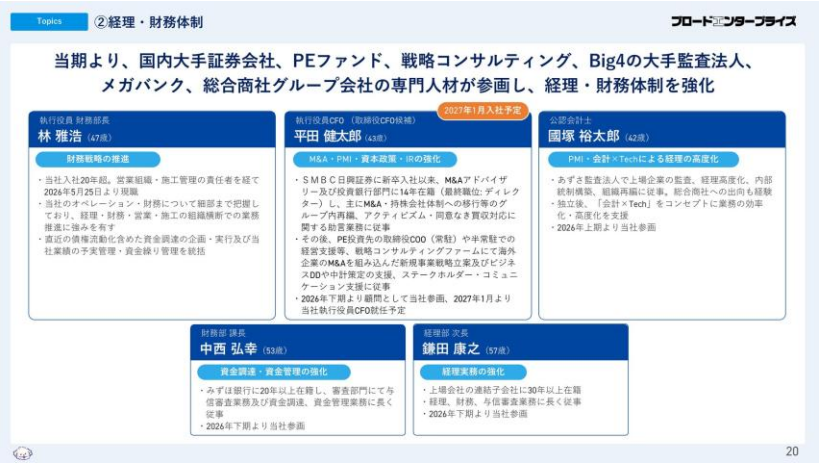
今後は、ブロードエンタープライズの取引先である買取再販事業者を NCK に紹介し（実際に現在も紹介しておりますが）、新たな販売先を開拓するとともに、当社とご契約いただいている不動産オーナー様という顧客基盤を活用して、仕入れや販売に活かしていきたいと考えております。

指数採用とアワード受賞



東証グロース市場 250 指数の構成銘柄に新たに選定いただきました。2026 年 10 月、年 1 回の定期入替において、時価総額を含めて評価いただいたものです。年 1 回定期的に入れ替わりますので、今後も外れないよう、しっかりと時価総額を上げていきたいと考えております。
右側は、みんかぶアワード 2025 の受賞です。継続的な利益成長や ROE、みんかぶでの注目度などを考慮して選定いただきました。

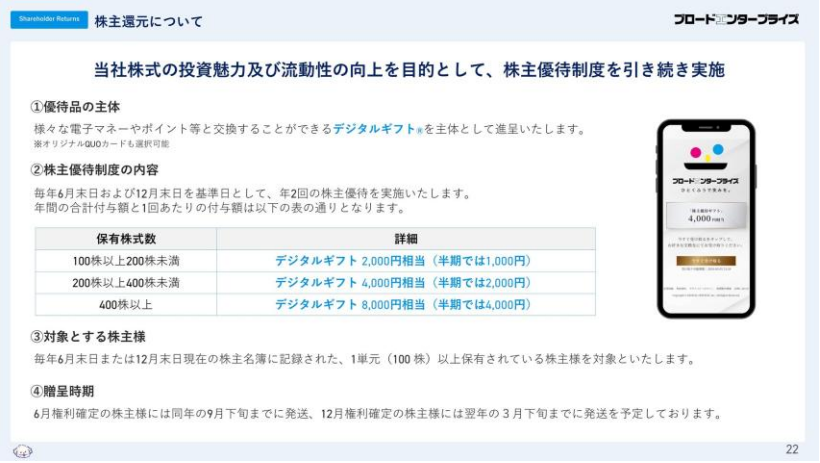
経理・財務体制



経理・財務体制についてです。10 月に取締役の渡邊が退任するにあたり、記載のメンバーで経理・財務をしっかりと強化してまいります。渡邊から退任の申し出があったのは今年の 3 月末で、半年以上

の期間がございましたので、十分な引き継ぎと採用期間を確保することができました。以前の体制よりも強固となったこの体制で、今後の運営を進めてまいります。

株主優待について



株主優待は、デジタルギフトを主体として実施しております。以前の QUO カードも選択可能です。付与の回数を年 1 回から年 2 回に増やしたほか、保有株式数に応じたデジタルギフトの内容も大幅に改善しております。

配当について



配当についてです。2021 年の上場時から、税引後当期純利益 5 億円以上（連結ではなく単体の業績）を達成した場合、配当性向 20％を実施するとお伝えしております。今期は期初予想で当期純利益 6.5 億円としており、5 億円以上となる見込みであることから、初配当を実施する予定です。そして昨日、7.5 億円に上方修正いたしました。このまましっかりと想定どおりの着地を行い、初配当を実施してまいります。

第３四半期の決算のご報告は以上となります。

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

質問 [1]：10 月 19 日に、取締役の渡邊氏が 10 月 31 日付で辞任する旨が開示されています。辞任の理由が「一身上の都合」となっておりますが、具体的な理由を教えてください。
また、財務経理部門の拠点配置について、財務経理部門の主要な機能や意思決定は東京と大阪のどちらに置かれているのでしょうか。財務経理・経営企画などの経営管理機能について、拠点を集約することや、責任者と実務担当の連携をより緊密にするための組織再編などは検討されていないのでしょうか。

中西：渡邊につきましては、先ほど申し上げたとおり、3 月末頃に辞任の申し出がありました。一身上の都合であり、本人の個人的な事情も関わってまいりますので、開示した以上の理由については差し控えさせていただきますが、決してトラブルや揉め事があったわけではなく、本人からの申し出によるものです。

3 月に申し出があり 10 月の退任ということで、十分な引き継ぎ期間を確保し、先ほどの決算説明でお示しした新たな経理・財務体制を組むことができましたので、より強固な体制で組織運営を行ってまいります。
なお、今回採用した林以外の 4 名も含め、全員東京での採用となっております。また、林も平日はほぼ東京におりますので、ご指摘の経営管理機能については、東京へよりシフトしていっている形となります。

質問 [2]：従来、貴社の説明資料は債権流動化のコスト部分を記載せずに説明されています。この説明は実態に沿っておらず、現金化にかかるコストや劣後比率の説明もないため、非常にミスリードを引き起こすものであるように思います。今回、3Q において合計 62 億円の債権流動化を進めることから、おそらくコスト部分が経常利益に大きく影響を及ぼすと考えられます。また、劣後比率が債権流動化ごとに 20%台、10%台と異なることで現金化できる比率が異なり、格付けがシングル A とトリプル A

と異なることで債権売却損のコストも変わることが想定されることから、しっかりこの部分を説明すべきだと思います。

林：おっしゃるとおり、債権流動化は当社のコアな部分です。今期は昨年までと比較して流動化の回数を増やしたこともあり、決算説明資料に経常利益変動要因分析のページを今回から新たに追加いたしましたので、ご参考にしていただければと思います。

一方で、個別の債権プールにつきましては、先方との守秘義務の関係上、すべてを開示できない部分もございますが、投資家の皆様が収益性と資金効率等をより判断しやすいよう、できる限り開示方法を工夫して展開してまいります。

質問 [3]：IR YouTube チャンネルで 2026 年 7 月 30 日に公開された「業績速報に関するお知らせ解説」で、上田専務は 7 月から 9 月は数字が少し上がり、10 月から 12 月は下がる可能性がある旨を説明され、畑江役員が「グロスの話か」と確認されていました。一方、10 月 26 日公表の第 3 四半期業績速報では、受注したフロー粗利額が第 2 四半期の 13.10 億円から第 3 四半期の 9.85 億円へ約 24.8%減少しています。

まず、動画中の「グロス」は受注総額を意味し、公表されている受注粗利額とは別の指標であるという理解でよいでしょうか。受注総額と受注粗利額では増減の方向が異なる可能性もあるため、7 月時点の見通しに対して、実際の第 3 四半期の受注総額・受注粗利額がそれぞれどう推移したのか、可能な範囲で教えてください。
その上で、受注粗利額が減少した主な要因と、今回説明されている上期の受注前倒しが 7 月時点の見通しとどのように整合するのか、ご説明いただけますでしょうか。
中西：まず、「グロス」という言葉は、フロー粗利額とイコールとご認識いただいてよいかと思います。上田も IR チャンネルでお話ししたかと思いますが、当社の営業は評価も含めて、毎四半期末、つまり 3 月・6 月・9 月・12 月に数字が一気に積み上がっていく傾向にあります。7 月から 9 月で数字が上がると申し上げながら、実際には下がっている点について、その理由も含めてご説明いたします。

昨日開示いたしました粗利目標、すなわち売上総利益の目標は 45 億 6,000 万円となっております。また、今回の決算資料には、1 月から 9 月（第 3 四半期）までの受注したフロー粗利額の累計が 36 億 3,700 万円と記載しております。社内の営業年度は 10 月から 9 月ですが、2025 年 10 月から 12 月の受注したフロー粗利額は、フロー粗利額の公表を今年の第 1 四半期から開始したため公表しておりま

せん。今回のご質問を受けて調べたところ、12 億 4,400 万円でした。つまり、2025 年 10 月から 2026 年 9 月までの累計の受注したフロー粗利額は 48 億 8,100 万円となり、今回の目標 45 億 6,000 万円を上回っております。
ほとんどの営業担当者が 8 月頃に目標を達成している状況であり、8 月にはいつもの四半期末のように一気に詰め込む必要がなかったという事情から、第 3 四半期の数字が 9.85 億円と低く見えております。また、第 4 四半期は逆に、お客様からご契約いただいた工事を完了させなければなりませんので、そちらにも注力いたしました。第 3 四半期の数字が第 1 ・第 2 四半期に比べて低く見えておりますが、現場で受注が取れない、あるいは不調であるといった理由ではございませんので、ご安心いただければと思います。

質問 [4]：貴社が公表されているフロー粗利額について、以下の 3 つのケースのうち、どのような運用がなされているのかご教授いただけますでしょうか。

ケース A（正式契約締結後の仕様変更）：お客様と正式な工事請負契約または売買契約を締結し、その時点で契約金額および予定原価から算定したフロー粗利額を「受注したフロー粗利額」として計上する。その後、お客様のご要望によって工事仕様・工事範囲・契約金額が変更された場合には、その変更内容に応じて受注残フロー粗利額を増減調整する。
ケース B（正式契約締結前の受注計上）：正式な工事請負契約または売買契約を締結する前であっても、お客様からの発注意思の確認や内示などの段階で、予定フロー粗利額を「受注したフロー粗利額」として計上する。その後、正式な契約条件が確定した段階で受注残フロー粗利額を調整する。
ケース C（正式契約締結後の一時的な受注残除外）：正式な工事請負契約または売買契約を締結し、受注フロー粗利額として計上した後、お客様の計画変更などによって工事内容や契約金額の再調整が必要となった場合には、契約自体が継続していても、予定粗利額が確定するまで受注残から一旦全額除外する。その後、条件が再確定した段階で、改めて「受注したフロー粗利額」として計上する。
上記 3 ケースについて、貴社の実際の計上基準はどのケースに該当するのでしょうか。また、案件の状況に応じて複数のケースが併用されることはありますでしょうか。
畑江：ご質問については、ケース A とケース C が非常に近いと考えております。お客様と正式な工事請負契約を締結し、契約金額および原価から算出したフロー粗利額を、まず「受注したフロー粗利額」として計上いたします。

四半期ごとに計算しておりますので、その四半期内にお客様の計画変更や工事内容の変更があった場合には、通常どおり修正して公表する数字に盛り込んでまいります。一方、四半期をまたいでしまった場合は、受注残の金額は変わらず、工事完了の数字が修正となります。
また、失注した場合は受注残から除外いたします。なかなかないケースではございますが、失注した案件が復活した場合には、改めて「受注したフロー粗利額」として計上いたします。

質問 [5]：先ほどの質問の続きです。
1 点目、受注残の再計上と新規受注額の関係について。今回の 3.11 億円の調整対象案件について、条件が確定して再計上される場合、その金額は再計上した四半期の「受注したフロー粗利額」に新規受注として含まれるのでしょうか。それとも、過去に受注計上済みの案件として扱い、受注残フロー粗利額のみを調整するのでしょうか。
2 点目、工事完了時のフロー粗利額の確定について。工事完了時に公表されるフロー粗利額については、最終的に確定した契約金額と実際の工事原価に基づいて算定されるとの理解でよろしいでしょうか。また、受注時に計上した予定フロー粗利額と工事完了時の実績フロー粗利額に差が生じた場合、その差額は受注残フロー粗利額にどのように反映されるのでしょうか。

畑江：まず、先ほどご説明したとおり、失注等、例えばご契約いただいてからほとんど工事に着手できなかった案件や、長期化して実施できなかった案件については、一旦受注残から除外する形となります。この案件が再度計上される場合は、「受注したフロー粗利額」に新規受注として改めて計上いたします。

過去に受注計上した案件が失注により除外され、再度受注となった場合に二重計上になるのではないかというご懸念はもちろんあるかと思いますが、このようなケースは非常に稀です。今後の開示において再計上分を区分するなど、数値の調整方法は検討してまいりますが、本開示資料は事業進捗を把握いただくための参考資料ですので、大きな差がない場合は、現状の調整にとどめさせていただければと考えております。
工事完了時のフロー粗利額については、最終的に確定した契約金額と実際の工事原価に基づいて算出しております。受注時に計上した予定フロー粗利額と工事完了時の実績については、四半期内か、計上時の算出時期によって変わりますが、四半期をまたいだ場合でも、受注時の額と工事完了時の額に大きな差はございません。微修正はございますが、その際に発表時の数値の修正は行っておりません。本開示はあくまで参考数値とさせていただいておりますので、ご理解いただけますと幸いです。

質問 [6]：「受注抑制はしない」という説明と営業活動の配分変更はどう整合するのでしょうか。8 月 12 日の決算説明では、受注が多くなりすぎたことを理由とする受注抑制はしないと説明されていました。これは、依頼された案件は断らない一方、年度目標の達成状況によって新規案件を獲得する営業活動は減らすという意味でしょうか。8 月後半以降、具体的にどの活動を減らし、それが受注額にどの程度影響したのかご説明ください。

畑江：受注抑制はしないという点については、新規でお客様から受注をいただく場合に、それをわざわざ止めることはしないということで、変わりはございません。今回の目標達成後は、見込み案件のクロージングに注力するというよりも、新規の見込み案件を作っていく活動に注力しております。将来の受注を作るための動きとなりますので、その影響については、今後の受注額にご注目いただければと思います。

質問 [7]：NCK についての質問です。

1 点目、買収時に想定していた収益性について。12 億円の買収投資を決定された際、NCK の中長期的な営業利益水準や投資回収期間について、どのような前提を置かれていたのでしょうか。
2 点目、のれん償却後の利益目標について。今後、NCK の営業利益を 2025 年 10 月期の約 1.93 億円へ回復させるだけでなく、のれん償却後でも十分な連結利益貢献が得られる水準まで成長させる計画と理解してよろしいでしょうか。その場合、中長期的にどの程度の営業利益水準を目指されているのでしょうか。
3 点目、買収時の事業計画と現在の状況について。今回の営業赤字見通しは、当初の買収時の事業計画に織り込まれていたのでしょうか。それとも、金利動向による不動産売買の減速や想定以上の先行投資によって、当初計画から下振れている状況なのでしょうか。
4 点目、営業赤字の要因について。今回の営業赤字は、主として人員増強や広告宣伝費など来期以降の成長に向けた先行投資による一時的なものでしょうか。それとも、金利上昇に伴う不動産売買の減速や既存事業の採算悪化による影響が大きいのでしょうか。可能であれば、それぞれの影響についてご説明いただけますでしょうか。
畑江：まず、買収時に想定した収益性についてですが、買収時の評価の前提としては、NCK がこれまで安定して営業利益を上げていることを置いております。また、取得原価は 12 億円としておりますが、NCK が保有していた現預金約 6 億 5,000 万円がグループに入っているため、グループ全体で見た場合は約 5 億 5,000 万円の流出となります。買収時に置いた具体的な営業利益の目標や投資回収期間に関

しましては、評価の前提および先方との守秘義務もございますので、数値でのお答えは差し控えさせていただきます。
のれん償却後の利益目標については、ご理解のとおり、NCK の営業利益を以前の水準に戻すだけでなく、のれん等の償却を差し引いた後でもグループの連結利益にしっかりと貢献できる水準まで成長させることを目指しております。中期的な営業利益の目標に関しましては、中期経営計画を作成中ですので、具体的な数字は現段階では差し控えさせていただきます。
3 点目と 4 点目はまとめてお答えいたします。今期の営業損失見込みは、買収時の計画には一部盛り込んでおりませんでした。主な要因は、金利動向の影響を背景に、販売先のお客様の買い控えが非常に多く見られ、販売までのリードタイムが想定よりも長くなっていることです。今後は、そのリードタイムを加味して計画値に盛り込んでいく考えです。また、営業人員の増員と Web マーケティングの広告投資については、来期以降の営業拡大を見込んだ継続的な投資となっております。

質問 [8]：NCK の 2027 年の業績見通しについて。2025 年 10 月期には約 1.93 億円の営業利益を計上していたことを踏まえると、2027 年 12 月期には従来の収益水準への回復を見込んでいるのでしょうか。また、今年実施している営業人員の増員や広告宣伝費の投下については、来期以降も同程度の投資を継続する方針なのでしょうか。BRO-ROOM、BRO-WALL などとの協業による収益拡大も買収目的の一つと認識しておりますが、これらのシナジーについて、2027 年以降どの程度の利益貢献を想定されているのでしょうか。

畑江：2027 年 12 月期の業績予想に関しましては、2027 年 2 月に予定している通期決算発表の際に、中期経営計画とともに発表いたしますので、今回は差し控えさせていただきます。人員体制については先ほどご説明したとおり、増員した営業人員は来期以降の売上の成果として見込んでいく段階であり、広告費に関しては効果を見ながら判断してまいります。
NCK とのシナジーに関しては、管理物件や再販先の案件、共有不動産などでの BRO-ROOM・BRO-WALL（BRO-ZERO）の活用や、当社の顧客と NCK の顧客に対する相互のサービス提供がございます。ただし、利益貢献の金額については、現時点では公表を差し控えさせていただきます。当社としては、NCK の安定した管理事業と販売事業の回復、そしてシナジーの拡大によって、今回の投資を中長期的に回収していく考えです。

質問 [9]：日本中央管理は当期では営業損失が発生する見込みと記載されていますが、もともと利益が出ていない会社だったのでしょうか。それとも、今期の業績悪化で赤字となったのでしょうか。また、第 4 四半期会計期間に予定していた債権流動化を実施しないというのは、今期見込みの利益が確保できたので、まだ売却できる債権を保有しているが来期に繰り延べした、ということでしょうか。

畑江：日本中央管理は、もともと利益を出している会社です。当期に営業損失を見込んでいる主な要因は先ほどご説明したとおりですので、割愛させていただきます。来期以降は、業績拡大に向けた取り組みを着実に進めてまいります。

林：第 4 四半期に予定していた債権流動化を実施しない点についてですが、債権流動化の時期と規模に関しましては、資金需要と財務状況、PL へのインパクト、流動化の経済条件等を総合的に判断して決めております。今回、第 4 四半期に実行しないと判断したのは、それらを総合的に判断した結果となります。

質問 [10]：NCK の買収後の経営体制および PMI について質問させてください。
1 点目、小松氏は現在、事業戦略、営業方針、人事、予算管理、投資判断などについて、どの程度の意思決定権限を担われているのでしょうか。また、ブロードエンタープライズ側との役割分担についてもご説明いただけますでしょうか。
2 点目、今回、NCK の営業赤字の要因として、営業人員の増員や共有不動産事業における Web マーケティングなどへの広告宣伝費の投下が挙げられています。これらの施策は、従来からの NCK の事業計画に基づき小松氏が主導されているものなのでしょうか。それとも、買収後に新たに実施されたものなのでしょうか。
3 点目、NCK の営業赤字は、買収時に策定した事業計画において想定されていたものなのでしょうか。それとも、不動産市況の変化や先行投資の増加などによって、当初の事業計画から下振れている状況なのでしょうか。仮に乖離が生じている場合、親会社としてどのような改善策を講じているのでしょうか。

畑江：1 点目の小松氏の現在の経営上の役割と権限については、別途いただいている経営関与についてのご質問とあわせてお答えいたします。小松氏には代表取締役として経営を担っていただいており、経営体制としては、親会社代表の中西と私が取締役として入っております。日々の営業や物件の仕入れ、現場の販売については、事業を知り尽くしている小松氏が中心となって担っております。一方で、

予算や一定額以上の仕入れ・投資、重要な人事などは、稟議や取締役会を通じて決裁する体制としております。当社は、バックヤードや経営管理、連結決算、マーケティング・販路の拡大などの面から支援する役割となっております。
中長期的にも、第１四半期の説明会で申し上げたとおり、会社名をそのまま維持し、小松氏に引き続き経営を担っていただく方針に変わりはございません。あわせて、個人に頼りすぎない組織を作るための管理体制や人材育成についても、グループとして取り組んでまいります。
2 点目・3 点目も業績に関するところですので、先ほどのご説明と重なる部分もございますが、お答えいたします。共有不動産や買取再販の事業は、買収前から小松氏が主導されているものです。当社は、Web マーケティングのサポートやランディングページの改善などのディレクション、効果が出る仕組みづくりなどを小松氏と共有しながら、投資を強化しております。人員の増員についても、日本中央管理の役員会で協議した上で、採用と投資の方針を決めて投下しております。営業赤字に関しては先ほどご説明したとおり、一部計画に織り込んでいなかったものとなります。

質問 [11]：2026 年 3 月に NCK が運営していた飲食事業「uRn. chAi&TeA」が新設会社へ分離されたと認識しております。この分離された飲食事業について、小松氏は現在も株主または経営者として関与されているのでしょうか。仮に現在も関与されている場合、NCK の経営との兼務状況や、NCK の経営に十分な時間と経営資源を確保できる体制となっているのかについてご説明いただけますでしょうか。

畑江：おっしゃるとおり、株式の取得前に日本中央管理から切り離しております。小松氏は現在も当該会社の株主・役員として登記されておりますが、実質的な運営は別の役員の方に任せており、小松氏には NCK の運営に集中していただいております。

質問 [12]：NCK の買収完了から数カ月が経過しておりますが、親会社として現在どのような PMI を実施されているのでしょうか。特に、以下の点について具体的にお伺いしたいと考えております。
・経営管理・予算管理・月次業績管理などの管理体制の整備
・営業体制の見直しや販路拡大に向けた支援
・人材・資金・システム面での親会社からの支援
・BRO-ROOM・BRO-WALL 等との営業連携やクロスセルによるシナジーの創出
・不動産販売事業の収益性改善と、先行投資の回収に向けた具体的な施策

また、これらの PMI について、2027 年 12 月期にどの程度の業績改善効果を期待されているのでしょうか。

畑江：まず、経営管理・予算管理・月次の業績管理の体制整備については、当社の経理部門や労務を中心に、当社がバックヤードを担いながら進めております。

営業体制の見直しや販路拡大に向けた支援としては、双方の顧客シナジーとして、当社が元々取引のある販売会社をおつなぎするなどの取り組みを進めております。また、新規顧客の獲得に向けては、Web マーケティングに加え、当社が持つ顧客ルートをつなげるなどの動きを進めております。
人材や資金・財務面についても、主にバックヤード面は当社から支援しております。昨今は営業人員の採用が非常に困難な状況ですが、今回 3 名の採用に至っており、当社からの支援の中で実現できた結果と考えております。
BRO-ROOM・BRO-WALL の営業連携やクロスセルによるシナジー創出についても、既に管理物件での提案がスタートしているほか、当社の顧客基盤を活かした不動産販売の仕入れなどにも取り組んでおり、今後の収益改善につながっていくと考えております。単に既存事業の利益を連結に取り込むだけでなく、これまでご説明したシナジー効果を最大限高めることで、2027 年以降の利益成長と投資回収につなげていく考えです。

質問 [13]：2026 年中の時価総額 100 億円達成目標と、今後の具体的な企業価値向上施策について
1 点目、中西社長は現時点でも、2026 年 12 月末までの時価総額 100 億円達成という目標を維持されているのでしょうか。また、現在の株価水準と連結業績予想を踏まえて、目標達成に向けた課題をどのように認識されているのでしょうか。
2 点目、時価総額 100 億円達成に向けた具体的なアクションが、株主としては十分に見えていないと感じております。今後どのような施策を検討されているのでしょうか。
3 点目、仮に時価総額 100 億円という目標を引き続き維持されるのであれば、残り 2 カ月弱という限られた期間の中で、どの施策を優先し、いつ頃までに実行されるお考えでしょうか。また、年内の達成が難しい場合には、目標時期の見直しやその理由について株主へ説明する予定はあるのでしょうか。

中西：時価総額 100 億円という目標については、当初、期初予想として当期純利益 6.5 億円を発表しており、単純に 100 億円を 6.5 億円で割ると、PER が 15.4 倍あれば 100 億円を達成できると考えておりました。

昨日、当期純利益を 7.5 億円へ 1 億円上方修正する発表をいたしました。100 億円を 7.5 億円で割ると、PER が 13.3 倍あれば 100 億円に届きますが、本日の終値では PER は 10.65 倍となっております。ここ数年、増収増益を続けておりますが、増益するたびに PER が下がるという状況が続いております。決して諦めているわけではなく、むしろ足元の受注も好調です。具体的なアクションが株主として十分に見えていないとのご指摘ですが、期初予想からの上方修正、また IR も含めて、打てる手はすべて打っているつもりです。この 2 カ月で何ができるかという点では、昨日開示した数値をしっかりとやり遂げること、そして IR で状況を発信していくことだと考えております。
また、時価総額 100 億円は、グロース市場の「上場 5 年経過後 100 億円」という基準もございますので、当然超えていかなければならない数字です。今期中に何とか PER13.3 倍を超えられるよう、発信を続けてまいります。

質問 [14]：前年比 20%成長をベースにさらに上振れを目指すとのお話について。
1 点目、現在の単体売上予想 120 億円を基準に、来期は 144 億円以上を目指すという理解でよろしいでしょうか。それとも、8 月時点の予想 117 億円を基準としたお話でしょうか。
2 点目、仮に売上高 144 億円の場合、当方では工事完了フロー粗利 45 億～46 億円、ストック粗利 8 億～9 億円、粗利合計 54 億円前後を想定しています。今期の一時的な M&A 費用がなくなる一方、人件費・外注費などの増加を考慮して販管費を 23 億～25 億円と置くと、単体営業利益は 29 億～31 億円程度となります。この試算に、粗利率や費用の考え方として大きな認識違いはありますでしょうか。
3 点目、工事完了フロー粗利 45 億～46 億円を達成し、さらに翌期に向けた受注残も積み増す場合、新規受注フロー粗利は年間 50 億円程度が必要になると考えています。現在の営業・施工体制で対応できる規模でしょうか。達成に向けて、受注獲得と施工能力のどちらが主な課題になるかもお聞かせください。

林：1 点目と 2 点目に関しましては、まだ来期の業績予想を開示していない段階ですので、個別の試算の是非に対するコメントは控えさせていただきます。
3 点目に関しましては、公表済みの内容も含めて申し上げますと、営業体制では代理店の契約・提携の拡大が引き続き進んでおります。また、施工体制も、自社の人員採用を含めて施工管理を増員しておりますので、さらなる工事件数の増加にも対応できる状態となっております。足元が順調な中で工事件数は増えていくと思いますが、現状の営業・施工体制で対応できる規模であると考えております。

質問 [15]：今回の約 62 億円の流動化に対する債権売却損率は約 8.94％となります。一方、年初の約 26 億円の流動化では約 5.1％だったと認識しております。以前、金利上昇の影響について、返済に伴う残高減少を考慮すると、期間中の平均残高は当初残高のおおむね半分になる旨をご説明いただきました。仮に残存期間 6 年・平均残高半分という同じ条件で比較すると、今回の売却損率との差は年率で約 1.3 ポイントの上昇に相当する計算となります。実際に適用金利がこの程度上昇したのでしょうか。それとも、対象債権の残存期間構成や手数料など、金利以外の要因が大きいのでしょうか。

林：債権売却損は、金利、調達額、加重平均残存期間、劣後比率が複合的に絡み合って算出されますので、金利部分を抜き出した単純比較は難しいのですが、金利上昇局面での影響はございました。また、その他の費用につきましては、決算説明資料の経常利益変動要因分析に開示しておりますので、そちらを参考にしていただければと思います。

質問 [16]： 26 億円分と 36 億円分の売却損率の差について。今回公表された 2 件を比較すると、売却損率は 36 億円分が約 0.52 ポイント低くなっています。これは適用金利の低下によるものでしょうか。それとも、取引規模の拡大による条件改善、残存期間、取引先や手数料体系の違いなどによるものでしょうか。来期の費用を考える際に、直近の 8.7～9％程度を参考にしてよいのかもあわせて確認させてください。

林：8 月・9 月公表分で比較した場合、ご質問いただいている条件の改善、残存期間、手数料体系等、金利も含めてすべてに差がありましたので、どれか一つというよりは、すべてが影響したと感じております。ただ、その中でも、取引規模の拡大による経済条件の改善のインパクトが特に大きかった印象を持っております。来期の費用に関しては、まだ金利上昇局面ということもあり、一概にお答えするとミスリードになりかねませんので、回答は差し控えさせていただきます。

質問 [17]：仮に単体営業利益 30 億円、年間流動化額 110 億円、売却損率約 9％とすると、売却損は約 10 億円になります。さらに、今回の単体予想では、営業利益 23.9 億円と経常利益 13 億円の差から年間の債権売却損約 6.87 億円を差し引くと、その他の営業外収支は差し引き約 4 億円の費用となる計算です。この約 4 億円の主な内訳と、来期にも継続する費用かどうかをご教示ください。これらを来期も同程度と仮定すると、単体経常利益は 16 億円前後となりますが、考え方として見落としている大

きな増減要因はありますでしょうか。最後に、今期の単体予想は経常利益 13 億円に対し純利益 7.5 億円となっていますが、この差には一時的な特別損益や税務上の要因が含まれているのでしょうか。

林：来期の部分に関しましては、先ほどもお伝えしたとおり公表前ですので、コメントは差し控えさせていただきます。約 4 億円の費用となる部分については、大半を今回の決算説明資料の経常利益変動要因分析に記載しております。その他としては、現在保有している有利子負債の利息相当分等が該当するかと考えております。
個別の試算に関するコメントは控えさせていただきますが、経常利益 13 億円に対して純利益 7.5 億円となっている点については、今期は法人税以外に特別損益などは特段ございませんので、シンプルに法人税等によるものです。

質問 [18]： 2027 年以降、営業利益の成長を経常利益・純利益の成長に確実につなげるために、具体的にどのような財務戦略を計画されていますか。また、債権流動化のコスト率を低下させる余地はありますか。

林：金利上昇局面に入ってきておりますので、資金調達コストの上昇は避けられない部分があるという認識を持っております。それらを踏まえた 2027 年以降の財務戦略としては、現在も行っておりますが、商材ごとのセグメント分析と費用対効果の分析をより細かく精緻に行い、資本の配分を最適化していくことを計画し、実行している最中です。
債権流動化のコスト率を低下させる余地については、先ほどもお伝えしたとおり、規模の経済が働いてきており、条件を比較的抑えられる環境は整ってきたと理解しております。一方で、金利上昇局面でもありますので、実質的にはプラスマイナスゼロを目指すような形になると認識しております。現在、金融機関様と新しいストラクチャーの構築に向けた議論を進めておりますので、その中で、より効率が高く、経済合理性のあるものを選択していければと考えております。

質問 [19]：業績予想の経常利益に対する純利益の比率が少し低いのかなと思ったのですが、何か理由はありますか。

林：のれんの償却費など、税務上損金算入できないコストがございますので、経常利益と純利益を見比べた際に、法人税の税率約 35％を単純に差し引いた数値とはなっておりません。ただし、第 4 四半期に新たに特別損失等が発生するようなことは、現状ございません。

質問 [20]：3Q では次の期の仕込みにフォーカスされたとのことですが、今期 4Q の受注額については期待してもよいということでしょうか。

畑江：仕込みに関しては、すべてが第 4 四半期で上がるというわけではございません。来期以降の数字を達成するために仕込んでおりますので、第 4 四半期のみというよりも、来期全体にご期待いただければと思います。

質問 [21]：上場されて数年が経過し、いまだに株価が公募・売出価格も割っていて、保有年数が長い方ほど報われない状況について、ボードメンバーの方々はどのようにお考えでしょうか。お三方それぞれのご意見とその理由、それぞれの立場からの打開策をおっしゃっていただければと思います。

畑江：公募・売出価格を一時は超えていたのですが、最近はまた下がってきております。自己資本も積み上がり、業績も順調ではあるものの、なかなか株価がついてこない状況です。やるべきこととしては、これまで以上に計画値を達成していくこと、そして IR での発信、また IR の中でも資本政策なども含めて考えていかなければならないと思っております。打開策は一つに限られたものではないと思いますので、やれることをすべて行ってまいります。

林：畑江の回答と重なる部分もございますが、財務の立場からお答えいたします。 現在の取り組みは着実に続けてまいります。そのうえで、今後新たな施策を実行する際には、相応の費用が発生することも想定されます。財務としては、そのための資金をしっかりと確保し、施策の実行を支えてまいります。また、資本政策についても常々検討はしておりますが、その検討をより一層進めてまいります。

中西：売上・利益が上がっていく中で、なかなか株価がついてきていない状況であり、その理由もいくつかあるかと思います。その中で、ストック売上の部分がそうした評価につながっているかと思いますので、今後ストック売上をどう確保していくかが課題と考えております。

また、BS・キャッシュフローの改善という点では、流動化の回数やストラクチャーの中身について、現状よりも良い条件の新たなストラクチャーを描けると考えておりますので、そうした改善によって自己資本比率を少しでも上げ、より評価いただけるような取り組みを進めてまいります。

質問 [22]：受注残が高水準で推移していますが、右肩上がりで増えているわけではありません。来期はどの程度の成長をイメージされていますか。

畑江：どの程度の成長かについては、現在まさに計画を作成中のため、数字でお伝えすることはできませんが、皆様にご期待いただけるような成長率を作っていきたいと考えております。

質問 [23]：四季報予想では今期・来期の大幅な増益が出ているのに対し、時価総額の推移を見ると織り込まれていないように見えます。業績成長が織り込まれない要因について、社長ご自身はどうお考えでしょうか。

中西：先ほどと同様に、ストック売上や BS・キャッシュフローの部分かと考えます。PL は伸びている中で、そこが課題となっていると考えておりますので、来期以降、今挙げた点を改善していけば、自然と評価されるようになるのではないかと思っております。そこに注力してまいります。

質問 [24]：銀行の代理店化も近いと認識していますが、進捗具合をご共有いただければと思います。

林：まずは業務提携を進めており、実際にご紹介等をいただいてシナジーが生まれている金融機関様が複数出てきております。エリアに関しても、関西圏、関東圏、九州エリアで、それぞれ金融機関様との提携がファイナンス面以外でも広がってきており、具体的に進んでいる状態です。引き続き関係性を維持していければと思います。

質問 [25]： 2Q 決算の発表にて、3Q 以降に複数回の債権流動化を予定しており、現時点での合理的算定が困難なため、経常利益・当期純利益の通期予想を据え置いたとのご説明がありました。同様に債権流動化による資金調達を活用されているネクシィーズグループ様などでは、こうした費用変動を理由とした業績予想の据え置きは見られないように思われますが、貴社の債権流動化のスキームや契約条件などにおいて、どのような違いがあるのでしょうか。

林：ネクシィーズグループ様の内容をすべて把握しているわけではございませんので、簡単に比較することは難しいのですが、分かる範囲で申し上げますと、変動要因となるのは売却損の部分であり、この売却損は契約年数に依存する部分が大きくございます。当社よりもネクシィーズグループ様の契約年数が短く、比較的読みやすいため、ズレが生じにくいのではないかと推察いたします。

質問 [26]：今後も金利上昇が十分に見込まれる環境下で、来期業績予想においても、今回同様に債権流動化費用の変動リスクを考慮し、当初は経常利益・当期純利益の予想を据え置くといった方針を取られる可能性が高いでしょうか。

林：その都度の経営判断となりますので、現段階で一概に断定できるものではございませんが、来期以降については、ある程度スケジューリングした上で流動化のタイミング等を考えておりますので、年初から比較的読みやすい推移となり、予想は立てやすくなるのではないかと考えております。

質問 [27]：受注したフロー粗利額に関して、市場は御社にとってブルーオーシャンと聞きましたが、そうであれば、やればやるだけ結果が出せると思うのですが、もっと貪欲に全力で営業していただき、予算にかかわらず 1 年を通して営業の方全員が力を振り絞って駆け抜けるのは難しいのでしょうか。

畑江：営業メンバーが力を抜いているのかといえば、そうではございません。常々、1 年を通して受注を上げていかなければならない中で、どのように見込み客を作りながらクロージングに持っていくか、また新たな市場や取引先に対してどう動いていくかを、それぞれが 1 年間の目標達成に向けて取り組んでおります。どこで仕込んでいくかが非常に重要であり、仕込んでいるからといって決して停滞しているわけではございません。1 年を通してしっかりと結果が出る体制を、今後も作っていきたいと考えております。

質問 [28]：工事を予定どおり完了させるために、できることはあるのでしょうか。

畑江：基本的に工事は予定どおり進んでいくことが前提となっておりますが、雨や雪など自然の影響が発生すると、なかなか思うとおりにいかない側面がございますので、そうした場合には遅れが出ることも考えられます。

質問 [29]：質問③に関連して、ある程度営業ノルマを達成したことから、3Q にて速度低下が起こったような説明の印象を受けました。4Q でも同じように速度低下が起こりませんでしょうか。営業に対してさらなる追加目標といったことはされていないのでしょうか。

中西：私の伝え方が誤解を招いていたのであれば申し訳ございませんが、実際に第 3 四半期で速度低下が起こったわけではございません。冒頭でもお話ししたとおり、2025 年 10 月から 2026 年 9 月ま

での当社の営業年度において、公表している目標数値以上のフロー粗利額（グロス）を既に獲得しております。ですので、速度低下は起こっておりません。
また、第 2 四半期でもご説明したとおり、最低 20%成長は目指していきたいと既に申し上げております。売上高が 100 億円を超えてくる中で 20%成長を目指すにあたり、当社の営業担当者も毎年高い目標を持ち、それを必ず達成しようと思ってくれております。今期は 8 月頃に多くのメンバーが目標をほぼ達成しましたが、8 月・9 月の受注を良い意味で 10 月に繰り延べ、2027 年度の営業年度においても 20%成長を達成するための動きを営業側も取っておりますので、その点はご安心いただければと思います。

質問 [30]：今回新たな CFO を迎えるにあたり、従来の経理・財務中心の体制から、資本政策や IR を重視する体制へ移行するという理解でよろしいでしょうか。現状の顧問というのは IR などについてのアドバイザリーでしょうか。また、YouTube や SNS など積極的な情報発信を行う中で、重要情報の管理や発信内容がルールに反しないような事前確認は、どの役員が責任を持っていますか。

畑江：まず、新しい CFO を迎えるにあたり、従来の経理・財務中心の体制がどうなるかという点ですが、経理・財務に関しては引き続き林を中心に、新たな CFO を迎え、先ほどの決算説明資料でご紹介したメンバーとともに強固な体制で運営してまいります。あわせて、先ほど中西からもありましたとおり、債権流動化のストラクチャーなどの資本政策部分は今後非常に重要になってまいりますので、それを踏まえた IR についても強化していく考えです。
現在の顧問についても、ストラクチャー面や IR 面などを一緒に考えていただいております。YouTube での発信情報については経営企画室で確認しており、私が管掌として担当しております。

質問 [31]：機関投資家とのミーティングは、年間何件ぐらいこなされていますか。

畑江：平均して四半期で 5 件ほどですので、年間 20 件ほどになります。。

質問 [32]：受注減についてすでに回答いただいていますが、端的に見通しが不安です。需要は減っていませんか。足元の営業状況について可能な範囲で教えてください。

畑江：需要に関しては全く問題なく、足元の営業も順調に推移しております。

質問 [33]：NCK は営業利益 2 億円近くを出していたそうですが、その収益の事業ポートフォリオを教えてください。少数精鋭と伺っていましたが、人員を増やされていたのですか。どの部署の人員を強化されていたのかもご共有いただけたらと思います。

畑江：基本は買取再販事業が中心となっております。その上で、現在は共有不動産のポートフォリオの立ち上げに尽力しております。人員は、主に買取再販と管理の部門を増やしております。

質問 [34]：債権が 100 億円を超え、メガバンクで扱える額になった場合には、債権売却損の割合は下がることが想定されますでしょうか。

林：あくまで先方様ありきの話になりますので一概には言えませんが、債権売却損というよりは、調達コストの部分で交渉がしやすくなるのではないかと想定しております。

質問 [35]：中西社長が PER13 倍を理解してもらうというのは、正直、ビジネスモデルがストックからフローに変わってきている中では、PER の基準が変わってきているのではないかと考えます。そのため、PER については保守的に見積もっていただき、それでも目標を達成できるような計画としてもらえませんでしょうか。特に 4Q 以降もアクセル全開で上振れを期待します。

中西：おっしゃるとおり、そういった評価をされているのではないかと思っております。PER については保守的に見積もっていくのが正解かと思います。第 4 四半期についても、第 2 四半期、そして今回の第 3 四半期と上振れに向けて上方修正を発表させていただいておりますので、おっしゃっていただいたとおり、さらにアクセル全開で取り組んでまいります。

質問 [36]：先日の中西社長による SBI での売出しの時よりも、株価が下回っている状況です。今後も継続的に売出しをされるとのことでしたが、その点において株価を考慮していただいて、社長の売出しについて検討いただけるのでしょうか。

中西：株価に関しては、我々も本当に上げたくて仕方がない状況ですので、下回っているという点については申し訳なく思っております。毎期増収増益している中でこういった状況ですが、先ほどのご質問と同じく、PER に捉われ過ぎず、我々ができることは業績を上げていくことですので、そこに注力してまいります。

また、流動性が少ないという点は IPO 以来の課題となっております。売出しについて現時点で確定した予定があるわけではございませんが、実施せざるを得ない状況がまた来るのではないかと思っております。

質問 [37]：林さんは、元々渡邊さんのもとで働かれていたのでしょうか。

林：経営陣の中ではやり取りが多いほうだったとは思いますが、渡邊のもとで働いていたわけではございません。

質問 [38]：PER を上げるにはサプライズが必要な気がします。

畑江：ポジティブなサプライズをお届けできるよう頑張ってまいります。

質問 [39]：未収入金が増えましたが、これも自己資本比率の改善になっていくのでしょうか。

林：未収入金は、当社の場合、劣後債権という意味合いも強く、総資産が積み上がることになりますので、結果的に自己資本比率の改善につながるものではございません。さらなる自己資本比率の改善に向けては、これまでご説明しているとおり、債権流動化の頻度を増やすことや、新たな流動化スキームを実行していくことを進めてまいります。

質問 [40]：この先は、コスト高の債権流動化を減らしていけるのでしょうか。

林：減らしていかなければならないと考えております。現実的なところで申し上げますと、ありがたいことに、債権流動化を引き受けてくださる金融機関様が昨年と比べても増えてきている状況です。経済合理性を持った交渉ができるようになってきましたので、金利上昇局面ではございますが、オールインコストという考え方で少しでも減らしていけるよう努力してまいります。

質問 [41]：一株主としては、3Q での受注が 25%下がったことが将来の収益構造に不安感を与え、株価に影響を及ぼしているのではないかと思っています。イメージとしては、今後は右肩上がりを想定しているという考え方で問題ないでしょうか。

畑江：受注は特定の四半期にまとまることもございます。当社としては、1 年を通してしっかりと目標を達成できるような動きを作っていきたいと考えており、2027 年、2028 年、2029 年と右肩上がりで成長していけるような計画を立てていきたいと考えております。

質問 [42]：営業人員の何割が BRO-ZERO を扱えるようになっていますか。

畑江：以前はほぼ幹部メンバーが販売していたのが、現在では中堅層から中堅以下のメンバーまで販売できるようになっております。新卒メンバーも、クロージングまではいかないものの、案件を引っ張ってきて上のメンバーにトスアップするといったことができるようになっております。ほとんどのメンバーが説明はできるようになってきたと考えております。

質問 [43]：代理店網の拡大は順調でしょうか。また、代理店による営業の拡大に伴い、顧客層は広がる一方で、与信の質が下がるようなことはないでしょうか。

畑江：代理店様としっかりとパートナーシップを組んでいくという方針のもと、徐々に広がっている状況です。与信の質に関しては、向上しております。さまざまな審査基準を作りながら、より質を上げた与信を行っておりますので、その点はご安心いただければと思います。

質問 [44]：本決算の発表の際に中期経営計画を発表されるとのことでしたが、何年分の計画を発表される予定でしょうか。

林：2027 年から 2029 年の 3 年間を予定しております。

質問 [45]：IR 説明会が最近ないようですが、あまり力を入れない方向に舵を切ったのでしょうか。

畑江：IR 説明会についてはさまざまな場で実施させていただいており、IR 関連の新たな企業様ともつながりができ、そちらで実施もしております。回数が減ったということは特にございませんが、そのようにご指摘いただくということは、まだ目立っていないということですので、より一層力を入れていきたいと思います。

質問 [46]：先ほど、営業人員の採用が大変になってきているというお話がありました。来年 4 月に入社するスタッフへの内定はもう出ていると思いますが、何名くらい採用を予定されているのでしょうか。

畑江：先ほどの営業人員の採用というのは、NCK の中途社員採用についてのお話です。新卒に関しては、まだ選考中ですので、何名採用かについては控えさせていただきます。

質問 [47]：3Q において、売上のうちの代理店比率はどれくらいですか。

畑江：約 49％です。

司会：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 3 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