



ブロードエンタープライズ

ひとくふうで笑みを。


# 成長可能性に関する説明資料

株式会社ブロードエンタープライズ（証券コード：4415）

2026年3月31日

# CONTENTS

---

1. 会社概要
  2. サービス概要
  3. 当社の特徴
  4. 市場環境
  5. 成長戦略
  6. リスク情報
  7. Appendix
- 

## 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)**

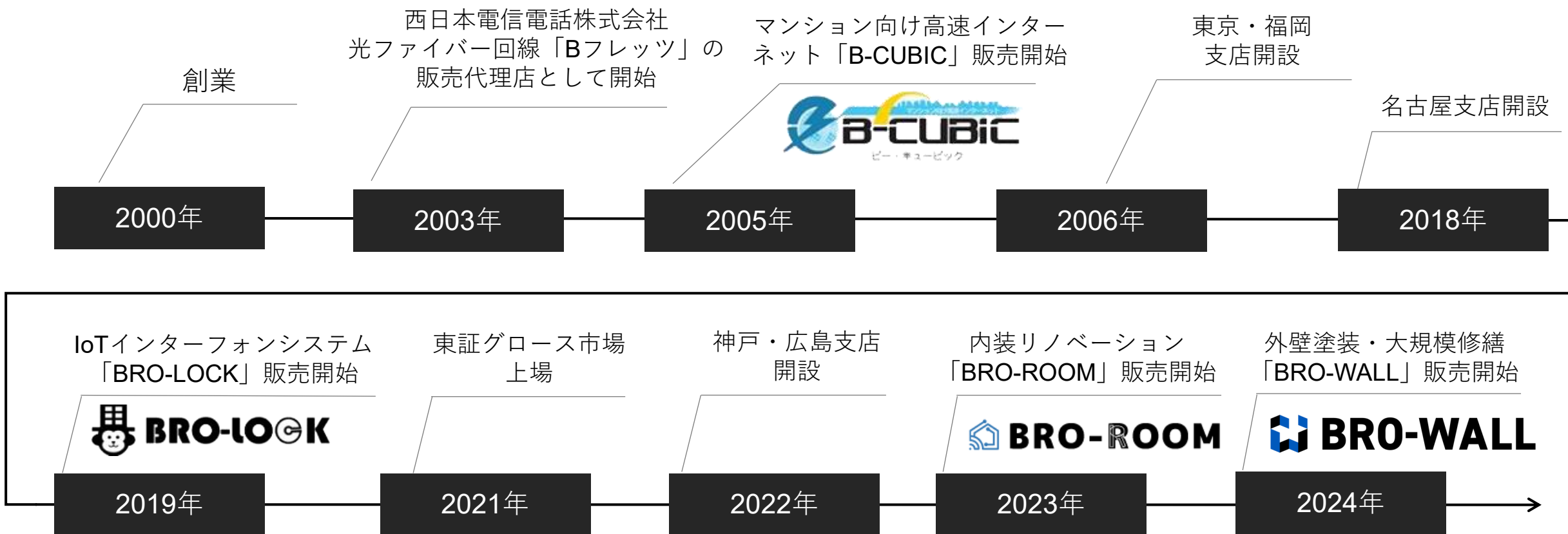
私たちは、優しさと思いやりを持ち、地域・社会に貢献します

## Mission

不動産オーナー様の

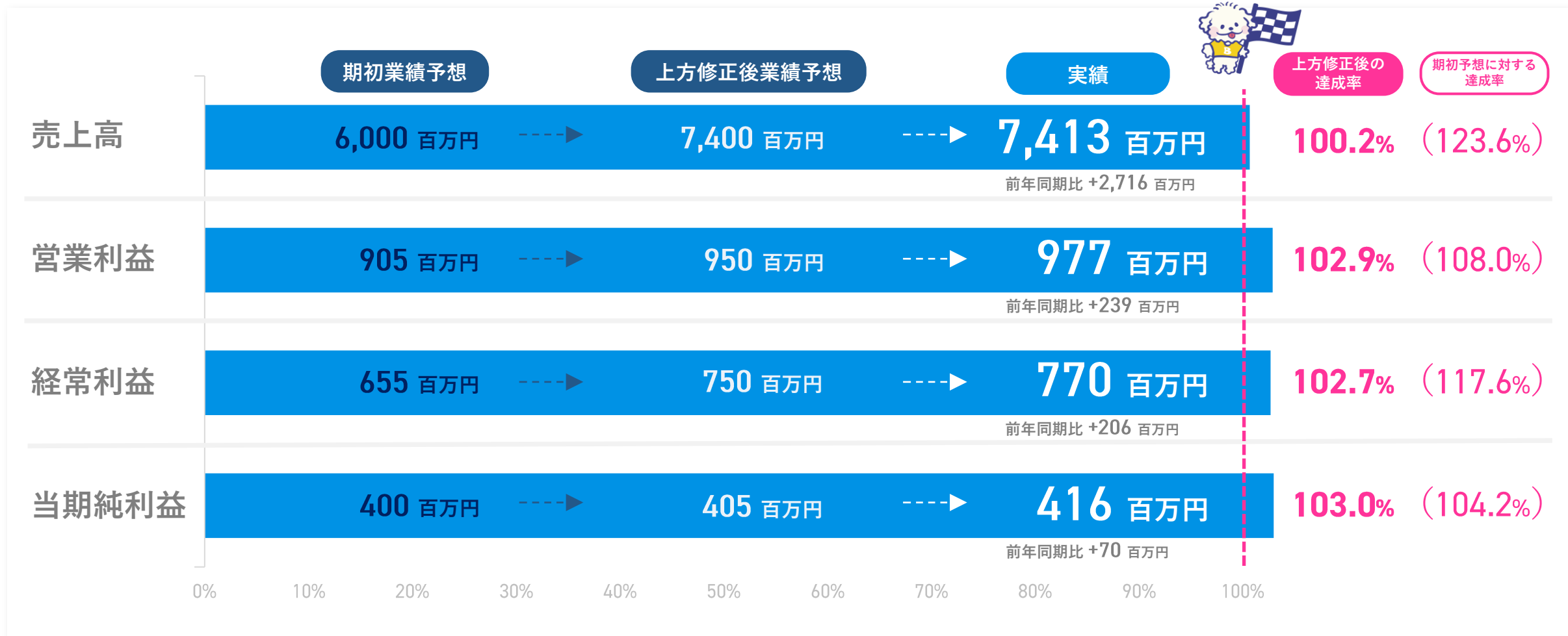
**キャッシュフロー最大化**

に貢献します

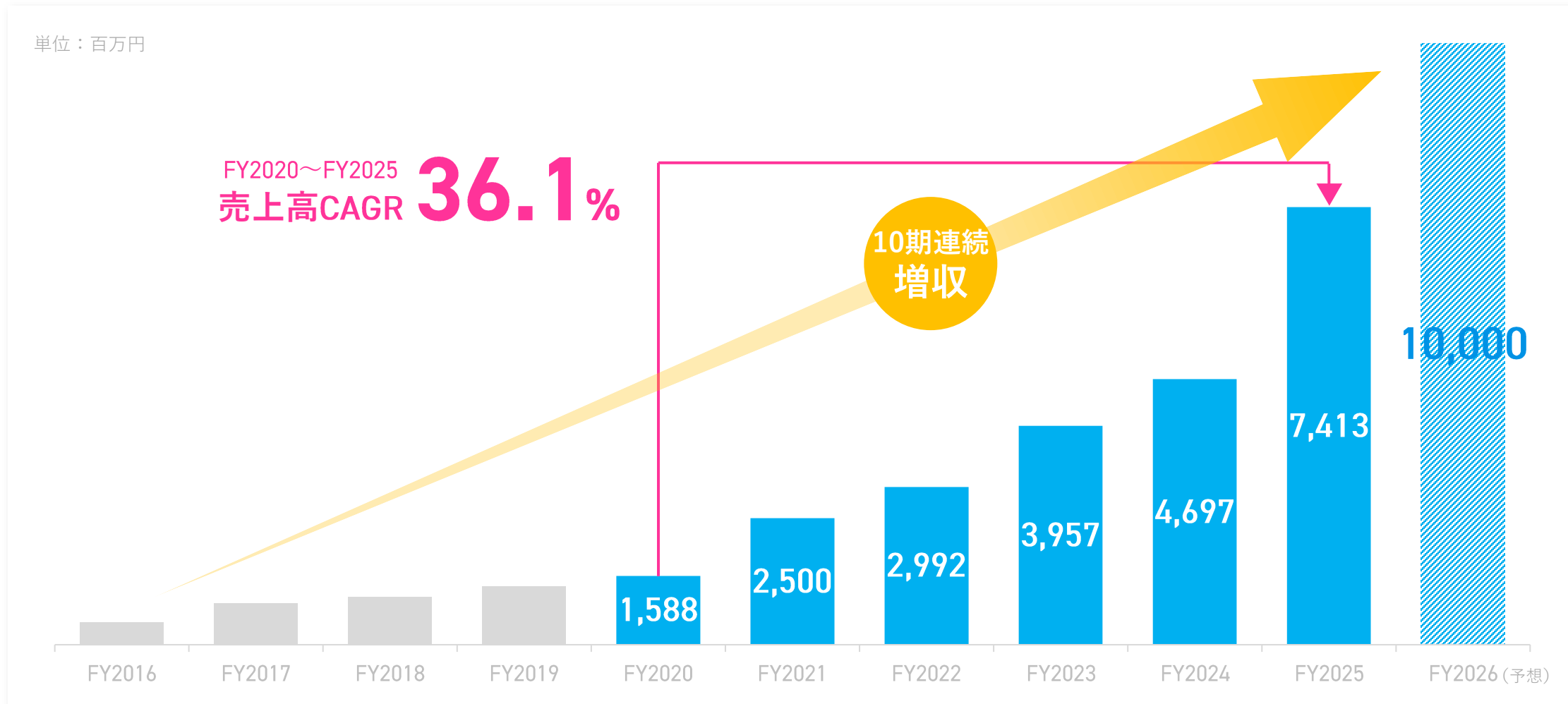


- 創業当初は大手キャリアの通信機器等を販売しておりましたが、2003年よりNTTのマンション向けインターネットの販売代理を委託されたことから、マンション向けにサービスを開始しました。
- 2005年より販売開始いたしましたマンション向け高速インターネット「B-CUBIC」は、現在20万世帯以上に提供しております。
- 2019年より新たな柱として、IoTインターフォンシステム「BRO-LOCK」の販売を開始しました。
- 2021年12月に東証マザーズ（現グロース）市場に上場いたしました。
- 2023年より新サービスとして、内装リノベーション「BRO-ROOM」の販売を開始しました。
- 2024年より新サービスとして、外壁塗装・大規模修繕「BRO-WALL」の販売を開始しました。

## 売上高・利益ともに過去最高を更新して達成




売上高は**10期連続増収**、直近6年間の売上高CAGRは**36.1%**で高成長を維持



# CONTENTS

---

1. 会社概要
  2. サービス概要
  3. 当社の特徴
  4. 市場環境
  5. 成長戦略
  6. リスク情報
  7. Appendix
- 

## ◆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<sup>1</sup>

賃貸用の空室数の増加



今後20年で約**60**万戸の**増加**予想<sup>2</sup>

## ◆宿泊マーケットの課題



訪日外国人旅行者数の増加



2025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<sup>3</sup>

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。

## 空室対策として他物件との差別化を図ることが重要に

物件の魅力を高めることで、入居率・家賃アップに繋げ、オーナー様のキャッシュフローを改善

### 2025年入居者が求める設備ランキング<sup>1</sup>



新たに導入することで入居率・家賃アップ

1. 週刊全国賃貸住宅新聞2025年10月20日号「入居者に人気の設備ランキング2025」より当社作成。

### 2025年敬遠される設備ランキング<sup>2</sup>



リノベーションすることで入居率・家賃アップ

2. 週刊全国賃貸住宅新聞2025年10月20日号「入居者に人気の設備ランキング2025番外編」より当社作成。

## 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



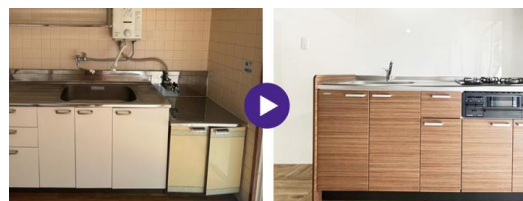
マンション向け  
無料インターネット  
「B-CUBIC」

入居者が24時間無料で利用できる  
インターネットWi-Fi。



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。



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。



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。



初期導入費用ゼロ円のファイナンススキーム

**BRO-ZERO**



面倒な手続きなしで、入居したその日からインターネットが**24時間・完全無料**で利用可能に物件の付加価値を高め、入居者に求められる物件を実現  
全国1万棟・20万世帯以上にサービス展開中



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、IoTインターフォンシステム。スマートフォンで対応可能一時キーを遠隔発行できるクラウドサービスで管理コスト削減  
全国800棟以上の導入実績



高スペックな  
1Gbps・IPv6回線  
に対応



埋め込み型Wi-Fiで  
お部屋もスッキリ



長期にわたる  
契約期間の縛りなし



スマートロックと  
連携可能



後付け可能!  
施工が簡単で導入しやすい



管理業務を軽減できる  
クラウドサービスの導入

## 「B-CUBIC」 「B-CUBIC Next」 累計導入棟数の前年同期比は**11.7%増**

「B-CUBIC」 「B-CUBIC Next」 累計導入棟数<sup>1</sup>

(単位：棟)

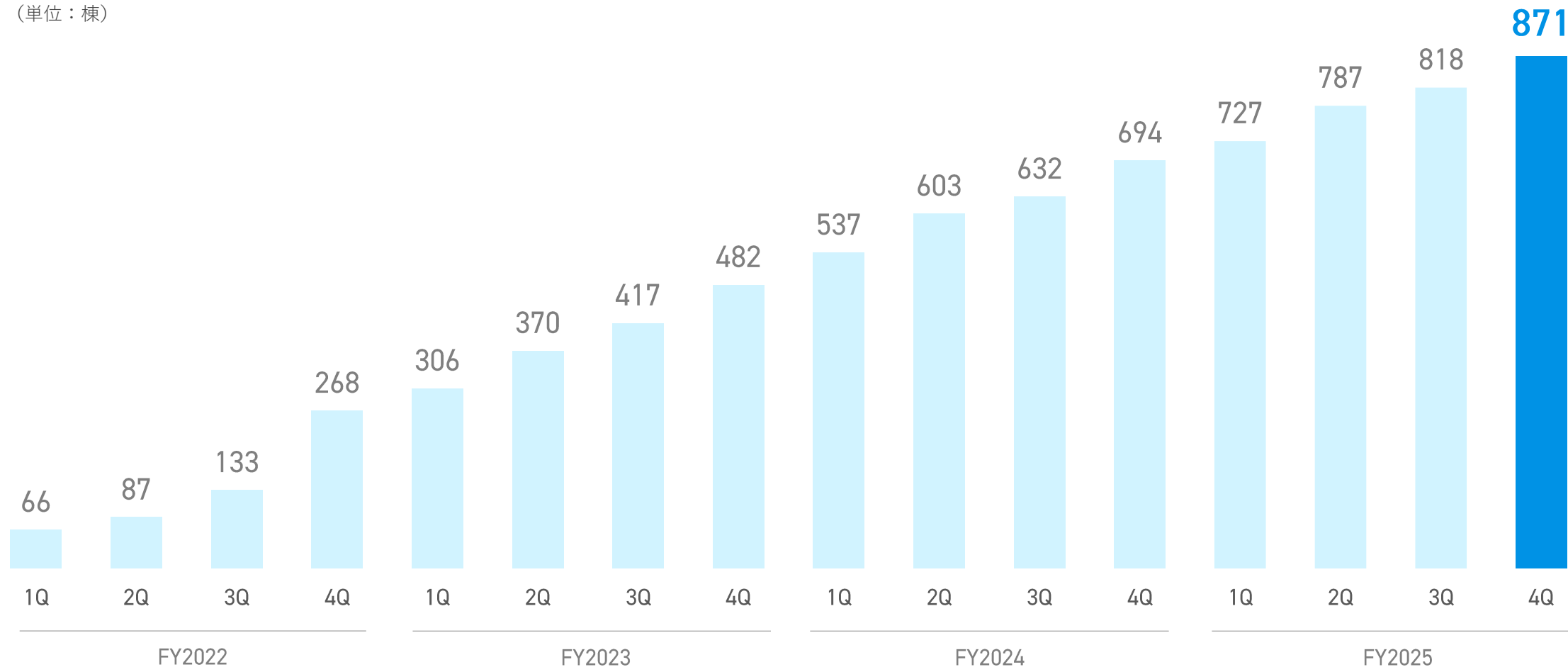


1. 増加棟数から解約棟数を差し引いた、純粋な累計増加棟数となります。

## 「BRO-LOCK」 累計導入棟数の前年同期比は**25.5%増**

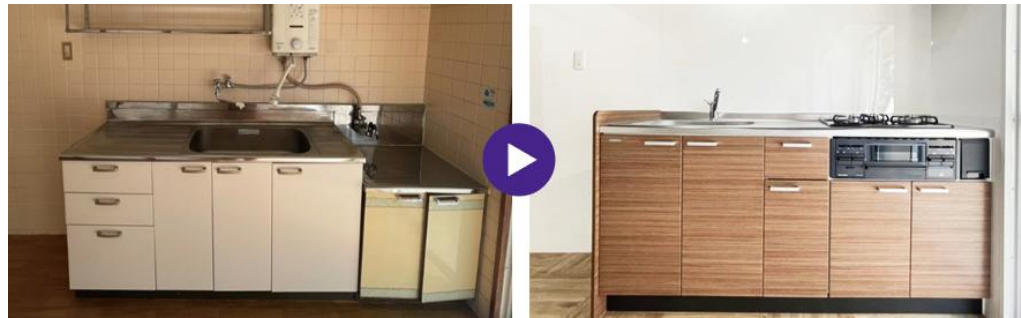
「BRO-LOCK」 累計導入棟数

(単位：棟)



## BRO-ROOM

初期投資不要、借入不要  
リノベーション費用を当社が立て替え  
収益アップと物件のバリューアップを両立  
全国1,100件以上の導入実績



お部屋の構造や設備など課題点を徹底的にお調べし、  
最適なりノベーションを施すことで、**募集家賃が向上**  
サブリースを組み合わせることで**手出しゼロで満室経営を実現**

## BRO-WALL

外壁塗装・屋上防水・外構エクステリア等の  
修繕に関わる建築工事をローン・リース不要の  
初期導入費用ゼロ円で提供  
全国140棟以上の導入実績

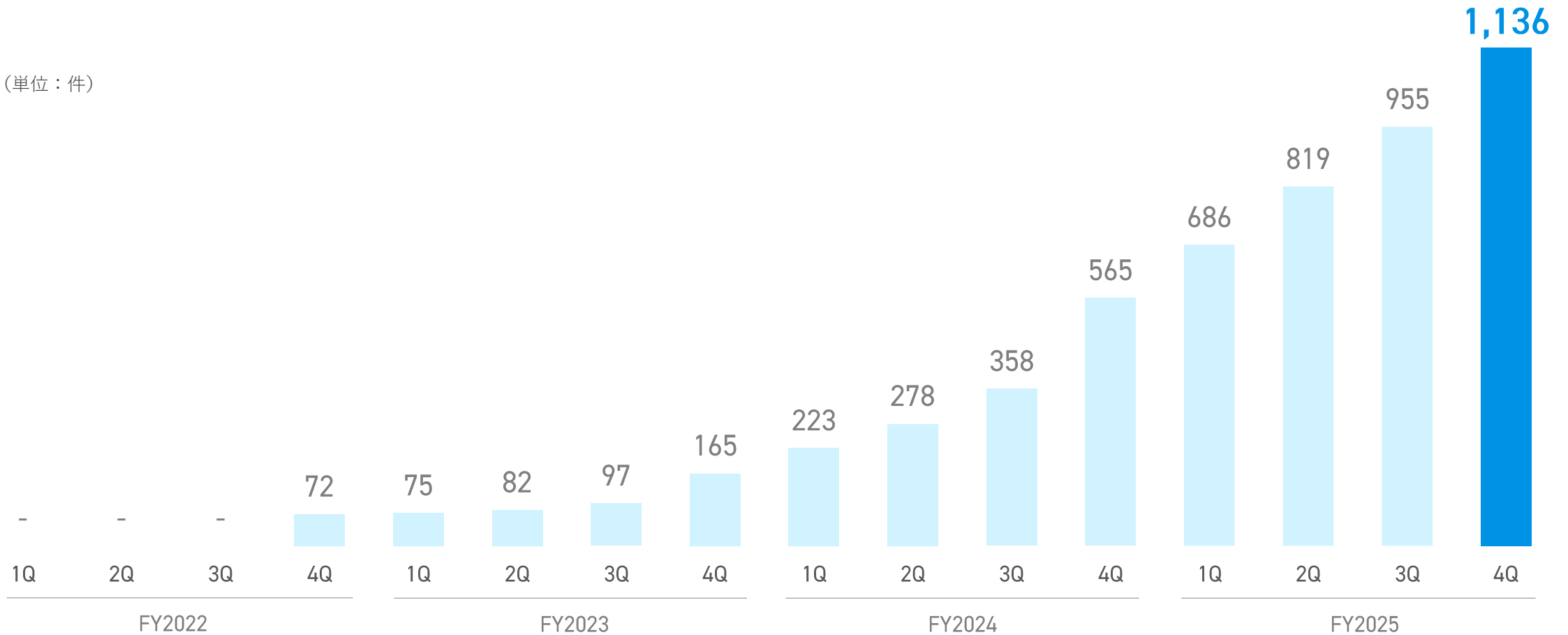


建物を修繕したくても、融資を受けられない、与信枠を使いたくない等  
**キャッシュに不安**がある不動産オーナー様向けに、  
BRO-ZEROと修繕工事を掛け合わせて**月額払い**でご提供

「BRO-ROOM」 累計導入件数の前年同期比は**101.0%増**

「BRO-ROOM」 累計導入件数

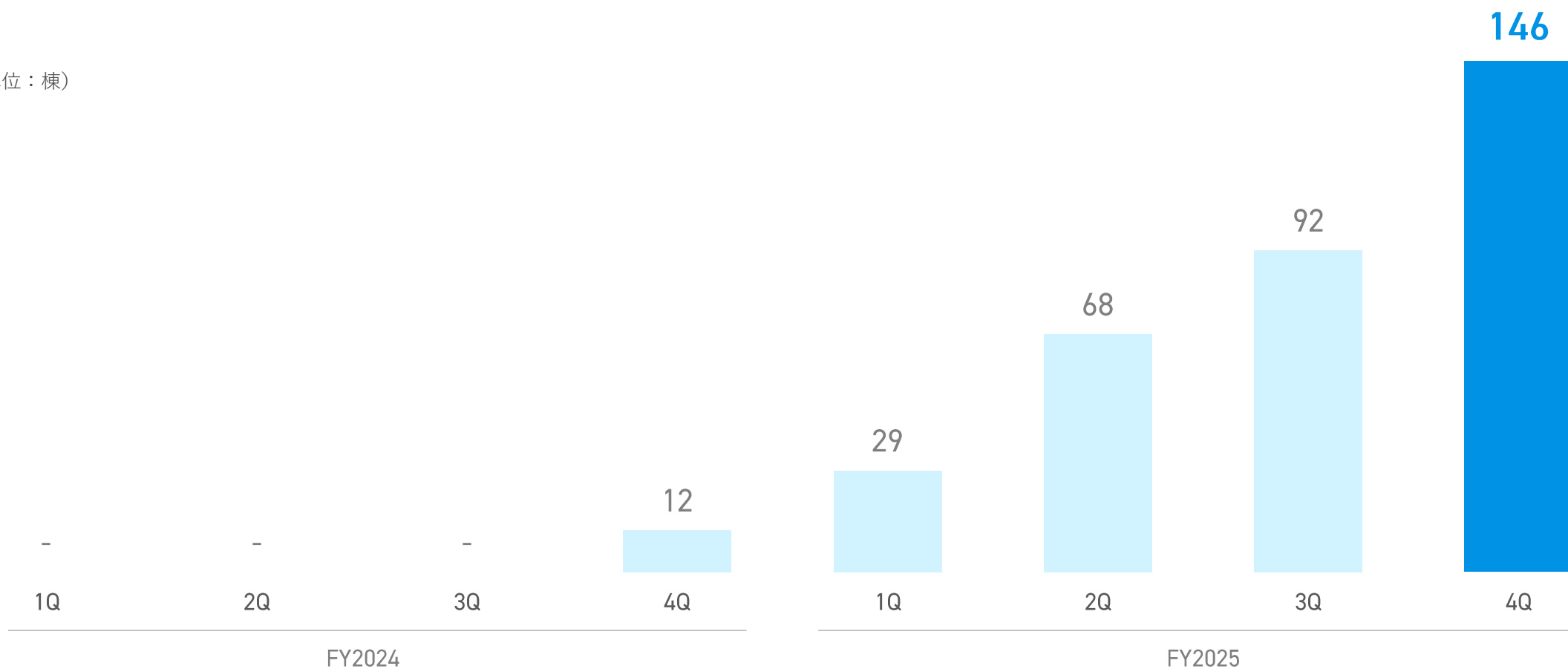
(単位：件)



「BRO-WALL」累計導入棟数の前年同期比は**1,216.0%増**

「BRO-WALL」累計導入棟数

(単位：棟)



## フロー収益事業による高い売上成長とストック収益事業による安定した収益基盤を実現

機器・IoTデバイス・内装・外装  
の販売、施工

インターネットサービスの提供

B-CUBIC Next | BRO-LOCK | IoTデバイス | BRO-ROOM | BRO-WALL

B-CUBIC | B-CUBIC Next



当社

インターネット機器・IoTデバイス  
内装・外装・家具・家電等の販売、施工



顧客

一括で売上を計上する  
フロー収益モデル



当社

インターネットサービスを提供

通信料、メンテナンス料を支払い



顧客

継続で売上を計上する  
ストック収益モデル<sup>1</sup>

今後は宿泊事業のストック売上を追加予定

1. 機器設置に関する収益計上方法は、2021年12月末まではイニシャル売上を計上（導入時一括計上）する方法となります。  
2022年1月より新収益認識基準の適用に伴って継続的なストック売上に含めて計上（契約期間で案分計上）する方法となります。

## BRO-ROOM・BRO-WALLのフロー収益の拡大が成長ドライバーとなる

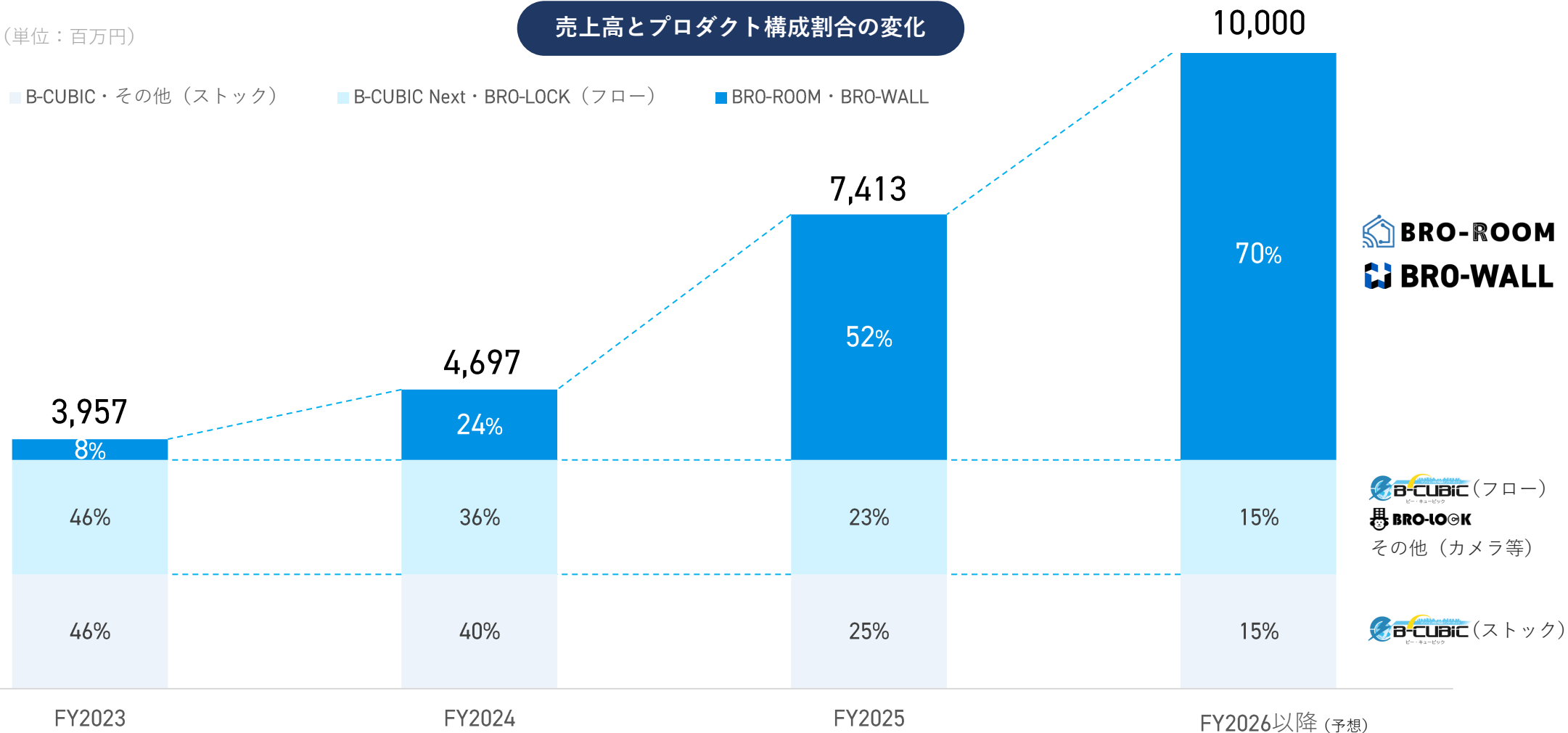
(単位：百万円)

売上高とプロダクト構成割合の変化

■ B-CUBIC・その他（ストック）

■ B-CUBIC Next・BRO-LOCK（フロー）

■ BRO-ROOM・BRO-WALL

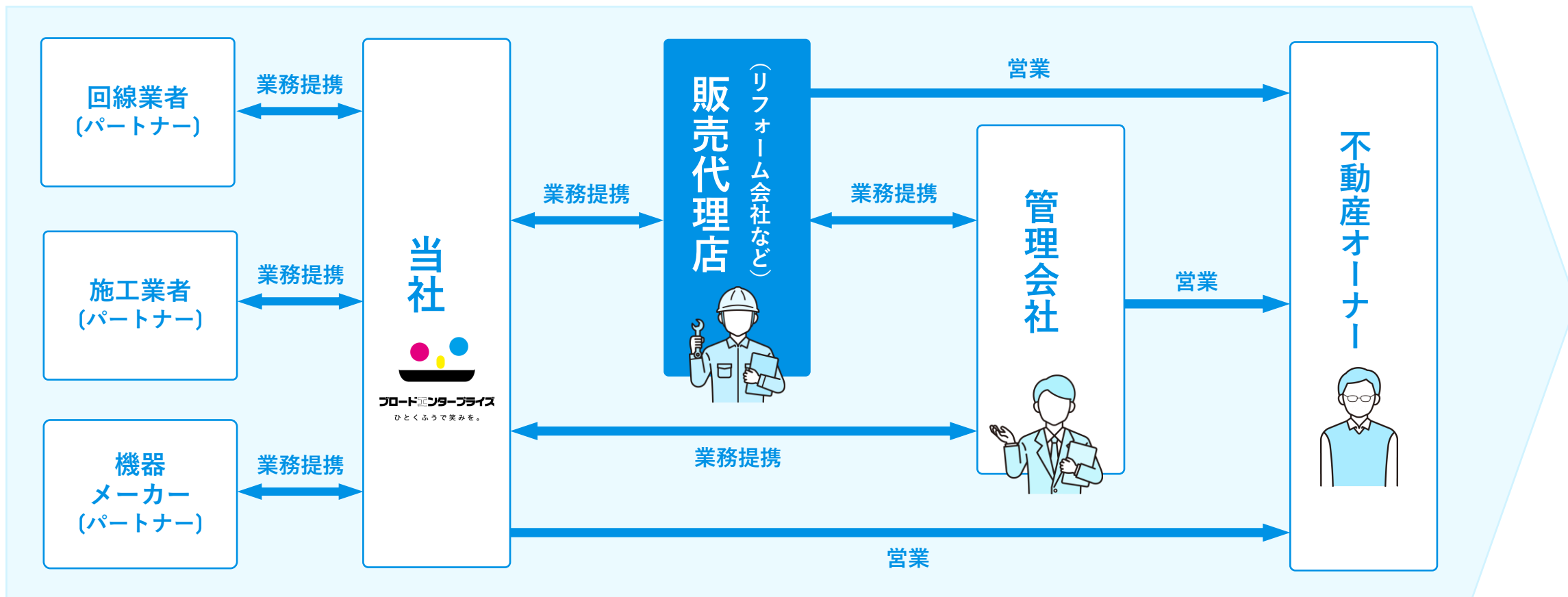


**BRO-ROOM**  
**BRO-WALL**

**B-CUBIC** (フロー)  
**BRO-LOCK**  
 その他 (カメラ等)


**B-CUBIC** (ストック)

## 売上増加には販売代理店・管理会社との取引拡大がカギ



# CONTENTS

---

1. 会社概要
  2. サービス概要
  3. 当社の特徴
  4. 市場環境
  5. 成長戦略
  6. リスク情報
  7. Appendix
- 

業界年数

25年の実績

対応エリア

全国対応可能

サービス提供戸数

20万戸以上

取引管理会社数

1,000社以上

販売代理店取引数

250社以上

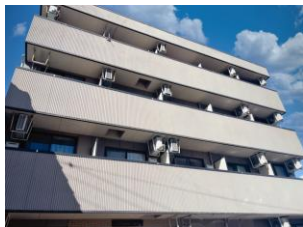
独自のファイナンス

初期導入費用ゼロ円のファイナンススキーム  
「BRO-ZERO」

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



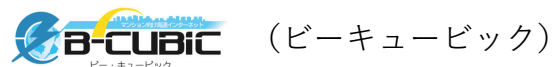
- ・ 賃貸マンション  
オーナー様と契約



- ・ 宿泊事業  
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



- ・ 入居者無料Wi-Fi



- ・ IoTインターフォンシステム



- ・ 室内リノベーションのファイナンス



- ・ 大規模修繕のファイナンス

## Strength

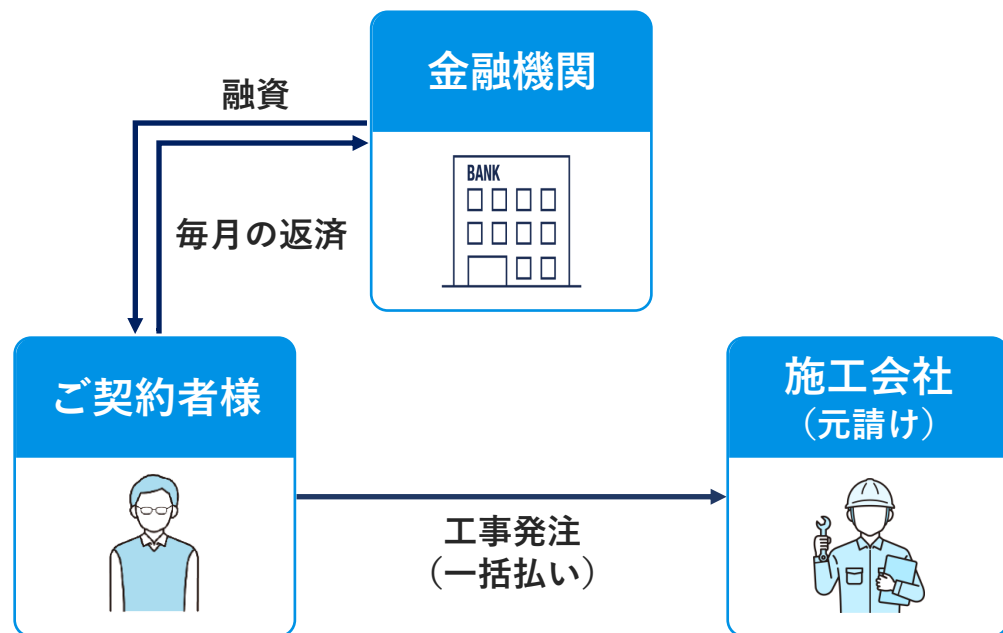
### 私たちの強み

**BRO-ZERO**

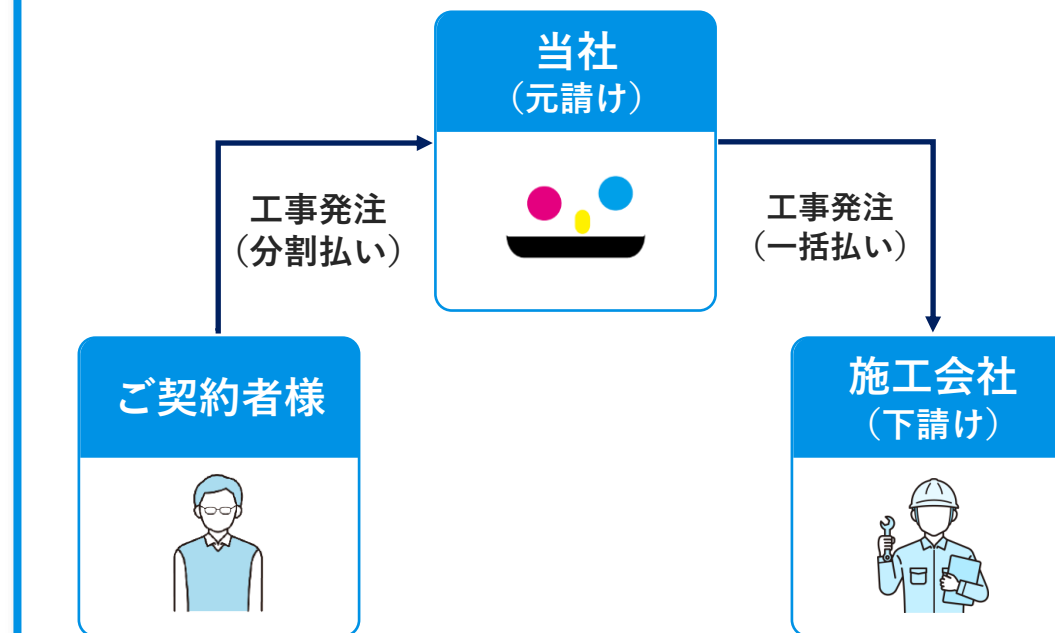
全てのプロダクト  
導入に係る初期導  
入費用を全額立て  
替えます。

## 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

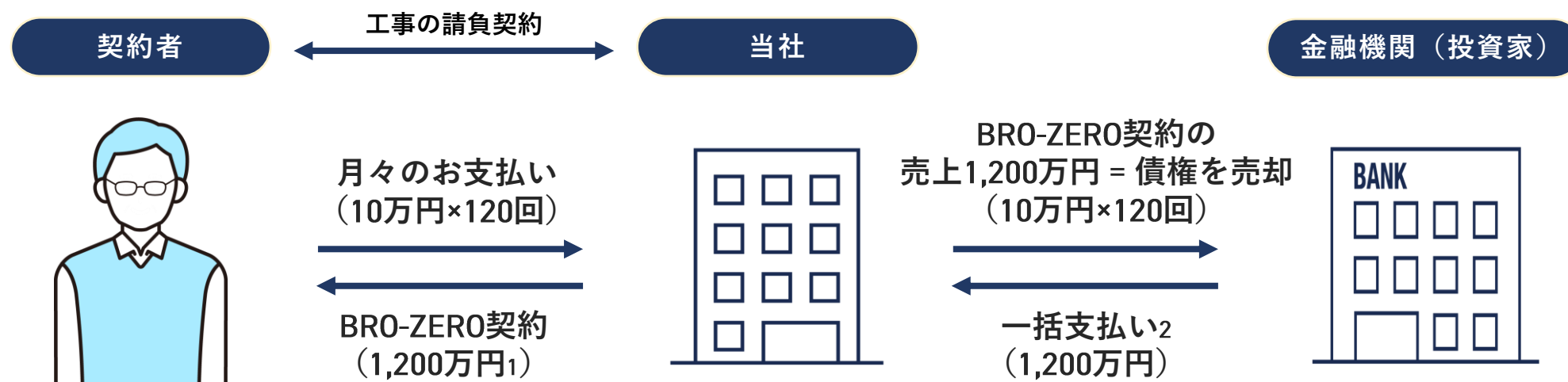
### 従来の資金調達方法 (銀行融資)



### 新たな資金調達方法 (BRO-ZERO)



「BRO-ZERO」は債権流動化という仕組みを活用したファイナンススキームで、  
債権流動化とは、売上の債権を金融機関に売却し現金化する仕組み



債権流動化を使った他社事例として、スマートフォンやタブレットの販売などが該当

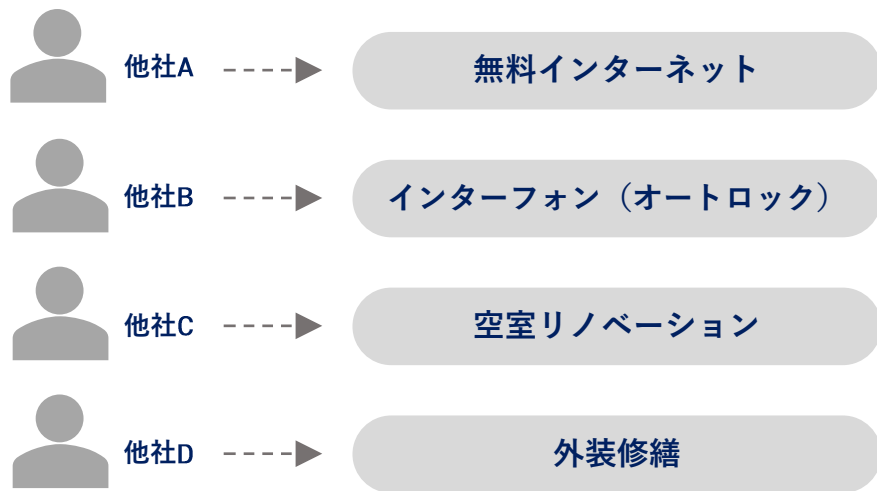
1. 契約金額は一例です。 2. 実際は債権売却手数料が差し引かれます。

当社はインターネットからお部屋のリノベーションまで、物件の付加価値を高めるサービスをワンストップで提案・導入可能なため、不動産オーナーの手間・費用負担を軽減

他社

ニーズを満たす商材を  
各事業者がそれぞれでご提案

不動産  
オーナーの  
ニーズ



当社

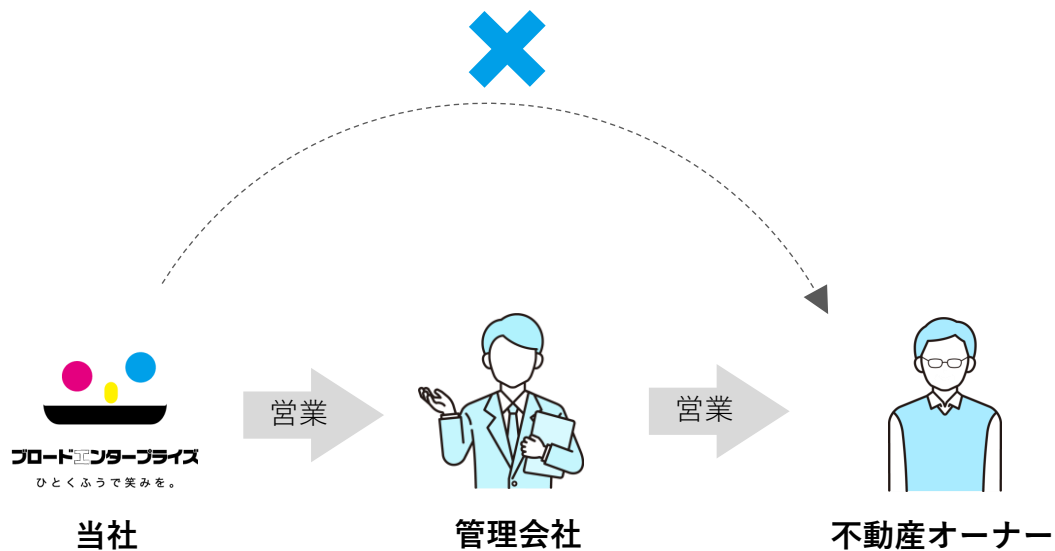
ニーズを満たす商材を  
ワンストップでご提案

不動産  
オーナーの  
ニーズ



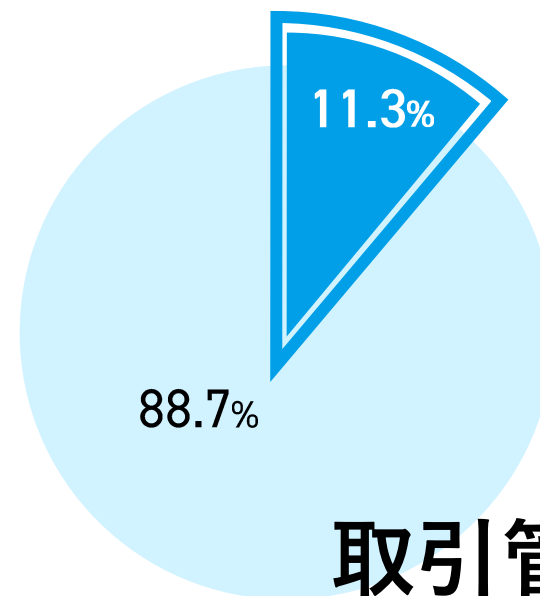
## 不動産管理会社に間接営業を行ってもらう高効率な営業を実施

### 当社の営業フロー



管理会社と不動産オーナーは入居率向上の利害が一致  
そのため、オーナーの紹介には協力的

### 取引管理会社



## 取引管理会社数

# 約1,005社<sup>1</sup>/8,898社<sup>2</sup>

1. 当社取扱店契約数・取引先数より算出 (2025年12月時点)

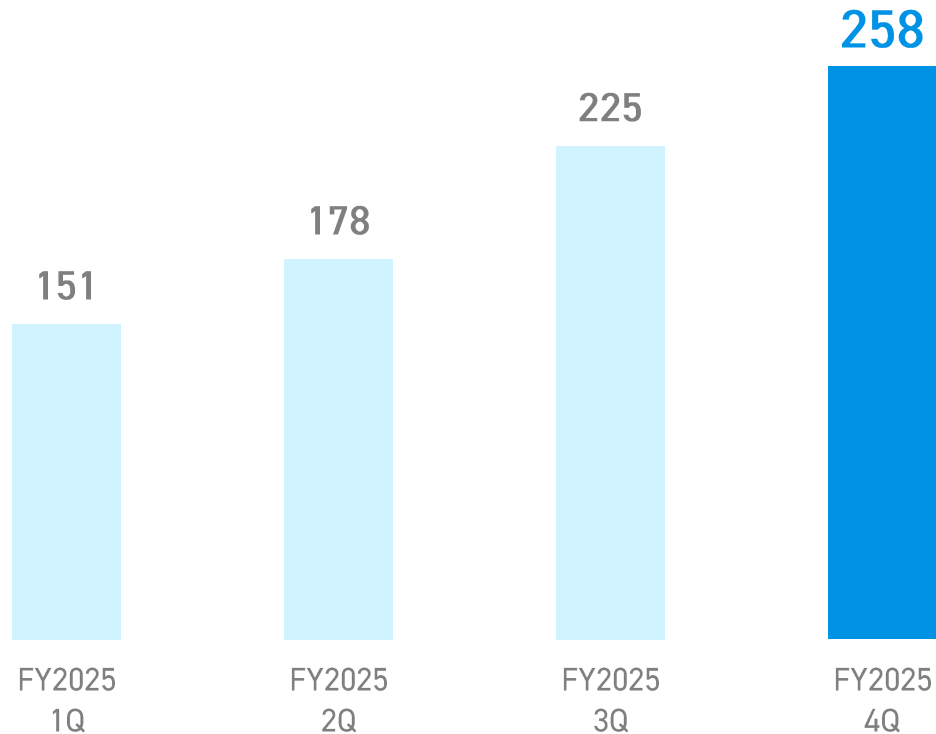
2. 国土交通省 建設業者・宅建業者企業情報等検索システム 賃貸住宅管理事業者登録数 (2023年9月末時点)

※令和3年6月15日施行「賃貸住宅管理業適正化法」にて200戸以上の管理業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。

## 販売代理店の獲得強化を進め、販管費を抑制しながら売上・利益を拡大

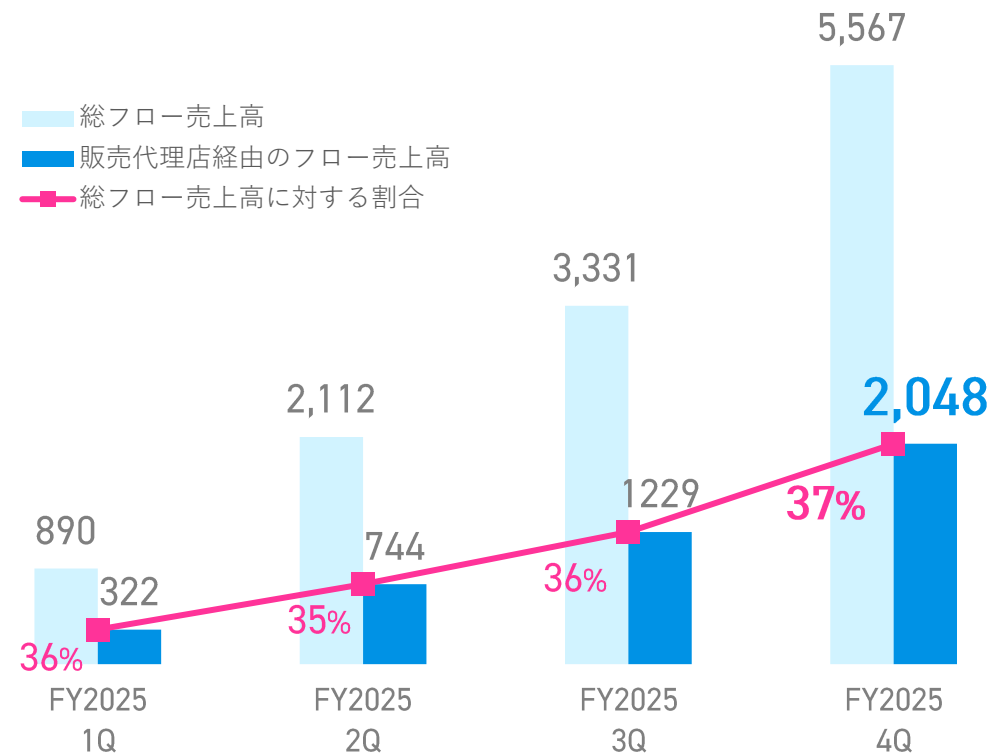
販売代理店数（累計）の推移

(単位：社数)




フロー売上高（累計）の推移

(単位：百万円)

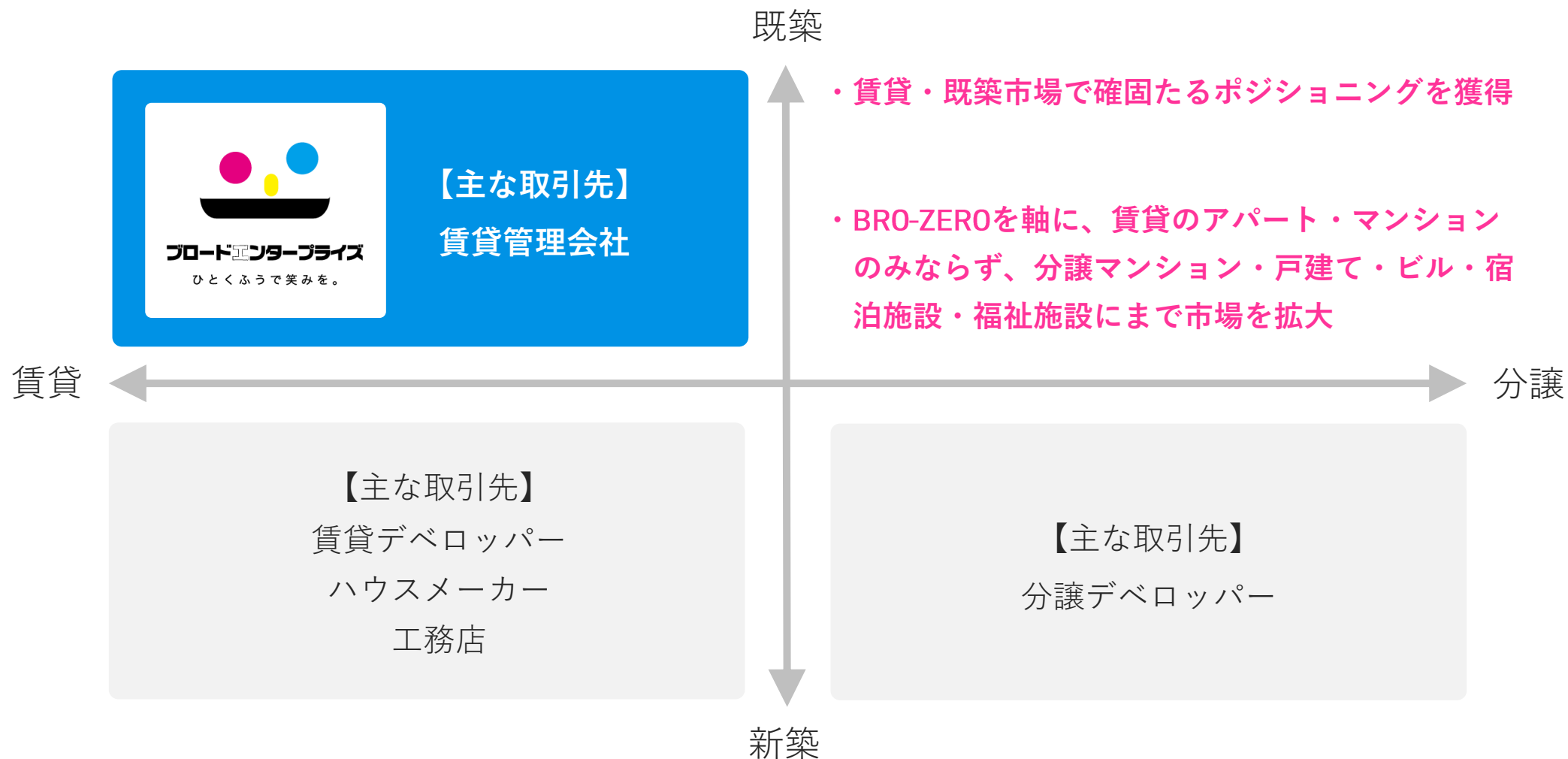


# CONTENTS

---

1. 会社概要
  2. サービス概要
  3. 当社の特徴
  4. 市場環境
  5. 成長戦略
  6. リスク情報
  7. Appendix
- 

## 賃貸・既築市場をメインターゲットとしたポジショニング

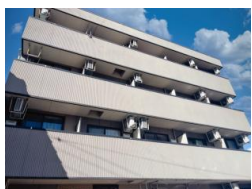


## 競合がない初期導入費用ゼロ円のファイナンススキーム「BRO-ZERO」を軸に商材・提案先を拡大

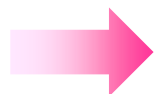
### BRO-ZEROを活用した商材の拡大



### 提案先の拡大



マンション・アパート (賃貸/既築)



マンション・アパート  
(賃貸・分譲/新築・既築)



戸建て  
(事業用)



宿泊施設  
(民泊・ホテル・旅館)



シェアハウス



ビル



福祉施設

### 市場規模の拡大

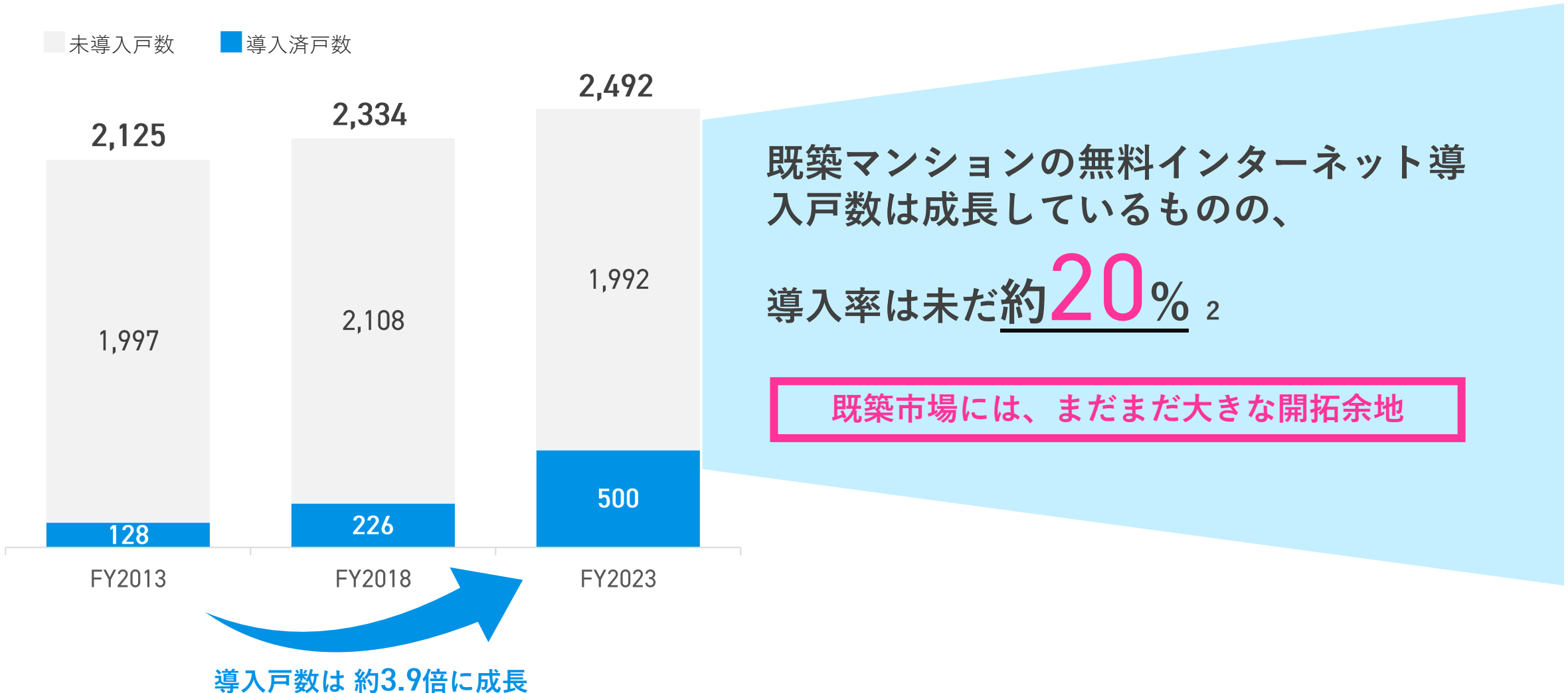
共同住宅の  
空き家総数<sup>1</sup> 約500万戸



日本国内の  
空き家総数<sup>1</sup> 約900万戸

1. 国土交通省令和5年住宅・土地統計調査の集計結果より当社作成。

## 既築マンション戸数と無料インターネット導入状況<sup>1</sup>（単位:万戸）



1. 国土交通省「建築着工統計」、MM総研「全戸一括型マンションISPシェア調査」より当社作成。2. MM総研「全戸一括型マンションISPシェア調査」より当社推計。



マンションISP市場

約**1.0**兆円<sup>1</sup>



オートロック市場

約**1.1**兆円<sup>2</sup>



空室リノベーション市場

約**21.7**兆円<sup>3</sup>

1. 総務省「令和5年住宅・土地統計調査、住宅及び世帯に関する基本集計」、国土交通省「建築着工統計」より得た2023年時点マンション戸数に直近2年間の新築戸数も加算し、2025年時点の総マンション戸数に、MM総研「全戸一括型マンションISPシェア調査」より得た全戸一括型マンションISPの導入割合と当社「B-CUIBC」の当期戸当たり平均売上単価を乗じ、算出。
2. 総務省「令和5年住宅・土地統計調査、住宅及び世帯に関する基本集計」、国土交通省「建築着工統計」より得た2023年時点マンション戸数に直近2年間の新築戸数も加算し、2025年時点の総マンション戸数に、オートロック設備の導入割合と当社「BRO-LOCK」の当期戸当たり売上単価を乗じ、算出。
3. 総務省「令和5年住宅・土地統計調査、住宅及び世帯に関する基本集計」、国土交通省「建築着工統計」より得た2023年時点マンション戸数に直近2年間の新築戸数も加算し、2025年時点の総マンション戸数に、賃貸用住宅の空き家率と当社「BRO-ROOM」の当期戸当たり売上単価を乗じ、算出。


## BRO-ZEROファイナンススキームの参入障壁

不動産業界で債権流動化を利用した初期ゼロファイナンスの他社参入が難しい理由



# CONTENTS

---

1. 会社概要
  2. サービス概要
  3. 当社の特徴
  4. 市場環境
  5. 成長戦略
  6. リスク情報
  7. Appendix
- 

# FY2026 経営目標

ブロードエンタープライズ

100-100

売上高

100億円

時価総額

100億円

## 中期経営計画当初の予想から売上高・各段階利益ともに上方修正

中期経営計画	FY2026
	計画当初の予想
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
今回の修正予想
<b>100</b> 億円
<b>17</b> 億円
<b>11</b> 億円
<b>6.5</b> 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

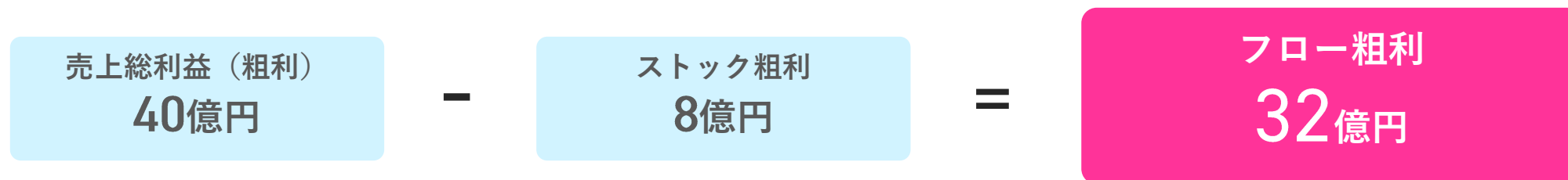
## 売上高成長率**34.9%**、経常利益成長率**42.8%**の増収増益を見込む

累計期間 (1-4Q)				
(単位：百万円)	FY2025	FY2026		
	実績	予想	増減額	増減率
売上高	7,413	<b>10,000</b>	+2,586	<b>+34.9%</b>
売上総利益 (粗利)	2,963	<b>4,000</b>	+1,036	+35.0%
営業利益	977	<b>1,700</b>	+722	+73.9%
経常利益	770	<b>1,100</b>	+329	<b>+42.8%</b>
当期純利益	416	<b>650</b>	+233	+55.9%

## 開示スタートの背景

BRO-ROOM・BRO-WALLが大きく成長した要因として、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あたりの契約単価の差が大きく、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ございました。そこで、投資家の皆様からのご要望にお応えし、業績予想の参考指標として、**受注した四半期分のフロー粗利額と工事未完了（受注残）のフロー粗利額合計を2026年4月より3ヶ月毎（月下旬）に開示**いたします。

## FY2026 フロー粗利の計画

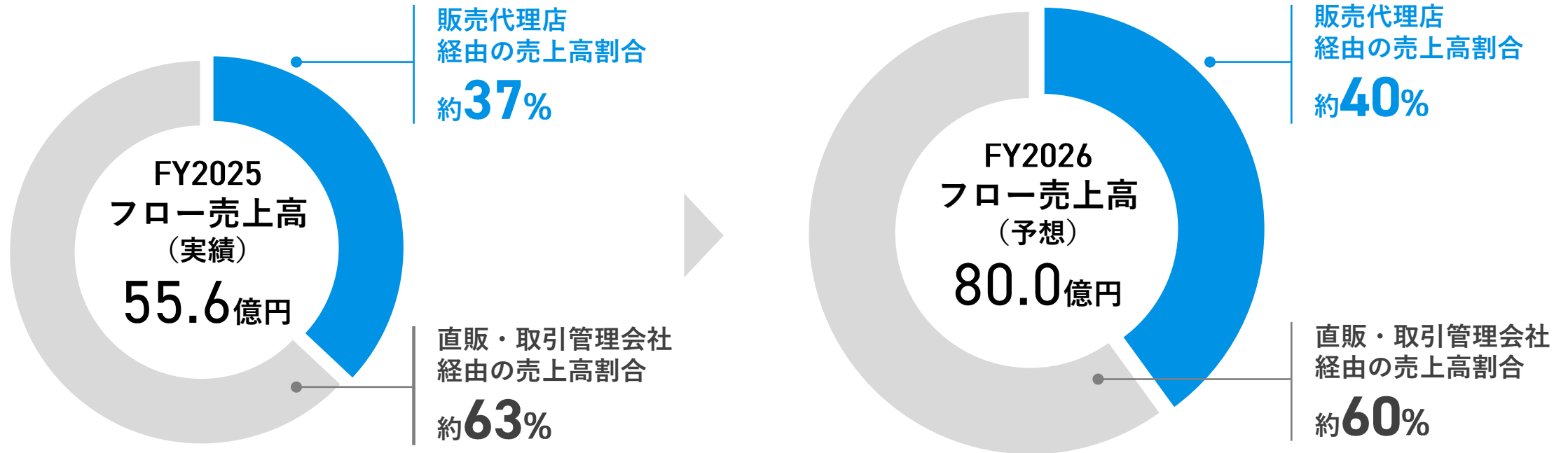


- ・フロー粗利を達成すると売上高も達成する計画（営業メンバーは売上目標ではなく粗利目標）。
- ・受注した四半期分のフロー粗利額と工事未完了（受注残）のフロー粗利額の合計が、将来の業績予測の参考指標となります。
- ・受注から工事完了までの期間（リードタイム）<sup>1</sup>は平均90日。

※工事の規模によってはリードタイムが180日以上となる場合もございます。

1 FY2025のBRO-ROOM・BRO-WALLのデータ

販売代理店の強化を進め、フロー売上高の構成割合40%以上を目指すことで販管費を抑え、利益を確保



## 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1,741<sup>1</sup>  
現在、**16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<sup>2</sup>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<sup>3</sup>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

### 折衝中の事例③

## 佐賀県 / 鹿島市

日本三大稲荷の祐徳稲荷神社と肥前浜宿の酒蔵群が魅力の歴史ある街で、近隣には嬉野温泉・武雄温泉などの温泉街がある。  
観光人口は年間約340万人<sup>4</sup>に対して、宿泊施設は少ない。

4. 令和4年「佐賀県観光客動態調査」より当社作成

米国市場は日本と異なり古い建物に価値を見出す住宅文化が根付いている一方で、経年劣化による定期的なリフォーム・修繕は避けられず、その資金需要は巨大な市場。この需要に応えるべく、海外版BRO-ZEROを展開し、グローバル市場での成長に挑戦。

## Why the U.S.

米国を候補としている理由

### 1. 英語圏での事業展開

英語圏は他の言語に比べて障壁が低く、日本企業になじみやすい。

### 2. ニューヨークの存在

金融に知見ある人材や金融機関が集積し、資金調達・成長戦略を支援。

### 3. 成長企業向け資本市場へのアクセス

成長投資や事業拡大に伴い、NASDAQなどから資金調達できる。

### 4. 売上・利益の拡大

インフレ・円安局面での米国事業の成長は外貨収益を押し上げる。

## Global Strategy Roadmap

FY2026 - FY2028

### 2026

#### 準備・基盤構築

・徹底的なマーケット調査 ・現地法人設立準備・法規制対応

### 2027

#### テストマーケティング

・モデルケースでのリノベーション実施 ・現地パートナーシップ構築

### 2028

#### 売上創出・本格展開

・事業の本格稼働による収益化 ・対象エリアの順次拡大

## シナジー効果の高い業種に絞ってM&amp;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	<ul style="list-style-type: none"> <li>・内装リフォーム</li> <li>・大規模修繕（塗装・防水）</li> </ul> <p>など</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・宿泊運営代行会社</li> <li>・管理会社</li> <li>・買取再販会社</li> </ul> <p>など</p>
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
進捗	<ul style="list-style-type: none"> <li>・候補先企業への直接アプローチに加え、<b>金融機関やM&amp;A仲介会社のネットワークも活用</b></li> <li>・これまで相当数の候補先を検討し、<b>トップ面談も複数実施</b>。多数の案件パイプラインをスピード感を持って精査</li> <li>・<b>事業シナジーを大前提</b>として、適切なバリュエーション、PMIの成功確率を十分に検討</li> </ul>	

## BRO-ZEROを軸としたフロー売上高の飛躍的な成長を目指す

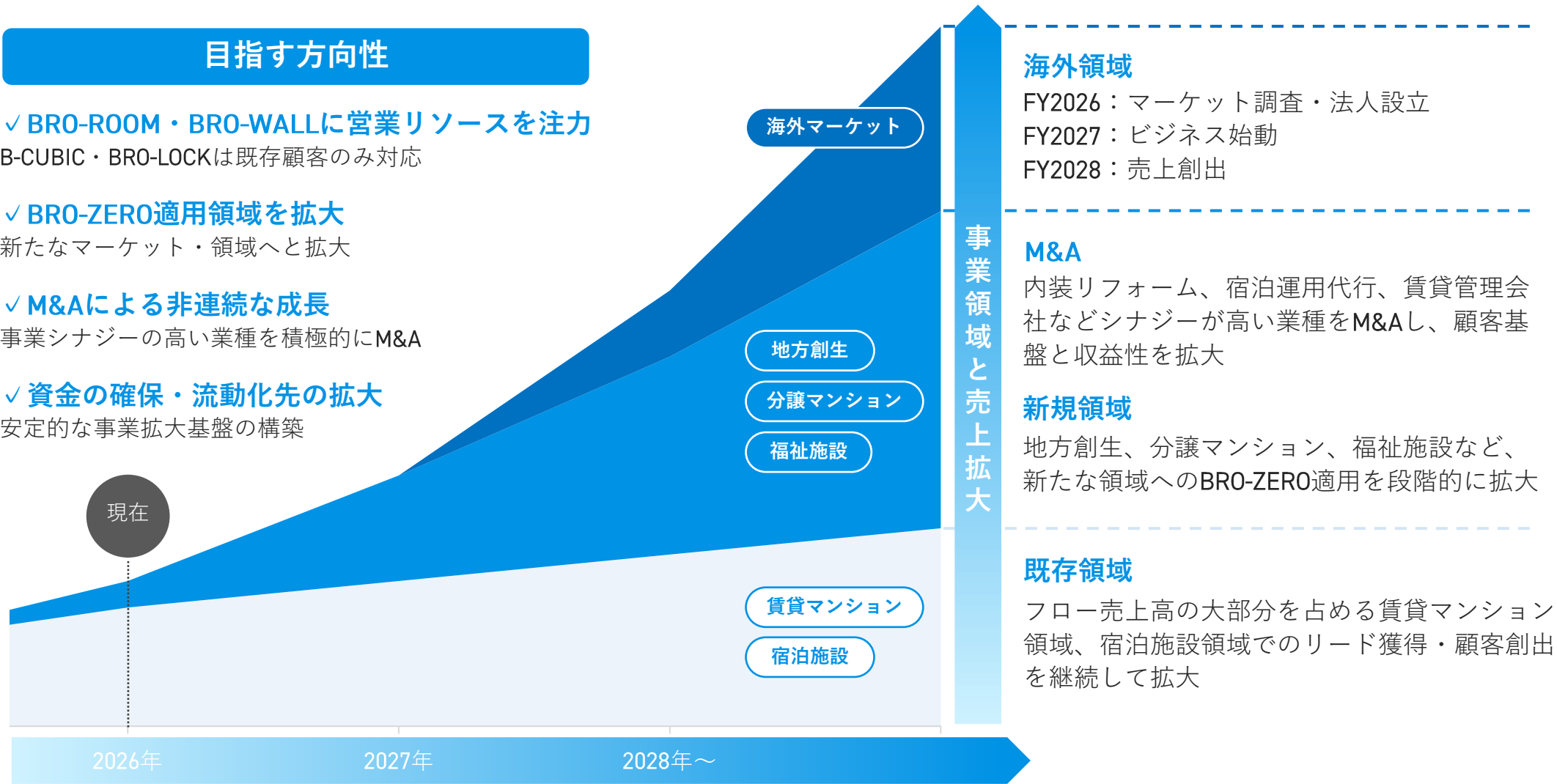
### 目指す方向性

✓ **BRO-ROOM・BRO-WALLに営業リソースを注力**  
B-CUBIC・BRO-LOCKは既存顧客のみ対応

✓ **BRO-ZERO適用領域を拡大**  
新たなマーケット・領域へと拡大


✓ **M&Aによる非連続な成長**  
事業シナジーの高い業種を積極的にM&A

✓ **資金の確保・流動化先の拡大**  
安定的な事業拡大基盤の構築



# CONTENTS

---


1. 会社概要
  2. サービス概要
  3. 当社の特徴
  4. 市場環境
  5. 成長戦略
  6. リスク情報
  7. Appendix
- 

リスクの種類	リスク内容と事業に与える影響	当社の対策	顕在化の可能性	時期
他社との競合等の影響について	新規参入者の増加や競合他社の動向によっては競争が更に激化し、収益力が低下した場合には、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。	他社の動向を常に把握し、現場からお客様のニーズ・サービスの需要・市場変化を常にキャッチしサービスの向上・新規事業の開発に取り組んでおります。	小	中長期
外注先の確保について	営業地域の拡大や受注件数の増加により外注先を適時に確保できなかった場合、又は外部業者の事業の継続が困難な状況が発生した場合は、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。	地域ごとに複数の外注業者との提携を進め、受注増加への対応及び外注業者のリスク分散を図っております。	中	中長期
通信機器の仕入について	特定の会社への依存度が高い機器の購入について、購入先からの納入時期の遅延や購入先の長期休業等により、サービスの提供に必要な機器を適時に購入できない場合には、新規受注の獲得や既存顧客への継続的なサービス提供に支障をきたし、契約の解約等により、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。	特定の購入先に依存しないよう新規の取引先の開拓を進めております。	中	中長期
有利子負債の依存度について	財政状態の健全性を維持するため売上債権の流動化により早期に回収して自己資金による投資を行っておりますが、売上債権の流動化に失敗した場合・金利が上昇した場合には、支払利息が増加し、当社の業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	銀行借入・新株発行のバランスを常に管理し、債権の流動化に偏ることなく資金調達を計画しております。	中	中長期
提携・協力について	現時点においてビジネスパートナーとの関係は良好であります。期待する効果が得られない場合や何らかの事情により提携・協力関係が解消された場合には、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	既存のビジネスパートナーとの関係性を維持しながら、新規のビジネスパートナーの開拓を常に行っております。	小	中長期

1. 有価証券報告書の「事業等のリスク」に記載の内容のうち、成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスクを抜粋して記載しております。上記を含めたリスク情報の詳細は有価証券報告書の「事業等のリスク」を参照ください。

# CONTENTS

---

1. 会社概要
  2. サービス概要
  3. 当社の特徴
  4. 市場環境
  5. 成長戦略
  6. リスク情報
  7. Appendix
- 

## Mission 01：住環境をIoTでスマート化し、安心して住みやすい街づくりを【CS（顧客満足）】



主な取り組み一覧

- ・集合住宅におけるWi-Fi環境の整備（ゴール1、12、17）
- ・高齢者などの見守りサービス（ゴール3）
- ・セキュリティの向上（ゴール9、11）
- ・空き家の利活用（ゴール9、11）

## Mission 02：社員の健康第一と働きやすい環境づくりを【ES（社員満足）】



主な取り組み一覧

### 【健康経営の推進】（ゴール3）

- ・家族を含めた健康診断の実施
- ・ガンの早期発見の為、腫瘍マーカー検査の実施
- ・家族を含めた医療費負担の実施
- ・感染症予防接種の費用負担
- ・健康管理アプリ「MY TRAINER」の導入
- ・法人向けジムサービス「LifeFit」の導入

### 【働き方改革】（ゴール8）

- ・大型連休の取得
- ・アニバーサリー、プレゼント休暇
- ・ハッピーバースデー休暇
- ・残業時間の削減
- ・有給休暇取得奨励
- ・防災グッズの支給

### 【ダイバーシティの推進】（ゴール5、10）

- ・ダイバーシティへの取り組みを行い、多様な人材の採用
- ・女性が働きやすい環境の整備（女性管理職を増やす）

## Mission 03：身近な1歩から、地域・社会の暮らしに貢献できる活動を【SC（社会貢献）】



主な取り組み  
一覧

- ・環境に配慮した移動手段の推進（ゴール13）
- ・ペーパーレスの推進（ゴール12、15）
- ・ハイブリッド車の利用（ゴール12、13）
- ・リサイクル可能な機器部材の積極利用（ゴール12）
- ・消費電力の少ない機器部材の利用（ゴール7、12）

## Mission 04：信頼される企業としての品格づくりを【GOVERNANCE】

ブロードエンタープライズでは、株主様をはじめとするステークホルダーに対して、経営の透明性ならびに効率性を確保することをコーポレートガバナンスの基本と考え、企業価値の向上を実現するために、コーポレートガバナンスのさらなる強化を目指します。

