

よくわかる  
ブロードリーフの投資魅力

---

2025年度版



# 目次

|            |     |
|------------|-----|
| 事業概要       | P 3 |
| 売上モデルと利益構造 | P10 |
| 環境と強み      | P24 |
| 業績推移と株主還元  | P30 |
| 補足情報       | P35 |



# 事業概要

# ニッチトップのクラウド企業

## ITセクター



企業向けに独自開発ソフトを核とする

**総合ITサービス**をワンストップで提供

## クラウド/SaaS



クラウド環境で稼働する業種特化型ソフトを

**SaaS (Software as a service)**

として提供

## ニッチ市場



ソフトユーザーの大半は自動車の整備業、販売業、  
部品商、リサイクル業等の

**クルマ関連事業者**

## ユーザー数No.1



ユーザー企業数は競合他社の追随を許さない

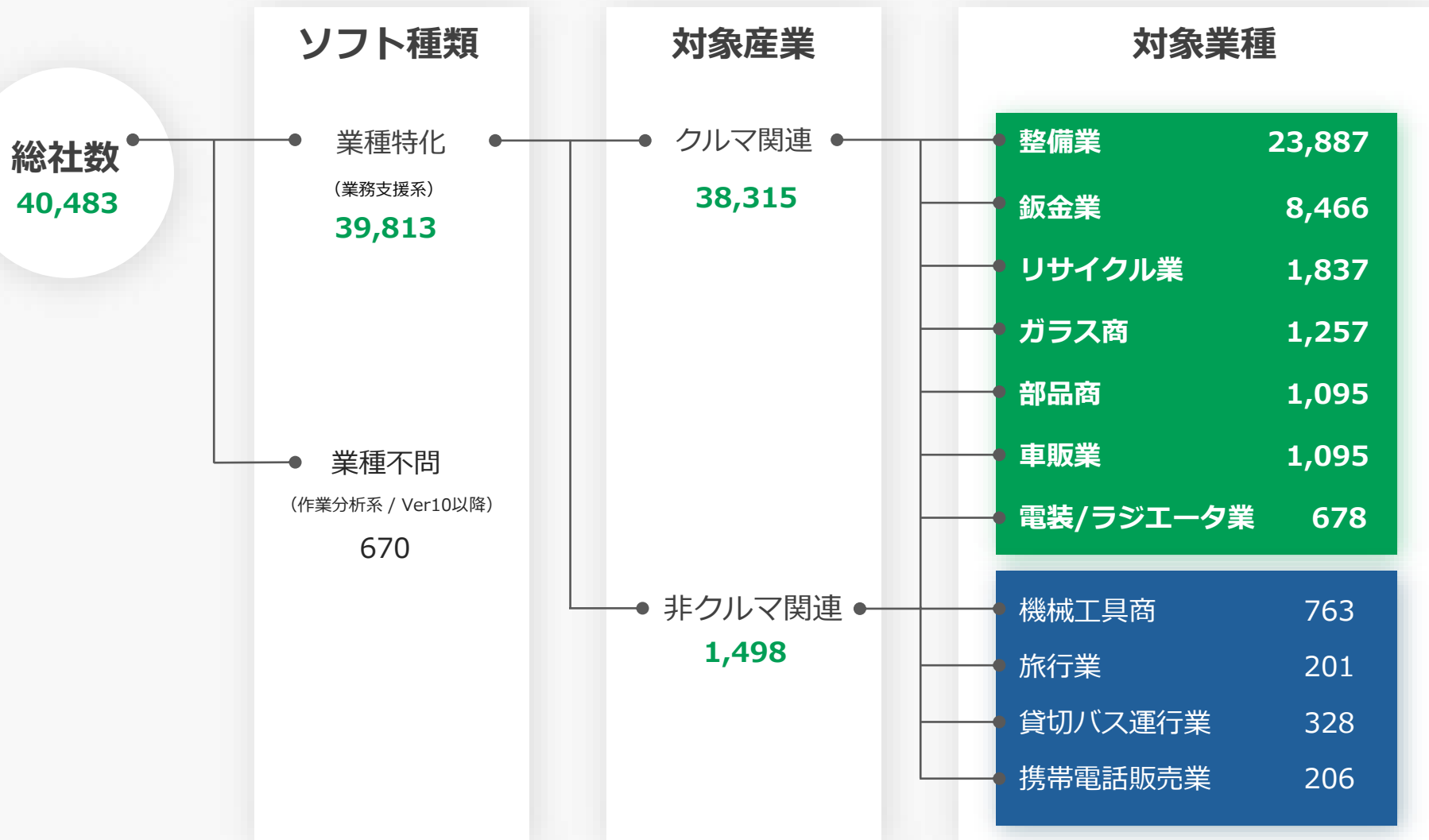
国内約4万社

(うちクルマ関連**3.8万社**)

# 事業フィールド



# ソフトウェア社数



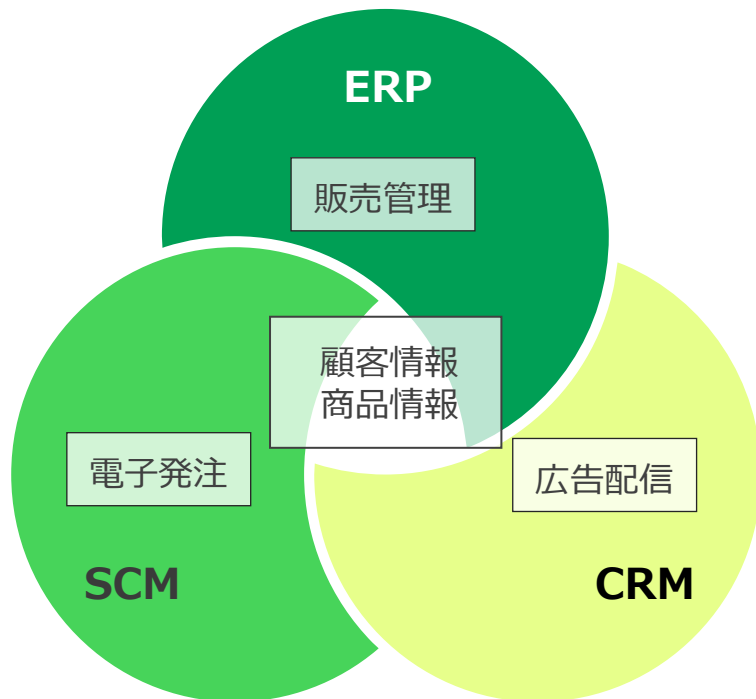
2024年12月末現在

注) 1企業で別業種の業種別ライセンスも導入している場合は  
それぞれの業種で1社とカウント

# 業務支援ソフトの概要

汎用企業システム（ERP、SCM、CRM）の  
コア機能を内包する『Total Management System』

## 汎用機能



&

## 業種固有機能



在庫予約  
スケジュール管理



整備伝票作成



整備工程管理



車検申請書類作成

注）整備業での例（イメージ）

# 業務支援ソフトの種類

| 対象業種          | 1. インストール型<br>(スタンドアローン) | 2. インストール型<br>(クライアント・サーバ) | 3. Web型       |
|---------------|--------------------------|----------------------------|---------------|
| 売上区分上の名称      | パッケージソフト                 | パッケージソフト                   | クラウドソフト       |
| <b>クルマ関連</b>  |                          |                            |               |
| 整備業           |                          | ○                          | ○ (2021年10月～) |
| 钣金業           |                          | ○                          | ○ (2021年10月～) |
| ガラス商          | ○                        |                            | ○ (2023年 9月～) |
| リサイクル業        |                          | ○                          | ○ (2023年10月～) |
| 部品商           |                          | ○                          | ○ (2024年 9月～) |
| 車販業           |                          | ○                          | △             |
| 電装業／ラジエータ業    | ○                        |                            | ▲             |
| <b>非クルマ関連</b> |                          |                            |               |
| 機械工具商         | ○                        |                            | ▲             |
| 旅行業           | ○                        | ○                          | ▲             |
| 貸切バス運行業       | ○                        |                            | ▲             |
| 携帯電話販売業       |                          | ○                          |               |

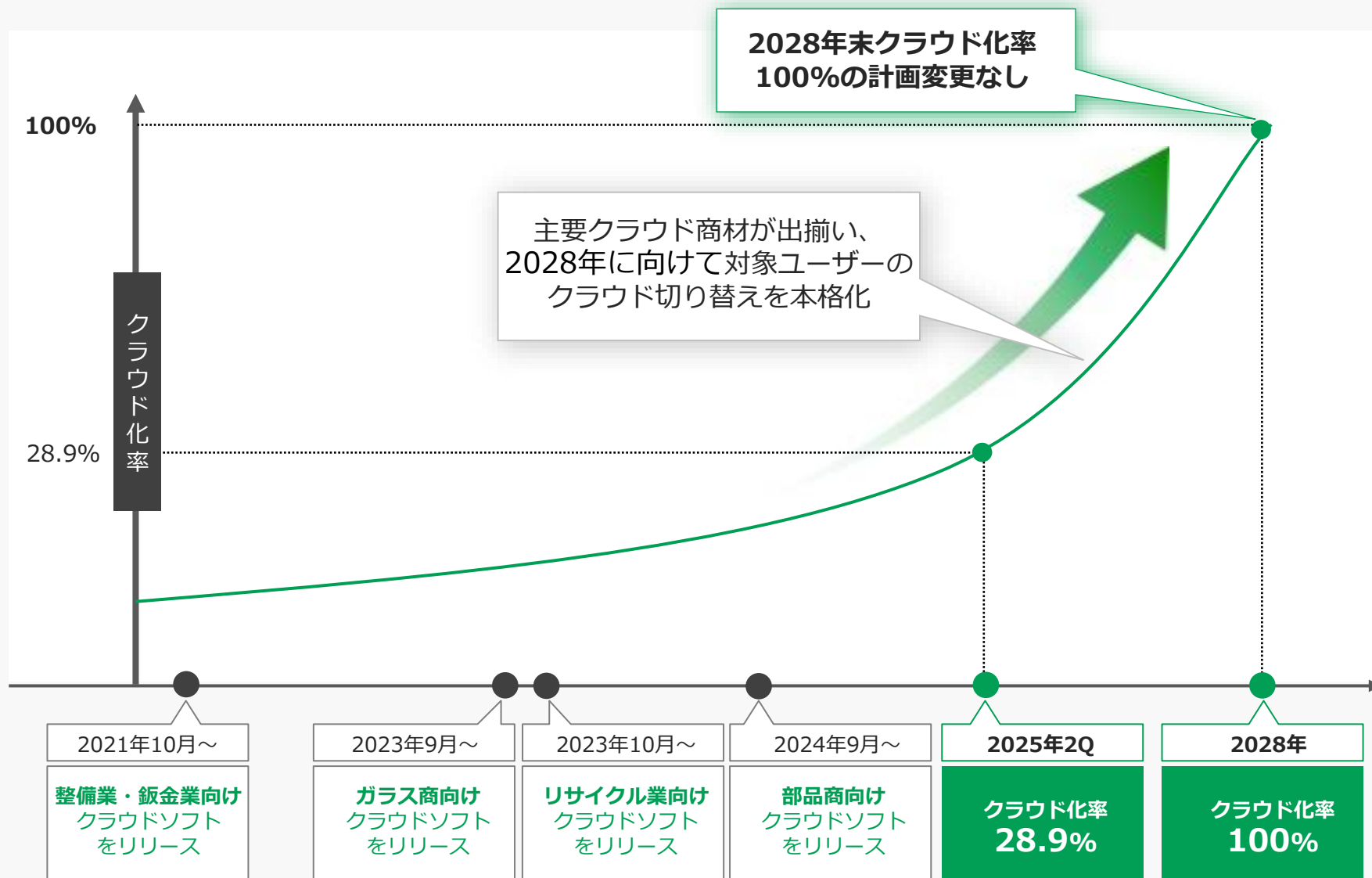
○：提供中

△：限定機能をオプションとして提供中

▲：提供する計画



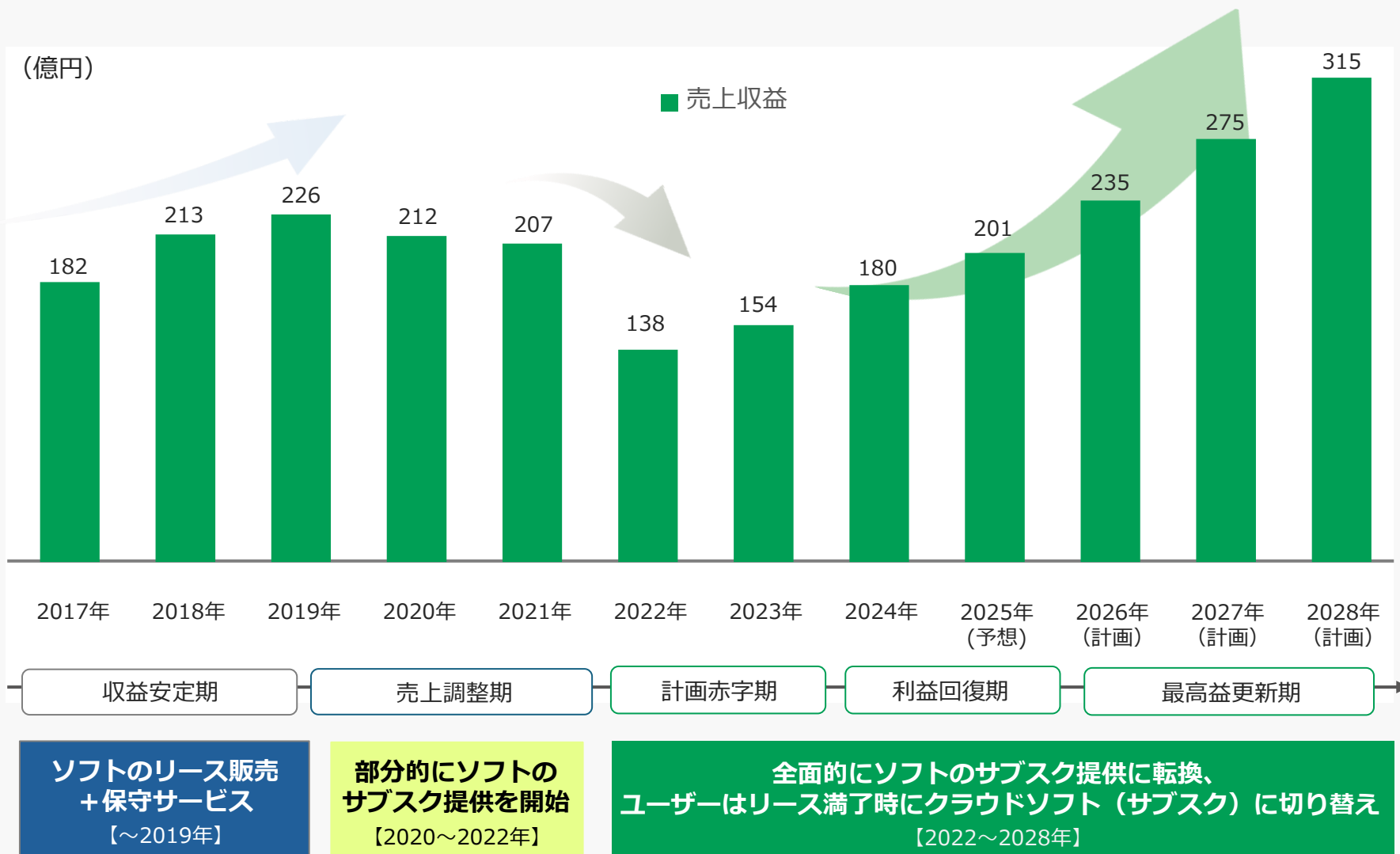
# クラウドソフトの切り替え進捗状況



# 売上モデルと利益構造

# 売上推移（2017～2028年）

2028年には売上収益**315**億円



# クラウド化で売上増が継続する理由

クラウドソフトへ切り替わることで、  
**ソフトライセンス利用料相当分**も含めて  
すべて**月額課金化**

クラウドソフトはSDK公開により  
アドオン開発が可能なため、  
**大手企業の個別要件にも柔軟に対応可能**

会計的要因

LTV上昇

SAM拡大

ソフトウェア売上

クラウドソフトは利用が増えるほど、  
**1人当たりの利用料が下がるライセンス体系**

ソフトウェア売上

2022年～

クラウド移行

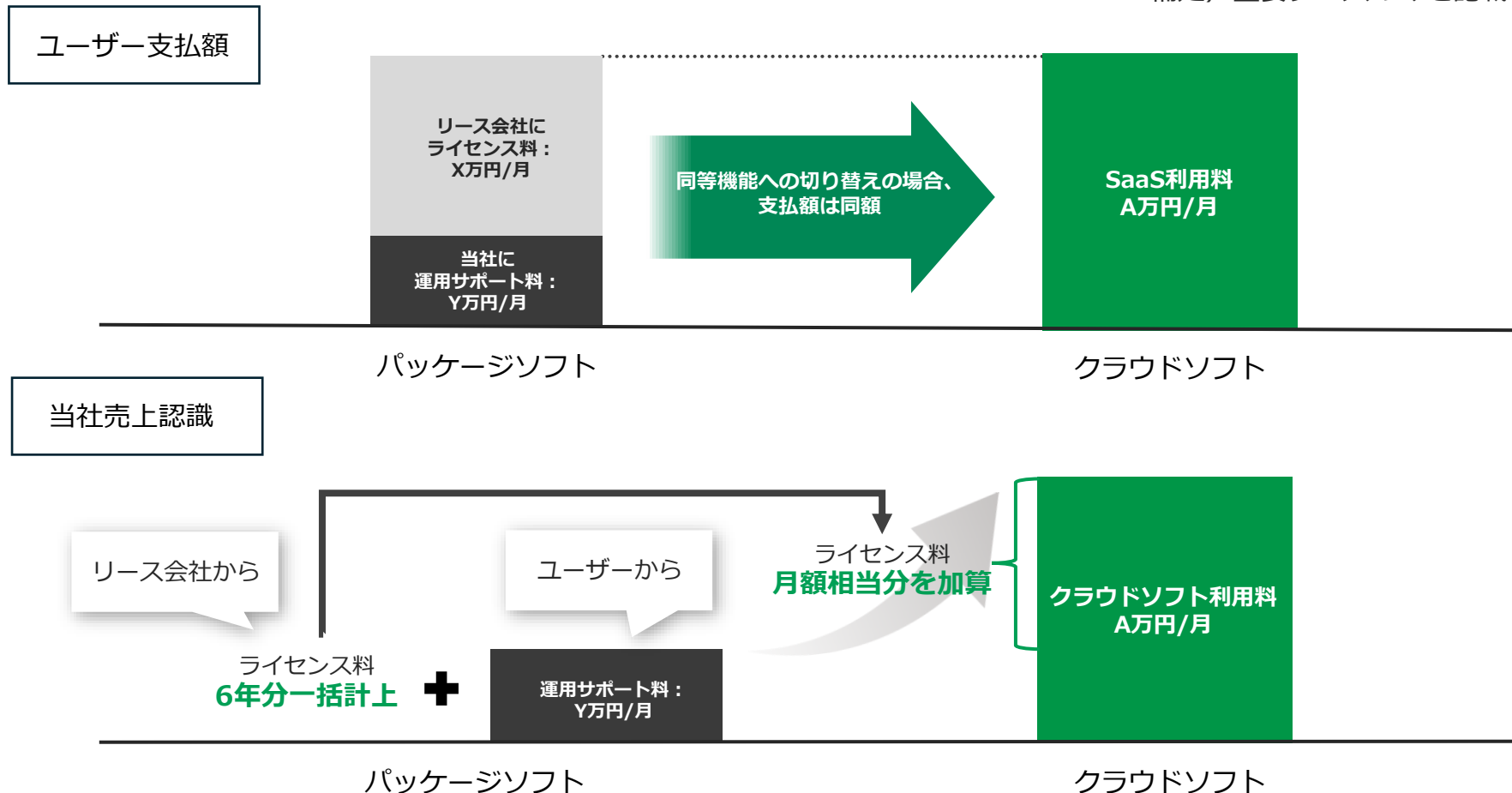
2028年

# 会計的要因

ソフト売上増はクラウド化に伴う会計処理変更が主因で、**ユーザーの月額利用料が同額でも**、**ライセンス料月額相当分が新たに売上に加算され、安定的かつ予見可能に増加**

## クラウドソフトへの切り替えによる売上認識の変化

補足) 主要ケースのみを記載

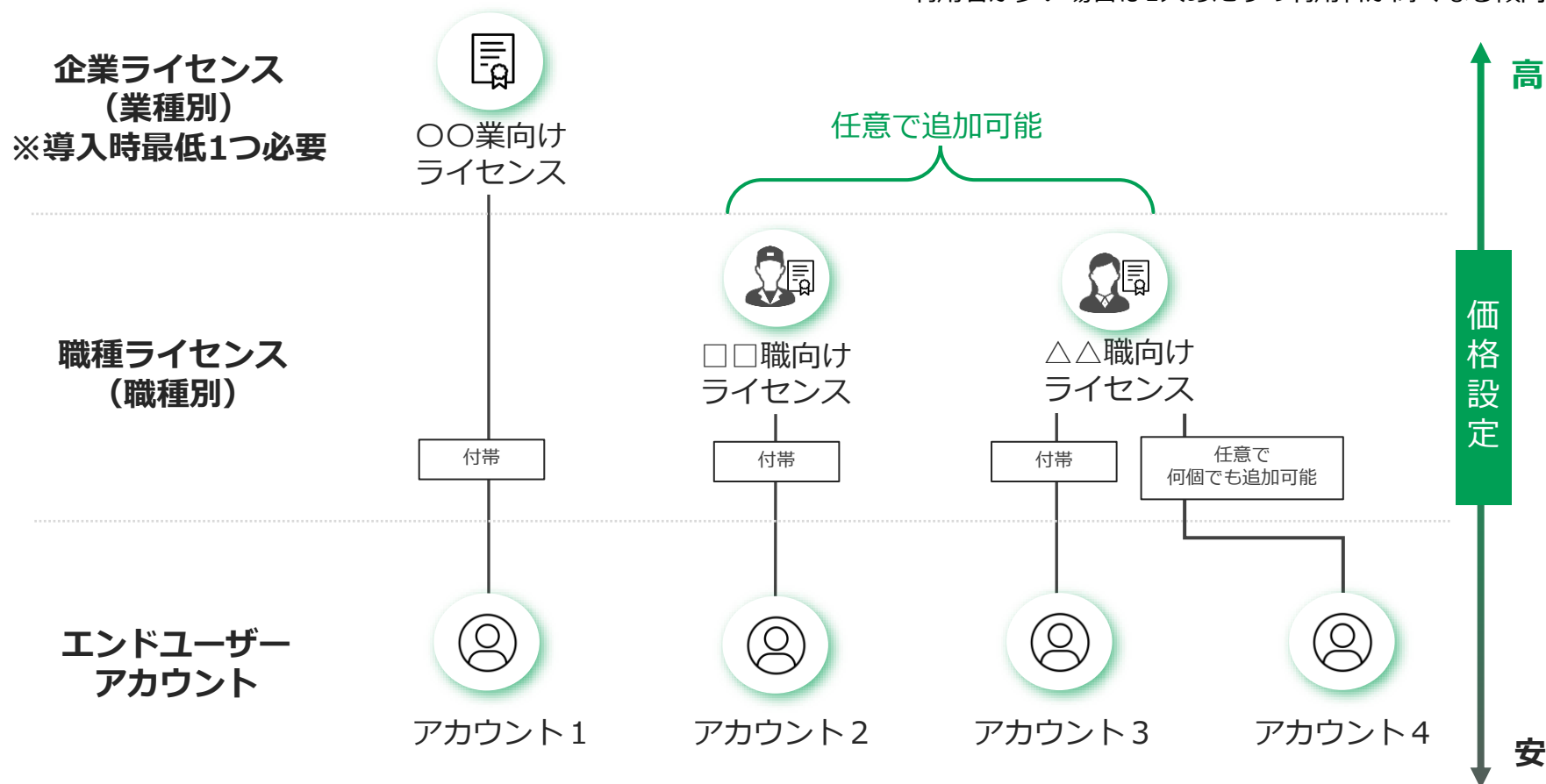


# LTV上昇 ①クラウドソフトのライセンス体系

クラウドソフトは利用者が増えるほど、1人当たりの利用料が下がるライセンス体系

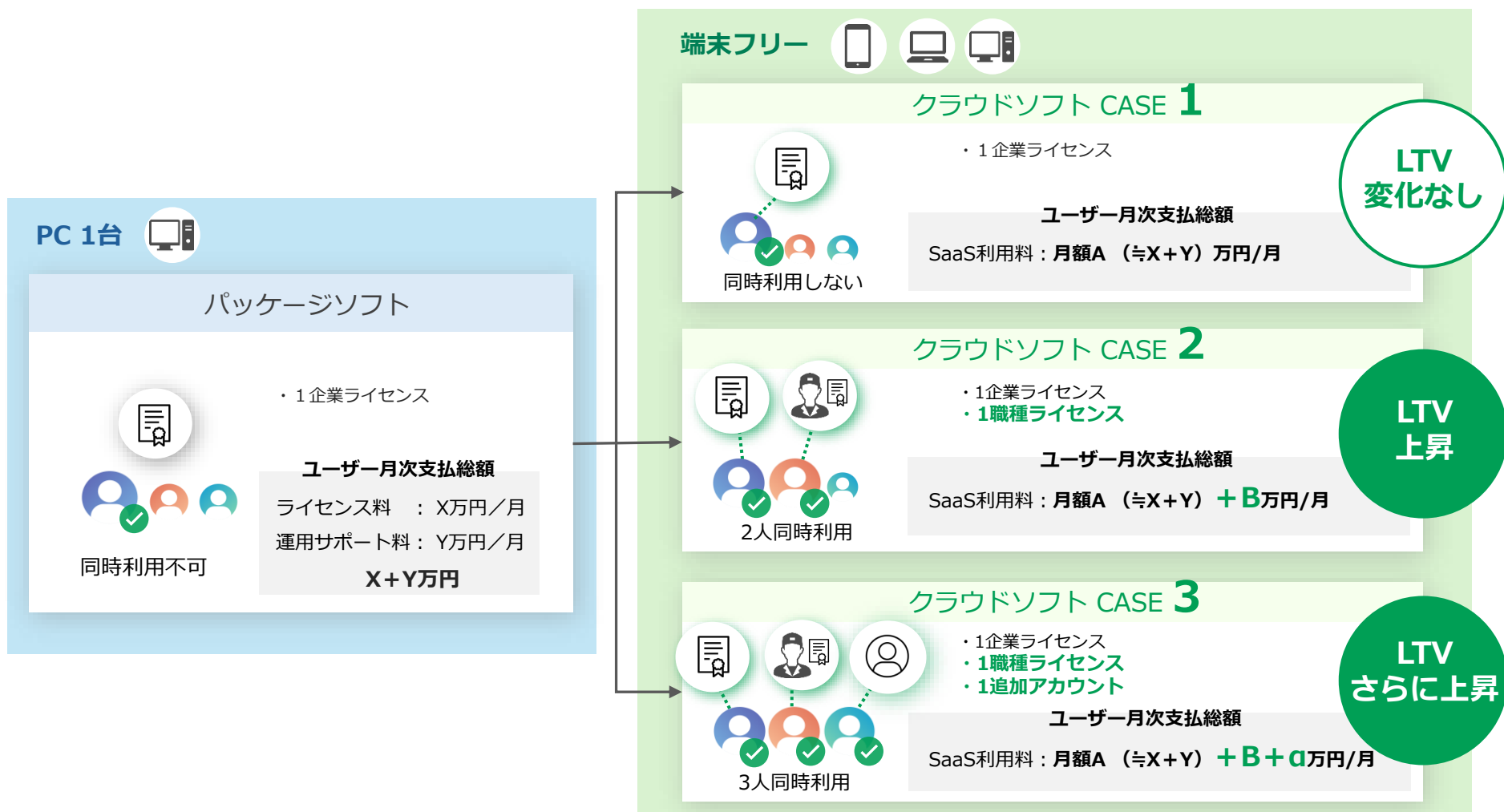
## クラウドソフトのライセンス体系

補足) パッケージソフトは企業ライセンスのみで、  
利用者が多い場合は1人あたりの利用料が高くなる傾向



# LTV上昇 ②クラウドへの切り替えに伴う課金例比較

お客様：同時利用者が増えるほど**1人あたりの利用料は割安に**  
当 社：利用者数（アカウント数）が増えることで**LTVが上昇**



# SAM拡大 ①小規模事業者へのアプローチ



月額制で初期費用も抑制可能

最小単位から拡張可能

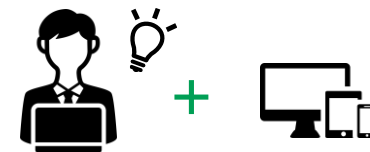
誰でも簡単に使いこなせる

柔軟なメニュー体系で  
スモールスタートが可能



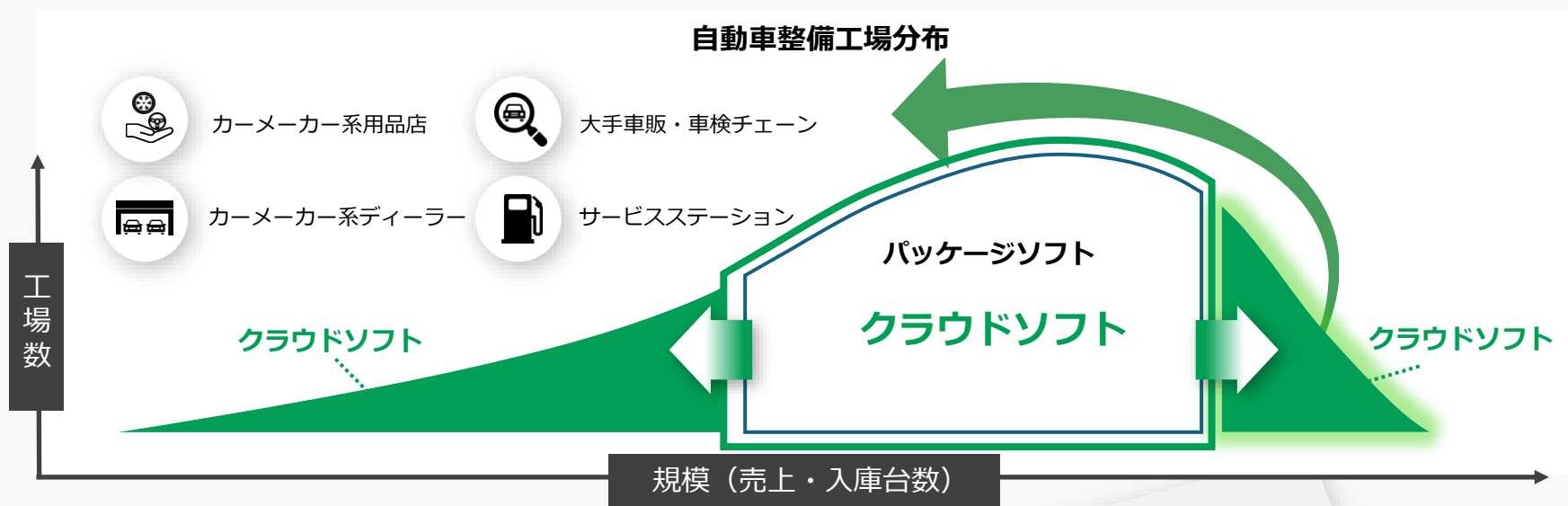
直感的なUI

スマホ・タブレット対応





# SAM拡大 ②大規模事業者へのアプローチ



✓ 多店舗展開と本部による集中管理

✓ 独自業務フローへの対応

✓ 既存システムとの連携要件（ERP等）

開発ベンダーによる  
**カスタマイズ**が可能



他社システムとの**API連携**  
データやシステムがリアルタイム連携



# 業務支援ソフトの相違点①（ご参考）

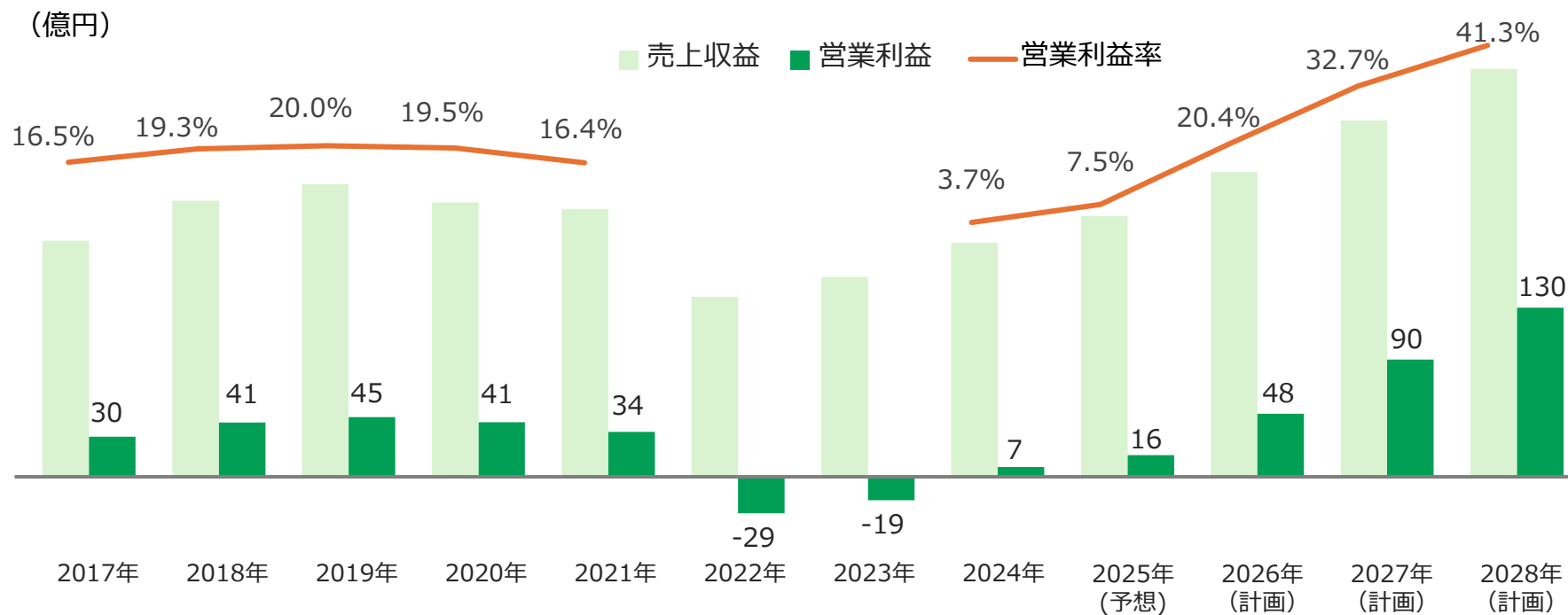
| 項目                             | 1. インストール型<br>(スタンドアローン)                                                                                     | 2. インストール型<br>(クライアント・サーバ)                                                                                   | 3. Web型                                                                                            |
|--------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 売上区分上の名称                       | パッケージソフト                                                                                                     | パッケージソフト                                                                                                     | クラウドソフト                                                                                            |
| IT構成                           |                                                                                                              |                                                                                                              |                                                                                                    |
| インターネット接続                      | なし                                                                                                           | あり                                                                                                           | あり                                                                                                 |
| データ提供方法                        | 媒体 (DVD)                                                                                                     | インターネット                                                                                                      | インターネット                                                                                            |
| サーバ環境                          | —                                                                                                            | パブリッククラウド                                                                                                    | パブリッククラウド                                                                                          |
| ユーザーのキャッシュフロー                  |                                                                                                              |                                                                                                              |                                                                                                    |
| 基本                             | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ソフトライセンス<br/>月額 (リース会社へ、6年)</li> <li>・データ利用料<br/>月額 (当社へ)</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ソフトライセンス<br/>月額 (リース会社へ、6年)</li> <li>・データ利用料<br/>月額 (当社へ)</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>・SaaS利用料<br/>月額 (当社へ)<br/>または<br/>月額 (リース会社へ、5年)</li> </ul> |
| クラウドソフトへの<br>切り替えに際する<br>時限的対応 | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ソフトライセンス<br/>月額 (当社へ)</li> <li>・データ利用料<br/>月額 (当社へ)</li> </ul>       | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ソフトライセンス<br/>月額 (当社へ)</li> <li>・データ利用料<br/>月額 (当社へ)</li> </ul>       | —                                                                                                  |

## 業務支援ソフトの相違点②（ご参考）

| 項目                             | インストール型<br>(スタンドアローン)                                                                                            | インストール型<br>(クライアント・サーバ)                                                                                          | Web型                                                                                                  |
|--------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 売上区分上の名称                       | パッケージソフト                                                                                                         | パッケージソフト                                                                                                         | クラウドソフト                                                                                               |
| 当社のキャッシュフロー                    |                                                                                                                  |                                                                                                                  |                                                                                                       |
| 基本                             | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ ソフトライセンス<br/>6年分一括（リース会社から）</li> <li>・ データ利用料<br/>月額（ユーザーから）</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ ソフトライセンス<br/>6年分一括（リース会社から）</li> <li>・ データ利用料<br/>月額（ユーザーから）</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ SaaS利用料<br/>月額（ユーザーから）<br/>または<br/>5年分一括（リース会社から）</li> </ul> |
| クラウドソフトへの<br>切り替えに際する<br>時限的対応 | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ ソフトライセンス<br/>月額（ユーザーから）</li> <li>・ データ利用料<br/>月額（ユーザーから）</li> </ul>     | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ ソフトライセンス<br/>月額（ユーザーから）</li> <li>・ データ利用料<br/>月額（ユーザーから）</li> </ul>     | —                                                                                                     |
| 当社の売上認識                        |                                                                                                                  |                                                                                                                  |                                                                                                       |
| 基本                             | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ ソフトライセンス<br/>6年分一括（リース会社から）</li> <li>・ データ利用料<br/>月額（ユーザーから）</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ ソフトライセンス<br/>6年分一括（リース会社から）</li> <li>・ データ利用料<br/>月額（ユーザーから）</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ SaaS利用料<br/>月額（ユーザーまたは<br/>リース会社から）</li> </ul>               |
| クラウドソフトへの<br>切り替えに際する<br>時限的対応 | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ ソフトライセンス<br/>月額（ユーザーから）</li> <li>・ データ利用料<br/>月額（ユーザーから）</li> </ul>     | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ ソフトライセンス<br/>月額（ユーザーから）</li> <li>・ データ利用料<br/>月額（ユーザーから）</li> </ul>     | —                                                                                                     |

# 営業利益推移（2017～2028年）

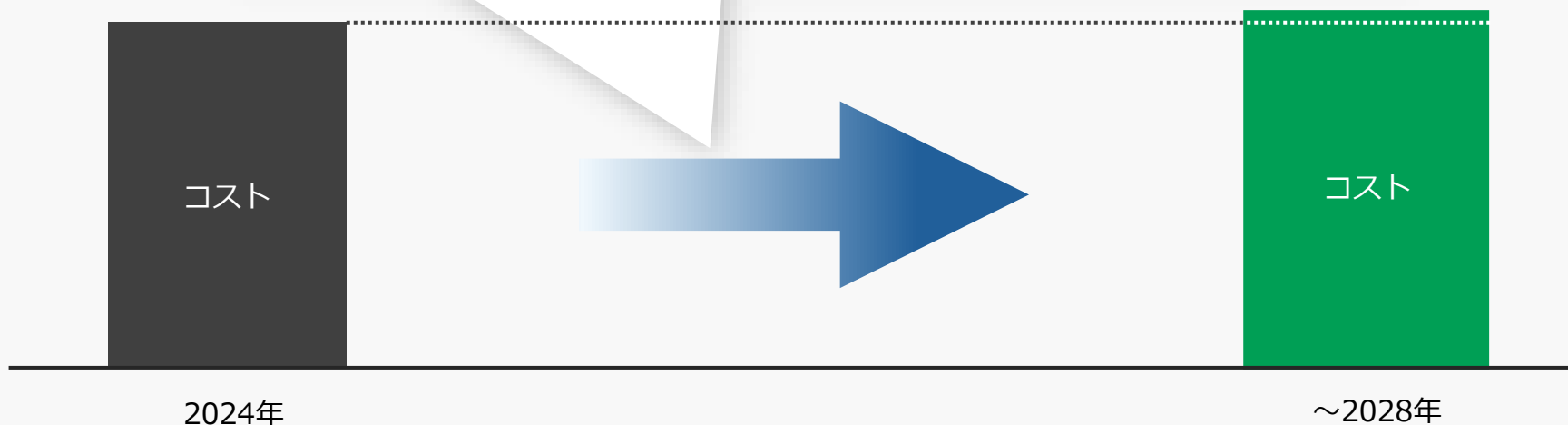
2028年には営業利益**130**億円  
営業利益率**41.3%**



# クラウド化進行に伴う主要コストの動向

固定費比率が高いレバレッジ型コスト構造、売上成長が利益に直結しやすい

- ① 総人件費\*：増員計画なし
- ② ITインフラ費用\*：概ね横這い（他に為替も変動要因の一つ）
- ③ クラウド償却費：クラウドソフト機能拡張開発が継続するため、増加傾向
- ④ 営業関連費用・広告宣伝費\*：業務プロセス効率化により戦略的に低減
- ⑤ ハード・サプライ仕入：特需なければ横這い（売上連動）



\*2028年までは既存ユーザーのクラウドシフトが主軸となるため、該当コストはユーザー数の増減に応じて推移し、大きな変動は想定しにくい

## PLで見るコストの内訳

コスト内訳：2024年12月期（単体）

(億円)

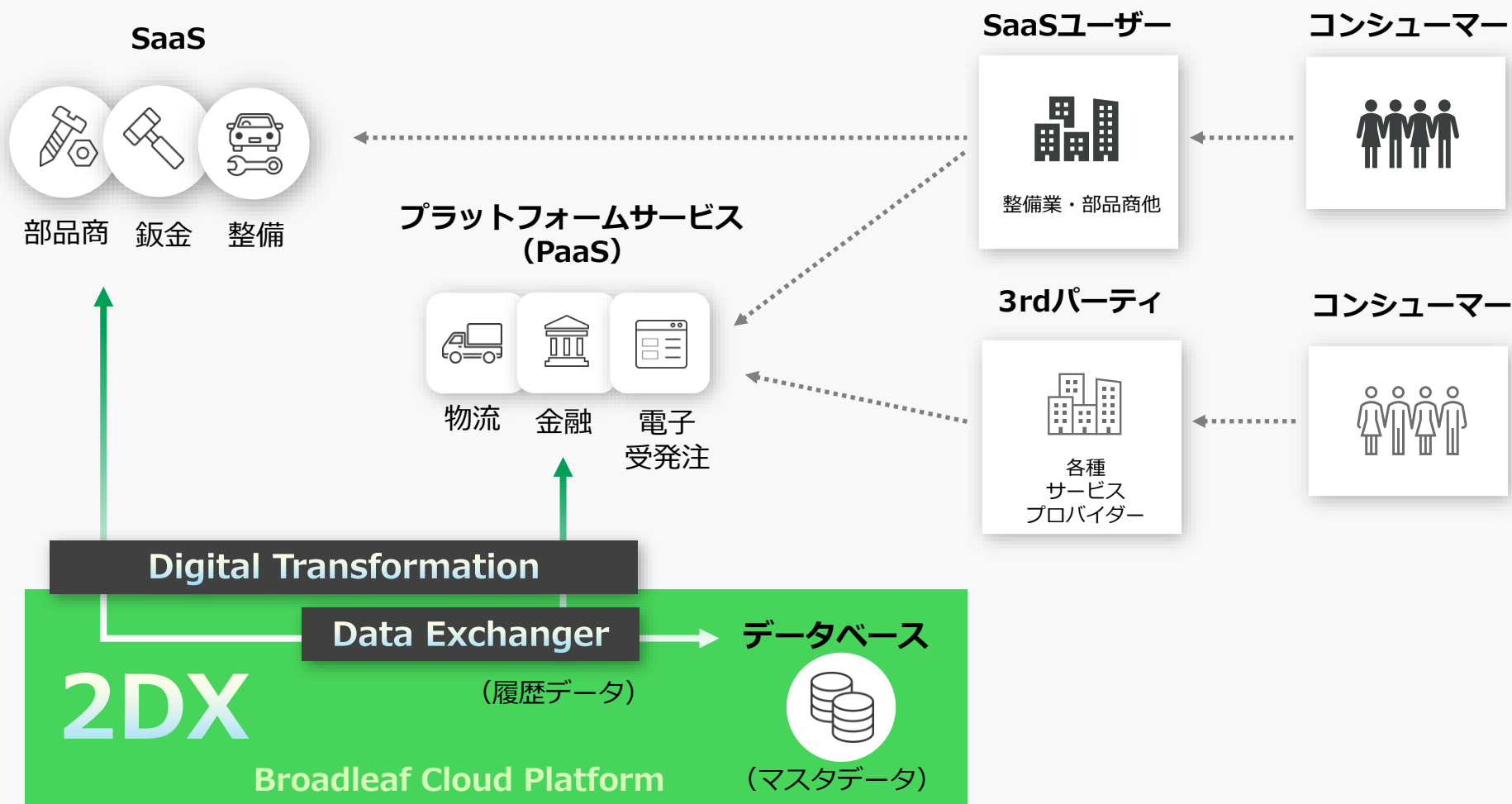
|                    |       |
|--------------------|-------|
| 売上原価：              | 56.7  |
| <hr/>              |       |
| 製品原価：製造原価          | 8.4   |
| <hr/>              |       |
| 労務費                | 7.6   |
| 外注費                | 40.1  |
| 経費                 | 3.3   |
| 他勘定振替              | -42.5 |
| <hr/>              |       |
| ソフトウェア償却費          | 16.2  |
| <hr/>              |       |
| 商品原価 <sup>*1</sup> | 14.7  |
| <hr/>              |       |
| 役務原価：              | 14.1  |
| <hr/>              |       |
| 労務費                | 2.8   |
| 外注費                | 2.3   |
| 経費                 | 9.0   |
| <hr/>              |       |
| 商品原価 <sup>*2</sup> | 3.7   |
| <hr/>              |       |

|                     |      |
|---------------------|------|
| 販管費：                | 97.7 |
| 人件費：                | 50.6 |
| 賃貸料：                | 7.0  |
| 研究開発費他：             | 0.4  |
| 広告宣伝費：              | 0.7  |
| 販売手数料：              | 0.4  |
| 旅費及び交通費：            | 2.1  |
| のれん償却費（日本基準のみ）：     | 6.7  |
| 支払い手数料（含ITインフラ調達費）： | 13.3 |
| その他：                | 15.5 |

\*1 ハードウェアとデータ

\*2 サプライ

# プラットフォームサービスの展開



当社のSaaSは、他社システムや社会インフラシステムとシームレスにデータ連携することで、ユーザー内やユーザー間における全てのデータトランザクションを、統合的に管理します。

これに伴い、データの保管だけでなく抽出加工や送受信など、あらゆるデータのエクステンジ（移動）が当社のクラウド基盤『Broadleaf Cloud Platform』上で実行されます。

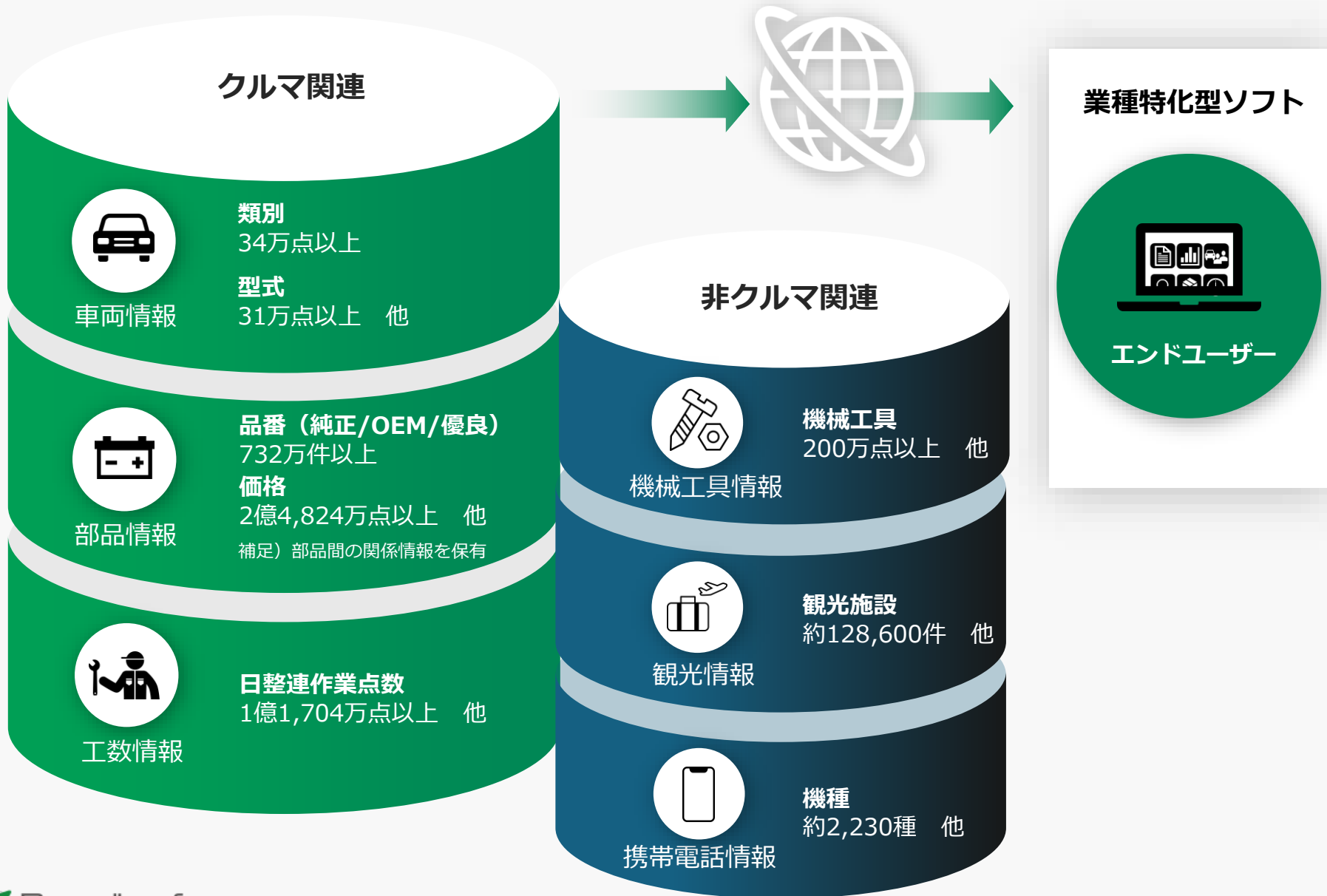
# 環境と強み



# 競合他社との比較（クルマ関連事業者向けソフト）

|        | ブロードリーフ<br>グループ                    | D社                     | P社                     | E社                     | S社                   |
|--------|------------------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|----------------------|
| ユーザー業種 | 整備/鈑金/車販/<br>部品商/ガラス商/電装/<br>リサイクル | 整備/鈑金/車販               | 整備/鈑金/車販               | 整備/鈑金/車販/<br>部品商/ガラス商  | 整備/鈑金/車販             |
| ユーザー規模 | 中～大規模<br>(タジマは小～中)                 | 中～大規模                  | 小～中規模                  | 小～中規模                  | 小～中規模                |
| ユーザー社数 | 38,300<br>(クルマ関連)                  | 約6,000                 | 約1,800                 | 約1,300                 | —                    |
| 売上高    | 18,045百万円<br>(2024年12月期連結)         | 2,100百万円<br>(2022年8月期) | 1,547百万円<br>(2024年3月期) | 1,370百万円<br>(2021年6月期) | 168百万円<br>(2024年3月期) |
| 営業拠点数  | 26拠点                               | 30拠点                   | 6拠点                    | 15拠点                   | 9拠点                  |

# データベース（ソフトで使用するマスターデータ）



# BLコード



**BLコード  
(部品検索コード)**

部位ごとにふられている  
部品検索コードを入力



**車両情報  
(類別型式)**

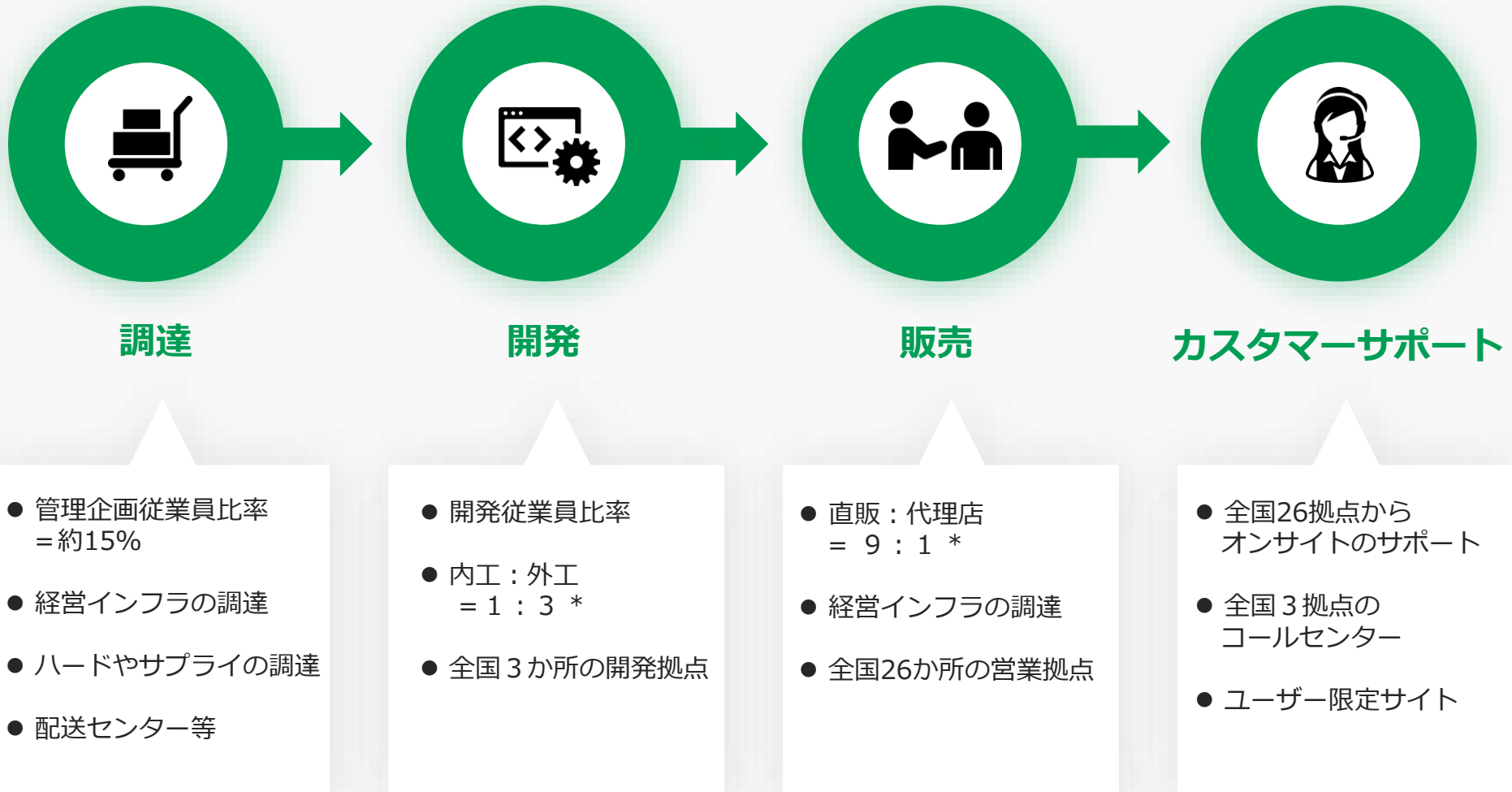
部品を交換する  
対象車両の情報と紐付け



**部品情報の特定  
(純正部品/優良部品)**

車両ごとに適合する  
部品の品番や価格が判明

# サプライチェーン



\*年度により変動あり

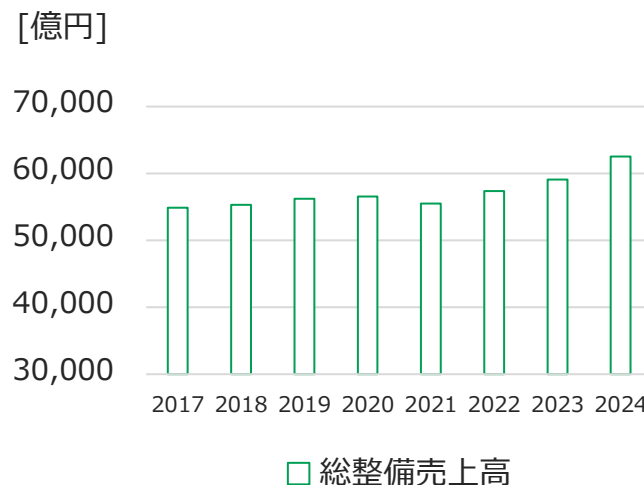
# 事業環境は良好

(出所) 日整連

## 国内自動車（軽含む）保有台数



## 総整備売上高



## 国内ITサービス／SaaS

**2024年の市場規模:** 7兆205億円

**2029年の市場規模（予測）:** 9兆6625億円

**年間平均成長率（CAGR）:** 6.6%

## 国内SaaS

**2024年の国内SaaS市場規模:** 1.4兆円

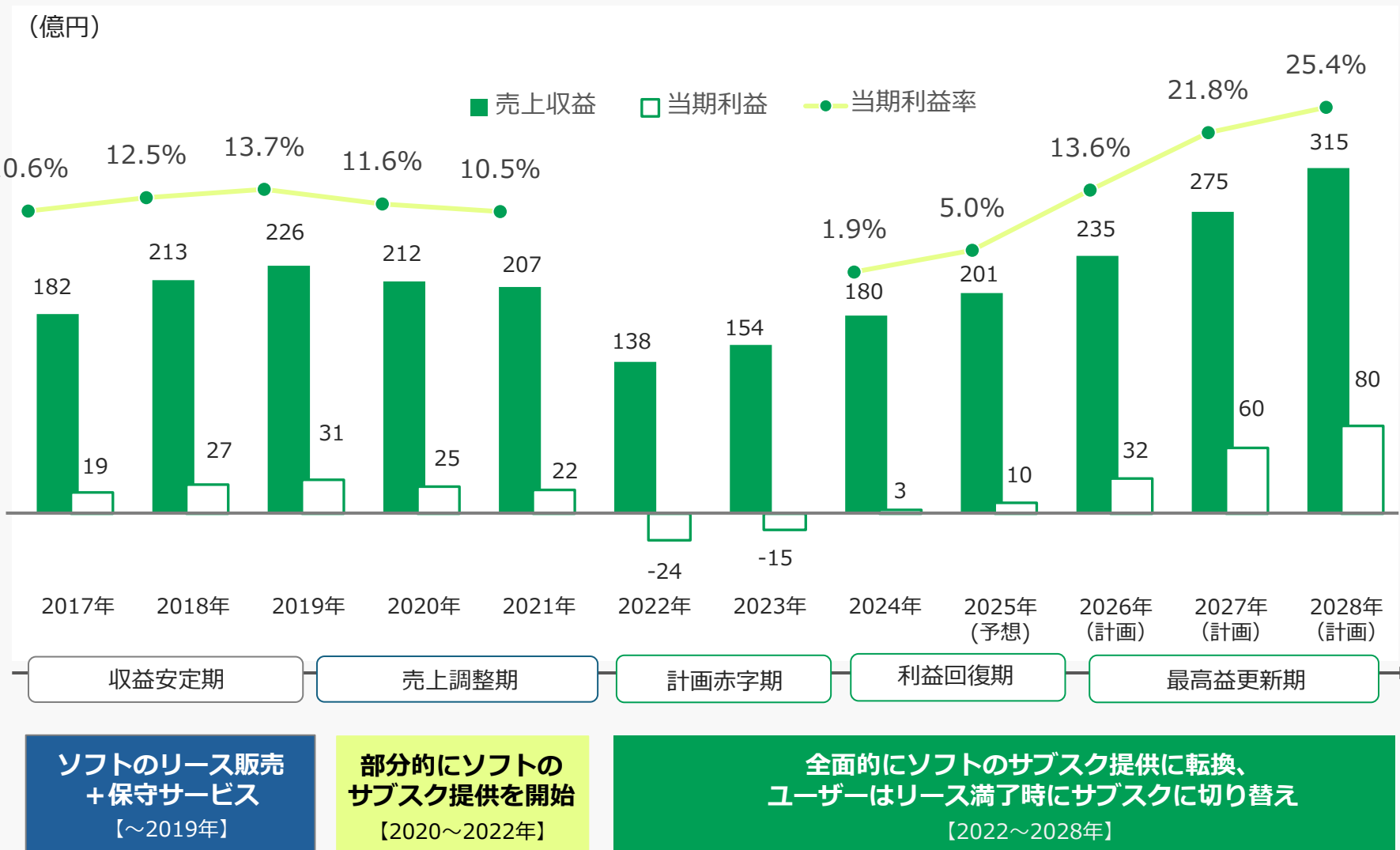
**2028年の市場規模（予測）:** 2兆円

**年間平均成長率（CAGR）:** 9.3%

(出所) IDC Japan

# 業績推移と株主還元

# 業績推移

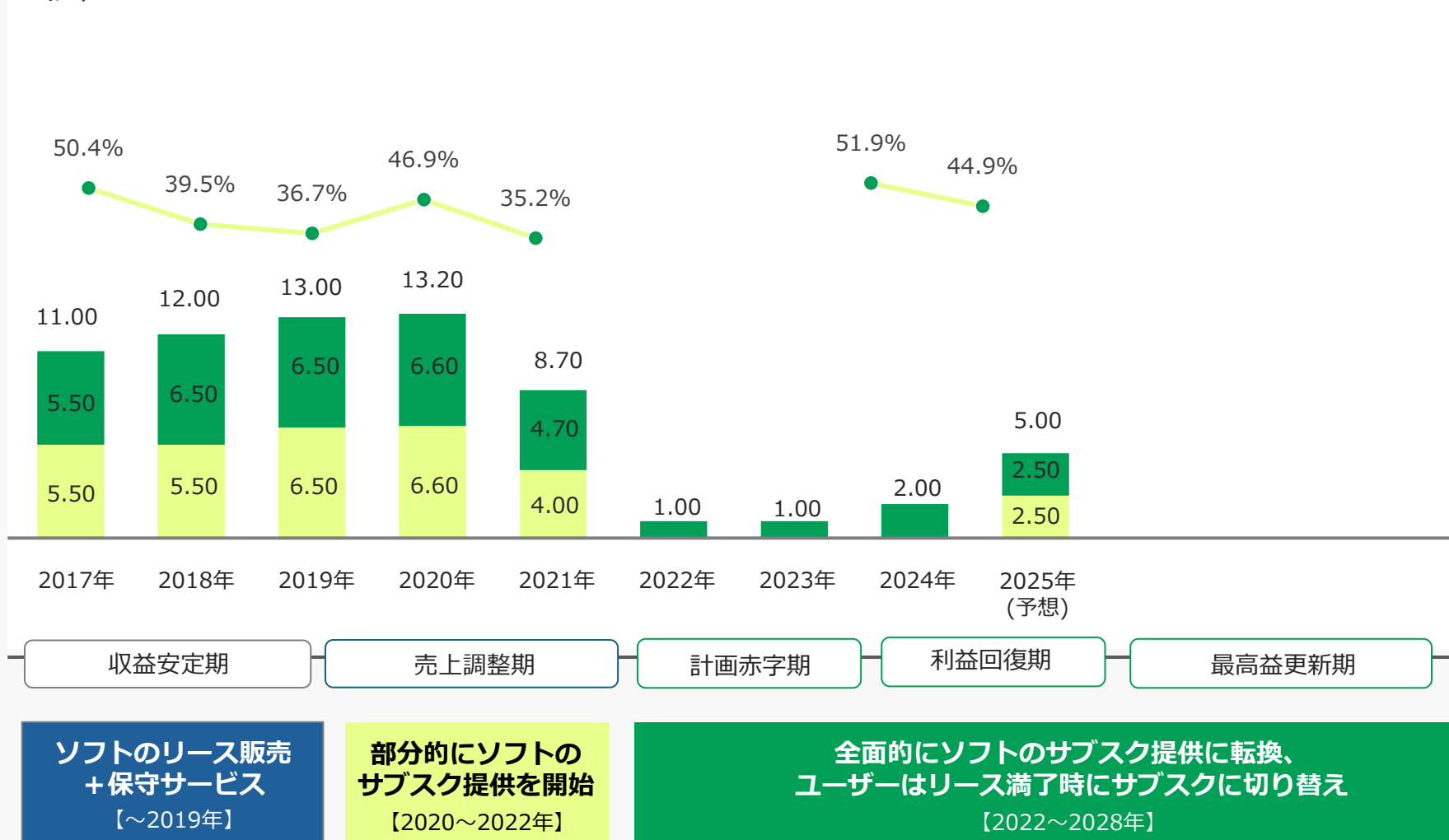


# 配当推移

## 配当実績

(円)

■ 中間 ■ 期末 ● 配当性向



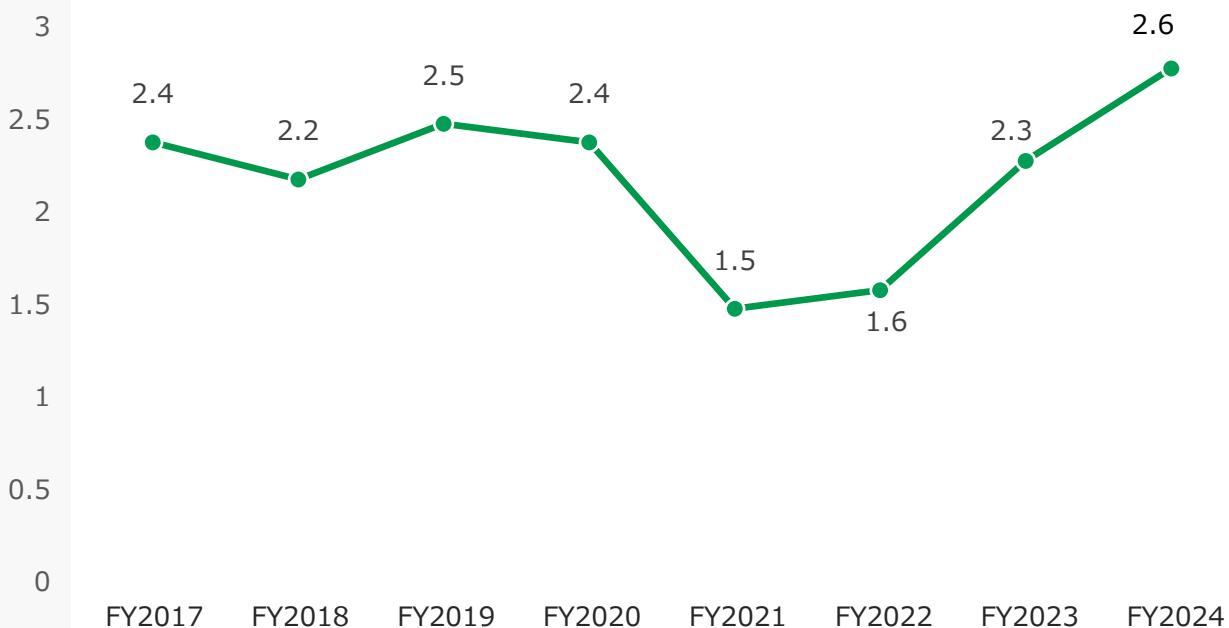
\*1. 2018年4月1日を効力発生日として1株につき2株の株式分割を行っております。2017年12月期の配当金につきましては、分割後の株式に対するものであります。

\*2. 配当利回りは前期末の株価をもとに算出しています。



# PBR推移

PBR（倍）



収益安定期

売上調整期

計画赤字期

利益回復期

最高益更新期

ソフトのリース販売  
+ 保守サービス  
【～2019年】

部分的にソフトの  
サブスク提供を開始  
【2020～2022年】

全面的にソフトのサブスク提供に転換、  
ユーザーはリース満了時にサブスクに切り替え  
【2022～2028年】

# 株価推移



# 補足情報

## 会社情報

|       |                                   |
|-------|-----------------------------------|
| 会社名   | 株式会社ブロードリーフ                       |
| 創業/設立 | 2005年12月/2009年9月                  |
| 本社所在地 | 東京都品川区東品川四丁目13-14<br>グラスキューブ品川 8階 |
| 国内拠点  | 全国 営業27拠点 開発3拠点                   |
| 従業員数  | 920名（2024年12月末時点連結）               |
| 代表者   | 代表取締役社長 大山 堅司                     |
| 証券コード | 東京証券取引所 プライム市場（3673）              |
| 単位株式数 | 100株                              |
| 株価    | 705円（5月末）                         |
| 時価総額  | 69,035,544,000円（5月末）              |
| 資本金   | 7,148百万円（連結）                      |
| 決算期   | 12月期決算                            |
| 監査法人  | あずさ監査法人                           |
| 主な子会社 | 株式会社タジマ、SALES GO株式会社              |

## 感謝と喜び

ブロードリーフは、「感謝と喜び」という人や企業が深く結びつくために欠かせない“心”を大切に、お客さまとともに繁栄するビジネスを進めています。

私たちの商品やサービスがお客さまの事業に貢献する時、お客さまに「ブロードリーフとつきあって、よかった」と感じていただけるでしょう。そして事業が日々成長する実感に喜びが生まれることでしょう。

そのようなお客さまの心を受けて私たちにも「感謝と喜び」が生まれ、よりよい商品やサービス、社会への価値提供につながっていきます。

### 企 業 理 念

「感謝と喜び」の心を根本に、幅広い業種・業界に特化した業務アプリケーションを開発し、より良い製品・サービスを提供することにより、お客様の事業創造に貢献いたします。

### 社 名 の 由 来

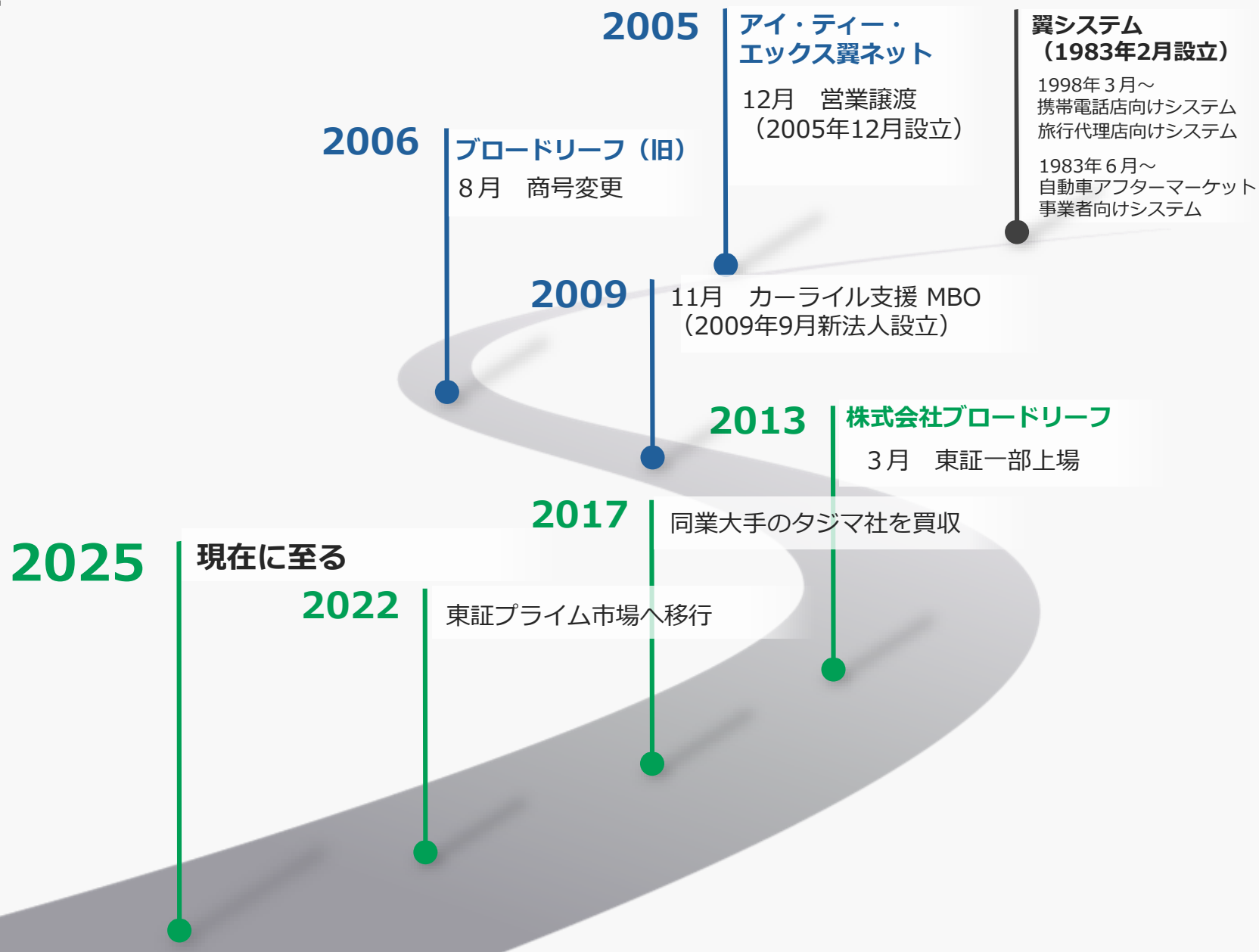
「ブロードリーフ (Broadleaf)」とは広葉樹のことです。

広葉樹の多くは春から夏にかけて葉に日差しを受けて成長し、冬には葉と実を落として土に養分を返します。その循環がさまざまな動植物と共生できるフィールドを育むのです。

ビジネスの大地に一本の広葉樹として根をおろし、葉を茂らせ、実をつけ、お客さまをはじめとするすべての人々とともに未来へと成長を続けたい。

ブロードリーフという名にはそのような気持ちが込められています。

# 沿革



# 経営者紹介



代表取締役社長

**大山 堅司**

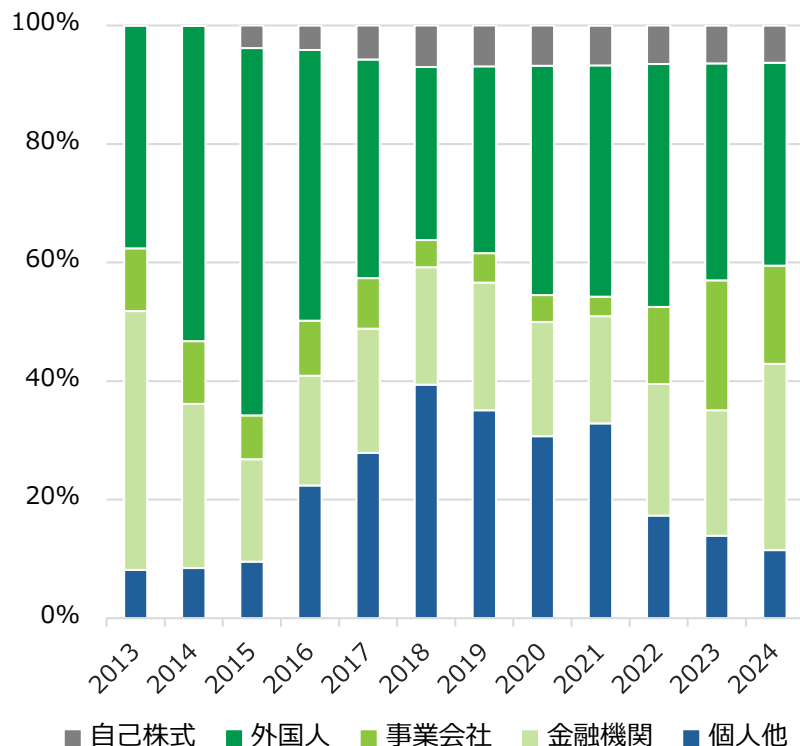
Kenji Oyama

- 1987/04 ● 株式会社ビーイング（建設積算ソフト会社）の設立に参画
- 1992/04 ● 株式会社ビーイング取締役
- 1996/12 ● Being Investment Corp. President CEO
- 1999/10 ● 株式会社ビーイングが東証JASDAQスタンダードに上場
- 2000/07 ● 株式会社ビーイング取締役副社長
- 2005/10 ● I T X 株式会社の顧問として  
I T X 翼ネット（現ブロードリーフ）の創業を支援
- 2006/01 ● 株式会社ブロードリーフ取締役副社長
- 2006/06 ● 株式会社ブロードリーフ代表取締役社長（現任）

# 株主構成の推移

(いずれも2024年12月末時点)

## 所有者別の推移



## 大株主の状況

| 順位 | 株主名                                                            | 保有比率   |
|----|----------------------------------------------------------------|--------|
| 1  | 株式会社日本カストディ銀行（信託口）                                             | 16.24% |
| 2  | 日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）                                        | 11.18% |
| 3  | 株式会社UHPartners 3                                               | 7.58%  |
| 4  | NORTHERN TRUST CO.(AVFC) RE FIDELITY FUNDS                     | 7.33%  |
| 5  | 株式会社エスアイエル                                                     | 5.69%  |
| 6  | NORTHERN TRUST CO.(AVFC) RE USL NON-TREATY CLIENTS ACCOUNT     | 5.49%  |
| 7  | STATE STREET BANK AND TRUST CLIENT OMNIBUS ACCOUNT OM02 505002 | 3.88%  |
| 8  | THE BANK OF NEW YORK MELLON 140051                             | 2.90%  |
| 9  | 株式会社日本カストディ銀行（信託E口）                                            | 2.75%  |
| 10 | GOVERNMENT OF NORWAY                                           | 2.72%  |