

Kabu Berry Lab 投資家向けIRセミナー

モビリティ産業のDXをけん引し、 AI時代を見据えたデータビジネスへ

2026年8月20日



建設産業のIT導入を牽引したのち、モビリティ産業のDXを推進中



代表取締役社長

大山 堅司

1968年9月生まれ

鹿児島県出身

建設産業

- | | |
|----------|---|
| 1987年 4月 | ビーイング（土木工事積算ソフトの開発会社）設立に参画 |
| 1996年12月 | 米シリコンバレーにBeing Investment Corpを設立
CEOに就任 |
| 1999年10月 | ビーイングが東証JASDAQに上場 ^{*1} |
| 2000年 7月 | ビーイングの取締役副社長に就任 |

^{*1} 2021年6月、MBOにより株式非公開化

モビリティ産業

- | | |
|----------|--|
| 2005年10月 | アイ・ティー・エックスの顧問に就任
ITX翼ネット（現ブロードリーフ）の創業を支援 |
| 2006年 1月 | ブロードリーフ取締役副社長に就任 |
| 2006年 6月 | ブロードリーフ代表取締役社長に就任（現任） |
| 2013年 3月 | ブロードリーフが東証1部に上場 ^{*2} |

^{*2} 2022年4月、東証プライムに移行

① ブロードリーフとは？

② 特長と強み

③ 成長戦略

④ 参考資料

① ブロードリーフとは？

② 特長と強み

③ 成長戦略

④ 参考資料

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、より良い商品・サービス、付加価値の高いデータを提供することにより、お客さまの事業創造に貢献いたします。

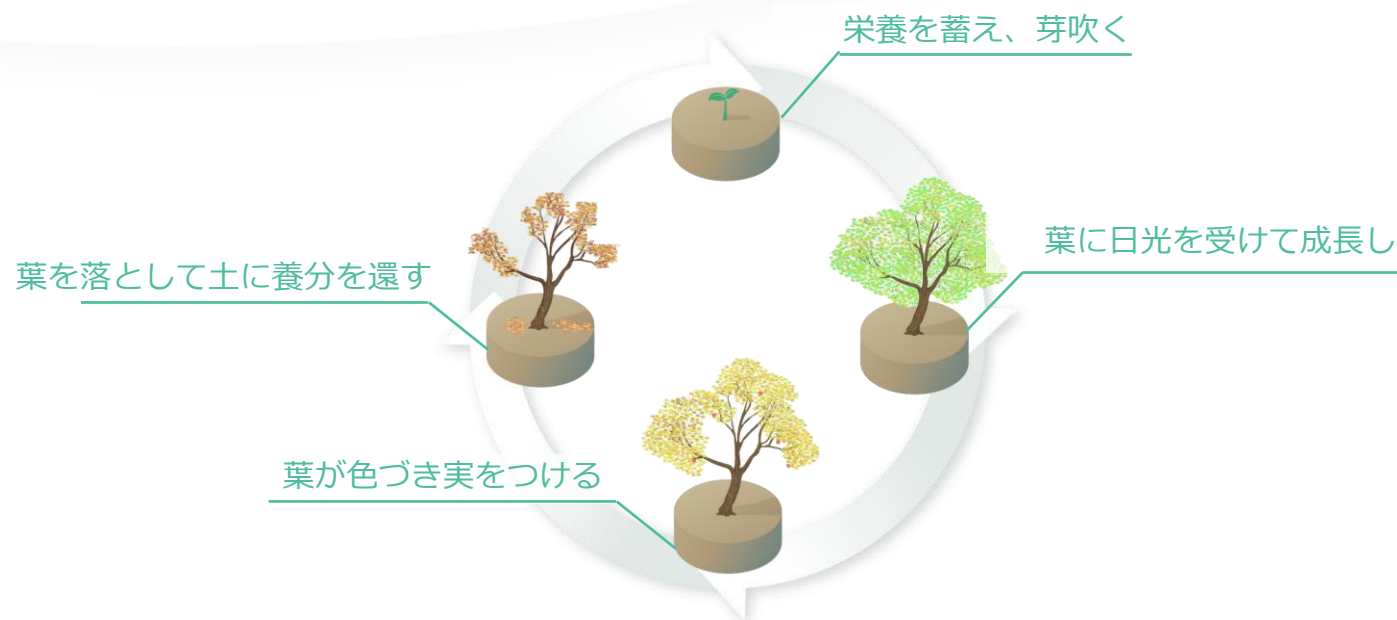
ブロードリーフ（Broadleaf）とは広葉樹のことです

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。

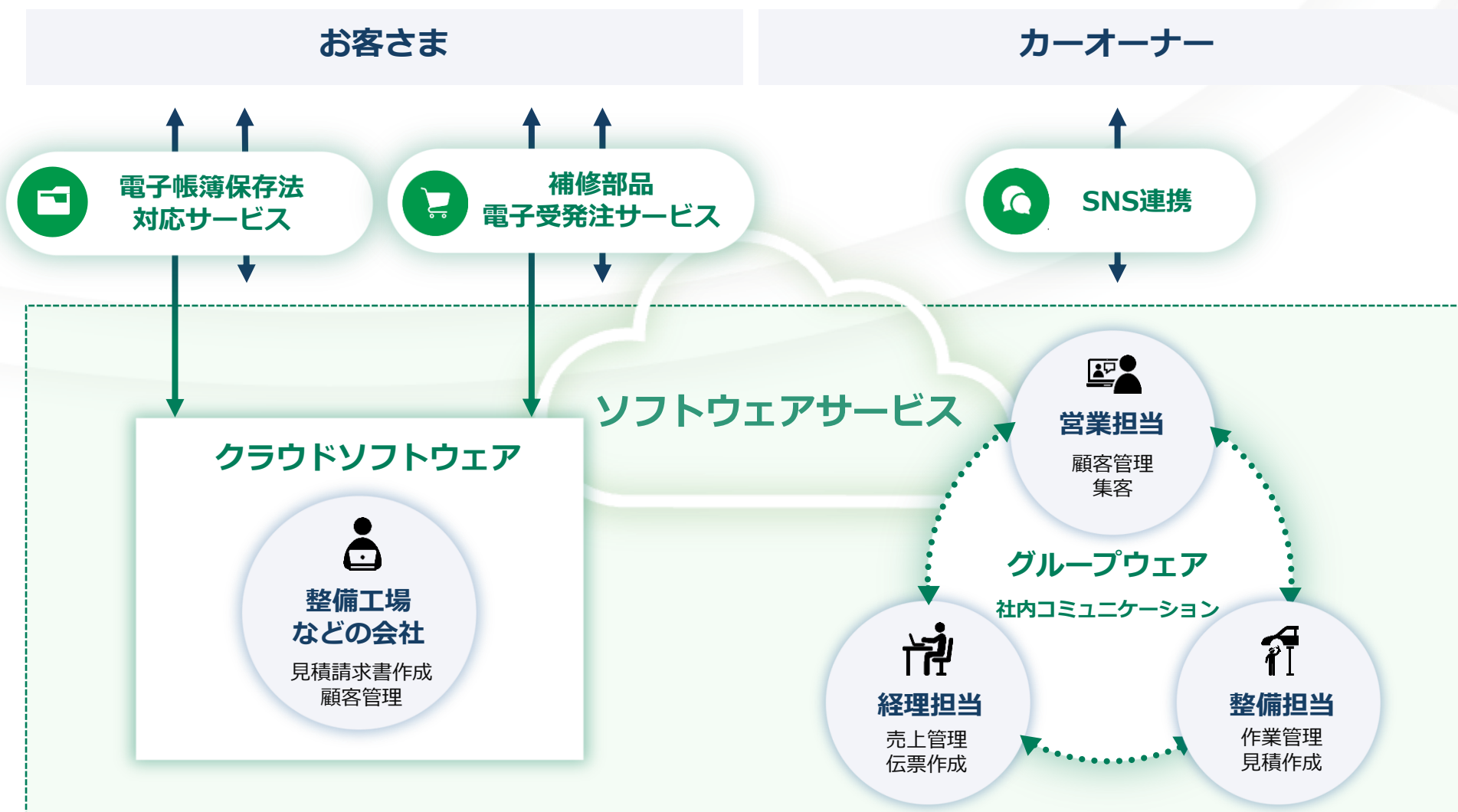
その循環がさまざまな動植物と共生できるフィールドを育むのです。

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。



お客さまのDXを支援するトータルマネジメントシステムを提供する **独立系のB2Bクラウドサービス企業**



主力サービスの収益力向上と新たな領域への事業展開を進めるため、クラウドシフトによるビジネス改革を推進
2022年から2023年の計画的赤字期間を経て、2024年以降は確かな利益成長軌道へ

2006年

パッケージ型ソフト
「.NSシリーズ」の販売開始

2011年

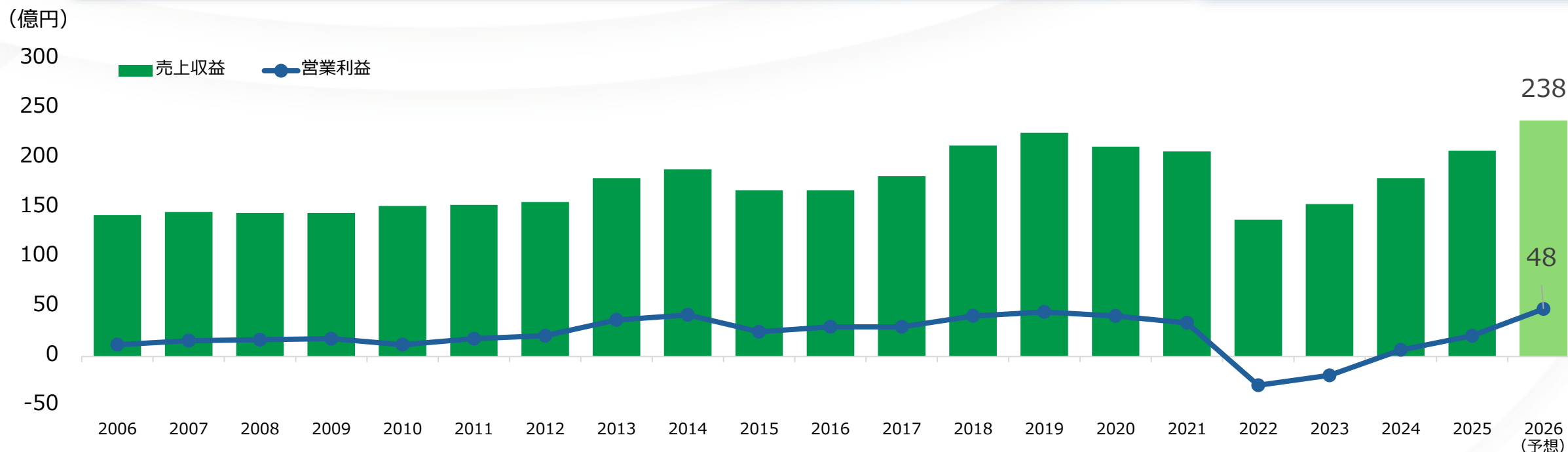
自動車補修部品を対象とした
受発注プラットフォームの提供開始

2021年

クラウドソフト
「.cシリーズ」リリース

パッケージ型アプリケーションソフト（6年利用権）

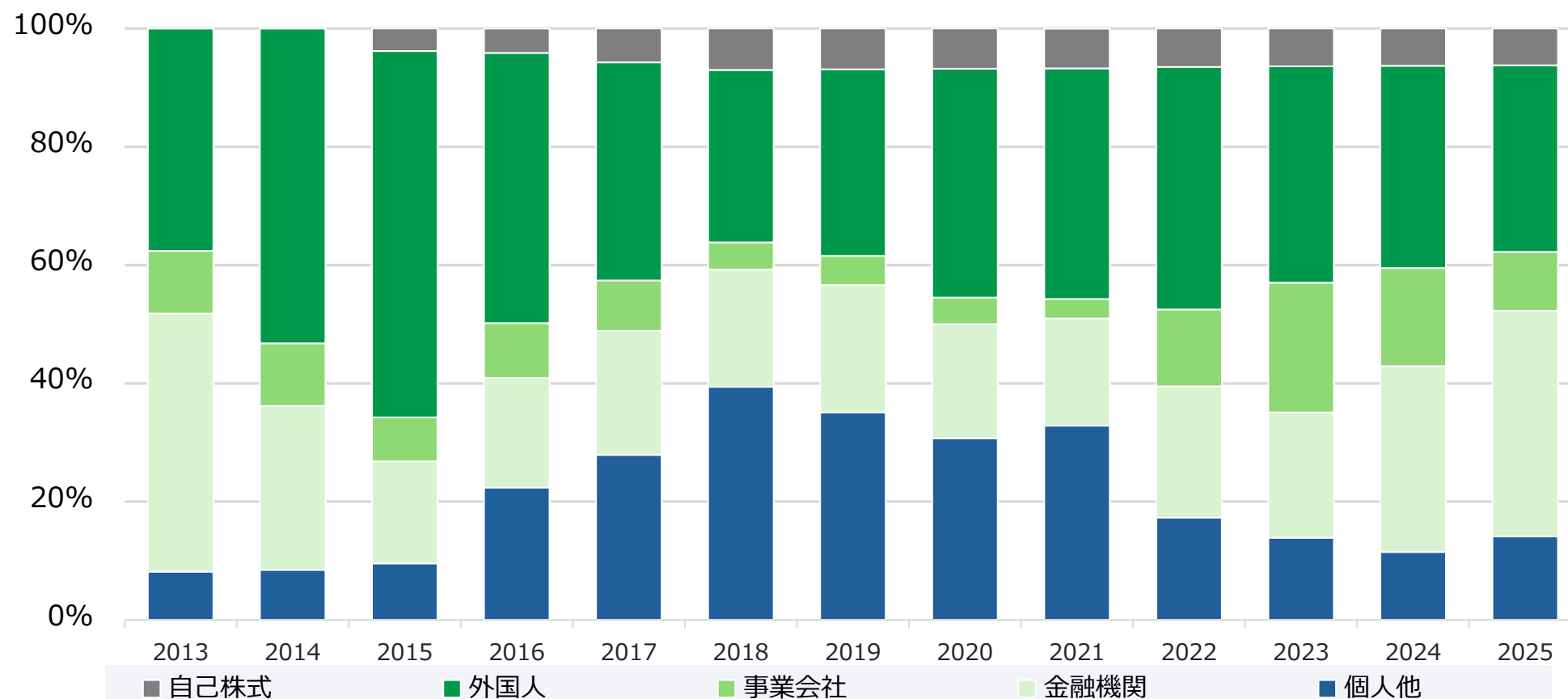
クラウドソフト（月額売上）



* 2014年以前は日本基準、2015年以降はIFRSを適用

外国人や国内機関投資家が株主の中心。近年では純投資目的で投資する事業会社も株主として存在

所有者別の推移



(各年12月末時点)

① ブロードリーフとは？

② **特長と強み**

③ 成長戦略

④ 参考資料

約4万社のお客さまとお取引し、約9割がモビリティ産業に属する業種



カーアフターマーケットについて

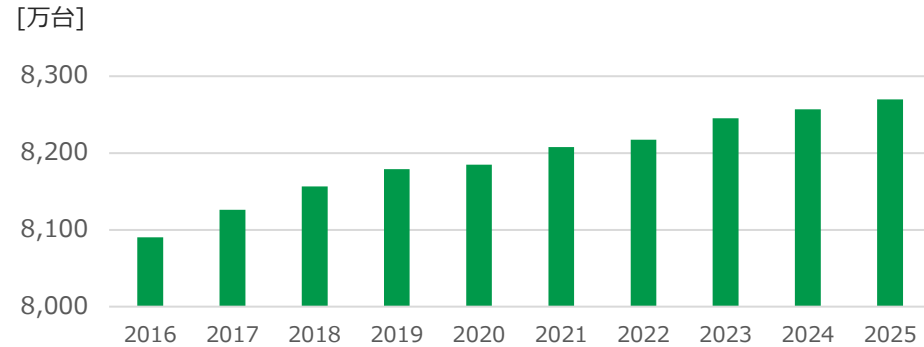
自動車の販売後を支える領域がカーアフターマーケット
当社のお客さまはカーアフターマーケット全体を支える幅広い事業者（国内総事業者数約15万社*）



*当社推計

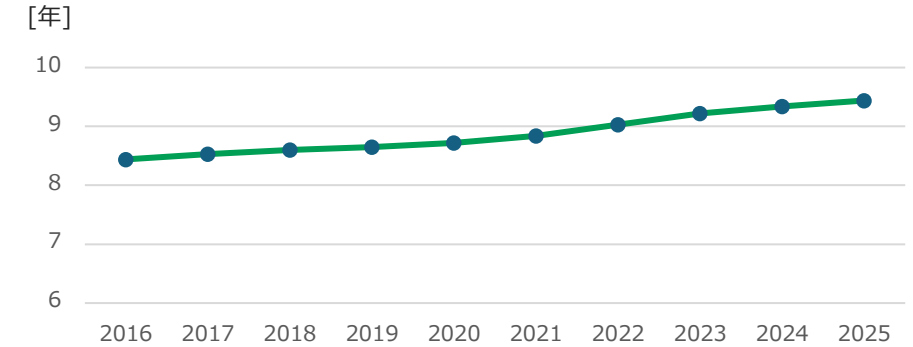
国内の自動車保有台数は高水準で推移し、乗用車の平均車齢も上昇、整備・補修需要を下支え
業界における人手不足、整備の高度化を背景とした現場のDX化ニーズは高い

国内自動車（軽含む）保有台数



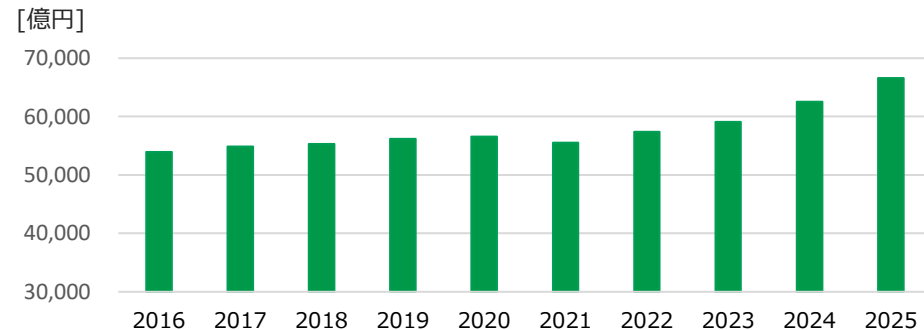
(出所) 自検協「自動車保有台数の推移」

乗用車の平均車齢



(出所) 自検協「車種別の平均車齢推移表」

総整備売上高



(出所) 一般社団法人日本自動車整備振興会連合会「自動車特定整備業実態調査」

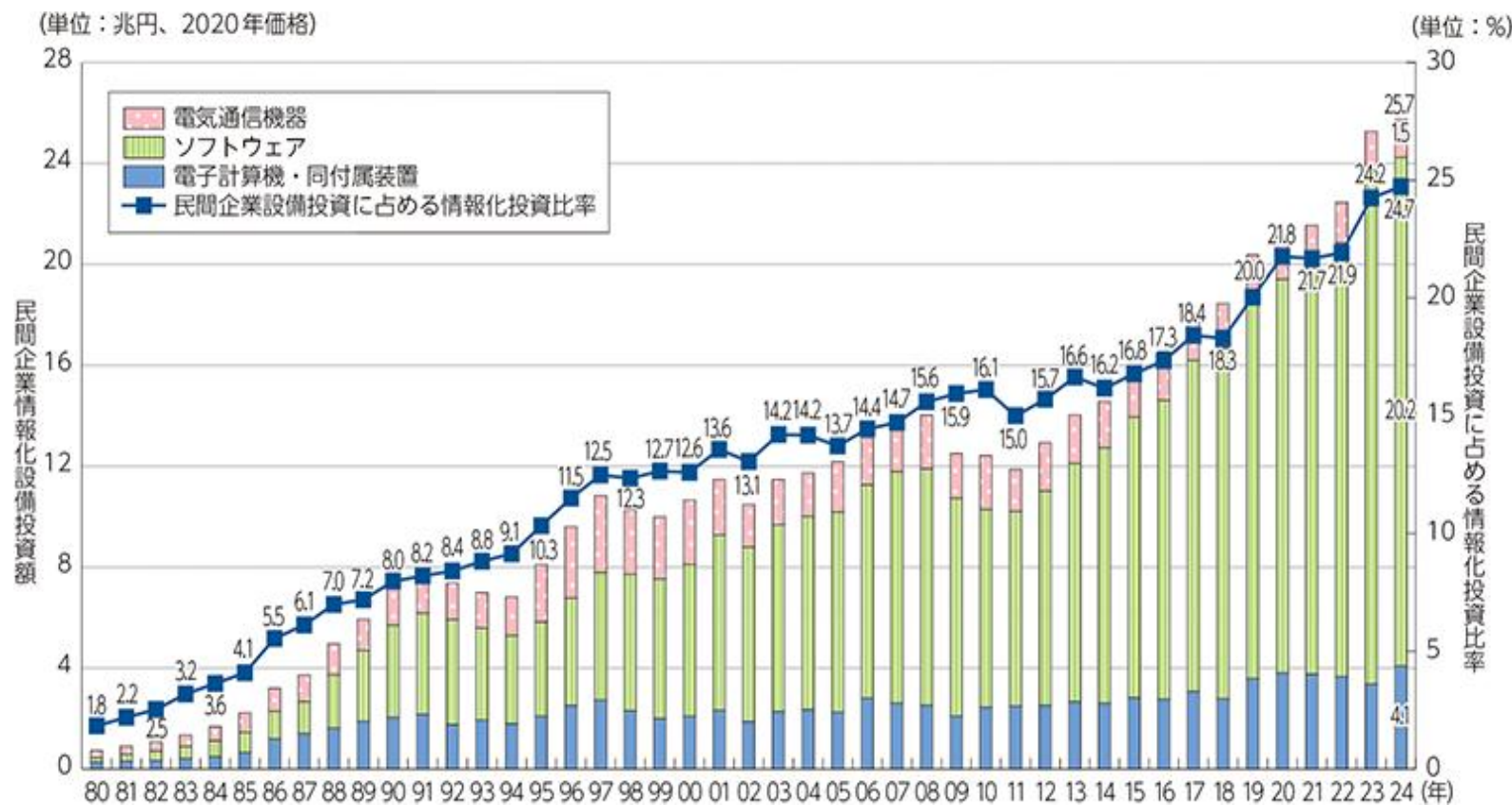


業界の課題

- 自動車整備士の人材確保
- 自動車整備の高度化
- 業界全体のDXの遅れ

国内企業においては、IT投資額は長年増加傾向
業務におけるIT活用は必要不可欠であり、今後も投資額は増加傾向になると想定

国内の情報化設備投資額



(出所) 総務省 (2026) 「令和7年度 ICTの経済分析に関する調査」

	ブロードリーフ グループ	D社	P社	E社	S社
顧客業種	整備/鈑金/車販/ 部品商/ガラス商/電装/ リサイクル	整備/鈑金/車販	整備/鈑金/車販	整備/鈑金/車販/ 部品商/ガラス商	整備/鈑金/車販
顧客規模	中～大規模 (タジマは小～中)	中～大規模	小～中規模	小～中規模	小～中規模
顧客企業数	38,300*	約6,000	約1,800	約1,300	—
売上	20,815百万円 (2025年12月期 連結)	2,354百万円 (2025年8月期)	1,766百万円 (2025年3月期)	1,875百万円 (2025年6月期)	1,262百万円 (2025年3月期)
営業拠点数	25拠点	31拠点	6拠点	16拠点	9拠点

*当社のモビリティ関連顧客のみを記載

※ 公表情報をもとに当社作成
各社の顧客企業数は当社推計値
各社で会計期間および事業範囲が異なるため、参考比較

当社独自開発のクラウド基盤「Broadleaf Cloud Platform (BCP)」において、「2DX」という考えのもと、業種特化型の **ソフトウェアサービス** と **プラットフォームサービス** を提供

業種特化型ソフトウェアサービス

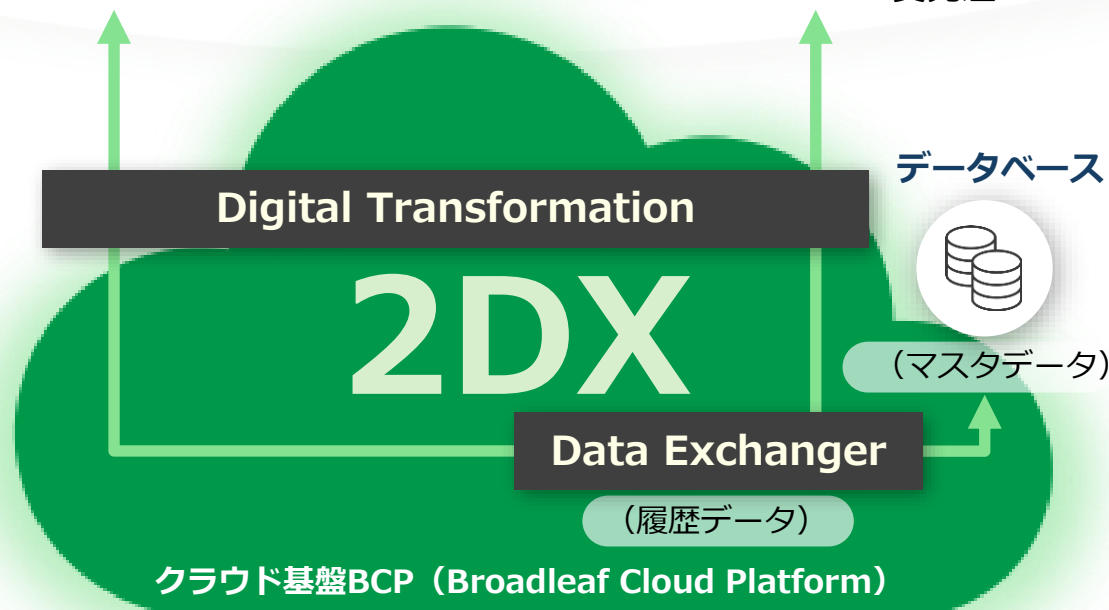


部品商 鋳金 整備

プラットフォームサービス



物流 金融 電子受発注



? 『2DX』とは？



クラウドサービスを起点として、
2つのDXを推進

1. デジタルトランスフォーメーション

お客様のデジタルトランスフォーメーション (DX) を推進し、新たな価値創造につながる事業基盤の構築に貢献する

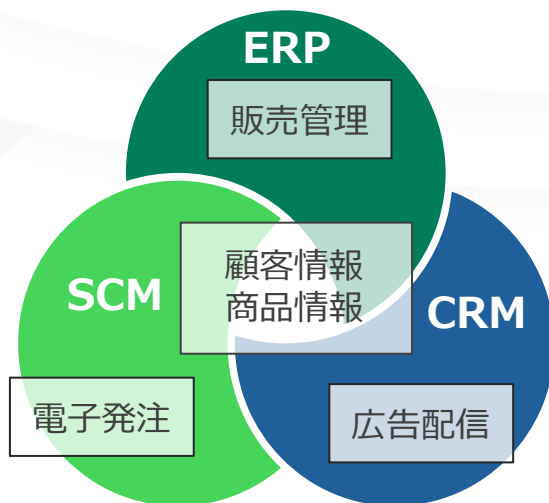
2. データエクステンジャー (DX)

当社独自のクラウド基盤である「Broadleaf Cloud Platform」上でデータを収集・分析し、新たな価値を創造し続ける

ソフトウェアサービスの概要

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



注）整備業での例（イメージ）

業種特化型の業務支援ソフトをクラウド型にて提供
汎用機能をベースにお客さまの業種に合わせて、必要機能を追加できる仕組み

プラットフォームサービスの概要



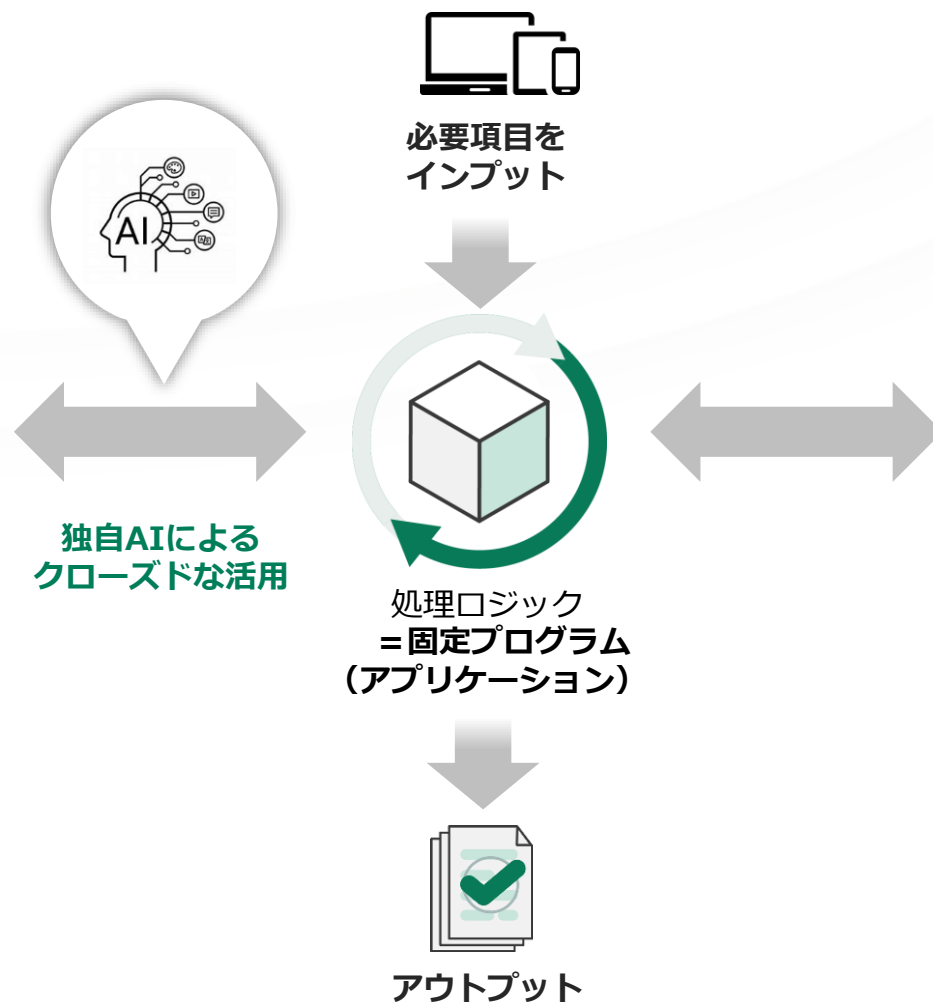
自動車補修部品の電子取引が可能となるプラットフォームサービスを提供
当社の顧客基盤をベースにクラウド上でお客さま間の直接取引が可能

車両、部品、修理履歴、取引、在庫といった車両に関する幅広いデータを保有
独自性の高いデータであり、当社の競争優位性の源泉

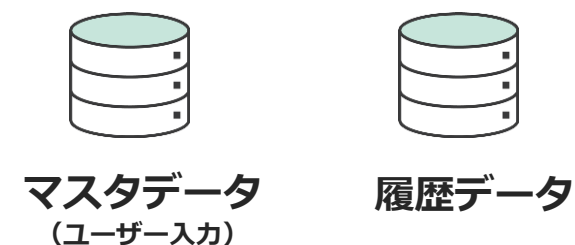
ブロードリーフ側



(2026年6月末時点)

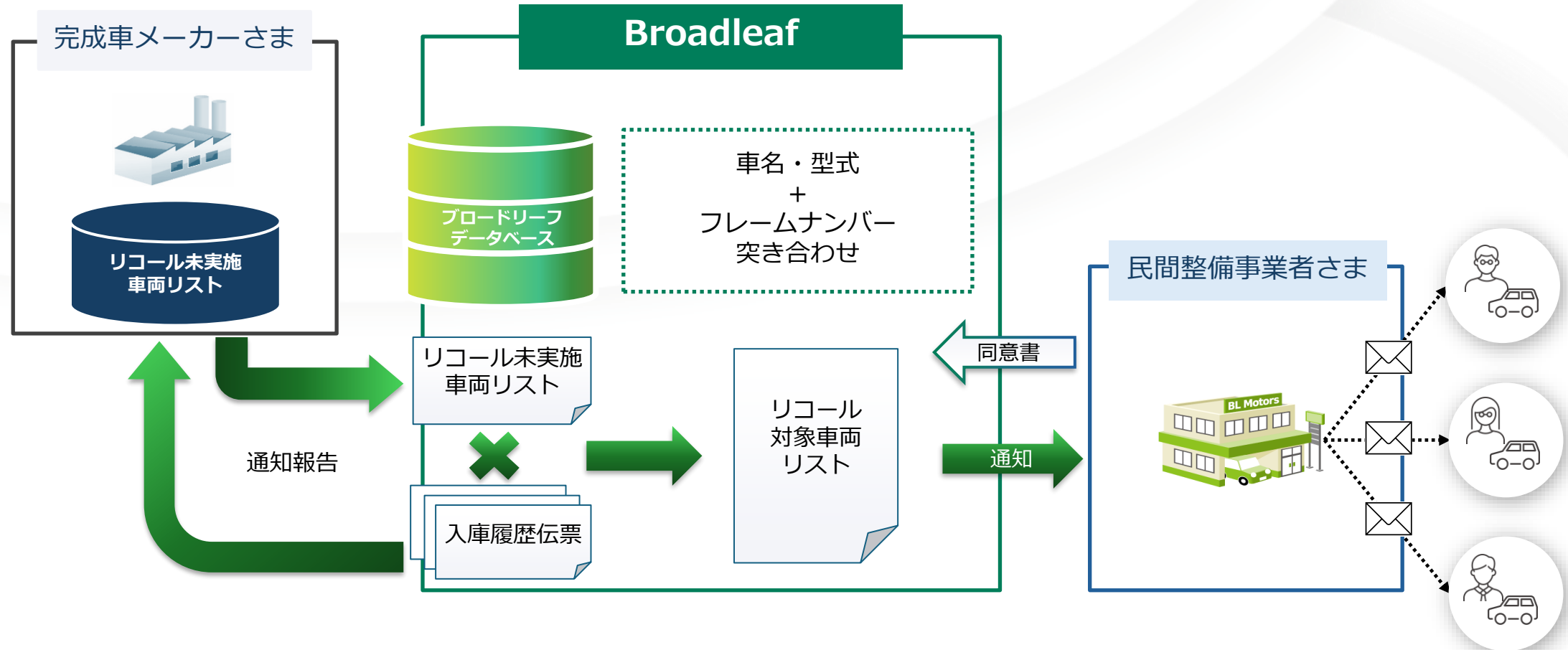


ユーザー側



リコール問題の解決に向けた連携を完成車メーカーさま、民間の整備事業者さまと実施

■ リコール改修車両データマッチング*



*2018年3月12日プレスリリース「自動車メーカーと民間整備事業者の協力によりタカタ製エアバックリコール改修のさらなる促進へ ～整備事業者向けシステムで未改修車両を特定～」より

旧来型のパッケージシステムでは6年の利用権を一括で売上計上
クラウド型のサービスへ転換することによって、月額での売上計上へ変更

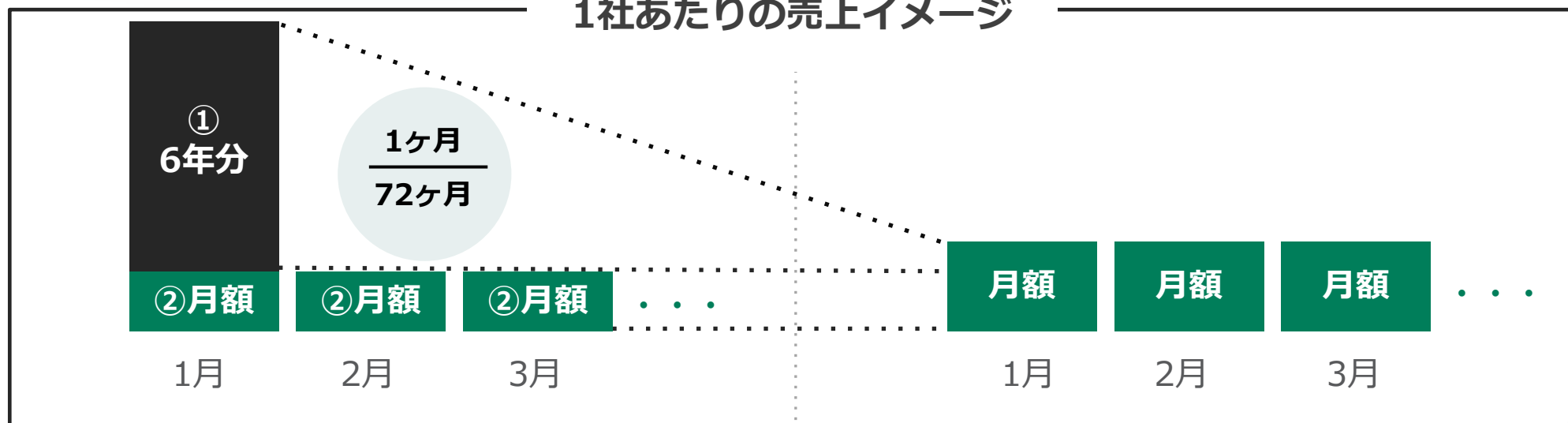
パッケージシステム (①+②)

- ① 6年利用権のリース販売
→ 販売時に6年分を売上計上
- ② 運用・サポートを月額販売
→ 6年間、月額で売上計上

クラウドサービス

販売方法に関わらず、
すべてのクラウドソフト利用料を
月額で売上計上

1社あたりの売上イメージ



固定費の比率が高いレバレッジ型のコスト構造により、売上の増加に伴って利益率が段階的に向上

売上原価 ➡ 売上に比例して大きく増えないコスト構造

製造原価 償却費増 / 外注費抑制

クラウドソフトの機能拡張に伴い償却費は増加傾向。一方、開発・導入の効率化により労務費・外注費の増加を抑制。

役務原価 業務効率化で伸び抑制

導入支援に伴い発生するものの、標準化と業務効率化により、クラウド導入社数の増加に対してコスト増加を抑制。

商品原価 変動費（非主要）

主にハードウェア・サプライの仕入費用。売上に連動する変動費だが、クラウドサービスの成長を支える主要コストではない。

販売費及び一般管理費 ➡ クラウドサービス売上の増加に対し、コストの増加は相対的に緩やか

人件費 / 賃借料 固定費中心

大規模増員は想定せず既存体制で推進。拠点・オフィス費用も固定的なため売上成長に伴う大幅増加は想定しにくい。

広告宣伝費・販促費・旅費交通費 生成AIによる戦略コントロール

営業・マーケティング活動の効率化や生成AIの活用により、コスト増加を戦略的にコントロール。

研究開発費・支払手数料等 必要な投資を継続しつつ、売上に比例した増加を抑制

ITインフラを含め、サービス拡大に必要な投資は継続する一方、売上規模に比例して大きく膨らむ費用ではない。

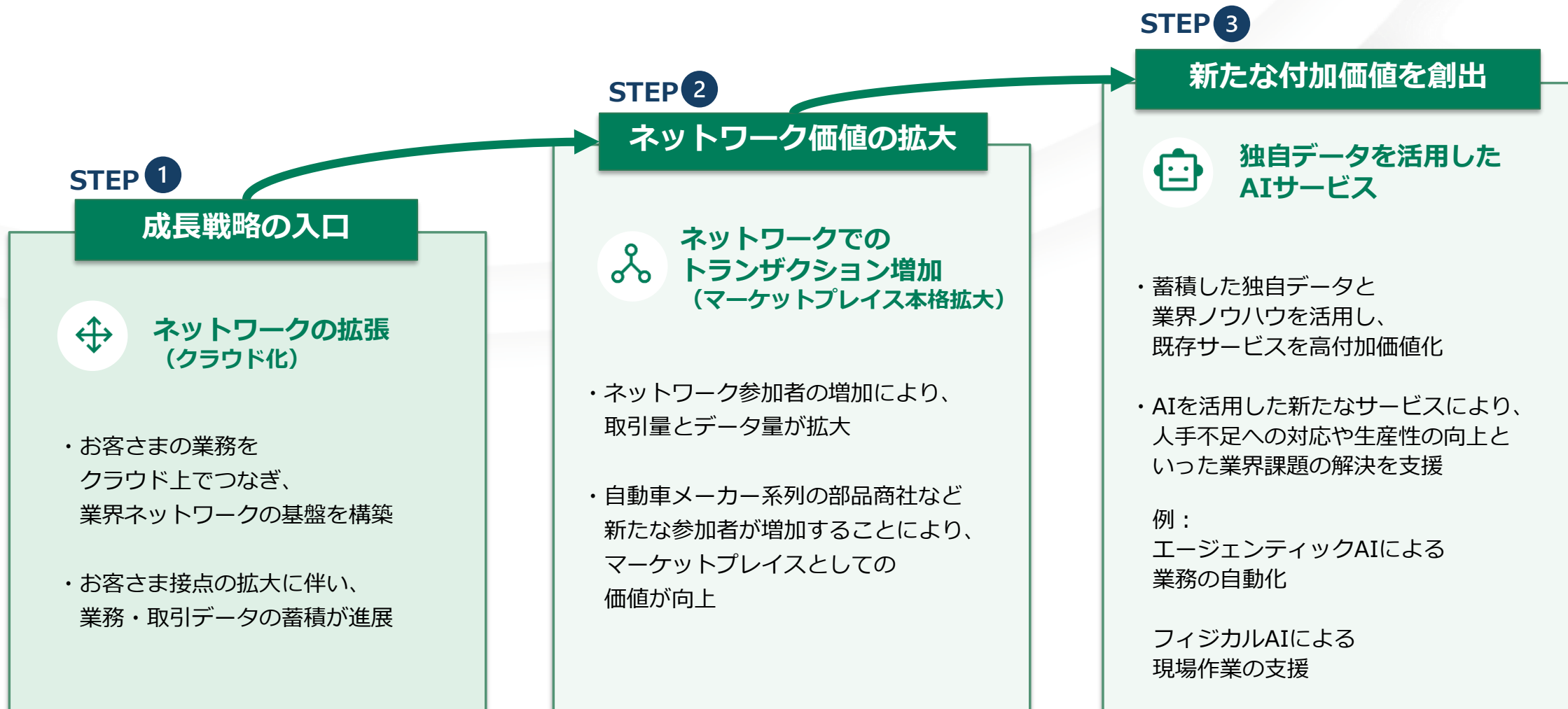
① ブロードリーフとは？

② 特長と強み

③ **成長戦略**

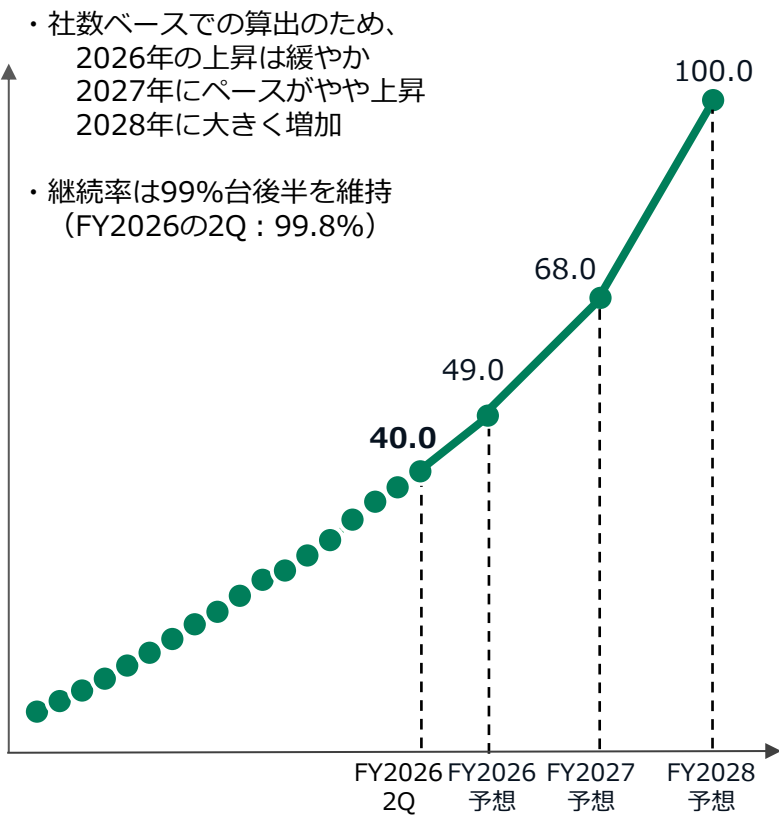
④ 参考資料

お客さまのクラウド化を起点に、業界ネットワークとデータを拡大
蓄積したデータを活用した新たなサービスにより、業界の課題解決を目指す

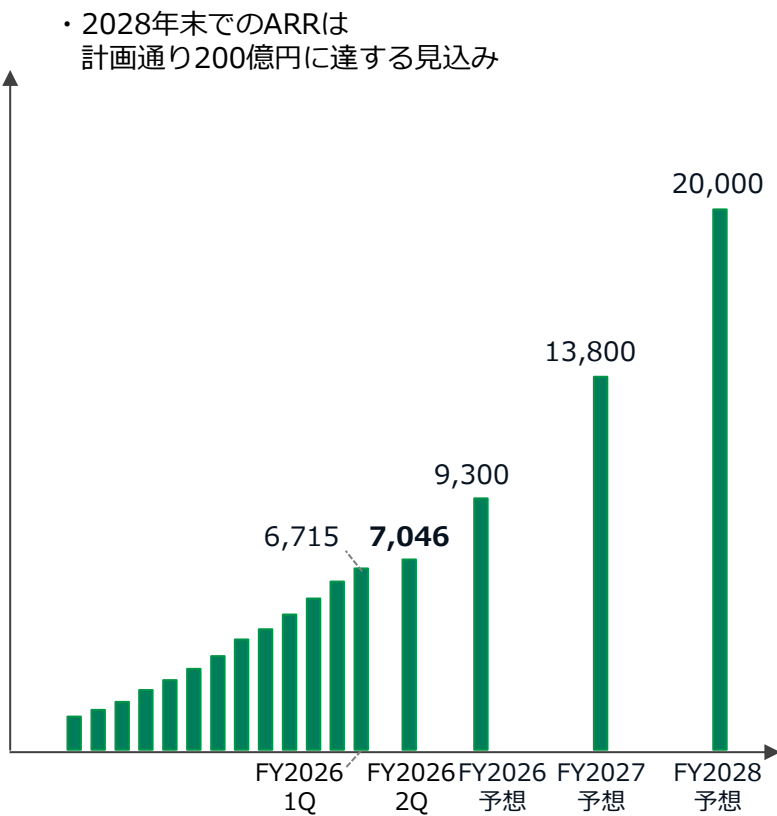


「クラウドの浸透」：クラウドソフトウェアを核として、お客さまのDX推進を支援
2026年の施策：一定規模以上の既存のお客さまのクラウドへの切り替えを先行し、ネットワークの拡張を推進

クラウド化率（四半期末、％）



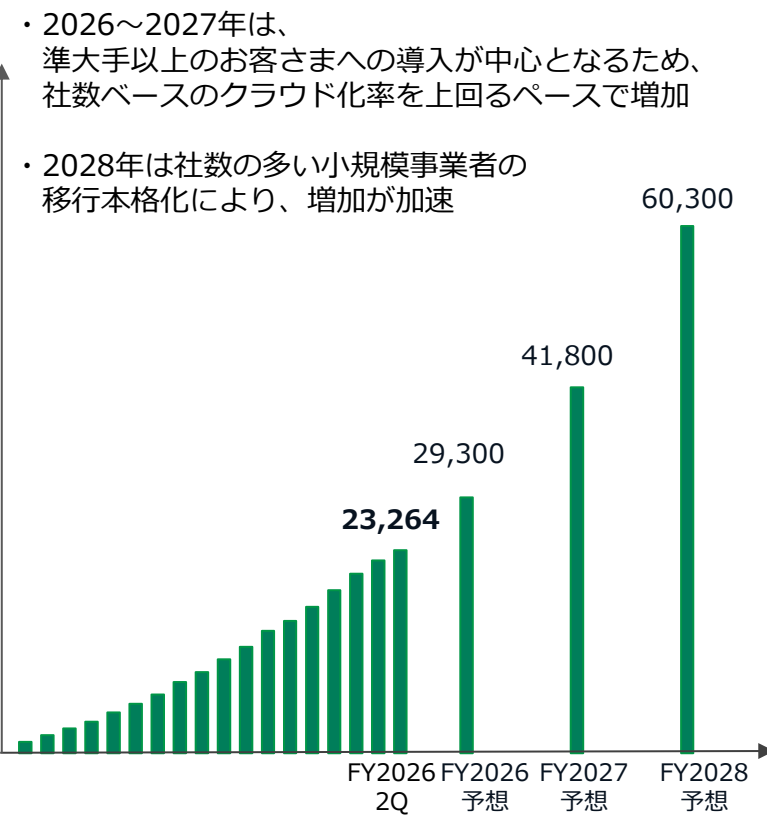
ARR（四半期末MRR×12、百万円）



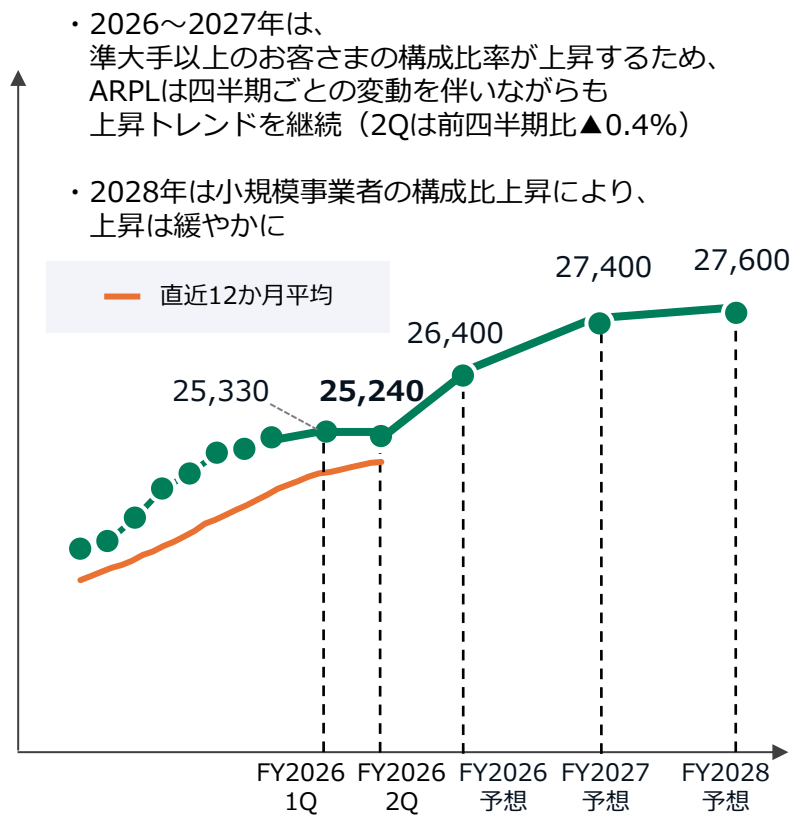
補足) クラウド化率：各四半期末時点でのリリース済みクラウドソフトの全対象企業のうちクラウドソフト導入済み企業の割合
ARR：クラウドソフト「.cシリーズ」の年間経常売上（四半期末MRR×12）
四半期末MRR：クラウドソフト「.cシリーズ」の月間経常売上であり、各四半期最終月（3月・6月・9月・12月）を算出対象とし、標準版と特定大手版を合わせた月間総売上から初期導入費等の一時的売上を除外して算出

「クラウドの浸透」：クラウドソフトウェアを核として、お客さまのDX推進を支援
2026年の施策：一定規模以上の既存のお客さまのクラウドへの切り替えを先行し、ネットワークの拡張を推進

ライセンス数（四半期末）



ARPL（ライセンス当たり月額売上、円）



補足) ライセンス数：業種別ライセンスと職種別ライセンスの合計総数
ライセンス当たり月額売上 ARPL（Average Monthly Revenue Per License）：
クラウドソフト「.cシリーズ」における1ライセンス当たりの月間平均売上（四半期末MRR÷ライセンス数）

お客さまのクラウド化が計画通り進展したことにより、大幅な増収増益を達成

（百万円）	FY2026 中間期	FY2025 中間期	増減額	増減率
売上収益	10,781	9,819	+962	+9.8%
クラウドサービス	6,923	5,336	+1,587	+29.7%
パッケージシステム	2,541	3,002	-460	-15.3%
その他	1,317	1,481	-165	-11.1%
売上原価	3,390	3,448	-59	-1.7%
売上総利益	7,392	6,371	+1,021	+16.0%
販売費及び一般管理費他	5,915	5,600	+315	+5.6%
営業利益	1,477	771	+706	+91.5%
税引前中間利益	1,392	600	+793	+132.1%
親会社の所有者に帰属する中間利益	1,001	417	+585	+140.3%
基本的1株当たり中間利益*	5.54円	2.32円	-	-

*2026年7月1日を効力発生日として1:2の株式分割を実施、基本的1株当たり中間利益は当該株式分割を反映した金額を記載

中間期までの売上進捗とコスト状況を反映、過去最高の営業利益となる見通し

(百万円)	FY2026 通期今回予想	FY2026 通期前回予想*1	修正額	FY2025 通期	増減額	増減率
売上収益	23,800	23,500	+300	20,815	+2,985	+14.3%
クラウドサービス	15,600	15,600	±0	11,832	+3,768	+31.8%
パッケージシステム	5,000	5,000	±0	5,699	-699	-12.3%
その他	3,200	2,900	+300	3,285	-85	-2.6%
売上原価	7,300	7,000	+300	7,296	+4	+0.1%
売上総利益	16,500	16,500	±0	13,520	+2,980	+22.0%
販売費及び一般管理費他	11,700	11,700	±0	11,457	+243	+2.1%
営業利益	4,800	4,800	±0	2,063	+2,737	+132.7%
税引前利益	4,750	4,750	±0	1,854	+2,896	+156.2%
親会社の所有者に帰属する当期利益	3,200	3,200	±0	1,240	+1,960	+158.0%
基本的1株当たり当期利益*2	17.68円	17.68円	-	6.90円	-	-

*1 2026年2月12日公表（売上原価・販売費及び一般管理費の予想値は2026年5月13日に見直しを実施）
*2 2026年7月1日を効力発生日として、1:2の株式分割を実施、基本的1株当たり当期利益は当該株式分割を反映した金額を記載

中間期はクラウド化が計画通り進み、売上・利益とも予想超過で着地
下期も計画通りにクラウド化を進めることで、通期業績予想の達成を見込む

(百万円)	FY2026 中間期実績	FY2026 中間期予想*1	FY2026 通期予想*2	進捗率*3 (ご参考)	FY2026 下期予想*4	中間期 実績比*5
売上収益	10,781	10,400	23,800	45.3%	13,019	+20.8%
クラウドサービス	6,923	6,950	15,600	44.4%	8,677	+25.3%
パッケージシステム	2,541	2,350	5,000	50.8%	2,459	-3.2%
その他	1,317	1,100	3,200	41.2%	1,883	+43.0%
営業利益	1,477	1,100	4,800	30.8%	3,323	+125.0%
親会社の所有者に帰属する当期利益	1,001	700	3,200	31.3%	2,199	+119.7%

売上

- ・ 大手の整備事業者や部品商向け機能を追加したことで、下期から大手のお客さまへの導入数が増加する予定
- ・ お客さまごとの稼働開始時期に沿って順次クラウド導入を推進（必要な導入リソースも確保済み）
- ・ 現時点で、下期のクラウド導入計画に影響する大きな事象は顕在化していない
- ・ 中間期実績の予想超過により、5月時点の想定に比べ、通期予想に占める下期の比重は低下

コスト

- ・ コスト計画からの大きな変動要因は想定せず
（中間期のコスト実績を踏まえ、下期のコスト見通しを更新）

*1 2026年5月13日公表
*2 2026年8月12日公表
*3 対通期予想進捗率は参考値、通期達成の判断にはクラウド導入の進捗が重要
*4 下期予想＝通期予想－中間期実績
*5 中間期実績比＝（下期予想－中間期実績）÷中間期実績

既存のお客さまのクラウド化を計画通り進展させることにより、中期経営計画の達成を見込む
収益上振れ要因の継続性をふまえ、2027年以降の計画値を現在精査中

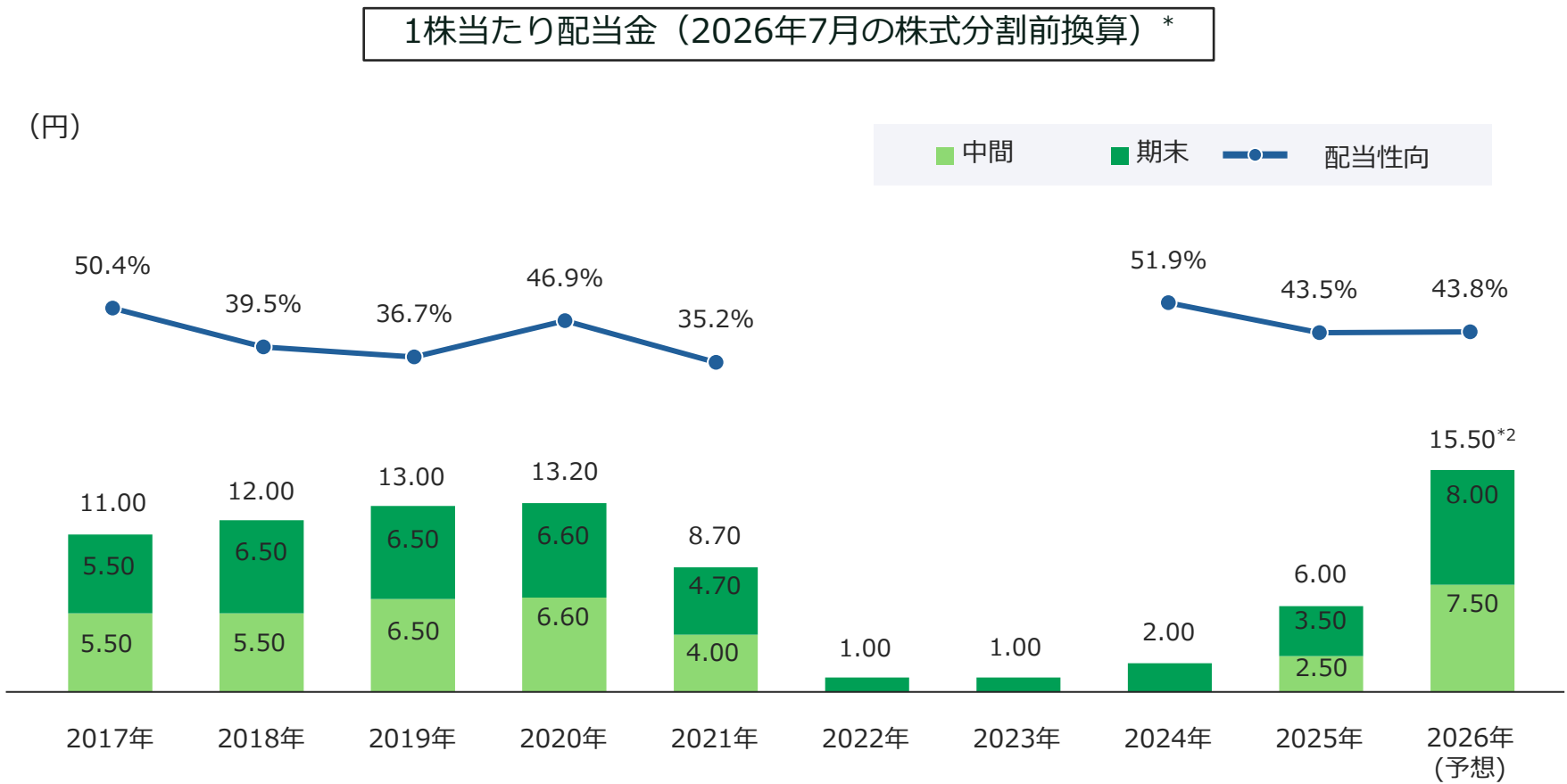
(百万円)	実績				予想*1		
	FY2022	FY2023	FY2024	FY2025	FY2026	FY2027	FY2028
売上収益	13,833	15,385	18,045	20,815	23,800	27,500	32,000
クラウドサービス	2,748	5,459	8,210	11,832	15,600	20,900	26,800
パッケージシステム	9,230	8,021	7,450	5,699	5,000	4,500	3,300
その他	1,854	1,904	2,386	3,285	3,200	2,100	1,900
営業利益*2	-2,897	-1,902	674	2,063	4,800	9,000	13,000
営業利益率	-	-	3.7%	9.9%	20.2%	32.7%	40.6%
親会社の所有者に帰属する当期利益*2	-2,431	-1,487	343	1,240	3,200	6,000	8,500
当期利益率	-	-	1.9%	6.0%	13.4%	21.8%	26.6%
基本的1株当たり当期利益*3	-	-	1.93円	6.90円	17.68円	33.14円	46.95円

*1 FY2026は2026年8月12日公表、FY2027およびFY2028は2026年2月12日公表

*2 -は損失

*3 2026年7月1日を効力発生日として、1:2の株式分割を実施、基本的1株当たり当期利益は当該株式分割を反映した金額を記載

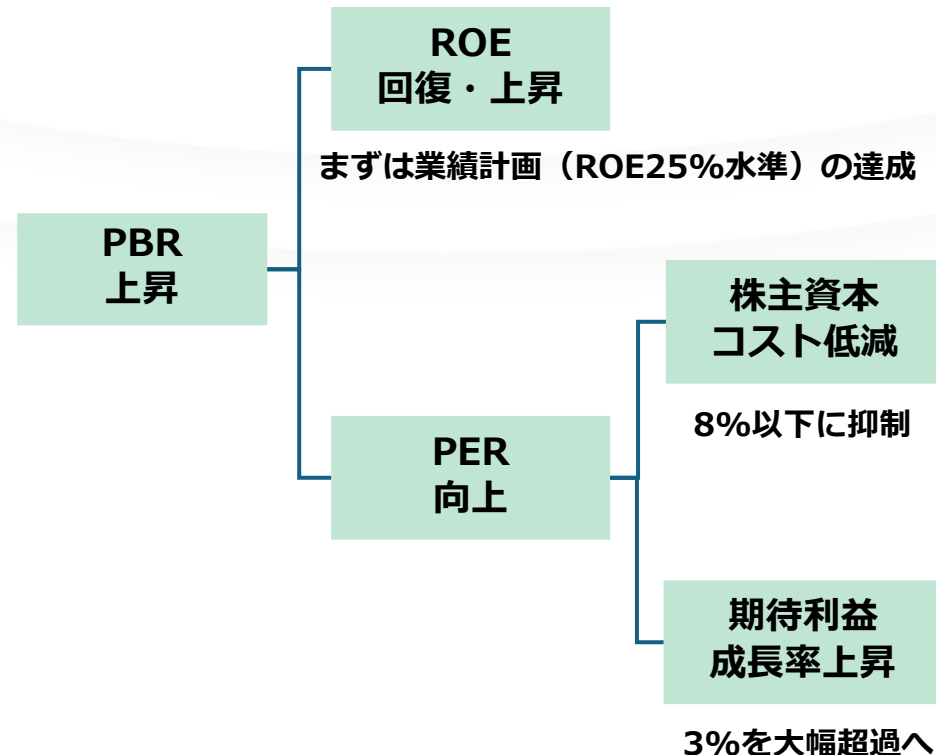
株式価値の向上につながるよう、株式流動性などを含めた総合的な観点から、機動的な株主還元策を検討
株主資本コストを上回る高い資本効率（ROE）の維持・向上を経営の前提とし、創出したキャッシュをベースに
連結配当性向「40%以上」を目安に安定的な配当を実施



* 2026年7月1日を効力発生日として1株につき2株の株式分割を実施。2026年12月期の中間配当7.50円は分割前の実績、期末配当予想4.00円は分割後の金額
グラフでは比較のため、期末配当予想を分割前換算の8.00円、年間配当予想を15.50円として表示

株主価値向上を、PBR（＝ROE×PER）の上昇と捉え、取り組みを推進中
中期経営計画での業績計画の達成確度を見極めたうえで、ROEターゲットおよび株主還元方針を含む資本政策を策定する予定

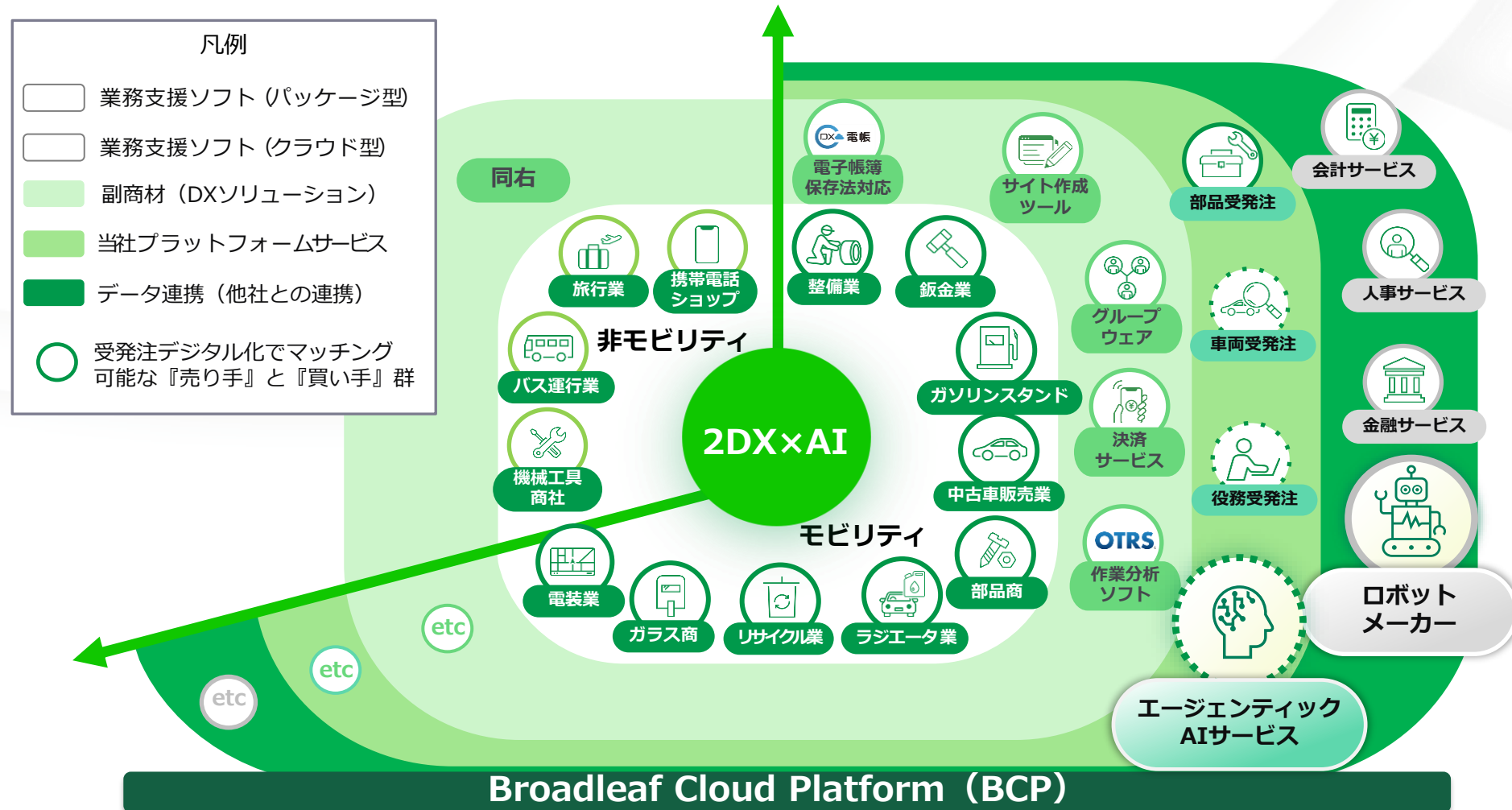
株主価値向上の構造



取り組み概要

- ✓ 商品・サービスの強化・拡張による市場拡大
⇒利益成長機会の創出
- ✓ 成長投資と株主還元の両立
⇒サステナブル成長の実現
- ✓ サブスク型ソフトウェア事業への転換
⇒業績ボラティリティの低減
- ✓ 任意での適時開示を積極的に実施
（例：業績予想の修正）
⇒情報非対称性の解消
- ✓ 中期業績計画の公表（2022年～2028年）
⇒利益成長の実現可能性への理解促進
- ✓ プラットフォーム型サービスの積極展開
⇒ソフトウェア事業に続く成長領域の創出

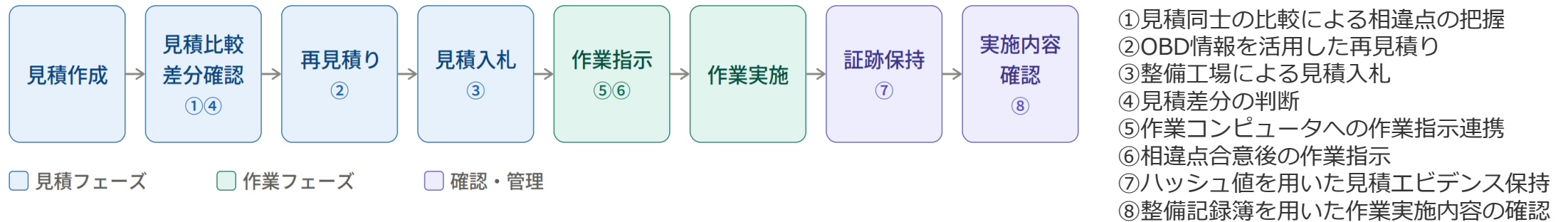
2DXとAIの融合によるサービスの拡張を継続しており、独自データを活用したAIサービスの実用化を推進中



自動車整備における見積確認から作業実施確認までの各段階で、不正と疑われる処理を検知可能な技術に関連する特許8件を取得しました。（2026年4月発表）

取得した主な特許は、整備・钣金・修理に関わる見積内容の比較を行い、見積確認から作業実施確認までの各段階での不正と疑われる処理を検知可能とするものです。また、この特許に関連して、車載故障診断装置（OBD）から取得される診断情報を活用した再見積り、整備工場による見積入札、見積差分の判断、作業指示、作業証跡保持などに関するものです。

【取得した特許の主な対象領域】



詳細はこちら



https://www.broadleaf.co.jp/company/press/press_detail/?itemid=357&dispmid=1002

① ブロードリーフとは？

② 特長と強み

③ 成長戦略

④ **参考資料**

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 グラスキューブ品川 8階
国内拠点	全国 営業25拠点 開発3拠点
従業員数	924名（2025年12月末時点連結）
代表者	代表取締役社長 大山 堅司
上場市場（証券コード）	東京証券取引所 プライム市場（3673）
資本金	7,148百万円（2025年12月末時点連結）
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



※株価は、2026年7月1日付の株式分割を遡及調整した終値

トピックス 広島県三原市で広葉樹の苗木2,700本を植樹

2026年5月15日・16日の2日間、広島県三原市大和町大草にて、創業20周年記念事業として全社員参加による植樹イベントを実施しました。本イベントでは、植樹地周辺に自生する広葉樹を中心とした27種、計2,700本の苗木を植樹し、新たな「ブロードリーフの森」づくりを開始しました。（2026年6月発表）

本イベントは、ブロードリーフが2008年より推進している企業参画型環境保全活動「GrowLeafプロジェクト」で培ってきた知見を活かし、当社として初めて、自社主導で地域の皆さまのご協力をいただきながら実施した、地域協働型の森づくりです。

当日は全国各地の拠点、そしてグループ会社の社員約800名に加え、「GrowLeafプロジェクト」の会員企業の方々が参加しました。5月15日の開会式では、広島県議会議員の桑木 良典様にご挨拶いただきました。また、三原市経済部 農林水産課 課長の久保 和通様、同課 林務畜産係 係長の茂見 鉄平様、広島県農林水産局 森林保全課 の方々にもご臨席いただきました。

🌳 記念植樹 🌳



写真左から、広島県議会議員 桑木 良典様、当社代表取締役社長 大山堅司、一般社団法人森林再生整備事業体シンラ 代表理事の蔵田 和樹様



写真前列 三原市経済部 農林水産課 課長 久保 和通様、当社代表取締役社長 大山堅司、
写真後列 三原市経済部 林務畜産係 係長 茂見 鉄平様



詳細はこちら



https://www.broadleaf.co.jp/company/press/press_detail/?itemid=359&dispmid=1002

各種IR資料を当社IR情報ページへ掲載しております。

ブロードリーフ IR情報ページ

<https://www.broadleaf.co.jp/ir/>

2026年12月期 中間決算説明会 動画・資料

中間決算説明会資料



一括ダウンロードはこちら ➡

https://ssl4.eir-parts.net/doc/3673/new_release/10.zip 【容量：1.4MB】

1. 決算短信

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/3673/tdnet/2871396/00.pdf>

2. 決算説明資料

https://ssl4.eir-parts.net/doc/3673/ir_material_for_fiscal_ym/210445/00.pdf

3. 決算説明動画（約26分）

<https://www.broadleaf.co.jp/ir/library/movie/>

2026年12月期 ビジネスレポート中間（株主通信）

9月下旬、IR情報内の株主通信ページへ掲載予定

https://www.broadleaf.co.jp/ir/library/business_report/

本資料に記載されている業績予想および将来の予測等に関する記述は、資料作成時点での入手可能な情報に基づき当社が判断した予想であり、潜在的なリスクや不確実性が含まれております。

したがって、実際の業績はさまざまな要因により、これらの業績予想とは異なることがありますので、あらかじめご承知おきください。

お問い合わせ先

株式会社ブロードリーフ
インベスターリレーションズ室
【E-mail】 bl-ir@broadleaf.co.jp