

# 第15期定時株主総会

2024年3月26日



株式会社ブロードリーフ

# 議決権数報告

# 監查報告

# 監査役会の監査結果

## 監査報告書

当監査役会は、2023年1月1日から2023年12月31日までの第15期事業年度における取締役の職務の執行に関して、各監査役が作成した監査報告書に基づき、審議の上、本監査報告書を作成し、以下のとおり報告いたします。

### 1. 監査役及び監査役会の監査の方法及びその内容

- 監査役会は、監査の方針、職務の分担等を定め、各監査役から監査の実施状況及び結果について報告を受けるほか、取締役等及び会計監査人からその職務の執行状況について報告を受け、必要に応じて説明を求めました。
- 各監査役は、監査役会が定めた監査役監査の基準に準拠し、監査の方針、職務の分担等に従い、取締役、内部監査部門その他の使用人等と意思疎通を図り、情報の収集及び監査の環境の整備に努めるとともに、以下の方法で監査を実施いたしました。
  - 取締役会その他重要な会議に出席し、取締役及び使用人等からその職務の執行状況について報告を受け、必要に応じて説明を求め、重要な裁決書類等を閲覧し、本社及び主要な事業所において業務及び財産の状況を調査いたしました。また、子会社については、子会社の取締役及び監査役等と意思疎通及び情報の交換を図り、必要に応じて子会社から事業の報告を受けました。
  - 事業報告に記載されている取締役の職務の執行が法令及び定款に適合することを確保するための体制その他株式会社及びその子会社から成る企業集団の業務の適正を確保するために必要なものとして会社法施行規則第100条第1項及び第3項に定める体制の整備に関する取締役会決議の内容及び当該決議に基づき整備されている体制（内部統制システム）について、取締役及び使用人等からその構築及び運用の状況について定期的に報告を受け、必要に応じて説明を求め、意見を表明いたしました。
  - 会計監査人が独立の立場を保持し、かつ、適正な監査を実施しているかを監視及び検証するとともに、会計監査人からその職務の執行状況について報告を受け、必要に応じて説明を求めました。また、会計監査人から「職務の遂行が適正に行われることを確保するための体制」（会社計算規則第131条各号に掲げる事項）を「監査に関する品質管理基準」（企業会計審議会）等に従って整備している旨の通知を受け、必要に応じて説明を求めました。

以上の方法に基づき、当該事業年度に係る事業報告及びその附属明細書、計算書類（貸借対照表、損益計算書、株主資本等変動計算書及び個別注記表）及びその附属明細書並びに連結計算書類（連結貸借対照表、連結損益計算書、連結株主資本等変動計算書及び連結注記表）について検討いたしました。

### 2. 監査の結果

#### (1) 事業報告等の監査結果

- 事業報告及びその附属明細書は、法令及び定款に従い、会社の状況を正しく示しているものと認めます。
- 取締役の職務の執行に関する不正の行為又は法令若しくは定款に違反する重大な事実は認められません。
- 内部統制システムに関する取締役会決議の内容は相当であると認めます。また、当該内部統制システムに関する事業報告の記載内容及び取締役の職務の執行についても、指摘すべき事項は認められません。

#### (2) 計算書類及びその附属明細書の監査結果

会計監査人 有限責任 あずさ監査法人の監査の方法及び結果は相当であると認めます。

#### (3) 連結計算書類の監査結果

会計監査人 有限責任 あずさ監査法人の監査の方法及び結果は相当であると認めます。

2024年2月19日

株式会社ブロードリーフ監査役会

常勤監査役 平 澤 謙 二 ㊟

社外監査役 西 本 強 ㊟

社外監査役 尾 崎 英 外 ㊟

# 報告事項

# 報告事項

- 1 事業の経過及びその成果
- 2 連結計算書類
- 3 計算書類

## 日本経済

- コロナ禍からの正常化が進展 ▶ 緩やかに回復
- 物価上昇
- 中東地域をめぐる情勢 ▶ 先行き不透明な状況が継続
- 金融資本市場の変動

## 企業の取り組み

- 業務プロセスの自動化・効率化
- 新たなデジタルインフラへの対応



DXへの動きは  
引き続き活発

## モビリティ産業

- 付加価値を向上させるIT投資



積極的な姿勢



# 事業の経過及びその成果



## 企業理念

- 感謝と喜び

## 中期経営計画

- クラウドの浸透
- サービスの拡張

### 計画最終年度(2028年12月期) 業績計画

連結売上収益

325億円

営業利益  
(営業利益率40%)

130億円

親会社の所有者に  
帰属する当期利益

80億円

## 中期経営計画

— 計画初年度（前事業年度） —

- 売上収益の成長に向けた基盤作り
  - クラウドソフトウェア『.cシリーズ』の本格提供を開始
  - 利用権満了時にクラウドソフトウェアへの切り替えを推進  
切り替えは計画最終年度（2028年12月期）まで継続

## 中期経営計画

— 計画2年目（当事業年度） —

- お客様のDXニーズに沿った提案を積極的に実施
- 『.cシリーズ』への切り替えを引き続き推進
- 新規顧客の開拓を強化



お客様総数が増加

## 中期経営計画

### － 計画2年目（当事業年度）－

- クラウドソフトウェアの販売対象となる規模・業種が拡大
  - ▶ ライセンス平均月額売上が増加
- 『電帳.DX』の販売を強化
  - ▶ スtock売上が増加
- 非モビリティ産業向けパッケージソフトウェア・機器類の販売
  - ▶ 順調に推移

## 中期経営計画

— 計画2年目（当事業年度） —

### ■ コスト面

- クラウド基盤・バックオフィス業務の強化等の  
先行投資を実施



前事業年度に比べて業績が改善

## 当社グループの取り組み

- 2023年11月 トヨタモビリティパーツ株式会社との協業合意
  - クラウド基盤『Broadleaf Cloud Platform』上から商品の購入が可能
- モビリティパーツ提供企業との協業を推進



対象市場の拡大・  
受発注プラットフォーム利用者の増加を目指す

一部の中古車販売大手企業で  
消費者から不信や疑念を抱かれる事案が発生



当社グループが提供するサービス等により  
不信・疑念の払拭に貢献

# 事業の経過及びその成果



売上収益

153億85百万円

前事業年度比 11.2%増

営業損失

19億 2百万円

前事業年度は営業損失 28億97百万円

税引前損失

19億21百万円

前事業年度は税引前損失 30億 5百万円

親会社の所有者に  
帰属する当期損失

14億87百万円

前事業年度は親会社の所有者に  
帰属する当期損失 24億31百万円

連続して期初の業績予想を上回る



# 当社グループの現況に関する その他の事項

当社ウェブサイトに掲載

- Ⅱ. 会社の株式に関する事項
- Ⅲ. 会社の新株予約権等に関する事項
- Ⅳ. 会社役員に関する事項
- Ⅴ. 会計監査人の状況
- Ⅵ. 企業集団の業務の適正を確保するための体制
- Ⅶ. 企業集団の業務の適正を確保するための体制の  
運用状況の概要
- Ⅷ. 剰余金の配当等の決定に関する方針

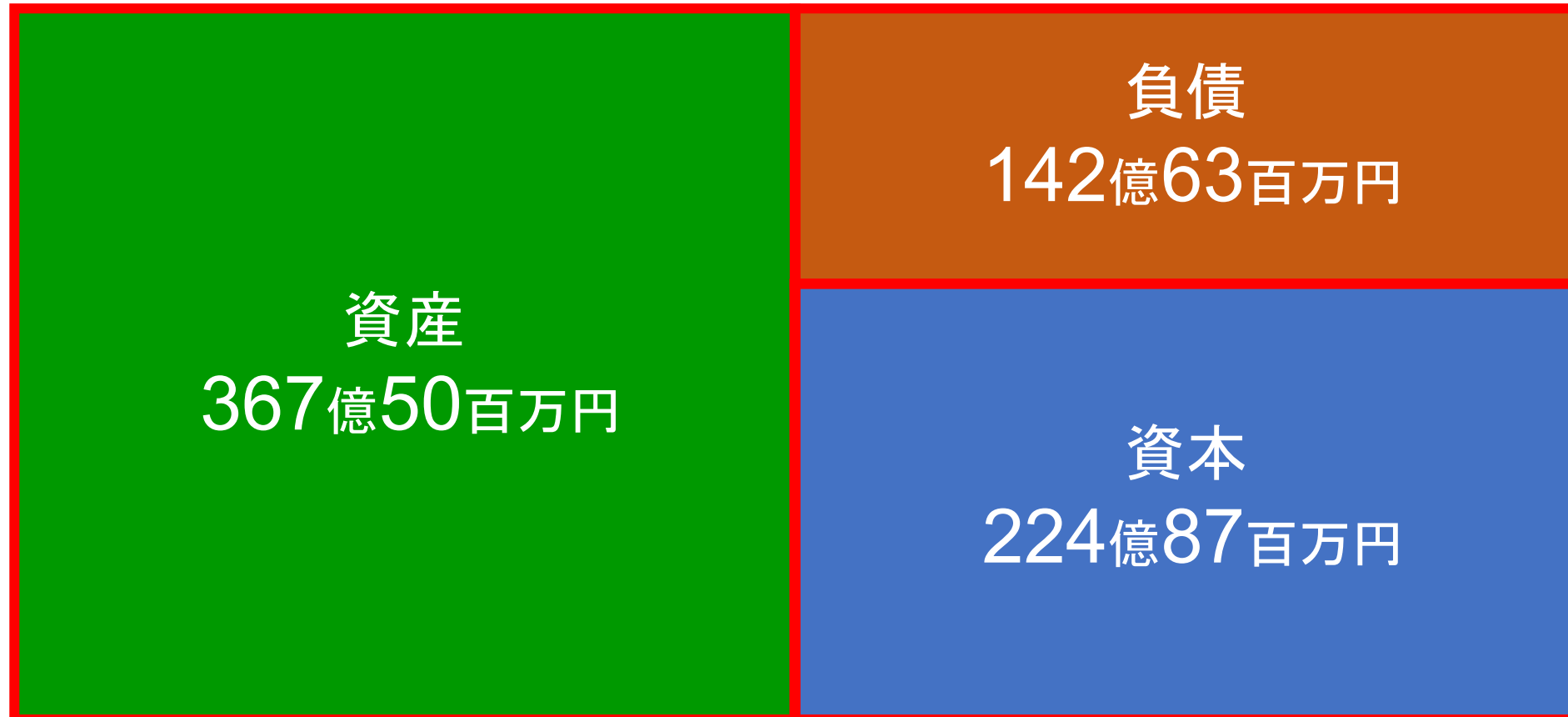
当社ウェブサイトに掲載

# 報告事項

- 1 事業の経過及びその成果
- 2 連結計算書類
- 3 計算書類

# 連結財政状態計算書

当社ウェブサイトに掲載



連結損益計算書  
連結持分変動計算書  
連結注記表

当社ウェブサイトに掲載

# 報告事項

- 1 事業の経過及びその成果
- 2 連結計算書類
- 3 計算書類

貸借対照表  
損益計算書  
株主資本等変動計算書  
個別注記表

当社ウェブサイトに掲載



連結計算書類に係る会計監査報告  
計算書類に係る会計監査報告  
監査役会の監査報告

当社ウェブサイトに掲載

# 当社事業の状況

# 目次

## ■ブロードリーフの活動について

- ・ 企業理念
- ・ 事業概要
- ・ モビリティ産業の現状と今後の見通し
- ・ 今後のモビリティ産業でビジネス拡大するために必要なこと

## ■中期経営計画

- ・ クラウド（SaaS）化した企業事例
- ・ 中期経営計画（2022-2028）業績計画
- ・ 2022~23年度の振り返り
- ・ 業績計画の更新
- ・ 株主の皆様への利益還元について

## ■更なる成長に向けた取組み

- ・ 取組み事例
- ・ 株主の皆様へ

# 感謝と喜び

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、**お客さま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含まれています。

# 事業概要

- 企業理念に従って、お客様の経営課題の解決、事業創造を支援
- 2021年後半より、**クラウド（SaaS）によるサービス展開**に舵を切る

## だれに

■ モビリティ産業  
整備業(車検/点検)、ガソリンスタンド、  
自動車販売店など

■ 非モビリティ産業  
携帯ショップ  
旅行業、バス運行業  
製造業など

## なにを

お客様の経営・業務改革を支援する  
**クラウドサービス(SaaS)**を提供



販売管理



AI機能  
(操作補正/生成AI)



会計  
(電帳法対応)



見積/請求管理

## どのように

独自の共通クラウド基盤

『Broadleaf Cloud Platform (ブロードリーフクラウドプラットフォーム)』上で提供

Broadleaf  
Cloud Platform

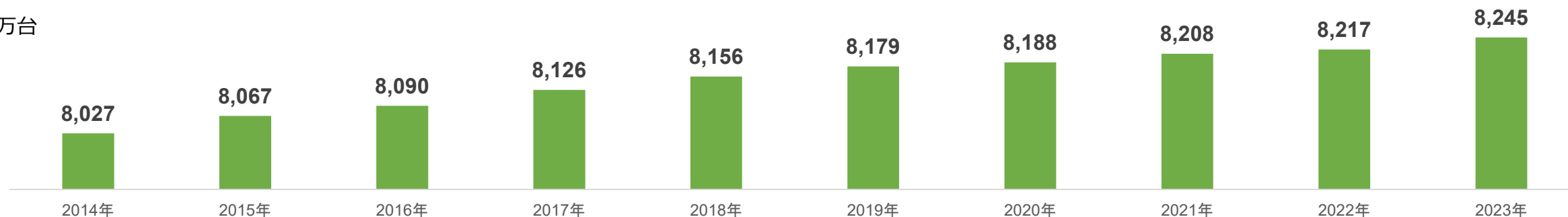
# モビリティ産業の現状

## ■モビリティ産業（整備業）の市場環境は良好

- ・国内自動車保有台数、自動車整備売上高、整備関係従業員数は増加している

### 国内自動車保有台数

単位：万台

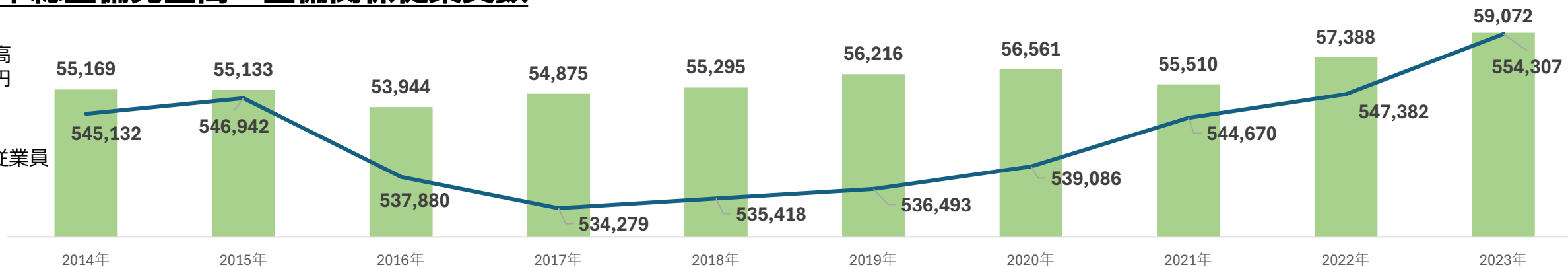


出所:自動車検査登録情報協会

### 自動車総整備売上高・整備関係従業員数

整備売上高  
単位：億円

整備関係従業員  
単位：人



出所:日本自動車整備振興会連合会

# モビリティ産業の今後の見通しと当社への影響

## ■当社にとって、**今後もビジネス拡大の機会が大きい市場環境**

先進運転支援システムやEV(電気自動車)化に代表される自動車の高度化が進行



- ・高度化により事故やそれに伴う修理は減少するが、センシング装置等の整備需要や点検頻度が大きく増加。**整備売上は増加を続ける**
- ・新たな整備に対応するための投資に耐えられる整備工場への集約が進むが、整備・点検需要は増加するため、**整備関係従業員は減らず**

# 今後のモビリティ産業でビジネス拡大するために必要なこと

## ■ お客様の要望を満たし、当社のビジネスを拡大するためには、**クラウド (SaaS)**

### **によるサービス提供への転換が必須と判断**

→当社には、圧倒的なシェアトップの約4万社の顧客基盤があるため、スムーズなクラウド移行と業績拡大が可能と判断し、クラウド化へと舵を切る

## ■ 自動車の高度化に伴う、当社のお客様に直結する変化

- ・ 頻繁な法改正と自動車整備に必要な新しい要件の増加
- ・ 新しい整備に対応するための資金需要増
- ・ 行政のデジタル化（電子帳簿保存法改正、インボイス制度等）

## ■ お客様の要望

- ・ 法改正や新たな整備に即時対応できるシステムが必要
- ・ 資金需要増やDX化に対応するために、業務効率化のみでなく、トータルな経営支援が必要
- ・ 必要なサービスを必要な単位で使用したい

## ■ 当社に必要な対応

- ・ システム更新や機能追加,拡張が容易なシステムへの移行
- ・ 他社サービスとも連携した、トータルな経営支援を可能とするシステムへの移行
- ・ お客様の要望に応じた柔軟なサービス提供体系への移行  
サービス単位での課金体系  
利用形態に応じたライセンス付与体系

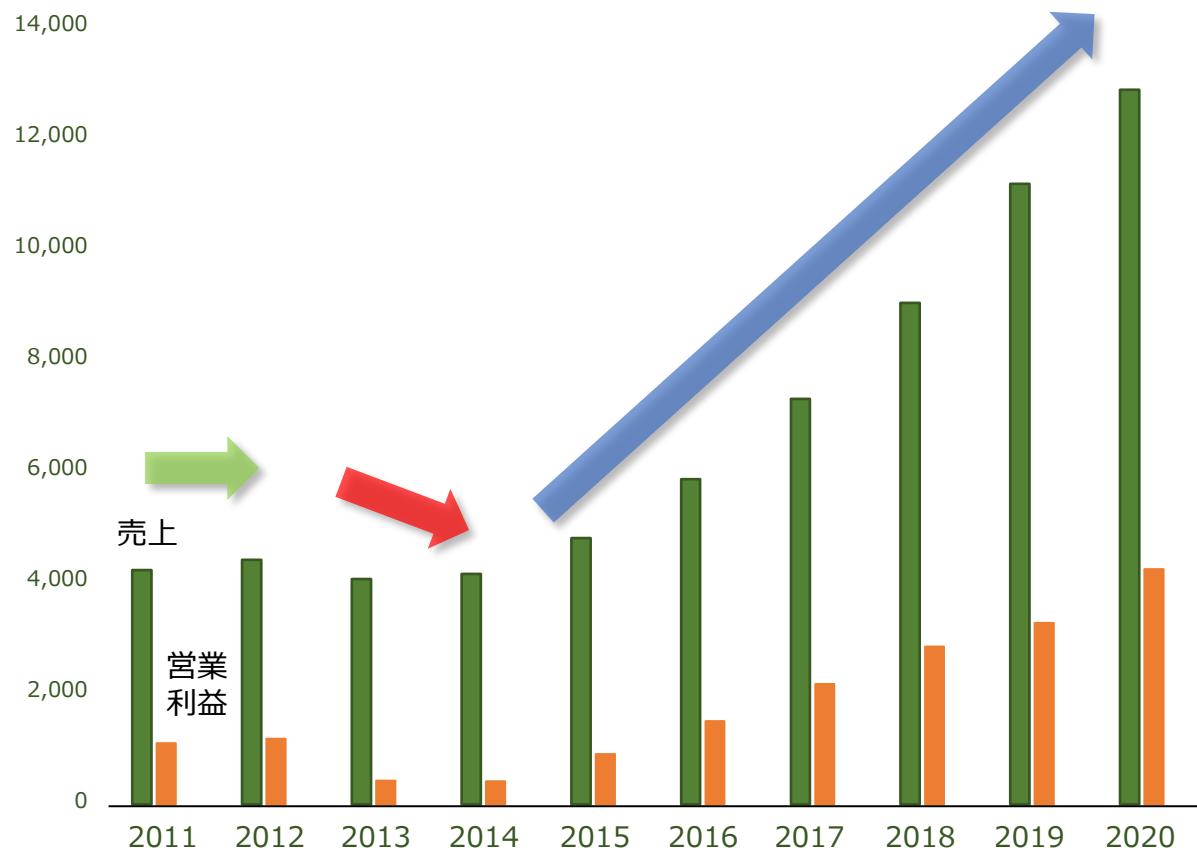


# 中期経営計画

# クラウド（SaaS）化した企業事例

- 両社ともに盤石な顧客基盤を持っている企業。クラウド化により一時的に業績は低迷するも、顧客基盤をベースにその後の急成長を実現

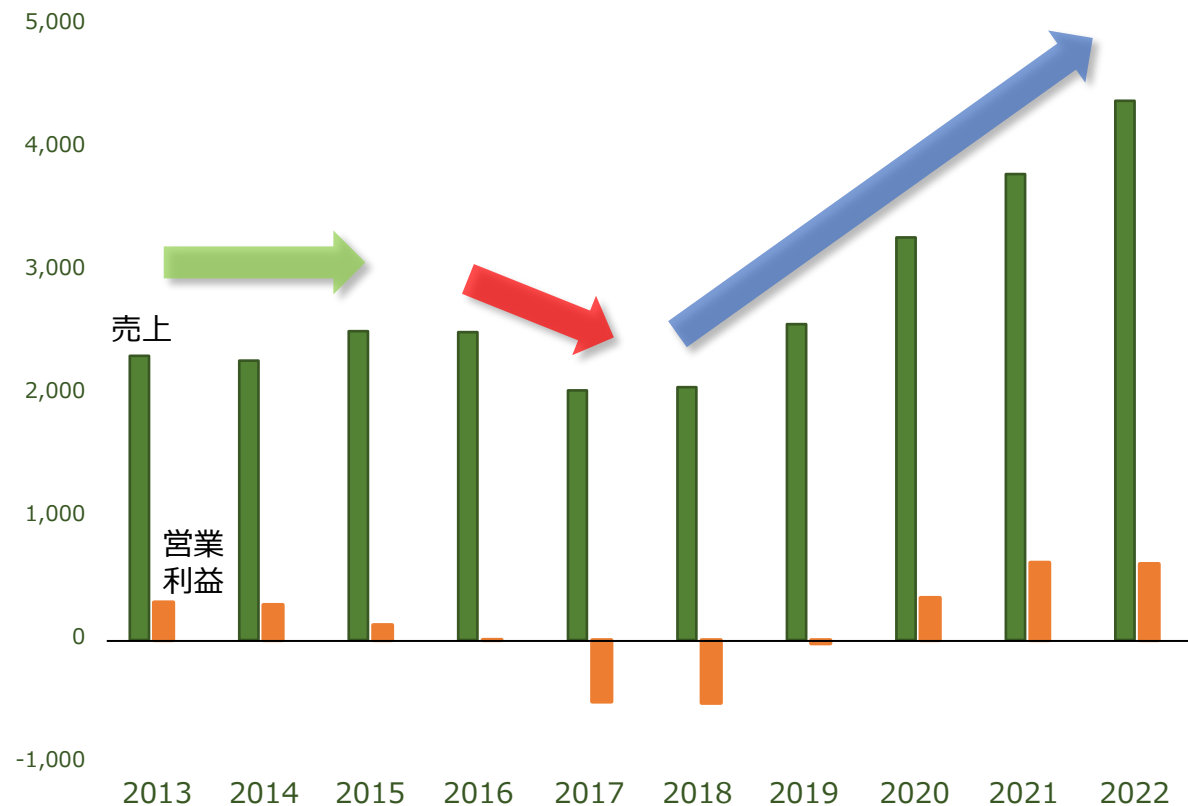
## Adobe



出所: Adobe Inc. IR資料よりブロードリーフ作成)

## Autodesk

単位: US\$百万円

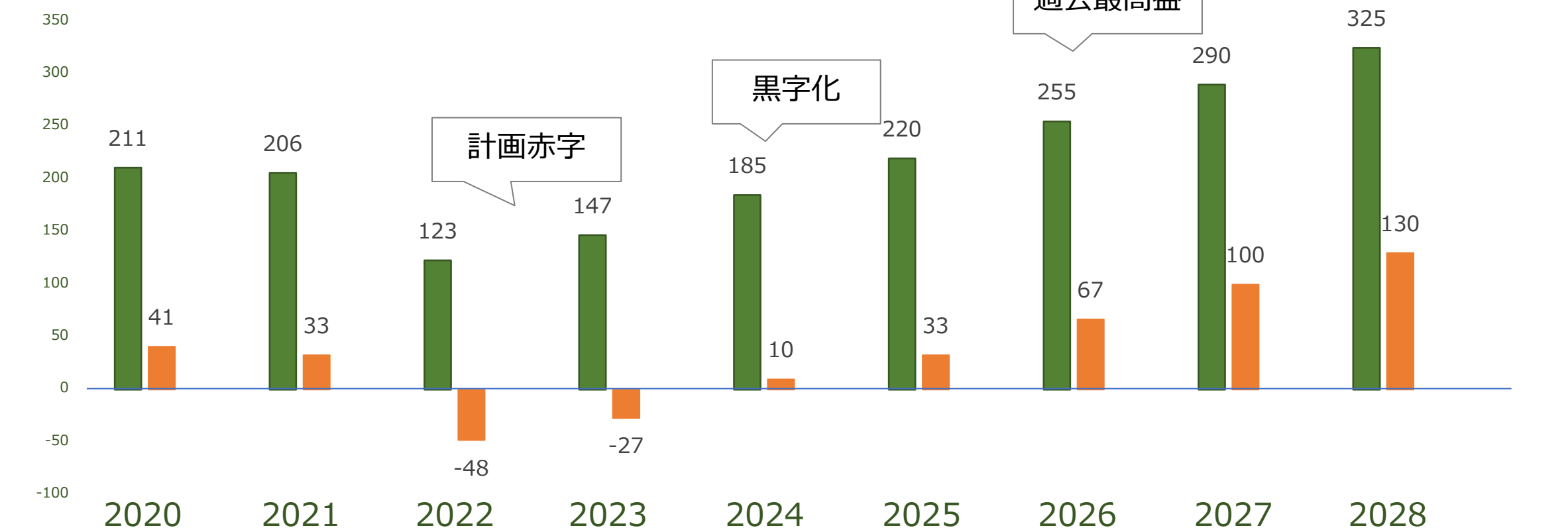


出所: Autodesk Inc. IR資料よりブロードリーフ作成)

# 中期経営計画（2022-2028）業績計画

- 2022年に中期経営計画を策定
- クラウド化した企業事例と同様、2022年～2023年は計画的に業績悪化するも、**2024年：黒字化、2026年：過去最高業績更新、2028年：営業利益率40%**と業績の急成長を計画

単位：億円



# 2022年～2023年度の振り返り

- 業績は計画を上回り、顧客数は順調に増加
- 主要顧客である整備・鋳金業のクラウド移行は概ね計画通り

## ハイライト

## ローライト

### ■ 業績は2期連続で計画を上回る

2022年：売上138億円（計画差+15億円）  
営業利益-29億円（計画差+19億円）  
2023年：売上155億円（計画差+8億円）  
営業利益-19億円（計画差+8億円）

### ■ 顧客数の増加

- ・ 整備業、鋳金業のクラウドへの移行は概ね計画通り
- ・ 新規顧客獲得が好調
- ・ 高いユーザー維持率（2023年末時点：99.6%）

### ■ 一部商材のローンチ計画の見直し

- ・ リサイクル業やガラス商向け
  - お客様からの機能追加要望が多く対応が必要になったため
- ・ 電子帳簿保存法対応ソフト（電帳.DX）
  - 制度対応に対する理解がお客様に十分に行き届いていないため

### 顧客数の推移



# 2022年～2023年で分かったこと

中期経営計画の想定通り

## ■クラウドへの移行に伴い、当社商品を利用していただけのお客様が増加

- ・新規顧客の増加

クラウド化前の2021年に比べ、2022年は1.5倍、2023年は1.7倍の新規顧客獲得

- ・既存顧客の維持

2023年末時点のユーザー維持率：99.6%

## ■平均単価の順調な上昇

- ・有償オプションの採用が好調

2024年末の平均月額見通し：24,000円。当初計画の23,000円を上回る見込み

見直し必要

## ■準大手のお客様は、当初想定以上に他システムとの連携ニーズが高い

- ・ボリュームゾーンである準大手のお客様のクラウド切換えタイミングの機会を、十分に活用するため、クラウド導入速度を緩める

## ■一部商材（リサイクル業やガラス商向け）のローンチ計画の見直し

## ■円安や物価高等の市場トレンドを反映

2021年末のレート：1\$ = 約115円

# 業績計画の更新

- 2022年～2023年の状況を踏まえて、2024年～2026年の計画を更新
  - ・ 中期経営計画の最終年である**2028年の計画は変えず**
  - ・ **2024年黒字化、2026年過去最高業績更新**というマイルストーンは変えず
  - ・ お客様のニーズや一部商材の状況を勘案して、クラウドの導入計画を見直し、**2024年～2026年のクラウドへの移行速度を緩める**
  - ・ 円安や物価高による**コスト増を反映**

計画更新

計画変えず

(億円)	FY2022		FY2023		FY2024		FY2025		FY2026		FY2027	FY2028
	旧計画	実績	旧計画	実績	旧計画	新計画	旧計画	新計画	旧計画	新計画	計画	計画
売上収益	123	<b>138</b>	147	<b>155</b>	185	<b>176</b>	220	<b>205</b>	255	<b>240</b>	<b>290</b>	<b>325</b>
営業利益	-48	<b>-29</b>	-27	<b>-19</b>	10	<b>0.5</b>	33	<b>15</b>	67	<b>48</b>	<b>100</b>	<b>130</b>
営業利益率	-	-	-	-	5%	<b>0.3%</b>	15%	<b>7%</b>	25%	<b>20%</b>	<b>34%</b>	<b>40%</b>
親会社の所有者に 帰属する当期利益	-50	<b>-24</b>	-29	<b>-15</b>	6	<b>0.4</b>	20	<b>10</b>	42	<b>32</b>	<b>63</b>	<b>80</b>

# 株主の皆様への利益還元

- 株主の皆様に対する利益還元を重要課題として位置付けており、中期経営計画の進捗・内部留保の状況・資本効率の向上策などを総合的に勘案し、可能な限り、配当を始めとした株主還元をしていきたいと考えています。

## 配当予想

### 一株当たり配当金

(円)	FY2024 (予想)	FY2023 (期末は予定額)
中間配当	未定	0.00円
期末配当	未定	1.00円
年間配当	未定	1.00円
連結配当性向	-	-

- ・ 2023年12月期は純損失だが、内部留保の状況と中期経営計画の進捗に鑑み、配当を実施予定
- ・ 2024年12月期は中期経営計画の進捗等を勘案し、配当の実施を検討
- ・ 中長期的には利益成長と資本効率向上を両立させる株主還元を実施する方針

更なる成長に向けた取組み



# 更なる成長に向けた取組み

## 当社の強み

これまでの蓄積

- **他社では真似できない膨大な量のデータ**
  - ・ 過去40年分の自動車、自動車部品および自動車整備に関する情報
- **データの取り扱いに関する豊富なノウハウ**
  - ・ 業務アプリケーションの提供を通じて得た、複雑なデータの組合せやデータ管理に関する豊富なノウハウを保有

+

今後強化

- **Broadleaf Cloud Platform (ブロードリーフ・クラウド・プラットフォーム) に蓄積されていく膨大なデータ**
- **独自開発を進めているAI等の先進技術**



当社の強みを活かし、社会課題の解決を図ることで、  
更なる成長を目指していく

# 取組み事例①（不正検知）

## 社会課題

自動車の修理等の見積価格の不正や、保険会社への水増し請求等、消費者のみなさまの信頼を損なう事案が発生

## 当社が実現したいこと

車両整備・钣金・中古車販売等の事業者に対する信頼回復による、カーユーザーの安心・安全なカーライフの回復

## 当社だから可能なサービス

様々な業務における異常や不正の検知を『高い精度で』検出可能なサービス

従来から  
異常・不正を  
検知する  
サービスを提供してきた  
ノウハウ

+

約40年分の  
自動車整備に  
関する情報

+

独自開発の  
分析検知AI

# 取組み事例②（当社クラウドソフトへの生成AI機能の搭載）

## 社会課題

車両整備・钣金事業者は、自動車の高度化や法改正等に伴い、高度かつ最新の知識・技術の取得が必要となっているが、慢性的に人材が不足しており、経験豊富な人材が育ちにくい状況

## 当社が実現したいこと

未熟な車両整備・钣金事業者でも業務ができるようなサービスの提供と早期の知識・技術習得の支援を行い、業界の人材不足の解消を図ること

## 当社だから可能なサービス

自動車に関する様々な質問に対し、ベテラン整備士が持つような専門性の高い回答を導き出すことができるサービス

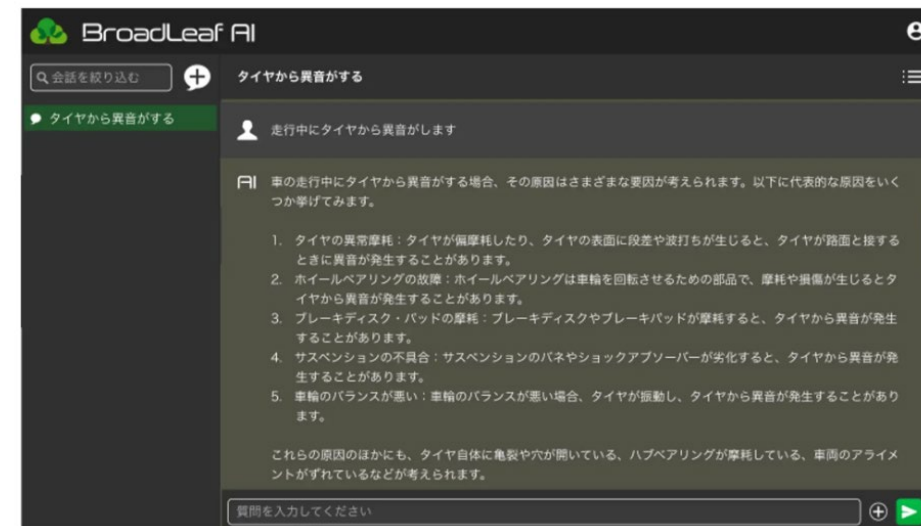
拡張性の高い  
クラウドサービス  
『.c』シリーズ

+

約40年分の  
自動車整備に  
関する情報

+

独自開発の  
大規模言語モデル  
知識データベース



## 取組み事例③（非モビリティ産業事業）

### ■ モビリティ産業以外へも積極的に事業展開

当社の強みであるデータとそれを管理・扱うノウハウがあれば、あらゆる業界に進出可能

当社が進出している業界例

機械工具商向け

**機工メイトII** Ver3  
Welcome! KM2 Third Edition

旅行業・  
貸切バス事業向け

旅行業営業支援ネットワークシステム

**TR.NS**

バス運行管理システム**SP**

携帯電話販売業向け

携帯電話販売管理ネットワークシステム

**MK.NS**

株主の皆様へ

**中期経営計画の実現に加え、**

**当社の強みを活かした積極的な事業拡大により、**

**企業価値の向上に努めてまいります。**

# 決議事項

# 第1号議案

## 剰余金処分の件

- 期末配当 1株につき1.0円（年間配当 1.0円）
- 総額 91,641,527円
- 効力発生日 2024年3月27日

# 第2号議案

## 取締役5名選任の件

番号	氏名	番号	氏名
1	おおやま けんじ 大山 堅司	4	たかだ ひろし 高田 坦史 <span>社外</span>
2	やまなか けんいち 山中 健一	5	やまぐち うねみ 山口 畝誉 <span>社外</span> <span>女性</span>
3	きざわ もりお 鬼澤 盛夫 <span>社外</span>		

招集ご通知 8～13ページ



# 第3号議案

## 監査役3名選任の件

番号	氏名
1	ひらさわ けんじ 平澤 謙二
2	にしもと つよし 西本 強 <span>社外</span>
3	ながい みほこ 永井 美保子 <span>社外</span> <span>女性</span>

招集ご通知 14～18ページ

# 第4号議案

## 補欠監査役2名選任の件

番号	氏名	
1	やまぐち 山口	じゅんいち 順一
2	あさくら 朝倉	ゆうすけ 祐介

社外

招集ご通知 20～21ページ

# 質疑応答

ご発言の際は  
入場票番号とお名前を  
お願いいたします

採 決

第1号議案

剰余金処分の件

## 第2号議案

# 取締役5名選任の件

## 第3号議案

# 監査役3名選任の件

## 第4号議案

補欠監査役2名選任の件



# 第15期定時株主総会



株式会社ブロードリーフ

# 經營陣紹介

本日はご多用のところ  
ご出席いただきまして  
誠にありがとうございました。



株式会社ブロードリーフ