

# 第 17 期定時株主総会

## 質疑応答[要旨]

### 質問 1（事前）

第 2 号議案の取締役候補者 6 名全員から、自身の言葉で就任にあたっての抱負を語ってほしい。

【各取締役候補者】

・ 大山堅司

当社は 20 周年を迎え、更なる飛躍の年が待っております。2028 年に向けた中期経営計画を達成する強い意欲を持って取り組むとともに、モビリティ（自動車、公共交通、電動キックボード、自動運転、シェアリングサービスなど、移動にまつわる手段や仕組みの総称）産業全体の活性化に努めてまいり所存でございます。

・ 山中健一

変革を推し進めるとともに、お客様の産業界へ貢献してまいり所存でございます。

・ 鬼澤盛夫（社外）

健全かつ持続的な成長と企業価値の向上を第一義とし、常に客観的な視点を持ち、全てのステークホルダーの皆様の視点に立って意見を述べてまいります。

・ 高田坦史（社外）

中期経営計画の進捗を確実なものとするべく、これまでの経験や知見を活かして貢献したいと考えております。

・ 山口畝誉（社外）

独立した客観的な立場から、唯一無二のインフラ企業である当社の企業価値がさらに向上するよう貢献してまいります。

・ 三宅香代子（社外・新任）

これまでの自動車および IT 業界での経験と専門性を活かし、当社の更なる成長に大きく貢献してまいりたいと考えております。

### 質問 2（事前）

国内外それぞれの機関投資家との面談数は何社か。また、面談を通じてどのようにすれば更に株を購入してもらえると感じたか。

免責事項：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された情報に基づき当社で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、実際の業績は様々な要因により、これらの業績予想とは異なることがありますことをご承知おきください。

【代表取締役社長 大山堅司】

2025年度は、国内37社、海外30社の合計67社（延べ203名）の機関投資家様と面談を実施いたしました。投資家の皆様には、中期経営計画の達成確度の高さをご理解いただくことが肝要であると考えております。当社が単なるSaaS（Software as a Service：インターネット経由で利用できるソフトウェア）企業ではなく、フィジカルAI時代（AIがデジタル空間（バーチャル）の中だけでなく、物理的な身体（ロボット、自動車、ドローン、産業機器など）を持って現実世界で自律的に状況を認識・判断し、行動する時代）を支えるインフラ企業であること、また40年分の独自データとAIを駆使して現場に実装できる唯一無二の価値を有していることをお伝えし、中長期的な成長機会をご理解いただくよう努めております。

### 質問3（事前）

**株主総会をどのようなものと考えているか。また、最長何時間まで実施できる体制をとっていて、予定時間はどの程度か。**

【代表取締役社長 大山堅司】

株主総会は、経営陣が株主の皆様に対して直接事業報告を行い、建設的な対話を通じて相互理解を深めるための最高意思決定機関であると考えております。本日の総会につきましても、会場の利用制限はございますが、可能な限り多くのご質問をお受けし、実りのある審議を行う体制をとっております。

### 質問4（当日）

**中期経営計画で重要なマーケットプレイス（※）の進捗について、後ずれしているように見受けられるが、2028年までに間に合う見通しか。**

【代表取締役社長 大山堅司】

マーケットプレイスは、現在導入を進めておるクラウドソフトウェアが普及する過程において、自動的に発生する仕組みとなっております。2026年度より部品商様向けの「Partsman.c」の本格導入が開始されますが、これがハブの役割を果たすことで進捗が加速するものと考えております。2028年末の現行システム停止に向け、新しいシステムへの移行は計画通り進んでおり、現時点で進捗に問題はございません。

※マーケットプレイス：商品やサービスの売り手と買い手を接続・マッチングするマーケットプレイスを提供しています。自動車補修部品のマーケットプレイスには、新品部品のマーケットプレイスとリサイクル部品のマーケットプレイスの2種類があります。

### 質問5（当日）

**非モビリティ事業（携帯電話ショップ、旅行業等）の進捗と今後の計画についてうかがいたい。**

免責事項：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された情報に基づき当社で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、実際の業績は様々な要因により、これらの業績予想とは異なることがありますことをご承知おきください。

【代表取締役社長 大山堅司】

携帯電話ショッピング向け（シェア約5割）や旅行業向けシステムは、現在非常に好評をいただいております。特に旅行業領域では、深刻な人材不足を背景に、運行管理やシフト管理といったニーズが高まっております。今後のクラウド化につきましては、市場規模や投資対効果を慎重に見極め、業界の利便性向上に寄与すると判断した段階で検討してまいります。現時点では既存システムでの提供を継続する計画となっております。

#### 質問6（当日）

昨今のAIの進化はブロードリーフにとって非常に追い風であると拝察する。ブロードリーフは40年間にわたり蓄積された膨大な独自データを保有されているが、このデータをAI開発業者などに対して外販し、新たな収益源とするような計画はあるか。また、AIに対するインターフェース（API：ソフトウェア間でのデータや機能をやり取りするための橋渡し・接点）を設けることで、外部がブロードリーフのデータを利用できる仕組みを作り、そこから課金ができる体制を構築できるのではないか。

【代表取締役社長 大山堅司】

AIの進化においてデータが極めて重要であることはご指摘の通りでございますが、現段階ではデータの外販を行う予定はございません。当社のデータは長年蓄積されたクローズドなノウハウであり、これらを安易に外部へ公開してしまえば、当社の優位性が失われ、競合他社が容易に同様のサービスを展開できる環境を整えてしまうこととなります。そうなれば、短期間で当社の企業価値が損なわれてしまう恐れがあるため、データの秘匿性を維持し、自社サービス内での活用に留めることが肝要であると考えております。APIベースでの提供につきましては、当社のサードパーティ（外部の提携企業や開発者）も含め、アクセスの制限を厳格に監視した上で公開し、マネタイズ（収益化）を図る取り組みを既に開始しております。保有するデータを有効活用し、新たなビジネス展開を拡張していくことにつきましては、現在も鋭意取り組んでいる最中でございます。

以上