

## CHAPTER 3

---

# 中期経営計画（2022-2028）

## 計画策定の背景

**クラウドソフト『.cシリーズ』の提供開始に伴い、  
2021年公表の中期経営方針を更新し、2028年までの業績計画を策定**

### **2021年2月 中期経営方針を公表**

---

「2つのDX」を取り組みテーマとし、成長戦略、重点施策を設定

DX① お客様のデジタルトランスフォーメーションを推進する

DX② データエクステンジャーとして提供サービスを高付加価値化する

### **2021年10月 クラウドソフト『.cシリーズ』を商品リリース**

---

2022年から提供開始、従来ソフトからの移行完了は2028年中を見込む

### **2022年2月 中期経営計画（2022-2028）を公表**

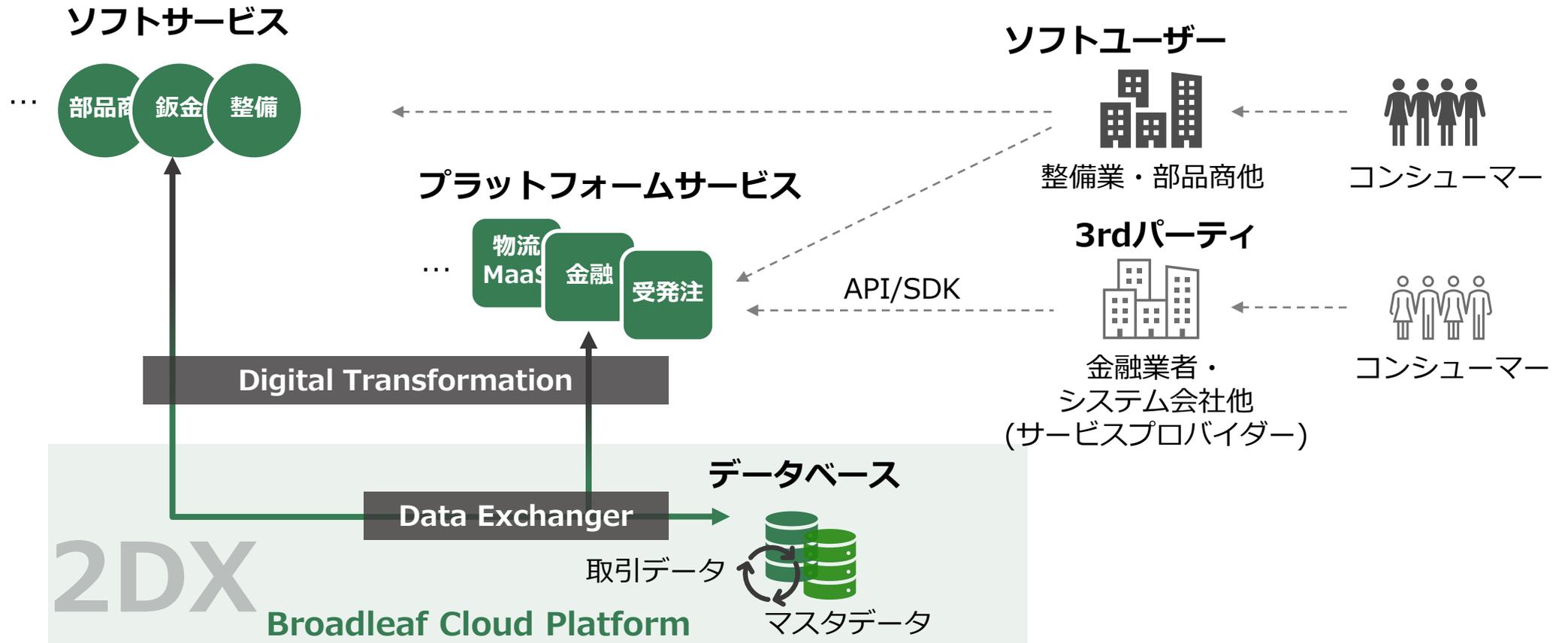
---

2021年公表の中期経営方針を更新、2028年までの業績計画を策定

成長戦略

成長戦略①  
クラウドの浸透

成長戦略②  
サービスの拡張



## 連結業績計画

2026年での過去最高業績の更新は通過点、その後も売上のストック化が進み増収を継続  
2028年には営業利益率40%、当期利益80億円が射程圏

(億円)	FY2022	FY2023	FY2024	FY2025	FY2026	FY2027	FY2028
売上収益	123	147	185	220	255	290	325
営業利益	-48	-27	10	33	67	100	130
営業利益率	—	—	5%	15%	25%	34%	40%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	-50	-29	6	20	42	63	80
親会社の所有者に 帰属する持分	200	175	180				
親会社所有者 持分比率	60%	50%	52%				

## ビジネスカテゴリーでの売上計画

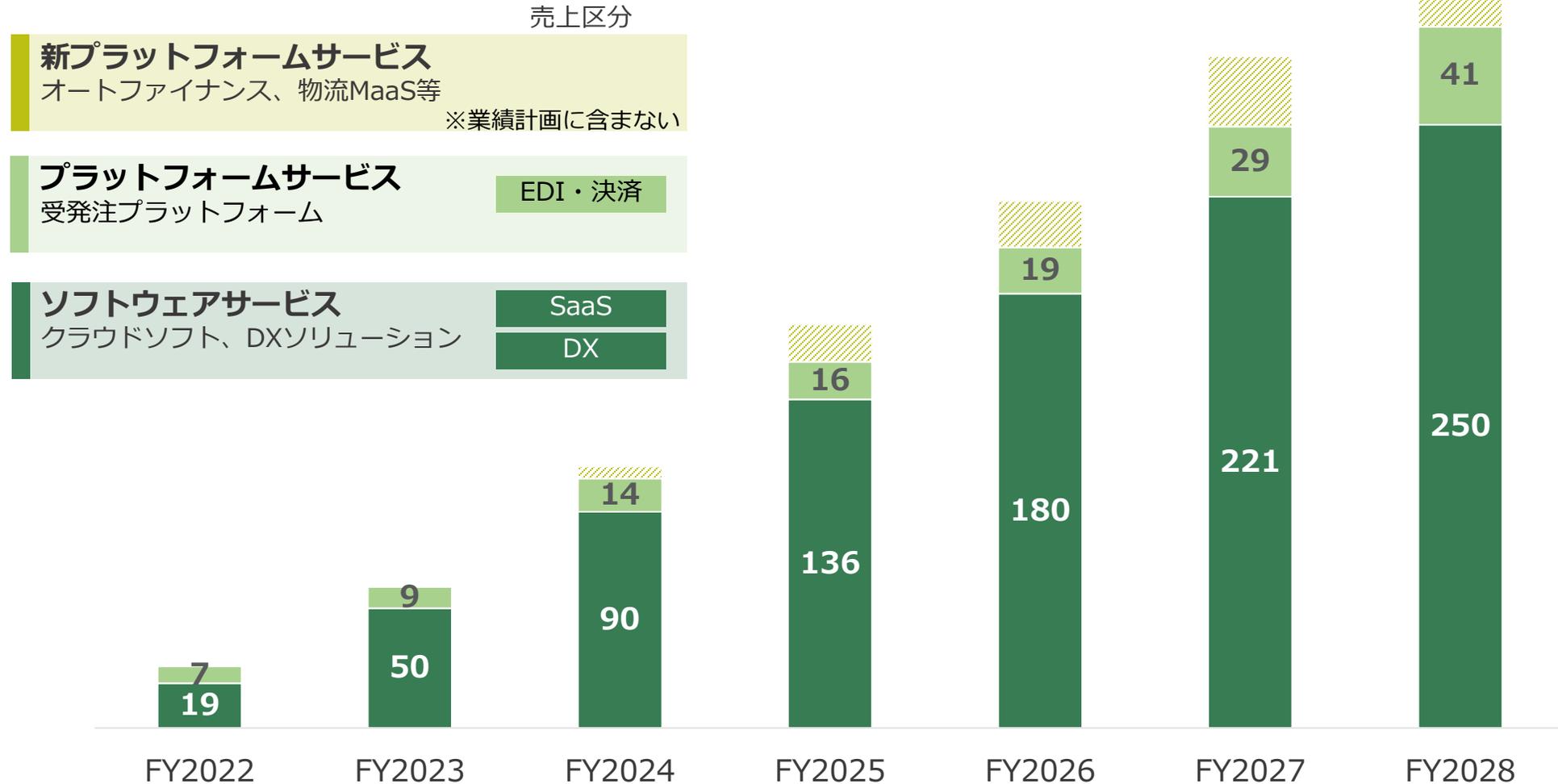
(億円)	FY2022	FY2023	FY2024	FY2025	FY2026	FY2027	FY2028
クラウドビジネス	26	59	104	152	200	250	291
プラットフォームサービス	7	9	14	16	19	29	41
ソフトウェアサービス	19	50	90	136	180	221	250
従来ビジネス	97	88	81	68	55	40	34
ライセンス販売	19	16	16	16	16	15	15
付帯サービス	65	60	52	38	27	15	12
機器販売等	13	12	13	14	13	11	7
売上収益	123	147	185	220	255	290	325

注) FY2022の売上計画内訳と区分別売上予想との対比は、P39をご参照ください。

クラウドビジネスの売上推移

クラウドビジネスが売上成長を牽引

(億円)

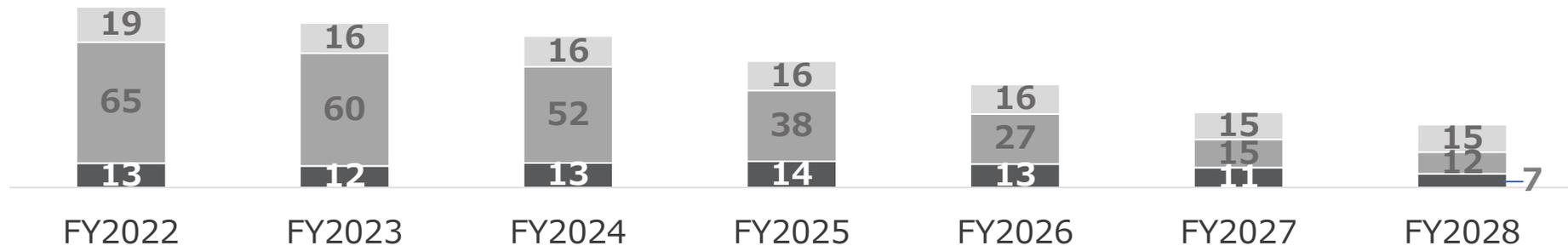


従来ビジネスの売上推移

(億円)

クラウドビジネスが進むとともに、従来ビジネスの売上は縮小

売上区分	
<b>ライセンス販売</b> 従来ソフトのライセンス料	業種別
	OTRS
<b>付帯サービス</b> 従来ソフトのネットワーク利用料、保守	PaaS/IaaS (基本)
	サポート 保守
<b>物販その他</b> 機器類、帳票紙類等	サポート サプライ
	機器類



## 成長戦略① クラウドの浸透（1）

業績計画の達成のカギは、クラウドソフト『.cシリーズ』の浸透

## Key Factor for Success



= **クラウド化率** （クラウドソフトへの移行率）



**クラウドソフト売上** = **ライセンス数** × **ライセンス平均月額** × **(1 - 解約率)**

クラウドソフトの  
ライセンス総数                      クラウドソフトの  
1ライセンスあたり月額売上                      クラウドソフトの  
1年あたり平均解約率

成長戦略① クラウドの浸透（2）



従来ソフトのユーザーは、  
今後6年にわたり、順次クラウドソフトに切り替え

顧客基盤

ユーザー数 \*  
**3.3万社**



リピート率 \*\*  
**95%以上**



商品

フルモデルチェンジした  
クラウドソフト



\* 整備業、鋳金業、部品商、リサイクル業が対象

\*\* 従来ソフトのリピート率

## 成長戦略① クラウドの浸透（3）

ライセンス数

ライセンス平均月額

2.4万 × 23,000円/月

(2024年末)

(2024年)

高い拡張性によりマーケットを拡大するとともに、導入しやすいライセンス体系に変更

● マーケット拡大

事業者数 \*

10万社超

自動車ディーラー（1.6万社）が  
カスタマイズ容易化により新たなマーケットに

● ライセンス体系の変更

従事者数 \*

50万人超



業種ごとから職種ごとのライセンスに

\*整備業、钣金業、部品商、リサイクル業の事業者数と従業者数

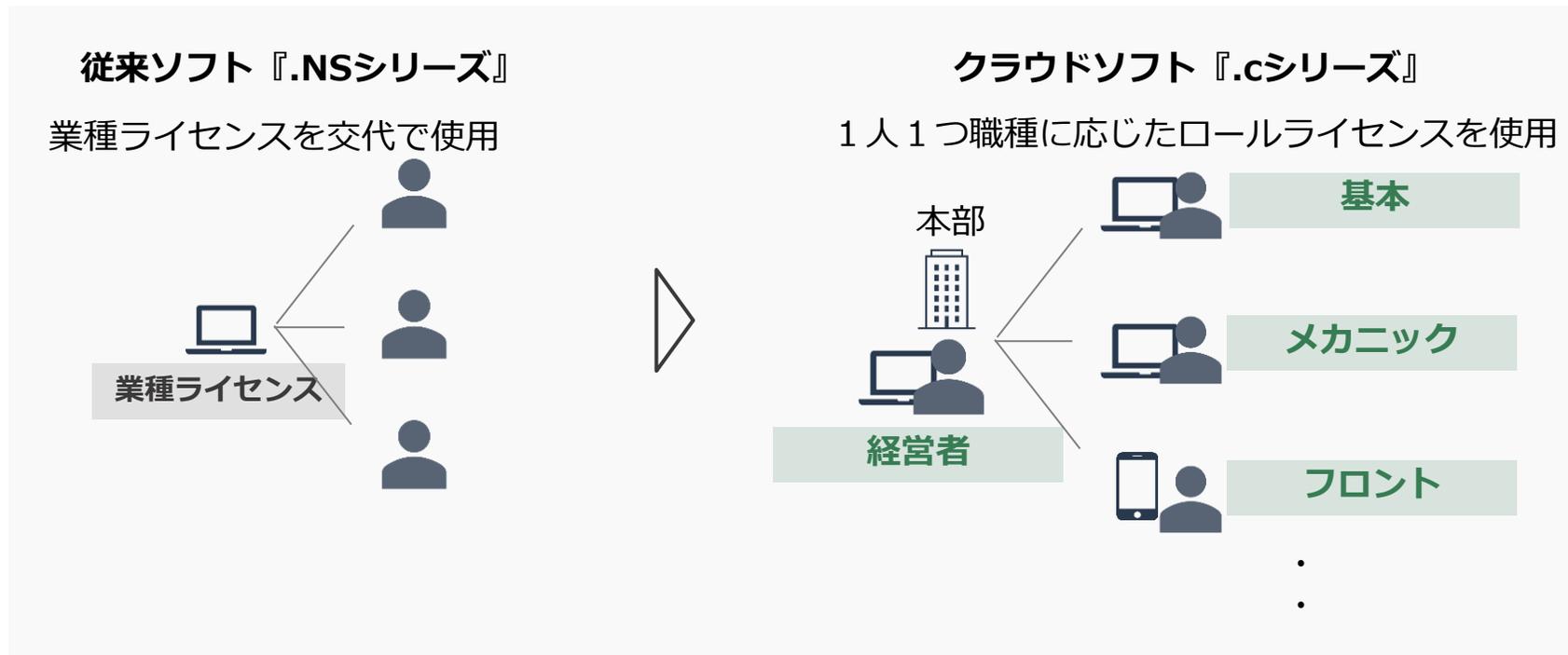
## 成長戦略① クラウドの浸透（４）

業種職種ごとの  
ロールライセンス

- 業種ごとの基本ライセンスに加え  
職種ごとに細分化された  
ロールライセンス\*を設定

Web上での稼働により  
端末フリー

- 各拠点の情報やシステムを  
本部でリアルタイムに統合管理可能
- 場所を選ばず使えるポータビリティ



\*アカウントIDごとに利用可能な機能を設定

成長戦略① クラウドの浸透（5）



クラウドソフトは事業運営のために不可欠な存在

● API

トータルマネジメント  
システムとして提供



他システムとのリアルタイム連携

● データ分析

カスタマーサクセスを実現



ナレッジマネジメントをサポート

成長戦略① クラウドの浸透（6）

シングルサインオン

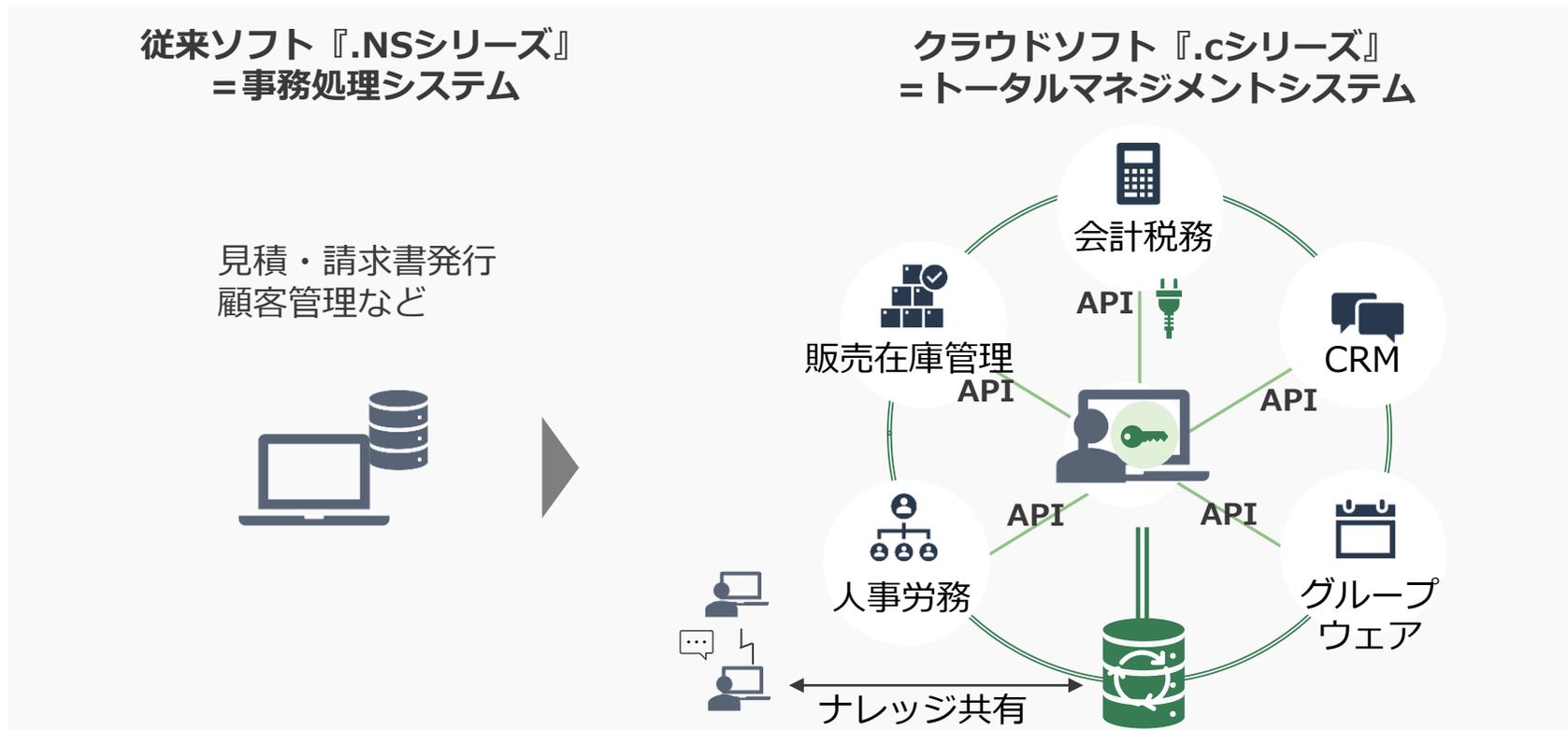
- ・クラウドソフトのアカウントIDで他システムにも一括ログイン

APIによるリアルタイム連携

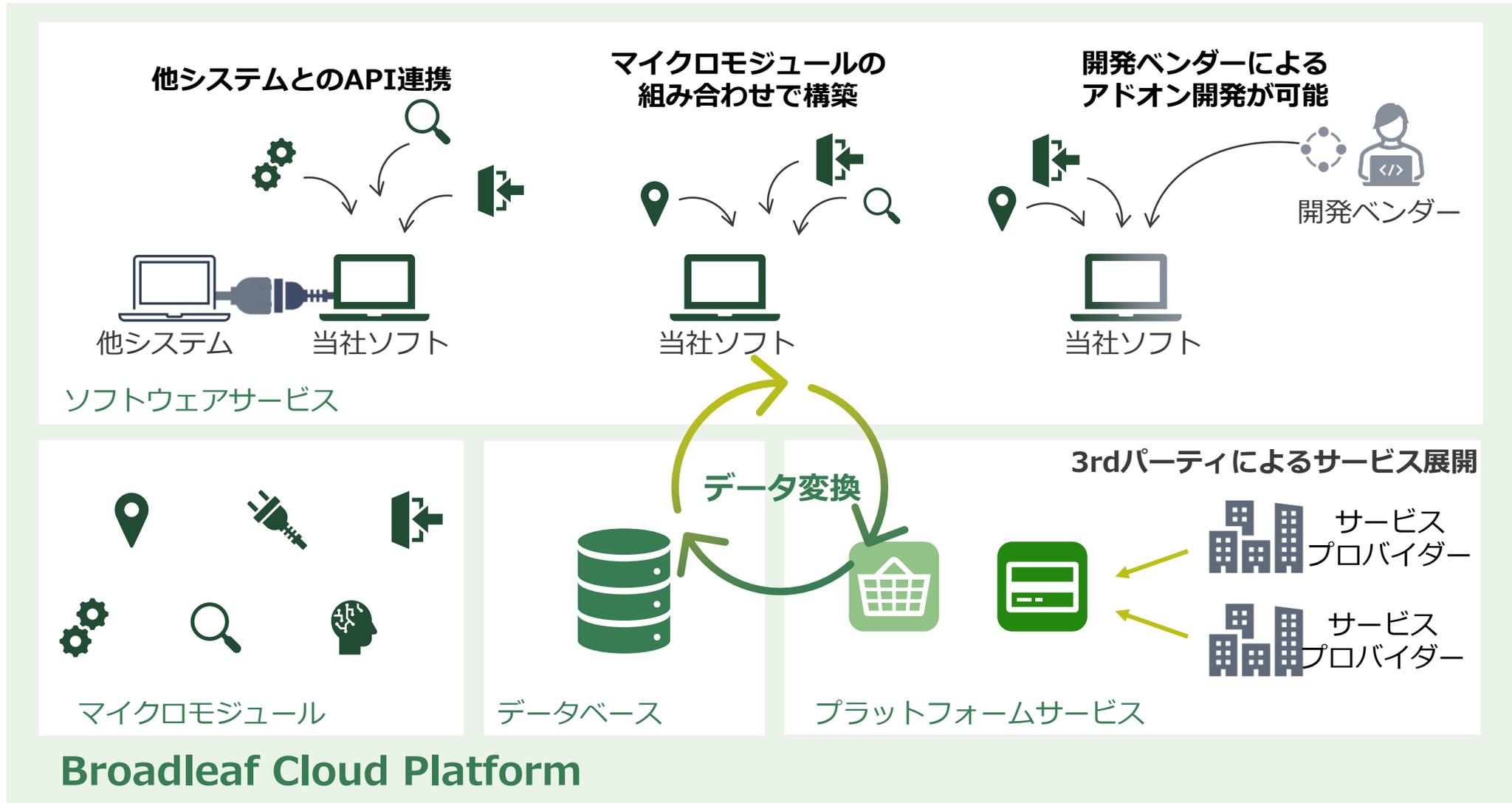
- ・機能連携やデータ連動

ナレッジの分析・共有

- ・利用状況などからナレッジマネジメントをサポート



成長戦略② サービスの拡張（1）



成長戦略② サービスの拡張（2）

受発注プラットフォームを  
業界スタンダードへ

CAGR  
**30%**以上

クラウドソフトに受発注プラットフォームを  
標準搭載（100%採用）することで浸透を図る

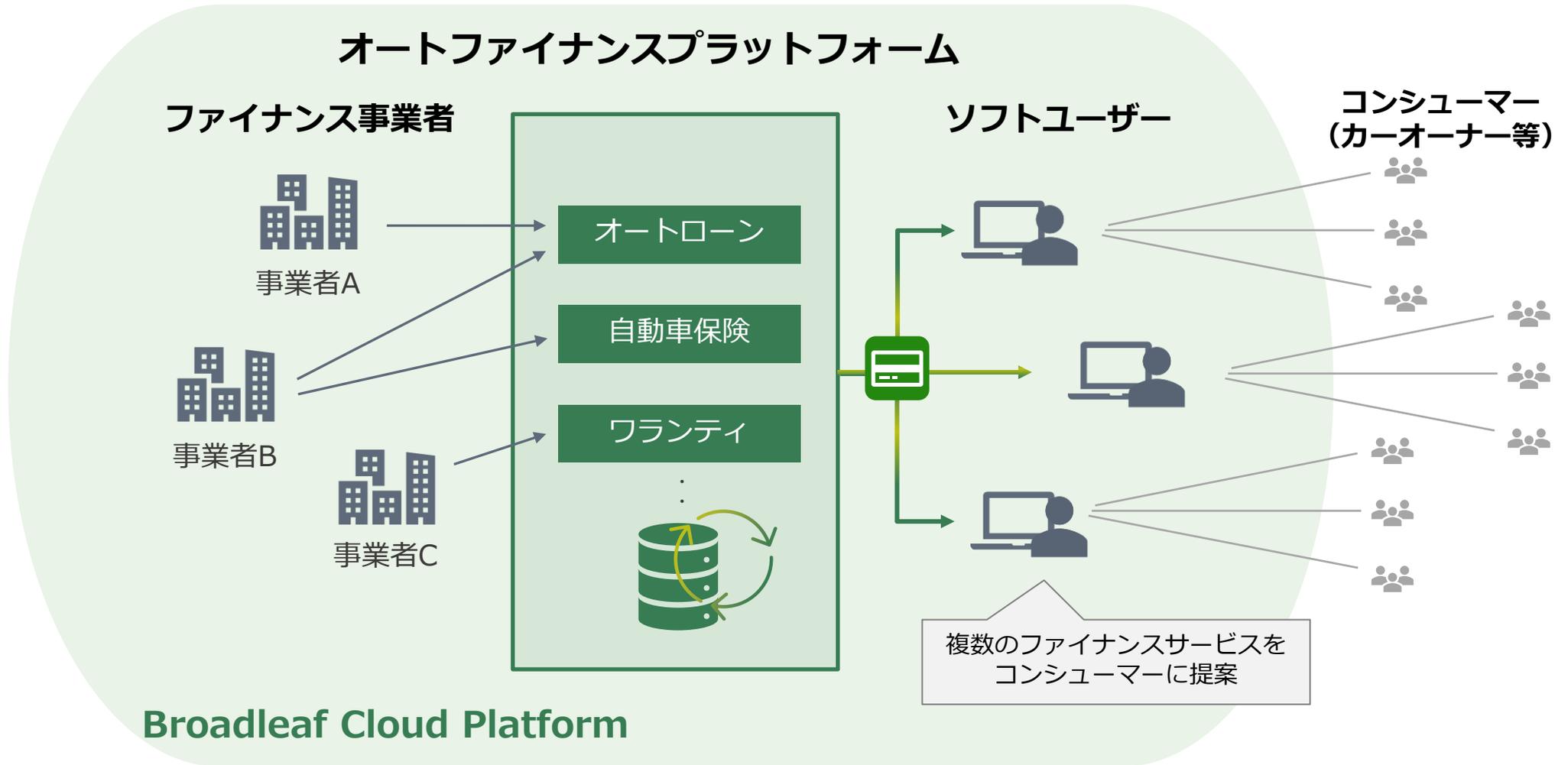


業界スタンダード



## 成長戦略② サービスの拡張（3）

## オートファイナンスプラットフォームの展開



## 経営資源の配分方針

成長戦略である「クラウドの浸透」と「サービスの拡張」にあらゆる経営資源を集中

### ポートフォリオマネジメント

経営資源の最適な配分を実現するためにポートフォリオマネジメントを実施

経済価値  
(ROIC、売上高成長率等)

+

市場の魅力と当社の強み・優位性  
(市場成長率、市場シェア等)

### 人的資本・知的財産への投資

人材と知的財産を成長戦略実現のための中核資産と認識し、人的資本とIPリソースの最大化に向けて積極的な投資を行っていく

環境変化と当社事業への影響  
～オートモビリティ産業～

EVシフト  
自動車高度化

メンテナンスの高度化

- ・EVや高度化した車両メンテナンスをサポートするITシステムの需要増
- ・ナレッジの蓄積や共有の需要増
- ・大規模な事業者では、経営効率化のためDX投資需要増  
→最新鋭のクラウドソフトを市場投入

事業者の二極化

- ・事業社数減、一方で国内自動車保有台数は増加傾向
- ・予防点検などのメンテナンス需要は増加  
→マーケットを社数から従事者数に変更

行政DX

法制度の変更による電子化対応

- ・書類の電子保存などの需要増

## サステナビリティ方針

**ブロードリーフの「企業理念」及び「社名の由来」に込められた想いの実践を通じて『持続可能な社会の実現』と『企業価値の向上』を目指していく**

### 基本方針

長期的な視点に立ち、「サステナビリティ」における重点項目<マテリアリティ>に取り組むことで様々なステークホルダーに対する直接的・間接的なポジティブインパクトの拡大（価値創出）とネガティブインパクトの低減（社会的責任）に努めます。

当社事業とSDGsの関連

課題解決のテーマ



安心安全で快適な  
移動社会の実現



資源の循環型利用の促進



働きやすい社会の実現

課題解決につながる企業活動

- ・ 自動車の点検や整備を適切に行うためのITシステムの提供
- ・ 自動車のEV化や高度化の普及を後押し

- ・ 自動車リサイクル部品の受発注プラットフォームの提供

- ・ 在宅やリモートワークの促進（制度やインフラの整備）
- ・ テレワーク先駆者百選に選出

目標とするSDGs



## 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。

お問い合わせ先

株式会社ブロードリーフ

コーポレートコミュニケーション室

E-mail : [bl-ir@broadleaf.co.jp](mailto:bl-ir@broadleaf.co.jp)