

# 2024年12月期 第3四半期 決算説明会資料

2024年11月12日

株式会社ブロードリーフ

**中期経営計画における当期のポイント** **P 3**

**財務諸表に関する補足** **P13**

**ご参考情報** **P23**

# 中期経営計画における 当期のポイント

# 業績サマリー

## 売上収益 良好な成長速度

### 【2024年 3Q累計実績】

前年同期比**15.2%増**  
129.6億円

### 【2024年 通期予想】

前期比**15.7%増**  
178億円

### 【中期経営計画】

2028年 325億円  
**CAGR 15.3%**  
(2022-2028年)

## 営業利益 順調に黒字転換

### 【2024年 3Q累計実績】

前年同期比**18.1億円増**  
2.9億円に**黒字転換**

### 【2024年 通期予想】

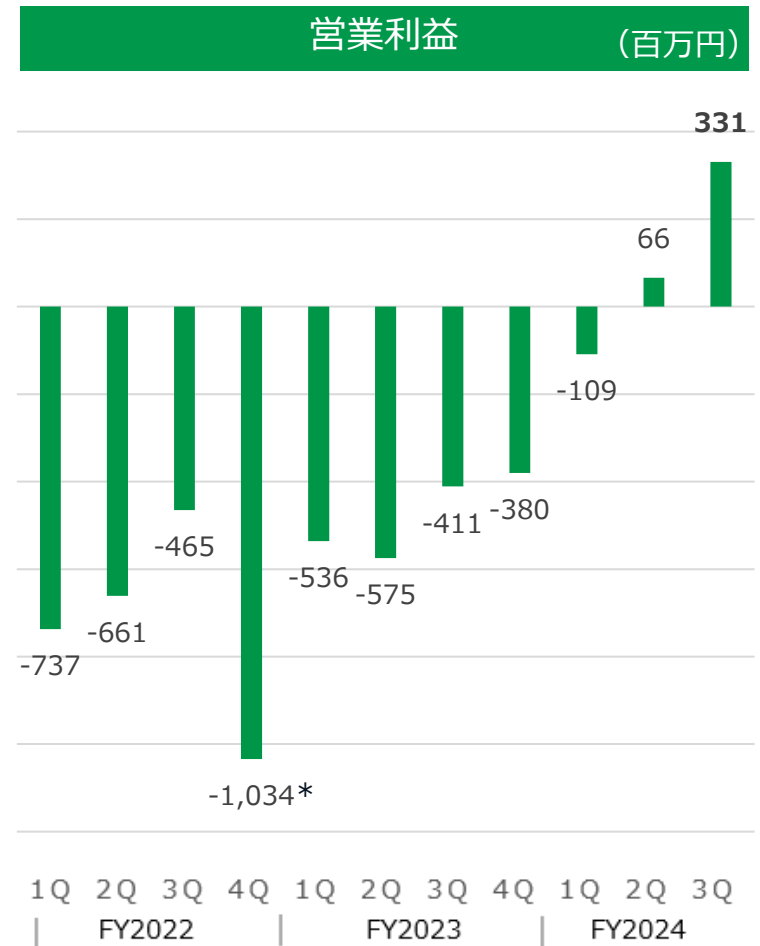
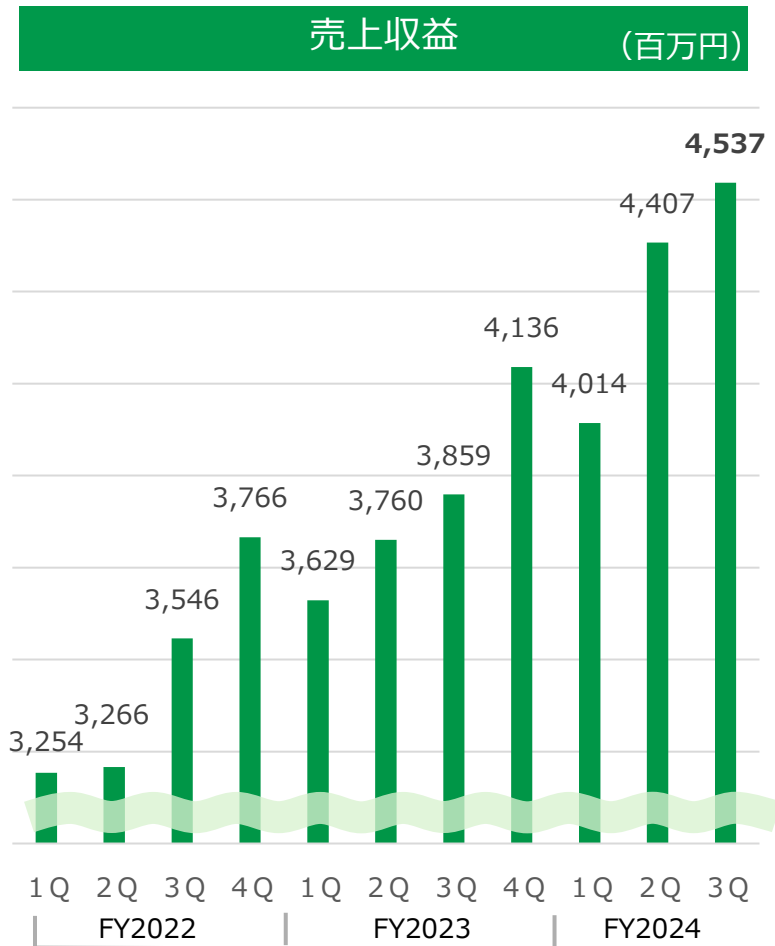
前期比 **23.5億円増**  
4.5億円に**黒字転換**

### 【中期経営計画】

**2024年 黒字転換**  
2026年 48億円  
2028年 130億円

# 四半期業績の推移

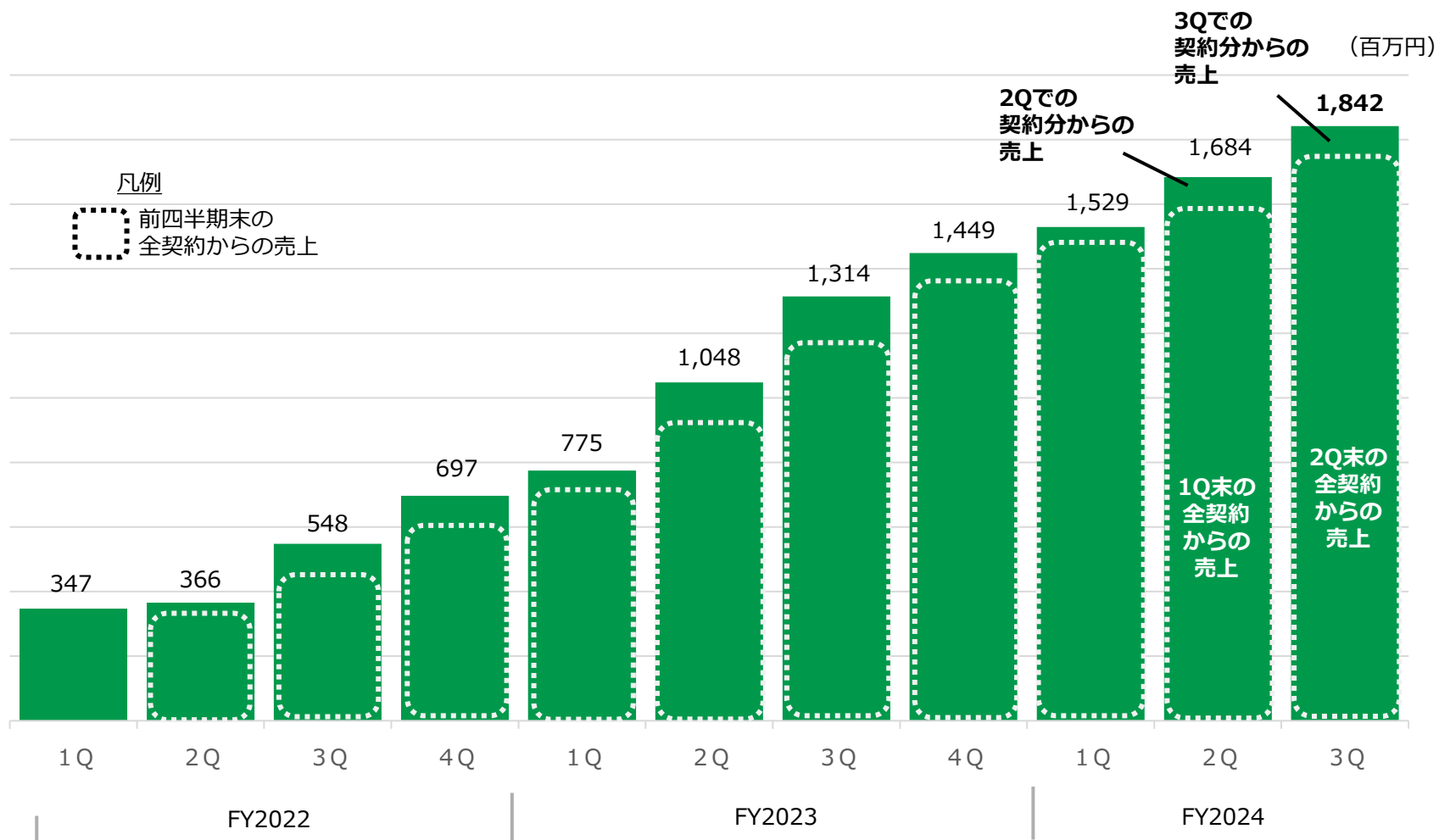
2022年、サブスク主体の収益モデルに転換、中期的な増収増益トレンドに突入



\* FY2022の4Qは子会社のれんの減損を実施 (-615百万円)

# ソフトウェアサービスの四半期売上の推移

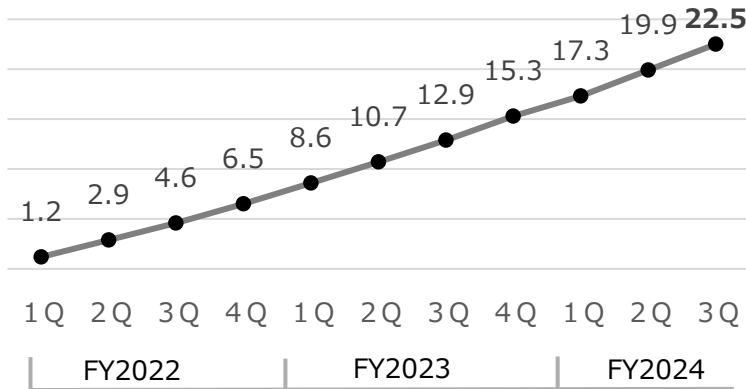
ソフトウェアサービス（サブスク契約のソフト）の売上が全体増収を牽引  
 サブスク契約への切り替えは、2028年末まで継続する計画



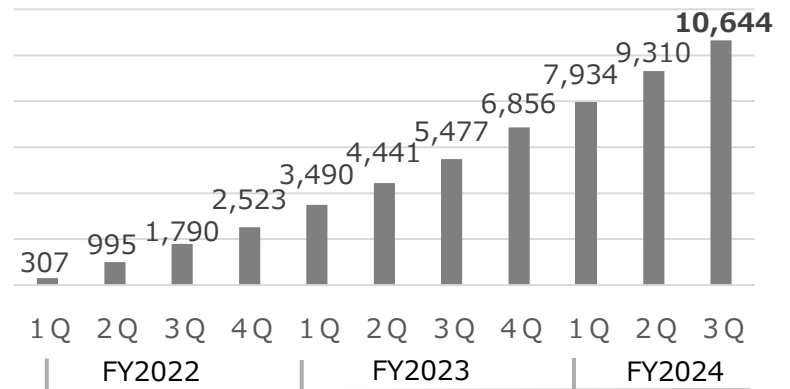
# クラウドソフトの主要指標

順次、クラウドへの切り替えが進んでいます

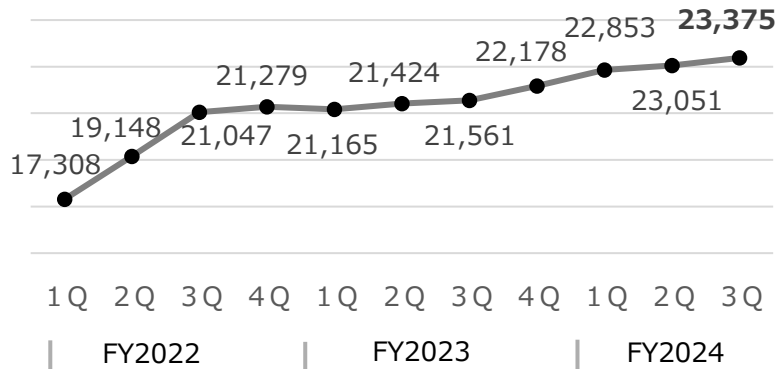
クラウド化率 (%)



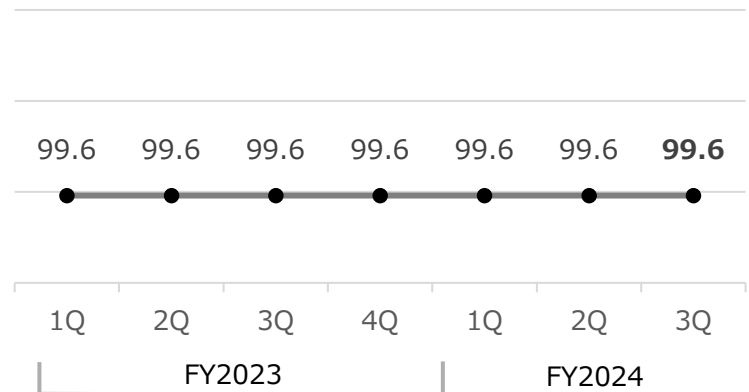
ライセンス数 (標準版)



ライセンス平均月額売上 (標準版、円)



ユーザー維持率 (標準版、%)



# クラウドソフトの展開

対象業種と機能の拡張を随時実施し、トータルマネジメントシステムとして適用可能なお客様（市場）を拡大

	FY2018	FY2019	FY2020	FY2021	FY2022	FY2023	FY2024	FY2025
<b>モビリティ産業向け</b>								
整備業	★ ベータ版公開	★ 先行導入開始			★ 販売開始	機能拡張版★ (指定工場)	★ 機能拡張版	★ 機能拡張版 (新車検制度)
钣金業		★ 先行導入開始			★ 販売開始			
リサイクル業						★ 販売開始	★ 機能拡張版	
ガラス商						★ 販売開始	★ 機能拡張版	
部品商							★ 販売開始	
車販業						★ 販売開始	★ 機能拡張版	
電装業								販売開始は 2025年以降

補足 1) 上記の販売開始以降も、各業種向けともバージョンアップ（機能追加他）を随時実施する予定です。

補足 2) **非モビリティ産業向け**は、機械工具商のクラウドソフトを開発する計画です（販売時期は未定）。

その他の業種は、現時点においてクラウドソフトの開発を実施しない計画であり、パッケージソフトの販売（含リース）を継続する予定です。



# 事業環境と重点戦略

## 事業環境

### 【背景】

モビリティ産業の課題解決に向けた取り組み

- ・ 不信感の払拭
- ・ 自動車進化への適応
- ・ 慢性的人材不足



**DX強化による課題解決を積極化**

- ・ 不正防止
- ・ 新制度対応
- ・ 基幹系連携
- ・ IT化範囲拡大  
(トータルマネジメントシステムの要望)

## 重点戦略

### 【機会】

業界団体やチェーンなど大手事業者との商談が増加

(他社はニーズに対応できない)



**ニーズに応える営業活動を積極展開**

- ・ 団体の中核会社
- ・ チェーン本部
- ・ 親会社 など

補足) 一方で、クラウド化を一時的に待機していただくお客様が増加

## 期待効果

### 【リレーション】

モビリティ産業との関係性の更なる強化

### 【サービス】

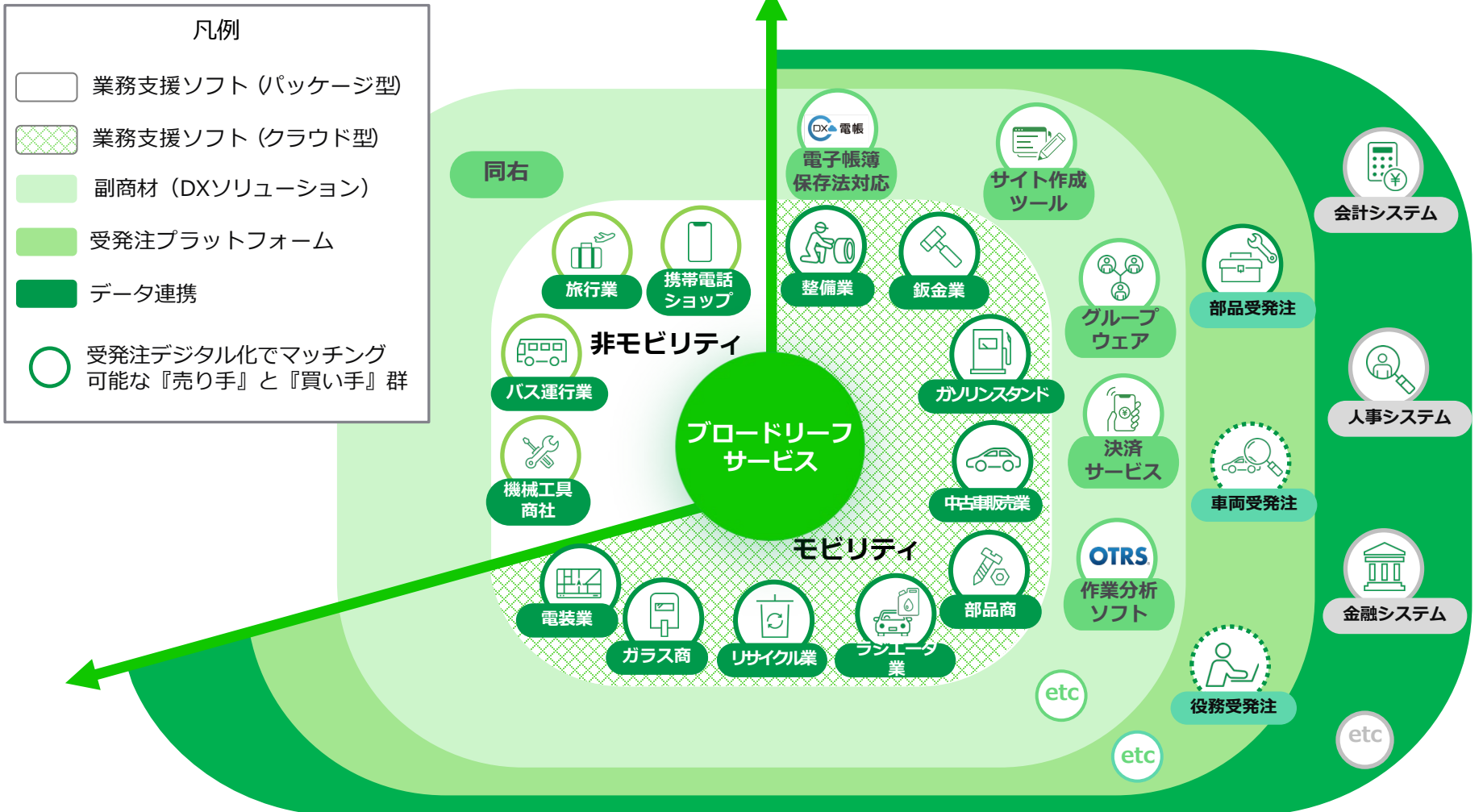
自動車補修部品のマーケットプレイスなど当社プラットフォームサービスとのシナジー



**中期経営計画の達成確度向上  
&  
長期成長の礎**

# サービス展開のイメージ図

当社の業務ソフト間だけでなく、お客様内の他システムとも連携・連動し  
データトランザクションをBroadleaf Cloud Platformにおいて統合管理



## サービス区分別の売上計画

マーケットプレイスは、クラウドソフトの浸透に伴い参加者が増加、大手の地域部品商やメーカー系部品商の参加により、取引高は拡大する見込み

(億円)	FY2022 実績	FY2023 実績	FY2024 予想	FY2025 計画	FY2026 計画	FY2027 計画	FY2028 計画
クラウドサービス	26	52	78	118	157	250	291
ソフトウェアサービス	20	46	72	112	151	221	250
マーケットプレイス	7	6	6	7	7	29	41
パッケージシステム	112	102	100	87	83	40	34
ソフトウェア販売	35	31	32	26	29	22	20
運用・サポート	77	71	68	61	54	18	14
売上収益合計	138	155	178	205	240	290	325
ストック売上比率	74%	80%	82%	87%	88%	92%	94%

※計画値は2024年2月9日公表、予想値は2024年11月12日公表

# 業績計画

コストが上昇する内的要因などを織り込んだ業績計画であり、  
2028年での営業利益130億円（営業利益率40%）の達成を目指す

(億円)	FY2022 実績	FY2023 実績	FY2024 予想	FY2025 計画	FY2026 計画	FY2027 計画	FY2028 計画
売上収益	138	155	178	205	240	290	325
営業利益*	-29	-19	4.5	15	48	100	130
営業利益率	-	-	3%	7%	20%	34%	40%
親会社の所有者に 帰属する当期利益*	-24	-15	1.25	10	32	63	80

\*-は損失

※計画値は2024年2月9日公表、予想値は2024年11月12日公表

# 財務諸表に関する補足

## 第3四半期 連結業績の概要

売上収益は前年同期比15.2%増、利益は大幅に増加し黒字転換

(百万円)	FY2024 3Q累計	FY2023 3Q累計	増減額	増減率
売上収益	12,958	11,249	+1,709	+15.2%
売上原価	4,549	4,520	+29	+0.6%
売上総利益	8,409	6,729	+1,680	+25.0%
販売費及び一般管理費他	8,121	8,250	-129	-1.6%
営業利益*	288	-1,522	+1,810	-
税引前利益*	293	-1,485	+1,778	-
親会社の所有者に帰属する 四半期利益*	161	-1,028	+1,189	-
基本的 1株当たり四半期利益*	1.81円	-11.60円	-	-

\* -は損失

## 第3四半期 サービス区分別売上

サブスク契約の増加により、ソフトウェアサービスが前年同期比61.1%増、クラウドソフトへの切り替えに伴い、運用・サポートは減収

(百万円)	FY2024 3Q累計	FY2023 3Q累計	増減額	増減率
クラウドサービス	5,492	3,624	+1,868	+51.6%
ソフトウェアサービス	5,055	3,138	+1,917	+61.1%
マーケットプレイス	437	486	-49	-10.1%
パッケージシステム	7,466	7,625	-159	-2.1%
ソフトウェア販売	2,426	2,266	+160	+7.1%
運用・サポート	5,040	5,359	-319	-6.0%
売上収益合計	12,958	11,249	+1,709	+15.2%
ストック売上*	10,532	8,983	+1,549	+17.2%
ストック売上比率	81%	80%	-	-

\* クラウドサービスと運用・サポートの合計

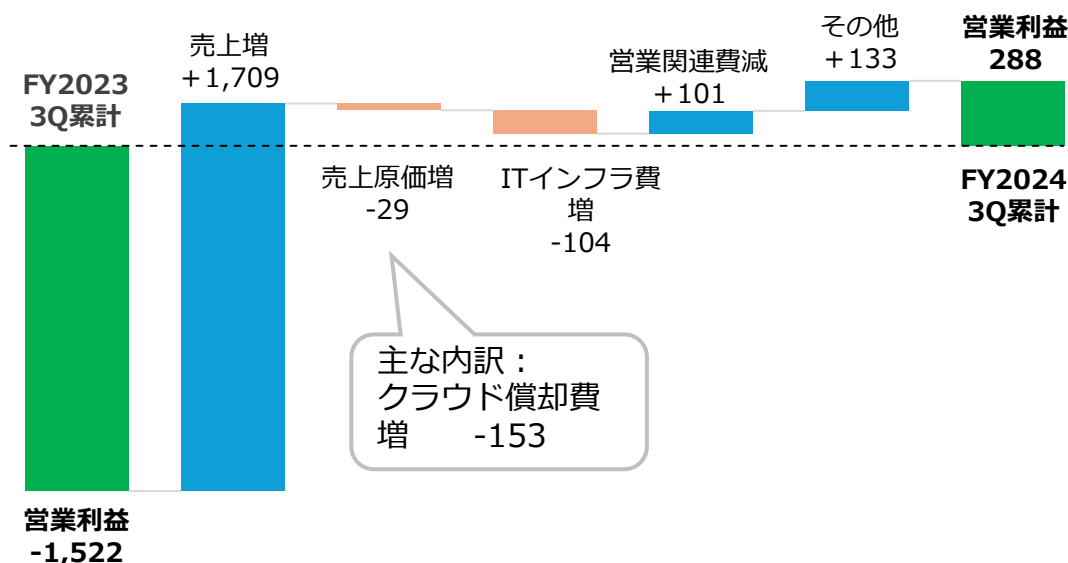
## 第3四半期 営業利益の増減内訳

増収効果が大きく寄与するなか、コスト配分の最適化を継続的に実施

### 営業損益の主な増減内訳

(百万円)

+ : 増益要因  
- : 減益要因



### 売上原価

- ・クラウドソフトの機能拡張に伴いソフトウェア償却費が増加
- ・ハードウェアの販売増に伴い仕入高が増加
- ・原価対象の開発費が減少

### 販管費他

- ・クラウドサービス提供のためのITインフラ調達費が増加
- ・営業活動の効率的実施を推進し営業関連費用が減少
- ・一般経費等の削減を実施



# バランスシートの状況

## クラウドソフトの5年契約が増加中、その前受金である契約負債が増加

(百万円)	FY2024 3Q末	FY2023 期末	増減額	主な増減内訳
流動資産	7,450	7,053	+396	現金及び現金同等物 -138 営業債権及びその他債権 +403
非流動資産	31,555	29,696	+1,859	無形資産 +1,922
資産合計	39,005	36,750	+2,255	
流動負債	11,812	11,079	+733	契約負債 +1,769 短期有利子負債 -970
非流動負債	4,318	3,184	+1,133	長期有利子負債 +1,130
負債合計	16,129	14,263	+1,866	
資本合計	22,876	22,487	+389	親会社の所有者に帰属する 持分合計+397
負債及び資本合計	39,005	36,750	+2,255	

### 補足) 契約負債

クラウドソフトの5年パック（5年分一括払い）契約による前受金が主な内容です。売上計上は期間按分となります。したがって、契約負債の増加は現金収支のポジティブな指標になります。

さらに、サブスク契約の弱点である「解約しやすさ」を抑制する効果があり、顧客維持率向上にもつながります。

# キャッシュフローの状況

## サブスク契約の増加に伴い営業収入が改善、投資支出を上回る水準に回復

(百万円)	FY2024 3Q累計	FY2023 3Q累計	増減額	主な増減内訳
営業活動によるキャッシュフロー	<b>3,542</b>	2,079	+1,463	税引前損益の改善 +1,778 営業債務及びその他の債務の増加 -487 契約負債の増加 +284
投資活動によるキャッシュフロー	<b>-3,200</b>	-2,573	-627	無形資産の取得による支出 -462 投資の売却及び償還による収入 +135
財務活動によるキャッシュフロー	<b>-476</b>	655	-1,131	長期借入金の返済による支出 -1,018
フリーキャッシュフロー	<b>342</b>	-494	+836	

## 通期 連結業績の予想

### 第3四半期までの進捗と足元の事業状況を勘案し、予想を上方修正

(百万円)	FY2024 通期予想	FY2024 従来予想	修正額	FY2023 通期	増減額	増減率
売上収益	<b>17,800</b>	17,600	+200	15,385	+2,415	+15.7%
売上原価	<b>6,300</b>	6,250	+50	6,045	+255	+4.2%
売上総利益	<b>11,500</b>	11,350	+150	9,340	+2,160	+23.1%
販売費及び一般管理費他	<b>11,050</b>	11,300	-250	11,242	-191	-1.7%
営業利益*	<b>450</b>	50	+400	-1,902	+2,352	-
税引前利益*	<b>350</b>	100	+250	-1,921	+2,271	-
親会社の所有者に帰属する 当期利益*	<b>125</b>	90	+35	-1,487	+1,612	-
基本的 1 株当たり当期利益*	<b>1.40円</b>	1.01円	-	-16.76円	-	-

\* -は損失

※従来予想は2024年8月8日公表

## 通期 サービス区分別売上の予想

クラウド化を一時的に待機いただくお客様が増加していることや、ハードウェアおよび非モビリティ産業向けパッケージシステムの販売好調を反映

(百万円)	FY2024 通期予想	FY2024 従来予想	修正額	FY2023 通期	増減額	増減率
クラウドサービス	<b>7,800</b>	8,200	-400	5,236	+2,564	+49.0%
ソフトウェアサービス	<b>7,200</b>	7,600	-400	4,587	+2,613	+57.0%
マーケットプレイス	<b>600</b>	600	±0	649	-49	-7.5%
パッケージシステム	<b>10,000</b>	9,400	+600	10,149	-149	-1.5%
ソフトウェア販売	<b>3,200</b>	3,000	+200	2,983	+217	+7.3%
運用・サポート	<b>6,800</b>	6,400	+400	7,166	-366	-5.1%
売上収益合計	<b>17,800</b>	17,600	+200	15,385	+2,415	+15.7%

※従来予想値は2024年8月8日公表

# 通期 営業利益の増減内訳

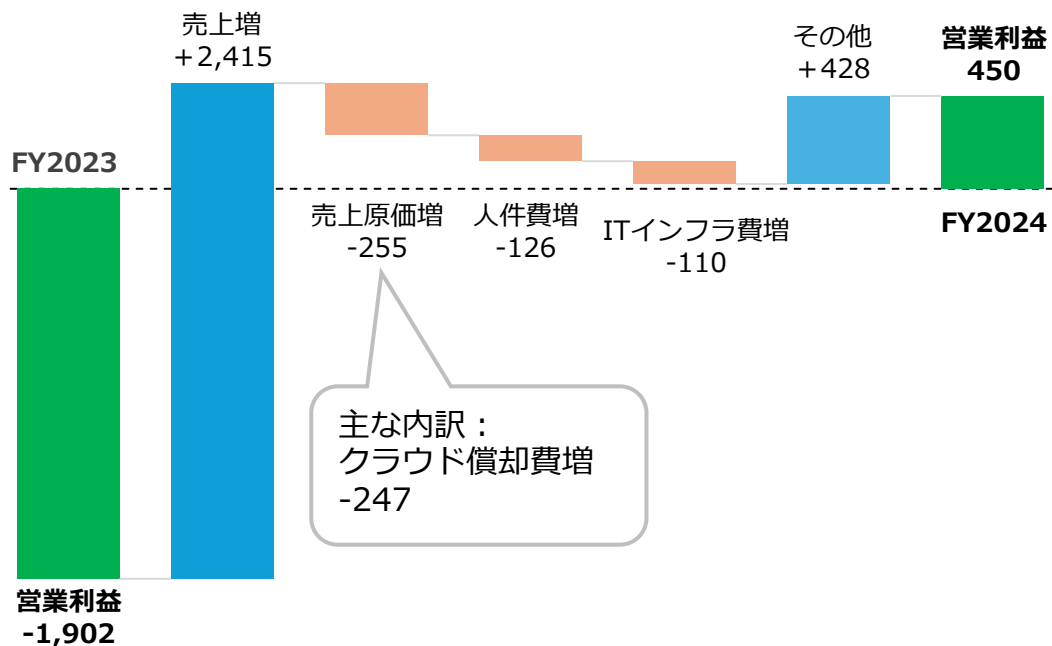
増収効果が利益増に大きく寄与する  
コストの削減効果が増加要因である原価や人件費、インフラ調達費などを吸収

## 営業損益の主な増減内訳

(百万円)

+ : 増益要因

- : 減益要因



## 売上原価

- ・クラウドソフトの機能拡張に伴いソフトウェア償却費が増加
- ・ハードウェアの販売増に伴い仕入高が増加
- ・原価対象の開発費が減少

## 販管費他

- ・人員増や法定福利等に伴い人件費が増加
- ・クラウドサービス提供のためのITインフラ調達費が増加
- ・コスト管理を強化し一般経費等の削減を実施

# 配当予想

## 2024年12月期の期末配当は前期比1.00円増配、1株当たり2.00円の予想

### 一株当たり配当金

(円)	FY2024 (予想)	FY2023
中間配当	<b>0.00円</b>	0.00円
期末配当	<b>2.00円</b>	1.00円
年間配当	<b>2.00円</b>	1.00円
連結配当性向	-	-

### 基本方針

- ・ 2022年12月期及び2023年12月期は純損失であったが、内部留保の状況と中期経営計画の進捗を鑑み、期末配当を実施
- ・ 2024年12月期は通期業績の見通しと今後の開発投資計画を織り込んだ上で、配当予想を策定
- ・ 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

# ご参考情報

# ソフトウェアのユーザー数

(社)	FY2022				FY2023				FY2024			2024 年末
	1Q末	2Q末	3Q末	4Q末	1Q末	2Q末	3Q末	4Q末	1Q末	2Q末	3Q末	見通し
業務支援ソフト総社数*	38,098	38,354	38,549	39,345	39,547	39,771	39,955	39,985	39,677	39,870	39,416	—
モビリティ産業**	36,373	36,650	36,858	37,643	37,855	38,095	38,289	38,350	38,075	38,287	37,880	—
非モビリティ産業**	1,725	1,704	1,691	1,702	1,692	1,676	1,666	1,635	1,602	1,583	1,536	—
クラウドソフト 対象社数***	33,578	33,853	34,066	34,357	34,618	34,887	35,127	35,229	35,026	35,285	34,926	—
クラウドソフト社数	395	991	1,557	2,231	2,973	3,744	4,527	5,381	6,048	7,027	7,862	—
標準版	274	867	1,433	2,099	2,831	3,604	4,382	5,222	5,871	6,837	7,623	—
既存	118	405	721	1,094	1,492	1,937	2,370	3,010	3,326	3,749	4,022	—
新規	156	462	712	1,005	1,339	1,667	2,012	2,212	2,545	3,088	3,601	—
特定大手	121	124	124	132	142	140	145	159	177	190	239	—
パッケージソフト 社数	33,183	32,862	32,509	32,126	31,645	31,143	30,600	29,848	28,978	28,258	27,064	—
クラウドソフト 対象外社数	4,520	4,501	4,483	4,988	4,929	4,884	4,828	4,756	4,651	4,585	4,490	—
<b>クラウド化率</b>	1.2%	2.9%	4.6%	6.5%	8.6%	10.7%	12.9%	15.3%	17.3%	19.9%	22.5%	25%

\*業務支援ソフト総社数：パッケージソフトでは1商品 = 1顧客とカウント、クラウドソフトでは1企業ライセンス = 1顧客としてカウント

\*\*モビリティ産業：整備業（&ガソリンスタンド）、钣金業、部品商、リサイクル業、中古車販売業、電装業、ラジエータ業、ガラス商

非モビリティ産業：携帯電話ショップ、機械工具商社、旅行業、バス運行業 の13業種

\*\*\*13業種のうち、中期経営計画（2022年2月9日公表）上のクラウドソフト対象業種は整備業（&ガソリンスタンド）、钣金業、部品商社、リサイクル業



## クラウドソフトに関する指標

(ライセンス)	FY2022				FY2023				FY2024			2024年 末
	1Q末	2Q末	3Q末	4Q末	1Q末	2Q末	3Q末	4Q末	1Q末	2Q末	3Q末	見通し
ライセンス数*	1,306	2,056	2,857	3,620	4,656	5,649	6,721	8,156	9,301	10,739	12,177	—
標準版	307	995	1,790	2,523	3,490	4,441	5,477	6,856	7,934	9,310	10,644	13,000
既存	136	483	950	1,381	1,970	2,552	3,166	4,244	4,807	5,483	5,989	—
新規	171	512	840	1,142	1,520	1,889	2,311	2,612	3,127	3,827	4,655	—
特定大手	999	1,061	1,067	1,097	1,166	1,208	1,244	1,300	1,367	1,429	1,533	—

\*ライセンスとは、クラウドソフトの企業ライセンスとジョブライセンスを指す

(円/月)	FY2022				FY2023				FY2024			2024年 12月
	3月	6月	9月	12月	3月	6月	9月	12月	3月	6月	9月	見通し
ライセンス 平均月額売上*	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
標準版	17,308	19,148	21,047	21,279	21,165	21,424	21,561	22,178	22,853	23,051	23,375	24,000
既存	18,808	21,150	23,326	24,074	23,837	24,324	24,553	24,823	25,598	25,580	25,970	—
新規	16,115	17,261	18,470	17,900	17,701	17,507	17,461	17,881	18,632	19,429	20,036	—
特定大手	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—

\*ライセンスとは、企業ライセンスとジョブライセンスを指す

	FY2022	FY2023				FY2024			2024年 通期
	4Q末	1Q	1H	3Q累計	通期	1Q	1H	3Q累計	見通し
クラウドソフトユーザー維持率*	—	99.6%	99.6%	99.6%	99.6%	99.6%	99.6%	99.6%	99%以上

\*クラウドソフトユーザー維持率：当四半期累計期間の月間ユーザー維持率の加重平均

月間ユーザー維持率：1 - {月間解約数 / (前期末のクラウドソフトユーザー社数 + 新規獲得社数)} }

# サービス区分別売上の説明

## クラウドサービス

### ソフトウェアサービス

#### サブスクリプション型ソフトウェアに関わる売上

##### 【対象商品】

- ・クラウド版業務支援ソフトウェア「.cシリーズ」
- ・パッケージ版業務支援ソフトウェア「.NSシリーズ」\*1
- ・電子帳簿保存法対応ソフトウェア「電帳.DX」
- ・タブレット型業務支援ツール「CarpodTab」
- ・サイト構築・運営ツール「BL.Homepage」
- ・その他の月額課金型サービス

##### 【対象売上】

- ・月額固定課金、従量課金、導入支援費 他

### マーケットプレイス

#### 受発注プラットフォームに関わる売上

##### 【対象商品】

- ・オープン型EC・EDI「クラウド版受発注プラットフォーム」
- ・自動車部品取引ネットワーク「BLパーツオーダーシステム」
- ・リサイクル部品取引ネットワーク「パーツステーションNET」

##### 【対象売上】

- ・参加基本料、取引手数料、決済代行手数料 他

## パッケージシステム

### ソフトウェア販売

#### ライセンス型ソフトウェアの販売に関わる売上

##### 【対象商品】

- ・パッケージ版業務支援ソフトウェア「.NSシリーズ」\*2
- ・作業分析ソフトウェア「OTRS」
- ・その他のソフトウェア・ITツール
- ・PC・プリンター等のハードウェア

##### 【対象売上】

- ・リース販売、売切り、導入支援費 他

### 運用・サポート

#### ライセンス型ソフトウェアの利用に関わる売上

##### 【対象商品】

- ・ネットワークとデータベースの提供サービス
- ・カスタマーサポートとハードウェアの保守サービス
- ・ストックフォーム紙等のサプライ品

##### 【対象売上】

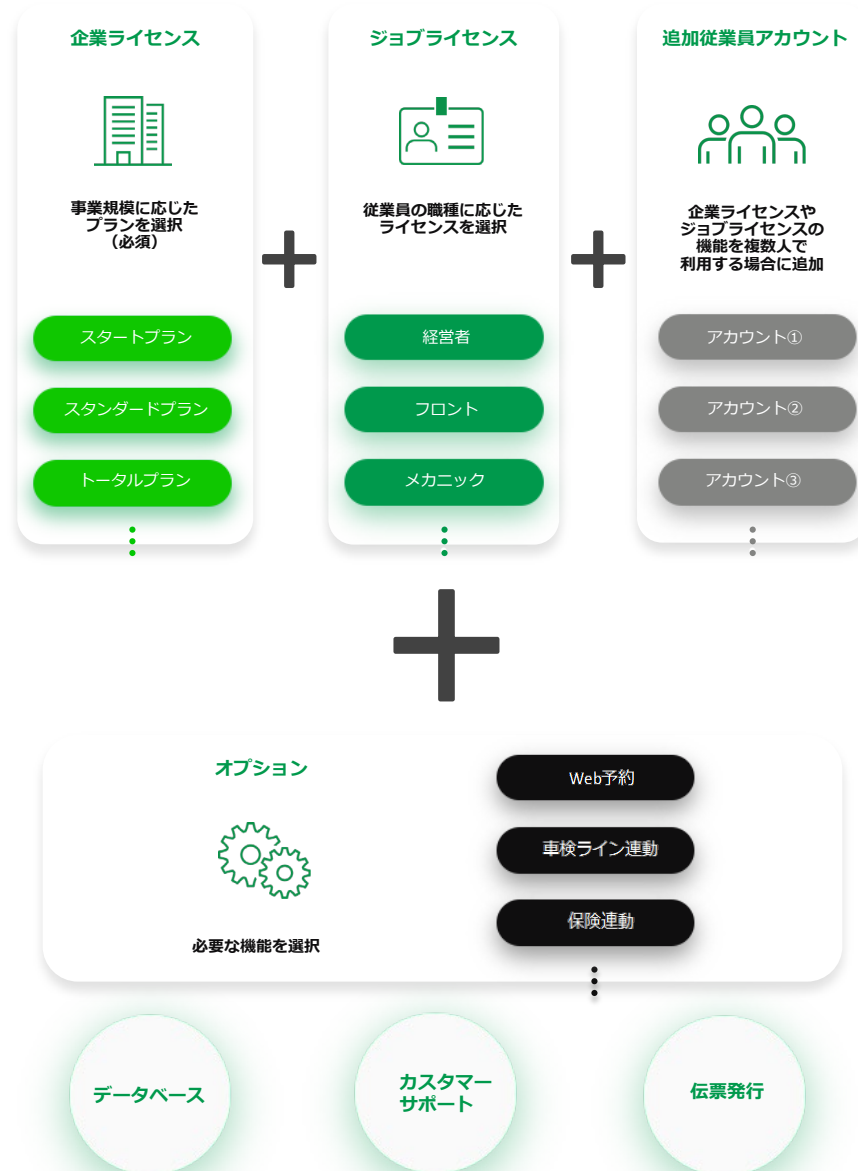
- ・月額固定、売切り 他

\*1 サブスクリプション型での提供は「.cシリーズ」への切替え予定時期までに限定    \*2 「.cシリーズ」対象業種への新規リース販売は終了

# クラウドソフトのサービス体系

## 事業規模や内容に応じて必要なライセンスを選択

企業ライセンスのメニューからプランを選択し、追加で必要なジョブライセンスを選択します。企業ライセンスやジョブライセンスの機能を複数人で利用する場合は、利用人数に応じて追加従業員アカウントの購入が必要となります。このほか、データベースやカスタマーサポートなどのサービスメニューがあります。



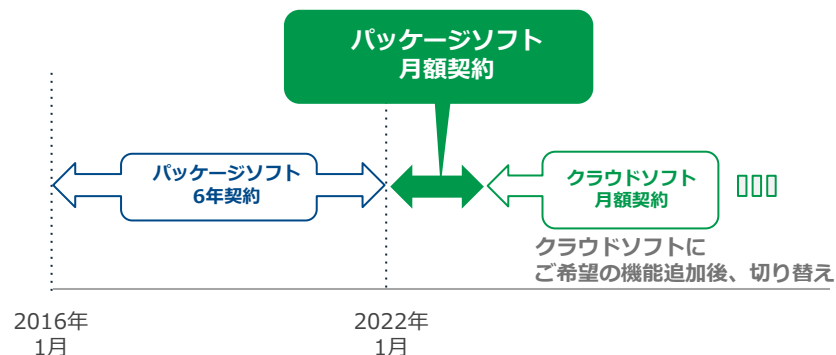
# パッケージソフトの月額契約を提供するケース

## ケース：その 1 特定の機能をご希望のユーザー



ユーザーのパッケージソフト6年契約が満了しても、クラウドソフトにご希望の機能がまだ未実装の場合

その機能が追加されるまでは、パッケージソフトを月額サブスクリプション契約で引き続きご利用可能

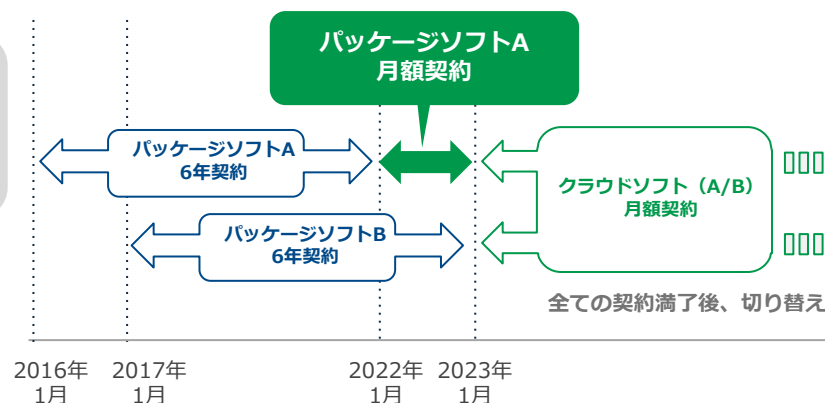


## ケース：その 2 複数のリース契約を1社でお持ちのユーザー



1社のユーザーが契約満了日の異なる6年契約を複数お持ちの場合

全ての契約が満了するまでは、それぞれの契約満了後もパッケージソフトを月額サブスクリプション契約で引き続きご利用可能



# ソフトウェアサービスの増収が継続する理由

【継続の背景】パッケージソフトのお客様はクラウドソフトに順次切り替わる、これは2028年末まで継続する

- |                              |                                 |                            |
|------------------------------|---------------------------------|----------------------------|
| ①パッケージソフトのリース契約の販売は2022年中に終了 | ②リース期間が6年のため、2028年末まで順次リース契約が満了 | ③2028年末までに、全お客様がクラウドソフトとなる |
|------------------------------|---------------------------------|----------------------------|

【売上の増加要因- 1】リースからサブスクになると『ソフト利用料』相当分が当社売上に加算される（仮にお客様の毎月の支払額に変化がなくても、当社売上は増加する）

パッケージソフトのリース契約のお客様	サブスク契約（含クラウドソフト）のお客様
支払先と期間 ソフト利用料 ⇒リース会社（毎月72か月間） 保守料 ⇒当社（毎月72か月間）	支払先と期間 ソフト利用料 ⇒当社（毎月） 保守料 ⇒当社（毎月）
当社の月次売上 『保守料』	当社の月次売上 『ソフト利用料』 + 『保守料』

【売上の増加要因- 2】クラウドソフトはパッケージソフトよりも商品的付加価値が高い（顧客数の増加や顧客当たり売上の増加につながりやすい）

クラウドソフトの商品力- 1	クラウドソフトの商品力- 2
<ul style="list-style-type: none"> <li>・利用しやすいユーザーインターフェイス</li> <li>・豊富なメニュー体系</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・トータルマネジメントシステム化により、対象業種や顧客規模が拡大するほか、企業内での処理対象が広い</li> <li>・利用人数が多くなるほど、1名当たりの費用が低下するメニュー体系</li> </ul>
採用ハードルが下がったため、新規お客様が流入中	お客様当たりの平均月額利用金額が増加中

# 会社概要

会社名	株式会社ブロードリーフ
代表者	代表取締役社長 大山 堅司
上場市場	東京証券取引所 プライム市場 (3673)
業種	情報・通信業
創業/設立	2005年12月/2009年9月
資本金	7,148百万円 (連結)
事業年度	1月1日から12月31日まで
事業内容	独自開発の「Broadleaf Cloud Platform」を基盤として、SaaSをはじめとしたクラウドサービスやマーケットプレイスなど、多様なプレイヤーとの機能・サービス連携を可能にするパートナープログラムを提供しています。モビリティ産業をはじめ、さまざまな業種・業界の環境変化をビジネスチャンスへと導くITソリューションとして活用されています。
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	営業26拠点 / 開発3拠点
主な子会社	株式会社タジマ、SALES GO株式会社、株式会社産業革新研究所、株式会社SpiralMind

# 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

インベスターリレーションズ室

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