

# 2025年12月期 第2四半期 決算説明会資料

株式会社ブロードリーフ  
2025年8月6日

# 目次

サマリー 3 P

---

第2四半期決算概要 9 P

---

通期業績予想 16P

---

中期経営計画（2022-2028）の進捗 21P

---

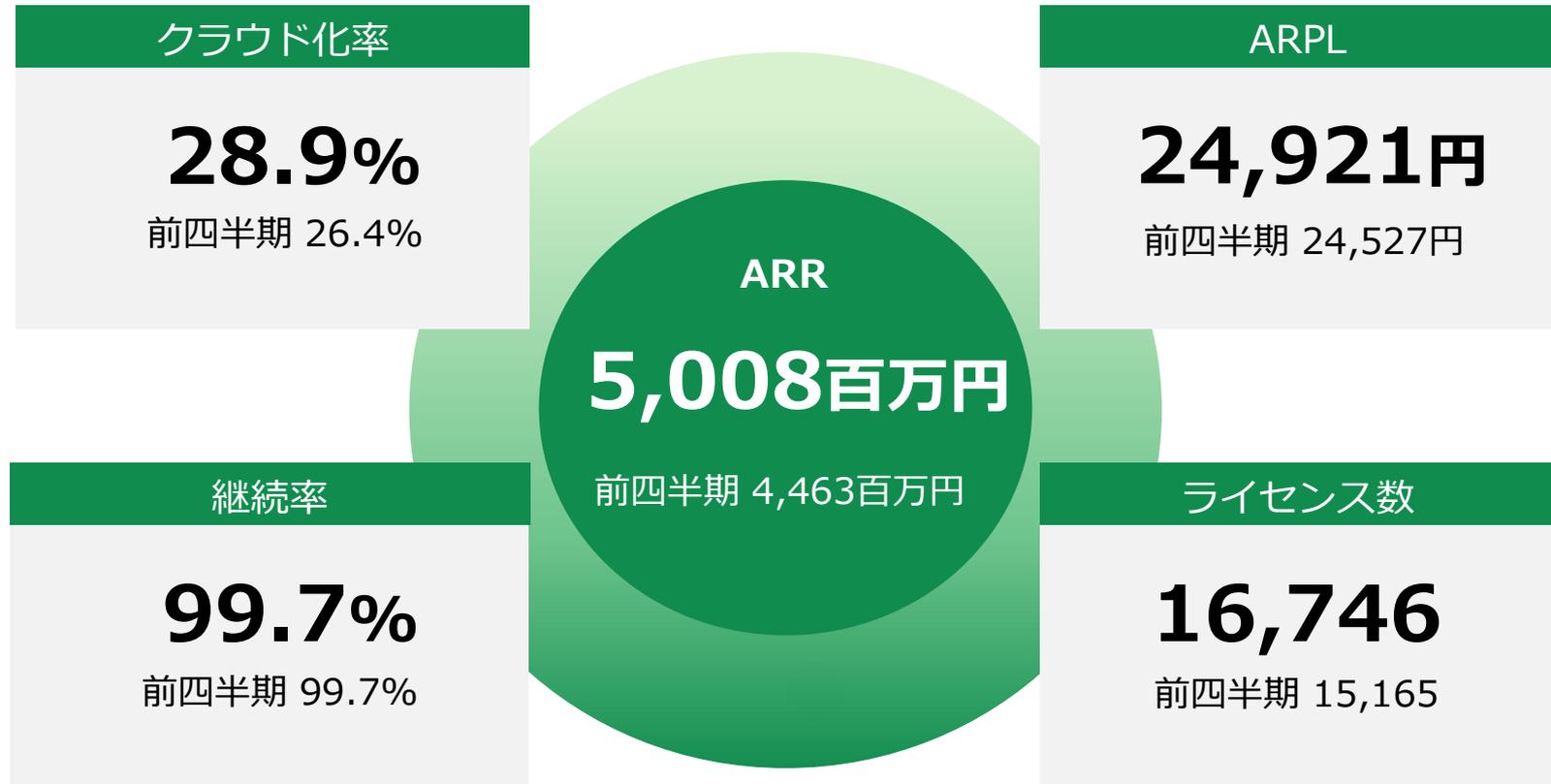
# サマリー

## 業績

- 第2四半期（中間期）の売上収益は、サブスク型ソフトのお客様増加に加えPC買い替え需要の高まりにより  
**前年同期比 16.6% 増**
- 増収効果がコスト増を吸収  
損益は前年同期から大きく改善し  
**営業利益以下、黒字転換**
- 第2四半期までの進捗状況と今後の事業環境等を踏まえ  
**通期の営業利益予想を 上方修正**

## 戦略

- クラウドソフトの機能拡張・性能強化の開発投資を継続しており、提供対象を  
**準大手・大手のお客様**に順次拡大中
- IT人材に対する需要の高まりから  
**外部エンジニアの確保**が新たなリスク要因として浮上
- 中期的な影響は限定的なため、お客様のクラウドへの切り替えは計画通り **2028年末**に完了予定

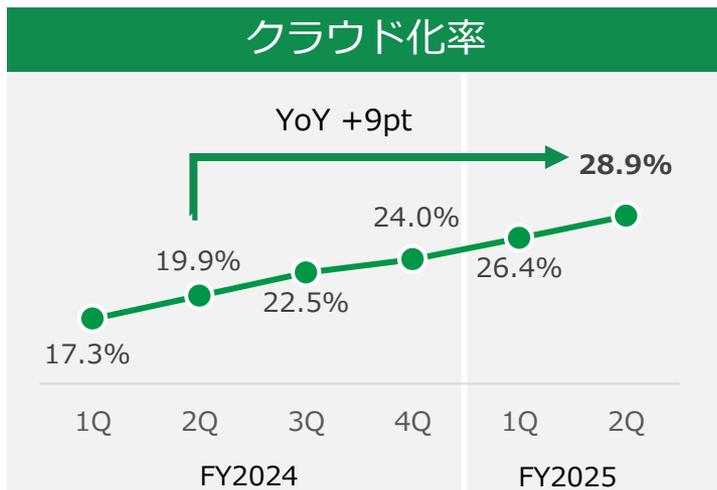


- 補足) ・ ARRは、四半期末月のMRRを12倍して算出  
MRRは、クラウドソフトの月間総売上から初期導入費等の一時的売上を除外して算出  
・ ARPL (Average Monthly Revenue Per License)は、 $MRR \div \text{ライセンス数}$  により算出  
・ ライセンス数は、クラウドソフトの業種別ライセンスと職種別ライセンスの四半期末月での総数  
・ クラウド化率は、四半期末月での  
 $\text{クラウドソフト社数} \div (\text{クラウドソフト社数} + \text{パッケージソフト社数 (切替対象のクラウドソフトリリース済み)})$  により算出  
・ 継続率は、月間継続率の12か月間平均として算出 (継続しない主な理由は倒産廃業)

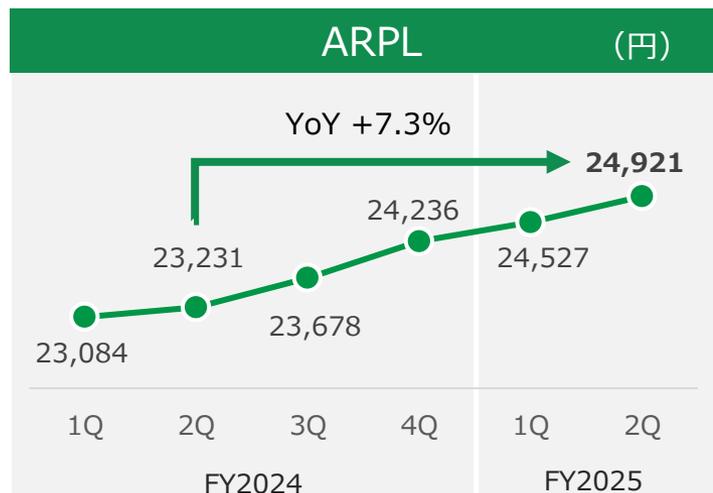
※各指標はクラウドソフト「.cシリーズ」全体の数値 (標準版と特定大手版の合算)

中期経営計画（2022-2028）達成のカギとなるクラウドソフトは、クラウド化率、ARPL、ライセンス数とも着実に上昇中、継続率は高水準を維持

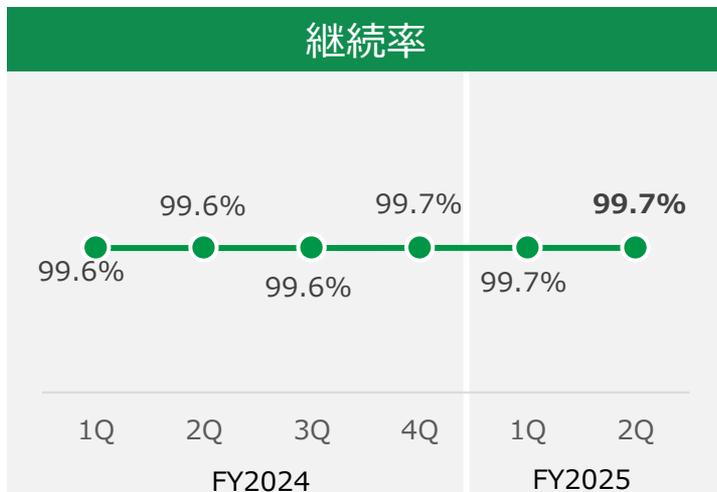
## クラウド化率



## ARPL (円)



## 継続率



## ライセンス数



## 次の2点が、お客様にクラウドソフトを提供するにあたってのリスク要因

- ①外部エンジニアの確保※
- ②IT導入補助金の交付時期※

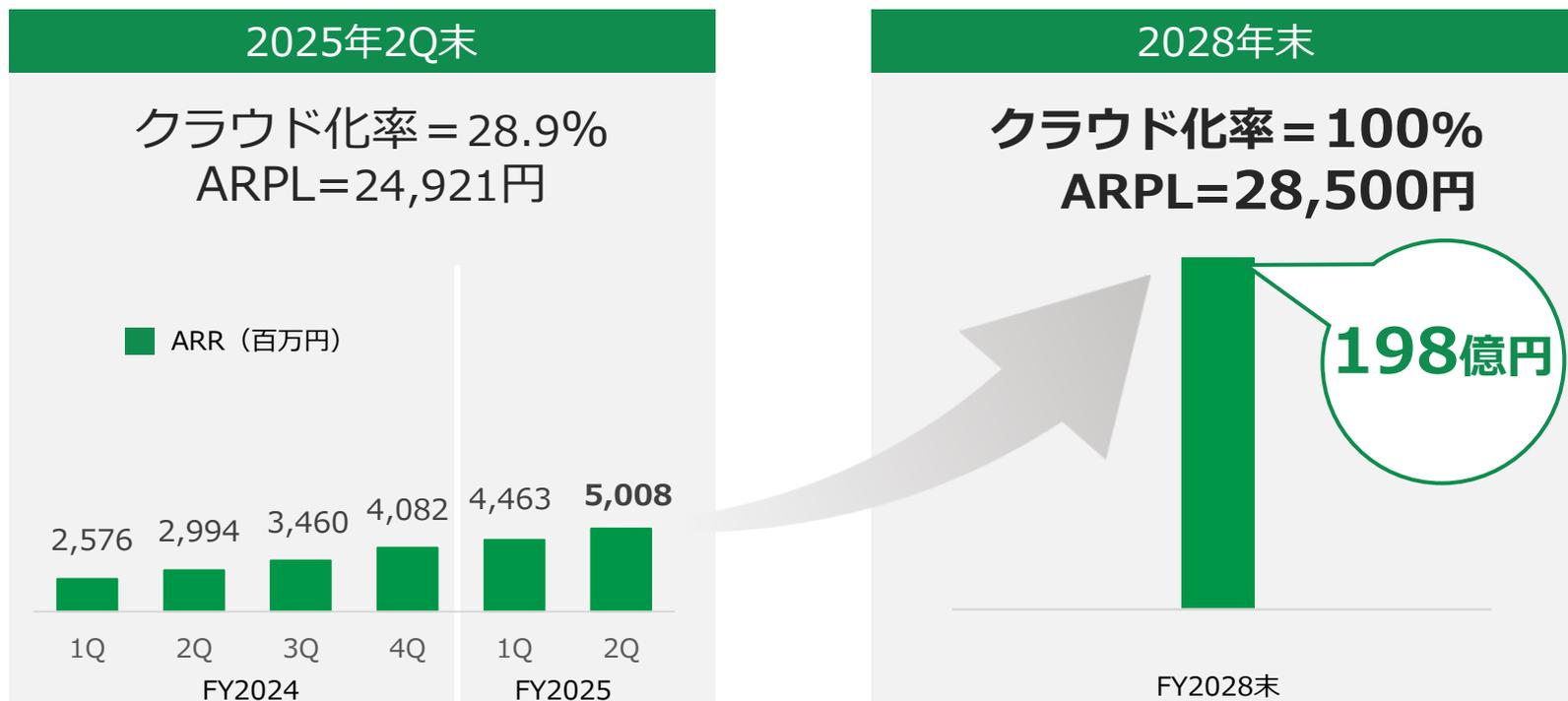
	FY2024 期末	FY2025 1Q末	FY2025 2Q末	FY2025 期末計画	...	FY2028 期末計画
クラウド化率	24.0%	26.4%	<b>28.9%</b>	35%	-	100%
ユーザー維持率	99.7%	99.7%	<b>99.7%</b>	99%以上	-	99%以上
ライセンス数	14,034	15,165	<b>16,746</b>	20,000	-	57,500
（標準版のみ）	12,459	13,546	<b>14,971</b>	18,000	-	54,000
ライセンス平均単価 （ARPL）	24,236円	24,527円	<b>24,921円</b>	26,500円	-	28,500円
（標準版のみ）	24,319円	24,663円	<b>24,559円</b>	26,500円	-	28,500円

## ※解説

- ①IT人材の需要が高まるなか、求めるスキルを有する外部エンジニアの確保が、ITサービス産業全体の課題となっています。当社においても、クラウドソフトの機能追加・性能強化のための開発や、準大手・大手のお客様への適用を進めるうえでのアドオン開発・導入支援において、外部エンジニアのリソース不足が新たなリスク要因として浮上しています。
- ②IT導入補助金の制度運用上、交付時期が四半期で区切られていることや、期末に近づくにつれて予算枠が枯渇する傾向があるため、計画通りの期日のお客様をクラウドソフトに切り替えられないことがあります。

## 今後の導入計画に基づくクラウド化率100%時点のARPLは28,500円 このとき（計画は2028年末）のARR見通しは198億円

$$\text{ARR (2028年末)} = \text{ARR (2025年2Q末)} \times (\text{クラウド化率の上昇率}) \times (\text{ARPLの上昇率})$$



補足) 上記は以下の前提を内包

- ①クラウド対象範囲（クラウド化率母数）に変動なし
- ②クラウド社数のネット維持率=100%（流出入ネットゼロ）
- ③1社あたりライセンス数に変動なし

- ⇒（実際）対象業種は拡大予定
- ⇒（実際）ネット流入の継続が見込まれる
- ⇒（実際）準大手以上の構成比増加により上昇が見込まれる

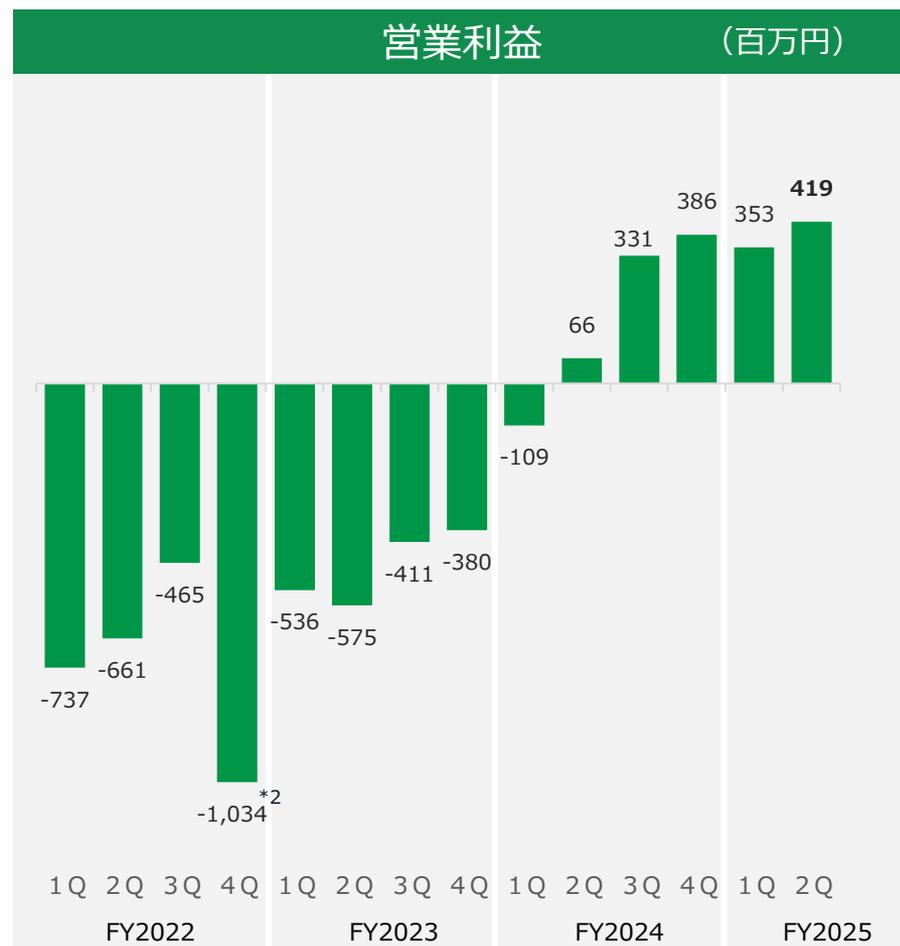
# 第 2 四半期決算概要

**売上収益が前年同期比16.6%増加  
増収効果がコスト増を吸収し、営業利益および中間利益は黒字転換**

(百万円)	FY2025 中間期	FY2024 中間期	増減額	増減率
売上収益	9,819	8,421	+1,398	+16.6%
売上原価	3,448	2,961	+487	+16.5%
売上総利益	6,371	5,460	+911	+16.7%
販管費他	5,600	5,504	+96	+1.7%
営業利益*	771	-44	+815	-
税引前利益	600	16	+583	-
親会社の所有者に帰属する 中間利益*	417	-14	+430	-
基本的1株当たり利益*	4.64円	-0.15円	-	-

\* -は損失

## サブスク型モデルに本格転換した2022年以降、増収増益トレンドが継続 経常売上も順調に増加中



\*1 FY2024の4Qは大口の非経常売上を計上

\*2 FY2022の4Qは子会社のれんの減損を実施 (-615百万円)

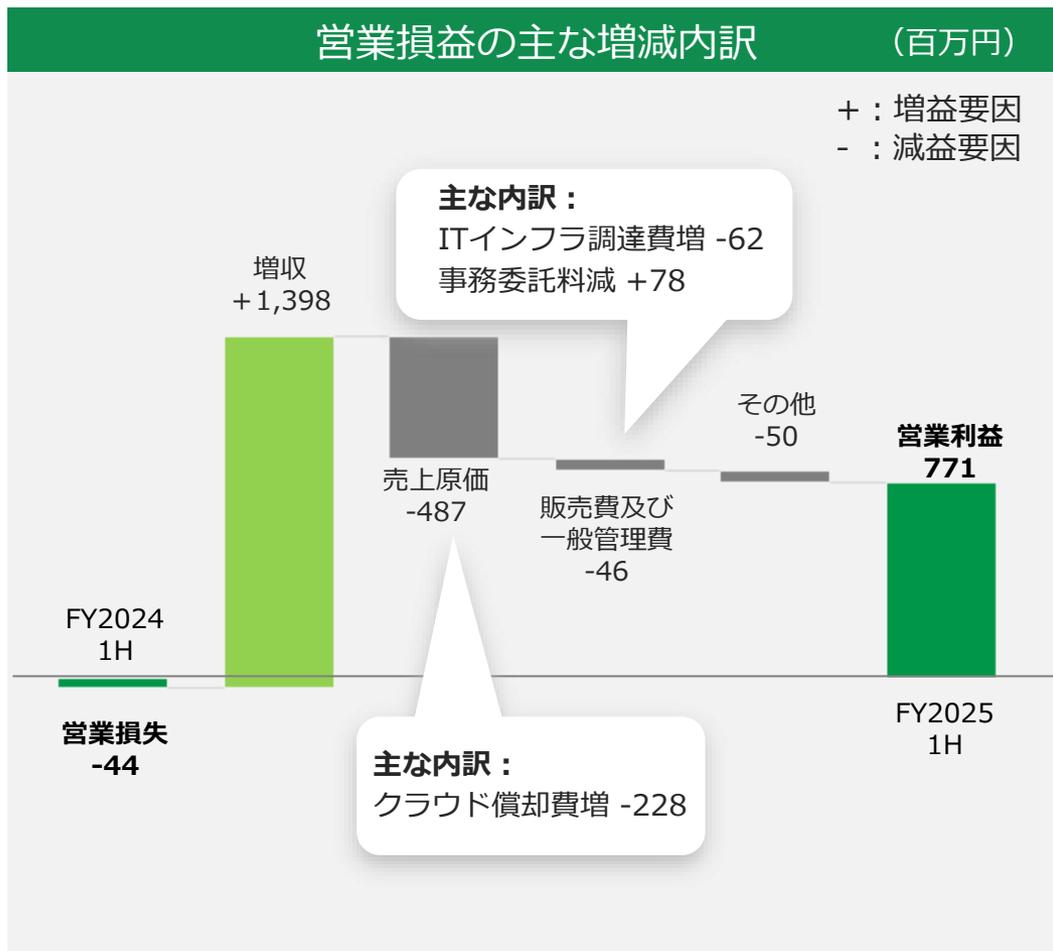
お客様のサブスク移行に伴い、ソフトウェアサービスが大幅増収  
PC等ハードウェアの買い替え需要が堅調となったことにより、その他も増収

(百万円)	FY2025 中間期	FY2024 中間期	増減額	増減率
クラウドサービス	5,336	3,679	+1,657	+45.0%
ソフトウェアサービス	5,076	3,394	+1,682	+49.6%
ソフトウェア	4,465	2,898	+1,567	+54.1%
保守契約費	295	169	+126	+74.3%
初期導入費	316	326	-10	-3.2%
マーケットプレイス	260	285	-25	-8.7%
パッケージシステム	3,002	3,627	-626	-17.3%
ソフトウェア販売	719	758	-39	-5.2%
運用・サポート	2,283	2,870	-586	-20.4%
その他	1,481	1,114	+367	+32.9%
ハードウェア	1,142	766	+376	+49.0%
サプライ	340	348	-9	-2.5%
合計	9,819	8,421	+1,398	+16.6%
経常売上*	7,044	5,937	+1,106	+18.6%
経常売上比率	71.7%	70.5%	-	-

\*経常売上: ソフトウェアサービスのソフトウェア、保守契約費および運用・サポートの合計

## クラウド償却費やITインフラ調達費など成長投資コストが上昇した一方、AIを積極活用し、管理業務のほか営業提案や開発プロセスでの効率化を推進

### 営業損益の主な増減内訳 (百万円)



### 売上原価

- ・クラウドソフトの機能拡張に伴いクラウド償却費が増加

### 販売費及び一般管理費

- ・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
- ・AIの積極活用による業務の効率化を通じ、事務委託料などを削減

## クラウドソフトの機能追加により無形資産が増加 有利子負債の短期化のほか、クラウドソフト5年パックにより契約負債が増加

(百万円)	FY2025 2Q末	FY2024 期末	増減額	主な増減内訳
流動資産	7,952	8,211	-259	現金及び現金同等物 -684 営業債権及びその他の債権 +203
非流動資産	32,612	31,684	+929	無形資産 +1,126
資産合計	40,564	39,895	+670	—
流動負債	14,798	13,681	+1,117	契約負債 +498 短期有利子負債 +902
非流動負債	2,190	3,071	-881	長期有利子負債 -884
負債合計	16,988	16,751	+237	—
資本合計	23,577	23,143	+433	当期利益 +407
負債及び資本合計	40,564	39,895	+670	—

### 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。

IT導入補助金が5年パック採用動機の一つになります。

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。

収益増加の一方で、IT導入補助金に関連して契約負債の増加額が低下したため、営業キャッシュフローは前年同期と同水準で着地

(百万円)	FY2025 中間期	FY2024 中間期	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>2,126</b>	2,089	+37	税引前利益の増加+583 契約負債の減少-650 長期前払費用の減少+156
投資活動によるキャッシュフロー	<b>-2,273</b>	-2,038	-235	投資の売却及び償還による収入の減少-331 無形資産の取得による支出の減少+2
財務活動によるキャッシュフロー	<b>-556</b>	63	-619	短期借入金の純増額+3,890 長期借入れによる収入の減少-4,204
フリーキャッシュフロー	<b>-147</b>	51	-198	—
現金及び現金同等物の期末残高	<b>3,622</b>	4,036	-415	—

# 通期業績予想

第2四半期（中間期）までの進捗に加え、P7に記載のリスク要因を勘案  
売上全体の予想を据え置くとともに、内訳となる各区分の売上予想を更新

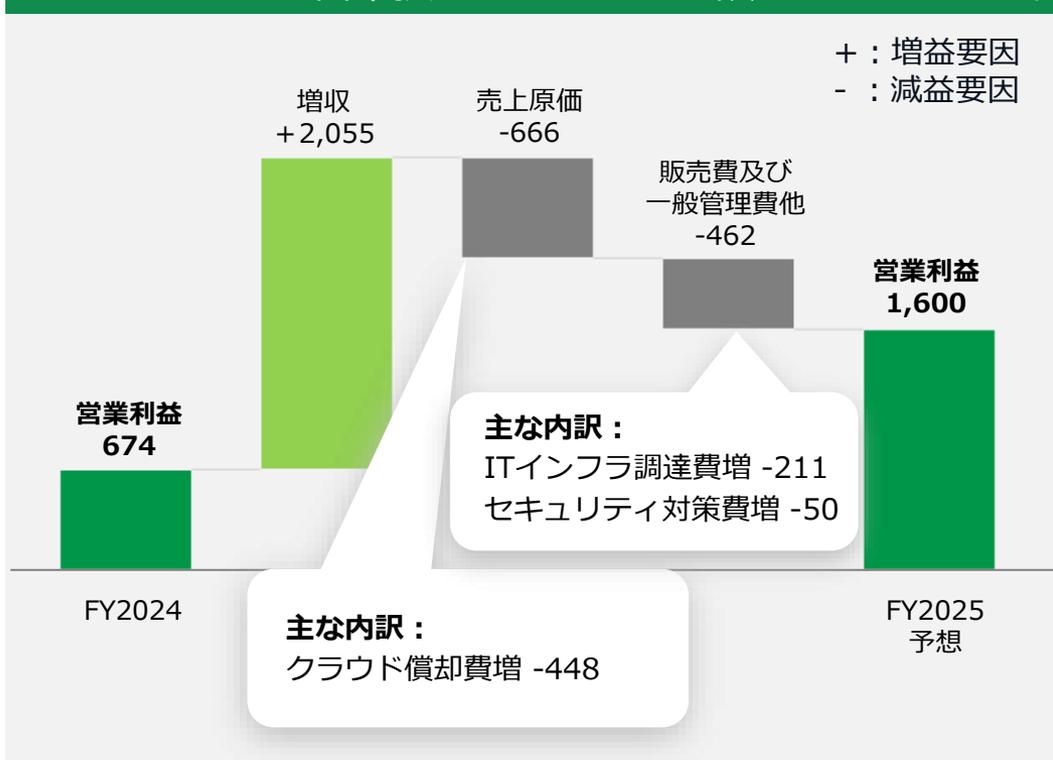
(百万円)	FY2025 通期 今回予想	FY2025 通期 前回予想	修正額	FY2024 通期	増減額	増減率
クラウドサービス	11,520	12,000	-480	8,210	+3,310	+40.3%
ソフトウェアサービス	11,000	11,400	-400	7,626	+3,374	+44.2%
マーケットプレイス	520	600	-80	584	-64	-11.0%
パッケージシステム	6,000	6,000	±0	7,450	-1,450	-19.5%
ソフトウェア販売	1,600	1,500	+100	1,941	-341	-17.6%
運用・サポート	4,400	4,500	-100	5,508	-1,108	-20.1%
その他	2,580	2,100	+480	2,386	+194	+8.1%
ハードウェア	1,900	1,420	+480	1,689	+211	+12.5%
サプライ	680	680	±0	697	-17	-2.4%
合計	20,100	20,100	±0	18,045	+2,055	+11.4%

## コストの費消状況を踏まえ、営業利益予想を上方修正 営業利益、当期利益とも、前期比増倍を超える高成長となる見込み

(百万円)	FY2025 通期 今回予想	FY2025 通期 前回予想	修正額	FY2024 通期	増減額	増減率
売上収益	<b>20,100</b>	20,100	±0	18,045	+2,055	+11.4%
売上原価	<b>7,000</b>	6,800	+200	6,334	+666	+10.5%
売上総利益	<b>13,100</b>	13,300	-200	11,712	+1,388	+11.9%
販管費及び一般管理費他	<b>11,500</b>	11,800	-300	11,038	+462	+4.2%
営業利益	<b>1,600</b>	1,500	+100	674	+926	+137.4%
税引前利益	<b>1,450</b>	1,500	-50	545	+905	+166.1%
親会社の所有者に帰属する 当期利益	<b>1,000</b>	1,000	±0	343	+657	+191.5%
基本的 1 株当たり利益	<b>11.13円</b>	11.13円	-	3.85円	-	-

ITインフラ調達費など成長投資コストの上昇を見込む一方、AIを積極活用した、営業・管理・開発の各領域での業務プロセス改善を継続

## 営業損益の主な増減内訳 (百万円)



## 売上原価

- クラウドソフトの機能拡張に伴いクラウド償却費が増加

## 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
- サービス品質の向上につながるセキュリティ強化策を実施
- AIの積極活用による業務の効率化を継続的に推進

## 株主還元は経営の重要課題と位置付けており、 株式流動性などを含めた総合的な観点で、配当政策を適宜検討する方針

### 一株当たり配当金

	FY2025 予想	FY2024
中間配当	2.50円 (決定)	0.00円
期末配当	2.50円	2.00円
年間配当	5.00円	2.00円
連結配当性向	44.9%	51.9%

### 株主還元策

- ・ 当社は株主還元を経営の重要課題と位置づけ、連結配当性向「35%以上」が基本方針
- ・ 株式価値の向上につながるよう、総合的な観点から臨機応変かつ機動的に「最適な株主還元策」を実施する方針

# 中期経営計画（2022-2028）の進捗

## 売上計画

### ソフトウェアサービス

2025年後半以降、クラウドに切り替えるお客様に占める準大手・大手の割合が上昇するため、ARPLは上昇する見込み

### マーケットプレイス

2027年以降、大手の買い手・売り手へのクラウド浸透に加え、自動車メーカー系列の部品ディーラーが参画予定のため、取扱高の増加が加速する見込み

### パッケージソフト販売

非モビリティ産業のお客様によるソフトの更新が継続するため、売上高は過去平均と同水準で推移する見込み

### 運用、サポート

2026年以降、お客様のクラウドソフトへの切り替えが加速するため、売上の計上区分がさらにソフトウェアサービス側に移行する見込み

### ハードウェア、サプライ

ソフトのクラウド化に合わせたPC・プリンターの提供が中心のため、売上高は過去平均と同水準で推移する見込み

## コスト

2025年の組織フラット化に加え、2026年以降はさらなる成長加速のため、人材開発投資を強化予定  
並行して、AIなどの自動化ツールを積極的に活用し、業務プロセスの最適化を通じたコスト抑制を推進

新サービス区分による売上計画は中期業績計画の更新に合わせて公表いたします。

【ご参考】旧区分による売上計画

(百万円)	FY2022	FY2023	FY2024	FY2025 予想※	FY2026 計画※	FY2027 計画※	FY2028 計画※
クラウドサービス	2,628	5,236	7,781	11,300	15,400	20,700	26,400
ソフトウェアサービス	1,958	4,587	7,197	10,700	14,700	18,900	23,300
マーケットプレイス	670	649	584	600	700	1,800	3,100
パッケージシステム	11,205	10,149	10,264	8,800	8,100	6,800	5,100
ソフトウェア販売	3,539	2,983	3,630	2,600	2,700	2,700	2,600
運用・サポート	7,666	7,166	6,634	6,200	5,400	4,100	2,500
売上収益合計	13,833	15,385	18,045	20,100	23,500	27,500	31,500

※FY2025年予想値とFY2026以降の計画値は2025年2月7日公表

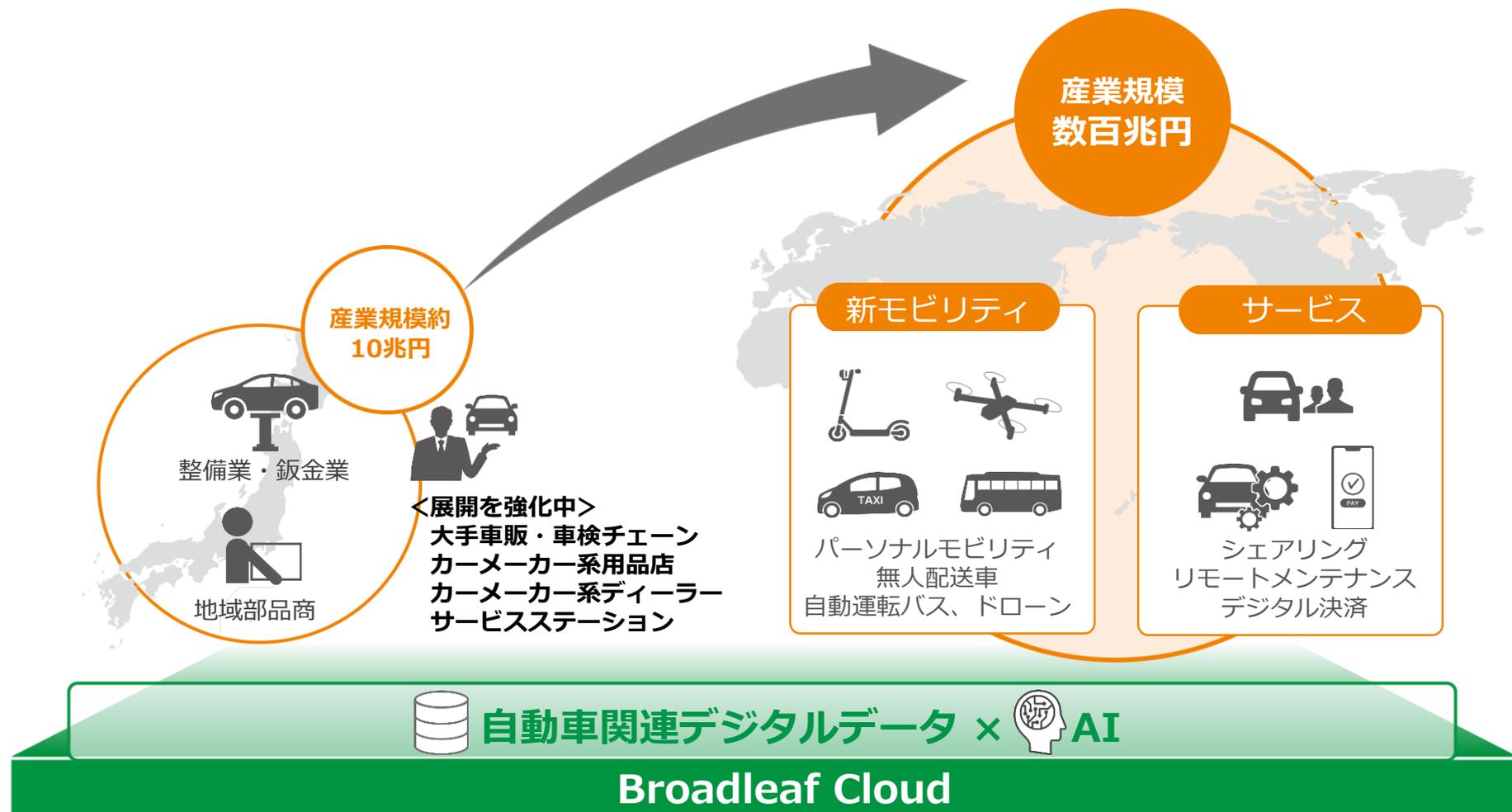
パッケージソフトのお客様のクラウド移行が中期計画の重点施策であり、サービス提供コストを上昇させることなく対応可能なため、利益率は上昇を継続

(百万円)	FY2022	FY2023	FY2024	FY2025 予想※	FY2026 計画※	FY2027 計画※	FY2028 計画※
売上収益	13,833	15,385	18,045	20,100	23,500	27,500	31,500
営業利益*	-2,897	-1,902	674	1,600	4,800	9,000	13,000
営業利益率	-	-	3.7%	8.0%	20.4%	32.7%	41.3%
親会社の所有者に 帰属する当期利益*	-2,431	-1,487	343	1,000	3,200	6,000	8,000
当期利益率	-	-	1.9%	5.0%	13.6%	21.8%	25.4%

\* -は損失

※FY2025年予想値は2025年8月6日公表、FY2026以降の計画値は2025年2月7日公表

業務ソフトを通じて蓄積された40年超にわたるデジタルデータを、  
モビリティ産業のあらゆるプレイヤーが活用できるプラットフォームへと進化



# 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)