

2025年12月期 第3四半期
決算説明会資料

2025年11月12日
株式会社ブロードリーフ

目次

サマリー	3 P
第3四半期決算概要	9 P
通期業績予想	16P
中期経営計画（2022-2028）の進捗	22P

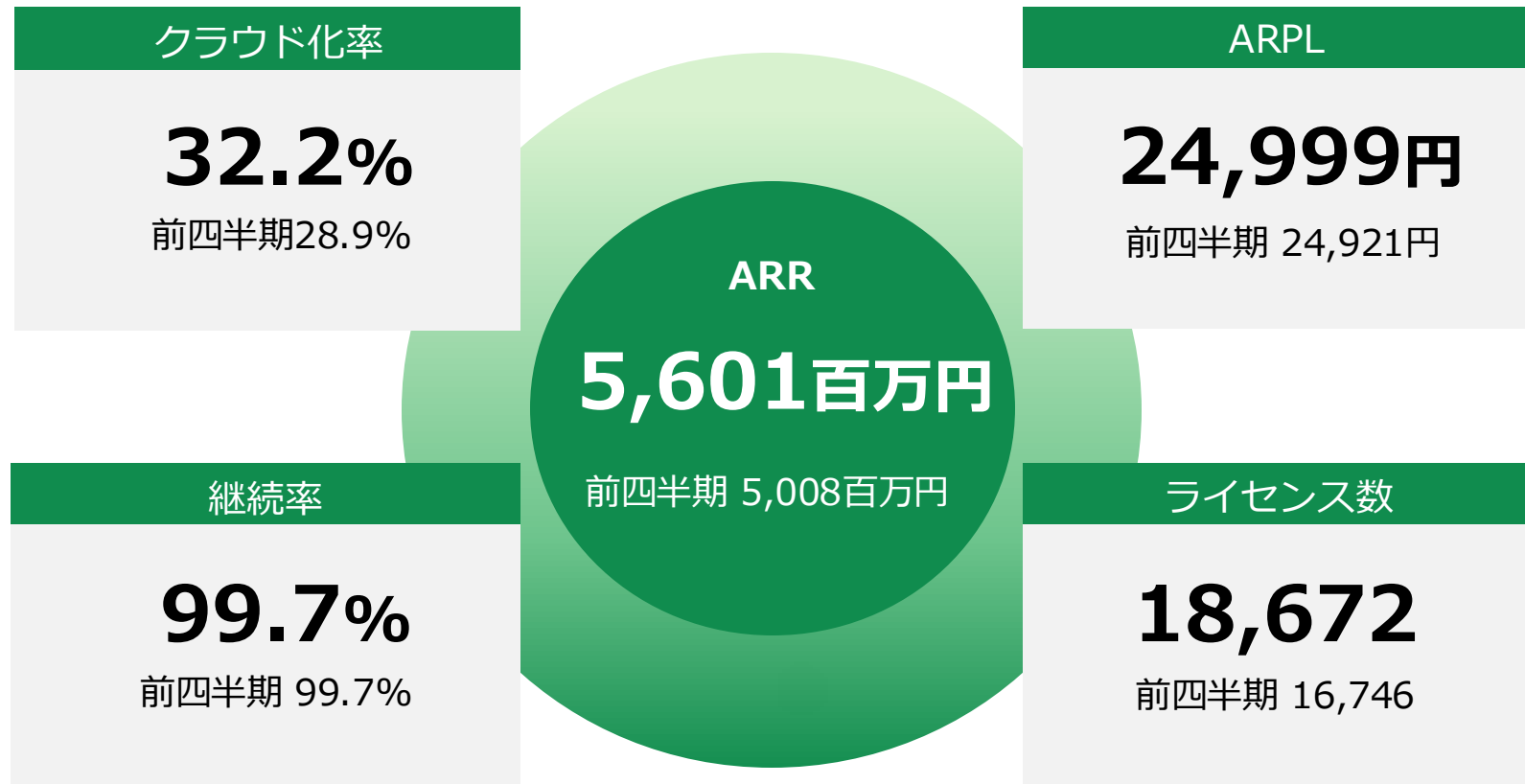
サマリー

業績動向

- 第3四半期累計の売上収益は、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 17.5% 増
- 営業利益および四半期利益は
5倍以上となる大幅増益
- 第3四半期までの進捗状況と今後の事業環境を踏まえ
通期業績予想を上方修正

取組概況

- IT導入補助金の交付時期に起因して生じた売上の期ずれ分は、第3四半期で**計上済み**
- これに伴い、第3四半期末の**クラウド化率は順調に上昇**
- 既存の協力会社を中心に、外部エンジニアリソースの確保による**リスク抑制**を推進中

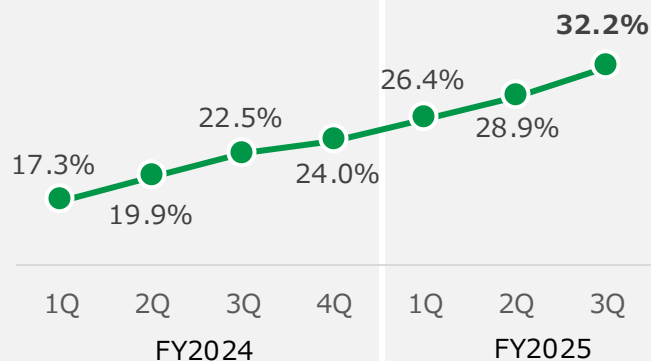


- 補足)
- ・ ARRは、四半期末月のMRRを12倍して算出
 - ・ MRRは、クラウドソフトの月間総売上から初期導入費等の一時的売上を除外して算出
 - ・ ARPL (Average Monthly Revenue Per License)は、 $MRR \div \text{ライセンス数}$ により算出
 - ・ ライセンス数は、クラウドソフトの業種別ライセンスと職種別ライセンスの四半期末月での総数
 - ・ クラウド化率は、四半期末月での
 $\text{クラウドソフト社数} \div (\text{クラウドソフト社数} + \text{パッケージソフト社数 (切替対象のクラウド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

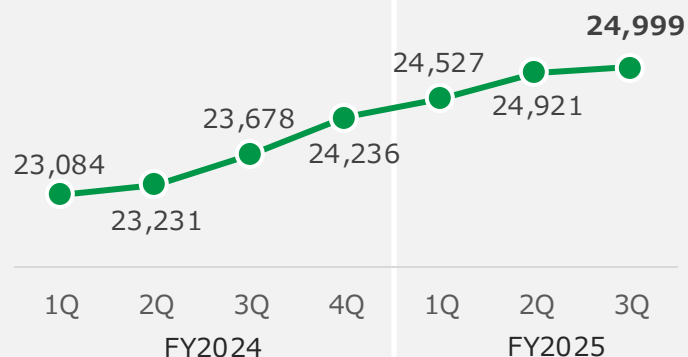
中期経営計画（2022-2028）達成のカギとなるクラウドソフトは、クラウド化率、ARPL、ライセンス数とも上昇中、継続率は高水準を維持

クラウド化率

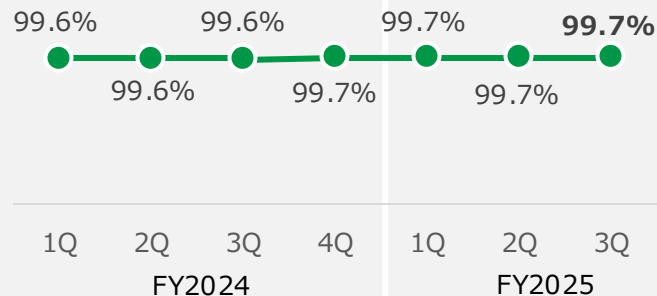


ARPL

(円)



継続率



ライセンス数



2Q時点でのリスク要因*への対応により、クラウド化率は順調に上昇
一方で、準大手・大手お客様への導入拡大は第4四半期以降になる見込み

	FY2024 期末	FY2025 1Q末	FY2025 2Q末	FY2025 3Q末	FY2025 期末計画	...	FY2028 期末計画
クラウド化率	24.0%	26.4%	28.9%	32.2%	35%	-	100%
継続率	99.7%	99.7%	99.7%	99.7%	99%以上	-	99%以上
ライセンス数	14,034	15,165	16,746	18,672	20,000	-	57,500
（標準版のみ）	12,459	13,546	14,971	16,574	18,000	-	54,000
ARPL （ライセンス当たり月額売上）**	24,236円	24,527円	24,921円	24,999円	26,500円	-	28,500円
（標準版のみ）	24,319円	24,663円	24,559円	24,804円	26,500円	-	28,500円

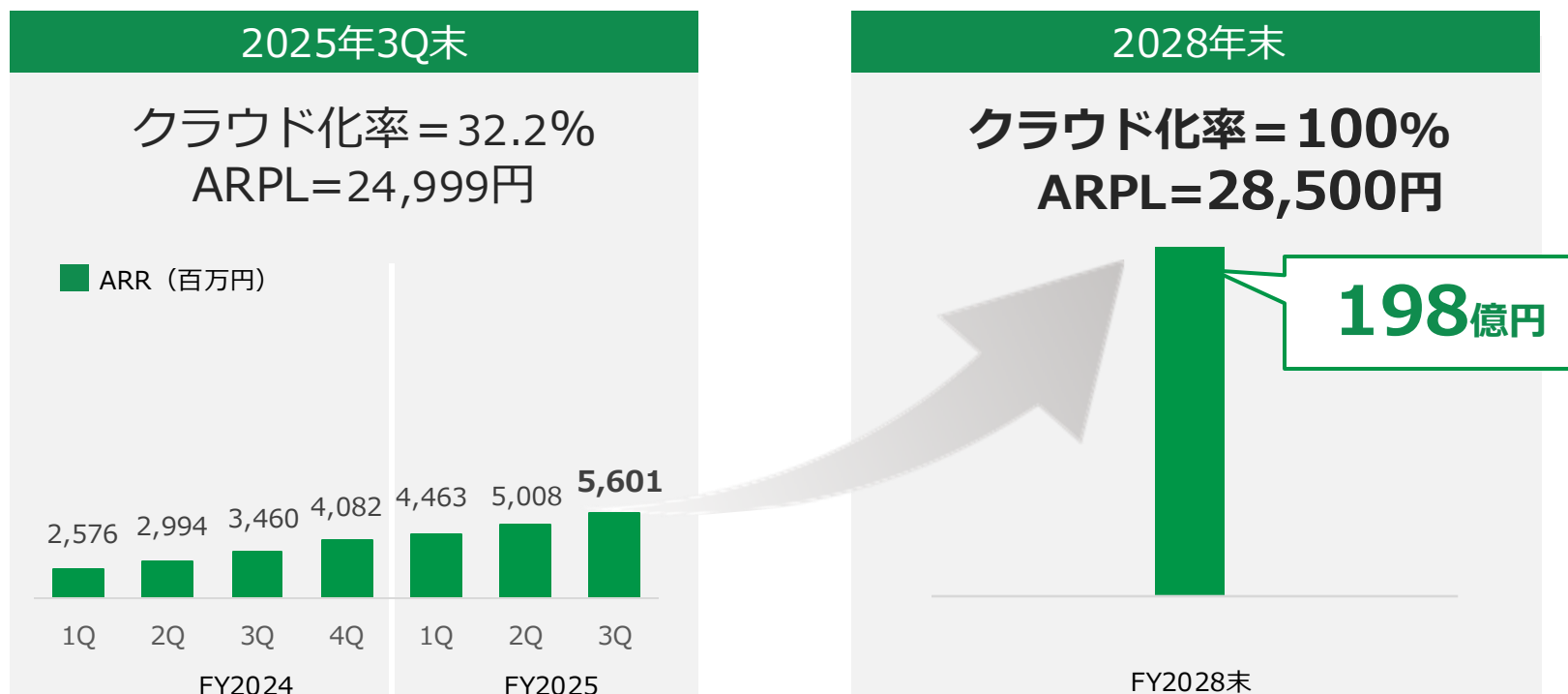
* ①IT導入補助金の交付時期
②外部エンジニアの確保

**ARPL（ライセンス当たり月額売上）の特性：

- ・ARPLは四半期末の単月実績値に基づく計算であり、当該月の企業ライセンスおよび職種ライセンスの単純合計をもとに算出している。そのため、当該月に導入されたお客様の業種・規模・オプション構成等により数値が変動しやすい。
- ・現時点では従量課金の利用も限定的であることから、ARPLの上昇は第4四半期以降になる見込み。

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

$$\text{ARR (2028年末)} = \text{ARR (2025年3Q末)} \times (\text{クラウド化率の上昇率}) \times (\text{ARPLの上昇率})$$



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

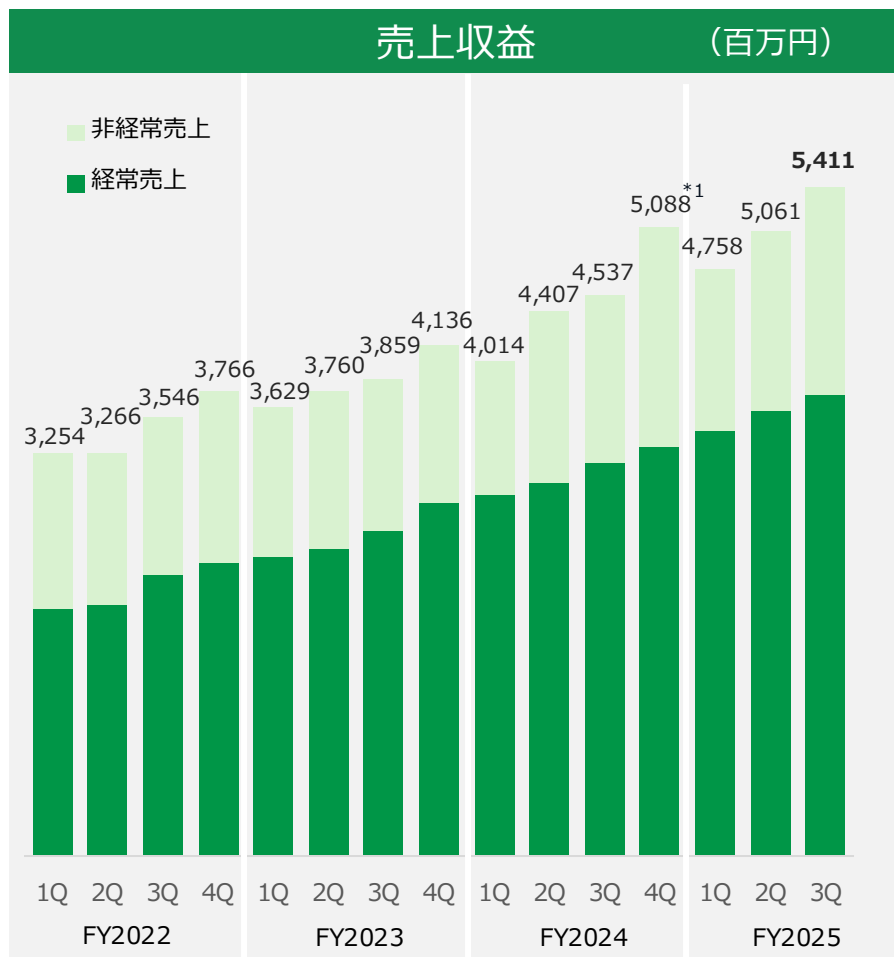
- ⇒（実際）対象業種は拡大予定
- ⇒（実際）ネット流入の継続が見込まれる
- ⇒（実際）準大手以上の構成比増加により上昇が見込まれる

第 3 四半期決算概要

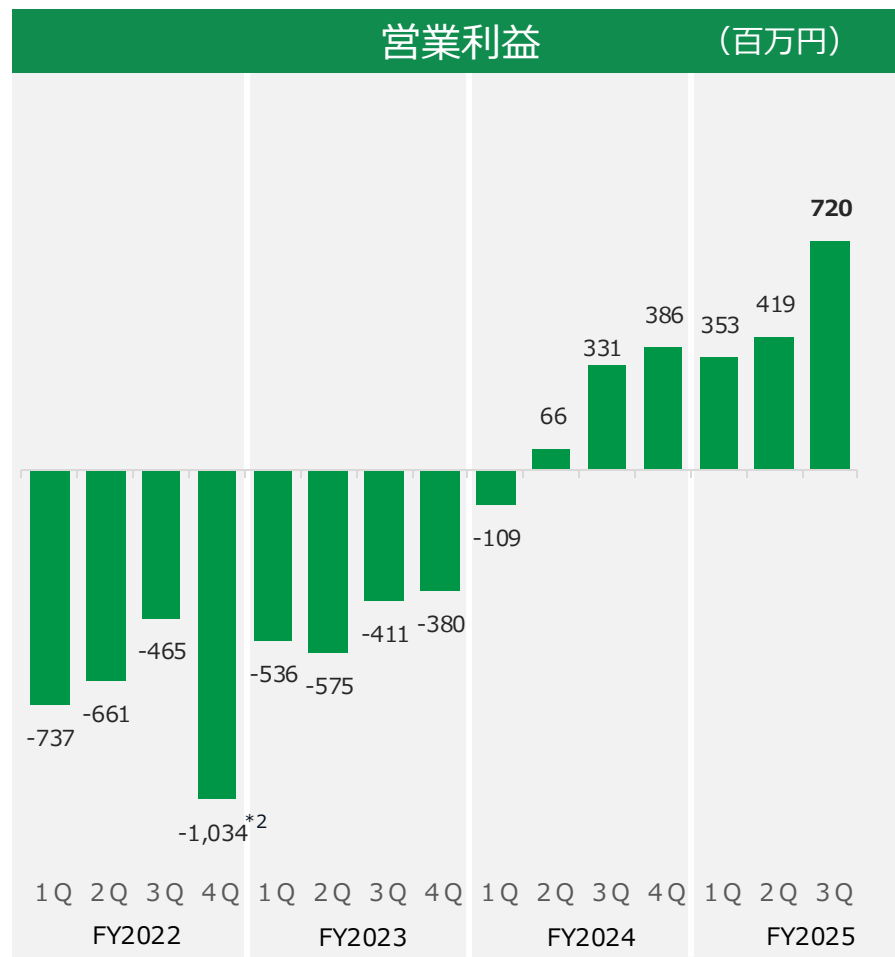
売上収益が前年同期比17.5%増加
営業利益および四半期利益は5倍以上となる大幅増益

(百万円)	FY2025 3Q累計	FY2024 3Q累計	増減額	増減率
売上収益	15,231	12,958	+2,273	+17.5%
売上原価	5,374	4,549	+825	+18.1%
売上総利益	9,857	8,409	+1,448	+17.2%
販売費及び一般管理費他	8,365	8,121	+244	+3.0%
営業利益	1,492	288	+1,204	+418.3%
税引前四半期利益	1,301	293	+1,008	+344.0%
親会社の所有者に帰属する 四半期利益	872	161	+712	+442.5%
基本的 1 株当たり四半期利益	9.71円	1.81円	-	-

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



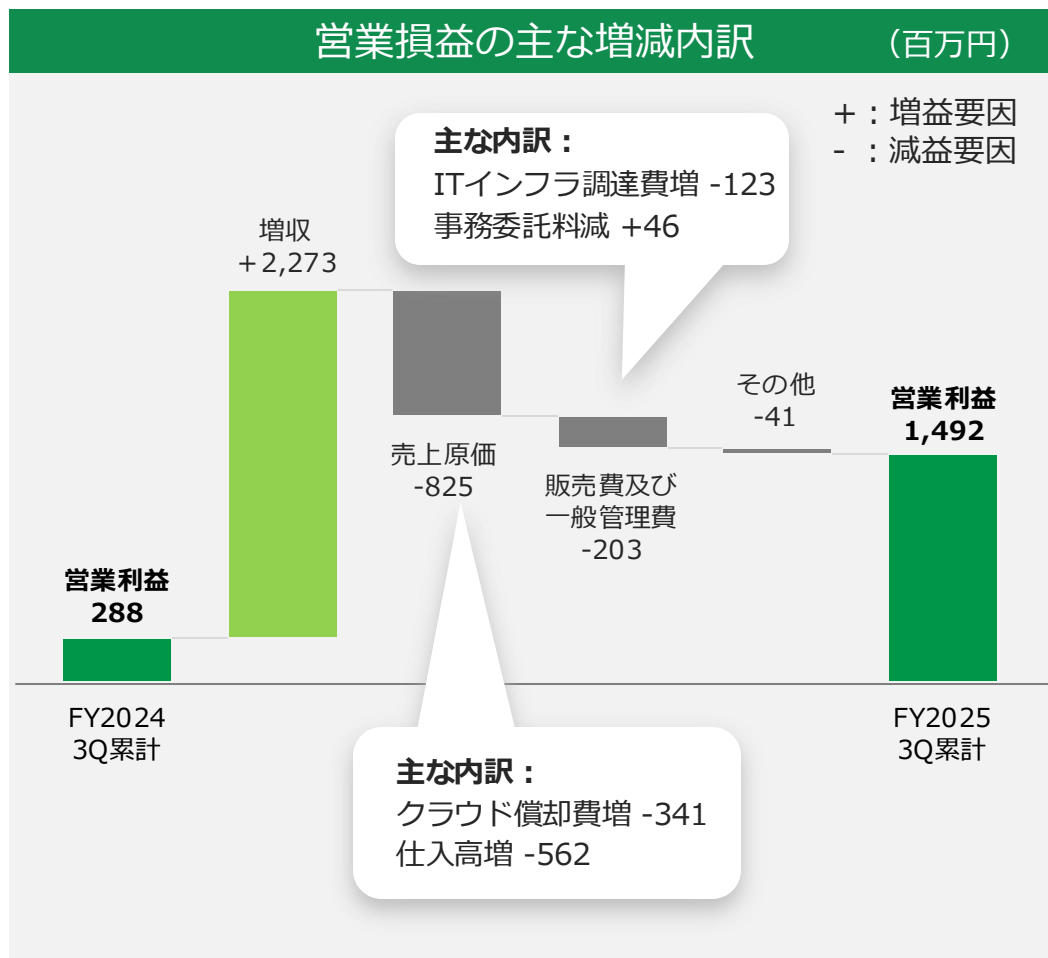
*2 FY2022の4Qは子会社のれんの減損を実施 (-615百万円)

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 3Q累計	FY2024 3Q累計	増減額	増減率
クラウドサービス	8,408	5,790	+2,618	+45.2%
ソフトウェアサービス	8,008	5,353	+2,655	+49.6%
ソフトウェア	6,997	4,614	+2,382	+51.6%
保守契約費	461	272	+189	+69.6%
初期導入費	550	466	+84	+17.9%
マーケットプレイス	400	437	-37	-8.5%
パッケージシステム	4,412	5,444	-1,033	-19.0%
ソフトウェア販売	1,091	1,219	-128	-10.5%
運用・サポート	3,321	4,226	-905	-21.4%
その他	2,411	1,724	+687	+39.9%
ハードウェア	1,910	1,207	+703	+58.3%
サプライ	501	517	-16	-3.1%
合計	15,231	12,958	+2,273	+17.5%
経常売上*	10,779	9,112	+1,667	+18.3%
経常売上比率	70.8%	70.3%	-	-

*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



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
- ・ハードウェアの大幅増収に伴い仕入高が増加

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 3Q末	FY2024 期末	増減額	主な増減内訳
流動資産	8,433	8,211	+222	現金及び現金同等物 -276 営業債権及びその他の債権 +387
非流動資産	32,999	31,684	+1,316	無形資産 +1,615
資産合計	41,432	39,895	+1,538	—
流動負債	15,417	13,681	+1,736	契約負債 +1,187 短期有利子負債 +880
非流動負債	2,138	3,071	-933	長期有利子負債 -942
負債合計	17,554	16,751	+803	—
資本合計	23,878	23,143	+735	四半期利益 +855
負債及び資本合計	41,432	39,895	+1,538	—

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。

契約負債の増加額減少の一方で、収益増加に伴い営業キャッシュフローは増加
また、投資は一過性要因を除き減少傾向であり、フリーCFは前年同期比で倍増

(百万円)	FY2025 3Q累計	FY2024 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	4,045	3,542	+502	税引前利益の増加+1,008 契約負債の減少-582 長期前払費用の減少+130
投資活動によるキャッシュフロー	-3,337	-3,200	-137	投資の売却及び償還による収入の減少-320 無形資産の取得による支出の減少+81
財務活動によるキャッシュフロー	-1,003	-476	-526	短期借入金の純増額+4,187 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	707	342	+365	—
現金及び現金同等物の期末残高	4,030	3,782	+248	—

補足) 5年パック採用率
2024年3Q累計：44%（上期36%）
2025年3Q累計：28%（上期15%）

通期業績予想

第3四半期までの進捗状況を踏まえ、 各区分の売上予想を更新し、売上全体の予想を上方修正

(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	11,530	11,520	+10	8,210	+3,320	+40.4%
ソフトウェアサービス	11,000	11,000	±0	7,626	+3,374	+44.2%
マーケットプレイス	530	520	+10	584	-54	-9.3%
パッケージシステム	5,700	6,000	-300	7,450	-1,750	-23.5%
ソフトウェア販売	1,400	1,600	-200	1,941	-541	-27.9%
運用・サポート	4,300	4,400	-100	5,508	-1,208	-21.9%
その他	3,170	2,580	+590	2,386	+784	+32.9%
ハードウェア	2,500	1,900	+600	1,689	+811	+48.0%
サプライ	670	680	-10	697	-27	-3.8%
合計	20,400	20,100	+300	18,045	+2,355	+13.0%

*FY2025通期前回予想値は2025年8月6日公表

増収効果に加え、コスト状況を踏まえ、営業利益の予想を上方修正 利益はいずれも前期実績を大幅に超える見込み

(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	20,400	20,100	+300	18,045	+2,355	+13.0%
売上原価	7,300	7,000	+300	6,334	+966	+15.3%
売上総利益	13,100	13,100	±0	11,712	+1,388	+11.9%
販売費及び一般管理費他	11,400	11,500	-100	11,038	+362	+3.3%
営業利益	1,700	1,600	+100	674	+1,026	+152.2%
税引前利益	1,450	1,450	±0	545	+905	+166.1%
親会社の所有者に帰属する 当期利益	1,000	1,000	±0	343	+657	+191.3%
基本的 1 株当たり当期利益	11.13円	11.13円	-	3.85円	-	-

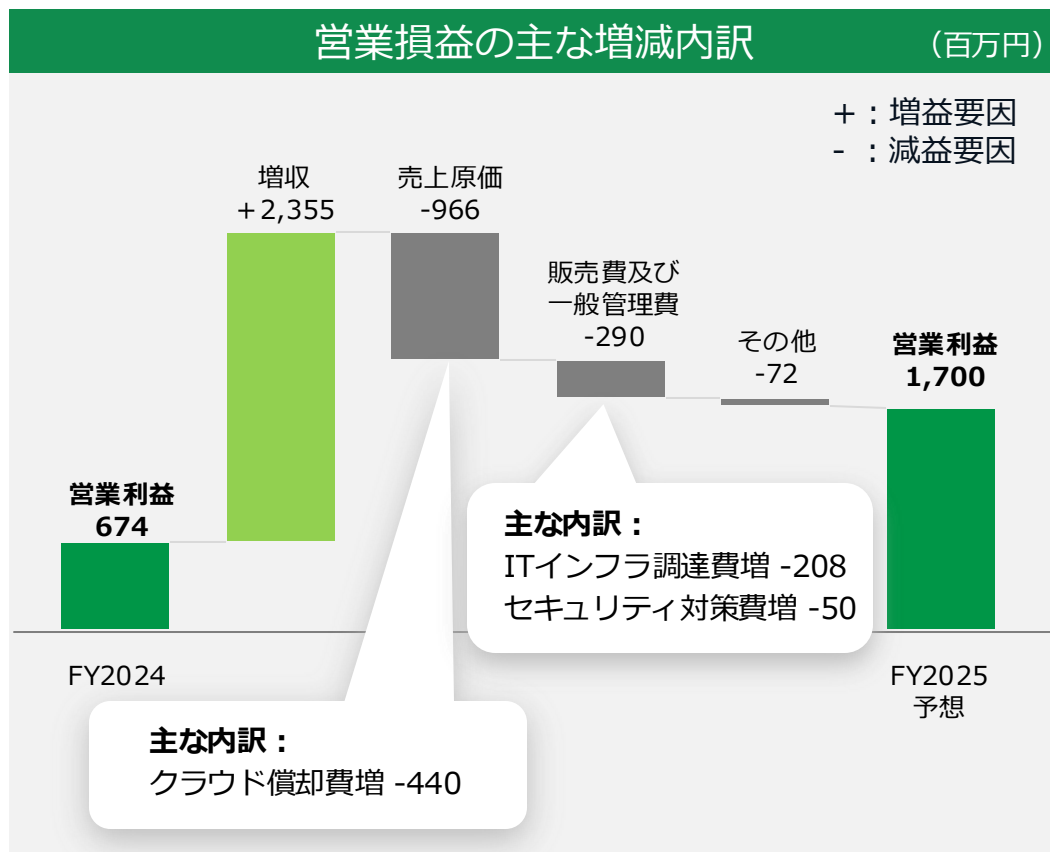
*FY2025通期前回予想値は2025年8月6日公表

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)

+ : 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
- ・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

売上

クラウドソフト

ライセンス数

- ・クラウド切り替えの進展により自然に積み上げ
- ・**準大手以上**のお客様のクラウド切り替えを**計画通り実施**

×

ARPL

- ・お客様構成の変化による上昇（準大手以上の割合増加）
- ・**オプション機能の訴求強化**
- ・**従量課金メニューの利用促進**

その他サービス

クラウド連携

- ・**クロスセル提案を強化**
（ホームページ作成サービスなど）
- ※クラウドユーザーに対する従量課金利用促進と連動

コスト

ITインフラ

- ・クラウド基盤においては、**稼働状況の解析を通じた基盤構成の最適化を実施**
- ・**契約期間の長期化など、契約形態の見直しを通じて、調達コストを抑制**

人件費 労務費 外注費

- ・営業資料や見積書の自動生成、バックオフィス業務の省力化など、生成AIを活用した業務プロセス改善により、**事務委託費を低減**
- ・生成AIによるコード自動生成により、開発効率の向上と**外部エンジニア確保リスクを抑制**

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 (実施済)	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

2026年にかけて、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等の買い替えが中心のため、
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、業務プロセスの改善を通じたコスト最適化を継続

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大きく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

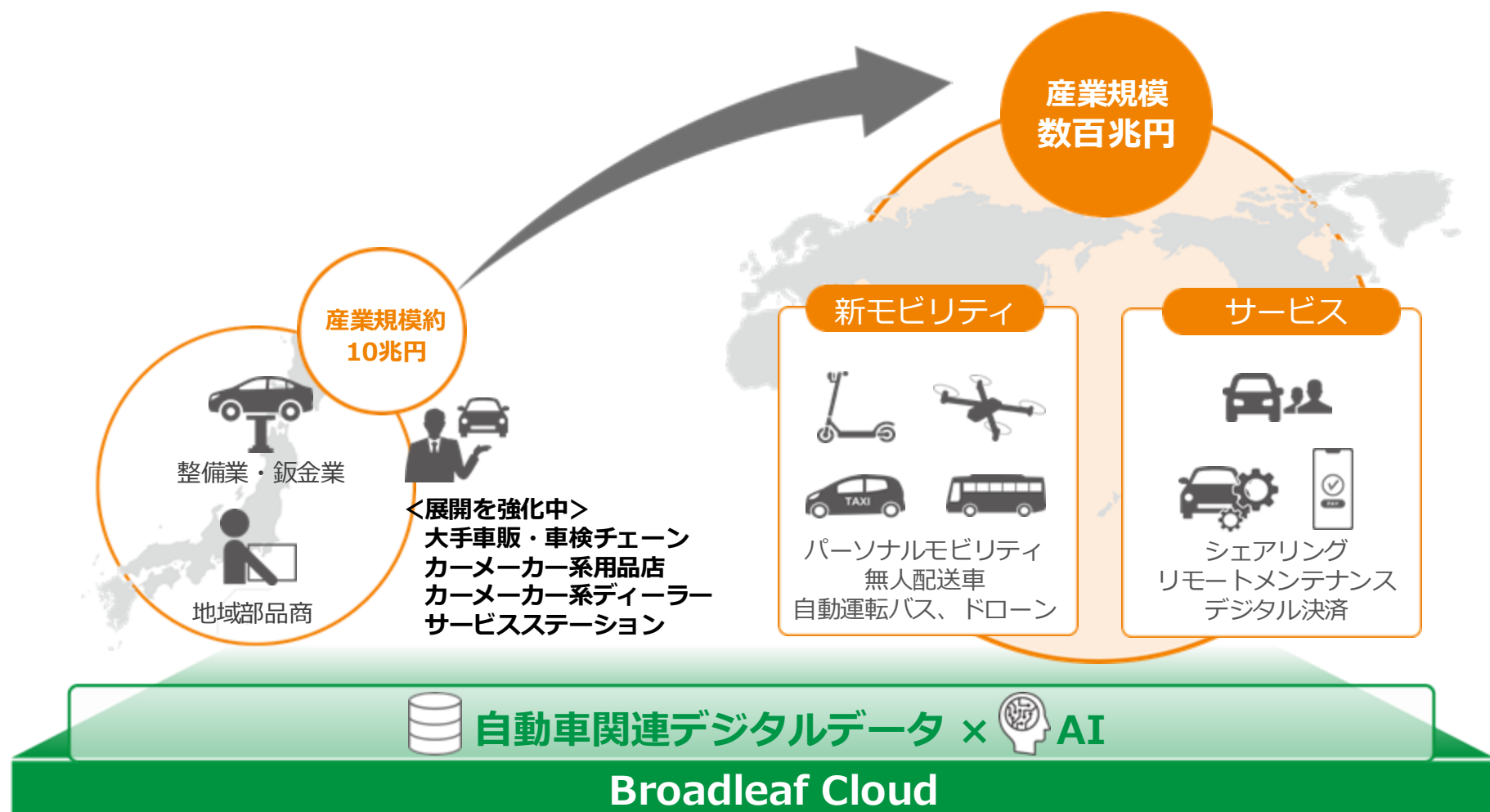
(百万円)	FY2022	FY2023	FY2024	FY2025 予想※	FY2026 計画※	FY2027 計画※	FY2028 計画※
売上収益	13,833	15,385	18,045	20,400	23,500	27,500	31,500
営業利益*	-2,897	-1,902	674	1,700	4,800	9,000	13,000
営業利益率	-	-	3.7%	8.3%	20.4%	32.7%	41.3%
親会社の所有者に 帰属する当期利益*	-2,431	-1,487	343	1,000	3,200	6,000	8,000
当期利益率	-	-	1.9%	4.9%	13.6%	21.8%	25.4%

*-は損失

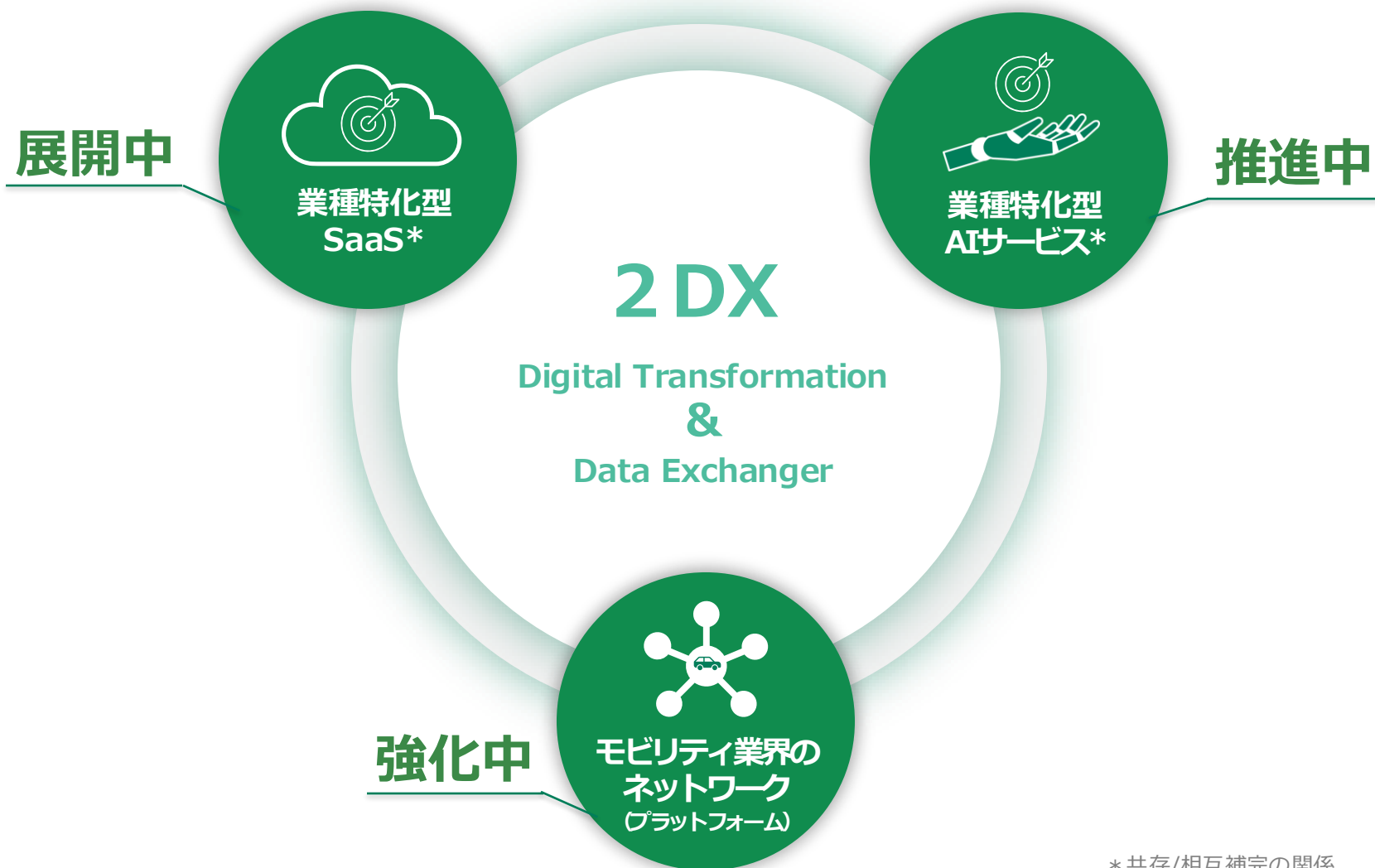
※FY2025予想値は2025年11月12日公表、FY2026以降の計画値は2025年2月7日公表

サービス区分別の売上計画は中期業績計画の更新に合わせて
2025年12月期の通期決算発表日に公表する予定です。

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



SaaSだけでなく、モビリティ産業に関わる多様なプレイヤーに向けたプラットフォームサービスの強化やAIサービスを推進中



* 共存/相互補完の関係

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