



2025年12月期  
**決算説明会資料**

**株式会社ブロードリーフ**

2026年2月12日

# 目次

2025年12月期の決算概要	P. 3
2026～2028年の計画	P.11
Physical AI時代の勝利者への道	P.23

# 2025年12月期の決算概要

## 2022－2025年の連結業績

中期経営計画（2022－2028）の開始から4年間、いずれも期初予想\*を上回り着地

(百万円)	FY2022		FY2023		FY2024		FY2025	
	期初予想	実績	期初予想	実績	期初予想	実績	期初予想	実績
売上収益	12,300	<b>13,833</b>	15,000	<b>15,385</b>	17,600	<b>18,045</b>	20,100	<b>20,815</b>
営業利益 (-は損失)	-4,800	<b>-2,897</b>	-2,700	<b>-1,902</b>	50	<b>674</b>	1,500	<b>2,063</b>
親会社の所有者に 帰属する当期利益 (-は損失)	-5,000	<b>-2,431</b>	-2,400	<b>-1,487</b>	40	<b>343</b>	1,000	<b>1,240</b>

## 【主な取り組み】

- ・クラウドソフトの開発を継続（機能拡張、性能強化等）
- ・従来ソフトの利用期限が満了したユーザーから順次、月額サブスク契約に移行  
（適用可能なクラウドソフトがリリース前の場合、従来ソフトを月額で時限的に提供）

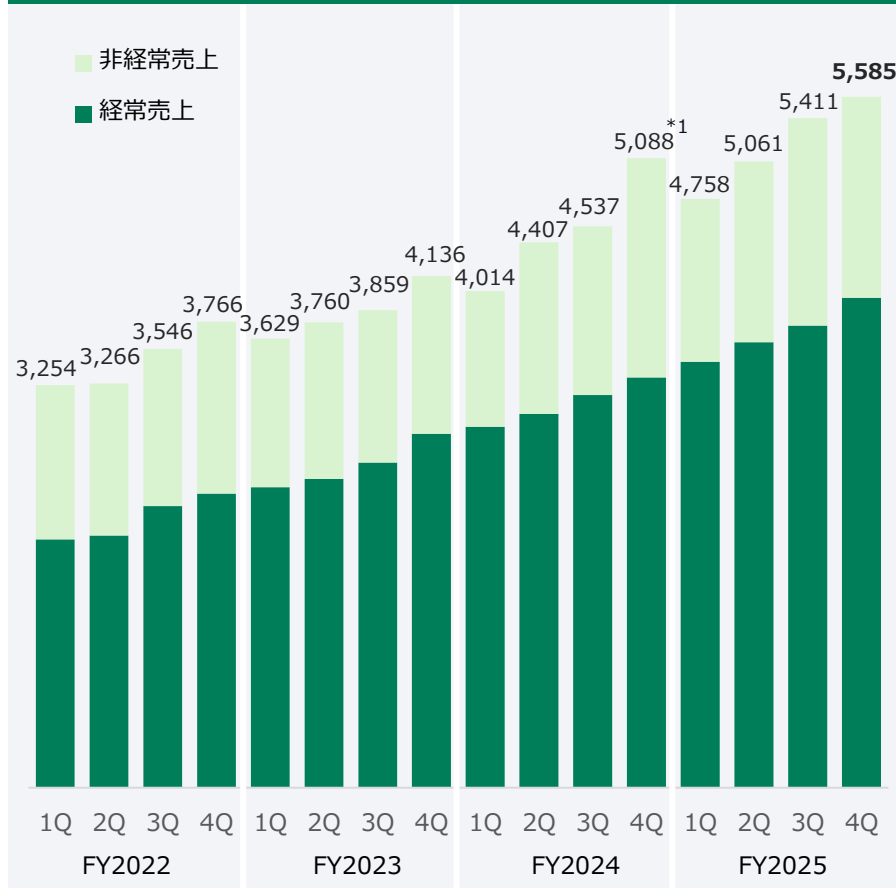
\*決算短信（通期）に記載される当該期の連結業績予想

月額サブスク型ソフトの契約数が増加しているほかPC買替需要を取り込み2桁増収  
限界利益率が高い収益構造のため営業利益や当期利益は前期比3倍超となる大幅増益

(百万円)	FY2025	FY2024	増減額	増減率
売上収益	20,815	18,045	+2,770	+15.4%
売上原価	7,296	6,334	+962	+15.2%
売上総利益	13,520	11,712	+1,808	+15.4%
販売費及び一般管理費他	11,457	11,038	+419	+3.8%
営業利益	2,063	674	+1,389	+206.0%
税引前利益	1,854	545	+1,309	+240.3%
親会社の所有者に帰属する 当期利益	1,240	343	+897	+261.3%
基本的1株当たり当期利益(円)	13.79	3.85	-	-

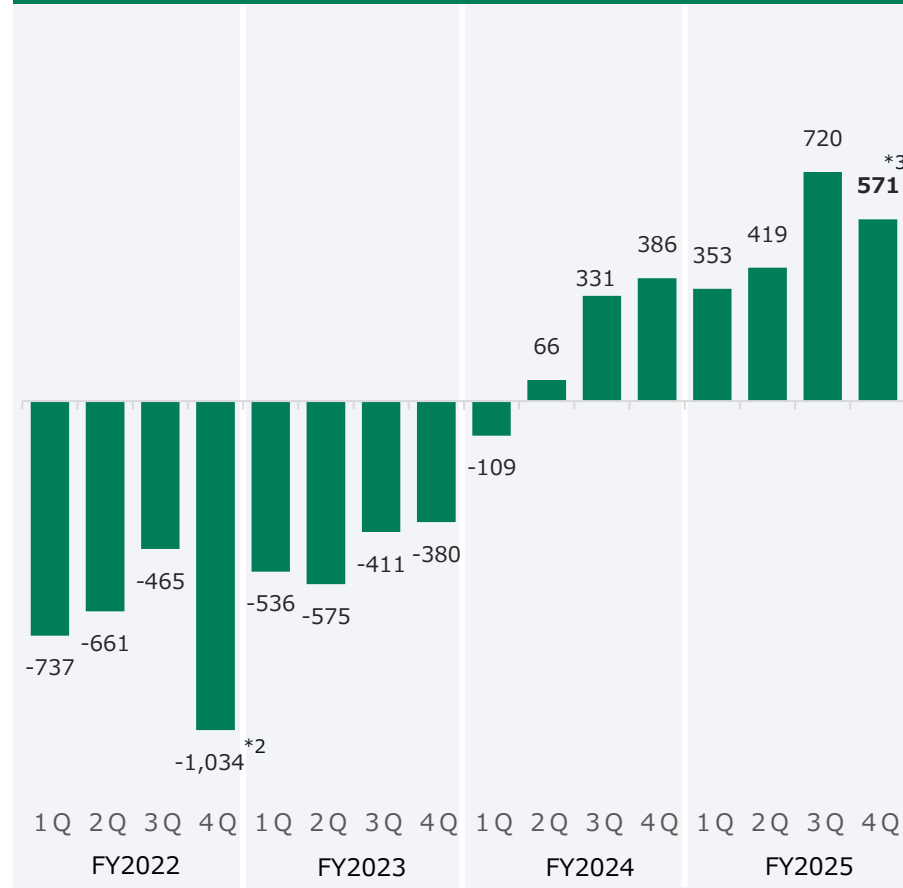
サブスク型売上モデルに本格転換した2022年以降、  
収益の安定化と高成長を両立する業績トレンドを形成中

売上収益 (百万円)



\*1 FY2024の4Qは大口の非経常売上を計上

営業利益 (百万円)



\*2 FY2022の4Qは子会社のれんの減損を実施 (-615百万円)

\*3 季節要因により販管費が3Q比で増加

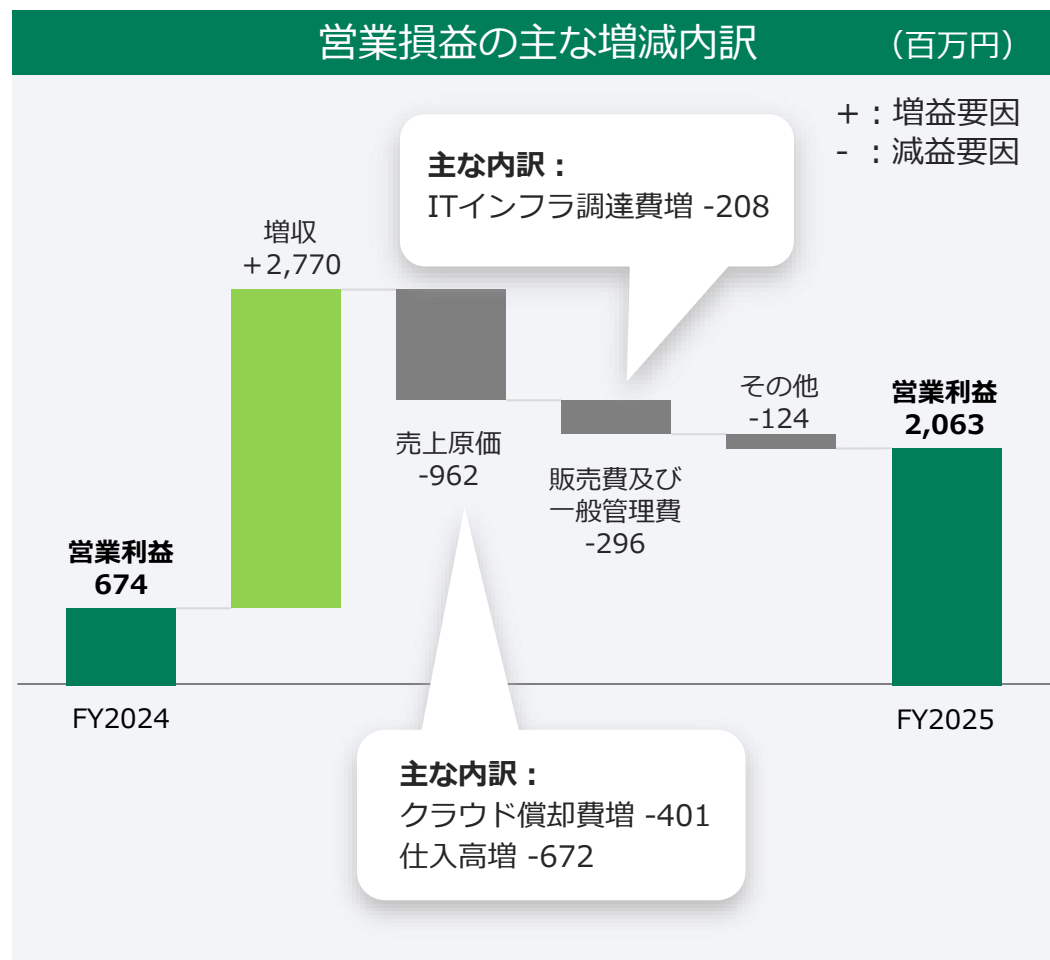
お客様の月額サブスク移行が進展していることに伴い、  
パッケージシステムの運用・サポートが減少し、ソフトウェアサービスがそれを上回る増加

(百万円)	FY2025	FY2024	増減額	増減率
クラウドサービス	11,832	8,210	+3,622	+44.1%
ソフトウェアサービス	11,302	7,626	+3,676	+48.2%
ソフトウェア	9,838	6,532	+3,306	+50.6%
保守契約費	642	387	+255	+65.8%
初期導入費	822	706	+116	+16.4%
マーケットプレイス	530	584	-54	-9.3%
パッケージシステム	5,699	7,450	-1,751	-23.5%
ソフトウェア販売	1,441	1,941	-500	-25.8%
運用・サポート	4,258	5,508	-1,251	-22.7%
その他	3,285	2,386	+899	+37.7%
ハードウェア	2,613	1,689	+924	+54.7%
サプライ	672	697	-25	-3.5%
合計	20,815	18,045	+2,770	+15.4%
経常売上*	14,737	12,428	+2,310	+18.6%
経常売上比率	70.8%	68.9%	-	-

\*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、営業活動や開発プロセスのほか管理業務の効率化を推進

## 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
- ・PCを中心としたハードウェアの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



## クラウドソフトの開発投資（機能拡張）により無形資産が増加 クラウドソフトの5年パック契約数の増加に伴い契約負債\*が増加

(百万円)	FY2025 期末	FY2024 期末	増減額	主な増減内訳
流動資産	8,464	8,211	+253	営業債権及びその他の債権+343
非流動資産	32,960	31,684	+1,277	無形資産 +2,035
資産合計	41,425	39,895	+1,530	－
流動負債	15,344	13,681	+1,664	契約負債+2,102
非流動負債	1,788	3,071	-1,283	長期有利子負債 -1,271
負債合計	17,132	16,751	+381	－
資本合計	24,293	23,143	+1,149	当期利益+1,215
負債及び資本合計	41,425	39,895	+1,530	－

\* 契約負債とはクラウドソフトの5年パック（5年分一括払い）契約の前受金です。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っています。  
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、顧客維持率の向上につながります。

契約負債の増加額が減少した一方で収益向上に伴い営業CFは増加  
一過性要因を除くと投資CFは減少傾向であり、財務CFは借入実施額の低下を反映

(百万円)	FY2025	FY2024	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>6,897</b>	6,531	+366	税引前利益の増加+1,309 契約負債の減少-1,015 営業債権及びその他の債権の減少+334
投資活動によるキャッシュフロー	<b>-4,409</b>	-4,308	-100	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+120
財務活動によるキャッシュフロー	<b>-2,692</b>	-1,835	-857	短期借入金の純増額+2,900 長期借入れによる収入の減少-3,218
フリーキャッシュフロー	<b>2,488</b>	2,222	+265	—
現金及び現金同等物の期末残高	<b>4,121</b>	4,306	-185	—

# 2026～2028年の計画

## 2026－2028年の連結業績予想

中期経営計画（2022－2028）の後半3年間、最高業績を更新し続ける見通し

(百万円)	FY2026		FY2027		FY2028	
	従来予想*1	今回予想	従来予想*1	今回予想	従来予想*1	今回予想
売上収益	23,500	<b>23,500</b>	27,500	<b>27,500</b>	31,500	<b>32,000</b>
営業利益	4,800	<b>4,800</b>	9,000	<b>9,000</b>	13,000	<b>13,000</b>
営業利益率	20.4%	<b>20.4%</b>	32.7%	<b>32.7%</b>	41.3%	<b>40.6%</b>
親会社の所有者に帰属する 当期利益	3,200	<b>3,200</b>	6,000	<b>6,000</b>	8,000	<b>8,500</b>
当期利益率	13.6%	<b>13.6%</b>	21.8%	<b>21.8%</b>	25.4%	<b>26.6%</b>
基本的 1 株当たり当期利益 (円) *2	-	<b>35.35</b>	-	<b>66.28</b>	-	<b>93.90</b>
1 株当たり配当金 (円)	-	<b>15.00</b>	-	<b>補足</b>	-	<b>補足</b>

\*1 従来予想は2025年2月7日の公表値

\*2 2026年の予想値算定で用いた株式数を2027年と2028年の予想にも適用

補足) 配当方針「連結配当性向40%以上」に沿って各年度の期初に設定する予定

## 2026－2028年の売上予想内訳

主力商材であるクラウドソフトを中心にソフトウェアサービスが売上成長をけん引

(百万円)	FY2026		FY2027		FY2028	
	従来予想*	今回予想	従来予想*	今回予想	従来予想*	今回予想
クラウドサービス	15,400	<b>15,700</b>	20,700	<b>20,900</b>	26,400	<b>26,800</b>
ソフトウェアサービス	14,700	<b>15,000</b>	18,900	<b>19,600</b>	23,300	<b>24,300</b>
マーケットプレイス	700	<b>700</b>	1,800	<b>1,300</b>	3,100	<b>2,500</b>
パッケージシステム	8,100	<b>5,500</b>	6,800	<b>4,500</b>	5,100	<b>3,300</b>
ソフトウェア販売	2,700	<b>1,600</b>	2,700	<b>1,600</b>	2,600	<b>1,500</b>
運用・サポート	5,400	<b>3,900</b>	4,100	<b>2,900</b>	2,500	<b>1,800</b>
その他	-	<b>2,300</b>	-	<b>2,100</b>	-	<b>1,900</b>
ハードウェア	-	<b>1,700</b>	-	<b>1,500</b>	-	<b>1,300</b>
サプライ	-	<b>600</b>	-	<b>600</b>	-	<b>600</b>
合計	23,500	<b>23,500</b>	27,500	<b>27,500</b>	31,500	<b>32,000</b>

\* 従来予想は2025年2月7日の公表値

今回予想では従来予想のパッケージシステムからその他を切り出したうえで予想値の更新を実施

従来ソフトウェアのクラウドソフト移行が計画通り実現できれば売上予想は達成可能  
計画の実現確度を向上させるためクラウドソフトの営業戦略を更新のうえ体制を構築

## ～2025年



適用可能なお客様層（規模、業種）を  
広げるために、クラウドソフトの機能  
拡張開発を継続



従来ソフトの利用期限が満了した  
お客様から順にクラウドソフトに移行

## …その結果…

- ▶ 従来ソフトの利用期限が満了しても  
準大手以上のお客様はクラウドソフト機能拡張版の  
リリースを待機いただく状況に
- ▶ 競合他社ユーザのリプレイスなど  
新規のお客様獲得に向けた営業活動も限定的に

## 2026年～



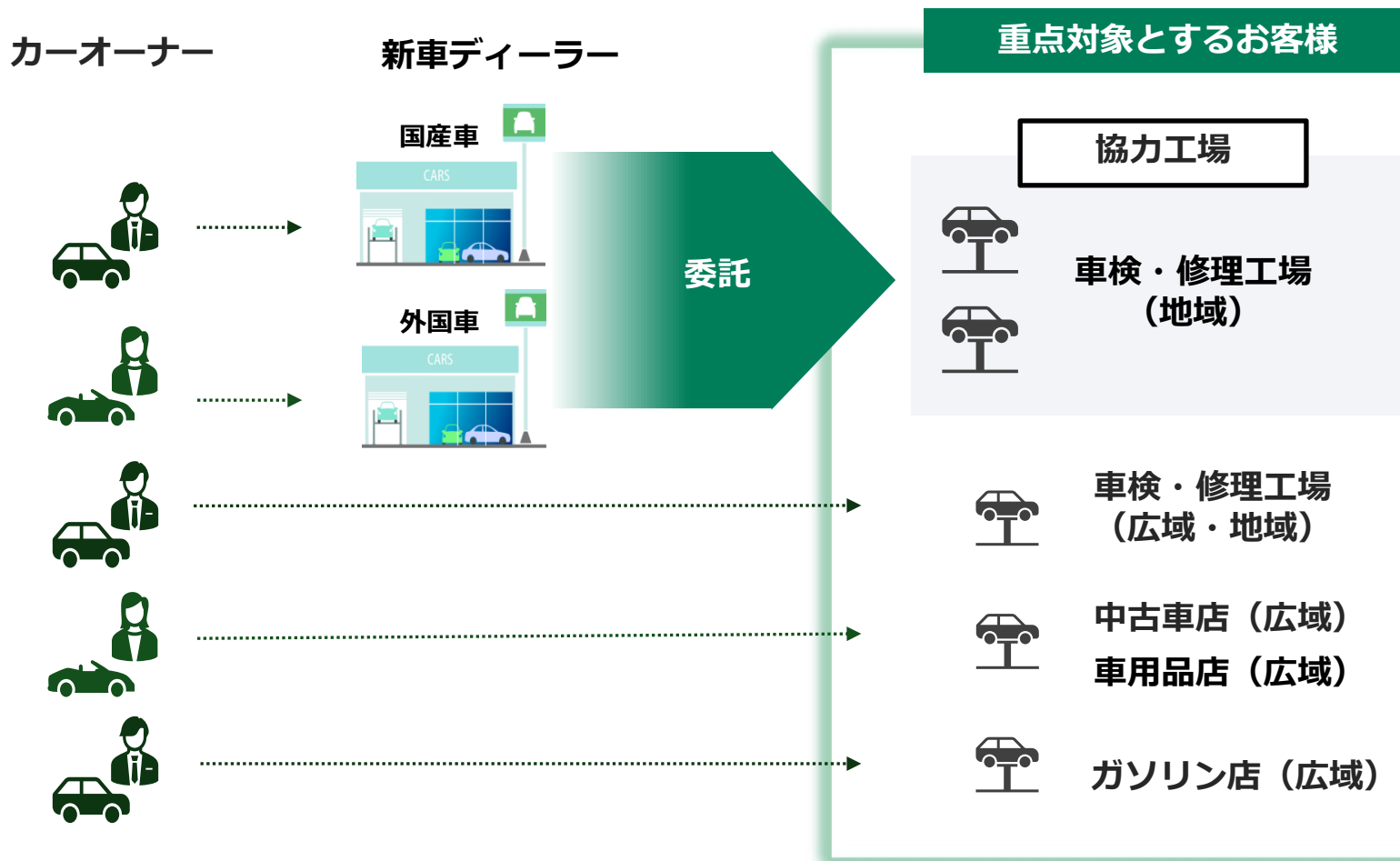
クラウドソフトの機能拡張が進み  
バージョンアップを重ねたことにより  
適用可能なお客様層が拡大

## …これを機に…

- ▶ 戦略的意思決定のスピードを重視した組織に再編  
（全国7支店を3ブロックに変更しフラット化）  
これにより地域横断的な営業活動も活性化
- ▶ 待機中および従来ソフト満了予定の全お客様に対し  
クラウドソフトの移行時期をバイネームで設定
- ▶ 重点対象の新規のお客様に対する専任営業組織を  
新たに組成

全国・広域展開チェーンや地域大手のほか新車ディーラーの協力工場が重点対象  
整備実施件数などに応じて課金額が増加するクラウドソフトの収益モデルが有効

## ■ 自動車の点検、整備、修理の流れ



## 自動車のCASE化は当社に追い風

国内での自動車保有台数が増加を続けているなか、  
新車ディーラーはいずれも要員不足や技術コストの上昇等を背景に協力工場を増加中  
特に海外EVメーカーは日本進出にあたり車両のアフターメンテナンスを協力工場に全面委託



\*1 リーマンショック

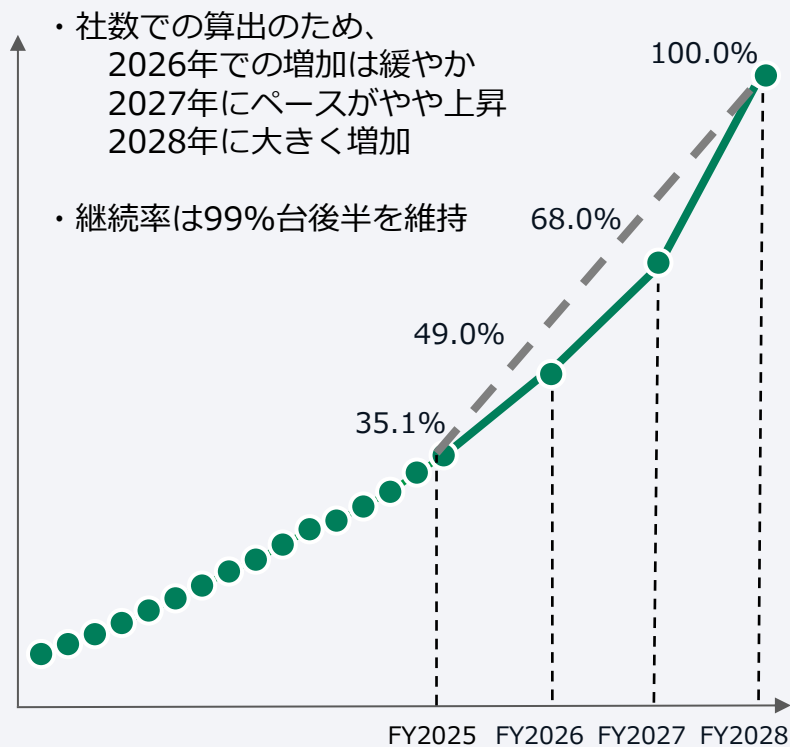
\*2 東日本大震災

出所) 自動車検査登録情報協会

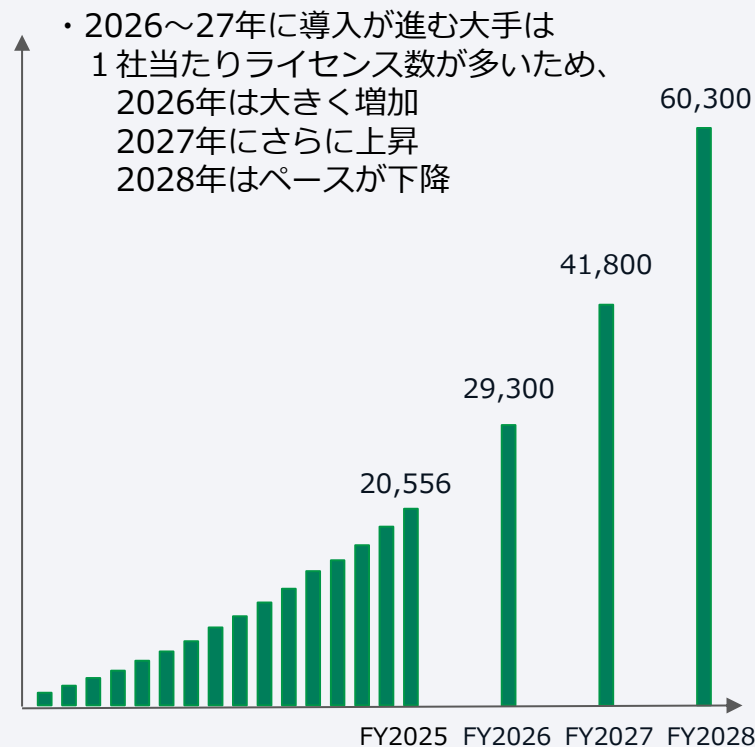


クラウドソフトを早期に導入する重点対象のお客様は大手事業者の割合が高く、小規模事業者の移行は大手の移行後に本格化することから、KPIの推移見通しは非直線的

## クラウド化率



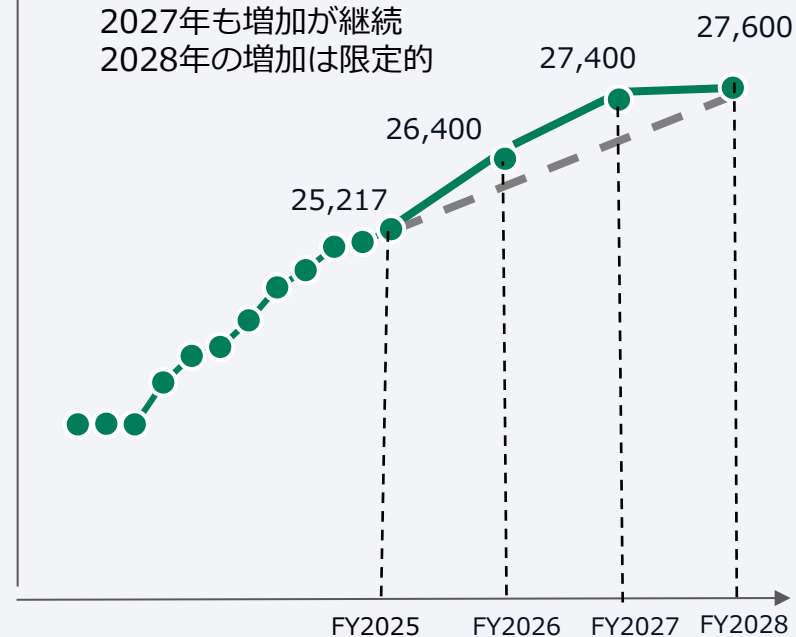
## ライセンス数



クラウドソフトを早期に導入する重点対象のお客様は大手事業者の割合が高く、小規模事業者の移行は大手の移行後に本格化することから、KPIの推移見通しは非直線的

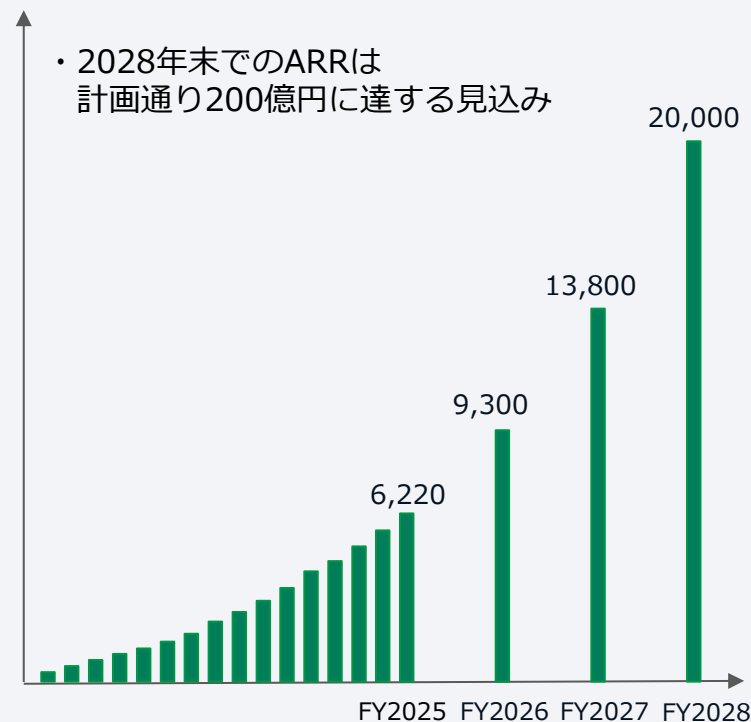
## ARPL（ライセンス当たり月額売上、円）

- クラウドソフトユーザの構成においてライセンス単価が高い大手の比率が2026～27年に上昇するため、  
2026年は大きく増加  
2027年も増加が継続  
2028年の増加は限定的



## ARR（12月の経常売上を年間換算、百万円）

- 各年度のARRは、12月のMRR（＝ライセンス数×ARPL）の12倍
- 2028年末でのARRは計画通り200億円に達する見込み



大手へのクラウドソフト導入に時間を要するほか非経常売上の需要と季節性を考慮し、各区分とも下期にかけて売上が増加していく見通しであり、通期では2桁増収が継続

(百万円)	FY2026 通期予想	FY2025 通期	増減率	FY2026 上期予想	FY2025 上期	増減率
クラウドサービス	15,700	11,832	+32.7%	7,000	5,336	+31.2%
ソフトウェアサービス	15,000	11,302	+32.7%	6,700	5,076	+32.0%
マーケットプレイス	700	530	+32.1%	300	260	+15.2%
パッケージシステム	5,500	5,699	-3.5%	2,600	3,002	-13.4%
ソフトウェア販売	1,600	1,441	+11.0%	600	719	-16.5%
運用・サポート	3,900	4,258	-8.4%	2,000	2,283	-12.4%
その他	2,300	3,285	-30.0%	800	1,481	-46.0%
ハードウェア	1,700	2,613	-34.9%	500	1,142	-56.2%
サプライ	600	672	-10.7%	300	340	-11.7%
合計	23,500	20,815	+12.9%	10,400	9,819	+5.9%

注) 2026年12月期から一部ハードウェアについて仕入販売ではなく販売手数料として計上

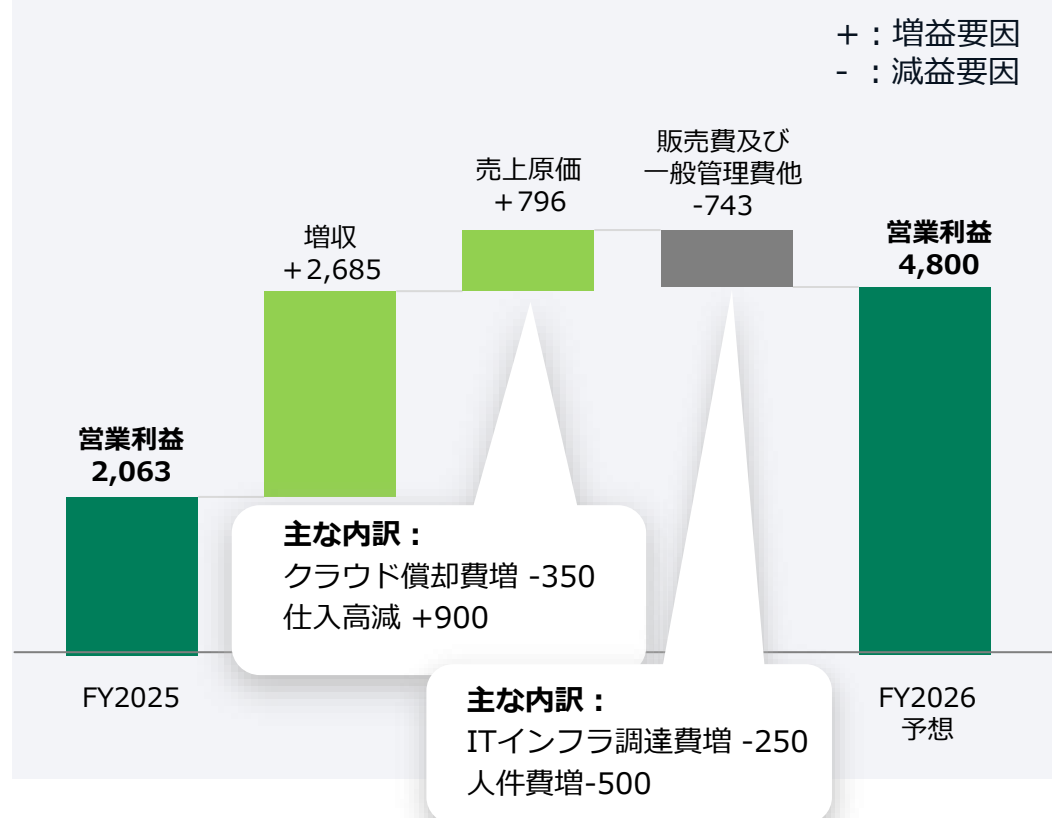
サービス提供コストを増加させることなく2桁増収を実現できる見通し  
 販管費の発生が平準的と見込まれるため、営業利益は売上増に伴い下期に大幅増加の予想

(百万円)	FY2026 通期予想	FY2025 通期	増減率	FY2026 上期予想	FY2025 上期	増減率
売上収益	23,500	20,815	+12.9%	10,400	9,819	5.9%
売上原価	6,500	7,296	-10.9%	3,100	3,448	-10.1%
売上総利益	17,000	13,520	+25.7%	7,300	6,371	+14.6%
販管費他	12,200	11,457	+6.5%	6,200	5,600	+10.7%
営業利益	4,800	2,063	+132.7%	1,100	771	+42.6%
税引前利益	4,750	1,854	+156.2%	1,050	600	+75.0%
親会社の所有者に帰属する 当期利益	3,200	1,240	+158.0%	700	417	+68.0%
基本的 1 株当たり当期利益 (円)	35.35	13.79	-	7.74	4.64	-

PC更新需要が落ち着く見込みであることから売上原価は低下する見通し  
AI時代におけるさらなる成長につなげるため人的資本強化の投資を実施

## 営業損益の主な増減内訳

(百万円)



## 売上原価

- ・ PC更新需要が落ち着くほか仕入販売方式の減少から仕入高が減少
- ・ 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
- ・ 営業活動や販促の活発化に伴い交通費や広告宣伝費が増加
- ・ AI時代に事業成長を加速させるため、高度人材の採用・育成を強化

**2025年12月期の期末配当予想を1株当たり3.50円に増額修正**  
**2026年からの利益拡大フェーズへの移行を反映し、連結配当性向の目処を40%以上に引上げ**

## 一株当たり配当金

	FY2026 予想	FY2025
中間配当	<b>7.50円</b>	2.50円
期末配当	<b>7.50円</b>	3.50円*
年間配当	<b>15.00円</b>	6.00円
連結配当性向	<b>42.4%</b>	43.5%

\* 2026年3月開催の株主総会の議案として上程予定

## 株主還元策

### 【変更前】

株主還元を経営の重要課題と位置づけており、  
 連結配当性向「35%以上」を基本方針としています。

### 【変更後】

株主還元の適切な実施を経営の重要課題と  
 位置付けています。  
 事業展開に必要な内部留保を確保しつつ、  
 連結配当性向「40%以上」を目処として、  
 株主還元を積極的かつ機動的に実施していくことを  
 基本方針とします。

# Physical AI時代の勝利者への道

# AIのパラダイムシフト

Physical AI時代の勝利者への道

AIは「生成」から「現場」へ  
CES 2026が示した“パラダイムシフト”

生成 AI

Physical AI

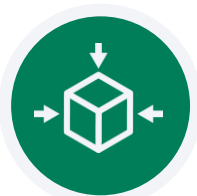
概念レベル

実装フェーズ

生成レベル

Agentic

Physical AIに必要な5つの要素



物理的な制約



現場での実態



法令遵守・責任の所在



過去の失敗履歴



現場判断の文脈



ブロードリーフは単なるSaaS企業でも、AIベンダーでもない  
自動車アフター市場全体の「Physical AI時代のインフラ企業」として欠かせない存在



…Physical AI 時代のインフラ企業としての役割…

普段は見えないが、  
止まると業界全体（修理・部品取引・保険）  
が機能不全に陥る重要な基盤層

- ✓ 修理見積が正しく作成される
- ✓ 部品取引が止まらない
- ✓ 保険支払いが遅延しない

## Physical AI時代における、他社が真似できない3つの競争優位（参入障壁）

1

### データの障壁



- ・何万もの整備工場に分散していた「修理現場データ」を、30年かけて統合
- ・この蓄積データは、Webでは決して手に入らない情報

2

### 規制対応の障壁



- ・世界で最も複雑かつ厳格な日本の車検制度
- ・この規制の細部に対応し蓄積されたデータとシステムは、参入障壁となる
- ・更なる車両の高度化や、規制対応に対応することができる体制をブロードリーフは保有

3

### メーカー・ディーラー 管理外車両へのアクセス障壁



- ・自動車メーカーは、「ディーラーから離れた車両」の詳細を知らない
- ・全メーカー・全車種を横断した「故障・修理の実態」を知っているのは、アフター市場ではブロードリーフである

# 自動車整備業が直面している課題

Physical AI時代の勝利者への道

自動車整備業は日本社会におけるカーライフの安全を支える、重要な役割を担っている一方、その安全を支える現場では、人材・技術・業務構造などの面で、様々な課題を抱えている

1

## 自動車整備士の人材確保



自動車整備士の平均年齢は上昇傾向  
(年平均約0.34歳増加\*)  
整備士の人手不足や若年層不足は  
社会的に問題になっている

2

## 自動車整備の高度化



EVや自動運転、先進運転支援システム  
(ADAS) の普及により、  
自動車整備に求められる  
知識・技能は年々高度化・専門化

3

## 業界全体的にDXの遅れ



多くの現場では、作業や判断が依然として  
人手・経験に依存しており、点検・整備・  
見積・履歴管理などが分断されたまま運用、  
データが統合されておらず、有益に活用さ  
れていない

\*出所) 日本自動車整備振興会連合会 (2016-2025年)

前頁の環境変化を背景に、業界全体に起こる工場の大規模化、設備の高度化・自動化を想定し、収益モデルを設定

## 2つの収益モデル



### 基盤利用料 (Subscription)

整備工場・部品商向けの業務システム利用料  
安定的なMRR積み上げ



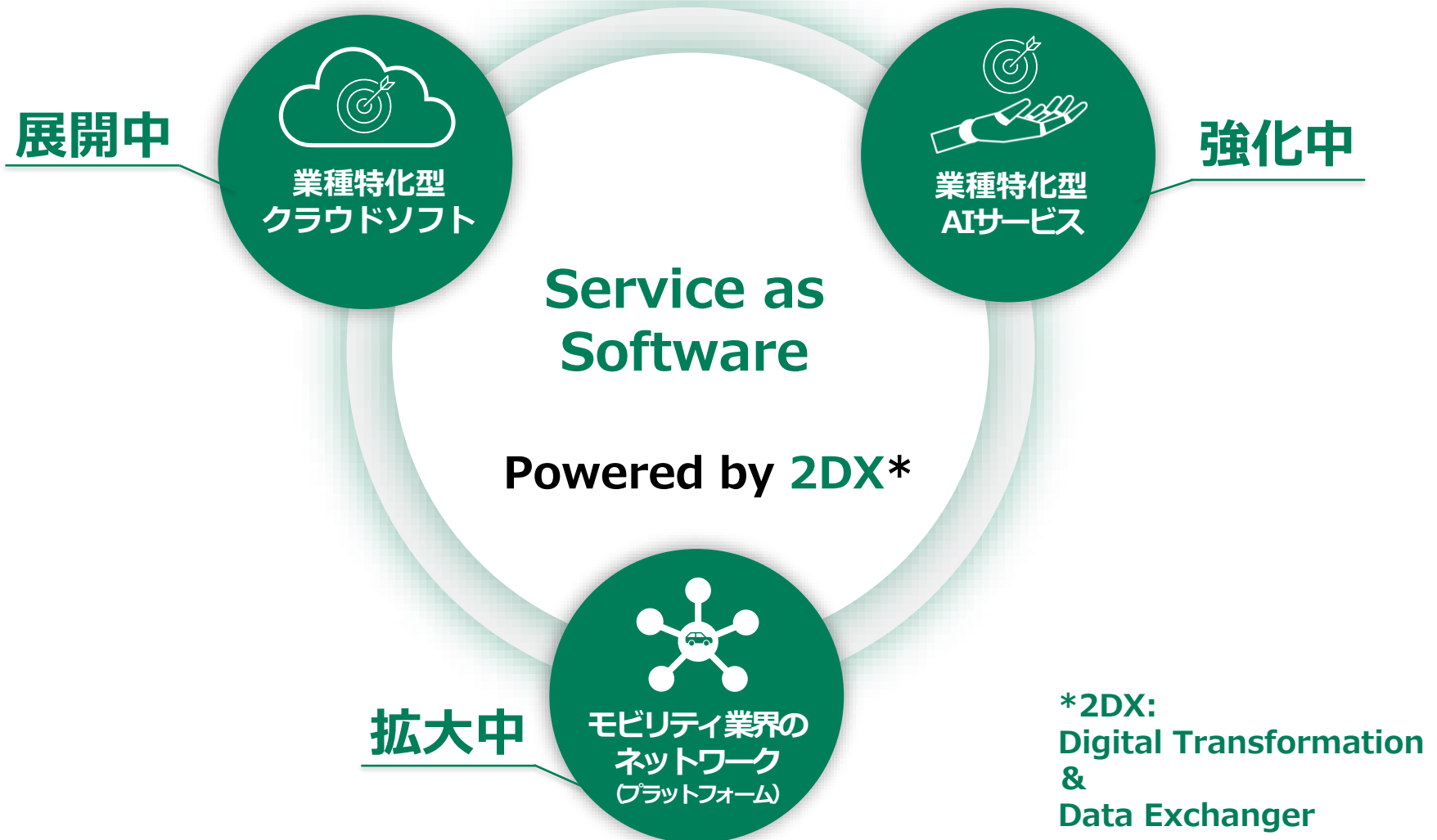
### トランザクション課金

伝票作成保存送信・部品取引回数・金額  
などに応じた従量課金

## 「モビリティが存在し続ければ収益が出る」仕組み

工場の「数」ではなく、稼働する「車（モビリティ）」の数に収益が連動  
市場が再編されても、インフラとして不可欠な地位を築くことで収益を維持・向上

クラウドソフトの付加価値向上、プラットフォーム型サービスの対象拡大、  
新たなAIサービスの創出を強化し、SaaS から Service as Software (SaS) 企業へと進化



# 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)