

ブロードリーフとは何の会社か

自動車アフターマーケットの 業務システムを担う会社

整備工場

钣金

車販

部品商

リサイクル

SS

- 1 主力は業務ソフト「.cシリーズ」
- 2 パッケージからクラウドへ移行中
- 3 受発注・金融・データ連携へ拡張

3.8 ~ 4.0

万社

クラウド+パッケージの開示社数

37.4%

クラウド化率 / 2026 年 1Q

69.1

億円

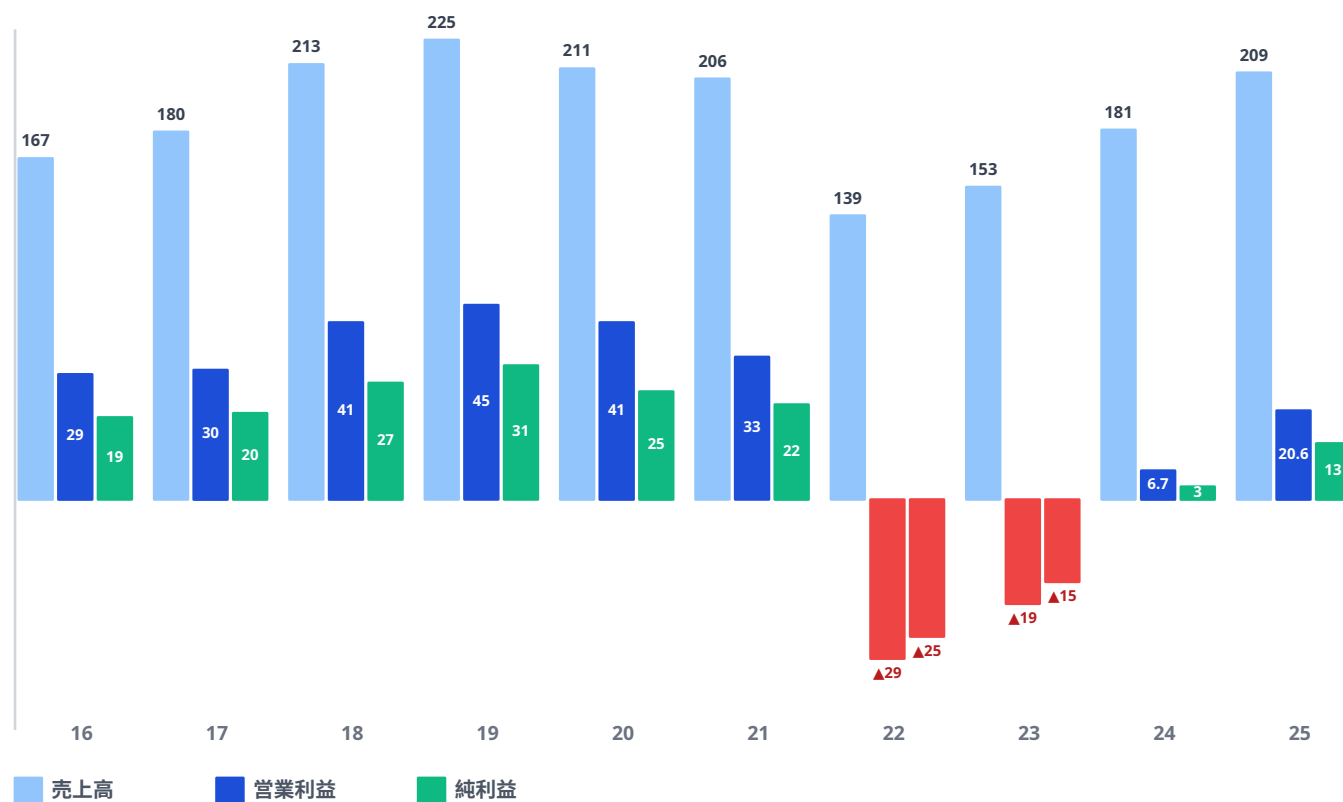
ARR / 2026 年 1Q

99.8%

クラウドソフトユーザー維持率

見るべき焦点：顧客数の拡大より、単価上昇と投資回収

業績は回復局面へ



2022-23

クラウド移行負担で営業赤字

2024

黒字転換

2025

営業利益 20.6 億円まで回復

ただし、PL の回復だけでは投資負担が見えにくい

会社が描く成長ストーリー

100%

2028 年末クラウド化率目標

320

億円

2028 年 売上収益目標

40.6%

2028 年 営業利益率目標

旧ソフト

契約満了に合わせ移行
2028 年に完了見込み



.c シリーズ

クラウド化
ARR 積み上げ



Platform

受発注・周辺収益
高収益化

会社の説明：オートモビリティ産業の DX を通じて、プラットフォームカンパニーへ進化

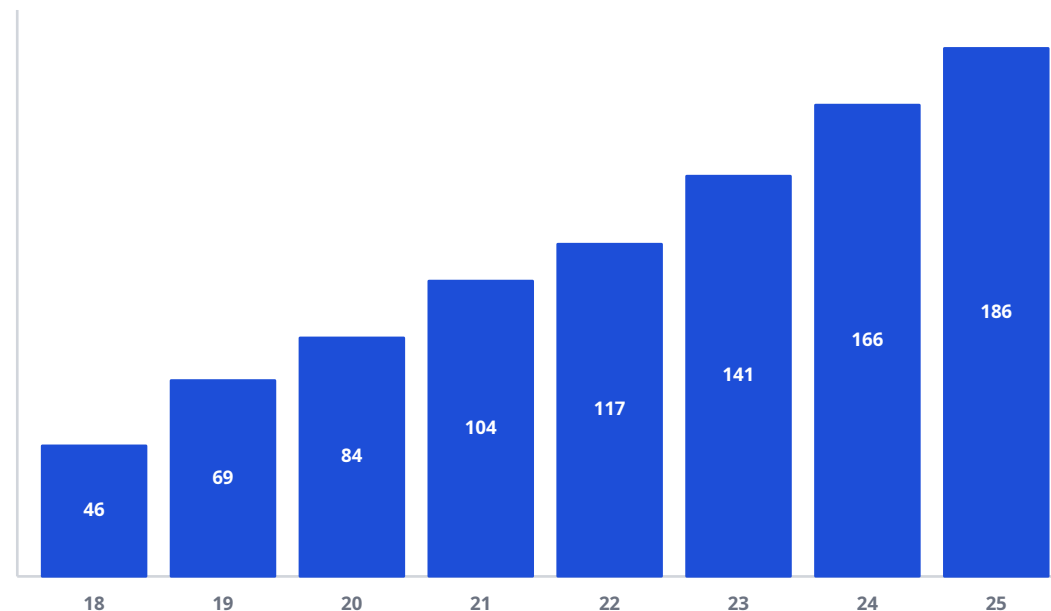
投資家の確認点：この成長が「移行」だけで終わらないか

しかし、キャッシュを見ると景色が変わる

2025 年度	金額	見方
営業 CF	+69.0 億円	前受け・償却で強い
投資 CF	▲44.1 億円	重い
無形資産取得	▲44.3 億円	投資 CF の中心
FCF	+24.9 億円	黒字だが投資依存

ポイント：営業 CF は強いが、
ソフトウェア投資が大きく差し引く

無形資産残高



約 4 倍

2018 年比の無形資産残高

44%

総資産に占めるソフトウェア

利益の裏側：ソフトウェア投資と償却費

年度	営業利益	内部開発	償却費	差額	調整後
2024	6.7	43.9	19.1	24.8	▲18.1
2025	20.6	42.9	22.6	20.3	0.3

調整後＝営業利益－（ソフトウェア内部開発－ソフトウェア償却費）

20.6

億円 年度 営業利益

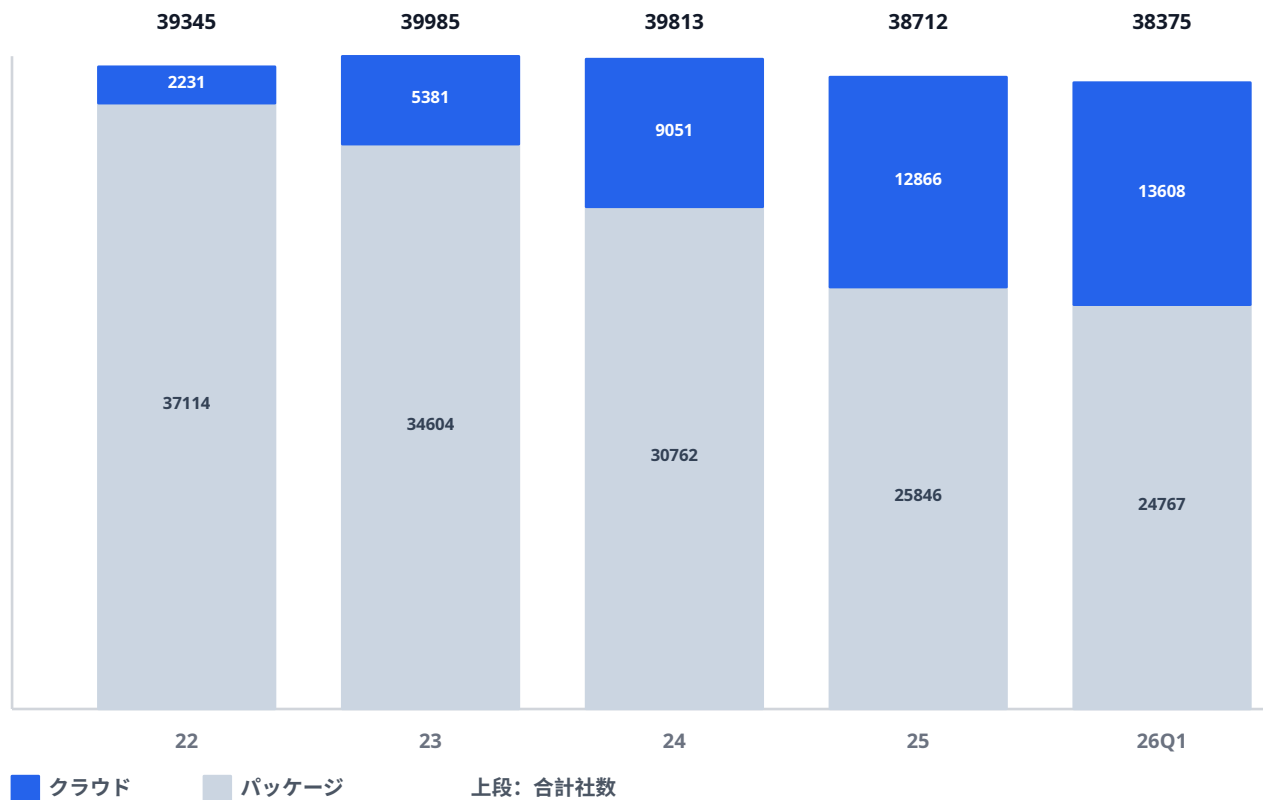
20.3

億円 トウェア投資－償却費

投資超過分を実質費用と見ると、2025 年度の利益はほぼ残らない

論点： 40 億円規模の開発投資は、いつ減るのか

顧客数は増えているのか？



3.8 ~ 4.0 万社

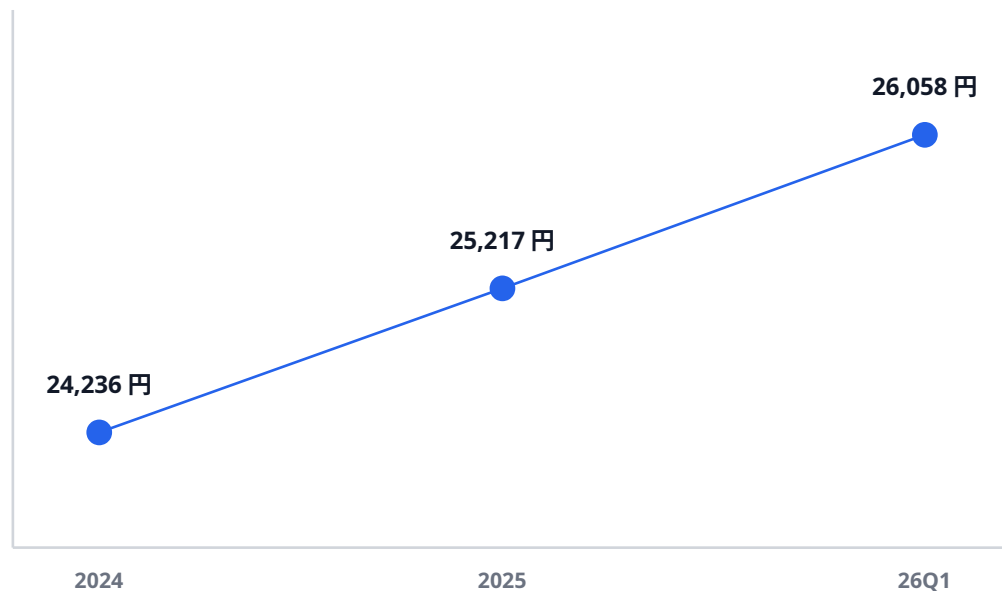
合計社数はほぼ横ばい

- 1 クラウド社数は増える
- 2 パッケージ社数は減る
- 3 現時点の成長は「移行」が中心

注意：社数は業種別ライセンスベース。実法人顧客数ではない。

成長の鍵は ARPL 上昇

ARPL と ARR

**20,556**

.c シリーズ ライセンス数 / 2025 末

22,090

.c シリーズ ライセンス数 / 26Q1

62.2億円
ARR / 2025 末**69.1**億円
ARR / 26Q1

顧客数が伸びにくいなら、
単価・ライセンス数・追加課金が焦点

では、値上げは受け入れられるのか？

受け入れやすい要因

整備履歴・顧客情報・請求・部品発注に関わる基幹業務。データ移行コストが高く、クラウド維持率は99%台。

限界要因

顧客は中小・地域事業者が多い可能性。月額固定費への感度は高く、値上げ余地は無限ではない。

大手・準大手

特定大手版は2025年末484社、26Q1で510社。ARPL上昇の牽引役だが、定義は開示上やや粗い。

メーカー系ディーラー

トヨタ等はアフターマーケットを強化。大手系列は自前・系列システムを整備する可能性がある。

結論：値上げ余地はあるが、成長株としては「市場拡張」の証拠が必要

論点整理

- 1 無形資産への投資はどこまで続くのか
- 2 顧客数は本当に増えるのか
- 3 ARPL 上昇はどこまで受け入れられるのか
- 4 大手・メーカー系ディーラー領域を取れるのか
- 5 SaaS として評価されるには、市場拡張が必要

クラウド移行

既存顧客の置き換え。進捗は見える。

利益回収

値上げ・追加課金・開発費減少が必要。

市場拡張

受発注・部品流通・金融・データ連携まで広げられるか。

投資判断の分岐：
「移行企業」か「プラットフォーム企業」か