



SaaSリーディングカンパニーへ

2022年12月期 第3四半期決算説明会資料

株式会社ブロードリーフ (3673)

2022年11月9日

Copyright©2022 Broadleaf Co.,Ltd. All rights reserved.

目次

1. 2022年12月期 第3四半期決算概要
2. 2022年12月期業績見通し
3. 中期経営計画（2022-28年）の進捗
4. トピックス
5. 補足情報

1. 2022年12月期 第3四半期決算概要

総括

▶ 3Qの月額サブスクリプション型サービスの売上は2Q比で増収が加速

解説

- ・パッケージシステム『.NSシリーズ』契約満了件数が6月以降に増加*
- ・クラウドソフトウェアサービス『.cシリーズ』のライセンス平均月額が上昇
- ・電子帳簿法対応ソリューション『電帳.DX』の販売活動が6月より本格化

▶ パッケージシステム及びその付帯サービスの売上が堅調に推移

解説

- ・『.cシリーズ』がない業種には、『.NSシリーズ』を複数年リース契約で提供

▶ 営業活動の効率化を継続

解説

- ・デジタルイベントへの出展やオンラインセールス・契約を推進

*ユーザーの『.NSシリーズ』の複数年リース契約が満了した場合、原則として『.cシリーズ』を提供する。ただし、一部のユーザー（①複数契約をお持ちのユーザー ②特定の機能をご希望のユーザー）には『.NSシリーズ』の月額契約を期間限定（①最後の契約が満了するまで ②機能が実装される時まで）で提供する

契約満了ユーザーの更新内容	3Q	参考：1H
『.NSシリーズ』（月額契約）	30%	65%
『.cシリーズ』	70%	35%

連結決算の概要

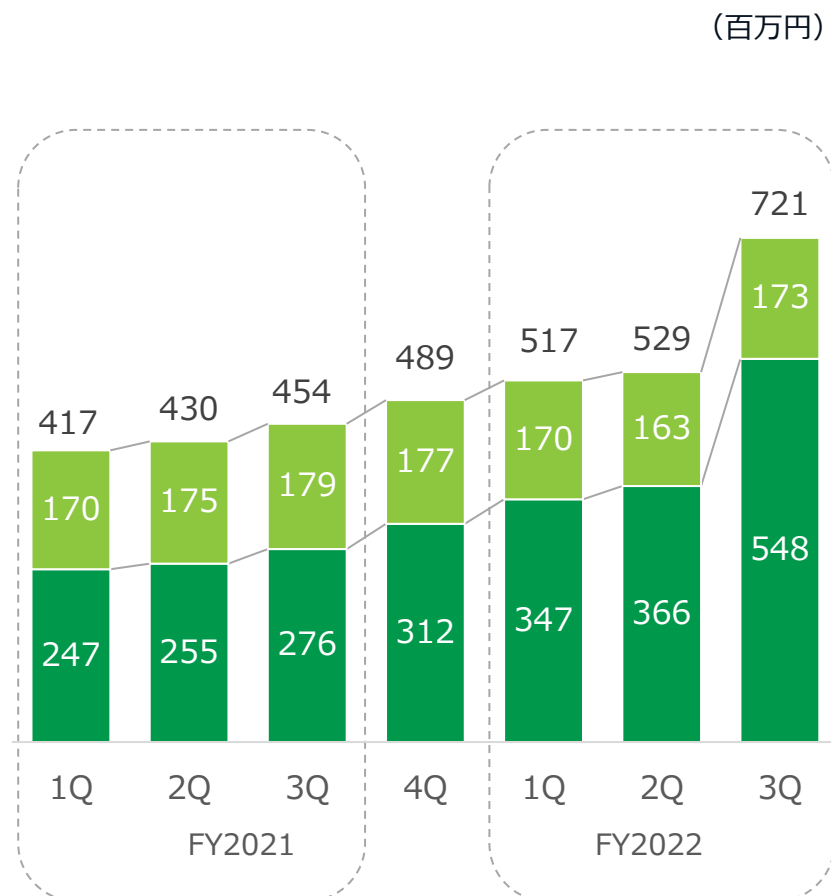
2022年よりパッケージシステム（複数年リース契約）の販売を一部業種に限定したため、減収減益

(百万円)	FY2022 3Q累計	FY2021 3Q累計	増減額
売上収益	10,067	15,181	-5,114
クラウドサービス	1,767	1,302	+465
パッケージシステム	8,300	13,879	-5,579
売上原価	3,902	4,309	-407
売上総利益	6,165	10,871	-4,707
販管費他	8,028	8,529	-501
営業利益*	-1,863	2,342	-4,205
税引前利益*	-1,914	2,340	-4,254
親会社の所有者に 帰属する四半期利益*	-1,433	1,500	-2,933
基本的 1株当たり利益*	-16.23円	17.07円	-

* -は損失

クラウドサービス売上の四半期推移

ソフトウェアサービスの販売は3Qより増収が加速



ソフトウェアサービス

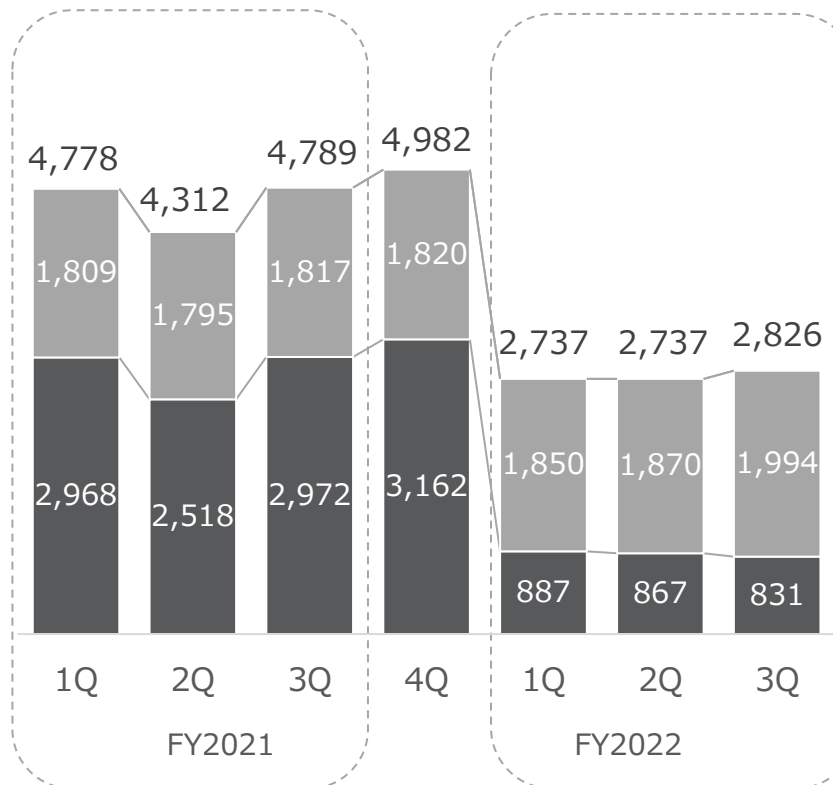
- 『.NSシリーズ』の契約満了件数が6月以降に増加
- 『.cシリーズ』のライセンス平均月額が上昇
- 『電帳.DX』の販売活動が6月より本格化

	FY2022 3Q累計	FY2021 3Q累計	増減額
クラウドサービス	1,767	1,302	+465
■ マーケットプレイス	506	524	-18
■ ソフトウェアサービス	1,261	778	+483

パッケージシステム売上の四半期推移

パッケージシステム（複数年リース契約）の販売を一部業種に限定したため、減収

(百万円)



運用・サポート

『.NSシリーズ』の付帯サービスの利用率が上昇

ソフトウェア販売

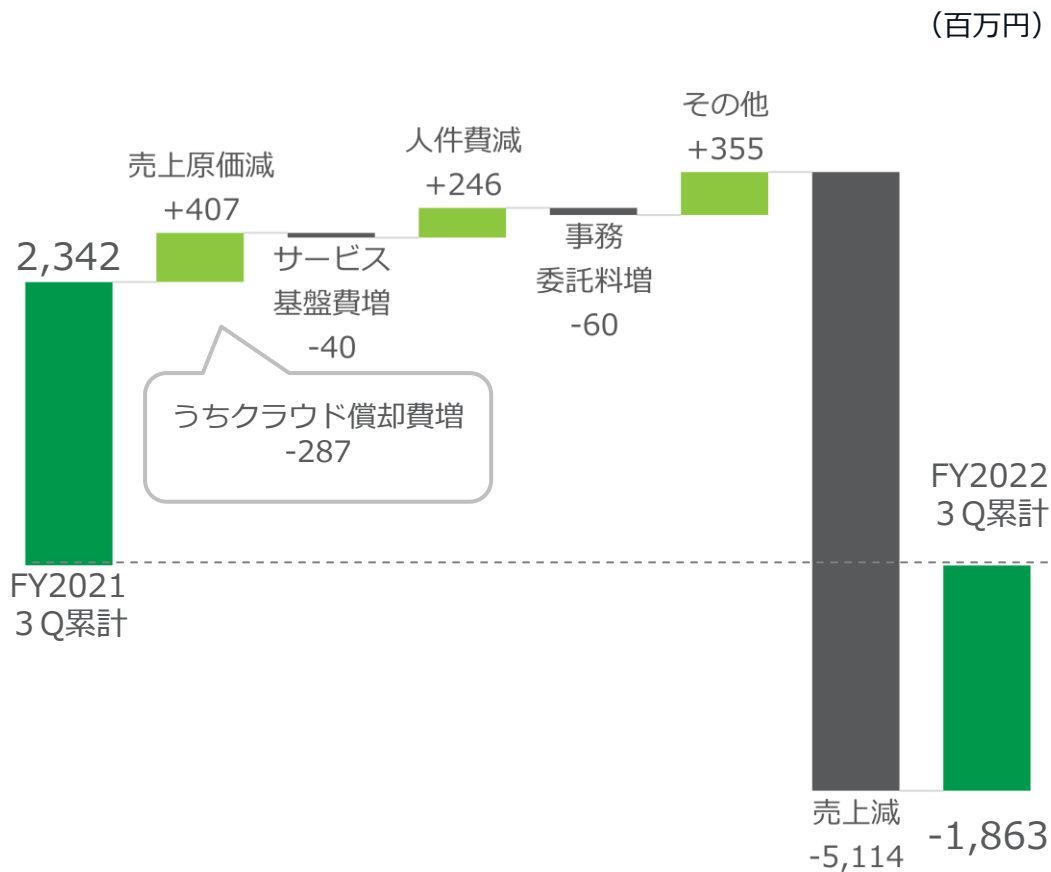
『.NSシリーズ』（複数年リース契約）の販売を一部業種*に限定

	FY2022 3Q累計	FY2021 3Q累計	増減額
パッケージシステム	8,300	13,879	-5,579
■ 運用・サポート	5,714	5,420	+294
■ ソフトウェア販売	2,586	8,458	-5,873

* 『.cシリーズ』のラインアップがない業種
 (車両販売、電装業、ラジエータ業、ガラス商社、携帯ショップ、機械工具商、旅行業、バス運行業)

営業利益の増減要因

販管費他の圧縮をおこなったものの、売上減の影響が大きく営業損失を計上



売上原価

- ・クラウドサービスのリリースに合わせ、クラウド償却費が増加
- ・機器類の仕入高が減少

販管費他

- ・サービス基盤費
クラウドサービスのITインフラ費用増加
- ・人件費
FY2021に発生した一過性の法定福利費の減少
- ・事務委託料
業務最適化のため一部を外部委託
- ・その他
営業経費を圧縮

バランスシート の 状況

パッケージシステム（複数年リース契約）販売を一部業種に限定したため、流動資産が減少
配当金支払や損失計上があったものの、健全な財務状態を維持

(百万円)	FY2022 3Q末	FY2021 期末	増減額	主な増減要因
流動資産	6,240	8,405	-2,164	現金及び現金同等物 -369 営業債権及びその他の債権 -1,676
非流動資産	27,223	26,071	+1,151	無形資産 +948
資産合計	33,463	34,476	-1,013	
流動負債	8,234	7,512	+722	営業債務及びその他の債務 -922 短期有利子負債 +2,188
非流動負債	664	850	-185	長期有利子負債 -79
負債合計	8,898	8,362	+537	
資本合計	24,565	26,114	-1,549	配当金支払 -414 四半期損失 -1,433
負債及び資本合計	33,463	34,476	-1,013	

キャッシュフローの状況

月額サブスクリプション型サービスの契約比率が上昇したため、
営業キャッシュフローは減少したものの、運転資金に不足なし

(百万円)	FY2022 3Q累計	FY2021 3Q累計	増減額	主な増減要因
営業活動によるキャッシュフロー	644	1,413	-769	税引前利益の減少 -4,254 営業債権及びその他の債権の減少 -2,437
投資活動によるキャッシュフロー	-2,173	-2,329	+156	無形資産の取得による支出の減少 +226
財務活動によるキャッシュフロー	1,157	711	+446	配当金の支払額の減少 +516
フリーキャッシュフロー	-1,529	-916	-614	
現金及び現金同等物の期末残高	3,153	3,029	+124	

2. 2022年12月期業績見通し

連結業績予想

3Q累計業績や足元の事業状況を反映し、通期業績予想を修正

(百万円)	FY2022通期予想		差異	FY2021通期
	修正予想	前回発表(8/9)		
売上収益	13,300	12,700	+600	20,652
売上原価	5,400	5,200	+200	5,753
売上総利益	7,900	7,500	+400	14,898
販管費他	11,100	11,500	-400	11,503
営業利益*	-3,200	-4,000	+800	3,395
税引前利益*	-3,400	-4,100	+700	3,233
親会社の所有者に 帰属する当期利益*	-2,700	-3,200	+500	2,173
基本的1株当たり利益*	-30.58円	-36.24円	-	24.72円

* -は損失

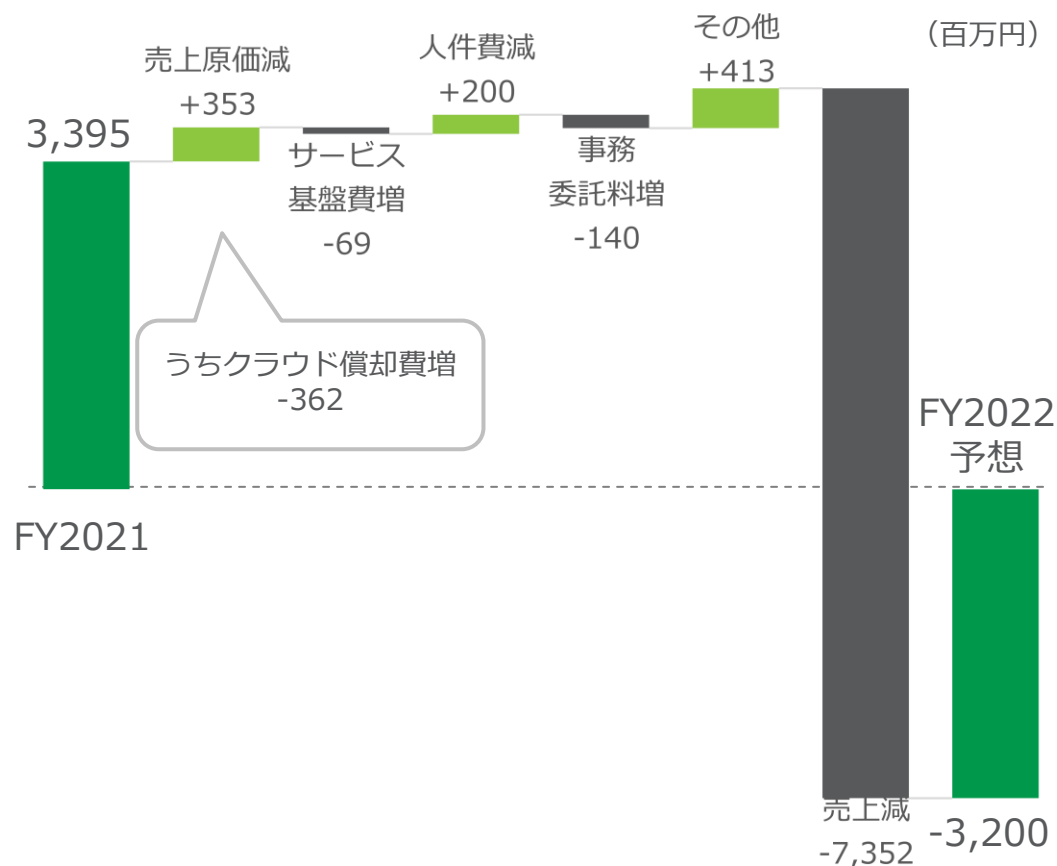
サービス区分別の売上予想

クラウドサービスの販売計画に変更なし
パッケージシステムは販売、サポートともに計画を上回る見込みのため、上方修正

(百万円)	FY2022 通期予想		差異	FY2021通期
	修正予想	前回予想(8/9)		
クラウドサービス	2,540	2,540	-	1,791
ソフトウェアサービス	1,860	1,860	-	1,090
マーケットプレイス	680	680	-	701
パッケージシステム	10,760	10,160	+600	18,860
ソフトウェア販売	3,250	2,830	+420	11,620
運用・サポート	7,510	7,330	+180	7,240
合計	13,300	12,700	+600	20,652

営業利益の増減要因

クラウドの償却費や保守費が増加することにより、売上原価の減少は限定的



売上原価

- ・クラウドサービスのリリースに合わせクラウド償却費が増加
- ・クラウドサービスの保守費が増加

販管費他

- ・サービス基盤費
クラウドサービスの稼働基盤を強化拡張
- ・人件費
過去に発生した一過性の法定福利費の減少
- ・事務委託料
業務最適化のため一部を外部委託
- ・その他
営業経費の圧縮

配当予想

期末配当は1株当たり1円の予想から変更なし

1株当たり配当金

(円)	FY2022	FY2021
中間配当	-	4.00
期末配当 (予想)	1.00	4.70
年間配当 (予想)	1.00	8.70
連結配当性向	-	35.2%

配当

- ・ 2022年12月期と2023年12月期は純損失の計画であるものの、内部留保の状況等に鑑み、配当の実施が可能であると判断
- ・ 2022年12月期は、1株当たり年間1.00円と予想

3. 中期経営計画（2022-28年）の進捗

KPI

中核商材である『.cシリーズ』の市場浸透が、中期業績計画を達成するためのカギとなるため、4つのKPIを用いて進捗管理を実施

2024年末のKPI目標

クラウド化率 **40%**

定義：『.cシリーズ』ユーザー社数
÷ 業種特化ソフトウェアユーザー社数（『.cシリーズ』対象業種*）

『.cシリーズ』標準版

ライセンス数 **24,000ライセンス**

定義：対象月の課金ライセンス数

ライセンス平均月額 **23,000円/月**

定義：対象月の売上÷対象月の課金ライセンス数

解約率 **1%未満**

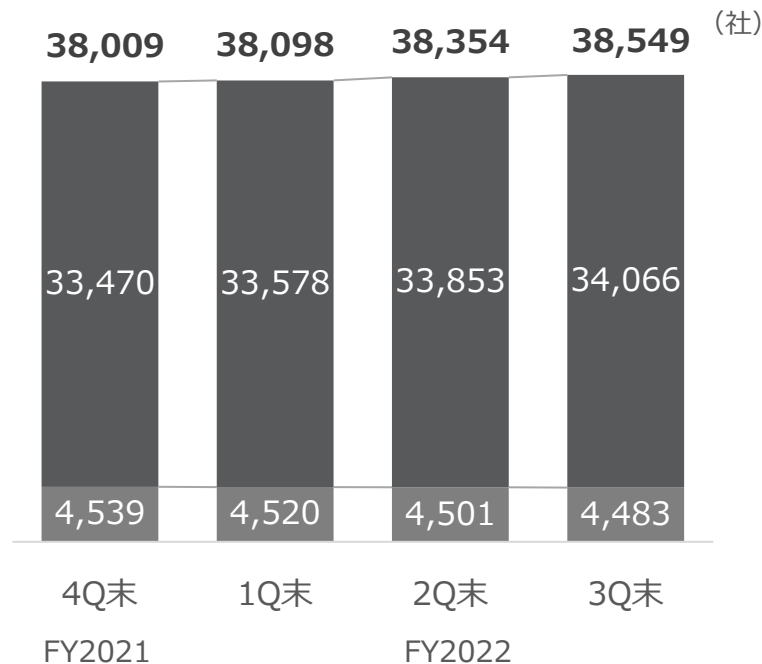
定義：対象月の解約ライセンス数÷対象月の前月の課金ライセンス数の12カ月平均

* 整備業・ガソリンスタンド/鋳金業/部品商社/リサイクル業のユーザー

業種特化ソフトウェアの総ユーザー数

『.cシリーズ』対象業種の新規ユーザーの獲得が進み、総ユーザー数*が増加

- 整備業・ガソリンスタンド/钣金業/部品商社/リサイクル業のユーザー（『.cシリーズ』対象業種）
- その他業種のユーザー**



『.cシリーズ』対象業種のユーザー

- ・ 『.cシリーズ』により競争力が向上
他社ユーザーの獲得が進む
- ・ 『.cシリーズ』の幅広い価格体系により、
ターゲット層が拡大

参考：
FY2020期末 → FY2021期末 +606社

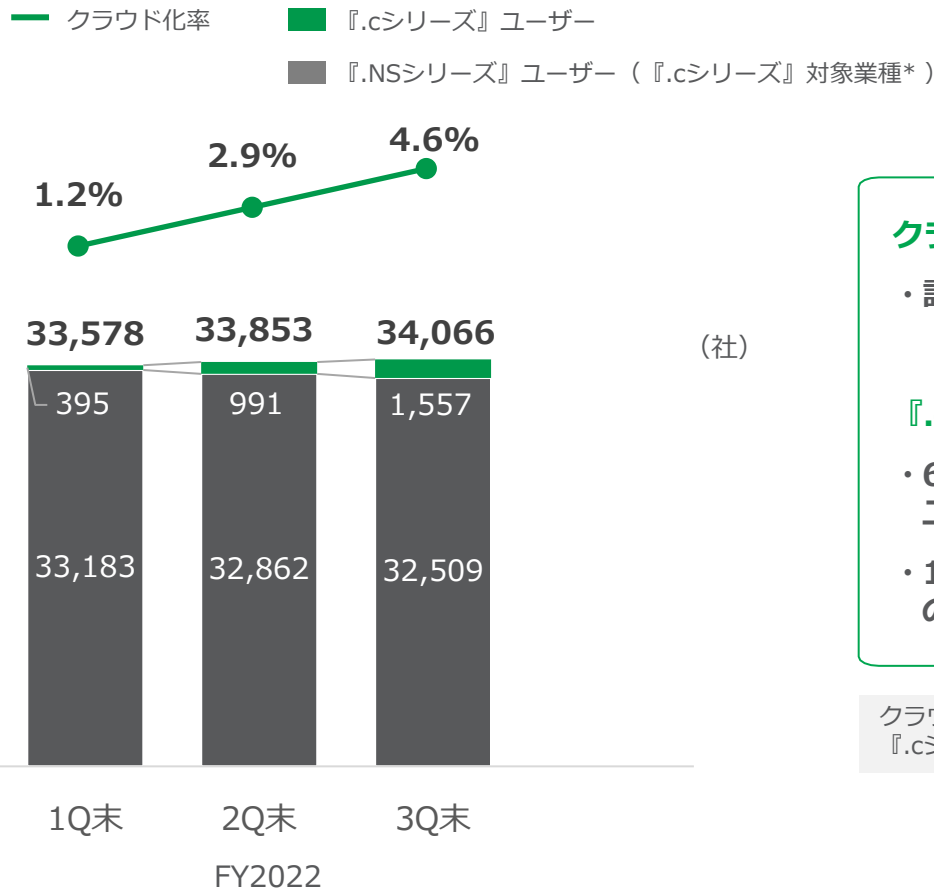
* クラウドソフトウェアサービス『.cシリーズ』+パッケージシステム『.NSシリーズ』のユーザー数

** 車両販売、電装業、ラジエータ業、ガラス商社、携帯ショッブ、機械工具商、旅行業、バス運行業

注) 部品商社、リサイクル業の『.cシリーズ』は提供開始前

『.cシリーズ』への切り替え状況

3Q末時点のクラウド化率は4.6%



クラウド化率

- ・計画初期は緩やかに推移

『.cシリーズ』ユーザー

- ・6月以降に契約満了件数が増えたため、ユーザー数は直線的に増加
- ・1,557社の中に、期間限定で『.NSシリーズ』の月額契約を利用するユーザーは含まれない

クラウド化率の定義

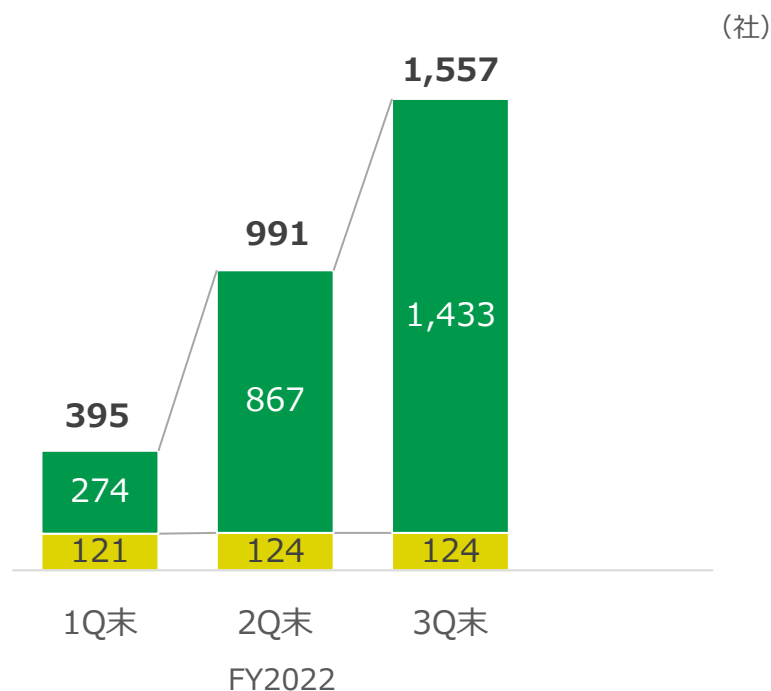
『.cシリーズ』ユーザー ÷ 『.cシリーズ』対象業種のユーザー

* 整備業・ガソリンスタンド/鋳金業/部品商社/リサイクル業
 注) 部品商社、リサイクル業の『.cシリーズ』は提供開始前

『.cシリーズ』ユーザー数の内訳（標準版/特定大手）

3Qに増加した『.cシリーズ』ユーザーは標準版のユーザー

- 『.cシリーズ』標準版のユーザー数
- 『.cシリーズ』特定大手、ガソリンスタンドのユーザー数



標準版

- ・ 2022年より本格提供を開始
- ・ 6月以降に契約満了件数が増えたため、ユーザー数は直線的に増加

特定大手・ガソリンスタンド

- ・ 2021年より先行導入を開始
- ・ 案件ごとに複数店舗に一括導入するため、増加ペースは一定ではない

標準版、特定大手・ガソリンスタンドの定義

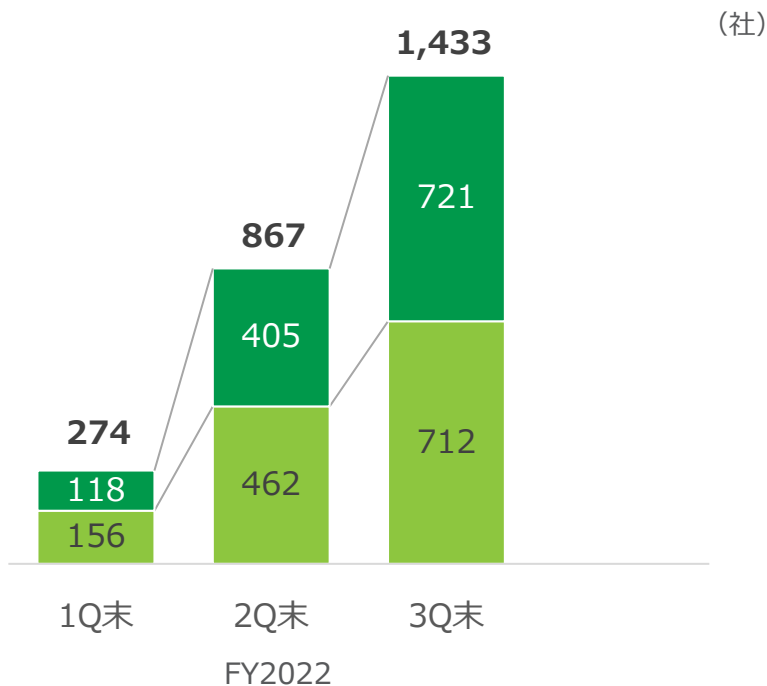
標準版：標準仕様の『.cシリーズ』をご利用のお客様

特定大手・ガソリンスタンド：
ライセンス体系などが特殊仕様の『.cシリーズ』をご利用のお客様

『.cシリーズ』標準版ユーザー数の内訳（既存/新規）

既存ユーザー数の増加量が2Q比で加速

- 既存：『.NSシリーズ』から切り替えた『.cシリーズ』標準版のユーザー数
- 新規：新たに当社のユーザーとなった『.cシリーズ』標準版のユーザー数



既存

- ・ 6月以降に契約満了数が増加したため、既存ユーザーの増加ペースが2Q比でやや加速

新規

- ・ 『.cシリーズ』のマーケット評価が高いため、新規ユーザーの獲得は堅調に推移

既存・新規の定義

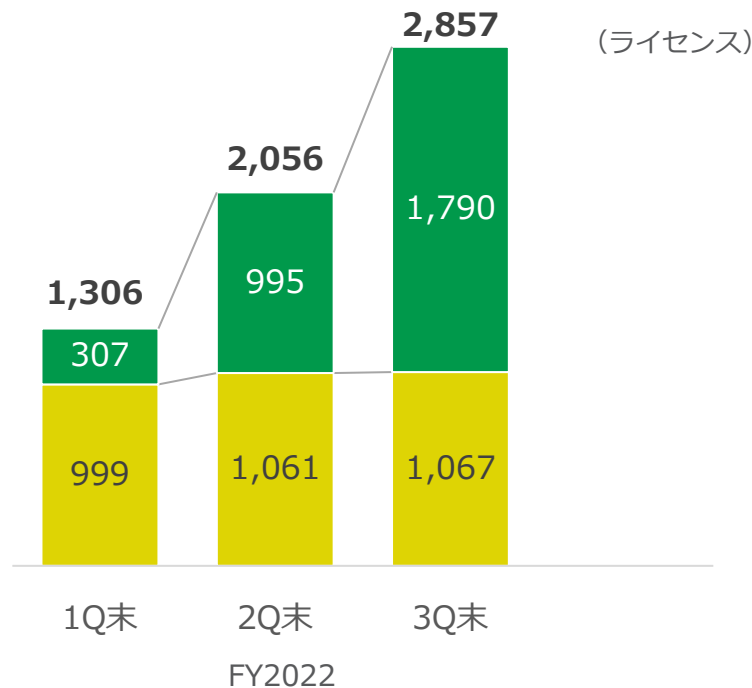
既存：『.NSシリーズ』から『.cシリーズ』に切り替えたお客様

新規：新たに『.cシリーズ』のユーザーになったお客様

『.cシリーズ』ライセンス数の内訳（標準版/特定大手）

3Qに増加した『.cシリーズ』ライセンス数の内訳は、標準版が大半を占める

- 『.cシリーズ』標準版のライセンス数
- 『.cシリーズ』特定大手、ガソリンスタンドのライセンス数



標準版

- ・ 小規模ユーザーだけでなく、
中規模ユーザーにも導入が進んだため、
ライセンス数の増加量は2Q比で増加

標準版、特定大手・ガソリンスタンドの定義

標準版：標準仕様の『.cシリーズ』をご利用のお客様

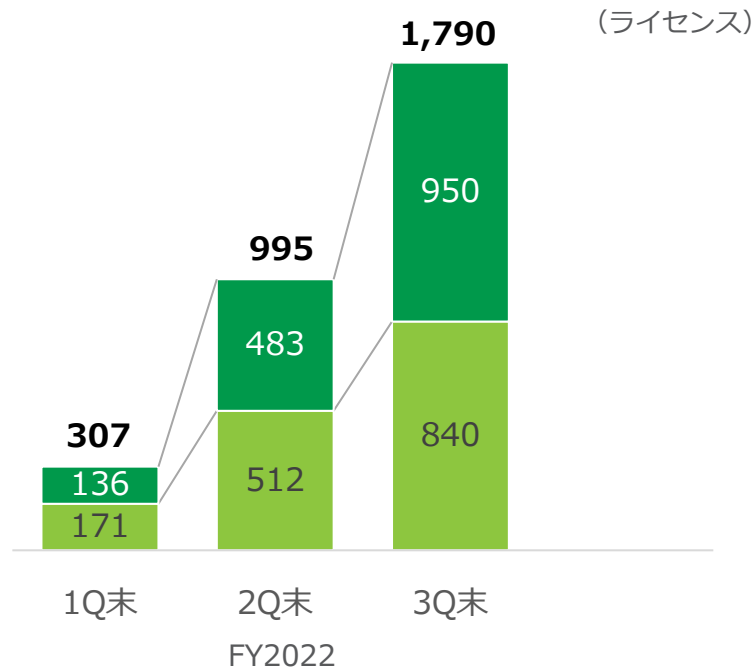
特定大手・ガソリンスタンド：

ライセンス体系などが特殊仕様の『.cシリーズ』をご利用のお客様

『.cシリーズ』標準版ライセンス数の内訳（既存/新規）

『.cシリーズ』標準版の3Q末時点のライセンス数は1,790ライセンス

- 既存：『.NSシリーズ』から切り替えた『.cシリーズ』標準版のユーザー数
- 新規：新たに当社のユーザーとなった『.cシリーズ』標準版のユーザー数



既存

- ・小規模だけでなく、中規模ユーザーにも導入が進んだため、ユーザー数以上にライセンス数の増加ペースが加速

新規

- ・小規模ユーザーが中心のため、1社あたりのライセンス数はやや少ないが、堅調に推移

既存・新規の定義

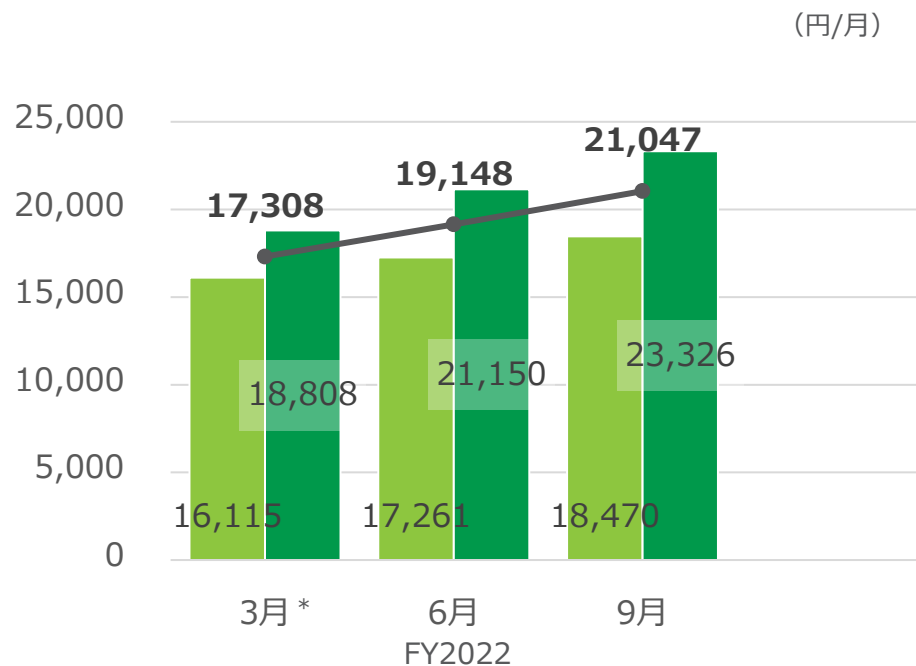
既存：『.NSシリーズ』から『.cシリーズ』に切り替えたお客様

新規：新たに『.cシリーズ』のユーザーになったお客様

『.cシリーズ』標準版のライセンス平均月額

3Q末時点のライセンス平均月額は、21,047円/月

- 『.cシリーズ』標準版ユーザーの平均月額
- 既存：『.NSシリーズ』から切り替ええた『.cシリーズ』標準版ユーザーの平均月額
- 新規：新たに当社のユーザーとなった『.cシリーズ』標準版ユーザーの平均月額



既存

- ・ 中規模ユーザーにも導入を進めたため、9月の平均月額はKPI目標の23,000円/月を超過

新規

- ・ 小規模ユーザーの割合が高いため、必要最低限のプランから始める傾向

既存・新規の定義

既存：『.NSシリーズ』から『.cシリーズ』に切り替えたお客様

新規：新たに『.cシリーズ』のユーザーになったお客様

* 第1四半期は、3ヵ月平均で月額を算出しておりましたが、最新月の平均月額が適切であると判断し、変更しております

4. トピックス

株主優待

2022年12月期より、株主優待制度を廃止

株主優待制度廃止の理由

株主の皆様への公平な利益還元のあり方という観点から慎重に検討を重ねました結果、株主優待制度については廃止し、今後は配当等による利益還元に集約することといたしました。

株主優待制度の廃止時期

2021年12月末日付の当社株主名簿に記録された、5単元(500株)以上保有の株主様へのお届けをもちまして、株主優待制度を廃止させていただきます。

AI/メタバース

AI分野で富士通との共同開発に合意

株式会社ブロードリーフと富士通株式会社が、作業分析・業務最適化ソリューション「OTRS」への作業分節AI技術の搭載による運用負荷大幅軽減を目指した共同開発に合意

→プレスリリース（2022年10月19日）は[こちら](#)

グループ会社SpiralMindがメタバース空間構築を推進

ブロードリーフグループの株式会社SpiralMind 代表 鎌田 卓が、来春開学の「東京情報デザイン専門職大学」のメタバース空間の制作にアドバイザーとして参加。同校オープンキャンパス メタバース分野の講義も担当

→プレスリリース（2022年9月7日）は[こちら](#)

5. 補足情報

KPI関連データ（クラウド化率/ユーザー数内訳）

	FY2022			(社) 2024年末
	1Q末	2Q末	3Q末	(KPI目標)
クラウド化率*	1.2%	2.9%	4.6%	40%
総ユーザー数	38,098	38,354	38,549	—
『.cシリーズ』対象ユーザー*	33,578	33,853	34,066	—
『.cシリーズ』ユーザー*	395	991	1,557	—
標準版	274	867	1,433	—
既存	118	405	721	—
新規	156	462	712	—
特定大手	121	124	124	—
『.NSシリーズ』ユーザー	33,183	32,862	32,509	—
『.cシリーズ』対象外ユーザー	4,520	4,501	4,483	—

*クラウド化率 = 『.cシリーズ』ユーザー ÷ 『.cシリーズ』対象ユーザー

KPI関連データ（ライセンス数/平均月額）

	FY2022			(ライセンス) 2024年末
	1Q末	2Q末	3Q末	(KPI目標)
『.cシリーズ』ライセンス数	1,306	2,056	2,857	—
標準版	307	995	1,790	24,000
既存	136	483	950	—
新規	171	512	840	—
特定大手	999	1,061	1,067	—

	2022年			(円/月) 2024年末
	3月	6月	9月	(KPI目標)
『.cシリーズ』平均月額	—	—	—	—
標準版	17,308	19,148	21,047	23,000
既存	18,808	21,150	23,326	—
新規	16,115	17,261	18,470	—
特定大手	—	—	—	—

中期経営計画（2022-28年） 業績計画

（億円）	FY2022 修正後	FY2023	FY2024	FY2025	FY2026	FY2027	FY2028
売上収益	133	147	185	220	255	290	325
営業利益*	-32	-27	10	33	67	100	130
営業利益率	-	-	5%	15%	25%	34%	40%
親会社の所有者に 帰属する当期利益*	-34	-29	6	20	42	63	80
親会社の所有者に 帰属する持分	200	175	180				
親会社所有者 持分比率	60%	50%	52%				

* -は損失

中期経営計画（2022-28年） サービス区分別の売上計画

（億円）	FY2022 修正後	FY2023	FY2024	FY2025	FY2026	FY2027	FY2028
クラウドサービス	25	59	104	152	199	250	291
ソフトウェアサービス	19	50	90	136	180	221	250
マーケットプレイス	7	9	14	16	19	29	41
パッケージシステム*	108	88	81	68	55	40	34
ソフトウェア販売	33	22	25	26	25	22	20
運用・サポート	75	66	56	42	30	18	14
合計	133	147	185	220	255	290	325

* パッケージシステムの内訳を実績計上基準にあわせた数値に変更

中期経営計画（2022-28年） 「クラウドサービス」売上推移イメージ

新プラットフォームサービス

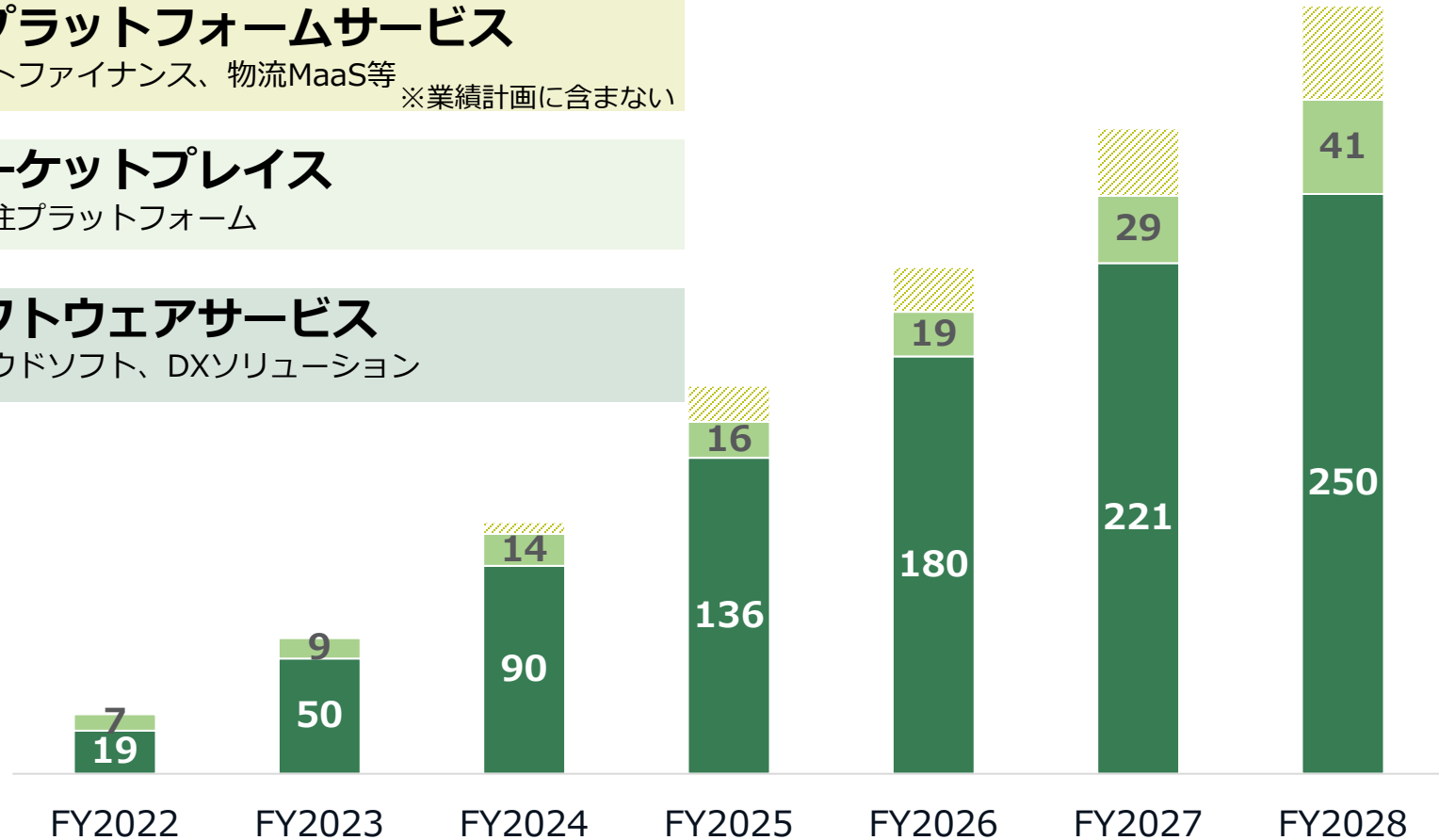
オートファイナンス、物流MaaS等
※業績計画に含まない

マーケットプレイス

受発注プラットフォーム

ソフトウェアサービス

クラウドソフト、DXソリューション



中期経営計画（2022-28年） 成長戦略

『ソフトウェアサービス』の成長戦略として「クラウドの浸透」を
『マーケットプレイス』の成長戦略として「サービスの拡張」を推進

成長戦略①：クラウドの浸透

施策（1）業種特化ソフトウェアを利用している既存ユーザーを
クラウドソフトウェアサービス『.cシリーズ』に2022年から順次切り替え

業種特化
ソフトウェア

パッケージシステム『.NSシリーズ』
【複数年（通常6年）一括契約】

クラウドソフトウェアサービス『.cシリーズ』
【月額サブスクリプション契約】

契約満了時に切り替え

施策（2）新規ユーザーの獲得

他社ユーザーの獲得だけでなく、
新たにガソリンスタンドやカーディーラーへの提供も積極化

成長戦略②：サービスの拡張

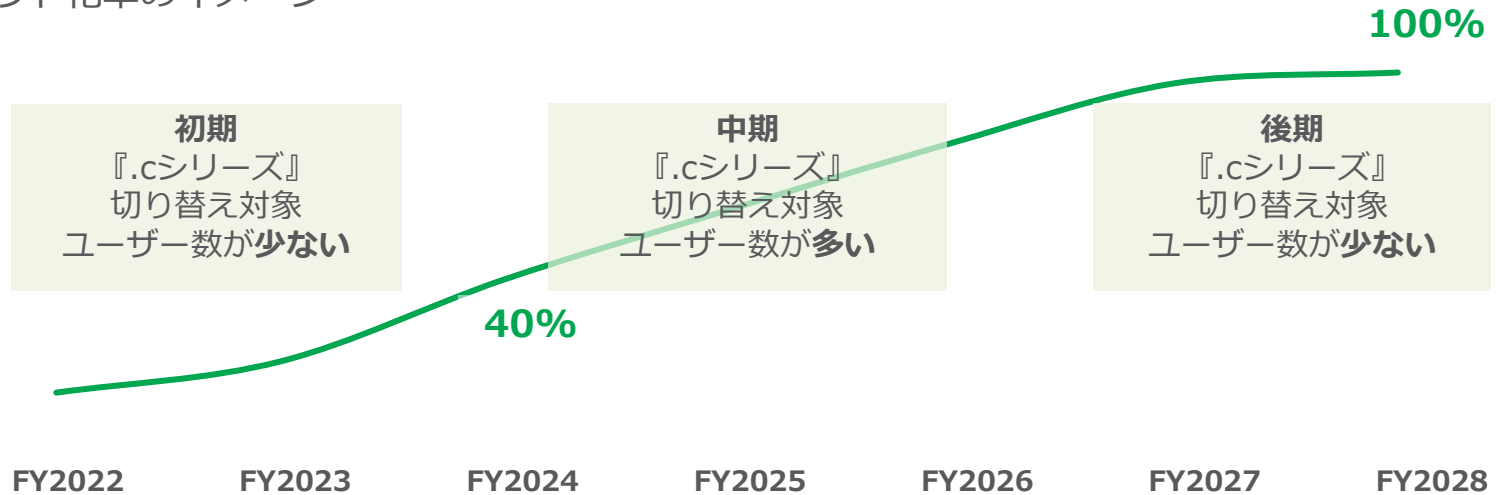
施策（3）マーケットプレイス型サービス利用社数の増加

自動車補修部品の受発注プラットフォームの利用率向上
オートファイナンスプラットフォームへの参加企業数増加

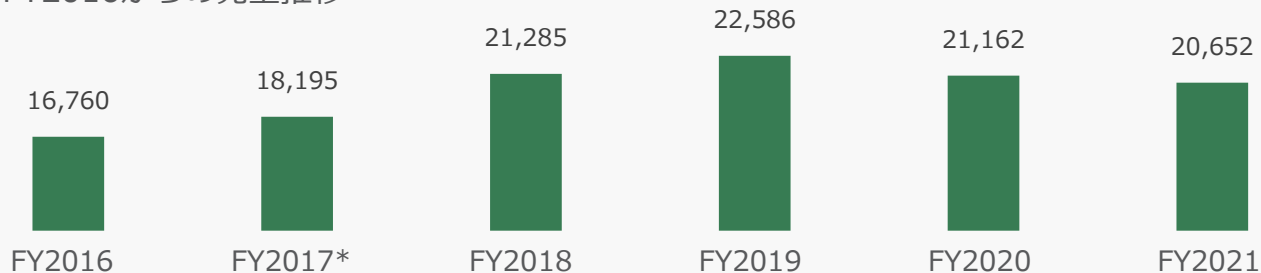
クラウド化率の考え方（1）

『.cシリーズ』への切り替えは一定ペースで進まない
 複数年契約（通常6年）満了時に切り替えるので6年前の案件数に左右される

クラウド化率のイメージ



参考：FY2016からの売上推移



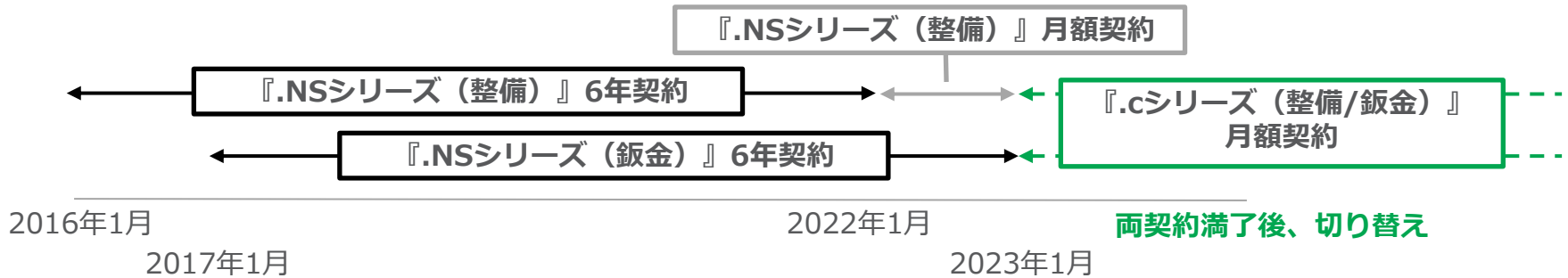
*2017年12月期第3四半期からタジマを連結子会社化しています
 注) 部品商社、リサイクル業の『.cシリーズ』は提供開始前

クラウド化率の考え方（2）

一部のユーザーに『.NSシリーズ』を一時的に月額契約で提供するため、計画初期は『.cシリーズ』への切り替えが少ない

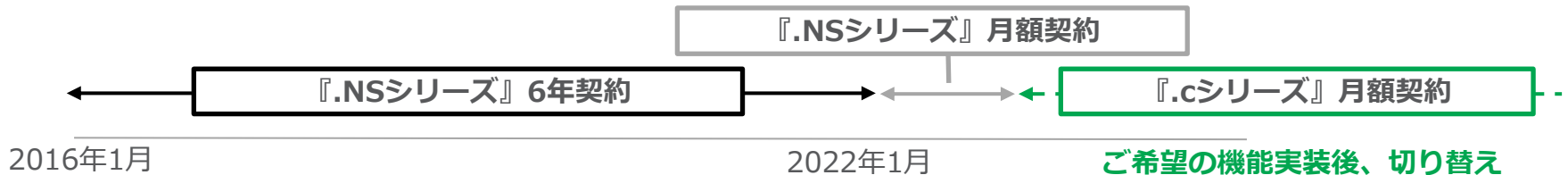
対象①：複数のリース契約をお持ちのユーザー

例) 2016年に『.NSシリーズ（整備）』を、2017年に『.NSシリーズ（钣金）』を6年契約した場合



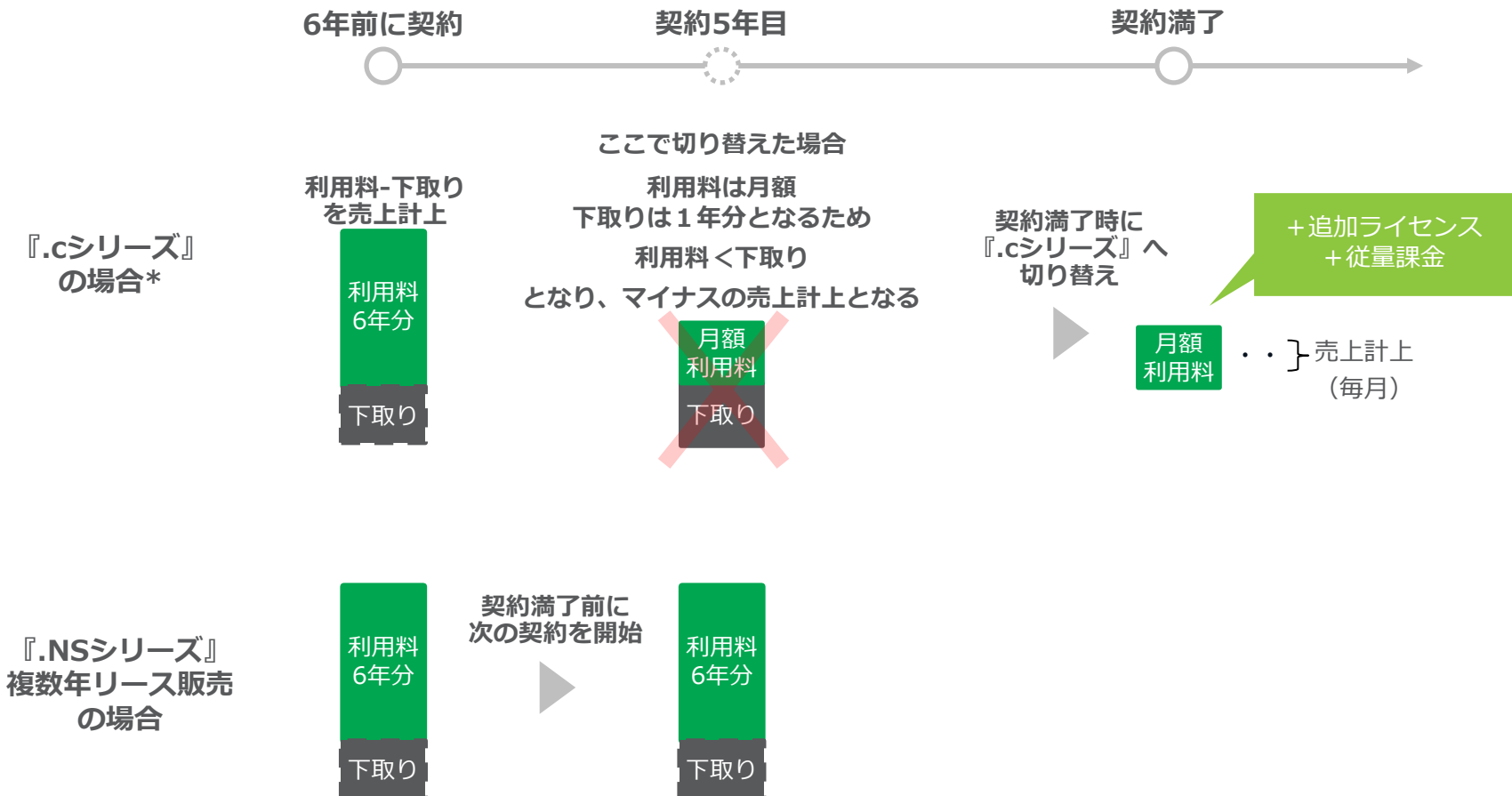
対象②：特定の機能をご希望のユーザー

例) 『.NSシリーズ』が2022年に満了するが、ご希望の機能が未実装の場合



『.cシリーズ』への切り替え時期を前契約の満了時とする理由

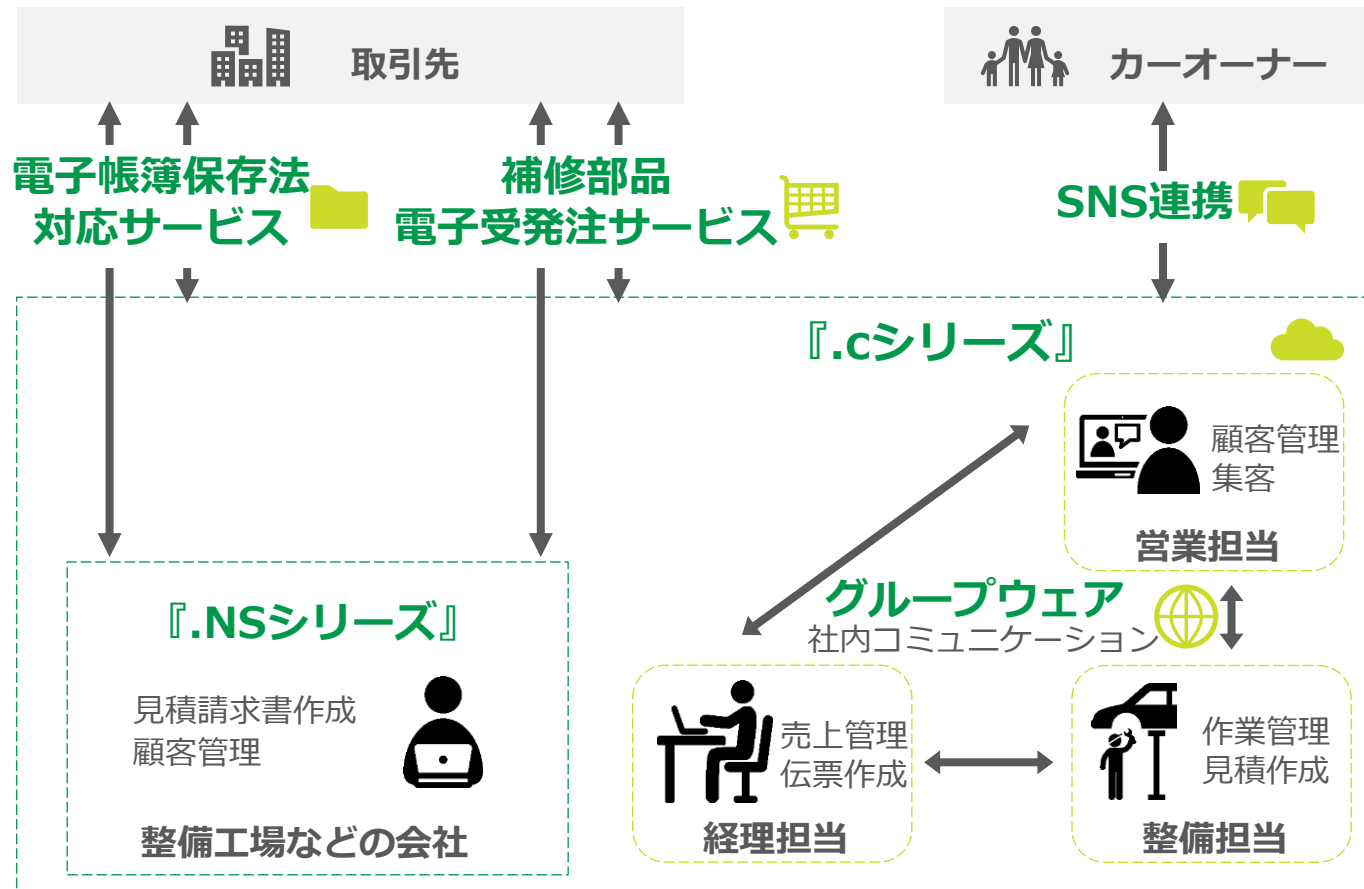
『.NSシリーズ』を6年間のリース契約している既存ユーザーを契約満了前に『.cシリーズ』に切り替えてしまうとマイナスの売上を計上することとなる



* 『.NSシリーズ』を月額契約で販売する場合も同様

『.NSシリーズ』と『.cシリーズ』の違い

見積書作成や顧客管理だけでなく、より広範囲の業務効率化に貢献する



『.cシリーズ』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



事業規模に応じた
プランを選択
(必須)

スタートプラン

スタンダードプラン

トータルプラン

⋮

+

ジョブライセンス



従業員の
職種に応じた
ライセンスを選択

経営者

フロント

メカニック

⋮

+

追加従業員
アカウント

企業ライセンスや
ジョブライセンスの
機能を複数人で
利用する場合に追加

アカウント①

アカウント②

アカウント③

⋮

+

オプション



必要な機能を選択

Web予約

車検ライン連動

保険連動

⋮

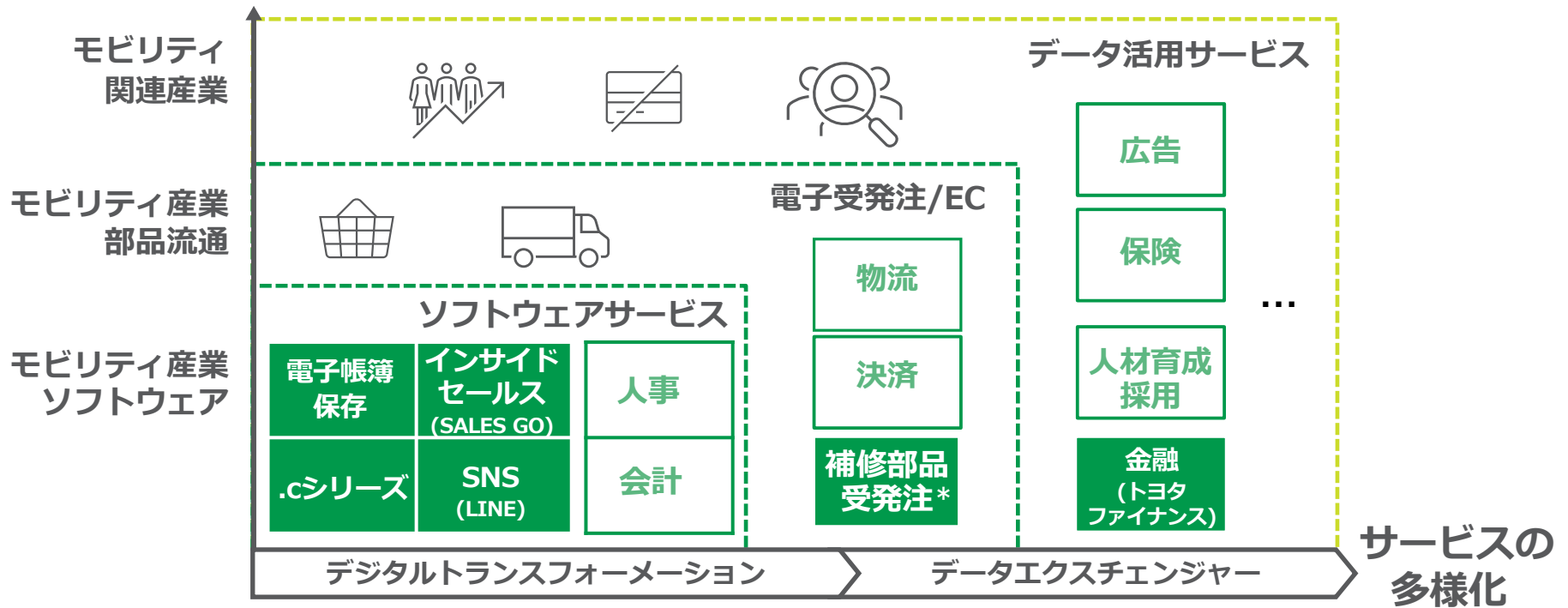
+ データベース / カスタマーサポート / 伝票発行など

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。

サービスの拡張

『.cシリーズ』を起点に、自社サービスだけでなく様々な企業と業務提携し、サービスの多様化を推進

事業領域の拡大



* 部品商の『.cシリーズ』リリースに合わせて刷新予定

サービス区分別売上の説明

区分名称	説明
クラウドサービス	
ソフトウェアサービス	<ul style="list-style-type: none">・クラウドソフトウェアサービス『.cシリーズ』・月額サブスクリプション契約のソフトウェアサービスなど
マーケットプレイス	<ul style="list-style-type: none">・自動車補修部品の受発注プラットフォームなど
パッケージシステム	
ソフトウェア販売	<ul style="list-style-type: none">・パッケージシステム『.NSシリーズ』のリース販売・作業分析ソフトウェア『OTRS』の販売
運用・サポート	<ul style="list-style-type: none">・『.NSシリーズ』のサポートサービスなど付帯するサービス・帳票やトナーなどのサプライ販売

サービス区分別売上（2021年実績）

（百万円）	FY2021 1Q	FY2021 上期	FY2021 3Q累計	FY2021 通期
クラウドサービス	417	847	1,302	1,791
ソフトウェアサービス	247	503	778	1,090
マーケットプレイス	170	345	524	701
パッケージシステム	4,778	9,090	13,879	18,860
ソフトウェア販売	2,968	5,486	8,458	11,620
運用・サポート	1,809	3,604	5,420	7,240
合計	5,195	9,937	15,181	20,652

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型クラウドサービス、マーケットプレイス型サービス、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、様々な業種・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4-13-14 グラスキューブ品川8F
国内拠点	営業27拠点 / 開発3拠点
主な子会社	株式会社タジマ
公式SNS	ブロードリーフIR @マニアな世界（公式）@broadleaf_ir

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

コーポレートコミュニケーション室

E-mail : bl-ir@broadleaf.co.jp