



2023年12月期第2四半期 決算説明会資料

2023年8月10日

株式会社ブロードリーフ

目次

サマリー	P3
2023年12月期 第2四半期決算概要と通期見通し	P5
中期経営計画（2022-28） 進捗および今後の展望	P15
トピックス	P22
補足情報	P24

サマリー

P3

2023年12月期
第2四半期決算概要と通期見通し

P5

中期経営計画（2022-28）
進捗および今後の展望

P15

トピックス

P22

補足情報

P24

サマリー

成長戦略の進捗は順調であり、業績は計画水準を超過して推移

2023年12月期

上期実績

- ・ DX需要の高まりを背景に事業環境は良好
- ・ 上方修正した業績予想をさらに超過して着地

通期見通し

- ・ 下期も良好な事業環境が続く見通し
- ・ クラウドサービス拡張の開発投資を継続
- ・ 通期予想を上方修正

中期経営計画（2022-28）

業績

- ・ 2期連続で計画を上回る見込み
- ・ ストック型売上の積上げペースは順調

クラウドの浸透

- ・ クラウドソフトのリリース予定は計画線
- ・ FY2024からクラウドへの移行件数が大幅増加

サービスの拡張

- ・ クラウド版受発注プラットフォームを
FY2023の4Qから本格稼働させる予定

サマリー

P3

**2023年12月期
第2四半期決算概要と通期見通し**

P5

中期経営計画（2022-28）
進捗および今後の展望

P15

トピックス

P22

補足情報

P24

第2四半期連結決算の概要

売上収益は2桁増収、特に注力しているクラウドサービスが倍増
損益も予想を超過して前年同期実績から改善

(百万円)	FY2023 上期	FY2022 上期	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率	予想 (5月10日公表)	予想比
売上収益	7,390	6,520	+869	+13.3%	7,100	+290
クラウドサービス	2,141	1,046	+1,096	+104.7%	2,100	+41
パッケージシステム	5,248	5,474	-226	-4.1%	5,000	+248
売上原価	2,985	2,459	+526	+21.4%	2,950	+35
売上総利益	4,405	4,061	+343	+8.5%	4,150	+255
販管費他	5,516	5,460	+56	+1.0%	5,700	-184
営業利益*	-1,111	-1,398	+287	-	-1,550	+439
税引前利益*	-1,102	-1,458	+356	-	-1,600	+498
親会社の所有者に帰属する 四半期利益*	-826	-1,109	+282	-	-1,400	+574
基本的1株当たり利益*	-9.33円	-12.57円	-	-	-15.80円	-

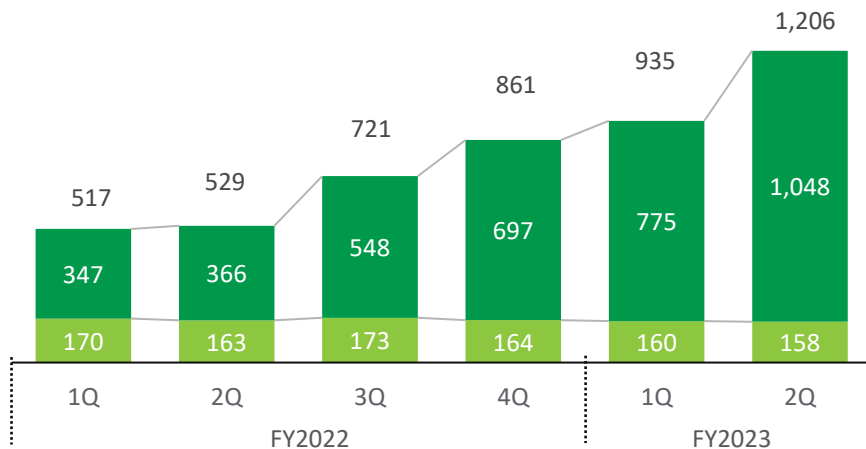
* -は損失

サービス区分別売上の四半期推移

月額サブスク型であるソフトウェアサービスのユーザー数増加が継続中
パッケージユーザーのサブスク移行の見合いで運用・サポート売上が減少

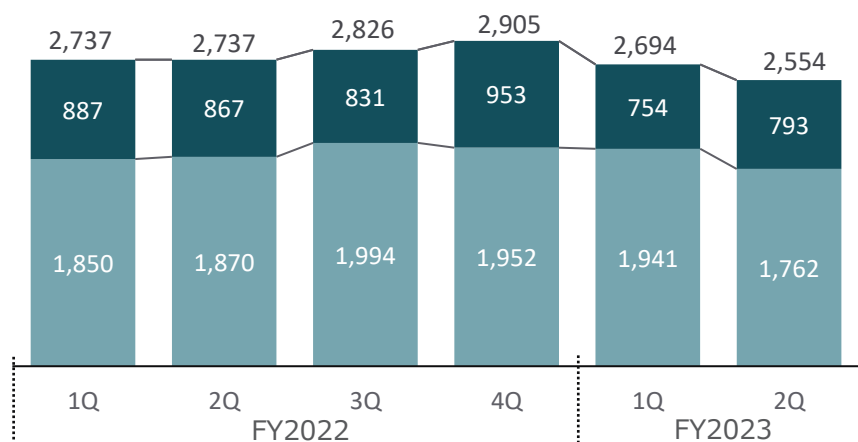
クラウドサービス四半期売上

(百万円) ■ソフトウェアサービス ■マーケットプレイス



パッケージシステム四半期売上

(百万円) ■ソフトウェア販売 ■運用・サポート



解説

ソフトウェアサービス

- ・中小規模の自動車整備钣金事業者への導入が進展中
- ・DX投資や電子帳簿保存法対応のIT需要を取り込みが増加

マーケットプレイス

- ・サービス利用者数や利用頻度に大きな変化なし

解説

ソフトウェア販売

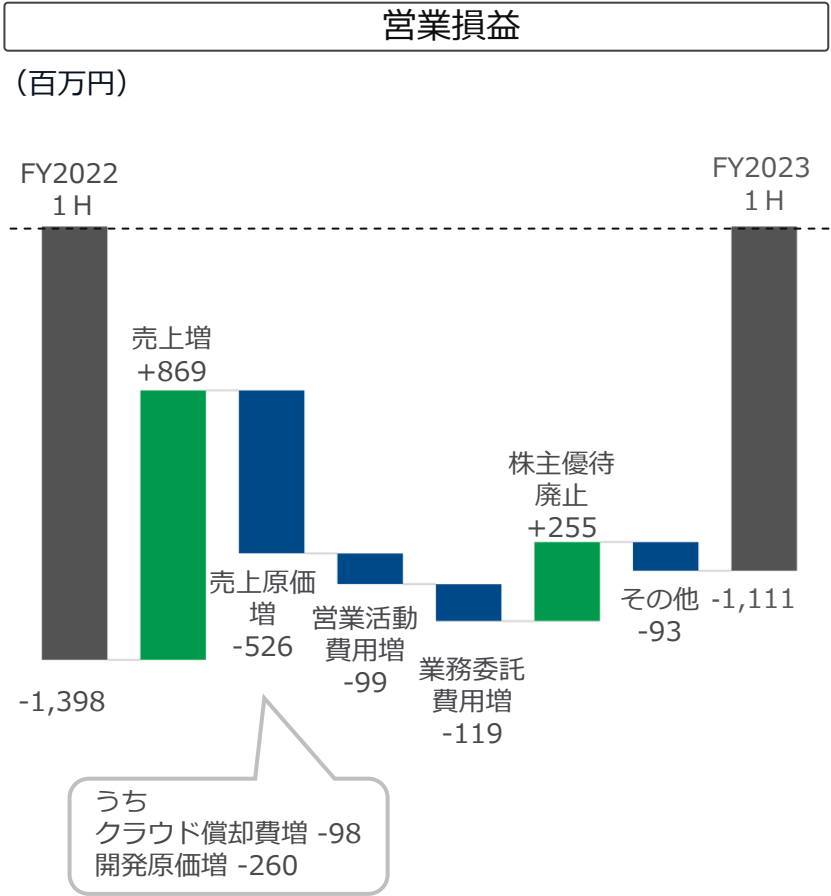
- ・モビリティ産業向けのリース販売はすでに終了
- ・非モビリティ産業向けはコロナ禍からの需要回復で好調

運用・サポート

- ・パッケージユーザーのサブスク化が前期後半から増加傾向

営業損益の増減要因

増収効果がソフトウェア開発やサービス提供基盤強化などの先行投資費用を吸収



- 売上原価
- ・クラウドサービスの強化拡充に備え、IT基盤強化のための先行投資を実施
 - ・クラウドソフトの機能拡充等に伴う、償却費の増加

- 販管費他
- ・顧客提案や販促の積極化に伴い、旅費交通費や交際費などの営業活動費が増加
 - ・バックオフィス業務のアウトソーシングなど、業務委託費が増加

バランスシート of 状況

ソフトウェア開発やリース契約オフィス料の資産計上により非流動資産が増加
借入の実施やクラウドソフトの長期契約による契約負債の増加により流動負債が増加

(百万円)	FY2023 上期末	FY2022 期末	増減額	主な増減内訳
流動資産	6,690	6,555	+135	営業債権及びその他債権+104
非流動資産	29,038	26,980	+2,058	無形資産 +1,034 有形固定資産 +592
資産合計	35,728	33,535	+2,192	
流動負債	9,265	6,583	+2,683	短期有利子負債 +1,747 契約負債 +911
非流動負債	3,373	3,291	+82	長期有利子負債 +79
負債合計	12,638	9,873	+2,765	
資本合計	23,090	23,662	-573	当期損失 -844 配当金支払 -88
負債及び資本合計	35,728	33,535	+2,192	

キャッシュフローの状況

営業キャッシュフローは、クラウドソフトの長期契約による契約負債の増加で増加トレンド

(百万円)	FY2023 上期	FY2022 上期	増減額	主な増減内訳
営業活動によるキャッシュフロー	1,126	460	+666	営業債権及びその他の債権の増加 -1,895 営業債務及びその他の債務の増加 +905 契約負債の増加 +953
投資活動によるキャッシュフロー	-1,917	-1,424	-493	無形資産の取得による支出の増加 -395
財務活動によるキャッシュフロー	717	649	+68	配当金の支払額の減少 +325 短期借入金の純増額 +179 長期借入金の返済による支出 -438
フリーキャッシュフロー	-791	-964	+173	
現金及び現金同等物の期末残高	3,386	3,212	+174	

通期連結業績の予想

上期実績や足元の事業環境を勘案し、売上・損益とも予想を上方修正

(百万円)	FY2023 通期予想	FY2022 通期	増減額	増減率	前回予想 (5月10日公表)	前回予想比
売上収益	15,300	13,833	+1,467	+10.6%	15,000	+300
売上原価	6,100	5,346	+754	+14.1%	6,100	±0
売上総利益	9,200	8,487	+713	+8.4%	8,900	+300
販管費他	11,400	11,384	+16	+0.1%	11,600	-200
営業利益*	-2,200	-2,897	+697	-	-2,700	+500
税引前利益*	-2,300	-3,005	+705	-	-2,800	+500
親会社の所有者に帰属する当期利益*	-1,900	-2,431	+531	-	-2,400	+500
基本的 1 株当たり利益*	-21.42円	-27.54円	-	-	-27.07円	-

* -は損失

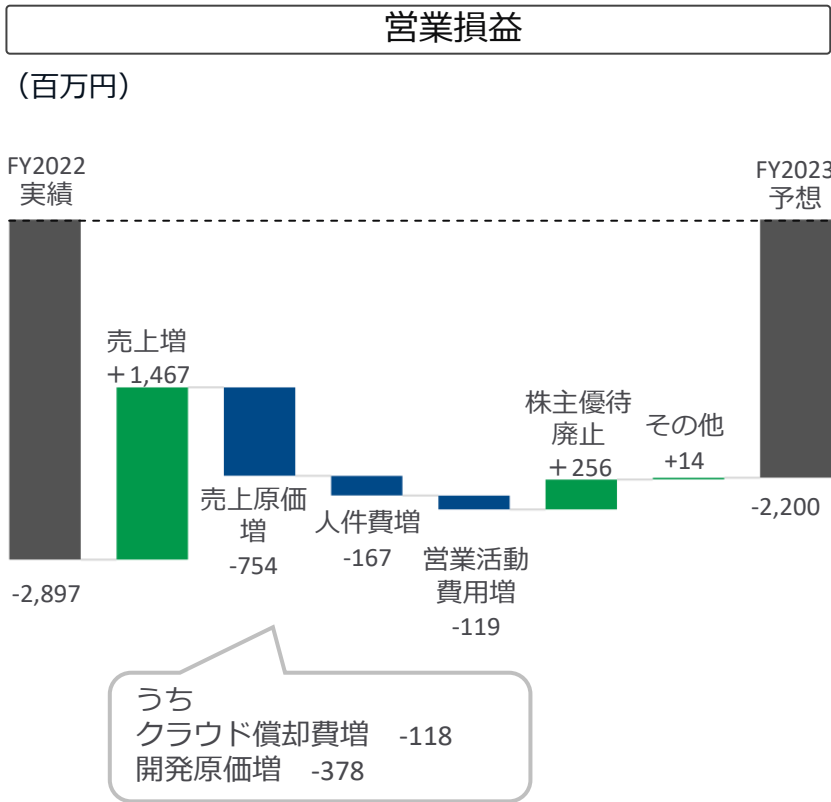
サービス区別の通期売上予想

クラウドサービスは計画どおりのユーザー数増加を見込むため、売上予想を据置き
パッケージシステムは非モビリティ産業向けの業況を勘案し、売上予想を上方修正

(百万円)	FY2023 通期予想	FY2022 通期	増減額	増減率	前回予想 (2月10日公表)	前回予想比
クラウドサービス	5,900	2,628	+3,272	+124.5%	5,900	±0
ソフトウェアサービス	5,250	1,958	+3,292	+168.2%	5,250	±0
マーケットプレイス	650	670	-20	-3.0%	650	±0
パッケージシステム	9,400	11,205	-1,805	-16.1%	9,100	+300
ソフトウェア販売	2,500	3,539	-1,039	-29.3%	2,200	+300
運用・サポート	6,900	7,666	-766	-10.0%	6,900	±0
合計	15,300	13,833	+1,467	+10.6%	15,000	+300

通期営業損益予想の増減内訳

増収効果が収益拡大に備えた先行投資に掛かる費用や営業経費の増加を吸収



売上原価

- ・クラウドサービスの強化拡充に備え、IT基盤強化のための先行投資を実施
- ・クラウドソフトの機能拡充等に伴う、償却費の増加

販管費他

- ・人材採用活動を強化するほか、株式報酬に関わる費用等が増加
- ・営業活動やプロモーション強化に関わる費用が増加
- ・クラウドサービスの運営強化に必要な各種インフラ費用の増加
- ・FY2022より株主優待制度を廃止したためFY2023での関連費用が減少

配当予想

2023年12月期の期末配当予想は、1株当たり1.00円で据置き

一株当たり配当金

(円)	FY2023 (予想)	FY2022
中間配当	0.00円	0.00円
期末配当	1.00円	1.00円
年間配当	1.00円	1.00円
連結配当性向	-	-

解説

- ・ 2023年12月期は純損失計上の予想であるものの内部留保の状況に加え、今後の収益計画等に鑑み配当の実施が可能であると判断
- ・ 2023年12月期は1株当たり年間1.00円と予想（中間0.00円、期末1.00円）

サマリー

P3

2023年12月期
第2四半期決算概要と通期見通し

P5

**中期経営計画（2022-28）
進捗および今後の展望**

P15

トピックス

P22

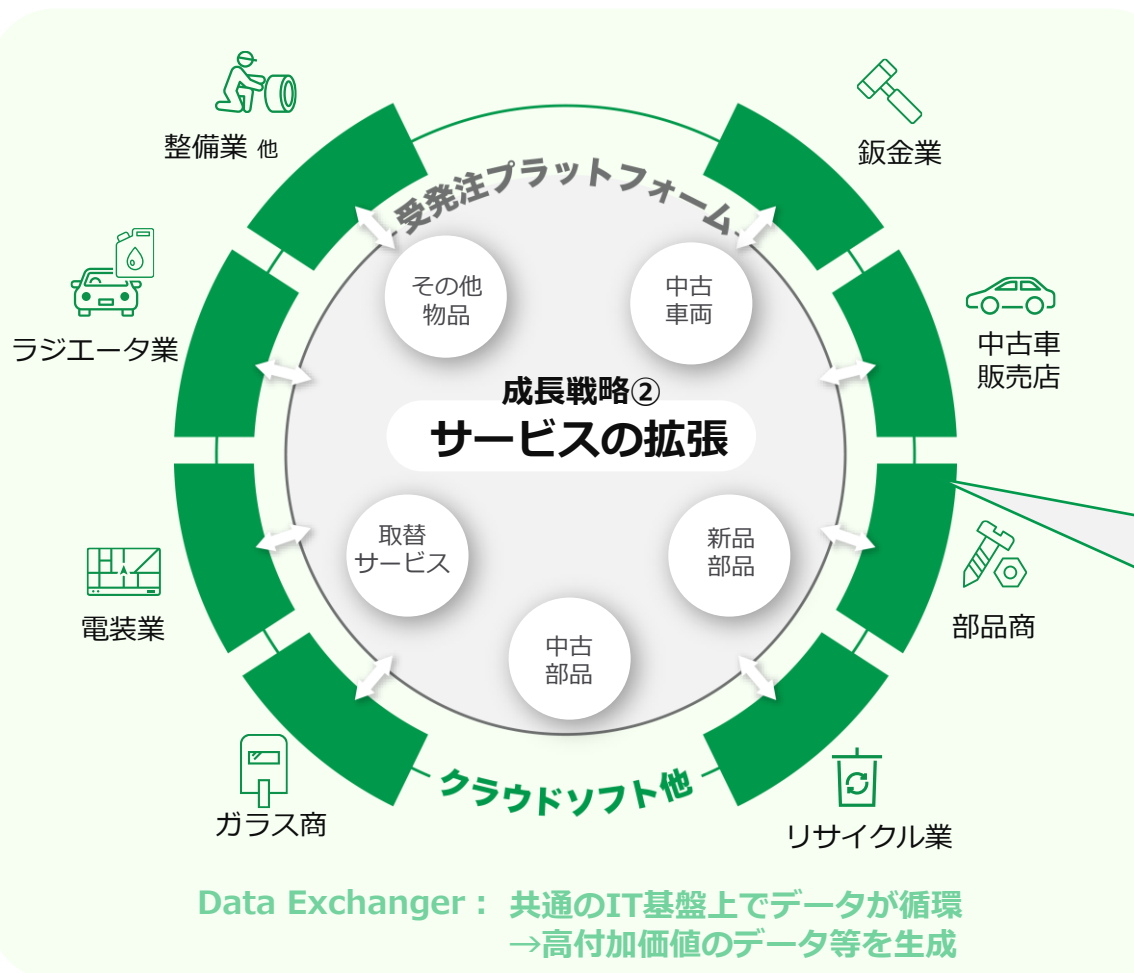
補足情報

P24

中期経営計画（2022-28）：成長戦略

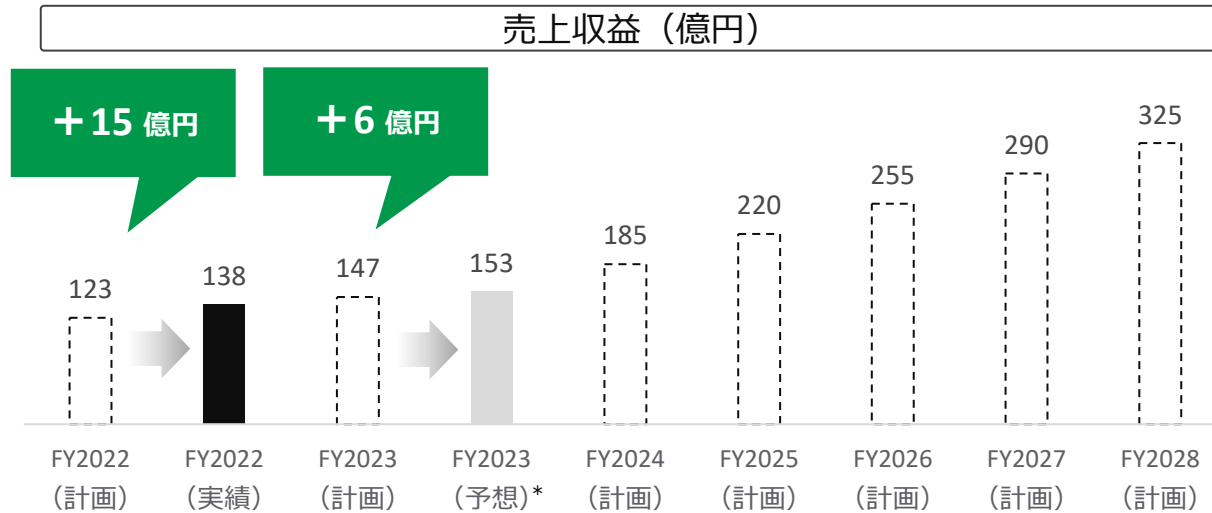
モビリティ産業オンリーワンのプラットフォームへと進化すべく、成長戦略の「クラウドの浸透」と「サービスの拡張」を推進

ブロードリーフのサービスの位置づけ



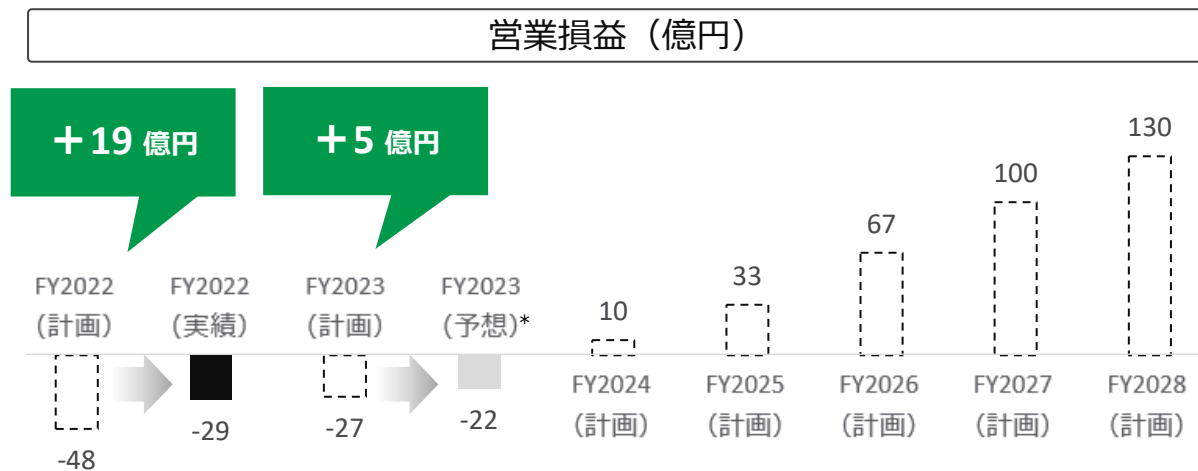
中期経営計画（2022-28）：業績計画

二期連続で計画を上回る見込み



計画超過の主要因

非モビリティ産業向け
パッケージソフトの
需要回復



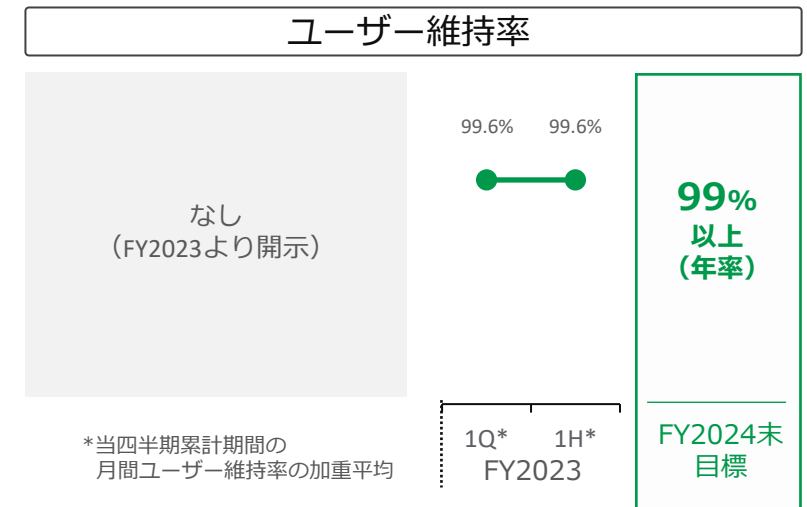
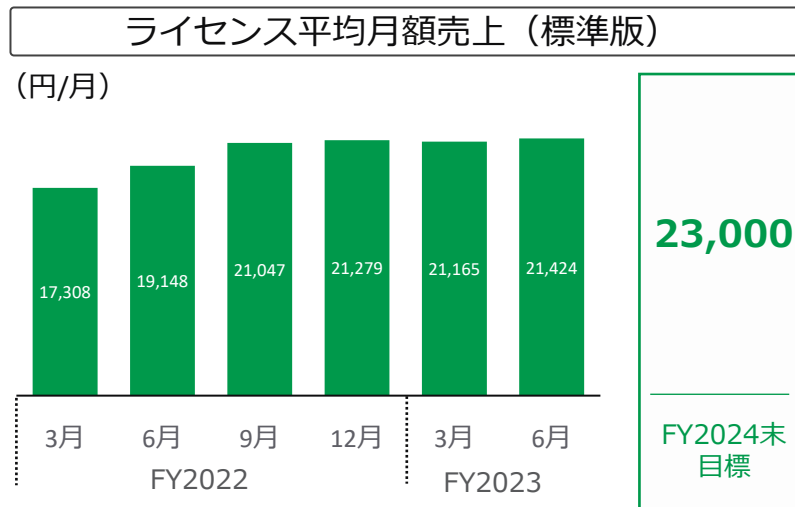
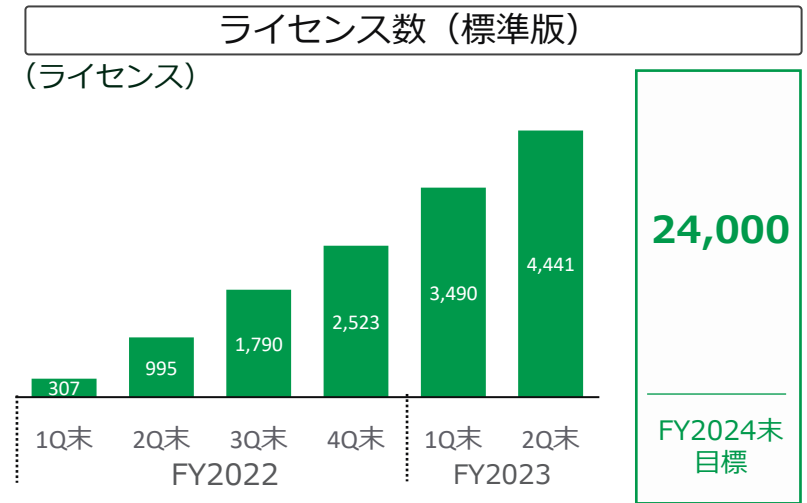
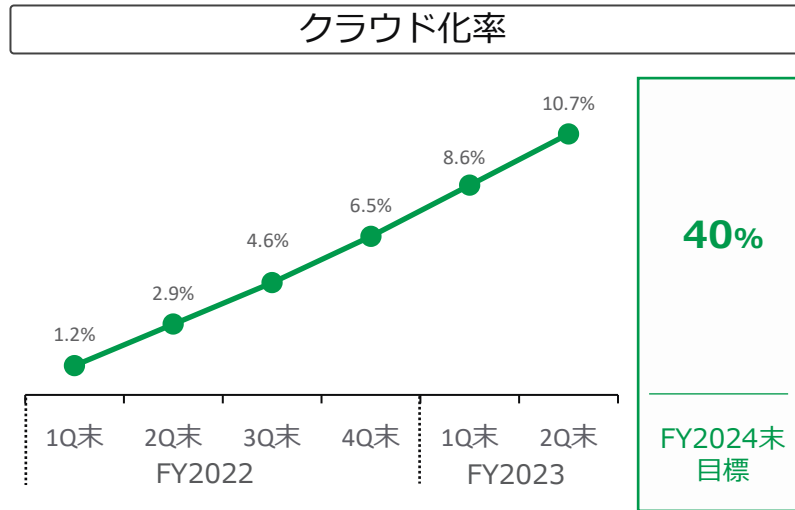
計画超過の主要因

営業活動や
バックオフィス業務の
効率化

*8月10日公表

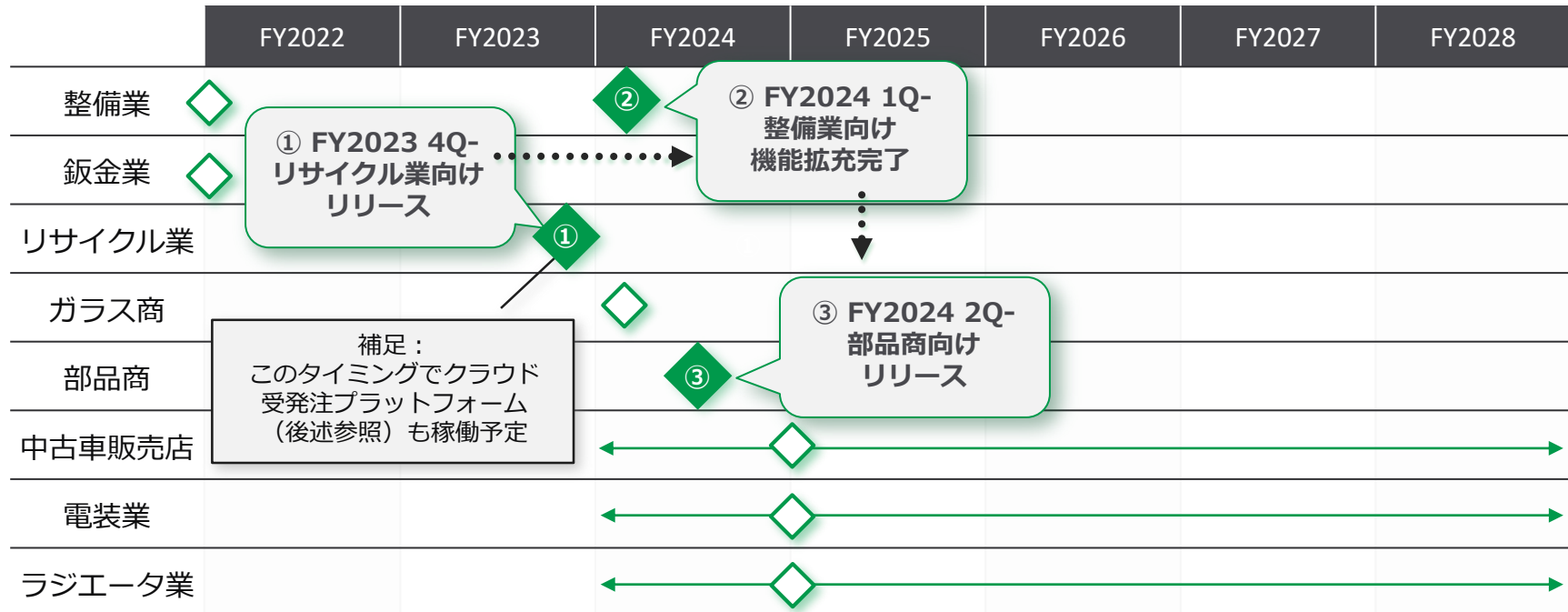
クラウドの浸透：クラウド指標の進捗

現在のリリース済みクラウドソフトの種類や機能を考慮すると、指標の現水準は計画通り



クラウドの浸透：クラウドソフトのリリース（&機能拡充）計画

2024年末のクラウド指標目標達成に向け、指標の伸びが加速するポイントが3つある



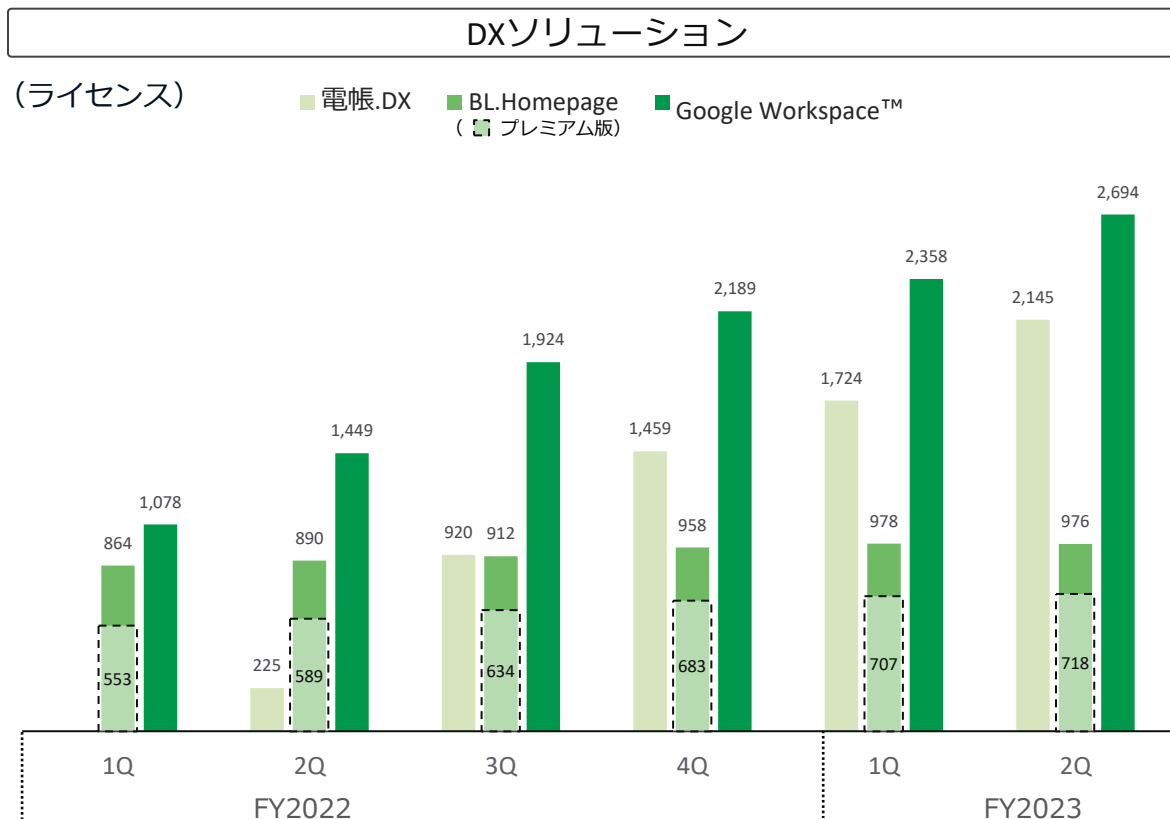
参考）パッケージソフトの指標（業種別比較）

		部品商・リサイクル業
1社あたりライセンス数 (2022年末時点)	整備業・鋳金業 と比べて…	およそ 2.5 倍
平均月額売上 (2015-2020の平均*)		およそ 1.1 倍
社数（2022年末時点）	整備・鋳金業：29,182社	2,944社

*2021年以降は月額契約と複数年リース契約が混在しているため、2020年以前の数値で比較

クラウドの浸透：DXソリューション

DXソリューションのライセンス数は総じて増加傾向



今後の展望

電子帳簿保存法対応ソリューション

有恕措置が2023年12月末に廃止予定

サイト作成ツール

DX需要を追い風に、今後もゆるやかに増加

グループウェア

DX需要&ブランド力で、今後も増加見込み

サービス拡張：プラットフォームサービスの拡張性

受発注プラットフォームを始め、提供可能なサービス範囲が拡張

提供サービス拡張

提供ソフト 等 IT基盤の機能 等		自社クラウドソフト (モビリティ産業向け)							自社パッケージソフト (非モビリティ産業向け)			自社ソフト	他社サービス		
		整備業	鋳金業	中古車販売店	部品商	リサイクル業	ガラス商	電装・ラジエータ業	携帯電話ショップ	機械工具商	旅行・バス	その他	金融システム	会計システム	その他システム
受発注プラットフォーム	オープンEDI	1	2	2	1	2	2	2		3		3			
	EC	2	2	2	1	1	2	2				3			
汎用ソフト	電帳対応ソフト	2	2	2	2	2	2	2	3	3	3	3		3	
	サイト作成ツール	1	1	3	3	3	1	3	3	3	3	3			
	作業分析ソフト	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	1			
その他サービス	決済代行	2	2	2	1	1	2	2	3	3	3	3			
	データ分析	3	3	3	3	3	3	3				3	3	3	3
	福利厚生	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1			
AI機能	操作補助	2	2	2	2	2	2	2				3			
	生成AI	2	2	2	2	2	2	2				3			
	不正検知	2	2	2	2	2	2	2				3			
ファイナンス機能	ローン	2	2	2	3	3	3	3				3	2		
	保険	3	3	3	3	3	3	3				3	3		
ITインフラ	稼働環境												2	2	2
	開発環境														2

1 従来のサービス提供範囲 + 2 新しいサービス提供範囲 + 3 サービス拡張可能な範囲

基盤拡張

サマリー

P3

2023年12月期
第2四半期決算概要と通期見通し

P5

中期経営計画（2022-28）
進捗および今後の展望

P15

トピックス

P22

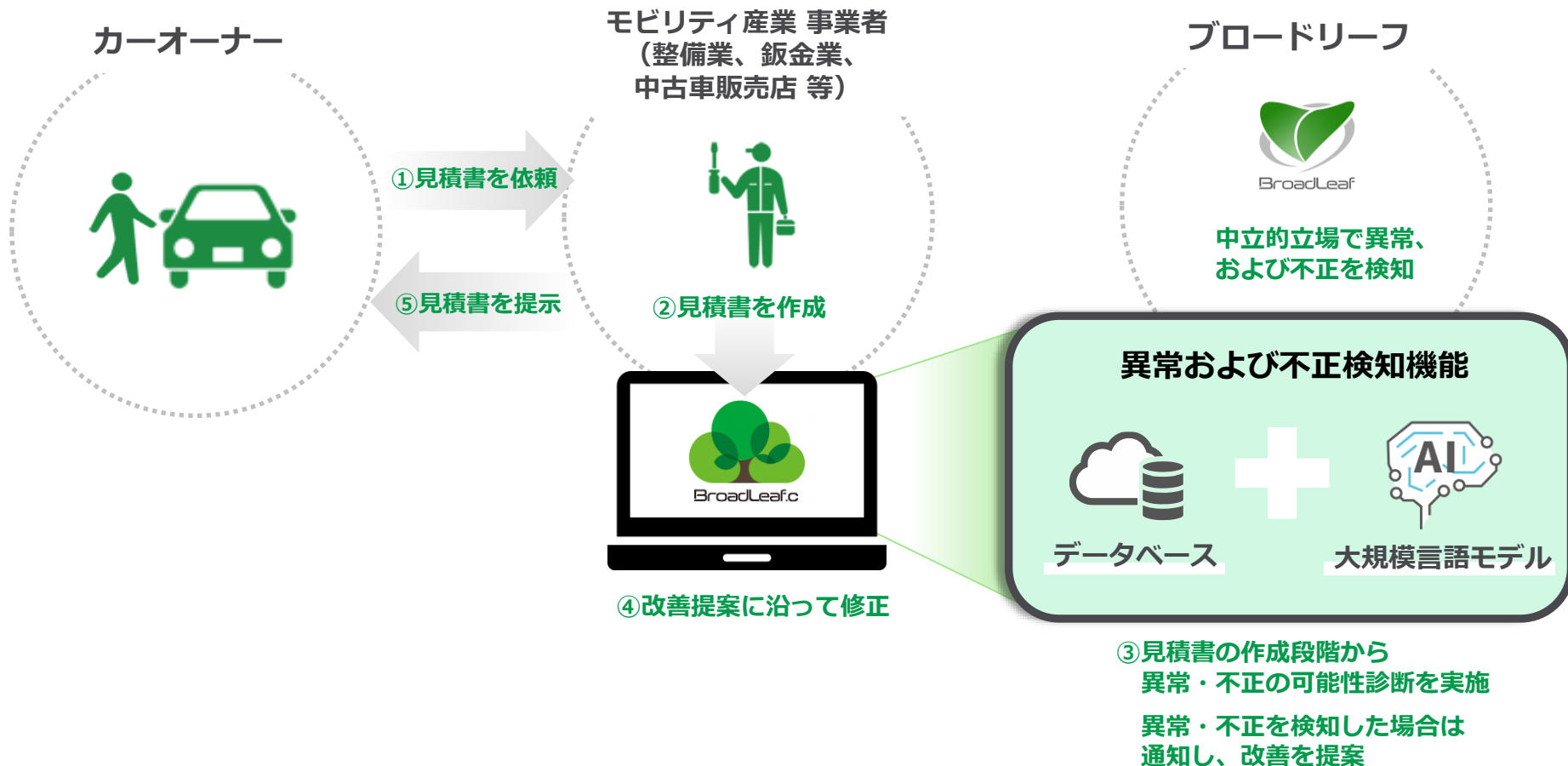
補足情報

P24

不正検知サービス(with Broadleaf AI)

不正防止のため、クラウドソフトで業務の異常および不正を自動検知する機能を開発

カーオーナーが事業者に見積もりを依頼した場合のイメージ図※



※見積もりの他、各種契約（車両購入、自動車保険、修理に必要な部品の購入）、事業者間の電子取引情報、自動車の整備記録簿情報 などにおいても、異常および不正を検知できるよう、機能を拡張予定

サマリー

P3

2023年12月期
第2四半期決算概要と通期見通し

P5

中期経営計画（2022-28）
進捗および今後の展望

P15

トピックス

P22

補足情報

P24

当社の指標一覧①

(百万円)	FY2022				FY2023	
	1Q	1H	3Q累計	通期	1Q	1H
ストック売上	2,367	4,766	7,481	10,294	2,876	5,844
ストック売上比率 (%)	73%	73%	74%	74%	79%	79%

(社)	FY2022				FY2023		2024年末
	1Q末	2Q末	3Q末	4Q末	1Q末	2Q末	目標
業務支援ソフト総社数	38,098	38,354	38,549	39,345	39,547	39,771	—
モビリティ産業*	36,373	36,650	36,858	37,643	37,855	38,095	—
非モビリティ産業*	1,725	1,704	1,691	1,702	1,692	1,676	—
クラウドソフト対象社数**	33,578	33,853	34,066	34,357	34,618	34,887	—
クラウドソフト社数	395	991	1,557	2,231	2,973	3,744	—
標準版	274	867	1,433	2,099	2,831	3,604	—
既存	118	405	721	1,094	1,492	1,937	—
新規	156	462	712	1,005	1,339	1,667	—
特定大手	121	124	124	132	142	140	—
パッケージソフト社数	33,183	32,862	32,509	32,126	31,645	31,143	—
クラウドソフト対象外社数	4,520	4,501	4,483	4,988	4,929	4,884	—
クラウド化率	1.2%	2.9%	4.6%	6.5%	8.6%	10.7%	40%

*モビリティ産業：整備業（&ガソリンスタンド）、鋳金業、部品商、リサイクル業、車販売店、電装業、ラジエータ業、ガラス商

非モビリティ産業：携帯ショップ、機械工具商社、旅行業、バス運行業 の13業種

**13業種のうち、中期経営計画上のクラウドソフト対象業種は整備業（&ガソリンスタンド）、鋳金業、部品商社、リサイクル業

	FY2022				FY2023	
	1Q	1H	3Q累計	通期	1Q	1H
パッケージソフトリース契約満了時*						
クラウドソフト移行比率	—	35%	45%	44%	76%	78%
パッケージソフト（月額）移行比率	—	65%	55%	56%	24%	22%

*クラウドソフトをリリース済みの業種（整備業や鋳金業など）を母数とする

当社の指標一覧②

(ライセンス)	FY2022				FY2023		2024年末
	1Q末	2Q末	3Q末	4Q末	1Q末	2Q末	目標
クラウドソフトライセンス数	1,306	2,056	2,857	3,620	4,656	5,649	—
標準版	307	995	1,790	2,523	3,490	4,441	24,000
既存	136	483	950	1,381	1,970	2,552	—
新規	171	512	840	1,142	1,520	1,889	—
特定大手	999	1,061	1,067	1,097	1,166	1,208	—

(円/月)	FY2022				FY2023		2024年末
	3月	6月	9月	12月	3月	6月	目標
クラウドソフト平均月額売上	—	—	—	—	—	—	—
標準版	17,308	19,148	21,047	21,279	21,165	21,424	23,000
既存	18,808	21,150	23,326	24,074	23,837	24,324	—
新規	16,115	17,261	18,470	17,900	17,701	17,507	—
特定大手	—	—	—	—	—	—	—

	FY2022	FY2023		2024年末
	4Q末	1Q	1H	目標
クラウドソフトユーザー維持率**	-	99.6%	99.6%	99%以上
クラウドソフトユーザー数(社)	2,099	-	-	-

**クラウドソフトユーザー維持率：当四半期累計期間の月間ユーザー維持率の加重平均
 月間ユーザー維持率：1 - {月間解約数 / (前期末のクラウドソフトユーザー社数 + 新規獲得社数)}

サービス区分別売上（2023年12月期 第2四半期）

(百万円)	FY2023 上期	FY2022 上期	増減額	増減率	予想 (5月10日公表)	予想比
クラウドサービス	2,141	1,046	+1,096	+104.7%	2,100	+41
ソフトウェアサービス	1,824	713	+1,110	+155.7%	1,800	+24
マーケットプレイス	318	333	-15	-4.5%	300	+18
パッケージシステム	5,248	5,474	-226	-4.1%	5,000	+248
ソフトウェア販売	1,546	1,754	-208	-11.9%	1,300	+246
運用・サポート	3,702	3,720	-18	-0.5%	3,700	+2
合計	7,390	6,520	+869	+13.3%	7,100	+290

中期経営計画（2022-28）業績計画

2026年に過去最高業績を更新し、
2028年には営業利益率40%、当期利益80億円を達成する計画。

(億円)	FY2022 計画	FY2022 実績	FY2023 計画	FY2023 予想 (8月10日 公表)	FY2024 計画	FY2025 計画	FY2026 計画	FY2027 計画	FY2028 計画
売上収益	123	138	147	153	185	220	255	290	325
クラウドサービス	26	26	59	59	104	152	199	250	291
パッケージシステム	97	112	88	94	81	68	55	40	34
営業利益*	-48	-29	-27	-22	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*	-50	-24	-29	-19	6	20	42	63	80

* -は損失

中期経営計画（2022-28）サービス区分別の売上計画

クラウドサービスのうち、ソフトウェアサービスが業績をけん引する計画。
パッケージシステムはクラウドサービスへの切り替えとともに縮小する。

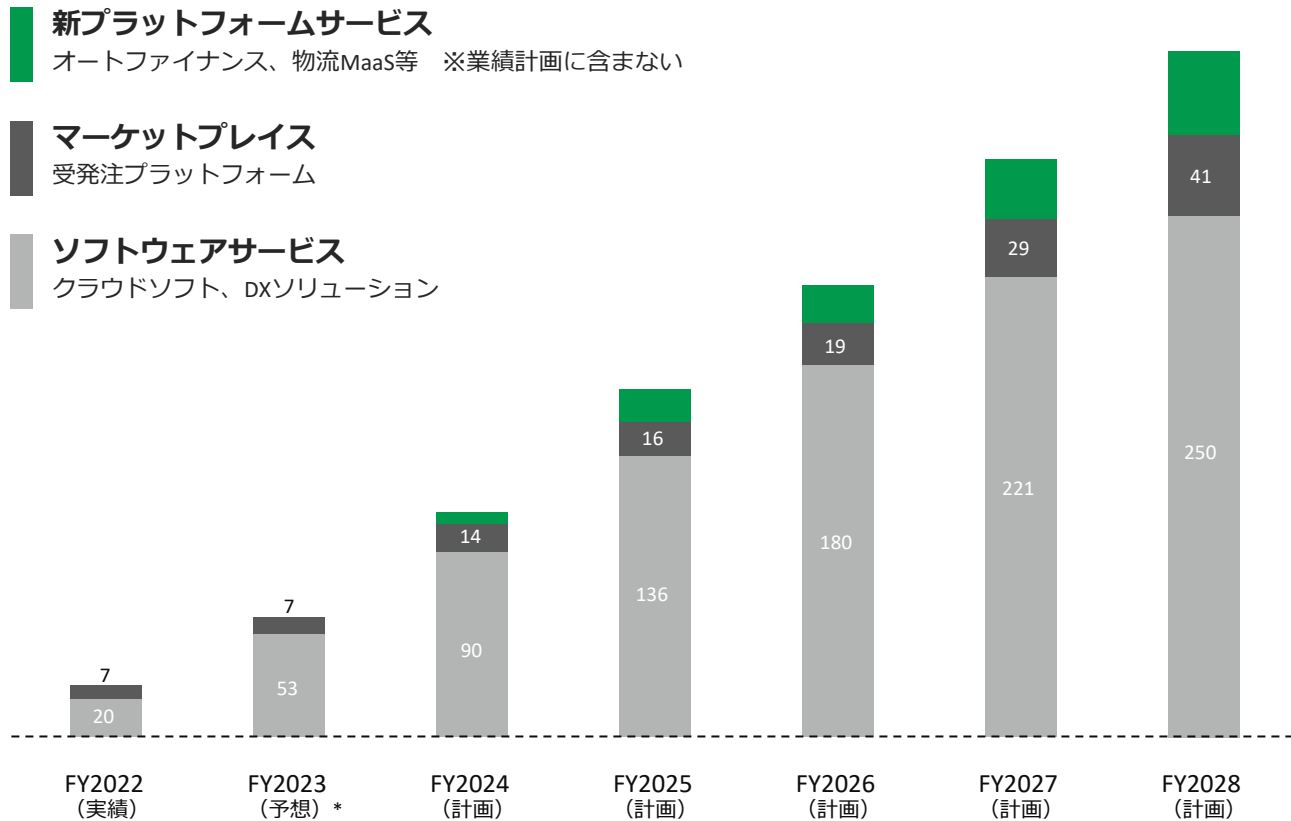
(億円)	FY2022 計画	FY2022 実績	FY2023 計画	FY2023 予想 (8月10日 公表)	FY2024 計画	FY2025 計画	FY2026 計画	FY2027 計画	FY2028 計画
クラウドサービス	26	26	59	59	104	152	199	250	291
ソフトウェアサービス	19	20	50	53	90	136	180	221	250
マーケットプレイス	7	7	9	7	14	16	19	29	41
パッケージシステム	97	112	88	94	81	68	55	40	34
ソフトウェア販売	32	35	22	25	25	26	25	22	20
運用・サポート	65	77	66	69	56	42	30	18	14
売上収益	123	138	147	153	185	220	255	290	325
(参考) ストック売上比率*	80%	74%	85%	84%	86%	88%	90%	92%	94%

*ストック売上比率：ソフトウェアサービス、マーケットプレイス、運用・サポートの合計/売上収益

「クラウドサービス」売上推移イメージ

「クラウドサービス」売上計画

(億円)



*8月10日公表

中期経営計画（2022-28年） 施策

クラウドの浸透のために以下の施策を実行し、その進捗を各KPIで管理している。

1.クラウドシフト



2022年より、パッケージ型のパッケージソフトを利用している既存ユーザーについて、6年契約満了時にクラウド型のクラウドソフトへの切り替えを本格化。2028年中に完了予定。

関連KPI

- ・クラウド化率

2.マーケット拡大



トータルマネジメントシステムに進化したクラウドソフトを既存の市場だけでなく、カーショップチェーン、カーディーラーやガソリンスタンドなどの新市場にも展開。

関連KPI

- ・クラウドソフトライセンス数
- ・クラウドソフトユーザー維持率

参考指標

- ・総ユーザー数
- ・パッケージソフトユーザー維持率
- ・クラウドソフトユーザー数

3.メニュー拡張



クラウドソフトの各種オプションサービスの他、グループウェアや制度対応ソリューション、サイト作成ツールなど、様々なソフトウェアサービスのメニューをワンストップで提供。

関連KPI

- ・クラウドソフト平均月額売上

参考指標

- ・主なソフトウェアサービスのライセンス数

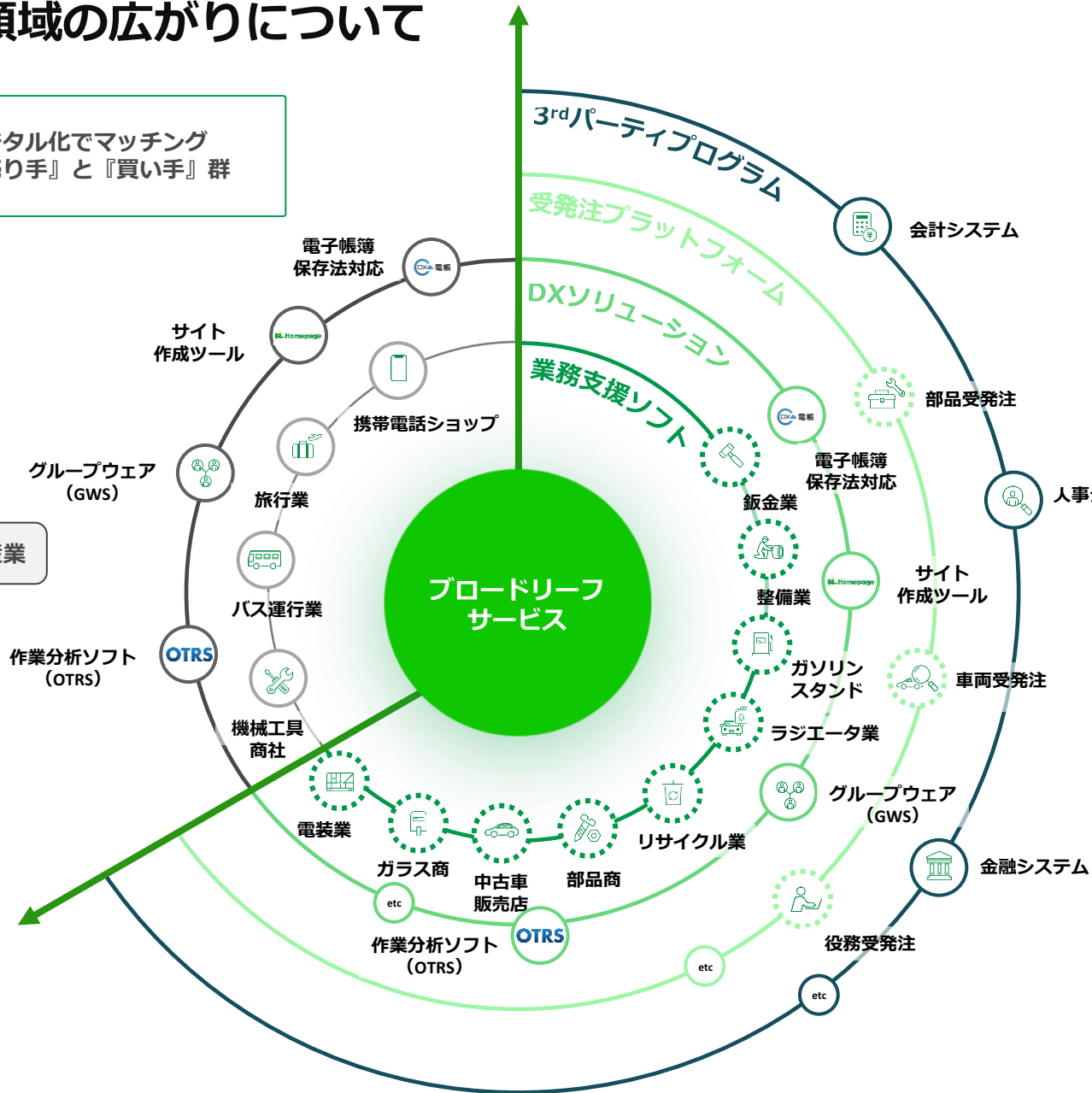
サービス領域の広がりについて



受発注デジタル化でマッチング可能な『売り手』と『買い手』群

非モビリティ産業

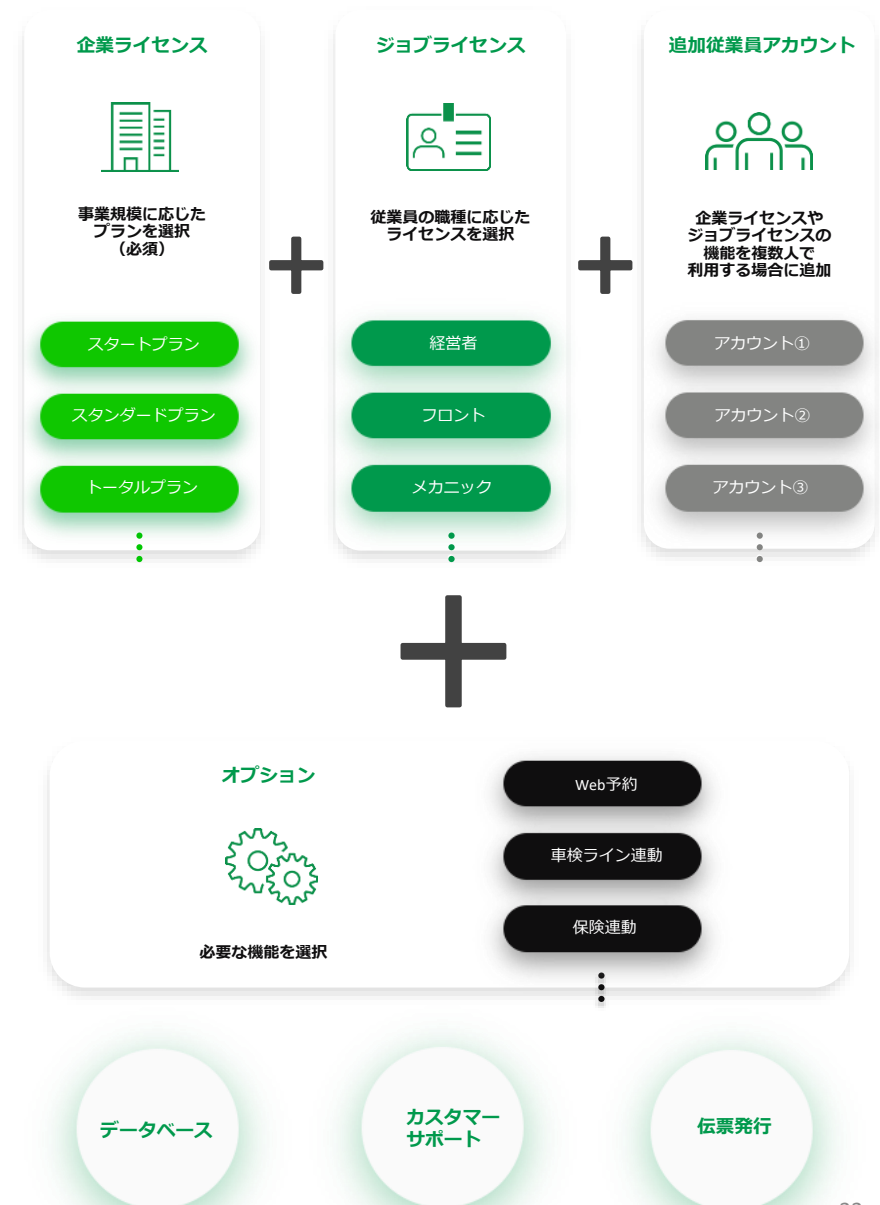
モビリティ産業



クラウドソフトのサービス体系

事業規模や内容に応じて必要なライセンスを選択

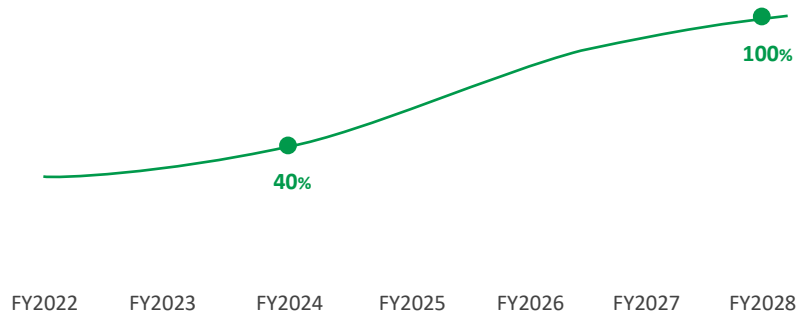
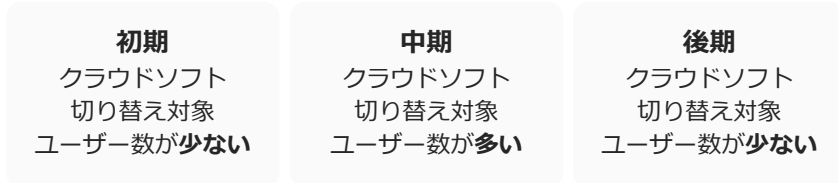
企業ライセンスのメニューからプランを選択し、追加で必要なジョブライセンスを選択します。企業ライセンスやジョブライセンスの機能を複数人で利用する場合は、利用人数に応じて追加従業員アカウントの購入が必要となります。このほか、データベースやカスタマーサポートなどのサービスメニューがあります。



クラウド化率の考え方

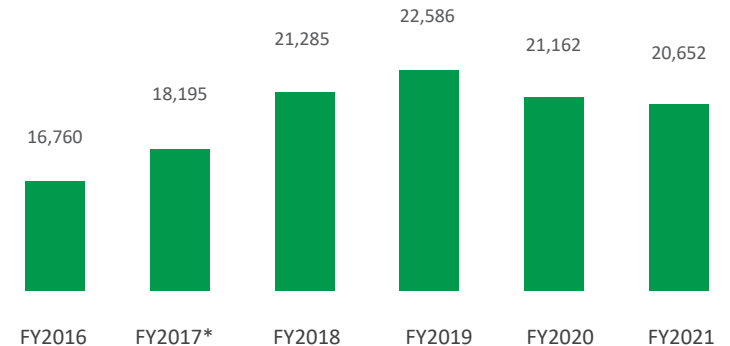
クラウドソフトへの切り替えは一定ペースで進まない。
 複数年契約（通常6年）満了時に切り替えるので6年前の案件数に左右される。

クラウド化のイメージ



参考：FY2016からの売上収益推移

(百万円)



*2017年12月期第3四半期よりタジマを連結子会社化
 注) 部品商社、リサイクル業向けクラウドソフトは提供開始前

クラウド化に伴うソフト売上の変化のイメージ (整備業・鋳金業のケース)

2022年以降もパッケージソフトの提供を継続する場合

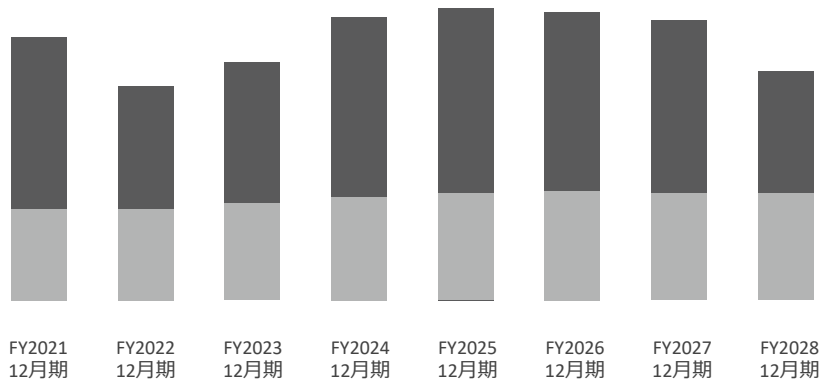
約1/6ずつ契約を更新するが、年によって契約更新数には波がある。

ライセンス (6年利用権) の売上

対象：パッケージソフトを契約更新するユーザー (全体の約1/6)
計上方法：契約更新した年に6年分を一括計上

運用・サポートの売上

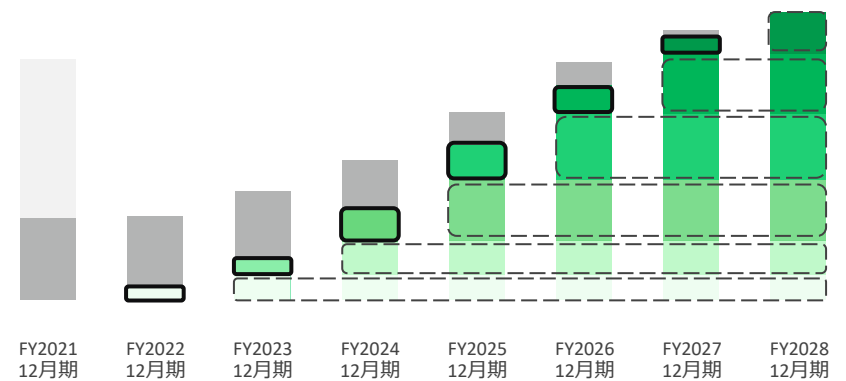
対象：パッケージソフトの全ユーザー
計上方法：月額計上



2022年よりクラウドソフト (緑) に切り替える場合

約1/6ずつ切り替わるが、ライセンス体系が異なるため、移行後は平均売上が上昇。

- ・契約した年は契約月以降の期間が売上 (黒) となるが、翌年以降は12か月分が全て計上されるため、売上が約2倍に (緑)
- ・パッケージソフトの運用・サポート売上はパッケージソフトのユーザーから受け取るため、移行とともに徐々に下がる。

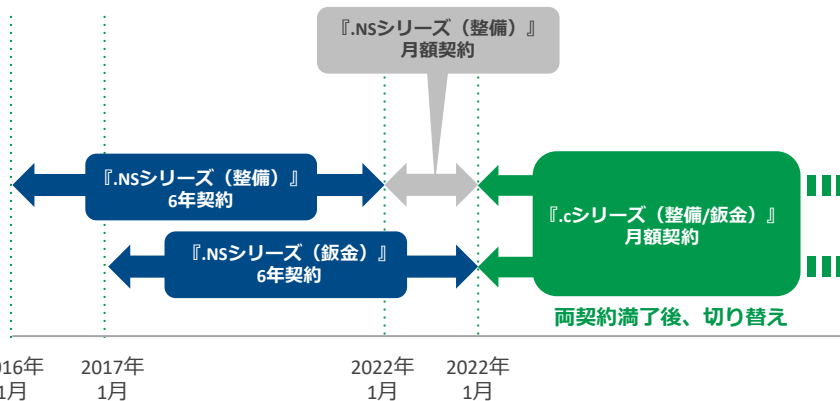


パッケージソフトの月額契約を提供するケース

ユーザーが以下のケースに当てはまる場合は、パッケージソフトの月額契約を期間限定で提供する。

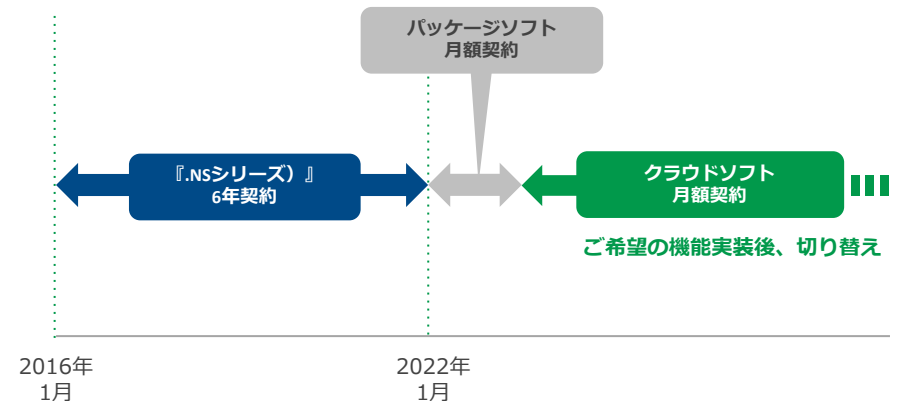
対象① 複数のリース契約をお持ちのユーザー

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

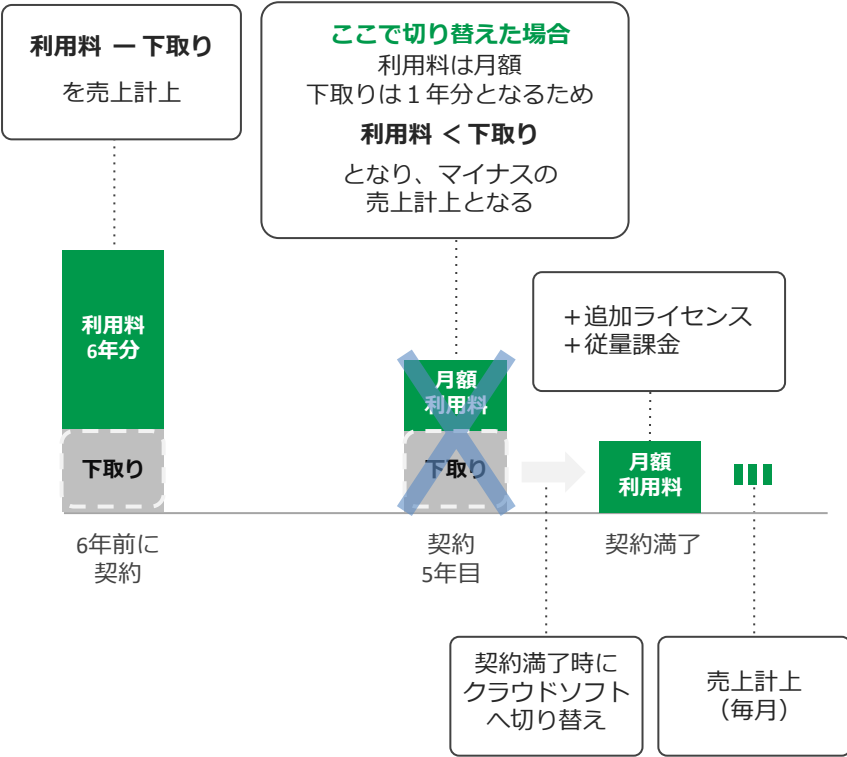
例) パッケージソフトが2022年に満了するが、ご希望の機能が未実装の場合



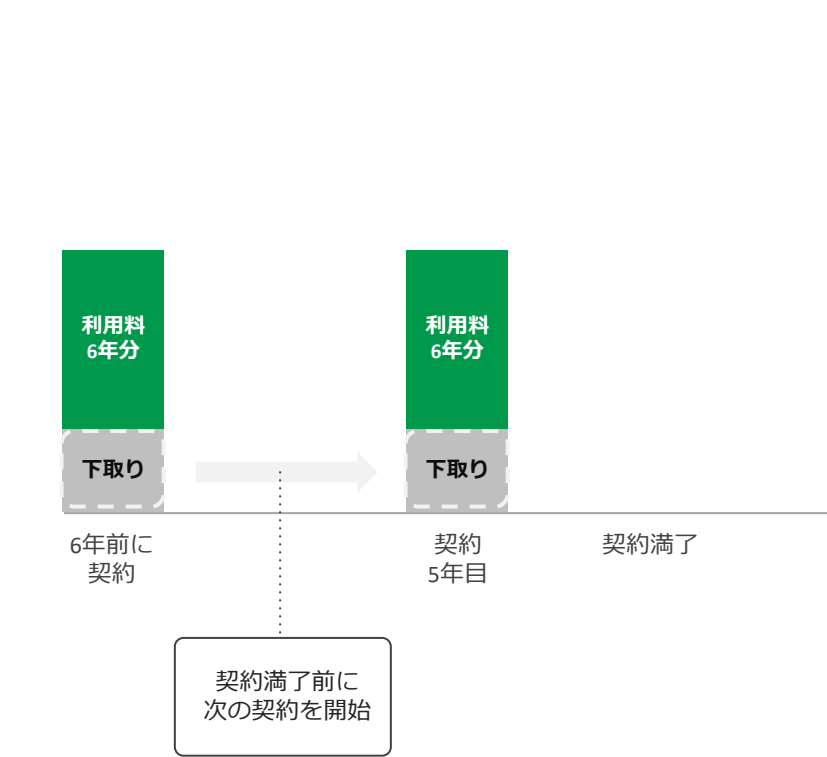
クラウドソフトへの切り替え時期を前契約の満了時とする理由

パッケージソフトを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クラウドソフト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

クラウドソフトの場合*



パッケージソフト複数年リース販売の場合



*パッケージソフトを月額契約で販売する場合も同様

サービス区分別売上の説明

クラウドサービス

ソフトウェアサービス

- ・クラウドソフトの提供
- ・パッケージソフトの月額販売
- ・DXソリューションの提供 他
 - ・電子帳簿保存法対応ソリューション『電帳DX』
 - ・サイト作成ツール『BL.Homepage』

マーケットプレイス

- ・自動車補修部品の受発注プラットフォームの提供
 - ・自動車部品流通システム『BLパーツオーダーシステム』
 - ・リサイクル部品流通ネットワーク『パーツステーションNET』
- ・決済代行サービスの提供

パッケージシステム

ソフトウェア販売

- ・パッケージソフトのリース販売
- ・作業分析ソフトウェア『OTRS』の販売

運用・サポート

- ・パッケージソフト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

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、さまざまな業種・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、SALES GO株式会社

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