

# COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

## ブロードリーフ

3673 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2025年3月10日(月)

執筆：客員アナリスト

寺島 昇

FISCO Ltd. Analyst **Noboru Terashima**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

## 目次

■ 要約	01
1. 2024年12月期の業績	01
2. 2025年12月期の業績予想	01
3. 中期経営計画	01
■ 会社概要及び事業概要	02
1. 会社概要	02
2. 事業概要	03
3. 特色、競合、強み	04
■ 業績動向	04
1. 2024年12月期の業績概要	04
2. 財務状況	06
■ 今後の見通し	07
● 2025年12月期の業績見通し	07
■ 中期経営計画	08
1. 中期経営計画の成長戦略	08
2. 定量的目標	09
3. 自動車整備業の現状	10
■ 株主還元策	10

## ■ 要約

### 自動車部品業を中心としたモビリティ産業向け SaaS 企業。 クラウドへの移行が進行し、2025年12月期は122.5%の営業増益予想

ブロードリーフ<3673>の主要事業は、自動車整備工場や部品商などモビリティ産業向けのソフトウェアの開発・販売である。同社はソフトウェア販売のメイン商材を、従来ソフトウェア「.NSシリーズ（ドット・エヌエス・シリーズ）」から新たなクラウドソフトウェア「.cシリーズ（ドット・シー・シリーズ）」へ移行する方針を掲げ、モビリティ産業のDX推進の支援を進めている。「cシリーズ」は売上方式が月次売上計上であるため2023年12月期までは営業損失を計上したが、終了した2024年12月期には営業増益は黒字化した。さらに2025年12月期は122.5%の営業増益が予想されており、収益拡大期に入ってきた。

#### 1. 2024年12月期の業績

2024年12月期の連結業績（IFRS基準。以下同）は、売上収益が18,045百万円（前期比17.3%増）、営業利益が674百万円（前期は1,902百万円の損失）、税引前利益が545百万円（同1,921百万円の損失）、親会社の所有者に帰属する当期利益が343百万円（同1,487百万円の損失）となった。ライセンス数やライセンス平均月額売上などの主要KPI（重要指標）も計画に沿って進捗しており、クラウド化が順調に進んでいることから収益は黒字転換した。業績が順調に伸びていることに加えて当期利益が黒字化したことから、年間配当を2.0円（前期は1.0円）へ増配した。

#### 2. 2025年12月期の業績予想

2025年12月期の連結業績については、売上収益20,100百万円（前期比11.4%増）、営業利益1,500万円（同122.5%増）、税引前利益1,500百万円（同175.3%増）、親会社の所有者に帰属する当期利益1,000百万円（同191.3%増）を見込んでいる。パッケージソフトからクラウドへの移行は、当初計画よりは若干遅れ気味ではあるが、順調に拡大していることから増益基調が続く見込みだ。顧客数や平均客単価などの重要指標（KPI）は前期に引き続き順調に増加しており、この予想が達成する可能性は高いと思われる。また配当については、年間4.0円（前期は2.0円）に増配することを発表済みだが、会社は「配当性向35%は維持したい」としていることから、業績が上振れるようであれば、さらなる増配の可能性もありそうだ。

#### 3. 中期経営計画

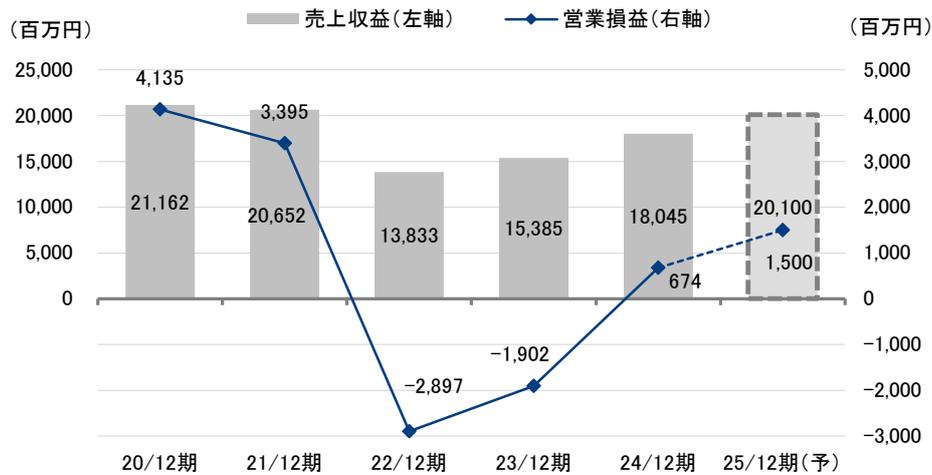
同社は、2022年12月期から2028年12月期までの中期経営計画を発表している。この計画では、当初の2年間（2022年12月期から2023年12月期）は営業損失を計上するものの、その後はクラウドソフトウェア「.cシリーズ」への移行が進み、最終年度である2028年12月期には売上収益315億円、営業利益130億円を目標としている。この計画に沿って2023年12月期までは営業損失となったが、終了した2024年12月期には営業増益は黒字転換した。主要な指標の進捗状況などを踏まえて、中期経営計画の2025年12月期から2027年12月期の進捗は当初計画よりは若干後ずれする見込みだが、最終年度である2028年12月期の目標値は変わっていない。今後の動向は引き続き注目に値する。

## 要約

## Key Points

- ・モビリティ産業向け SaaS 企業。主力ソフトのクラウド化を推進中
- ・2024年12月期は営業黒字となる。進行中の2025年12月期は前期比122.5%の営業増益予想
- ・中期経営計画の最終年度（2028年12月期）で売上収益315億円、営業利益130億円を計画

## 売上収益と営業損益の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要及び事業概要

### 主力ソフトのクラウド化を推進中。 自動車産業向け SaaS 企業からトータルマネジメントサービス企業へ

#### 1. 会社概要

同社の起源は、自動車整備工場や部品商など自動車アフターマーケット向けソフトウェアの開発・販売を目的として2005年に創業した旧(株)ブロードリーフである。その後2009年に、外資系投資会社 The Carlyle Group <CG> と当時の経営陣による MBO (Management Buy Out) によって新たに(株)ブロードリーフとして再スタートを切った。その後は事業を順調に拡大し、2013年には株式を東京証券取引所市場第1部に上場した(2022年4月の同市場区分変更に伴いプライム市場へ移行)。また、2017年7月には同業の(株)タジマを買収し顧客基盤を拡充している。さらに2022年12月期からはソフトウェア販売のメイン商材について、従来ソフトウェア「.NS シリーズ」から、新たなクラウドソフトウェア「.c シリーズ」への移行を進めている。「.c シリーズ」の売上方式は月次売上計上となるため業績は一時的に落ち込むものの、長期的には収益基盤が安定すると同時に他業種向けの展開も可能となり、トータルマネジメントサービス企業へ変貌しつつある。

会社概要及び事業概要

## 2. 事業概要

同社の事業は、決算短信ではITサービス事業の単一セグメントとされている。したがって決算短信上はセグメント別の数値は開示されていないが、決算説明会資料などでは売上区分(大分類)としてクラウドサービス(2024年12月期売上収益比率43.1%)とパッケージシステム(同56.9%)に分けられている。さらにそれらは中分類として、クラウドサービスはソフトウェアサービス(同39.9%)とマーケットプレイス(同3.2%)に、パッケージシステムはソフトウェア販売(同20.1%)と運用・サポート(同36.8%)に区分されている\*。

\* 2022年12月期から売上区分を変更している。

### 売上区分

区分		事業内容
大分類	中分類	
クラウドサービス	ソフトウェアサービス	<ul style="list-style-type: none"> <li>・クラウド版業務支援ソフトウェア「.cシリーズ」</li> <li>・パッケージ版業務支援ソフトウェア「.NSシリーズ」の月額販売</li> <li>・電子帳簿保存法対応ソフトウェア『電帳.DX』</li> <li>・タブレット型業務支援ツール「CarpodTab」</li> <li>・ホームページ作成ツール『BL.Homepage』</li> <li>・その他の月額課金型サービス</li> </ul>
	マーケットプレイス	<ul style="list-style-type: none"> <li>・オープン型EC・EDI「クラウド版受発注プラットフォーム」</li> <li>・自動車部品取引ネットワーク「BLパーツオーダーシステム」</li> <li>・リサイクル部品取引ネットワーク「パーツステーションNET」</li> </ul>
アプリケーション	ソフトウェア販売	<ul style="list-style-type: none"> <li>・パッケージ版業務支援ソフトウェア「.NSシリーズ」</li> <li>・作業分析ソフトウェア『OTRS』等</li> <li>・その他のソフトウェア・ITツール</li> <li>・PC・プリンター等のハードウェア</li> </ul>
	運用・サポート	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ネットワークとデータベースの提供サービス</li> <li>・カスタマーサポートとハードウェアの保守サービス</li> <li>・ストックフォーム紙等のサプライ品</li> </ul>

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

主要顧客は、売上収益の約85%が全国の自動車修理・整備工場、自動車部品商や販売店など自動車関連業者で、残りの15%がその他の事業会社(携帯電話販売店、旅行代理店、観光バス会社等)となっている。

基本的な事業形態(ビジネスモデル)は、これまでは従来ソフトウェア「.NSシリーズ」のライセンス料を6年一括リース契約(売上計上)し、その後は毎年データベースやサーバの利用料などを月額で徴収するモデルであった。そのため、ほぼ5年半から6年ごとにソフトウェアの更新需要が見込めるが、売上を一括計上するため、売上の変動が大きくなる。これに対して2022年から本格展開を開始したクラウドソフトウェア「.cシリーズ」は、いわゆるサブスクリプション型サービスであるためすべて月次売上計上となる。同社ではソフトウェア販売のメイン商材を「.NSシリーズ」から「.cシリーズ」へ移行する方針を掲げており、「.NSシリーズ」のリース契約満了に合わせて順次移行が進行している。

### 3. 特色、競合、強み

同社は基本的にソフトウェアサービス（SaaS）の会社であるが、手掛ける製品は「モビリティ産業」向けが中心となっている。そのため、同業界に関する多くの知識やノウハウだけでなく、すべての自動車の車種や部品類など膨大なデータを有し、データ間の関係情報を独自で構築しているデータベースが同社の特色であると同時に強みでもある。今後は、新しいクラウドソフトウェア「.cシリーズ」が浸透するに伴い、このデータベースを活用した新事業を展開することも可能になってくる。この市場では同社を含めて専門業者が多く、大手 IT ベンダー（日本電気 <6701>（NEC）や富士通 <6702> など）があまり参入していない点も、市場としての特性だろう。

事業モデルの特色は、同社が提供するソフトウェアは売り切りではなくライセンス提供であるため、6年ごとに更新需要が見込める点である。さらに付随して保守契約や、データベースやサーバの利用料、部品取引の代行料などを毎月徴収する。ただし今後は、ソフトウェアも月額売上になっていくため、基本的に利用顧客を積み上げていくことが重要な要素となり、典型的な「ストック型ビジネスモデル」と言える。

同社グループ全体の潜在的な顧客（法人）数は、代表的な顧客業種である自動車系で 38,350 社（2023 年末。以下同）、非自動車系で 1,635 社、総顧客数は 39,985 社となっている。顧客層が様々であり、利用するソフトの種類も顧客によって異なるため明白な市場シェアの計算は難しいが、認証整備工場数（全国で約 92,000 社）をベースとすると、同社の社数ベースシェアは約 20～25%と推定され、業界トップと言える。それ以下としては、ディーアイシージャパン（株）（推定顧客数 5,000 社）、ベースシステム（株）（同 2,000 社）などが続いている。また同社は比較的大規模システムを得意としているが、中小業者向けを得意とするタジマを買収したことで、製品ラインナップ及び顧客カバーエリアが拡充した。また、主力商品のクラウド化によりさらに商品競争力を高めていくと思われる。

## 業績動向

### 2024年12月期はクラウド化が進捗し、674百万円の営業利益を計上、ライセンス数などのKPIも順調に増加し、想定以上の着地

#### 1. 2024年12月期の業績概要

##### (1) 損益状況

2024年12月期の連結業績（IFRS基準。以下同）は、売上収益が18,045百万円（前期比17.3%増）、営業利益が674百万円（前期は1,902百万円の損失）、税引前利益が545百万円（同1,921百万円の損失）、親会社の所有者に帰属する当期利益が343百万円（同1,487百万円の損失）となった。

主要KPIが順調に拡大したことから営業損益は黒字転換した。クラウド化への推進を中心とした中期経営計画を発表してから3年目に当たるが、ほぼ中期経営計画に沿った結果と言える。なお、親会社の所有者に帰属する当期利益を計上したこともあり、年間配当を2.0円（前期は1.0円）へ増配した。

## 業績動向

営業利益の増減要因を分析すると、売上増で2,660百万円増、売上原価の増加（うちクラウド償却費258百万円増）で288百万円減、ITインフラ費の増加（主にデータセンターであるAWSなどへの支払い増）で78百万円減、営業関連費用の削減などで120百万円増、その他費用の削減で162百万円増となった。

## 2024年12月期業績（連結、IFRS）

（単位：百万円）

	23/12期		24/12期		前期比
	実績	構成比	実績	構成比	
売上収益	15,385	100.0%	18,045	100.0%	17.3%
クラウドサービス	5,236	34.0%	7,781	43.1%	48.6%
売上総利益	9,340	60.7%	11,712	64.9%	25.4%
販管費	11,221	72.9%	11,110	61.6%	-1.0%
営業利益	-1,902	-12.4%	674	3.7%	-
税引前利益	-1,921	-12.5%	545	3.0%	-
親会社の所有者に帰属する当期利益	-1,487	-9.7%	343	1.9%	-

注：百万円未満四捨五入

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 売上区分別比率では、クラウドサービスがパッケージシステムを上回った

### (2) 売上区分別状況

クラウドサービスの売上収益は7,781円（前期比48.6%増）となった。中分類（内訳）では、「.cシリーズ」への移行が順調に進んだことから、ソフトウェアサービスは7,197百万円（同56.9%増）となった。一方で、自動車リサイクル部品の市場全体における取引量の減少が影響し、マーケットプレイスは584百万円（同10.0%減）となった。

パッケージシステムの売上収益は10,264百万円（同1.1%増）となった。中分類では、ソフトウェア販売は3,630百万円（同21.7%増）、運用・サポートは「.cシリーズ」への移行が進んでいることから6,634百万円（同7.4%減）となった。

この結果、クラウドサービスの売上収益が初めてパッケージシステムの売上収益を上回った。この事は、中期経営計画に沿ってクラウド化が順調に進んでいることの証左と言える。

### (3) 主要 KPI の進捗状況

2024年12月期及び期末における主要 KPI の進捗状況は、ストック売上収益（毎月恒常的に計上される売上収益）14,415百万円（前期は12,401百万円）、同比率79.9%（同80.6%）、期末時点のクラウドソフト社数は9,051社（同5,381社）、うち新規獲得社数は3,077社（同2,212社）、クラウド化率は24.0%（同15.3%）、ライセンス数は14,034（同8,156）、ライセンス平均月額売上は24,319円（同22,178円）となり、堅調に推移したと言える。

業績動向

主要 KPI の進捗状況

	22/12 期 (期末 or 期間)	23/12 期 (期末 or 期間)	24/12 期 (期末 or 期間)
ストック売上収益 (百万円)	10,294	12,401	14,415
同比率	74.4%	80.6%	79.9%
クラウドソフト社数	2,231	5,381	9,051
うち新規獲得	1,005	2,212	3,077
クラウド化率	6.5%	15.3%	24.0%
ライセンス数	3,620	8,156	14,034
ライセンス平均月額売上	21,279 円 / 月	22,178 円 / 月	24,319 円 / 月

(KPI の定義)

- ストック売上：毎月恒常的に計上される売上収益
- クラウド化率：クラウドのユーザ社数 / 同対象ユーザー数※
- ライセンス数：クラウドソフトの企業ライセンス及びジョブライセンス
- 平均月額売上：クラウド標準版の月額売上 / 課金ライセンス数
- ※ 整備業・ガソリンスタンド / 鋳金業 / 部品商社 / リサイクル業
- 出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## 2. 財務状況

2024年12月期末の財務状況について、流動資産は8,211百万円（前期末比1,157百万円増）となった。主に現金及び現金同等物の増加386百万円、クラウド型「.cシリーズ」への移行が進んだことによる営業債権及びその他の債権の増加654百万円、棚卸資産の増加85百万円などによる。非流動資産は31,684百万円（同1,987百万円増）となったが、主に有形固定資産の減少320百万円、開発に伴うソフトウェア資産の増加による無形資産の増加2,458百万円、その他金融資産の減少193百万円などによる。その結果、資産合計は同3,145百万円増加し39,894百万円となった。

負債の部では、営業債務及びその他の債務が31百万円減少、契約負債が3,117百万円増加、短期有利子負債が997百万円減少、長期有利子負債が117百万円減少したことなどから、負債合計は前期末比2,488百万円増加し16,751百万円となった。契約負債が増加したのは、クラウドソフトウェアの5年一括払いによる前受け金が増加したことが主な要因である。資本の部では、親会社の所有者に帰属する当期利益の計上などにより、資本合計は同657百万円増加し23,143百万円となった。

## ■ 今後の見通し

### 2025年12月期はクラウド化がさらに進み、122.5%の営業増益予想。 顧客ニーズに合わせて製品・サービスを一段と強化

#### ● 2025年12月期の業績見通し

2025年12月期の連結業績については、売上収益 20,100 百万円（前期比 11.4% 増）、営業利益 1,500 万円（同 122.5% 増）、税引前利益 1,500 百万円（同 175.3% 増）、親会社の所有者に帰属する当期利益 1,000 百万円（同 191.3% 増）を見込んでいる。

前期に引き続きクラウド化が順調に進む見込みであることから、収益性（利益率）も改善し大幅増益予想となっているが、当初の中期経営計画よりは若干下方修正された数値になっている。しかしこれは、当初の2年間の「.c シリーズ」の販売を通して得た顧客からの要望や改善点を考慮し、2024年にはさらなる製品改良を進めたことなどによるもので、事業環境の変化（競争激化等）によるものではない。

営業利益の増減要因を予想すると、売上増で同 2,055 百万円増、売上原価の増加で同 466 百万円減（うちクラウド償却費の増加で 476 百万円減）、人件費増で同 235 百万円減、IT インフラ費の増加で同 276 百万円減、セキュリティ強化で同 99 百万円減、その他費用の増加で同 153 百万円減となった。

#### 2025年12月期業績予想（連結、IFRS）

（単位：百万円）

	24/12 期		予想	25/12 期	
	実績	売上収益比		売上収益比	前期比
売上収益	18,045	100.0%	20,100	100.0%	11.4%
営業利益	674	3.7%	1,500	7.5%	122.5%
税引前利益	545	3.0%	1,500	7.5%	175.3%
親会社の所有者に帰属する 当期利益	343	1.9%	1,000	5.0%	191.3%

注：百万円未満四捨五入

出所：決算短信よりフィスコ作成

区分別の売上収益は、クラウドサービスが 11,300 百万円（前期比 45.2% 増）を見込んでいる。中分類（内訳）としては、クラウド契約への転換に伴いソフトウェアサービスが 10,700 百万円（同 48.7% 増）、マーケットプレイスは 600 百万円（同 2.7% 増）となる見込み。

パッケージシステムの売上収益は 8,800 百万円（前期比 14.3% 減）を見込んでいる。整備業・鋳金業だけでなくその他業種向けについても順次月額サブスクリプション契約に転換することに伴い、ソフトウェア販売が 2,600 百万円（同 28.4% 減）を見込んでいる。また、クラウドソフトウェアへの移行に伴い、運用・サポートは 6,200 百万円（同 6.5% 減）と引き続き減収となる見通しだ。

今後の見通し

主要な KPI であるライセンス数(標準版)は 18,000(前期末は 12,459)、ライセンス平均月額売上は 26,500 円(同 24,319 円)、クラウド化率 35.0% (同 24.0%) を計画している。

### 売上収益の区分別予想 (連結、IFRS)

(単位：百万円)

	24/12 期		25/12 期		
	実績	売上収益比	予想	売上収益比	前期比
クラウドサービス	7,781	43.1%	11,300	56.2%	45.2%
ソフトウェアサービス	7,197	39.9%	10,700	53.2%	48.7%
マーケットプレイス	584	3.2%	600	3.0%	2.7%
パッケージシステム	10,264	56.9%	8,800	43.8%	-14.3%
ソフトウェア販売	3,630	20.1%	2,600	12.9%	-28.4%
運用・サポート	6,634	36.8%	6,200	30.8%	-6.5%
合計	18,045	100.0%	20,100	100.0%	11.4%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## ■ 中期経営計画

### 製品力強化により当初計画よりは若干後ずれするが、 最終目標 (2028年12月期に営業利益130億円) は変更なし

同社は、2021年10月にクラウドソフトウェア「.c シリーズ」をリリースしたことに伴い、2028年12月期までの中期経営計画を発表している。

#### 1. 中期経営計画の成長戦略

成長戦略として、「クラウドの浸透」と「サービスの拡張」が挙げられる。「クラウドの浸透」としては、パッケージ型の従来ソフトウェア「.NS シリーズ」からフルモデルチェンジしたクラウドソフトウェア「.c シリーズ」への移行を進める。「.c シリーズ」には、業種ごとの「企業ライセンス」に加え、職種ごとに細分化された「ジョブライセンス」や、それらを複数人で利用する場合に追加する「従業員アカウント」がある。業種ライセンスを交代で使用していた「.NS シリーズ」に対し、「.c シリーズ」では従事者の職種に応じたジョブライセンスなどの設定が可能となり、顧客の使い勝手はより向上する。また、Web 上での稼働により端末フリーとなり、場所を選ばず使えるため、各拠点の情報やシステムを本部でリアルタイムに統合管理することが可能となる。このほか、リアルタイム連携(各種 API を備えていることから、様々な機能連携やデータ連動が可能)によりナレッジを分析・共有でき、利用状況などからナレッジマネジメントをサポートできる。これによりトータルマネジメントシステムとして利用される。

「サービスの拡張」としては、API に加えて SDK (開発キット) も提供していることから、他システムとの API 連携、開発ベンダーによるアドオン開発、3rd パーティによる新たなサービス展開も可能となる。また、「.c シリーズ」がプラットフォームの機能を有しているため、各種データベース間でのデータ変換も可能である。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレマー)をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

中期経営計画

「iCシリーズ」の最大の特色は、潜在市場が拡大することだ。既述のとおり、同製品はプラットフォーム上で提供されるサービスの1つであるため、新たなサービス展開や他社システムとの連携も可能となることから、潜在的な事業者数<sup>※1</sup>が自動車ディーラー（1.6万社）を新たに加えた10万社超に拡大すると同社では予想している。またライセンス体系についても、以前は業種ごとのライセンスであったが、同製品では従事者の職種に応じた「ジョブライセンス」や、それらを複数人で利用する場合に追加する「従業員アカウント」が加わっていることから、潜在的な従事者数<sup>※2</sup>は約50万人超と予想している。

※1 「iCシリーズ」の対象である自動車整備業、钣金業、部品商社、リサイクル業の事業者数。

※2 自動車整備業、钣金業、部品商社、リサイクル業の従業者数。

2. 定量的目標

(1) 2028年12月期までの連結業績計画

既述のとおり、2022年12月期から同社ソフトウェア販売のメイン商材が、パッケージ型からクラウド型へ移行している。同社では、従来ソフトウェアからの移行完了は2028年中を見込んでいることから、2028年12月期を最終年度とした中期経営計画を策定した。当初の業績計画は、2022年12月期をボトムに2023年12月期までは最終損失となるものの、2024年12月期に黒字回復し、最終年度である2028年12月期には、売上収益325億円、営業利益130億円、営業利益率40%、親会社の所有者に帰属する当期利益80億円となっていた。

ただし、終了した3年間（2022年12月期から2024年12月期）の実績に基づいて、2025年12月期から2027年12月期の計画を若干だが下方修正（後ずれ）した。これは、事業環境が悪化したわけではなく、過去3年間の実績に基づいて計画を現実的に見直したことによる。また最終年度である2028年12月期については、売上収益は若干下方修正されたが、利益目標は変わっていない。

連結業績計画（修正計画）

（単位：億円）

	22/12期	23/12期	24/12期	25/12期		26/12期		27/12期		28/12期	
	実績	実績	実績	旧計画	新計画	旧計画	新計画	旧計画	新計画	旧計画	新計画
売上収益	138	154	180	205	201	240	235	290	275	325	315
クラウドサービス	26	52	78	118	113	157	154	250	207	291	264
ソフトウェアサービス	20	46	72	112	107	151	147	221	189	250	233
マーケットプレイス	7	6	6	7	6	7	7	29	18	41	31
パッケージシステム	112	101	103	87	88	83	81	40	68	34	51
ソフトウェア販売	35	30	36	26	26	29	27	22	27	20	26
運用・サポート	77	72	66	61	62	54	54	18	41	14	25
ストック売上	103	124	144	179	175	211	208	268	248	305	289
同売上比率	74%	81%	80%	87%	87%	88%	89%	92%	90%	94%	92%

（単位：百万円）

	22/12期	23/12期	24/12期	25/12期		26/12期		27/12期		28/12期	
	実績	実績	実績	旧計画	新計画	旧計画	新計画	旧計画	新計画	旧計画	新計画
営業利益	-2,897	-1,902	674	1,500	1,500	4,800	4,800	10,000	9,000	13,000	13,000
営業利益率	-20.9%	-12.4%	3.7%	7.3%	7.5%	20.0%	20.4%	34.5%	32.7%	40.0%	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	1,000	3,200	3,200	6,300	6,000	8,000	8,000

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

## 「自動車整備業市場」は成長が続いている

### 3. 自動車整備業の現状

同社の事業領域は広義では「自動車関連事業」と言える。昨今、国内では人口減少もあり「日本の自動車産業は伸び悩む」との見方もあるが、実際には同社が対象とする市場は「自動車整備業」であり、必ずしも「自動車市場」とは同一ではない。事実、国内の自動車整備業市場は、令和元年度（2019年度）から令和6年度（2024年度）までの6年間で、令和3年度を除いて毎年プラス成長を続けている。さらに、同社が提供するのは「ソフトウェア」であることを考慮すれば、今後の同社の成長性に疑問を持つ必要はないと弊社では見ている。

## ■ 株主還元策

### 2024年度は2.0円配当を実施、2025年度は4.0円を予定。 業績次第で増配の可能性も

同社は配当政策として、2020年12月期までは「安定した配当を継続していくことを基本方針として配当性向20%を目途とする」を掲げていたが、2021年12月期から「企業価値向上のための事業展開や財務健全性の維持に必要な内部留保を確保しつつ、業績に応じた利益配分を行うことを基本方針とし、連結配当性向35%以上を目途とする」に変更した。

これに基づき、2021年12月期の年間配当は1株当たり8.7円（配当性向35.2%）とした。現在はクラウド型への移行中であることから2022年12月期及び2023年12月期は親会社の所有者に帰属する当期損失を計上したが年間1.0円の配当を、さらに2024年12月期は当期利益を計上したことから年間2.0円配当を行った。2025年12月期は、上記の配当方針に基づいて年間4.0円（配当性向35.9%）を予定しているが、予想されている利益が上振れするようであれば、増配の可能性もありそうだ。

#### 重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

#### ■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp