

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 >>>](#)

2026年3月9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. 2025年12月期の業績	01
2. 2026年12月期の業績予想	01
3. 中期経営計画	01
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 事業概要と顧客基盤	03
3. ビジネスモデル	03
4. 市場特性と強み	03
■ 業績動向	04
1. 2025年12月期の業績概要	04
2. 財務状況	06
■ 今後の見通し	06
■ 中期経営計画	08
1. 中期経営計画の概要	08
2. 中期経営計画の成長戦略	09
3. 市場環境と今後の見通し	09
■ 株主還元策	10

■ 要約

2025年12月期は206.0%の営業増益を達成。収益拡大期入りへ

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、2024年12月期から黒字転換し、2025年12月期は前期比206.0%の営業増益を達成し、収益拡大期に入ったと言える。

1. 2025年12月期の業績

2025年12月期の連結業績(IFRS基準、以下同)は、売上収益が20,815百万円(前期比15.4%増)、営業利益が2,063百万円(同206.0%増)、税引前利益が1,854百万円(同240.3%増)、親会社の所有者に帰属する当期利益が1,240百万円(同261.3%増)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重要指標(以下、KPI)が計画に沿って進捗しており、クラウド化が順調に進んだ。こうした良好な業績推移を背景に、年間配当は前期の2.0円から6.0円へと大幅な増配を実施した。

2. 2026年12月期の業績予想

2026年12月期の連結業績については、売上収益23,500百万円(前期比12.9%増)、営業利益4,800百万円(同132.7%増)、税引前利益4,750百万円(同156.2%増)、親会社の所有者に帰属する当期利益3,200百万円(同158.0%増)を見込んでおり、中期経営計画に沿った予想となっている。パッケージ型ソフトからクラウドへの移行は順調に拡大していることから増益基調が続く見通しだ。顧客数や平均単価などのKPIも着実に伸長しており、会社計画の達成確度は高いと判断される。また、年間配当は前期の6.0円から15.0円への大幅な増配を見込んでいる。同社は「連結配当性向40.0%以上」の維持を掲げていることから、今後の業績推移が計画を上振れる場合には、さらなる配当の上積みが期待される。

3. 中期経営計画

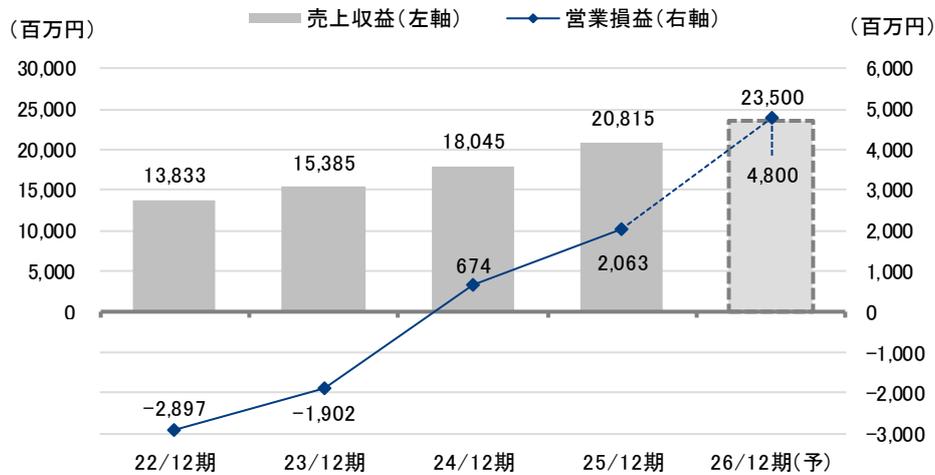
同社は2022年12月期から2028年12月期までの中期経営計画を推進している。本計画では、当初2年間(2022~2023年12月期)に営業損失を計上した後、クラウドソフトウェア「.cシリーズ」への移行進展により黒字転換する計画であったが、2025年12月期には大幅な営業増益を達成した。これはほぼ当初の計画に沿ったものであり、2026~2027年12月期の計画に変更はない。ただし、最終年度である2028年12月期については、足元の堅調な推移を反映し、売上収益を320億円(前回予想比5億円増)、親会社の所有者に帰属する当期利益を85億円(同5億円増)へとそれぞれ上方修正した。業績は順調に拡大しており、計画完遂に向けた今後の動向が注目される。

要約

Key Points

- ・ 主力事業は自動車産業向けIT基盤の提供、主力ソフトのクラウド化が進行中
- ・ 2025年12月期はクラウド化が進み大幅な増収増益。KPIも順調に増加
- ・ 2026年12月期は順調なクラウド移行を見込み、大幅な増収増益を予想
- ・ 2028年12月期に営業利益130億円達成を目指す中期経営計画を推進

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

主力事業は自動車産業向けIT基盤の提供、 主力ソフトのクラウド化が進行中

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。

2. 事業概要と顧客基盤

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している。セグメント別の数値開示はないが、決算説明資料等では売上区分(大分類)として、クラウドサービス(2025年12月期売上収益比率56.8%)、パッケージシステム(同27.4%)、その他(同15.8%)を開示している。その内訳(中分類)は、クラウドサービスがクラウドソフト「.cシリーズ」等のソフトウェアサービス(同54.3%)とマーケットプレイス(同2.5%)、パッケージシステムがソフトウェア販売(同6.9%)と保守等の運用・サポート(同20.5%)、その他がハードウェア(同12.6%)とサプライ(同3.2%)で構成されている。

3. ビジネスモデル

現在のビジネスモデルは、クラウドソフト「.cシリーズ」によるサブスクリプション型サービスである。従来の「.NSシリーズ」が6年一括リース契約(一括計上)主体であったのに対し、本サービスは月次売上計上となるため、収益の安定性が高いストック型ビジネスへの転換を意味する。現在、同社は「.NSシリーズ」の契約満了に合わせ、主力商材のクラウドへの順次移行を推進している。

4. 市場特性と強み

同社はソフトウェアサービス(SaaS)を展開する企業であり、提供する製品は「モビリティ産業」向けが中心となっている。最大の強みは、同業界に関する膨大な知見やノウハウに加え、全車種・全部品にわたる関係情報を独自に構造化したデータベースを保有している点にある。この独自データは、大手ITベンダー(日本電気<6701>(NEC)や富士通<6702>等)の参入が少ない専門市場において、参入障壁となっている。

会社概要

顧客基盤は強固であり、同社グループ全体の潜在的な顧客（法人）数は39,985社に上る（2023年末）。内訳は、全国の整備工場や部品商等の自動車関連業者が38,350社（売上収益の約85%）、旅行代理店や携帯販売店等の一般事業会社が1,635社（同15%）である。かつて中小業者向けに強みを持つタジマを買収したことで、製品ラインナップと顧客カバーエリアを全方位に拡充した。これにより、認証整備工場数（全国約92,000社）ベースの社数シェアは約20～25%と、2位以下のディーアイシージャパン（株）（推定約5,000社）やベースシステム（株）（同約2,000社）を大きく引き離す業界トップの地位にあると推定される。

今後は、主力商品のクラウド化による利便性向上に加え、保有する膨大なデータベースをプラットフォームとして活用した新たな事業展開も可能となる。こうした顧客基盤と独自データが競合に対する参入障壁となり、中長期的な競争力の源泉となっている。

業績動向

2025年12月期はクラウド化が進み大幅な増収増益。KPIも順調に増加

1. 2025年12月期の業績概要

(1) 損益状況

2025年12月期の連結業績（IFRS基準。以下同）は、売上収益が20,815百万円（前期比15.4%増）、営業利益が2,063百万円（同206.0%増）、税引前利益が1,854百万円（同240.3%増）、親会社の所有者に帰属する当期利益が1,240百万円（同261.3%増）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KPIは計画に沿って増加しており、クラウド化が順調に進んでいることから、収益は拡大期に入ったと言える。

営業利益の増減要因を分析すると、売上増で2,770百万円増、売上原価の増加で962百万円減（うちクラウド償却費401百万円増、仕入高の増加672百万円増）、販管費の増加で296百万円減（うちITインフラ調達費の増加が208百万円）、その他費用の増加で124百万円減となった。

2025年12月期業績（連結、IFRS）

（単位：百万円）

	24/12期		25/12期		前期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上収益	18,045	100.0%	20,815	100.0%	15.4%
売上総利益	11,712	64.9%	13,520	65.0%	15.4%
販管費	11,110	61.6%	11,406	54.8%	2.7%
営業利益	674	3.7%	2,063	9.9%	206.0%
税引前利益	545	3.0%	1,854	8.9%	240.3%
親会社の所有者に帰属する当期利益	343	1.9%	1,240	6.0%	261.3%

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上区分別では「.cシリーズ」へ移行中のクラウドサービスが44.1%増

(2) 売上区分別状況

「クラウドサービス」の売上収益は11,832百万円(前期比44.1%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11,302百万円(同48.2%増)となったが、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530百万円(同9.3%減)となった。

「パッケージシステム」の売上収益は5,699百万円(同23.5%減)となった。中分類では、ソフトウェア販売は1,441百万円(同25.8%減)、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4,258百万円(同22.7%減)となった。

2025年12月期から新たに切り分けされた「その他」の売上収益は3,285百万円(同37.7%増)となった。中分類では、ハードウェアは2,613百万円(同54.7%増)、サブライ672百万円(同3.5%減)となった。

サービス区分別売上収益(連結、IFRS)

(単位：百万円)

	24/12期		25/12期		前期比
	実績	売上比	実績	売上比	
クラウドサービス	8,210	45.5%	11,832	56.8%	44.1%
ソフトウェアサービス	7,626	42.3%	11,302	54.3%	48.2%
マーケットプレイス	584	3.2%	530	2.5%	-9.3%
パッケージシステム	7,450	41.3%	5,699	27.4%	-23.5%
ソフトウェア販売	1,941	10.8%	1,441	6.9%	-25.8%
運用・サポート	5,508	30.5%	4,258	20.5%	-22.7%
その他	2,386	13.2%	3,285	15.8%	37.7%
ハードウェア	1,689	9.4%	2,613	12.6%	54.7%
サブライ	697	3.9%	672	3.2%	-3.5%
合計	18,045	100.0%	20,815	100.0%	15.4%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(3) 主要KPIの進捗状況

2025年12月期及び期末における主要KPIの進捗状況は、経常売上高(ソフトウェアサービスのソフトウェア、保守契約費及び運用・サポートの合計)14,737百万円(前期は12,428百万円)、同比率70.8%(同68.9%)、期末時点のクラウドソフト社数は12,866社(同9,051社)、クラウド化率(クラウドのユーザ社数÷同対象ユーザ数)は35.1%(同24.0%)、クラウドソフト「.cシリーズ」のライセンス数(業種別ライセンスと職種別ライセンスの合計総数)は20,556(同14,034)、MRR(Monthly Recurring Revenue：月間経常収益)は518百万円(同340百万円)、ARR(Annual Recurring Revenue：年間経常収益)は6,220百万円(同4,082百万円)、ライセンス当たり平均月額売上(MRR÷課金ライセンス数)は25,217円(同24,236円)となり、堅調に推移している。

業績動向

主なKPIの進捗状況

(単位：百万円)

	23/12期	24/12期	25/12期
経常売上高	10,416	12,428	14,737
経常売上高率	67.7%	68.9%	70.8%
クラウドソフト社数	5,381社	9,051社	12,866社
クラウド化率	15.3%	24.0%	35.1%
ライセンス数	8,156	14,034	20,556
MRR	-	340	518
ARR	-	4,082	6,220
ライセンス当たり平均月額売上	-	24,236円/月	25,217円/月

出所：決算説明会資料、データブックよりフィスコ作成

2. 財務状況

2025年12月期末の財務状況について、流動資産は8,464百万円(前期末比253百万円増)となった。主に現金及び現金同等物の減少185百万円、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343百万円、棚卸資産の増加140百万円などによる。非流動資産は32,960百万円(同1,276百万円増)となったが、主に有形固定資産の減少254百万円、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2,035百万円などによる。その結果、資産合計は同1,530百万円増加し41,425百万円となった。

負債の部では、営業債務及びその他の債務が89百万円減少、契約負債が2,102百万円増加、短期有利子負債が406百万円減少、長期有利子負債が1,271百万円減少したことなどから、負債合計は前期末比381百万円増加し17,132百万円となった。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必要な要因である。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1,149百万円増加し24,293百万円となった。

■ 今後の見通し

2026年12月期は順調なクラウド移行を見込み、大幅な増収増益を予想

2026年12月期の連結業績については、売上収益23,500百万円(前期比12.9%増)、営業利益4,800百万円(同132.7%増)、税引前利益4,750百万円(同156.2%増)、親会社の所有者に帰属する当期利益3,200百万円(同158.0%増)を見込んでおり、中期経営計画どおりの予想としている。引き続き、パッケージ型ソフトからクラウドへの移行は順調に進捗しており、増益基調が続く見込みだ。2026年12月期においても顧客数や平均単価などのKPIが引き続き着実な伸長を見込んでおり、会社計画の達成確度は高いと判断される。

今後の見通し

2026年12月期における営業利益の増減要因(予想)は、売上増により前期比2,685百万円増、売上原価の減少により同796百万円増(うちクラウド償却費の増加で350百万円減、主にPC等の仕入高の減少で900百万円増)、販管費の増加で743百万円減(うち人件費増で同500百万円減、ITインフラ調達費の増加で同250百万円減)となる見込みである。

2026年12月期業績予想(連結、IFRS)

(単位：百万円)

	25/12期		26/12期		
	実績	売上比	予想	売上比	前期比
売上収益	20,815	100.0%	23,500	100.0%	12.9%
営業利益	2,063	9.9%	4,800	20.4%	132.7%
税引前利益	1,854	8.9%	4,750	20.2%	156.2%
親会社の所有者に帰属する当期利益	1,240	6.0%	3,200	13.6%	158.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

区分別の売上収益は、クラウドサービスは15,700百万円(前期比32.7%増)を見込んでいる。中分類(内訳)としては、引き続きクラウド契約への転換が進むことからソフトウェアサービスが15,000百万円(同32.7%増)、マーケットプレイスが700百万円(同32.1%増)と予想している。

パッケージシステムの売上収益は5,500百万円(同3.5%減)を見込んでいる。中分類では、一部パッケージソフトの更新期にあたる顧客がいることからソフトウェア販売は1,600百万円(同11.0%増)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3,900百万円(同8.4%減)と、引き続き減収となる見通しだ。

その他は2,300百万円(同30.0%減)を見込んでいる。中分類では、PC更新需要が一巡することからハードウェアは1,700百万円(同34.9%減)、サプライは600百万円(同10.7%減)を見込んでいる。

KPIであるライセンス数(標準版)は29,300(前期末は20,556)、ライセンス当たり平均月額売上は26,400円(同25,217円)、クラウド化率49.0%(同35.1%)を計画している。

今後の見通し

サービス区分別予想 (連結、IFRS)

(単位：百万円)

	25/12期		26/12期		
	実績	売上比	予想	売上比	前期比
クラウドサービス	11,832	56.8%	15,700	66.8%	32.7%
ソフトウェアサービス	11,302	54.3%	15,000	63.8%	32.7%
マーケットプレイス	530	2.5%	700	3.0%	32.1%
パッケージシステム	5,699	27.4%	5,500	23.4%	-3.5%
ソフトウェア販売	1,441	6.9%	1,600	6.8%	11.0%
運用・サポート	4,258	20.5%	3,900	16.6%	-8.4%
その他	3,285	15.8%	2,300	9.8%	-30.0%
ハードウェア	2,613	12.6%	1,700	7.2%	-34.9%
サブライ	672	3.2%	600	2.6%	-10.7%
合計	20,815	100.0%	23,500	100.0%	12.9%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

■ 中期経営計画

2028年12月期に営業利益130億円達成を目指す中期経営計画を推進

1. 中期経営計画の概要

同社は2021年10月のクラウドソフトウェア「.cシリーズ」リリースに伴い、2022年12月期より主力商材をパッケージ型からクラウド型へ移行した。従来ソフトからの移行完了を2028年中と見込むことから、同社は2028年12月期を最終年度とする長期的な中期経営計画（2022年12月期～2028年12月期）を推進している。

策定当初は、最終年度に売上収益325億円、営業利益130億円という目標を掲げていた。移行期における収益認識の変更等により、一時は利益成長が緩やかになる局面もあり2024年2月と2025年2月に計画の見直しを行った。しかし直近の2025年12月期実績がおおむね計画どおりに進捗したことを受け、最新の計画では、2026年12月期（売上収益235億円、営業利益48億円）及び2027年12月期（売上収益275億円、営業利益90億円）の目標数値を据え置いた。一方で、最終年度である2028年12月期については、営業利益目標130億円を維持しつつ、売上収益を320億円（前回予想比5億円増）、親会社の所有者に帰属する当期利益を85億円（同5億円増）へとそれぞれ上方修正を行った。

2. 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」を掲げている。「クラウドの浸透」においては、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型ソフトウェア「cシリーズ」への移行を推進している。「cシリーズ」は、従事者の職種や利用人数に応じた柔軟なライセンス体系を採用しており、顧客の利便性向上とともに、チームでの円滑な情報共有を可能にした。また、Web稼働によるデバイスフリー環境が実現したことで、場所を問わず利用できるだけでなく、複数拠点の情報を本部でリアルタイムに統合管理できる。

「サービスの拡張」については、クラウド化を機に「cシリーズ」を外部連携を前提としたプラットフォームへと進化させている。APIやSDK（開発キット）の提供を通じて外部システムとの連携を強化しており、ほかのシステムとの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にした。また、プラットフォームの機能を持つことで、各種データベース間でのデータ変換も可能となった。

こうしたプラットフォーム化がもたらす最大の特徴は、潜在市場の劇的な拡大である。同社は、新たなサービス展開や新たなライセンス体系を整えたことで、これまで対象外であった約1.6万社の自動車ディーラーをターゲットに加えることで、潜在的な事業者数^{※1}が10万社超へ、従事者数^{※2}については約50万人超へ拡大するものと予測している。

※1 「c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。

「自動車整備業市場」は成長が続いており、市場環境は追い風

3. 市場環境と今後の見通し

(1) 自動車整備業の見通し

同社の事業領域は広義では「自動車関連事業」と言える。国内の人口減少に伴い自動車産業全体の先行きを懸念する見方もあるが、整備市場は必ずしも新車販売動向と連動するわけではない。実際には同社が対象とする市場は「自動車整備業」である。事実、国内の自動車整備業市場は、(一社)日本自動車整備振興会連合会による「令和7年度自動車特定整備業実態調査」によると、総整備売上高は前年度比6.4%増の6兆6,592億円となり、4年連続で増加している。車両の高度化に伴う整備単価の上昇や車検需要を中心とした市場の底堅さに加え、同社が提供するのは業務効率化を支援する「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は蓋然性が高いと弊社では見ている。

(2) 基本戦略

2025年12月期まではクラウドソフトの機能拡張開発と既存顧客の移行を最優先しており、準大手以上の顧客にはリリースを待機してもらうなど、新規獲得に向けた営業活動は限定的であった。しかし、機能拡張が進み適用顧客層が拡大した2026年12月期以降は、攻めに転じる。戦略的意思決定を迅速化するため全国7支店を3ブロックへ再編・フラット化し、地域横断的な営業活動を活性化する。待機中及び従来ソフト満了予定の全顧客に対して移行時期を個別に設定したほか、重点対象の新規顧客に対する専任営業組織を新たに組成した。

(3) 重点顧客と事業環境

同社の重点対象顧客は、全国チェーンや地域大手のほか、新車ディーラーの協力工場である。これらに対しては、整備実施件数等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となる。国内の自動車保有台数が増加するなか、新車ディーラーは要員不足や技術コストの上昇を背景に協力工場を増やしており、特に日本へ進出する海外EVメーカーはメンテナンスを全面的に協力工場へ委託する傾向が強い。こうした事業環境の変化は、同社の収益成長にとって大きな追い風と言える。

株主還元策

2026年12月期は15.0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、「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40%以上を目途とする」としている。この方針に基づき、2025年12月期の年間配当は前期の2.0円から6.0円（配当性向43.5%）へと大幅な増配を実施した。

続く2026年12月期についても、年間15.0円（配当性向42.2%）への連続増配を計画している。同社は配当性向40.0%以上を目途と掲げていることから、今後の業績が計画を上振れて推移するようであれば、さらなる配当の上積みも期待される。

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・表示したものです。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、企業から報酬を受け取って作成されています。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、理由のいかなを問わず、いかなる責任も負いません。

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、配布等することは強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