

ブリッジサロン会場 質疑応答 ライブ視聴者・会場参加者からの質問

2025 年 9 月 27 日開催（3673）ブロードリーフ

お時間の都合でご紹介できなかったご質問へのご回答

自動車のどのようなアフターパーツが人気ですか。

- 当社は部品を直接販売している会社ではなく、自動車整備事業者と部品商社等の間で部品取引を行う電子プラットフォームを提供しています。
- 当プラットフォーム上では、定期点検や車検に伴う消耗部品の取引が多く、代表的なものとしてタイヤ、ブレーキパッド、バッテリー、ワイパーゴム、ファンベルトなどがあります。
また、季節要因によってエアコンフィルター(夏季)やスタッドレスタイヤ(冬季)などの取引も増加します。

資料では AI による SaaS 代替リスクについて触れていましたが、生成 AI の進化が御社のサービスにどの程度影響を与えると見ているのか、もう少し詳しく伺いたいです。

- ソフトウェアの入力系がよりシンプルになったり、システムのほうから提案や提言ができるなど、エージェント的なインターフェースになることが想定されます。

時価総額 1,000 億円超の SaaS 企業も多い中で、御社がその差を埋めていくために意識している戦略を教えてください。

- 現在進めている事業戦略、施策を着実に推進し、中期業績計画を達成することが第一です。
その過程で、過去最高業績を更新するなど、株価評価上の転機(見直されるタイミング)もあると認識しています。

足元、SaaS への切り替えはスケジュールの遅れなどはないでしょうか？

切り替え終了時期はスケジュール通りでしょうか？

- 2025 年 6 月末時点で、クラウド化率(クラウドソフトのユーザー企業数/業務ソフトウェアの総ユーザー企業数)は 28.9%です。
2025 年 2 月公表の計画値に対して、おおむね順調な推移であると言えます。

配当以外に、自社株買いなど株主還元策の拡充を検討されていますか？

- 配当以外の株主還元策についても選択肢となりますので、状況に応じて検討、実施してまいりたいと思います。ご参考までに、自社株買いについては、2013 年の株式上場から 2018 年までに、4 回実施しております。

配当が低い理由を教えてください。株主還元に力を入れないのですか？投資対象外になります。

株主還元について教えてください。

- 当社は「連結配当性向 35%以上」を基本方針としており、過去の実績も 35～50%で推移しています。2022 年以降配当金額が少なくなったのは、ライセンス販売型からサブスク月額型への収益モデル転換に伴う一時的な利益低下によるものです。利益の回復、上昇に伴い配当を増加させる計画です。

時価総額 742 億円の評価をお願いします

- 9 月末時点の株価は、現在公表している中期業績計画の実現を織り込んでいない水準であると考えます。

社員教育採用方針、離職率当等、できる範囲でご教示いただきたい。

- 近年の離職率は年率 6～8%で推移しており、中期経営計画期間中は従業員数が現行水準を維持するよう、新卒と中途の入社人数を調節しています。

導入サイドの効果判断は？

- 例えば自動車整備業者では、システム導入前後での人件費の増減(コスト側)、作業台数の増減(売上側)などが挙げられます。

売り切り型から月額課金型への過渡期なのは分かったが、それが完了した後はどうなりますか？

- 新規顧客獲得の積極化、既存顧客への追加提案、関連サービスの拡張などを行います。

そもそも顧客数は増えているのか？

整備業やら部品卸やらの会社の数は増えるどころか減っているのではないか？

- 自動車整備事業者については、国の認証を受けた認証工場の数がここ数年で増加しており、2024年には過去最高を記録しています。

光通信の株買い増しで株価が吊り上がっており、将来的な売り圧力に懸念。

- 9月末時点の株価は、現在公表している中期業績計画の実現を織り込んでいない水準であると考えます。

「専門性が高い」と繰り返すが、ニッチな業界向けに提供しているだけで別に専門性が高いとは思えないのだが。

- 例えば、自動車の修理に関する一連の業務管理において、当社のシステムは機能面で「独自性」があると言えます。また、システム処理に必要なマスターデータの構築には、「自動車修理作業に関する専門性」が求められるという点も特長です。

幅広い業界に提供する専門的なソフトウェアもあるし、その逆もあろう。「自動車部品」は専門性は高いが、それで胸を張るのは部品メーカーや卸であり、あなた方は「在庫管理ソフト」にすぎず、その辺のスーパーでも使っている汎用的なソフトウェアなのでは？

- 自動車部品の売買や在庫管理に関しては、確かに一般的な業務管理ソフトと共通する側面がある点是否定できません。一方で、例えば自動車の修理に関する一連の業務管理において、機能面に関しては「独自性」があると言えます。また、システム処理に必要なマスターデータの構築には、「自動車修理作業に関する専門性」が求められる点も特長です。