

 大山 堅司 社長	株式会社ブロードリーフ(3673)
	

－ 企業情報 －

市場	東証1部
業種	情報・通信
代表取締役社長	大山 堅司
所在地	東京都品川区東品川 4-13-14
決算月	12月
HP	https://www.broadleaf.co.jp/

－ 株式情報 －

株価	発行済株式数		時価総額	ROE(実)	売買単位
462円	97,896,800株		45,228百万円	14.0%	100株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
13.20円	2.9%	35.46円	13.0倍	265.56円	1.7倍

*株価は3/2終値。各数値は2019年12月期決算短信より。

－ 業績推移 －

決算期	売上収益	営業利益	税引前利益	当期利益	EPS	DPS
2016年12月(実)	16,760	2,953	2,921	1,876	19.73	10.62
2017年12月(実)	18,195	3,011	2,989	1,932	21.81	11.00
2018年12月(実)	21,285	4,115	4,105	2,656	30.36	12.00
2019年12月(実)	22,586	4,525	4,486	3,093	35.40	13.00
2020年12月(予)	22,700	4,600	4,600	3,100	35.46	13.20

*予想は会社側予想。2016年12月期有価証券報告書よりIFRS対応。当期利益は親会社の所有者に帰属する当期利益。株式会社タジマを2017年7月25日付で子会社化。2016年12月17日付で1:2、2018年4月1日付で1:2の株式分割を実施。EPS、DPSは遡及して調整。

株式会社ブロードリーフの2019年12月期決算概要などをお伝えします。

目次

今回のポイント

1. 会社概要
2. 2019年12月期決算概要
3. 2020年12月期業績見通し
4. 今・来期の重点施策
5. 今後の注目点

<参考:コーポレートガバナンスについて>

今回のポイント

- 19年12月期の売上収益は前期比6.1%増の225億85百万円。営業利益は同10.0%増の45億25百万円。クラウド償却費の増加で粗利率は低下したが、人件費、研究開発費のコントロールもあり増収で吸収した。子会社のタジマも増収増益で業績に寄与した。ほぼ予想通りの着地であった。
- 20年12月期は売上収益は前期比0.5%増の227億円、営業利益は同1.7%増の46億円を予想。人件費増、研究開発費増を増収および開発外注費減少による粗利増で吸収する。4期連続の増収増益、売上、営業利益の過去最高更新を目指す。配当は前期比0.20円/株増配の13.20円/株の予定。予想配当性向は37.2%。一方、中期経営計画で示していた「2021年12月期 売上高270億円」は一旦保留し、精査の後改めて公表するということだ。
- クラウド開発など積極的な成長投資を行いつつも、増収増益で売上・利益ともに過去最高を更新した前期決算であったが、今期はほぼ前期並みの見込みである。重点施策にあるように、今期からクラウド営業を本格的に開始するわけだが、新型コロナウイルスの影響もある中、各商品の投入が予定通りに進むのかが大いに注目される。
- パッケージベンダーからプラットフォーマーへの進化を目指す同社にとって、今期・来期の事業進捗は大きな意味を持つこととなる。一旦保留とした来期トップラインのイメージとともに、注視していきたい。

1. 会社概要

カーアフター産業事業者の業務を支えるITネットワークや、業務アプリケーションで高シェア。同社の強みは自動車部品商、整備工場、钣金工場、リサイクル事業者など異なる商流を統合しプラットフォーム化している点にある。現在はこのプラットフォーム上の取引を電子化する電子商取引(トランザクション)の拡大に注力。また、同社が独自に自動車部品に発番するBLコードは業界のデファクトスタンダードとなっており、事業者が部品を特定する上で欠かせないものとなっている。更なる成長を追求するためにパッケージベンダーからプラットフォーマーへの進化を目指している。

【1-1 沿革】

形式上の存続会社である同社は、米国のプライベート・エクイティ・ファンドであるカーライル・グループの支援の下、2009年9月に、実質的な存続会社である「旧株式会社ブロードリーフ」の経営陣によるマネジメント・バイ・アウト(MBO)のための受皿会社として、シー・ビー・ホールディングス株式会社の商号で設立された。

その後、シー・ビー・ホールディングス株式会社は同年11月に株式譲渡により旧株式会社ブロードリーフを完全子会社化。2010年1月1日に旧株式会社ブロードリーフを吸収合併することで営業活動を全面的に継承すると同時に、商号を株式会社ブロードリーフに変更し、現在に至っている。

実質上の存続会社である旧株式会社ブロードリーフは、2005年12月、自動車部品商、自動車整備業、自動車钣金塗装業などカーアフター産業業者向け各種システムを販売していた翼システム株式会社から「パッケージソフトウェア事業」を譲受し、アイ・ティー・エックス株式会社の子会社の1社として事業を行っていた。

【1-2 企業理念】

同社は、企業理念に「感謝と喜び」を掲げている。

「感謝と喜び」という人や企業が深く結びつくために欠かせない“心”を大切に、お客様とともに繁栄するビジネスを進めております。私たちの商品やサービスがお客様の事業に貢献する時、お客様に「ブロードリーフとつきあって、よかった」と感じていただけるでしょう。

そして事業が日々成長する実感に、喜びが生まれることでしょう。そんなお客様の心を受けて、私たちにも「感謝と喜び」が生まれ、よりよい商品やサービスにつながっていきます。

「感謝と喜び」をわかちあいながら、お客様とともに成長していく。それがブロードリーフの企業理念であり、ビジネスの「心」なのです。

(同社HPより)

この企業理念を全社員に浸透させ、より実践的なものとするため、毎年年初、全社員が集合する「経営方針説明会」において大山社長が前年の総括と今年の方針を話すと共に、企業理念の確認を行っている。

全社員はクレドカード(※)を常に携帯し、毎日開かれる朝会で行動規範などを全員で唱和している。

また、企業理念を理解・実践した社員を社員間投票で表彰し、社員同士でも感謝の気持ちを伝えるといった取り組みを行っている。

※クレド:「信条」を意味するラテン語で、「企業の信条や行動指針を簡潔に記したものを指す。従業員の自主的な行動を促すためのツールとして利用している企業が多い。

(社名について)

「ブロードリーフ(Broadleaf)」とは広葉樹を意味します。

広葉樹の多くは、春から夏にかけて、葉に日光を受けて成長し、冬には葉を落として土に養分を還し、他の植物と共生します。

ビジネスの大地にしっかりと根を張り、葉を生い茂らせ、実をつけて、お客様とともに未来へ向かって成長し続けたい。そんな気持ちが込められた社名です。

(同社HPより)

【1-3 市場環境】

◎概観

同社の主要な顧客は、カーオーナーが自動車を購入した後の、給油、自動車アクセサリーの購入、車検、点検、部品交換、自動車の売却、廃棄処理など「カーアフター産業」と呼ばれる市場で、トータルの産業規模は約10兆円。(同社資料より。)

市場	国内市場規模	主な関連業者
カー用品	約1兆7,300億円	ガソリンスタンド、カー用品店
自動車整備	約5兆4,200億円	整備工場
補修部品	約1兆2,600億円	整備工場、钣金工場、自動車部品商
リサイクル部品	約2,400億円	リサイクル業、自動車部品商
中古車	約1兆9,800億円	中古車販売業

また、カーアフター産業を取り巻く環境としては、以下の4点がポイントとなる。

① 自動車保有台数

若者の自動車離れも言われているが、軽自動車を含む自動車保有台数(乗用車)は2019年3月末で約6,177万台と増加が続いている。ストックである同台数は、平均使用年数の長期化もあり今後も増加が継続するものと予想される。

乗用車保有台数の推移



出所: 一般財団法人 自動車検査登録情報協会。毎年3月末。軽自動車含む乗用車。

② 乗用車の平均使用年数

乗用車が初度登録されてから抹消登録されるまでの平均年数である平均使用年数は 2018 年 3 月末で 13.24 年と、長期化傾向にある。(一般財団法人 自動車検査登録情報協会 統計情報より。)

自動車の利用に対するユーザーの考え方の変化から長期使用車両が増えていることで、自動車整備市場や部品・用品市場においては、整備・点検需要や部品・消耗品の交換需要が拡大している。

乗用車平均使用年数推移(単位:年)



③ 認証工場数と指定工場数

自動車の原動機、動力伝達装置、走行装置などを取り外して行う自動車の整備や改造にあたる「分解整備」は、地方運輸局長の「認証」を受けた「認証工場」で行う必要がある。

認証工場のうち、設備、技術、管理組織等について一定の基準に適合し、地方運輸局長より指定自動車整備事業の「指定」を受けた工場を「指定工場」と言う。

認証工場数及び指定工場数とも、数は横這いしないしは微増だが、近年、認証工場に占める指定工場の比率が上昇している。これは、景気動向、後継者難などの理由から小規模の工場が中規模および大規模工場の系列やグループに組み込まれているためと考えられる。

同社によれば、全国に非ディーラー系の工場は約 7 万あるが、うち 4 万は整備士が 3 名以下の小規模工場、同社が主要ターゲットとする中規模・大規模工場は約 3 万と二極化が進んでいるという。同社システムを導入する経済的な余裕もある中規模・大規模工場への部品受発注システム接続数は 2019 年 12 月末現在、2,493 か所であり、開拓余地はまだ大きい。一方で小規模事業者をメイン顧客とする業界第 2 位の株式会社タジマを 2017 年 7 月に M&A し、顧客基盤はさらに強固なものとなった。

また、CASE(※)と呼ばれる自動車の在り方の大変革を迎え、主に自動運転における安全性確保の観点からセンサーを始めとした部品検査・整備の頻度は増大するものと予想される。

この点も、整備工場における強固な顧客基盤を有する同社にとってはフォローの風と言えよう。

※CASE: 今後の自動車における大変化を示すもので、Connected(コネクテッド)、Autonomous(自動運転)、Shared(シェアリング)、Electric(電動化)の略。

④リサイクル部品市場

2005年に自動車リサイクル法が施工され、自動車解体、自動車リサイクル部品等の市場は、リサイクルグループ共有在庫システムの多様化やインターネットオークションの利用が進んでいる。リサイクル部品の活用は、CO2 排出量抑制や環境問題への対応のため、社会的にも重要な取組みとなっている。一方、近年では廃車になった自動車を解体してリサイクル部品とするのではなく、海外に中古車として輸出される割合が高くなっている影響を受け、リサイクル部品市場全体の取引高は減少傾向にある。

【1-4 事業内容】

業務ソフトウェアの販売によって大きく成長し、現在もソフトウェアの販売が売上を中心となっているが、更なる成長を追求するためにパッケージベンダーからプラットフォーマーへの進化を目指す同社は、成長基盤「Broadleaf Cloud Platform」上のサービス提供を18年12月期から開始したことを機に成長戦略をより明確にするため、19年12月期より売上区分を、「プラットフォーム」と「アプリケーション」の2区分に大別した。

◎売上区分

(1)プラットフォーム

基本	<ul style="list-style-type: none"> ☆ Broadleaf Cloud Platform の基本機能を提供(「.NS2」 / 「.NS3Ai」等の基本料) ☆ ネットワーク型システムの利用に不可欠なネットワークサーバーや自動車関連の車両情報、日々更新される部品関連情報のデータベースを提供(ネットワークサーバー利用料、データベース利用料)
サポート	<ul style="list-style-type: none"> ☆ 同社システム販売顧客の問合せ対応やハードウェア保守サービスの提供 ☆ 業務アプリケーションで利用する専用帳票類やOA サプライ品の仕入・販売
部品トランザクション	<ul style="list-style-type: none"> ☆ 自動車部品の電子受発注システム「BL パーツオーダーシステム」の提供 ☆ 整備事業者等向けにタブレット型業務端末「CarpodTab」を提供 ☆ リサイクル部品の在庫情報を共有する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」の運営(部品売買の際に取引額の決済を代行し手数料を徴収)
データ分析等	<ul style="list-style-type: none"> ☆ 蓄積された匿名化データを分析し、3rdParty へ提供

従来から提供しているプラットフォームを活用したサービスに加え、今後新たに「Broadleaf Cloud Platform」上で展開する新サービスは、プラットフォームに分類する。

サポートにおいては、顧客の最適なビジネス環境を維持するために365日稼働のカスタマーヘルプデスク(コールセンター)や全国29拠点(2020年1月1日現在)に専門スタッフを配置し、ネットワークやハード、サーバー等のトラブル時に迅速に対応するサポート体制を構築している。

部品トランザクションの主要サービスは以下の2つ。

①自動車部品の電子受発注システム「BL パーツオーダーシステム」

整備工場向け業務システムと部品商向けシステムを接続し、見積・納期回答、受注業務をシームレスに行うサービス。これまで、整備に際し部品が必要な整備工場は、既に取引のある部品商に電話やFAXで部品を発注していたが、手間、誤発注、納期などの点で課題が山積であった。

こうした状況を改善し、大幅な業務効率改善、商売の円滑化、価格・納期の即時対応等を実現したのが同システムである。

より多くの整備工場に接続して取引を増やしたい部品商と、必要な部品をタイムリーに入手したい整備工場を接続。部品商に対し、月額利用料、整備工場からの問い合わせ件数に応じた従量手数料などをチャージする。

BLパーツオーダーシステム

整備工場向け業務システム(SF.NS)と部品商向けシステム(PM.NS)を接続することにより、見積・納期回答、受注業務をシームレスに行えるサービス



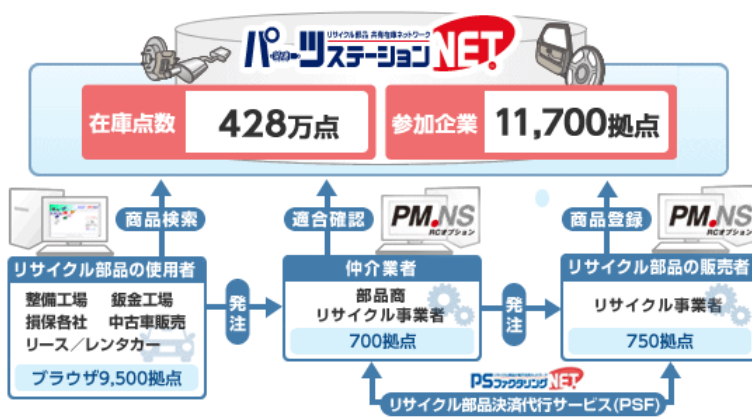
(同社資料より)

②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」

リサイクル部品の販売者であるリサイクル事業者は商品を「パーツステーション NET」に登録し、リサイクル部品の使用者である整備工場や钣金工場は必要な商品の検索を、仲介業者である部品商やリサイクル業者は適合確認を行う。現在、パーツステーション NET には約 1,170 拠点の企業が参加している。

販売者と仲介業者の間で部品売買が行われた際にはリサイクル部品決済代行サービス「パーツステーションファクタリング NET」を通じて取引額の決済を代行し、手数料を徴収している。

例年約 100 億円のリサイクル部品の決済代行があり、2019 年 12 月期は約 6 億円の決済代行手数料収入を得ている。



※上記に記載されているデータ数・数値・会社数は2016年3月末時点のものです。

(同社資料より)

(2)アプリケーション

業種別	◇ 業種特化型業務アプリケーションの開発・販売(業種:自動車整備、钣金、車販、自動車部品商、携帯販売店、旅行など) ◇ PC 本体やプリンタ等の仕入・販売 他
OTRS	◇ 作業分析・最適化ソフトウェアの開発・販売

カーアフター産業に属する事業者の他、旅行取扱い事業者、携帯電話販売代理店事業者、機械工具取扱い事業者等に対して、業種特化型業務アプリケーションの開発・販売を行っている。同社の業種特化型の業務アプリケーションは、特定業種固有の業務フロー、見積及び請求管理等の汎用的な顧客ニーズを織り込んで利便性を向上させている。

また、パソコンに業務アプリケーションを搭載して顧客に販売しており、液晶ディスプレイ、タブレット端末、プリンタ、周辺機器などのハードウェアも販売している。

<注力製品:OTRS>

中期経営計画(2019-2021)における注力製品のひとつが「OTRS(Operation Time Research Software)」である。

OTRS は、経営工学 (Industrial Engineering) に基づいてつくられた生産・製造現場の作業時間短縮・省力化・コスト低減など、企業のカイゼン活動を支援するソフトウェア。

動画分析・再生

動作分析に特化したUIで細かな動作分析を簡単に行うことができます。
サイクル分析も可能となっており、作業のバラつきを見える化します。



※分析画面は意匠権を取得しております。

比較再生

作業の差異を見える化します。
分析結果は比較動画付きマニュアルとして出力可能です。



(同社資料より)

最新動画エンジンを搭載し、動画分析・加工による作業のバラツキの可視化、熟練工とそうでない作業員の作業の差異を可視化する比較再生、分析結果を作業手順書や動画マニュアルとして出力するレポート出力などの機能を有し、①作業のムリ・ムダ・ムラをなくし QCD (質・コスト・デリバリー) を高める、②作業の標準化による公平な評価を実現する、③モーションマインド (作業方法についてより能率的な方法を探求し続ける心構え) の向上で職場の活性化に繋がる、といったメリットを提供する。

(導入事例)

導入先	課題	結果	解決
自動車メーカー	作業分析に係る労力・時間・コストを削減したい。	作業分析に費やす時間を 50%削減	一般的な作業観測はストップウォッチを使用するが、正確な計測は難しく、計測のやり直しも必要だが、OTRS は使いやすい UI と早送り、コマ送りの動画制御でスピーディーな現場動画分析を行えた。
建設資材製造会社	新しい生産にマッチした最適な作業工程を創出したい。	一日当たりの生産個数が 108 個から 150 個に増加	OTRS の動画連動・作業編成シミュレーション機能を使って、複数工程の流れとボトルネックを確認。そのうえで、作業の組み換えシミュレーションを行い新たな工程を作成して実ラインに適用したところ、一日当たりの生産個数を大幅に向上させることができた。
電子部品製造会社	教育・技術伝承に向けての環境整備を行いたい。	ライン作業前教育時間を 50%削減	ライン作業前の作業教育は OJT を主としていたが、OTRS を学習用に使い、新人が自ら撮影、分析し、新人と熟練者の作業比較を作業時間と合わせて行うことで教育時間を大幅に削減することができた。
電気機器メーカー	最適な作業工程による省人化を図りたい。	26 名から 19 名へのライン省人化を実現	OTRS 分析で付加価値のない作業の削減シミュレーションを行った。シミュレーション作業を実現するためのライン前教育を行い、実ラインで実施したところ、移動・手待ちなどの付加価値のない動作の大幅な削減により、ラインの省人化が可能となった。

用途は製造業だけでなく、教育訓練の材料や技術伝承のツールとして、さまざまな現場に広がっており、世界 21 か国、6,000 以上の導入実績を有している。

【1-5 ROE 分析】

	14/12 期	15/12 期	16/12 期	17/12 期	18/12 期	19/12 期
ROE (%)	10.6	9.7	9.6	9.9	13.0	14.0
売上高当期純利益率(%)	11.61	11.83	11.19%	10.62%	12.48	13.69
総資産回転率(回)	0.68	0.62	0.65	0.68	0.74	0.74
レバレッジ(倍)	1.34	1.33	1.32	1.37	1.41	1.38

*上記表は、2015年12月期からIFRS、2014年12月期は日本基準。

19年12月期は収益性の向上を主要因にROEは3期連続で上昇した。

【1-6 特徴と強み】

①カーアフター産業をリードできる唯一のIT企業

国土交通省は「世界最先端IT国家創造宣言」(2013年6月、閣議決定後、2015年6月、変更を閣議決定)を踏まえ、国が保有する検査登録情報(所有者情報等)をはじめ、車両の位置・速度情報や事故・整備履歴情報等の「自動車関連情報の利活用による新サービスの創出・産業革新」に関する将来のあり方について、「自動車関連情報の利活用に関する将来ビジョン検討会」を設置した。

同検討会が2015年1月に発表した「自動車関連情報の利活用に関する将来ビジョンについて」によれば、日本の自動車関連情報の利活用の現状について、

- * 自動車収集・発信できる情報は、近年の自動車のIT化の進展によって、膨大かつ多岐にわたっている。
- * ただ、我が国では、自動車に関連した膨大な情報について、個別の主体が情報をバラバラで有していること等のため、利活用が進んでいない。
- * 諸外国では、既に自動車関連情報を利活用した保険サービス、自動車履歴情報の提供等の多様なサービス展開が進んでおり、我が国においてもITを活用した自動車関連分野のイノベーションを促進していくべき。

と、現状分析及び課題の抽出を行っている。

その上で、重点テーマとして、

①「安全 OBD(※)に対応したスキャンツールの共通化」を通じた次世代自動車等の安全使用の推進
②テレマティクス等を活用した新たな保険サービスによる安全運転の促進・事故の削減
③自動車の履歴情報を収集・活用したトレーサビリティ・サービスの展開による自動車流通市場の活性化
④検査と整備の相関分析等を通じた検査・整備の高度化・効率化

の4つを挙げており、膨大なデータの一元管理を通じた、安心・安全な自動車取引の活性化を民間主導で進めようとしている。

こうした状況下、数千万台に及ぶ自動車整備履歴情報を有する専門性と数万社の顧客をベースに、将来のカーアフター産業をリードできるのは自社のみと同社は考えている。

※:OBD:On-board diagnostics。自動車に搭載されるコンピュータが行う自己故障診断のこと。

②圧倒的なシェア

国内部品商の約7割に同社の業務用システムが既に導入されている。また、整備工場に関しては、同社のターゲットとなる中規模又は大規模の非ディーラー系工場を中心として同社グループ(タジマを含む)で23,000社以上にシステムが導入されており、圧倒的なシェアを有している。

加えて、同社の様にプラットフォーム化して多様なシステムを提供している企業は他にはない。限定的なシステム販売会社が数社あるが、どれも売上規模では同社の10分の1程度であり、事実上競合は存在しない状態とのこと。

③ 豊富な実績

同社に「パッケージソフトウェア事業」を譲渡した翼システム株式会社(設立 1983 年)が最初のソフトウェアである自動車部品商向けシステム「パーツマン」の販売を開始したのが同じく 1983 年であり、この時から数えれば約 40 年の実績となる。

30 年前から自動車 1 台当たり約 3 万点にのぼる部品情報をデータベース化しており、独自ノウハウで作り上げた部品コードは業界標準となっている。

また収録データ数は膨大な量にのぼり、比類を見ない質・量ともに圧倒的な No.1 のデータベースとなっている。

整備標準工数情報	1 億 1 千万点以上
類別諸元情報	48 万点以上
部品検索データ	4 億 6,911 万件以上
純正部品品番情報	701 万件以上
優良部品品番情報	31 万件以上

(同社 HP より 2018 年 4 月時点)

④ 顧客との信頼関係

直販体制を敷き、顧客ニーズを的確に吸い上げ、きめ細かな対応を行っているため、厚い信頼関係が構築されており、重要な見えない資産となっている。

原則顧客とは 6 年間の期限付きライセンス使用契約を結んでいるが、契約の継続率は 95% 超と極めて高く、顧客の満足度も高い。

2. 2019 年 12 月期決算概要

(1) 業績概要(IFRS)

	18/12 月期	構成比	19/12 月期	構成比	前期比	期初予想比
売上収益	21,285	100.0%	22,585	100.0%	+6.1%	+2.7%
売上総利益	15,833	74.4%	16,192	71.7%	+2.3%	-
販管費	11,750	55.2%	11,730	51.9%	-0.2%	-
営業利益	4,114	19.3%	4,525	20.0%	+10.0%	+0.6%
税引前利益	4,105	19.3%	4,485	19.9%	+9.3%	-0.3%
当期利益	2,655	12.5%	3,092	13.7%	+16.5%	+10.5%

* 単位: 百万円。当期利益は、親会社の所有者に帰属する当期利益。

3 期連続の増収増益。売上収益、営業利益ともに過去最高を更新。

売上収益は前期比 6.1% 増の 225 億 85 百万円。両分野とも増収。

営業利益は同 10.0% 増の 45 億 25 百万円。クラウド償却費の増加で粗利率は低下したが、人件費、研究開発費のコントロールもあり増収で吸収した。

子会社のタジマも増収増益で業績に寄与した。

ほぼ予想通りの着地であった。

(2)分野別動向

◎売上区分別内訳

	18/12 月期	構成比	19/12 月期	構成比	前期比
プラットフォーム	9,543	44.8%	10,192	45.1%	+6.8%
基本	7,175	33.7%	7,654	33.9%	+6.7%
EDI・決済	935	4.4%	920	4.1%	-1.7%
サポート	1,314	6.2%	1,478	6.5%	+12.5%
その他	118	0.6%	140	0.6%	+18.4%
アプリケーション	11,742	55.2%	12,394	54.9%	+5.6%
業種別	10,173	47.8%	10,448	46.3%	+2.7%
OTRS	391	1.8%	338	1.5%	-13.5%
その他	1,178	5.5%	1,608	7.1%	+36.5%
合計	21,285	100.0%	22,586	100.0%	+6.1%

* 単位: 百万円。

プラットフォームのうち基本がユーザー増により伸長した。アプリケーションのうち業種別も販売数が好調に増加した。

◎プラットフォーム売上内訳

	18/12 月期	構成比	19/12 月期	構成比	前期比
基本	7,175	75.2%	7,654	75.1%	6.7%
PaaS/SaaS	5,206	54.6%	5,542	54.4%	6.5%
一括	2,464	25.8%	2,735	26.8%	11.0%
月額	2,742	28.7%	2,807	27.5%	2.4%
IaaS	1,970	20.6%	2,113	20.7%	7.3%
EDI・決済	935	9.8%	920	9.0%	-1.6%
PSF	634	6.6%	603	5.9%	-4.9%
BLP/CPT	301	3.2%	317	3.1%	5.3%
サポート	1,314	13.8%	1,478	14.5%	12.5%
保守	601	6.3%	708	6.9%	17.8%
サプライ品	713	7.5%	770	7.6%	8.0%
その他	118	1.2%	140	1.4%	18.6%
合計	9,543	100.0%	10,192	100.0%	6.8%

* 単位: 百万円。PSF: 自動車リサイクル部品取引ネットワークでの決済代行手数料、BLP: BL パーツオーダーシステムの利用料、

CPT: CarpodTab 利用料

アプリケーション販売の好調を反映し、プラットフォーム売上は増収。

必須化した保守契約率も向上したほか、BLP/CPT は利用者が増加、サプライ品はコールセンター強化が奏功。

一方 PSF は国内マーケットが低調で苦戦した。

◎アプリケーション売上内訳

	18/12 月期	構成比	19/12 月期	構成比	前期比
業種別	10,173	86.6%	10,448	84.3%	+2.7%
自動車系	8,757	74.6%	8,874	71.6%	+1.3%
非自動車系	1,416	12.1%	1,574	12.7%	+11.1%
OTRS	391	3.3%	338	2.7%	-13.5%
その他	1,178	10.0%	1,608	13.0%	+36.5%
合計	11,742	100.0%	12,394	100.0%	+5.6%

自動車系中心に新規顧客の獲得が好調だった。競合他社との差別化を図るための「顧客ごと提案」を積極的に展開した。子会社タジマが寄与し、クラウド投入計画も評価された。

OTRSは大手ユーザーが米中貿易摩擦の影響で活動が低調となったため減収。

(3)財務状態とキャッシュ・フロー

◎BS

	18年12月末	19年12月末		18年12月末	19年12月末
流動資産	10,619	7,987	流動負債	7,913	7,100
現金等	5,627	3,034	営業債務等	3,624	3,613
営業債権等	4,447	4,300	短期有利子負債	379	754
棚卸資産	238	253	非流動負債	466	1,369
非流動資産	18,794	23,702	長期有利子負債	85	934
有形固定資産	443	2,027	負債合計	8,379	8,469
のれん	11,739	11,803	資本合計	21,033	23,220
無形資産	4,633	6,897	利益剰余金	9,760	11,929
その他の金融資産	1,406	1,953	負債及び資本合計	29,413	31,689
資産合計	29,413	31,689	有利子負債残高	463	1,688
			自己資本比率	71.5%	73.3%

* 単位:百万円。現金等は現金及び現金同等物、営業債権等は営業債権及びその他の債権、営業債務等は営業債務及びその他の債務

クラウド開発による無形資産の増加で非流動資産が同 22 億円増加したことなどから、資産合計は同 22 億円増加の 316 億円となった。負債合計は前期末とほぼ同水準の 84 億円。

利益剰余金の増加で資本合計は同 21 億円増加し 232 億円。

この結果自己資本比率は前期末から 1.8%上昇し 73.3%となった。

◎キャッシュ・フロー

	18/12月期	19/12月期	増減
営業CF	4,566	3,762	-804
投資CF	-2,496	-3,990	-1,494
フリーCF	2,070	-228	-2,298
財務CF	-2,409	-2,366	43
現金同等物残高	5,627	3,034	-2,593

* 単位:百万円

法人所得税等の支払増などで営業CFのプラス幅は縮小。クラウドプラットフォームなど次世代システム開発投資による無形資産の取得額増加などで投資CFのマイナス幅は拡大し、フリーCFはマイナスに転じた。

キャッシュポジションは低下した。

(4)トピックス

①クラウドプラットフォーム「Broadleaf Cloud Platform」がサービス提供を開始

これまで開発を進めていたクラウドプラットフォーム(「Broadleaf Cloud Platform」)が完成し、第1弾サービスとして中小規模自動車整備業向けの業務アプリケーション「Maintenance.c(スタートアップ版)」の提供を開始した。

また、このプラットフォームをサードパーティが利用するための準備も整った。

②作業分析ソフト「OTRS(Operation Time Research Software)」の販売チャネル拡大

作業分析/業務最適化ソフトウェア「OTRS」のOEM契約を締結したKaizen Institute(以下KI)とそのグループ会社により、グローバル向け製品「KAIZEN™ Time Study powered by OTRS」の販売が開始された。

6大陸60か国の製造・サービス・小売・農業・建設・医療・教育といった幅広い産業に展開される。

3. 2020年12月期業績予想

(1)業績見通し

	19/12 月期	構成比	20/12 月期(予)	構成比	前期比
売上収益	22,585	100.0%	22,700	100.0%	+0.5%
営業利益	4,525	20.0%	4,600	20.3%	+1.7%
税引前利益	4,485	19.9%	4,600	20.3%	+2.6%
当期利益	3,092	13.7%	3,100	13.7%	+0.2%

* 単位: 百万円予想は会社側発表。

4期連続の増収増益で、売上、営業利益は過去最高更新を見込む。

売上収益は前期比0.5%増の227億円、営業利益は同1.7%増の46億円を予想。

人件費増、研究開発費増を増収および開発外注費減少による粗利増で吸収する。

後述する施策を推進して4期連続の増収増益、売上、営業利益の過去最高更新を目指す。

配当は前期比0.20円/株増配の13.20円/株の予定。予想配当性向は37.2%。

中期経営計画で示していた「2021年12月期 売上高270億円」は一旦保留し、精査の後改めて公表するということだ。

(2)分野別動向

◎売上区分別内訳

	19/12 月期	構成比	20/12 月期 (予)	構成比	前期比
プラットフォーム	10,192	45.1%	10,500	46.3%	+3.0%
基本	7,654	33.9%	7,850	34.6%	+2.6%
EDI・決済	920	4.1%	950	4.2%	+3.3%
サポート	1,478	6.5%	1,500	6.6%	+1.5%
その他	140	0.6%	200	0.9%	+42.6%
アプリケーション	12,394	54.9%	12,200	53.7%	-1.6%
業種別	10,448	46.3%	10,000	44.1%	-4.3%
OTRS	338	1.5%	350	1.5%	+3.6%
その他	1,608	7.1%	1,850	8.1%	+15.1%
合計	22,586	100.0%	22,700	100.0%	+0.5%

* 単位: 百万円。

プラットフォームでの月額課金の積み上げにより増収を見込む。アプリケーションは減収予想。業種別の更新案件の減少を新規顧客獲得でカバーする。OTRSは前期同様世界経済の見通しを慎重に見ている。

4. 今・来期の重点施策

同社では以下のような今期・来期の重点施策を掲げている。

(1)外部環境

CASE がもたらす「車の進化」や「車利用の多様化」により整備需要が増加する見込みであり、カーアフター産業のメインプレーヤーである同社にとっては大きな成長機会が広がっていると捉えている。

具体的には、自動運転への進化が進む中、センサー類の搭載が増加するに伴い、安全性確保の観点からの「点検箇所」および「点検頻度」の増加、法人車両増加による「車検頻度の倍増」(個人2年に対し法人は1年)、稼働率の上昇に伴う「消耗部品の交換倍増」など、補修部品の取引が増大すると見ている。

補修部品の取引が増大する一方、人手不足に悩む整備工場はIT投資による生産性向上が不可欠となる。

一方、EV化により必要とされる自動車部品にも大きな変化が起こるが、センサー類等必要部品も増大するため、トータルでは同社は大きな影響を受けることは無いと考えている。

(2) 成長基盤と重点領域

圧倒的なデータ量と強固な顧客基盤を有する同社は既に強固な参入障壁を築いている。

この成長基盤の上で、2020年は業務ソフトウェアのクラウド化を開始する。

2021年以降はそれをトリガーとして整備事業者を始め、部品商社やリサイクル部品業者など、さらなるユーザー増を図り、補修部品市場における電子取引プラットフォームの利用拡大につなげる。

(3) 重点施策

以下4つの重点施策を掲げている。

取引プラットフォームの利用拡大のため、国内カーアフター領域でのクラウド浸透を推進し、さらに MaaS 等の新領域へも積極展開していく。

施策1: セグメント別(整備)の戦略的な商品展開

電子取引プラットフォームの早期浸透のため、クラウド商品によるユーザー拡大を図ると同時に既存商品も継続販売することでトップラインを確保する。

車検チェーン、整備工場(ソフトウェア未導入)、ガソリンスタンド、大・中規模整備工場と、事業規模や特性に応じた商品と販売方法によりユーザー拡大を図る。

施策2: 3rd パーティープログラムの戦略的な導入

アドオンベンダーによる追加機能モジュールの開発が容易になることに加え、クラウド会計ソフトや経営管理ツールなどとの連携により統合 ERP として提供する。

自社で開発することなく、API 接続などで 3rd パーティープログラムの搭載を拡大し、付加価値を提供する。

施設3: クラウドの戦略的な市場投入

補修部品の電子取引プラットフォームの早期浸透を図るため、複数業種別の商品を同時に市場投入する。

2020年前半に車検チェーンへのクラウド営業を開始し、7月を目途に整備工場向け SS 版/ベーシック版を投入する。

その後、2021年1月には、钣金工場、車両販売、部品商、リサイクル業者向けに電子商取引プラットフォームの次世代版を投入し、同業他社に先駆けユーザーを面で獲得する。

ただ、開発にあたっては中国企業もパートナーとして加わっており、今回の新型コロナウイルス拡大による影響は現時点ではさほどではないものの、今後の動向は注視する必要があるとのことだ。

施策4: 「Broadleaf Cloud Platform」のグローバル展開

国内カーアフター領域での電子取引プラットフォームの利用を拡大するとともに、MaaS 事業者等のサービスプロバイダーを通じたグローバル展開にも注力する。

既に東南アジアで MaaS を展開する企業へのサービス提供も具体化している。

今後は更なる先端技術の取り込みも不可欠であるため、人材獲得・育成、M&A などに積極的な投資を行っていく計画である。

(4) 持続可能な社会の実現

以上の施策を実行することによりカーアフター産業の進化や新交通インフラの構築を支援し、「環境: 温暖化ガス排出の削減、化石燃料からの脱却」、「社会: 交通事故死亡者の減少、交通弱者の支援」、「経済: 雇用の創出、交通渋滞の解消」といった面から持続可能な社会の実現に貢献していく考えだ。

5. 今後の注目点

クラウド開発など積極的な成長投資を行いつつも、増収増益で売上・利益ともに過去最高を更新した前期決算であったが、今期はほぼ前期並みの見込みである。重点施策にあるように、今期からクラウド営業を本格的に開始するわけだが、新型コロナウイルスの影響もある中、各商品の投入が予定通りに進むのかが大いに注目される。

パッケージベンダーからプラットフォームへの進化を目指す同社にとって、今期・来期の事業進捗は大きな意味を持つこととなろう。一旦保留とした来期の数値イメージとともに、注視していきたい。

<参考:コーポレートガバナンスについて>

◎組織形態、取締役、監査役の構成

組織形態	監査役会設置会社
取締役	6名、うち社外4名
監査役	3名、うち社外2名

◎コーポレートガバナンス報告書

更新日:2020年3月27日

<基本的な考え方>

当社グループは企業活動を支えるすべてのステークホルダーの利益を重視しており、コーポレートガバナンスの強化を経営の重要課題として位置付けております。そのために、当社の企業理念である「感謝と喜び」を実現し、企業価値の永続的な増大を図るとともに、経営の健全性及び透明性の確保に努めております。

<実施しない主な原則とその理由>

「当社はコーポレートガバナンス・コードの各原則を全て実施しています。」と記載している。

<コーポレートガバナンス・コードの各原則に基づく開示>

原則	開示内容
【原則1-4、補充原則1-4-1、補充原則1-4-2 政策保有株式】	<p>当社では、株式の政策保有に関する方針及び政策保有株式の議決権行使の基準を以下のように定め、運用しております。</p> <p>(政策保有に関する方針)</p> <p>当社は、良好な取引関係の維持発展並びに新事業における将来の取引や業務提携の可能性等を勘案し、政策保有株式を保有します。また、当社の取締役会において、政策保有株式について保有目的、株価変動リスク等を検証し、保有継続に合理性がないと判断した保有株式については縮減を進めます。当社は、政策保有株主から株式売却の意向が示された場合には、当該株主の意向を尊重し、その売却等を妨げません。当社は、取引先が政策保有株主であるか否かにかかわらず、経済合理性を十分に検証しており、政策保有株主である会社との取引においても経済合理性を欠くような取引は行いません。</p> <p>(政策保有株式の議決権行使の基準)</p> <p>当社は、政策保有株式の議決権行使にあたっては、提案されている議案について、株主価値の毀損につながる議案でないかを確認します。また、議決権の行使について政策保有株主である会社の状況等を勘案のうえ、必要がある場合には当該会社に議案の趣旨を確認し、議案に対する賛否を判断します。</p>
【原則5-1 株主との建設的な対話に関する方針】	<p>株主との対話(面談)は、代表取締役社長(CEO)による統括のもと、IR担当部門であるインベスターリレーションズ室が行います。なお、対話の目的及び面談者の属性を考慮のうえ、必要に応じて代表取締役社長が対応いたします。IR担当部門は、関連部門との定期的な情報共有を実施することで、株主に対する十分な情報の提供と円滑な対話の実施に努めます。また、建設的な対話を促進するため、株主構造の把握に努めます。個別面談以外の対話の手段として、代表取締役による機関投資家向け決算説明会や個人投資家向け会社説明会を実施しております。また、当社ウェブサイトにてIRに関する問い合わせページを設けております。対話において把握された株主の意見・懸念につ</p>

いては、取締役会や経営会議等において随時、代表取締役から経営陣幹部にフィードバックいたします。対話に際しては、ディスクロージャーポリシー及びインサイダー取引防止規程に則り、インサイダー情報に該当する内部情報の管理を徹底いたします。

IR・お問い合わせ <https://www.broadleaf.co.jp/form/>

ディスクロージャーポリシー <https://www.broadleaf.co.jp/ir/policy/>

本レポートは情報提供を目的としたものであり、投資勧誘を意図するものではありません。また、本レポートに記載されている情報及び見解は当社が公表されたデータに基づいて作成したものです。本レポートに掲載された情報は、当社が信頼できると判断した情報源から入手したものです。その正確性・完全性を全面的に保証するものではありません。当該情報や見解の正確性、完全性もしくは妥当性についても保証するものではなく、また責任を負うものではありません。本レポートに関する一切の権利は(株)インベストメントブリッジにあり、本レポートの内容等につきましては今後予告無く変更される場合があります。投資にあたっての決定は、ご自身の判断でなされますようお願い申し上げます。

Copyright(C) 2020 Investment Bridge Co.,Ltd. All Rights Reserved.