

 大山 堅司 社長	株式会社ブロードリーフ(3673)
	

## 企業情報

市場	東証プライム市場
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四丁目 13-14 グラスキューブ品川 8階
決算月	12月
HP	<a href="https://www.broadleaf.co.jp/">https://www.broadleaf.co.jp/</a>

## 株式情報

株価	発行済株式数(期末)	時価総額	ROE(実)	売買単位	
443円	97,896,800株	43,368百万円	-9.8%	100株	
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
未定	-	-27.07円	-	267.36円	1.7倍

\*株価は3/2終値。各数値は2022年12月期決算短信より。配当予想は中期経営計画の進捗と内部留保の状況に鑑み、合理的な算定が可能となった時点で公表する予定。

## 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
2019年12月	22,586	4,525	4,486	3,093	35.40	13.00
2020年12月	21,162	4,135	3,820	2,465	28.16	13.20
2021年12月	20,652	3,395	3,233	2,173	24.72	8.70
2022年12月	13,833	-2,897	-3,005	-2,431	-27.54	1.00
2023年12月(予)	15,000	-2,700	-2,800	-2,400	-27.07	未定

\*予想は会社側予想。IFRS対応。当期利益は親会社の所有者に帰属する当期利益。配当予想は中期経営計画の進捗と内部留保の状況に鑑み、合理的な算定が可能となった時点で公表する予定。

株式会社ブロードリーフの2022年12月期決算概要、2023年12月期業績予想、中期経営計画(2022-2028)の進捗などをお伝えします。

## 目次

### [今回のポイント](#)

- [1. 会社概要](#)
- [2. 2022年12月期決算概要](#)
- [3. 2023年12月期業績予想](#)
- [4. 中期経営計画\(2022-2028\)](#)
- [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

- 22年12月期は減収減益もクラウドサービスは大幅増収。修正予想を上回っての着地となった。売上収益は前期比33.0%減の138億33百万円。想定通り、クラウドサービスは大幅増収、パッケージシステムは大幅減収。営業利益は28億97百万円の損失計上。販管費は同1.0%減の113億84百万円と、デジタルイベントへの出展やオンラインセールス・契約の活用、外部委託などの利用により営業活動・バックオフィス業務とも効率化を進めた。一方、その他営業費用に、グループ会社タジマののれん減損6億15百万円を計上した。整備業、钣金業向けパッケージソフトのリース販売終了の影響が大きく、減収減益となったが、それ以外の業種への販売は堅調であったため、売上・利益とも予想を上回っての着地となった。
- 23年12月期は増収、損失幅は縮小の予想。売上収益は前期比8.4%増の150億円、営業利益は27億円の損失を見込む。クラウドサービスへの切り替えとともに売上が積み上がるため、増収を見込むが、セールス・プロモーションやサービス基盤強化などの成長投資により売上原価、販管費等も増加する見込みで赤字幅は縮小するものの限定的である。配当予想は現時点では未定。中期経営計画の進捗と内部留保の状況に鑑み、合理的な算定が可能となった時点で公表する予定。
- 中期経営計画(2022-2028)の成長戦略は「①クラウドの浸透」と「②サービスの拡張」。主力サービスであるクラウドソフト「c シリーズ」の導入率を向上させるとともに、クラウドソフトを核として、顧客の事業運営に不可欠となるITサービスを充実させる。「お客様のデジタルトランスフォーメーションを推進する」「データエクステンジャーとして提供サービスを高付加価値化する」という「2つのDX」の観点で施策を推進し、持続的な競争力の向上と成長を目指す。
- 業績計画達成のカギは、クラウドソフト「c シリーズ」の浸透であり、「クラウドソフト」「マーケット拡大」「メニュー拡張」の各施策を実行しており、その進捗をクラウド化率、ライセンス数、ユーザー維持率、平均月額売上など各KPIで管理し、外部に開示している(ユーザー維持率は23年12月期から開示開始)。
- 2022年12月期をボトムに、2024年12月期黒字回復、2026年12月期過去最高業績を更新。その後も売上のストック化が進み増収を継続する計画。全ての顧客において主力商品クラウドソフト「c シリーズ」への移行が完了する2028年12月期には売上収益325億円、営業利益率40%、当期利益80億円を目標としている。
- 前期の減収・損失計上及び今期の損失予想に対し、依然クラウドソフトの導入そのものに否定的な意見を持つ一部の投資家もいるようだが、クラウドソフトの利用は、今後のカーアフターマーケット市場を含めたモビリティ産業の将来像を見据えた上での、売上の安定と更なる成長を追求するための戦略であることを、再度認識しておくべきであろう。特に、事業者数の減少が予想される中で、ライセンスの付与形態が、事業者・店舗単位から、従事者単位に変更されることも、重要なポイントである。
- 会社側は投資家の不安を十分理解した上で、約束していた事業進捗に関わるKPIの目標及び実績の公表を開始した。短期および中長期の双方の視点から各KPIを注視していきたい。

## 1. 会社概要

モビリティ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。産業の DX を推進の一環としてクラウドソフトの提供や、部品の顧客間取引を電子化する受発注プラットフォーム(トランザクション)の拡大に注力。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ムへの進化を目指している。

### 【1-1 沿革】

2005年12月に自動車部品商、自動車整備業、自動車钣金塗装業などの各種システムを販売する「パッケージソフトウェア事業」の営業権を取得した。

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。

### 【1-2 企業理念】

同社は、「感謝と喜び」の心を根本に、幅広い業種・業界に特化した業務アプリケーションを開発し、より良い製品・サービスを提供することにより、お客さまの事業創造に貢献することを企業理念として掲げている。

「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」をわかちあひながら、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、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】

### (1)概観

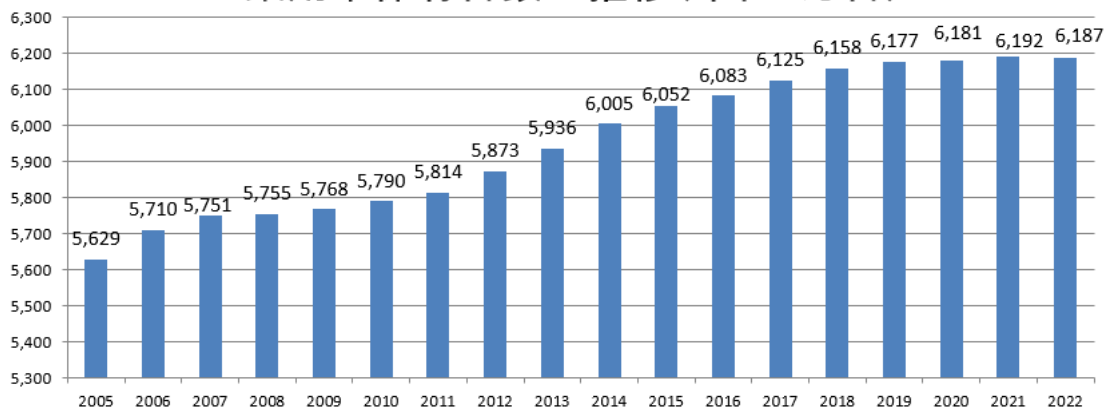
同社の顧客ターゲットの中心は、カーオーナーが自動車を購入した後の、給油、自動車アクセサリーの購入、車検、点検、部品交換、自動車の売却、廃棄処理などの様々なニーズに対応して製品やサービスを提供する「モビリティ産業」のプレイヤーである。

### (2)モビリティ産業を取り巻く環境

#### 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2022年3月末で約6,187万台と伸び率は低いものの、増加傾向にある。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(単位:万台)



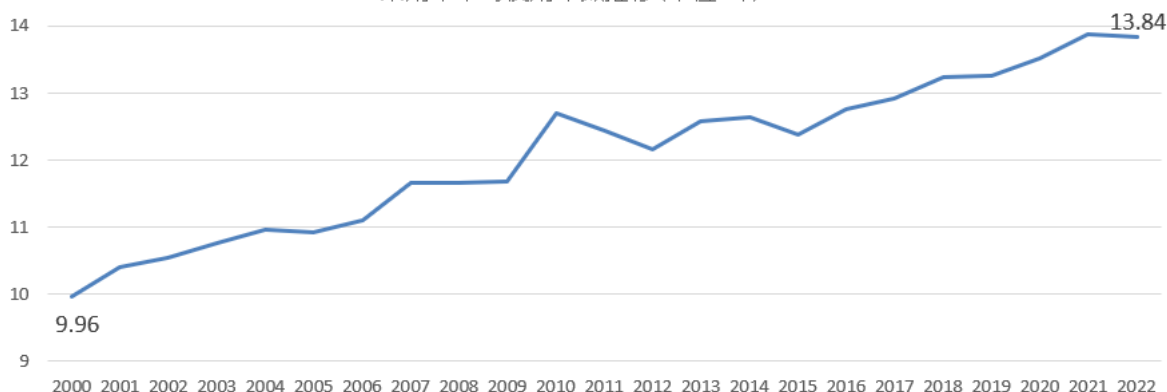
出所:一般財団法人 自動車検査登録情報協会。毎年3月末。軽自動車含む乗用

#### 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2022年3月末で13.84年と、長期化傾向が継続している(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。同社では、システムを導入する経済的な余裕もある中規模・大規模工場へのアプローチを引き続き強化するとともに、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。顧客基盤の強化が進んでいる。

モビリティ産業においては、EV化シフト・CASE(※)に代表される自動車高度化が進むのに伴い、高度化した車両メンテナンスをサポートするITシステム需要増加、ナレッジの蓄積や共有の需要増加、大規模な事業者における経営効率化のためのDX投資需要増加が予想され、最新鋭のクラウドソフトへのニーズも高まると思われる。

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。

#### ⑤プレーヤーの事業形態

CASEの潮流が強まるに伴い、カーオーナーのニーズは多様化が進んでいる。これに対応するために、モビリティ産業の既存顧客は、単業態からトータルショップへと事業を拡大させるケースが増えている。

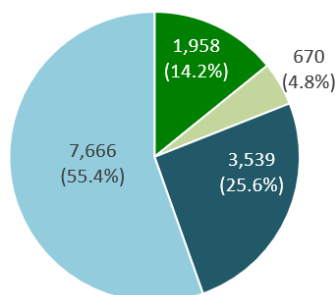
これまで同社は顧客ごとに各種業務用ソフトウェアを提供(ライセンスを発行)していたが、クラウドサービスを提供することで、事業拡張に合わせてサービスをスピーディーに提供することができ、これにより顧客ニーズを確実に取り込んでいく。

#### 【1-4 事業内容】

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、独自開発のクラウド基盤「Broadleaf Cloud Platform」上のサービス提供を18年12月期から開始した。

2022年12月期より、ソフト販売のメイン商材を、従来ソフト「.NSシリーズ」から新しいクラウドソフト「.cシリーズ」に変更。従来ソフト「.NSシリーズ」を使用している顧客には6年のリース契約が満了となるタイミングで「.cシリーズ」の提供へ切り替えていく。これに伴い、売上区分をソフトウェアサービスとマーケットプレイスから成る「クラウドサービス」と、ソフトウェア販売と運用・サポートで構成される「パッケージシステム」に区分した。22年12月期の売上構成比は「クラウドサービス」19.0%、パッケージシステム81.0%。

部門別売上高構成(22/12期、単位:百万円)



■ソフトウェアサービス ■マーケットプレイス ■ソフトウェア販売 ■運用・サポート

## ◎売上区分

### (1)クラウドサービス

「ソフトウェアサービス」と「マーケットプレイス」に大別される。

区分	主な内訳
ソフトウェアサービス	<ul style="list-style-type: none"> <li>・『.c シリーズ』(標準版、特定大手版)</li> <li>・『.NS シリーズ』(月額販売)</li> <li>・電子帳簿保存法対応ソリューション『電帳. DX』</li> <li>・ホームページ作成ツール『BLHomepage』</li> <li>・グループウェア『Google Workspace™』等</li> </ul>
マーケットプレイス	<ul style="list-style-type: none"> <li>・部品の電子受発注プラットフォーム</li> <li>・ファクタリングサービス 等</li> </ul>

### (主なサービスなど)

#### ◎クラウドソフト「.c シリーズ」

「.c シリーズ」は、「Broadleaf Cloud Platform」の API により、他システムや外部ネットワークと緊密に連携し、コントロールが可能である。

企業システムの中核的な役割を果たし、AI による学習機能があるため、企業や店舗、あるいは ID ごとに固有の操作方法や処理内容を学習し、ナレッジ化することができる。

これにより継続的かつ効率的な事業運営にとって重要なナレッジが集積され、企業や店舗の中でナレッジの共有を実現する。

また、「.c シリーズ」は、システムの位置づけ・役割が、従来の事務処理システムから、顧客の事業上の中核となるトータルマネジメントシステムへと変化する。

この変化により、これまでの主力ソフト「.NS シリーズ」が、見積請求書作成や顧客管理に用いられていたのに対し、経理担当の売上管理や伝票作成、整備担当の作業管理、営業担当の集客といった業務に加え、グループウェアとして社内コミュニケーションにも利用でき、まさにユーザー企業の DX 推進を強力に支援する。

クラウドソフト「.c シリーズ」で注目すべきは、ライセンス体系の変更である。

従来ソフトでは、PC1 台に 1 ライセンス、結果的に、1 企業に 1 台、あるいは、1 店舗に 1 台というケースが大半であった。

これに対しクラウドソフトでは、端末フリーの Web アプリとなるため、エンドユーザーごとに ID アカウントを付与できるようになる。この変更により、対象顧客は企業数または店舗数から、従業者数へと変化する。

モビリティ産業における自動車整備業、飯金業、部品商、リサイクル業の対象 4 業種の事業者数は 10 数万社であるが、従業者数は事業者数の 5 倍以上、50 万人以上の規模となる。

対象顧客企業ごとに、社員数や職種構成を綿密に調査したうえで、設定価格と想定販売数を最適化する。

業種と職種の組み合わせや企業規模などにより、ライセンス種類は分かれており、ライセンス種類ごとに単価に幅があるものの、2024 年末には、トータルで 24,000 ライセンスを提供すると計画している。

#### ※ライセンス形態について

クラウドソフト「.c シリーズ」は端末フリーの Web アプリとなるため、エンドユーザーごとにアカウント ID を付与できる。これにより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が可能のほか、場所を選ばず使えるポータビリティも大きな特徴である。

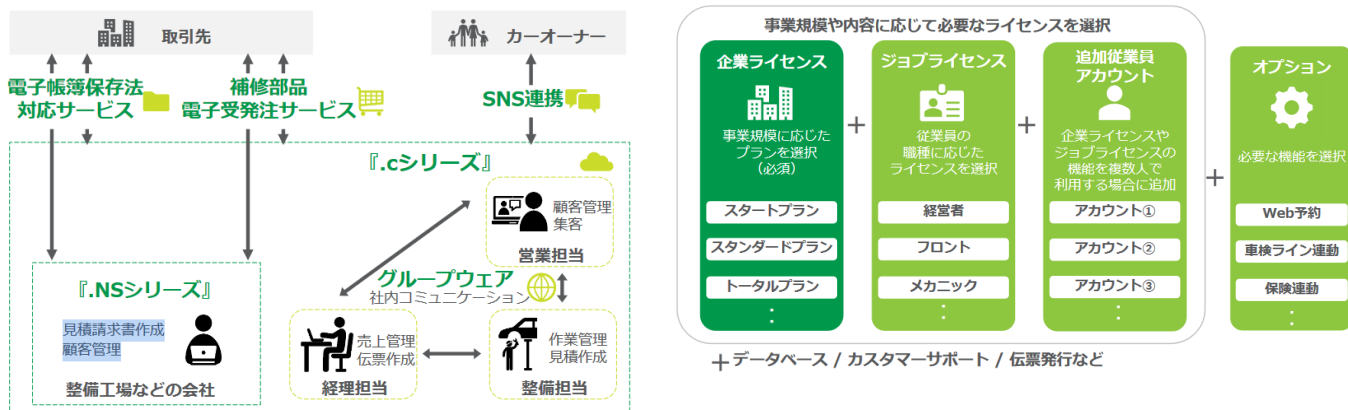
「.c シリーズ」では、業種ごとに設定された「企業ライセンス」を店舗ごとに導入し、1 人目は、企業ライセンスのみで利用可能。2 人目以降は、職種に応じた職種別ライセンスである「ジョブライセンス」を使用する。

例えば、基本パックに加えて、経営者ロール、メカニックロール、フロントロールの 3 ライセンスが追加されると合計で 4 ライセンスを付与する。

さらにそれらを複数人で利用する場合は、エンドユーザーごとに追加可能な「従業員アカウント」を付与する。

従来のソフト「.NS シリーズ」では、「1社または店舗につき、1 ライセンスを導入」という形態が大半であったが、クラウドソフト「.c シリーズ」では、使用する社員ごとにライセンス(又はアカウント)付与という形態に変化する。

このライセンス体系の変化により、店舗当たりの採用ライセンス数は、従来ソフトと比べて大幅に増加する。



(同社資料より)

### ◎「BL パーツオーダーシステム」

同社では、自動車部品の電子受発注システムである「BL パーツオーダーシステム」を運用している。

「BL パーツオーダーシステム」は、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。

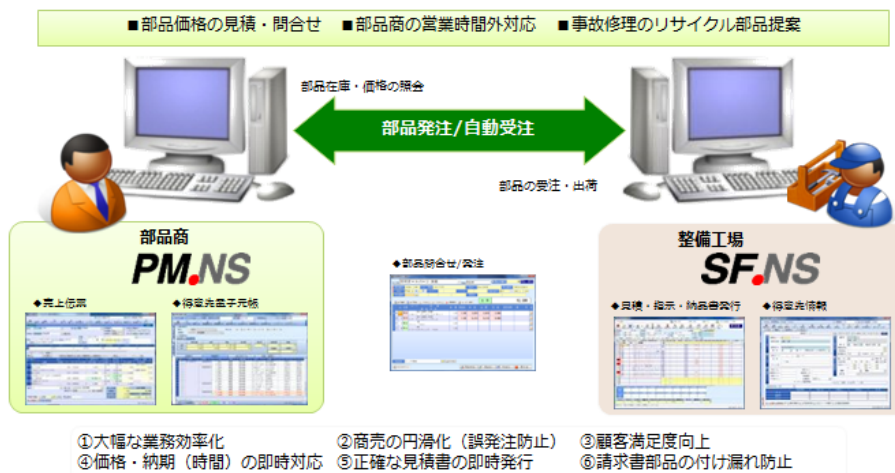
これまで、整備に際し部品が必要な整備工場は、既に取り引のある部品商に電話やFAXで部品を発注していたが、手間、誤発注、納期などの点で課題が山積みであった。

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)

### ◎「パーツステーション NET」

また、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」の運営も行っている。

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。

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。

## (2)パッケージシステム

「ソフトウェア販売」と「運用・サポート」に大別される。

区分	主な内訳
ソフトウェア販売	<ul style="list-style-type: none"> <li>『.NS シリーズ』(複数年一括販売)</li> <li>作業分析ソフトウェア『OTRS』等</li> </ul>
運用・サポート	<ul style="list-style-type: none"> <li>『.NS シリーズ』の付帯サービス(サポートサービスなど)</li> <li>帳票やトナーなどのサプライの販売 等</li> </ul>

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。

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。

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 27 拠点(2022 年 12 月末現在)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。

### 【1-5 ビジネスモデル】

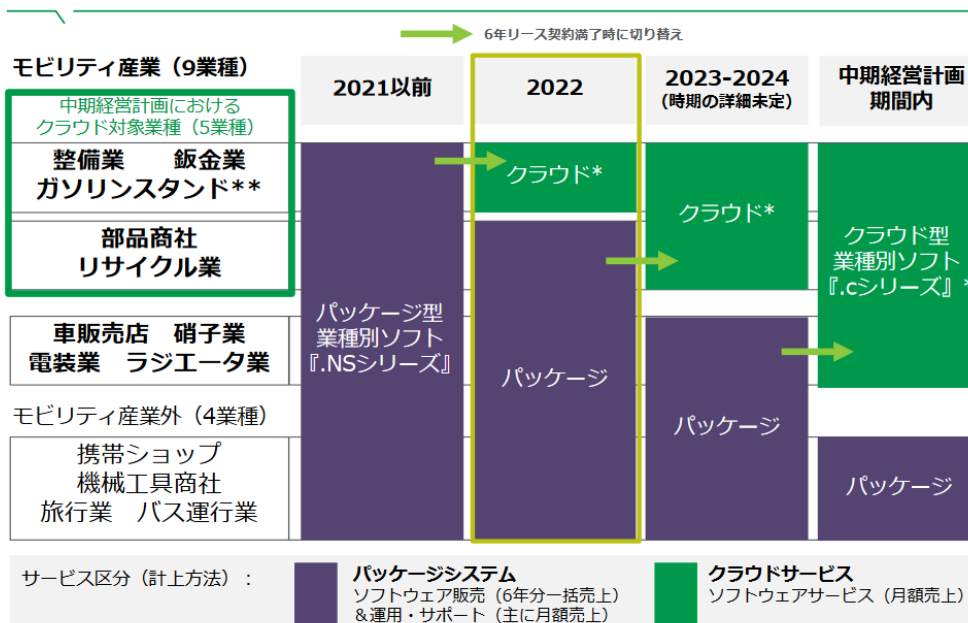
前述のように、同社ではモビリティ産業向けのプロダクトを中心に従来ソフトからクラウドソフトへの移行を進めている。中期経営計画期間内に顧客の大半がクラウド型業種別ソフト『.c シリーズ』に移行する見込みだ。

従来ソフトでは、顧客企業ごとにライセンスを発行していたが、クラウド化により、従業員別のアカウントも発行できるようになる。

これに伴い、顧客のデジタル化の範囲が拡大すればするほど、利用する従業員が増加し、結果的に1社あたりで得られる売上は向上することとなる。

今後は顧客の市場環境に応じてモビリティ産業以外の業務ソフトもクラウド化の是非を検討中である。顧客基盤の拡大・受発注プラットフォームの拡大が可能な領域か否かの判断が必要と考えている。

### クラウドソフトのリリース計画



\*パッケージソフトは原則終了だが、一部ユーザーには期間限定で月額提供 (41ページ参照)

\*\*ガソリンスタンドは、クラウド型から新たに提供開始する新規市場

Copyright©2023 Broadleaf Co.,Ltd. All rights reserved. | 1

(同社資料より)



## 【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、

- \* 自動車が集約・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。

### 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、契約のリピート率(今回契約更新のユーザー/前回契約更新のユーザー)は95%超と極めて高く、顧客の満足度も高い。

## 2. 2022年12月期決算概要

### (1)業績概要(IFRS)

	21/12 月期	構成比	22/12 月期	構成比	前期比 (増減額)	前期比 (増減率)	修正予想
売上収益	20,652	100.0%	13,833	100.0%	-6,819	-33.0%	13,300
売上総利益	14,898	72.1%	8,487	61.4%	-6,412	-43.0%	7,900
販管費他	11,503	55.7%	11,384	82.3%	-120	-1.0%	11,100
営業利益	3,395	16.4%	-2,897	-	-6,292	-	-3,200
税引前利益	3,233	15.7%	-3,005	-	-6,238	-	-3,400
当期利益	2,173	10.5%	-2,431	-	-4,604	-	-2,700

\*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。修正予想は22年11月発表。

### 減収減益もクラウドサービスは大幅増収。修正予想を上回っての着地

売上収益は前期比33.0%減の138億33百万円。想定通り、クラウドサービスは大幅増収、パッケージシステムは大幅減収。営業利益は28億97百万円の損失計上。販管費は同1.0%減の113億84百万円と、デジタルイベントへの出展やオンラインセールス・契約の活用、外部委託などの利用により営業活動・バックオフィス業務とも効率化を進めた。一方、その他営業費用に、グループ会社タジマののれん減損6億15百万円を計上した。

整備業、鋳金業向けパッケージソフトのリース販売終了の影響が大きく、減収減益となったが、それ以外の業種への販売は堅調であったため、売上・利益とも予想を上回っての着地となった。

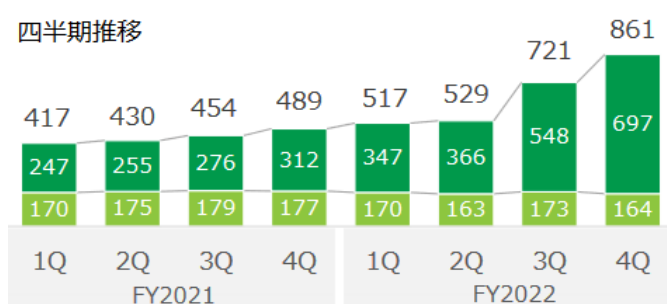
### (2)売上区分別動向

#### ①クラウドサービス

	21/12 月期	22/12 月期	増減率	増減額
クラウドサービス	1,791	2,628	+46.7%	+837
ソフトウェアサービス	1,090	1,958	+79.6%	+868
マーケットプレイス	701	670	-4.4%	-31

単位:百万円。

#### 四半期推移



#### 主な内訳

ソフトウェアサービス

- 『cシリーズ』(標準版、特定大手版)
- 『NSシリーズ』(月額販売)
- 電子帳簿保存法対応ソリューション『電帳DX』
- ホームページ作成ツール『BL Homepage』
- グループウェア『Google Workspace™』等

マーケットプレイス

- 部品の電子受発注プラットフォーム
- ファクタリングサービス 等

(同社資料より)

ソフトウェアサービスでは、整備業、鋳金業向けクラウドソフトの提供を2022年より本格的に開始した。マーケットプレイスは、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、減収となった。

#### ②パッケージシステム

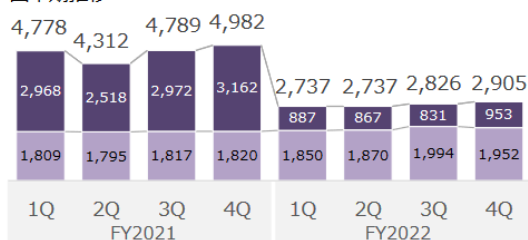
	21/12 月期	22/12 月期	増減率	増減額
パッケージシステム	18,860	11,205	-40.6%	-7,656
ソフトウェア販売	11,620	3,539	-69.5%	-8,082
運用・サポート	7,240	7,666	+5.9%	+426

単位:百万円。

## BRIDGE REPORT



## 四半期推移



## 主な内訳

ソフトウェア販売  
 ・『.NSシリーズ』（複数年一括販売）  
 ・作業分析ソフトウェア『OTRS』等

運用・サポート  
 ・『.NSシリーズ』の付帯サービス  
 （サポートサービスなど）  
 ・帳票やトナーなどのサプライの販売 等

(同社資料より)

ソフトウェア販売は、主要業種の整備業及び钣金業について『.NS シリーズ』のリース販売を終了したため、大幅な減収。運用・サポートは、付帯サービスの利用率上昇を背景に、増収となった。

## (3)財務状態とキャッシュ・フロー

## ◎BS

	21年12月末	22年12月末	増減		21年12月末	22年12月末	増減
流動資産	8,405	6,555	-1,849	流動負債	7,512	6,583	-930
現金等	3,522	3,457	-65	営業債務等	3,568	2,673	-895
営業債権等	4,293	2,602	-1,691	短期有利子負債	2,480	2,270	-210
棚卸資産	208	131	-77	非流動負債	850	3,291	+2,441
非流動資産	26,071	26,980	+909	長期有利子負債	338	2,878	+2,540
有形固定資産	1,274	1,039	-235	負債合計	8,362	9,873	+1,511
のれん	11,803	11,190	-613	資本合計	26,114	23,662	-2,452
無形資産	10,548	11,771	+1,223	利益剰余金	14,489	11,657	-2,832
その他の金融資産	1,242	1,364	+123	負債及び資本合計	34,476	33,535	-940
資産合計	34,476	33,535	-940	有利子負債残高	2,818	5,148	+2,330
				自己資本比率	75.7%	70.5%	-5.2pt

\* 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。

自己資本比率は親会社所有者帰属持分比率。

新しいクラウドソフトを含むクラウド基盤の開発投資による無形資産の増加等で非流動資産が増加した一方、『.NS シリーズ』の複数年一括販売を一部業種に限定したことによる営業債権の減少等で流動資産が減少。資産合計は前期末比 9.4 億円減少。

長期有利子負債を増加させたため、負債合計は同 15 億円増加。

利益剰余金の減少等で資本合計は同 24.5 億円減少。

この結果自己資本比率は前期末から 5.2 ポイント低下し 70.5%となった。

引き続き財務状態は健全である。

## ◎キャッシュ・フロー

	21/12 月期	22/12 月期	増減
営業 CF	3,783	1,606	-2,176
投資 CF	-3,388	-2,910	+478
フリーCF	395	-1,304	-1,699
財務 CF	-108	1,237	+1,345
現金同等物残高	3,522	3,457	-65

\* 単位:百万円

税引前利益の減少などで営業CFのプラス幅は縮小し、フリーCFはマイナスに転じた。長期借入れの実施、配当金の支払額の減少等で財務CFはプラスに転じた。

キャッシュポジションはほぼ変わらず。

### 3. 2023年12月期業績予想

#### (1)業績見通し(IFRS)

	22/12 月期	構成比	23/12 月期(予)	構成比	前期比 (増減額)	前期比 (増減率)
売上収益	13,833	100.0%	15,000	100.0%	+1,167	+8.4%
売上総利益	8,487	61.4%	9,000	60.0%	+513	+6.0%
販管費他	11,384	82.3%	11,700	78.0%	+316	+2.8%
営業利益	-2,897	-	-2,700	-	+197	-
税引前利益	-3,005	-	-2,800	-	+205	-
当期利益	-2,431	-	-2,400	-	+31	-

\*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。

#### 増収、損失幅は縮小

売上収益は前期比 8.4%増の 150 億円、営業利益は 27 億円の損失を予想。

クラウドサービスへの切り替えとともに売上が積み上がるため、増収を見込むが、セールス・プロモーションやサービス基盤強化などの成長投資により売上原価、販管費等も増加する見込みで赤字幅は縮小するものの、限定的である。

配当予想は現時点では未定。中期経営計画の進捗と内部留保の状況に鑑み、合理的な算定が可能となった時点で公表する予定。

#### (2)売上区分別動向

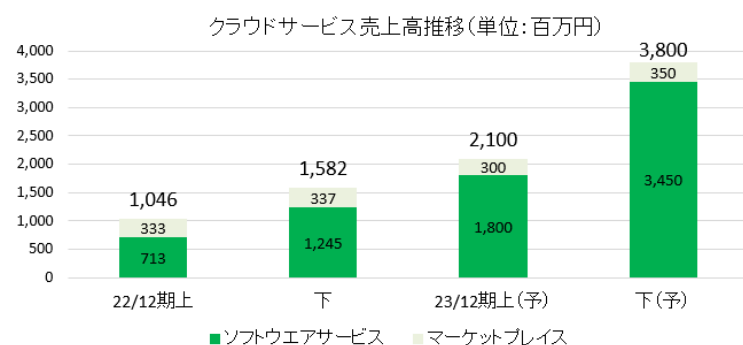
##### ①クラウドサービス

	22/12 月期	23/12 月期(予)	前期比 (増減額)	前期比 (増減率)
クラウドサービス	2,628	5,900	+3,272	+124.5%
ソフトウェアサービス	1,958	5,250	+3,292	+168.1%
マーケットプレイス	670	650	-20	-3.0%

単位:百万円。

ソフトウェアサービスは、前期に引き続きクラウドサービスの浸透を進める上、前期に獲得したクラウドサービスの売上が今期は通年で計上されるため増収を予想。

マーケットプレイスは、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続くと見込む。

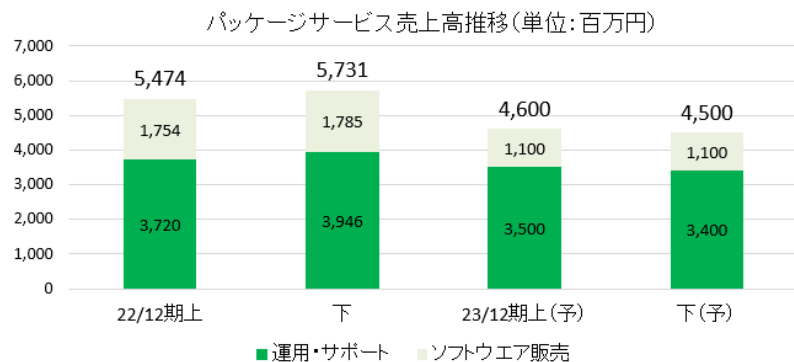


##### ②パッケージシステム

	22/12 月期	23/12 月期(予)	前期比 (増減額)	前期比 (増減率)
パッケージシステム	11,205	9,100	-2,105	-18.8%
ソフトウェア販売	3,539	2,200	-1,339	-37.8%
運用・サポート	7,666	6,900	-766	-10.0%

単位:百万円。

整備業・钣金業向けのパッケージソフトのリース販売を終了したため、減収の予想。



## 4. 中期経営計画(2022-2028)の概要及び進捗

### (1)概要

同社では、クラウドソフト「c シリーズ」の整備業向けや钣金業向けを2021年10月に商品リリースし、2022年からリリースしたガソリンスタンド向けと併せて顧客への提供を開始している。2023年以降に部品商向けやリサイクル業向けをはじめ、その他モビリティ産業向けのクラウドソフトについても順次リリースする予定。

クラウドソフトをリリースした業種は従来ソフトのリース販売を終了するため、それらの業種向けの従来ソフトを使用している顧客は、契約満了後にクラウドソフトに順次移行する。現在の契約形態は最長6年のリース契約であるため、主要顧客の整備業・钣金業の顧客のクラウドソフトへの移行が完了するのは2028年中を見込んでおり、2028年12月期を最終年度として計画を策定している。

「2つのDX」をテーマとして、進化への施策を進める。

<参考:「2つのDX」>

DX①顧客企業のデジタルトランスフォーメーション(DX)推進

顧客企業の新たな価値創造につながるビジネス環境の構築へ貢献する。

DX②データエクステンジャー(DX)として、同社サービス基盤を高付加価値化

同社独自のITプラットフォーム上で、ソフトウェアの顧客企業だけではなく、様々な3rdパーティーとの共同で得た情報を収集、分析、予想、統合し、情報の付加価値を高めた上で提供する。

データエクステンジャーとなることはデジタルトランスフォーメーション(DX)、EVや自動運転など車の進化、MaaS領域における事業展開を有機的に結び付ける重要要素となる。

データエクステンジャー(DX)として、顧客企業への価値提供を通して、社会課題解決につながる取り組みを加速させ、高成長企業への進化を目指す。

※データエクステンジャーとは？

同社においては、業務ソフトウェアでの入出力データのほか、自動車部品の受発注プラットフォームでの取引データなど、自動車に関する情報や、点検、整備、修理、部品売買など履歴の情報が、ビッグデータとして蓄積されている。

これらのデータと解析、予測のノウハウは、MaaS事業者の車両管理において活かされ、車両運行の安全を確保するための整備や点検に寄与する。

一方、MaaS事業者を通じた、予約、乗車情報や決済情報として、一般消費者の行動がビッグデータとして蓄積される。公共交通だけでなく、様々なMaaS領域に展開することで、様々な消費者の行動履歴が蓄積される。

これらは国々のレギュレーションによって取扱いが変わるため、レギュレーションに合わせてデータの取得・活用を制御しながら分析・解析する。こうした情報は、消費者との接点拡大を通じ、バリューチェーンを拡大しようとする多くの事業者にとって、魅力的なものとなる。

同社プラットフォームに蓄積されたこれらのデータを、利用者が求める仕様形式に変換し、価値あるものへと化学変化させる仕組みが、同社のクラウドプラットフォームであり、データエクステンジャーであると当社では定義している。

## (2)成長戦略

### (2)-1 概要

成長戦略は「①クラウドの浸透」と「②サービスの拡張」である。

成長戦略①「クラウドの浸透」では、主力サービスであるクラウドソフト「.c シリーズ」の導入率を向上させることを、成長戦略②「サービスの拡張」では、クラウドソフトを核として、顧客の事業運営に不可欠となる IT サービスを充実させることをそれぞれの重点施策としている。

この重点施策を、前述の、「DX① お客様のデジタルトランスフォーメーションを推進する」「DX② データエクステンジャーとして提供サービスを高付加価値化する」という「2つのDX」の観点で推進する。

同社の強みであるデータがサービスの付加価値となり、さらにデータが蓄積され、新たな価値の源泉となるという「データのエコサイクル」を生成し持続的な競争力の向上と成長を目指す。

### (2)-2 成長戦略①:「クラウドの浸透」

業績計画達成のカギは、クラウドソフト「.c シリーズ」の浸透である。

以下3つの施策を実行し、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『.NSシリーズ』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『.cシリーズ』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『.cシリーズ』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：『.cシリーズ』ライセンス数、『.cシリーズ』ユーザー維持率

参考指標：総ユーザー数、『.NSシリーズ』ユーザー維持率、『.cシリーズ』ユーザー数

#### ③メニュー拡張

『.cシリーズ』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、ホームページ作成ツールなど、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：『.cシリーズ』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

(同社資料より)

各 KPI の定義は以下のとおり。

クラウド化率	$\text{「.c シリーズ」ユーザー社数} \div \text{「.c シリーズ」対象ユーザー社数} \times 100$
「.c シリーズ」ライセンス数	「.c シリーズ」標準版の課金ライセンス数
「.c シリーズ」ユーザー維持率	実績開示時に公表
「.c シリーズ」平均月額売上	$\text{「.c シリーズ」標準版の月額売上} \div \text{課金ライセンス数}$

## <KPI の状況>

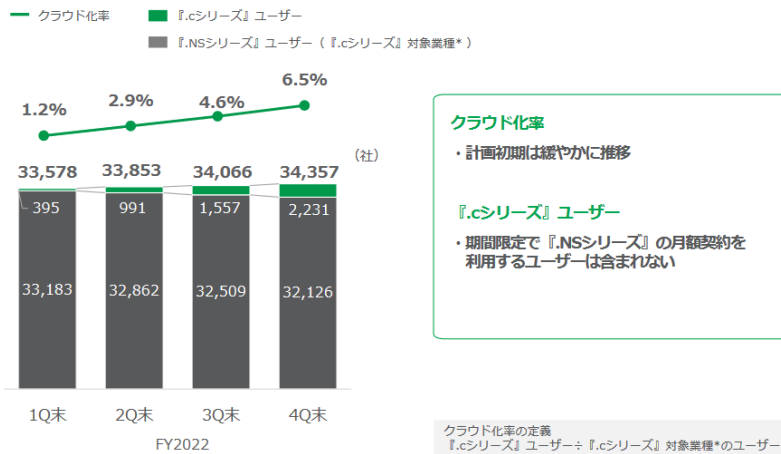
### ◎クラウド化率

クラウドソフト「.c シリーズ」の導入対象は、2022 年末で自動車整備業、钣金業、部品商、リサイクル業の 4 業種、34,357 社。2022 年末のクラウド化率は 6.5%であった。2022 年は、一時的に『.NS シリーズ』月額サブスクリプション契約に切り替えるユーザーもいるため、クラウド化率は緩やかに上昇している。

2024 年末の目標は 40%。

移行率 40%を実現するために、従来ソフトのリース契約満了に合わせて、順次クラウドソフトへの移行を進める。

従来ソフトのユーザーリピート率(今回契約更新のユーザー/前回契約更新のユーザー)は 95%超であり、より商品性が高く、導入が容易なクラウドソフトでは、廃業などの特殊要因がない限り、ほぼ全てのユーザーが採用すると同社では考えている。



\* 整備業・ガソリンスタンド/飯金業/部品商社/リサイクル業  
注) 部品商社、リサイクル業の『cシリーズ』は提供開始前

Copyright©2023 Broadleaf Co.,Ltd. All rights reserved. | 28

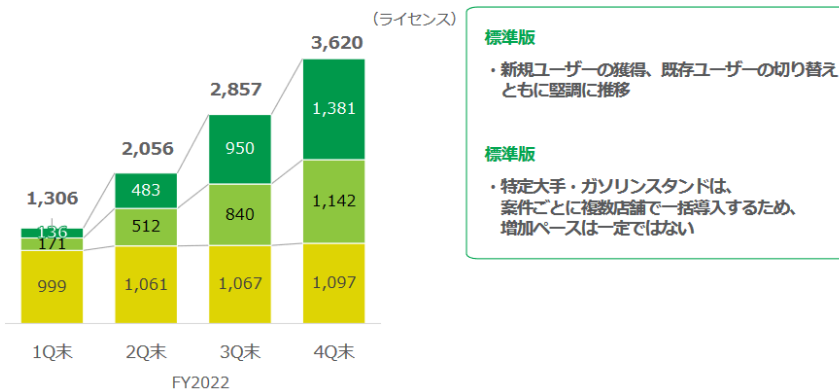
(同社資料より)

## ◎『cシリーズ』ライセンス数

2022 年末のライセンス数は 2,523 ライセンス。2024 年末の目標は 24,000 ライセンス。

2022 年は、新規ユーザーの獲得、既存ユーザーの切り替えともに堅調に推移した。

- 標準版 (既存) : 『NSシリーズ』から切り替えた『cシリーズ』標準版のライセンス数
- 標準版 (新規) : 新たに当社のユーザーとなった『cシリーズ』標準版のライセンス数
- 特定大手・ガソリンスタンド : ライセンス体系などが特殊仕様の『cシリーズ』のライセンス数



(同社資料より)

## ◎『cシリーズ』ユーザー維持率

今期(2023年12月期)から開示を開始する。2024 年末の目標は 99%以上。

従来ソフト「NS シリーズ」では、リース契約満了時のユーザーリピート率(今回契約更新のユーザー/前回契約更新のユーザー)は 95%以上であった。6 年毎に買い替えが発生しているため、全ユーザーを母数と考えた場合、1 年間での解約率は 1% 未満ということとなる。

クラウドソフト「c シリーズ」は、単なる事務処理システムではなく、顧客の事業運営にとって不可欠なトータルマネジメントシステムという位置付けで事業発展を支援する様々な機能やサービスを搭載する。

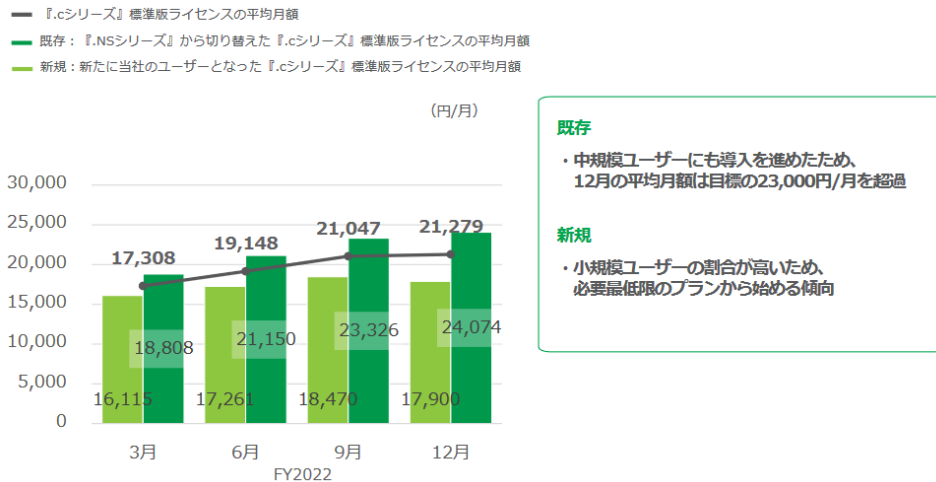
そのため、クラウドソフト「c シリーズ」は、従来ソフト「NS シリーズ」と比較して、より長期にわたって利用されるため高い維持率を見込んでいる。

## ◎ライセンス平均月額売上

2022年末の実績は21,279円/月。2024年末の目標は23,000円/月。

既存(「.NSシリーズ」からの切り替え)は、中規模ユーザーにも導入を進めたため、2022年12月の平均月額が目標の23,000円を超過した。

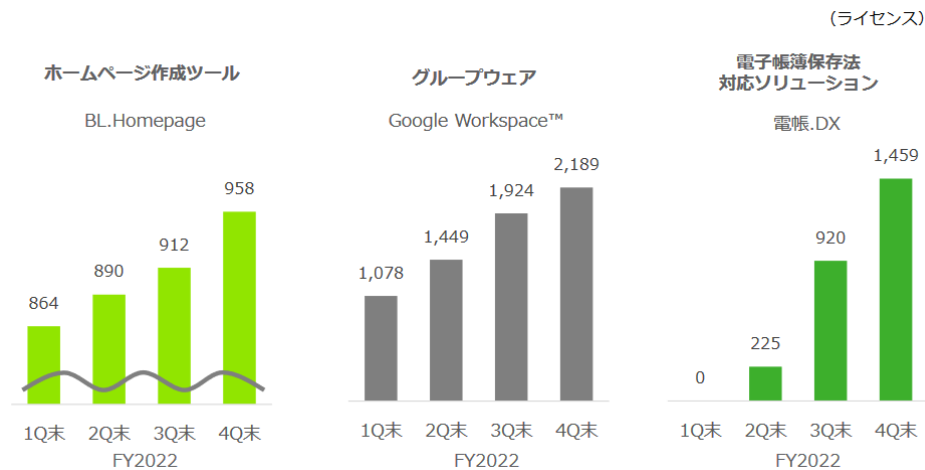
新規は小規模ユーザーの割合が高いため、必要最低限のプランから始める傾向があり、2022年の平均月額売上は20,000円を下回って推移した。



(同社資料より)

## <その他のソフトウェアサービスの動向>

ソフトウェアサービス売上のけん引役は「.cシリーズ」だが、それ以外にも様々なソフトウェアサービスを提供して大きく伸長しており、顧客の事業拡大・効率化に貢献している。



(同社資料より)

## (2)-3 成長戦略②:「サービスの拡張」

### \*「Broadleaf Cloud Platform」によるサービス展開

以下の技術的特長を持つ「Broadleaf Cloud Platform」を起点として新たなサービスを展開する。

「Broadleaf Cloud Platform」は、ITシステムに求められる機能をマイクロモジュール化しており、拡張性が極めて高く、マイクロモジュールを組み合わせることでサービス化が可能。このため、様々なソフトを柔軟に構成し、顧客に提供できる。

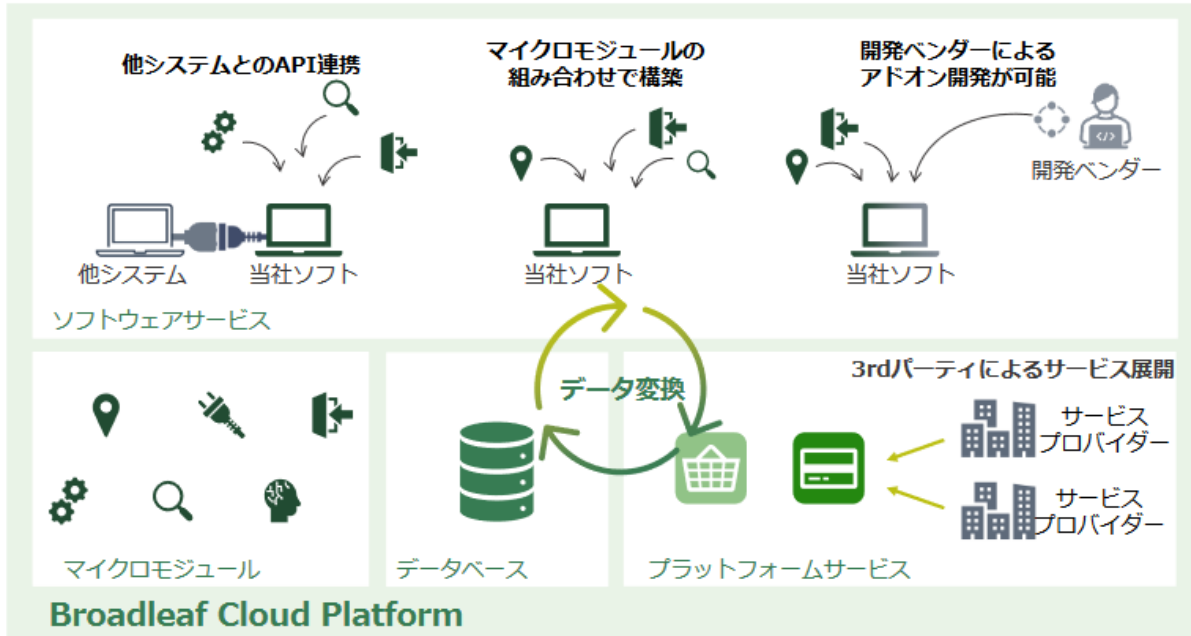
また、ソフトに限らず、モジュール単位でも提供できる設計としておりAPIとして、3rdパーティーが利用でき、他社製ソフトの稼働基盤となるだけでなく、ブロードリーフのクラウドソフトとAPIを通して、機能連動、データ連動が可能である。

加えて、システムの開発環境をキット化しているため、システム開発会社はブロードリーフのクラウドソフトのアドオン開発が可能である。



3rdパーティーであるシステム会社の開発リソースを利用できるようになるため、大手顧客からのカスタマイズニーズにも対応できる。

こうした特長から、ブロードリーフのソフトウェア以外からもデータが集まり、サービスの付加価値が循環的に高まっていく仕組みとなっている。



(同社資料より)

### \* 受発注プラットフォームの業界スタンダード化

従来から提供しているプラットフォームサービスのひとつである自動車補修部品の受発注プラットフォームを業界スタンダードとし、年平均成長率 30%以上を目指す。

自動車補修部品の受発注プラットフォームは、自動車整備工場などが部品商と売買取引を行う場合や、部品商同士、あるいは自動車リサイクル業者と部品商などが売買取引する際に利用している。

年々、顧客の採用率は上昇している一方で、電子取引は依然低水準である。

そこで、クラウドソフト「c シリーズ」に、自動車補修部品の受発注プラットフォームを標準搭載(100%採用)するだけでなく、連動性や操作性などを高める予定であり、利用頻度も増加を見込んでいる。

これまでも利用頻度の高かった整備工場や車検チェーンから順にクラウドソフトを提供し、それに呼応する形で部品商やリサイクル業に導入し、さらに中小規模の整備钣金業での利用も促進するような拡張策を戦略的に推進する。

電子帳簿保存法対応なども、売買取引の電子化を進めるきっかけとなると見ており、高成長、収益化を加速する。

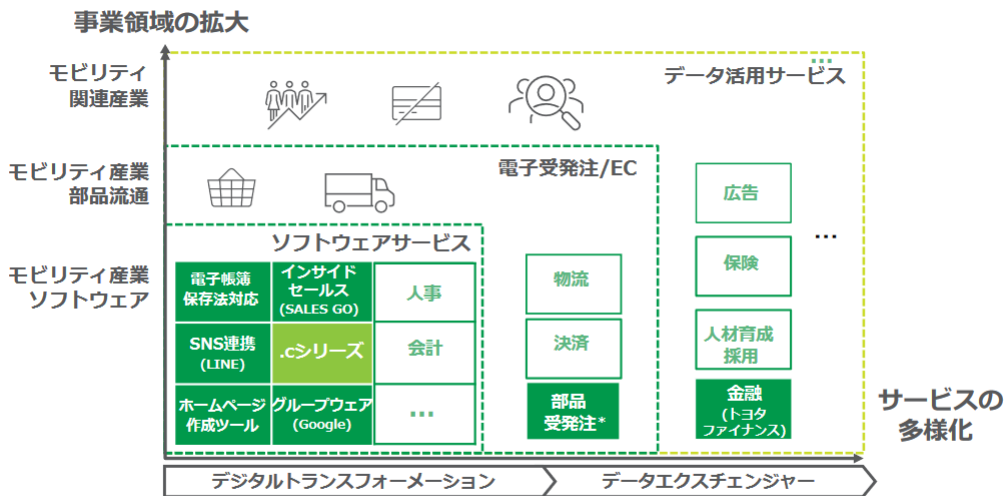
### \* オートファイナンス事業への展開を始めとしたサービスの多様化・事業領域の拡大

2021年10月に、トヨタファイナンスとの協業開始を発表。その第一弾として、2022年6月1日より、ブロードリーフが開発・提供する整備クラウド「Maintenance.c(メンテナンス ドットシー)」および钣金クラウド「Repair.c(リペア ドットシー)」に加盟店契約およびローン申込・審査・契約を可能とするワンストップ型のローン連携機能を搭載した。

これによりトヨタファイナンスは、ローン連携機能を通じて新たなローン商品「Mμ-way(ミューウェイ)」、および「Mμ-プラン(ミュープラン)」の提供を開始した。トヨタファイナンスとしては、トヨタグループの領域外において、初めての金融サービス提供となる。

ブロードリーフでは、今後も様々な金融事業者による多様なオートファイナンスをラインアップすることで、「Broadleaf Cloud Platform」上でオートファイナンス商品のマーケットプレイスを構築する。同社には既に、多くのソフトウェアユーザーと、その顧客である多くのカーオーナーがいることから、ファイナンス商品の多様化が進むことで、総トランザクション数の増加が見込まれる。

今回のオートファイナンスを始めとして、様々な企業との業務提携を通じて、サービスの拡張・事業領域の拡大を推進する。



\* 部品商社向け『.cシリーズ』リリースに合わせて刷新予定

Copyright©2023 Broadleaf Co.,Ltd. All rights reserved. | 32

(同社資料より)

### (3) 経営資源の配分方針

成長戦略である「クラウドの浸透」と「サービスの拡張」にあらゆる経営資源を集中させる。

2つをとともに推進するためには、開発やセールスのリソースだけでなく、社内インフラの強化も必要と考えている。

2022年12月期・2023年12月期は、会計的には損失を計上する見通しである一方、今後の成長加速につなげるために、人材と知的財産を成長戦略実現のための中核資産と認識し、人的資本とIPリソースの最大化に向けて積極的な投資を行っていく。同時に経営資源の最適な配分を実現するためにポートフォリオマネジメントを実施するとともに、厳格な事業管理を行い、経営効率の最大化を目指す。

### (4) 環境変化と事業への影響

気候変動を中心とした環境課題や、交通事故などの社会課題解決のために、モビリティ産業や関連行政は、今後大きく変化するものと見ている。

モビリティ産業においては、EV化シフト・CASEに代表される自動車高度化が進む。

それは同時に、メンテナンスの高度化に繋がり、EVや高度化した車両メンテナンスをサポートするITシステムの需要増加、ナレッジの蓄積や共有の需要増加、大規模な事業者における経営効率化のためのDX投資需要増加を意味し、最新鋭のクラウドソフトが必要となる。

また、全ての事業者がEVシフトや自動車高度化に対応できるものではないため、事業者数は減少傾向に向かうと予想される。一方で国内自動車保有台数は増加傾向にあり、今後は予防点検などのメンテナンス需要は増加が予想されるため、事業者の二極化が進むと社では見ており、マーケットを捉える視点を社数から従事者数に変更する必要があると考えている。

行政においては、法制度の変更による電子化対応が必要で、書類の電子保存などの需要が増加する。

こうした変化はモビリティ産業事業者におけるDXに代表されるIT投資増に繋がり、同社にとってポジティブなものである。同社の顧客企業は、変わりつつあるモビリティ社会のインフラを支え続ける存在であり、同社はクラウドソフトを始めとした様々なサービスの提供によって顧客を支援していく。

### (5) サステナビリティ方針

ブロードリーフの「企業理念」及び「社名の由来」に込められた想いの実践を通じて「持続可能な社会の実現」と「企業価値の向上」を目指していくため、サステナビリティの基本方針を策定した。

## 基本方針

「長期的な視点に立ち、「サステナビリティ」における重点項目<マテリアリティ>に取り組むことで様々なステークホルダーに対する直接的・間接的なポジティブインパクトの拡大(価値創出)とネガティブインパクトの低減(社会的責任)に努めます」

## (6)事業とSDGsの関連

同社の事業は、企業にIT サービスを提供しているため、同社の役割はいわば黒子ともいべきものである。そのため、環境課題や社会課題との直接的な接点は見えづらいが、各種課題との関連を常に意識しながら、これからも活動を推進していく。



(同社資料より)

## (7)業績計画

2028年12月までの業績計画は以下の通り。

2022年12月期をボトムに、2024年12月期黒字回復、2026年12月期過去最高業績を更新。その後も売上のストック化が進み増収を継続。

全ての顧客において主力商品クラウドソフト「.c シリーズ」への移行が完了する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%、当期利益80億円を目標としている。

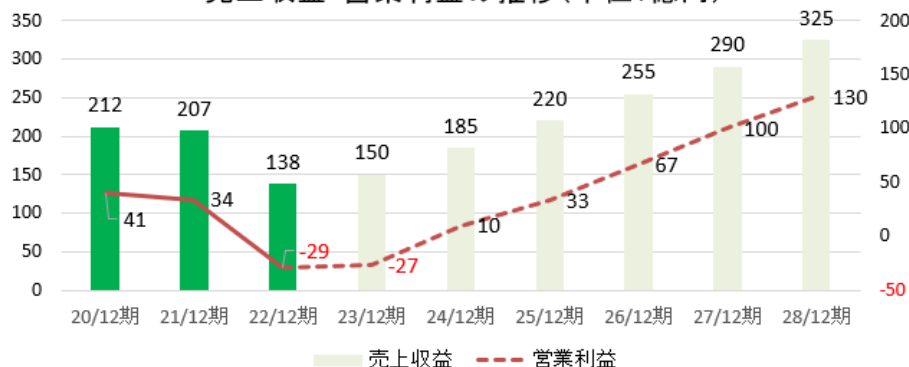
前期・今期は当期利益も赤字となるが、自己資本が不足することはなく、資本強化のためのエクイティファイナンスも不要と考えている。

### ◎業績計画

	21/12期	22/12期	23/12期	24/12期	25/12期	26/12期	27/12期	28/12期
売上収益	207	138	150	185	220	255	290	325
営業利益	34	-29	-27	10	33	67	100	130
営業利益率	16%	-	-	5%	15%	25%	34%	40%
当期利益	22	-24	-24	6	20	42	63	80
自己資本	261	236	175	180	-	-	-	-
自己本比率	76%	71%	50%	52%	-	-	-	-

単位: 億円。22/12期まで実績。23/12期は予想、以降は計画。当期利益は親会社の所有者に帰属する当期利益。自己資本は親会社の所有者に帰属する持分。

売上収益・営業利益の推移(単位:億円)



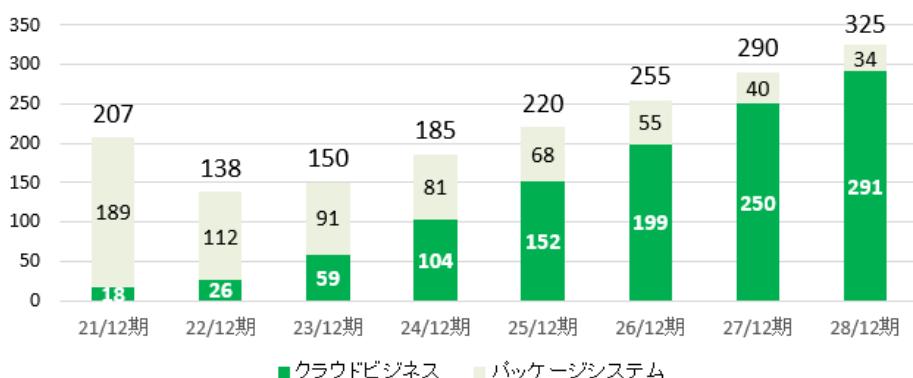
22/12期まで実績。23/12期は予想、以降は計画。

## ◎サービス別売上推移

	21/12期	22/12期	23/12期	24/12期	25/12期	26/12期	27/12期	28/12期
クラウドサービス	18	26	59	104	152	199	250	291
ソフトウェアサービス	11	20	53	90	136	180	221	250
マーケットプレイス	7	7	7	14	16	19	29	41
パッケージシステム	189	112	91	81	68	55	40	34
ソフトウェア販売	116	35	22	25	26	25	22	20
運用・サポート	72	77	69	56	42	30	18	14
売上収益	207	138	150	185	220	255	290	325
ストック売上比率	45%	74%	85%	86%	88%	90%	92%	94%

単位:億円。22/12期まで実績。23/12期は予想、以降は計画。ストック売上比率は、ソフトウェアサービス、マーケットプレイス、運用・サポートの合計額の対売上収益構成比。

中期経営計画(2022-2028)サービス区分別売上計画(単位:億円)



22/12期まで実績。23/12期は予想、以降は計画。

サービス別には、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。売上のストック化が進む。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。

## 5. 今後の注目点

前期の減収・損失計上及び今期の損失予想に対し、依然クラウドソフトの導入そのものに否定的な意見を持つ一部の投資家もいるようだが、クラウドソフトの利用は、今後のカーアフターマーケット市場を含めたモビリティ産業の将来像を見据えた上での、売上の安定と更なる成長を追求するための戦略であることを、再度認識しておくべきであろう。特に、事業者数の減少が予想される中で、ライセンスの付与形態が、事業者・店舗単位から、従事者単位に変更されることも、重要なポイントである。会社側は投資家の不安を十分理解した上で、約束していた事業進捗に関わる KPI の目標及び実績の公表を開始した。短期および中長期の双方の視点から各 KPI を注視していきたい。

## <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:2022年3月28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。

#### <コーポレートガバナンス・コードの各原則を実施しない理由>

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。

#### <コーポレートガバナンス・コードの各原則に基づく開示(抜粋)>

当社におけ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内容は以下のとおりでございます。

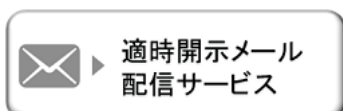
原則	開示内容
【原則1-4 政策保有株式】	<p>当社では、株式の政策保有に関する方針及び政策保有株式の議決権行使の基準を以下のように定め、運用しております。</p> <p>(政策保有に関する方針) 当社は、良好な取引関係の維持発展並びに新事業における将来の取引や業務提携の可能性等を勘案し、政策保有株式を保有いたします。 また、当社の取締役会において、政策保有株式について保有目的、株価変動リスク等を検証し、保有継続に合理性がないと判断した保有株式については縮減を進めてまいります。当社は、政策保有株主から株式売却の意向が示された場合には、当該株主の意向を尊重し、その売却等を妨げません。当社は、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) 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いたします。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いたします。</p>
【補充原則2-4-1 中核人材の登用等における多様性の確保】	<p>1. 女性・外国人・中途採用者の管理職への登用等、中核人材の登用等における多様性の確保について 当社は、変化の激しい市場環境に対応し、スピードをもった事業創造ができる組織力を高めていくため、女性、外国人、中途採用者の多様な人材の採用、起用を積極的かつ継続的に進めております。 当社管理職における中途社員比率は65%となっており、執行役員においても80%を中途採用者より登用しております。</p>

	<p>また、女性・外国籍社員の管理職登用数の実績値開示はおこなっていないものの、現時点で複数の実績がございます。 このように、国籍、性別等や入社経緯によらず多様な人材の登用を推進しております。</p> <p>2. 多様性の確保に向けた人材育成方針と社内環境整備方針について 当社は、今後も国籍、性別等にとらわれず、その能力・成果に応じた人材を評価し、登用を行ってまいります。 特に女性活躍推進については、新規直雇用者における採用比率の30%以上を女性社員とすることを女性活躍推進法で求められる一般事業主行動計画に明記しております。 また、ライフステージ毎に柔軟な働き方ができる勤務体系整備や時間と場所にとられない新しい働き方の実現に向けた検討をすすめており、2022年度内の完了を目指し、社内環境の整備を進めております。</p>
【補充原則3-1-3 サステナビリティについての取組み等】	<p>当社は2021年10月に取締役会において「サステナビリティ方針」を新設し、2022年2月に公表した中期経営計画にその方針と当社事業における課題解決のテーマを掲載しております。また同計画内に、当社の成長戦略である「クラウドの浸透」と「サービスの拡張」の実現に向けてポートフォリオマネジメントや人的資本・知的財産への投資における考え方を合わせて開示しております。</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、代表取締役社長による統括のもと、IR担当部門であるコーポレートコミュニケーション室が行います。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又は取締役副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、代表取締役社長又は取締役副社長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・懸念については、取締役会や経営会議等において随時、代表取締役社長又は取締役副社長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。</p> <p>IR・お問い合わせ <a href="https://www.broadleaf.co.jp/form/">https://www.broadleaf.co.jp/form/</a> ディスクロージャーポリシー <a href="https://www.broadleaf.co.jp/ir/policy/">https://www.broadleaf.co.jp/ir/policy/</a></p>

本レポートは、情報提供を目的としたものであり、投資活動を勧誘又は誘引を意図するものではなく、投資等についてのいかなる助言をも提供するものではありません。また、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ありますが、当社は、本レポートに掲載されている情報又は見解の正確性、完全性又は妥当性について保証するものではなく、また、本レポート及び本レポートから得た情報を利用したことにより発生するいかなる費用又は損害等の一切についても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、当社に帰属します。なお、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) Investment Bridge Co., Ltd. All Rights Reserved.

ブリッジレポート(ブロードリーフ:3673)のバックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、[www.bridge-salon.jp/](http://www.bridge-salon.jp/) でご覧になれます。

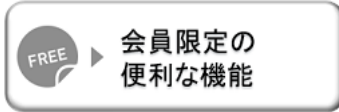


適時開示メール  
配信サービス

同社の適時開示情報の他、レポート発行時にメールでお知らせいたします。

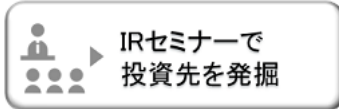
[>> ご登録はこちらから](#)

## BRIDGE REPORT



ブリッジレポートが掲載されているブリッジサロンに会員登録頂くと、株式投資に役立つ様々な便利機能をご利用いただけます。

>> [詳細はこちら](#)



投資家向け IR セミナー「ブリッジサロン」にお越しいただくと、様々な企業トップに出逢うことができます。

>> [開催一覧はこちら](#)