



2015年12月期 決算説明資料

株式会社ブロードリーフ
東証一部 3673



2016年2月10日

目次

Chapter 1

2015年12月期 決算概況

2

Chapter 2

2016年12月期 業績予想

10

Chapter 3

中期経営計画

18

Appendix

会社基本情報

27

Chapter 1

2015年12月期 決算概況

総括

業績

前期比で減収減益となるも、予想^(※1)を利益ベースで達成

- ・ 売上高 168.2億円 (前期比 -11%/達成率 95%)
- ・ 営業利益 25.1億円 (前期比 -40%/達成率 101%)
- ・ 当期純利益 12.5億円 (前期比 -43%/達成率 104%)

顧客基盤の 拡大

システム販売：新規顧客からの売上高 前期比 +11%

重点 戦略

電子受発注 サービスの 市場浸透

BLP^(※2)： 部品商参加数 312社 (前期末比 +94%)
工場接続数 1,666社 (前期末比 +109%)

CPT^(※3)： システム契約数 2,322社 (前期末比 +84%)

※1 2015.7.31発表の業績予想

※2 BLP：自動車部品電子受発注システム「BLパーツオーダーシステム」

※3 CPT：タブレット型業務システム「CarpodTab」

PLサマリー

POINT

総コスト圧縮により利益予想を達成

(百万円)

	2015年12月期			2014年12月期 通期	2015年12月期 予想 (7/31)
	通期	増減額	増減率		
売上高	16,824	-2,069	-11.0%	18,894	17,700
営業利益	2,514	-1,651	-39.6%	4,165	2,500
営業利益率	14.9%	-7.1%	-	22.0%	14.1%
経常利益	2,493	-1,605	-39.2%	4,098	2,450
当期純利益	1,251	-941	-42.9%	2,193	1,200
EPS	50.47円	-33.56円	-39.9%	84.03円	47.95円

分野別売上高の状況

POINT

ネットワークサービス売上は予想水準で着地

(百万円)

	2015年12月期			2014年12月期	2015年12月期 予想(7/31)
	通期	増減額	増減率	通期	
システム販売	11,316	-2,502	-18.1%	13,818	12,150
システムサポート	1,266	-24	-1.9%	1,290	1,250
保守	597	-17	-2.9%	614	600
サプライ	668	-6	-1.0%	675	650
ネットワークサービス	4,242	456	12.1%	3,785	4,300
ストック	3,350	367	12.3%	2,983	3,350
トランザクション	891	89	11.1%	801	950
PSF※1	672	-7	-1.1%	680	650
受発注等※2	218	96	79.4%	121	300
売上高合計	16,824	-2,069	-11.0%	18,894	17,700

※1 リサイクル部品決済代行サービス

※2 BLパーツオーダーシステム、CarpodTab他

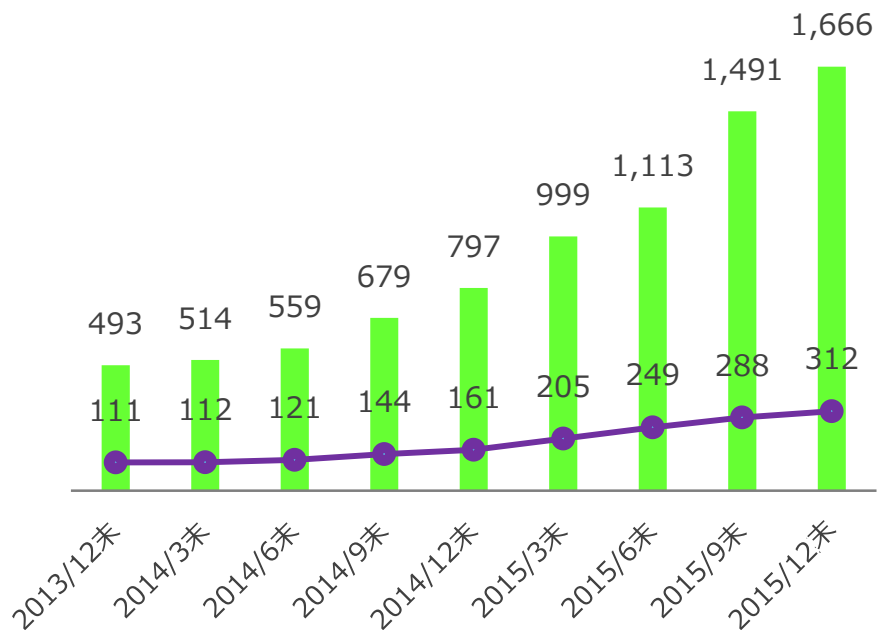
強化施策の状況

POINT

電子受発注サービスは業界標準化に向け浸透中

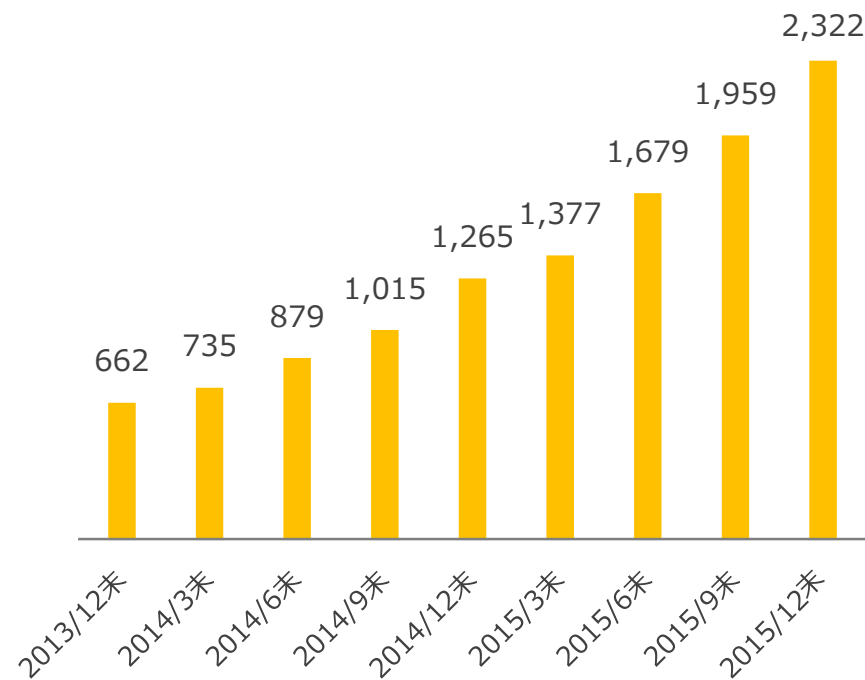
BLパーツオーダーシステム

■ 整備工場接続数
 — 部品商参加社数



CarpodTab

■ 契約システム数



総コストの内訳

POINT

仕入価格上昇や保守コスト負担増による原価上昇の一方、
経費圧縮を推進

(百万円)

	2015年12月期		2014年12月期 通期	主な増減要因
	通期	増減額		
売上高	16,824	-2,069	18,894	-
売上原価	4,854	33	4,821	既存商品の保守コスト増など
販管費	9,455	-452	9,907	-
人件費	4,420	-292	4,713	-
研究開発費	451	101	350	新機能・新サービスの開発など
その他	4,582	-261	4,844	広告宣伝費の削減など
営業利益	2,514	-1,651	4,165	-

BSサマリー

POINT

自己株式の取得および消却を実施

(百万円)

		2015年12月期末		2014年12月期末	主な増減要因
		実績	増減額	実績	
流動資産		13,033	-2,508	15,541	現預金の減少 (-2,287)
固定資産		12,532	-269	12,802	のれん償却 (-668) ※
資産合計		25,565	-2,777	28,343	-
流動負債		4,338	-2,398	6,736	未払法人税等の減少 (-1,452)
固定負債		1,841	1,528	313	長期借入金の増加 (1,527)
負債合計		6,179	-869	7,049	-
純資産合計		19,385	-1,908	21,294	自己株式の消却 (-1,430) 自己株式の増加 (-1,180)
負債純資産合計		25,565	-2,777	28,343	-

※ 2015年12月期末 のれん残高 9,362百万円

CFサマリー

POINT

当期は業績要因や法人税等支払い増などが影響するも、
2016年12月期のフリーCFはポジティブに転じる見通し
(百万円)

	2015年12月期		2014年12月期 実績	主な増減要因
	実績	増減額		
営業活動によるCF	655	-4,193	4,849	税引前当期純利益の減少 (-1,715) 法人税等の支払いの増加 (-1,177)
投資活動によるCF	-1,088	67	-1,156	-
財務活動によるCF	-1,854	396	-2,250	長期借入金の増加 (2,723) 自己株式の取得 (-2,500)
フリーCF	-432	-4,126	3,693	-
現金及び現金同等物	8,384	-2,287	10,671	-

Chapter 2

2016年12月期 業績予想

事業環境の概要

自動車系

整備市場

リーマンショック後7年、震災から5年経過し、
2016年の継続車検の件数は上昇に転ずる見込み

非自動車系

旅行市場

国内旅行者数、訪日外国人旅行者数は増加傾向が続き、
国内旅行市場は堅調に推移する見込み

携帯販売市場

携帯電話料金値下げの影響など不透明な要因があり、
販売会社の動きは慎重となる見込み

業績予想

POINT

営業正常化や商材投入により売上高は回復
次世代システム開発など投資を先行

(百万円)

	2016年12月期				2015年12月期	
	通期	増減率	上期	増減率	通期	上期
売上高	18,000	7.0%	8,400	0.9%	16,824	8,325
営業利益	3,000	19.3%	1,050	4.2%	2,514	1,008
営業利益率	16.7%	-	12.5%	-	14.9%	12.1%
経常利益	2,970	19.1%	1,030	3.4%	2,493	996
当期純利益	1,620	29.4%	560	17.6%	1,251	476
EPS	66.93円	32.6%	23.14円	22.0%	50.47円	18.97円

分野別売上高予想

POINT

受発注システムの利用促進策と新サービスの投入により、ネットワークサービスの成長を加速

(百万円)

	2016年12月期				2015年12月期	
	通期	増減率	上期	増減率	通期	上期
システム販売	11,700	3.4%	5,550	-1.7%	11,316	5,644
システムサポート	1,250	-1.3%	650	2.4%	1,266	634
保守	600	0.4%	300	-0.3%	597	300
サプライ	650	-2.8%	350	4.8%	668	334
ネットワークサービス	5,050	19.0%	2,200	7.5%	4,242	2,046
ストック	3,550	5.9%	1,700	4.6%	3,350	1,624
トランザクション	1,200	34.6%	480	17.9%	891	421
PSF	700	4.0%	330	0.4%	672	328
受発注等	500	169.3%	150	90.6%	185	93
その他	300	817.2%	20	37.9%	32	14
売上高合計	18,000	7.0%	8,400	0.9%	16,824	8,325

システム販売分野の内訳

POINT

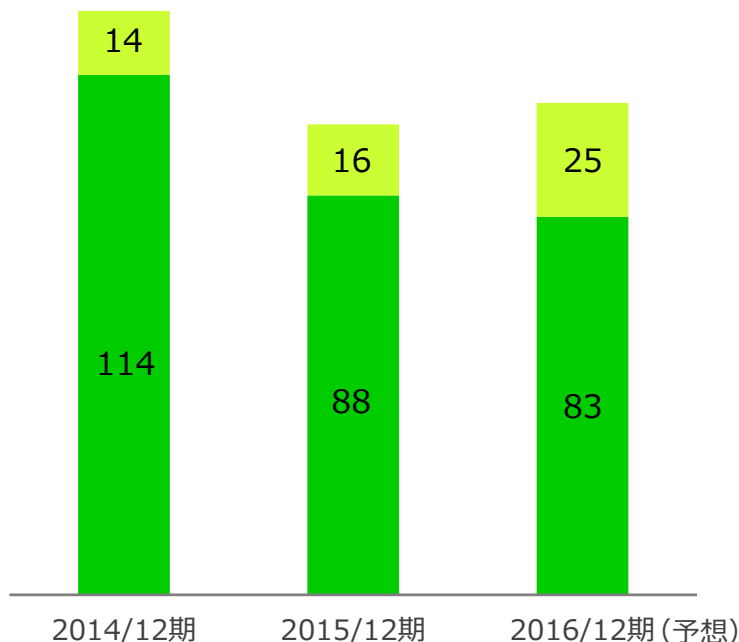
ユーザーの契約更新は前期比微減の見込み
新規顧客の獲得に向け営業体制を整備し要員シフト

※システムインテグレーション等は除外

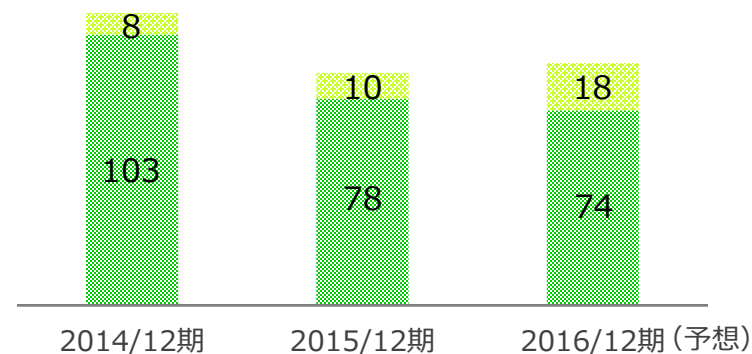
(億円)

全体 (①+②)

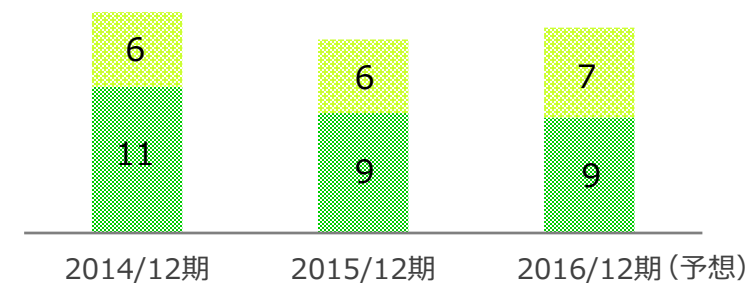
■ 更新 ■ 新規



内訳①：自動車系



内訳②：非自動車系



ネットワークサービス分野の主要指標

POINT

電子受発注サービスの業界標準化を目指し、
BLPおよびCPTの接続数・契約数の拡大に引き続き注力

	2014年12月期末 実績	2015年12月期末 実績	2016年12月期末 計画
--	------------------	------------------	------------------

■ ストック

.NS比率※1	60.3%	68.3%	75.0%
---------	-------	-------	-------

■ トランザクション

BLP整備工場接続数	1,265	1,666	3,000以上
BLP部品商参加社数	161	312	設定なし※2
CPT契約システム数	1,265	2,322	4,500

※1 .NS比率 契約総システムに占める現行システム「.NSシリーズ」の割合

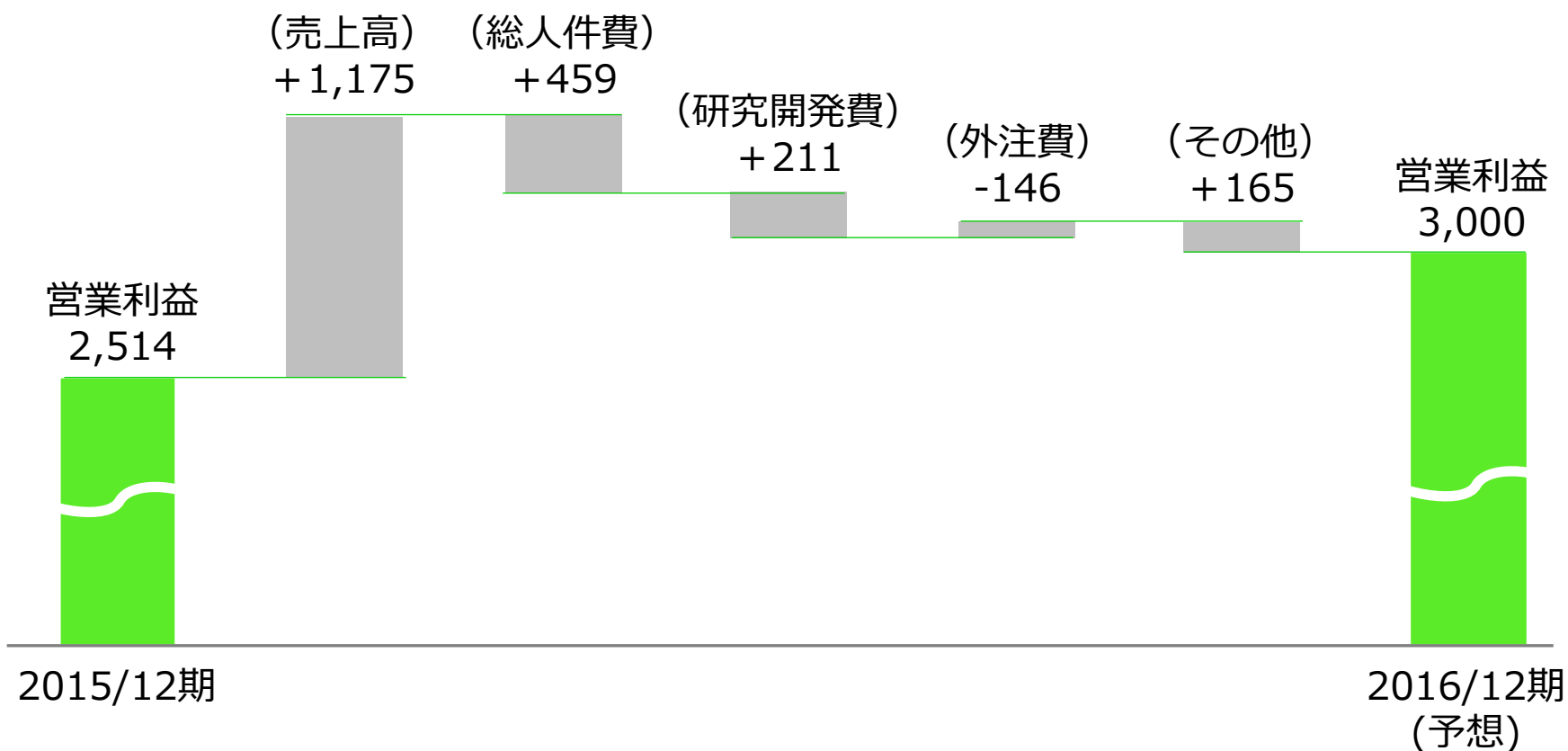
※2 設定なし 目標の300社を既に達成しているため、参加依頼があれば適宜対応予定

営業利益の増減要因

POINT

開発投資を強化する一方、成長分野へのリソース集中など、コスト増を最小限に抑制

(百万円、増減は前期比)

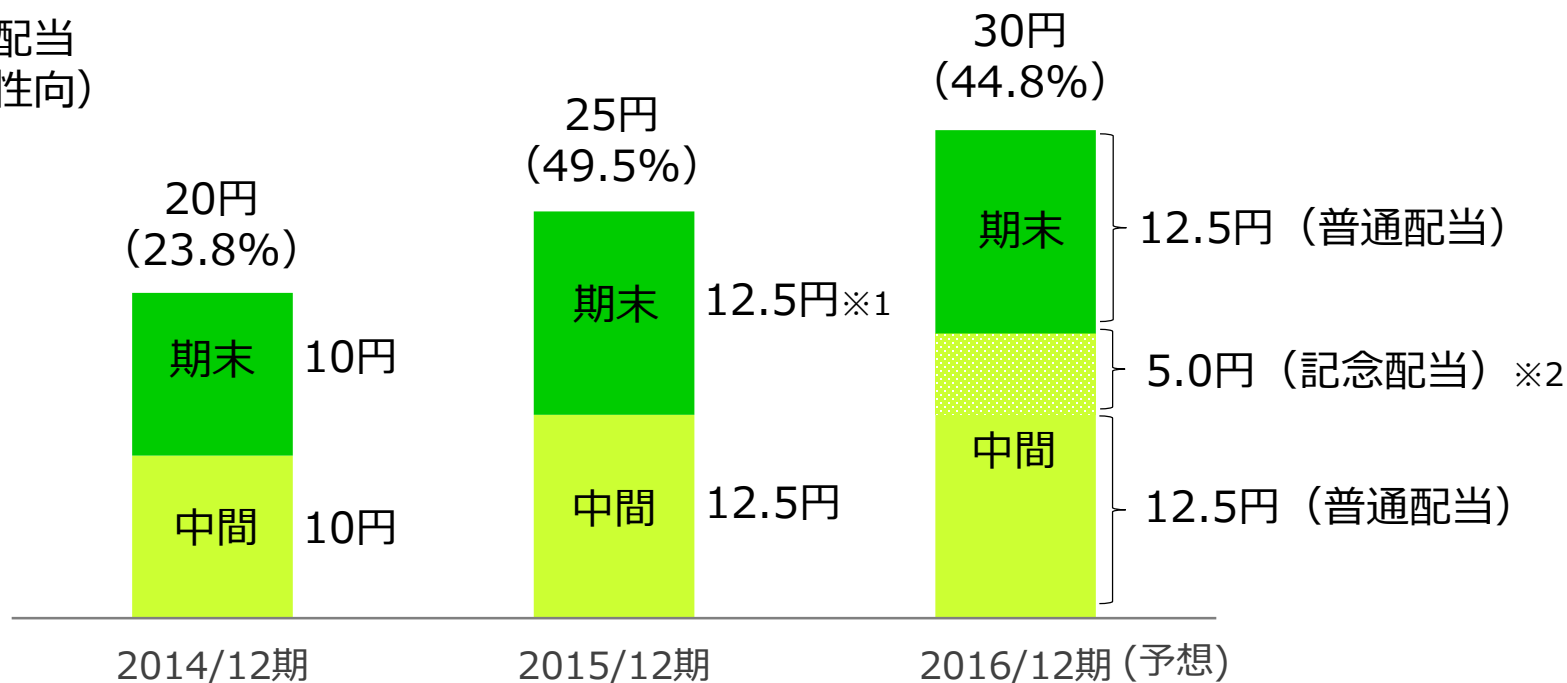


配当予想

POINT

2016年12月期は普通配当25円に加え、創業10周年の記念配当5円を中間配当時に実施予定

年間配当
(配当性向)



※1 2015年12月期 期末配当は第7期定時株主総会にて確定予定

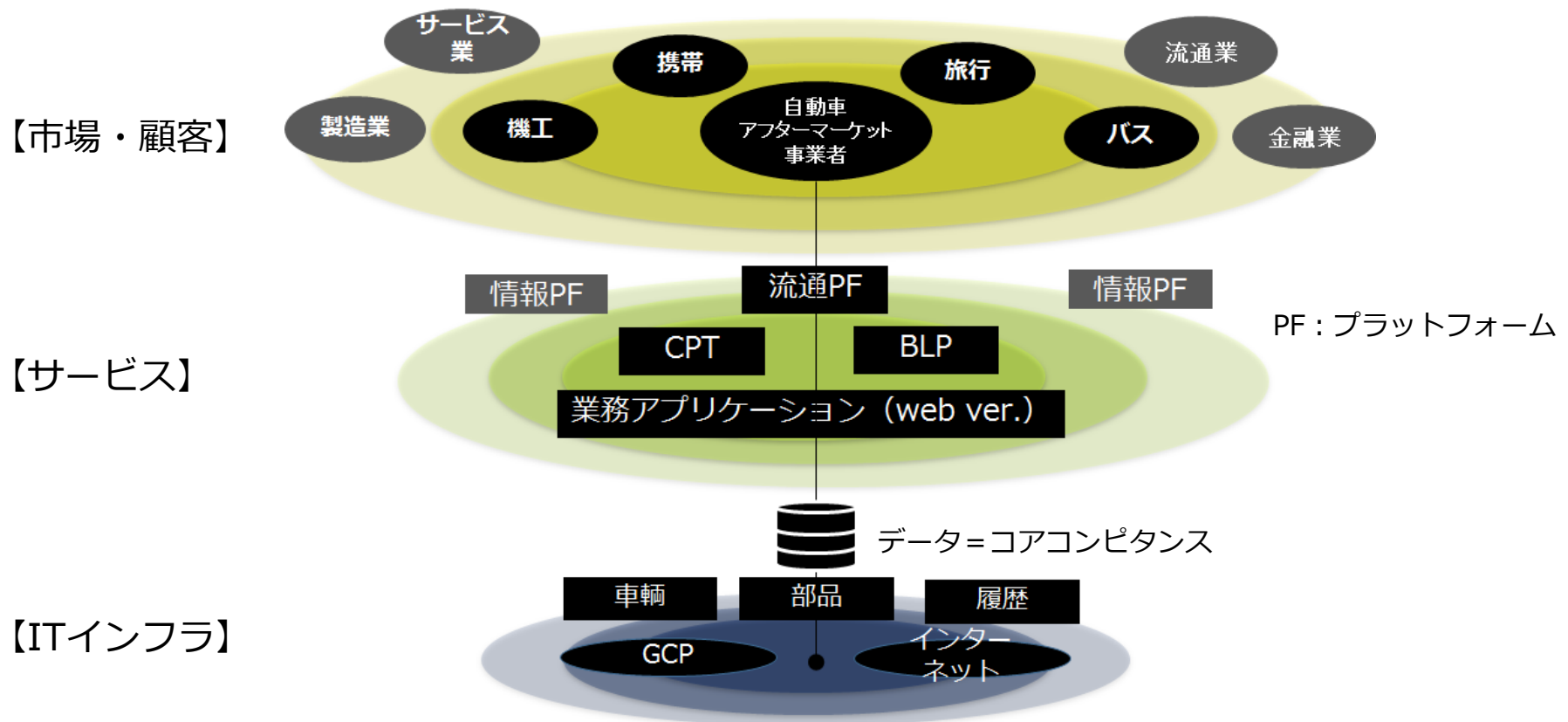
※2 記念配当は2016年6月末時点の当社株主に対して実施予定

Chapter 3

中期経営計画

事業展開の方向性

データを起点としたサービス展開を進め市場・事業領域を拡大



基本方針と業績目標

基本方針

2018年度から、システム販売の課金体系の本格的な変更を予定
それを見据え、2017年度の業績と売上構成の目標を設定

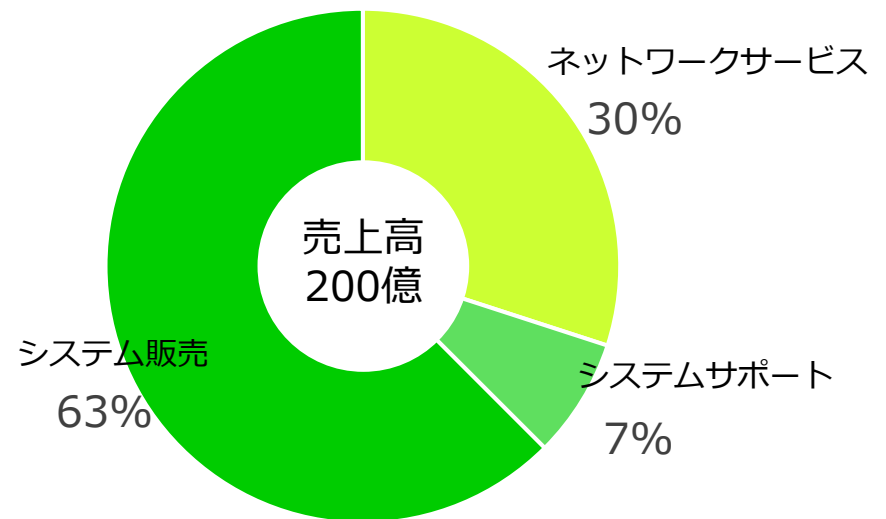
2017年度目標

【業績】

売上高
200億円

営業利益
48億円
(営業利益率24%)

【売上構成】



基本戦略と重点施策

顧客基盤の拡大と収益構造の転換を基本戦略とし、
4つの重点施策を推進

基本戦略

1. 顧客基盤の拡大
2. 収益構造の転換

重点施策

1. 電子受発注サービスの市場浸透、業界標準化
2. 新サービス・新商材の開発・投入
3. 次世代システム（業務アプリケーション）の開発・投入
4. 経営基盤の強化

重点施策①

顧客基盤の拡大・収益構造の転換

1. 電子受発注サービスの浸透

業界標準化に向けた裾野の拡大

- ・ BLPの機能強化を継続
- ・ BLPの単独設置による接続数（課金接続数）の増加策を実施

- ・ 自動回答対象品目の拡大
- ・ レコメンド等機能の強化

- ・ 他社ユーザーへの設置（併設）

2-1. 新サービスの開発・投入

自動車部品取引・流通の支援サービス

- ・ 自動車補修部品の流通を支援するプラットフォームサービスの開発・投入

顧客基盤の拡大

2-2. 新商材の開発・投入

業務特化型ソリューション等

- ・ 業務最適化ソフトウェア「OTRS」のメジャーバージョンアップを実施

重点施策②

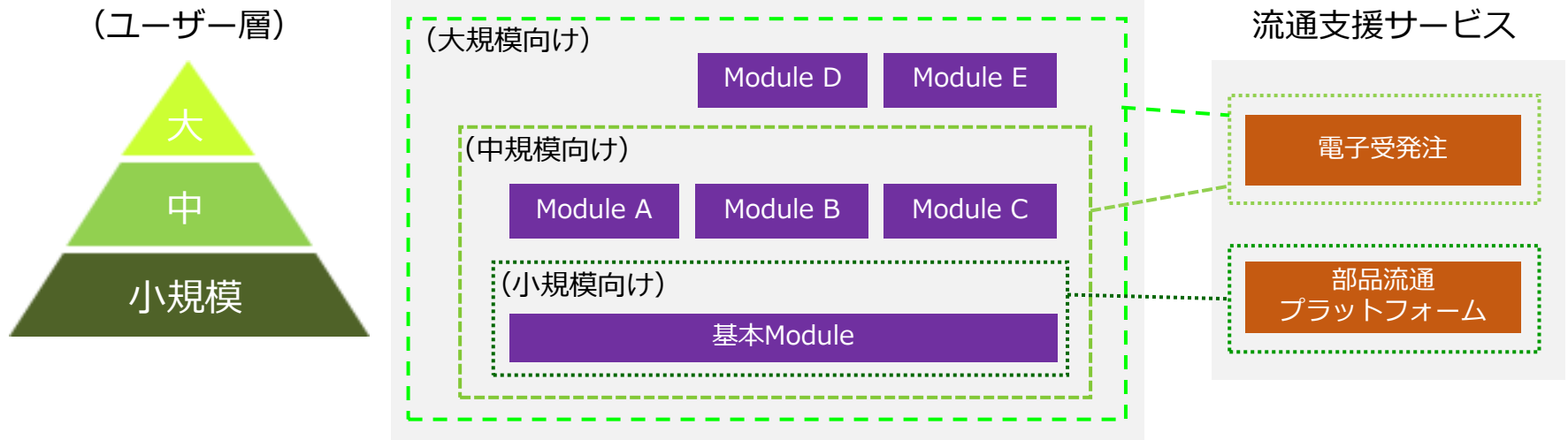
顧客基盤の拡大・収益構造の転換

3. 次世代システムの開発・投入

モジュール化&サービス連携

- ・ 圧倒的に使いやすいUI/UX 設計（高機能を誰にでも使いやすく）
- ・ 必要なモジュールを選択して使用できる、ユーザー規模を選ばない商品体系
- ・ 電子受発注サービス（BLP）や部品流通支援サービスとシステム連携・機能連携

次世代システム（Web ver.）



システム開発投資等の概要

リソースを次世代システム開発へ大幅シフト

2016～2017年度

2018年度～

【主な開発投資・研究開発】

次世代システム
開発

共通モジュールから順に開発
(2017年度中に主要開発終了) 約15億円

制度対応等の改造・改良

データベース
開発

自動車関連データの深耕
(外車情報、海外データなど) 約5億円

投資は基本的に継続

【主な運用・保守・サポート】

運用・保守・
サポート

既存システムと次世代システムの並存
(運用・保守でダブルコスト発生)

次世代への移行に
伴いコスト低減

経営基盤の強化

1

商品品質の向上

- ・ 高品質な商品の開発
- ・ 効率的な開発の実施
- 開発プロジェクト管理を担う「PM室」を設置し統制を強化

2

業務効率の改善

- ・ コーポレート部門中心に組織のスリム化を実施
- 業務プロセス改善を進めると共にワークスタイルの変革を推進

3

人材開発

- ・ 高度専門人材の獲得と育成
- ・ ダイバーシティの推進
- 多様な人材獲得と定着を促すための評価制度を新たに設計

新たな10年に向かって

考える つながる 広がる

Field for Our Future
Broadleaf Co., Ltd.



Appendix 【参考資料】

会社概要

会社名	株式会社ブロードリーフ
代表取締役社長	大山 堅司
上場市場	東京証券取引所市場第一部（3673） 2013年3月22日上場
創業/設立	2005年12月/2009年9月
資本金	7,147百万円
事業内容	自動車アフターマーケット事業者の業務を支えるITネットワークシステム および同プラットフォーム上でのサービス提供 (業務アプリケーション、異業種間連携プラットフォーム、 リサイクル部品マーケットプレイス、自動車関連コンテンツの開発等)
本社所在地	東京都品川区東品川4-13-14 グラスキューブ品川8F
営業拠点	全国 33拠点
開発拠点	全国 3拠点（札幌・東京・福岡）
従業員	790名 (2015年12月末現在)

売上分野

当社はITサービス事業の単一セグメントですが、下記分野別での区分を行っています。

区分			事業内容
大分類	中分類	小分類	
システム販売			<ul style="list-style-type: none"> 業種特化型業務アプリケーションの開発・販売 情報セキュリティ等パッケージソフトウェアの開発・販売 PC本体やプリンタ等の仕入・販売 他
システムサポート	保守		<ul style="list-style-type: none"> 当社システム販売顧客への業務アプリケーション保守サービス、ハードウェア保守サービスの提供
	サプライ		<ul style="list-style-type: none"> 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
ネットワークサービス	ストック	データベース提供サービス	<ul style="list-style-type: none"> 自動車関連の車両情報や、日々更新される部品関連情報のデータベースを提供
		サーバー提供サービス	<ul style="list-style-type: none"> ネットワーク型システムの利用に必要なサーバー維持の対価
	トランザクション	リサイクル部品決済代行サービス	<ul style="list-style-type: none"> 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」を運営 部品売買の際に取引額の決済を代行し手数料を徴収
		部品電子受発注システム、タブレット型業務支援ツール他	<ul style="list-style-type: none"> 自動車部品の電子受発注システムを提供 整備事業者等にタブレット型業務端末を提供 他

免責事項

本資料に記載されている業績予想及び将来の予測等に関する記述は、資料作成時点での入手された情報に基づき弊社で判断した予想であり、潜在的なリスクや不確実性が含まれております。従いまして、実際の業績は様々な要因により、これらの業績予想とは異なることがありますことをご承知おき下さい。

【お問い合わせ先】
株式会社ブロードリーフ
IR・広報部
E-Mail : broadleaf-ir@broadleaf.co.jp