



**2021年12月期第2四半期  
決算説明資料**

—

**2021年8月10日**

# CONTENTS

---

<b>1</b>	第2四半期決算概要	2P
<b>2</b>	業績見通し	12P
<b>3</b>	補足情報	20P

# CHAPTER 1

---

## 第2四半期決算概要

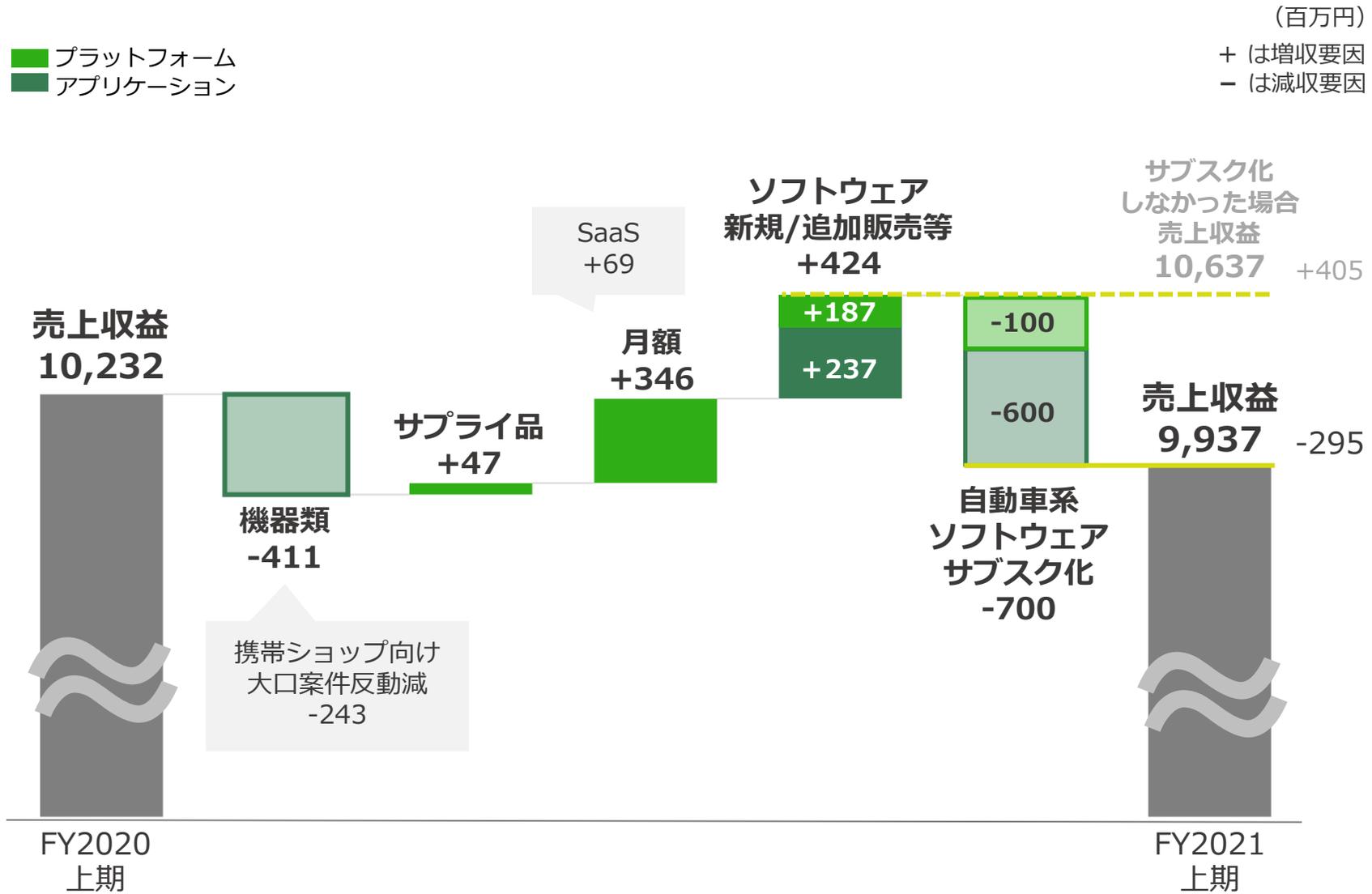
## 振り返り

<b>(1) 業種別ソフトウェアの月額サブスクリプション化</b>	<b>計画通り進捗</b>
月額サブスク化による売上への影響	<b>-700</b> 百万円
月額サブスク (SaaS)売上	<b>398</b> 百万円 (前年同期比 +20.9%)
<b>(2) 売上ストック化</b>	<b>計画を上回る進捗</b>
月額売上比率	<b>40.8</b> % (前年同期比 +4.6pts)
業種別ソフトウェアの利用社数 (総数)	<b>37,722</b> 社 (前期末比 +322社)
月額保守サービスの契約率	<b>56.9</b> % (前年同期比 +11.7pts)

## 連結業績の概要

(百万円)	FY2021 上期	FY2020 上期	増減額	増減率
売上収益	9,937	10,232	-295	-2.9%
売上原価	2,867	3,006	-139	-4.6%
売上総利益	7,070	7,226	-155	-2.1%
販管費他	5,827	5,598	+230	+4.1%
営業利益	1,243	1,628	-385	-23.6%
税引前利益	1,239	1,614	-375	-23.2%
親会社の所有者に 帰属する四半期利益	795	1,066	-271	-25.4%
基本的 1 株当たり 四半期利益	9.05円	12.18円	-	-

主な売上増減要因（前年同期比）

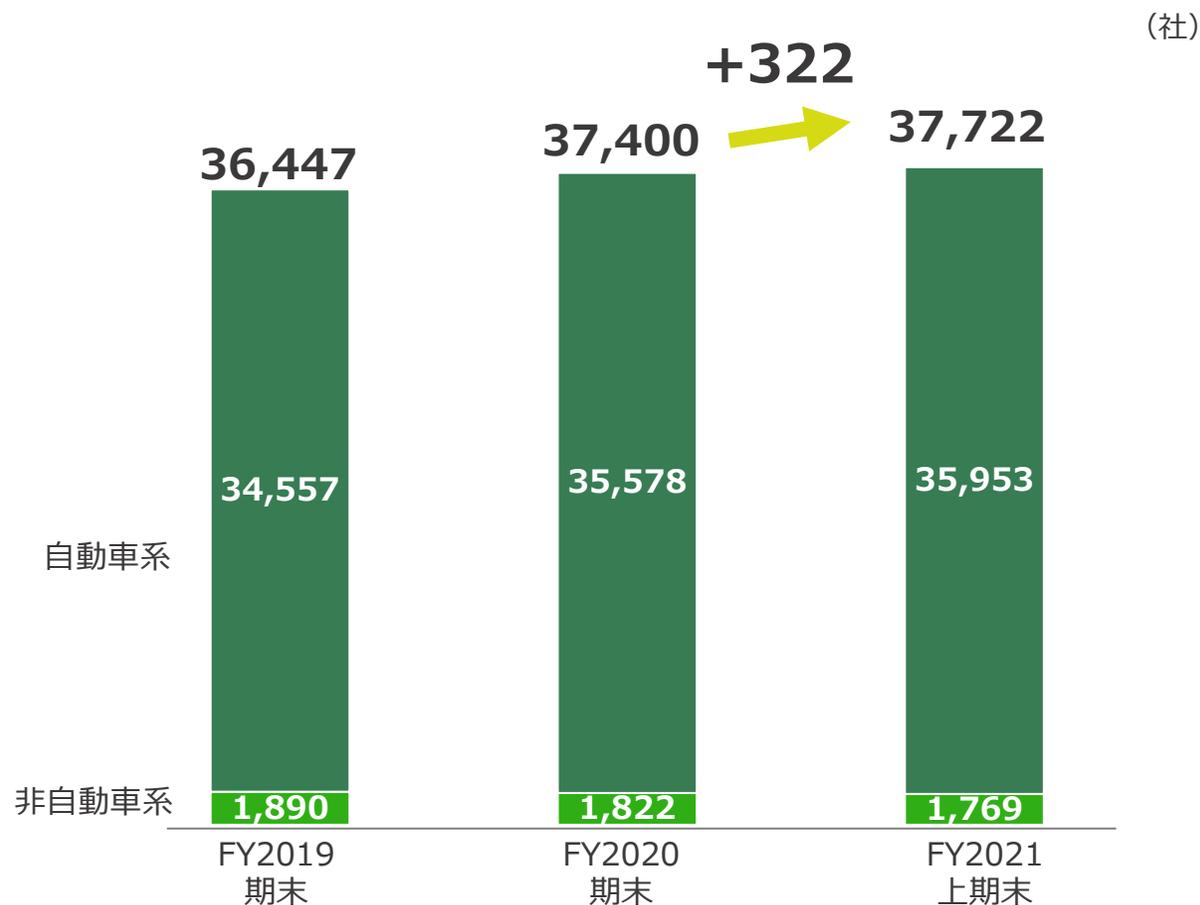


## 売上区分別の内訳

(百万円)	FY2021 上期	FY2020 上期	増減額	増減率	主な増減要因 (金額)
プラットフォーム	5,552	5,072	+480	+9.5%	
SaaS	398	329	+69	+20.9%	サブスク化が進展し、利用社数が増加
PaaS/IaaS (基本)	3,793	3,575	+218	+6.1%	サブスク化の影響 -100 ライセンス総数の増加 +187 (一括) / +131 (月額)
EDI・決済	346	336	+10	+2.8%	受発注プラットフォームの利用社数増加 +12
サポート	912	761	+151	+19.9%	月額保守サービス利用率の上昇 +104
その他	104	72	+33	+45.6%	DXソリューション他の採用数増加
アプリケーション	4,385	5,160	-774	-15.0%	
業種別	3,595	3,964	-369	-9.3%	サブスク化の影響 -600
OTRS	138	132	+6	+4.7%	製造業の需要底打ち
機器類	652	1,064	-411	-38.7%	携帯ショップ向け大口案件反動減 -243
合計	9,937	10,232	-295	-2.9%	

注) 2021年12月期からSaaS区分を設定しました  
売上区分の解説等は20ページからの補足情報をご参照ください

## 業種別ソフトウェア利用社数（総数）の推移



## 自動車系

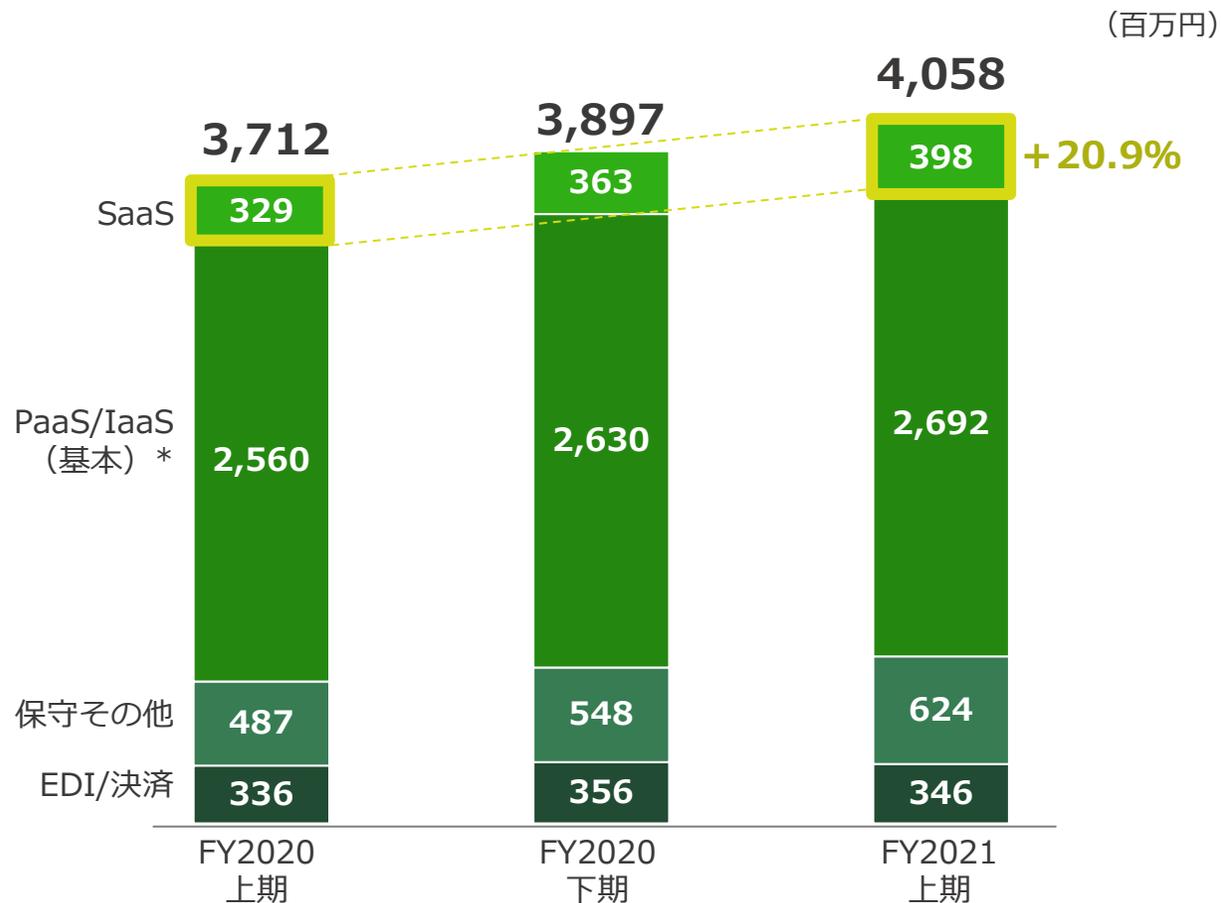
- ・競争優位性の向上  
（営業力・保守サポート力、商品力）  
大手事業者を中心に新規獲得
- ・オンライン営業の浸透による  
商談リードタイム短縮化
- ・営業部門と保守サポート部門の  
連携強化により商談化案件が増加

## 非自動車系

- ・旅行業、観光バス業はコロナ影響が残る

注) 1社あたり、1～複数ライセンスを利用

## 月額売上の推移

**SaaS**

- ・ 現行ソフトウェアのサブスク化が進展
- ・ 次世代ソフトウェアの利用社数が増加

**PaaS/IaaS (基本)**

- ・ 現行ソフトウェアの新規利用社数獲得によるライセンス総数の増加に連動

**保守その他**

- ・ 月額保守サービスの契約率が上昇
- ・ DXソリューション等の採用数が増加

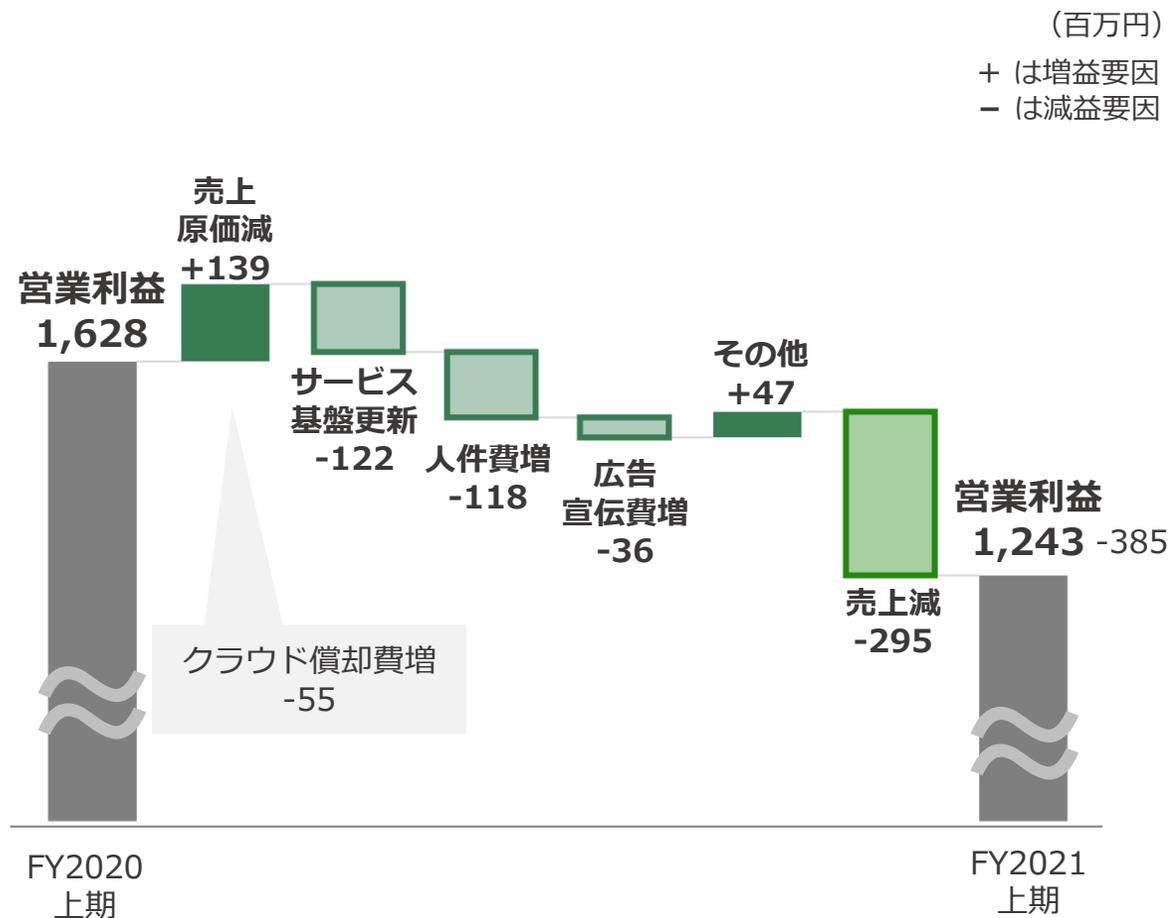
**EDI/決済**

- ・ 部品受発注プラットフォーム利用社数の増加

\* PaaS (一括) を除く

注) 現行ソフト『.NSシリーズ』 / 次世代ソフト『.cシリーズ』 (一般販売は4Q以降)

## 営業利益の増減内訳（前年同期比）



## 売上原価

- ・ 機器類大口案件の反動減で仕入高が減少
- ・ 次世代ソフトを含むクラウド償却負担が増加

## 販管費他

- ・ サービス基盤更新  
サービスレベル（可用性等）向上のためIT基盤の更新費用が増加
- ・ 人件費  
株式報酬により法定福利費が増加
- ・ 広告宣伝費  
オンラインコンテンツ制作、ウェビナー開催を積極化
- ・ その他  
オンライン営業への積極シフトにより旅費交通費や交際費等を低減

## バランスシートの概要

(百万円)	FY2021 上期末	FY2020 期末	増減額	主な増減要因
流動資産	7,667	7,752	-85	棚卸資産の減少 -171
非流動資産	25,548	24,522	+1,027	無形資産の増加 +963
資産合計	33,216	32,274	+942	
流動負債	7,099	6,432	+666	短期有利子負債の増加 +1,669 営業債務及びその他の債務の減少 -451
非流動負債	1,138	1,239	-101	長期有利子負債の減少 -181
負債合計	8,237	7,671	+565	
資本合計	24,979	24,602	+376	四半期利益の計上 +796 配当支払 -578
負債及び資本合計	33,216	32,274	+942	

## キャッシュフローの概要

(百万円)	FY2021 上期	FY2020 上期	増減額	主な増減要因
営業活動によるキャッシュフロー	1,080	1,100	-21	税引前利益の減少 -375 営業債権等や棚卸資産の減少 +331
投資活動によるキャッシュフロー	-1,564	-1,284	-280	無形資産の取得による支出の増加 -363
財務活動によるキャッシュフロー	537	-23	+560	短期借入金の増加 +651
フリーキャッシュフロー	-485	-184	-300	
現金及び現金同等物	3,287	2,826	+461	

## CHAPTER 2

---

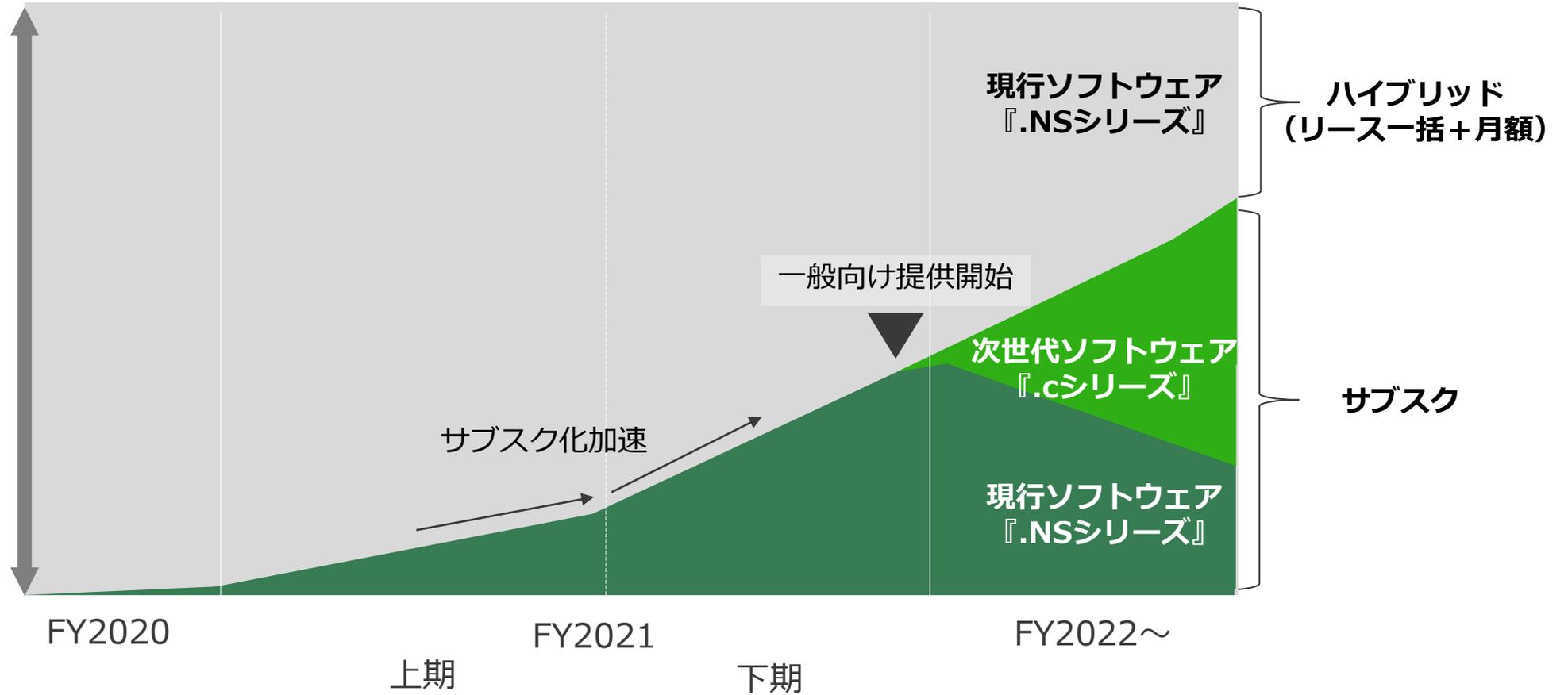
# 業績見通し

## 連結業績の予想

(百万円)	FY2021 通期予想	FY2020 通期実績	増減額	増減率	FY2021 下期予想	FY2020 下期実績	増減額	増減率
売上収益	20,350	21,162	-812	-3.8%	10,413	10,930	-517	-4.7%
売上原価	6,050	6,088	-38	-0.6%	3,183	3,082	+101	+3.3%
売上総利益	14,300	15,074	-774	-5.1%	7,230	7,848	-619	-7.9%
販管費他	11,700	10,939	+761	+7.0%	5,873	5,341	+532	+10.0%
営業利益	2,600	4,135	-1,535	-37.1%	1,357	2,507	-1,150	-45.9%
税引前利益	2,580	3,820	-1,240	-32.5%	1,341	2,206	-865	-39.2%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	1,640	2,465	-825	-33.5%	845	1,399	-554	-39.6%
基本的 1 株当たり 当期利益	18.66円	28.16円	-	-	-	-	-	-

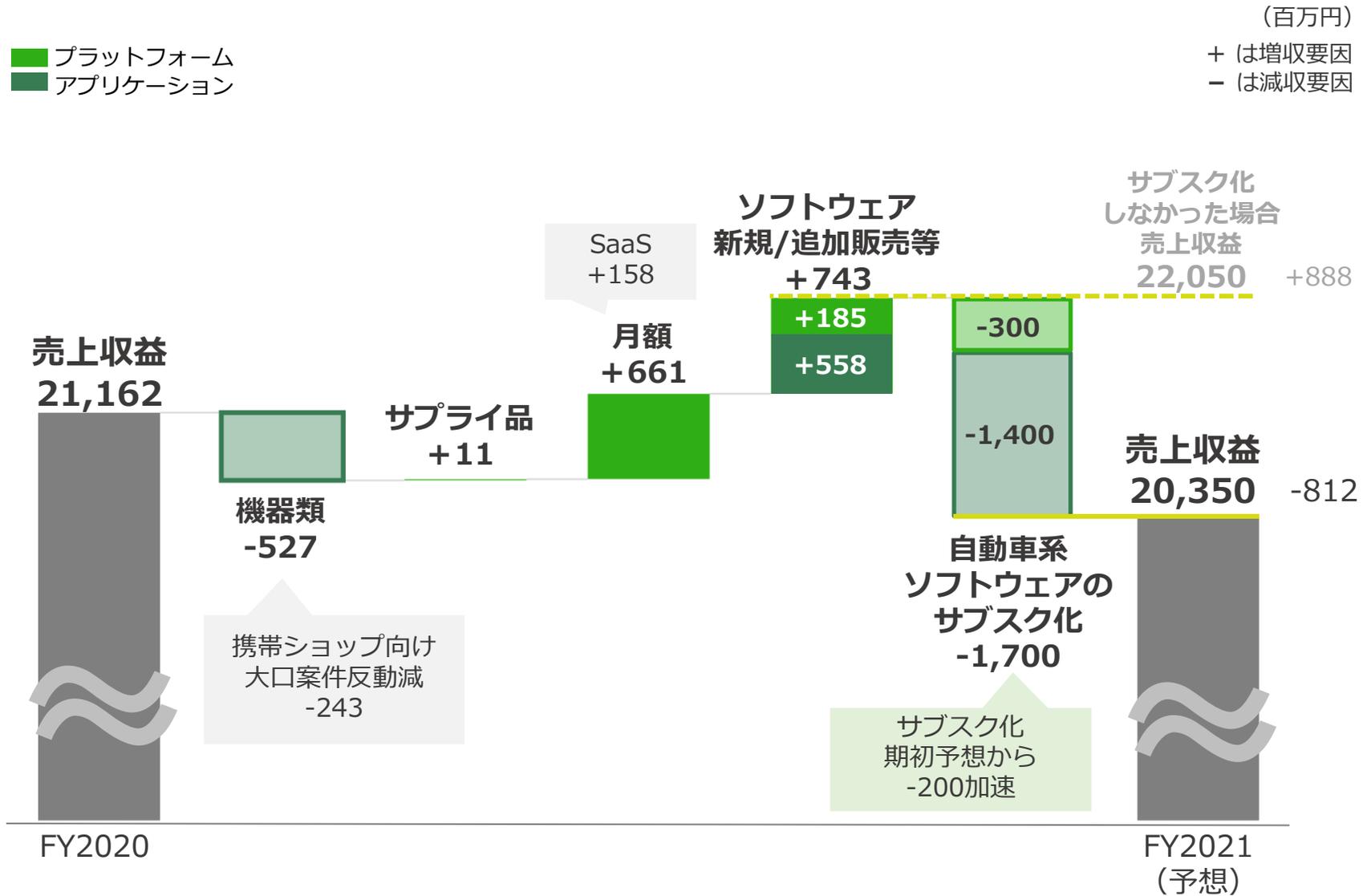
月額サブスク化のイメージ

期中でのソフトウェア販売数



売上区分別のサブスク化の計上方法については、補足情報 (p24) に掲載しています

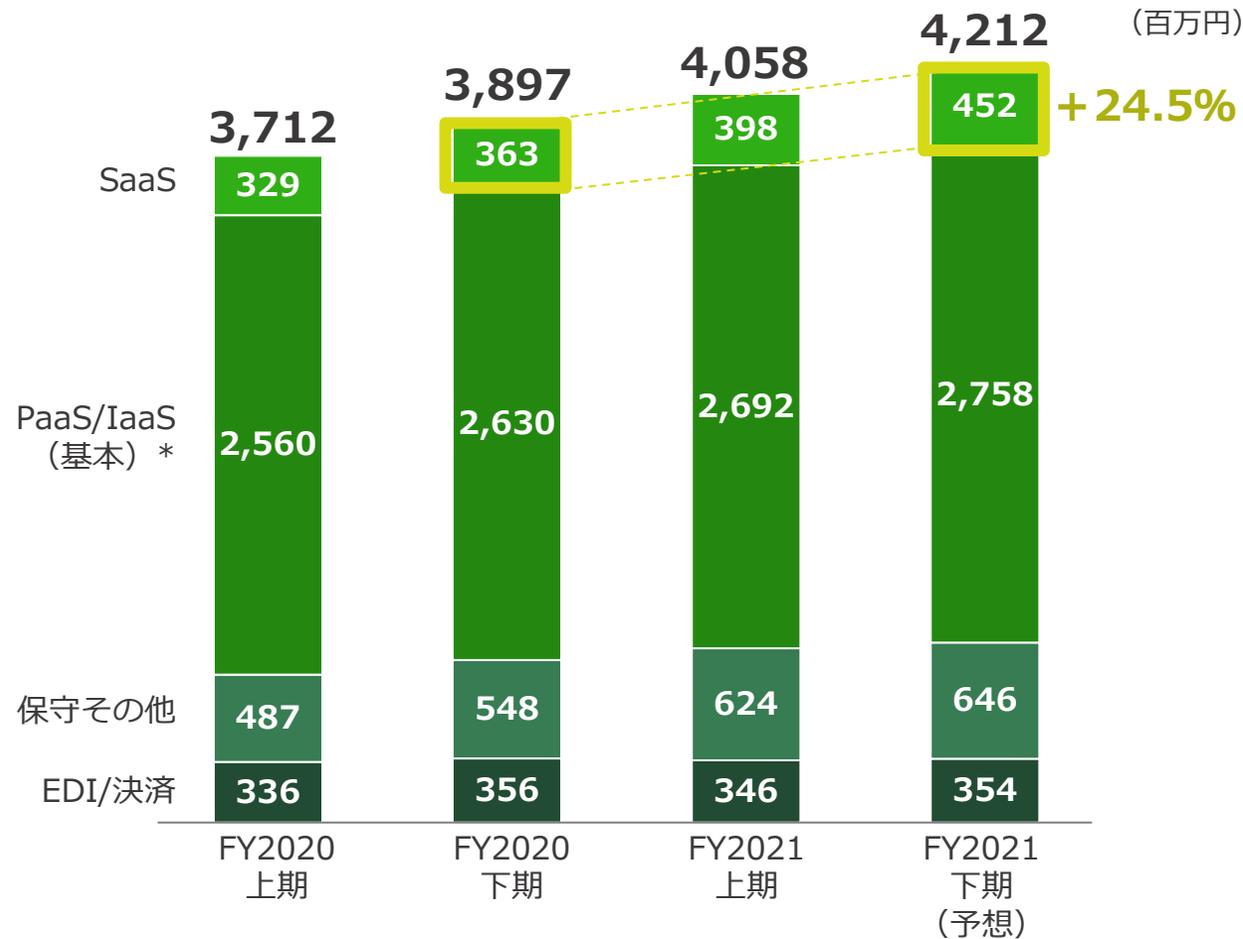
主な売上増減要因（通期、前期比）



## 売上区分別の予想

(百万円)	FY2021 通期予想	FY2020 通期実績	増減額	増減率	FY2021 下期予想	FY2020 下期実績	増減額	増減率
プラットフォーム	11,250	10,692	+558	+5.2%	5,698	5,620	+78	+1.4%
SaaS	850	692	+158	+22.8%	452	363	+89	+24.5%
PaaS/IaaS (基本)	7,700	7,555	+145	+1.9%	3,907	3,980	-73	-1.8%
EDI・決済	700	692	+8	+1.1%	354	356	-2	-0.5%
サポート	1,800	1,596	+204	+12.8%	888	835	+52	+6.3%
その他	200	157	+43	+27.5%	96	85	+10	+12.3%
アプリケーション	9,100	10,469	-1,369	-13.1%	4,715	5,310	-595	-11.2%
業種別	7,500	8,389	-889	-10.6%	3,905	4,424	-519	-11.7%
OTRS	250	204	+46	+22.7%	112	72	+40	+55.5%
機器類	1,350	1,877	-527	-28.1%	698	813	-116	-14.2%
合計	20,350	21,162	-812	-3.8%	10,413	10,930	-517	-4.7%

## 月額売上の予想

**SaaS**

- ・ 現行ソフトウェアのサブスク化を加速
- ・ 次世代ソフトウェアの一般向け提供開始 (4Q)

**PaaS/IaaS (基本)**

- ・ 新規のお客様の獲得に注カシ
- ・ 現行ソフトウェアのライセンス総数を増加

**保守その他**

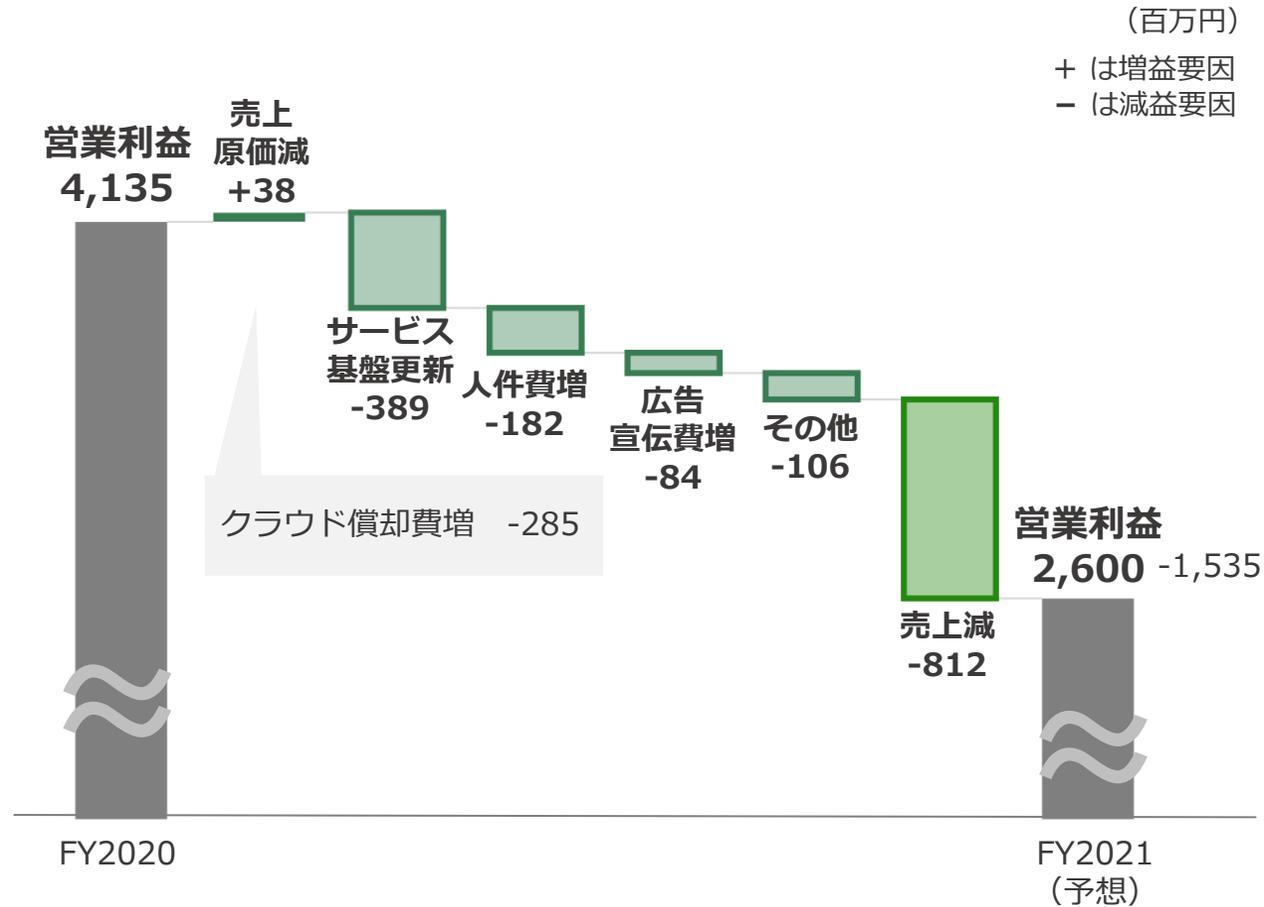
- ・ 月額保守サービスの契約率の更なる上昇
- ・ DXソリューション採用数の増加

**EDI/決済**

- ・ 部品受発注プラットフォーム  
利用社数の更なる増加

\* PaaS (一括) を除く

## 営業利益の増減内訳（通期、前期比）



## 売上原価

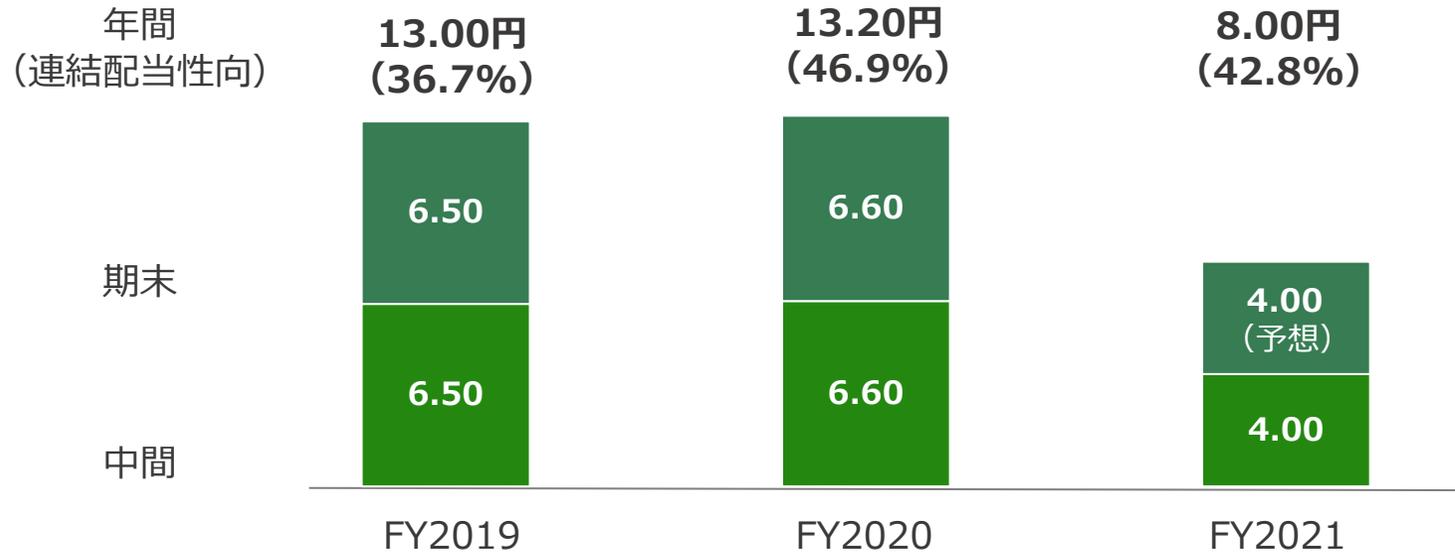
- ・次世代ソフトウェアの一般提供開始に伴い償却負担が増加

## 販管費他

- ・サービス基盤更新  
サービスレベル（可用性等）向上のためIT基盤の更新費用が増加
- ・人件費  
株式報酬により法定福利費が増加
- ・広告宣伝費  
オンライン営業用のコンテンツ制作やウェビナーを積極化
- ・その他  
次世代ソフトウェアの一般販売開始に伴う営業活動費の強化

## 配当政策と配当予想

## 1株当たり配当金



## 配当政策

当社は、株主に対する利益還元を経営上の重要課題として位置づけております。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おこなうことを基本方針とし、連結配当性向35%以上を目処としております。

# CHAPTER 3

---

## 補足情報

## 売上区分の内容

大分類	区分		内容
	中分類	小分類	
プラットフォーム	SaaS		<ul style="list-style-type: none"> <li>・業務ソフトウェアの提供（月額）</li> <li>・タブレット型業務端末「CarpodTab（CPT）」の提供</li> </ul>
	PaaS/IaaS （基本）	PaaS 一括	・基本ソフトウェアや共通機能の提供
		PaaS 月額	・業務ソフトウェア用データベース（自動車部品・車両・指数情報、観光地データ等）の提供
		IaaS	・業務ソフトウェアの利用に必要なネットワークサーバー機能の提供
	EDI・決済	PSF	・自動車リサイクル部品の取引ネットワーク「パーツステーションNET」における決済代行サービスの提供
		BLP	・自動車部品の受発注プラットフォーム「BLパーツオーダーシステム」の提供
	サポート	保守	・各種の顧客向けサポート、ハードウェア保守の提供
		サプライ品	・専用帳票類やOAサプライ品の販売
その他		・顧客から収集、蓄積した大規模な匿名データを分析・加工して提供 他	
アプリケーション	業種別		<ul style="list-style-type: none"> <li>・業種別業務ソフトウェア（基本ソフトウェアを除く）の販売 （自動車系： 整備業者、钣金業者、車両販売業者、部品商、ガラス商、電装業者、リサイクル業者 他） （非自動車系： 機械工具商、携帯電話販売店、旅行代理店、観光バス事業者 他）</li> </ul>
	OTRS		・作業分析・業務最適化ソフトウェア「OTRS」の販売
	機器類		・PC本体やプリンタ等の機器類や備品の販売 他

売上区分の変更箇所

組み換え後（新区分）

組み換え前（旧区分）

プラットフォーム

SaaS		
PaaS/IaaS (基本)	PaaS	IaaS
EDI・決済	PSF	BLP
サポート	保守	サプライ品
その他		

アプリケーション

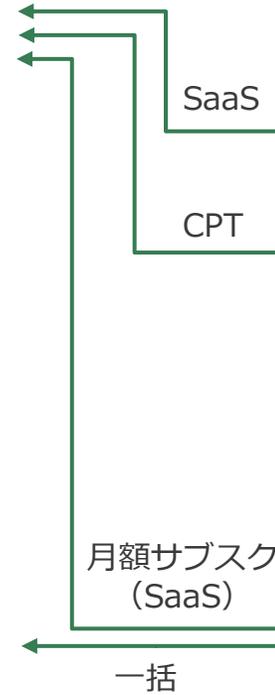
業種別	自動車系	非自動車系
OTRS		
機器類		

プラットフォーム

基本	PaaS/SaaS	IaaS	
EDI・決済	PSF	BLP	CPT
サポート	保守	サプライ品	
その他			

アプリケーション

業種別	自動車系	非自動車系
OTRS		
その他		



## 売上区分別の詳細内訳（上期）

## 組み換え後（新区分）

(百万円)	FY2021 上期	FY2020 上期	増減額	増減率
プラットフォーム	5,552	5,072	+480	+9.5%
SaaS	398	329	+69	+20.9%
PaaS/IaaS（基本）	3,793	3,575	+218	+6.1%
PaaS（基本ソフト/一括）	1,101	1,014	+87	+8.5%
PaaS（データベース/月額）	1,502	1,450	+52	+3.6%
IaaS	1,190	1,110	+79	+7.2%
EDI・決済	346	336	+10	+2.8%
PSF	267	269	-2	-0.8%
BLP	78	67	+12	+17.5%
サポート	912	761	+151	+19.9%
保守	519	415	+104	+25.1%
サプライ品	393	346	+47	+13.6%
その他	104	72	+33	+45.6%
アプリケーション	4,385	5,160	-774	-15.0%
業種別	3,595	3,964	-369	-9.3%
自動車系	3,129	3,463	-334	-9.7%
非自動車系	466	501	-35	-7.0%
OTRS	138	132	+6	+4.7%
機器類	652	1,064	-411	-38.7%
合計	9,937	10,232	-295	-2.9%

## 組み換え前（旧区分）

(百万円)	FY2020 上期
プラットフォーム	4,872
基本	3,600
PaaS/SaaS	2,490
一括	1,014
月額	1,475
IaaS	1,110
EDI・決済	439
PSF	269
BLP/CPT	170
サポート	761
保守	415
サプライ品	346
その他	72
アプリケーション	5,360
業種別	4,165
自動車系	3,606
非自動車系	559
OTRS	132
その他	1,064
合計	10,232

## 月額サブスク化による売上区分別の変化

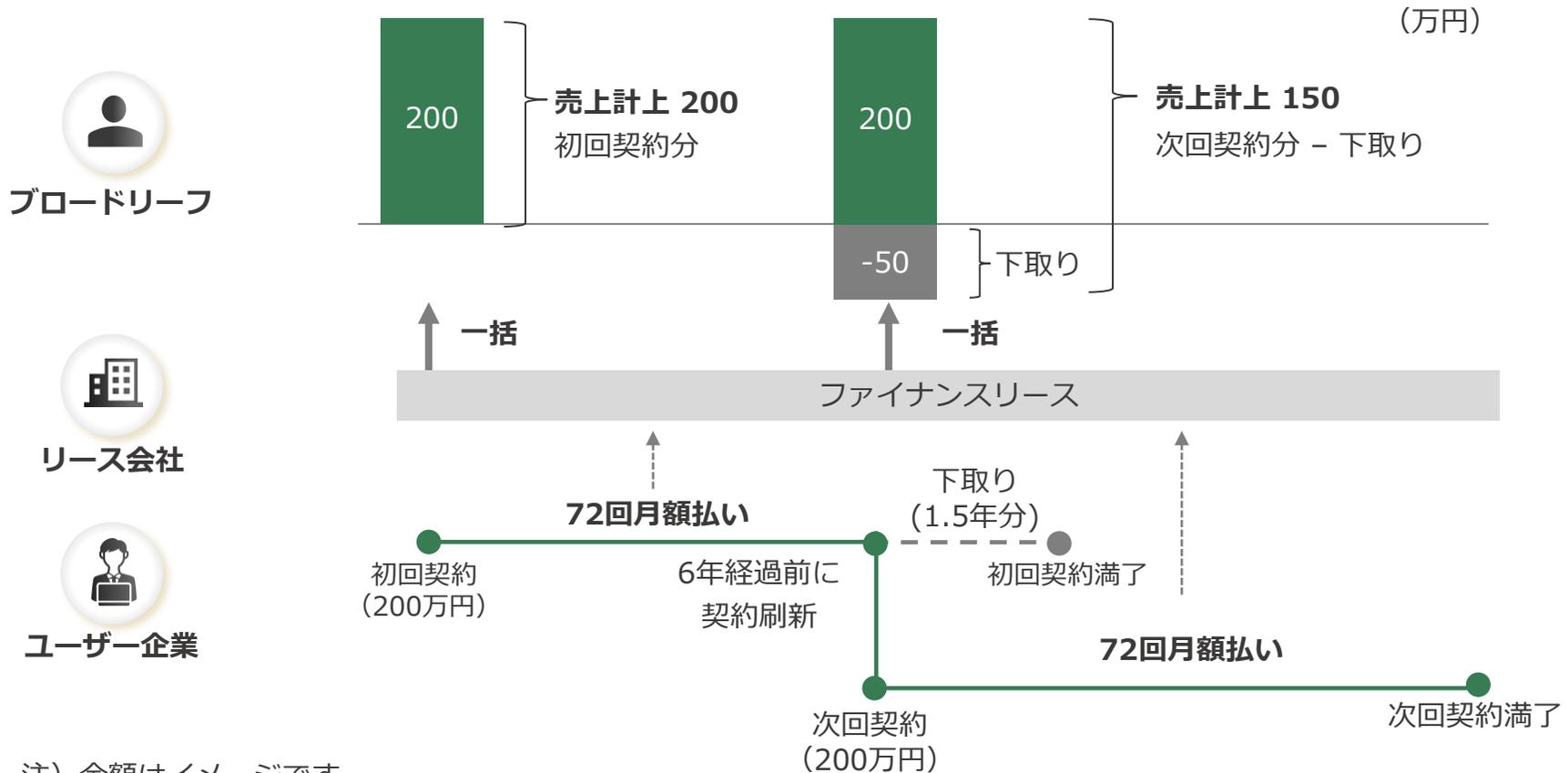
● : 複数年一括 / ● : 月額 / ● : 都度

ソフトウェア種類 契約形態	① 現行版『.NSシリーズ』 ハイブリッド		② 現行版『.NSシリーズ』 月額サブスク		③ 次世代『.cシリーズ』 —	
	プラットフォーム	●	●		●	
SaaS		—		●		●
PaaS/IaaS (基本)	●	●		●		—
PaaS (一括)	●		①→② 「基本ソフト (一括)」 「業種別」 SaaSに移動	—	②→③ 「PaaS/IaaS (基本)」 「保守」 SaaSに集約	—
PaaS (月額)		●		●		—
IaaS (月額)		●		●		—
サポート		●	●	●	●	●
保守		●		●		—
サプライ			●		●	●
アプリケーション	●				●	●
業種別	●			—		
機器類		—			●	●

リース契約での売上認識

6年契約で下取りがある場合

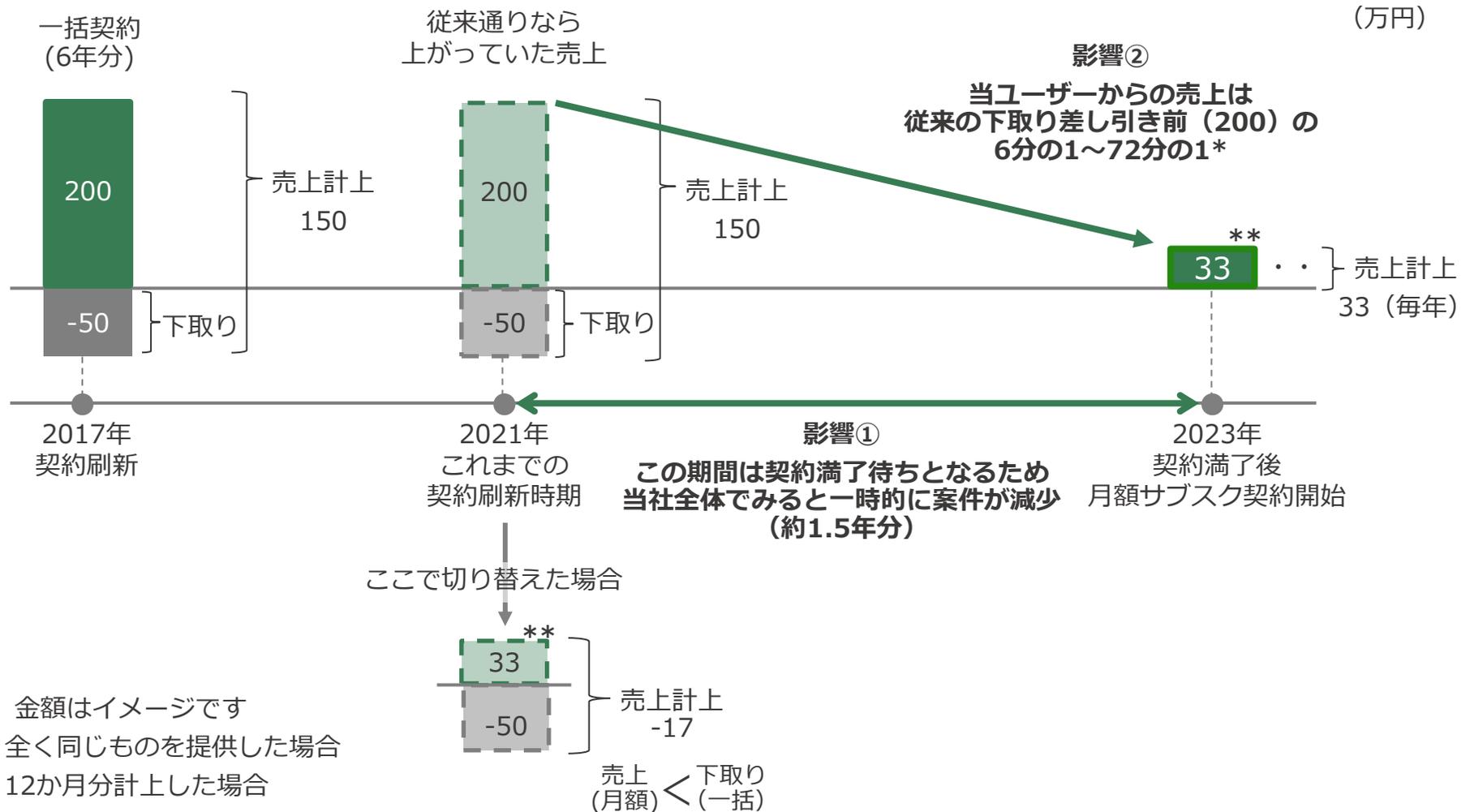
大半のユーザー企業はリース契約を選択、ソフトウェアの利用権購入期間（＝リース期間）満了前に、当社がリース残債を下取りする場合もある



注) 金額はイメージです

月額サブスク化の施策と売上への影響

6年契約の既存ユーザーを月額サブスク契約に移行する場合



## 会社概要

会社名	株式会社ブロードリーフ
代表者	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）※プライム市場に移行予定
業種	情報・通信業
創業/設立	2005年12月/2009年9月
資本金	7,148百万円（連結）
事業年度	1月1日から12月31日まで
事業内容	自社開発の業務ソフトウェアをはじめ各種ITサービスを幅広く展開 カーアフター産業に属する事業者向けを中心に、基幹システムとなる業務ソフトウェアを提供するほか、 自動車部品の受発注プラットフォームやビッグデータ分析等、多様な独自サービスをワンストップで提供 今後のモビリティ社会の進化を見据え、先端技術の実用化に関する調査研究を推進中
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
国内拠点	全国 営業29拠点 開発3拠点
主な子会社	株式会社タジマ

## 免責事項

---

本資料に記載されている業績予想およ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当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。

したがって、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ください。

お問い合わせ先

株式会社ブロードリーフ

インベスターリレーションズ室

E-mail : [bl-ir@broadleaf.co.jp](mailto:bl-ir@broadleaf.co.jp)