



**2021年12月期第3四半期
決算説明資料**

—

2021年11月8日

CONTENTS

1	第3四半期決算概要	2P
2	業績見通し	11P
3	トピックス	19P
4	補足情報	23P

CHAPTER 1

第3四半期決算概要

総括

業種別ソフトウェアの月額サブスクリプション化

計画通り進捗

3Q累計期間の
サブスク影響額**-1,100**百万円現行ソフトウェア
『.NSシリーズ』

- 契約満了前での更新販売を抑制
- 複数年一括契約から月額サブスク契約への移行

次世代ソフトウェア
『.cシリーズ』

- 特定大手顧客に限定して販売

売上ストック化

計画通り進捗

3Q累計期間の
月額売上比率**40.5%**
(前年同期比 +4.2pts)3Q累計期間における
月額サブスク (SaaS)の売上**627**百万円 (前年同期比 +23.7%)

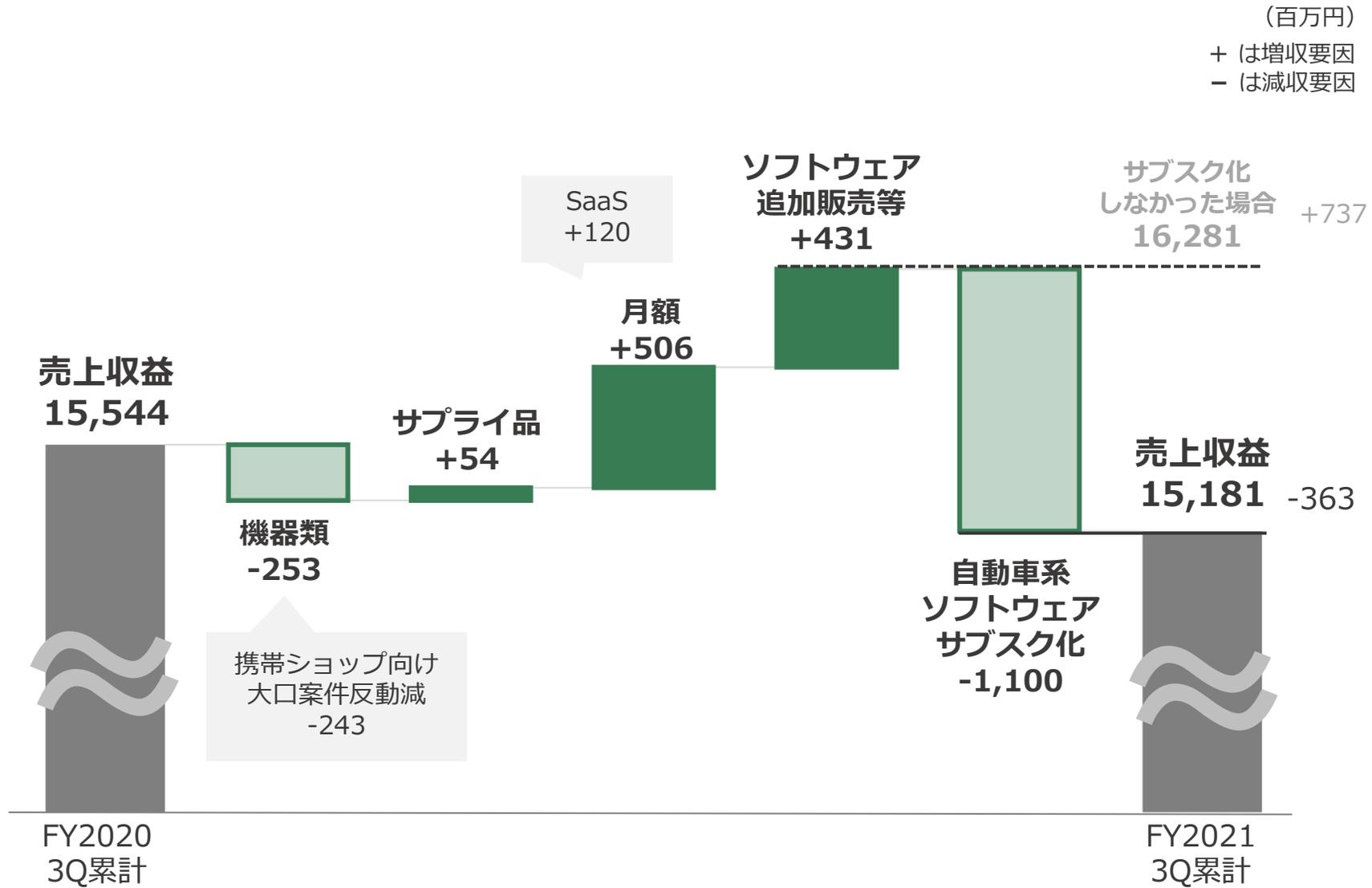
- 現行ソフトウェアの月額サブスク契約
- 次世代ソフトウェアの特定大手顧客向け限定販売

3Q末における
月額保守サービスの契約率**60.0%** (前年同期比 +11.3pts)

連結業績の概要

(百万円)	FY2021 3Q累計	FY2020 3Q累計	増減額	増減率
売上収益	15,181	15,544	-363	-2.3%
売上原価	4,309	4,550	-240	-5.3%
売上総利益	10,871	10,994	-122	-1.1%
販管費他	8,529	8,129	+399	+4.9%
営業利益	2,342	2,864	-522	-18.2%
税引前利益	2,340	2,815	-475	-16.9%
親会社の所有者に 帰属する四半期利益	1,500	1,867	-367	-19.6%
基本的 1 株当たり 四半期利益	17.07円	21.33円	-	-

主な売上増減要因（前年同期比）



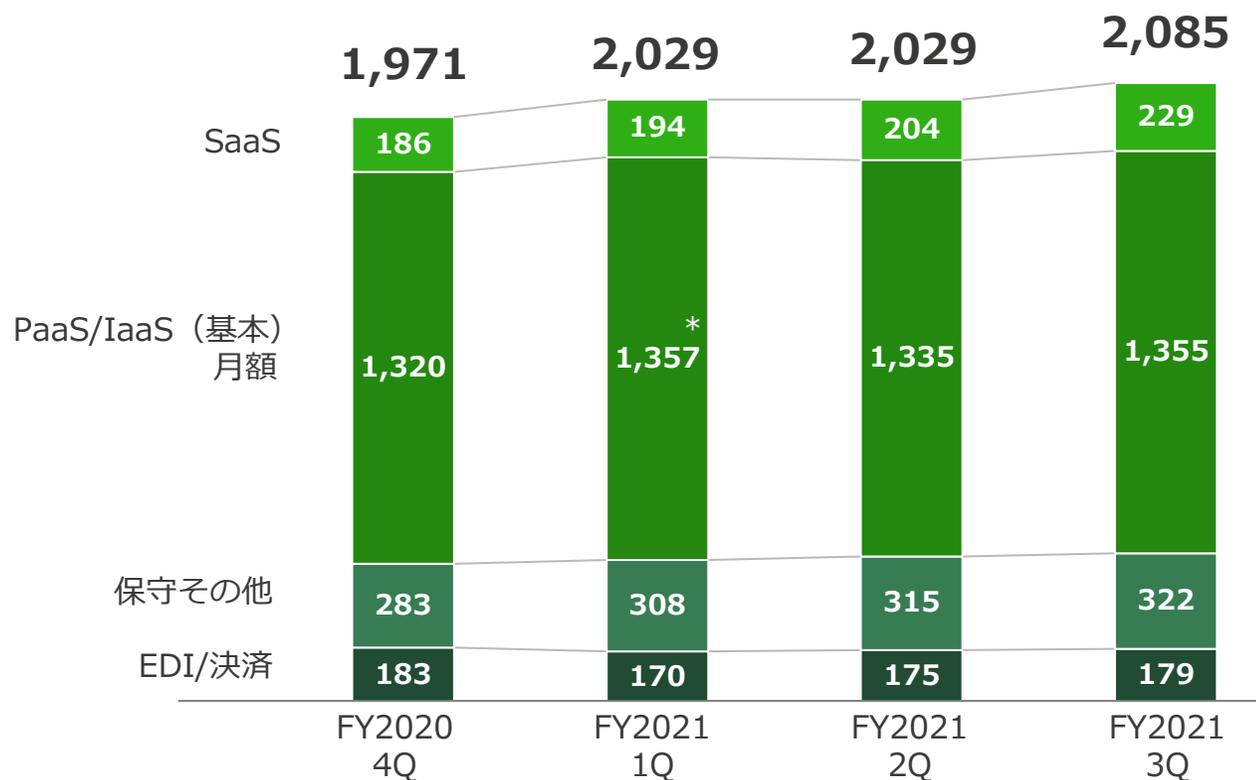
売上区分別の内訳

(百万円)	FY2021 3Q累計	FY2020 3Q累計	増減額	増減率	主な増減要因 (金額)
プラットフォーム	8,493	7,747	+746	+9.6%	
SaaS	627	507	+120	+23.7%	月額サブスク契約のユーザー数増加 +120
PaaS/IaaS (基本)	5,818	5,455	+363	+6.7%	
一括	1,771	1,584	+187	+11.8%	サブスク化の進展 -150 / ソフトウェアの追加販売等 +337
月額	4,047	3,871	+176	+4.5%	ライセンス総数の増加 +176
EDI・決済	525	509	+16	+3.2%	受発注プラットフォームのユーザー数増加 +17
サポート	1,374	1,163	+210	+18.1%	月額保守サービス契約率の上昇 +156 / サプライ品の販売増 +54
その他	150	113	+37	+32.8%	DXソリューション他のユーザー数増加 +43
アプリケーション	6,687	7,797	-1,109	-14.2%	
業種別	5,663	6,532	-868	-13.3%	サブスク化の進展 -950 / 自動車系ソフトウェアの追加等 +313 非自動車系ソフトウェアの販売減 -231
OTRS	185	173	+12	+7.0%	製造業の需要底打ち +12
機器類	839	1,092	-253	-23.2%	携帯ショップ向け大口案件の反動減 -243
合計	15,181	15,544	-363	-2.3%	

注) 2021年12月期からSaaS区分を設定しました、また、次世代ソフトウェアの販売開始に合わせアプリケーション売上の内訳を遡及して変更しております
売上区分の解説等は23ページからの補足情報をご参照ください

月額売上の四半期推移

(百万円)



*一部で複数月分を一括計上

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を特定大手顧客に先行導入

PaaS/IaaS (基本)

- ・ 現行ソフトウェアの新規ユーザー獲得によるライセンス総数の増加に連動

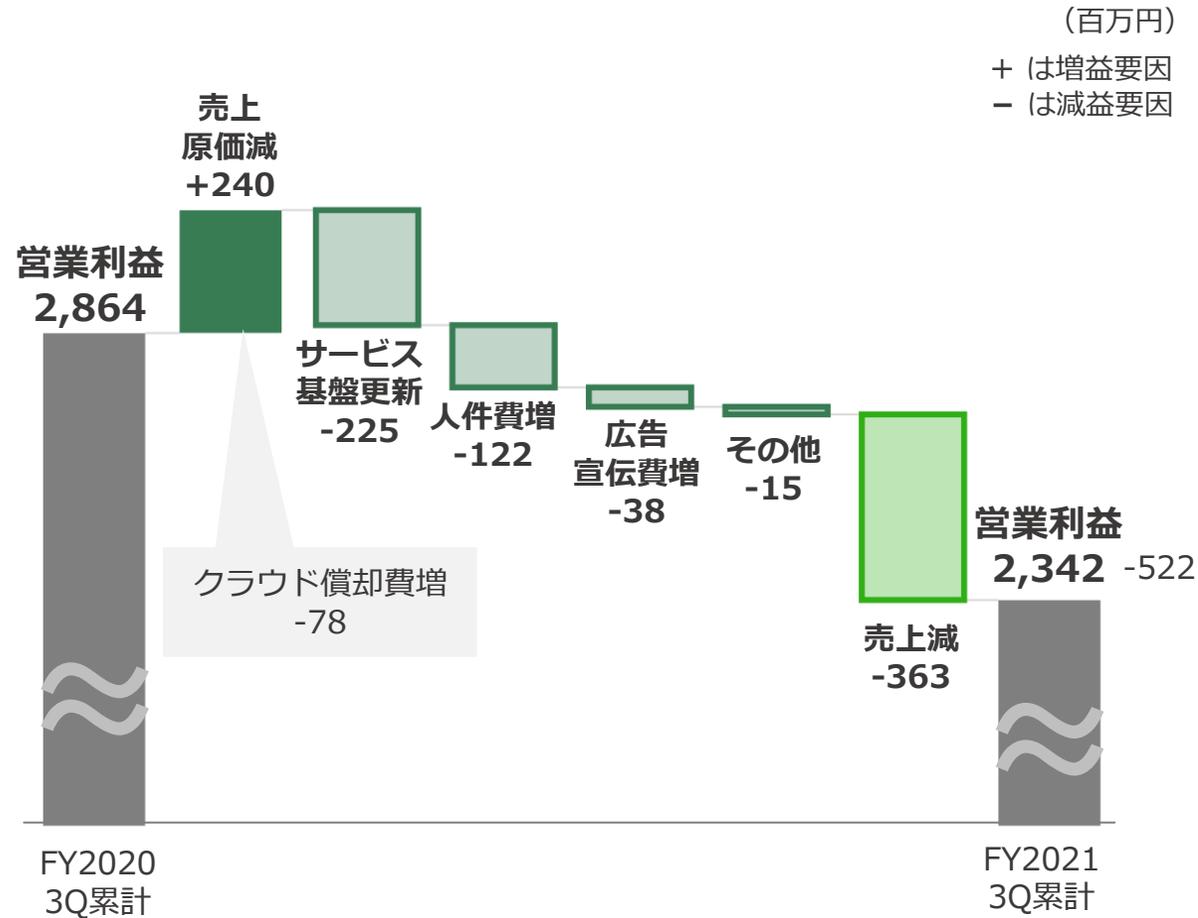
保守その他

- ・ 月額保守サービスの契約率が上昇
- ・ DXソリューションのユーザー数が増加

EDI/決済

- ・ 部品受発注プラットフォームのユーザー数の増加

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
クラウドサービスの多様化に備え、サービス稼働基盤の拡張と強化
- ・ 人件費
株式報酬制度の開始により一過性の法定福利費が増加
- ・ 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

バランスシートの概要

(百万円)	FY2021 3Q末	FY2020 期末	増減額	主な内訳
流動資産	8,064	7,752	+312	営業債権及びその他の債権 +676 棚卸資産 -197
非流動資産	25,824	24,522	+1,302	無形資産 +1,519
資産合計	33,888	32,274	+1,614	
流動負債	7,478	6,432	+1,045	短期有利子負債 +2,394
非流動負債	1,005	1,239	-234	長期有利子負債 -312
負債合計	8,483	7,671	+811	
資本合計	25,405	24,602	+803	四半期利益の計上 +1,501 配当支払 -930
負債及び資本合計	33,888	32,274	+1,614	

キャッシュフローの概要

(百万円)	FY2021 3Q累計	FY2020 3Q累計	増減額	主な内訳
営業活動によるキャッシュフロー	1,413	2,114	-701	税引前利益 -475 営業債権及びその他の債権の増減額 (-は増加) -327
投資活動によるキャッシュフロー	-2,329	-1,938	-391	無形資産の取得による支出 -627
財務活動によるキャッシュフロー	711	-441	+1,152	短期借入金の純増減額 (-は減少) +1,001
フリーキャッシュフロー	-916	176	-1,092	
現金及び現金同等物	3,029	2,769	+260	

CHAPTER 2

業績見通し

ポイント

業種別ソフトウェアの月額サブスク化

計画通り実施

サブスク影響額 通期 **-1,700**百万円 / 4Q **-600**百万円

売上ストック化

計画通り実施

月額売上 通期 **8,270**百万円 / 4Q **2,126**百万円- うち月額サブスク (SaaS)売上 通期 **870**百万円 / 4Q **243**百万円

サービス品質強化

計画通り実施

サービス基盤更新費 通期 **389**百万円 / 4Q **164**百万円-クラウドサービスの多様化に備え、サービス稼働基盤の拡張と強化
(可用性等の向上対応、提供メニュー増加に伴うスケール拡張など)

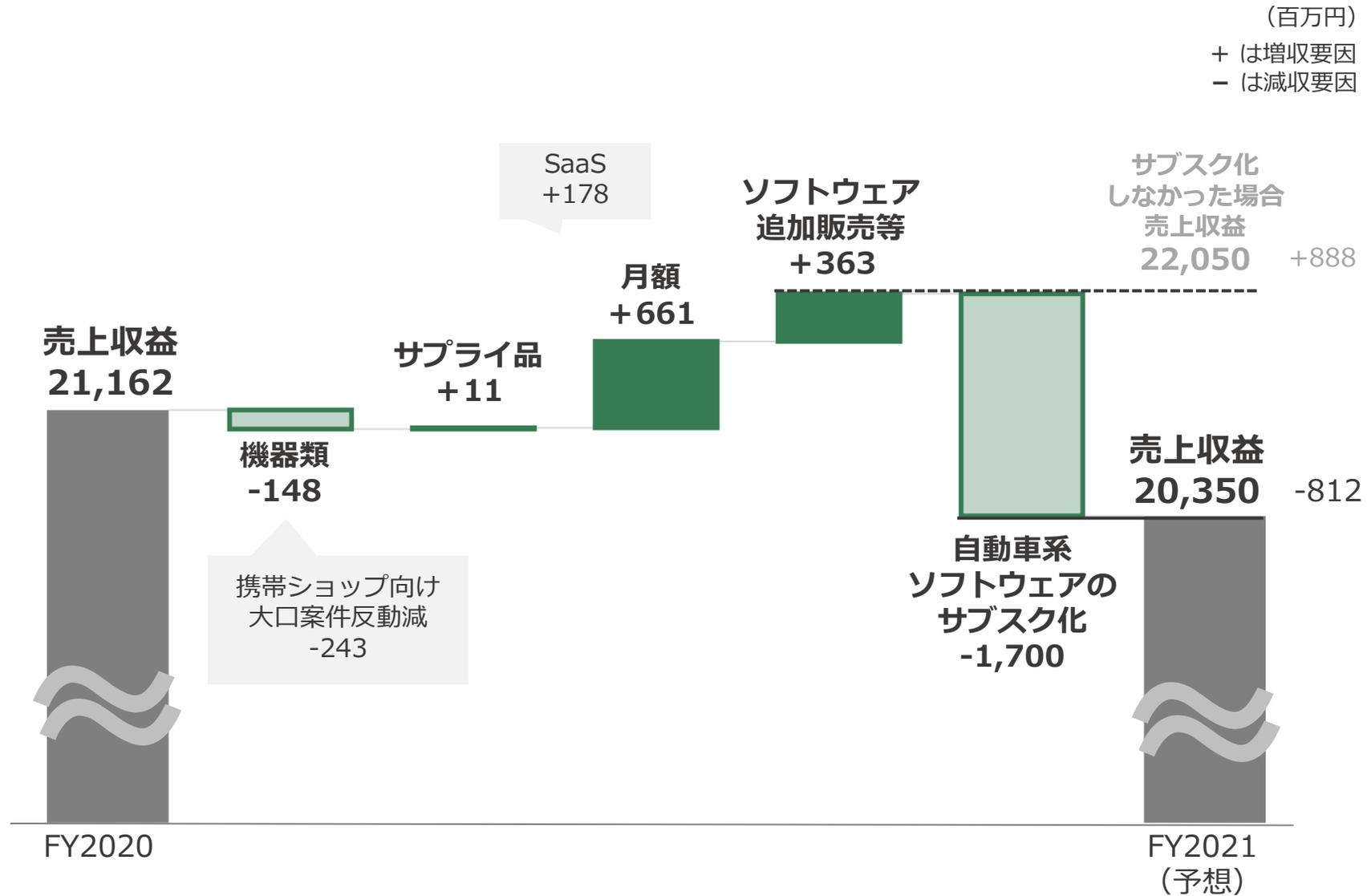
リスク要因

PC品薄による業種別ソフトウェアや機器販売の期ずれ 4Q **~250**百万円

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 4Q予想	FY2020 4Q実績	増減額	増減率
売上収益	20,350	21,162	-812	-3.8%	5,169	5,618	-449	-8.0%
売上原価	6,050	6,088	-38	-0.6%	1,741	1,538	+203	+13.2%
売上総利益	14,300	15,074	-774	-5.1%	3,429	4,080	-652	-16.0%
販管費他	11,700	10,939	+761	+7.0%	3,171	2,809	+362	+12.9%
営業利益	2,600	4,135	-1,535	-37.1%	258	1,271	-1,013	-79.7%
税引前利益	2,580	3,820	-1,240	-32.5%	240	1,006	-766	-76.1%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	1,640	2,465	-825	-33.5%	140	598	-458	-76.6%
基本的1株当たり 当期利益	18.66円	28.16円	-	-	-	-	-	-

主な売上増減要因（通期、前期比）



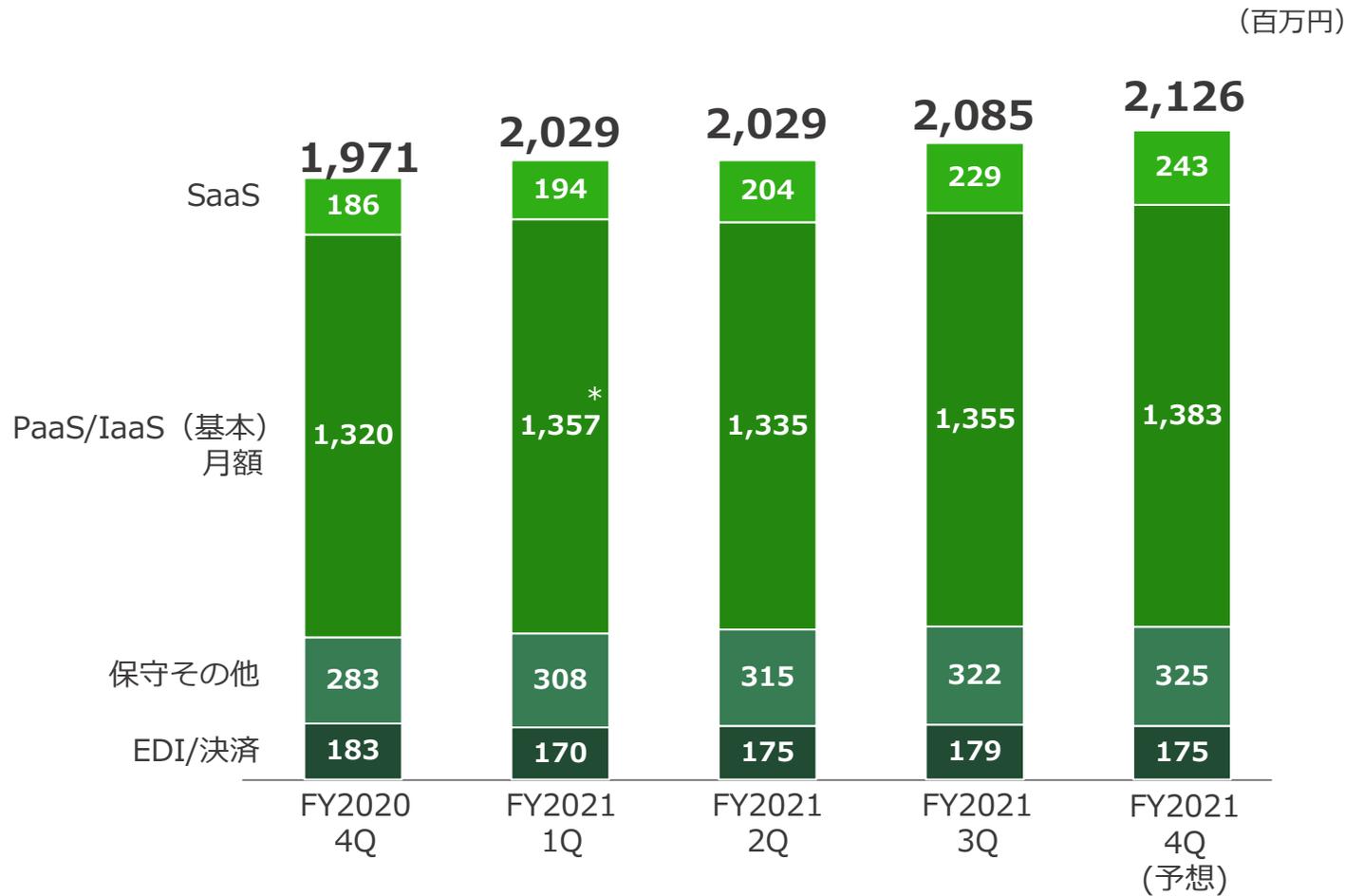
売上区分別の予想

(百万円)	FY2021 通期予想	FY2020 通期実績	増減額	増減率	FY2021 4Q予想	FY2020 4Q実績	増減額	増減率
プラットフォーム	11,350	10,692	+658	+6.2%	2,857	2,946	-89	-3.0%
▷ SaaS	870	692	+178	+25.7%	243	186	+58	+31.1%
PaaS/IaaS (基本)	7,780	7,555	+225	+3.0%	1,962	2,100	-138	-6.6%
▷ 一括	2,350	2,365	-15	-0.6%	579	780	-201	-25.8%
▷ 月額	5,430	5,190	+240	+4.6%	1,383	1,320	+64	+4.8%
EDI・決済	700	692	+8	+1.1%	175	183	-8	-4.4%
サポート	1,800	1,596	+204	+12.8%	426	433	-7	-1.5%
その他	200	157	+43	+27.5%	50	44	+6	+13.8%
アプリケーション	9,000	10,469	-1,469	-14.0%	2,313	2,673	-360	-13.5%
業種別	7,500	8,868	-1,368	-15.4%	1,837	2,337	-500	-21.4%
OTRS	250	204	+46	+22.7%	65	31	+34	+110.6%
▷ 機器類	1,250	1,398	-148	-10.6%	411	305	+105	+34.5%
合計	20,350	21,162	-812	-3.8%	5,169	5,618	-449	-8.0%

▷の項目について、予想をアップデートしています

注) 次世代ソフトウェアの販売開始に合わせアプリケーション売上の内訳を遡及して変更しております

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販売開始 (4Q)

PaaS/IaaS (基本)

- ・商談中案件の成約に注力し
現行ソフトウェアのライセンス総数を増加

保守その他

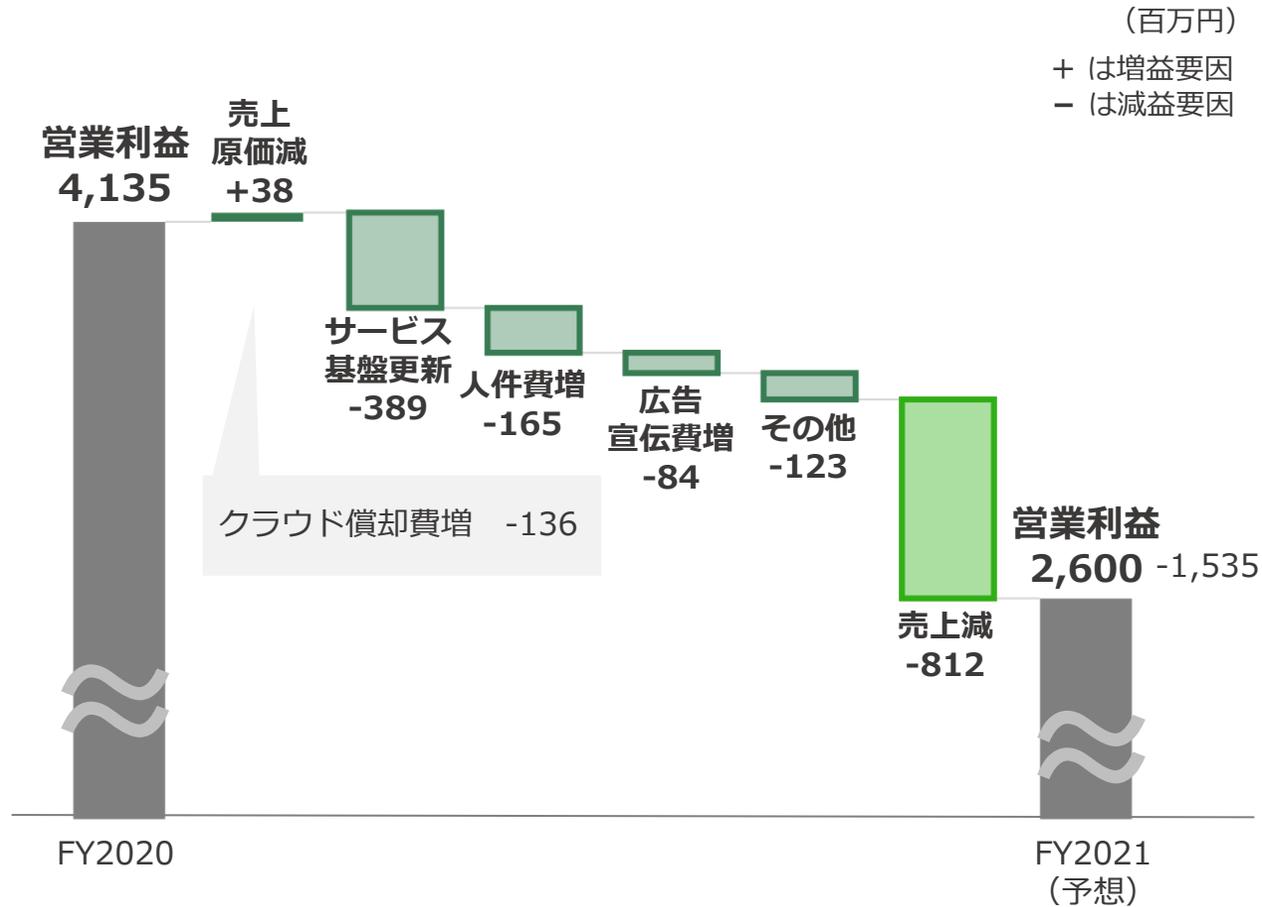
- ・月額保守サービスの契約率の更なる上昇
- ・DXソリューションのユーザー数増加

EDI/決済

- ・部品受発注プラットフォーム
ユーザー獲得に注力

* 一部で複数月分を一括計上

営業利益の増減内訳（通期、前期比）



売上原価

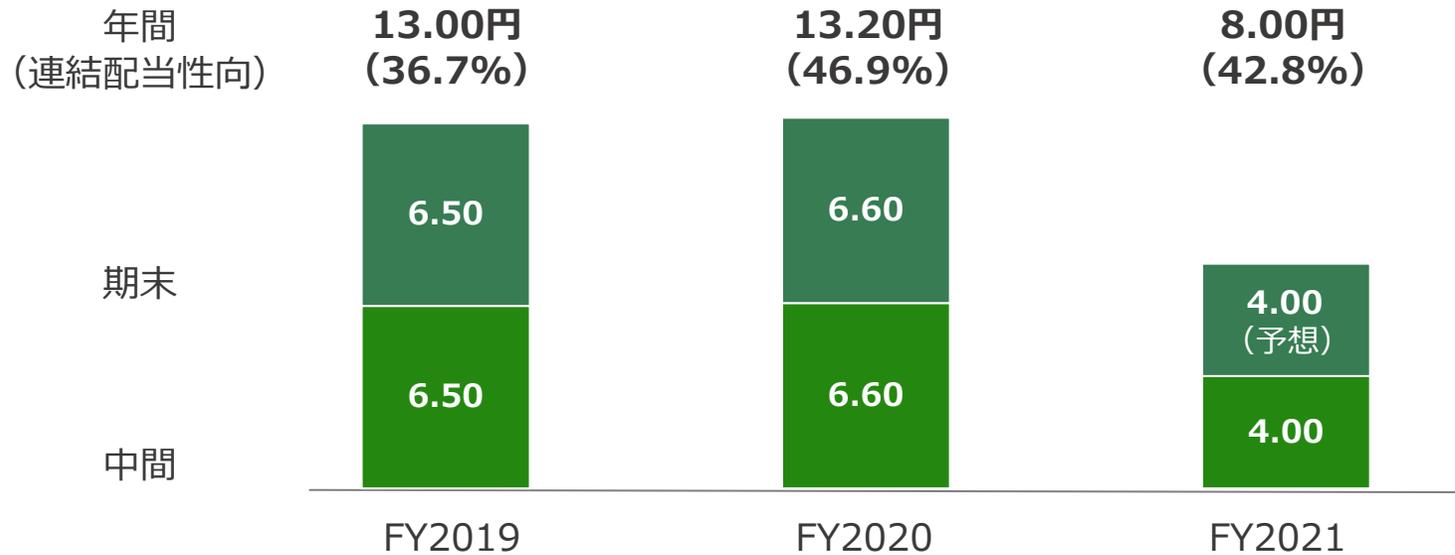
- ・ 機器類大口案件の反動減で仕入高が減少
- ・ 次世代ソフトウェアの商品リリースに合わせ、減価償却対象を追加
バックヤードシステム等を強化

販管費他

- ・ サービス基盤更新
クラウドサービスの多様化に備え、サービス稼働基盤の拡張と強化
- ・ 人件費
株式報酬制度の開始により一過性の法定福利費が増加
- ・ 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
営業所の移転費用 他

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

トピックス

2021年12月期の株主優待内容決定（10月発表）

2021年12月期の株主優待内容をトヨタグループのスマートフォン決済アプリTOYOTA Walletにおける電子マネーの贈呈とすることを発表しました。

《優待品目を TOYOTA Wallet の電子マネーとする理由》

トヨタファイナンス株式会社との業務提携を通じ、トヨタグループの様々な金融サービスの取り扱いを始める一環として、トヨタグループのスマートフォン決済アプリTOYOTA Walletにおける下記金額分の電子マネーの贈呈を、株主さまへの優待品目として採用することといたしました。

保有株式数	TOYOTA Wallet電子マネーの贈呈金額
500株～999株	5,000円分
1,000株～1,999株	10,000円分
2,000株～	20,000円分

次世代ソフトウェア「.cシリーズ」本格リリース（10月発表）

当社独自のクラウド基盤「Broadleaf Cloud Platform」上で稼働する次世代ソフトウェアサービスとして、機能拡張した整備事業者向け「Maintenance.c（メンテナンストットシー）」と、钣金業向け「Repair.c（リペアドットシー）」をリリースしました。

■ 商品の特徴

【先進的な業務改革】

- ・ 業界に特化した豊富な機能群
- ・ 操作性を大幅に向上した直感的に操作できる新しいUI /UX
- ・ 外部パートナー企業とのAPIによるアライアンス連携

【デジタル接点の改革】

- ・ CRM（顧客管理）機能を大幅強化
- ・ SMSやチャットサービスとの連携や、Web予約管理
- ・ 整備・点検・修理の履歴データに応じたアプローチを可能にするマーケティングオートメーション（MA）機能の搭載

【プラットフォームによるビジネス変革】

- ・ EDI（電子データ交換）取引をはじめ、プラットフォーム上の企業連携を実現

■ 販売戦略

大規模チェーン、フランチャイズ

- ・ 各社で利用している基幹システム、会計システムとの連携ニーズに対応
- ・ 本部での統合管理を実現

中規模

- ・ カーオーナー様との接点デジタル化ニーズに対応
- ・ 自動化やデジタル化で業務効率上昇を支援

少人数運営

- ・ 機能ごとの利用開始を実現
- ・ 低価格での利用ニーズに対応



トヨタファイナンスとオートファイナンスサービスで協業（10月発表）

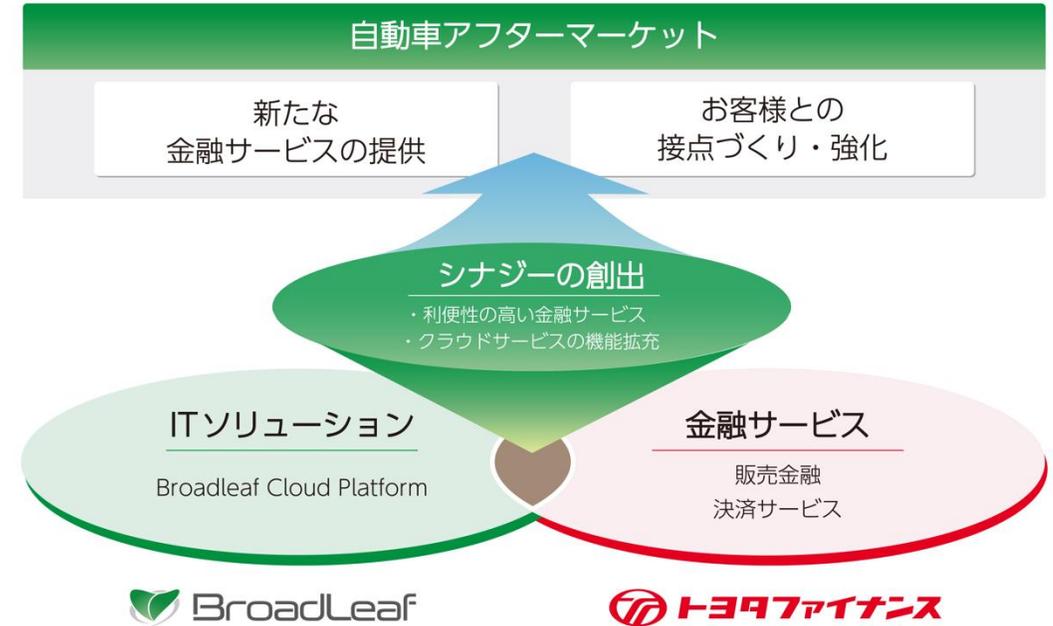
当社独自のクラウド基盤「Broadleaf Cloud Platform」と、トヨタファイナンスが提供する「モビリティ金融サービス」の連携により、オートファイナンスサービスでの協業を発表しました。



当社が有する自動車整備業をはじめとする自動車アフターマーケット事業者のネットワークを通じて、自動車販売・整備に関するトヨタファイナンスの金融サービスの提供を実施いたします。

トヨタファイナンスの金融サービスと「Broadleaf Cloud Platform」上に構築された自動車アフターマーケット事業者向けクラウドサービスとの連携により、中古車購入や車検・点検時のローンの申込が可能となることで、自動車アフターマーケット事業者にとっては見積もりから決済に至るまで、ワンストップでご利用いただける環境を整備するとともに、トヨタ車をはじめカーオーナーに対する利便性の高い金融サービスの提供を通じ、豊かなクルマ社会への貢献を目指します。

サービスの開始は来春を予定し、現在準備を進めております。



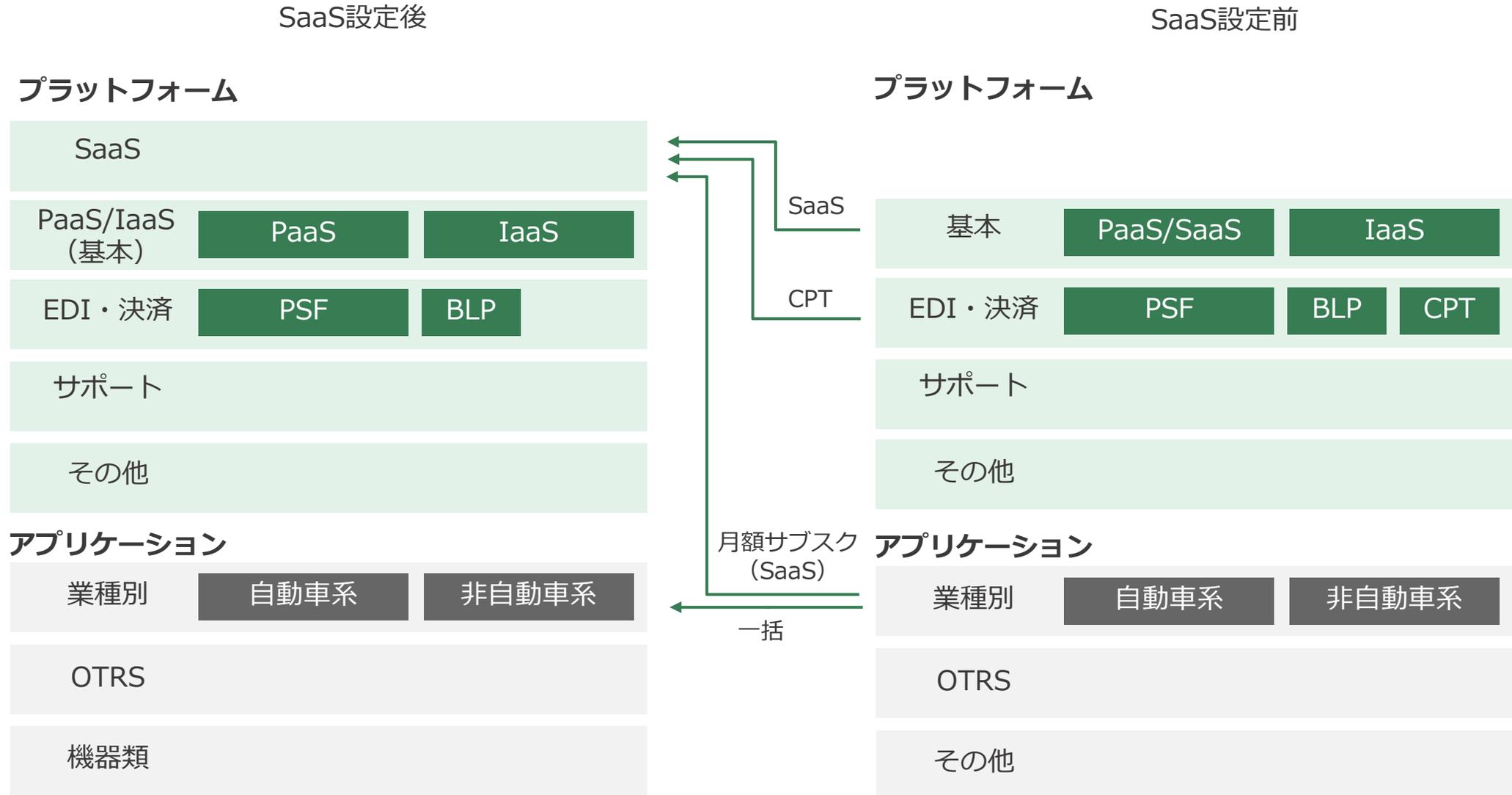
CHAPTER 4

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"> ・業務ソフトウェアの提供（月額） ・タブレット型業務端末「CarpodTab（CPT）」の提供
	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 月額	・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		・HP作成ツールやグループウェアの提供 他	
アプリケーション	業種別	<ul style="list-style-type: none"> ・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） 	
	OTRS	・作業分析・業務最適化ソフトウェア「OTRS」の販売	
	機器類	・PC、プリンターや周辺機器の販売 他	

売上区分の変更箇所



売上区分別の詳細内訳（3Q累計）

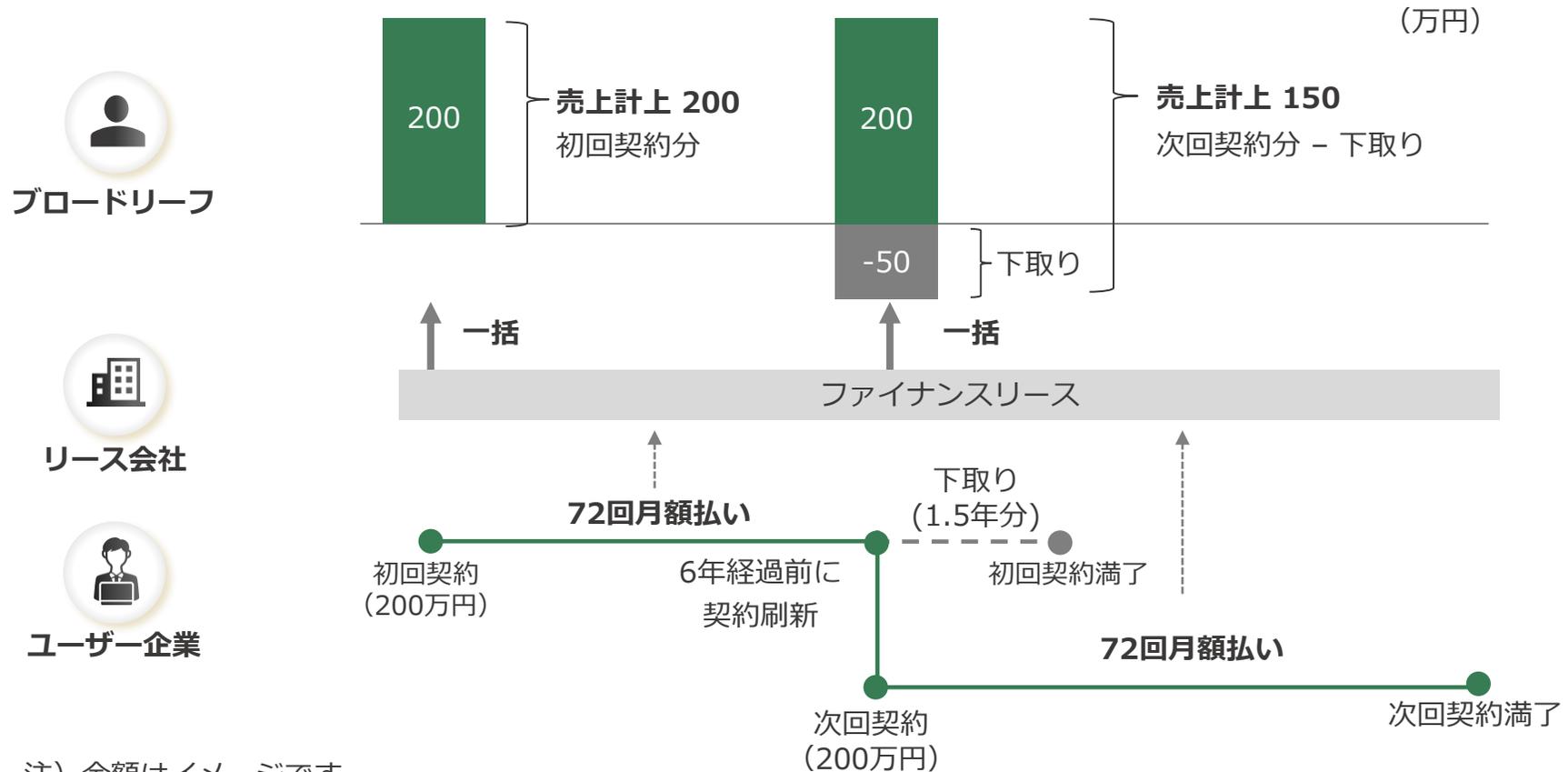
(百万円)	FY2021 3Q累計	FY2020 3Q累計	増減額	増減率
プラットフォーム	8,493	7,747	+746	+9.6%
SaaS	627	507	+120	+23.7%
PaaS/IaaS（基本）	5,818	5,455	+363	+6.7%
PaaS（基本ソフト/一括）	1,771	1,584	+187	+11.8%
PaaS（データベース/月額）	2,248	2,196	+51	+2.3%
IaaS（月額）	1,799	1,674	+125	+7.4%
EDI・決済	525	509	+16	+3.2%
PSF	407	407	-1	-0.1%
BLP	118	102	+17	+16.4%
サポート	1,374	1,163	+210	+18.1%
保守	795	639	+156	+24.5%
サプライ品	579	525	+54	+10.3%
その他	150	113	+37	+32.8%
アプリケーション	6,687	7,797	-1,109	-14.2%
業種別	5,663	6,532	-868	-13.3%
自動車系	4,953	5,591	-637	-11.4%
非自動車系	710	941	-231	-24.6%
OTRS	185	173	+12	+7.0%
機器類	839	1,092	-253	-23.2%
合計	15,181	15,544	-363	-2.3%

注) 次世代ソフトウェアの販売開始に合わせアプリケーション売上の内訳を遡及して変更しております

リース契約での売上認識

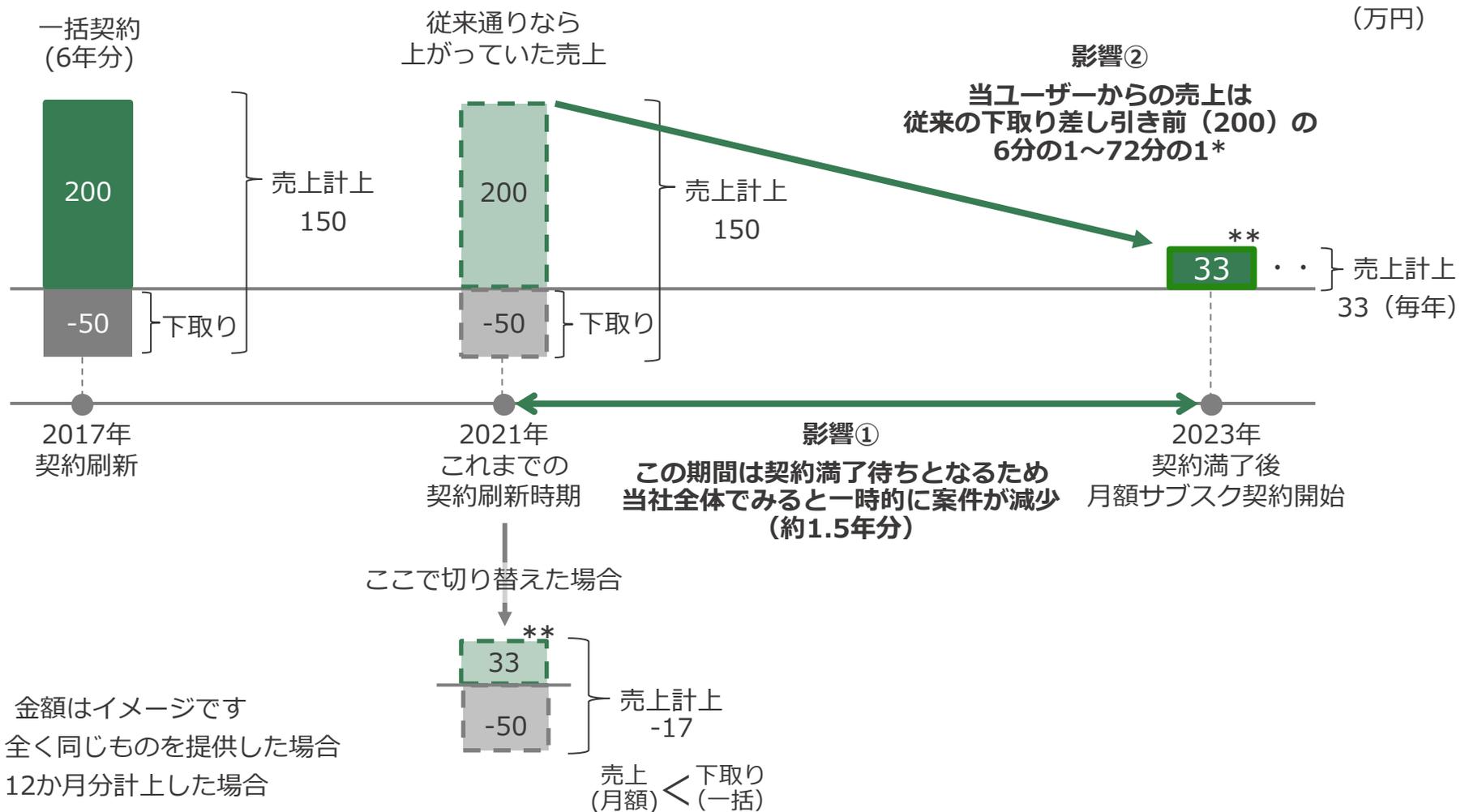
現行ソフトウェア（6年契約の場合）

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

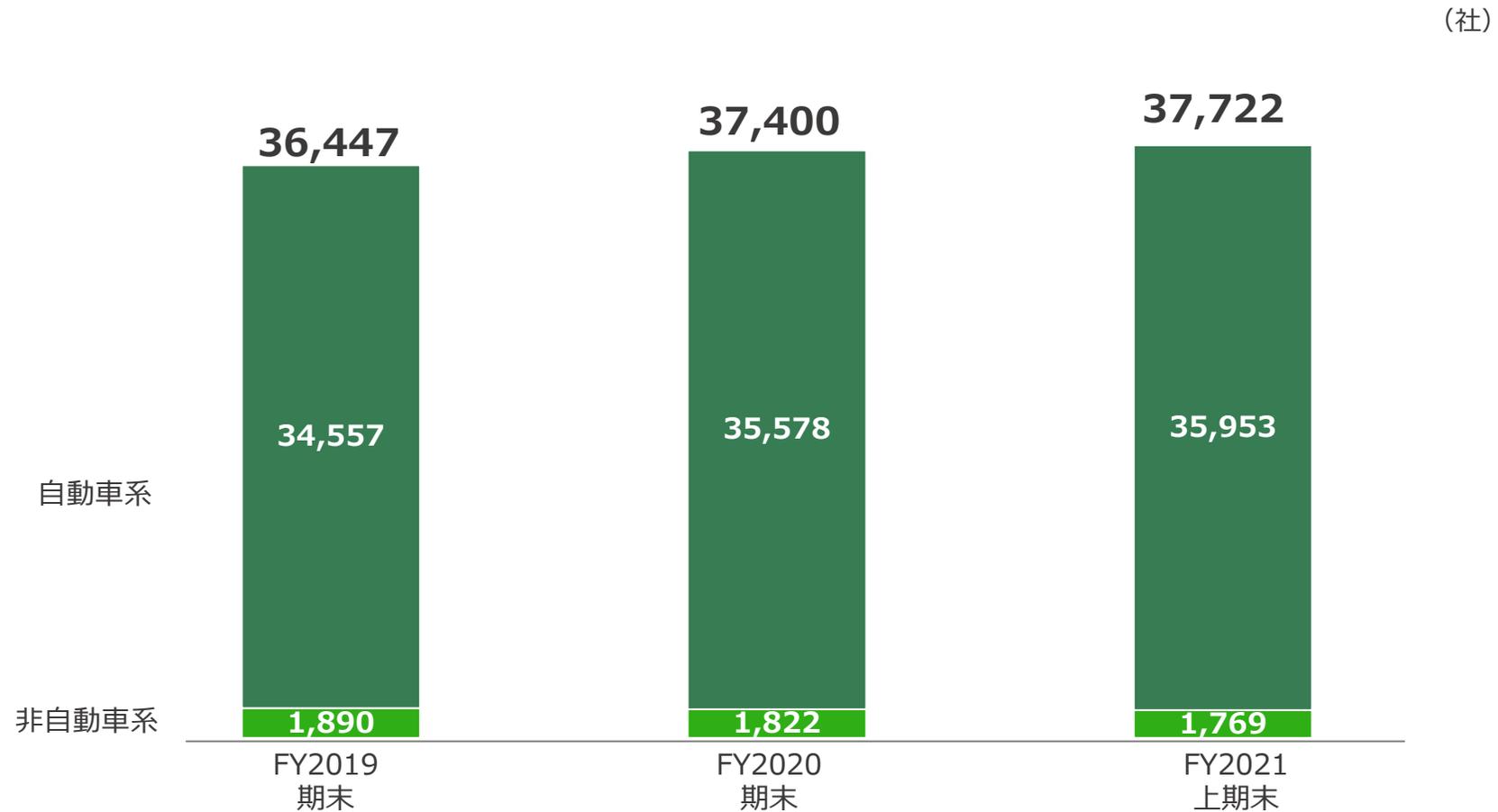


月額サブスク化の施策と売上への影響

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



業種別ソフトウェア利用社数（総数）の推移



注) 1社あたり、1～複数ライセンスを利用

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