



2021年12月期決算 中期経営計画

説明会資料

2022年2月9日

CONTENTS

1	2021年12月期 決算概要	2P
2	2022年12月期 業績予想	11P
3	中期経営計画（2022-2028）	18P
4	補足情報	38P

注)

- ・本資料ではクラウドソフトウェア『.cシリーズ』を、クラウドソフト『.cシリーズ』またはクラウドソフト、従来ソフトウェア『.NSシリーズ』を、従来ソフト『.NSシリーズ』または、従来ソフトと省略記載しています。
- ・サブスクリプションをサブスクと省略記載しています。
- ・数値は、表示単位未満を四捨五入で記載しています。

CHAPTER 1

2021年12月期 決算概要

総括

業種別ソフトの月額サブスク化

計画通り進捗

サブスク影響額

-1,654百万円

2022年からのクラウドソフト『.cシリーズ』への切り替えをスムーズにするため、
従来ソフト『.NSシリーズ』の

- ①契約満了前での更新販売を抑制
- ②複数年一括契約から月額サブスク契約への移行（一部ユーザー）を推進

特定大手ユーザーに限定してクラウドソフトを販売

※2021年一般向けには販売なし

売上ストック化

計画通り進捗

月額売上比率

39.9%
(前期比 +3.9pts)

業種別ソフトの月額サブスク化を推進

月額サブスク (SaaS)の売上 **858**百万円 (前期比 +24.0%)

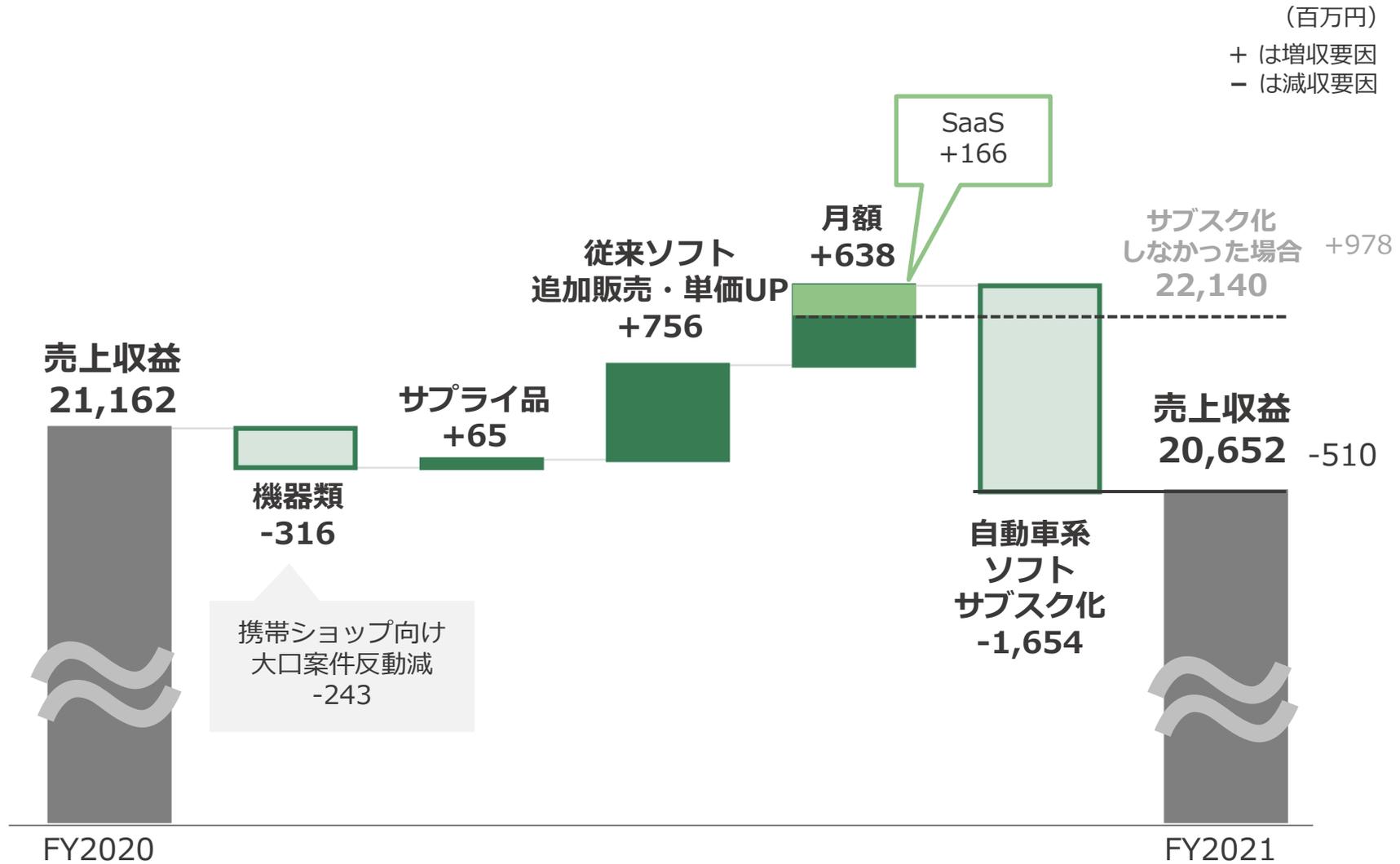
月額保守サービスの提案強化

月額保守サービスの契約率 **63.4%** (前期末比 +11.1pts)

連結業績の概要

(百万円)	FY2021	FY2020	増減額	増減率
売上収益	20,652	21,162	-510	-2.4%
売上原価	5,753	6,088	-335	-5.5%
売上総利益	14,898	15,074	-176	-1.2%
販管費他	11,503	10,939	+564	+5.2%
営業利益	3,395	4,135	-740	-17.9%
税引前利益	3,233	3,820	-588	-15.4%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	2,173	2,465	-292	-11.9%
基本的 1 株当たり 当期利益	24.72円	28.16円	—	—

主な売上増減要因（前期比）

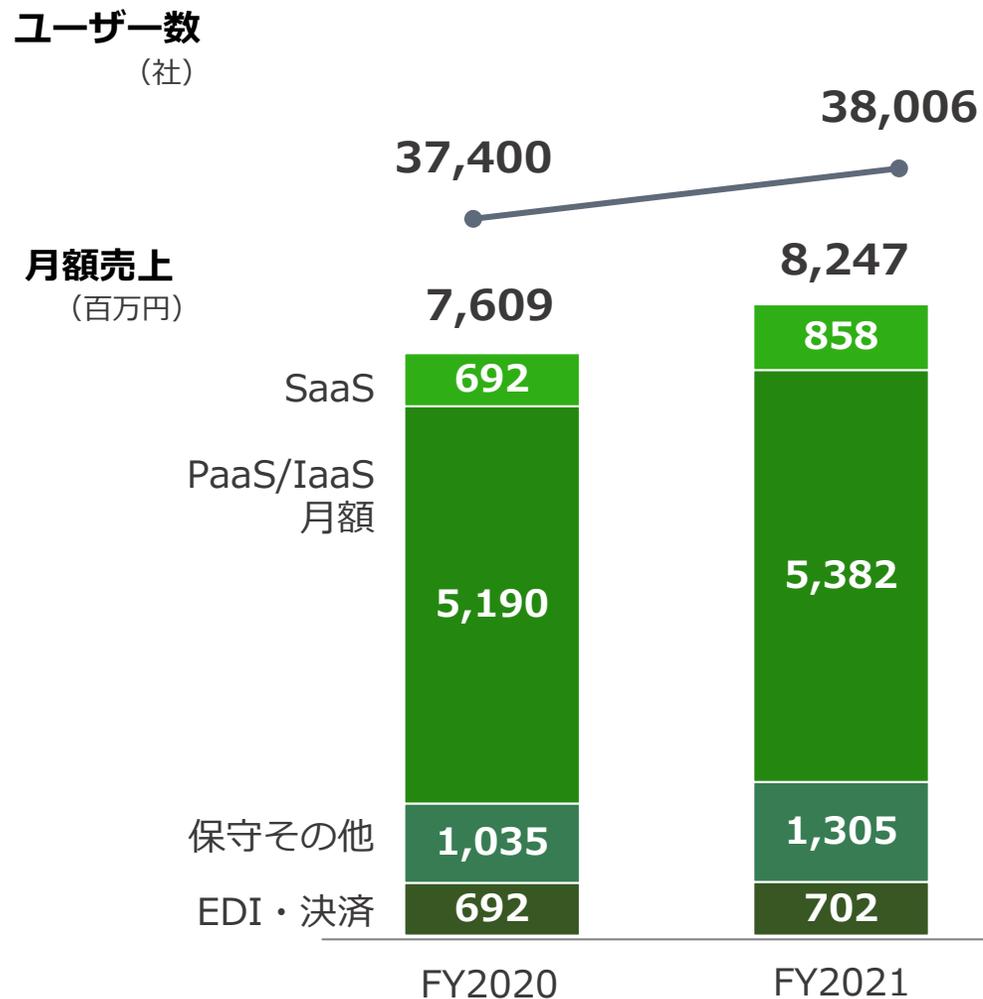


売上区分別の内訳

(百万円)	FY2021	FY2020	増減額	増減率	主な増減要因 (金額)
プラットフォーム	11,479	10,692	+786	+7.4%	
SaaS	858	692	+166	+24.0%	月額サブスク契約のユーザー数増加 +166
PaaS/IaaS (基本)	7,830	7,555	+275	+3.6%	
一括	2,448	2,365	+83	+3.5%	サブスク化の進展 -496 / 自動車系従来ソフトの追加販売等 +579
月額	5,382	5,190	+192	+3.7%	ライセンス総数の増加 +192
EDI・決済	702	692	+10	+1.4%	受発注プラットフォームのユーザー数増加 +21
サポート	1,866	1,596	+270	+16.9%	月額保守サービス契約率の上昇 +205 / サプライ品の販売増 +65
その他 (DX)	222	157	+65	+41.6%	DXソリューション他の販売数増加 +68
アプリケーション	9,173	10,469	-1,297	-12.4%	
業種別	7,868	8,868	-1,000	-11.3%	サブスク化の進展 -1,158 / 自動車系従来ソフトの追加等 +330 非自動車系従来ソフトの販売減 -172
OTRS	223	204	+20	+9.6%	製造業の需要が回復 +20
機器類	1,082	1,398	-316	-22.6%	携帯ショップ向け大口案件の反動減 -243
合計	20,652	21,162	-510	-2.4%	

注) 2021年12月期からSaaS区分を設定しました、また、クラウドソフト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38ページからの補足情報をご参照ください

ユーザー数と月額売上

**SaaS**

- ・従来ソフトのサブスク化進展
- ・特定大手ユーザーにクラウドソフト導入

PaaS/IaaS (基本)

- ・従来ソフトのユーザー数増加

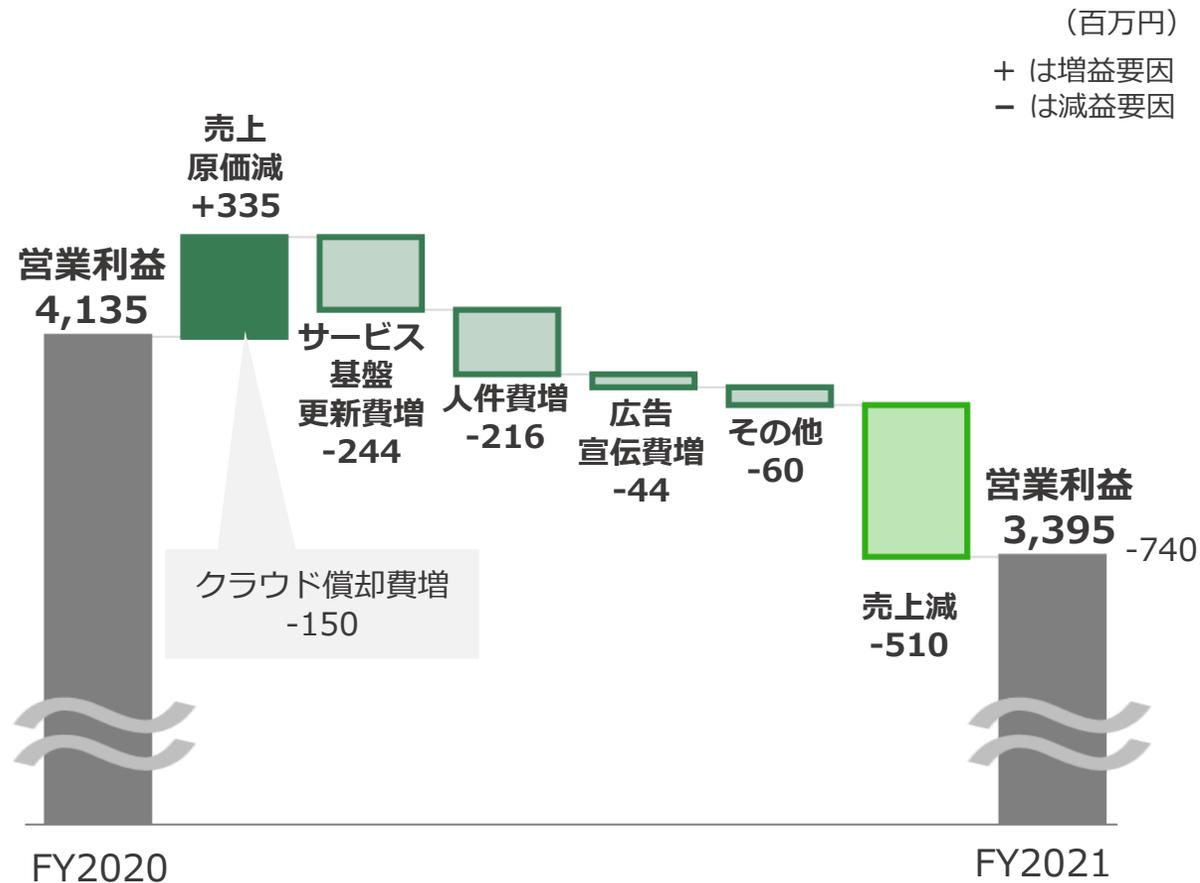
保守その他

- ・月額保守サービスの契約率が上昇
- ・DXソリューションの販売数が増加

EDI・決済

- ・ユーザー数が増加

営業利益の増減内訳（前期比）



売上原価

- ・クラウド償却負担が増加
- ・機器類大口案件の反動減で仕入高が減少

販管費他

- ・サービス基盤更新
クラウドソフトのリリースに備え、稼働基盤を強化拡張
- ・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 期末	FY2020 期末	増減額	主な内訳
流動資産	8,405	7,752	+653	営業債権及びその他の債権 +496
非流動資産	26,071	24,522	+1,550	無形資産 +2,123
資産合計	34,476	32,274	+2,202	
流動負債	7,512	6,432	+1,080	短期有利子負債 +1,732
非流動負債	850	1,239	-389	長期有利子負債 -450
負債合計	8,362	7,671	+690	
資本合計	26,114	24,602	+1,512	親会社の所有者に帰属する当期利益 +2,173 配当支払 -930
負債及び資本合計	34,476	32,274	+2,202	

キャッシュフローの概要

(百万円)	FY2021	FY2020	増減額	主な内訳
営業活動によるキャッシュフロー	3,783	5,056	-1,274	税引前利益 -588 営業債権及びその他の債権の増減額 (-は増加) -984
投資活動によるキャッシュフロー	-3,388	-2,774	-614	無形資産の取得による支出 -801
財務活動によるキャッシュフロー	-108	-2,084	+1,976	短期借入金の純増減額 (-は減少) +1,802
フリーキャッシュフロー	395	2,283	-1,888	
現金及び現金同等物	3,522	3,232	+290	

CHAPTER 2

2022年12月期 業績予想

連結業績の予想

(百万円)	FY2022 通期予想	FY2021 通期	増減額	FY2022 上期予想	FY2021 上期	増減額
売上収益	12,300	20,652	-8,352	5,800	9,937	-4,137
売上原価	5,500	5,753	-253	2,600	2,867	-267
売上総利益 (-は損失)	6,800	14,898	-8,098	3,200	7,070	-3,870
販管費他	11,600	11,503	+97	5,800	5,827	-27
営業利益 (-は損失)	-4,800	3,395	-8,195	-2,600	1,243	-3,843
税引前利益 (-は損失)	-4,800	3,233	-8,033	-2,600	1,239	-3,839
親会社の所有者に 帰属する当期利益 (-は損失)	-5,000	2,173	-7,173	-2,700	795	-3,495
基本的 1 株当たり 当期利益	-56.62円	24.72円	—	-30.60円	9.05円	—

売上のポイント

事業は好調ながら、月次売上計上のクラウドソフトがメイン商材となるため大幅減収

事業実態

ユーザー数は増加傾向にあり、2022年も引き続き好調

2022年からの変化

ソフト販売のメイン商材が変わる

従来ソフト『.NSシリーズ』
複数年分一括の売上計上方式

クラウドソフト『.cシリーズ』
月次での売上計上方式

影響額
-80億円程度

従来ソフトのユーザーによる、クラウドソフトへの移行は、これまでのリース契約（5-6年）の満了に合わせて、順次実施

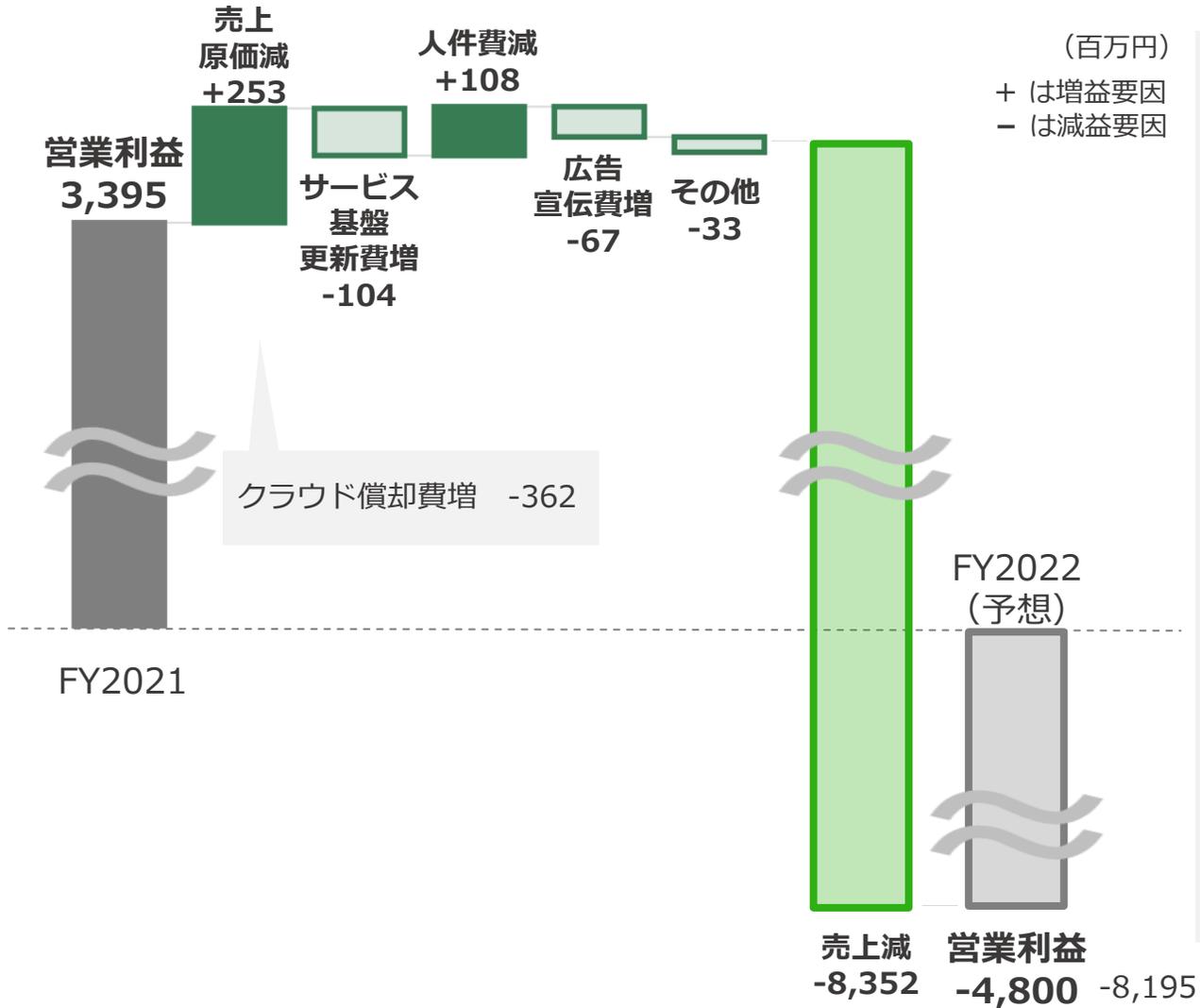


売上区分別の予想

(百万円)	FY2022 通期予想	FY2021 通期	増減額	増減率	FY2022 上期予想	FY2021 上期	増減額	増減率
プラットフォーム	9,800	11,479	-1,679	-14.6%	4,620	5,552	-932	-16.8%
SaaS	1,440	858	+582	+67.8%	470	398	+72	+18.2%
PaaS/IaaS (基本)	5,400	7,830	-2,430	-31.0%	2,700	3,793	-1,093	-28.8%
EDI・決済	710	702	+8	+1.1%	340	346	-6	-1.6%
サポート	1,830	1,866	-36	-2.0%	920	912	+8	+0.9%
DX	420	222	+198	+89.1%	190	104	+86	+82.2%
アプリケーション	2,500	9,173	-6,673	-72.7%	1,180	4,385	-3,205	-73.1%
業種別	1,600	7,868	-6,268	-79.7%	750	3,828	-3,078	-80.4%
OTRS	250	223	+27	+12.0%	120	138	-18	-13.0%
機器類	650	1,082	-432	-39.9%	310	419	-109	-26.1%
合計	12,300	20,652	-8,352	-40.4%	5,800	9,937	-4,137	-41.6%

注) クラウドソフト『.cシリーズ』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

営業利益の増減内訳（通期、前期比）



売上原価

- ・クラウドソフトの商品リリースに合わせ、クラウド償却費が増加
- ・機器類の仕入高が減少

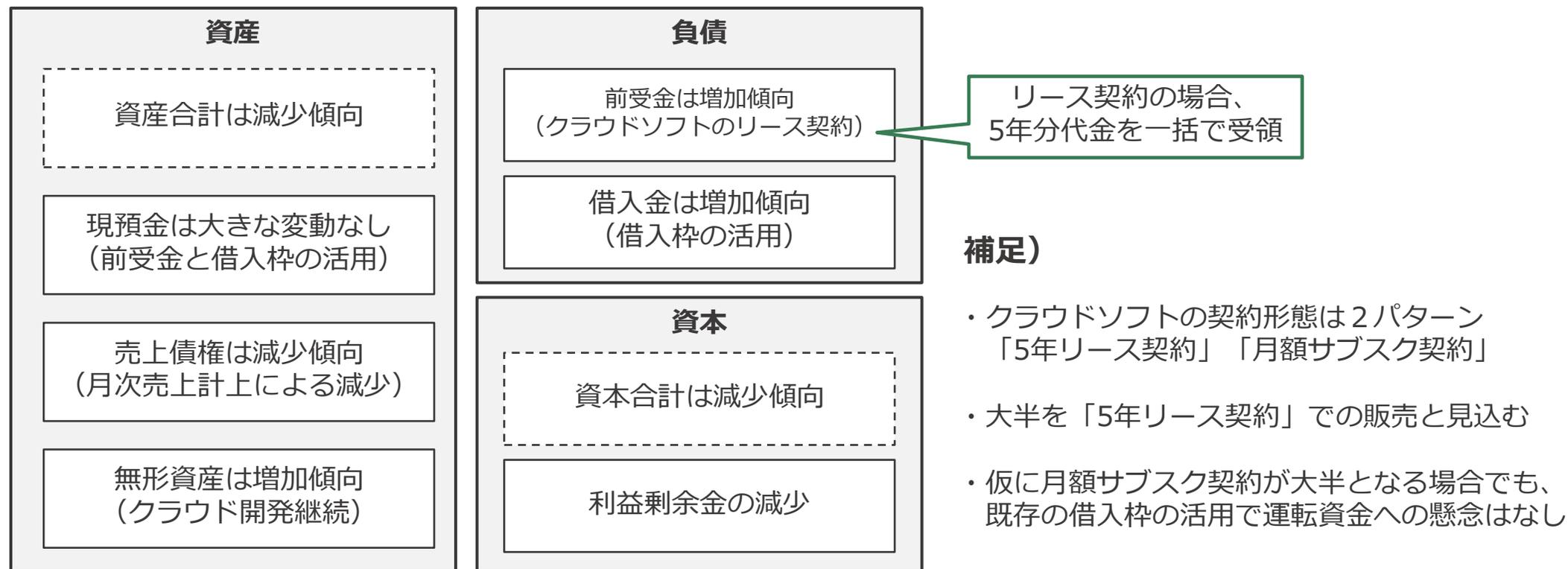
販管費他

- ・サービス基盤更新
クラウドソフトや新サービスのリリースにあわせ稼働基盤を強化拡張
- ・人件費
FY2021に発生した一過性の法定福利費の減少
- ・広告宣伝費、その他
クラウドソフトやDXサービスの販売強化

バランスシートのポイント

売上債権が減少する一方で前受金は増加の見込み、純損失計上となるが財務健全性は確保

想定されるバランスシートの増減要素
(2021年末との比較)



配当予想

1株当たり配当金

(円)	FY2020	FY2021 (期末は予定額)	FY2022 (予想)
中間	6.60	4.00	未定
期末	6.60	4.70	未定
年間	13.20	8.70	未定
配当性向	46.9%	35.2%	—

FY2021 期末配当

- ・当期利益が予想を超過
- ・期末配当を予想から0.70円増額、1株当たり4.70円とする予定

FY2022 配当

- ・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予想を公表する予定

CHAPTER 3

中期経営計画（2022-2028）

計画策定の背景

**クラウドソフト『.cシリーズ』の提供開始に伴い、
2021年公表の中期経営方針を更新し、2028年までの業績計画を策定**

2021年2月 中期経営方針を公表

「2つのDX」を取り組みテーマとし、成長戦略、重点施策を設定

- 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

2021年10月 クラウドソフト『.cシリーズ』を商品リリース

2022年から提供開始、従来ソフトからの移行完了は2028年中を見込む

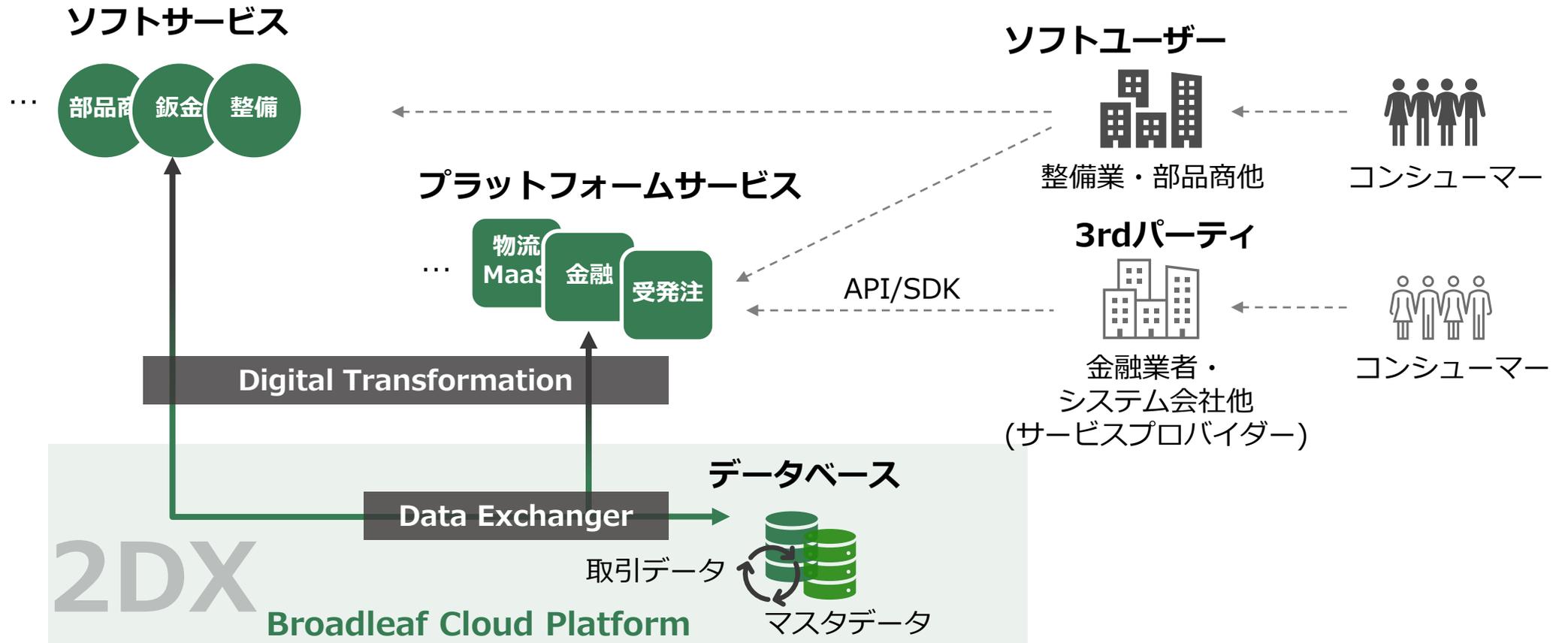
2022年2月 中期経営計画（2022-2028）を公表

2021年公表の中期経営方針を更新、2028年までの業績計画を策定

成長戦略

成長戦略①
クラウドの浸透

成長戦略②
サービスの拡張



連結業績計画

2026年での過去最高業績の更新は通過点、その後も売上のストック化が進み増収を継続
2028年には営業利益率40%、当期利益80億円が射程圏

(億円)	FY2022	FY2023	FY2024	FY2025	FY2026	FY2027	FY2028
売上収益	123	147	185	220	255	290	325
営業利益	-48	-27	10	33	67	100	130
営業利益率	—	—	5%	15%	25%	34%	40%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	-50	-29	6	20	42	63	80
親会社の所有者に 帰属する持分	200	175	180				
親会社所有者 持分比率	60%	50%	52%				

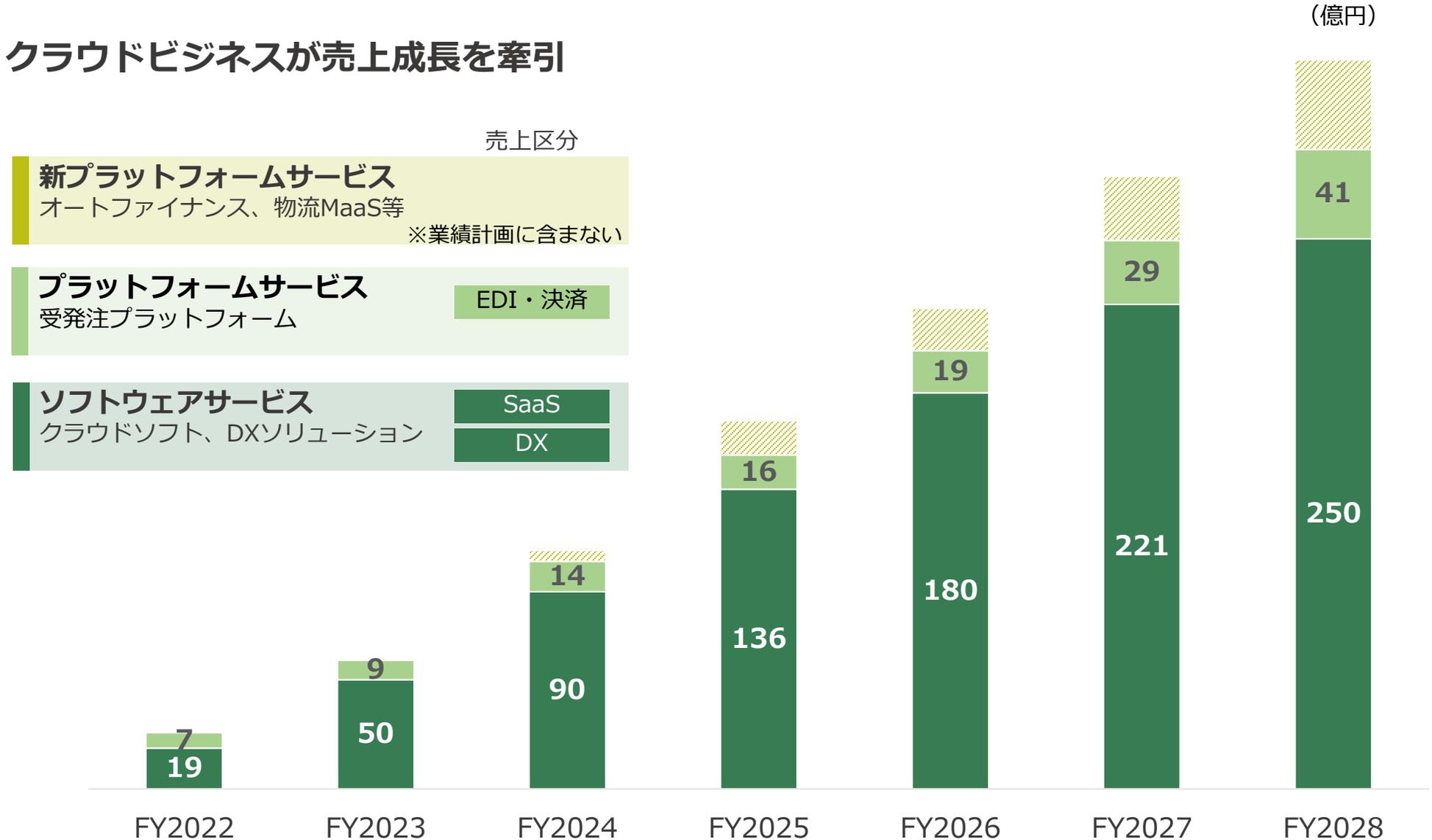
ビジネスカテゴリーでの売上計画

(億円)	FY2022	FY2023	FY2024	FY2025	FY2026	FY2027	FY2028
クラウドビジネス	26	59	104	152	200	250	291
プラットフォームサービス	7	9	14	16	19	29	41
ソフトウェアサービス	19	50	90	136	180	221	250
従来ビジネス	97	88	81	68	55	40	34
ライセンス販売	19	16	16	16	16	15	15
付帯サービス	65	60	52	38	27	15	12
機器販売等	13	12	13	14	13	11	7
売上収益	123	147	185	220	255	290	325

注) FY2022の売上計画内訳と区分別売上予想との対比は、P39をご参照ください。

クラウドビジネスの売上推移

クラウドビジネスが売上成長を牽引

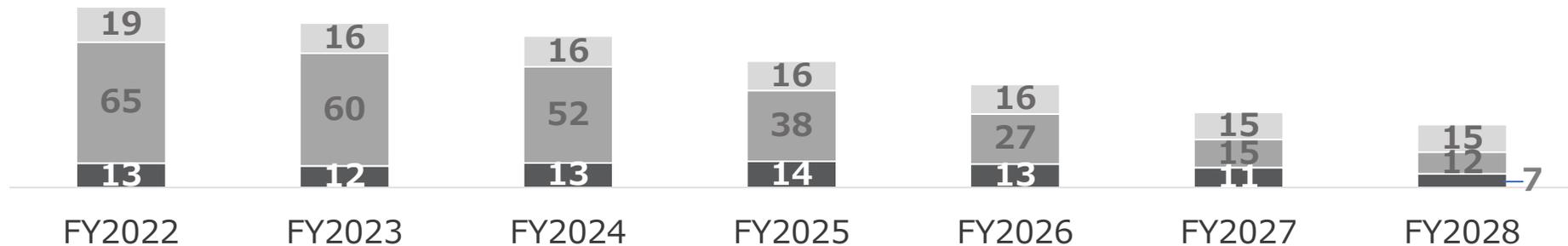


従来ビジネスの売上推移

(億円)

クラウドビジネスが進むとともに、従来ビジネスの売上は縮小

売上区分	
ライセンス販売 従来ソフトのライセンス料	業種別
	OTRS
付帯サービス 従来ソフトのネットワーク利用料、保守	PaaS/IaaS (基本)
	サポート 保守
物販その他 機器類、帳票紙類等	サポート サプライ
	機器類



成長戦略① クラウドの浸透（1）

業績計画の達成のカギは、クラウドソフト『.cシリーズ』の浸透

Key Factor for Success



= **クラウド化率** （クラウドソフトへの移行率）



クラウドソフト売上 = **ライセンス数** × **ライセンス平均月額** × **(1 - 解約率)**

クラウドソフトの
ライセンス総数 クラウドソフトの
1ライセンスあたり月額売上 クラウドソフトの
1年あたり平均解約率

成長戦略① クラウドの浸透（2）



従来ソフトのユーザーは、
今後6年にわたり、順次クラウドソフトに切り替え

顧客基盤

ユーザー数 *
3.3万社



リピート率 **
95%以上



商品

フルモデルチェンジした
クラウドソフト



* 整備業、鋳金業、部品商、リサイクル業が対象

** 従来ソフトのリピート率

成長戦略① クラウドの浸透（3）

ライセンス数

ライセンス平均月額

2.4万 × 23,000円/月

(2024年末)

(2024年)

高い拡張性によりマーケットを拡大するとともに、導入しやすいライセンス体系に変更

● マーケット拡大

事業者数 *

10万社超

自動車ディーラー（1.6万社）が
カスタマイズ容易化により新たなマーケットに

● ライセンス体系の変更

従事者数 *

50万人超



業種ごとから職種ごとのライセンスに

*整備業、钣金業、部品商、リサイクル業の事業者数と従業者数

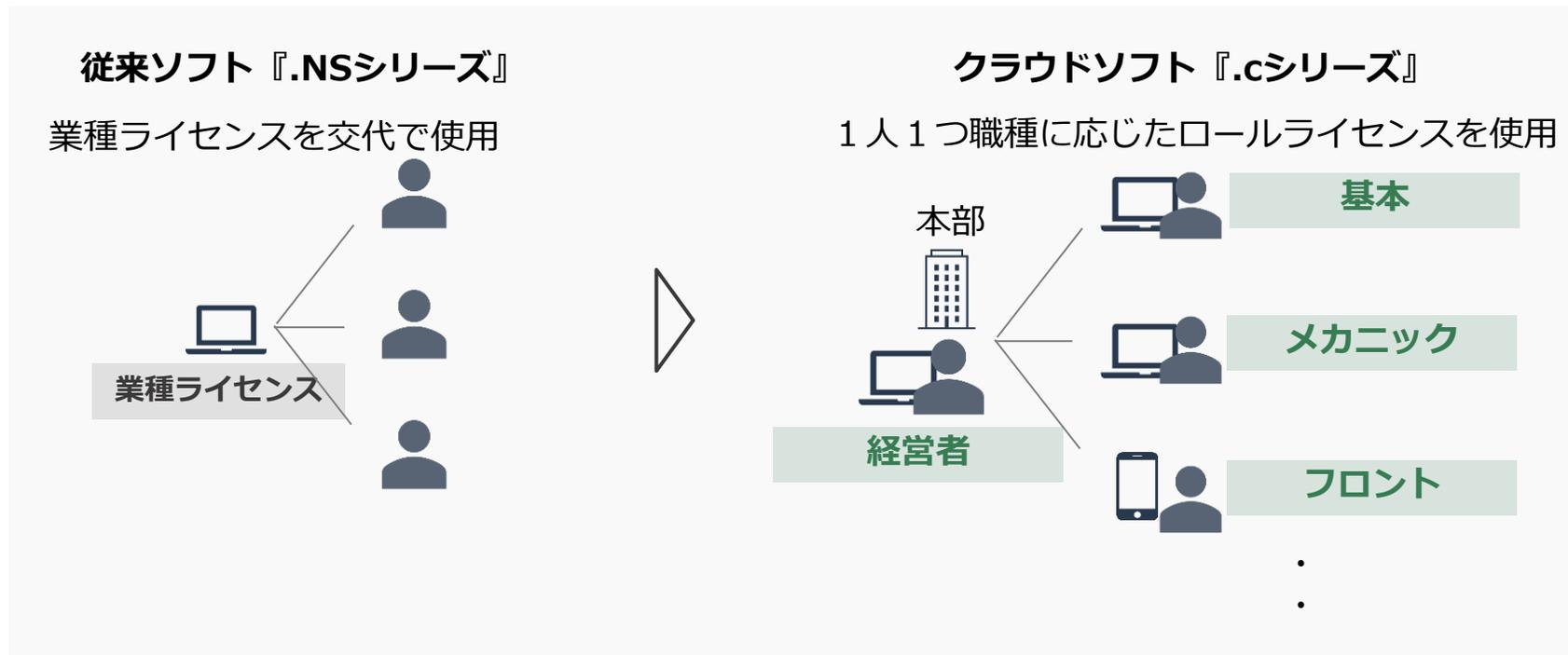
成長戦略① クラウドの浸透（４）

業種職種ごとの
ロールライセンス

- 業種ごとの基本ライセンスに加え
職種ごとに細分化された
ロールライセンス*を設定

Web上での稼働により
端末フリー

- 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可能
- 場所を選ばず使えるポータビリティ



*アカウントIDごとに利用可能な機能を設定

成長戦略① クラウドの浸透（5）



クラウドソフトは事業運営のために不可欠な存在

● **API**

**トータルマネジメント
システムとして提供**



他システムとのリアルタイム連携

● **データ分析**

カスタマーサクセスを実現



ナレッジマネジメントをサポート

成長戦略① クラウドの浸透（6）

シングルサインオン

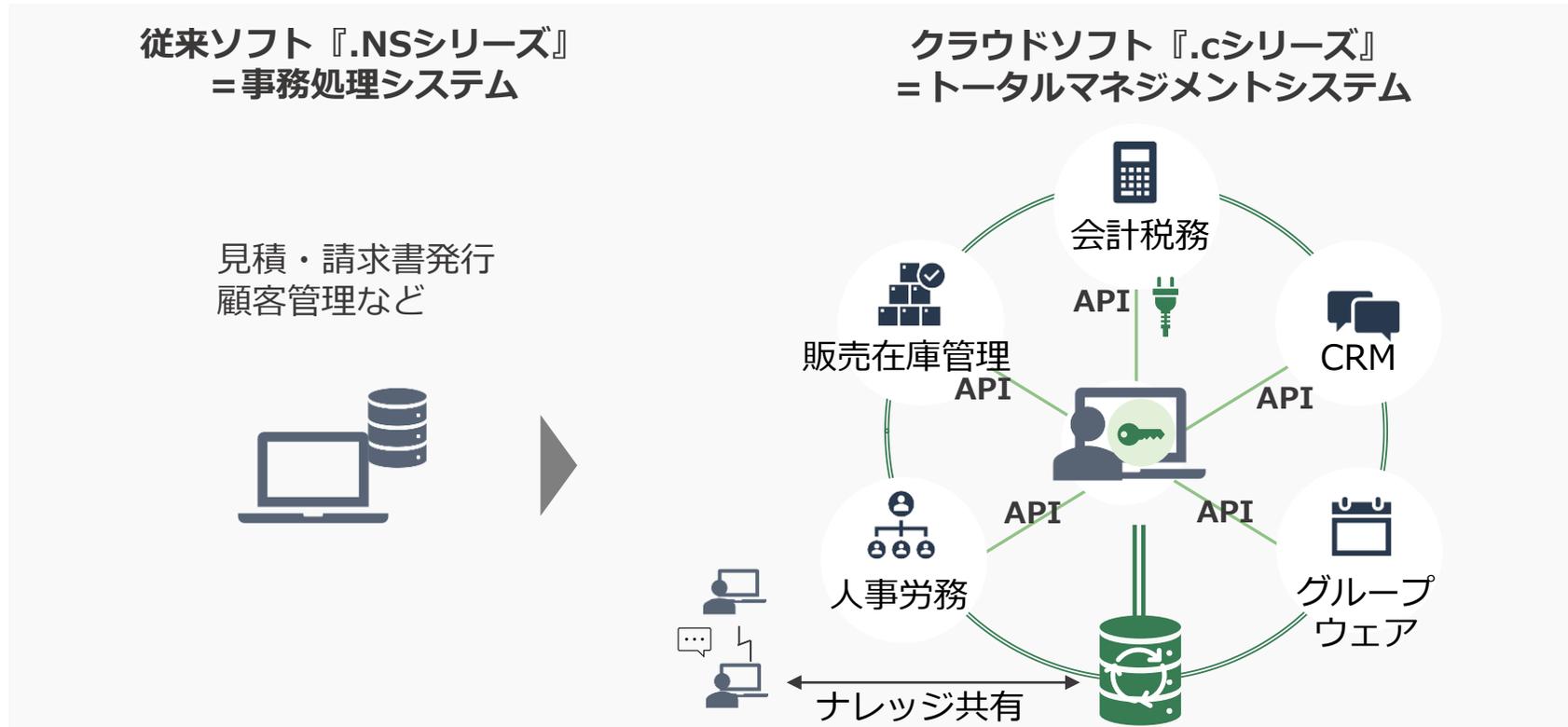
- ・クラウドソフトのアカウントIDで他システムにも一括ログイン

APIによるリアルタイム連携

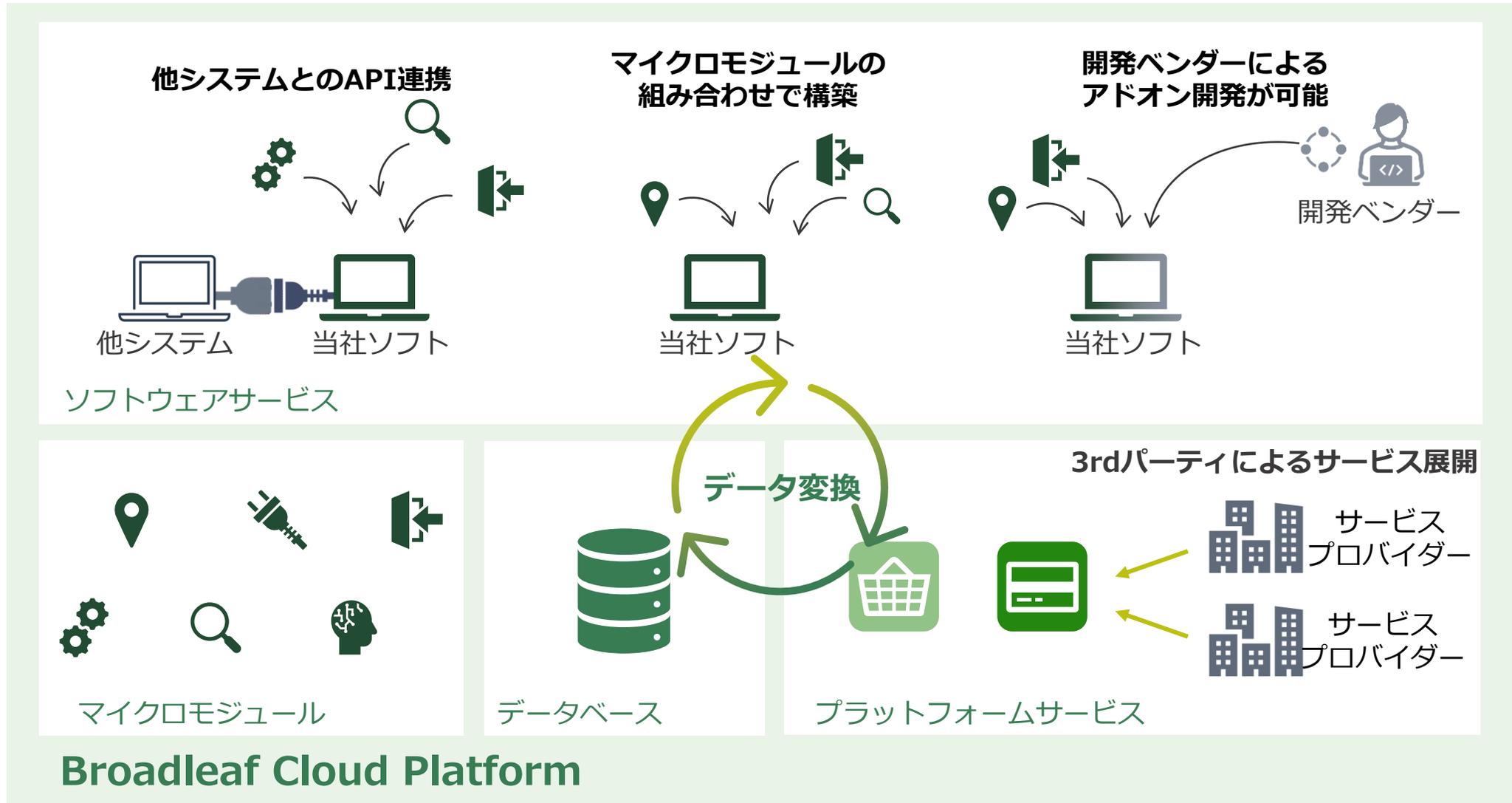
- ・機能連携やデータ連動

ナレッジの分析・共有

- ・利用状況などからナレッジマネジメントをサポート



成長戦略② サービスの拡張（1）



成長戦略② サービスの拡張（2）

受発注プラットフォームを
業界スタンダードへ

CAGR
30%以上

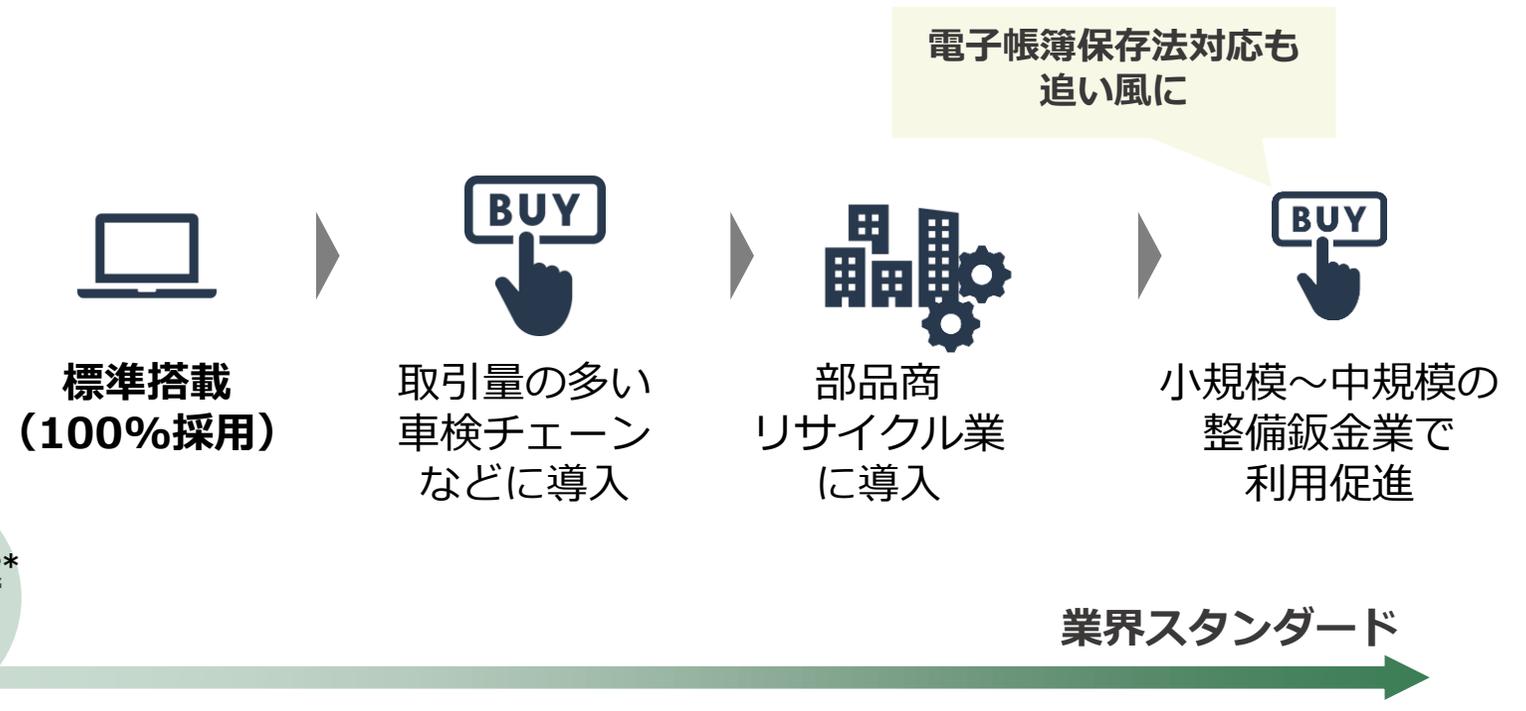
クラウドソフトに受発注プラットフォームを
標準搭載（100%採用）することで浸透を図る

**自動車補修部品
取引市場**

新品 **8,500**億円 リサイクル **2,000**億円

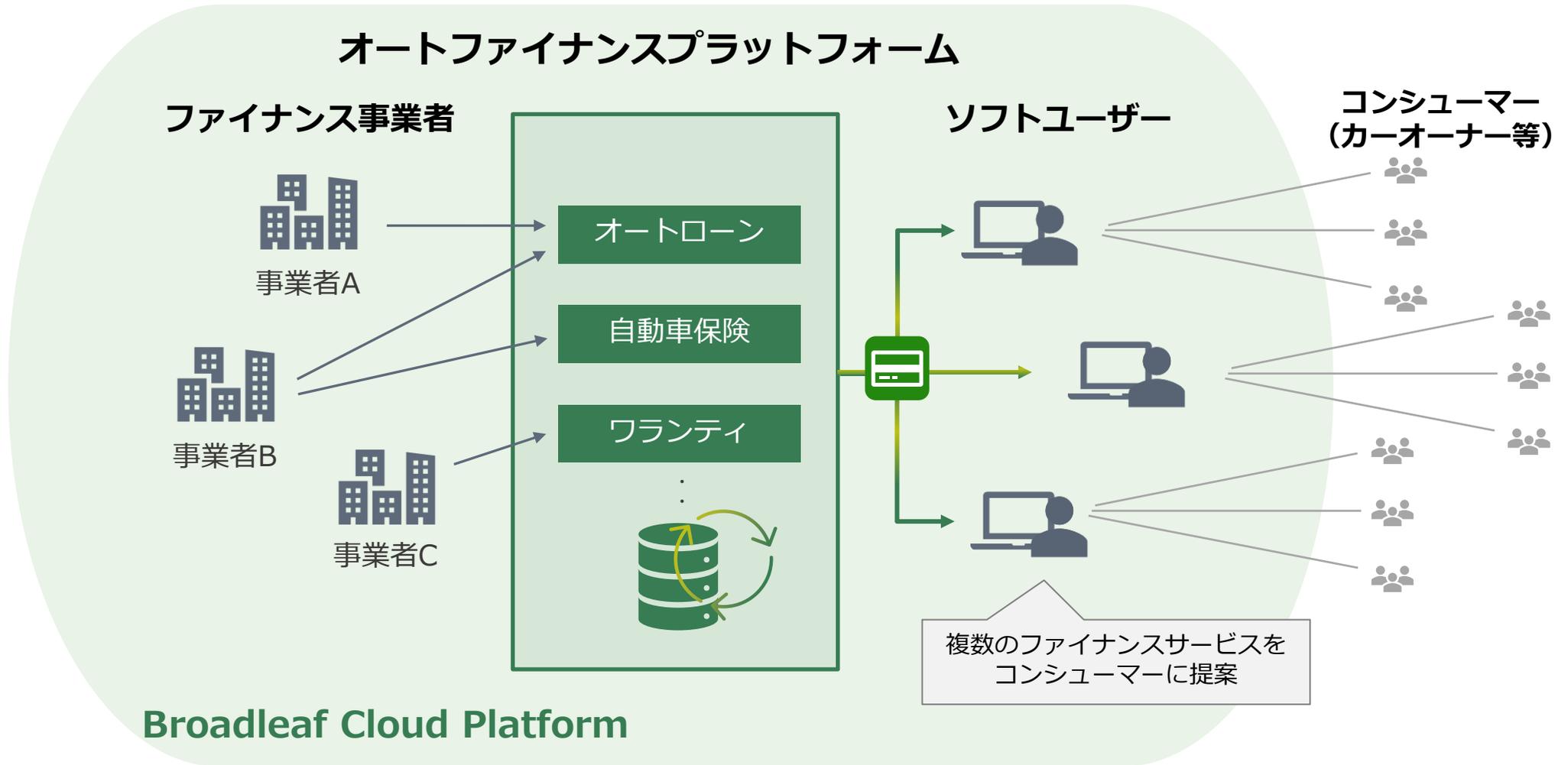
電子取引水準は依然低い

EDI採用率*
28.4%



成長戦略② サービスの拡張（3）

オートファイナンスプラットフォームの展開



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

ポートフォリオマネジメント

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

経済価値
(ROIC、売上高成長率等)

+

市場の魅力と当社の強み・優位性
(市場成長率、市場シェア等)

人的資本・知的財産への投資

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

環境変化と当社事業への影響
～オートモビリティ産業～

EVシフト
自動車高度化

メンテナンスの高度化

- ・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
- ・ナレッジの蓄積や共有の需要増
- ・大規模な事業者では、経営効率化のためDX投資需要増
→最新鋭のクラウドソフトを市場投入

事業者の二極化

- ・事業社数減、一方で国内自動車保有台数は増加傾向
- ・予防点検などのメンテナンス需要は増加
→マーケットを社数から従事者数に変更

行政DX

法制度の変更による電子化対応

- ・書類の電子保存などの需要増

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

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。

当社事業とSDGsの関連

課題解決のテーマ



安心安全で快適な
移動社会の実現



資源の循環型利用の促進



働きやすい社会の実現

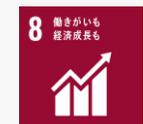
課題解決につながる企業活動

- ・ 自動車の点検や整備を適切に行うためのITシステムの提供
- ・ 自動車のEV化や高度化の普及を後押し

- ・ 自動車リサイクル部品の受発注プラットフォームの提供

- ・ 在宅やリモートワークの促進（制度やインフラの整備）
- ・ テレワーク先駆者百選に選出

目標とするSDGs



補足情報

ビジネスカテゴリと売上区分の対応表

FY2022 売上予想の内訳

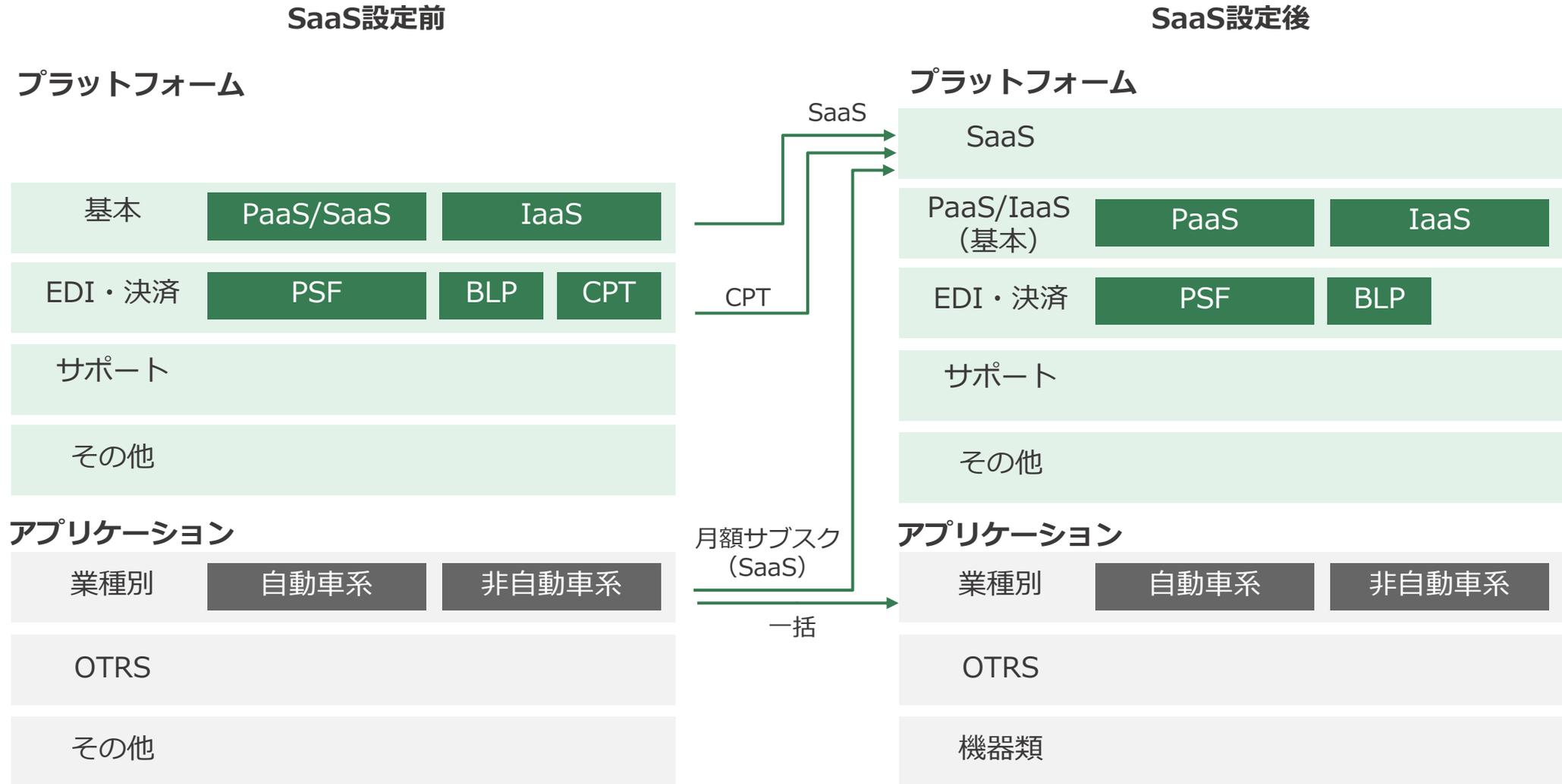
(億円)

ビジネスカテゴリ		売上区分		
クラウドビジネス		26		
	プラットフォームサービス	7	プラットフォーム	EDI・決済 7
	ソフトウェアサービス	19	プラットフォーム	SaaS 14
				DX 4
従来ビジネス		97		
	ライセンス販売	19	アプリケーション	業種別 16
				OTRS 3
	付帯サービス	65	プラットフォーム	PaaS/IaaS (基本) 54
				サポート 保守 11
	機器販売等	13	プラットフォーム	サポート サプライ 6
			アプリケーション	機器類 7
合計		123		123

売上区分の内容

区分			内容
大分類	中分類	小分類	
プラットフォーム	SaaS		<ul style="list-style-type: none"> ・クラウドソフト『.cシリーズ』の提供 ・『.NSシリーズ』の月額サブスク提供 ・タブレット型業務端末「CarpodTab (CPT)」の提供
	PaaS/IaaS (基本)	PaaS 一括	・『.NSシリーズ』の基本ソフトや共通機能の提供
		PaaS 月額	・『.NSシリーズ』のデータベース（自動車部品・車両・指数情報、観光地データ等）の提供
		IaaS 月額	・『.NSシリーズ』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	・『.NSシリーズ』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"> ・『.NSシリーズ』（基本ソフトを除く）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「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（通期）

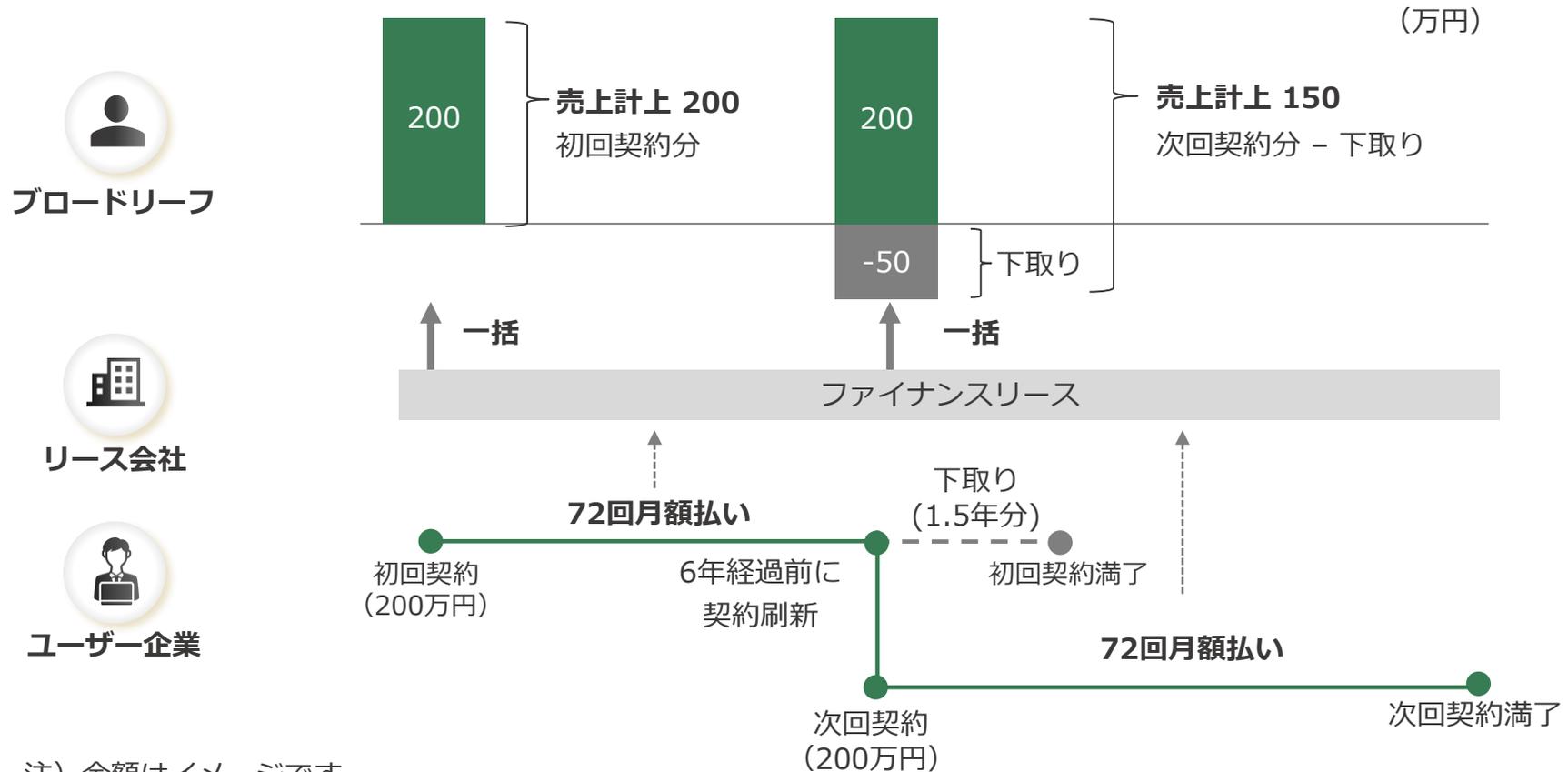
(百万円)	FY2021	FY2020	増減額	増減率
プラットフォーム	11,479	10,692	+786	+7.4%
SaaS	858	692	+166	+24.0%
PaaS/IaaS（基本）	7,830	7,555	+275	+3.6%
PaaS（基本ソフト/一括）	2,448	2,365	+83	+3.5%
PaaS（データベース/月額）	2,965	2,939	+26	+0.9%
IaaS（月額）	2,417	2,251	+166	+7.4%
EDI・決済	702	692	+10	+1.4%
PSF	543	554	-11	-2.0%
BLP	159	138	+21	+15.3%
サポート	1,866	1,596	+270	+16.9%
保守	1,083	878	+205	+23.3%
サプライ品	784	719	+65	+9.1%
その他	222	157	+65	+41.6%
アプリケーション	9,173	10,469	-1,297	-12.4%
業種別	7,868	8,868	-1,000	-11.3%
自動車系	6,779	7,607	-828	-10.9%
非自動車系	1,089	1,261	-172	-13.6%
OTRS	223	204	+20	+9.6%
機器類	1,082	1,398	-316	-22.6%
合計	20,652	21,162	-510	-2.4%

注) クラウドソフト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

従来ソフト『.NSシリーズ』（6年契約の場合）

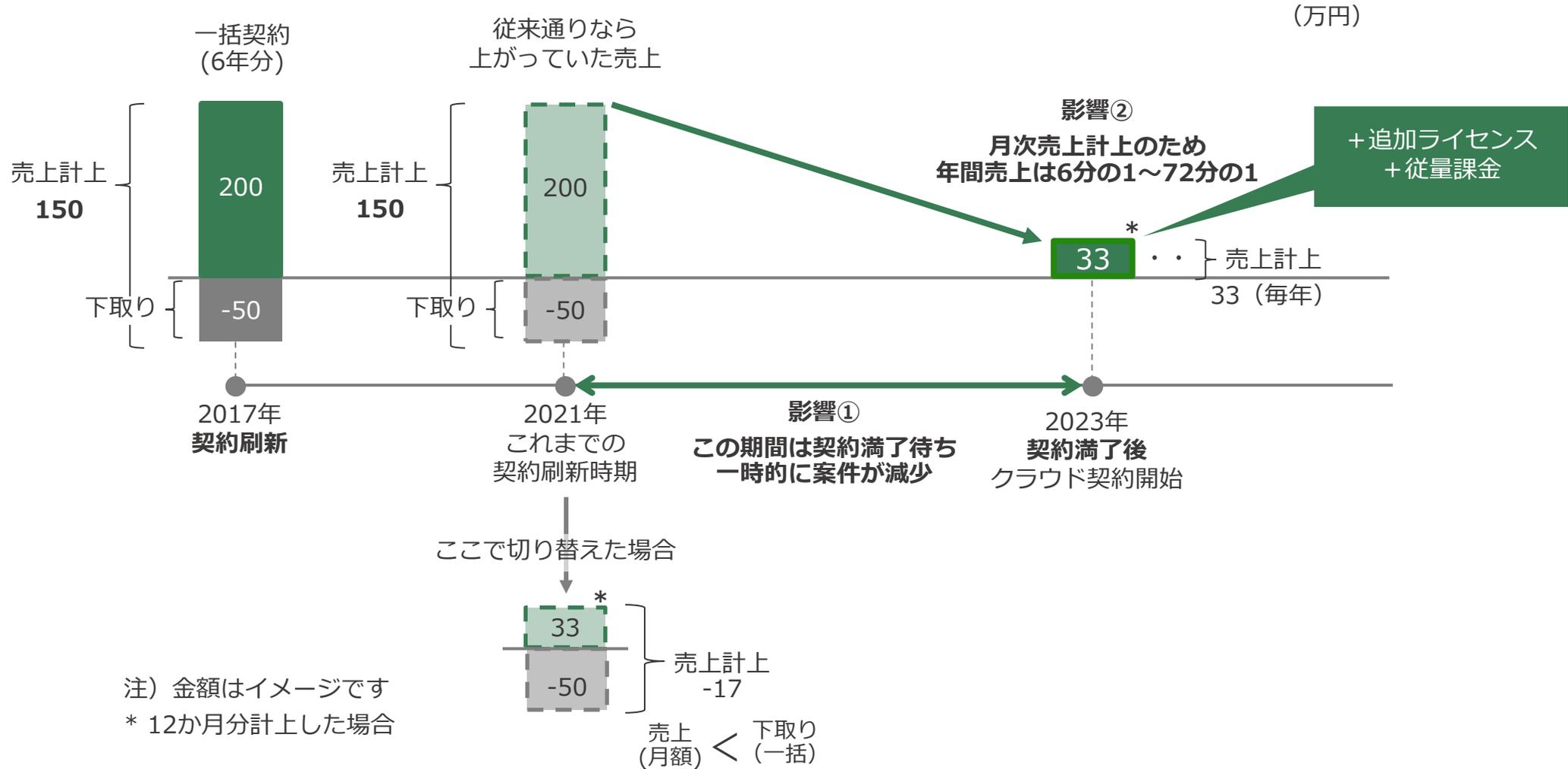
大半のユーザー企業はリース契約を選択、ソフトの利用権購入期間（＝リース期間）満了前に、当社がリース残債を下取りする場合もある



注) 金額はイメージです

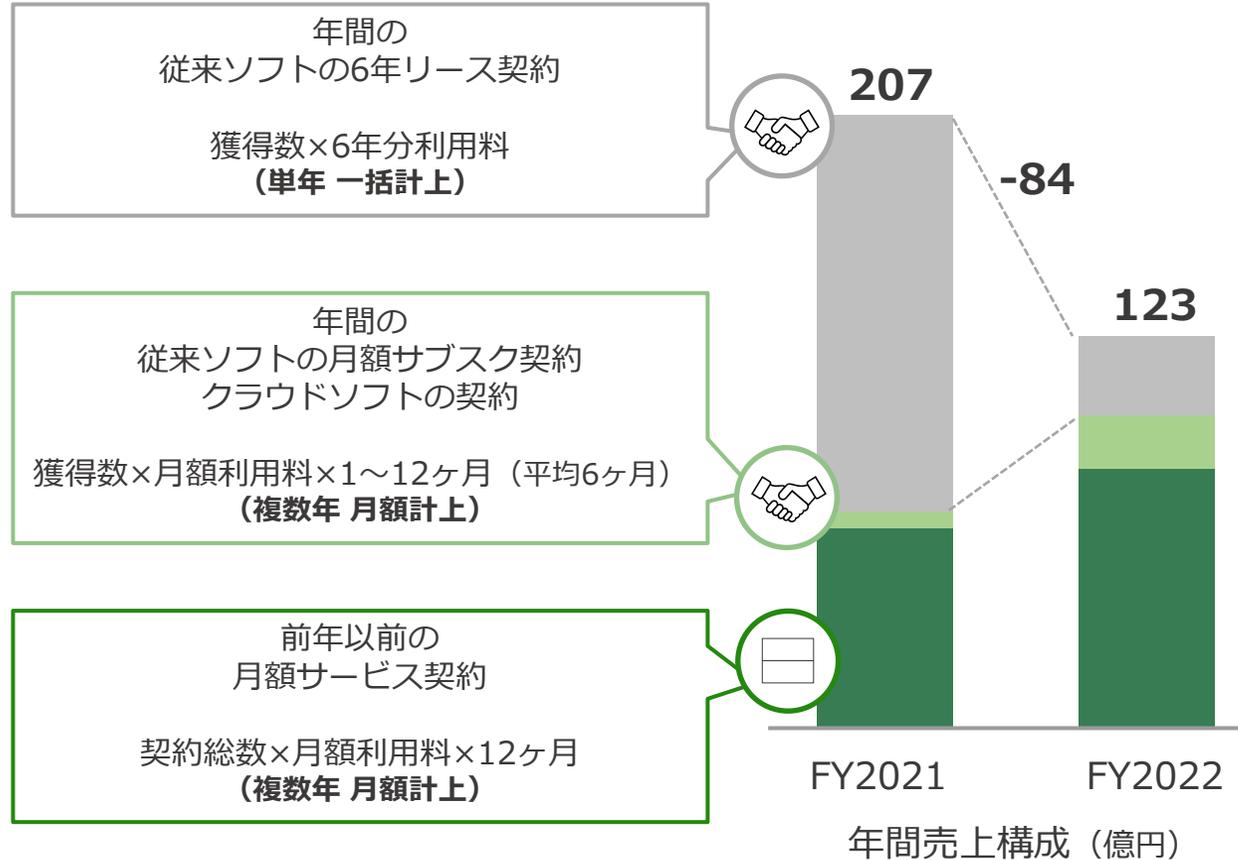
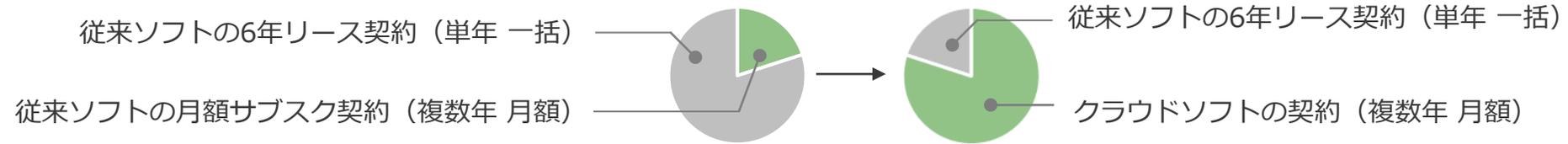
クラウドソフトへの移行による影響

6年契約の既存ユーザーをクラウドソフト『.cシリーズ』に移行する場合（契約形態に関わらず）



2022年に減収となる理由

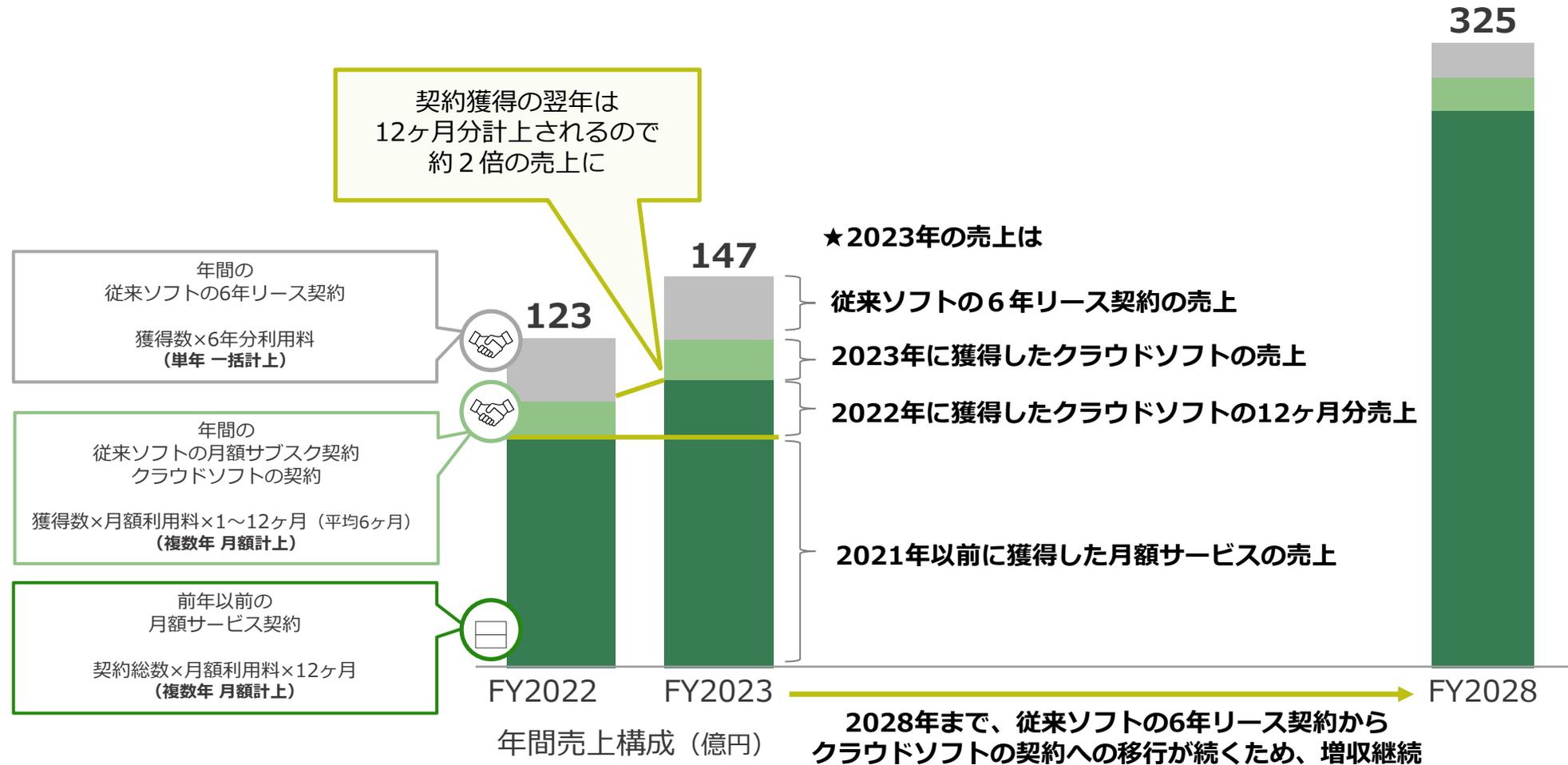
年間獲得件数の内訳



2021年から2022年にかけての変化

- ★クラウドソフトを中心に販売
- 従来ソフトの6年リース契約の獲得数とクラウドソフト契約の獲得数の比率が逆転
- 6年リース契約の売上が減少（-87億円） vs クラウドソフトの売上は増加（+6億円）

2023年以降、増収が続く理由



注) クラウド化予定のない従来ソフトもあり
クラウドソフトは契約形態に関わらず、月額売上として計上

企業理念と社名の由来

感謝と喜び

ブロードリーフは、「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、お客さまとともに繁栄するビジネスを進めています。私たちの商品やサービスがお客さまの事業に貢献する時、お客さまに「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。

そのようなお客さま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、社会への価値提供につながっていきます。

企業理念

「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、お客様の事業創造に貢献いたします。

社名の由来

「ブロードリーフ（Broadleaf）」とは広葉樹のことです。広葉樹の多くは春から夏にかけて葉に日差しを受けて成長し、冬には葉と実を落として土に養分を返します。その循環がさまざまな動植物と共生できるフィールドを育むのです。ビジネスの大地に一本の広葉樹として根をおろし、葉を茂らせ、実をつけ、お客さまをはじめとするすべての人々とともに未来へと成長を続けたい。ブロードリーフという名にはそのような気持ちが込められています。

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28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

コーポレートコミュニケーション室

E-mail : bl-ir@broadleaf.co.jp