



SaaSリーディングカンパニーへ

2022年12月期 第2四半期決算説明会資料

株式会社ブロードリーフ (3673)
2022年8月9日

Copyright©2022 Broadleaf Co.,Ltd. All rights reserved.

目次

1. 2022年12月期 第2四半期決算概要
2. 2022年12月期業績見通し
3. 中期経営計画（2022-28年）の進捗
4. 補足情報

1. 2022年12月期 第2四半期決算概要

連結決算の概要

2022年から、パッケージシステムの販売を抑制し、
月次売上計上のクラウドサービスへ切り替えを開始

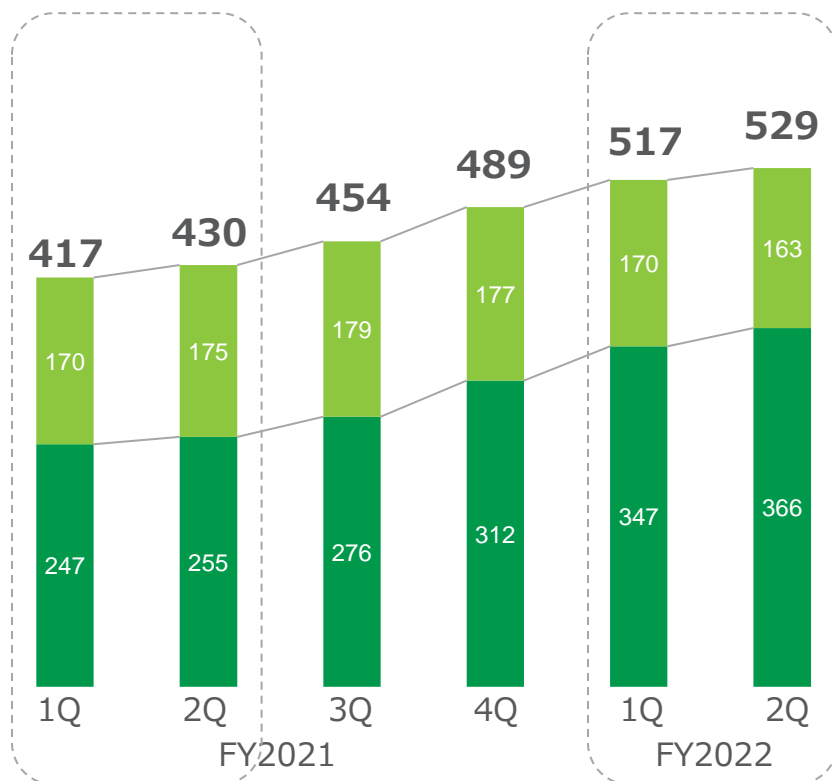
(百万円)	FY2022 上期	FY2021 上期	増減額
売上収益	6,520	9,937	-3,417
クラウドサービス	1,046	847	+199
パッケージシステム	5,474	9,090	-3,615
売上原価	2,459	2,867	-408
売上総利益	4,061	7,070	-3,009
販管費他	5,460	5,827	-368
営業利益*	-1,398	1,243	-2,641
税引前利益*	-1,458	1,239	-2,697
親会社の所有者に 帰属する四半期利益*	-1,109	795	-1,904
基本的 1 株当たり利益*	-12.57円	9.05円	-

* -は損失

クラウドサービス売上の四半期推移

ソフトウェアサービスの販売が計画通り進捗

(百万円)



ソフトウェアサービス

『.cシリーズ』のライセンス数が増加

『.NSシリーズ』の月額契約ライセンスが増加

→ 満了時期の異なる複数のリース契約があるユーザーは、最後の契約が満了したタイミングで『.cシリーズ』に切り替え
先に満了した契約は、新たに『.NSシリーズ』を月額契約し、利用

マーケットプレイス

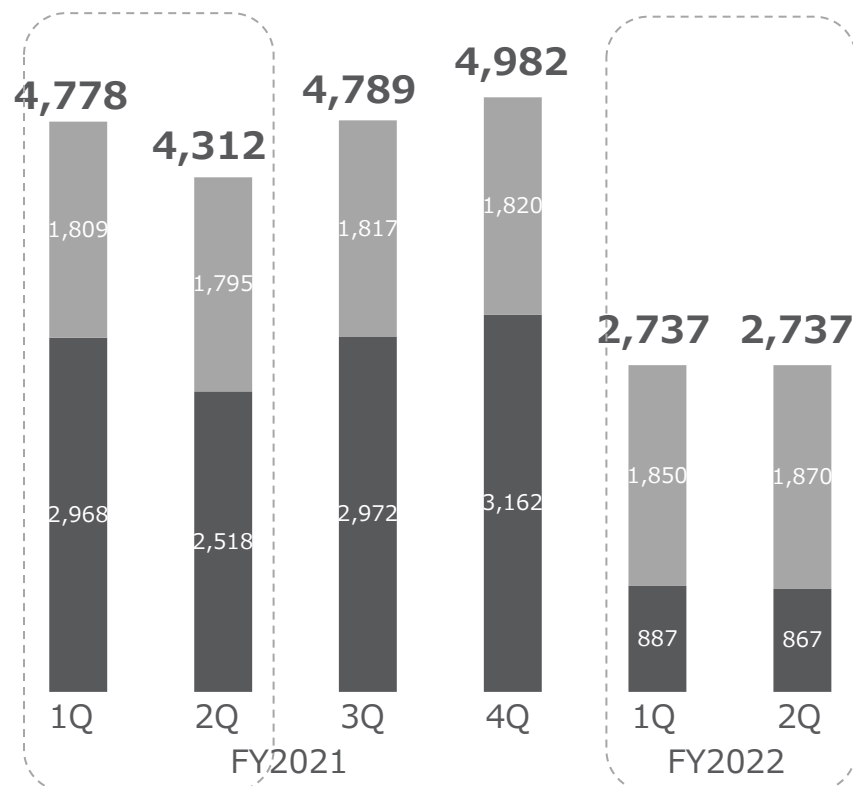
自動車リサイクル部品の市場全体における取引量の減少が影響し、減収

	FY2022 上期	FY2021 上期	増減額
クラウドサービス	1,046	847	+199
■ マーケットプレイス	333	345	-12
■ ソフトウェアサービス	713	503	+211

パッケージシステム売上の四半期推移

クラウドサービスへの切り替えを進めたことで、パッケージシステムは減収

(百万円)



ソフトウェア販売

クラウドサービスへの切り替えを進めるため『.NSシリーズ』の複数年契約でのリース販売を一部業種*に限定した結果、減収

運用・サポート

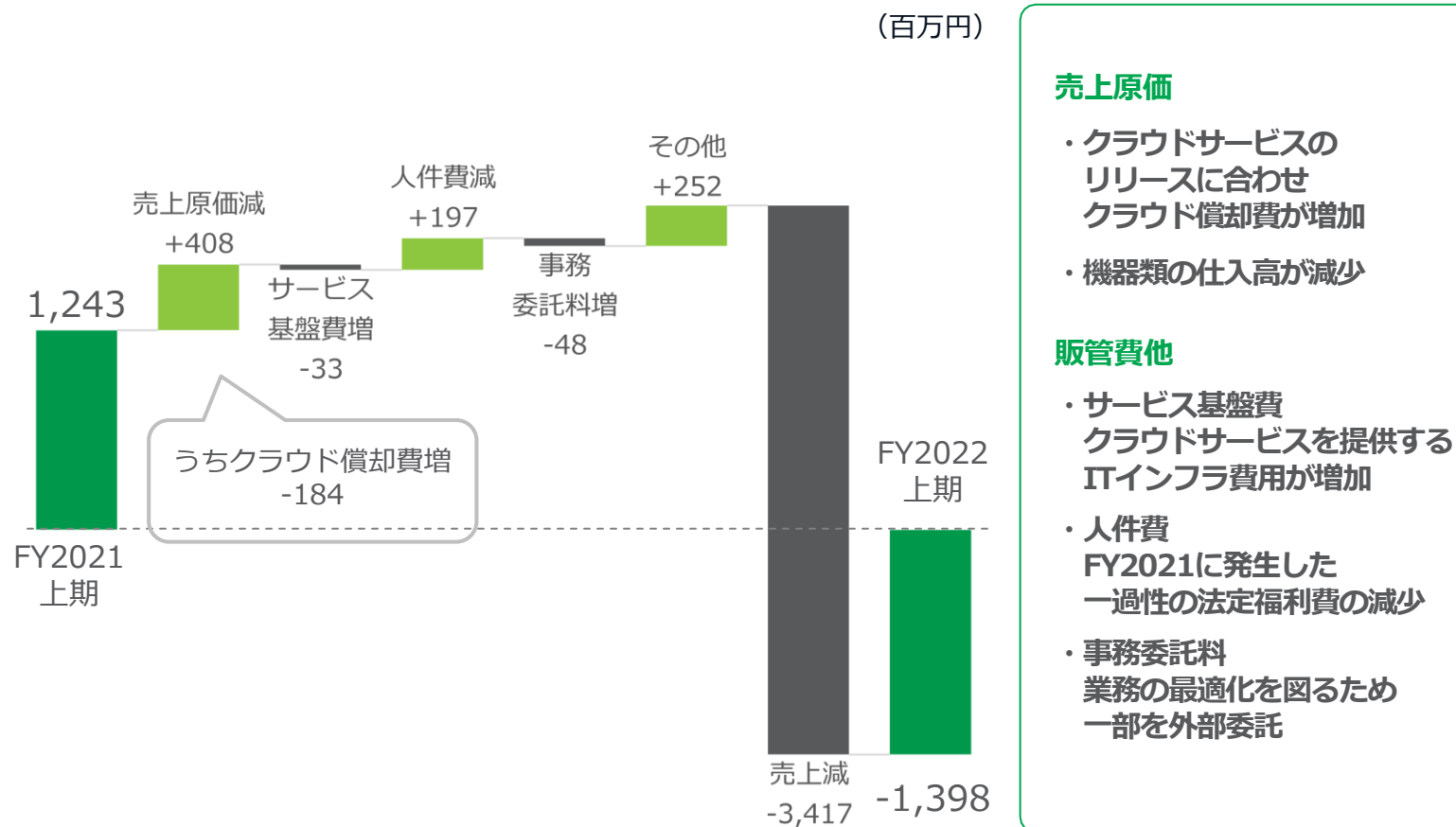
『.NSシリーズ』のサポートサービスやサプライ販売など付帯サービスの利用率上昇を背景に、増収

	FY2022 上期	FY2021 上期	増減額
パッケージシステム	5,474	9,090	-3,615
運用・サポート	3,720	3,604	+117
ソフトウェア販売	1,754	5,486	-3,732

* 『.cシリーズ』のラインアップがない業種
(車両販売、電装業、ラジエータ業、ガラス商社、携帯ショップ、機械工具商、旅行業、バス運行業)

営業利益の増減要因

販管費他の圧縮をおこなったものの、売上減の影響大きくマイナス



バランスシート状況

パッケージシステムの複数年契約でのリース販売抑制により、流動資産が減少
配当金支払や損失計上があったものの、健全な財務状態を維持

(百万円)	FY2022 上期末	FY2021 期末	増減額	主な増減要因
流動資産	6,309	8,405	-2,095	現金及び現金同等物 -311 営業債権及びその他の債権 -1,775
非流動資産	26,770	26,071	+699	無形資産 +654
資産合計	33,079	34,476	-1,397	
流動負債	7,691	7,512	+179	営業債務及びその他の債務 -845 短期有利子負債 +1,509
非流動負債	637	850	-213	長期有利子負債 -99
負債合計	8,328	8,362	-34	
資本合計	24,751	26,114	-1,363	配当金支払 -414 四半期損失 -1,109
負債及び資本合計	33,079	34,476	-1,397	

キャッシュフローの状況

税引前利益の減少により、営業キャッシュフローは減少したものの
 運転資金に不足なし

(百万円)	FY2022 上期	FY2021 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	460	1,080	-619	税引前利益の減少 -2,697 営業債権及びその他の債権の減少 +1,755
投資活動によるキャッシュフロー	-1,424	-1,564	+140	無形資産の取得による支出の減少 +92
財務活動によるキャッシュフロー	649	537	+112	配当金の支払額の減少 +164
フリーキャッシュフロー	-964	-485	-479	
現金及び現金同等物の期末残高	3,212	3,287	-76	

2. 2022年12月期業績見通し

連結業績予想（前回予想比）

上期業績や足元の事業状況を反映し、通期業績予想を修正

(百万円)	FY2022通期予想		差異
	修正予想	前回発表(5/11)	
売上収益	12,700	12,300	+400
売上原価	5,200	5,200	-
売上総利益	7,500	7,100	+400
販管費他	11,500	11,900	-400
営業利益*	-4,000	-4,800	+800
税引前利益*	-4,100	-4,800	+700
親会社の所有者に 帰属する当期利益*	-3,200	-5,000	+1,800
基本的 1 株当たり利益*	-36.24円	-56.62円	-

* -は損失

連結業績予想（前期比）

2022年からパッケージシステムの複数年契約でのリース販売を抑制し、月次売上計上のソフトウェアサービスを販売するため、売上が減少

（百万円）	FY2022 通期予想	FY2021 通期	増減額
売上収益	12,700	20,652	-7,952
売上原価	5,200	5,753	-553
売上総利益	7,500	14,898	-7,398
販管費他	11,500	11,503	-3
営業利益*	-4,000	3,395	-7,395
税引前利益*	-4,100	3,233	-7,333
親会社の所有者に 帰属する当期利益*	-3,200	2,173	-5,373
基本的 1 株当たり利益*	-36.24円	24.72円	-

* -は損失

サービス区分別の売上予想（前回予想比）

ソフトウェアサービスの販売計画に変更なし

(百万円)	FY2022 通期予想		差異	修正理由
	修正予想	前回予想 (5/11)		
クラウドサービス	2,540	2,570	-30	
ソフトウェアサービス	1,860	1,860	-	
マーケットプレイス	680	710	-30	リサイクル部品取引の市場全体の取引量減少を反映
パッケージシステム	10,160	9,730	+430	
ソフトウェア販売	2,830	2,500	+330	商談期間の短縮が進んだため 今期の販売数を更新
運用・サポート	7,330	7,230	+100	付帯サービスの利用率増加を反映
合計	12,700	12,300	+400	

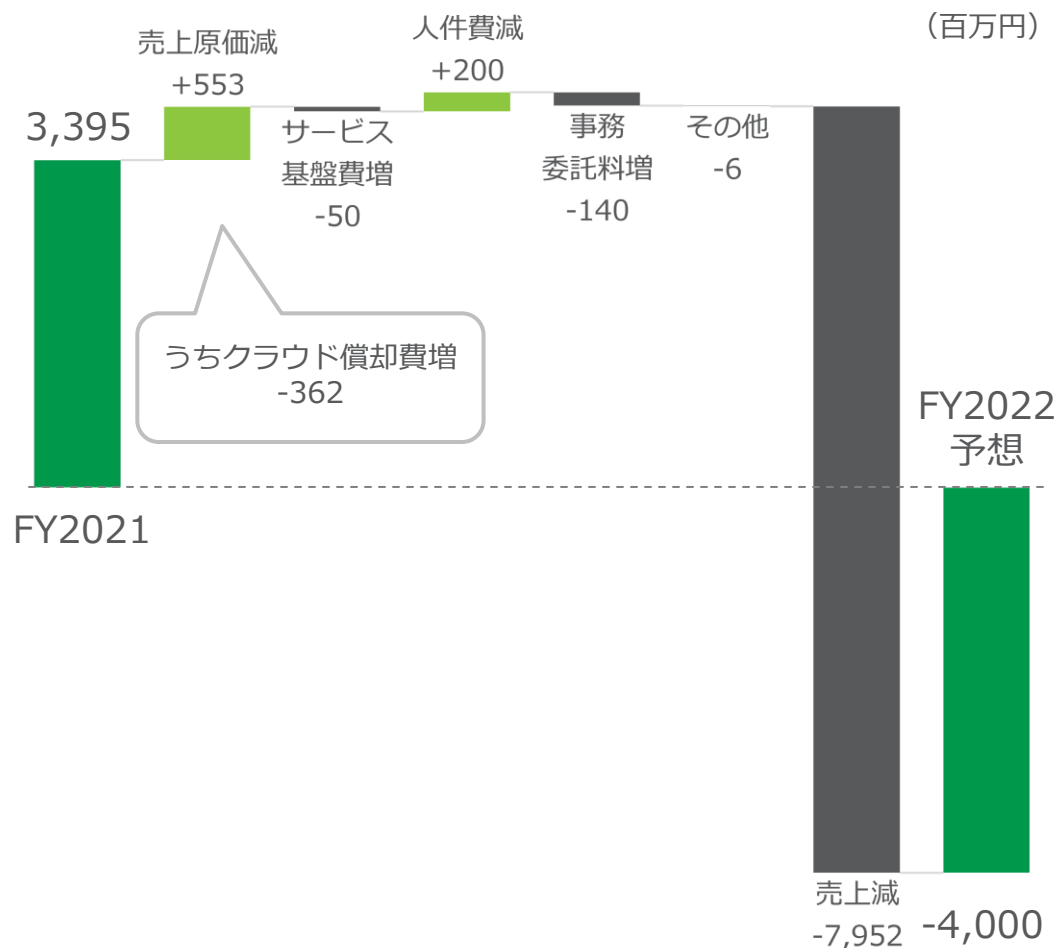
サービス区分別の売上予想（前期比）

ソフトウェアサービスは、ユーザー数の増加により増収
 パッケージシステムは、複数年契約のリース販売を抑制することにより減収

（百万円）	FY2022 通期予想	FY2021 通期	増減額
クラウドサービス	2,540	1,791	+749
ソフトウェアサービス	1,860	1,090	+770
マーケットプレイス	680	701	-21
パッケージシステム	10,160	18,860	-8,700
ソフトウェア販売	2,830	11,620	-8,790
運用・サポート	7,330	7,240	+90
合計	12,700	20,652	-7,952

営業利益の増減要因

クラウドの償却費や保守費が増加することにより、売上原価の減少は限定的



売上原価

- ・クラウドサービスのリリースに合わせクラウド償却費が増加
- ・クラウドサービスの保守開発が増加

販管費他

- ・サービス基盤費
クラウドサービスなどの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
- ・事務委託料
業務の最適化を図るため一部を外部委託
- ・その他
新サービスのプロモーションや営業活動を積極化

配当予想

6月22日公表の予想通り、中間配当は実施なし（1株当たり0円）と決定、
 期末配当は1株当たり1円の予想から変更なし

1株当たり配当金

(円)	FY2022	FY2021
中間配当	-	4.00
期末配当（予想）	1.00	4.70
年間配当（予想）	1.00	8.70
連結配当性向	-	35.2%

配当

- ・2022年12月期と2023年12月期は純損失の計画であるものの、内部留保の状況等に鑑み、配当の実施が可能であると判断したため2022年12月期は、1株当たり年間1.00円と予想

3. 中期経営計画（2022-28年）の進捗

業績計画

2026年での過去最高業績の更新は通過点、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 修正後	FY2023	FY2024	FY2025	FY2026	FY2027	FY2028
売上収益	127	147	185	220	255	290	325
営業利益*	-40	-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*	-32	-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%				

* -は損失

サービス区分別の売上計画

パッケージシステムは縮小し、新しいクラウドサービスを成長させる計画
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牽引

(億円)	FY2022 修正後	FY2023	FY2024	FY2025	FY2026	FY2027	FY2028
クラウドサービス	25	59	104	152	199	250	291
ソフトウェアサービス	19	50	90	136	180	221	250
マーケットプレイス	7	9	14	16	19	29	41
パッケージシステム*	102	88	81	68	55	40	34
ソフトウェア販売	28	22	25	26	25	22	20
運用・サポート	73	66	56	42	30	18	14
合計	127	147	185	220	255	290	325

* パッケージシステムの内訳を実績計上基準にあわせた数値に変更

成長戦略

『ソフトウェアサービス』の成長戦略として「クラウドの浸透」を
『マーケットプレイス』の成長戦略として「サービスの拡張」を推進

クラウドの浸透

施策（1）業種特化ソフトウェアを利用している既存ユーザーを
クラウドソフトウェアサービス『.cシリーズ』に2022年から順次切り替え



施策（2）新規ユーザーの獲得

他社ユーザーの獲得だけでなく、
新たにガソリンスタンドやカーディーラーへの提供も積極化

サービスの拡張

施策（3）マーケットプレイス型サービス利用社数の増加

自動車補修部品の受発注プラットフォームの利用率向上
オートファイナンスプラットフォームへの参加企業数増加

KPI

成長戦略「クラウドの浸透」の進捗を示す、4つのKPIを設定

2024年末のKPI目標

クラウド化率 **40%**

定義：『.cシリーズ』ユーザー社数 ÷ 業種特化ソフトウェアユーザー社数（切り替え対象業種*）

『.cシリーズ』標準版

ライセンス数 **24,000ライセンス**

定義：対象月の課金ライセンス数

ライセンス平均月額 **23,000円/月**

定義：対象月の売上 ÷ 対象月の課金ライセンス数

解約率 **1%未満**

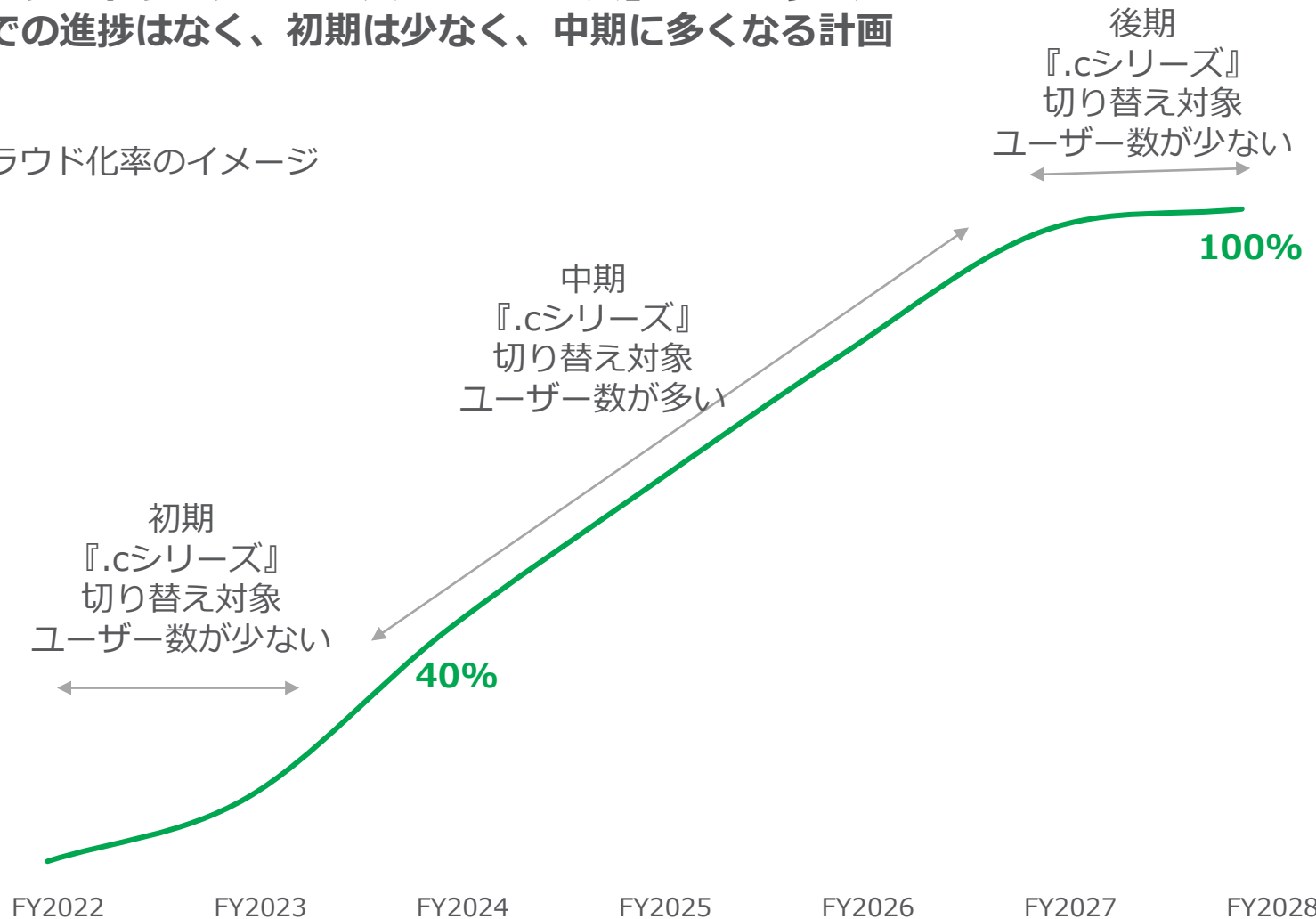
定義：対象月の解約ライセンス数 ÷ 対象月の前月の課金ライセンス数の12ヵ月平均

* 整備業・ガソリンスタンド/鋳金業/部品商社/リサイクル業のユーザー

クラウド化率の考え方（1）

クラウドソフトウェアサービス『.cシリーズ』への切り替えは一定数での進捗はなく、初期は少なく、中期に多くなる計画

クラウド化率のイメージ



クラウド化率の考え方（2）

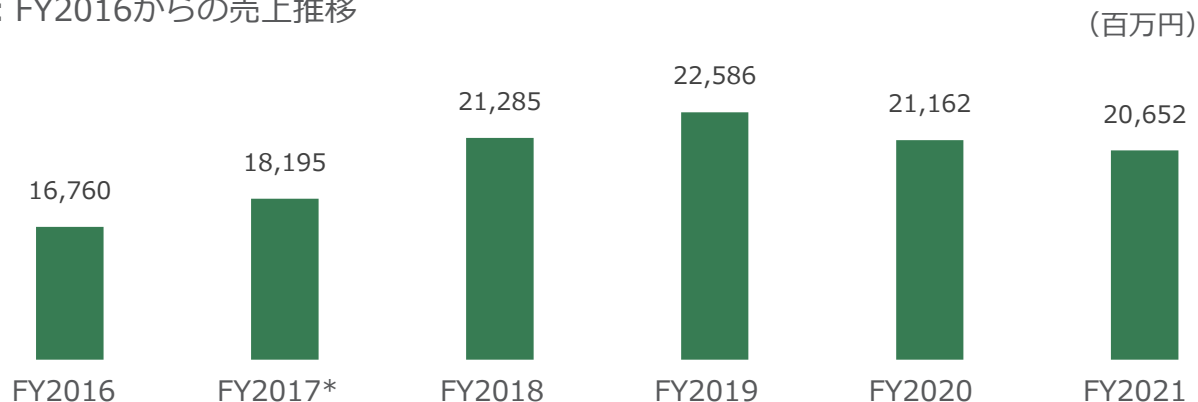
初期にクラウドへの切り替えが少ない1つめの要因は、6年前の契約数が少ないため

『.cシリーズ』への切り替え対象ユーザー

- 『.NSシリーズ』の契約が満了となる整備業、钣金業、部品商社、リサイクル業のユーザー
→ 6年前に『.NSシリーズ』を契約したユーザー

クラウド切り替えの初期（FY2022-23）の6年前であるFY2016-17は、契約件数が少ない年であったため、FY2022-23に、契約が満了となるユーザーは少ない

参考：FY2016からの売上推移



*2017年12月期第3四半期からタジマを連結子会社化しています
注) 部品商社、リサイクル業の『.cシリーズ』は提供開始前

クラウド化率の考え方（3）

初期にクラウドへの切り替えが少ない2つめの要因は、
複数契約しているユーザーは、すべての契約満了時に切り替えるため

『.cシリーズ』への切り替え対象ユーザー

2) 複数業種の『.NSシリーズ』をリース契約しているユーザーは、すべての契約が満了した時に切り替え
→契約が残った状態で、『.cシリーズ』に切り替えると売上のマイナスとなるため*

例) A社

- ①2016年1月に『.NSシリーズ（整備）』を6年契約 → 2022年1月に契約満了
- ②2017年1月に『.NSシリーズ（钣金）』を6年契約 → 2023年1月に契約満了

→この場合、①と②契約満了をそろえるため、

- ①は契約満了後、①'『.NSシリーズ（整備）』を1年間月額契約
- ②の契約満了後、『.cシリーズ』へと切り替え

■ 当社への売上イメージ

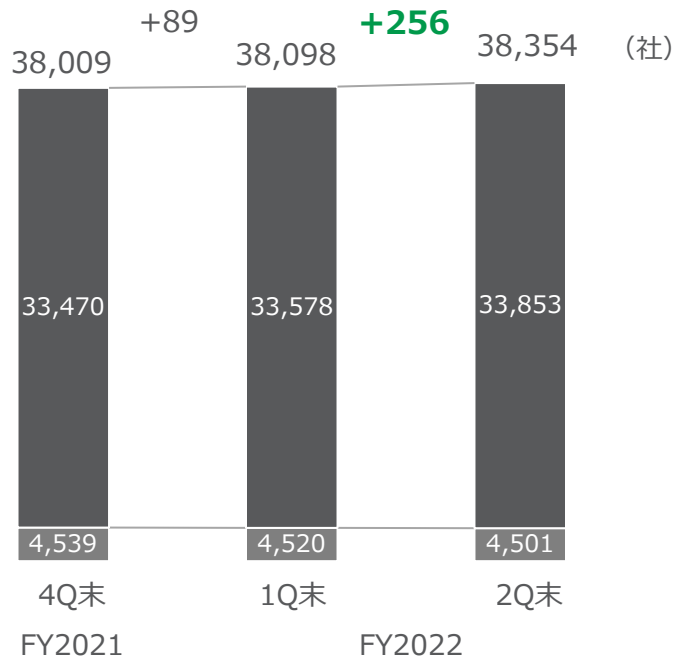


* 詳細は補足情報をご参照ください

業種特化ソフトウェアの総ユーザー数

新規ユーザーの獲得が進み、業種特化ソフトウェアの総ユーザー数*が増加

- 整備業・ガソリンスタンド/钣金業/部品商社/リサイクル業のユーザー（『.cシリーズ』切り替え対象業種）
- その他業種のユーザー**



整備業などを中心に
新規ユーザーの獲得が進む

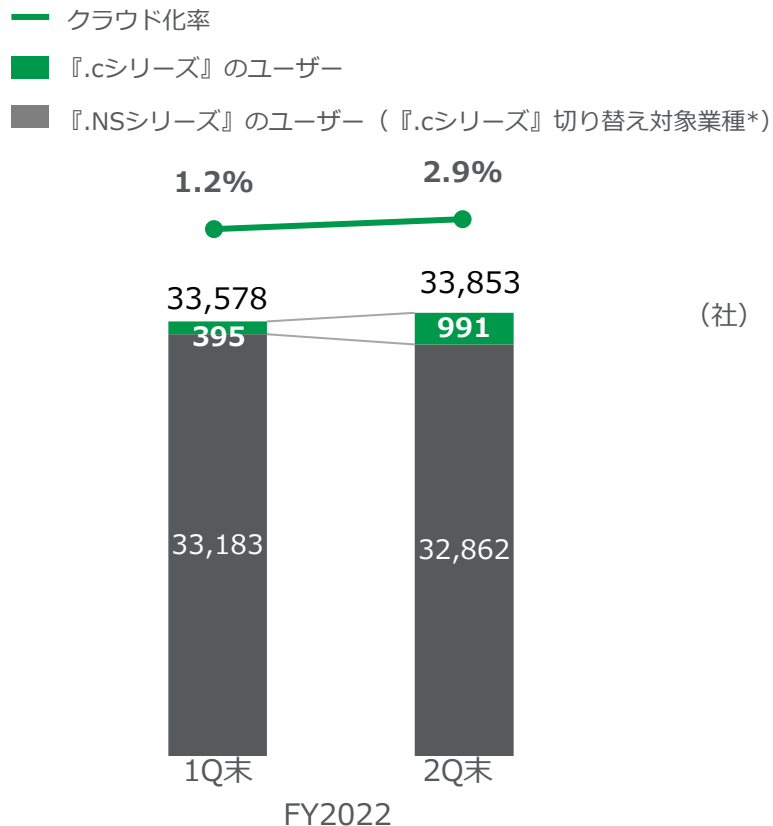
- ・ 『.cシリーズ』販売開始に伴い競争力がさらに向上し、他社ユーザーの獲得が進む
- ・ 幅広い価格体系となっている『.cシリーズ』の提供でターゲット層が拡大

参考：
FY2020期末 → FY2021期末 +606社

* クラウドソフトウェアサービス『.cシリーズ』+パッケージシステム『.NSシリーズ』のユーザー数
 ** 車両販売、電装業、ラジエータ業、ガラス商社、携帯ショップ、機械工具商、旅行業、バス運行業
 注) 部品商社、リサイクル業の『.cシリーズ』は提供開始前

『.cシリーズ』への切り替え状況

計画通り進捗



クラウド化率は計画の範囲内で進捗

- ・ 既存ユーザーは、
契約満了にあわせて順次切り替え
- ・ 複数の契約がある
中規模～大規模ユーザーは、
契約ごとに、満了時期が異なる場合、
すべての契約が満了になったタイミングで
『.cシリーズ』へ切り替え

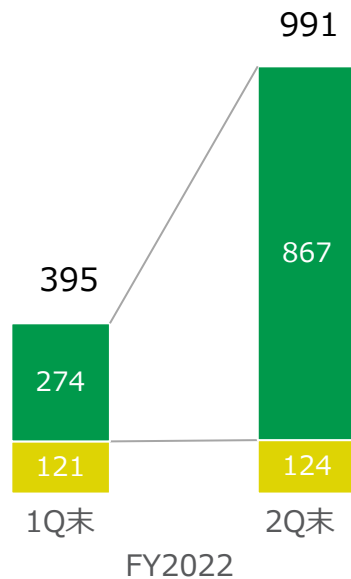
クラウド化率
= 『.cシリーズ』ユーザー
÷ 『.cシリーズ』切り替え対象業種のユーザー

* 整備業・ガソリンスタンド/鋳金業/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

『.cシリーズ』ユーザー数の内訳（標準版/特定大手）

計画通り進捗

- 『.cシリーズ』標準版のユーザー数
- 『.cシリーズ』特定大手、ガソリンスタンドのユーザー数



(社)

計画通り順調に増加

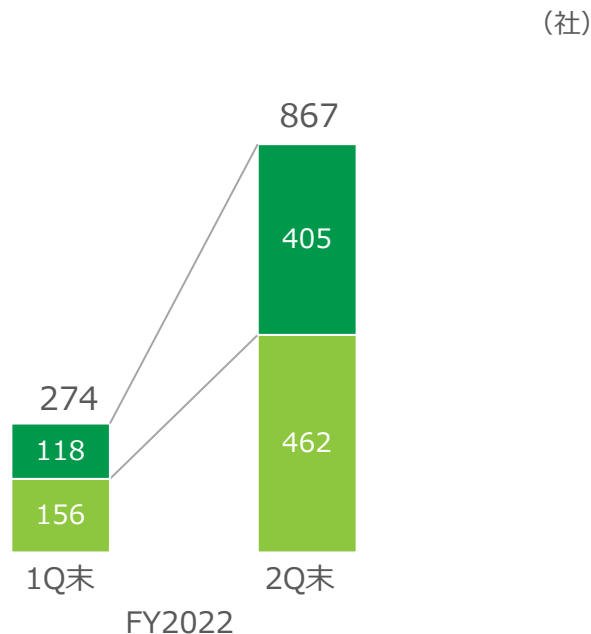
- ・標準版は、2022年から、整備業・钣金業に本格提供を開始
- ・特定大手、ガソリンスタンドは、案件ごと複数店舗一括導入 2021年から先行導入を開始

『.cシリーズ』標準版ユーザー数の内訳（既存/新規）

計画通り進捗

新規からの引き合いは、想定以上に多く着地

- 既存：『.NSシリーズ』から切り替えた『.cシリーズ』標準版のユーザー数
- 新規：新たに当社のユーザーとなった『.cシリーズ』標準版のユーザー数



既存

- ・『.NSシリーズ』の契約が満了となるユーザーから順次切り替え

新規

- ・『.cシリーズ』のマーケット評価が高く他社ユーザーからの流入増加
- ・幅広い価格体系により、ターゲット層が拡大

既存・新規の定義

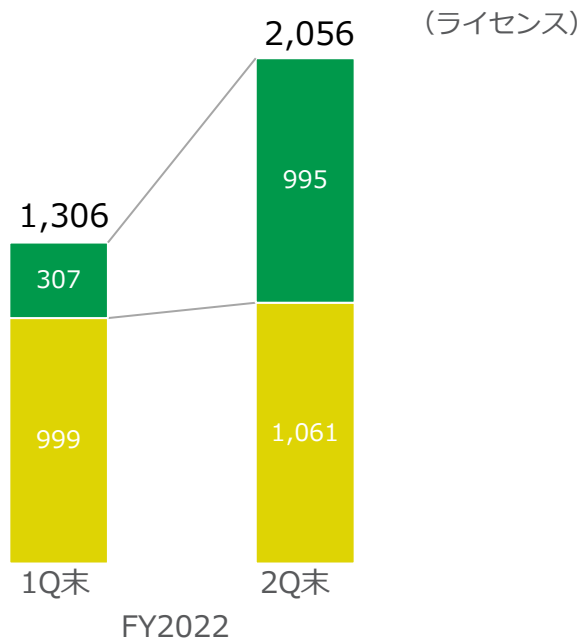
既存：弊社のパッケージシステムからクラウドソフトウェアサービスに切り替えたお客様

新規：新たにユーザーになったお客様

『.cシリーズ』ライセンス数の内訳（標準版/特定大手）

計画通りの進捗

- 『.cシリーズ』標準版のライセンス数
- 『.cシリーズ』特定大手、ガソリンスタンドのライセンス数



標準版

- ・ 1社あたり導入ライセンス数 1.1 (FY2022 2Q末)
- ・ ユーザー社数の増加とともにライセンス数も増加

特定大手、ガソリンスタンド

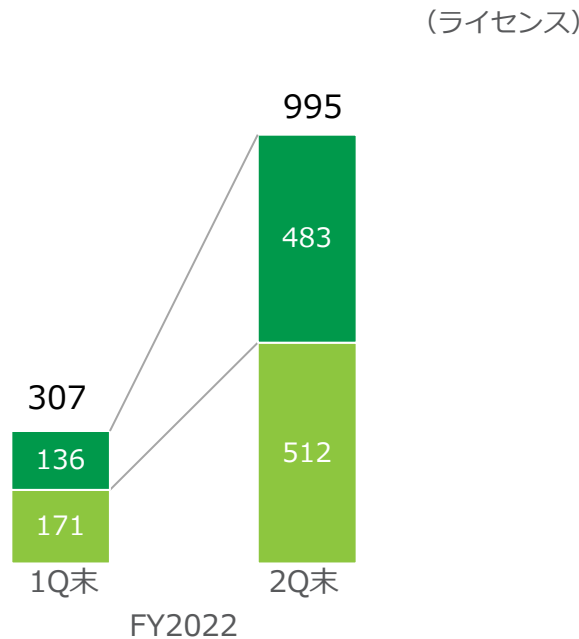
- ・ 1社あたり導入ライセンス数 8.6 (FY2022 2Q末)
- ・ 規模の大きいユーザーが多いため

『.cシリーズ』標準版ライセンス数の内訳（既存/新規）

計画通りの進捗

既存新規ともにライセンス数は社数の増加とほぼ連動して進捗

- 既存：『.NSシリーズ』から切り替えた『.cシリーズ』標準版のユーザー数
- 新規：新たに当社のユーザーとなった『.cシリーズ』標準版のユーザー数



既存・新規の定義

既存：弊社のパッケージシステムからクラウドソフトウェアサービスに切り替えたお客様

新規：新たにユーザーになったお客様

既存

- ・ 1社あたり導入ライセンス数 1.2 (FY2022 2Q末)
- ・ 小規模ユーザーから導入

新規

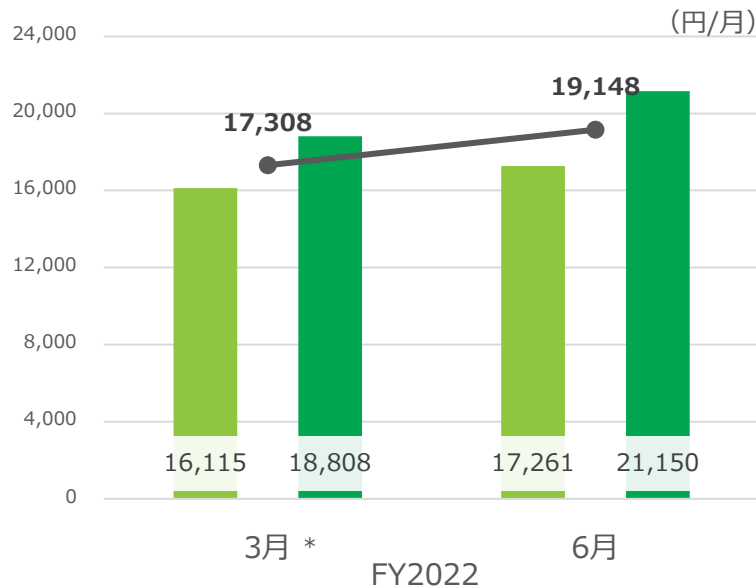
- ・ 1社あたり導入ライセンス数 1.1 (FY2022 2Q末)
- ・ これまでユーザーではなかった小規模のユーザー増加により1社あたりライセンス数は少ない
→ 導入初期は、お試して複数ライセンス導入し利用状況にあわせて解約

『.cシリーズ』標準版のライセンス平均月額

計画通りの進捗

既存ユーザーへの導入が進み、ライセンス平均月額は上昇

- 『.cシリーズ』標準版ユーザーの平均月額
- 既存：『.NSシリーズ』から切り替えた『.cシリーズ』標準版ユーザーの平均月額
- 新規：新たに当社のユーザーとなった『.cシリーズ』標準版ユーザーの平均月額



既存

- ・ライセンス平均月額は順調に上昇
- ・比較的小規模ユーザーから導入

新規

- ・これまでのターゲット層ではなかった小規模ユーザーの割合が高いものの、平均月額は順調に上昇

* 第1四半期は、3ヵ月平均で月額を算出しておりましたが、最新月の平均月額が適切であると判断し、変更しております

既存・新規の定義

既存：弊社のパッケージシステムからクラウドソフトウェアサービスに切り替えたお客様

新規：新たにユーザーになったお客様

4. 補足情報

サービス区分別売上の説明

区分名称	説明
クラウドサービス	
ソフトウェアサービス	<ul style="list-style-type: none">・クラウドソフトウェアサービス『.cシリーズ』・月額サブスクリプション契約のソフトウェアサービスなど
マーケットプレイス	<ul style="list-style-type: none">・自動車補修部品の受発注プラットフォームなど
パッケージシステム	
ソフトウェア販売	<ul style="list-style-type: none">・パッケージシステム『.NSシリーズ』のリース販売・作業分析ソフトウェア『OTRS』の販売
運用・サポート	<ul style="list-style-type: none">・『.NSシリーズ』のサポートサービスなど付帯するサービス・帳票やトナーなどのサプライ販売

サービス区分別売上（2021）

（百万円）	FY2021 1Q	FY2021 上期	FY2021 3Q累計	FY2021 通期
クラウドサービス	417	847	1,302	1,791
ソフトウェアサービス	247	503	778	1,090
マーケットプレイス	170	345	524	701
パッケージシステム	4,778	9,090	13,879	18,860
ソフトウェア販売	2,968	5,486	8,458	11,620
運用・サポート	1,809	3,604	5,420	7,240
合計	5,195	9,937	15,181	20,652

サービス体系（クラウドソフトウェアサービス）

事業規模や内容に応じて必要なライセンスを選択

企業ライセンス



事業規模に応じた
プランを選択
(必須)

スタートプラン

スタンダードプラン

トータルプラン

⋮

+

ジョブライセンス



従業員の
職種に応じた
ライセンスを選択

経営者

フロント

メカニック

⋮

+

追加従業員 アカウント



企業ライセンスや
ジョブライセンスの
機能を複数人で
利用する場合に追加

アカウント①

アカウント②

アカウント③

⋮

+

オプション



必要な機能を選択

Web予約

車検ライン連動

保険連動

⋮

+ データベース / カスタマーサポート / 伝票発行など

企業ライセンスのメニューからプランを選択し、追加で必要なジョブライセンスを選択します。企業ライセンスやジョブライセンスの機能を複数人で利用する場合は、利用人数に応じて追加従業員アカウントの購入が必要となります。このほか、データベースやカスタマーサポートなどのサービスメニューがあります。

『.cシリーズ』への切り替え時期を前契約の満了時とする理由

『.NSシリーズ』を6年間のリース契約している既存ユーザーを契約満了前に『.cシリーズ』に切り替えてしまうとマイナスの売上を計上することとなる



* 『.NSシリーズ』を月額契約で販売する場合も同様

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	東京証券取引所プライム市場 (3673)
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	独自開発の「Broadleaf Cloud Platform」を基盤として、SaaS型クラウドサービス、マーケットプレイス型サービス、多様なプレイヤーとの機能・サービス連携を可能にするパートナープログラムを提供しています。モビリティ産業をはじめ、様々な業種・業界の環境変化をビジネスチャンスへと導くITソリューションとして活用されています。
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	営業27拠点 / 開発3拠点
主な子会社	株式会社タジマ
公式SNS	ブロードリーフIR @マニアな世界 (公式) @broadleaf_ir

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