



2023年第1四半期 決算説明会資料

株式会社ブロードリーフ（3673）

2023年5月10日

- 1 2023年12月期 第1四半期 決算概要**
- 2 2023年12月期 業績見通し**
- 3 中期経営計画（2022-28）の進捗**
- 4 トピックス**
- 5 補足情報**

1 2023年12月期 第1四半期 決算概要

2 2023年12月期 業績見通し

3 中期経営計画（2022-28）の進捗

4 トピックス

5 補足情報

2023年12月期第1四半期 総括

事業環境

良好

- ・ **モビリティ産業** : DXを目的としたクラウドサービスへの需要が増加
- ・ **非モビリティ産業** : IT投資がコロナ禍初期に比べて改善

業績

上振れ

・モビリティ産業向けクラウドソフト

売上が月額計上のため、良好な事業環境の中でも、売上は計画通りに推移
⇒クラウドサービス1Q売上：935百万円（前年同期比+80.9%）

・クラウドソフトにおける5年一括契約*採用率

FY2022：29% ⇒ FY2023 1Q：48%
⇒1Qの営業活動によるキャッシュフローが増加トレンドに転換（前年同期比+109百万円）

・非モビリティ産業向けパッケージソフト

売上が6年一括計上のため、良好な事業環境を追い風に、売上が期初の想定を上回る
⇒上期のパッケージシステム売上予想を上方修正：5,000百万円（期初予想比+400百万円）

中期経営計画進捗

順調

- ・ **業績計画** : 2022年は期初予想を大幅に上回る。2023年も良好なスタートで、2024年には黒字転換の計画。
- ・ **取り組み** : リリース済みのクラウドソフトの浸透を計画通りに進め、残りのクラウドソフトの開発も推進中。

* クラウドソフトは、5年一括契約の場合も売上は月額計上

連結決算の概要

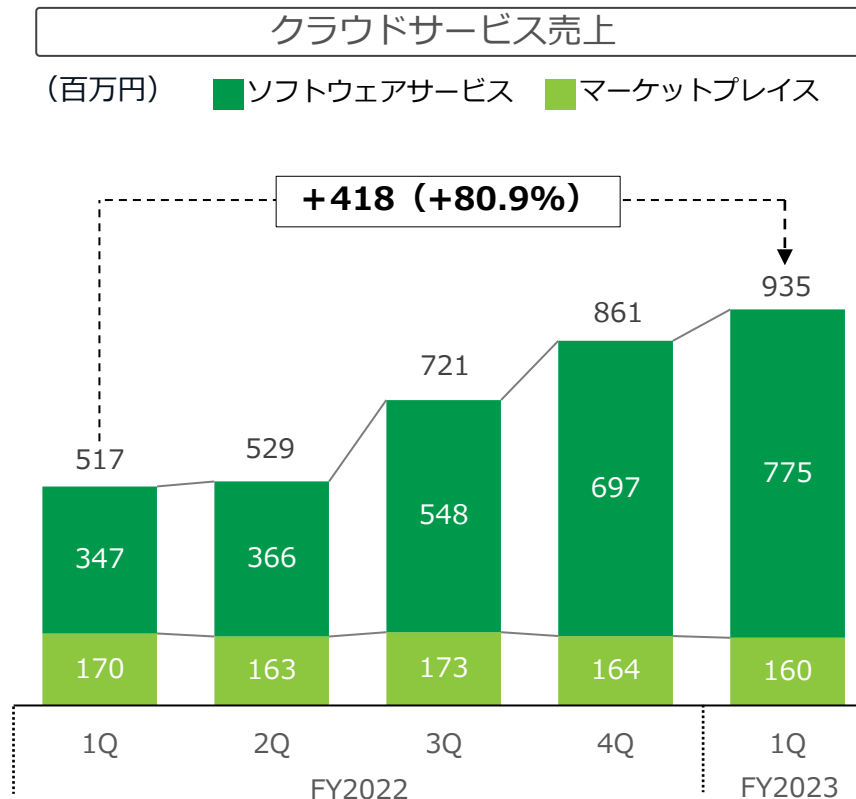
- ・ DX推進を目的としたクラウドサービス需要の取り込みと、先行投資を併せて実施し、**増収・損益改善**。

(百万円)	FY2023 1Q	FY2022 1Q	増減額	増減率
売上収益	3,629	3,254	+375	+11.5%
クラウドサービス	935	517	+418	+80.9%
パッケージシステム	2,694	2,737	-43	-1.6%
売上原価	1,483	1,195	+288	+24.1%
売上総利益	2,146	2,060	+87	+4.2%
販管費他	2,682	2,797	-115	-4.1%
営業利益*	-536	-737	+201	-
税引前利益*	-541	-646	+105	-
親会社の所有者に帰属する 四半期利益*	-405	-570	+165	-
基本的 1株当たり利益*	-4.58円	-6.48円	-	-

* -は損失

クラウドサービス売上の四半期推移

- ・既存のお客様の切り替えと新規のお客様の獲得を並行して進め、**前年同期比で80.9%増収。**



ソフトウェアサービス

主な内訳

- ・クラウドソフトウェアサービス『.cシリーズ』
- ・DXソリューションなどの月額サブスクリプション契約のソフトウェアサービス

解説

- ・主力の業務支援ソフトの月額サブスクリプション契約への切り替えは計画通り
- ・新規ユーザーの獲得も順調

マーケットプレイス

主な内訳

- ・自動車部品の電子受発注プラットフォーム
- ・決済代行サービス

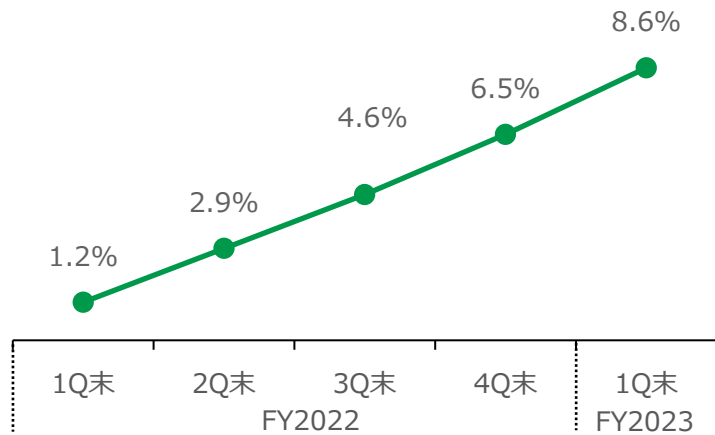
解説

- ・自動車リサイクル部品の市場全体における取引量が頭打ちとなっているため、横ばい
- ・受発注プラットフォームの次世代版を今後提供予定

クラウドソフト『.cシリーズ』KPIデータ

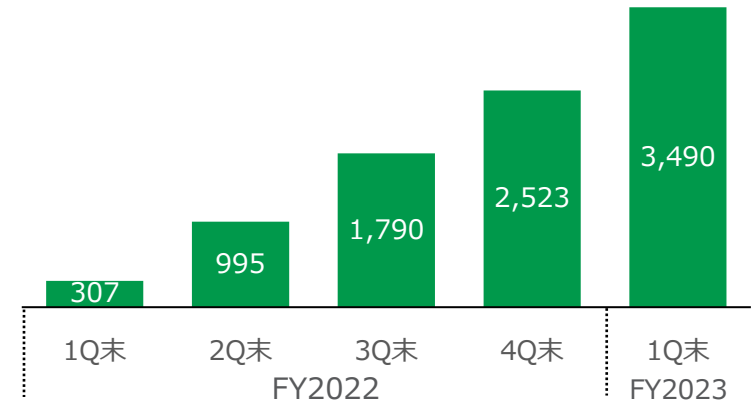
- ・ユーザーの増加ペースは社数・ライセンス数とも計画線で推移。

クラウド化率



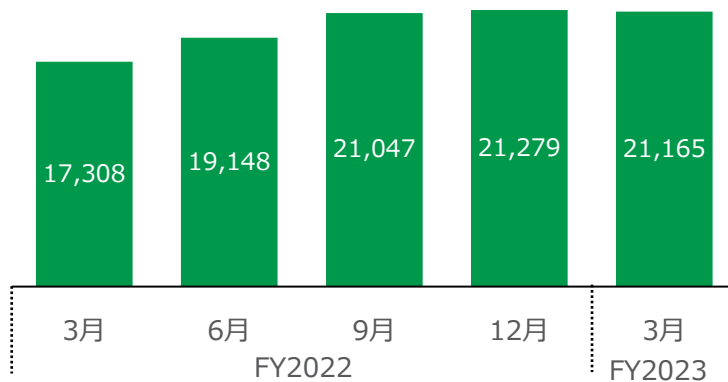
ライセンス数

(ライセンス)

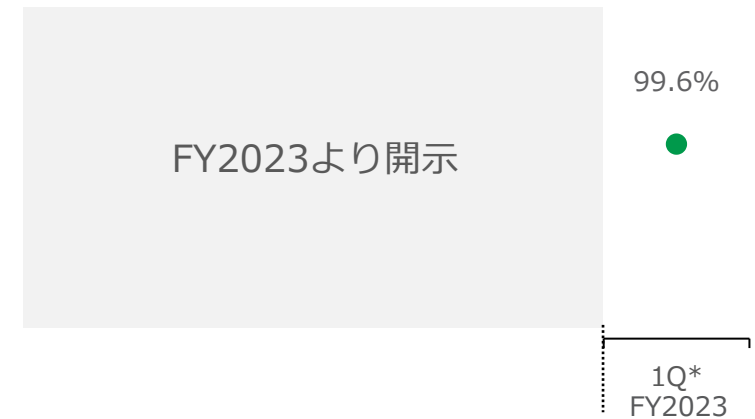


ライセンス平均月額売上

(円/月)



ユーザー維持率



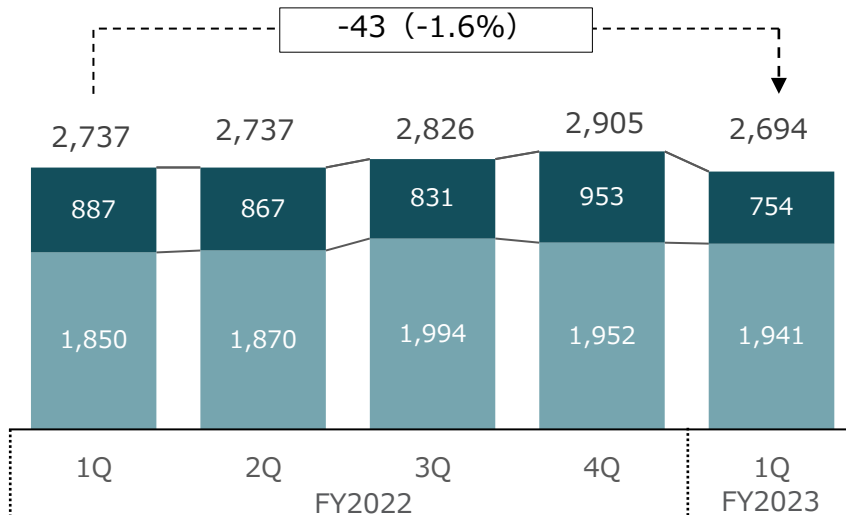
* 当四半期の月次換算

パッケージシステム売上の四半期推移

- ・モビリティ産業向けはクラウドソフトの提供に移行中。
- ・非モビリティ産業向けはソフトウェア販売が好調。

パッケージシステム売上

(百万円) ■ ソフトウェア販売 ■ 運用・サポート



ソフトウェア販売

主な内訳

- ・パッケージソフト『.NSシリーズ』のリース販売

解説

- ・子会社や販売代理店もモビリティ産業向けパッケージソフトのリース販売を停止
- ・非モビリティ産業向けパッケージソフトの受注は前倒しで進む

運用・サポート

主な内訳

- ・『.NSシリーズ』の付帯サービス

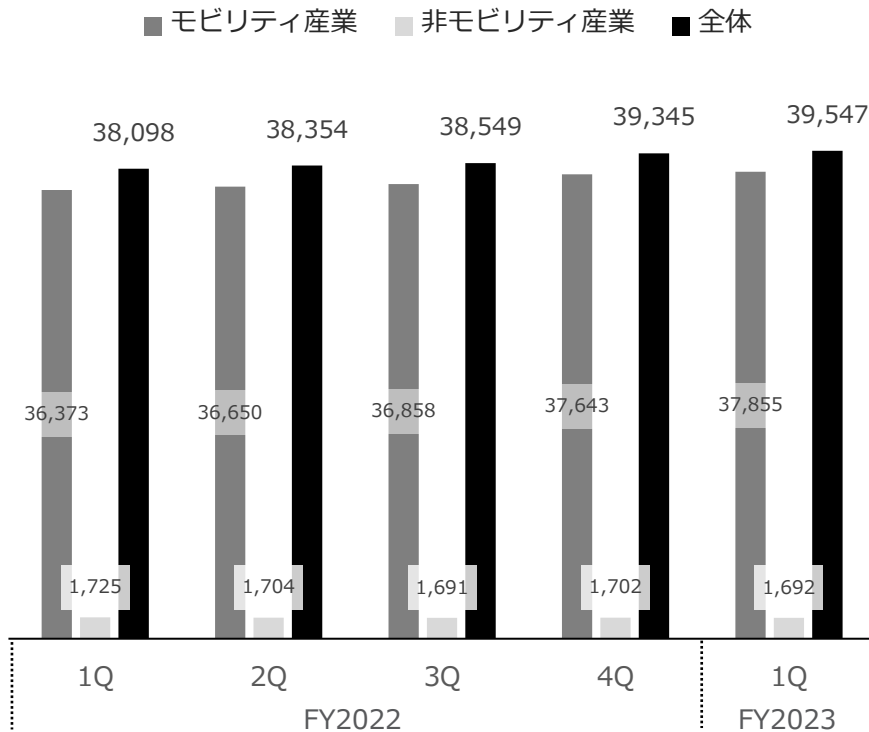
解説

- ・クラウドソフトへの切り替えに合わせてクラウドサービス側に売上が移動

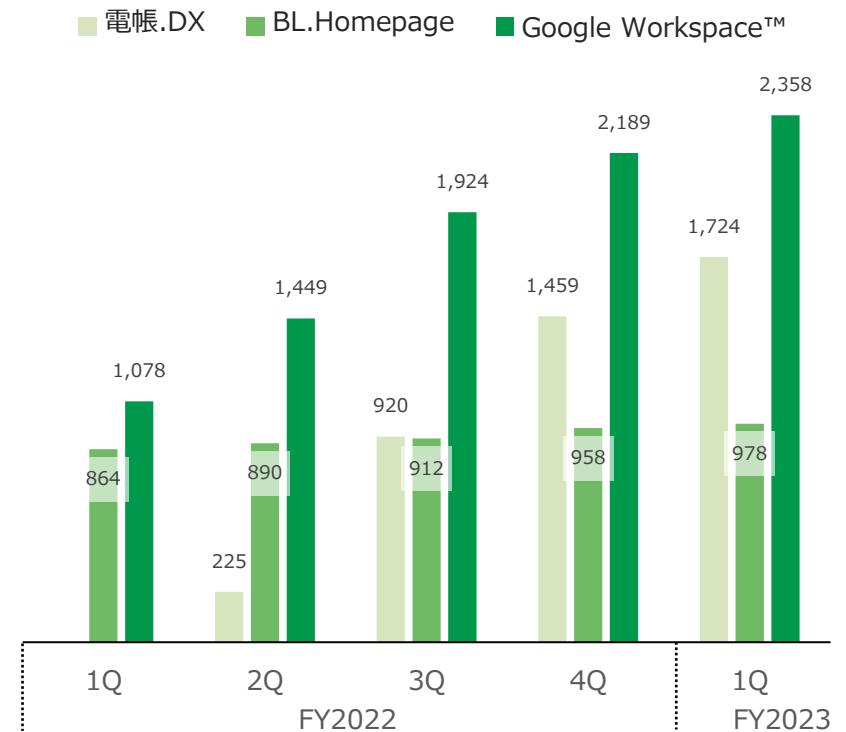
総ユーザー数・DXソリューションライセンス数四半期推移

- ・モビリティ産業は競争力の高いクラウドソフトの提供開始でユーザー数が増加。
- ・業種問わずに導入可能なDXソリューションも併せて提案することで、ライセンス数が増加。

業務支援ソフトユーザー社数

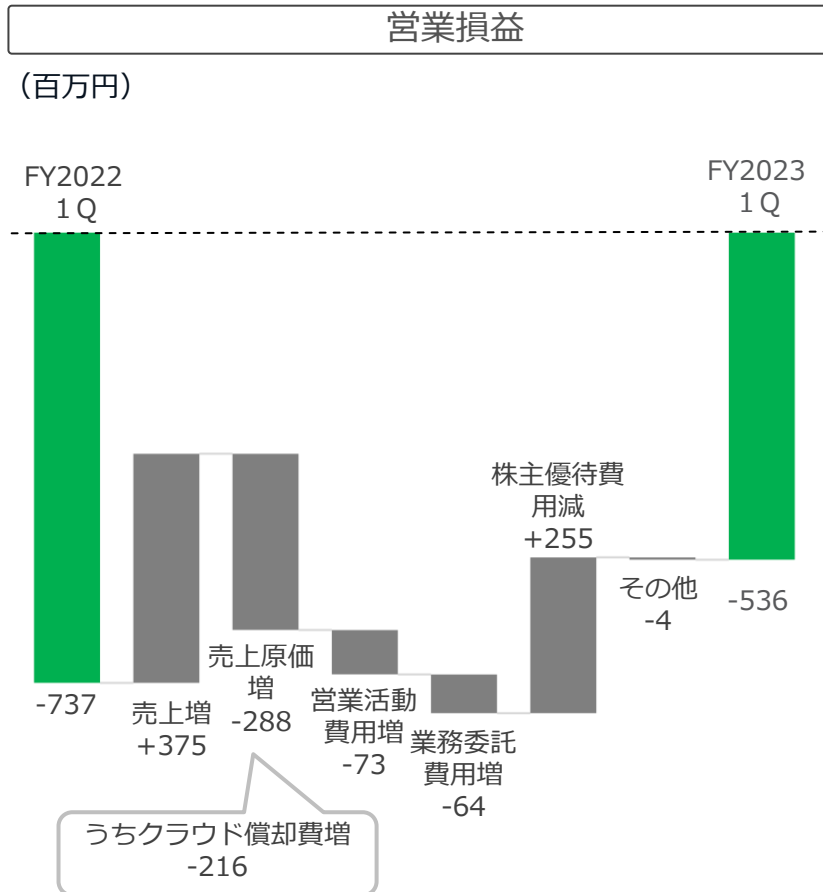


DXソリューションライセンス数



営業損益の増減要因

- ・ 今後の成長に備えた開発投資や経営インフラの強化などの先行費用を吸収して損益改善。



売上原価

- ・ 今後のサービス拡充に備え、IT基盤強化のための先行投資で増加

販管費他

- ・ **営業活動費用**
営業活動の活発化や販促の積極化に伴い、旅費交通費や交際費などが増加
- ・ **事務委託費用**
バックオフィス業務の外部委託などで増加

バランスシートの状況

- ・クラウドソフトの5年一括払いの採用率が上昇したため（前期通期：29%、当1Q：48%）、契約負債残高が増加。

(百万円)	FY2023 1Q末	FY2022 期末	増減額	主な増減内訳
流動資産	6,518	6,555	-37	現金及び現金同等物 -156
非流動資産	28,373	26,980	+1,393	有形固定資産 +729 無形資産 +419
資産合計	34,891	33,535	+1,356	
流動負債	7,594	6,583	+1,012	短期有利子負債 +975 契約負債 +437 営業債務及びその他の債務 -120
非流動負債	3,923	3,291	+632	長期有利子負債 +631
負債合計	11,517	9,873	+1,644	
資本合計	23,374	23,662	-288	当期損失 -414 配当金支払 -88
負債及び資本合計	34,891	33,535	+1,356	

キャッシュフローの状況

- ・クラウドソフトの5年一括払いの採用率が上昇したため（前期通期：29%、当1Q：48%）、現金収支が改善。

(百万円)	FY2023 1Q	FY2022 1Q	増減額	主な増減内訳
営業活動によるキャッシュフロー	136	28	+109	営業債権及びその他の債権の増加 -1,867 営業債務及びその他の債務の増加 +880 契約負債の増加 +470
投資活動によるキャッシュフロー	-854	-768	-86	無形資産の取得による支出の増加 -22
財務活動によるキャッシュフロー	561	574	-12	配当金の支払額の減少 +325 短期借入金の純増額 -281
フリーキャッシュフロー	-718	-740	+22	
現金及び現金同等物の期末残高	3,301	3,358	-57	

1 2023年12月期 第1四半期 決算概要

2 2023年12月期 業績見通し

3 中期経営計画（2022-28）の進捗

4 トピックス

5 補足情報

連結業績予想（上期）

- ・第1四半期までの進捗や費用の計上時期を見直したため、**上期予想を上方修正**。

(百万円)	FY2023上期		増減額	FY2023		FY2022 上期
	修正後予想	期初予想		1 Q実績	2 Q予想	
売上収益	7,100	6,700	+400	3,629	3,471	6,520
売上原価	2,950	2,850	+100	1,483	1,467	2,459
売上総利益	4,150	3,850	+300	2,146	2,004	4,061
販管費他	5,700	6,000	-300	2,682	3,018	5,460
営業利益*	-1,550	-2,150	+600	-536	-1,014	-1,398
税引前利益*	-1,600	-2,200	+600	-541	-1,059	-1,458
親会社の所有者に帰属する 四半期利益*	-1,400	-1,900	+500	-405	-995	-1,109
基本的 1 株当たり利益*	-15.80円	-21.45円	-	-4.58円	-11.22円	-12.57円

* -は損失

サービス区分別の売上予想（上期）

- ・パッケージソフトのリース販売が前倒しで進んでいるため、**パッケージシステムの予想を上方修正**。

(百万円)	FY2023上期		増減額	FY2023		FY2022 上期
	修正後予想	期初予想		1Q実績	2Q予想	
クラウドサービス	2,100	2,100	-	935	1,165	1,046
ソフトウェアサービス	1,800	1,800	-	775	1,025	713
マーケットプレイス	300	300	-	160	140	333
パッケージシステム	5,000	4,600	+400	2,694	2,306	5,474
ソフトウェア販売	1,300	1,100	+200	754	546	1,754
運用・サポート	3,700	3,500	+200	1,941	1,759	3,720
合計	7,100	6,700	+400	3,629	3,471	6,520

連結業績予想（通期）

- ・売上収益と営業損益以下の予想に変更なく、期初時点との比較で**達成確度が上昇**。

(百万円)	FY2023 通期予想	FY2022 通期	増減額	FY2023		FY2022	
				上期予想	下期予想	上期	下期
売上収益	15,000	13,833	+1,167	7,100	7,900	6,520	7,312
売上原価	6,100	5,346	+754	2,950	3,150	2,459	2,887
売上総利益	8,900	8,487	+413	4,150	4,750	4,061	4,425
販管費他	11,600	11,384	+216	5,700	5,900	5,460	5,924
営業利益*	-2,700	-2,897	+197	-1,550	-1,150	-1,398	-1,499
税引前利益*	-2,800	-3,005	+205	-1,600	-1,200	-1,458	-1,548
親会社の所有者に帰属する 当期(四半期)利益*	-2,400	-2,431	+31	-1,400	-1,000	-1,109	-1,323
基本的 1 株当たり利益*	-27.07円	-27.54円	-	-15.80円	-11.27円	-12.57円	-14.97円

* -は損失

サービス区別の売上予想（通期）

- ・いずれの区分についても予想の変更はなく、クラウドサービス売上が順調に積み上がる見通し。

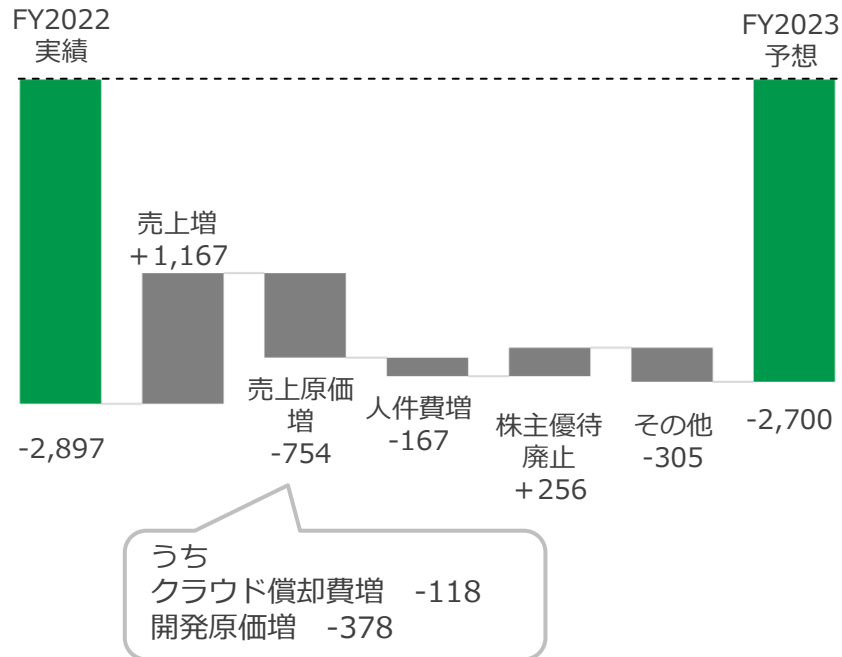
(百万円)	FY2023 通期予想	FY2022 通期	増減額	FY2023		FY2022	
				上期予想	下期予想	上期	下期
クラウドサービス	5,900	2,628	+3,272	2,100	3,800	1,046	1,582
ソフトウェアサービス	5,250	1,958	+3,292	1,800	3,450	713	1,244
マーケットプレイス	650	670	-20	300	350	332	337
パッケージシステム	9,100	11,205	-2,105	5,000	4,100	5,474	5,730
ソフトウェア販売	2,200	3,539	-1,339	1,300	900	1,754	1,784
運用・サポート	6,900	7,666	-766	3,700	3,200	3,720	3,312
合計	15,000	13,833	+1,167	7,100	7,900	6,520	7,312

営業損益の増減内訳

- ・今後の収益力向上につながる開発投資や経営インフラの強化を実施し、営業・販促活動を積極化。

営業損益

(百万円)



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
- ・新たなクラウドサービスの開発のため、開発原価が増加

販管費他

- ・ **人件費**
採用活動及び働き方改革を推進
- ・ **その他**
営業活動やプロモーション活動を強化
サービス基盤を強化
- ・ **株主優待廃止**
FY2022より株主優待廃止を決定

配当について

- ・ 2023年12月期の配当予想は未定。

一株当たり配当金

(円)	FY2023 (予想)	FY2022
中間配当	未定	-
期末配当	未定	1.00
年間配当	未定	1.00
連結配当性向	-	-

解説

- ・ 2023年12月期は、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。

- 1 2023年12月期 第1四半期 決算概要
- 2 2023年12月期 業績見通し
- 3 中期経営計画（2022-28）の進捗**
- 4 トピックス
- 5 補足情報

中期経営計画（2022-28年）業績計画

- ・ 2026年に過去最高業績を更新し、2028年には営業利益率40%、当期利益80億円を達成する計画。
- ・ 2022年は期初予想を上回る結果となり、**2023年についても上期予想を上回るペース**。

(億円)	FY2022 計画	FY2022 実績	FY2023 予想	FY2024 計画	FY2025 計画	FY2026 計画	FY2027 計画	FY2028 計画
売上収益	123	138	150	185	220	255	290	325
クラウドサービス	26	26	59	104	152	199	250	291
パッケージシステム	97	112	91	81	68	55	40	34
営業利益*	-48	-29	-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	-24	-24	6	20	42	63	80

* -は損失

『.cシリーズ』 KPIの施策

- ・業績計画達成のカギになる『.cシリーズ』の進捗状況を表す4つの指標は、目標値に対して概ね順調に推移中。さらに加速させる施策は以下の通り。

クラウド化率

2023年1Q : 8.6% 2024年目標 : **40%**

- 1 開発中のクラウドソフトのリリース
⇒複数種類のソフトを導入するユーザーの移行を推進。
- 2 リリース済のクラウドソフトの機能拡充
⇒パッケージソフトの月額ユーザーの移行を推進。

ライセンス数

2023年1Q : 3,490ライセンス 2024年目標 : **24,000**ライセンス

- 1 開発中のクラウドソフトのリリース
⇒1社あたりの導入ライセンス数が多い中-大規模ユーザーの移行を推進。

ライセンス平均月額売上

2023年1Q : 21,165円/月 2024年目標 : **23,000**円/月

- 1 開発中のクラウドソフトのリリース
⇒部品商・リサイクル業向けソフトは整備業・鋳金業向けソフトより平均単価が高い傾向。
- 2 リリース済のクラウドソフトの機能拡充
⇒多くの機能を利用するユーザーの移行を推進。

ユーザー維持率

2023年1Q : 99.6% 2024年目標 : **99%**以上

- 1 クラウド化の推進
⇒クラウドソフトの提供開始をきっかけにお試しで新規ユーザーとなる事業者が増加。
ユーザー数が少ないとそれらの離脱の影響を受けるが、クラウド化が進むと母数が増えるので安定する見込み。

1 2023年12月期 第1四半期 決算概要

2 2023年12月期 業績見通し

3 中期経営計画（2022-28）の進捗

4 トピックス

5 補足情報

ブロードリーフのクラウドサービスに対話型AI機能を搭載

- ・ OPEN AI社の『ChatGPT』とブロードリーフが培った大規模言語モデル及び知識データベースを組み合わせ開発した対話型AI機能をクラウドサービスに搭載し、2023年5月より試験運用開始。

モビリティ産業の課題

ブロードリーフのサービス



自動車の高度化（電気自動車、自動運転）への対応が必要



慢性的な人材不足のため、スキルアップのための時間確保が難しい



(画像はイメージ)

- 1 対話AI機能を搭載してユーザーの業務効率化を図ることで、業界の生産性向上に貢献
- 2 活用事例：走行中にタイヤから異音がある場合、考えられる原因を洗い出す際に活用

- 1 2023年12月期 第1四半期 決算概要
- 2 2023年12月期 業績見通し
- 3 中期経営計画（2022-28）の進捗
- 4 トピックス
- 5 補足情報**

当社の指標一覧①

(百万円)	FY2022				FY2023
	1Q	1H	3Q累計	通期	1Q
ストック売上	2,367	4,766	7,481	10,294	2,876
ストック売上比率 (%)	73%	73%	74%	74%	79%

(社)	FY2022				FY2023	2024年末
	1Q末	2Q末	3Q末	4Q末	1Q末	目標
業務支援ソフト総ユーザー社数	38,098	38,354	38,549	39,345	39,547	—
モビリティ産業*	36,373	36,650	36,858	37,643	37,855	—
非モビリティ産業*	1,725	1,704	1,691	1,702	1,692	—
クラウド化率	1.2%	2.9%	4.6%	6.5%	8.6%	40%
『.cシリーズ』対象ユーザー社数**	33,578	33,853	34,066	34,357	34,618	—
『.cシリーズ』ユーザー社数	395	991	1,557	2,231	2,973	—
標準版	274	867	1,433	2,099	2,831	—
既存	118	405	721	1,094	1,492	—
新規	156	462	712	1,005	1,339	—
特定大手	121	124	124	132	142	—
『.NSシリーズ』ユーザー社数	33,183	32,862	32,509	32,126	31,645	—
『.cシリーズ』対象外ユーザー社数	4,520	4,501	4,483	4,988	4,929	—

*モビリティ産業：整備業、鋳金業、部品商社、リサイクル業、車販売店、電装業、ラジエータ業、硝子業、ガソリンスタンド

非モビリティ産業：携帯ショップ、機械工具商社、旅行業、バス運行業 の13業種

**13業種のうち、中期経営計画上の『.cシリーズ』対象業種は整備業、鋳金業、部品商社、リサイクル業、ガソリンスタンド

当社の指標一覧②

(ライセンス)	FY2022				FY2023	2024年末
	1Q末	2Q末	3Q末	4Q末	1Q末	目標
『.cシリーズ』ライセンス数	1,306	2,056	2,857	3,620	4,656	—
標準版	307	995	1,790	2,523	3,490	24,000
既存	136	483	950	1,381	1,970	—
新規	171	512	840	1,142	1,520	—
特定大手	999	1,061	1,067	1,097	1,166	—

(円/月)	FY2022				FY2023	2024年末
	3月	6月	9月	12月	3月	目標
『.cシリーズ』平均月額	—	—	—	—	—	—
標準版	17,308	19,148	21,047	21,279	21,165	23,000
既存	18,808	21,150	23,326	24,074	23,837	—
新規	16,115	17,261	18,470	17,900	17,701	—
特定大手	—	—	—	—	—	—

当社の指標一覧③

	FY2022				FY2023
	1Q	1H	3Q累計	通期	1Q
パッケージソフトリース契約満了時					
『.cシリーズ』移行比率	—	35%	45%	44%	76%
パッケージソフト（月額）移行比率	—	65%	55%	56%	24%

	FY2022 4Q末	FY2023 1Q	2024年末 目標
『.cシリーズ』ユーザー維持率*	-	99.6%	99%以上
『.cシリーズ』ユーザー数（社）	2,099	-	-

* 『.cシリーズ』ユーザー維持率：当四半期の月間ユーザー維持率の加重平均
 月間ユーザー維持率：1 - {月間解約数 / (前期末の『.cシリーズ』ユーザー社数 + 新規獲得社数)}

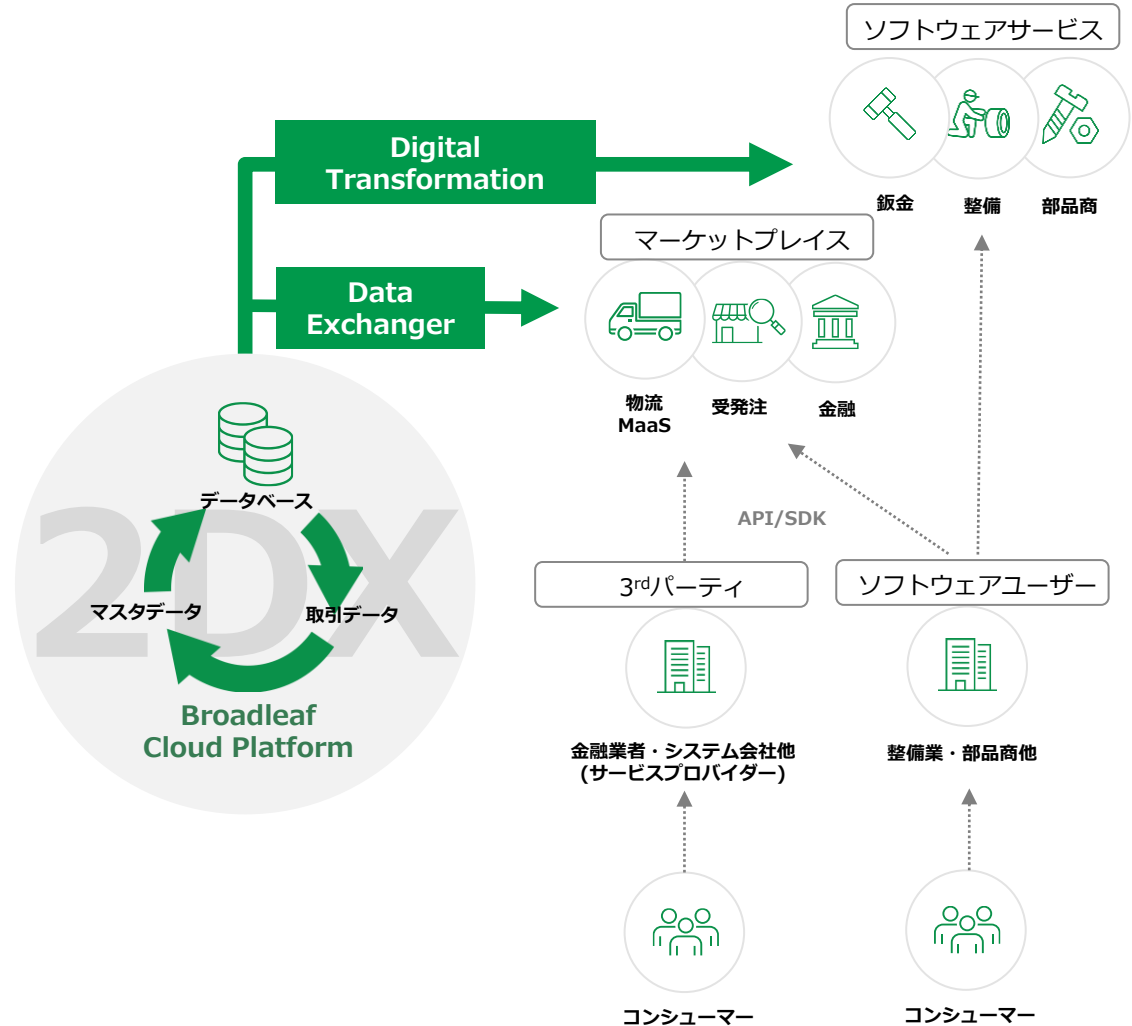
中期経営計画（2022-28年） 成長戦略

成長戦略 1

クラウドの浸透

成長戦略 2

サービスの拡張



中期経営計画（2022-28年）施策

- ・クラウドの浸透のために以下の施策を実行し、その進捗を各KPIで管理している。

1.クラウドシフト



2022年より、パッケージ型の『.NSシリーズ』を利用している既存ユーザーについて、6年契約満了時にクラウド型の『.cシリーズ』への切り替えを本格化。2028年中に完了予定。

関連KPI

- ・クラウド化率

2.マーケット拡大



トータルマネジメントシステムに進化した『.cシリーズ』を既存の市場だけでなく、カーショップチェーン、カーディーラーやガソリンスタンドなどの新市場にも展開。

関連KPI

- ・『.cシリーズ』ライセンス数
- ・『.cシリーズ』ユーザー維持率

参考指標

- ・総ユーザー数
- ・『.NSシリーズ』ユーザー維持率
- ・『.cシリーズ』ユーザー数

3.メニュー拡張



『.cシリーズ』の各種オプションサービスの他、グループウェアや制度対応ソリューション、サイト作成ツールなど、様々なソフトウェアサービスのメニューをワンストップで提供。

関連KPI

- ・『.cシリーズ』平均月額売上

参考指標

- ・主なソフトウェアサービスのライセンス数


中期経営計画（2022-28年）サービス区分別の売上計画

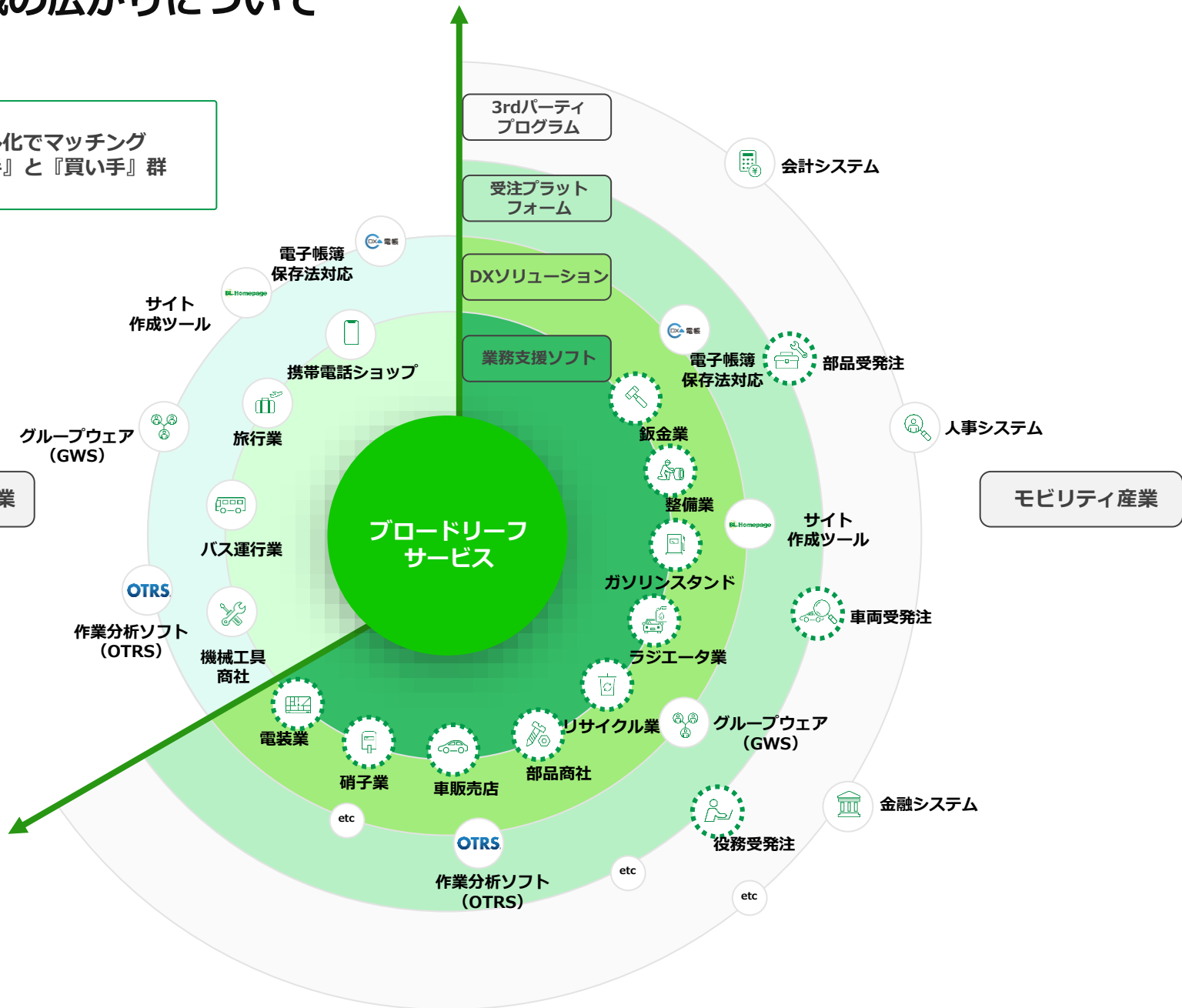
- ・クラウドサービスのうち、ソフトウェアサービスが業績をけん引する計画。
- ・パッケージシステムはクラウドサービスへの切り替えとともに縮小する。

(億円)	FY2022 計画	FY2022 実績	FY2023 予想	FY2024 計画	FY2025 計画	FY2026 計画	FY2027 計画	FY2028 計画
クラウドサービス	26	26	59	104	152	199	250	291
ソフトウェアサービス	19	20	53	90	136	180	221	250
マーケットプレイス	7	7	7	14	16	19	29	41
パッケージシステム	97	112	91	81	68	55	40	34
ソフトウェア販売	32	35	22	25	26	25	22	20
運用・サポート	65	77	69	56	42	30	18	14
売上収益	123	138	150	185	220	255	290	325
(参考) ストック売上比率*	80%	74%	85%	86%	88%	90%	92%	94%

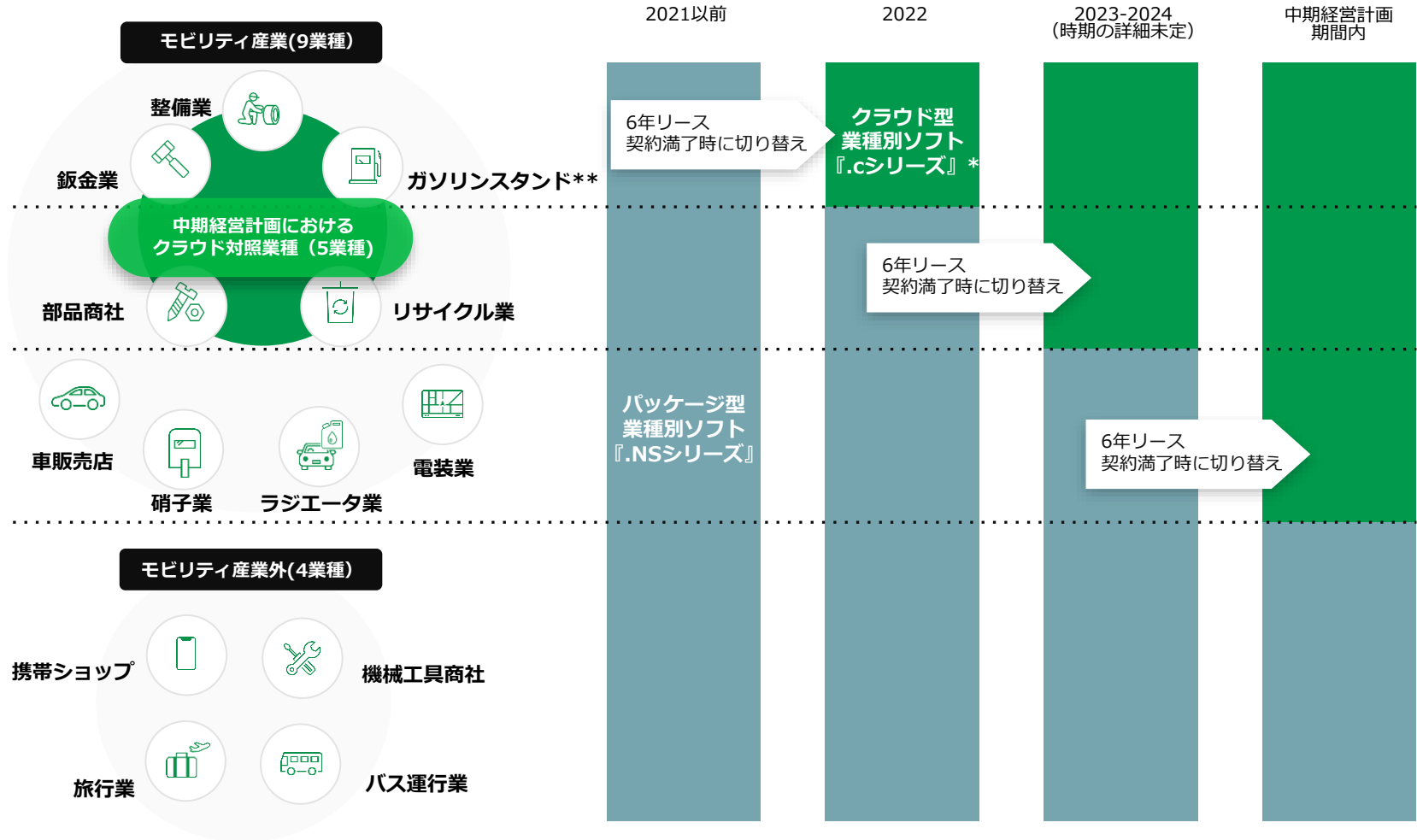
*ストック売上比率：ソフトウェアサービス、マーケットプレイス、運用・サポートの合計/売上収益

サービス領域の広がりについて


 受発注デジタル化でマッチング可能な『売り手』と『買い手』群



クラウドソフトのリリース計画



*パッケージソフトは原則終売だが、一部ユーザーには期間限定で月額提供 (XXページ参照)

**ガソリンスタンドは、クラウド型から新たに提供開始する新規市場

サービス区分 (計上方法)

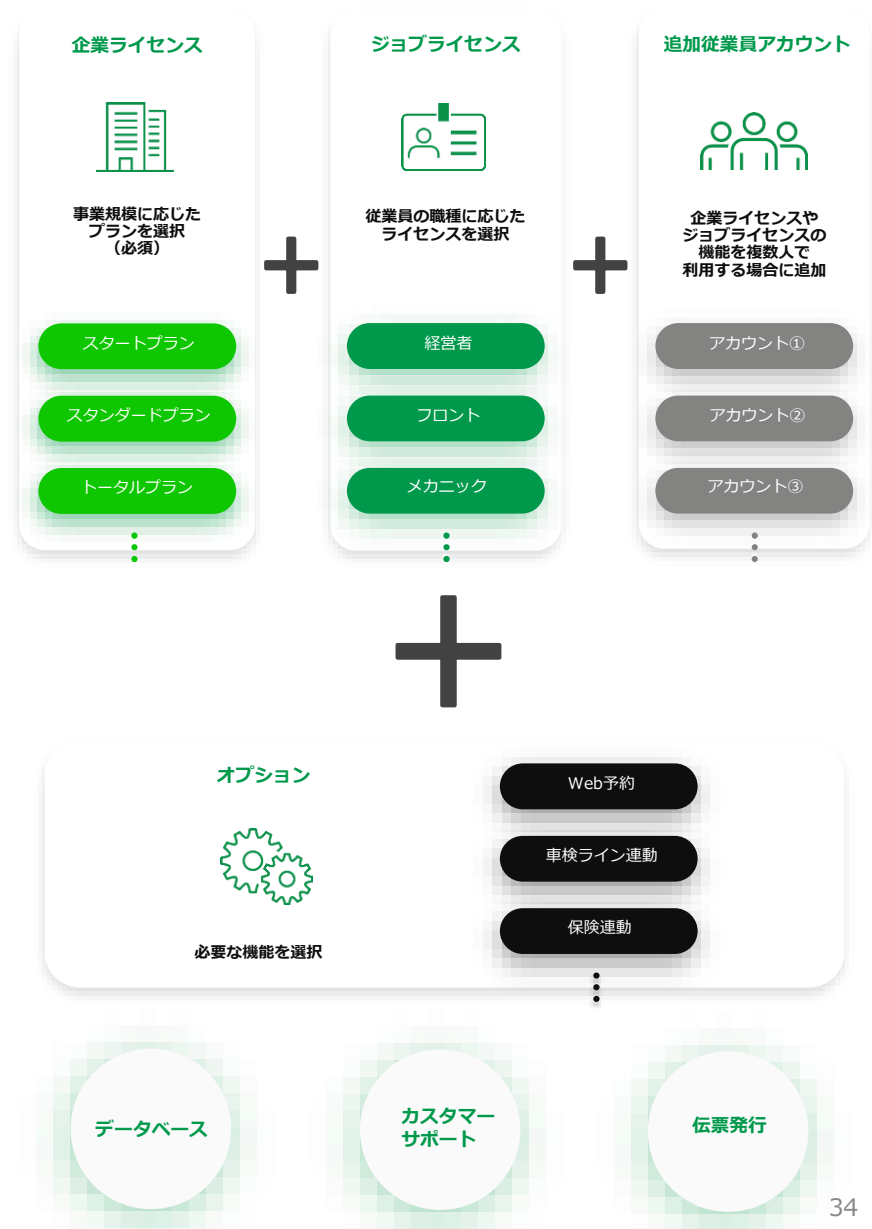
パッケージシステム
ソフトウェア販売 (6年分一括売上)
&運用・サポート (主に月額売上)

クラウドサービス
ソフトウェアサービス (月額売上)

『.cシリーズ』のサービス体系

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。



クラウド化率の考え方

『.cシリーズ』への切り替えは一定ペースで進まない。
 複数年契約（通常6年）満了時に切り替えるので6年前の案件数に左右される。

クラウド化のイメージ

初期

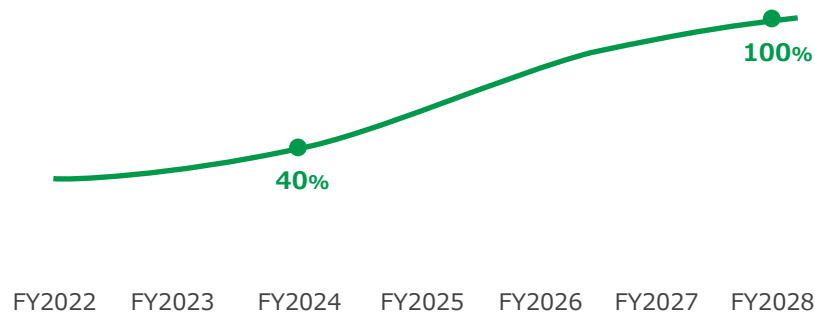
『.cシリーズ』
切り替え対象
ユーザー数が少ない

中期

『.cシリーズ』
切り替え対象
ユーザー数が多い

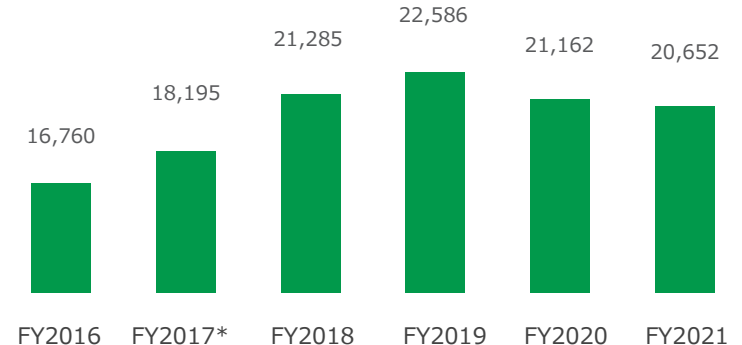
後期

『.cシリーズ』
切り替え対象
ユーザー数が少ない



参考：FY2016からの売上推移

(百万円)



*2017年12月期第三四半期よりタジマを連結子会社化
 注) 部品商社、リサイクル業向け『.cシリーズ』は提供開始前

クラウド化に伴うソフト売上の変化のイメージ

『.cシリーズ』への切り替えは一定ペースで進まない。
 複数年契約（通常6年）満了時に切り替えるので6年前の案件数に左右される。

2022年以降も従来ソフトの提供を継続する場合

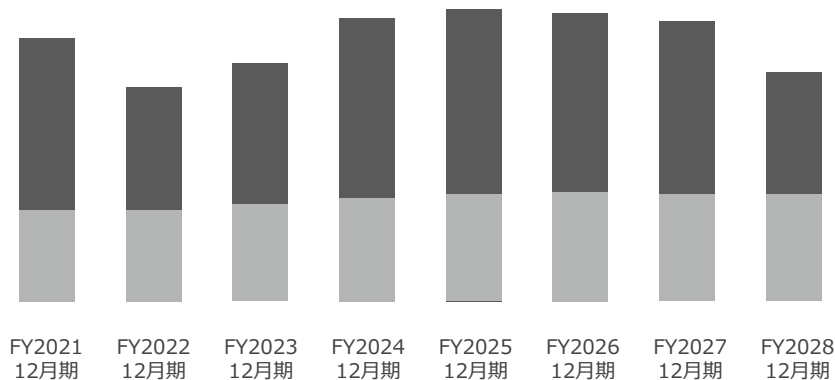
約1/6ずつ契約を更新するが、年によって契約更新数には波がある。

ライセンス（6年利用権）の売上

対象：従来ソフトの約1/6のユーザー
 計上方法：契約更新した年に6年分を一括計上

マーケットプレイス

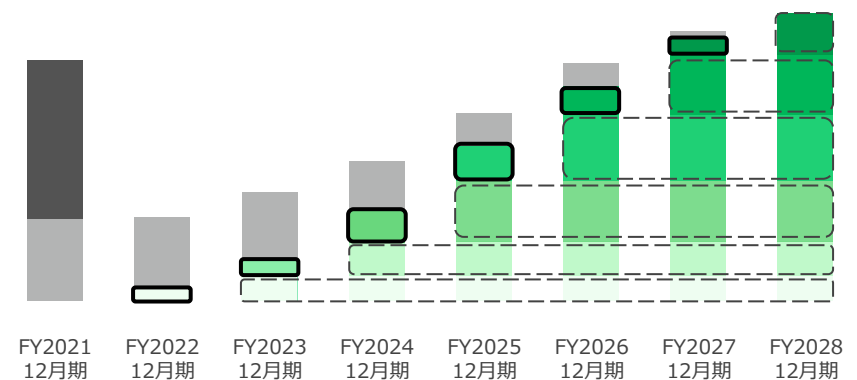
対象：従来ソフトの全ユーザー
 計上方法：月額計上



2022年より新ソフト（緑）に切り替える場合

約1/6ずつ切り替わるが、ライセンス体系が異なるため、移行後は平均売上が上昇。

- ・契約した年は契約月以降の期間が売上（）となるが、翌年以降は12か月分が全て計上されるため、売上が約2倍に（）
- ・従来ソフトの運用・サポート売上は従来ソフトのユーザーから受け取るため、移行とともに徐々に下がる。

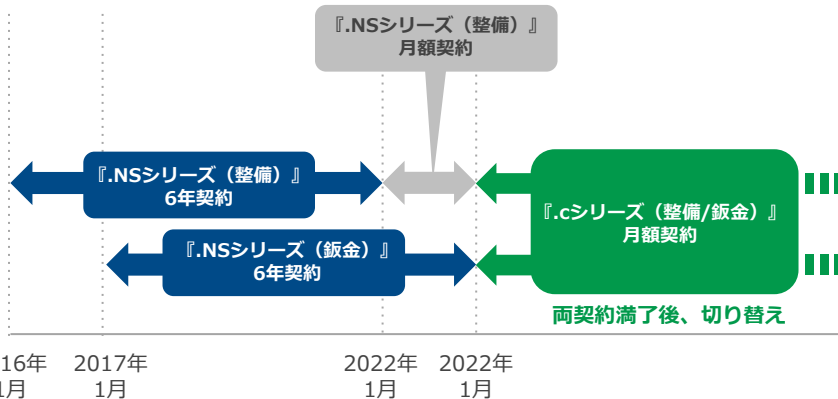


『.NSシリーズ』の月額契約を提供するケース

- ・ユーザーが以下のケースに当てはまる場合は、『.NSシリーズ』の月額契約を期間限定で提供する。

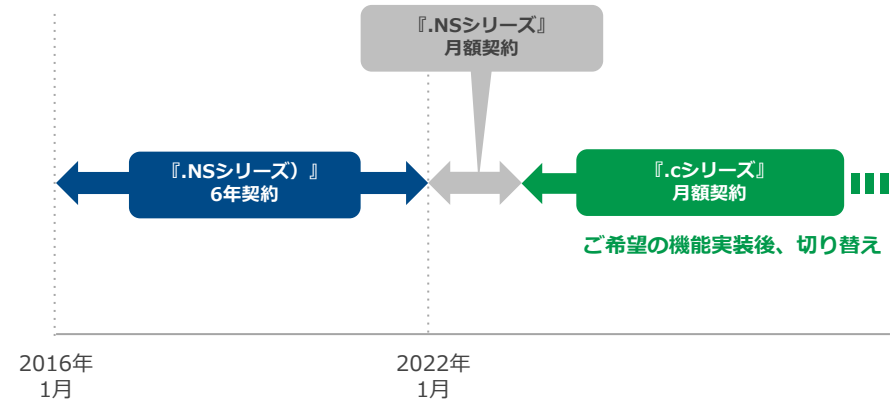
対象① 複数のリース契約をお持ちのユーザー

例) 2016年に『.NSシリーズ (整備)』を、2017年に『.NSシリーズ (鈮金)』を6年契約した場合



対象② 特定の機能をご希望のユーザー

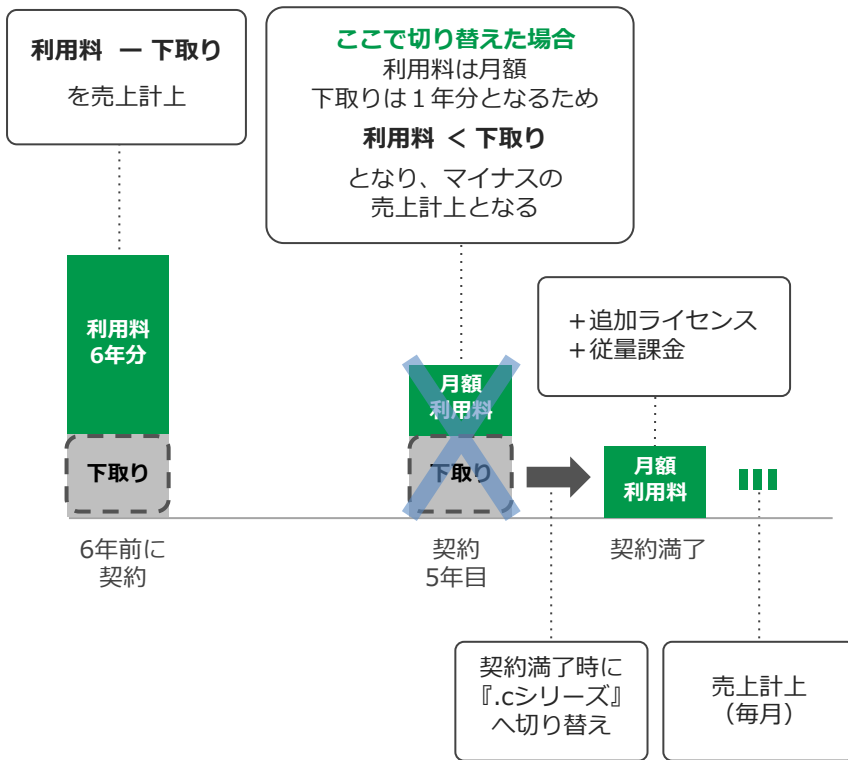
例) 『.NSシリーズ』が2022年に満了するが、ご希望の機能が未実装の場合



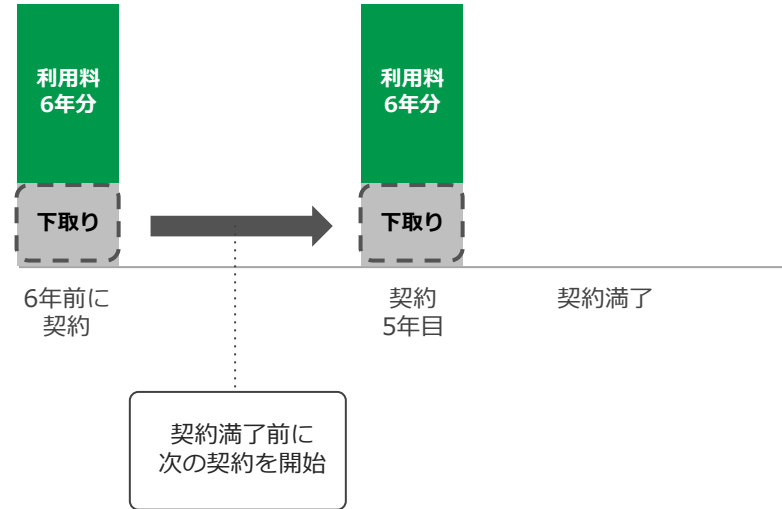
『.cシリーズ』への切り替え時期を前契約の満了時とする理由

- 『.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

『.cシリーズ』の場合*

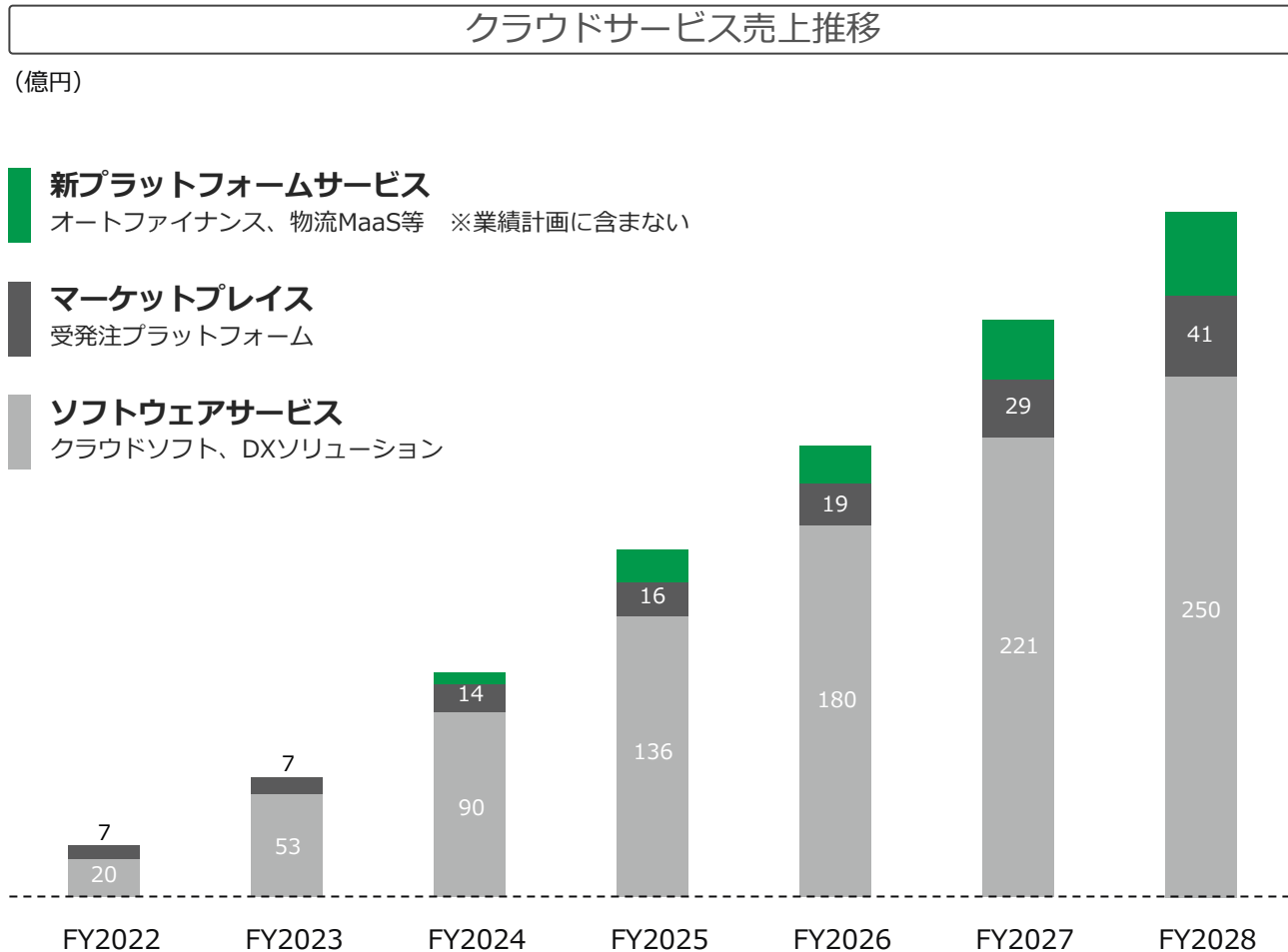


『.NSシリーズ』複数年リース販売の場合



* 『.NSシリーズ』を月額契約で販売する場合も同様

「クラウドサービス」売上推移イメージ



今後の受発注プラットフォームの成長戦略

- ・ 部品商・リサイクル業（売り手側）向けクラウドソフトをリリースすることで、前準備が整う。

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



標準搭載
（100%採用）



取引量の多い
車検チェーンなどに導入



部品商、リサイクル業
に導入



小規模～中規模の
整備板金業で利用促進

EDI採用率
28.4%

業界スタンダード

*当社ソフトユーザー（整備業）の受発注プラットフォーム採用率（2021年末時点）

サービス区分別売上の説明

クラウドサービス

ソフトウェアサービス

- ・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』の月額販売
- ・電子帳簿保存法対応ソリューション『電帳DX』
- ・サイト作成ツール『BL.Homepage』
- ・グループウェア『Google Workspace™』

マーケットプレイス

- ・自動車部品流通システム『BLパーツオーダーシステム』
- ・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』
- ・決済代行サービス

パッケージシステム

ソフトウェア販売

- ・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

- ・『.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

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、さまざまな業種・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、SALES GO株式会社

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