



2023年12月期 決算説明会資料

2024年2月9日

株式会社ブロードリーフ

目次

サマリー	P2
2023年12月期 決算概要	P4
2024年12月期 業績予想	P10
中期経営計画（2022-28）進捗	P15
補足情報	P26

サマリー

2022-23年の計画的赤字期間を経て、2024年より利益を積み上げるステージへ

2023年12月期

増収転換、損益改善

実績

売上収益	前期比+11%
営業利益	前期比10億円改善

理由

月額サブスク商材のユーザーが増え、ストック売上が増加したため

2024年12月期

増収加速、黒字転換

予想

売上収益	前期比+14%
営業利益	黒字転換

理由

月額サブスク商材のユーザーがさらに増加し、ストック売上が増加する見込みのため

2025年12月期～

増収継続、利益成長

計画

売上収益	CAGR (2025-28) +17%
営業利益	CAGR (2025-28) +105%

理由

月額サブスク商材に移行予定のユーザーが控えているため、ストック売上増加が続く見込み

サマリー P2

2023年12月期 決算概要 P4

2024年12月期 業績予想 P10

中期経営計画（2022-28）進捗 P15

補足情報 P26

通期連結決算の概要

売上収益は良好な経営環境を背景に二桁増収、業務効率化で損益改善
売上収益・損益ともに予想を超過

(百万円)	FY2023	FY2022	増減額	増減率	FY2023予想 (11月9日)	差異
売上収益	15,385	13,833	+1,552	+11.2%	15,300	+85
売上原価	6,045	5,346	+699	+13.1%	6,100	-55
売上総利益	9,340	8,487	+853	+10.1%	9,200	+140
販管費他	11,242	11,384	-142	-1.2%	11,400	-158
営業利益*	-1,902	-2,897	+995	-	-2,200	+298
税引前利益*	-1,921	-3,005	+1,084	-	-2,300	+379
親会社の所有者に帰属する 当期利益*	-1,487	-2,431	+944	-	-1,900	+413
基本的 1 株当たり利益*	-16.76円	-27.54円	-	-	-21.42円	-

* -は損失

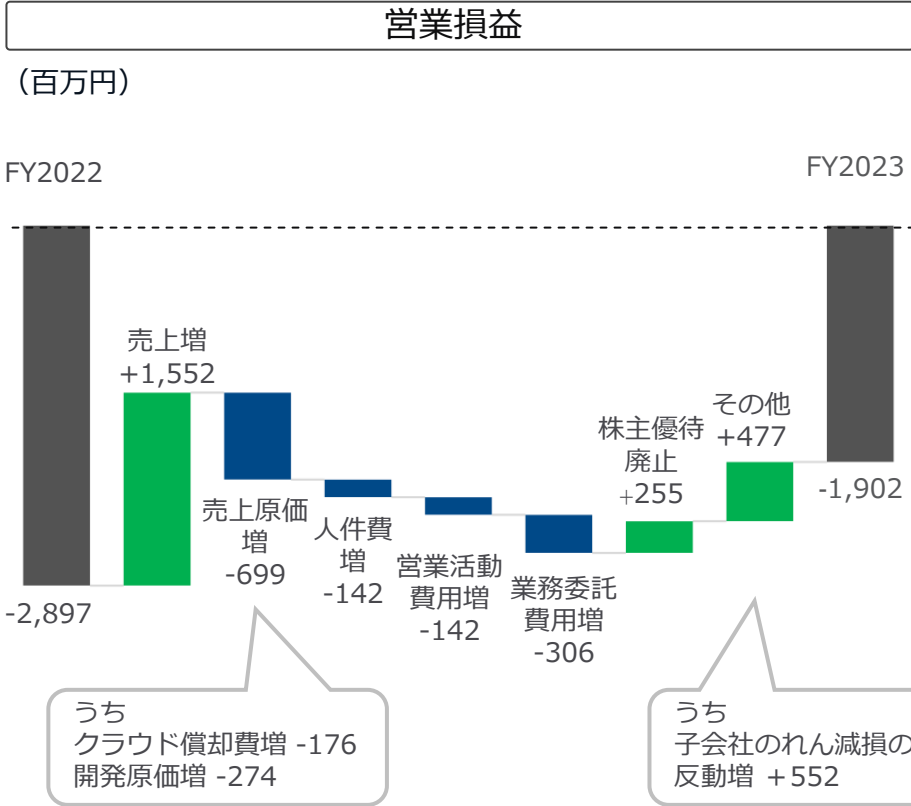
サービス区分別売上

注力している「ソフトウェアサービス」売上が前期比134%増
月額サブスクユーザーの増加でストック売上・比率ともに上昇

(百万円)	FY2023	FY2022	増減額	増減率	FY2023予想 (11月9日)	差異
クラウドサービス	5,236	2,628	+2,608	+99.2%	5,300	-64
ソフトウェアサービス	4,587	1,958	+2,629	+134.3%	4,650	-63
マーケットプレイス	649	670	-21	-3.2%	650	-1
パッケージシステム	10,149	11,205	-1,056	-9.4%	10,000	+149
ソフトウェア販売	2,983	3,539	-555	-15.7%	3,000	-17
運用・サポート	7,166	7,666	-500	-6.5%	7,000	+166
合計	15,385	13,833	+1,552	+11.2%	15,300	+85
ストック売上	12,401	10,294	+2,107	+20.5%	12,300	+101
ストック売上比率	81%	74%	-	-	80%	-

営業損益の増減要因

増収効果がソフトウェア開発やサービス提供基盤強化などの先行投資費用を吸収



- 売上原価**
- ・クラウドソフトの機能拡充等に伴う、償却費の増加
 - ・クラウドサービスのメニュー拡張とIT基盤強化を目的とした、開発費の増加

- 販管費他**
- ・営業活動や販促の積極化に伴い、旅費交通費や交際費などの営業活動費が増加
 - ・バックオフィス機能の強化を目的とした業務委託費の増加

バランスシート of 状況

クラウドサービス開発の初期投資フェーズのため、無形資産が増加
月額サブスク商材の複数年契約増加に伴い、前受金にあたる契約負債が増加

(百万円)	FY2023 期末	FY2022 期末	増減額	主な増減内訳
流動資産	7,053	6,555	+498	現金及び現金同等物 +463 営業債権及びその他債権 +109
非流動資産	29,696	26,980	+2,716	無形資産 +2,297 有形固定資産 +449
資産合計	36,750	33,535	+3,214	
流動負債	11,079	6,583	+4,496	契約負債 +2,244 短期有利子負債 +2,206
非流動負債	3,184	3,291	-107	長期有利子負債 -105
負債合計	14,263	9,873	+4,390	
資本合計	22,487	23,662	-1,176	当期損失 -1,525 配当金支払 -88
負債及び資本合計	36,750	33,535	+3,214	

キャッシュフローの状況

月額サブスク商材の複数年契約比率の上昇に伴い、営業キャッシュフローは収入増
クラウドサービスの開発投資を強化したことにより、投資キャッシュフローは支出増

(百万円)	FY2023	FY2022	増減額	主な増減内訳
営業活動によるキャッシュフロー	3,425	1,606	+1,819	営業債権及びその他の債権の増加 -1,911 営業債務及びその他の債務の増加 +1,026 契約負債の増加 +1,672
投資活動によるキャッシュフロー	-3,669	-2,910	-759	無形資産の取得による支出の増加 -1,065
財務活動によるキャッシュフロー	705	1,237	-532	短期借入金の純増額 +2,639 長期借入れによる収入 -3,000 長期借入金の返済による支出 -446
フリーキャッシュフロー	-244	-1,304	+1,060	
現金及び現金同等物の期末残高	3,920	3,457	+463	

サマリー P2

2023年12月期 決算概要 P4

2024年12月期 業績予想 P10

中期経営計画（2022-28）進捗 P15

補足情報 P26

通期連結業績の予想

売上収益は月額サブスク商材ユーザーのさらなる増加で前期比で+14%増加
営業損益が前期比で1,952百万円改善し、黒字転換

(百万円)	FY2024 通期予想	FY2023 通期	増減率	FY2024 上期予想	FY2023 上期実績	増減率
売上収益	17,600	15,385	+14.4%	8,000	7,390	+8.3%
売上原価	6,050	6,045	+0.1%	3,000	2,985	+0.5%
売上総利益	11,550	9,340	+23.7%	5,000	4,405	+13.5%
販管費他	11,500	11,242	+2.3%	5,750	5,516	+4.2%
営業利益*	50	-1,902	-	-750	-1,111	-
税引前利益*	50	-1,921	-	-750	-1,102	-
親会社の所有者に帰属する 当期利益*	40	-1,487	-	-600	-826	-
基本的1株当たり利益*	0.45円	-16.76円	-	-6.74円	-9.33円	-

* -は損失

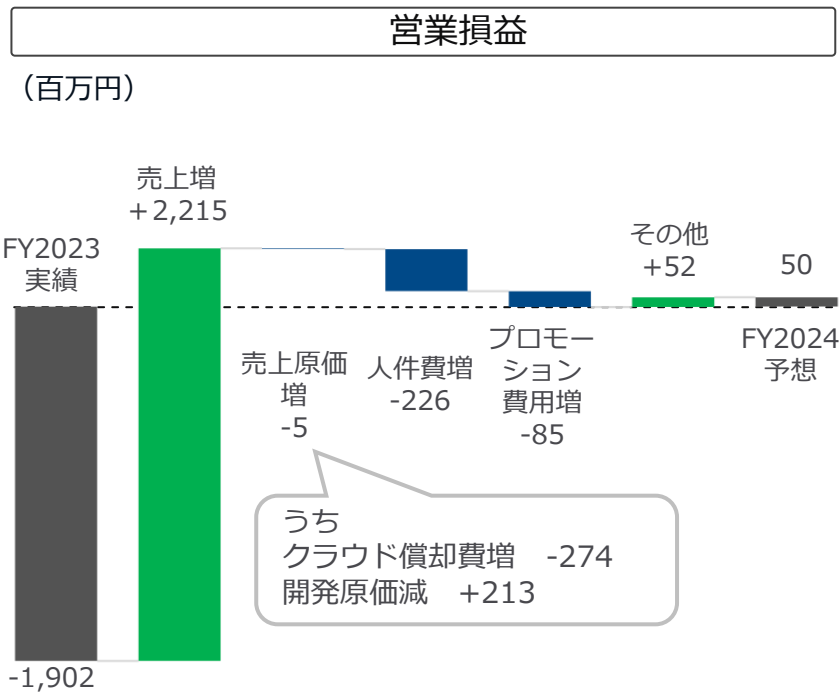
サービス区別の売上予想

増収の加速をけん引するのは「ソフトウェアサービス」売上であり、
ストック売上の増加額は2023年の増加額を上回る予定

(百万円)	FY2024 通期予想	FY2023 通期	増減率	FY2024 上期予想	FY2023 上期	増減率
クラウドサービス	8,600	5,236	+64.3%	3,600	2,141	+68.1%
ソフトウェアサービス	7,950	4,587	+73.3%	3,300	1,824	+81.0%
マーケットプレイス	650	649	+0.2%	300	318	-5.6%
パッケージシステム	9,000	10,149	-11.3%	4,400	5,248	-16.2%
ソフトウェア販売	2,800	2,983	-6.1%	1,200	1,546	-22.4%
運用・サポート	6,200	7,166	-13.5%	3,200	3,702	-13.6%
合計	17,600	15,385	+14.4%	8,000	7,390	+8.3%
ストック売上	14,800	12,401	+19.3%	6,800	5,844	+16.4%
ストック売上比率	84%	81%	-	85%	79%	-

営業損益予想の増減内訳

増収効果が人件費やプロモーション費用の増加を吸収



売上原価

- ・クラウドソフトの機能拡充等に伴う、償却費の増加
- ・初期開発が概ね完了する予定のため、開発費がピークアウト

販管費他

- ・ハイパフォーマンス人材の採用積極化、採用及び教育の強化で人件費が増加
- ・商品リリースに伴う広告や販売促進の強化でプロモーション費用が増加

配当予想

2023年12月期の配当は予想通り、1.00円の予定
2024年12月期の配当は未定

一株当たり配当金

(円)	FY2024 (予想)	FY2023 (期末は予定額)
中間配当	未定	0.00円
期末配当	未定	1.00円
年間配当	未定	1.00円
連結配当性向	-	-

解説

- ・2023年12月期は純損失だが、内部留保の状況と中期経営計画の進捗に鑑み、配当を実施予定
- ・2024年12月期は中期経営計画の進捗等を勘案し、配当の実施を検討
- ・中長期的には利益成長と資本効率向上を両立させる株主還元を実施する方針

サマリー P2

2023年12月期 決算概要 P4

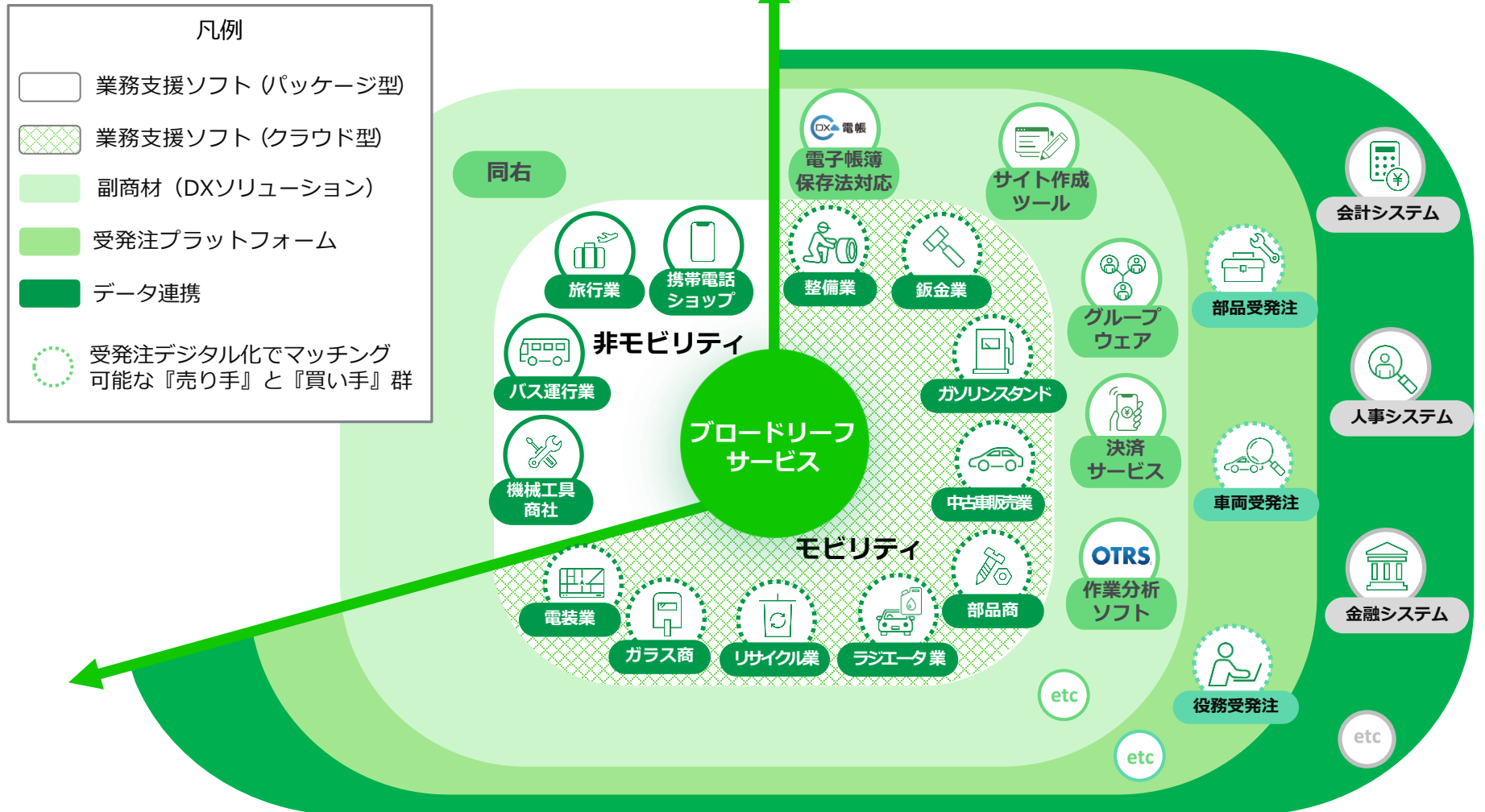
2024年12月期 業績予想 P10

中期経営計画（2022-28）進捗 P15

補足情報 P26

サービスの領域

当社クラウドソフトは、他システムとの連携でデータトランザクションをまとめて管理可能



サービスの拡張性

サービス連携は、従量課金の拡大や価値のあるデータの蓄積につながる重要な要素



提供先		クラウド型 業務支援ソフト提供（予定）先							パッケージ型 業務支援ソフト提供先			その他		
		整備業	鋳金業	中古車 販売業	部品商	リサイ クル業	ガラス商	電装・ ラジエ ータ業	携帯電話 ショップ	機械 工具商	旅行 ・バス	金融 会社	システム 会社	その他
自社サービス	受発注 プラット フォーム	1	2	2	1	2	2	2		3				3
	オープンEDI	2	2	2	1	1	2	2						
その他 サービス (副商材など)	電帳対応ソフト	2	2	2	2	2	2	2	3	3	3			3
	サイト構築ツール	1	1	3	3	3	1	3						
	作業分析ソフト	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3			1
	決済代行	2	2	2	1	1	2	2	3	3	3			
	データ分析	3	3	3	3	3	3	3				3	3	3
	福利厚生	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1			
AI機能	操作補助	2	2	2	2	2	2	2						
	生成AI	2	2	2	2	2	2	2					3	
	不正検知	2	2	2								3	3	2
データ連携 (金融)	ローン	2	2	2								2		
	保険	3	3	3								3		
ITインフラ	稼働環境											2	2	2
	開発環境												2	

1 従来のサービス提供範囲 + 2 クラウド化による新しいサービス提供範囲 + 3 サービス拡張可能な範囲



2022-23年の振り返り

クラウドソフトのユーザー数は順調に増加、クラウドソフトの売上は計画通り着地
業績面では、売上収益・損益ともに2期連続で計画超過

	クラウドソフト	業績
	クラウドソフトの売上は計画通りの着地	売上収益・損益ともに2期連続で計画超過
ハイライト	<ul style="list-style-type: none"> 新規のお客様の獲得が好調 理由 → 導入しやすい価格体系 平均月額売上が好調に推移 理由 → 有償オプションの採用が好調 	<ul style="list-style-type: none"> 非モビリティ産業向けパッケージソフトの販売が計画を超過 理由 → コロナ禍から回復
ローライト	<ul style="list-style-type: none"> 既存のお客様の移行が一部滞る 整備業・鋳金業 計画の範囲内で推移 リサイクル業・ガラス商 機能追加の要望で導入が滞る 	<ul style="list-style-type: none"> 副商材の電子帳簿保存法対応ソフトの販売数が計画を下回る 理由 → 制度改正に対する認識のギャップがあり、一部のお客様は導入に慎重な姿勢を示す

今後の見通し

お客様のニーズや一部商材の状況を勘案し、戦略的にクラウドソフトの導入計画を見直し業績計画更新後も、2026年に過去最高業績を更新できる見込み

戦略変更

中長期的なLTV上昇の機会を活かすため、クラウドソフトの導入計画を見直し

理由

①クラウドソフトへの切り替えタイミングの機会を十全に活用するため

クラウドソフトへの移行

- + お客様のニーズを反映し、他システムとの連携の実現
- + オプション機能・副商材の提案

⇒ 営業リソースが追加で必要になるが、将来的なデータランザクションの増加や、中長期的なLTV上昇につながる

②リサイクル業やガラス商向けクラウドソフトの導入が滞っているため

⇒2028年までにクラウドソフトへの移行を完了させる計画は変更なし

影響

①「ソフトウェアサービス」売上計画（～2026年）更新、クラウド指標見通しの更新

理由 → クラウドソフト導入計画の見直しによる影響

②「マーケットプレイス」売上計画（～2026年）更新

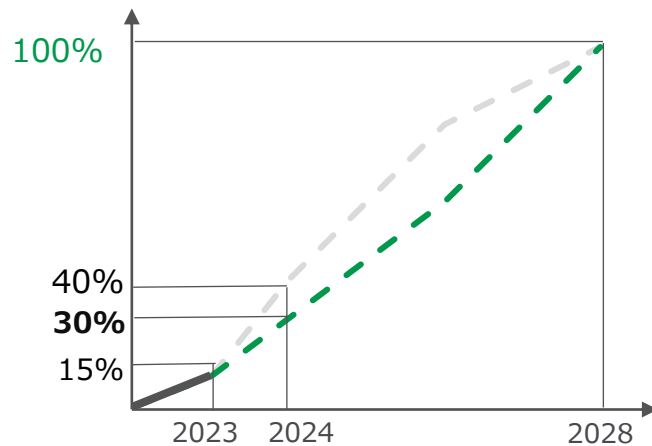
理由 → 売り手（部品商・リサイクル業）へのクラウドソフト導入後ろ倒しによる影響

⇒ 2026年までの業績計画更新（更新後も2026年に過去最高業績更新の予定は変更なし）

クラウド指標の進捗・最新見通し①

クラウド化率は、2028年に100%達成の計画は変更なし
 ライセンス数は、切り替え時に想定以下のライセンス数で始めるお客様が増える見込み

クラウド化率

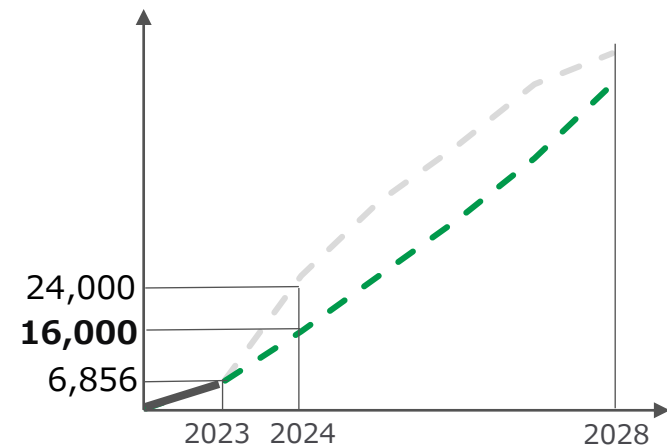


凡例： — 実績 - - 当初計画 - - 最新見通し

- 2024-25年は契約更新件数の多い年
- クラウドソフトの導入計画を見直したため、当初の想定より緩やかに増加する見込み
- 2028年までにクラウド化率100%の計画は変更なし

ライセンス数 (標準版)

(ライセンス)



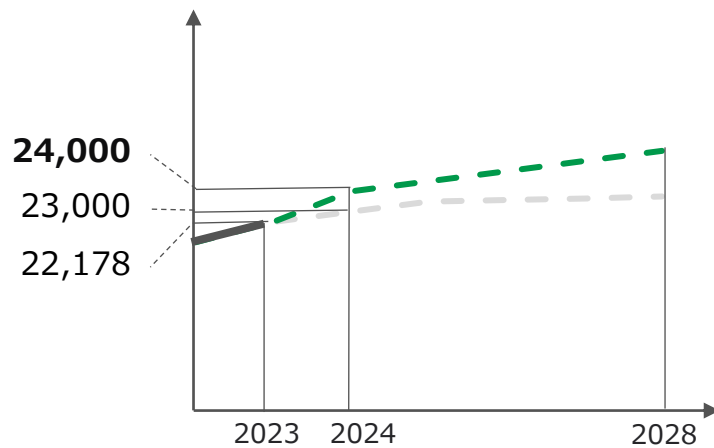
- クラウドソフトの導入計画を見直したため、当初の想定より緩やかに増加する見込み
- ライセンス追加が容易な設計のため、切り替え時は想定以下のライセンス数で始めるお客様が散見
- ライセンス数の追加を促すための施策を検討

クラウド指標の進捗・最新見通し②

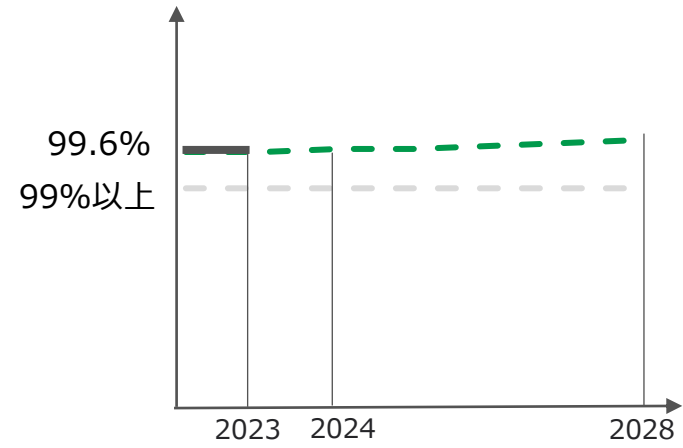
今後、ライセンス平均月額売上は計画を上回り、ユーザー維持率はさらに安定する見込み
 2028年には平均月額の上振れがライセンス数の下振れをカバーできる見込み

ライセンス平均月額売上 (標準版)

(円/月)



ユーザー維持率



凡例： — 実績 - - - 当初計画 - - - 最新見通し

- オプション機能を採用するユーザーが増加
- 今後は平均月額売上の高い準大手のお客様のクラウドソフトへの切り替えも進むため、さらに上昇する見込み
- 2024年末には24,000円/月に達し、その後も緩やかに上昇する見込み
- 新規ユーザーが想定以上流入する中でも、ユーザー維持率は99.6%を維持
- 既存ユーザーの比率が増えると、ユーザー維持率はさらに安定する見込み
- 2024年以降も99%以上を維持する見込み

業績計画

導入計画の見直しや物価高などのトレンドを反映し、2024-26年までの業績計画を更新
2026年に過去最高業績を更新する計画は変わらず、2028年の業績計画は据え置き

(億円)	FY2019 実績	FY2022 実績	FY2023 実績	FY2024 計画	FY2024 予想	FY2025 旧計画	FY2025 新計画	FY2026 旧計画	FY2026 新計画	FY2027 計画	FY2028 計画
売上収益	226	138	155	185	176	220	205	255	240	290	325
営業利益*	45	-29	-19	10	0.5	33	15	67	48	100	130
営業利益率	20%	-	-	5%	0.3%	15%	7%	25%	20%	34%	40%
親会社の所有者に 帰属する当期利益*	31	-24	-15	6	0.4	20	10	42	32	63	80

* -は損失

注) 計画値・旧計画値は2022年2月9日公表、予想値・新計画値は2024年2月9日公表

サービス区分別の売上計画

クラウドソフトへの移行を後ろ倒しにするため、「クラウドサービス」売上の伸びが鈍化
一部へのパッケージソフトの提供を延長するため、「運用・サポート」売上の減少幅が縮小

(億円)	FY2022 実績	FY2023 実績	FY2024 計画	FY2024 予想	FY2025 旧計画	FY2025 新計画	FY2026 旧計画	FY2026 新計画	FY2027 計画	FY2028 計画
クラウドサービス	26	52	104	86	152	118	199	157	250	291
ソフトウェアサービス	20	46	90	80	136	112	180	151	221	250
マーケットプレイス	7	6	14	7	16	7	19	7	29	41
パッケージシステム	112	102	81	90	68	87	55	83	40	34
ソフトウェア販売	35	31	25	28	26	26	25	29	22	20
運用・サポート	77	71	56	62	42	61	30	54	18	14
売上収益	138	155	185	176	220	205	255	240	290	325
ストック売上比率*	74%	80%	86%	84%	88%	87%	90%	88%	92%	94%

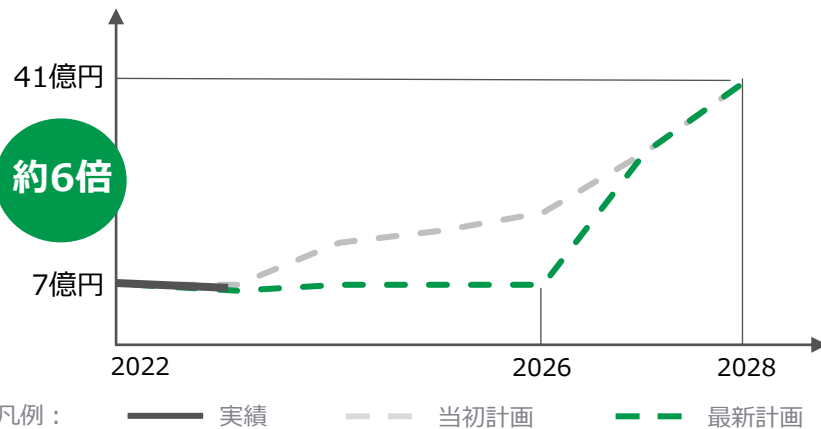
*ストック売上比率：「ソフトウェアサービス」「マーケットプレイス」「運用・サポート」の合計/売上収益

注) 計画値・旧計画値は2022年2月9日公表、予想値・新計画値は2024年2月9日公表

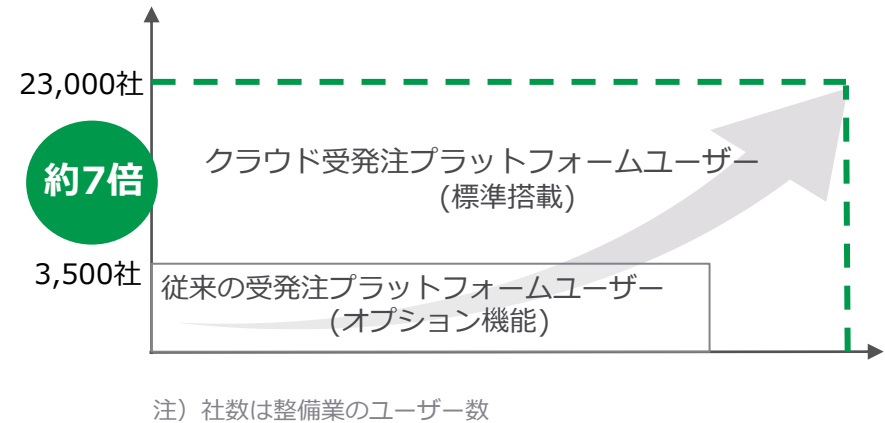
受発注プラットフォームの導入計画

クラウドソフト導入計画見直しの影響はあるが、2028年までに浸透させる計画は変更なし
 ユーザー数が従来の約7倍になるため、2028年の計画値である41億円は射程圏内

「マーケットプレイス」売上計画



ユーザー数の見通し



2024-26年計画の修正理由

クラウドソフト導入計画見直しの影響

売り手（部品商・リサイクル業）向けクラウドソフトの移行を後ろ倒しにするため、2026年までの「マーケットプレイス」売上は横這いに留まる見込み

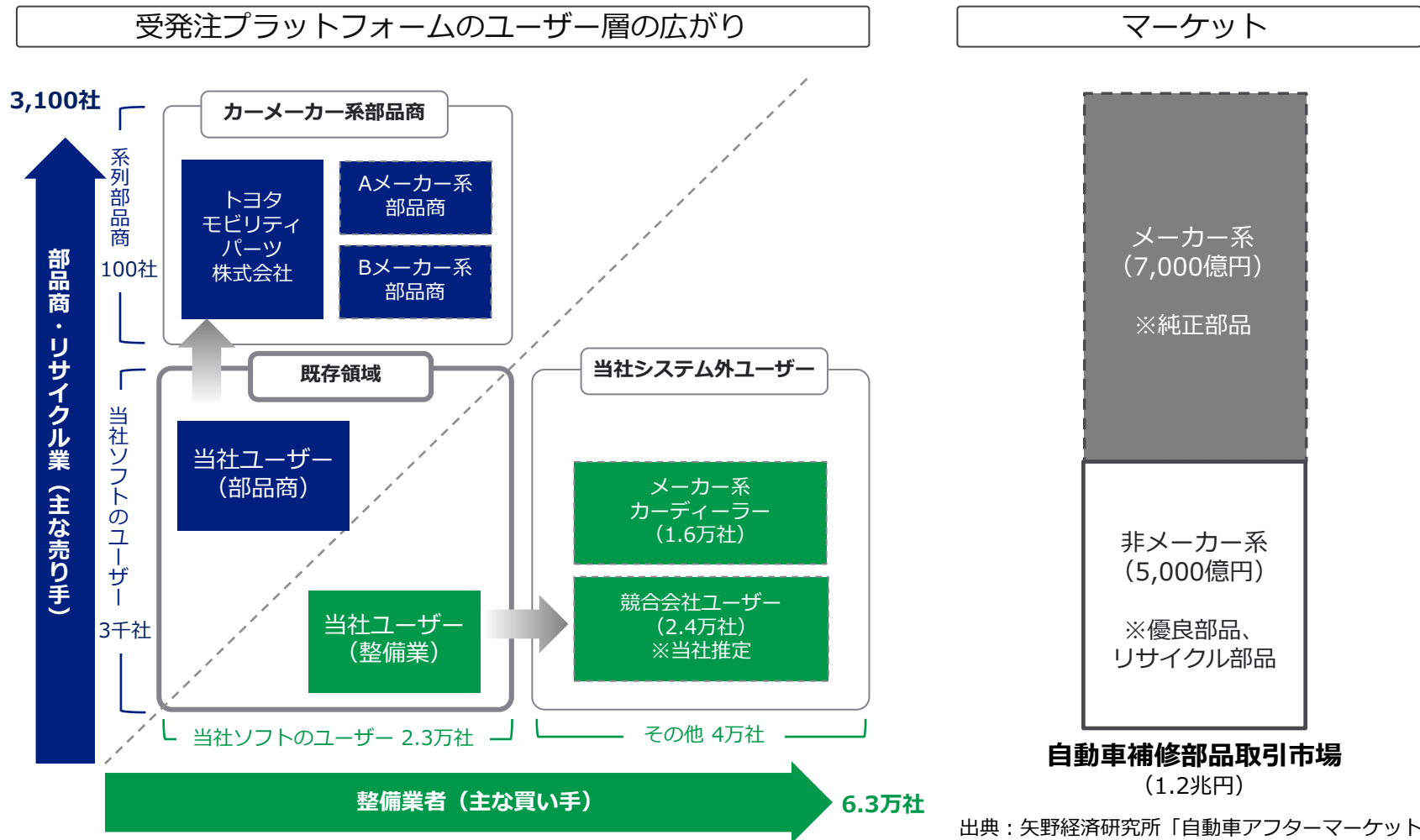
2028年計画値について

41億円の計画値は射程圏内

2028年までにクラウドソフトへの移行を完了させる計画は変更ないため、クラウド受発注プラットフォームのユーザーも2028年までに約7倍に増える見込み

受発注プラットフォームの拡張性

オープン型のため、当社クラウドソフトのユーザー以外も参入可能
 カーメーカー系部品商社との協業は、対象マーケットの拡大につながる重要な施策



出典：矢野経済研究所「自動車アフターマーケット総覧2019年版」をもとに当社が独自に作成

サマリー P2

2023年12月期 決算概要 P4

2024年12月期 業績予想 P10

中期経営計画（2022-28）進捗 P15

補足情報 P26

当社グループの指標一覧①

(百万円)	FY2022				FY2023			
	1Q	1H	3Q累計	通期	1Q	1H	3Q累計	通期
ストック売上	2,367	4,766	7,481	10,294	2,876	5,844	8,983	12,401
ストック売上比率 (%)	73%	73%	74%	74%	79%	79%	80%	81%

(社)	FY2022				FY2023				2024年末
	1Q末	2Q末	3Q末	4Q末	1Q末	2Q末	3Q末	4Q末	見通し
業務支援ソフト総社数	38,098	38,354	38,549	39,345	39,547	39,771	39,955	39,985	—
モビリティ産業*	36,373	36,650	36,858	37,643	37,855	38,095	38,289	38,350	—
非モビリティ産業*	1,725	1,704	1,691	1,702	1,692	1,676	1,666	1,635	—
クラウドソフト対象社数**	33,578	33,853	34,066	34,357	34,618	34,887	35,127	35,229	—
クラウドソフト社数	395	991	1,557	2,231	2,973	3,744	4,527	5,381	—
標準版	274	867	1,433	2,099	2,831	3,604	4,382	5,222	—
既存	118	405	721	1,094	1,492	1,937	2,370	3,010	—
新規	156	462	712	1,005	1,339	1,667	2,012	2,212	—
特定大手	121	124	124	132	142	140	145	159	—
パッケージソフト社数	33,183	32,862	32,509	32,126	31,645	31,143	30,600	29,848	—
クラウドソフト対象外社数	4,520	4,501	4,483	4,988	4,929	4,884	4,828	4,756	—
クラウド化率	1.2%	2.9%	4.6%	6.5%	8.6%	10.7%	12.9%	15.3%	30%

*モビリティ産業：整備業（&ガソリンスタンド）、鋳金業、部品商、リサイクル業、中古車販売業、電装業、ラジエータ業、ガラス商

非モビリティ産業：携帯電話ショップ、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（2022年2月9日公表）上のクラウドソフト対象業種は整備業（&ガソリンスタンド）、鋳金業、部品商社、リサイクル業

	FY2022				FY2023			
	1Q	1H	3Q累計	通期	1Q	1H**	3Q累計**	通期
パッケージソフト契約満了時*								
クラウドソフト移行比率	—	35%	45%	44%	76%	78%	76%	82%
パッケージソフト(月額)移行比率	—	65%	55%	56%	24%	22%	24%	18%

*クラウドソフトをリリース済みの業種（整備業や鋳金業など）を母数とする

当社グループの指標一覧②

(ライセンス)	FY2022				FY2023				2024年末
	1Q末	2Q末	3Q末	4Q末	1Q末	2Q末	3Q末	4Q末	見通し
ライセンス数*	1,306	2,056	2,857	3,620	4,656	5,649	6,721	8,156	—
標準版	307	995	1,790	2,523	3,490	4,441	5,477	6,856	16,000
既存	136	483	950	1,381	1,970	2,552	3,166	4,244	—
新規	171	512	840	1,142	1,520	1,889	2,311	2,612	—
特定大手	999	1,061	1,067	1,097	1,166	1,208	1,244	1,300	—

*ライセンスとは、クラウドソフトの企業ライセンスとジョブライセンスを指す

(円/月)	FY2022				FY2023				2024年末
	3月	6月	9月	12月	3月	6月	9月	12月	見通し
ライセンス平均月額売上*	—	—	—	—	—	—	—	—	—
標準版	17,308	19,148	21,047	21,279	21,165	21,424	21,561	22,178	24,000
既存	18,808	21,150	23,326	24,074	23,837	24,324	24,553	24,823	—
新規	16,115	17,261	18,470	17,900	17,701	17,507	17,461	17,881	—
特定大手	—	—	—	—	—	—	—	—	—

*ライセンスとは、企業ライセンスとジョブライセンスを指す

	FY2022	FY2023				2024年末
	4Q末	1Q	1H	3Q累計	通期	見通し
クラウドソフトユーザー維持率*	—	99.6%	99.6%	99.6%	99.6%	99%以上
クラウドソフトユーザー数(社)	2,099	—	—	—	—	—

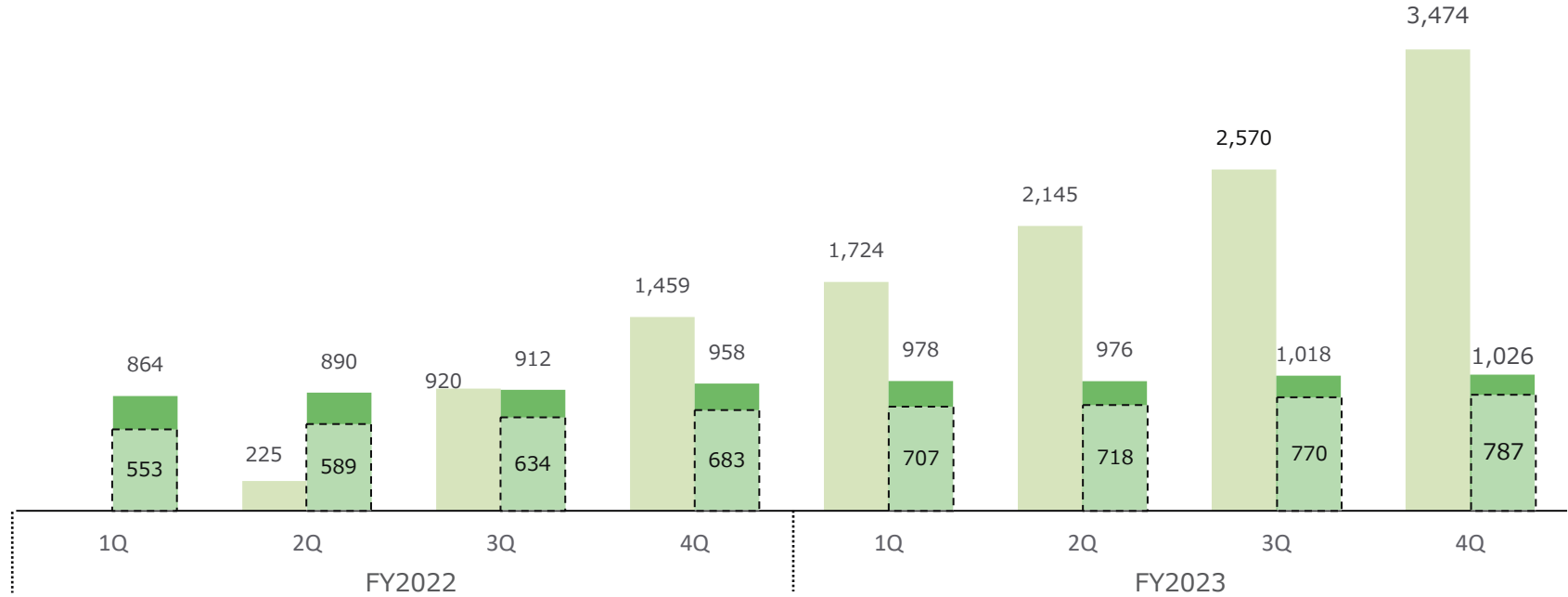
*クラウドソフトユーザー維持率：当四半期累計期間の月間ユーザー維持率の加重平均
 月間ユーザー維持率：1 - {月間解約数 / (前期末のクラウドソフトユーザー社数 + 新規獲得社数)}

副商材（サブスクリプション型ソフトウェア）

主な副商材（サブスクリプション型ソフトウェア）

(ライセンス)

■ 電帳.DX ■ BL.Homepage
 (■ プレミアム版)



	月額料金	その他
電帳.DX	約8,000円	従量課金、初期導入費
BL.Homepageプレミアム	約20,000円	オプション、初期導入費

「クラウドサービス」売上推移イメージ

「クラウドサービス」売上計画

(億円)

新プラットフォームサービス

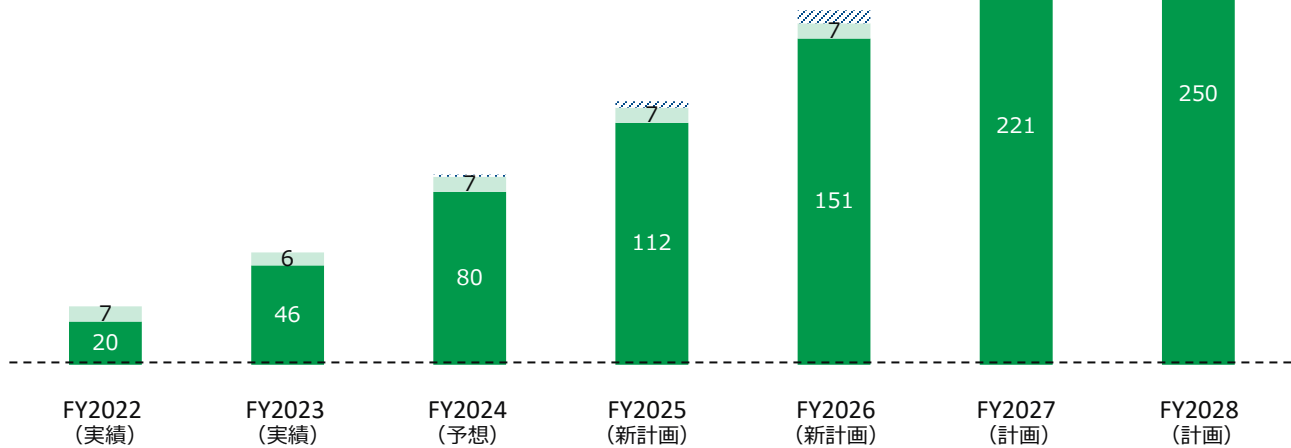
オートファイナンス、物流MaaS等 ※業績計画に含まない

マーケットプレイス

受発注プラットフォーム

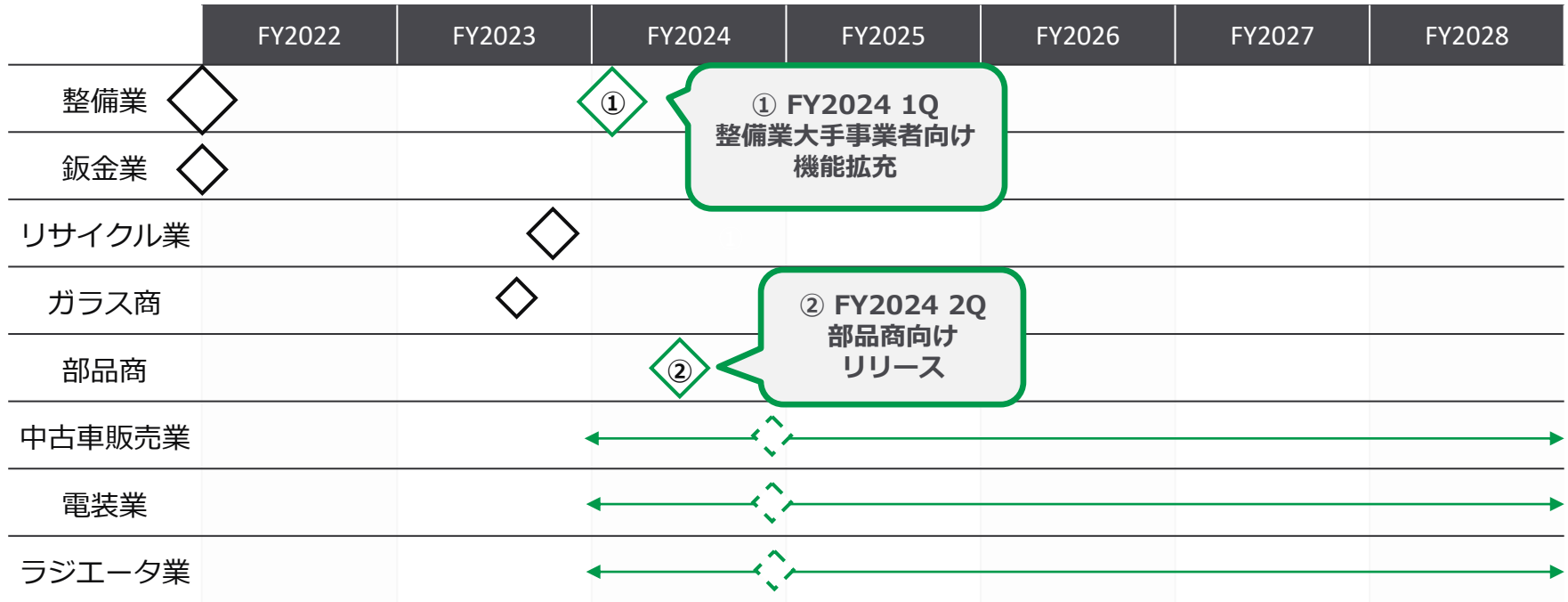
ソフトウェアサービス

クラウドソフト、DXソリューション



注) 計画値は2022年2月9日公表、予想値・新計画値は2024年2月9日公表

クラウドソフトのリリース計画



クラウドソフトについて

◇ リリース済の業種：2021年10月 整備業、钣金業
2023年09月 ガラス商
2023年10月 リサイクル業

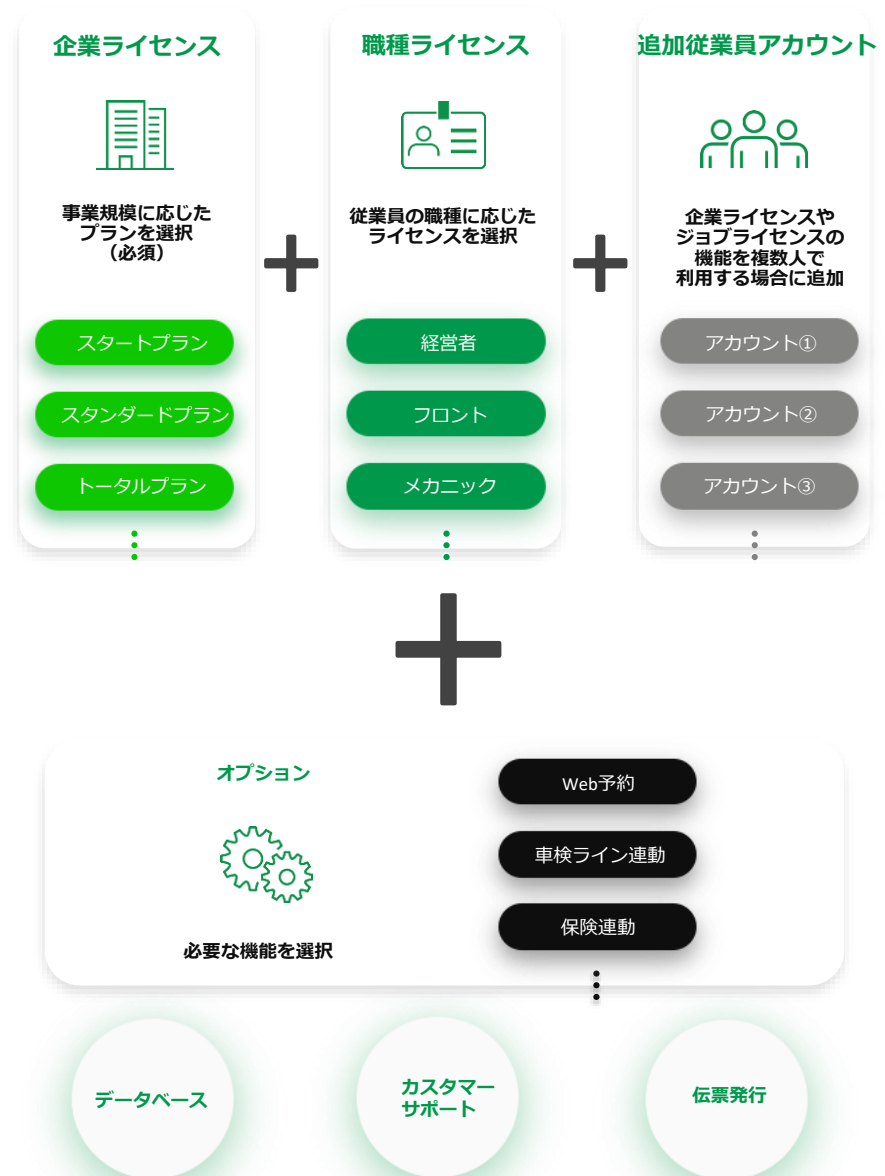
◇ 今期リリース予定の業種：2024年2Q 部品商

◇ 中期経営計画期間中にリリース予定の業種：中古車販売業、電装業、ラジエータ業

クラウドソフトのサービス体系

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、追加で必要な職種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。



クラウド化に伴うソフト売上の変化のイメージ (2022年にクラウドソフトをリリース済の業種の場合)

2022年以降もパッケージソフトの提供を継続する場合

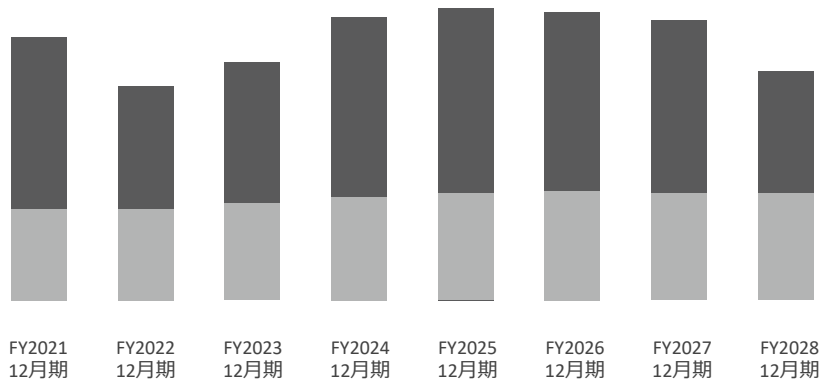
約1/6ずつ契約を更新するが、年によって契約更新数には波がある。

ライセンス（6年利用権）の売上

対象：パッケージソフトを契約更新するユーザー（全体の約1/6）
計上方法：契約更新した年に6年分を一括計上

運用・サポートの売上

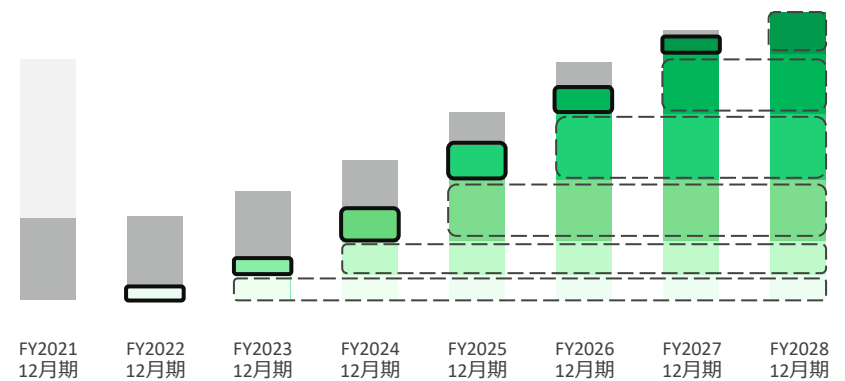
対象：パッケージソフトの全ユーザー
計上方法：月額計上



2022年よりクラウドソフト（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（）
- ・パッケージソフトの運用・サポート売上はパッケージ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。



パッケージソフトの月額契約を提供するケース

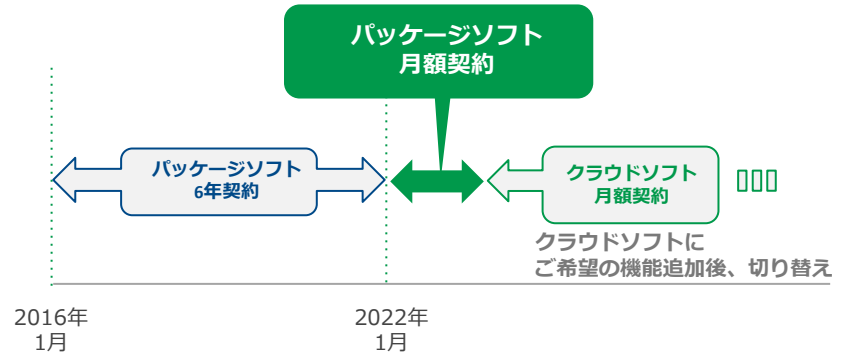
ユーザーが以下のケースに当てはまる場合は、パッケージソフトの月額契約を期間限定で提供する。

ケース：その **1** 特定の機能をご希望のユーザー



ユーザーのパッケージソフト6年契約が満了しても、クラウドソフトにご希望の機能がまだ未実装の場合

その機能が追加されるまでは、パッケージソフトを月額サブスクリプション契約で引き続きご利用可能

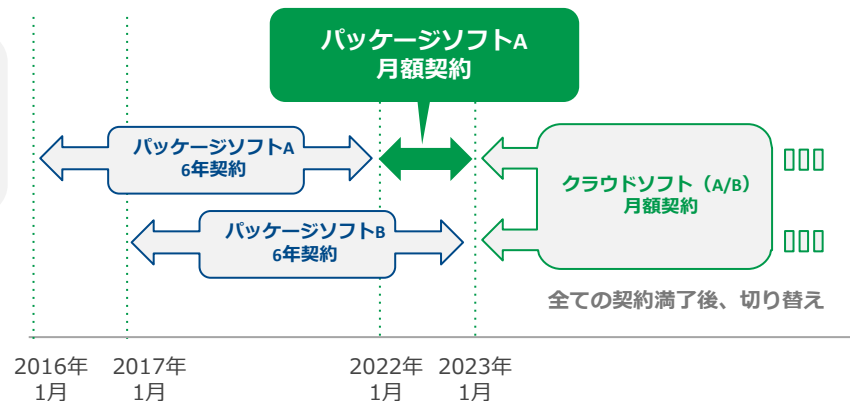


ケース：その **2** 複数のリース契約を1社でお持ちのユーザー



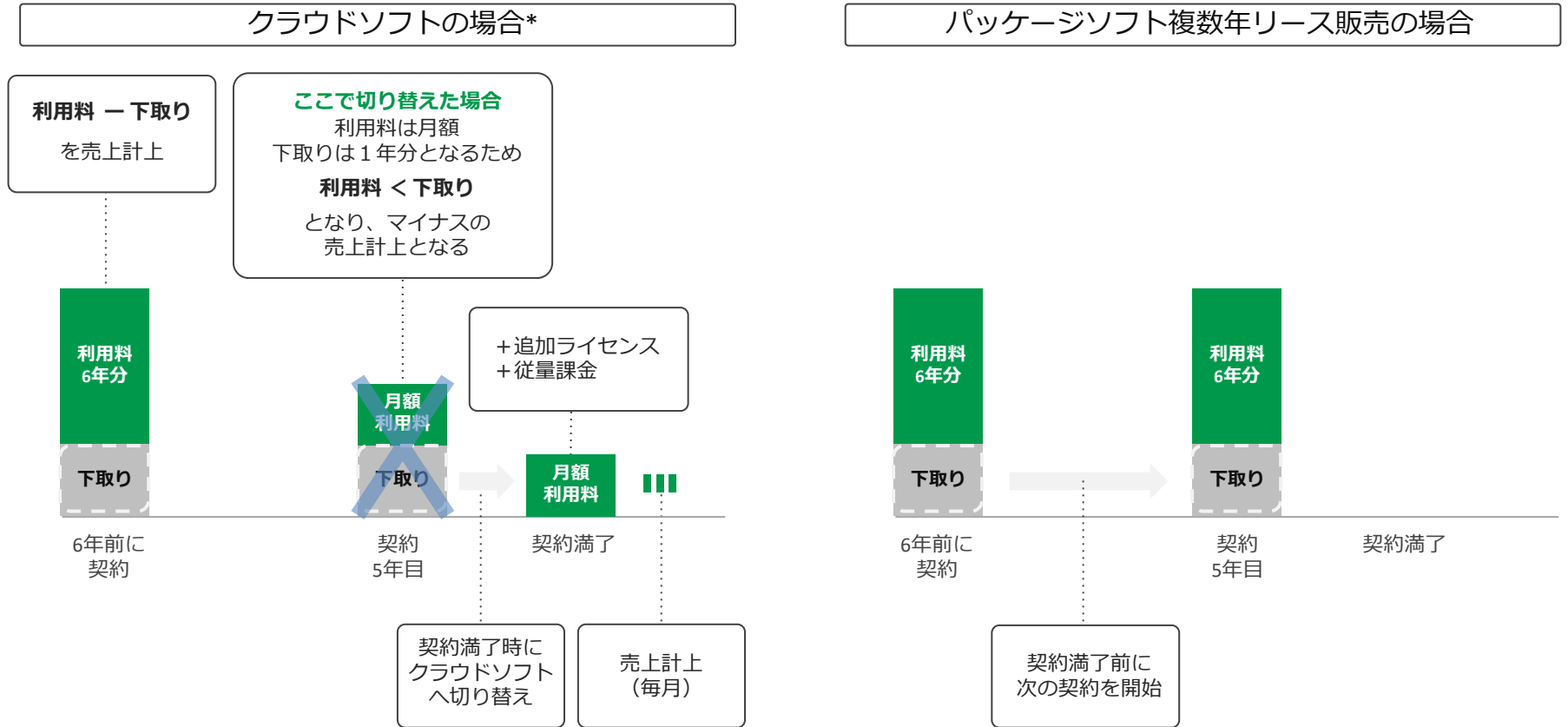
1社のユーザーが契約満了日の異なる6年契約を複数お持ちの場合

全ての契約が満了するまでは、それぞれの契約満了後もパッケージソフトを月額サブスクリプション契約で引き続きご利用可能



クラウドソフトへの切り替え時期を前契約の満了時とする理由

パッケージソフトを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クラウドソフト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。



*パッケージソフトを月額契約で販売する場合も同様

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

サブスクリプション型ソフトウェアに関わる売上

【対象商品】

- ・クラウド版業務支援ソフトウェア「.cシリーズ」
- ・パッケージ版業務支援ソフトウェア「.NSシリーズ」*1
- ・電子帳簿保存法対応ソフトウェア「電帳.DX」
- ・タブレット型業務支援ツール「CarpodTab」
- ・サイト構築・運営ツール「BL.Homepage」
- ・その他の月額課金型サービス

【対象売上】

- ・月額固定課金、従量課金、導入支援費 他

マーケットプレイス

受発注プラットフォームに関わる売上

【対象商品】

- ・オープン型EC・EDI「クラウド版受発注プラットフォーム」
- ・自動車部品取引ネットワーク「BLパーツオーダーシステム」
- ・リサイクル部品取引ネットワーク「パーツステーションNET」

【対象売上】

- ・参加基本料、取引手数料、決済代行手数料 他

パッケージシステム

ソフトウェア販売

ライセンス型ソフトウェアの販売に関わる売上

【対象商品】

- ・パッケージ版業務支援ソフトウェア「.NSシリーズ」*2
- ・作業分析ソフトウェア「OTRS」
- ・その他のソフトウェア・ITツール
- ・PC・プリンター等のハードウェア

【対象売上】

- ・リース販売、売切り、導入支援費 他

運用・サポート

ライセンス型ソフトウェアの利用に関わる売上

【対象商品】

- ・ネットワークとデータベースの提供サービス
- ・カスタマーサポートとハードウェアの保守サービス
- ・ストックフォーム紙等のサプライ品

【対象売上】

- ・月額固定、売切り 他

*1 サブスクリプション型での提供は「.cシリーズ」への切替え予定時期までに限定

*2 「.cシリーズ」対象業種への新規リース販売は終了

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四丁目13-14 グラスキューブ品川 8階
国内拠点	営業26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、株式会社SpiralMind

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