



2024年12月期 第2四半期 決算説明会資料

2024年8月8日

株式会社ブロードリーフ

目次

第2四半期決算と通期業績予想	P 3
クラウドビジネスの状況	P13
中期経営計画（2022-28）の進捗	P20
補足情報	P24

第2四半期決算と通期業績予想 **P 3**

クラウドビジネスの状況 P13

中期経営計画（2022-28）の進捗 P20

補足情報 P24

業績ハイライト

計画損失の縮小フェーズが1Qで終了、2Qから利益積上げフェーズに転換

売上

通期売上予想の
達成に向けて
順調な進捗

上期進捗率

47.8%

前年同期実績
48.0%

利益

営業損益が改善
2Q(4-6月)に
黒字に転換

上期営業利益

**-0.44億円
(2Q 0.66億円)**

前年同期実績
-11.11億円
(FY2024 1Q実績-1.09億円)

キャッシュフロー

開発投資継続のなか
フリーCFが
ポジティブに転換

上期フリーCF

0.51億円

前年同期実績
-7.91億円

上期業績

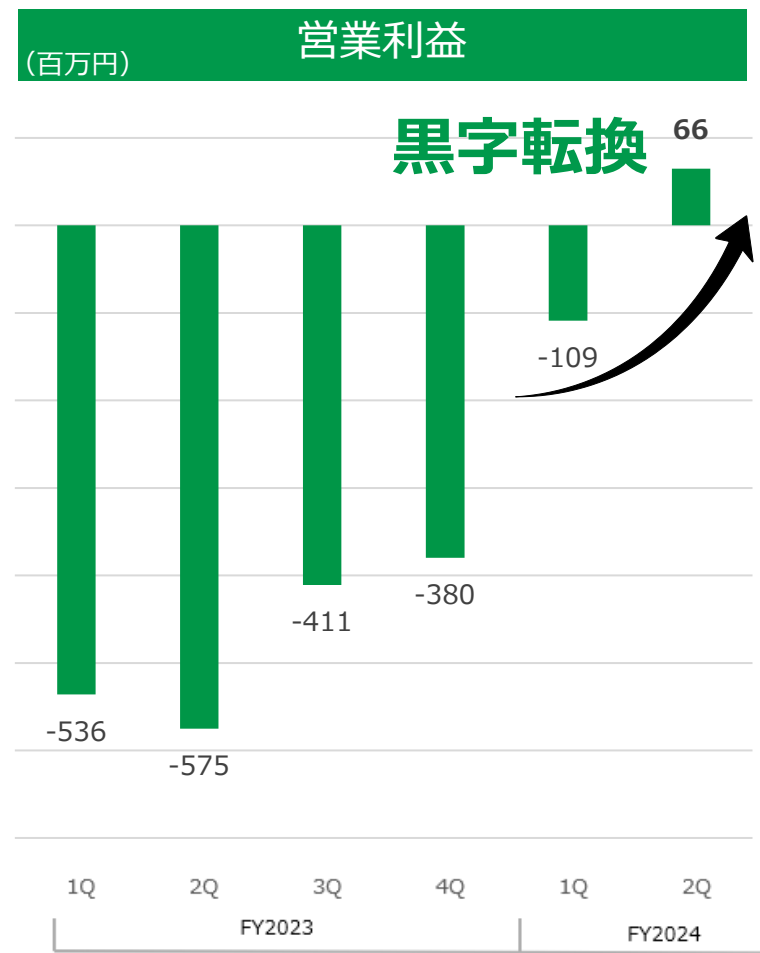
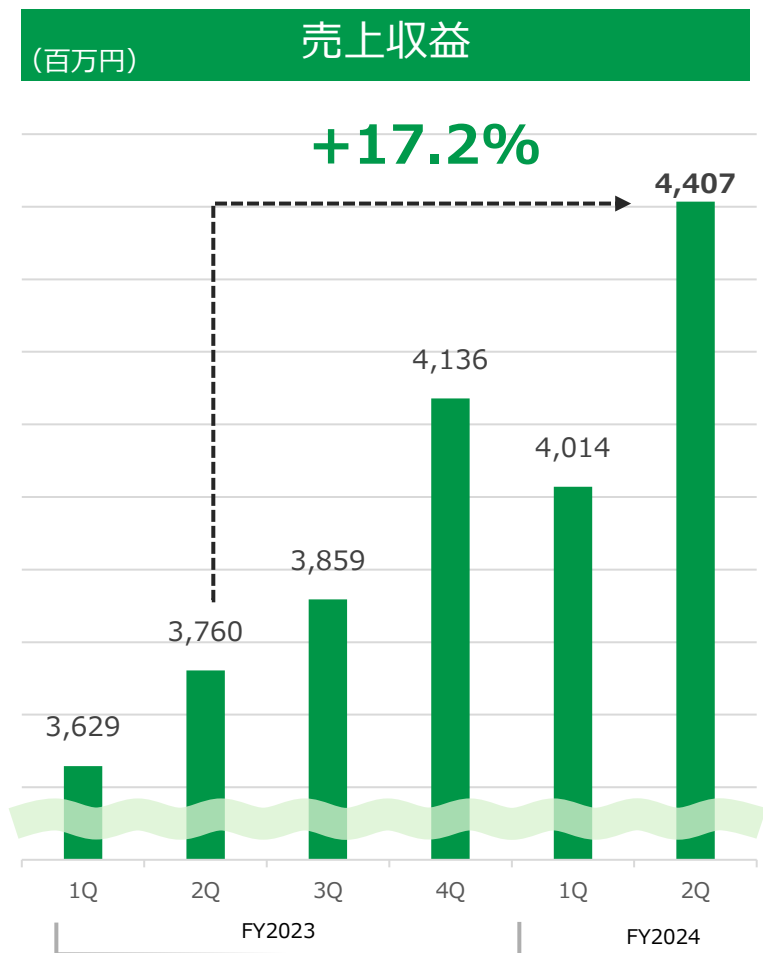
2桁増収のなかコスト削減を強化、損益が大きく改善

(百万円)	FY2024 上期	FY2023 上期	増減額	増減率
売上収益	8,421	7,390	+1,031	+14.0%
売上原価	2,961	2,985	-24	-0.8%
売上総利益	5,460	4,405	+1,055	+24.0%
販売費及び一般管理費他	5,504	5,516	-12	-0.2%
営業利益*	-44	-1,111	+1,067	-
税引前利益*	16	-1,102	+1,118	-
親会社の所有者に帰属する 中間利益*	-14	-826	+813	-
基本的 1株当たり中間利益*	-0.15円	-9.33円	-	-

* -は損失

四半期業績の推移

第2四半期の売上収益は前年同期比17.2%増、営業利益は大幅改善し黒字転換



上期営業損益の増減内訳

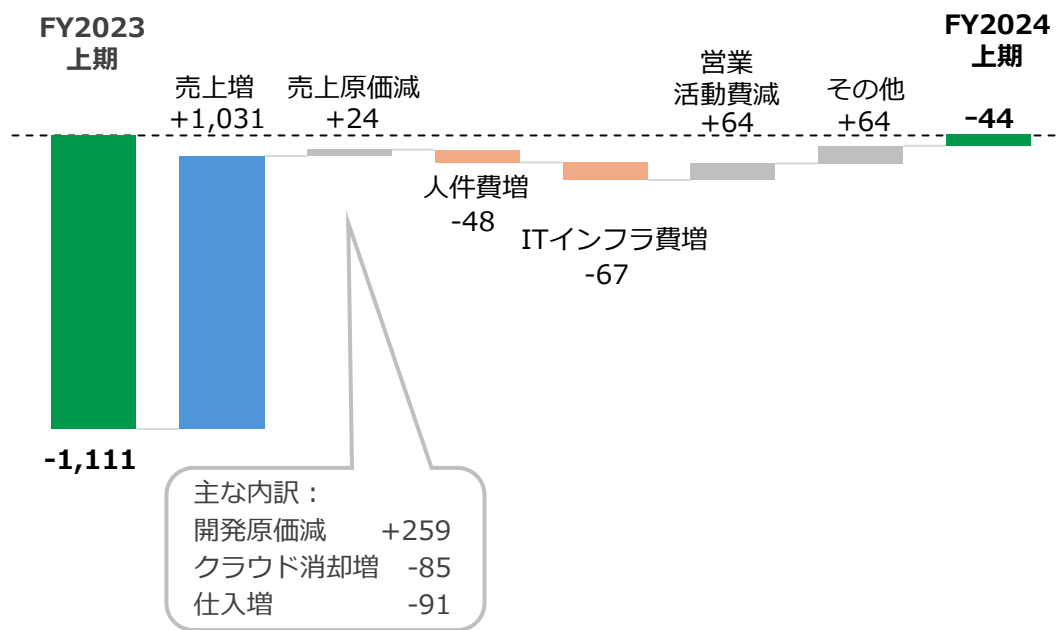
原価、販管費とも、増加要因を減少要因が相殺し、前年同期と同水準

(百万円)

営業損益の主な増減内訳

+ : 増益要因

- : 減益要因



売上原価

- ・原価計上対象のクラウドサービス開発費が減少
- ・クラウドサービスの対象業種拡大や機能拡張に伴い償却費が増加
- ・ハードウェアの販売増に伴う仕入高の増加

販管費他

- ・法定福利費の増加等による人件費の増加
- ・クラウドサービス提供のためのITインフラ調達費の増加
- ・交通費や交際費等の営業関連費用の削減
- ・各種の管理費用の削減

バランスシート状況

クラウドソフトの複数年契約が増加中、その前受金である契約負債が増加

(百万円)	FY2024 上期末	FY2023 期末	増減額	主な増減内訳
流動資産	7,791	7,053	+737	現金及び現金同等物 +116 営業債権及びその他債権 +438
非流動資産	31,060	29,696	+1,363	無形資産 +1,261
資産合計	38,851	36,750	+2,101	
流動負債	11,566	11,079	+487	短期有利子負債 -964 契約負債 +1,147
非流動負債	4,635	3,184	+1,451	長期有利子負債 +1,456
負債合計	16,201	14,263	+1,938	
資本合計	22,649	22,487	+163	配当金支払 -89
負債及び資本合計	38,851	36,750	+2,101	

補足) 契約負債

クラウドソフトの5年パック（5年分一括払い）契約による前受金が主な内容です。売上計上は期間按分となります。したがって、契約負債の増加は現金収支のポジティブな指標となります。

さらに、サブスク契約の弱点である「解約しやすさ」を抑制する効果があり、顧客維持率向上にもつながります。

キャッシュフローの状況

業績改善や投資回収等により、フリーキャッシュフローがポジティブに転換

(百万円)	FY2024 上期	FY2023 上期	増減額	主な増減内訳
営業活動によるキャッシュフロー	2,089	1,126	+963	税引前損失の改善 +1,118 営業債務及びその他の債務の増加 -327 契約負債の増加 +237
投資活動によるキャッシュフロー	-2,038	-1,917	-121	無形資産の取得による支出の増加 -370 投資の売却及び償還による収入 +324
財務活動によるキャッシュフロー	63	717	-654	短期借入金の純減額 -4,580 長期借入れによる収入 +4,700
フリーキャッシュフロー	51	-791	+842	

通期業績の予想

上期実績や下期事業動向を勘案し、売上収益と営業利益は予想を据え置き
原価と販管費を修正したほか、上期実績を反映し税引前利益以下を上方修正

(百万円)	FY2024 通期予想	FY2024 通期従来予想	修正額	FY2023 通期	増減額	増減率
売上収益	17,600	17,600	±0	15,385	+2,215	+14.4%
売上原価	6,250	6,050	+200	6,045	+205	+3.4%
売上総利益	11,350	11,550	-200	9,340	+2,010	+21.5%
販売費及び一般管理費他	11,300	11,500	-200	11,242	+58	+0.5%
営業利益*	50	50	±0	-1,902	+1,952	-
税引前利益*	100	50	+50	-1,921	+2,021	-
親会社の所有者に帰属する 当期利益*	90	40	+50	-1,487	+1,577	-
基本的 1株当たり当期利益*	1.01円	0.45円	-	-16.76円	-	-

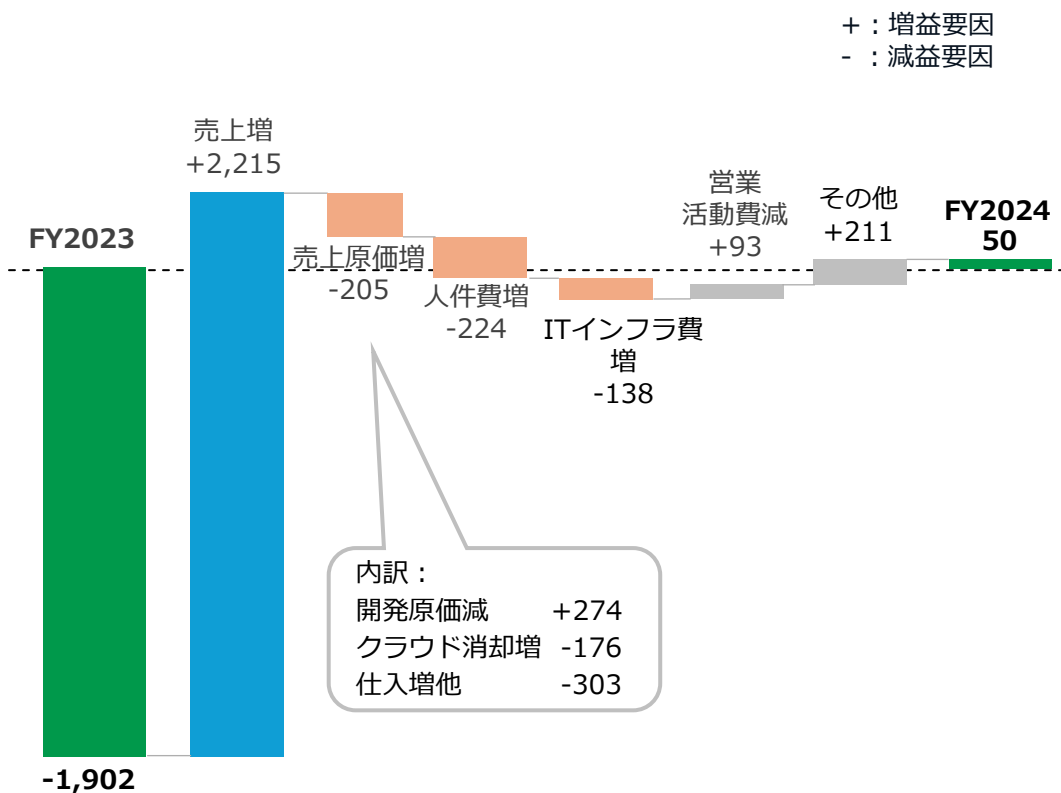
* -は損失

※従来予想は2024年2月9日公表

通期営業損益の増減内訳

クラウド償却費や仕入高が増加するため、売上原価は前期比で増加
 管理費等のコスト削減策を継続することで、販管費の増加を抑制

(百万円) 営業損益の主な増減内訳



売上原価

- ・原価計上対象のクラウドサービス開発費が減少
- ・クラウドサービスの対象業種拡大や機能拡張に伴い償却費が増加
- ・ハードウェアの販売増に伴う仕入高の増加

販管費他

- ・人員増等による人件費の増加
- ・クラウドサービス提供のためのITインフラ調達費の増加
- ・交通費や交際費等の営業関連費用の削減

配当予想

2024年12月期の中間配当は実施せず 期末配当は、前期比1.00円増配し、1株当たり2.00円の予想

一株当たり配当金

(円)	FY2024 (予想)	FY2023
中間配当	0.00円	0.00円
期末配当	2.00円	1.00円
年間配当	2.00円	1.00円
連結配当性向	-	-

基本方針

- ・2022年12月期及び2023年12月期は純損失であったが、内部留保の状況と中期経営計画の進捗を鑑み、配当を実施
- ・2024年12月期は通期業績の見通しと今後の開発投資計画を織り込んだ上で、配当予想を策定
- ・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

第2四半期決算と通期業績予想 P 3

クラウドビジネスの状況 P13

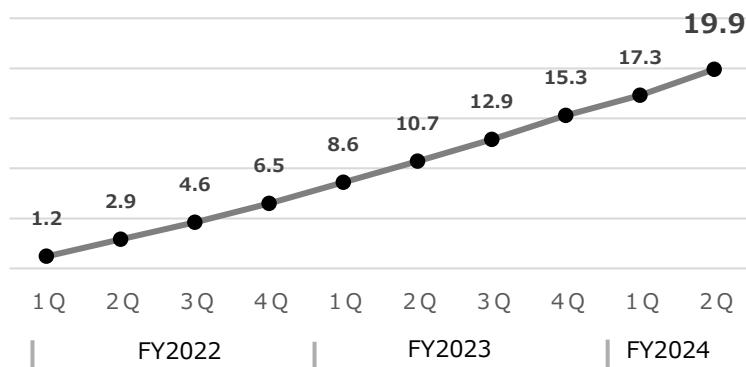
中期経営計画（2022-28）の進捗 P20

補足情報 P24

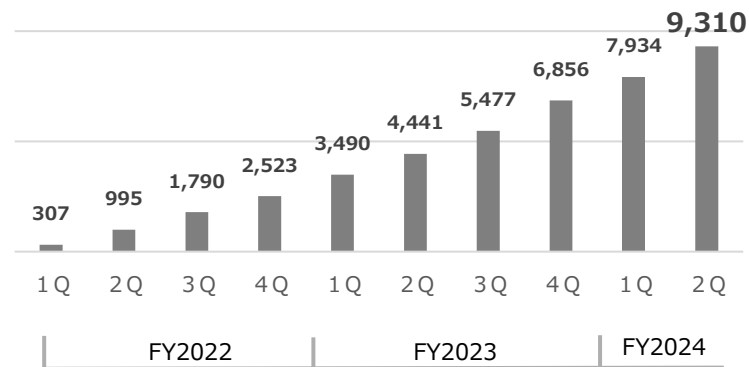
クラウドビジネスのハイライト

クラウドソフトの浸透は2Qに加速、ライセンス平均月額や顧客維持率は計画線上

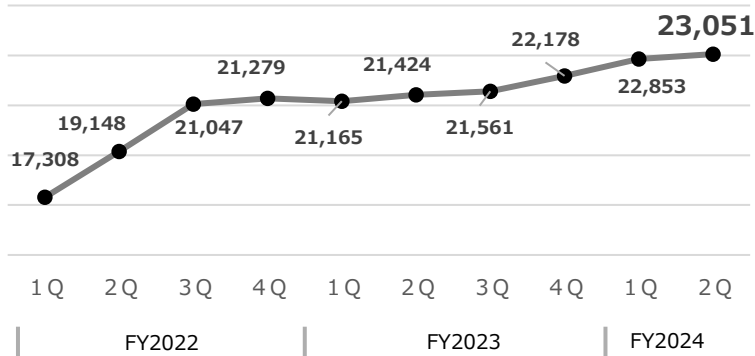
クラウド化率 (%)



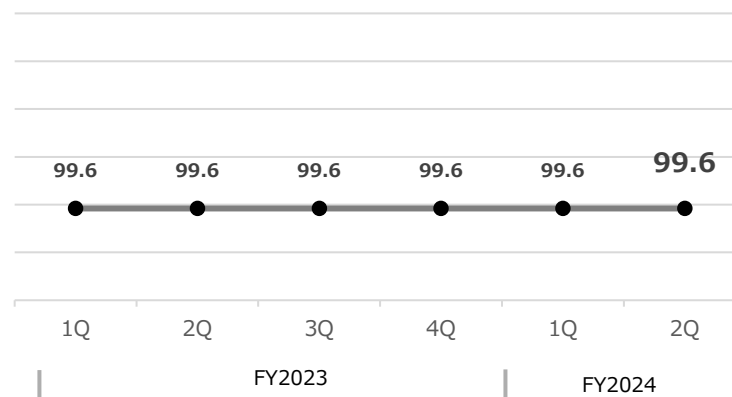
ライセンス数 (標準版)



ライセンス平均月額売上 (標準版、円)



ユーザー維持率 (標準版、%)



クラウドソフト販売戦略の継続と更新

クラウドソフトのメーカーとして顧客ニーズを最優先し、販売戦略を更新
当社グループの強み「全国的な営業網と密な顧客接点」が生きる戦略を積極展開

FY2023下期

FY2024上期

FY2024下期

2023年下期～

大手チェーンを含め整備・鋳金業では、不祥事発生への反省から、不正防止のためのDX要望が強まり、当社ソフトへのニーズが多様化（基幹システムとの密連携の実現、不正検知機能の強化など）

<対策>

整備・鋳金業の一部と部品商にはパッケージソフトのリース満了後も月額で継続提供
⇒個々のお客様にとっての最適なクラウド化提案を実施（時期・メニュー）

2024年1Q～

部品商向けクラウドソフトにおいて、サプライチェーンの自動化など、業務効率向上のためのDX要望が強まり、当社ソフトに対するニーズが高度化（大量トランザクションの処理速度向上、需要予測機能の強化など）

2024年2Q～

10月開始予定の新車検制度に際し、プレ運用で判明した業務課題への対応に時間を要する準大手以上の整備業者が多く、当社との仕様調整等が遅延傾向

<対策>

営業リソースを新規獲得やハード・オプション提案にシフト
⇒下期以降は、中小事業者の新規開拓をさらに積極化（2Qから効果発現）

クラウドソフトのリリース予定

部品商向けは2024年3Q中でのリリースに向けて調整中
整備業をはじめとした機能拡張版の提供開始は、計画通り進行中

	FY2018	FY2019	FY2020	FY2021	FY2022	FY2023	FY2024	FY2025
モビリティ産業向け								
整備業	★ ベータ版公開	★ 先行導入開始			★ 販売開始	機能拡張版 (指定工場)	★ 機能拡張版 (新車検制度)	
钣金業		★ 先行導入開始			★ 販売開始			
リサイクル業						★ 販売開始	★ 機能拡張版	
ガラス商						★ 販売開始	★ 機能拡張版	
部品商						★ テスト導入	★...▶ 販売開始を延期	
車販業						★ 販売開始	★ 機能拡張版	
電装業								販売開始は 2025年以降

補足 1) 上記の販売開始以降も、各業種向けともバージョンアップ（機能追加他）を随時実施する予定です。

補足 2) **非モビリティ産業向け**は、機械工具商のクラウドソフトを開発する計画です（販売時期は未定）。

その他の業種は、現時点においてクラウドソフトの開発を実施しない計画であり、パッケージソフトの販売（含リース）を継続する予定です。

サービス区分別の上期売上

サブスク契約への切り替え増加に伴い、ソフトウェアサービスが大幅増収
 戦略更新により、ソフトウェアサービスは予想未達もパッケージシステムが超過

(百万円)	FY2024 上期	FY2024 上期予想	予実差異	FY2023 上期	増減額	増減率
クラウドサービス	3,498	3,600	-102	2,141	+1,357	+63.4%
ソフトウェアサービス	3,213	3,300	-87	1,824	+1,389	+76.2%
マーケットプレイス	285	300	-15	318	-32	-10.2%
パッケージシステム	4,923	4,400	+523	5,248	-326	-6.2%
ソフトウェア販売	1,524	1,200	+324	1,546	-22	-1.4%
運用・サポート	3,399	3,200	+199	3,702	-303	-8.2%
売上収益合計	8,421	8,000	+421	7,390	+1,031	+14.0%
ストック売上*	6,897	-	-	5,844	+1,054	+18.0%
ストック売上比率	82%	-	-	79%	-	-

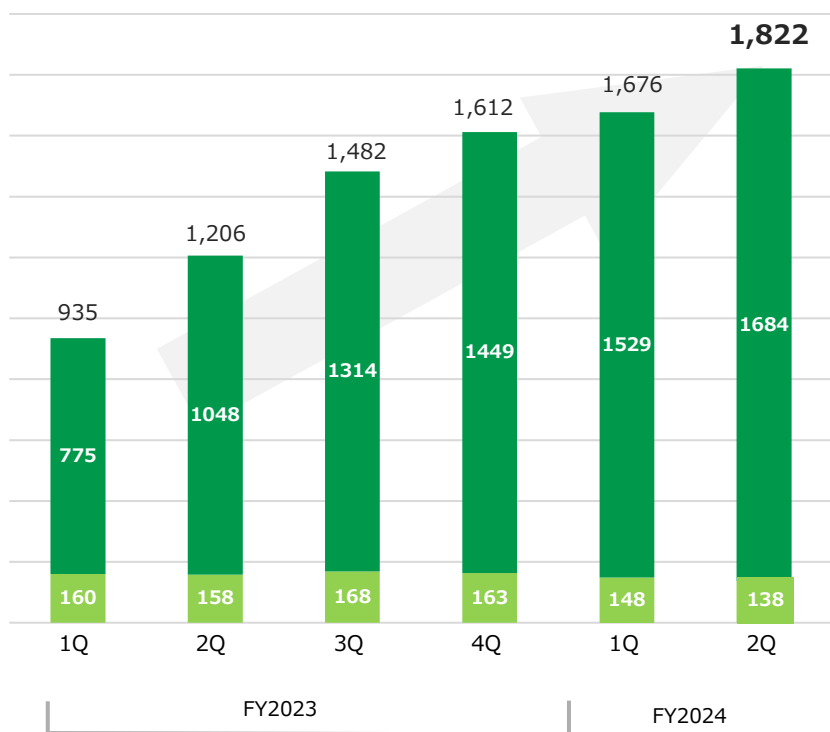
* クラウドサービスと運用・サポートの合計

※予想値は2024年5月9日公表

四半期売上の推移

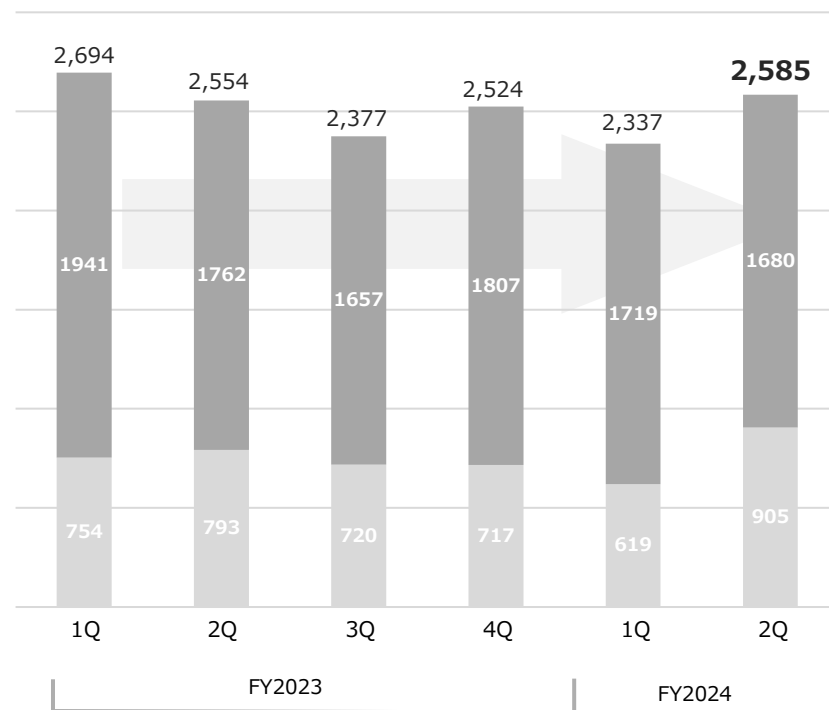
クラウドソフトをはじめとする各種サブスク契約が増加中
その結果、ソフトウェアサービス（SaaS）が全体売上の増収トレンドを牽引

(百万円) クラウドサービス売上



■ マーケットプレイス ■ ソフトウェアサービス

(百万円) パッケージシステム売上



■ ソフトウェア販売 ■ 運用・サポート

サービス区分別の通期売上予想

戦略更新により、クラウドソフトへの切替待機ユーザーが計画以上に増加
一方、対策効果が2Qからパッケージシステムに発現、全体売上の予想に変更なし

(百万円)	FY2024 通期修正予想	FY2024 通期従来予想	修正額	FY2023 通期	増減額	増減率
クラウドサービス	8,200	8,450	-250	5,236	+2,964	+56.6%
ソフトウェアサービス	7,600	7,850	-250	4,587	+3,013	+65.7%
マーケットプレイス	600	600	±0	649	-49	-7.5%
パッケージシステム	9,400	9,150	+250	10,149	-749	-7.4%
ソフトウェア販売	3,000	2,850	+150	2,983	+17	+0.6%
運用・サポート	6,400	6,300	+100	7,166	-766	-10.7%
売上収益合計	17,600	17,600	±0	15,385	+2,215	+14.4%

※従来予想値は2024年5月9日公表

第2四半期決算と通期業績予想 P 3

クラウドビジネスの状況 P13

中期経営計画（2022-28）の進捗 P20

補足情報 P24

サービス区分別の売上計画

クラウドソフトのライセンス平均月額や顧客維持率は計画通り推移しているほか、一時的にパッケージソフト月額利用となっているユーザーも商品リリースに伴い、順次クラウドソフトに切り替わることから、2025年以降の売上計画は変更なし

(億円)	FY2022 実績	FY2023 実績	FY2024 予想	FY2025 計画	FY2026 計画	FY2027 計画	FY2028 計画
クラウドサービス	26	52	82	118	157	250	291
ソフトウェアサービス	20	46	76	112	151	221	250
マーケットプレイス	7	6	6	7	7	29	41
パッケージシステム	112	102	94	87	83	40	34
ソフトウェア販売	35	31	30	26	29	22	20
運用・サポート	77	71	64	61	54	18	14
売上収益合計	138	155	176	205	240	290	325
ストック売上比率	74%	80%	83%	87%	88%	92%	94%

※計画値は2024年2月9日公表、予想値は2024年8月8日公表

業績計画

2025-2028年の業績は、2月9日公表の計画値から変更なし 2024年に営業黒字化、2026年に過去最高業績を更新する計画

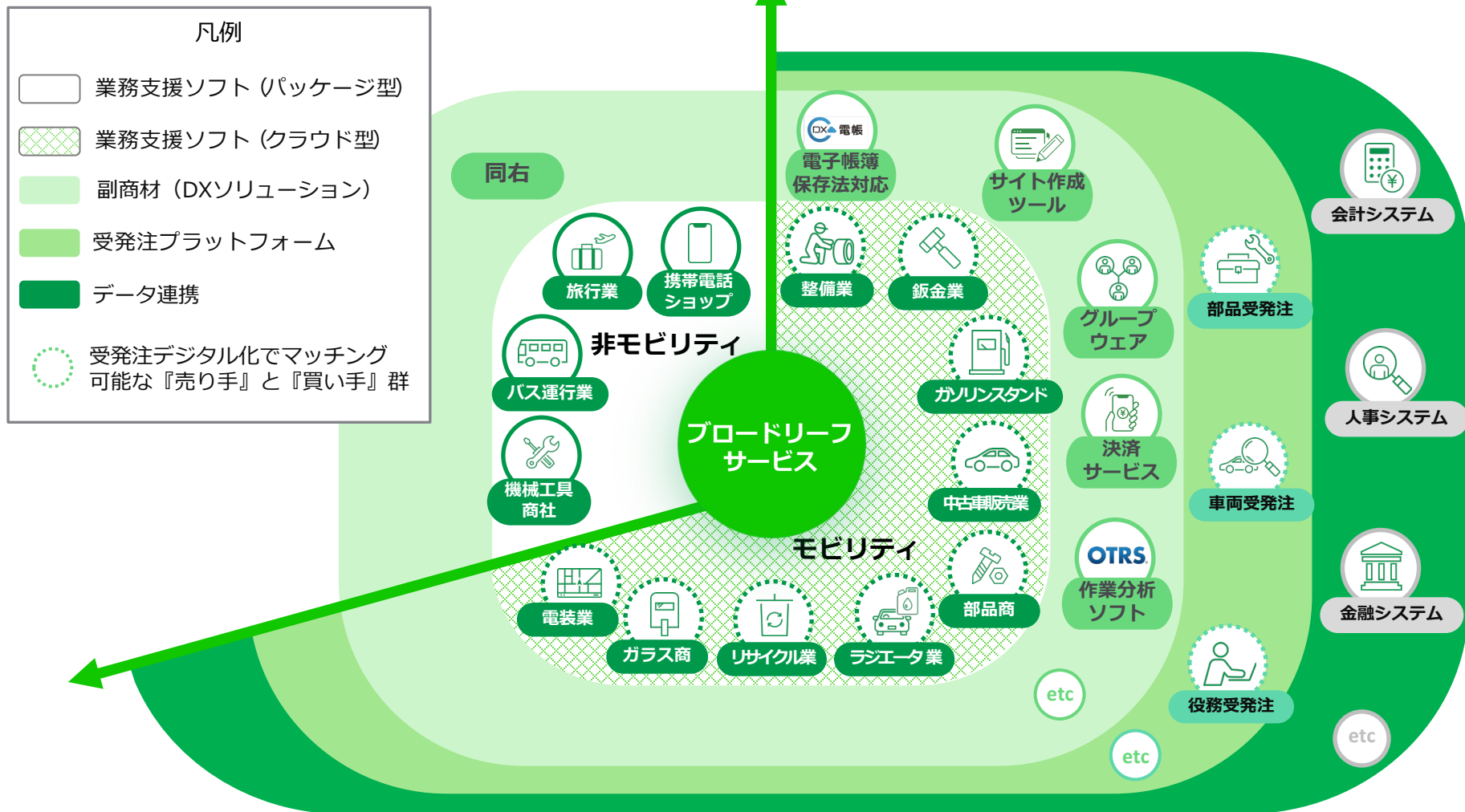
(億円)	FY2022 実績	FY2023 実績	FY2024 予想	FY2025 計画	FY2026 計画	FY2027 計画	FY2028 計画
売上収益	138	155	176	205	240	290	325
営業利益*	-29	-19	0.5	15	48	100	130
営業利益率	-	-	0.3%	7%	20%	34%	40%
親会社の所有者に 帰属する当期利益*	-24	-15	0.9	10	32	63	80

* -は損失

※計画値は2024年2月9日公表、予想値は2024年8月8日公表

サービス領域の拡大方針

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一元管理



第2四半期決算と通期業績予想 **P 3**

クラウドビジネスの状況 **P13**

中期経営計画（2022-28）の進捗 **P20**

補足情報 **P24**

ソフトウェアのユーザー数

(社)	FY2022				FY2023				FY2024		2024年末
	1Q末	2Q末	3Q末	4Q末	1Q末	2Q末	3Q末	4Q末	1Q末	2Q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	39,677	39,870	—
モビリティ産業**	36,373	36,650	36,858	37,643	37,855	38,095	38,289	38,350	38,075	38,287	—
非モビリティ産業**	1,725	1,704	1,691	1,702	1,692	1,676	1,666	1,635	1,602	1,583	—
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	35,026	35,285	—
クラウドソフト社数	395	991	1,557	2,231	2,973	3,744	4,527	5,381	6,048	7,027	—
標準版	274	867	1,433	2,099	2,831	3,604	4,382	5,222	5,871	6,837	—
既存	118	405	721	1,094	1,492	1,937	2,370	3,010	3,326	3,749	—
新規	156	462	712	1,005	1,339	1,667	2,012	2,212	2,545	3,088	—
特定大手	121	124	124	132	142	140	145	159	177	190	—
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	28,978	28,258	—
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	4,651	4,585	—
クラウド化率	1.2%	2.9%	4.6%	6.5%	8.6%	10.7%	12.9%	15.3%	17.3%	19.9%	25%

*業務支援ソフト総社数：パッケージソフトでは1商品=1顧客とカウント、クラウドソフトでは1企業ライセンス=1顧客としてカウント

**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

クラウドソフトに関する指標

(ライセンス)	FY2022				FY2023				FY2024		2024年末
	1Q末	2Q末	3Q末	4Q末	1Q末	2Q末	3Q末	4Q末	1Q末	2Q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	9,301	10,739	—
標準版	307	995	1,790	2,523	3,490	4,441	5,477	6,856	7,934	9,310	13,000
既存	136	483	950	1,381	1,970	2,552	3,166	4,244	4,807	5,483	—
新規	171	512	840	1,142	1,520	1,889	2,311	2,612	3,127	3,827	—
特定大手	999	1,061	1,067	1,097	1,166	1,208	1,244	1,300	1,367	1,429	—

*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				FY2024		2024年末
	3月	6月	9月	12月	3月	6月	9月	12月	3月	6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	22,853	23,051	24,000
既存	18,808	21,150	23,326	24,074	23,837	24,324	24,553	24,823	25,598	25,580	—
新規	16,115	17,261	18,470	17,900	17,701	17,507	17,461	17,881	18,632	19,429	—
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

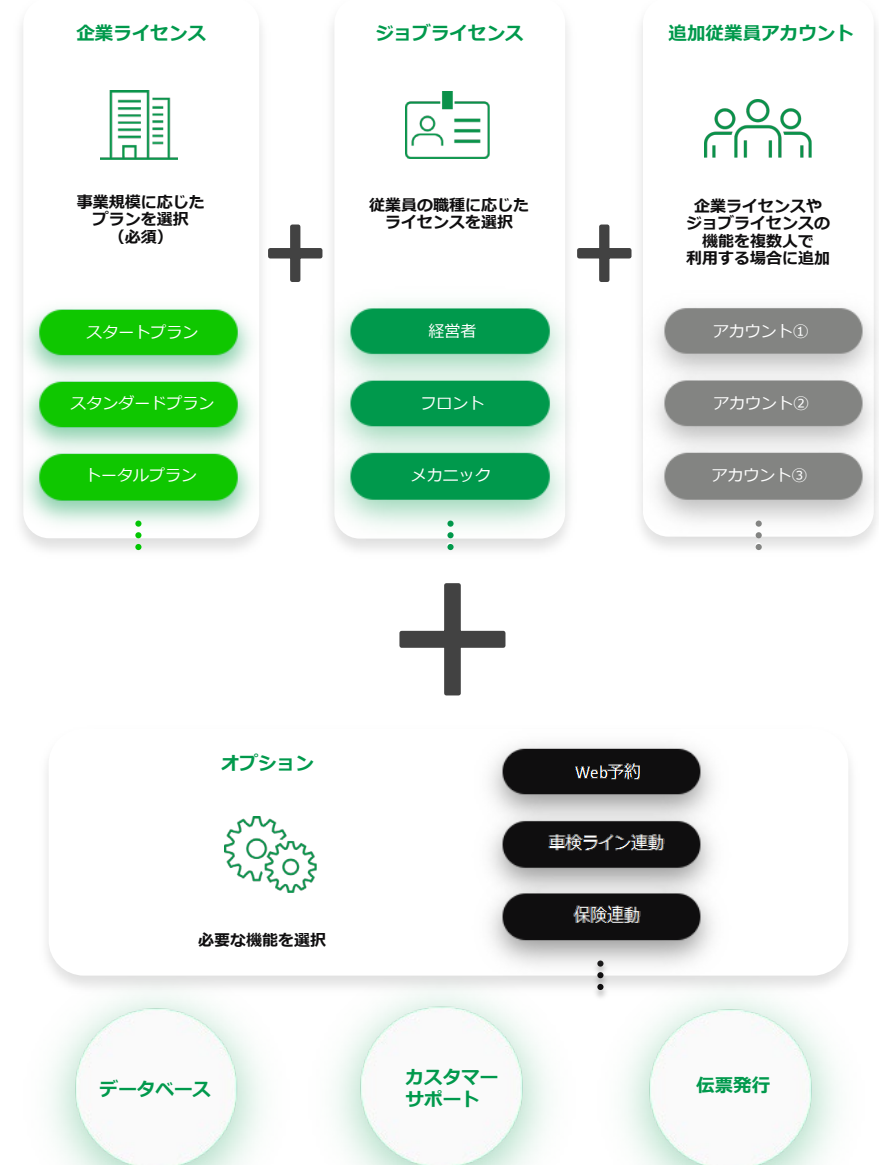
	FY2022	FY2023				FY2024		2024年末
	4Q末	1Q	1H	3Q累計	通期	1Q	1H	見通し
クラウドソフトユーザー維持率*	—	99.6%	99.6%	99.6%	99.6%	99.6%	99.6%	99%以上

*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)}

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。



パッケージソフトの月額契約を提供するケース

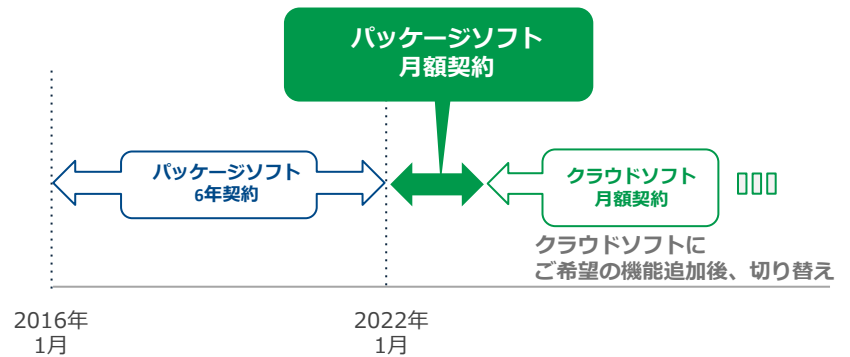
ユーザーが以下のケースに当てはまる場合は、パッケージソフトの月額契約を期間限定で提供する。

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

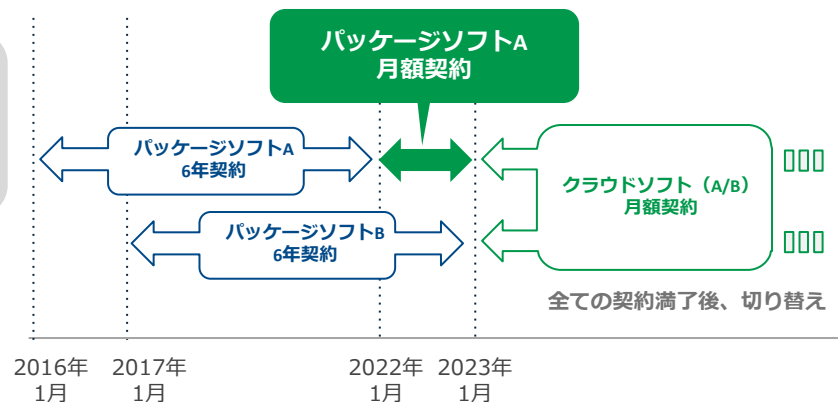


ケース：その **2** 複数のリース契約を1社でお持ちのユーザー



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



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ブライム

【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をはじめとしたクラウドサービスやマーケットプレイスなど、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、株式会社産業革新研究所、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