

株主のみなさまへ

2014年12月期 中間報告書
(2014年1月1日から2014年6月30日)



特集

「カーオーナー様向けサービスが 本格始動」

中期経営計画(2014-2016)
重点施策のご紹介



株式会社ブロードリーフ



『街のカーウンセラー』を通じ、
自動車アフターマーケット業界の活性化に貢献、
新たな市場を創造してまいります。

代表取締役社長
大山 堅司

前年同期比、増収・増益を達成

当中間期における我が国経済は、政府の経済対策や日銀の金融緩和などにより、緩やかな回復基調で推移し、当社のお客様が属する自動車アフターマーケット業界も堅調に推移いたしました。当社では、Windows XPのサポート終了によるハードウェア買替えに伴い、アプリケーションのライセンス更新需要を取り込むとともに、ネットワーク型システムのライセンス比率が上昇したことから、データベース提供サービスなどのストック型の売上が拡大しました。

これらの結果、当中間期は、売上高90億83百万円（前年同期比7.3%増）、営業利益18億50百万円（同20.2%増）、経常利益18億27百万円（同24.9%増）、四半期純利益9億43百万円（同29.6%増）の増収増益となりました。

カーオーナー様向けの新サービスが本格始動

当社は、中期経営計画(2014-2016)のもと、“豊かなカーライフを支援する『総合サービス業』への進化”を経営方針に掲げ、当構想の実現に向けての取り組みを開始いたしました。

重点施策の一つとして、新たなサービス開発基盤となりうる『新世代BLクラウド』の開発への着手があります。長年独自システムに蓄積してきた自動車の形式やスペック、年式別の価格等の車輛固有データベースの活用に加え、

カーオーナー様向けサービス(街のカーウンセラー)から派生するデータも取り込んでゆくことで、新たなマーケティングサービスの創出を計画しています。

また、もう一つの施策として、“相談できる！納得できる！進化した自動車整備工場”をコンセプトとしたサービスブランド『街のカーウンセラー』の推進があります。当中間期は第1号店をグランドオープンしました。従来の業種特化型業務アプリケーションの販売を通じた、お客様の業務支援に留まらず、お客様の顧客であるカーオーナー様が満足できる店舗作りなど、お客様の事業創造を支援する新しい形の総合サービス業を目指しています。

その他、当中間期は、お客様によるカーオーナー様への提案力、サービス向上のためのツールである「CarpodTab(カーポッドタブ)」や、自動車部品流通サービス「BLパーツオーダーシステム」の業界への普及を図りました。また、「国際オートアフターマーケットEXPO 2014」に出展し、新サービスブランドの浸透にも取り組みました。

当社は、カーオーナー様のニーズを把握し、進化した自動車整備工場『街のカーウンセラー』の全国展開と、『新世代BLクラウド』を駆使したITシステムによる新サービスの創出により、産業界の発展と社会に広く貢献してまいります。

株主のみなさまにおかれましては、豊かなカーライフの実現を掲げ、自動車アフターマーケット業界の活性化に挑戦するブロードリーフに一層のご支援を賜りたく、よろしくお願い申し上げます。