

2021年12月期

第13期中間 ビジネスレポート

2021年1月1日 ▶ 2021年6月30日



<https://www.broadleaf.co.jp/>

株式会社ブロードリーフ

証券コード:3673

TOPメッセージ

株主の皆様には平素より格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。

新型コロナウイルス感染症に罹患された方々にお見舞い申し上げますとともに、医療従事者をはじめ生活インフラを支えるためにご尽力されている皆様に、心より感謝申し上げます。

当社グループは、企業理念である「感謝と喜び」の心を根本として、お客様の事業継続や事業創造に貢献するための活動を続けています。2021年12月期上期(2021年1月1日～2021年6月30日)におきましては、新型コロナウイルス感染症対策としてテレワークなどの「新しい働き方」が社会に浸透したことを背景に、DX(デジタルトランスフォーメーション^{*1})を積極化させるお客様が増加しました。そのため、当社グループは業務ソフトウェアの販売に加えてDXソリューション^{*2}を拡充し、お客様のDX推進を支援しました。また、中長期的な売上の安定と成長を実現するために、業務ソフトウェア販売における月額サブスクリプション契約への移行を開始し、現行ソフトウェア販売における月額サブスクリプション契約の比率を引き上げました。これは、今後予定しております次世代ソフトウェアの一般販売を開始する際に、スムーズかつ早期の移行を実現するための施策になります。月額サブスクリプション契約への移行により、売上認識が一括計上型から月額計上型へと変更されるため、短期的には売上低下要因となりますが、中長期的な企業価値向上につながる重点施策であるため、引き続き推進してまいります。

株主の皆様におかれましては、変わらぬご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。

*1 デジタル技術によるビジネスの変革

*2 DXを実現するために有用なITツールや仕組み

代表取締役社長 大山 堅司



財務ハイライト

■ PL・CF・中間配当	(百万円)		
	2019年 上期	2020年 上期	2021年 上期
売上収益	11,072	10,232	9,937
営業利益	2,080	1,628	1,243
親会社の所有者に帰属する 四半期利益	1,361	1,066	795
営業活動によるキャッシュ・フロー	898	1,100	1,080
投資活動によるキャッシュ・フロー	△2,039	△1,284	△1,564
財務活動によるキャッシュ・フロー	△1,324	△23	537
1株当たり配当金(円)	6.5円	6.6円	4.0円

■ BS	(百万円)		
	2019年 期末	2020年 期末	2021年 上期末
資産合計	31,689	32,274	33,216
負債合計	8,469	7,671	8,237
資本合計	23,220	24,602	24,979

■ 通期業績予想・年間配当予想	(百万円)		
	2019年 通期	2020年 通期	2021年 通期予想
売上収益	22,586	21,162	20,350
営業利益	4,525	4,135	2,600
親会社の所有者に帰属する当期利益	3,093	2,465	1,640
1株当たり配当金(円)	13.0円	13.2円	8.0円

2021年12月期上期 業績の解説

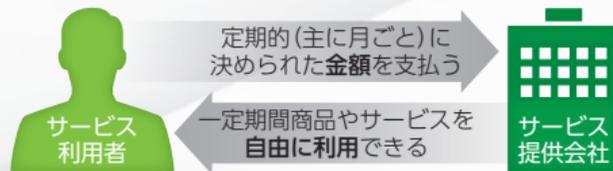
売上・利益とも期初予想を上回る結果となり、通期業績予想に対して順調な進捗となりました。前年同期比では、業務ソフトウェアの販売において月額サブスクリプション契約の比率を引き上げた影響で減収減益となりました。一方で、新規のお客様の獲得が好調であるため、業務ソフトウェアの利用社数が増加しました。これに伴い、ネットワーク利用料やユーザーサポート料などの月額売上が増収となり、売上のストック化も順調に進展しました。

サブスク
1

古くて新しい「サブスクリプション(サブスク)サービス」

近年、動画配信サービスを始め、様々なサブスクサービスが登場しています。「サブスクリプション」とは「定期購読」という意味で、元々は定期購入型のサービスに使われていましたが、新たなサブスクサービスにはこれまでとは違うメリットがあります。主なメリットは下記の通りです。

<サブスクサービスの提供形態>



サービス利用者のメリット

定額で選び放題

利用者は複数の選択肢の中から好きなコンテンツを選ぶことができます。例えば、雑誌の定期購読では特定の雑誌しか読めませんが、雑誌のサブスクサービスでは複数の雑誌の中から気になる雑誌を選んで読むことができます。定額で色々なコンテンツを自由に選ぶことがサブスクサービスのメリットの一つです。

サービス利用者のメリット

定額で使い放題

基本的に利用者は好きなだけサービスを利用できるため、お得感があります。モノが対象の場合は仕入・配送コストなどの都合で利用に上限が設けられることもあります。デジタルコンテンツが対象の場合は使い放題のサービスがほとんどです。そのため、気軽にサービスを利用することができます。

サービス提供会社のメリット

売上の安定&
成長につながる

提供会社にも売上が安定するというメリットがあります。利用者がある限り継続して収入を得られるため、外部環境の変化にも強い収入源になります。

また、月額料金で利用者の初期負担が少ないため、新たな利用者を獲得しやすくなります。利用者を増やすことができれば売上の成長が期待できます。

業務ソフトウェアのサブスク化について

当社の主力製品は業務ソフトウェアです。業務ソフトウェアは売上が不安定になりやすい製品のため、サブスクサービスへの移行(サブスク化)によって提供会社は恩恵を受けます。

これまで業務ソフトウェアを提供していた会社は、販売時に受け取るライセンス料が売上の大半を占めるため、ライセンスの販売数によって売上が左右されていました。また、一般的なライセンスには期限がないため、新製品を発売しない限り1回のみ収入になることも売上の不安定さにつながっていました。サブスク化すれば毎月利用料を受け取る形に変わるため、売上を安定させることができます。

当社の場合はライセンスが複数年(通常6年間)の期限付きのため、期限切れになる前にライセンスをお客様に再購入してもらっています。また、提供会社の多くが毎年受け取るソフトウェア保守料がライセンス料に含まれている一方で、独自データベース

などを最新の状態で提供する対価として基本料を毎月受け取っています。そのため、他社に比べて売上が安定しているのが当社の強みの一つです。しかし、年度ごとのライセンス販売数によって売上が左右される構造は同じであるため、サブスク化すれば売上をさらに安定させることができます。

■ サブスク化による料金体系および売上の安定度の変化

支払頻度	サブスク前	サブスク後
複数年ごと (通常6年間)	ライセンス料 (ソフトウェア保守含む)	—
月ごと	基本料	利用料 (全部込み)
売上の安定度	○	◎

直近の取り組みとして、DXソリューション拡充のために Google Workspace™ の取り扱いを開始しました。また、「JPX日経中小型株指数」の2021年度構成銘柄に選ばれました。

Google Workspace の取り扱い・連携を開始 (2月16日)

新型コロナウイルス感染症の影響で、当社のお客様が属する業界においても、デジタル化によるペーパーレスや、商談のオンライン化などのニーズが高まっています。そのため、当社は Google Workspace の取り扱いを開始し、当社サービスとシームレスに連携させることで、お客様の業務効率化や働き方改革を支援します。



Google Workspace とは？

Google Cloud™ の統合型ワークスペースのことで、Gmail™、Google カレンダー™、Google ドライブ™、Google ドキュメント™、Google スプレッドシート™、Google スライド™、Google Meet™ など、使いやすい生産性向上アプリが全て含まれています。

Google Cloud, Google Workspace, Gmail, Google カレンダー, Google ドライブ, Google ドキュメント, Google スプレッドシート, Google スライドおよびGoogle Meet はGoogle LLC の商標です。

「JPX日経中小型株指数」の2021年度構成銘柄に選定 (8月10日)

当社は、東京証券取引所および日本経済新聞が共同で算出する「JPX日経中小型株指数」の2021年度 (2021年8月31日～2022年8月30日) 構成銘柄に選ばれました。



構成銘柄の選定は、時価総額などによるスクリーニングに加え、3年平均ROEなどの定量的な指標による評価、独立した社外取締役の選任などの定性的な指標による評価をもとにおこなわれ、200銘柄が選定されます。

「JPX日経中小型株指数」とは？

JPX日経インデックス400で導入した「投資家にとって投資魅力の高い会社」を構成銘柄とするコンセプトを中小型株に適用することで、資本の効率的活用や投資家を意識した経営をおこなっている企業を選定するものになります。

Q&A コーナー

過去に実施したアンケートの中から、多く寄せられた質問をピックアップしました。

Q.1 ▶ ブロードリーフのソフトウェアは何ができるのか？

A.1▶ 当社のソフトウェアは、お客様が業務を効率的に進めるために必要な機能を備えています。お客様の業種ごとにソフトウェアの種類が異なっており、装備されている機能も違います。例えば、自動車の点検や整備をおこなう整備工場向けの業務ソフトウェアには、整備伝票作成や、受付・予約管理、実績集計、販売管理、顧客・車両管理などの機能が備わっています。このように、それぞれの業種特有の業務に特化した機能を持つソフトウェアを提供することで、お客様の事業継続と事業創造を支援しています。

Q.2 ▶ ブロードリーフのソフトウェアの強みは？

A.2▶ 当社のソフトウェアの強みは、圧倒的な情報量を誇る独自データベースを利用できることです。当社の独自データベースは、約40年にわたって収集・蓄積した自動車の車両情報や部品情報などを、独自の管理体系で整理しています。また、お客様が入力処理した履歴データを集計・分析・学習することで、ソフトウェア利用時の操作や入力を簡略化することができます。このようなデータベースや学習結果を、日々最新の状態で利用できるソフトウェアであることが、当社の競争優位性につながっています。

Q.3 ▶ SDGsの取り組みは？

A.3▶ 当社は社会のITインフラに深く関わる会社として、下記の取り組みを通じて社会課題の解決に積極的に取り組んでいます。

詳細は当社ホームページをご覧ください (<https://www.broadleaf.co.jp/sustainability/sdgs/>)。

取り組み内容	関連するSDGs
誰もが安心・快適に暮らせる 移動社会実現への貢献 自動車が進化する中で適切な整備に必要な高品質なITサービスを提供	   
持続可能な循環型社会の構築 中古部品を扱う電子市場の運営など資源の循環促進のための施策を実施	   
平等で多様性を重視した社会の実現 社員や事業活動に関わる全ての人が企業間で相互信頼できる環境を整備	 

当社の新型コロナウイルス感染症対策について

当社は2020年3月以降、新型コロナウイルス感染症対策として、様々な施策を継続しています。主な施策は下記の通りです。

1 「新型コロナウイルス対策本部」の設置・運営

検討事項の発生時および毎週木曜日に会議を開催し、新型コロナウイルス感染症に関する最新情報をもとに組織横断的に協議をおこない、変化する状況に迅速に対応しています。

2 テレワークの実施および環境の整備

緊急事態宣言対象地域以外についてもテレワーク実施率80%を目標とし(対象地域は100%目標)、テレワーク環境整備やグループウェア、Web会議の活用によって新しい働き方を推進しています。そのため、テレワーク可能な職場におけるテレワーク実施率は概ね80%で推移しています。

また、関係省庁と東京都が主催する「テレワーク・デイズ2021」にもテレワーク実施団体として参加するなど、組織として新しい働き方を推進しています。

- 詳細は当社ホームページやプレスリリースをご覧ください。
<https://www.broadleaf.co.jp/sustainability/covid/>



表紙・裏表紙画像のコンセプト 表紙の画像は、当社が重要な分岐点にいることを分かれ道で表現しています。裏表紙の画像は、これまで通りの道と、サブスクリプションという新たな道を標識で表現しています。

当社IRに関する詳細情報は
当社ホームページをご確認ください。
<https://www.broadleaf.co.jp/ir/>

ツイッターでも
様々な当社IR情報を発信しています。
ユーザー名:@broadleaf_ir



株式会社ブロードリーフ

〒140-0002
東京都品川区東品川4-13-14
グラスキューブ品川8F

<https://www.broadleaf.co.jp/>



この冊子は、適切に管理された森林で生産された木材を原料に含む「FSC®認証紙」および、印刷用インキに含まれる石油系溶剤の一部を植物油に替えた「植物油インキ」を使用し、印刷工程において水を全く使用しない「水なし印刷」で印刷しています。