

株式会社ブロードリーフ

証券コード:3673

第15期中間 ビジネスレポート

BUSINESS REPORT

2023年12月期 | 2023年1月1日 >>> 2023年6月30日



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



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、厚くお礼申し上げます。

当社グループは、企業理念の「感謝と喜び」および社名に込められた想いの実践を通じて、お客様の事業継続や事業創造に貢献するための活動を行い、中期経営計画(2022 - 2028)に取り組んでいます。計画最終年度となる2028年12月期の業績計画を以下と設定し、2つの成長戦略である「クラウドの浸透」と「サービスの拡張」を推進しています。

連結売上収益 **325億円**

営業利益 **130億円**(営業利益率40%)

親会社の所有者に帰属する当期利益 **80億円**

計画初年度である前期(2022年12月期)は、売上収益を高成長させる基盤作りとして、クラウドソフトウェアの提供を開始し、月額サブスクリプション型の収益体制にしました。計画2年目となる当期(2023年12月期)は、お客様のDXにつながるクラウドソフトウェア等の提案を積極的に行うことで、月額サブスクリプションでの提供数が大きく増加し、ストック売上の積上げが順調に進み、売上収益は成長トレンドに転換しています。

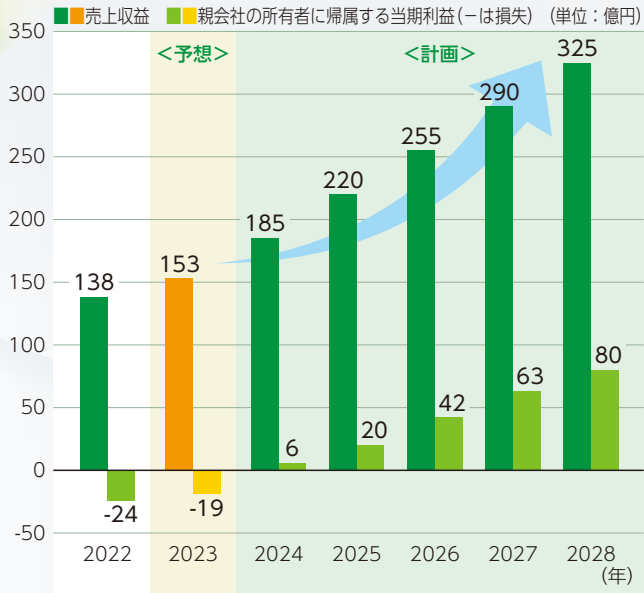
2023年12月期上期(2023年1月1日～2023年6月30日)においては、主力商材であるクラウドソフトウェア『cシリーズ』を中心に月額サブスクリプション型ソフトウェアの販売を強化した結果、お客様総数が増加することで、ストック売上も増加しました。また、主に非モビリティ産業向けとなるパッケージソフトウェアの受注数も順調に進捗しました。コスト面においては、クラウドソフトウェアの提供基盤を強化する等、今後のサービス拡張に備えた先行投資を引き続き行いました。

中期経営計画(2022-2028)の実践を通じて、当社グループの持続的成長と企業価値向上の好循環の実現を図ってまいります。株主の皆様におかれましては、今後とも変わらぬご支援を賜りますようお願い申し上げます。

代表取締役社長 **大山 堅司**



中期経営計画の進捗



2023年12月期 上期までの状況と進捗

主な取り組み

◆『.cシリーズ』の販売強化

当社グループの主力商材であるクラウドソフトウェア『.cシリーズ』を中心に月額サブスクリプション型ソフトウェアの販売を強化した結果、お客様総数が増加することで、ストック売上も増加しました。

◆SaaSに関連した副商材の強化

クラウドソフトウェアの販売が順調に推移し、既存顧客へのクロスセルとして改正電子帳簿保存法に対応した『電帳.DX』や、自社のホームページ作成機能を搭載した『B.L.Homepage』の提供数が増加しました。

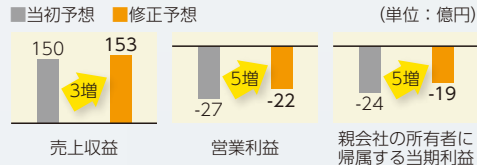
業績進捗と通期見通し

◆2022年12月期に続き、今期も当初計画を上回る見込み

2022年12月期での月額サブスクリプション型ソフトウェアの契約分が、2023年12月期においては通年で売上収益として計上されました。更に既存のお客様が順次『.cシリーズ』へと切り替わることにより、クラウドサービスは下期にかけて増収となる見込みです。

◆2023年12月期 下期も引き続き良好な事業環境

事業環境が良好に推移することで、通期予想を上方修正しました。



当社グループのAIは単なる機能としてのAIではなく、ビジネスで利用いただけるAIを提供しています。

当社グループのAIサービス
特集 1

AI機能が学習し、使用頻度や関連性の高い商品・作業を提案

https://www.broadleaf.co.jp/company/press/press_detail/?itemid=139&dispmid=1002



AIの特徴

AI機能が学習

このAI機能は、学習能力があり、日ごろの見積もり作成業務等で検索した履歴や日常業務で使用された情報や履歴データが蓄積されます。この蓄積されたデータから、より正確で的確な提案や、効率的に業務を遂行するための最適解を導き出すことが可能となります。



サービス概要 1

使用頻度や関連性の高い商品や作業を提案

AIは膨大なデータから傾向や関連性を分析し、使用頻度や関連性の高い商品や作業を的確に提案します。これにより、利用者の業務効率が向上します。

サービス概要 2

経験差から発生するミスを防止

人間の作業にはミスや抜け漏れがつきものですが、AIは経験差から発生するミスや抜け漏れを防ぎ、最適で正確な提案を継続的行います。

ユーザーメリット

従業員不足の企業に朗報

このAIは、お客様への提案において、まるで一人の営業や作業員のように機能します。特に従業員不足に悩む企業様にとって、頼れるパートナーとして、従業員の負担を軽減し、業務プロセスを最適化します。

モビリティ業界に革新をもたらすAIサービスを発表

https://www.broadleaf.co.jp/company/press/press_detail/?itemid=288&dispmid=1002



AIの特徴

対話型AIの登場

モビリティ産業に革命をもたらすAIサービスとして、ChatGPTに独自のデータベースと知識を組み合わせた対話型AIになります。このAIには、ChatGPTの自然言語処理能力と、当社が40年以上にわたり蓄積した独自のデータベースを活用しています。



サービス概要 1

最新テクノロジーの活用

モビリティ産業に従事する事業者は、自動車の高度化や機能の進化、法令の改正等に伴い、高度かつ最新の知識、および技術の習得が必要とされています。当社が独自に開発した今回の対話型AI機能により、ユーザーの業務効率化が進み、それら習得の時間等を創出することが可能となります。

サービス概要 2

多彩な回答が得られるAIサービス:整備業界の効率化への一歩

よくある質問に対する回答を集めた「回答集」も搭載のほか、自動車整備、および钣金業等の現場業務から経営支援にいたるまで、様々な質問に対しての回答の準備があります。その結果、専門性の高い整備士のような最適な回答を導き出すことが可能となり、様々な業務の効率化に寄与します。

ユーザーメリット

生産性向上のための業務効率化:時間の活用術

慢性的な人材不足と車両の高度化への対応が課題であるモビリティ産業において、最新のテクノロジーを活用したAIによる業務効率化によって創出された時間を技術や知識習得等に有効活用でき、更には整備業務における人材不足の解消にも役立ちます。

これら当社グループのAIサービスは、同業他社および異業種へAI機能を切り出して提供することも可能

当社グループのAIサービス
特集 3

異常検知と不正防止の新たなアプローチでモビリティ業界に貢献

https://www.broadleaf.co.jp/company/press/press_detail/?itemid=293&dispmid=1002



AIの特徴

AIによる業務監視と異常検出

このAIサービスは、業務における異常や不正を自動検出し、事前登録した関係者へ通知を送付します。これにより、チェックや改善策を迅速に行うことが可能となっています。



サービス概要 1

ガバナンス強化支援のための新機能

モビリティ産業向けにガバナンス強化を支援する新機能として、高い精度で様々な業務における異常や不正を検知できる機能を開発しました。この機能は、独自に40年間蓄積されたデータベースと最新テクノロジーを組み合わせ、中立的な役割として、ユーザー企業のガバナンス強化を支援するサービスになります。

サービス概要 2

機能の拡張と電子取引情報の異常検知

このAIサービスは見積書作成等の異常検知や不正防止にとどまらず、各種契約(車両購入、自動車保険、修理に必要な部品の購入)や、事業者間の電子取引情報、自動車の整備記録簿情報にも対応できるように、サービス拡張を行う計画です。これにより、事業者間の電子取引等においても対応異常や不正を検知し、業務プロセス全体の信頼性を向上させます。

当社グループのAIサービスの今後の展開

同業他社や異業種へ AIサービスの提供

これらAIサービスは、当社が独自開発したクラウド基盤『Broadleaf Cloud Platform』を活用して提供されています。これにより、モビリティ産業のみならず、その他の業種・業態に対しても提供が可能となると共に、既存の導入済システムとの連動や連携も可能となっています。

財務ハイライト

(単位:百万円)

	2022年12月期 上期	2023年12月期 上期	2022年12月期 通期	2023年12月期 通期予想
売上収益	6,520	7,390	13,833	15,300
営業損失	1,398	1,111	2,897	2,200
親会社の所有者に帰属する 四半期/当期損失	1,109	844	2,431	1,900
資産合計	33,535	35,728		
負債合計	9,873	12,638		
資本合計	23,662	23,090		

経営成績・財政状態について

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ると共に、中期経営計画(2022-2028)で掲げた2つの重点施策である「クラウドの浸透」と「サービスの拡張」に注力しております。

そのような中、『cシリーズ』への主力商材の転換は、当社グループの売上収益を安定させます。更に、『cシリーズ』は柔軟なメニュー体系での利用が可能となったことで、新規の契約獲得が好調となり、お客様総数が増加しました。コスト面においては、サービスの開発投資や提供基盤の強化等、今後の事業成長につなげるための先行費用が増加した一方で、セールスプロモーション活動の効率化を図りました。

これらの結果、2023年12月期上期の経営成績は、前年同期に比べ売上収益は増加し、損失も改善いたしました。

1株当たり配当金

(単位:円)

	2021年 12月期	2022年 12月期	2023年 12月期予想
中間配当	4.00	—	—
期末配当(予想)	4.70	1.00	1.00
年間配当(予想)	8.70	1.00	1.00
連結配当性向	35.2%	—	—

配当の基本方針

当社グループは、株主様に対する利益還元を経営上の重要課題として位置づけております。

企業価値向上のための事業展開や財務健全性の維持に必要な内部留保を確保しつつ、業績に応じた利益配分を行うことを基本方針とし、連結配当性向35%以上を目処としております。

2023年12月期 配当について

2023年12月期は親会社の所有者に帰属する当期損失の計画であるものの、内部留保の状況等を鑑み、配当の実施が可能であると判断し、1株当たり年間1.00円と予想。