

投資家向けIRセミナー プレミアムブリッジサロン

株式会社ブロードリーフ
東証一部 3673

2020年10月10日



BroadLeaf

CONTENTS

第1章 ブロードリーフについて

第2章 成長のための基本方針

第3章 2020年の業績見通し

ご参考

第1章 ブロードリーフについて

自己紹介



代表取締役社長

大山 堅司

Kenji Oyama

1968年9月生まれ
鹿児島県出身

高校時代に起業

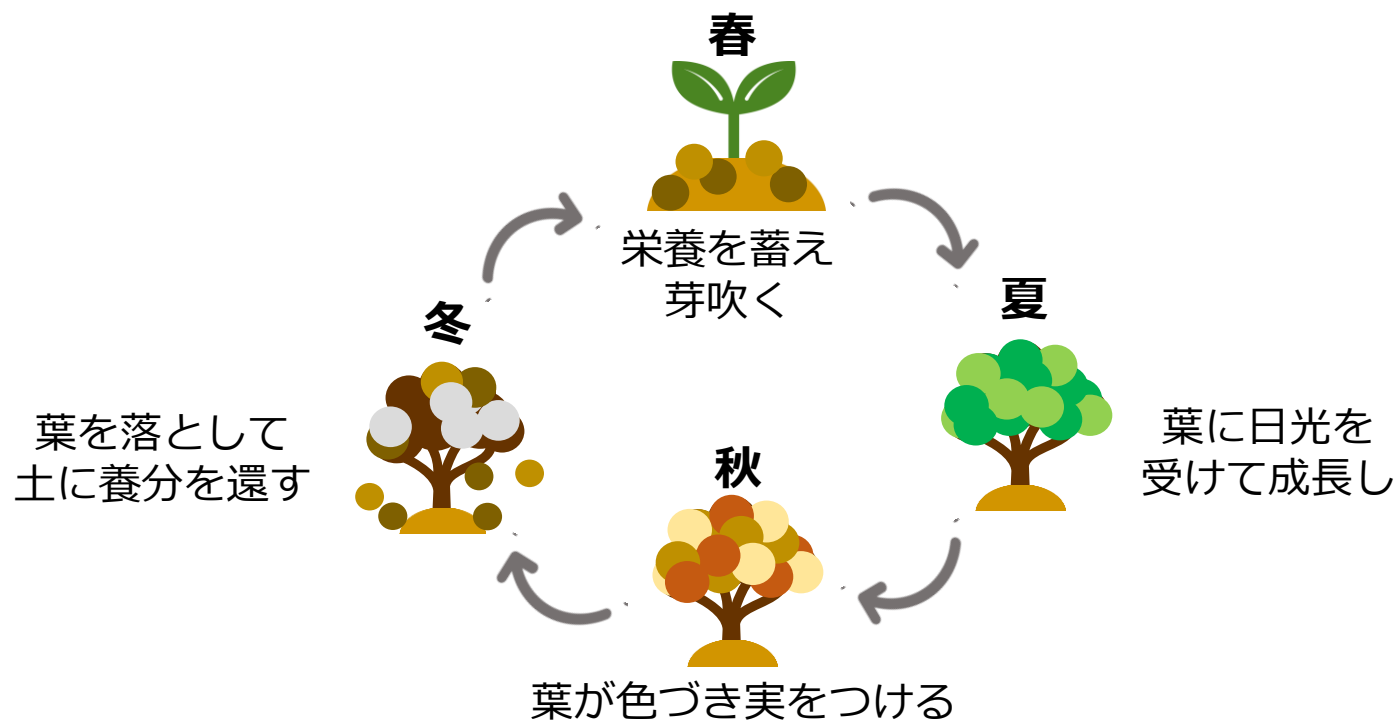
- 1987年4月 : 建設積算ソフト会社、ビーイングの設立に参画
(1999年東証JASDAQ上場)
- 1989年4月 : ビーイング取締役に就任
- 1996年12月 : 米シリコンバレーにBeing Investment Corpを設立、CEOに就任
- 2000年7月 : ビーイング取締役副社長に就任
- 2005年10月 : 投資会社であるアイ・ティー・エックスの顧問に就任、ITX翼ネット（現ブロードリーフ）の創業に携わる
- 2006年1月 : ブロードリーフ取締役副社長に就任
- 2006年6月 : ブロードリーフ代表取締役社長に就任

社名の由来

当社社名の「ブロードリーフ (Broadleaf)」とは広葉樹を意味します。

広葉樹の多くは、春から夏にかけて、葉に日光を受けて成長し、冬には葉を落として土に養分を還し、他の植物と共生します。

ビジネスの大地にしっかりと根を張り、葉を生い茂らせ、実をつけて、お客様とともに未来へ向かって成長し続けたい。そんな気持ちが込められた社名です。



感謝と喜び

「感謝と喜び」の心を根本に、幅広い業種・業界に特化した業務アプリケーションを開発し、より良い製品・サービスを提供することにより、お客様の事業創造に貢献いたします

ブロードリーフは、「感謝と喜び」という人や企業が深く結びつくために欠かせない“心”を大切に、お客さまとともに繁栄するビジネスを進めています。

商品やサービスがお客さまの事業に貢献する時、お客さまに「ブロードリーフとつきあって良かった」と感じていただけるでしょう。そして事業が日々成長する実感に喜びが生まれることでしょう。

そのようなお客さまの心を受けて私たちにも「感謝と喜び」が生まれ、よりよい商品やサービス、社会への価値提供につながっていきます。

沿革

2005年の創業以来、収益構造の改善に取り組むとともに、成長投資を継続しています

2005年 創業

業務ソフトウェア事業の営業権を取得

2009年 MBO

カーライルによる株式取得

2013年 東証一部上場

カーライルが保有株式を全て売却

2017年 シェア第2位のタジマ社を買収

業務ソフトウェア事業における圧倒的競争力の確保

2019年 Zenmov社に出資・協業

MaaS事業者向けサービス提供を開始

2011年 部品受発注機能の提供開始

業務ソフトウェア利用者間での自動車部品取引機能
月額従量課金の強化

2006年 現行ソフトウェアの販売開始

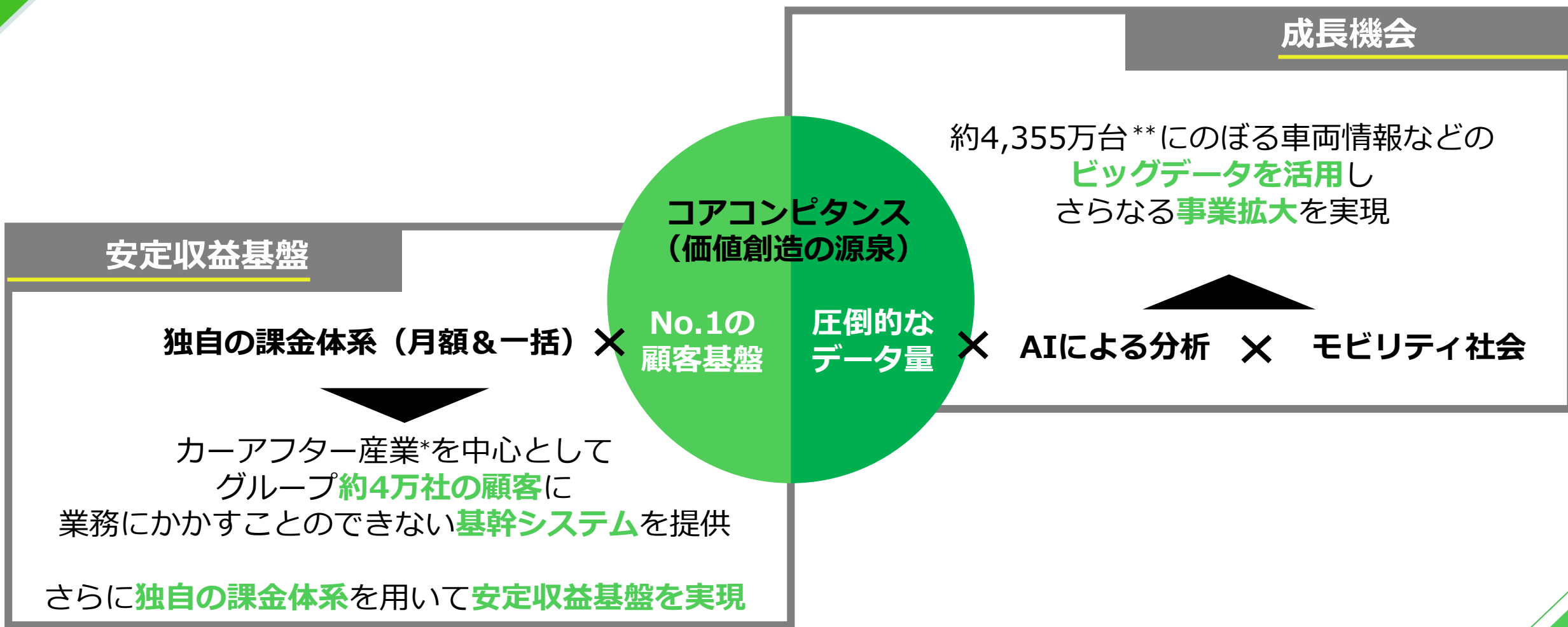
オンラインでのデータ配信を開始
一括と月額のハイブリッド型売上モデルに変更

会社

商品・サービス

特長と強み

他に類を見ないコアコンピタンスにより、安定収益基盤を有しているだけでなく、さらなる成長機会をあわせ持っています



* カーアフター産業とは、新車購入後に必要になる整備や修理、補修部品流通、中古車販売、リサイクルなどのサービスを提供する産業

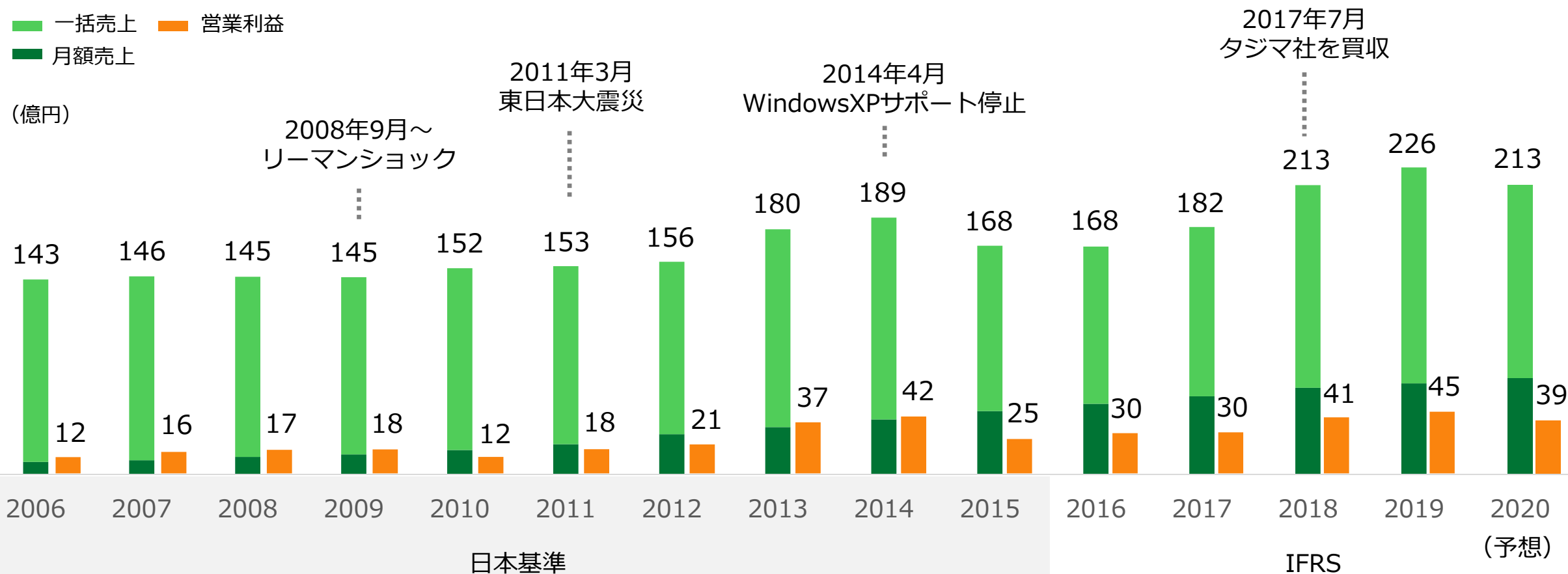
** 当社整備工場向けシステムが保有する累積登録車両数、初度登録のみ、1989～2017年が対象期間

業績推移

商品・サービスの充実によるカスタマー数の増加を背景に、業績成長トレンドを続けています
月額売上は着実に積みあがっており、収益の安定化に寄与しています

■ 一括売上 ■ 営業利益
■ 月額売上

(億円)

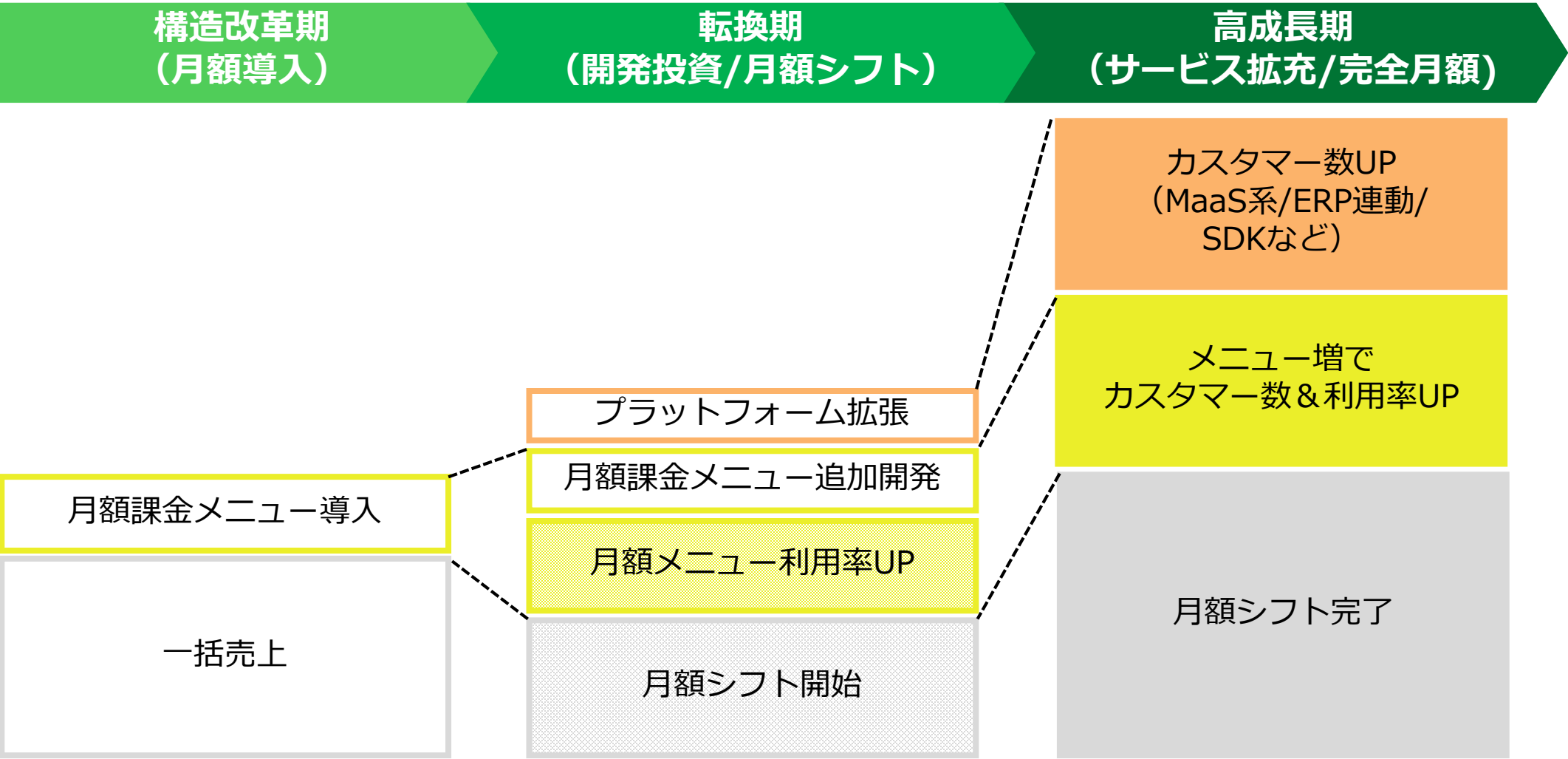


注) 事業年度1月1日～12月31日

第2章 成長のための基本方針

基本方針

月額売上を上昇させる（月額シフト）とともにサービス拡充を進め、高成長企業へと進化します



将来の事業モデル概要

モビリティサービス事業者（国内外）向けのプラットフォーム提供会社となります

事業モデル

構造改革～転換期

国内のカーアフター事業者向け
ITベンダー

高成長期

モビリティサービス事業者（国内外）向け
プラットフォーマー



カスタマー

国内のカーアフター産業を中心に
旅行観光業等にも展開



プロダクト

作業効率化を主目的とした
業務ソフトウェア等のIT商品を提供



レベニューモデル

固定型（契約期間一括、月額、売切り）
と従量型の2階層課金モデル

モビリティサービス事業者（国内外）に
全方位展開

事業者がサービス展開するための
プラットフォーム（サービス基盤）を提供

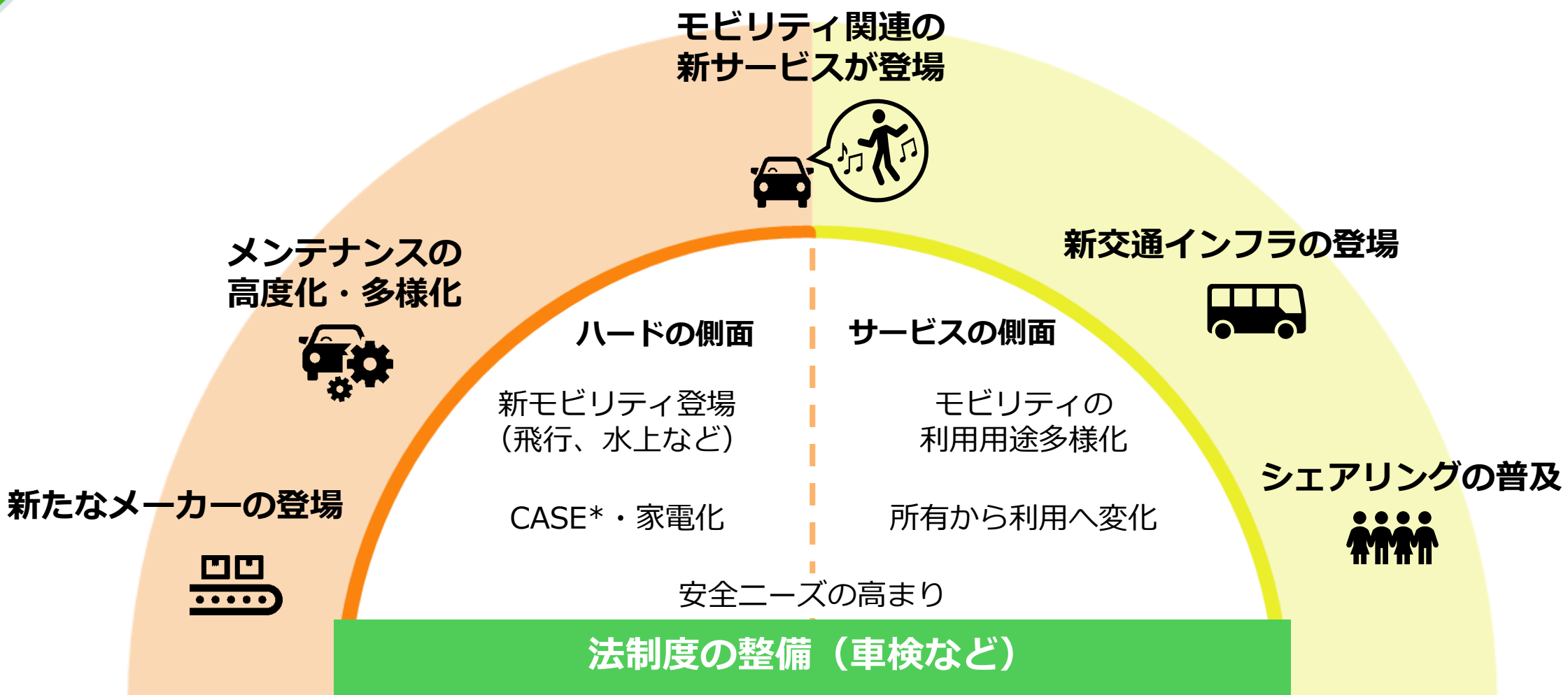
固定型（月額）と従量型に、
レベニューシェア型を加えた3階層課金モデル

マーケット
拡大

トップライン
加速

モビリティ社会

モビリティ社会におけるプレイヤーの多様化がはじまっています



*CASE : Connected（コネクテッド）、Autonomous（自動運転）、
Shared & Services（カーシェアリングとサービス／シェアリングのみを指す場合もある）、Electric（電気自動車）の頭文字をとった造語

カスタマー



産業規模が
100倍以上に

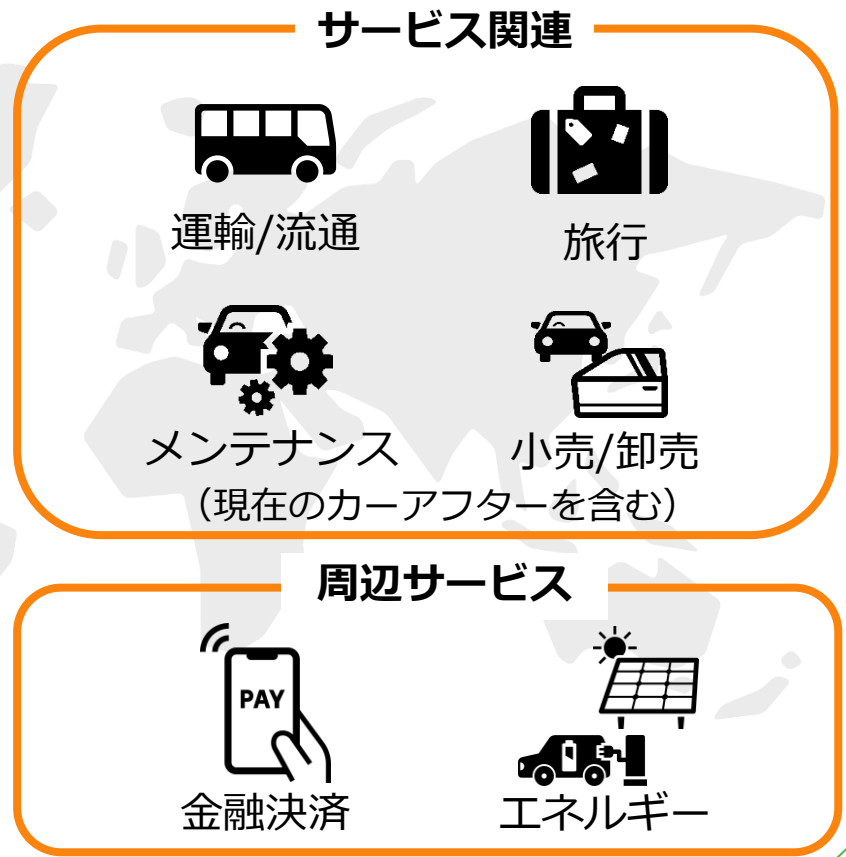
国内カーアフター事業者が
主なカスタマー

産業規模
10兆円



モビリティサービス事業者（国内外）
すべてがカスタマー

産業規模
1,000兆円超



プロダクト

モビリティサービスの事業者がサービス展開するためのプラットフォームを提供します



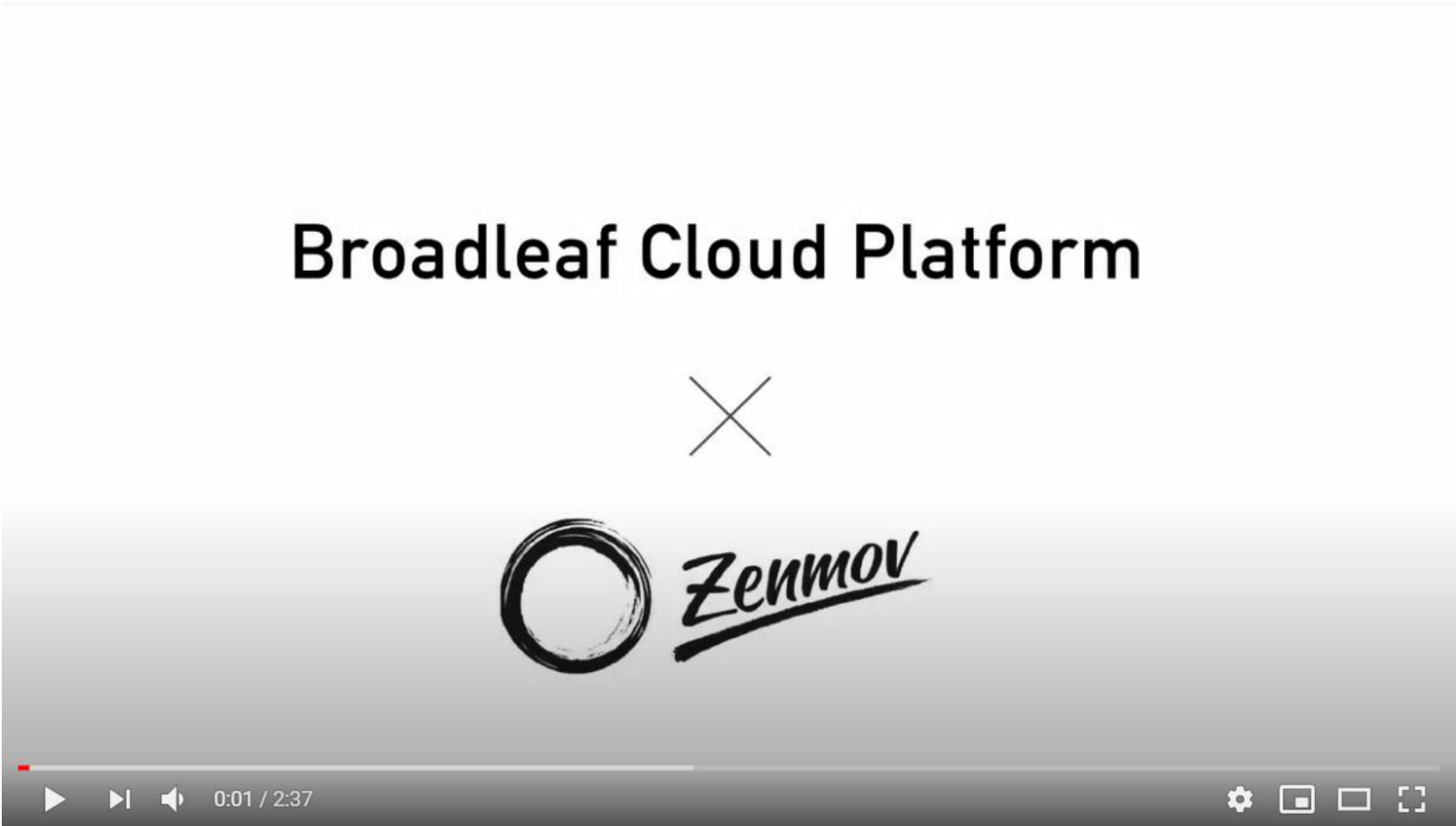
サービス向けプラットフォームの具体例

当社がインフラレイヤーを、Zenmov社が運行管理のアプリケーションレイヤーを担い、
一体となって東南アジアの交通事業者向けのサービスを開始します



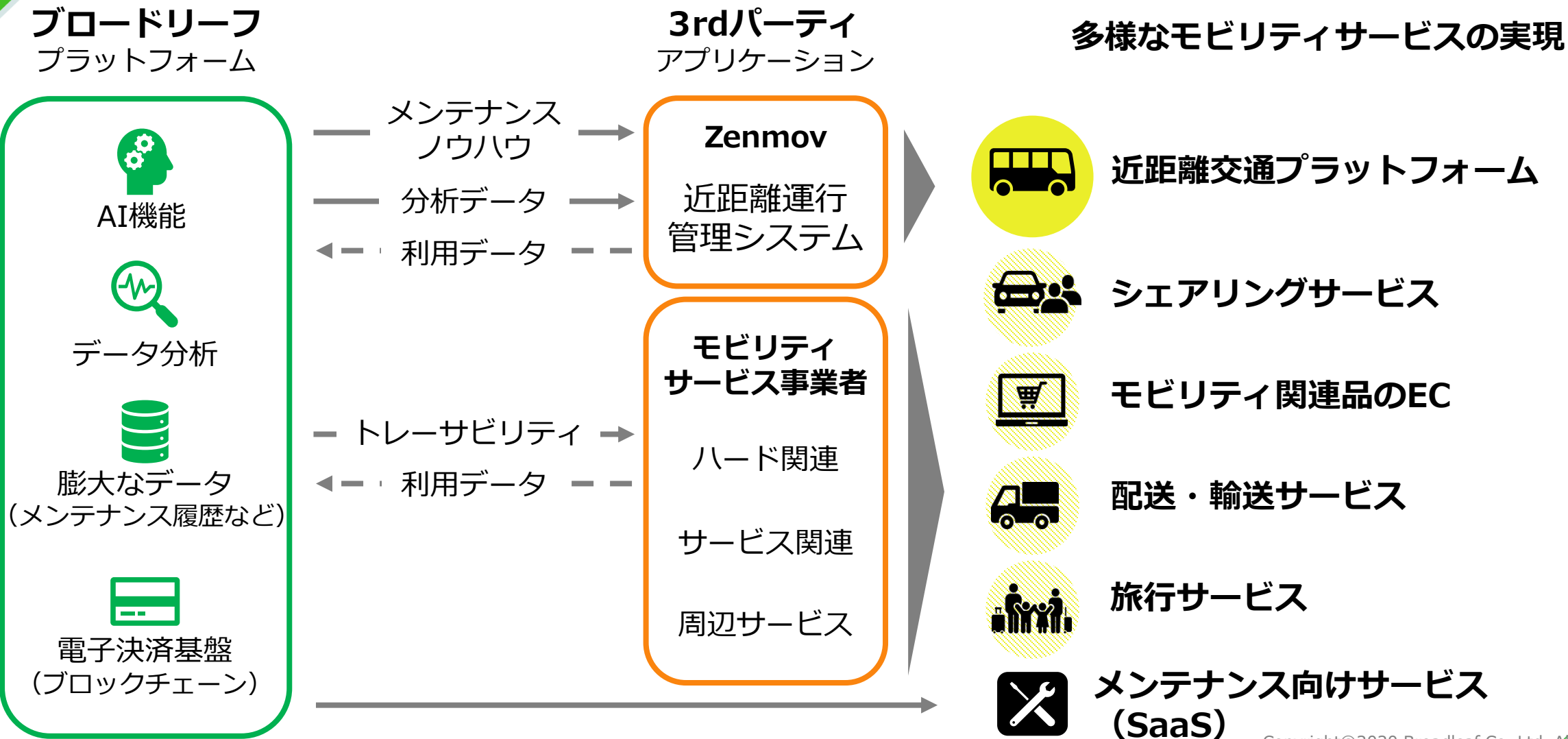
東南アジアにおける社会課題

- ・ 排ガス大気汚染・騒音・交通渋滞
- ・ ローカル交通の低輸送効率
- ・ 近距離交通網の未整備



多様なサービスへの展開

当社のプラットフォームと、3rdパーティーやサービサーが持つアプリケーションを組み合わせることで、多様なモビリティサービスが展開可能となります



レベニューモデル



レベニューシェア型を導入

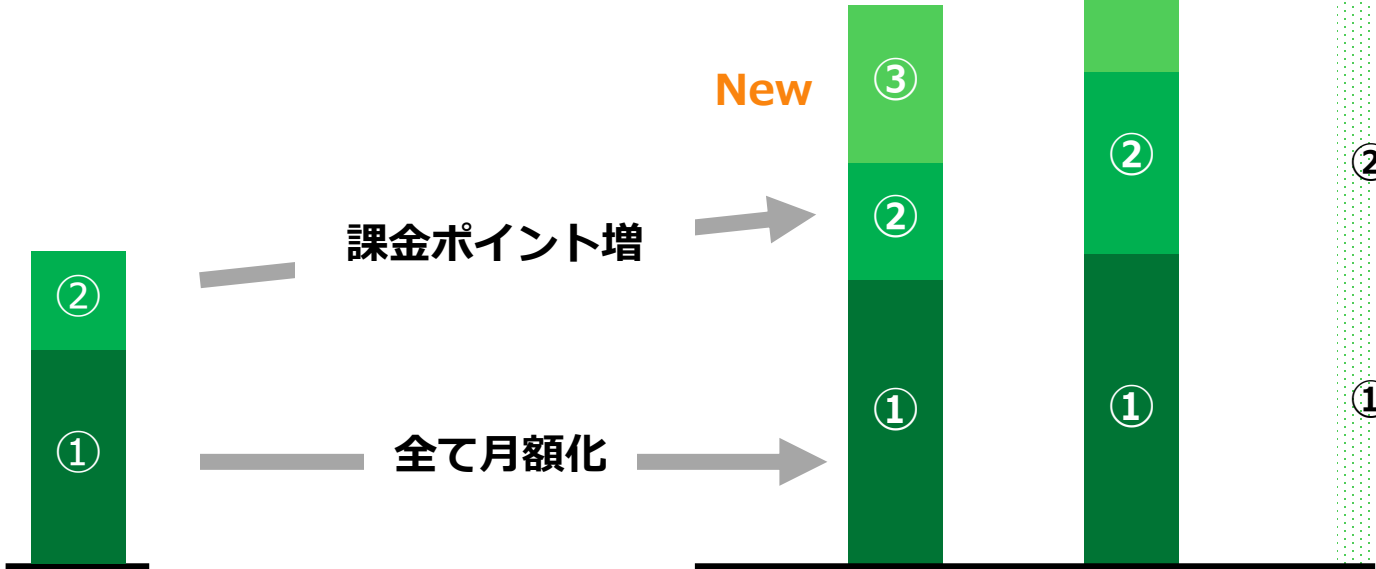
固定型（月額）、従量型に
レベニューシェア型を加えた3階層課金モデル

固定型（契約期間一括、月額、売切り）と
従量型の2階層課金モデル

2階層の課金体系

② 従量
電子取引サービスで
従量課金

① 一括、月額、
売切りの3種類が混在
ソフト・ハード一括*
サービス月額
*契約期間分（約5-6年）



3階層の課金体系

③ レベニューシェア
サービス事業者との
レベニューシェア

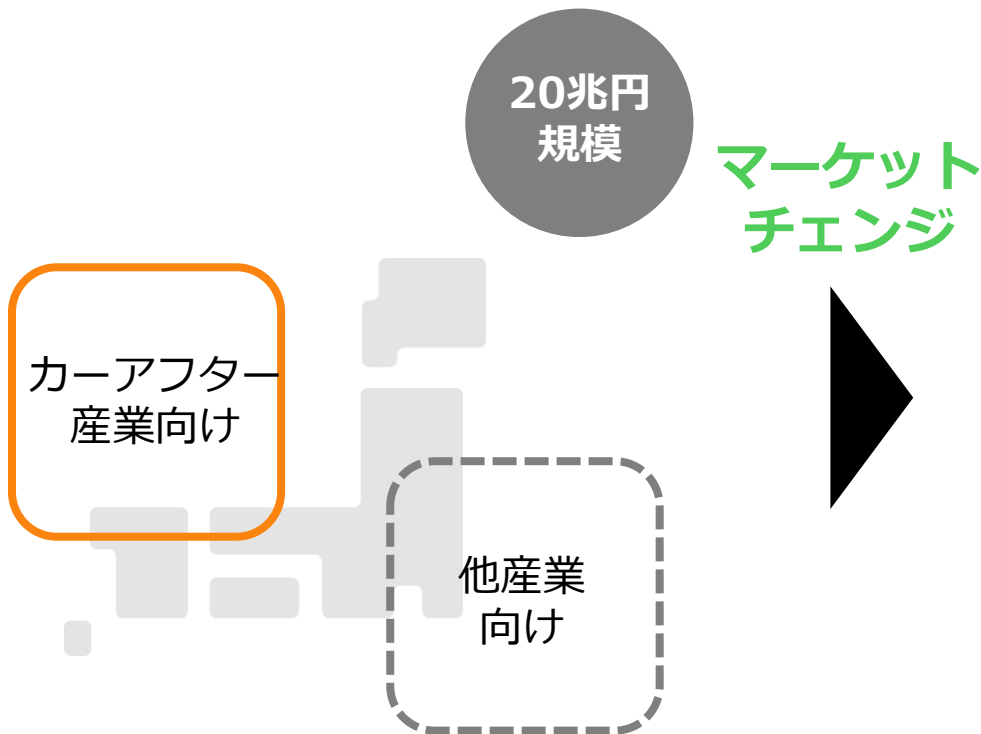
② 従量
利用回数などに対する
従量課金

① 月額サブスクリプション
利用料（固定）

マーケット

国内ITマーケットからモビリティサービスマーケット（国内外）への転換により、
マーケット規模が超拡大します

国内ITマーケット



モビリティサービスマーケット（国内外）



財務面での期待効果

新レベニューモデル（レベニューシェア型の導入による3階層）によりマーケットを拡大させ、加速度的な売上成長を目指します

新レベニューモデル（3階層）

③レベニューシェア

マーケット拡大による売上の加速

②従量課金

課金ポイント増加による
利用頻度等に応じた従量売上の加速

①サブスクリプション

月額課金による安定収益化と
ID課金導入によるカスタマー当たり売上の増加

類似会社（事業モデル転換後）

月額サブスクリプション型や従量課金だけでなく（freee、インフォマートのモデル）、
レベニューシェアによる収入が付加され独自の成長収益モデルになります

	3階層型	パッケージ	サブスクリプション	
	ブロードリーフ(連) (3673)	OBC (4733)	freee (4478)	インフォマート (2492)
上場市場	東証一部 (2013.3上場)	東証一部 (1999.10)	マザーズ (2019.12)	東証一部 (2006.8)
時価総額※1	539億円	4,713億円	4,052億円	2,570億円
PER[予]※1	17.85倍	47.92倍	---倍	303.99倍
売上 ※2 (決算期)	225.8億円 (2019年12月期)	300.6億円 (2020年3月期)	68.9億円 (2020年6月期)	85.4億円 (2019年12月期)
当期利益 ※2 (率)	30.9億円 (14.0%)	99.5億円 (33.1%)	▲29.7億円 (－%)	16.9億円 (19.8%)

※1 2020年10月9日終値
※2 表示未満の数値は切捨て

第3章 2020年の業績見通し

コロナウイルスの影響①

2020年9月末時点

カスタマーの状況

カーアフター産業

主要カスタマーである**自動車整備業**は、
景気の影響を受けづらい車検や法定点検の需要により、**経営環境は比較的安定している**

その他

旅行業や観光バス業は、旅行需要の減退により、**厳しい経営環境が続いている**
作業分析ツールの主な販売先である**製造業**は、IT投資に対する**慎重な姿勢が続いている**

当社の活動状況

営業

政府による緊急事態宣言の発令により、対面営業からオンラインによる営業に切り替えたが、
宣言解除後は**対面とオンラインの併用**としている

開発

プラットフォームサービスとして展開予定のサービスは、**計画通りの開発進捗**となっており、
主要なサービスメニューであるカーアフター産業向けの次世代業務ソフトウェア（SaaS型クラウド）も**順次リリースしていく予定**である

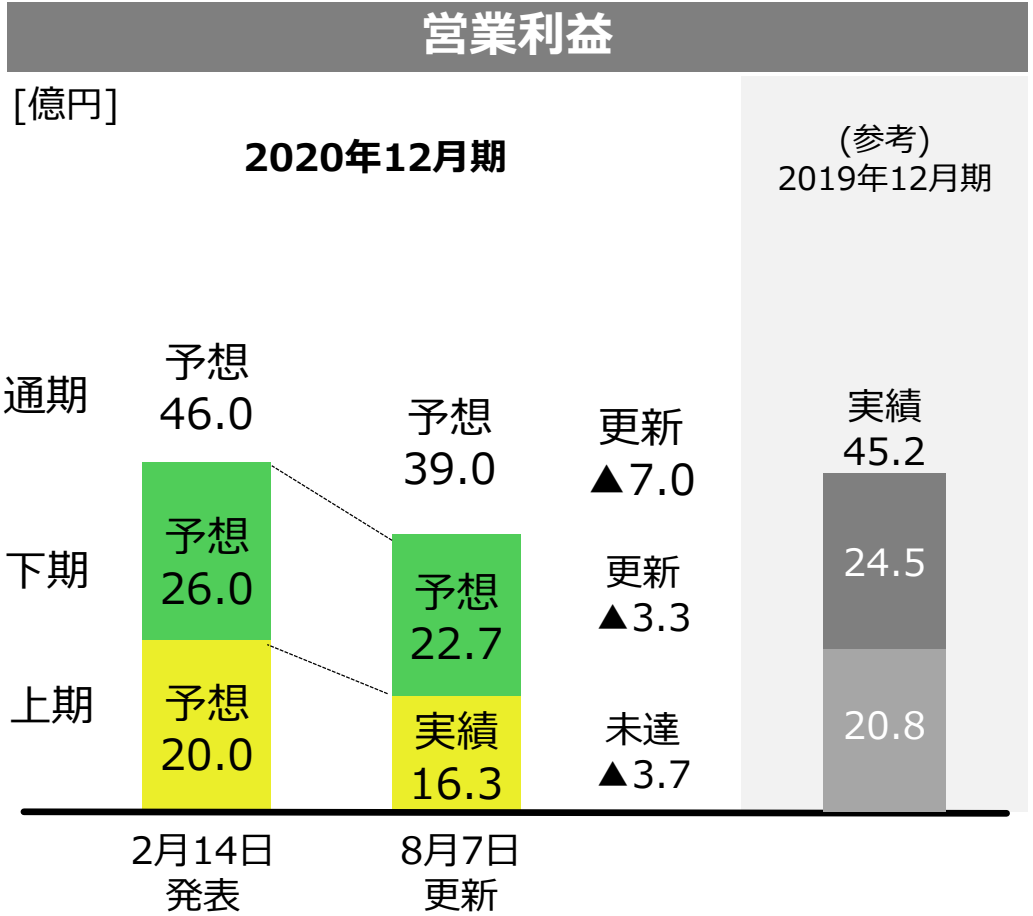
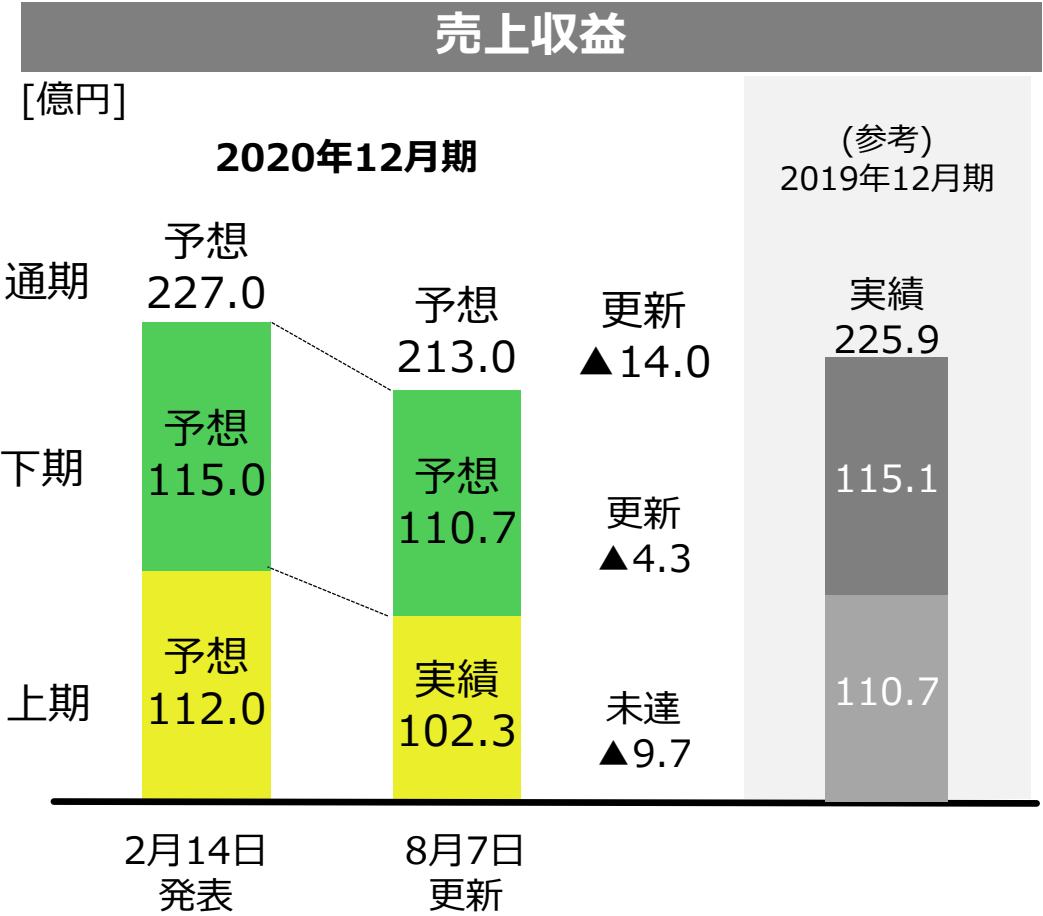
コロナウイルスの影響②

2020年9月末時点

業績	
上期	約9億円が下期へと期ずれ、このほか案件凍結や消滅が約1億円発生し、合計で約10億円の売上未達となった
下期	上期からの期ずれ（スライド） 案件を含め案件プールはあるものの、営業活動への制限も残るため、翌期へのスライドも見込んだ売上予想としている
財務	
上期	銀行借入は期初からの予定通りであり、運転資金は確保できている
下期	財務的な影響はほとんどなく、引当金を上回るような損失が発生する見込みもない

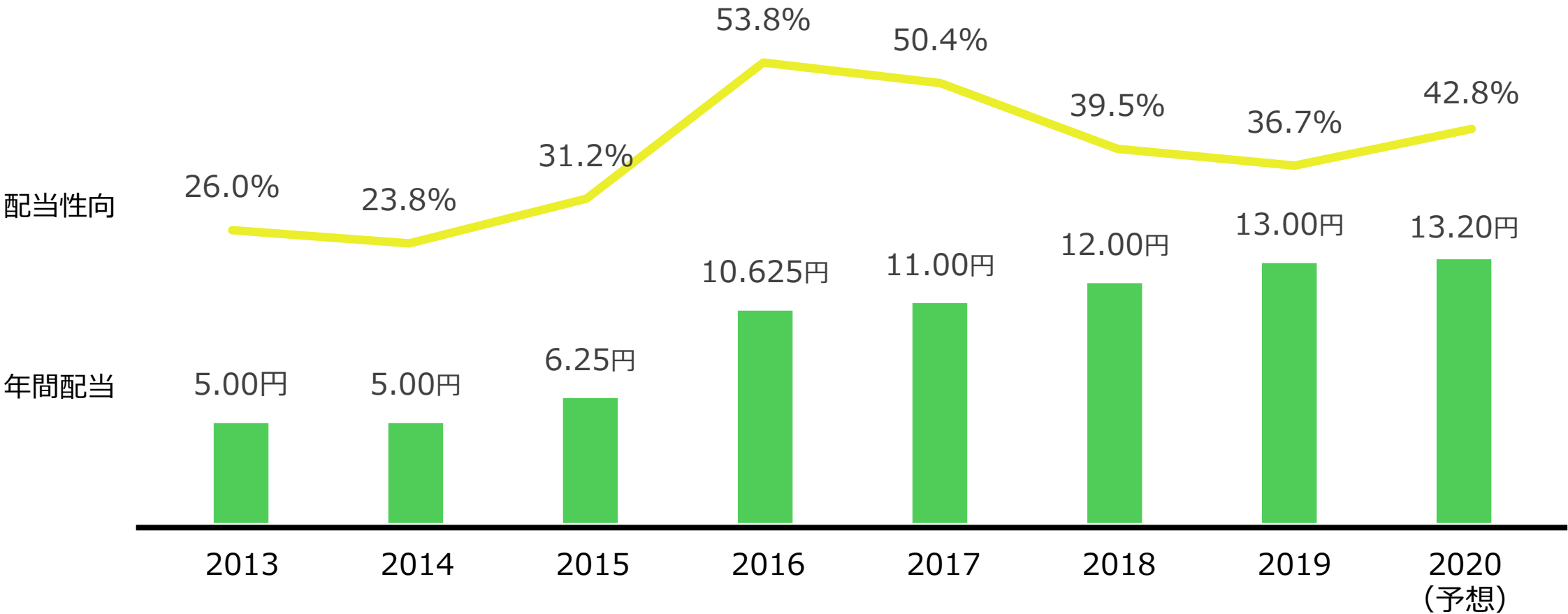
業績見通し

コロナウィルスの影響によりソフトウェアの契約時期（既存カスタマーの更新を含む）が、さらに翌期へとずれ込むことを想定し業績予想を更新しました



配当推移

上場以来、増配を継続しています
配当性向の目処（現在20%に設定）を引き上げる方向で検討中です

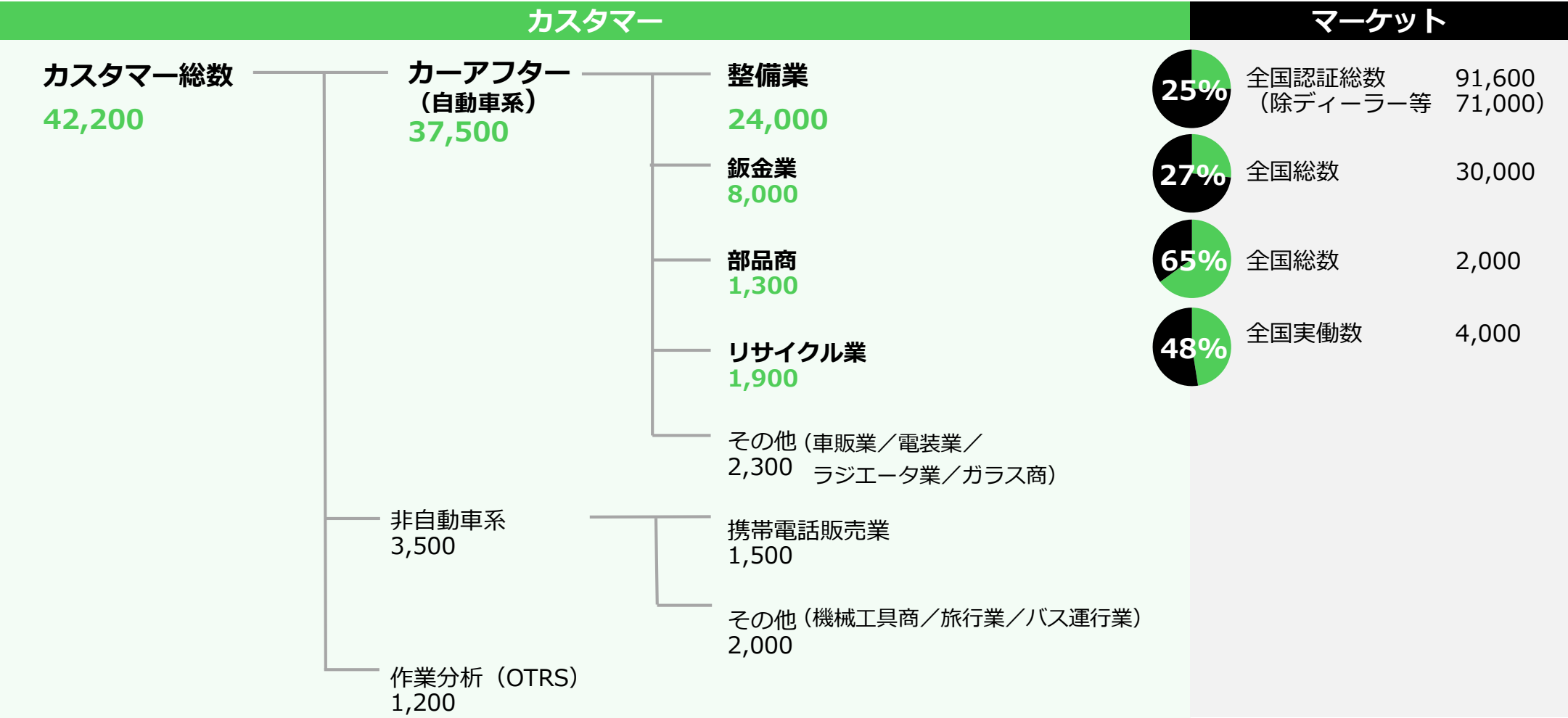


注) 2017年12月期以前の1株当たり配当金は株式分割を考慮した計算上の金額です。
・ 2016年12月17日を効力発生日として1株につき2株の株式分割
・ 2018年4月1日を効力発生日として1株につき2株の株式分割

ご参考

カスタマー企業数

カスタマー企業の大部分はカーアフター産業に分類されます
業種ごとに異なる業務ソフトウェア等が利用されるため、IT市場は業種別に形成されています



注) 数値は連結グループ/%値は当社グループのカスタマー数が占める割合
マーケットの事業者数は当社推定

主な業務ソフトウェアと機能

整備工場や部品商社にとって固有の業務や管理に必要な機能を提供し、業務効率化に貢献します
取引関係にある企業同士とシームレスなデータ連携が可能です

BtoC企業向け業務ソフトウェア

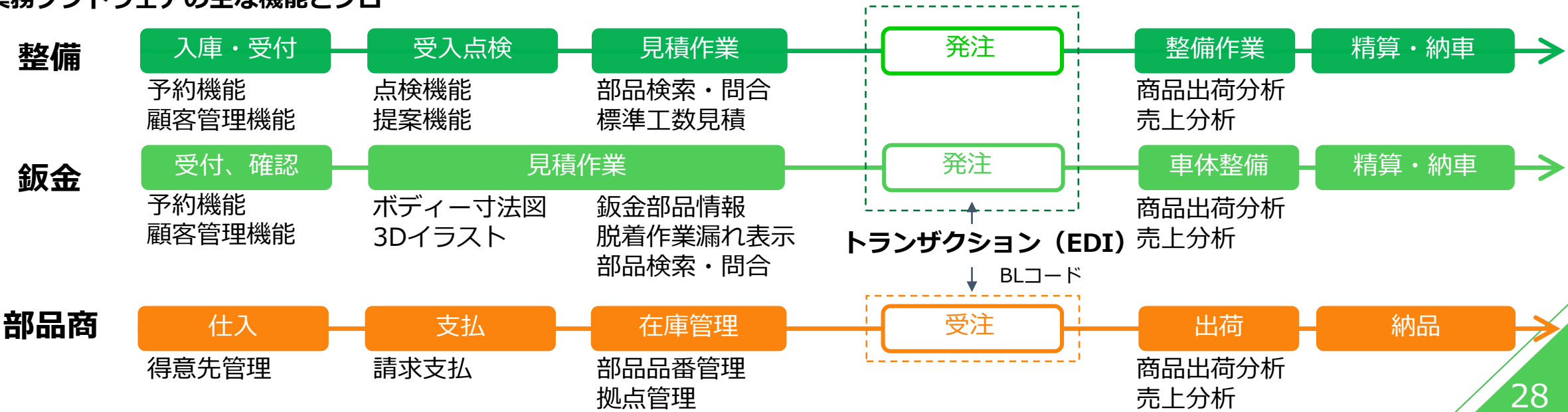
- (整備業者)
SF.NS、Maintenance.c
- (鈑金業者)
BK.NS
- (車販業者)
CS.NS



BtoB企業向け業務ソフトウェア

- (自動車部品商)
PM.NS
- (リサイクル業者)
PM.NS_RC
- (機械工具商)
機工メイト

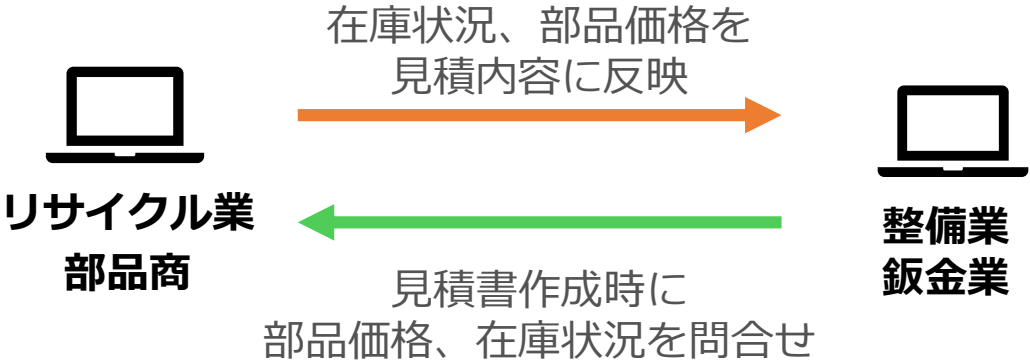
業務ソフトウェアの主な機能とフロー



主なITサービス（自動車補修部品の電子取引）

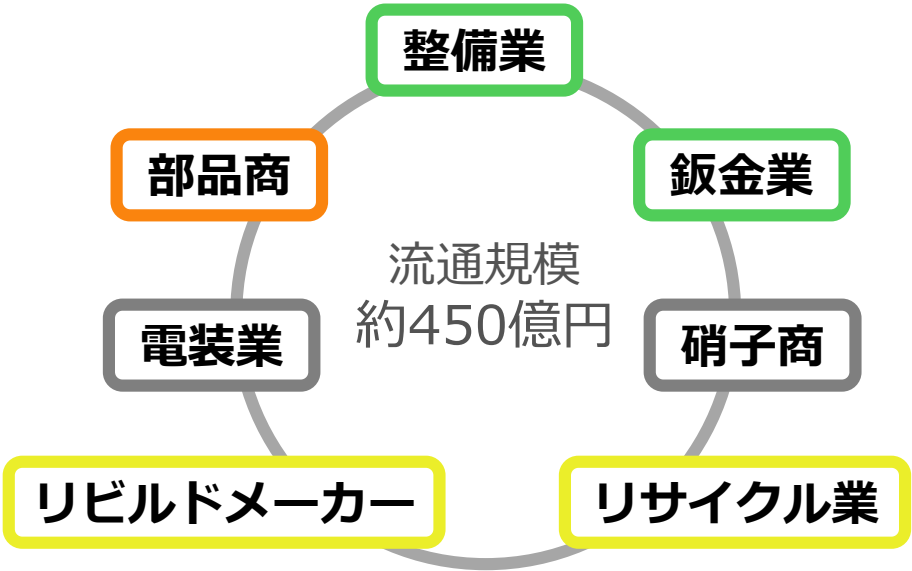
業務ソフトウェアの顧客が利用する電子商取引（EDI）やリサイクル部品のECサイトなど顧客基盤を活かしたサービスを提供しています

電子商取引（EDI） 「BLパーツオーダーシステム」



部品情報の電子問合せ・受発注サービス

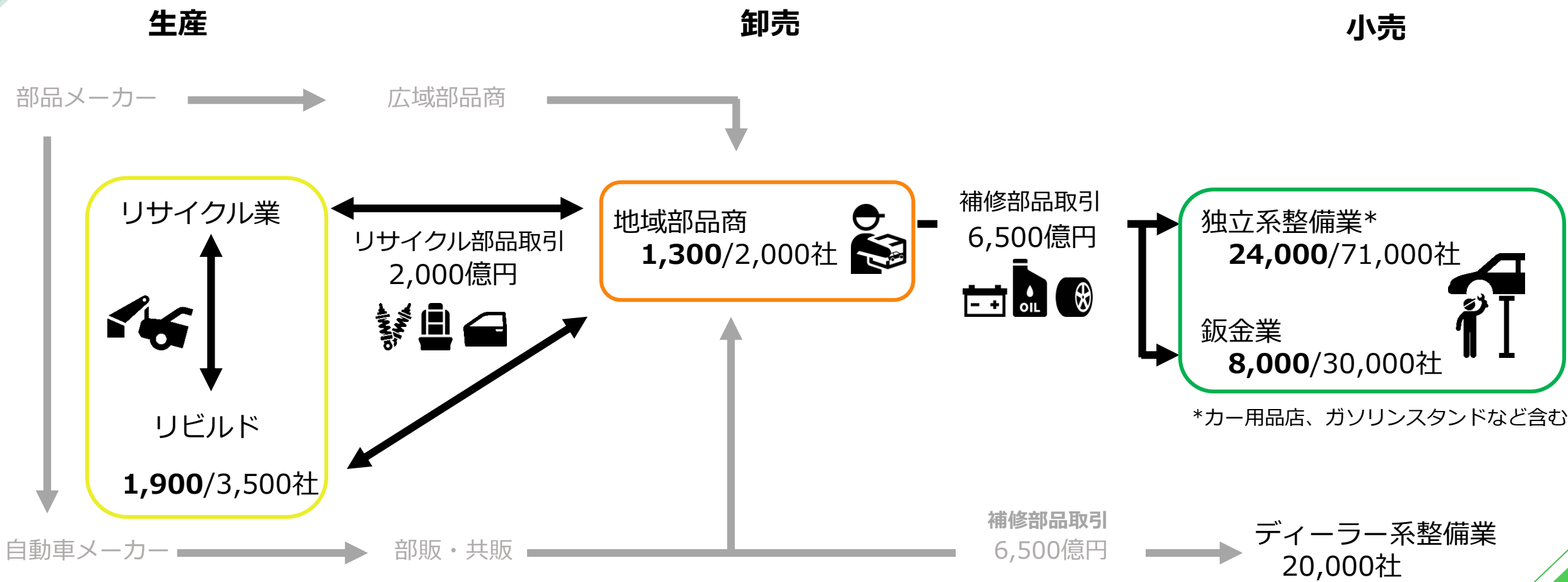
リサイクル部品EC 「パーツステーションNET」



リサイクル/リビルドパーツのマーケットプレイス

自動車補修部品市場の全体図

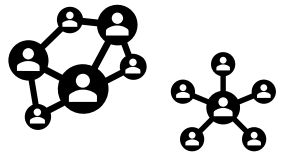
補修部品の電子商取引（EDI）やリサイクル部品のECサイトなどの対象となる市場は、全体で8,500億円程度の規模となります



カスタマー数/マーケット規模
注) 金額は当社推定

提供サービスと売上区分の対応

カスタマーに提供しているサービスの内訳と売上区分が対応しています

サービス	売上認識	売上区分
アプリケーション		
	業務ソフトウェア 利用権 (～6年)代金	業種別／OTRS [周期]
	PC等機器類 代金	その他 [周期/都度]
プラットフォーム		
	基本機能 利用権 (～6年)代金	基本 PaaS/SaaS (一括) [周期]
	データベース 利用料	PaaS/SaaS (月額) [定額]
	サーバ機能 利用料	IaaS (月額) [定額]
	カスタマーサポート 利用料	保守 サポート [定額]
	トナー・帳票類 代金	サプライ [都度]
	EC 利用料	EDI・決済 PSF [従量]
	EDI 利用料	BLP/CPT [定額&従量]

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	東京証券取引所市場第一部（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	自社開発の業務ソフトウェアをはじめ各種 I T サービスを幅広く展開。 カーアフター産業に属する事業者向けを中心に、基幹システムとなる業務ソフトウェアを提供するほか、自動車部品の電子売買ネットワークやビッグデータ分析など、多様な独自サービスをワンストップで提供。 また、今後のモビリティ社会の進化を見据え、先端技術の実用化に関する調査研究を推進中。
本社所在地	東京都品川区東品川4-13-14 グラスキューブ品川8F
国内拠点	全国 営業29拠点 開発3拠点

グループ会社

国内



株式会社タジマ

所在地：東京都品川区

事業内容：主に整備・钣金業向け業務ソフトウェアの開発・販売

出資比率：100%

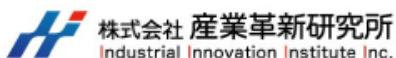


株式会社SpiralMind

所在地：東京都品川区

事業内容：先端技術の研究・開発およびその受注 / 新技術の実用化および新規サービスの事業化支援 / シェアード型コラボレーション・スタジオの運営

出資比率：100%



株式会社産業革新研究所

所在地：山梨県甲府市

事業内容：ものづくりドットコム 사이트运营 / ものづくり革新情報の発信

出資比率：67.5%

中国

博樂得信息科技（合肥）有限公司

事業内容：システム開発・販売

出資比率：100%

北京盛源博樂信息科技有限公司

事業内容：システム販売

出資比率：100%

フィリピン

Broadleaf I.T. Solutions Inc.

事業内容：データベースの開発・管理

出資比率：100%

BLISAM TRADING CORP.

事業内容：自動車部品の輸入・販売

出資比率：50%（持分法適用関連会社）

株価推移



注) 2016年12月17日効力発生日の株式分割 (1:2) と2018年4月1日効力発生日の株式分割 (1:2) を考慮

免責事項

本資料に記載されている業績予想及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