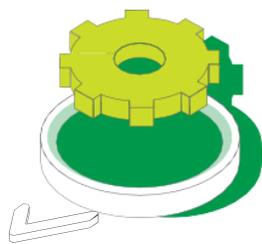


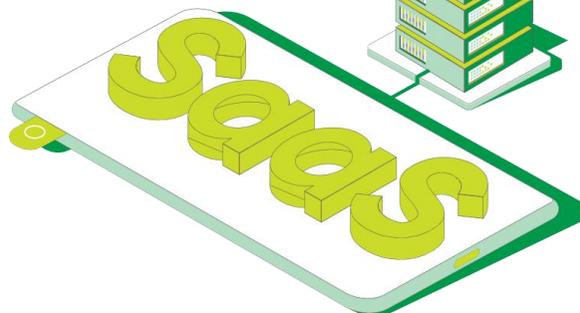
Software  
as a Service



2DX



Cloud



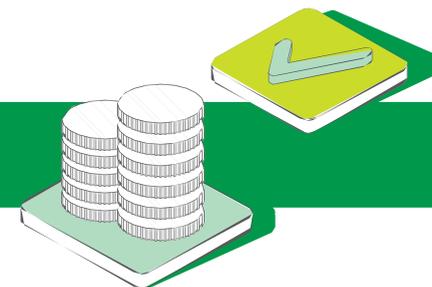
Company

# クラウドSaaS企業

～ハイグロース企業へ～

株式会社ブロードリーフ 東証プライム市場 (3673)

投資家向けIRセミナー「プレミアムブリッジサロン」



BroadLeaf

# 01 自己紹介

Kenji Oyama



代表取締役社長  
**大山 堅司**

1968年9月生まれ  
鹿児島県出身

## 高校時代に起業 Start up

1987年4月

建設積算ソフト会社、ビーイングの設立に参画

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

建設業界の  
DX推進

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

モビリティ産業の  
DX推進

# 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、お客さまの事業創造に貢献いたします。

## 社名の由来

ブロードリーフ (Broadleaf) とは広葉樹のことです。

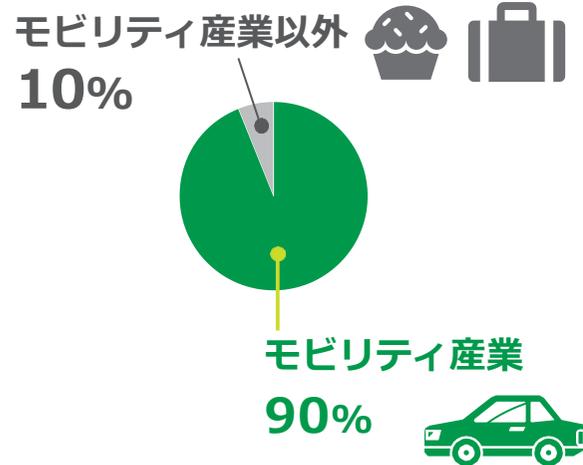
広葉樹の多くは春から夏にかけて葉に日差しを受けて成長し、冬には葉と実を落として土に養分を返します。その循環がさまざまな動植物と共生できるフィールドを育むのです。ビジネスの大地に一本の広葉樹として根をおろし、葉を茂らせ、実をつけ、お客さまをはじめとするすべての人々とともに未来へと成長を続けたい。

ブロードリーフという名にはそのような気持ちが込められています。

## だれに WHO

モビリティ産業  
整備業（車検/点検）や  
ガソリンスタンド  
自動車販売店など

モビリティ産業以外  
携帯ショップや旅行業  
食品メーカー、官公庁など



## なにを WHAT

事業をトータルサポートする  
クラウドサービスを  
業種や職種ごとに提供



顧客管理



売上管理



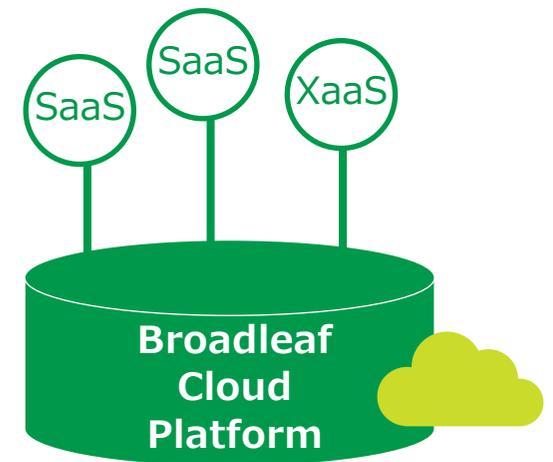
SNS連携



電子請求書発行 など

## どのように HOW

独自のクラウド基盤  
『Broadleaf Cloud Platform  
（ブロードリーフクラウド  
プラットフォーム）』上で提供



# 04 ブロードリーフの強み

Advantages

## 約4万社のお客さま

商品力・営業力・サポート力で  
圧倒的な顧客基盤を確立



## 自動車補修部品の 商流ネットワーク



当社  
ソフトウェア

販売側

部品商社/リサイクル業者

受発注



ソフトウェア間で  
受発注



当社  
ソフトウェア

購入側

整備業/ガソリンスタンドなど

## 唯一無二の データベース

### 40年分のデータ量

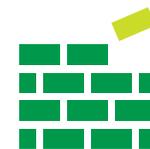
部品情報



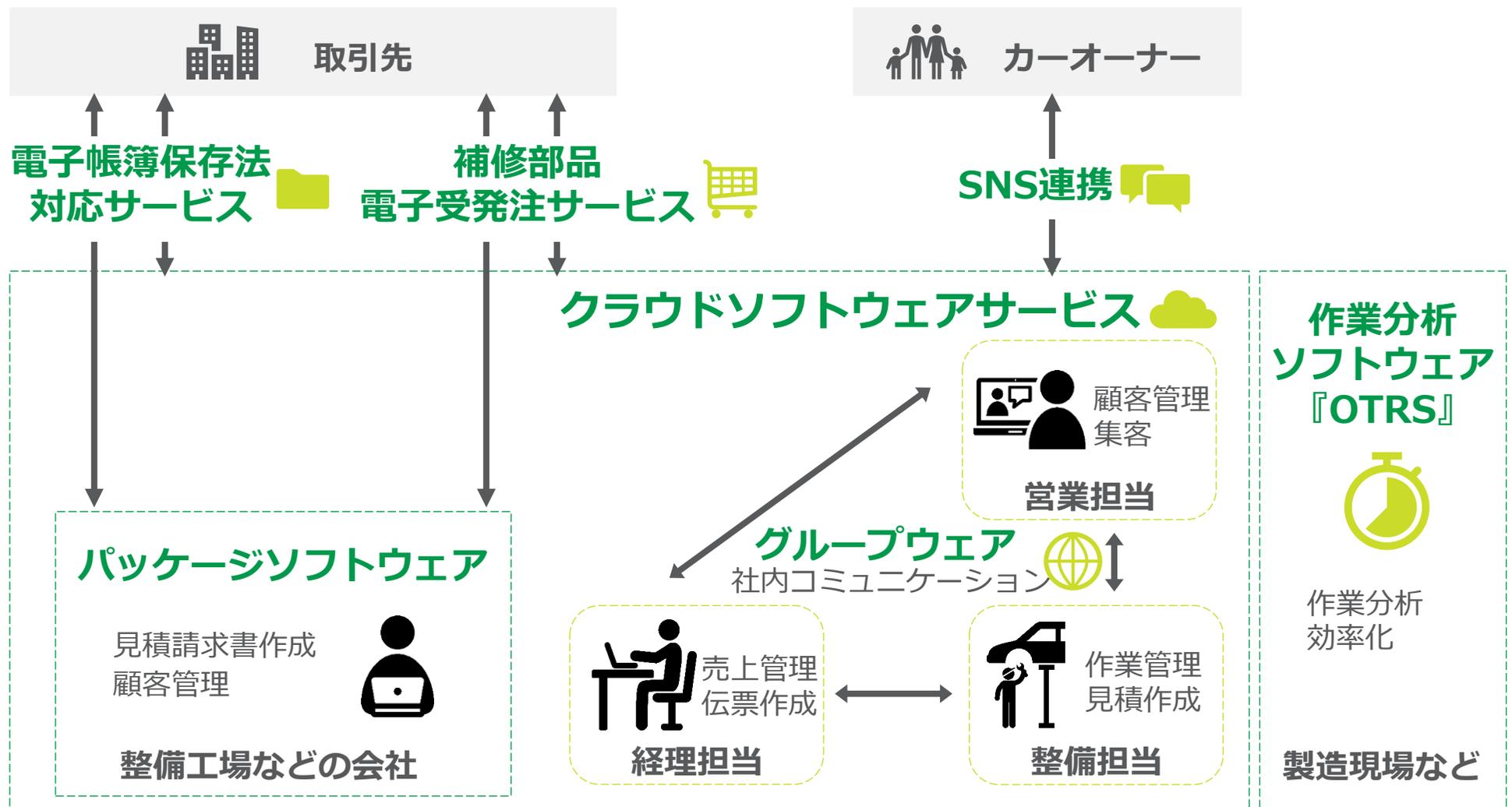
車両情報



### 独自のデータ構築技術



## 多様なサービスラインナップで お客さまの事業をトータルサポート



# 06 モビリティ産業の動向

モビリティ産業の事業者は、DX\*推進により  
社会の変化が、事業成長の機会へ



※デジタルトランスフォーメーション

## クラウドサービスを起点として、2DX<sup>※</sup>を推進

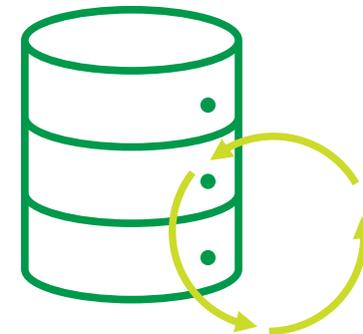
### デジタルトランスフォーメーション

お客様の  
デジタルトランスフォーメーション（DX）を推進  
新たな価値創造につながる事業基盤の構築に貢献



### データエクステンジャー

『Broadleaf Cloud Platform（ブロードリーフクラウドプラットフォーム）』上で  
データを収集・分析し、新たな価値を創造し続ける



※2DX（ツーディーエックス）とは、  
デジタルトランスフォーメーションとデータエクステンジャーの総称

## モビリティ産業の主要4業種\*向けソフトウェアを 全面刷新 (クラウド化)し、競争力上昇 顧客数増加と1社あたり売上増加をとともに目指す

全面刷新により  
競争力が  
大幅に上昇

  
パッケージ  
ソフトウェア

### クラウドサービス

顧客数  
増加



- ✓カスタマイズが容易  
自社仕様を希望されるディーラーなどもターゲットに
- ✓サービスを細分化  
事業規模に合わせて機能選択が可能に

1社あたり  
売上増加



- ✓端末フリー化、1社1台から1人1端末へ  
経理、経営者など役割ごとにそれぞれの端末でアクセスできる仕様に
- ✓サービス種類の多様化  
事業全体をサポートできる多様なサービス群

※整備業、钣金業、リサイクル業、部品商社

## 事業を網羅的にサポートする ソフトウェアサービス (SaaS) さらに独自のクラウド基盤を活用したXaaSの展開

### SaaS

事業を網羅的にサポートするサービス群を  
トータルマネジメントシステムとして提供



顧客管理



見積書・請求書  
発行



集客販促



実績管理



シフト管理

...

### XaaS

開発環境や機能素材をサービス化して提供  
補修部品の電子受発注サービスを提供



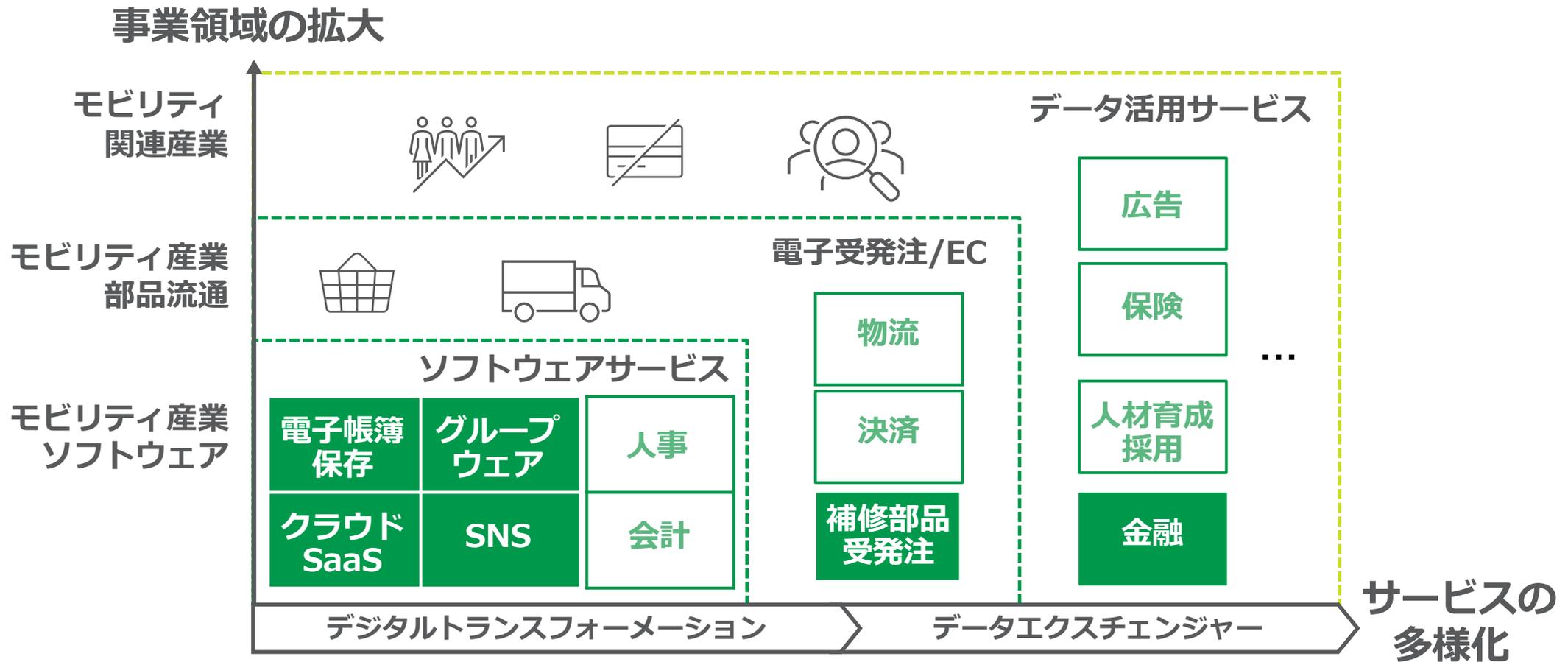
開発プログラム  
(開発環境や機能素材)



電子受発注・ECなど  
(SaaSユーザー間での電子取引)

# 10 拡大施策

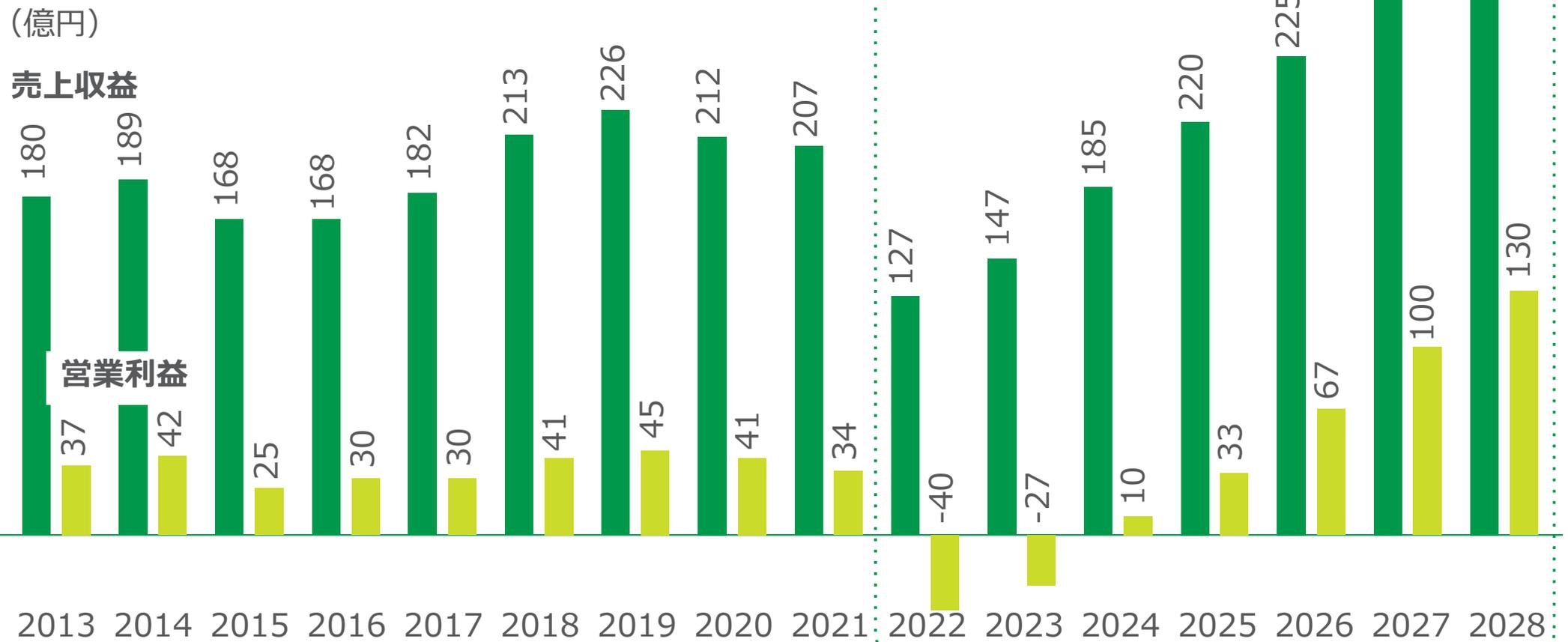
自社サービス拡充や、他社サービスとの連携で  
サービスの多様化を図り、2DXを推進するとともに  
事業領域の拡大を進める



# 11 2013-2028年の業績推移

2028年には営業利益 **130** 億円

予想



## モビリティ産業のうち主要4業種のお客さま（整備業・钣金業・リサイクル業・部品商社）を2022年よりパッケージソフトウェアからソフトウェアサービス（SaaS）へ移行開始

### パッケージソフトウェア（①+②）

- ①6年利用権のリース販売→販売時に6年分を売上計上
- ②付帯サービスを月額販売→6年間、月額売上計上

1社あたり売上イメージ



### ソフトウェアサービス

販売方法に関わらずすべてのサービスを月額売上計上

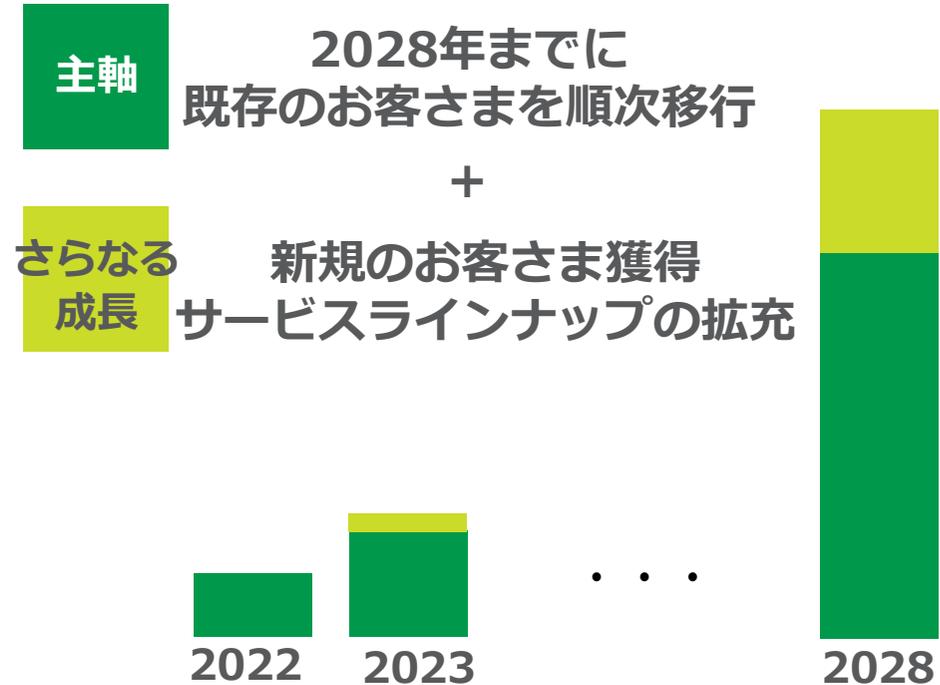
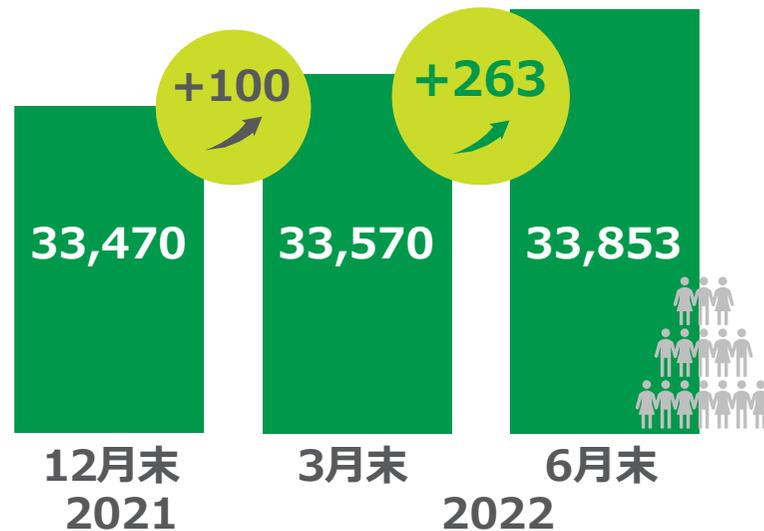
1社あたり売上イメージ



# 13 業績解説②

## 既存のお客さまの クラウドソフトウェアサービス (SaaS) 移行が売上計画の主軸 新規のお客さま獲得と、サービス拡充でさらなる成長を目指す

着実に増加しているお客さま数  
主要4業種※のお客さま社数推移



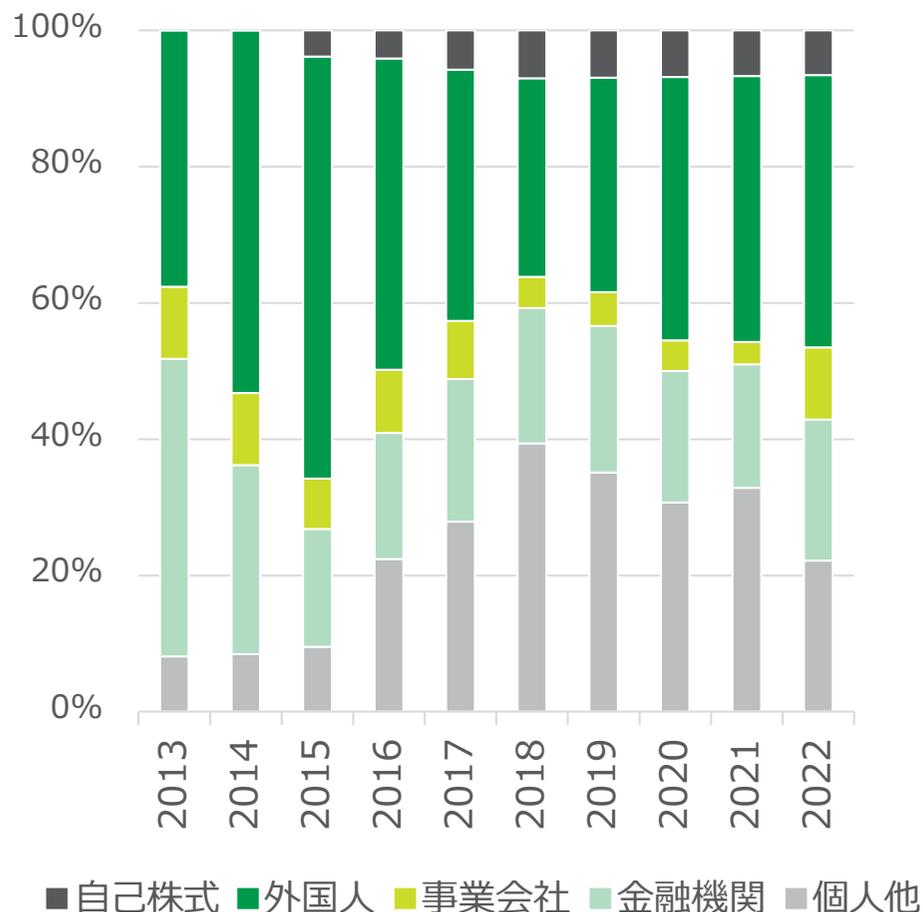
※整備業、鋳金業、リサイクル業、部品商社

# 14 株主構成

Stockholder

## SaaS + XaaS戦略の成長に、 海外機関投資家が期待

所有者別の推移（12月末/2022年のみ6月末）



大株主の状況（2022年6月末）

順位	株主名	保有比率
1	日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	11.2%
2	STATE STREET CLIENT OMNIBUS ACCOUNT OM02	9.4%
3	NORTHERN TRUST CO.(AVFC) RE FIDELITY FUNDS	9.3%
4	光通信株式会社	7.2%
5	THE BANK OF NEW YORK MELLON 140051	6.2%
6	株式会社日本カストディ銀行（信託E口）	3.4%
7	S M B C日興証券株式会社	3.4%
8	THE BANK OF NEW YORK 133612	2.4%
9	NORTHERN TRUST CO. (AVFC) SUB A/C USL NON-TREATY	2.3%
10	株式会社日本カストディ銀行（信託口）	2.2%

## 戦略の理解が進み、株価は好調に推移



# 16 SaaS企業

中期経営計画最終年度の  
業績予想（2028年）

約4万社の顧客基盤から  
確度の高い売上計画を策定

ソフトウェア以外のサービス拡大で  
さらなる成長機会

ブロードリーフ  
(億円)

売上収益	325	営業利益	130
------	-----	------	-----

名称	直近の売上高	直近の営業利益	時価総額10/5終値
Sansan	204	6	1,672
マネーフォワード	156	△10	1,804
ラクス	206	15	2,653
フリー	143	△22	1,598
インフォマート	98	10	1,224

注) 当社作成のソフトウェアサービス (SaaS) を提供している主な参照企業

## 基本方針

当社は、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おこな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。

## 2022年12月期 配当について

2022年12月期と2023年12月期は純損失の計画であるものの、内部留保の状況等に鑑み、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

(円)	FY2021	FY2022
中間配当	4.00	-
期末配当 (予想)	4.70	1.00
年間配当 (予想)	8.70	1.00
連結配当性向	35.2%	-

**2022年12月期の株主優待については  
決定次第、公表いたします**

# 19 大手企業とAIの共同研究を予定

Joint Research

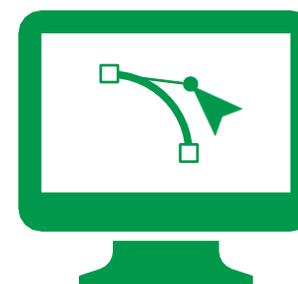
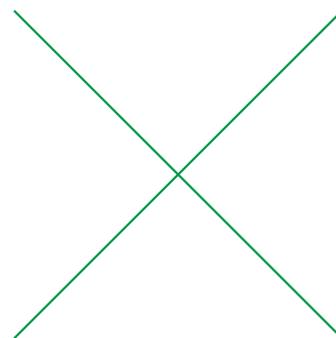
AI(人工知能)分野で  
大手企業との共同研究を実施予定  
OTRSへのAI実装を計画中

**OTRS** 

 Mobile  
**OTRS**

**OTRS(オーティールエス)**

建設・機器・食品など多様なメーカーが  
製造過程における作業員の動作を分析し  
標準化・効率化するためのソフトウェア



**大手テクノロジー企業**

# 20 企業概要

会社名	株式会社ブロードリーフ	事業内容	独自開発の「Broadleaf Cloud Platform」を基盤として、SaaS型クラウドサービス、マーケットプレイス型サービス、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、様々な業種・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。
代表者	代表取締役社長 大山 堅司	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
上場市場	東京証券取引所 プライム市場 (3673)	国内拠点	営業27拠点／開発3拠点
業種	情報・通信業	主な子会社	株式会社タジマ
創業／設立	2005年12月／2009年9月	公式SNS	ブロードリーフIR@マニアな世界 (公式) @broadleaf_ir
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		

# 21 免責事項

本資料は、法令又は金融商品取引所の規則等で義務付けられている開示書類ではありません。

内容については最新の注意を払っておりますが、掲載された情報に誤りがあった場合、当社は一切の責任を負うものではありませんのでご了承ください

## お問い合わせ先

株式会社ブロードリーフ コーポレートコミュニケーション室

E-mail : [bl-ir@broadleaf.co.jp](mailto:bl-ir@broadleaf.co.jp)