



# Presentation Material

## September 21.2019

# プレミアムブリッジサロン 個人投資家向け説明会

# BroadLeaf

東証一部：3673

## 目次

|   |                     |    |
|---|---------------------|----|
| 1 | 当社の紹介 . . . . .     | 01 |
| 2 | 事業概要 . . . . .      | 08 |
| 3 | 成長戦略 . . . . .      | 18 |
| 4 | 配当、株価推移など . . . . . | 22 |

# 自己紹介



代表取締役社長

大山 堅司

Kenji Oyama

昭和43年9月生まれ  
鹿児島県出身

## 【略歴】

- ・ 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加  
(東証JQS(4734))  
(1999年上場)
- ・ 1989年4月 : 同社取締役就任
- ・ 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・エックス顧問に就任、  
ITX翼（現当社）の再生に携わる
- ・ 2006年1月 : ブロードリーフ（当社）取締役副社長に就任
- ・ 2006年6月 : 当社、代表取締役社長に就任

# 経営陣の紹介

## 取締役



### 代表取締役社長 大山堅司

1987年4月 株式会社ビーイング入社  
1989年4月 同社取締役  
1996年12月 Being Investments Corp. President CEO  
2000年7月 株式会社ビーイング取締役副社長  
2002年7月 同社執行役員マーケティング部長兼営業部長  
2005年10月 アイ・ティー・エックス株式会社顧問  
2006年1月 当社取締役副社長  
2006年6月 当社代表取締役社長（現任）  
2015年1月 事業構想大学院大学客員教授（現任）



### 取締役副社長 山中健一

1992年4月 三菱電機エンジニアリング株式会社入社  
1996年1月 株式会社ビーイング入社  
2000年4月 同社執行役員  
2005年5月 同社経営推進室副室長  
2005年11月 株式会社JIMOS執行役員  
2010年10月 当社執行役員管理本部長  
2011年1月 当社執行役員管理本部長兼経営管理グループ長  
2012年3月 当社取締役執行役員管理本部長  
2014年1月 当社取締役副社長（現任）



### 社外取締役 鬼澤盛夫

オートデスク株式会社等の代表取締役を歴任ソフトウェア開発・販売等のIT企業及びグローバル企業の経営者として活躍した経歴を有する



### 社外取締役 渡邊喜一郎

株式会社オリエンタルランド等の事業会社で独自のマーケティング手法で多くのプロジェクトを成功に導いた経験や上場IT企業役員の経歴を有する

（重要な兼職）株式会社ワンオブゼム取締役



### 社外取締役 池田茂

日本電信電話株式会社及びその関連会社の取締役を歴任、IT及びインターネットの普及期から通信業界で経営に携わり、企業経営の専門的知識や豊富な経験を有する

（重要な兼職）株式会社ACCESS顧問/事業創造大学院大学客員教授/一般財団法人社会開発研究センター理事

## 監査役



### 監査役（常勤）青木伸也

複数の事業会社において経営要職（執行役員、取締役）を歴任し、経営に関する深い知見を有し、2007年当社監査役就任



### 社外監査役 石井友二

公認会計士として大手会計事務所・金融機関等での経験から、財務会計及び会計監査の分野において専門的知識や豊富な経験を有する

（重要な兼職）石井公認会計士事務所 所長/監査法人ブレインワーク代表社員/ホワイトボックス株式会社代表取締役/株式会社タケエイ監査役



### 社外監査役 西本 強

会社法関連訴訟やグループ再編等、経営者に近い立場で多くの案件に携わり、企業法務の専門家として専門的知識や豊富な経験を有する

（重要な兼職）日比谷パーク法律事務所パートナー/株式会社エニグモ監査役/公益財団法人日本サッカー協会監事

# 会社概要

会 社 名 : 株式会社ブロードリーフ

創 業 / 設 立 : 2005年12月/2009年9月

本 社 所 在 地 : 東京都品川区東品川4-13-14

事 業 内 容 : 独自開発のプラットフォームを起点に企業向け I T サービスを展開。  
自動車アフターマーケット向けを中心に業務アプリケーションを提供するほか、プラットフォーム  
参加者間の取引・決済インフラや自動車関連ビッグデータ分析など、各種サービスを提供していま  
す。また、今後のモビリティ産業の進化を見据え、先端技術の実用化に向けた調査研究を行っています。

従 業 員 数 : 921名（連結）770名（単体）

当 社 拠 点 数 : 営業：29拠点、開発：3拠点

当 社 グ ル ー プ : 【国内】株式会社タジマ、株式会社SpiralMind、株式会社産業革新研究所  
【海外】フィリピン2社、中国2社



# 私たちの想い

【企業理念】

## 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

【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。

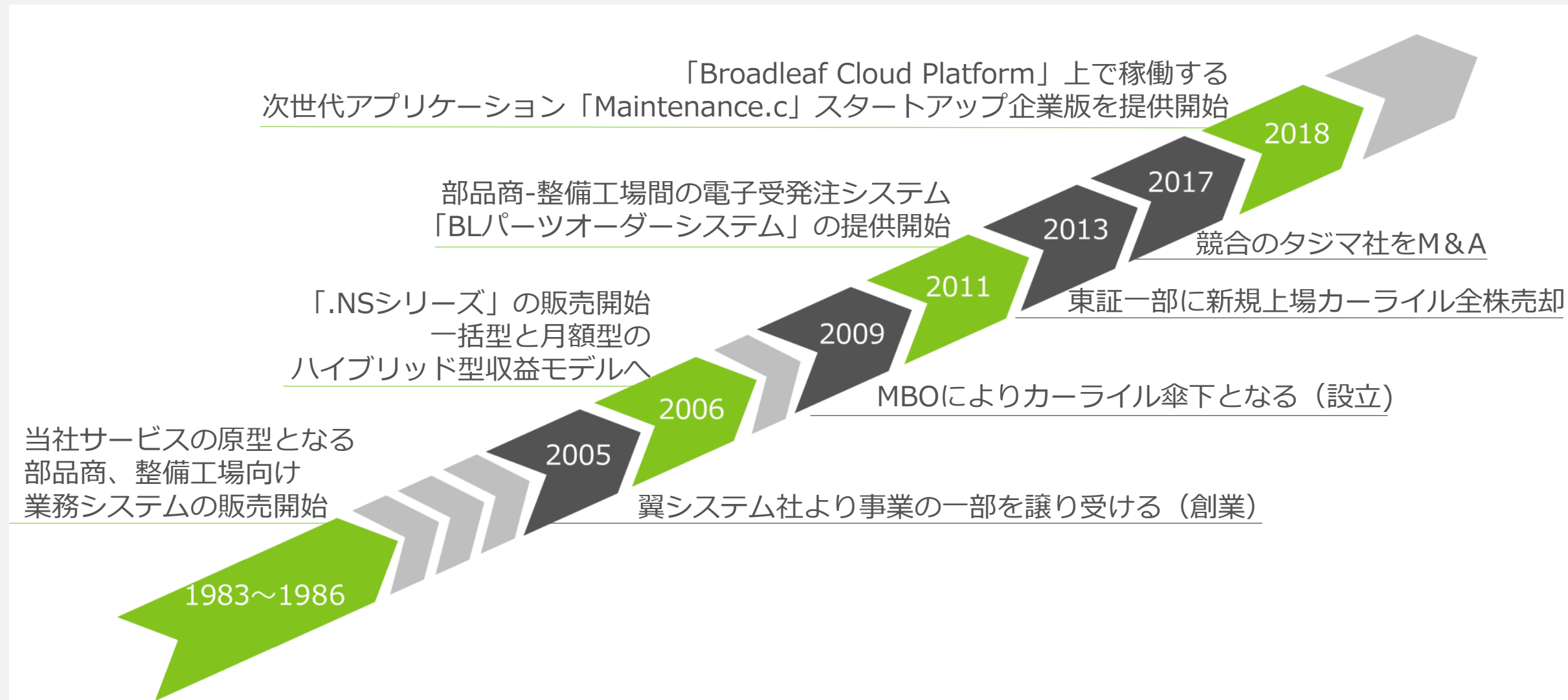
広葉樹の多くは、春から夏にかけて、葉に日光を受けて成長し、冬には葉を落として土に養分を還し、他の植物と共生します。

ビジネスの大地にしっかりと根を張り、葉を生き茂らせ、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。



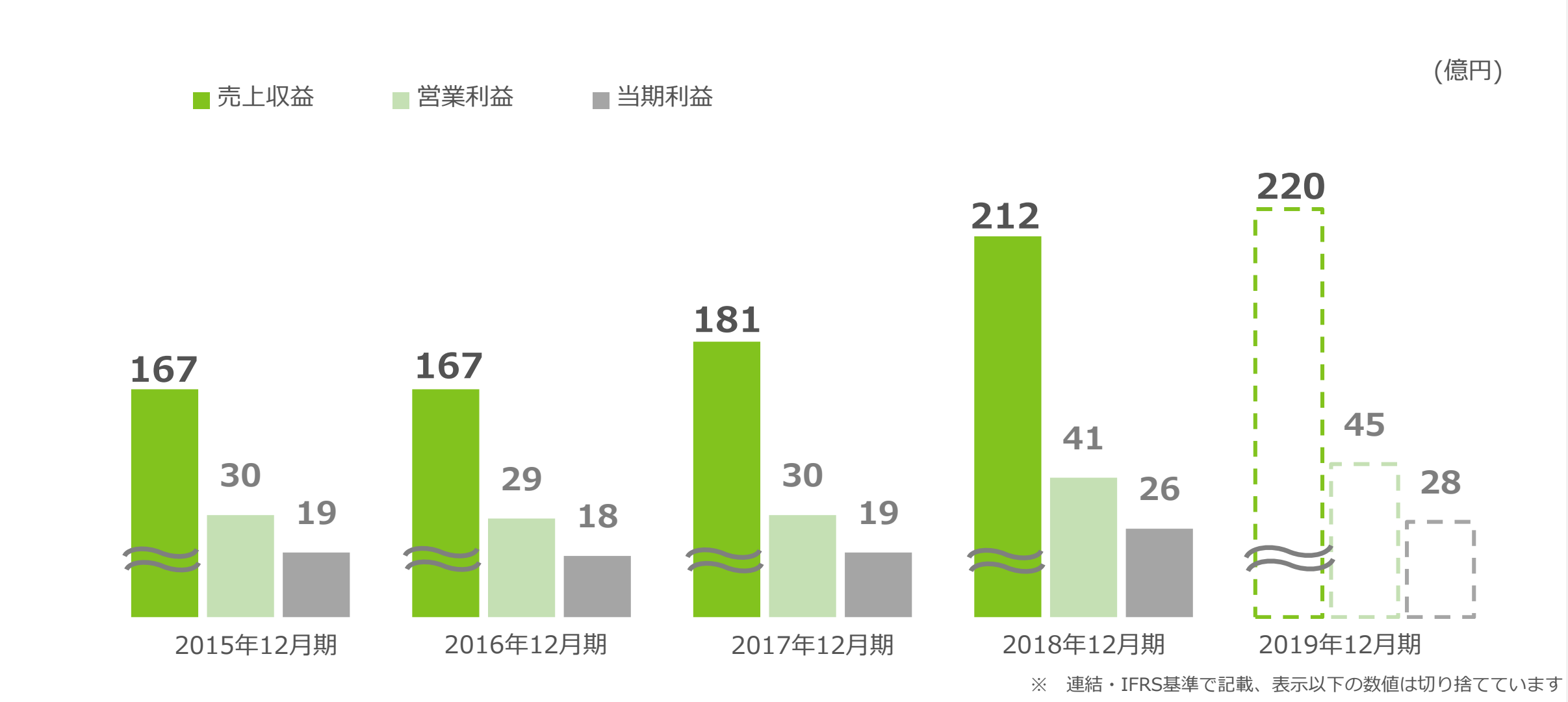
# 沿革

自動車部品商向けのアプリケーション開発からはじまり、  
30年以上にわたって、自動車アフターマーケットの革新を目指し、事業創出・拡大を進めてきました



# 業績推移

2017年7月に競合のタジマ（業界2位）を買収、事業基盤を固めつつ着実な成長をつづけています

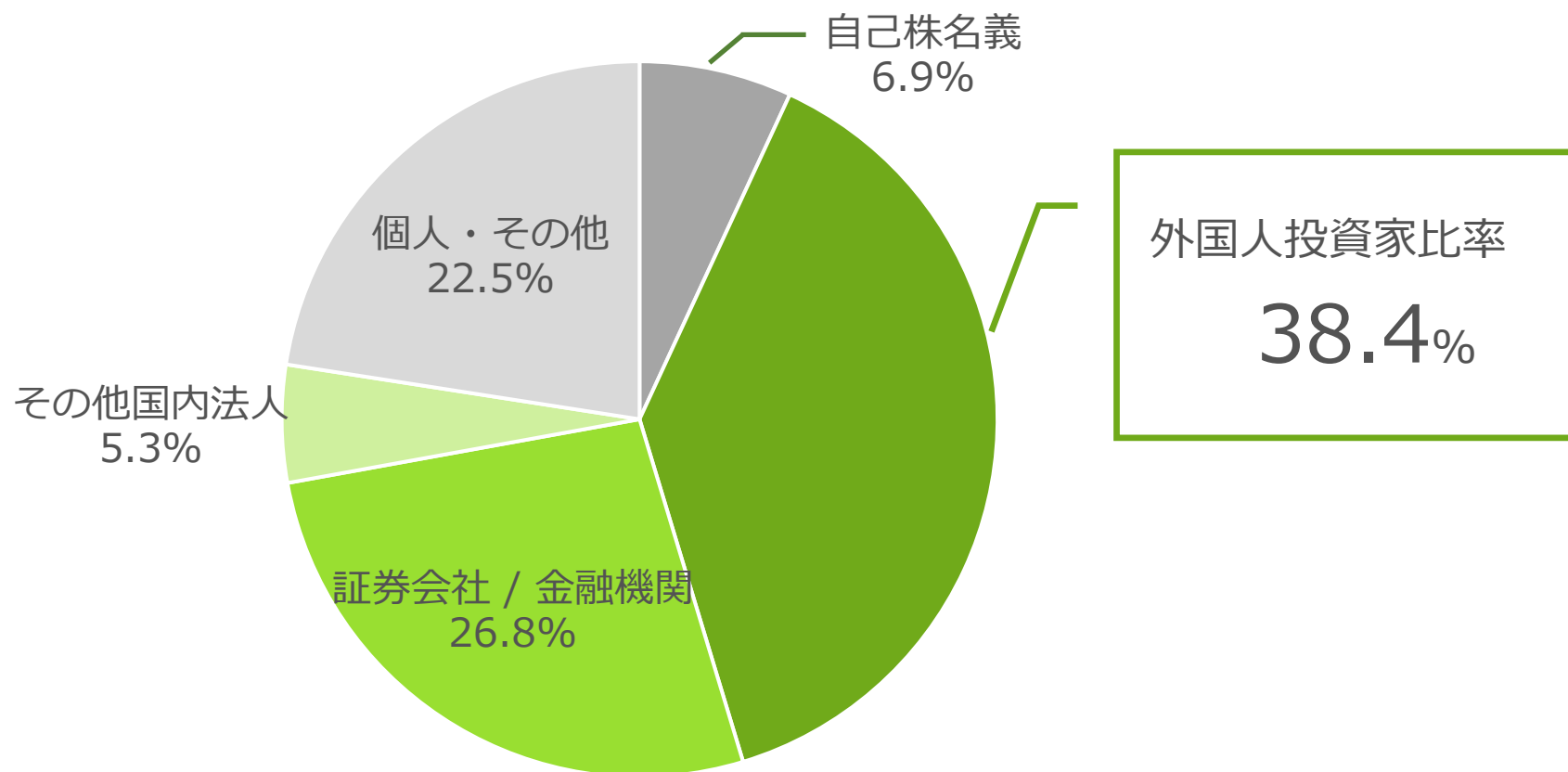




# 株主構成

外国人投資家比率38.4%と高くユニークな事業モデルと、  
圧倒的な顧客基盤を背景とした高い成長ポテンシャルを評価頂いています

2019年6月末 株主分布状況



|   |           |    |
|---|-----------|----|
| 1 | 当社の紹介     | 01 |
| 2 | 事業概要      | 08 |
| 3 | 成長戦略      | 18 |
| 4 | 配当、株価推移など | 22 |

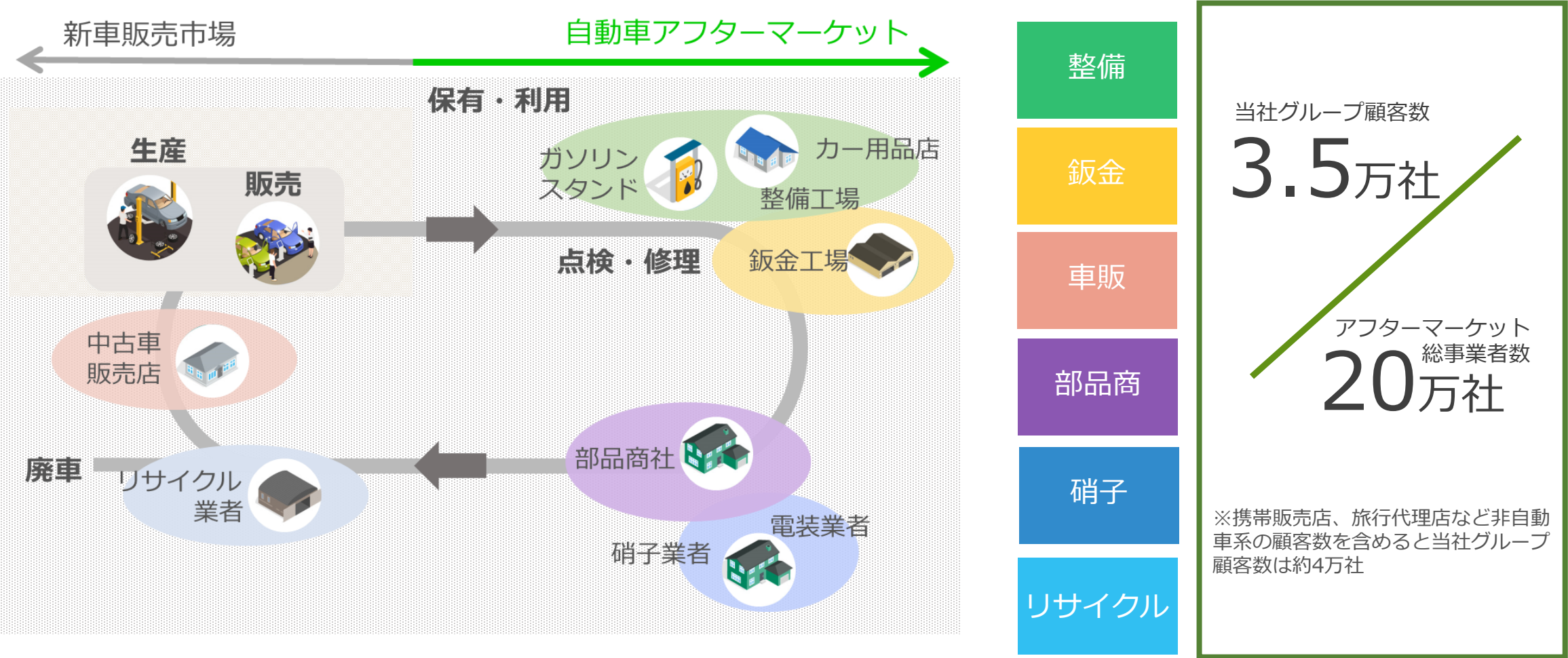
# こんなところにブロードリーフ

当社のITサービスは自動車関連の企業を中心に、携帯販売店、旅行代理店、製造業などさまざまな企業に活用されています



# 主な顧客マーケット

なかでも、主要な顧客マーケットは、  
自動車の販売から廃車に至るライフサイクル全体を支える自動車アフターマーケット事業者です





# 主なアプリケーションと機能

整備工場や部品商社など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ています  
また、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APPLICATION

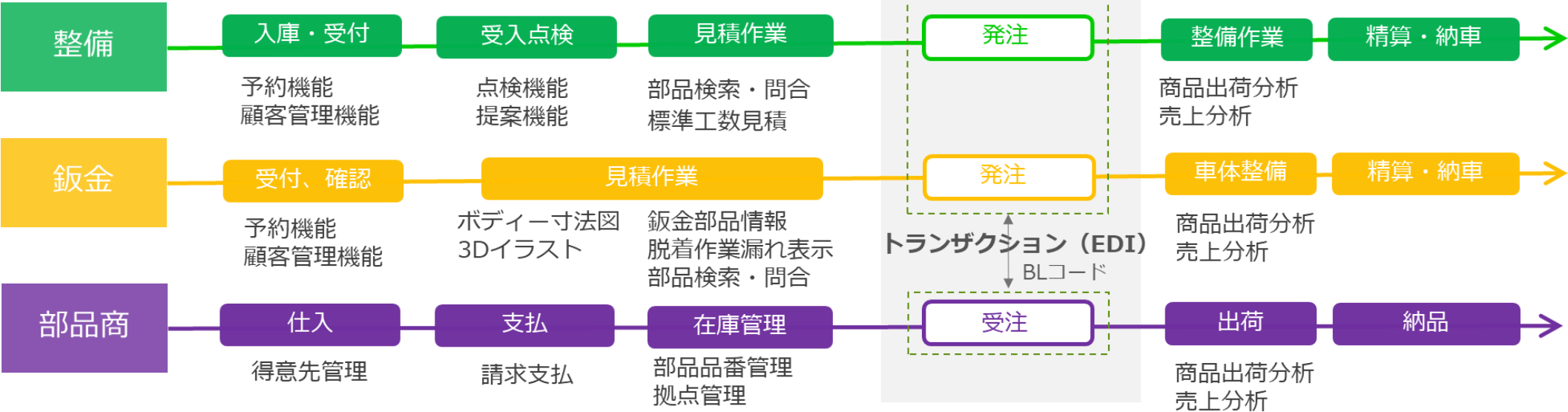
- (整備業者)  
.NS SF、Maintenance.c
- (钣金業者)  
.NS BK
- (車販業者)  
.NS CS



## BtoB企業向けAPPLICATION

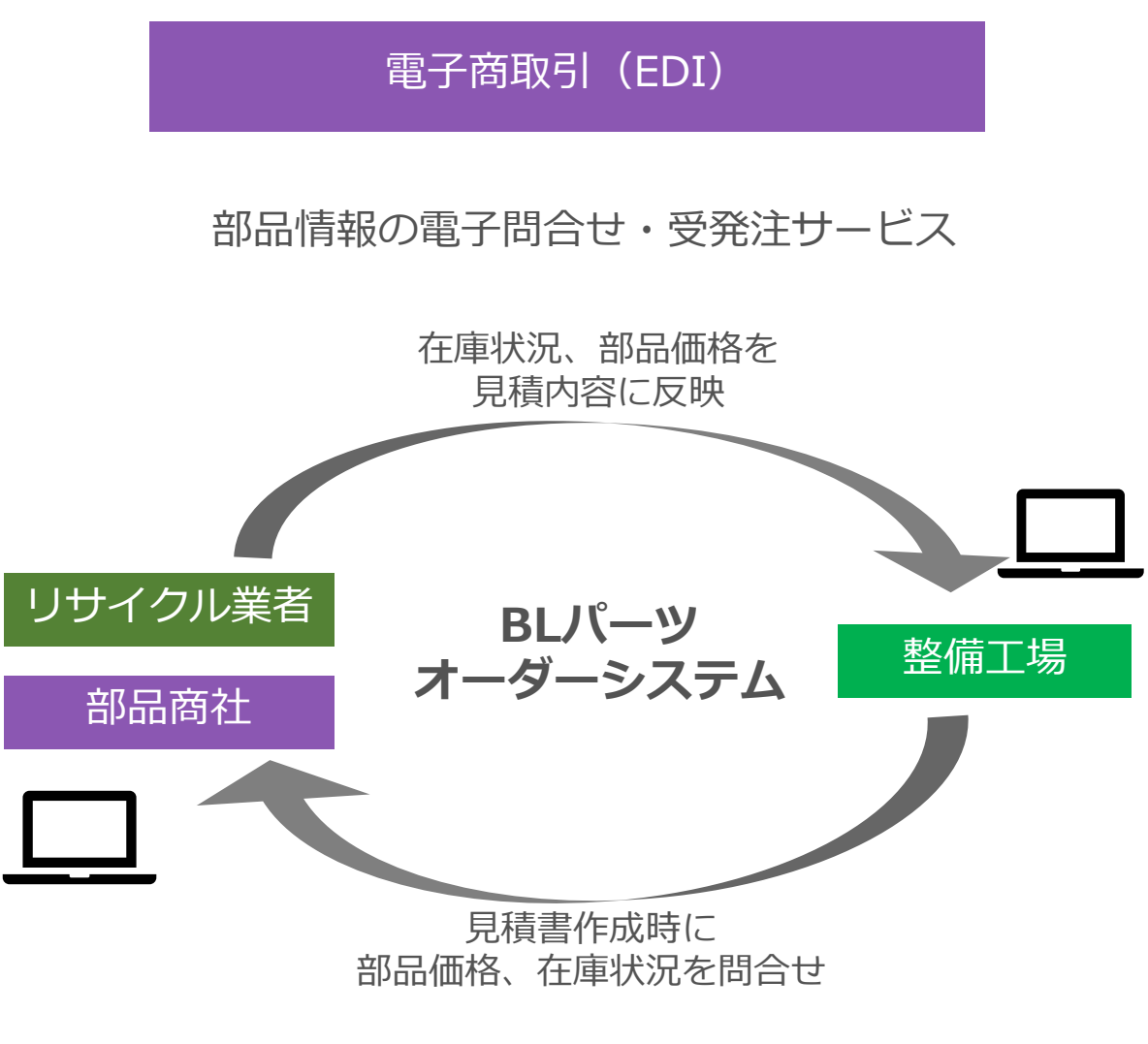
- (自動車部品商)  
.NS PM
- (リサイクル業者)  
.NS PM\_RC
- (機械工具商)  
機エメイト

## 主なアプリケーション機能&フロー



# 主なプラットフォームサービス（ユーザー間取引）

プラットフォーム参加者向け電子商取引（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



# 売上区分と内容

顧客（ユーザー）毎に、一括 & 月額、従量課金を組み合わせた料金モデルを採用しています



ライセンス（使用権販売）  
主に6年、5年



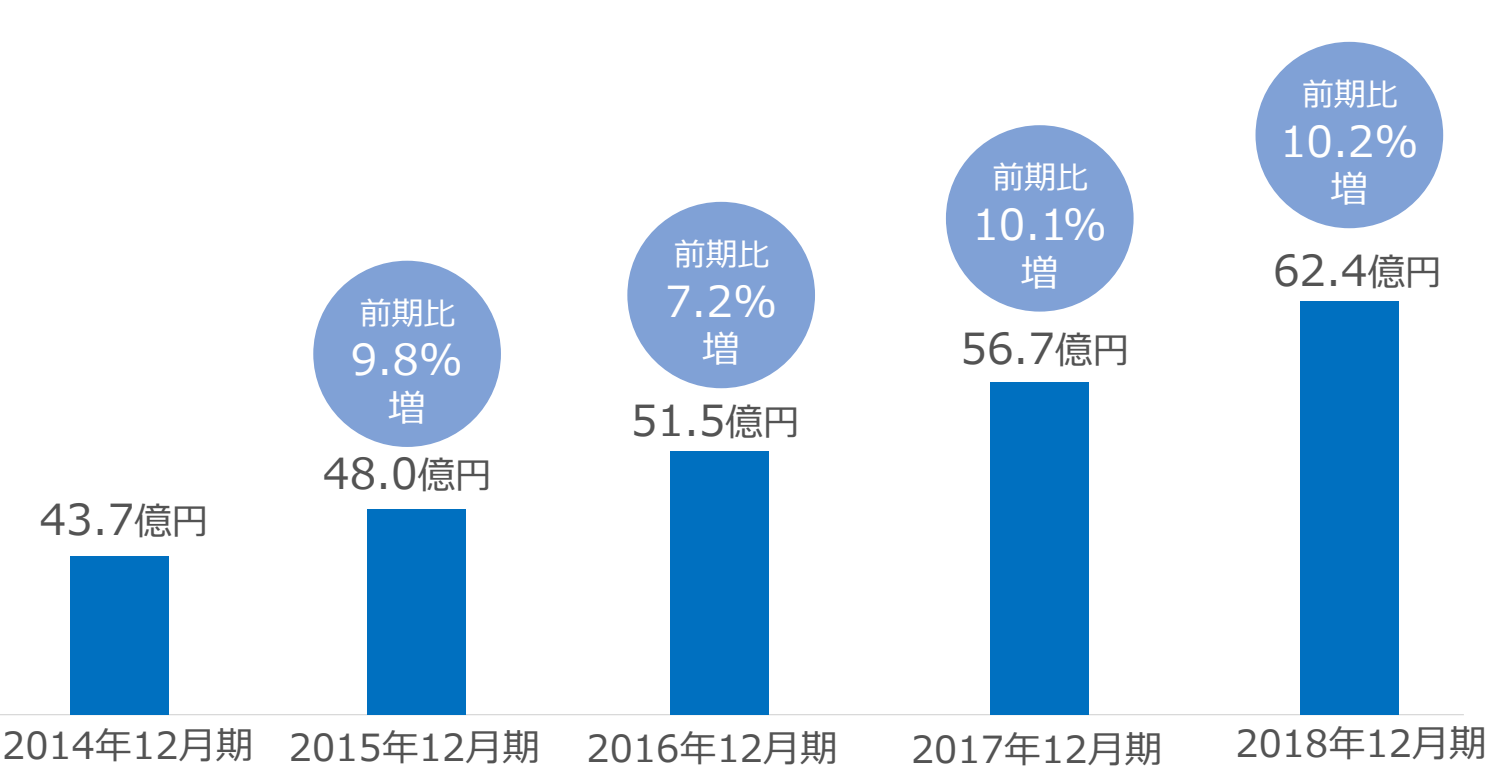
- 整備
- 部品商
- 携帯
- 鋁金
- リサイクル
- 旅行
- 車販
- バス

|          | サービス            | 料金モデル         |
|----------|-----------------|---------------|
| アプリケーション | 業種別<br>アプリケーション | 一括<br>(6年、5年) |
| プラットフォーム | サプライ品販売         | 一括            |
|          | 保守・サポート         | 月額            |
|          | ユーザー間取引など       | 月額・従量         |
|          | PaaS/IaaS       | 月額            |
|          | 基本機能            | 一括<br>(6年、5年) |

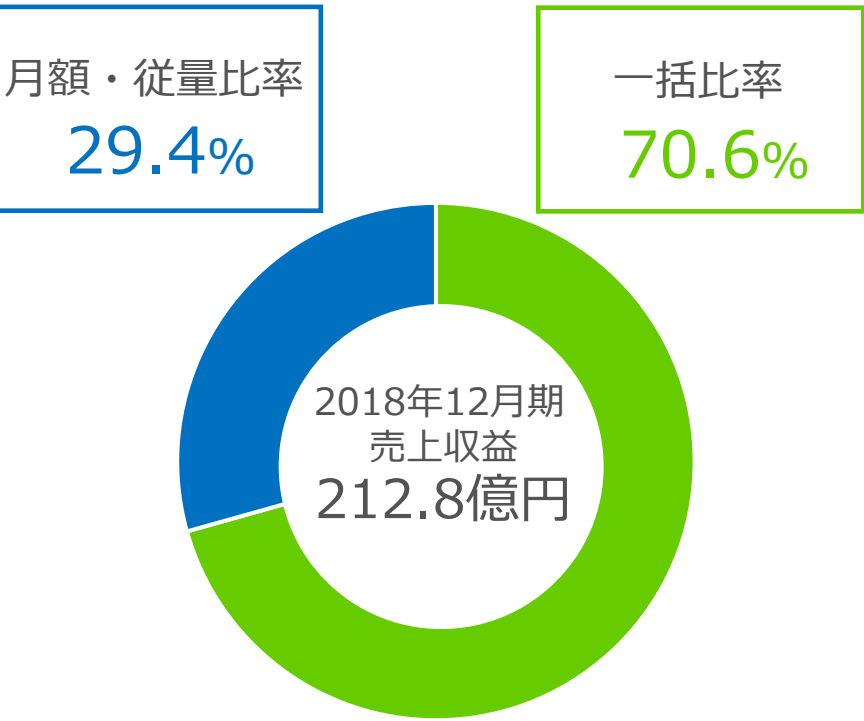
# 月額・従量売上の推移

月額・従量課金の収益モデルが安定的かつ継続的な成長に寄与しています

月額・従量課金（※）の売上推移



売上構成比



※ PaaS (データのみ)、IaaS、EDI・決済、保守の合算値  
※ 売上は表示未満の数値は切り捨て、前期比は四捨五入  
※ 2014年と2015年は単体・日本基準、2016年以降は連結・IFRS基準での実績値

# 【ご参考】サポート（受賞履歴）

当社コンタクトセンターは、CRMで成果を上げている企業や組織、団体を表彰する、  
「CRM ベストプラクティス賞（主催：一般社団法人 CRM協議会）」を3年連続で受賞しています



（2018年度CRMベストプラクティス賞：授賞理由）

定期的なアウトバウンドコールにより、顧客ニーズを拾いサービス品質向上に繋がったことにくわえ、自社の営業工数の削減に繋がった点が評価され受賞にいたりました

（2018年度受賞企業）大阪ガス（株）、資生堂ジャパン、三井住友海上火災保険（株）、みずほ証券（株）など、全14社



2018年度  
営業部門変革モデル



2017年度  
アウトバウンド  
発注センターモデル



2016年度  
定期コール・リレーション  
強化モデル





# 事業上の競合会社

事業上の競合会社は、対象顧客や顧客規模など限定的な範囲で事業を運営しており、  
当社グループは、提供サービス領域、ユーザー、売上規模ともに、他を圧倒する業界を代表する企業です

| 対象顧客     | ブロードリーフグループ                     |                        | A社                   | B社                      | C社                   | D社                  |
|----------|---------------------------------|------------------------|----------------------|-------------------------|----------------------|---------------------|
|          | ブロードリーフ(単)                      | タジマ(子会社)               |                      |                         |                      |                     |
|          | 整備/鈑金/車販/<br>部品商/ガラス商/<br>電装業など | 整備/鈑金/車販               |                      |                         |                      |                     |
|          | 顧客規模                            | 中～大規模                  | 中～大規模                | 小～中規模                   | 小～中規模                | 小～中規模               |
|          | 売上 ※1<br>(決算期)                  | 190.1億円<br>(2018年12月期) | 20.9億円<br>(2018年8月期) | 18.3億円 ※2<br>(2019年3月期) | 15.4億円<br>(2018年6月期) | 1.8億円<br>(2018年8月期) |
| ユーザー数 ※1 | 約25,000社                        | 約10,000社               | 約6,000社              | 約1,800社                 | 約1,300社              | —                   |
|          | 拠点数                             | 29拠点                   | 30拠点                 | 5 拠点                    | 11拠点                 | 3拠点                 |

※1 帝国データバンクよりデータ取得、表示未満の数値は切捨て  
※2 その他の売上を含む

# 株式市場の類似会社

アプリケーション領域の利益率、月額比率の上昇や、プラットフォーム領域の取引拡大等により、株式市場の評価（PER等）を高めてまいります

|               | ハイブリッド型                | アプリケーション企業            |                       | プラットフォーム企業            |                          |
|---------------|------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|--------------------------|
|               | ブロードリーフ(連)<br>(3673)   | OBC<br>(4733)         | EMシステムズ<br>(4820)     | インフォマート<br>(2492)     | MonotaRO<br>(3064)       |
| 上場市場          | 東証一部<br>(2013.3上場)     | 東証一部<br>(1999.10)     | 東証一部<br>(2000.12)     | 東証一部<br>(2006.8)      | 東証一部<br>(2006.12)        |
| 時価総額※1        | 582億円                  | 3,672億円               | 737億円                 | 2,192億円               | 7,303億円                  |
| PER[予]※1      | 18.56倍                 | 34.72倍                | 53.91倍                | 119.01倍               | 61.80倍                   |
| 売上※2<br>(決算期) | 212.8億円<br>(2018年12月期) | 295.2億円<br>(2019年3月期) | 131.3億円<br>(2019年3月期) | 76.3億円<br>(2018年12月期) | 1,095.5億円<br>(2018年12月期) |
| 営業利益※2<br>(率) | 41.1億円<br>(19.3%)      | 131.1億円<br>(44.3%)    | 26.2億円<br>(20.0%)     | 23.5億円<br>(30.8%)     | 137.9億円<br>(12.6%)       |
| 当期利益※2<br>(率) | 26.5億円<br>(12.5%)      | 100.7億円<br>(34.1%)    | 19.7億円<br>(15.0%)     | 15.5億円<br>(20.3%)     | 95.1億円<br>(8.7%)         |

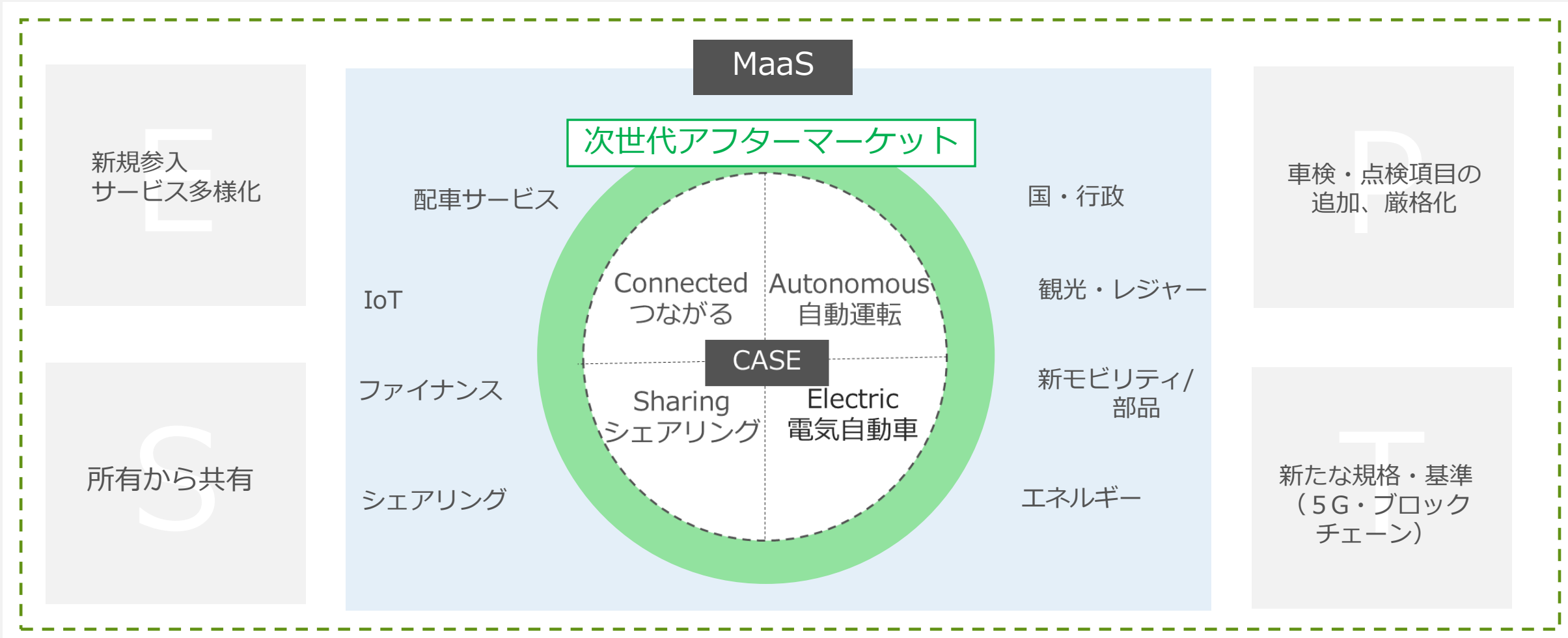
※1 2019年9月20日終値  
※2 表示未満の数値は切捨て

|   |           |    |
|---|-----------|----|
| 1 | 当社の紹介     | 01 |
| 2 | 事業概要      | 08 |
| 3 | 成長戦略      | 18 |
| 4 | 配当、株価推移など | 22 |

# メガトレンド

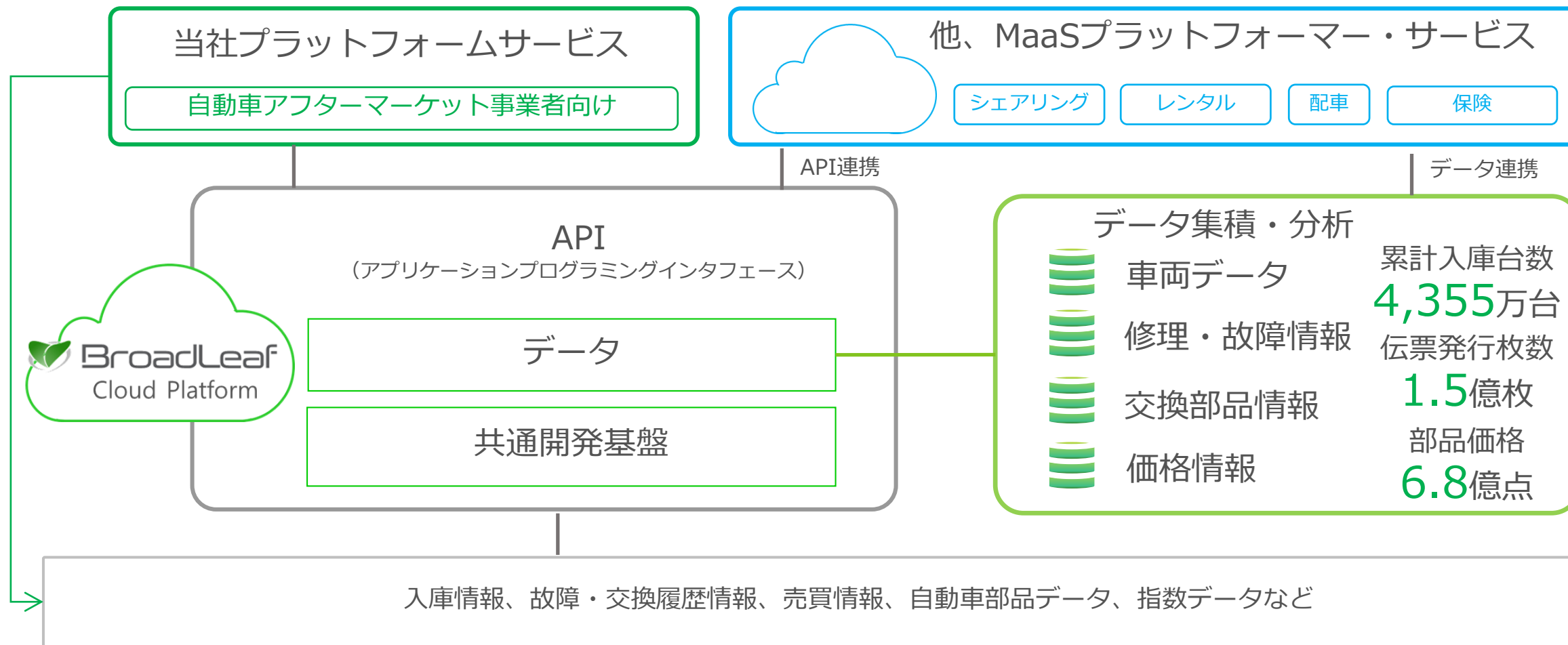
「CASE」「MaaS」など自動車業界の変革は、経済、法律、社会環境などへの様々な影響が予想されています

クルマのIoT化やMaaS市場の発展のなかで、次世代アフターマーケット市場においても、クラウド、AI、ビッグデータを活用し、さまざまな事業者と「つながる」ことで成長機会を獲得できます



# 「Broadleaf Cloud Platform」の価値向上

「Broadleaf Cloud Platform」をアプリケーションの開発基盤として活用するだけでなく、MaaSプラットフォームとデータ、API連携をおこなうことで価値を向上させていきます





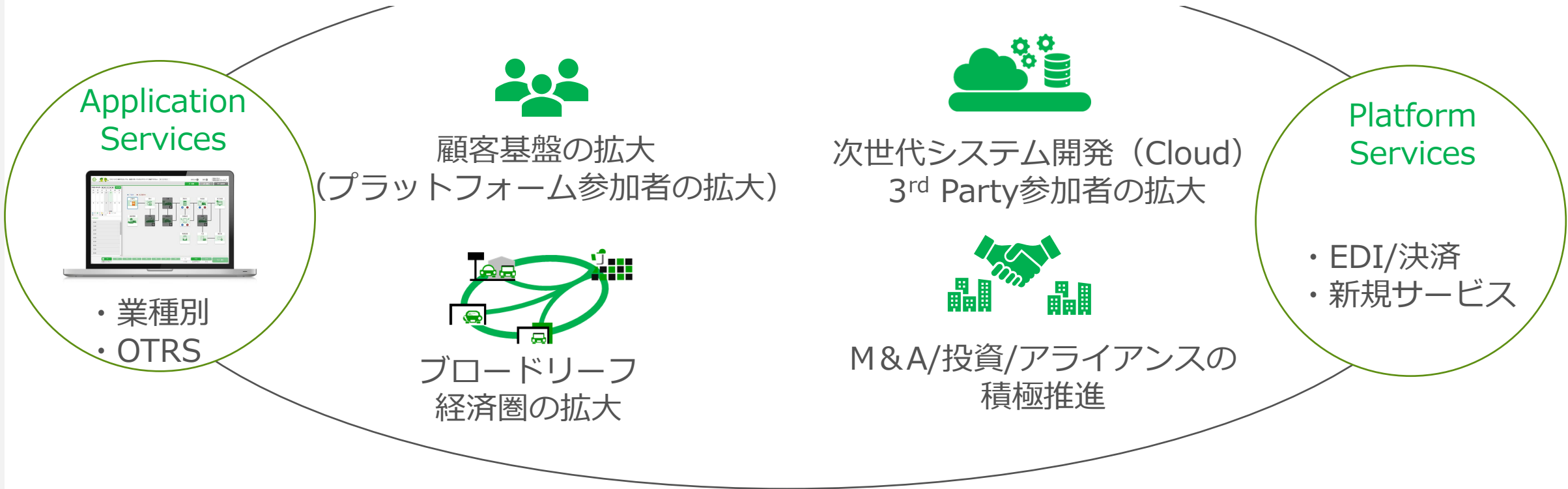
# 成長戦略

パッケージベンダーからプラットフォームへの進化を加速し、  
中長期的な成長機会の多様化を図ります

2021年12月期目標

売上収益 270億円 プラットフォーム売上比率 60%超

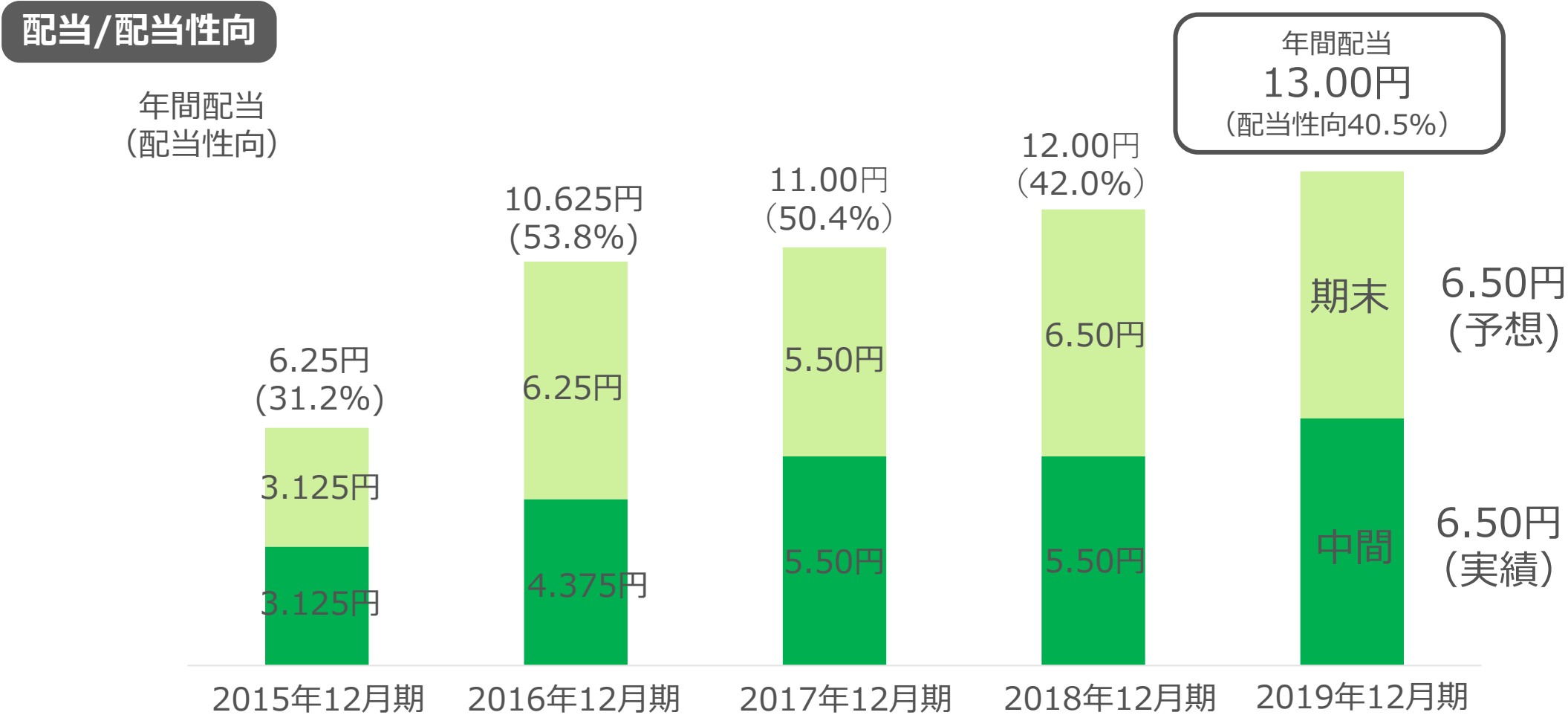
## デジタル・ビジネスプラットフォーム



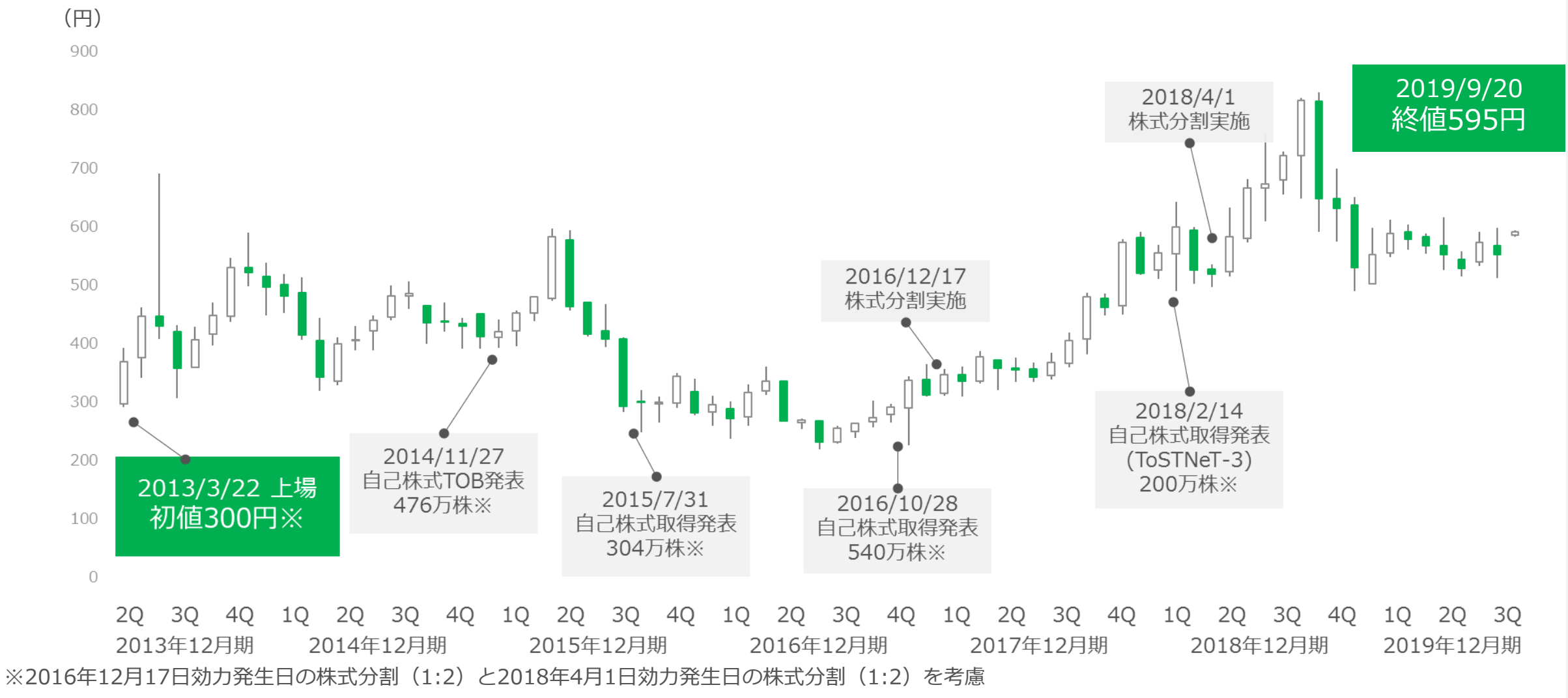
|   |                     |    |
|---|---------------------|----|
| 1 | 当社の紹介 . . . . .     | 01 |
| 2 | 事業概要 . . . . .      | 08 |
| 3 | 成長戦略 . . . . .      | 18 |
| 4 | 配当、株価推移など . . . . . | 22 |

# 配当

当期の年間配当金を1.00円増配予想としています（中間配当1.00円増配）



# 株価推移



# 社会課題の解決につながる取り組み

## 自動車リサイクルの取引活性化の推進

### 自動車リサイクル部品取引市場の運営

リサイクル部品共有在庫ネットワーク「パーツステーションNET」の運営により、自動車リサイクル法が規定する使用済自動車の適正処理を促進します。廃棄物の減量、不法投棄の防止、環境の保全につなげることで、循環型社会の発展に貢献いたします。



## 環境負荷低減に向けEV/PHVなど次世代車輛のデータベース化・機能対応の推進

### アプリケーションの次世代車両対応

環境負荷低減に向けて普及促進が続く、電気自動車（EV）やプラグインハイブリッド車（PHV）といった次世代車両のデータベース化や関連機能の追加対応をいたしました。当社システムのユーザーである整備事業者は次世代車両の検査業務を効率化できるため、次世代車両の普及促進につながります。EV・PHVおよび電動化技術への対応を積極的に進め、環境にやさしい効率的なエネルギー社会の実現を支援していきます。



## 途上国における就労、職業訓練、経済成長への貢献

### KAIZEN活動の支援/技能継承の支援

当社が提供する作業分析/業務最適化ソフトウェア「OTRS」は、製造・建設・物流・サービスなど幅広い産業でのカイゼン活動を支援し、現在世界 21 ヶ国 6000 以上の現場へ導入されております。

近年、ASEAN 地域においてもカイゼン活動を産業開発や産業人材教育に取り入れ、産業の成長と発展に繋げる取り組みを行ってきました。2019年6月にインドネシア・ダルマプルサダ大学とインドネシア産業における生産性向上や働き方改革を目指し、MOU（覚書）を締結しております。この取り組みは「日本インドネシア国交樹立 60 周年記念事業」として認定されており、インドネシアのさまざまな産業に対して「OTRS」を使ったカイゼン活動を推進し、同国のさらなる生産性向上や働き方改革へ貢献していくものです。



# 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、弊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。従いまして、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下さい。

【お問い合わせ先】  
株式会社ブロードリーフ  
IR・広報室  
Mail : [broadleaf-ir@broadleaf.co.jp](mailto:broadleaf-ir@broadleaf.co.jp)