

豊かなカーライフを支援する総合サービス業への進化



株式会社ブロードリーフ
証券コード 3673

2015年8月29日
代表取締役社長 大山 堅司



株式会社ブロードリーフ 代表取締役社長 大山 堅司

昭和62年 4月	株式会社ビーイング入社
平成元年 4月	同社取締役
平成12年 7月	同社取締役副社長
平成14年 7月	同社執行役員マーケティング部長兼営業部長
平成17年10月	アイ・ティー・エックス株式会社顧問
平成18年 1月	当社取締役副社長
平成18年 6月	当社代表取締役社長（現任）

I ブロードリーフの会社紹介

感謝と喜び



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、お客様とともに繁栄するビジネスを進めております。私たちの商品やサービスがお客様の事業に貢献する時、お客様に「ブロードリーフとつきあって、よかった」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。そんなお客様の心を受けて、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につながっていきます。

社名に込めた想い

「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。

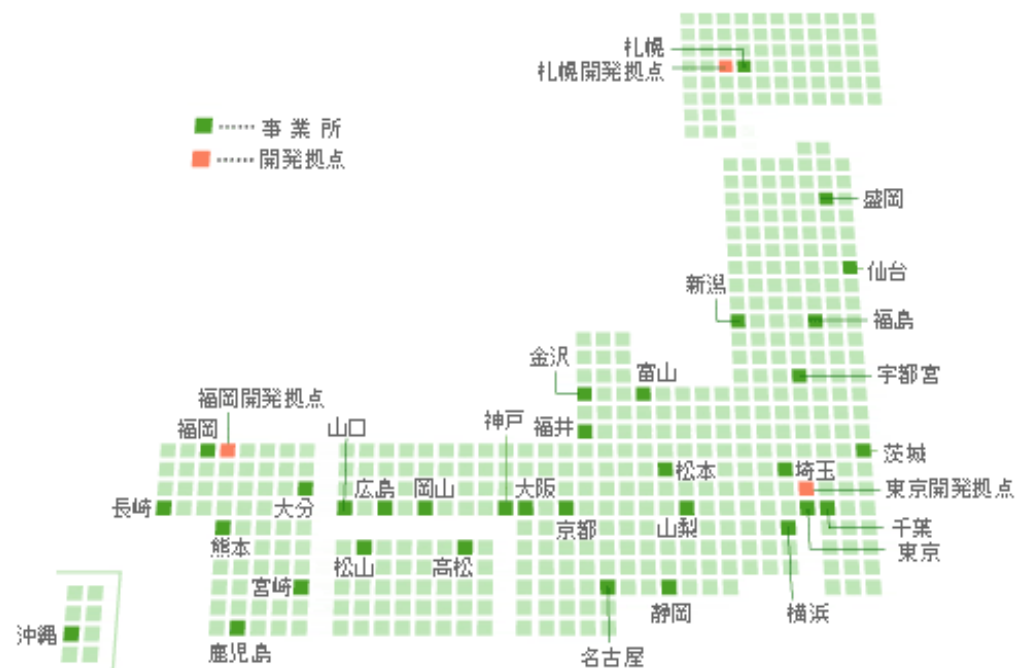
会社概要

会社概要

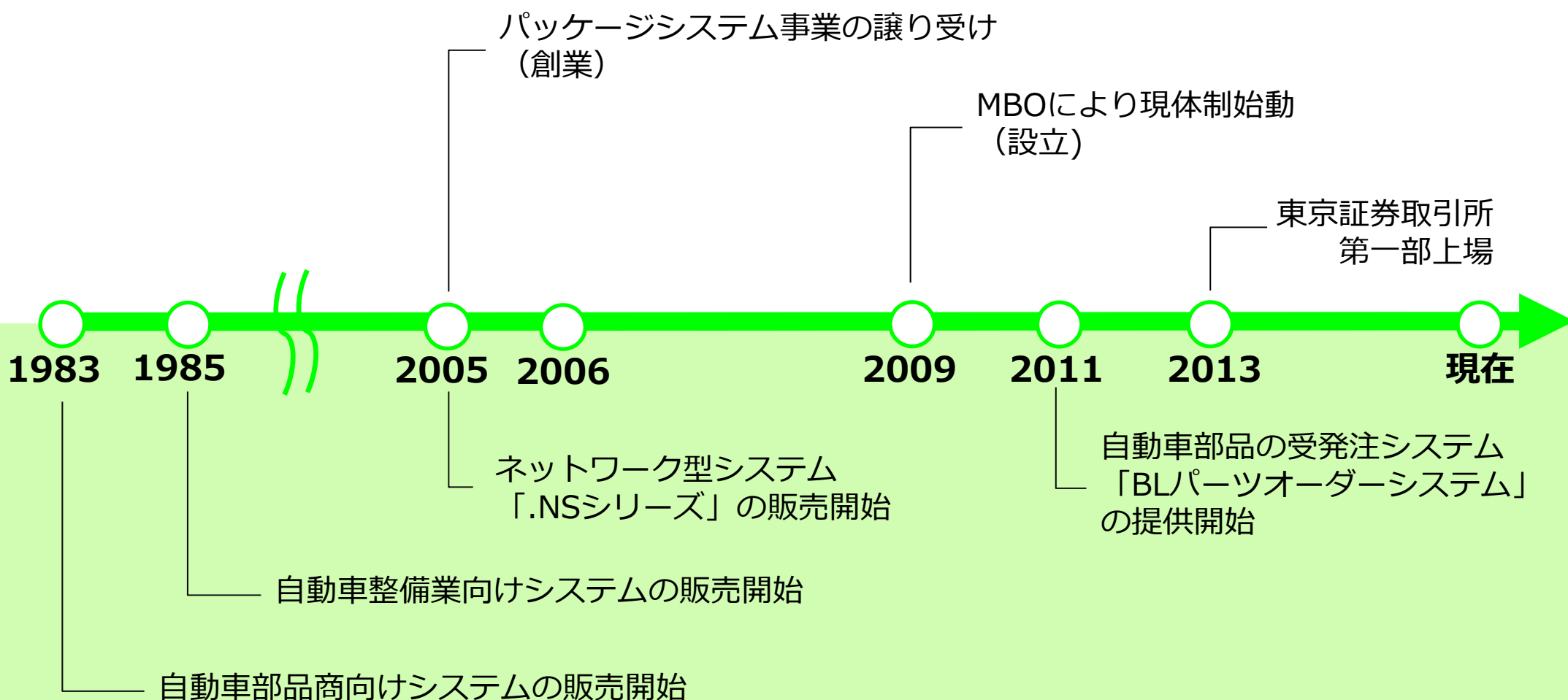
会社名	株式会社ブロードリーフ		
創業/設立	2005年12月/2009年9月		
資本金	7,147百万円		
本社所在地	東京都品川区東品川4-13-14 グラスキューブ品川8F		
役員	代表取締役社長	大山	堅司
	取締役副社長	山中	健一
	取締役（社外）	鬼澤	盛夫
	取締役（社外）	平野	正雄
	取締役（社外）	渡邊	喜一郎
	常勤監査役	青木	伸也
	常勤監査役	加來	英彦
	監査役（社外）	石井	友二
拠点	営業：全国33拠点、 開発：3拠点（札幌・東京・福岡）		
従業員	805名		

2015年6月末現在

拠点一覧



自動車アフターマーケット事業者の業務を支えるITシステムや関連サービスを
30年以上にわたり提供しています。



外国人株主比率61.5%

安定的な収益基盤と他社にない成長機会を**あわせ持つ**ことに注目が集まっています。

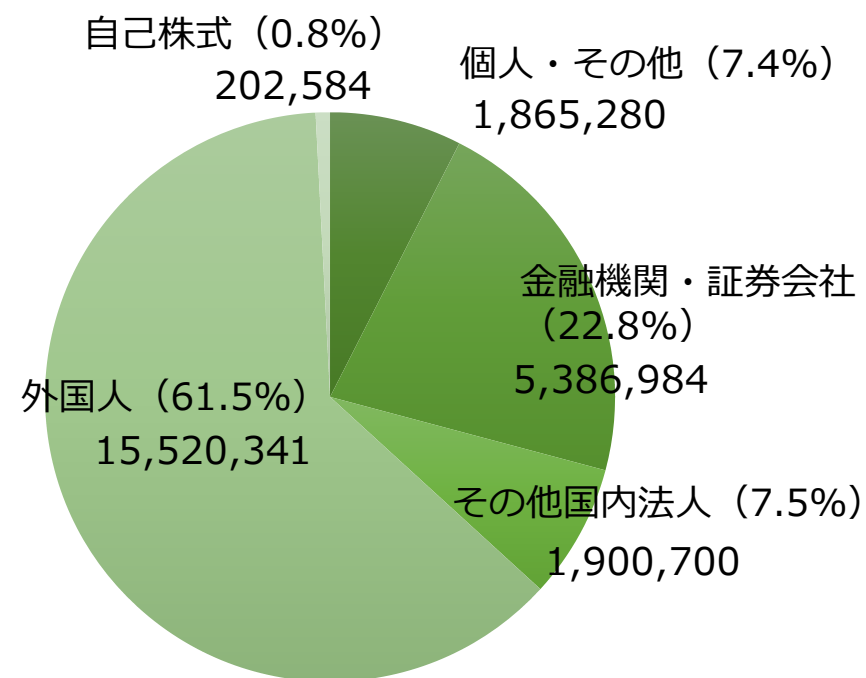
株式数・株主数

(2015年6月末現在)

発行可能株式総数	80,000,000株
発行株式総数	25,234,200株
株主数	2,843名

所有者別分布

(2015年6月末現在)



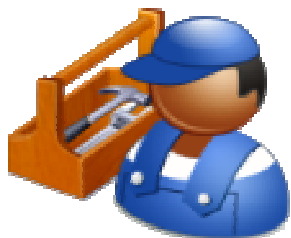
最近の主な大量保有・変更報告書（抜粋）

提出日	保有者	保有株式数
2015/8/19	Baillie Gifford & Co 他1社	1,744,700
2015/7/23	GS Investment Strategies, LLC	928,100
2015/7/14	Polar Capital LLP	2,287,700
2014/12/1	Broad Peak Master Fund II Ltd 他1社	1,159,700
2014/11/10	FMR LLC	2,622,043

実は身近なブロードリーフ

自動車アフターマーケット業界向けを中心に、自社開発の業務アプリケーションやネットワークサービスを提供している**ソフトウェア・ITサービスの会社**です。

自動車整備事業者



業務アプリケーション
(システム)



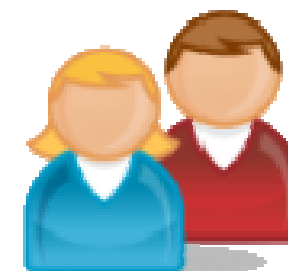
タブレット型
ツール



車検などの見積書の作成

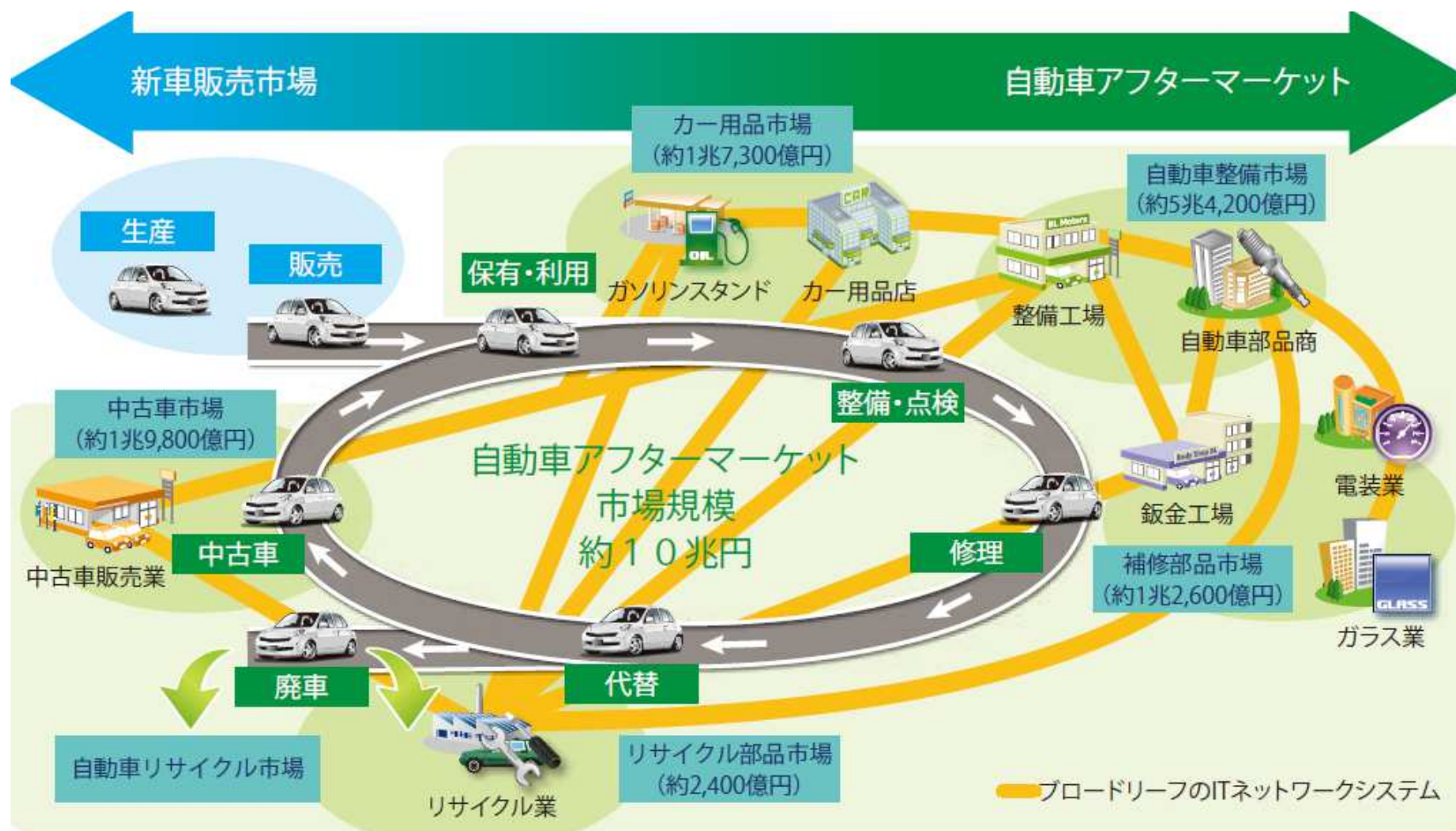
車検や整備・修理の依頼

カーオーナー



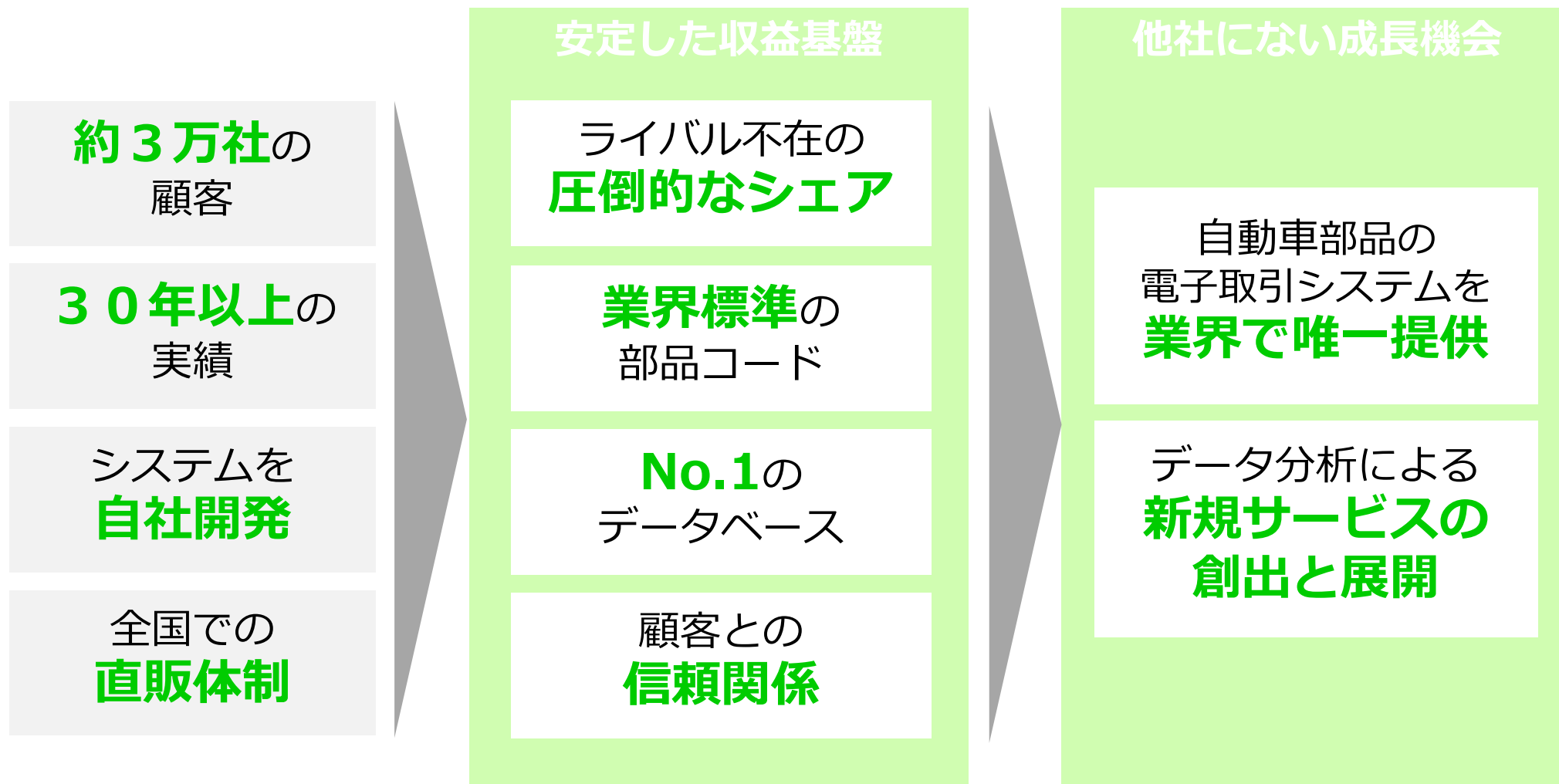
ITの力で皆様の「豊かなカーライフ」をサポートしています

自動車アフターマーケット



部品メーカー、部品商社、整備工場、钣金工場、リサイクル業者、カー用品店、ガソリンスタンドなど多くのプレイヤーが存在する**巨大マーケット**です

ブロードリーフの特徴と強み



安定した収益基盤と他社にない成長機会をあわせ持ちます

Ⅱ ブロードリーフのビジネスモデル

主な顧客業種

自動車部品のサプライチェーンを構築する各業種向け業務アプリケーションにおいて
高いマーケットシェアを維持しています。（特にサプライチェーンの核となる卸売業者）

生産者



自動車ガラス商



自動車電装業



リサイクル業

卸売業者



自動車部品商



中古部品商

小売業者



自動車整備業



自動車钣金業



中古車販売業

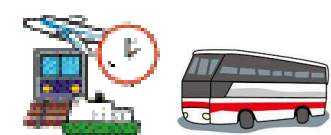
最終消費者
(カーオーナー)



機械工具商



携帯電話販売業



旅行業・バス事業

主な商品（業務アプリケーション）

自動車アフターマーケット向けを中心に各種業務アプリケーションを提供しています。
幅広い顧客基盤により、**高付加価値な独自サービス**の提供が可能となります。

自動車業界向け業務アプリケーション



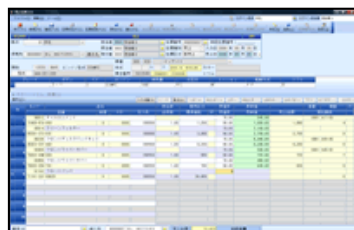
SF.NS 整備業者向け

車検・整備の見積自動作成、整備履歴
情報等から最適な提案をサポート



BK.NS 钣金業者向け

自動車の3D画像やイラスト等により、
正確な見積作成をサポート



PM.NS 部品商向け

自動車の新品・補修部品の検索仕入、
販売等の業務をサポート

携帯電話販売業向け

MK.NS/携帯7PRO

販売のインセンティブ自動計算や
店舗管理から物流までトータル管理

旅行業向け

TR.NS/旅行業システムSP

行程表・見積書を素早く作成し、
コース経路時間も自動検索

機械工具商向け

機工メイトⅡ

機械工具の商品データベースを搭載、
見積から受発注・仕入・売上へと連動

上記の他、リサイクル業、ラジエーター業、ガラス商向け等にも展開

主なサービス

ブロードリーフの業務アプリケーションの利用者に対し、関連サービスの提供やシステム連携による部品受発注機能など、**業界唯一のサービス**を提供しています。

システム関連サービス

サーバー提供サービス

ネットワーク型アプリケーションの利用に必要なサーバー機能を提供するサービス

データベース更新サービス

自動車関連の車両情報や日々更新される部品関連情報などのデータベースを提供

システム保守

業務アプリケーションの保守サービスやハードウェアの保守サービス

サプライ品販売

専用帳票等のサプライ品販売

オプション機能・オプションサービス



リサイクル部品流通ネットワーク「パーツステーションNET」での決済代行サービスが「PSファクタリング」

BLパーツオーダーシステム

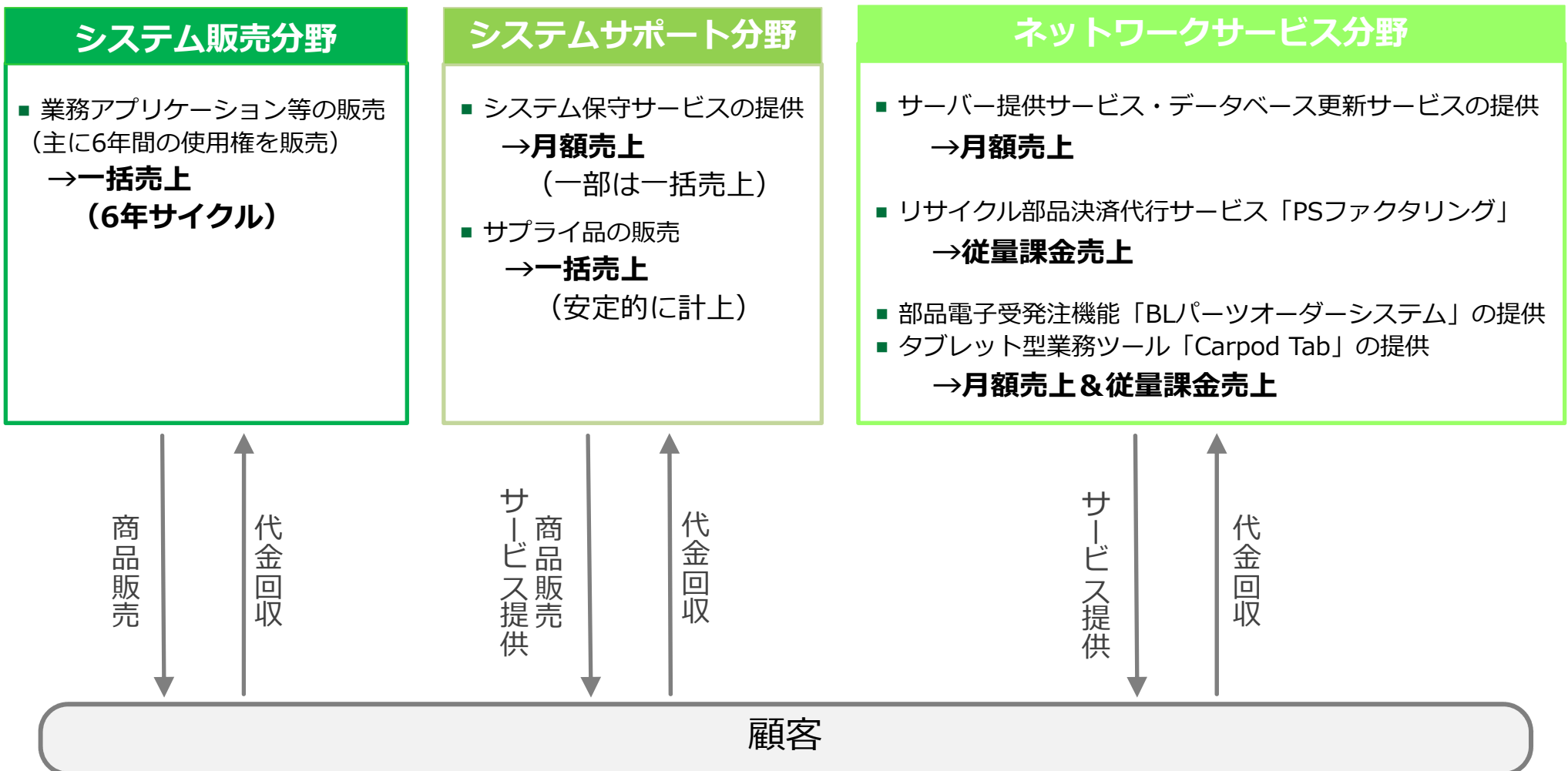
整備工場向け業務システムと部品商向けシステムを接続し、照会・発注業務をシームレスに行えるサービス



整備事業者が、タブレット端末を使用して最適な車検コースなどをカーオーナーへ提案できるサービス

収益モデル

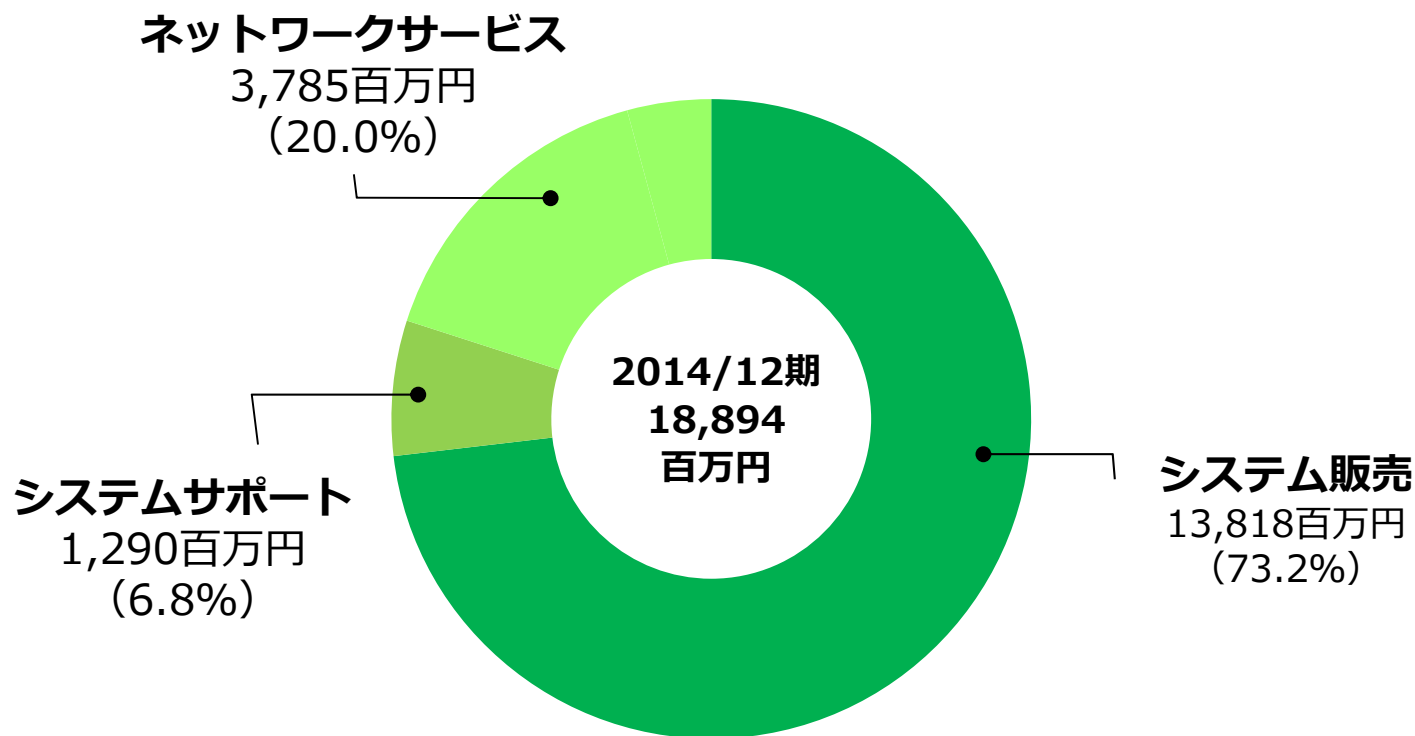
システム販売分野は、**6年サイクル**でアプリケーション利用者が契約更新するため、利用者からの月額売上とともに、**安定的な収益基盤**となっています。



分野別の売上構成

ネットワークサービス分野に含まれる電子受発注機能やタブレット型ツールなどは、利用者の増加や利用率の上昇が見込まれ、**今後の収益成長機会**となっています。

分野別売上構成比



※カッコ内が売上構成比率

Ⅲ マーケット環境

自動車アフターマーケットのトレンド

乗用車保有台数
の増加

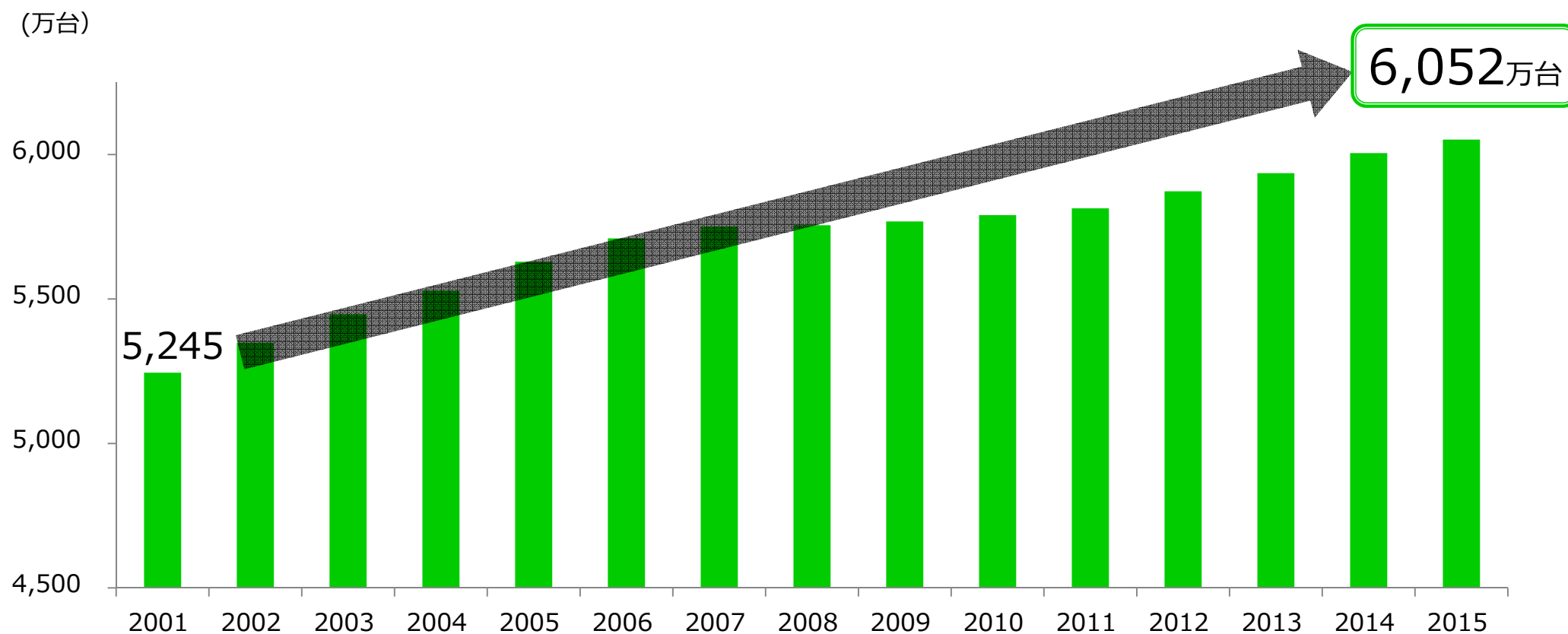
平均使用年数
の長期化

整備事業者数
の増加

自動車データ
の利活用

国内自動車保有台数

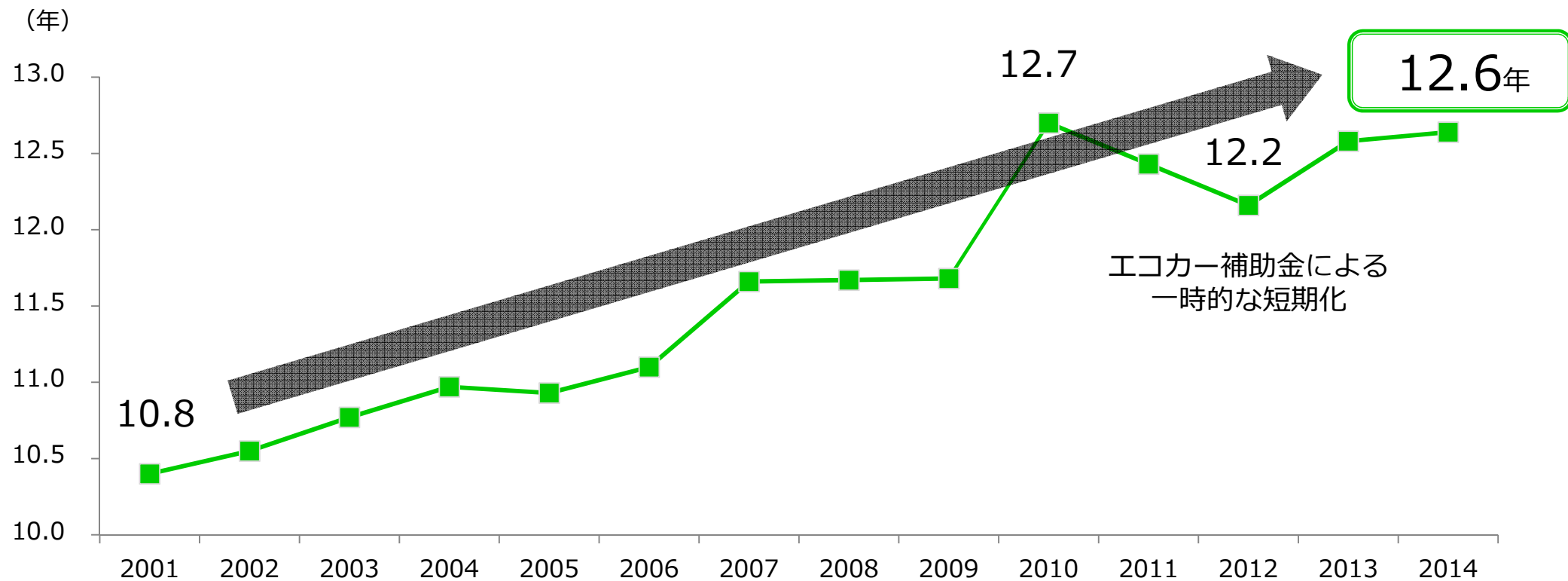
新車販売の苦戦に対し、自動車保有台数（軽自動車を含む乗用車）は増加傾向が続いています。



(出所)自動車登録検査情報協会；各年3月末現在

平均使用年数

車齢9年以上（4回目の車検も受検済み）の車が増加しており、整備・点検需要や部品・消耗品の交換需要が拡大しています。

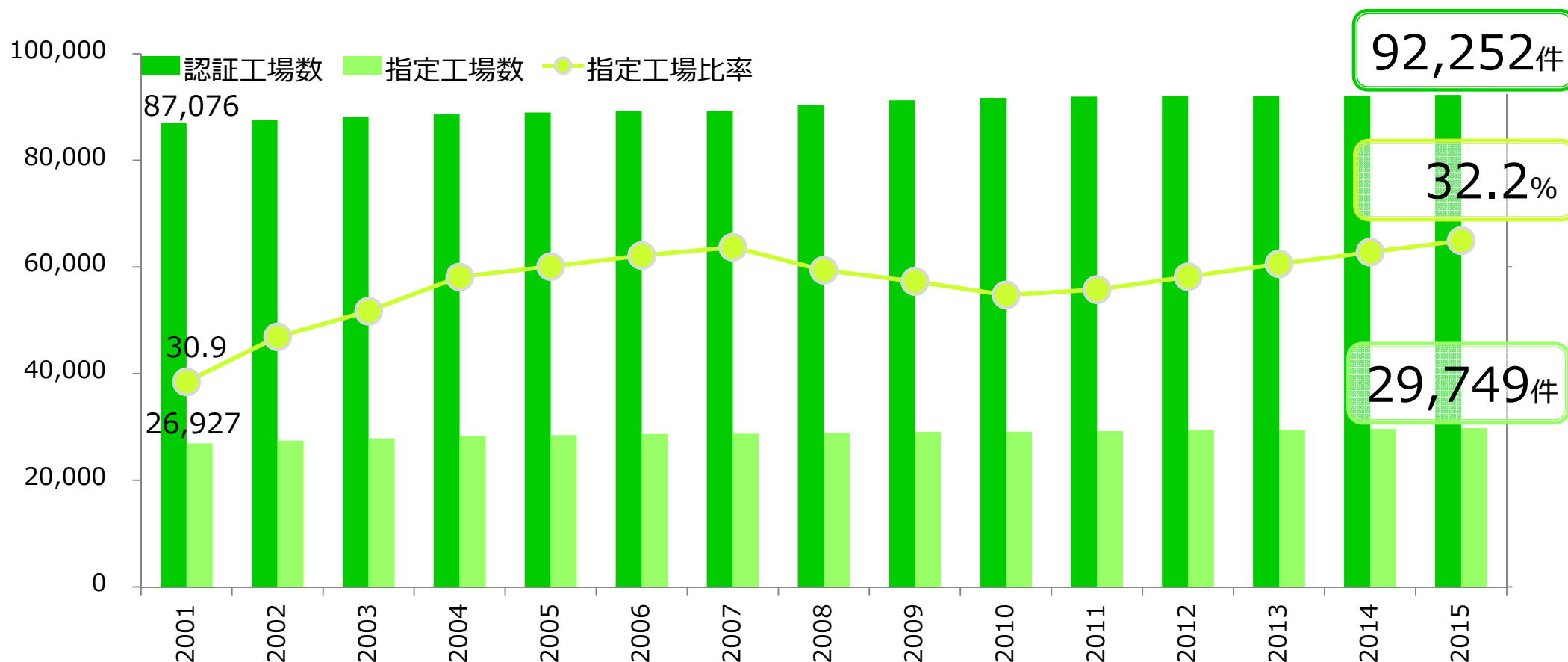


(出所)自動車登録検査情報協会；各年3月末現在

※平均使用年数とは、自動車が初度登録されてから抹消登録されるまでの平均年数です

整備事業者数

自動車の分解整備（※）は、「認証工場」で行う必要があります。
認証工場のうち、設備、技術、管理組織等について一定の基準に適合した工場を「指定工場」と言いますが、近年、指定工場の比率が上昇に転じています。



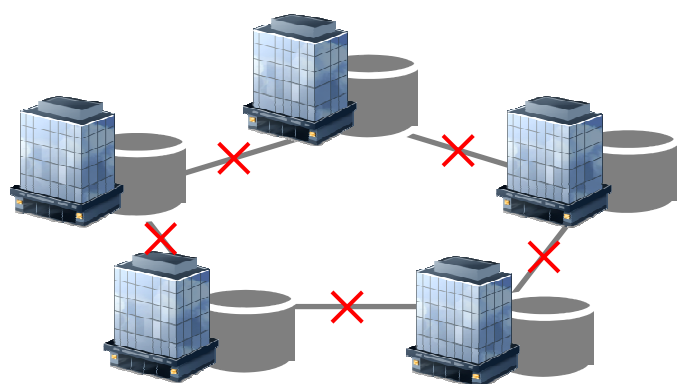
(出所) 国土交通省; 各年3月末現在

(※) 分解整備：原動機、動力伝達装置、走行装置、操縦装置、制動装置、連結装置を取り外して行う自動車の整備又は改造をいいます

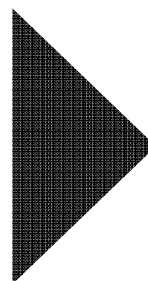
自動車データの利活用

日本においても他の先進国と同様、自動車関連情報を利活用した保険サービス、自動車履歴情報の提供など、多様なサービスの展開が進められています。

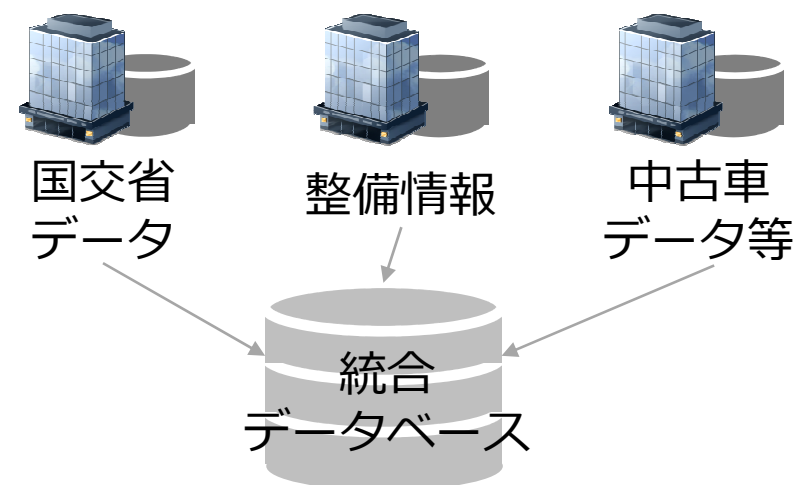
現状/課題



自動車関連情報は膨大かつ多岐にわたっているものの統合的な利活用がされていない



国策/目指す姿



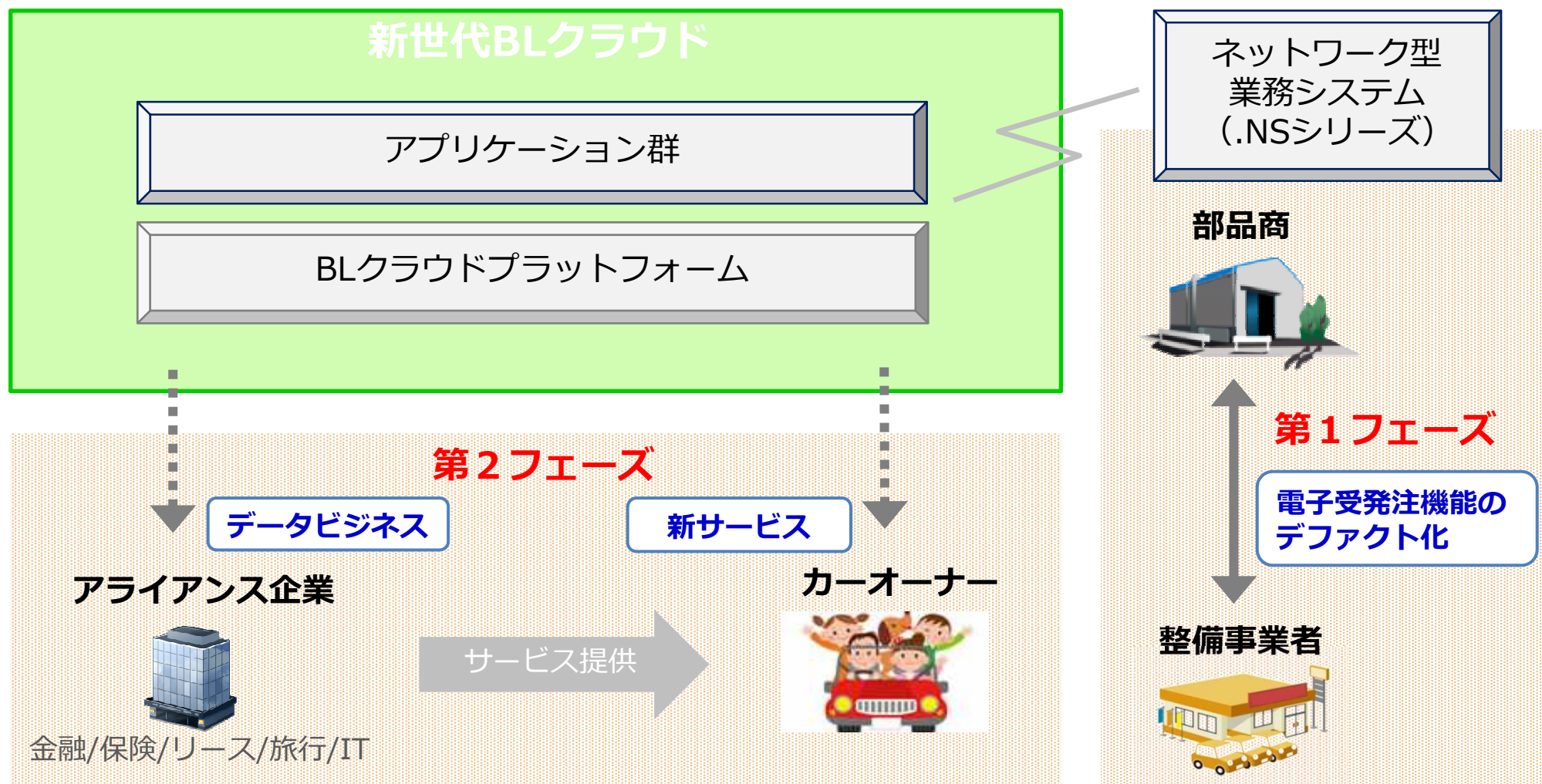
データの統合的な利活用により
安心・安全な自動車取引や
新サービスを創出

ex) トレーサビリティ、テレマ保険、スキャンツール等

IV ブロードリーフの成長戦略

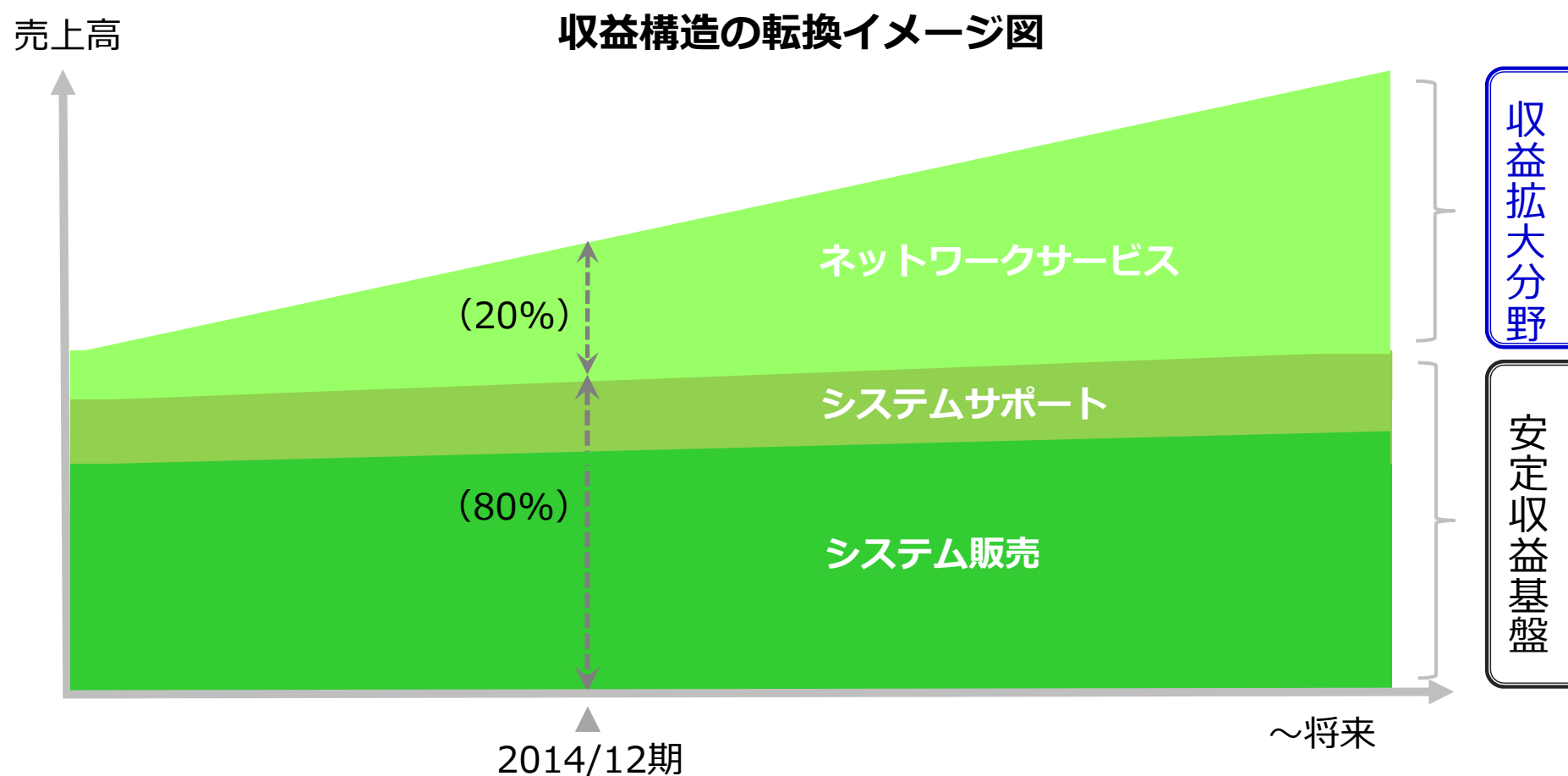
総合サービス企業への進化

自動車部品の電子受発注機能の**デファクト化**を推進するとともに（第1フェーズ）
カーオーナーに向けた**新サービス**の開発・提供を進めています（第2フェーズ）。



収益構造の転換

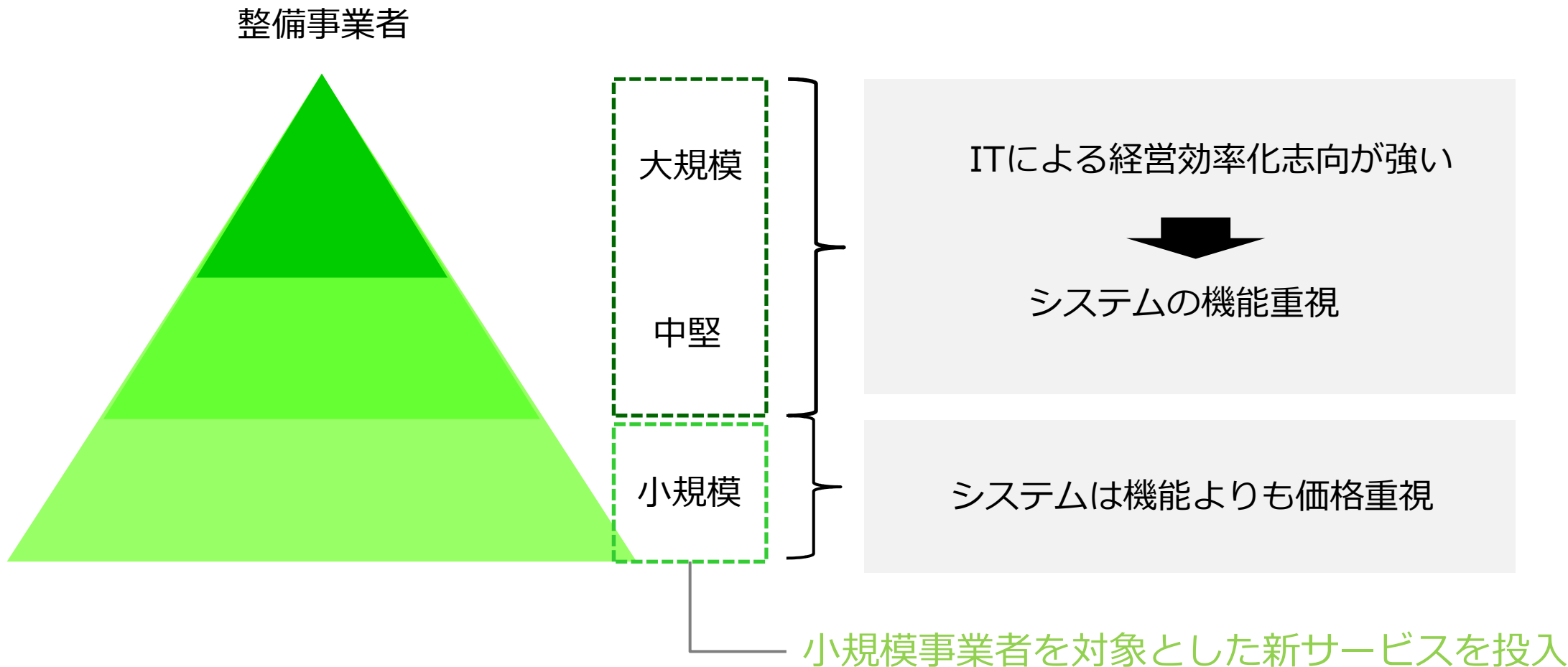
安定収益基盤をベースに、**従量課金の拡大**による成長を目指しています。
これにより、ネットワークサービス分野の売上構成比率を上昇させていきます。



注) 上記グラフは将来イメージを表すものであり、会社が作成した利益計画に基づいたものではありません。

顧客マーケットの拡大

従来は、中～大手の整備事業者が主な対象マーケットでしたが、
従量課金売上の拡大を目指し、**小規模事業者**への新サービス提供も開始予定です。



業界活性化に向けた取り組み「街のカーウンセラー」

自動車整備工場への集客支援を目的とした**ブロードリーフの認定制度**。
接客などに関する基準を満たすメカニックを、当社が「カーウンセラー」として認定。

整備事業者



カーオーナー



- わかりやすい説明
- 選べる豊富な部品
- 安心の技術力
- 短い待ち時間
- 納得できる金額

- 研修
- 集客支援
- システム・ツール提供
- コンサルティング

※2015年8月28日現在、認定店舗数は**203**

タブレット型 業務支援ツール「Carpod Tab」

「CarpodTab」は、整備事業者がカーオーナーへの車検・点検時の御見積りやご案内に必要な情報提供と確認を「いつでも・どこでも・分かりやすく」行えるタブレット型業務支援ツールです。



カーオーナーにうれしい機能

カーオーナーに合わせた
最適な車検コースを提案



車種に適合した部品を
迅速に検索して比較



キャンペーン商品や
季節商品をレコメンド



作業内容や部品交換の
必要性を動画で説明



カーオーナー向けサービス「マイカー査定」 (近日リリース予定)



自分の車を今ならいくらで買い取ってもらえるのか？目安になる買取相場がわかる
自分の車検証を準備すれば、QRコードを読み取って簡単に相場が検索できます。
当社独自の中古車相場データベースによる査定なので、都合の良いタイミングで相場
確認できます。



MyCar・プライス

使い方はかんたん。
車検証のQRコードを読み取って、
車の情報をいくつか入力するだけです。

1 車検証を用意して

2 QRを読み込んで
相場検索スタート!

現在の買取相場をすぐに表示。
過去の変動もチェックできるので、
売り時を逃しません。

3 買取相場を
かんたんチェック

買取相場検索結果		
トヨタ プリウス 年式 H20 (2008)		
2015/06/00の結果		
買取相場	2015/03	40.0 ~ 52.0 万円
	前月	40.0 ~ 53.0 万円
	前々月	41.0 ~ 54.0 万円
新車価格		265.0 万円

さらに、ほかの人たちが検索した相場も
見ることができます。

4 他の会員が検索
した相場結果も
素早くチェック!

2015/06/00の相場検索結果	
トヨタ プリウス 年式 H24 (2012)	112.0 ~ 115.0 万円
マイカー登録 買取相場履歴 最新買取相場	
買取相場タイムライン	
日産 エルグランド 年式 H20 (2008)	84.0 ~ 110.0 万円 2015/06/00
ホンダ ステップワゴン 年式 H17 (2005)	13.0 ~ 21.0 万円 2015/06/00

作業分析／業務最適化ソフトウェア「OTRS」

製造業を中心に、現場改善ツールとして浸透している「OTRS*」。
また、技能継承支援や産学と連携した研究開発にも用いられています。

（動作分析）



（比較分析）



【導入企業一例】：国内自動車メーカー、情報機器メーカー（キャノン株、株村田製作所）、食品・飲料（カルビー株、アサヒビール株、味の素ベーカーリー株）、文具製造（マックス株式会社）、航空部品（東洋航空電子株）、教育機関（日本自動車大学校・千葉工業大学、京都工芸繊維大学）、財団法人（地域産学間連携ものづくり研究機構）

* Operation Time Research Software



業績計画と株主還元

2015年12月期の業績計画

2015年12月期は、将来の成長に向けた**開発投資を優先**します。

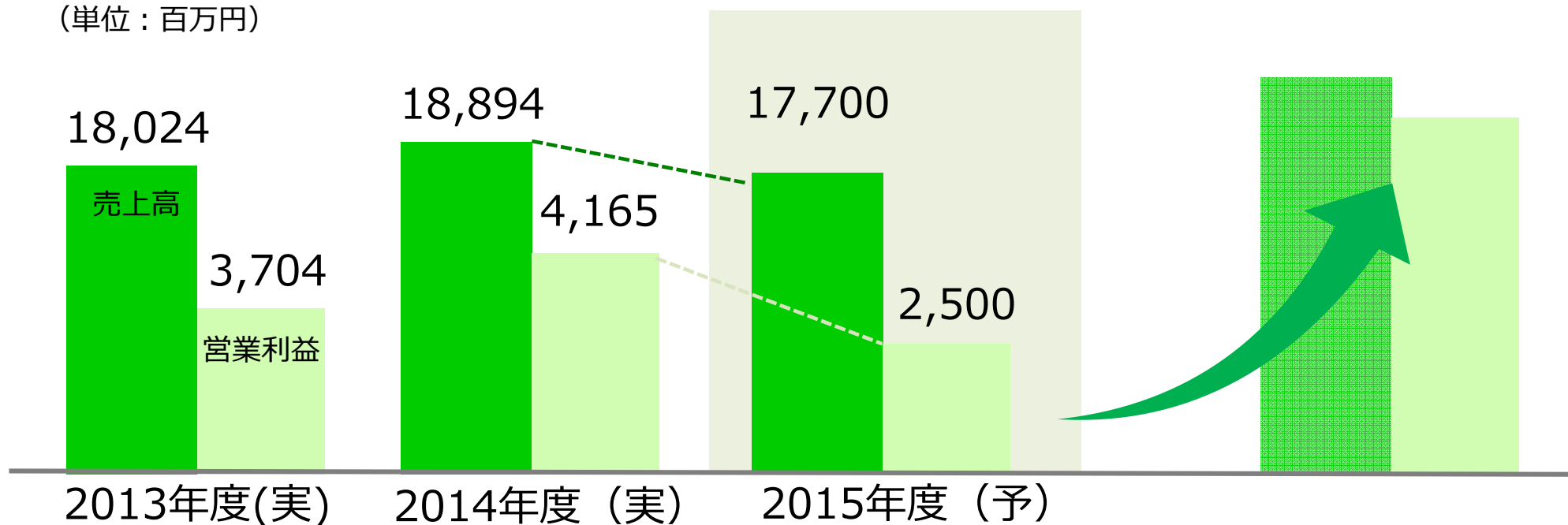
- ・ 新世代BLクラウド開発
- ・ 新商品の開発
- ・ 新サービスの開発
- ・ ネットワークサービス中心に売上拡大

持続的成長フェーズ

先行投資フェーズ

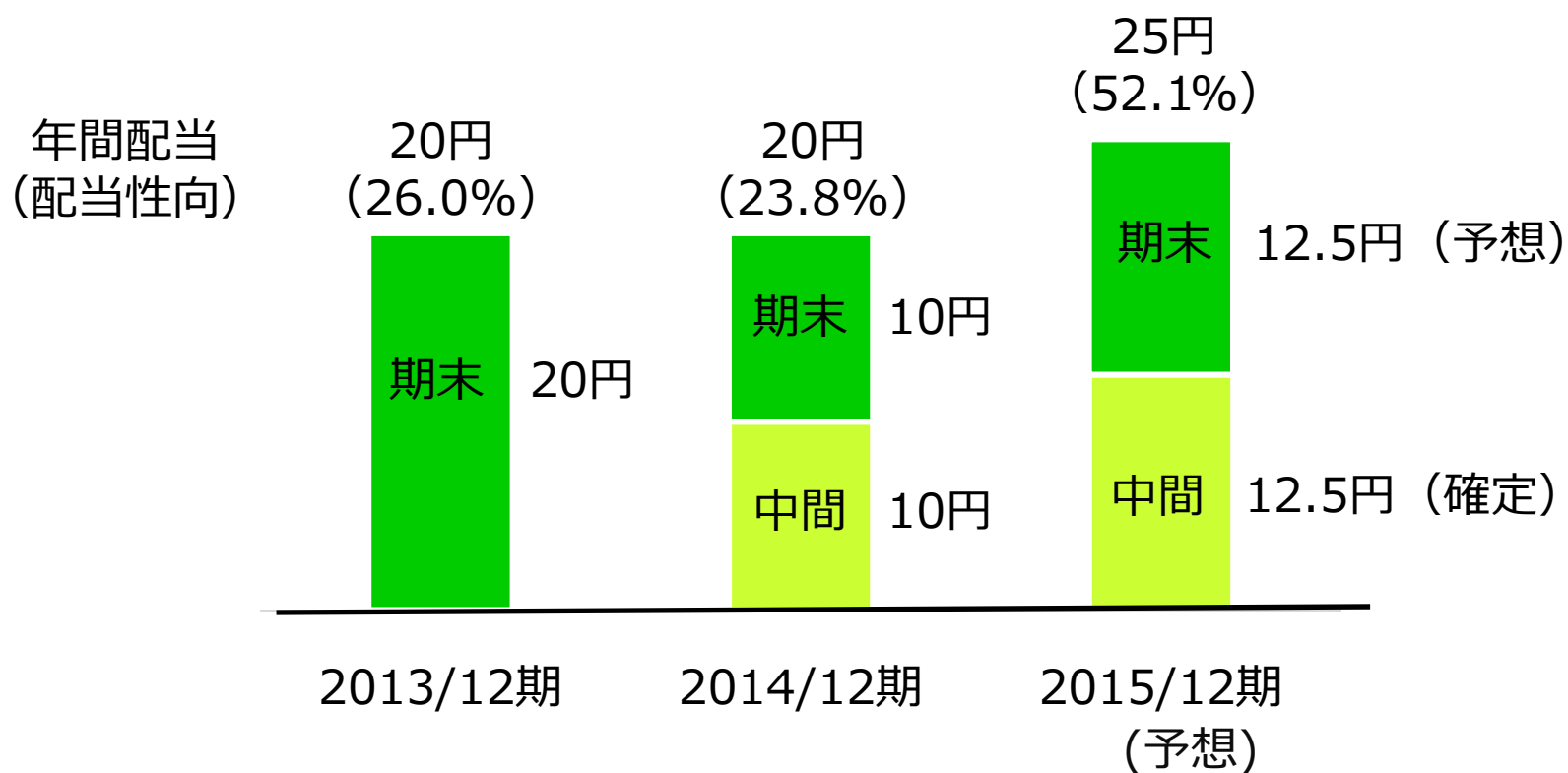
成長再加速フェーズ

(単位：百万円)



配当方針

将来の事業展開と経営体質強化のために必要な内部留保を確保し、安定した配当を継続していくことを基本方針としており、配当性向については概ね20%を目処とする。



自己株式の取得について

資本効率の向上と株主還元を目的に自己株式の取得を決定。（2015年7月31日公表）

- （１） 取得対象株式の種類 普通株式
- （２） 取得し得る株式の総数 760,000 株（上限）
（発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合 3.04%）
- （３） 株式の取得価額の総額 1,000,000,000 円（上限）
- （４） 取得期間 平成27年 8 月3日～平成27 年12月30 日

（参考）平成27年6月30日時点の自己株式の保有状況

発行済株式総数（自己株式を除く）	24,948,416株
自己株式数	285,784株

* 自己株式数には、ブロードリーフ社員持株会専用信託として保有する
当社株式（83,200株）を含めております。

VI トピックス

ドコモ自動車ビジネスソリューションサミット2015

Google Atmosphere Tokyo 2015



「これからの自動車アフターマーケット」
～データが変える自動車の整備・流通～
をテーマにしたパネルディスカッションに
代表取締役の大山が登壇



グーグルマップを活用した社有車への
テレマティクス適用を研究テーマに
代表取締役社長の大山が
パネリストとして登壇

展示会への出展

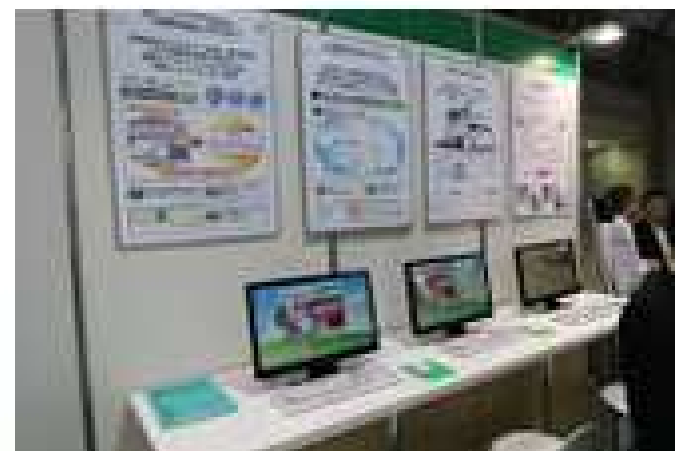
第13回国際オートアフターマーケットEXPO 2015に出展

2015年3月11日～13日



第34回オートサービスショー2015に出展

2015年6月19日～21日



当社は企業理念の「感謝と喜び」に基づき、自動車アフターマーケットの活性化に寄与し、お客様と共に成長するとともに、自動車産業に関わる企業として、環境保全活動など社会の持続的発展に取り組みます。

「マリアと緑のプリンセス」ミュージカル公演の協賛

当社は、2008年から7年にわたり、キッズミュージカル『葉っぱのフレディ-いのちの旅-』への協賛を通じ、命と環境の大切さを後世に伝えてまいりました。

2015年は新たに、思わず家族をそっと抱きしめたくなるもうひとつの“いのち”の物語をテーマにした『マリアと緑のプリンセス』の協賛を開始しました。





ITS

旅行・レジャー

テレマティクス

eコマース

保険サービス

豊かなカーライフを支援する 総合サービス業への進化

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
経営企画部 IR・広報課
Mail : broadleaf-ir@broadleaf.co.jp