
豊かなカーライフを支援する総合サービス業への進化

読売ブリッジサロン 個人投資家説明会

株式会社ブロードリーフ
東証一部 3 6 7 3

目次

I. ブロードリーフの会社紹介	1
II. ビジネス戦略	8
III. 業績、株主還元	14

ご参考

収益モデル、分野別の売上構成、業界活性化に向けた取り組み「街のカーウンセラー」

I ブロードリーフの会社紹介

代表取締役社長

大山 堅司

Kenji Oyama

【略歴】

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）





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。

社名の由来



Field for Our Future

-考える、つながる、広がる-



社名に込めた思い

「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。

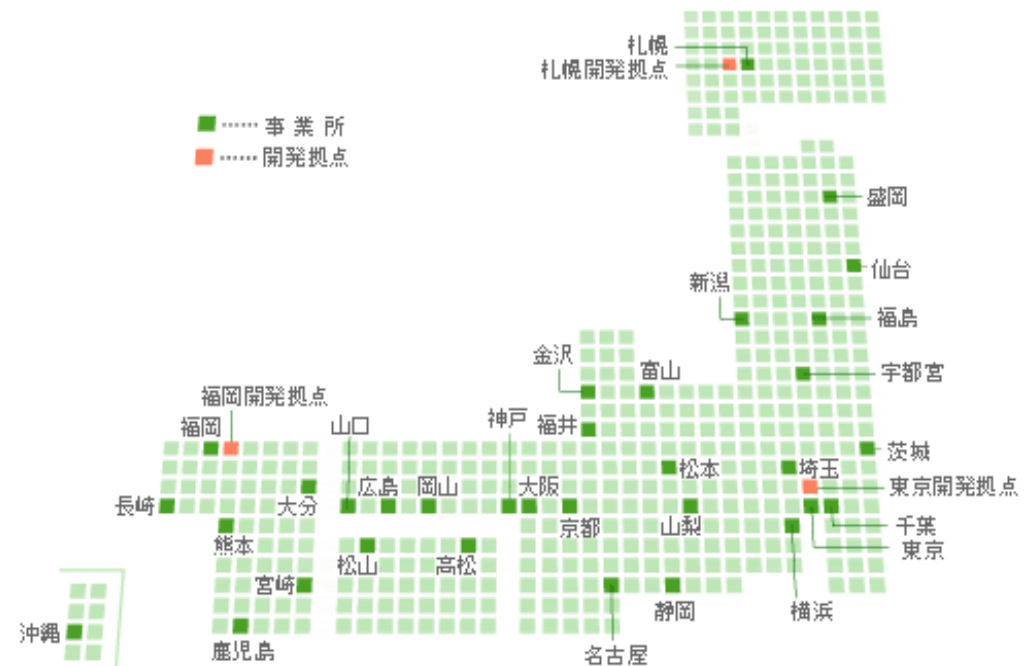
ビジネスの大地にしっかりと根を張り、葉を生い茂らせ、実をつけて、お客様とともに未来へ向かって成長し続けたい。そんな気持ちが込められた社名です。

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		
決算期	12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		
事業	主に自動車アフターマーケット向け 情報・通信サービス、ソフトウェア提供		
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）	池田	茂
	取締役（社外）	渡邊	喜一郎
	常勤監査役	青木	伸也
	常勤監査役（社外）	柴床	暢浩
	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	780名 (2016年6月末現在)		

拠点一覽

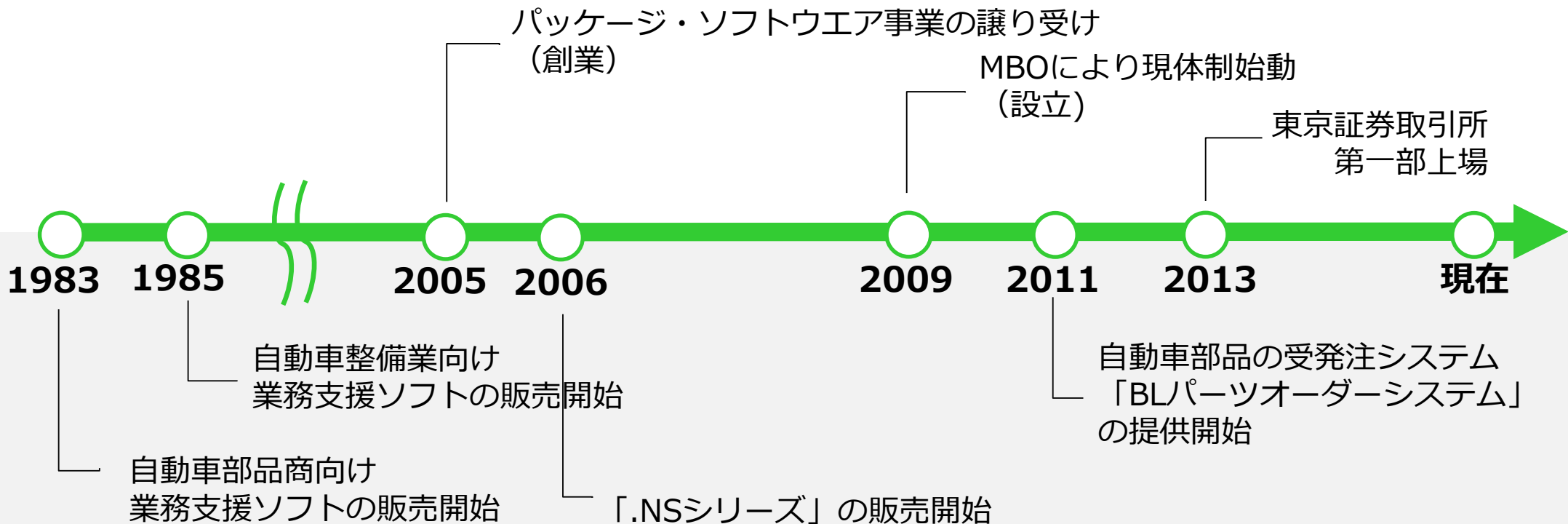


沿革

2005年の事業買収以降、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

安定収益基盤の確立・発展

成長機会分野の創出・発展



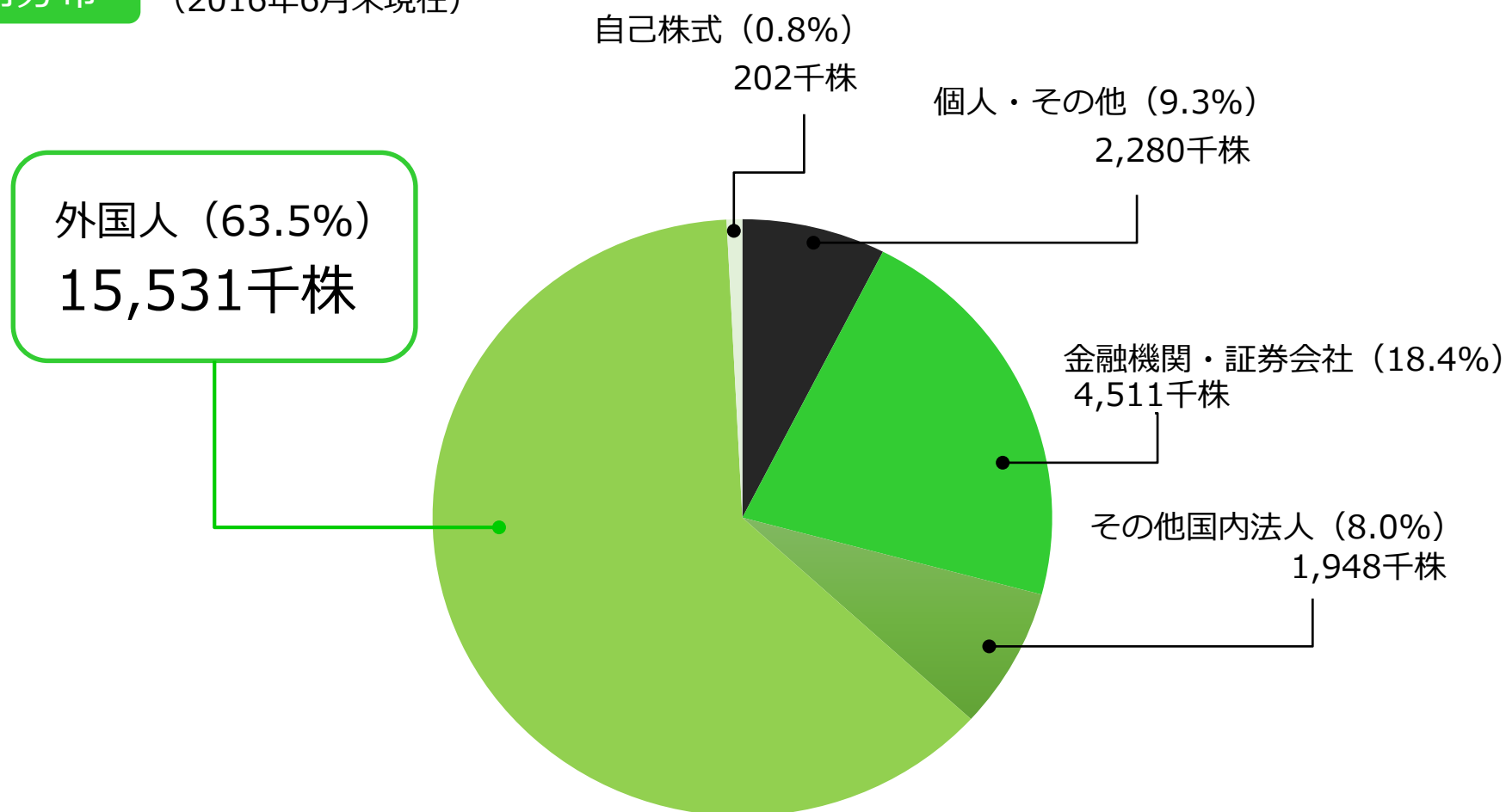
当社の株主

外国人株主比率63.5%

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

所有者別分布

(2016年6月末現在)

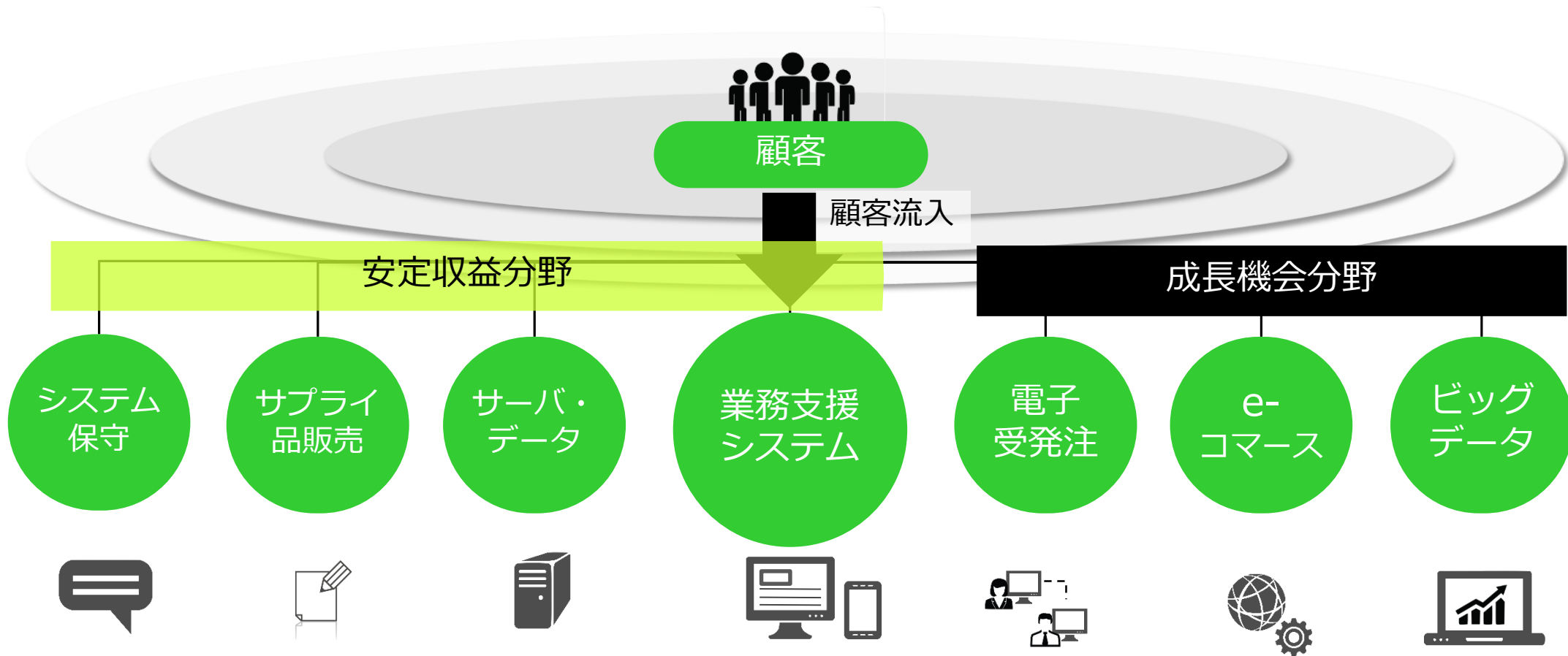


Ⅱ

ビジネス戦略

ビジネスモデル

当社は、**業務支援システム**を軸に、業種間の電子取引、流通、集客支援に加え、各種サポートをワンストップで提供し、業界の発展に貢献しています



ブロードリーフの強み

1

30年以上の実績 & 圧倒的な顧客基盤による **安定的な収益基盤**

2

顧客間ネットワーク & データ利活用による独自の **成長機会**

 BroadLeaf



ブロードリーフDB

部品検索データ
約3.6億件

部品商社シェア
約7割



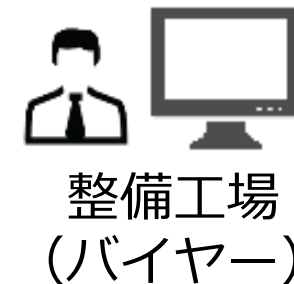
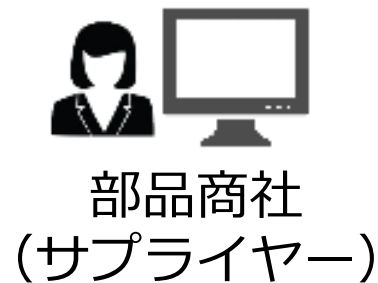
整備工場シェア
約3割



顧客間ネットワーク化

産業プラットフォームの拡大

取引関係にある事業者間の業務支援システム同士をつなぎ、**企業間取引サービス**における事業領域（電子受発注、流通（EC、リサイクル）、決済など）を拡大しています



【成長機会分野】



※1 : CarpodTab : カーポッドタブ（以下CPT）

※2 : BLパーツオーダーシステム（以下BLP）

※3 : 情報PF : 情報プラットフォーム

データを活かした事業展開

現在、強固な顧客基盤をベースに収集した膨大な自動車関連データの利活用を促進し、**新たな成長分野の開拓**を進めています

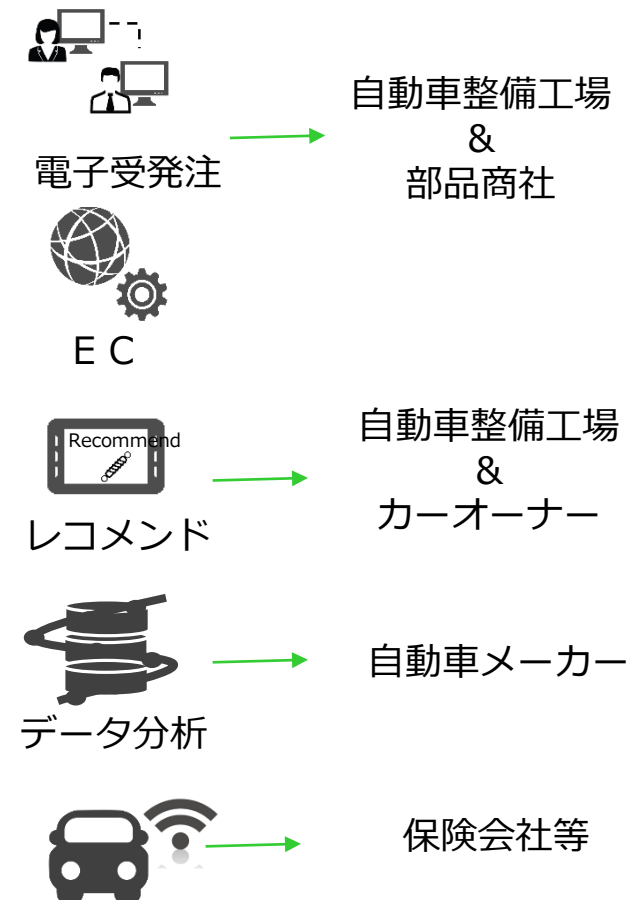
提供サービスを通じた データ収集



蓄積



データ利活用サービスの 提供



今後の取り組み方針

データを起点としたサービス展開を進め持続的な成長を目指します

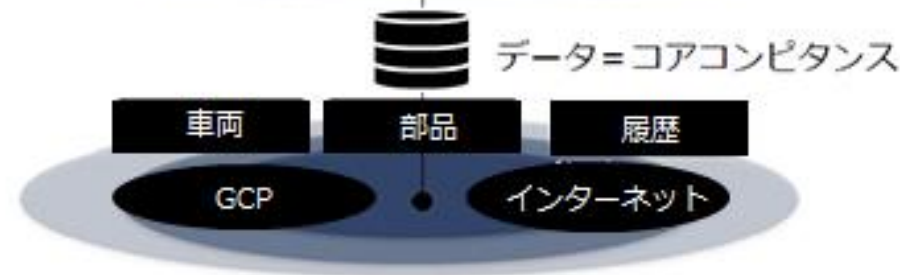
【市場拡大】



【商品・サービスの拡大】



【データベース強化】



Ⅲ 業績、株主還元

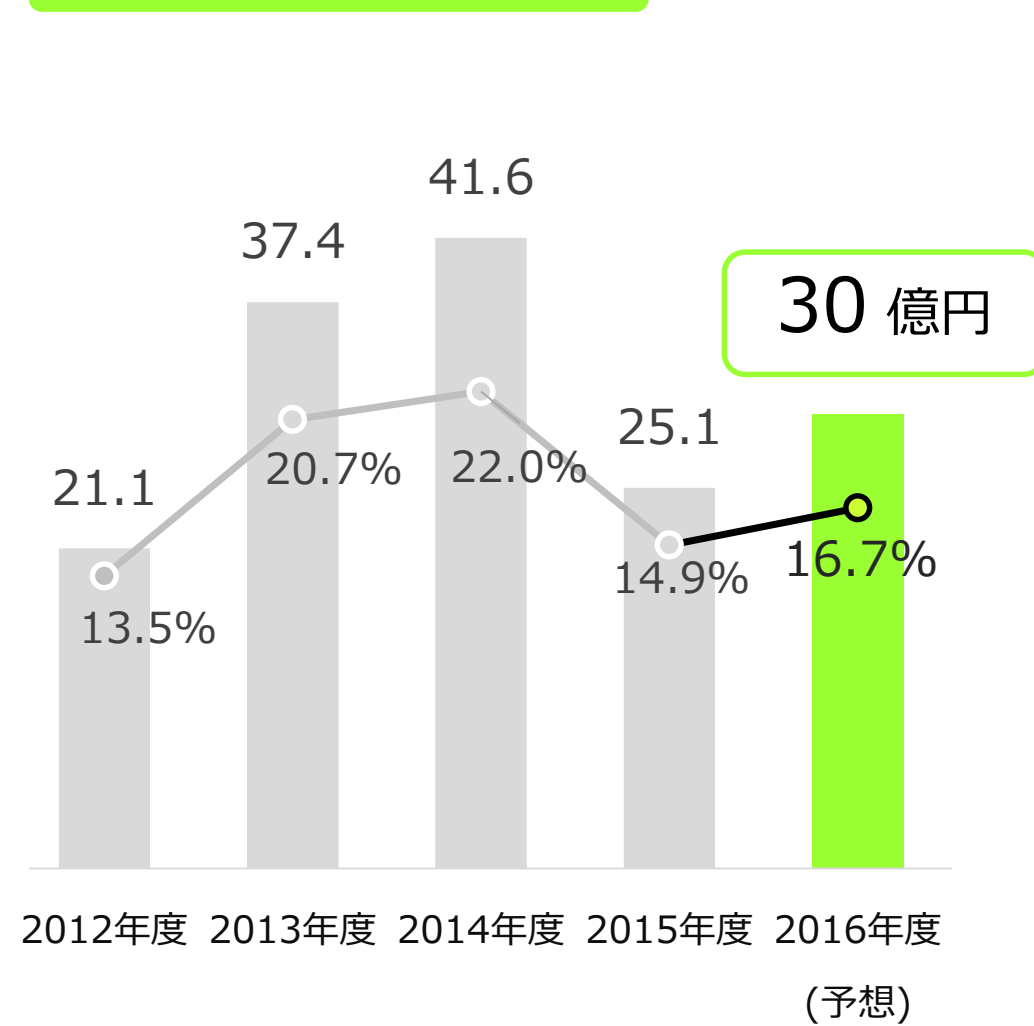
業績の推移

当期（2016年度）は、売上高は**7.0%増**、営業利益は**19.3%増**を目指します

売上高

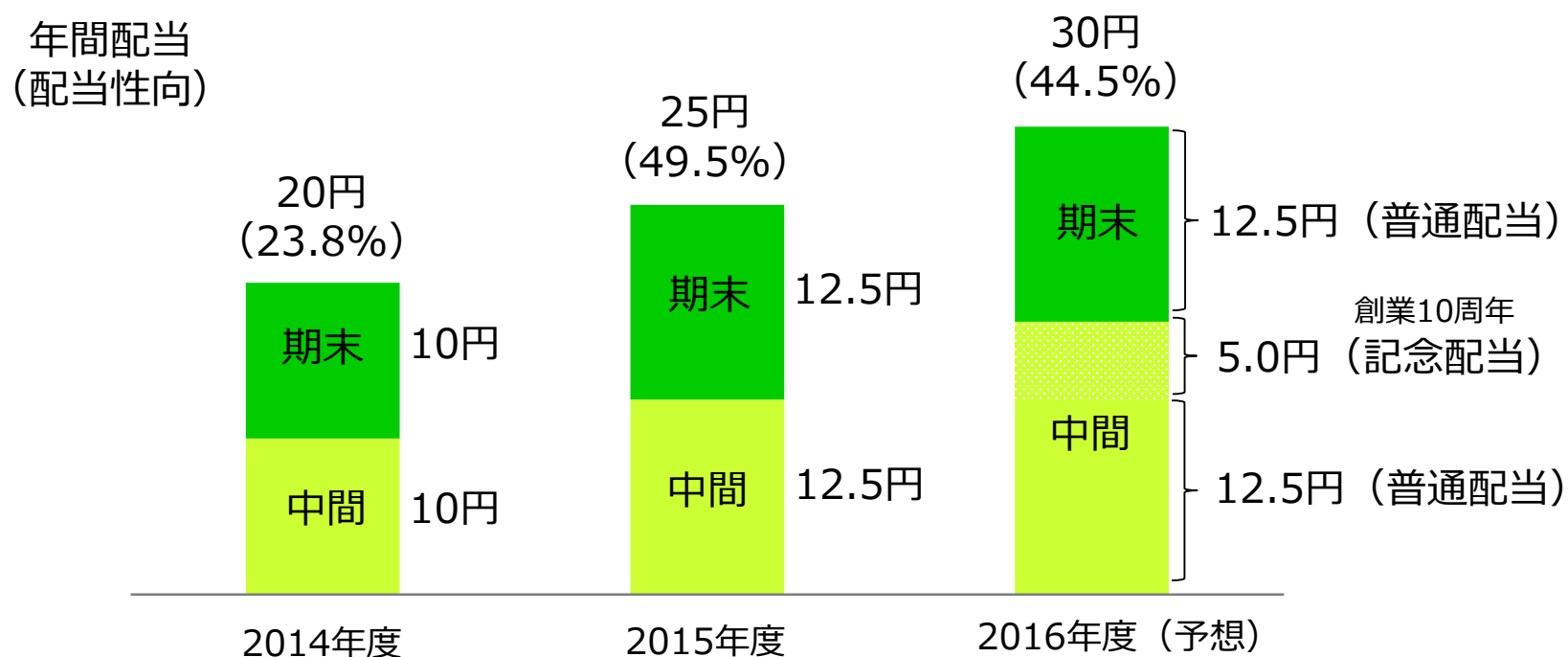


営業利益/営業利益率

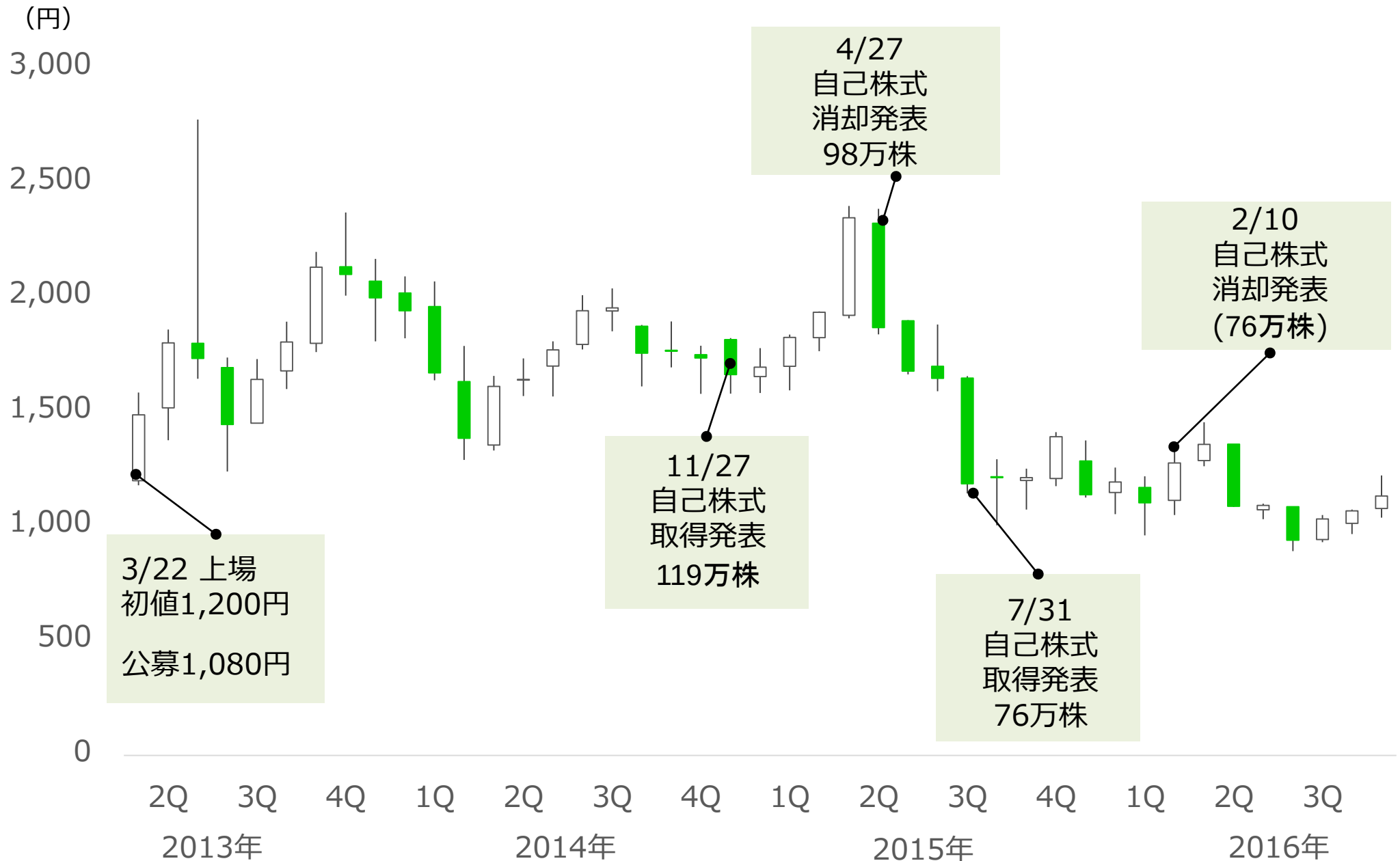


配当方針

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/株価の推移

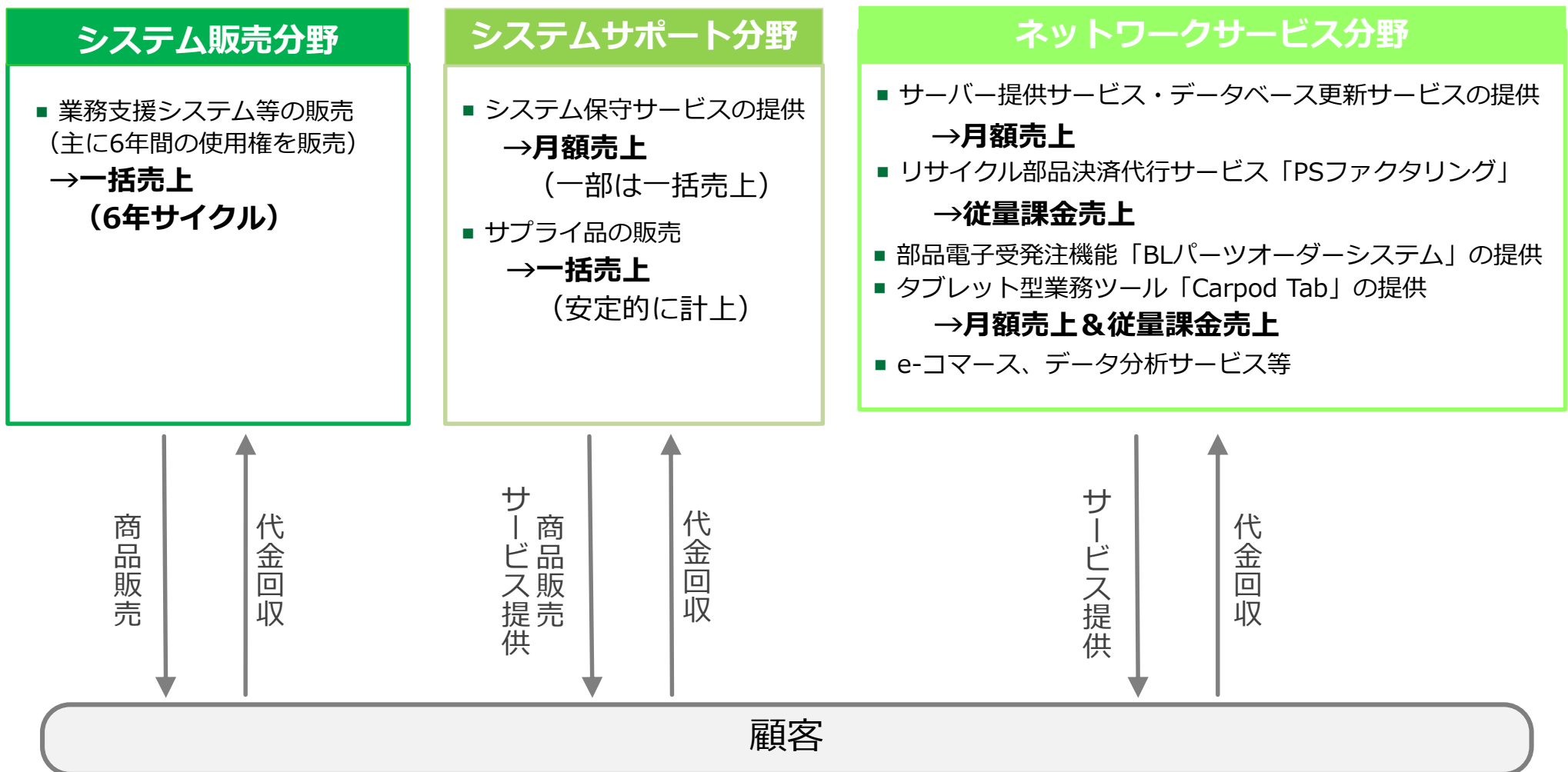


ご参考

収益モデル、分野別の売上構成、業界活性化に向けた取り組み「街のカーウンセラー」

(ご参考) 収益モデル

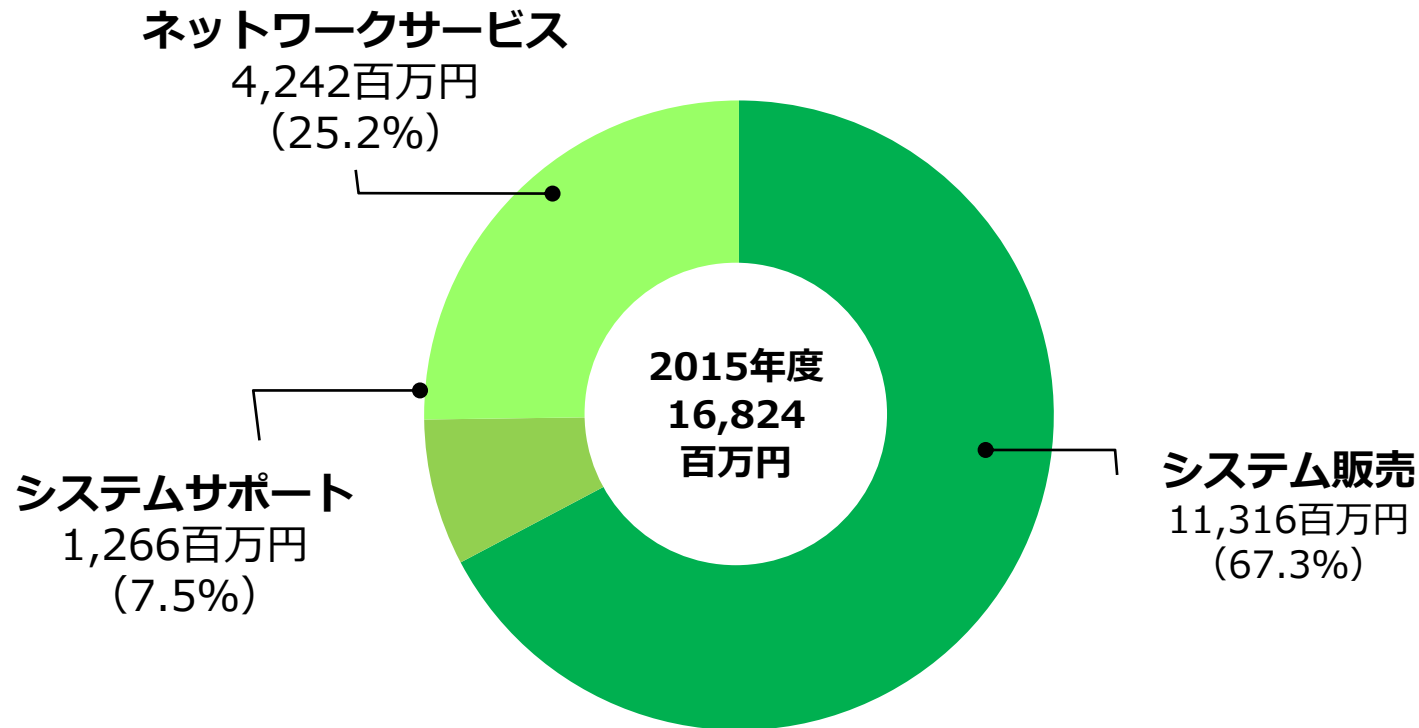
システム販売分野は、**6年サイクル**で業務支援システム利用者が契約更新するため、利用者からの月額売上とともに、**安定的な収益基盤**となっています



(ご参考) 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

(ご参考) 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



- 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

カーオーナー



- 研修
- 集客支援
- システム・ツール提供
- コンサルティング



※2016年9月17日現在、認定店舗数は**249**

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・広報部
Mail : broadleaf-ir@broadleaf.co.jp