

# 第14期定時株主総会

2023年3月24日



株式会社ブロードリーフ

# 議決権数報告

# 監查報告

# 監査役会の監査結果

## 監査報告書

当監査役会は、2022年1月1日から2022年12月31日までの第14期事業年度の取締役の職務の執行に関して、各監査役が作成した監査報告書に基づき、審議の上、本監査報告書を作成し、以下のとおり報告いたします。

### 1. 監査役及び監査役会の監査の方法及びその内容

- (1) 監査役会は、当事業年度の監査方針、監査計画、監査の方法、職務の分担等を含め、各監査役から監査の実施状況及び結果について報告を受けるほか、取締役等及び会計監査人からその職務の執行状況について報告を受け、必要に応じて説明を求めました。
- (2) 各監査役は、監査役会が定めた監査役監査の基準に準拠し、当事業年度の監査方針、監査計画、監査の方法、職務の分担等に従い、取締役、内部監査部門その他の使用人等と意思疎通を図り、情報の収集及び監査の環境の整備に努めるとともに、以下の方法で監査を実施しました。
  - ①取締役会その他重要な会議に出席し、取締役及び使用人等からその職務の執行状況について報告を受け、必要に応じて説明を求め、重要な決裁書類等を閲覧し、本社及び主要な事業所において業務及び財産の状況を調査いたしました。また、子会社については、子会社の取締役及び監査役等と意思疎通及び情報の交換を図り、必要に応じて子会社から事業の報告を受けました。
  - ②事業報告に記載されている取締役の職務の執行が法令及び定款に適合することを確保するための体制その他株式会社及びその子会社から成る企業集団の業務の適正を確保するために必要なものとして会社法施行規則第100条第1項及び第3項に定める体制の整備に関する取締役会決議の内容及び当該決議に基づき整備されている体制（内部統制システム）について、取締役及び使用人等からその構築及び運用の状況について定期的に報告を受け、必要に応じて説明を求め、意見を表明いたしました。
  - ③会計監査人が独立の立場を保持し、かつ、適正な監査を実施しているかを監視及び検証するとともに、会計監査人からその職務の執行状況について報告を受け、必要に応じて説明を求めました。また、会計監査人から「職務の遂行が適正に行われることを確保するための体制」（会社計算規則第131条各号に掲げる事項）を「監査に関する品質管理基準」（2005年10月28日企業会計審議会）等に従って整備している旨の通知を受け、必要に応じて説明を求めました。

以上の方法に基づき、当事業年度に係る事業報告及びその附属明細書、連結計算書類（連結財政状態計算書、連結損益計算書、連結持分変動計算書及び連結注記表）並びに計算書類（貸借対照表、損益計算書、株主資本等変動計算書及び個別注記表）及びその附属明細書について検討いたしました。

### 2. 監査の結果

#### (1) 事業報告等の監査結果

- ①事業報告及びその附属明細書は、法令及び定款に従い、会社の状況を正しく示しているものと認めます。
- ②取締役の職務の執行に関する不正の行為又は法令若しくは定款に違反する重大な事実は認められません。
- ③内部統制システムに関する取締役会決議の内容は相当であると認めます。また、当該内部統制システムに関する事業報告の記載内容及び取締役の職務の執行についても、指摘すべき事項は認められません。

#### (2) 計算書類及びその附属明細書の監査結果

会計監査人 有限責任 あずさ監査法人の監査の方法及び結果は相当であると認めます。

#### (3) 連結計算書類の監査結果

会計監査人 有限責任 あずさ監査法人の監査の方法及び結果は相当であると認めます。

2023年2月16日

株式会社ブロードリーフ監査役会

常勤監査役 平 澤 謙 二 ㊞

社外監査役 西 本 強 ㊞

社外監査役 尾 崎 英 外 ㊞

# 報告事項

# 報告事項

- 1 事業の経過及びその成果
- 2 連結計算書類
- 3 計算書類

## 日本経済

- 新型コロナウイルス感染症による制限が段階的に解除
  - ▶ 社会経済活動の正常化
- 国内外におけるインフレ懸念の高まり
- 各国金融当局の政策変更による大幅な為替変動



景気の下振れリスクに注視を要する状況

# 事業の経過及びその成果

- 社会インフラのデジタル化が加速
- 製品・サービス、ビジネスモデルの  
改変へ向けた投資強化



企業の  
DXニーズが高まる

## 国内モビリティ産業

- デジタル技術を用いた業務処理
- 働き方の業務効率面
- 既存事業改革・新規事業創出



DXニーズが高まる

## 当社グループの取り組み

### 企業理念 「感謝と喜び」

事業継続や事業創造に貢献する活動を継続

### 中期経営計画 重点施策

「クラウドの浸透」と「サービスの拡張」に注力

## 当社グループの取り組み

### 主力商材 『.c シリーズ』

- ▶ トータルマネジメントシステムへと進化したクラウドソフトウェアサービス

### 『電帳.DX』

- ▶ 改正電子帳簿保存法に対応



お客様のさらなるDX化を支援

## 当社グループの取り組み

トヨタファイナンス株式会社が提供するローンと連携

SALES GO株式会社の子会社化

富士通株式会社とのAI分野における共同開発の実施



『Broadleaf Cloud Platform』を起点とする  
サービスメニューの拡張を推進

## 中期経営計画

### －初年度－

- 計画通りの進捗
- 月額サブスクリプション型ビジネスモデルへの  
転換に向けた基盤が整う

## 中期経営計画

### －初年度－

- 『.c シリーズ』への主力商材の転換
  - ▶ 売上収益の安定
  - ▶ 新規契約獲得が好調・お客様総数が増加
- 『電帳.DX』等の新サービスの提供
  - ▶ 中長期的な売上収益の拡大

## 中期経営計画

### －初年度－

- サービスの開発投資や提供基盤の強化等
  - ▶ 事業成長につなげるための先行費用が増加
- セールスプロモーション活動の効率化

# 事業の経過及びその成果



売上収益

138億33百万円

前事業年度比 33.0%減

営業損失

28億97百万円

前事業年度は営業利益 33億95百万円

税引前損失

30億 5百万円

前事業年度は税引前利益 32億33百万円

親会社の所有者に  
帰属する当期損失

24億31百万円

前事業年度は親会社の所有者に  
帰属する当期利益 21億73百万円

# 当社グループの現況に関する その他の事項

当社ウェブサイトに掲載

- Ⅱ. 会社の株式に関する事項
- Ⅲ. 会社の新株予約権等に関する事項
- Ⅳ. 会社役員に関する事項
- Ⅴ. 会計監査人の状況
- Ⅵ. 企業集団の業務の適正を確保するための体制
- Ⅶ. 企業集団の業務の適正を確保するための体制の  
運用状況の概要
- Ⅷ. 剰余金の配当等の決定に関する方針

当社ウェブサイトに掲載

# 報告事項

- 1 事業の経過及びその成果
- 2 連結計算書類**
- 3 計算書類

# 連結財政状態計算書

当社ウェブサイトに掲載

資産 335億35百万円	負債 98億73百万円
	資本 236億62百万円

連結損益計算書  
連結持分変動計算書  
連結注記表

当社ウェブサイトに掲載

# 報告事項

- 1 事業の経過及びその成果
- 2 連結計算書類
- 3 計算書類

貸借対照表  
損益計算書  
株主資本等変動計算書  
個別注記表

当社ウェブサイトに掲載

連結計算書類に係る会計監査報告  
計算書類に係る会計監査報告  
監査役会の監査報告

当社ウェブサイトに掲載

# 当社事業の状況

# 2022年度のトピックス

## ■2022年に策定した「中期経営計画」の進捗は順調。

売上138億円(期初計画差+15億円) 営業利益-29億円(期初計画差+19億円)で着地し、計画を上回る。

- クラウド化を進めている商品の予定通りの進捗により、月額サブスクリプション型ビジネスモデルへの転換が進む。
- 非クラウド化商品の上振れ。
- オンラインセールス・プロモーションの浸透や、バックオフィス業務のさらなる効率化を図り、販管費を圧縮。

月額サブスクリプション型の売上比率

(2021年)  
44%

(2022年)  
74%

+30%

## ■お客さま数が大幅に増加。

本格的に提供開始したクラウドサービスが好評。

お客さま数

(2020年末)  
37,400社

(2021年末)  
38,006社

(2022年末)  
39,345社

+606社

+1,339社

## ■グループ会社タジマの のれん減損(-615百万円)を実施。

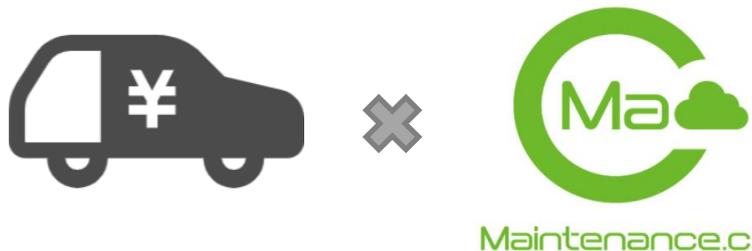
タジマにおけるクラウドサービスの提供を当初計画よりも前倒しで進め、月額サブスクリプション型ビジネスモデルへの転換を早期に実現するための戦略変更。

# 2022年度のトピックス

## ■大手企業との連携を開始。

### トヨタファイナンス株式会社 との連携

『.cシリーズ』に  
ローン連携機能を搭載



モビリティ産業事業者を中心に  
トヨタファイナンスの  
金融サービスを提供

### LINE株式会社 との連携

『.cシリーズ』に  
『LINE公式アカウント』  
連携機能を搭載



カーオーナーとの関係強化と  
業務効率化を目的に  
『LINE公式アカウント』を提供

### 富士通株式会社 との連携

『OTRS』に  
『作業文節AI技術』を搭載



従来の動画の手動分割から  
『作業文節AI』で自動分割することで  
大幅な時間短縮が可能

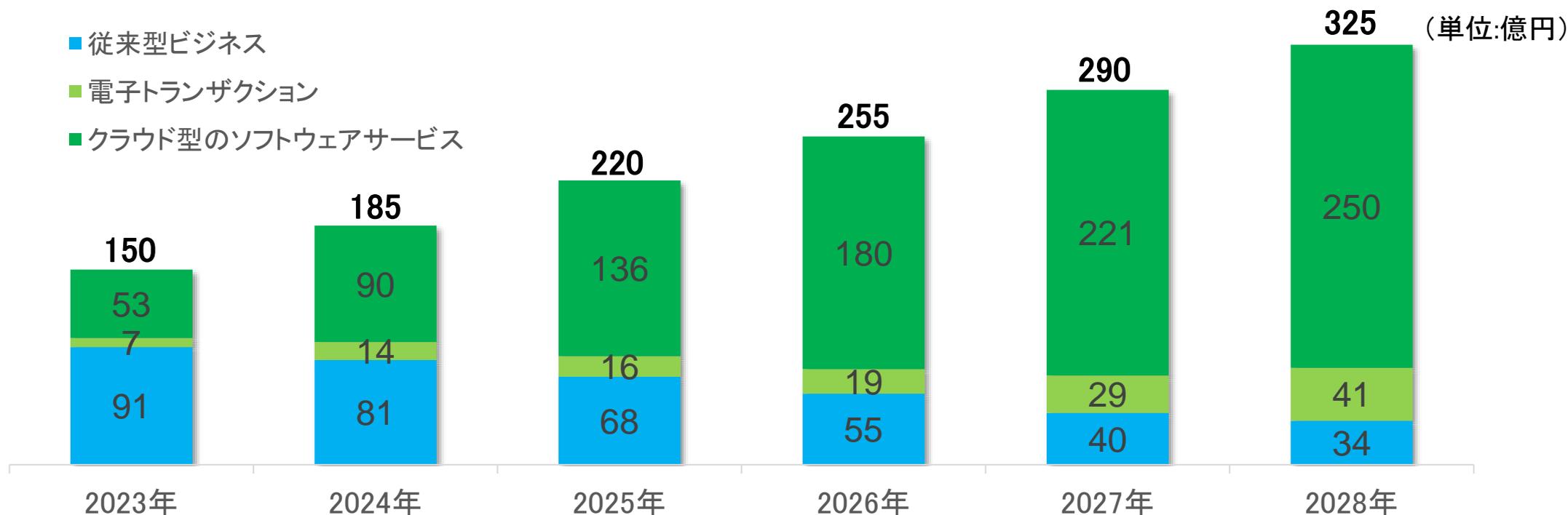
# 業績計画

■ 成長領域となるクラウド型ソフトウェアサービスの売上が拡大することで、ストック売上比率も増加し、営業利益率向上に繋がる。

■ 2026年に過去最高業績更新、2028年には営業利益率40%を目指す。

- 従来型ビジネス
- 電子トランザクション
- クラウド型のソフトウェアサービス

売上



営業利益

-27

10

33

67

100

130

営業利益率

-

5%

15%

25%

34%

40%

ストック売上比率

85%

86%

88%

90%

92%

94%

# 事業概要

■モビリティ産業事業者を中心に経営・業務改革をトータルに支援。

## だれに

### モビリティ産業

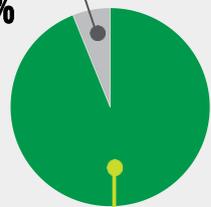
整備業（車検/点検）、ガソリンスタンド、  
自動車販売店など

### モビリティ産業以外

携帯ショップ、旅行業、  
製造業など

モビリティ産業以外 

10%



モビリティ産業

90%



## なにを

お客様の経営・業務改革を支援する  
トータルマネジメントシステムを提供



販売管理



顧客管理



在庫管理



請求管理



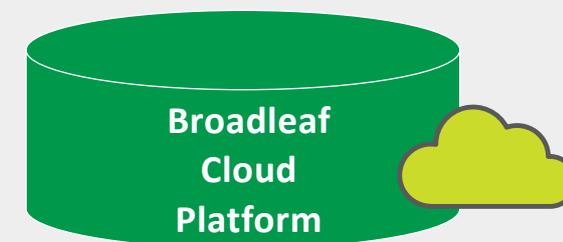
電子取引

など

## どのように

### 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



# ブロードリーフの強み

■モビリティ産業における当社事業成長を支える強み。

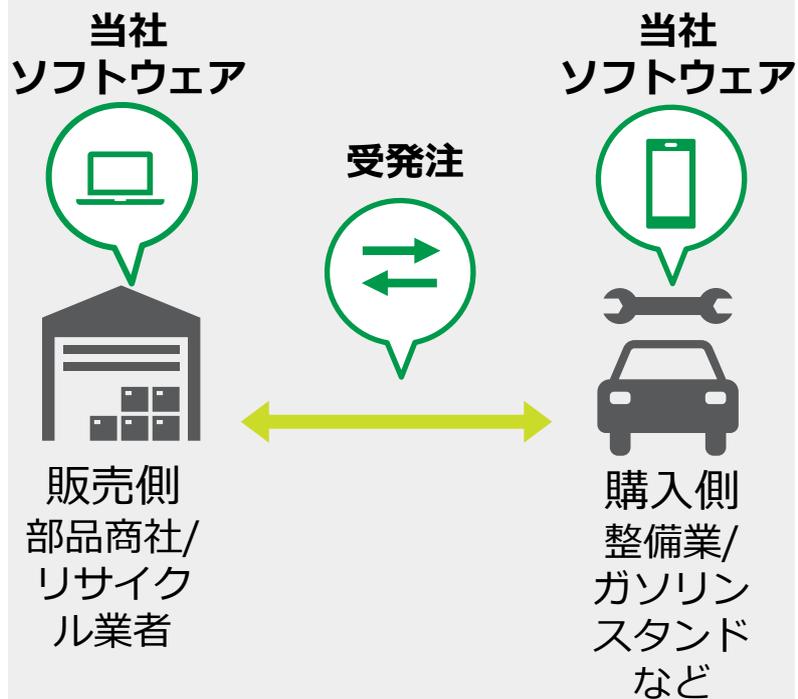
## 約4万社のお客さま

業界トップシェア  
圧倒的な顧客基盤を確立



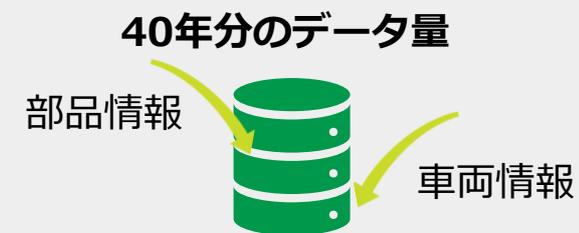
## 自動車補修部品の 商流ネットワーク

ビジネス拡張が見込める  
商流ネットワークの保有

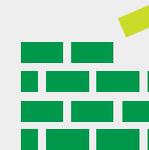


## 唯一無二のデータベース

長きにわたり蓄積された  
40年分のデータ



独自のデータ構築技術



# モビリティ産業の現状とブロードリーフの対象領域

■モビリティ産業の中心である自動車産業は裾野が広い巨大なマーケット。

- ✓日本の就業人口の約1割にあたる550万人以上の人携わっている。
- ✓市場規模は約60兆円。
- ✓国内車両台数は増加。自動車の点検整備需要等、国内モビリティ産業を取り巻く状況は堅調。

## 自動車産業 市場規模 約60兆円

新車販売市場  
・ディーラー

自動車・部品製造市場  
・自動車・部品製造業

## 当社主カマーケット 市場規模 約10兆円

中古車市場  
(約1兆9,800億円)

- ・中古車販売店
- ・中古車買取店



カー用品市場  
(約1兆7,300億円)

- ・カー用品店



自動車補修市場  
(約5兆4,200億円)

- ・自動車整備工場
- ・钣金工場
- ・自動車電装業
- ・自動車ガラス商
- ・ガソリンスタンド など



自動車アフターマーケット

自動車リサイクル市場  
・自動車解体業



リサイクル部品市場  
(約2,400億円)

- ・自動車解体業
- ・自動車部品商



補修部品市場  
(約1兆2,600億円)

- ・優良部品卸
- ・純正部品販社
- ・部品商



今後対象領域を  
全モビリティ産業に拡大



# モビリティ産業の今後

■世の中のデジタル化の加速に伴い、DX(デジタルトランスフォーメーション)推進の必要性が高まっている。

## モビリティ関連のデジタル化



行政の電子化



自動車の高度化

## ライフスタイルの変化



デジタル化によるニーズの変化



新交通インフラの普及

(シェアリング・マイクロモビリティ)



## DX推進の 必要性が高まる

DXを通じて  
世の中の変化に対応し  
事業存続および事業成長を加速



業務効率化



集客力強化  
顧客維持率向上

# モビリティ産業の今後における当社の戦略概要

■DX推進の必要性が高まる中、トータルマネジメントシステムを提供する事でお客さまの事業成長の加速を支援する。

## ◇ブロードリーフの戦略

### クラウドソフトウェアの提供

トータルマネジメントシステムの基盤として、お客さまの事業成長に合わせた機能拡充が可能

### DXソフトウェアの提供

クラウドソフトウェアと有機的に繋がり、業務に必要な全ての機能を利用可能

### 電子トランザクション

受発注データをシステムに蓄積することで、処理工数の大幅な削減と人的ミス低減が可能

トータルマネジメントシステム  
の提供



DX推進を実現し  
お客さまの事業成長の  
加速を支援

# クラウドソフトウェアの提供について

■モビリティ産業の主要4業種向け業務アプリケーションをクラウド化し、1社あたり売上増加と、新規ターゲットの掘り起こしに伴う顧客数増加を目指す。

これまで  
業務  
アプリケーション



これから  
クラウド  
ソフトウェア

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可能に

✓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

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

主要4業種 … 整備業、钣金業、リサイクル業、部品商社

■既存のお客さまがクラウドに移行する根拠  
・昨年対比で順調にお客さまが増えておりクラウドが好評

お客さま数（※モビリティ産業外のユーザーは除く） (社)

FY2021 4Q末	FY2022 1Q末	FY2022 2Q末	FY2022 3Q末	FY2022 4Q末
36,269	36,373	36,650	36,858	37,643

■クラウド移行時に売上が上がる根拠  
・2022年1Qと4Qを比較して順調に単価が向上

1社あたりの平均月額単価 (円/月)

1Q末	2Q末	3Q末	4Q末
17,308	19,148	21,047	21,279

# クラウドソフトウェアの提供について

- クラウドソフトウェアを導入することでお客さまが得られるメリット。



## トータルショップとしての事業運営の強化を行うことが可能

- お客さまの事業成長に合わせて、適宜機能拡充が可能。



## 業務効率がアップ

- トータルマネジメントシステムの基盤として、幅広い業務への対応が可能。
- 1従業員ごとに1IDの提供となり、役割ごとの業務に注力可能。



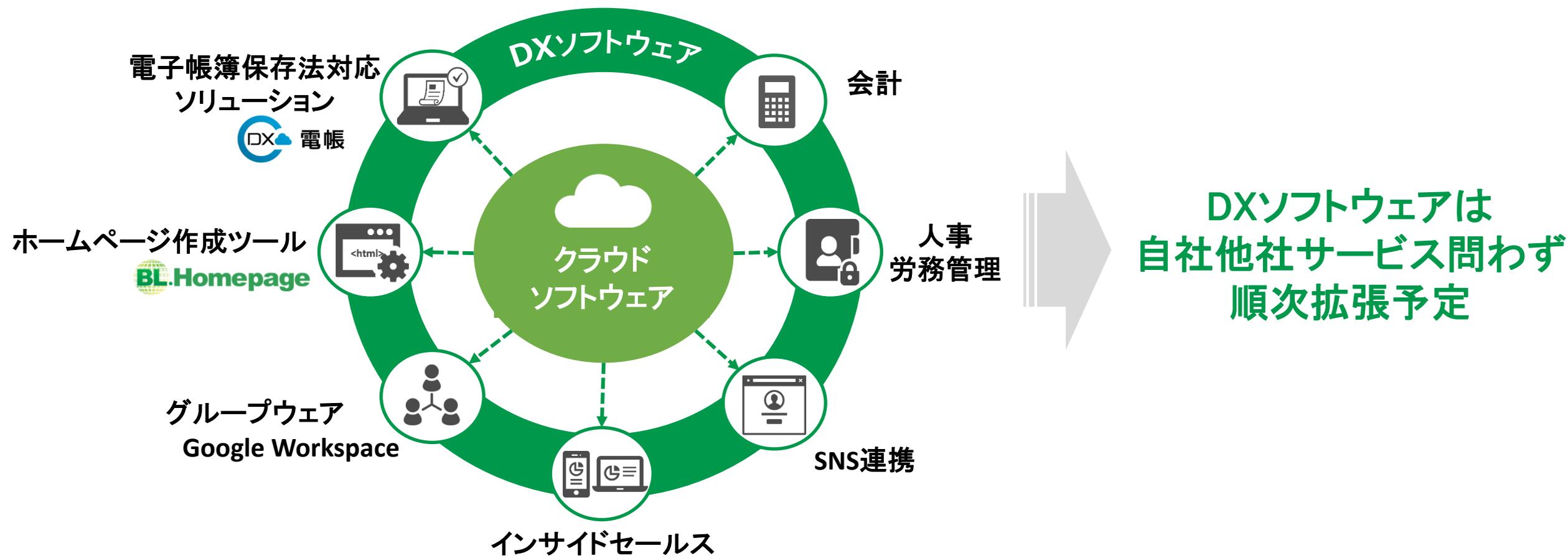
## 手軽に導入可能

- 事業規模と職種に応じて必要な機能のみ導入可能。
- 月額サブスク支払いの価格体系。

# DXソフトウェアの提供について

## ■お客さまの全業務を当社のプラットフォーム上で行うことが可能となる。

- ・全てのサービスが有機的にお客さまの業務と結びついているため、他社への流出可能性が非常に低い。
- ・当社のお客さまは約4万社。当社のお客さまへ提供するだけでも数十億円規模のサービス提供が可能。
- ・加えて、汎用的なサービスになっているため、モビリティ産業外へも展開可能。



# DXソフトウェアの提供について

- DXソフトウェアを導入することでお客さまが得られるメリット。



## 1つのソフトウェアで全ての業務を完結可能

- 業務に必要な機能を全てクラウドソフトウェアと連携することができ、システム間における入力の二度手間や、煩雑な管理を防ぐことが可能。



## カーオーナーに対してデータの一貫性を持った高品質な対応が可能

- データが連動し有機的に繋がることで、カーオーナーに対して煩雑になりがちな対応や手続きに関してスムーズに案内することができ、顧客満足度の向上に繋がる。

# 電子トランザクションについて

- 圧倒的なシェアNo.1である約4万社のお客さま数に加え、自動車補修部品の商流全てにサービスを提供しているのは当社のみ。
- 当社のお客さま間の部品取引だけで年間約8,000億円と巨大な市場規模であり、産業全体の受発注量は膨大。

圧倒的な顧客基盤  
約4万社のお客さま



自動車補修部品の  
商流全てにサービスを提供



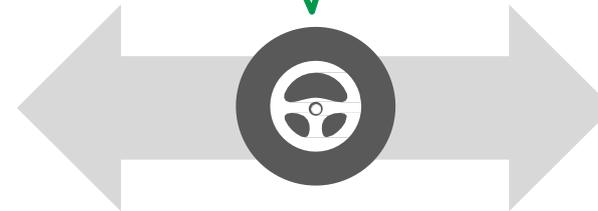
部品卸商



リサイクル部品  
事業者



部品商社



当社  
ソフトウェア

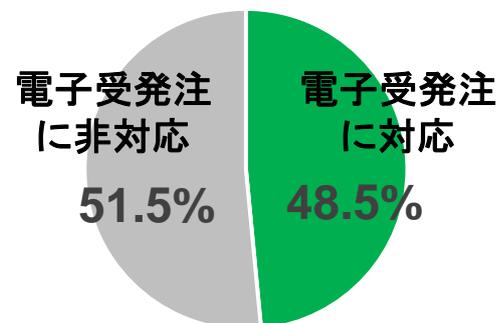


整備・钣金・車販  
事業者

# 電子トランザクションについて

■ 社会の変化に伴い受発注業務の電子化は必須の流れ。

中小企業の48.5%が  
電子受発注に対応



■ 電子トランザクションを活用することでお客さまが得られるメリット。



## 受発注処理の手間・工数の削減が可能

– システム上で受発注業務を完結することができ、処理や転記作業を無くすことが可能。



## 情報検索の効率化と問い合わせ対応の迅速化が可能

– システム上にデータが蓄積されることで、瞬時に検索し問い合わせ対応が可能。



## ペーパーレス化によるコスト削減が可能

# モビリティ産業以外の商品について

- モビリティ産業以外は非クラウド商品として、従来通りの販売方法で安定的な収益を得る。

## **MK.NS** 携帯ショップ向けシステム

ー全国のドコモ等の大手携帯ショップに導入されている販売管理システム

## **TR.NS** 旅行業向けシステム

ー全国の旅行代理店に導入されている営業支援システム

## **機イメイトII** Ver.10 機械工具商社向けシステム

ー機械工具業界に特化した導入シェアNo.1の販売管理システム

## **OTRS** 10 **OTRS**



ーあらゆる業界に対応した、動画による作業分析/業務最適化システム

ーモバイルにも対応しており、自動車メーカーを始めとした多くの業界で導入

# サステナビリティへの取組み

■ITサービスの提供を通じてモビリティ産業の成長を下支え。

■対外的な評価も得ており、国際的な取組みにも賛同。



テレワーク先駆者百選  
認定  
(2020年)



国連グローバル・コンパクト  
に署名  
(2021年)

■『持続可能な社会の実現』を目指し、以下の取組みも実施。

・植樹

植樹直後(2009年)



2019年の同一エリア



- ・「全国高等専門学校プログラミングコンテスト」特別協賛
- ・環境に配慮した店舗作りの支援(太陽光発電の導入、LED照明への切換え)
- ・お客さまの紙削減への支援(お客さまのDX推進、電子受発注の促進)
- ・リサイクル部品の流通促進(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)

# 決議事項

# 第1号議案

## 剰余金処分の件

- 期末配当 1株につき1.0円（年間配当 1.0円）
- 総額 91,511,597円
- 効力発生日 2023年3月27日

# 第2号議案

## 取締役6名選任の件

番号	氏名	番号	氏名
1	おおやま けんじ 大山 堅司	2	やまなか けんいち 山中 健一
3	きざわ もりお 鬼澤 盛夫 <span>社外</span>	4	たかだ ひろし 高田 坦史 <span>社外</span>
5	たなか りさ 田中 里沙 <span>社外</span>	6	いぐし くみこ 伊串 久美子 <span>社外</span>

招集ご通知 8～14ページ

# 第3号議案

## 補欠監査役2名選任の件

番号	氏名	
1	やまぐち 山口	じゅんいち 順一
2	あさくら 朝倉	ゆうすけ 祐介

社外

招集ご通知 16～18ページ

# 質疑応答

ご発言の際は  
入場票番号を  
お願いいたします

採 決

第1号議案

剰余金処分の件

## 第2号議案

# 取締役6名選任の件

## 第3号議案

# 補欠監査役2名選任の件

# 經營陣紹介

本日はご多用のところ  
ご出席いただきまして  
誠にありがとうございました。



株式会社ブロードリーフ