

## Chapter3

---

### 中期経営計画 (2019-2021)

## 基本方針

### 基本 方針

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

### 目標

2021年12月期 売上収益 **270**億円  
プラットフォーム売上比率 **60%**超

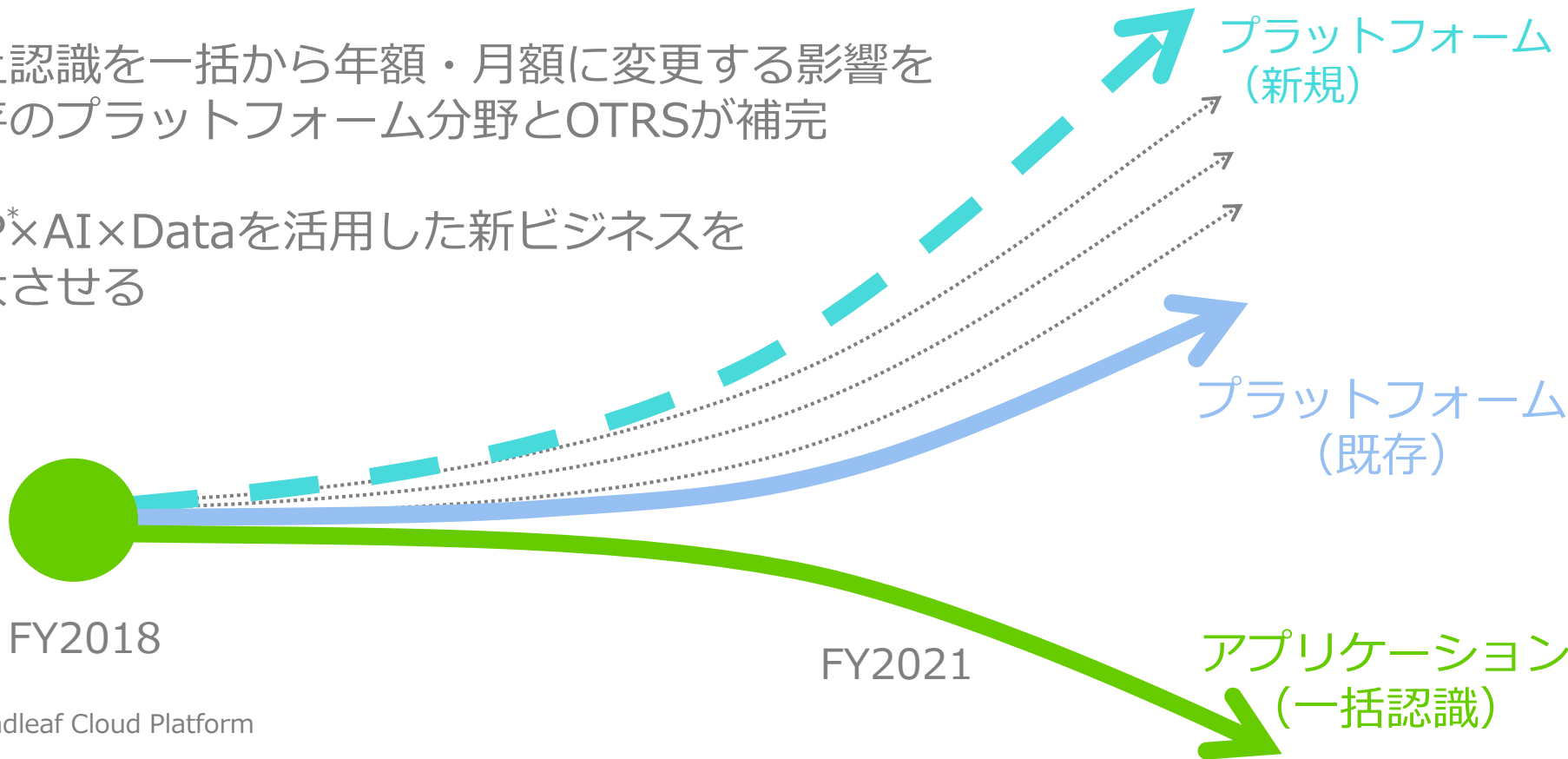
### 重点 戦略

- クラウドの本格展開
- OTRSの本格グローバル展開
- M&A/投資/アライアンスの積極推進
- ブロードリーフ経済圏の拡大

## 成長イメージ

売上認識を一括から年額・月額に変更する影響を  
既存のプラットフォーム分野とOTRSが補完

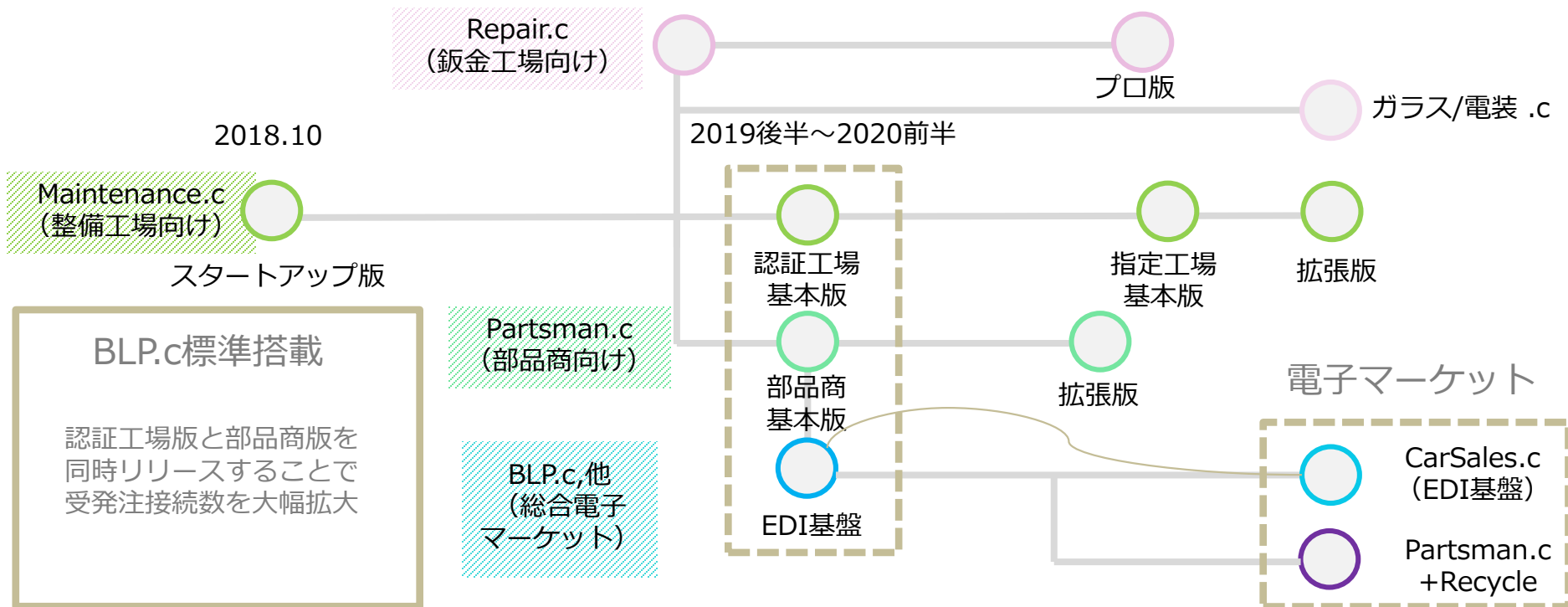
BCP\*×AI×Dataを活用した新ビジネスを  
拡大させる



※Broadleaf Cloud Platform

# 主要サービスのリリース予定

一括から年額・月額への影響は、2020年のクラウド版リリース後



## OTRSのグローバル展開

チャネルの拡大や次世代版開発、投入により着実な成長を狙う

海外販売チャネルの強化

Kaizen Global Enterprisesと  
戦略的パートナーシップ構築に向け基本合意  
(2019年1月)



新OTRS(クラウド)の開発

モーションバンク構想への準備

ヒトの動作や作業分析や生体情報を解析し、  
ロボットティーチングなどデータサービスを展開



中国、北米、ASEAN、EU、アフリカ各地域のチャネル開発・強化

## M&amp;A/投資/アライアンスの積極推進

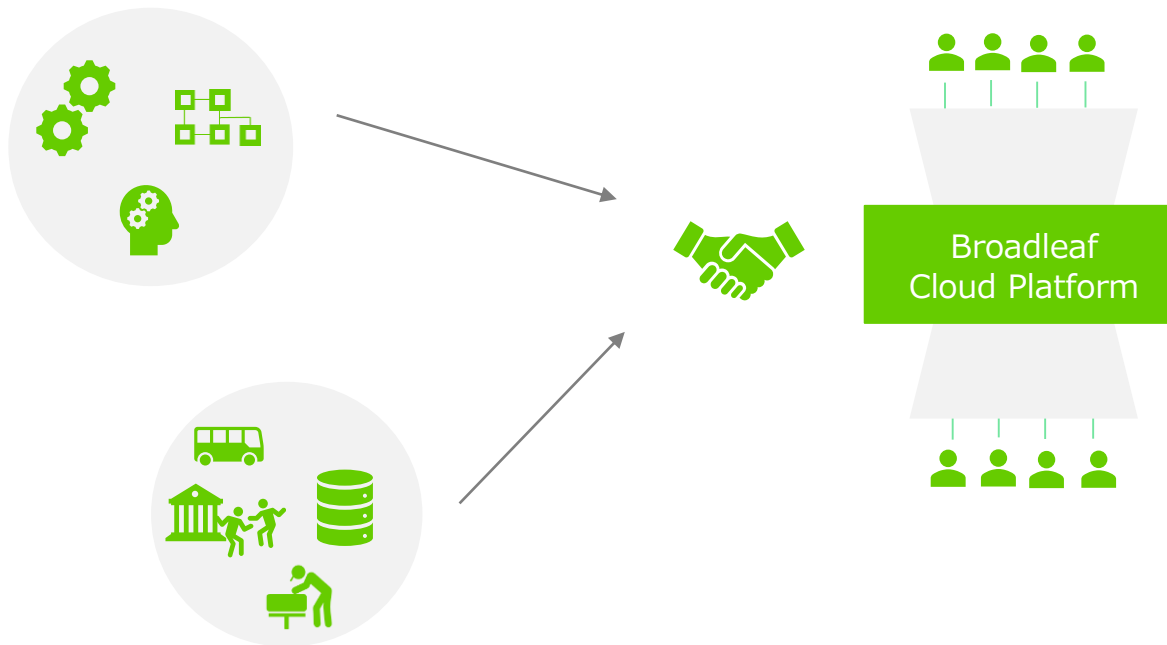
「AI」「ブロックチェーン」「データ保有企業」等  
当社プラットフォームの価値を高める要素を獲得

## テクノロジー企業

- ① AI企業
- ② ブロックチェーン
- ③ その他 (VR/AR等)

## データ保有企業

- ④ モビリティ
- ⑤ レジャー・観光
- ⑥ IoH

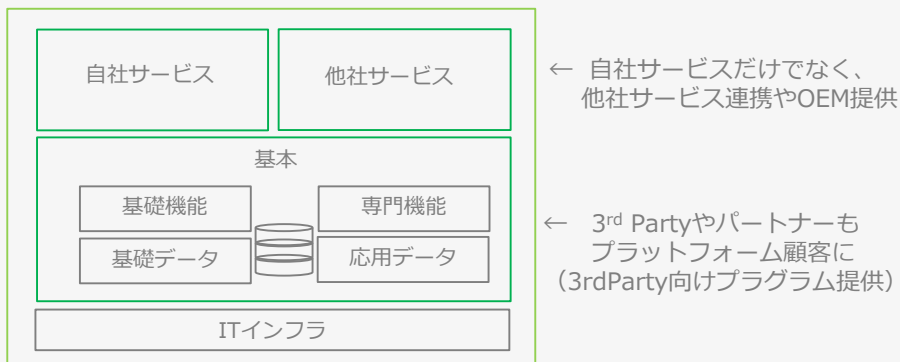


# 「Broadleaf Cloud Platform(BCP)」 経済圏拡大

## 既存の領域と親和性の高いサービスを中心にビジネス領域を拡大

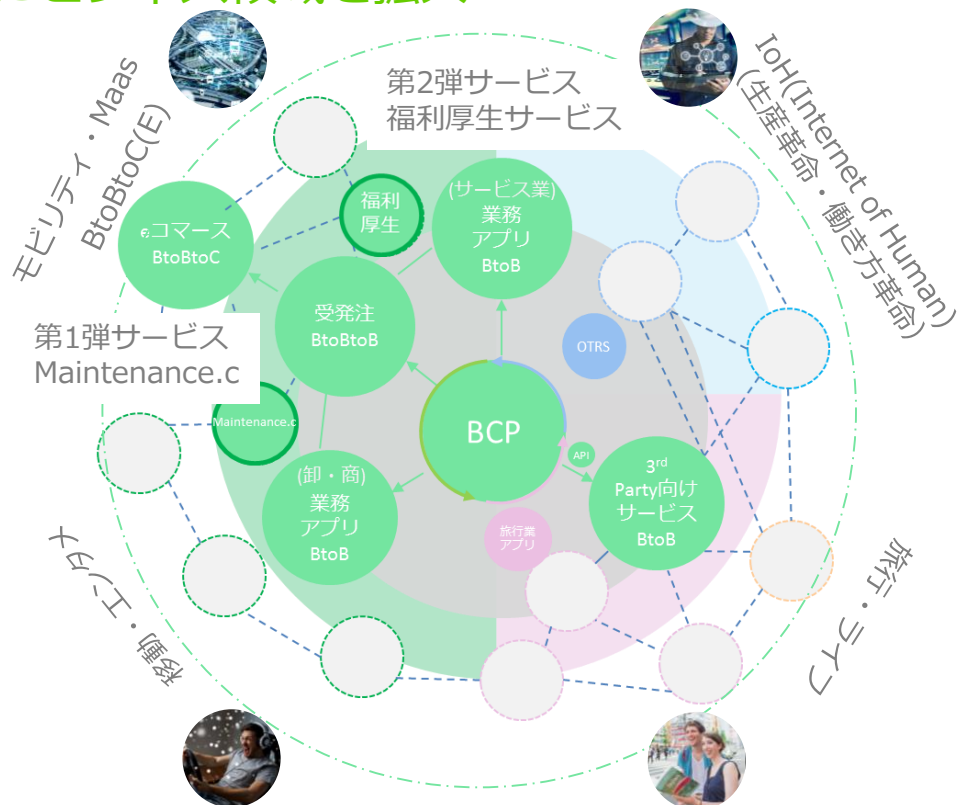
自社サービスから収集したデータを活用した新サービス。  
モビリティ・MaaS企業や異業種（旅行、生活）データと連携した  
新サービスや、IoHビジネス展開も模索

### Broadleaf Cloud Platform(BCP)



□ AI、ブロックチェーン/スマートコントラクト、電子決済など  
ビジネスに必要な機能を拡充。他サービスのデータ獲得、  
連携強化により領域を拡大 (BtoBtoCへ)

□ 各領域で獲得するデータ統合、予知・予測から  
新サービスを創出



# 福利厚生代行サービス「BroadLeaf倶楽部VIP Service」

## Broadleaf Cloud Platformサービス第2弾 福利厚生代行サービス「BroadLeaf倶楽部VIP Service」サービス開始 ～自動車アフターマーケット業界の働き方改革を支援～

(リリース抜粋)

### 特徴

■「BroadLeaf倶楽部VIP Service」だけの特別プラン！  
一般的な福利厚生サービスよりも割安な価格設定で各種優待サービスを提供。  
国内の宿泊施設、スポーツクラブ、エンターテインメント、レジャー、ライフサポートメニュー（自己啓発・育児・介護）など、全国20万箇所以上の特別なプランを、会員ご本人以外に同居されているご家族（配偶者、2親等まで）にもご利用いただけます。

販売受付開始日 2019年1月15日 (火)

サービス提供開始日 2019年2月1日 (金)

### 価格

入会金 30,000円/企業（初年度のみ）

月額料金 700円/人（税抜）

2019年1月9日プレスリリース



# 免責事項

本資料に記載されている業績予想およ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当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。

したがって、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ください。

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