



# Investors Guide ~ビジネスモデル概要~

May 2020



## Contents

- マーケット
- レベニューモデル
- コアコンピタンス
- 財務解説
- 会社情報

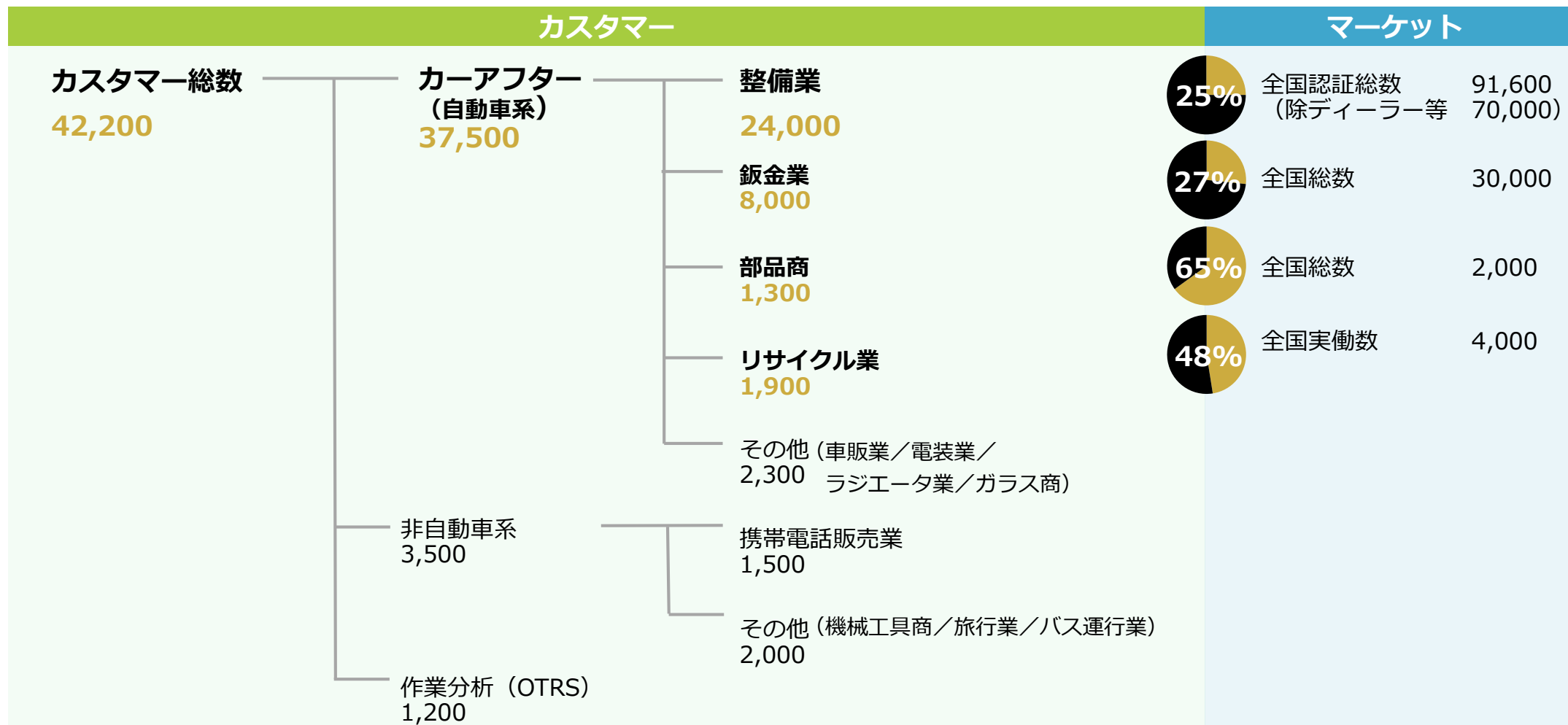
# Contents

|             |       |      |
|-------------|-------|------|
| 1. マーケット    | ..... | P.02 |
| 2. レベニューモデル | ..... | P.08 |
| 3. コアコンピタンス | ..... | P.15 |
| 4. 財務解説     | ..... | P.21 |
| 5. 会社情報     | ..... | P.28 |

# Contents

1. マーケット
2. レベニューモデル
3. コアコンピタンス
4. 財務解説
5. 会社情報

カスタマー企業の大部分はカーアフター産業に分類されます。  
業種ごとに異なる業務ソフトウェア等が利用されることから、IT市場は業種別に形成されていると言えます。



注) 数値は連結グループ  
%値は当社グループのカスタマー数が占める割合

主な同業他社はカスタマー業種が限定的であり、事業規模についても小規模となっています。当社グループはカスタマー数や売上だけでなく、提供サービスの網羅性においても同業他社を圧倒しています。

|           | ブロードリーフグループ                          |                         | D社                     | P社                     | E社                     | S社                   |
|-----------|--------------------------------------|-------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|----------------------|
|           | ブロードリーフ                              | タジマ                     |                        |                        |                        |                      |
| カスタマー業種   | 整備/鈹金/車販/<br>部品商/ガラス商/電装/<br>リサイクルなど | 整備/鈹金/車販                | 整備/鈹金/車販               | 整備/鈹金/車販               | 整備/鈹金/車販/<br>部品商/ガラス商  | 整備/鈹金/車販             |
| カスタマー規模   | 中～大規模                                | 小～中規模                   | 中～大規模                  | 小～中規模                  | 小～中規模                  | 小～中規模                |
| カスタマー数 *1 | 約32,200                              | 約10,000                 | 約6,000                 | 約1,800                 | 約1,300                 | —                    |
| 売上 *2     | 19,860百万円<br>(2019年12月期)             | 2,866百万円<br>(2019年12月期) | 2,147百万円<br>(2019年8月期) | 1,834百万円<br>(2019年3月期) | 1,372百万円<br>(2017年6月期) | 279百万円<br>(2019年3月期) |
| 営業拠点数     | 29拠点                                 | 27拠点                    | 28拠点                   | 4拠点                    | 9拠点                    | 8拠点                  |

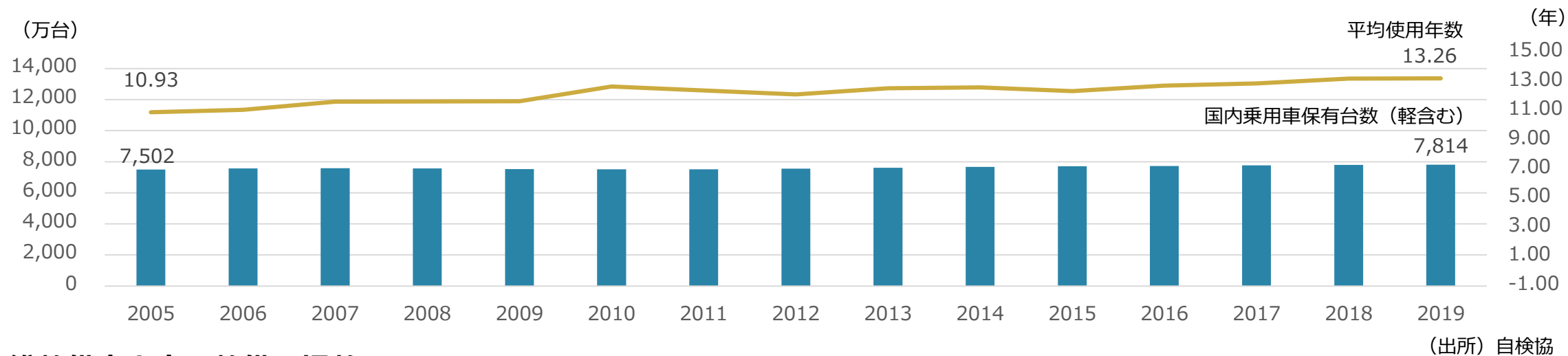
\*1 カーアフター産業以外のカスタマーを含む

\*2 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  
カーアフター向けソフトウェア以外の売上を含む

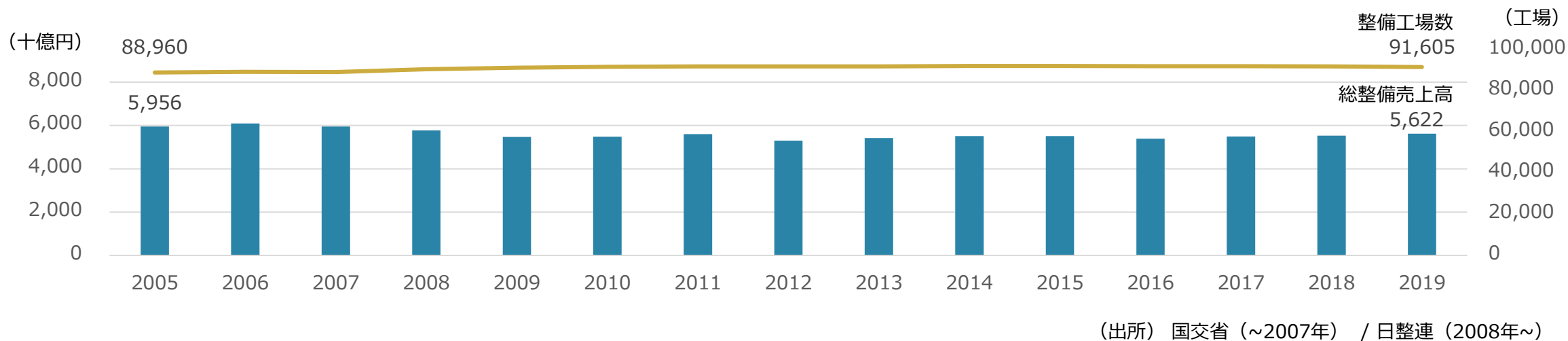
業務ソフトウェアの売上が過半を占めることから、情報サービス業のうちソフトウェア業に分類されます。ただし、基幹業務システムを提供しているという観点から、カーアフター産業の動向が当社事業に影響します。



## 国内乗用車保有台数（軽含む）/平均使用年数



## 総整備売上高と整備工場数



自動車の進化への対応に向けて、新たな整備認証資格（特定整備制度）の導入や、車検項目（OBD車検）の追加導入が予定されており、整備業を中心に事業環境の変化が予想されます。

### 2020年4月 特定整備制度導入 \*1

特定整備 : 分解整備 + **電子制御装置整備**

制度内容 : 特定整備の対象となる作業を行う際に、**新たに特定整備の認証資格が必要**となる

対象作業 : **エーミング**をはじめとした整備作業の難易度が高いもの

整備業への影響 : 新たな作業機械の導入/整備主任者の資格要件の拡大 など

### 2021年10月 OBD車検テスト導入

OBD車検 : **OBD**（車載式故障診断装置）を使用した車検

制度内容 : OBDに**スキャンツール**を接続し、特定の保安基準不適合コードを検査する

対象車両 : 2021年以降\*2 の新型車両の乗用車、バス、トラック

整備業への影響 : スキャンツールを用いた高度な解析技術の習得 など

### 2024年10月 OBD車検開始

\*1 2024年4月まで経過措置あり

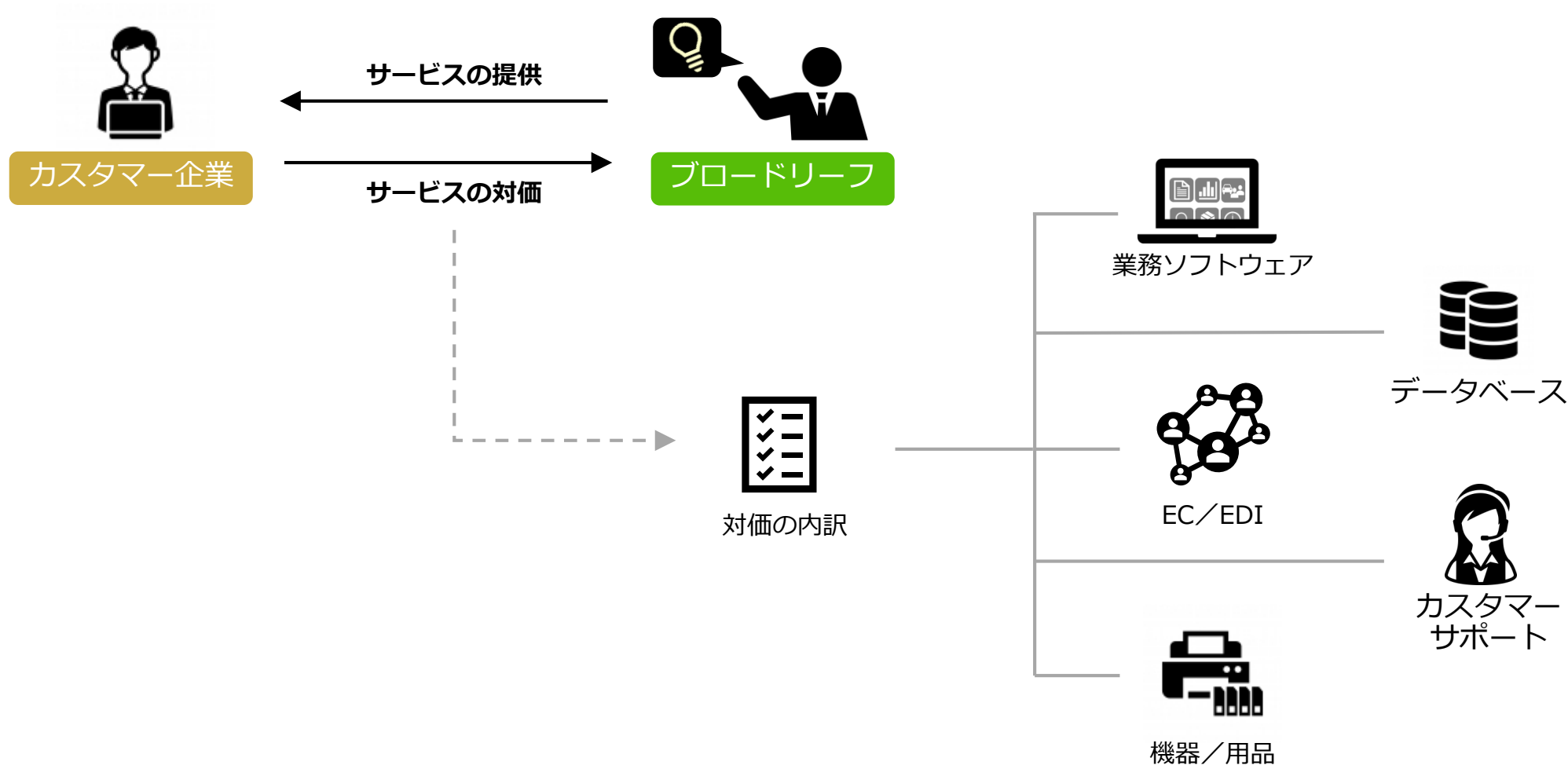
\*2 輸入車は2022年以降  
(出所) 国交省



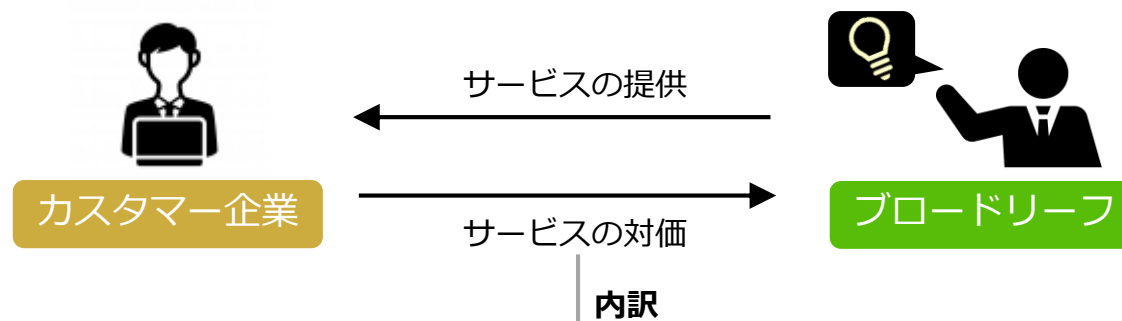
# Contents










1. マーケット
2. レベニューモデル
3. コアコンピタンス
4. 財務解説
5. 会社情報

自社開発の業務ソフトウェアをはじめ各種ITサービスをワンストップでカスタマー企業に提供しています。事業セグメントは「ITサービス事業」単一であり、サービスの種類ごとにカスタマー企業から対価を受受します。



業務ソフトウェアの種類によって提供可能なサービスが異なります。  
 主要なカスタマー業種である自動車整備業向けには、下記のサービスを提供しています。



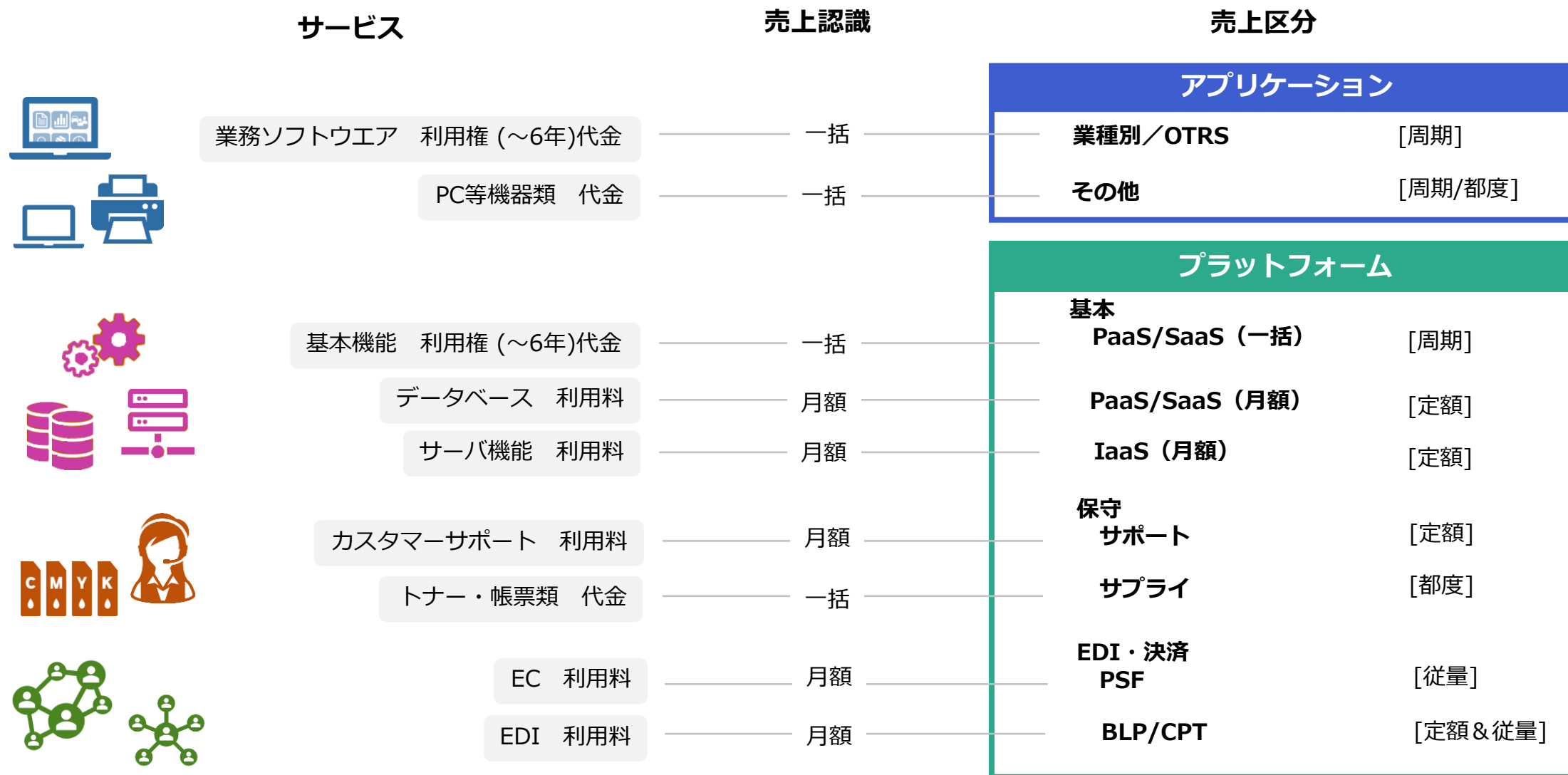
|        | 必須   | 必須   | 必須   | 必須   | 任意 *2  | 任意   | 任意  | 任意  | 任意  |
|--------|--|--|--|--|--|--|---|---|---|
| サービス名称 | <br>業務ソフト | <br>業務ソフト<br>(基本機能) | <br>データベース | <br>サーバ機能 | <br>カスタマー<br>サポート | <br>インクトナー<br>帳票類 | <br>自動車リサイ<br>クル部品EC | <br>自動車部品EDI | <br>PC等機器類 |
| 対価属性   | 利用権<br>購入代金 *1   | 利用権<br>購入代金 *1   | 利用料  | 利用料  | 利用料  | 商品<br>購入代金   | 利用料   | 利用料   | 商品<br>購入代金  |
| 売上認識   | 一括   | 一括   | 月額   | 月額   | 月額   | 一括   | 月額  | 月額  | 一括  |

\*1 利用権は最長6年

\*2 2019年後半から契約率向上策を強化

注) カスタマー企業の業種によって提供サービス範囲が異なります。

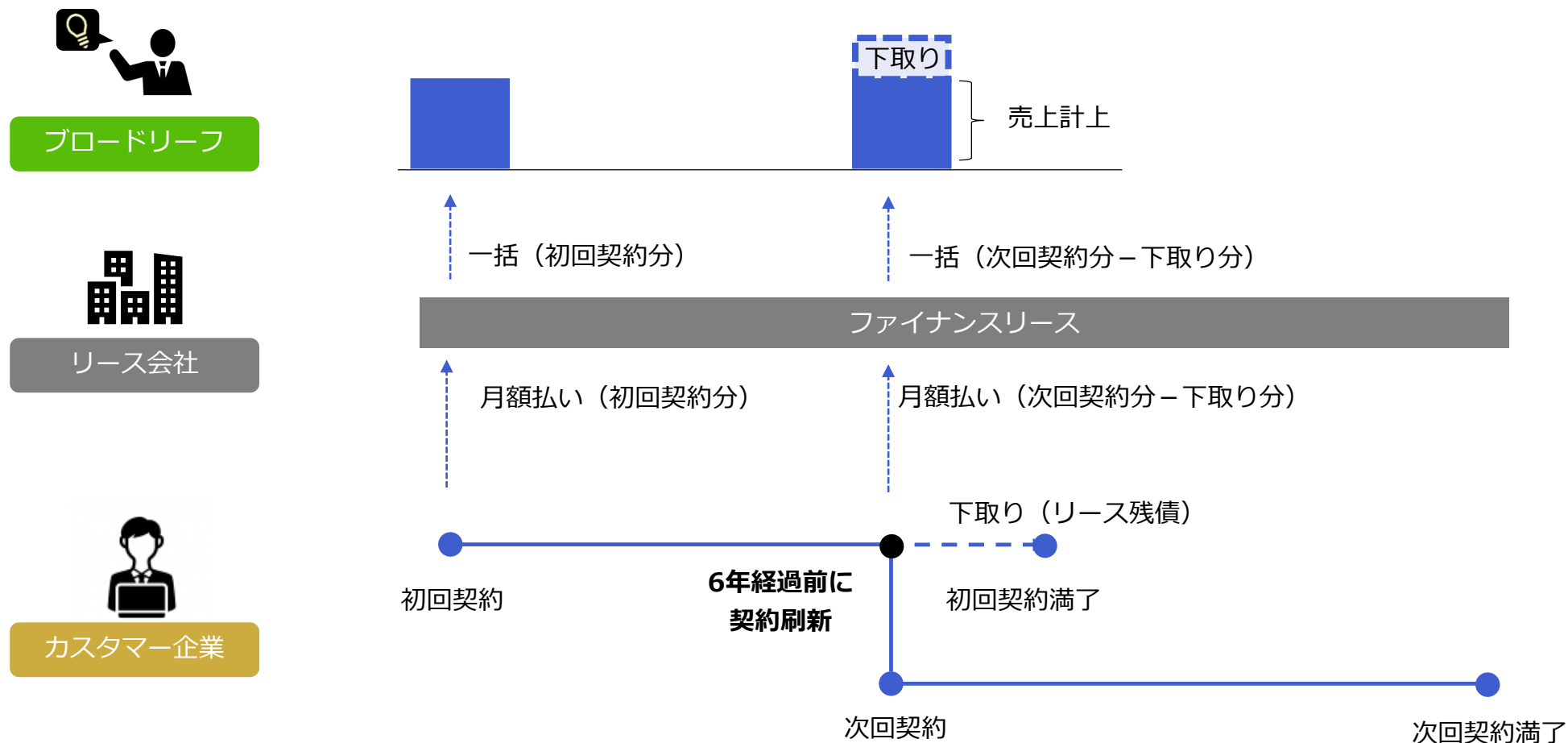
サービス対価の内訳と売上区分が対応しています。



大半の顧客企業はリース契約を選択します。

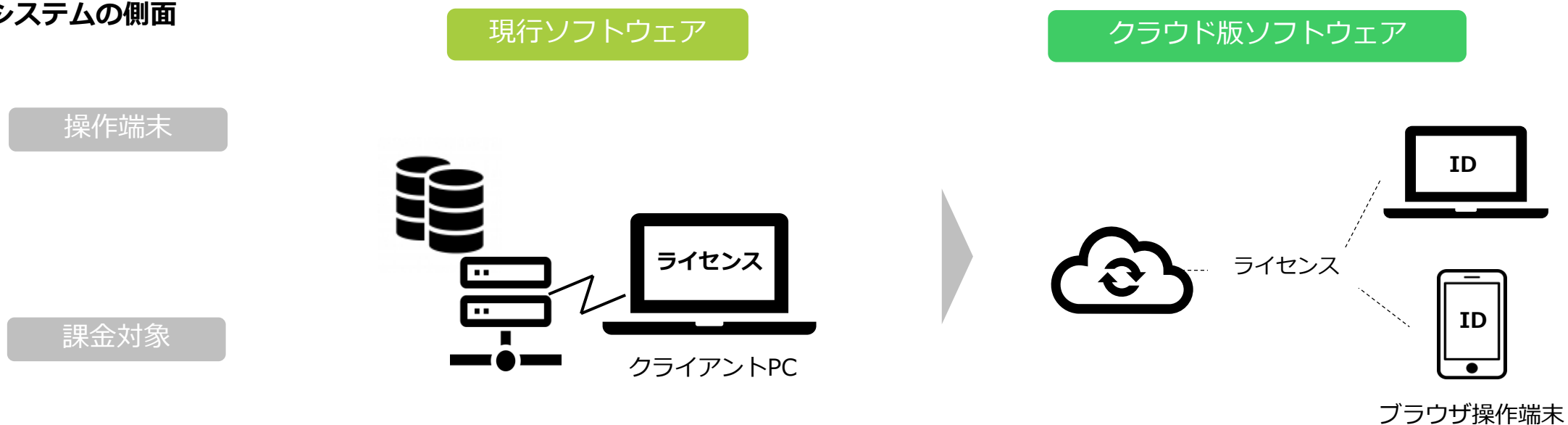
ソフトウェアの利用権購入期間（＝リース期間）満了前に、当社がリース残債を下取りすることもあります。

### 6年契約の場合



2020年後半以降、現行の業務ソフトウェアをクラウド版にフルモデルチェンジする計画です。

## ITシステムの側面



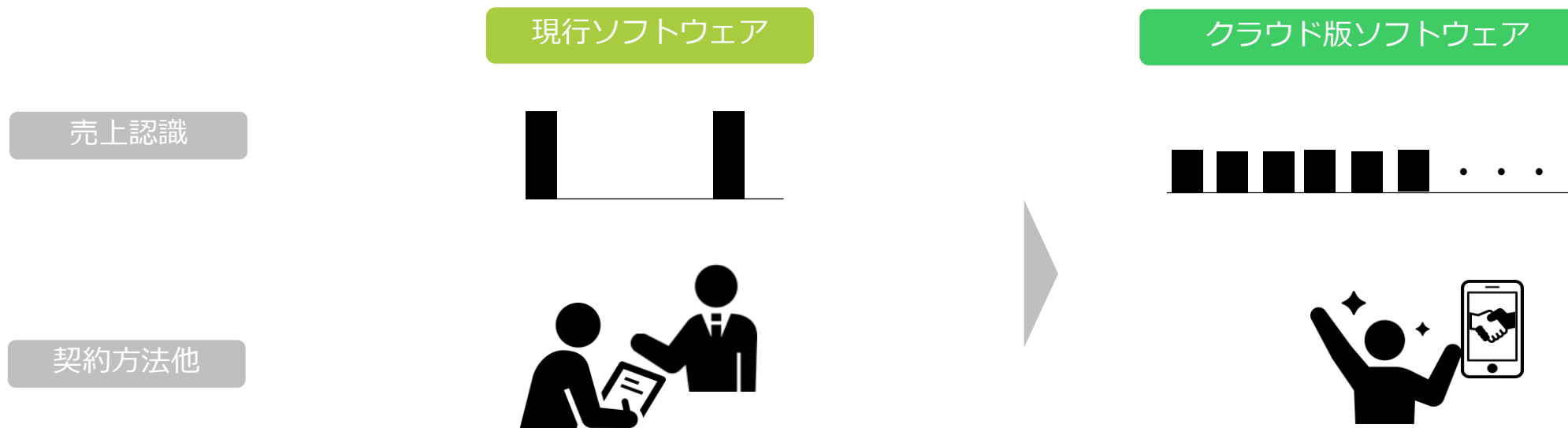
## 機能

- ✓ 現行を踏襲、操作性大幅向上
- ✓ 自動車部品取引のEC/EDIを標準搭載
- ✓ **クライアント・サーバ型から、Webベースかつ端末フリーへ変更**

## 拡張性

- ✓ **ID数の増減を即座に実施可能**
- ✓ SDKやAPIとしてサードパーティーに提供可能
- ✓ 他システムとのデータ・機能連携が容易

## 収益モデルの側面



## トプライン

- ✓ **業務ソフトウェア（基本機能を含む）の売上認識が月額へと変更**  
⇒業務ソフトウェア部分の売上認識の変更だけでなく、サービス全体の課金体系を最適化する方向で見直中  
(2020年5月13日現在)

## コスト

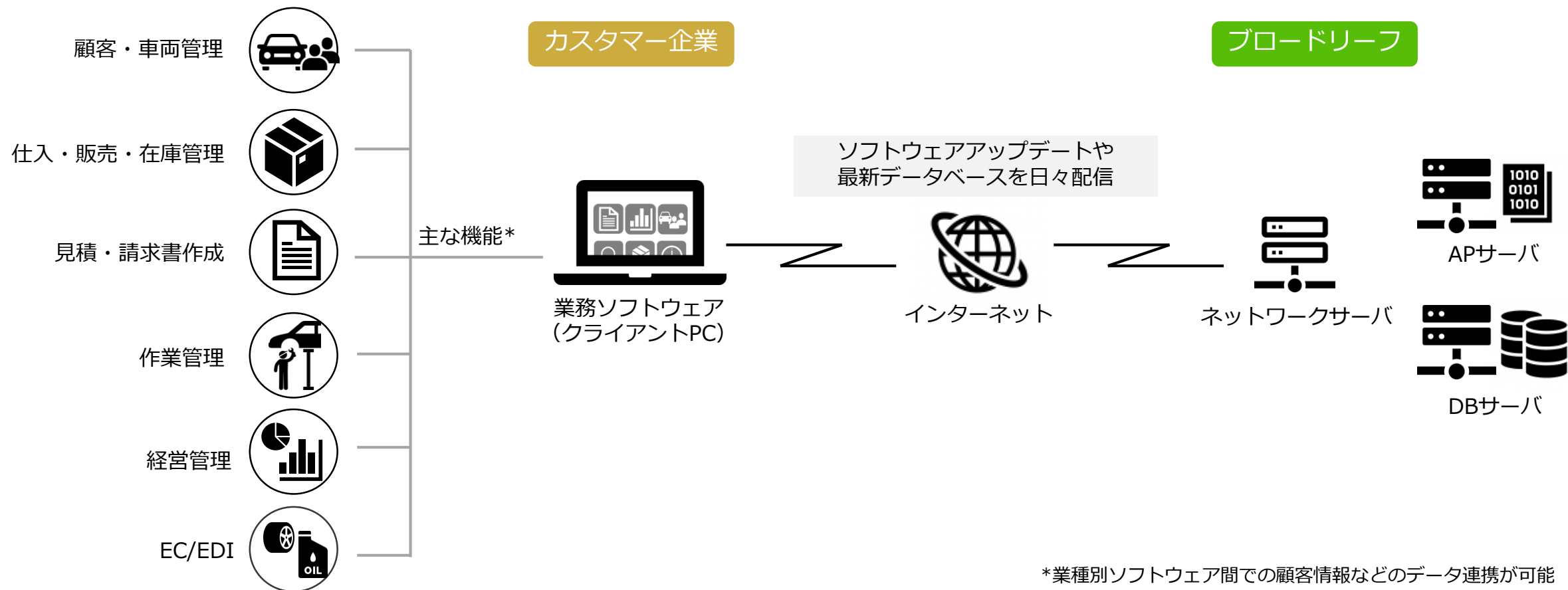
- ✓ IT基盤の運用コストが変動費化
- ✓ 業務ソフトウェアの保守コストのほか、改修、改良や機能追加に係るコストが低減
- ✓ 基本的に1年契約かつ自動更新のため、顧客の契約維持にかかるコストが低減
- ✓ **Webによる契約のほか、設置、導入、設定、指導などに係る工数も減少**

# Contents

1. マーケット
2. レベニューモデル
3. コアコンピタンス
4. 財務解説
5. 会社情報



カスタマー企業の基幹業務システムとして、業務遂行に不可欠な処理機能を具備しています。業種別で異なる機能群を有しており、専用データベース（マスターデータ）と共に利用されます。

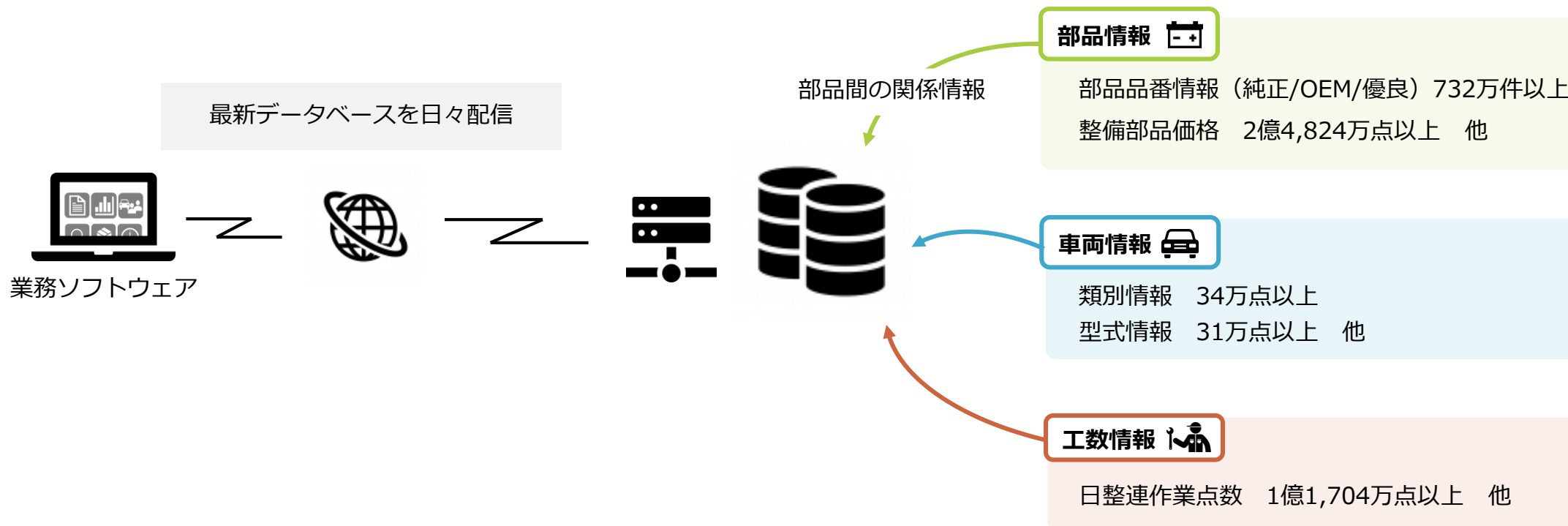


\*業種別ソフトウェア間での顧客情報などのデータ連携が可能  
(自動車系ソフトウェアの例)

業務ソフトウェアで用いる専用データベースは、当社がデータを手入・登録しカスタマー企業に提供しています。実務で使いやすいデータ管理体系、圧倒的なデータ量は他社の追従を許さず、最大の差別化要因となっています。

カスタマー企業

ブロードリーフ



注) 自動車系ソフトウェアの例

自動車部品の品番コードはメーカーごとに付番体系が異なるため、特定するのに時間を要します。  
当社独自の管理体系であるBLコードを用いると、データベースとの組み合わせにより容易に検索・特定ができます。



部位ごとに付与されている  
部品検索コードを入力



BLコード  
(部品検索コード)

×

部品を交換する  
対象車両の情報と紐付ける



車両情報  
(類別型式)

>>

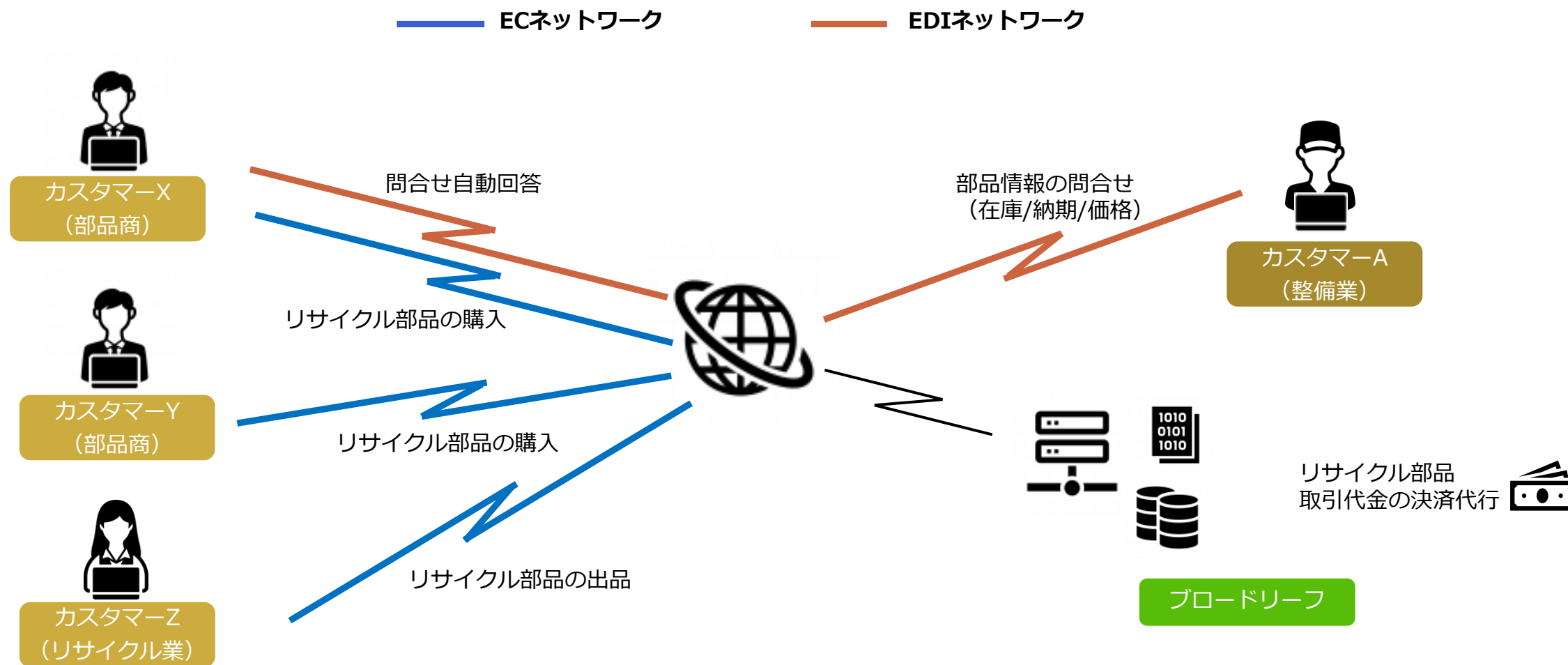
車両ごとに適合する  
部品の品番や価格情報が判明



部品情報の特定  
(品番・価格)



業務ソフトウェアの付帯機能（オプション）として、自動車部品のECとEDIのサービスを展開しています。BLコードにより部品の適合確認が容易となることから、部品取引ネットワークでの共通コードとなっています。

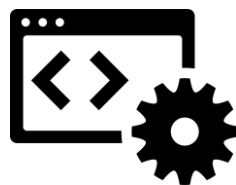


自社製の業務ソフトウェアや各種ITサービスをカスタマー企業に提供するため、シームレスかつ強固なサプライチェーンを構築し、カスタマー企業が安心して使い続けられる環境を整えています。



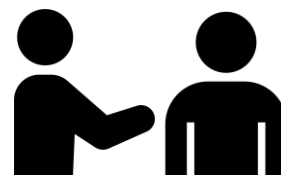
### 調達

- ・管理企画従業員比率約20%
- ・開発環境、稼働環境の調達
- ・機器類や帳票等の調達
- ・配送センター等



### 開発

- ・開発従業員比率約20%
- ・全国3か所の開発拠点
- ・内工：外工\* 1：2



### 販売

- ・営業従業員比率約60%
- ・全国29か所の営業拠点
- ・直販：代理店\* 9：1



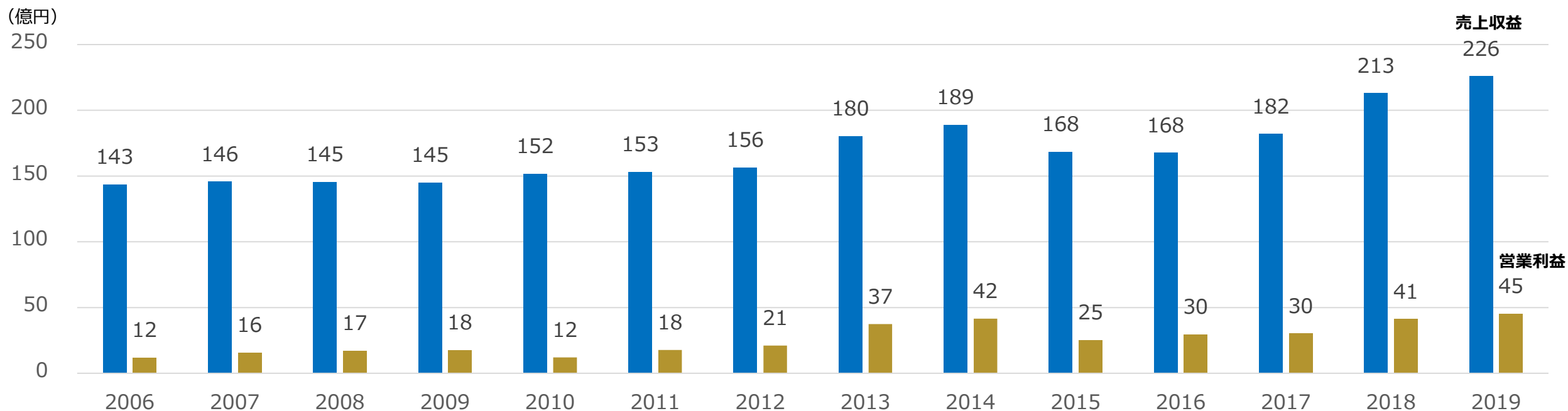
### カスタマーサポート

- ・全国29拠点でのサポート
- ・全国3拠点のコールセンター
- ・リース会社等

\*年度間での変動あり

# Contents

1. マーケット
2. レベニューモデル
3. コアコンピタンス
4. 財務解説
5. 会社情報



## 旧ブロードリーフ単独

▲翼システム社より事業の一部を譲受（創業）

△「. NSシリーズ」の販売開始

## ブロードリーフ単独

▲カーライルの支援によりMBO（設立）

▲中国に子会社を設立

△「BLパーツオーダーシステム」（EDI）の販売開始

△「CarpodTab」の販売開始

## 連結（IFRS）

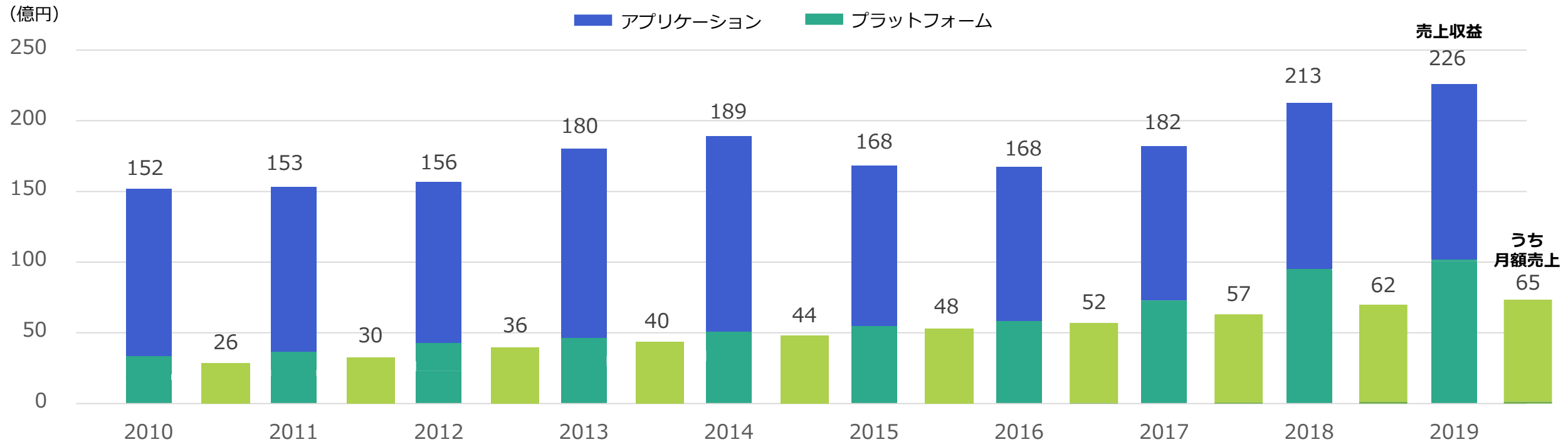
▲タジマ社を子会社化

▲フィリピンに子会社を設立

◆リーマンショック

◆東日本大震災

◆WindowsXPサポート停止



## ブロードリーフ単独

△「BLパーツオーダーシステム」(EDI)の販売開始

△「CarpodTab」の販売開始

△「自動車系SPシリーズ」の販売終了

◆WindowsXPサポート停止

## 連結 (IFRS)

▲タジマ社を子会社化

△「. NS2」の販売開始

△「. NS3 Ai」の販売開始

△保守契約の営業強化



## 3. コストの内訳

参考情報として、数値はブロードリーフ単独の2020年実績、単位は億円

売上高 198.6

ソフトウェア・サービス



業務ソフトウェア 利用権 (~6年)代金



PC等機器類 代金



基本機能 利用権 (~6年)代金



データベース 利用料



サーバー機能 利用料



EC 利用料

EDI 利用料



カスタマーサポート 利用料

サプライ



トナー・帳票類 代金

売上原価 57.1

製品原価

製造原価 9.5

|       |      |
|-------|------|
| 労務費   | 7.4  |
| 外注費   | 29.2 |
| 経費    | 2.5  |
| 他勘定振替 |      |

ソフトウェア  
償却費 6.5

商品原価 27.5

役務原価 9.6

|     |     |
|-----|-----|
| 労務費 | 1.8 |
| 外注費 | 1.4 |
| 経費  | 6.4 |

商品原価 4.0

販管費 107.4

人件費 54.7  
賃貸料 8.1

研究開発費 0.8

広告宣伝費 1.7  
販売手数料 2.5

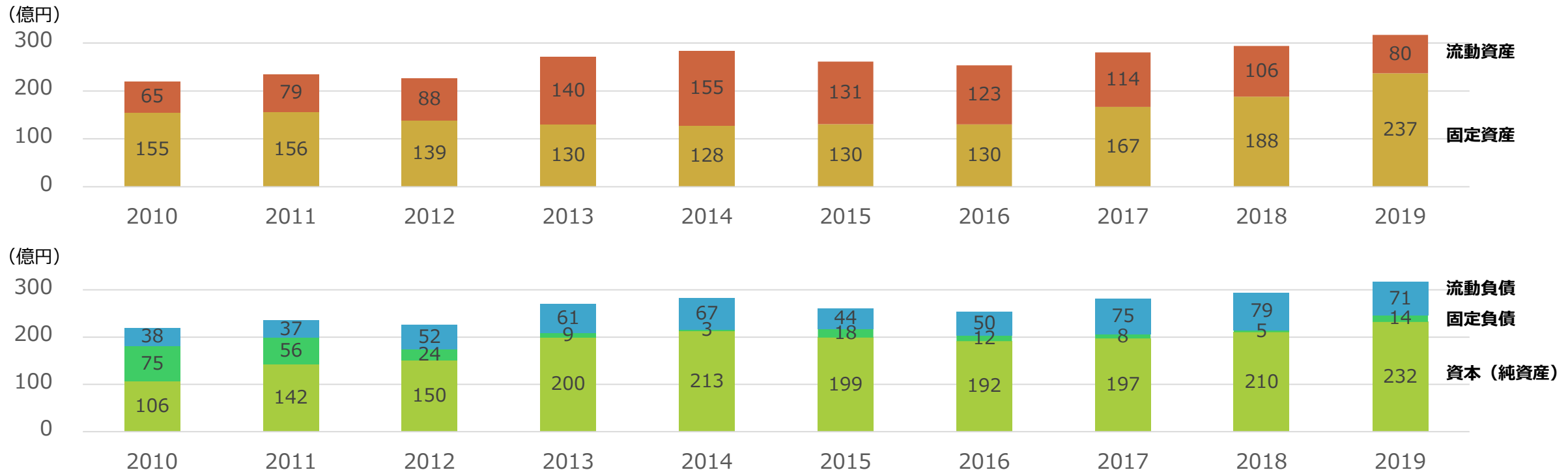
旅費及び交通費 6.4

のれん償却費 6.7  
(日本基準のみ)

その他 26.4

BSへ  
29.6

## 4. バランスシートの推移



## ブロードリーフ単独

▲カーライルの支援によりMBO（設立）

▲東京証券取引所第1部に上場（IPO）

△MBO時の借入を返済

△自社株買付け（公開買付）

## 連結（IFRS）

▲タジマ社を子会社化

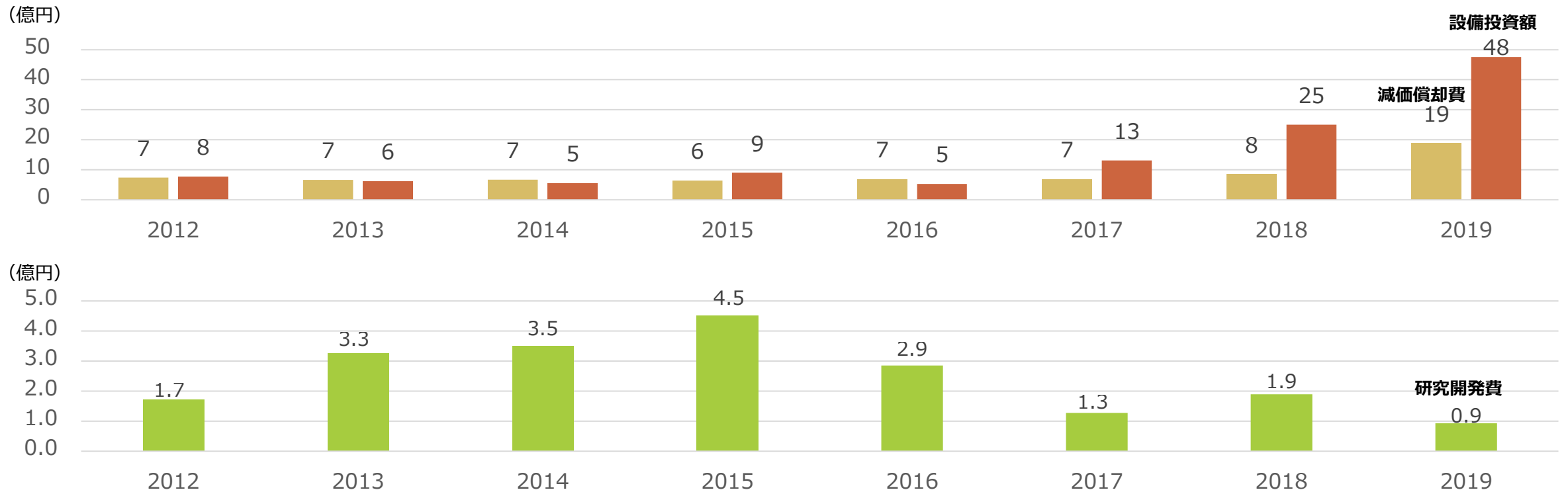
△自社株買付け（市場買付）

△自社株買付け（市場買付）

△自社株買付け（時間外取引）

△ソフトウェア（クラウド）開発投資の強化

## 5. 設備投資等の推移

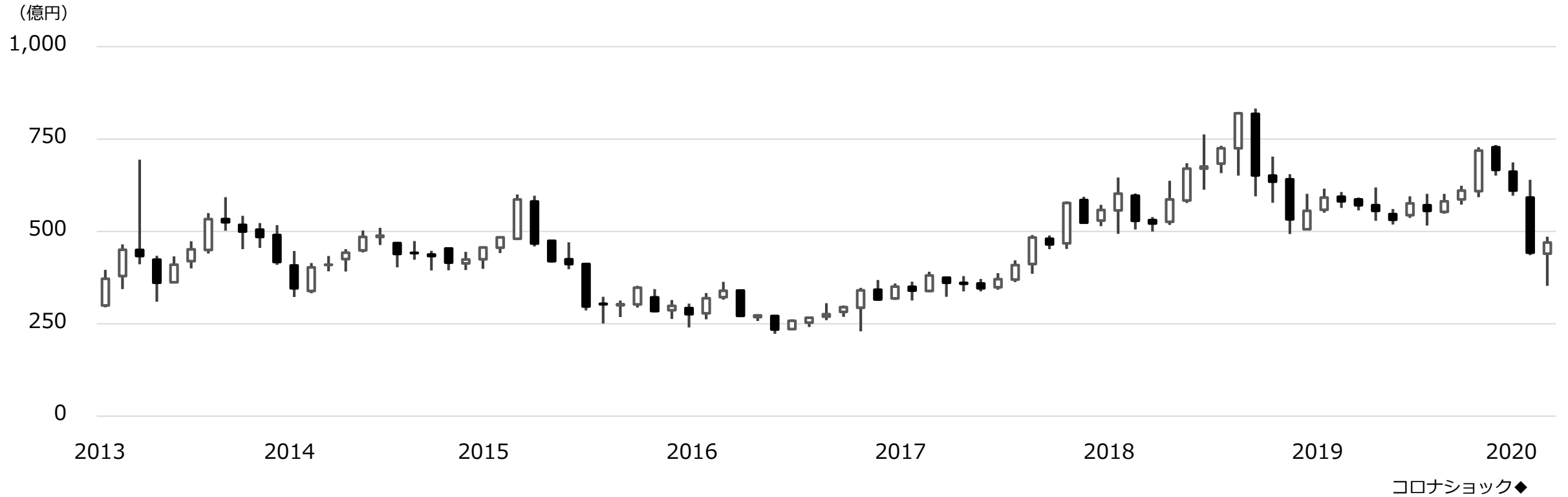


## ブロードリーフ単独

- △「CarpodTabの」開発
- △「OTRS10」の開発
- △ビッグデータ解析（クラウド）基盤の開発
- △「BLパーツオーダーシステム」の追加開発

## 連結（IFRS）

- ▲研究子会社SpiralMind設立
- ▲タジマ社を子会社化
- △ソフトウェア（クラウド）開発投資の強化
- △データベースの開発強化
- △クラウドの償却開始



▲東京証券取引所第1部に上場（IPO）

▲タジマ社を子会社化

△自社株買付け（公開買付）

△自社株買付け（時間外取引）

△自社株買付け（市場買付）

△自社株買付け（市場買付）

△金庫株一部消却

△金庫株一部消却

△株式分割（1:2）

△株式分割（1:2）

△株主優待導入

# Contents

1. マーケット
2. レベニューモデル
3. コアコンピタンス
4. 財務解説
5. 会社情報

# 1. 会社概要

|       |  |
|-------|--|
| 会社名   | 株式会社ブロードリーフ  |
| 代表者   | 大山堅司   |
| 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   |
| 事業年度  | 1月1日から12月31日まで   |
| 事業内容  | <p>自社開発の業務ソフトウェアをはじめ各種ITサービスを幅広く展開。<br/>カーアフター産業に属する事業者向けを中心に、基幹システムとなる業務ソフトウェアを提供するほか、自動車部品の電子売買ネットワークやビッグデータ分析など、多様な独自サービスをワンストップで提供。<br/>また、今後のモビリティ社会の進化を見据え、先端技術の実用化に関する調査研究を推進中。</p> |
| 従業員数  | 943名（連結）   |
| 当社拠点数 | 営業：29拠点、開発：3拠点   |
| 連結子会社 | 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<br>海外：中国2社、フィリピン1社   |



代表取締役社長

**大山 堅司**

Kenji Oyama

1968年9月生まれ  
鹿児島県出身

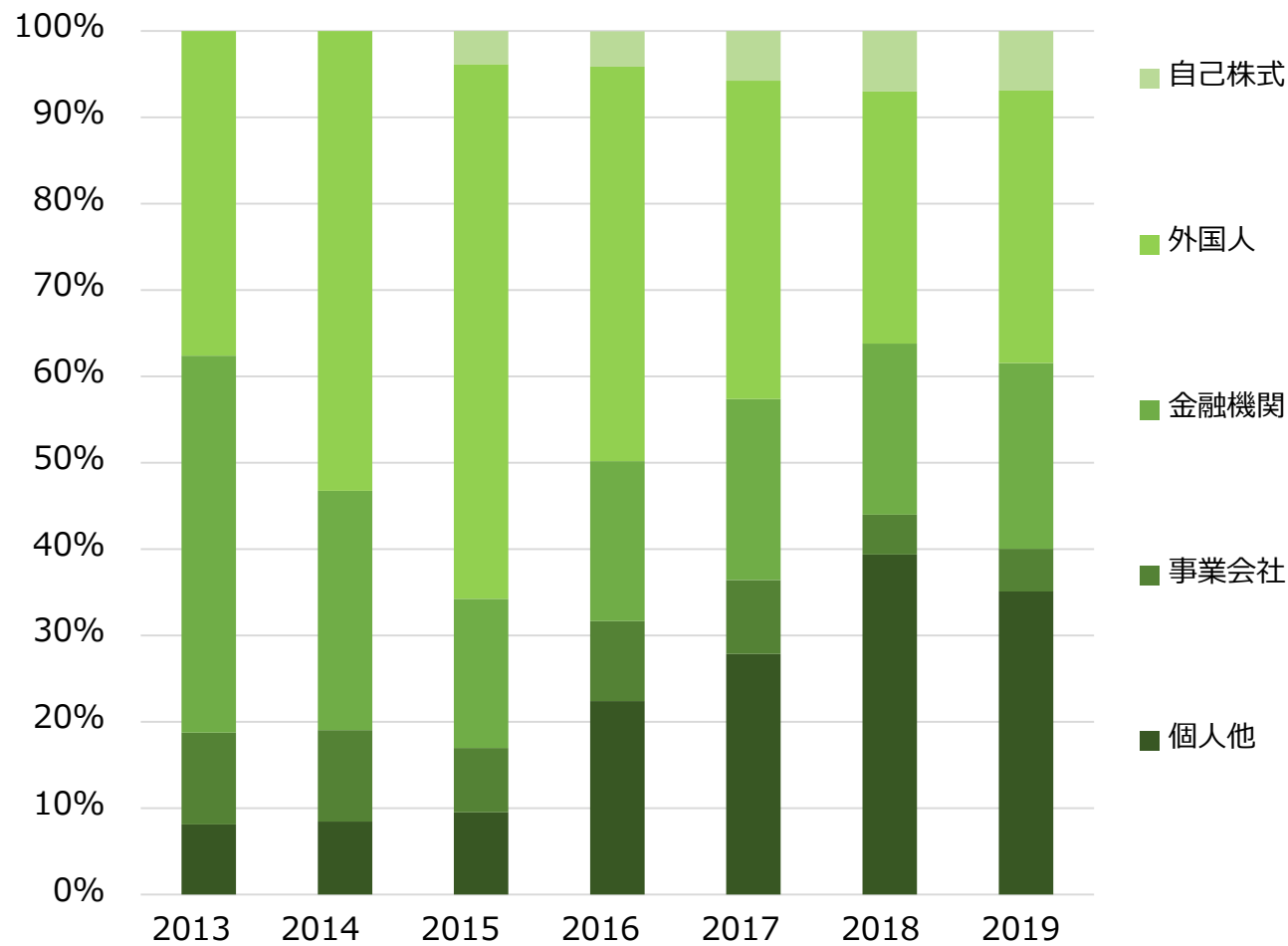
高校時代に起業

- 1987年4月 建設積算ソフト会社、株式会社ビーイングの設立に参画  
(1999年、東証JQSに上場(4734))
- 1989年4月 同社取締役役に就任
- 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 株式会社ビーイング、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・エックスの顧問に就任、  
ITX翼ネット（現当社）の再生に携わる
- 2006年1月 株式会社ブロードリーフ（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





## 所有者別の推移 (12月末)



## 大株主の状況 (2019年12月末)

| 順位 | 株主名                                       | 保有比率 |
|----|---|------|
| 1  | ザ バンク オブ ニューヨーク メロン 140051                | 7.4% |
| 2  | ノーザン トラスト カンパニー<br>エイブイエフシー リ フィデリティ ファンズ | 6.5% |
| 3  | 日本マスタートラスト信託銀行株式会社<br>(信託口)               | 6.0% |
| 4  | 資産管理サービス信託銀行株式会社<br>(信託E口)                | 4.1% |
| 5  | 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社<br>(信託口5)            | 2.2% |
| 6  | 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社<br>(信託口)             | 2.1% |
| 7  | 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社<br>(信託口9)            | 2.0% |
| 8  | ザ バンク オブ ニューヨーク 133652                    | 1.8% |
| 9  | ザ バンク オブ ニューヨーク 133612                    | 1.8% |
| 10 | ザ バンク オブ ニューヨーク 134105                    | 1.5% |

# 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、お客さまとともに繁栄するビジネスを進めています。

私たちの商品やサービスがお客さまの事業に貢献する時、お客さまに「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。

そのようなお客さま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、社会への価値提供につながっていきます。

## 企業理念

「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

「ブロードリーフ (Broadleaf)」とは広葉樹のことです。

広葉樹の多くは春から夏にかけて葉に日差しを受けて成長し、冬には葉と実を落として土に養分を返します。

その循環がさまざまな動植物と共生できるフィールドを育むのです。

ビジネスの大地に一本の広葉樹として根をおろし、葉を茂らせ、実をつけ、お客さまをはじめとするすべての人々とともに未来へと成長を続けたい。

ブロードリーフという名にはそのような気持ちが込められています。

# 免責事項

本資料には、法令又は金融商品取引所の規則等で義務付けられている開示書類ではありません。

内容については細心の注意を払っておりますが、掲載された情報に誤りがあった場合、

当社は一切責任を負うものではありませんのでご了承ください。

【お問い合わせ先】  
株式会社ブロードリーフ  
インベスターリレーションズ室  
E-Mail : [bl-ir@broadleaf.co.jp](mailto:bl-ir@broadleaf.co.jp)