

|| 企業調査レポート ||

## ブロードリーフ

3673 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2018 年 3 月 22 日 (木)

執筆：客員アナリスト

寺島 昇

FISCO Ltd. Analyst **Noboru Terashima**



FISCO Ltd.

<http://www.fisco.co.jp>

## 目次

■ 要約	01
1. 2017年12月期（実績）	01
2. 2018年12月期通期（予想）	01
3. 中長期の展望	01
■ 会社概要	02
■ 事業概要	03
1. システム販売	03
2. システムサポート	04
3. ネットワークサービス	04
4. 特色、競合、強み	04
■ 業績動向	05
1. 2017年12月期の連結業績概要	05
2. 財務状況	07
■ 今後の見通し	08
1. 2018年12月期の業績見通し	08
2. タジマとの統合施策	09
■ 中長期の成長戦略	09
1. パッケージベンダーからプラットフォームベンダーへ	09
2. 開発スケジュール	10
3. 基本方針と重要施策	10
4. 中期の業績目標	11
■ 株主還元策	11
● 配当性向は20%目標 今期は年間11.0円配当を予定	11

## ■ 要約

### 自動車整備工場や部品商など自動車アフターマーケット向けソフトの開発・販売の大手

ブロードリーフ <3673> の主要事業は、自動車整備工場や部品商など自動車アフターマーケット向けの専用ソフトの開発・販売である。

#### 1. 2017年12月期（実績）

2017年12月期決算は、売上収益が18,195百万円（前期比8.6%増）、営業利益が3,011百万円（同2.0%増）、税引前利益が2,989百万円（同2.3%増）、親会社の所有者に帰属する当期利益が1,932百万円（同3.0%増）となった。この数値の中には、2017年夏に買収した（株）タジマの収益が5ヶ月分含まれている。また前期（2016年12月期）には、著作権侵害訴訟に勝訴したことによる収益251百万円が含まれているため、この要因を除いた実質ベースでは営業利益は11.4%増、営業利益率は0.4ポイント増となっている。

#### 2. 2018年12月期通期（予想）

2018年12月期通期の連結業績は、売上収益が前期比12.1%増の20,400百万円、営業利益が同9.6%増の3,300百万円、税引前利益が同9.0%増の3,260百万円、親会社の所有者に帰属する当期利益が同8.7%増の2,100百万円の見通しだ。売上原価、人件費、株式関連費用（株主優待等）、減価償却費などのコストアップが見込まれるが、主力のシステム販売を中心に売上増によりこれらを吸収し、増益を維持する計画だ。

#### 3. 中長期の展望

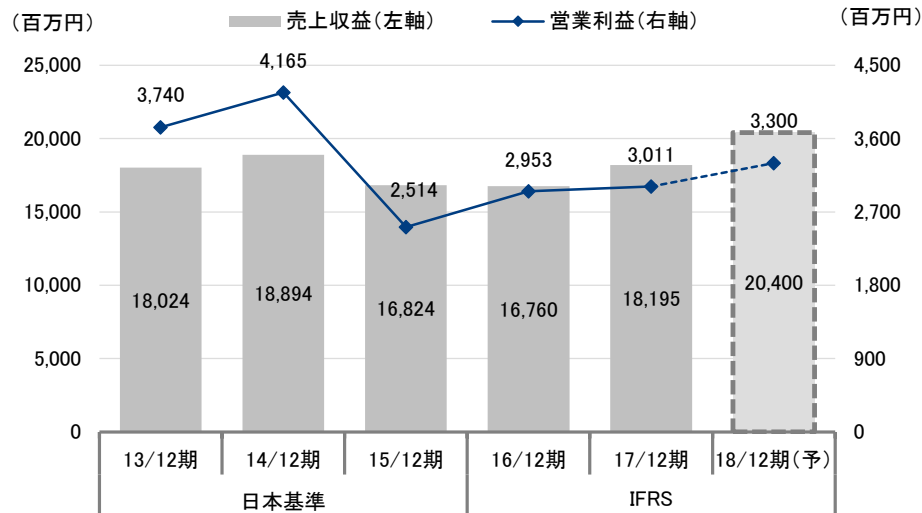
同社では今後の経営計画の指針として「ビジネスプラットフォームへの転換」を掲げている。次世代業務システムを小規模顧客向けから順次投入し、最終的には大規模顧客向けも次世代システムへ切り替える計画だ。また、新規顧客の獲得の積極化による既存事業の成長をベースとして、2019年12月期には売上収益220億円、営業利益39億円を目標としている。また中長期的にはROE12%を目指している。

#### Key Points

- ・自動車修理・钣金業界向け専用ソフトの大手メーカー
- ・2018年12月期は営業利益33億円、年間配当11円（配当性向45.8%）を計画
- ・中長期ではIT基盤のクラウド化でプラットフォームベンダーを目指す

## 要約

## 売上収益と営業利益の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

### 創業は2005年ながらMBOにより再スタートし東証1部上場へ

同社の起源は、自動車整備工場や部品商など自動車アフターマーケット向けソフトウェアの開発・販売を目的として2005年に創業した旧株式会社ブロードリーフである。その後2009年に、外資系投資会社カーライルと当時の経営陣によるMBO (Management Buy Out) によって新たに株式会社ブロードリーフとして再スタートを切った。その後、事業を順調に拡大し、2013年には株式を東京証券取引所市場第1部に上場した。また2017年夏には同業のタジマを買収し顧客基盤を拡充した。

#### 沿革

2005年12月	創業
2009年9月	MBOの受け皿会社となるシー・ビー・ホールディングス株式会社を設立
2009年11月	旧株式会社ブロードリーフの全株式を取得し、同社を完全子会社とする。
2010年1月	株式会社ブロードリーフに商号変更
2011年12月	「BL パーツオーダーシステム (ビーエルパーツオーダーシステム)」のサービス提供開始
2012年7月	タブレット型業務アプリケーション「CarpodTab (カーポッドタブ)」の販売開始
2012年10月	中国の安徽省合肥市に博樂得信息科技有限公司 (合肥) 有限公司を子会社として設立
2013年3月	東京証券取引所市場第1部に株式を上場
2014年4月	「街のカウンセラー」認定1号店がオープン
2015年12月	フィリピンのメトロマニラマカティ市に子会社 Broadleaf I.T.Solutions Inc. を設立
2017年3月	先端技術の研究開発を行う研究子会社、株式会社 SpiralMind を設立
2017年7月	株式会社タジマ買収

出所：ホームページよりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項 (ディスクレマー) をお読みください。

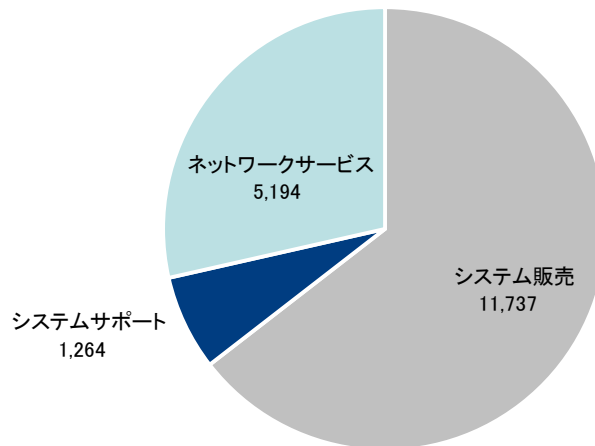
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

## ■ 事業概要

### 自動車整備工場向け専用ソフト等の開発・販売が主力事業

同社の事業は、決算短信ではITサービス事業の単一セグメントとされており、したがって決算短信上はセグメント別の数値は開示されていない。しかし決算説明会等の資料では、システム販売（2017年12月期売上収益比率64.5%）、システムサポート（同6.9%）、ネットワークサービス（同28.5%）の3つの売上分野に分けられている。

売上分野別売上収益  
 (2017年12月期: 18,195百万円)



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

#### 1. システム販売

同社の主力事業である自動車整備工場（会社）向けの業務アプリケーションの開発販売、作業分析・最適化ソフトウェアの開発販売、さらに各種ハードウェア（PC本体、プリンター等）の仕入販売などがこの売上分野に含まれる。主要顧客は、売上収益の約85%が全国の自動車修理・整備工場、自動車部品商社や販売店など自動車関連業者で、残りの15%がその他の事業会社（携帯電話販売店、旅行代理店、観光バス会社等）となっている。

基本的な事業形態（モデル）は、主力システムのライセンス料を6年一括リース契約（売上計上）し、その後は毎年ネットワーク利用料（月額）を徴収するようになっている。そのため、ほぼ5年半から6年ごとに更新需要が見込めるが、売上げを一括計上するため、売上高の変動が大きくなる。そのため、新しいNSシリーズ（同社の製品名）では少しずつであるが、一部のオプション機能を月額計上する方式に変更しつつあり、これにより、売上高の変動が平準化される。また近い将来は、下記に述べるようにクラウド化（月額課金）する方向を目指している。

## 事業概要

## 2. システムサポート

この売上分野はさらに保守とサプライの2つに分けられる。

### (1) 保守 (前期比 2.5% 減)

主にシステムを販売した顧客向けに業務アプリケーションやハードウェアの保守サービスを提供する。

### (2) サプライ (前期比 5.2% 増)

業務アプリケーションを利用する際に必要となる帳票類やOA サプライ品などの仕入れ・販売。仕入販売のため、利益率は低い。

## 3. ネットワークサービス

この売上分野はさらにストックとトランザクション、その他に分けられる。

### (1) ストック (前期比 14.0% 増)

顧客向けに自動車関連の車両情報や、日々更新される部品関連情報のデータベース提供やネットワーク型システムの利用に必要なサーバー利用料など。単独での計上ではなく、ほとんどが上記のシステム販売に伴って発生する。

### (2) トランザクション (前期比 2.3% 増)

さらにトランザクションは、PSF と受発注に分けられる。前者は、リサイクル部品の在庫情報を共有する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」の運営と部品売買取引の決済を代行して手数料を徴収するもので、後者は自動車部品の電子受発注システム「BL パーツオーダーシステム」の提供及び整備事業者等にタブレット型端末「CarpodTab」の提供が含まれる。

### (3) その他 (前期比 82.6% 増)

上記以外の商品やサービスの提供など。

## 4. 特色、競合、強み

同社は基本的にソフトウェア開発会社であるが、手掛ける製品は「自動車修理・整備業界」向けに特化している。そのため、同業界に関する多くの知識やノウハウだけでなく、すべての自動車の車種や部品類など多くのデータ(ベース)を有していることは特色であり、強みでもある。この領域には同社を含めて専門業者が多く、大手ITベンダー(例えば NEC<6701> や富士通 <6702> 等)があまり参入していないのも市場としての特性だろう。

事業モデルの特色として、同社が提供するソフトウェアは売り切りではなく、ライセンス提供であるためほぼ6年ごとに更新需要が見込めることだ。さらに付随して保守契約やネットワーク利用料が毎月徴収される。このため同社の事業は、基本的に利用顧客を積上げていくことが重要であり「ストック型」のビジネスモデルと言える。

## 事業概要

同社の顧客（口座）数は約 13,000 社であるが、2017 年 12 月期に買収したタジマ（推定業界 2 位）の顧客数約 11,000 社と合わせると総顧客数は約 24,000 社となる。顧客層が様々であり、利用するソフトの種類も顧客によって異なるため明白な市場シェアの計算は難しいが、認証整備工場数（全国で約 92,000 社）をベースとすると、同社の社数ベースシェアは約 20～25% と推定され、業界トップと言える。以下は、DIC ジャパン（推定顧客数 5,000 社）、ベースシステム（同 2,000 社）などが続いている。また同社は比較的大規模システムを得意としているが、2017 年 12 月期に中小業者向けを得意とするタジマを買収したことで、製品ラインアップ及び顧客カバーエリアが拡充した。

## 業績動向

### 主力のシステム販売の伸びで営業増益、実質では 2 ケタ増益

#### 1. 2017 年 12 月期の連結業績概要

同社の財務数値は、連結は IFRS ベースで、単体は日本基準で開示されている。

##### (1) 損益状況

2017 年 12 月期決算は、売上高が 18,195 百万円（前期比 8.6% 増）、営業利益が 3,011 百万円（同 2.0% 増）、税引前利益が 2,989 百万円（同 2.3% 増）、親会社の所有者に帰属する当期利益が 1,932 百万円（同 3.0% 増）となった。この数値の中には、2017 年夏に買収したタジマの収益が 5 ヶ月分含まれている。また前期（2016 年 12 月期）には、著作権侵害訴訟に勝訴したことによる収益 251 百万円が含まれているため、この要因を除いた実質ベースでは営業利益は 11.4% 増、営業利益率は 0.4 ポイント増となっている。

#### 2017 年 12 月期業績 (IFRS)

(単位：百万円)

	16/12 期		17/12 期		前期比増減率
	実績	構成比	実績	構成比	
売上収益	16,760	100.0%	18,195	100.0%	8.6%
システム販売	10,894	65.0%	11,737	64.5%	7.7%
システムサポート	1,243	7.4%	1,264	6.9%	1.6%
ネットワークサービス	4,623	27.6%	5,194	28.5%	12.3%
売上総利益	11,570	69.0%	13,306	73.1%	15.0%
販管費	8,806	52.5%	10,301	56.6%	17.0%
営業利益	2,953	17.6%	3,011	16.5%	2.0%
税引前利益	2,921	17.4%	2,989	16.4%	2.3%
親会社の所有者に帰属する当期利益	1,876	11.2%	1,932	10.6%	3.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 業績動向

## (2) 売上分野別状況

売上分野別売上高は、システム販売が11,737百万円（前期比7.7%増）、システムサポート1,264百万円（同1.6%増）、ネットワークサービス5,194百万円（同12.3%増）となり、すべての売上分野で増収となった。比較的利益率の高い主力のシステム販売が好調に増加したことから粗利率が改善し営業増益につながった。

## 売上分野別の内訳（連結・IFRS）

（単位：百万円）

	16/12期		17/12期		前期比増減率
	実績	構成比	実績	構成比	
売上収益合計	16,760	100.0%	18,195	100.0%	8.6%
システム販売	10,894	65.0%	11,737	64.5%	7.7%
システムサポート	1,243	7.4%	1,264	6.9%	1.6%
保守	570	3.4%	556	3.1%	-2.5%
サプライ	673	4.0%	708	3.9%	5.2%
ネットワークサービス	4,623	27.6%	5,194	28.5%	12.3%
ストック	3,663	21.9%	4,177	23.0%	14.0%
トランザクション	918	5.5%	939	5.2%	2.3%
PSF	657	3.9%	642	3.5%	-2.2%
受発注等	261	1.6%	296	1.6%	13.7%
その他	43	0.3%	78	0.4%	82.6%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

また主力のシステム販売の内訳（単体ベース）は、自動車系が8,194百万円（同3.4%増）、非自動車系が1,848百万円（同16.1%増）、その他が1,026百万円（同30.3%減）であった。自動車系のうちユーザー更新が7,215百万円（同5.2%増）、新規顧客が979百万円（同7.7%減）、非自動車系ではユーザー更新が1,255百万円（同15.1%増）、新規顧客が593百万円（同18.4%増）であった。その他の売上収益が減収となったのは、前期に携帯ショップ向けの特需（ソフトウェアや釣銭機等）があったためだが、これらは利益率の低い商品であり、全体の利益への影響は小さかった。

## システム販売分野の売上内訳（単体・日本基準）

（単位：百万円）

	16/12期		17/12期		前期比増減率
	実績	構成比	実績	構成比	
システム販売合計	10,988	100.0%	11,069	100.0%	0.7%
自動車系	7,922	72.1%	8,194	74.0%	3.4%
ユーザー更新	6,861	62.4%	7,215	65.2%	5.2%
新規顧客	1,061	9.7%	979	8.8%	-7.7%
非自動車系	1,592	14.5%	1,848	16.7%	16.1%
ユーザー更新	1,090	9.9%	1,255	11.3%	15.1%
新規顧客	501	4.6%	593	5.4%	18.4%
その他	1,473	13.4%	1,026	9.3%	-30.3%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成



## 自己資本比率は70.3%、手元現預金は59億円と財務内容は安定

### 2. 財務状況

2017年12月期の財務状況は、流動資産は11,400百万円（前期末比904百万円減）となった。主に現金及び預金の減少1,768百万円、営業債権及びその他の債権の増加785百万円などによる。非流動資産は、16,663百万円（同3,645百万円増）となったが、主にタジマ買収に伴うのれんの増加1,708百万円、ソフトウェア資産の増加及びタジマ買収による無形資産の増加1,840百万円などによる。その結果、資産合計は前期末比2,741百万円増の28,063百万円となった。

負債の部では、営業債務及びその他の債務が2,455百万円増加、長期有利子負債が611百万円減少したことなどから負債合計は2,163百万円増加し8,326百万円となった。当期利益の計上、自己株式の取得などにより資本合計は578百万円増加し19,737百万円となった。

#### 連結貸借対照表 (IFRS)

(単位：百万円)

	16/12 期末	17/12 期末	増減額
現金及び現金同等物	7,738	5,970	-1,768
営業債権及びその他の債権	4,199	4,985	786
棚卸資産	110	128	18
流動資産計	12,304	11,400	-904
有形固定資産	427	425	-2
のれん	10,031	11,739	1,708
無形資産	1,142	2,983	1,840
その他の金融資産	1,149	1,239	90
非流動資産計	13,018	16,663	3,645
資産合計	25,322	28,063	2,741
営業債務及びその他の債務	3,140	5,596	2,455
短期有利子負債	655	645	-10
流動負債計	4,980	7,478	2,497
長期有利子負債	1,072	461	-611
非流動負債計	1,183	848	-335
負債合計	6,163	8,326	2,163
自己株式	-2,253	-2,736	-483
資本合計	19,159	19,737	578

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### すべての売上分野で増収予想 連続増益を目指す

#### 1. 2018年12月期の業績見通し

2018年12月期通期の連結業績は、売上収益が前期比12.1%増の20,400百万円、営業利益が同9.6%増の3,300百万円、税引前利益が同9.0%増の3,260百万円、親会社の所有者に帰属する当期利益が同8.7%増の2,100百万円の見通しだ。

売上原価、人件費、株式関連費用（株主優待等）、減価償却費などのコストアップが見込まれるが、主力のシステム販売を中心に売上増によりこれらを吸収し、増益を維持する計画だ。また2017年夏に買収したタジマの利益寄与も約100百万円見込まれており、前期の赤字82百万円から約180百万円の増益要因になると予想されている。

#### 2018年12月期業績予想（IFRS）

（単位：百万円）

	17/12期		18/12期（予）		
	実績	構成比	予想	構成比	前期比増減率
売上収益	18,195	100.0%	20,400	100.0%	12.1%
システム販売	11,737	64.5%	13,130	64.4%	11.9%
システムサポート	1,264	6.9%	1,340	6.6%	6.0%
ネットワークサービス	5,194	28.5%	5,930	29.1%	14.2%
営業利益	3,011	16.5%	3,300	16.2%	9.6%
税引前利益	2,989	16.4%	3,260	16.0%	9.0%
親会社の所有者に帰属する当期利益	1,932	10.6%	2,100	10.3%	8.7%

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

売上分野別では、システム販売が13,130百万円（前期比11.9%増）、システムサポートが1,340百万円（同6.0%増）、ネットワークサービスが5,930百万円（同14.2%増）とすべての売上分野で増収を計画している。

## タジマとの統合施策を順次実施 効果は2019年以降

### 2. タジマとの統合施策

同社では2017年夏に買収したタジマとの統合施策を以下のようなロードマップで進める計画である。ただし経費が先行するため、タジマの本格的な収益寄与は2019年以降になる計画だ。

2018年1月～：グループ理念体系の浸透

2018年3月～：本社統合、コールセンター統合、本社業務共通化

2018年7月～：営業拠点統合（順次）

## ■ 中長期の成長戦略

### IT基盤のクラウド化でプラットフォームベンダーを目指す

#### 1. パッケージベンダーからプラットフォームベンダーへ

同社では今後の経営計画の指針として「ビジネスプラットフォームへの転換」を掲げている。

まず、現在のパッケージソフトを刷新するとともに、クラウド技術を用いた新たなIT基盤上で稼働させ、ソフトウェアサービスとして顧客に提供していく。合わせて、従来は6年間の使用ライセンスとして販売していた形態から、毎月（あるいは毎年）の利用料として徴収する形態へとシフトさせる。これを進めることで、年度ごとのライセンス更新需要の波を平準化することができ、売上収益が安定的かつ継続的に推移するようになる。

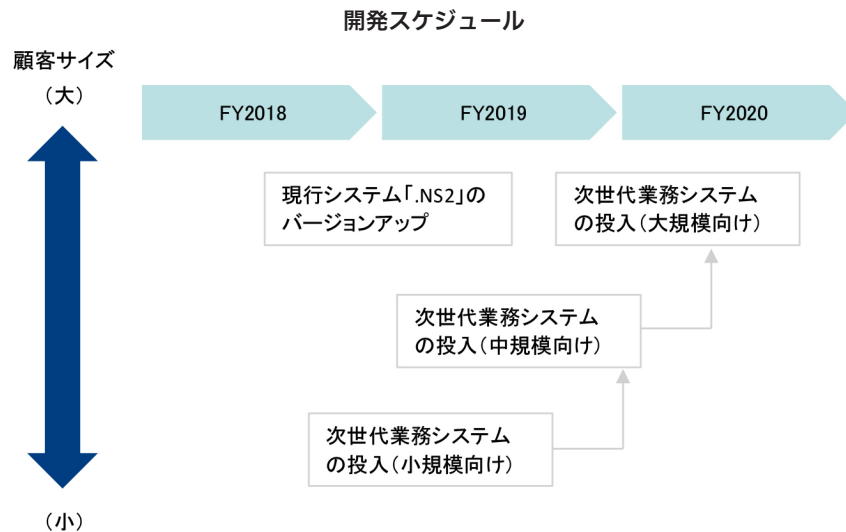
また、自社開発のソフトウェアサービスだけでなく、同社のビッグデータをサービスとして提供するなど、サービス範囲の拡張を進めている。さらに、新たなIT基盤の機能の一部をAPI化して第三者に開放することで、他ベンダーが独自のソフトウェアサービスを開発、提供する場として利用することも可能となる。

このように、収益源となるサービスの多様化と顧客範囲の拡大を同時に進めることで、事業モデルを転換していく計画である。

## 2. 開発スケジュール

今後の開発計画では、「ブロードリーフ×タジマ」によるグループ営業の強化、次世代業務システム（クラウド版）の段階投入を2大テーマとして掲げている。

まず、現行システムでは「.NS2」（主に大規模顧客向け）を2018年度から2019年度にかけてバージョンアップする。また次世代業務システムについては、小規模顧客向け（主にタジマの顧客向け）を2018年度から2019年度に開発、中規模顧客向けを2019年度中に開発、最終的に大規模顧客向けを2019年度末から2020年度に開発する計画となっている。



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## 3. 基本方針と重要施策

中長期の基本方針の目標としては「ROE12%」を掲げており、以下のような施策を実行していく計画だ。

- (1) グループシステムユーザー数の拡大
- (2) サブスクリプション型モデルへの転換
- (3) 新サービス / 新事業の創出
- (4) 海外への本格展開
- (5) プラットフォームサービスの提供

#### 4. 中期の業績目標

同社は、中期の業績目標として以下のような数値を掲げている。2017年12月期の実績（売上収益18,195百万円、営業利益3,011百万円、営業利益率16.5%）に対して、2018年12月期には売上収益20,400百万円、営業利益3,300百万円、営業利益率16.2%、2019年12月期には売上収益22,000百万円、営業利益3,900百万円、営業利益率17.7%を目標としている。

##### 中期の業績目標

(単位：百万円)

	17/12期	18/12期(予)	19/12期(予)
売上収益	18,195	20,400	22,000
営業利益	3,011	3,300	3,900
営業利益率	16.5%	16.2%	17.7%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## 株主還元策

### 每期高い配当性向を維持 今期の予想配当性向は45.8%

#### ● 今期は、実質前年と同額の11.0円配当を予定

同社は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20%を掲げている。2018年12月期の年間配当は11.0円※が予定されており、予想配当性向は45.8%となる。また2016年12月にも1:2の株式分割を実施しているが、これらを調整した配当性向は2016年12月期53.8%、2017年12月期50.4%となっており、このように高い配当性向を維持している同社の姿勢は評価されてよいだろう。

※ 2018年4月に予定されている1:2の株式分割調整後。

#### 重要事項（ディスクレーマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは堅く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは堅く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ