

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 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 8 月 29 日 (水)

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. 2018年12月期第2四半期(実績)	01
2. 2018年12月期通期(予想)	01
3. 直近の取組み	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. 2018年12月期第2四半期の連結業績概要	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	08
■ 直近の取組み	09
1. AIを活用した新製品を第3四半期から投入	09
2. トランザクションの拡大施策	09
3. データ活用による顧客市場の拡大	10
■ 株主還元策	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. 2018年12月期第2四半期（実績）

2018年12月期第2四半期決算は、売上収益が10,090百万円（前年同期比27.3%増）、営業利益が1,542百万円（同67.9%増）、税引前利益が1,548百万円（同70.9%増）、親会社の所有者に帰属する四半期利益が998百万円（同78.5%増）となり、期初予想（売上収益9,400百万円、営業利益950百万円）を大きく上回った。主力のシステム販売で、顧客の更新需要が予想以上に増加したことが主要因。

2. 2018年12月期通期（予想）

上半期の結果が予想以上であったことをふまえ、2018年12月期通期の連結業績予想は上方修正され、現在は売上収益21,200百万円（前期比16.5%増）、営業利益3,900百万円（同29.5%増）、親会社の所有者に帰属する当期利益2,500百万円（同29.4%増）が予想されている。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、大幅増益を維持する計画だ。このため、年間配当（株式分割後）も当初の11円から12円への増配を発表した。

3. 直近の取り組み

同社では直近の重要な取り組みとして、「AIを活用した新製品の投入」、「トランザクションの拡大施策」、「データ活用による顧客市場の拡大」を挙げている。既存の製品群を伸ばすことに加え、保有する顧客基盤や蓄積したデータベース等を生かして事業基盤を拡大する計画だ。すぐに結果（数値）として表れるものではないが、中長期的な事業拡大のための基盤作りとしての投資を継続する方針だ。

Key Points

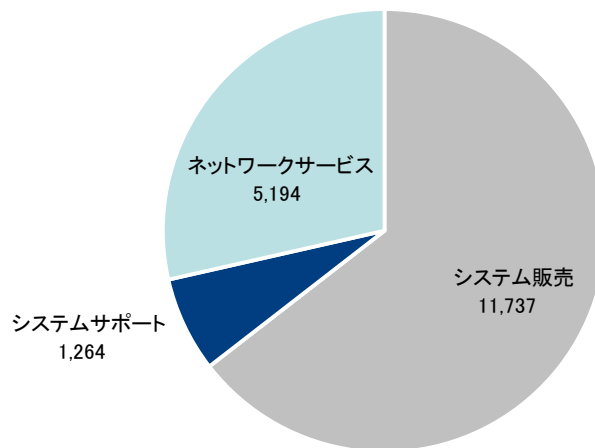
- ・自動車修理・钣金業界向け専用ソフトの大手メーカー
- ・2018年12月期は営業利益39億円、年間配当12円（配当性向42.0%）へ上方修正
- ・顧客基盤や蓄積したデータを生かして、中長期での事業基盤拡大投資を継続する

■ 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（2017年12月期売上収益比率64.5%）

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。しかし新しい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ている。また近い将来は、後述す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 (同 6.9%)

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 (同 3.1%)

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 (同 3.9%)

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 (同 28.5%)

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 (同 23.0%)

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 (同 5.2%)

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 (同 0.4%)

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」向けが中心となっている。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2ケタ増収増益

1. 2018年12月期第2四半期の連結業績概要

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

2018年12月期第2四半期決算は、売上収益が10,090百万円（前年同期比27.3%増）、営業利益が1,542百万円（同67.9%増）、税引前利益が1,548百万円（同70.9%増）、親会社の所有者に帰属する四半期利益が998百万円（同78.5%増）となり、期初予想（売上収益9,400百万円、営業利益950百万円）を大きく上回った。主力のシステム販売で、顧客の更新需要が予想以上に増加したことが主要因。この上半期の結果には、昨年夏に子会社化したタジマの業績（日本基準：売上高1,120百万円、営業利益11百万円、昨年上半期は非連結のため売上高、営業利益ともゼロ）が含まれている。

2018年12月期第2四半期業績（IFRS）

（単位：百万円）

	17/12期2Q		18/12期2Q		前年同期比
	実績	構成比	実績	構成比	
売上収益	7,926	100.0%	10,090	100.0%	27.3%
システム販売	4,889	61.7%	6,596	65.4%	34.9%
システムサポート	612	7.7%	649	6.4%	6.1%
ネットワークサービス	2,425	30.6%	2,844	28.2%	17.3%
売上総利益	5,821	73.4%	7,521	74.5%	29.2%
販管費	4,907	61.9%	5,988	59.4%	22.1%
営業利益	918	11.6%	1,541	15.3%	67.9%
税引前利益	905	11.4%	1,548	15.3%	70.9%
親会社の所有者に帰属する 四半期利益	559	7.1%	998	9.9%	78.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

営業利益の増減を分析すると、売上増による増益が1,047百万円、売上原価増による減益が84百万円、人件費増による減益が94百万円、株主優待等の株式関連費用の増加による減益が184百万円、その他費用の増加による減益が19百万円、タジマ連結による増益が11百万円、連結調整勘定による減益が54百万円であった。

(2) 売上分野別状況

売上分野別売上高は、システム販売が6,596百万円（前年同期比34.9%増）、システムサポート649百万円（同6.1%増）、ネットワークサービス2,844百万円（同17.3%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）

	17/12期2Q		18/12期2Q		
	実績	構成比	実績	構成比	前年同期比
売上収益合計	7,926	100.0%	10,090	100.0%	27.3%
システム販売	4,889	61.7%	6,596	65.4%	34.9%
システムサポート	612	7.7%	649	6.4%	6.1%
保守	270	3.4%	291	2.9%	7.6%
サブライ	342	4.3%	359	3.6%	4.8%
ネットワークサービス	2,425	30.6%	2,844	28.2%	17.3%
ストック	1,921	24.2%	2,334	23.1%	21.5%
トランザクション	467	5.9%	453	4.5%	-3.1%
PSF	318	4.0%	304	3.0%	-4.4%
受発注等	150	1.9%	149	1.5%	-0.2%
その他	36	0.5%	58	0.6%	59.8%

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4,407百万円（前年同期比22.5%増）、非自動車系が995百万円（同12.7%増）、その他が442百万円（同3.4%減）であった。自動車系のうちユーザー更新が4,016百万円（同26.5%増）、新規顧客が391百万円（同7.8%減）、非自動車系ではユーザー更新が683百万円（同13.6%増）、新規顧客が312百万円（同10.8%増）であった。自動車系、非自動車系ともにユーザー更新が好調に推移したが、特に自動車系のユーザー更新が牽引してセグメント収益は大幅増となった。

システム販売分野の売上内訳（単体・日本基準）

（単位：百万円）

	17/12期2Q		18/12期2Q		
	実績	構成比	実績	構成比	前年同期比
システム販売合計	4,940	100.0%	5,845	100.0%	18.3%
自動車系	3,598	72.8%	4,407	75.4%	22.5%
ユーザー更新	3,174	64.3%	4,016	68.7%	26.5%
新規顧客	424	8.6%	391	6.7%	-7.8%
非自動車系	883	17.9%	995	17.0%	12.7%
ユーザー更新	601	12.2%	683	11.7%	13.6%
新規顧客	281	5.7%	312	5.3%	10.8%
その他	458	9.3%	442	7.6%	-3.4%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

手元現預金は48億円と財務内容は安定

2. 財務状況

2018年12月期第2四半期の財務状況は、流動資産は10,286百万円（前期末比1,113百万円減）となった。主に現金及び現金同等物の減少1,080百万円、営業債権及びその他の債権の増加23百万円などによる。非流動資産は、17,350百万円（同687百万円増）となったが、主にソフトウェア資産の増加による無形資産の増加713百万円などによる。その結果、資産合計は前期末比426百万円減の27,636百万円となった。

負債の部では、営業債務及びその他の債務が2,262百万円減少、契約負債が1,910百万円増加、長期有利子負債が386百万円減少したことなどから負債合計は306百万円減少し8,019百万円となった。四半期利益の計上、自己株式の取得などにより資本合計は119百万円減少し19,617百万円となった。

連結貸借対照表 (IFRS)

(単位：百万円)

	17/12 期末	18/12 期 2Q 末	増減額
現金及び現金同等物	5,970	4,889	-1,081
営業債権及びその他の債権	4,984	5,008	24
棚卸資産	128	125	-3
流動資産計	11,400	10,286	-1,114
有形固定資産	424	417	-8
のれん	11,739	11,739	0
無形資産	2,982	3,696	714
その他の金融資産	1,238	1,159	-80
非流動資産計	16,662	17,350	688
資産合計	28,062	27,636	-426
営業債務及びその他の債務	5,595	3,332	-2,664
契約負債	-	1,910	1,910
短期有利子負債	645	677	32
流動負債計	7,477	7,588	111
長期有利子負債	461	74	-387
非流動負債計	847	430	-417
負債合計	8,325	8,019	-306
自己株式	-2,736	-3,501	-765
資本合計	19,737	19,617	-120

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16.5%増の21,200百万円、営業利益が同29.5%増の3,900百万円、税引前利益が同29.8%増の3,880百万円、親会社の所有者に帰属する当期利益が同29.4%増の2,500百万円と予想されている。上半期決算が好調であったことを受けて、期初予想（売上収益20,400百万円、営業利益3,300百万円）から上方修正されている。

引き続き売上原価、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とした売上増によりこれらを吸収し、大幅増益を達成する計画だ。

2018年12月期業績予想（IFRS）

（単位：百万円）

	17/12期		18/12期（予）		前年同期比
	実績	構成比	予想	構成比	
売上収益	18,195	100.0%	21,200	100.0%	16.5%
システム販売	11,737	64.5%	13,960	65.8%	18.9%
システムサポート	1,264	6.9%	1,310	6.2%	3.7%
ネットワークサービス	5,194	28.5%	5,930	28.0%	14.2%
営業利益	3,011	16.5%	3,900	18.4%	29.5%
税引前利益	2,989	16.4%	3,880	18.3%	29.8%
親会社の所有者に帰属する 当期利益	1,932	10.6%	2,500	11.8%	29.4%

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13,960百万円（前期比18.9%増）、システムサポートが1,310百万円（同3.7%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ている。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

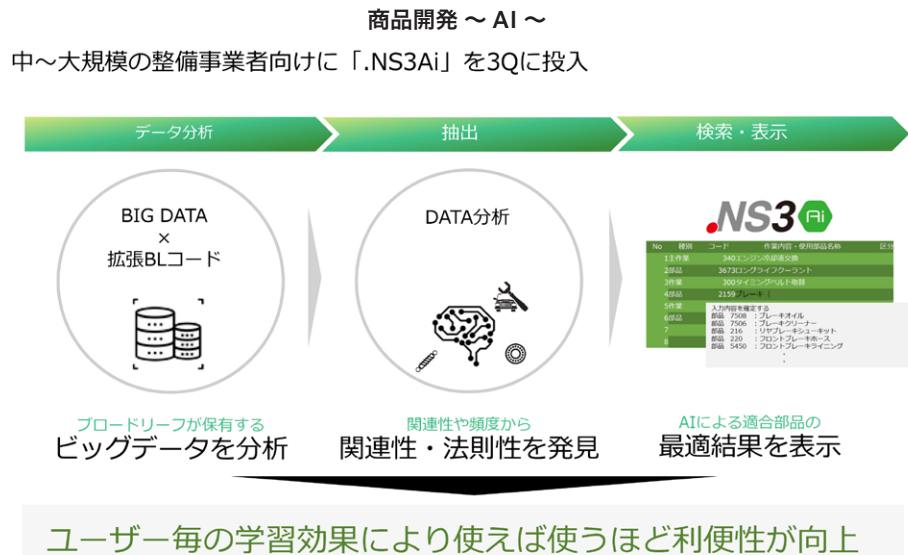
2018年7月～：営業拠点統合（順次）

■ 直近の取り組み

AI やデータベースの活用で顧客基盤を拡大する

1. AI を活用した新製品を第3 四半期から投入

同社では直近の取組みとして、まず AI 搭載の新製品「.NS3Ai」を中～大規模の整備事業者向けに上市する。この製品では以下のように、同社が保有する様々なビックデータ（拡張 BL コード化）を AI が分析し、様々な関連性や法則性を発見することで、各顧客の次回入力時に AI が適合部品の最適結果を瞬時に表示するもの。これにより顧客は見積書や請求書の作成時間を大幅に短縮することが可能になる。



出所：決算説明会資料より掲載

2. トランザクションの拡大施策

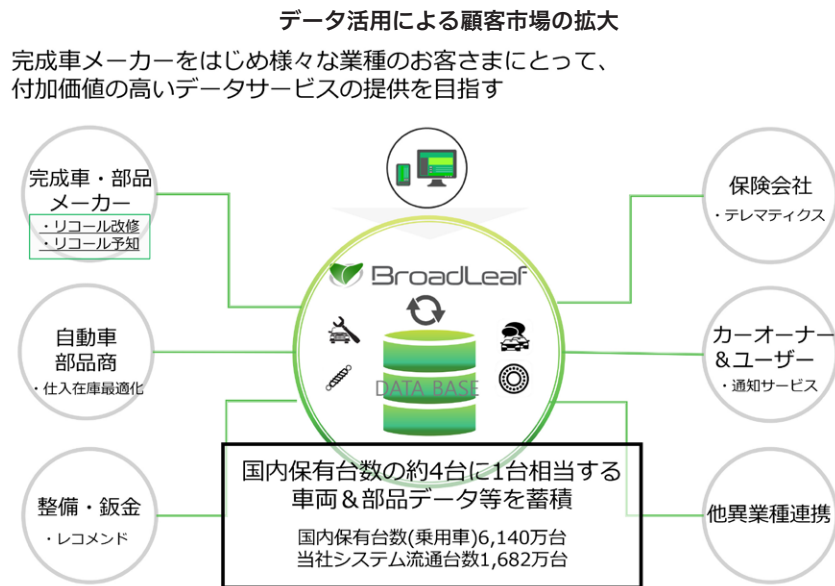
PSF 事業においては、NPG(日本自動車リサイクル事業協同組合)とのシステム連携を下半期から開始する。現在、日本の自動車部品リサイクル取引市場（推定年間取引高は約 2,000 億円）では、同社を含めて主に 4 つの取引市場が存在するが、NPG もその中の 1 つである。このため、同社と NPG が連携することで、国内のリサイクル取引市場の約半分をカバーすることが可能になり、同社の PSF 事業の拡大が期待される。

またブロードリーフパーツオーダーシステム（BLP）では、部品コードをそれまでの 4 ケタから 11 ケタに拡張した。この結果、BLP ではより詳細な商品特定が可能になり、BLP の利用率の向上、利用者数の増加を見込んでいる。さらにこの 11 ケタ化は、上記の AI 連携とも密接に絡んでくる。

直近の取り組み

3. データ活用による顧客市場の拡大

同社は国内約13,000の自動車整備工場や鈹金事業者を顧客として抱えているが、過去2年間にこれらの整備工場等に車検や修理で持ち込まれた車両や部品等のすべてのデータを蓄積している。同社のシステム上で流通している車両台数は1,682万台に上り、これは国内保有台数(乗用車)6,140万台の約4台に1台に相当する。さらにこの数字は、過去2年間のものだけであり、それ以前のものを含めると当社が保有(蓄積)しているデータは膨大になる。今後は、これらのデータベースを既存の顧客層(完成車・部品メーカー、部品商社、整備・鈹金工場等)向けだけでなく、保険会社、カーオーナーやユーザー、その他異業種連携向けなどに活用していく方針だ。これにより顧客基盤の拡大を目指す。



出所：決算説明会資料より掲載

この事業の1つの応用として、リコール改修を目的としたデータサービスを開始した。通常、ある車種にリコールが発生した場合、自動車メーカーはまずディーラーを経由して対象車種の所在(所有者)を確認し、回収・修理を行うが、これは約80%にとどまる。残りの約20%はディーラーから離れてしまい車検は民間整備工場で行われている。そこでまずリコール対象車のリストを作成し、これを当社が保有する整備工場のデータベースと照合することで、残りの車両の所在等を確認することができるようになる。これにより同社は自動車メーカーから手数料(詳細は未公表)を得るが、これらの売上高は「その他」に含まれている。

■ 株主還元策

毎期高い配当性向を維持。今期の予想配当性向は 42.0%

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 月期の年間配当は当初は年間 11.0 円（中間 5.5 円、期末 5.5 円）の予定であったが、記述のように上半期決算が好調であったことから期末配当を 6.5 円とし、年間 12.0 円に増配することを発表している。予想配当性向は 42.0% となる。また 2016 年 12 月、2018 年 4 月に 1:2 の株式分割を実施して流動性の向上にも努めている。このように高い配当性向、流動性向上を維持している同社の姿勢は評価されてよいだろう。

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