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 >>>

2019 年 3 月 19 日（火）

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（実績） 01
2. 2019 年 12 月期通期（予想） 01
3. 中期経営計画の基本方針 01

■会社概要 02

■事業概要 03
1. システム販売（2018 年 12 月期売上収益比率 66.7%） 03
2. システムサポート（同 6.2%） 04
3. ネットワークサービス（同 27.1%） 04
4. 特色、競合、強み 04

■業績動向 05
1. 2018 年 12 月期の連結業績概要 05
2. 財務状況 08

■今後の見通し 09
1. 2019 年 12 月期の業績見通し 09
2. 2019 年 12 月期の売上区分別予想 09

■中期経営計画の取組み 10
1. 基本方針、目標、重点戦略 10
2. 成長イメージと重点戦略 11

■株主還元策 13

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

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（実績）

2018 年 12 月期決算は、売上収益が 21,285 百万円 (前期比 17.0% 増)、営業利益が 4,115 百万円 (同 36.7% 増)、税引前利益が 4,105 百万円（同 37.3% 増)、親会社の所有者に帰属する当期利益が 2,656 百万円（同 37.4% 増）となった。主力のシステム販売で、更新需要の増加に営業効率の向上で対応したことに加え、2017 年に子会社化した (株) タジマが通年寄与した（前期は 5 ヶ月間のみ）ことが大幅増益の主要因である。

2. 2019 年 12 月期通期（予想）

2019 年 12 月期通期の連結業績は、売上収益 22,000 百万円（前期比 3.4% 増)、営業利益 4,500 百万円（同 9.4% 増)、親会社の所有者に帰属する当期利益 2,800 百万円（同 5.4% 増）と予想されている。売上原価、人件費、広告宣伝費、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。このため、年間配当（株式分割後）を 13 円（前期 12 円）へ増配する予定。

3. 中期経営計画の基本方針

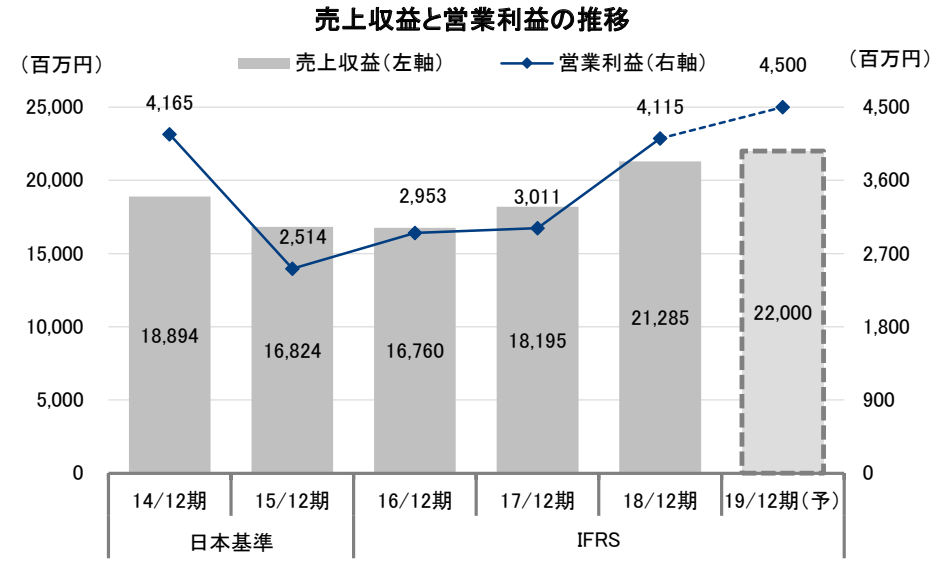
同社では 2021 年 12 月期を最終年度とした中期経営計画において、基本方針として「パッケージベンダーからプラットフォーマーへの進化を加速」、数値目標として「売上収益 270 億円、プラットフォーム売上比率 60% 超」、重点戦略として「クラウドの本格展開」「OTRS の本格グローバル展開」「M&A/ 投資 / アライアンスの積極推進」「ブロードリーフ経済圏の拡大」を掲げている。

Key Points

- 自動車修理・鈑金業界向け専用ソフトの大手メーカー
- 2018 年 12 月期の営業増益 36.7% に続き、2019 年 12 月期も 9.4% の増益目指す
- 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

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

要約



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ている。

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楽得信息科技（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	「街のカーウンセラー」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

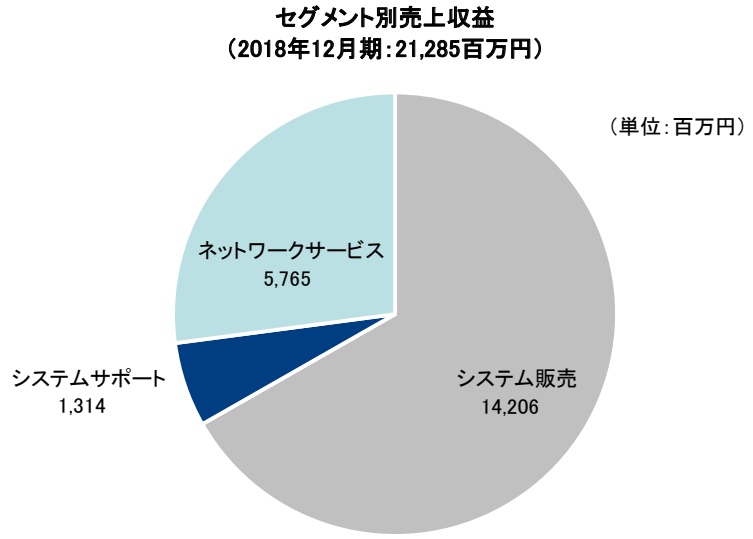
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

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。しかし売上分野別として、システム販売（2018 年 12 月期売上収益比率 66.7%）、システムサポート（同 6.2%）、ネットワークサービス（同 27.1%）の 3 つの売上収益を公表している※。

※ ただし、2019 年 12 月期からは後述のように分野別を新しく組み替えている。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

1. システム販売（2018 年 12 月期売上収益比率 66.7%）

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。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2. システムサポート（同 6.2%）

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 2.8%）
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 3.3%）
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。

3. ネットワークサービス（同 27.1%）

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 22.1%）
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。システム販売先との月額利用契約となる。

（2）トランザクション（同 4.4%）
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、整備事業者等へのタブレット型端末「CarpodTab」の提供が含まれる。

（3）その他（同 0.6%）
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点がある。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。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

同社の顧客（口座）数は代表的な顧客業種である自動車整備事業者で約 13,000 社あるが、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 (株) (推定顧客数 5,000 社)、ベースシステム (株) (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、製品ラインナ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大幅増収増益を達成

1. 2018 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

2018 年 12 月期決算は、売上収益が 21,285 百万円 (前期比 17.0% 増)、営業利益が 4,115 百万円 (同 36.7% 増)、税引前利益が 4,105 百万円 (同 37.3% 増)、親会社の所有者に帰属する当期利益が 2,656 百万円 (同 37.4% 増) となった。主力のシステム販売で、積極的な営業効果等により更新需要が大きく増加したことに加え、2017 年に子会社化したタジマが通年寄与したことが主な増益要因である。

2018 年 12 月期業績 (IFRS)

(単位：百万円)

	17/12 期		18/12 期		
	実績	構成比	実績	構成比	前期比
売上収益	18,194	100.0%	21,285	100.0%	17.0%
システム販売	11,737	64.5%	14,206	66.7%	21.0%
システムサポート	1,264	6.9%	1,314	6.2%	4.0%
ネットワークサービス	5,194	28.5%	5,765	27.1%	11.0%
売上総利益	13,305	73.1%	15,833	74.4%	19.0%
販売費及び一般管理費	10,300	56.6%	11,750	55.2%	14.1%
営業利益	3,010	16.5%	4,114	19.3%	36.7%
税引前利益	2,989	16.4%	4,105	19.3%	37.3%
親会社の所有者に帰属する当期利益	1,932	10.6%	2,655	12.5%	37.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

営業利益の増減を分析すると、売上増による増益が 1,790 百万円、売上原価増による減益が 390 百万円、人件費増による減益が 380 百万円、株主優待や分割等の株式関連費用の増加による減益が 250 百万円、その他費用の増加による減益が 20 百万円、タジマ連結による増益が 240 百万円、連結調整勘定による増益が 11 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 14,206 百万円（前期比 21.0% 増）、システムサポート 1,314 百万円（同 4.0% 増）、ネットワークサービス 5,765 百万円（同 11.0% 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システム販売が好調に増加し、売上収益比率が 66.7%（前期 64.5%）へ上昇したことから粗利率が改善し、大幅な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		18/12 期		
	実績	構成比	実績	構成比	前期比
売上収益合計	18,194	100.0%	21,285	100.0%	17.0%
システム販売	11,737	64.5%	14,206	66.7%	21.0%
システムサポート	1,264	6.9%	1,314	6.2%	4.0%
保守	556	3.1%	601	2.8%	8.2%
サプライ	708	3.9%	713	3.3%	0.7%
ネットワークサービス	5,194	28.5%	5,765	27.1%	11.0%
ストック	4,177	23.0%	4,711	22.1%	12.8%
トランザクション	939	5.2%	935	4.4%	-0.4%
PSF	642	3.5%	634	3.0%	-1.3%
受発注等	296	1.6%	301	1.4%	1.6%
その他	78	0.4%	118	0.6%	50.7%

出所：決算説明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 9,577 百万円（前期比 16.9% 増）、非自動車系が 1,806 百万円（同 2.2% 減）、その他が 1,175 百万円（同 14.5% 増）であった。自動車系のうちユーザー更新が 8,729 百万円（同 21.0% 増）、新規顧客が 847 百万円（同 13.4% 減）、非自動車系ではユーザー更新が 1,204 百万円（同 4.0% 減）、新規顧客が 601 百万円（同 1.4% 増）であった。

特に自動車系ではユーザー更新が好調に推移してセグメント収益増に貢献した一方で、新規顧客は減少した。これは同社の営業リソースを意図的に更新需要向けに振り分けた結果であり、新規顧客の需要そのものが低迷したわけではなく、内容としては問題ない。非自動車系はほぼ前期並みを確保した。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

システム販売分野の売上内訳（単体、日本基準）

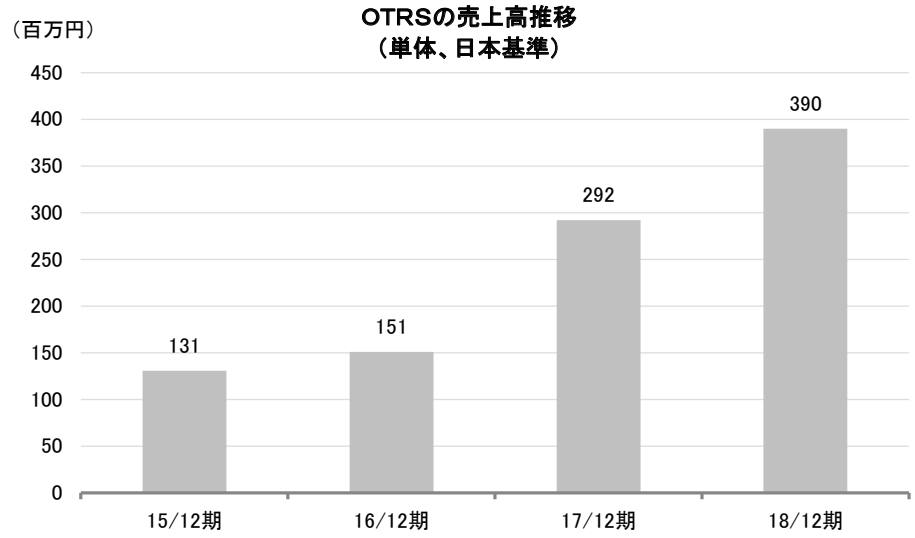
（単位：百万円）

	17/12 期		18/12 期		
	実績	構成比	実績	構成比	前期比
システム販売合計	11,069	100.0%	12,559	100.0%	13.5%
自動車系	8,194	74.0%	9,577	76.3%	16.9%
ユーザー更新	7,215	65.2%	8,729	69.5%	21.0%
新規顧客	979	8.8%	847	6.7%	-13.4%
非自動車系	1,848	16.7%	1,806	14.4%	-2.2%
ユーザー更新	1,255	11.3%	1,204	9.6%	-4.0%
新規顧客	593	5.4%	601	4.8%	1.4%
その他	1,026	9.3%	1,175	9.4%	14.5%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(3) 作業分析ソフト「OTRS」の成長

非自動車分野で注目されるのは、IE（Industrial Engineering）の手法に基づいて同社が独自に開発した作業分析 / 業務最適化ソフトウェア OTRS（Operation Time Research Software）だ。製造業を中心に幅広い業種に採用され、順調に成長している。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

このソフトは、1) 作業動画撮影、2) 動作を要素分解、3) 分析・ムダ取り、4) 作業再編、5) 標準化を行うことで作業効率を高める。そのため製造業だけでなく流通業、食品、建設や官公庁など幅広い業種に受け入れられつつある。さらに「働き方改革」の推進により中小企業でも作業効率化の要求が高まっており、同社製品への引き合いは増加している。またこの製品は日本にとどまらず世界的に有用な製品であるため、同社では下記に述べるように今後の戦略製品の 1 つと位置付けている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

手元現預金は 56 億円と財務内容は安定

2. 財務状況

2018 年 12 月期の財務状況は、流動資産は 10,618 百万円（前期末比 781 百万円減）となった。主に現金及び現金同等物の減少 343 百万円、営業債権及びその他の債権の減少 537 百万円などによる。非流動資産は、18,794 百万円（同 2,131 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 1,650 百万円などによる。その結果、資産合計は前期末比 1,349 百万円増の 29,412 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 1,972 百万円減少、契約負債が 1,616 百万円増加、長期有利子負債が 376 百万円減少したことなどから負債合計は 53 百万円増加し 8,379 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 1,296 百万円増加し 21,033 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 期末	増減額
現金及び現金同等物	5,970	5,626	-343
営業債権及びその他の債権	4,984	4,447	-537
棚卸資産	128	238	110
流動資産合計	11,400	10,618	-781
有形固定資産	424	442	17
のれん	11,739	11,739	-
無形資産	2,982	4,633	1,650
その他の金融資産	1,238	1,405	166
非流動資産合計	16,662	18,794	2,131
資産合計	28,062	29,412	1,349
営業債務及びその他の債務	5,595	3,623	-1,972
契約負債	-	1,616	1,616
短期有利子負債	645	378	-266
流動負債計	7,477	7,913	435
長期有利子負債	461	84	-376
非流動負債合計	847	466	-381
負債合計	8,325	8,379	53
自己株式	-2,736	-3,500	-764
資本合計	19,737	21,033	1,296

出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

今後の見通し

プラットフォームを起点とした成長を目指し売上区分を変更、全体では連続増益を目指す

1. 2019 年 12 月期の業績見通し

2019 年 12 月期通期の連結業績は、売上収益が前期比 3.4% 増の 22,000 百万円、営業利益が同 9.4% 増の 4,500 百万円、税引前利益が同 9.6% 増の 4,500 百万円、親会社の所有者に帰属する当期利益が同 5.4% 増の 2,800 百万円と予想されている。

なお今期（2019 年 12 月期）からプラットフォームを起点とした成長をより明確にするために、売上区分をプラットフォームとアプリケーションの 2 つに変更した。各々の売上げは、プラットフォームが 9,540 百万円（前期比 34.8% 増）、アプリケーションが 12,460 百万円（同 12.3% 減）と予想されている※。引き続き売上原価、人件費、減価償却費などのコストアップが見込まれるが、主力の自動車関連業界向けプラットフォームを中心とした売上増によりこれらを吸収し、連続増益を達成する計画だ。

※ 2018 年 12 月期は「.NS2」、「.NS3Ai」の基本機能をアプリケーション側で売上計上している。2019 年 12 月期からはプラットフォーム売上となる。

2019 年 12 月期業績予想（IFRS）

（単位：百万円）

	18/12 期		19/12 期（予）		
	実績	構成比	予想	構成比	前期比
売上収益	21,285	100.0%	22,000	100.0%	3.4%
プラットフォーム	7,079	33.3%	9,540	43.4%	34.8%
アプリケーション	14,206	66.7%	12,460	56.6%	-12.3%
営業利益	4,114	19.3%	4,500	20.5%	9.4%
税引前利益	4,105	19.3%	4,500	20.5%	9.6%
親会社の所有者に帰属する当期利益	2,655	12.5%	2,800	12.7%	5.4%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

2. 2019 年 12 月期の売上区分別予想

2019 年 12 月期からの新しい売上区分には、以下のようなサブセグメントが含まれている。

新分野別サブセグメント

プラットフォーム	アプリケーション
・「.NS2」、「.NS3Ai」の基本、サーバー利用料、データベース利用料、クラウド利用料 ・部品トランザクション ・サポート ・OTRS（クラウド） ・データ分析等	・業種別アプリケーション ・OTRS（スタンドアロン） ・PC等機器

出所：会社資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

各々のサブセグメント別売上高は、プラットフォームでは基本が 6,910 百万円（同 46.7% 増）、サポートが 1,320 百万円（同 0.5% 増）、部品トランザクションが 1,010 百万円（同 8.0% 増）、データ分析等が 300 百万円（同 153.2% 増）、アプリケーションでは業種別が 11,860 百万円（同 14.2% 減）、OTRS が 600 百万円（同 53.8% 増）となっている。なお 2018 年 12 月期は、「.NS2」「.NS3Ai」の基本機能をアプリケーション側で売上計上しているため、プラットフォームの「基本」の伸び率が高く、アプリケーションの「業種別」が減少となっている。

2019 年 12 月期売上区分別予想（連結、IFRS）

（単位：百万円）

	18/12 期		19/12 期（予）		
	実績	構成比	予想	構成比	前期比
プラットフォーム	7,079	33.3%	9,540	43.4%	34.8%
基本	4,711	22.1%	6,910	31.4%	46.7%
サポート	1,314	6.2%	1,320	6.0%	0.5%
部品トランザクション	935	4.4%	1,010	4.6%	8.0%
データ分析等	118	0.6%	300	1.4%	153.2%
アプリケーション	14,206	66.7%	12,460	56.6%	-12.3%
業種別	13,816	64.9%	11,860	53.9%	-14.2%
OTRS	390	1.8%	600	2.7%	53.8%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

中期経営計画の取組み

基本方針はプラットフォーマーへの進化

1. 基本方針、目標、重点戦略

同社では、2019 年 12 月期を初年度、2021 年 12 月期を最終年度とする中期経営計画を発表している。その概要は以下のようになっている。

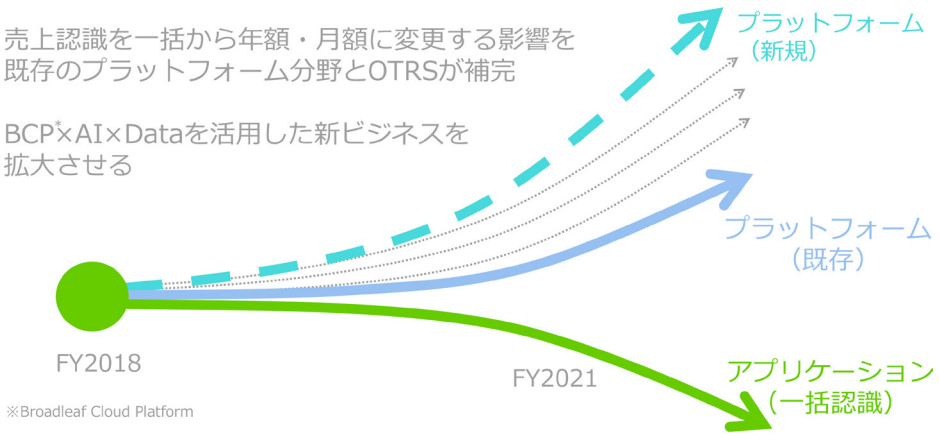
基本方針： パッケージベンダーからプラットフォーマーへの進化を加速する
目標： 2021 年 12 月期売上収益 270 億円、プラットフォーム売上高比率 60% 超
重点戦略： 1）クラウドの本格展開
2）OTRS の本格グローバル展開
3）M&A ／投資／アライアンスの積極推進
4）ブロードリーフ経済圏の拡大

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2. 成長イメージと重点戦略

2020 年以降、売上認識を現在の一括中心から年額・月額に変更する。これにより一時的に売上げが低下することが予想され、この影響を既存のプラットフォーム分野と OTRS が補完する。さらに BCP（Broadleaf Cloud Platform）× AI × Data を活用した新ビジネスを拡大させる。この成長イメージは以下のようになる。

成長イメージ



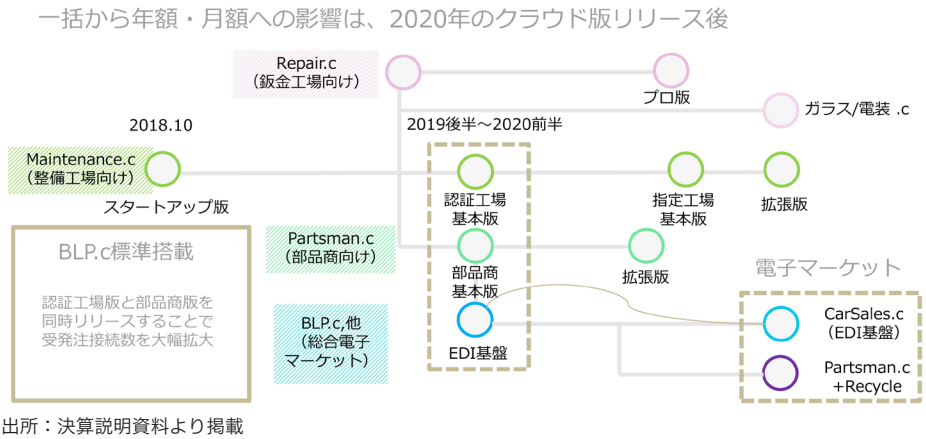
出所：決算説明資料より掲載

2019 年は、.NS 系の基本機能がアプリケーションではなく、プラットフォームに振り分けられるため、アプリケーションの売上が下がる。また 2020 年以降は、これに月額化の動きが加わる。

（1）主要サービスのリリース予定

クラウド型システムのリリース予定（ロードマップ）は以下のようになっており、一括から年額・月額への本格的な影響は 2020 年の機能拡張版リリース後になる見込み。

主要サービスのリリース予定



出所：決算説明資料より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

（2）OTRS のグローバル展開

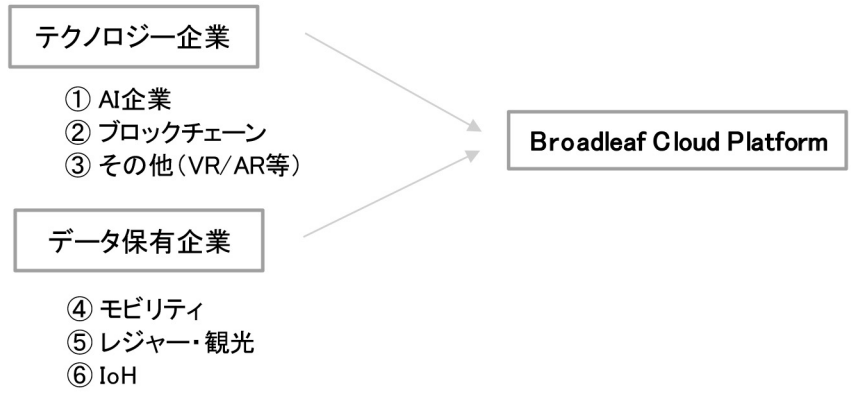
販売チャネルの拡大や次世代版の開発・投入により OTRS を着実に成長軌道に乗せる。まず第 1 ステップとして、海外販売チャネルを強化するが、そのために 2019 年から本社内にグローバル事業本部を立ち上げた。さらに世界各地に拠点を有する Kaizen Global Enterprises と戦略的パートナーシップ構築に向け基本合意（2019 年 1 月）した。

また一方で新 OTRS の開発も進めており、当面はスタンドアロン版だが 2019 年後半にはクラウド型のダウンロード版を発売する予定。さらに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する。

（3）M&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」など同社プラットフォームの価値を高める要素を獲得していく。

M&A/ 投資 / アライアンスの積極推進

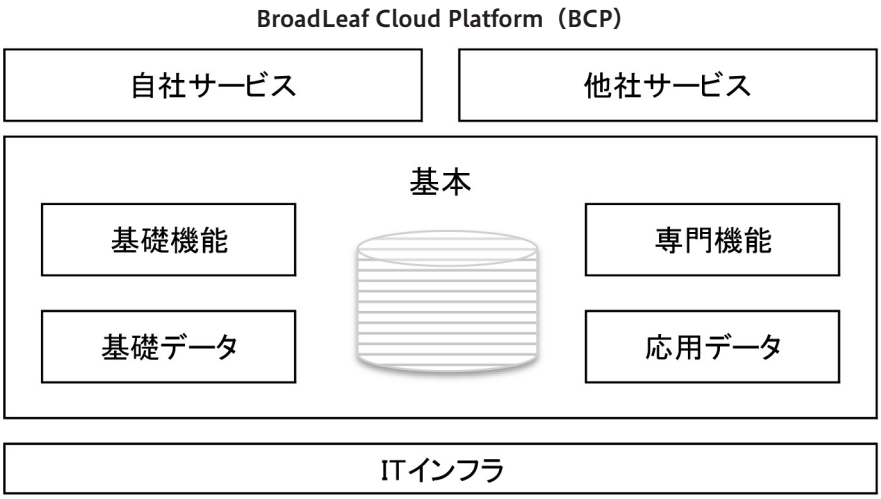


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

（4）「BroadLeaf Cloud Platform（BCP」経済圏の拡大

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する。同社はこれまでアプリケーション（自動車、観光等）を中心に成長してきたが、この間に多くのデータを蓄えてきたので、今後はこれらを活用した新サービス（マネタイズの提案）を行っていく。またモビリティ・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（Internet of Human）ビジネス展開も模索する。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(5) 福利厚生代行サービス「Broadleaf 倶楽部 VIP Service」

BCP サービスの第 2 弾として、福利厚生代行サービス「Broadleaf 倶楽部 VIP Service」を開始した。これは同社の主要顧客でもある自動車修理・鈑金業・部品商向けを中心に福利厚生サービスを提供するもので、自動車アフターマーケット業界の働き方改革を支援する意味合いもある。

価格体系は入会金 30,000 円 / 企業（初年度のみ）、月額料金 700 円 / 人で 2019 年 1 月から受付開始、同 2 月 1 日からサービス提供を開始しているが、予想を上回り出足は非常に好調とのことだ。今後の展開が注目される。

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 40.5%

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、既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 円に増配した。このため、2019 年 12 月期は年間 13.0 円（中間 6.5 円、期末 6.5 円）の配当を予定しており、配当性向は 40.5% となる。また 2016 年 12 月、2018 年 4 月にそれぞれ 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良いだろう。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

FISCO

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・表示したものですが、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にお願いします。

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