

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 >>>](#)

2021 年 3 月 15 日 (月)

執筆：客員アナリスト

寺島 昇

FISCO Ltd. Analyst **Noboru Terashima**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2020年12月期(実績)	01
2. 2021年12月期(予想)	01
3. 重点施策と配当政策	01
■ 会社概要及び事業概要	02
1. 会社概要	02
2. 事業概要	03
3. 特色、競合、強み	04
■ 業績動向	05
1. 2020年12月期の連結業績概要	05
2. 財務状況	06
■ 今後の見通し	07
● 2021年12月期の業績見通し	07
■ 今後の基本方針と重点施策	08
1. 経営方針と2021-23年の取り組みテーマ・重点施策	08
2. 最近のトピックス	10
■ 株主還元策	10

■ 要約

自動車整備・钣金業界向け専用ソフトの大手

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。ソフトウェアのクラウド化を予定しており、顧客産業のDXを後押しする。また、MaaS関連のサービス提供も開始している。

1. 2020年12月期(実績)

2020年12月期連結業績(IFRS基準)は、売上収益が21,162百万円(前期比6.3%減)、営業利益が4,135百万円(同8.6%減)、税引前利益が3,820百万円(同14.8%減)、親会社の所有者に帰属する当期利益が2,465百万円(同20.3%減)となった。新型コロナウイルス感染症拡大(以下、コロナ禍)の影響により第2四半期から第3四半期にかけて商談期間が長期化したことに加え、非自動車系の顧客である旅行業や観光バス業が停滞したこと等から全体では減収減益となった。ただし、顧客数(法人数)は順調に増加しており、この点は今後の事業展開にとって好材料と言える。

2. 2021年12月期(予想)

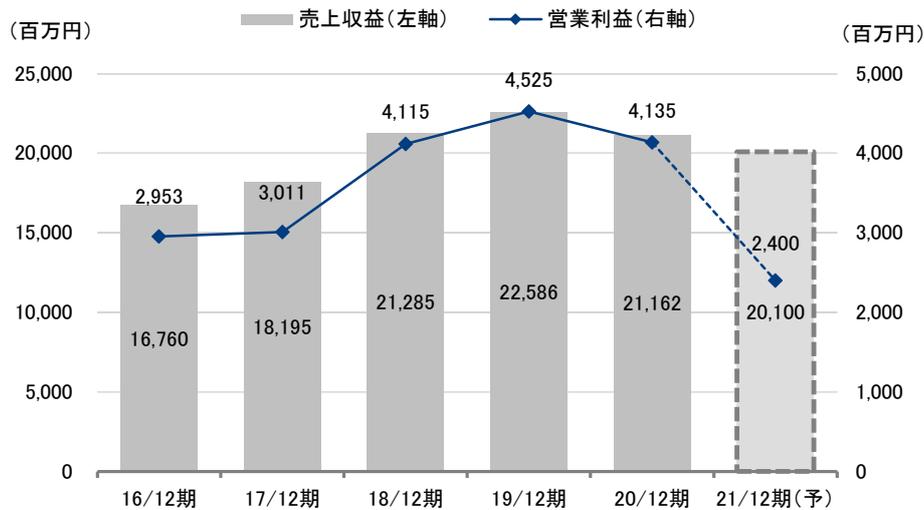
2021年12月期連結業績予想については、売上収益20,100百万円(前期比5.0%減)、営業利益2,400百万円(同42.0%減)、親会社の所有者に帰属する当期利益1,550百万円(同37.1%減)を見込んでいる。主な減収要因は、特定大手のクラウド化による売上認識の月額化(約500百万円)と、依然として旅行業やバス事業などで需要低迷が予想されること(約200百万円)、前期に大型案件があった機器販売の反動減(約400百万円)など。一方でコスト面では、売上原価は低下が見込まれるものの、IT基盤強化のための更新費用の増加、前期にコロナ禍の影響で大幅に低下した営業関連費用(広告宣伝費、人件費、旅費交通費等)が例年並みの水準に戻ることを予想している。この結果、営業利益は前期比で大幅減を見込んでいるものの、想定内であり懸念される内容ではないと弊社では見ている。

3. 重点施策と配当政策

同社では、2021-23年経営方針における重点施策として、(1)クラウド版新モデルの市場投入、(2)DXソリューションの強化、(3)EDI(電子データ交換)拡張と受発注プラットフォームのオープン化、(4)MaaSプラットフォームの展開、の4つを掲げている。これらの施策を着実に実行することで事業体質の改善と高い利益成長を図る計画だが、現時点において新しいクラウド版の価格体系等が決まっていないため定量的な目標は発表されていない。一方で、配当政策をそれまでの「安定配当かつ配当性向20%」から「配当性向35%以上」へ変更した。これに基づき、2021年12月期の年間配当は7.0円(配当性向39.7%)を予定している。

Key Points

- ・自動車整備・钣金業界向け専用ソフトの大手メーカー
- ・2021年12月期の営業利益は前期比42.0%減の予想だが、想定内であり懸念は不要
- ・4つの重点施策を掲げ、中長期での事業基盤拡大を目指す

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

■ 会社概要及び事業概要

**自動車アフターマーケット向けソフトウェア開発の大手。
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**

1. 会社概要

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)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<CSL>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。その後は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7月には同業の(株)タジマを買収し顧客基盤を拡充している。

会社概要及び事業概要

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

2. 事業概要

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いる。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が、決算説明資料等では売上区分(大分類)としてプラットフォーム(2020年12月期売上収益比率48.6%)とアプリケーション(同51.4%)に分けられている。さらにそれらは中分類、小分類に区分されている。

プラットフォームはさらにサブセグメントとして「基本」(2020年12月期売上収益比率36.0%)、「EDI・決済」(同4.3%)、「サポート」(同7.5%)、「その他」(同0.7%)に分けられている。この分野は月額課金のサービス提供が多いため、顧客数が増加すると売上収益が増加する傾向にある。さらにそれぞれのサブセグメントは、小分類に分けられている。

同社の主力事業である自動車整備工場(会社)向けを中心とした業務アプリケーション(基本機能を除く)の開発販売や作業分析・最適化ソフトウェア(OTRS)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)の仕入販売などがアプリケーションに含まれる。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(ビジネスモデル)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、その後は毎年データベースやサーバの利用料(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、売上を一括計上するため、売上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、一部のオプション機能を月額計上する方式(上記の「基本」に属する)に変更しつつある。また近い将来は、後述するように業務アプリケーションそのものをクラウド化(売上認識を月額に変更)する方向を目指している。

会社概要及び事業概要

売上区分の概要

区分			事業内容
大分類	中分類	小分類	
プラットフォーム	基本	PaaS/SaaS	・アプリケーション(月額)の提供 ・アプリケーション用データベース(自動車部品、車両・指数情報、観光地データ等)の提供 ・アプリケーション基本機能やミドルウェアの提供
		IaaS	・アプリケーションの利用に必要なネットワークサーバ機能の提供
	EDI・決済	PSF	・自動車リサイクル部品の取引ネットワーク「パーツステーション NET」での決済代行サービスの提供
		BLP/CPT	・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 ・自動車整備事業者等に対してタブレット型業務端末「CarpodTab」の提供
	サポート	保守	・各種顧客向けサポート、ハードウェア保守の提供
		サプライ品	・専用帳票類や OA サプライ品の販売
その他		・顧客から収集、蓄積した大規模な匿名データを分析・加工して提供	
アプリケーション	業種別		・業種別アプリケーション(基本機能を除く)の販売 (自動車系:整備業者、钣金業者、自動車販売業者、部品商等) (非自動車系:機械工具商、携帯電話販売店、旅行代理店、観光バス事業者等)
		OTRS	・作業分析・業務最適ソフトウェア「OTRS」の販売
	その他	・PC 本体やプリンタ等周辺機器の販売	

出所:決算説明資料よりフィスコ作成

3. 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「カーアフター産業」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膨大なデータを有し、データ間の関係情報を独自で構築しているデータベースが同社の特色であると同時に強みでもある。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 (NEC<6701> や富士通 <6702> など) があまり参入していない点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、データベースやサーバの利用料、部品取引の代行料などを毎月徴収する。このため同社の事業は、基本的に利用顧客を積み上げていくことが重要な要素となり、典型的な「ストック型ビジネスモデル」と言える。

同社グループ全体の顧客(法人)数は、代表的な顧客業種である自動車系で35,578社、非自動車系で1,822社、総顧客数は37,400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。それ以下としては、ディーアイシージャパン(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、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。また、主力商品のクラウド化によりさらに商品競争力を高めていこう。

業績動向

2020年12月期はコロナ禍の影響等で前期比では減収減益も、顧客数は順調に増加

1. 2020年12月期の連結業績概要

同社の財務数値(連結)は、IFRS基準で開示されている。2020年12月期連結業績は、売上収益が21,162百万円(前期比6.3%減)、営業利益が4,135百万円(同8.6%減)、税引前利益が3,820百万円(同14.8%減)、親会社の所有者に帰属する当期利益が2,465百万円(同20.3%減)となった。コロナ禍の影響により第2四半期から第3四半期にかけて商談期間が長期化したことに加え、非自動車系の顧客である旅行業や観光バス業が停滞したこと等から全体では減収減益となったが、期末の顧客数(法人数)は37,400(前期末は36,447)と順調に増加した。また、月額売上は7,191百万円(前期は6,688百万円)と順調に増加している。

2020年12月期業績 (IFRS)

(単位:百万円)

	19/12期		20/12期		前期比
	実績	構成比	実績	構成比	
売上収益	22,586	100.0%	21,162	100.0%	-6.3%
売上総利益	16,192	71.7%	15,074	71.2%	-6.9%
販売費及び一般管理費	11,730	51.9%	11,012	52.0%	-6.1%
営業利益	4,525	20.0%	4,135	19.5%	-8.6%
税引前利益	4,486	19.9%	3,820	18.1%	-14.8%
親会社の所有者に帰属する当期利益	3,093	13.7%	2,465	11.6%	-20.3%

注:百万円未満四捨五入

出所:決算短信よりフィスコ作成

区分別では、プラットフォームの売上収益は10,275百万円(前期比0.8%増)となった。また、サブセグメント別の売上収益は、基本が7,616百万円(同0.5%減)、EDI・決済が905百万円(同1.6%減)、サポートが1,596百万円(同8.0%増)、その他が157百万円(同11.8%増)となった。基本が微減収となったが、主にPaas/SaaSの一括販売(ソフトウェア)が減少したこと、部品取引の停滞によりPSF(手数料)が減少したことによる。これらは、多分にコロナ禍の影響を受けたと思われる。一方で、ユーザー数が増加したことからPaas/SaaSの月額やIaaS(月額)、保守などは順調に増加した。プラットフォーム全体ではほぼ想定内の結果であった。

アプリケーションの売上収益は10,887百万円(前期比12.2%減)となった。また、サブセグメント別の売上収益は、業種別が8,806百万円(同15.7%減)となったが、内訳としては自動車系が7,545百万円(同15.0%減)、非自動車系が1,261百万円(同19.8%減)であった。またOTRSは204百万円(同39.7%減)、その他は1,877百万円(同16.7%増)となった。業種別では、自動車系は商談の長期化により年間販売台数(フロー)が減少したが、顧客数は順調に増加しており、今後の事業展開にとっては好材料と言える。非自動車系(観光業やバス事業等)及びOTRSは、商談の長期化に加えて案件の凍結などもあり、大幅な減収となった。

ブロードリーフ | 2021年3月15日(月)
3673 東証1部 | <https://www.broadleaf.co.jp/ir/>

業績動向

売上収益の区分別内訳 (連結、IFRS)

(単位：百万円)

	19/12 期		20/12 期		前期比
	実績	対売上収益 構成比	実績	対売上収益 構成比	
プラットフォーム合計	10,192	45.1%	10,275	48.6%	0.8%
基本	7,654	33.9%	7,616	36.0%	-0.5%
Paas/SaaS	5,542	24.5%	5,365	25.4%	-3.2%
一括	2,735	12.1%	2,365	11.2%	-13.5%
月額	2,807	12.4%	3,000	14.2%	6.9%
IaaS	2,113	9.4%	2,251	10.6%	6.6%
EDI・決済	920	4.1%	905	4.3%	-1.6%
PSF	603	2.7%	554	2.6%	-8.1%
BLP/CPT	317	1.4%	351	1.7%	10.8%
サポート	1,478	6.5%	1,596	7.5%	8.0%
保守	708	3.1%	878	4.1%	24.0%
サブライム	770	3.4%	719	3.4%	-6.6%
その他	140	0.6%	157	0.7%	11.8%
アプリケーション合計	12,394	54.9%	10,887	51.4%	-12.2%
業種別	10,448	46.3%	8,806	41.6%	-15.7%
自動車系	8,874	39.3%	7,545	35.7%	-15.0%
非自動車系	1,574	7.0%	1,261	6.0%	-19.8%
OTRS	338	1.5%	204	1.0%	-39.7%
その他	1,608	7.1%	1,877	8.9%	16.7%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

2. 財務状況

2020年12月期末の財務状況は、流動資産は7,752百万円（前期末比235百万円減）となった。主に現金及び現金同等物の増加199百万円、営業債権及びその他の債権の減少502百万円、棚卸資産の増加103百万円などによる。非流動資産は、24,522百万円（同820百万円増）となったが、主に有形固定資産の減少204百万円、開発に伴うソフトウェア資産の増加による無形資産の増加1,528百万円などによる。その結果、資産合計は前期末比585百万円増の32,274百万円となった。

負債の部では、営業債務及びその他の債務が223百万円減少、契約負債が439百万円減少、短期有利子負債が6百万円減少、長期有利子負債が146百万円減少したことなどから負債合計は797百万円減少し7,671百万円となった。資本の部では、当期利益の計上、自己株式の取得などにより資本合計は1,383百万円増加し24,602百万円となった。

業績動向

連結貸借対照表 (IFRS)

(単位:百万円)

	19/12 期末	20/12 期末	増減額
現金及び現金同等物	3,034	3,232	199
営業債権及びその他の債権	4,300	3,798	-502
棚卸資産	253	356	103
流動資産合計	7,987	7,752	-235
有形固定資産	2,027	1,823	-204
のれん	11,803	11,803	-
無形資産	6,897	8,426	1,528
その他の金融資産	1,953	1,421	-532
非流動資産合計	23,702	24,522	820
資産合計	31,689	32,274	585
営業債務及びその他の債務	3,762	3,539	-223
契約負債	1,052	612	-439
短期有利子負債	754	748	-6
流動負債合計	7,100	6,432	-668
長期有利子負債	934	788	-146
非流動負債合計	1,369	1,239	-130
負債合計	8,469	7,671	-797
自己株式	-3,457	-3,404	53
資本合計	23,220	24,602	1,383

注:百万円未満四捨五入

出所:決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2021年12月期は先行投資等で減益予想ながらも想定内

● 2021年12月期の業績見通し

2021年12月期の連結業績予想については、売上収益が前期比5.0%減の20,100百万円、営業利益が同42.0%減の2,400百万円、税引前利益が同37.2%減の2,400百万円、親会社の所有者に帰属する当期利益が同37.1%減の1,550百万円を見込んでいる。また、区分別の売上収益としては、プラットフォームが10,400百万円(同1.2%増)、アプリケーションが9,700百万円(同10.9%減)を見込む。プラットフォームはほぼ前期並みだが、アプリケーションは減収を見込んでいる。

一方で利益面においては、クラウドへの移行に伴う償却負担が先行することに加え、各種の営業費用が例年並みの水準に戻ると想定して、営業利益は大幅減を見込む。営業利益の増減要因を分析すると、売上の減少による減益が1,062百万円、売上原価の低減による増益が188百万円(ただしクラウドの償却費は285百万円増で減益要因)、IT基盤の更新による減益が289百万円、広告宣伝費の増加による減益が153百万円、人件費増による減益が151百万円、旅費交通費の増加による減益が75百万円、その他経費の増加による減益が193百万円と予想されている。

今後の見通し

2021年12月期業績予想 (IFRS)

(単位：百万円)

	20/12期		21/12期		
	実績	構成比	予想	構成比	前期比
売上収益	21,162	100.0%	20,100	100.0%	-5.0%
営業利益	4,135	19.5%	2,400	11.9%	-42.0%
税引前利益	3,820	18.1%	2,400	11.9%	-37.2%
親会社の所有者に帰属する当期利益	2,465	11.6%	1,550	7.7%	-37.1%

注：百万円未満四捨五入

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

区分別の売上収益は、プラットフォームでは基本が7,600百万円（前期比0.2%減）、EDI・決済が920百万円（同1.7%増）、サポートが1,700百万円（同6.5%増）、その他が180百万円（同14.8%増）を見込んでいる。基本では、一括が減収見込みであるものの月額課金を積み上げることで前年並みを目指している。またサポートでは、顧客数の増加と契約率の上昇に伴い増収を見込んでいる。アプリケーションでは業種別が8,050百万円（同8.6%減）、OTRSが250百万円（同22.7%増）、その他が1,400百万円（同25.4%減）を見込んでいる。業種別では756百万円の減収が見込まれているが、このうち500百万円は特定大手顧客向けの一部がクラウドに移行で売上認識を月額へ変更することによるもので、残りの256百万円は非自動車系の需要低迷（特に観光業やバス事業）が見込まれることによる。その他が477百万円の減収を見込んでいるが、これは前期に機器販売の大口径案件があったことによる反動によるもので、2021年12月期はこれが例年のレベルに戻ると予想しているためである。

2021年12月期売上区分別予想 (連結、IFRS)

(単位：百万円)

	20/12期		21/12期		
	実績	対売上収益 構成比	予想	対売上収益 構成比	前期比
プラットフォーム	10,275	48.6%	10,400	51.7%	1.2%
基本	7,616	36.0%	7,600	37.8%	-0.2%
EDI・決済	905	4.3%	920	4.6%	1.7%
サポート	1,596	7.5%	1,700	8.5%	6.5%
その他	157	0.7%	180	0.9%	14.8%
アプリケーション	10,887	51.4%	9,700	48.3%	-10.9%
業種別	8,806	41.6%	8,050	40.0%	-8.6%
OTRS	204	1.0%	250	1.2%	22.7%
その他	1,877	8.9%	1,400	7.0%	-25.4%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

今後の基本方針と重点施策

取り組みテーマは2つのDX

1. 経営方針と2021-23年の取り組みテーマ・重点施策

同社では、今後の経営方針として「基本方針」「アプローチ」「成長機会」の3つを掲げている。一方で、現時点において新しいクラウド版の価格体系等が決まっていないため、定量的な目標は発表されていない。

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。

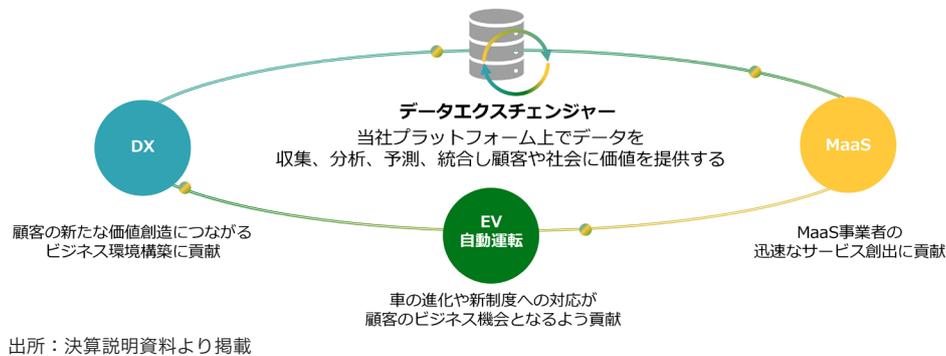
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

今後の基本方針と重点施策

基本方針は「企業としての安定だけではなく、高成長企業への進化を目指す」とし、アプローチとして「コアビジネスである業務ソフトウェア事業での収益向上策と、新規領域における事業創出策を、引き続き並行して実施する」ことを掲げている。また、成長機会として「DX」「EV 自動運転」「MaaS」の3分野に注力するとしている。具体的には、「DX」では、オンライン/リモート/デジタル行政が推進されることにより、企業によるIT投資の増加が見込める。「EV 自動運転」は、新しい車検制度や整備技術といったカーメンテナンスでの高度IT化が予想される。「MaaS」では、多様なプレイヤーの参入によりサービス提供基盤の需要が増加すると予想される。

また、2021-23年の取り組みテーマとしては、「顧客のデジタルトランスフォーメーション（DX）を推進」「データエクステンジャー（DX）として、サービス基盤を高付加価値化」の「2つのDX」を位置付けている。

2021-23年の取り組みテーマ



上記の基本方針に基づき同社では、2021-23年経営方針における重点施策として、(1) クラウド版新モデルの市場投入、(2) DX ソリューションの強化、(3) EDI 拡張と受発注プラットフォームのオープン化、(4) MaaS プラットフォームの展開、の4つを掲げている。これらの施策を着実に実行することで事業体質の改善と高い利益成長を図る計画だが、2021年12月期への影響は下記のように限定的となる見込み。

(1) クラウド版新モデルの市場投入

直接効果としては、ソフトウェア事業における運営効率が向上し、マージンが改善される。間接効果（対顧客）としては、同社の顧客が新車検制度や車の進化に伴う整備・点検需要をエンドユーザー（車所有者）から取り込むことができる。また社会効果としては、EV/PHV 対応により環境配慮車両の普及を後押しすることになる。なお、2021年12月期への影響としては、特定大手顧客向けのモジュール販売は月額売上認識となるため、5億円程度の売上低下要因（LTVは低下しない）となる見込み。ガソリンスタンド向けは、売上にはプラス効果だが小規模かつ月額売上認識のため売上寄与は限定的と予想される。

(2) DX ソリューションの強化

直接効果としては、ソフトウェア事業に相乗効果をもたらし、顧客当たりの売上が増加する。間接効果（対顧客）としては、同社の顧客がDX導入を契機にコンシューマ接点を増やし事業機会を拡大できる。社会効果としては、新しいワークスタイルの浸透を促し、労働生産性向上を支援することになる。なお、2021年12月期への影響としては、順調な販売を見込むが、月額利用型なので売上寄与は限定的と予想される。

(3) EDI 拡張と受発注プラットフォームのオープン化

直接効果としては、プラットフォームの利用者が増加し、月額固定・従量売上が増加する。間接効果（対顧客）としては、同社の顧客が自動車補修部品や多様な商品を一元的に取引できるようになり、経営効率の向上につながる。社会効果としては、リサイクル品の円滑な取引の仕組みを構築し、資源の効率的な利用を支援する。なお、2021 年 12 月期への影響としては、改良版の投入が第 4 四半期以降となるため、増収寄与は限定的と予想される。

(4) MaaS プラットフォームの展開

直接効果としては、新領域での事業化を通じ、新たな収益源を創出（海外含む）できる。間接効果（対顧客）としては、MaaS 事業者が同社事業パートナー（3rd パーティ）のサービスを利用し、事業の早期立ち上げにつながる。社会効果としては、生活利便性の向上や移動格差の解消のほか、環境負荷低減を後押しする。なお、2021 年 12 月期への影響としては、MaaS 向けの事業展開は始まるが売上寄与は限定的で、その他は研究開発フェーズとなっている。

2. 最近のトピックス

最近のトピックスとしては、MaaS プラットフォームに関する取り組みが挙げられる。一例を挙げると、渋滞などフィリピン都市部が抱える課題解決のため、フィリピンのパサイ市で開始した新公共交通のモデル事業に参画し、MaaS による「ラストワンマイルのモビリティ革命」に貢献している。

これは、2021 年 1 月 15 日よりフィリピンの公共交通機関（MaaS 事業者）向けにサービスメニューの提供を開始したもの。汎用的な機能モジュールを順次サービスメニュー化し、MaaS 事業者にワンストップで展開することで、MaaS 事業者はスムーズな事業展開が可能となる。具体的に同社は、運行管理システム、決済、メンテナンスサービスから収集される乗車履歴や売上、部品交換頻度等のデータをクラウド上で集積し、分析を可能にするデータ基盤をブロードリーフクラウドプラットフォーム（BCP）上に構築し、提供している。これにより同社は、フィリピン国内で社会課題となっている過度の交通渋滞解消や規律ある交通インフラの構築、E トライシクル（電動三輪車両）のメンテナンス体制構築、新型コロナウイルス感染症のリスクを低減する非接触型決済の普及に貢献している。

株主還元策

基本方針を変更、2021 年 12 月期の年間配当は 7.0 円を見込む

同社は配当政策として、2020 年 12 月期までは「安定した配当を継続していくことを基本方針として配当性向 20% を目途とする」を掲げていたが、2021 年 12 月期から「企業価値向上のための事業展開や財務健全性の維持に必要な内部留保を確保しつつ、業績に応じた利益配分を行うことを基本方針とし、連結配当性向 35% 以上を目途とする」に変更した。

このため、2020 年 12 月期の年間配当は 13.20 円（配当性向 46.9%）であったが、2021 年 12 月期の年間配当は 7.0 円（予想配当性向 39.7%）を予定している。

重要事項（ディスクレマー）

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。

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、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

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・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、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、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

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、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp