

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 >>>

2022 年 3 月 11 日 (金)

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
■ 会社概要及び事業概要	02
1. 会社概要	02
2. 事業概要	02
3. 特色、競合、強み	03
■ 業績動向	04
1. 2021 年 12 月期の連結業績概要	04
2. 財務状況	06
■ 今後の見通し	06
● 2022 年 12 月期の業績見通し	06
■ 新中期経営計画	08
1. 中期経営計画の成長戦略	08
2. 定量的目標と KPI	09
■ 株主還元策	10

要約

オートモビリティ産業向け SaaS 企業。 パッケージソフトからクラウドベースの SaaS へ移行

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オートモビリティ産業向けのソフトウェアの開発・販売である。同社はソフトウェア販売のメイン商材を、従来ソフトウェア「.NS シリーズ（ドット・エヌエス・シリーズ）」をフルモデルチェンジした新たなクラウドソフトウェア「.c シリーズ（ドット・シー・シリーズ）」へ移行する方針を掲げ、オートモビリティ産業の DX 推進の支援を進めている。クラウドソフトウェア「.c シリーズ」は、売上方式が月次売上計上であるため 2023 年 12 月期までは損失計上を見込んでいるものの、あくまで会計上の数値であり、事業実態は好調に推移すると予想される。

2021 年 12 月期連結業績（IFRS 基準）は、売上収益が 20,652 百万円（前期比 2.4% 減）、営業利益が 3,395 百万円（同 17.9% 減）、税引前利益が 3,233 百万円（同 15.4% 減）、親会社の所有者に帰属する当期利益が 2,173 百万円（同 11.9% 減）となった。クラウドソフトウェア「.c シリーズ」への移行をスムーズに行うために、従来ソフトウェア「.NS シリーズ」の契約満了前での更新販売を抑制したこと、一部ユーザーを対象に複数年一括契約から月額サブスクリプション契約への移行を推進したことが減収の主な要因となる。新たなクラウドソフトウェア「.c シリーズ」は 2021 年 10 月にリリースし、2022 年から本格提供を開始する。なお、業種別ソフトウェアのサブスクリプション化により、月額サブスクリプション（SaaS）の売上収益は 858 百万円（同 24.0% 増）、月額保守サービスの契約率は 63.4%（前期末比 11.1 ポイント上昇）となり、売上収益全体に占める月額売上比率は 39.9%（同 3.9 ポイント上昇）となった。見かけ上は減収減益となったものの、計画どおり進捗しており、堅調な決算であったと言える。

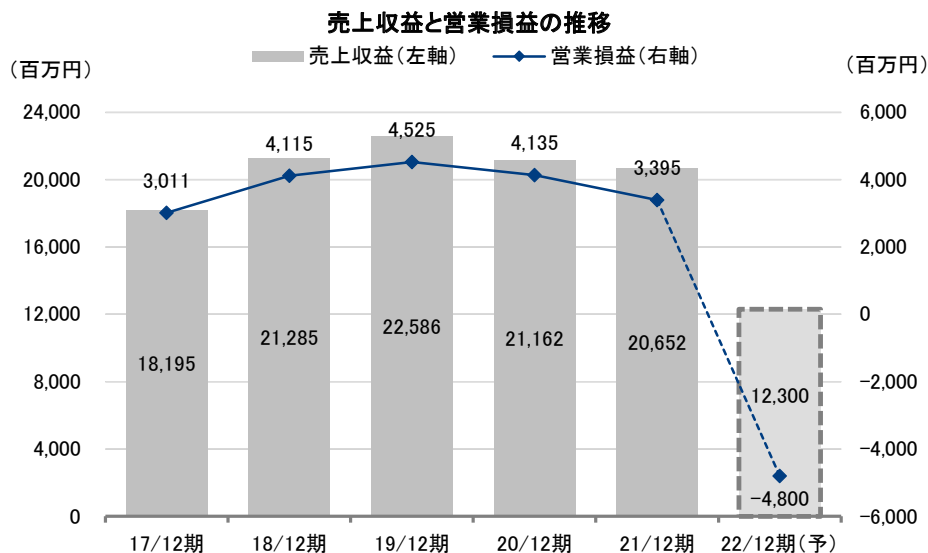
2022 年 12 月期の連結業績予想については、売上収益 12,300 百万円（前期比 40.4% 減）、営業損失 4,800 百万円（前期は 3,395 百万円の利益）、親会社の所有者に帰属する当期損失 5,000 百万円（同 2,173 百万円の利益）を見込んでいる。ユーザー数は増加傾向にあり、事業は好調に推移すると予想しているものの、ソフトウェア販売のメイン商材が月次売上計上のクラウドソフトウェア「.c シリーズ」に変わることから売上収益が減少し、営業損失を計上する見込みである。しかしながら当初計画に沿ったもので懸念されるものではない。営業損失の計上により営業キャッシュ・フローもマイナスとなる見込みだが、借入金で賄う目途はついており、財務上も問題ない。月額サブスクリプション契約への転換による一時的な赤字決算であり、長期成長への過渡期と言える。

「.c シリーズ」への移行に伴い、営業損益は 2022 年 12 月期をボトムに 2023 年 12 月期までは損失計上するものの、2024 年 12 月期に黒字化、2026 年 12 月期に過去最高益（67 億円）、2028 年 12 月期に 130 億円、営業利益率 40% を計画している。一方で配当政策については、「配当性向 35% 以上」を掲げていたことから、2021 年 12 月期は年間 8.7 円（配当性向 35.2%）としたが、2022 年 12 月期の配当は未定としている。

Key Points

- ・オートモビリティ産業向け SaaS 企業
- ・2021 年 12 月期は減収減益となるも、想定内
- ・新中期経営計画を発表。最終年度で営業利益率 40% を計画

要約



出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要及び事業概要

オートモビリティ産業向け SaaS 企業

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。なお、2022 年 12 月期から、ソフトウェア販売のメイン商材を、従来ソフトウェア「.NS シリーズ」から新たなクラウドソフトウェア「.c シリーズ」へ移行する方針を掲げており、「.c シリーズ」の売上方式は「月次売上計上」となる。

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（2021 年 12 月期売上収益比率 55.6%）とアプリケーション（同 44.4%）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。

ブロードリーフ | 2022 年 3 月 11 日 (金)
3673 東証 1 部 | https://www.broadleaf.co.jp/ir/

会社概要及び事業概要

売上区分の「プラットフォーム」は中分類として「SaaS※」(2021 年 12 月期売上収益比率 4.2%)、「PaaS/IaaS(基本)」(同 37.9%)、「EDI・決済」(同 3.4%)、「サポート」(同 9.0%)、「その他」(同 1.1%)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。また、「アプリケーション」は中分類として、業種別(同 38.1%)、OTRS(同 1.1%)、機器類(同 5.2%)に分けられている。さらにそれぞれの中分類には、小分類が含まれる。

※「プラットフォーム」のうち、これまで「基本」に含まれていた「SaaS」、「EDI・決済」に含まれていた「CPT」、アプリケーションのうち、これまで「業種別」に含まれていた「月額サブスクリプション」を、2021 年 12 月期から新たに「SaaS」とした。これに伴い、2020 年 12 月期の各数値も遡及して変更している。

売上区分の概要(左)と変更箇所(右)



出所：決算説明会資料より掲載

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、これまでは従来ソフトウェア「.NS シリーズ」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等を月額で徴収するモデルであった。そのため、ほぼ 5 年半から 6 年ごとにソフトウェアの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。これに対して 2022 年から本格展開を開始するクラウドソフトウェア「.c シリーズ」は、すべて月次売上計上となる。同社ではソフトウェア販売のメイン商材を、従来ソフトウェア「.NS シリーズ」から新たなクラウドソフトウェア「.c シリーズ」へ移行する方針を掲げており、従来ソフトウェアのリース契約満了に合わせて順次移行していく。

3. 特色、競合、強み

同社は基本的にソフトウェアサービス(SaaS)の会社であるが、手掛ける製品は「オートモビリティ産業」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。今後は、新しいクラウドソフトウェア「.c シリーズ」が浸透するに伴い、このデータベースを活用した新事業を展開することも可能になってくる。この市場では同社を含めて専門業者が多く、大手 IT ベンダー(日本電気<6701>(NEC)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。さらに、今後はソフトウェアも月額売上になっていくため、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 38,006 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レッジが拡充した。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くと思われる。

業績動向

月額サブスクリプションへの移行開始により 2021 年 12 月期は減収減益となるも、想定内。 ユーザー数は順調に増加

1. 2021 年 12 月期の連結業績概要

2021 年 12 月期連結業績は、売上収益が 20,652 百万円（前期比 2.4% 減）、営業利益が 3,395 百万円（同 17.9% 減）、税引前利益が 3,233 百万円（同 15.4% 減）、親会社の所有者に帰属する当期利益が 2,173 百万円（同 11.9% 減）となった。また、2021 年 12 月期末時点でのユーザー数は 38,006 社（前期末比 606 社増）と増加傾向にあり、事業実態は好調に推移した。

クラウドソフトウェア「.c シリーズ」への移行をスムーズに行うために、従来ソフトウェア「.NS シリーズ」の契約満了前での更新販売を抑制したこと、一部ユーザーを対象に複数年一括契約から月額サブスクリプション契約への移行を推進したことが減収の主な要因となる。新たなクラウドソフトウェア「.c シリーズ」は 2021 年 10 月にリリースし、2022 年から本格提供を開始する。売上高の増減要因を分析すると、機器類販売が 316 百万円減（うち携帯ショップ向け大口案件の反動減が 243 百万円）、サプライ品が 65 百万円増、従来ソフトの追加販売・単価アップで 756 百万円増、月額売上の増加で 638 百万円増（うち SaaS 売上が 166 百万円増）、自動車系ソフトのサブスクリプション化進捗で 1,654 百万円減となった。なお、仮にサブスクリプション化を推進せず、複数年リースでの提供を続けていた場合、売上収益は 22,140 百万円（前期比 978 百万円増）であったと同社では試算していることから、2021 年 12 月期の減収は想定内であったと言える。

ブロードリーフ | 2022 年 3 月 11 日 (金)
3673 東証 1 部 | <https://www.broadleaf.co.jp/ir/>

業績動向

2021 年 12 月期業績 (IFRS)

(単位：百万円)

	20/12 期		21/12 期		前期比
	実績	売上収益比	実績	売上収益比	
売上収益	21,162	100.0%	20,652	100.0%	-2.4%
売上総利益	15,074	71.2%	14,898	72.1%	-1.2%
営業利益	4,135	19.5%	3,395	16.4%	-17.9%
税引前利益	3,820	18.1%	3,233	15.7%	-15.4%
親会社の所有者に帰属する当期利益	2,465	11.6%	2,173	10.5%	-11.9%

注：百万円未満四捨五入

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上区分別では「プラットフォーム」の売上収益が 11,479 百万円（前期比 7.4% 増）となった。また、中分類では、SaaS が 858 百万円（同 24.0% 増）、PaaS/IaaS（基本）が 7,830 百万円（同 3.6% 増）、EDI・決済が 702 百万円（同 1.4% 増）、サポートが 1,866 百万円（同 16.9% 増）、その他（DX）が 222 百万円（同 41.6% 増）となった。SaaS の増加は月額サブスクリプション契約のユーザー数増加による。PaaS/SaaS（基本）では、サブスクリプション化の進展により一括の売上収益は 496 百万円減少したが、自動車系従来ソフトの追加販売等により 579 百万円増加、ライセンス総数の増加により 192 百万円増加した。EDI・決済は、受発注プラットフォームのユーザー数増により 21 百万円増加した。サポートでは、月額保守サービス契約率の上昇により 205 百万円増加、サプライ品の販売増により 65 百万円増加した。

「アプリケーション」の売上収益は 9,173 百万円（前期比 12.4% 減）となったが、中分類では、業種別が 7,868 百万円（同 11.3% 減）、OTRS が 223 百万円（同 9.6% 増）、機器類が 1,082 百万円（同 22.6% 減）となった。業種別では、サブスクリプション化の進展により 1,158 百万円減、自動車系従来ソフトの追加等により 330 百万円増、非自動車系従来ソフトの販売減により 172 百万円減となった。OTRS は製造業の需要が回復した。機器類は、2020 年 12 月期の携帯ショップ向け大口案件の反動減 243 百万円により減収となった。

売上収益の区分別内訳 (連結、IFRS)

(単位：百万円)

	20/12 期		21/12 期		前期比
	実績	売上収益比	実績	売上収益比	
プラットフォーム	10,692	50.5%	11,479	55.6%	7.4%
SaaS	692	3.3%	858	4.2%	24.0%
PaaS/IaaS（基本）	7,555	35.7%	7,830	37.9%	3.6%
EDI・決済	692	3.3%	702	3.4%	1.4%
サポート	1,596	7.5%	1,866	9.0%	16.9%
その他（DX）	157	0.7%	222	1.1%	41.6%
アプリケーション	10,469	49.5%	9,173	44.4%	-12.4%
業種別	8,868	41.9%	7,868	38.1%	-11.3%
OTRS	204	1.0%	223	1.1%	9.6%
機器類	1,398	6.6%	1,082	5.2%	-22.6%

注：クラウドソフトウェア「.c シリーズ」の販売開始に合わせ、アプリケーション売上の内訳を遡及して変更

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

2. 財務状況

2021 年 12 月期末の財務状況について、流動資産は 8,405 百万円（前期末比 653 百万円増）となった。主に現金及び現金同等物の増加 290 百万円、営業債権及びその他の債権の増加 496 百万円、棚卸資産の減少 148 百万円などによる。非流動資産は、26,071 百万円（同 1,550 百万円増）となったが、主に有形固定資産の減少 549 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 2,123 百万円などによる。その結果、資産合計は同 2,202 百万円増の 34,476 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 29 百万円増加、契約負債が 258 百万円減少、短期有利子負債が 1,732 百万円増加、長期有利子負債が 450 百万円減少したことなどから、負債合計は前期末比 690 百万円増加し 8,362 百万円となった。資本の部では、親会社の所有者に帰属する当期利益の計上などにより、資本合計は同 1,512 百万円増加し 26,114 百万円となった。

■ 今後の見通し

2022 年 12 月期は月次売上計上のクラウドソフトウェア提供開始で大幅な減収・営業損失見込みであるものの、長期成長への過渡期

● 2022 年 12 月期の業績見通し

2022 年 12 月期の連結業績予想については、売上収益 12,300 百万円（前期比 40.4% 減）、営業損失 4,800 百万円（前期は 3,395 百万円の利益）、税引前損失 4,800 百万円（同 3,233 百万円の利益）、親会社の所有者に帰属する当期損失 5,000 百万円（同 2,173 百万円の利益）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 9,800 百万円（同 14.6% 減）、「アプリケーション」が 2,500 百万円（同 72.7% 減）としている。

営業損益の増減要因を分析すると、売上の減少による減益が 8,352 百万円、売上原価の低減による増益が 253 百万円（ただしクラウドの償却費は 362 百万円増で減益要因）、サービス基盤の更新費の増加による減益が 104 百万円、人件費減による増益が 108 百万円、広告宣伝費の増加による減益が 67 百万円、その他経費の増加による減益が 33 百万円と予想されている。

ブロードリーフ | 2022 年 3 月 11 日 (金)
3673 東証 1 部 | <https://www.broadleaf.co.jp/ir/>

今後の見通し

営業損失の主な要因は大幅減収だが、事業実態は引き続き好調が続くものの減収となる最大要因は、月次売上計上の新しいクラウドソフトウェア「.c シリーズ」への移行開始による影響である。従来ソフトウェア「.NS シリーズ」はリース契約が基本であったことから、契約時にリース会社から同社へ 5 年分の利用料が一括で支払われる（キャッシュインする）と同時に、同社の売上収益として計上されていた。これに対し「.c シリーズ」は、「5 年リース契約」と「月額サブスクリプション契約」の 2 種類の契約形態から選択できるものの、契約形態にかかわらず月額方式での売上計上となり、キャッシュインとの差額は前受金として計上される。このため、月額サブスクリプション化は、初期では売上収益のマイナス要因となる一方、売上がストック化し、長期にわたり安定化する。なお、キャッシュ・フローの点では、従来ソフトウェア「.NS シリーズ」は複数年分一括の売上計上方式であったことから、売上収益の減収幅と比較するとキャッシュ・フローの減少幅は小さい見込みだ。

2022 年 12 月期業績予想 (IFRS)

(単位：百万円)

	21/12 期		22/12 期		
	実績	売上収益比	予想	売上収益比	前期比
売上収益	20,652	100.0%	12,300	100.0%	-40.4%
営業利益	3,395	16.4%	-4,800	-39.0%	-
税引前利益	3,233	15.7%	-4,800	-39.0%	-
親会社の所有者に帰属する当期利益	2,173	10.5%	-5,000	-40.7%	-

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」が 9,800 百万円（前期比 14.6% 減）を見込んでいる。主な内訳としては、サブスクリプション化の進展に伴い「SaaS」が 1,440 百万円（同 67.8% 増）となる一方で、従来ソフトの売上である「PaaS/IaaS（基本）」が 5,400 百万円（同 31.0% 減）となる見込み。また、「EDI・決済」は 710 百万円（同 1.1% 増）、「サポート」は 1,830 百万円（同 2.0% 減）とほぼ前期並み、「その他」は DX 関連の増加により 420 百万円（同 89.1% 増）の予想となっている。

「アプリケーション」の売上収益は、サブスクリプション化の進展に伴い、「業種別」が 1,600 百万円（前期比 79.7% 減）となることから、2,500 百万円（同 72.7% 減）を見込んでいる。「OTRS」は 250 百万円（同 12.0% 増）と増収予想であるものの、ソフトのクラウド化に伴い「機器類」の販売は 650 百万円（同 39.9% 減）と減少する見込みである。

2022 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	売上収益比	予想	売上収益比	前期比
プラットフォーム	11,479	55.6%	9,800	79.7%	-14.6%
SaaS	858	4.2%	1,440	11.7%	67.8%
PaaS/IaaS（基本）	7,830	37.9%	5,400	43.9%	-31.0%
EDI・決済	702	3.4%	710	5.8%	1.1%
サポート	1,866	9.0%	1,830	14.9%	-2.0%
その他（DX）	222	1.1%	420	3.4%	89.1%
アプリケーション	9,173	44.4%	2,500	20.3%	-72.7%
業種別	7,868	38.1%	1,600	13.0%	-79.7%
OTRS	223	1.1%	250	2.0%	12.0%
機器類	1,082	5.2%	650	5.3%	-39.9%

注：クラウドソフトウェア「.c シリーズ」の販売開始に合わせ、アプリケーション売上の内訳を遡及して変更
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

■ 新中期経営計画

「クラウドの浸透」と「サービスの拡張」により、 最終年度で営業利益率 40% を計画

同社は、2021 年 10 月にクラウドソフトウェア「.c シリーズ」をリリースしたことに伴い、2021 年 2 月に公表した中期経営方針を更新し、2028 年 12 月期までの業績計画を策定した。以下はその概要である。

1. 中期経営計画の成長戦略

成長戦略として、「クラウドの浸透」と「サービスの拡張」が挙げられる。「クラウドの浸透」としては、従来ソフトウェア「.NS シリーズ」からフルモデルチェンジしたクラウドソフトウェア「.c シリーズ」への移行を進める。「.c シリーズ」は、業種ごとの「基本ライセンス」に加え、職種ごとに細分化された「ロールライセンス」がある。業種ライセンスを交代で使用していた「.NS シリーズ」に対し、「.c シリーズ」では 1 人 1 つ職種に応じたロールライセンスの設定が可能となり、顧客の使い勝手はより向上する。また、Web 上での稼働により端末フリーとなり、場所を選ばず使えるため、各拠点の情報やシステムを本部でリアルタイムに統合管理することが可能となる。このほか、リアルタイム連携（各種 API を備えていることから、様々な機能連携やデータ連動が可能）によりナレッジを分析・共有でき、利用状況などからナレッジマネジメントをサポートできる。これによりトータルマネジメントシステムとして利用される。

「サービスの拡張」としては、API に加えて SDK（開発キット）も提供していることから、他システムとの API 連携、開発ベンダーによるアドオン開発、3rd パーティによる新たなサービス展開も可能となる。また、「.c シリーズ」がプラットフォームの機能を有しているため、各種データベース間でのデータ変換も可能である。

ブロードリーフ | 2022 年 3 月 11 日 (金)
3673 東証 1 部 | <https://www.broadleaf.co.jp/ir/>

新中期経営計画

「.c シリーズ」の最大の特徴は、潜在市場が拡大することだ。既述のとおり、同製品はプラットフォーム上で提供されるサービスのひとつであるため、新たなサービス展開や他社システムとの連携も可能となることから、潜在的な事業者数^{※1}が自動車ディーラー（1.6 万社）を新たに加えた 10 万社超に拡大すると同社では予想している。またライセンス体系についても、以前は業種ごとのライセンスであったが、同製品では 1 人 1 つ職種に応じたローライセンスとしていることから、潜在的な従事者数^{※2}は約 50 万人超と予想している。

※1 「.c シリーズ」の対象である自動車整備業、钣金業、部品商、リサイクル業の事業者数。

※2 自動車整備業、钣金業、部品商、リサイクル業の従業者数。

2. 定量的目標と KPI

(1) 2028 年 12 月期までの連結業績計画

既述のとおり、2022 年 12 月期から同社ソフトウェア販売のメイン商材が、従来ソフトウェア「.NS シリーズ」から新しいクラウドソフトウェア「.c シリーズ」へ移行する。同社では、従来ソフトウェアからの移行完了は 2028 年中を見込んでいることから、2028 年 12 月期を最終年度とした計画を策定した。業績計画としては、2022 年 12 月期をボトムに 2023 年 12 月期までは最終損失となるものの、2024 年 12 月期に黒字回復し、2026 年 12 月期には過去最高業績を更新する予定となっている。また、最終年度である 2028 年 12 月期には、営業利益率 40% 水準、親会社の所有者に帰属する当期利益 80 億円まで成長する見込みだ。

連結業績計画

(単位：億円)

	22/12 期	23/12 期	24/12 期	25/12 期	26/12 期	27/12 期	28/12 期
売上収益	123	147	185	220	255	290	325
クラウドビジネス	26	59	104	152	200	250	291
プラットフォームサービス	7	9	14	16	19	29	41
ソフトウェアサービス	19	50	90	136	180	221	250
従来ビジネス	97	88	81	68	55	40	34
ライセンス販売	19	16	16	16	16	15	15
付帯サービス	65	60	52	38	27	15	12
機器販売等	13	12	13	14	13	11	7
営業利益	-48	-27	10	33	67	100	130
営業利益率	-	-	5%	15%	25%	34%	40%
親会社の所有者に帰属する当期利益	-50	-29	6	20	42	63	80

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(2) 重要指標 (KPI)

同社では、業績計画を達成するための重要な戦略として「クラウドの浸透」を掲げているが、浸透策の進捗を測る重要な指標として「クラウド化率（クラウドソフトウェアへの移行率）＝クラウドソフトウェア利用社数 / 全ソフトウェアユーザー数」を挙げている。また、売上金額を決定する要素として「クラウドソフトウェア売上」を指標とし、「クラウドソフトウェア売上＝ライセンス数×ライセンス平均月額×（1-解約率）」としている。なお、「クラウド化率」「クラウドソフトウェアのライセンス数」「ライセンス平均月額」「解約率」の 4 つの指標については、将来時点の設定値を公表するとともに、適宜実績を開示する方針だ。

(3) 資金繰りについて

2022 年 12 月期及び 2023 年 12 月期は営業損失が続くことに加え、ソフトウェア開発を継続することから、当面はフリー・キャッシュの大幅赤字が予想される。これについて同社は、「足元では短期借入金で賄う予定で、借入のコミットも取れているので資金的には問題ない。2028 年 12 月期までこの計画を遂行するのに、エクイティファイナンスは必要ない」と述べている。

■ 株主還元策

基本方針を変更、2022 年 12 月期の配当は未定

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。

この基本方針に基づき、2021 年 12 月期の年間配当は 1 株当たり 8.70 円（配当性向 35.2%）とした。2022 年 12 月期の配当については現段階では未定とし、中期経営計画の進捗状況と内部留保の状況に照らし、合理的な算定が可能となった時点で予想を公表するとしている。

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、配布等することは強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