



2022年12月期 決算説明会資料

(2022年1月1日-2022年12月31日)

株式会社ブロードリーフ (3673)

2023年2月10日

Copyright©2023 Broadleaf Co.,Ltd. All rights reserved.

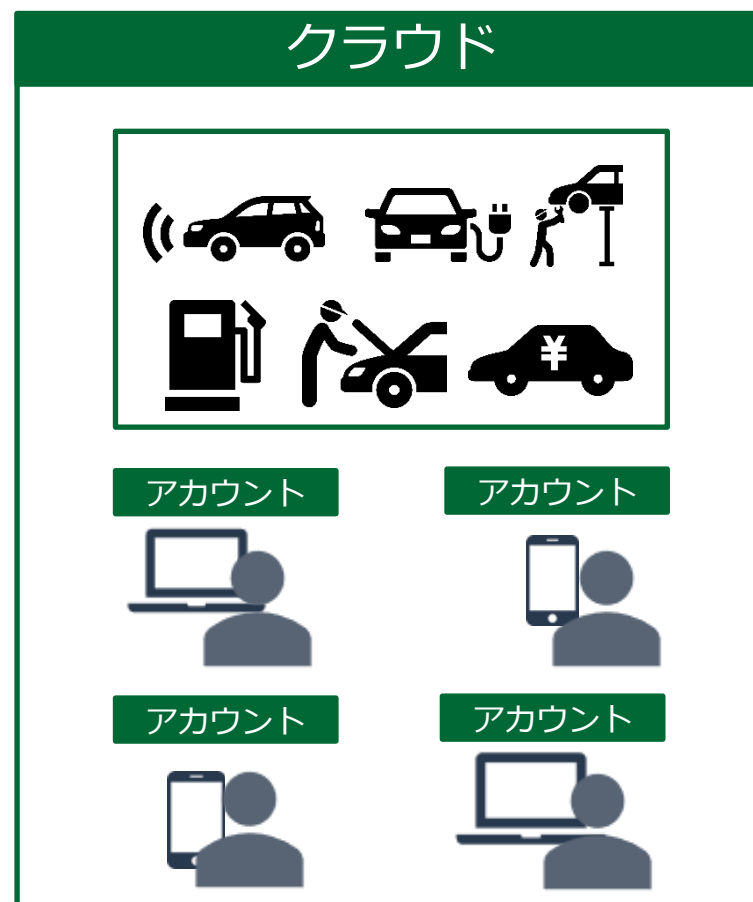
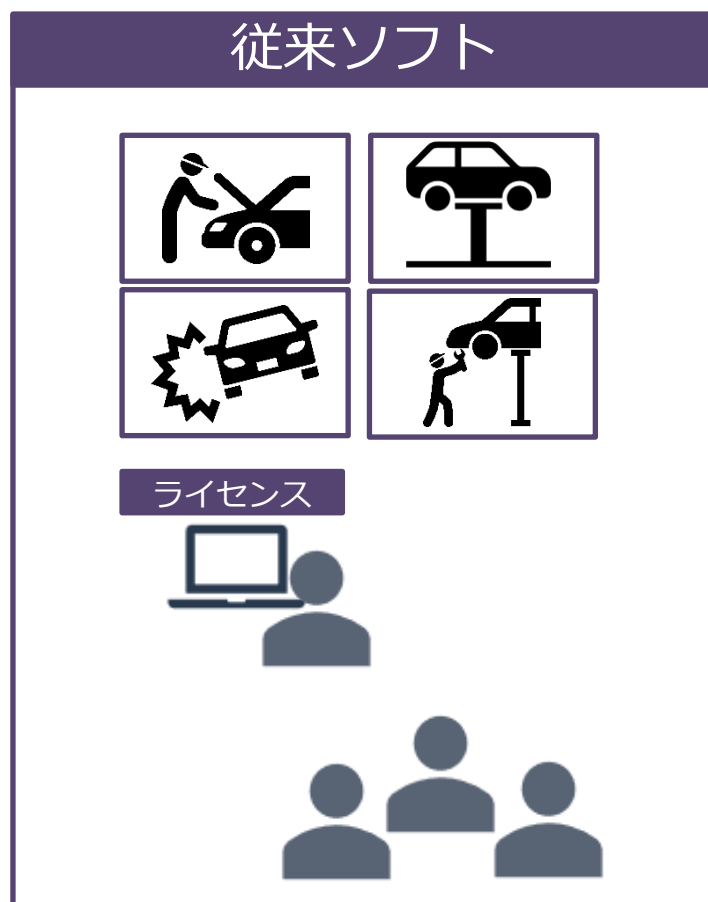
目次

1. 2022年12月期 決算概要
2. 2023年12月期 業績見通し
3. 中期経営計画（2022-28年）の進捗
4. 補足情報

1. 2022年12月期 決算概要

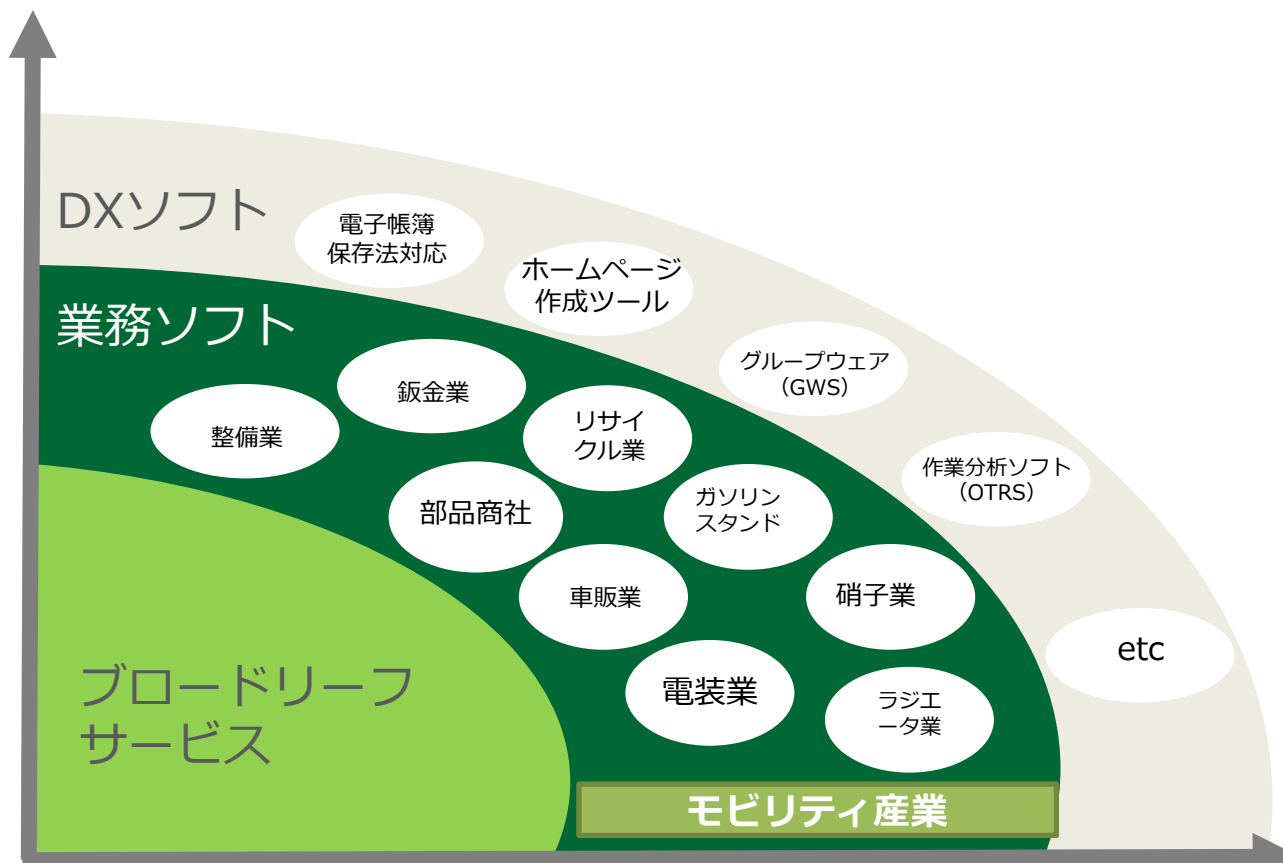
従来ソフトから、モビリティ産業を中心にクラウドに移行

- ・モビリティ産業の既存顧客は、カーオーナーの多様なニーズに対応するために、単一業態からトータルショップへ事業を拡大。
- ・トータルショップに進化する事業者に対して、クラウドを提供し、事業拡張に合わせてサービスをスピーディーに提供。



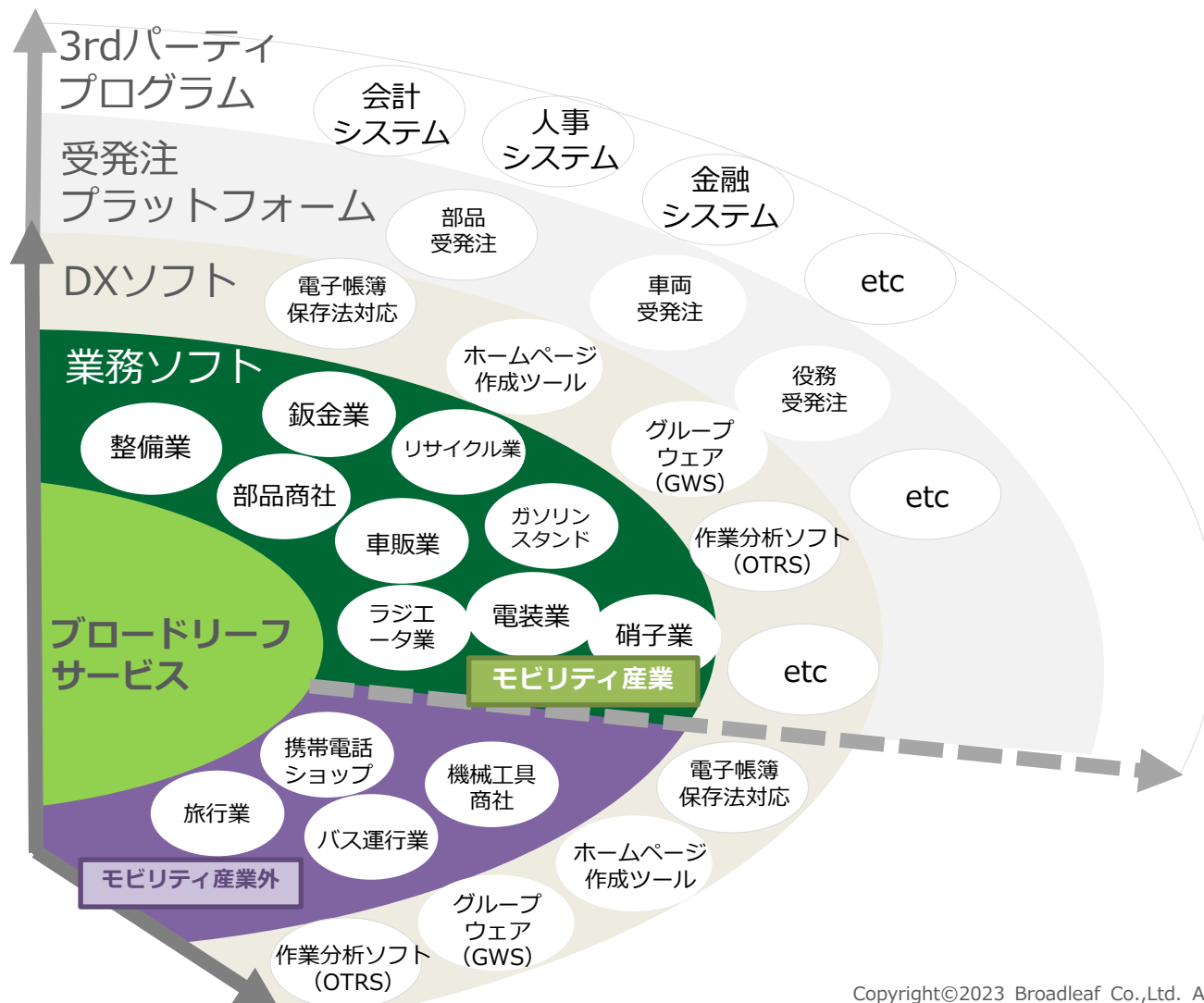
モビリティ産業にクラウドを導入し、顧客のデジタル化を促進

- モビリティ産業向けのプロダクトを中心に従来ソフトからクラウドソフトへの移行。
- クラウド化により、従業員別のアカウントを発行。
- 顧客のデジタル化の範囲が増えるほど、利用従業員が増加。
- 1社あたり得られる売上が向上。



モビリティ産業以外の従来ソフトの今後について

- ・顧客の市場環境に応じて、モビリティ産業以外の業務ソフトもクラウド化の是非は検討中。
- ・クラウド化の検討に、顧客基盤の拡大・受発注プラットフォームの拡大が可能な領域か判断が必要。



クラウドソフトのリリース計画

6年リース契約満了時に切り替え

モビリティ産業（9業種）

中期経営計画における
クラウド対象業種（5業種）

整備業 鋳金業
ガソリンスタンド**

部品商社
リサイクル業

車販売店 硝子業
電装業 ラジエータ業

モビリティ産業外（4業種）

携帯ショップ
機械工具商社
旅行業 バス運行業

2021以前

2022

2023-2024
(時期の詳細未定)

将来の在り方

クラウド*

クラウド*

クラウド型
業種別ソフト
『.cシリーズ』*パッケージ型
業種別ソフト
『.NSシリーズ』

パッケージ

パッケージ

パッケージ

サービス区分（計上方法）：

パッケージシステム

ソフトウェア販売（6年分一括売上）
& 運用・サポート（主に月額売上）

クラウドサービス

ソフトウェアサービス（月額売上）

*パッケージソフトは原則終売だが、一部ユーザーには期間限定で月額提供（41ページ参照）

**ガソリンスタンドは、クラウド型から新たに提供開始する新規市場

総括

売上

▶ クラウドサービスの売上は前期比で大幅増収

解説

- ・整備業、鋳金業向けクラウドソフトを2022年より本格提供開始
- ・2022年より提供開始した『電帳.DX』など、その他サービスの提供も好調

▶ パッケージシステムの売上は前期比で大幅減収

解説

- ・従来提供していた整備業、鋳金業向けパッケージソフトを原則終売*
- ・その他業種については、業種別パッケージソフトの販売を継続

コスト

▶ 業務効率化で販管費を圧縮

解説

- ・デジタルイベントへの出展やオンラインセールス・契約の活用などで営業活動を効率化
- ・外部委託などを活用してバックオフィス業務を効率化

▶ グループ会社タジマの のれん減損 を販管費他に計上

解説

- ・その他営業費用に「減損損失：-615百万円」を計上
- ・クラウド化を積極化し、業種別クラウドソフトの市場浸透をグループとして推進する

連結決算の概要

- ・ 整備業、钣金業向けパッケージソフトの終売の影響が大きく、減収減益
- ・ 上記以外の業種への販売は堅調だったため、予想を上回って着地

(百万円)	FY2022	FY2021	増減額	FY2022 予想 (11/9)	差異
売上収益	13,833	20,652	-6,819	13,300	+533
クラウドサービス	2,628	1,791	+837	2,540	+88
パッケージシステム	11,205	18,860	-7,656	10,760	+445
売上原価	5,346	5,753	-407	5,400	-54
売上総利益	8,487	14,898	-6,412	7,900	+587
販管費他	11,384	11,503	-120	11,100	+284
営業利益*	-2,897	3,395	-6,292	-3,200	+303
税引前利益*	-3,005	3,233	-6,238	-3,400	+395
親会社の所有者に 帰属する当期利益*	-2,431	2,173	-4,604	-2,700	+269
基本的 1 株当たり利益*	-27.54円	24.72円	-	-30.58円	-

* -は損失

クラウドサービス売上

- ・ 2022年より複数のソフトウェアサービスの本格提供を開始したため、増収

(百万円)

	FY2022	FY2021	増減額
クラウドサービス	2,628	1,791	+837
ソフトウェアサービス	1,958	1,090	+867
マーケットプレイス	670	701	-31

解説

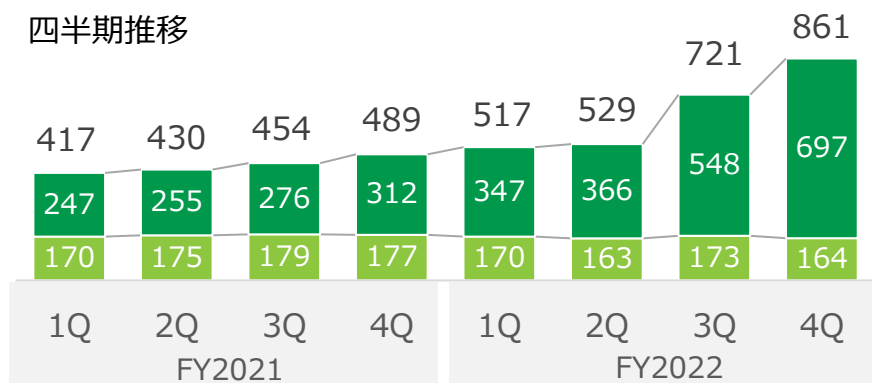
ソフトウェアサービス

- ・ 整備業、钣金業向けクラウドソフトを2022年より本格提供開始
- ・ 『電帳.DX』を2022年より提供開始

マーケットプレイス

- ・ 自動車リサイクル部品の市場全体における取引量の減少が影響し、減収

四半期推移



主な内訳

ソフトウェアサービス

- ・ 『.cシリーズ』（標準版、特定大手版）
- ・ 『.NSシリーズ』（月額販売）
- ・ 電子帳簿保存法対応ソリューション『電帳DX』
- ・ ホームページ作成ツール『BL.Homepage』
- ・ グループウェア『Google Workspace™』等

マーケットプレイス

- ・ 部品の電子受発注プラットフォーム
- ・ ファクタリングサービス 等

パッケージシステム売上の四半期推移

- 『.NSシリーズ』を整備業と钣金業で終売したため、減収

(百万円)

	FY2022	FY2021	増減額
パッケージシステム	11,205	18,860	-7,656
ソフトウェア販売	3,539	11,620	-8,082
運用・サポート	7,666	7,240	+426

解説

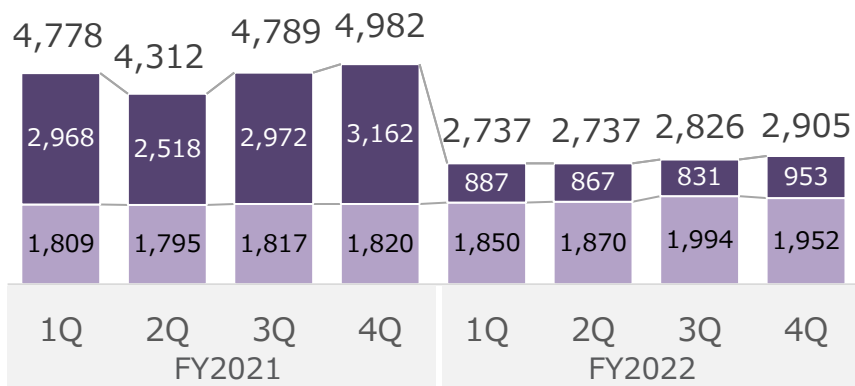
ソフトウェア販売

- 主要業種の整備業及び钣金業について、『.NSシリーズ』を終売したため、大幅減収

運用・サポート

- 付帯サービスの利用率上昇を背景に、増収

四半期推移



主な内訳

ソフトウェア販売

- 『.NSシリーズ』（複数年一括販売）
- 作業分析ソフトウェア『OTRS』等

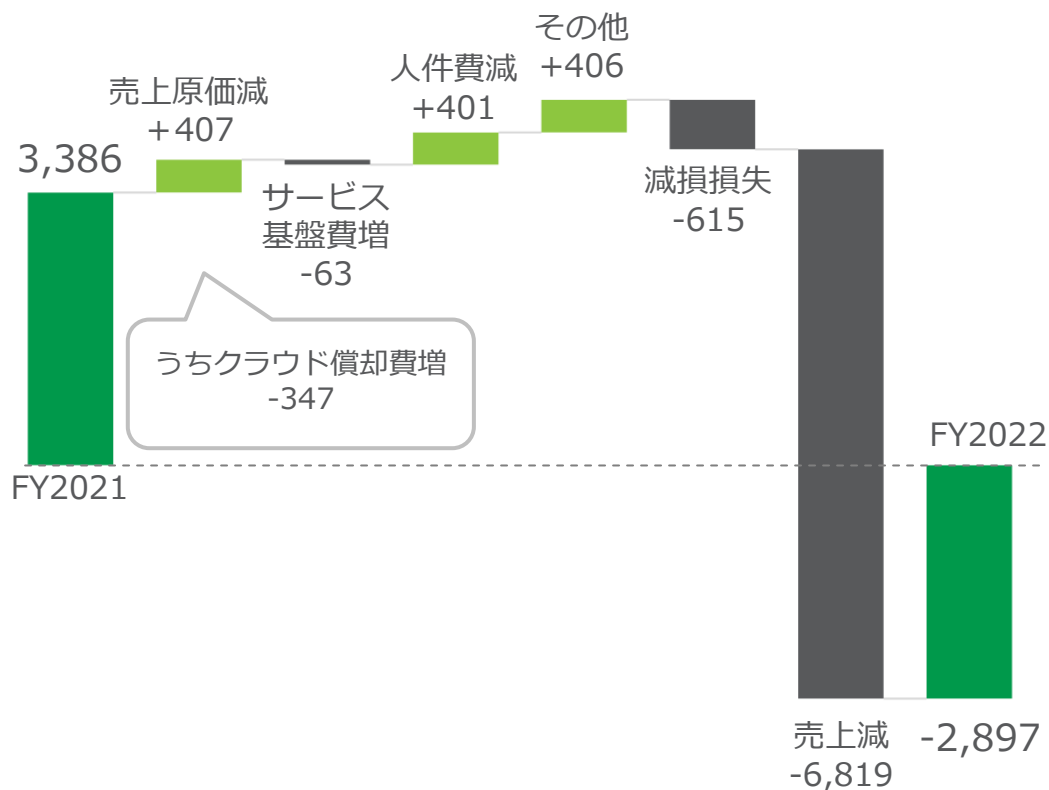
運用・サポート

- 『.NSシリーズ』の付帯サービス（サポートサービスなど）
- 帳票やトナーなどのサプライの販売 等

営業利益の増減要因

- ・ 販管費他の圧縮をおこなったものの、売上減の影響が大きく営業損失を計上

(百万円)



売上原価

- ・ クラウドサービスのリリースに合わせ、クラウド償却費が増加
- ・ 『.NSシリーズ』販売制限に伴い、機器類の仕入高が減少

販管費他

- ・ サービス基盤費
クラウドサービスのITインフラ費用増加
- ・ 人件費
FY2021に発生した一過性の法定福利費の減少
- ・ 減損損失
グループ会社タジマののれん減損を計上
- ・ その他
業務効率化で事業運営費、営業経費を圧縮

バランスシート の 状況

- 『.NSシリーズ』の複数年一括販売を一部業種に限定したため、流動資産が減少
配当金支払や損失計上があったものの、健全な財務状態を維持

(百万円)	FY2022 期末	FY2021 期末	増減額	主な増減要因
流動資産	6,555	8,405	-1,849	現金及び現金同等物 -65 営業債権及びその他の債権 -1,691
非流動資産	26,980	26,071	+909	無形資産 +1,223 のれん -613
資産合計	33,535	34,476	-940	
流動負債	6,583	7,512	-930	営業債務及びその他の債務 -895 短期有利子負債 -210 契約負債 +572
非流動負債	3,291	850	+2,441	長期有利子負債 +2,540
負債合計	9,873	8,362	+1,511	
資本合計	23,662	26,114	-2,452	配当金支払 -414 当期損失 -2,431
負債及び資本合計	33,535	34,476	-940	

キャッシュフローの状況

- 『.cシリーズ』の月額サブスクリプション契約数が増加したため、営業キャッシュフローは減少したものの、運転資金に不足なし

(百万円)	FY2022	FY2021	増減額	主な増減要因
営業活動によるキャッシュフロー	1,606	3,783	-2,176	税引前利益の減少 -6,238 営業債権及びその他の債権の減少 +2,281
投資活動によるキャッシュフロー	-2,910	-3,388	+478	無形資産の取得による支出の減少 +452
財務活動によるキャッシュフロー	1,237	-108	+1,345	配当金の支払額の減少 +516
フリーキャッシュフロー	-1,304	395	-1,699	
現金及び現金同等物の期末残高	3,457	3,522	-65	

2. 2023年12月期業績見通し

連結業績予想

- ・クラウドサービスへの切り替えとともに売上が積み上がるため、増収の見込み
- ・一方で、成長投資でコストが増加する見込みのため、赤字幅の縮小は限定的

(百万円)	FY2023 通期予想	FY2022 通期	増減額	FY2023 上期予想	FY2022 上期	増減額
売上収益	15,000	13,833	+1,167	6,700	6,520	+180
売上原価	6,000	5,346	+654	2,850	2,459	+391
売上総利益	9,000	8,487	+513	3,850	4,061	-211
販管費他	11,700	11,384	+316	6,000	5,460	+540
営業利益*	-2,700	-2,897	+197	-2,150	-1,398	-752
税引前利益*	-2,800	-3,005	+205	-2,200	-1,458	-742
親会社の所有者に 帰属する当期利益*	-2,400	-2,431	+31	-1,900	-1,109	-791
基本的1株当たり利益*	-27.07円	-27.54円	-	-21.45円	-12.57円	-

* -は損失

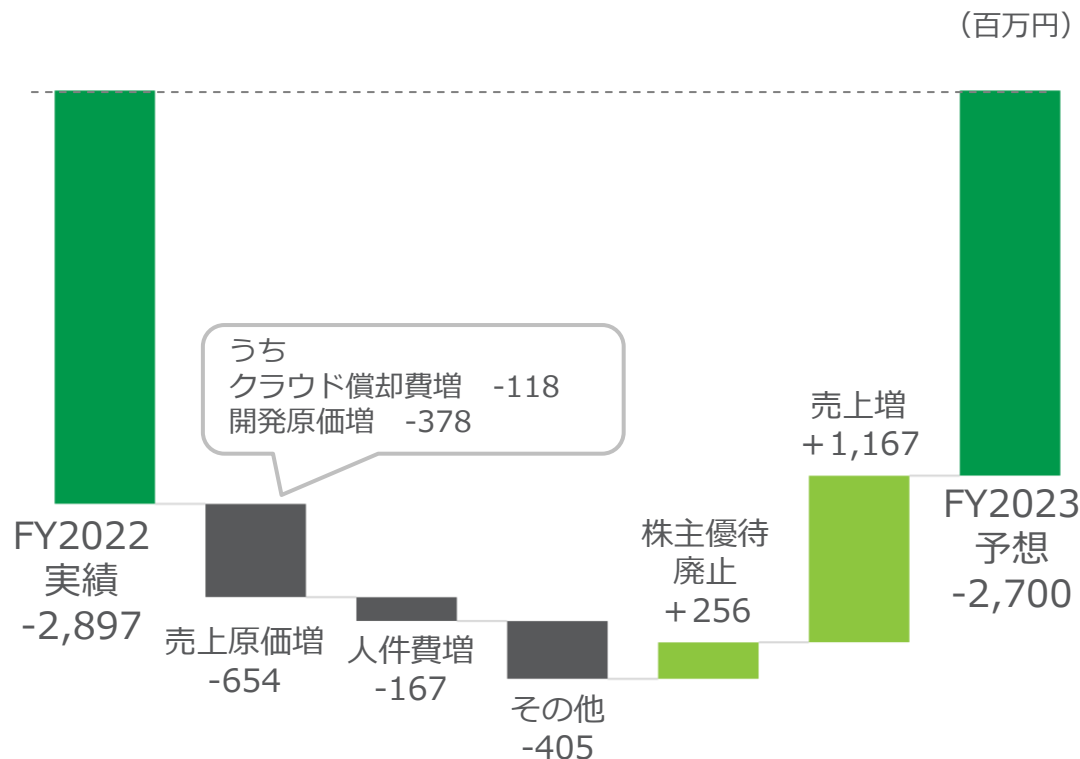
サービス区分別の売上予想

- ・クラウドサービスは前期に引き続きクラウドサービスの浸透を進めるため、増収の予想
- ・パッケージシステムも販売制限を継続するため、減収の予想

(百万円)	FY2023 通期予想	FY2022 通期	増減額	FY2023 上期予想	FY2022 上期	増減額
クラウドサービス	5,900	2,628	+3,272	2,100	1,046	+1,054
ソフトウェアサービス	5,250	1,958	+3,292	1,800	713	+1,087
マーケットプレイス	650	670	-20	300	333	-33
パッケージシステム	9,100	11,205	-2,105	4,600	5,474	-874
ソフトウェア販売	2,200	3,539	-1,339	1,100	1,754	-654
運用・サポート	6,900	7,666	-766	3,500	3,720	-220
合計	15,000	13,833	+1,167	6,700	6,520	+180

営業利益の増減要因

- ・セールス・プロモーションやサービス基盤強化のためのコストは増加するが、増収に伴い営業赤字は減少する見込み



売上原価

- ・クラウドサービスのリリースに合わせクラウド償却費が増加
- ・新たなクラウドサービスの開発のため、開発原価が増加

販管費他

- ・人件費
採用活動及び働き方改革を推進
- ・その他
営業活動やプロモーション活動を強化
サービス基盤を強化
- ・株主優待廃止
FY2022より株主優待廃止を決定

配当について

- ・ 2022年12月期の期末配当は1株当たり1円の予定
- ・ 2023年12月期の配当予想は未定

1株当たり配当金

(円)	FY2023 (予想)	FY2022 (期末は予定額)
中間配当	未定	-
期末配当	未定	1.00
年間配当	未定	1.00
連結配当性向	-	-

配当

- ・ 2022年12月期は、1株当たり年間1.00円とする予定
- ・ 2023年12月期は、中期経営計画の進捗と内部留保の状況に鑑み、合理的な算定が可能となった時点で予想を公表する予定

3. 中期経営計画（2022-28年）の進捗

中期経営計画（2022-28年）成長戦略

成長戦略① クラウドの浸透

成長戦略② サービスの拡張

ソフトウェアサービス

ソフトウェアユーザー



マーケットプレイス



3rdパーティ



API/SDK

Digital Transformation

Data Exchanger

データベース

2DX

Broadleaf Cloud Platform

取引データ



マスタデータ

中期経営計画（2022-28年）業績計画

- ・ 2026年に過去最高業績を更新し、
2028年には営業利益率40%、当期利益80億円を達成する計画

(億円)	FY2021 (参考)	FY2022 実績	FY2023 予想	FY2024 計画	FY2025 計画	FY2026 計画	FY2027 計画	FY2028 計画
売上収益	207	138	150	185	220	255	290	325
営業利益*	34	-29	-27	10	33	67	100	130
営業利益率	16%	-	-	5%	15%	25%	34%	40%
親会社の所有者に 帰属する当期利益*	21	-24	-24	6	20	42	63	80
親会社の所有者に 帰属する持分	261	236	175	180				
親会社所有者 持分比率	76%	71%	50%	52%				

* -は損失

中期経営計画（2022-28年）サービス区分別の売上計画

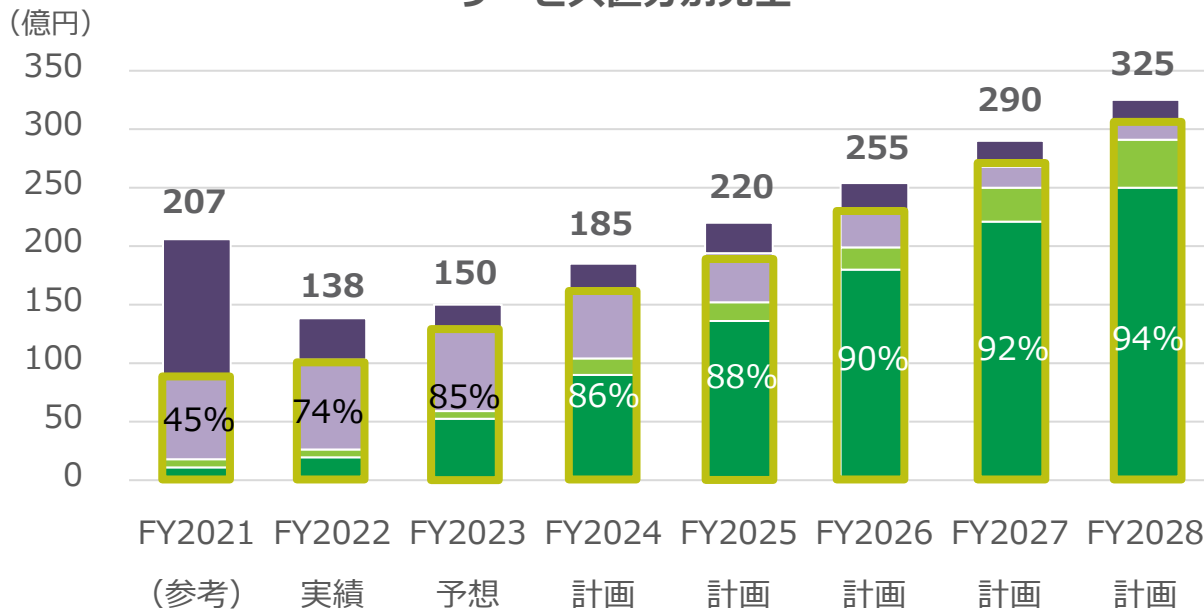
- ・クラウドサービスのうち、ソフトウェアサービスが業績をけん引する計画
- ・パッケージシステムはクラウドサービスへの切り替えとともに縮小する

(億円)	FY2021 (参考)	FY2022 実績	FY2023 予想	FY2024 計画	FY2025 計画	FY2026 計画	FY2027 計画	FY2028 計画
クラウドサービス	18	26	59	104	152	199	250	291
ソフトウェアサービス	11	20	53	90	136	180	221	250
マーケットプレイス	7	7	7	14	16	19	29	41
パッケージシステム	189	112	91	81	68	55	40	34
ソフトウェア販売	116	35	22	25	26	25	22	20
運用・サポート	72	77	69	56	42	30	18	14
売上収益	207	138	150	185	220	255	290	325
(参考) ストック売上比率*	45%	74%	85%	86%	88%	90%	92%	94%

中期経営計画（2022-28年）サービス区分別の売上計画

- ・クラウドサービスのソフトウェアサービスを伸ばすことで、売上のストック化が進む
- ・そのカギとなる中核商材がクラウド型業種別ソフトウェア『.cシリーズ』

サービス区分別売上



ソフトウェアサービス

- ・『.cシリーズ』（標準版、特定大手版）
- ・『.NSシリーズ』（月額契約）
- ・電子帳簿保存法対応ソリューション『電帳DX』
- ・ホームページ作成ツール『BL.Homepage』
- ・グループウェア『Google Workspace™』等

■ ソフトウェアサービス ■ マーケットプレイス ■ 運用・サポート ■ ソフトウェア販売

クラウドサービス

パッケージシステム

□ スtock売上比率（従量課金、サプライ含む）

中期経営計画（2022-28年） 施策

・クラウドの浸透のために以下の施策を実行し、その進捗を各KPIで管理している。

① クラウドシフト

2022年より、パッケージ型の『.NSシリーズ』を利用している既存ユーザーについて、6年契約満了時にクラウド型の『.cシリーズ』への切り替えを本格化。2028年中に完了予定。

関連KPI：クラウド化率

② マーケット拡大

トータルマネジメントシステムに進化した『.cシリーズ』を既存の市場だけでなく、カーショップチェーン、カーディーラーやガソリンスタンドなどの新市場にも展開。

関連KPI：『.cシリーズ』ライセンス数、『.cシリーズ』ユーザー維持率

参考指標：総ユーザー数、『.NSシリーズ』ユーザー維持率、『.cシリーズ』ユーザー数

③ メニュー拡張

『.cシリーズ』の各種オプションサービスの他、グループウェアや制度対応ソリューション、ホームページ作成ツールなど、様々なソフトウェアサービスのメニューをワンストップで提供。

関連KPI：『.cシリーズ』平均月額売上

参考指標：主なソフトウェアサービスのライセンス数

『.cシリーズ』 KPI

- ・ 2022年のKPIの状況は以下の通り。

- クラウドシフトのKPI
 - ・ クラウド化率
- マーケット拡大のKPI
 - ・ 『.cシリーズ』 ライセンス数
 - ・ 『.cシリーズ』 ユーザー維持率
- メニュー拡張のKPI
 - ・ 『.cシリーズ』 平均月額売上

2022年末実績	2024年末目標
6.5%	40%
2,523ライセンス	24,000ライセンス
— (FY2023より開示)	99%以上
21,279円/月	23,000円/月

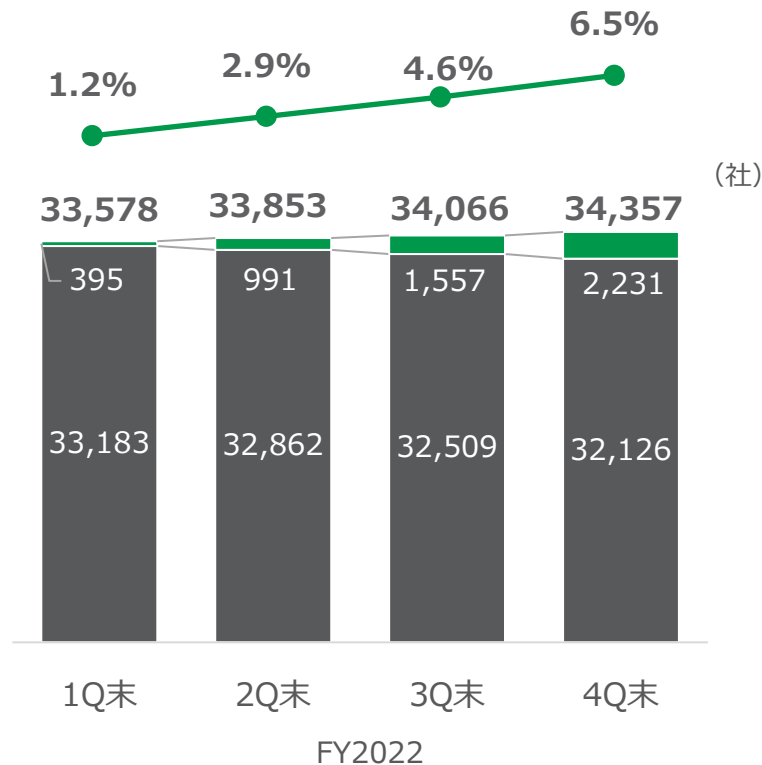
KPIの定義

- クラウド化率 : 『.cシリーズ』 ユーザー社数/ 『.cシリーズ』 対象ユーザー社数*
- ライセンス数 : 『.cシリーズ』 標準版の課金ライセンス数
- ユーザー維持率 : 実績開示時に公表
- 平均月額売上 : 『.cシリーズ』 標準版の月額売上/課金ライセンス数

『.cシリーズ』 KPI①：クラウド化率

- ・一時的に『.NSシリーズ』月額サブスクリプション契約に切り替えるユーザーもいるため、クラウド化率は緩やかに推移。

— クラウド化率 ■ 『.cシリーズ』ユーザー
■ 『.NSシリーズ』ユーザー（『.cシリーズ』対象業種*）



クラウド化率

- ・計画初期は緩やかに推移

『.cシリーズ』ユーザー

- ・期間限定で『.NSシリーズ』の月額契約を利用するユーザーは含まれない

クラウド化率の定義

『.cシリーズ』ユーザー ÷ 『.cシリーズ』対象業種*のユーザー

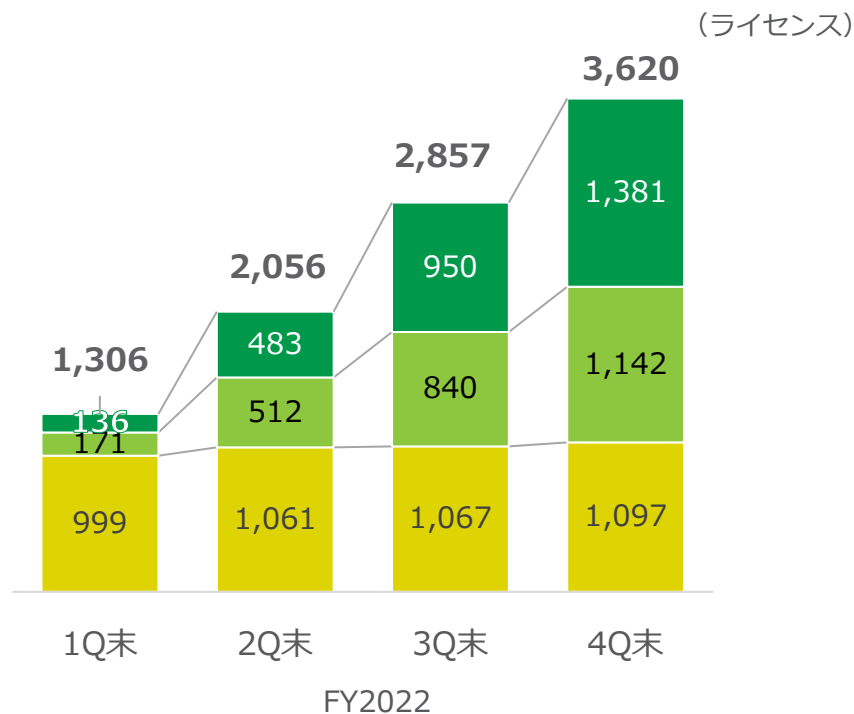
* 整備業・ガソリンスタンド/鋳金業/部品商社/リサイクル業

注) 部品商社、リサイクル業の『.cシリーズ』は提供開始前

『.cシリーズ』 KPI②：ライセンス数

・ 4Qに増加した『.cシリーズ』ライセンス数の内訳は、標準版が大半を占める

- 標準版（既存）：『.NSシリーズ』から切り替えた『.cシリーズ』標準版のライセンス数
- 標準版（新規）：新たに当社のユーザーとなった『.cシリーズ』標準版のライセンス数
- 特定大手・ガソリンスタンド：ライセンス体系などが特殊仕様の『.cシリーズ』のライセンス数



標準版

- ・ 新規ユーザーの獲得、既存ユーザーの切り替えとともに堅調に推移

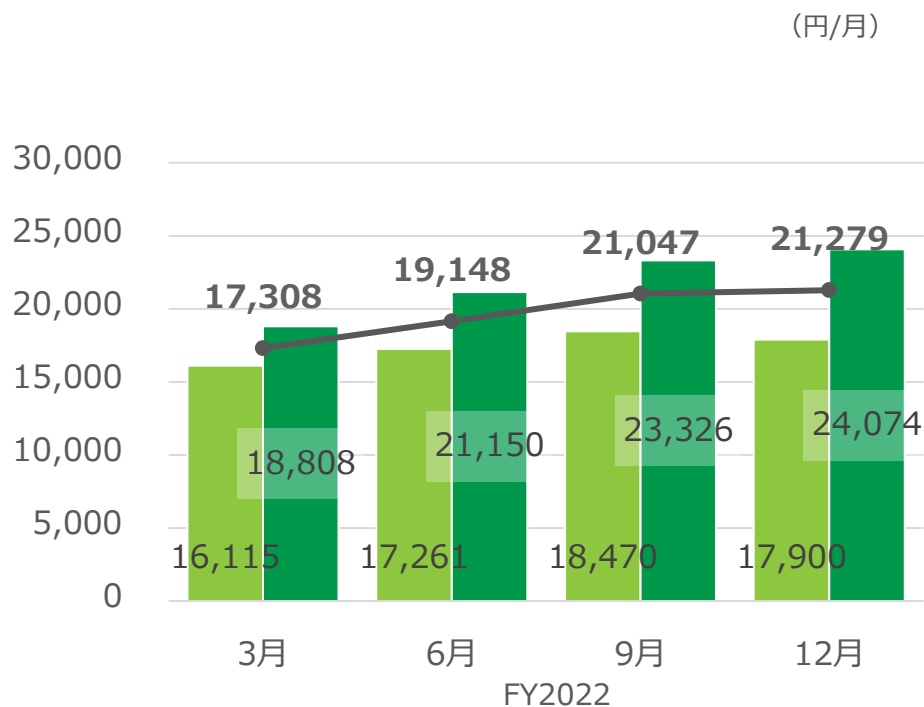
標準版

- ・ 特定大手・ガソリンスタンドは、案件ごとに複数店舗で一括導入するため、増加ペースは一定ではない

『.cシリーズ』 KPI③：ライセンス平均月額売上

・ 2022年末時点のライセンス平均月額売上は、21,279円/月

- 『.cシリーズ』標準版ライセンスの平均月額
- 既存：『.NSシリーズ』から切り替えた『.cシリーズ』標準版ライセンスの平均月額
- 新規：新たに当社のユーザーとなった『.cシリーズ』標準版ライセンスの平均月額



既存

- ・ 中規模ユーザーにも導入を進めたため、12月の平均月額は目標の23,000円/月を超過

新規

- ・ 小規模ユーザーの割合が高いため、必要最低限のプランから始める傾向

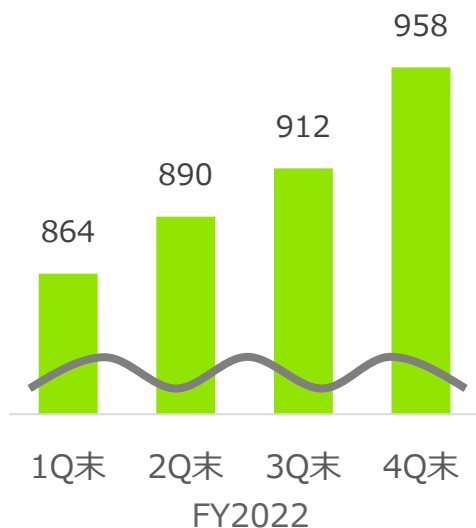
その他ソフトウェアサービスの一例

- ・ソフトウェアサービス売上のけん引役は『.cシリーズ』になるが、それ以外にも様々なソフトウェアサービスを提供しており、お客様の事業に貢献

(ライセンス)

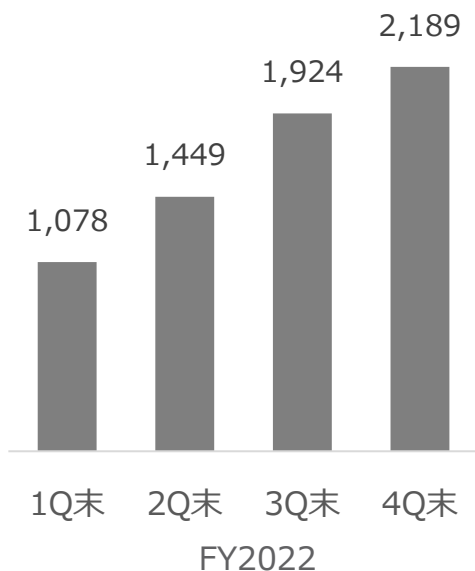
ホームページ作成ツール

BL.Homepage



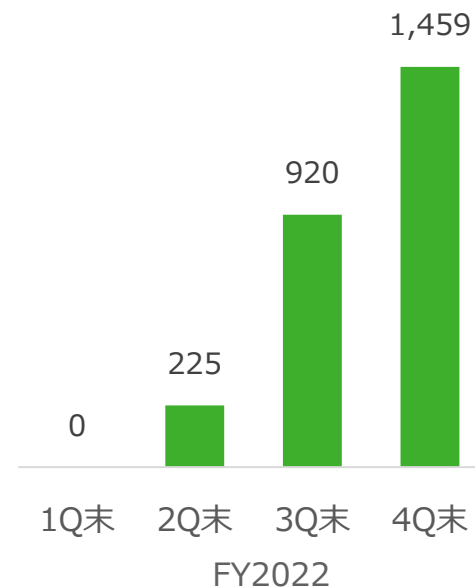
グループウェア

Google Workspace™



電子帳簿保存法
対応ソリューション

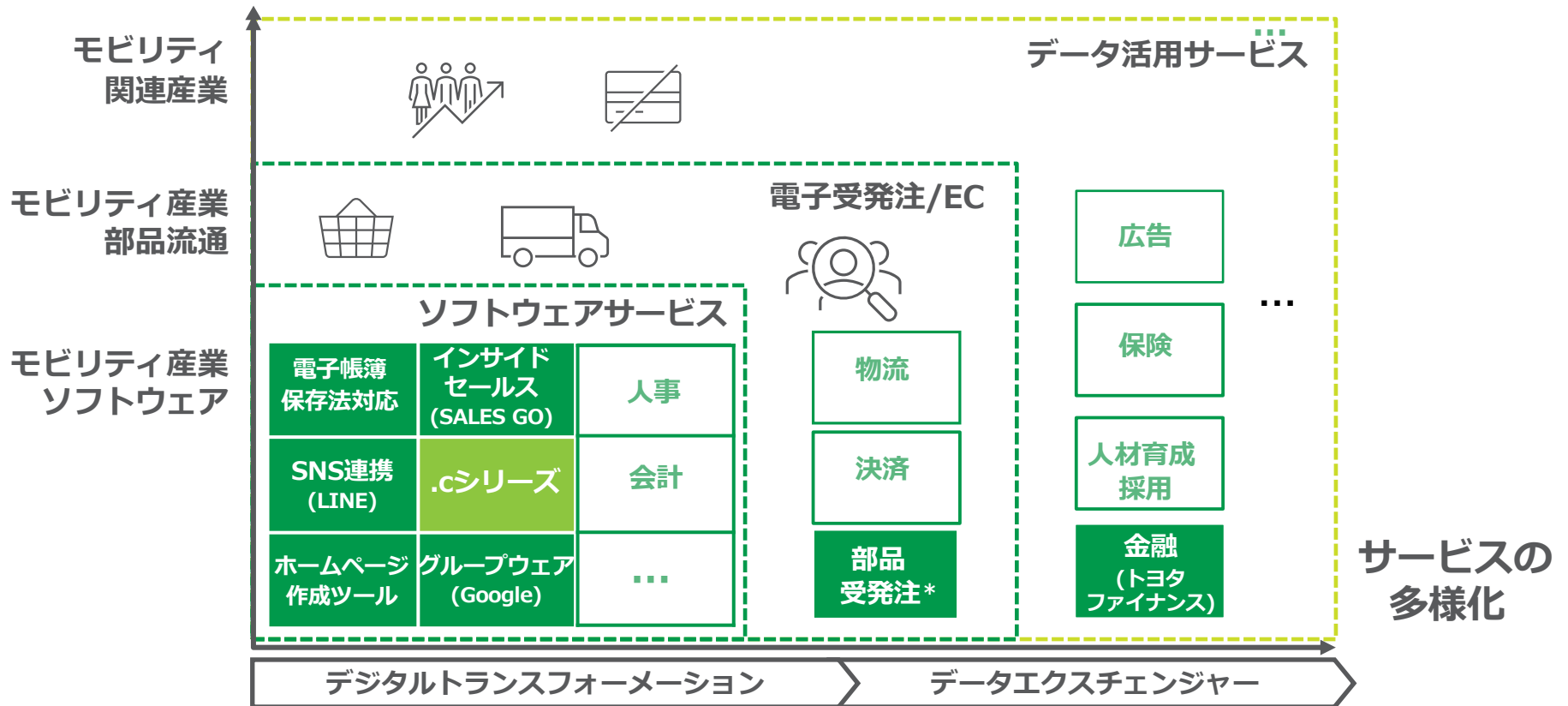
電帳.DX



サービスの拡張

- 『.cシリーズ』を起点に、自社サービスだけでなく様々な企業と業務提携し、サービスの拡張を推進

事業領域の拡大



* 部品商社向け『.cシリーズ』リリースに合わせて刷新予定

当社の指標一覧①

(百万円)

	FY2021	FY2022			
	通期	1Q	1H	3Q累計	通期
ストック売上	9,031	2,367	4,766	7,481	10,294
ストック売上比率 (%)	44%	73%	73%	74%	74%

(社)

	FY2021	FY2022			
	4Q末	1Q末	2Q末	3Q末	4Q末
業種別ソフトウェア 総ユーザー社数	38,006	38,098	38,354	38,549	39,345
モビリティ産業*	36,269	36,373	36,650	36,858	37,643
モビリティ産業外*	1,737	1,725	1,704	1,691	1,702

*モビリティ産業：整備業、鋳金業、部品商社、リサイクル業、車販売店、電装業、ラジエータ業、硝子業、ガソリンスタンド

モビリティ産業外：携帯ショップ、機械工具商社、旅行業、バス運行業 の13業種

当社の指標一覧②

	FY2022				(社) 2024年末
	1Q末	2Q末	3Q末	4Q末	目標
クラウド化率	1.2%	2.9%	4.6%	6.5%	40%
『.cシリーズ』対象ユーザー社数*	33,578	33,853	34,066	34,357	—
『.cシリーズ』ユーザー社数	395	991	1,557	2,231	—
標準版	274	867	1,433	2,099	—
既存	118	405	721	1,094	—
新規	156	462	712	1,005	—
特定大手	121	124	124	132	—
『.NSシリーズ』ユーザー社数	33,183	32,862	32,509	32,126	—
『.cシリーズ』対象外ユーザー社数	4,520	4,501	4,483	4,988	—

	FY2022			
	1Q	1H	3Q累計	通期
『.NSシリーズ』リース契約満了時				
『.cシリーズ』移行比率	—	35%	45%	44%
『.NSシリーズ』（月額）移行比率	—	65%	55%	56%

* 13業種のうち、中期経営計画上の『.cシリーズ』対象業種は整備業、鋳金業、部品商社、リサイクル業、ガソリンスタンド

当社の指標一覧③

(ライセンス)

	FY2022				2024年末
	1Q末	2Q末	3Q末	4Q末	目標
『.cシリーズ』ライセンス数	1,306	2,056	2,857	3,620	—
標準版	307	995	1,790	2,523	24,000
既存	136	483	950	1,381	—
新規	171	512	840	1,142	—
特定大手	999	1,061	1,067	1,097	—

(円/月)

	2022年				2024年末
	3月	6月	9月	12月	目標
『.cシリーズ』平均月額	—	—	—	—	—
標準版	17,308	19,148	21,047	21,279	23,000
既存	18,808	21,150	23,326	24,074	—
新規	16,115	17,261	18,470	17,900	—
特定大手	—	—	—	—	—

当社の指標一覧④

(ライセンス/社)

	FY2022			
	1Q末	2Q末	3Q末	4Q末
『.cシリーズ』 1社あたりライセンス数	3.4	2.1	1.8	1.6
標準版	1.1	1.1	1.2	1.2
既存	1.2	1.2	1.3	1.3
新規	1.1	1.1	1.2	1.1
特定大手	8.6	8.6	8.8	8.3

	FY2021	FY2022			
	4Q末	1Q	1H	3Q累計	通期
『.NSシリーズ』ユーザー維持率*	-	-	99.7%	99.5%	99.3%
流出数（社）	-	-	104	161	242
他社乗り換え（社）	-	-	19	36	51
倒産・廃業（社）	-	-	85	125	191
『.NSシリーズ』ユーザー社数**	33,293	-	-	-	-

*ユーザー維持率：1 - (流出数/『.NSシリーズ』ユーザー社数（『.cシリーズ』対象業種）

**整備業、鋳金業、部品商社、リサイクル業の合計

4. 補足情報

『.cシリーズ』のサービス体系

事業規模や内容に応じて必要なライセンスを選択

企業ライセンス



事業規模に応じた
プランを選択
(必須)

スタートプラン

スタンダードプラン

トータルプラン

⋮

+

ジョブライセンス



従業員の
職種に応じた
ライセンスを選択

経営者

フロント

メカニック

⋮

+

追加従業員 アカウント



企業ライセンスや
ジョブライセンスの
機能を複数人で
利用する場合に追加

アカウント①

アカウント②

アカウント③

⋮

+

オプション



必要な機能を選択

Web予約

車検ライン連動

保険連動

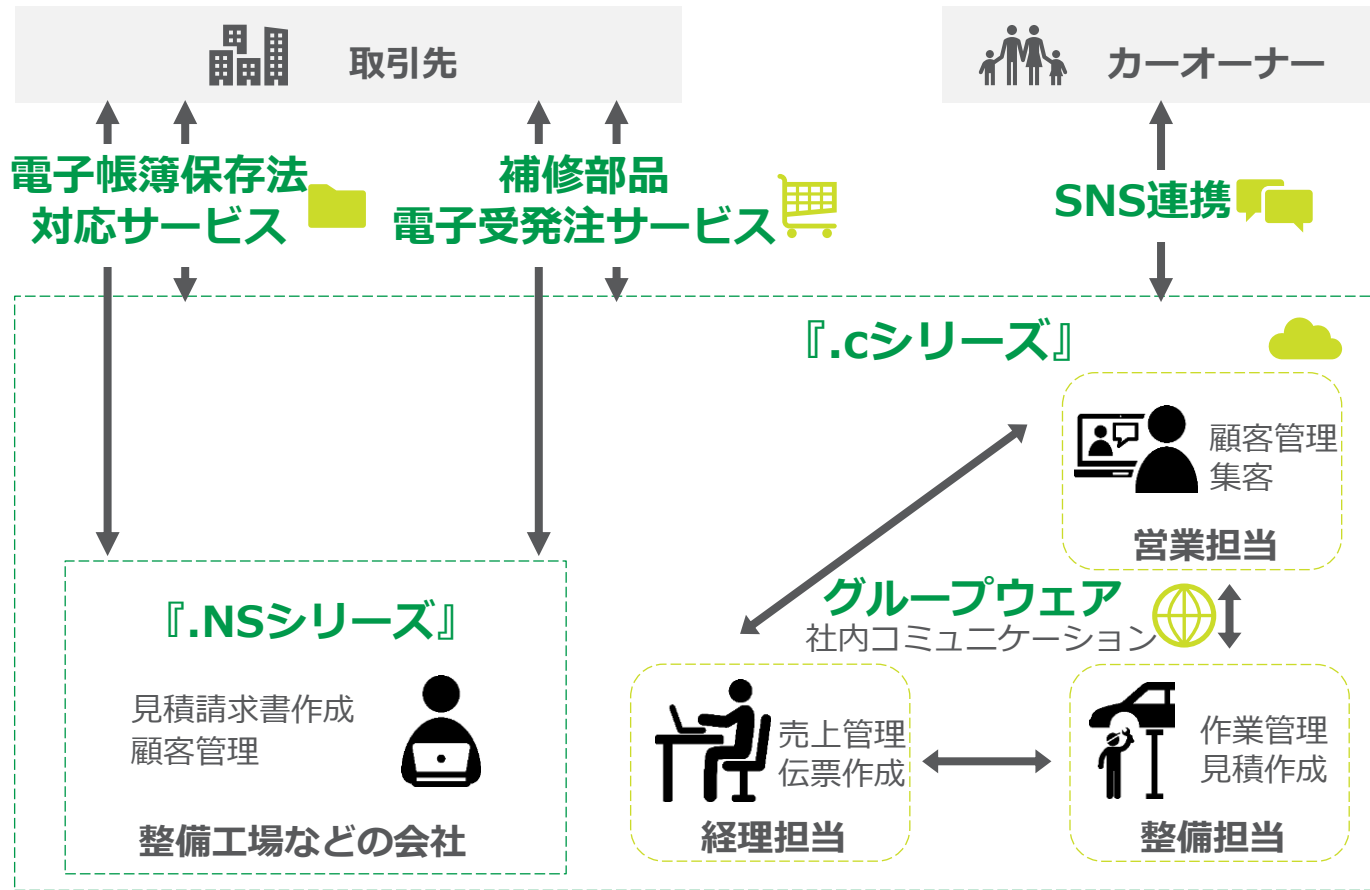
⋮

+ データベース / カスタマーサポート / 伝票発行など

企業ライセンスのメニューからプランを選択し、追加で必要なジョブライセンスを選択します。企業ライセンスやジョブライセンスの機能を複数人で利用する場合は、利用人数に応じて追加従業員アカウントの購入が必要となります。このほか、データベースやカスタマーサポートなどのサービスメニューがあります。

『.NSシリーズ』と『.cシリーズ』の違い

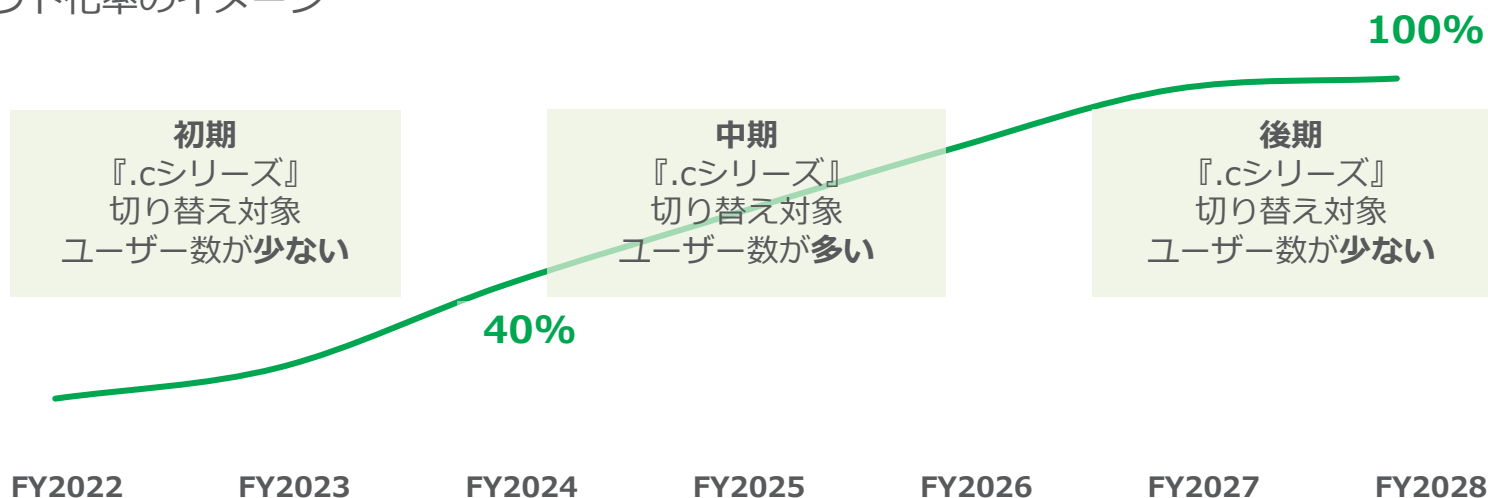
- ・見積書作成や顧客管理だけでなく、より広範囲の業務効率化に貢献する



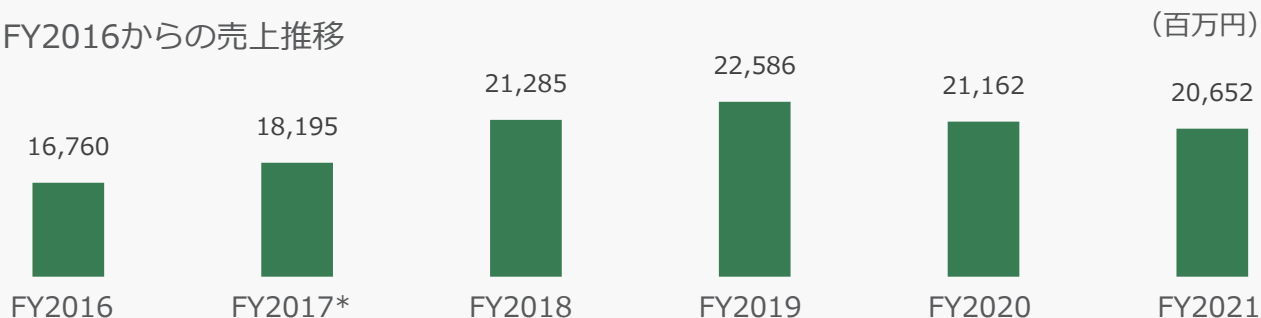
クラウド化率の考え方

- 『.cシリーズ』への切り替えは一定ペースで進まない
複数年契約（通常6年）満了時に切り替えるので6年前の案件数に左右される

クラウド化率のイメージ



参考：FY2016からの売上推移



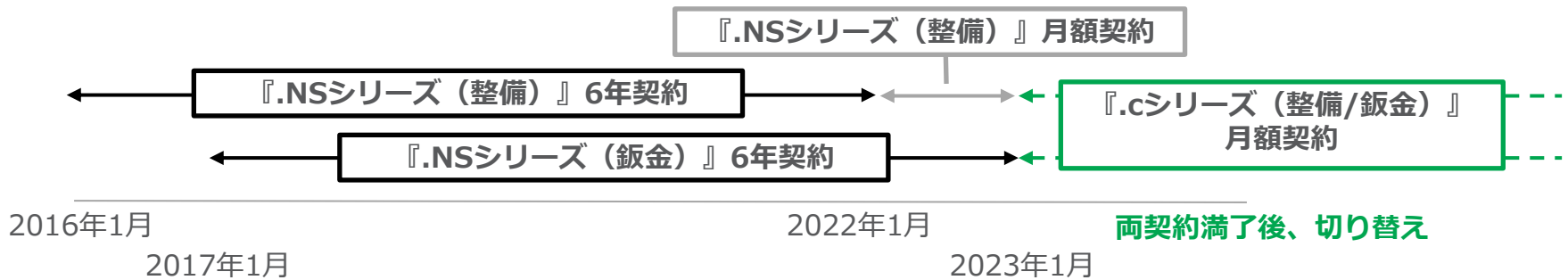
*2017年12月期第三四半期からタジマを連結子会社化しています
注) 部品商社、リサイクル業の『.cシリーズ』は提供開始前

『.NSシリーズ』の月額契約を提供するケース

- ・ユーザーが以下のケースに当てはまる場合は、『.NSシリーズ』の月額契約を期間限定で提供する。

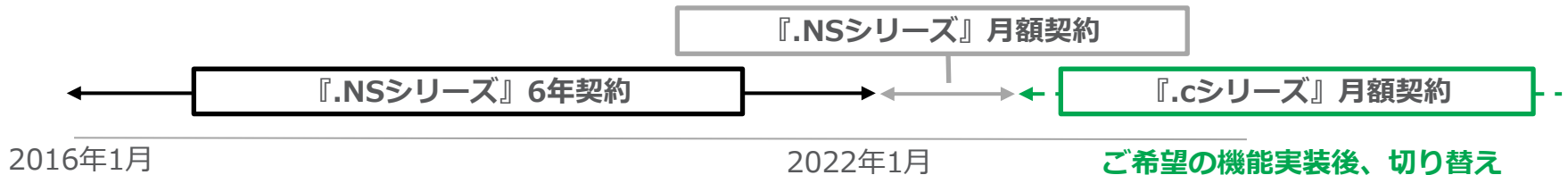
対象①：複数のリース契約をお持ちのユーザー

例) 2016年に『.NSシリーズ（整備）』を、2017年に『.NSシリーズ（钣金）』を6年契約した場合



対象②：特定の機能をご希望のユーザー

例) 『.NSシリーズ』が2022年に満了するが、ご希望の機能が未実装の場合



『.cシリーズ』への切り替え時期を前契約の満了時とする理由

- 『.NSシリーズ』を6年間のリース契約している既存ユーザーを契約満了前に『.cシリーズ』に切り替えてしまうとマイナスの売上を計上することとなる



* 『.NSシリーズ』を月額契約で販売する場合も同様

「クラウドサービス」売上推移イメージ

(億円)

新プラットフォームサービス

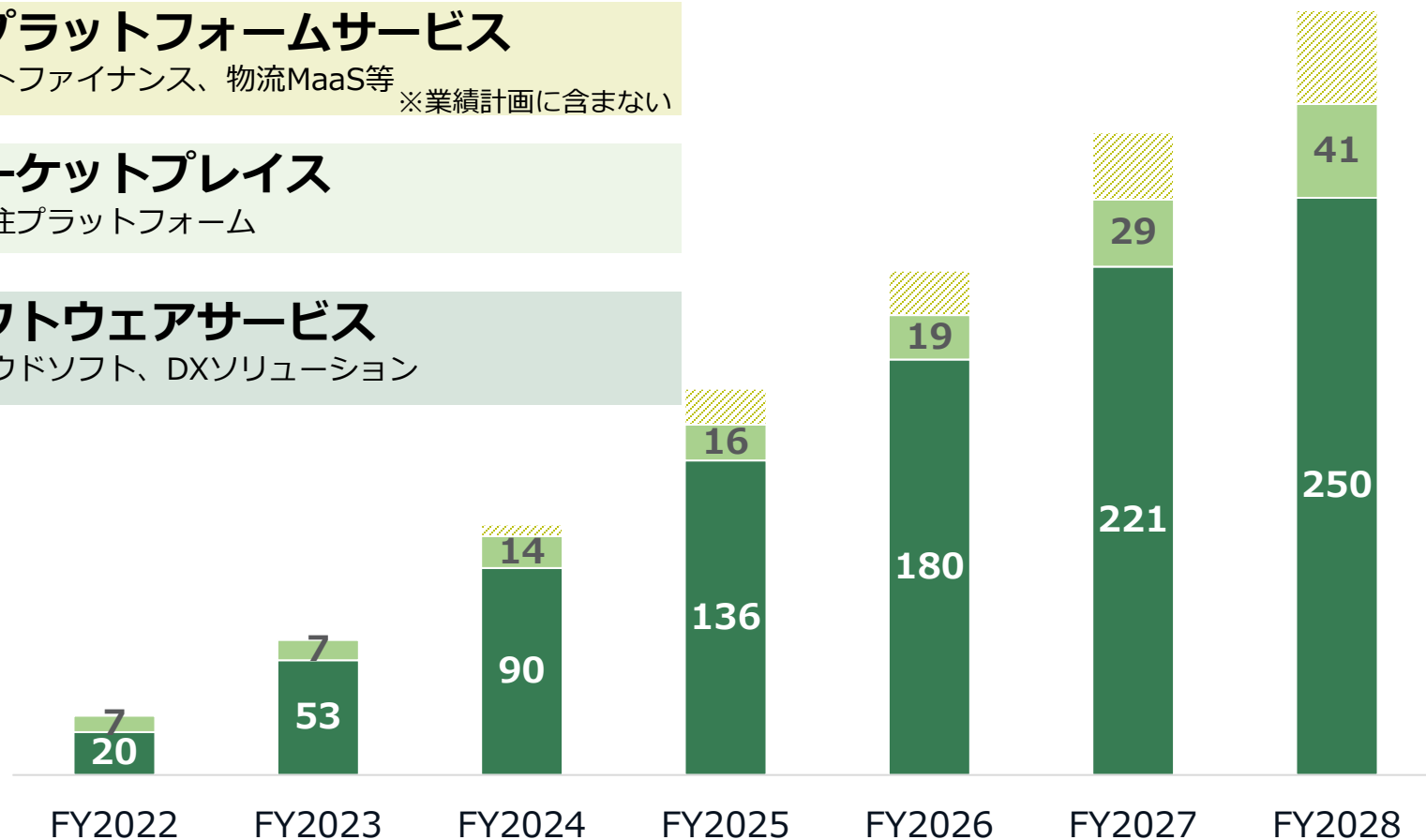
オートファイナンス、物流MaaS等
※業績計画に含まない

マーケットプレイス

受発注プラットフォーム

ソフトウェアサービス

クラウドソフト、DXソリューション



会社概要

会社名	株式会社ブロードリーフ
代表者	代表取締役社長 大山 堅司
上場市場	東京証券取引所プライム市場（3673）
業種	情報・通信業
創業 / 設立	2005年12月/2009年9月
資本金	7,148百万円（連結）
事業年度	1月1日から12月31日まで
事業内容	独自開発の「Broadleaf Cloud Platform」を基盤として、SaaS型クラウドサービス、マーケットプレイス型サービス、多様なプレイヤーとの機能・サービス連携を可能にするパートナープログラムを提供しています。モビリティ産業をはじめ、様々な業種・業界の環境変化をビジネスチャンスへと導くITソリューションとして活用されています。
本社所在地	東京都品川区東品川4-13-14 グラスキューブ品川8F
国内拠点	営業27拠点 / 開発3拠点
主な子会社	株式会社タジマ、SALES GO株式会社

免責事項

本資料に記載されている業績予想および将来の予測等に関する記述は、

資料作成時点での入手された情報に基づき当社で判断した予想であり、

潜在的なリスクや不確実性が含まれております。

したがって、実際の業績は様々な要因により、

これらの業績予想とは異なることがありますことをご承知おきください。

お問い合わせ先

株式会社ブロードリーフ

インバスターリレーションズ室

E-mail : bl-ir@broadleaf.co.jp