

2024年12月期決算説明会

株式会社ブロードリーフ
2025年2月7日

お詫びと訂正

当社では、クラウドソフトの導入実績を以下の2つに分類し、公表しております。

「既存」：当社パッケージソフトからクラウドソフトに切り替えたお客様

「新規」：当社パッケージソフトをこれまで利用していなかったお客様

このたび、2024年以降の公表値において、クラウドソフトに切り替えたお客様を、一部「新規」として集計していたことが判明いたしました。具体的には、パッケージソフトのリース契約満了後にクラウドソフトへと切り替わったお客様を、本来は「既存」とすべきところ、「新規」として分類しておりました。

皆様に多大なるご迷惑をおかけしましたことを深くお詫び申し上げます。

この誤りを訂正した正しい数値を次頁に掲載しております。

今後は、全社として集計プログラムの厳密化とともに、正確かつ誠実な情報提供に努めてまいります。

なお、2024年は年間で、パッケージソフトのお客様のうち644社が減少いたしました。大半が廃業や統合によるものです。これは、事業継承における課題のほか、自動車の進化に伴う設備や技術への投資負担が、年々増加していることが背景です。

一方で、クラウドソフトのお客様は865社が新たに増加しております。

経営環境の変化を機に、事業の発展や新たな事業の立上を進めている事業者も多くおり、DX強化をはじめ積極的な投資が行われています。

このように、お客様業界において2極化が顕著となっておりますが、弊社はグループ一丸となって、事業発展を目指す事業者様のパートナーとして、提供サービスの付加価値向上に取り組んでまいります。

訂正の内容

訂正は下線箇所になります

【ソフトウェアのユーザー数】

決算期 (単位：社)	2024年12月期 第1四半期末		2024年12月期 第2四半期末		2024年12月期 第3四半期末	
	訂正前	訂正後	訂正前	訂正後	訂正前	訂正後
クラウドソフト標準版	5,871	5,871	6,837	6,837	7,623	7,623
既存	3,326	<u>3,389</u>	3,749	<u>4,128</u>	4,022	<u>4,740</u>
新規	2,545	<u>2,482</u>	3,088	<u>2,709</u>	3,601	<u>2,883</u>

【クラウドソフトに関する指標】（ライセンス数）

決算期 (単位：ライセンス)	2024年12月期 第1四半期末		2024年12月期 第2四半期末		2024年12月期 第3四半期末	
	訂正前	訂正後	訂正前	訂正後	訂正前	訂正後
クラウドソフト標準版	7,934	7,934	9,310	9,310	10,644	10,644
既存	4,807	<u>4,968</u>	5,483	<u>6,062</u>	5,989	<u>7,145</u>
新規	3,127	<u>2,966</u>	3,827	<u>3,248</u>	4,655	<u>3,499</u>

【クラウドソフトに関する指標】（ライセンス平均月額売上）

決算期 (単位：円/月)	2024年12月期 3月		2024年12月期 6月		2024年12月期 9月	
	訂正前	訂正後	訂正前	訂正後	訂正前	訂正後
クラウドソフト標準版	22,853	22,853	23,051	23,051	23,375	23,375
既存	25,598	<u>25,804</u>	25,580	<u>25,817</u>	25,970	<u>25,986</u>
新規	18,632	<u>17,909</u>	19,429	<u>17,890</u>	20,036	<u>18,043</u>

目次

サマリー	P 5
2024年12月期 決算概要	P 6
2025年12月期 業績予想	P13
中期経営計画（2022-2028）の更新	P19
資本コストや株価を意識した経営	P25
補足情報	P31

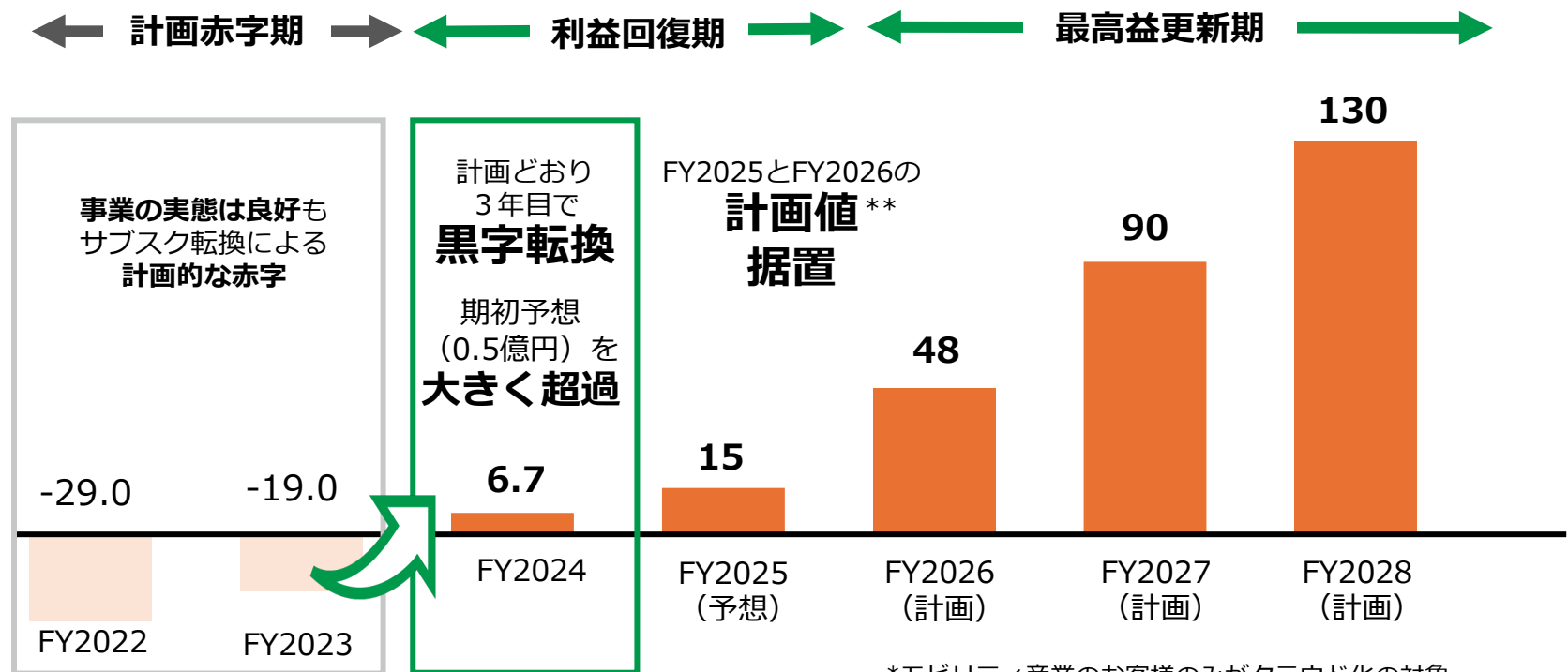
サマリー

2022年、主力商品である業務ソフトの全面刷新（クラウド化）に合わせ、
売上モデルをサブスク型に転換

お客様のクラウド移行完了時期を2028年末に設定し*、
中期経営計画（2022-2028）を策定

お客様のクラウド移行進展に伴い、3年目の2024年に営業黒字に転換
2028年（計画最終年度）での営業利益130億円の達成に向け順調に進捗中

■ 営業利益の実績と計画（億円）



*モビリティ産業のお客様のみがクラウド化の対象

**2024年2月公表

2024年12月期 決算概要



連結業績の概要

売上収益は前期比17.3%増加

営業利益以下は増収に加え費用削減効果もあり大幅増加し黒字転換

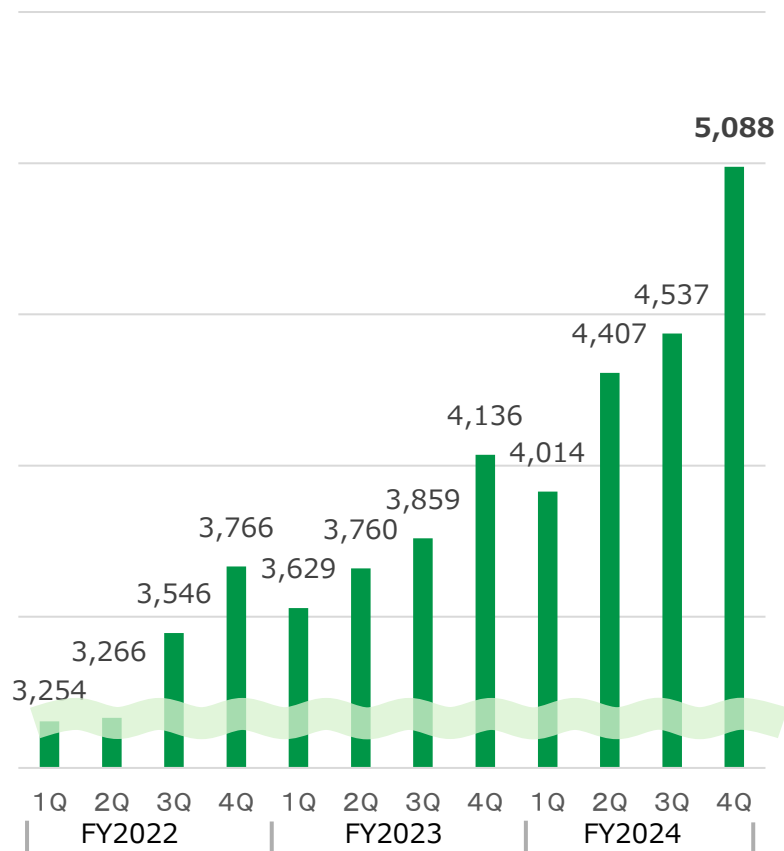
(百万円)	FY2024	FY2023	増減額	増減率
売上収益	18,045	15,385	+2,660	+17.3%
売上原価	6,334	6,045	+288	+4.8%
売上総利益	11,712	9,340	+2,372	+25.4%
販管費他	11,038	11,242	-204	-1.8%
営業利益*	674	-1,902	+2,576	-
税引前利益*	545	-1,921	+2,466	-
親会社の所有者に帰属する 当期利益*	343	-1,487	+1,830	-
基本的 1 株当たり利益*	3.85	-16.76	-	-

* -は損失

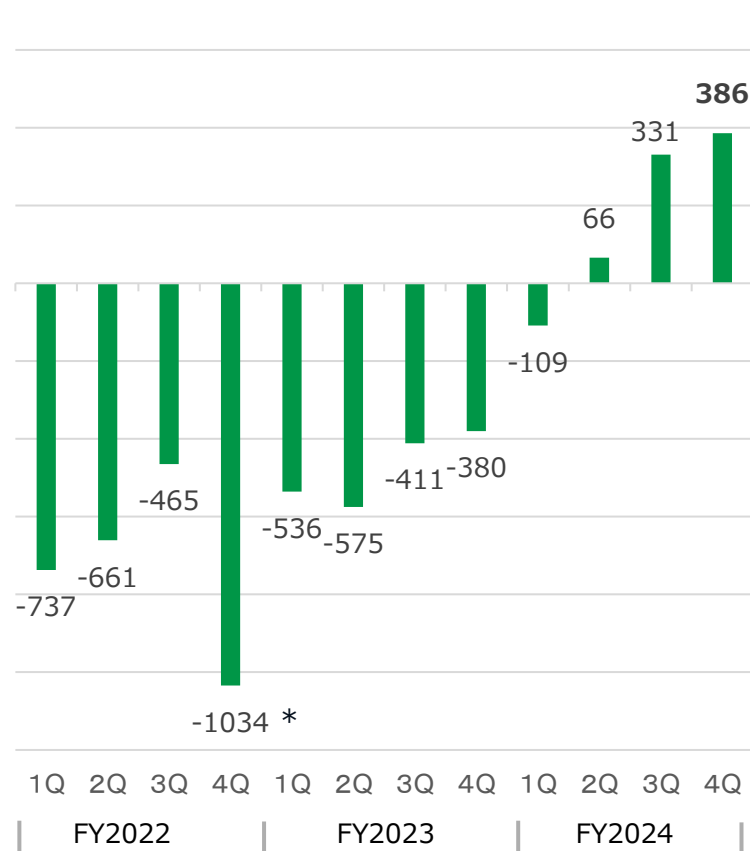
四半期業績の推移

サブスク型の売上モデルへの転換以降、増収増益トレンドが継続中
2024年第4四半期は大口案件の前倒し（一括売上）もあり大幅増収

売上収益 (百万円)



営業利益 (百万円)



* FY2022の4Qは子会社のれんの減損を実施（-615百万円）

サービス区分別の売上

業務ソフトのサブスク移行の進展に伴いソフトウェアサービスが増収
大口案件の計上やハードウェアの好調によりパッケージソフト販売が増収

(百万円)	FY2024	FY2023	増減額	増減率
クラウドサービス	7,781	5,236	+2,546	+48.6%
ソフトウェアサービス	7,197	4,587	+2,610	+56.9%
マーケットプレイス	584	649	-65	-10.0%
パッケージシステム	10,264	10,149	+115	+1.1%
ソフトウェア販売	3,630	2,983	+647	+21.7%
運用・サポート	6,634	7,166	-532	-7.4%
合計	18,045	15,385	+2,660	+17.3%
ストック売上*	14,415	12,401	+2,014	+16.2%
ストック売上比率	80%	81%	-	-

* クラウドサービスと運用・サポートの合計

コストの主な内訳

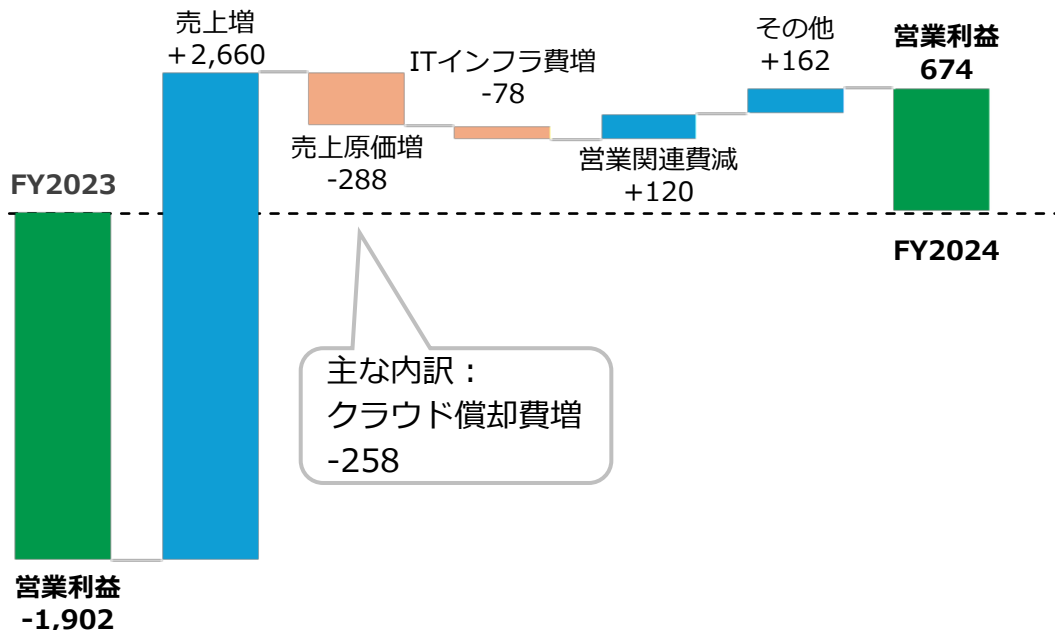
増収効果が損益改善に大きく寄与

AI技術の積極的な活用などDX推進による業務プロセスの効率化を実施

営業損益の主な増減内訳

(百万円)

+ : 増益要因
- : 減益要因



売上原価

- ・クラウドソフトの機能拡張に伴いクラウド償却費が増加
- ・ハードウェアの販売増に伴い仕入高が増加
- ・原価対象の開発費が減少

販管費他

- ・クラウドサービス提供のためのITインフラ調達費が増加
- ・営業活動の効率的実施を推進し営業関連費用が減少
- ・業務プロセスの改善を進め一般管理費等の削減を実施

バランスシートの状況

クラウドソフトの対象業種拡大や機能追加のため無形資産が増加
クラウドソフトの5年契約が増加中、その前受金である契約負債が増加

(百万円)	FY2024 期末	FY2023 期末	増減額	主な増減内訳
流動資産	8,211	7,053	+1,157	現金及び現金同等物 +386 営業債権及びその他債権 +654
非流動資産	31,684	29,696	+1,987	無形資産 +2,458
資産合計	39,895	36,750	+3,145	—
流動負債	13,681	11,079	+2,602	契約負債 +3,117 短期有利子負債 -990
非流動負債	3,071	3,184	-114	長期有利子負債 -117
負債合計	16,751	14,263	+2,488	—
資本合計	23,143	22,487	+657	当期利益+332
負債及び資本合計	39,895	36,750	+3,145	—

キャッシュフローの状況

クラウドソフト5年契約の増加に伴い、
ソフトウェア開発投資を継続するなか、フリーキャッシュフローは大幅上昇

(百万円)	FY2024	FY2023	増減額	主な増減内訳
営業活動によるキャッシュフロー	6,531	3,425	+3,106	税引前損益の改善 +2,466 営業債務及びその他の債務の増加 -520 契約負債の増加 +873
投資活動によるキャッシュフロー	-4,308	-3,669	-640	無形資産の取得による支出 -487
財務活動によるキャッシュフロー	-1,835	705	-2,539	短期借入金の減少-4,537 長期借入金による収入+2,019
フリーキャッシュフロー	2,222	-244	+2,466	—
現金及び現金同等物の期末残高	4,306	3,920	+386	—

2025年12月期 業績予想



2025年12月期 業績予想のポイント

売上予想

ソフトウェアサービス

部品商やリサイクル業などへのクラウドソフト導入開始に伴い、ライセンス当たり売上の増加が継続する見込み

マーケットプレイス

主要整備業、部品商やリサイクル業のクラウド浸透状況から、取扱高の増加は2026年以降となる見込み

パッケージソフト販売

大口案件やハードウェア販売での特需からの反動減となる見込み

運用、サポート

既存のお客様のクラウド化進展に伴い、売上の計上区分がソフトウェアサービス側に段階的に移行していく見込み

コスト

売上原価

お客様の利便性向上を目的としたクラウドソフトの機能追加や対象業種の拡大に伴い、償却費が増加する見込み

販管費

お客様へのクラウドサービスの安定と拡張を両立させるため、ITインフラを強化し、セキュリティ対策も推進する予定

連結業績の予想

売上収益は反動減を吸収し 2 桁増収を継続

コスト増加要因はあるものの、営業利益以下は前期比で倍増以上の伸長

(百万円)	FY2025 通期予想	FY2024 通期	増減率	FY2025 上期予想	FY2024 上期	増減率
売上収益	20,100	18,045	+11.4%	9,500	8,421	+12.8%
売上原価	6,800	6,334	+7.4%	3,300	2,961	+11.4%
売上総利益	13,300	11,712	+13.6%	6,200	5,460	+13.6%
販管費及び一般管理費他	11,800	11,038	+6.9%	5,900	5,504	+7.2%
営業利益*	1,500	674	+122.5%	300	-44	-
税引前利益	1,500	545	+175.3%	300	16	-
親会社の所有者に帰属する 当期利益*	1,000	343	+191.3%	200	-14	-
基本的 1 株当たり利益*	11.13円	3.85円	-	2.23円	-0.15円	-

* -は損失

サービス区分別売上の予想

ソフトウェアサービスの増収額がパッケージソフト販売での反動減を吸収
クラウドソフト（サブスク）への切替え進行に伴いストック売上比率が増加

(百万円)	FY2025 通期予想	FY2024 通期	増減率	FY2025 上期予想	FY2024 上期	増減率
クラウドサービス	11,300	7,781	+45.2%	5,100	3,498	+45.8%
ソフトウェアサービス	10,700	7,197	+48.7%	4,800	3,213	+49.4%
マーケットプレイス	600	584	+2.7%	300	285	+5.3%
パッケージシステム	8,800	10,264	-14.3%	4,400	4,923	-10.6%
ソフトウェア販売	2,600	3,630	-28.4%	1,200	1,524	-21.3%
運用・サポート	6,200	6,634	-6.5%	3,200	3,399	-5.9%
合計	20,100	18,045	+11.4%	9,500	8,421	+12.8%
ストック売上*	17,500	14,415	+21.4%	8,300	6,897	+20.3%
ストック売上比率	87%	80%	-	87%	82%	-

* クラウドサービスと運用・サポートの合計

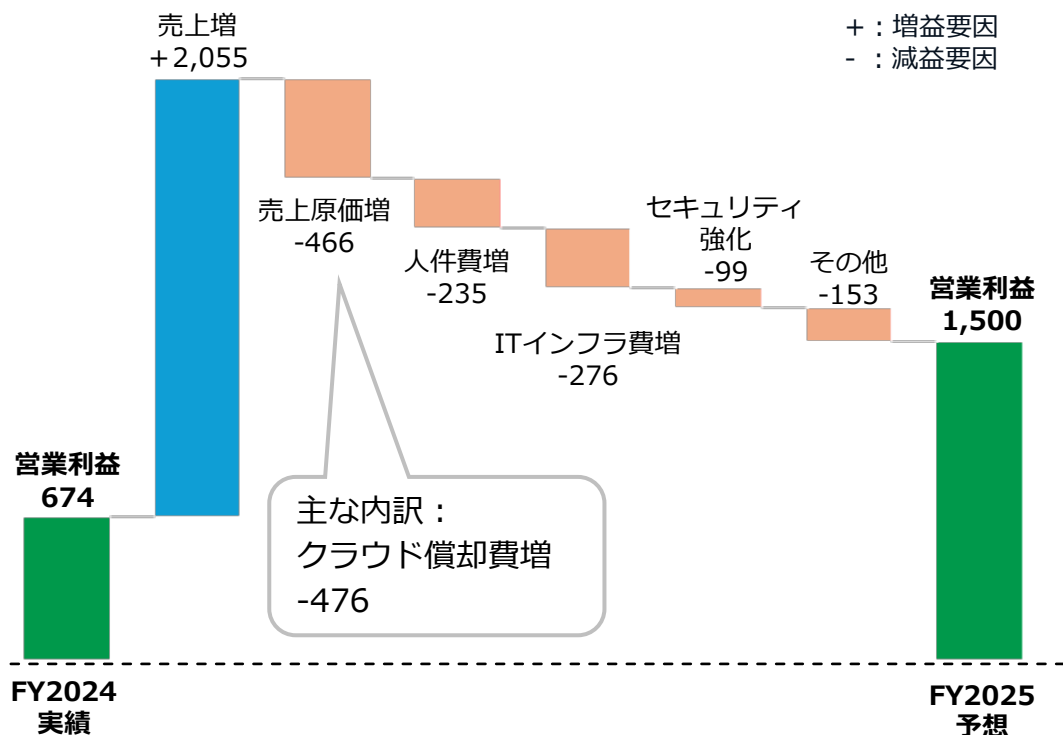
コストの主な内訳

クラウドソフトの機能拡張に伴い償却費が増加

ITインフラ調達費は増加が続くほか、セキュリティ強化策を実施予定

営業損益の主な増減内訳

(百万円)



売上原価

- お客様への提供価値向上を目的に、開発投資を継続したことにより、クラウド償却費が増加

販管費他

- 生産性の中長期的な向上を目的に、人材開発を推進することにより、人件費が増加
- 安定的なサービス提供につながるITインフラ強化費やセキュリティ対策費を増加

配当予想

2024年12月期の期末配当は、1株当たり2.00円の予定

2025年12月期は、年間4.00円（中間、期末とも2.00円）の予想


一株当たり配当金

(円)	FY2025 (予想)	FY2024 (期末は予定)
中間配当	2.00円	0.00円
期末配当	2.00円	2.00円
年間配当	4.00円	2.00円
連結配当性向	35.9%	51.9%

基本方針

- ・2024年12月期は、黒字転換への取組みをご支援いただいた株主様への利益還元を重視
- ・サブスク型売上モデルに転換前の利益水準を早期に回復することに努め、その実現までは基本的に配当政策（連結配当性向35%以上）に沿った配当を予定
- ・2025年12月期は、年間で前期比倍増となる1株当たり4円の予想
- ・中長期的には利益成長と資本効率向上を両立させる株主還元を実施する方針

中期経営計画（2022-2028）の更新



2026-2028年 業績計画のポイント

売上計画

ソフトウェアサービス

2026年以降、既存お客様のクラウド化を加速させる予定のため、ライセンス数の増加ペースは上昇する見込み

マーケットプレイス

2027年以降、大手の買い手・売り手へのクラウド浸透に加え、自動車メーカー系列の部品ディーラーが参画予定のため、取扱高の増加が加速する見込み

パッケージソフト販売

2026年以降も、非モビリティ産業のお客様による更新が継続するため、売上高は同水準で推移する見込み

運用、サポート

2026年以降は、既存お客様によるクラウド化が加速することで、売上の計上区分がさらにソフトウェアサービス側に移行する見込み

コスト

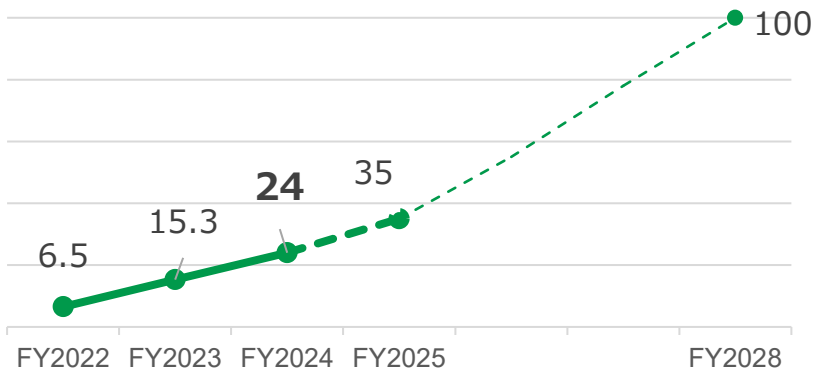
2025年の組織フラット化に加え、2026年以降は中長期的な生産性向上のために人材開発投資を強化並行して、AIなどの自動化ツールを積極的に活用し、業務プロセスの最適化を通じたコスト抑制を推進

クラウドソフトの主要指標

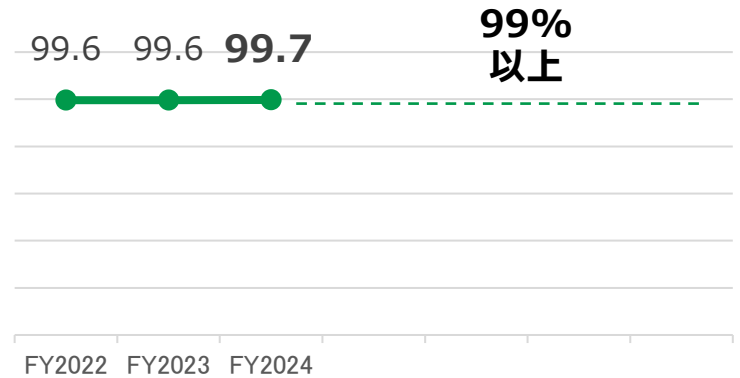
2028年末でのクラウド化率100%の目標に変更なし

お客様の付加価値向上につながるクラウド化提案を引き続き実施

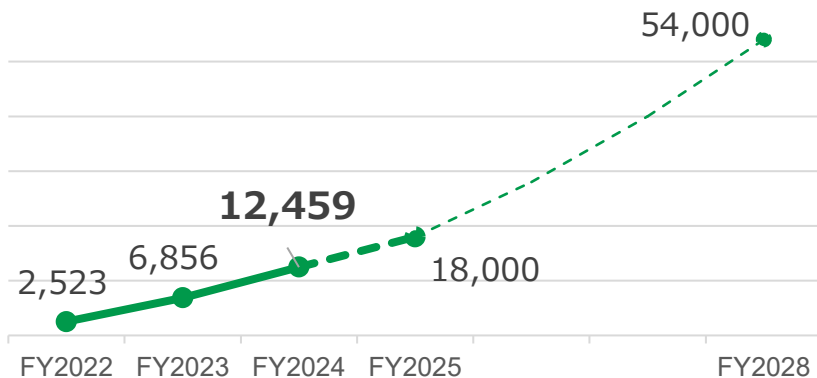
クラウド化率 (%)



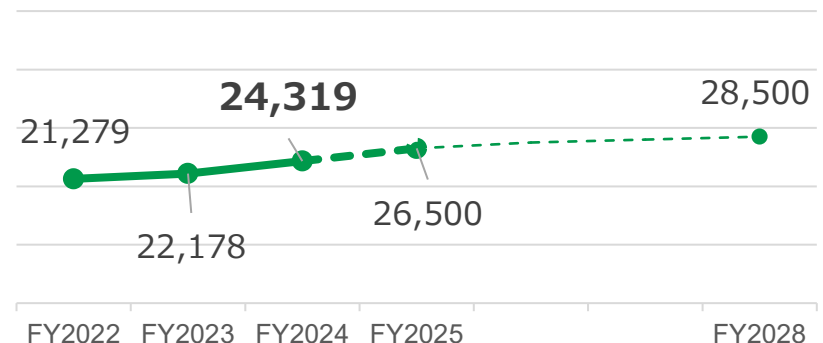
ユーザー維持率（標準版、%）



ライセンス数（標準版）



ライセンス平均月額売上（標準版、円）



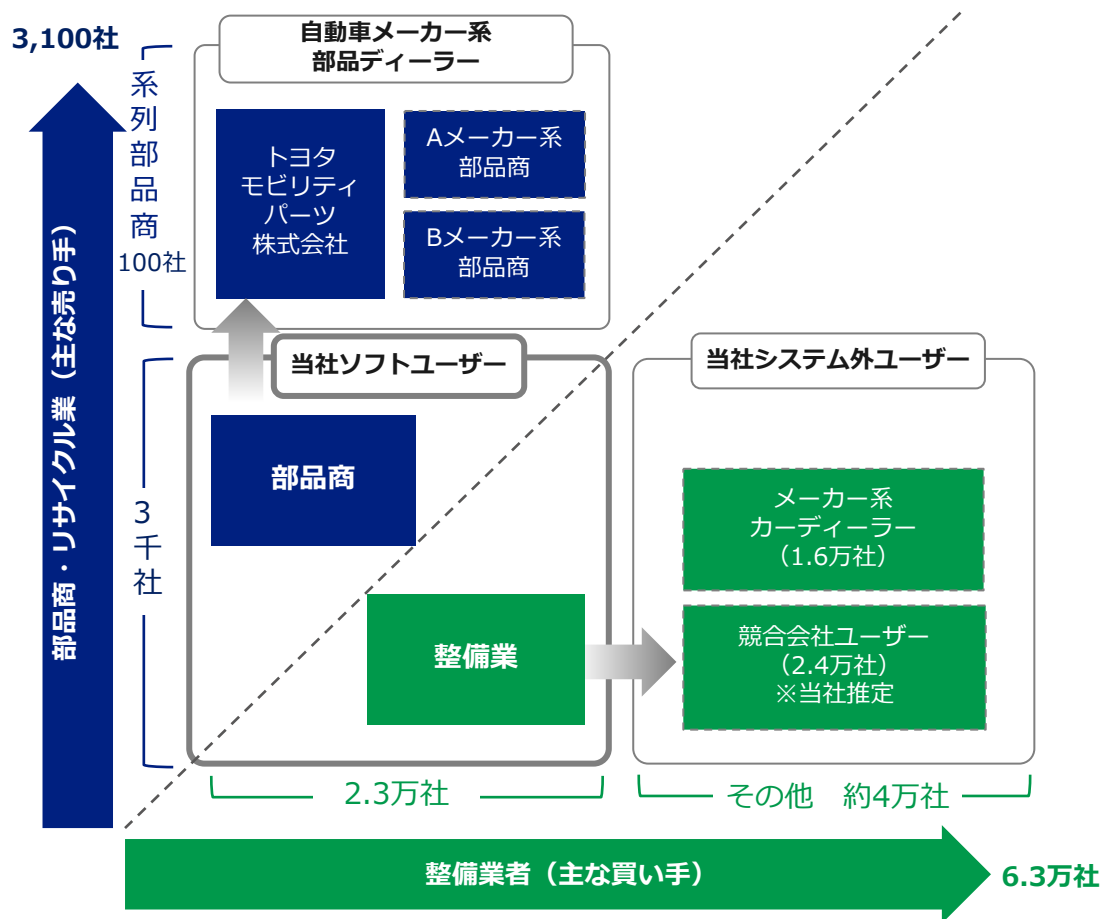
マーケットプレイス取引参加者の拡大

買い手：従来版の3千社から、クラウド版では2.3万社に、さらにオープン化

売り手：部品商・リサイクル業者に加え、自動車メーカー系も順次参加予定

受発注プラットフォーム参加者の広がり

マーケット



自動車補修部品取引市場 (1.2兆円)

出典：矢野経済研究所「自動車アフターマーケット総覧2019年版」をもとに当社が独自に作成

サービス区分別売上の計画（更新）

クラウドソフト販売戦略を反映し、2025年以降の売上計画を更新

マーケットプレイスは、2027年からの参加者数の増加を売上計画に反映

(百万円)	FY2022 実績	FY2023 実績	FY2024 実績	FY2025 計画	FY2025 予想	FY2026 旧計画	FY2026 計画	FY2027 旧計画	FY2027 計画	FY2028 旧計画	FY2028 計画
クラウドサービス	2,628	5,236	7,781	11,800	11,300	15,700	15,400	25,000	20,700	29,100	26,400
ソフトウェアサービス	1,958	4,587	7,197	11,200	10,700	15,100	14,700	22,100	18,900	25,000	23,300
マーケットプレイス	670	649	584	700	600	700	700	2,900	1,800	4,100	3,100
パッケージシステム	11,205	10,149	10,264	8,700	8,800	8,300	8,100	4,000	6,800	3,400	5,100
ソフトウェア販売	3,539	2,983	3,630	2,600	2,600	2,900	2,700	2,200	2,700	2,000	2,600
運用・サポート	7,666	7,166	6,634	6,100	6,200	5,400	5,400	1,800	4,100	1,400	2,500
売上収益合計	13,833	15,385	18,045	20,500	20,100	24,000	23,500	29,000	27,500	32,500	31,500
ストック売上*	10,294	12,402	14,415	17,900	17,500	21,100	20,800	26,800	24,800	30,500	28,900
ストック売上比率	74%	80%	80%	87%	87%	88%	89%	92%	90%	94%	92%

*クラウドサービスと運用・サポートの合計

※FY2025年計画値とFY2026以降の旧計画値は2024年2月9日公表

業績計画（更新）

2025年以降の売上計画のほか、2027年の利益計画を更新

2026年の営業最高益更新と、2028年の営業利益計画130億円に変更なし

(百万円)	FY2022 実績	FY2023 実績	FY2024 実績	F2025 計画	FY2025 予想	FY2026 旧計画	FY2026 新計画	FY2027 旧計画	FY2027 新計画	FY2028 旧計画	FY2028 新計画
売上収益	13,833	15,385	18,045	20,500	20,100	24,000	23,500	29,000	27,500	32,500	31,500
営業利益*	-2,897	-1,902	674	1,500	1,500	4,800	4,800	10,000	9,000	13,000	13,000
営業利益率	-	-	3.7%	7.3%	7.5%	20%	20%	34%	33%	40%	41%
親会社の所有者に 帰属する当期利益*	-2,431	-1,487	343	1,000	1,000	3,200	3,200	6,300	6,000	8,000	8,000

* -は損失

※FY2025年計画値とFY2026以降の旧計画値は2024年2月9日公表

資本コストや株価を意識した経営



資本コストの考察

株主資本コスト（株式投資者の期待リターン）をCAPMにより推定する

$$\begin{array}{ccccccc}
 \text{株主資本コスト} & = & \text{リスクフリーレート} & + & \text{エクイティ} & \times & \text{ベータ値} \\
 & & & & \text{リスクプレミアム} & & \\
 8.0\% & & 1.0\% & & 7.0\% & & 1.0 \\
 & & \text{(残存期間10年の国債利回り)} & & \text{(当社推定値)} & &
 \end{array}$$

ベータ値について：

- ・CAPMではベータ値の設定が重要と認識し、4種類の計算条件によって算出
- ・株主資本コストを「これからの期待リターン」と捉え（10年国債との対比から今後10年間の期待年率リターンと位置づけ）、

過去株価から算出されるベータ値は1.0未満であるが、保守的に1.0に設定する

	2020年末	2021年末	2022年末	2023年末	2024年末
ベータ値1 (5年/月次)	0.96	1.05	1.13	1.04	0.91
ベータ値2 (3年/週次、修正なし)	0.93	0.86	0.84	0.65	0.62
ベータ値3 (3年/週次、修正あり*)	0.95	0.91	0.89	0.77	0.75
ベータ値4 (1年/日次)	0.78	0.81	0.91	0.78	0.81

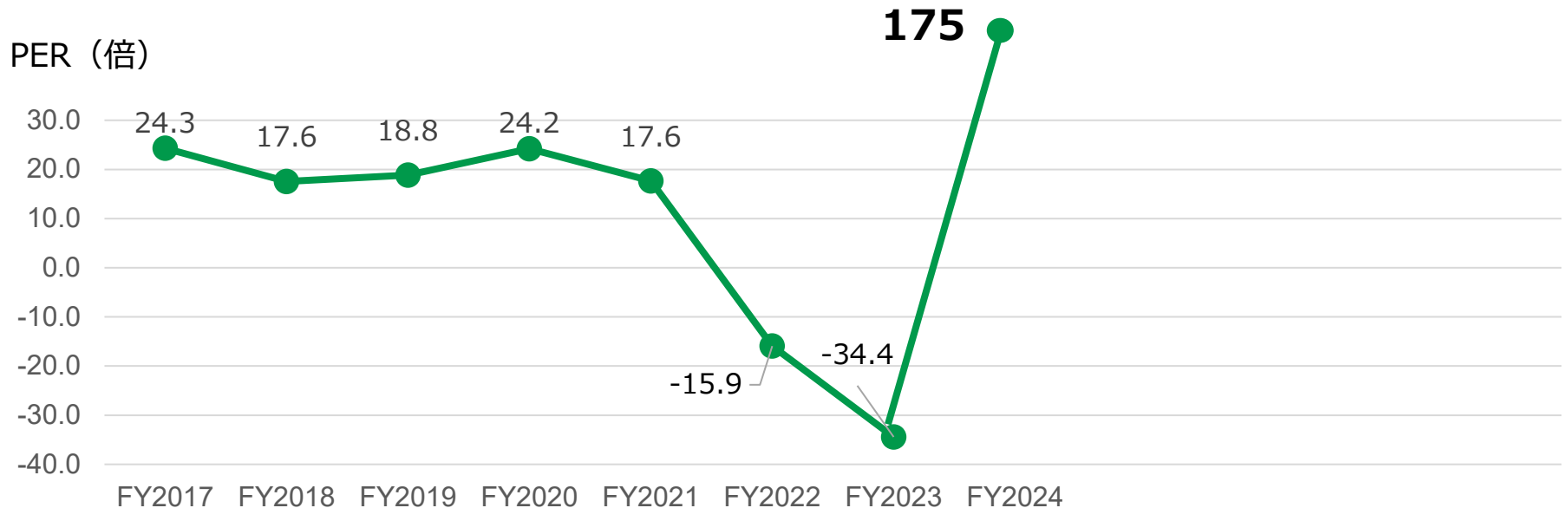
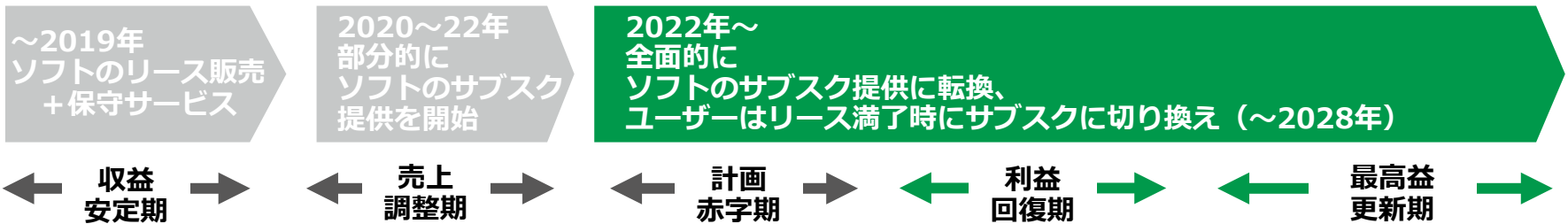
* (ベータ値2) × 0.667 + 0.333

PER 実績

「収益安定期」～「売上調整期」において、平均的に20倍以上を確保

「計画赤字期」を終え、「利益回復期」の2024年に入り、PERはプラス転換

PER = 1 / (株主資本コスト - 期待成長率) と仮定すると、
株主資本コスト = 8% から、PER20倍での期待成長率は3%

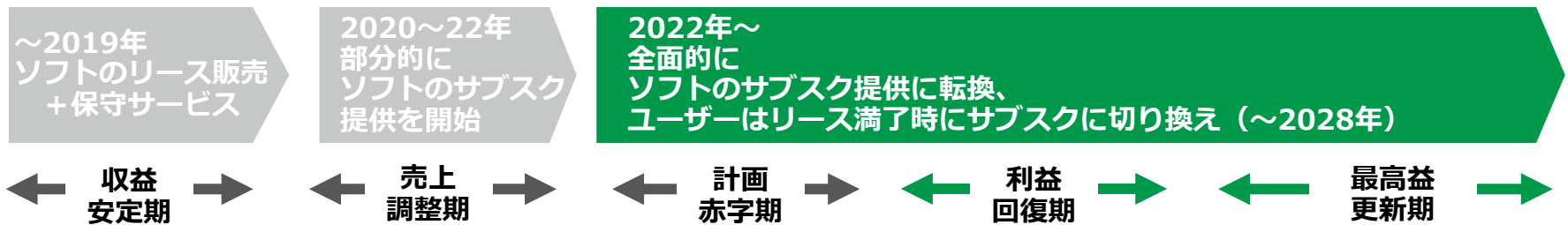


PBR 実績

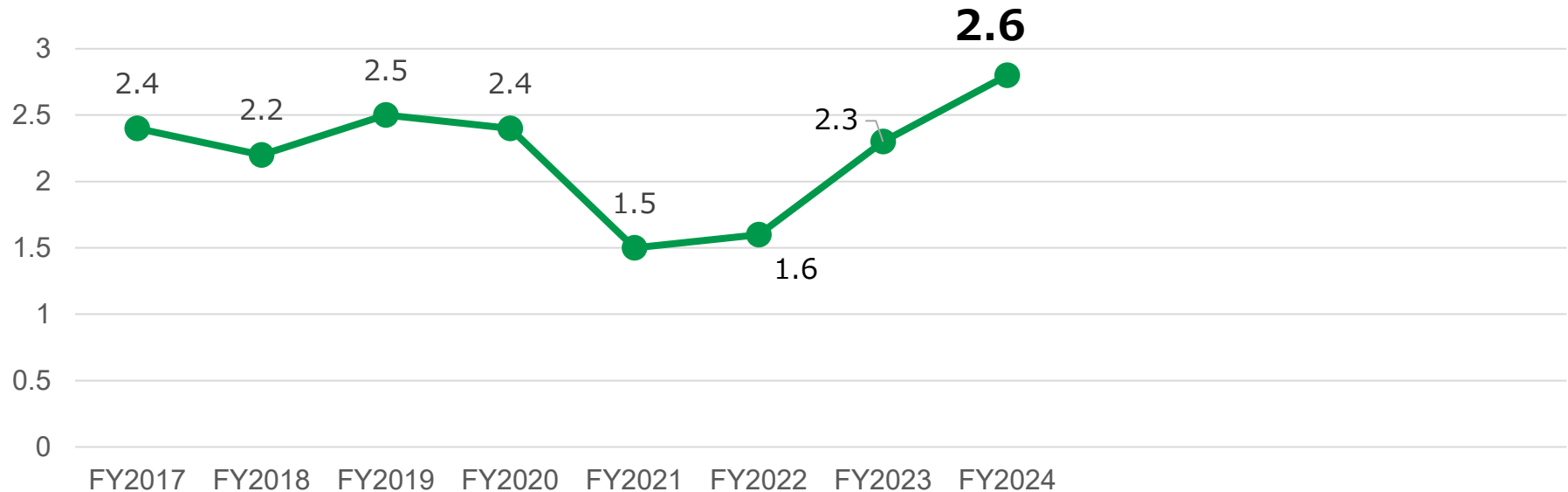
「収益安定期」～「売上調整期」において、2.2～2.5倍で推移

「計画赤字期」においても、1.5倍以上を確保

「利益回復期」に入った2024年には、2.6倍に上昇

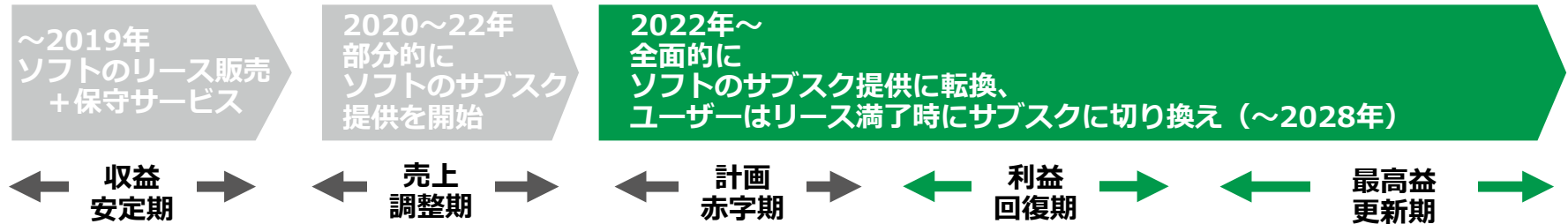


PBR (倍)

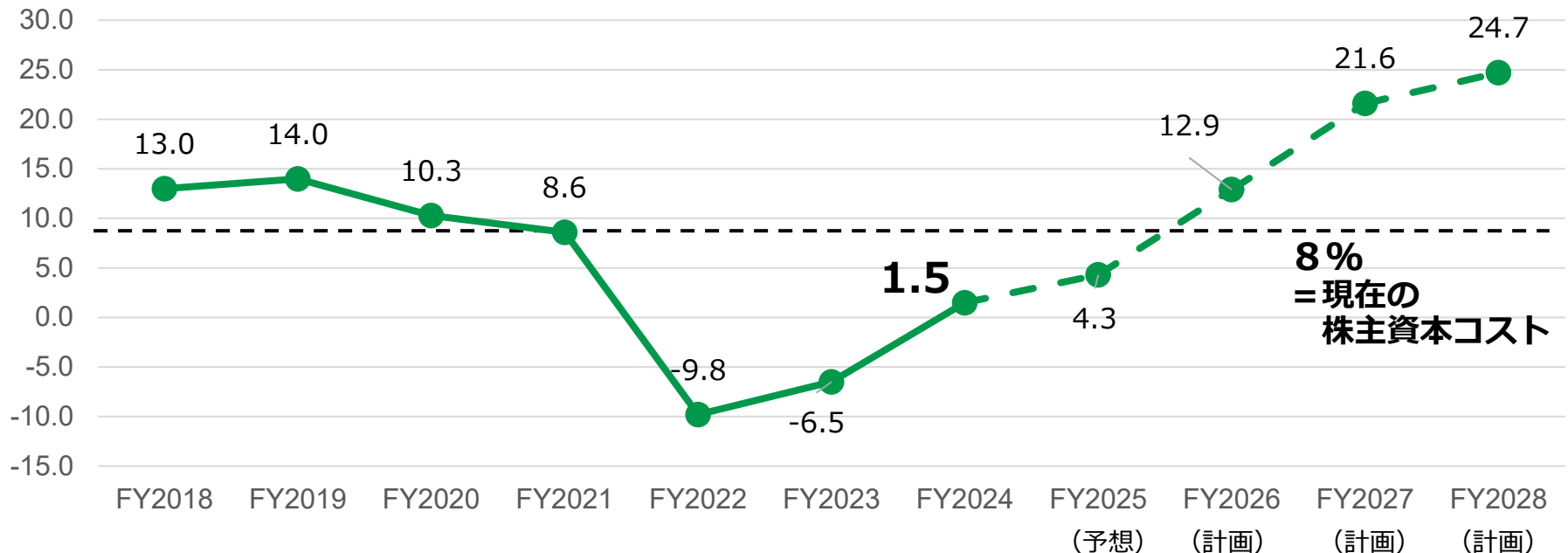


ROEの実績と計画

サブスク型への売上モデルの転換に伴い、ROEは一時的に低下したが、
計画どおり「利益回復期」を経て、2026年から株主資本コストを上回る見込み



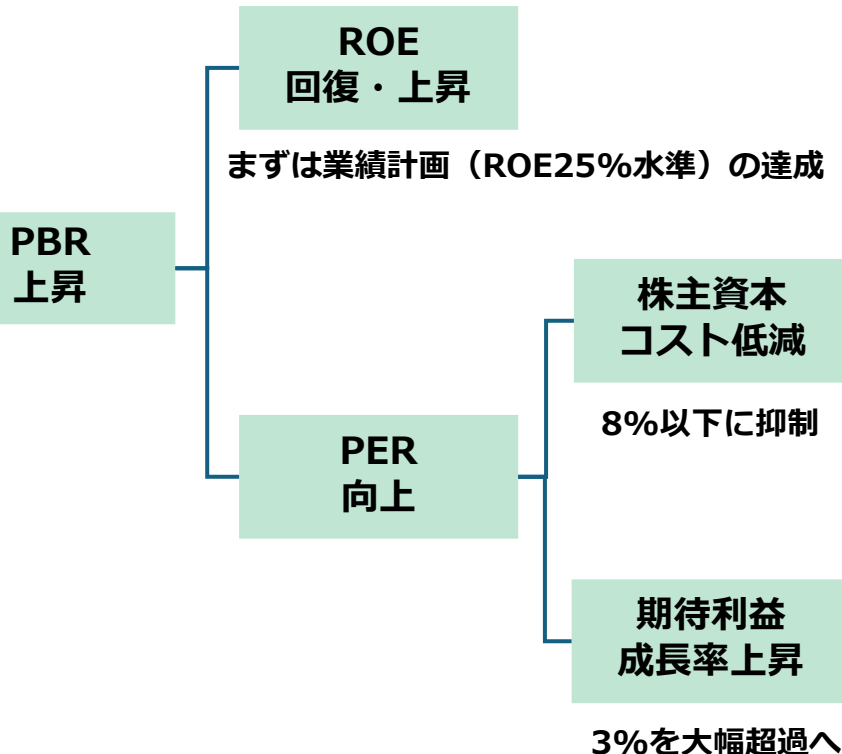
ROE (%)



株主価値向上への取組

株主価値向上を、PBR（＝ROE×PER）の上昇と捉え、取り組みを推進中
 中期経営計画（2022-2028）での業績計画の達成確度を見極めたうえで、
 ROEターゲットおよび株主還元方針を含む資本政策を策定する予定

株式価値向上の構造



取り組み概要

- ✓ 商品・サービスの強化・拡張による市場拡大
⇒利益成長機会の創出
- ✓ 成長投資と株主還元の両立
⇒サステナブル成長の実現
- ✓ サブスク型ソフトウェア事業への転換
⇒業績ボラティリティの低減
- ✓ 任意での適時開示を積極的に実施
(例：業績予想の修正)
⇒情報非対称性の解消
- ✓ 中期業績計画の公表（2022年～2028年）
⇒利益成長の実現可能性の理解浸透
- ✓ プラットフォーム型サービスの積極展開
⇒ソフトウェア事業に続く成長領域の創出

補足情報

ソフトウェアのユーザー数

(社)	FY2022				FY2023				FY2024			
	1Q末	2Q末	3Q末	4Q末	1Q末	2Q末	3Q末	4Q末	1Q末	2Q末	3Q末	4Q末
モビリティ産業*												
クラウドソフト社数**	395	991	1,557	2,231	2,973	3,744	4,527	5,381	6,048	7,027	7,862	9,051
標準版	274	867	1,433	2,099	2,831	3,604	4,382	5,222	5,871	6,837	7,623	8,800
既存	118	405	721	1,094	1,492	1,937	2,370	3,010	3,389	4,128	4,740	5,723
新規	156	462	712	1,005	1,339	1,667	2,012	2,212	2,482	2,709	2,883	3,077
特定大手	121	124	124	132	142	140	145	159	177	190	239	251
パッケージソフト社数**	35,978	35,659	35,301	35,412	34,882	34,351	33,762	32,969	32,027	31,260	30,018	29,264
非モビリティ産業*												
パッケージソフト社数**	1,725	1,704	1,691	1,702	1,692	1,676	1,666	1,635	1,602	1,583	1,536	1,498
クラウド化率	1.2%	2.9%	4.6%	6.5%	8.6%	10.7%	12.9%	15.3%	17.3%	19.9%	22.5%	24.0%

*モビリティ産業：整備業（&ガソリンスタンド）、钣金業、部品商、リサイクル業、中古車販売業、電装業、ラジエータ業、ガラス商
 非モビリティ産業：携帯電話ショップ、機械工具商社、旅行業、バス運行業

**クラウドソフト：1企業ライセンス=1顧客としてカウント
 パッケージソフト：1商品=1顧客とカウント、

クラウドソフトに関する指標

(ライセンス)	FY2022				FY2023				FY2024			
	1Q末	2Q末	3Q末	4Q末	1Q末	2Q末	3Q末	4Q末	1Q末	2Q末	3Q末	4Q末
ライセンス数*	1,306	2,056	2,857	3,620	4,656	5,649	6,721	8,156	9,301	10,739	12,177	14,034
標準版	307	995	1,790	2,523	3,490	4,441	5,477	6,856	7,934	9,310	10,644	12,459
既存	136	483	950	1,381	1,970	2,552	3,166	4,244	4,968	6,062	7,145	8,725
新規	171	512	840	1,142	1,520	1,889	2,311	2,612	2,966	3,248	3,499	3,734
特定大手	999	1,061	1,067	1,097	1,166	1,208	1,244	1,300	1,367	1,429	1,533	1,575

*ライセンスとは、クラウドソフトの企業ライセンスとジョブライセンスを指す

(円/月)	FY2022				FY2023				FY2024			
	3月	6月	9月	12月	3月	6月	9月	12月	3月	6月	9月	12月
ライセンス 平均月額売上*	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
標準版	17,308	19,148	21,047	21,279	21,165	21,424	21,561	22,178	22,853	23,051	23,375	24,319
既存	18,808	21,150	23,326	24,074	23,837	24,324	24,553	24,823	25,804	25,817	25,986	26,910
新規	16,115	17,261	18,470	17,900	17,701	17,507	17,461	17,881	17,909	17,890	18,043	18,264
特定大手	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—

*ライセンスとは、企業ライセンスとジョブライセンスを指す

	FY2022	FY2023				FY2024			
	4Q末	1Q	1H	3Q累計	通期	1Q	1H	3Q累計	通期
クラウドソフトユーザー維持率*	—	99.6%	99.6%	99.6%	99.6%	99.6%	99.6%	99.6%	99.7%

*クラウドソフトユーザー維持率：当四半期累計期間の月間ユーザー維持率の加重平均

月間ユーザー維持率：1 - {月間解約数 / (前期末のクラウドソフトユーザー社数 + 新規獲得社数)}

サービス区分別売上の説明

クラウドサービス

ソフトウェアサービス

サブスクリプション型ソフトウェアに関わる売上

【対象商品】

- ・クラウド版業務支援ソフトウェア「.cシリーズ」
- ・パッケージ版業務支援ソフトウェア「.NSシリーズ」*1
- ・電子帳簿保存法対応ソフトウェア「電帳.DX」
- ・タブレット型業務支援ツール「CarpodTab」
- ・サイト構築・運営ツール「BL.Homepage」
- ・その他の月額課金型サービス

【対象売上】

- ・月額固定課金、従量課金、導入支援費 他

マーケットプレイス

受発注プラットフォームに関わる売上

【対象商品】

- ・オープン型EC・EDI「クラウド版受発注プラットフォーム」
- ・自動車部品取引ネットワーク「BLパーツオーダーシステム」
- ・リサイクル部品取引ネットワーク「パーツステーションNET」

【対象売上】

- ・参加基本料、取引手数料、決済代行手数料 他

パッケージシステム

ソフトウェア販売

ライセンス型ソフトウェアの販売に関わる売上

【対象商品】

- ・パッケージ版業務支援ソフトウェア「.NSシリーズ」*2
- ・作業分析ソフトウェア「OTRS」
- ・その他のソフトウェア・ITツール
- ・PC・プリンター等のハードウェア

【対象売上】

- ・リース販売、売切り、導入支援費 他

運用・サポート

ライセンス型ソフトウェアの利用に関わる売上

【対象商品】

- ・ネットワークとデータベースの提供サービス
- ・カスタマーサポートとハードウェアの保守サービス
- ・ストックフォーム紙等のサプライ品

【対象売上】

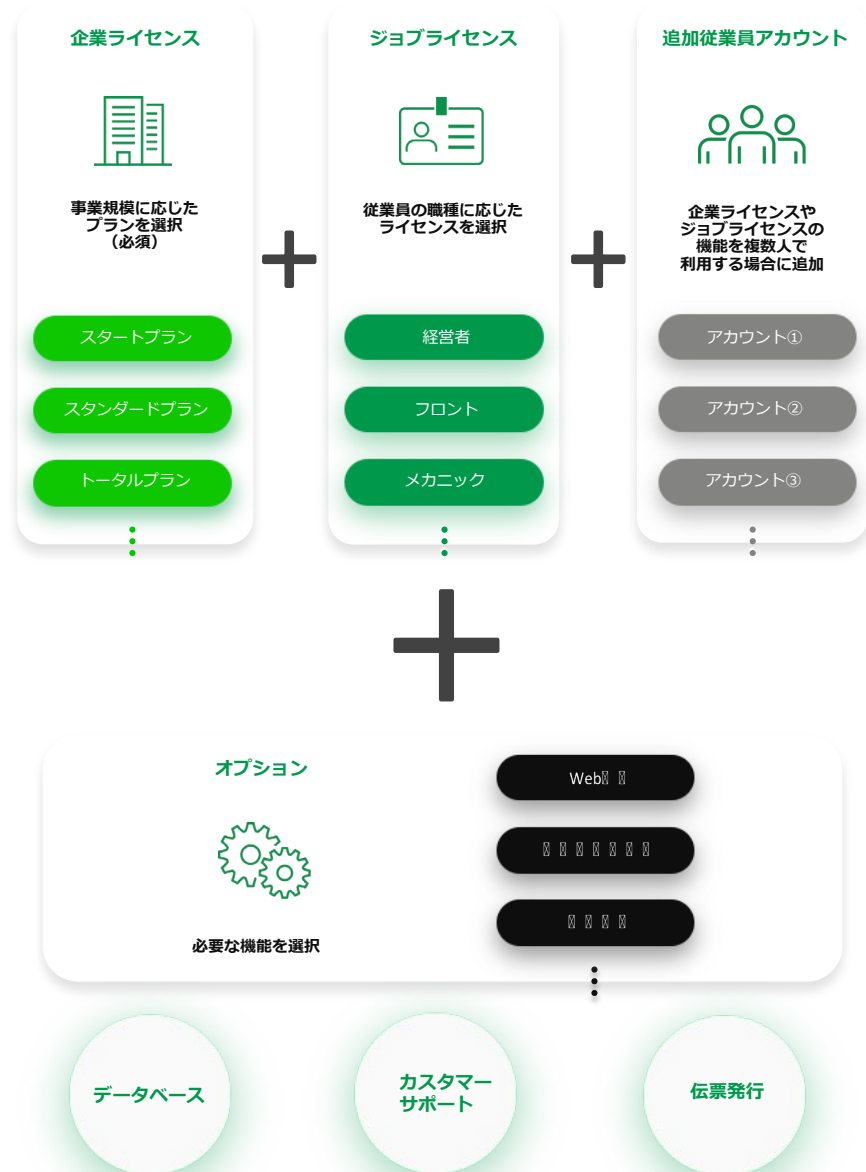
- ・月額固定、売切り 他

*1 サブスクリプション型での提供は「.cシリーズ」への切替え予定時期までに限定 *2 「.cシリーズ」対象業種への新規リース販売は終了

クラウドソフトのサービス体系

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。



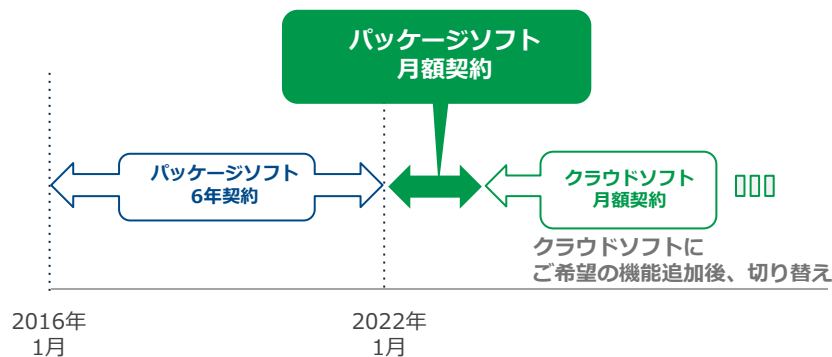
パッケージソフトの月額契約を提供するケース

ケース：その 1 特定の機能をご希望のユーザー



ユーザーのパッケージソフト6年契約が満了しても、クラウドソフトにご希望の機能がまだ未実装の場合

その機能が追加されるまでは、パッケージソフトを月額サブスクリプション契約で引き続きご利用可能

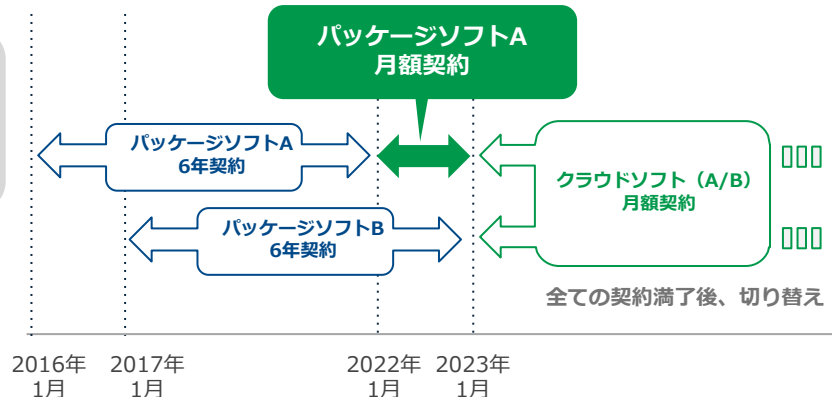


ケース：その 2 複数のリース契約を1社でお持ちのユーザー



1社のユーザーが契約満了日の異なる6年契約を複数お持ちの場合

全ての契約が満了するまでは、それぞれの契約満了後もパッケージソフトを月額サブスクリプション契約で引き続きご利用可能



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をはじめとしたクラウドサービスやマーケットプレイスなど、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、さまざまな業種・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四丁目13-14 グラスキューブ品川 8階
国内拠点	営業26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、株式会社産業革新研究所、株式会社SpiralMind

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

インベスターリレーションズ室

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