



2023年12月期第3四半期 決算説明会資料

2023年11月9日

株式会社ブロードリーフ

目次

2023年12月期 第3四半期決算概要と通期見通し	P3
中期経営計画（2022-28）進捗	P14
補足情報	P21

**2023年12月期
第3四半期決算概要と通期見通し**

P3

中期経営計画（2022-28）進捗

P14

補足情報

P21

ポイント

第3四半期累計の業績は通期業績予想の達成に向け順調な着地。

制度対応ソフト「電帳.DX」はアップセルに貢献するも、計画比での乖離が9月以降に顕在化。

項目	ハイライト	ローライト
環境	<ul style="list-style-type: none"> DXやクラウド導入への関心の高まりが当社グループの顧客にも浸透 	<ul style="list-style-type: none"> インボイス制度や改正電子帳簿保存法対応への顧客の慎重な姿勢が見られる
取組	<ul style="list-style-type: none"> パッケージソフト顧客の月額サブスク化を計画に沿って実施 クラウドソフトの提供を開始した業種が拡大 	<ul style="list-style-type: none"> 顧客のインボイス対応の支援に営業リソースを割かれる案件が増加
業績	<ul style="list-style-type: none"> 3Q累計業績は順調な着地 非モビリティ産業向けが好調なため、「パッケージシステム」売上予想を引上げ 	<ul style="list-style-type: none"> 上記の変動要因を勘案し「電帳.DX」の第4四半期の販売計画を見直し、「クラウドサービス」売上予想を引下げ

第3四半期連結決算の概要

前年同期比で2桁増収となり損益も改善、通期業績予想の達成に向けて順調な着地。

(百万円)	FY2023 3Q累計	FY2022 3Q累計	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
売上収益	11,249	10,067	+1,182	+11.7%
クラウドサービス	3,624	1,767	+1,857	+105.1%
パッケージシステム	7,625	8,300	-675	-8.1%
売上原価	4,520	3,902	+618	+15.8%
売上総利益	6,729	6,165	+564	+9.2%
販管費他	8,250	8,028	+223	+2.8%
営業利益*	-1,522	-1,863	+341	-
税引前利益*	-1,485	-1,914	+429	-
親会社の所有者に帰属する四半期利益*	-1,028	-1,433	+405	-
基本的1株当たり利益*	-11.60円	-16.23円	-	-

* -は損失

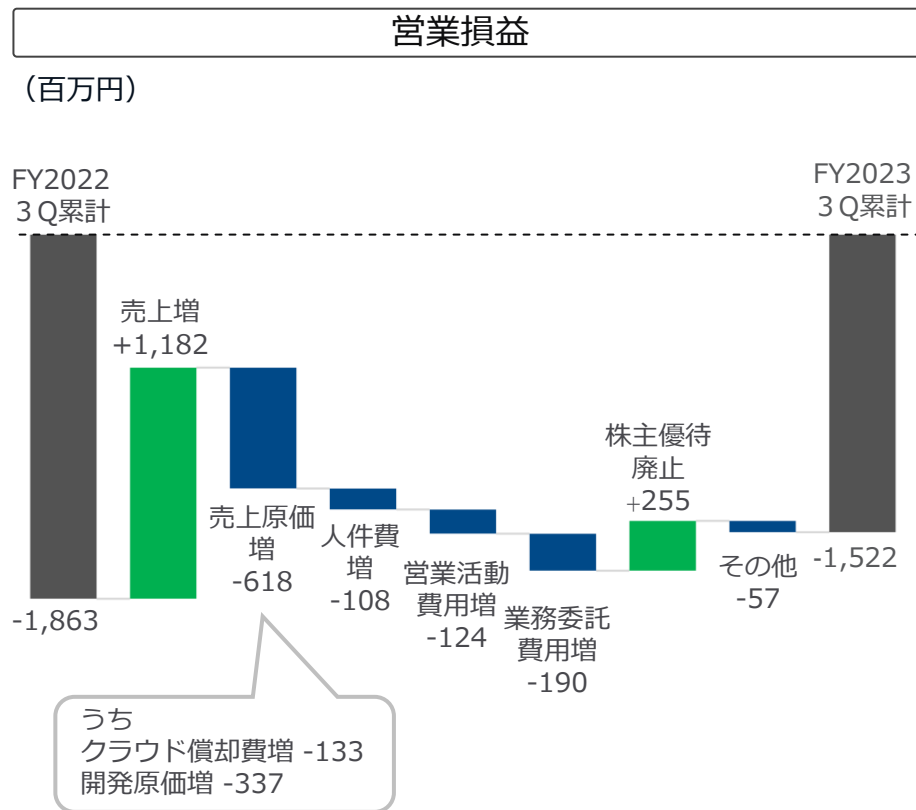
サービス区分別売上

月額サブスク型ソフトの契約数増加により「ソフトウェアサービス」売上が大幅増収。
パッケージソフトのリース販売を一部業種に限定したため「ソフトウェア販売」売上が減収。

(百万円)	FY2023 3Q累計	FY2022 3Q累計	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率	増減理由
クラウドサービス	3,624	1,767	+1,857	+105.1%	
ソフトウェアサービス	3,138	1,261	+1,877	+148.9%	・ 月額サブスク型ソフトへの切り替えが順調
マーケットプレイス	486	506	-20	-4.0%	・ 利用者数や利用頻度に大きな変化なし
パッケージシステム	7,625	8,300	-675	-8.1%	
ソフトウェア販売	2,266	2,586	-320	-12.4%	・ 2023年よりモビリティ向けのリース販売終了 ・ 非モビリティ産業向けのリース販売は堅調
運用・サポート	5,359	5,714	-355	-6.2%	・ クラウドソフトへの切り替えとともに減少
合計	11,249	10,067	+1,182	+11.7%	

営業損益の増減要因

増収効果がソフトウェア開発やサービス提供基盤強化などの先行投資費用を吸収。



売上原価

- ・クラウドサービスのメニュー拡張とIT基盤強化を目的とした、開発費の増加
- ・クラウドソフトの機能拡充等に伴う、償却費の増加

販管費他

- ・営業活動や販促の積極化に伴い、旅費交通費や交際費などの営業活動費が増加
- ・バックオフィス機能の強化を目的とした業務委託費の増加

バランスシート of 状況

ソフトウェア開発投資やオフィスリース料の資産計上により、非流動資産が増加。
借入の実施やクラウドソフトの長期契約比率の上昇に伴い、流動負債が増加。

(百万円)	FY2023 3Q末	FY2022 期末	増減額	主な増減内訳
流動資産	6,926	6,555	+370	現金及び現金同等物 +164 営業債権及びその他債権 +182
非流動資産	29,238	26,980	+2,258	無形資産 +1,646 有形固定資産 +534
資産合計	36,164	33,535	+2,628	
流動負債	9,590	6,583	+3,007	短期有利子負債 +1,511 契約負債 +1,485
非流動負債	3,720	3,291	+429	長期有利子負債 +420
負債合計	13,310	9,873	+3,436	
資本合計	22,854	23,662	-808	当期損失 -1,062 配当金支払 -88
負債及び資本合計	36,164	33,535	+2,628	

キャッシュフローの状況

クラウドソフトの長期契約比率の上昇に伴い、営業キャッシュフローは収入増。
クラウドサービスの開発投資を強化したことにより、投資キャッシュフローは支出増。

(百万円)	FY2023 3Q累計	FY2022 3Q累計	増減額	主な増減内訳
営業活動によるキャッシュフロー	2,079	644	+1,435	営業債権及びその他の債権の増加 -1,959 営業債務及びその他の債務の増加 +1,161 契約負債の増加 +1,350
投資活動によるキャッシュフロー	-2,573	-2,173	-400	無形資産の取得による支出の増加 -742
財務活動によるキャッシュフロー	655	1,157	-502	短期借入金の純減額 -798 長期借入れによる収入 +500 長期借入金の返済による支出 -446
フリーキャッシュフロー	-494	-1,529	+1,036	
現金及び現金同等物の期末残高	3,621	3,153	+468	

通期連結業績の予想

DXやクラウド導入への関心の高まりなどIT投資トレンドは継続。
3Qまでの進捗を踏まえ通期業績予想は変更なし（2Q決算発表時に上方修正を実施）。

(百万円)	FY2023 通期予想	FY2022 通期	増減額	増減率
売上収益	15,300	13,833	+1,467	+10.6%
売上原価	6,100	5,346	+754	+14.1%
売上総利益	9,200	8,487	+713	+8.4%
販管費他	11,400	11,384	+16	+0.1%
営業利益*	-2,200	-2,897	+697	-
税引前利益*	-2,300	-3,005	+705	-
親会社の所有者に帰属する当期利益*	-1,900	-2,431	+531	-
基本的 1 株当たり利益*	-21.42円	-27.54円	-	-

* -は損失

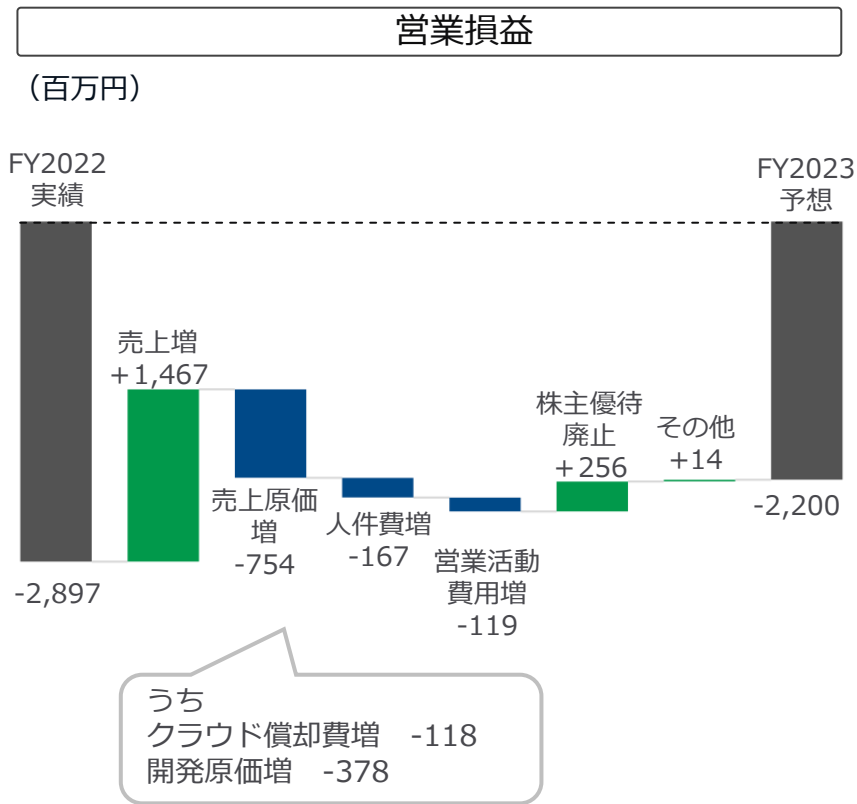
サービス区別の売上予想

制度対応（インボイス制度・改正電子帳簿保存法）での顧客動向を勘案し、電子帳簿保存法対応ソフトの販売予定数の見直しを行い、売上予想の内訳を修正。

(百万円)	FY2023 通期予想	FY2022 通期	増減額	増減率	前回予想 (8月10日公表)	前回予想比
クラウドサービス	5,300	2,628	+2,672	+101.7%	5,900	-600
ソフトウェアサービス	4,650	1,958	+2,692	+137.5%	5,250	-600
マーケットプレイス	650	670	-20	-3.0%	650	±0
パッケージシステム	10,000	11,205	-1,205	-10.8%	9,400	+600
ソフトウェア販売	3,000	3,539	-539	-15.2%	2,500	+500
運用・サポート	7,000	7,666	-666	-8.7%	6,900	+100
合計	15,300	13,833	+1,467	+10.6%	15,300	±0

営業損益予想の増減内訳

増収効果が先行投資に掛かる費用や営業活動費の増加を吸収。



売上原価

- ・クラウドサービスのメニュー拡張とIT基盤強化を目的とした、開発費の増加
- ・クラウドソフトの機能拡充等に伴う、償却費の増加

販管費他

- ・人材採用活動強化のほか、株式報酬に関わる費用等が増加
- ・営業活動や販促の積極化に伴い、旅費交通費や交際費などの営業活動費が増加
- ・バックオフィス機能の強化を目的とした業務委託費の増加
- ・FY2022より株主優待制度を廃止したためFY2023での関連費用が減少

配当予想

2023年12月期は期末配当のみ実施予定であり、1株当たり1.00円の予想。

一株当たり配当金

(円)	FY2023 (予想)	FY2022
中間配当	0.00円	0.00円
期末配当	1.00円	1.00円
年間配当	1.00円	1.00円
連結配当性向	-	-

解説

- ・2023年12月期は純損失計上の予想であるものの内部留保の状況に加え、今後の収益計画等に鑑み配当の実施が可能であると判断
- ・2023年12月期は1株当たり年間1.00円と予想（中間0.00円、期末1.00円）

2023年12月期
第3四半期決算概要と通期見通し

P3

中期経営計画（2022-28）進捗

P14

補足情報

P21

ポイント

2つの戦略「クラウドの浸透」「サービスの拡張」を計画通り推進。
顧客の制度対応が計画に影響を及ぼす懸念は一過性のもので、制度変更自体は事業の好機。

項目	ハイライト	ローライト
環境	<ul style="list-style-type: none"> ・自動車のCASE化に伴う特定整備制度や新車検制度の施行 ・自動車の修理や点検・整備に対する消費者意識の高まり 	<ul style="list-style-type: none"> ・大手顧客の一部で、インボイス制度や改正電帳法への対応を優先する動きが散見（基幹システム改修の先行実施等）
取組	<ul style="list-style-type: none"> ・パッケージソフトの顧客のクラウド化ペースは計画線で推移 ・新規顧客の獲得強化により顧客数が増加 ・新サービスの提供開始に向けて準備中（車検見積のAI不正検知サービス他） 	<ul style="list-style-type: none"> ・上記の動向が顕著になっている顧客とクラウドソフトの導入開始時期等について調整中
業績	<ul style="list-style-type: none"> ・初年度から2期連続で計画超過の見込み 	—

中期経営計画（2022-28） 業績計画

2022年に続き2023年も業績計画を超過する見通し。

(億円)	FY2022 計画	FY2022 実績	FY2023 計画	FY2023 予想	FY2024 計画	FY2025 計画	FY2026 計画	FY2027 計画	FY2028 計画
売上収益	123	138	147	153	185	220	255	290	325
営業利益*	-48	-29	-27	-22	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	-24	-29	-19	6	20	42	63	80

* -は損失

注) 計画値は2022年2月9日公表、予想値は2023年11月9日公表

中期経営計画（2022-28）サービス区分別の売上計画

インボイス制度や改正電子帳簿保存法に際する顧客の対応動向が、今後予定されているクラウド化スケジュールに影響を及ぼすことがないように調整中。

(億円)	FY2022 計画	FY2022 実績	FY2023 計画	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	26	26	59	53	104	152	199	250	291
ソフトウェアサービス	19	20	50	47	90	136	180	221	250
マーケットプレイス	7	7	9	7	14	16	19	29	41
パッケージシステム	97	112	88	100	81	68	55	40	34
ソフトウェア販売	32	35	22	30	25	26	25	22	20
運用・サポート	65	77	66	70	56	42	30	18	14
売上収益	123	138	147	153	185	220	255	290	325
(参考) ストック売上比率*	80%	74%	85%	80%	86%	88%	90%	92%	94%

*ストック売上比率：「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」の合計/売上収益

注) 計画値は2022年2月9日公表、予想値は2023年11月9日公表

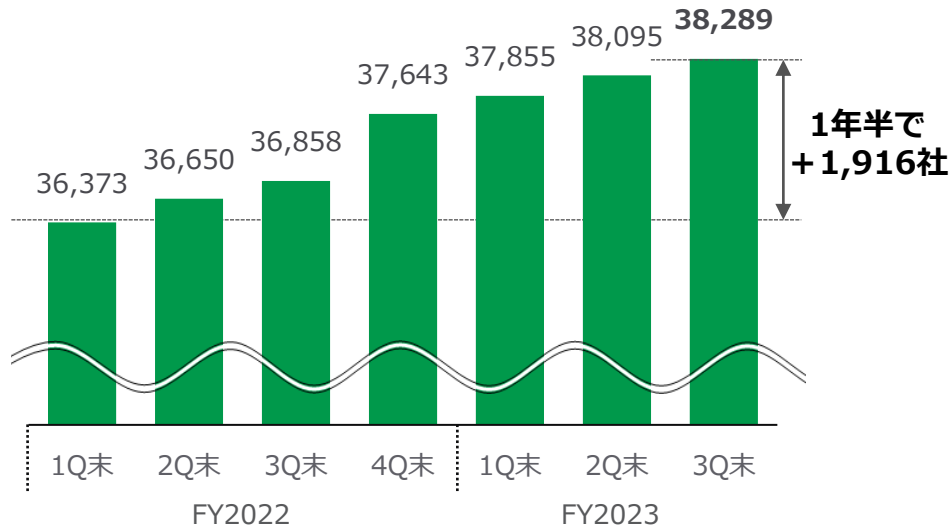
クラウドの浸透：顧客数の四半期推移

クラウドソフトの導入しやすさが評価され、モビリティ産業の顧客数は純増を継続。業者の統廃合で非モビリティ産業の顧客数が減っているが、ライセンス数は安定。

顧客数の四半期推移グラフ

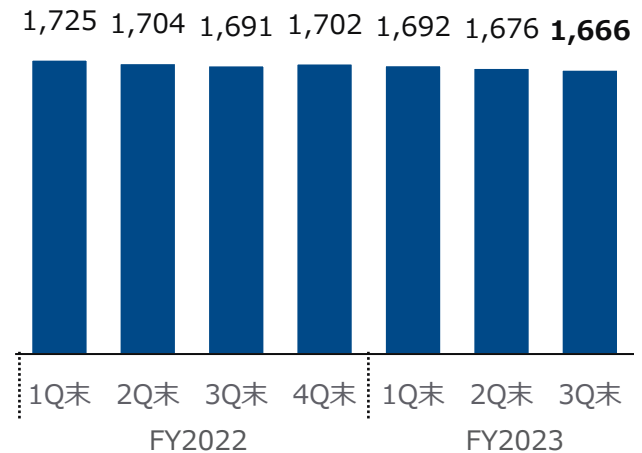
モビリティ産業

(社)



非モビリティ産業

(社)

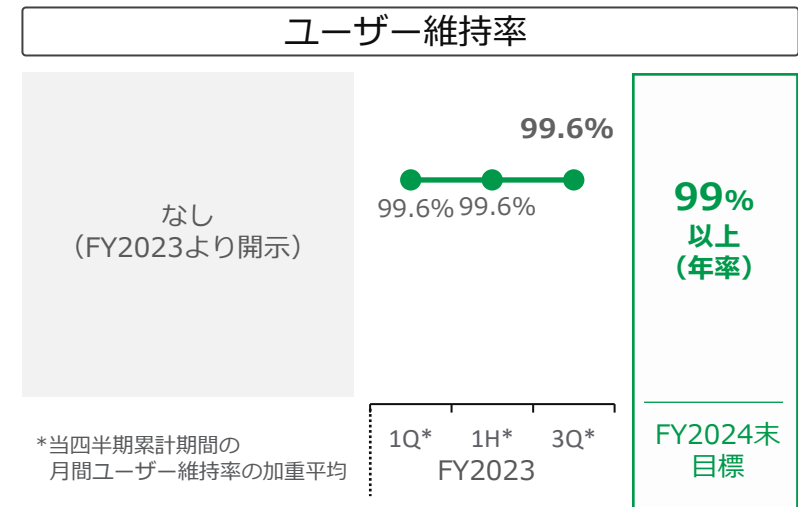
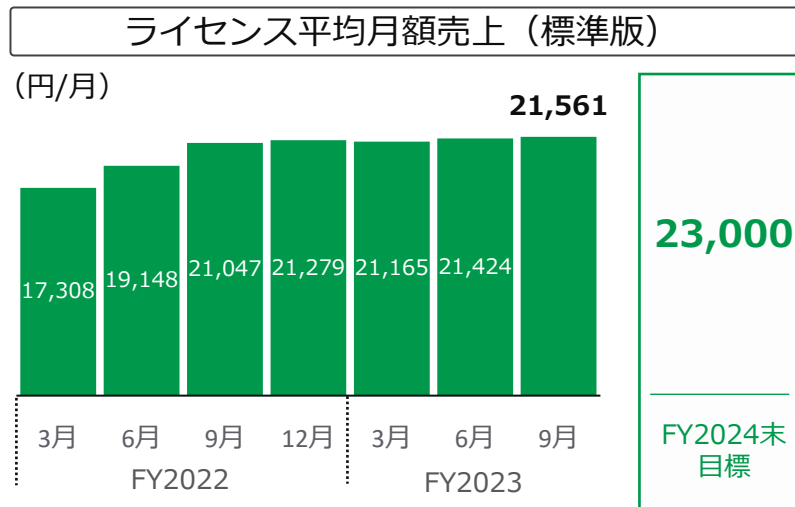
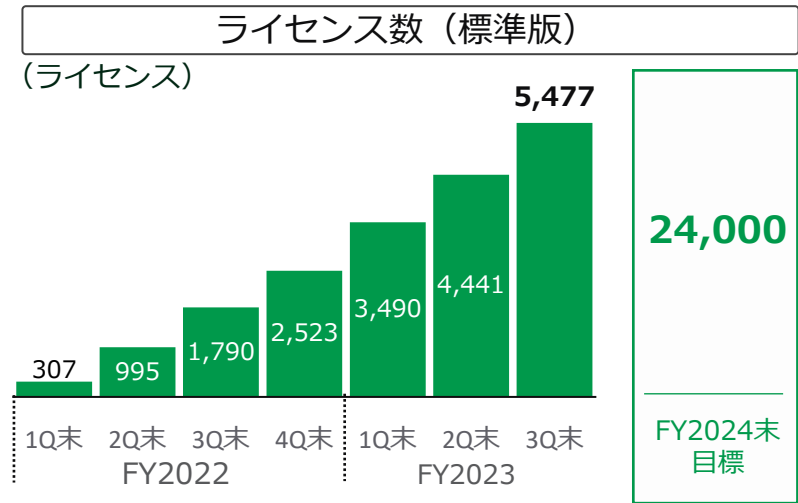
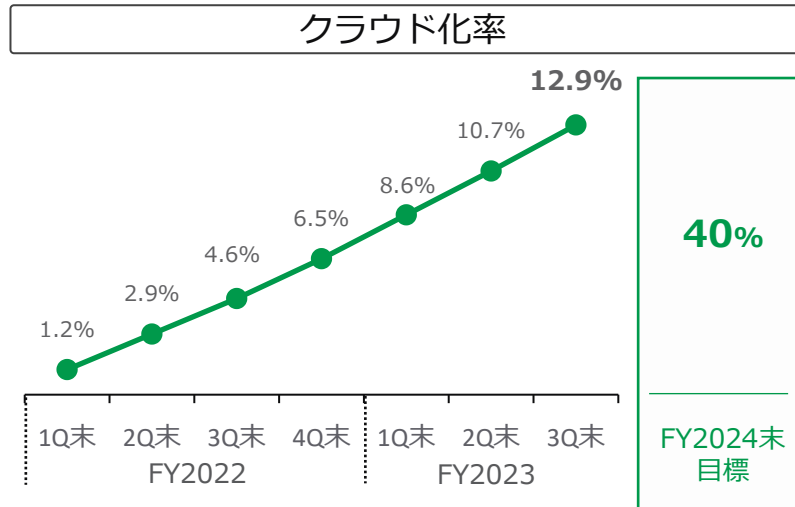


クラウドソフトの導入しやすさ
(メニューの拡張性、月額料金など)を背景に
新規ユーザーが流入

業者の統廃合の影響で社数が減っているが、
ライセンス数はコロナ禍からの回復後、安定
(22年1Q末11,547→23年3Q末11,592)

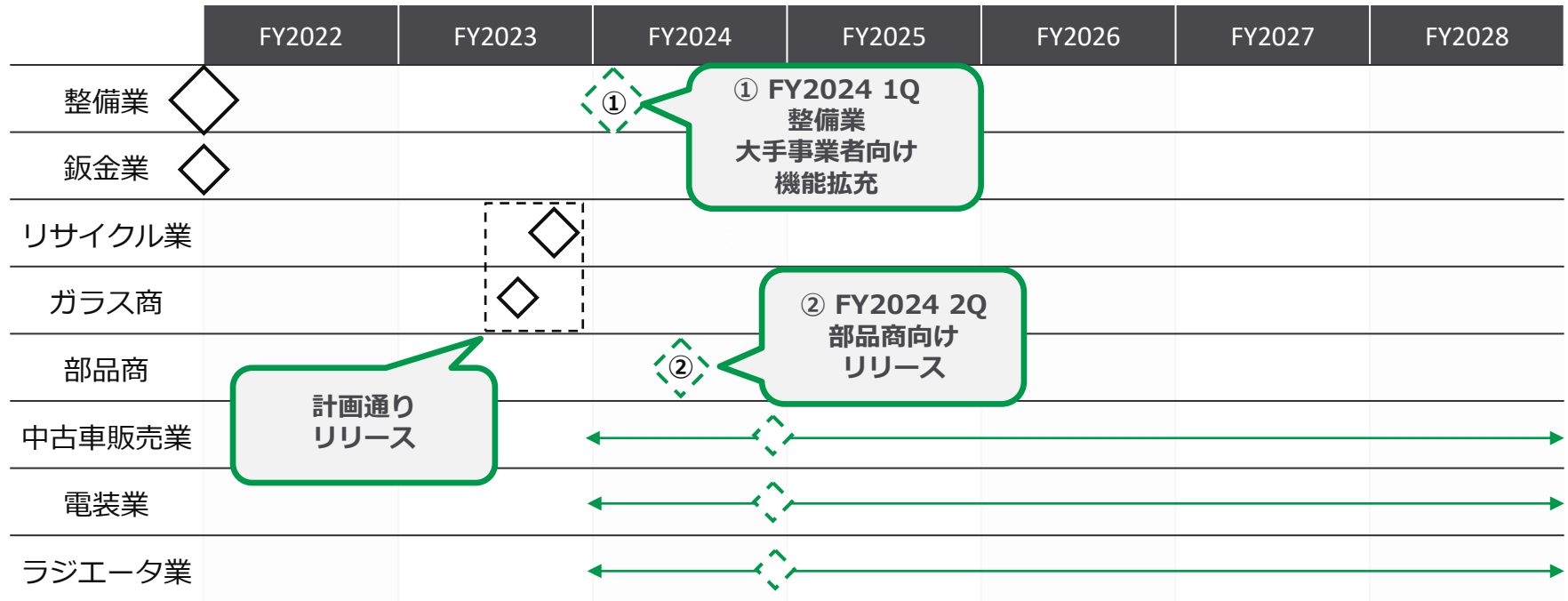
クラウドの浸透：クラウド指標の進捗

各指標の現水準は、リリース済みクラウドソフトの種類等に沿っており、計画線で推移。



サービスの拡張：クラウドソフトの開発計画

リサイクル業向け・ガラス商向けを計画通りリリース。
 大手顧客への提供に備えた機能拡充や提供先業種拡大に向けた開発は計画通り進行中。



参考) パッケージソフトの指標 (業種別比較)	整備業・鋳金業 と比べて…	部品商・リサイクル業
1社あたりライセンス数 (2022年末時点)		およそ 2.5 倍
平均月額売上 (2015-2020の平均*)		およそ 1.1 倍
社数 (2022年末時点)	整備・鋳金業：29,182社	2,944社

*2021年以降は月額契約と複数年リース契約が混在しているため、2020年以前の数値で比較

2023年12月期
第3四半期決算概要と通期見通し

P3

中期経営計画（2022-28）進捗

P14

補足情報

P21

当社グループの指標一覧①

(百万円)	FY2022				FY2023		
	1Q	1H	3Q累計	通期	1Q	1H	3Q累計
ストック売上	2,367	4,766	7,481	10,294	2,876	5,844	8,983
ストック売上比率 (%)	73%	73%	74%	74%	79%	79%	80%

(社)	FY2022				FY2023			2024年末
	1Q末	2Q末	3Q末	4Q末	1Q末	2Q末	3Q末	目標
業務支援ソフト総社数	38,098	38,354	38,549	39,345	39,547	39,771	39,955	—
モビリティ産業*	36,373	36,650	36,858	37,643	37,855	38,095	38,289	—
非モビリティ産業*	1,725	1,704	1,691	1,702	1,692	1,676	1,666	—
クラウドソフト対象社数**	33,578	33,853	34,066	34,357	34,618	34,887	35,127	—
クラウドソフト社数	395	991	1,557	2,231	2,973	3,744	4,527	—
標準版	274	867	1,433	2,099	2,831	3,604	4,382	—
既存	118	405	721	1,094	1,492	1,937	2,370	—
新規	156	462	712	1,005	1,339	1,667	2,012	—
特定大手	121	124	124	132	142	140	145	—
パッケージソフト社数	33,183	32,862	32,509	32,126	31,645	31,143	30,600	—
クラウドソフト対象外社数	4,520	4,501	4,483	4,988	4,929	4,884	4,828	—
クラウド化率	1.2%	2.9%	4.6%	6.5%	8.6%	10.7%	12.9%	40%

*モビリティ産業：整備業（&ガソリンスタンド）、鋳金業、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 の13業種

**13業種のうち、中期経営計画（2022年2月9日公表）上のクラウドソフト対象業種は整備業（&ガソリンスタンド）、鋳金業、部品商社、リサイクル業

	FY2022				FY2023		
	1Q	1H	3Q累計	通期	1Q	1H**	3Q累計**
パッケージソフト契約満了時*							
クラウドソフト移行比率	—	35%	45%	44%	76%	78%	76%
パッケージソフト（月額）移行比率	—	65%	55%	56%	24%	22%	24%

*クラウドソフトをリリース済みの業種（整備業や鋳金業など）を母数とする

当社グループの指標一覧②

(ライセンス)	FY2022				FY2023			2024年末
	1Q末	2Q末	3Q末	4Q末	1Q末	2Q末	3Q末	目標
クラウドソフトライセンス数*	1,306	2,056	2,857	3,620	4,656	5,649	6,721	—
標準版	307	995	1,790	2,523	3,490	4,441	5,477	24,000
既存	136	483	950	1,381	1,970	2,552	3,166	—
新規	171	512	840	1,142	1,520	1,889	2,311	—
特定大手	999	1,061	1,067	1,097	1,166	1,208	1,244	—

*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

(円/月)	FY2022				FY2023			2024年末
	3月	6月	9月	12月	3月	6月	9月	目標
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	23,000
既存	18,808	21,150	23,326	24,074	23,837	24,324	24,553	—
新規	16,115	17,261	18,470	17,900	17,701	17,507	17,461	—
特定大手	—	—	—	—	—	—	—	—

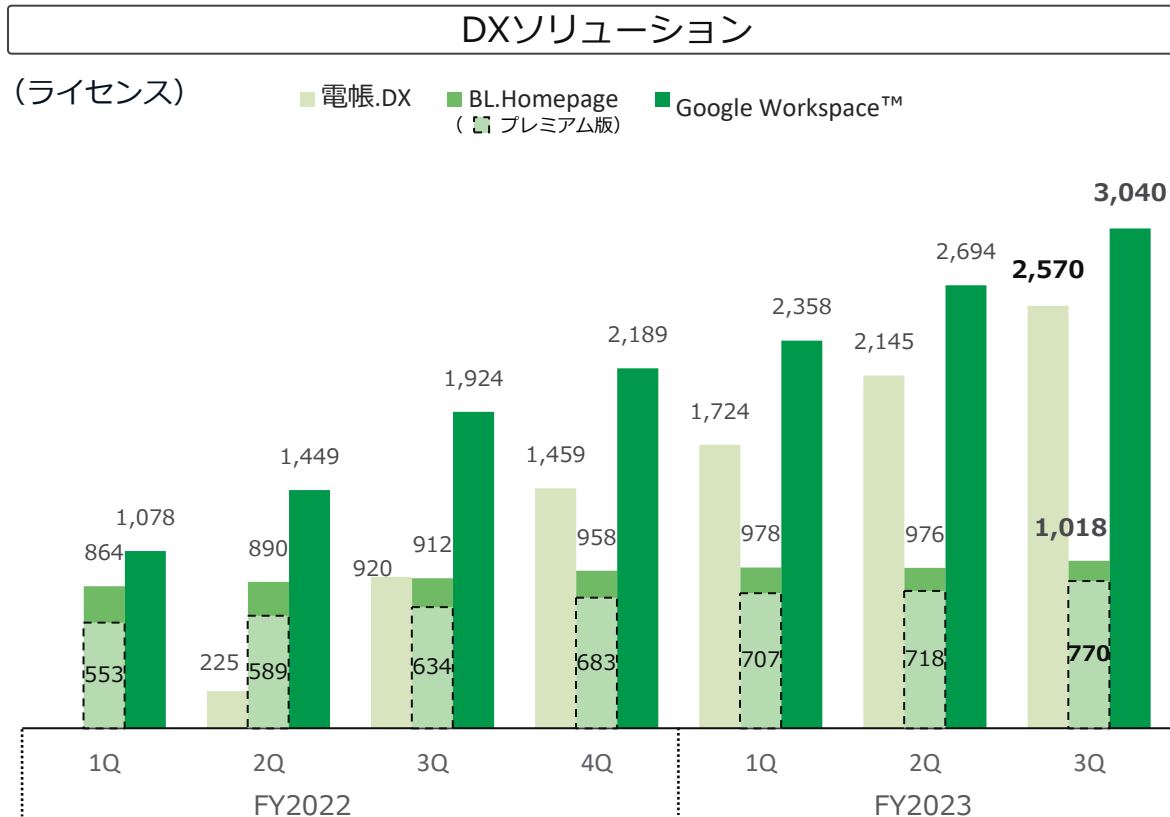
*ライセンスとは、企業ライセンスとジョブライセンスを指す

	FY2022	FY2023			2024年末
	4Q末	1Q	1H	3Q累計	目標
クラウドソフトユーザー維持率*	-	99.6%	99.6%	99.6%	99%以上
クラウドソフトユーザー数(社)	2,099	-	-	-	-

*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)}

DXソリューション ライセンス数

副商材（各種DXソリューション）の提案を強化することでアップセル実現を図る。



今後の展望

電子帳簿保存法対応ソリューション

有恕措置が2023年12月末に廃止予定

サイト作成ツール

DX需要を追い風に、今後もゆるやかに増加

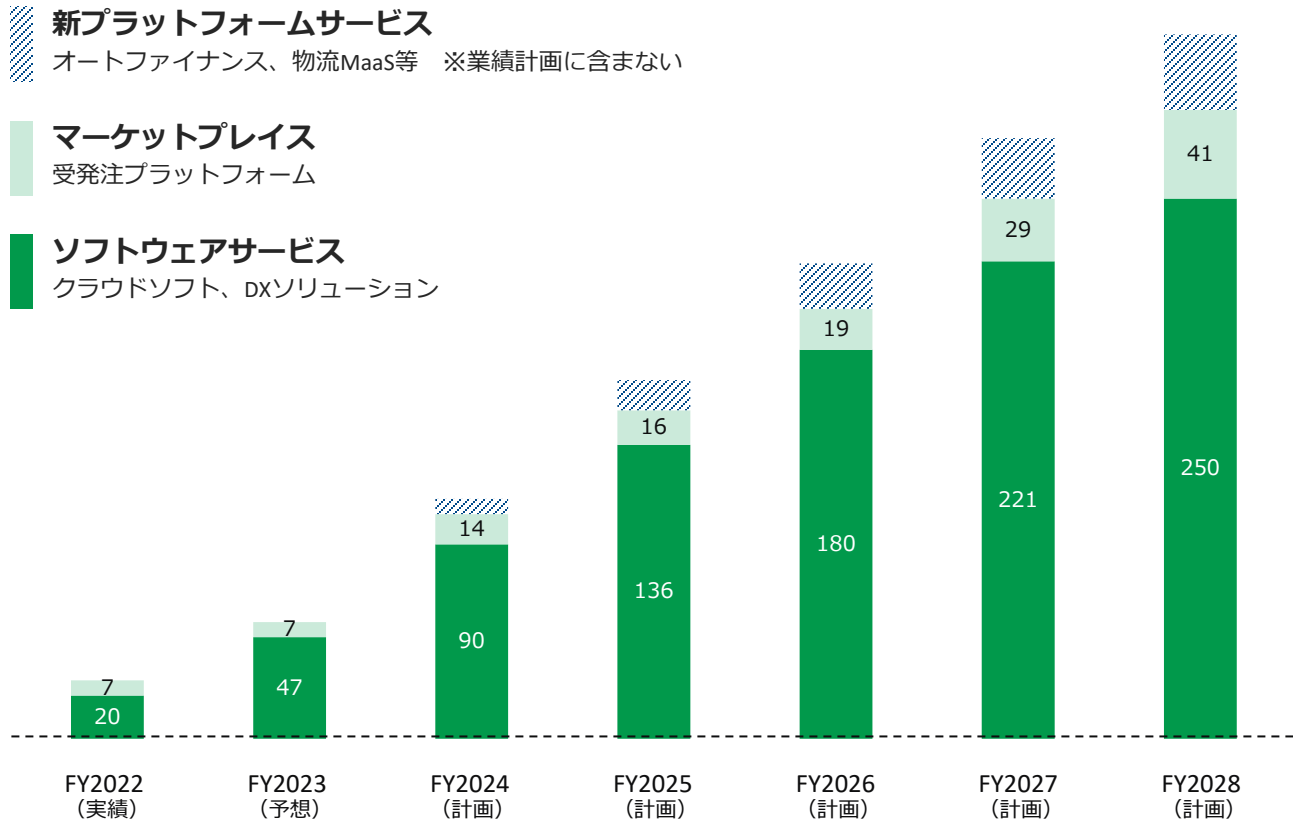
グループウェア

DX需要&ブランド力で今後も増加見込み

「クラウドサービス」売上推移イメージ

「クラウドサービス」売上計画

(億円)



注) 計画値は2022年2月9日公表、予想値は2023年11月9日公表

サービス拡張：プラットフォームサービスの拡張性

受発注プラットフォームを始め、提供可能なサービス範囲が拡張。



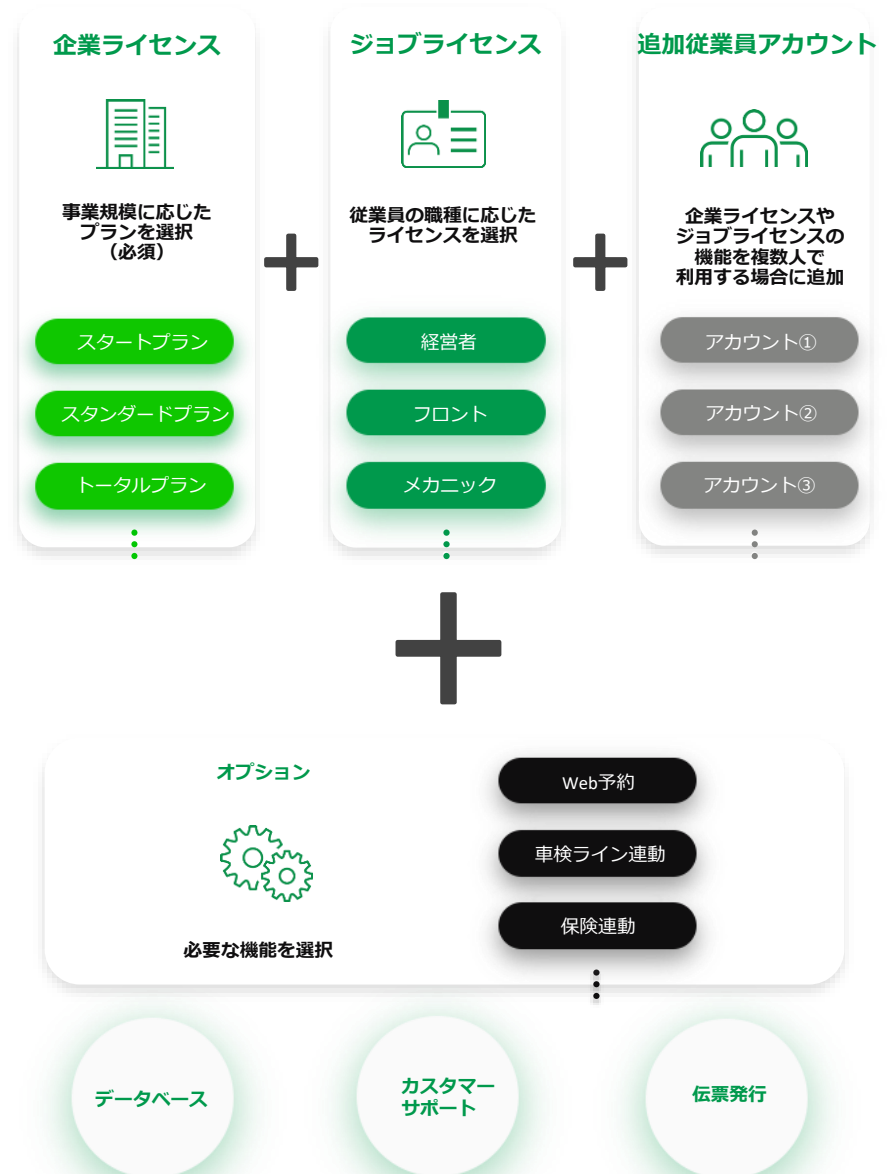
提供先		クラウド型 業務支援ソフト提供（予定）先							パッケージ型 業務支援ソフト提供先			その他		
		整備業	鋳金業	中古車 販売業	部品商	リサイ クル業	ガラス商	電装・ ラジエ ータ業	携帯電話 ショップ	機械 工具商	旅行 ・バス	金融 会社	システム 会社	その他
自社サービス	受発注 プラット フォーム	オープンEDI	1	2	2	1	2	2	2		3			3
	EC	2	2	2	1	1	2	2						
汎用ソフト	電帳対応ソフト	2	2	2	2	2	2	2	3	3	3			3
	サイト作成ツール	1	1	3	3	3	1	3						
	作業分析ソフト	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3			1
その他 サービス	決済代行	2	2	2	1	1	2	2	3	3	3			
	データ分析	3	3	3	3	3	3	3				3	3	3
	福利厚生	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1			
AI機能	操作補助	2	2	2	2	2	2	2						
	生成AI	2	2	2	2	2	2	2					3	
	不正検知	2	2	2								3	3	2
データ連携 (ファイナンス)	ローン	2	2	2								2		
	保険	3	3	3								3		
ITインフラ	稼働環境											2	2	2
	開発環境												2	

1 従来のサービス提供範囲 + 2 クラウド化による新しいサービス提供範囲 + 3 サービス拡張可能な範囲

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

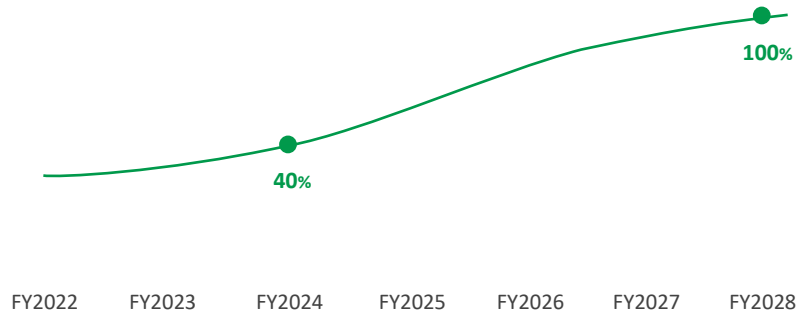
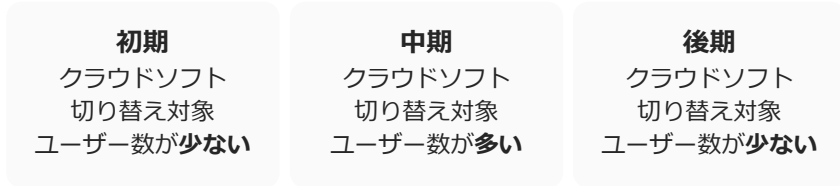
企業ライセンスのメニューからプランを選択し、追加で必要なジョブライセンスを選択します。企業ライセンスやジョブライセンスの機能を複数人で利用する場合は、利用人数に応じて追加従業員アカウントの購入が必要となります。このほか、データベースやカスタマーサポートなどのサービスメニューがあります。



クラウド化率の考え方

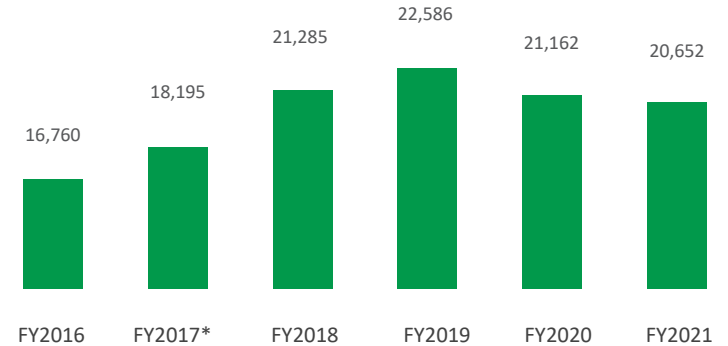
クラウドソフトへの切り替えは一定ペースで進まない。
 複数年契約（通常6年）満了時に切り替えるので6年前の案件数に左右される。

クラウド化のイメージ



参考：FY2016からの売上収益推移

(百万円)



*2017年12月期第3四半期よりタジマを連結子会社化
 注) 部品商社、リサイクル業向けクラウドソフトは提供開始前

クラウド化に伴うソフト売上の変化のイメージ (2022年にクラウドソフトをリリース済の業種の場合)

2022年以降もパッケージソフトの提供を継続する場合

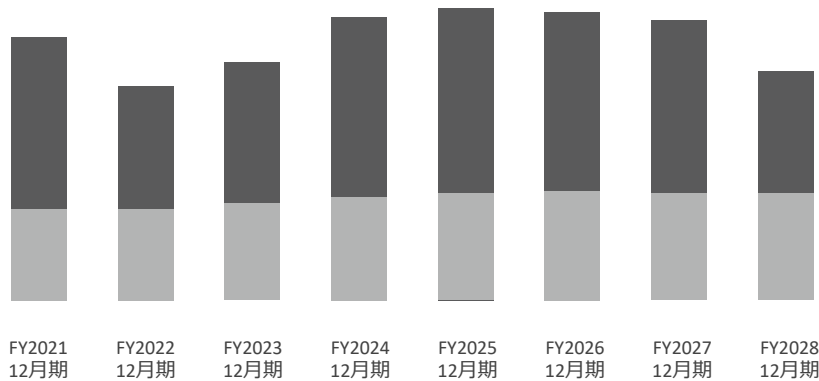
約1/6ずつ契約を更新するが、年によって契約更新数には波がある。

ライセンス（6年利用権）の売上

対象：パッケージソフトを契約更新するユーザー（全体の約1/6）
計上方法：契約更新した年に6年分を一括計上

運用・サポートの売上

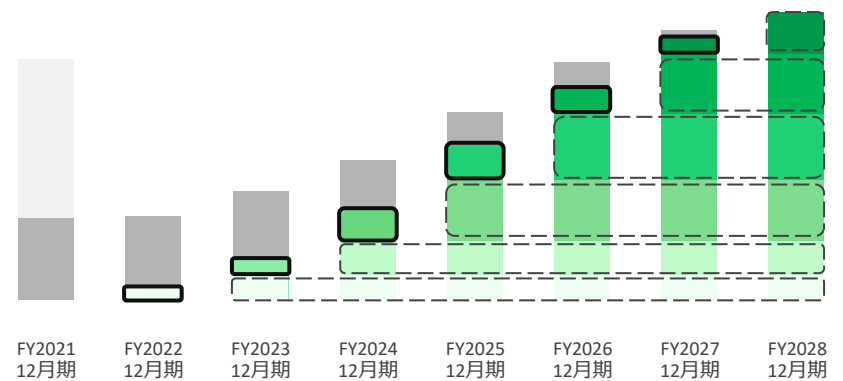
対象：パッケージソフトの全ユーザー
計上方法：月額計上



2022年よりクラウドソフト（緑）に切り替える場合

約1/6ずつ切り替わるが、ライセンス体系が異なるため、移行後は平均売上が上昇。

- ・契約した年は契約月以降の期間が売上（）となるが、翌年以降は12か月分が全て計上されるため、売上が約2倍に（）
- ・パッケージソフトの運用・サポート売上はパッケージソフトのユーザーから受け取るため、移行とともに徐々に下がる。

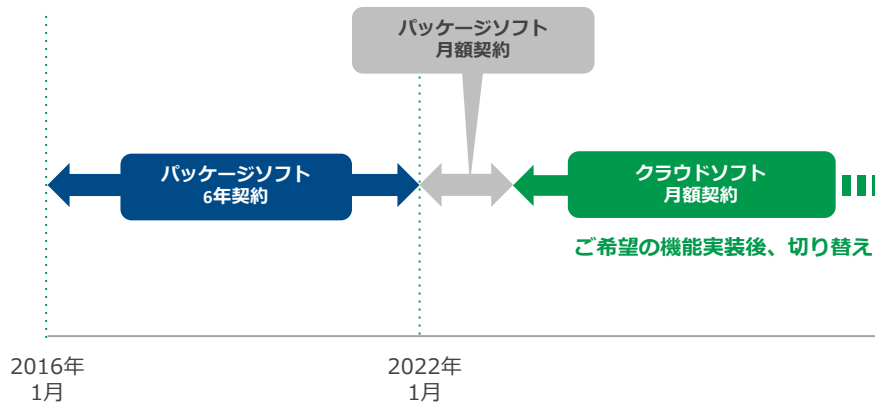


パッケージソフトの月額契約を提供するケース

ユーザーが以下のケースに当てはまる場合は、パッケージソフトの月額契約を期間限定で提供する。

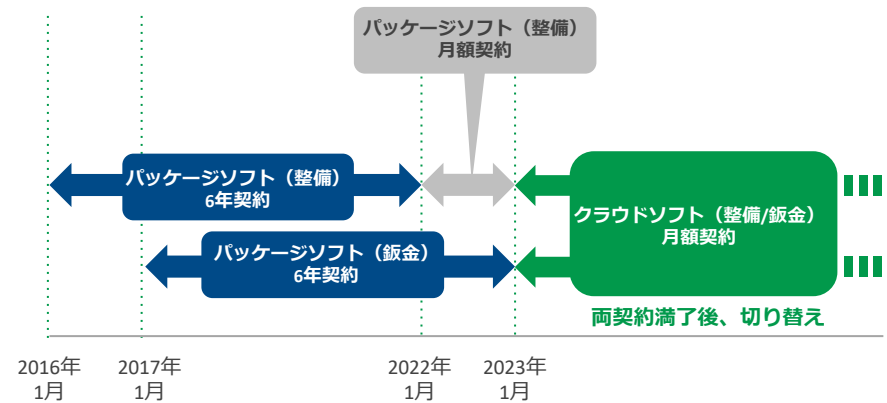
対象① 特定の機能をご希望のユーザー

例) パッケージソフトが2022年に満了するが、ご希望の機能が未実装の場合



対象② 複数のリース契約をお持ちのユーザー

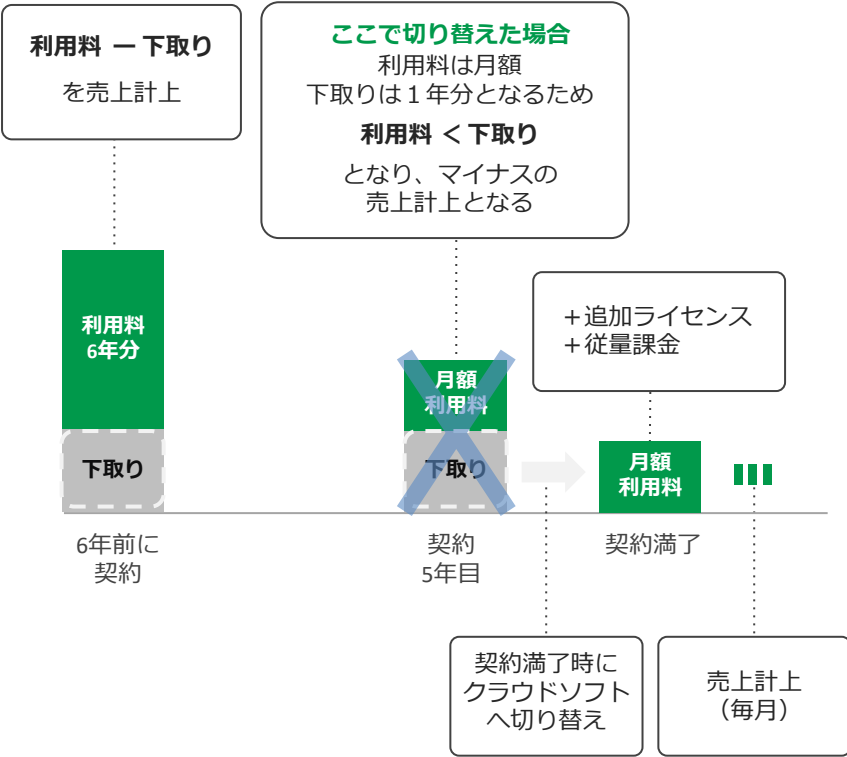
例) 2016年にパッケージソフト（整備業向け）を、2017年にパッケージソフト（鋳金業向け）を6年契約した場合



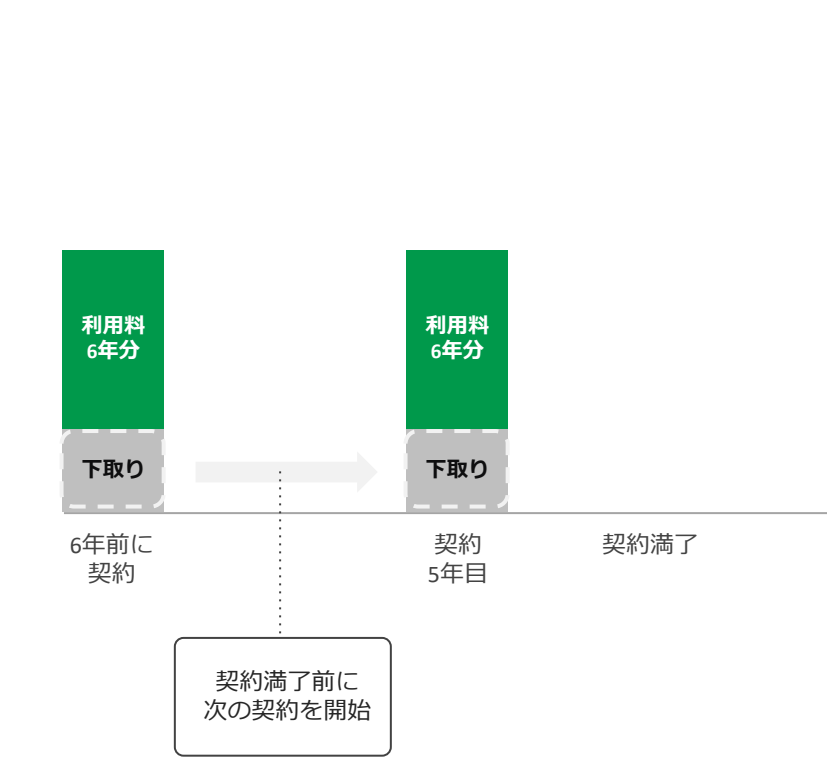
クラウドソフトへの切り替え時期を前契約の満了時とする理由

パッケージソフトを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クラウドソフト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。

クラウドソフトの場合*



パッケージソフト複数年リース販売の場合



*パッケージソフトを月額契約で販売する場合も同様

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

- ・クラウドソフトの提供*
- ・パッケージソフトの月額販売
- ・DXソリューションの提供* 他
 - ・電子帳簿保存法対応ソリューション『電帳DX』
 - ・サイト作成ツール『BL.Homepage』

マーケットプレイス

- ・自動車補修部品の受発注プラットフォームの提供
 - ・自動車部品流通システム『BLパーツオーダーシステム』
 - ・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』
 - ・クラウド受発注プラットフォームの提供
- ・決済代行サービスの提供

パッケージシステム

ソフトウェア販売

- ・パッケージソフトのリース販売
- ・作業分析ソフトウェア『OTRS』の販売
- ・パソコンなどのハードウェア販売

運用・サポート

- ・パッケージソフトのサポートサービスなど付帯するサービス
- ・ 帳票やトナーなどのサプライ販売

*初期導入費を含む

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、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