

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

ブロードリーフ

3673 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2023年3月10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 | 03 |
| 3. 特色、競合、強み | 04 |
| ■ 業績動向 | 04 |
| 1. 2022年12月期の業績概要 | 04 |
| 2. 財務状況 | 06 |
| ■ 今後の見通し | 07 |
| ● 2023年12月期の業績見通し | 07 |
| ■ 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

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 へ移行中

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、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。

2022年12月期の連結業績(IFRS)は、売上収益が13,833百万円(前期比33.0%減)、営業損失が2,897百万円(前期は3,395百万円の利益)、税引前損失が3,005百万円(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が2,431百万円(同2,173百万円の利益)となった。営業損失となったが、これはクラウドソフトウェア「.cシリーズ」への移行により当初から予想されていた結果であり、懸念される内容ではない。むしろ当初予想(売上収益12,300百万円、営業損失4,800百万円)を上回っており、主要KPI(重要指標)も計画に沿って進捗していることから、比較的良好な決算だったと言える。なお、親会社の所有者に帰属する当期損失を計上したが、年間1.00円の配当を実施した。

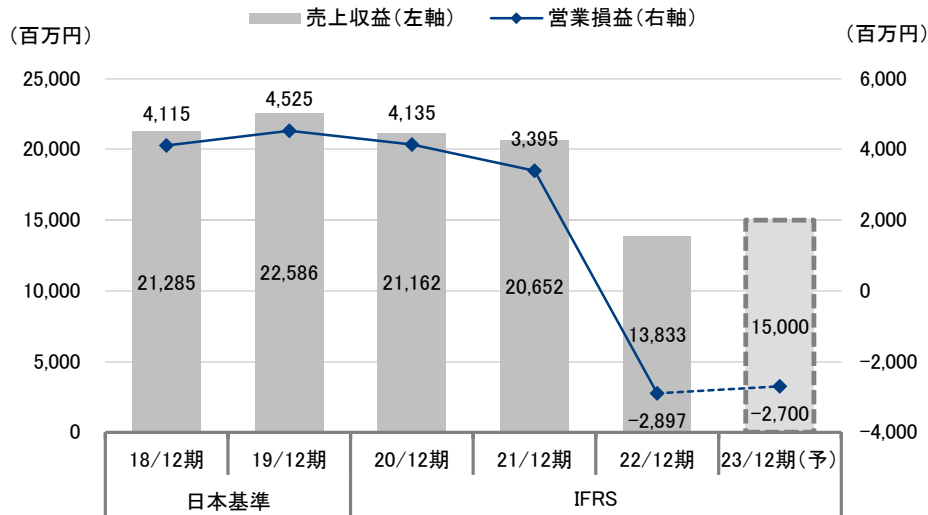
2023年12月期の連結業績(IFRS)については、売上収益15,000百万円(前期比8.4%増)、営業損失2,700百万円(前期は2,897百万円の損失)、税引前損失2,800百万円(同3,005百万円の損失)、親会社の所有者に帰属する当期損失2,400百万円(同2,431百万円の損失)を見込んでいる。ユーザー数は増加傾向にあり、事業は好調に推移すると予想しているものの、クラウドソフトウェア「.cシリーズ」への移行途上であることから売上収益は微増に留まり、引き続き開発費が増加することなどから営業損失を計上する見込みだ。営業損失予想(2,700百万円)は中期経営計画に沿った数値であるが、2022年12月期決算が予想以上の着地であったことを考慮すれば、当初計画以上であってもおかしくはない。しかし会社は「売上収益は当初計画を上回るが、様々な経費や開発計画を見直した結果、ほぼ前期並みの営業損失を計上する見込みだ」と説明している。弊社では、これらの経費は外部要因によるものではなく同社がコントロール可能な費用であることから、今後の状況によっては損益数値が上方修正される可能性もあると見ている。月額サブスクリプション契約への転換による一時的な損失決算であり、長期成長への過渡期と言える。なお、2023年12月期の配当は未定としている。

Key Points

- ・モビリティ産業向け SaaS 企業
- ・2022年12月期は営業損失となるも、計画以上
- ・中期経営計画では最終年度で営業利益率40%を計画

要約

売上収益と営業損益の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要及び事業概要

自動車産業向け SaaS 企業からトータルマネジメントサービス企業へ

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 The Carlyle Group <CG> と当時の経営陣による MBO (Management Buy Out) によって新たに(株)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(2022年4月の同市場区分変更に伴いプライム市場へ移行)。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。さらに2022年12月期から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」への移行を進めている。「.c シリーズ」の売上方式は「月次売上計上」となるため、業績が一時的に落ち込むものの、長期的には収益基盤が安定すると同時に他業種向けにも展開が可能となり、トータルマネジメントサービス企業へ変貌しつつある。

会社概要及び事業概要

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）としてクラウドサービス（2022年12月期売上収益比率19.0%）とパッケージシステム（同81.0%）に分けられている。さらにそれらは中分類として、クラウドサービスはソフトウェアサービス（同14.2%）とマーケットプレイス（同4.8%）に、パッケージシステムはソフトウェア販売（同25.6%）と運用・サポート（同55.4%）に区分されている*。

* 2022年12月期から売上区分を変更している。

売上区分

| 区分 | | 事業内容 |
|-----------|------------|--|
| 大分類 | 中分類 | |
| 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「.cシリーズ」の提供（標準版、特定大手版） ・「.NSシリーズ」の月額サブスクリプション販売 ・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 | 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（サポートサービス等） ・帳票やトナーなどのサプライ品販売 等 |

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

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した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が進行している。

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「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 2022年12月期は減収・営業損失となるも、想定以上の結果。 ユーザー数は順調に増加

1. 2022年12月期の業績概要

(1) 損益状況

2022年12月期の連結業績 (IFRS) は、売上収益が 13,833 百万円 (前期比 33.0% 減)、営業損失が 2,897 百万円 (前期は 3,395 百万円の利益)、税引前損失が 3,005 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が 2,431 百万円 (同 2,173 百万円の利益) となった。

ブロードリーフ | 2023年3月10日(金)
 3673 東証プライム市場 | <https://www.broadleaf.co.jp/ir/>

業績動向

営業損失となったが、これはクラウドソフトウェア「.cシリーズ」への移行により当初から予想されていた結果であり、懸念される内容ではない。むしろ当初予想（売上収益 12,300 百万円、営業損失 4,800 百万円）を上回っており、主要 KPI も計画に沿って進捗していることから、比較的良好な決算だったと言える。

営業利益の増減要因を分析すると、増益要因としては、売上原価の低下 407 百万円（ただし、「.cシリーズ」のリリースに合わせてクラウド償却費は 347 百万円増）、人件費減 401 百万円（主に前期に発生した一過性の法定福利費の減少）、その他費用減 406 百万円（主に業務効率化による事業運営費、営業経費の減少）などであった。一方で減益要因としては、売上減 6,819 百万円、サービス基盤費の増加（主にクラウドサービスの IT インフラ費用増加） 63 百万円、子会社のタジマに対する減損損失 615 百万円などであった。タジマに対して減損損失を計上したのは、クラウド型への移行を当初計画より前倒しで進めることにしたからだ。現金の流出を伴うものではなく、前向きな減損処理と言える。

2022年12月期業績（連結、IFRS）

（単位：百万円）

| | 21/12 期 | | 22/12 期 | | 前期比 |
|----------------------|---------|--------|---------|--------|--------|
| | 実績 | 売上収益比 | 実績 | 売上収益比 | |
| 売上収益 | 20,652 | 100.0% | 13,833 | 100.0% | -33.0% |
| 売上総利益 | 14,898 | 72.1% | 8,487 | 61.4% | -43.0% |
| 販管費 | 11,521 | 55.8% | 10,803 | 78.1% | -6.2% |
| 営業利益 | 3,395 | 16.4% | -2,897 | -20.9% | - |
| 税引前損益 | 3,233 | 15.7% | -3,005 | -21.7% | - |
| 親会社の所有者に帰属する 当期損益 | 2,173 | 10.5% | -2,431 | -17.6% | - |

注：百万円未満四捨五入

出所：決算短信よりフィスコ作成

(2) 売上区分別状況

クラウドサービスの売上収益は 2,628 百万円（前期比 46.7% 増）となった。中分類（内訳）では、クラウドソフトウェア「.cシリーズ」への移行が順調に進んだことから、ソフトウェアサービスは 1,958 百万円（同 79.6% 増）となった。一方で、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、マーケットプレイスは 670 百万円（同 4.4% 減）となった。

パッケージシステムの売上収益は 11,205 百万円（前期比 40.6% 減）となった。中分類では、主要業種の整備業及び鋳金業について、従来型の「.NS シリーズ」のリース販売を終了したことから、ソフトウェア販売は 3,539 百万円（同 69.54% 減）となった。ただし、その他業種向けのソフトウェア販売は堅調であったことから、予想を上回る結果であった。この予想以上の売上収益が、全体の損失を少なくしたと言える。運用・サポートは 7,666 百万円（同 5.9% 増）と順調に推移した。

業績動向

売上収益の区分別内訳 (連結、IFRS)

(単位：百万円)

| | 21/12 期 | | 22/12 期 | | 前期比 |
|------------|---------|--------|---------|--------|--------|
| | 実績 | 売上収益比 | 実績 | 売上収益比 | |
| クラウドサービス | 1,791 | 8.7% | 2,628 | 19.0% | 46.7% |
| ソフトウェアサービス | 1,090 | 5.3% | 1,958 | 14.2% | 79.6% |
| マーケットプレイス | 701 | 3.4% | 670 | 4.8% | -4.4% |
| パッケージシステム | 18,860 | 91.3% | 11,205 | 81.0% | -40.6% |
| ソフトウェア販売 | 11,620 | 56.3% | 3,539 | 25.6% | -69.5% |
| 運用・サポート | 7,240 | 35.1% | 7,666 | 55.4% | 5.9% |
| 合計 | 20,652 | 100.0% | 13,833 | 100.0% | -33.0% |

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(3) 主要 KPI の進捗状況

2022年12月期末における主要 KPI の進捗状況は、堅調に推移したと言える。クラウド化率は6.5%とまだ低いですが、2022年12月期が本格的移行への初年度であること、大手顧客の更新(移行)がこれからであることを考慮すれば、問題となる水準ではない。「.c シリーズ」ライセンスも目標に比べれば低く見えるが、クラウド化率と同様の理由で、問題はなく順調と言える。

平均月額売上は目標には達していないが、主に2つの理由による。1つ目は新規顧客(当初は平均月額売上が低い)が堅調に増加したこと、2つ目はクラウド化率などと同様に、平均月額売上が比較的高い大手顧客の更新(移行)がこれからであるためだ。

主要 KPI

| 定義 | 22/12 期末 実績 | 24/12 期末 目標 | |
|------------------|-------------------------------------|----------------|--------------|
| 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 | 6.5% | 40% |
| 「.c シリーズ」ライセンス数 | 「.c シリーズ」標準版の課金ライセンス数 | 2,523 | 24,000 |
| 「.c シリーズ」ユーザー維持率 | 実績開示時に公表 | 23/12 期より開示 | 99% 以上 |
| 「.c シリーズ」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 | 21,279 円 / 月 | 23,000 円 / 月 |

注：「.c シリーズ」対象ユーザーは、自動車整備業、ガソリンスタンド、钣金業、部品商、リサイクル業となる

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

2. 財務状況

2022年12月期末の財務状況について、流動資産は6,555百万円(前期末比1,849百万円減)となった。主に現金及び現金同等物の減少65百万円、クラウド型への移行が進んだことによる営業債権及びその他の債権の減少1,691百万円、棚卸資産の減少77百万円などによる。非流動資産は26,980百万円(同909百万円増)となったが、主にのれんの減少613百万円、有形固定資産の減少235百万円、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1,223百万円などによる。その結果、資産合計は同940百万円減少し33,535百万円となった。

負債の部では、営業債務及びその他の債務が895百万円減少、契約負債が572百万円増加、短期有利子負債が210百万円減少、長期有利子負債が2,540百万円増加したことなどから、負債合計は前期末比1,511百万円増加し9,873百万円となった。資本の部では、親会社の所有者に帰属する当期損失の計上などにより、資本合計は同2,452百万円減少し23,662百万円となった。

■ 今後の見通し

2023年12月期も営業損失予想だが、事業は順調に拡大。 主要 KPI は中期経営計画に沿って進捗

● 2023年12月期の業績見通し

2023年12月期の連結業績（IFRS）については、売上収益15,000百万円（前期比8.4%増）、営業損失2,700百万円（前期は2,897百万円の損失）、税引前損失2,800百万円（同3,005百万円の損失）、親会社の所有者に帰属する当期損失2,400百万円（同2,431百万円の損失）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、「.cシリーズ」への移行途上であることから売上収益は微増に留まり、引き続き開発費が増加することなどから営業損失を計上する見込みだ。営業損失予想（2,700百万円）は中期経営計画に沿った数値であるが、既述のとおり2022年12月期決算が予想以上の着地であったことを考慮すれば、当初計画以上であってもおかしくはない。しかし会社は「売上収益は当初計画を上回るが、様々な経費や開発計画を見直した結果、ほぼ前期並みの営業損失を計上する見込みだ」と説明している。弊社では、これらの経費は外部要因によるものではなく同社がコントロール可能な費用であることから、今後の状況によっては損益数値が上方修正される可能性もあると見ている。月額サブスクリプション契約への転換による一時的な損失決算であり、長期成長への過渡期と言える。

2023年12月期業績予想（連結、IFRS）

（単位：百万円）

| | 22/12期 | | 23/12期 | | 前期比 |
|----------------------|--------|--------|--------|--------|------|
| | 実績 | 売上収益比 | 予想 | 売上収益比 | |
| 売上収益 | 13,833 | 100.0% | 15,000 | 100.0% | 8.4% |
| 営業利益 | -2,897 | -20.9% | -2,700 | -18.0% | - |
| 税引前利益 | -3,005 | -21.7% | -2,800 | -18.7% | - |
| 親会社の所有者に帰属する 当期利益 | -2,431 | -17.6% | -2,400 | -16.0% | - |

注：百万円未満四捨五入

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

区分別の売上収益は、クラウドサービスが5,900百万円（前期比124.5%増）を見込んでいる。中分類（内訳）としては、月額サブスクリプション契約への転換に伴いソフトウェアサービスが5,250百万円（同168.1%増）となる一方で、マーケットプレイスは650百万円（同3.0%減）となる見込み。

パッケージシステムの売上収益は、整備業・鋳金業だけでなくその他業種向けについても順次月額サブスクリプション契約に転換することに伴い、ソフトウェア販売が2,200百万円（前期比37.8%減）を見込んでいる。また、クラウド型への移行に伴い、運用・サポートは6,900百万円（同10.0%減）となる見通し。

今後の見通し

売上収益の区分別予想（連結、IFRS）

（単位：百万円）

| | 22/12 期 | | 23/12 期 | | |
|------------|---------|--------|---------|--------|--------|
| | 実績 | 売上収益比 | 予想 | 売上収益比 | 前期比 |
| クラウドサービス | 2,628 | 19.0% | 5,900 | 39.3% | 124.5% |
| ソフトウェアサービス | 1,958 | 14.2% | 5,250 | 35.0% | 168.1% |
| マーケットプレイス | 670 | 4.8% | 650 | 4.3% | -3.0% |
| パッケージシステム | 11,205 | 81.0% | 9,100 | 60.7% | -18.8% |
| ソフトウェア販売 | 3,539 | 25.6% | 2,200 | 14.7% | -37.8% |
| 運用・サポート | 7,666 | 55.4% | 6,900 | 46.0% | -10.0% |
| 合計 | 13,833 | 100.0% | 15,000 | 100.0% | 8.4% |

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

■ 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が、現時点で計画及び定量的目標は変わっていない※。

※ 2023年12月期の売上収益予想のみ、当初計画の147億円から150億円に上方修正している。

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「企業ライセンス」に加え、職種ごとに細分化された「ジョブライセンス」や、それらを複数人で利用する場合に追加する「従業員アカウント」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」では従事者の職種に応じたジョブライセンス等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。

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.

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、同製品では従事者の職種に応じたジョブライセンスや、それらを複数人で利用する場合に追加する「従業員アカウント」が加わっていることから、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」へ移行している。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 実績 | 23/12 期 予想 | 24/12 期 計画 | 25/12 期 計画 | 26/12 期 計画 | 27/12 期 計画 | 28/12 期 計画 |
|----------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| 売上収益 | 138 | 150 | 185 | 220 | 255 | 290 | 325 |
| クラウドサービス | 26 | 59 | 104 | 152 | 199 | 250 | 291 |
| ソフトウェアビジネス | 20 | 53 | 90 | 136 | 180 | 221 | 250 |
| マーケットプレイス | 7 | 7 | 14 | 16 | 19 | 29 | 41 |
| パッケージシステム | 112 | 91 | 81 | 68 | 55 | 40 | 34 |
| ソフトウェア販売 | 35 | 22 | 25 | 26 | 25 | 22 | 20 |
| 運用・サポート | 77 | 69 | 56 | 42 | 30 | 18 | 14 |
| ストック売上比率 | 74% | 85% | 86% | 88% | 90% | 92% | 94% |
| 営業利益 | -29 | -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 | -24 | -24 | 6 | 20 | 42 | 63 | 80 |

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(2) 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、売上金額に影響を及ぼす要素として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売上」、ユーザー維持率を挙げている。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売上」「ユーザー維持率」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、「足元では銀行からの借り入れで賄う予定で、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、2023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。これに基づき、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。

既述のとおり、2022年12月期はクラウド型への移行中であることから親会社の所有者に帰属する当期純損失を計上したが、年間1.00円の配当を実施した。2023年12月期は損失見込みであることから、配当については現段階では未定としている。

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