PRESS RELEASE

2013 年 7 月 26 日

報道関係各位

株式会社ブロードリーフ
（コード番号:3673　東証一部）

『街のカーウンセラー』をキャッチフレーズとした 新たなマーケティング戦略について ～今後の成長へ向けた B2B2C への取組み～

株式会社ブロードリーフ（本社:東京都品川区、代表取締役社長:大山堅司、以下「当社」）は、自動車アフターマーケットの事業者（整備工場、鈑金工場等、以下「ユーザー」）向けにITサービスを提供するなど、B2B（Business to Business）の事業を展開しております。当社はこのビジネスモデルの進化による更なる成長へ向けて、今秋より直接エンドユーザー（以下「カーオーナー」）向けに、当社システムを利用したサービスを訴求する新たなマーケティング施策を実施します。

具体的には、**『街のカーウンセラー（＊）』**をキャッチフレーズとした、メディアやインターネットを介してユーザー店舗の魅力を伝えるプロモーション活動や、当社ユーザー店舗のサービス向上支援などにより、カーオーナーの集客・リピーター化を促進します。この B2B2C（Business to Business to Consumer）施策により、自動車アフターマーケットを活性化し、業績の拡大をはかります。

＊「カー（車）」と「カウンセラー（相談者）」をかけた造語

1. 目的

当社は、自動車アフターマーケットにおいて、ユーザーの業務を改善する業種特化型アプリケーションを提供しており、業界で高いシェアを獲得しております。2012 年からは、当社ユーザーがカーオーナーに対して、お待たせせずにわかりやすい自動車整備の提案ができる、新たなネットワークサービスやタブレット型業務支援ツールを提供し、高い評価をいただいております。

今回の新たなマーケティング施策は、これらの利便性の高いサービスを当社が直接カーオーナーに訴求することにより、カーオーナー、ユーザーのそれぞれがメリットを享受するとともに、当社提供のネットワークサービスの加速度的な利用頻度の向上、他社との差別化による新規ユーザーの獲得により、当社の業績を拡大させることを目的としております。

カーオーナーにとってのメリット

- 地域の整備工場の情報が容易に入手可能となり、複数の店舗から選ぶことが可能
- 前述の当社ネットワーク上の情報を活用した、個々のカーオーナーのニーズに応じたわかりやすいサービスの享受

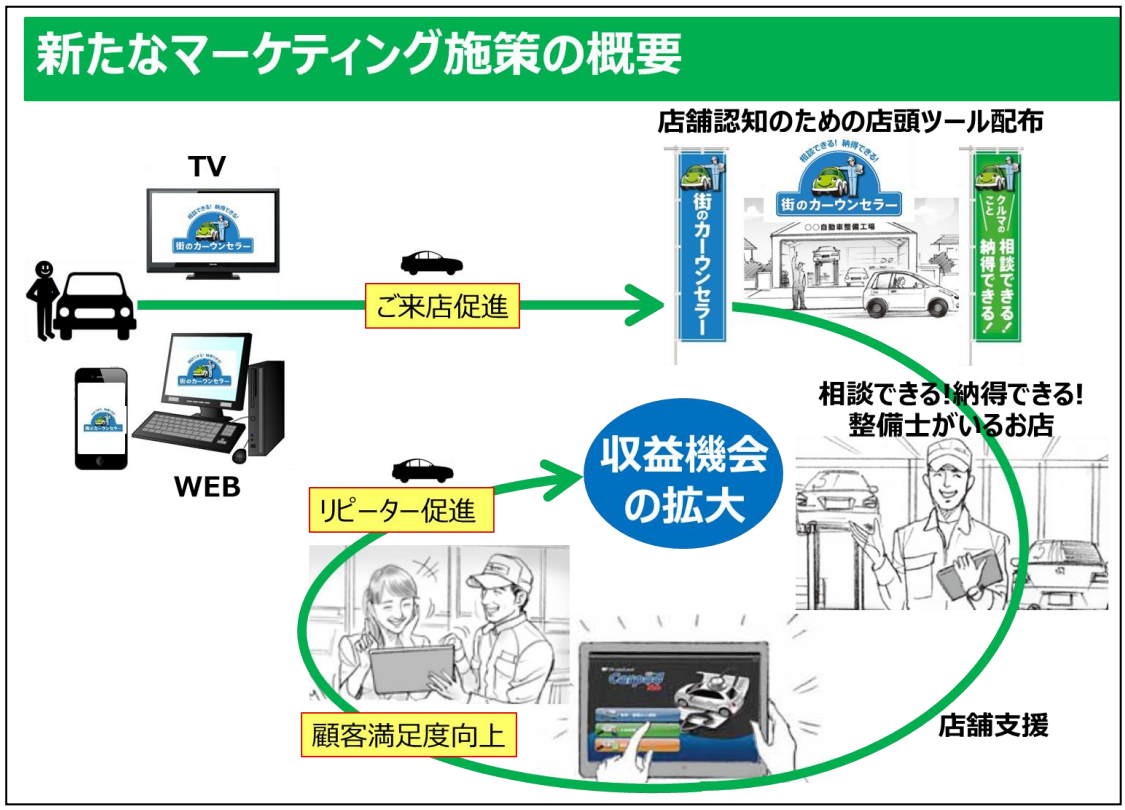
当社ユーザーにとってのメリット

- 個別のユーザーではなし得ない大型プロモーションの推進による業界のイメージ革新
- 当社によるIT活用等の支援によるサービスの向上
- 集客増による収益拡大機会の増加

今回のマーケティング戦略は、業界における川上から川下までの複数の業種向けシステムを多くのユーザーへ共通のネットワーク基盤で展開している当社だからこそ推進できる戦略であり、競合他社との差別化を更にはかってまいります。

2. 実施概要

当社は、『**街のカーウンセラー**』をキャッチフレーズとして、メディアやインターネットを通じたプロモーション活動や店舗誘導装飾ツールの提供などにより、当社ユーザー店舗の魅力を分かりやすく訴求し、カーオーナーのご来店を促進します。また、当社ユーザーに対してIT活用を中心としたサービス向上を支援し、カーオーナーの満足度向上、リピーター化を促進します（下図参照）。



具体的には、次の取組みを中心に実施予定です。

(1) カーオーナーの集客・リピーター化へ向けた施策

- メディア媒体を通じたPR(TV、ラジオ、新聞、雑誌、その他)
  カーオーナーのニーズに応え進化していく、あなたの街のクルマ屋さん(「街のカーウンセラー」)のアピール
- カーオーナー向けダイレクトメール/コールセンター代行サービスの提供
- 車検検索サイト、その他情報サイトの運営

(2) 当社ユーザーへ向けた支援

- 店舗誘導装飾ツールの提供(別紙参照)
- タブレットを使ったIT活用支援
- 店舗における Wi-Fi スポットの提供(当社の Wi-Fi サービスの活用支援)
- ホームページ制作支援サービス
- BL ユーザー会(当社とユーザー、ユーザー間の情報交換会)における、顧客満足度向上セミナーの開催や成功事例の情報共有

当社は、「感謝と喜び」をわかち合いながらユーザーとともに成長していくことを経営理念としております。今回のマーケティング施策により、自動車アフターマーケット業界のイメージを革新し、カーオーナーに喜ばれるお店をユーザーと一緒に創ってまいります。

なお、本施策は中期的なビジョンに基づき実施するものであり、当期の業績予想への影響は軽微です。

――報道関係者・投資家からのお問い合わせ先――
株式会社ブロードリーフ　経営企画部
TEL:03-5781-3071　FAX:03-5781-3022　E-mail:broadleaf-pr@broadleaf.co.jp
URL:　http://www.broadleaf.co.jp

別紙



『街のカーウンセラー』ロゴ



店舗誘導装飾ツールのイメージ

（ご参考）

株式会社ブロードリーフ　会社概要

株式会社ブロードリーフは、自動車アフターマーケット*の事業者を中心に業種特化型業務アプリケーションを始めとしたITサービスを各種データベースとともに提供。各業種が持つ固有の業務環境に合わせた事業を支援するアプリケーションを、共通のネットワーク技術を利用して連携し、情報のインフラ（産業プラットフォーム）としてお客様の事業価値創造に貢献することを目的としており、約3万社にご利用いただいております。

＊　「自動車アフターマーケット」とは、自動車を購入してからの、給油、自動車アクセサリーの購入、車検、点検、部品交換、車の売却、廃棄処理などの市場を指します。

■名　　称　株式会社ブロードリーフ
■創　　業　2005 年 12 月
■設　　立　2009 年 9 月
■上　　場　2013 年 3 月　東京証券取引所第一部（コード：3673）
■資 本 金　6,783 百万円（2013 年 3 月末現在）
■代 表 者　代表取締役社長　大山 堅司
■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
■T　E　L　03-5781-3100（代表）
■U　R　L　http://www.broadleaf.co.jp
■事 業 所　営業・サポートネットワーク：全国 35 拠点（2013 年 3 月現在）
■事 業 内 容

【システム販売分野】

・自動車アフターマーケット・その他各業界向けの業務アプリケーションの開発・販売

・業務最適化システム等の企業情報インフラを支えるパッケージソフトウェアの開発・販売

・付随する PC 本体やディスプレイ、プリンタ等の仕入・販売

【システムサポート分野】

・システム販売顧客に対する保守サービスの提供

・帳票類（専用、汎用）、OA サプライ品及びリサイクル梱包材などの仕入・販売

【ネットワークサービス分野】

・システム顧客に対するネットワークを通じた更新データベース情報の定期的な提供

・ネットワーク型商品提供のためのサーバー提供

・リサイクル部品マーケットプレイス提供サービス

・ネットワーク型システム間の連携サービス

・その他ネットワークを通じたサービス