平成 26 年2月 13 日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 ブ ロ ー ド リ ー フ
代 表 者 名 代表取締役社長 大 山 堅 司
(コード番号:3673 東証一部)
問 合 せ 先 執行役員経営企画室長 羽 生 武 史
(TEL. 03-5781-3100)

中期経営計画(2014-2016)に関するお知らせ

株式会社ブロードリーフ(以下、当社)は、2014 年12 月期から 2016 年 12 月期までの 3 年間の中期経営計画(以下、当中期経営計画)を公表いたします。

当社が事業展開している自動車アフターマーケットは、近年カーオーナーのニーズやライフスタイルの多様化、当社顧客である自動車整備事業者等(以下、ユーザー)間の競争激化、情報技術の進化に伴う大手IT企業による自動車関連産業への参入やテレマティクスマーケットの拡大など、外部環境が大きく変化しております。当社はこれらに迅速かつ柔軟に対応すべく、当社サービスのエンドユーザーであるカーオーナーの視点に基づく戦略が必要と考えております。

当中期経営計画では、経営方針として「豊かなカーライフを支援する総合サービス業への進化」を掲げ、ユーザーと共にカーオーナーへ常に新たなサービスを提供し、中長期的な成長による企業価値の更なる向上を目指します。

記

1. 経営方針

『豊かなカーライフを支援する総合サービス業への進化』

当社はユーザーやパートナー企業を通じて、カーオーナーに「豊かなカーライフ」を体感いただけるサービスを提供してまいります。そのために、当社の強みである自動車関連のデータベースと、マーケティング施策などを通じて得られるデータを連携し、カーオーナーのニーズに応える新たな価値を提供し続ける「総合サービス業」への進化をはかります。

2. 中期計数目標

	2013 年 12 月期 (実績)	2014 年 12 月期 (年初計画)	2016 年 12 月期 (目標)
売上高	18,024 百万円	19,000 百万円	22,500 百万円
営業利益	3,740 百万円	4,000 百万円	7,000 百万円
営業利益率	20.8%	21.1%	31.1%

3. 重点戦略

(1) ネットワークサービスの拡大による収益性向上
(2) 中長期的な成長へ向けた新サービスの創出
(3) アジア展開の強化
(4) 経営基盤の強化

(1) ネットワークサービスの拡大による収益性向上

当社は、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。また、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ております。今後は、利益率の高いネットワークサービスを中心に拡大し、これらのサービスの収益性向上を目指します。具体的には、2013 年秋に店舗への集客を含めた顧客支援を目的に「街のカーウンセラー」(＊)というサービスブランドを立ち上げました。このマーケティング施策により、当社ユーザーがカーオーナーにより満足度の高いサービスを提供することで、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、ネットワークサービスの利用頻度の向上、他社との差別化による新規顧客の獲得を進めてまいります。

＊当施策の詳細につきましては、2013年7月26日に公表した「『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～」をご参照ください。

(2) 中長期的な成長へ向けた新サービスの創出

当社ユーザーの大半が属する自動車アフターマーケットは、競争が激化しており、情報技術の進化に伴う大手IT企業による自動車産業への参入など、外部環境が大きく変化しております。このような環境の中、当社はサービスのエンドユーザーであるカーオーナーの視点に基づく新サービスの創出が必要と考えております。当社は中長期的な成長へ向けて、可用性とスケーラビリティ(拡張性)を高め、リアルタイムでの処理が可能なクラウド・データ基盤のシステム、「新世代BLクラウド」の開発を行い、各種施策を通じて蓄積されるビッグデータを活用し、カーオーナー視点による新サービスを創出してまいります。

(3) アジア展開の強化

当社は、中長期的な成長へ向けて、日本で培ったノウハウを活かし、アジア展開を強化しております。重点国である中国では、2014 年 12 月期にリサイクル業者間売買を支援する事業に着手し、中長期的に部品商と整備・鈑金工場間の取引を支援するネットビジネスの本格展開を目指します。また、東南アジアにおいては、早急に部品流通プラットフォームの構築に着手し、中長期的に特定の国をハブとした地域全体への事業拡大を目指します。

(4) 経営基盤の強化

当社は、事業面における重点戦略をより迅速かつ確実に遂行するため、経営基盤の強化をはかります。具体的には、新商品・サービスを創出する組織体制の整備や成長戦略を担う人材の獲得・育成に取り組みます。

4. 資本政策

当社は中長期的な成長へ向けて、積極的な投資を行ってまいります。その手段の一つとして、次の分野を中心にM&Aを検討します。

(1) 顧客の事業支援につながるサービスを提供している企業
(2) 高い開発技術や企画ノウハウを保有している企業又はその技術
(3) アジアを中心とした海外における自動車関連企業

また、当中期経営計画における株主還元方針は、将来の事業展開と経営体質強化のために必要な内部留保を確保し、安定した配当を継続し、配当性向については概ね 20%を目処とする現基本方針(2013 年4月 30 日公表)を継続し、2014 年 12 月期より中間配当を実施します。

＊2013 年 12 月期の配当及び 2014 年 12 月期の配当計画につきましては、本日公表の「剰余金の配当(増配)および配当方針(中間配当の実施)の変更に関するお知らせ」をご参照ください。

以上

＊ 本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

ご参考: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
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
事業内容	自動車アフターマーケット※事業者の業務を支える IT プラットフォーム上でのサービス提供(業務アプリケーション、自動車関連コンテンツの開発、異業種間連携プラットフォーム、リサイクル部品マーケットプレイス等)
URL	http://www.broadleaf.co.jp/

※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。