

2019年3月期 第2四半期 決算説明会資料



2018年11月29日
証券コード 4389
(2018年 4月-9月)

目次

1

会社概要

2

決算概要・業績見通し

3

成長戦略



1 会社概要

当社は不動産に関する業務を効率化する「BtoBの不動産テック企業」

会社名	プロパティデータバンク株式会社
代表者	板谷 敏正
設立	2000年10月2日
本社	東京都港区浜松町 1-29-6 浜松町セントラルビル
事業内容	不動産・施設管理のソフトウェア提供および関連業務
資本金	328百万円※
市場	東京証券取引所マザーズ (4389)
従業員数	60名 (役員含む) ※

※2018年9月30日現在

不動産テック3つの領域



パブリッククラウド※で最先端のソフトウェアを提供
不動産・施設等の資産管理に関する業務の効率化を支援



土地建物情報管理

動不動産管理

賃貸契約管理

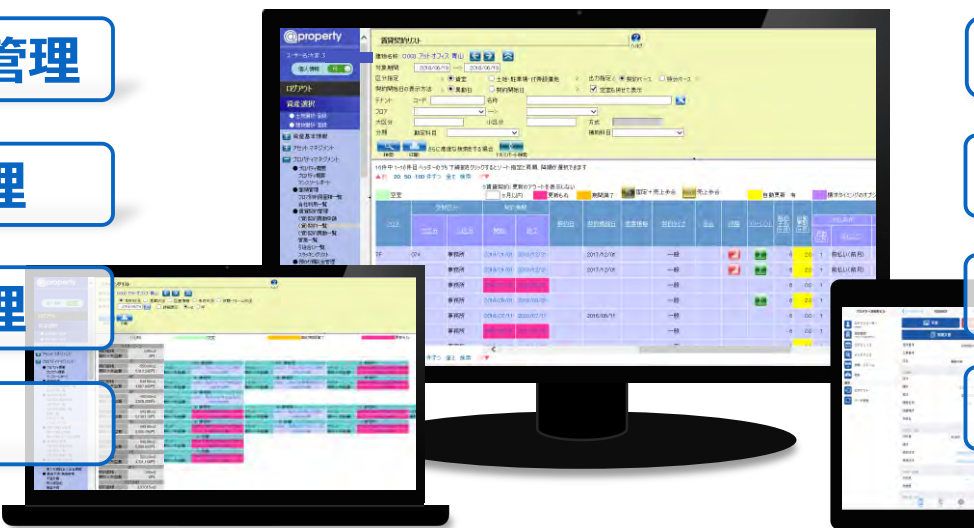
工事管理

会計管理

請求・入金(債権管理)

業務受委託管理

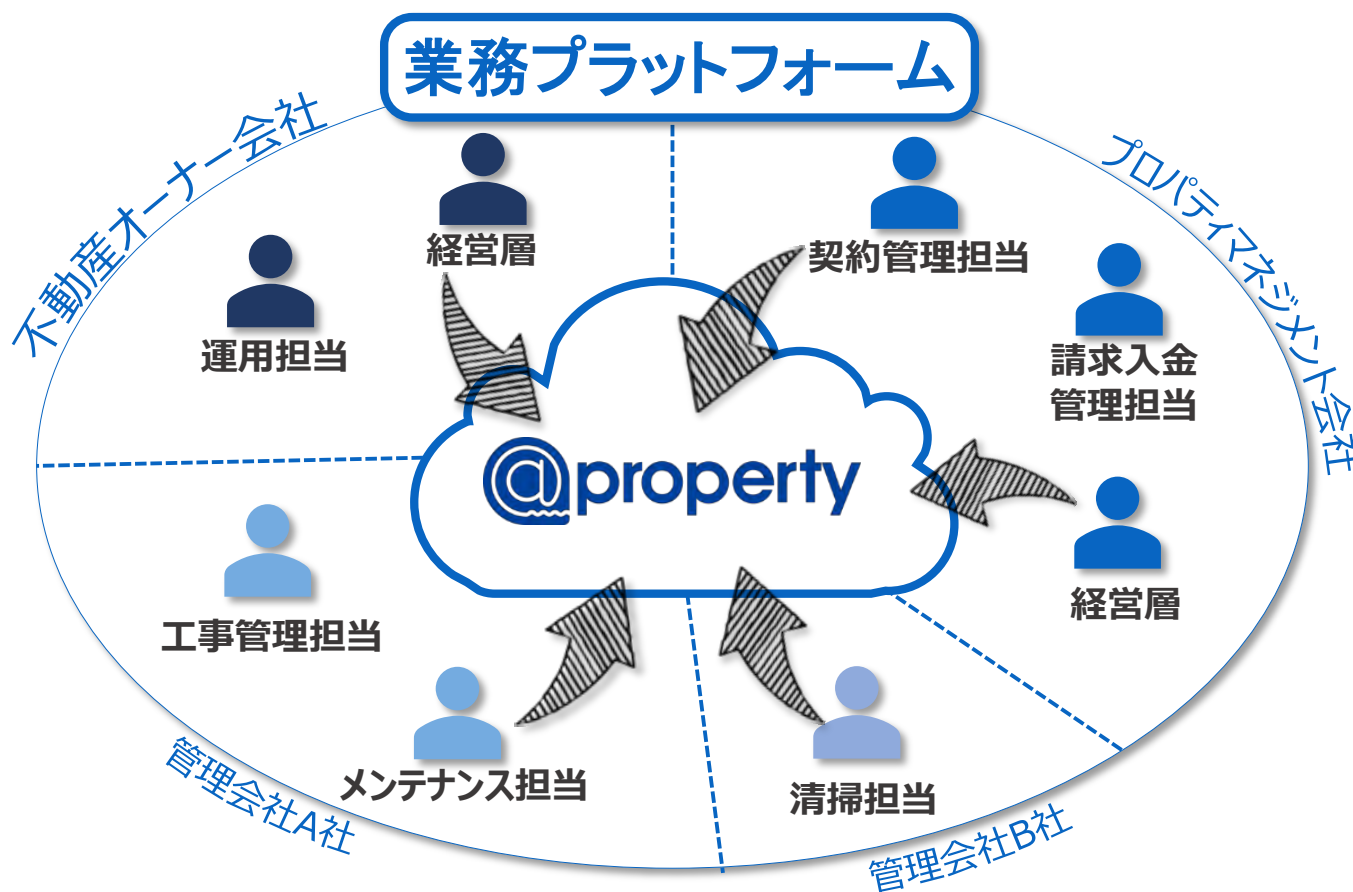
総合分析



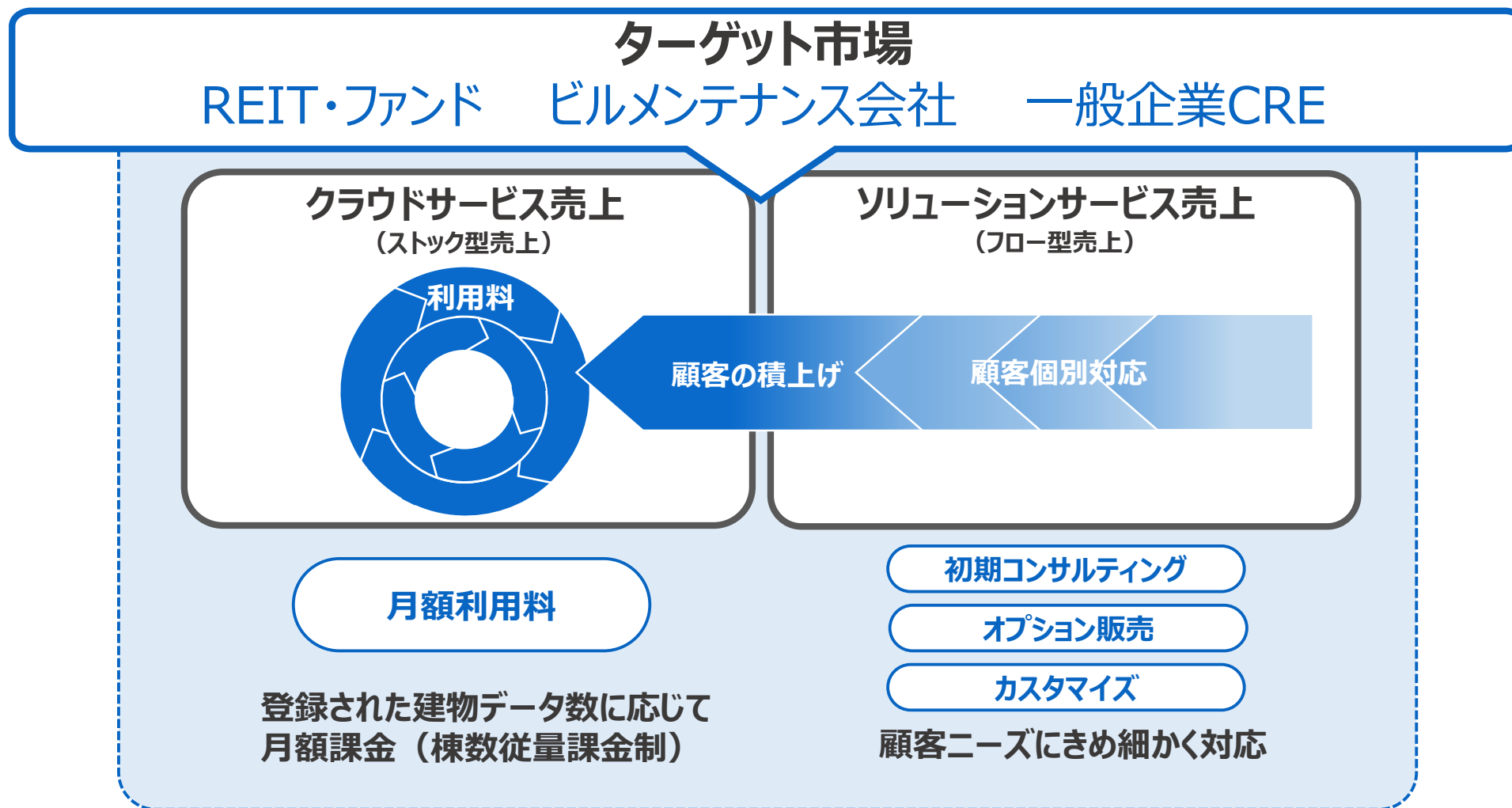
※ パブリッククラウドとは、多種多様な企業や組織が共有するサービスのこと

パブリッククラウド上で企業間連携を実現、業務効率が飛躍的に向上

不動産オーナー及び全国に点在する不動産の管理会社をパブリッククラウド上でリアルタイム連携
現場管理業務からオーナーアセットマネジメント業務までをフルカバー



高度な不動産管理が必須となる顧客が存在する市場をターゲットにストック型売上とフロー型売上を両輪に盤石な収益基盤を確立





2 決算概要・業績見通し

前年同期比 増収減益

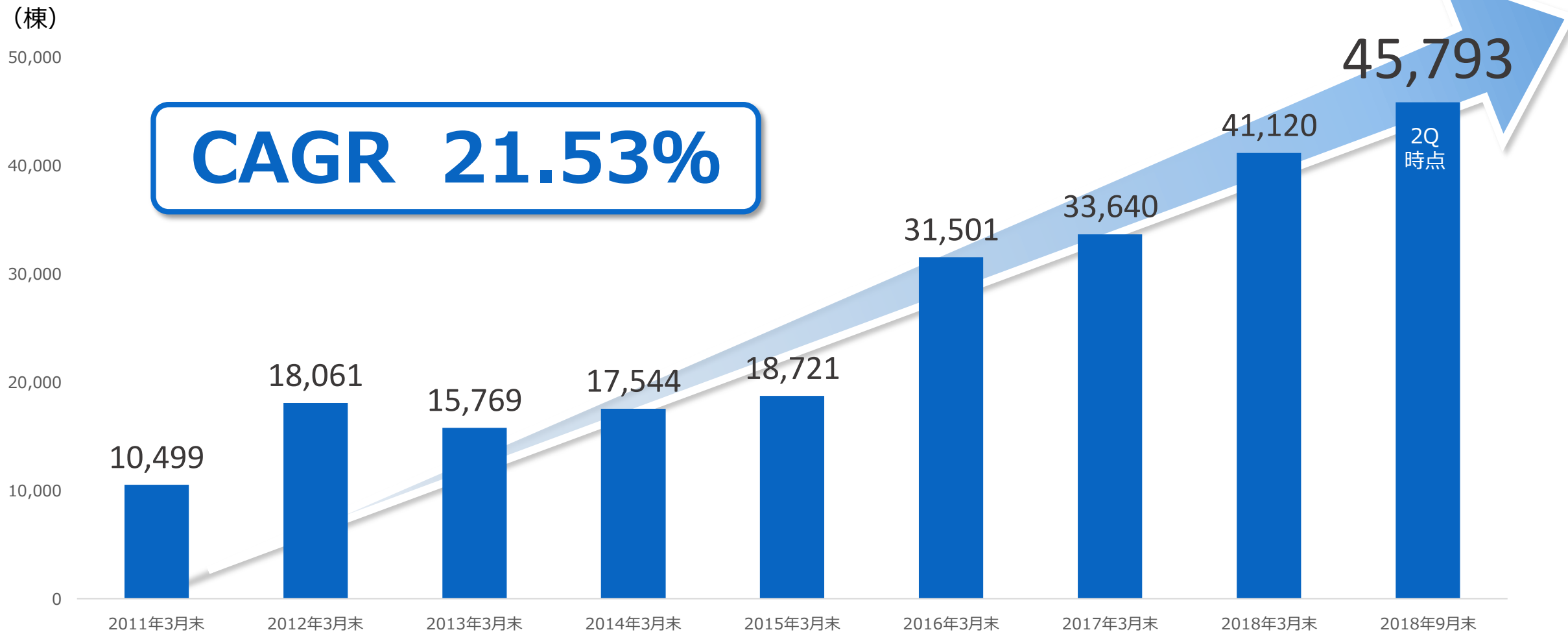
売上高は高水準を維持、売上総利益は安定的に成長

- ・クラウドサービスは新規顧客獲得及び既存顧客の利用拡大により順調に推移
- ・ソリューションサービスは大口案件の受注等により好調に推移
- ・売上総利益率は当初計画通りに推移

営業利益及び経常利益は減少

- ・売上増加に伴うソリューション人件費及び外注費の増加
- ・販路拡大のための営業人件費の増加
- ・上場に伴う一過性費用の発生（株式交付費）
- ・外形標準課税適用による租税公課（販売費及び一般管理費）の増加

登録棟数は安定的に成長（前期末比4,673棟増）
前年度末までの年平均成長率（CAGR）は21.53%



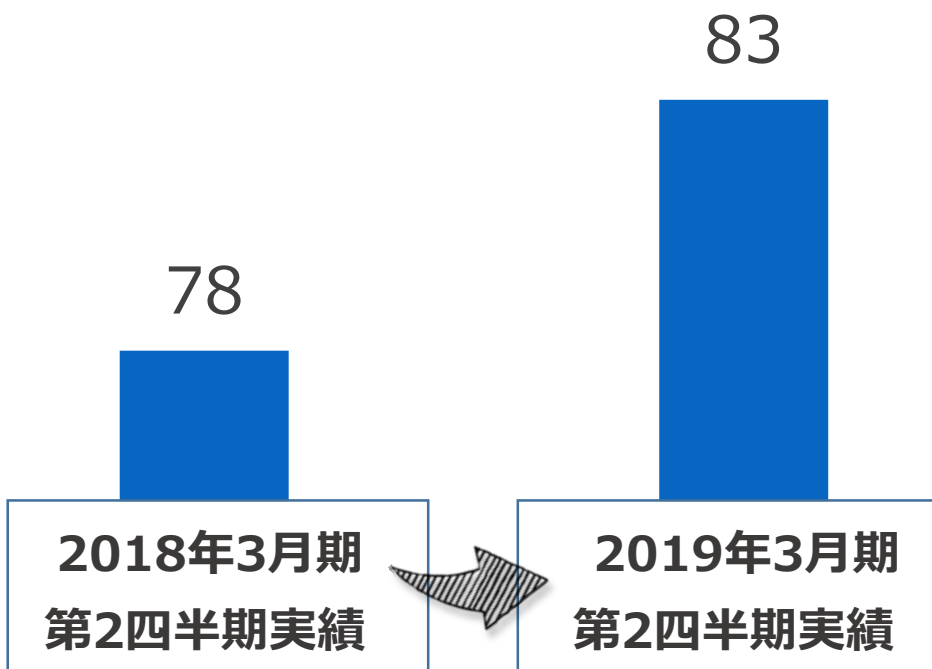
※官公庁自治体による登録棟数は含まない

クラウドサービス月額利用料は前年同期比+5百万円(6.4%増)
1社当たりの平均月額利用料単価は前年同期比+12千円(4%増)

クラウドサービス 月額利用料※

(単位：百万円)

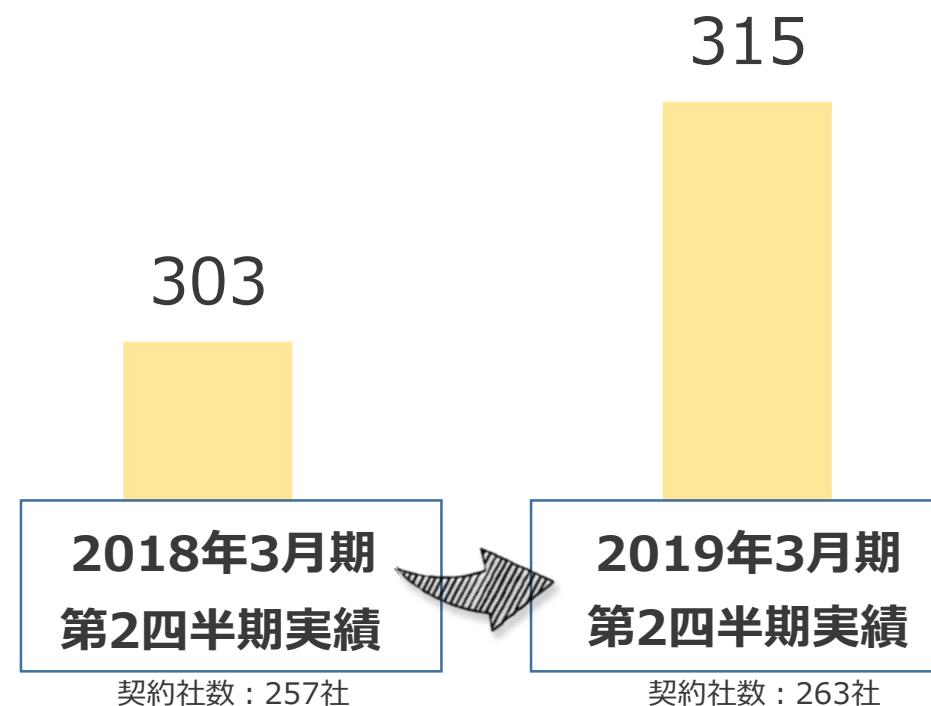
6.4%増



1社当たり 平均月額利用料単価

(単位：千円)

4%増



契約社数：257社

契約社数：263社

※ 百万円未満切捨て

第2四半期までの売上高は前年同期比+128百万円(23.1%増)

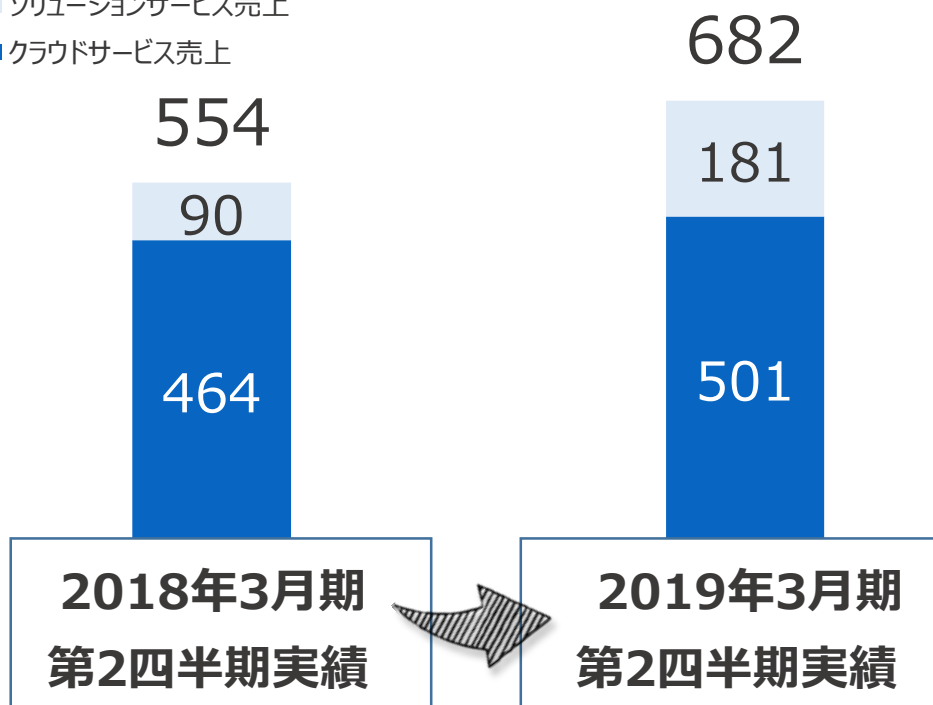
- ・クラウドサービス売上高は着実に増加 前年同期比+37百万円(8%増)
- ・ソリューションサービス売上高は大口案件により売上が増加 前年同期比+91百万円(101.1%増)
- ・経常利益は一過性費用の発生により減少 前年同期比△13百万円(13.9%減)

売上高

(単位：百万円)

23.1%増

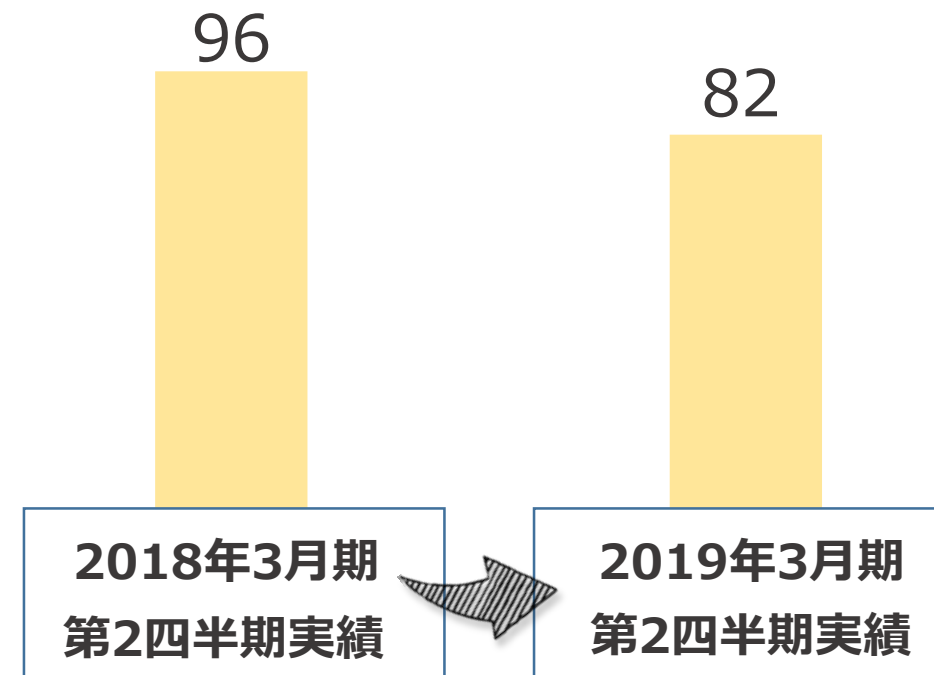
- ソリューションサービス売上
- クラウドサービス売上



経常利益

(単位：百万円)

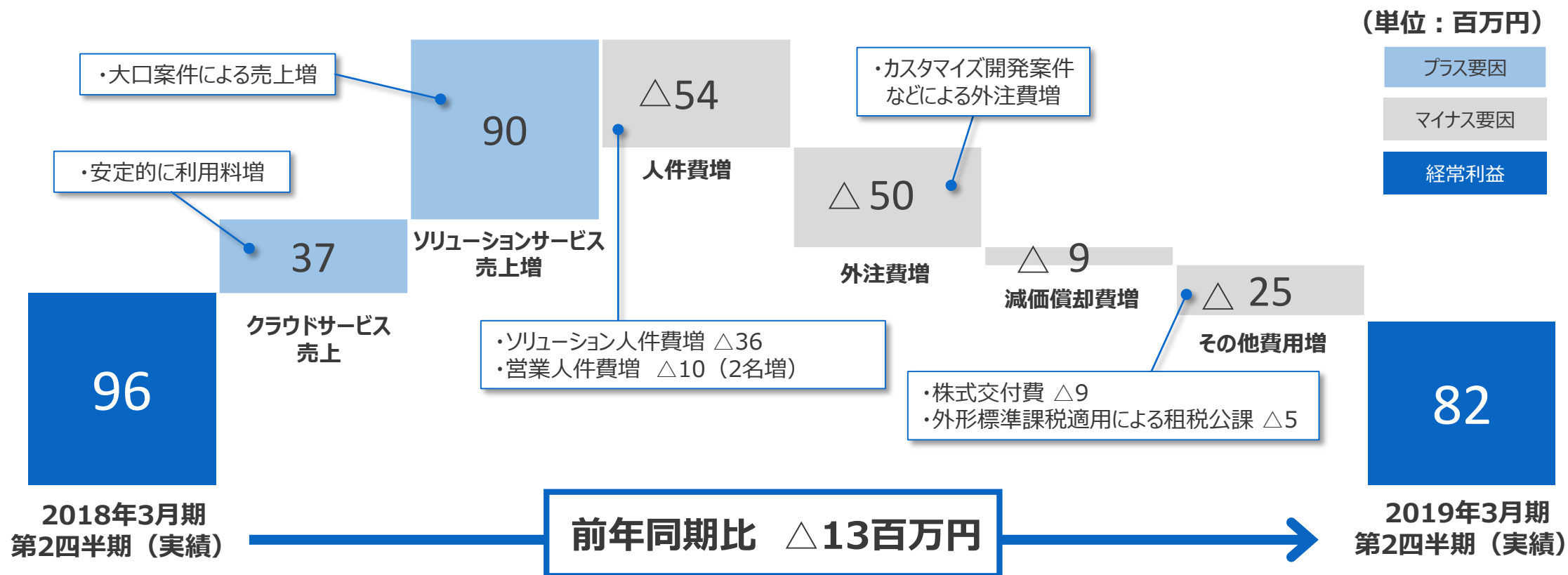
13.9%減



※ 百万円未満切捨て

経常利益は前年同期比△13百万円（13.9%減）

- ・売上増加に伴うソリューション人件費及び外注費増
- ・販路拡大のための営業人件費増
- ・上場に伴う一過性費用の発生（株式交付費）
- ・外形標準課税適用による租税公課（販売費及び一般管理費）増



※ 百万円未満切捨て

(単位：百万円)	2018年3月期2Q (2017/4 - 2017/9)	2019年3月期2Q (2018/4 - 2018/9)	増減額	増減率
売上高	554	682	+128	+23.1%
クラウドサービス	464	501	+37	+8.0%
ソリューションサービス	90	181	+90	+100.6%
売上総利益	320	345	+24	+7.8%
売上総利益率	57.8%	50.6%	-	-
販売費及び一般管理費	222	254	+31	+14.2%
営業利益	97	91	△6	△6.9%
営業利益率	17.7%	13.4%	-	-
経常利益	96	82	△13	△13.9%
四半期純利益	63	56	△7	△11.8%

※ 百万円未満切捨て

2018年6月のマザーズ上場によって資金調達を実現 自己資本比率は78.6%と財務の健全性が向上

2018年3月期（期末） 単位：百万円

流動資産 877	流動負債 285	純資産 1,086
	固定負債 150	
有形・無形固定資産 350		
その他の投資資産 294		

総資産 1,522

自己資本比率 71.4%

2019年3月期（第2四半期） 単位：百万円

流動資産 1,367 現金預金+473	流動負債 267	純資産 1,599 資本金・資本剰余金 +456 利益剰余金 +56
	固定負債 169	
有形・無形固定資産 368		
その他の投資資産 300		

総資産 2,035

自己資本比率 78.6%



(単位：百万円)	2018年3月期	2019年3月期
	第2四半期	第2四半期
現金及び現金同等物の期首残高	476	617
営業活動によるCF	252	230
投資活動によるCF	△70	△94
財務活動によるCF	△1	444
現金及び現金同等物の四半期末残高	656	1,197

主な内訳：

2019年3月期 第2四半期

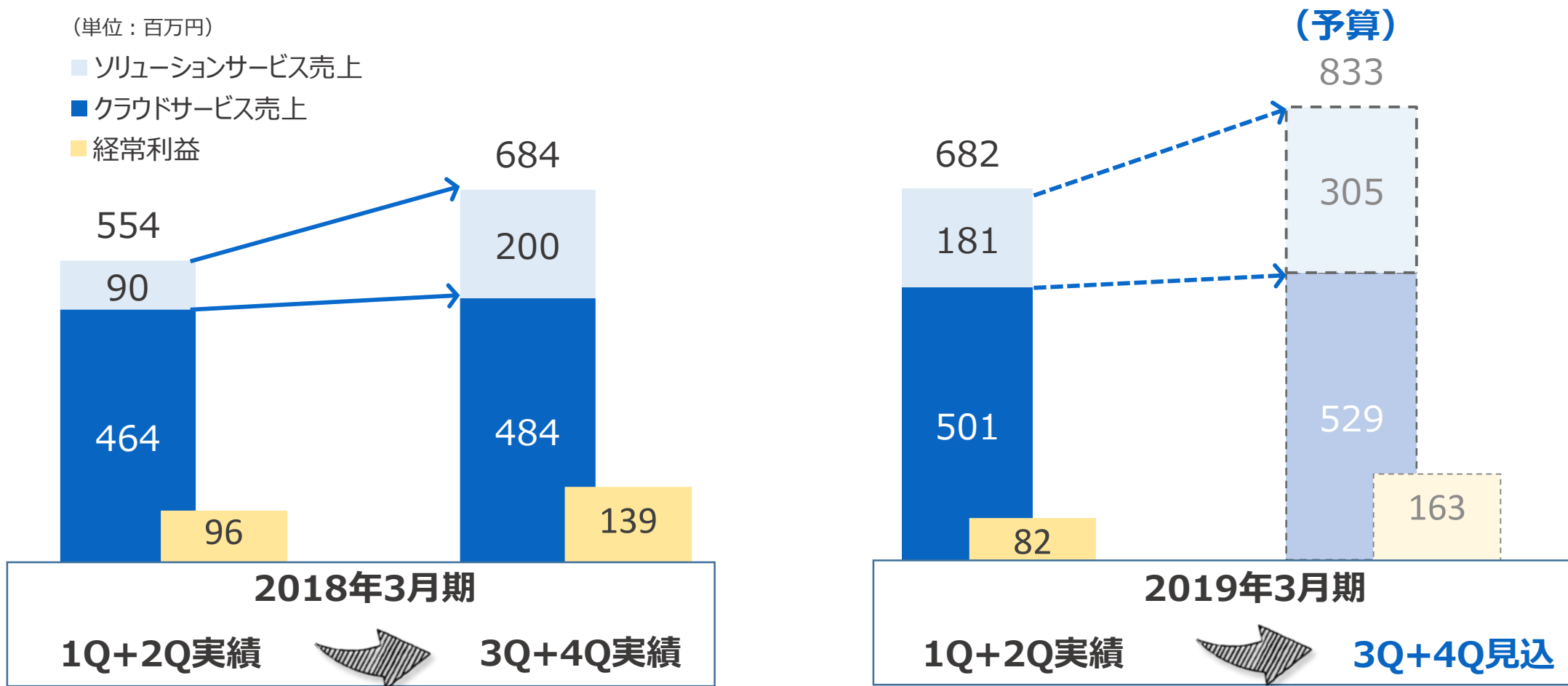
営業活動の部	減価償却費	86
	売上債権の減少	84
	税引前四半期純利益	82
投資活動の部	無形固定資産取得	△87
財務活動の部	株式発行による収入	446

※ 百万円未満切捨て

ソリューションサービス売上高は第3四半期から第4四半期にかけて売上が伸びる傾向があり、2019年3月期もその傾向が見込まれる

(単位：百万円)

- ソリューションサービス売上
- クラウドサービス売上
- 経常利益



※ 百万円未満切捨て

業績見通しに変更なし

(単位：百万円)	2018年3月期末	2019年3月期末	増減額	増減率
	実績	見通し		
売上高	1,239	1,516	+276	+22.3%
クラウドサービス	949	1,030	+80	+8.5%
ソリューションサービス	290	486	+195	+67.3%
売上総利益	692	756	+64	+9.3%
売上総利益率	55.8%	49.9%	-	-
販売費及び一般管理費	455	511	+55	+12.3%
営業利益	236	245	+8	+3.5%
営業利益率	19.1%	16.2%	-	-
経常利益	235	246	+10	+4.4%
当期純利益	145	162	+16	+11.4%

※ 百万円未満切捨て



- 1. 新規導入案件多数獲得（事例）**
- 2. 本格稼働案件（事例）**
- 3. その他トピックス**

J-REIT・私募リートより新規採用・・・3社

当社のターゲットのひとつである「REIT・ファンド」業界からの採用は引き続き安定的に獲得
REIT・ファンド業務については、これまで蓄積してきた知見を駆使し、導入に至るまで比較的短期間で対応が可能

株式会社電気ビル（総合不動産管理会社）

業務改革を目指した情報システム再構築の中心となる**不動産ERPとして@プロパティを採用**
導入プロジェクトを推進

ビレッジハウス・マネジメント株式会社（不動産賃貸会社）

同社は、低家賃マンションシリーズ「ビレッジハウス」を管理・運営
全国に**1,000物件以上、100,000室以上の管理を@プロパティで開始**
業務の効率化において@プロパティは大きな役割を担っている

大手製造会社

海外拠点も含めたグループ統一の不動産管理システムとして@プロパティを採用
全世界の不動産物件を管理予定
2019年度より本格稼働

大手金融グループ不動産管理会社

不動産管理のグループ内連携を目的に@プロパティを基幹システムとして採用
グループ全体での利用予定
2019年度の本稼働に向け、カスタマイズ・導入準備本格化

一般社団法人全国賃貸不動産管理業協会 (不動産賃貸管理会社)

一般社団法人全国賃貸不動産管理業協会会員(6,000社以上)における不動産管理業務の効率化と適正化を図るため、当社が提供する@プロパティを再構築し、独自のサービスとして「全宅管理業務支援システム」を展開
同協会と共同で期間限定のシステム利用無料キャンペーンを実施し利用拡大を図る

押入れ産業株式会社 (レンタル収納スペース、トランクルーム・レンタル倉庫会社)

東京都主催の世界発信コンペティションにて、レンタル収納スペース「PiO」のビジネスモデルが「東京都革新的サービス奨励賞」を受賞
「PiO」は当社が提供する@プロパティをベースにしたトランクルーム管理サービス「@ストレージ」を基本システムとして活用



3 成長戦略

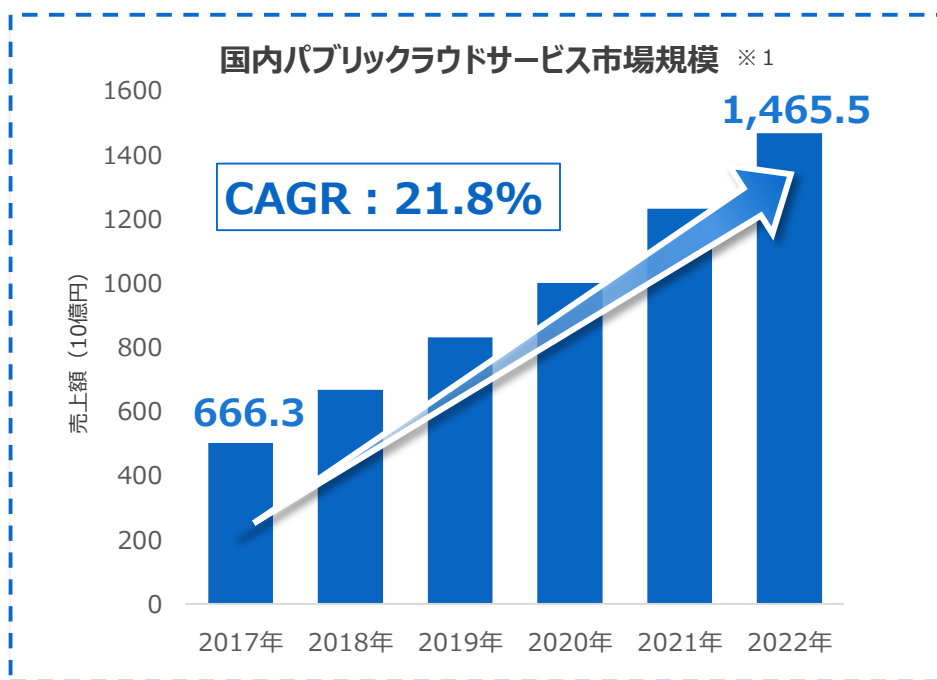
日本の不動産資産規模は約2,519兆円※
当社のビジネス領域（法人所有不動産と公的不動産）は約1,020兆円と膨大



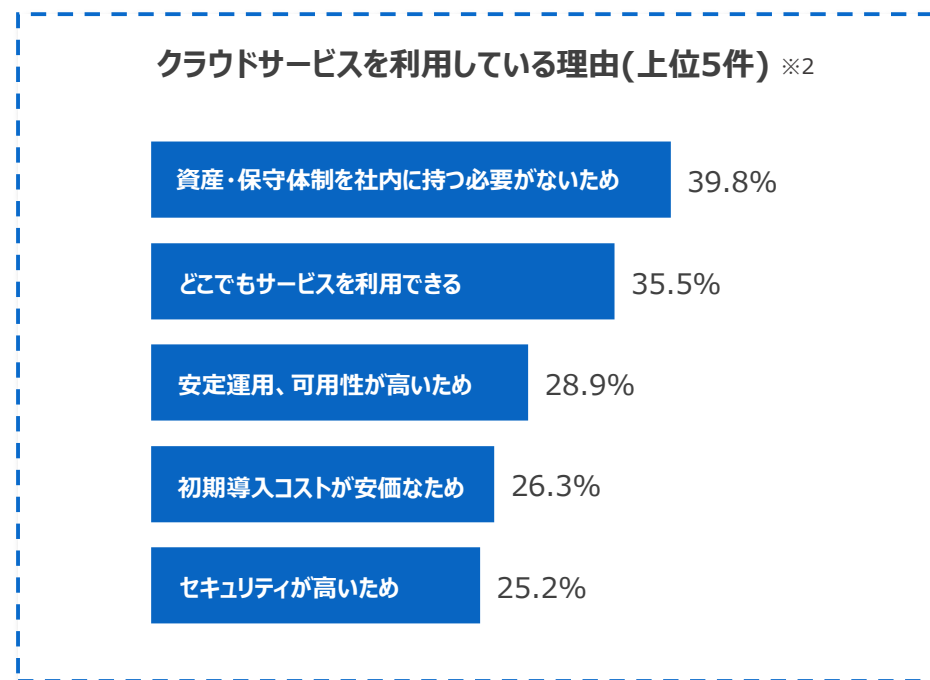
国内不動産市場は膨大

国内パブリッククラウドサービス市場は急速に成長し、クラウドファースト※が浸透

パブリッククラウドサービス市場の成長力



企業によるクラウドサービスの利便性評価

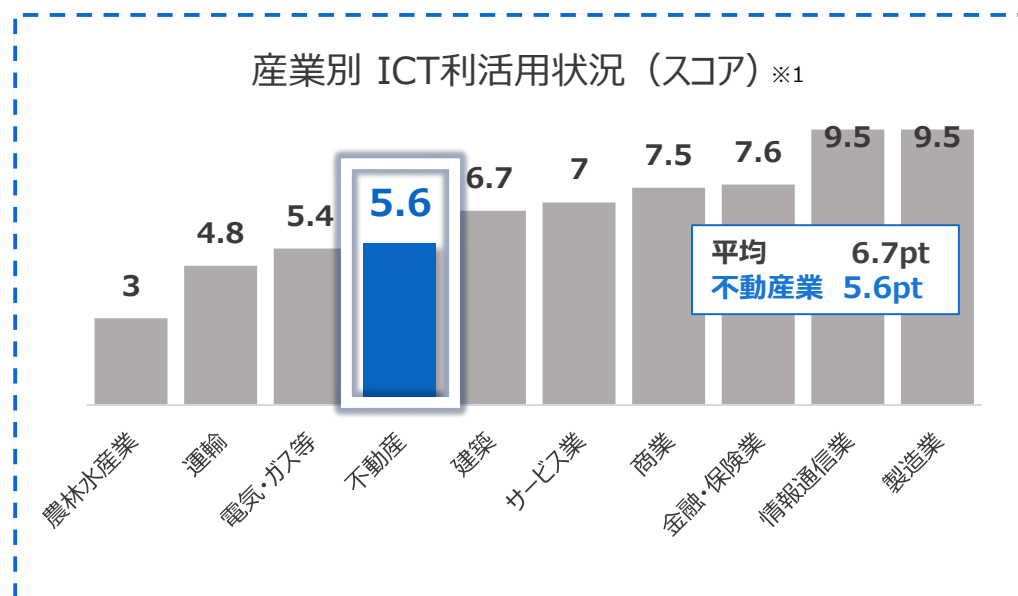


パブリッククラウドサービスのニーズは堅調に推移

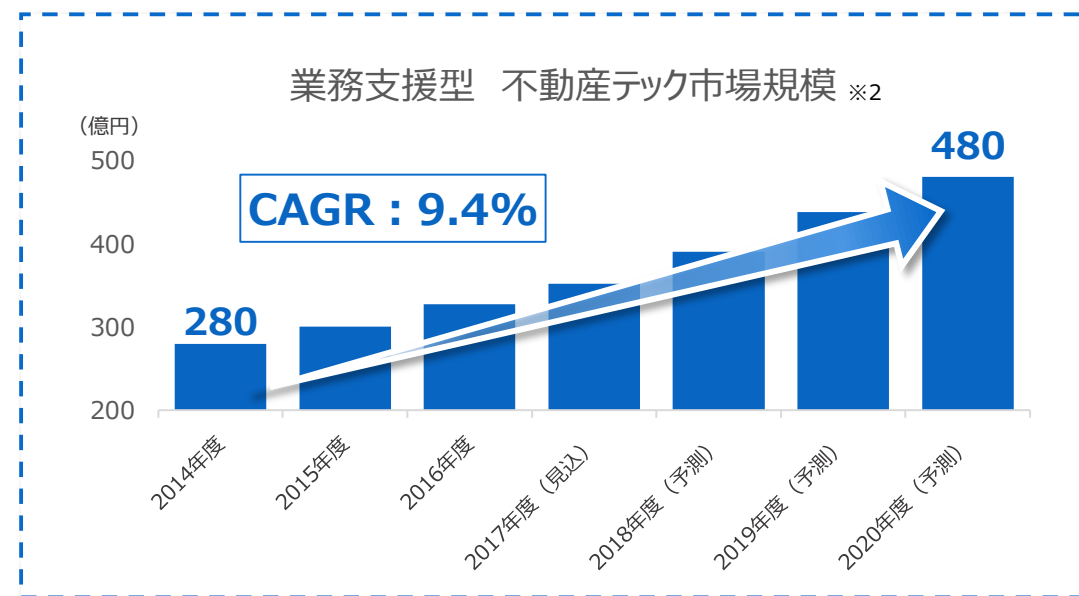
※ クラウドファーストとは 優先的にクラウド採用を検討する考え
 出典 ※1 IDC Japanプレスリリース「国内パブリッククラウドサービス市場予測を発表」(2018年10月1日) をもとに当社作成
 ※2 「通信利用動向調査(企業編) 平成28年報告書」(総務省) をもとに当社作成

国内不動産産業におけるIT活用は遅れており、生産性の向上や業務効率化の余地は大きい 業務支援型の不動産テック市場規模は増加が予測される

不動産産業はIT活用が遅れている



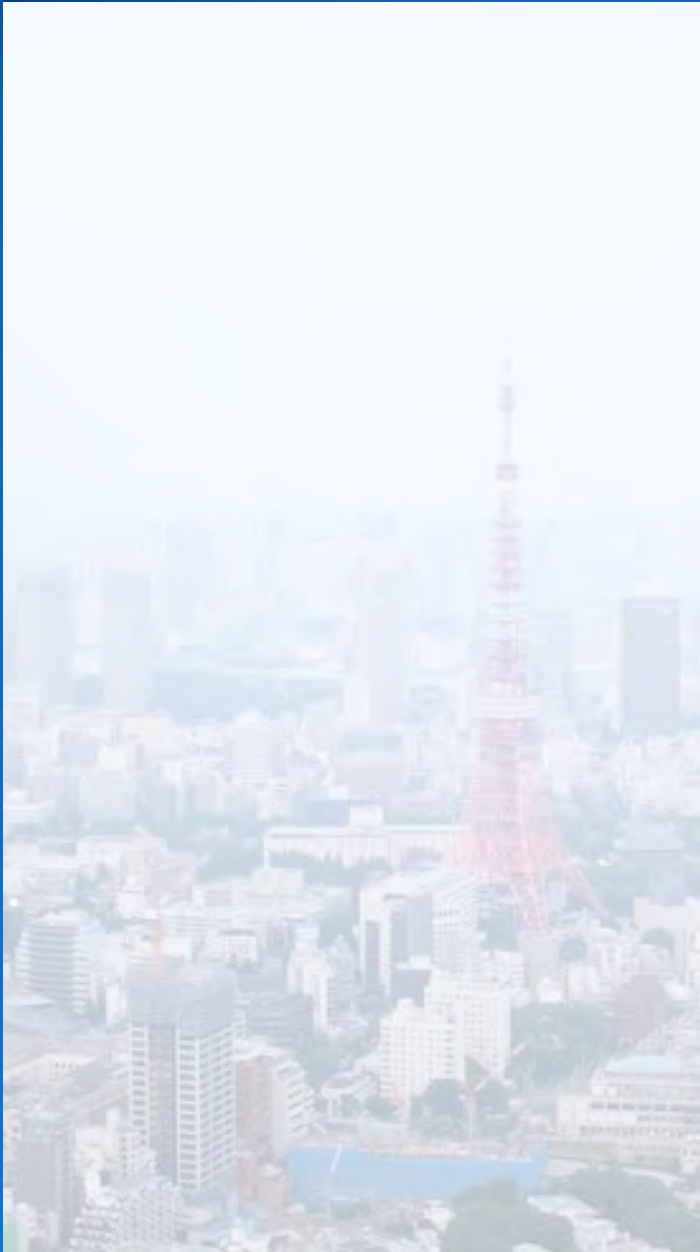
業務支援型不動産テック市場規模は増加傾向



システム化による業務効率化の余地は大きい

業務支援型不動産テック市場の成長は必然

出典 ※1 「ICTによる経済成長加速に向けた課題と解決方法に関する調査研究(平成26年)」(総務省)をもとに当社作成
※2 株式会社矢野経済研究所「2018年版 不動産テック市場の実態と展望」(2018年5月)



1. 競合優位性

2. ターゲット市場及び拡大余地

不動産管理におけるパブリッククラウド型サービスの先駆けとして創業来ユーザーと共にサービスのクオリティを向上 他社パッケージソフトとの差別化を図り大きな参入障壁を形成

ユーザーの声を反映し、常に進化するパブリッククラウド

創業来一貫したパブリッククラウド型サービス



2017年度 ユーザーサポート実績

問い合わせ電話 **6,296**件

問い合わせメール **1,306**件

機能バージョンアップ・改善回数 **69**件

競合他社

パッケージソフト

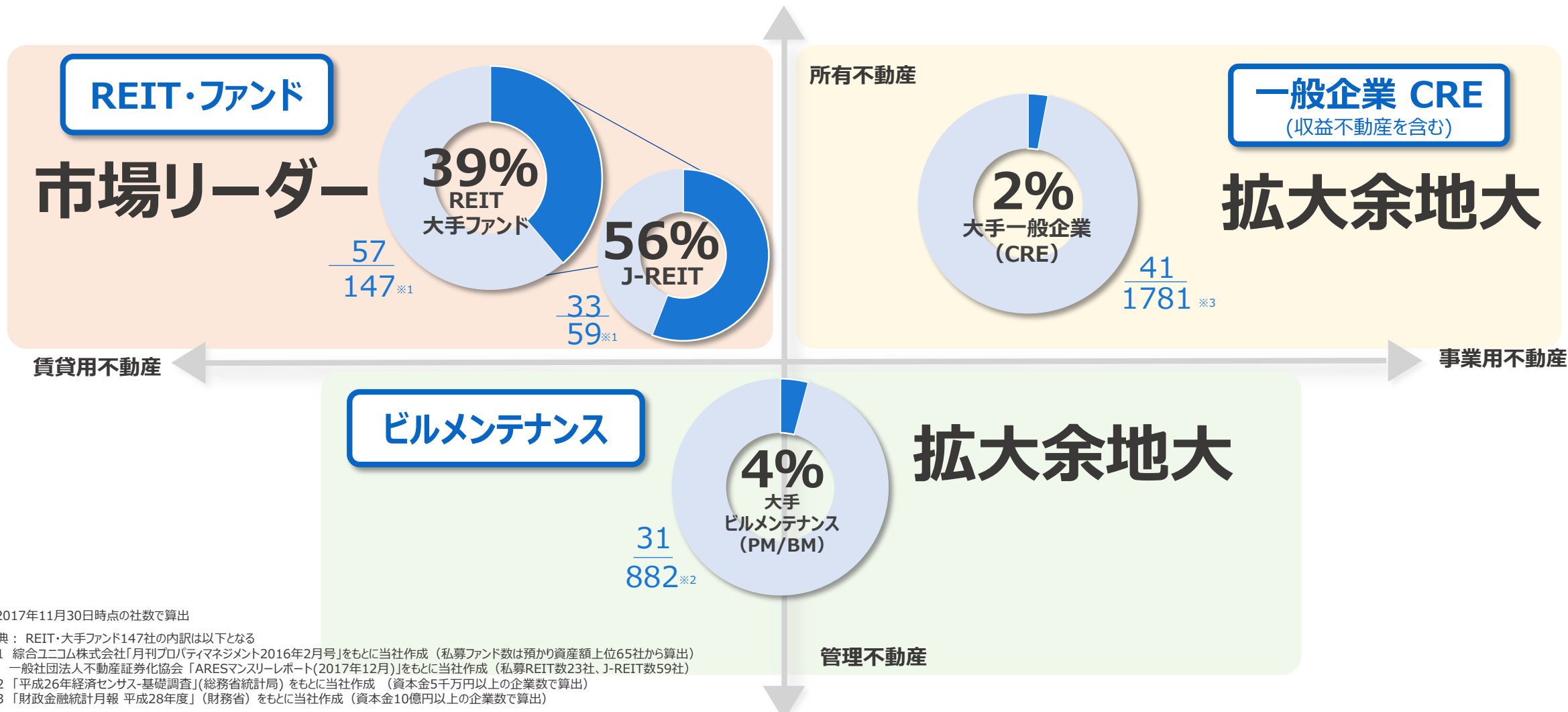
- ・セットアップ・インストールが必要
- ・メンテナンスが必要
- ・バージョンアップ都度対応
- ・セキュリティ体制の構築が必要

当社

パブリッククラウド

- ・インストール不要、インターネットからログイン
- ・メンテナンスは当社対応
- ・バージョンアップは当社対応
- ・万全のセキュリティ体制(ISO/IEC 27017認証取得)

REIT・ファンド市場ではデファクトスタンダードの地位を確立
ビルメンテナンス、一般企業CRE分野は尚膨大な拡大余地あり



※2017年11月30日時点の社数で算出

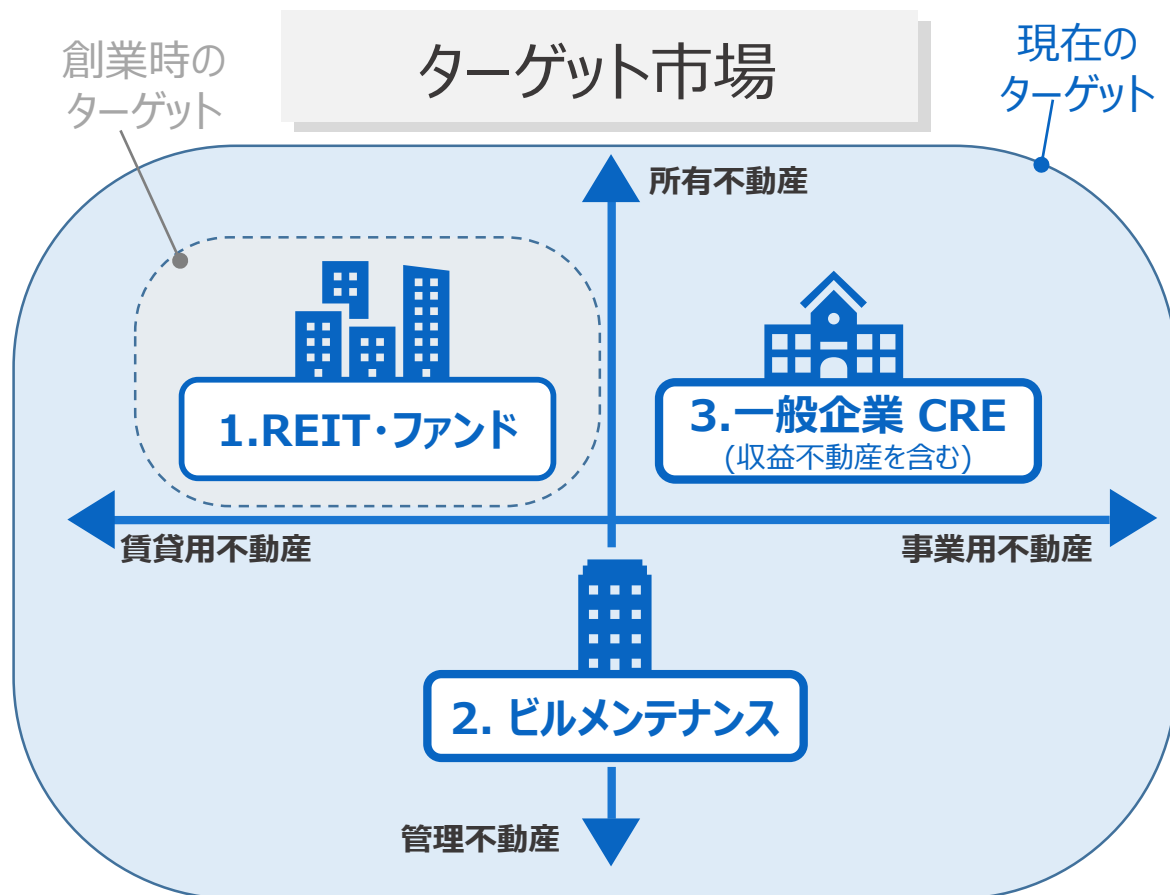
出典：REIT・大手ファンド147社の内訳は以下となる

※1 総合エコノミクス株式会社「月刊プロパティマネジメント2016年2月号」をもとに当社作成（私募ファンド数は預かり資産額上位65社から算出）
一般社団法人不動産証券化協会「ARESマンスリーレポート(2017年12月)」をもとに当社作成（私募REIT数23社、J-REIT数59社）

※2 「平成26年経済センサス-基礎調査」(総務省統計局)をもとに当社作成（資本金5千万円以上の企業数で算出）

※3 「財政金融統計月報 平成28年度」(財務省)をもとに当社作成（資本金10億円以上の企業数で算出）

創業来対象としていた「REIT・ファンド市場」に加え、現在では様々なバージョンアップ
及び機能拡張を行い当社のターゲット市場範囲は拡大
3つのターゲット市場に対してさらなる訴求を図る



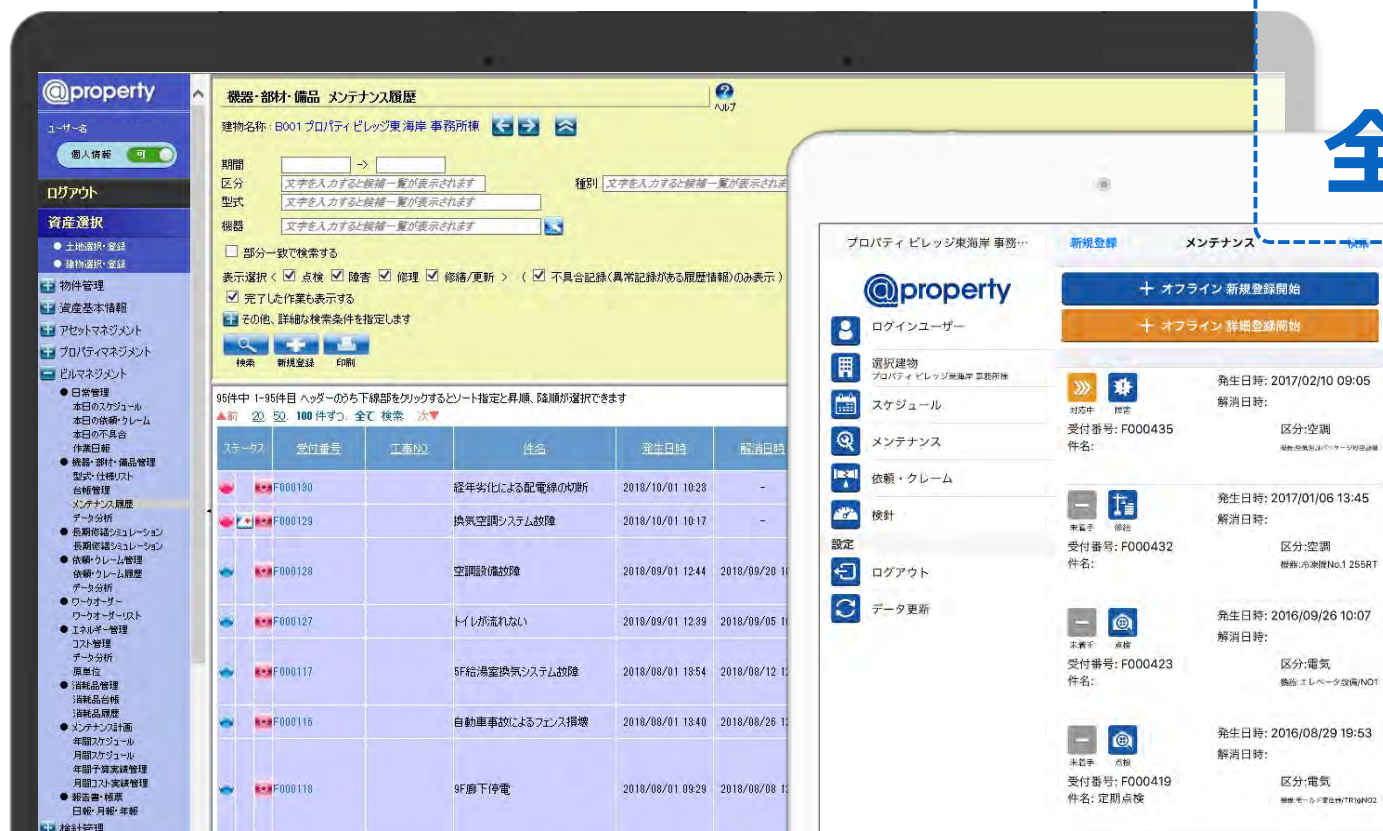
ターゲット市場 訴求ポイント

1. REIT・ファンド
 - ・引き続き既存顧客フォロー強化
 - ・経営戦略システムとしての機能強化及びシェア維持拡大
2. ビルメンテナンス
 - ・ビルメンテナンスエディションの投入により、高度化したビルメンテナンス業務にいち早く対応
3. 一般企業CRE
 - ・国際会計基準（IFRS）等多様化するニーズに迅速対応

フロント業務管理機能に加え、ビルメンテナンス業務に必要な基幹業務管理に対応した新エディションを市場投入

クラウド型ビルメンテナンス業務の標準基幹システムを目指す

2019年1月
全機能リリース完了予定



現場作業からバックオフィス業務まで
様々な場面で業務効率化を支援

データサイエンス サービス

@プロパティに蓄積されたビッグデータを最新のAI技術等によって解析

- ・多種多様なデータを用いた新しい価値の創造を検討

@プロパティに登録された実績データを活用し新たな価値を提供

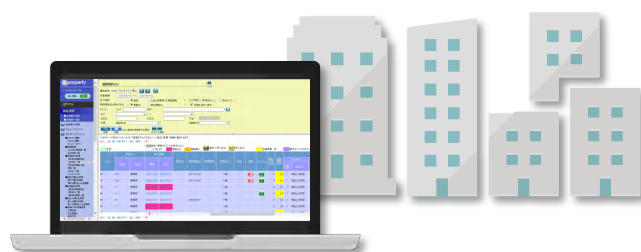
※個別に許可をいただいたお客様のデータでのみ実施

1. 最適賃料予測

…賃貸契約や顧客の引き合い・退去データをもとに最適な賃料を算出

2. 改修工事投資効果予測

…工事データなどを用いて投資効果の高い物件の特定や最適な投資配分の算出



お客様の管理不動産
運用データ



弊社によるデータ分析



分析結果を用いて
不動産の最適化をご提案

飲食・小売業など多店舗出店を展開する企業様向けに新しいサービスを提供

1. 新規出店売上予測

…既存店情報とその周辺地理情報の相関性を分析し、新規出店場所における売上を予測

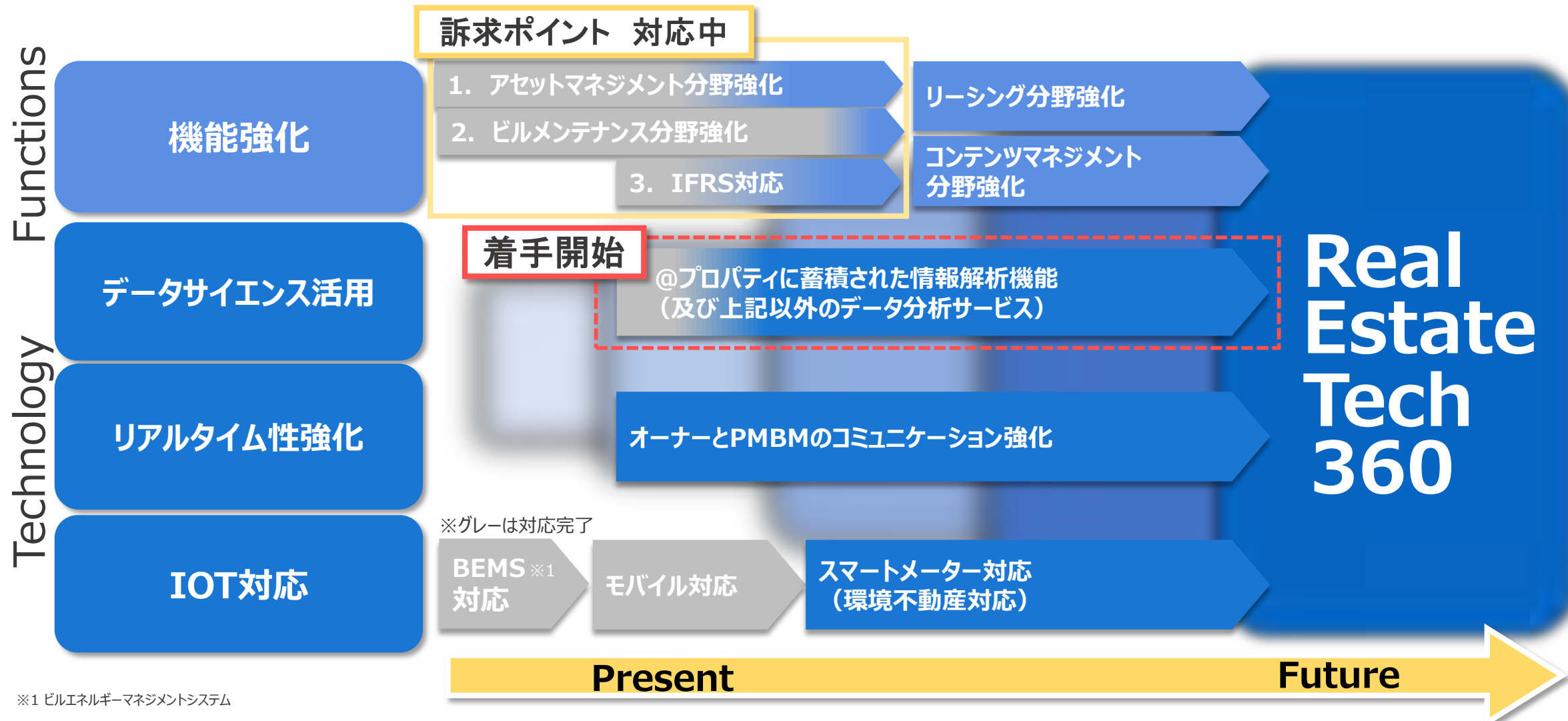
2. 既存店舗「勝ちパターン」の見極め

…売上が好調な店舗と不調な店舗の傾向を既存店情報及び周辺の地理情報を用いて分析
売上向上につながる要因を導き出し、既存店の運営改善及び新規出店検討の効率化を支援



「Real Estate Tech 360」ロードマップ

最新のIT技術で不動産に関わる幅広い業務領域をカバーする次世代不動産管理システムを構築



※1 ビルエネルギー管理システム



IR に関するお問合せ

IR担当 03-5777-3468

メール PDB_IRinquiries@propertydbk.com

本資料を作成するに当たっては正確性を期すために慎重に行っておりますが、完全性を保証するものではありません。本資料中の情報によって生じた障害や損害については、当社は一切責任を負いません。

本資料中の業績予想ならびに将来予測は、本資料作成時点で入手可能な情報に基づき当社が判断したものであり、潜在的なリスクや不確実性が含まれています。そのため、事業環境の変化等様々な要因により、実際の業績は言及または記述されてる将来見通しとは大きく異なる結果となることをご承知おきください