

# 2020年3月期 第2四半期 決算説明会資料



プロパティ データバンク株式会社  
Property Data Bank, Inc.

2019年11月19日  
証券コード 4389  
(2019年4月～2019年9月)

# 目次

1

**決算概要・業績見通し**

2

**2020年3月期第2四半期トピックス**

3

**Appendix**



**1**

# 決算概要・業績見通し

## 前年同期比 増収増益

### 売上高は高水準を維持、売上総利益は当初計画通りに推移

- ・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型案件の受注等により好調に推移

### 営業利益及び経常利益ともに計画通りに進捗

- ・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分を吸収し、営業利益、経常利益ともに増加

# 損益計算書

(単位：百万円)	2019年3月期2Q	2020年3月期2Q	増減額	増減率
	2018/4 - 2018/9	2019/4 - 2019/9		
<b>売上高</b>	<b>682</b>	<b>896</b>	<b>+213</b>	<b>+31.2%</b>
クラウドサービス	501 (構成比73.4%)	517 (構成比57.8%)	+16	+3.3%
ソリューションサービス	181 (構成比26.6%)	378 (構成比42.2%)	+196	+108.4%
<b>売上総利益</b>	<b>345</b>	<b>398</b>	<b>+52</b>	<b>+15.3%</b>
売上総利益率	50.6%	44.5%	-	-
<b>販売費及び一般管理費</b>	<b>254</b>	<b>289</b>	<b>+35</b>	<b>+13.9%</b>
<b>営業利益</b>	<b>91</b>	<b>108</b>	<b>+17</b>	<b>+19.2%</b>
営業利益率	13.4%	12.1%	-	-
<b>経常利益</b>	<b>82</b>	<b>108</b>	<b>+26</b>	<b>+31.5%</b>
<b>四半期純利益</b>	<b>56</b>	<b>71</b>	<b>+15</b>	<b>+27.0%</b>

※ 百万円未満切捨て

## 売上高は前期比+213百万円(31.2%増)

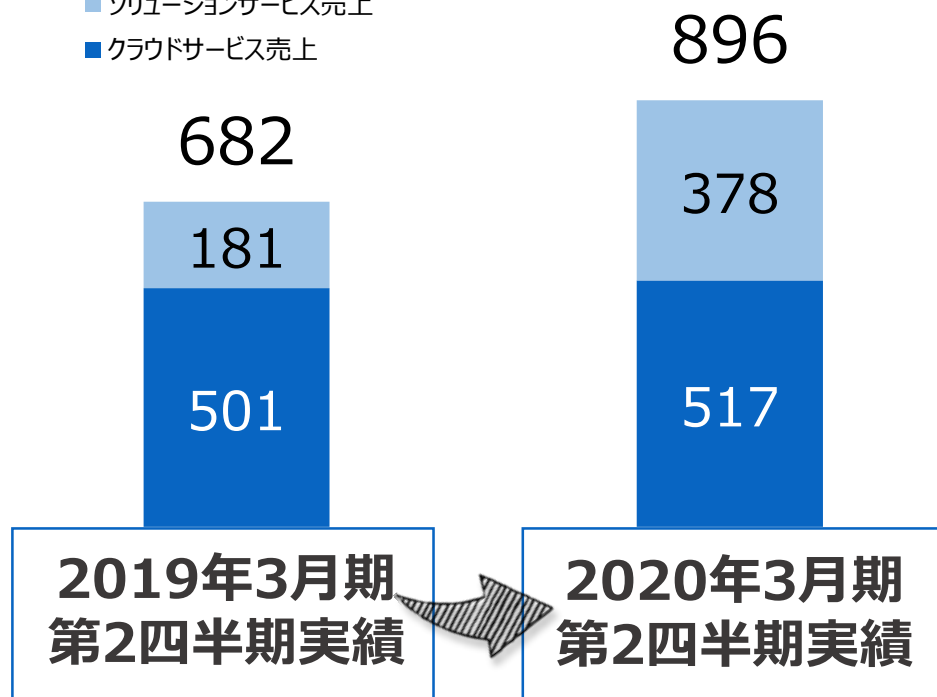
- ・クラウドサービス売上高は着実に増加 前年同期比+16百万円(3.3%増)
- ・ソリューションサービス売上高は大型案件により売上が増加 前年同期比+196百万円(108.4%増)
- ・経常利益は前年同期比+26百万円(31.5%増)

### 売上高

(単位：百万円)

31.2%増

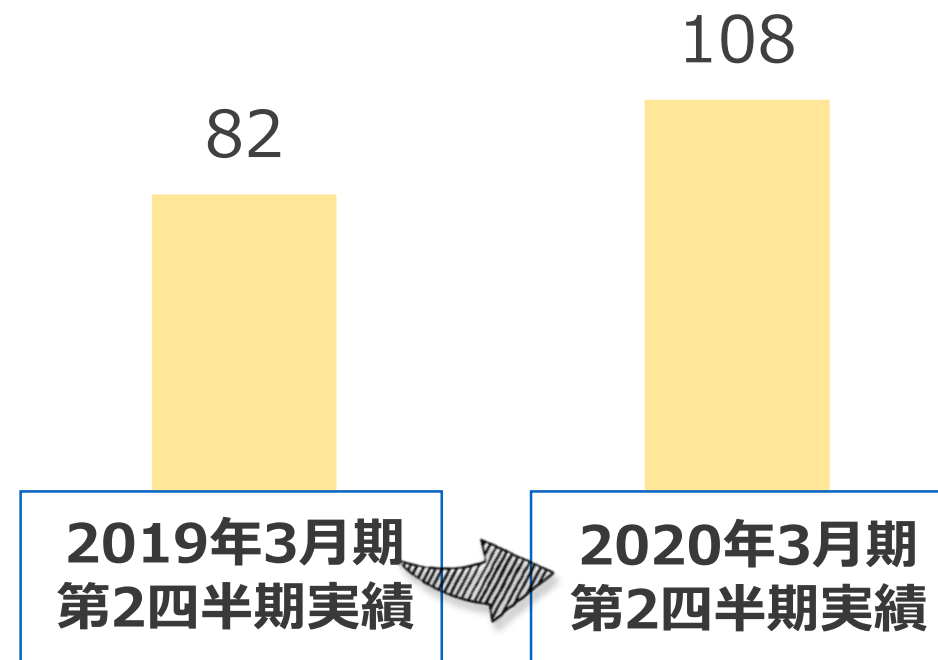
- ソリューションサービス売上
- クラウドサービス売上



### 経常利益

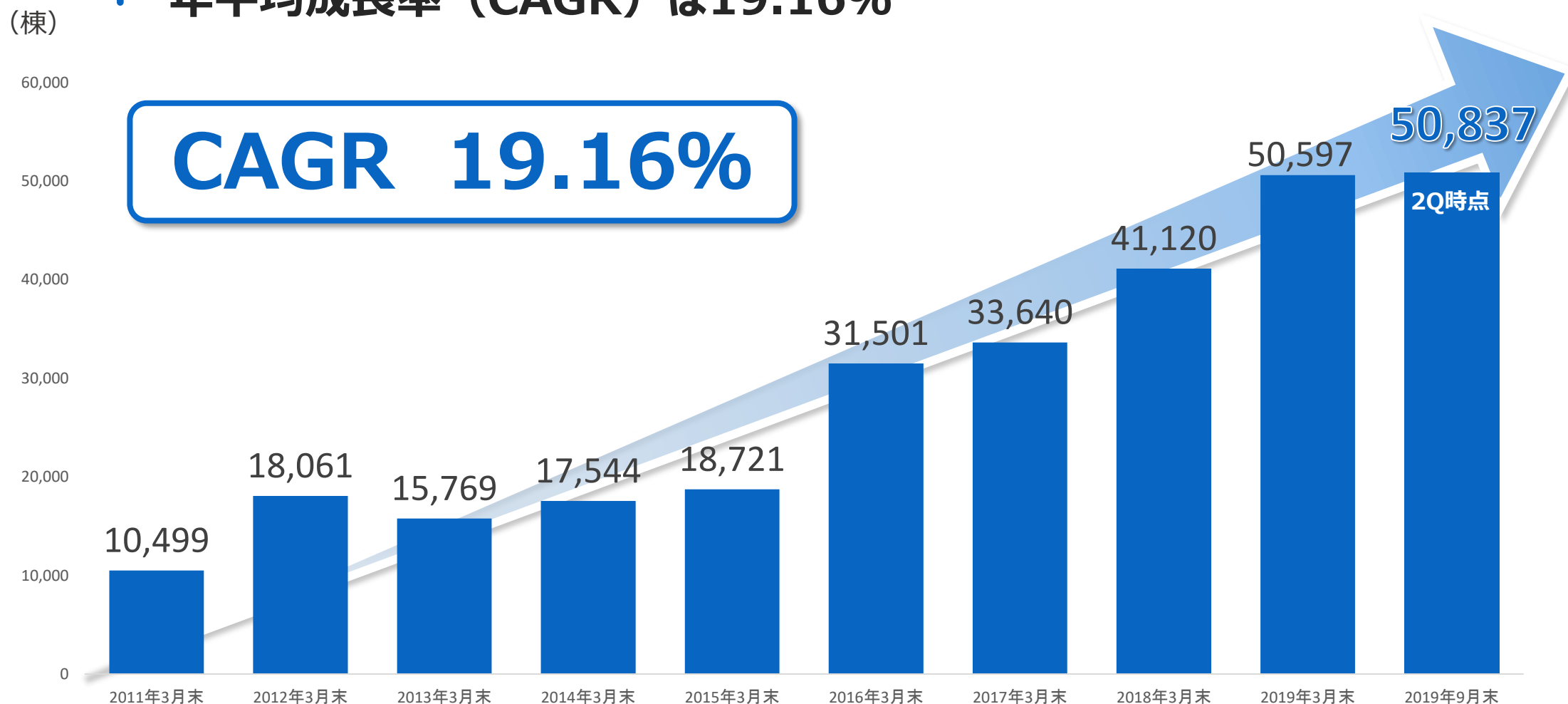
(単位：百万円)

31.5%増



※ 百万円未満切捨て

登録棟数は安定的に成長（前期末比240棟増）  
年平均成長率（CAGR）は19.16%



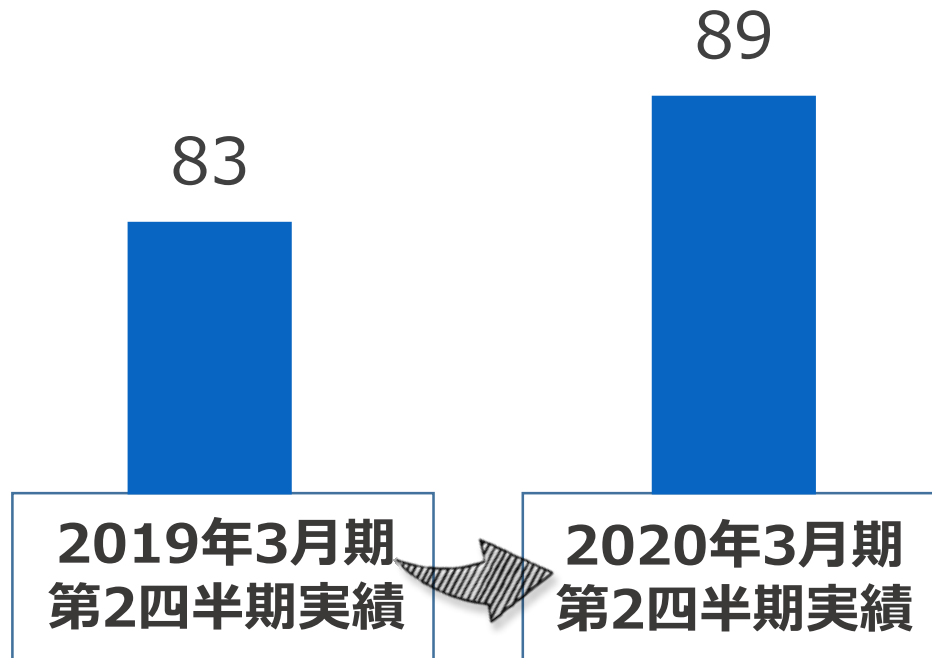
※ 官公庁自治体による登録棟数は含まない

クラウドサービス月額利用料は前年同期比+5百万円(6.8%増)  
1社当たりの平均月額利用料単価は前年同期比+6千円(2.1%増)

### クラウドサービス 月額利用料

(単位：百万円)  
※ 百万円未満切捨て

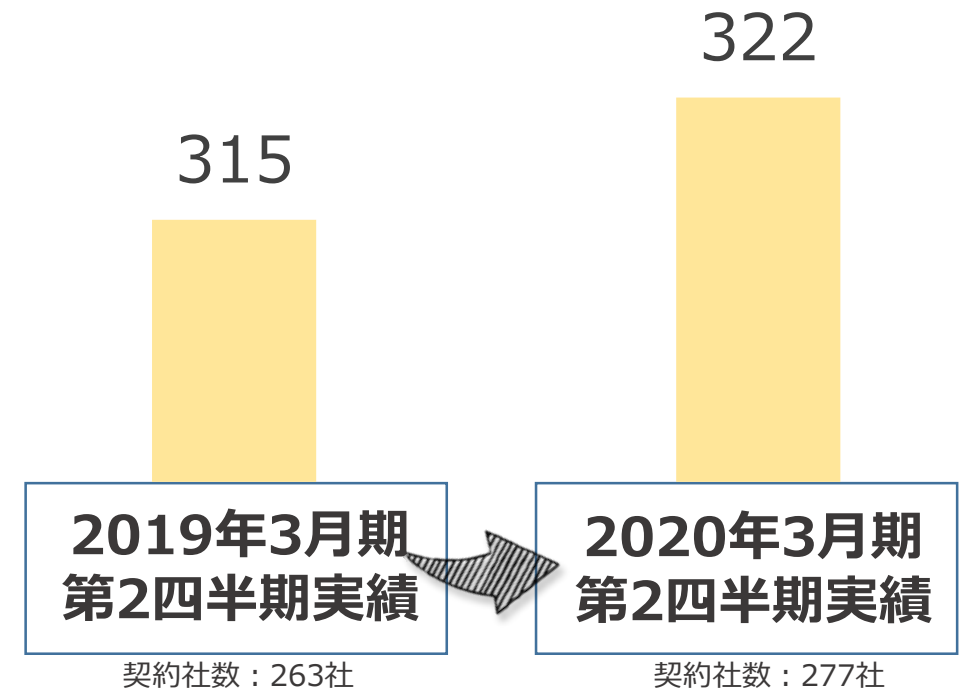
6.8%増



### 1社当たり 平均月額利用料単価

(単位：千円)  
※ 千円未満切捨て

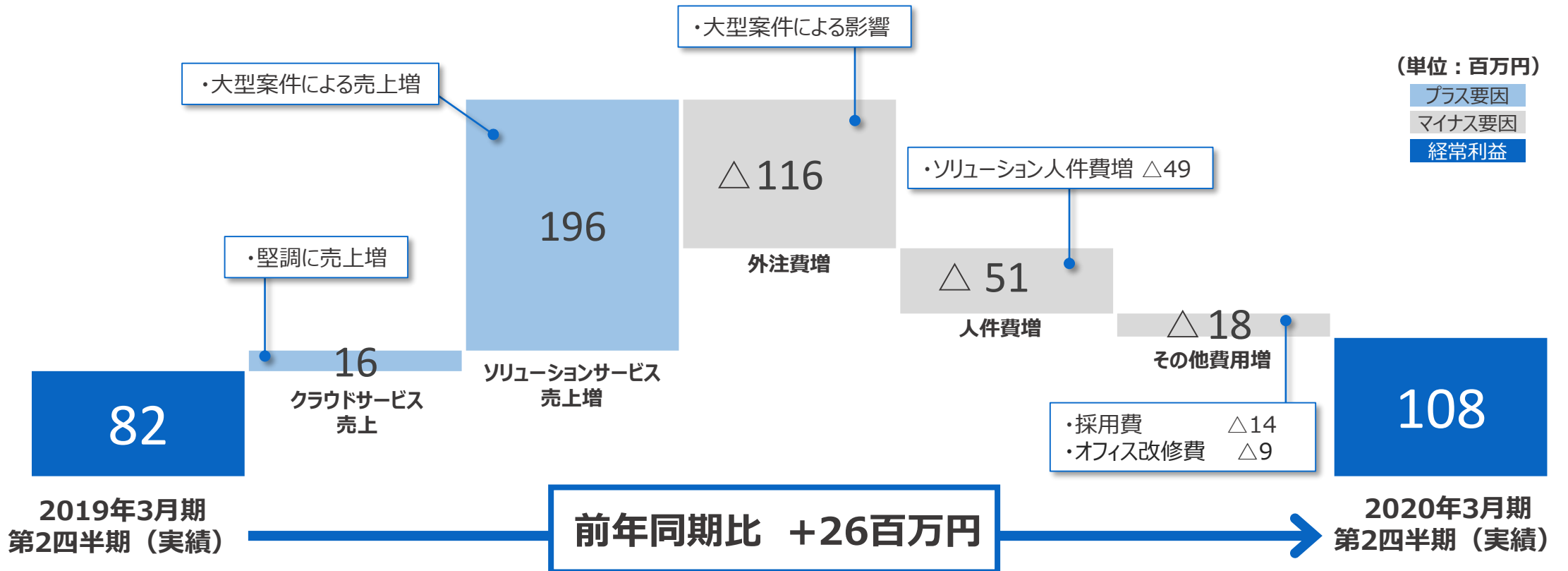
2.1%増





## 経常利益は前年同期比+26百万円(31.5%増)

- ・クラウドサービス売上高は堅調に推移
- ・ソリューションサービス売上高は大幅に増加し、それに伴う外注費及び人件費も増加



## 自己資本比率は78.5%と財務の健全性が向上

2019年3月期（期末）

単位：百万円

	流動負債	313
	固定負債	180
流動資産		1,551
有形・無形固定資産		378
その他の投資資産		321
	純資産	1,757

総資産 2,251

自己資本比率 78.1%



2020年3月期（第2四半期）

単位：百万円

	流動負債	284
	固定負債	196
流動資産		1,467
	売掛金・仕掛品	+175
	現金・預金	△269
有形・無形固定資産		413
その他の投資資産		359
	純資産	1,759

総資産 2,240

自己資本比率 78.5%

※ 百万円未満切捨て

(単位：百万円)	2019年3月期	2020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	617	1,052
営業活動によるCF	230	△52
投資活動によるCF	△94	△142
財務活動によるCF	444	△74
現金及び現金同等物の四半期末残高	1,197	782

## 主な内訳：

## 2020年3月期 第2四半期

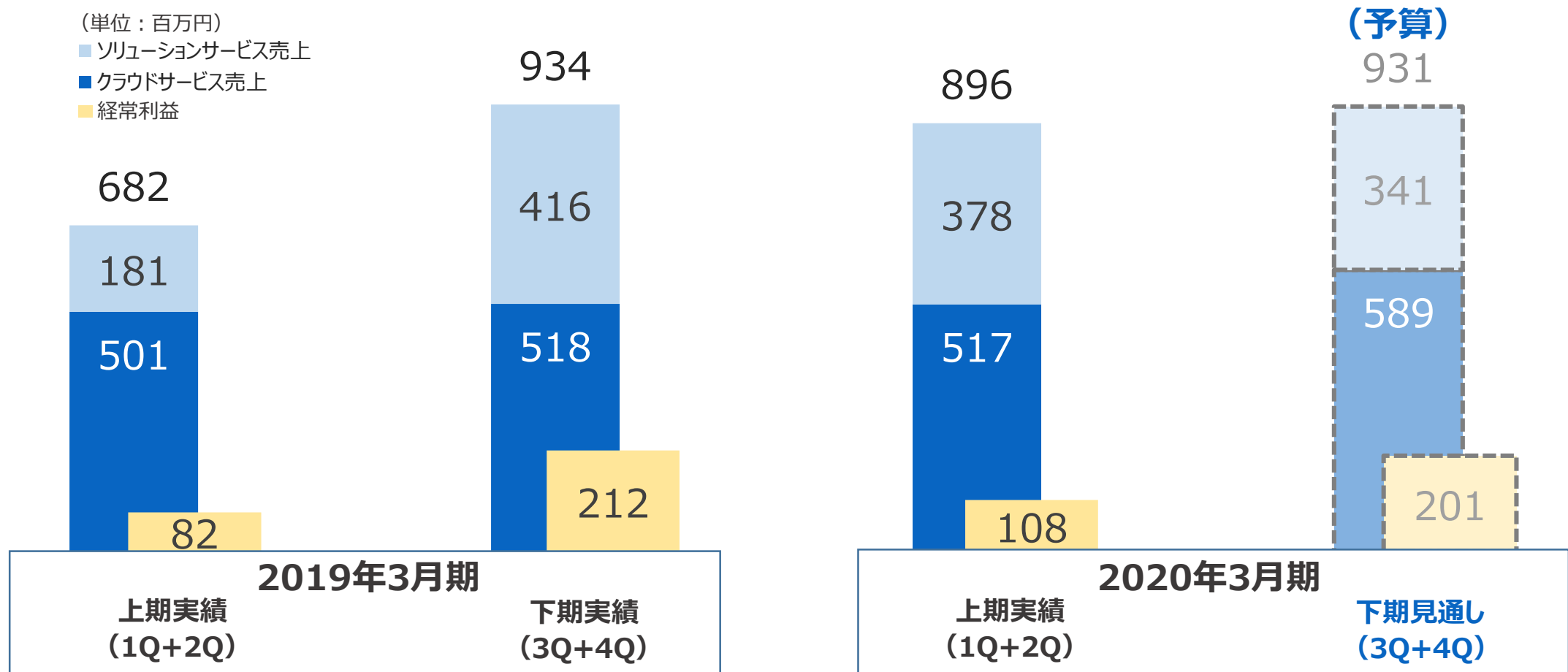
<b>営業活動の部</b>	税引前四半期純利益	108
	売上債権の増加	△167
<b>投資活動の部</b>	無形固定資産取得	△101
<b>財務活動の部</b>	自己株式取得	△20
	配当金支払	△49

※ 百万円未満切捨て

着手している複数の大型案件も当初の予定通りに進捗  
進捗率に応じた売上も着実に伸長

(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)	2019年3月期末	2020年3月期末	増減額	増減率
	実績	見通し		
<b>売上高</b>	<b>1,617</b>	<b>1,827</b>	<b>+210</b>	<b>+13.0%</b>
クラウドサービス	1,019	1,107	+87	+8.6%
ソリューションサービス	597	720	+122	+20.5%
<b>売上総利益</b>	<b>819</b>	<b>902</b>	<b>+82</b>	<b>+10.0%</b>
売上総利益率	50.7%	49.4%	-	-
<b>販売費及び一般管理費</b>	<b>517</b>	<b>590</b>	<b>+73</b>	<b>+14.1%</b>
<b>営業利益</b>	<b>302</b>	<b>311</b>	<b>+8</b>	<b>+3.0%</b>
営業利益率	18.7%	17.0%	-	-
<b>経常利益</b>	<b>295</b>	<b>310</b>	<b>+15</b>	<b>+5.1%</b>
<b>当期純利益</b>	<b>209</b>	<b>210</b>	<b>+1</b>	<b>+0.8%</b>

※ 百万円未満切捨て

資本効率を向上させ、株主様への利益還元を充実させることを目的として  
2019年7月30日開催の取締役会にて決議を行い、自己株式取得を実施

取得した株式の総数	40,000 株
株式の取得価額の総額	33,108,900 円 (2019年 10月 25日現在)

(ご参考)

2019年 7月 30日開催の取締役会における決議内容

取得し得る株式の総数	40,000 株 (上限) 発行済株式に対する割合 0.68%
株式の取得価格の総額	40,000,000円 (上限)
取得期間	2019年 8月 1日 から 2019年 10月 31日

期末配当予想

2020年3月期 (予想) 1株当たり 8円34銭

(2019年4月1日付株式分割考慮後)



2

## 2020年3月期 第2四半期トピックス

## オートデスク株式会社

当社とオートデスク株式会社は、アセットマネジメント・プロパティマネジメント（資産管理）およびファシリティマネジメント（施設管理）等の不動産経営・管理業務を支援する不動産管理ソフトウェアと建物に関わる **BIM（ビルディング インフォメーション モデリング）データをクラウド上でリアルタイムに連携可能とするアプリケーションを開発**

これにより、BIM データの不動産経営・管理における活用が容易となるとともに、既存建物ストックの運営管理に必要なBIM データの構築が実現

## 拡大するCRE戦略関連市場におけるプレゼンス向上

### 企業不動産マネジメントセミナー

日経ビジネス主催の「企業価値を上げるためのCRE戦略とは」に、企業不動産（CRE）マネジメントに精通する当社代表板谷が講演予定  
2019年11月29日開催



## 株式会社ジーアイビー（コインランドリー事業）

「ショッピングDEランドリー」をコンセプトに、スーパーなどの商業施設に特化した出店戦略のもと、全国にコインランドリーを展開  
同社と共同でコインランドリー売上予測システムを開発し運用を開始  
コインランドリー出店時の想定売上及び日次売上を算出し従来のアナログな方法と比較して高い精度の予測が可能

## Speed ANSWER リリース

新規事業と位置付けるデータサイエンスサービスの一環として提供中の商業店舗売上予測をクラウドサービス化し、2019年7月より「**Speed ANSWER**」をリリース  
従来型の売上予測コンサルティングとは異なり、本サービスは月額利用型として長期にわたってお客様の出店戦略に貢献します

多店舗展開事業者向け

## 商業店舗売上予測クラウドサービス Speed ANSWER

既存店の売上実績やその他様々なデータを分析し「**出店候補地における売上**」を予測  
多店舗展開を行う企業様の新規出店業務を効率化

### サービス利用の流れ

②クラウド上で出店候補地の売上予測を依頼※1

出店候補地の住所や面積などの簡単な情報を入力

①煩雑な分析は当社が実施

既存店データ・商圈データを分析  
分析結果から顧客毎の売上予測モデルを構築



③クラウド上に売上予測レポートを納品

予測と実績の平均誤差率10~18%※2

※1 当社にてあらかじめ売上予測モデルの構築が必要です  
※2 業態によって誤差率は変動します



# 3

# Appendix

## 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」

### ミッション

新しい知識社会の創造

### ビジョン

知識の集約により顧客の業務に革命を  
顧客の資産に価値向上を

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	330百万円※
市場	東京証券取引所マザーズ (4389)
従業員数	64名※

※2019年9月末時点

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

不動産管理

賃貸借契約管理

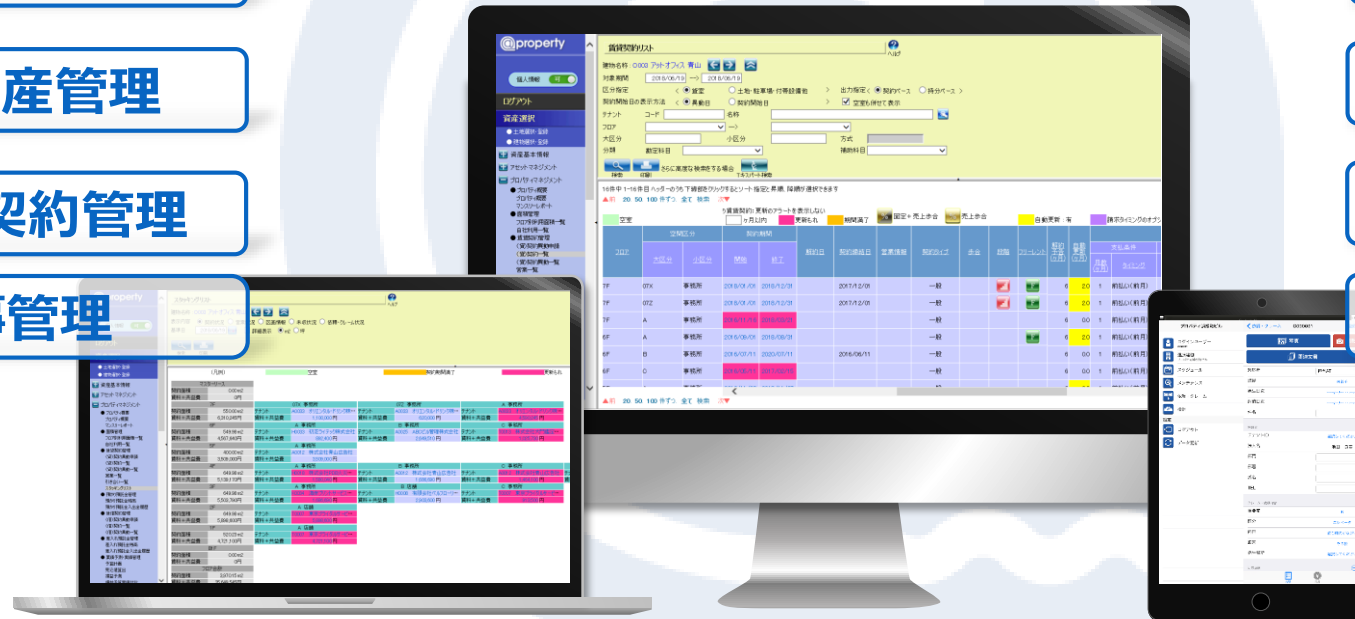
工事管理

不動産会計

請求・入金(債権管理)

業務受委託管理

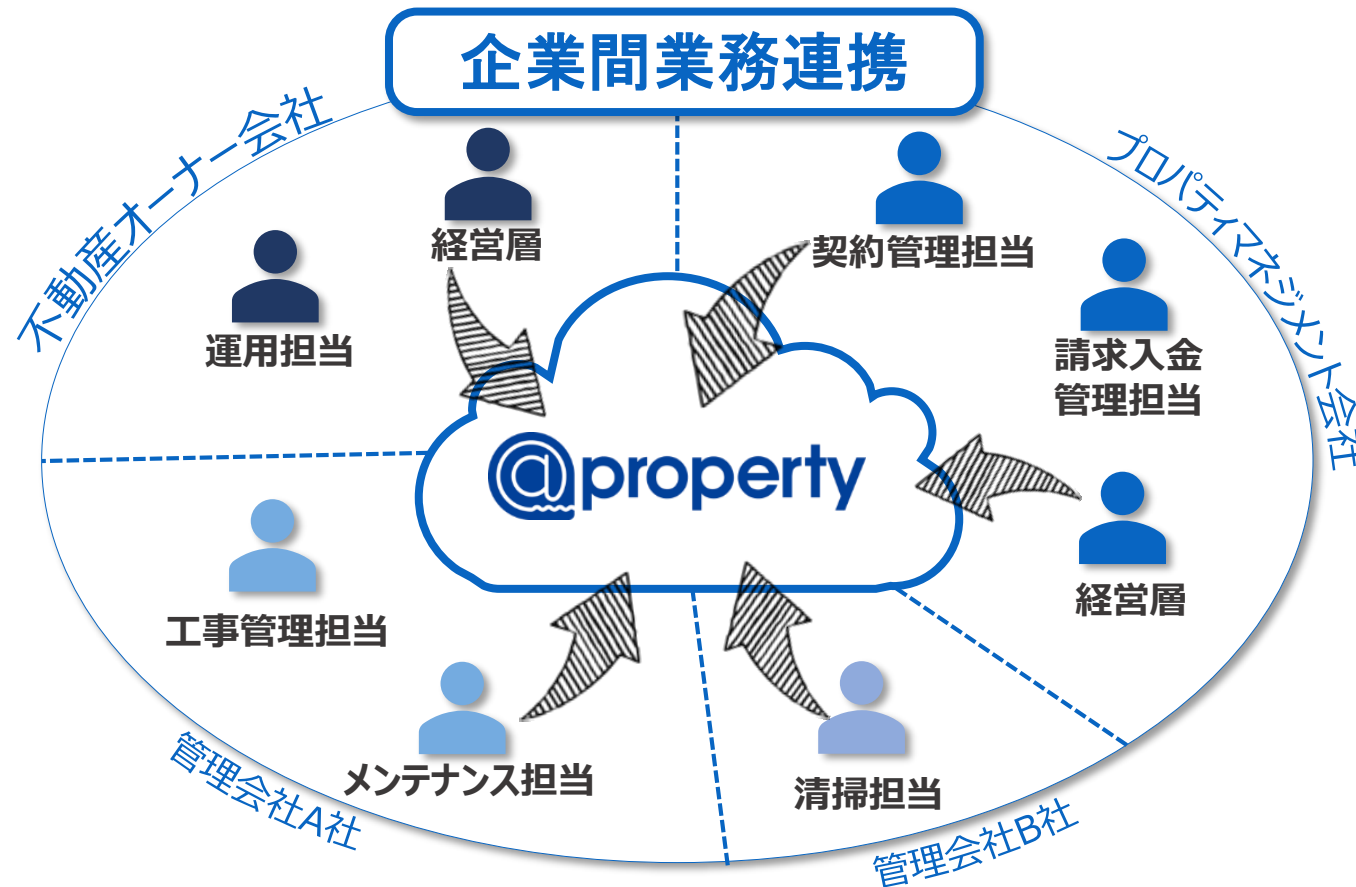
経営分析



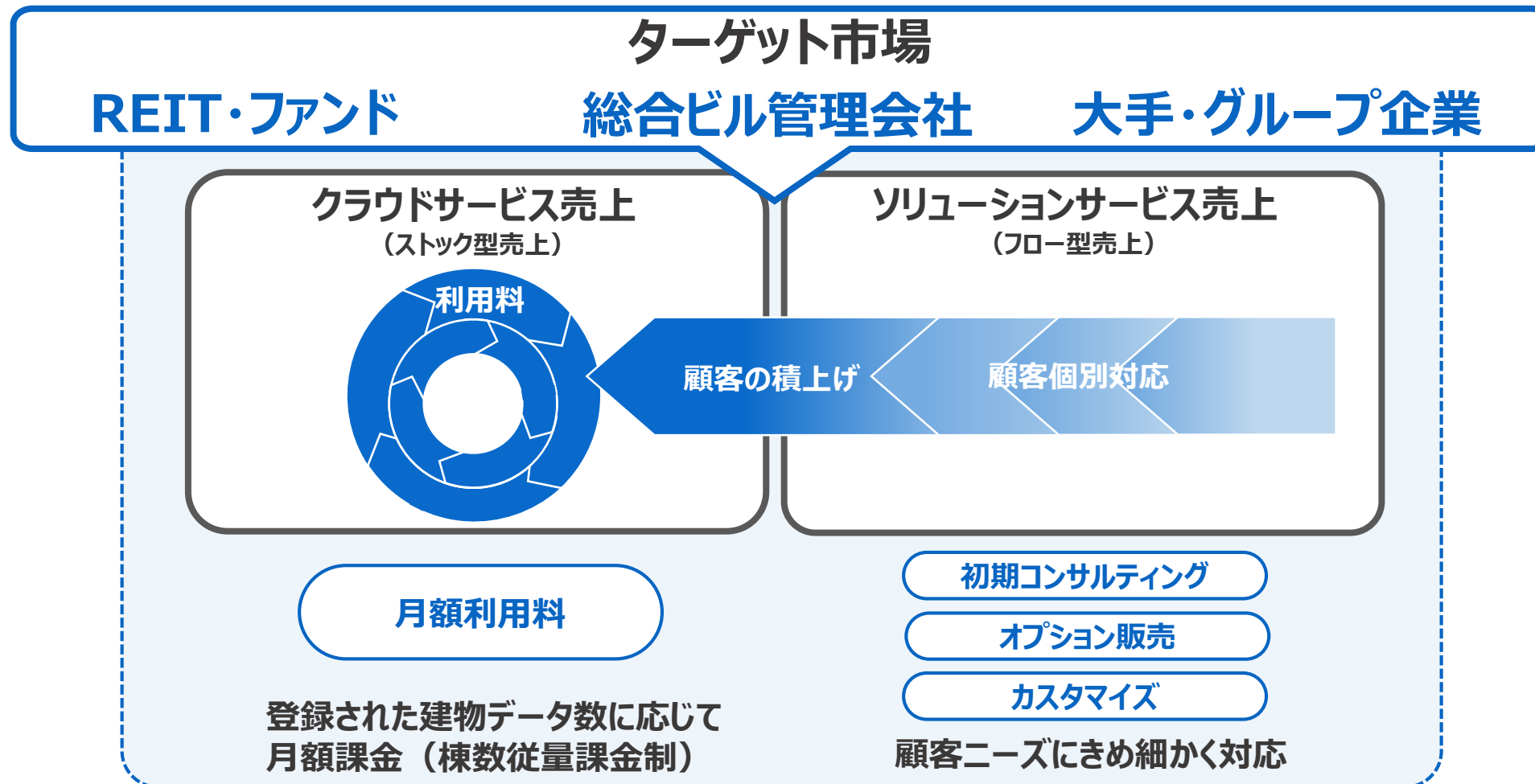
※ パブリッククラウドとは、多種多様な企業や組織が共有するサービスのこと

## 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



## 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



2019年3月期 ユーザーサポート実績※

問い合わせ電話 **5,456**件

問い合わせメール **1,515**件

機能バージョンアップ・改善回数 **52**件

創業来一貫したパブリッククラウド型サービス

	パッケージソフト
競合他社	<ul style="list-style-type: none"><li>・セットアップ・インストールが必要</li><li>・メンテナンスが必要</li><li>・バージョンアップ都度対応</li><li>・セキュリティ体制の構築が必要</li></ul>
当社	<ul style="list-style-type: none"><li>・インストール不要、インターネットからログイン</li><li>・メンテナンスは当社対応</li><li>・バージョンアップは当社対応</li><li>・万全のセキュリティ体制 (ISO/IEC 27017 認証取得)</li></ul>

※ 2018年4月1日から2019年3月31日まで



日本の不動産資産規模は約2,519兆円※

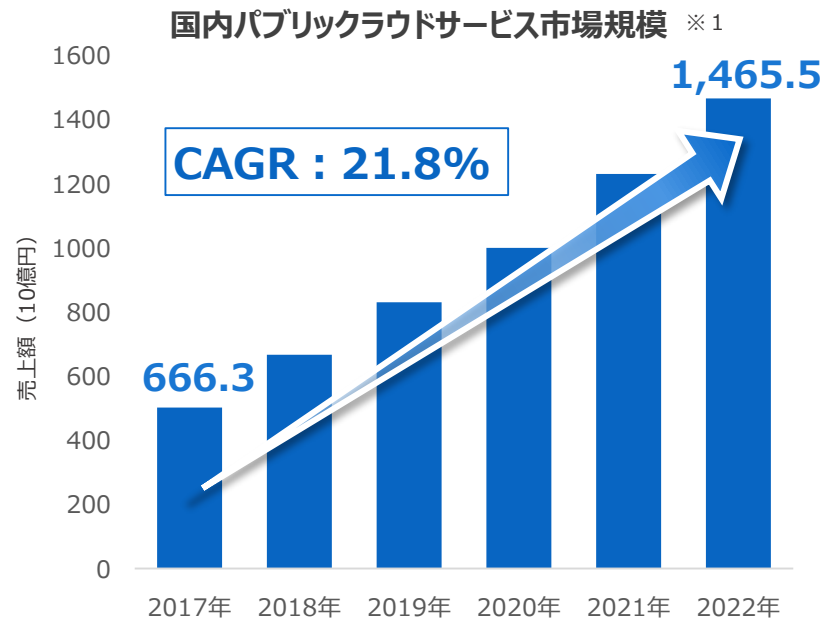
当社のビジネス領域（法人所有不動産と公的不動産）は約1,020兆円と膨大



国内不動産市場は膨大

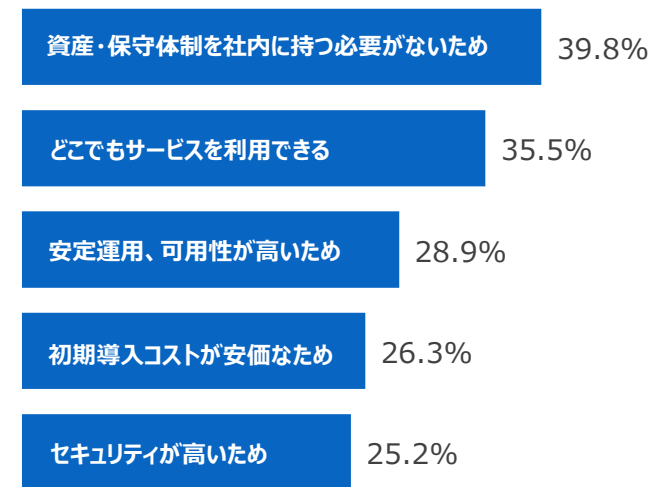
## 国内パブリッククラウドサービス市場は急速に成長し、クラウドファースト※が浸透

### 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

#### クラウドサービスを利用している理由(上位5件) ※2



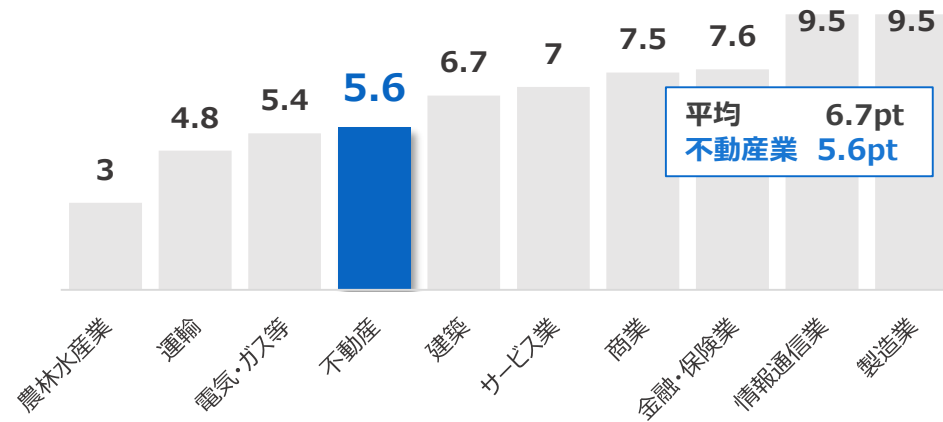
## パブリッククラウドサービスのニーズは堅調に推移

※ 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」(2019年3月27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  
デジタルトランスフォーメーション※1（DX）の浸透に伴い不動産業務における情報化は加速  
既存のレガシーシステム※2の見直し・システム移行件数の増加が見込まれる

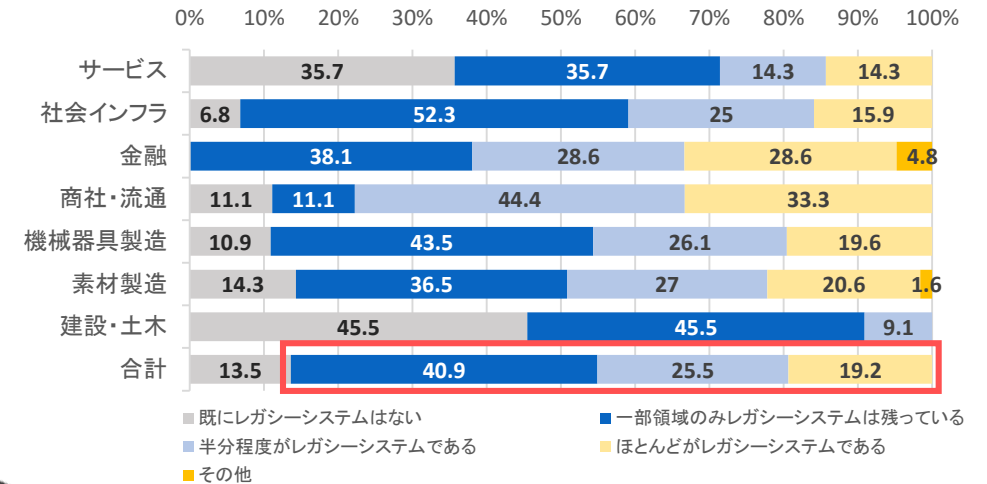
不動産産業はIT活用が遅れている

産業別 ICT利活用状況（スコア）※3



大多数の企業はレガシーシステムを抱えている

約8割の企業がレガシーシステムを抱えている ※4

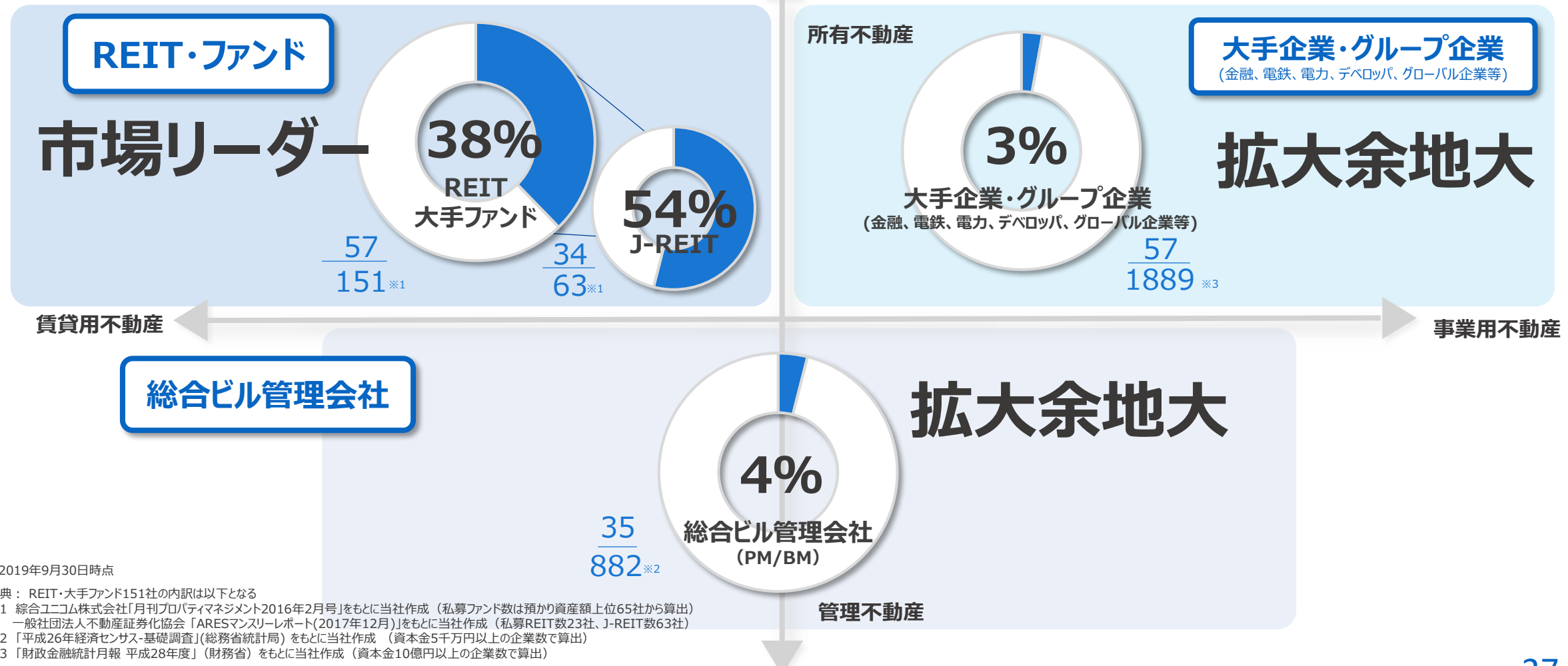


システム化による業務効率化の余地は大きい

DX推進に伴うレガシーシステムからの移行が加速

出典 ※1 DX（デジタルトランスフォーメーション）とは、企業がビジネス環境の激しい変化に対応し、データとデジタル技術を活用して、顧客や社会のニーズを基に、製品やサービス、ビジネスモデルを変革するとともに、業務そのものや、組織、プロセス、企業文化・風土を変革し、競争上の優位性を確立すること「DX推進ガイドライン平成30年12月」（経済産業省）（<https://www.meti.go.jp/press/2018/12/20181212004/20181212004.html>）（2019年5月1日に利用）  
 ※2 レガシーシステムとは、時代遅れの効率的ではないシステムのこと  
 ※3 「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  
 ※4 「デジタルトランスフォーメーション レポート～ITシステム「2025年の崖」の克服とDXの本格的な展開～平成30年9月7日」（経済産業省）（<http://www.meti.go.jp/press/2018/09/20180907010/20180907010-3.pdf>）をもとに当社作成

## 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 総合ビル管理会社、大手企業・グループ企業分野は尚も膨大な拡大余地あり



※2019年9月30日時点

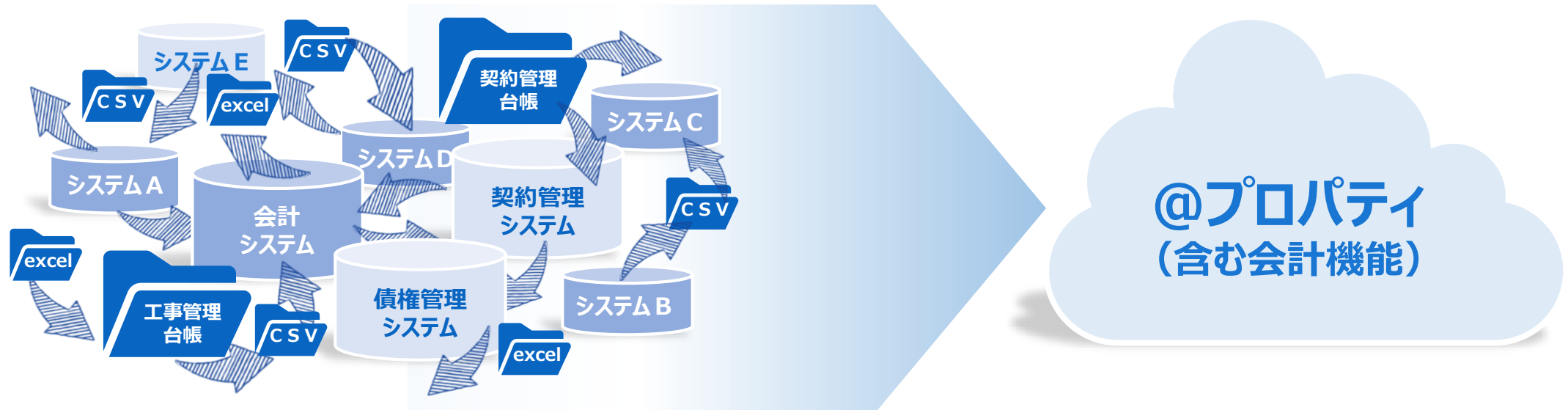
出典：REIT・大手ファンド151社の内訳は以下となる

※1 総合エコム株式会社「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63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）

不動産に関わる全ての業務をひとつのクラウドに集約可能に  
システム間連携に伴う非効率な業務の解消  
不動産管理のデジタル化によりリアルタイム経営を支援

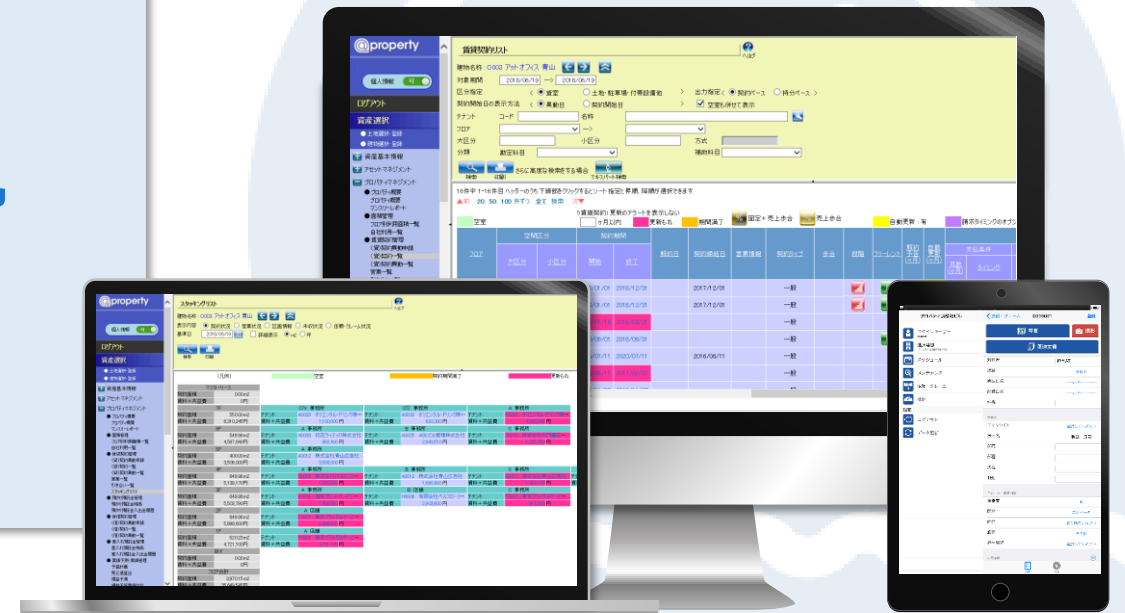


レガシーシステムからの脱却により顧客の未来戦略を支援

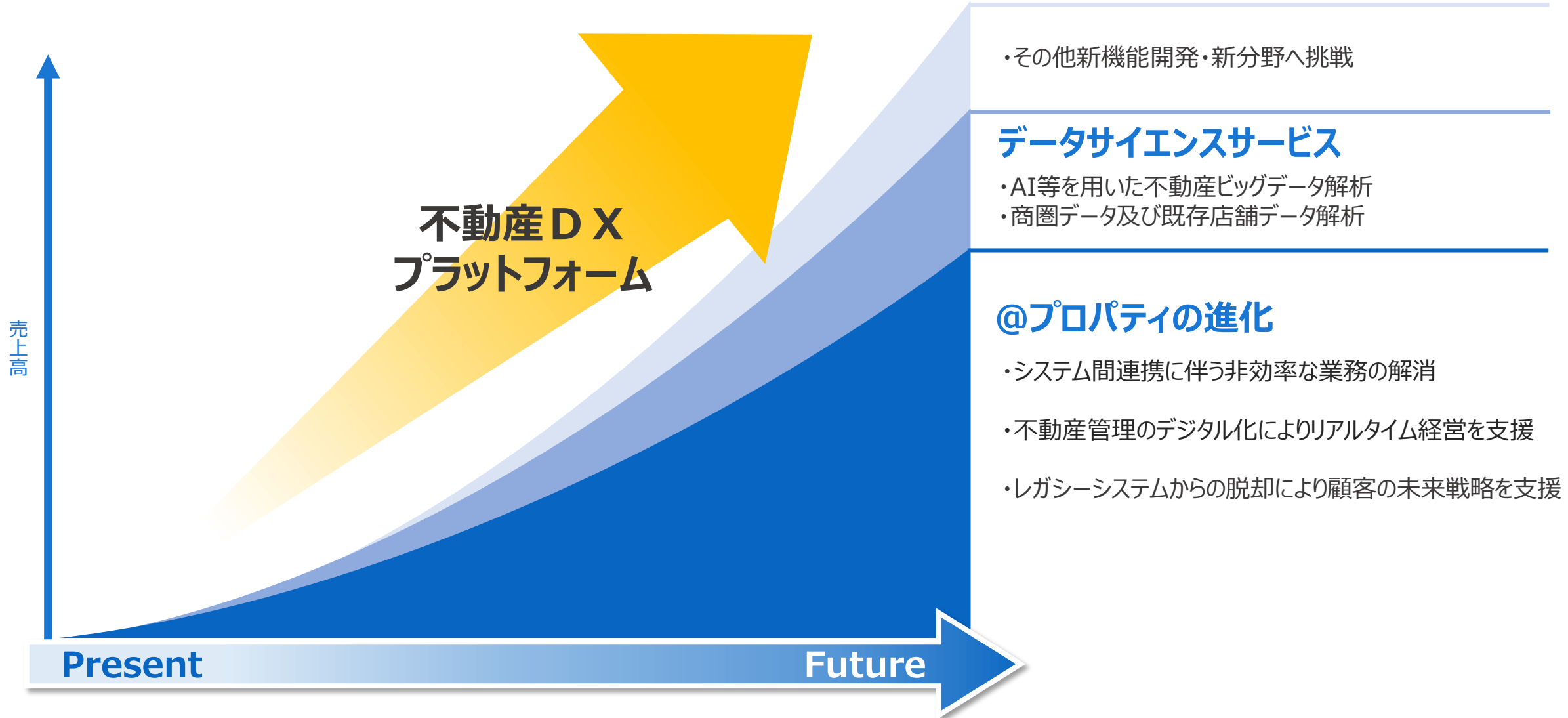
不動産運営に関わるすべての情報をデジタル化し  
顧客の事業を根幹から支える「不動産DXプラットフォーム」を目指します

- 顧客の業務をさらに効率化
- 顧客のリアルタイム経営を実現
- 顧客の未来戦略を支援

 @property



出典 ※1 DX（デジタルトランスフォーメーション）とは、企業がビジネス環境の激しい変化に対応し、データとデジタル技術を活用して、顧客や社会のニーズを基に、製品やサービス、ビジネスモデルを変革するとともに、業務そのものや、組織、プロセス、企業文化・風土を変革し、競争上の優位性を確立すること「DX推進ガイドライン平成30年12月」（経済産業省）（<https://www.meti.go.jp/press/2018/12/20181212004/20181212004.html>）（2019年5月1日に利用）





**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。