

2021年5月18日
証券コード4389
(2020年4月～2021年3月)

2021年3月期 決算説明会資料



1	2021年3月期 決算概要	2
2	2021年3月期 トピックス	13
3	中期経営計画	17
4	Appendix	40

1

2021年3月期 決算概要

計画対比大幅超過

売上高、段階利益ともに計画を大幅超過

- 複数の大型案件の利用開始や既存顧客の堅調な利用拡大、ソリューションサービス案件における案件執行力の向上による売上原価の減少、迅速かつ効率的な事業運営を目的とした、プロフィットセンターをクラウド事業本部に統合する組織変更の実施等により、売上高、各段階利益ともに計画を大幅に超過
- スtock型売上である四半期平均クラウドサービス月額利用料は安定的に増加（前期比+21.9%、114百万円）
- フロー型売上であるソリューションサービス売上は、前事業年度より継続して複数の大型案件プロジェクト推進活動が順調に進捗（前期比+16.9%、902百万円）

損益計算書（前期比）

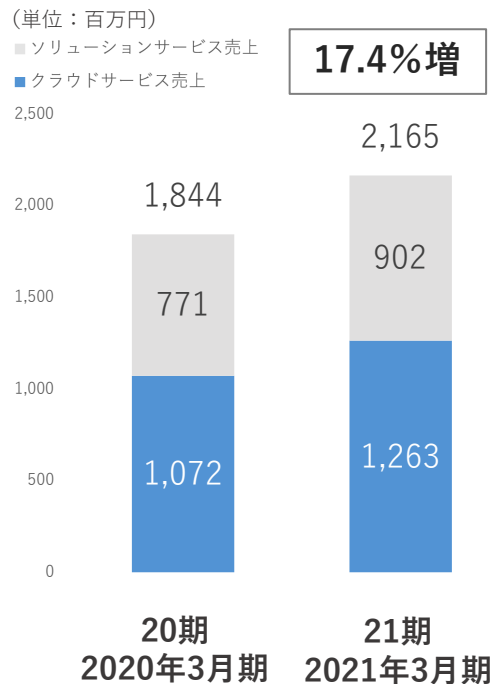
(単位：百万円)	2020年3月期	2021年3月期	増減額	増減率
	2019/4 - 2020/3	2020/4 - 2021/3		
売上高	1,844	2,165	321	17.4%
クラウドサービス	1,072	1,263	190	17.8%
ソリューションサービス	771	902	130	16.9%
売上総利益	869	1,068	199	22.9%
売上総利益率	47.1%	49.3%	-	-
販売費及び一般管理費	550	564	13	2.4%
営業利益	318	504	185	58.3%
営業利益率	17.3%	23.3%	-	-
経常利益	319	519	200	62.6%
当期純利益	217	350	133	61.5%

※ 百万円未満切捨て

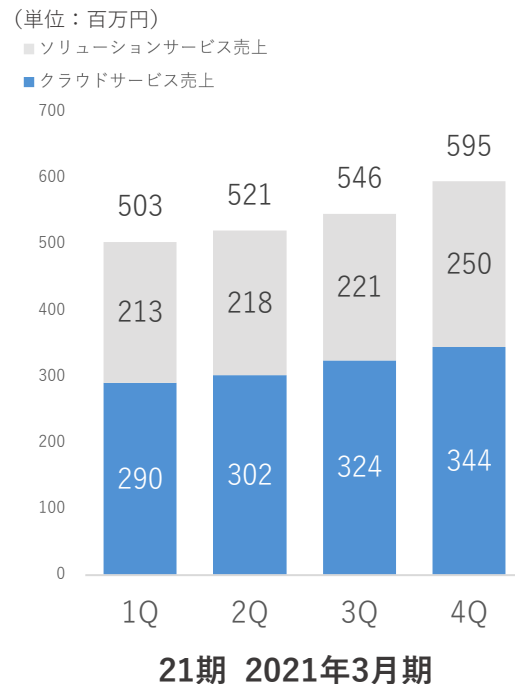
売上高は前期比+321百万円(17.4%増)

- ・クラウドサービス売上高は着実に増加 前期比+190百万円(17.8%増)
- ・ソリューションサービス売上高は前事業年度より継続して複数の大型案件のプロジェクト推進活動が順調に進捗し増加 前期比+130百万円(16.9%増)
- ・経常利益は前期比+200百万円(62.6%増)

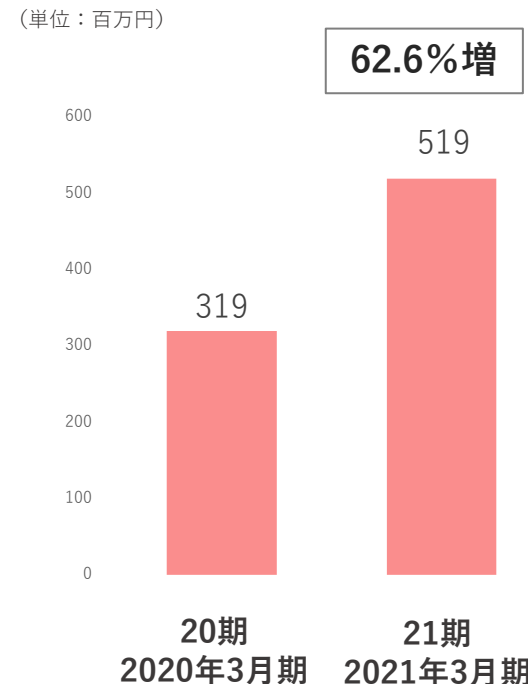
売上高 (YoY)



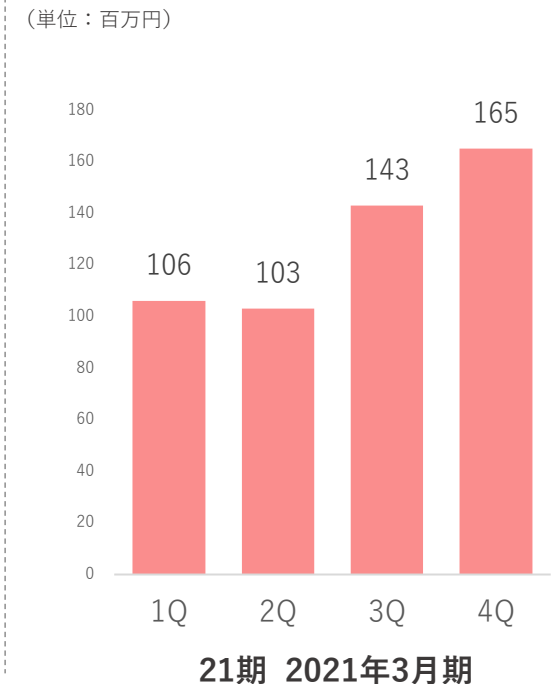
2021年3月期 各四半期毎の売上高



経常利益 (YoY)

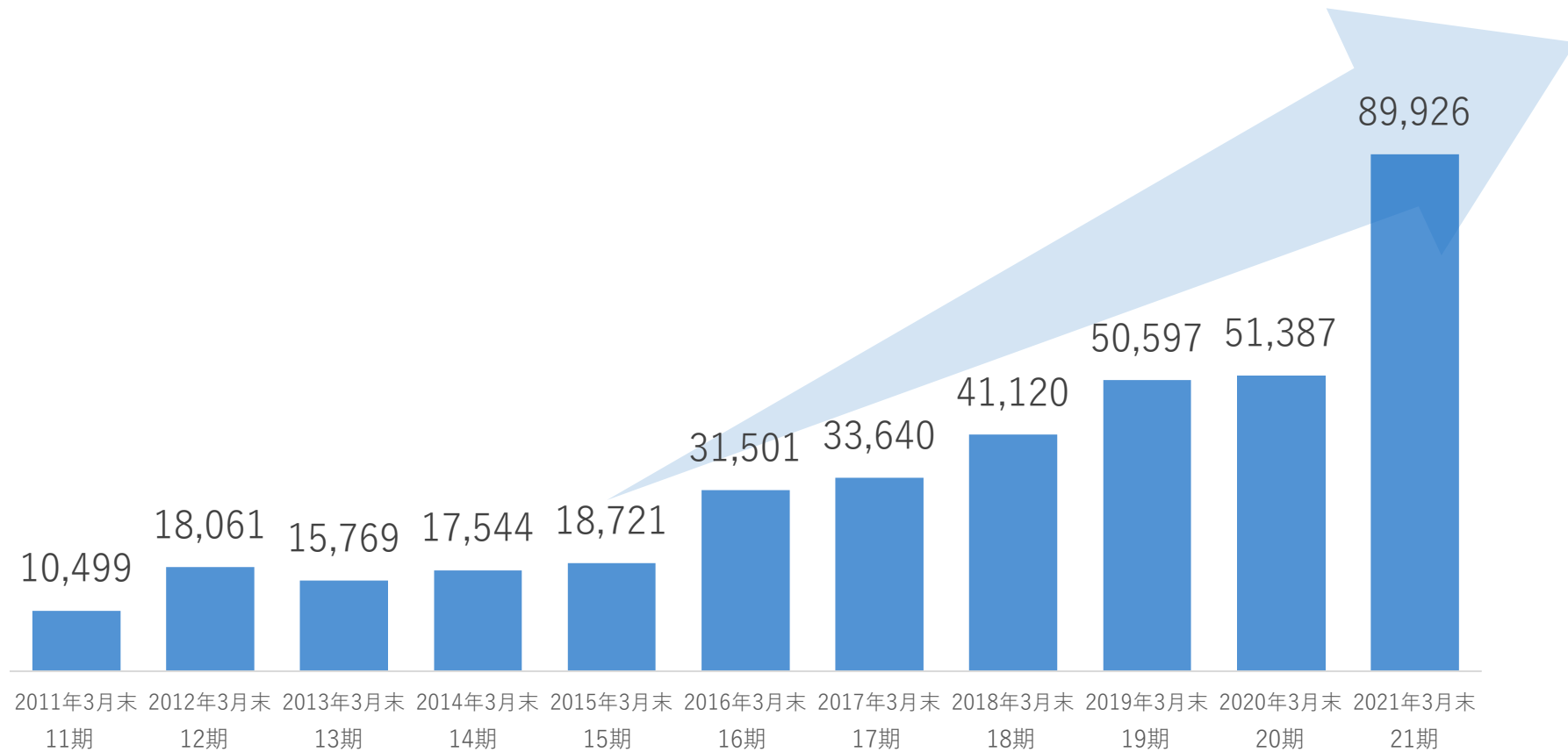


2021年3月期 各四半期毎の経常利益



複数の大型案件の開始により登録棟数が増加

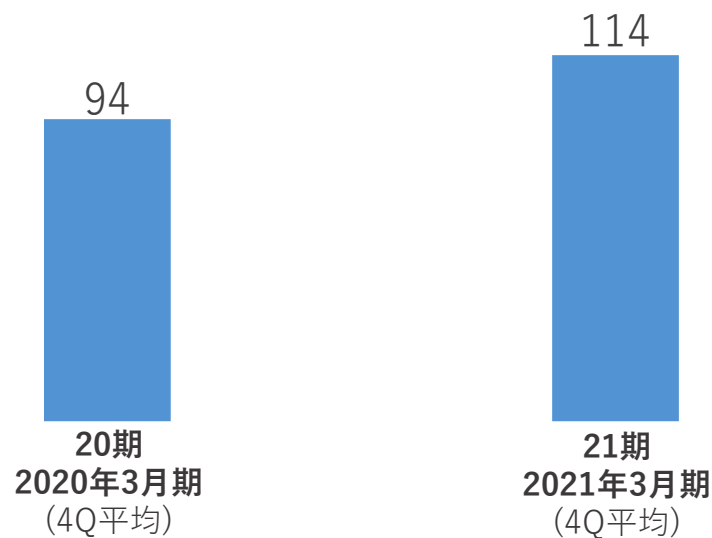
※建物データ保管のみの運用を行う顧客の登録棟数を含む



四半期平均クラウドサービス月額利用料は前年同期比+20百万円(21.9%増)
1社当たりの平均月額利用料単価は前期比+46千円(13.6%増)

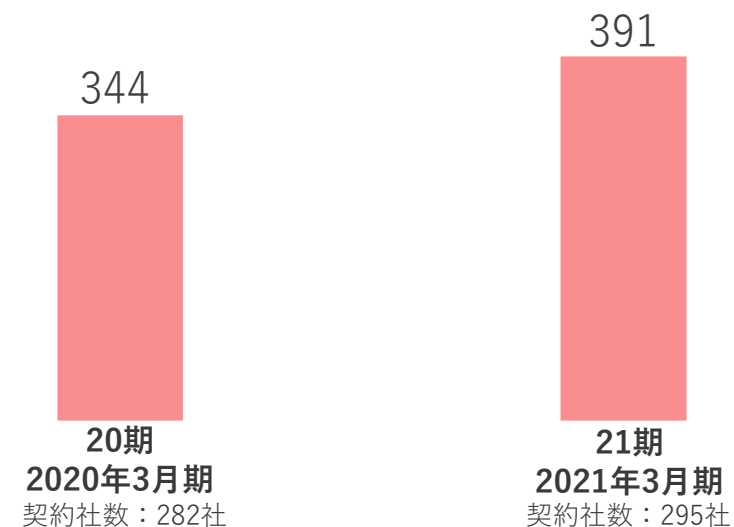
四半期平均
クラウドサービス月額利用料

(単位：百万円)
※ 百万円未満切捨て



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

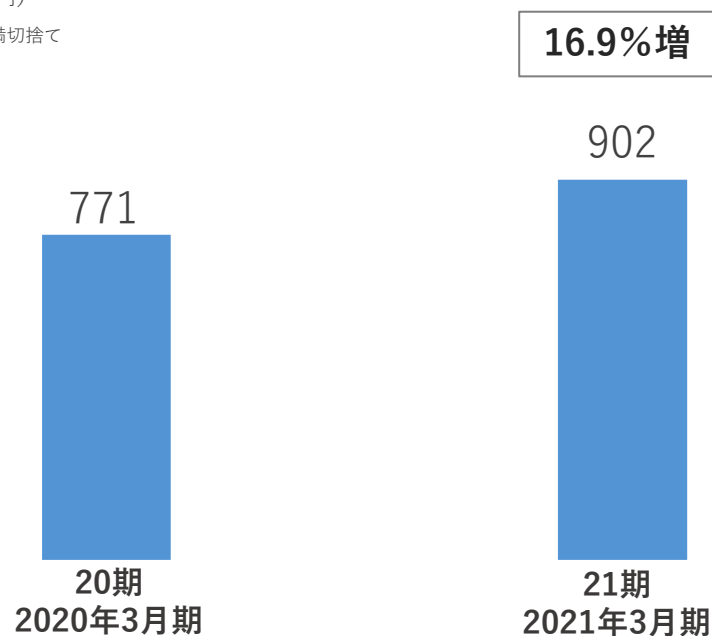


ソリューションサービス売上は前期比+130百万円(16.9%増) 案件数は前期比+65件（42.2%増）

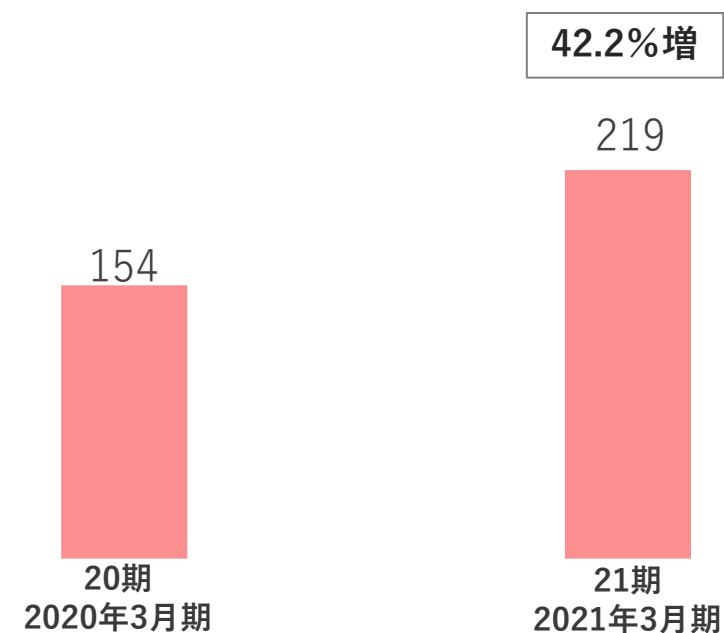
大手デベロッパー、総合ビル管理会社、不動産会社、電鉄会社、電力・ガス・電鉄グループ会社、大型複合施設、J-REIT、不動産ファンド、その他企業（製造業、運輸等）など分野は多様化が進む

ソリューションサービス売上

(単位：百万円)
※ 百万円未満切捨て



ソリューションサービス案件数



経常利益は前期比+200百万円（62.6%増）

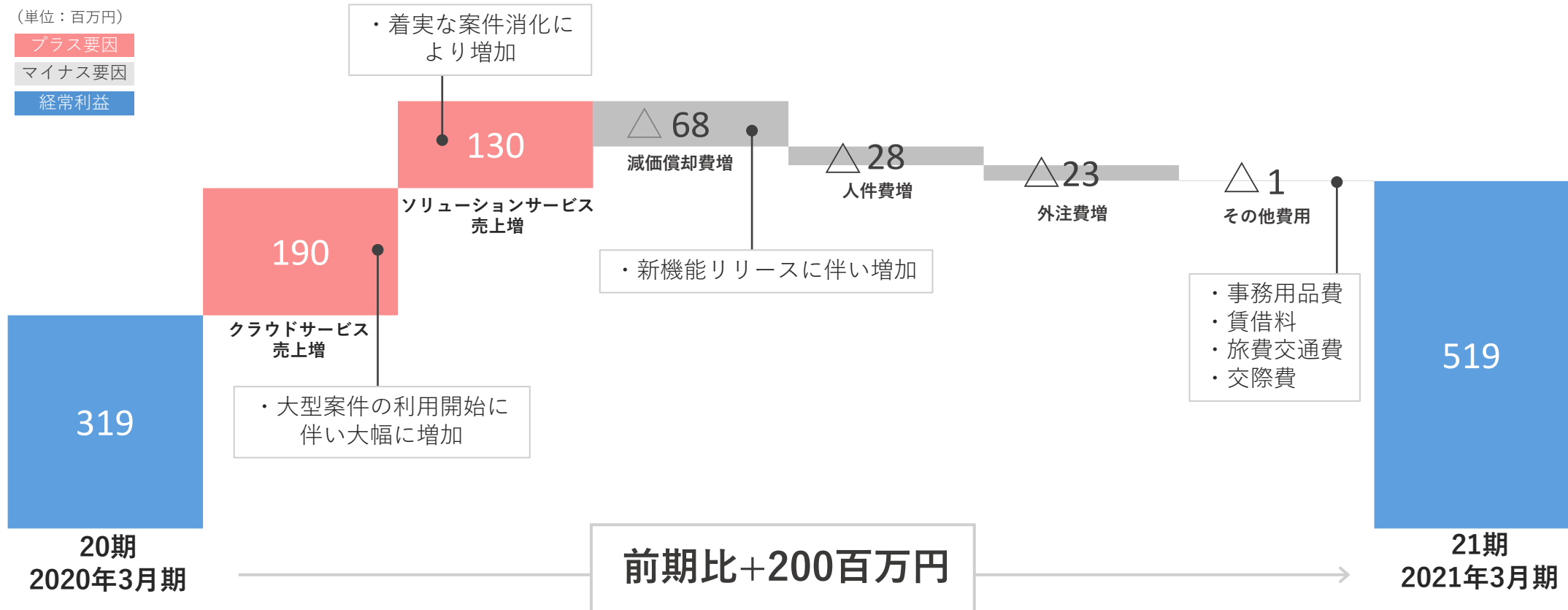
- ・クラウドサービス売上は大型案件の利用開始に伴い大幅に増加
- ・ソリューションサービス売上は着実に案件を増やし増加
- ・減価償却費は新機能のリリースに伴い増加

（単位：百万円）

プラス要因

マイナス要因

経常利益



※ 百万円未満切捨て

自己資本比率は77.3%と安定した水準を維持

20期
2020年3月期（期末） 単位：百万円

流動資産 1,550	流動負債 353
	固定負債 216
有形・無形固定資産 497	純資産 1,894
その他の投資資産 416	

総資産 2,464
自己資本比率 76.9%

21期
2021年3月期（期末） 単位：百万円

流動資産 1,713 現金・預金 +477 売掛金△341	流動負債 411
	固定負債 207
有形・無形固定資産 533	純資産 2,108 自己株式 △92 利益剰余金 +301
その他の投資資産 480	

総資産 2,727
自己資本比率 77.3%

(単位：百万円)	20期	21期
	2020年3月期	2021年3月期
現金及び現金同等物の期首残高	1,052	934
営業活動によるCF	286	1,025
投資活動によるCF	△314	△386
財務活動によるCF	△89	△161
現金及び現金同等物の期末残高	934	1,412

主な内訳：

		2021年3月期 (期末)
営業活動によるCF	税引前当期純利益	493
	売上債権の減少	341
	減価償却費	243
投資活動によるCF	無形固定資産取得	△337
財務活動によるCF	自己株式の取得による支出	△100
	配当金の支払額	△48

経営基盤の強化及び積極的な事業展開のための内部留保を確保しつつ
財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況を勘案し、株主様へ利益還元

2021年3月期（予定）
1株当たり 12円00銭

配当性向 19.8%

2022年3月期（予想）
1株当たり 12円00銭

配当性向 19.1%

株主還元の強化及び資本効率の向上を図るとともに、経営環境に応じた機動的な資本政策を遂行する目的として
2020年3月30日開催の取締役会にて自己株式取得を決議、2021年3月期に自己株式取得完了

2020年 3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 170,000 株（上限）発行済株式に対する割合 2.91%

株式の取得価格の総額 100,000,000円（上限）

取得期間 2020年 4月 1日 から 2020年 6月 30日

2

2021年3月期 トピックス

1 店舗流通ネット株式会社「@プロパティ」採用

同社は、店舗リース事業を中心に総合支援サービスを手掛け、初期投資を抑えた出店サービスを提供「業務委託型店舗ビジネス」を軸に、人材・プロモーション・工事事業などのビジネスを展開「データ一元化・ペーパーレス化による業務効率化」、「ユーザー（飲食店）とのコミュニケーションの効率化」、「物件あたりの利益のタイムリーな把握」の3つの要件を全て満たすソリューションとして@プロパティを採用@プロパティを軸に業務改革やDXを進めていく方針

導入前の課題

- Excelベースで非効率な管理
- 既存システムの老朽化・陳腐化で刷新が必須
- アナログな業務プロセスと高くない社員のITリテラシー

導入後の効果

- データ一元化・ペーパーレス化で業務効率化
- マンスリーレポート作成作業が4日から半日に短縮
- 社員のITスキルが大きく向上 DXのきっかけづくりにも寄与

2 国土交通省「BIMを活用した建築生産・維持管理プロセス円滑化モデル事業」に採択

国土交通省より、BIM導入のメリット等の検証を試行的に行う民間事業者等を支援する提案を募集
東京オペラシティビル株式会社を代表応募者として、クラウド化した不動産管理システムとこれと連携するBIMを導入することで、施設維持管理の高度化と生産性向上に取り組み、施設全体の長寿命化を図るという共同提案がこれに採用された

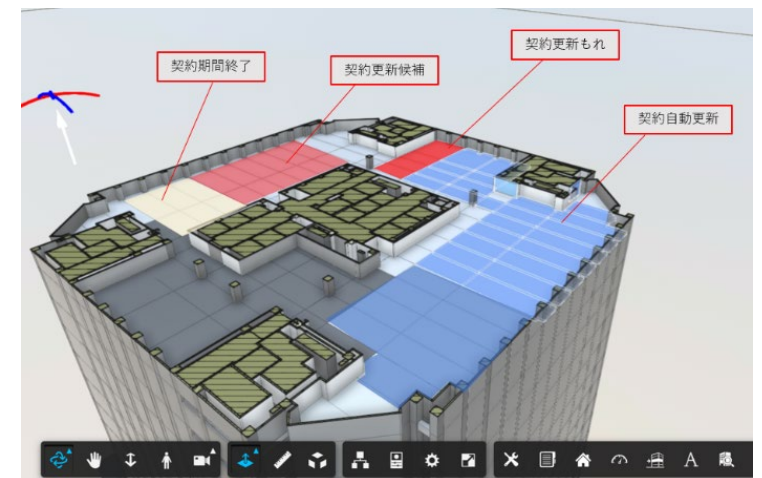
この事業の有用性に関して検証を行い、既存ビルにおけるBIMの利用拡大への寄与を目指す

3 BIM連携機能をオートデスク株式会社と共同開発・提供開始

BIMデータをクラウド上でリアルタイムに連携可能とする機能開発を完了
「@プロパティ」のオプション機能としてサービス提供開始

これにより、テナント管理、設備機器管理、計量メーター管理、工事管理のファシリティマネジメントやプロパティマネジメントに関する基本機能とBIMとの連携された新たな機能が活用可能

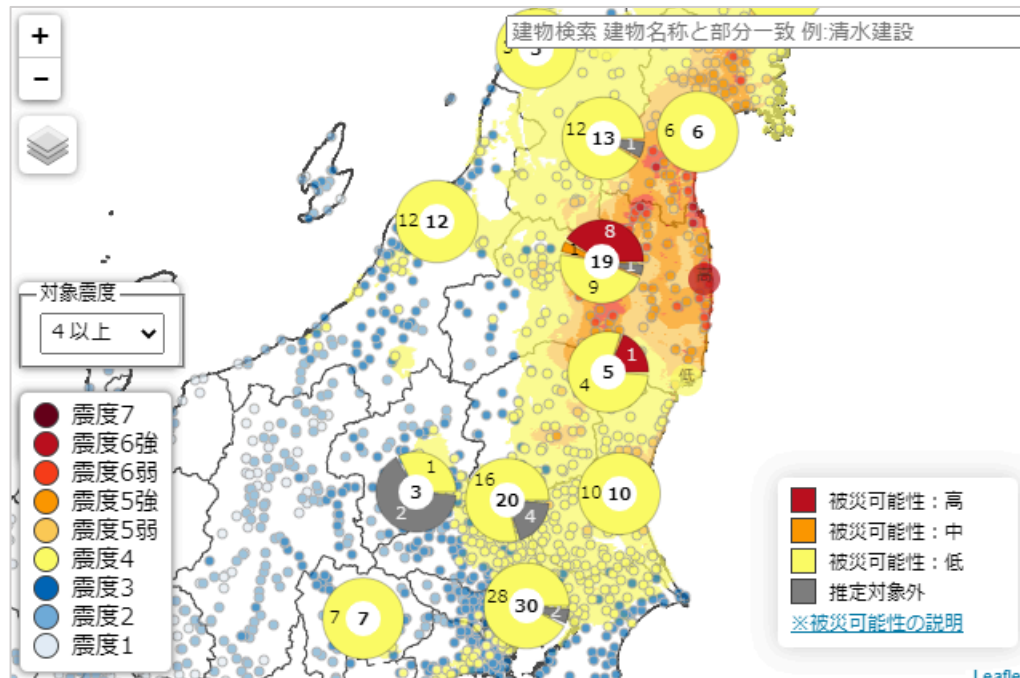
また、BEMS（ビルエネルギー管理システム）やIoTとの連携によるエネルギー・人流等管理開発も進行中



4 「BCP - Map」を清水建設株式会社と共同開発

大規模地震発生直後の震災対策活動の支援を目的に、被災可能性を評価するシミュレーションシステム「BCP - Map」を清水建設株式会社と共同開発

地震発生後、10分程度で地域ごとに建物群の被災可能性を評価・集計し、集計結果を地図上に表示
「@プロパティ」のオプション機能として提供予定



3

中期経営計画

□ 中期目標と財務数字ハイライト

□ 事業戦略

- ターゲット市場及び拡大余地
- 新たな取り組み
- 不動産DXプラットフォーム

当社ターゲット市場に属する企業において、コロナ禍による市場構造の変化で好況な企業がある一方、長期化する新型コロナウイルス感染症拡大により業績やIT投資意欲等に影響が及んでいる企業も徐々に出てきております。

当社サービスは、「システムコストの大幅削減」や「テレワークとの高い親和性」等を背景に、コロナ禍において評価は高まっておりますが、新型コロナウイルス感染症拡大による経済への影響が更に深刻化した場合には、当社の業績に影響を与える可能性があるため、今後開示すべき事象が発生した場合には、速やかにお知らせいたします。

売上高前年度比10%成長 3年後営業利益7.5億円突破

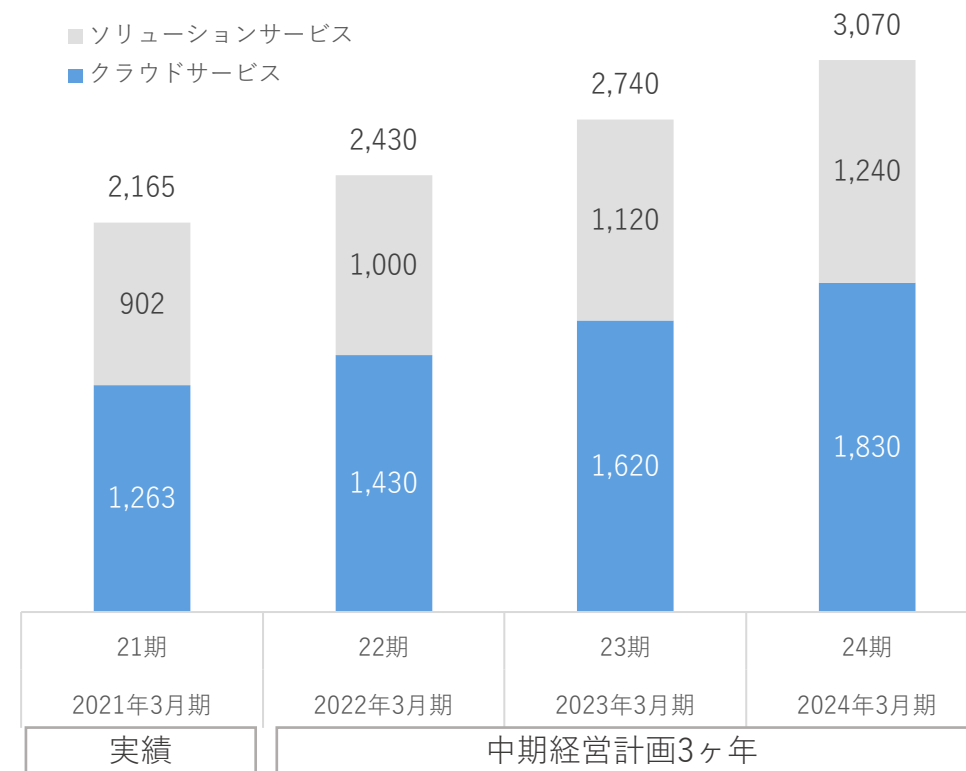
不動産に関わる全ての業務を“ONE CLOUD”に集約

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」へ

全社売上高 3ヶ年計画（ローリング）

不動産分野におけるITニーズが高度化する中、大型案件を軸とした計画的かつ継続的な受注活動の推進と、その着実な消化を実施
21期に続き、22期以降も毎期売上高の更新を目指す

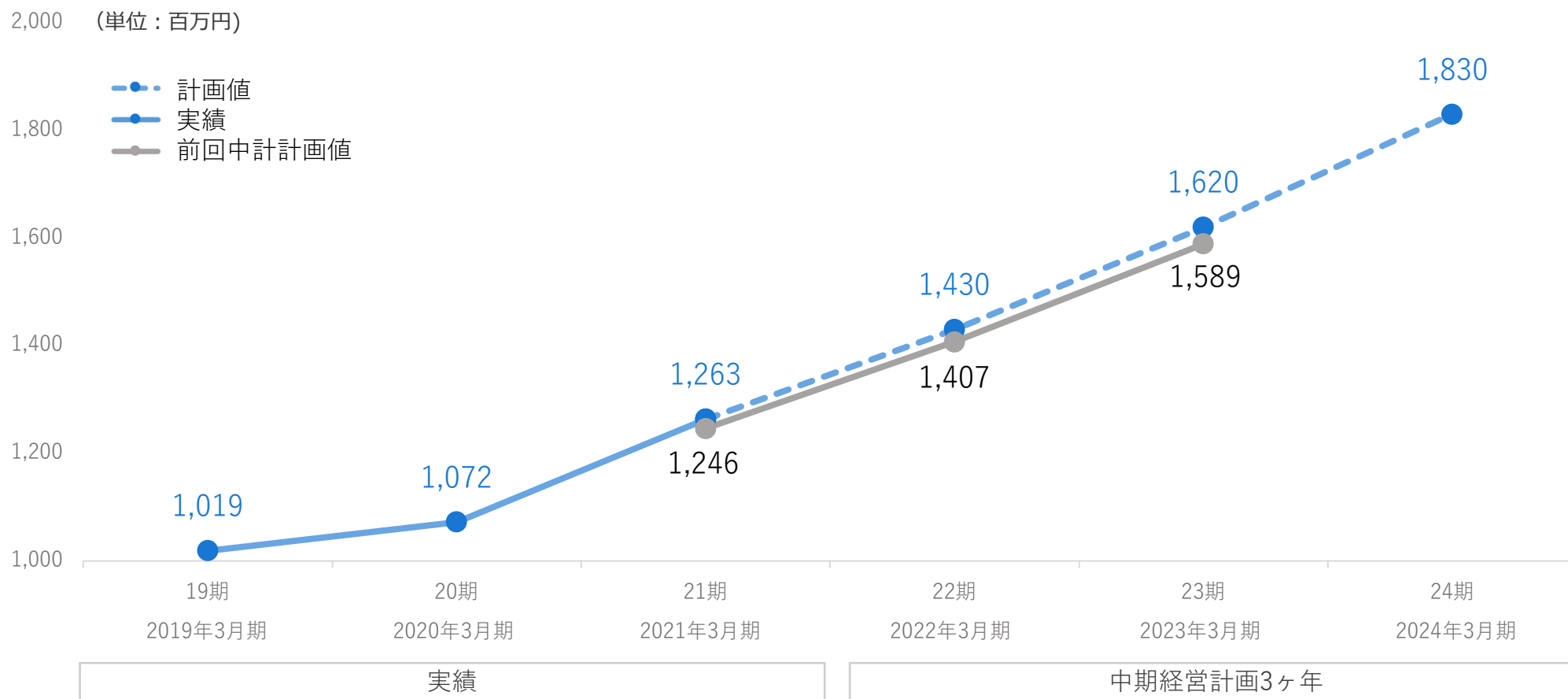
	実績	中期経営計画3ヶ年		
	(前期) 21期 2021年3月期	(当期) 22期 2022年3月期	23期 2023年3月期	24期 2024年3月期
(単位：百万円)				
全社売上高	2,165	2,430	2,740	3,070
クラウドサービス	1,263	1,430	1,620	1,830
ソリューションサービス	902	1,000	1,120	1,240



※ 百万円未満切捨て

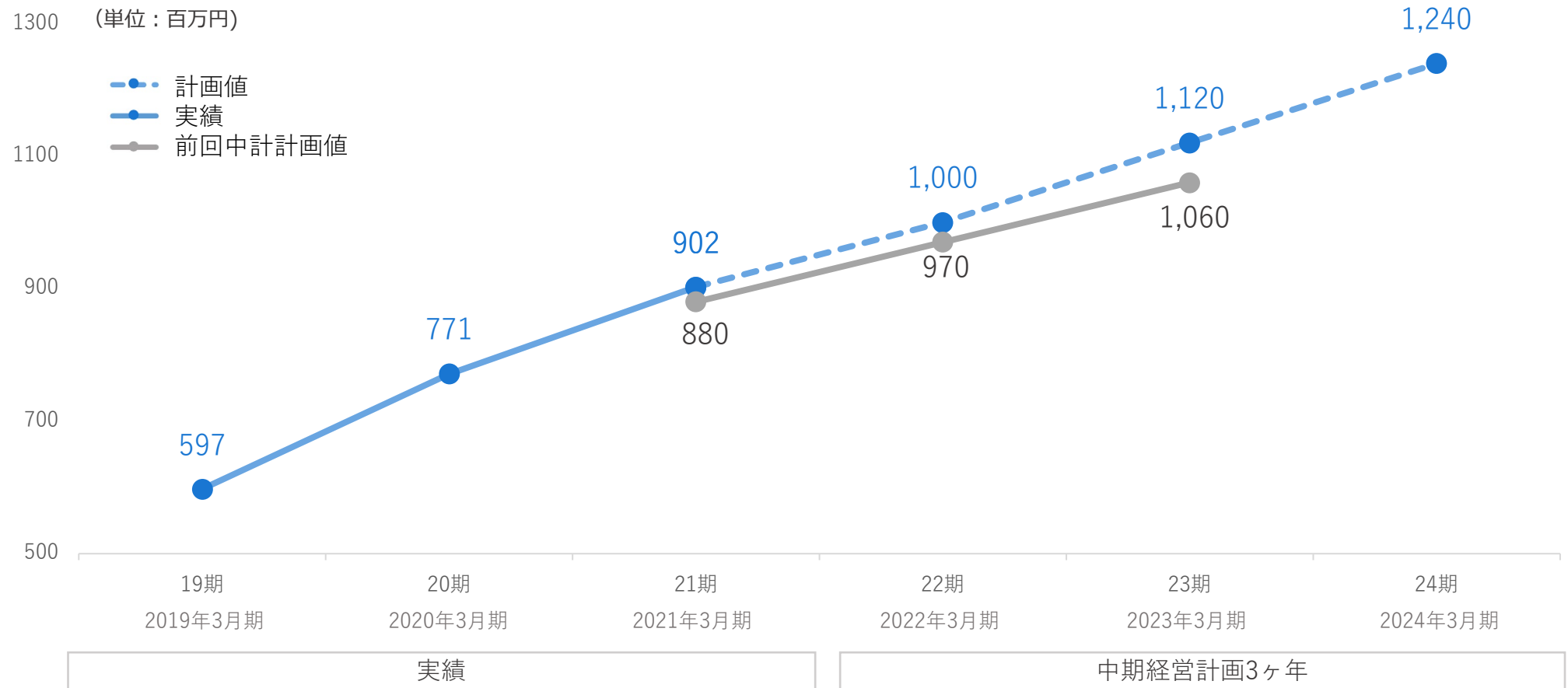
クラウドサービス売上 3ヶ年計画（ローリング）

既存分野での更なる競争力向上及び戦略的重点分野の開拓に注力し、
収益基盤であるクラウドサービスを着実に拡大



※ 百万円未満切捨て

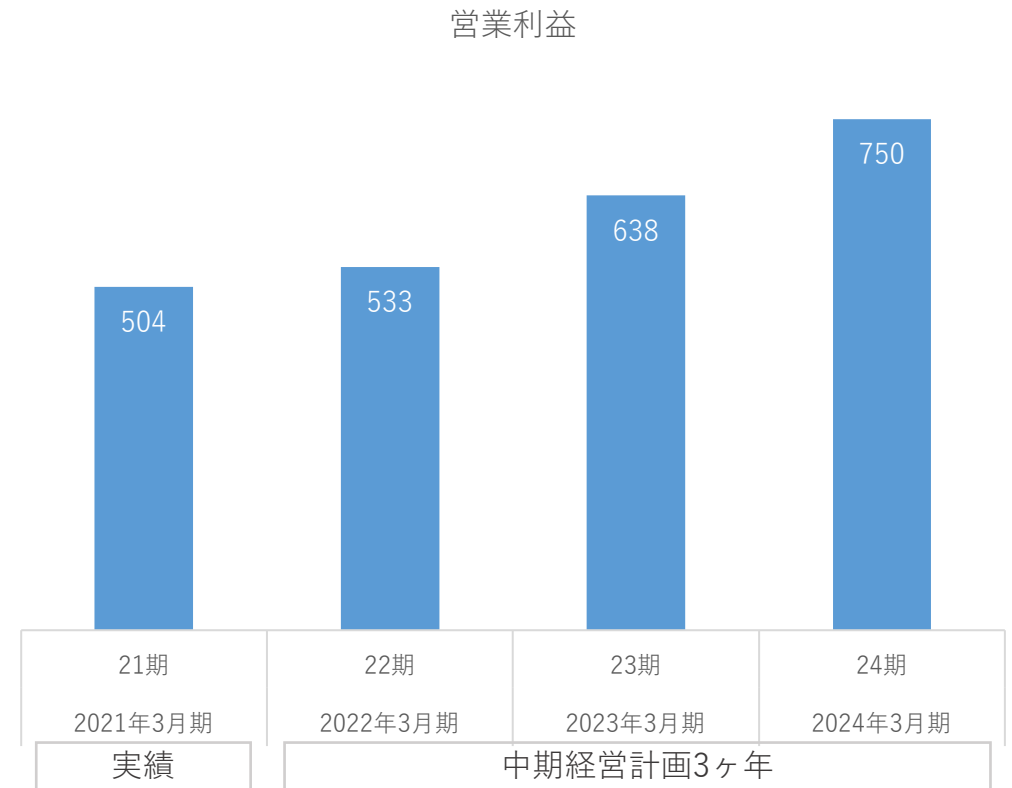
ソリューションサービスを拡大し、クラウドサービスの成長を加速



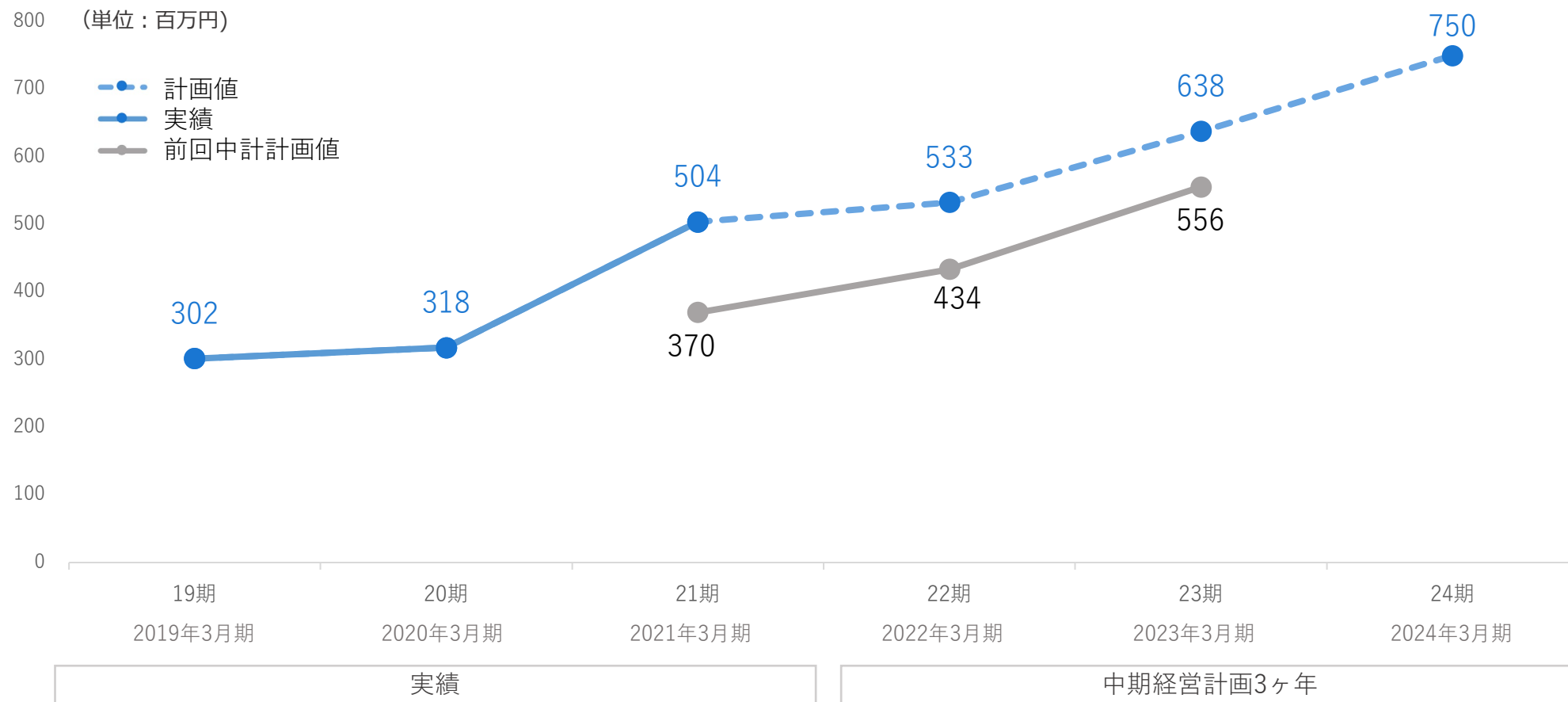
※ 百万円未満切捨て

前期に引き続き、中長期的な成長を実現するための積極的な投資を行い、翌期以降の業績拡大を実現

(単位：百万円)	実績	中期経営計画3ヶ年		
	(前期) 21期 2021年3月期	(当期) 22期 2022年3月期	23期 2023年3月期	24期 2024年3月期
売上総利益	1,068	1,160	1,318	1,490
販売費及び一般管理費	564	627	680	740
営業利益	504	533	638	750
経常利益	519	533	638	750
当期純利益	350	362	434	510



堅調な利用拡大に加え、案件執行力の向上と販売費及び一般管理費の抑制により
営業利益率20%台を確保

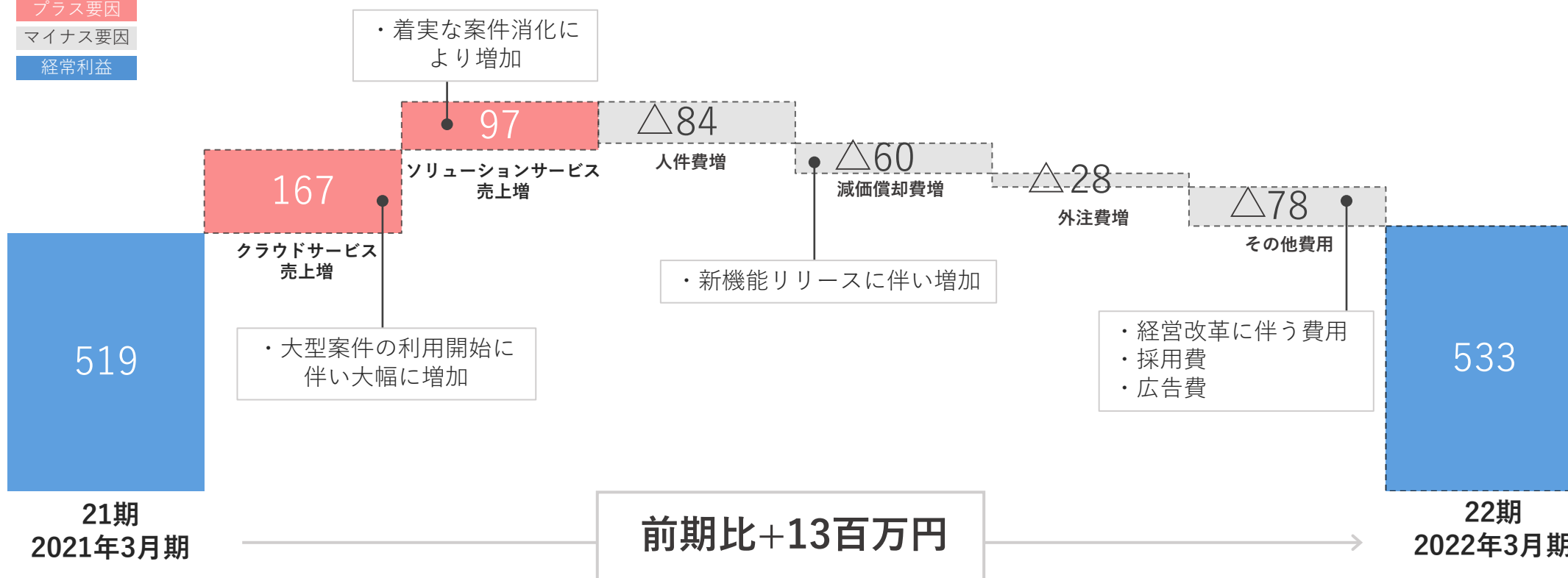


経常利益は前期比+13百万円（2.6%増）

- ・ 大型案件の本稼働開始に伴いクラウドサービス売上増
- ・ 新サービス開発及び既存サービスのバージョンアップに伴う減価償却費増
- ・ 継続的な組織強化のための人件費及び採用費増
- ・ 経営改革を目的とした費用増

(単位：百万円)

- プラス要因
- マイナス要因
- 経常利益



※ 百万円未満切捨て

3ヶ年損益計算書

中長期的な視野に立った様々な施策を実行し、堅実な利益成長を目指す

	実績		中期経営計画3ヶ年					
	(前期) 21期 2021年3月期		(当期) 22期 2022年3月期		23期 2023年3月期		24期 2024年3月期	
	実績	前期増減額	計画	前期増減額	計画	前期増減額	計画	前期増減額
(単位：百万円)								
売上高	2,165	321 17.4%	2,430	264 12.2%	2,740	309 12.7%	3,070	330 12.0%
クラウドサービス	1,263	190	1,430	167	1,620	189	1,830	210
ソリューションサービス	902	130	1,000	97	1,120	120	1,240	120
売上原価	1,097	122	1,270	172	1,421	151	1,579	158
売上総利益 (売上総利益率)	1,068 49.3%	199	1,160 47.7%	91	1,318 48.1%	158	1,490 48.6%	172
販売費及び一般管理費 (販管比率-対売上高)	564 26.0%	13	627 25.8%	62	680 24.8%	52	740 24.1%	60
営業利益 (営業利益率)	504 23.3%	185	533 21.9%	28	638 23.3%	105	750 24.4%	112
経常利益 (経常利益率)	519 24.0%	200	533 21.9%	13	638 23.3%	105	750 24.4%	112
当期純利益 (当期純利益率)	350 16.2%	133	362 14.9%	11	434 15.8%	71	510 16.6%	76

※ 百万円未満切捨て

売上高前年度比 10%成長 3年後営業利益7.5億円突破を目指す

(単位：百万円)

3,500

- 全社売上高
- 売上総利益
- 営業利益

3,000

2,500

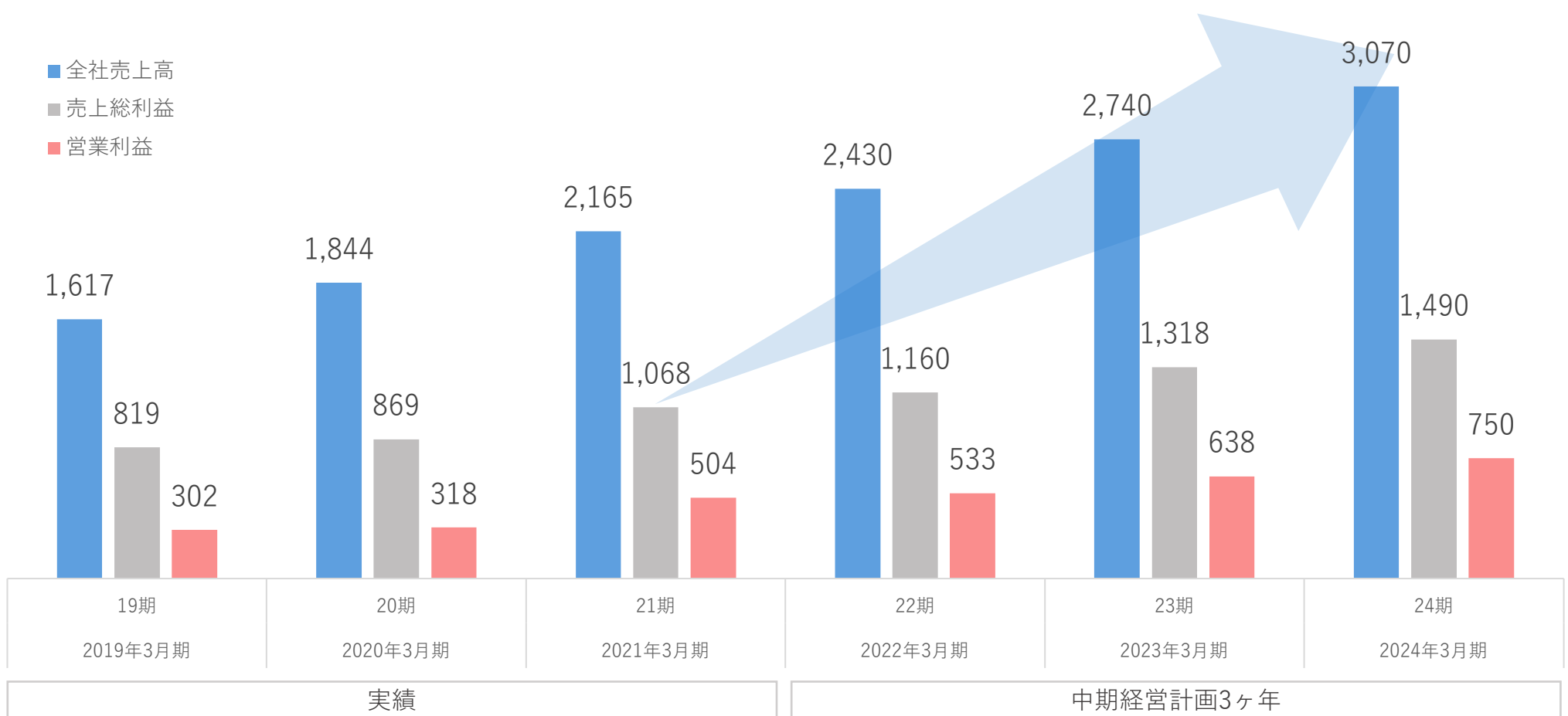
2,000

1,500

1,000

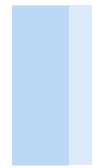
500

0



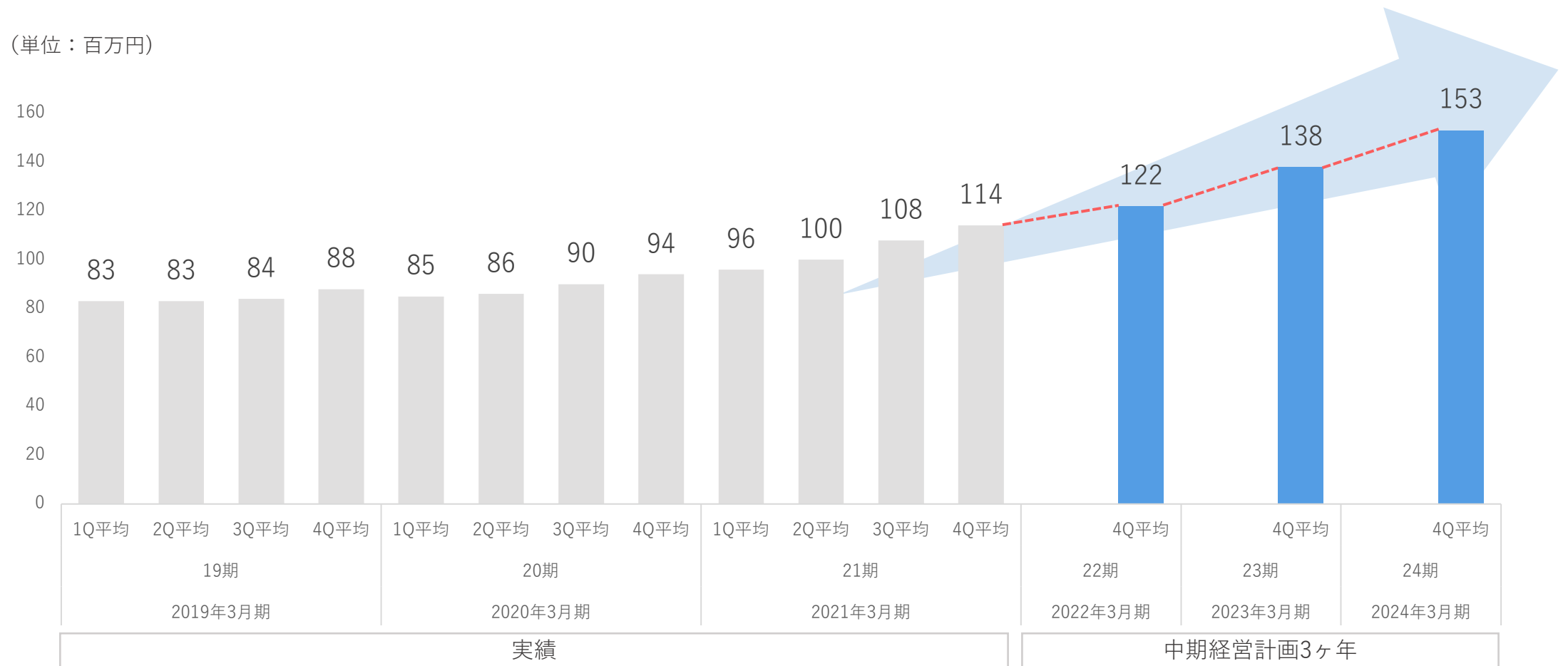
※ 百万円未満切捨て

【KPI】 クラウドサービス月額利用料（Q平均）



クラウドサービス月額利用料は足元大幅な伸長
2024年3月期の第4Qにおける平均月額利用料153百万円を計画

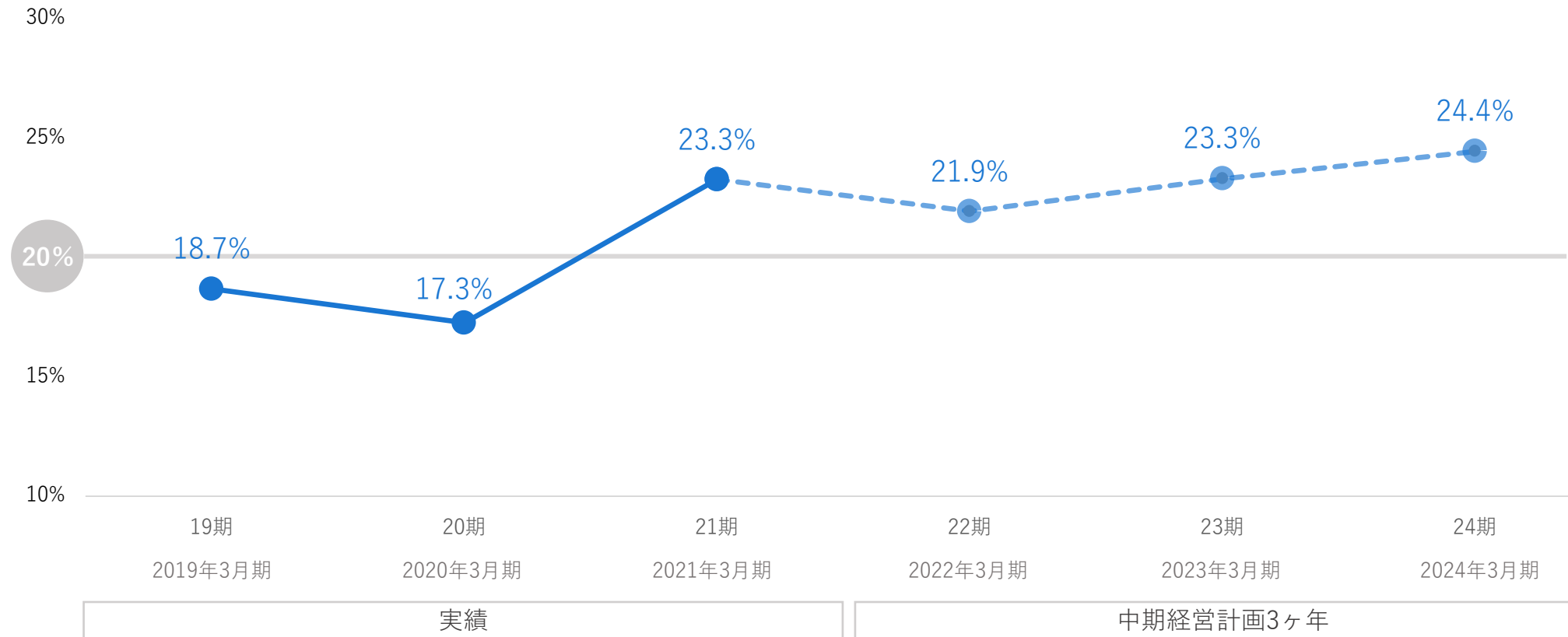
(単位：百万円)



※ 百万円未満切捨て

【KPI】 営業利益率

営業利益率は足元で20%を超えて伸長
今後3ヶ年で安定的に20%台を確保



3

中期経営計画

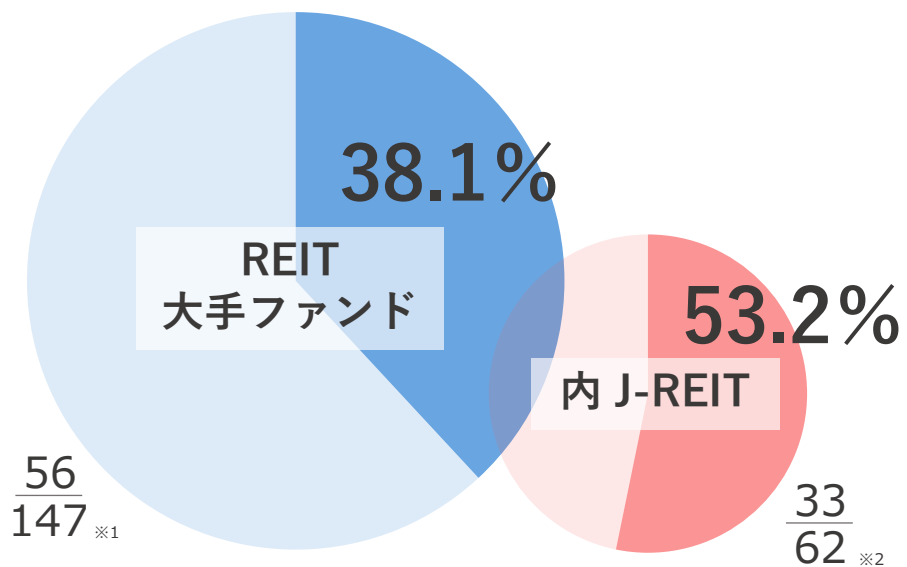
□ 中期目標と財務数字ハイライト

□ 事業戦略

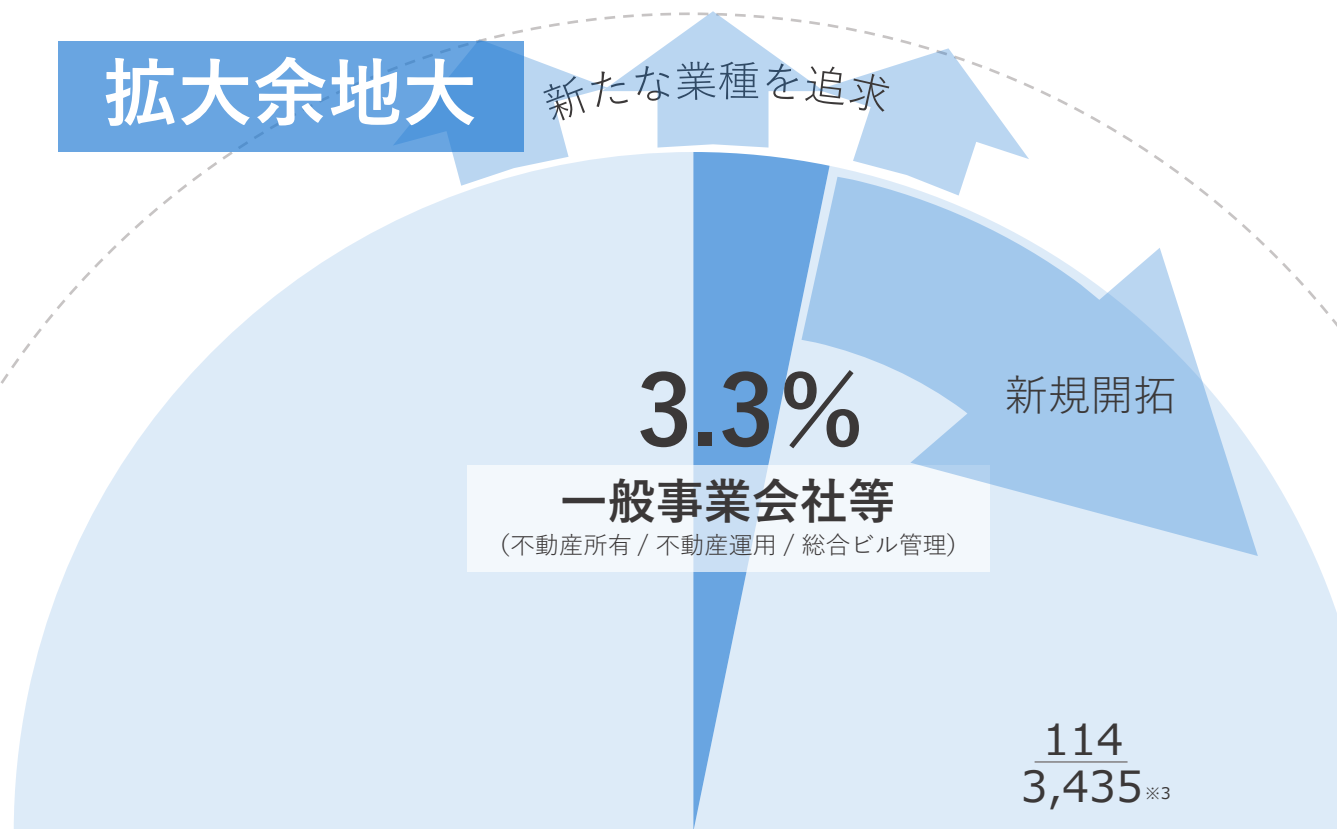
- ターゲット市場及び拡大余地
- 新たな取り組み
- 不動産DXプラットフォーム

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
一般事業会社等の分野（総合ビル管理会社を含む）は尚も膨大な拡大余地あり
引続き新規開拓及び新たな業種への展開を進める

市場リーダー



拡大余地大



出典 ※1 ファンド数は「月間プロパティ不動産関連特定投資運用業 預かり資産額ランキング85社」より当社作成
 ※2 J-REIT数は「ARES マンスリー レポート (2021年3月)」より当社作成
 ※3 最新期決算年月 売上高30億円以上 経常利益1億円以上の企業の内、既存顧客47業種を対象に当社作成

3

中期経営計画

□ 中期目標と財務数字ハイライト

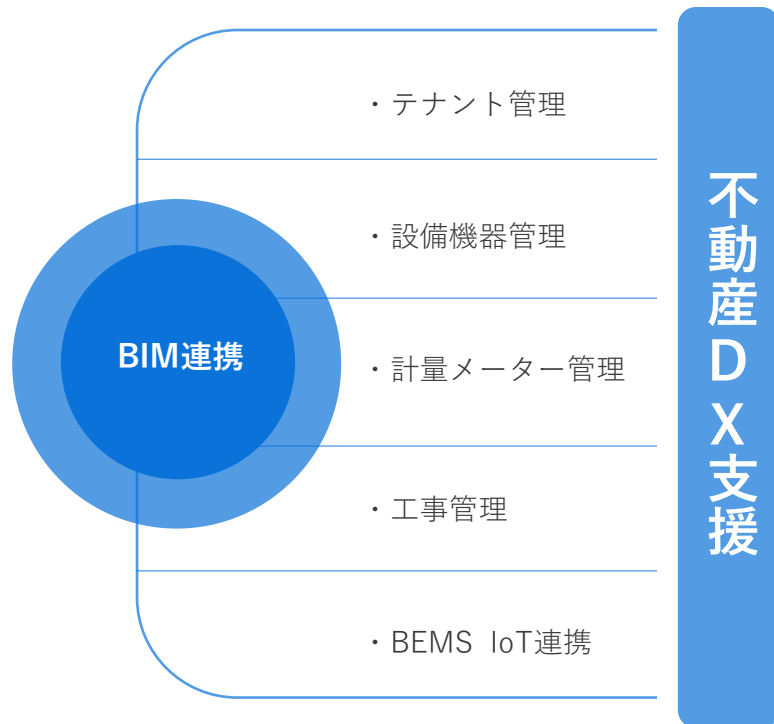
□ 事業戦略

- ターゲット市場及び拡大余地
- 新たな取り組み
- 不動産DXプラットフォーム

次世代の不動産管理機能としてBIM連携機能をリリース

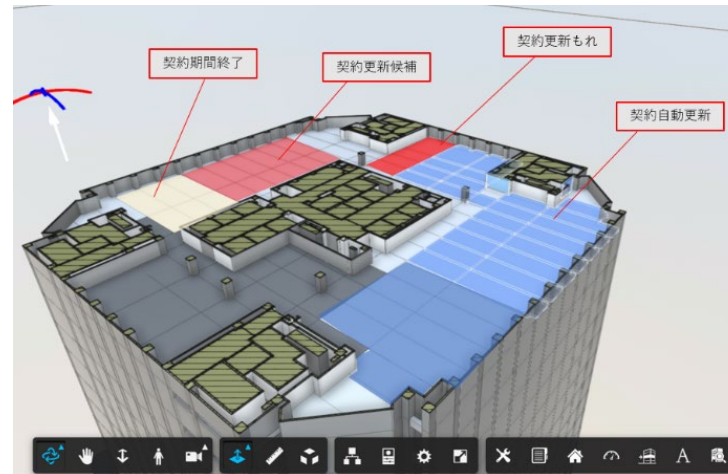
オートデスク株式会社の提供する「Autodesk® Revit®」からBIMデータを「@プロパティ」に連携
新たなオプション機能としてサービス提供開始

BIM連携で企業の不動産DXを支援



期待効果

- ・ BIM活用を通じた不動産DXの推進
- ・ 維持保全業務の効率化や施設の長寿命化
- ・ 投資用不動産の収益向上支援



大規模地震発生直後の震災対策活動支援

被災可能性を評価するシミュレーションシステム「BCP - Map」を清水建設株式会社と共同開発

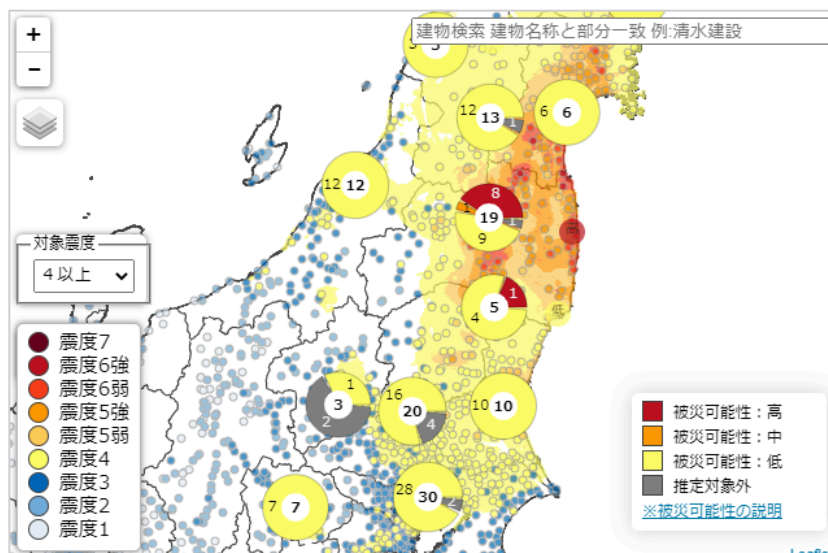
- 地震発生後、10分程度で地域ごとに建物群の被災可能性を評価・集計し、集計結果を地図上に表示
- 被災可能性を、「高・中・低」の3つの区分に分けて地域ごとに集計
- ウェブ・ブラウザからBCP - Mapによる被災可能性推定結果が参照可能
- 大震災発生直後からシームレスに被災状況を把握
- 応援要員や支援物資、資機材等の割り当ての検討・指示などが震災直後から実施可能

地震発生

----- 10分程度 -----
地域ごとに建物群の被災可能性を評価・集計

シームレスに被災状況を把握

応援、支援、資機材等割り当て 検討・指示



急速に進む業務のオンライン化に対応した@プロパティの機能強化を予定 電子署名・タイムスタンプ付き文書保管機能などを開発予定

外部環境

- 法定書類の電子保存要件の緩和

- オンライン化の推進
- リモートワークの普及
- 脱ハンコ

電子保存機能・電子契約機能
ニーズ増加

期待効果

電子保存機能及び電子契約機能によりコスト削減、効率化、セキュリティ強化

コスト削減

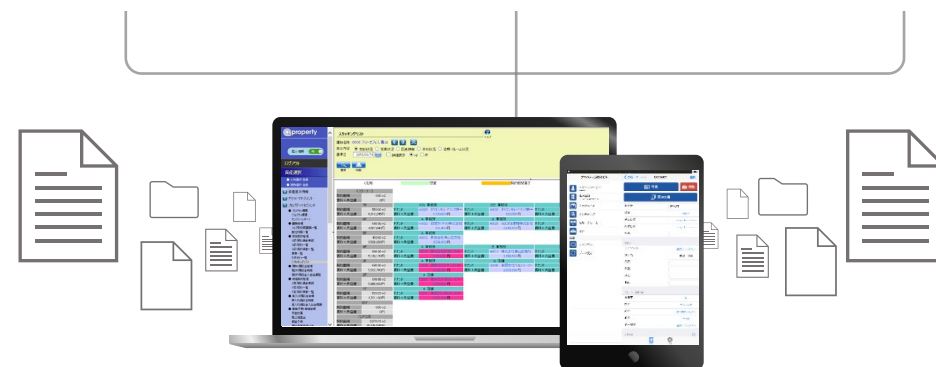
- 印紙代削減
- 印刷、郵送不要
- 保管コスト削減

効率化

- 書類検索
- 文書の活用

セキュリティ

- 保管忘れ防止
- 紛失防止、消失防止



多店舗展開企業様向け 出店候補地選定サービスをSpeed ANSWERより提供開始

特定の住所に対して行う従来の売上予測に対して、広範囲の売上ポテンシャルを見える化
“売上が高くなる傾向が強い”エリアを特定して出店候補地の選定に活用

＼ 従来 ＼

特定の住所の売上予測



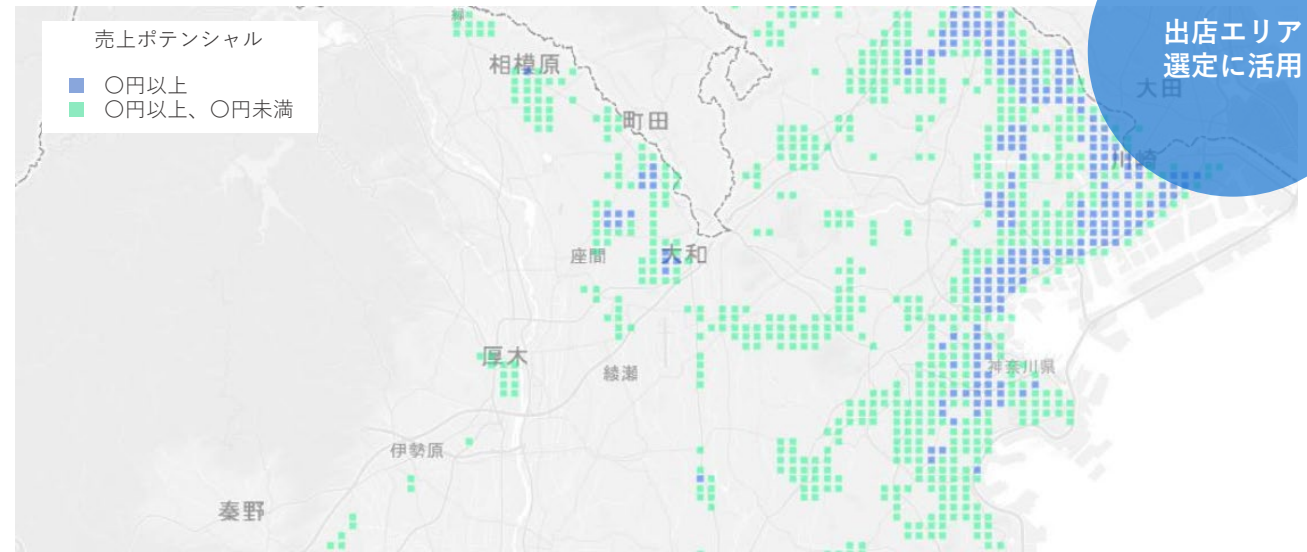
＼ 新たに対応 ＼

出店候補地選定



- 多店舗展開を行っている企業の既存店データから、その店特有の売上が高くなる傾向と立地条件を分析
- 売上が高くなる条件が揃ったエリアを選定し、地図上にプロット
- エリア別に売上のポテンシャルを把握することで出店エリア選定に活用が可能

売上ポテンシャルマップイメージ



3

中期経営計画

□ 中期目標と財務数字ハイライト

□ 事業戦略

- ターゲット市場及び拡大余地
- 新たな取り組み
- 不動産DXプラットフォーム

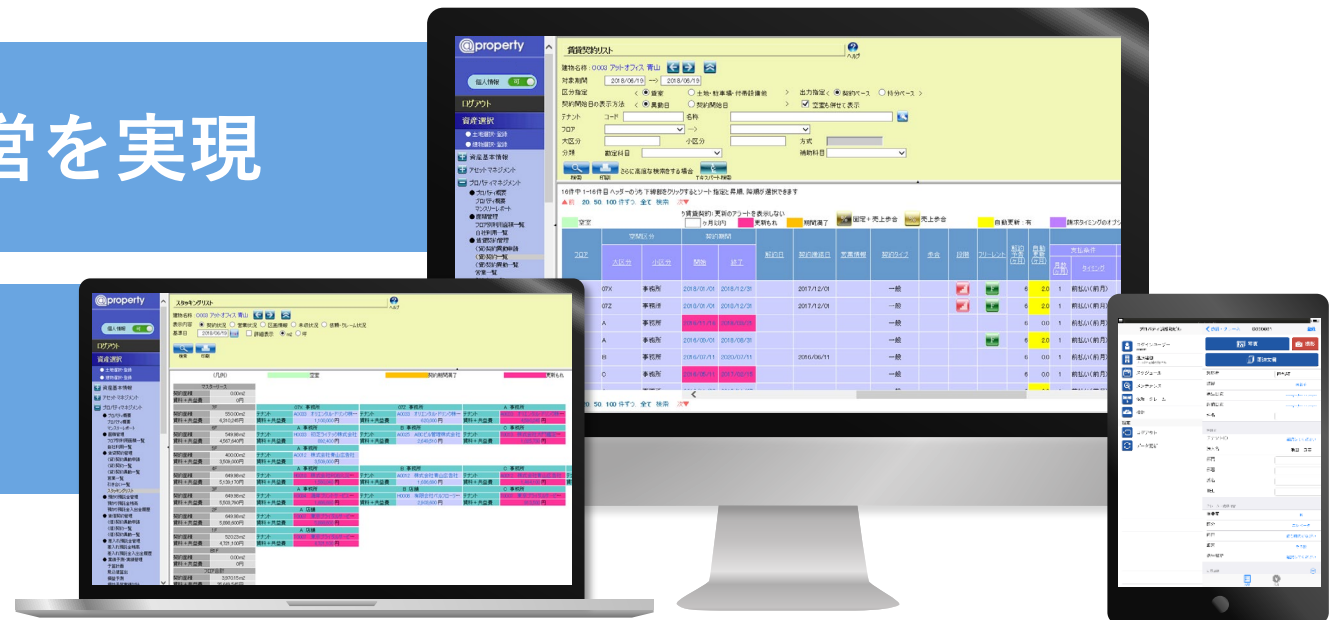
不動産運営に関わるすべての情報をデジタル化
顧客の事業を根幹から支える「不動産DXプラットフォーム」を目指す

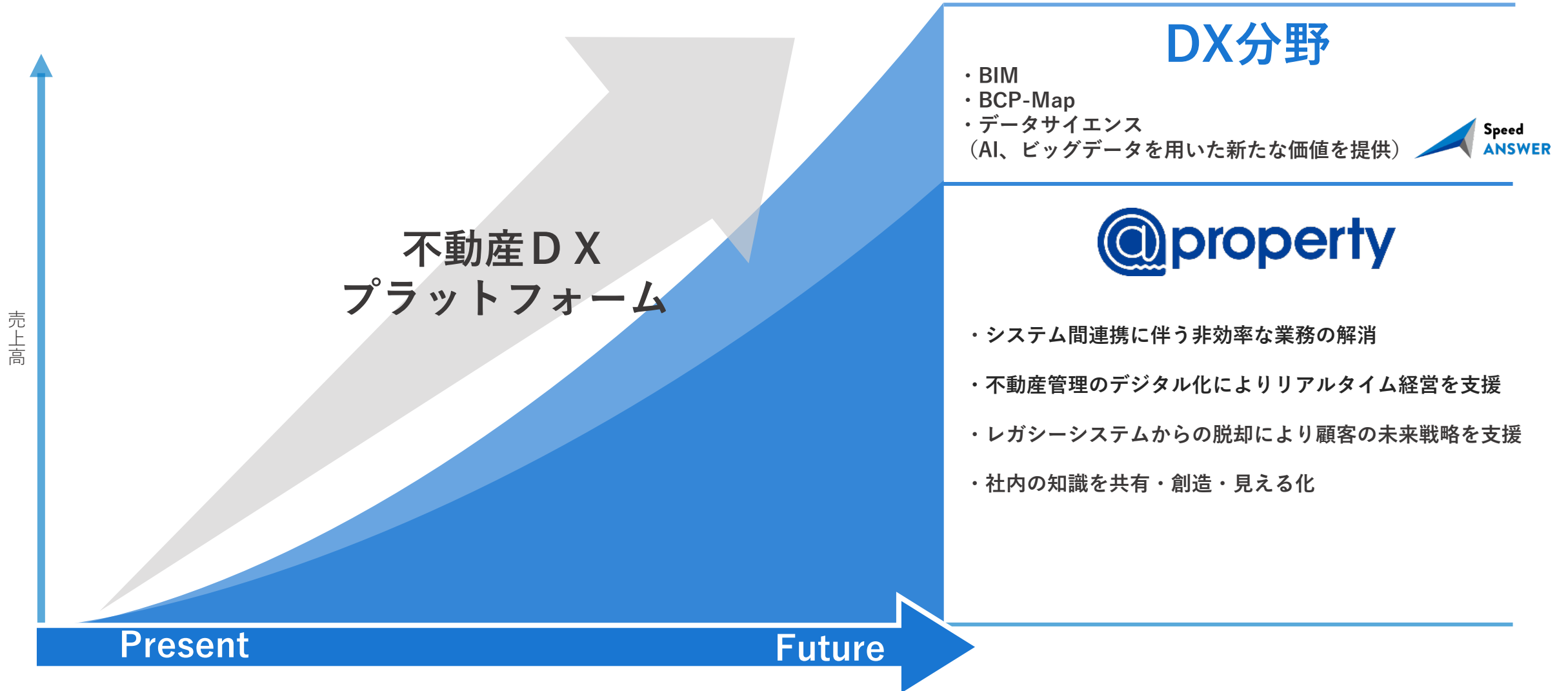
・顧客の業務をさらに効率化



・顧客のリアルタイム経営を実現

・顧客の未来戦略を支援





4 Appendix

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

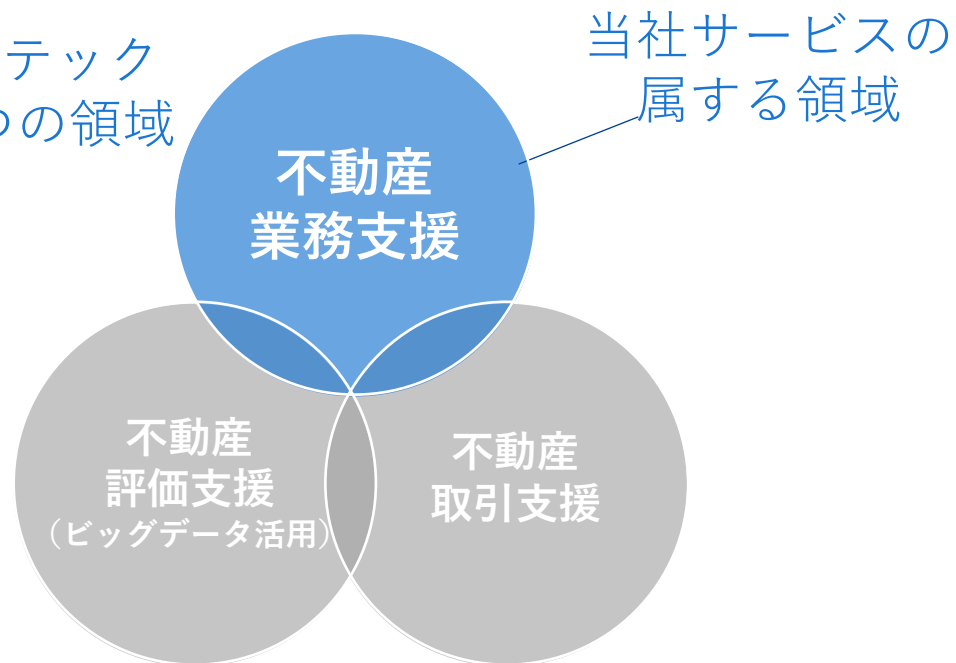
会社名	プロパティデータバンク株式会社
代表者	板谷 敏正
設立	2000年10月2日
本社	東京都港区浜松町 1 -29-6 浜松町セントラルビル
事業内容	不動産・施設管理のソフトウェア提供および関連業務
資本金	332百万円※
市場	東京証券取引所マザーズ (4389)
従業員数	69名※

※2021年3月末時点

当社は不動産に関する様々な業務を効率化する「BtoBの不動産テック企業」

Real Estate
不動産 × Technology
テクノロジー = **不動産テック**

不動産テック
主な3つの領域



対応業務領域

不動産ファンド業務
プロパティマネジメント業務
ビルマネジメント業務
企業不動産管理業務 などの

フロント・バックオフィス業務に対応

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

不動産会計

請求・入金
(債権管理)

賃貸借契約
管理

工事管理

業務受委託
管理

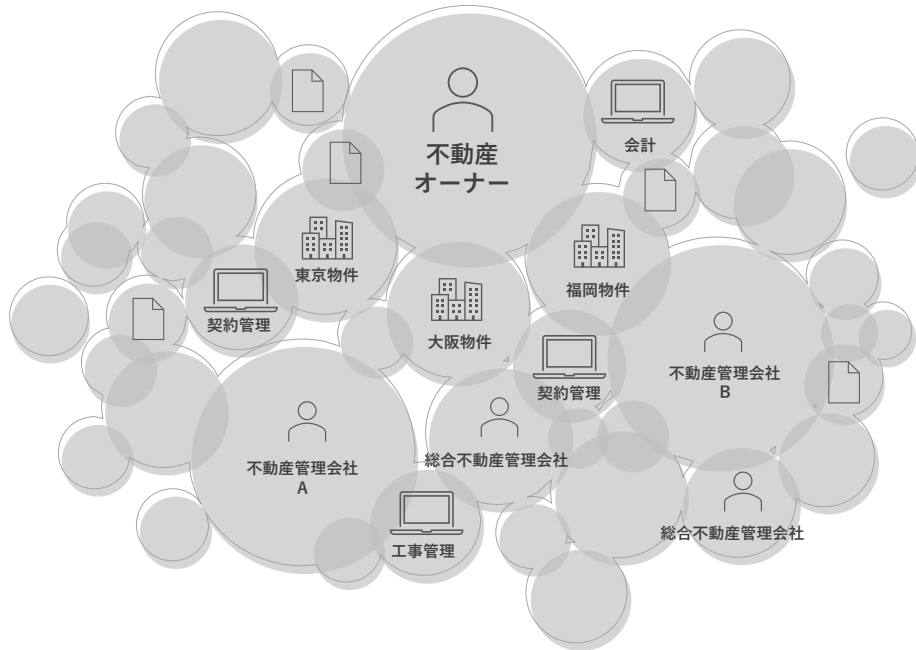
経営分析



※ 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

不動産に関わる全ての業務を“ONE CLOUD”に集約
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

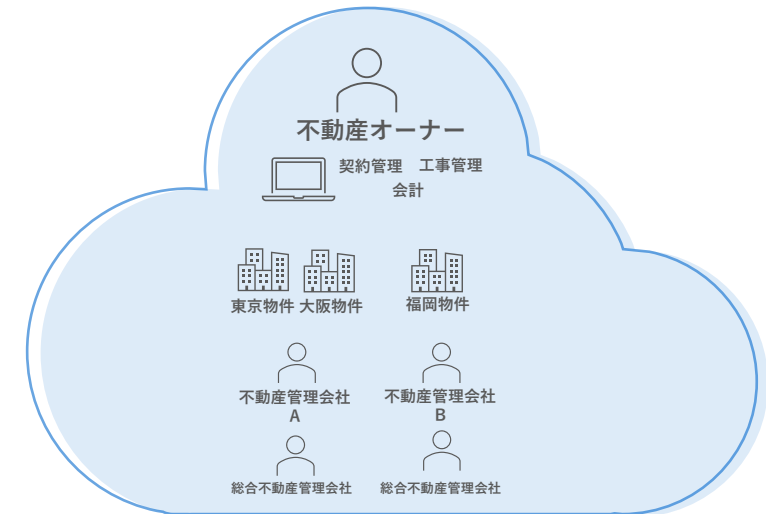
バラバラのプラットフォームでデータ管理



“ONE CLOUD”でデータ管理一本化

@property

導入



不動産ファンドや一般事業会社等の不動産管理業務をフルカバー

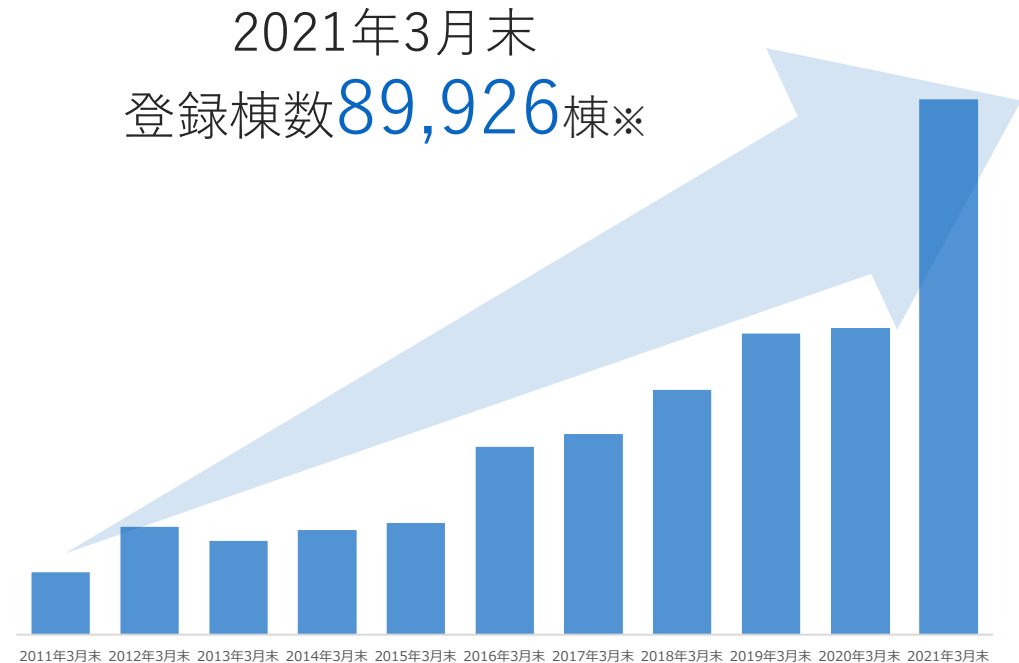
導入実績

契約社数290社突破

- ・ J-REIT
- ・ 不動産会社
- ・ 不動産管理会社
- ・ 不動産ファンド
- ・ デベロッパー
- ・ 生命保険会社
- ・ 電鉄会社
- ・ 電力会社 など

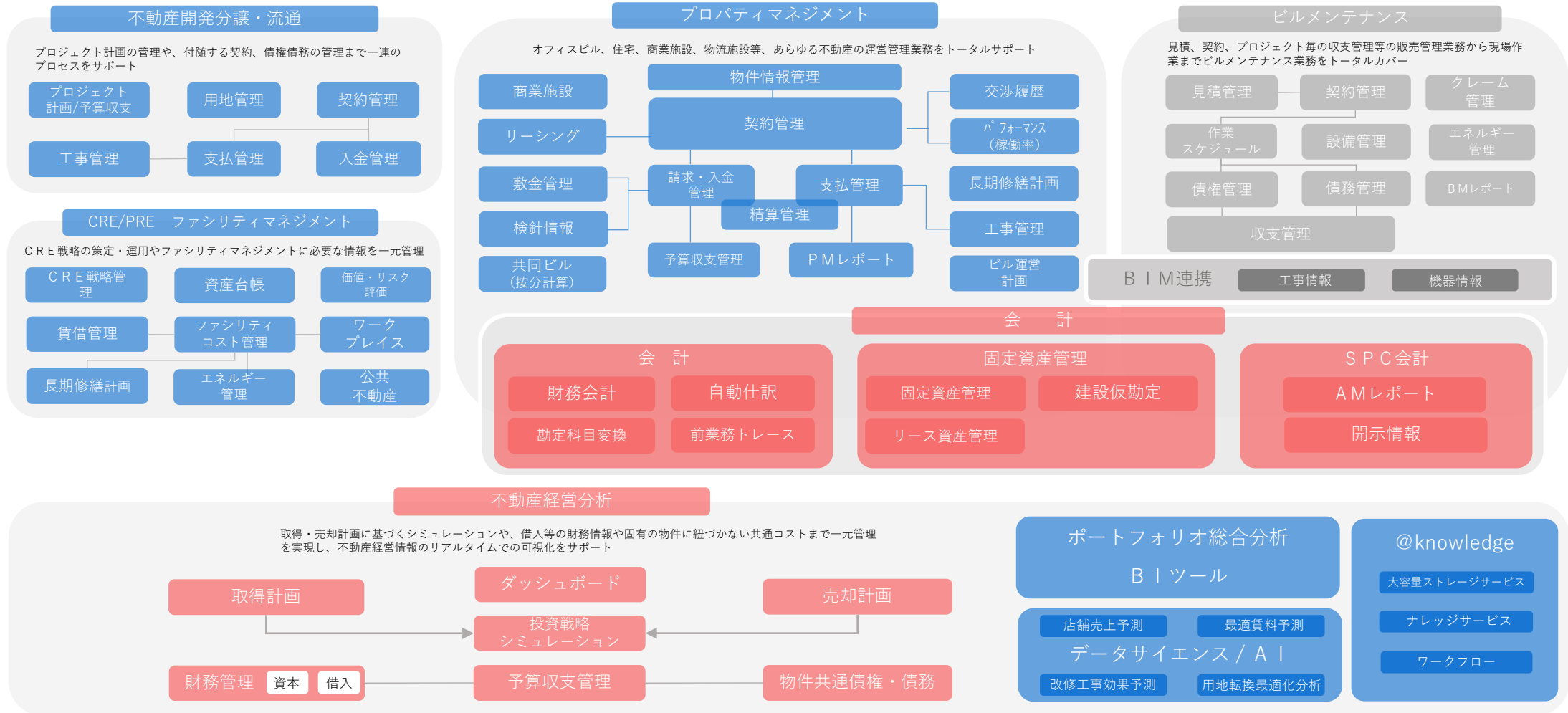
@プロパティ登録建物データ推移

登録建物データ9万棟に迫る



※建物データ保管のみの運用を行う顧客の登録棟数を含む

あらゆる不動産業務に応じた機能が充実



データセンター
3拠点同時稼動

24時間有人監視

I P 接続制限

@property SaaS基盤

システム冗長化

侵入検知システム

V P N 接続

高度な不動産管理を求める顧客をターゲットに、
ストック型売上とフロー型売上を両輪とした盤石な収益基盤を確立

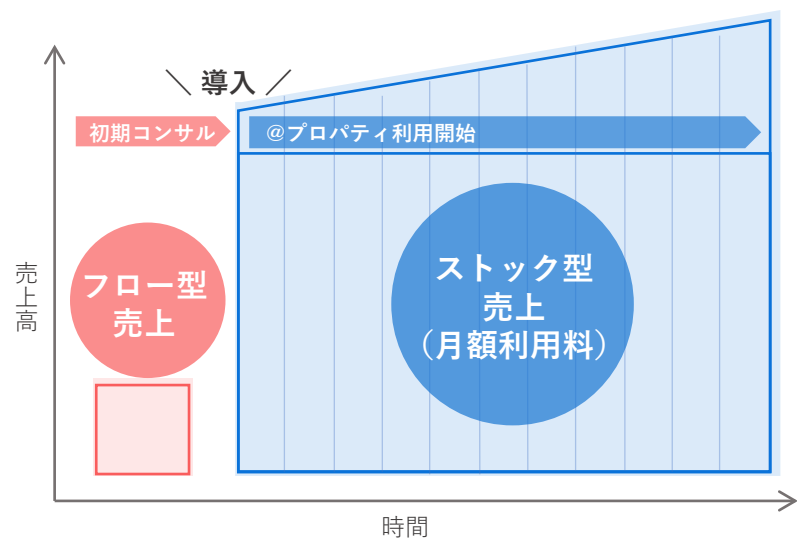
標準案件導入パターン

ソリューションサービス売上

- @プロパティ
- ・初期コンサルティング

クラウドサービス売上

- @プロパティ
- ・月額利用料



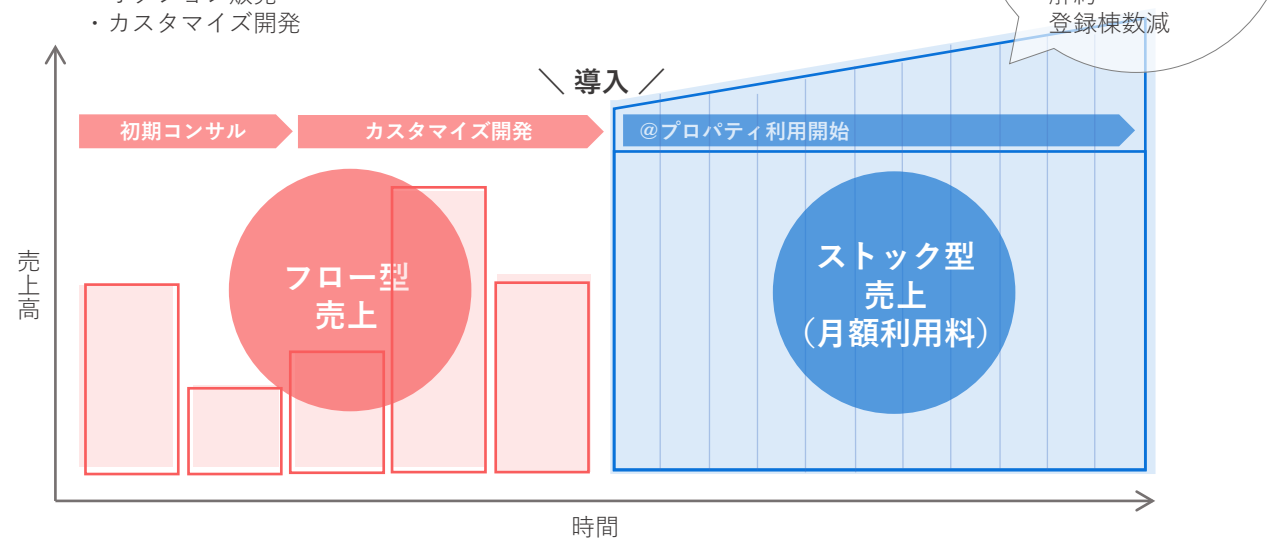
大型案件導入パターン

ソリューションサービス売上

- @プロパティ
- ・初期コンサルティング
- ・オプション販売
- ・カスタマイズ開発

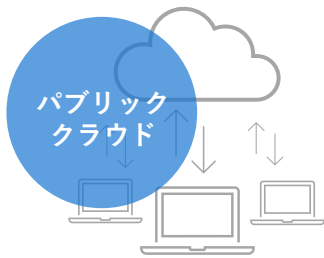
クラウドサービス売上

- @プロパティ
- ・月額利用料

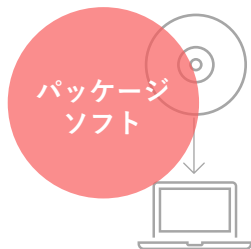


不動産管理におけるパブリッククラウド型サービスの先駆けとして創業来ユーザーと共にサービスのクオリティを向上
ユーザーが増えれば増えるほど、サービスの利用価値が上昇するため他社パッケージソフトと比べ大きな参入障壁を形成しやすい

創業来一貫したパブリッククラウド型サービス

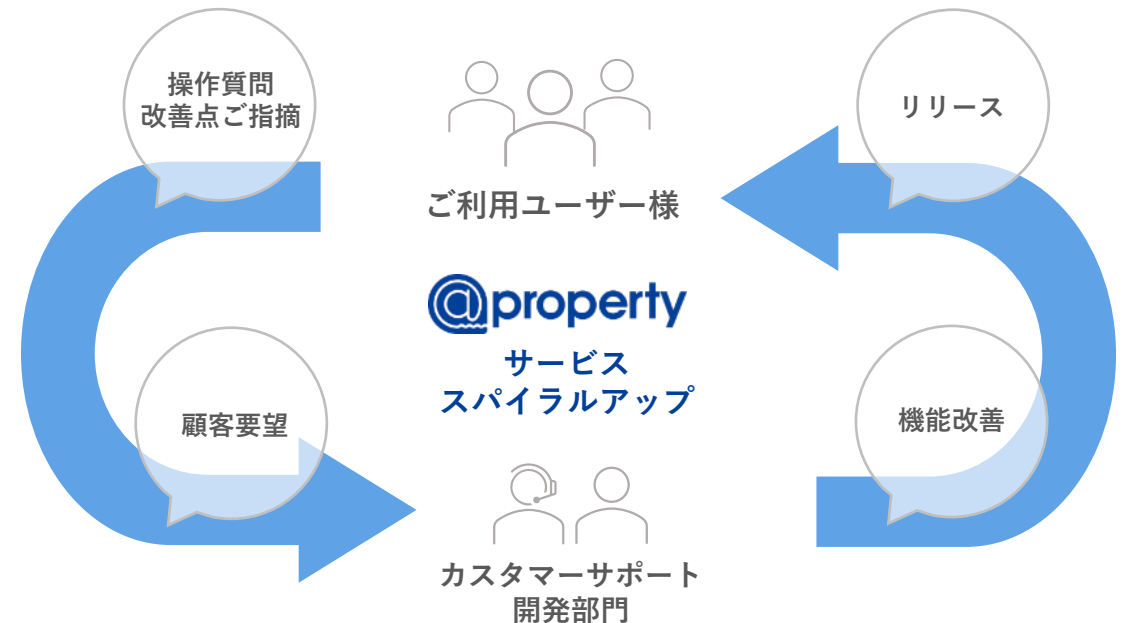


- ・インストール不要
- ・メンテナンス当社対応
- ・バージョンアップ当社対応
- ・万全のセキュリティ体制



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

ユーザーの声を反映し進化するパブリッククラウド



情報セキュリティマネジメントシステム (ISMS) を適用し、ISO27001 認証を取得
災害等に備え、遠隔データセンターへデータを転送し、リアルタイムバックアップを実施

堅牢なシステム構成

堅牢なデータセンターにて運用

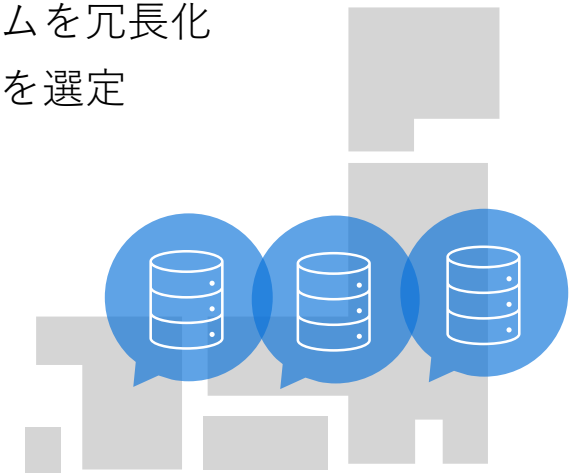
- セキュリティ情報を日次で収集
- 24時間365日の監視及び障害に対応
- ISO27001に準拠した運用管理体制の強化
- 定期的な脆弱性診断の実施



3拠点でリアルタイムにデータ同期

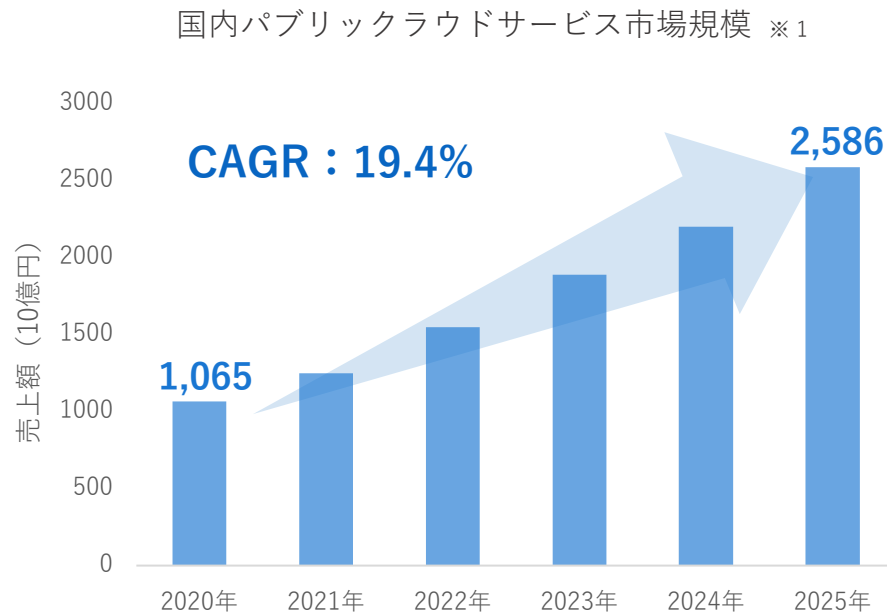
データ消失のない構成

- データセンターの3拠点同時稼働
- 各拠点にてシステムを冗長化
- 信頼性の高い機器を選定

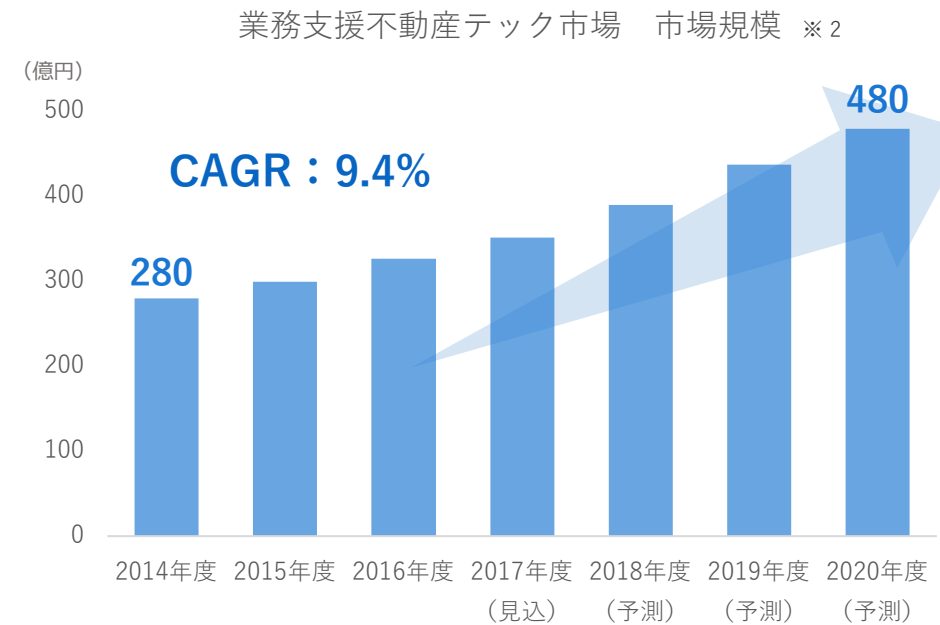


新型コロナウイルスの感染拡大によってクラウド利用の重要性が高まっている
業務支援型の不動産テック市場規模は今後も拡大が見込まれ、当社サービスニーズの拡大が予測される

パブリッククラウドサービス市場の成長力



業務支援型不動産テック市場規模は増加傾向

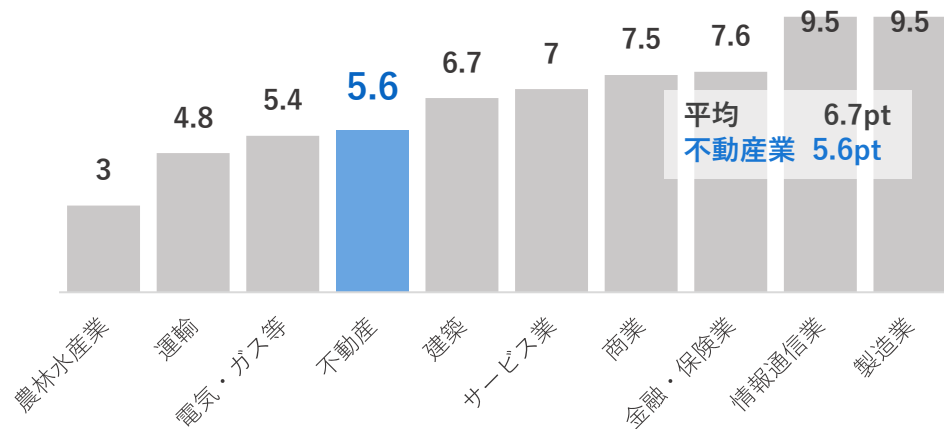


出典 ※1 IDC Japanプレスリリース「国内パブリッククラウドサービス市場 売上額予測、2020年～2025年」（2021年3月8日）をもとに当社作成
※2 株式会社矢野経済研究所「2018年版 不動産テック市場の実態と展望」（2018年5月）

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（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

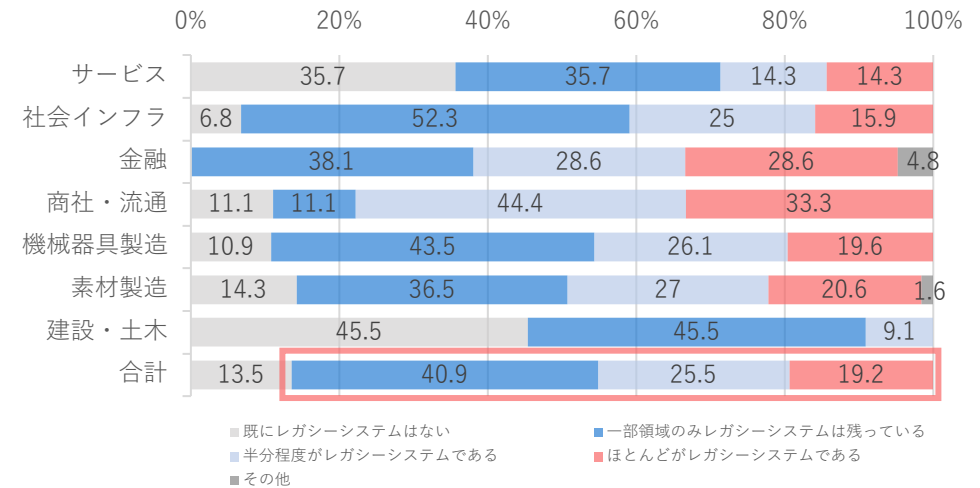
産業別 ICT利活用状況（スコア）※1



システム化による業務効率化の余地は大きい

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 ※2



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 「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 「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年の産」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



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。