

事業計画及び成長可能性に関する事項



1 ビジネスモデル

2 市場環境

3 競争力の源泉

4 事業計画

5 リスク情報

1

ビジネスモデル

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

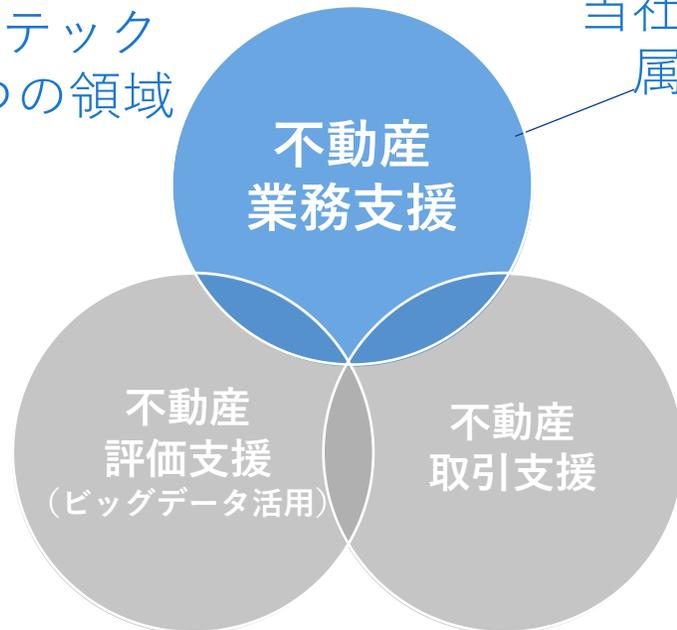
会社名	プロパティ データバンク 株式会社
代表者	板谷 敏正
設立	2000年10月2日
本社	東京都港区浜松町 1 -29-6 浜松町セントラルビル
事業内容	不動産・施設管理のソフトウェア提供および関連業務
資本金	332百万円※
市場	東京証券取引所マザーズ (4389)
従業員数	68名※

※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



当社サービスの
属する領域

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

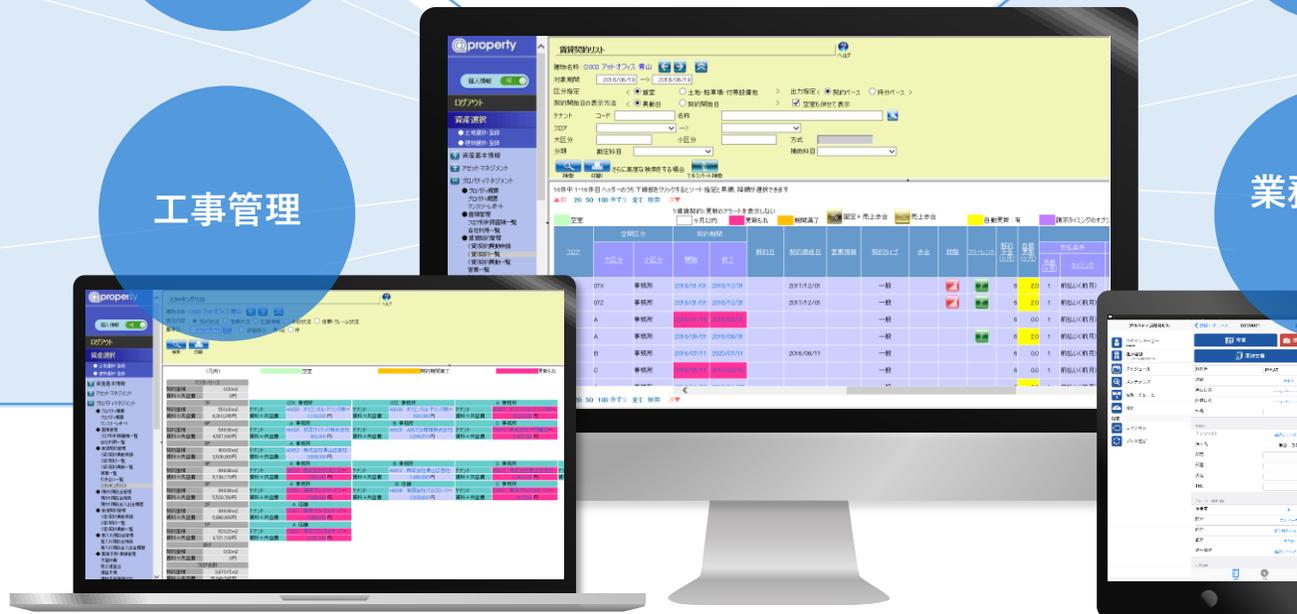
請求・入金
(債権管理)

賃貸借契約
管理

工事管理

業務受委託
管理

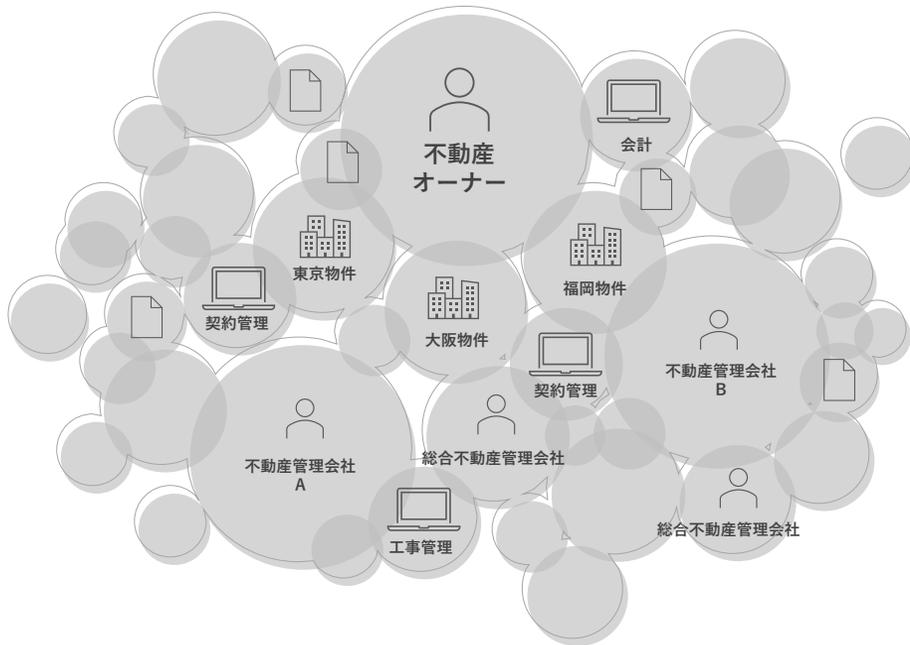
経営分析



※ 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

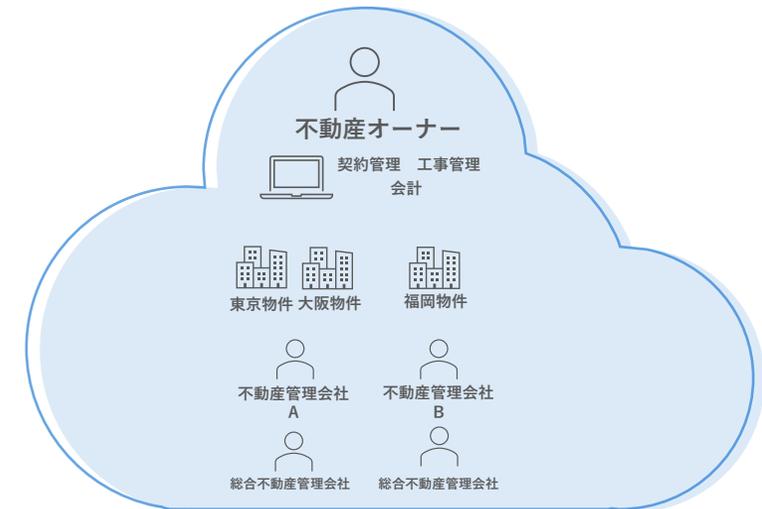
バラバラのプラットフォームでデータ管理



“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

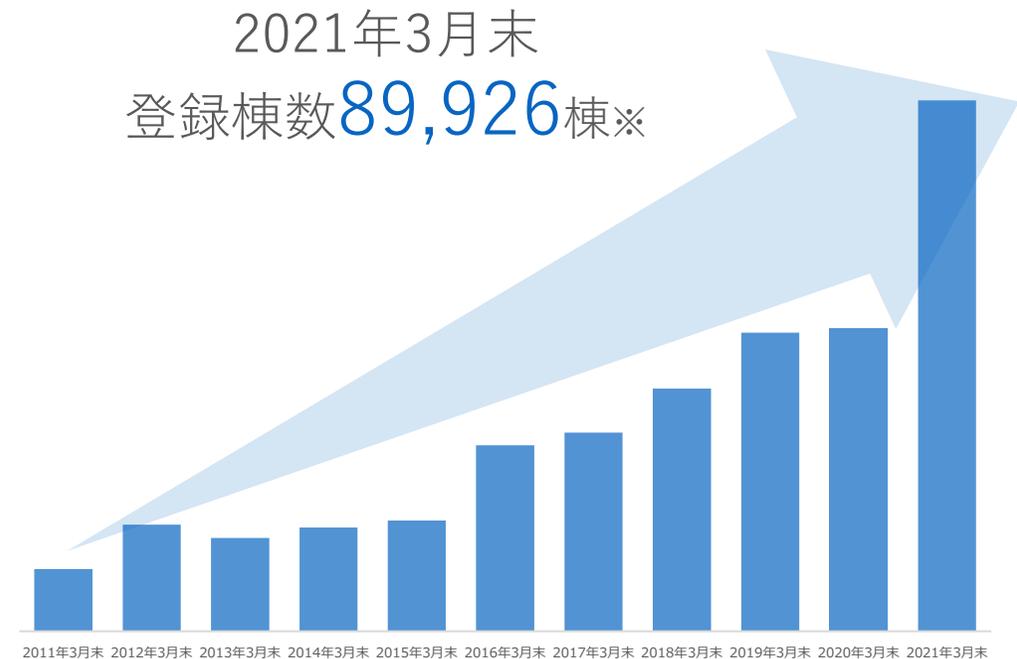
導入実績

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

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

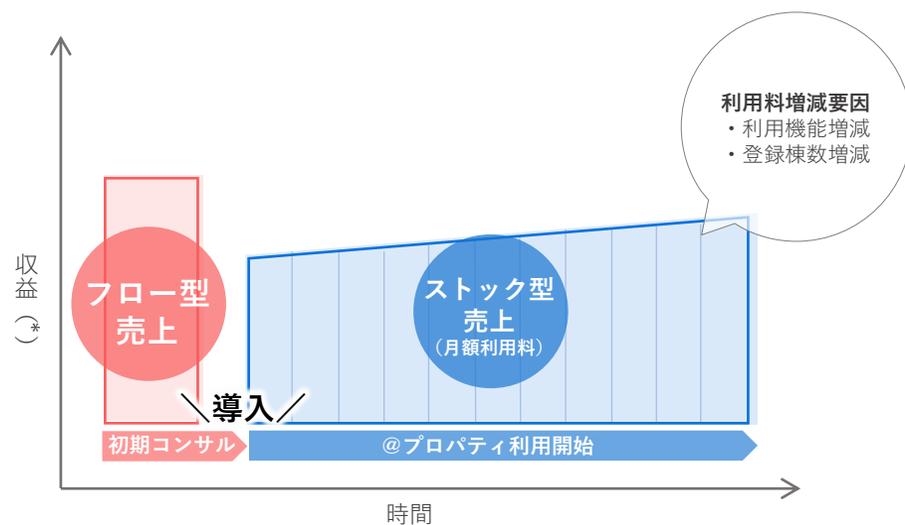
大型案件導入パターン

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

クラウドサービス売上

- @プロパティ
- ・月額利用料

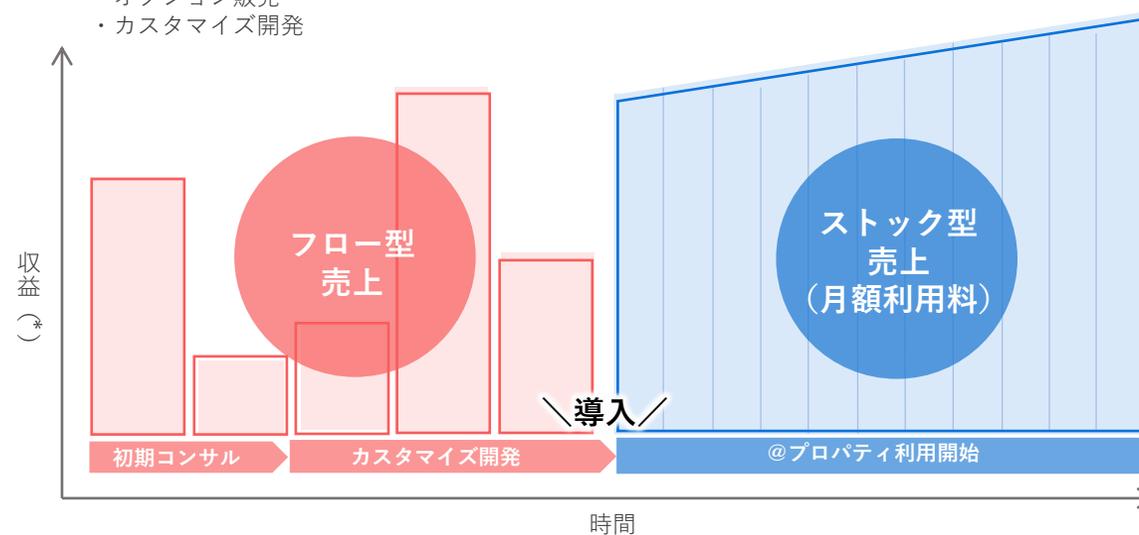


ソリューションサービス売上

- @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

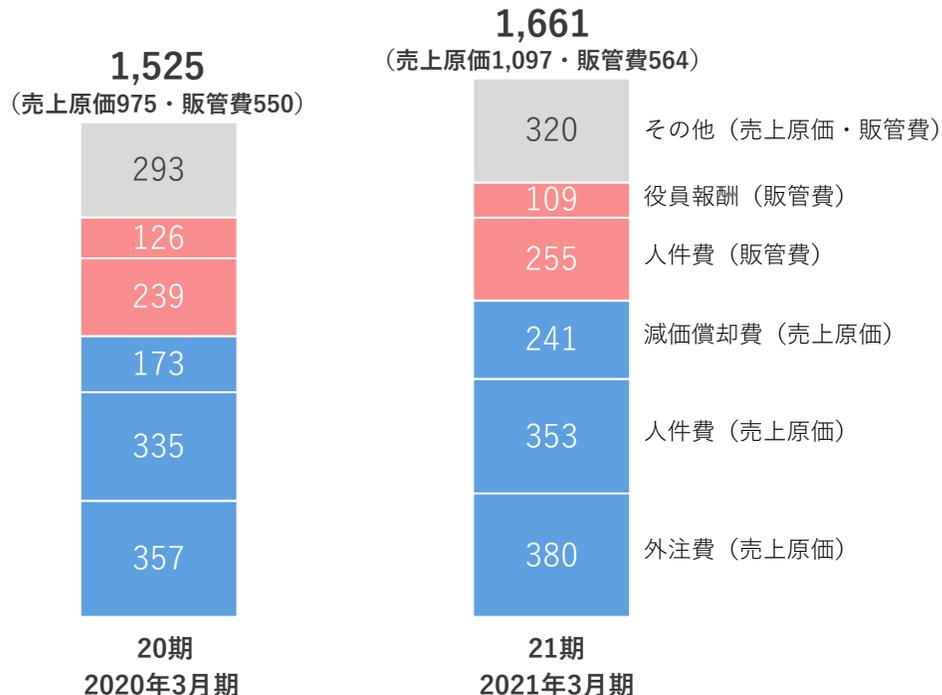
- @プロパティ
- ・月額利用料



売上原価・販管費は、主に外注費、人件費、減価償却費の増加により前期比136百万円増加

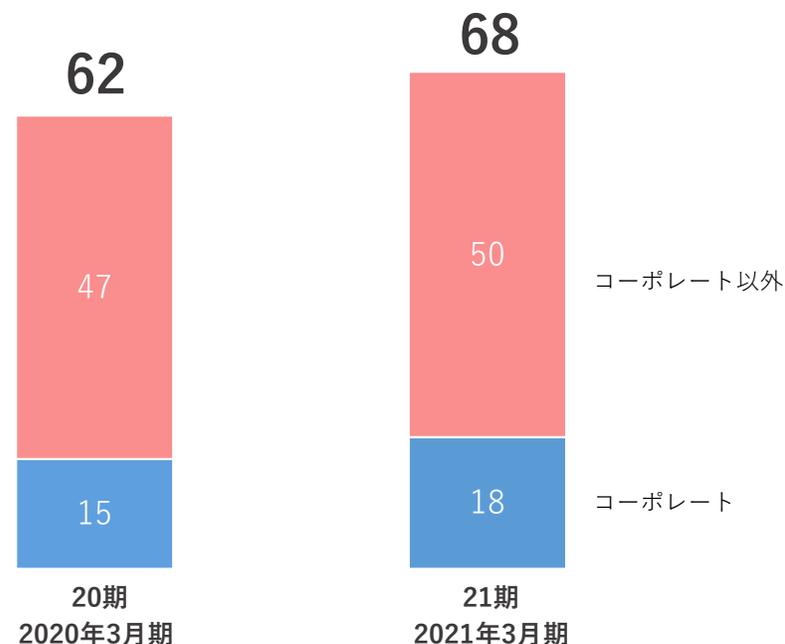
売上原価・販管費推移（前期比）

（単位：百万円）



従業員数推移（前期比）

（単位：人）

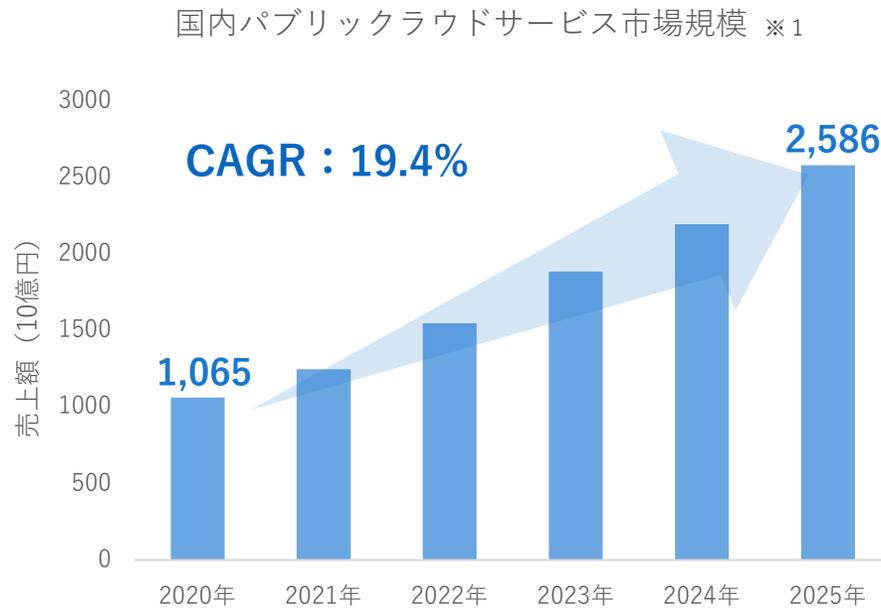


2

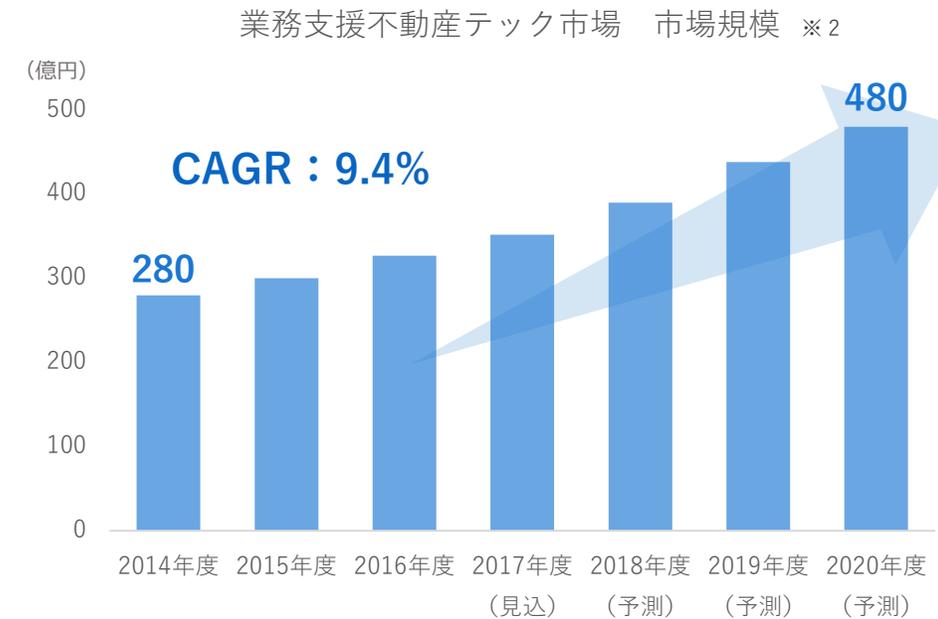
市場環境

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

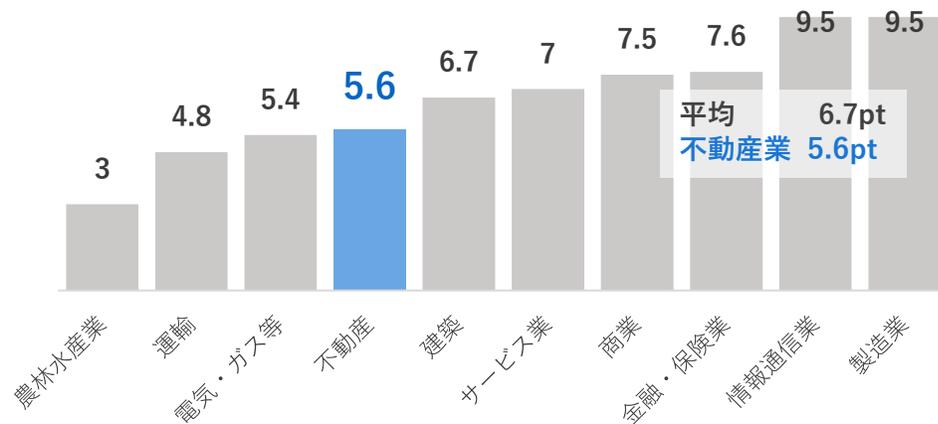


出典 ※1 IDC Japanプレスリリース「国内パブリッククラウドサービス市場 売上額予測、2020年～2025年」（2021年3月8日）をもとに当社作成
※2 株式会社矢野経済研究所「2018年版 不動産テック市場の実態と展望」（2018年5月）

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

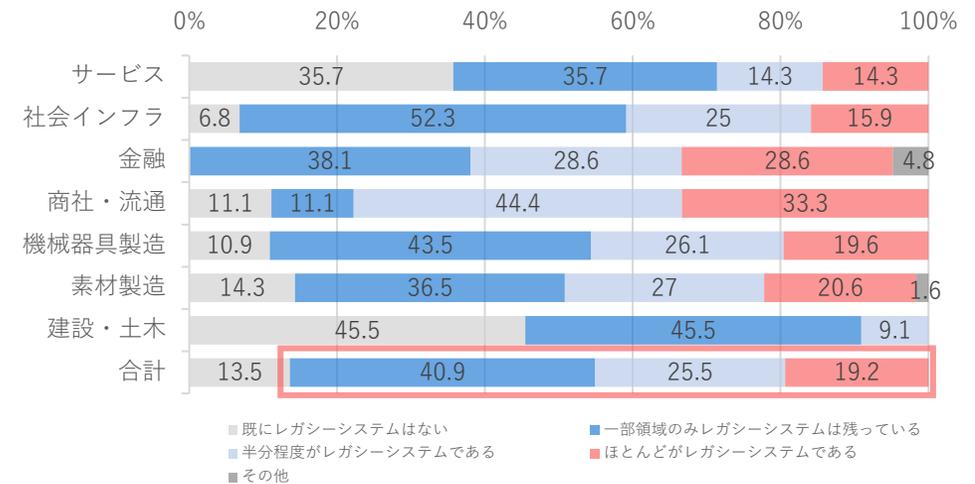
産業別 ICT利活用状況（スコア）※1



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

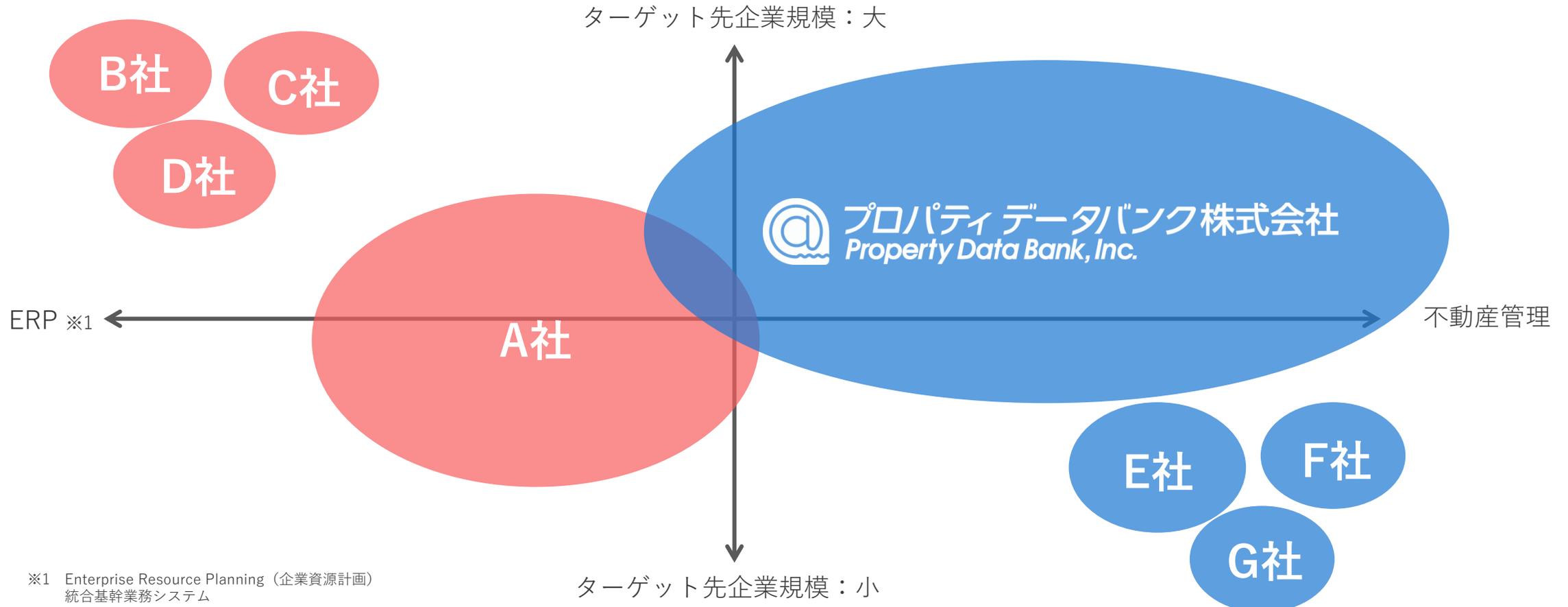
約8割の企業がレガシーシステムを抱えている ※2



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

J-REIT、不動産ファンド、不動産会社、不動産管理会社、デベロッパー、生命保険会社、電鉄会社、電力会社など不動産に関わる様々な業種や業態の企業に向けた総合不動産管理サービス
あらゆる会計システムともシステム連携可能



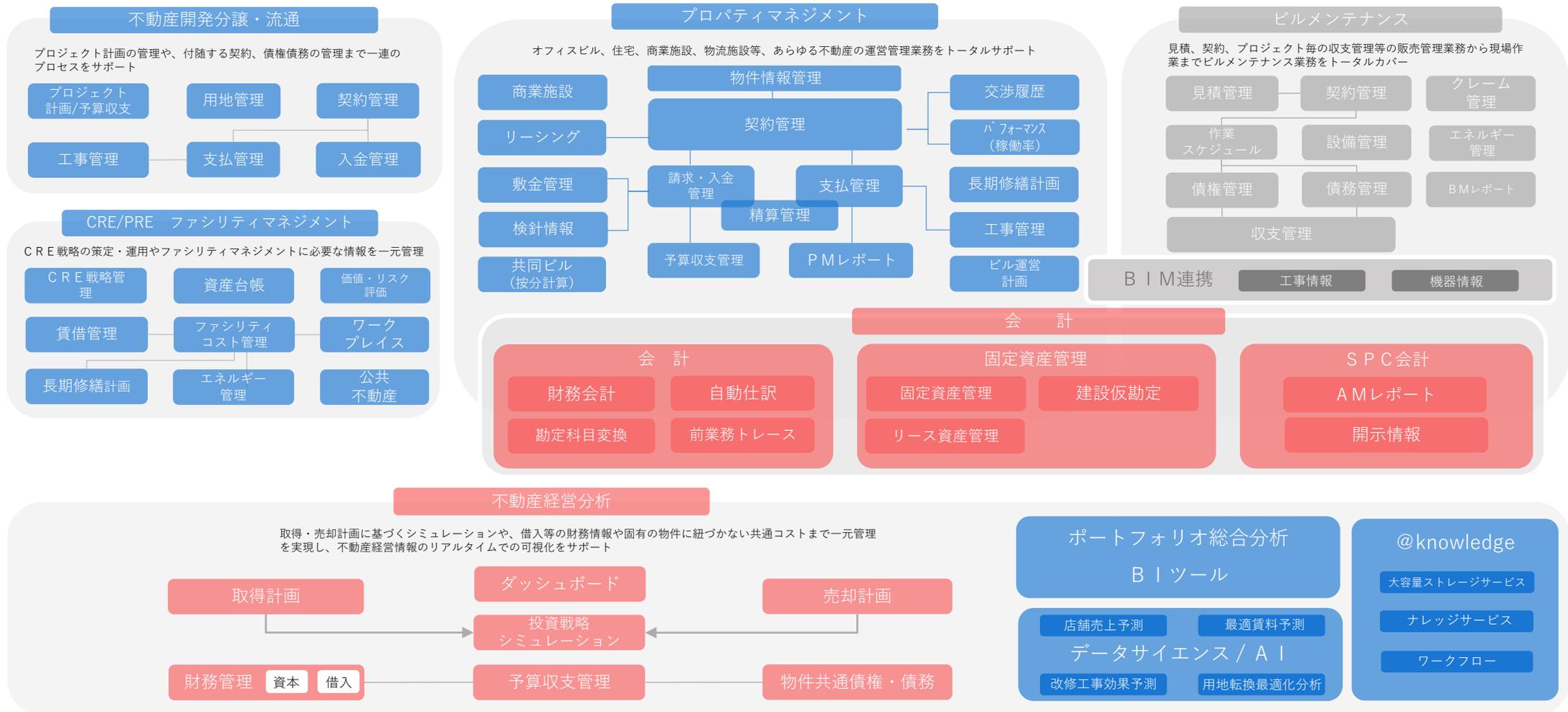
※1 Enterprise Resource Planning (企業資源計画)
統合基幹業務システム

賃貸仲介専業などの中小企業がターゲット

3

競争力の源泉

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

データセンター
盤石な警備体制

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

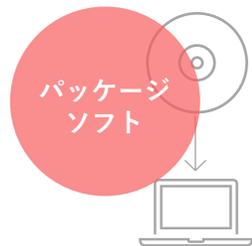
V P N 接続

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

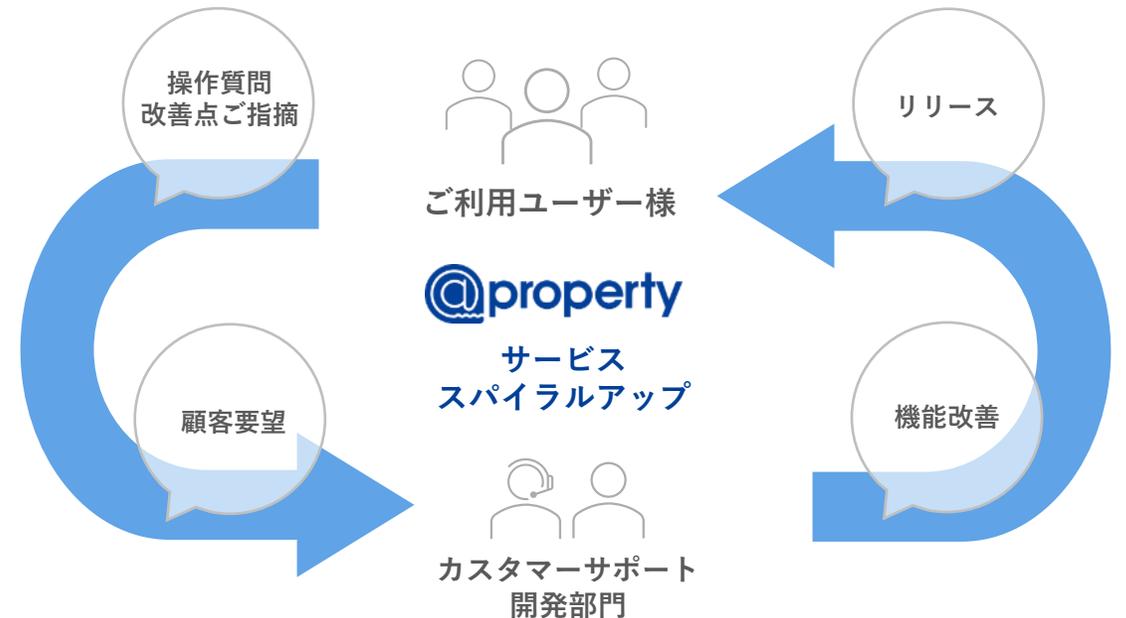


- ・インストール不要
- ・メンテナンス当社対応
- ・バージョンアップ当社対応
- ・万全のセキュリティ体制



- ・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

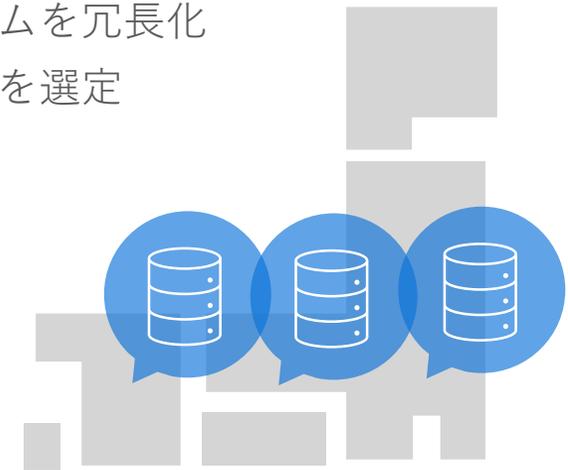
- セキュリティ情報を日次で収集
- 24時間365日の監視及び障害に対応
- ISO27001に準拠した運用管理体制の強化
- 定期的な脆弱性診断の実施



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



4 事業計画

□ 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

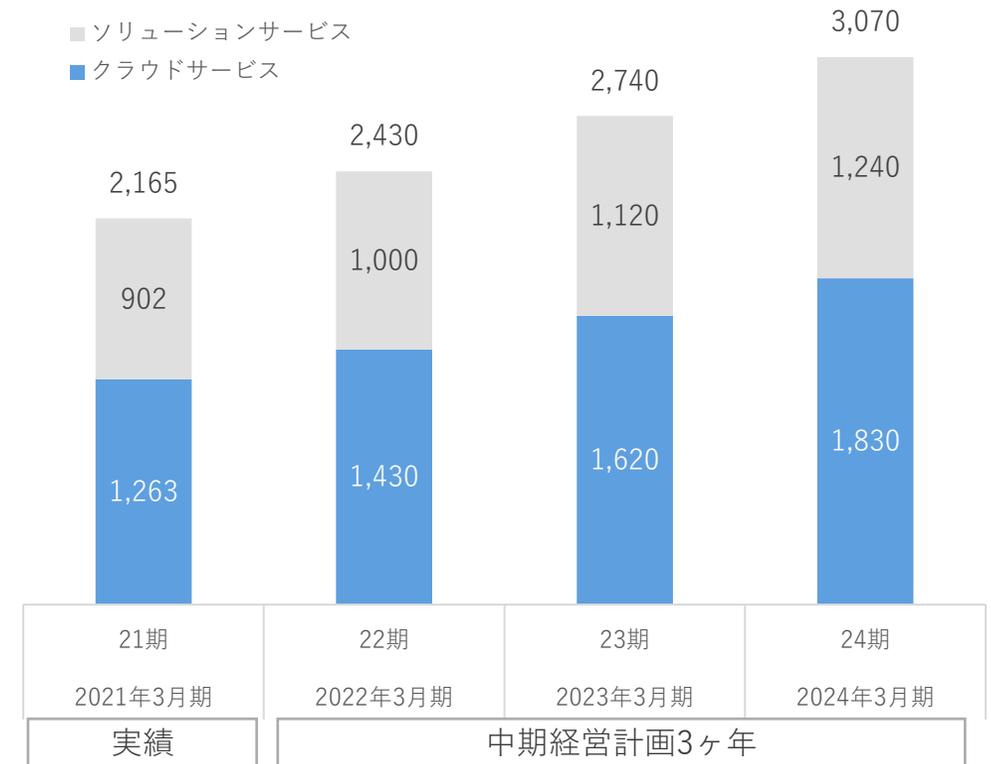
不動産に関わる全ての業務を“ONE CLOUD”に集約

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



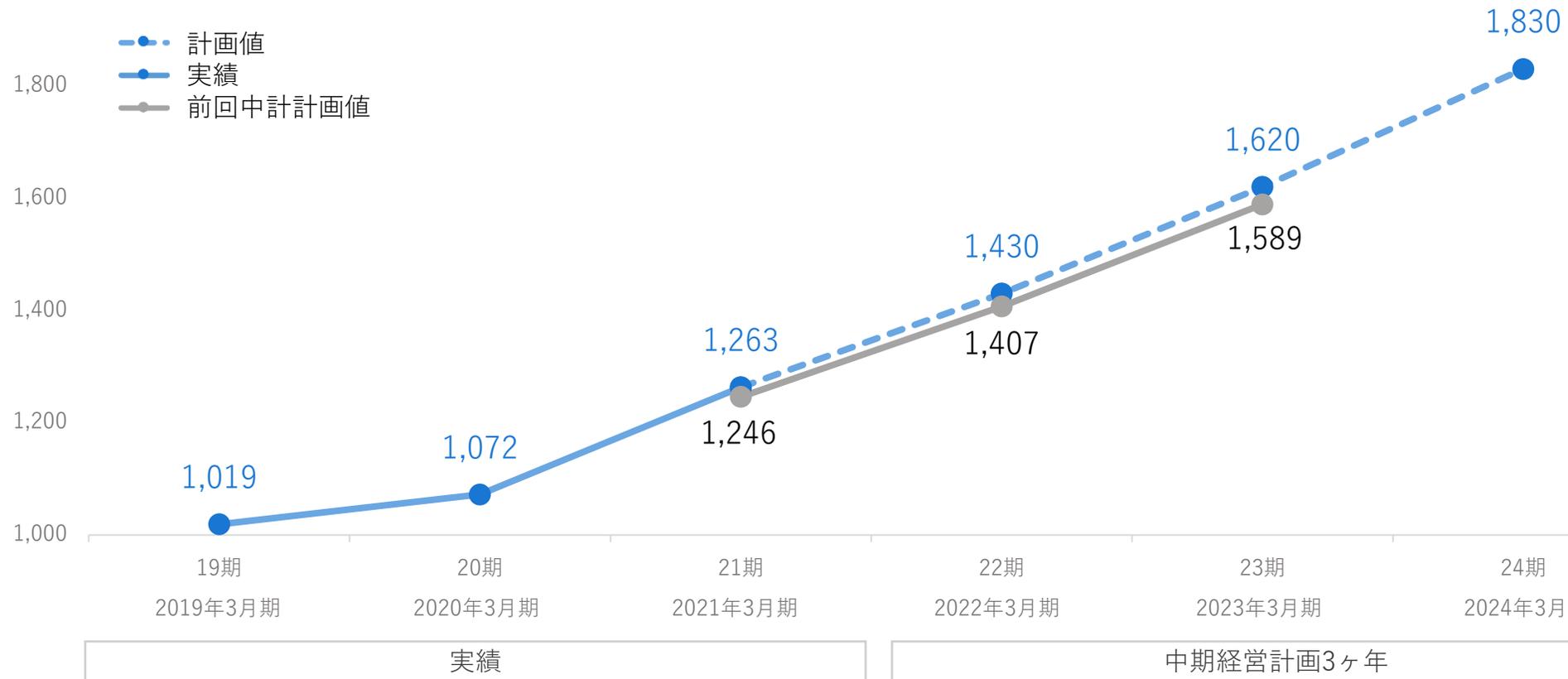
※ 百万円未満切捨て

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していく

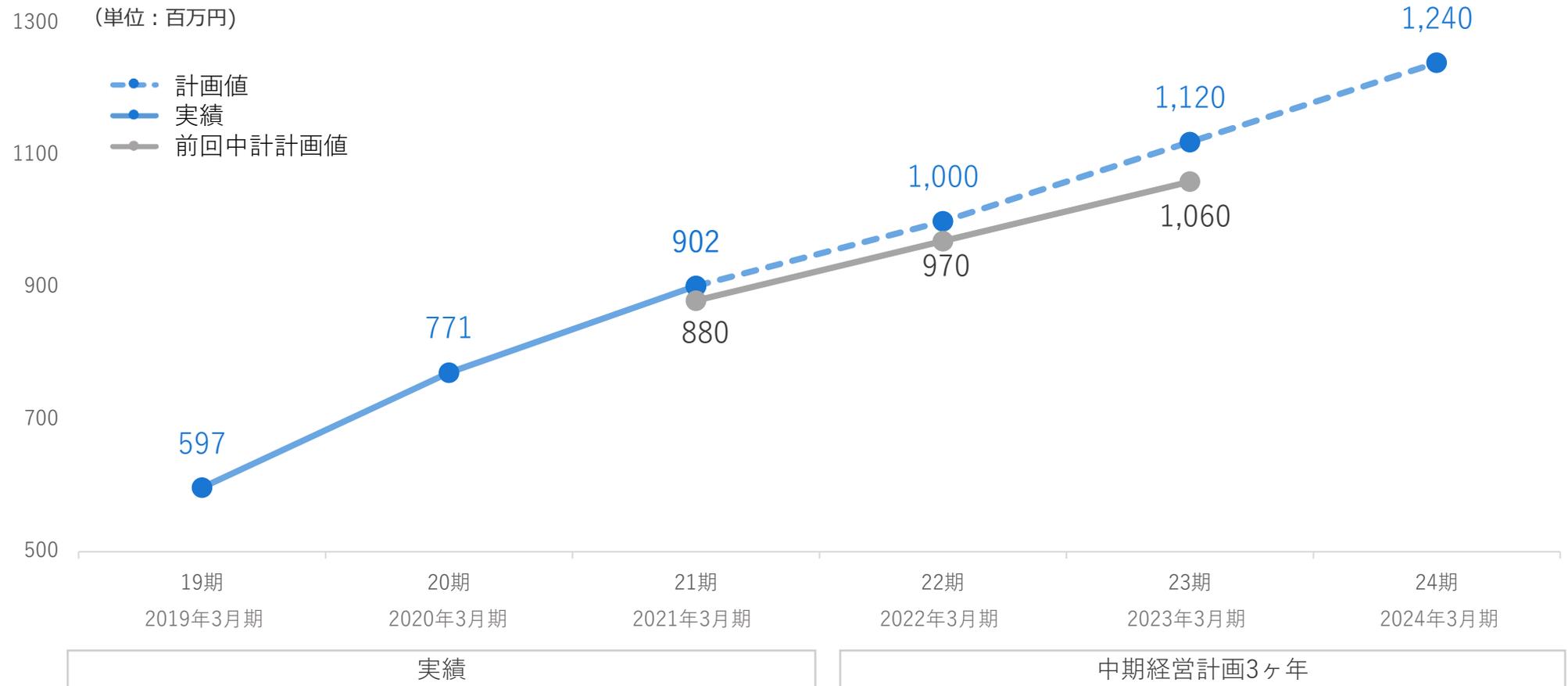
（※）売上高30億円以上 経常利益1億円以上の企業の内、既存顧客47業種を対象

2,000 (単位：百万円)



※ 百万円未満切捨て

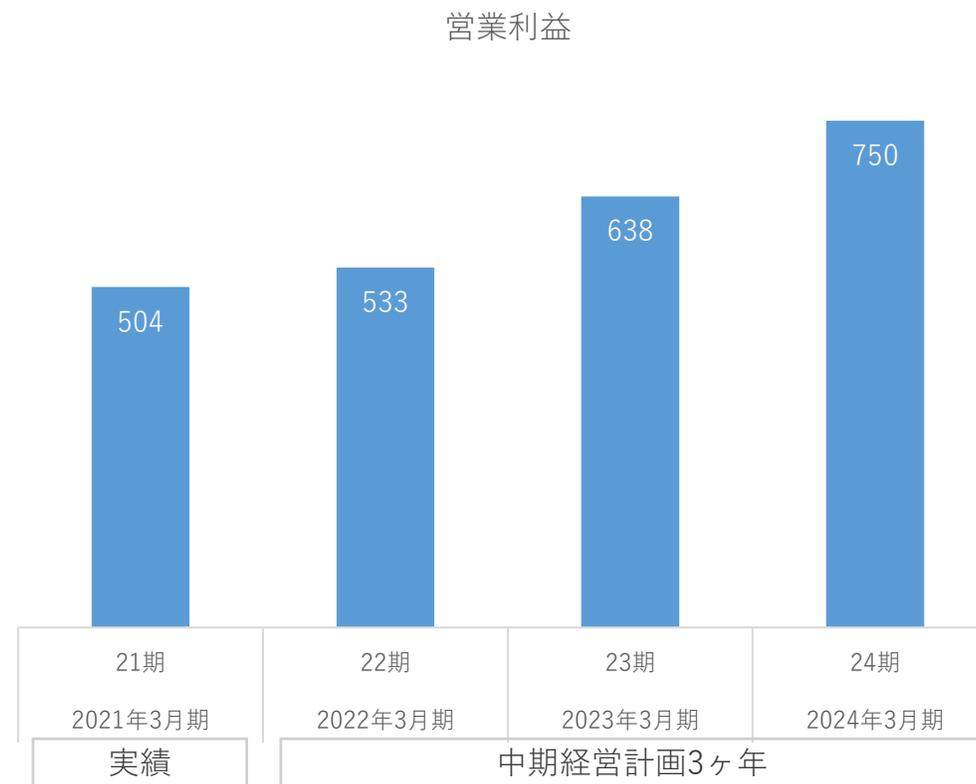
ソリューションサービスを拡大し、クラウドサービスの成長を加速



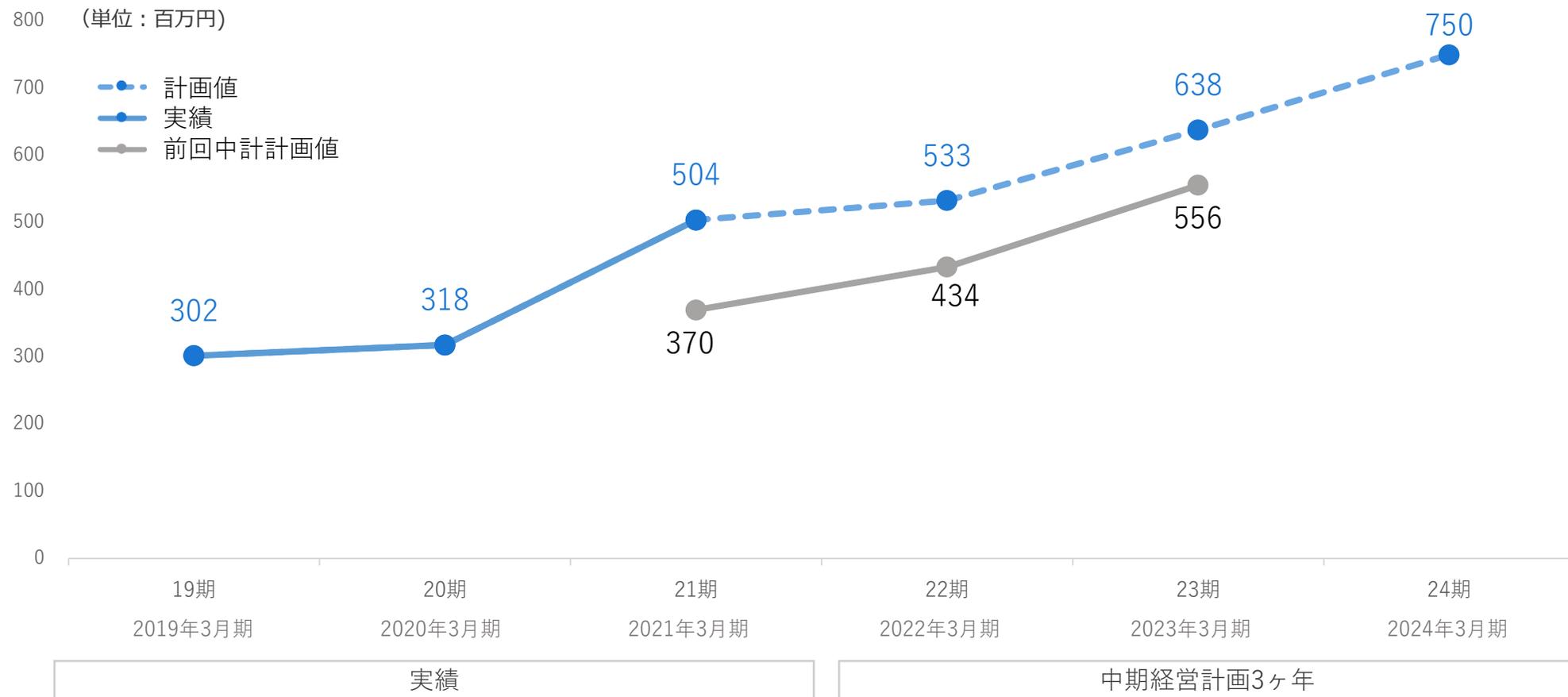
※ 百万円未満切捨て

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



※ 百万円未満切捨て

3ヶ年損益計算書

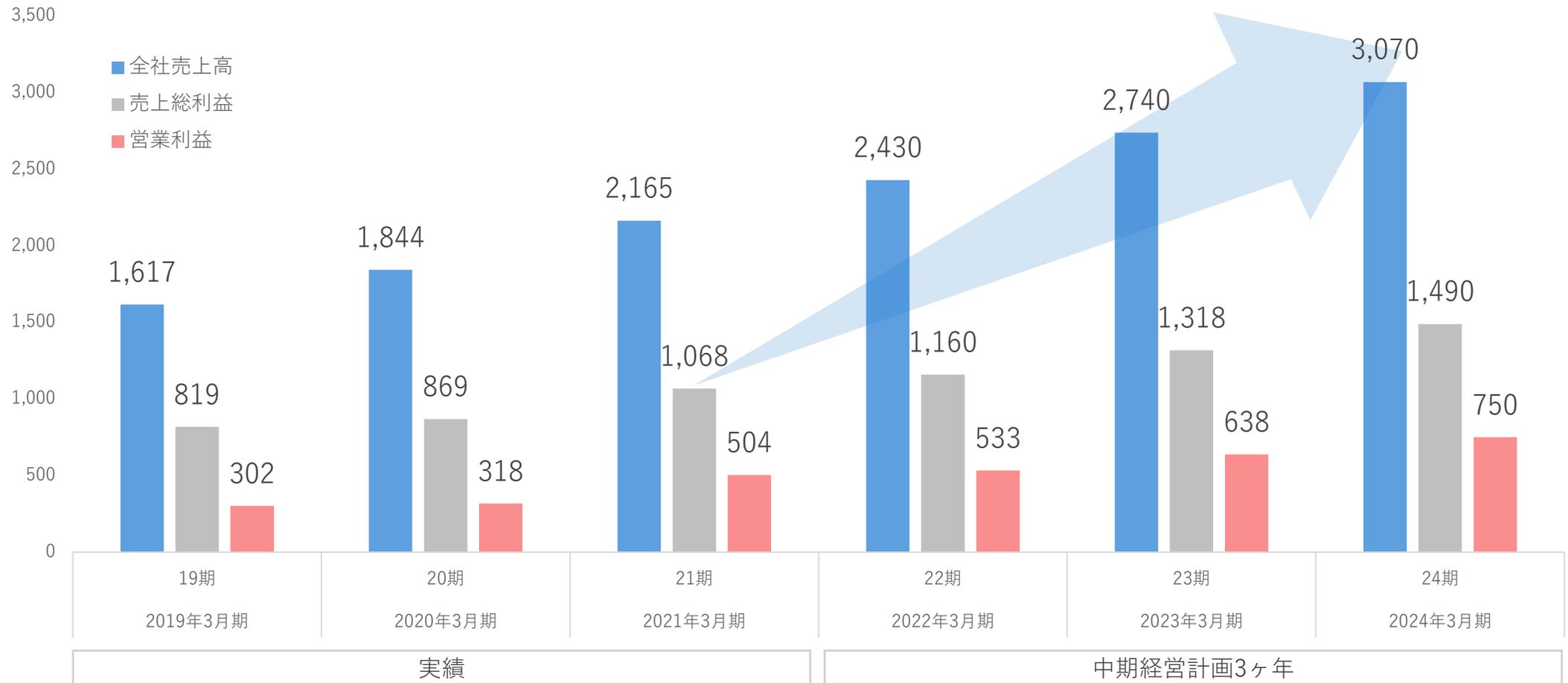
中長期的な視野に立った様々な施策を実行し、堅実な利益成長を目指す

	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)



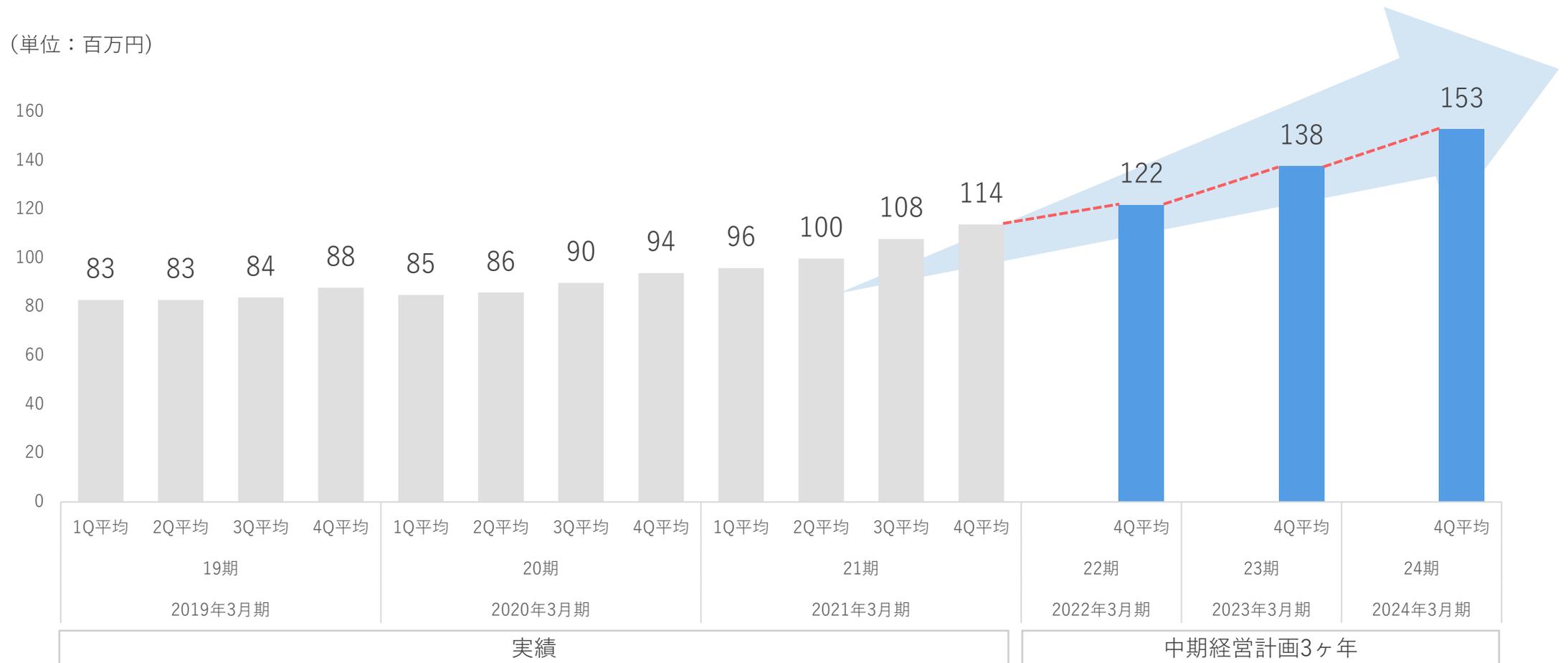
※ 百万円未満切捨て

【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

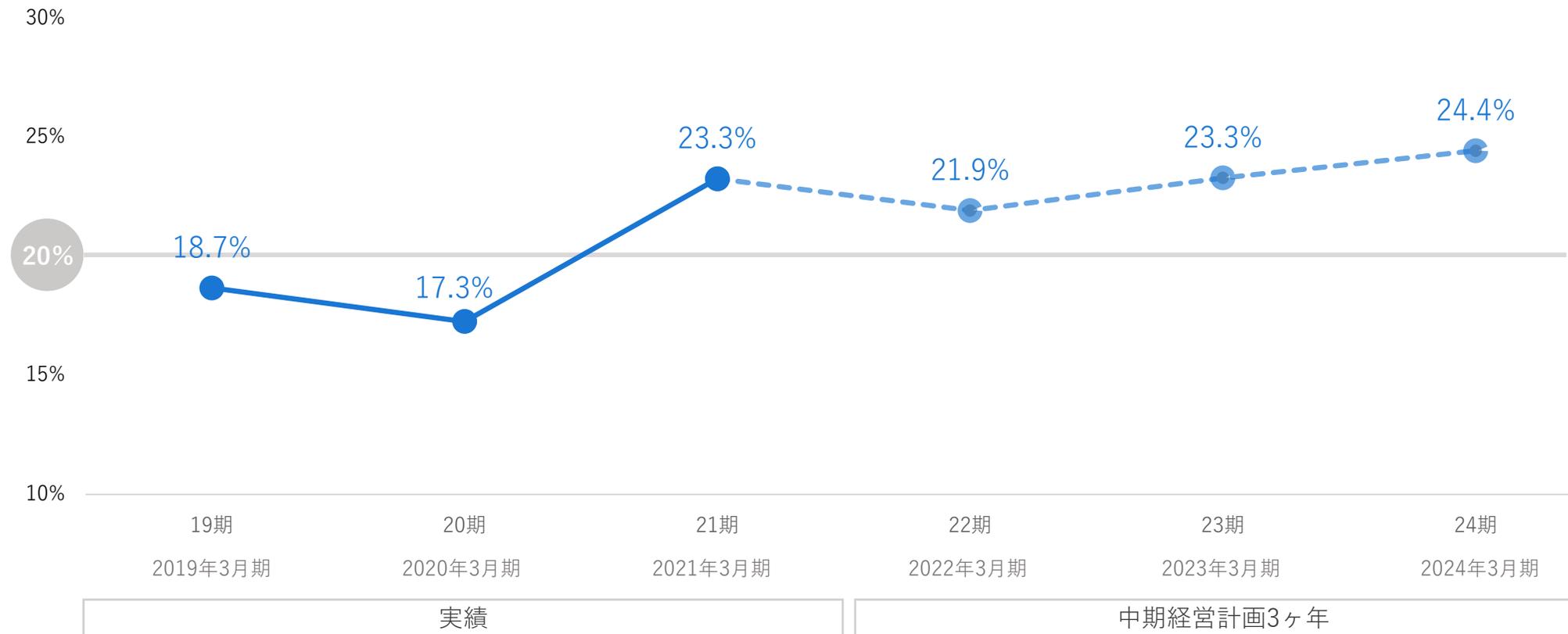
(単位：百万円)



※ 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



4 事業計画

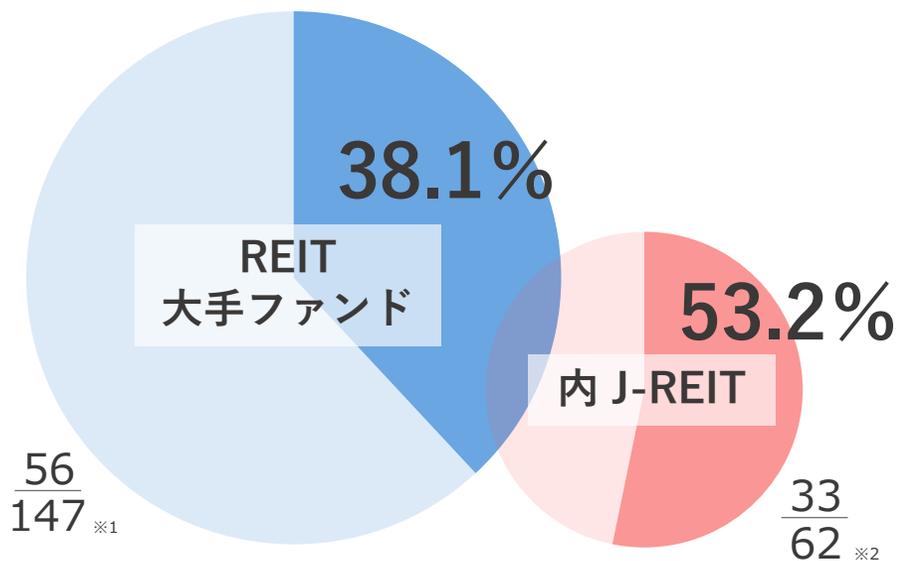
□ 中期目標と財務数字ハイライト

□ 事業戦略

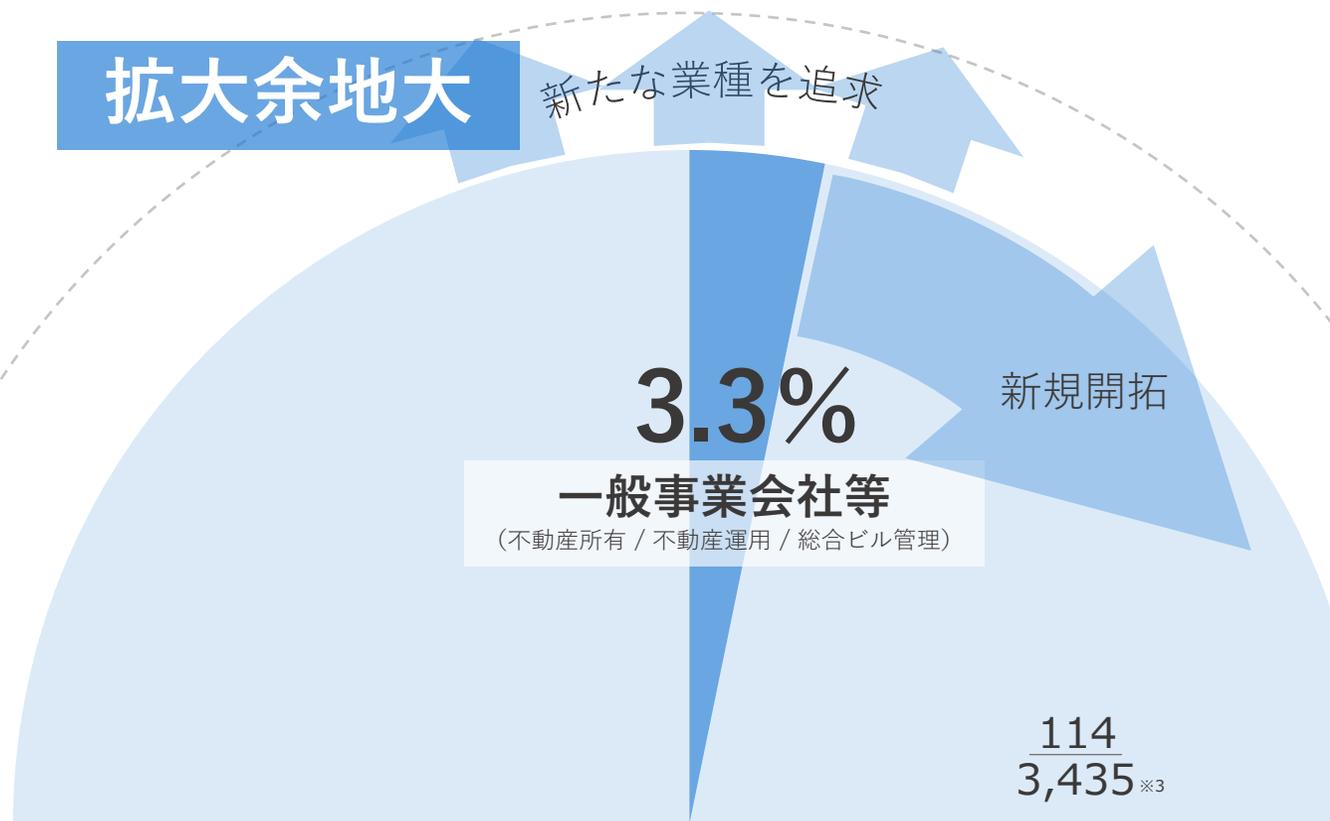
- ターゲット市場及び拡大余地
- 新たな取り組み
- 不動産DXプラットフォーム

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）は高度な不動産管理を求める顧客層など
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

4 事業計画

□ 中期目標と財務数字ハイライト

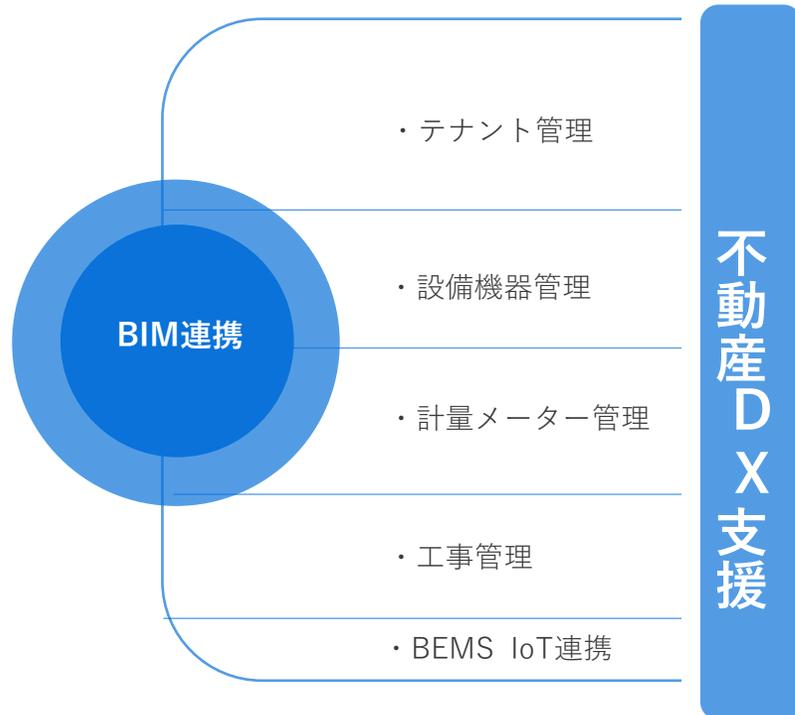
□ 事業戦略

- 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

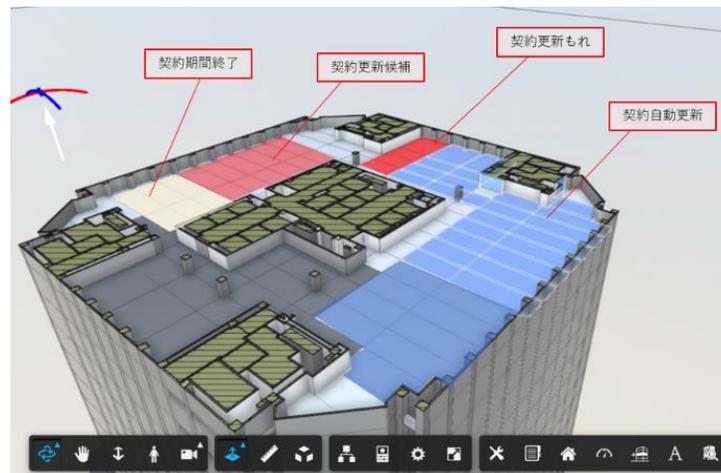
オートデスク株式会社の提供する「Autodesk® Revit®」からBIMデータを「@プロパティ」に連携
新たなオプション機能としてサービス提供開始

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



※ BIM とは、Building Information Modeling (ビルディング インフォメーション モデリング) の略称で、コンピュータ上に作成した3次元の建物のデジタルモデルに、コストや仕上げ、管理情報などの属性データを追加した建築物のデータベースを、建物の設計、施工から維持管理までのあらゆる工程で情報活用を行うためのソリューションであり、また、それにより変化する建築の新しいワークフロー

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

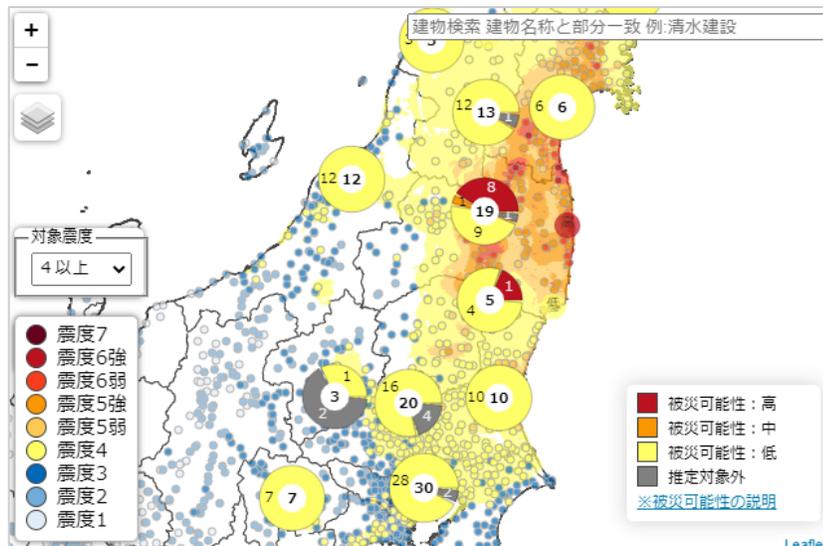
- 地震発生後、10分程度で地域ごとに建物群の被災可能性を評価・集計し、集計結果を地図上に表示
- 被災可能性を、「高・中・低」の3つの区分に分けて地域ごとに集計
- ウェブ・ブラウザからBCP - Mapによる被災可能性推定結果が参照可能
- 大震災発生直後からシームレスに被災状況を把握
- 応援要員や支援物資、資機材等の割り当ての検討・指示などが震災直後から実施可能

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

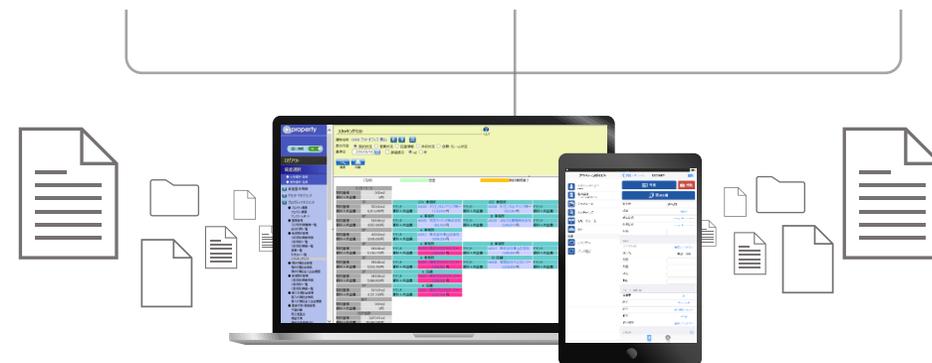
- 印紙代削減
- 印刷、郵送不要
- 保管コスト削減

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

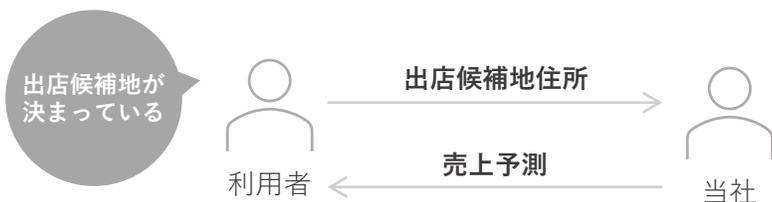


多店舗展開企業様向け 出店候補地選定サービスをSpeed ANSWERより提供開始

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



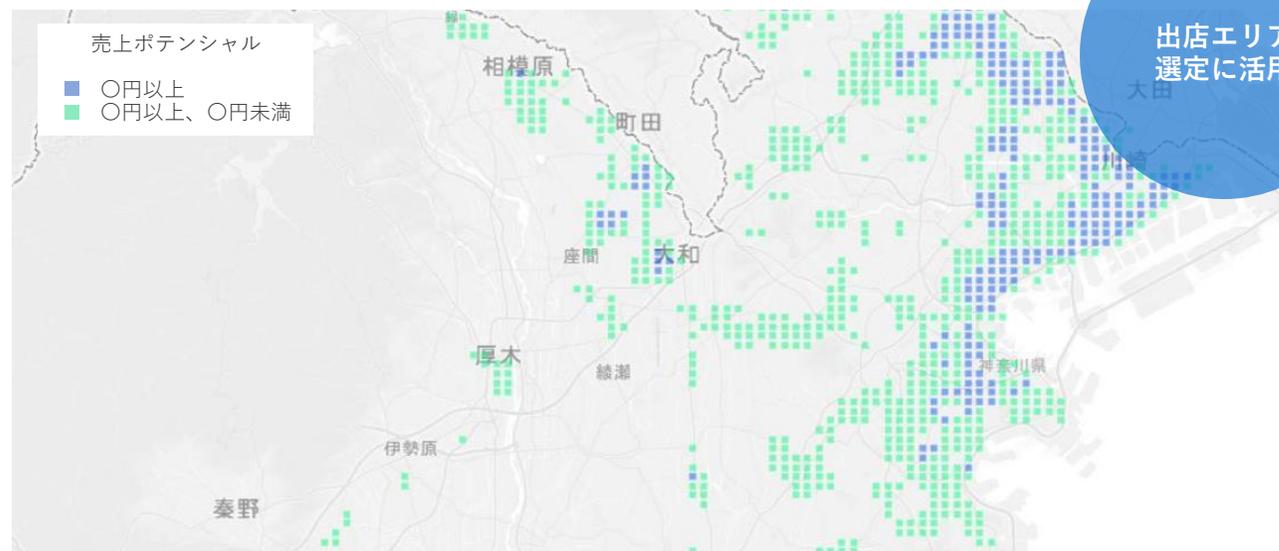
＼ 新たに対応 ＼

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



4 事業計画

□ 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

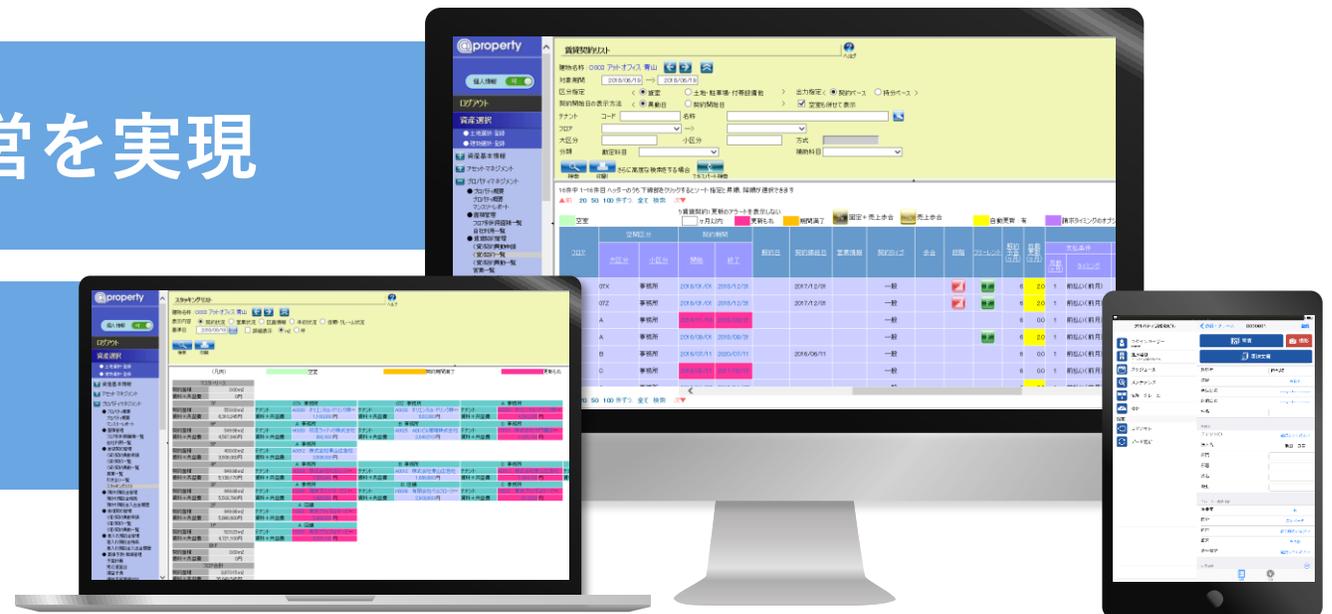
不動産運営に関わるすべての情報をデジタル化
顧客の事業を根幹から支える「不動産DXプラットフォーム」を目指す

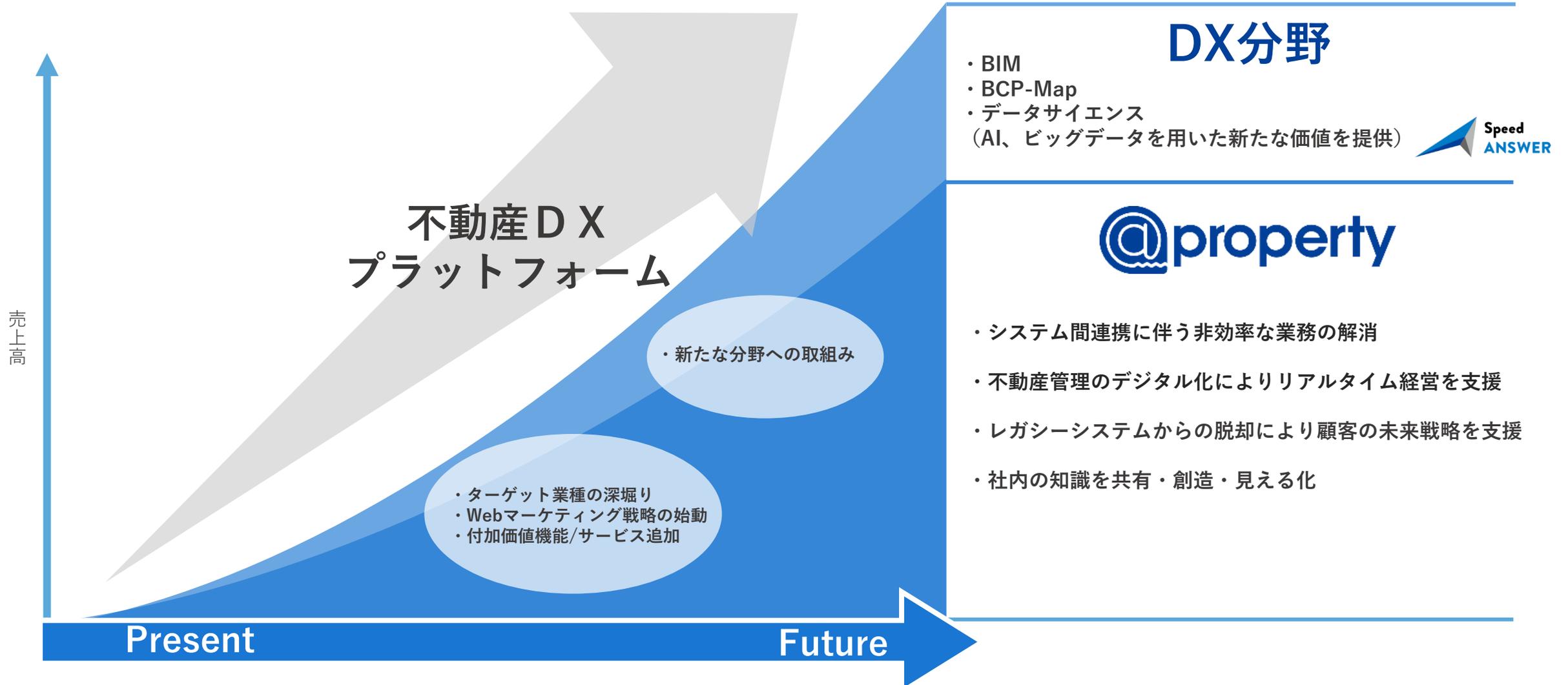
・顧客の業務をさらに効率化



・顧客のリアルタイム経営を実現

・顧客の未来戦略を支援





5

リスク情報

主要なリスク	顕在化の可能性/時期	成長の実現や事業計画の遂行に与える影響	リスク対応策
競合他社の動向 (資金力・ブランド力のある企業の新規参入など)	中/中長期	<ul style="list-style-type: none"> ・シェアの低下 ・受注単価の下落 ・事業及び業績への影響 	ユーザーの声を反映し、常に進化するクラウドサービスとしてクオリティを向上させることで差別化を図っております。
情報管理と情報漏洩システム障害	中/短期	<ul style="list-style-type: none"> ・社会的信用やブランドイメージの低下 ・利用料の減額による売上高の減少 ・損害賠償請求が発生する可能性 	ISO27001、ISO27017 認証取得など情報資産の保護とセキュリティレベルの維持向上を実施しております。機器の多重化と国内三つのデータセンターを確保し、そのサービス安全性・健全性を保っております。
顧客ニーズに応じたサービスの提供 (顧客ニーズにあったサービス提供の遅れやニーズ相違の提供など)	中/中長期	<ul style="list-style-type: none"> ・解約による売上高減少 ・事業及び業績への影響 	サポートサービスでの顧客ニーズの吸い上げや顧客フォロー等を通じた顧客ニーズの吸い上げによりクラウドサービスの改善に努めております。

その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。



IR に関するお問合せ

IR担当 03-5777-3468

メール PDB_IRinquiries@propertydbk.com

次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示は2022年3月期決算説明会当日（2022年5月中旬予定）を予定しております。また、KPI等の進捗状況につきましては、四半期毎に開示いたします。