

2021年11月18日
証券コード4389
(2021年4月～2021年9月)

2022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.

1	2022年3月期第2四半期決算概要・業績見通し	2
2	2022年3月期第2四半期トピックス	15
3	Appendix	20

1

2022年3月期第2四半期決算概要・業績見通し

クラウドサービス売上高は第1四半期累計期間と同様、堅調に推移

ソリューションサービス売上高は顧客のIT投資意欲に変化が見られるものの一部の案件においては依然新型コロナウイルス感染症拡大の影響が長期化したことによる受注時期遅れの発生等により減収

各段階利益は売上高の減収により前年同期比で減益

損益計算書（前年同期比）

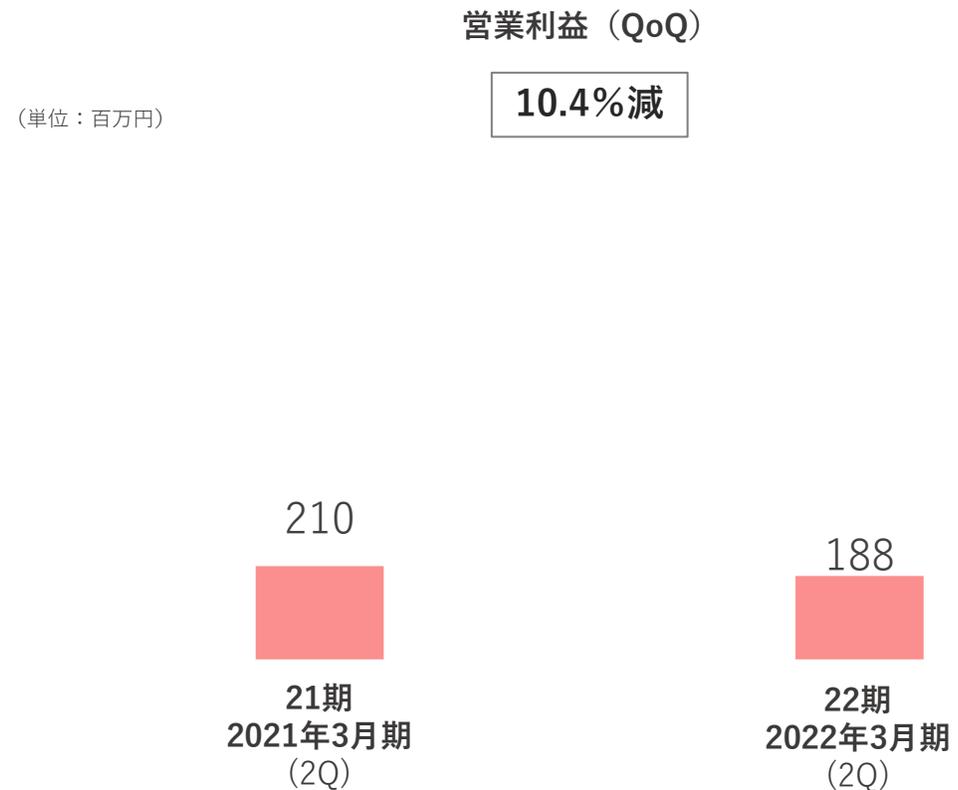
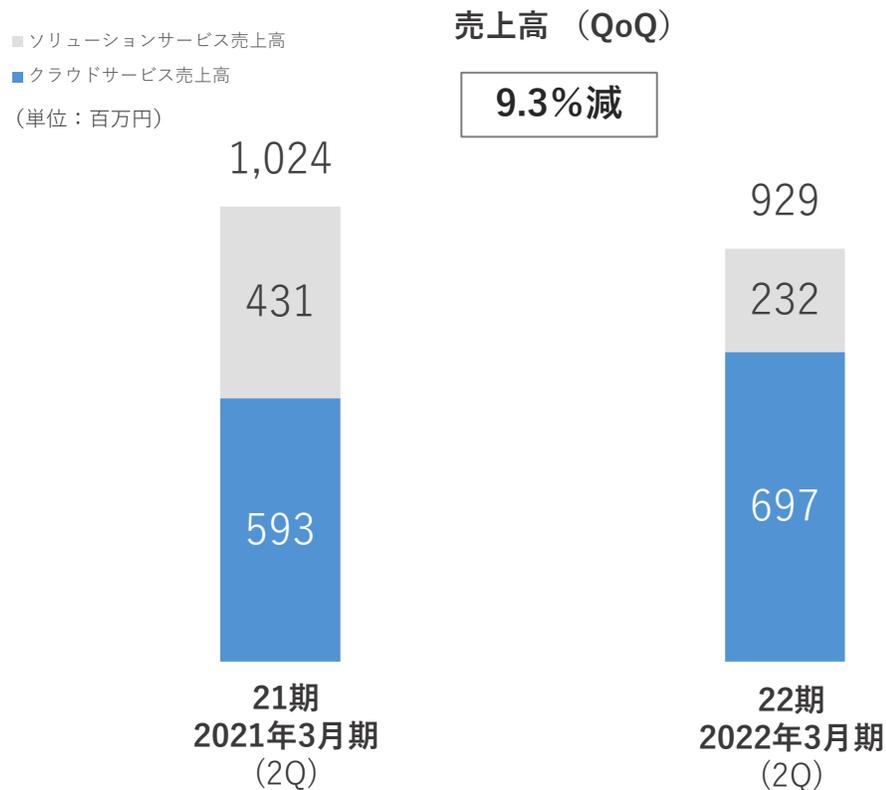
(単位：百万円)	21期 2021年3月期2Q 2020/4 - 2020/9	22期 2022年3月期2Q 2021/4 - 2021/9	増減額	増減率
売上高	1,024	929	△94	△9.3%
クラウドサービス	593	697	+104	+17.6%
ソリューションサービス	431	232	△199	△46.1%
売上総利益	481	479	△1	△0.3%
売上総利益率	47.0%	51.6%	-	-
販売費及び一般管理費	270	290	+20	+7.6%
営業利益	210	188	△21	△10.4%
営業利益率	20.6%	20.3%	-	-
経常利益	210	189	△20	△9.9%
四半期純利益	144	128	△16	△11.5%

※ 百万円未満切捨て

売上高・営業利益の推移（前年同期比）

売上高は前年同期比△94百万円(9.3%減)

- ・クラウドサービス売上高は着実に増加 前年同期比+104百万円(17.6%増)
- ・ソリューションサービス売上高は一部案件においてコロナウイルス感染症拡大の影響が長期化したことによる受注時期遅れの発生等により減収 前年同期比△199百万円(46.1%減)
- ・営業利益は前年同期比△21百万円(10.4%減)

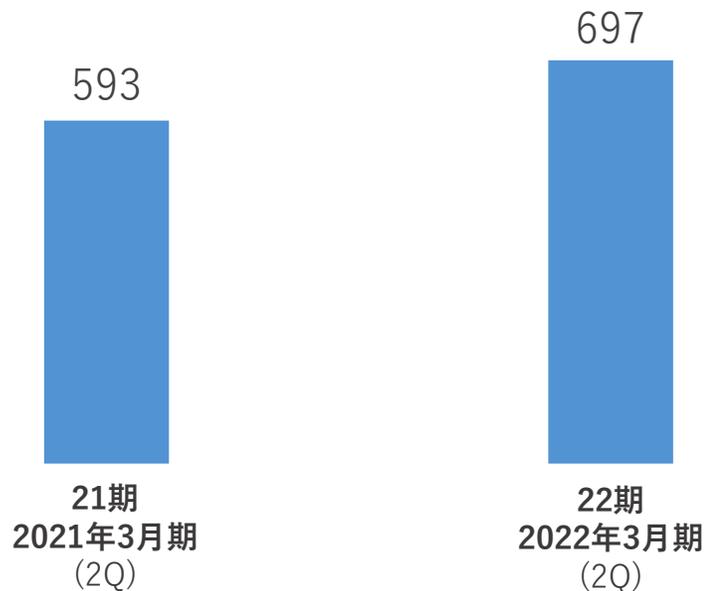


クラウドサービス売上高は前年同期比+104百万円(17.6%増)
ソリューションサービス売上高は前年同期比△199百万円(46.1%減)

クラウドサービス売上高 (QoQ)

(単位：百万円)

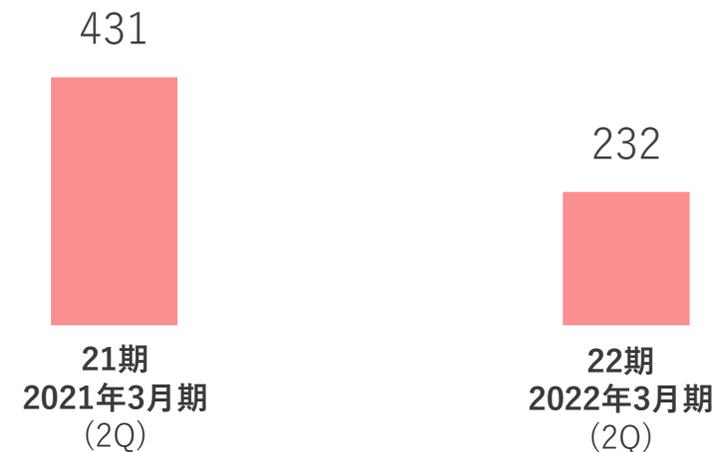
17.6%増



ソリューションサービス売上高 (QoQ)

(単位：百万円)

46.1%減

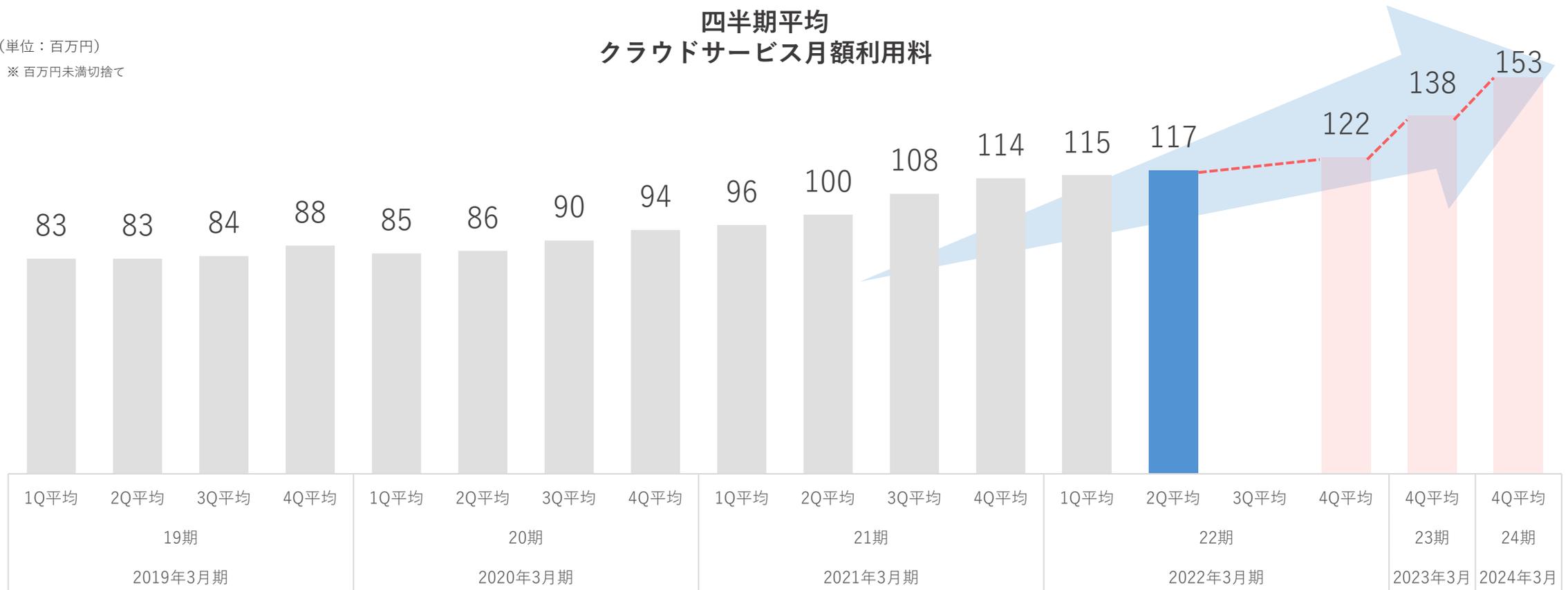


【KPI】 クラウドサービス月額利用料（Q平均）

クラウドサービス月額利用料は着実に増加

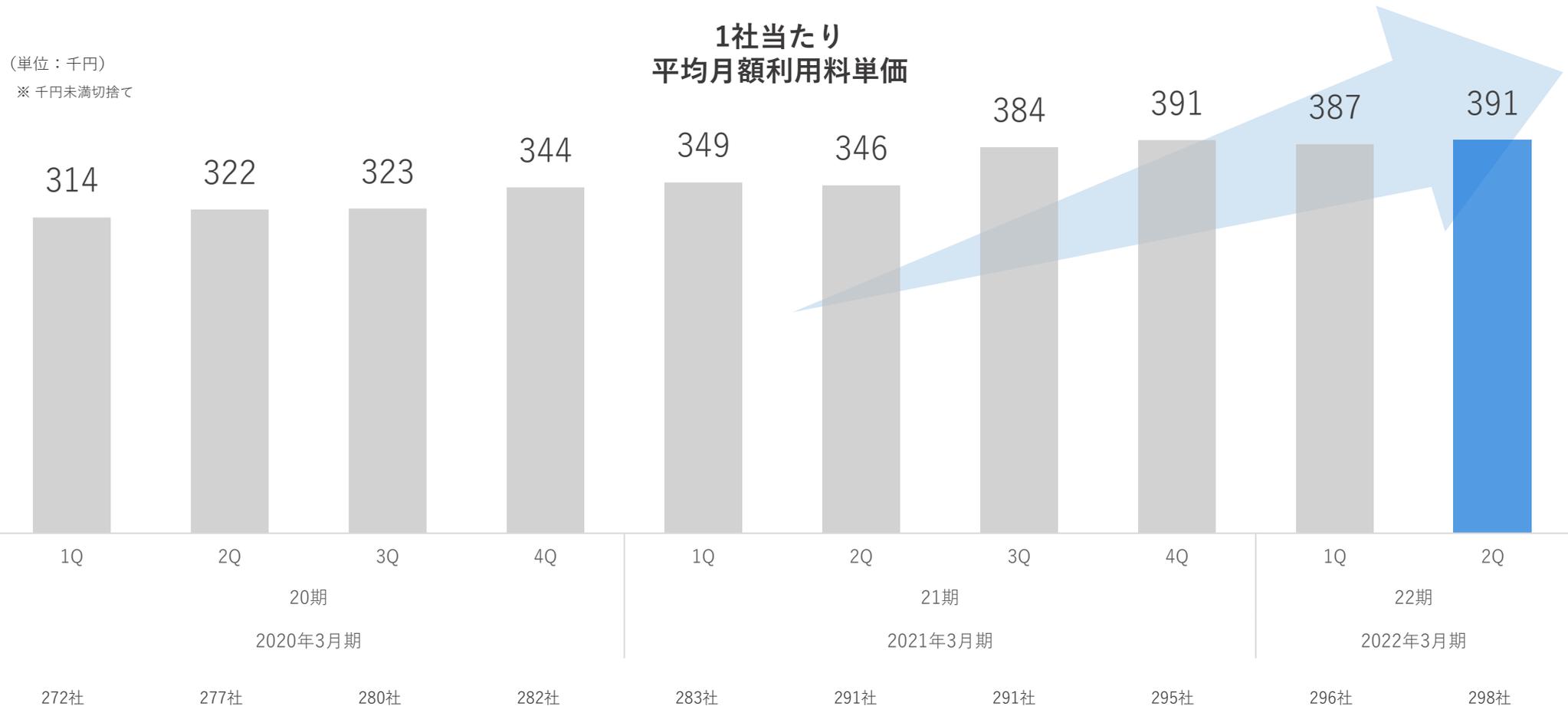
(単位：百万円)
※ 百万円未満切捨て

四半期平均
クラウドサービス月額利用料



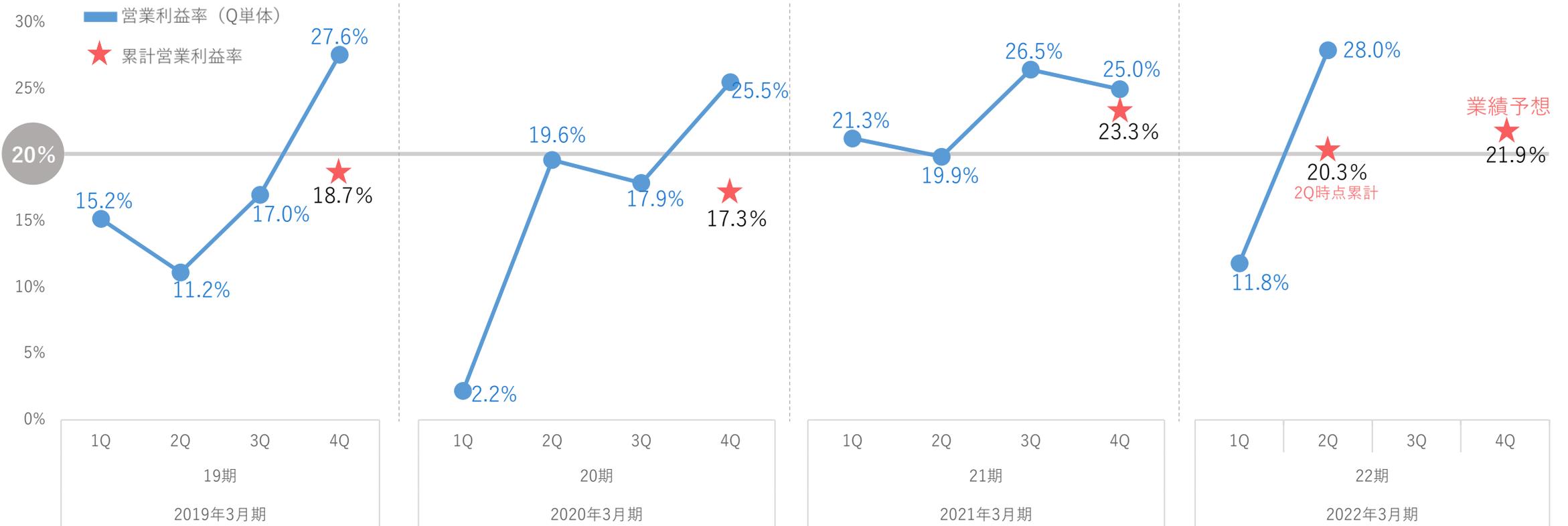
1社当たりのクラウドサービス月額利用料単価

1社当たりの平均月額利用料単価は前年同期比+44千円(13.0%増)
前四半期比+4千円 (1.1%増)



【KPI】 四半期毎の営業利益率

2022年3月期第2四半期会計期間の営業利益率は28.0%
2Q時点で累計営業利益率20%台を確保



自己資本比率は79.0%と安定した水準を維持

21期
2021年3月期（期末） 単位：百万円

流動資産 1,713	流動負債 411
	固定負債 207
純資産 2,108	
有形・無形固定資産 533	
その他の投資資産 480	

総資産 2,727
自己資本比率 77.3%

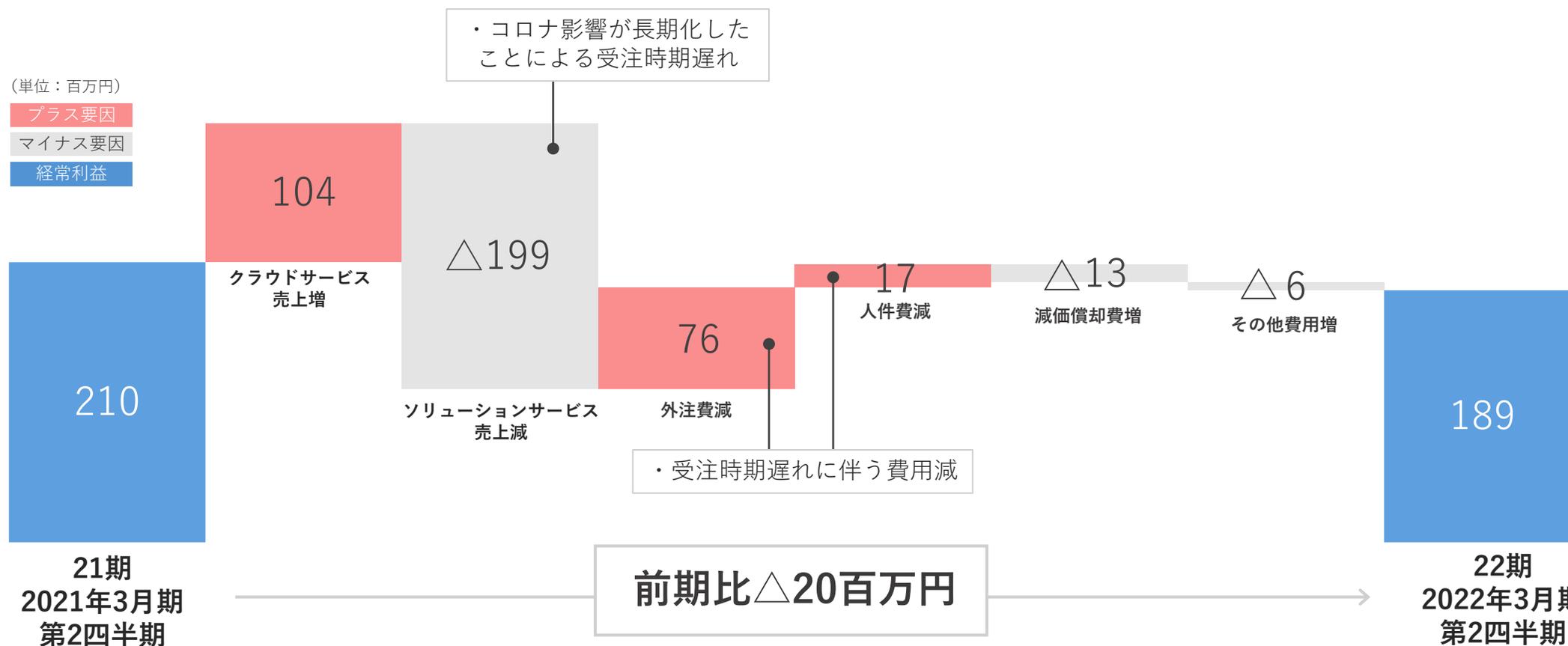
22期
2022年3月期（第2四半期） 単位：百万円

流動資産 1,693 <small>売掛金・契約資産 △9</small>	流動負債 373
	固定負債 203
純資産 2,176 <small>利益剰余金 58</small>	
有形・無形固定資産 505	
その他の投資資産 555	

総資産 2,753
自己資本比率 79.0%

経常利益は前期比△20百万円 (9.9%減)

- ・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顧客のIT投資意欲に変化が見られるものの一部の案件においては依然新型コロナウイルス感染症拡大の影響が長期化したことによる受注時期遅れの発生等により減収
- ・ソリューションサービス売上高の受注時期遅れによる減収に伴い、外注費及び人件費も後ろ倒し



(単位：百万円)	21期	22期
	2021年3月期 (第2四半期)	2022年3月期 (第2四半期)
現金及び現金同等物の期首残高	934	1,412
営業活動によるCF	569	255
投資活動によるCF	△193	△175
財務活動によるCF	△155	△76
現金及び現金同等物の四半期末残高	1,155	1,415

主な内訳：

		2022年3月期 (第2四半期)
営業活動によるCF	税引前四半期純利益	189
	減価償却費	127
投資活動によるCF	無形固定資産取得	△100
財務活動によるCF	配当金の支払額	△69

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

2022年3月期（予想）
1株当たり 12円00銭

業績見通しに変更なし

新型コロナウイルス感染症拡大については、依然先行き不透明ながら感染者の減少に伴い、沈静化の兆しが見え始め、当社ターゲット市場に属する企業の業績やIT投資意欲にも変化が見られる

(単位：百万円)	21期 (実績) 2021年3月期 2020/4 - 2021/3	22期 (見通し) 2022年3月期 2021/4 - 2022/3	増減額	増減率
売上高	2,165	2,430	264	12.2%
クラウドサービス	1,263	1,430	167	13.2%
ソリューションサービス	902	1,000	97	10.8%
売上総利益	1,068	1,160	91	8.6%
売上総利益率	49.3%	47.7%	-	-
販売費及び一般管理費	564	627	62	11.2%
営業利益	504	533	28	5.7%
営業利益率	23.3%	21.9%	-	-
経常利益	519	533	13	2.6%
当期純利益	350	362	11	3.3%

※ 百万円未満切捨て

2

2022年3月期第2四半期トピックス

不動産テック企業として様々な情報を発信

メディア	2021.4	オートデスク株式会社とのBIMオプション連携機能開発が完了 各種新聞にて掲載
講演	2021.5	「Otsuka & AUTODESK Collaboration DAY 2021」社長講演
メディア	2021.5	「建設通信新聞」BIM特集 社長インタビュー掲載
メディア	2021.6	社内起業家応援メディア「incubation inside」社長インタビュー掲載
適時開示	2021.6	RESTAR 株式会社との業務提携の検討に関する基本合意書締結
講演	2021.8	「NIKKEI MESSE」ウェビナー「不動産業界におけるDX推進」常務取締役大田登壇
講演	2021.8	建築情報学会「BEYOND BIM」ウェビナー社長登壇
メディア	2021.9	建設設備統合協会「不動産管理BIM」社長寄稿
講演	2021.10	「不動産テックEXPO」社長講演
講演	2021.10	「Auto Desk University 2021」社長登壇
適時開示	2021.10	共同出資による子会社「プロパティデータサイエンス株式会社」設立
メディア	2021.11	建設防災11月号「BIMと不動産管理」社長寄稿
講演	2021.11	「日経BPビジネスプロデュース会議2021」社長講演

1 アセットマネジメント会社 複数社利用開始

様々なタイプの不動産を保有する複数のアセットマネジメント会社より利用が開始

コロナ禍にあっても、不動産ファンドの管理ニーズは依然として高く、@プロパティのシームレスな企業間連携が評価されている

企業のDX推進の流れも、当社サービスの導入の追い風となっている

2 株式会社 CASA COLOR JAPAN が「Speed ANSWER」を採用

同社は、ヘアカラー専門店「CASA COLOR」を事業展開し、創業以来約2年間で、商業施設への出店を中心に100店舗のスピード出店を達成、現在では全国に108あまりの店舗を擁し、業界随一の地位を確立しつつある

今後更なる事業拡大を目指すにあたり、店舗開発業務における”スピーディ且つ低リスクの出店判断”を実現させる目的として、Speed ANSWERの本格利用を開始

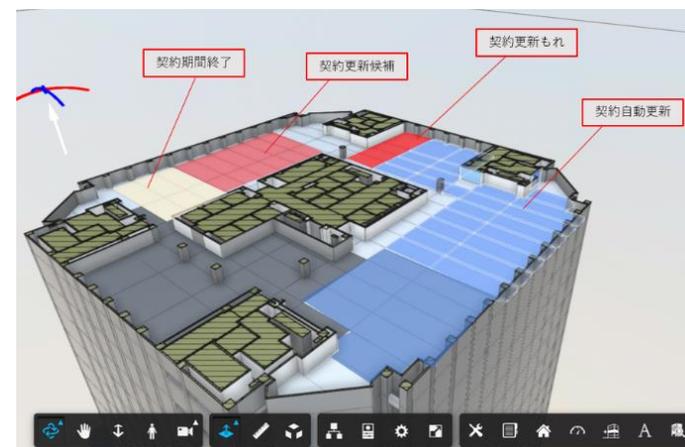
3 RESTAR 株式会社との業務提携の検討に関する基本合意書締結

@プロパティと、RESTARが提供する不動産事業者・投資家向け情報プラットフォーム「REMETIS（レメティス）」とのサービス連携を検討

サービス連携により、「REMETIS」の地図ベースでの周辺地価情報、公示情報、物件売買情報などが迅速かつ簡単に確認・分析できる機能と、「@プロパティ」で大量に集積された管理物件情報などのデータベースとを顧客の希望に応じて相互活用することにより、新たなサービス・機能を今後本格的に検討

4 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し、顧客への導入がスタート



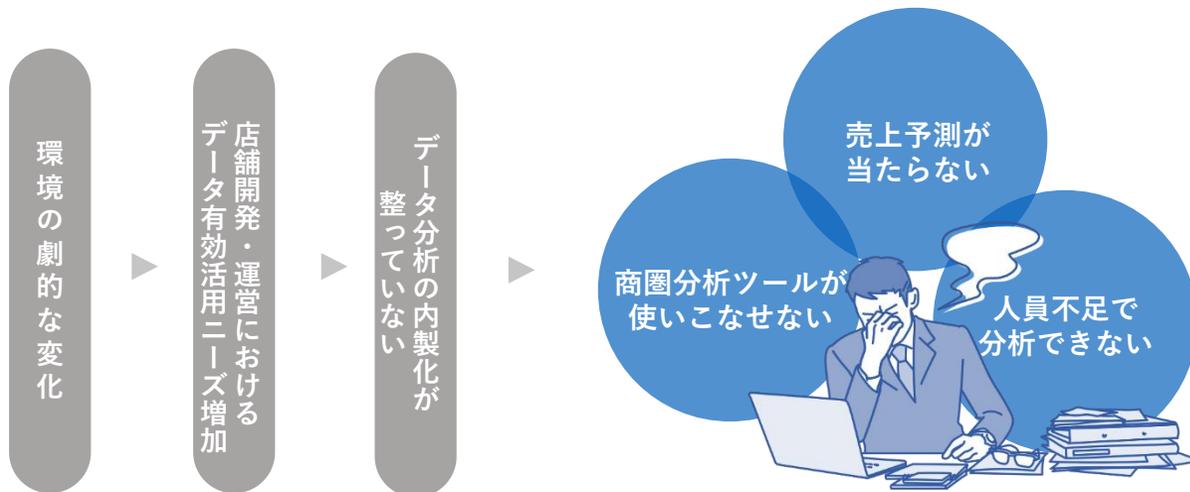
5 共同出資による子会社「プロパティデータサイエンス株式会社」設立



設立背景

2019年7月より提供開始した「Speed ANSWER」が多店舗展開企業の一定の評価を獲得
さらなるご期待・ご要望にお応えするため、本事業の開始時より多方面で協力関係を築いてきた
ゲンダイエージェンシー株式会社、株式会社山岸工務店との共同出資により子会社「プロパティ
データサイエンス株式会社」を設立

多店舗展開企業ニーズ



事業内容

多店舗展開企業の出店予測判断効率を飛躍的にアップ
させる「Speed ANSWER」の提供

データサイエンティストチームが分析支援
AI等を活用して売上予測



- ▶ 専門チームが分析を代行
- ▶ 様々なデータから最適な予測モデルを構築
- ▶ 簡単な入力で売上予測を実現

3

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

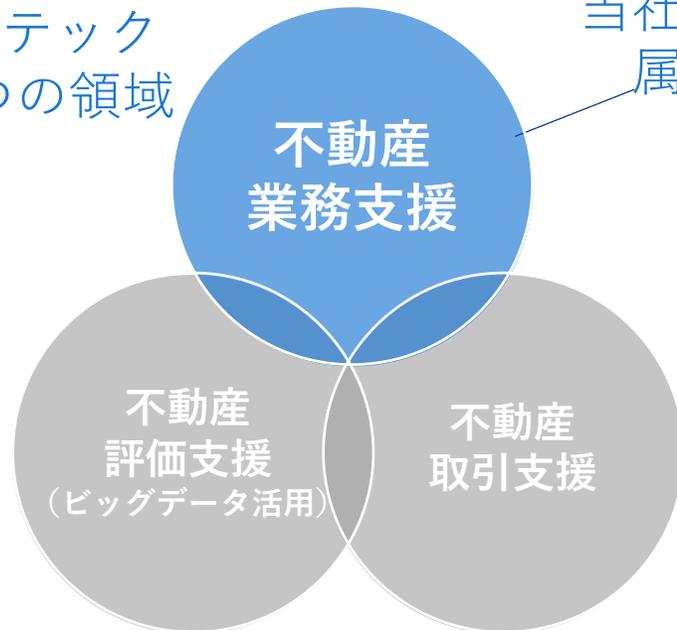
会社名	プロパティ データバンク 株式会社
代表者	板谷 敏正
設立	2000年10月2日
本社	東京都港区浜松町 1 -29-6 浜松町セントラルビル
事業内容	不動産・施設管理のソフトウェア提供および関連業務
資本金	332百万円※
市場	東京証券取引所マザーズ (4389)
従業員数	68名※

※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

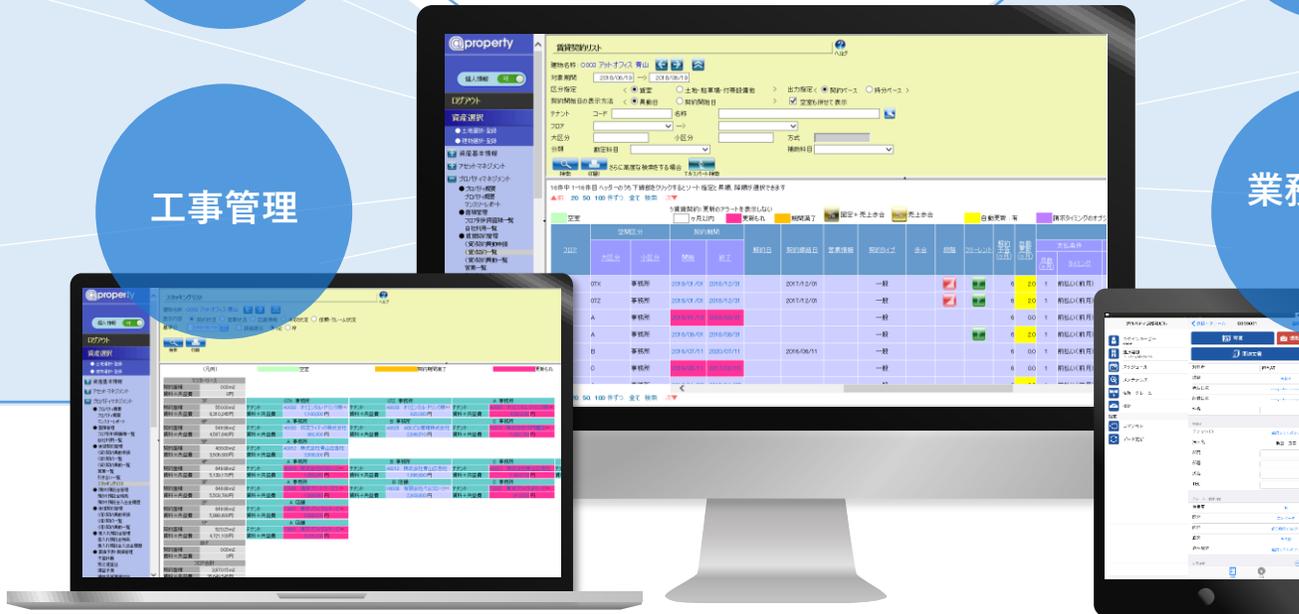
請求・入金
(債権管理)

賃貸借契約
管理

工事管理

業務受委託
管理

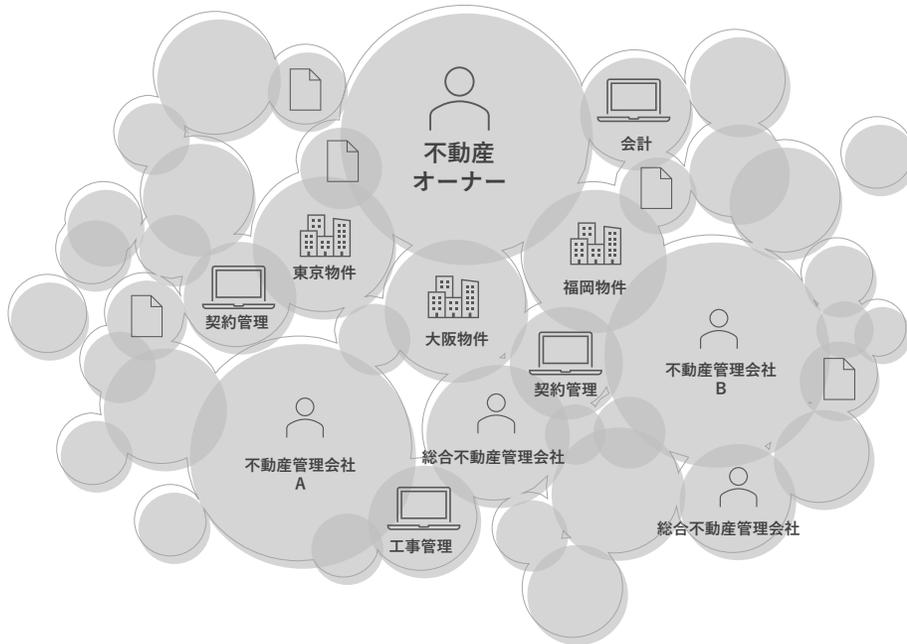
経営分析



※ 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

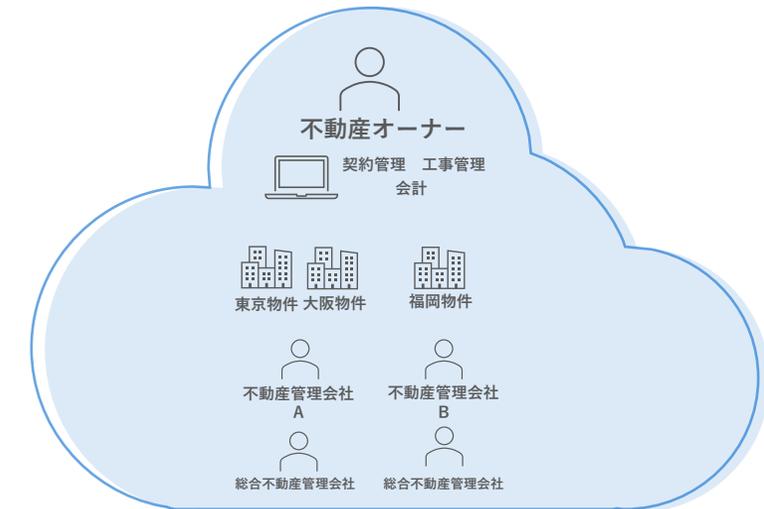
バラバラのプラットフォームでデータ管理



“ONE CLOUD”でデータ管理一本化



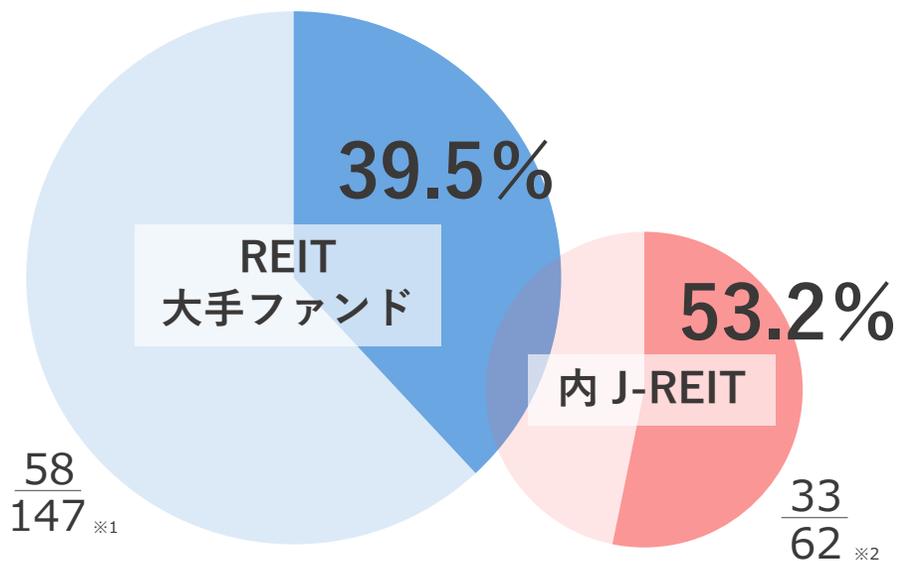
導入



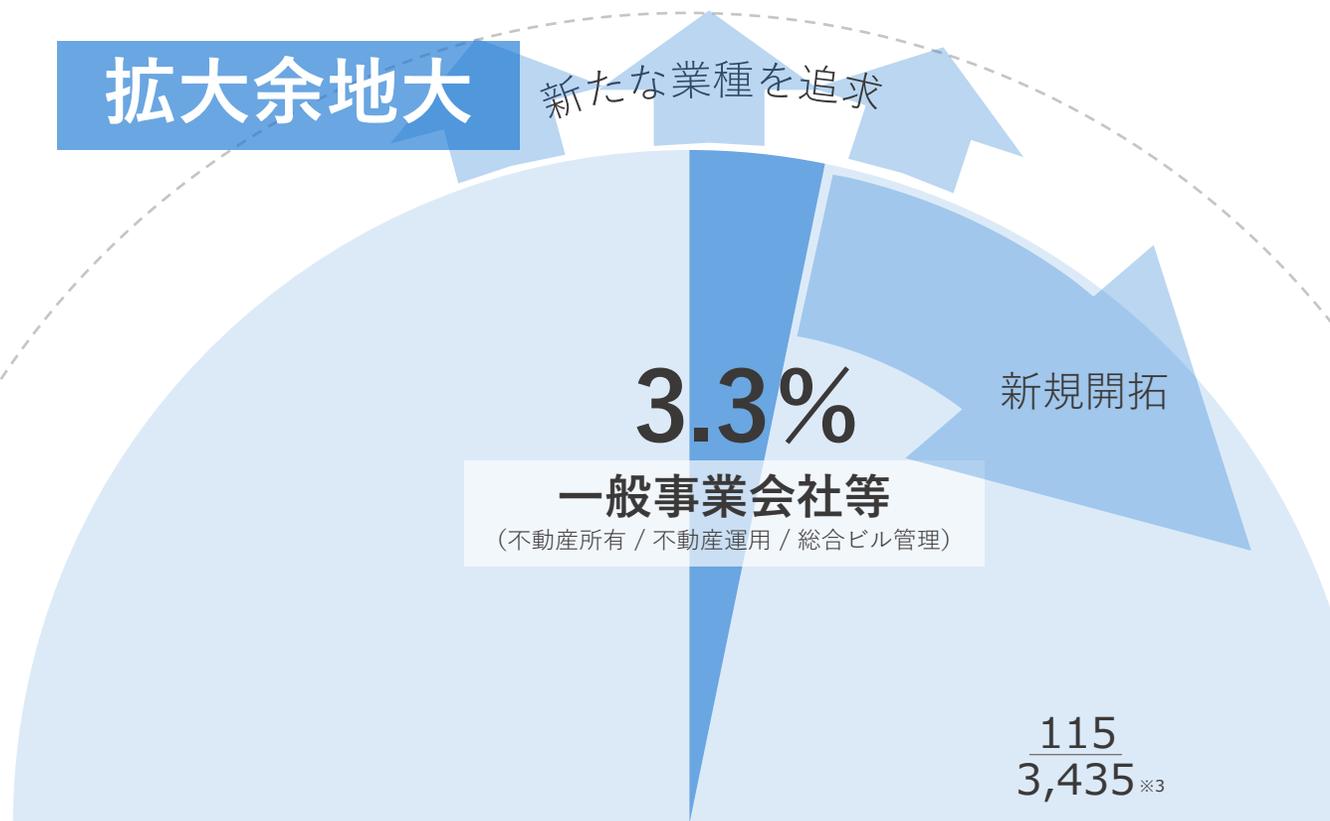
不動産ファンドや一般事業会社等の不動産管理業務をフルカバー

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9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

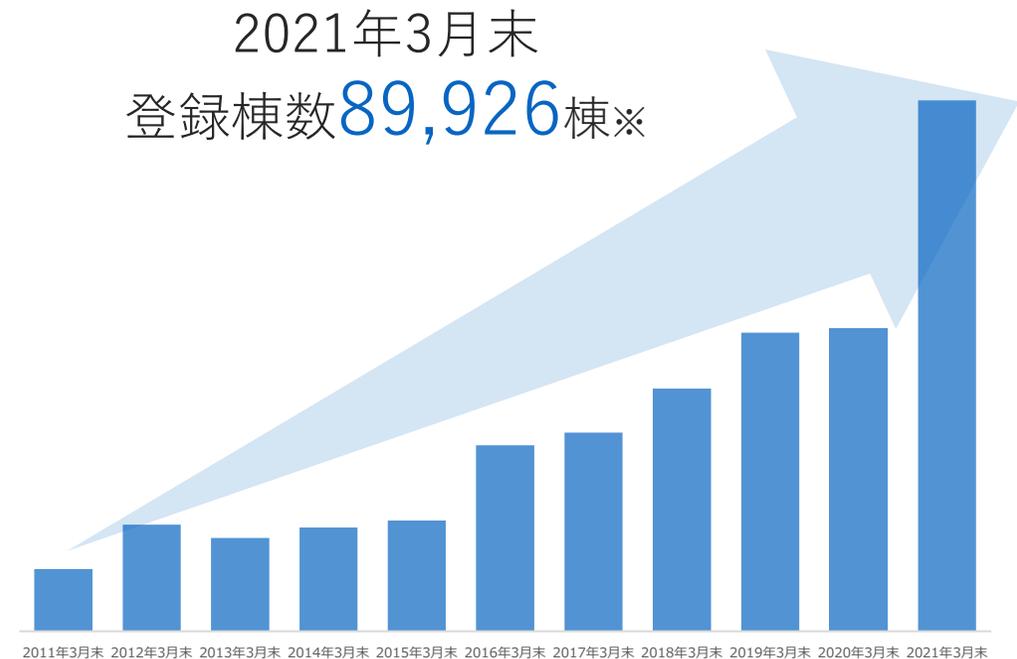
導入実績

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

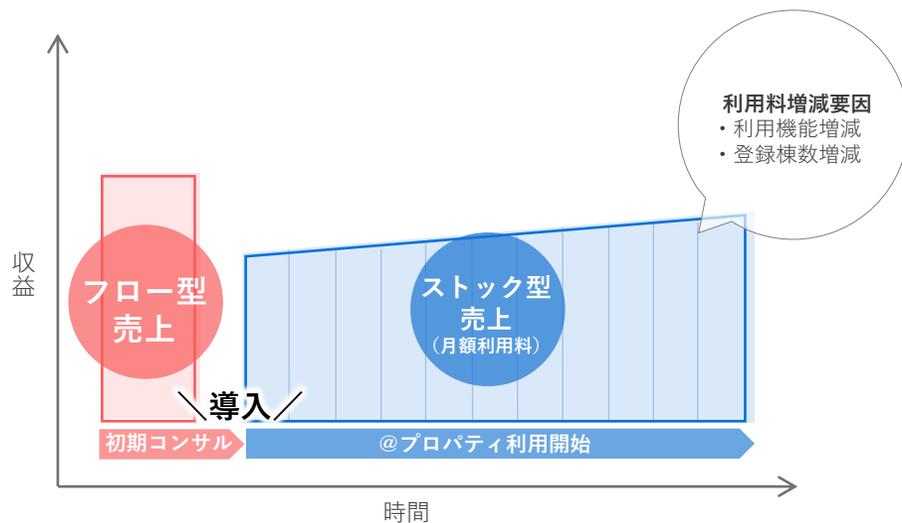
標準案件導入パターン

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



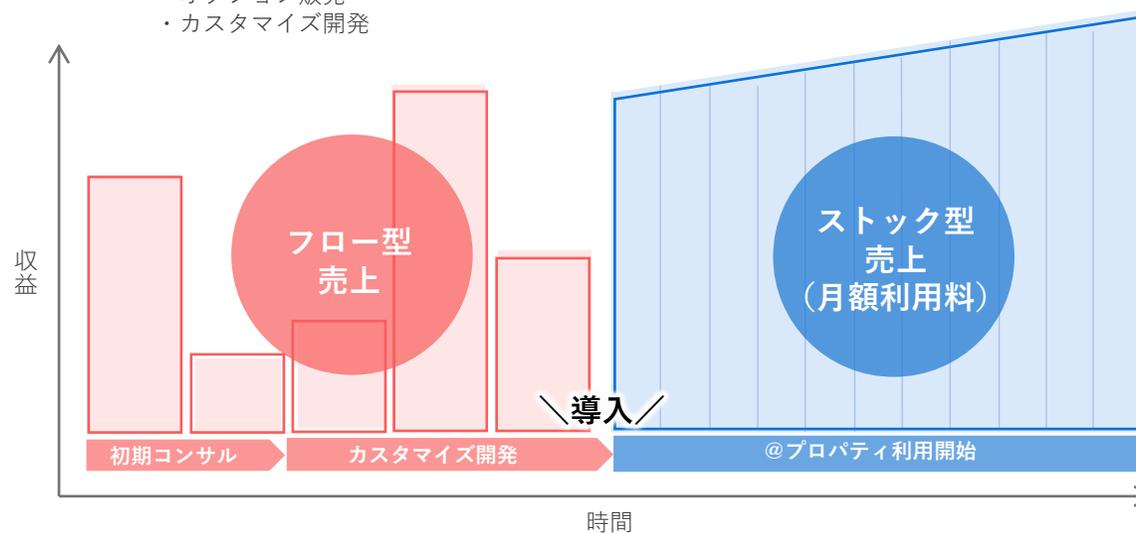
大型案件導入パターン

ソリューションサービス売上

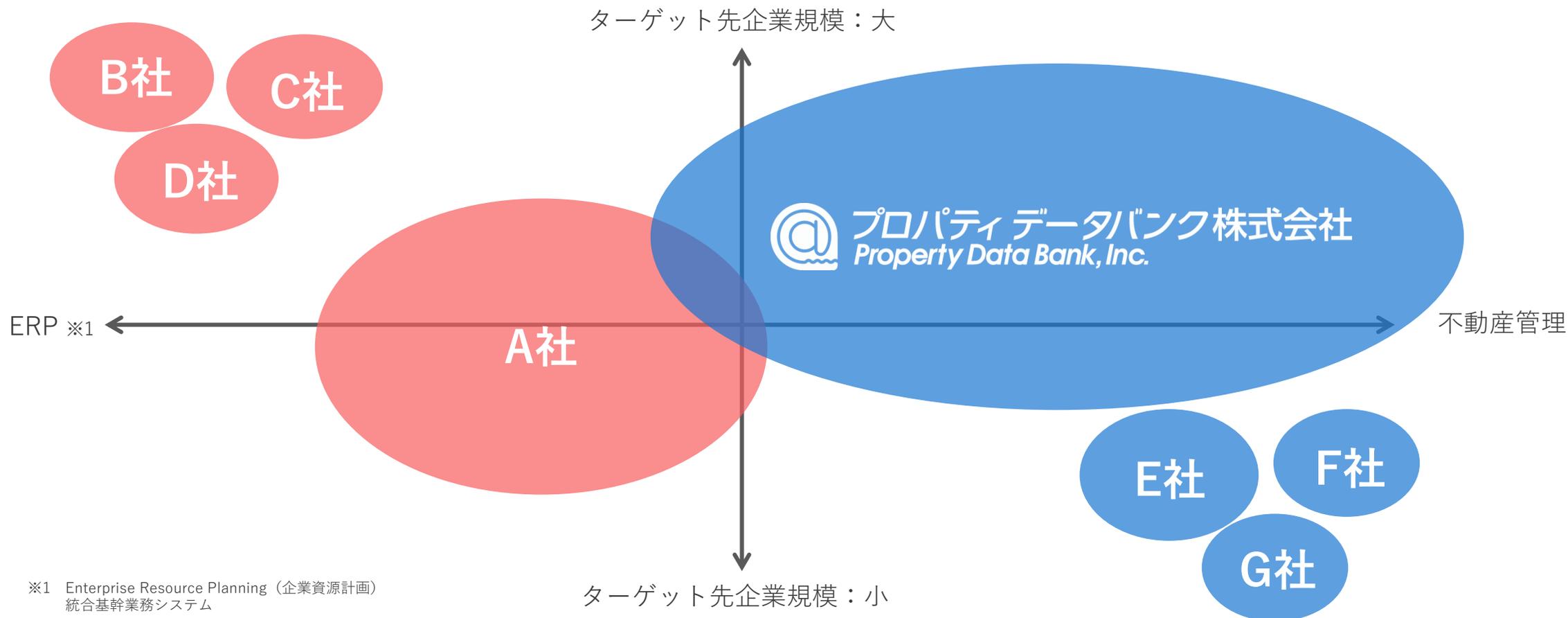
@プロパティ
・初期コンサルティング
・オプション販売
・カスタマイズ開発

クラウドサービス売上

@プロパティ
・月額利用料



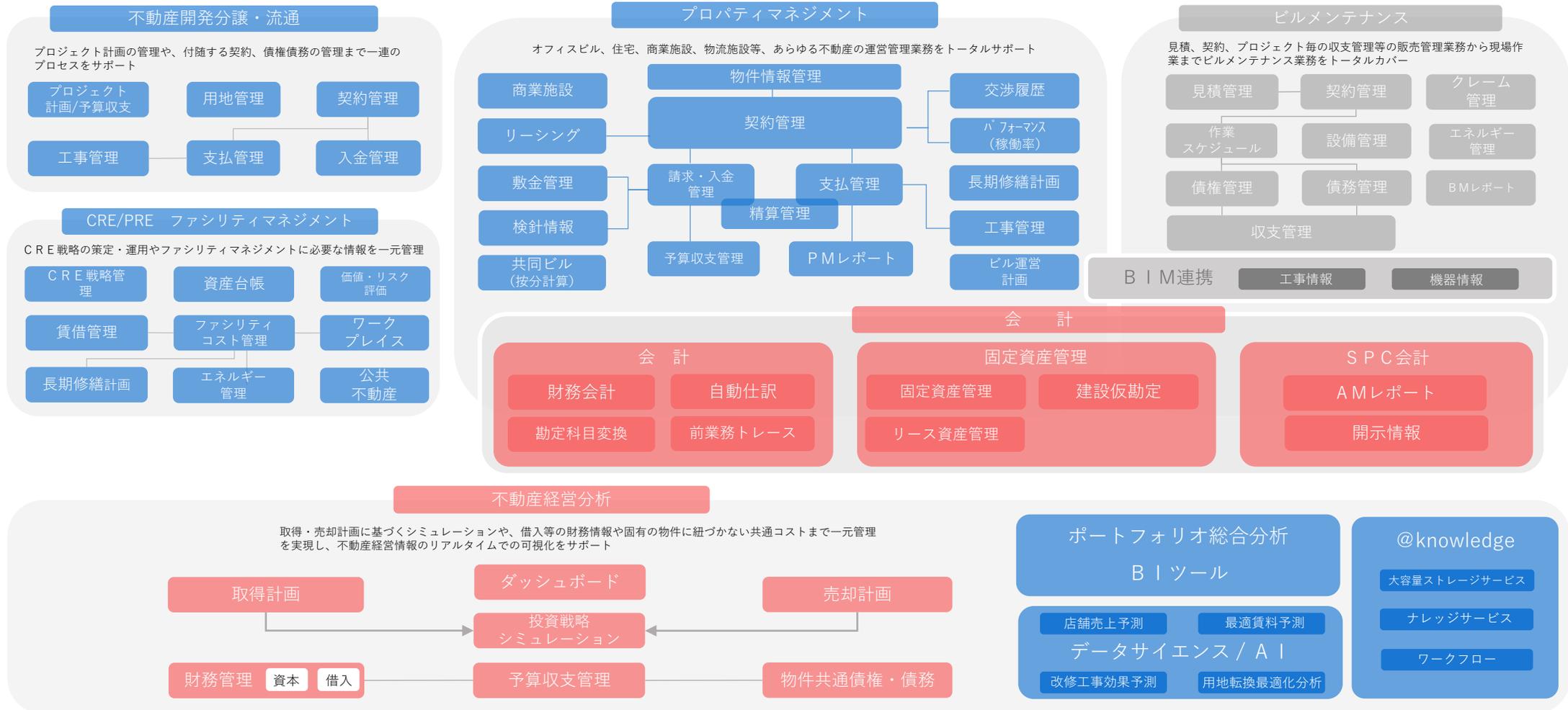
J-REIT、不動産ファンド、不動産会社、不動産管理会社、デベロッパー、生命保険会社、電鉄会社、電力会社など不動産に関わる様々な業種や業態の企業に向けた総合不動産管理サービス
あらゆる会計システムともシステム連携可能



※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

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

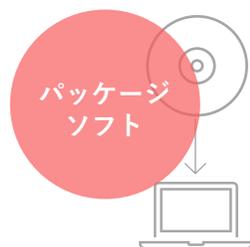
V P N 接続

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

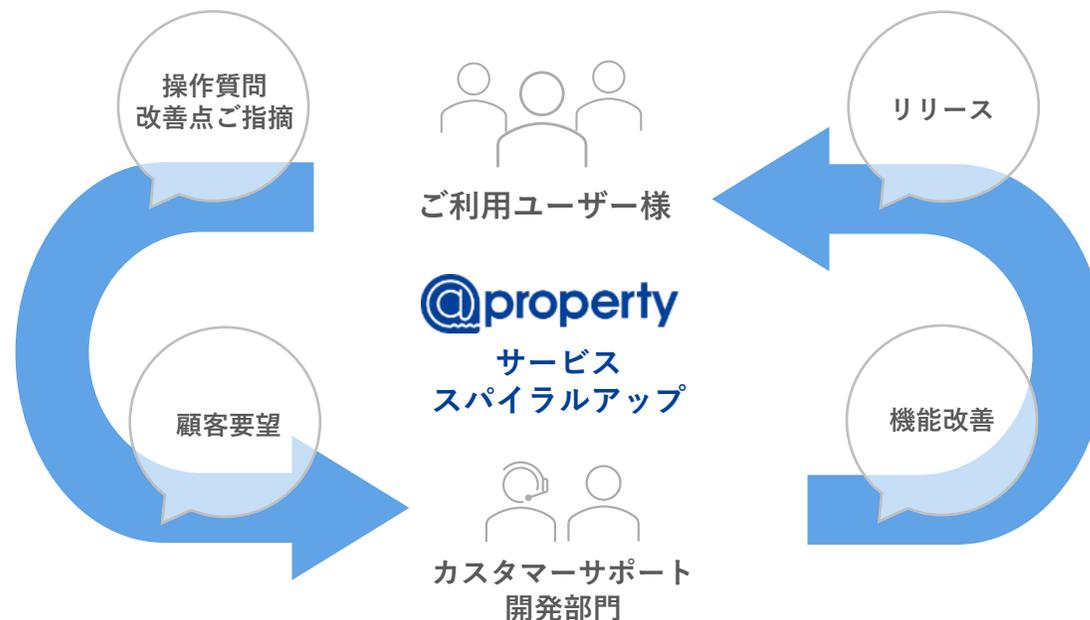


- ・インストール不要
- ・メンテナンス当社対応
- ・バージョンアップ当社対応
- ・万全のセキュリティ体制



- ・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

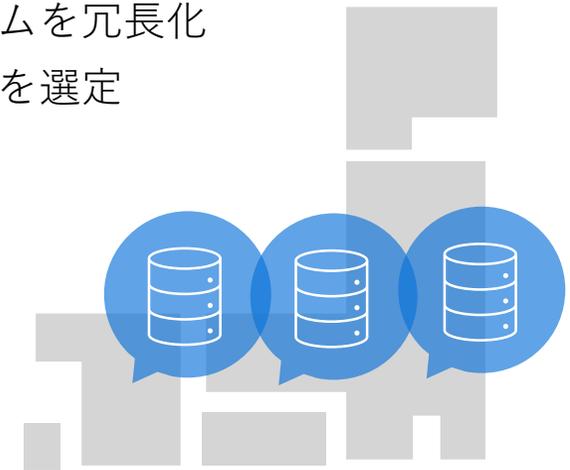
- セキュリティ情報を日次で収集
- 24時間365日の監視及び障害に対応
- ISO27001に準拠した運用管理体制の強化
- 定期的な脆弱性診断の実施



3拠点でリアルタイムにデータ同期

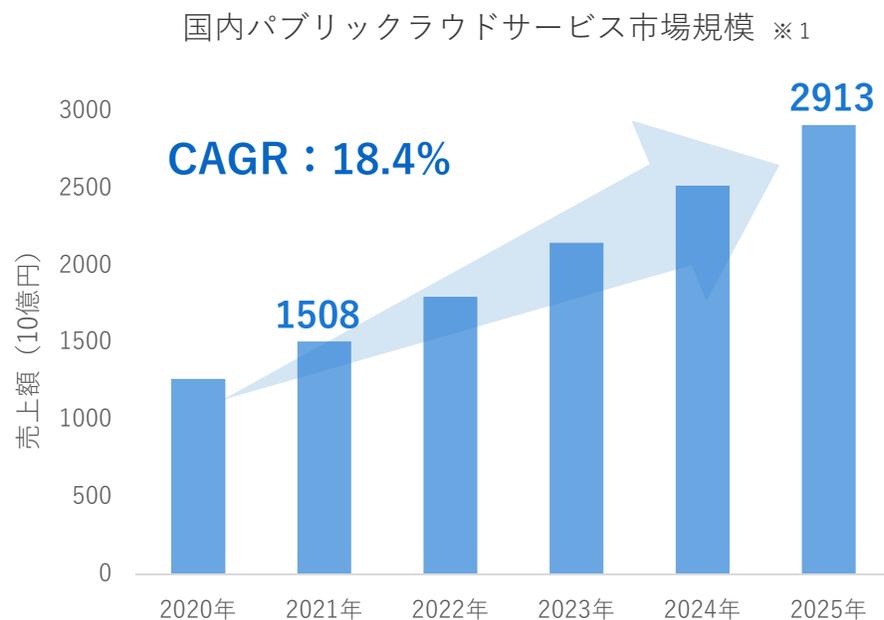
データ消失のない構成

- 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

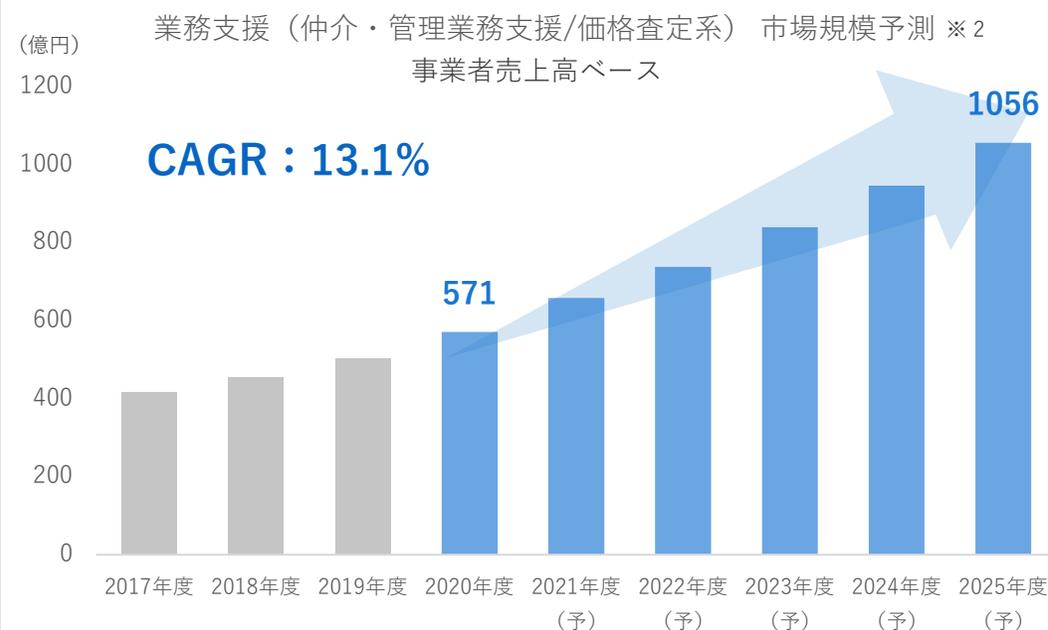


時代の変化に対応すべく、DX化を優先度の高い経営課題と認識する企業が増加
パブリッククラウドサービス市場の高い成長を牽引
業務支援系不動産テック市場も中長期的に拡大の見通し

パブリッククラウドサービス市場の成長力



B to B向け 業務支援系不動産テック市場の成長力

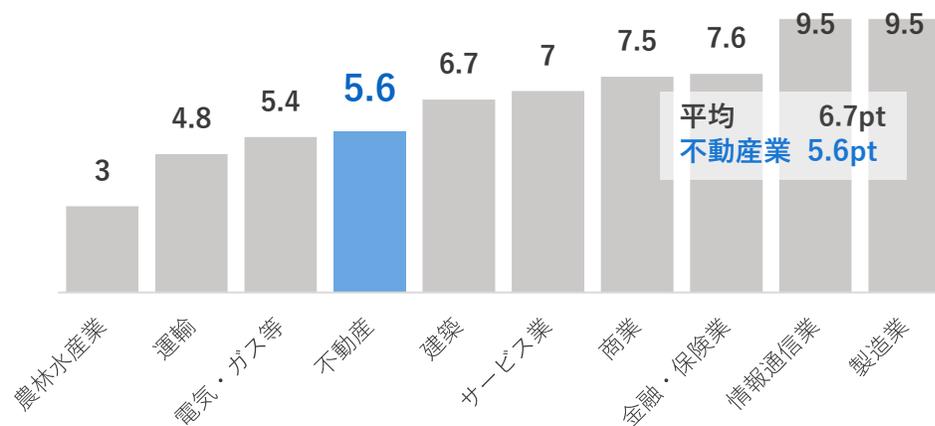


出典 ※1 IDC Japanプレスリリース「国内パブリッククラウドサービス市場 売上額予測、2020年～2025年」（2021年10月4日）
※2 株式会社矢野経済研究所「2021年版 不動産テック市場の実態と展望」（2021年7月）

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

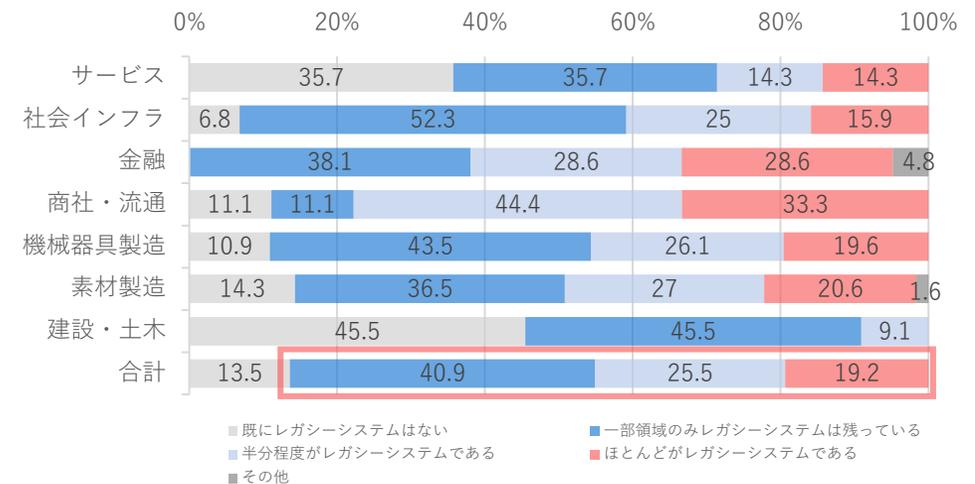
産業別 ICT利活用状況（スコア）※1



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

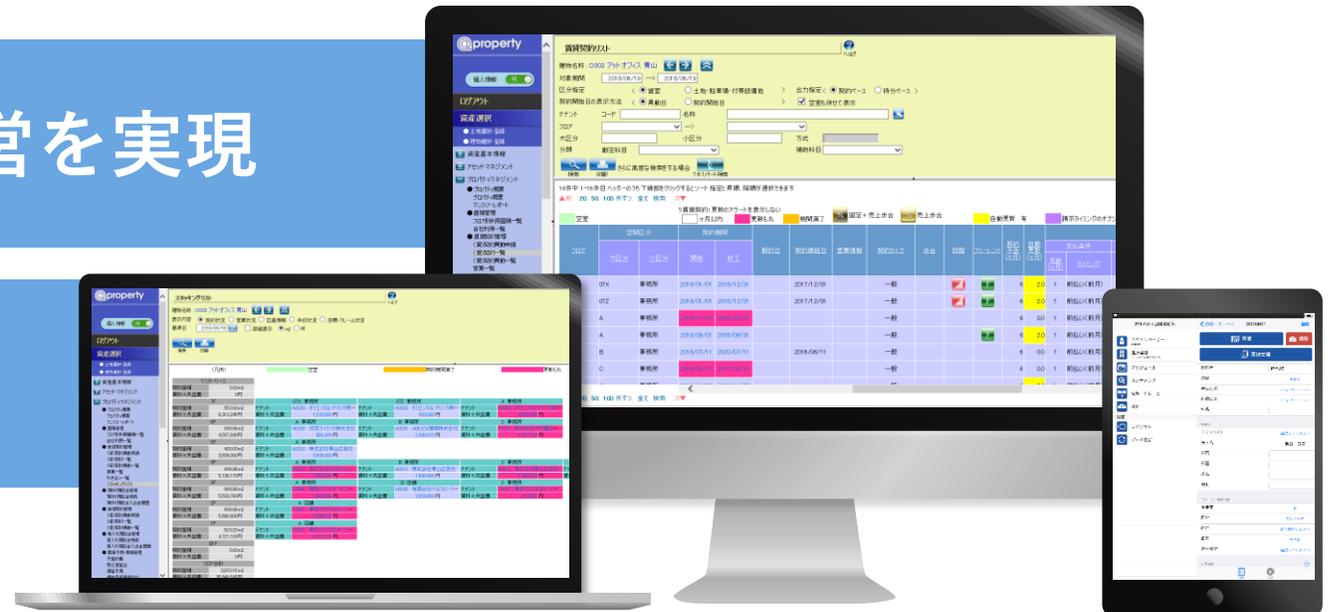
不動産運営に関わるすべての情報をデジタル化
顧客の事業を根幹から支える「不動産DXプラットフォーム」を目指す

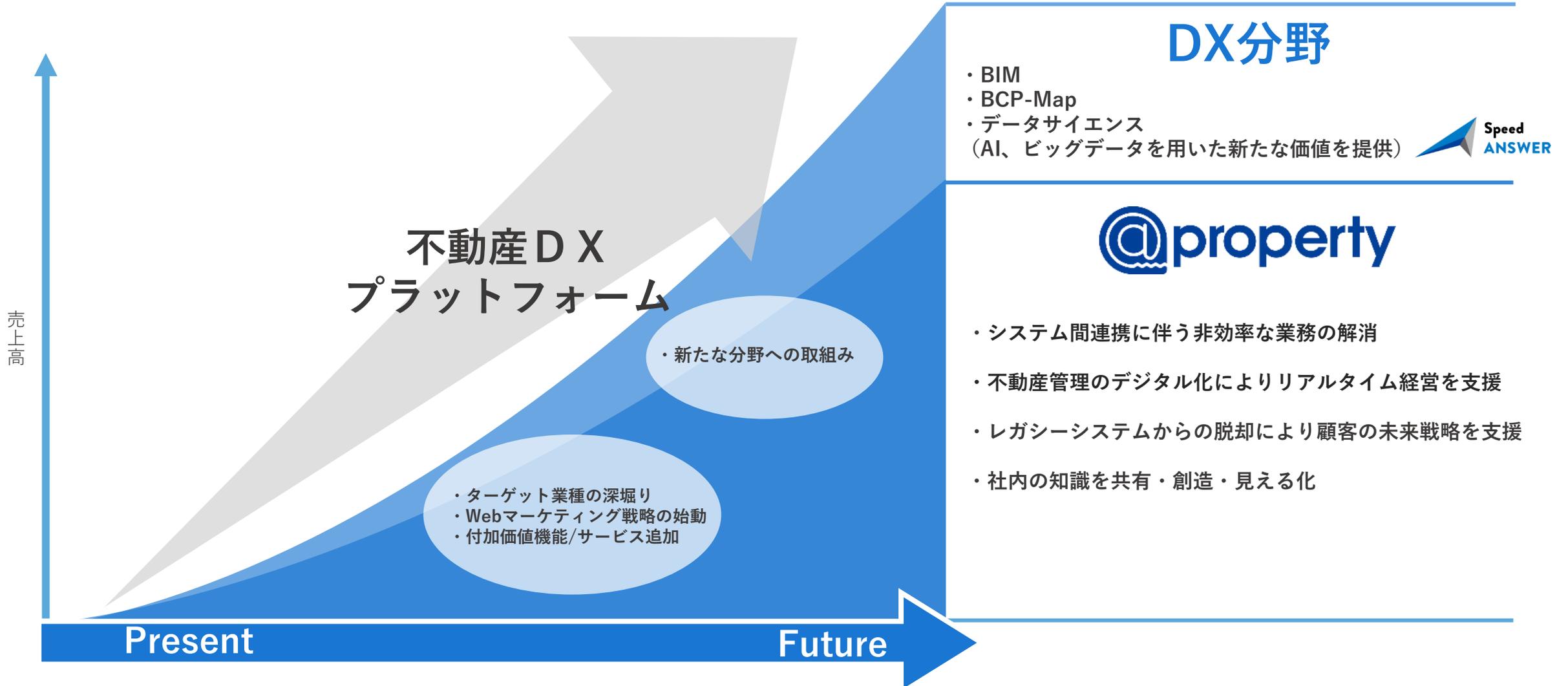
・顧客の業務をさらに効率化



・顧客のリアルタイム経営を実現

・顧客の未来戦略を支援







IR に関するお問合せ
IR担当: 03-5777-3468
メール: PDB_IRinquiries@propertydbk.com



Speed ANSWERに関するお問合せ
<https://speed-answer.com/contact/>

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。