



2023年3月期 第3四半期 決算説明資料

2023年 2月

プロパティエージェント株式会社

(証券コード: 3464)

目次

1. 会社概要
2. 2023年3月期 第3四半期連結決算の概要
3. 2023年3月期 第3四半期セグメント別実績
4. 2023年3月期 通期連決算予想について
5. Appendix

会社概要

会社概要

会社名 プロパティエージェント株式会社

本社 東京都新宿区西新宿6-5-1
新宿アイランドタワー41階

代表者 代表取締役社長 中西 聖

設立 2004年2月

資本金 6億1,724万円

役職員 375名
(連結・2022年12月末時点・正社員以外含)

事業内容

DX不動産事業

DX推進事業

主なグループ会社

DXYZ株式会社

アヴァント株式会社

バーナーズ株式会社

株式会社シービーラボ

株式会社CloudTechPlus

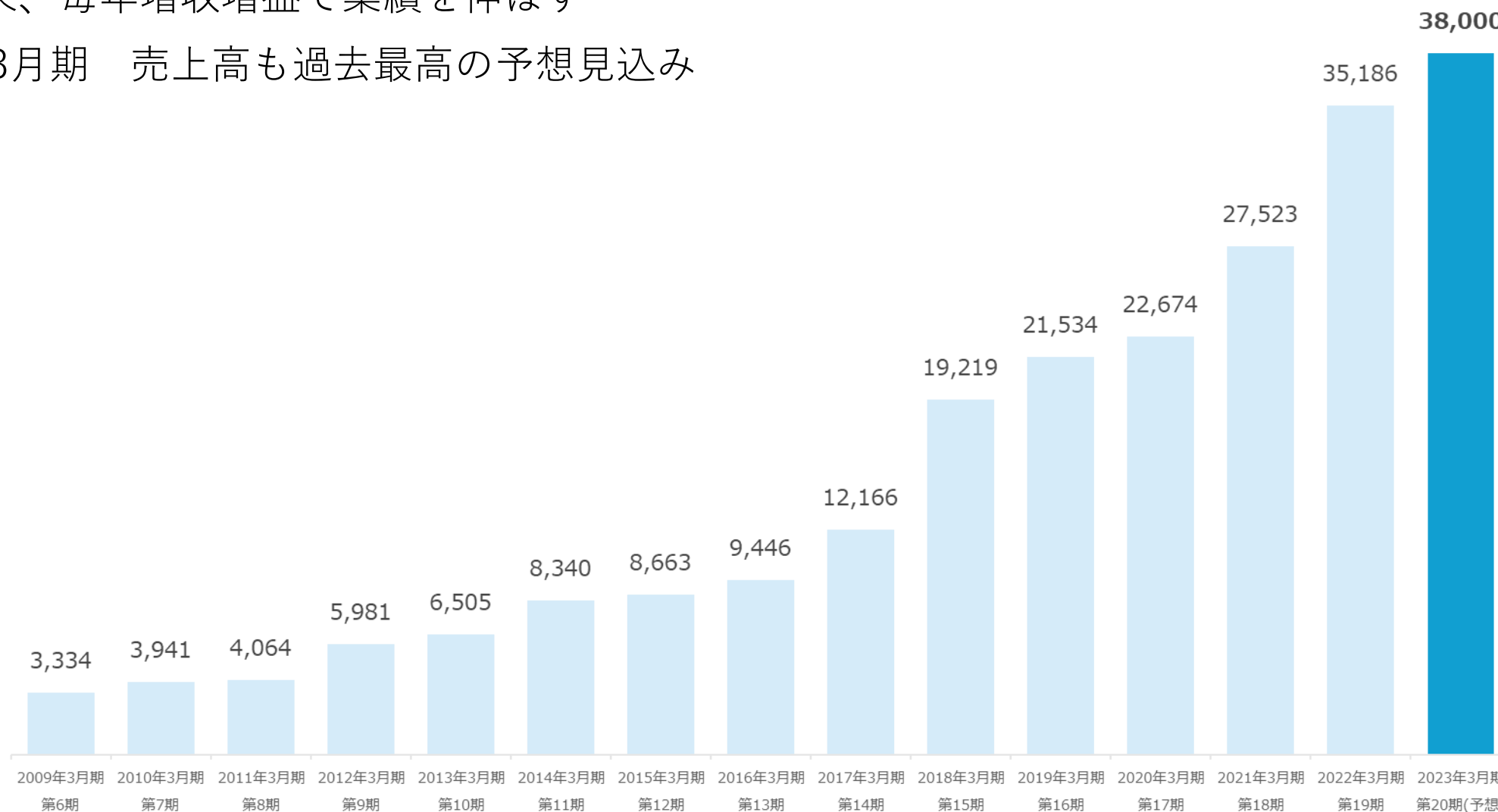
(2023年1月末子会社化)

売上推移

創業以来、毎年増収増益で業績を伸ばす

2023年3月期 売上高も過去最高の予想見込み

(単位：百万円)



事業の全体像

DX不動産事業で培ったノウハウをDX推進事業で横展開

DX不動産 事業

不動産開発販売事業
スマートセカンド事業
プロパティマネジメント事業

クラウドファンディング事業



● 不動産の売買・貸借・管理を通じてお客様の資産形成をサポート

- Webマーケティングによる集客や、AI査定・SFA最適化などの自社DXによる生産性の向上
- 入居管理や売却相談まで、一貫通型の顧客満足度の高い賃貸管理体制

● DX技術を活用した不動産投資の小口化による投資家の活性化と資産の有効活用

- クラウドファンディングシステムの運用
- 他社のポイントをリンプル内で投資可能にするリアルエステートコインの運用

DX推進 事業

DX支援・その他事業



FreeiD事業



● 様々な業界向けにテーラーメイド型DX支援

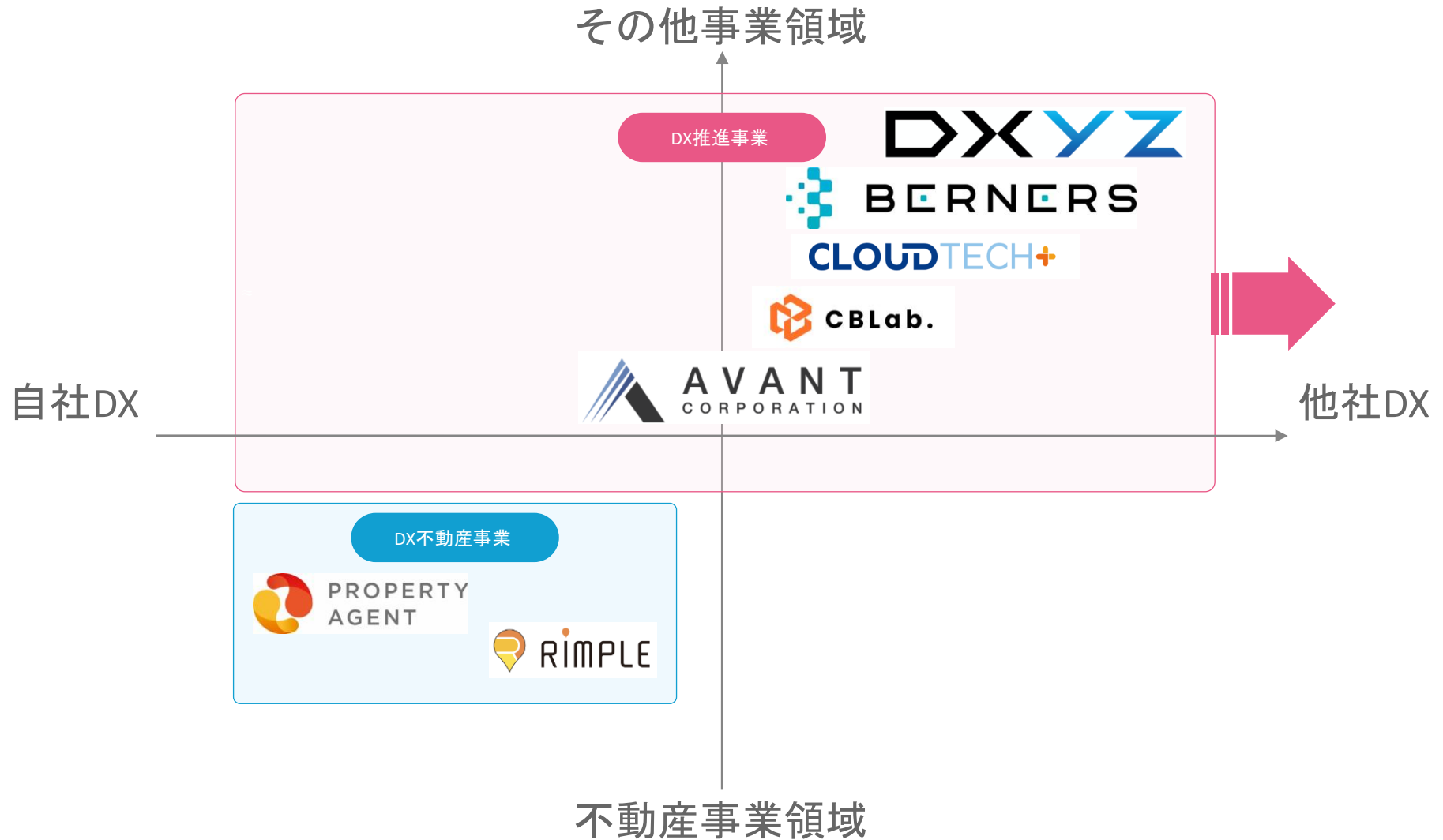
- AIによる機械学習や、画像認識技術を活用した、システムコンサルティング
- 不動産業界におけるIT重説、電子契約など営業業務の効率化と商談件数の拡大を推進するシステム開発
- その他不動産業界以外の様々な業種へのDX支援

● 顔認証プラットフォームサービス開発によるスマートシティソリューションの提供

- 顔認証IDプラットフォームサービス「FreeiD」の開発
- マンションやオフィスのキーレス化、無人店舗や保育園のセキュリティ強化などの社会貢献

事業間シナジー

DX不動産事業で築いた知見をDX推進事業へ活用



2023年3月期 第3四半期連結決算の概要

決算ハイライト

2023年3月期第3四半期 業績の概要

- 売上高は前年比15.6%、営業利益は昨今の不動産価格の高騰により高単価の不動産販売があったため前年比48.0%増と増収増益で**好調に推移**
- DX不動産事業は市場の強いニーズとデジタル化による効率的なマッチングで順調に物件を販売・引渡
- DX推進事業は既存子会社の受注状況が想定より上回る状況で**売上高大幅アップ**
- 通期業績予想を**上方修正**

売上高

25,884百万円
(YoY**15.6%**)

営業利益

2,266百万円
(YoY**48.0%**)

DX不動産会員数

156,743 人
(QoQ**1,529人増**)

不動産販売戸数

737 戸
(QoQ**253戸増**)

賃貸管理戸数

3,952 戸
(QoQ**403戸増**)

建物管理戸数

4,612 戸
(QoQ**498戸増**)

SI稼働案件数⁽¹⁾

143 件
(QoQ**44件増**)

※2022年12月末時点

(1) 稼働案件数とはDX推進事業におけるDX支援稼働案件数を指します。

2023年3月期 第3四半期 連結損益計算書

売上高は不動産の販売戸数が前年比+65戸と順調に推移

営業利益は販管費の増加があったものの高単価の不動産販売により前年比+48.0%と伸長

単位：百万円	FY2022.3/Q3	FY2023.3/Q3	増減額	増減率
売上高	22,382	25,884	+3,501	+15.6%
営業利益	1,531	2,266	+734	+48.0%
経常利益	1,309	2,032	+722	+55.2%
親会社株主に 帰属する当期純利益	861	1,295	+433	+50.3%

BSハイライト

来期に向け開発用地や中古収益不動産などを積極的に取得したことにより現預金は減少
仕掛販売用不動産と販売用不動産が増加したことにより棚卸資産が+9,938百万円の増加

単位：百万円	FY2022.3	FY2023.3/Q3	増減額	増減率
総資産	31,982	40,546	+8,564	+26.8%
現預金	7,908	6,348	-1,559	-19.7%
棚卸資産	21,955	31,893	+9,938	+45.3%
有利子負債	20,058	27,869	+7,811	+38.9%
純資産	8,220	9,275	+1,054	+12.8%

2023年3月期 第3四半期のトピックス

- DX不動産事業は販売数を順調に伸ばし、区分決済戸数は前年同期比65戸の増加
- 更なるDXの推進に向け株式会社CloudTechPlusの株式取得（2023年1月末子会社化）
- DXYZが展開するサービス「FreeiD」
ASPICが主催する『ASPIC IoT・AI・クラウドアワード2022』で、
支援業務系ASP・SaaS部門でベンチャーグランプリを受賞
- 顔認証プラットフォームサービス「FreeiD」を展開するDXYZは順調に取引先を全国に拡大中
 - ⇒ 京都府亀岡市で「子ども見守り顔認証サービス」の実証事業を開始し安心して子育てできる環境作りに貢献
 - ⇒ 東急コミュニティーと戦略的パートナー契約を締結
 - ⇒ 三菱地所の総合スマートホームサービス「HOMETACT」が連携開始
 - ⇒ 新日本建物で初の鍵が一切いらぬ「オール顔認証」マンションに導入

2023年3月期 第3四半期のトピックス

株式会社CloudTechPlusをM&A

当社が注力するDX推進事業の加速的成長に向け、クラウドインテグレーション事業を展開する株式会社CloudTechPlusの株式を取得し、子会社化しました。これにより当社グループが展開するクラウドインテグレーションサービスのドメインとは異なる顧客ドメインに対し展開することができるようになり、システムインテグレーションを手掛けるバーナーズ株式会社と強いシナジーを発揮し、DX推進事業における飛躍的な成長ドライバーのひとつとして更なる拡大を目指してまいります。



【会社概要】

- **商号** 株式会社CloudTechPlus
- **所在地** 東京都千代田区神田富山町6-2
松崎ビル9階
- **設立** 2021年6月
- **代表者** 代表取締役 元 春峰
- **事業内容** クラウドインテグレーション事業
(Salesforce導入・クラウド連携サービス)

2023年3月期 第3四半期セグメント別実績

2023年3月期 第3四半期 セグメント別実績

不動産価格の強い相場が続き、DX不動産事業は好調に推移し売上高は24,812百万円

DX推進事業も順調に営業を拡大し売上高は12億越えと順調に売上高伸長

両セグメントの増収に加え、コスト削減効果もあり営業利益は大幅増益

単位：百万円	セグメントPL			
	FY2022.3/Q3	FY2023.3/Q3	増減額	増減率
売上高	22,382	25,884	+3,501	+15.6%
DX不動産事業	22,337	24,812	+2,474	+11.1%
DX推進事業	86	1,207	+1,121	+1290.8%
調整額	-41	-135	-94	-
営業利益	1,531	2,266	+734	+48.0%
DX不動産事業	2,471	3,206	+734	+29.7%
DX推進事業	9	25	+16	+174.7%
調整額	-949	-966	-16	-

DX不動産事業

不動産の強いニーズに対し、デジタル化で効率的な販売を実現し、好調な営業状況を維持
高単価物件の販売と順調な物件引渡しにより、売上高は+10.0%・営業利益+22.9%と増収増益
不動産市場は強い相場が続いており来期に向けた在庫の積み上げも順調に推移

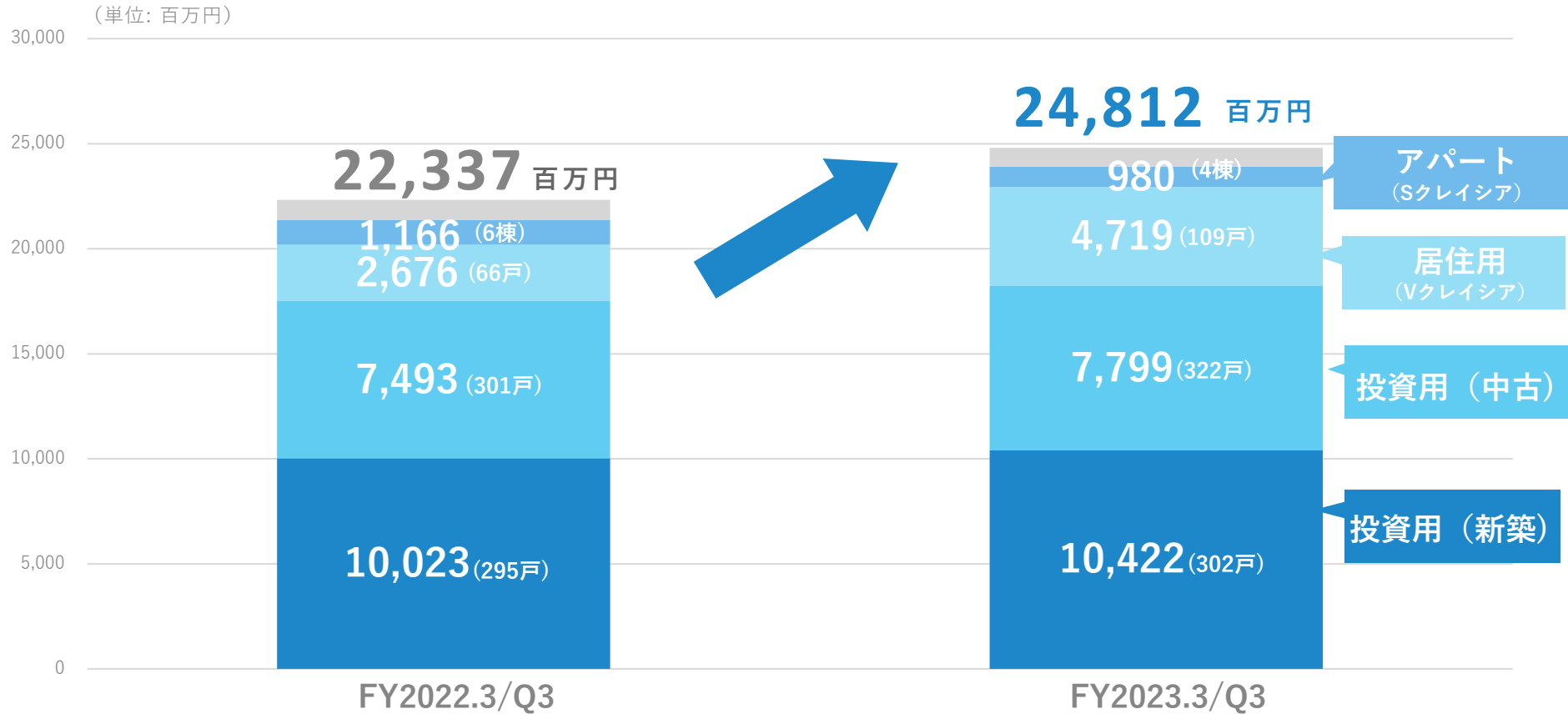
DX不動産 セグメント計				
単位：百万円	FY2022.3/Q3	FY2023.3/Q3	増減額	増減率
売上高	22,337	24,812	+2,474	+10.0%
セグメント利益	2,471	3,206	+734	+22.9%

DX不動産事業 > セグメント売上高の内訳

顧客ニーズに合わせた商品提供により売上・販売数は順調に推移

居住用はエリアを拡大し、投資用は首都圏近郊で、来期も販売戸数を伸ばしていく

不動産開発販売事業・スマートセカンド事業等の売上高内訳・販売数推移



DX不動産事業

不動産投資型クラウドファンディング「Rimple」や
不動産投資情報サイト「不動産投資Times」など顧客のニーズに合わせたプラットフォームの展開

社会情勢や顧客ニーズに合わせたサービス運用



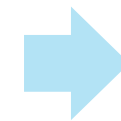
- 1口1万円から投資可能
- 他社ポイントが活用可能なリアルエステートコインの運用



不 動産投資Times

プロが伝える資産運用のイマ!

- 300記事以上のコラムを配信
- 不動産投資のプロが専任アドバイザーとしてサポート



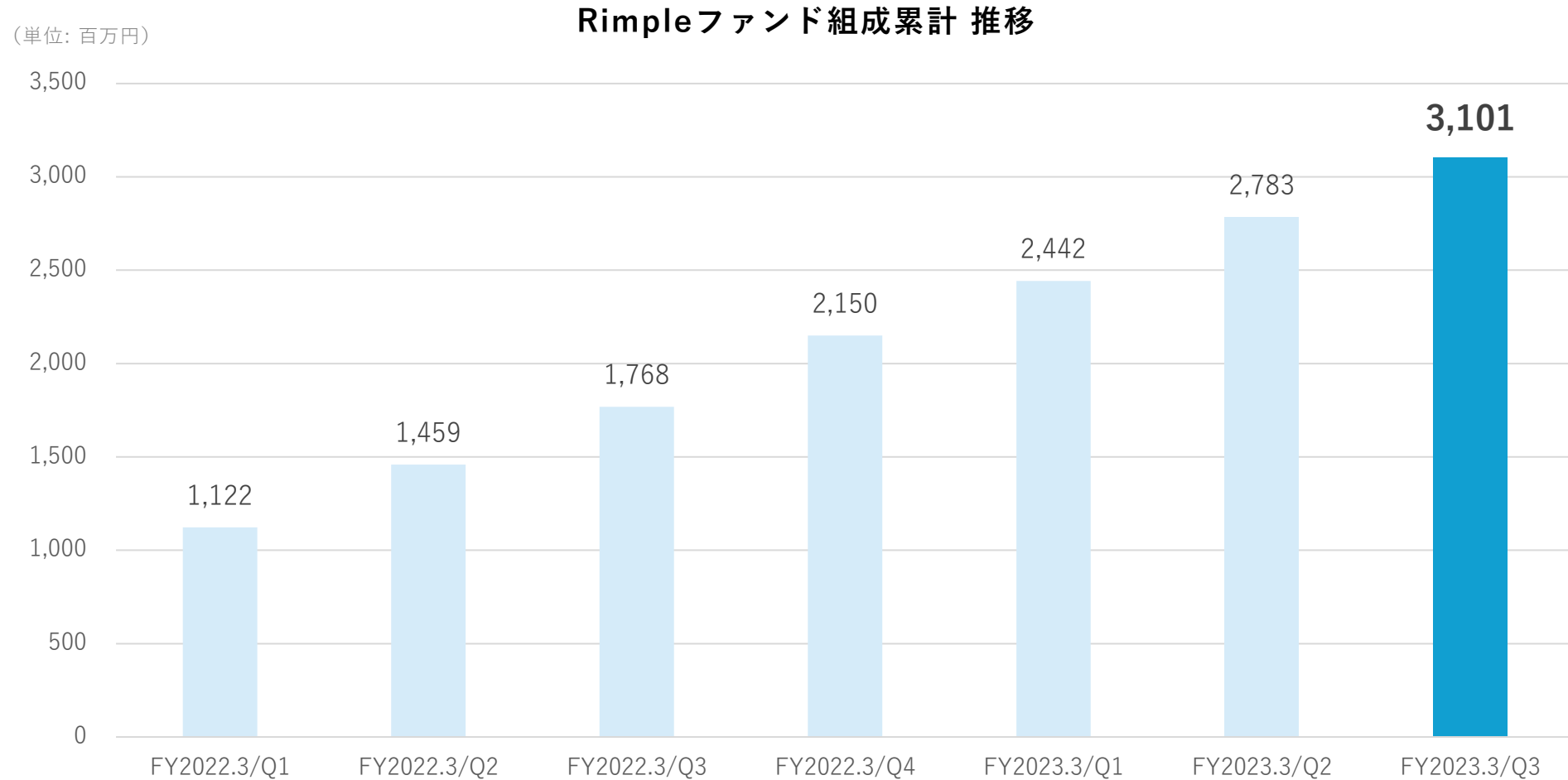
DX不動産会員数

156,743人
(前期末比：+4,812人)

※2022年12月末時点・RimpleおよびTimes会員数合計

DX不動産事業>Rimple

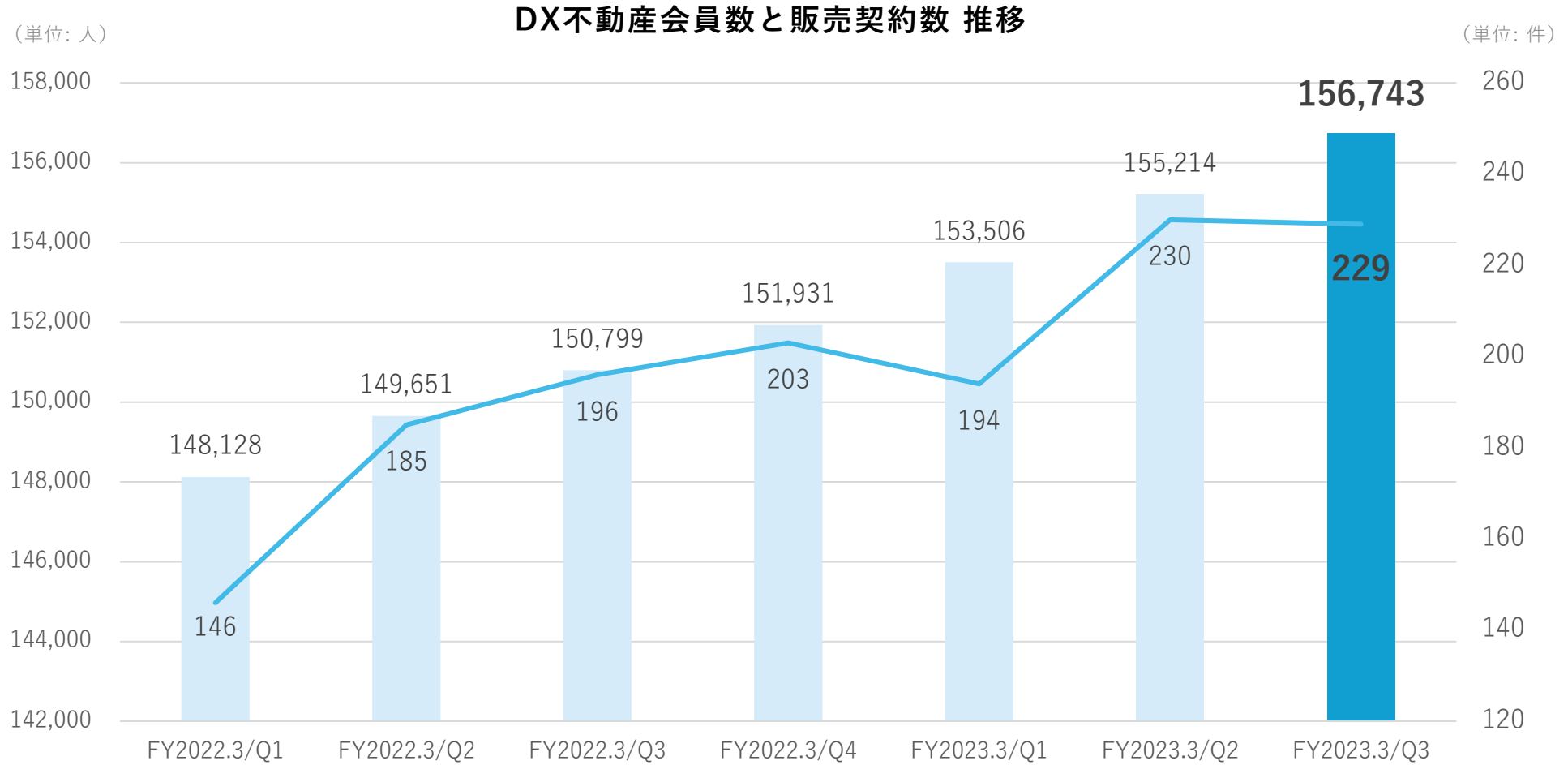
Rimpleの定期的なファンド組成の応募は好調に推移、累計ファンド組成額約31億円



※2022年12月末時点・Rimpleファンド組成累計額

DX不動産事業>DX不動産会員

DX不動産会員数は順調に増加し、前年同期から3.9%の伸び率

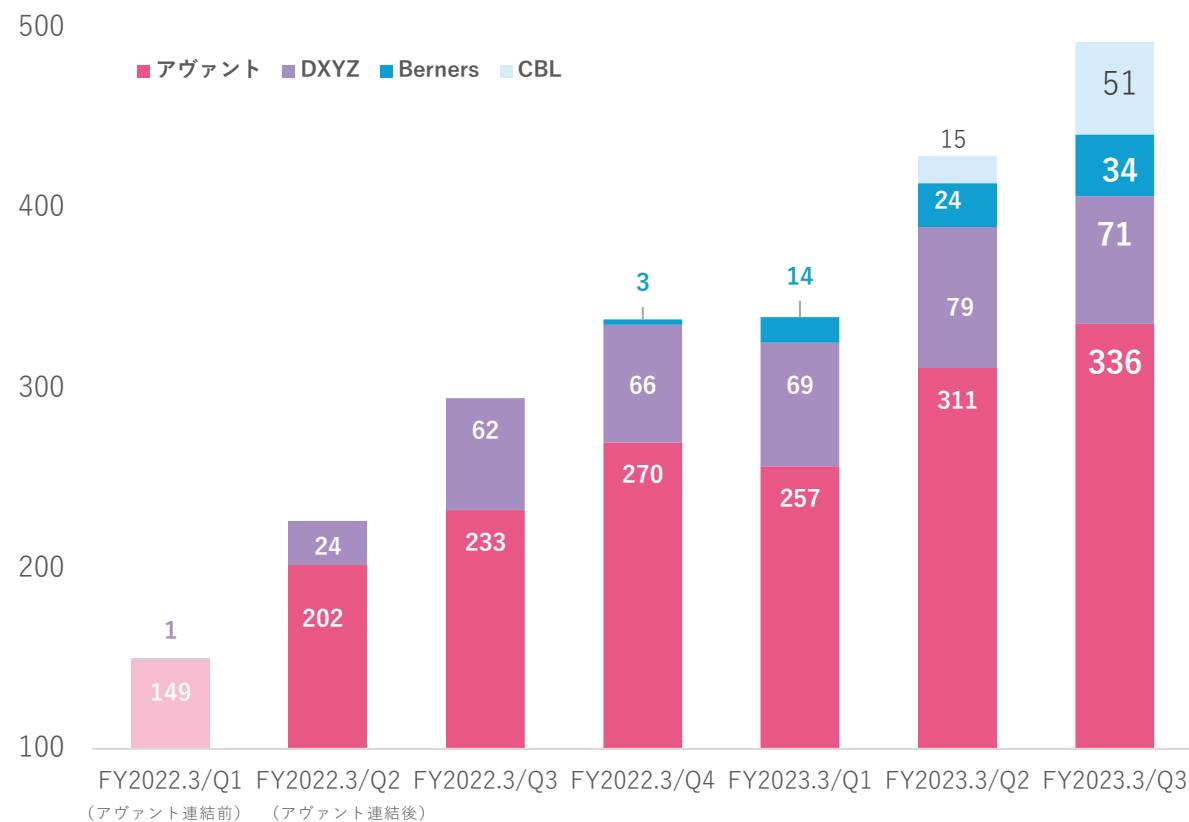


※2022年12月末時点・RimpleおよびTimes会員数合計

DX推進事業

第2四半期から連結したCBLabの売上高が寄与し、DX推進事業全体で売上高は12億円へ成長
成長ドライバーの一つである「FreeiD」は着実にソリューション導入先を**拡大**し
来年以降の売上拡大と増益を目指す

単位：百万円	DX推進 セグメント計	DX支援	FreeiD
売上高	1,207	904	218
セグメント 利益	25	36	-13



※連結決算による内部取引での収支相殺前の単体積み上げのため、セグメント合計売上高と異なります。

DX推進事業＞業界構成割合

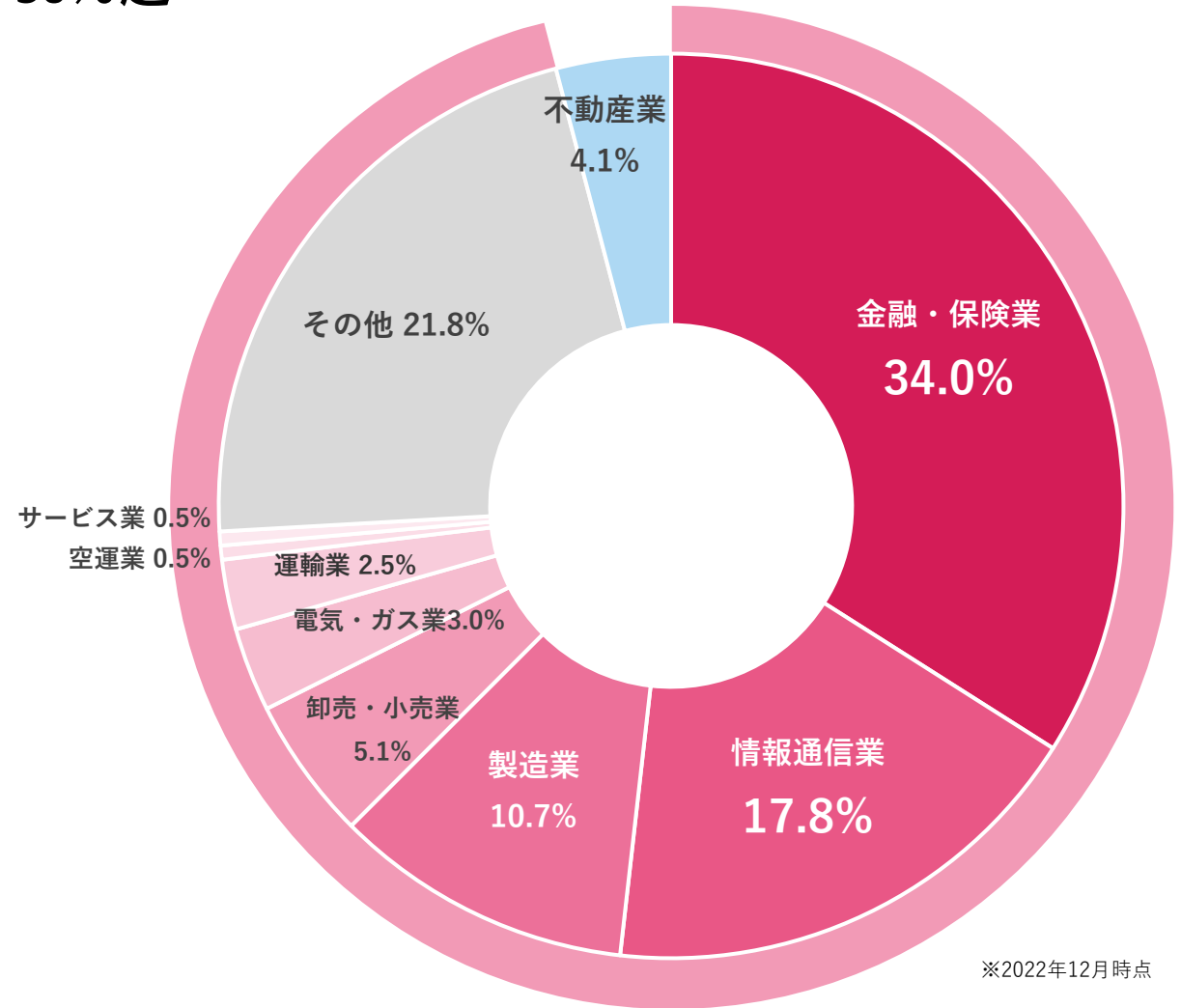
金融・保険業＋情報通信 のクライアントが50%超

幅広い業種へ提供可能なDX支援サービスを強化

業界別クライアント構成

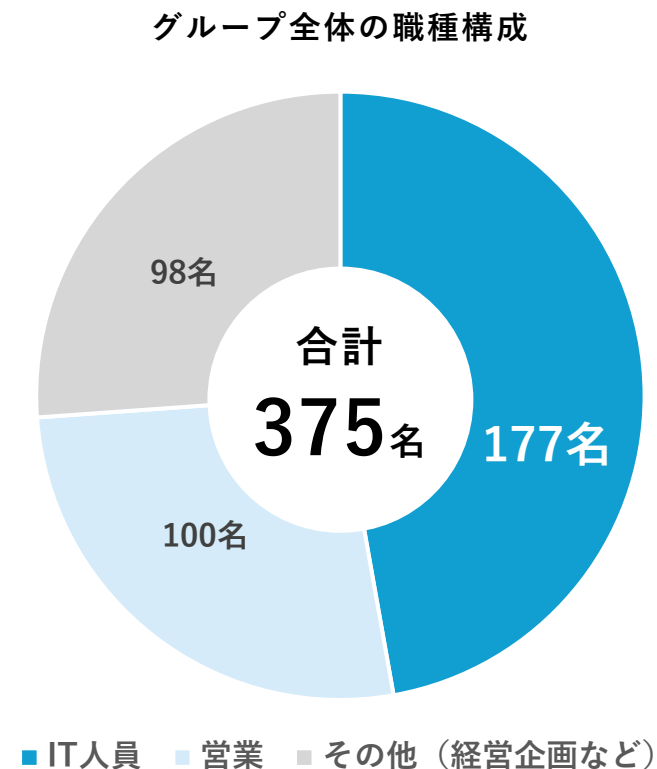
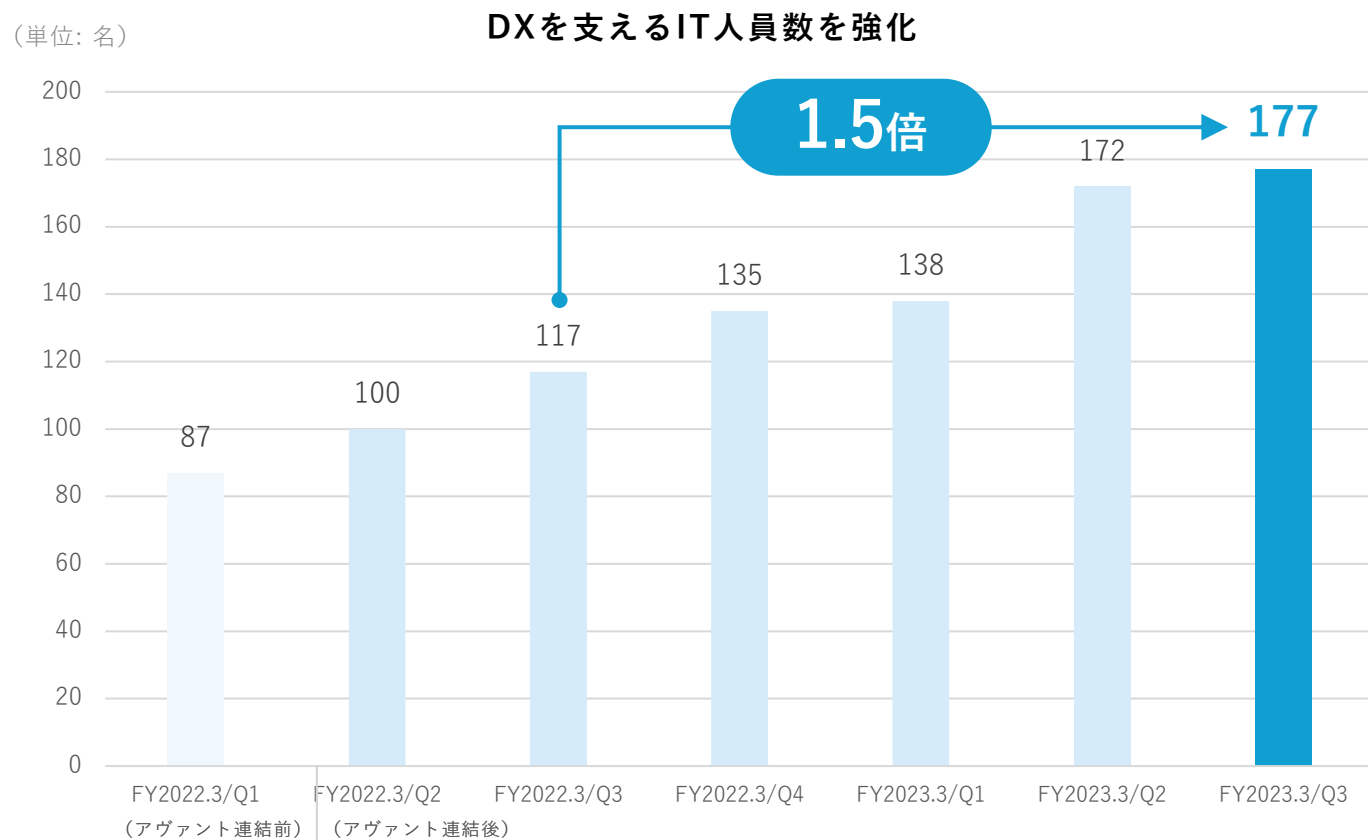
不動産以外 **95.9%**

不動産業界 **4.1%**



テック人員構成 > DXを支えるIT人員

当社グループのDXを推進するエンジニア等IT人員は177名（全体の約47%）在籍
IT人材の増加が、当社ビジネスのDX化を推進し、IT開発力を支える強みの一つ



DX推進事業>AVANT

産業横断DX支援の稼働案件数が順調に進捗

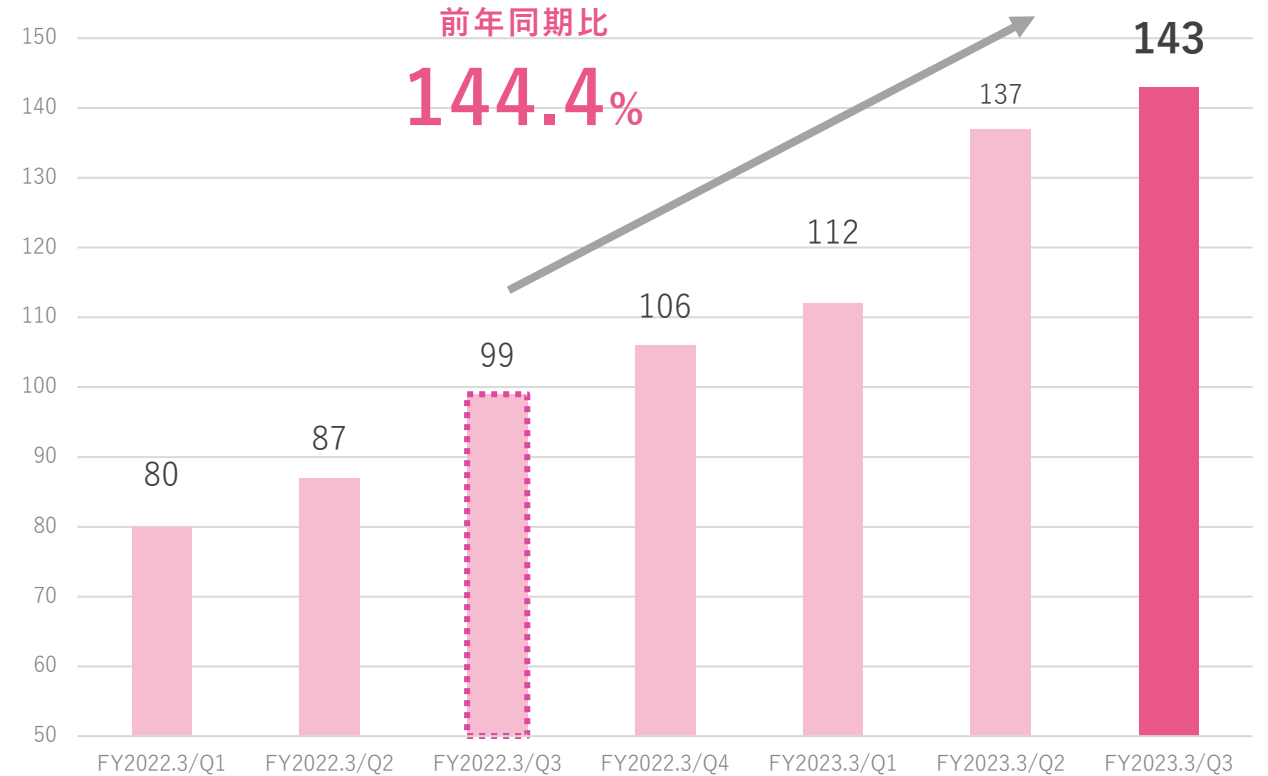


昨今のDX需要の機を捉え、DX支援における稼働案件数は**順調に拡大**。

他産業への展開を拡大することで、さらに加速度的な案件の獲得を目指す。

SI稼働案件数

(単位: 件)



DX推進事業 > BERNERS

生産性の向上を支援するバーナーズも順調に新規受注を獲得

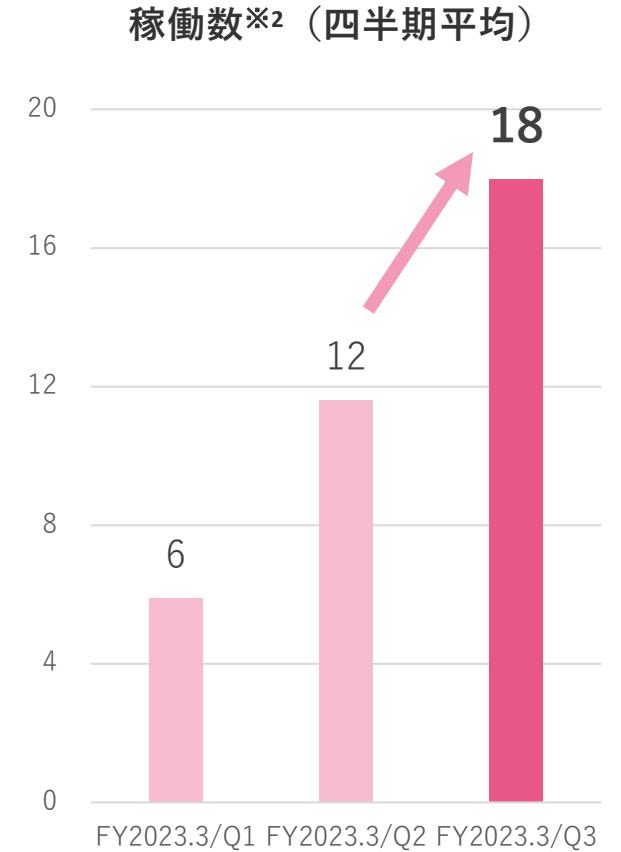
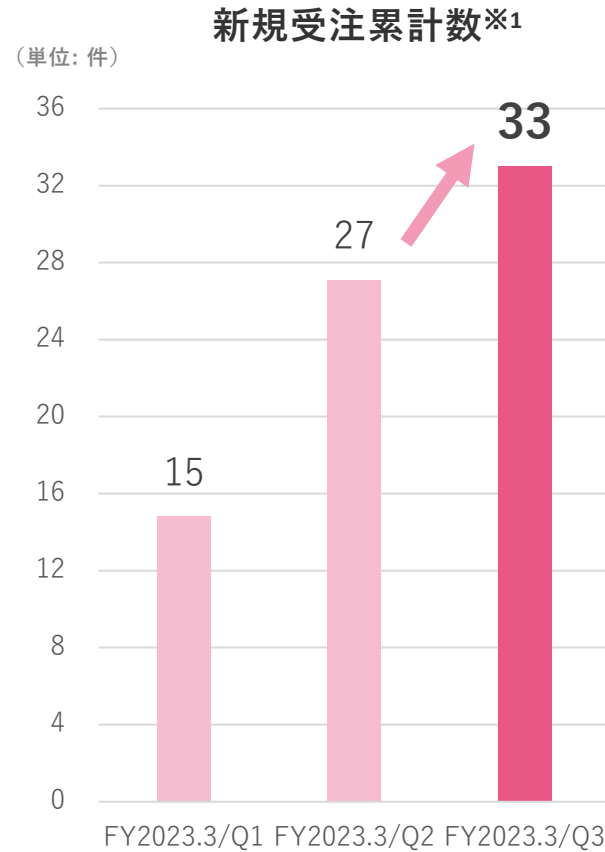


自社DXで実施したSFAツールリプレイスのノウハウを活用してSalesforceの導入を支援。

従来のシステム開発にはない、工数無制限のサブスクリプション型システム開発「SI Cloud」を提供。

過去に開発・実装した機能を再利用できるナレッジマネジメントの仕組みを徹底することで開発生産性を向上。

SI Cloud



※1「SI Cloud新規受注累計数」とは、各月の受注を受注最小単位で除して換算した受注件数のサービス開始からの累計値です。

※2「SI Cloud稼働数(四半期平均)」とは、各月の稼働案件を受注最小単位で除して換算した稼働中の案件数の四半期ごとの各月平均値です。

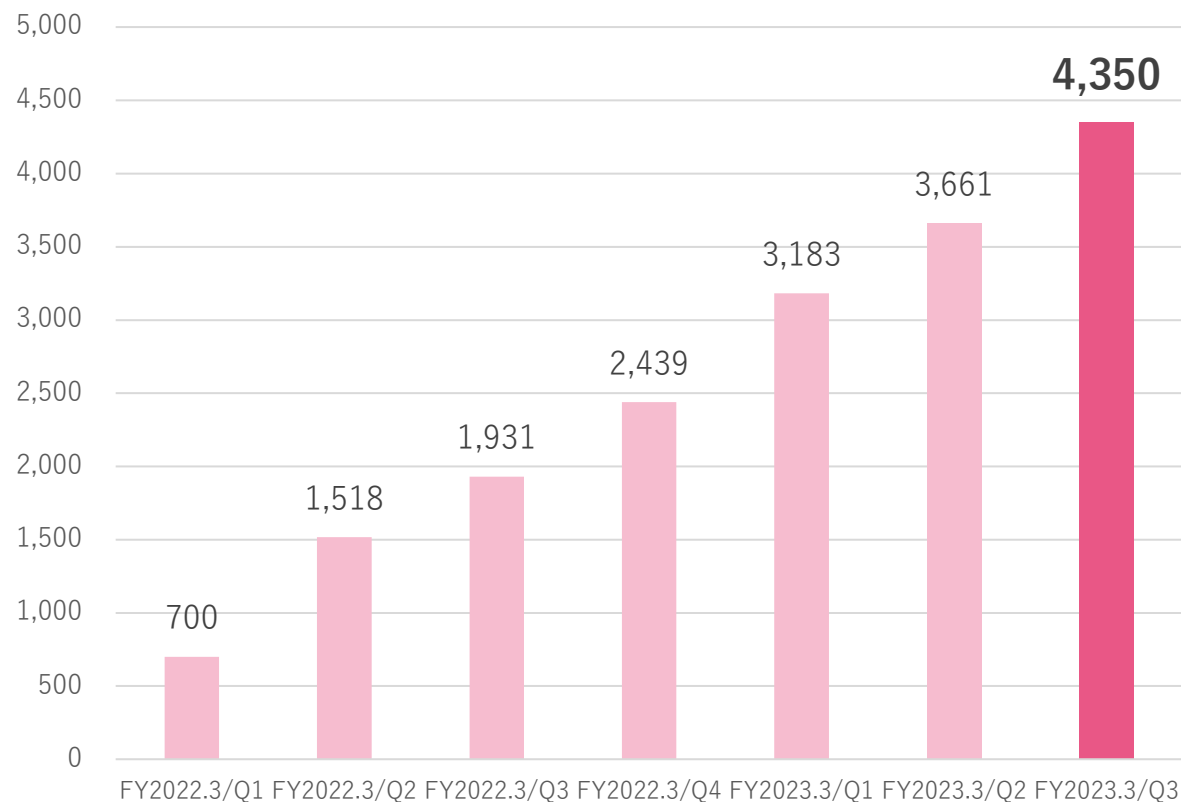
DX推進事業>顔認証プラットフォーム「FreeiD」

「FreeiD」累計ユーザー数は前年同期2.2倍・ソリューション数は前年同期1.6倍に



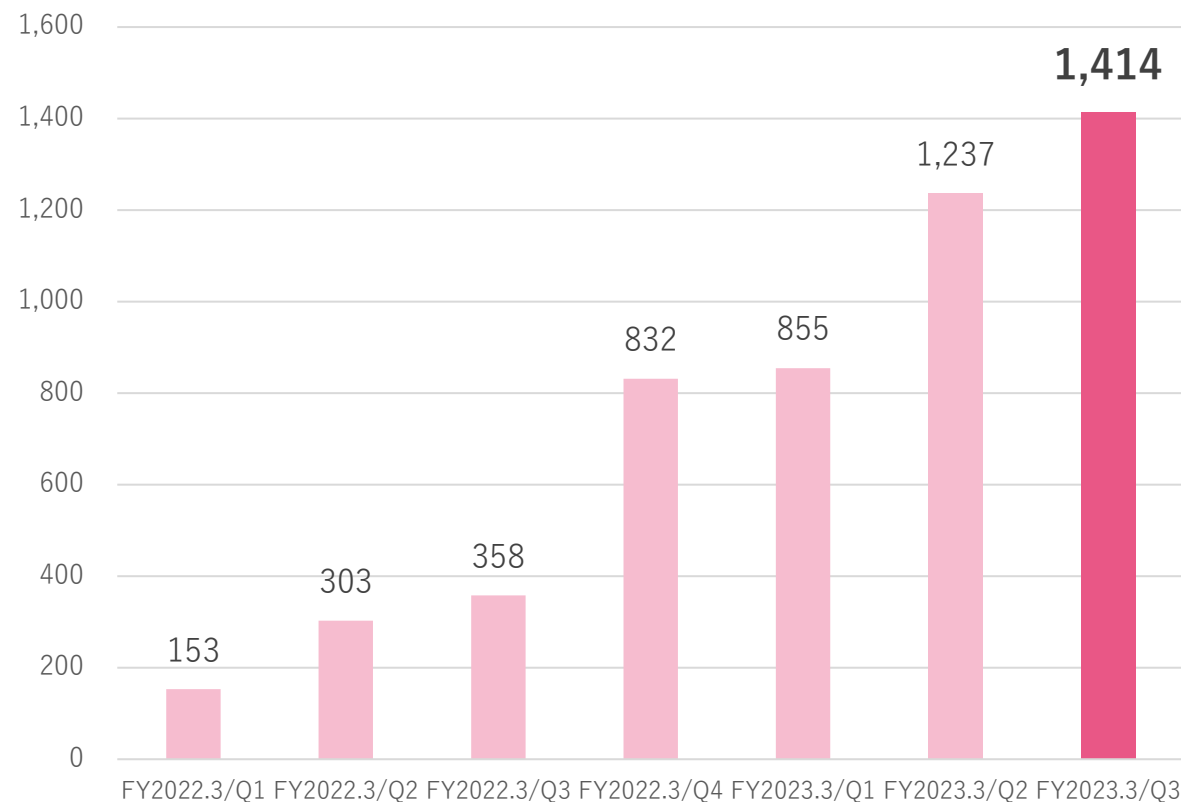
「FreeiD」ユーザー数

(単位: 人)



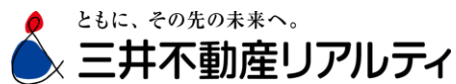
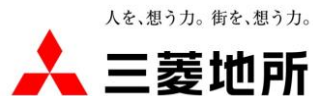
ソリューション数

(単位: 件)



DX推進事業 > 提供実績

連結子会社では、様々なリーディングカンパニーをクライアントとしてもつ



DX推進・支援実績数



65社



※2022年12月末時点
掲載許可を得ている企業のみ掲載しております

2023年3月期 通期連結決算予想

業績予想の修正

2023年3月期通期連結業績予想の修正

収益の柱であるDX不動産事業は、不動産価格の強い相場が継続し、**順調に利益計上**。

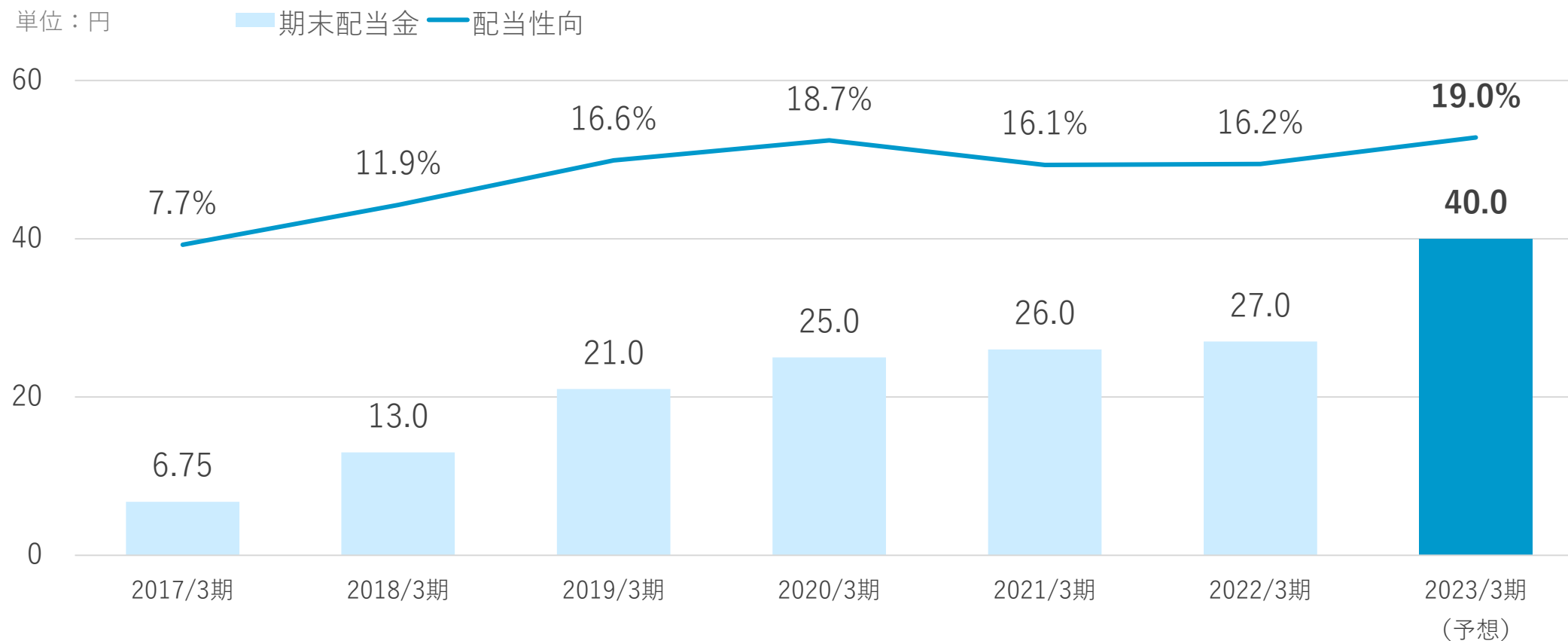
成長の柱であるDX推進事業は、期初計画以上に営業を拡大をしていることから、**当初想定より売上高伸長**、想定のコスト要さず。

⇒順調に計上された利益に加え、DX不動産事業の販売戦略、人員戦略、広告戦略、投資戦略等を総合的に見直し、DX推進事業の業績見通しの更新を反映。

単位：百万円	前回予想	今回予想	増減額	増減率
売上高	38,000	38,000	—	— %
営業利益	2,550	2,850	+300	+11.8%
経常利益	2,200	2,500	+300	+13.6%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	1,430	1,540	+110	+7.7%

株主還元

23/3月期、大幅増配予想を決議。1株当たり年間配当金 40.0円を予定
配当性向は 今後20%程度を目標に安定した配当を目指す



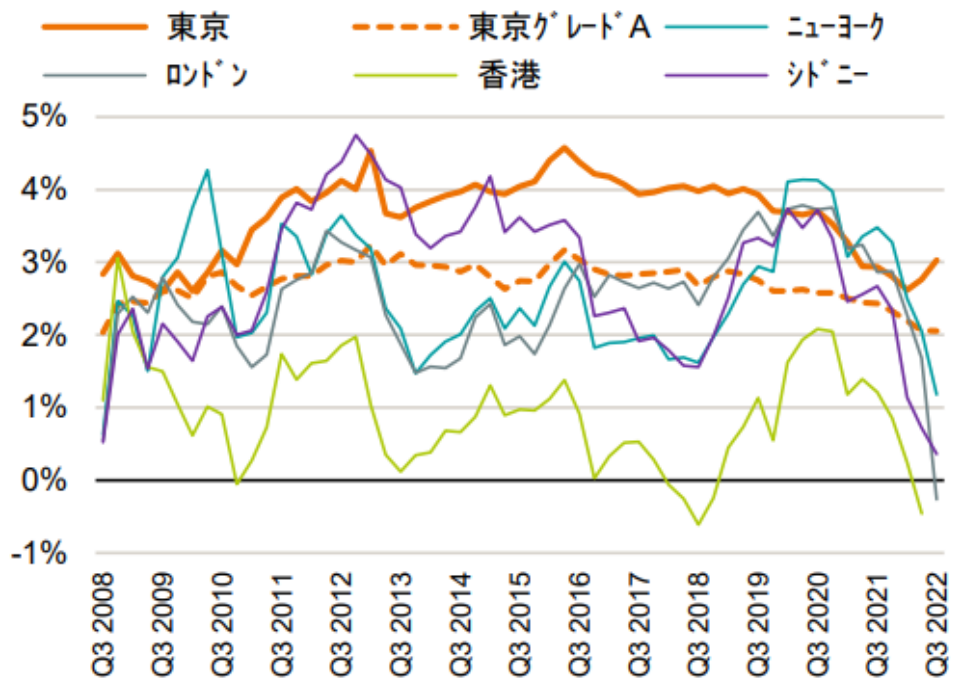
※2017/3月期の揮発配当金は、分割前の数値で記載しています

Appendix

DX不動産事業 > 金利の上昇

金利の上昇について

◆イールドギャップ（オフィス市場）



※ドイチェ・アセット・マネジメント：DWS国内不動産マーケットレポート2022年11月

世界主要都市の平均イールドは1年前から大幅下落
 対照的に東京のイールドは相対的に高い
 ⇒多少の金利上昇でもイールドギャップは主要都市で
 最高のため、まだ割安と判断される可能性有

※イールドギャップ：投資利回りと長期金利の差

◆日本の主要銀行の金利変化

銀行名	11月適用の10年固定金利	10月からの増減
三菱UFJ銀行	0.83%	-
三井住友銀行	0.93%	+0.10%
三井住友信託銀行	1.05%	-
りそな銀行	1.08%	+0.03%
みずほ銀行	1.20%	+0.15%

※2022年10月31日発表：大手銀行3社が11月適用の住宅ローン金利を引き上げ

- ・住宅ローン金利の引き上げは、10年固定金利に限定的
- ・住宅ローン利用者の73.9%が変動金利を選択
- ・10年固定が含まれる固定期間選択金利は17.3%にとどまる
- ・2022年12月20日に日銀が長期金利の変動許容幅を0.25%から0.5%への引き上げ発表

主要大手銀行の固定金利が上昇する可能性はある
 しかし、変動金利選択者が多く、また、大幅な上昇となっておらず、融資姿勢も硬直化していない
 ⇒現状は不動産市況に与える影響は限定的

事業の全体像

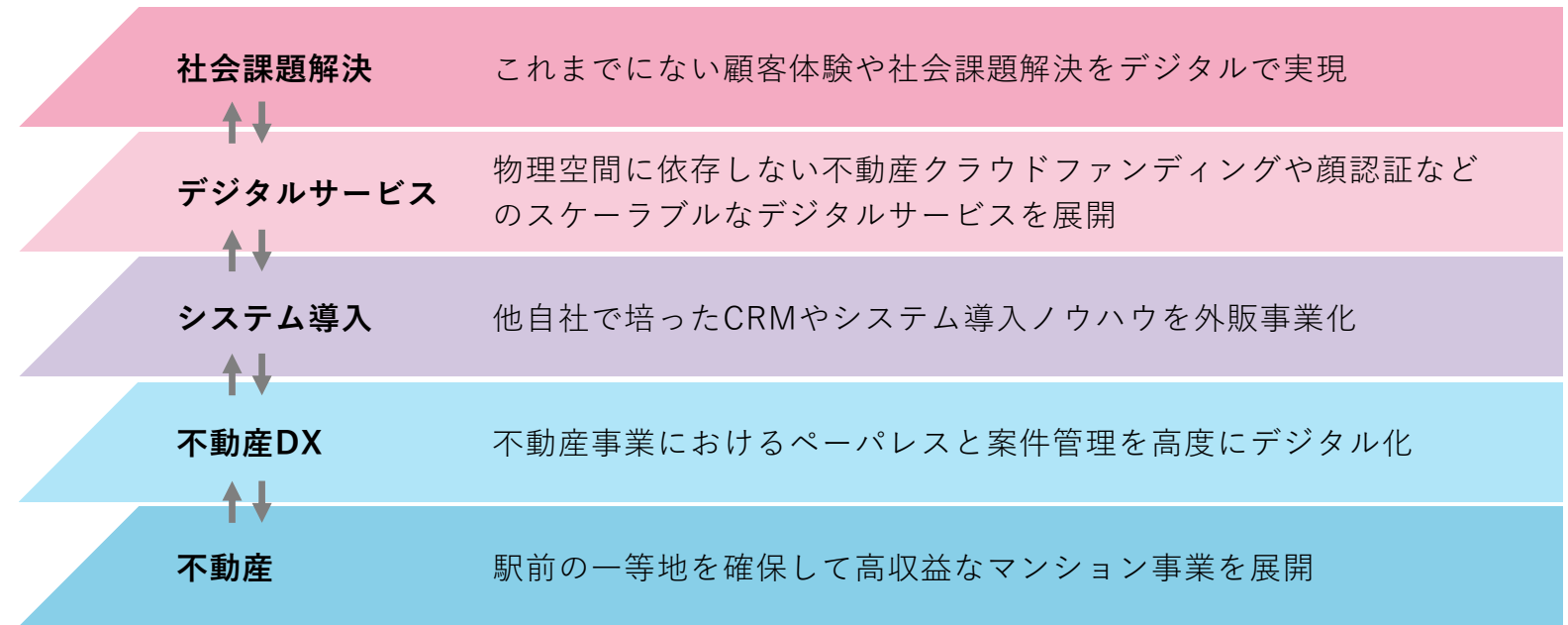
物理レイヤーの事業からデジタルレイヤーの事業へ

土地にスティックされた物理レイヤーの事業から、物理的な制約を受けずにスケールすることができるデジタルレイヤーの事業へ展開することを目指している。

現実空間に強みを持つ総合DX企業グループへ

近い将来の世界観

これまで固定化されていた駅前の一等地の店舗やマンションが、デジタルやMaaSの発達でさまざまな空間運用が可能となる世界観への脅威と可能性



DX成長戦略のための3つの柱

DX推進体制を確立し、顔認証プラットフォーム「FreeiD」を中心に拡大予定



DX支援の リーディングカンパニーへ

DX不動産の推進を通じて確立したDXノウハウを
コアコンピタンスとして他社展開することで、
サービス展開を加速し、更なる業容の拡大を目指す

DX推進事業を成長ドライバー
としてDX支援を拡大

DX不動産の推進

テクノロジーを活用した自社顧客基盤の安定と拡大

他社向けDX支援の拡大

自社から他社へ産業横断DX支援

DX支援の

リーディングカンパニーへ

テック人員構成

IT業界に豊富なバックグラウンドをもつディレクター陣のご紹介



アヴァント株式会社 代表取締役CEO
鈴木 将親

アメリカ留学で学んだIT産業の知見を活かしたシステムコンサルティング、サービス企画・提供、システム開発を事業とするアヴァント(株)の創業者。卓越した技術力をもつITの専門集団を10年以上率いる。



株式会社CloudTechPlus 代表取締役
元 春峰

神戸大学大学院博士前期終了後、JAVAなどの開発経験を積み、2014年からSalesforceの開発に携わる。金融、保険、不動産等様々な業界のCRM・SFA導入を担当し、SEからPM、アドバイザー等の経験を経て、中小企業の取締役を務めた。2021年に株式会社CloudTechPlusを設立



バーナーズ株式会社 セールス本部 執行役員
佐々木 鉄兵

カリフォルニア州El Camino Collegeを卒業後、人材営業としてキャリアをスタート。フラッシュマーケティング領域の営業を経て、2016年に(株)サンブリッジに入社。製品販売とソリューション営業の経験を経て2018年にセールスマネージャー、2020年にCRO就任。2022年にバーナーズに参画し、現在に至る。



バーナーズ株式会社 クラウドインテグレーション本部 執行役員
仲 有理

明治大学 工学部応用化学化卒業。基幹システムの開発からSalesforceを中心としたクラウドソリューションなどのSI案件に従事。様々な業種、業界へのCRM導入コンサルティング及び業務要件定義～実装の経験を経て、株式会社ウフルにて開発部門の部門長として組織管理、推進に従事する。



DXYZ株式会社 取締役社長
木村 晋太郎

慶応義塾大学 法学部法律学科卒業。三井物産(株)ICT事業本部に入社、米・イスラエルのサイバーセキュリティ企業への出資・日本へのサービス展開に従事。その後、三井物産エレクトロニクス社に出向し、物流業界向けDXサービスの立ち上げのPMに従事。2021年4月にDXYZ(株)取締役社長に就任。



プロパティエージェント株式会社 経営企画部 専任部長
佐藤 孝

1997年ソフトバンク(株)に入社、主にセキュリティソリューションで活躍。その後O2O構築やオンラインビジネスモデルの企画・構築に携わり、Pepper Web予約システム、PayPay立ち上げなど様々なプロジェクトを経験。2019年に当社入社、不動産クラウドファンディングRimple立ち上げに参画。現在は自社DX推進を主導。

DX推進事業 > DXYZ

DXYZのビジネスモデル

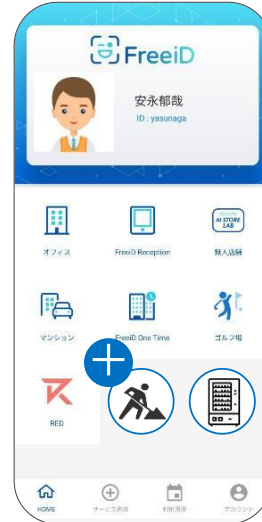
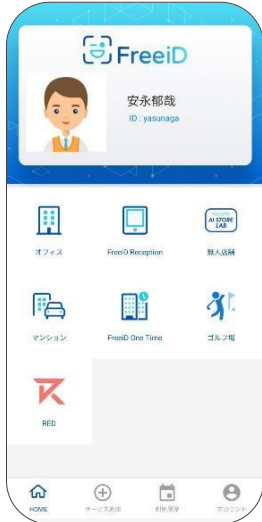
SaaS

PaaS

ソリューション

カスタム

プラットフォーム



クライアントアプリ・サービス

FreeiDパッケージ提供

マンション・オフィス・保育園など
既存サービスを提供

FreeiDカスタマイズ提供

新たにFreeiDサービスを開発提供
*開発後はソリューションとして他社にも
展開するため安価に開発提供

顔認証基盤提供

顔登録機能・DB・AC等を開発提供
エンジンは共通APIに繋ぐだけで利用可能に

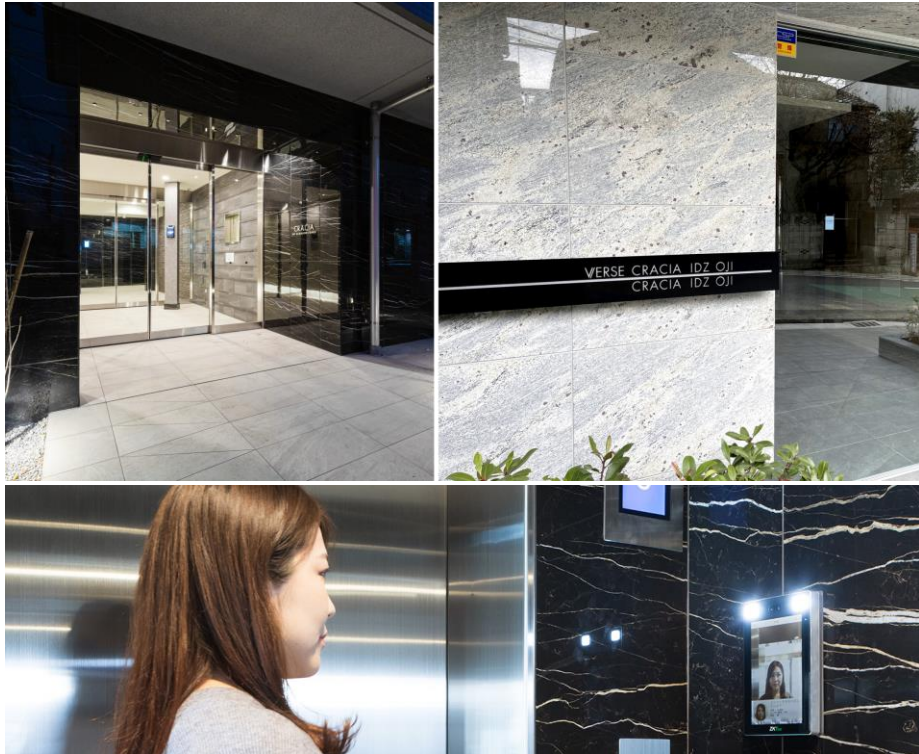
*DB: データベース、AC: アクセスコントロール

DX不動産事業

「鍵が要らないALL顔認証マンション」のユーザー評価は好評

マンションに設置されている顔認証端末に顔をかざすだけで、エントランスの入場、メールBOX・宅配BOXの解錠、エレベーターの呼び出し、各戸への入室が可能な「ALL顔認証マンション」を提供。入居者からも高い満足度を得ています。

顔認証による鍵が要らないマンション

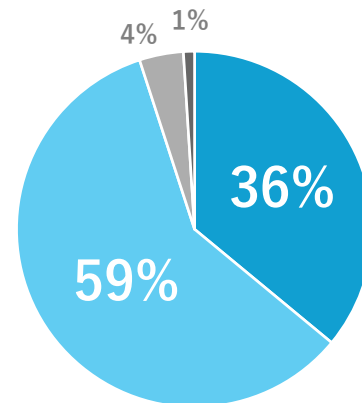


●入館機能

マンション内のあらゆるセキュリティを顔認証で実現。利便性と安全性の両方を叶えます。

●One Time鍵貸し機能

同居していない家族や知人の入館もクラウドで安全・スマートに実現。



- 強く希望する
- 希望する
- 希望しない
- 全く希望しない

顔認証入退は入居者の満足度も高い

Q. 次にお住まいになる物件にも顔認証入退を希望されますか？

95% の入居者が次の物件にも顔認証を希望

顔認証マンションでの暮らしに関するアンケート結果
n=146 (FreeID導入マンション居住者)

DX推進事業>FreeiD導入事例

京都府亀岡市で「子ども見守り顔認証サービス」実証事業を開始

京都府亀岡市とのパートナーとして、「サンガスタジアム by KYOCERA (指定管理業者：合同会社ビバ&サンガ)」にて、DXYZが開発提供する顔認証プラットフォーム「FreeiD」を活用した「子ども見守り顔認証サービス」実証事業を開始しました。子どもが習い事教室に通う際、顔認証で出欠を確認し、自動的に保護者の皆さんに通知する仕組みとして、保護者の安心感や現場の負担がどのように変化するかを検証します。



「子ども見守り顔認証サービス」実証開始



「子ども見守り」顔認証サービスのメリット

- 事故防止に貢献
事業者での出欠確認に加え、保護者も無事到着したことを確認できる
- 正確に記録可能
カードのように忘れることのない、唯一無二の“顔”で認証できる
- 導入が容易
顔登録は保護者がアプリからでき、事業者は機器を設置するだけ

DX推進事業 > FreeID導入事例

三菱地所の総合スマートホームサービス「HOMETACT」が連携開始

三菱地所と建物・施設やサービスごとに異なる顔認証サービスをワンストップで快適にご利用いただくための顔認証サービス連携基盤「Machi Pass FACE」を共同で構築しております。住宅設備機器・生活家電などのIoT機器を、スマホアプリやスマートスピーカーなどと連携させ、家の「中」の暮らしを便利で快適にする「HOMETACT」と、手ぶらで”顔”だけで住まうことができ、1度登録した顔で様々な顔認証サービスを利用可能にする、玄関から家の「外」の暮らしをつなぐ「FreeID」が連携することで、家の「中」と「外」の暮らしが「手ぶら」でつながる世界を実現いたします。

HOMETACTとFreeIDの連携により、家の「中」と「外」の暮らしが「手ぶら」でつながる

家の「中」の暮らしをつなぐ

手ぶらで”顔”だけで住まう

家の「外」の暮らしをつなぐ



SDGsについて

SDGs専用サイトを開設、持続可能な社会実現に向けた基本方針を策定

開設の経緯

「進化・変革とサステナビリティの両立」という中期ビジョンのもと、当社の持続可能な社会実現に向けた姿勢を明文化し、従業員をはじめとしたステークホルダーへの再周知・浸透を図るため、専用サイトを開設いたしました。

プロパティエージェントのサステナビリティ方針

企業理念の実践を通じて、社会の課題を解決するとともに、社会・環境の価値と事業活動による価値を統合し、持続可能な社会の実現と企業価値の向上・永続経営に努めます。



サステナビリティ方針

Sustainable Policy

企業理念の実践を通じて、社会の課題を解決するとともに、社会・環境の価値と事業活動による価値を統合し、持続可能な社会の実現と企業価値の向上・永続経営に努める

将来見通しに関する注意事項

本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements)を含みます。これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。