



# 2023年3月期 決算説明資料

2023年 5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 連結決算の概要
3. 2023年3月期 セグメント別実績
4. 2024年3月期 連結決算予想について
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** 380名  
(連結・2023年3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

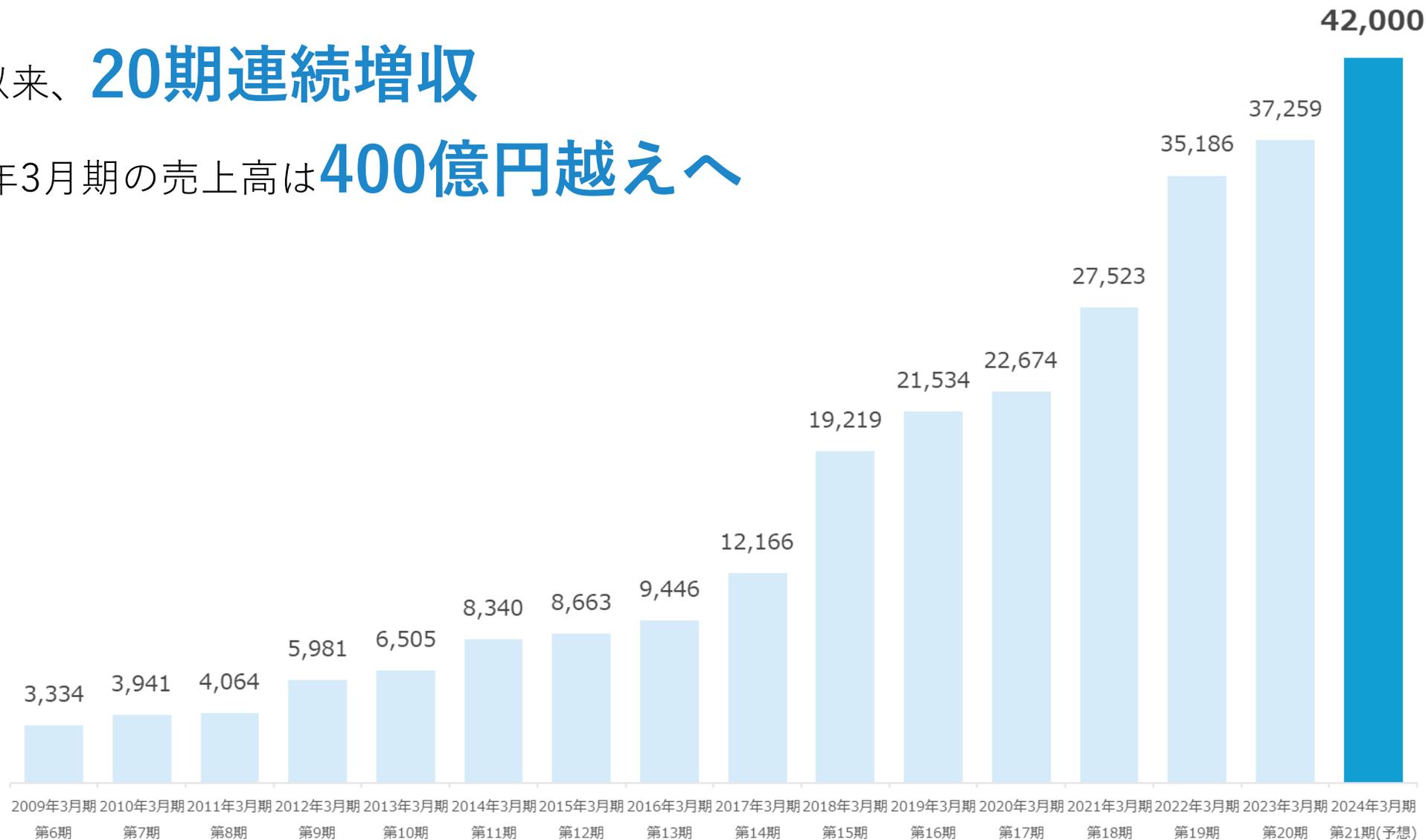
株式会社CloudTechPlus

株式会社リゾルバ

(2023年4月27日に子会社化)

創業以来、**20期連続増収**

2024年3月期の売上高は**400億円越え**へ



# 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

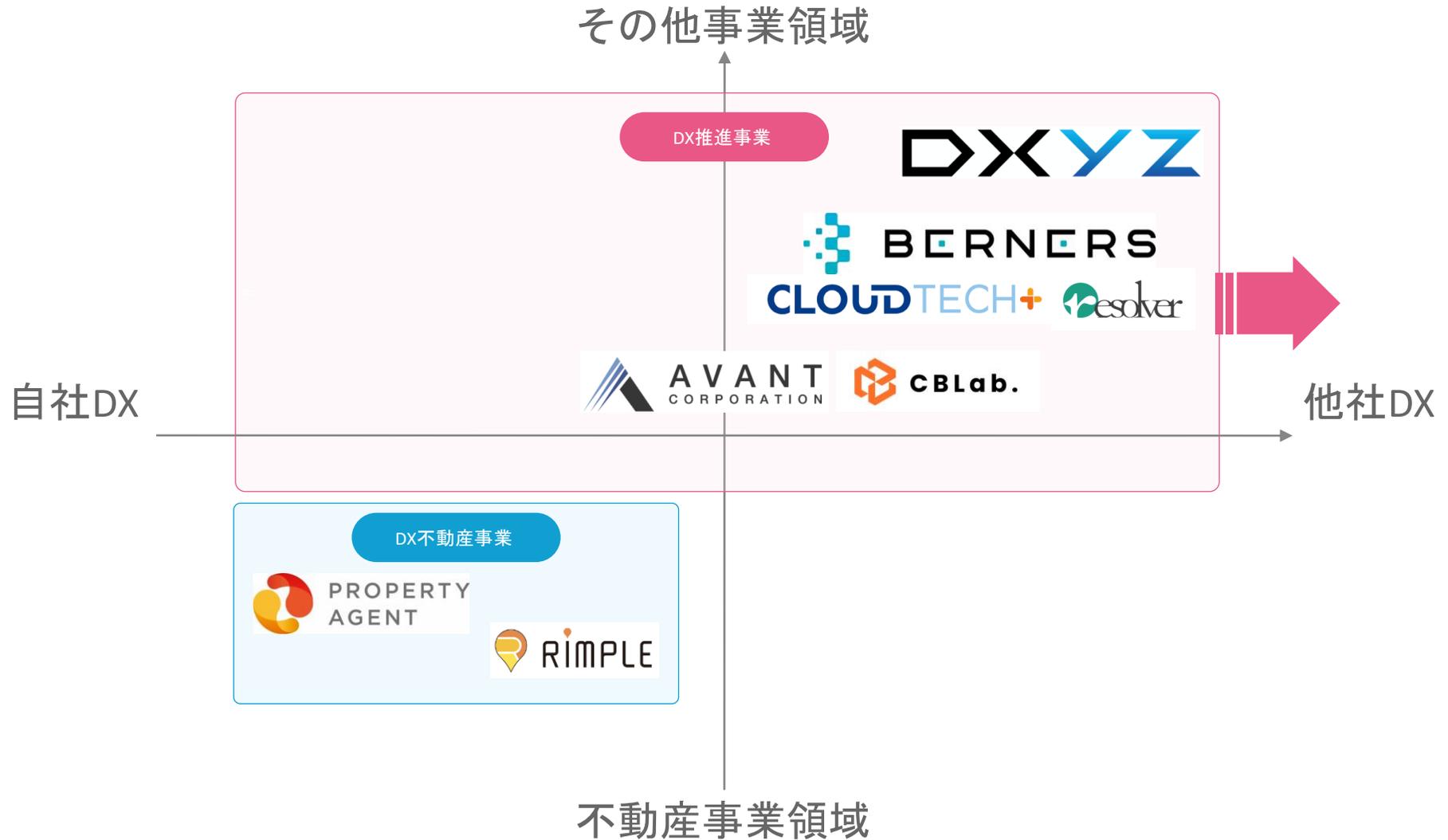
- AIによる機械学習や、画像認識技術を活用した、システムコンサルティング
- 不動産業界におけるIT重説、電子契約など営業業務の効率化と商談件数の拡大を推進するシステム開発
- その他不動産業界以外の様々な業種へのDX支援

#### ● 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 連結決算の概要

# 決算ハイライト

## 2023年3月期 業績の概要

- 売上高は前年比+5.9%と**20期連続の増収**
- 営業利益は昨今の不動産価格の高騰及び高粗利の不動産販売があったため前年比+32.2%と過去最高益
- 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推進事業の売上高は**2.1倍の成長** 想定を上回る状況で**売上高大幅アップ**

売上高

**37,259百万円**  
(YoY+5.9%)

営業利益

**2,919百万円**  
(YoY+32.2%)

DX不動産会員数

**159,060 人**  
(YoY7,129人増)

不動産販売戸数

**1,071 戸**  
(QoQ334戸増)

賃貸管理戸数

**4,101 戸**  
(YoY418戸増)

建物管理戸数

**4,744 戸**  
(YoY458戸増)

SI稼働案件数<sup>(1)</sup>

**138 件**  
(YoY32件増)

※2023年3月末時点

(1) SI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 連結損益計算書

売上高はマンション価格の高騰とDX推進の想定より早い成長で+2,073百万円の増収

営業利益は販管費の増加があったもののマンション価格の高騰の影響で+32.2%の増益

単位：百万円	FY2022.3	FY2023.3	増減額	増減率
売上高	35,186	<b>37,259</b>	+2,073	+5.9%
営業利益	2,208	<b>2,919</b>	+711	+32.2%
経常利益	1,918	<b>2,518</b>	+599	+31.3%
親会社株主に 帰属する当期純利益	1,217	<b>1,576</b>	+359	+29.5%

## BSハイライト

来期に向け新築・中古マンションともに在庫量を増やしたため販売用不動産が+11,340百万円増加  
開発用地や中古マンションの取得にかかる資金調達により有利子負債が+8,746百万円増加

単位：百万円	FY2022.3	FY2023.3	増減額	増減率
総資産	31,982	<b>43,441</b>	+11,459	+35.8%
現預金	7,908	<b>6,819</b>	-1,089	-13.8%
棚卸資産	21,955	<b>33,828</b>	+11,873	+54.1%
有利子負債	20,058	<b>28,805</b>	+8,746	+43.6%
純資産	8,220	<b>9,572</b>	+1,351	+16.4%

# 2023年3月期のトピックス

- EV充電インフラ事業を手掛けるテラモーターズと業務提携し、分譲賃貸マンションの提案可能な物件に対し、**EV充電設備「Terra Charge」を導入予定**



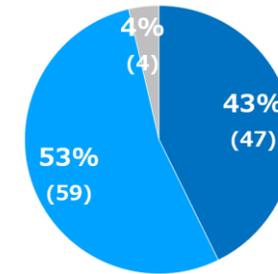
- 更なるDXの推進に向け株式会社リゾルバの**株式取得**（2023年4月末子会社化）
- プロパティエージェント開発の「クレイシアIDZ祐天寺」で、3月1日～3日にオール顔認証マンション体験会を初開催
- **国内初「FreeID顔認証内見予約サービス」をローンチ**  
 仲介会社はいつでも内見予約ができ、鍵やパスコードの受け渡しが必要に。オール顔認証マンションの居室内まで「顔パス」で内見が可能に

DXYZ FreeID  
「顔認証内見予約サービス」  
提供開始のお知らせ



## オール顔認証マンション体験会のアンケート結果

来場者の96%が、FreeIDの導入意欲が体験後に「より高まった」と回答

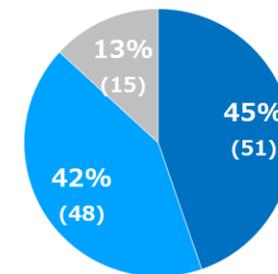


96%

がより導入意欲が高まったと回答

■とても高まった ■高まった ■変わらない ■下がった ■とても下がった  
 Q. 現場で体験頂き、顔認証 (FreeID) の導入意欲はどのように変化されましたか? n=110 (アンケート有効回答者数)

来場者の87%が、FreeIDの認証速度は「速い」と回答



87%

がFreeIDの認証速度が速いと回答

■とても速い ■どちらとも言えない ■変わらない ■遅い ■とても遅い  
 Q. 現場で体験頂き、顔認証の認証速度についてどのように感じられましたか? n=114 (アンケート有効回答者数)

## 2023年3月期トピックス

### 『ASPIC IoT・AI・クラウドアワード2022』

支援業務系ASP・SaaS部門でベンチャーグランプリを受賞



#### ■ 「ASPIC IoT・AI・クラウドアワード」 について

ASPIC が主催するアワード制度になります。本アワードは、日本国内で「優秀」かつ「社会に有益」なクラウドサービス等を表彰し、クラウドサービス事業者及びユーザ企業・団体の事業発展・拡大を積極的に支援し、クラウドサービスが社会情報基盤として発展・確立することの一助になることを目的に実施されております。



FreeIDは鍵や財布・スマホを持つことなく、手ぶらでリアルな世界でのあらゆる行動（入退・本人確認・決済）を繋ぐ顔認証プラットフォーム。多種多様な「顔認証エンジン」と連携し、1度の顔登録で様々なサービスの利用が可能

#### <活用例>

サービス



マンション  
オフィス  
保育園等



研究所



テーマパーク



電車(改札)

顔登録



顔認証  
エンジン



特定少数×スピード



特定少数×セキュリティ



不特定多数×スピード

## 株式会社リゾルバをM&A



今後のDX推進事業の飛躍的な成長の一つになると判断し、クラウドインテグレーション事業を展開する株式会社リゾルバの株式を取得し子会社化

### 【グループ全体目標】

- ◆ クラウドインテグレーションサービスにおいて、早期に売上高10億円を超えることを目標に
- ◆ DX推進事業では売上高30億円を目指す

### 【会社概要】

- ◆ 商号 株式会社リゾルバ
- ◆ 所在地 東京都港区北青山2-14-4  
The ARGYLE Aoyama 6階
- ◆ 設立 2020年1月
- ◆ 代表者 代表取締役 佐伯 陽介、呉縞 慶一
- ◆ 事業内容 Salesforceエコシステム  
(Salesforce社、Salesforceパートナー、エンドユーザー) 向けの  
経営コンサルティング、企業研修



Salesforceパートナーエコシステムの活性化・価値向上のために、ビジネス面(積極的な協業等)やイニシアティブ(スキル強化等)などで、パートナーコミュニティをリードしたSalesforceパートナーとして「**Ecosystem Accelerator of the Year**」を**受賞**

# 2023年3月期 セグメント別実績

## 2023年3月期 セグメント別実績

DX不動産事業は強い相場が続ки好調に推移、売上・営業利益ともに増収増益

DX推進事業は取引先が順調に拡大し、売上高は2.1倍、営業利益も黒字化

単位：百万円	セグメントPL			
	FY2022.3	FY2023.3	増減額	増減率
売上高	35,186	<b>37,259</b>	+2,073	+5.9%
DX不動産事業	34,462	<b>35,639</b>	+1,177	+3.4%
DX推進事業	833	<b>1,799</b>	+965	+115.9%
調整額	-109	<b>-179</b>	-70	-
営業利益	2,208	<b>2,919</b>	+711	+32.2%
DX不動産事業	3,600	<b>4,302</b>	+702	+19.5%
DX推進事業	-9	<b>51</b>	+61	-
調整額	-1,381	<b>-1,434</b>	-52	-

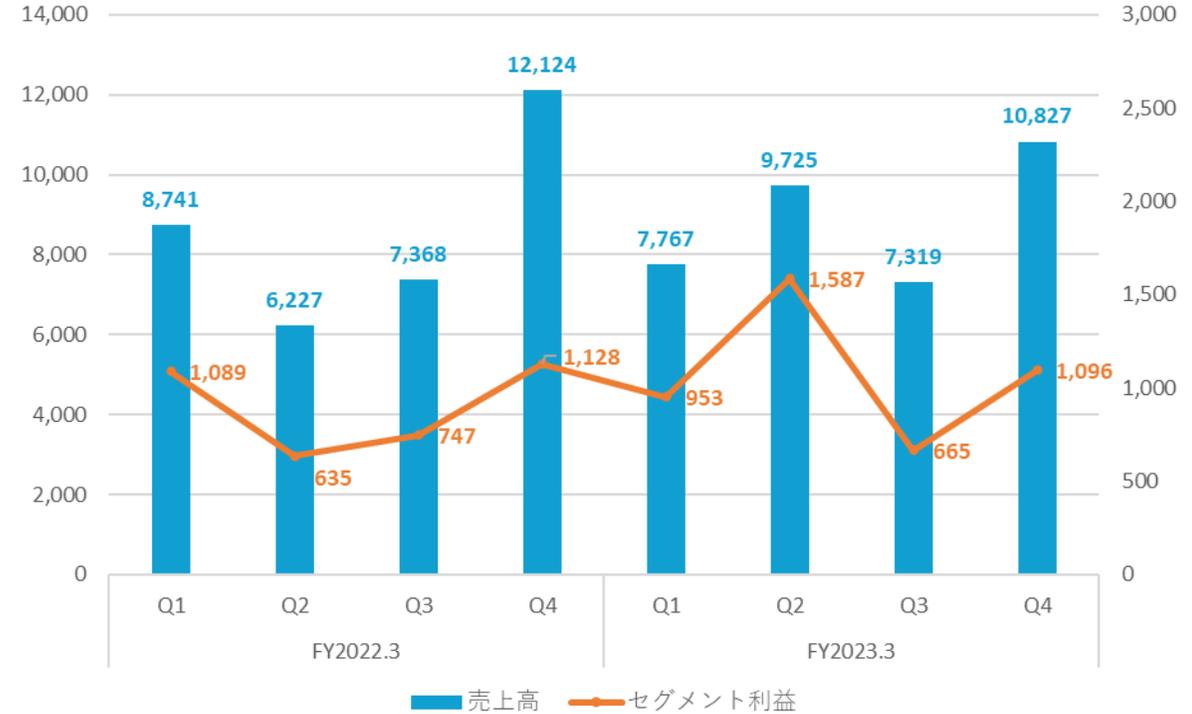
## DX不動産事業

マンション価格の高騰により、高粗利物件の販売と順調な物件引渡しにより、売上高は+3.4%に留まるも営業利益が+19.5%と20期連続の増収増益

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

単位：百万円	DX不動産事業		セグメント計	
	FY2022.3	FY2023.3	増減額	増減率
売上高	34,462	<b>35,639</b>	+1,177	+3.4%
セグメント利益	3,600	<b>4,302</b>	+702	+19.5%

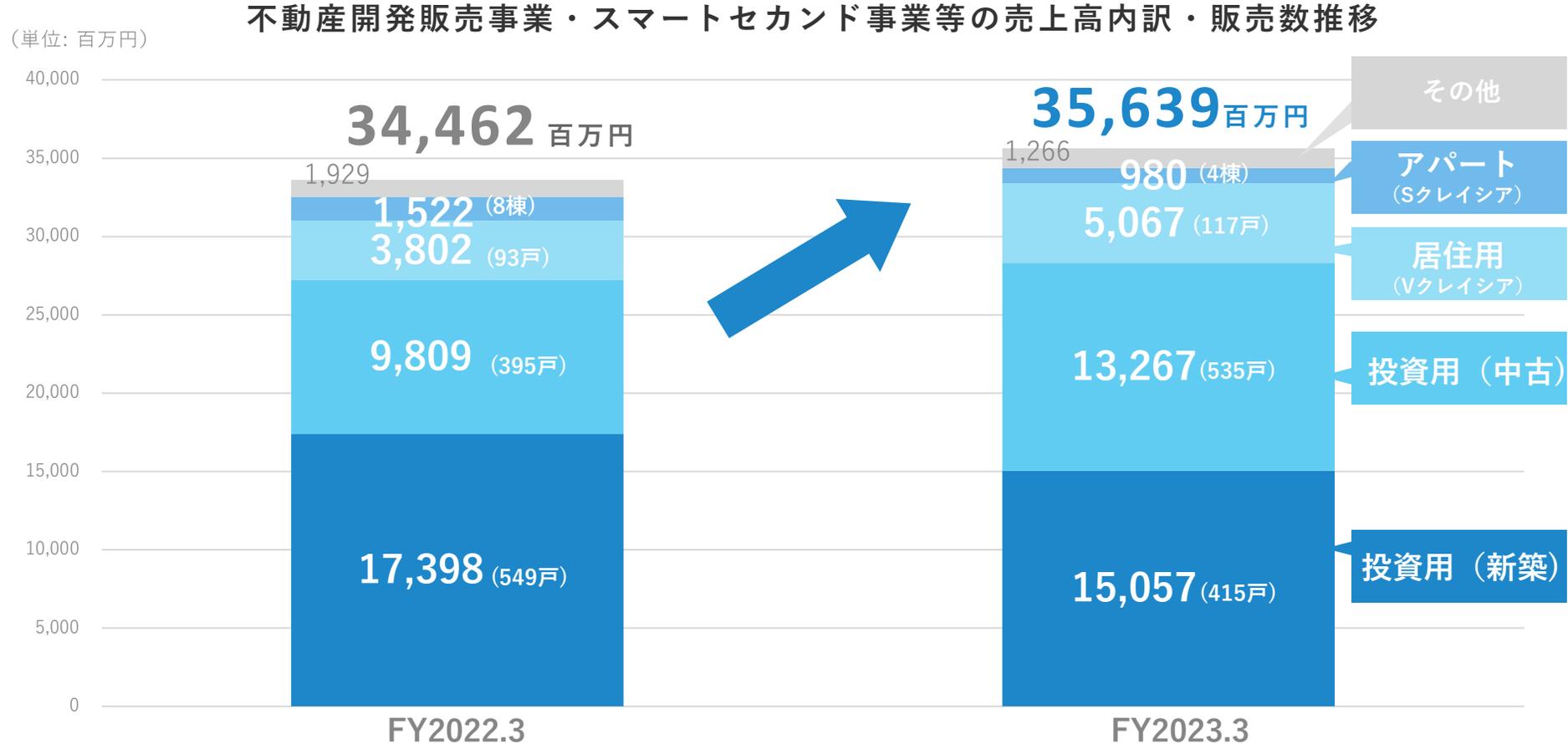
四半期別売上・セグメント利益推移



## 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



## DX不動産事業 > Rimple

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

永久不滅  
ポイント

セゾンポイント

ハピタス

ハピタス

moppy

モッピー



### DX不動産会員数

**159,060人**  
(YoY: +7,129人)

### 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

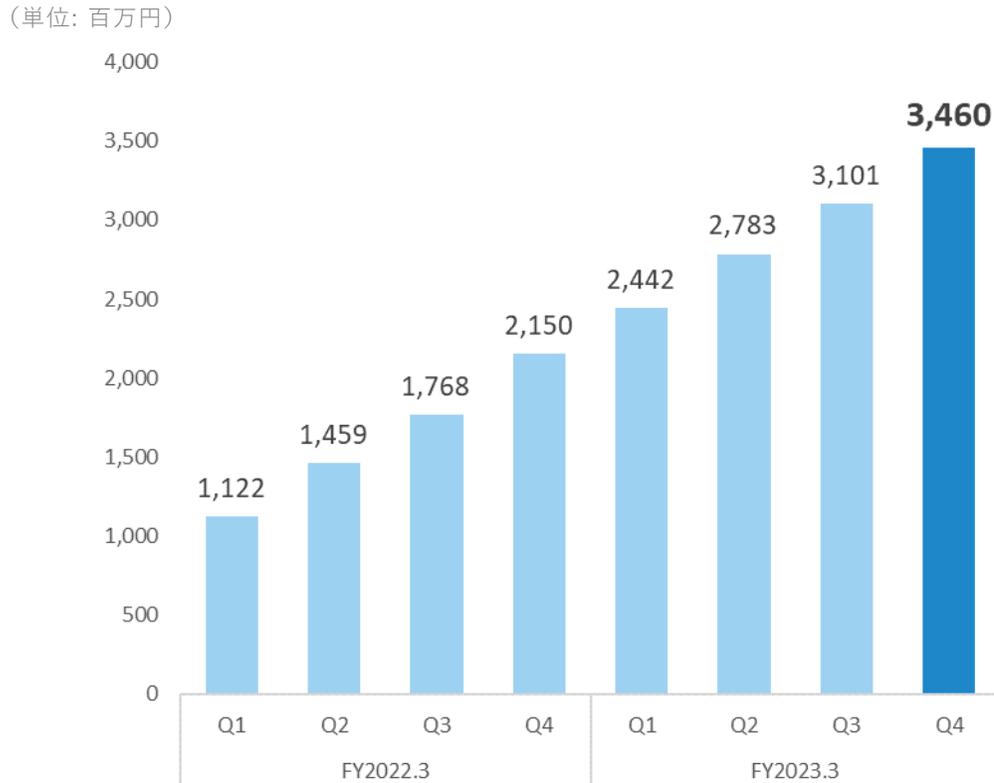


※2023年3月末時点・RimpleおよびTimes会員数合計

## DX不動産事業 > KPI

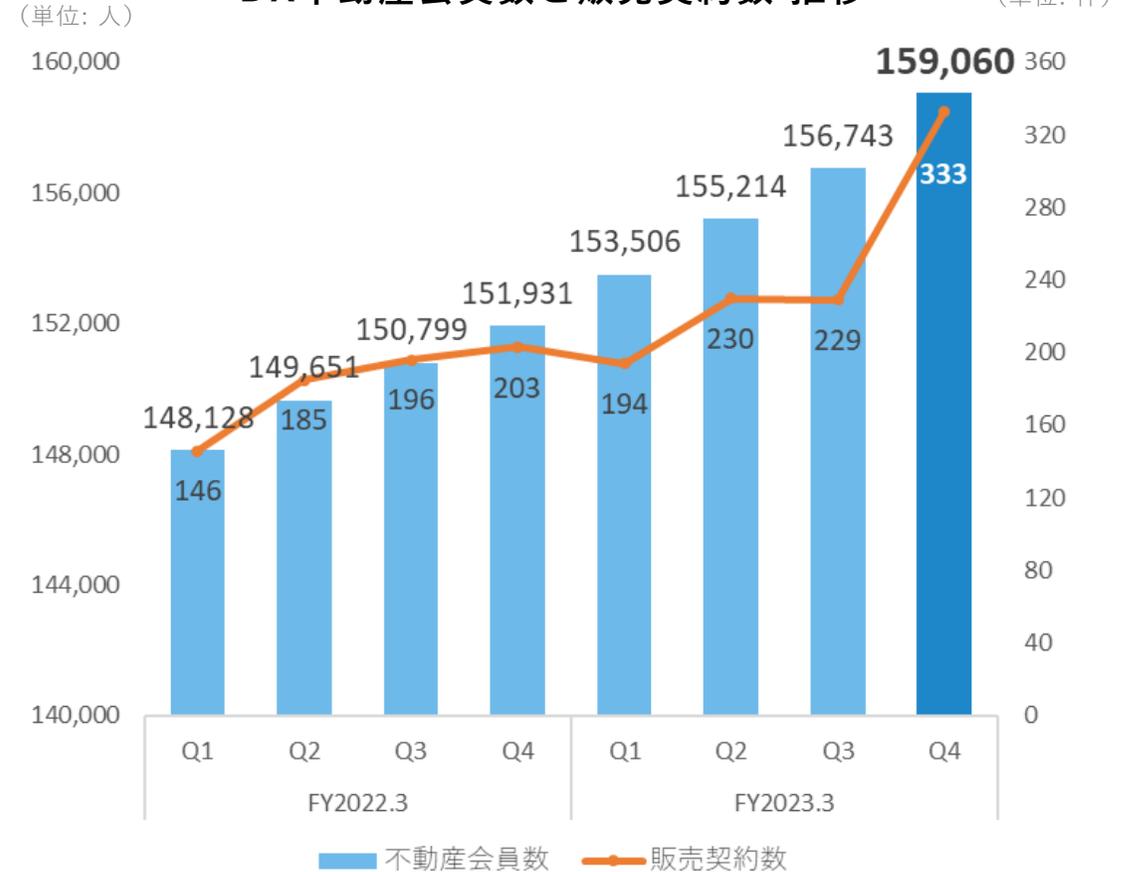
クラウドファンディング「Rimple」の応募は好調に推移、累計ファンド組成額は34億円  
DX不動産会員数は順調に推移し、販売契約数も契約ベースで前年対比で1.6倍に

### Rimpleファンド組成累計 推移



※2023年3月末時点・Rimpleファンド組成累計額

### DX不動産会員数と販売契約数 推移



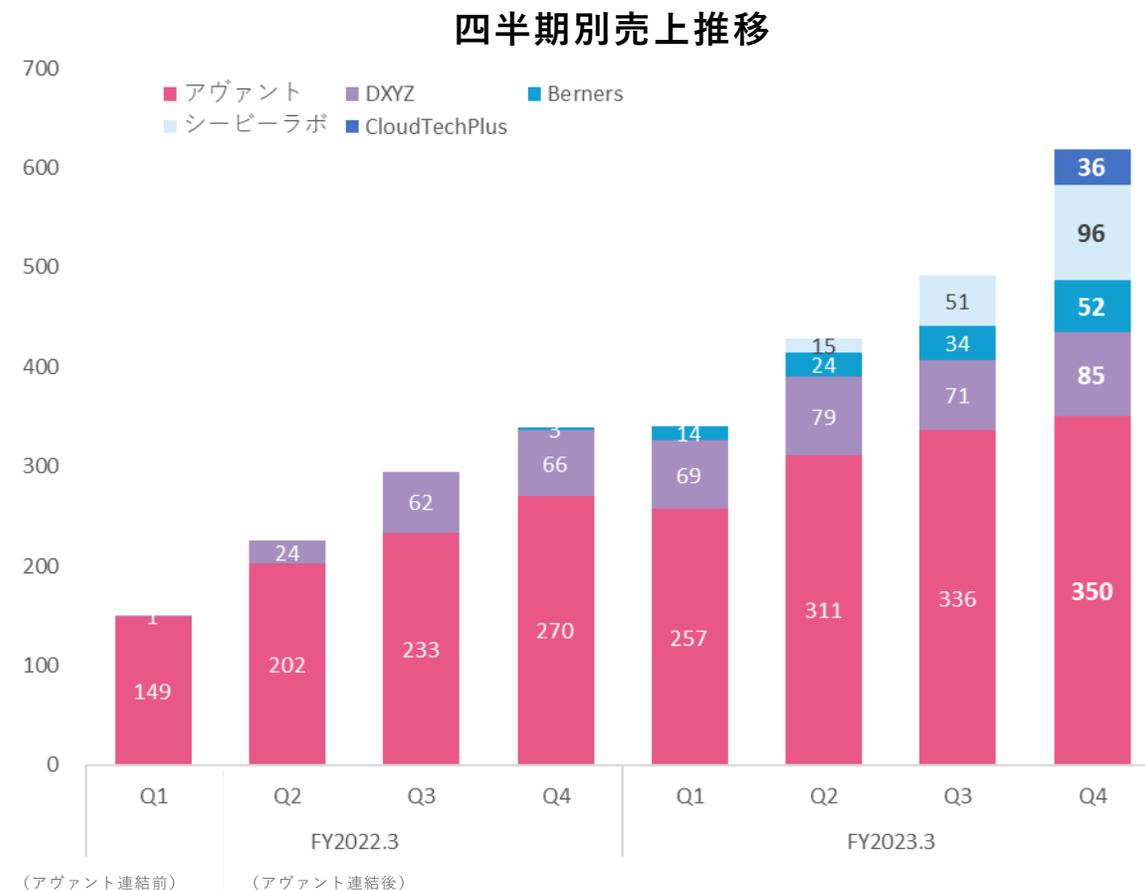
■ 不動産会員数    — 販売契約数

※販売契約数は契約ベースで表示

## DX推進事業

各子会社ともに受注件数は順調に増加し、DX推進事業全体で売上高は約18億円へ大幅成長  
成長ドライバーの一つである顔認証プラットフォーム「FreeiD」は導入先を拡大

	DX推進事業		セグメント計	
	FY2022.3	FY2023.3	増減額	増減率
単位：百万円				
売上高	833	<b>1,799</b>	+965	+115.9%
セグメント利益	-9	<b>51</b>	+61	-



※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

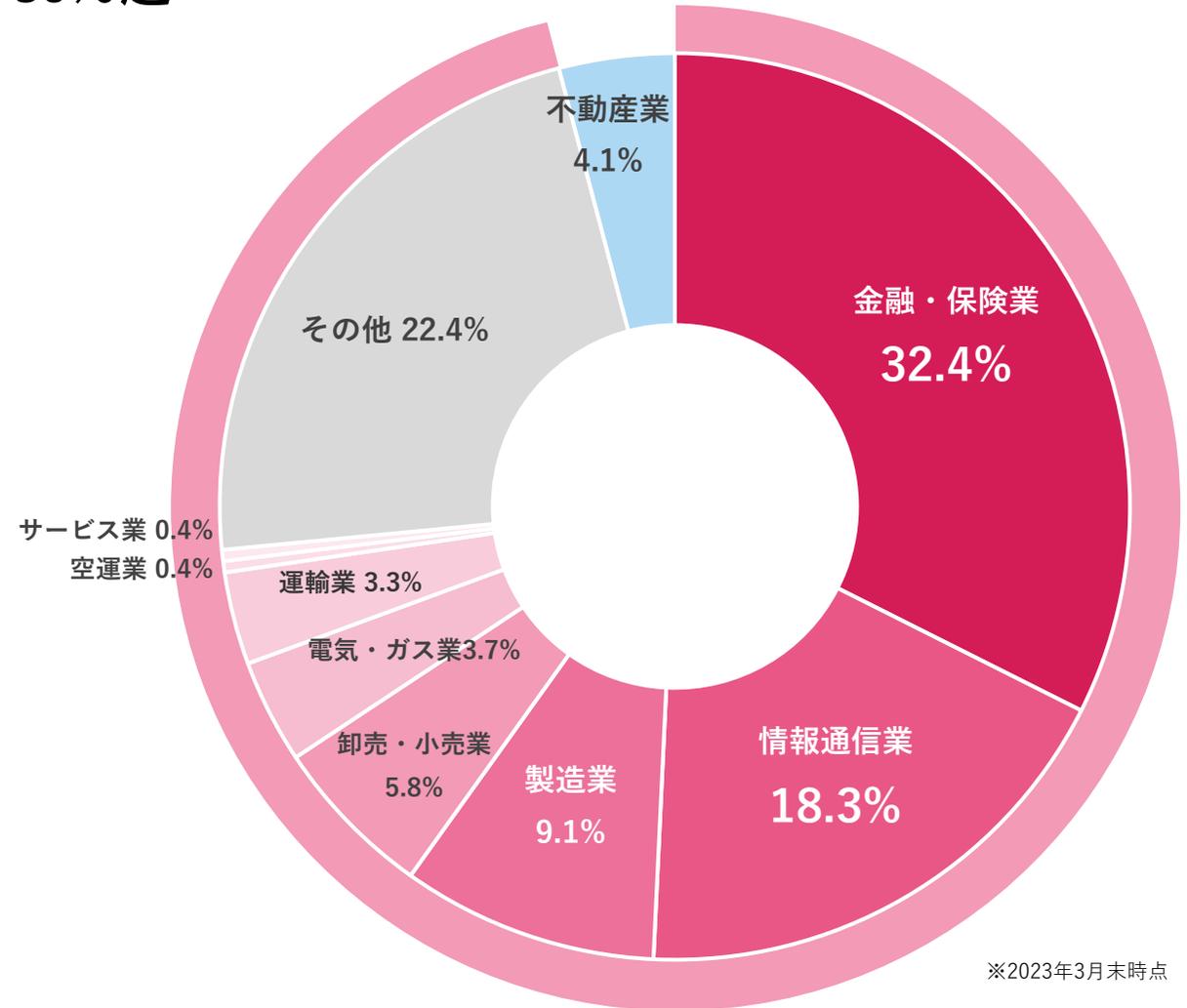
### 金融・保険業 + 情報通信 のクライアントが50%超

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

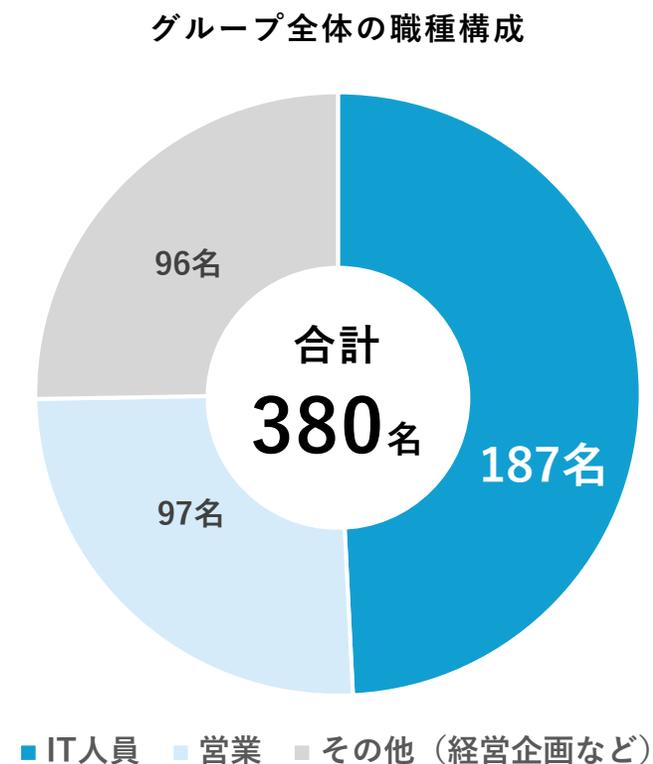
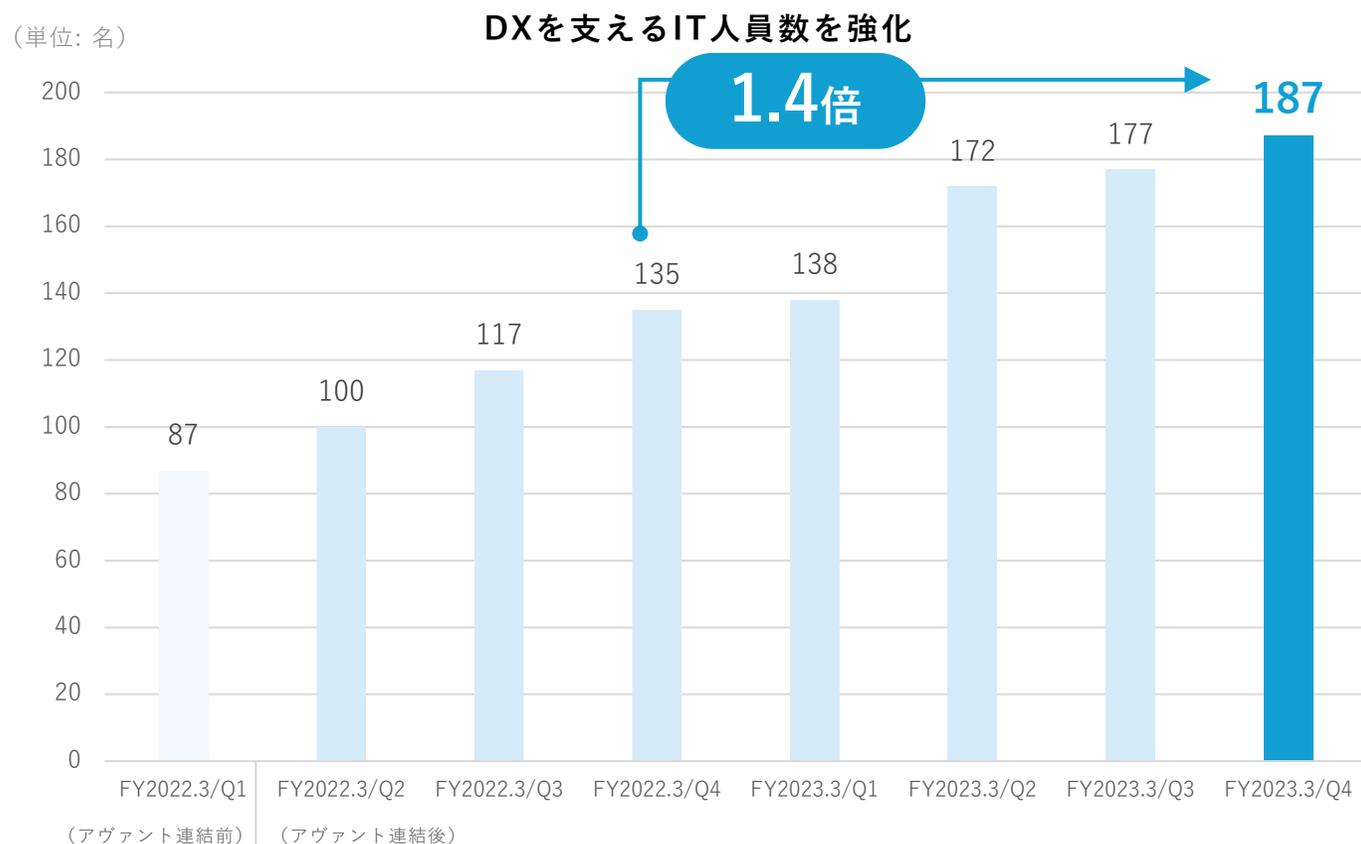
不動産以外 **95.9%**

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187名（全体の約半分）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>システムインテグレーションサービス

AVANTはSI稼働案件数は減少するものの保守サービスの増加で売上高は拡大

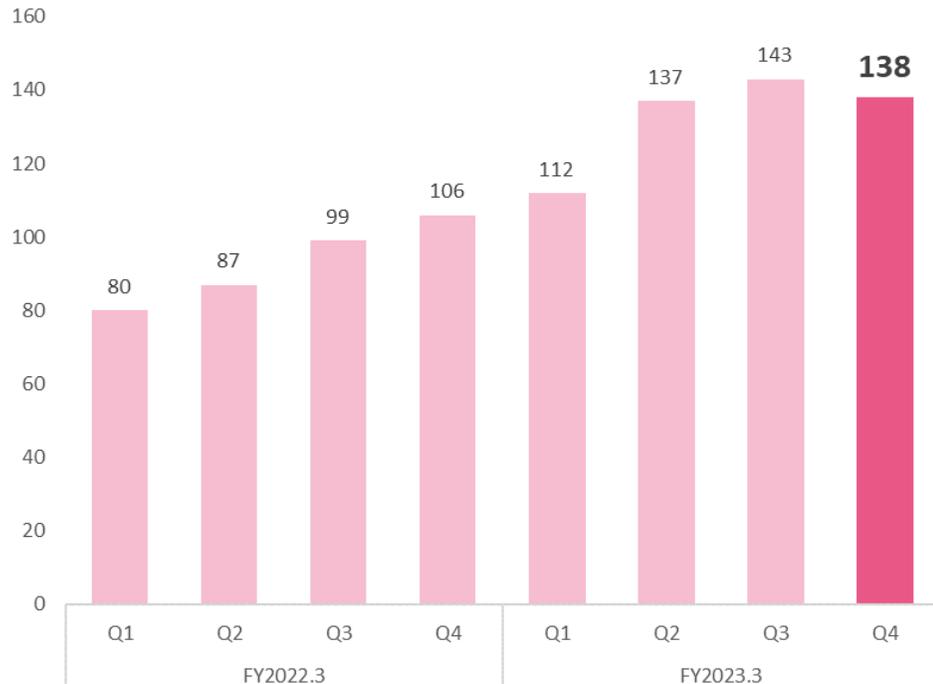
BERNERSは新規受注も四半期で順調に積み上げ、受注増に伴い稼働数も増加



SI Cloud

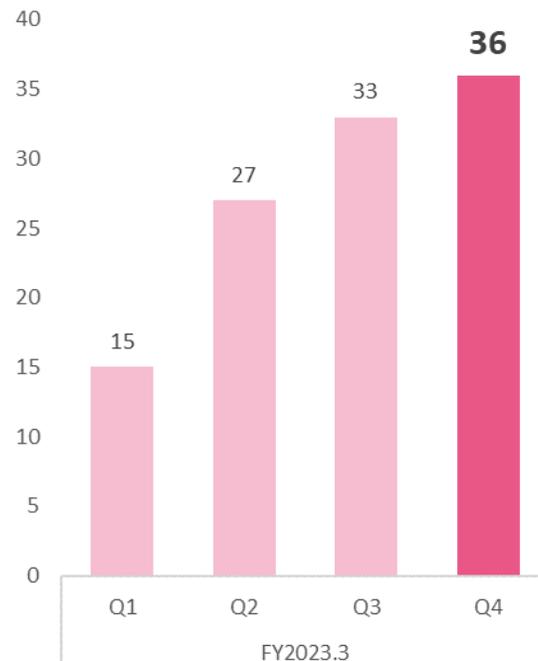
### SI稼働案件数

(単位: 件)

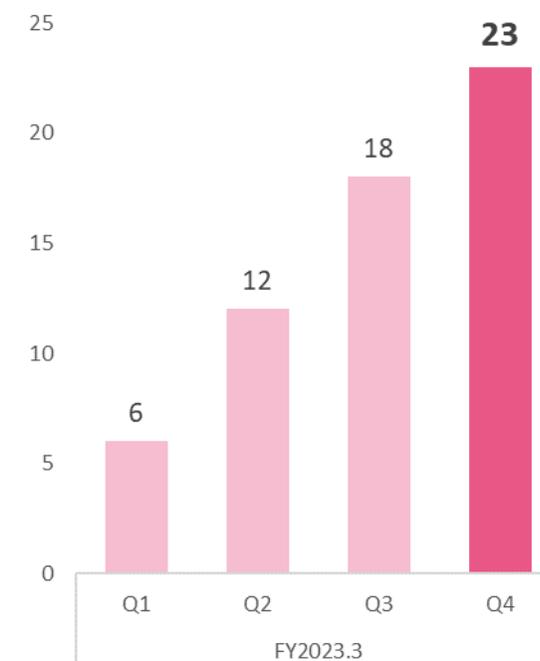


### 新規受注累計数※1

(単位: 件)



### 稼働数※2 (四半期平均)



※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。

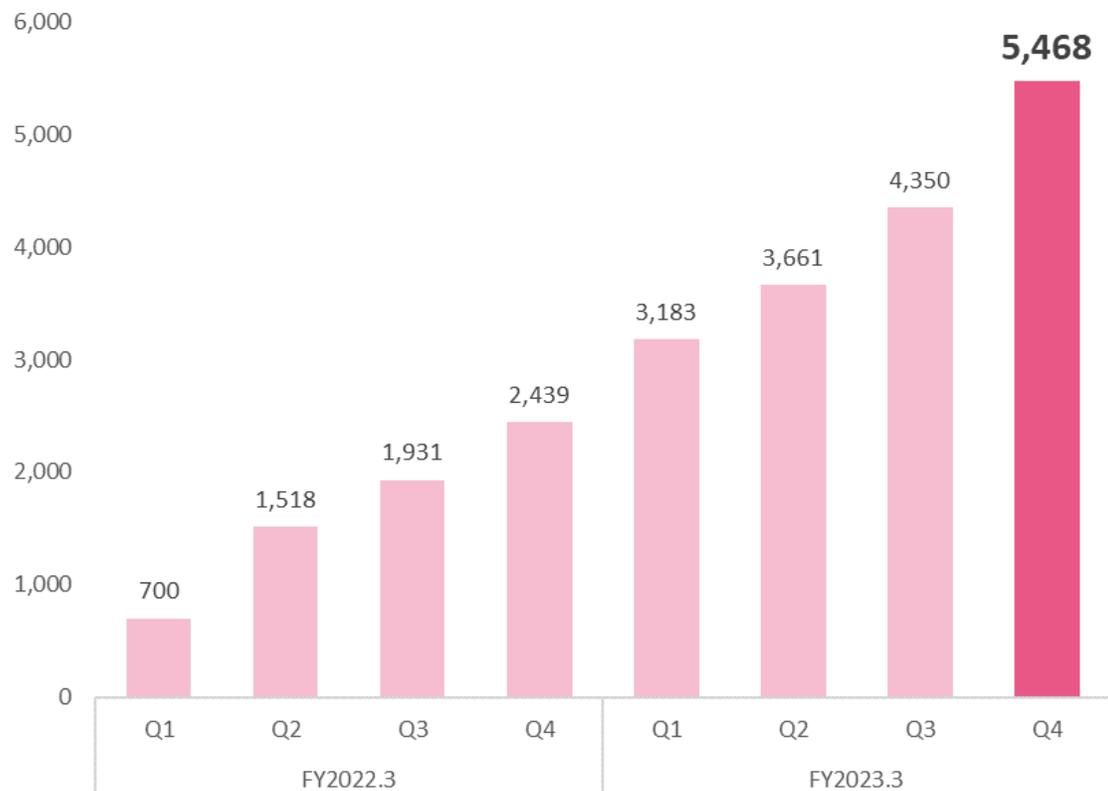
# DX推進事業>顔認証プラットフォーム「FreeiD」

「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1.9倍に



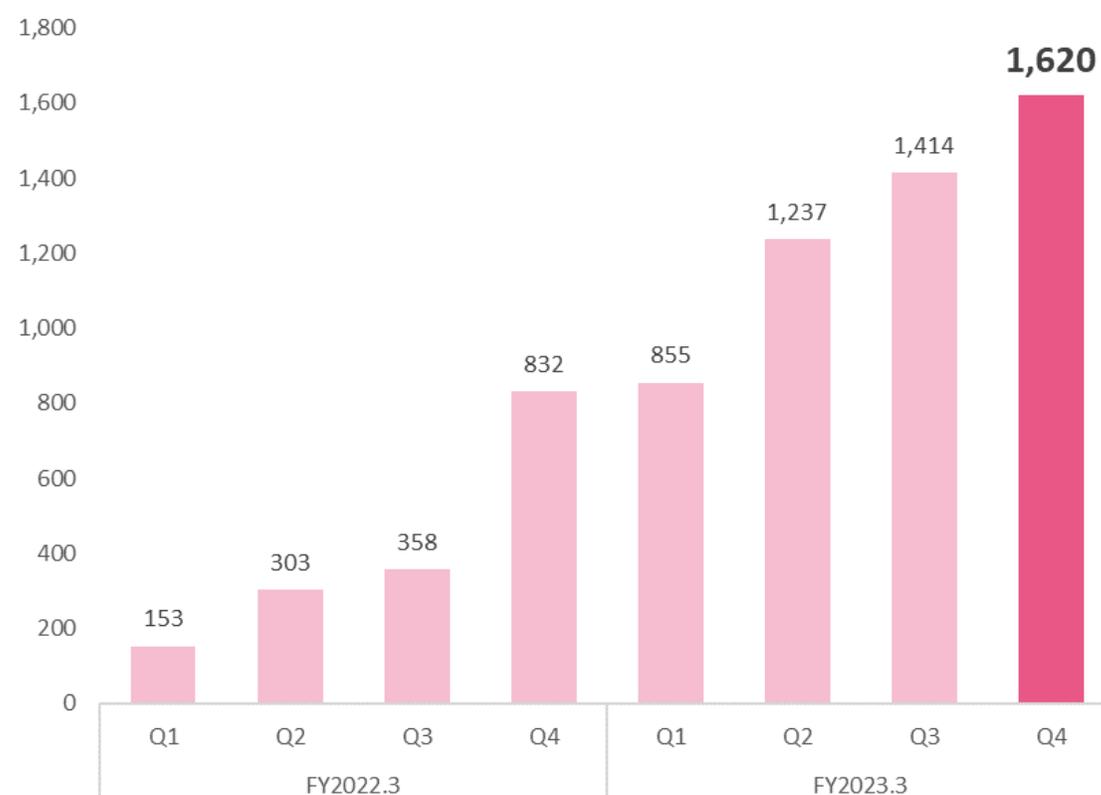
### 「FreeiD」ユーザー数

(単位: 人)



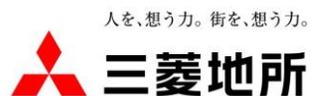
### ソリューション数

(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

79社

(QoQ 14社増)

※2023年3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

# 2024年3月期 連結決算予想について

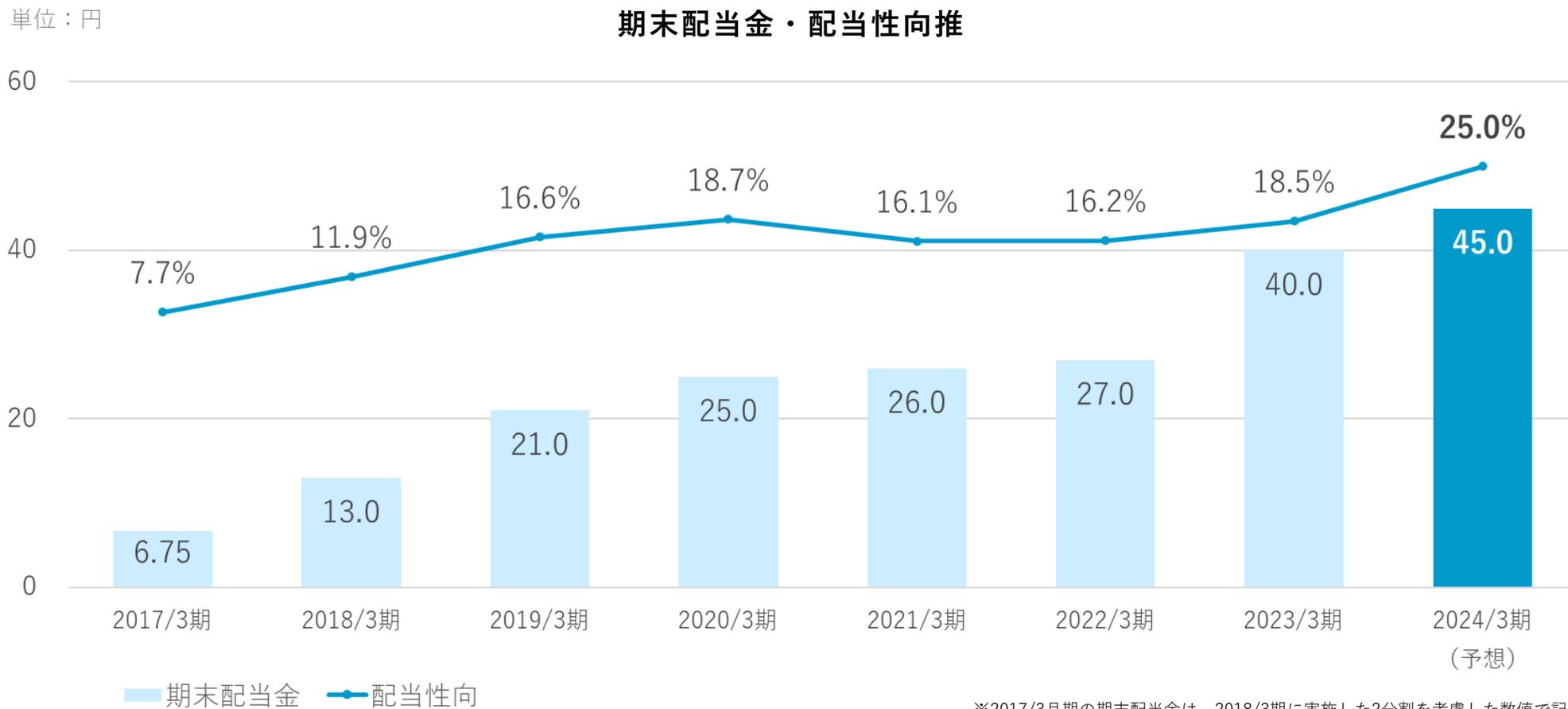
## 2024年3月期 業績予想

売上高は21期増収に向け前年対比+12.7%増の見通しで、**400億円突破**を見込む  
各段階利益においては不動産事業の建築費の高騰とDX推進の先行投資も見込んで減益予想

単位：百万円	2024年3月期 予想	2023年3月期	増減額	増減率
売上高	42,000	37,259	+4,741	+12.7%
営業利益	2,500	2,919	-419	-14.4%
経常利益	2,120	2,518	-398	-15.8%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	1,310	1,576	-266	-16.9%

## 株主還元

24/3月期の期末配当金は、創業20周年の記念配当5円を含み1株当たり年間配当金 45.0円の増配予定  
自己株式の取得は、財務体質、業績、株価の状況等を総合的に勘案し機動的に実施予定



※2017/3月期の期末配当金は、2018/3期に実施した2分割を考慮した数値で記載しています

# Appendix

# 事業の全体像

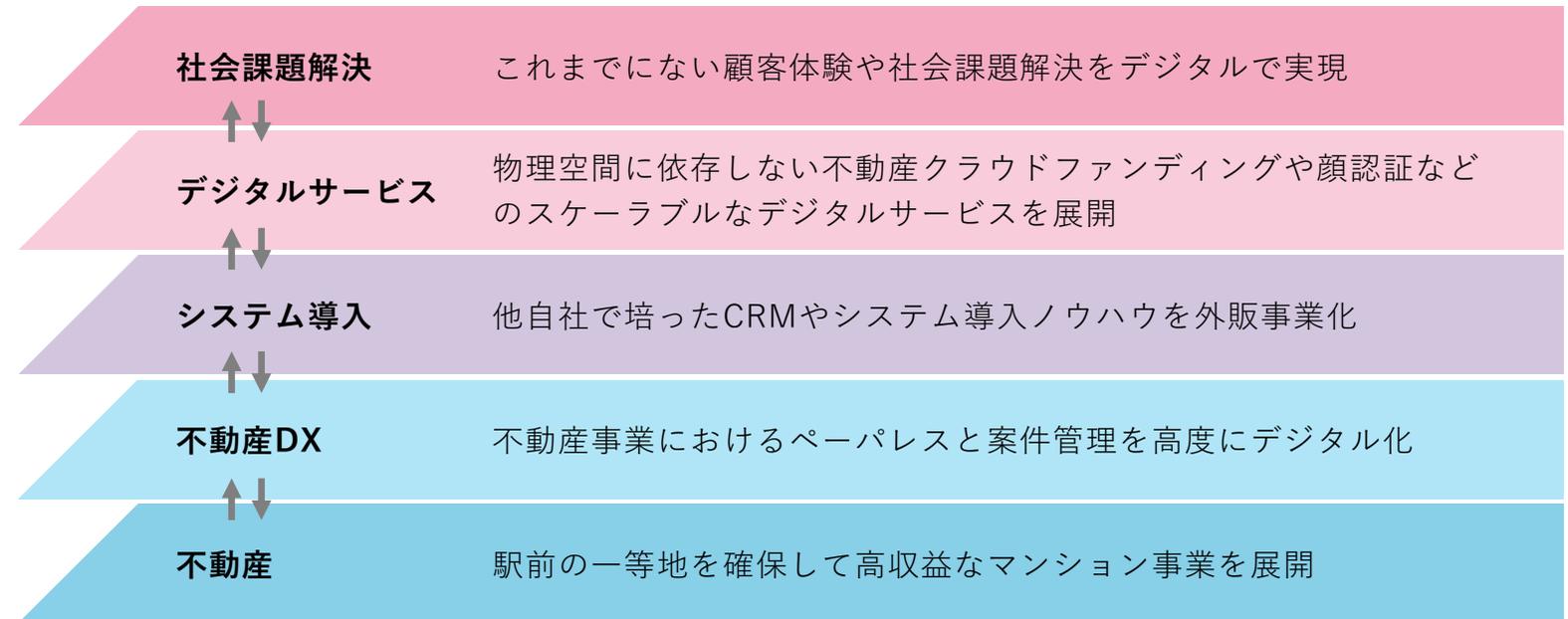
物理レイヤーの事業からデジタルレイヤーの事業へ

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

# DX推進事業の成長ドライバーの1つ顔認証プラットフォーム「FreeiD」について

ひとつの“顔”で、「暮らす×働く×遊ぶ」をつなぐ顔認証プラットフォーム「FreeiD」

1度の顔登録で利用場所ごとの顔登録が必要なく、あらゆるサービスやエンジンでも利用可能に

## サービス



共通API利用



最適なAIエンジンの提供

## AI顔認証

AI顔認証エンジン

自社エンジンではなく  
多彩なパートナーのエンジンを利用

強み

- 国内・海外のAIエンジンと提携

メリット

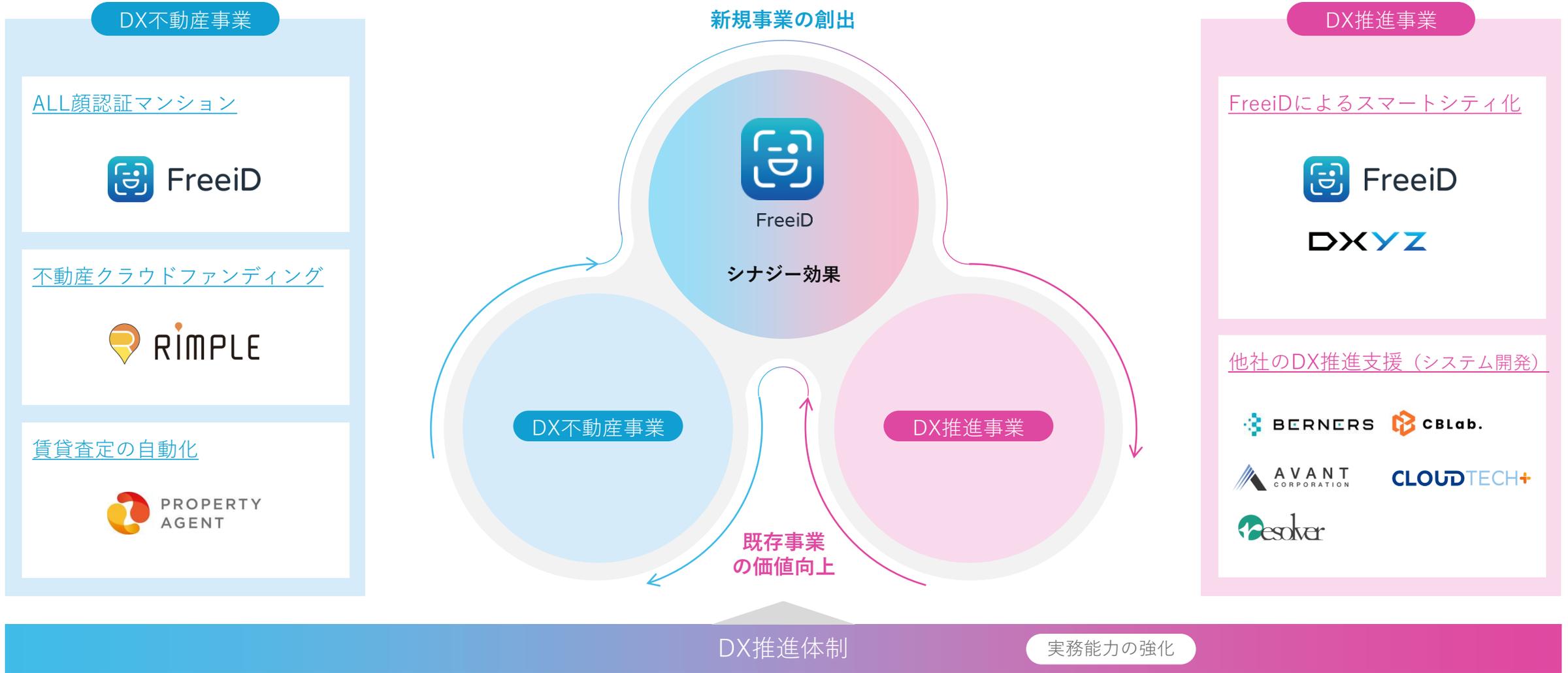
- ご利用シーン・環境に合わせた最適なAI顔認証エンジンをマッチング



FreeiDのご利用サービスが増えるにつれ、ユーザーの利便性や快適性の向上に寄与することが可能な新しい仕組みです。

# 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



# 子会社DXYZの顔認証提供方法と導入事例

「FreeiD」のソリューション提供とプラットフォーム提供について

## 顔認証導入ソリューション

### SaaS

#### ソリューション

##### FreeiDパッケージ提供

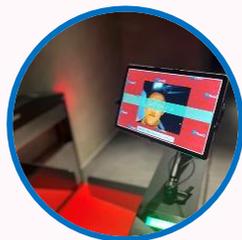
既存サービスを提供



#### カスタム

##### FreeiDカスタマイズ提供

新たにFreeiDサービスを開発提供



における本人認証として「FreeiD」が採用

## 顔認証IDプラットフォーム

### PaaS

#### プラットフォーム

##### 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



三菱地所の顔認証サービス連携基盤  
「Machi Pass Face」に技術提供  
・開発支援

## 顔認証「FreeID」の今後の展開

1度の顔認証で業種：業態を超えて様々な顔認証サービスを利用することができます

入退・本人確認・決済からポイントをためることやクーポンの発行ができるマーケティングプラットフォーム



## DX推進事業>FreeiD導入事例

### 京都府亀岡市のサンガスタジアムby KYOCERAでの実証事業結果

- ▶ 2022年12月14日より実証事業の実施し、2023年2月28日に成果報告会の結果報告を開催
- ▶ 実証参加保護者の100%が、今後も利用したいと回答
- ▶ 過半数の保護者が、習い事教室・学習塾・小学校等への顔認証見守りサービスの導入を希望

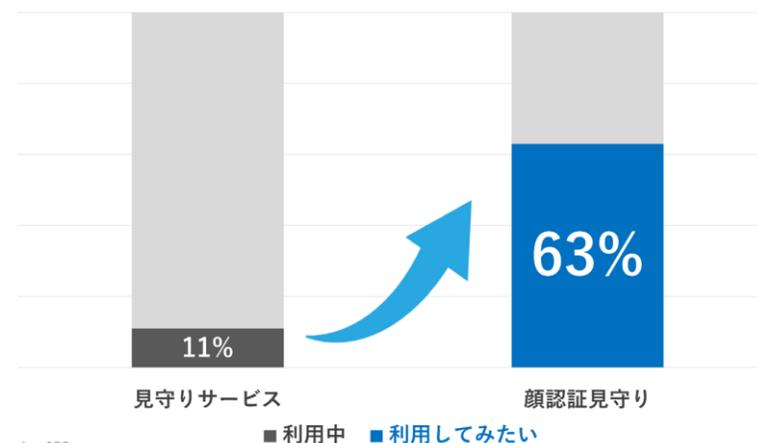
### 3教室で「子供見守り顔認証サービス」の実証事業を実施



サンガスタジアムbyKYOCERA内の  
3教室で実証事業を実施



Q.お子様が1人で出かける場合に、施設に到着したこと、施設を出ることが分かる顔認証での見守りサービスは利用してみたいでしょうか。(単一回答)  
→63%の保護者が、顔認証見守りサービスを利用したいと回答



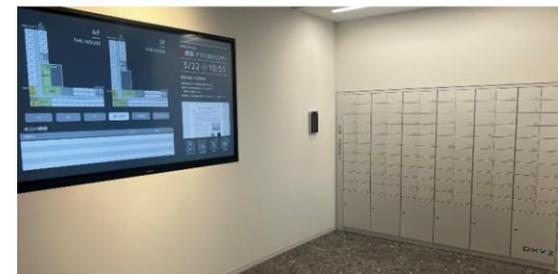
\*n=158

\*Q7: お子様1人で出かける場合に、施設に到着したこと、施設を出ることが分かる顔認証での見守りサービスは利用してみたいでしょうか。  
\*Q8: 前の設問で「利用してみたい」または「利用したくない」とご回答頂いた理由を教えてください。

## DX推進事業>FreeiD導入事例

鹿島建設の研修施設「鹿島テクニカルセンター」に顔認証ロッカーを導入

- 研修生は、あらかじめ登録された「顔パス」で顔認証ロッカーからK-Mobileを取り出せる
- 施設側における鍵の保管や貸し出し・返却などの業務効率化を実現



### 鹿島建設の人事受付クラウドと連携する顔認証サービスをカスタム提供



- 運用管理者が研修に参加する社員情報と研修期間を登録
- 鹿島建設の人事クラウドに登録されている従業員の顔写真と連携
- 研修期間の間、従業員が指定のロッカーから「顔パス」で **K-Mobile**を出し入れできる

# 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。

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 理工学部応用化学卒業。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。



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。

株式会社リゾルバ 代表取締役  
**呉 縞 慶一**

2008年NECソリューションイノベータ(株)に入社、新規事業企画、チケット管理システム開発に従事。その後(株)セールスフォース・ジャパンにプリセールスとして入社しJapanリージョン販売成績トップ、ナレッジシェア反響数Global No1、CEO Awardに選出。2021年8月にリゾルバCOOとして参画。2022年6月より現職。



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。



# 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。