



2023年3月期 第2四半期 決算説明資料

2022年 11月

プロパティエージェント株式会社

(証券コード: 3464)

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	6億1,701万円
役職員	382名 (連結・2022年9月末時点・正社員以外含)

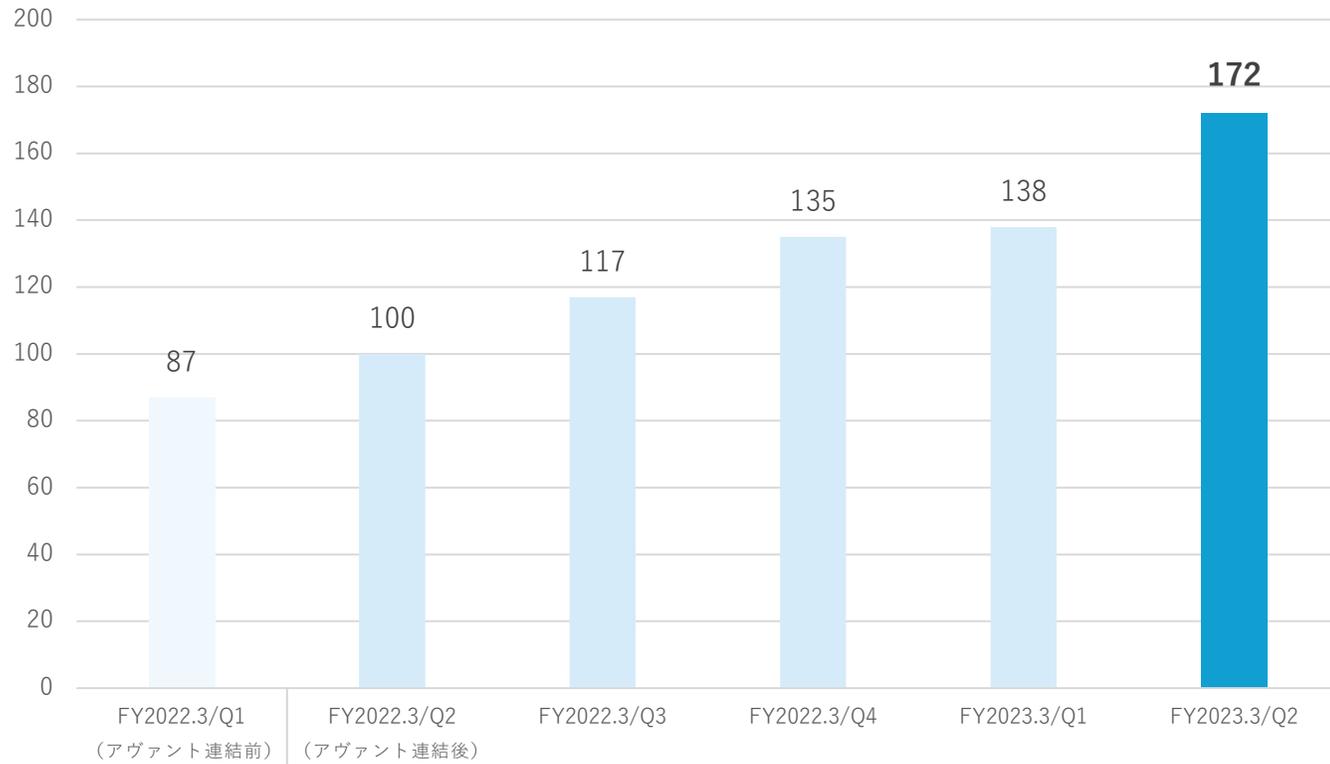
事業内容	DX不動産事業 DX推進事業
主な グループ会社	DXYZ株式会社 アヴァント株式会社 バーナーズ株式会社 株式会社シービーラボ

DXを支えるIT人員

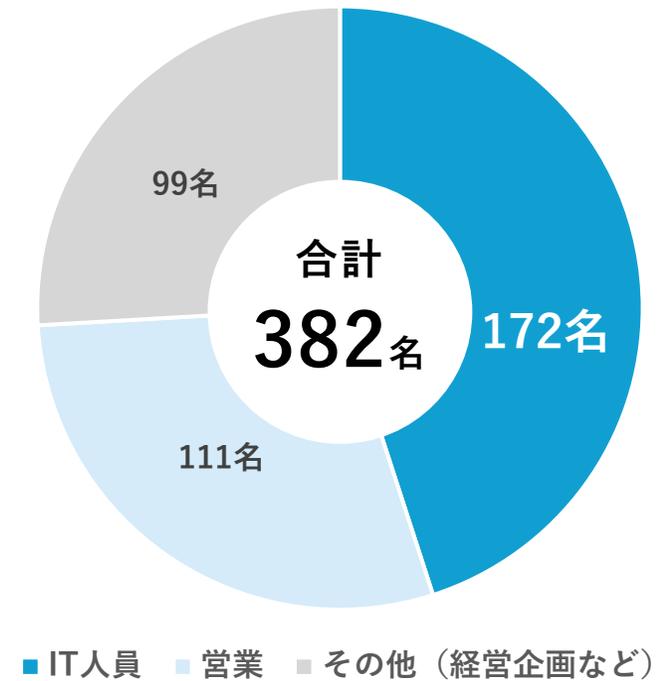
当社グループのDXを推進するエンジニア等IT人員は172名（全体の約45%）在籍しており、ITの開発力が当社のビジネスモデルを支える強みとなっております。

(単位: 名)

DXを支えるIT人員数を強化



グループ全体の職種構成



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。



アヴァント株式会社 取締役COO
喜納 秀行

IT黎明期からWebソリューション開発部長として不動産管理の物件流通システム化を推進。多くの上場会社にて不動産業界を中心としたWebソリューション、システム運営など幅広く活躍しReTech分野の知識も豊富に持つ。2020年アヴァント(株)入社 取締役COO就任。



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。

2023年3月期第2四半期 業績の概要

- グループ全体として、**20期連続**増収増益に向け、**好調状況を継続**
- 既存子会社の受注増加、M&Aの効果によりDX推進事業の**売上高大幅アップ**
- 強いニーズに対し、デジタル化によって効率的にマッチングを実現しているDX不動産事業の**営業は好調維持**

売上高

18,149百万円

営業利益

1,963百万円

DX不動産会員数

155,214 人

不動産販売戸数

484 戸

賃貸管理戸数

3,813 戸

建物管理戸数

4,449 戸

SI稼働案件数

137 件

※2022年9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。

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、一気通貫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

2023年3月期 第2四半期ハイライト

- 前年同期比**2割超**増収、**8割超**営業利益増益、業績予想に対し営業利益**7割進捗**
- 更なるDXの推進に向け株式会社シービーラボの**株式取得**（子会社化）
 - ⇒ 株式会社キャリアブリッジの**事業譲受**のクロージング
- 立ち上げ間もないバーナーズ、順調に**新規受注拡大**
 - ⇒ クラウドインテグレーション事業は**想定以上**の立ち上がり
- 「FreeiD」サービスを展開するDXYZ、顔認証プラットフォームサービスに関する**特許取得**
- DX不動産事業、中古物件査定自動化システムにより業務工数の**大幅な削減**と物件**仕入数増加**に寄与
 - ⇒ 月間業務工数**300時間削減**、一人当たり仕入買取件数**220%増**

DXの更なる推進に向け株式会社シービーラボの株式取得（子会社化）

当社が注力するDX推進事業の加速的成長に向け、株式会社キャリアブリッジのシステムコンサルティング、プロジェクトマネジメント支援、システム開発の事業を分割承継した株式会社シービーラボの株式を100%取得し、子会社化しました。

本件の対象事業では、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で活躍できる人材を抱えており、また、アヴァント株式会社との親和性があることなどから、DX推進事業における飛躍的な成長ドライバーのひとつになると判断しており、これにより更なる拡大を目指していきます。



CBLab.

【会社概要】

- 商号 株式会社シービーラボ
(株式会社キャリアブリッジからの新設分割会社)
- 所在地 東京都新宿区西新宿6-5-1 新宿アイランドタワー41階
- 設立 2022年9月
- 代表者 代表取締役 石川 靖
- 事業内容 システムコンサルティング・プロジェクトマネジメント支援
システム開発

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、昨今の不動産価格の上昇により順調に利益計上。

成長の柱であるDX推進事業は、当初見積りを保守的に行っていたこと及び順調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不動産事業は販売戦略、人員戦略、広告戦略、投資戦略等を総合的に見直し、DX推進事業は、売上高見通しの更新を反映。

単位：百万円	当初予想	今回予想	増減額	増減率
売上高	38,000	38,000	—	— %
営業利益	2,500	2,550	+50	+2.0%
経常利益	2,150	2,200	+50	+2.3%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	1,400	1,430	+30	+2.1%

2023年3月期配当予想の修正

業績予想の修正を実施。

今後の企業価値向上を図るため、IR体制を拡充し、機関投資家IR・個人投資家IRとともに強化する方針を決定。

⇒上記に伴い、株主様の平等性の観点から、直接的な利益還元を高めていく方針とし、大幅増配を決定。

単位：円	前期実績	前回予想	今回 修正予想	今回-前回 増減
第2四半期末	—	—	—	—
期末	27.00	28.00	40.00	+12.00
合計	27.00	28.00	40.00	+12.00

決算概要

業績ハイライト

単位：百万円	FY2022.3/Q2	FY2023.3/Q2	増減額	増減率
売上高	14,971	18,149	+3,177	+21.2%
営業利益	1,060	1,963	+902	+85.1%
経常利益	903	1,815	+911	+100.9%
親会社株主に 帰属する当期純利益	603	1,165	+561	+93.1%

BSハイライト

単位：百万円	FY2022.3	FY2023.3/Q2	増減額	増減率
総資産	31,982	35,000	+3,017	+9.4%
現預金	7,908	7,525	-382	-4.8%
棚卸資産	21,955	25,291	+3,336	+15.2%
有利子負債	20,058	22,355	+2,297	+11.5%
純資産	8,220	9,178	+958	+11.7%

事業概要

DX不動産事業のセグメントPL

継続的会員獲得により、DX不動産会員数は**15万人超**へ。

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できており、**好調な営業状況維持**。

順調な物件引渡しにより、前年同期比**大幅増収増益**。

20期連続増収増益達成に向け、**計画通りに進捗**。

売上高1,000億円に向けて、収益の柱である当事業の更なる成長を目指す。

DX不動産 セグメント計				
単位：百万円	FY2022.3/Q2	FY2023.3/Q2	増減額	増減率
売上高	14,968	17,492	+2,524	+16.9%
セグメント利益	1,724	2,541	+816	+47.4%

顧客のニーズに応じてDX不動産プラットフォームを展開

不動産投資型の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を展開。

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

プロが伝える資産運用のイマ! 不動産投資Times

- 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

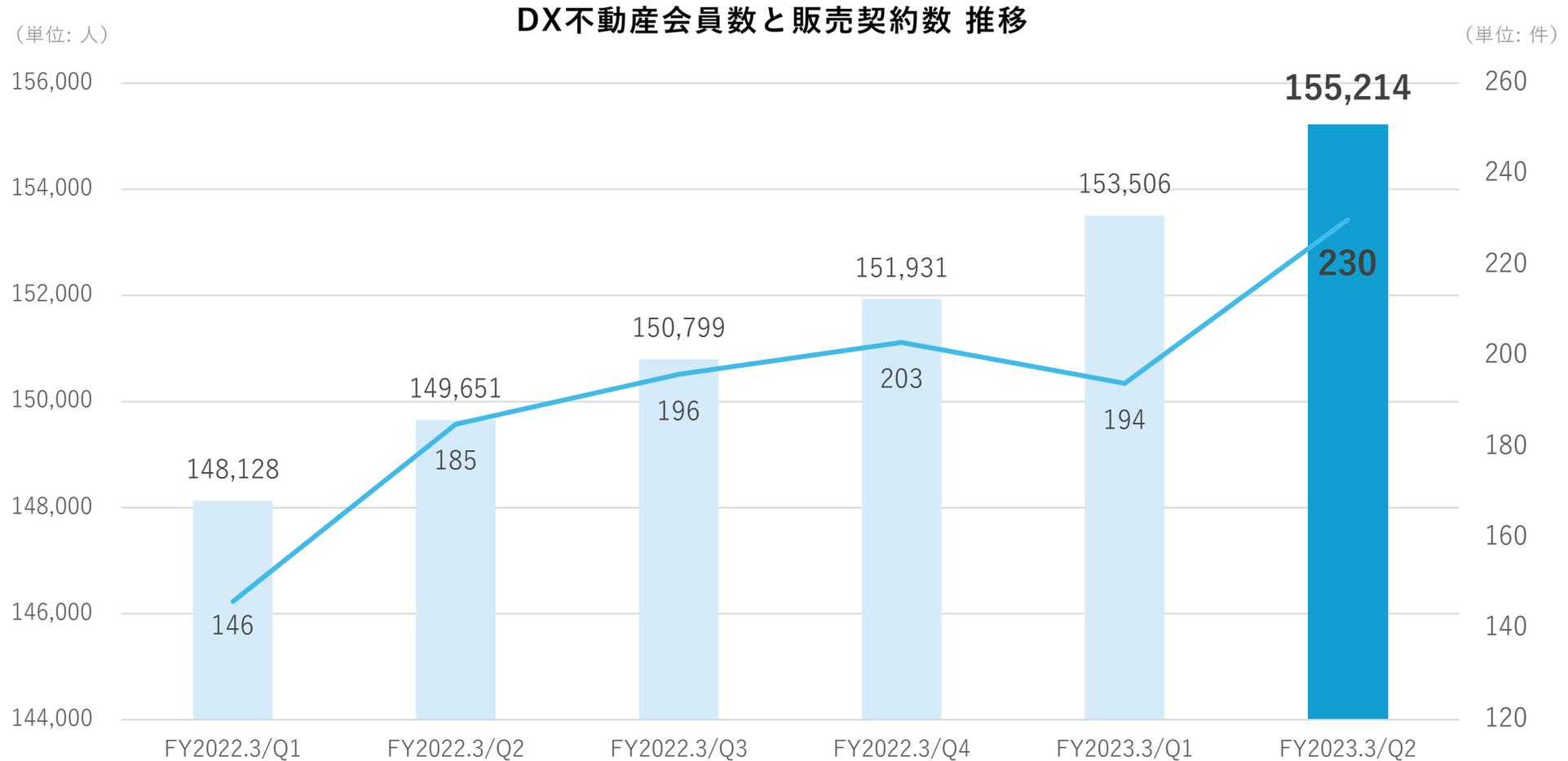


DX不動産会員数

➔ **155,214人**
(前期末比：+3,283人)

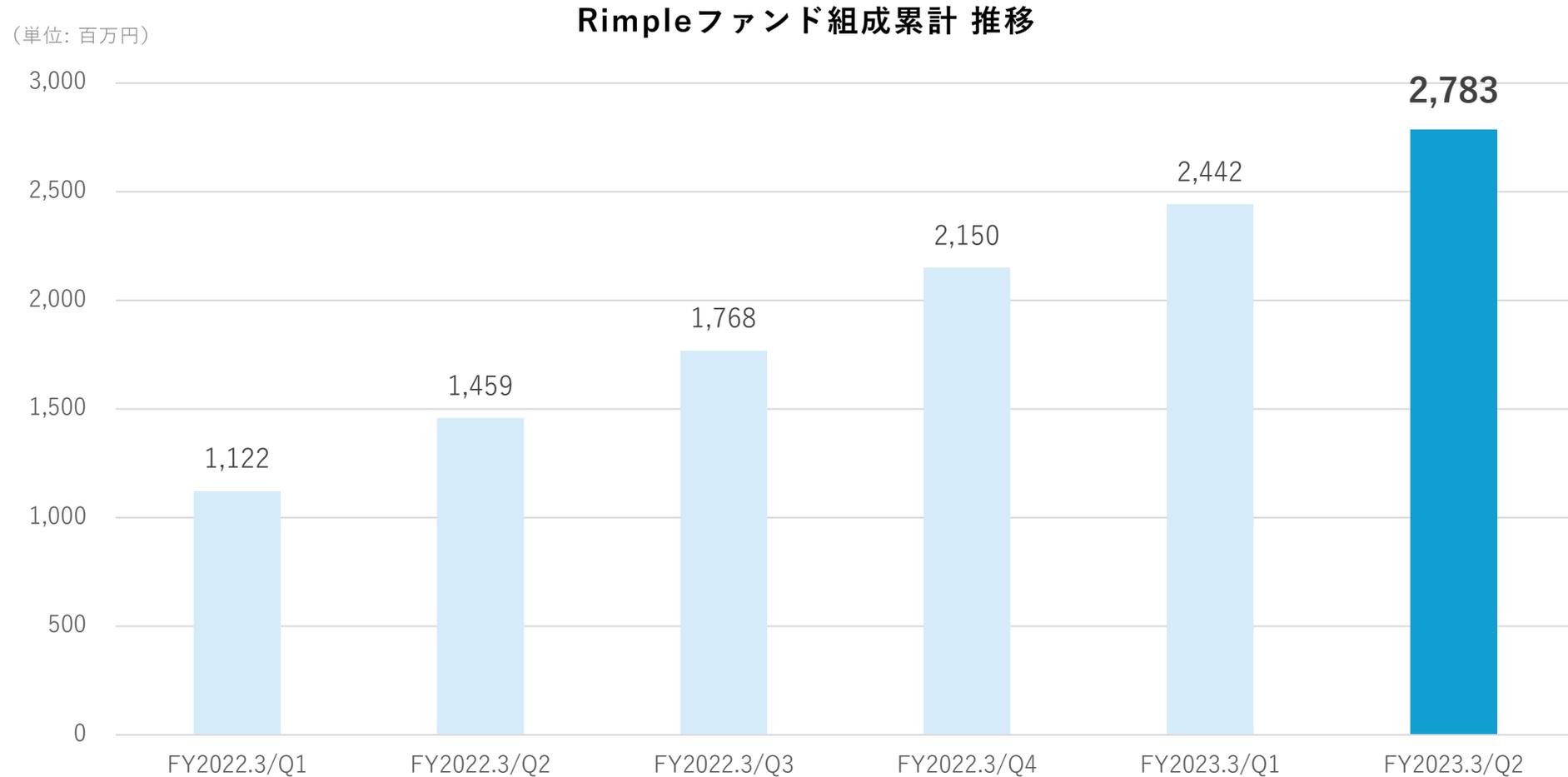
※2022年6月末時点・RimpleおよびTimes会員数合計

DX不動産会員数は順調に進捗し、販売契約数も増加傾向



※2022年9月末時点・RimpleおよびTimes会員数合計

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28億円



※2022年9月末時点・RimpleおよびTimes会員数合計

DX不動産会員のニーズに合わせた商品を多角的に提供

**15万人以上の
DX不動産会員**

クラウドファンディングRimpleによる
不動産投資の経験値積み上げ

不動産投資Timesによる
資産運用の知識集積

不動産
販売戸数
(投資用)

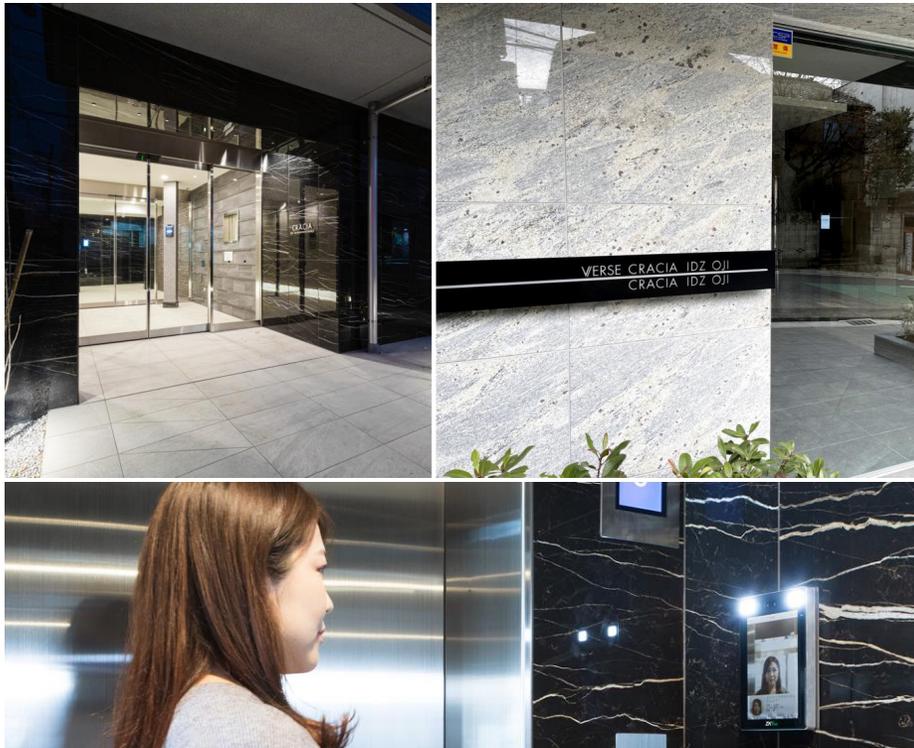
397 戸

※2022年9月末時点

「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

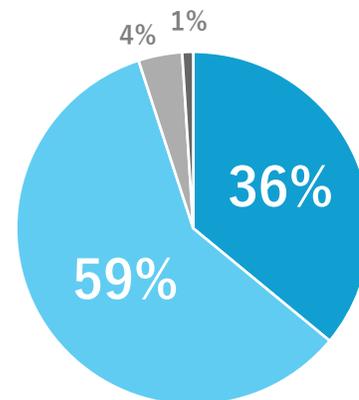


●入館機能

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？

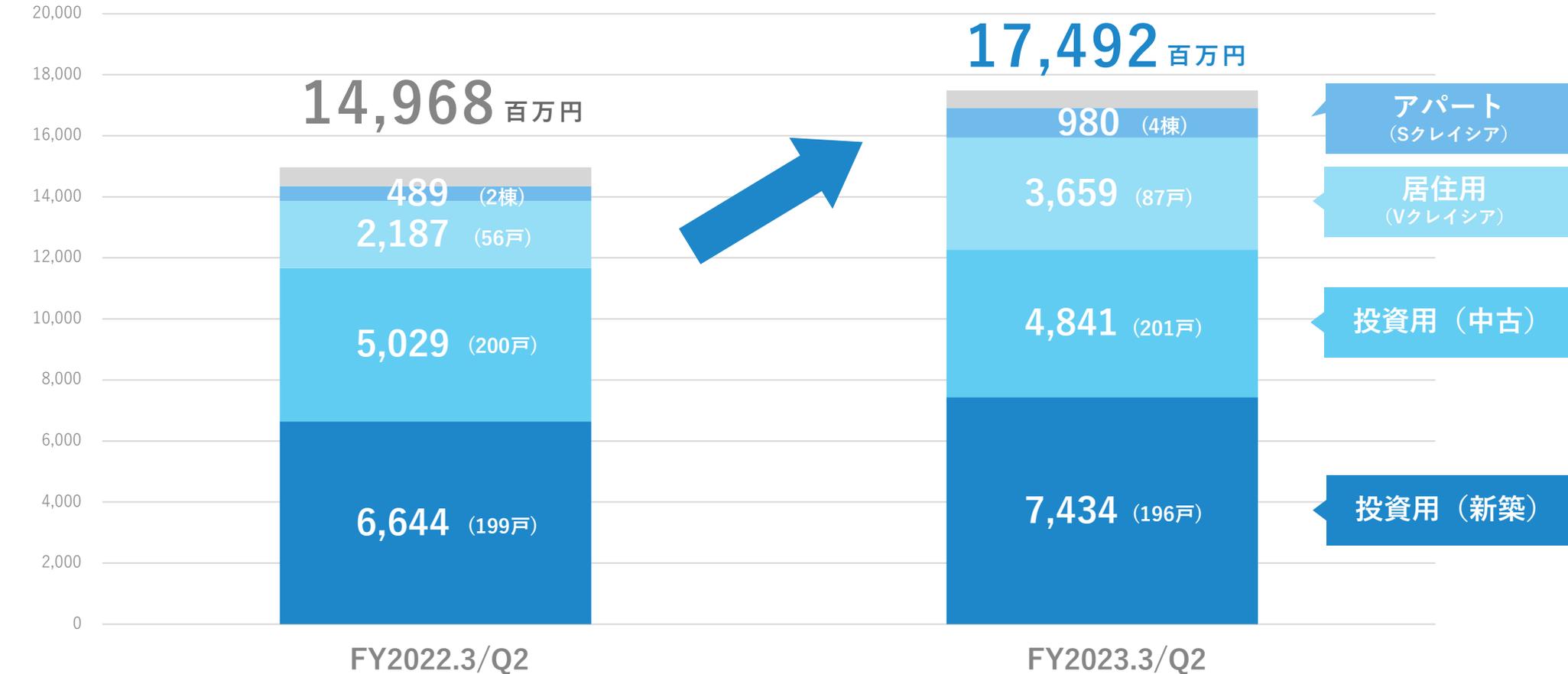
95% の入居者が次の物件にも顔認証を希望

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)

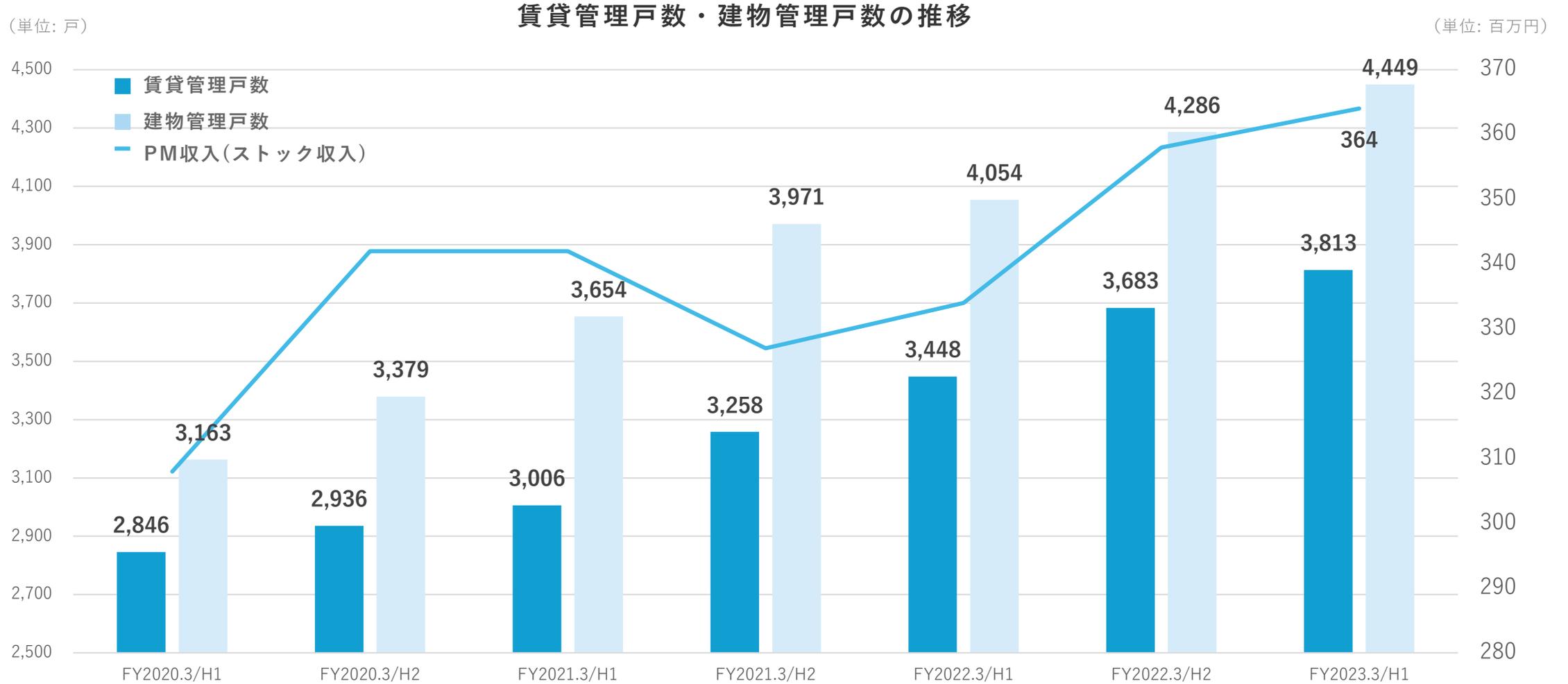
顧客ニーズに合わせた商品提供により売上・販売数は順調に推移（未引渡し・売上未計上あり）

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

(単位: 百万円)



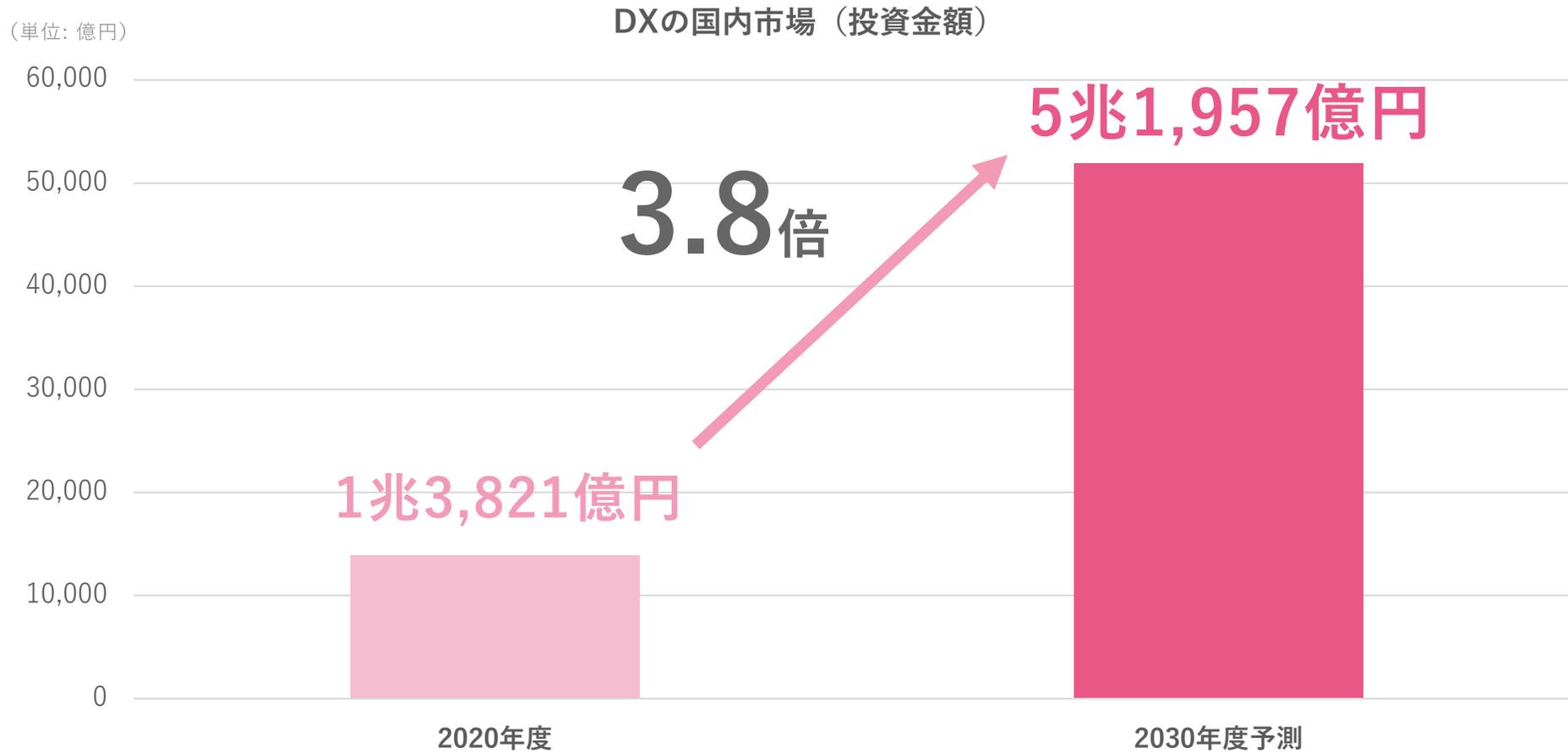
賃貸管理戸数・建物管理戸数増加によるストック収益の拡大



DX不動産事業で築いた知見をDX推進事業へ活用



今後も拡大が予測されるDX市場



株式会社富士キメラ総研「2022 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望」より当社作成

DX支援による売上が順調に成長

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数を**拡大**し、**売上拡大**。

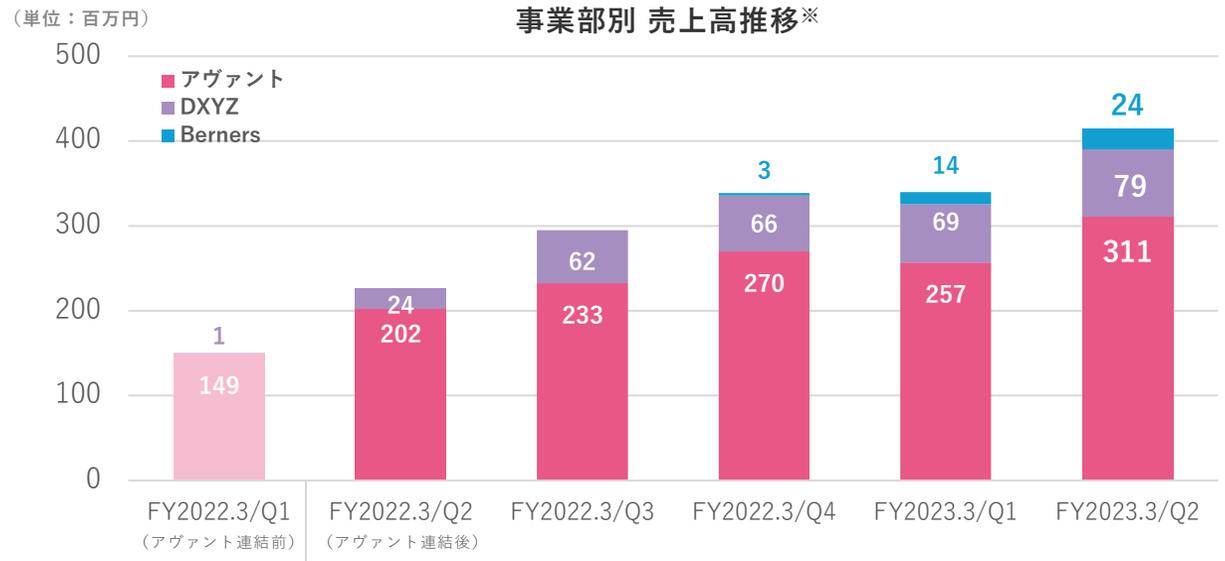
アヴァントの展開するDX支援も前年同期比稼働案件数**大幅増加**で**売上高伸長に大きく寄与**。

バーナーズも立上間もないものの、**新規受注を順調に獲得**。

結果、2023年3月期第2四半期のDX推進事業売上高は**743百万円に大幅伸長**。

引き続きDX推進事業の売上拡大に向けて取り組む。

単位：百万円	DX推進 セグメント計	DX支援	FreeiD
売上高	743	568	147
セグメント 利益	45	20	2



※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。

産業横断DX支援の稼働案件数が順調に進捗

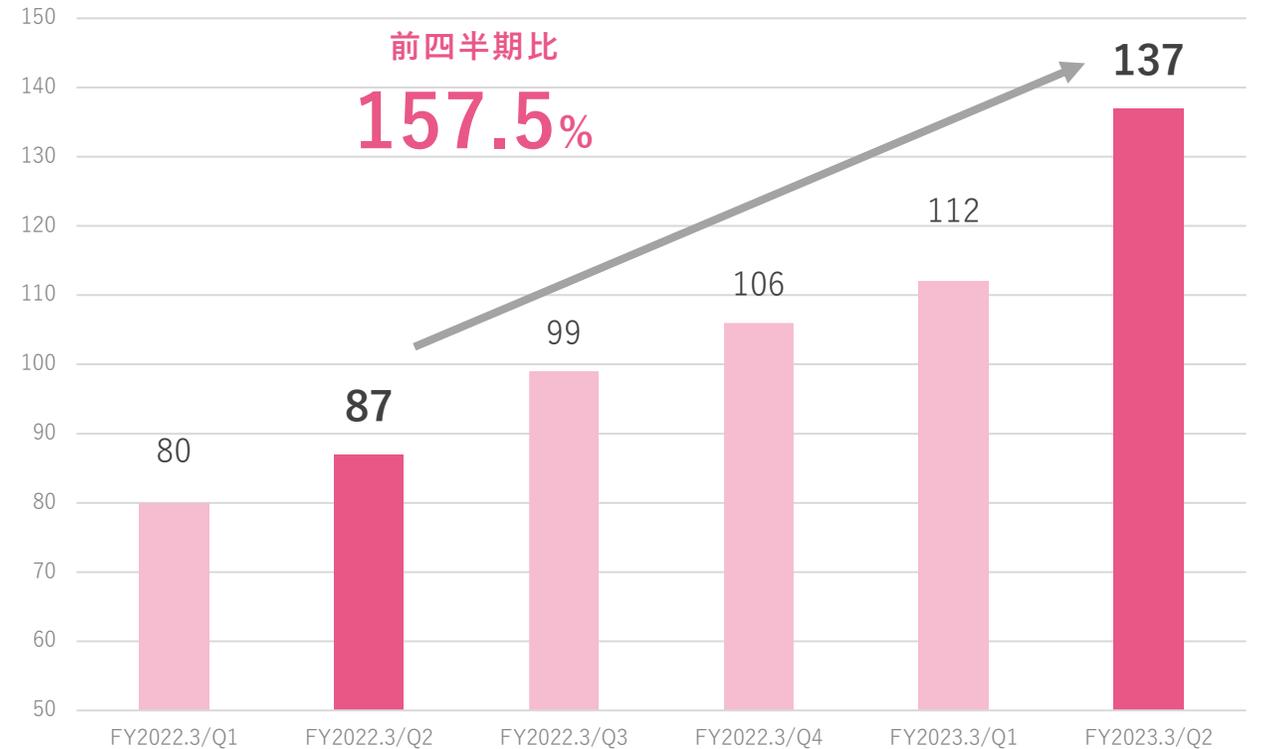


昨今のDX需要の機を捉え、DX支援における稼働案件数は**順調に拡大**。

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)



開発事例01

顔認証によるエントランス開錠 鍵が要らないIoTマンション

ISSUE

鍵をカバンから取り出す、スマートロック開錠のために暗証番号を入力するなど
手間がかかり、また荷物で塞がっているときは煩わしい。

SOLUTION

顔情報を共通IDプラットフォーム化する「FreeID」を開発しマンションエントラン
スに導入。入居者は顔認証端末に顔をかざすだけでハンズフリーで開錠・入室が可
能になる。

PRACTICAL USAGE

時間制限付きのOne Time（鍵貸し）機能も搭載。鍵を持たない家族や友人が入室し
たいときも顔認証による入館が可能。



開発事例02

設計図面からWeb公開用の間取図を自動生成するシステム

ISSUE

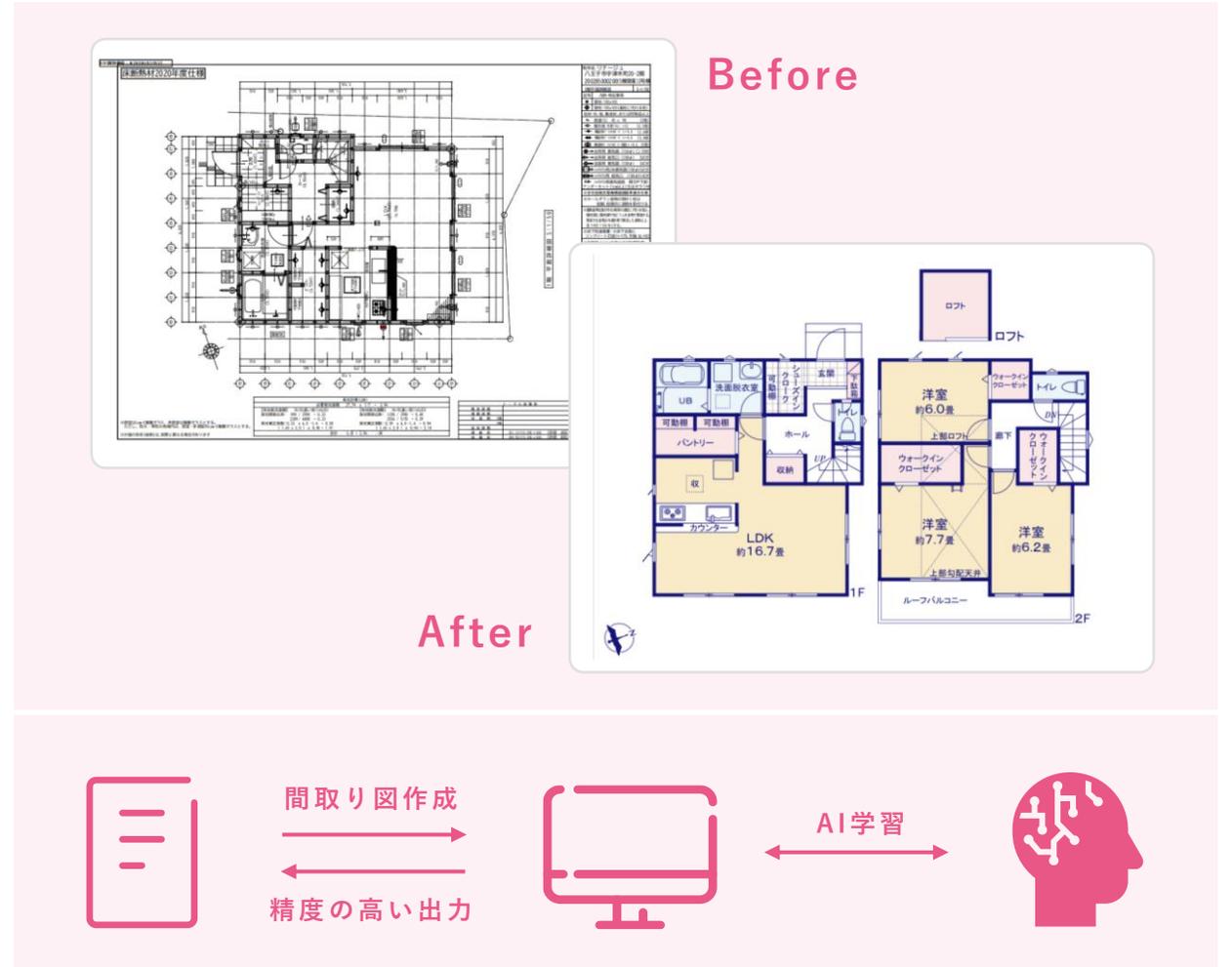
Web公開用の間取図作成は、部屋ごとの色分けなどの作業が発生するためコストおよび作成リードタイムがかかっている。

SOLUTION

建築設計図面データのAI学習により、Web公開用の間取図を半自動出力。
出力作業を繰り返し行うことで、AIは各間取りの共通項を学習し習熟度を高め精度を向上させることが可能になる。

PRACTICAL USAGE

多数の画像から類似のパターンを認識し、業務要件やルール等に基づくアウトプットへの応用が可能。また、設計図面から寸法や形状、向きなど一定の要素の抜き出しを行いデータベースに保存することで設計図面の検索システムへの応用も可能。



開発事例03

AIによる賃料査定で精度の高い事業 収支を半自動作成

ISSUE

物件買取のための事業収支作成において、必要情報の入力はマンパワーで行い、賃料の査定も担当者の経験に基づき属人化されていた。

SOLUTION

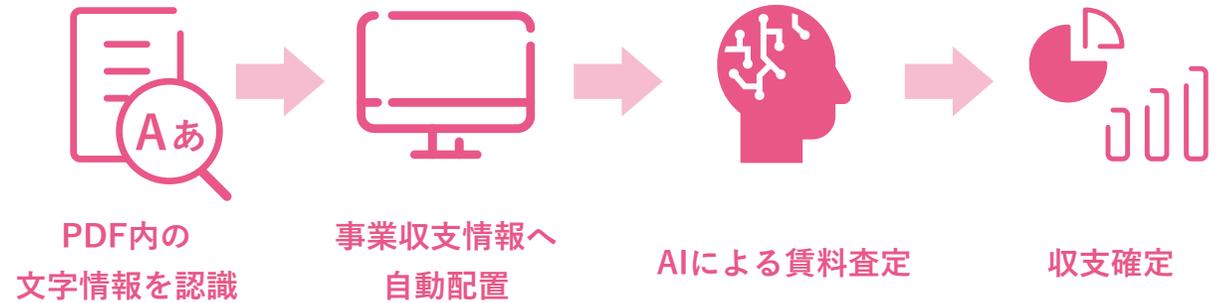
PDFの文字情報を認識し、事業収支に自動配置。

さらにAIが賃料査定をすることでデータドリブンな精度の高い収支の作成を実現。
手入力作業で発生するコストを大きく削減。

PRACTICAL USAGE

物件にユニークIDを与えることでエリア特性、価格相場などのデータを収集することができ、さらに仕入れ担当の進捗管理にもつながる。

蓄積したデータを活用することで無駄の少ない仕入れ業務を実現。



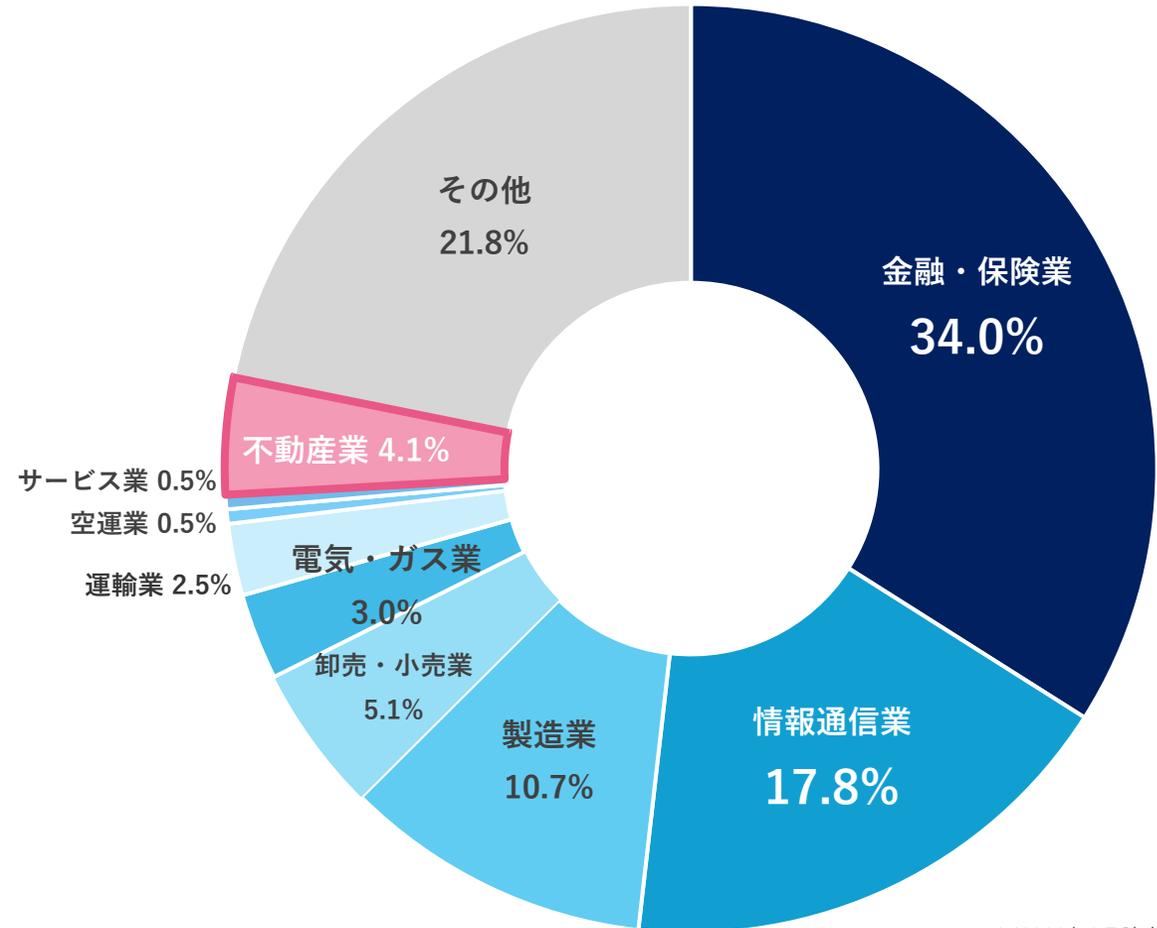
業種を超えて幅広く提供可能なDX支援サービスの構成比

金融/保険業界を中心に、さまざまな業界にDX支援サービスを提供。

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%**



※2022年9月時点

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

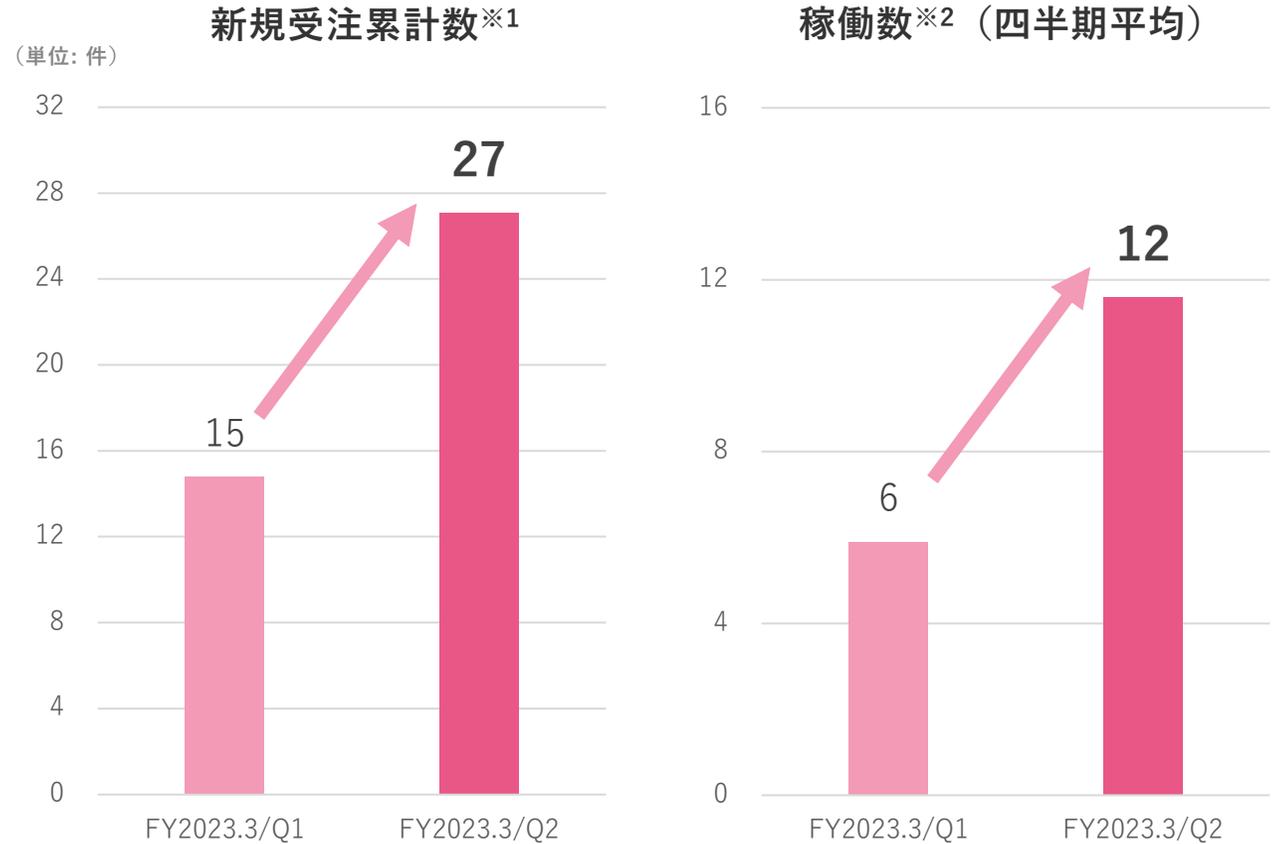


自社DXで実施したSFAツールリプレイスのノウハウを活用してSalesforceの導入を支援。

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發生産性を向上。

SI Cloud

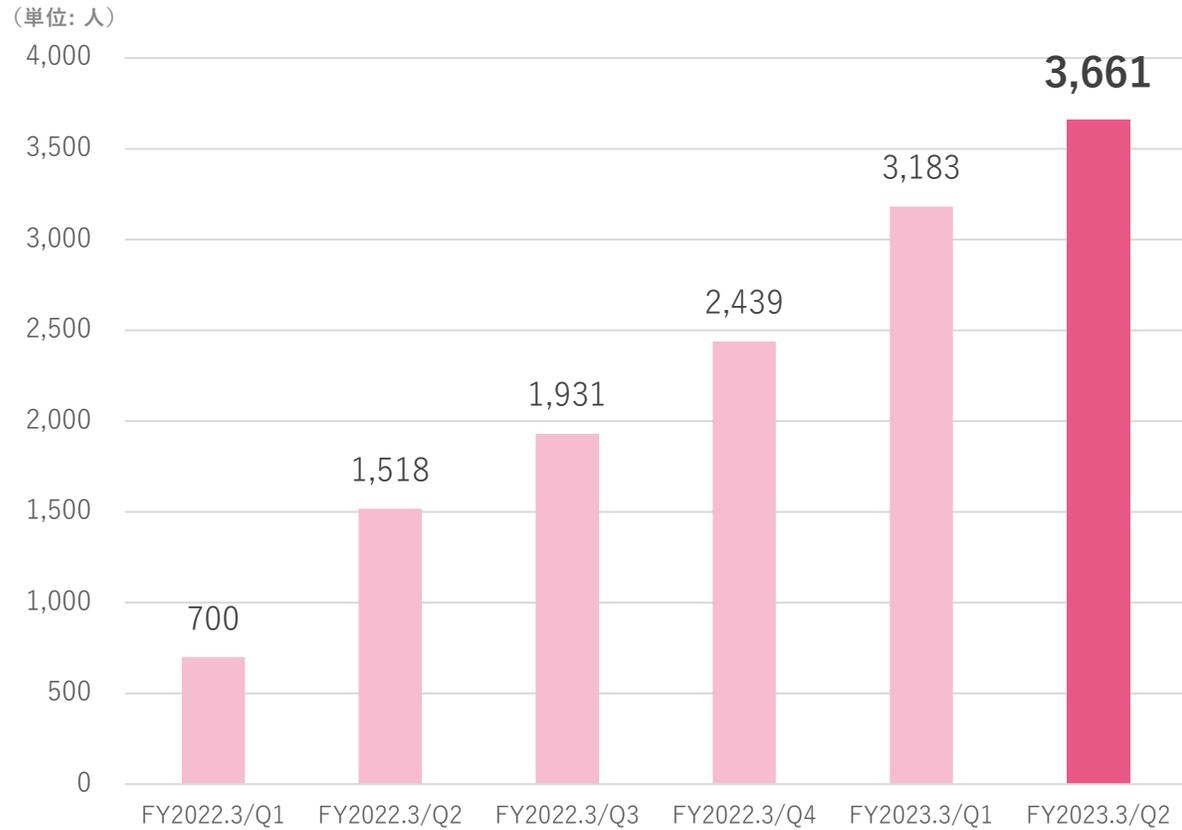


※1 「SI Cloud新規受注累計数」とは、各月の受注を受注最小単位で除して換算した受注件数のサービス開始からの累計値です。
※2 「SI Cloud稼働数 (四半期平均)」とは、各月の稼働案件を受注最小単位で除して換算した稼働中の案件数の四半期ごとの各月平均値です。

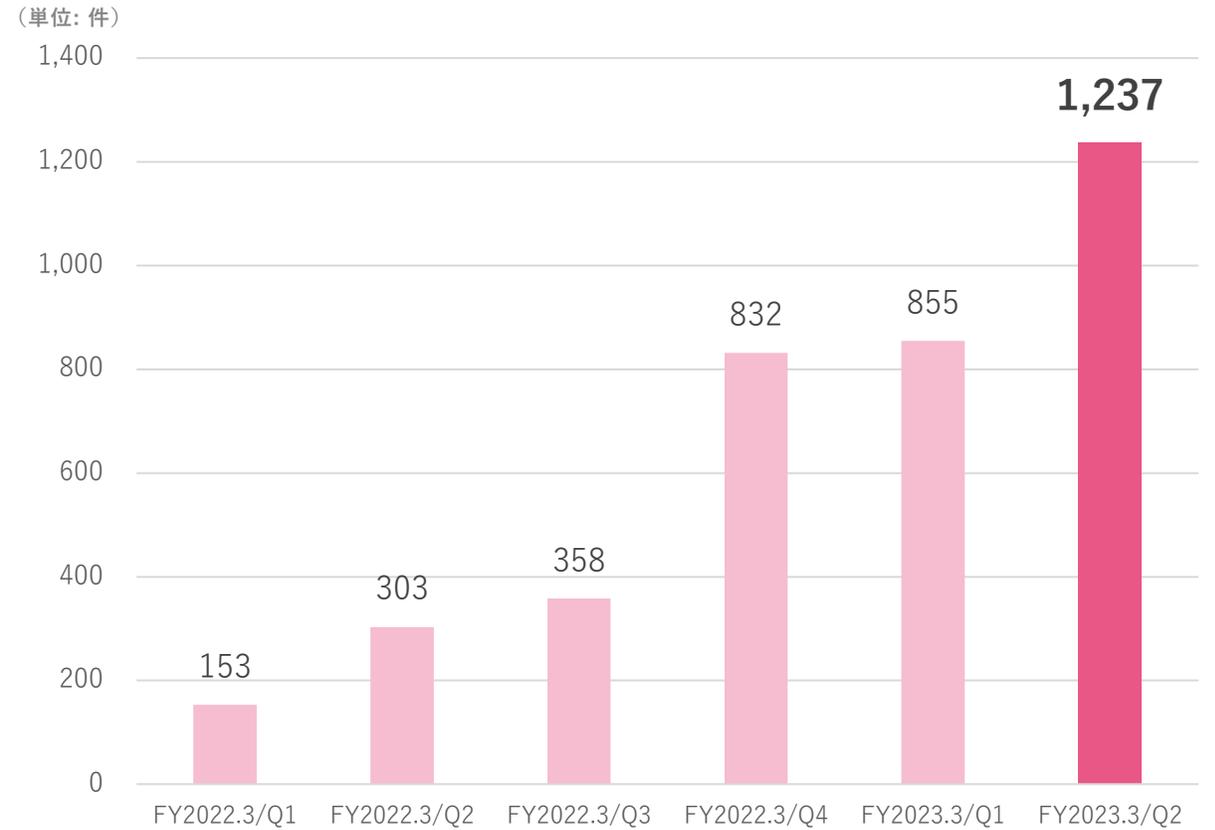
「FreeiD」累計ユーザー数およびソリューション数



「FreeiD」ユーザー数



ソリューション数



DXYZのビジネスモデル

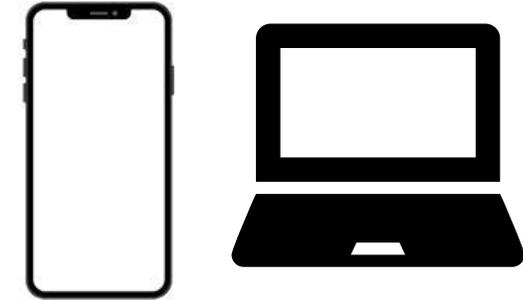
SaaS

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

esportsパーク「RED° TOKYO TOWER」の 入場サービスにFreeiDが採用

2022年4月に東京タワーフットタウン内に開業したesportsパーク「RED° TOKYO TOWER」における本人認証として「FreeiD」が採用。すでにFreeiDに登録済みのユーザーは新規の本人確認は不要。新たなユーザー体験を提供します。



FreeiDを活用した利用シーンイメージ



esportsパーク「RED° TOKYO TOWER」の入場ゲート



入場ゲート



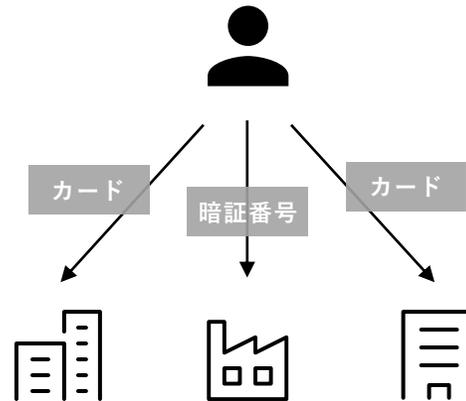
顔認証

全国に支店を展開するプライム市場企業 ライト工業株式会社のオフィスビルに導入

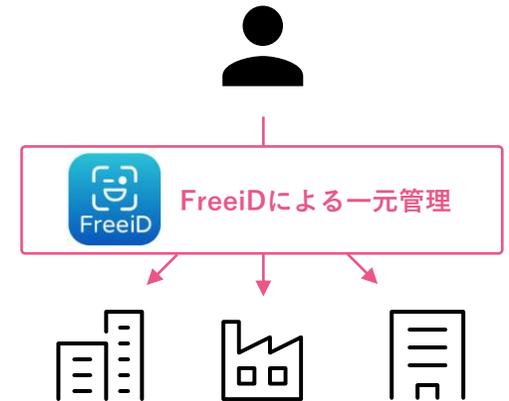
全国に支店・工事現場を展開するライト工業株式会社（東証プライム/証券コード：1926）が開発するオフィスビル「RMO大名・赤坂」に導入。各支店や現場にも順次導入を予定しており、顔認証の活用によるセキュアでシームレスかつ効率的な出入りの運用構築を支援します。



従来の管理



FreeID導入後



- 支店、現場ごとに認証カードや暗証番号が不要のため、紛失リスクやカード忘れによるなりすまし防止に貢献
- カード管理などのアナログなバックオフィスを効率化することで負担を軽減

保育園への顔認証システム導入で子どもの安全、職員の負担減を実現

株式会社チャイルド社のグループ会社である株式会社三恭が運営するパピーナ西荻北保育園に導入。「FreeiD」に登録されている当事者本人のみ入退室可能なため子どもの安全性を高めつつインターフォン対応による職員の負担減に貢献。さらに保護者アンケートでは95%が利便性を実感。



FreeiD導入の評価された点

- 登録者のみが入室できることによる安全面の改善
- スムーズな開場により出勤前後の保護者の貴重な時間を確保できる
- 職員のインターフォン対応業務が削減でき、保育の質向上につながる
- 非接触で感染リスクを軽減

利用者満足度

従来のインターフォンに比べて
FreeiDが便利また非常に便利と
回答した割合

95%

回答者：パピーナ西荻北保育園の保護者（n=37世帯）

高いセキュリティレベルが求められる人材紹介事業会社への導入

人材紹介事業を行うUZUZは個人情報を取り扱う事業者として、取引先や顧客への信用拡大のため、プライバシーマークの取得を目指しております。そのため、入退室管理のできるセキュリティ精度の高い認証システムの導入を検討されてきました。カードキーも検討されていましたが、カードキーはカード作成や管理する人件費などコストがかかり、また紛失やなりすましが可能でセキュリティ面に課題が残る上に、出入口の前で立ち止まる必要があるため、人が活発に出入りする文化のあるUZUZに合致しませんでした。そこで顔認証プラットフォームサービス「FreeiD」をご評価いただき、採用に至りました。



カードキーの課題

作成費用や管理の手間がかかる

紛失や偽造・又貸しのリスクがある

取り出しがざすため立ち止まってしまう

FreeiD 導入効果

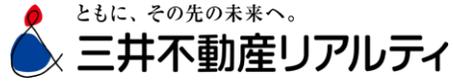
作成費用がなくなり入退室の権限管理・記録も簡単に

同リスクがなくなりセキュリティが向上

ウォークスルーできるようになり生産性が向上



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

57社

※2022年9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

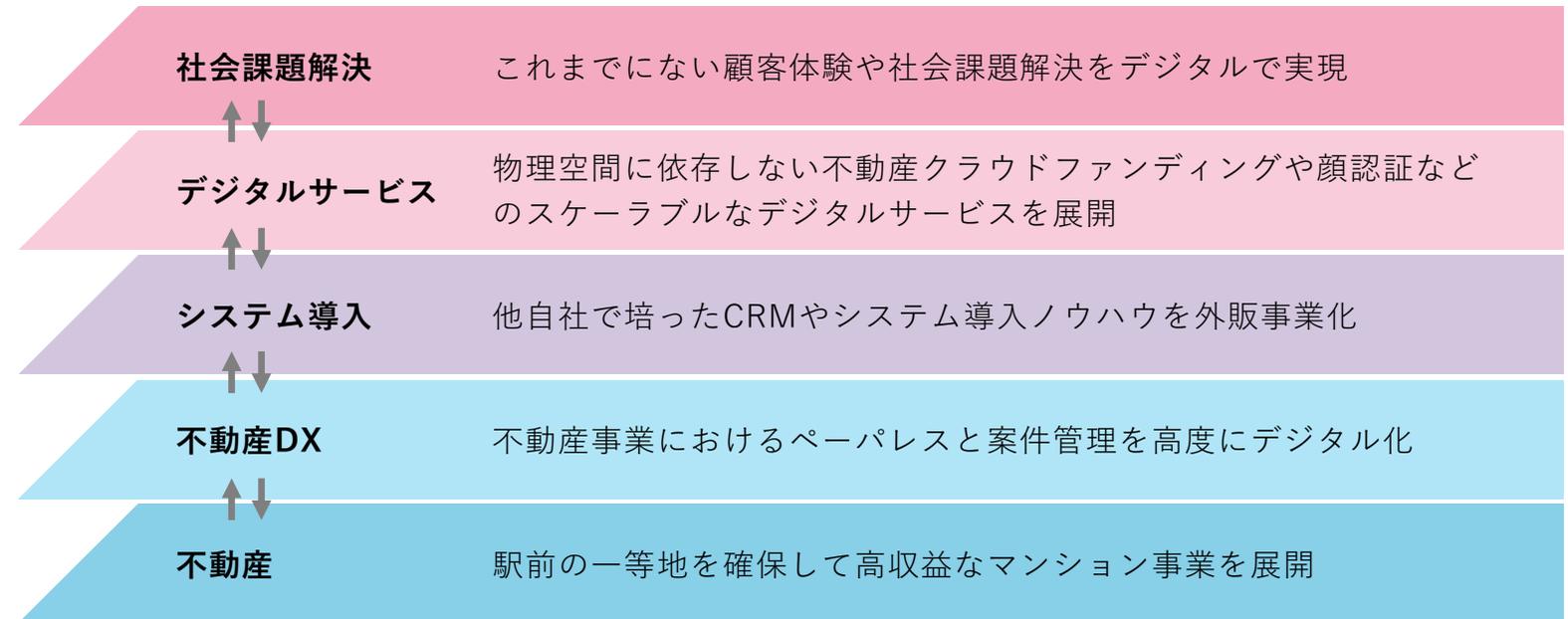
物理レイヤーの事業からデジタルレイヤーの事業へ

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

Appendix

リアルエステートコインが好評

他社のポイントをRimple（リンプル）で使用できるリアルエステートコインに交換し、投資をすることができます。このリアルエステートコインは、「1コイン=1円」の価値で不動産に投資することができます。

 <p>永久不滅ポイント</p> <p>セゾンポイント</p>	 <p>Hapitas</p> <p>ハピタス</p>	 <p>moppy</p> <p>モッピー</p>
 <p>WILLsCoin</p> <p>WILLs</p>	 <p>Premium</p> <p>プレミアム優待クラブポイント</p>	

※ポイントの交換率は各社により異なります。

ポイントを使った投資例

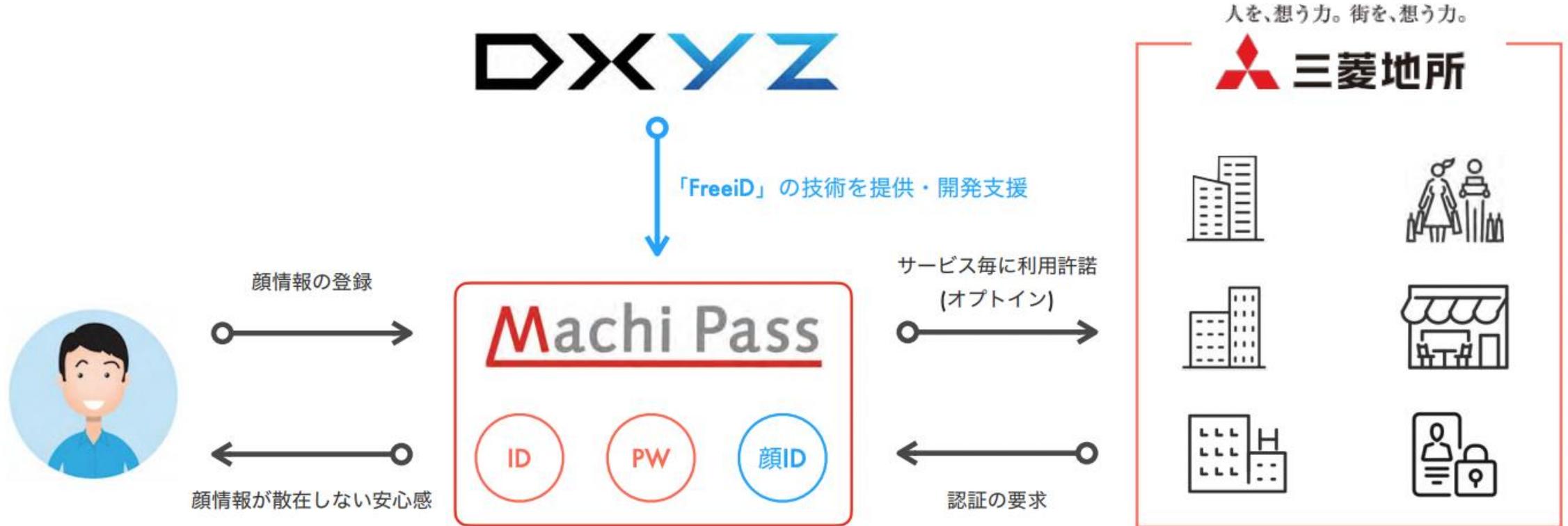
例えば下記物件に30,000円を投資する場合



注意事項

※当社が不動産特定事業法のもの事業者となる匿名組合に出資を行っていただき、当初予定通りの匿名組合利益を計上した際の最大の分配金となります。賃料の下落や空室、災害等により、対象不動産の価値が毀損した場合には、この分配金より低くなる、もしくは、分配金が発生しない場合があります。また、対象不動産の価値が著しく毀損した場合には、出資元本を毀損する場合があります。

三菱地所 顔認証サービス “Machi Pass FACE” 構築を開発支援



2025年の壁を前にしたDX需要の高まり

2025年の崖

DXを妨げる複雑化・老朽化・ブラックボックス化した既存システムの課題を克服できない場合に生じる国際競争への遅れや経済停滞



2025年以降の経済損失

最大 **12** 兆円/年

2025年までのIT人材不足

約 **43** 万人

IT予算のうちシステムの維持管理費

2025年までに **90** %以上



保守優先にリソースが割かれ、データ活用による付加価値の創出が困難

参考：経済産業省「DXレポート～ITシステム「2025年の壁」の克服とDXの本格的な展開～」

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。



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。