

# 2019年3月期 決算説明会資料



2019年5月21日  
証券コード 4389  
(2018年 4月～2019年3月)

# 目次

- 1** 2019年3月期 決算概要
- 2** 2019年3月期トピックス
- 3** 中期経営計画
- 4** Appendix



# **1** 2019年3月期 決算概要

## 前期比 増収増益

### ソリューションサービスの需要増加に伴い売上高が高水準を維持

- ・クラウドサービスは前期からの利用料積上げ、新規顧客獲得に加え、既存顧客の利用拡大により増収
- ・ソリューションサービスは次期に本稼動となる複数の大型案件のカスタマイズ開発、コンサルティング業務等により大幅な増収

### 売上総利益は安定的に成長し 経常利益は2期連続で過去最高を更新

- ・売上総利益率は前期比では低下しているものの、大型案件に関わる費用を見込んだ当初計画を上回って推移
- ・株式交付費、外形標準課税適用による租税公課等の費用を増収効果で吸収

# 損益計算書

(単位：百万円)	18期	19期	増減額	増減率
	2018年3月期	2019年3月期		
<b>売上高</b>	<b>1,239</b>	<b>1,617</b>	<b>+377</b>	<b>+30.5%</b>
クラウドサービス	949	1,019	+70	+7.4%
ソリューションサービス	290	597	+306	+105.6%
<b>売上総利益</b>	<b>692</b>	<b>819</b>	<b>+127</b>	<b>+18.4%</b>
売上総利益率	55.8%	50.7%	-	-
<b>販売費及び一般管理費</b>	<b>455</b>	<b>517</b>	<b>+62</b>	<b>+13.7%</b>
<b>営業利益</b>	<b>236</b>	<b>302</b>	<b>+65</b>	<b>+27.6%</b>
営業利益率	19.1%	18.7%	-	-
<b>経常利益</b>	<b>235</b>	<b>295</b>	<b>+59</b>	<b>+25.1%</b>
<b>当期純利益</b>	<b>145</b>	<b>209</b>	<b>+63</b>	<b>+43.4%</b>

※ 百万円未満切捨て

# 売上高・経常利益の推移（前期比）

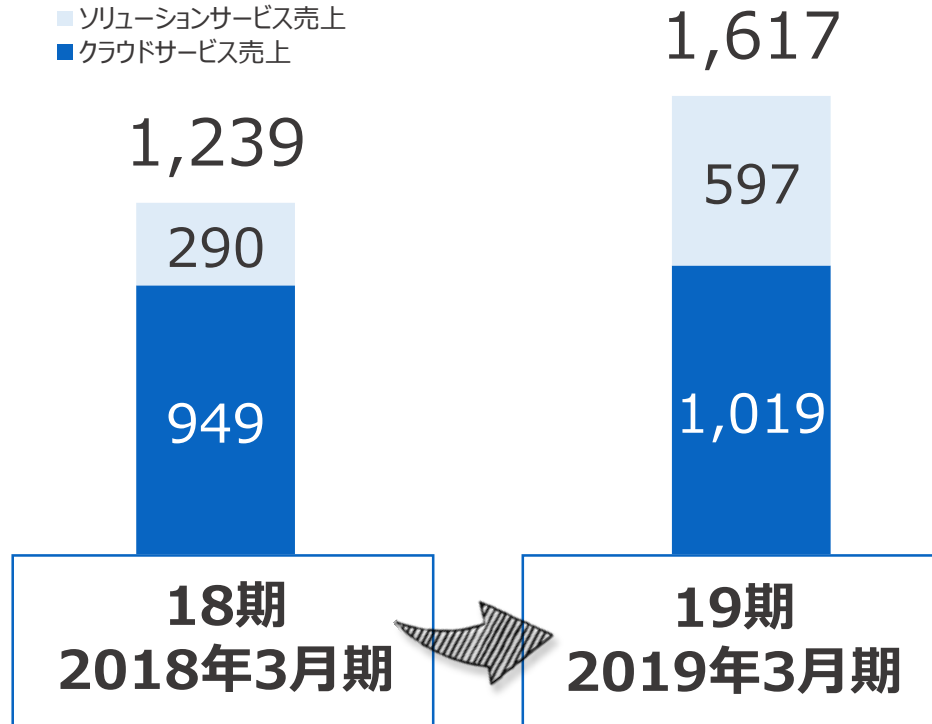
## 売上高は前期比+377百万円(30.5%増)

- ・クラウドサービス売上高は着実に増加 前期比+70百万円(7.4%増)
- ・ソリューションサービス売上高は大口案件により売上が増加 前期比+306百万円(105.6%増)
- ・経常利益は前期比+59百万円(25.1%増)

### 売上高

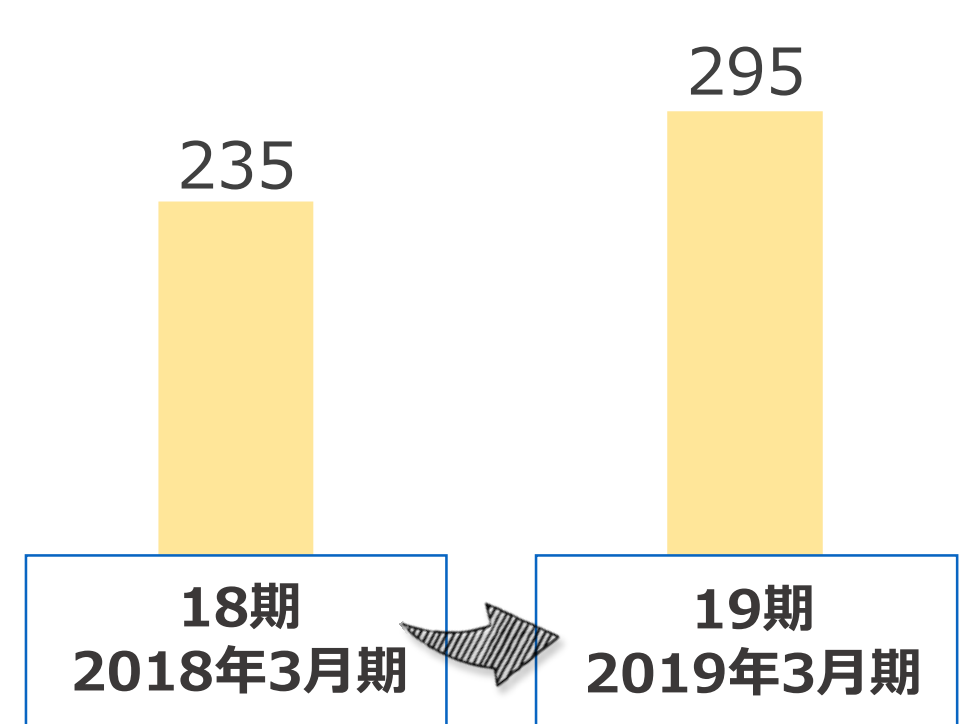
(単位：百万円)

- ソリューションサービス売上
- クラウドサービス売上



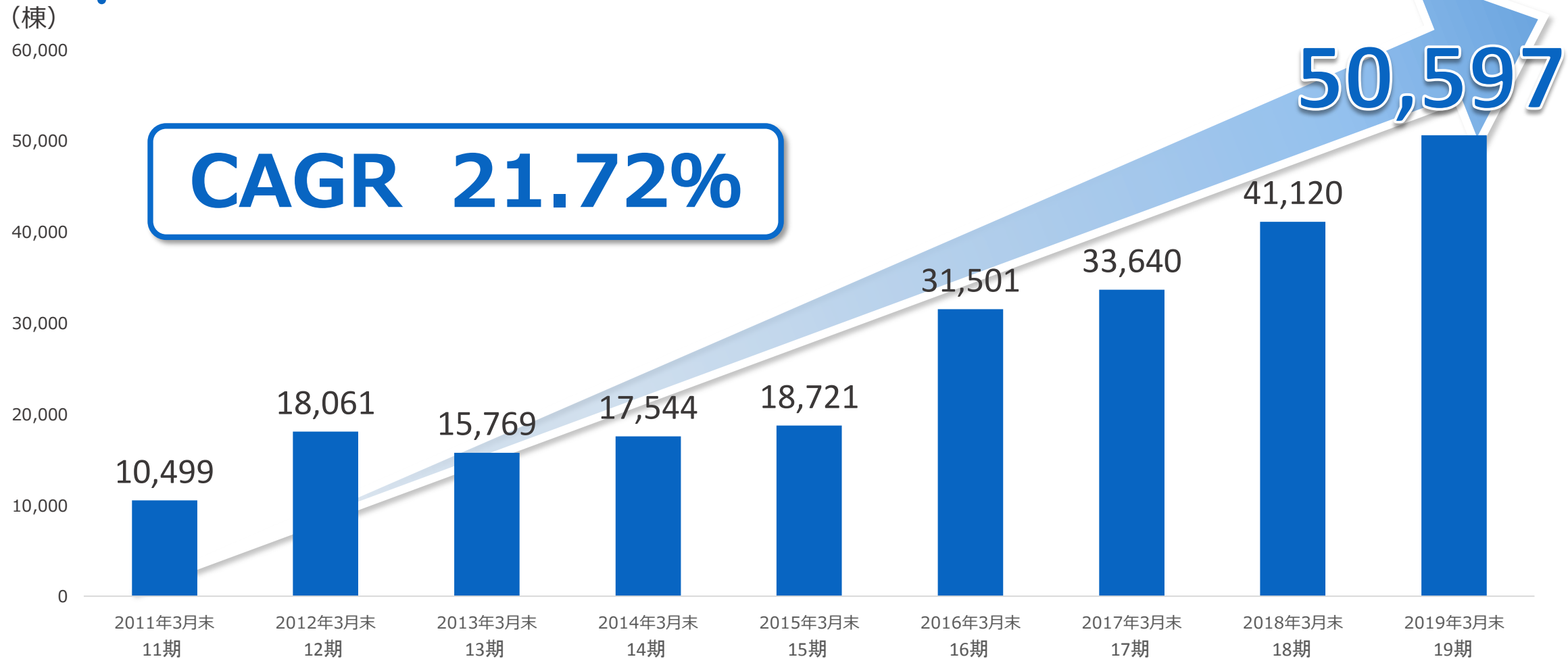
### 経常利益

(単位：百万円)



※ 百万円未満切捨て

登録棟数は安定的に成長を続け5万棟を突破（前期末比9,477棟増）  
年平均成長率（CAGR）は21.72%



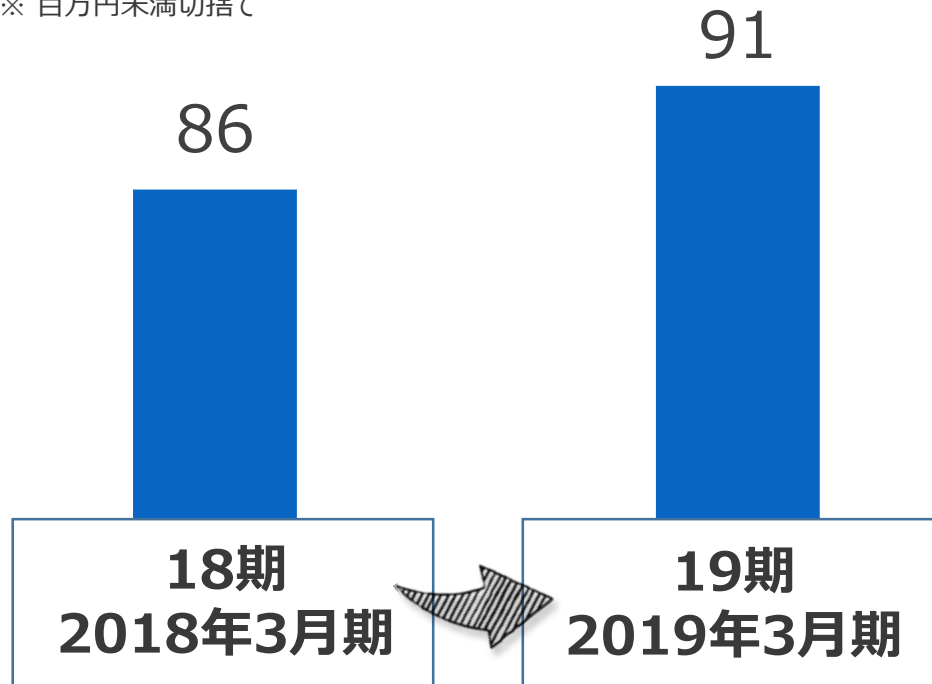
※ 官公庁自治体による登録棟数は含まない

クラウドサービス月額利用料は前期比+5百万円(6.1%増)  
1社当たりの平均月額利用料単価は前期比+14千円(4.5%増)

### クラウドサービス 月額利用料

(単位：百万円)  
※ 百万円未満切捨て

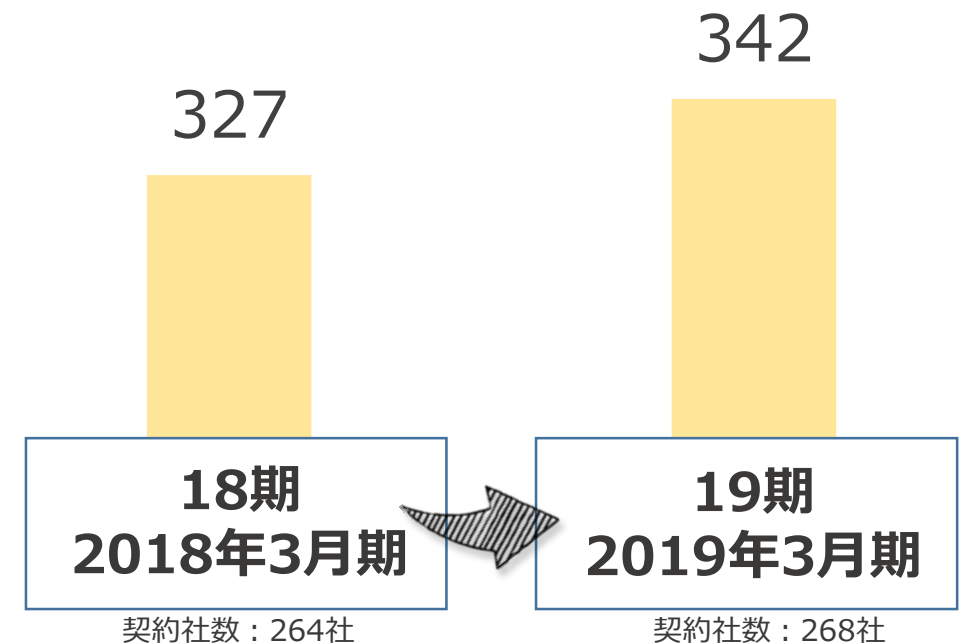
6.1%増



### 1社当たり 平均月額利用料単価

(単位：千円)  
※ 千円未満切捨て

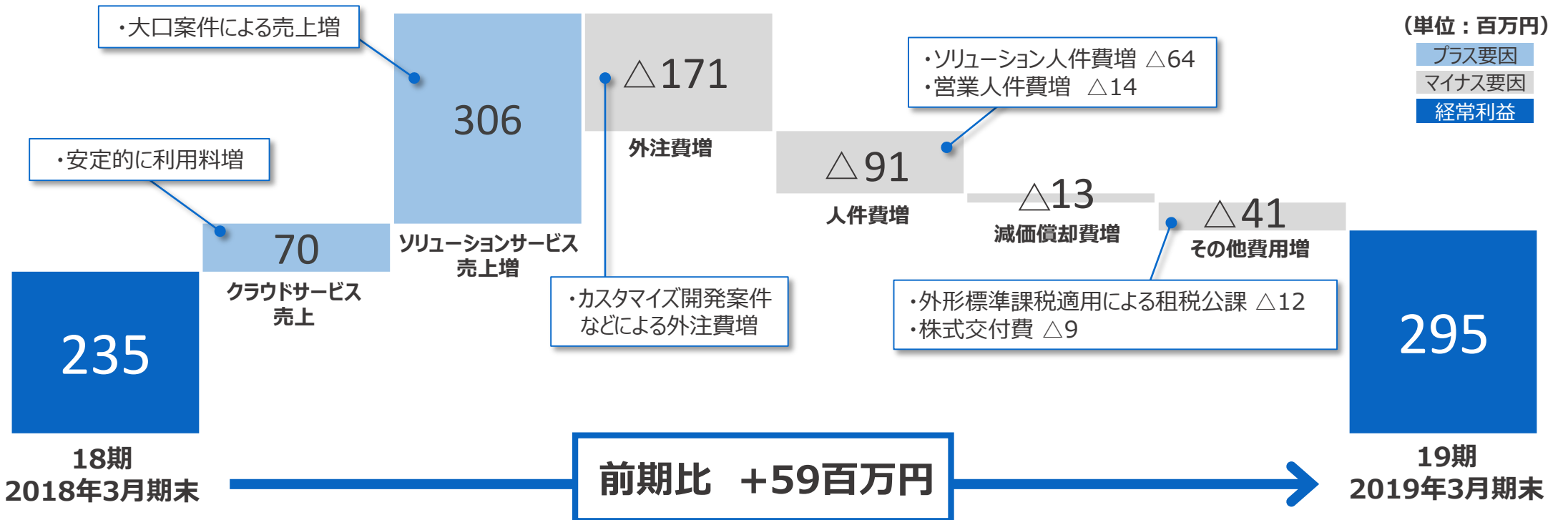
4.5%増





## 経常利益は前期比+59百万円（25.1%増）

- ・売上増加に伴うソリューション人件費及び外注費増
- ・販路拡大のための営業人件費増
- ・上場に伴う一過性費用の発生（株式交付費）
- ・外形標準課税適用による租税公課（販売費及び一般管理費）増



※ 百万円未満切捨て

## 自己資本比率は78.1%と財務の健全性が向上

**18期**

2018年3月期（期末）

単位：百万円

流動資産 877	流動負債 285	純資産 1,086
	固定負債 150	
有形・無形固定資産 350		
その他の投資資産 294		

総資産 1,522

自己資本比率 71.4%

**19期**

2019年3月期（期末）

単位：百万円

流動資産 1,551 現金預金+434	流動負債 313	純資産 1,757 資本金・資本剰余金 +461 利益剰余金 +209
	固定負債 180	
有形・無形固定資産 378		
その他の投資資産 321		

総資産 2,251

自己資本比率 78.1%



(単位：百万円)	18期	19期
	2018年3月期	2019年3月期
現金及び現金同等物の期首残高	476	617
営業活動によるCF	329	207
投資活動によるCF	△185	△218
財務活動によるCF	△3	445
現金及び現金同等物の期末残高	617	1,052

## 主な内訳：

## 2019年3月期（期末）

<b>営業活動の部</b>	減価償却費	172
	売上債権の減少	253
	税引前四半期純利益	295
<b>投資活動の部</b>	無形固定資産取得	△198
<b>財務活動の部</b>	株式発行による収入	451

※ 百万円未満切捨て



## **2** 2019年3月期トピックス

## 株式会社電気ビル（総合不動産管理会社）

業務改革を目指した情報システム再構築の中心となる**不動産ERP**として@プロパティを採用  
導入プロジェクトを推進

## 大手製造会社

海外拠点も含めた**グループ統一の不動産管理システム**として@プロパティを採用  
全世界の不動産物件を管理予定  
2019年度より本格稼働

## 大手金融グループ不動産管理会社

不動産管理の**グループ内連携**を目的に@プロパティを**基幹システム**として採用  
グループ全体での利用予定  
2019年度の本稼働に向け、**カスタマイズ・導入準備本格化**



## 株式会社ビッグ・エー（ディスカウントスーパー）

生鮮食品・加工食品を中心としたハード・ディスカウントチェーンストアを首都圏に200店舗以上展開  
新規出店検討の効率化と他社との物件獲得競争で優位に立つため、当社の「**商業店舗売上予測サービス**」を採用  
2019年2月より本格利用を開始

## 株式会社ガッツ・ジャパン（レンタカー事業）

フランチャイズ募集を開始してから急速に店舗数を拡大  
さらなる事業拡大に向けて、蓄積したデータの解析を行うべく、2019年3月よりデータサイエンスサービスの本格利用を開始  
今後は当社サポートの下、データサイエンスを用いた車両レンタル需要を日次で予測する**AIの開発**も予定

## ビレッジハウス・マネジメント株式会社（不動産賃貸会社）

低家賃マンションシリーズ「ビレッジハウス」を管理・運営しており、全国46の都道府県に1,000物件以上、100,000室以上を展開し、**これら全ての物件管理において「@プロパティ」を利用**更なる業務効率化を目指し、現在も当社とプロジェクトを継続

## サカエ大学セミナーコミュニティ事業

松坂屋名古屋店が中心となりプロデュースする「サカエ大学Common-S.（コモンズ）」のセミナーコミュニティ事業に提携協力企業として参画  
クラウドサービス「@プロパティ」で培ったノウハウや、新たに提供開始した「データサイエンスサービス」の技術を、データの有効活用を模索する企業に提供しイノベーションを推進





# 3

## 中期経営計画

1. 中期経営計画
2. シェア・価値提供
3. 新たな取り組み
4. 不動産DXプラットフォーム



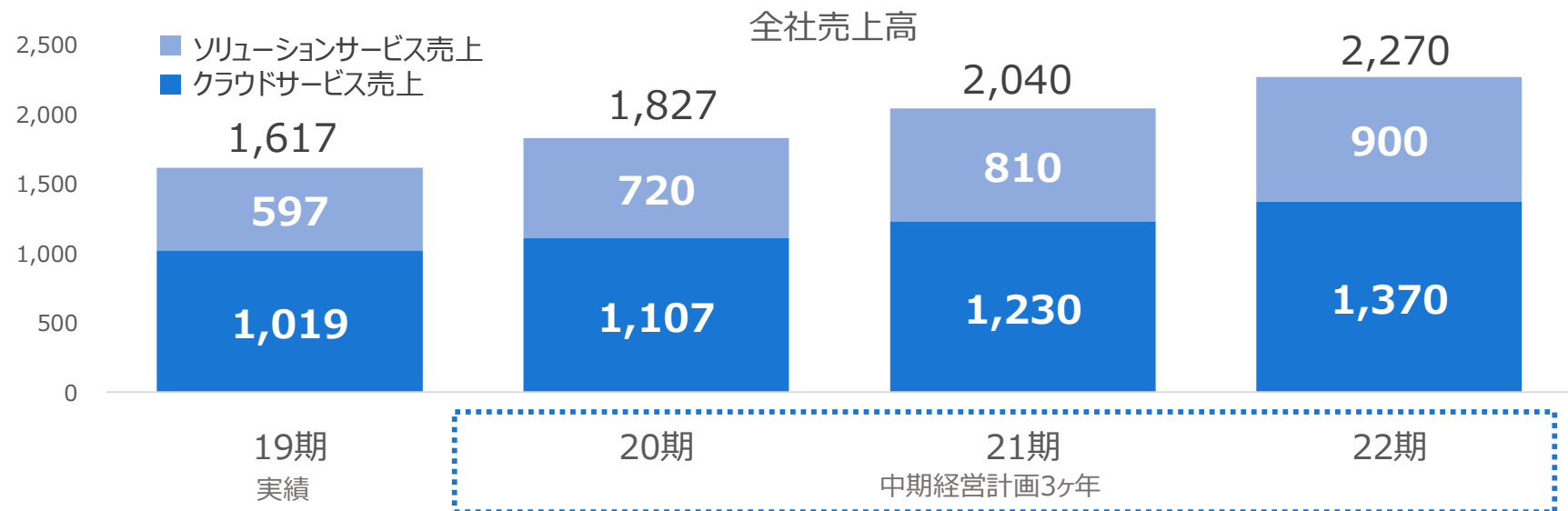
売上高前年度比 10%成長 3年後経常利益 4億円突破

不動産に関わる全ての業務をひとつのクラウドに集約

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

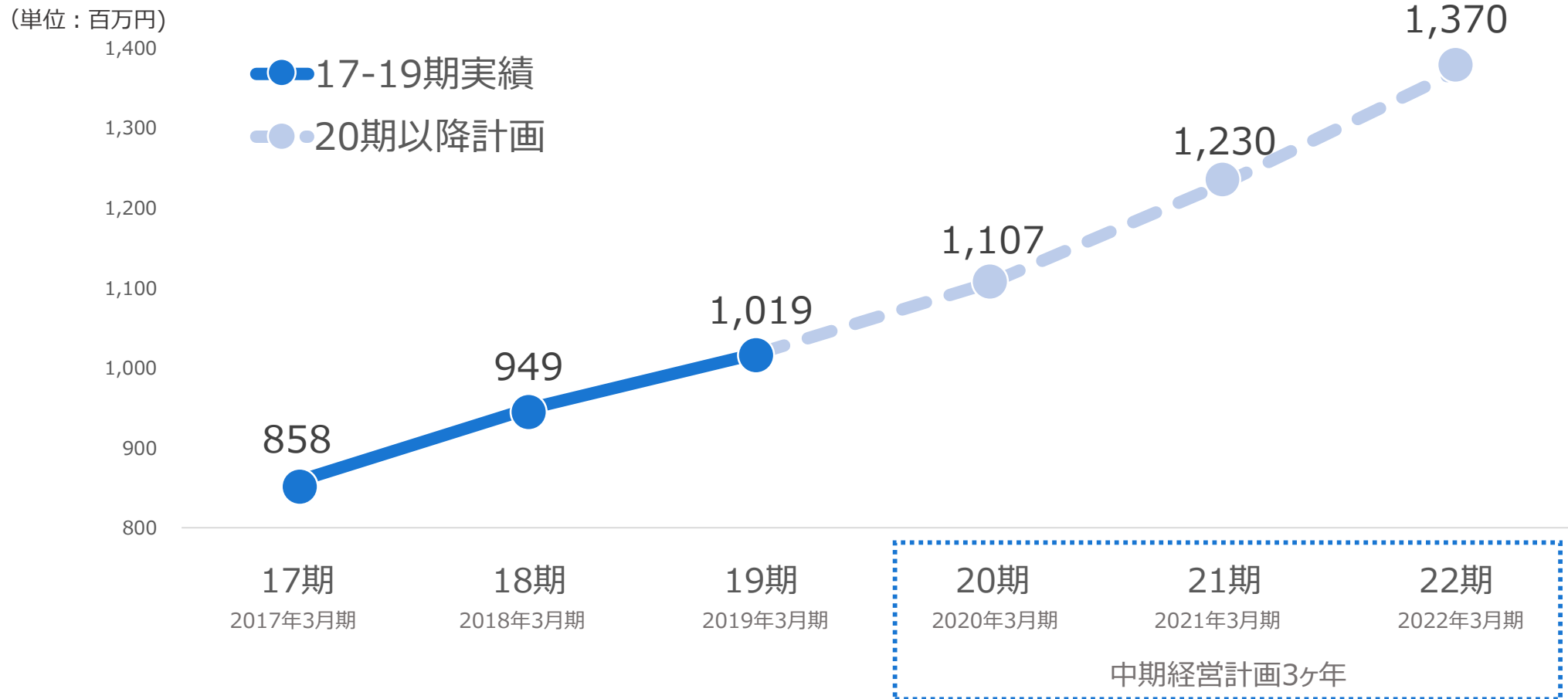
不動産分野におけるITニーズが高度化する中、大型案件を中心に据えた計画的かつ継続的な受注活動と、その着実な消化を実施  
20期は創業来最高売上を実現し、更に翌期毎の年度売上高更新を目指す

	実績	中期経営計画3ヶ年			
	(前期) 19期 2019年3月期	(当期) 20期 2020年3月期	21期 2021年3月期	22期 2022年3月期	
全社売上高	1,617	1,827 (+13%)	2,040 (+12%)	2,270 (+11%)	
クラウドサービス	1,019	1,107 (+9%)	1,230 (+11%)	1,370 (+11%)	
ソリューションサービス	597	720 (+21%)	810 (+13%)	900 (+11%)	



※ 百万円未満切捨て

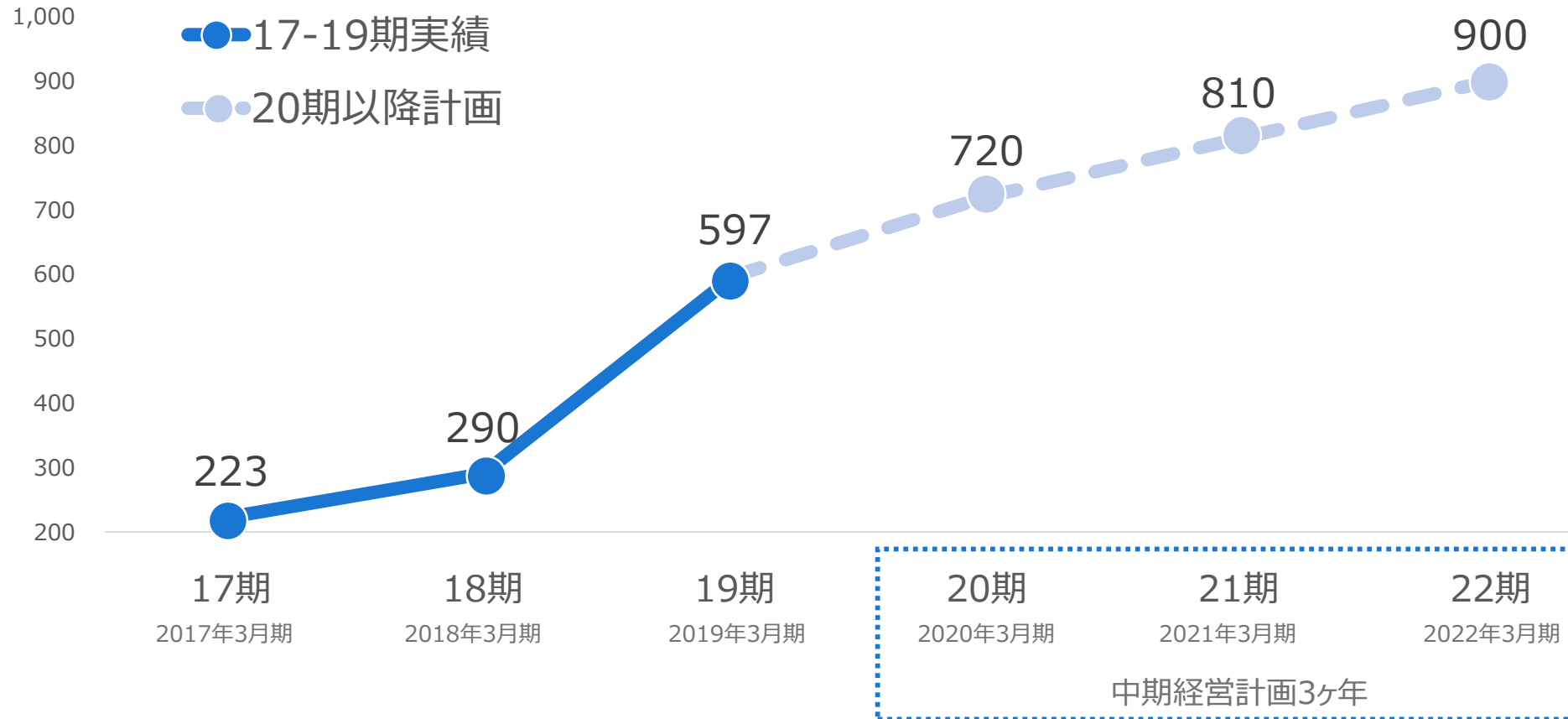
既存分野での更なる競争力向上に加え、新サービス投入による戦略的重点分野の開拓に注力し、収益基盤であるクラウドサービスを着実に拡大させる



※ 百万円未満切捨て

## 成長を加速させるため、ソリューションサービスを拡大し、収益基盤であるクラウドサービスの拡大につなげる

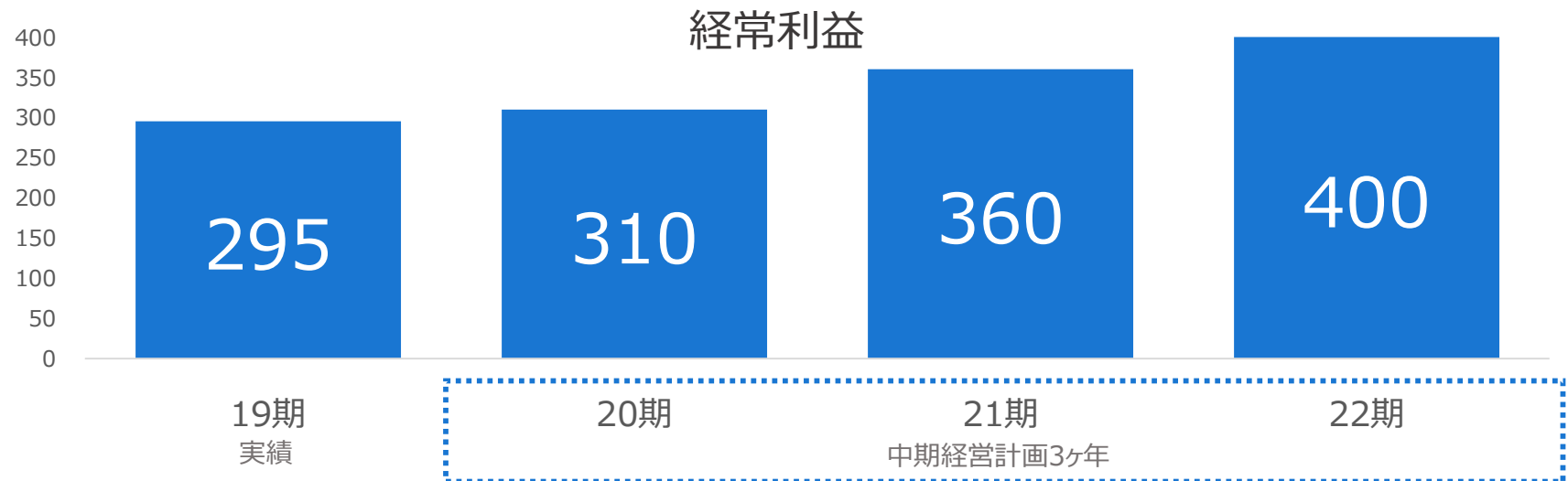
(単位：百万円)



※ 百万円未満切捨て

20期は中長期的な成長を実現するためのコストを最大限に見込み、  
21期以降の業績拡大を実現する

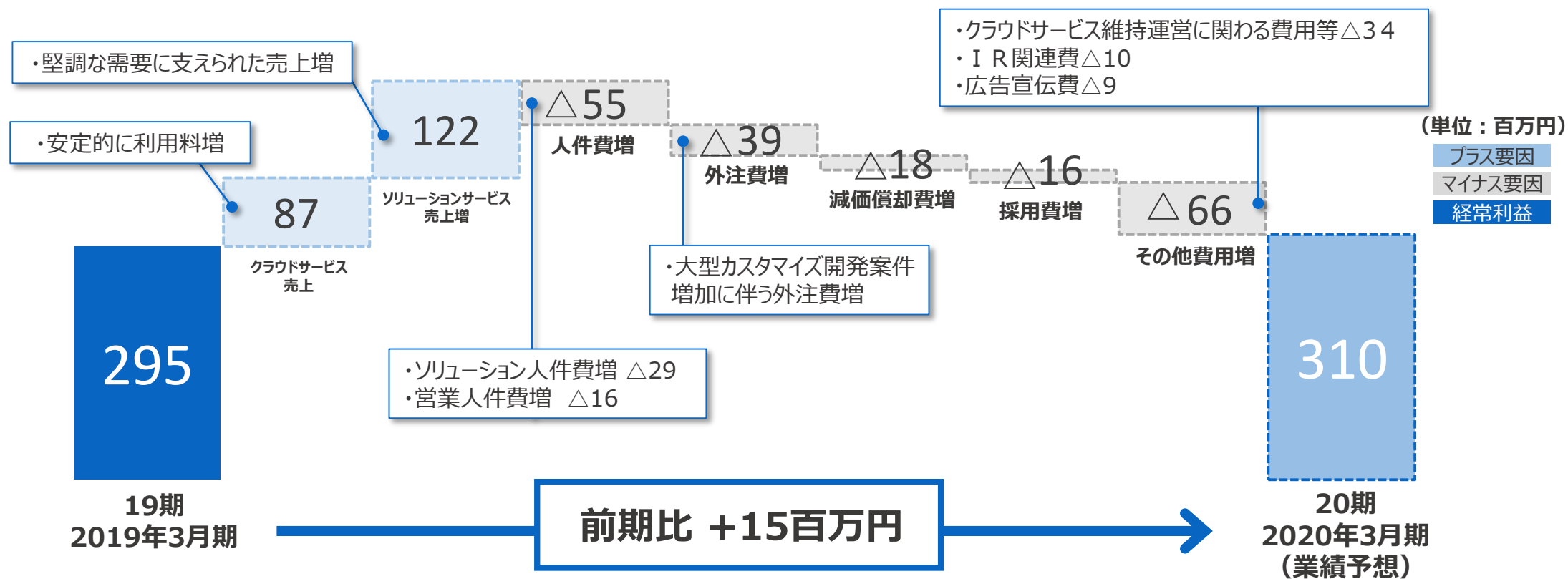
(単位：百万円)	実績	中期経営計画3ヶ年			
	(前期) 19期 2019年3月期	(当期) 20期 2020年3月期	21期 2021年3月期	22期 2022年3月期	
売上総利益	819	902 (+10%)	1,010 (+12%)	1,130 (+12%)	
販売費及び一般管理費	517	590 (+14%)	650 (+10%)	730 (+12%)	
経常利益	295	310 (+5%)	360 (+16%)	400 (+11%)	
当期純利益	209	210 (+1%)	250 (+19%)	270 (+8%)	



※ 百万円未満切捨て

## 経常利益予算は前期比+15百万円（5.1%増）

- ・ソリューションサービス売上に伴う人件費及び外注費増
- ・販路拡大のための営業人件費増
- ・クラウドサービス維持運営に関わる費用等の増



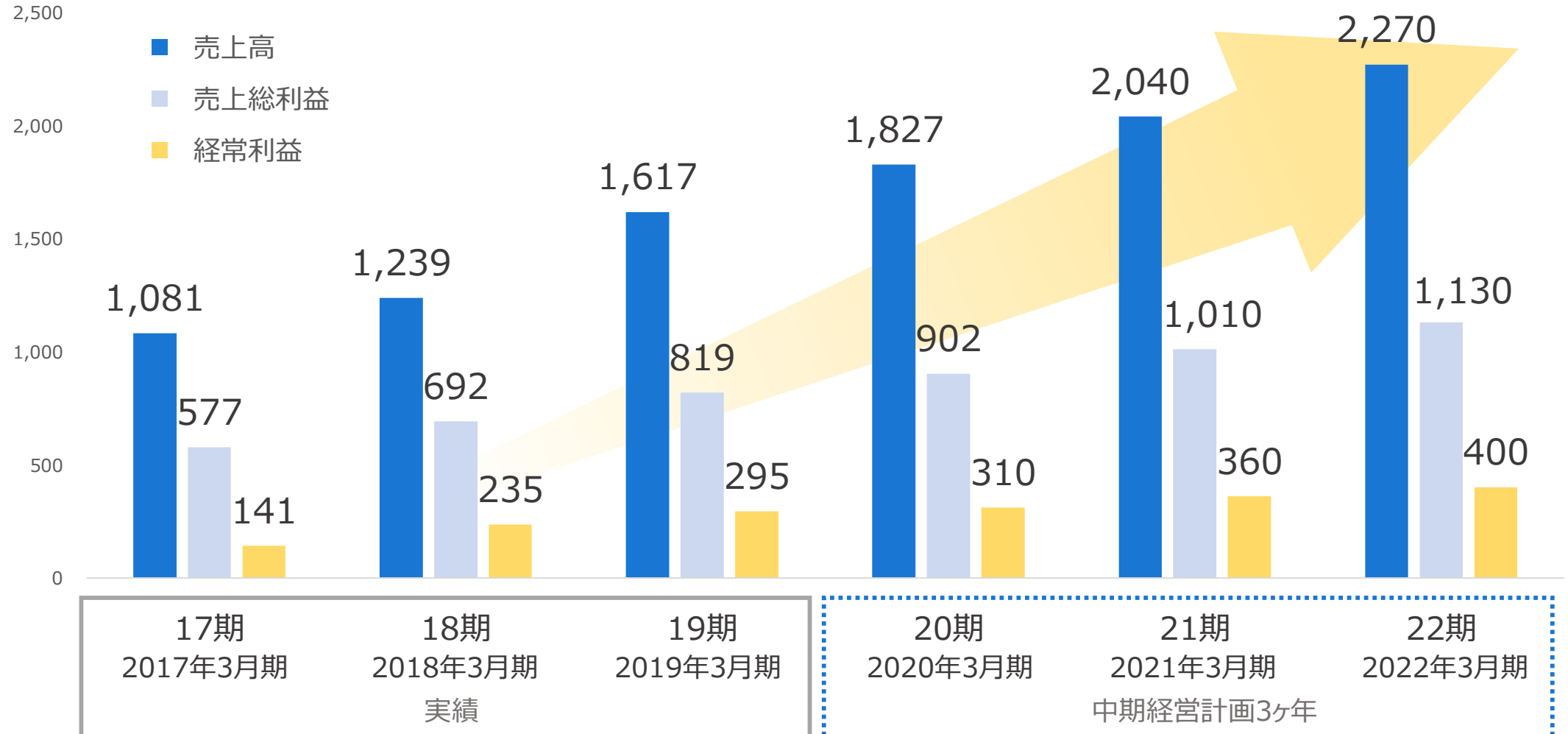
## 中長期的な視野に立った様々な施策を着実に実行し、21期以降の 堅実な成長を目指す

	実績		中期経営計画3ヶ年					
	(前期) 19期 2019年3月期		(当期) 20期 2020年3月期		21期 2021年3月期		22期 2022年3月期	
	実績	前期増減額	業績予想	前期増減額	計画	前期増減額	計画	前期増減額
(単位：百万円)								
<b>売上高</b>	<b>1,617</b>	378 増減率(30%)	<b>1,827</b>	210 増減率(13%)	<b>2,040</b>	213 増減率(12%)	<b>2,270</b>	230 増減率(11%)
クラウドサービス	1,019	70	1,107	88	1,230	123	1,370	140
ソリューションサービス	597	307	720	123	810	90	900	90
<b>売上原価</b>	<b>797</b>	250	<b>925</b>	128	<b>1,030</b>	105	<b>1,140</b>	110
<b>売上総利益</b> (売上総利益率)	<b>819</b> (51%)	127	<b>902</b> (49%)	83	<b>1,010</b> (50%)	108	<b>1,130</b> (50%)	120
<b>販売費及び一般管理費</b> (販管比率-対売上高)	<b>517</b> (32%)	62	<b>590</b> (32%)	73	<b>650</b> (32%)	60	<b>730</b> (32%)	80
<b>営業利益</b> (営業利益率)	<b>302</b> (19%)	66	<b>311</b> (17%)	9	<b>360</b> (18%)	49	<b>400</b> (18%)	40
<b>経常利益</b> (経常利益率)	<b>295</b> (18%)	60 増減率(25%)	<b>310</b> (17%)	15 増減率(5%)	<b>360</b> (18%)	50 増減率(16%)	<b>400</b> (18%)	40 増減率(11%)
<b>当期純利益</b> (当期純利益率)	<b>209</b> (13%)	64	<b>210</b> (12%)	1	<b>250</b> (12%)	40	<b>270</b> (12%)	20

※ 百万円未満切捨て

## 売上高前年度比10%成長 3年後経常利益4億円突破を目指す

(単位：百万円)



※ 百万円未満切捨て



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

2019年3月期（予定）  
1株当たり 25円00銭

配当性向 22.4%

2020年3月期（予想）  
1株当たり 8円34銭※  
（2019年4月1日付株式分割考慮後）

配当性向 23.3%

※2018年4月18日付で普通株式1株につき700株の株式分割を行っております  
2019年3月期の配当金については当該株式分割後の実際の配当金額を記載しております  
なお、2019年4月1日付で普通株式1株につき3株の株式分割を行っております。2020年3月期（予想）の配当金については当該株式分割の影響を考慮して配当金額を記載しております

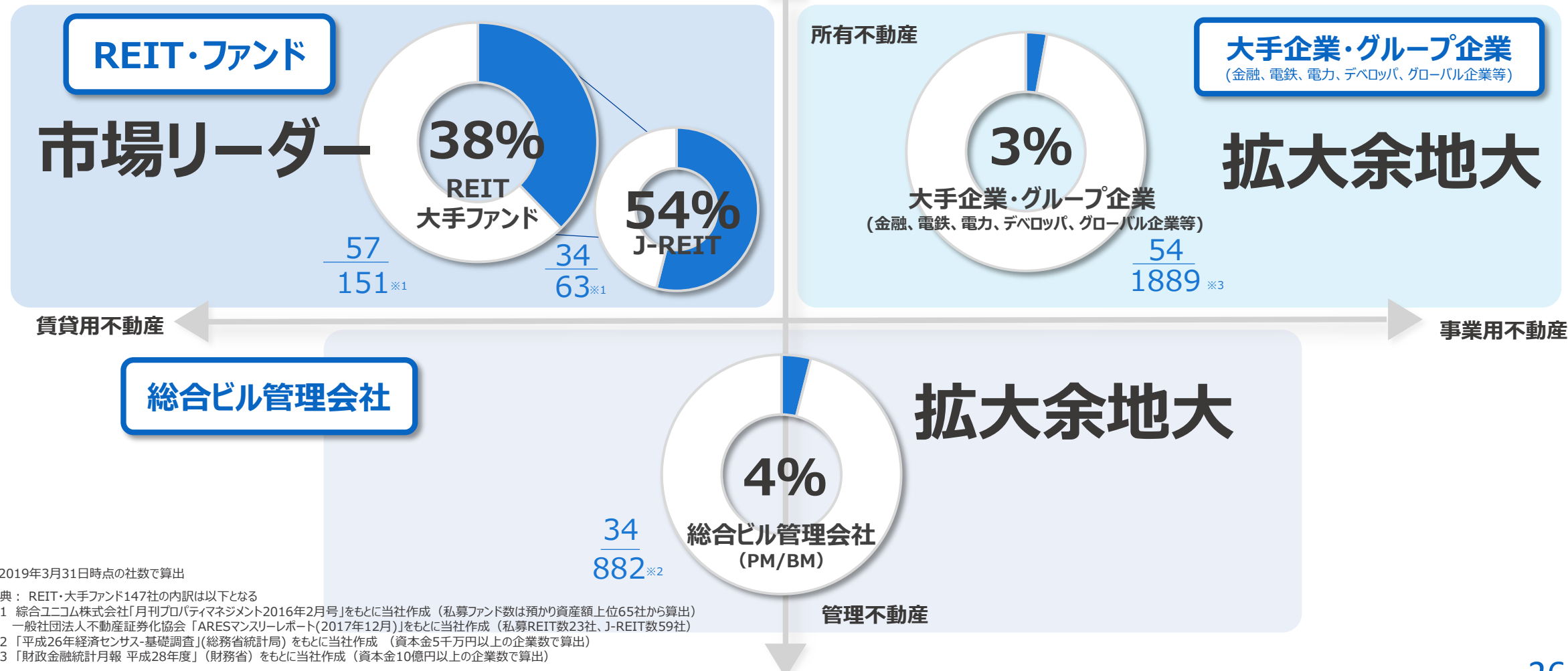


# 3

## 中期経営計画

1. 中期経営計画
2. シェア・価値提供
3. 新たな取り組み
4. 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 総合ビル管理会社、大手企業・グループ企業分野は尚も膨大な拡大余地あり



※2019年3月31日時点の社数で算出

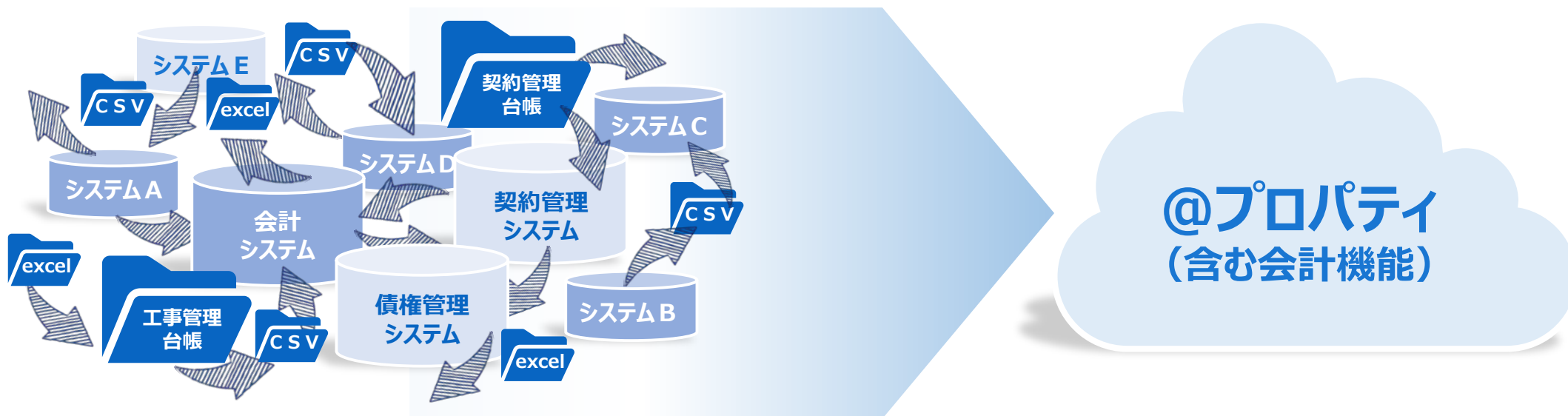
出典：REIT・大手ファンド147社の内訳は以下となる

※1 総合ユニコム株式会社「月刊プロパティマネジメント2016年2月号」をもとに当社作成（私募ファンド数は預かり資産額上位65社から算出）  
一般社団法人不動産証券化協会「ARESマンスリーレポート(2017年12月)」をもとに当社作成（私募REIT数23社、J-REIT数59社）

※2 「平成26年経済センサス-基礎調査」(総務省統計局)をもとに当社作成（資本金5千万円以上の企業数で算出）

※3 「財政金融統計月報 平成28年度」(財務省)をもとに当社作成（資本金10億円以上の企業数で算出）

不動産に関わる全ての業務をひとつのクラウドに集約可能に  
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



レガシーシステムからの脱却により顧客の未来戦略を支援



# 3

## 中期経営計画

1. 中期経営計画
2. シェア・価値提供
3. **新たな取り組み**
4. 不動産DXプラットフォーム



① AI等を用いた不動産ビッグデータ解析  
**賃料算定支援サービス**

@プロパティユーザー様向け

② 商圈データ及び出店店舗データ解析  
**商業店舗売上予測サービス**

飲食・小売業など多店舗出店を展開する企業様向け

## 募集賃料決定にあたってのオーナー様の悩み

- ・解約が決まって募集をかけたいが、賃料設定の目安がほしい
- ・募集賃料を下げて稼動を急ぎたいが、いくらに設定すべきかわからない

ユーザーの過去の管理データ※を当社が分析し、募集賃料の算定を支援

### ユーザーよりご依頼

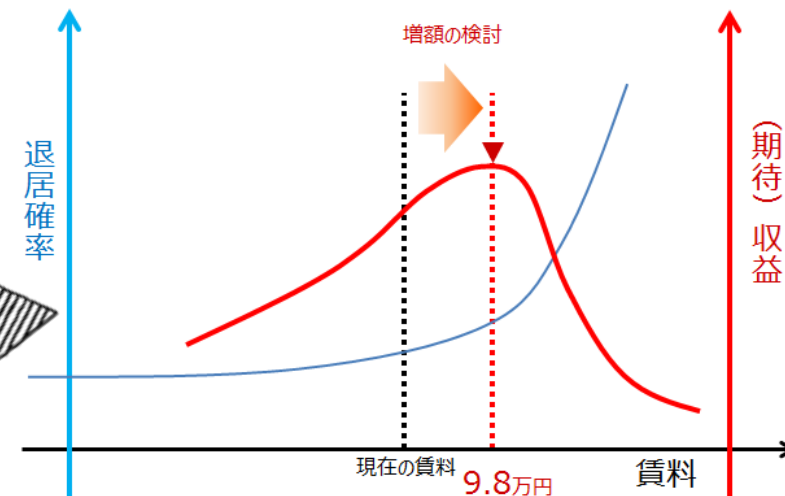


@プロパティに蓄積された  
ユーザーの不動産の管理データ

### 当社にて分析



当社によるデータ分析



退居確率と賃料の関係をモデル化  
退居率を下げたまま、収益性の最も高い賃料を算出

※個別に許可をいただいたユーザーデータでのみ分析を実施

## 多店舗出店お客様ニーズ

- ・新規出店を加速するため出店検討の効率化を図りたい
- ・これまで蓄積してきた既存店のデータを有効的に活用したい
- ・データ分析を行いたい「どうすれば良いかわからない」

お客様の既存店データを当社が分析  
分析結果から新規出店時の売上予測値を算出  
売上予測結果をレポートにてご提供

### お客様よりご依頼



お客様より**既存店データ**を受領

### 当社にて分析



ご提供いただいたデータ及び店舗周辺の**商圈データ**などを基に**予測モデル**を構築

### 売上予測値算出



構築したモデルを活用し、新規出店物件の売上を予測したレポートをお客様にご提供





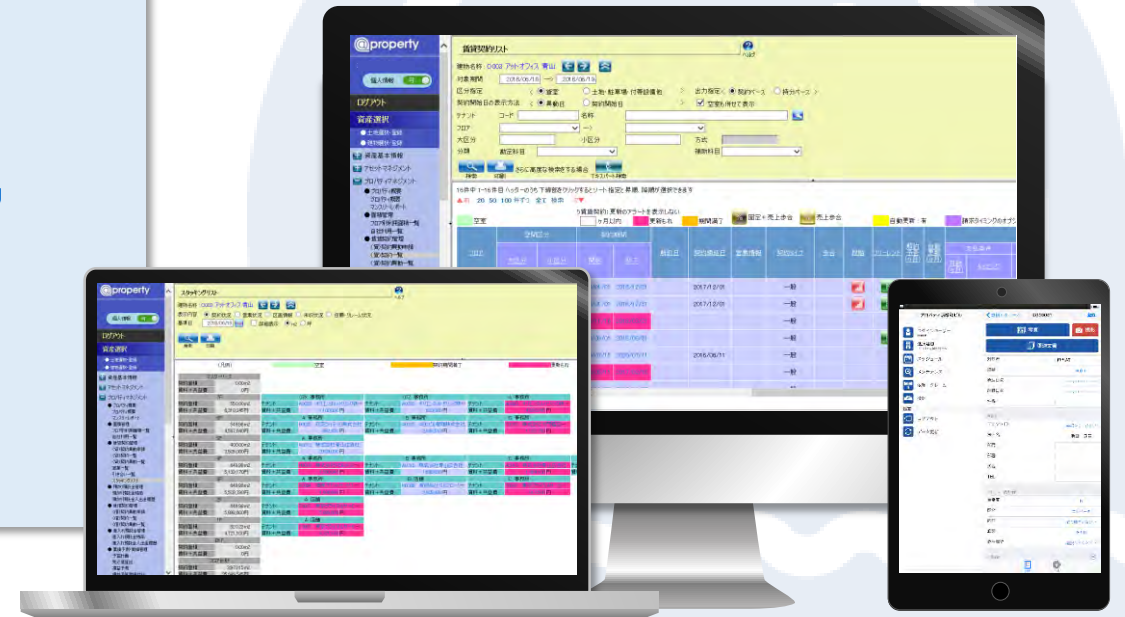
## **3** 中期経営計画

1. 中期経営計画
2. シェア・価値提供
3. 新たな取り組み
4. 不動産DXプラットフォーム

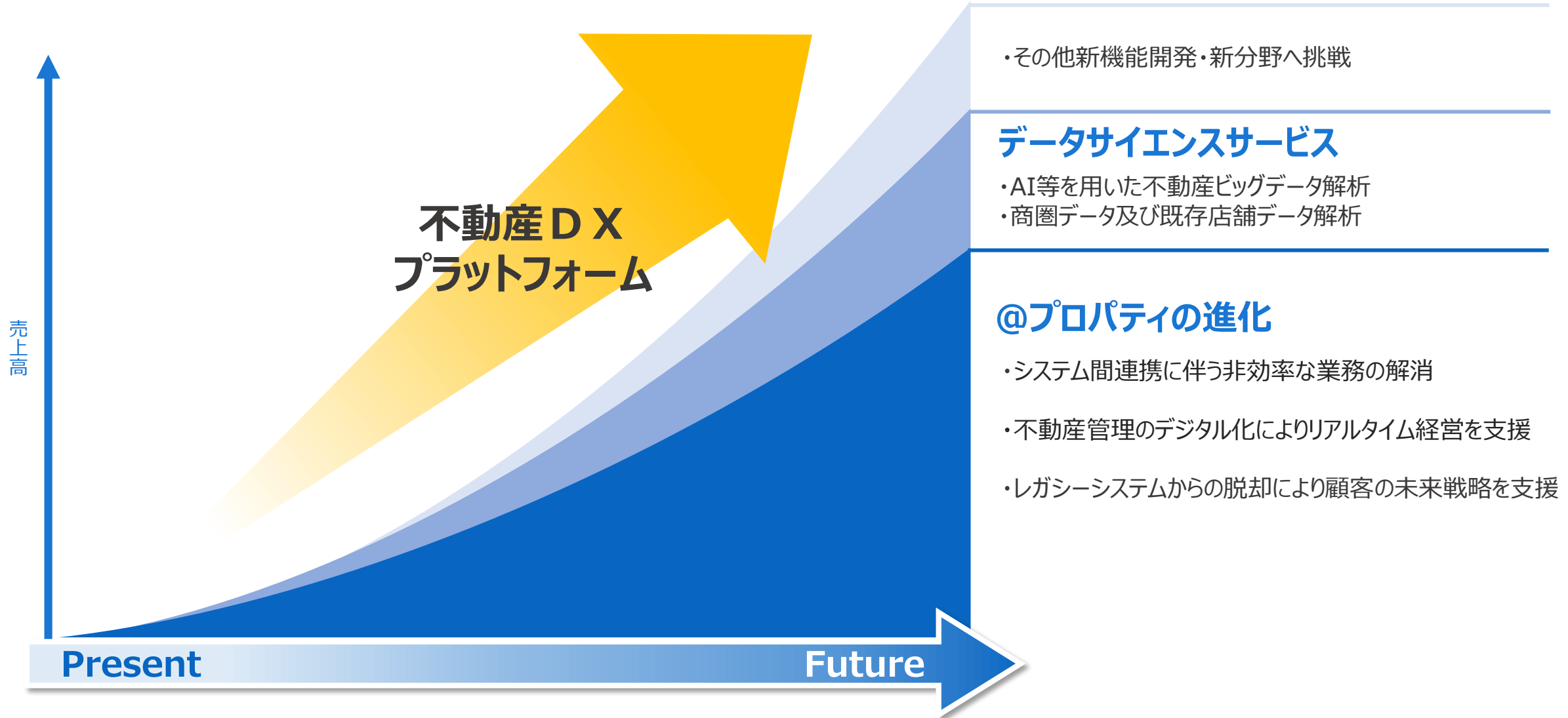
不動産運営に関わるすべての情報をデジタル化し  
顧客の事業を根幹から支える「不動産DXプラットフォーム」を目指します

- ・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





出典 ※1 DX（デジタルトランスフォーメーション）とは、企業がビジネス環境の激しい変化に対応し、データとデジタル技術を活用して、顧客や社会のニーズを基に、製品やサービス、ビジネスモデルを変革するとともに、業務そのものや、組織、プロセス、企業文化・風土を変革し、競争上の優位性を確立すること「DX推進ガイドライン平成30年12月」（経済産業省）（<https://www.meti.go.jp/press/2018/12/20181212004/20181212004.html>）（2019年5月1日に利用）





# 4

# Appendix

## 当社は不動産に関する業務を効率化する「BtoBの不動産テック企業」

### 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	330百万円※
市場	東京証券取引所マザーズ (4389)
従業員数	55名※

※2019年3月末時点

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

賃貸借契約管理

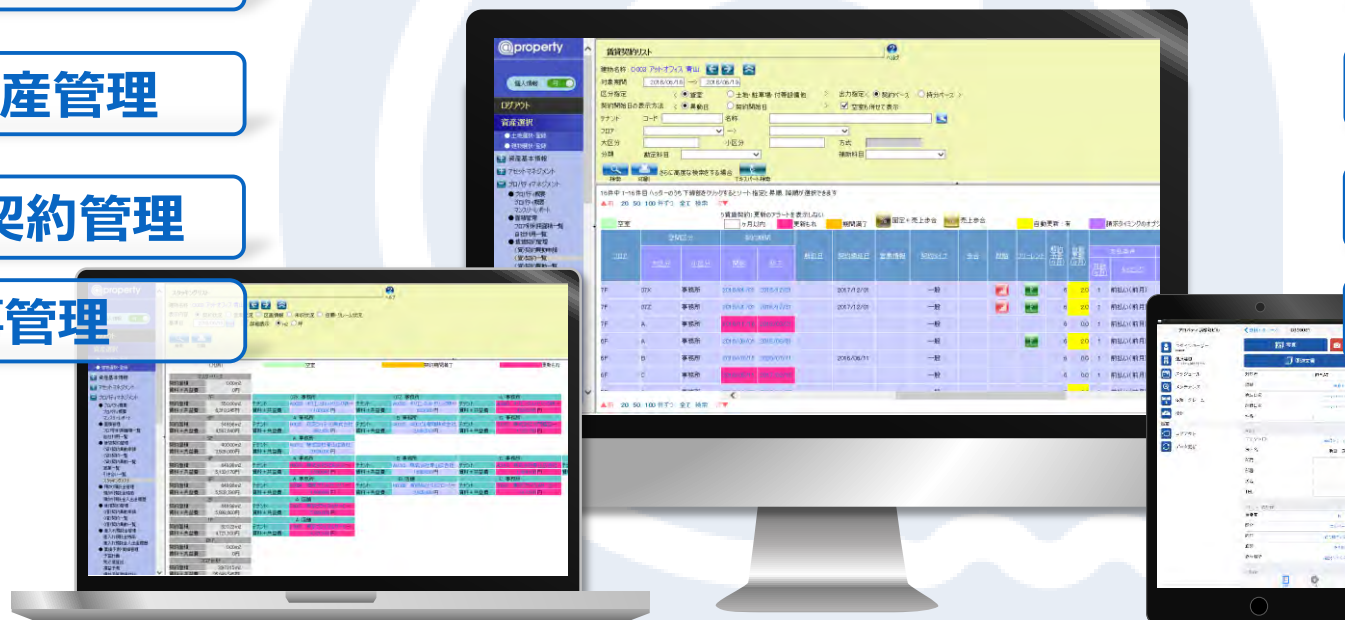
工事管理

不動産会計

請求・入金(債権管理)

業務受委託管理

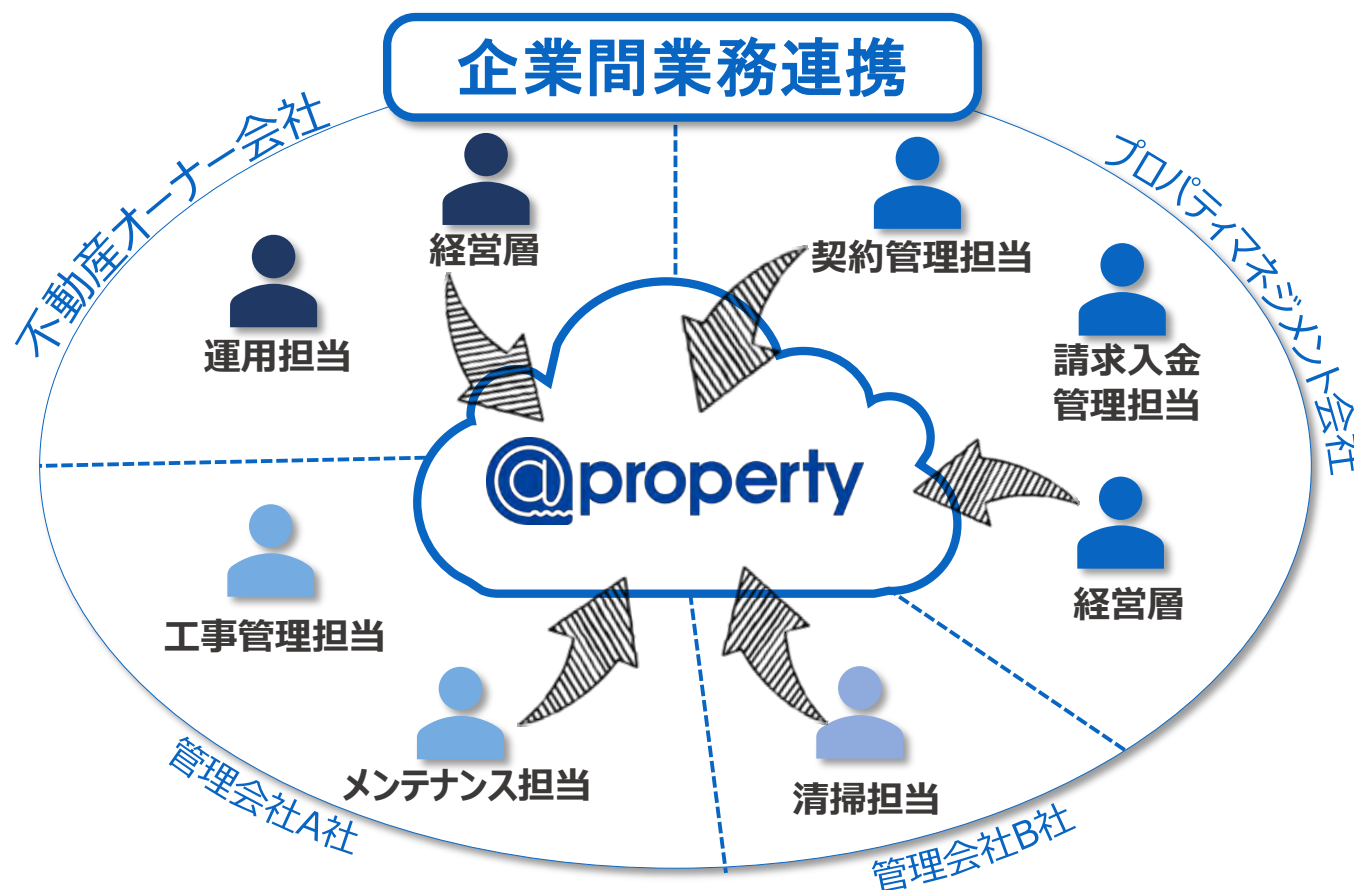
経営分析



※ 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

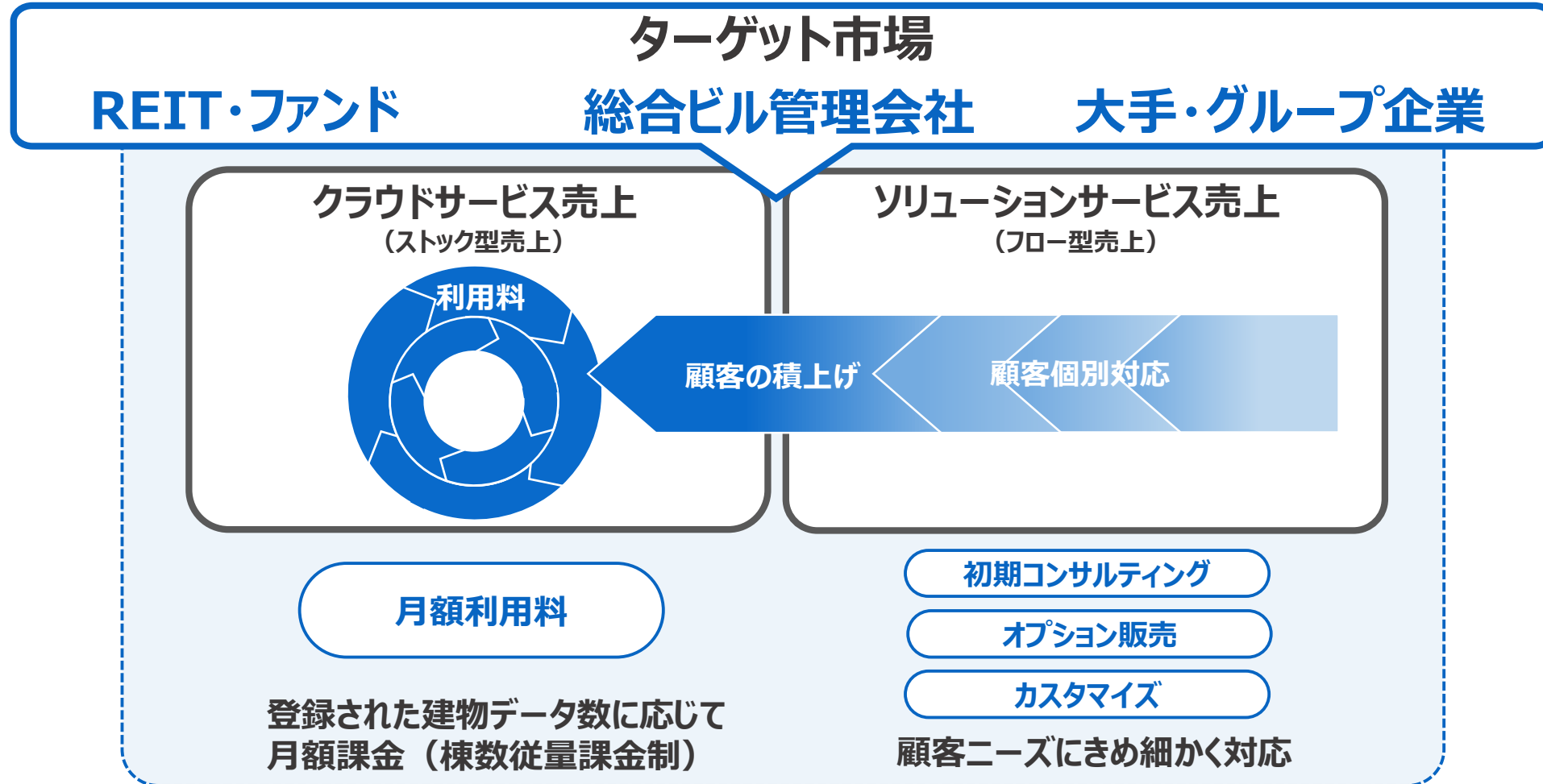
## パブリッククラウド上で企業間連携を実現、業務効率が飛躍的に向上

不動産オーナー及び全国に点在する不動産の管理会社をパブリッククラウド上でリアルタイム連携  
現場管理業務からオーナーアセットマネジメント業務までをフルカバー





高度な不動産管理が必須となる顧客が存在する市場をターゲットにストック型売上とフロー型売上を両輪に盤石な収益基盤を確立





## 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 他社パッケージソフトとの差別化を図り大きな参入障壁を形成

ユーザーの声を反映し、常に進化するパブリッククラウド



2019年3月期 ユーザーサポート実績※

問い合わせ電話 **5,456**件

問い合わせメール **1,515**件

機能バージョンアップ・改善回数 **52**件

創業来一貫したパブリッククラウド型サービス

競合他社

### パッケージソフト

- ・セットアップ・インストールが必要
- ・メンテナンスが必要
- ・バージョンアップ都度対応
- ・セキュリティ体制の構築が必要

当社

### パブリッククラウド

- ・インストール不要、インターネットからログイン
- ・メンテナンスは当社対応
- ・バージョンアップは当社対応
- ・万全のセキュリティ体制(ISO/IEC 27017認証取得)

※ 2018年4月1日から2019年3月31日まで

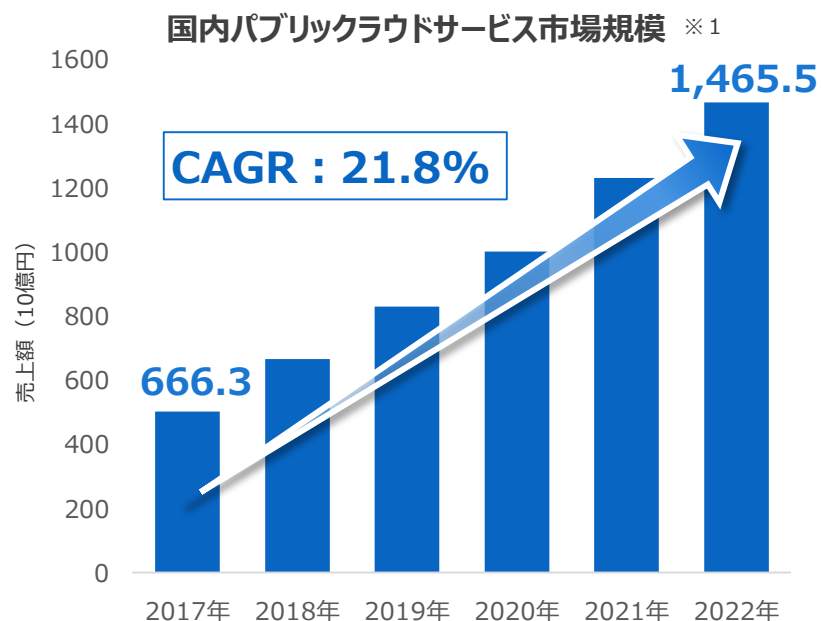
日本の不動産資産規模は約2,519兆円※  
当社のビジネス領域（法人所有不動産と公的不動産）は約1,020兆円と膨大



国内不動産市場は膨大

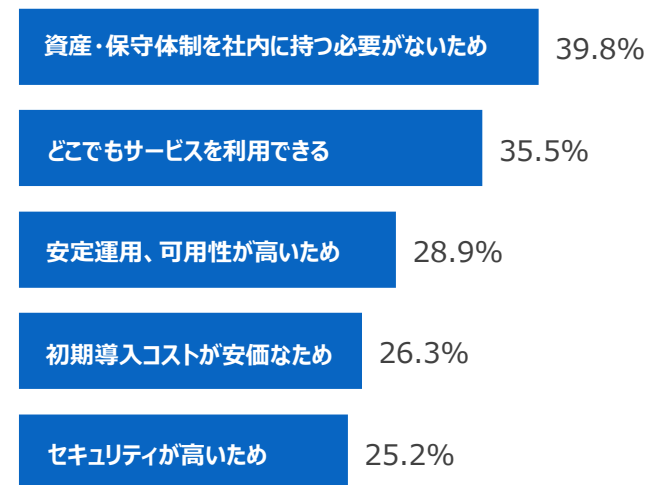
## 国内パブリッククラウドサービス市場は急速に成長し、クラウドファースト※が浸透

### パブリッククラウドサービス市場の成長力



### 企業によるクラウドサービスの利便性評価

#### クラウドサービスを利用している理由(上位5件) ※2



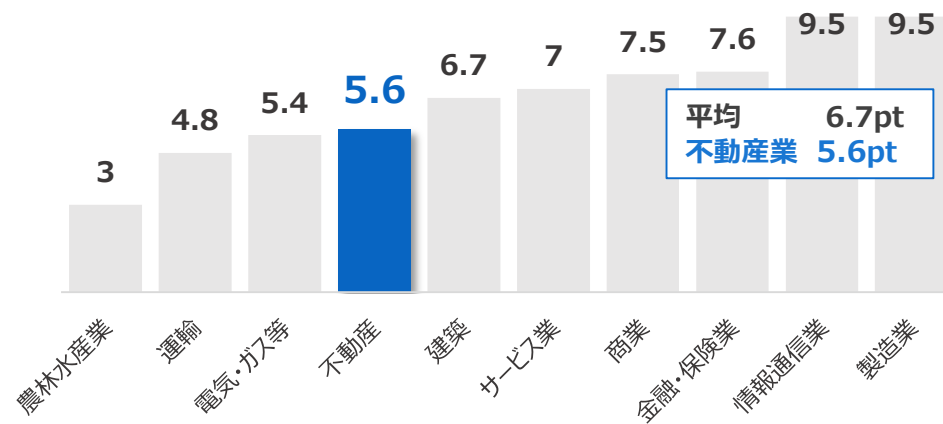
## パブリッククラウドサービスのニーズは堅調に推移

※ クラウドファーストとは 優先的にクラウド採用を検討する考え  
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予測を発表」(2018年10月1日)をもとに当社作成  
※2 「通信利用動向調査(企業編) 平成28年報告書」(総務省)をもとに当社作成

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※1（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※2の見直し・システム移行件数の増加が見込まれる

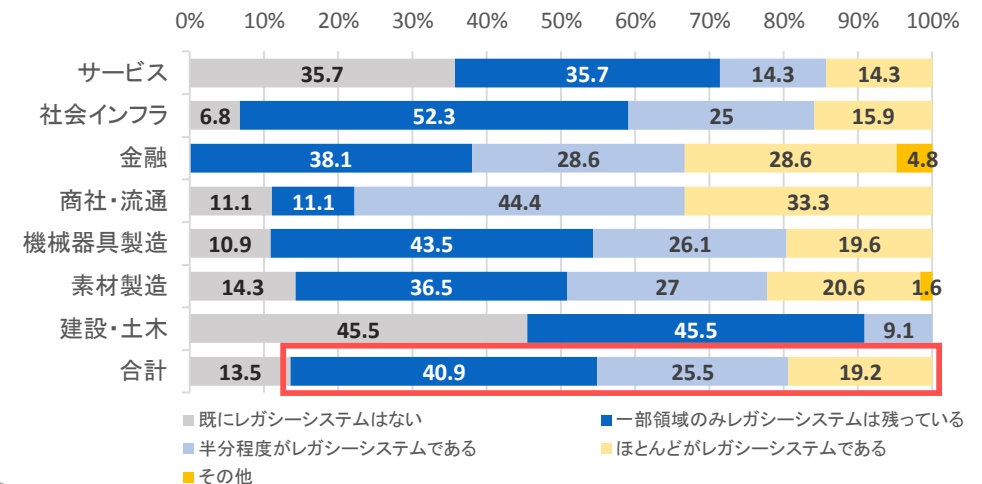
不動産産業はIT活用が遅れている

産業別 ICT利活用状況（スコア）※3



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 ※4



システム化による業務効率化の余地は大きい

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 DX（デジタルトランスフォーメーション）とは、企業がビジネス環境の激しい変化に対応し、データとデジタル技術を活用して、顧客や社会のニーズを基に、製品やサービス、ビジネスモデルを変革するとともに、業務そのものや、組織、プロセス、企業文化・風土を変革し、競争上の優位性を確立すること「DX推進ガイドライン平成30年12月」（経済産業省）（<https://www.meti.go.jp/press/2018/12/20181212004/20181212004.html>）（2019年5月1日に利用）  
 ※2 レガシーシステムとは、時代遅れの効率的ではないシステムのこと  
 ※3 「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  
 ※4 「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



**IR に関するお問合せ**

**IR担当 03-5777-3468**

**メール PDB\_IRinquiries@propertydbk.com**

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。