

2020年3月期 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.

2020年5月21日
証券コード 4389
(2019年4月～2020年3月)

1

2020年3月期 決算概要

2

2020年3月期 トピックス

3

中期経営計画

4

Appendix



1

2020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は拡大基調で推移

- ・クラウドサービスは一部の大型案件において、本稼働の開始時期が遅れたことにより目標数値には届かなかったものの、引続き新規顧客の獲得及び既存顧客の利用拡大が順調に推移したことにより増収
- ・ソリューションサービスは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加え中小型案件も着実に売り上げたことにより大幅な増収

経常利益は3期連続で過去最高を更新

- ・ソリューションサービスの人件費及び増員のための採用費等の費用増加を増収効果で吸収

損益計算書

(単位：百万円)	2019年3月期	2020年3月期	増減額	増減率
	2018/4 - 2019/3	2019/4 - 2020/3		
売上高	1,617	1,844	+226	+14.0%
クラウドサービス	1,019	1,072	+52	+5.1%
ソリューションサービス	597	771	+174	+29.2%
売上総利益	819	869	+49	+6.0%
売上総利益率	50.7%	47.1%	-	-
販売費及び一般管理費	517	550	+32	+6.4%
営業利益	302	318	+16	+5.4%
営業利益率	18.7%	17.3%	-	-
経常利益	295	319	+24	+8.3%
当期純利益	209	217	+8	+3.9%

※ 百万円未満切捨て

売上高は前期比+226百万円(14.0%増)

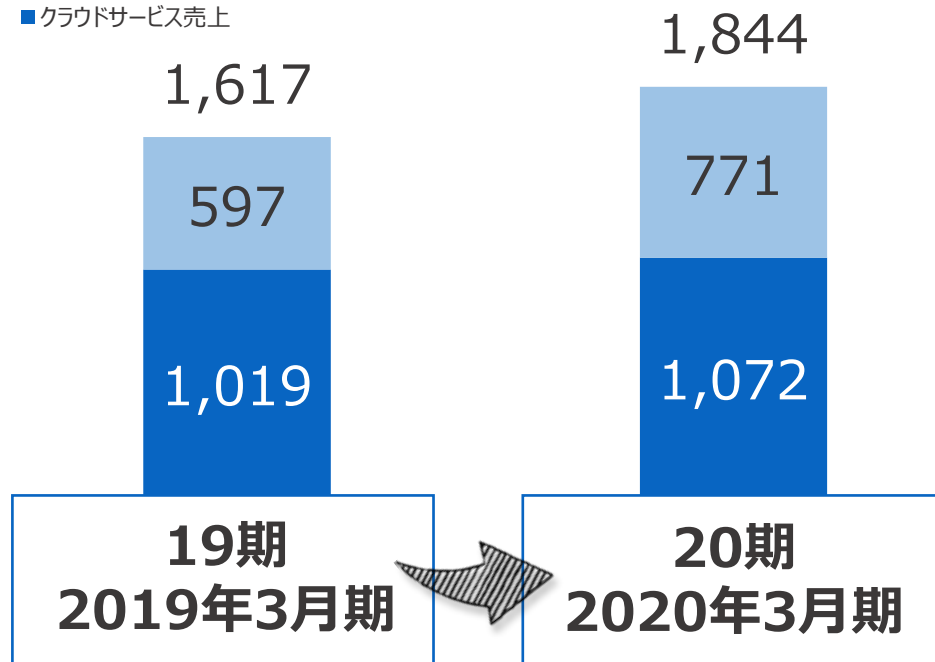
- ・クラウドサービス売上高は着実に増加 前期比+52百万円(5.1%増)
- ・ソリューションサービス売上高は大型案件に加え中小型案件の積み上げにより売上が増加 前期比+174百万円(29.2%増)
- ・経常利益は前期比+24百万円(8.3%増)

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

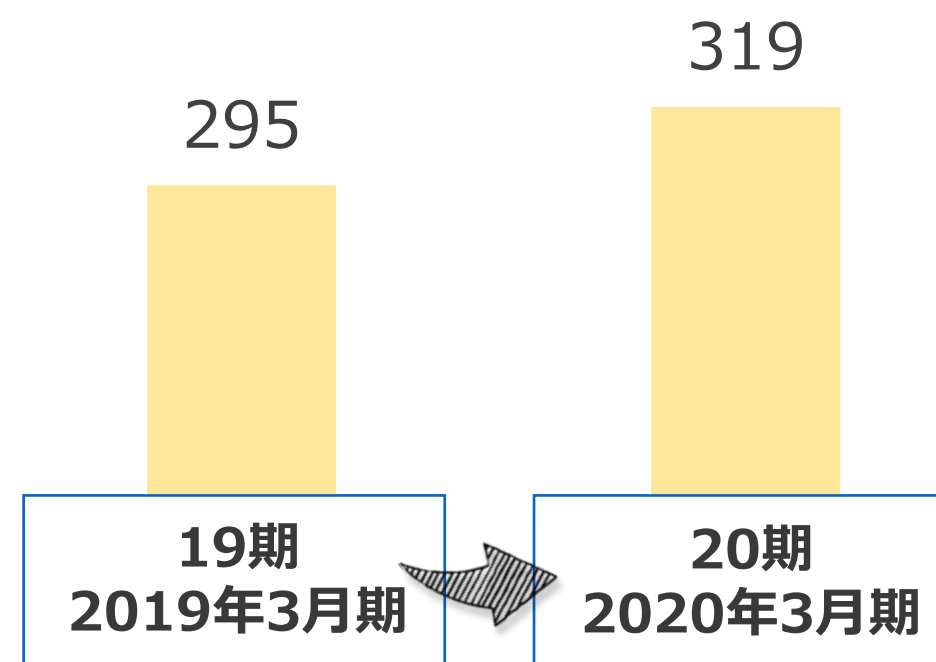
14.0%増



経常利益

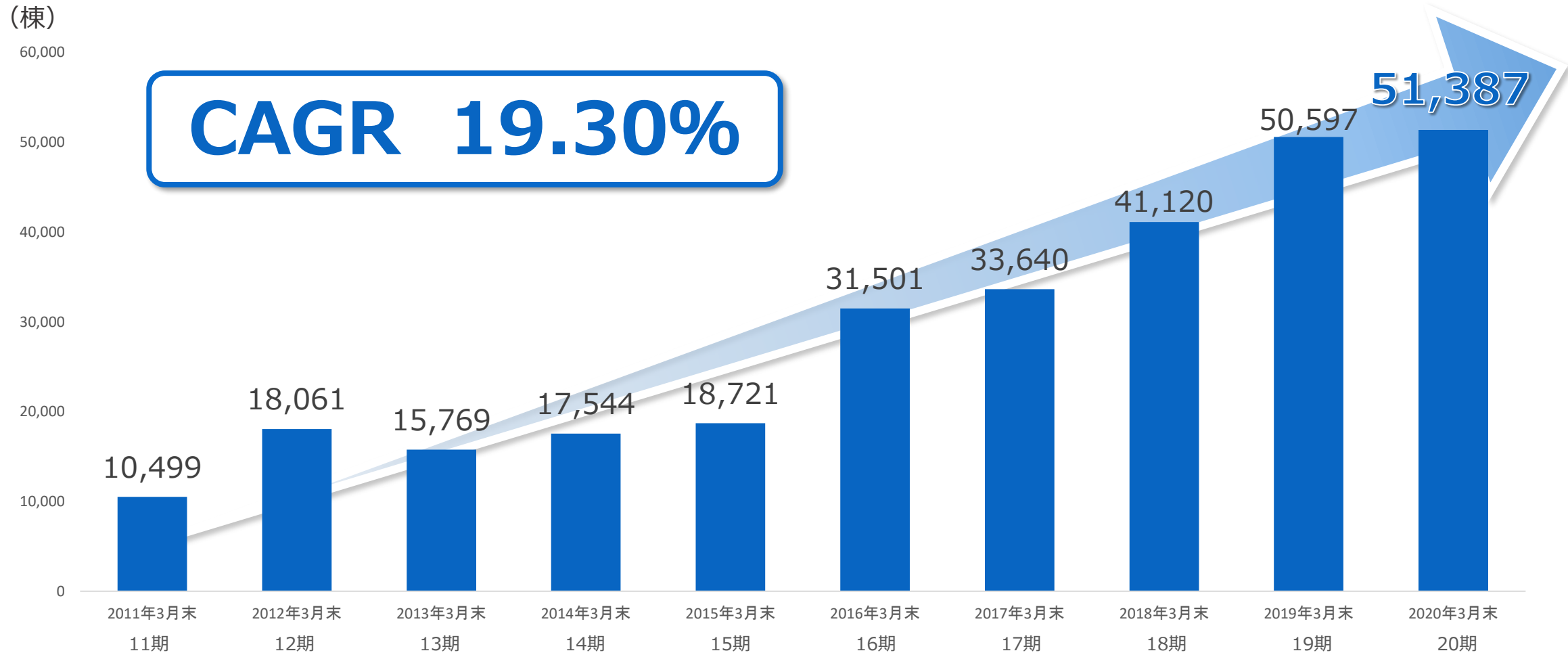
(単位：百万円)

8.3%増



※ 百万円未満切捨て

登録棟数は安定的に成長を続ける（前期末比790棟増）
年平均成長率（CAGR）は19.30%



CAGR 19.30%

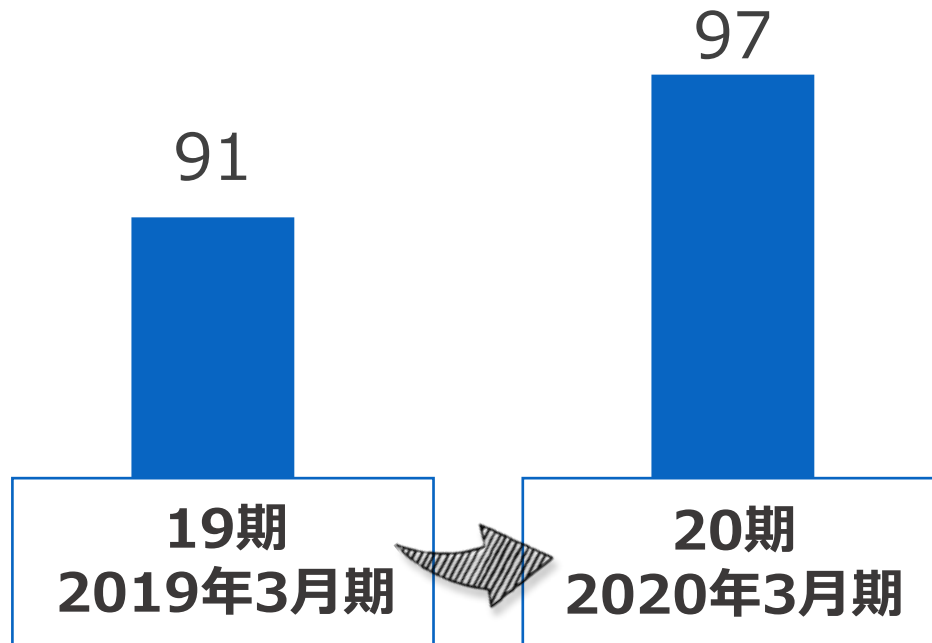
※ 官公庁自治体による登録棟数は含まない

クラウドサービス月額利用料は前期比+5百万円(6.0%増)
1社当たりの平均月額利用料単価は前期比+2千円(0.7%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

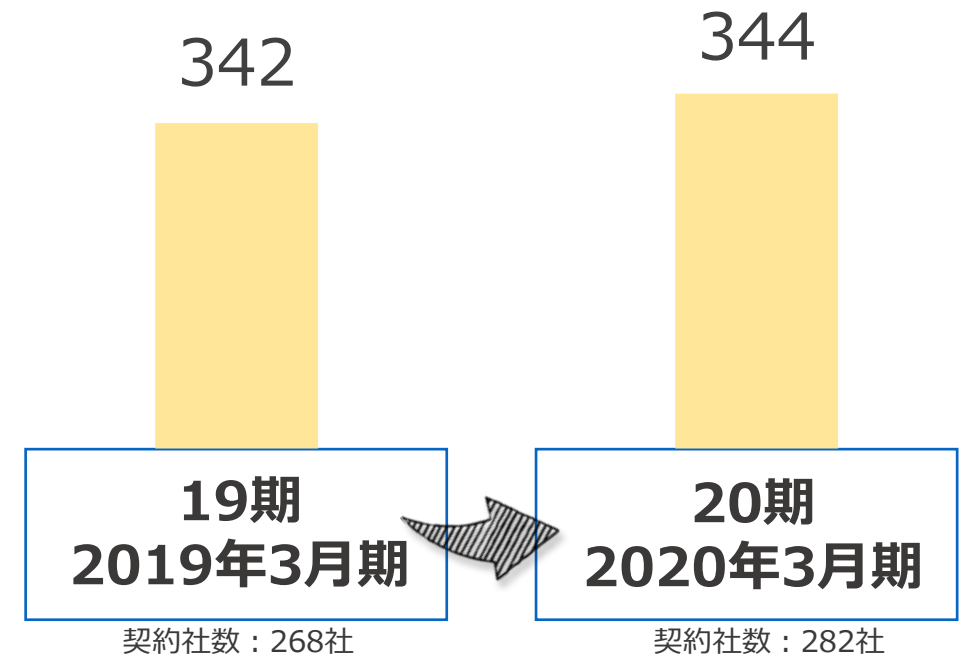
6.0%増



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

0.7%増



ソリューションサービス売上は前期比+174百万円(29.2%増)

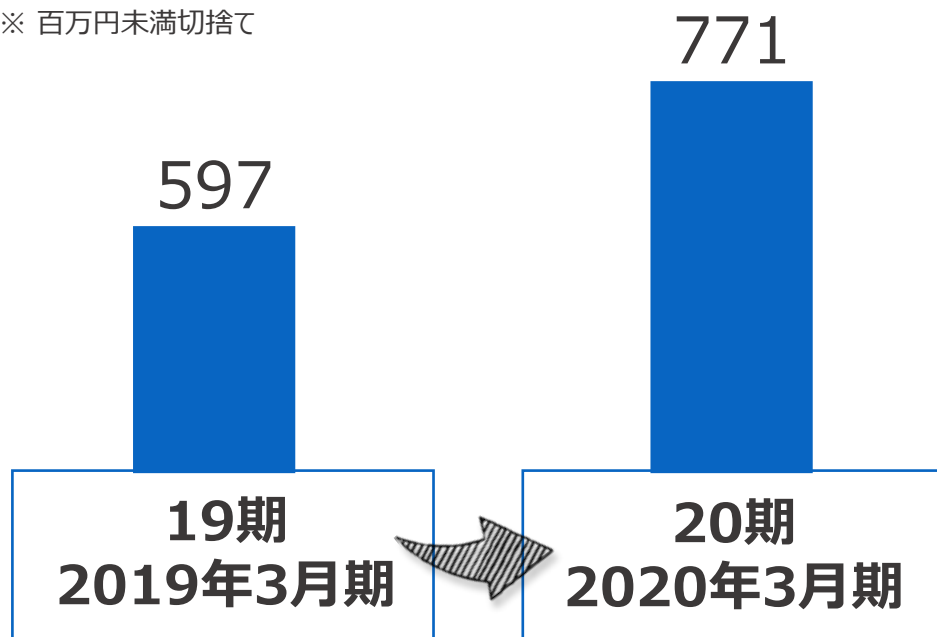
ソリューションサービス案件数は前期比+42件(37.5%増)

大手デベロッパー、総合ビル管理会社、不動産会社、電鉄会社、電力・ガス・電鉄グループ会社、大型複合施設、J-REIT、不動産ファンド、その他企業（製造業、運輸等）など分野は多様化が進む

ソリューションサービス 売上

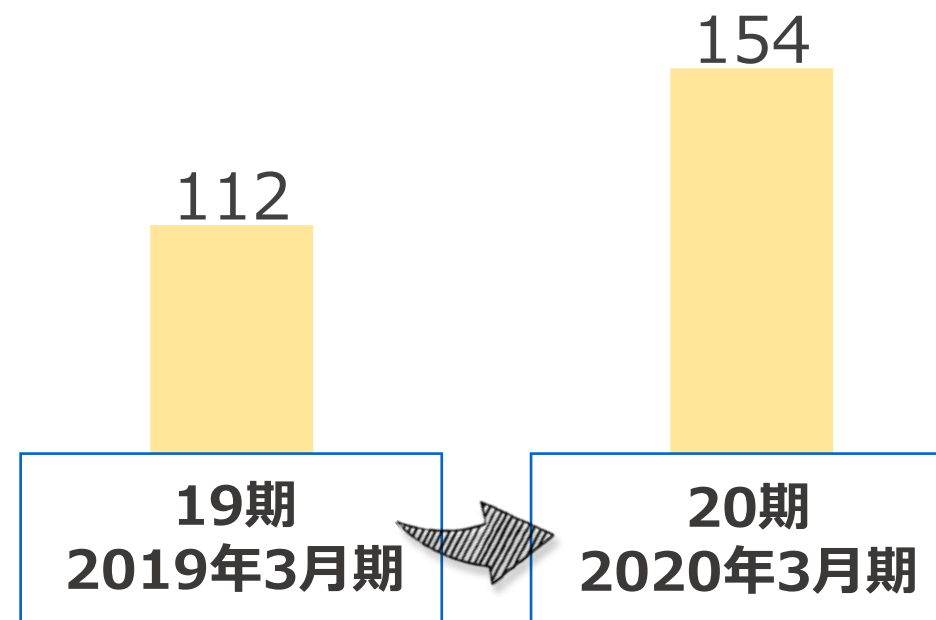
(単位：百万円)
※ 百万円未満切捨て

29.2%増



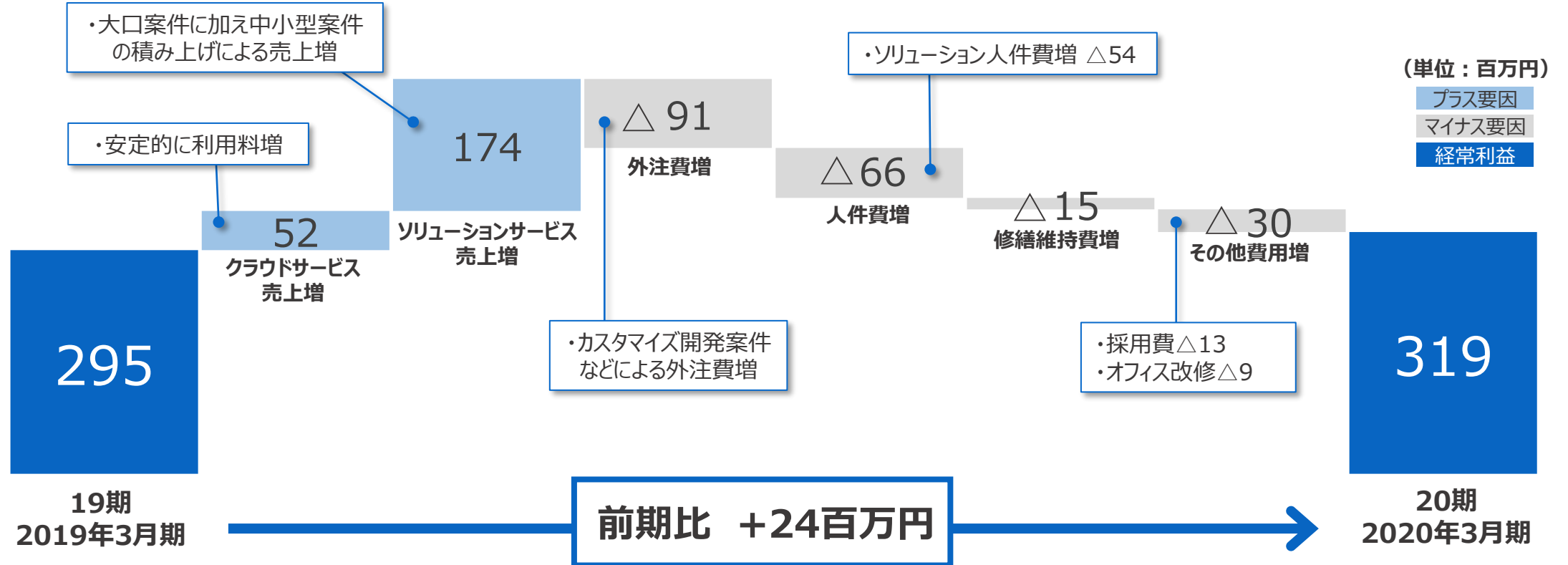
ソリューションサービス 案件数

37.5%増



経常利益は前期比+24百万円（8.3%増）

- ・売上増加に伴うソリューション外注費及び人件費増
- ・サービスの安定稼働及びセキュリティ向上を目的とした修繕維持費増



※ 百万円未満切捨て

自己資本比率は76.9%と安定した水準を維持

19期

2019年3月期（期末）

単位：百万円

	流動負債 313
	固定負債 180
流動資産 1,551	純資産 1,757
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%

20期

2020年3月期（期末）

単位：百万円

	流動負債 353
	固定負債 216
流動資産 1,550 現金預金△117	純資産 1,894 自己株式 △33 利益剰余金 +168
有形・無形固定資産 497	
その他の投資資産 416	

総資産 2,464

自己資本比率 76.9%



(単位：百万円)	19期	20期
	2019年3月期	2020年3月期
現金及び現金同等物の期首残高	617	1,052
営業活動によるCF	207	286
投資活動によるCF	△218	△314
財務活動によるCF	445	△89
現金及び現金同等物の期末残高	1,052	934

主な内訳：

2020年3月期 (期末)

営業活動の部	減価償却費	175
	売上債権の増加	△96
	税引前当期純利益	319
投資活動の部	無形固定資産取得	△231
財務活動の部	自己株式の取得による支出	△33
	配当金の支払額	△49

※ 百万円未満切捨て

株主還元の強化及び資本効率の向上を図るとともに、経営環境に応じた機動的な資本政策を遂行する目的として2020年3月30日開催の取締役会にて自己株式取得を決議

2020年 3月 30日開催の取締役会における決議内容

取得し得る株式の総数	170,000 株（上限）発行済株式に対する割合 2.91%
株式の取得価格の総額	100,000,000円（上限）
取得期間	2020年 4月 1日 から 2020年 6月 30日

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

2020年3月期（予定）
1株当たり 8円34銭

配当性向 22.5%

2021年3月期（予想）
1株当たり 9円00銭

配当性向 20.6%



2

2020年3月期 トピックス

大手デベロッパー

分譲マンション販売後の物件管理・カスタマーサービス向上を目的として「@プロパティ」を採用「@プロパティ」を導入し、情報の一元管理、可視化することで、管理効率化を図る
現在本稼働に向け、導入プロジェクトを推進中

大手複合施設管理企業

複合施設のテナント管理、契約者管理等を目的として、「@プロパティ」を採用
オーナー、テナント、メンテナンス会社等の関係者間の情報共有が「@プロパティ」で完結することで
業務効率化を実現

電鉄会社

複数の商業施設や賃貸ビルの効率的な管理運営を実現するため「@プロパティ」を導入
リアルタイムでの情報把握により、効率的な不動産の運営管理を実現

オートデスク株式会社

当社とオートデスク株式会社は、アセットマネジメント・プロパティマネジメント（資産管理）およびファシリティマネジメント（施設管理）等の不動産経営・管理業務を支援する不動産管理ソフトウェアと建物に関わる **BIM（ビルディング インフォメーション モデリング）データをクラウド上でリアルタイムに連携可能とするアプリケーションを開発**

これにより、BIM データの不動産経営・管理における活用が容易となるとともに、既存建物ストックの運営管理に必要なBIM データの構築が実現

株式会社ジーアイビー（コインランドリー事業）

「ショッピングDEランドリー」をコンセプトに、スーパーなどの商業施設に特化した出店戦略のもと、全国にコインランドリーを展開

同社と共同でコインランドリー売上予測システムを開発し運用を開始

コインランドリー出店時の想定売上及び日次売上を算出し従来のアナログな方法と比較して高い精度の予測が可能

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5.5億円突破

不動産に関わる全ての業務をひとつのクラウドに集約

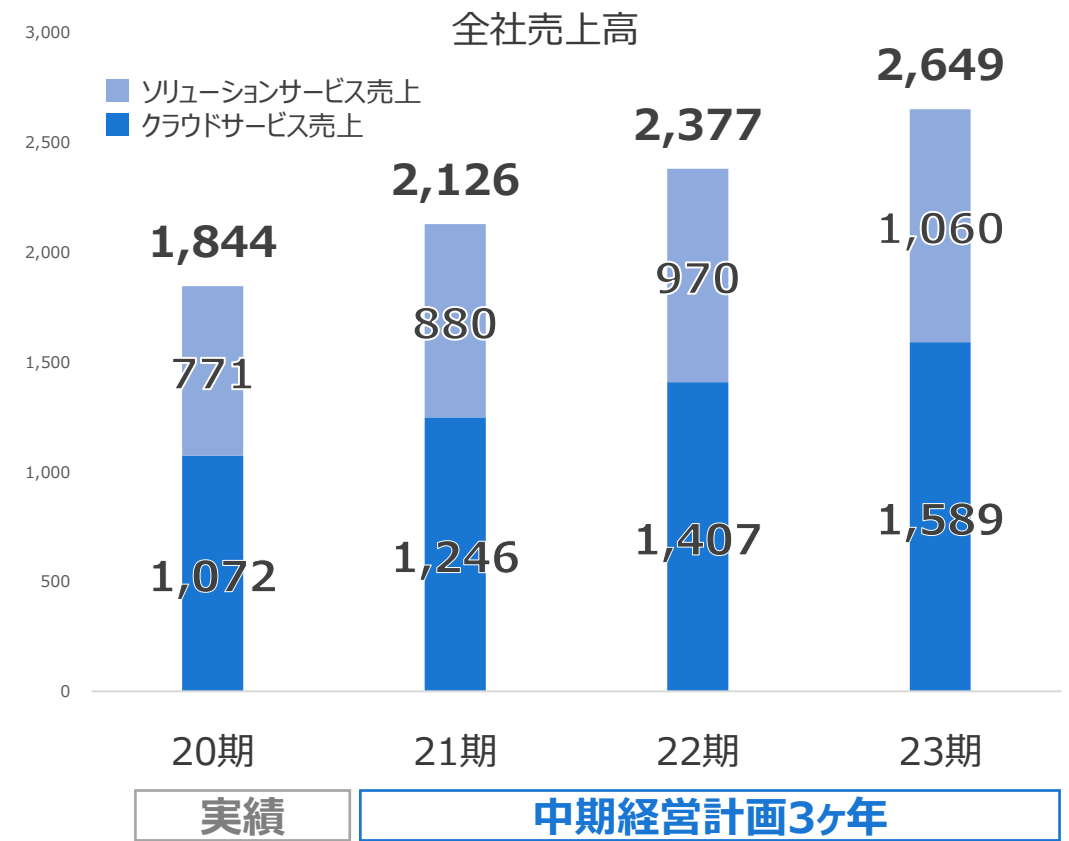
顧客の事業を根幹から支える「不動産DXプラットフォーム」へ

本中期経営計画のローリングにあたっては、大型案件の引き合いの強さを反映しております。

当社は、国内中心にパブリッククラウドサービスを提供するBtoBの企業であり、また、売上高の多くをクラウドサービスの月額利用料に依拠していることから、新型コロナウイルス感染症拡大による業績への影響は現時点では軽微であると見込んでおります。しかしながら、経済への影響が更に長期化・深刻化した場合には当社の業績に影響を与える可能性があるため、今後本中期経営計画を修正することがあります。

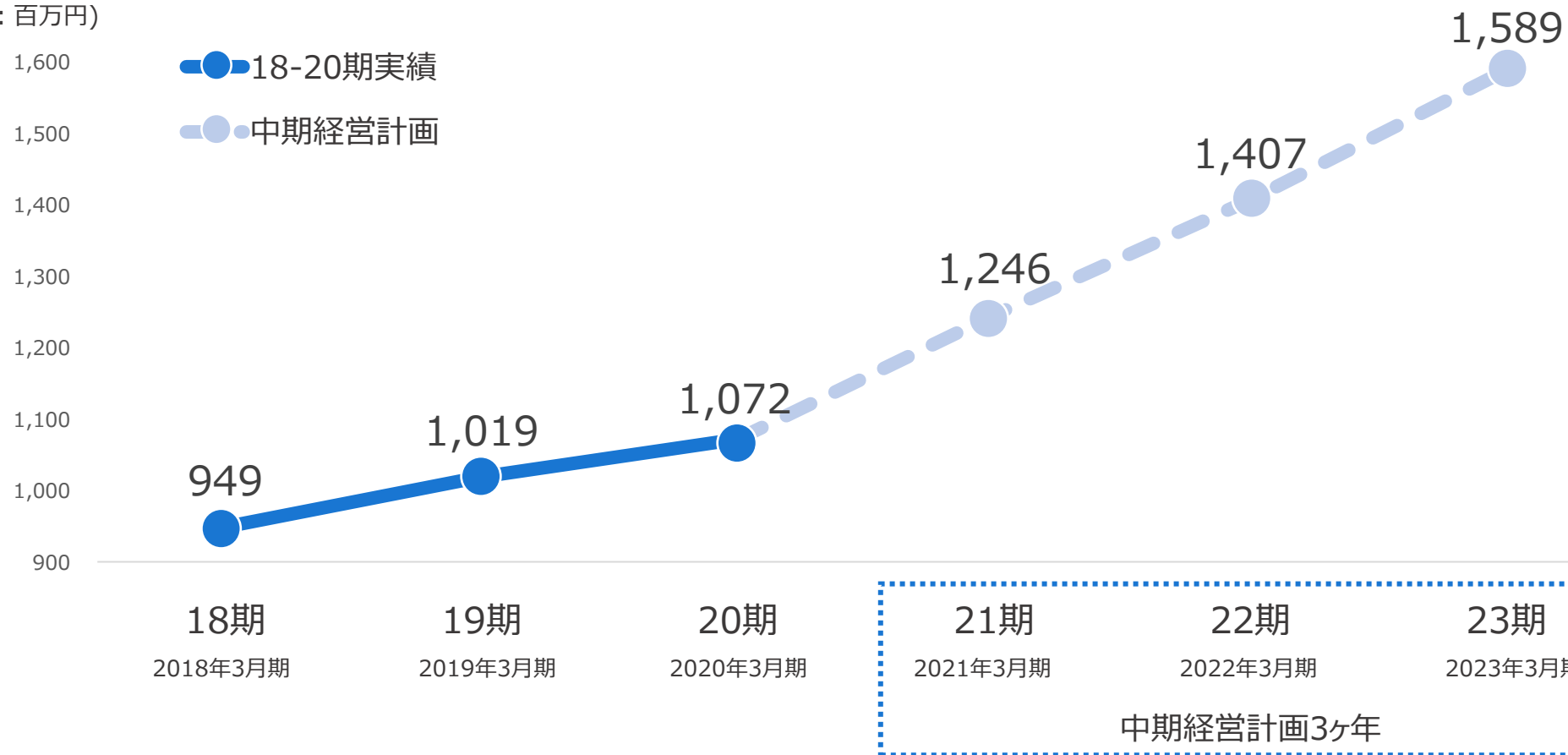
不動産分野におけるITニーズが高度化する中、大型案件を中心に据えた計画的かつ継続的な受注活動と、その着実な消化を実施
20期に続き、21期以降も毎期最高売上高更新を目指す

	実績	中期経営計画3ヶ年		
	(前期) 20期 2020年3月期	(当期) 21期 2021年3月期	22期 2022年3月期	23期 2023年3月期
全社売上高	1,844	2,126	2,377	2,649
クラウドサービス	1,072	1,246	1,407	1,589
ソリューションサービス	771	880	970	1,060



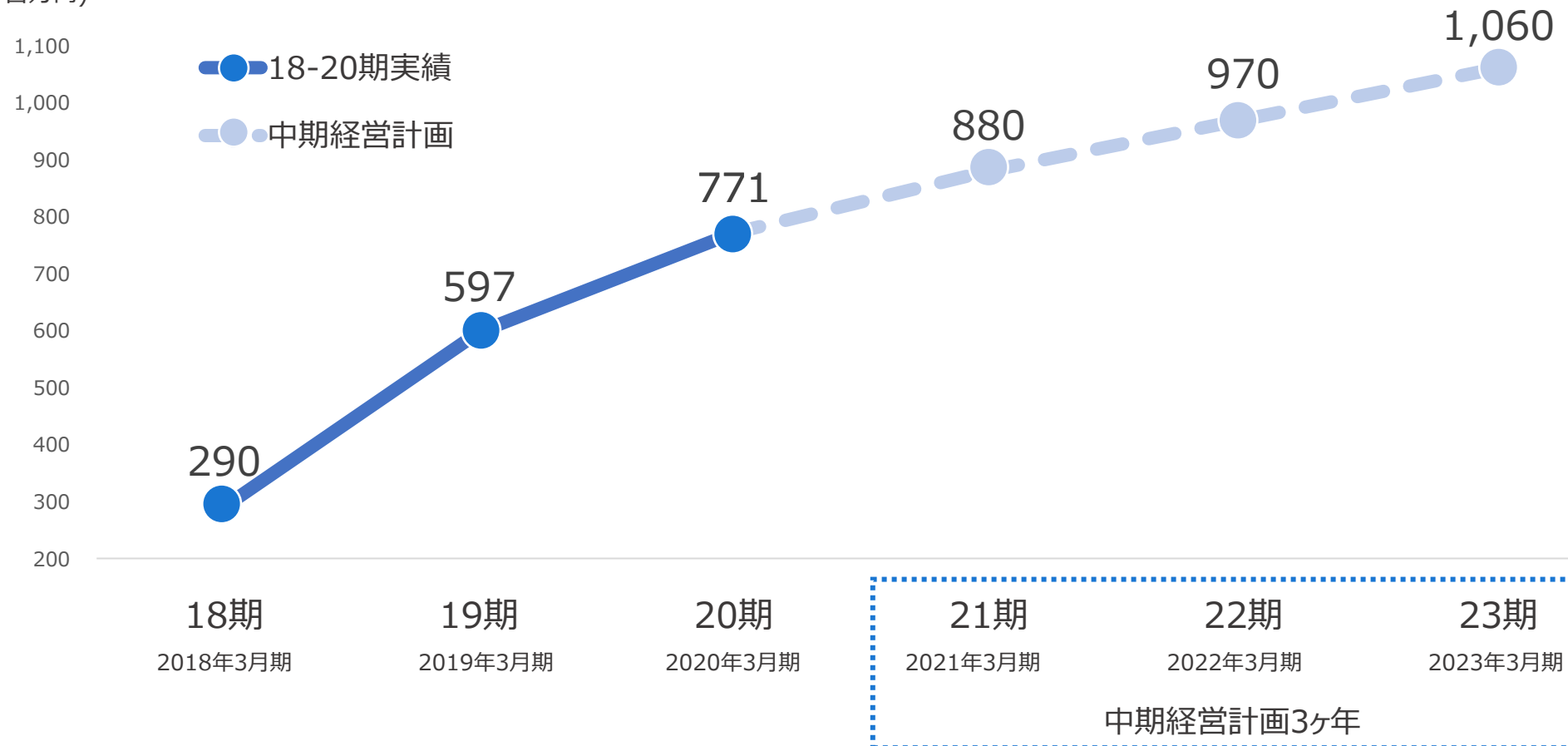
既存分野での更なる競争力向上及び戦略的重点分野の開拓に注力し、 収益基盤であるクラウドサービスを着実に拡大

(単位：百万円)



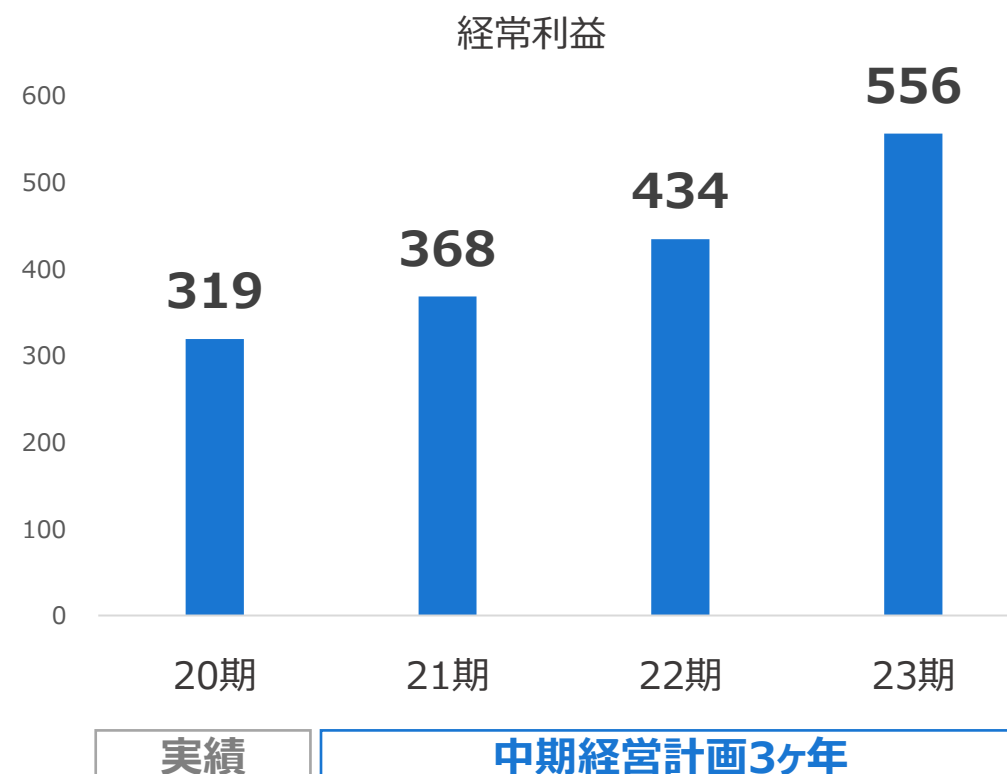
成長を加速させるため、ソリューションサービスを拡大し、収益基盤であるクラウドサービスの拡大に大きく貢献

(単位：百万円)



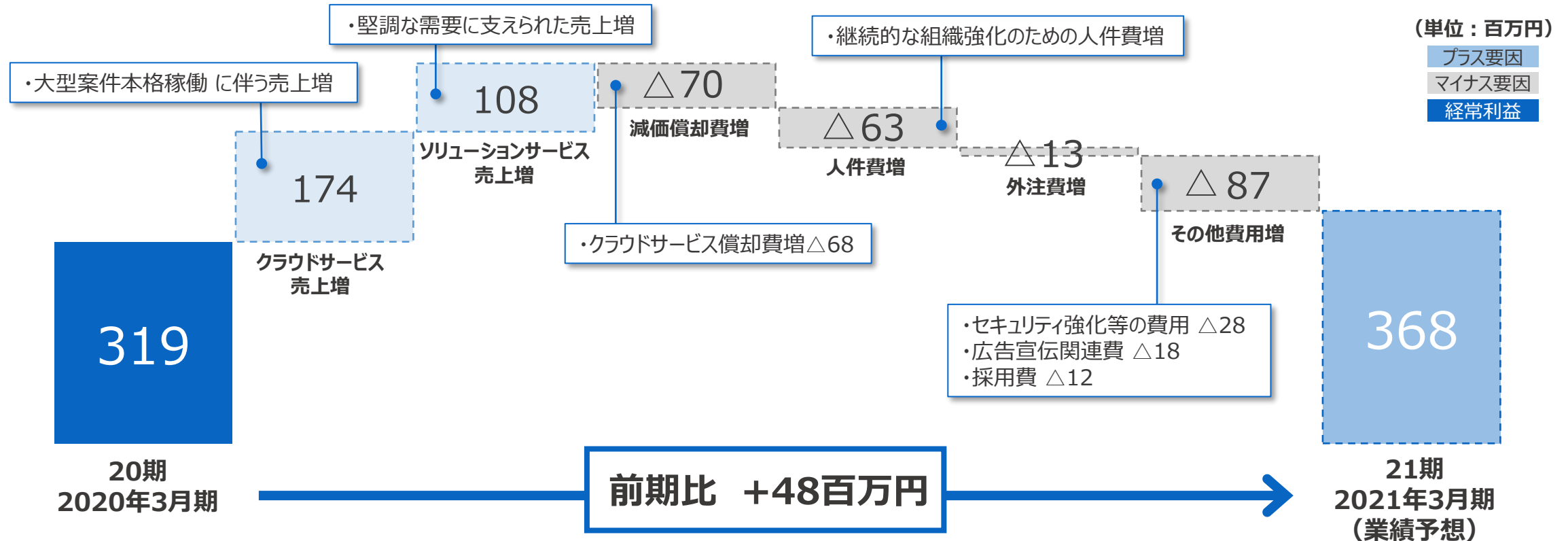
前期に引き続き、中長期的な成長を実現するための積極的な投資を行い、翌期以降の業績拡大を実現

	実績	中期経営計画3ヶ年		
	(前期) 20期	(当期) 21期	22期	23期
	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期
(単位：百万円)				
売上総利益	869	1,008	1,131	1,302
販売費及び一般管理費	550	637	697	745
経常利益	319	368	434	556
当期純利益	217	250	295	378



経常利益は前期比+48百万円（15.2%増）

- ・大型案件の本稼働開始に伴いクラウドサービス売上増
- ・新サービス開発及び既存サービスのバージョンアップに伴う減価償却費増
- ・継続的な組織強化のための人件費及び採用費増
- ・サービス安定稼働を目的としたセキュリティ強化、サーバ増強等の費用増



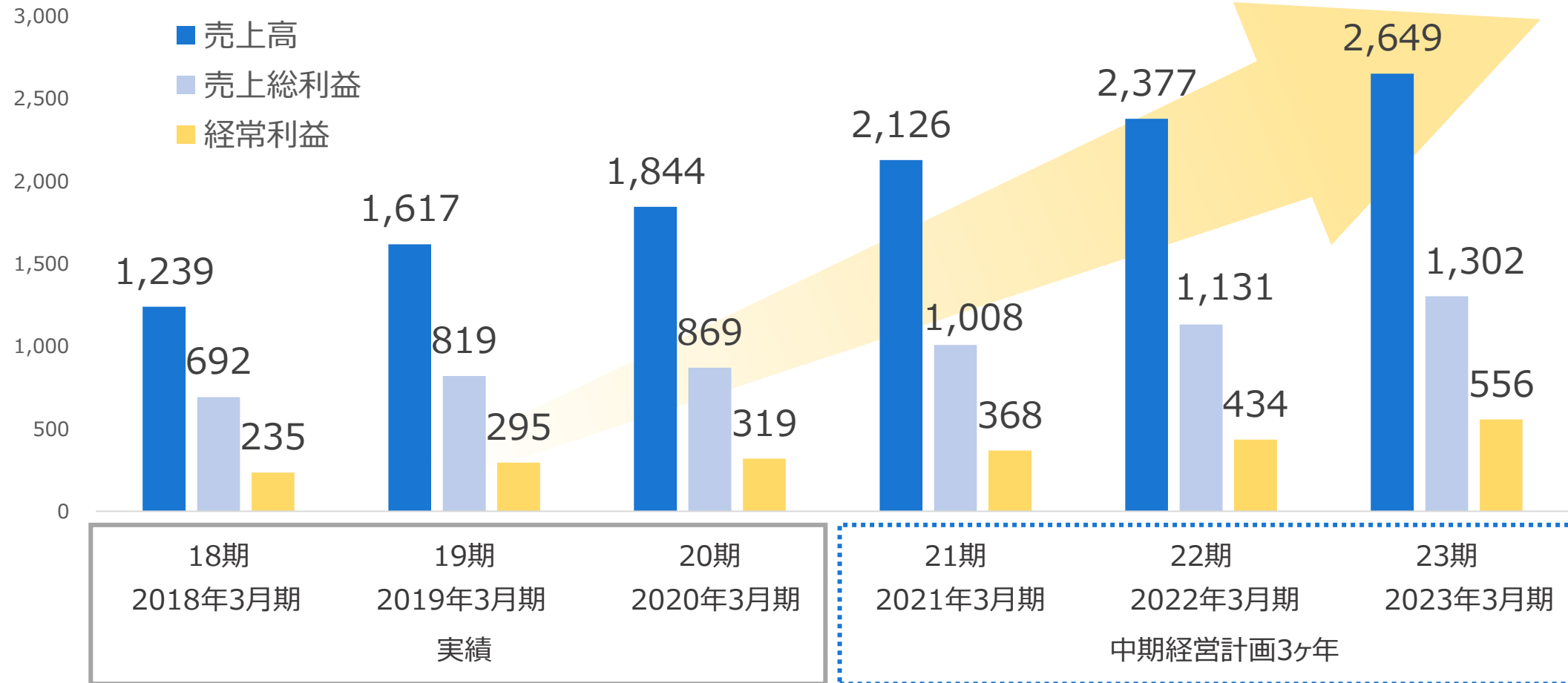
※ 百万円未満切捨て

3ヶ年 損益計算書推移イメージ (ローリング)

	実績		中期経営計画3ヶ年					
	(前期) 20期 2020年3月期		(当期) 21期 2021年3月期		22期 2022年3月期		23期 2023年3月期	
	実績	前期増減額	計画	前期増減額	計画	前期増減額	計画	前期増減額
(単位: 百万円)								
売上高	1,844	226 増減率(14%)	2,126	282 増減率(15%)	2,377	250 増減率(12%)	2,649	271 増減率(11%)
クラウドサービス	1,072	52	1,246	174	1,407	160	1,589	181
ソリューションサービス	771	174	880	108	970	90	1,060	90
売上原価	975	177	1,118	143	1,245	127	1,346	101
売上総利益 (売上総利益率)	869 (47%)	49	1,008 (47%)	139	1,131 (48%)	123	1,302 (49%)	170
販売費及び一般管理費 (販管比率-対売上高)	550 (30%)	32	637 (30%)	86	697 (29%)	59	745 (28%)	48
営業利益 (営業利益率)	318 (17%)	16	370 (17%)	52	434 (18%)	63	556 (21%)	121
経常利益 (経常利益率)	319 (17%)	24 増減率(8%)	368 (17%)	48 増減率(15%)	434 (18%)	66 増減率(18%)	556 (21%)	121 増減率(28%)
当期純利益 (当期純利益率)	217 (12%)	8	250 (12%)	33	295 (12%)	44	378 (14%)	82

売上高前年度比10%成長 3年後経常利益5.5億円突破を目指す

(単位：百万円)

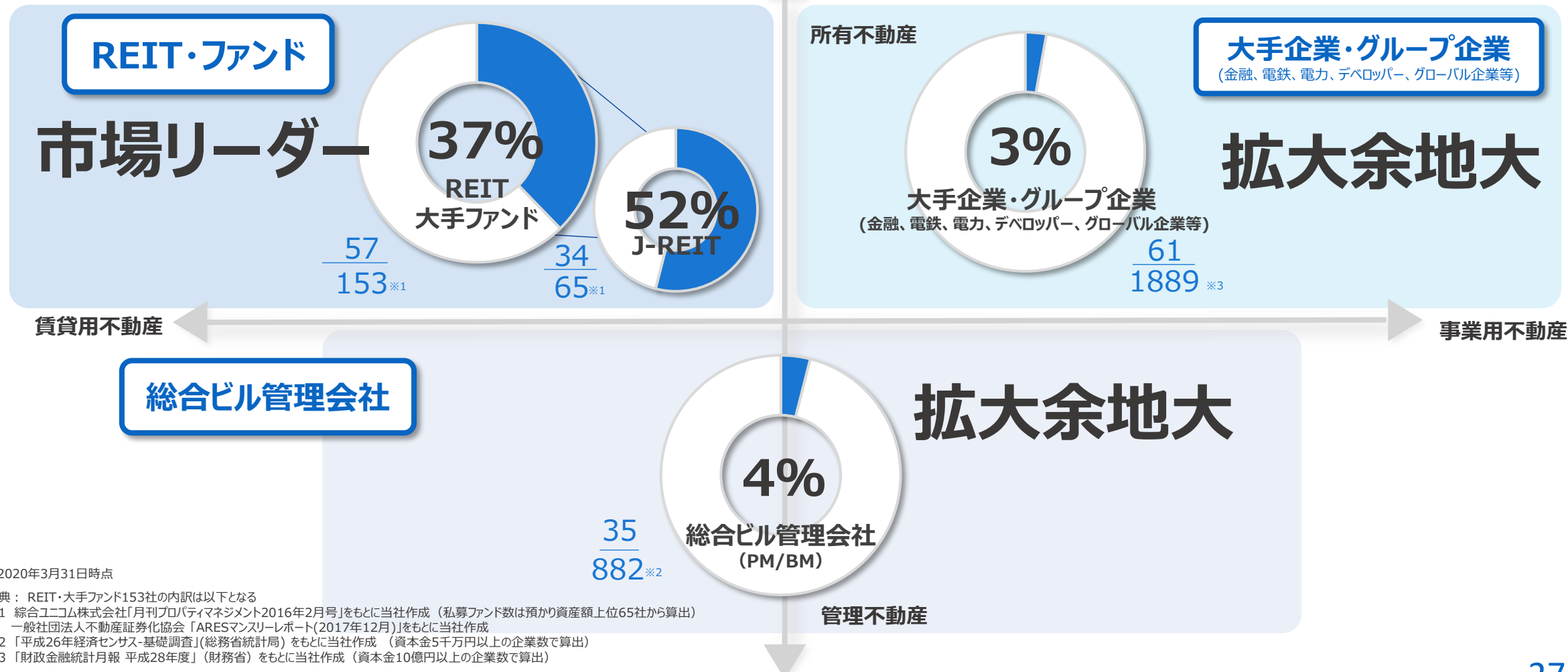


3

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



※2020年3月31日時点

出典：REIT・大手ファンド153社の内訳は以下となる

※1 総合エコム株式会社「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

※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



2020年3月期 ユーザーサポート実績※

問い合わせ電話 **4,618**件

問い合わせメール **3,830**件

機能バージョンアップ・改善回数 **102**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

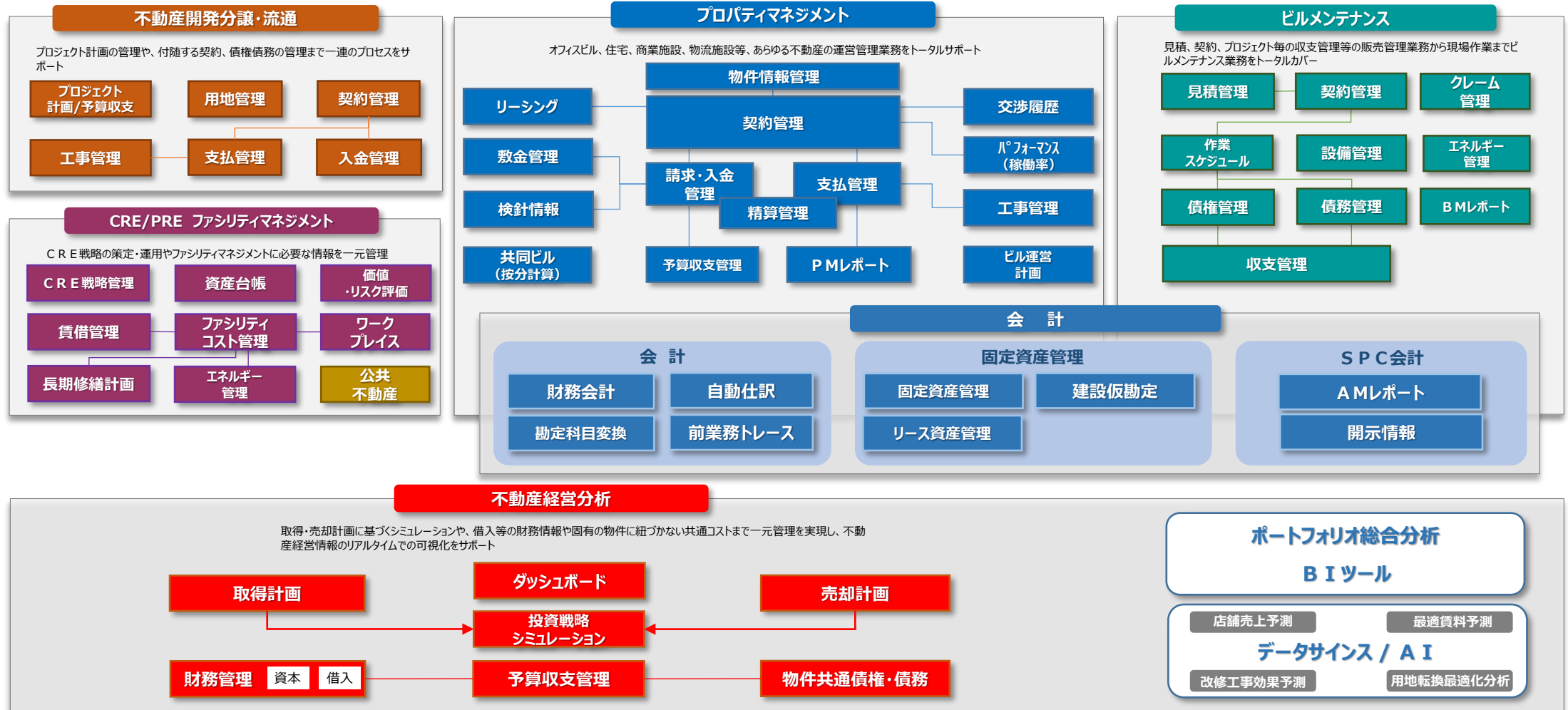
当社

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)

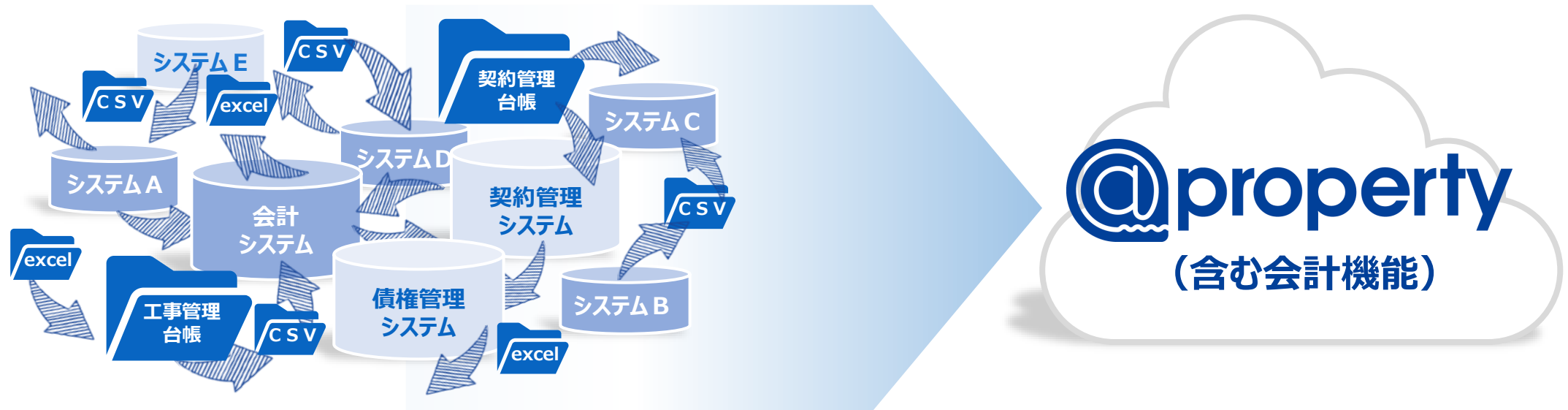
※ 2019年4月1日から2020年3月31日まで

あらゆる不動産業務に応じた機能が充実



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

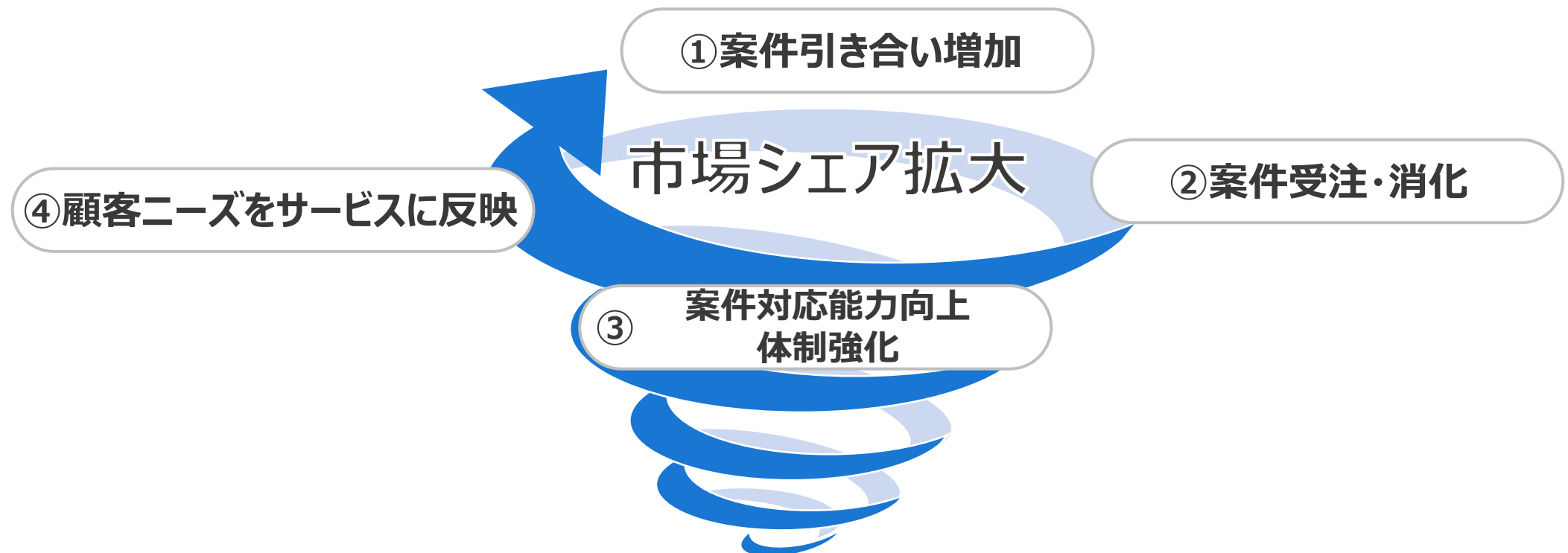
3

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

案件の引き合い増加及び受注・消化件数の伸長
実践経験を積むことでソリューションプロジェクトチームの案件対応能力が向上
顧客ニーズをサービスに反映させ、さらなる案件を獲得し、市場シェア拡大を目指す

ソリューション体制の強化を継続することで市場シェア拡大を図る

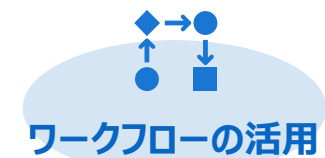


知識を共有・伝播・創造するクラウドサービス @knowledge「アットナレッジ」2020年リリース予定



社内全てのデータをクラウドで管理 オープン型ファイル管理

- ・コンテンツを社内SNSで共有し知的生産性を向上
- ・コンテンツの評価で知的生産性が見える化



商業店舗売上予測クラウドサービス Speed ANSWER 2019年7月リリース

既存店の売上実績やその他様々なデータを分析し「**出店候補地における売上**」を予測
多店舗展開を行う企業様の新規出店業務を効率化

サービス利用の流れ



※1 当社にてあらかじめ売上予測モデルの構築が必要です
※2 業態によって誤差率は変動します

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

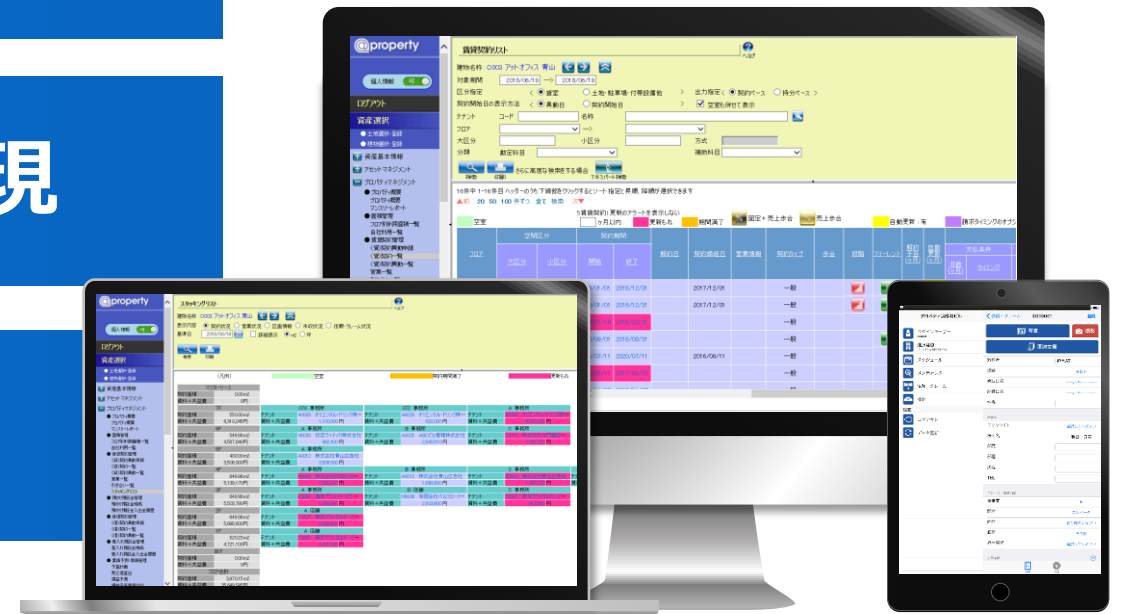
不動産運営に関わるすべての情報をデジタル化し
顧客の事業を根幹から支える「不動産DXプラットフォーム」を目指します

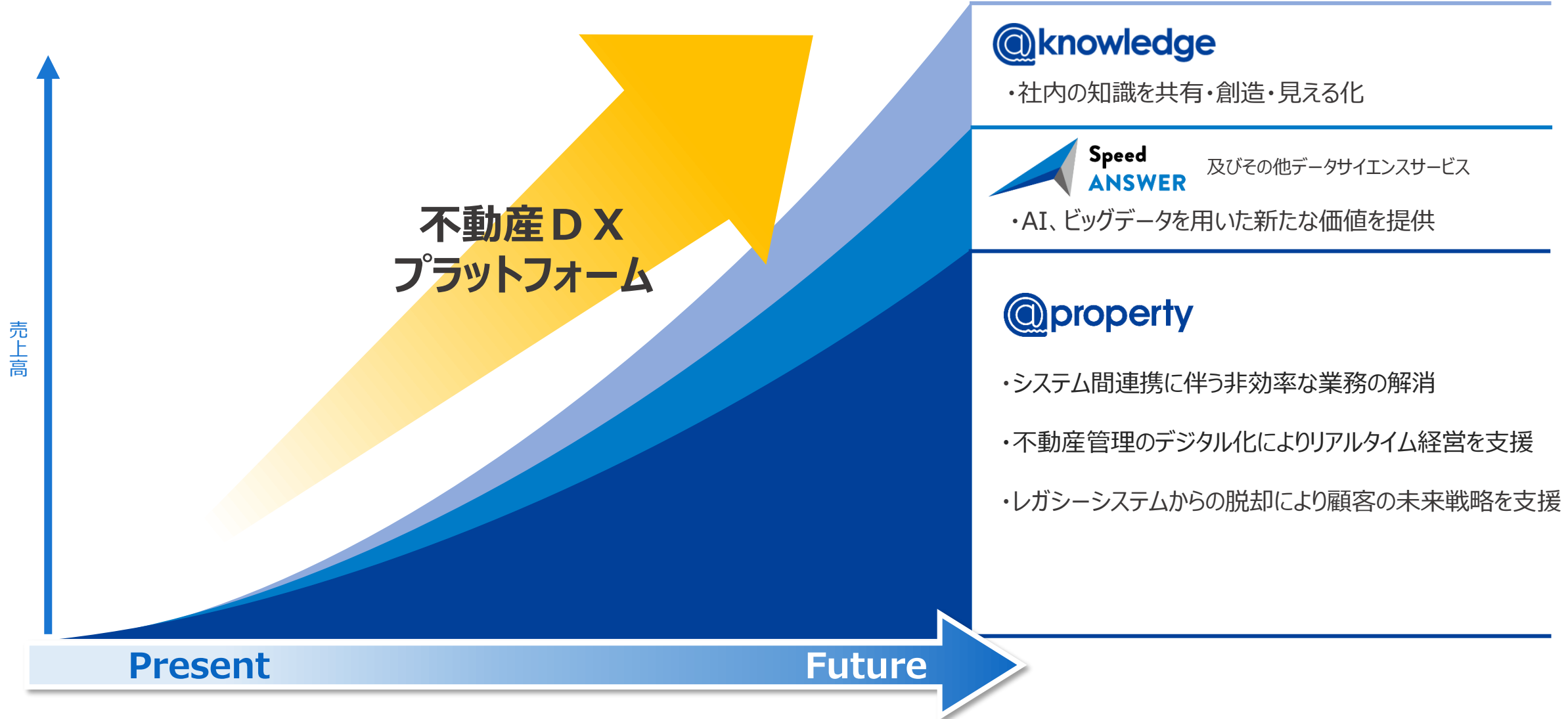
・顧客の業務をさらに効率化

・顧客のリアルタイム経営を実現

・顧客の未来戦略を支援









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	331百万円※
市場	東京証券取引所マザーズ (4389)
従業員数	62名 (従業員兼務役員を含む) ※

※2020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

動不動産管理

賃貸借契約管理

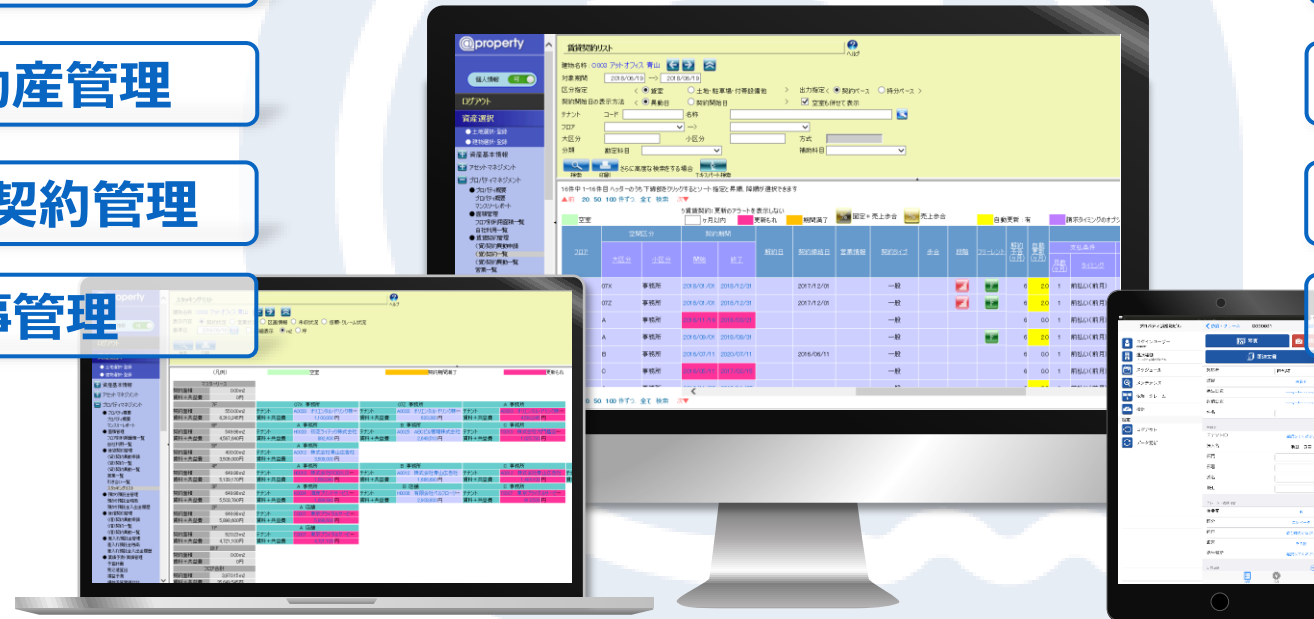
工事管理

不動産会計

請求・入金(債権管理)

業務受委託管理

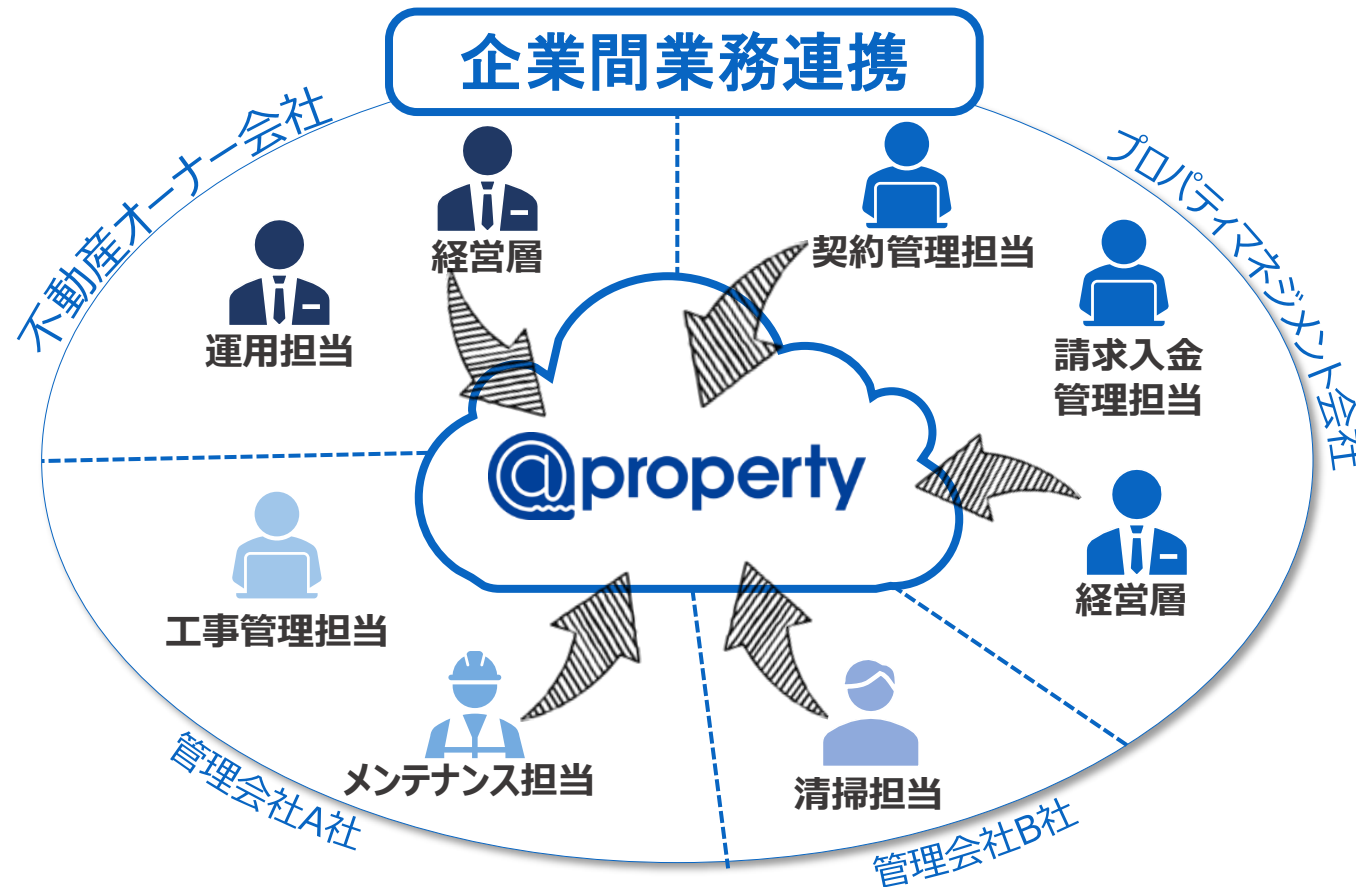
経営分析



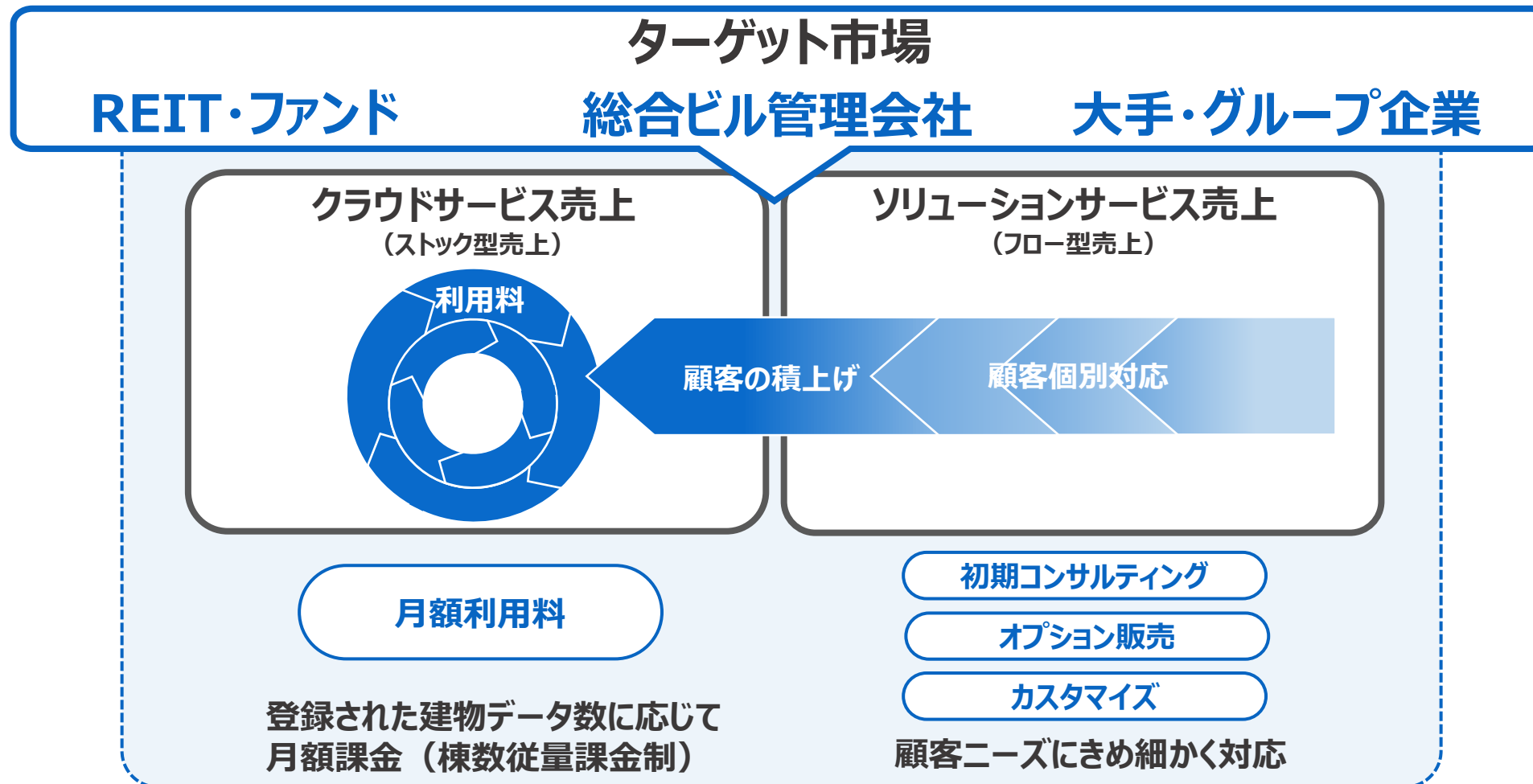
※ パブリッククラウドとは、多種多様な企業や組織が共有するサービスのこと

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

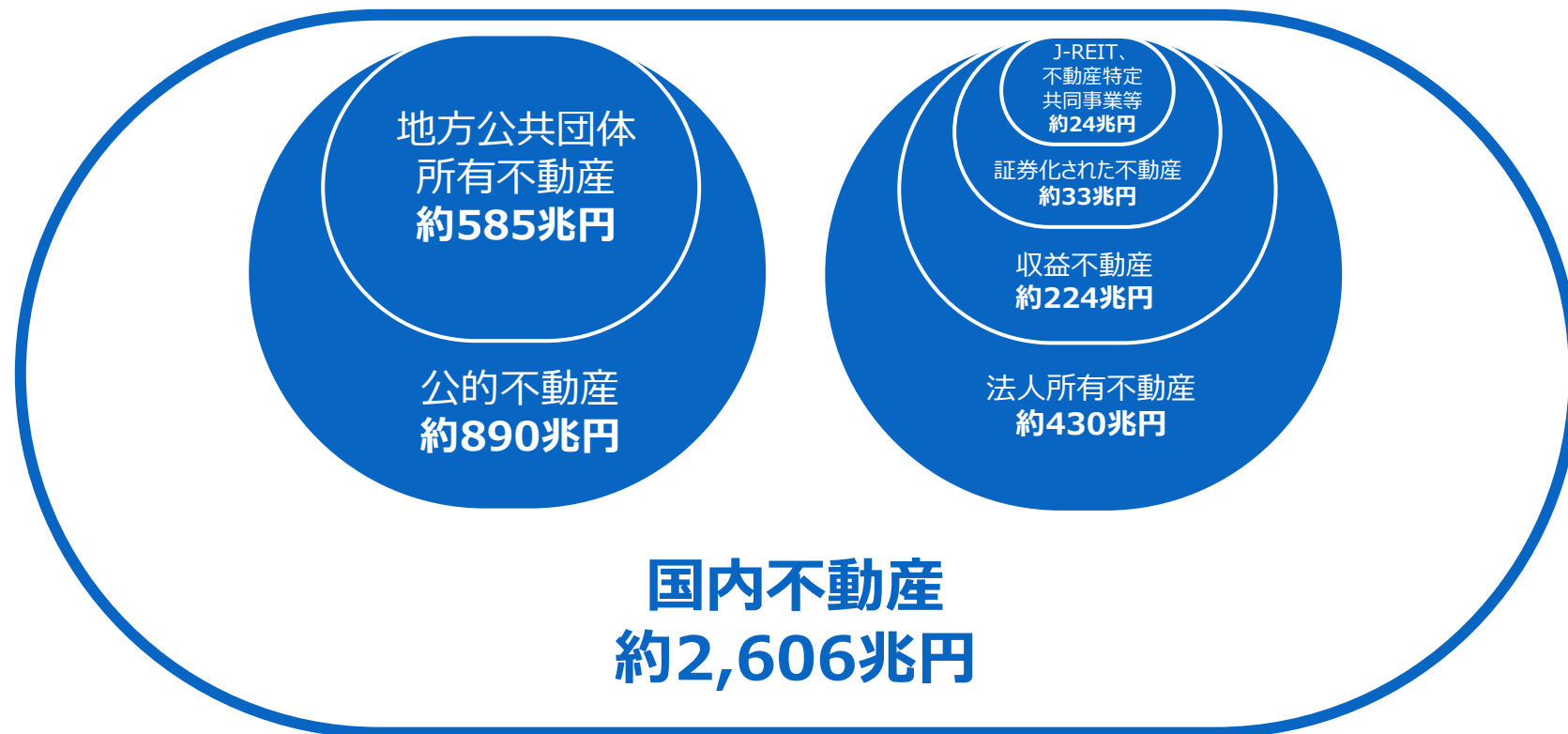
不動産オーナー及び全国に点在する不動産の管理会社をパブリッククラウド上でリアルタイム連携
現場管理業務からオーナーアセットマネジメント業務までをフルカバー



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



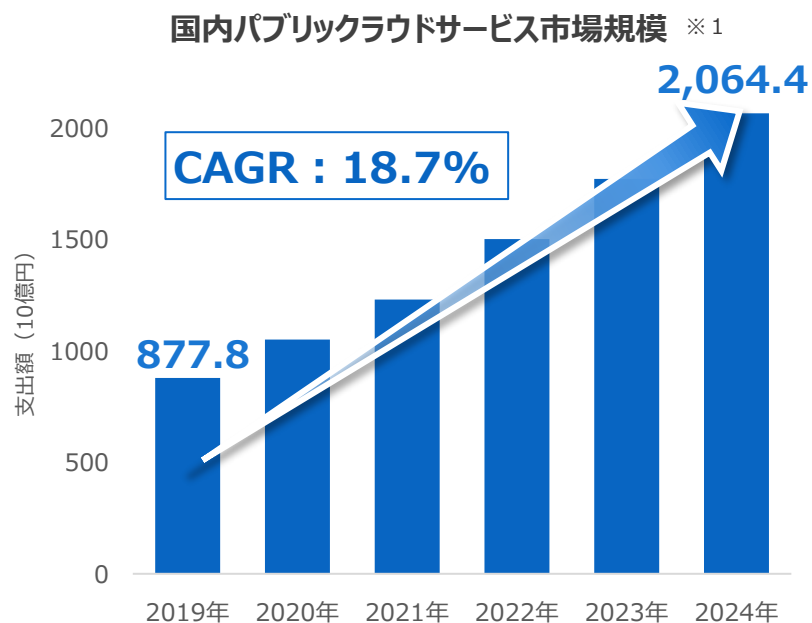
日本の不動産資産規模は約2,606兆円※
当社のビジネス領域（法人所有不動産と公的不動産）は約1,320兆円と膨大



国内不動産市場は膨大

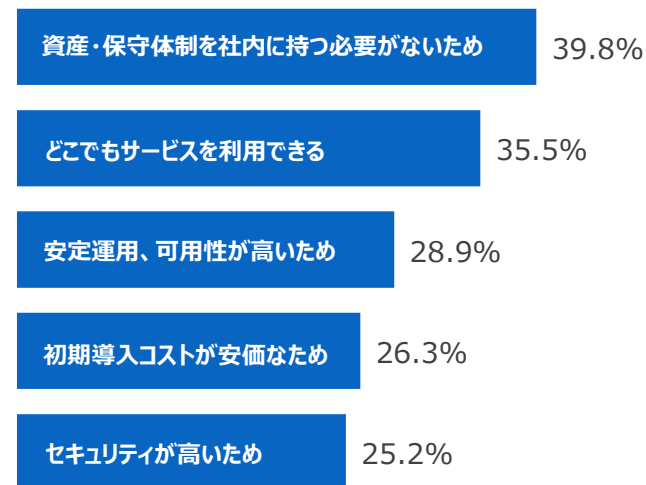
国内パブリッククラウドサービス市場は急速に成長し、クラウドファースト※が浸透

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

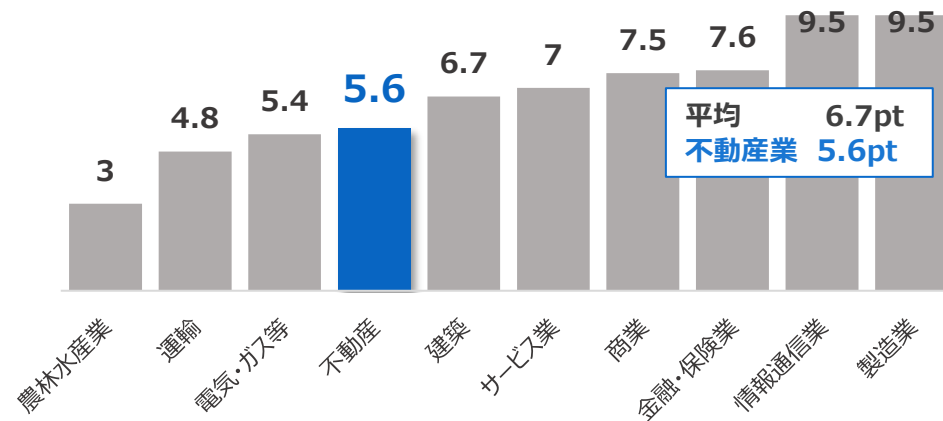
※ クラウドファーストとは 優先的にクラウド採用を検討する考え
 出典 ※1 IDC Japanプレスリリース「国内パブリッククラウドサービス市場 売上額予測、2019年～2024年」(2020年3月18日)をもとに当社作成
 ※2 「通信利用動向調査(企業編) 平成28年報告書」(総務省)をもとに当社作成

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

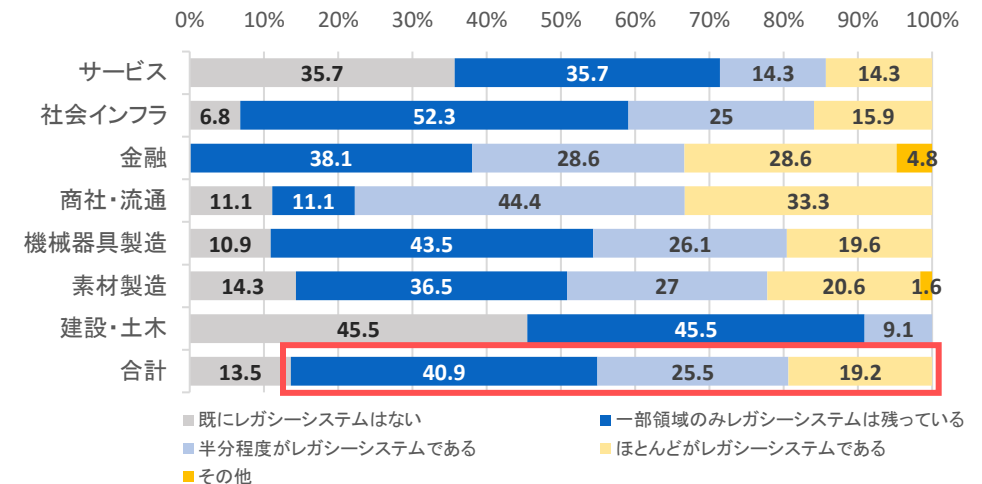
不動産産業はIT活用が遅れている

大多数の企業はレガシーシステムを抱えている

産業別 ICT利活用状況（スコア）※3



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。