



2020年11月19日

各 位

会 社 名 プロパティデータバンク株式会社
代 表 者 名 代表取締役社長 板谷 敏正
(コード番号：4389 東証マザーズ)
問 合 せ 先 常務取締役 企画管理本部長 大田 武
(TEL. 03-5777-3468)

＜マザーズ＞投資に関する説明会開催状況について

下記のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

記

○開催状況

開 催 日 時 2020年11月19日(木) 15:30～16:30
開 催 方 法 対面による実施
開 催 場 所 コンファレンススクエア エムプラス 10階 Middle1+2
東京都千代田区丸の内2-5-2 三菱ビルディング10階
説明会資料名 2021年3月期第2四半期 決算説明会資料

【添付資料】

1. 投資説明会において使用した資料

以 上

2021年3月期 第2四半期 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11月19日
証券コード 4389

(2020年4月～2020年9月)

1

決算概要・業績見通し

2

2021年3月期第2四半期トピックス

3

Appendix

1

決算概要・業績見通し

前年同期比 増収増益

売上高、段階利益ともに当初計画通りに推移

- 当社顧客の多くが関わる不動産売買及び賃貸市場について、一部セグメントにコロナ禍の影響が及んでいるものの、不動産管理の需要自体は依然堅調に推移
- 新型コロナウイルス感染症拡大が当社事業に与える影響については引き続き注視していく必要があるが、「システムコストの大幅削減」、「テレワークとの高い親和性」等コロナ禍における当社クラウドサービスへの評価は以前より高まっていること、売上高の多くを安定的なクラウドサービス利用料に依拠していること等を勘案、現時点において当社業績および会計上の見積み等に与える影響は軽微と見込む

営業利益及び経常利益ともに計画通りに進捗

- コロナ禍により、旅費交通費等の販売費及び一般管理費が抑えられたことにより、営業利益及び経常利益は通期業績予想に対し6割近い進捗

損益計算書（前年同期比）

	2020年3月期 2Q	2021年3月期 2Q		
(単位：百万円)	2019/4 - 2019/9	2020/4 - 2020/9	増減額	増減率
売上高	896	1,024	+128	+14.4%
クラウドサービス	517	593	+75	+14.6%
ソリューションサービス	378	431	+53	+14.1%
売上総利益	398	481	+82	+20.7%
売上総利益率	44.5%	47.0%	-	-
販売費及び一般管理費	289	270	△19	△6.8%
営業利益	108	210	+102	+94.1%
営業利益率	12.1%	20.6%	-	-
経常利益	108	210	+101	+93.2%
四半期純利益	71	144	+73	+102.2%

※ 百万円未満切捨て

売上高は前年同期比+128百万円(14.4%増)

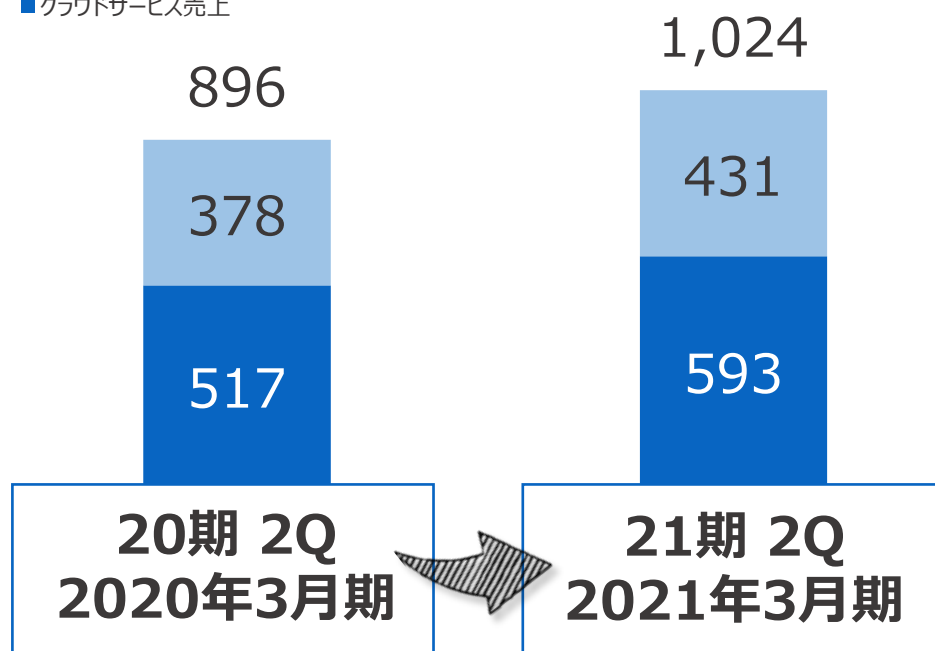
- ・クラウドサービス売上高は着実に増加 前年同期比+75百万円(14.6%増)
- ・ソリューションサービス売上高は前事業年度より継続して複数の大型案件のプロジェクト推進活動が順調に進捗し増加 前年同期比+53百万円(14.1%増)
- ・経常利益は前年同期比+101百万円(93.2%増)

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

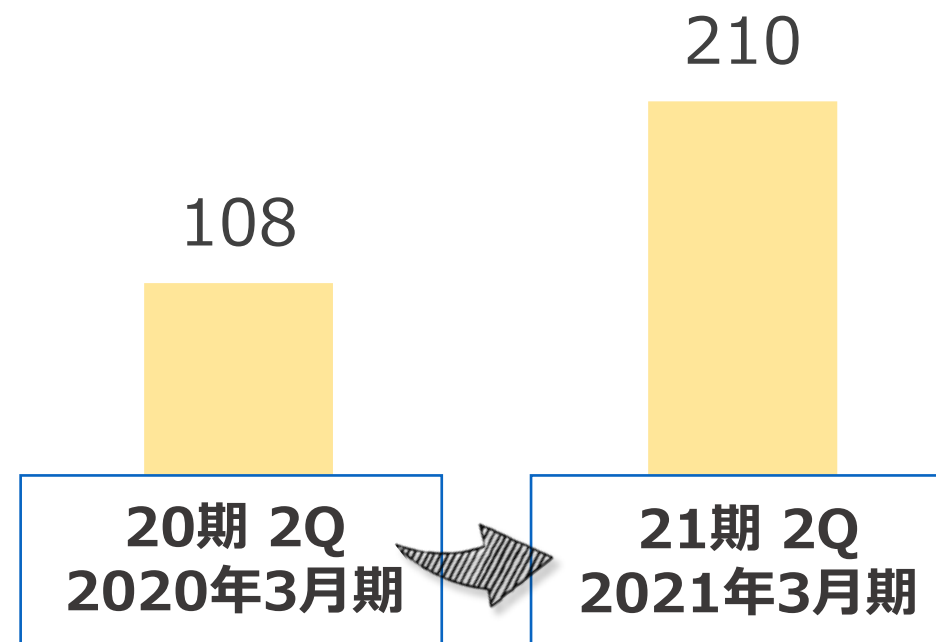
14.4%増



経常利益

(単位：百万円)

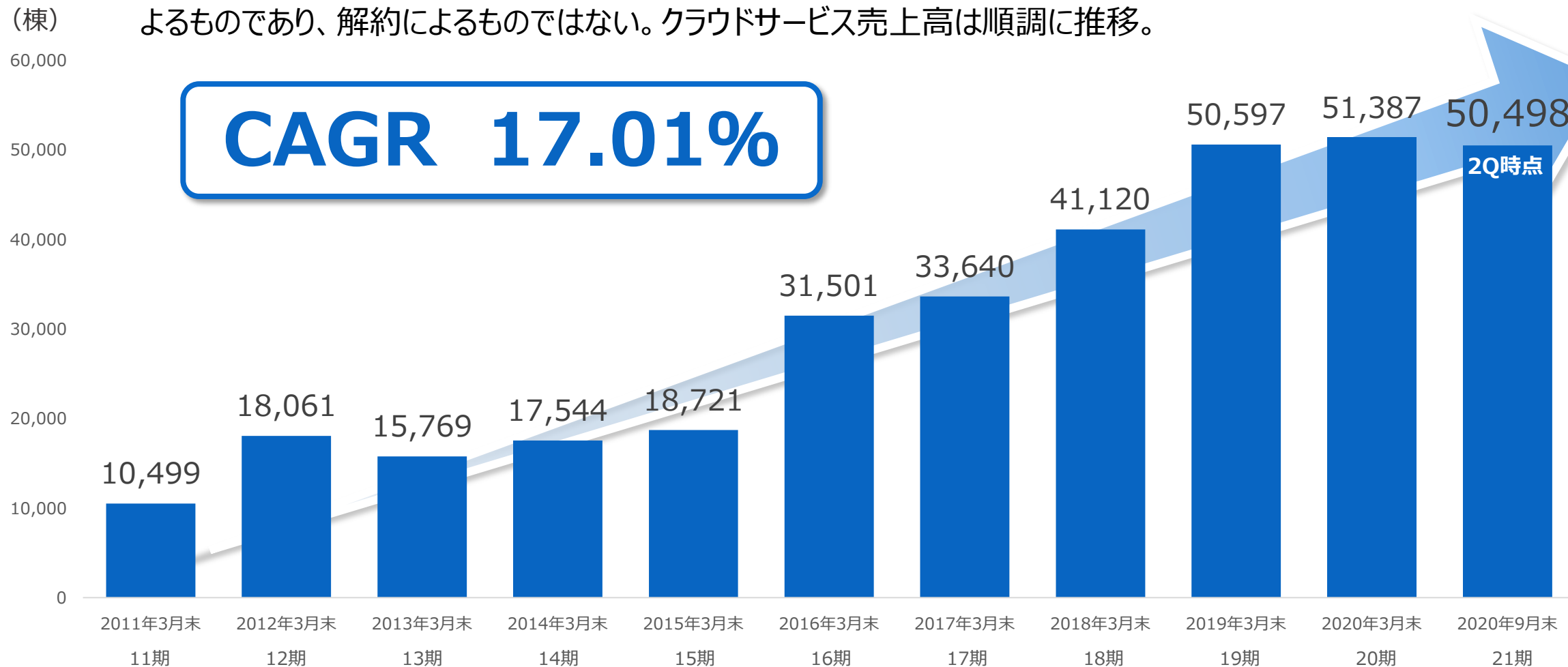
93.2%増



※ 百万円未満切捨て

一部顧客の登録物件の整理等により、登録棟数は減少（前期末比889棟減）

棟数減少要因は、多数の物件を管理する1社が、グループ企業の再編に伴い登録物件数を減少させたことによるものであり、解約によるものではない。クラウドサービス売上高は順調に推移。



※ 官公庁自治体による登録棟数は含まない

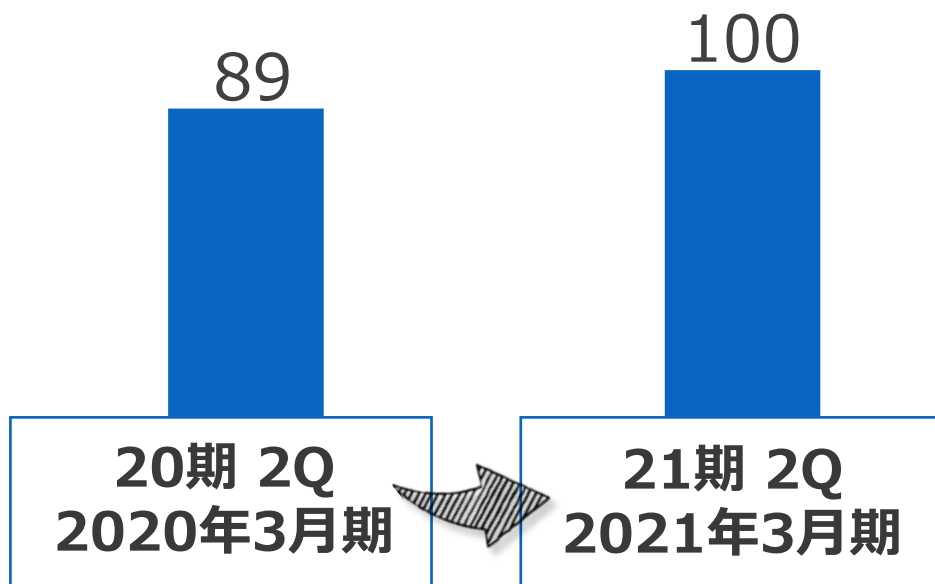
クラウドサービス月額利用料は前年同期比+11百万円(13.0%増)
1社当たりの平均月額利用料単価は前年同期比+24千円(7.6%増)

大手デベロッパー、総合ビル管理会社、不動産会社、ガス会社、大型複合施設、建設会社等幅広い業種・業態の法人による@プロパティの運用が開始

**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

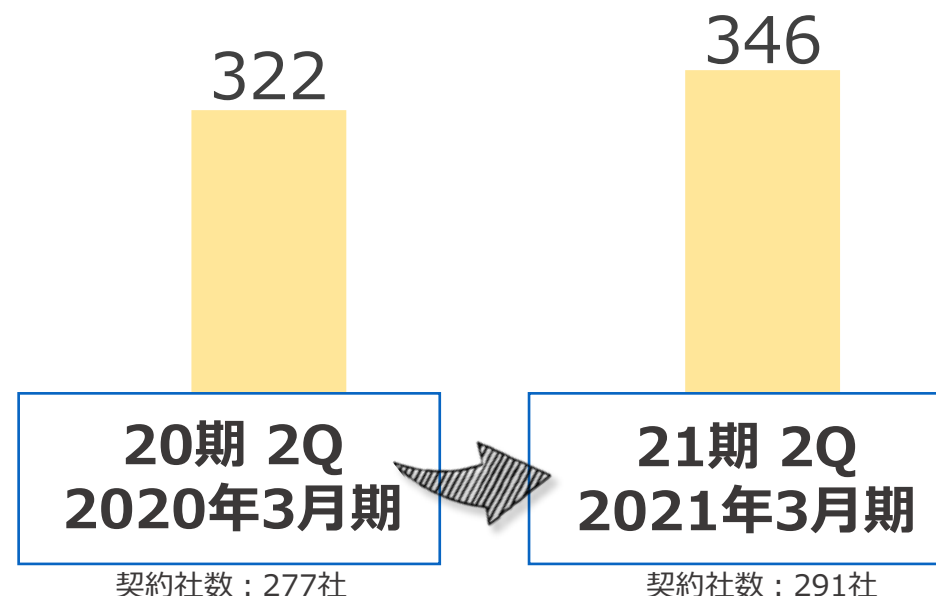
13.0%増



**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

7.6%増



ソリューションサービス売上高は前年同期比+53百万円(14.1%増)

ソリューションサービス案件数は前年同期比+37件 (57.8%増)

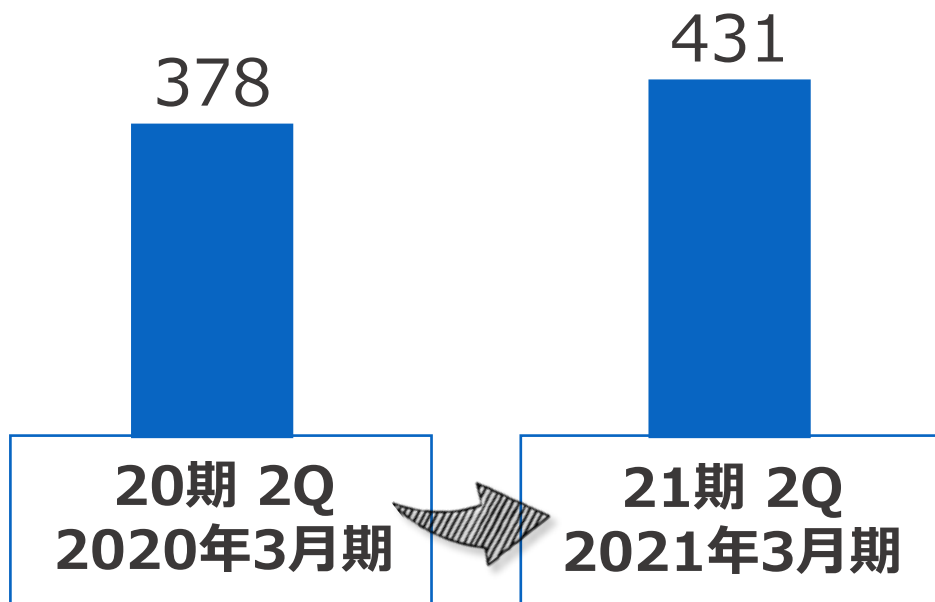
大手デベロッパー、総合ビル管理会社、不動産会社、電鉄会社、電力・ガス・電鉄グループ会社、大型複合施設、J-REIT、不動産ファンド、その他多彩な法人など分野は多様化が進む

ソリューションサービス 売上

(単位：百万円)

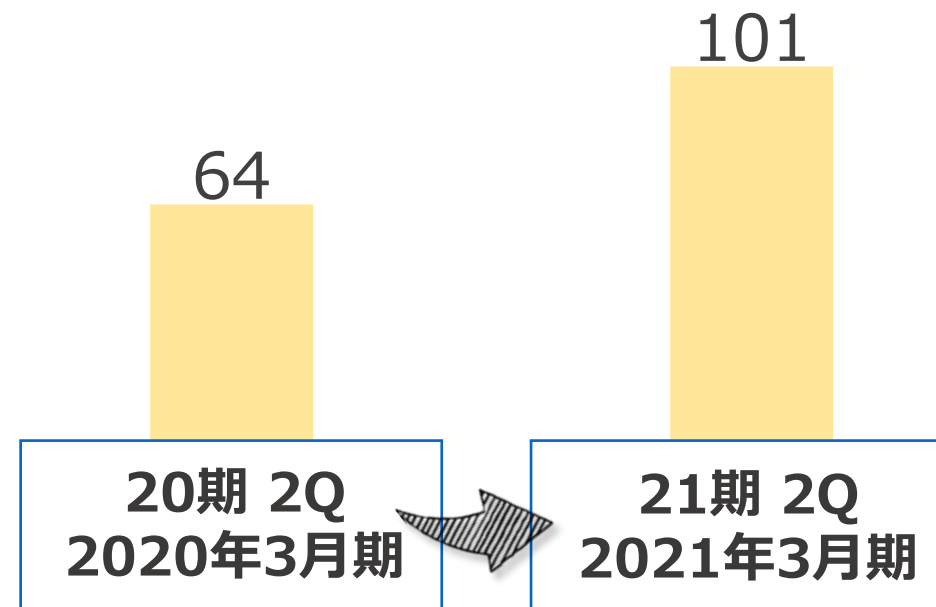
※ 百万円未満切捨て

14.1%増



ソリューションサービス 案件数

57.8%増

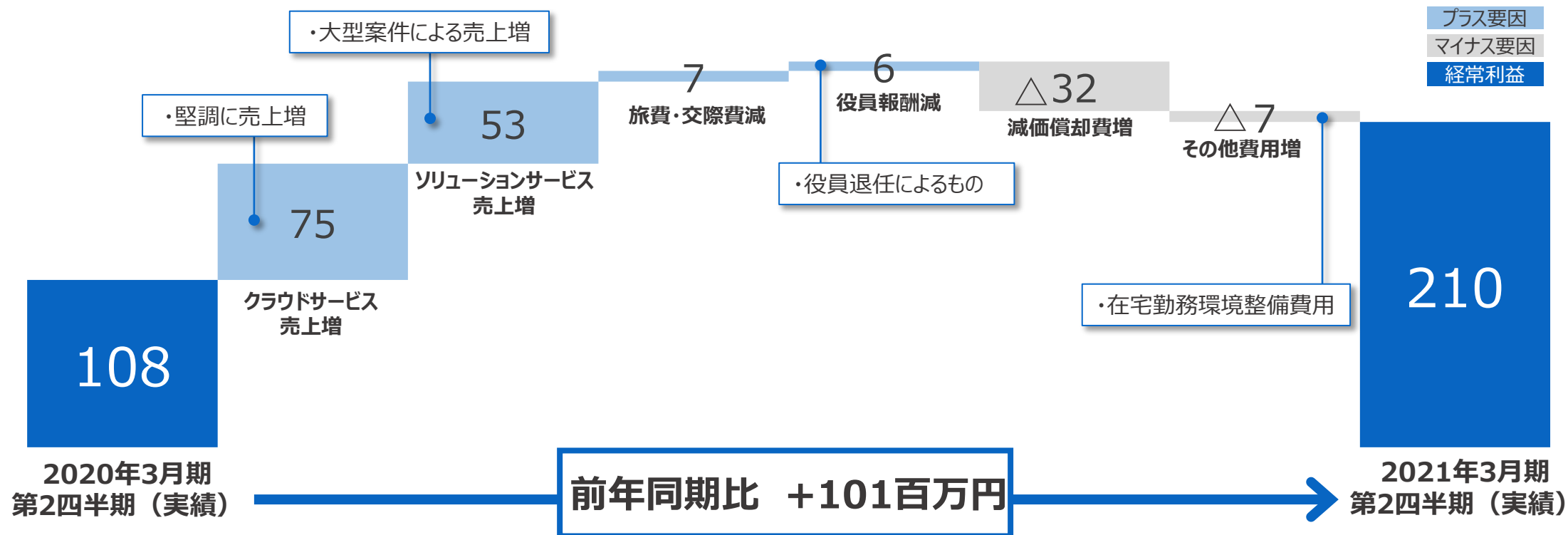


経常利益は前年同期比+101百万円(93.2%増)

- ・クラウドサービス及びソリューションサービス売上高は堅調に推移
- ・コロナ禍に伴い旅費交通費及び交際費が減少
- ・役員退任に伴い役員報酬が減少

(単位：百万円)

プラス要因
マイナス要因
経常利益



※ 百万円未満切捨て

自己資本比率は75.3%と安定した水準を維持

20期

2020年3月期（期末）

単位：百万円

流動資産 1,550	流動負債 353
	固定負債 216
有形・無形固定資産 497	純資産 1,894
その他の投資資産 416	

総資産 2,464

自己資本比率 76.9%



21期

2021年3月期（第2四半期）

単位：百万円

流動資産 1,554 現金・預金 + 220 前払費用 + 9 売掛金 △223	流動負債 417
	固定負債 205
有形・無形固定資産 552	純資産 1,901 自己株式 △92 利益剰余金 +95
その他の投資資産 418	

総資産 2,524

自己資本比率 75.3%

※ 百万円未満切捨て

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)	20期	21期
	2020年3月期 (第2四半期)	2021年3月期 (第2四半期)
現金及び現金同等物の期首残高	1,052	934
営業活動によるCF	△52	569
投資活動によるCF	△142	△193
財務活動によるCF	△74	△155
現金及び現金同等物の四半期末残高	782	1,155

主な内訳：

2021年3月期（第2四半期）

営業活動によるCF	売上債権の減少	223
	税引前四半期純利益	210
	減価償却費	114
投資活動によるCF	無形固定資産取得による支出	△193
財務活動によるCF	自己株式の取得による支出	△100
	配当金の支払額	△48

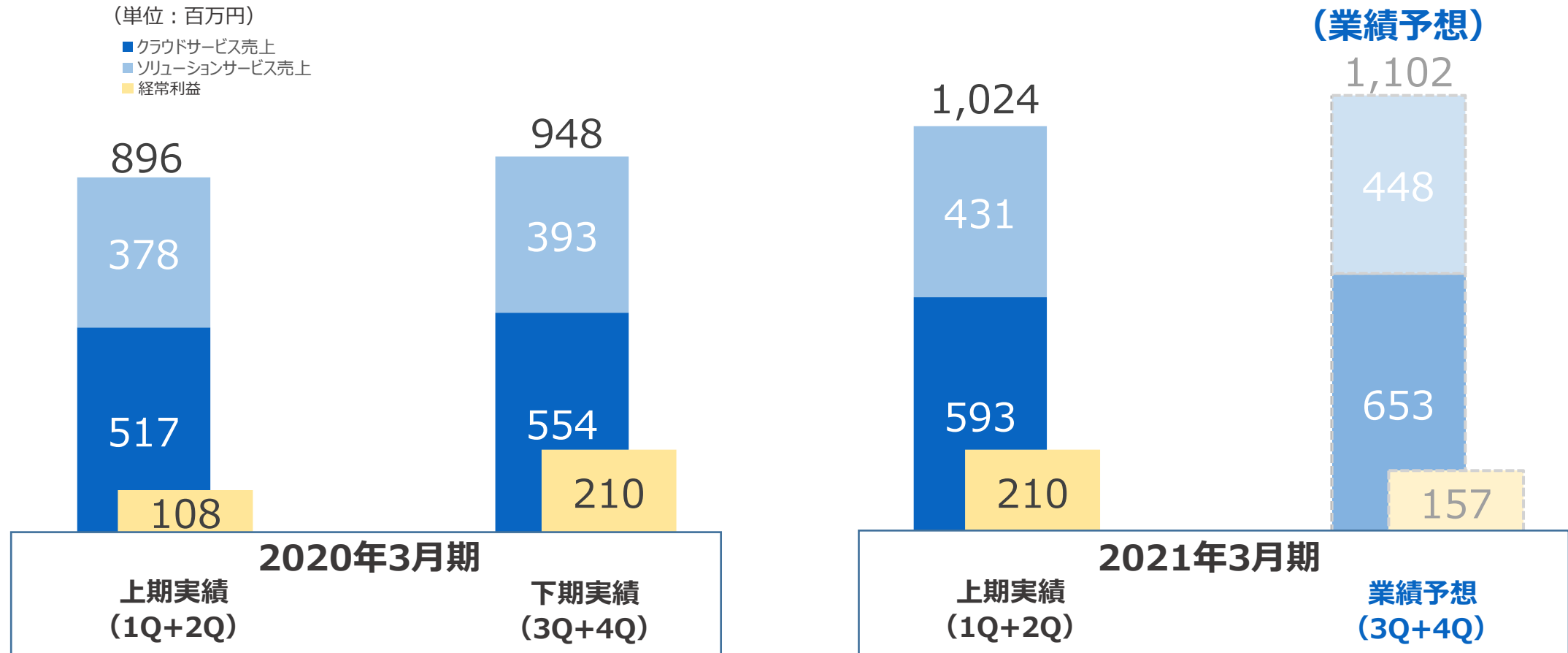
※ 百万円未満切捨て

売上高・経常利益の推移（半期ベース）

大型案件の完成に伴い、クラウドサービス売上高及びソリューションサービス売上高は着実に増加
下期は、人材を積極的に採用し、今後更に拡大するソリューションサービスの執行体制強化及び
クラウドサービス基盤の充実を図る

（単位：百万円）

■ クラウドサービス売上
■ ソリューションサービス売上
■ 経常利益



※ 百万円未満切捨て

業績見通しに変更なし

	2020年3月期末	2021年3月期末		
(単位：百万円)	実績	見通し	増減額	増減率
売上高	1,844	2,126	+282	+15.3%
クラウドサービス	1,072	1,246	+174	+16.3%
ソリューションサービス	771	880	+108	+14.0%
売上総利益	869	1,008	+139	+16.0%
売上総利益率	47.1%	47.4%	-	-
販売費及び一般管理費	550	637	+86	+15.8%
営業利益	318	370	+52	+16.4%
営業利益率	17.3%	17.4%	-	-
経常利益	319	368	+48	+15.2%
当期純利益	217	250	+33	+15.2%

※ 百万円未満切捨て

資本効率を向上させ、株主様への利益還元を充実させることを目的として
2020年3月30日開催の取締役会にて決議を行い、自己株式取得を実施

取得した株式の総数	113,300 株
株式の取得価額の総額	99,973,800 円（2020年 6月 15日取得完了）

（ご参考）

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%
株式の取得価額の総額	100,000,000円（上限）
取得期間	2020年 4月 1日 から 2020年 6月 30日

期末配当予想

2021年3月期（予想） 1株当たり 9円00銭



2

2021年3月期 第2四半期トピックス

店舗流通ネット株式会社

同社は、店舗リース事業を中心に総合支援サービスを手掛け、初期投資を抑えた出店サービスを提供「業務委託型店舗ビジネス」を軸に、人材・プロモーション・工事事業など、ビジネスを展開

「データ一元化・ペーパーレス化による業務効率化」、「ユーザー（飲食店）とのコミュニケーションの効率化」、「物件あたりの利益のタイムリーな把握」の3つの要件を全て満たすソリューションとして
@プロパティを採用

@プロパティを軸に業務改革やDXを進めていく方針

不動産投資顧問業務のDX推進に向けた協業

株式会社野村総合研究所と不動産投資顧問業務のDX推進に向けたサービスを共同で提供することに合意

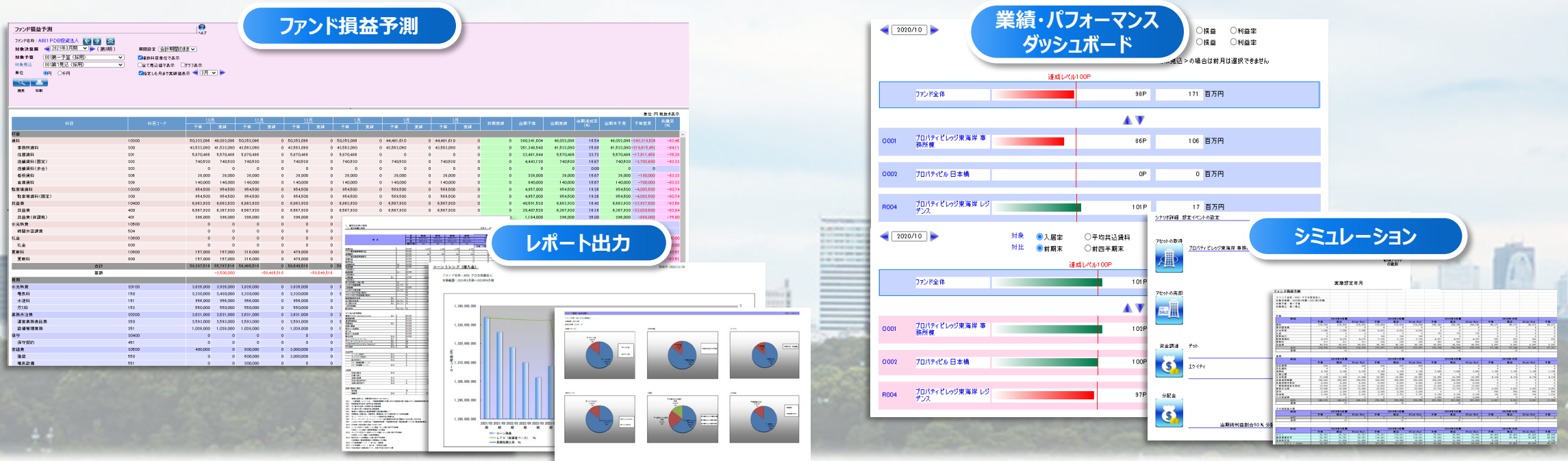
REIT・ファンド分野における「@プロパティ」の地位を確固たるものにするため、第3四半期より本協業を開始

BIMと@プロパティの連携

東京オペラシティビル株式会社と共同で、3次元のモデリングソフトウェアを使用して設計・建設の生産性を向上させる**BIM**（ビルディング・インフォメーション・モデリング）と「@プロパティ」を連携させた新たな不動産情報プラットフォームを構築するプロジェクトがスタート

本プロジェクトは、不動産・施設管理の高度化と生産性向上を目的とし、国土交通省の「令和2年度**BIMを活用した建築生産・維持管理プロセス円滑化モデル事業**」にも採択され、建設・不動産業界において注目をされている

@プロパティのアセットマネージャー向けサービス「アセットマネジメントパッケージ」のバージョンアップを実施
顧客の業務効率化、不動産経営情報のリアルタイム可視化を目的とし、大幅な機能追加・改善によるバージョンアップを実施
今後も本パッケージの継続的な機能強化を行い、財務会計システムとのシームレスな連携が可能となる予定



@knowledge リリース

ファイルサーバーとナレッジマネジメント※を統合してクラウドで提供する全く新しいサービスをリリース
社内に散在するさまざまなドキュメントを単一のプラットフォームに保管した上で付加価値の高いファイルを可視化し、ナレッジの蓄積と共有を促進
テレワークなどの働き方に極めて親和性が高く、社内システム運用の負担からも解放されることが期待される

※組織内の知識を管理する仕組み。膨大な情報の中から有益なものを整理して利用者に提供する。



社内に散在するファイルを組織の「知識」に変えるクラウドサービス
@knowledge「アットナレッジ」をリリース

@プロパティの文書管理機能やワークフロー機能をブラッシュアップ

3つのシステムを1つに集約



テレワークの強い味方

- ・ファイルの登録から承認の依頼が同一システム内で完結
- ・ファイルの検索機能が充実
- ・セキュリティ性が高い
- ・社内外問わずファイル共有が簡単



3

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

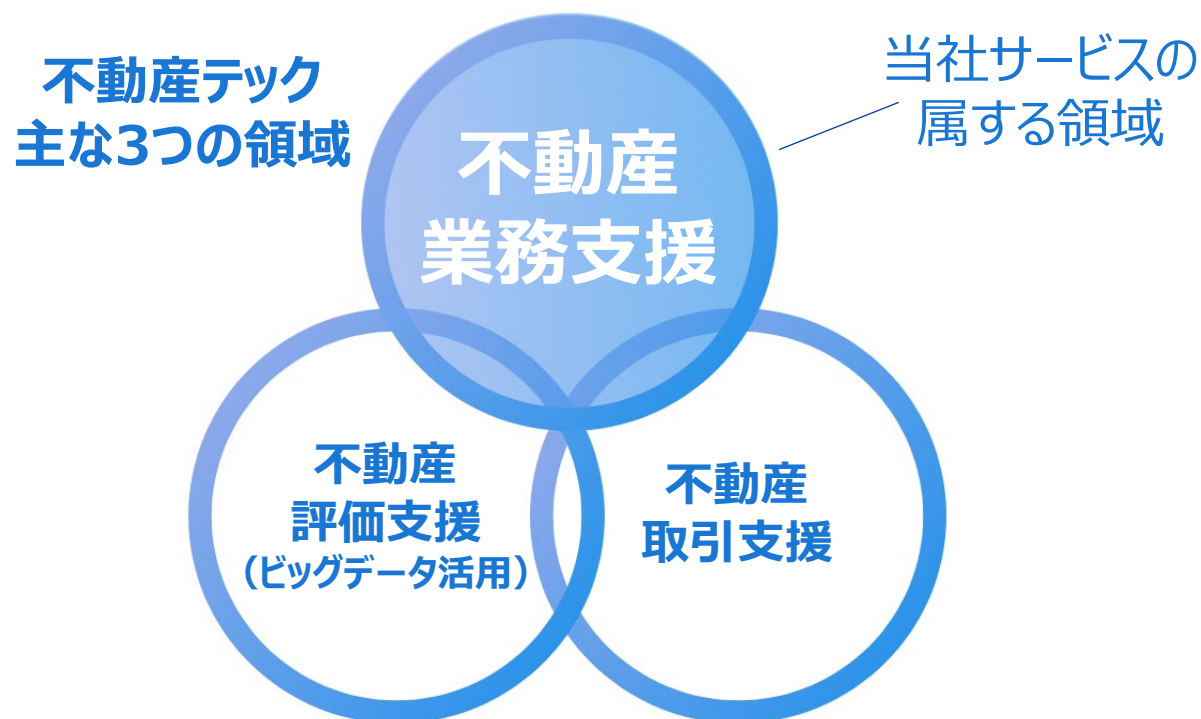
会社名	プロパティデータバンク株式会社
代表者	板谷 敏正
設立	2000年10月2日
本社	東京都港区浜松町 1 -29-6 浜松町セントラルビル
事業内容	不動産・施設管理のソフトウェア提供および関連業務
資本金	332百万円※
市場	東京証券取引所マザーズ（4389）
従業員数	71名（従業員兼務役員を含む）※

※2020年9月30日時点

Real Estate Technology Real Estate Tech

不動産 × テクノロジー = 不動産テック

当社は不動産に関する様々な業務を効率化する「BtoBの不動産テック企業」



対応業務領域

不動産ファンド業務
プロパティマネジメント業務
ビルマネジメント業務
企業不動産管理業務 などの
フロント・バックオフィス業務に対応

SaaS(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

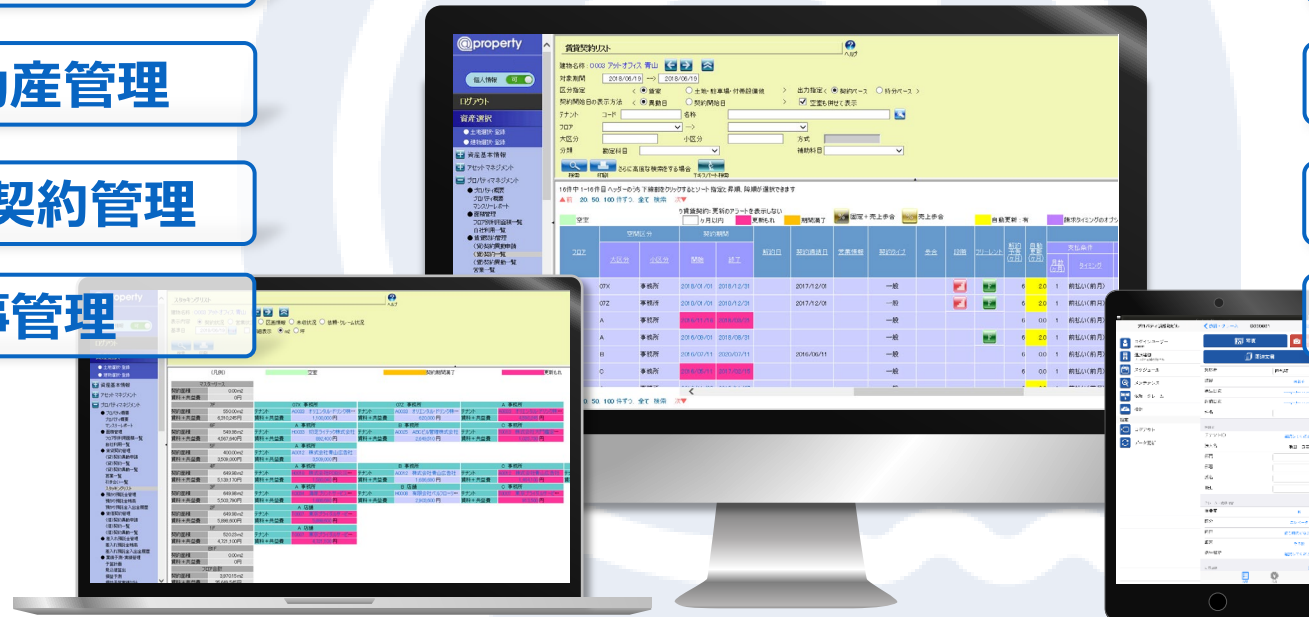
工事管理

不動産会計

請求・入金(債権管理)

業務受委託管理

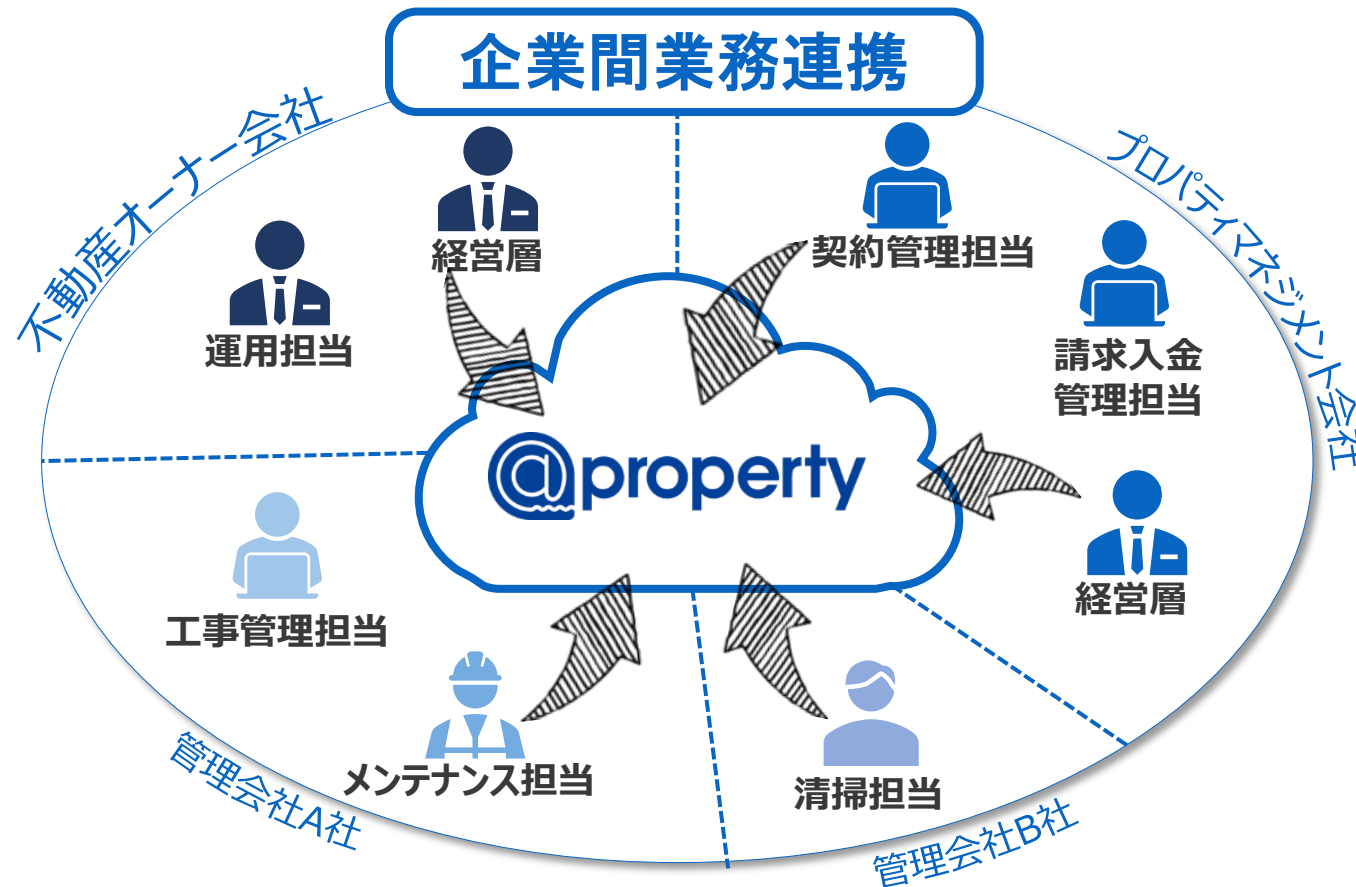
経営分析



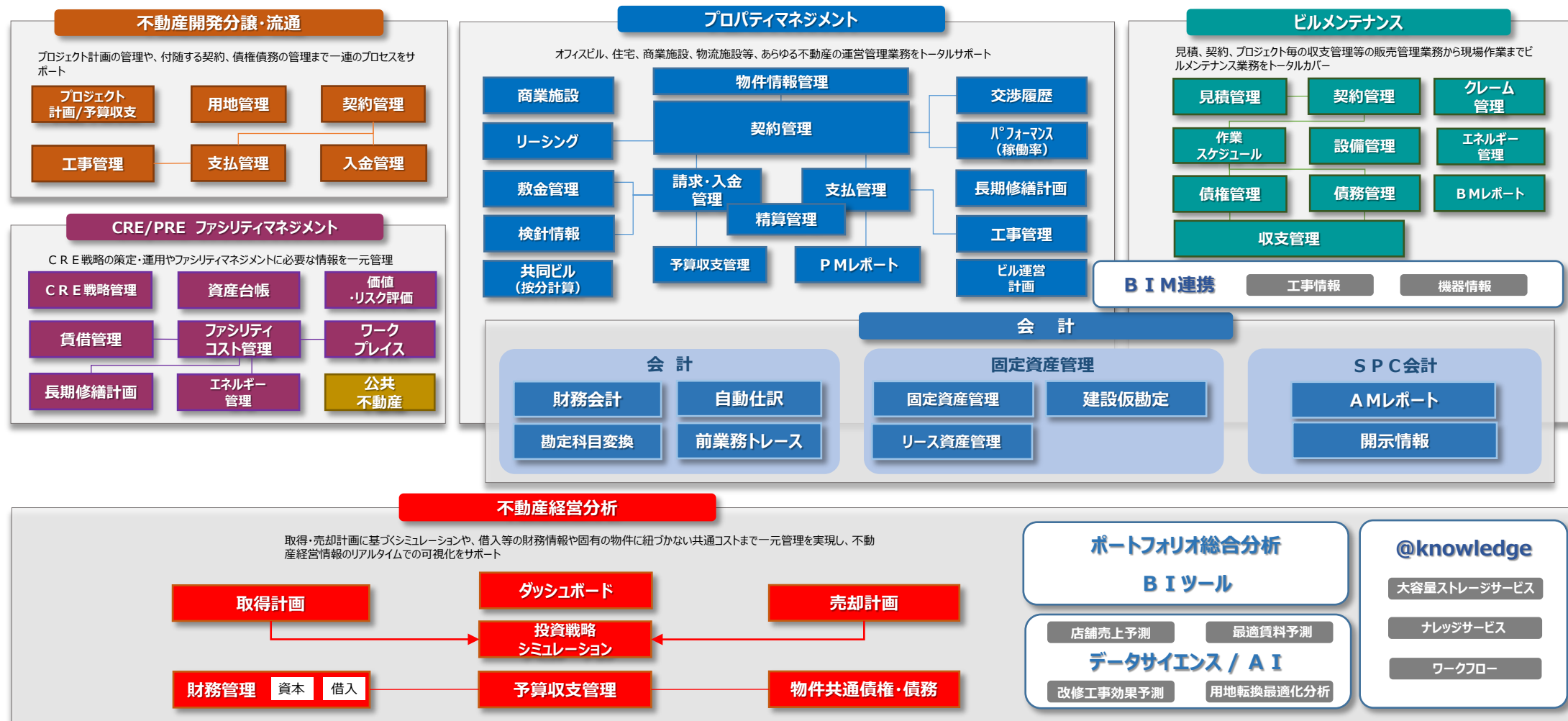
※ パブリッククラウドとは、多種多様な企業や組織が共有するサービスのこと

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



あらゆる不動産業務に応じた機能が充実



データセンター
3拠点同時稼働

24時間有人監視

I P 接続制限

@property SaaS基盤

システム冗長化

侵入検知システム

V P N 接続

契約社数280社突破※

導入実績

- ・J-REIT
- ・不動産会社
- ・不動産管理会社
- ・不動産ファンド
- ・デベロッパー
- ・生命保険会社
- ・電鉄会社
- ・電力会社 など

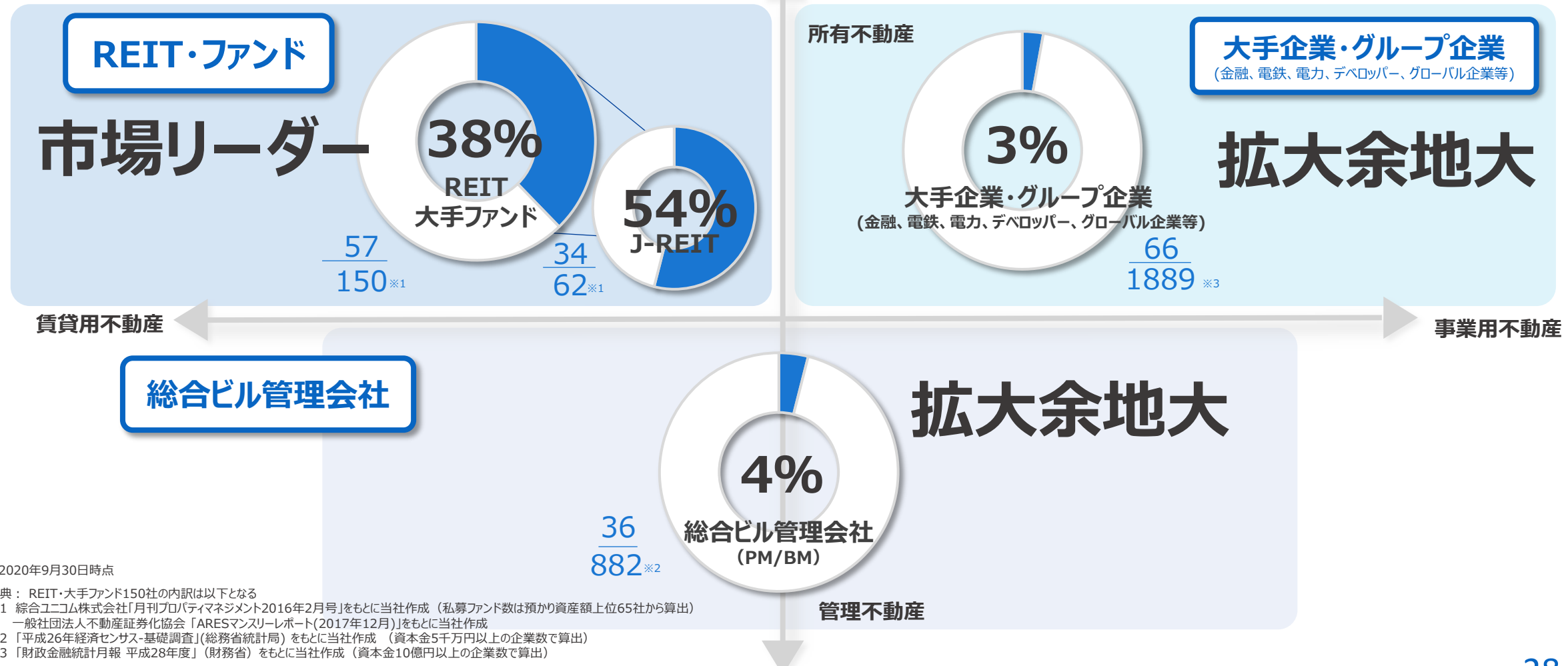
登録建物データ5万棟突破※

@プロパティ登録建物データ数推移

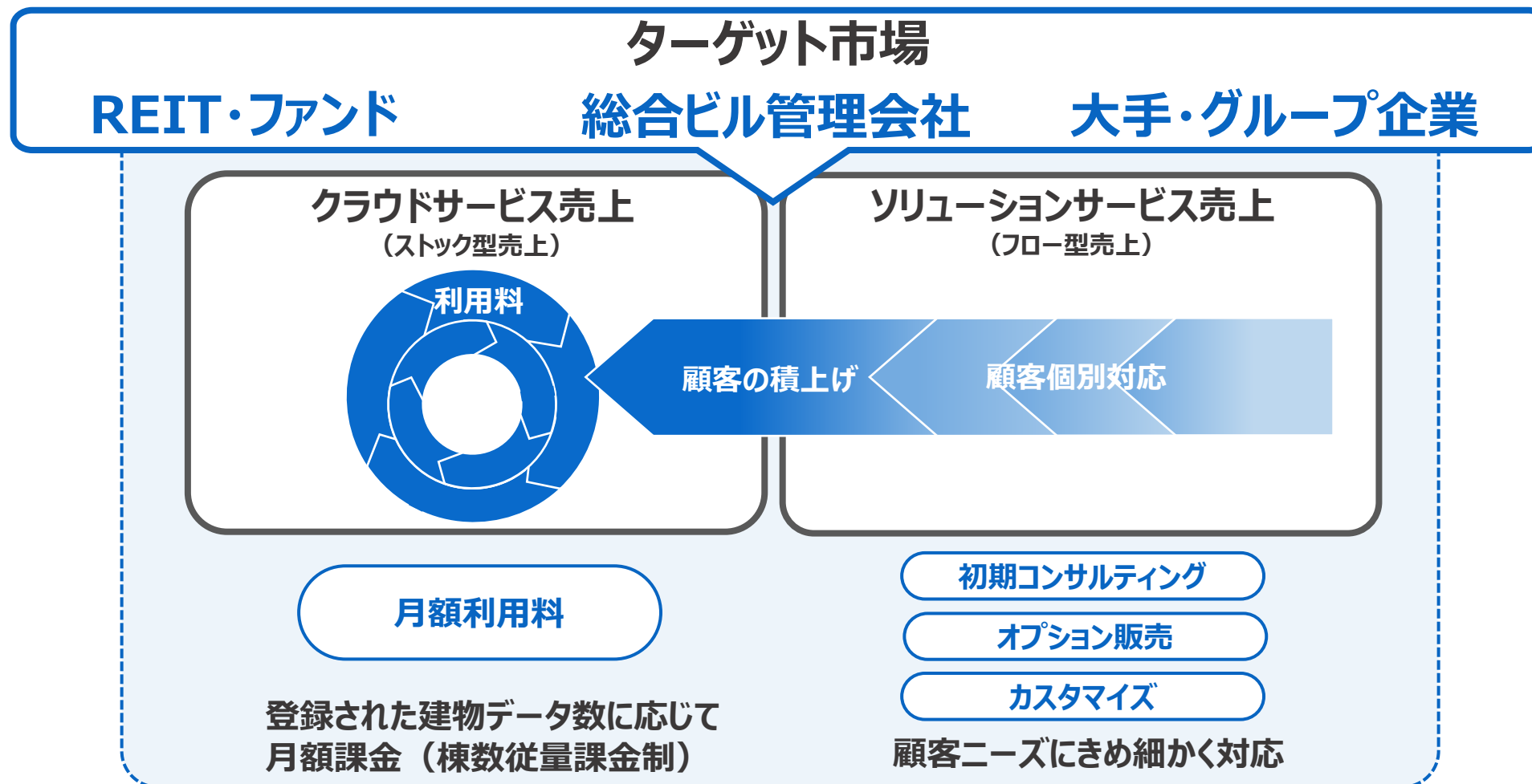


※2020年3月31日時点

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

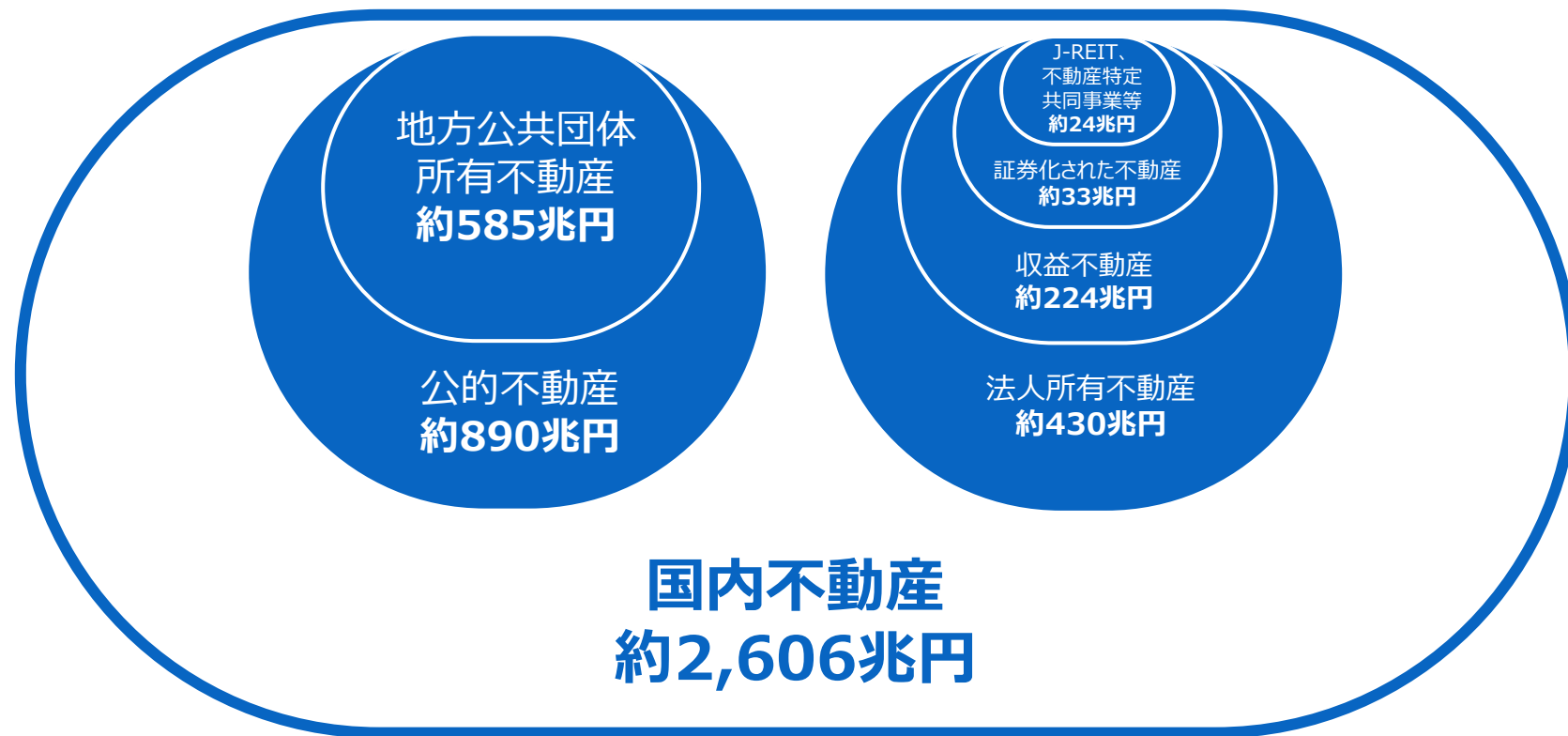


高度な不動産管理が必須となる顧客が存在する市場をターゲットにストック型売上とフロー型売上を両輪に盤石な収益基盤を確立



日本の不動産資産規模は約2,606兆円※

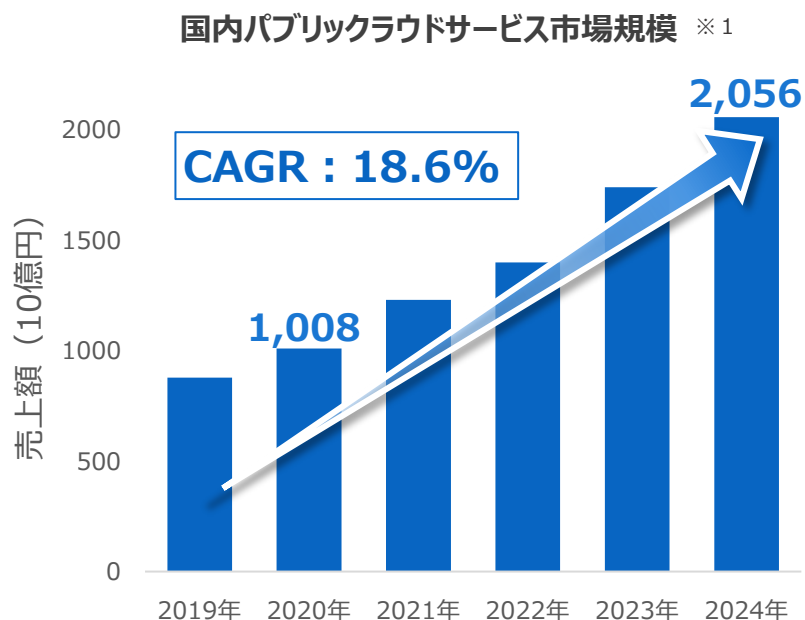
当社のビジネス領域（法人所有不動産と公的不動産）は約1,320兆円と膨大



国内不動産市場は膨大

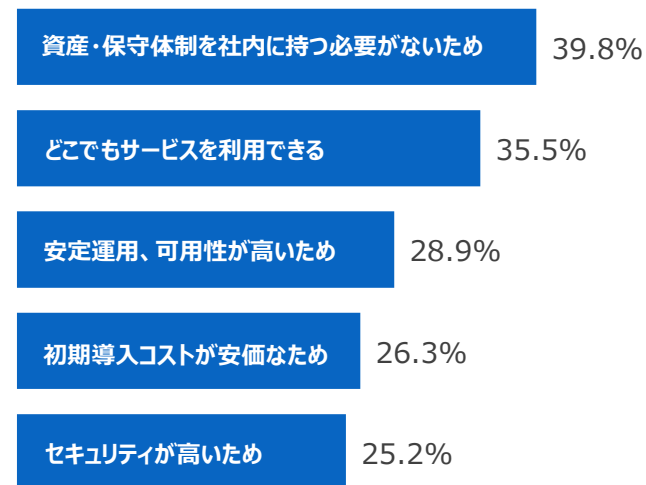
国内パブリッククラウドサービス市場は急速に成長し、クラウドファースト※が浸透

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

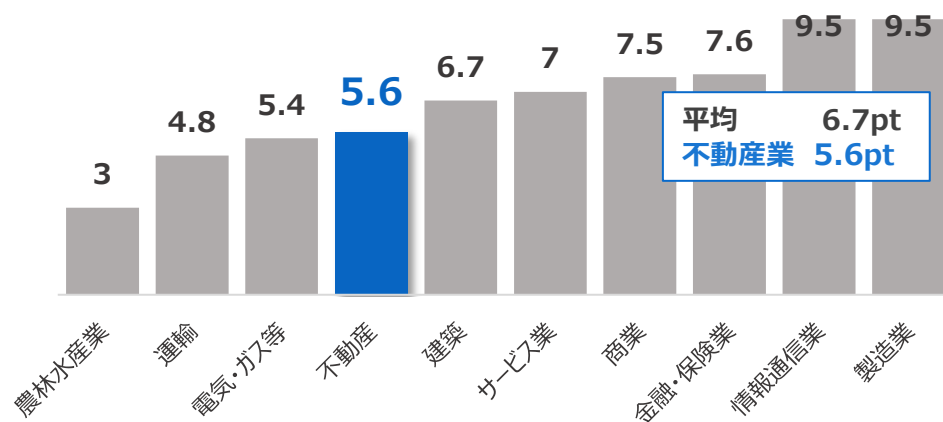
※ クラウドファーストとは 優先的にクラウド採用を検討する考え
 出典 ※1 IDC Japanプレスリリース「国内パブリッククラウドサービス市場 売上額予測、2019年～2024年」（2020年9月14日）をもとに当社作成
 ※2 「通信利用動向調査(企業編) 平成28年報告書」(総務省) をもとに当社作成

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

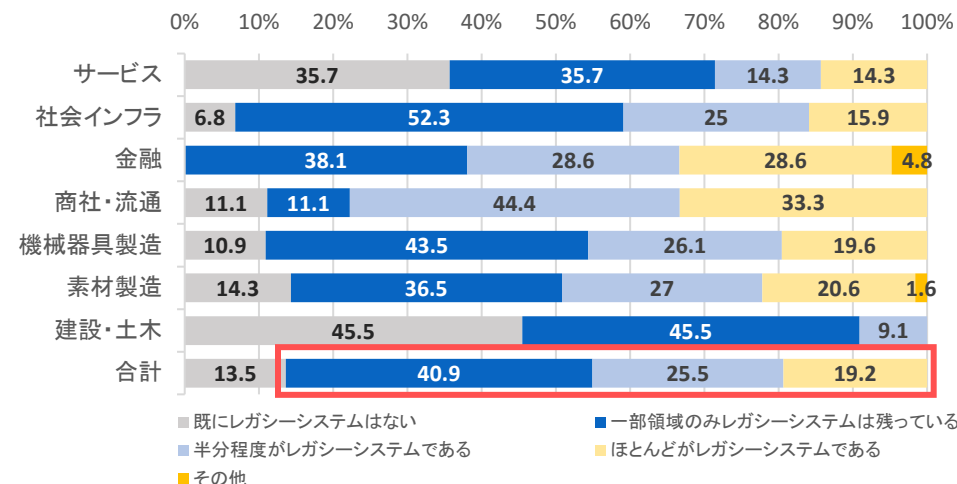
不動産産業はIT活用が遅れている

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

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

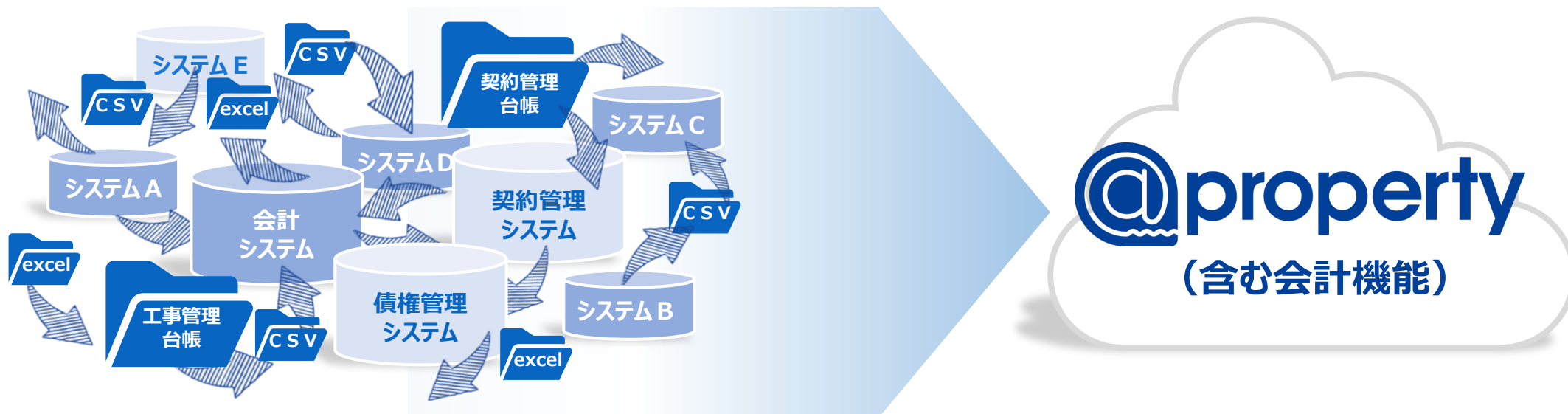
パブリッククラウド

- ・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

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



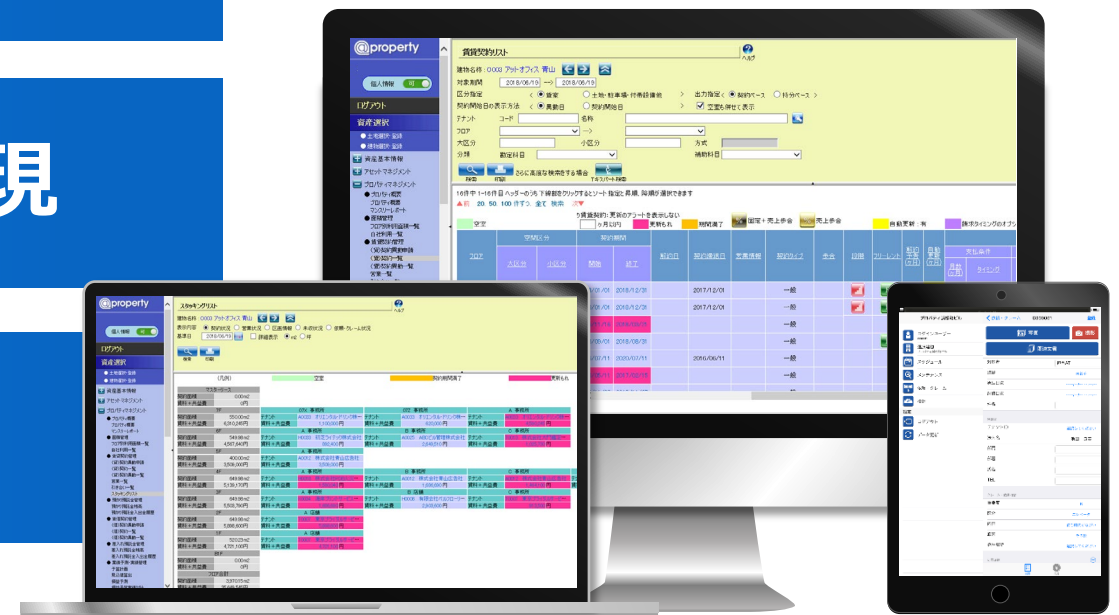
レガシーシステムからの脱却により顧客の未来戦略を支援

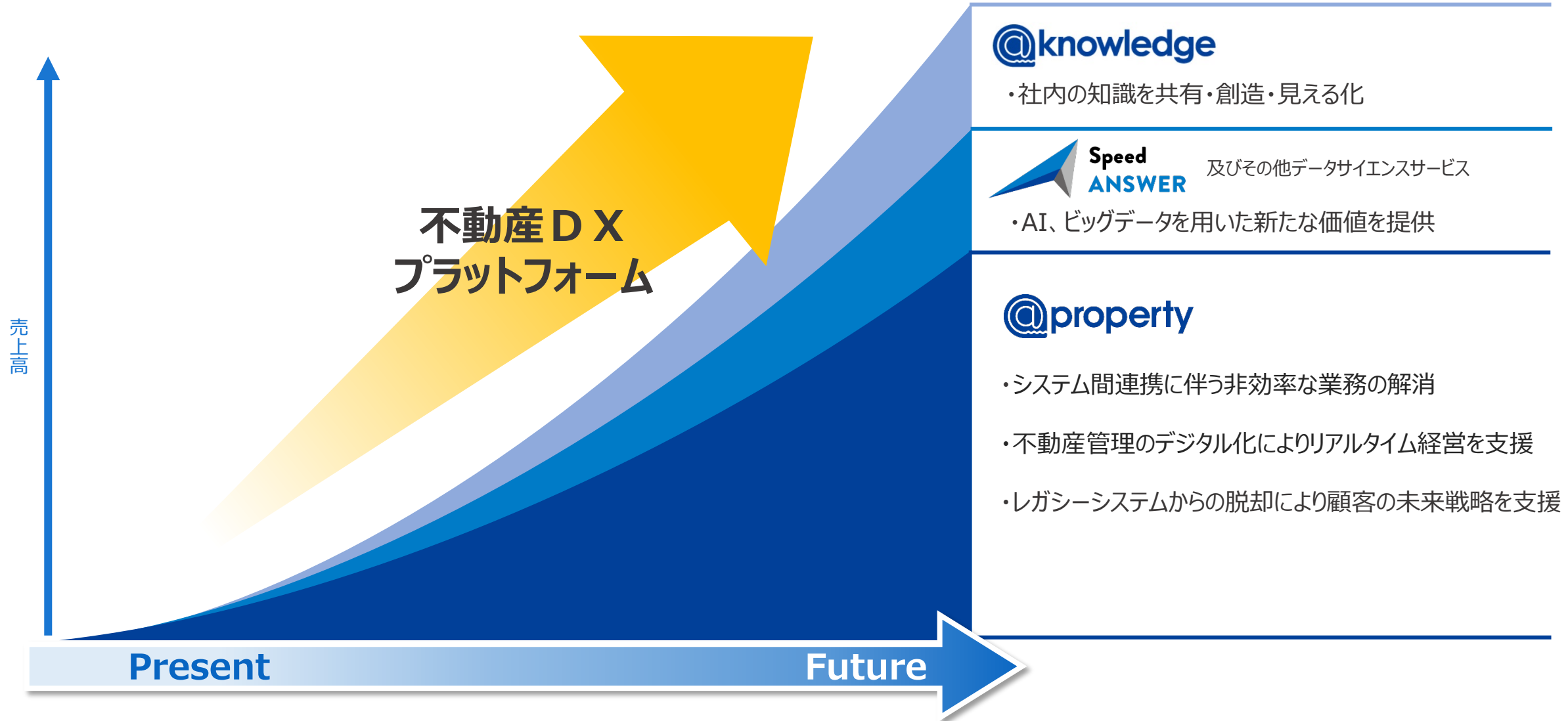
不動産運営に関わるすべての情報をデジタル化し
顧客の事業を根幹から支える「不動産DXプラットフォーム」を目指します

・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







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。