

2023年3月期 決算説明会資料

(事業計画及び成長可能性に関する事項)



証券コード4389

2023年5月25日

(2022年4月～2023年3月)

01	ビジネスモデルについて.....	3
02	2023年3月期 決算概要	9
03	2024年3月期 事業戦略	20
04	中期経営計画	32
05	Appendix	46
06	会社紹介.....	55

01

ビジネスモデルについて

不動産運営に関わるすべての情報をデジタル化

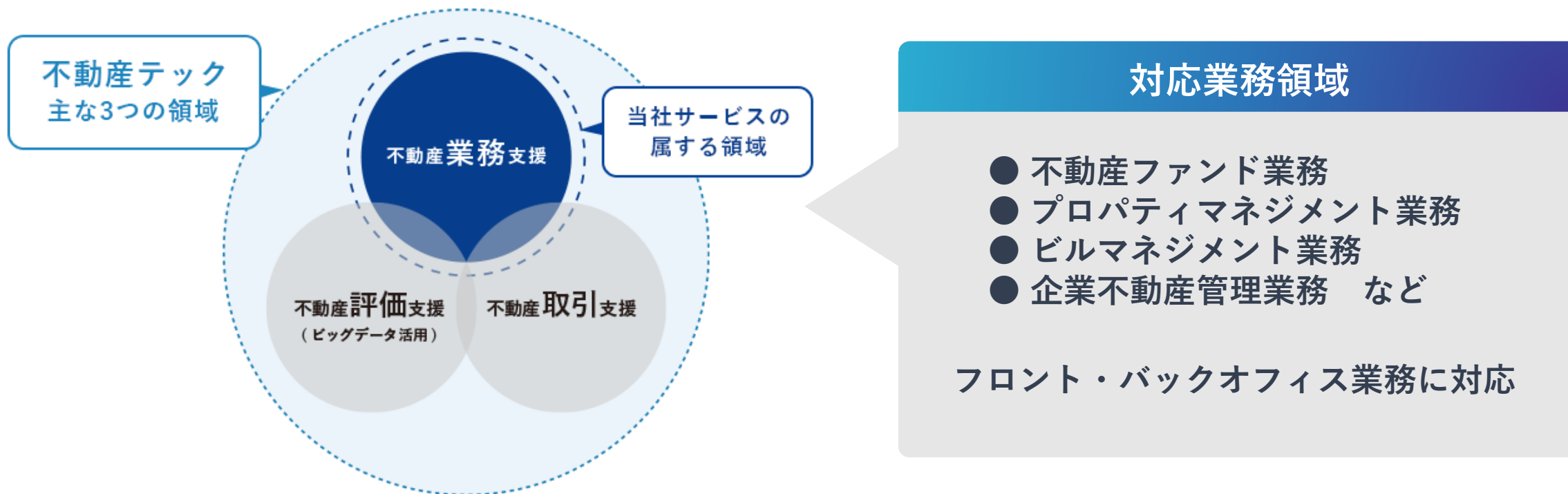
顧客の業務を根幹から支える

不動産DXプラットフォーム

を目指す

当社は不動産に関する業務を効率化する「B to Bの不動産テック企業」

不動産 × テクノロジー = 不動産テック



プロパティデータバンクグループで
「不動産DXプラットフォーム」を実現します。

プロパティデータバンク



- 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

プロパティデータテクノス

文書管理ソリューション

- 不動産関連書類の電子化
- 電子化文書の分類・データベース化



- 必要文書の抽出、提出
- 金融庁検査対応
- 月次報告管理
- 工事履歴管理
- PM-AM連携サービス

プロパティデータサイエンス



Speed ANSWER

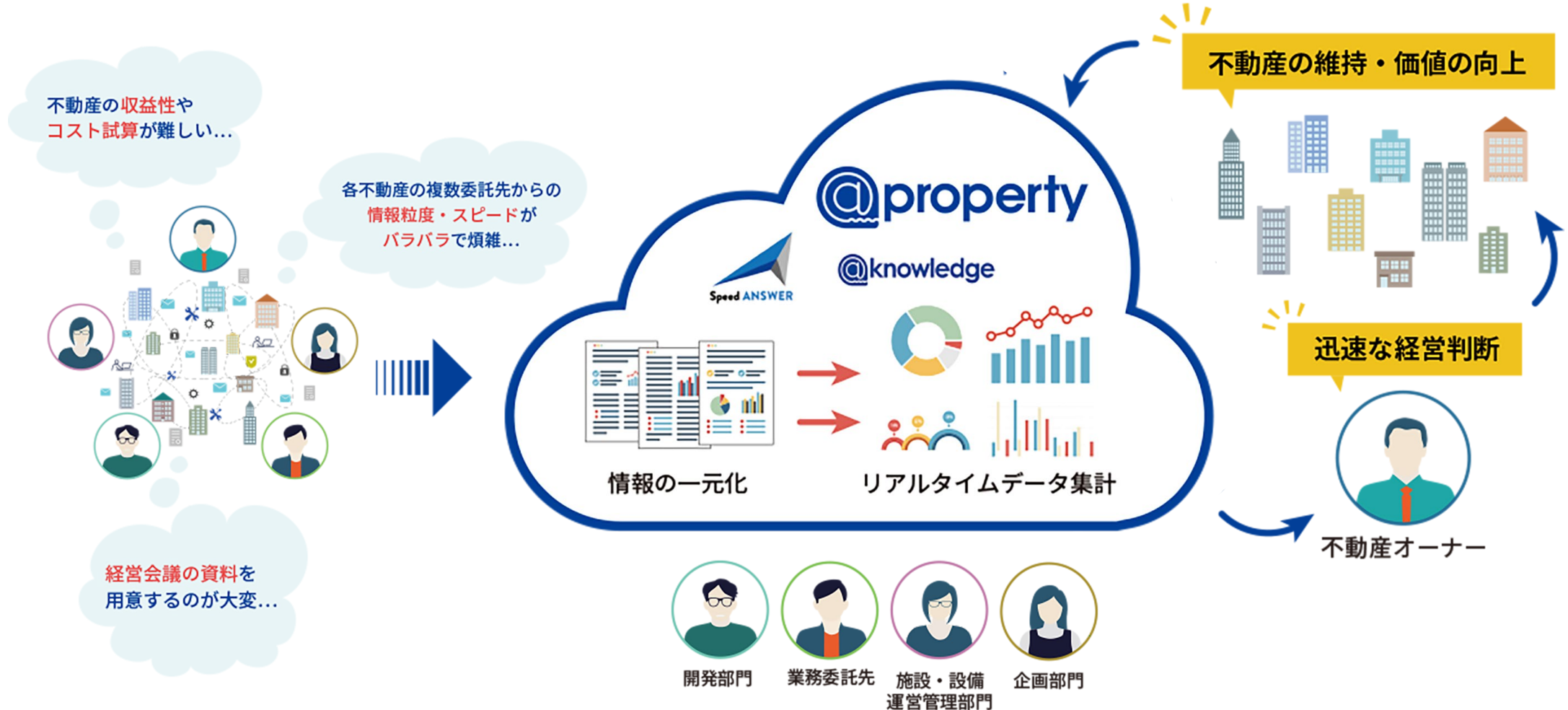
- 新規出店における出店予測

「お客様の既存データ」
×
「該当エリアの商圈データ」

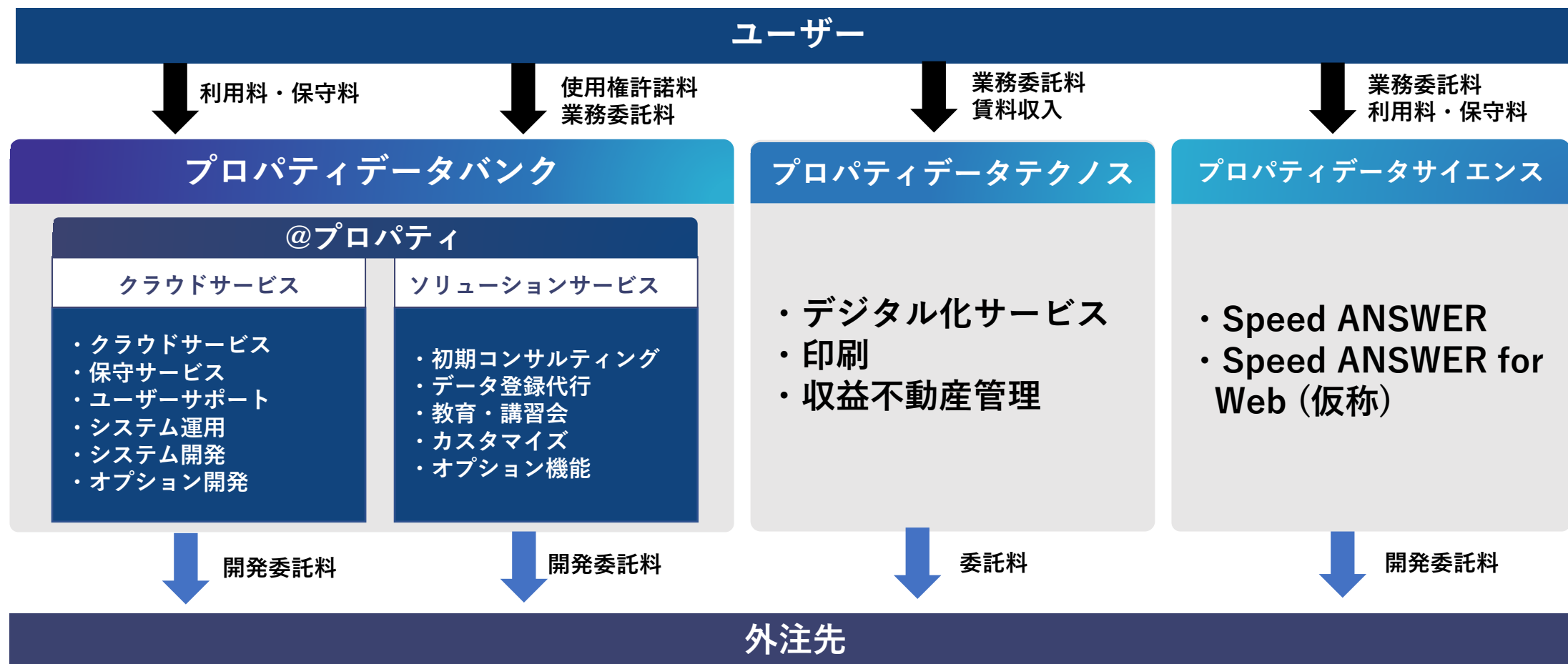


売上予測
(平均誤差率10~18%)

不動産に関わる全ての業務を“ONE CLOUD”に集約
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に経営を支援



不動産にかかわるすべての業務を一気通貫で行うことができるので、ユーザーは多数のシステムを連携する必要がありません。



02

2023年3月期 決算概要

売上高は前期比126%、営業利益は前期比127%
@プロパティ大型案件の受注が業績を牽引

売上高

2,832 百万円
(前年同期比125.9%)

経常
利益

823 百万円
(前年同期比126.2%)

営業
利益

822 百万円
(前年同期比126.8%)

当期
純利益

626 百万円
(前年同期比139.6%)

※ 百万円未満切捨て
※ 2023年3月期より連結決算に移行

売上高・利益ともに過去最高

2023年3月期 期初 アクションプラン

- ・ 中期経営計画達成に向け、グループ化による経営基盤拡充の基礎を作る
- ・ プロパティデータテクノス社との相乗効果の早期実現
- ・ プロパティデータサイエンス社との相乗効果の発揮
- ・ @プロパティの一般事業会社分野でのシェア拡大
- ・ @プロパティのREIT・ファンド分野に対する新機能やプロパティデータテクノス社との協働でのシェア拡大
- ・ ターゲット市場分野毎の施策に加え、料金体系の見直し実施・適正化により開発投資の原資を増やし、顧客満足度向上に資する施策の実施

2023年3月期 トピックス

プロパティデータバンク

- @プロパティの販売において、一般事業会社からの大型案件受注を獲得
- @プロパティにおいて、国内鉄道業界におけるデファクトスタンダードの地位を獲得
- @プロパティの競争力の維持・向上に向け、次世代戦略プロジェクト、フロンティア事業推進、プロダクトデザイン戦略の3領域を重点分野としてプロジェクトチームを発足

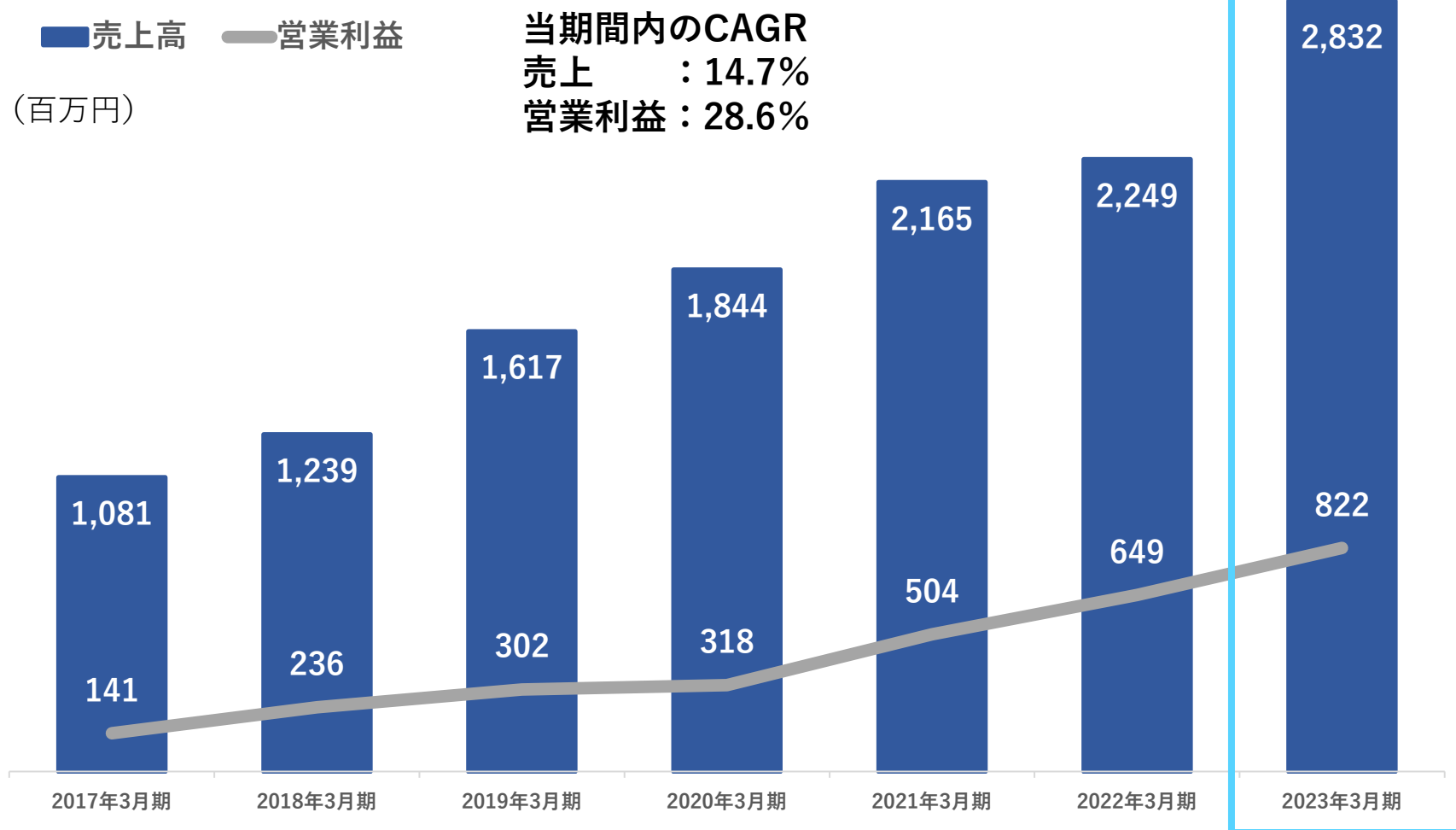
プロパティデータテクノス

- 22年10月に発足させたフロンティア事業推進チームを中心に営業協力体制を構築
- デジタル化サービスを「文書管理BPO事業」として発展させることを、期中に決定

プロパティデータサイエンス

- 22年10月に発足させたフロンティア事業推進チームを中心に営業協力体制を構築
- 新規顧客として成長著しい食品スーパー、及び、東海地区のホームセンターから受注を獲得

6年連続増収増益、過去最高益を達成



通期連結業績ハイライト（前年比）

売上高は前期比126%、営業利益は前期比127%

- ・クラウドサービス売上高は、既存顧客のストック部分に加え新規顧客の獲得により着実に増加
- ・ソリューションサービス売上高は、鉄道会社グループを中心とする一般事業法人へのカスタマイズ開発、オプション販売等により増加

(単位：百万円)		2022年3月期	2023年3月期	前期比
		実績（個別）	実績（連結）	
売上高（連結）		2,249	2,832	125.9%
プロパティデータバンク	クラウドサービス	1,406	1,514	107.7%
	ソリューションサービス	843	1,150	136.5%
プロパティデータテクノス		—	154	—
プロパティデータサイエンス		—	14	—
営業利益		649	822	126.8%
経常利益		652	823	126.2%
親会社株主に帰属する当期純利益		448	626	139.6%

※ 百万円未満切捨て ※ 2023年3月期より連結決算に移行 ※ 内部取引消去前 ※ プロパティデータテクノス社は4月～12月分を連結

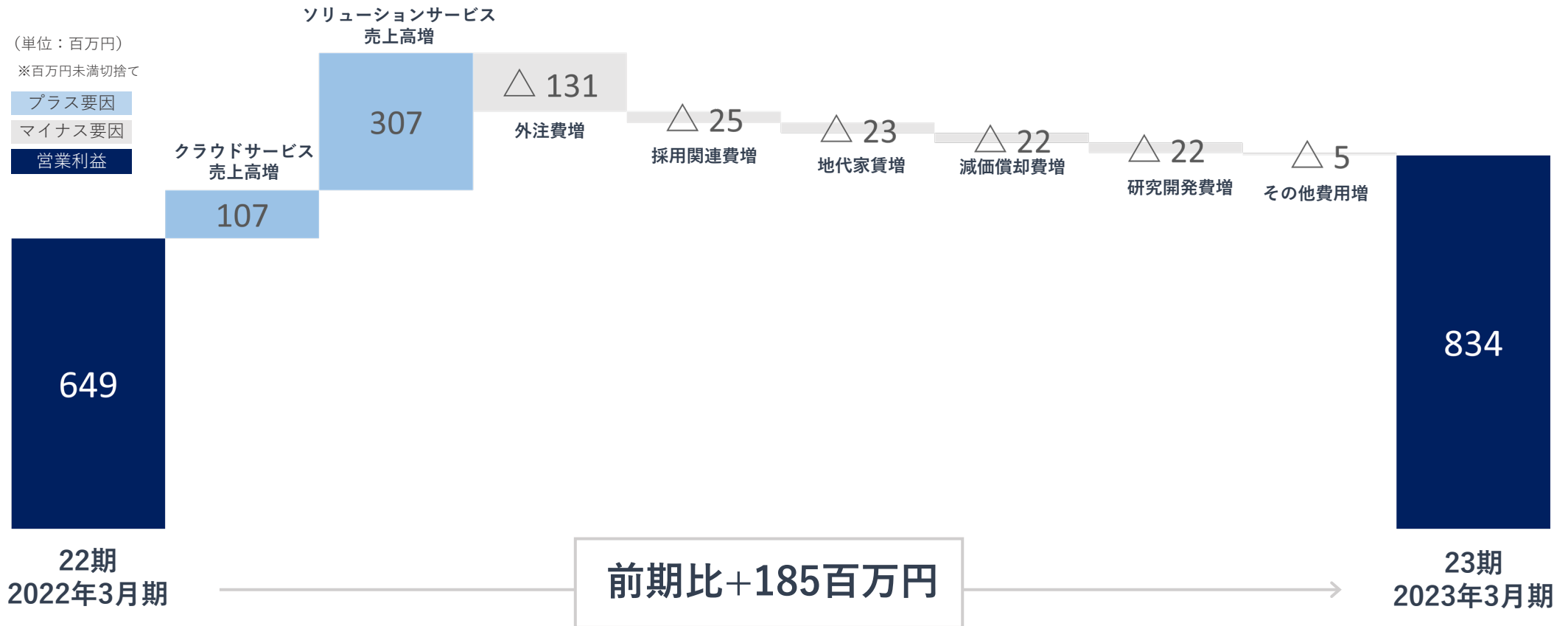
売上高は計画比95%、営業利益は計画比107%

- ・ @プロパティ事業の売上高がほぼ計画通りとなる一方、子会社2社の売上高は大幅未達
- ・ 販管費は計画比で抑制。また、@プロパティ事業の原価率が改善したため、営業利益は計画達成。

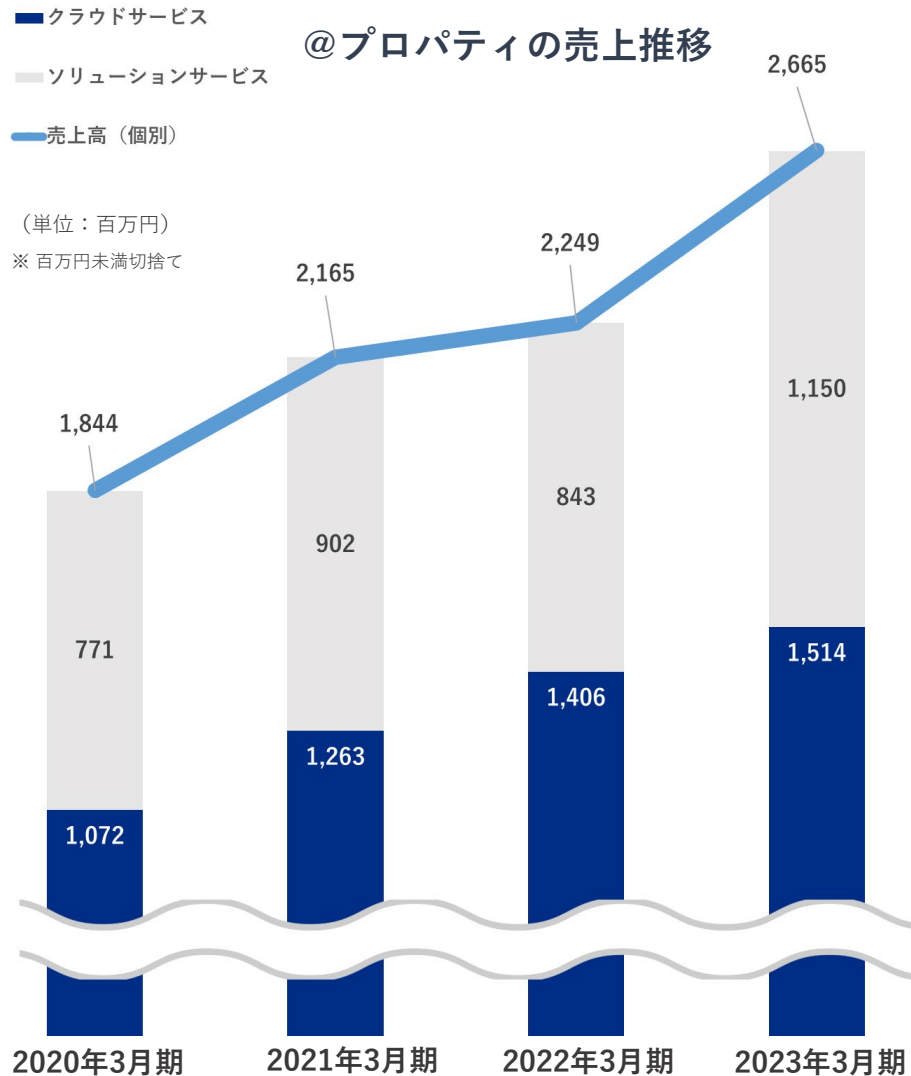
(単位：百万円)		2023年3月期	2023年3月期	計画比
		計画	実績	
売上高（連結）		2,977	2,832	95.1%
プロパティデータバンク	クラウドサービス	1,520	1,514	99.6%
	ソリューションサービス	1,120	1,150	102.8%
プロパティデータテクノス		250	154	61.9%
プロパティデータサイエンス		87	14	16.5%
営業利益		769	822	107.0%
経常利益		769	823	107.0%
親会社株主に帰属する当期純利益		523	626	119.8%

※ 百万円未満切捨て ※ 2023年3月期より連結決算に移行 ※ 内部取引消去前 ※ プロパティデータテクノス社は4月～12月分を連結

単体営業利益は前年比129%と高成長



前年比118%の伸長率を達成 一般事業法人の利用が拡大



■一般事業会社における不動産活用が変化しつつある。

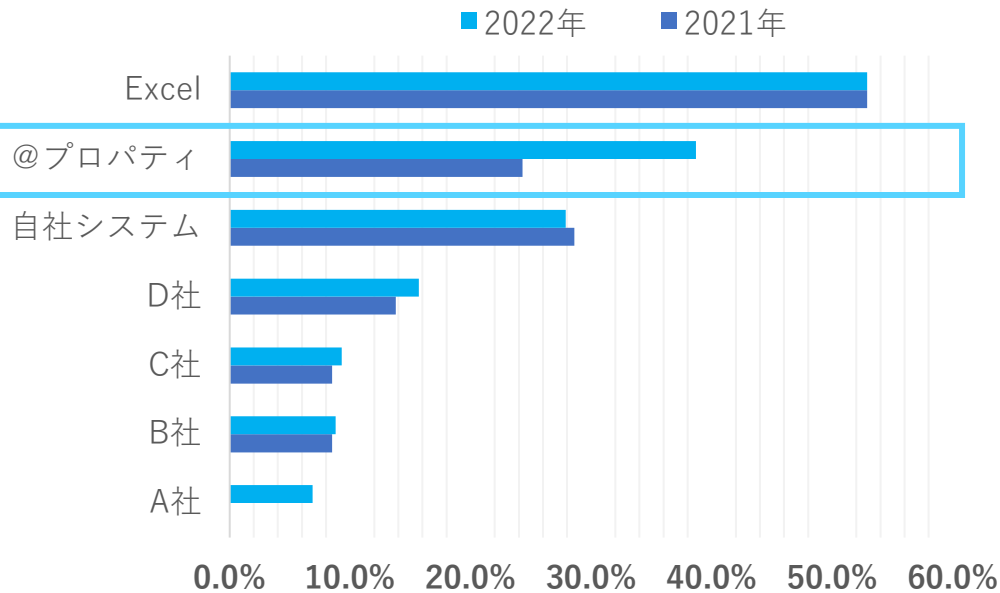
「保有」から「活用」へ。ストック収入拡大の為に保有不動産の位置づけが変化。

■国内大手一般事業会社において@プロパティの活用が拡大。

国内鉄道業界大手約70%が@プロパティを採用

シェアが大幅にアップ

主な業務管理システムの採用比率



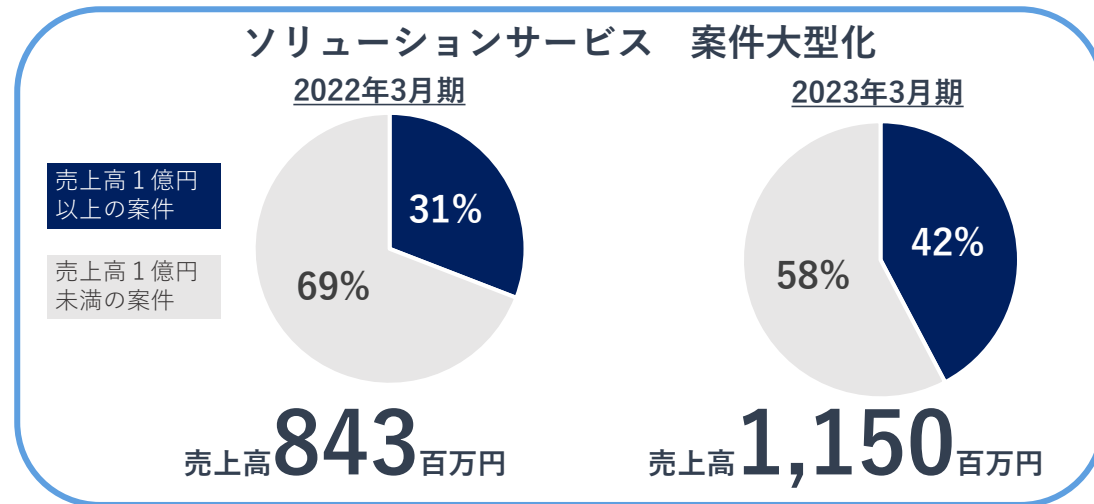
	A社	B社	C社	D社	自社システム	@プロパティ	Excel
■ 2022年	6.9%	8.8%	9.3%	15.7%	27.9%	38.7%	52.9%
■ 2021年		8.5%	8.5%	13.8%	28.6%	24.3%	52.9%

※出典：月刊プロパティマネジメント誌「業務管理システム調査」
(不動産管理を目的とした専用ツールにおける国内シェア（自社開発システム、excel管理などは含まない）)



- 不動産アセット・マネジメント分野では圧倒的なシェアを維持
- 月刊プロパティ・マネジメント誌の調査で、@プロパティが業務管理システムとして業界シェアNo. 1を継続するだけでなく、大幅シェアアップを達成
- @プロパティ累計導入社数は800社超

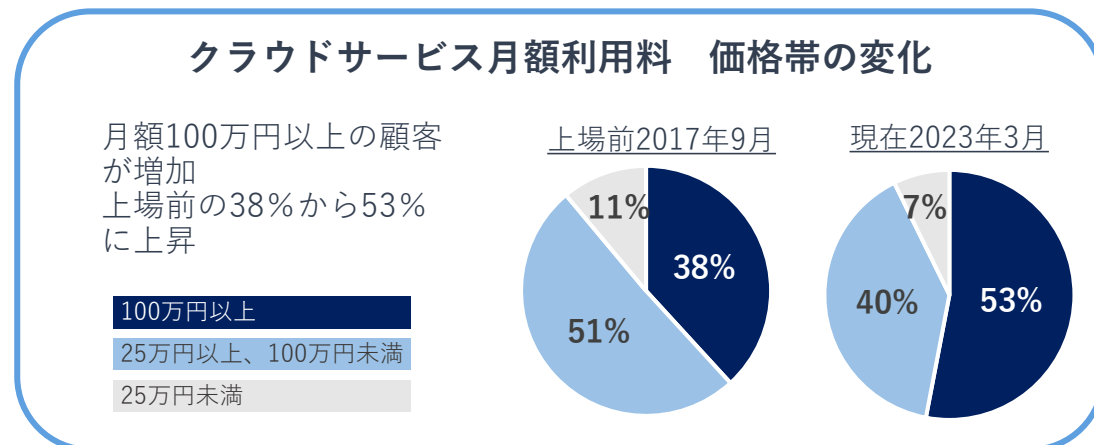
ソリューションサービスは1億円以上の案件が前期比11pt増加 クラウドサービスも月額100万円以上の顧客が増加



■システム販売から、BPR※提案で顧客に付加価値を提供するスタイルへ移行中

■ソリューション事業での案件大型化が進行

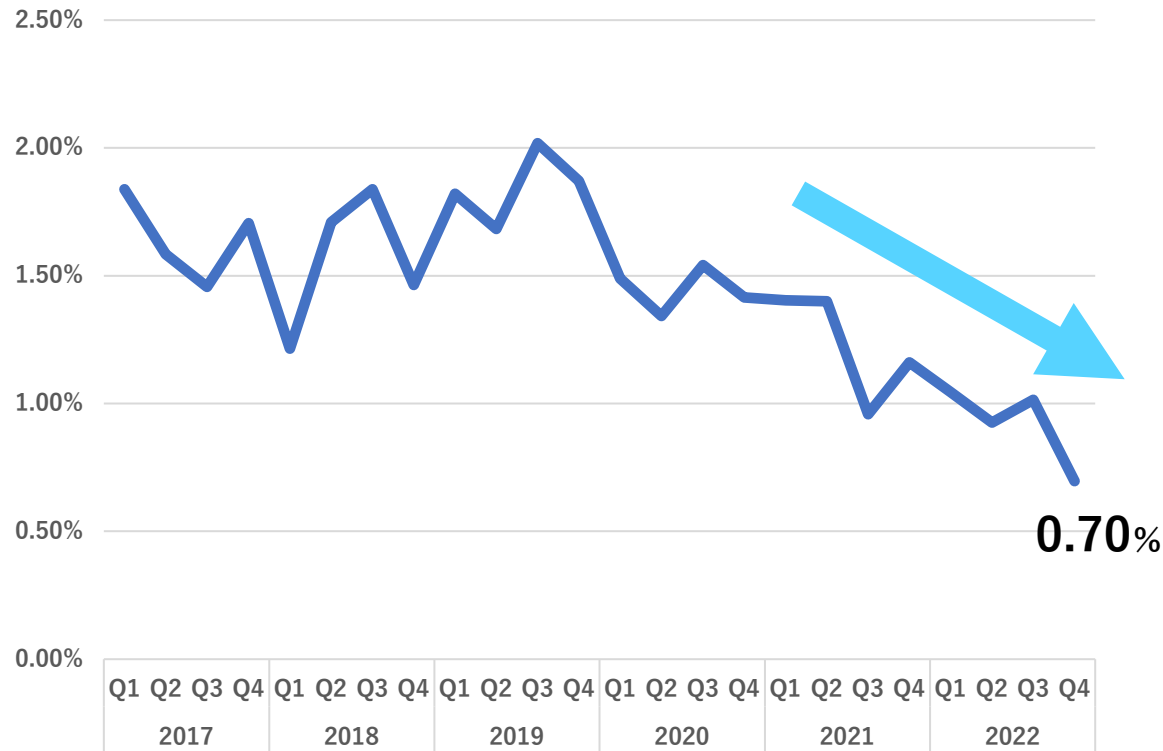
■クラウドサービスも案件大型化が進展し、月額100万円以上の顧客が増加



※BPR Business Process Re-engineering (ビジネスプロセス・リエンジニアリング) 「業務内容の抜本的な変更」

解約率は低下傾向、2023年3月末には0.7%まで低下

@プロパティ 解約率



■ @プロパティの解約率はここ3年間で低下傾向

<要因>

- ① @プロパティ自体がお客様の業務基盤のサービスとして定着
- ② 継続的なサービス改善（多機能化）の成果

03

2024年3月期 事業戦略

中期経営計画はFix型のため、2024年3月期の計画値を踏襲

- ・中期経営計画の2年目にあたり、次年度以降の利益成長飛躍に向けた重要な1年。
- ・中期的な目線で事業を成長させるための人的資本投資、開発投資、広告宣伝を積極的に行う。

(単位：百万円)		2023年3月期 実績	2024年3月期 計画	前期比
売上高 (連結)		2,832	3,420	120.7%
プロパティデータバンク	クラウドサービス	1,514	1,680	111.0%
	ソリューションサービス	1,150	1,240	107.7%
プロパティデータテクノス		154	300	193.8%
プロパティデータサイエンス		14	200	1382.4%
営業利益		822	822	100.0%
経常利益		823	822	99.9%
親会社株主に帰属する当期純利益		626	559	89.2%

※内部取引消去前

※プロパティデータテクノス社は、昨年は4～12月期のみ連結対象だったが、今年から通年を通しての連結対象となる。

プロパティデータバンク



■「@プロパティ」の安定拡大

- ソリューションサービスでのBPR案件による案件大型化を継続
- クラウドサービスはERP提案による案件大型化を目指す
- 一般事業会社への提案を拡大

新規サービス

■新規サービスの開発に着手中

- 新サービスを複数開発中
 - Speed ANSWER for Web（仮称）の開発
 - DXプラットフォームの開発
- @knowledgeを今夏に全面リニューアル
- BIMは事業化を推進

プロパティデータテクノス

文書管理ソリューション

- 不動産関連文書のデジタル化サービスを拡大
- 文書管理ソリューションの提案拡大
- BPO事業に進出

※BPO（Business Process Outsourcing）業務プロセスの一部を、企画・設計から実施までを一括して専門業者に外部委託すること

プロパティデータサイエンス



- 「Speed ANSWER（スピードアンサー）」を店舗の出店段階から、出店後の運営管理まで担う総合店舗運営管理サービスに転換し、拡販に注力する



営業戦略：不動産クラウドERP※としての大型案件獲得をめざす

既存顧客先へのアップセル提案

- 今夏をめどに財務機能を追加開発予定
財務機能の追加開発で不動産クラウドERPとしての機能を網羅
- 一般事業会社を対象に不動産クラウドERPとしての提案を増やす
不動産関連会社だけでなく、不動産を有している一般事業会社も提案の対象とする



※ Enterprise Resource Planning： 統合基幹業務システム



ストレージサービスにワークフロー機能が付いた「@knowledge」を
全面リニューアル、今夏リリース

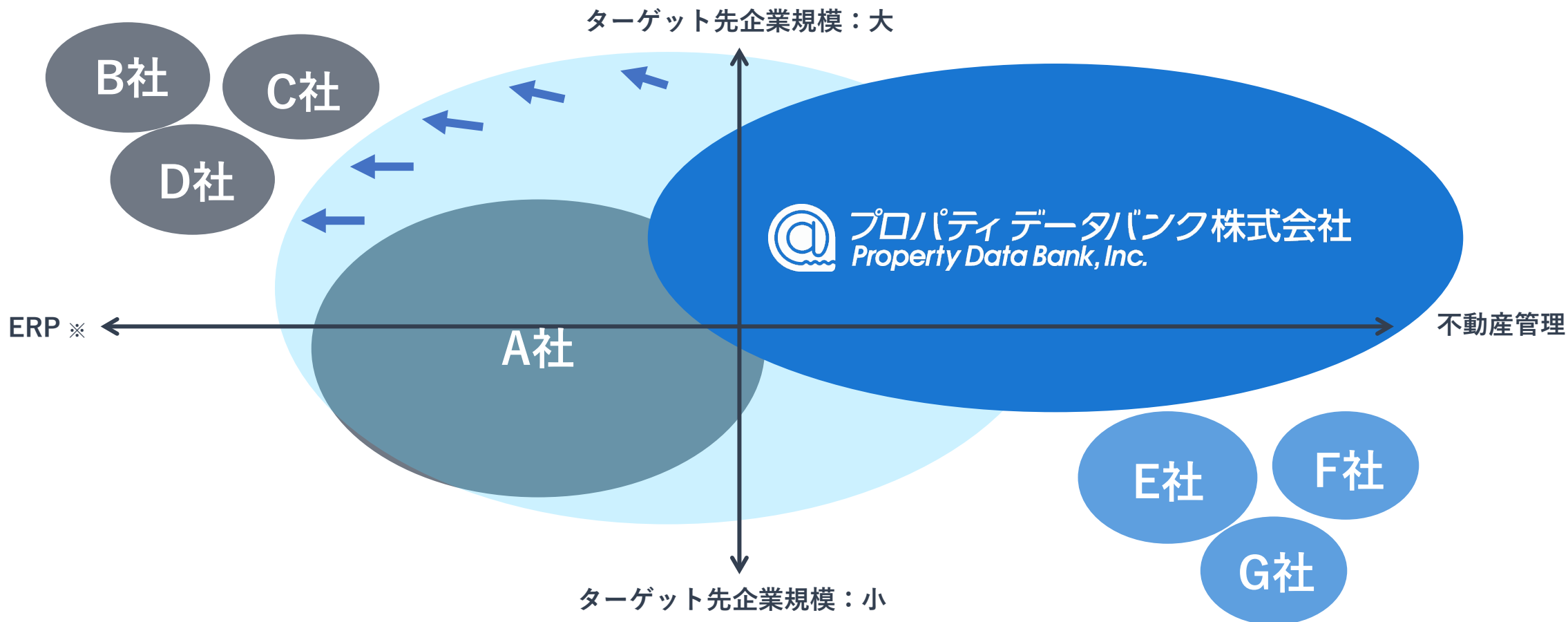
文書管理のセキュリティ機能の強化と操作性を改善

【リニューアルの内容】

- **新電子帳簿保存法対応済み、e-文書法対応済み**
(改正電帳法の電子保存対応義務は2023年12月31日まで)
- **セキュリティの大幅強化**
 - ファイル・フォルダの移動履歴の管理
 - アクセスログ
 - 契約IDおよびユーザーグループ毎のIPアドレス制限
- **操作性の大幅改善**
 - UIの改善
 - タグ (共通タグ、プライベート・タグ等、使いやすさを追求)
- **ワークフロー機能のリニューアル**
 - 経路を自由に設定可能に



@プロパティの財務機能拡大により、不動産関連企業のみならず、
様々な業種への展開が可能に

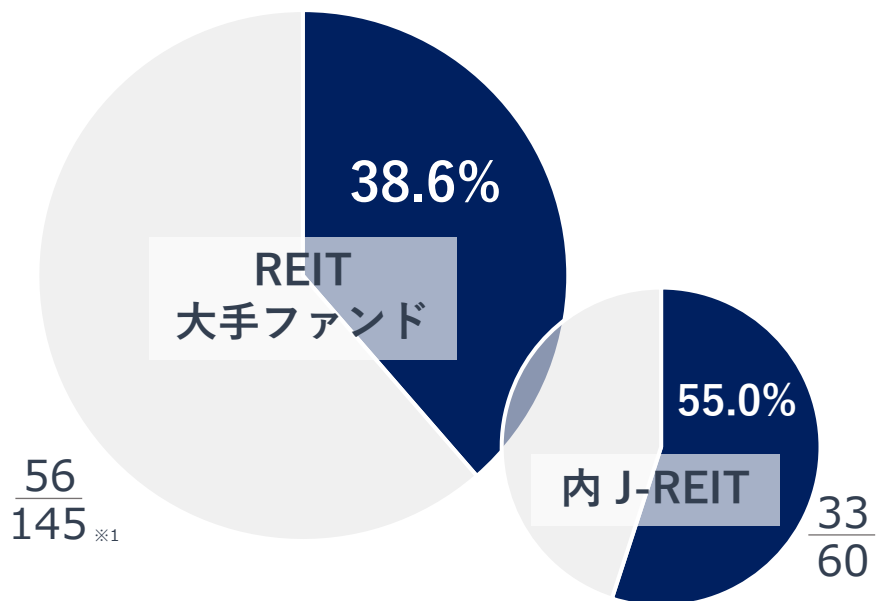


※ Enterprise Resource Planning : 統合基幹業務システム

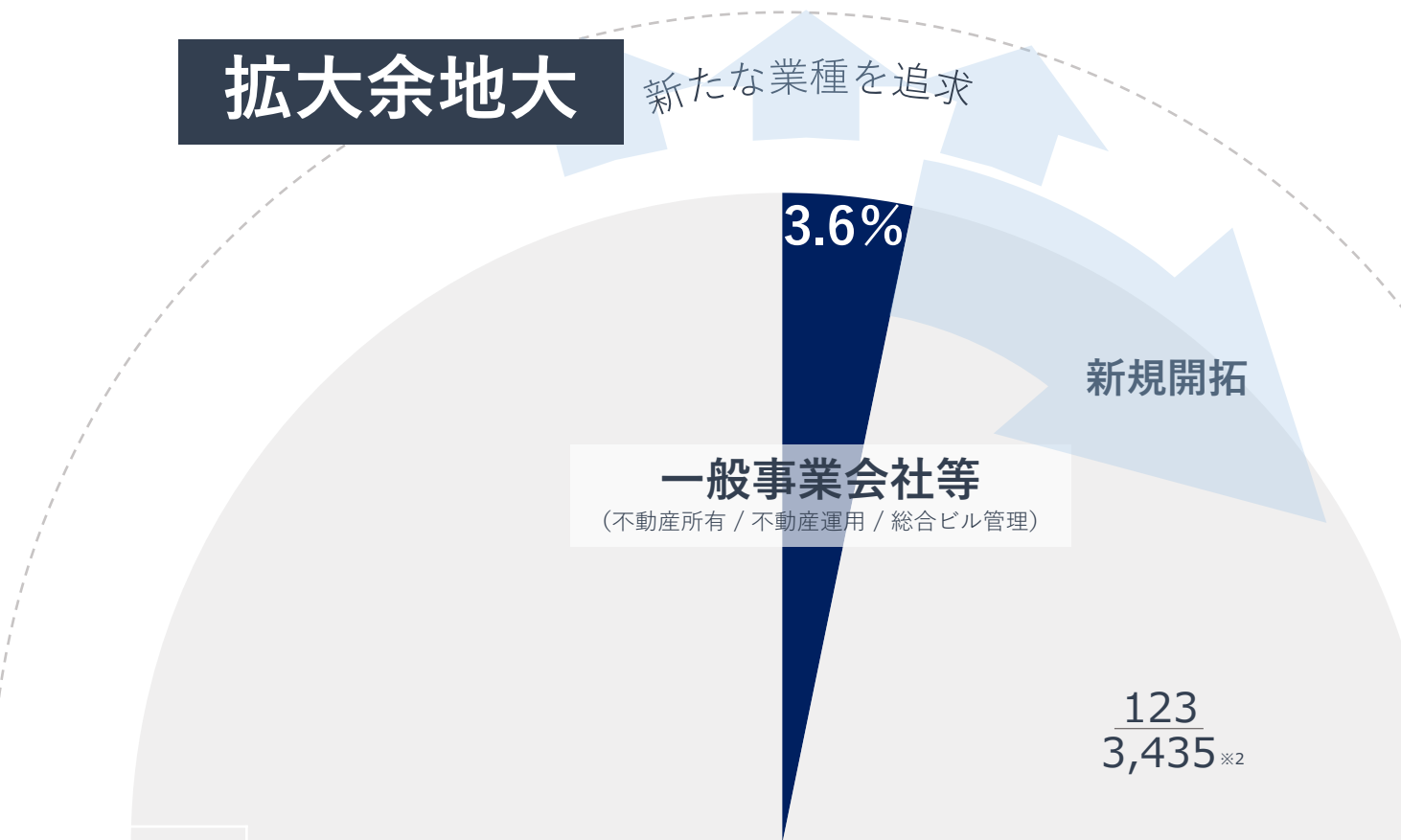
賃貸仲介専業などの中小企業がターゲット

REIT・ファンド市場及び鉄道系列企業ではデファクトスタンダードの地位を確立 一般事業会社への展開を促進

市場リーダー



拡大余地大



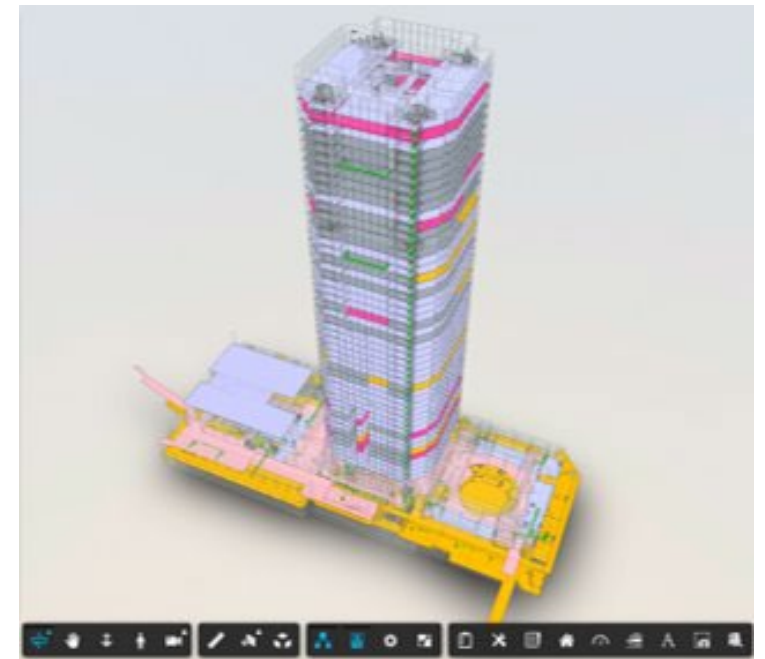
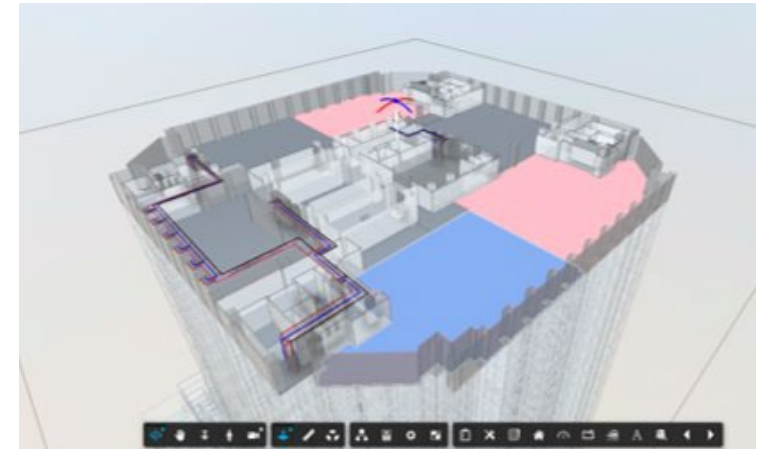
出典 ※1 ファンド数は「月間プロパティ不動産関連特定投資運用業 預かり資産額ランキング85社」より当社作成
※2 最新期決算年月 売上高30億円以上 経常利益 1 億円以上の企業の内、既存顧客47業種を対象に当社作成

BIM[※]の事業化を推進

認知拡大・事業提携・機能追加を行う

- 継続的に認知拡大の為のPRに注力する
- 他社との事業提携案件を推進する
- 建物の契約情報、メンテナンス情報をBIMで可視化する機能を追加

※ Building Information Modeling (ビルディング インフォメーション モデリング) コンピューター上に作成した3次元の建物のデジタルモデルに、コストや仕上げ、管理情報などの属性データを追加した建築物のデータベースを建築の設計、施工から維持管理までのあらゆる工程で情報活用を行うためのソリューション



ビジネスモデルを転換し、高付加価値化を図る

文書管理ソリューション及びBPO[※]事業の拡大に注力

- BPO事業

同社が長年培ってきた不動産業務オペレーションに関するノウハウを活用し、文書の整理・管理から業務の一部代行までワンストップでサービスを提供

- 文書管理ソリューション

不動産関連文書だけでなく、一般文書の管理ソリューションを提案

- プロパティデータバンク社との営業協力を強化

※ Business Process Outsourcing(企業活動における業務プロセスの一部について、業務の企画・設計から実施までを一括して専門業者に外部委託すること。)





プロパティデータサイエンス社を100%子会社化

中期経営計画達成に向けてアクセルを踏む

- プロパティデータバンクの100%子会社とする事で、営業面での連携強化および「Speed ANSWER for Web(仮称)」を今秋リリース
- 店舗の出店段階から、出店後の運営管理までを担う総合店舗運営管理サービスに転換し、拡販



出店検討から主点後の管理に必要なあらゆる分析・管理機能で 新規出店をサポート



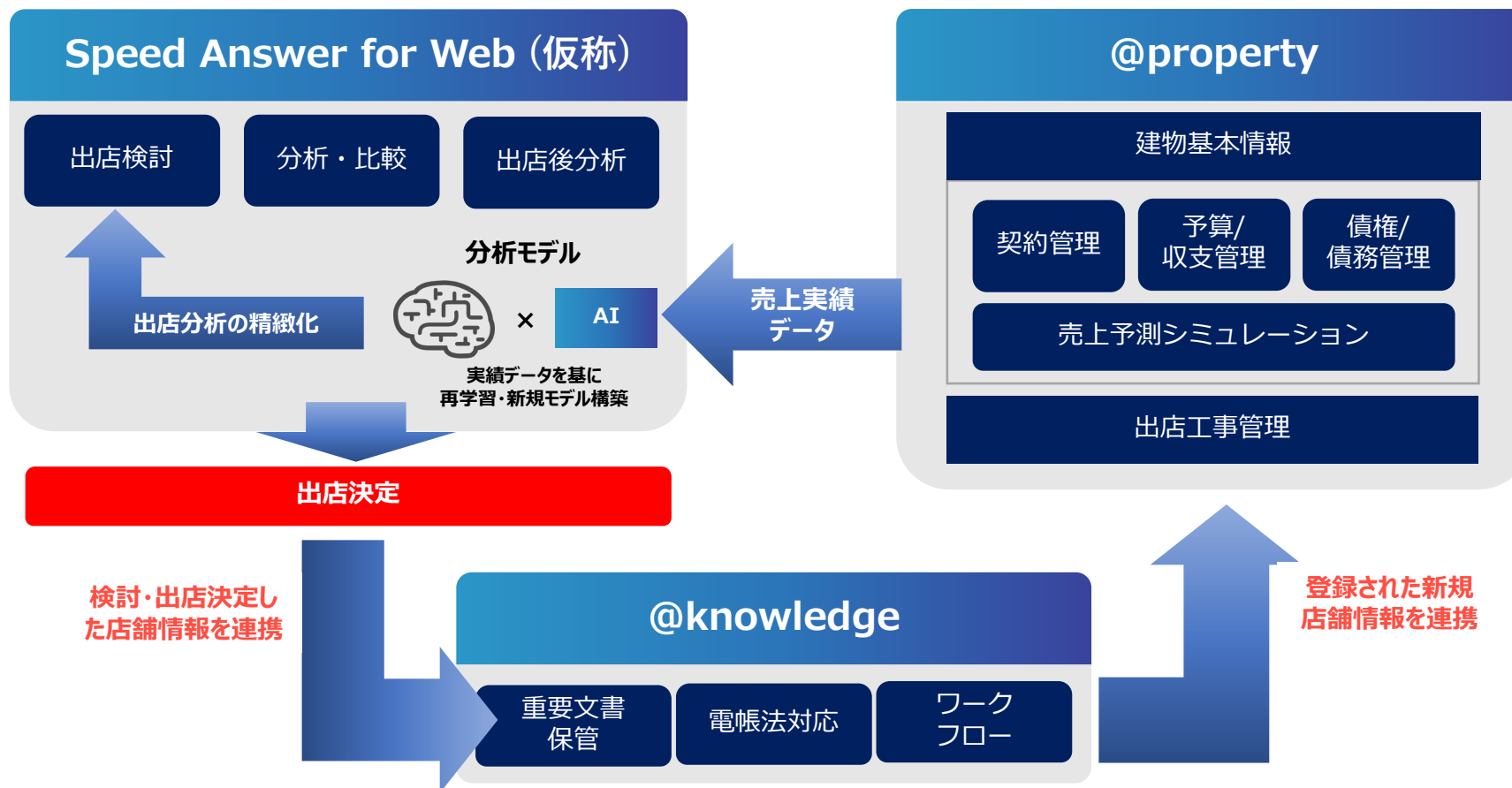
出店候補地の情報管理・共有・分析業務をシステム化し、出店担当者の工数を削減

出店決定後の各種書類管理や工事管理を業務フローに沿って実行可能

出店後の実績データ連携により分析結果と実結果の比較が可能
さらに、実績データを元に自動学習モデルが分析を精緻化

「@property」 「@knowledge」 とのサービス連携でシームレスな管理が実現

相互にデータを連携することで最新の実績データに基づいた売上予測分析が実施可能に。



04

中期経営計画

@プロパティと不動産 WHOLE LIFE

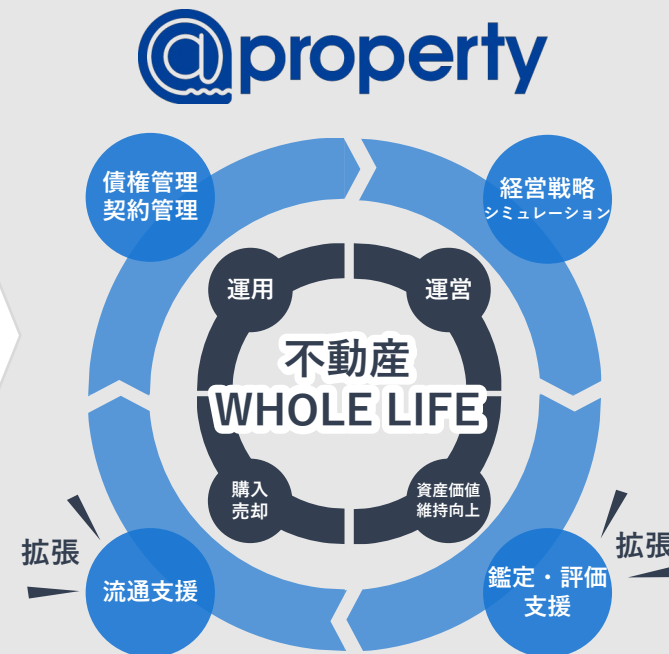
企業等が保有する不動産資産の「取得・管理運営・売却」までの一生涯をあらわす**不動産 WHOLE LIFE**※を@プロパティでフルカバー
 顧客の不動産資産の一生涯に寄り添い、事業を根幹から支える**不動産DXプラットフォーム**を目指す
 @プロパティの基盤刷新に加え、グループ会社や協業会社とのシナジーで事業を拡大

現在の@プロパティ



中計達成時の@プロパティ

- プロパティデータバンク
@プロパティ基盤刷新
マイクロサービス
フレームワーク刷新
ダッシュボードシステム
- プロパティデータサイエンス
- プロパティデータテクノス
- 他社との協業
- etc



※ 不動産 WHOLE LIFE=不動産資産の一生涯をあらわす。Whole Life Costという、LCC (Life Cycle Cost) に替わる新しい考え方で、企業等が保有する不動産資産の一生涯にかかる支出と収入の管理・評価を行い、資産の価値向上取組も併せて評価する国際的概念を参考にしたもの

| @プロパティで不動産 WHOLE LIFEを達成する

■不動産WHOLE LIFEとは？

不動産の資産としての一生涯の価値向上を目指すもの
すなわち、建設から売却までの間のLTV(Life Time Value)を向上させる取り組み

■不動産WHOLE LIFEにどう取り組むのか？

今までの@プロパティの範囲は不動産の「運用」や「運営」に携わる範囲。今後は「資産価値の維持向上」および「流通（購入・売却）」への支援まで範囲を広げる

■どのように「資産価値の維持向上」と「流通（購入・売却）」を実現するのか？

リアルなデータを活用した新提案

@プロパティに内包されるリアルデータの活用

DXプラットフォームの確立

WHOLE LIFEを支えるワンストップ・サービスの実現

法人向け不動産流通支援プラットフォーム

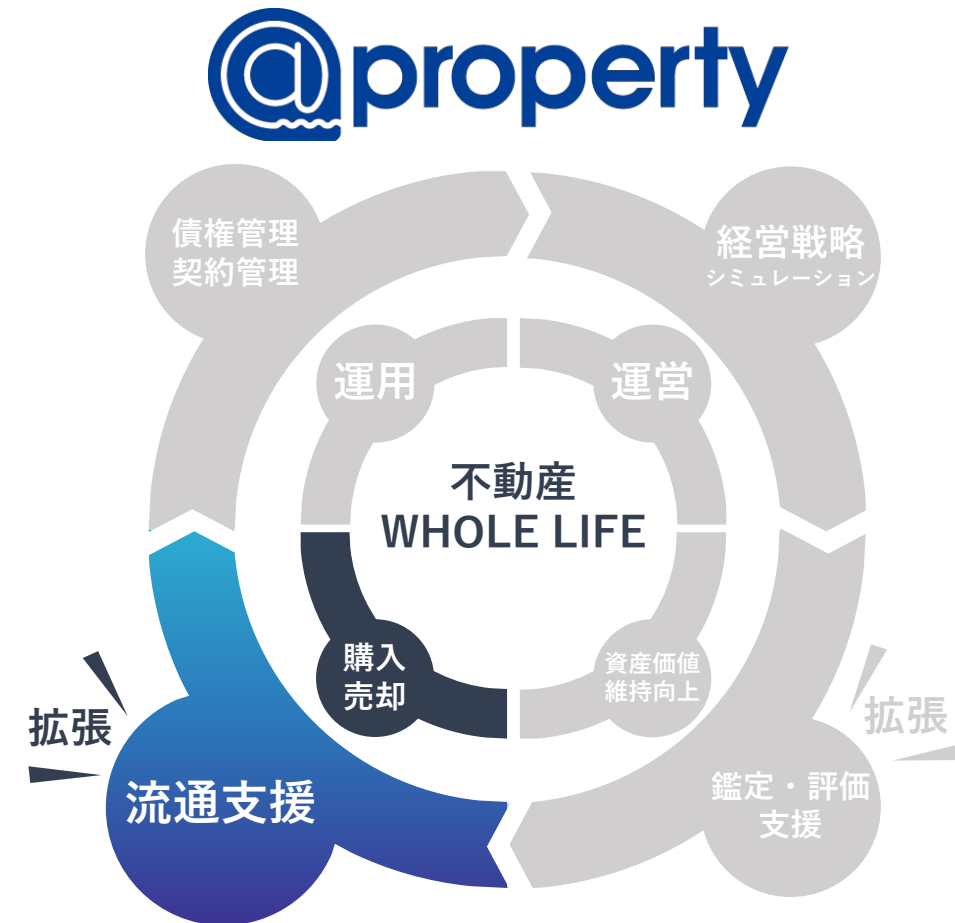
法人向け不動産流通支援への展開

● プロパティデータテクノス

文書管理ソリューションおよびBPO事業の拡大を図り、流通時の膨大な書類のやり取りに関する手間を削減

● プロパティデータサイエンス

「Speed ANSWER for Web（仮称）」により、不動産情報の収集段階から、意思決定、出店後の運用管理まで一元的にサポートする



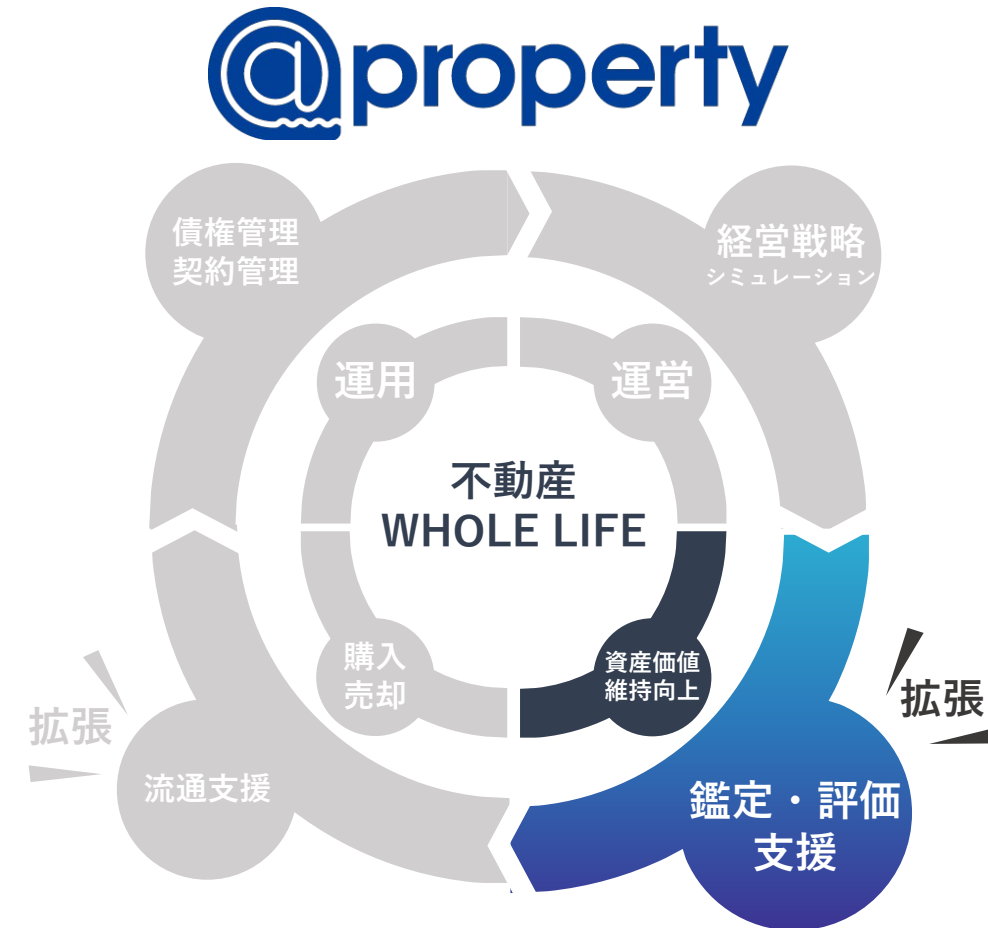
資産価値・維持向上に向けた取り組み

@プロパティのデータ活用で付加価値提案

● プロパティデータバンク

- ・ @プロパティ内にあるリアルなビックデータの活用
- ・ ワンストップ・サービスを実現するDXプラットフォームの構築

今期は上記の戦略を実行段階に移行、今中期経営計画中の事業化にむけて基盤整備を行う



中期経営計画初年度の計画と実績

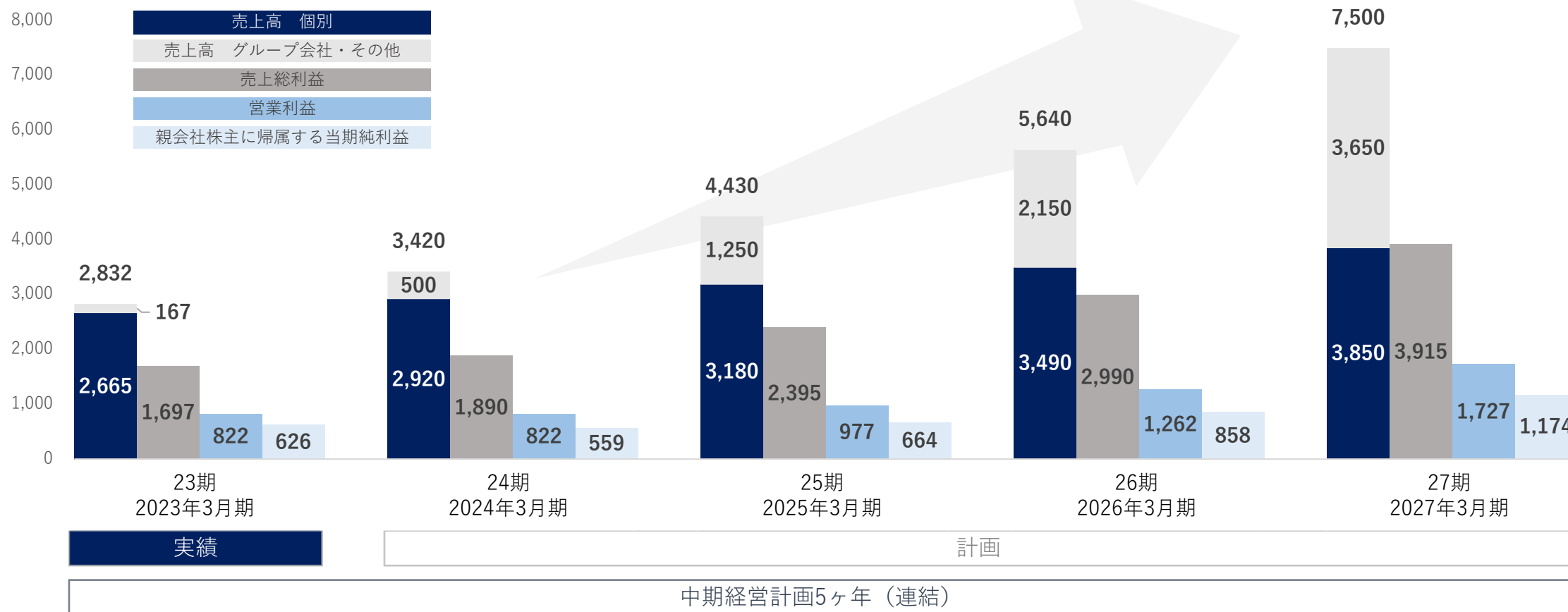
@プロパティ事業は計画通り、グループ子会社が不振

(単位：百万円)	2023年3月期		達成率	昨年度の振り返り	今期の課題	
	計画	実績				
売上高（連結）	2,977	2,832	95.1%	・グループ会社マネジメント	・連結子会社の収益拡大	
プロパティデータ バンク	クラウドサービス	1,520	1,514	99.6%	・案件大型化は順調に進展	・今期も案件の大型化を推進
	ソリューションサービス	1,120	1,150	102.8%	・案件大型化、オプション販売が順調に推移	・今期も案件の大型化を志向。アップセルの強化
プロパティデータテクノス	250	154	61.9%	・収益拡大に向けた基盤整備	・BPO事業、文書管理ソリューション提案の拡大	
プロパティデータサイエンス	88	14	16.5%	・Speed ANSWERの拡販進まず	・Speed ANSWER for Web（仮称）の立ち上げ	
新規サービス	-	-	-	・検討段階	・新規サービスの立ち上げに向け検討を継続	
営業利益率	25.8%	29.0%	112.4%	・原価率改善と販管費減により計画上回る	・中計目標（20%以上）は維持	

売上高75億円・営業利益17億円突破を目指す

プロパティデータバンクは、5年間平均で年率10%を超える成長を継続
プロパティデータサイエンス、プロパティデータテクノス、および新規サービスの拡大が高成長のカギとなる

(単位：百万円)



※ 2024年3月期～2027年3月期の計画値は、公表しております中期経営計画（2022年度～2026年度）から変更していません。従いまして、経常利益の計画値は、営業利益と同じです。

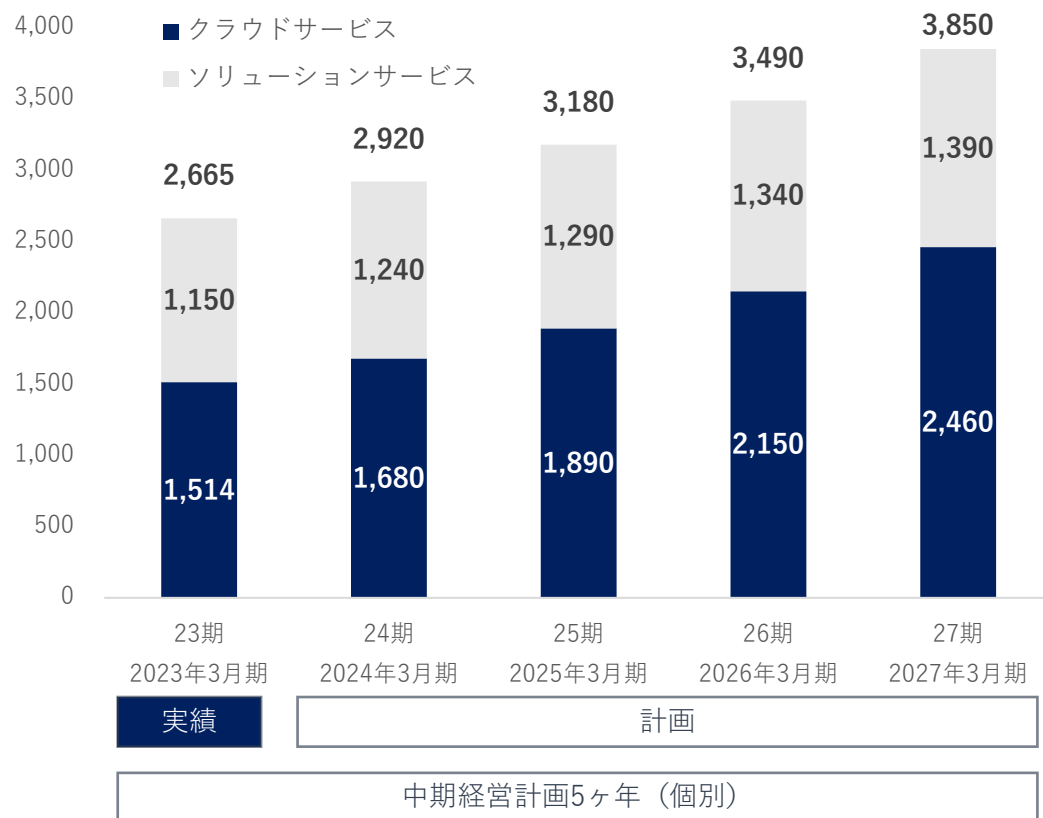
当社は売上成長と営業利益率を今中期経営計画のKPIとする

		中期経営計画5ヶ年（連結）				
（単位：百万円）		23期 2023年3月期 （実績値）	24期 2024年3月期	25期 2025年3月期	26期 2026年3月期	27期 2027年3月期
売上合計		2,832	3,420	4,430	5,640	7,500
プロパティ データ バンク	クラウド	1,514	1,680	1,890	2,150	2,460
	ソリューション	1,150	1,240	1,290	1,340	1,390
プロパティ データ サイエンス		14	200	400	700	1,000
プロパティ データ テクノス		154	300	350	450	650
新規 サービス		-	-	500	1,000	2,000
営業利益率		29.0%	24.1%	22.1%	22.3%	23.0%

■当社の中期経営計画において最重要指標は「売上」と「営業利益率」

- ・当社が目指すのは「事業規模の拡大」と「収益率の維持による財務の安定性」
- ・今中期経営計画の売上の達成と、営業利益率20%以上の維持をKPIとする
- ・営業利益率を維持しながら、売上拡大の為に新サービスへの投資、広告宣伝、人材への投資を積極的に行う

プロパティデータバンク単体としては、クラウドサービスの拡大を重視
大型案件の着実な消化により、ストック型収益の拡大を目指す



■ ソリューションサービス（フロー型収益）よりもクラウドサービス（ストック型収益）の拡大を中期経営計画の柱とする

〈クラウド型収益の成長戦略〉

- ・ 案件大型化（ERP提案の強化）
- ・ 連結子会社のサービスとの連携
- ・ 積極的な開発投資

中期経営計画達成のためには、連結子会社及び新規サービスの立ち上げが必須。
 今期までは立ち上げフェーズ。来期以降業績拡大へ。

中期経営計画5ヶ年（個別）

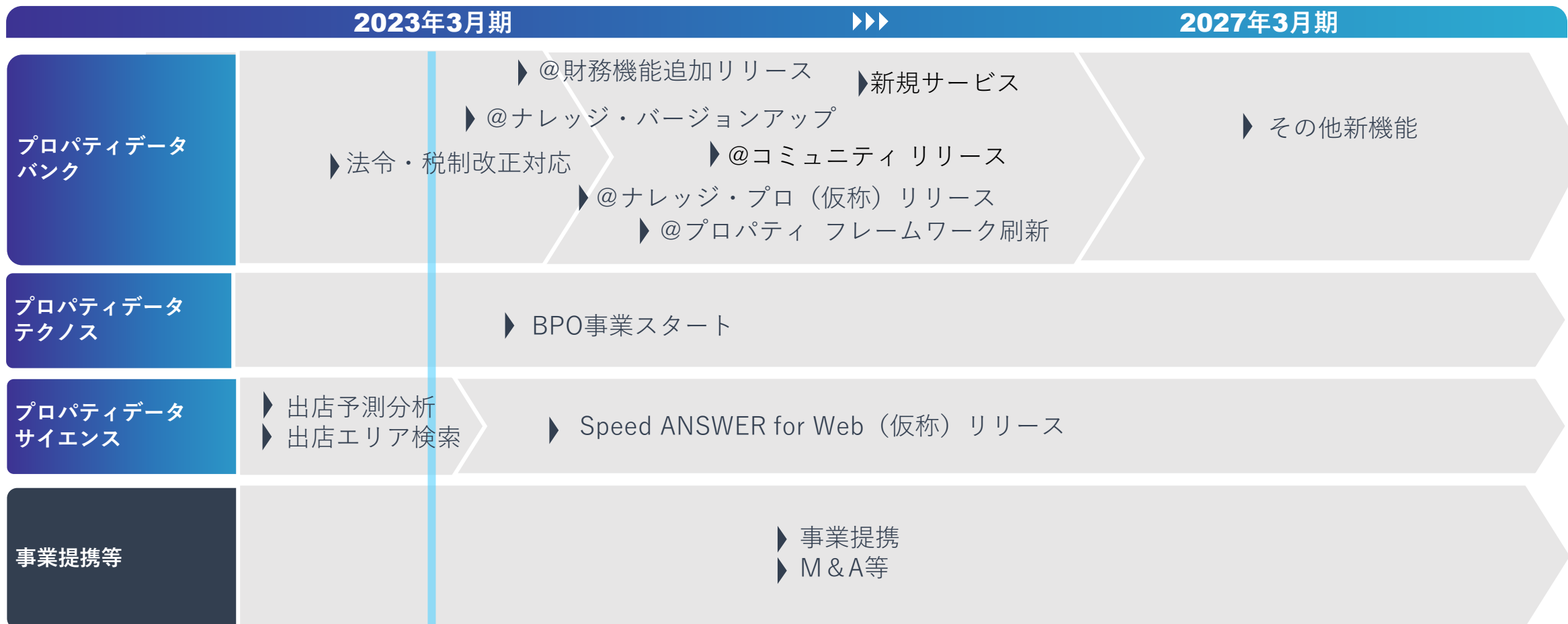
（単位：百万円）	23期 2023年3月期 （実績値）	24期 2024年3月期	25期 2025年3月期	26期 2026年3月期	27期 2027年3月期
その他	167	500	1,250	2,150	3,650
プロパティデータ テクノス社	154	300	350	450	650
プロパティデータ サイエンス社	14	200	400	700	1,000
新規サービス		-	500	1,000	2,000

■中期経営計画達成の為に子会社の収益拡大と新規サービスの立ち上げが重要

- ・プロパティデータサイエンス
100%子会社化し、開発投資を行う
- ・プロパティデータテクノス
文書管理ソリューション提案、BPO事業の提案強化
- ・新規サービス
今期中に方向性決定

中期経営計画達成のロードマップ

@プロパティ基盤刷新をベースに、さらなる機能強化及び市場ニーズに合わせた新機能開発を予定



現在

不動産DXプラットフォーム

@Viewer

(仮称)

総合オペレーション
システム

@Account

(仮称)

アカウント総合管理
システム

@WorkFlow

(仮称)

ワークフロー
システム

@BIM

(仮称)

BIMモデル連携
モジュール

データワークロードモデル

データ収集・処理

ファイル管理

データ可視化

データ分析・予測

@Property2

(仮称)

[新] 不動産ERP
システム

@knowledge

+professional
(仮称)

文書ストレージ
システム

@Grapher

(仮称)

データビジュアル
APIシステム

Speed Answer

+ForWeb (仮称)

データアナリティクス
システム

@property

[旧] 不動産ERP
システム

データ蓄積・加工



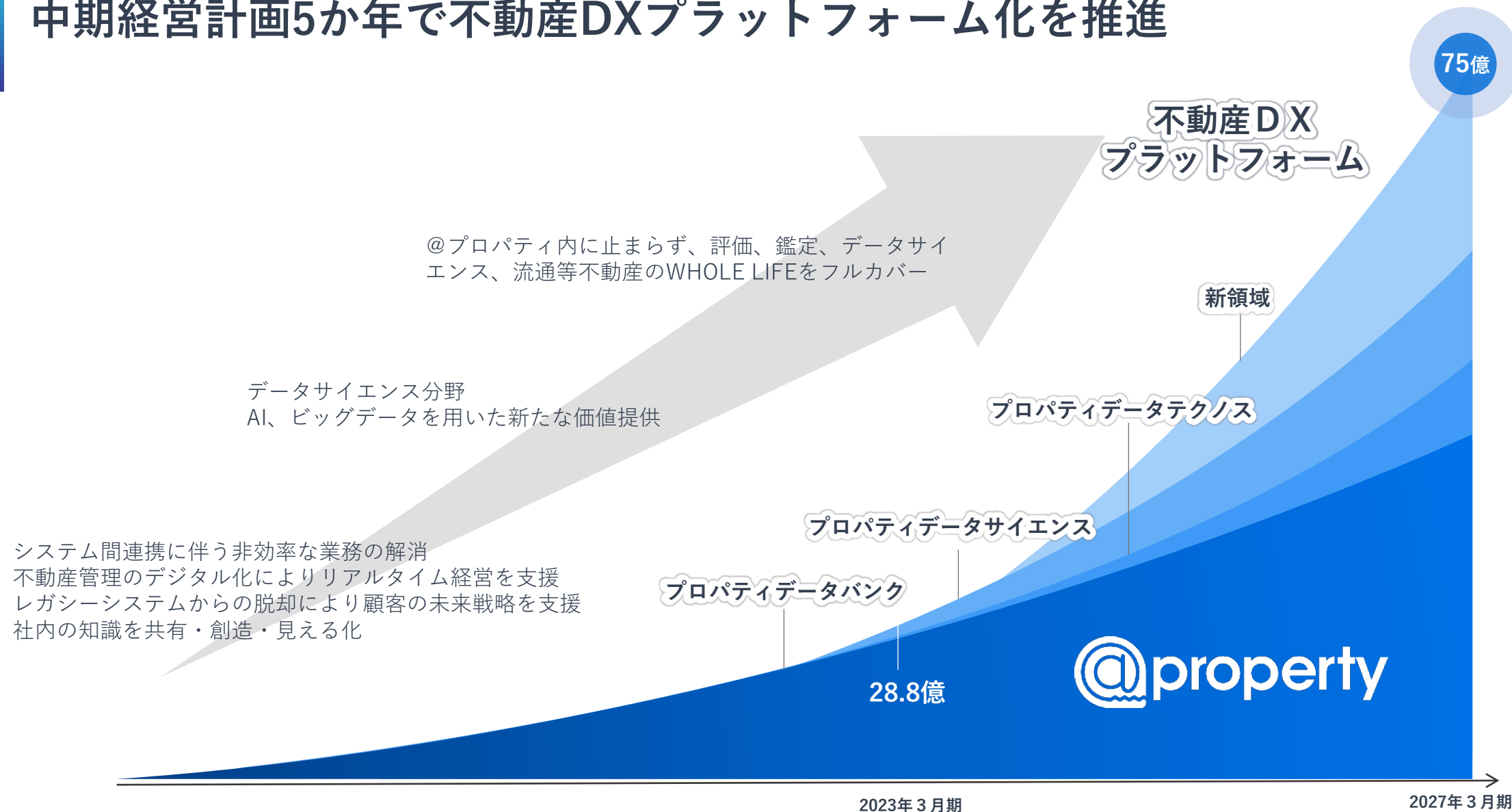
@Lake(仮称)

データウェアハウス

ダイレクトインポート



中期経営計画5か年で不動産DXプラットフォーム化を推進



認識する事業内容に関する主なリスク

主要なリスク	顕在化の可能性/時期	成長の実現や事業計画の遂行に与える影響	リスク対応策
競合他社の動向 (資金力・ブランド力のある企業の新規参入など)	中/中長期	<ul style="list-style-type: none"> ・シェアの低下 ・受注単価の下落 ・事業及び業績への影響 	ユーザーの声を反映し、常に進化するクラウドサービスとしてクオリティを向上させることで差別化を図っております。
情報管理と情報漏洩システム障害	中/短期	<ul style="list-style-type: none"> ・社会的信用やブランドイメージの低下 ・利用料の減額による売上高の減少 ・損害賠償請求が発生する可能性 	ISO27001、ISO27017 認証取得など情報資産の保護とセキュリティレベルの維持向上を実施しております。機器の多重化と国内三つのデータセンターを確保し、そのサービス安全性・健全性を保っております。
顧客ニーズに応じたサービスの提供 (顧客ニーズにあったサービス提供の遅れやニーズ相違の提供など)	中/中長期	<ul style="list-style-type: none"> ・解約による売上高減少 ・事業及び業績への影響 	サポートサービスでの顧客ニーズの吸い上げや顧客フォロー等を通じた顧客ニーズの吸い上げによりクラウドサービスの改善に努めております。

その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

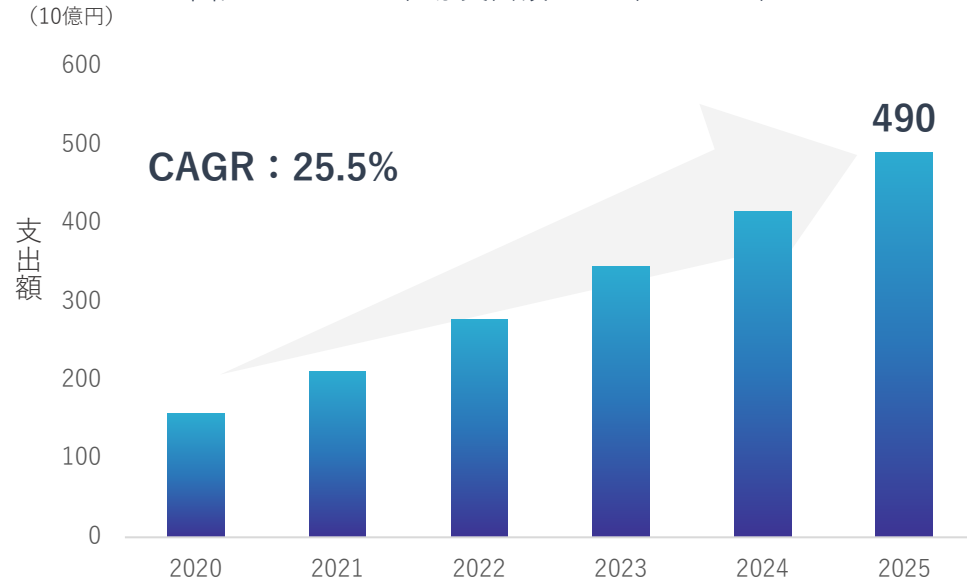
05 Appendix

国内AI市場はデータマネジメントや分析を中心に拡大の見通し
従来の紙を主体とするアナログ管理からデジタル化が急速に進み、DX化の追い風に

プロパティデータサイエンス

成長を続ける国内AIシステム市場

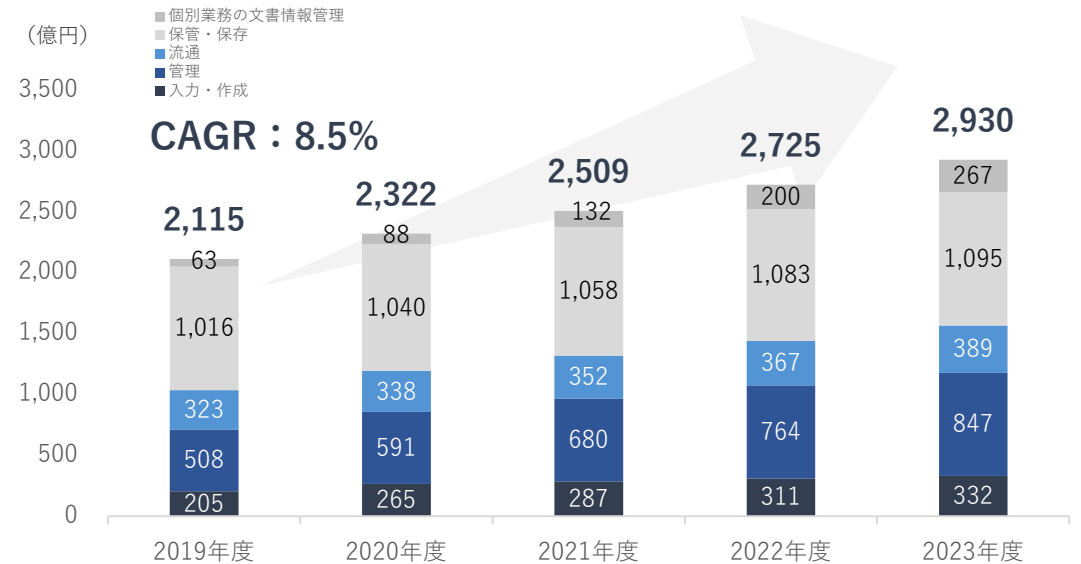
国内AIシステム市場 支出額:2020年～2025年 ※1



プロパティデータテクノス

文書情報管理に関する市場規模は 2023年度に3000億円に迫る

文書情報管理に関する製品・サービス・ソリューション市場
(実績と予測) ※2

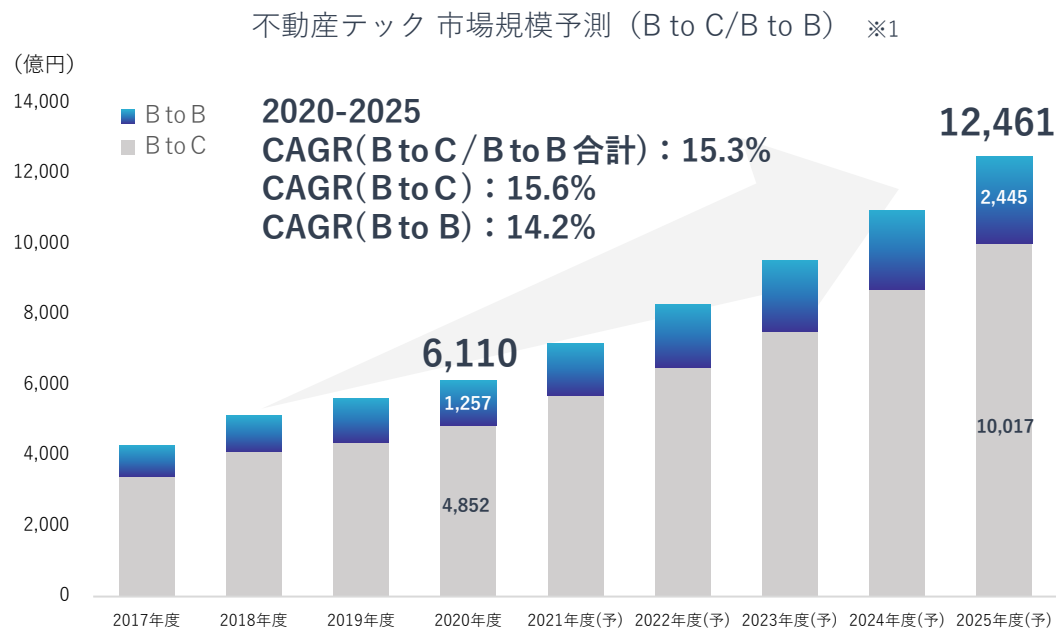


出典 ※1 IDC Japanプレスリリース「国内AIシステム市場予測、2021年～2025年」（2021年6月2日）
※2 文書情報管理関連製品・サービスの市場動向調査—令和3年度（2021年）調査— 発行：公益社団法人日本文書情報マネジメント協会（JIIMA）

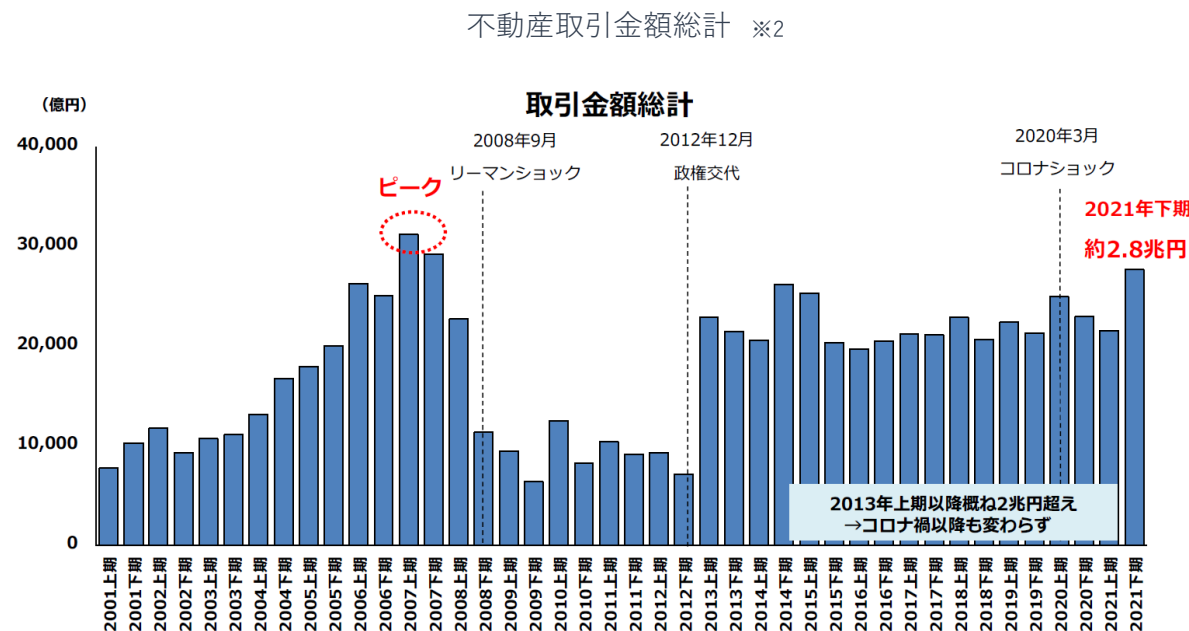
米国だけでなく、日本の不動産テック市場も拡大傾向続く
B to Cの不動産テック市場の規模拡大だけでなく、B to B市場においても拡大を期待。

不動産流通支援

B to Bにおける不動産テック市場の拡大



投資用不動産・事業用不動産の取引金額は 半期2兆円程度で推移



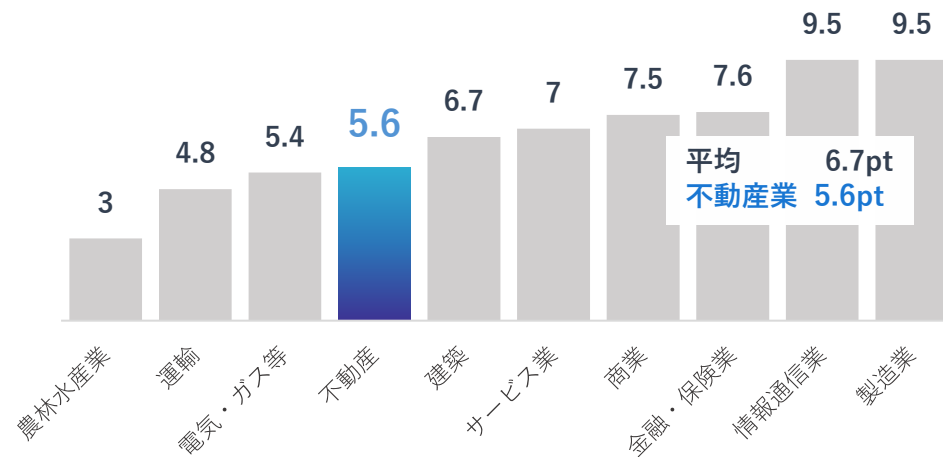
出典 ※1 株式会社矢野経済研究所「2021年版 不動産テック市場の実態と展望」(2021年7月)

※2 一般財団法人 日本不動産研究所「不動産取引市場調査(2021年下期)」(2022年3月31日) 集計対象としているのは、主として法人、J-REIT、証券化対象不動産関係者が関与した投資用不動産・事業用不動産の取引

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
既存のレガシーシステムの見直し・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

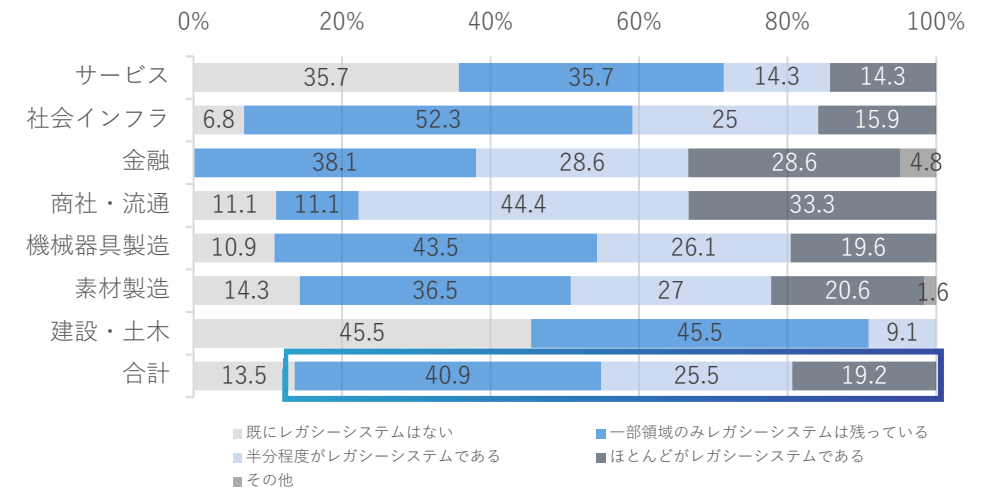
産業別 ICT利活用状況（スコア）※1



システム化による業務効率化の余地は大きい

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 ※2

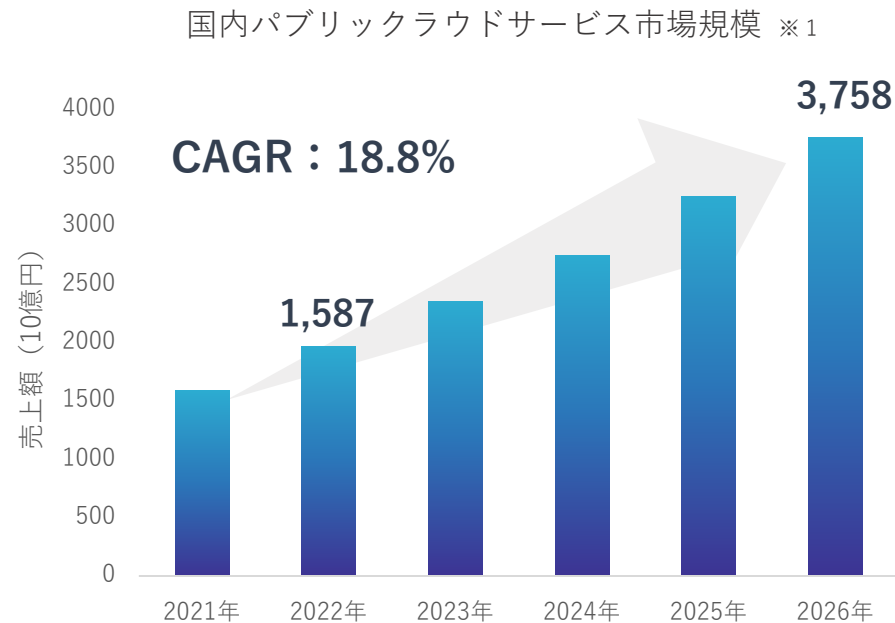


DX推進に伴うレガシーシステムからの移行が加速

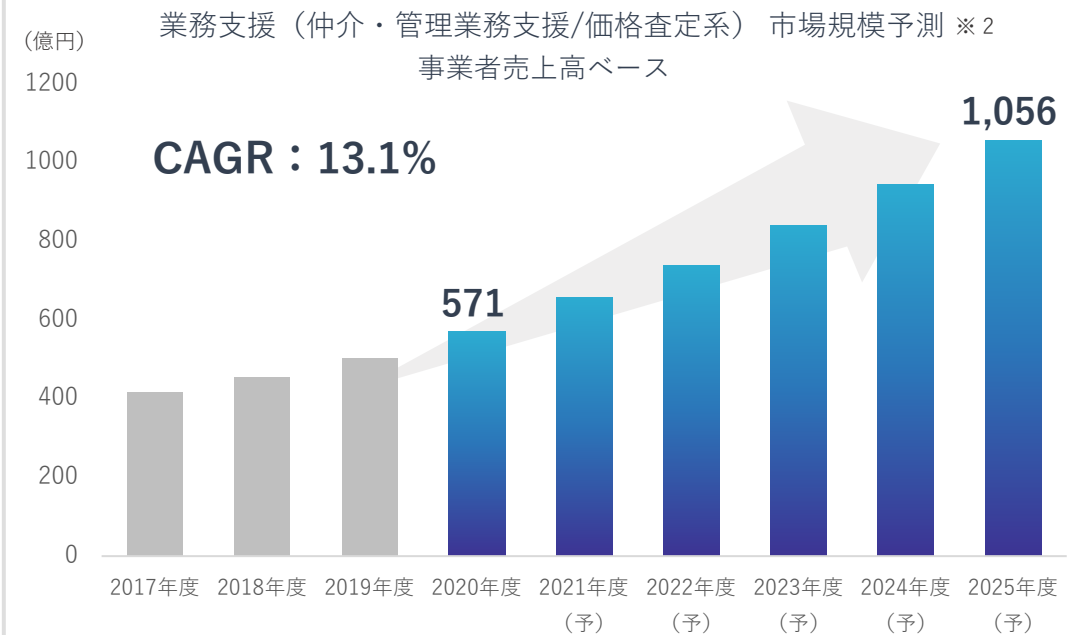
出典 ※1 「ICTによる経済成長加速に向けた課題と解決方法に関する調査研究(平成26年)」(総務省)をもとに当社作成
※2 「デジタルトランスフォーメーションレポート～ITシステム「2025年の産」の克服とDXの本格的な展開～平成30年9月7日」(経済産業省)
(<http://www.meti.go.jp/press/2018/09/20180907010/20180907010-3.pdf>)をもとに当社作成

DXの進展により、パブリッククラウドサービス市場の高い成長を牽引
業務支援系不動産テック市場も中長期的に拡大の見通し

パブリッククラウドサービス市場の成長力



B to B 向け 業務支援系不動産テック市場の成長力

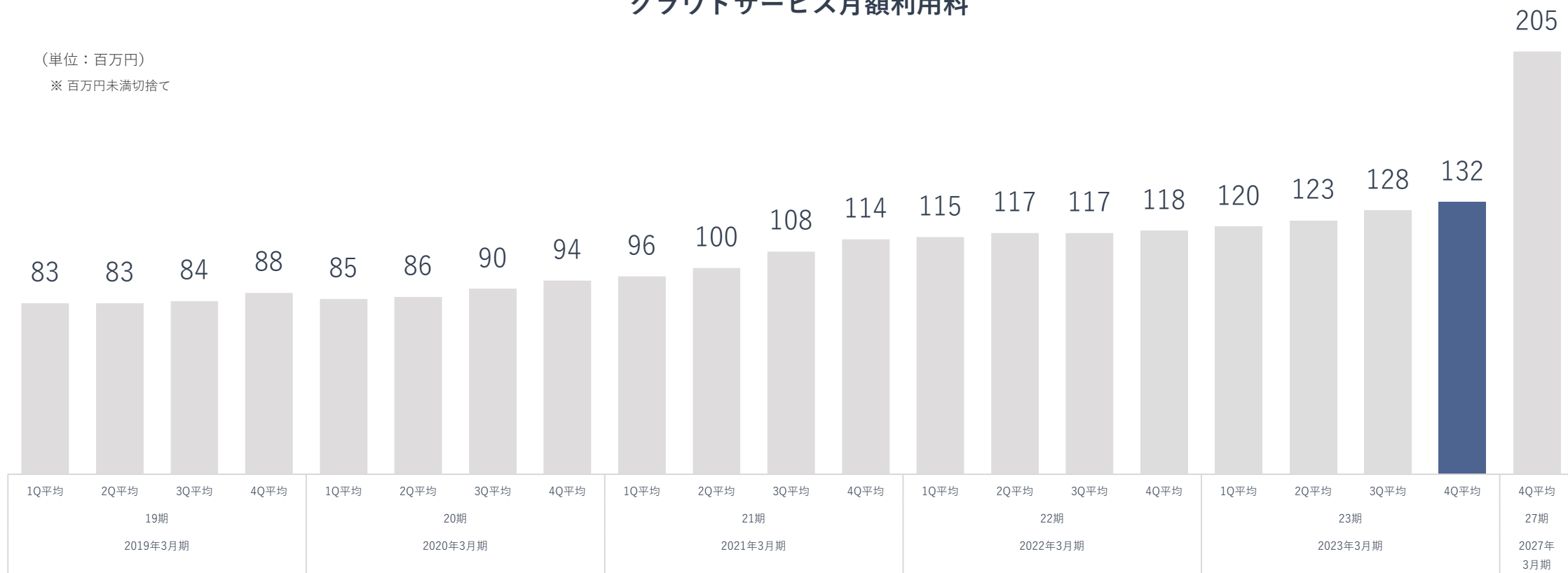


出典 ※1 IDC Japanプレスリリース「国内パブリッククラウドサービス市場 売上額予測、2021年～2026年」（2022年3月31日）
※2 株式会社矢野経済研究所「2021年版 不動産テック市場の実態と展望」（2021年7月）

既存顧客のアップセル、新規顧客案件の大型化により着実に増加

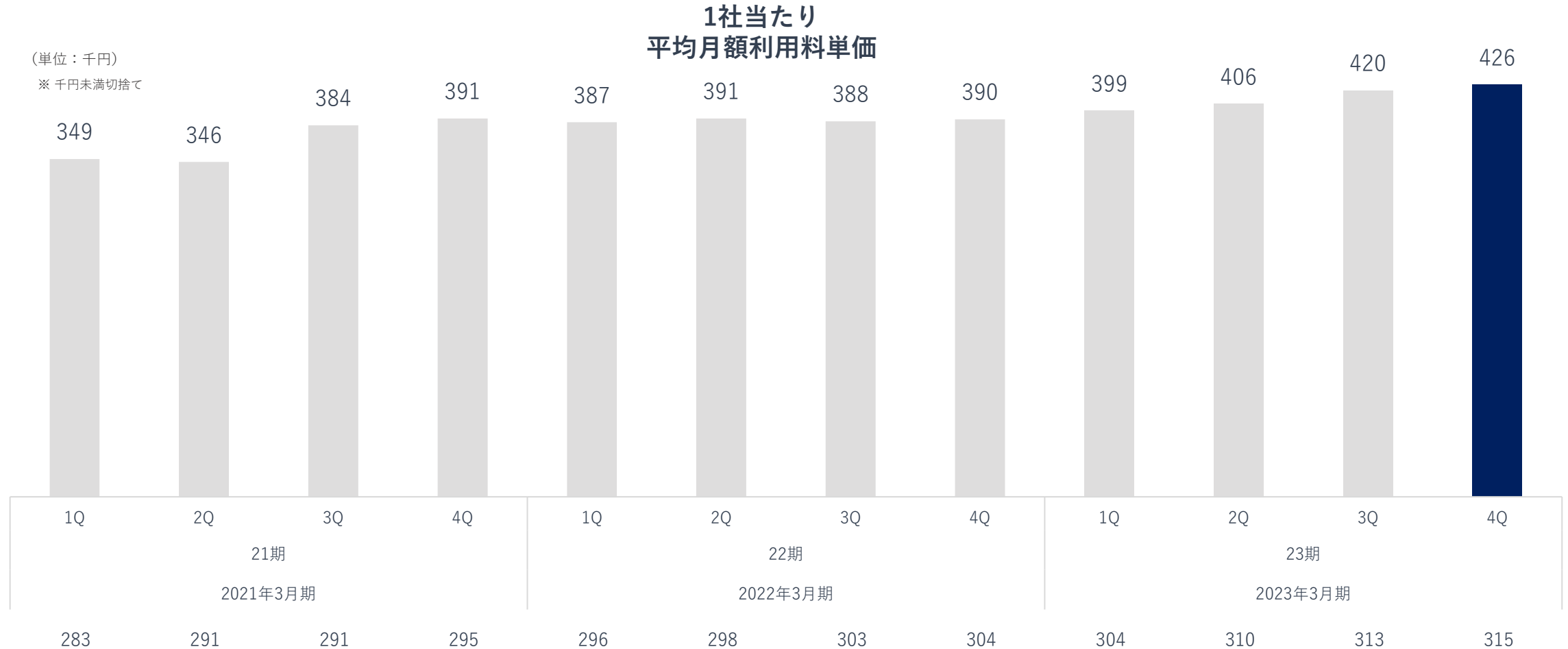
四半期平均
クラウドサービス月額利用料

(単位：百万円)
※ 百万円未満切捨て



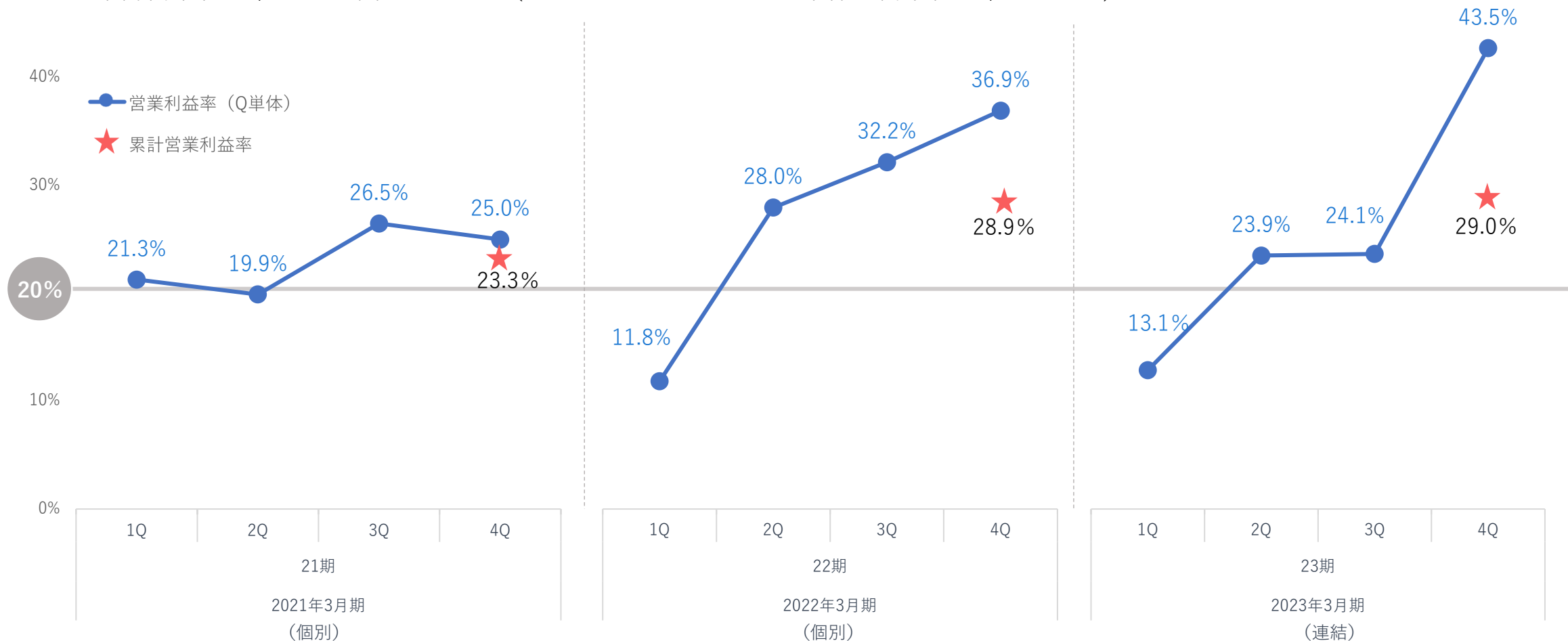
1社当たりのクラウドサービス月額利用料単価

一般事業法人の大口案件獲得により拡大傾向継続



2023年3月期より連結決算に移行。営業利益率は過去最高

- ・第4四半期の営業利益率は、利益率の高いソリューションサービスの売上高構成比が高かったため43.5%となった
- ・累計営業利益率は過去最高の29.0%（プロパティデータバンク単体の営業利益率は31.3%）となった



自己資本比率は76.8%と安定した水準を維持

	2022年3月度 (個別)	2023年3月度 (連結)
自己資本比率	78.2%	76.8%
現預金比率	43.5%	48.1%
ROE	18.0%	20.6%
ROA*	14.1%	15.8%
フリー・キャッシュ・フロー**	832.8百万円	841.7百万円
配当性向	20.6%	18.5%
DOE	3.7%	3.8%

*当期純利益ベース

** FCF = NOPAT + 減価償却費 + 運転資本の増加額 - 設備投資費

■2023年3月期より連結決算開始も、財務の健全性・資本効率は高レベルで維持

■フリー・キャッシュ・フローも年間8億円を超える潤沢な水準を維持

■株主還元に関しては、今後、大きな投資が控えている事から、配当性向20%前後を維持

* 2022年度3月期は個別決算、2023年度3月期は連結決算である事から、必ずしも正確な比較となっていないことにはご留意願いたい。

06

会社紹介

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、武野 貞久

設立 2000年10月2日

本社 東京都港区浜松町 1-30-5 浜松町スクエア

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※

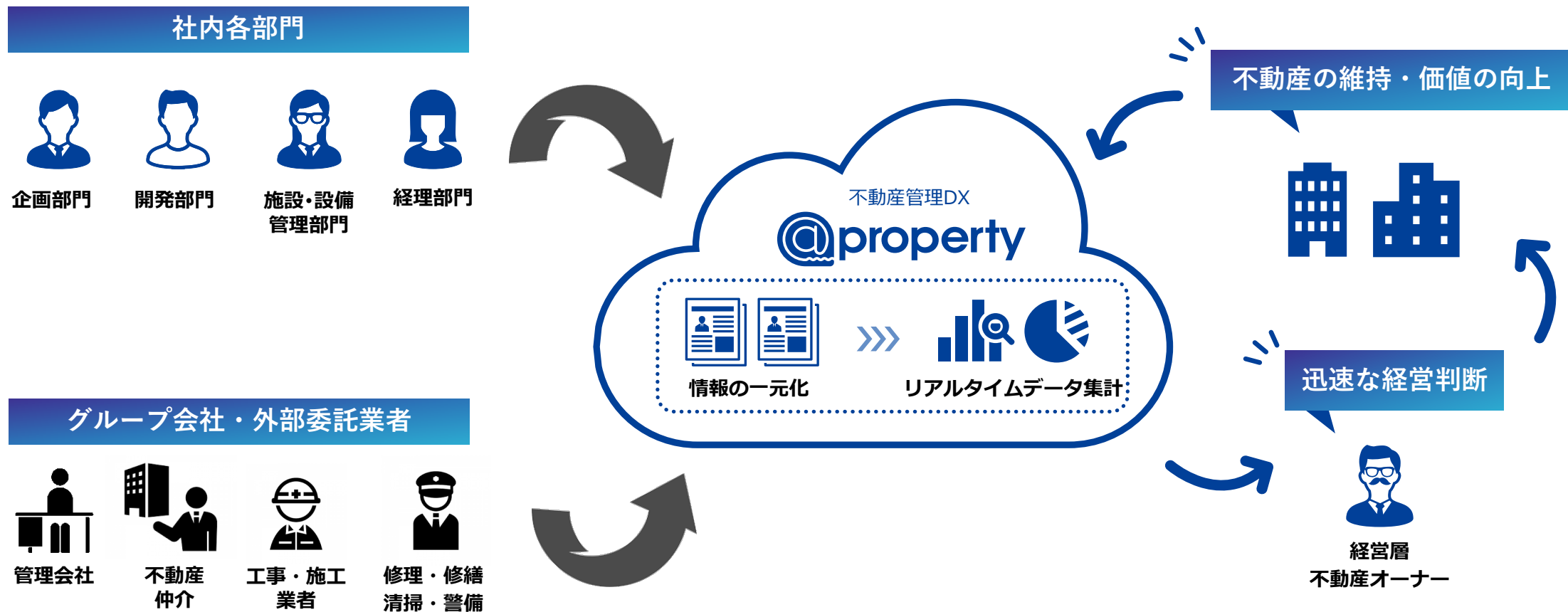
市場 東京証券取引所グロース（4389）

従業員数 81名（子会社を含む）※

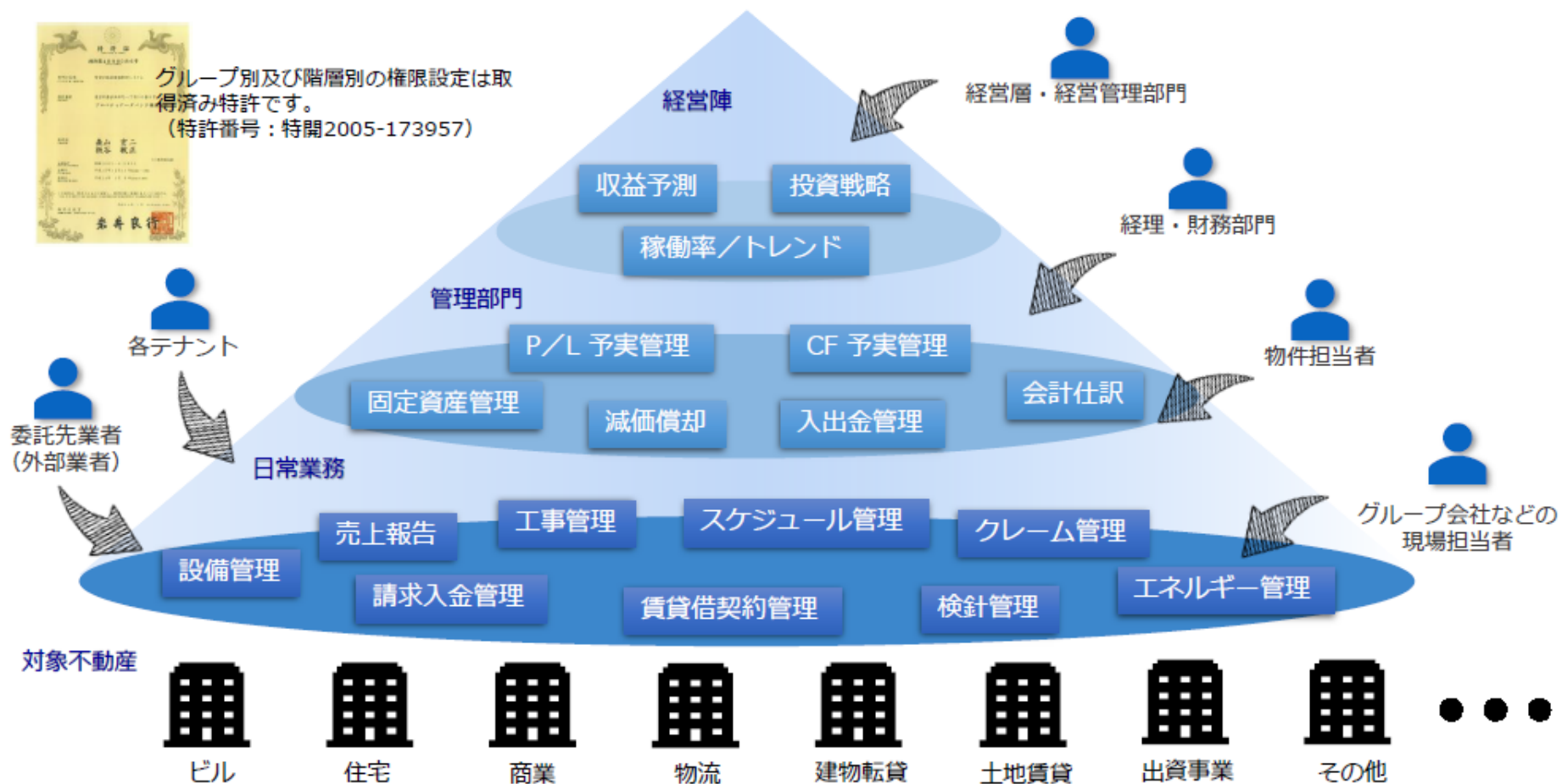
※2023年3月末時点

不動産・施設管理のための不動産クラウドサービス「@プロパティ」を提供

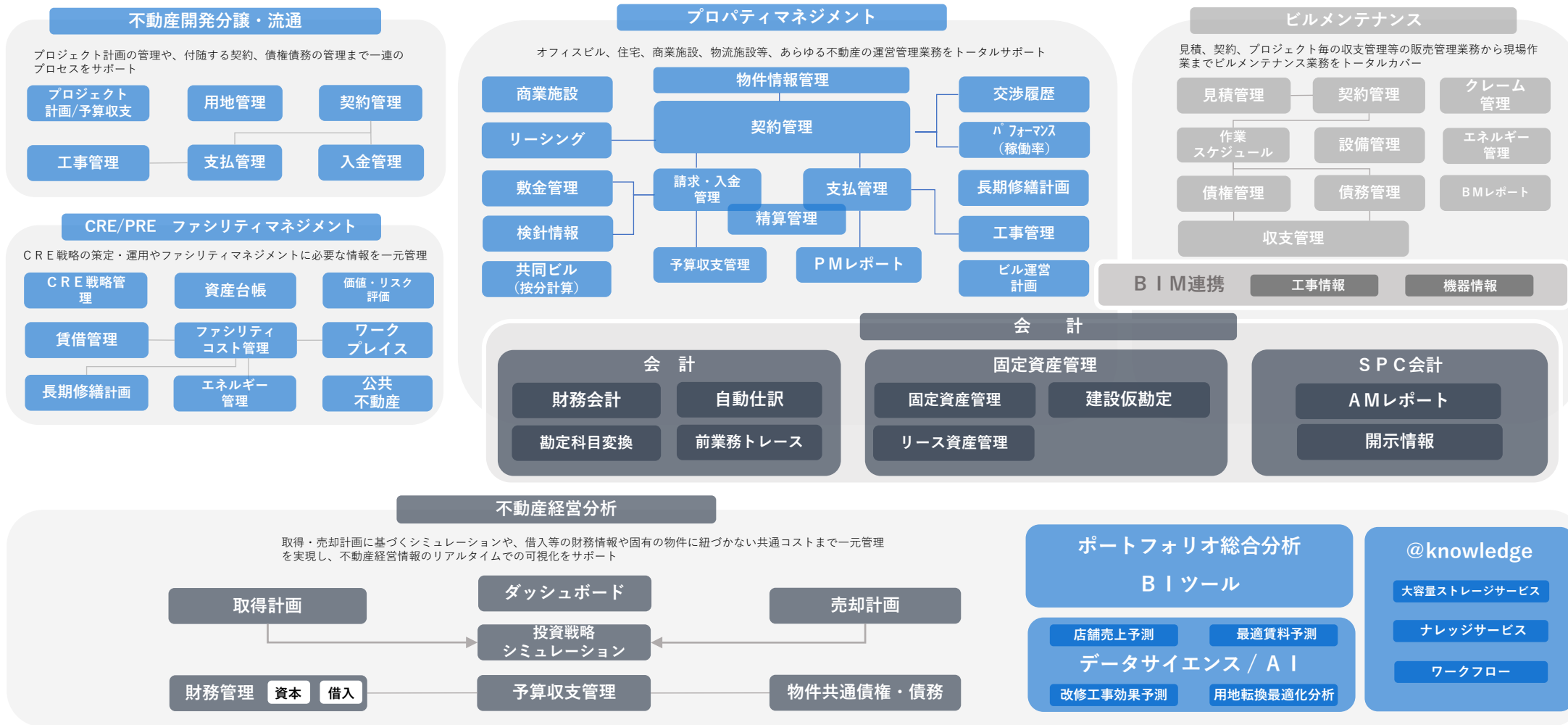
不動産に関するあらゆる情報と業務をクラウドでデジタル化することで様々な一元管理を実現



一元管理された正確な情報の共有・抽出が可能 業務効率化と内部統制の両立が可能に！



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 | IP接続制限 | @property SaaS基盤 | システム冗長化 | 侵入検知システム | VPN接続



IR に関するお問合せ
IR担当: 03-5777-3468
メール: PDB_IRinquiries@propertydbk.com

次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示は2024年3月期決算説明会当日（2024年5月中旬予定）を予定しております。また、KPI等の進捗状況につきましては、四半期毎に開示いたします。

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。