

# 2024年3月期第2四半期 決算説明会資料



証券コード4389

2023年11月15日

(2023年4月～2023年9月)

<b>01</b>	2024年3月期 第2四半期 決算概要	3
<b>02</b>	2024年3月期 第2四半期 実績	13
<b>03</b>	Appendix	20
<b>04</b>	中期経営計画	29
<b>05</b>	ビジネスモデルについて	41
<b>06</b>	会社紹介	47

01

# 2024年3月期 第2四半期 決算概要

売上高はクラウドサービス売上高が順調に拡大し、前期比+9.5%  
営業利益は人件費等の増加により販管費が増加し、前期比△8.0%

売上高

1,240百万円

(前年同期比+9.5%)

経常  
利益

200百万円

(前年同期比△7.3%)

営業  
利益

198百万円

(前年同期比△8.0%)

四半期  
純利益

135百万円

(前年同期比△33.8%)

※ 百万円未満切捨て

## プロパティデータバンク



### ■「@property」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

## プロパティデータバンク



### ■「@property」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

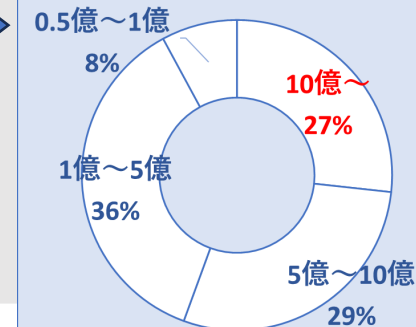
### ■新規サービスの開発に着手中

- 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



- ・ 大型案件のスタート
  - ⇒ 大手総合不動産A社 2年プロジェクトが下期スタート
  - ⇒ 大手エネルギーB社 2年プロジェクトがスタート
  - ⇒ 受注確度が高い商談案件を今後3年間で約30億円ストック

- ・ アップセルによる大型化
  - ⇒ 電帳法対応駆け込み受注の増加



## 新規サービス

- ・ Speed ANSWER for Web（仮称）
  - ⇒ @commerceへ（名称変更）
  - ⇒ 今冬リリース 12月13日~15日「JAPAN BUILD」出展
- ・ オンラインストレージサービス「@knowledge」
  - ⇒ β版にて運用中
- ・ リーボ株式会社との業務提携を発表（9月）

## 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

### Property Data Technos

- 文書管理BPO事業本格稼働 & 受注
  - ・業務フローの設計から管理業務まで一貫で請け負う
  - ・株式会社KJRマネジメント様で導入
- 7月～9月の問い合わせ数増加
  - ・本格稼働後の問い合わせ倍増
  - ・下期以降受注に向けて商談中

## プロパティデータサイエンス

### Speed ANSWER

- 「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

### Property Data Science

- 100%子会社化
  - ・迅速な経営判断を行い売上拡大を模索
  - ・現在、体制見直しを検討中
- Speed ANSWER
  - ・売上予測レポートを評価いただき、商談継続中
  - ・下期受注予定案件増加

「@commerce」は物件情報や候補案件の管理からデータ分析及び既存店管理まで、店舗開発業務におけるあらゆる機能を網羅したクラウドサービスです。

## Function 1

### 物件情報の管理

- ・ 候補案件管理
- ・ ステータス管理
- ・ MAPによる視覚化



## Function 2

### データ分析

- ・ 売上予測/傾向分析
- ・ 競合店分析
- ・ 分析の均質化/高速化
- ・ レポート化
- ・ 出店戦略の明確化



## Function 3

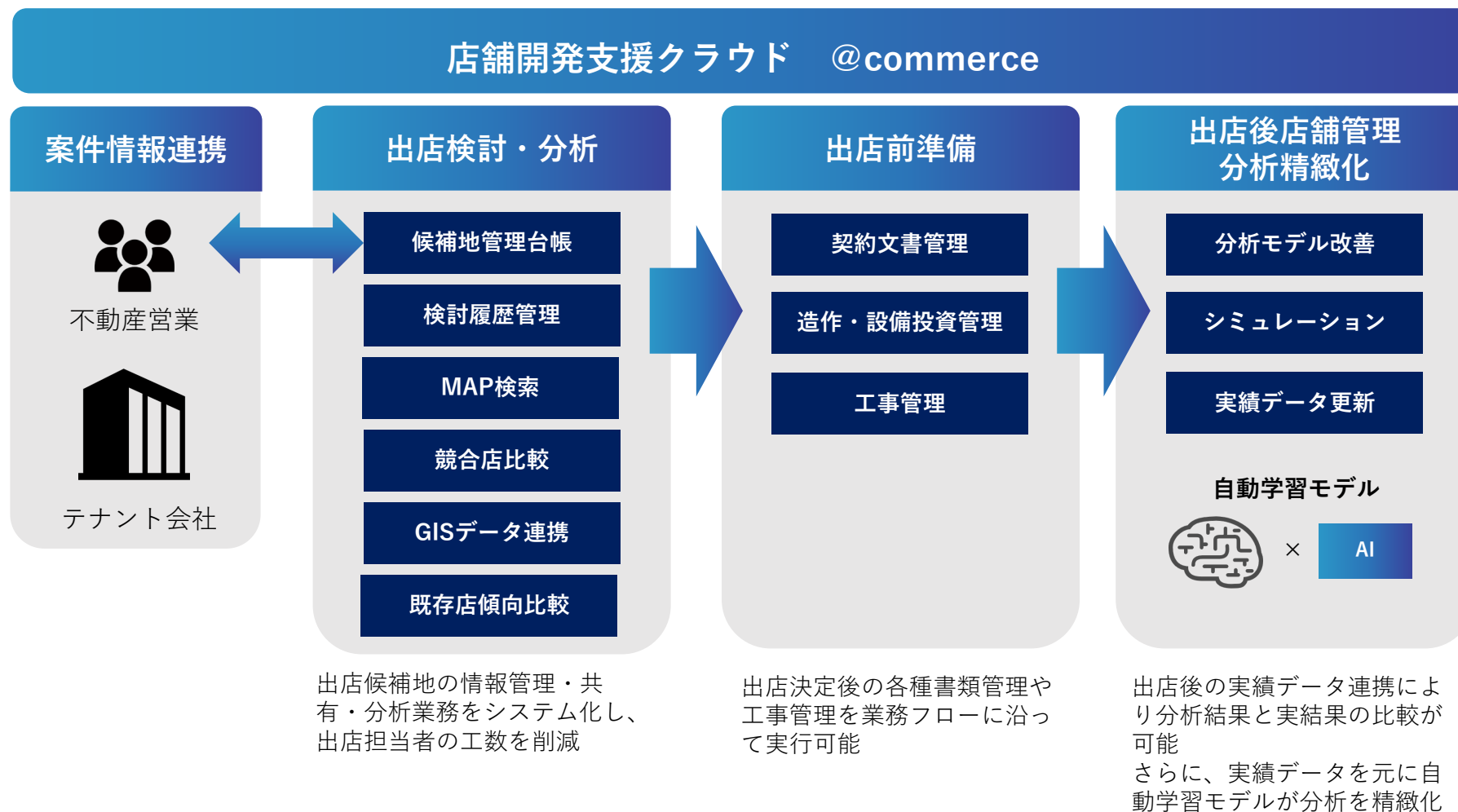
### 既存店管理

- ・ 売上管理
- ・ MAP上で既存店管理
- ・ システム連携



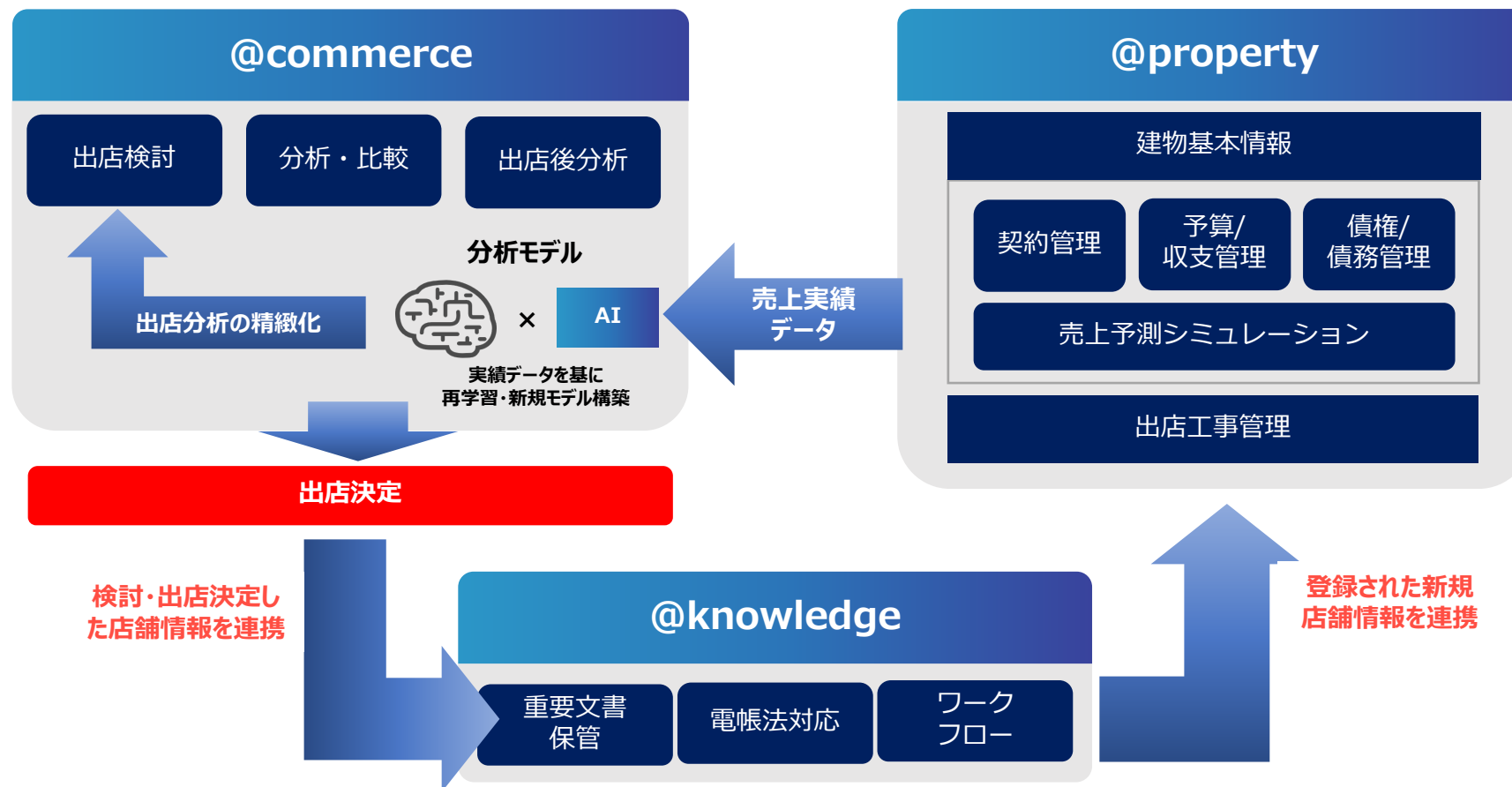


## 出店検討から出店後の管理に必要なあらゆる分析・管理機能で 新規出店をサポート



## 「@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。



## UI/UXを大幅改善し、β版スタート

The screenshot displays the @Knowledge Pro interface. At the top, there is a search bar with the text "文書・フォルダを検索" and a search icon. Below the search bar, the main content area shows a "共通ドライブ" (Shared Drive) section with a "ファイル登録" (File Registration) button and a filter icon. A sidebar on the left contains navigation options: "共通ドライブ", "お気に入り" (Favorites), "最近使用したファイル" (Recently Used Files), and "ごみ箱" (Trash). The main area displays a table of files and folders with columns for "名前" (Name), "大分類" (Main Category), "中分類" (Sub-category), "小分類" (Sub-sub-category), "更新日時" (Update Date), "更新者" (Updater), "種類" (Type), and "サイズ" (Size). A yellow callout box highlights the table with the text "直観的にわかりやすいインターフェースを採用" (Adopting an intuitively understandable interface). Another yellow callout box on the left points to the sidebar with the text "エクスプローラーの操作性を踏襲" (Inheriting the operability of the Explorer).

名前	大分類	中分類	小分類	更新日時	更新者	種類	サイズ
営業部				13:18	プロパティ太郎		0B
管理部							0B
経理部							0B
開発部							0B
オフィスマニュアル.pdf	総務関連	オフィス設備	オフィス利用	13:19	プロパティ太郎	PDF文書	2MB
共有事項.txt	人事関連	就業	勤怠管理	13:19	プロパティ太郎	TXT	0B
利用方法について.xlsx	総務関連	庶務	備品・消耗品購入	13:19	プロパティ太郎	Excel文書	6KB
就業規定.pdf	人事関連	就業	就業規則	13:19	プロパティ太郎	PDF文書	77KB
採用の応募状況.dat	人事関連	雇用	採用	13:19	プロパティ太郎	DAT	0B
採用予定(2023年10月入社).png	人事関連	雇用	採用	13:19	プロパティ太郎	画像ファイル	0B
新人研修カリキュラム.mp4	人事関連	教育研修	研修受講	13:19	プロパティ太郎	MP4	0B
新人研修名簿.xlsx	人事関連	雇用	採用	13:20	プロパティ太郎	Excel文書	6KB
新規 テキストドキュメント.txt				13:20	プロパティ太郎	TXT	0B
申請書一覧.docx	総務関連	契約書	契約書保管	13:20	プロパティ太郎	Word文書	0B
社内イベント告知.pptx	総務関連	福利厚生	社内イベント	13:20	プロパティ太郎	PowerPoint文書	0B

エクスプローラーの  
操作性を踏襲

直観的にわかりやすいイン  
ターフェースを採用

# オンラインストレージサービス@knowledge

## 電子帳簿保存法対応

書類の分類はボタンを選ぶだけ！

種別	内訳	内訳	摘要	本体金額	税額	未収金額
23.09	貸料	2023年10月分		200,000	0	200,000
	貸料	2023年10月分		100,000	0	100,000
	合計			300,000	0	300,000
-----						
23.10	貸料	2023年11月分		500,000	0	500,000
	貸料	2023年11月分		100,000	0	100,000
	合計			600,000	0	600,000

02

## 2024年3月期 第2四半期 実績

## クラウドサービスは順調に拡大中

- ・売上高拡大の最大の要因は、クラウドサービスの拡大。前期連結対象外であったプロパティデータテクノスの売上も寄与。
- ・一方、ソリューションサービスは、期ずれの影響で想定よりも売上計上できていない。

(単位：百万円)		2023年3月期 2Q 実績（連結）	2024年3月期 2Q 実績（連結）	前期比
売上高（連結）		1,132	1,240	+9.5%
プロパティデータバンク	クラウドサービス	731	810	+10.8%
	ソリューションサービス	345	310	△10.3%
プロパティデータテクノス		51	111	+115.8%
プロパティデータサイエンス		6	9	+52.9%
営業利益		215	198	△8.0%
経常利益		215	200	△7.3%
親会社株主に帰属する四半期純利益		204	135	△33.8%

※ 百万円未満切捨て ※ 内部取引消去前

## 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。

## 進捗率はやや低調

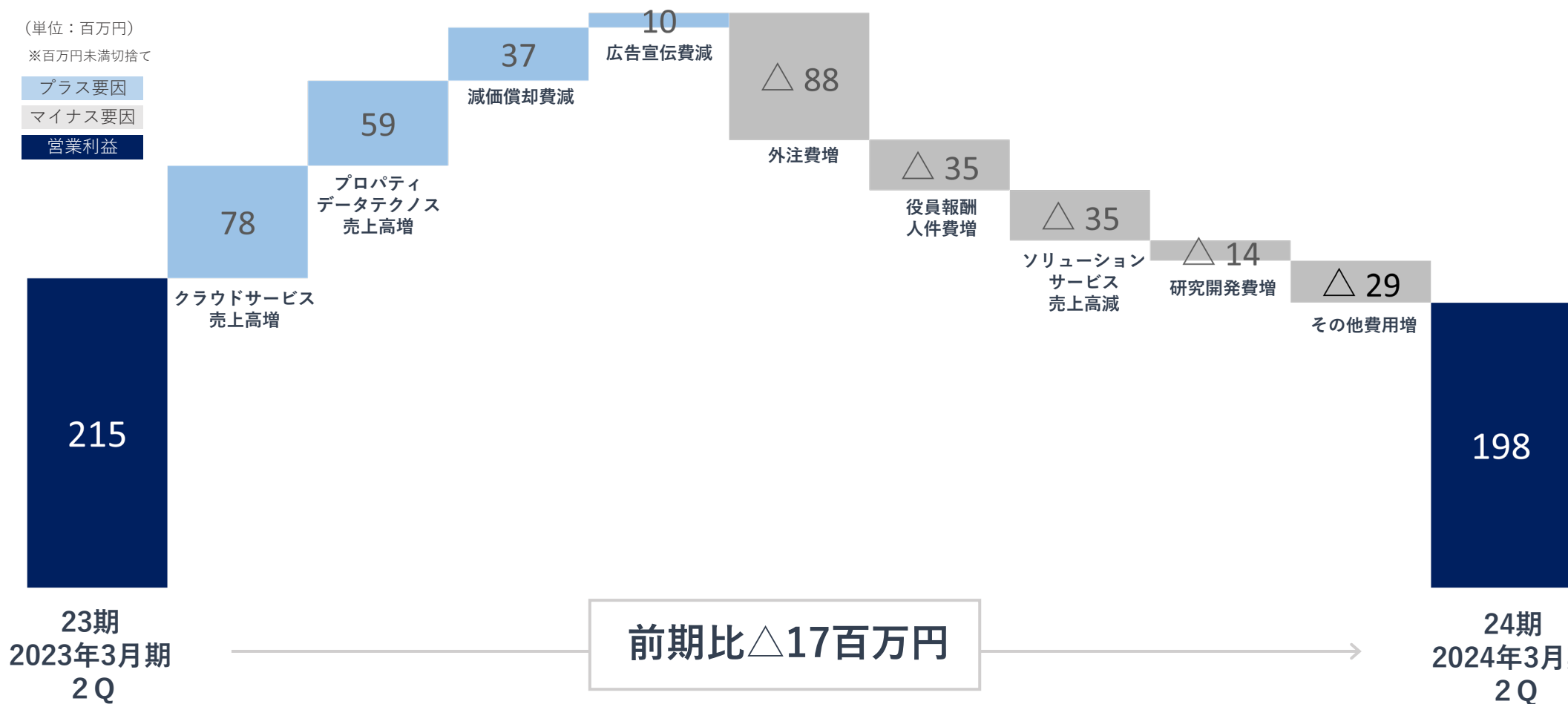
- ・クラウドサービス売上高の進捗率は前年並み。一方、ソリューションサービス売上高の進捗率は想定よりも遅れている。
- ・子会社2社の進捗率も想定よりも遅れている。

(単位：百万円)		2024年3月期 2Q 実績	2024年3月期 通期計画 計画	進捗率
売上高（連結）		1,240	3,420	36.3%
プロパティデータバンク	クラウドサービス	810	1,680	48.2%
	ソリューションサービス	310	1,240	25.0%
プロパティデータテクノス		111	300	37.2%
プロパティデータサイエンス		9	200	4.8%
営業利益		198	822	24.1%
経常利益		200	822	24.3%
親会社株主に帰属する当期純利益		135	559	24.2%

※ 百万円未満切捨て ※ 内部取引消去前

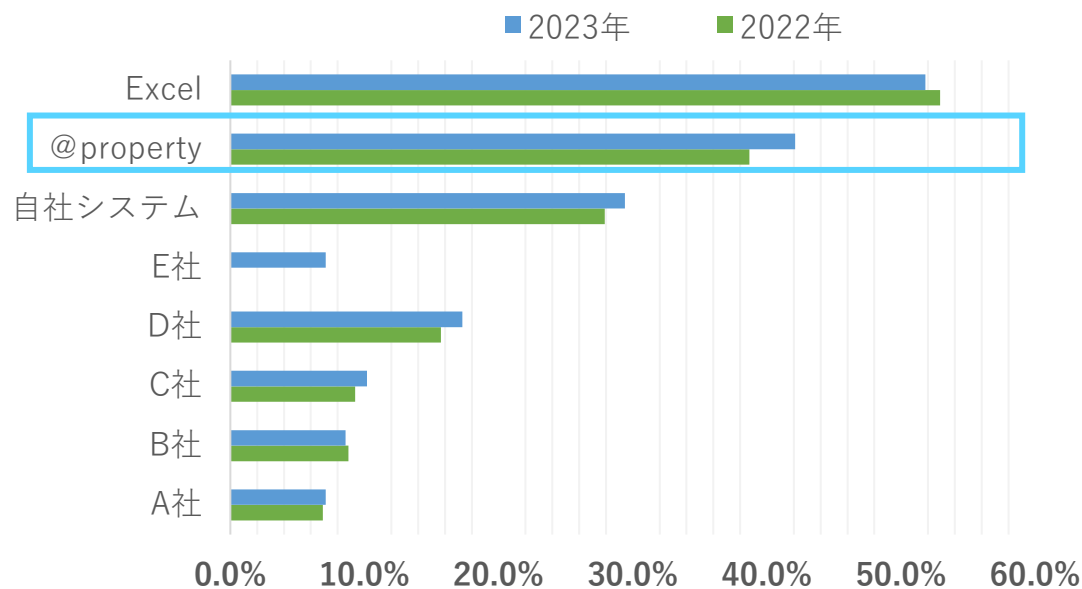


営業利益は前期比△8.0%。特定外注先への依存リスク解消のため、外注先を増やした結果、外注費が増加



## 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	E社	自社システム	@property	Excel
■ 2023年	7.1%	8.6%	10.2%	17.3%	7.1%	29.4%	42.1%	51.8%
■ 2022年	6.9%	8.8%	9.3%	15.7%		27.9%	38.7%	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）)



2022年

38.7%



2023年

42.1%

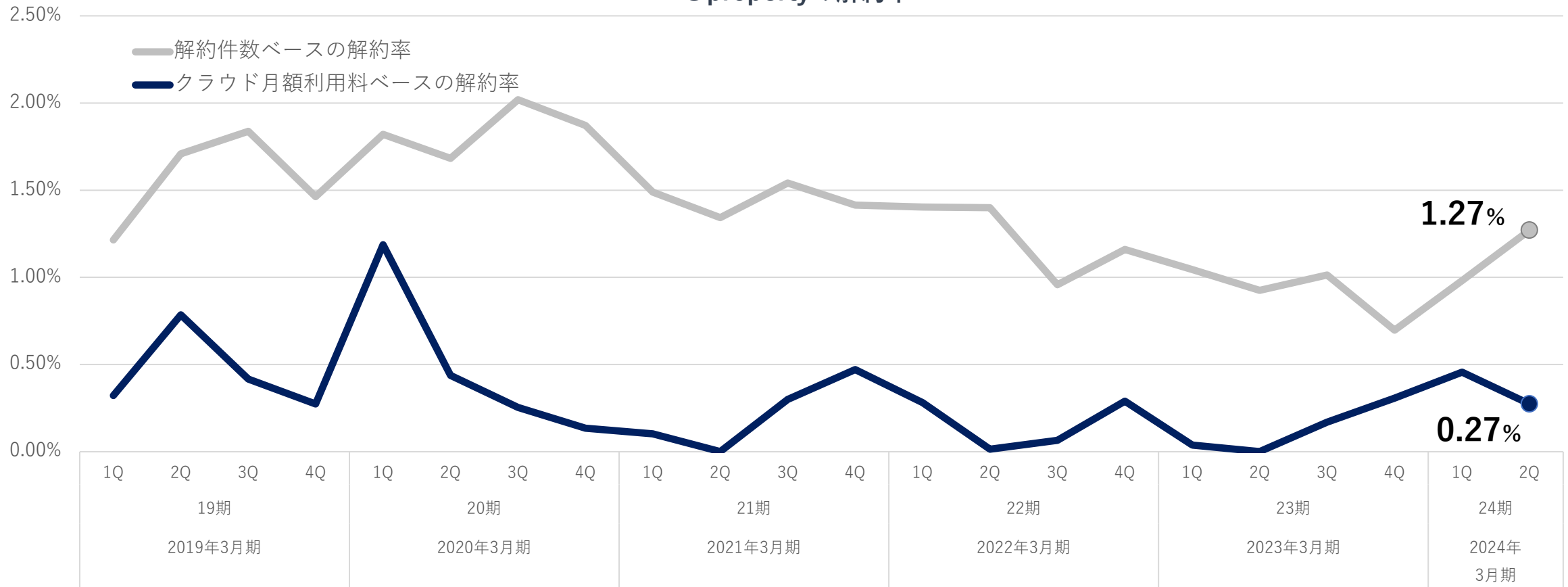
■不動産アセット・マネジメント分野では圧倒的なシェアを維持

■月刊プロパティ・マネジメント誌の調査で、@property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

■@property累計導入社数は800社超

件数ベースの解約率は1.27%、月額利用料ベースの解約率は0.27%。  
月額利用料が少なく、@propertyの利用が進んでいない顧客が解約の傾向

@propertyの解約率



03

# Appendix

# 認識する事業内容に関する主なリスク

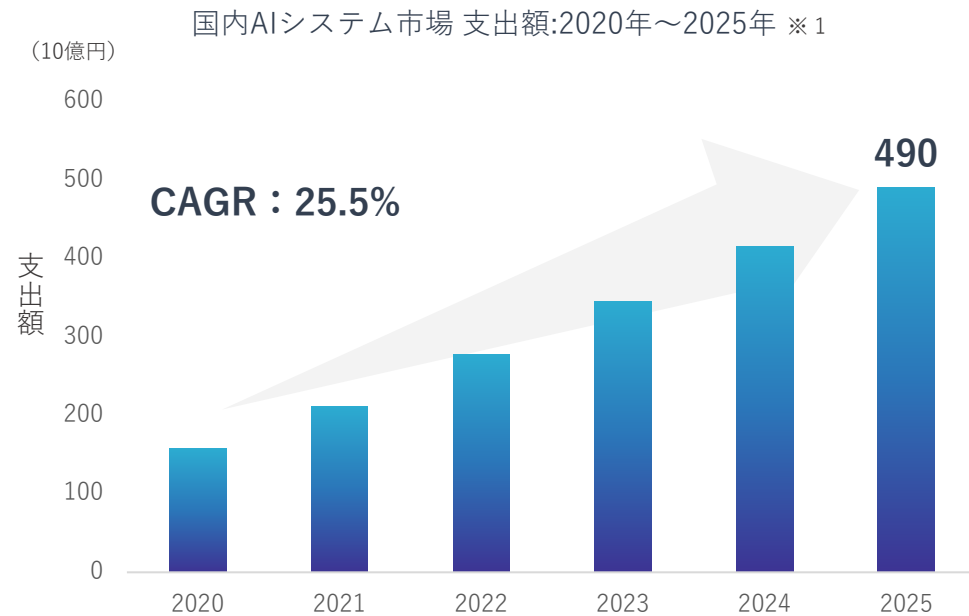
主要なリスク	顕在化の可能性/時期	成長の実現や事業計画の遂行に与える影響	リスク対応策
<b>競合他社の動向</b> (資金力・ブランド力のある企業の新規参入など)	中/中長期	<ul style="list-style-type: none"> <li>・シェアの低下</li> <li>・受注単価の下落</li> <li>・事業及び業績への影響</li> </ul>	ユーザーの声を反映し、常に進化するクラウドサービスとしてクオリティを向上させることで差別化を図っております。
<b>情報管理と情報漏洩システム障害</b>	中/短期	<ul style="list-style-type: none"> <li>・社会的信用やブランドイメージの低下</li> <li>・利用料の減額による売上高の減少</li> <li>・損害賠償請求が発生する可能性</li> </ul>	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。
<b>顧客ニーズに応じたサービスの提供</b> (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"> <li>・解約による売上高減少</li> <li>・事業及び業績への影響</li> </ul>	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。

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

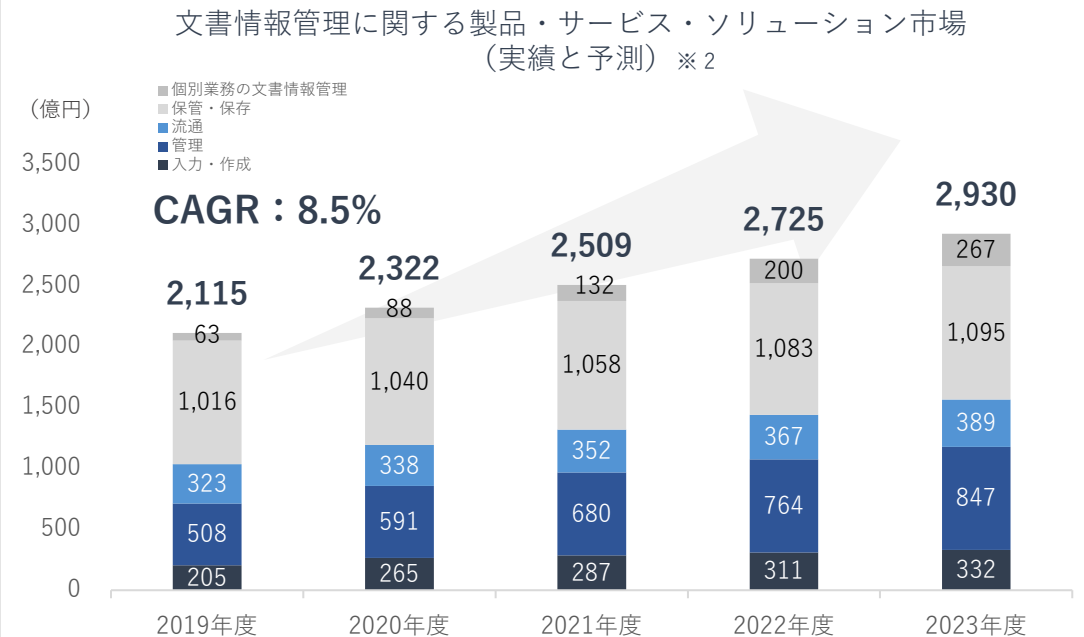
## プロパティデータサイエンス

### 成長を続ける国内AIシステム市場



## 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

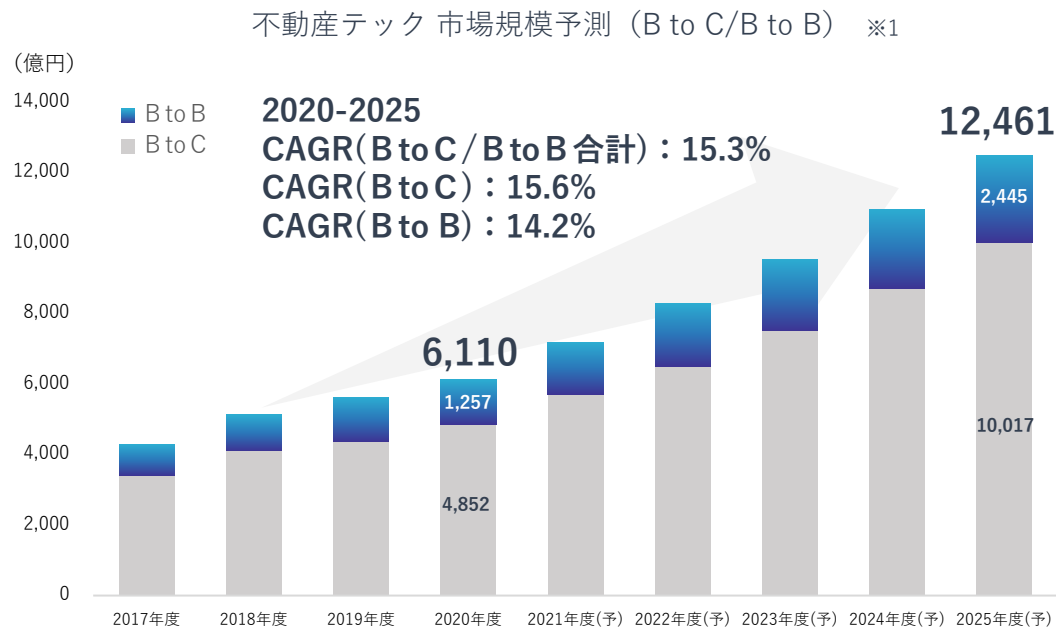


出典 ※1 IDC Japanプレスリリース「国内AIシステム市場予測、2021年～2025年」（2021年6月2日）  
※2 文書情報管理関連製品・サービスの市場動向調査—令和3年度（2021年）調査— 発行：公益社団法人日本文書情報マネジメント協会（JIIMA）

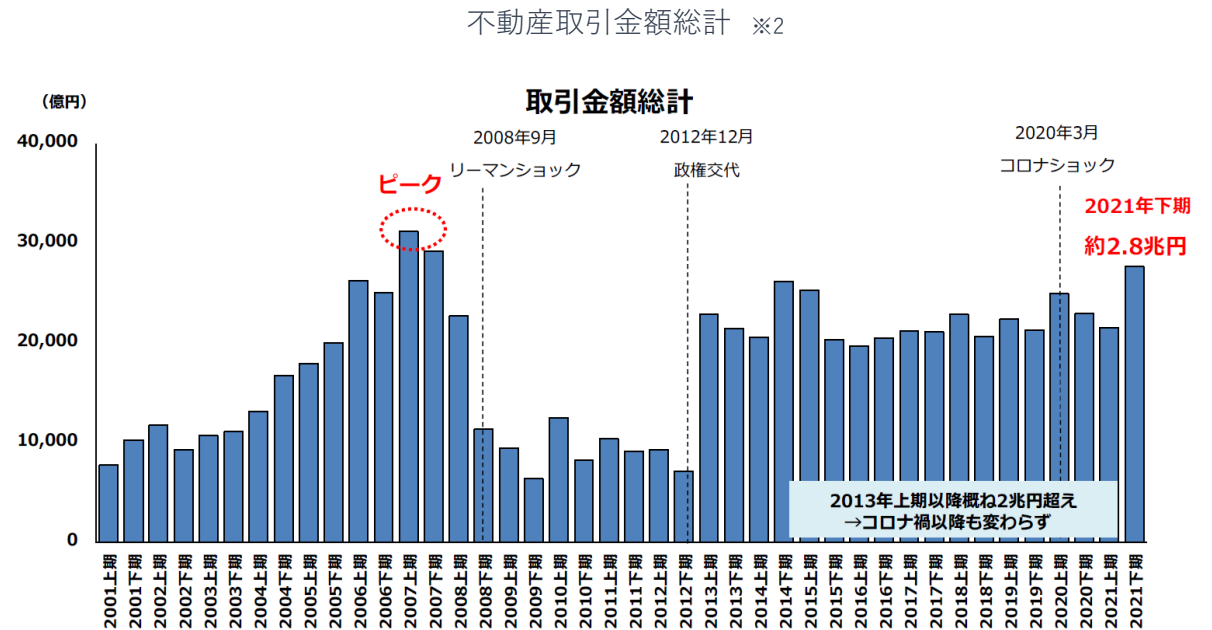
米国だけでなく、日本の不動産テック市場も拡大傾向続く  
B to Cの不動産テック市場の規模拡大だけでなく、B to B市場においても拡大を期待

## 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



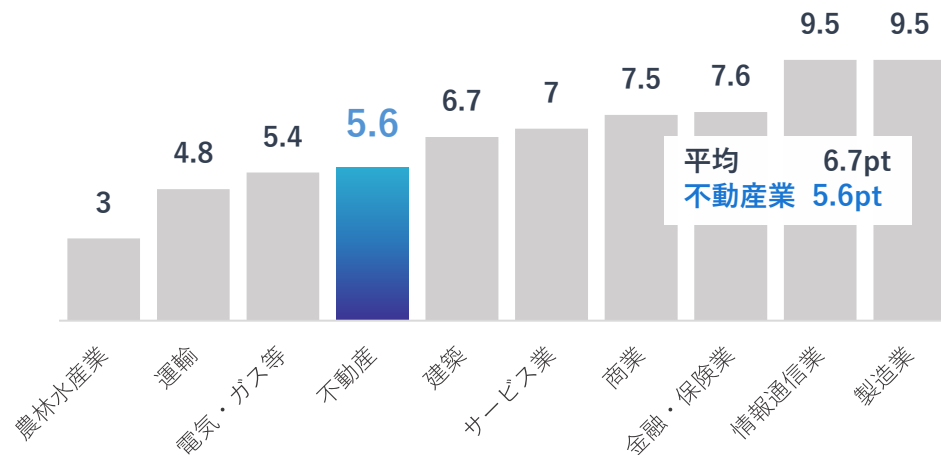
出典 ※1 株式会社矢野経済研究所「2021年版 不動産テック市場の実態と展望」(2021年7月)

※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

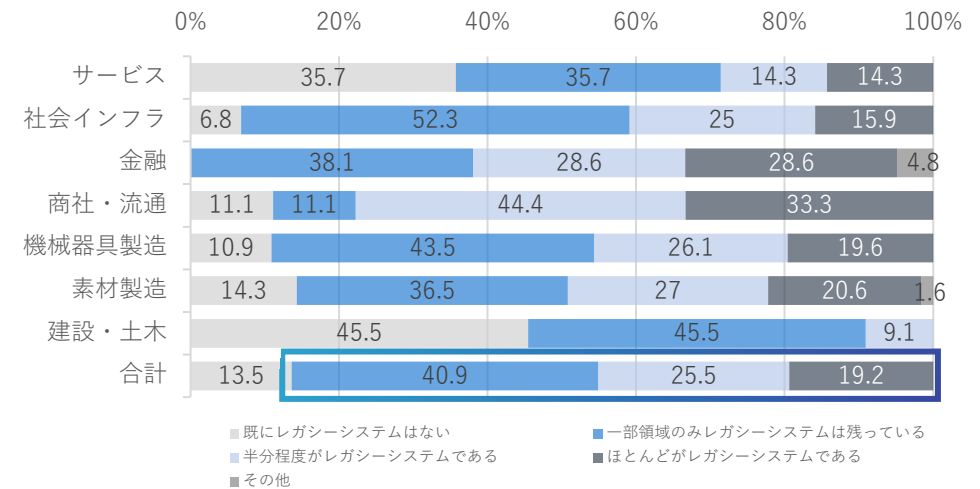
産業別 ICT利活用状況（スコア）※1



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



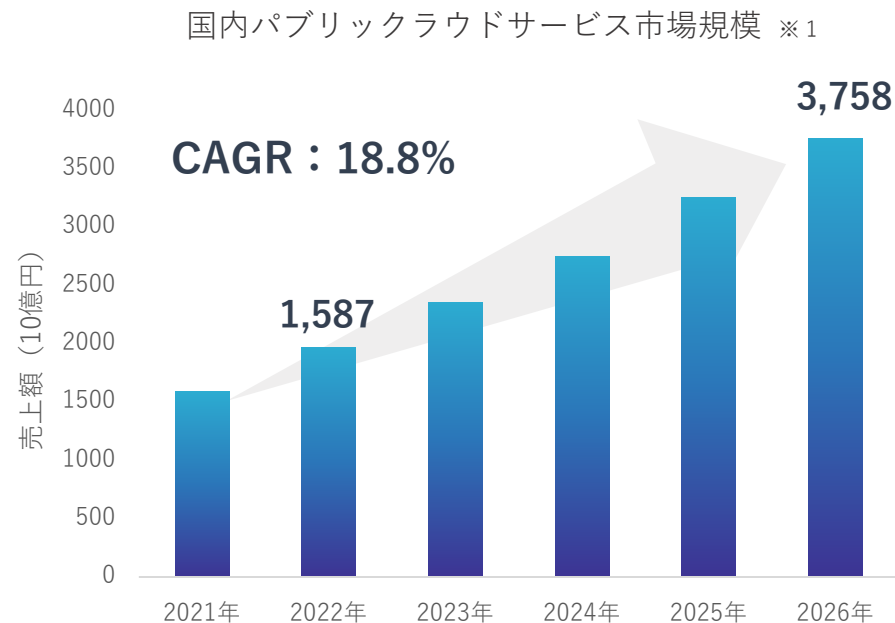
DX推進に伴うレガシーシステムからの移行が加速

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

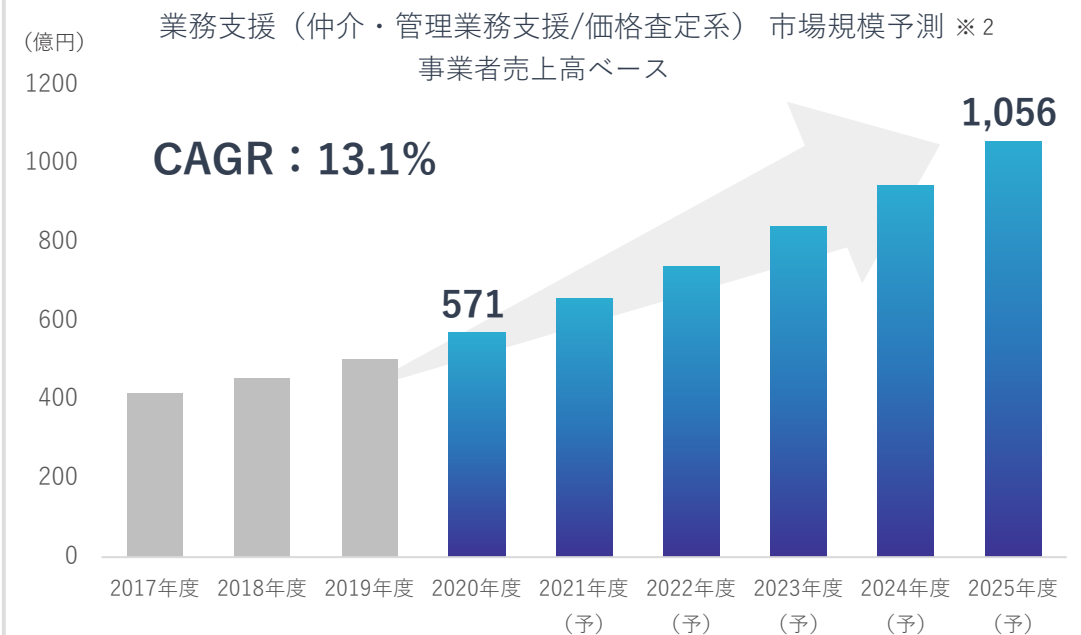


## DXの進展により、パブリッククラウドサービス市場の高い成長を牽引 業務支援系不動産テック市場も中長期的に拡大の見通し

### 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）

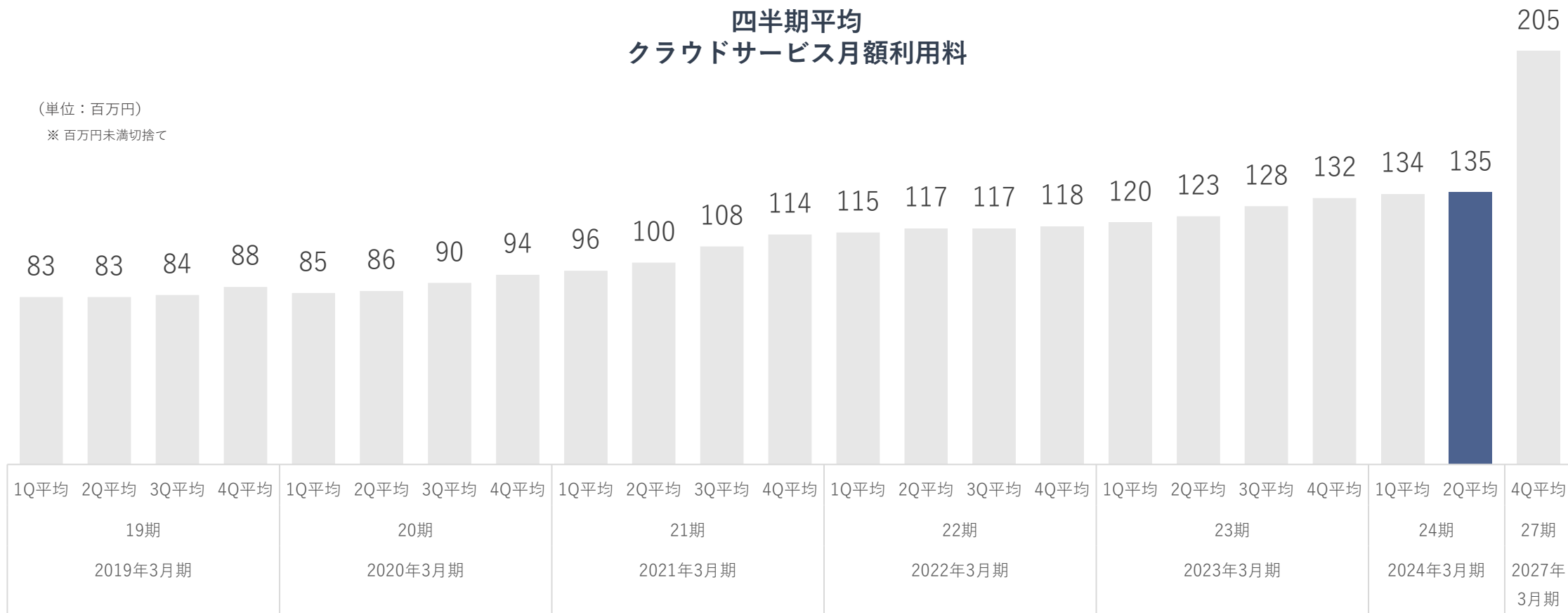
# クラウドサービス月額利用料（Q平均）

クラウドサービス月額利用料は、大口案件の本稼働開始がなかったため、前四半期比で緩やかな増加。

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



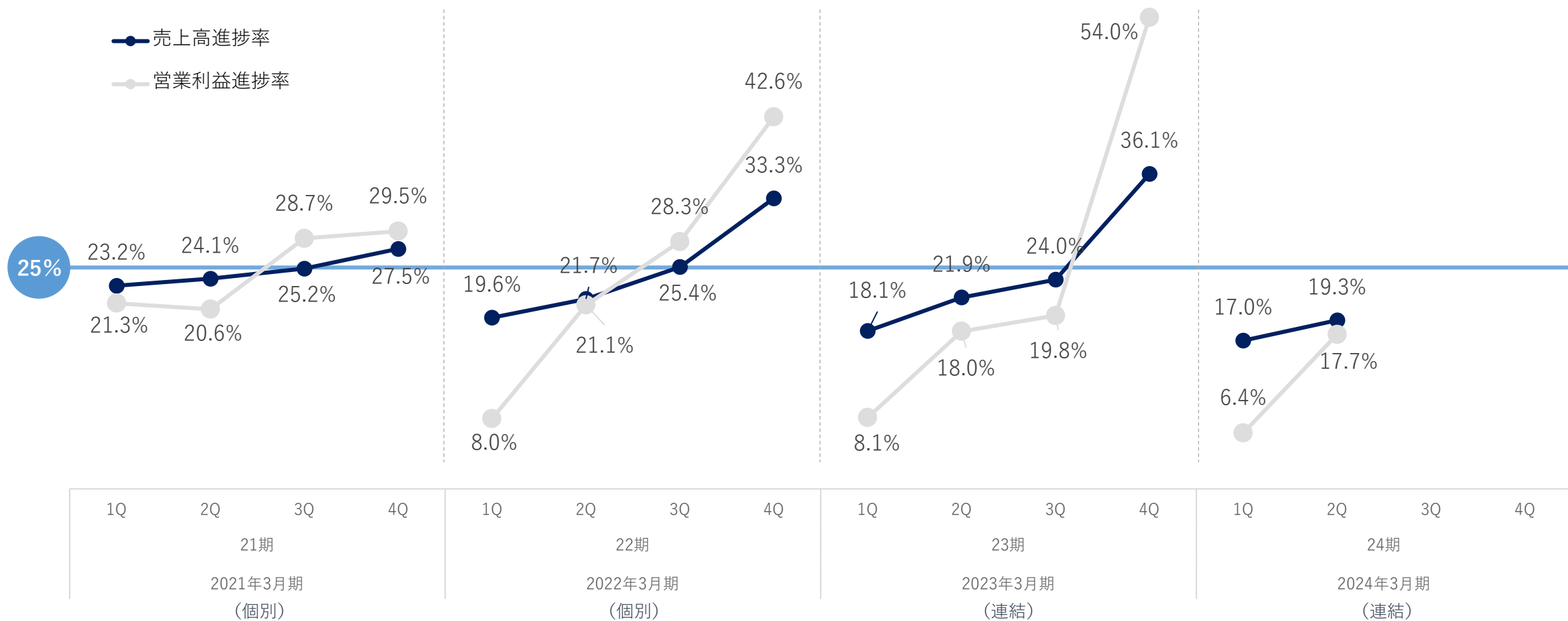
# 1社当たりのクラウドサービス月額利用料単価

1社当たりの平均月額利用料単価は、鉄道会社グループを中心とする一般事業法人の大口案件獲得により前年同期比+30千円(7.6%増)



## 下期偏重の傾向は変わらず第2四半期までの進捗率は低い

- ・ソリューションサービス及び子会社2社が想定よりも遅れている。
- ・人件費等の増加による販管費増加は想定内。



04

## 中期経営計画

## @propertyと不動産 WHOLE LIFE

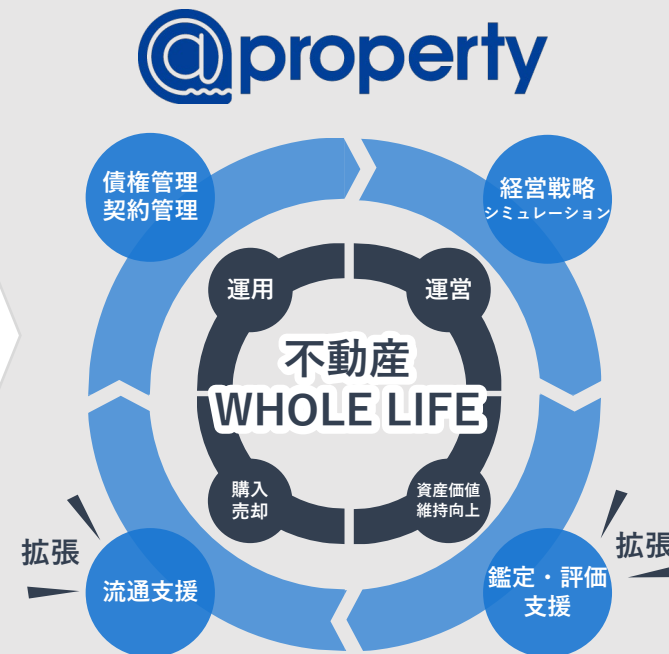
企業等が保有する不動産資産の「取得・管理運営・売却」までの一生涯をあらわす**不動産 WHOLE LIFE**※を@propertyでフルカバー  
顧客の不動産資産の一生涯に寄り添い、事業を根幹から支える**不動産DXプラットフォーム**を目指す  
@propertyの基盤刷新に加え、グループ会社や協業会社とのシナジーで事業を拡大

### 現在の@property



### 中計達成時の@property

- プロパティデータバンク  
@property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

## | @property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@property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

@property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

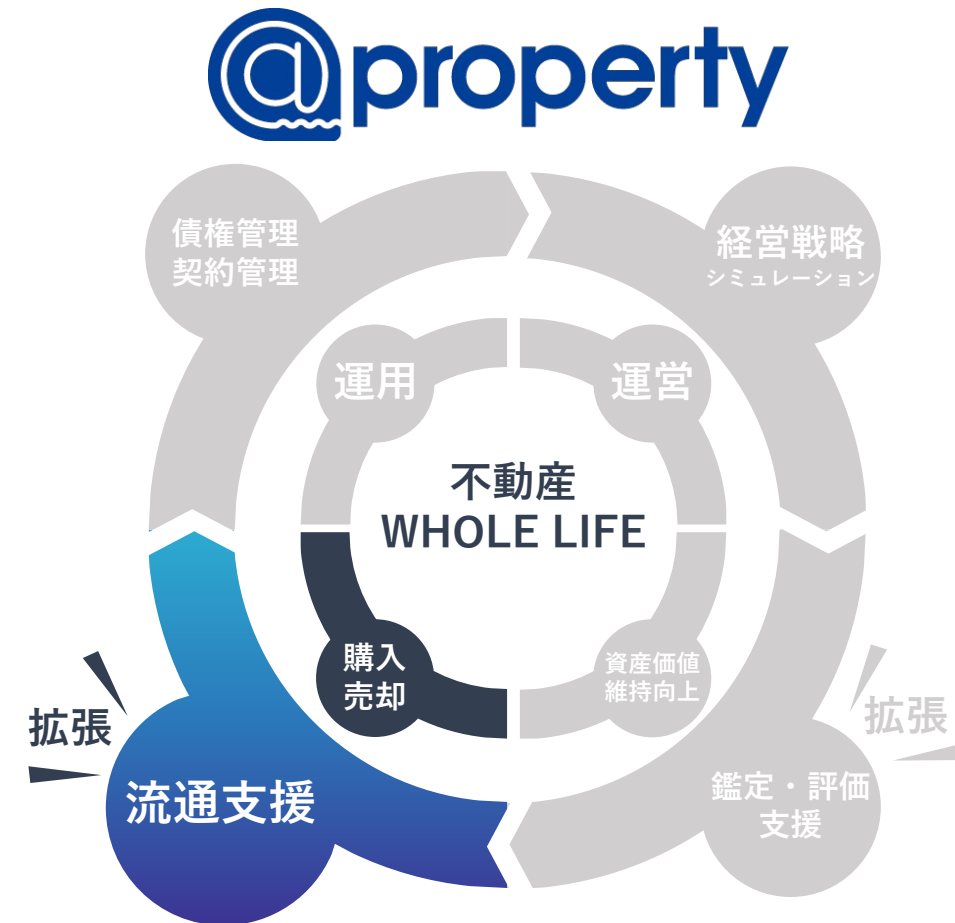
### 法人向け不動産流通支援への展開

#### ● 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





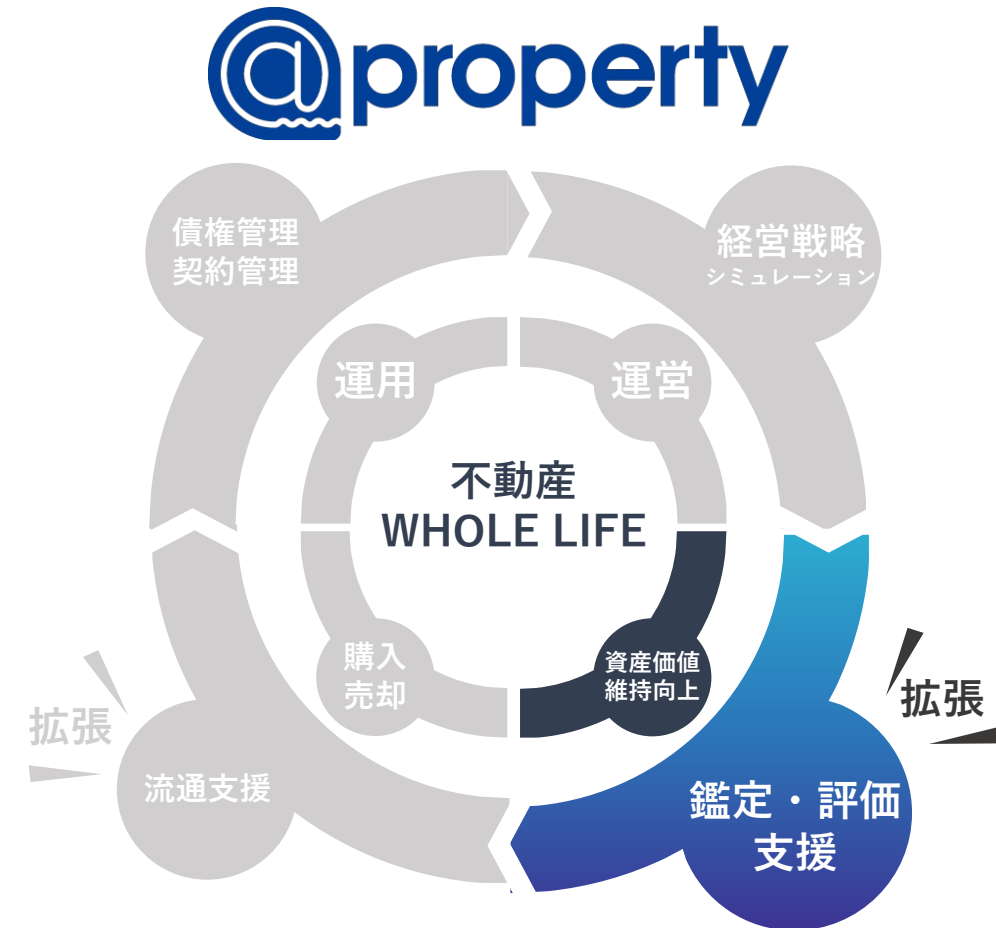
## 資産価値・維持向上に向けた取り組み

### @propertyのデータ活用で付加価値提案

#### ● プロパティデータバンク

- ・ @property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

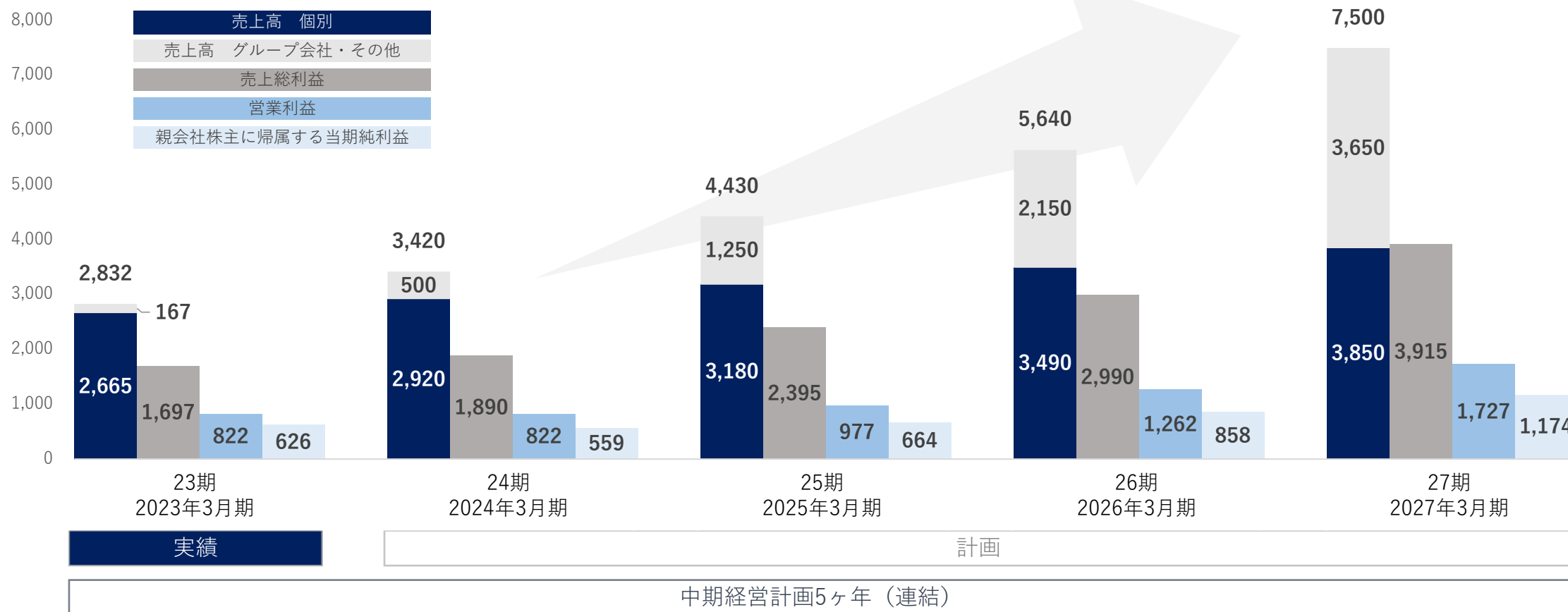
今期は上記の戦略を実行段階に移行、今中期経営計画中の事業化にむけて基盤整備を行う



## 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。

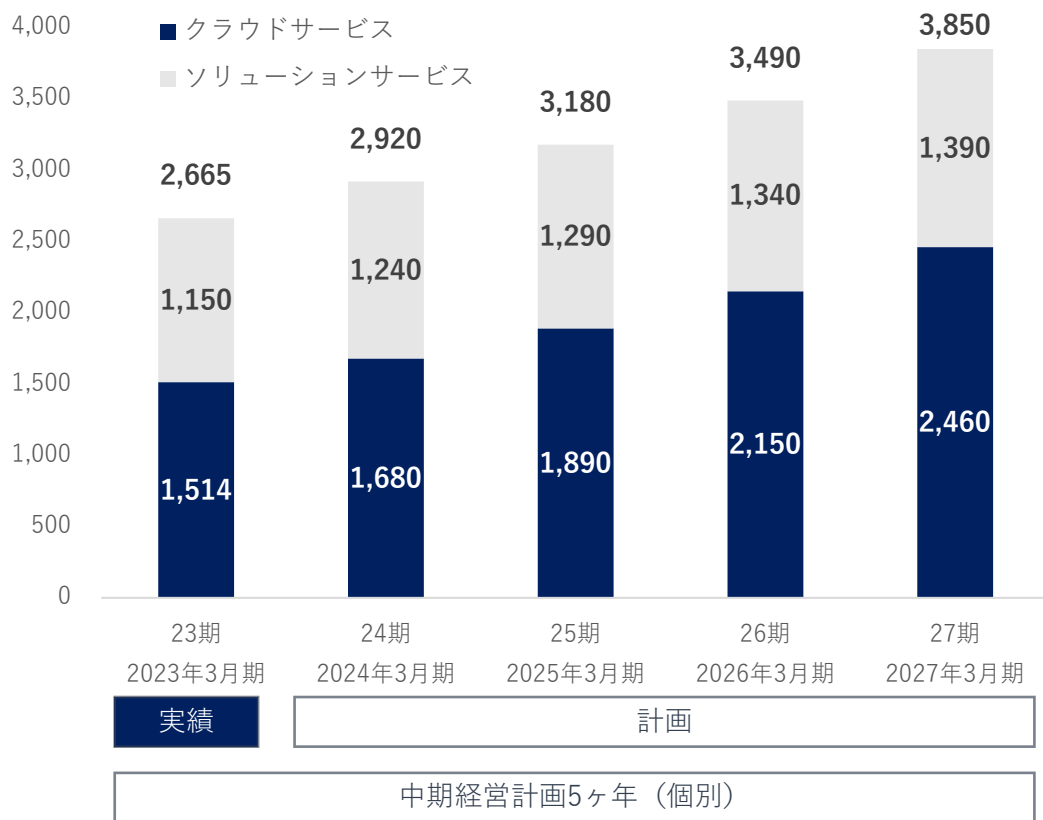
## 当社は売上成長と営業利益率を今中期経営計画のKPIとする

		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）

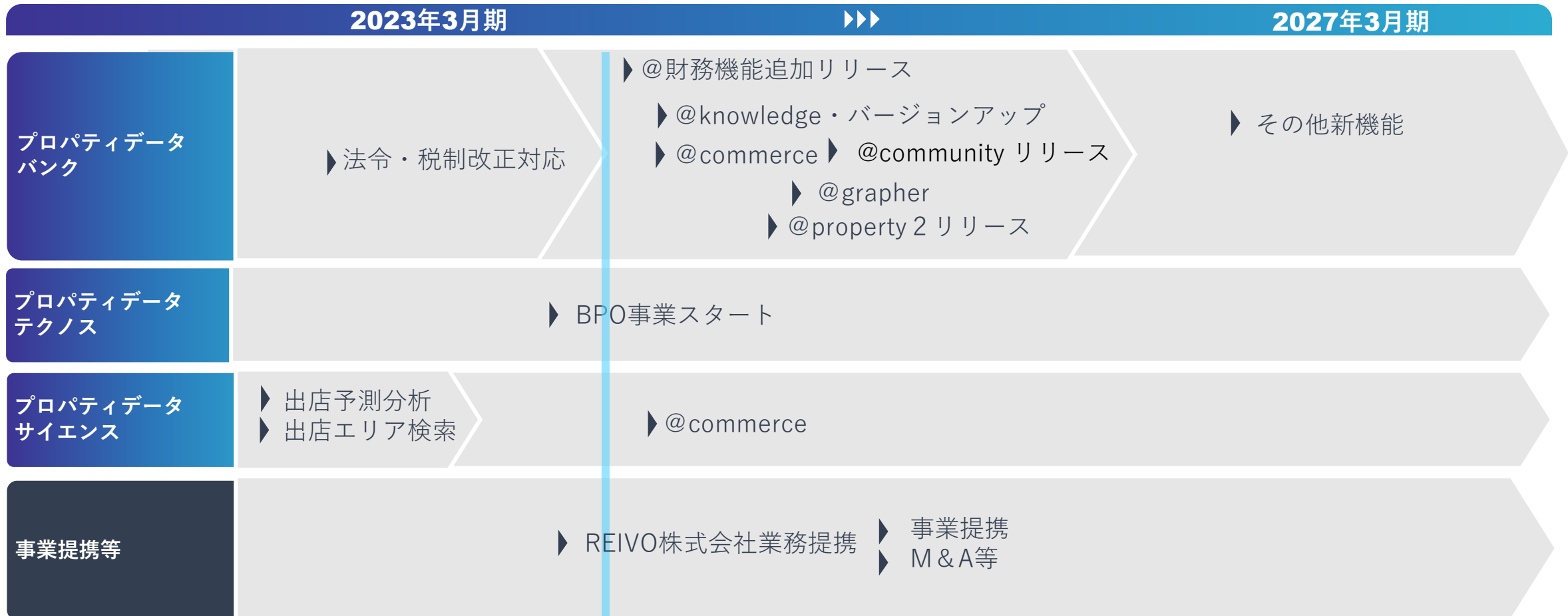
（単位：百万円）	23期 2023年3月期 （実績値）	24期 2024年3月期	25期 2025年3月期	26期 2026年3月期	27期 2027年3月期
その他	167	500	1,250	2,150	3,650
プロパティデータ テクノス社	154	300	350	450	650
プロパティデータ サイエンス社	14	200	400	700	1,000
新規サービス		-	500	1,000	2,000

## ■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

@property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

オンラインストレージ  
システム

@grapher

(仮称)

データビジュアル  
APIシステム

@commerce

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



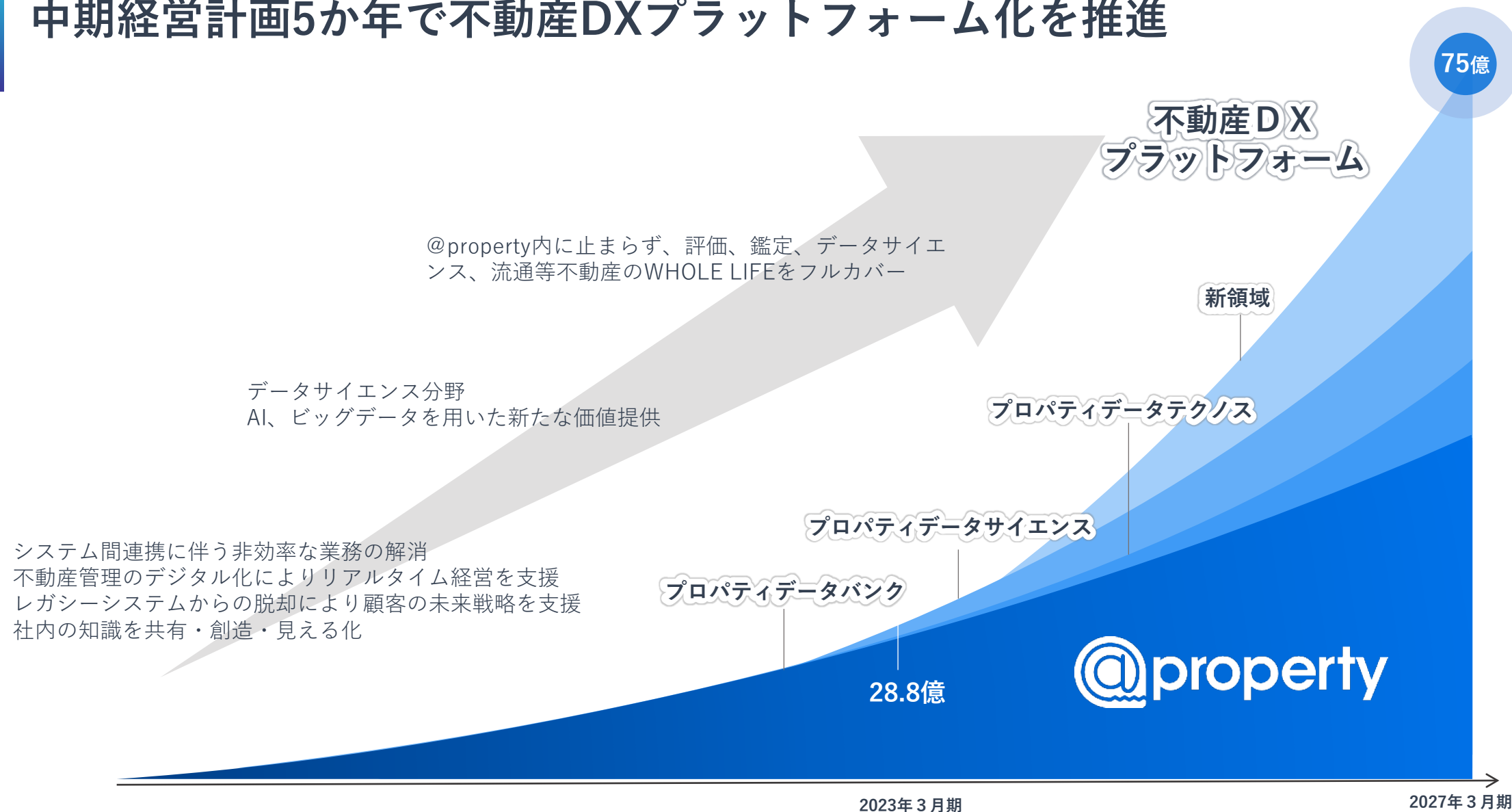
@Lake(仮称)

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





05

# 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

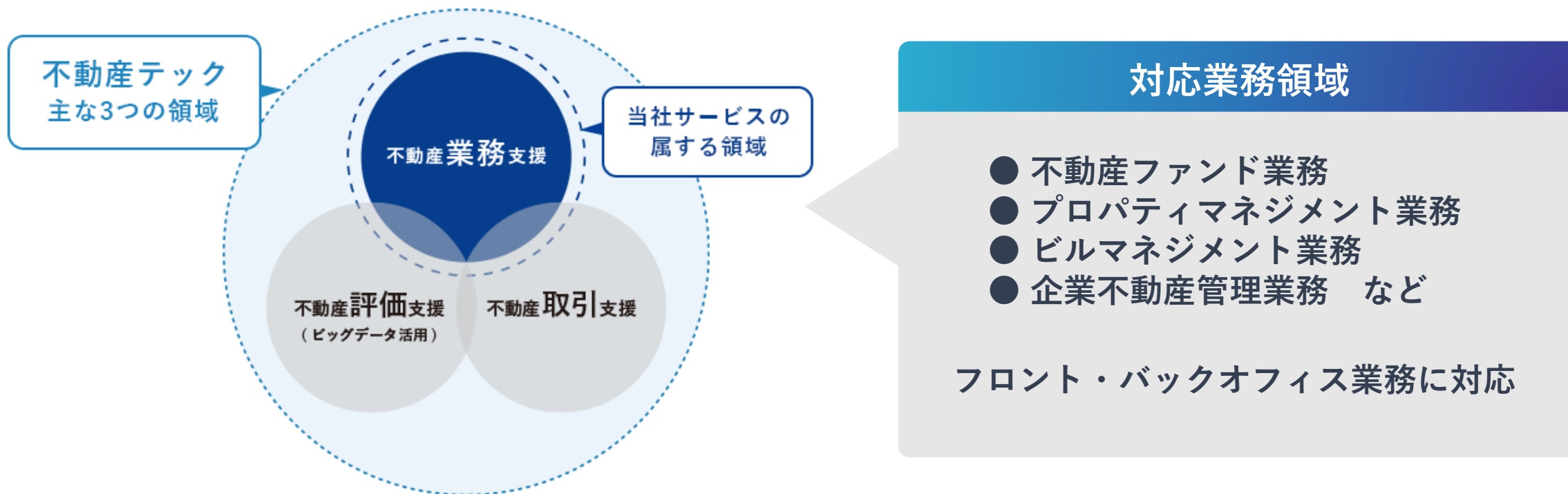
顧客の業務を根幹から支える

**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

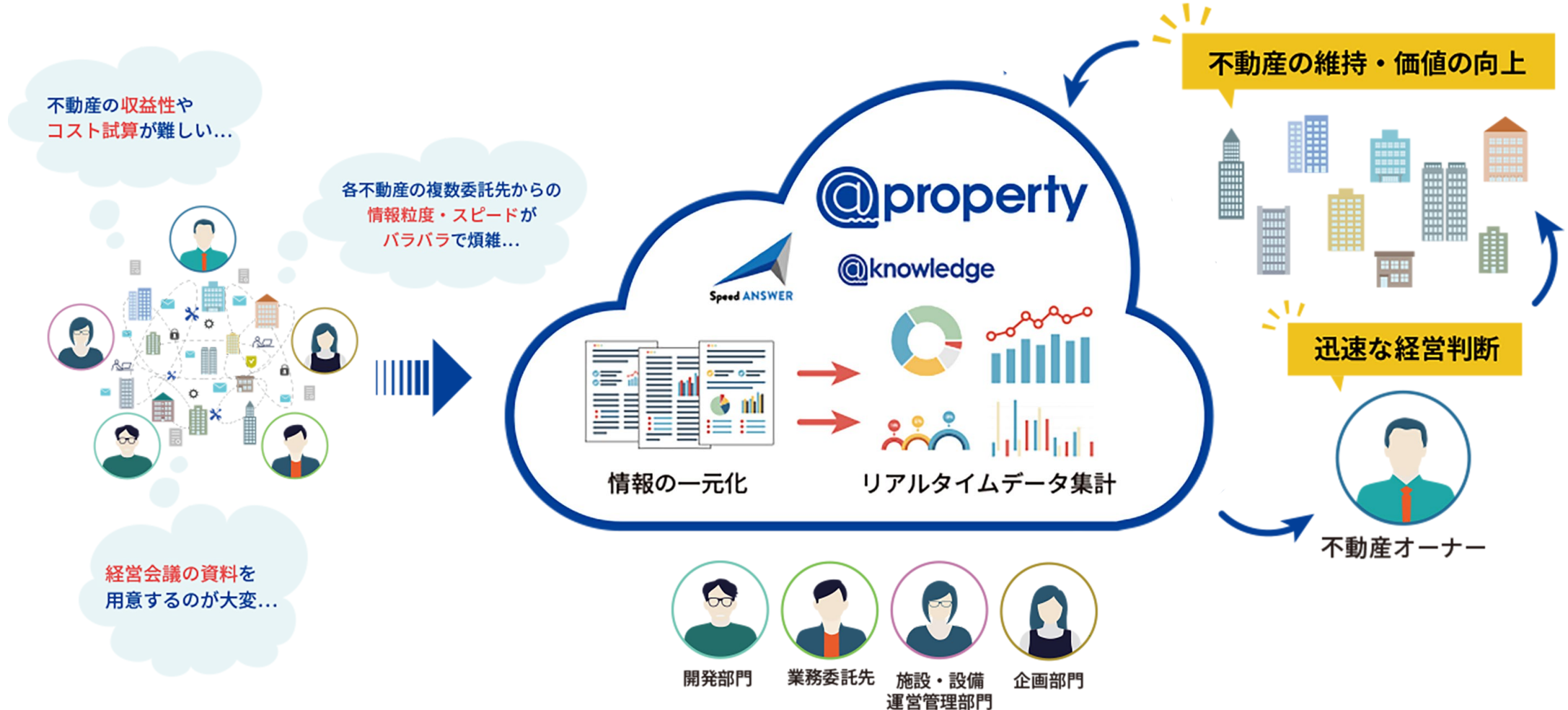
- 新規出店における出店予測

「お客様の既存データ」  
×  
「該当エリアの商圈データ」

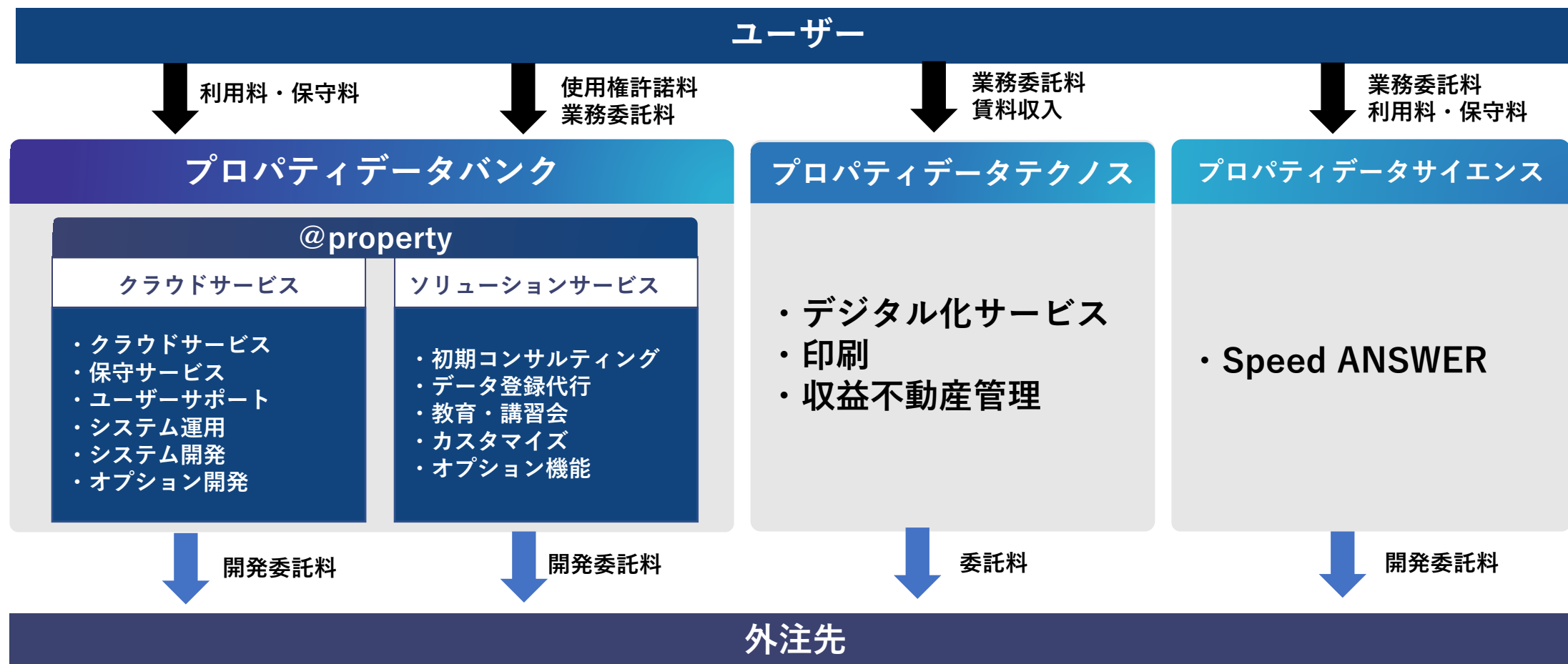


売上予測  
(平均誤差率10~18%)

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



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）

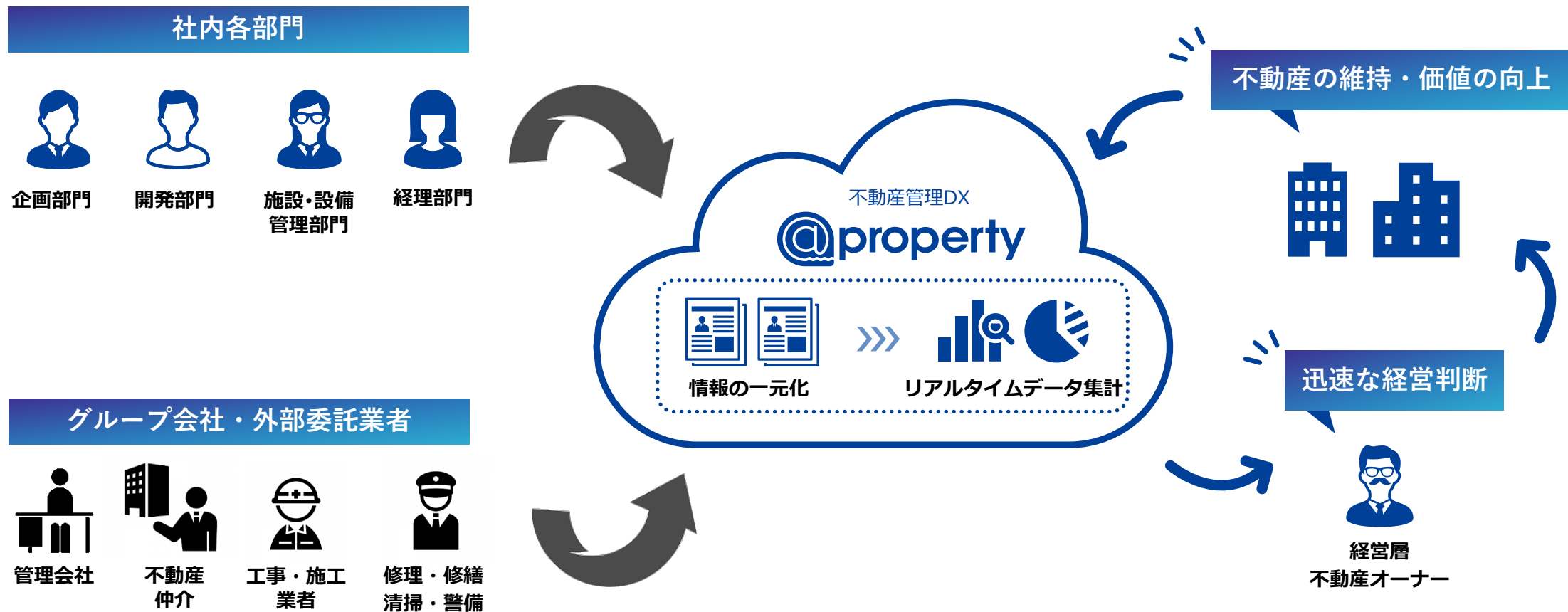
従業員数 81名（子会社を含む）※

※2023年3月末時点

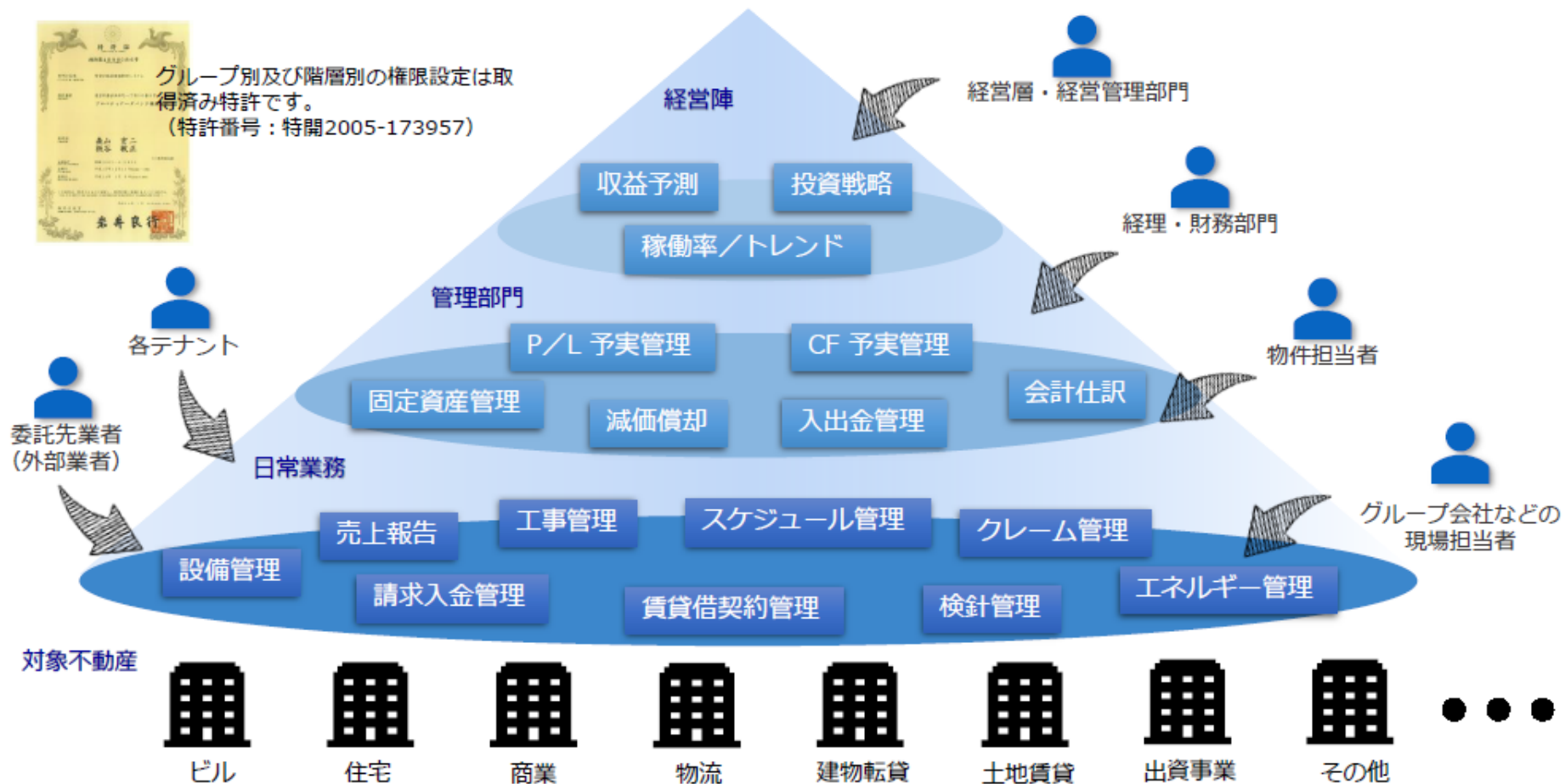


## 不動産・施設管理のための不動産クラウドサービス「@property」を提供

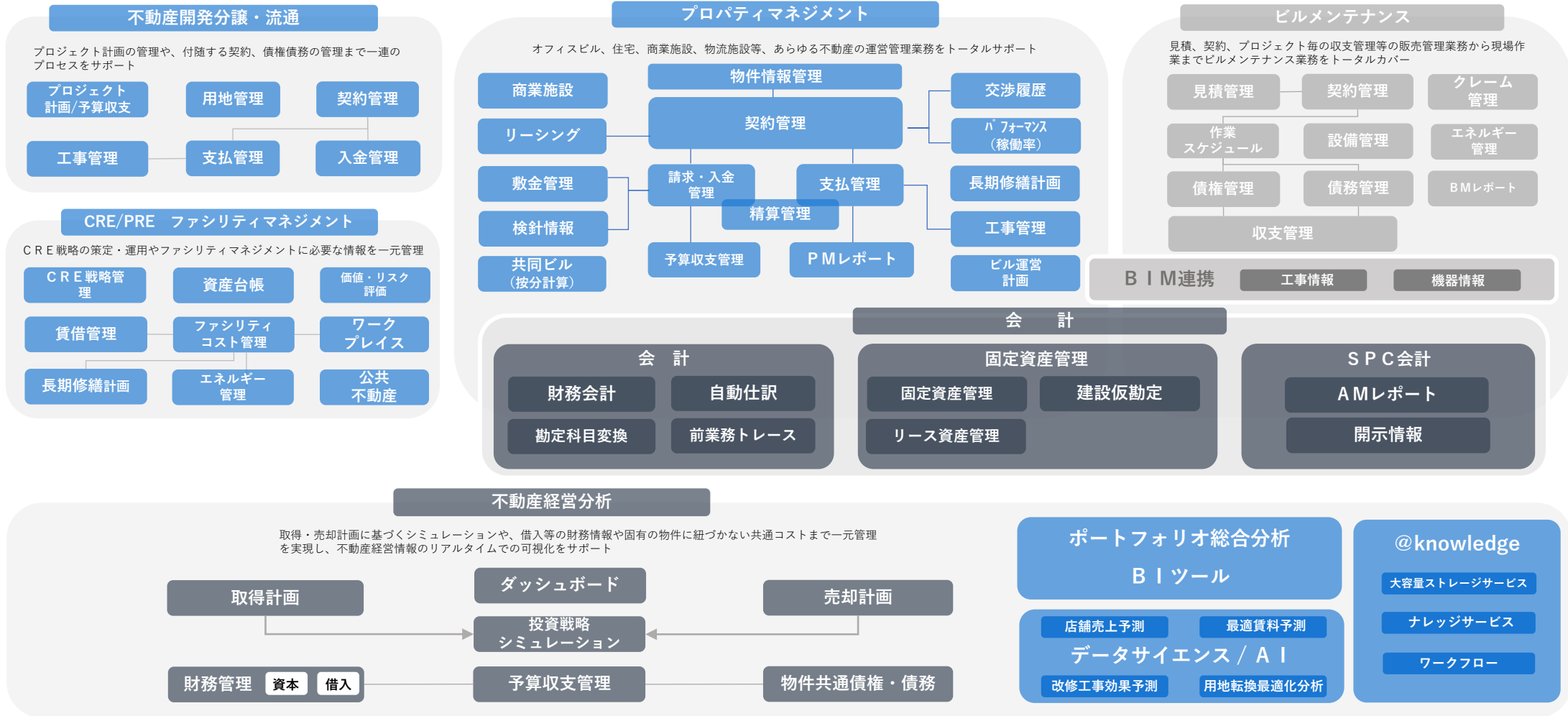
不動産に関するあらゆる情報と業務をクラウドでデジタル化することで様々な一元管理を実現



# 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](mailto:PDB_IRinquiries@propertydbk.com)

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。