

# ホリスティック企業レポート プロパティデータバンク 4389 東証マザーズ

新規上場会社紹介レポート  
2018年6月29日 発行

一般社団法人 証券リサーチセンター



証券リサーチセンター  
審査委員会審査済 20180628

プロパティデータバンク (4389 東証マザーズ)

発行日: 2018/6/29

不動産・施設の管理をサポートするクラウドサービスを提供  
大手ビルメンテナンス会社や大手一般企業向けへの拡大余地が大きい

アナリスト: 松尾 十作 +81(0)3-6858-3216  
レポートについてのお問い合わせはこちら info@stock-r.org

【4389 プロパティデータバンク 業種: 情報・通信業】

決算期	売上高 (百万円)	前期比 (%)	営業利益 (百万円)	前期比 (%)	経常利益 (百万円)	前期比 (%)	純利益 (百万円)	前期比 (%)	EPS (円)	BPS (円)	配当金 (円)
2017/3	1,081	-4.3	141	-18.3	141	-18.1	90	-20.6	60.4	628.0	0.0
2018/3	1,239	14.6	236	67.2	235	67.2	145	61.1	97.4	725.4	0.0
2019/3 予	1,516	22.3	245	3.5	246	4.4	162	11.4	88.8	-	0.0

(注) 1. 単体決算、2019/3期の予想は会社予想  
2. 2018年4月18日付で1:700の株式分割を実施、1株当たり指標は遡って修正

【株式情報】	【会社基本情報】	【その他】
株価 3,400円 (2018年6月27日)	本店所在地 東京都港区	【主幹事証券会社】
発行済株式総数 1,886,500株	設立年月日 2000年10月2日	三菱UFJモルガン・スタンレー証券
時価総額 6,414百万円	代表者 板谷 敏正	【監査人】
上場初値 4,100円 (2018年6月27日)	従業員数 53人 (2018年4月)	新日本有限責任監査法人
公募・売出価格 1,780円	事業年度 4月1日～翌年3月31日	
1単元の株式数 100株	定時株主総会 毎事業年度終了後3カ月以内	

➤ 事業内容

◆ 顧客の不動産管理のIT化を支援

プロパティデータバンク(以下、同社)は、顧客が保有する不動産・施設の運用管理の支援を目的に、顧客に不動産・施設管理のためのITツールとして、統合資産管理クラウドサービス「@プロパティ」を提供している。

18/3 期末の同社の契約者数は260社、管理棟数は41,120棟である。顧客の中心はJ-REITであり、同社の@プロパティは不動産・施設の運用管理ツールとしてJ-REIT向けでは約6割のシェアを占め、J-REIT向けのデファクトスタンダードと同社は自負している。他の顧客としてビルメンテナンス会社、生損保、不動産会社、不動産を所有する一般企業、地方自治体<sup>注1</sup>が挙げられる。

同社の報告セグメントは単一セグメントではあるが、提供するサービスの内容に応じてクラウドサービス、ソリューションサービスに区分され、売上高のみ開示されている(図表1)。

(注1) 地方自治体  
同社の顧客として東京都と滋賀県が公表されている。クラウドサービスの顧客ではなく、例外としてパッケージソフトによるサービス提供となっている。

【図表1】サービス区分売上高

(単位: 百万円)

サービス区分別	17/3期	構成比	18/3期	前期比	構成比
クラウドサービス	858	79.4%	949	10.5%	76.6%
ソリューションサービス	223	20.6%	290	30.3%	23.4%
合計	1,081	100.0%	1,239	14.6%	100.0%

(出所) 届出目論見書、適時開示資料を基に証券リサーチセンター作成

クラウドサービスとは、顧客が@プロパティを導入後、登録建物のデータ数に応じた従量料金による月額利用及び保守サービスを指している。ソリュー

シオンサービスは、@プロパティの導入にあたり、登録代行や利用の仕方を説明する講習会のほか、顧客のシステムとのデータ連携を可能にするシステム作りなど標準機能にない機能追加サービスを行っている。顧客が@プロパティを導入し運用を開始するまで、最長で1年かかる場合もあるようだ。

@プロパティを運用するデータセンターは東京、大阪、福岡の3カ所にあり、相互にバックアップすることで、事故、自然災害時にもサービスを継続する体制を構築している。

## > 特色・強み

### ◆ @プロパティの強み

同社の@プロパティを導入することで顧客が得られる導入効果及びメリットとして、以下のことが挙げられる。

#### 1. 不動産マネジメントに関する業務の省力化

不動産業務で一般的に課題となるのは入力業務の重複等である。不動産管理業務を網羅している@プロパティを導入すると、入力した情報がその後続く業務に関連する機能に連携される。例えば、賃貸管理業務でのデータ入力作業は請求書発行業務での関連しているデータの入力作業を軽減することになり、同様に請求書発行業務でも入金管理業務作業の軽減につながる。

#### 2. 不動産情報の一元化

不動産・施設を多数賃貸している大手企業の場合、@プロパティを導入することで複数の不動産・施設情報をまとめて確認することが可能となる。また、それぞれを比較することにより、分析することができる。

#### 3. 関係者の情報の共有化

不動産・施設で保有者と管理会社が別の場合、@プロパティの導入により、不動産・施設の管理情報を保有者もリアルタイムで把握できることとなる。

#### 4. 内部統制の支援

@プロパティは、不動産・施設の管理業務に対し参照、登録、承認の権限を業務毎に設定することができることに加えて、いつ誰が登録、承認したかを確認できることから、内部統制機能を強化できる。

#### 5. コストの削減

不動産・施設の管理業務システムを、保有者及び管理会社が開発するよりも、@プロパティを導入すると開発コストを削減できる。

#### 6. バージョンアップ対応の即時性などが挙げられる。

法改正や税制改正、ブラウザのバージョンアップ等により@プロパティもバージョンアップしている。自前でシステムを導入している場合、その都度システムの修正を迫られるが、@プロパティを導入している顧客は、常に最新の状態で不動産・施設を管理及び運営することが出来る。18/3期における@プロパティの機能バージョンアップ・改善回数は69回であった。

不動産・施設の管理業務コストを削減するために@プロパティを導入した例としては、日本生命や三井不動産(8801 東証一部)のケースが挙げられる。両社は自社で構築したシステムがあったものの、@プロパティを導入した。システム運用の保守・監視等のシステム維持費やバージョンアップのコスト等を総合的に判断したためだったようである。自前で不動産・施設の管理システムを構築するよりも、@プロパティを導入する方が、システム構築も含めて管理コストを削減できると判断する企業も多いようである。

## > 事業環境

### ◆ 市場動向

企業の業務の IT 化によるクラウドサービス利用は広まりつつある。総務省発表の「通信利用動向調査」によると、クラウドサービスを利用する企業の割合は、17年には56.9%に達している。16年の46.9%から10.0ポイント利用率が上昇しており、クラウド利用が急速に広がっていることが見て取れる。

しかしながら、不動産・施設の運用管理については、不動産・施設の運用当事者が自前でシステムを開発しクラウドで利用する場合を除き、パッケージソフトを主体としたシステム開発をする場合が多く、不動産業界におけるクラウド利用率は、全産業の利用率に比べて低いようである。

### ◆ 競合状況

不動産・施設の運用管理のシステムサービスを提供しているのは、オービック(4684 東証一部)、東計電算(4746 東証一部)、日本情報クリエイト(宮崎県都市)が挙げられる。3社ともパッケージソフトを主体とする顧客仕様に対応したサービス提供が主力となっている。オービックのERPを会社全体のシステムとして利用している場合、不動産・施設の運用管理のシステムについても同社が入り込む余地は少ないようである。

## > 業績

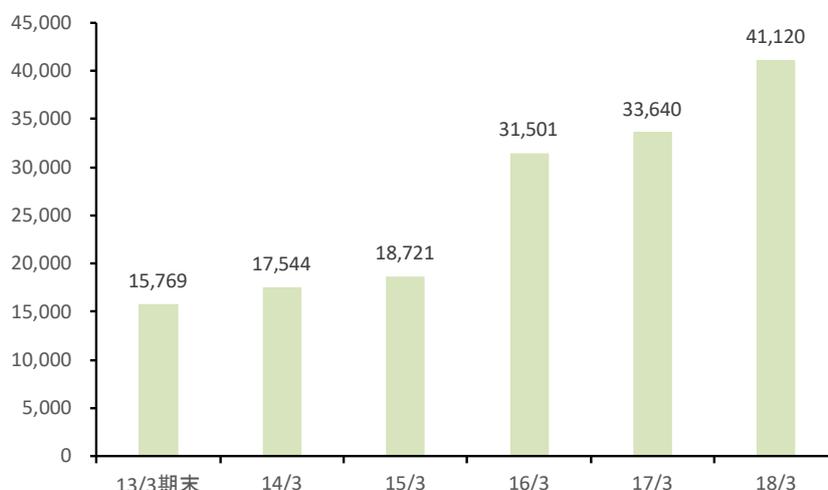
### ◆ 過去の業績推移

同社の管理棟数は期を追うごとに着実に増加している(図表 2)。16/3 期及び18/3 期に管理棟数が大幅に増加しているが、多数の不動産・施設を保有している大手企業が顧客となったためである。

13/3 期以降の業績が開示されているが、管理棟数が每期増加しているにもかかわらず売上高及び経常利益は管理棟数の動向とは異なる推移となっている(図表 3)。管理棟数の増加を受けてクラウドサービスは每期増収となっているものの、ソリューションサービスの売上高が安定していないためである。また、顧客が@プロパティを導入する際、運用を開始するまで最長で1年かかる場合やソリューションサービスにおける各種サービスの採算性の相違も影響しているようである。

【 図表 2 】 管理棟数推移

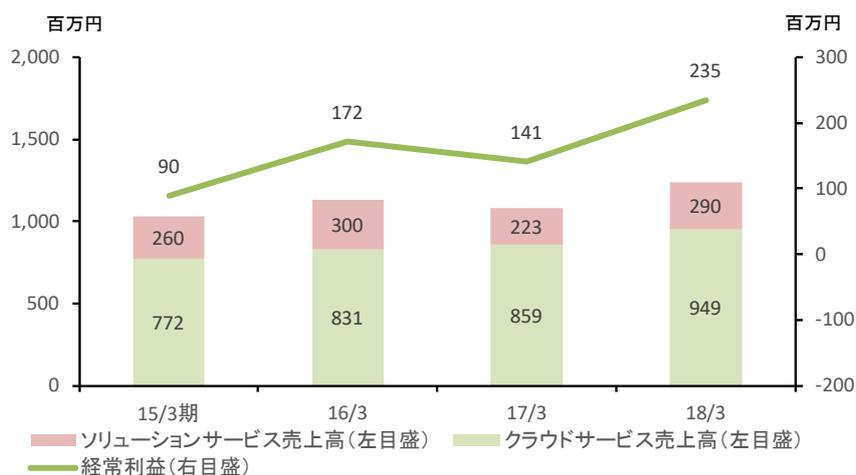
(単位:棟数)



(出所) ヒアリングにより証券リサーチセンター作成

【 図表 3 】 業績推移

(単位:百万円)



(出所) 届出目論見書、適時開示資料を基に証券リサーチセンター作成

◆ 18年3月期

18/3期業績は、売上高 1,239 百万円(前期比 14.6%増)、営業利益 236 百万円(同 67.2%増)、経常利益 235 百万円(同 67.1%増)、当期純利益 145 百万円(同 61.1%増)であった。サービス区分別売上高では、クラウドサービスは 949 百万円(同 10.5%増)、ソリューションサービス 290 百万円(同 30.3%増)であった。

クラウドサービスは、期末の管理棟数が 41,120 棟(前期末比 22.2%増)となったこと、既存顧客の利用範囲が拡大したことによる月額従量料金の上昇等により二桁増収となった。ソリューションサービスの大幅増収は、@プロパティで大

型案件が増加してきたことや、重点分野と位置付けているビルメンテナンス分野でのコンサルティング業務が貢献した。

二桁増収となったことで、販売費及び一般管理費(以下、販管費)の対売上高比率は36.7%と前期比3.6%ポイント改善したこともあり、売上高営業利益率が19.1%と同6.0%ポイント上昇、営業利益は同67.2%増益となった。

#### ◆ 19年3月期の会社計画

同社の19/3期計画は、売上高1,516百万円(前期比22.3%増)、営業利益245百万円(同3.5%増)、経常利益246百万円(同4.4%増)、当期純利益162百万円(同11.4%増)である(図表4)。サービス区分別売上高は、クラウドサービス1,030百万円(同8.5%増)、ソリューションサービス486百万円(同67.3%増)と計画している。

【図表4】19年3月期の会社計画

(単位: 百万円)

	18/3期			19/3期予想		
	売上高	構成比 (%)	前期比 (%)	売上高	構成比 (%)	前期比 (%)
クラウドサービス	949	76.6	10.5	1,030	67.9	8.5
ソリューションサービス	290	23.4	24.7	486	32.1	67.3
売上高合計	1,239	100.0	14.6	1,516	100.0	22.3
売上原価	547	44.2	8.6	759	50.1	38.8
販売費及び一般管理費	455	36.7	4.5	511	33.7	12.3
営業利益	236	19.1	67.2	245	16.2	3.5
経常利益	235	19.0	67.2	246	16.2	4.4
当期純利益	145	11.8	61.1	162	10.7	11.4

(注) 予想は会社予想

(出所) 適時開示資料を基に証券リサーチセンター作成

クラウドサービス売上高の計画は、前期末の月額クラウドサービス料金をベースに新規契約分の増加額(53百万円)、解約による減少額(17百万円)を想定している。新規の増加額はソリューションサービスから見込まれる月額の利用率に対して営業進捗状況を反映させて計算したものである。

ソリューションサービス売上高の計画は、前期から続いている複数の大型案件は受注をほぼ見込み、他案件は営業進捗状況をもとに個別に積み上げて算出している。大型案件の売上高は、同事業の8割を占める想定である。なお、18/3期までの新規受注実績は毎期10数件だった模様である。

売上原価は759百万円と前期比38.8%増と高い伸びを見込んでいる。大幅増収を見込んでいるソリューションサービスの原価について、人員増加及び外注費増により、同89.7%増の338百万円とする一方、機能向上を目指す@プロパティに関わる減価償却費を同20.4%増の189百万円と見込んでいるためである。

販管費は511百万円と前期比12.3%増を見込んでいる。ソリューションサービスに係る営業要員の増加、新規上場に伴う諸費用の増加があるものの、それ以外は概ね前期並みを想定している。売上原価の前期比伸び率が増収率を上回ることから、営業増益率は3.5%増と小幅な予想となっている。なお、特別増益は見込んでいない。

#### ◆ 中期計画

同社は現時点で定量的な中期経営計画を公表していないが、成長戦略としてビルメンテナンス会社、不動産・施設を保有、もしくは管理している一般企業に注力する方針である。前述のように現在の顧客の中心はJ-REITであり、J-REIT向けでは既に約6割のシェアを占めている。残りの約4割のJ-REITは資本関係から同社のサービスを今後とも利用しない模様で、J-REIT向けのシェアを高めることは難しい。

資本金5,000万円以上のビルメンテナンス会社は全国で882社あるが、同社の顧客はまだ31社に過ぎない。ビルメンテナンス会社を開拓するツールとして、クラウド型ビルメンテナンス業務の標準基幹システムを目指す「ビルメンテナンス・エディション」を、19/3期から市場投入する構えである。

金融を除く資本金10億円以上の会社は全国で1,781社あるが、うち同社の顧客は41社にとどまっている。新規開拓のため、18/3期からセミナーを一般企業(企業が保有する不動産管理方法の提案)向けやアセットマネジメント会社<sup>注2</sup>向けなど分野別に開催することに改めた。同社のWebサイトでは、セミナー予定が多数紹介されている。その成果として、18/3期の電話での問い合わせ件数は6,296件(17/3期5,714件)と増加した。

(注2) アセットマネジメント会社  
投資家に代わって資産の管理を行い、資産価値の向上を業務とする会社。

### > 経営課題/リスク

#### ◆ 清水建設との関係

同社は清水建設(1803 東証一部)の社内事業化制度を利用して設立となった経緯がある。起業する際に、清水建設とコラボレーションをしないことと、起業人が出資額の半分を出資することが条件であった。そうした設立経緯もあり、清水建設グループに対する売上構成比は1.7%と僅少である(18/3期)。上場後の清水建設の持株は470,400株、出資比率は24.9%で、清水建設のその他の関係会社に該当している。清水建設の同社株の保有方針に変更がある場合には、市場における同社株の需給関係に影響を与える可能性もある。

#### ◆ 特定の外注先に依存

@プロパティの機能強化や、@プロパティの標準機能にない機能追加、所謂顧客仕様のカスタマイズ等のシステム開発は外部に委託している。製造原価及びソフトウェア開発における外注加工費の約90%に相当する部分を株式会社パラダイム・システムズ(神奈川県横浜市)に委託している。パラダイム・システムズが業務の支障をきたした場合、また業界としてソフトウェア開発要員が

不足していることから外注価格の高騰等、依存度の高さがリスクとなる可能性がある。

◆ 配当

同社は創業来配当を実施しておらず、19/3期は未定の計画である。同社は事業基盤の整備や収益力強化のための投資を優先させたいとしている。

【 図表 6 】 財務諸表

損益計算書	2016/3		2017/3		2018/3	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	1,130	100.0	1,081	100.0	1,239	100.0
売上原価	515	45.6	504	46.6	547	44.2
売上総利益	614	54.4	577	53.4	692	55.8
販売費及び一般管理費	441	39.1	435	40.3	455	36.7
営業利益	173	15.3	141	13.1	236	19.1
営業外収益	0		0		1	
営業外費用	1		1		2	
経常利益	172	15.2	141	13.0	235	19.0
税引前当期純利益	172	15.2	141	13.0	235	19.0
当期(四半期)純利益	113	10.1	90	8.4	145	11.8

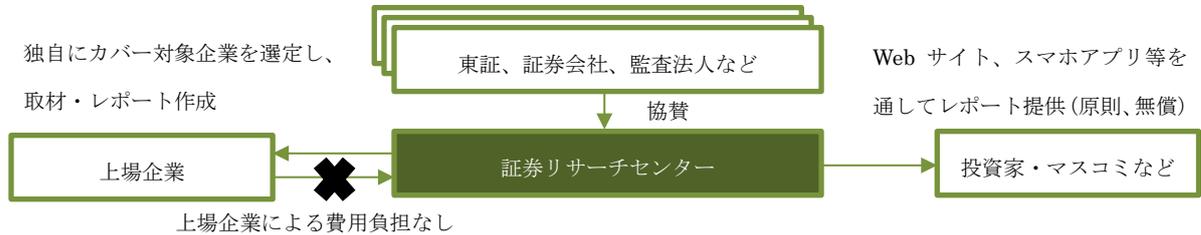
貸借対照表	2016/3		2017/3		2018/3	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
流動資産	626	53.9	657	52.9	894	58.7
現金及び預金	456	39.2	476	38.3	617	40.6
売上債権	137	11.8	153	12.3	213	14.0
固定資産	537	46.1	586	47.1	628	41.3
有形固定資産	13	1.2	18	1.5	16	1.1
無形固定資産	254	21.9	284	22.9	333	21.9
投資その他の資産	268	23.1	282	22.7	277	18.2
総資産	1,163	100.0	1,243	100.0	1,522	100.0
流動負債	189	16.3	155	12.5	285	18.7
買入債務	12	1.1	18	1.5	29	2.0
前受収益	23	2.1	26	2.1	60	4.0
固定負債	124	10.7	147	11.8	150	9.9
退職給付引当金	89	7.7	101	8.1	101	6.7
純資産	850	73.0	940	75.7	1,086	71.4
自己資本	850	73.0	940	75.7	1,086	71.4

キャッシュ・フロー計算書	2016/3		2017/3		2018/3	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
営業キャッシュ・フロー	347		203		329	
減価償却費	152		139		158	
投資キャッシュ・フロー	-183		-178		-185	
財務キャッシュ・フロー	-5		-4		-3	
配当金の支払額	-		-		-	
現金及び現金同等物の増減額	158		20		141	
現金及び現金同等物の期末残高	456		476		617	

(出所) 届出目論見書、適時開示資料を基に証券リサーチセンター作成

## 証券リサーチセンターについて

証券リサーチセンターは、株式市場の活性化に向けて、中立的な立場から、アナリスト・カバーが不十分な企業を中心にアナリスト・レポートを作成し、広く一般にレポートを公開する活動を展開しております。



### ■協賛会員

(協賛)

株式会社東京証券取引所  
みずほ証券株式会社  
株式会社 ICMG

SMBC 日興証券株式会社  
有限責任あずさ監査法人

大和証券株式会社  
有限責任監査法人トーマツ

野村證券株式会社  
新日本有限責任監査法人

(準協賛)

三優監査法人

太陽有限責任監査法人

株式会社 SBI 証券

(賛助)

日本証券業協会  
宝印刷株式会社

日本証券アナリスト協会  
株式会社プロネクサス

監査法人 A&A パートナーズ

いちよし証券株式会社

### アナリストによる証明

本レポートに記載されたアナリストは、本レポートに記載された内容が、ここで議論された全ての証券や発行企業に対するアナリスト個人の見解を正確に反映していることを表明します。また本レポートの執筆にあたり、アナリストの報酬が、直接的あるいは間接的にこのレポートで示した見解によって、現在、過去、未来にわたって一切の影響を受けないことを保証いたします。

### 免責事項

- ・本レポートは、一般社団法人 証券リサーチセンターに所属する証券アナリストが、広く投資家に株式投資の参考情報として閲覧されることを目的として作成したものであり、特定の証券又は金融商品の売買の推奨、勧誘を目的としたものではありません。
- ・本レポートの内容・記述は、一般に入手可能な公開情報に基づき、アナリストの取材により必要な補充を加え作成されたものです。本レポートの作成者は、インサイダー情報の使用はもとより、当該情報を入手することも禁じられています。本レポートに含まれる情報は、正確かつ信頼できると考えられていますが、その正確性が客観的に検証されているものではありません。また、本レポートは投資家が必要とする全ての情報を含むことを意図したものではありません。
- ・本レポートに含まれる情報は、金融市場や経済環境の変化等のために、最新のものではなくなる可能性があります。本レポート内で直接又は間接的に取り上げられている株式は、株価の変動や発行体の経営・財務状況の変化、金利・為替の変動等の要因により、投資元本を割り込むリスクがあります。過去のパフォーマンスは将来のパフォーマンスを示唆し、または保証するものではありません。
- ・本レポート内で示す見解は予告なしに変更されることがあり、一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポート内に含まれる情報及び見解を更新する義務を負うものではありません。
- ・一般社団法人 証券リサーチセンターは、投資家が本レポートを利用したこと又は本レポートに依拠したことによる直接・間接の損失や逸失利益及び損害を含むいかなる結果についても一切責任を負いません。最終投資判断は投資家個人においてなされなければならないため、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。
- ・本レポートの著作権は一般社団法人 証券リサーチセンターに帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。