

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

アップデート・レポート
2021年7月9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 20210706

プロパティデータバンク(4389 東証マザーズ)

発行日:2021/7/9

不動産管理業務支援のためのクラウドサービスを提供する不動産テック企業
22年3月期は前期より増益ペースは落ちるが、中期の増収増益の安定感が高い

> 要旨

アナリスト:藤野敬太
+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

◆ 会社概要

・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・施設の運用管理支援のための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。ファンド・J-REIT 向けでは高いシェアを占めている。

【主要指標】

2021/7/2	
株価 (円)	1,725
発行済株式数 (株)	5,932,500
時価総額 (百万円)	10,233

	前期実績	今期予想	来期予想
PER (倍)	28.4	25.8	22.0
PBR (倍)	4.7	4.1	3.5
配当利回り (%)	0.7	0.7	0.8

◆ 21年3月期決算

・21/3 期決算は、売上高 2,165 百万円(前期比 17.4%増)、営業利益 504 百万円(同 58.3%増)となった。同社の期初計画に対する達成率は売上高が 101.9%、営業利益が 136.3%であった。登録棟数の増加や新規導入の増加で順調に増収になったことに加え、組織変更による効率化が進んで、売上高営業利益率は前期比 6.0%ポイント上昇の 23.3%となった。

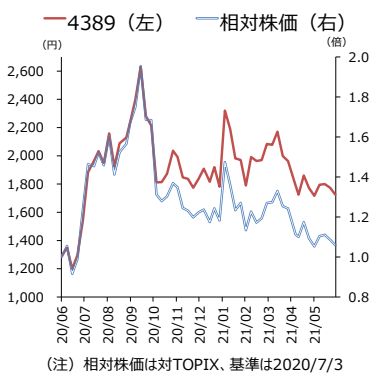
【株価パフォーマンス】

	1か月	3か月	12か月
リターン (%)	-2.2	-12.1	12.2
対TOPIX (%)	-2.8	-14.7	-14.2

◆ 22年3月期業績予想

・22/3 期業績について、同社は売上高 2,430 百万円(前期比 12.2%増)、営業利益 533 百万円(同 5.7%増)と計画している。
・証券リサーチセンター(以下、当センター)では、22/3 期の業績を、売上高 2,486 百万円(前期比 14.8%増)、営業利益 569 百万円(同 13.0%増)と会社計画を若干上回る水準を予想した。新サービスの開始による減価償却費の増加や開発費用の増加を織り込んだの原価上昇により、売上高営業利益率は前期比 0.4%ポイント低下の 22.9%と想定した。

【株価チャート】



◆ 今後の注目点

・当センターでは、23/3 期は 12.1%増収、24/3 期は 12.3%増収を予想し、売上総利益率の緩やかな上昇と、販売費及び一般管理費が増収率を下回る増加に留まることにより、売上高営業利益率は 24/3 期に 25.0%まで上昇していくものと予想した。
・既存の「@プロパティ」については、主に、クラウドサービスの対象となる登録棟数の積み上がりに着目している。安定的に増収増益を続けていく中期経営計画の進捗とともに、今後の新サービス投入でどのようにサービスの幅を広げていくかについても注目していきたい。

【4389 プロパティデータバンク 業種: 情報・通信】

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)
2020/3	1,844	14.0	318	5.4	319	8.3	217	3.9	37.0	322.6	8.3
2021/3	2,165	17.4	504	58.3	519	62.6	350	61.5	60.7	364.6	12.0
2022/3 CE	2,430	12.2	533	5.7	533	2.6	362	3.3	62.7	-	12.0
2022/3 E	2,486	14.8	569	13.0	569	9.7	387	10.5	66.9	419.6	12.0
2023/3 E	2,788	12.1	666	17.0	666	16.9	453	16.9	78.3	486.0	14.0
2024/3 E	3,131	12.3	784	17.7	784	17.7	533	17.7	92.2	564.2	17.0

(注) CE: 会社予想、E: 証券リサーチセンター予想

アップデート・レポート

2/20

本レポートに掲載された内容は作成日における情報に基づくものであり、予告なしに変更される場合があります。本レポートに掲載された情報の正確性・信頼性・完全性・妥当性・適合性について、いかなる表明・保証をするものではなく、一切の責任又は義務を負わないものとします。
一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポートの配信に関して閲覧し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。投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。また、本件に関する知的所有権は一般社団法人 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。

> 事業内容

◆ 統合資産管理クラウドサービス「@プロパティ」を提供

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・施設の運用管理を支援するための統合資産管理クラウドサービス「@プロパティ（アットプロパティと読む）」を提供している。

不動産とテクノロジーを掛け合わせた「不動産テック」と呼ばれる分野には、不動産取引支援、ビッグデータを活用する不動産評価支援、不動産業務支援の3つの領域があるとされている。同社の事業は不動産業務支援の領域に属している。

同社は、賃貸用不動産を所有するREIT・ファンド、事業用不動産を所有する一般の大手企業・グループ企業、不動産を管理する総合ビル管理会社等を顧客としたBtoBの事業として展開している。特にREIT・ファンド向けでは「@プロパティ」はデファクトスタンダードと言えるほど高いシェアを取っている。

◆ 売上高の6割弱がクラウドサービスによるもの

同社の報告セグメントは「@プロパティ」の提供にかかる単一セグメントだが、提供するサービスの内容に応じて、クラウドサービスとソリューションサービスの2つのサービスに区分される（図表1）。クラウドサービスは「@プロパティ」の月額利用料をベースとしたストックビジネスであり、ソリューションサービスは「@プロパティ」導入時のカスタマイズ等のフロービジネスである。

売上高はクラウドサービスが中心で、21/3期の売上高の58.3%を占めている。20/3期まではクラウドサービスの導入時に必要となるソリューションサービスの増収率が高く、その売上構成比の上昇が続いていた。しかし、21/3期は登録棟数の急増等によってクラウドサービスの伸びが加速し、両サービスの増収率が拮抗して、ソリューションサービスの売上構成比の上昇傾向が一服した。

【図表1】サービス別売上高

(単位：百万円)

サービス別	売上高				前期比			売上構成比		
	18/3期	19/3期	20/3期	21/3期	19/3期	20/3期	21/3期	19/3期	20/3期	21/3期
クラウドサービス	949	1,019	1,072	1,263	7.4%	5.1%	17.8%	63.1%	58.1%	58.3%
ソリューションサービス	290	597	771	902	105.6%	29.2%	16.9%	36.9%	41.9%	41.7%
合計	1,239	1,617	1,844	2,165	30.5%	14.0%	17.4%	100.0%	100.0%	100.0%

(出所) プロパティデータバンク有価証券報告書より証券リサーチセンター作成

> ビジネスモデル

◆ 「@プロパティ」は不動産管理一元化のためのクラウドサービス
不動産や施設を円滑に運用管理するためには、複数の業務プロセスが滞りなく遂行されていることが求められる。不動産管理の業界では、それらの業務プロセスに社内外の多種多様なプレイヤーが関わるが多く、運用管理のために必要な情報が散在する傾向が強い。

複数の物件を保有・管理する企業にとって、放っておくと散在しがちな情報を一元的に管理したいという根強いニーズがある。同社の「@プロパティ」は、そのニーズに応えるソリューションをクラウドの形態で提供している。

◆ 機能ごとに用意されているパッケージ

「@プロパティ」は、不動産・施設の運用管理に必要な機能を、パッケージという形で整理・分類し、提供している。現在は、6つのパッケージが取り揃えられている(図表2)。

【 図表 2 】「@プロパティ」のパッケージ

パッケージ	内容
資産基本情報パッケージ	・従来のシステムではできなかった情報の集約、共有化を実現 ・複数物件の資産情報を一元管理できることが特徴 ・以下の情報を一元管理 - 土地情報： 基本情報 財務情報 登記情報 - 建物情報： 基本情報 建物仕様情報 価格情報 工事履歴 建物診断情報
プロパティマネジメントパッケージ	・施設・不動産の運営、収支管理を一元的なデータベースで支援 ・以下の業務を改善 - 面積管理： 所有ビル面積管理（空間・面積管理） 賃貸可能面積、賃貸面積、空室率把握 複数資産の運用状況把握 共有物件の面積管理 - 賃貸契約管理： 契約状況 異動状況 契約異動ワークフロー - 賃借契約管理： 契約状況 異動状況 契約異動ワークフロー - 予算・収支管理（各月予算と実績値及び見込値とを対比しながらのローリングバジェット管理） - 請求・入金管理 - 支払管理： 計画支払 支払承認 支払実行（出金） - 工事管理： 長期修繕計画/工事管理 ライフサイクルコストグラフ - 預託金管理： 預り金預託金管理 差入れ預託金管理 - 資金計画： 長期運営計画 - マンスリーレポート
ビルマネジメントパッケージ	・施設管理に必要なビルマネジメント機能をローコストで提供 ・以下の機能を提供 - 日常業務管理： 作業スケジュールの進捗 依頼・クレーム情報 不具合情報 作業報告書の自動生成 - 機器・部材・備品管理： メンテナンス要領・仕様 機材・部材・備品台帳 履歴管理 データ分析 - 依頼・クレーム管理： 履歴情報 データ分析 - エネルギー管理： コスト管理 データ分析 - メンテナンス計画： 作業スケジュール立案 年間予算/実績管理 月別コスト集計 - 報告書・帳票： 日報・月報・年報の自動生成
ポートフォリオ総合分析パッケージ	・各パッケージに登録されている情報をポートフォリオとして集計 ・リスト集計・グラフ化により、必要なデータを瞬時に可視化 ・以下のポートフォリオを構築 - 資産基本情報系ポートフォリオ - プロパティマネジメント系ポートフォリオ - ビルマネジメント系ポートフォリオ
アセットマネジメントパッケージ	・資産基本情報パッケージとプロパティマネジメントパッケージを連携する追加機能パッケージ ・以下の機能を提供 - ポートフォリオ・リスト - 比較物件リスト
固定資産管理パッケージ	・固定資産管理に必須な機能を網羅するとともに、会計基準や制度改正にも迅速に対応 ・他のパッケージと連携することで、取得から除却に至るまでの資産ライフサイクルの一括管理が可能

(出所) プロパティデータバンク決算説明会資料に証券リサーチセンター加筆

◆ 顧客属性ごとに必要な機能をまとめて提供

同社の顧客は、不動産を運用管理する企業であり、不動産投資ファンド、不動産管理会社、ビルメンテナンス会社、不動産オーナー企業、不動産を事業で利用するメーカーやインフラ企業等の一般事業会社、

国や地方自治体等の公共事業者と多岐にわたる。当然、顧客属性ごとに、不動産の利活用の目的や業務範囲等が異なってくる。

「@プロパティ」は、パッケージ（機能）を組み合わせることが可能となっており、顧客の属性に応じた様々な需要に対応できるようになっている。また、事業者ごとに適した組み合わせをあらかじめ用意しており、同社ではその組み合わせのことをエディションと称している（図表3）。

【図表3】「@プロパティ」のエディション

エディション	主な顧客	主な特徴	使用するパッケージ
AMエディション	アセットマネジメント事業者	・不動産ファンド（SPC）組成から、物件の取得・売却、運用実績・収支・出資・分配等ファンド運用管理まで、アセットマネジメントに関わる幅広いニーズに対応 ・アセットマネジメント業務に関わる膨大なデータの管理や開示用帳票の出力はもとより、プロパティマネジメント情報連携や会計業務をカバーする「不動産ERP」としての利用が可能	・資産基本情報 ・プロパティマネジメント ・ポートフォリオ総合管理 ・アセットマネジメント
PMエディション	プロパティマネジメント事業者	・アセットマネジメント会社に物件の収支情報等を報告するためのレポートを出力するために利用 ・オフィス、住宅、自社所有、管理受託等様々な物件に対応し、ほぼ全てのプロパティマネジメント業務を網羅	・資産基本情報 ・プロパティマネジメント ・ポートフォリオ総合管理
FMエディション	ファシリティマネジメント事業者	・施設情報の一元管理及びコストの適正化のために利用 ・管理施設の法定点検・日次点検情報、テナント等からの依頼・クレーム情報、施設の機器情報を登録することで、作業漏れやコストの妥当性等を確認	・資産基本情報 ・ビルマネジメント ・ポートフォリオ総合管理
BMエディション	ビルメンテナンス事業者	・日々のメンテナンス業務から各種管理、会計処理まで、ビルメンテナンス業務を網羅 ・ERPシステムと連携することで、ビルメンテナンス事業者向けの基幹系ITシステムとして活用	・資産基本情報 ・プロパティマネジメント ・ビルマネジメント ・ポートフォリオ総合管理
CREエディション	一般事業会社	・自社で保有する事業用不動産管理や投資用不動産管理に使用 ・国内外に散在する不動産・資産のサマリー情報、価値、リスク、収支、活用状況等の実態を可視化し、資産情報の共有化と企業価値向上の観点からの資産管理の適正化を実現	・資産基本情報 ・プロパティマネジメント ・ビルマネジメント ・ポートフォリオ総合管理
PREエディション	公共事業者	・FMエディションと類似するが、国や地方自治体、PFI事業等の長期に及ぶ公共資産の管理を支援	・資産基本情報 ・ビルマネジメント ・ポートフォリオ総合管理

（出所）プロパティデータバンク有価証券報告書、決算説明会資料、ウェブサイトより証券リサーチセンター作成

◆ 顧客企業が「@プロパティ」を導入するメリット

「@プロパティ」を導入することにより、顧客企業は以下のメリットが得られる。

- (1) 複数のシステムを利用することによる煩雑さ（同じ情報の複数回入力やシステム連携のための作業等）から解放され、業務の省力化や効率化が進む。
- (2) 不動産情報が一元化され、複数の不動産情報をまとめて確認、比較、分析が可能となる。

- (3) 業務プロセスに関わる複数の関係者間でのリアルタイムでの情報共有が可能となる。
- (4) クラウドサービスであるため、自社システムを開発する場合や、パッケージソフトを導入する場合に比べ、導入時の初期コストや、運用開始後の保守・監視等のシステム維持コストを削減できる。
- (5) システムのバージョンアップだけでなく、業界における法改正や税制改正への対応が容易である。

◆ REIT・ファンド向けでは高いシェア

同社が対象とする、複数の物件を保有・管理する顧客企業は、以下のように分類される。

- (1) REIT・ファンド：賃貸用不動産を所有
- (2) 一般の大手企業・グループ企業：事業用不動産を所有
- (3) 総合ビル管理会社：不動産を管理

このうち、(1) REIT・ファンドへの「@プロパティ」の浸透は進んでいる。直近の数値の開示はないが、20年3月末時点でREIT・大手ファンド向けのシェアは37.3%であり、J-REITに限るとシェアは52.3%にのぼり、デファクトスタンダードの地位を確立していると言えよう。

一方、(2) 一般の大手企業・グループ企業や (3) 総合ビル管理会社への浸透はまだ進んでいない。こちらも直近の数値の開示はなく、20年3月末時点の数値となるが、金融を除く資本金10億円以上の企業を大手企業・グループ企業とした時、全国1,889社のうち、同社の顧客は61社、シェアは3.2%にとどまっている。また、資本金5,000万円以上の総合ビル管理会社は全国で882社あるが、同社の顧客は35社、シェアは4.0%に過ぎない。

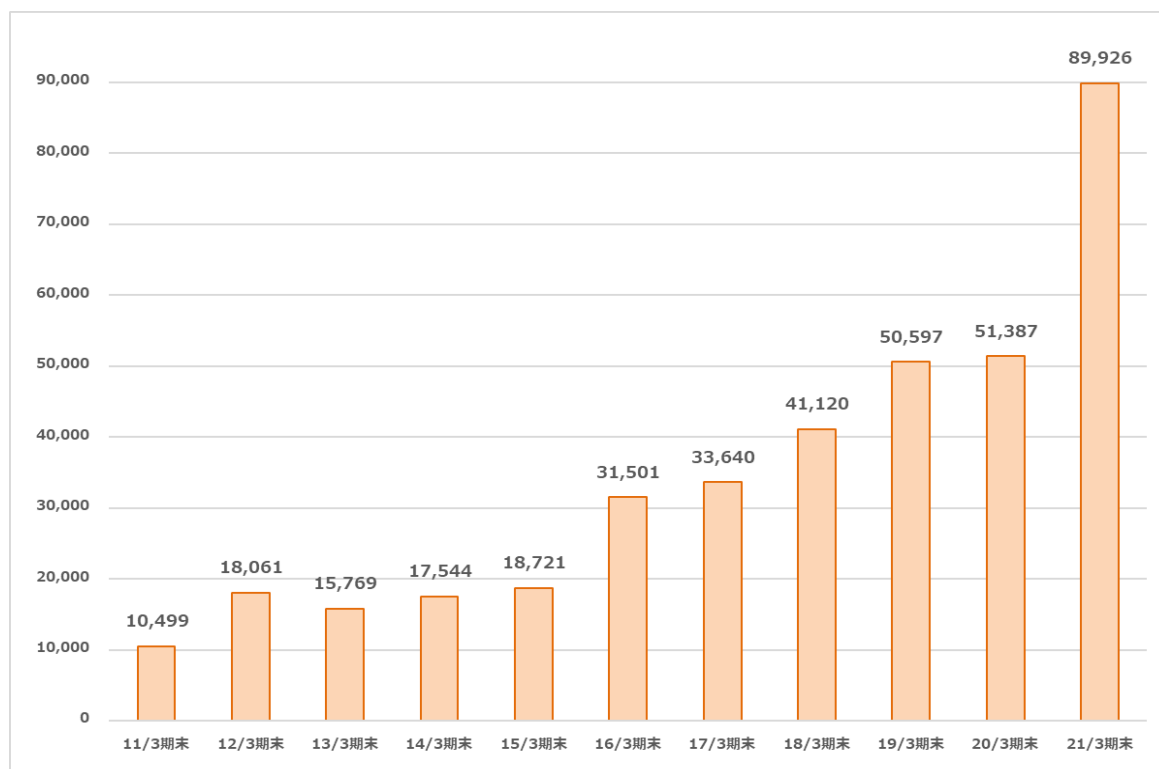
◆ ストックビジネスとしての提供

「@プロパティ」では、管理対象となる建物ごとに主契約企業が1社存在し、その主契約企業が、関係者にIDを配布していく。従って、ID数は同社でも把握しづらい模様である。

クラウドサービスである「@プロパティ」では、ストックビジネスの形態である棟数従量課金制が採られ、顧客企業には、登録された建物データ数に応じた月額利用料が課される。従って、「@プロパティ」に登録されている建物の棟数は、同社のクラウドサービスの売上高との関連性が高い指標のひとつとなる(図表4)。

【図表4】登録棟数の推移

(単位:棟)



(注) 建物データ保管のみの運用を行う登録棟数を含む

(出所) プロパティデータバンク決算説明会資料

◆ 「@プロパティ」以外のクラウドサービス

「@プロパティ」とは別に、付加価値を提供できるクラウドサービスとして、(1) データサイエンスサービス、(2) 「@ナレッジ」の展開が始まっている。

◆ 「@プロパティ」以外のクラウドサービス(1): データサイエンスサービス

データサイエンスサービスは、「@プロパティ」に蓄積されたビッグデータをAI技術等によって解析し、顧客が必要とする予測の情報やデータを提供するサービスである。「@プロパティ」と同様、クラウドサービスとして提供されるため、同社のサービス分類上は、クラウドサービスに含まれる。

具体的には、「@プロパティ」の既存ユーザー向けに提供される、「@プロパティ」の運用・管理のデータを分析し、募集賃料の算出、退居確率や空室期間、改修効果等の予測を提供する「募集賃料算定支援サービス」、飲食・小売業等で多店舗展開する顧客企業向けに、店舗の新規出店時の売上を予測する「商業店舗売上予測サービス(Speed ANSWER)」がある。

◆ 「@プロパティ」以外のクラウドサービス(2): 「@ナレッジ」

不動産業務に関係する文書は多岐にわたり、社内に散在しているのが常である。そうした文書を一元管理して見える化した上で、社内でのナレッジの蓄積と共有に活かそうというのが20年5月に開始した「@ナレッジ (アットナレッジ)」である。

当面は「@プロパティ」の顧客に対して浸透を図っていく方針であり、既存顧客の顧客単価の上昇への寄与が期待されている。また、文書の一元管理とナレッジ共有を組み合わせることは、不動産業界以外でも活用できるソリューションであるため、将来的には、不動産以外の業種の企業への販売も進めていく方針である。

◆ ソリューションサービス

「@プロパティ」の導入または利用の際、顧客企業に特有のニーズに対応するために、以下のソリューションサービスが提供されている。

(1) 初期コンサルティングサービス

「@プロパティ」の導入前のサービスで、顧客の業務に関するコンサルティングや、初期データ登録作業を代行し、スムーズな運用へ移行できるよう導入支援を行っている。

(2) オプション販売

「@プロパティ」の標準機能にない機能を追加して提供する。

(3) カスタマイズ

顧客固有のニーズのうち、「@プロパティ」の標準機能やオプション機能では十分に対応できない部分に対応するために、システム開発を受託する形で新規の機能追加や既存社内システムとのデータ連携を行う。

◆ 体制

同社の主だった部門は、営業本部、クラウド事業部、ソリューション事業部である。

営業は営業本部が担当する。同社の営業は直販がほとんどであり、セミナーの開催やウェブ経由の問い合わせへの対応を通じて集客を行い、来訪者に対して営業を行う。セミナーは顧客属性ごとに分けて開催されている。

クラウド事業部は、「@プロパティ」の開発、機能バージョンアップ・改善を担当する。ユーザーサポートもクラウド事業部が行うが、クラウドサービスならではの、ユーザーサポートから得た情報を機能バー

ジョンアップ・改善にすぐに活かす体制が構築されており、「@プロパティ」の競争力の源泉のひとつになっている。

ソリューション事業部は、主に「@プロパティ」導入時のソリューションサービスの提供を担当する。

> 強み・弱みの分析

◆ SWOT 分析

同社の内部資源（強み、弱み）、および外部環境（機会、脅威）は、図表5のようにまとめられる。

【図表5】SWOT 分析

強み (Strength)	・パブリッククラウドのみのサービス提供 - 他社のようなパッケージソフトでの提供がない - ユーザーの要望をサービス改善につなげやすい ・「@プロパティ」の競争力 - 00年の創業来20年にわたるノウハウの蓄積 - 導入実績の多さ（特にJ-REITにおける高いシェア） ・ストックビジネスとフロービジネスの併存 - 既に損益分岐点を超えて安定収益が見込めるストックビジネス - 売上増を目指すことができるフロービジネス ・財務面での安全性の高さ - 有利子負債がゼロ ・創業者（社長）のコミットメントの継続
弱み (Weakness)	・特定の外注先への依存度の高さ ・事業規模の小ささ ・創業した社長への依存度の高さ
機会 (Opportunity)	・国内のパブリッククラウドサービス市場の成長（クラウドファーストの考え方の浸透） ・不動産業界におけるIT化の進展 ・「@プロパティ」のシェア拡大の余地が大きい市場が残されていること - 不動産を所有する一般事業会社 - 総合ビル管理会社 ・データサイエンスサービス等新サービスの拡大 ・上場による知名度、信用度、従業員のモチベーションの向上
脅威 (Threat)	・競争の激化 - 特にクラウドサービス専門の競合先の登場の可能性 ・金融情勢や不動産市況が急激に変化する可能性 ・金融または不動産関連の政策や法規制の突然の変更の可能性 ・大規模な自然災害や事故によって影響が生じる可能性 - 拠点が東京のみ - データセンターがある東京、大阪、福岡 ・人材の確保が思うように進まない可能性 ・ソリューションサービスで低採算案件が発生してしまう可能性 ・特定の外注先への依存度の高さにより、システム開発に支障をきたす可能性 ・主要株主である清水建設グループ内での位置づけの変更の可能性（株式売却の可能性） ・新型コロナウイルス感染症の感染拡大の影響の先行きの不透明さ

（出所）証券リサーチセンター

> 知的資本分析

◆ 知的資本の源泉は創業以来 20 年にわたって「@プロパティ」に蓄積・集約されてきたノウハウにある

同社の競争力を知的資本の観点で分析した結果を図表 6 に示した。

同社の知的資本の源泉は、組織資本の知的財産またはノウハウに属する「@プロパティ」そのものにあると考えられる。00 年 10 月の創業及び資産基本情報機能のリリース以来 20 年にわたって、バージョンアップ及び機能の追加が絶え間なく続けられてきており、不動産・施設の運用の業務を統合管理するノウハウが蓄積されてきた。これは、代表取締役社長と 20 年 6 月に退任した元取締役副社長の 2 名の創業者という人的資本によって主導されてきた。

「@プロパティ」の進化は、組織資本のプロセスが支えている。それは、ユーザーサポートを重視しているところからも見て取れる。ユーザーサポートに電話やメールで寄せられた多くのユーザーの声を、バージョンアップや改善に活かしていくことを続けていることが、競争力の向上につながっている。

そうして競争力を高めていった「@プロパティ」は、アセットマネジメントを行う REIT や大手ファンドの間で高く評価され、高いシェアを得るに至った。現在は、その高評価をもとに、アセットマネジメント以外の分野での顧客への浸透を図り、更なる関係資本の強化を進めている段階と言えよう。

【 図表 6 】 知的資本の分析

項目	分析結果	KPI		
		項目	数値 (前回)	数値 (今回)
関係資本	顧客	・契約社数	20/3期末282社	295社
		・REIT及び大手ファンドの契約社数とシェア	57社 (153社に占めるシェアは37.3%)	21/3期末時点の数値の開示なし
		・大手一般企業の契約社数とシェア	61社 (1,889社に占めるシェアは3.2%)	21/3期末時点の数値の開示なし
		・総合ビル管理会社の契約社数とシェア	35社 (882社に占めるシェアは4.0%) (19/3期末)	20/3期末及び21/3期末時点の数値の開示なし
		・「@プロパティ」の契約状況	・月額利用料	20/3期97百万円 21/3期1Q99百万円
		・「@プロパティ」の契約状況	・1社当たり平均月額利用料単価	20/3期34.4万円 21/3期1Q34.9万円
	ブランド	・登録棟数	20/3期末51,387棟 21/3期1Q末51,890棟	39.1万円
		・1契約社当たり登録棟数	182.2棟	89,926棟
		・アセットマネジメント分野での高い評価	・REIT及び大手ファンドでのシェア	37.2%
		・外部からの評価	・受賞歴	第1回日本ファシリティマネジメント大賞「技能賞」 (日本ファシリティマネジメント推進協会) (07年2月)
				2009年度ポーター賞 (一橋大学大学院国際企業戦略研究科) (09年12月)
				平成22年度業績賞 (資産評価政策学会) (10年11月)
				平成23年度情報化促進貢献情報処理システム表彰 (情報化月間推進会議) (11年10月)
	ネットワーク	・業務の委託	・システム関係の外部委託先	第1回日本ファシリティマネジメント大賞「技能賞」 (日本ファシリティマネジメント推進協会) (07年2月)
		・大株主	・事業会社の大株主	2009年度ポーター賞 (一橋大学大学院国際企業戦略研究科) (09年12月)
		・協業先	・得意のナレッジを融合したサービスを展開する協業先	平成22年度業績賞 (資産評価政策学会) (10年11月)
			・BIM分野での協業先 (Business Information Modeling)	平成23年度情報化促進貢献情報処理システム表彰 (情報化月間推進会議) (11年10月)
組織資本	プロセス	・クラウド事業本部の人員	開示なし	第1回日本ファシリティマネジメント大賞「技能賞」 (日本ファシリティマネジメント推進協会) (07年2月)
		・ソリユーション事業本部の人員	開示なし	2009年度ポーター賞 (一橋大学大学院国際企業戦略研究科) (09年12月)
		・システム関係の外部委託先	バラダイム・システムズ 外注加工費全体の約60%	平成22年度業績賞 (資産評価政策学会) (10年11月)
		・機能バージョンアップ・改善回数	20/3期102件	平成23年度情報化促進貢献情報処理システム表彰 (情報化月間推進会議) (11年10月)
		・データ管理	・データセンター	清水建設 (24.03%)
		・ユーザーサポート	・問い合わせ電話	ケン・コーポレーション (12.51%)
	知的財産ノウハウ	・問い合わせメール	20/3期4,618件	日本ヒューレット・パッカード (3.58%)
		・営業本部の人員	開示なし	野村総合研究所
		・営業拠点	本社のみ	早稲田大学 理工学術院総合研究所
		・セミナー開催回数	開示なし	早稲田大学 理工学術院総合研究所
		・「@プロパティ」のリリースからの年数	2000年10月の資産基本情報機能のリリースから約19年経過	清水建設 (24.40%)
		・創業以来進化し続けてきた「@プロパティ」	・資産計上されているソフトウェア	ケン・コーポレーション (12.71%)
人的資本	経営陣	・クラウドサービスのソフトウェア開発のための設備投資額	255百万円	日本ヒューレット・パッカード (3.63%)
		・保有する特許	1件 (賃貸不動産情報管理システム)	野村総合研究所
		・創業からの年数	2000年10月の設立から19年経過	早稲田大学 理工学術院総合研究所
		・一貫した戦略	創業当初から/ブリッククラウドの形態で展開	早稲田大学 理工学術院総合研究所
		・インセンティブ	・創業による保有	代表取締役社長533,400株 (9.08%)
			・創業以外の取締役の持株数 (監査等委員は除く)	元取締役副社長449,400株 (7.65%)
	従業員	・従業員数	62名	代表取締役社長535,310株 (9.26%)
		・平均年齢	41.4歳	元取締役副社長393,400株 (6.80%)
		・平均勤続年数	6.6年	184,102株 (3.11%)
		・従業員持株会	あり	111百万円 (6名)
		・ストックオプション	18,900株 (0.32%) (21/3期1Q末)	4,200株 (0.07%)
			*取締役保有分を含む	*取締役保有分を含む

(注) KPIの数値は、特に記載がない場合、前回は20/3期または20/3期末、今回は21/3期または21/3期末のもの。
 前回と変更しないものは-----と表示。

(出所) プロパティデータバンク有価証券報告書、決算説明会資料、会社ヒアリングより証券リサーチセンター作成

> 決算概要

◆ 21 年 3 月期業績

21/3 期業績は、売上高 2,165 百万円（前期比 17.4%増）、営業利益 504 百万円（同 58.3%増）、経常利益 519 百万円（同 62.6%増）、当期純利益 350 百万円（同 61.5%増）となった。期初会社計画に対する達成率は、売上高は 101.9%、営業利益は 136.3%であり、第 3 四半期決算公表時に上方修正された水準に対しても、売上高、利益とも上回った。

クラウドサービスは前期比 17.8%増収となった。21/3 期末の登録棟数は 20/3 期末比 75.0%増と大きく増えた上に、21/3 期第 4 四半期のクラウドサービスの月額利用料が前年同期比 21.9%増となり、また、1 社当たり平均月額利用料が前期比 13.6%増になるなど、安定的に利用料が増加した。

ソリューションサービスは前期比 16.9%増収となった。案件数が前期の 154 件から 219 件へ同 42.2%増となったことが牽引した。なお、案件数の増加に伴い、顧客業種の多様化も進んでいる。

売上総利益率は 49.3%となり、前期比 2.2%ポイントの上昇となった。21/3 期は複数の本部をひとつにまとめるなど組織体制を変更し、人員配置や外注の見直しを行った結果、労務費や外注加工費の売上高に対する比率の低下につながった。

販売費及び一般管理費（以下、販管費）は、売上総利益率の改善と同じ要因で、人員配置の効率化等が進んで前期比 2.4%増に留まり 21/3 期の売上高販管費率は同 3.9%ポイント低下の 26.0%となった。これらの結果、21/3 期の売上高営業利益率は 23.3%と、同 6.0%ポイントの上昇となった。

> 最近の変化

◆ RESTAR との業務提携の検討

21 年 6 月 24 日に同社は、RESTAR（東京都港区）と業務提携に向けた検討を開始し、そのための基本合意書を締結した。RESTAR は「REMETIS（レメティス）」という不動産事業者・投資家向け情報分析プラットフォームを運営するスタートアップ企業である。「REMETIS」は不動産投資に関するデータ収集や分析を効率化するために使われる。基本合意によって、「REMETIS」の事業用不動産向けサービスと同社の「@プロパティ」をサービス連携させることを検討する。連携が実現すれば、J-REIT や不動産オーナー、不動産ファンド等へ提供できるソリューションの幅が広がる可能性がある。

> 今後の業績見通し

◆ 22 年 3 月期会社計画

22/3 期の会社計画は、売上高 2,430 百万円（前期比 12.2%増）、営業利益 533 百万円（同 5.7%増）、経常利益 533 百万円（同 2.6%増）、当期純利益 362 百万円（同 3.3%増）である（図表 7）。

サービス別売上高は、クラウドサービスが前期比 13.2%増、ソリューションサービスが同 10.8%増となっている。クラウドサービスはストックビジネスとして提供されるため、21/3 期に増加した登録棟数をベースに安定的に増収が続く見込みである。また、新規導入の案件を想定して、ソリューションサービスも堅調に推移するという計画となっている。

売上総利益率は、前期比 1.6%ポイント低下の 47.7%を見込んでいる。

(1) 新サービスを開発予定であることから労務費や外注費が増加する、(2) 新サービスのリリースに伴い原価計上されるソフトウェアの減価償却費が増加するという 2 点を利益率低下要因としている。

一方、新型コロナウイルス禍の影響で抑制されていた営業活動のための移動やマーケティング活動が増加することを見込み、販管費は前期比 11.1%増としているが、増収効果の方が上回るとして、売上高販管費率は同 0.2%ポイント低下の 25.8%を計画している。これらの結果、22/3 期の売上高営業利益率は同 1.4%ポイント低下の 21.9%になると予想している。

22/3 期の 1 株当たり配当金は 21/3 期と同額の 12.0 円(期末配当のみ)を計画している。配当性向は 21/3 期の 19.8%に対し、22/3 期は 19.1%としている。

【 図表 7 】プロパティデータバンクの 22 年 3 月期の業績計画

(単位:百万円)

	18/3期 実績	19/3期 実績	20/3期 実績	21/3期 実績	22/3期	
					会社計画	前期比
売上高	1,239	1,617	1,844	2,165	2,430	12.2%
クラウドサービス	949	1,019	1,072	1,263	1,430	13.2%
ソリューションサービス	290	597	771	902	1,000	10.8%
売上総利益	692	819	869	1,068	1,160	8.6%
売上総利益率	55.8%	50.7%	47.1%	49.3%	47.7%	-
営業利益	236	302	318	504	533	5.7%
売上高営業利益率	19.1%	18.7%	17.3%	23.3%	21.9%	-
経常利益	235	295	319	519	533	2.5%
売上高経常利益率	19.0%	18.2%	17.3%	24.0%	21.9%	-
当期純利益	145	209	217	350	362	3.2%
売上高当期純利益率	11.8%	12.9%	11.8%	16.2%	14.9%	-

(出所) プロパティデータバンク有価証券報告書、決算短信、決算説明会資料より証券リサーチセンター作成

◆ 中期経営計画

同社は 3 カ年の中期経営計画を公表しており、22/3 期に入って、22/3 期～24/3 期の中期経営計画へとローリングした (図表 8)。

同社のサービスの特性上、新規顧客へのサービス導入時にソリューションサービスの売上が計上され、サービスが利用されると継続的にクラウドサービスの売上が計上される。22/3 期以降は、獲得した顧客からのクラウドサービスの売上が積み上がり、クラウドサービスの増収率の方がやや高くなるとしている。その結果、24/3 期にはクラウドサービスの売上構成比は 59.6%まで上昇する計画となっている。

利益面では、22/3 期は新サービスの開始によって原価計上される減価償却費の増加を見込んで売上総利益率はいったん低下するが、新サービスの開始が未定の 23/3 期以降は、緩やかな上昇に転じるとしている。一方、販管費は毎年約 60 百万円ずつ漸増するが、増収率を下回る増加率としており、売上高営業利益率は 24/3 期には 24.4%まで上昇する計画となっている。

【 図表 8 】 プロパティデータバンクの中期経営計画

(単位:百万円)

	21/3期 実績	22/3期			23/3期			24/3期	
		会社計画	前期比	(前回)	中期計画	前期比	(前回)	中期計画	前期比
売上高	2,165	2,430	12.2%	2,377	2,740	12.8%	2,649	3,070	12.0%
クラウドサービス	1,263	1,430	13.2%	1,407	1,620	13.3%	1,589	1,830	13.0%
売上構成比	58.3%	58.8%	-	59.2%	59.1%	-	60.0%	59.6%	-
ソリューションサービス	902	1,000	10.9%	970	1,120	12.0%	1,060	1,240	10.7%
売上構成比	41.7%	41.2%	-	40.8%	40.9%	-	40.0%	40.4%	-
売上総利益	1,068	1,160	8.6%	1,131	1,318	13.6%	1,302	1,490	13.1%
売上総利益率	49.3%	47.7%	-	47.6%	48.1%	-	49.2%	48.5%	-
販売費及び一般管理費	564	627	11.1%	697	680	8.5%	745	740	8.8%
売上高販管費率	26.1%	25.8%	-	29.3%	24.8%	-	28.1%	24.1%	-
営業利益	504	533	5.8%	434	638	19.7%	556	750	17.6%
売上高営業利益率	23.3%	21.9%	-	18.3%	23.3%	-	21.0%	24.4%	-
経常利益	519	533	2.7%	434	638	19.7%	556	750	17.6%
売上高経常利益率	24.0%	21.9%	-	18.3%	23.3%	-	21.0%	24.4%	-
当期純利益	350	362	3.4%	295	434	19.9%	378	510	17.5%
売上高当期純利益率	16.2%	14.9%	-	12.4%	15.8%	-	14.3%	16.6%	-

(出所) プロパティデータバンク有価証券報告書、中期経営計画説明資料より証券リサーチセンター作成

◆ 証券リサーチセンターの業績予想: 22年3月期

証券リサーチセンター(以下、当センター)では、21/3期の実績を踏まえて、22/3期以降の業績予想を見直すとともに、24/3期の業績予想を新たに策定した。

22/3期は、売上高 2,486 百万円(前期比 14.8%増)、営業利益 569 百万円(同 13.0%増)、経常利益 569 百万円(同 9.7%増)、当期純利益 387 百万円(同 10.5%増)とした。売上高、利益とも会社計画を若干上回る水準を予想した(図表 9)。

当センターでは、業績予想を策定する上で、以下の点に留意した。

- (1) クラウドサービスの売上高は、期中平均登録棟数と1棟当たり売上高を掛け合わせて算出した。22/3期末の登録棟数は前期末比 6,000 棟増加の 95,926 棟、期中平均棟数は 92,926 棟とした。一方、1棟当たり売上高を 16.0 百万円とした。21/3期の 17.9 百万円より低く見積もったのは、21/3期に大きく伸びた登録棟数のうち、登録のみのものが一定割合含まれていることを考慮したためである。これらの結果、クラウドサービスは会社計画をやや上回る前期比 17.7%の増収を予想した。
- (2) ソリューションサービスの売上高は、会社計画と同額の前期比 10.8%増の 1,000 百万円とした。
- (3) 売上総利益率は、前期比 1.5%ポイント低下の 47.8%を見込

だ(会社計画では47.7%)。会社計画と同様に、新サービス開始に伴う減価償却費の増加の開始や、サービス開始までにかかる人件費の増加による原価増加を想定した。

- (4) 販管費は、会社計画より若干少ない前期比9.7%増の619百万円と予想した。販管費の増加率が増収率を下回るため、22/3期の売上高販管費率は同1.1%ポイント低下の24.9%になるものとした(会社計画では25.8%)。これらの結果、22/3期の売上高営業利益率は同0.4%ポイント低下の22.9%とした(会社計画では21.9%)。

◆ 証券リサーチセンターの業績予想：23年3月期以降

23/3期は前期比12.1%、24/3期は同12.3%の増収を予想した。クラウドサービスでは、期末登録棟数が前期比8～10%増程度のペースで積み上がっていくことと、1棟当たり売上高が緩やかに上昇していくことを、ソリューションサービスでは、堅調に案件が獲得されていく状況を想定した。売上総利益率は、中期経営計画と同様、23/3期以降は緩やかに上昇していくものとした。販管費は増加が続くものの、増収効果によって売上高販管費率が徐々に低下していき、売上高営業利益率は23/3期23.9%、24/3期25.0%と上昇していくと予想した(会社計画では23/3期23.3%、24/3期24.4%)。

【 図表 9 】 証券リサーチセンターの業績予想 (損益計算書) (単位:百万円)

	19/3期	20/3期	21/3期	22/3期CE (中計・前回)	22/3期CE (中計)	23/3期CE (中計・前回)	23/3期CE (中計)	24/3期CE (中計)	22/3期E (今回)	22/3期E (前回)	23/3期E (今回)	23/3期E (前回)	24/3期E
損益計算書													
売上高	1,617	1,844	2,165	2,430	2,377	2,740	2,649	3,070	2,486	2,381	2,788	2,622	3,131
前期比	30.5%	14.0%	17.4%	12.2%	11.8%	12.8%	11.4%	12.0%	14.8%	10.8%	12.1%	10.1%	12.3%
事業別													
クラウドサービス	1,019	1,072	1,263	1,430	1,407	1,620	1,589	1,830	1,486	1,381	1,648	1,522	1,851
前期比	7.4%	5.1%	17.8%	13.2%	12.9%	13.3%	12.9%	13.0%	17.7%	8.8%	10.9%	10.2%	12.3%
売上構成比	63.1%	58.1%	58.3%	58.8%	59.2%	59.1%	60.0%	59.6%	59.8%	58.0%	59.1%	58.1%	59.1%
期末登録株数(株)	50,597	51,387	89,926	-	-	-	-	-	95,926	-	103,926	-	113,926
前期末比(株)	9,477	790	38,539	-	-	-	-	-	6,000	-	8,000	-	10,000
期中平均登録株数(株)	45,859	50,992	70,657	-	-	-	-	-	92,926	-	99,926	-	108,926
期中平均登録株数1株当たり売上高	22.2	21.0	17.9	-	-	-	-	-	16.0	-	16.5	-	17.0
ソリューションサービス	597	771	902	1,000	970	1,120	1,060	1,240	1,000	1,000	1,140	1,100	1,280
前期比	105.6%	29.2%	16.9%	10.8%	10.2%	12.0%	9.3%	10.7%	10.8%	13.6%	14.0%	10.0%	12.3%
売上構成比	36.9%	41.9%	41.7%	41.2%	40.8%	40.9%	40.0%	40.4%	40.2%	42.0%	40.9%	41.9%	40.9%
売上総利益	819	869	1,068	1,160	1,131	1,318	1,302	1,490	1,188	1,138	1,344	1,276	1,522
前期比	18.4%	6.0%	22.9%	8.6%	12.2%	13.6%	15.1%	13.1%	11.3%	11.7%	13.1%	12.2%	13.2%
売上総利益率	50.7%	47.1%	49.3%	47.7%	47.6%	48.1%	49.2%	48.5%	47.8%	47.8%	48.2%	48.7%	48.6%
販売費及び一般管理費	517	550	564	627	697	680	745	740	619	696	677	751	738
売上高販管費率	32.0%	29.9%	26.0%	25.8%	29.3%	24.8%	28.1%	24.1%	24.9%	29.2%	24.3%	28.6%	23.6%
営業利益	302	318	504	533	434	638	556	750	569	442	666	525	784
前期比	27.6%	5.4%	58.3%	5.7%	17.3%	19.7%	28.1%	17.6%	13.0%	15.9%	17.0%	18.9%	17.7%
売上高営業利益率	18.7%	17.3%	23.3%	21.9%	18.3%	23.3%	21.0%	24.4%	22.9%	18.6%	23.9%	20.1%	25.0%
経常利益	295	319	519	533	434	638	556	750	569	443	666	526	784
前期比	25.1%	8.3%	62.6%	2.5%	17.9%	19.7%	28.1%	17.6%	9.7%	15.8%	16.9%	18.9%	17.7%
売上高経常利益率	18.2%	17.3%	24.0%	21.9%	18.3%	23.3%	21.0%	24.4%	22.9%	18.6%	23.9%	20.1%	25.0%
当期純利益	209	217	350	362	295	434	378	510	387	301	453	358	533
前期比	43.4%	3.9%	61.5%	3.2%	18.0%	19.9%	28.1%	17.5%	10.5%	15.8%	16.9%	18.9%	17.7%
売上高当期純利益率	12.9%	11.8%	16.2%	14.9%	12.4%	15.8%	14.3%	16.6%	15.6%	12.7%	16.3%	13.7%	17.0%

(注) CE: 会社予想 E: 証券リサーチセンター予想

(出所) プロパティデータバンク有価証券報告書、決算短信より証券リサーチセンター作成

【 図表 10 】証券リサーチセンターの業績予想 (貸借対照表／キャッシュ・フロー計算書) (単位:百万円)

	19/3期	20/3期	21/3期	22/3期CE (中計・前回)	22/3期CE (中計)	23/3期CE (中計・前回)	24/3期CE (中計)	22/3期E (今回)	22/3期E (今回)	23/3期E (今回)	23/3期E (前回)	24/3期E
貸借対照表												
現金及び預金	1,052	934	1,412	-	-	-	-	1,642	1,201	2,048	1,439	2,524
売掛金	466	563	222	-	-	-	-	261	726	292	799	328
仕掛品・貯蔵品	13	24	26	-	-	-	-	31	32	34	35	39
その他	19	28	51	-	-	-	-	51	33	51	35	51
流動資産	1,551	1,550	1,713	-	-	-	-	1,986	1,993	2,428	2,309	2,943
有形固定資産	31	45	49	-	-	-	-	55	68	60	78	63
無形固定資産	346	451	483	-	-	-	-	533	476	483	476	433
投資その他の資産	321	416	480	-	-	-	-	521	488	559	520	603
固定資産	699	913	1,014	-	-	-	-	1,110	1,033	1,104	1,075	1,101
資産合計	2,251	2,464	2,727	-	-	-	-	3,097	3,026	3,532	3,385	4,044
買掛金	52	43	54	-	-	-	-	59	57	66	62	75
未払法人税等	64	75	118	-	-	-	-	151	104	177	123	208
短期借入金	-	-	-	-	-	-	-	0	0	0	0	0
リース債務	7	12	13	-	-	-	-	6	9	6	9	6
未払金・未払費用	56	85	45	-	-	-	-	52	109	58	120	65
前受金	61	64	81	-	-	-	-	94	83	105	91	119
その他	71	71	97	-	-	-	-	97	71	97	71	97
流動負債	313	353	411	-	-	-	-	462	435	513	480	572
長期借入金	-	-	-	-	-	-	-	0	0	0	0	0
リース債務	21	34	25	-	-	-	-	25	55	26	63	26
その他	158	182	182	-	-	-	-	182	182	182	182	182
固定負債	180	216	207	-	-	-	-	208	237	208	246	208
純資産合計	1,757	1,894	2,108	-	-	-	-	2,426	2,353	2,810	2,658	3,263
(自己資本)	1,757	1,894	2,108	-	-	-	-	2,426	2,353	2,810	2,658	3,263
キャッシュ・フロー計算書												
税金等調整前当期純利益	295	319	493	-	-	-	-	569	443	666	526	784
減価償却費	172	175	243	-	-	-	-	262	235	263	235	264
売上債権の増減額 (－は増加)	-253	-96	341	-	-	-	-	-38	-70	-31	-73	-36
たな卸資産の増減額 (－は増加)	14	-11	-2	-	-	-	-	-4	-3	-3	-3	-4
仕入債務の増減額 (－は減少)	22	-8	11	-	-	-	-	4	5	7	5	8
法人税等の支払額	-106	-118	-134	-	-	-	-	-149	-127	-187	-148	-219
その他	63	28	72	-	-	-	-	19	16	17	17	20
営業活動によるキャッシュ・フロー	207	286	1,025	-	-	-	-	664	499	731	560	817
有形固定資産の取得による支出	-1	-1	-15	-	-	-	-	-10	-1	-10	-1	-10
無形固定資産の取得による支出	-198	-231	-337	-	-	-	-	-300	-225	-200	-225	-200
投資有価証券の取得・売却による収支	-	-	-	-	-	-	-	0	0	0	0	0
その他	-18	-81	-34	-	-	-	-	-40	-30	-38	-31	-43
投資活動によるキャッシュ・フロー	-218	-314	-386	-	-	-	-	-350	-257	-248	-258	-253
短期借入金の増減額 (－は減少)	-	-	-	-	-	-	-	0	0	0	0	0
長期借入金の増減額 (－は減少)	-	-	-	-	-	-	-	0	0	0	0	0
株式の発行による収支	451	2	1	-	-	-	-	0	0	0	0	0
リース債務の返済による支出	-6	-10	-13	-	-	-	-	-14	-9	-7	-11	-7
配当金の支払額	-	-49	-48	-	-	-	-	-69	-53	-69	-53	-80
その他	-	-33	-100	-	-	-	-	0	0	0	0	0
財務活動によるキャッシュ・フロー	445	-89	-161	-	-	-	-	-83	-62	-77	-64	-88
換算差額	-	-	-	-	-	-	-	0	0	0	0	0
現金及び現金同等物の増減額 (－は減少)	434	-117	477	-	-	-	-	230	179	406	237	475
現金及び現金同等物の期首残高	617	1,052	934	-	-	-	-	1,412	1,021	1,642	1,201	2,048
現金及び現金同等物の期末残高	1,052	934	1,412	-	-	-	-	1,642	1,201	2,048	1,439	2,524

(注) CE: 会社予想 E: 証券リサーチセンター予想

(出所) プロパティデータバンク有価証券報告書、決算短信より証券リサーチセンター作成

> 投資に際しての留意点

◆ 清水建設との関係

同社は清水建設（1803 東証一部）の社内事業家公募制度を利用して創業した経緯があるが、清水建設グループに対する売上構成比は21/3期で 1.2%と僅少である。21/3 期末時点の清水建設の持ち株は1,411,200 株（出資比率は 24.40%）で、清水建設の持分法適用関連会社に該当している。

取引上の影響は軽微だが、清水建設の同社株の保有方針に変更がある場合、市場における同社株の需給関係に影響を与える可能性がある。

◆ 特定の外注先への依存度の高さ

「@プロパティ」の開発やバージョンアップ、カスタマイズ等のシステム開発を外部に委託しており、21/3 期の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 50%に相当する部分をパラダイム・システムズ（神奈川県横浜市）に委託している。その割合は前期よりも低下しているが、パラダイム・システムズが業務に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慢性的に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

◆ 新型コロナウイルスの感染拡大による影響の可能性

新型コロナウイルス感染症拡大は、これまでのところ、同社に直接的に大きな悪影響を及ぼしてはいない。むしろ、在宅勤務やテレワークの浸透等により、不動産管理の業務プロセスを見直す機会が増え、「@プロパティ」に対する需要は高まっているものと考えられる。

一方で、社会全体の景況感悪化が長期に及ぶと、不動産業界での投資意欲の減退といった負の影響が及ぶ可能性も考えられる。

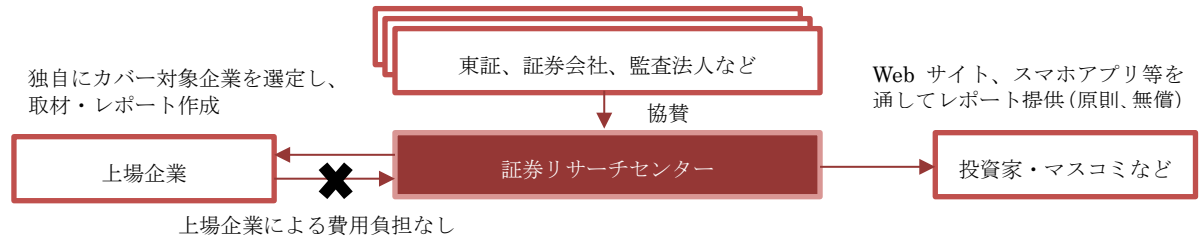
証券リサーチセンターでは、同社を対象とするレポート発信を 19 年 9 月 20 日より開始いたしました。

新興市場に新規上場した企業を中心に紹介していくという当センターの設立趣旨に則り、同社についてのレポート発信は、今回をもって終了とさせていただきます。

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。

※当センターのレポートは経済産業省の「価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス」を参照しています。



■協賛会員

株式会社東京証券取引所
みずほ証券株式会社
有限責任監査法人トーマツ
日本証券業協会
宝印刷株式会社

SMBC 日興証券株式会社
有限責任あずさ監査法人
三優監査法人
日本証券アナリスト協会
株式会社プロネクサス

大和証券株式会社
EY 新日本有限責任監査法人
太陽有限責任監査法人
監査法人 A&A パートナーズ

野村證券株式会社
株式会社 ICMG
株式会社 SBI 証券
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、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。