

PROPERTY DATA BANK

2025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

【TICKER】4389 / 【TERM】2024.04 – 2025.03

2025年5月30日

INDEX

01.	2025年3月期 決算概要	P.3
02.	2026年3月期 業績予想	P.20
03.	中期経営計画及び成長可能性に関する事項	P.33
04.	Appendix	P.49



01. 2025年3月期 決算概要



○ 2025年3月期 業績サマリー(連結)

主力サービスの@propertyは順調に推移し、売上高・利益共に過去最高。

売上高

3,320百万円
(前期比+31.9%)

経常利益

938百万円
(前期比+114.6%)

営業利益

936百万円
(前期比+115.7%)

当期純利益

634百万円
(前期比+112.7%)

※百万円未満切捨て

○ 2025年3月期 業績ハイライト(前期比)

売上伸長の要因は、ソリューションの大幅な改善。大型案件の消化は順調に推移。また、新規ビジネスの獲得により、各子会社の売上は前年比で伸長。大幅増益の要因としては、売上成長と費用の抑制による。

(単位：百万円)		2024年3月期	2025年3月期	前期比
		実績	実績	
売上高(連結)		2,516	3,320	+31.9%
プロパティデータバンク	クラウドサービス	1,650	1,797	+8.9%
	ソリューションサービス	635	1,070	+68.5%
プロパティデータテクノス		215	231	+7.5%
プロパティデータサイエンス		17	27	+54.6%
新規サービス*		—	209	—
営業利益		434	936	+115.7%
経常利益		437	938	+114.6%
親会社株主に帰属する当期純利益		298	634	+112.7%

※百万円未満切り捨て

*新規サービス： REIVO社、@cmms、@iwms、@knowledge(クラウド部分はクラウドサービス、ソリューション部分を新規サービスに計上)

○ 修正業績予想に対する差異

修正業績予想比では売上は想定通り。営業利益が大幅に上振れたが、販管費の減少が要因。

(単位：百万円)		2025年3月期	2025年3月期	予想比
		修正業績予想	実績	
売上高(連結)		3,300	3,320	+0.6%
プロパティデータバンク	クラウドサービス	1,778	1,797	+1.1%
	ソリューションサービス	1,075	1,070	△0.4%
プロパティデータテクノス		231	231	+0.0%
プロパティデータサイエンス		27	27	+1.6%
新規サービス*		202	209	+3.6%
営業利益		830	936	+12.8%
経常利益		830	938	+13.1%
親会社株主に帰属する当期純利益		570	634	+11.3%

※百万円未満切り捨て

*新規サービス： REIVO社、@cmms、@iwms、@knowledge(クラウド部分はクラウドサービス、ソリューション部分を新規サービスに計上)

○ 期初発表業績予想に対する差異

新規サービスとプロパティデータサイエンスの立ち上がりの遅れが期初計画未達の主な要因。費用面では販管費が期初予想比で大幅に未達になり、売上未達も利益は期初予想を超過。

(単位：百万円)	2025年3月期		予想比
	期初発表業績予想	実績	
売上高(連結)	3,980	3,320	△16.6%
プロパティデータバンク	クラウドサービス	1,790	+0.4%
	ソリューションサービス	1,240	△13.7%
プロパティデータテクノス	300	231	△22.7%
プロパティデータサイエンス	300	27	△90.9%
新規サービス*	350	209	△40.2%
営業利益	830	936	+12.8%
経常利益	830	938	+13.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	570	634	+11.3%

※百万円未満切り捨て

*新規サービス: REIVO社、@cmms、@iwms、@knowledge(クラウド部分はクラウドサービス、ソリューション部分を新規サービスに計上)

○ 2025年3月期 通期サマリー

プロパティデータバンク

(計画 **3,030**百万円)

- 不動産ERPとしての訴求は継続
- 引き続き、一般事業会社の大型案件の受注強化

(売上高 **2,873**百万円)

- カスタマイズの必要のない中小型案件は順調に獲得し、クラウドサービスが進捗。新料金体系も導入。26/3期から効果
- ソリューションサービスは、大型案件は順調に消化

プロパティデータテクノス

(計画 **300**百万円)

- 今期も文書管理サービスの拡大に集中する
- BPO事業のように、継続的な収入を得られるビジネスの拡大に努める
- 新規顧客拡大の為に、PDBとの協働をすすめる

(売上高 **231**百万円)

- 事業会社への不動産文書管理サービスの拡販が進捗
- @knowledgeを活用したBPOビジネスの立上げを模索
- @knowledgeへのデータ移行に係わる文書管理案件を受注
- PDBとの協働案件は、順次取組みを広げている

プロパティデータサイエンス

(計画 **300**百万円)

- @commerceの販売拡大の為に営業人員を増加させる
- Speed ANSWERについては、コンサルティング機能の強化を図る
- データ・サイエンス事業の拡大にも務める

(売上高 **27**百万円)

- @commerceは商業以外のニーズの獲得も注力
- Speed ANSWERは大きな変化なし
- 大型のデータサイエンス案件の売上を計上

新規サービスへの取組み

(計画 **350**百万円)

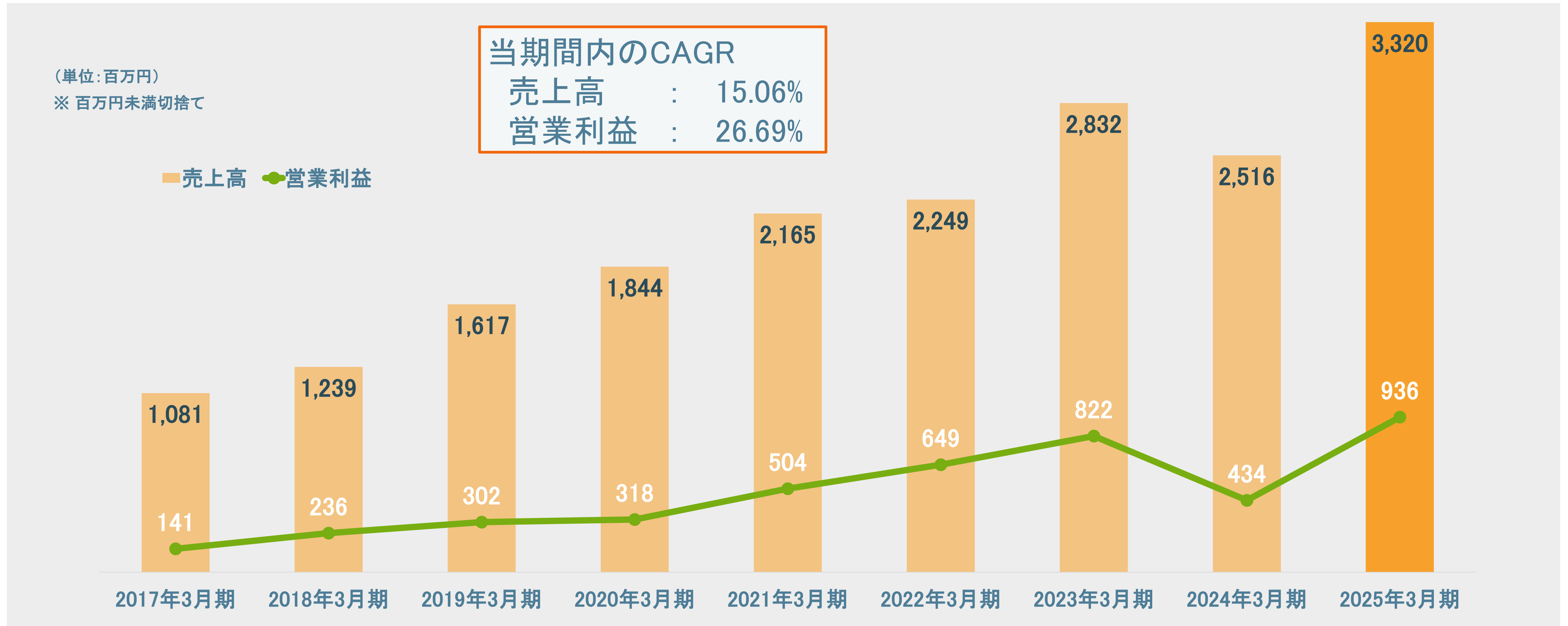
- PDB-Platformを核とした新規事業の開発を進める
- SCORERを基盤としたAI / 生成AI関連のサービスの開発を進める
- REIVO社では、PDBとの協業の強化を図る
- M&A及び業務提携なども推進する

(売上高 **204**百万円)

- PDB-Platformの機能拡充の一環でweb請求、ワークオーダー等、新機能を開発
- SCORERを活用したAI-OCRを開発。
- REIVO社とPDBとのコラボ案件は増加傾向。生成AI関連の開発はREIVO社で取組み
- 出資案件や業務提携は一部あったが、業績に影響与えるようなものはなし

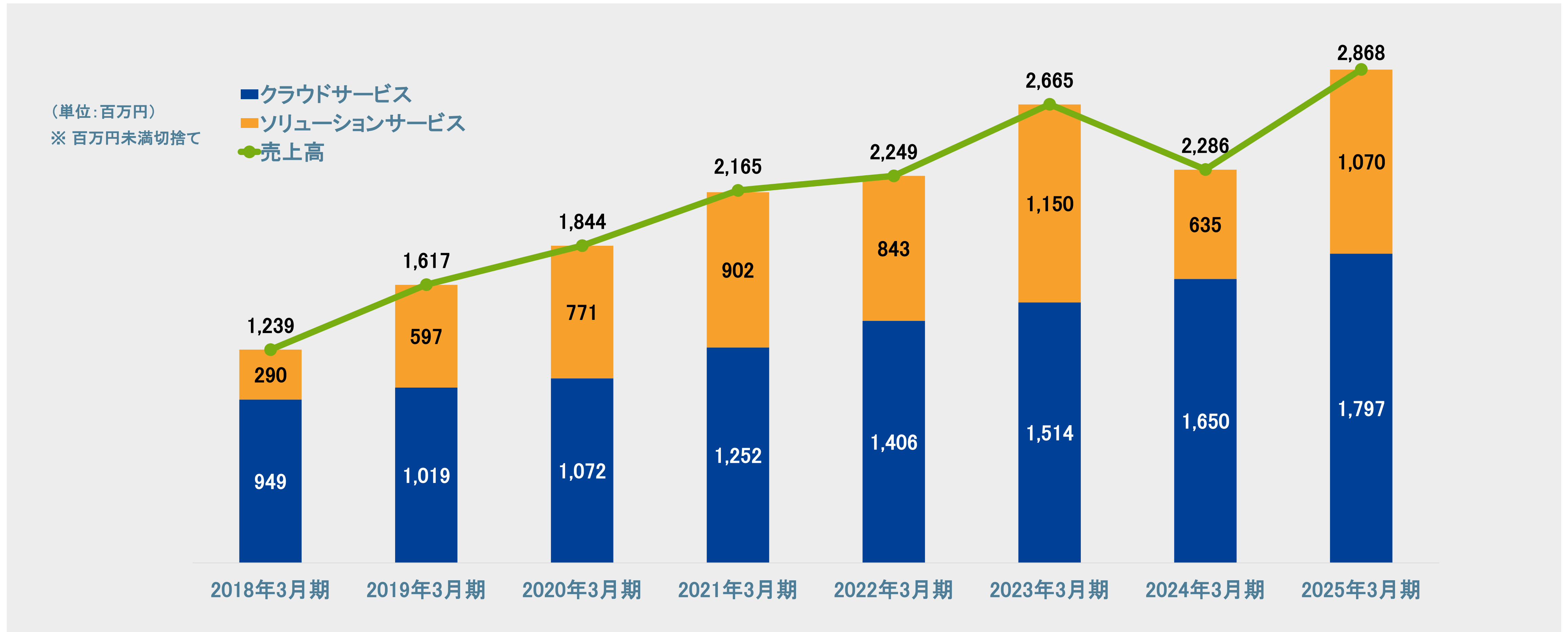
○ 売上・営業利益率推移

2017年3月期からの売上成長率(CAGR)は15.06%となり、高水準をキープ。営業利益の成長率も、同期間では約27%と高水準。



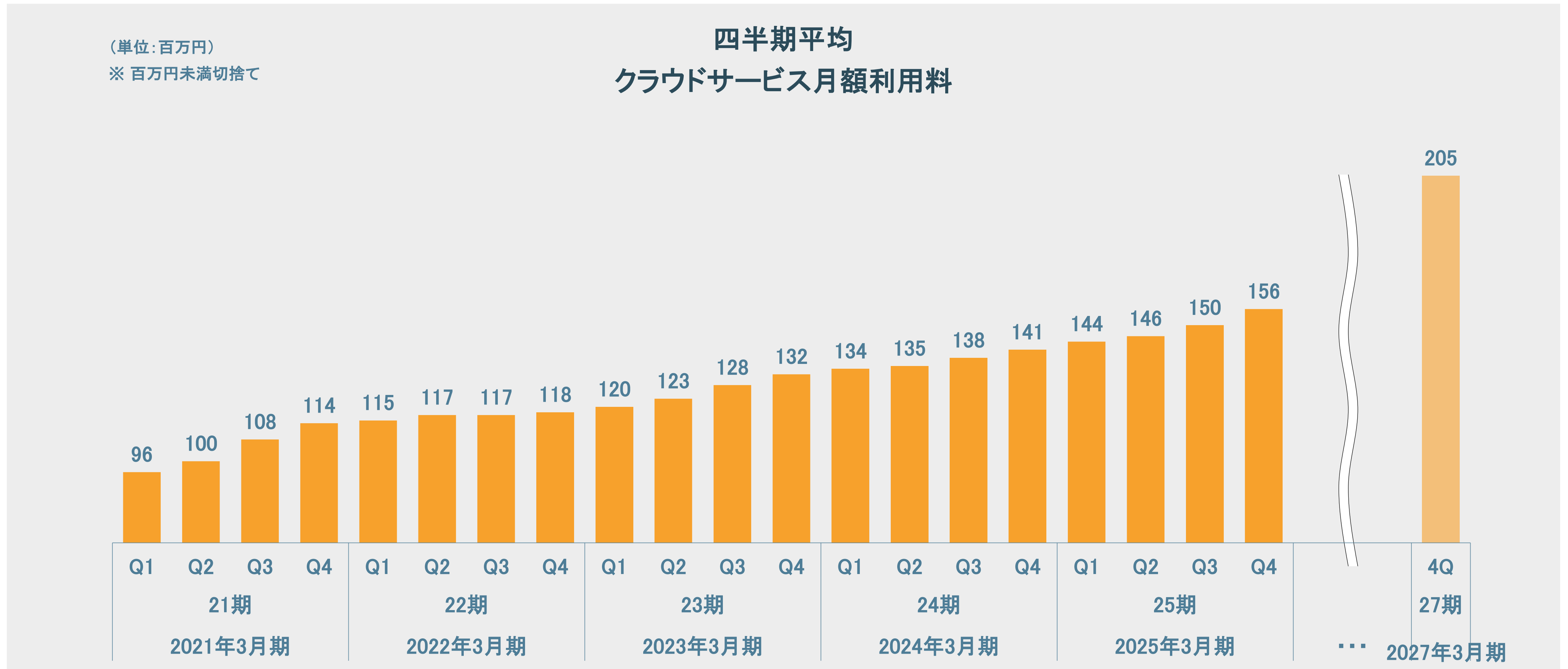
@property売上推移

2025年3月期は、クラウドサービスは既存顧客の利用拡大及びカスタマイズの必要のない中小型案件が売上を底上げした。ソリューションサービスの売上は過去2番目の売上。大型案件が牽引。



○ クラウドサービス月額利用料(Q平均)

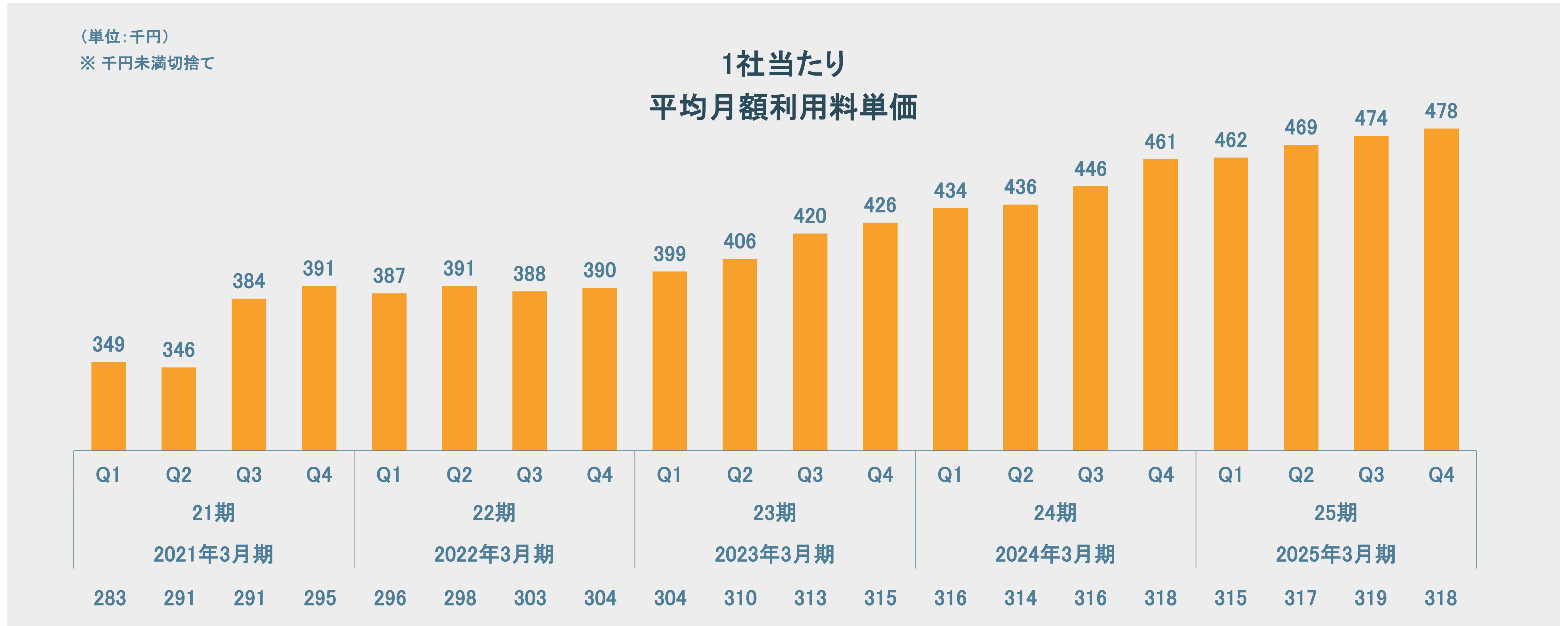
クラウドサービス月額利用料は引き続き増加傾向にある。足元は大型案件の寄与により、増額ペースはやや高まっている。



○ 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の増加傾向は変わらず。既存顧客の利用拡大(ID数増加や棟数追加)が寄与。

(2025年3月期は、月次で計上すべき案件が期末にまとめて計上されたため、過去に遡及し、按分して表示)



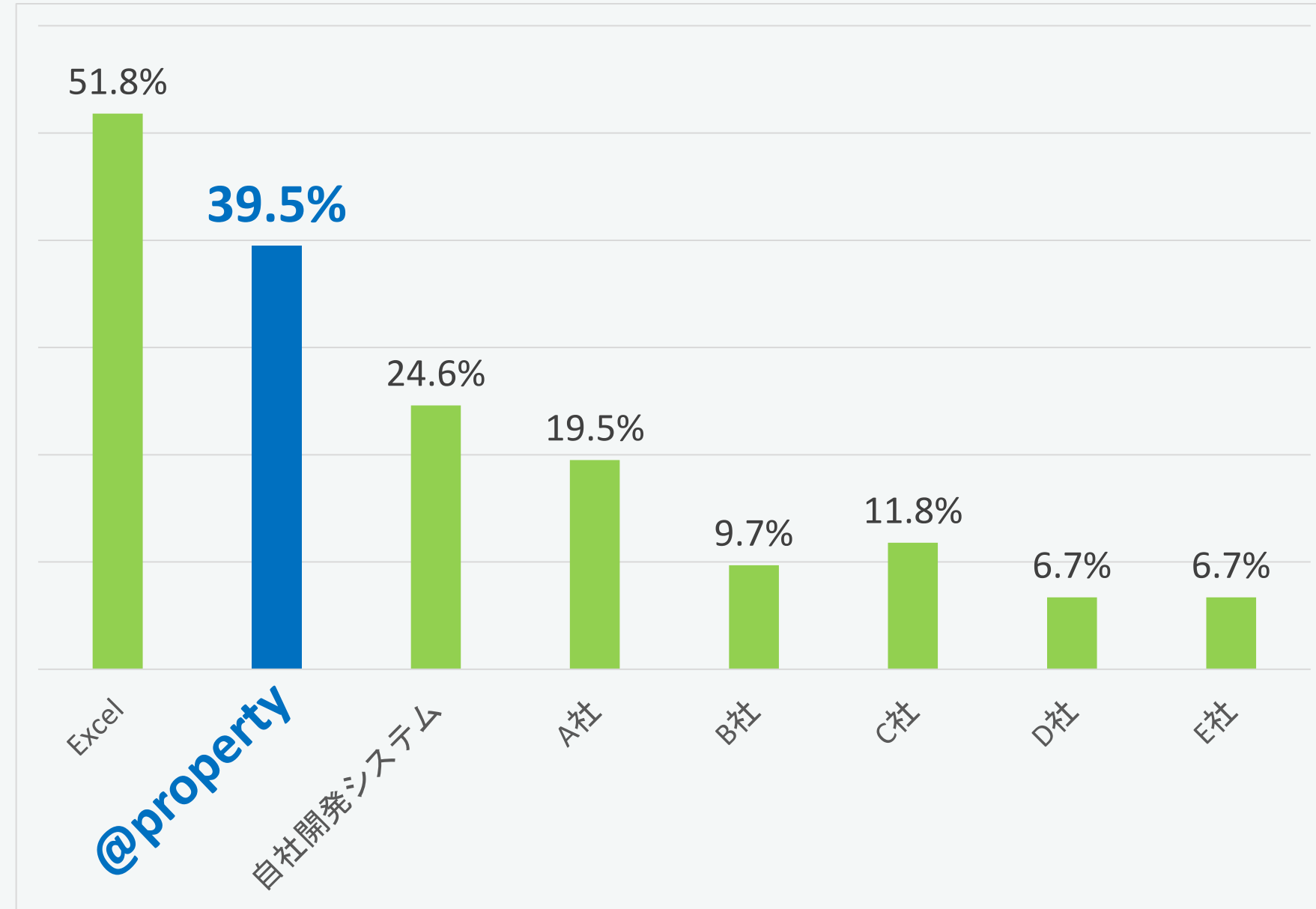
○ 四半期毎の進捗率

25/3期は過去になく業績が安定的に推移した。大型案件もあったものの一定期間基準により分散して計上できたこと、さらには昨年度のような案件の遅延もなかったことが要因。



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。

主な業務管理システムの採用比率



プロパティマネジメント会社が利用している

業務管理システム採用比率 No.1*



2024年

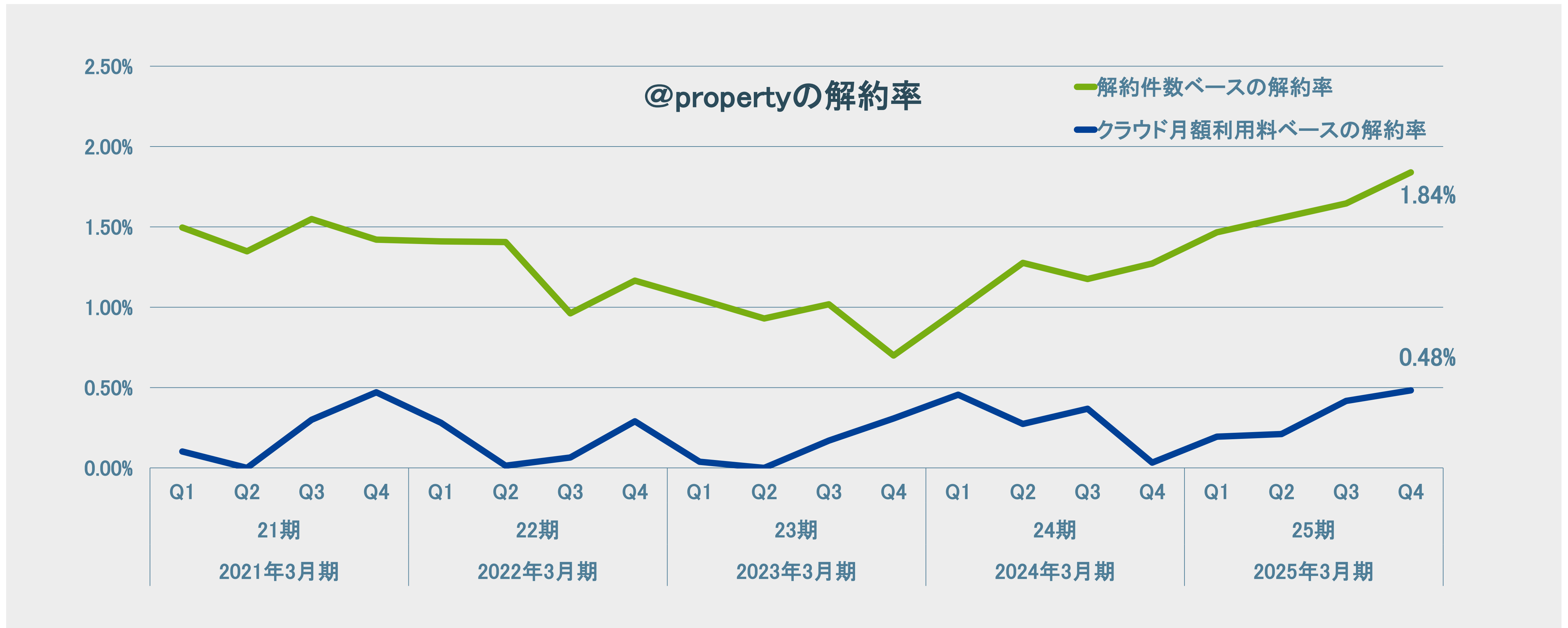
39.5%

- ・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。
- ・@property累計導入社数は800社超。

※出典：月刊プロパティマネジメント誌2024年11月号
「主な業務管理システム採用比率」調査 2024年有効回答数195社

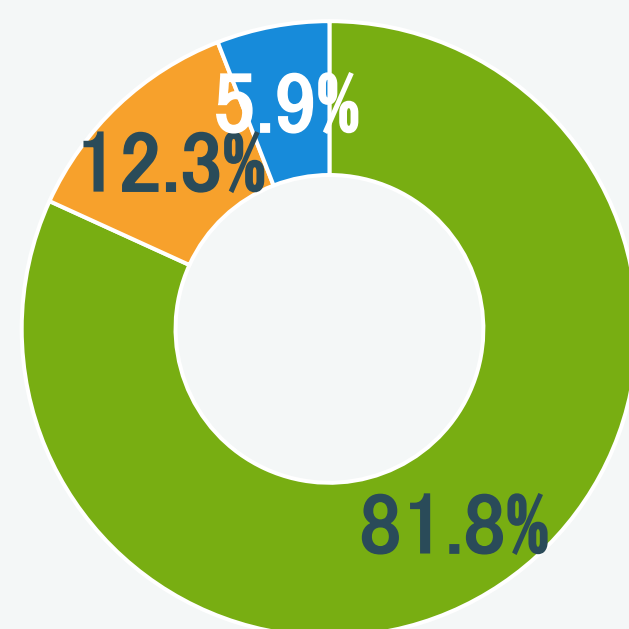
@property 解約率

件数ベースでの解約率は上昇しているものの、月額利用料ベースでは引き続き低位であり、業績に与える影響は限定的。



2025年4月末時点の受注ストックは14億円。引き続き新規案件の受注は好調。

大型案件の受注ストック



14億円 の 受注ストック

※2025年4月末現在

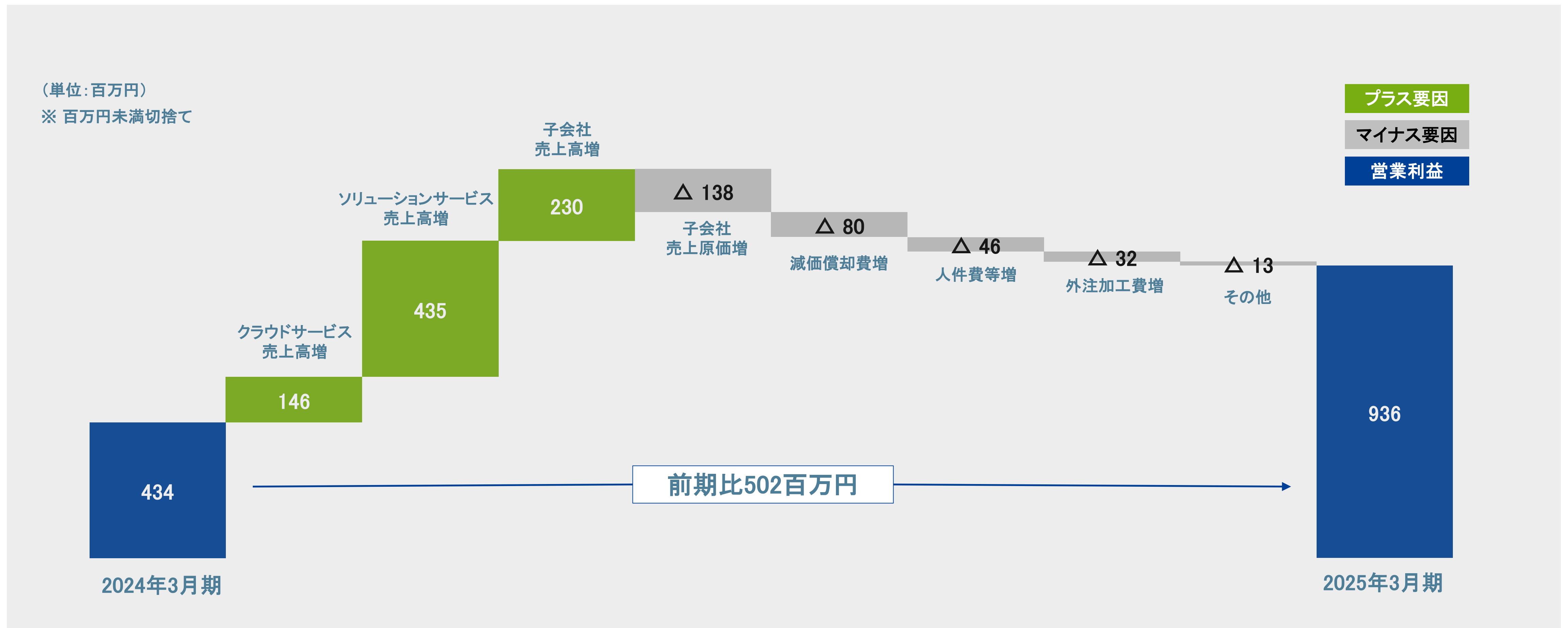
■ 3億円以上 ■ 1～3億円 ■ 1億円未満

※受注の定義:既に受注したソリューション案件の合計値。大型プロジェクトに関しては、初期段階の受注を獲得しており、その案件に紐づく今後の案件の総和としている。既に計上されているものは除く。

- ・新規案件は大型化が進んでいる。案件自体の規模も拡大。
- ・3億円以上の比率は、2025年3月期Q2時点の57.1%から81.8%に上昇。

○ PDB単体の営業利益増減要因のグラフ

増益要因は売上増によるもの。一方、減益要因としてはREIVO社の連結による売上原価の増加。同社の連結に伴う会計方針の変更もあり、販管費から売上原価に一部の費用計上を変更したため。



○ 財務の健全性 / 資本効率 / 株主還元

自己資本比率は約80%と健全な水準を維持。

	2024年3月期 (連結)	2025年3月期 (連結)
自己資本比率	84.6%	79.6%
現預金比率	48.0%	55.2%
ROE	9.4%	17.8%
ROA*	7.6%	13.1%
フリー・キャッシュ・フロー**	103百万円	921百万円
配当性向	39.0%	22.2%
DOE	3.7%	3.9%

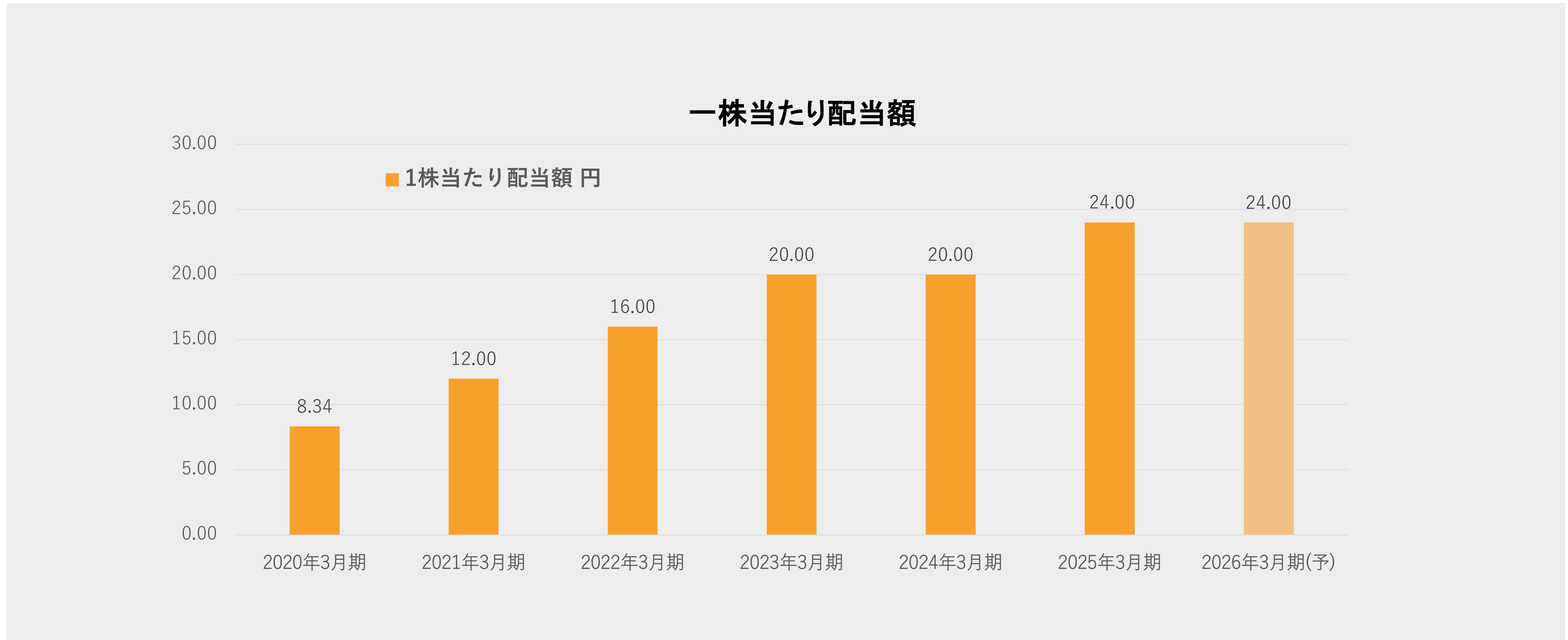
- ・2025年3月期は業績の回復によりROA、ROEが大幅に改善。
- ・フリー・キャッシュフローは前年比大幅増。昨年は投資案件（SCORERの著作権買収/REIVO社のM&A）があり、低位。
- ・株主還元に関しては、1株当たり24円へと増配。（分割後では12円）
- ・配当性向の低下は当期純利益の回復による。

*ROA：親会社に帰属する当期純利益で計算

** FCF：営業CF + 投資CFで計算

株主還元: 配当

2025年3月期の一株当たり配当額は24円(分割前、分割後は12円を予定)に増配。



02. 2026年3月期 業績予想



○ 2026年3月期 通期連結業績予想

@propertyは引き続き順調な拡大を見込む。新リース会計基準導入に伴う効果も期待。新規サービスでは、BIM連携も可能な@cmmsの拡大効果も見込む。REIVO社も順調に拡大。

(単位：百万円)		2025年3月期	2026年3月期	前期比
		実績	業績予想	
売上高(連結)		3,320	4,000	+20.5%
プロパティデータバンク	クラウドサービス	1,797	2,010	+11.8%
	ソリューションサービス	1,070	1,200	+12.1%
プロパティデータテクノス		231	300	+29.4%
プロパティデータサイエンス		27	40	+45.8%
新規サービス*		209	450	+115.0%
営業利益		936	1,040	+11.0%
経常利益		938	1,040	+10.8%
親会社株主に帰属する当期純利益		634	750	+18.2%

※百万円未満切り捨て

*新規サービス： REIVO社、@cmms、@iwms、@knowledge(クラウド部分はクラウドサービス、ソリューション部分を新規サービスに計上)

○ 2026年3月期 計画

プロパティデータバンク (計画)

(売上高) **3,210**百万円 (前期比) **+341**百万円

- 不動産ERPとしての訴求を継続し、大型案件を獲得
- カスタマイズの少ない中小型案件を獲得
- 新リース会計基準導入に向けたオプション開発、受注の獲得

プロパティデータテクノス (計画)

(売上高) **300**百万円 (前期比) **+68**百万円

- @knowledgeを利用した不動産文書管理サービスの受注拡大
- BPO事業の受注拡大
- @propertyのデータ入力業務などを開始(グループ間シナジーの確立)

プロパティデータサイエンス (計画)

(売上高) **40**百万円 (前期比) **+12**百万円

- データサイエンスサービスの拡充
- @commerceの販売代理として、案件化は継続

新規サービスへの取組み (計画)

(売上高) **450**百万円 (前期比) **+240**百万円

- PDB-Platformを核とした新規事業の開発を進める
- REIVO社ではPDBとの協業の強化を図る
- BIM連携の@cmmsは、足元、需要の立ち上がり見えはじめてきた

※百万円未満切り捨て

○ 2026年3月期 アクションプラン

2026年3月期は以下の4つのポイントを強化いたします。

①ソリューションビジネスを強化、クラウド収入を拡大

- ・「原点継承」を継続し標準型での@propertyの導入の促進
- ・大型ソリューション案件の受注も継続
- ・新料金体系の導入

②新リース会計基準への対応オプションの開発・販売

- ・2027年4月からの新リース会計基準導入に合わせた開発及び受注の獲得
- ・賃貸借両方のニーズに対応

③PDB-Platformの拡充

- ・PDB-Platformの新機能の開発・リリース
- ・@cmms、@iwms、@commerce、@knowledgeなど新規サービスの販売強化

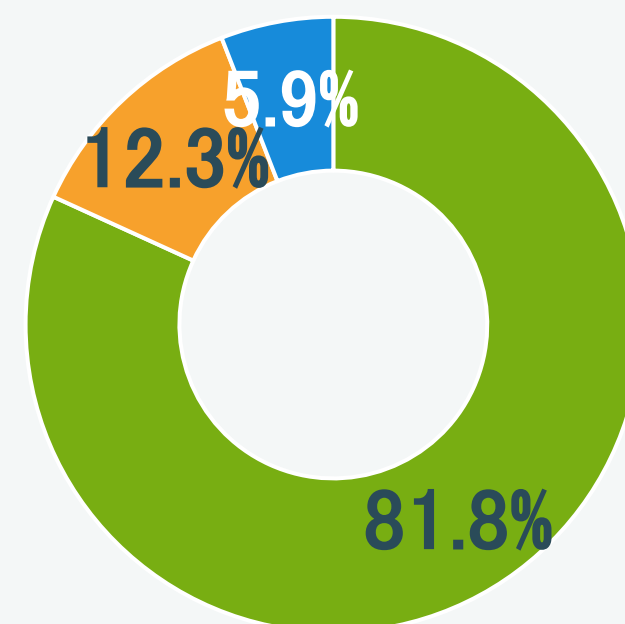
④グループ間シナジーの強化

- ・グループ会社との営業協力の実現
- ・グループ子会社間での協力体制の構築
- ・グループ会社の管理体制の強化

①ソリューションビジネスを強化、クラウド収入を拡大

「原点継承」に立ち戻りクラウド収益の拡大を目指す。その前提となるソリューション案件の拡大にも引き続き邁進する。また、カスタマイズの必要のない中小型案件の拡大も引き続き目指す。

大型案件の受注ストック



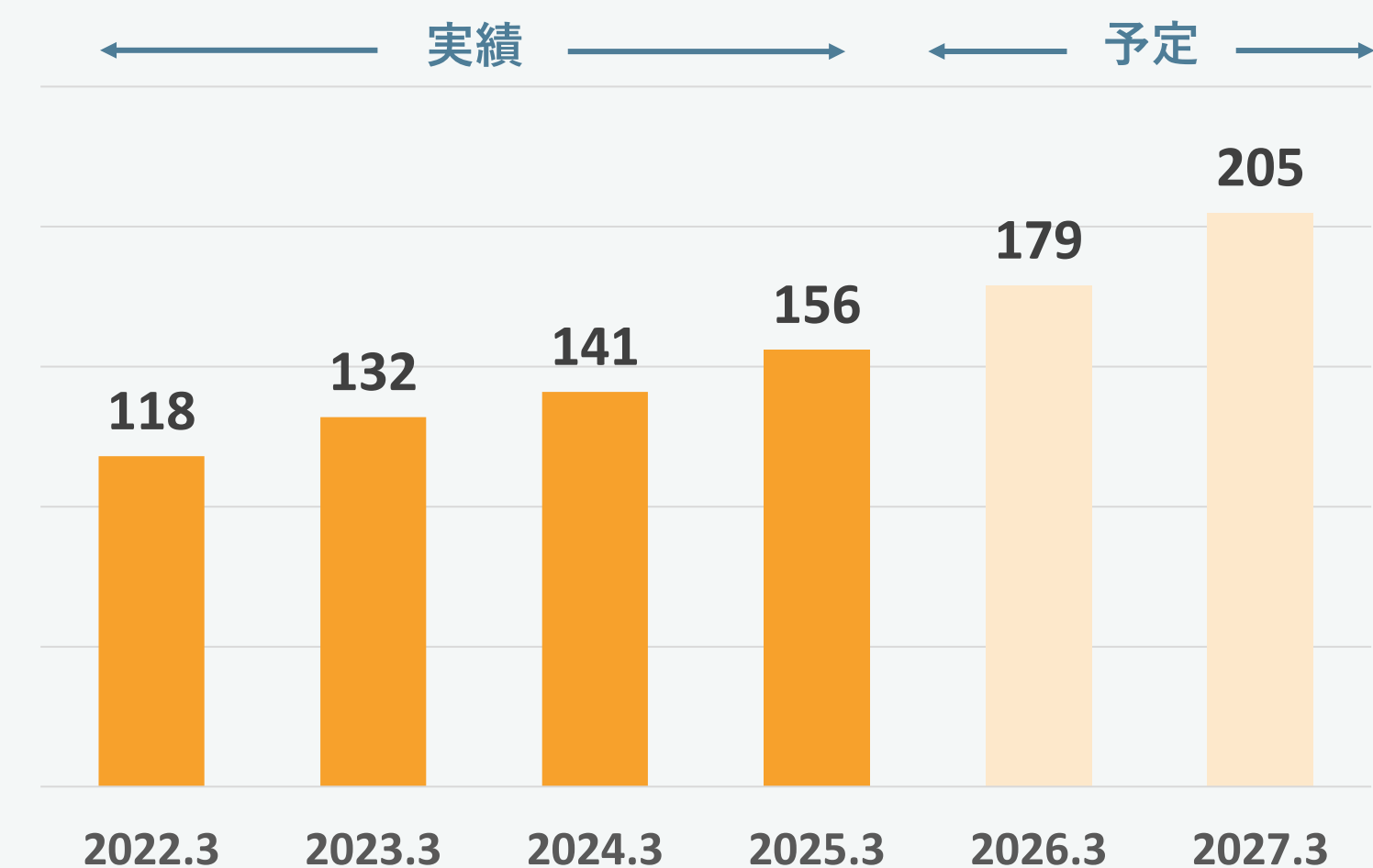
14億円の
受注ストック

※2025年4月末現在

■ 3億円以上 ■ 1～3億円 ■ 1億円未満

※受注の定義: 既に受注したソリューション案件の合計値。大型プロジェクトに関しては、初期段階の受注を獲得しており、その案件に紐づく今後の案件の総和としている。既に計上されているものは除く。

月額利用料の推移



ソリューション案件の大型案件による寄与だけでなく、短納期で売上計上できる案件の増加も目指します。

①ソリューションビジネスを強化、クラウド収入を拡大

新料金体系の導入

多機能化が進展したことにより複雑になった@propertyの価格体系をシンプルに。PDB-Platformの導入にあわせてサービス体系の見直しも実施。

<価格改定の概要>

- 従来 : 基本サービスを4つに分けてパッケージ化し、パッケージ毎にご利用棟数による料金を設定し、必要な部分をお使いいただく料金体系
- 今回 : パッケージ毎の料金体系から4種の基本サービスを一つの料金で利用いただけるように見直し
- 改定の背景 : ご利用のお客様から「料金体系がわかりにくい」、「4つのパッケージをもっと利用しやすい料金体系にして欲しい」というご要望を多く頂戴したため。

* サービス体系に関しては、こちらのリリースをご参照ください。

「@property 料金体系改定のお知らせ」 <https://ssl4.eir-parts.net/doc/4389/tdnet/2615711/00.pdf>

<サービス体系改定の主旨>

- ① PDB-Platformの導入により、今後、サービスの多様化が見込まれるため、その変化にサービス体系をあわせる。
- ② 「@property」に関しては、4つの基本サービスをシームレスにお使い頂く事で、すべてのお客様がより効率的な不動産運用を行って頂けるようにするため。
- ③ 今後、「プレミアム・サポート」の導入などサポート体制の充実化を図るため。

②新リース会計基準への対応オプションの開発・販売

<2027年4月から正式導入>

@propertyはリースの貸し手・借り手双方にご利用頂ける事から、他社比でも対象顧客は多様と言える

<@propertyの強み>

- ① IFARS 16の対応が既に終了 (大手金融機関での利用実績あり)
- ② リース契約の登録から賃貸借情報の管理、請求や収受、レポートまで一気通貫でサービスを提供
- ③ 貸し手・借り手共に対応可能

<想定市場規模>

新リース会計導入に関わる想定市場規模 下記の前提に基づき算出

TAM: 約8,500社

SAM: 1,200社

SOM: 800社

<TAM>

経済産業省の企業活動基本調査*及び中小企業庁の中小企業数データ**を基に算出した、資本金3億円以上の企業数。

<SAM>

当社@propertyの強みが活かせる、不動産・小売などの業種(資本金3億円以上)の企業数。

<SOM>

当社内のデータベースに基づく有効リード数

*経済産業省 企業活動基本調査 統計表一覧 - 確報(データ) 2023年企業活動基本調査確報-2022年度実績-より作成

** https://www.chusho.meti.go.jp/koukai/chousa/chu_kigyocnt/2023/231213chukigyocnt.html

WEB請求

テナント・PM/BM会社・オーナー・各協力会社など、不動産を取り巻く様々な関係者間の請求や清算書、検収書、納品書、支払通知書などのやりとりがWEB上で完結できます。

機能概要

- ◆ 指定の送付先をセットした明細を元に請求書をWEB発行しメールに通知
- ◆ 請求入金実績リスト
- ◆ 自動リマインドメールを送るリマインダー機能
- ◆ 保存期限を自動設定
- ◆ タイムスタンプ管理

財務会計

@property内で登録された取引情報を元に伝票データを自動作成し、ハンドで作成された伝票データとともに外部の会計システムに連携することが可能です。

機能概要

- ◆ 会社全体の勘定科目の登録
- ◆ 会社全体勘定科目のEDINET勘定科目への変換
- ◆ 会計マスタ、変動理由マスタ、帳票レイアウト、配賦設定の登録
- ◆ 伝票作成
- ◆ @propertyの会計システム連携からの伝票取り込み
- ◆ 配賦伝票作成
- ◆ 科目別残高確認
- ◆ 決算仕訳登録
- ◆ 総勘定元帳出力
- ◆ 財務諸表出力（貸借対照表、損益計算書、キャッシュフロー計算書、株主資本等変動計算書）
- ◆ 年度繰越

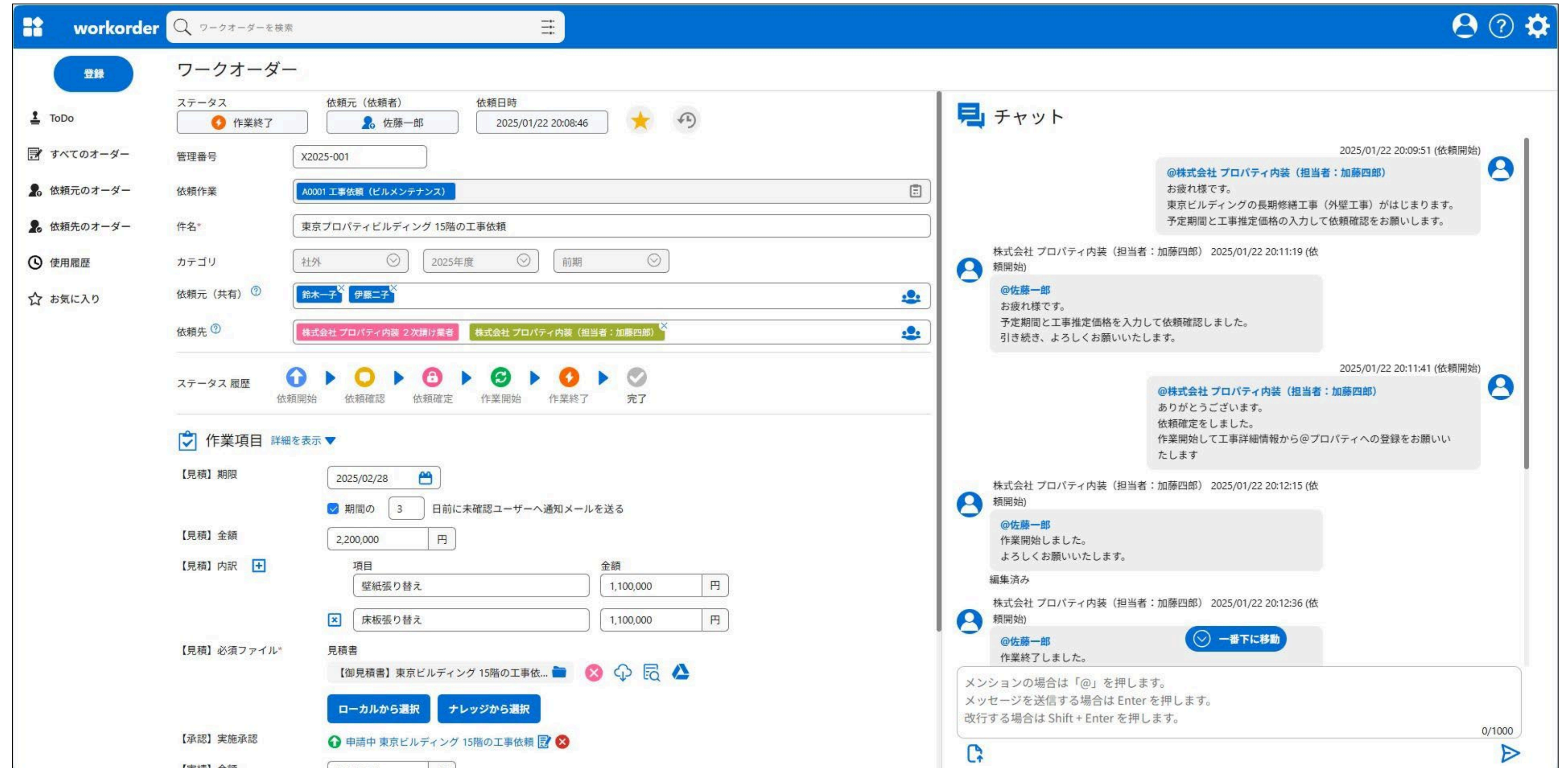
③PDB-Platformの拡充 機能追加

複数部門にまたがる作業依頼を一元管理する機能。作業指示書の作成、作業指示書の部門間連携、進捗・ステータス管理を同じ画面上から実施することができ、煩雑な管理が省力化できます。ワークフローと組み合わせることで、途中で申請・承認プロセスを挿入することも可能です。

workorder

【主要な機能】

- ・カスタマイズ項目機能
- ・チャット機能
- ・ゲストユーザー機能
- ・依頼元・依頼先機能
- ・ステータス履歴機能
- ・アクセス権限機能
- ・@knowledge連携可能
- ・workflow機能連携可能
- ・ワークオーダーの連結機能
- ・メール通知機能



The screenshot displays the 'workorder' management interface. The main content area shows a 'ワークオーダー' (Work Order) card with the following details:

- ステータス:** 作業終了 (Completed)
- 依頼元 (依頼者):** 佐藤一郎
- 依頼日時:** 2025/01/22 20:08:46
- 管理番号:** X2025-001
- 依頼作業:** A0001 工事依頼 (ビルメンテナンス)
- 件名:** 東京プロパティビルディング 15階の工事依頼
- カテゴリ:** 社外, 2025年度, 前期
- 依頼元 (共有):** 鈴木一子, 伊藤二子
- 依頼先:** 株式会社 プロパティ内装 2次請け業者, 株式会社 プロパティ内装 (担当者: 加藤四郎)

Below the card, there is a '作業項目' (Work Item) section with a table of items:

項目	金額
壁紙張り替え	1,100,000 円
床板張り替え	1,100,000 円

The interface also includes a 'チャット' (Chat) panel on the right with several messages from '株式会社 プロパティ内装 (担当者: 加藤四郎)' and '佐藤一郎' regarding the work order's progress and confirmation.

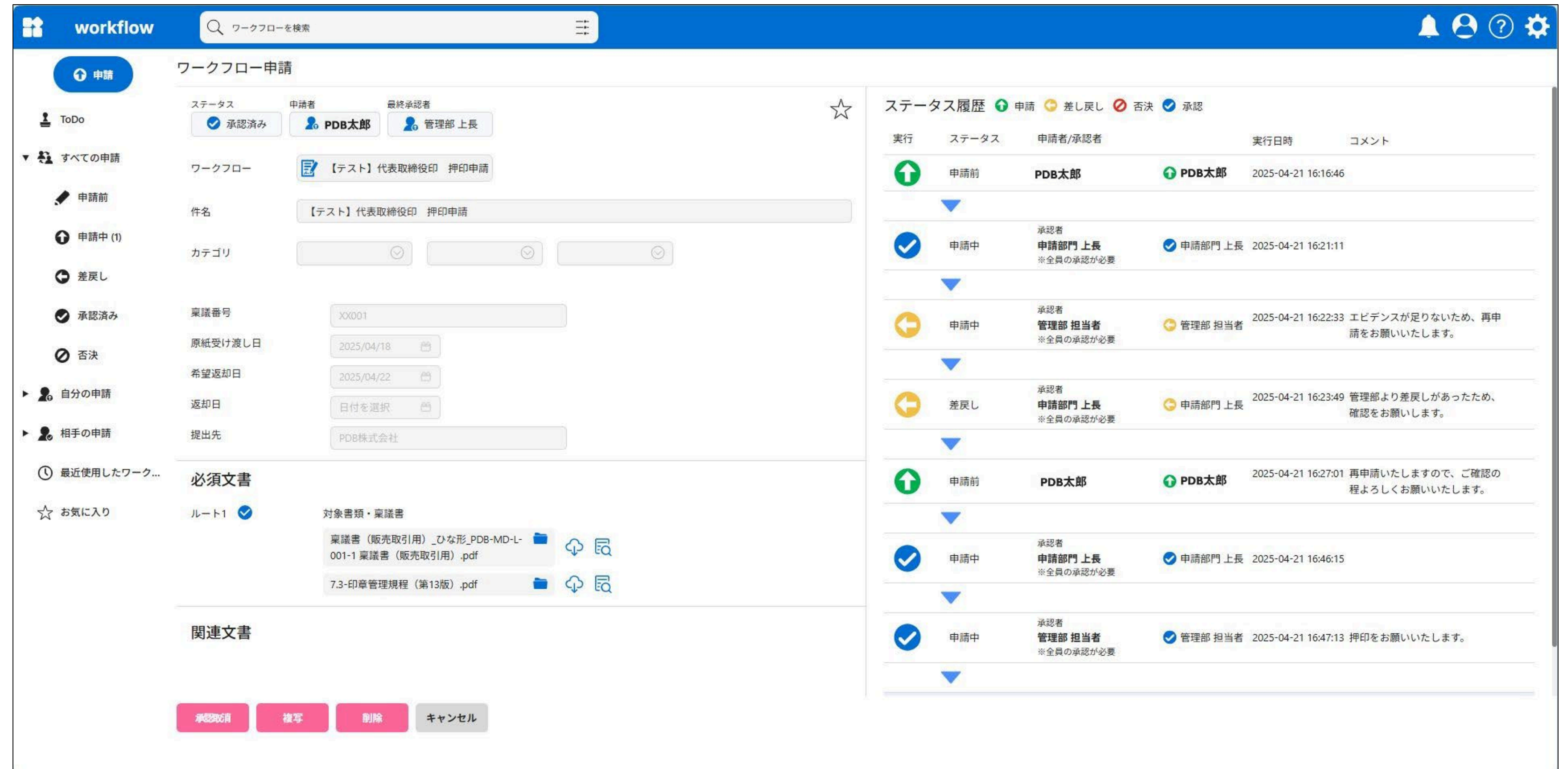
③PDB-Platformの拡充 機能追加

企業内の申請・承認プロセスを一元管理する機能。承認ルート、承認者、承認時の確認項目のテンプレート化等、柔軟に設定することが可能です。

workflow

【主要な機能】

- ・カスタマイズ項目機能
- ・ルート設定機能
- ・条件分岐機能
- ・ステータス履歴機能
- ・ToDo機能
- ・必須文書設定
- ・テンプレート登録機能
- ・アクセス権限機能
- ・メール通知機能



The screenshot shows the 'workflow' management interface. It includes a search bar, a left sidebar with navigation options like '申請' (Application) and '承認済み' (Approved), and a main content area. The main area displays details for a workflow application, including status (承認済み), applicant (PDB太郎), and approver (管理部 上長). It also shows a list of '必須文書' (Required Documents) and a 'ステータス履歴' (Status History) table.

実行	ステータス	申請者/承認者	実行日時	コメント
↑	申請前	PDB太郎	2025-04-21 16:16:46	
✓	申請中	承認者: 申請部門 上長 ※全員の承認が必要	2025-04-21 16:21:11	
↶	申請中	承認者: 管理部 担当者 ※全員の承認が必要	2025-04-21 16:22:33	エビデンスが足りないため、再申請をお願いいたします。
↶	差戻し	承認者: 申請部門 上長 ※全員の承認が必要	2025-04-21 16:23:49	管理部より差戻しがあったため、確認をお願いします。
↑	申請前	PDB太郎	2025-04-21 16:27:01	再申請いたしますので、ご確認の程よろしくお願いいたします。
✓	申請中	承認者: 申請部門 上長 ※全員の承認が必要	2025-04-21 16:46:15	
✓	申請中	承認者: 管理部 担当者 ※全員の承認が必要	2025-04-21 16:47:13	押印をお願いいたします。

③PDB-Platformの拡充 機能追加

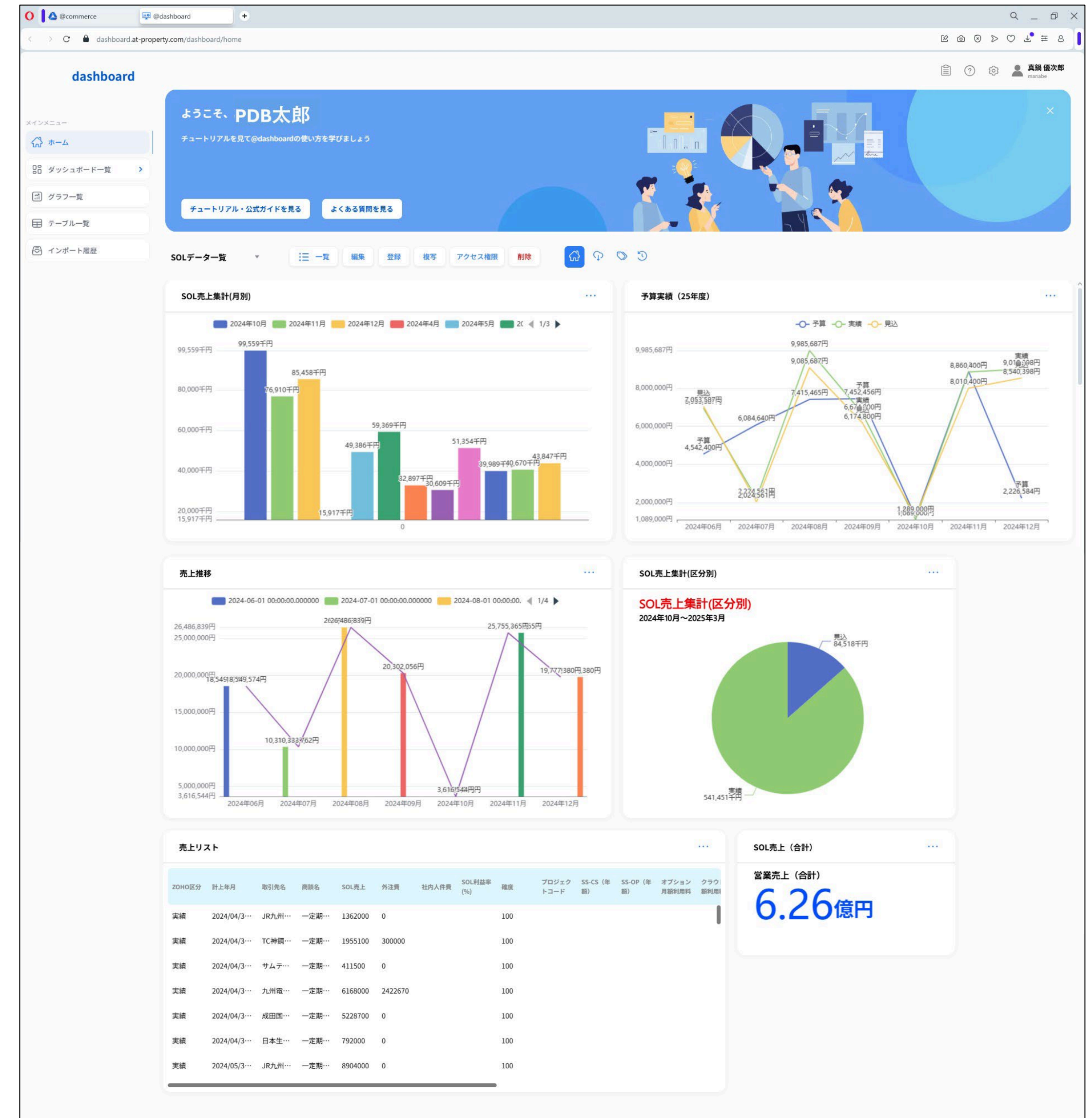


PDB-Platform内および外から追加インポートしたデータを用い、作成したグラフや集計表をまとめて視覚的にわかりやすく表示する機能。可視化した結果を自由に並べて表示するので、各データを比較、参照する手間が省けます。



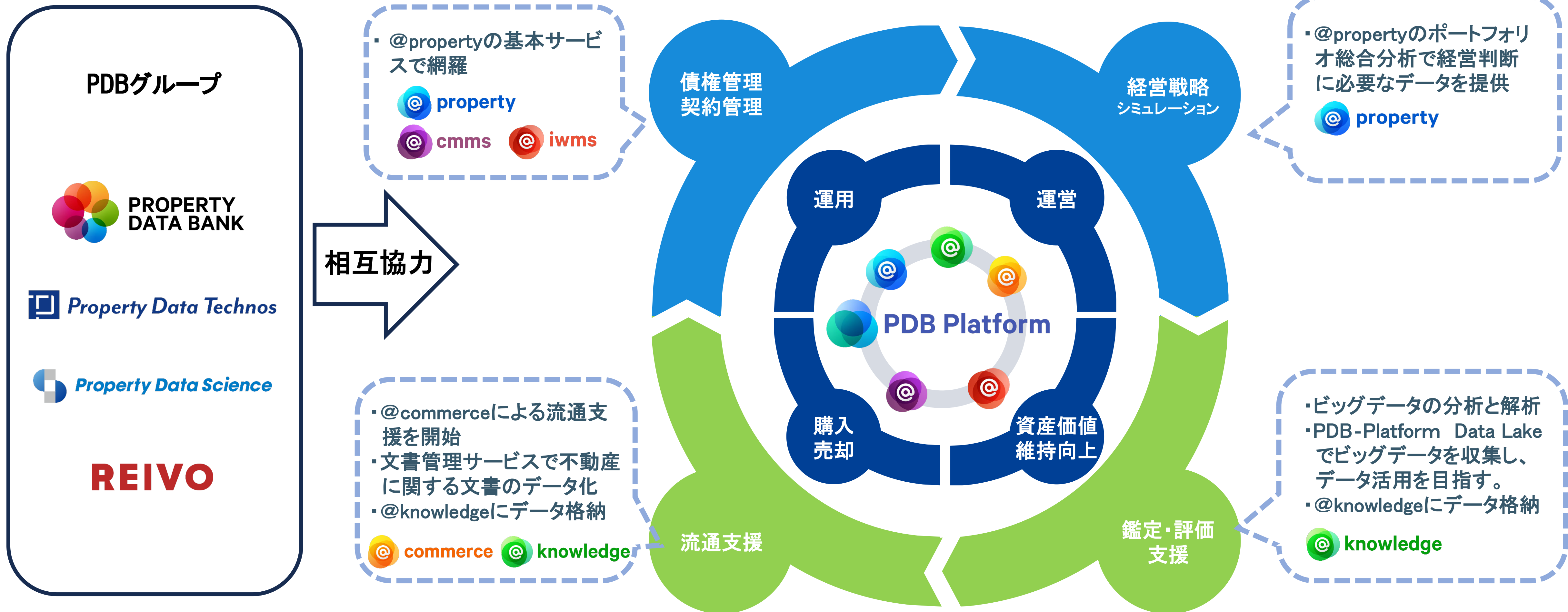
【主要機能】

- @property連携機能
- インポート機能
- ビューテーブル機能
- グラフ作成機能
- dashboard作成機能
- 共有機能
- ダウンロード機能



④グループ間シナジーの強化

各子会社はPDB-platform事業に関連したサービスの開発・販売の強化。子会社間のシナジーも追求。



不動産WHOLE LIFE

○ 株主還元: 株式分割

流動性を改善を目的に、2019年以来の株式分割を実施。

概要	普通株式1株に対して、2株の割合を持って分割 (1:2)	
	分割前	分割後
発行済株式総数	5,932,500株	11,865,000株
	発行可能株式総数	17,976,000株
基準日公告日	2025/6/13(予定)	
基準日	2025/6/30	
効力発生日	2025/7/1	

・分割実施の背景

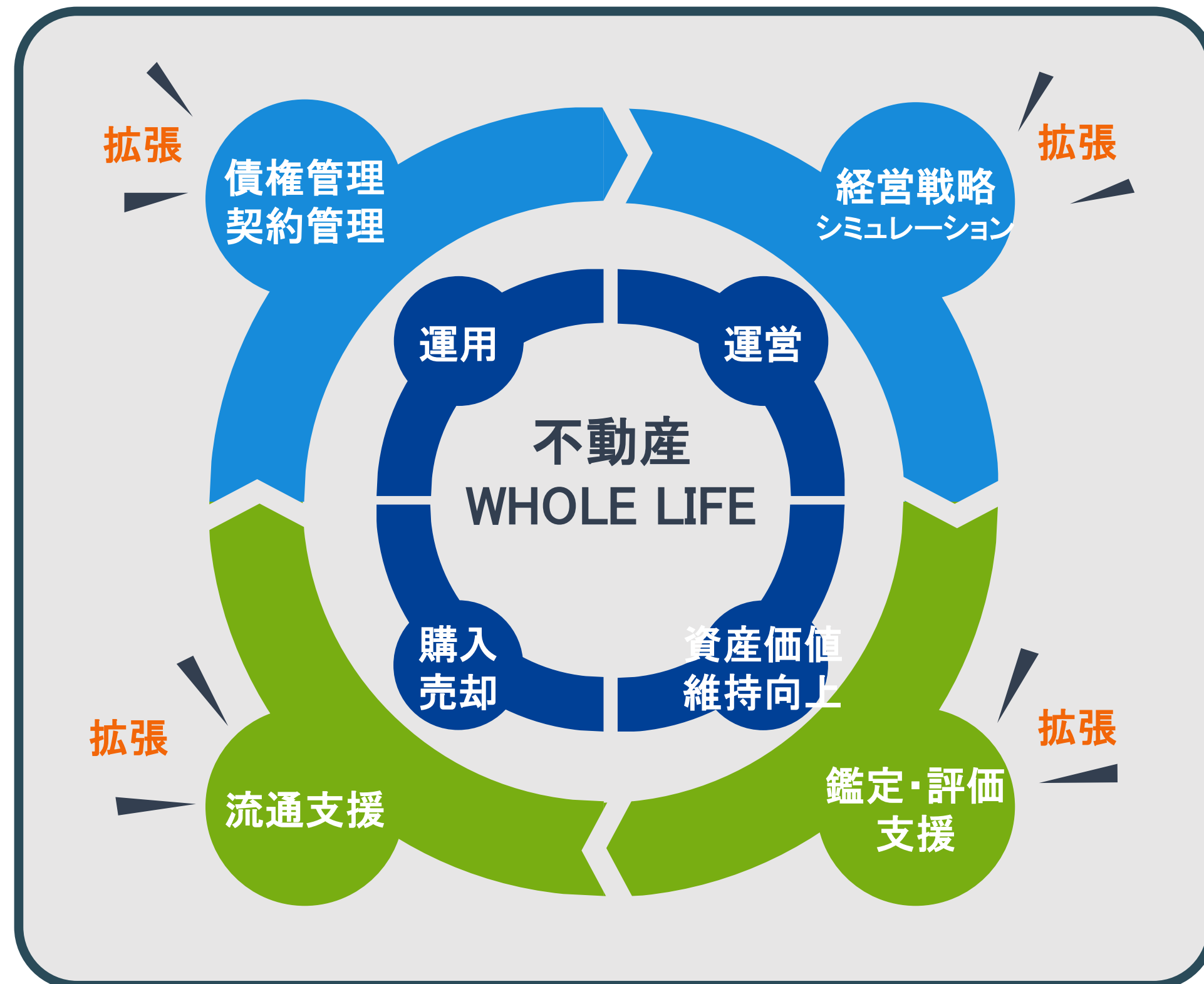
- 当社の経営理念・事業方針にご賛同頂ける投資家の皆様が、より投資しやすい環境に整備する
- 当社株式の流動性の向上
- 投資家層の拡大

03. 中期経営計画及び成長可能性に関する事項



不動産 WHOLE LIFE の達成

中計達成時



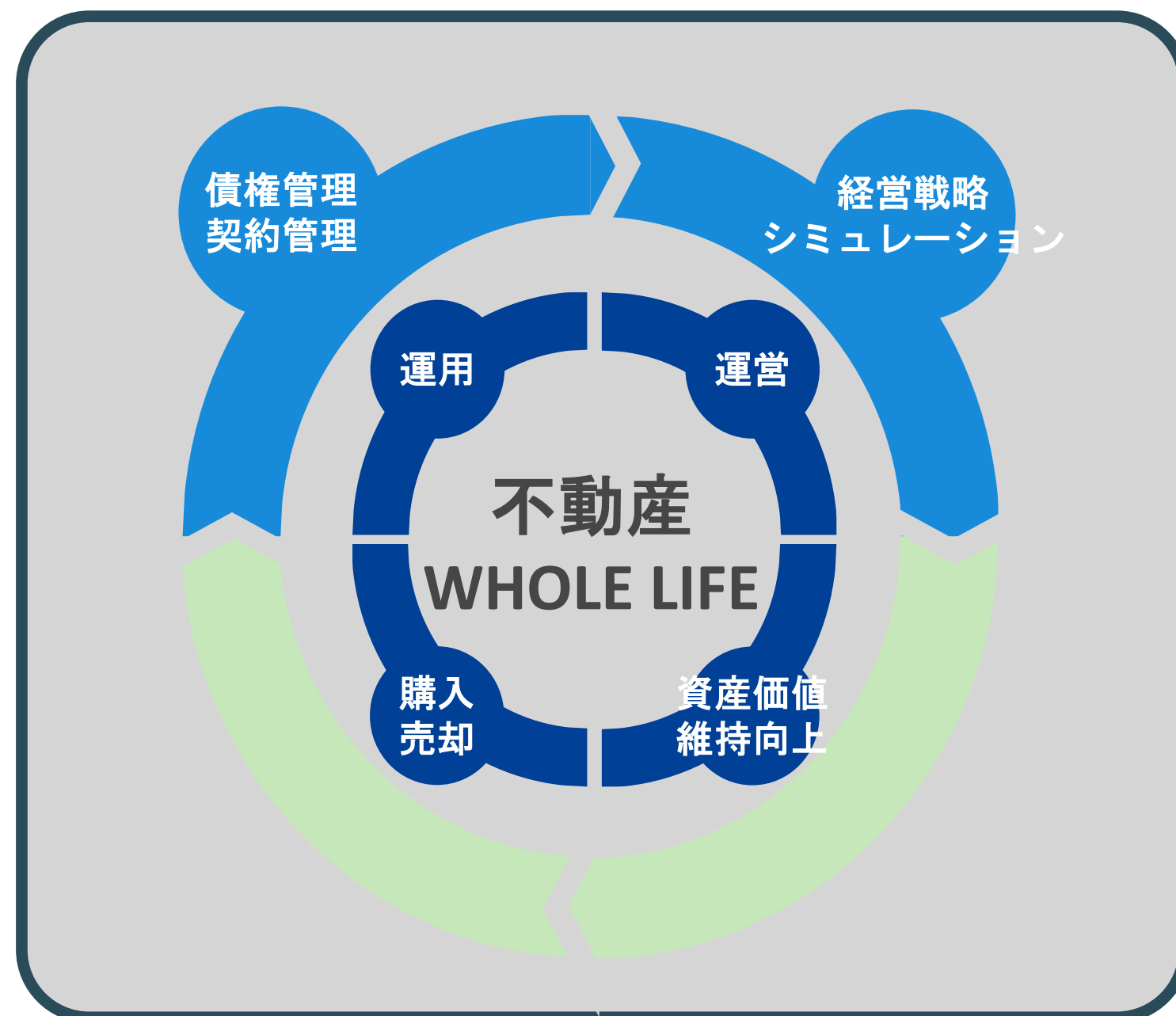
不動産WHOLE LIFEとは？

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。

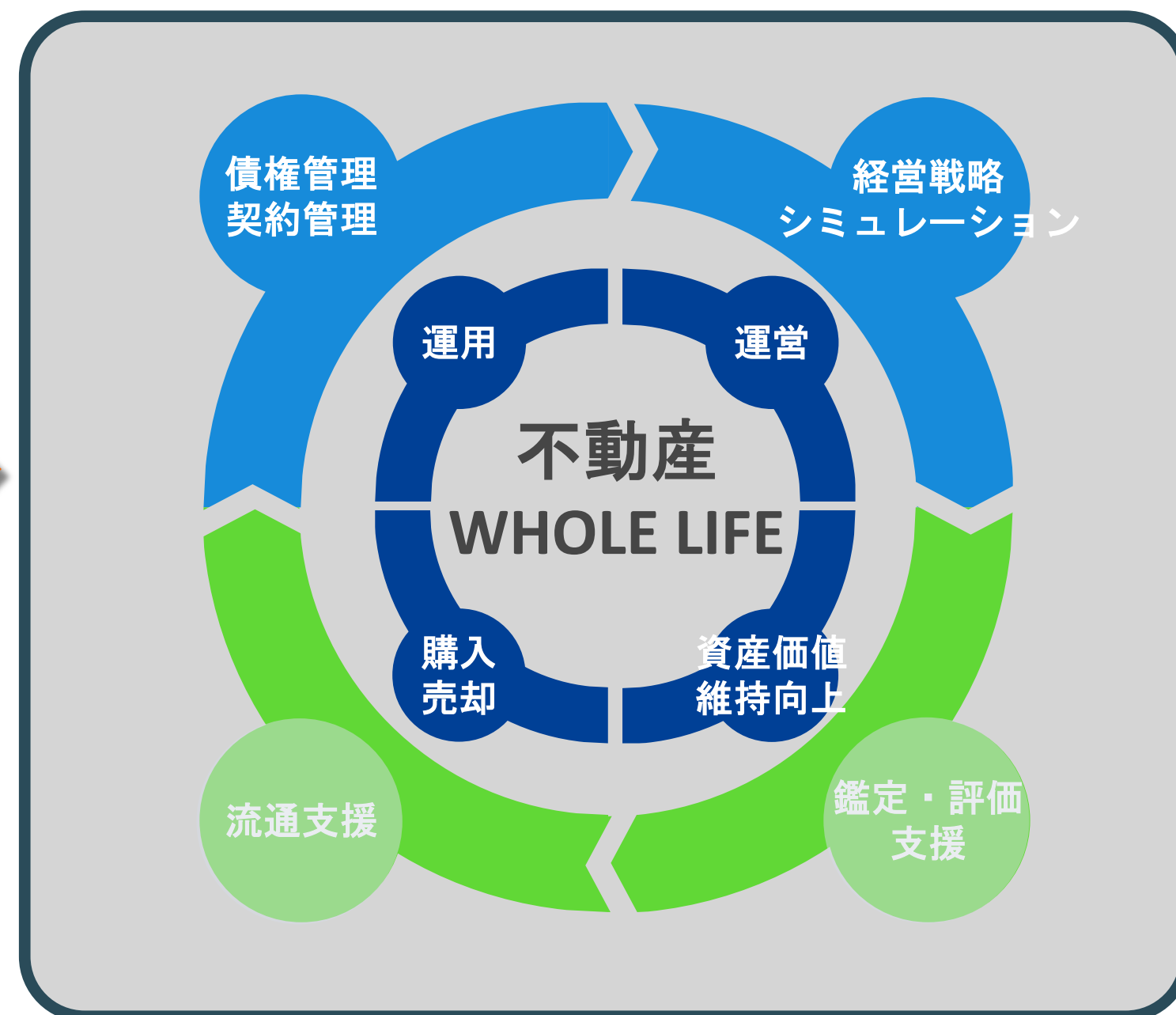
不動産の「運用」や「運営」はもちろん「資産価値の維持向上」、「流通（購入・売却）」への支援を含む、トータル支援まで範囲を広げる。

「不動産WHOLE LIFE」の追求

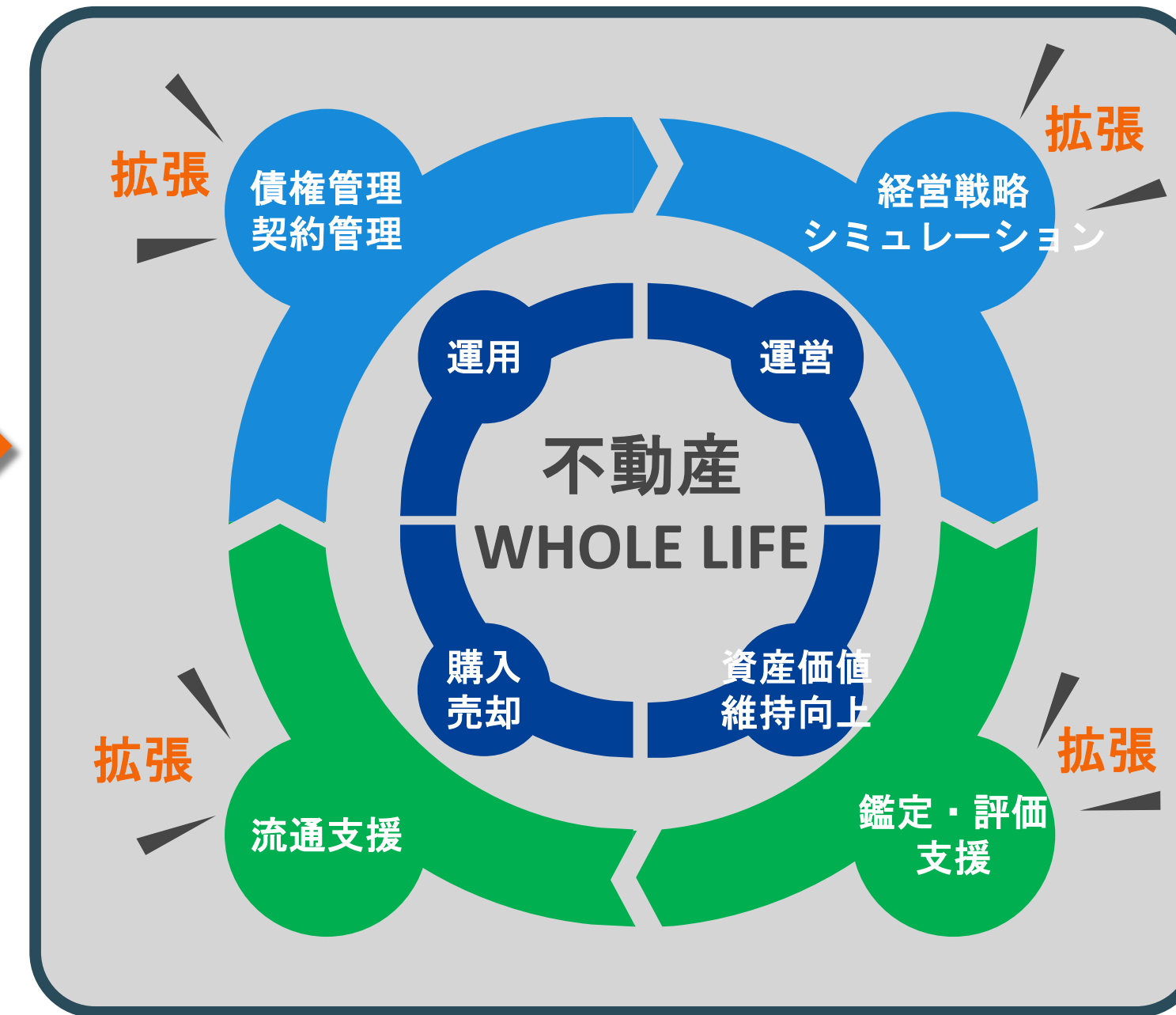
中計スタート時



現在



中計達成時



@knowledgeのリニューアルとPDB-Platformの開発をすすめることにより「不動産WHOLE LIFE」の基盤の整備は進展。今年度はこの基盤のサービスとしての利用を拡大させる。

○ 中期経営計画: 連結業績目標

中期経営計画5ヶ年（連結）

		23期 2023年3月期 (計画値)	23期 2023年3月期 (実績値)	24期 2024年3月期 (計画値)	24期 2024年3月期 (実績値)	25期 2025年3月期 (計画値)	25期 2025年3月期 (実績値)	26期 2026年3月期 (当初計画値)	26期 2026年3月期 (業績予想)	27期 2027年3月期 (計画)
売上合計		2,977	2,832	3,420	2,516	4,430	3,320	5,640	4,000	7,500
プロパ ティ データ バンク	クラウド	1,520	1,514	1,680	1,650	1,890	1,797	2,150	2,010	2,460
	ソリュー ション	1,120	1,150	1,240	635	1,290	1,070	1,340	1,200	1,390
プロパティ データ テクノス		250	154	200	215	400	231	450	300	650
プロパティ データ サイエンス		87	14	300	17	350	27	700	40	1,000
新規 サービス		—	—	—	—	500	209	1,000	450	2,000
営業利益率		25.8%	29.0%	24.1%	17.3%	22.1%	28.2%	22.4%	26.0%	23.0%

○ 中期経営計画：KPI

当社はKPIとして売上と営業利益率をおいている。売上は中計目標値を下回っているが、営業利益率は上回る推移。

		23期 2023年3月期 (計画値)	23期 2023年3月期 (実績値)	24期 2024年3月期 (計画値)	24期 2024年3月期 (実績値)	25期 2025年3月期 (計画値)	25期 2025年3月期 (実績値)	26期 2026年3月期 (当初計画値)	26期 2026年3月期 (業績予想)	27期 2027年3月期 (計画)
売上合計		2,977	2,832	3,420	2,516	4,430	3,320	5,640	4,000	7,500
プロパティ データ バンク	クラウド	1,520	1,514	1,680	1,650	1,890	1,797	2,150	2,010	2,460
	ソリューション	1,120	1,150	1,240	635	1,290	1,070	1,340	1,200	1,390
プロパティ データ テクノス		250	154	200	215	400	231	450	300	650
プロパティ データ サイエンス		87	14	300	17	350	27	700	40	1,000
新規 サービス		—	—	—	—	500	209	1,000	450	2,000
営業利益率		25.8%	29.0%	24.1%	17.3%	22.1%	28.2%	22.4%	26.0%	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20%以上を26/3期も維持する予定。
- ・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。

○ 2026年3月期業績の計画変更について

2026年3月期業績予想は中期経営計画から以下の理由により乖離。@プロパティの売上は順調に推移しているものの、子会社の売上が大きく乖離している。2027年3月期に設定している中期経営計画最終年度の目標値に関しては、見直しを検討する。

①売上高未達の理由

プロパティデータバンク

- ・ソリューションサービスの大型化も進展しており、@propertyの成長は概ね想定通り。
- ・来期にかけて新リース会計基準導入の効果を見込む。

プロパティデータテクノス

- ・不動産文書管理サービスは高い成長を維持しているが、リソース不足により想定水準には未達。
- ・印刷事業も、全体的な需要減退により想定を下回る展開。
- ・今後はBPO事業の強化等により、挽回を図る。

プロパティデータサイエンス

- ・データサイエンスサービスの拡大を想定していたが、当初の見通しより立ち上がりが遅れた。
- ・@commerceに関しては、現在まで案件化が進展していない事を鑑み、営業体制の変更等を行った。これにより、売上計上時期が後ずれすることになる。

その他(新規サービス)

- ・不動産WHOLE LIFEにむけた基盤の完成にむけて対応を進めてはいるが、当初想定より進捗が遅い。
- ・M&Aに関しても、当初想定していたペースから遅延している。
- ・一方で、BIMと連携できる@cmmsの需要の立ち上がりが足元見えており、拡大を図る。

②利益未達の理由

- ・営業利益、当期純利益は売上高の未達により想定を下回っている。
- ・ただし、原価率、販管費率が当初想定を下回って推移しているため、営業利益率は想定を上回る。

○ 経営コンセプト

原点継承

- ・ パブリッククラウドとしての精神性
- ・ ワンソース・マルチユースの構造
- ・ 知識集約サービスによる社会貢献



仕組革新

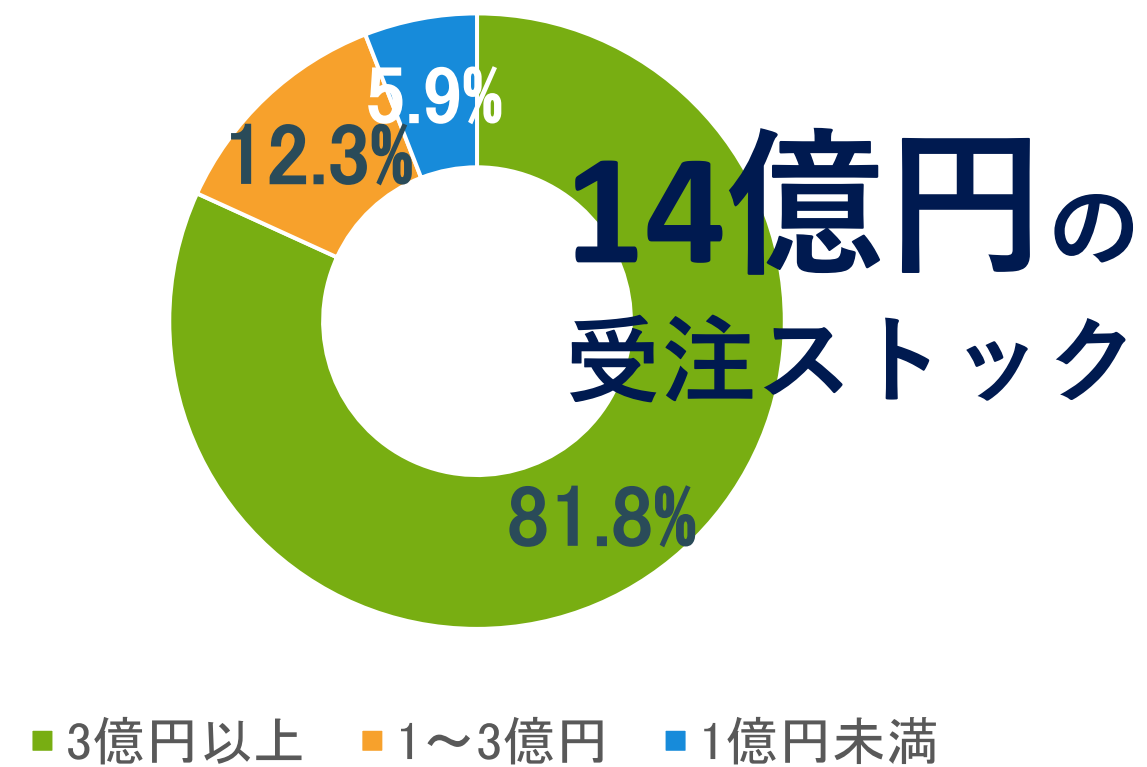
- ・ 時代のニーズに合ったサービス革新
- ・ 顧客業務の効率化と資産向上へ向けた解決力の向上
- ・ プロダクトユーザビリティの向上
- ・ PDB自体の様々な仕組の革新

パブリッククラウドとしての誇りを持ち、標準型導入をすすめるとともに、さらに発展させた大型案件の獲得を追求する。また、PDB-Platformの開発をすすめることにより、時代のニーズにあったサービスへと深化させる。

○ 中期経営計画達成のための3つの戦略

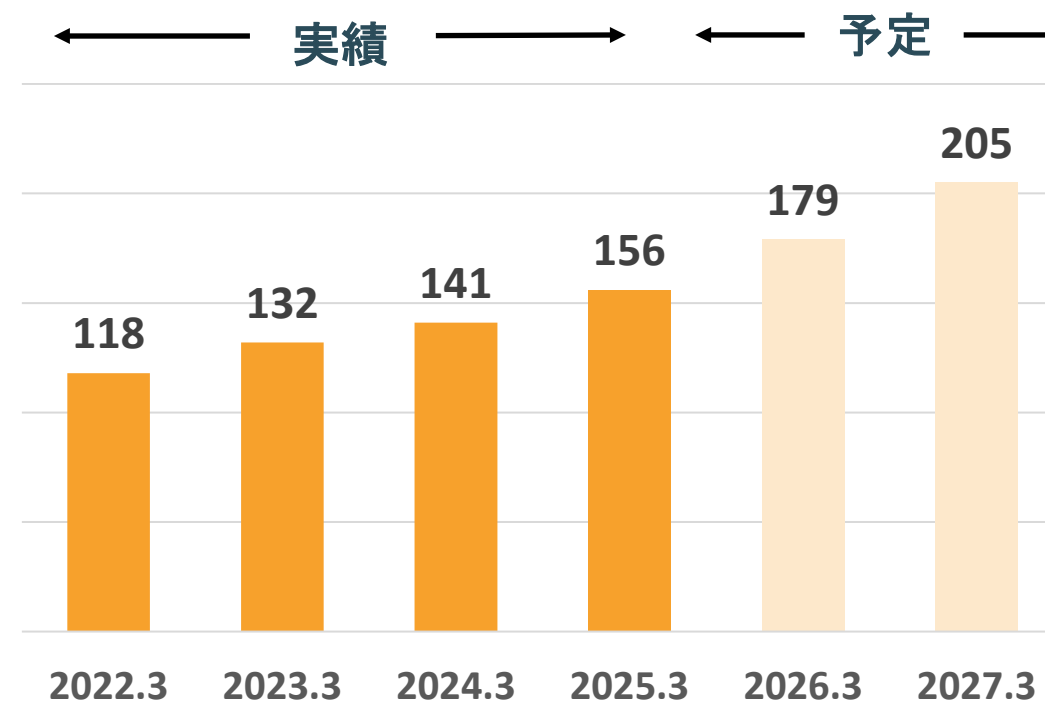
① 大型案件受注の継続

大型案件の引き合いは引き続き旺盛であるため、リソース・マネジメントを行いながら受注の拡大を目指します。



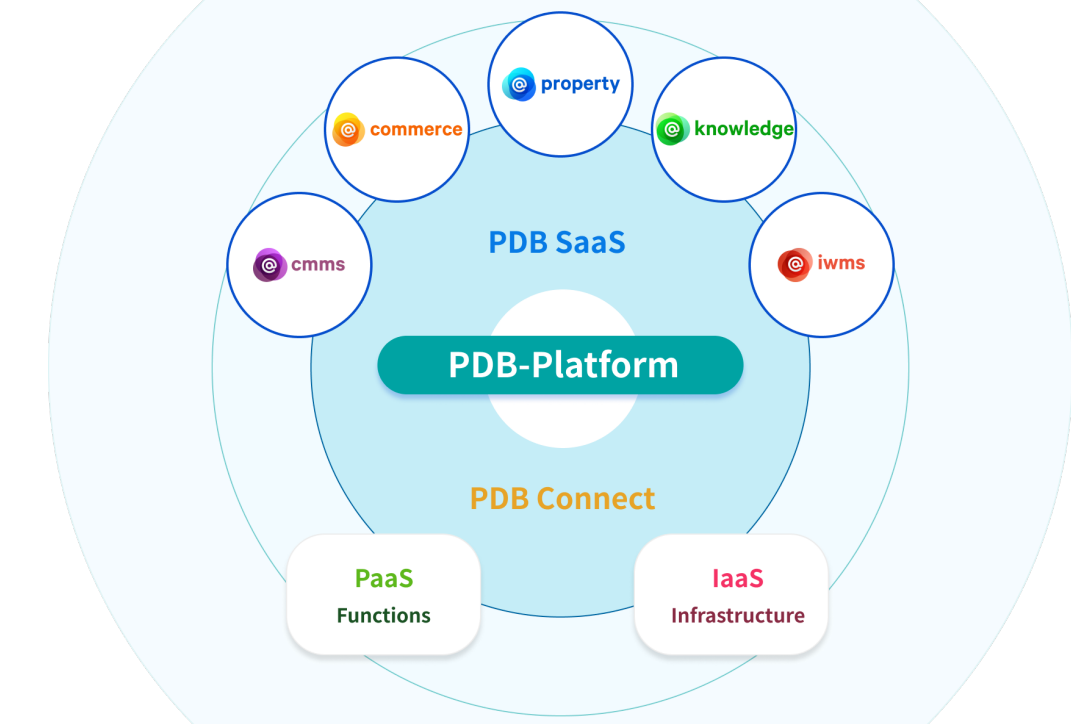
② クラウド収益の拡大

@propertyのクラウド収益の拡大を目指します。



③ PDB-Platformの積極的な拡販

サービス構造を進化させ、インフラ・機能面をPDB-Connect、サービスをPDB-SaaSとしてそれぞれを強化します。

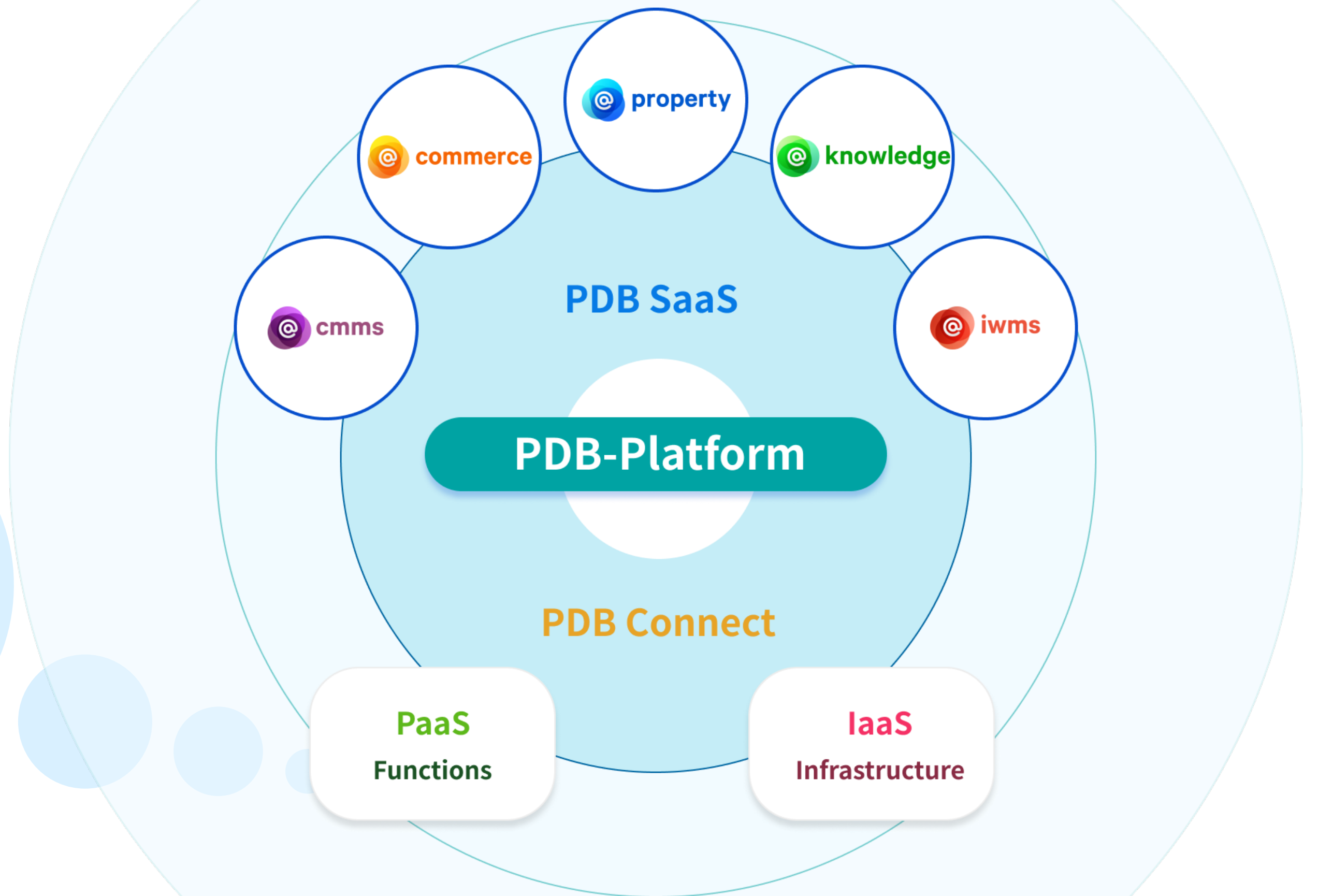
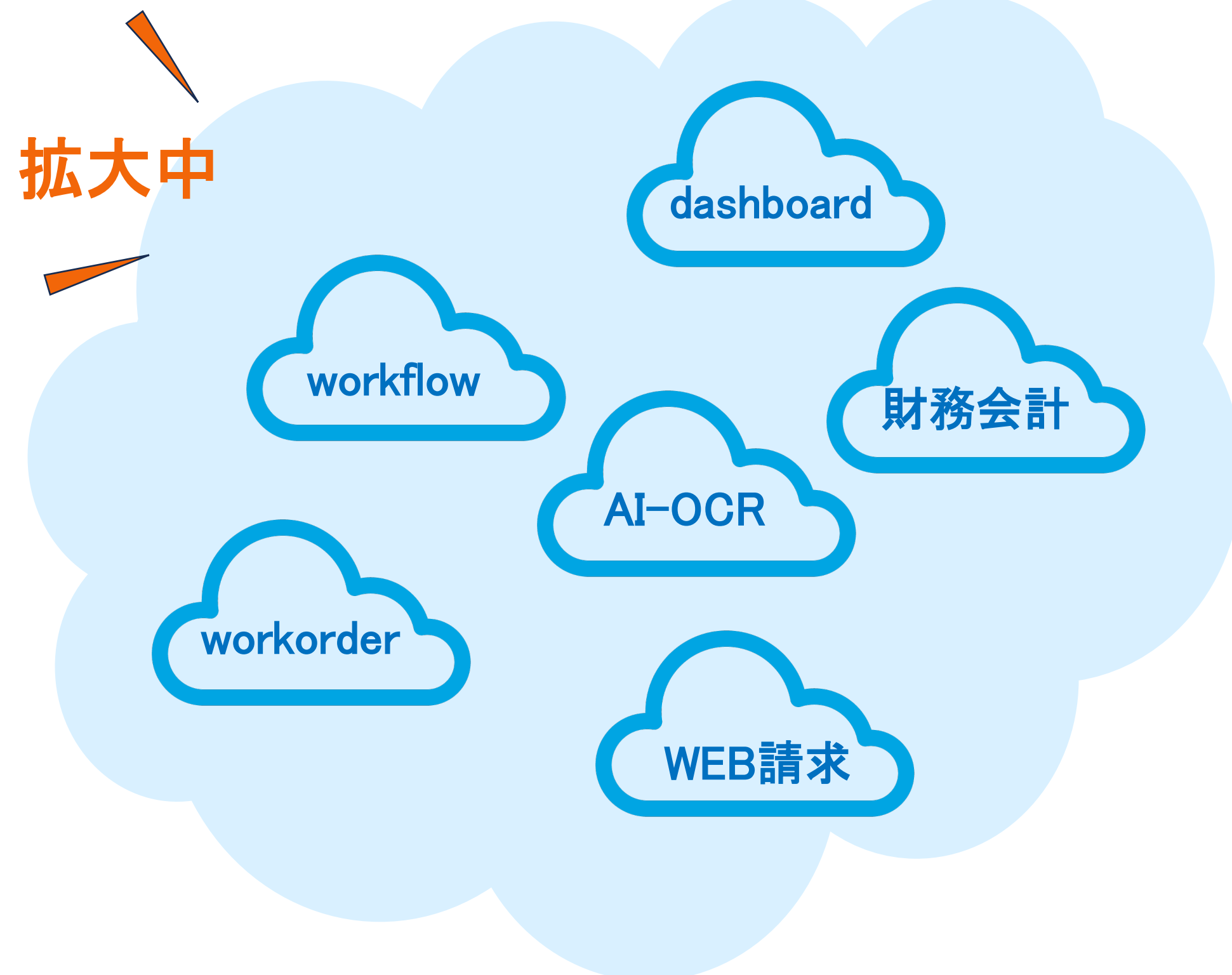


対象顧客・対象領域の拡大と新規顧客の拡大強化

○ PDB Platformとは？

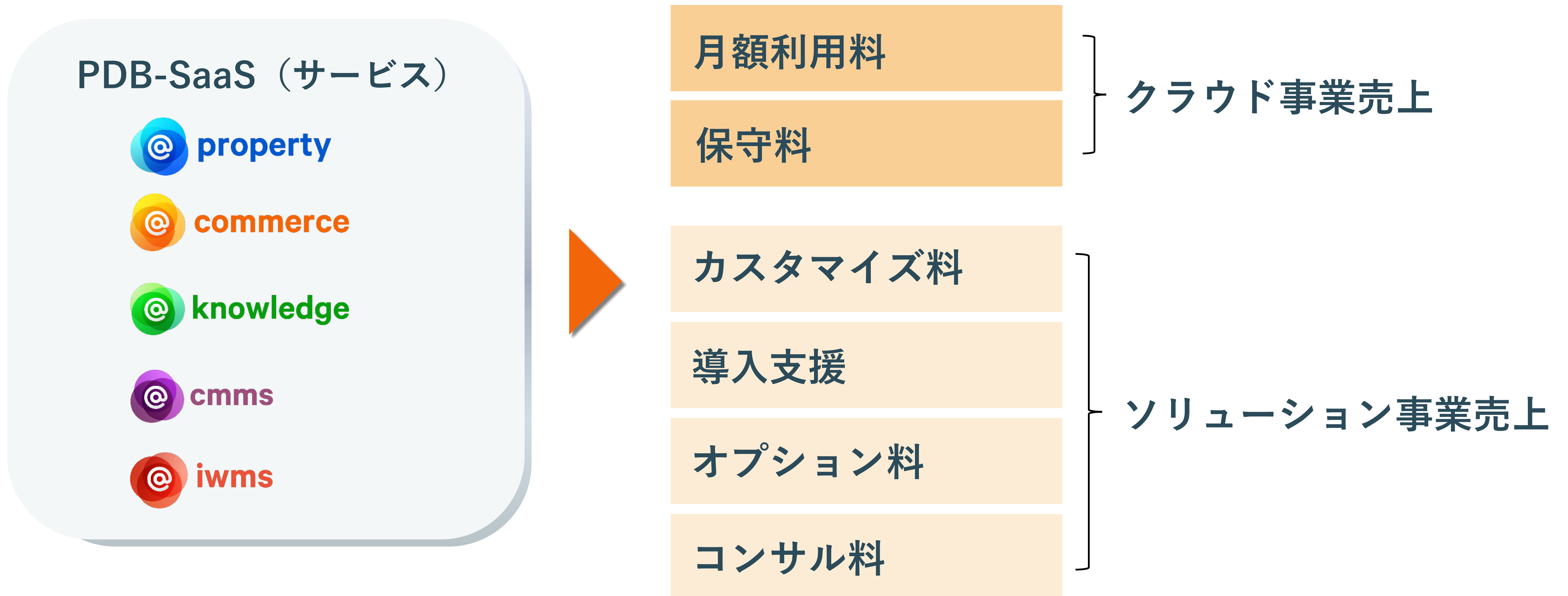
創業来構築してきたワンソース・マルチユースの@property原点を継承し、サービス毎のコンテナ化をすすめ、お客様のニーズに合わせて機能を組み合わせることを可能にするクラウドサービスを構築。

お客様のニーズに合わせた新機能の開発も行っており、より使いやすいサービスを実現します。



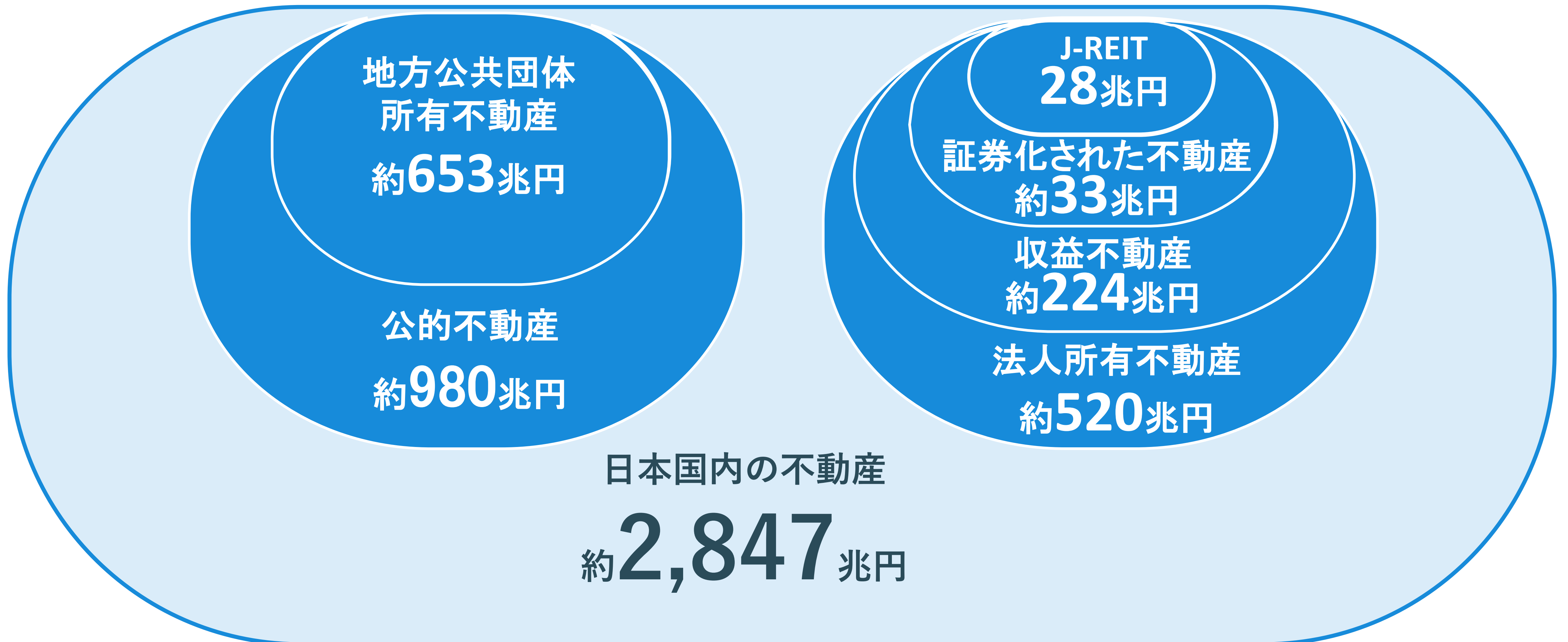
○ ビジネスモデル

クラウド事業売上は、定期的な収入（ストック収益）を計上。ソリューション事業売上は、一時的な売上（フロー収益）を計上。



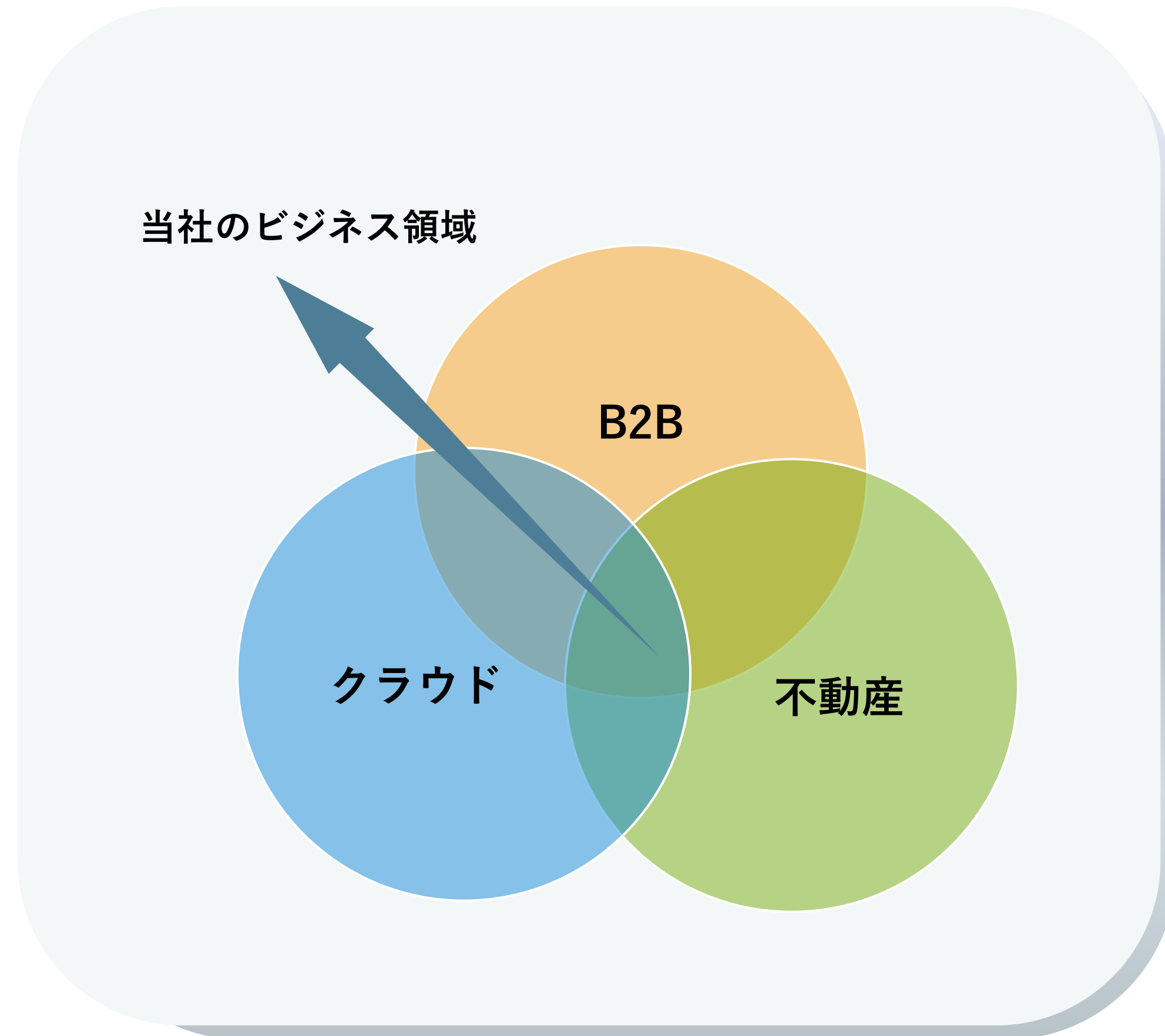
市場規模

日本の不動産資産規模は約2,847兆円。当社のビジネス領域（法人所有不動産と公的不動産）は約1,500兆円。



○ 事業領域

B2B×クラウド×不動産のビジネス領域で成長。



当社のビジネス領域

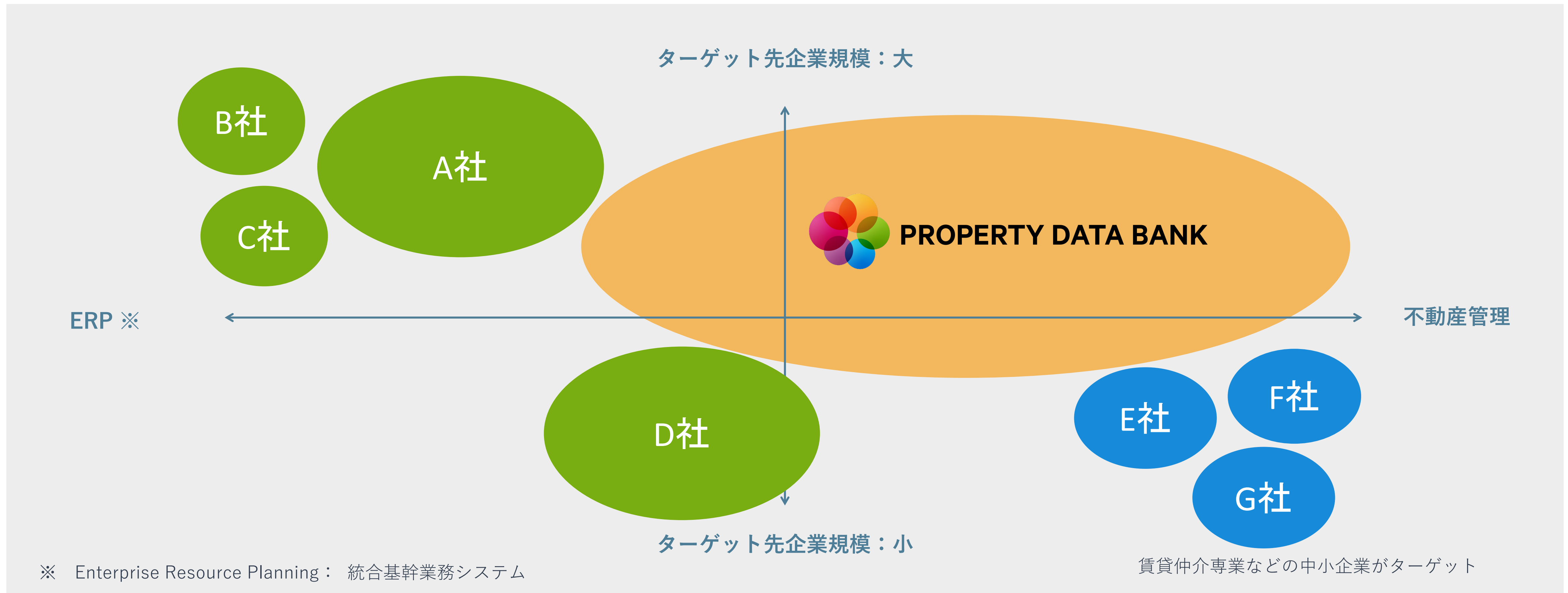
- ・ B2Bの中でも、大企業に特化

当社の顧客

- ・ REIT / 私募REIT
- ・ 一般事業会社
(不動産を保有している企業)
例：電力、鉄道、小売、保険
- ・ 官公庁

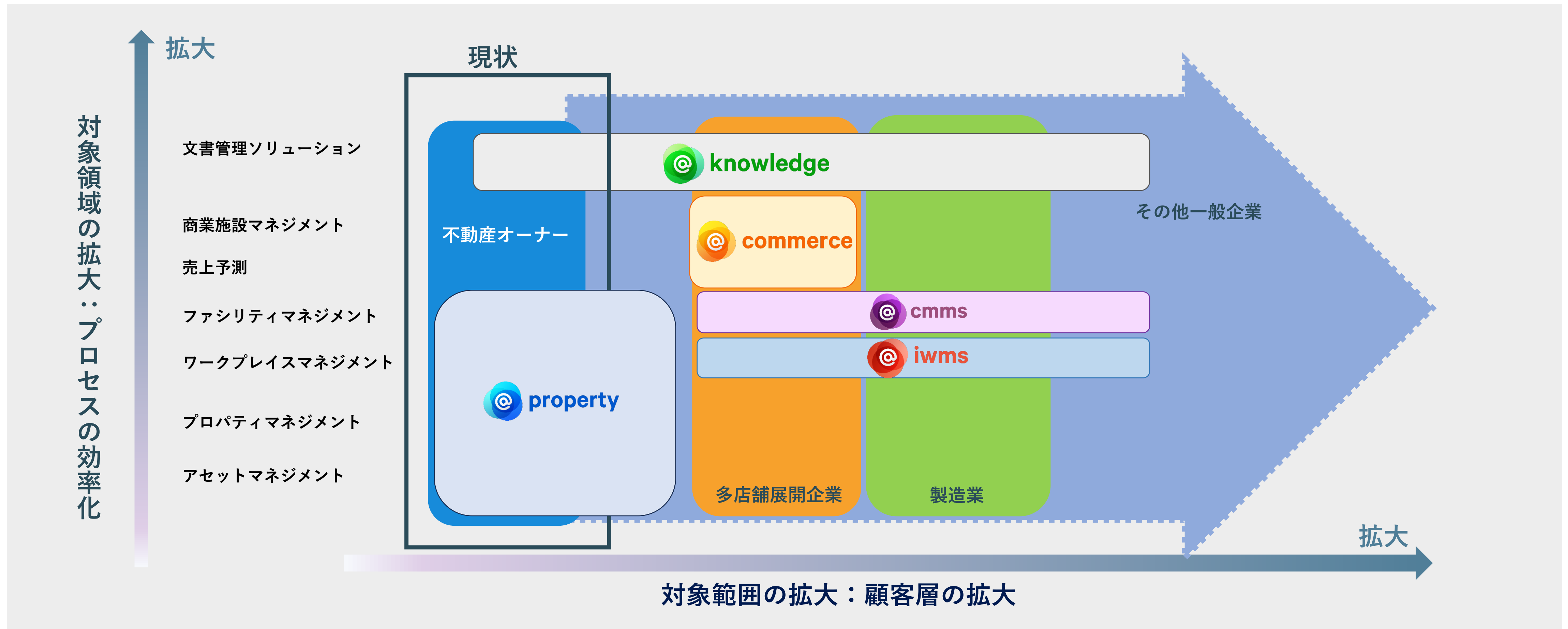
競合状況

@property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。



○ 対象領域と顧客層の拡大

対象領域と顧客層の拡大を推進する。



プロパティデータバンクグループロードマップ



○ 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。

04. Appendix



○ 会社概要

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

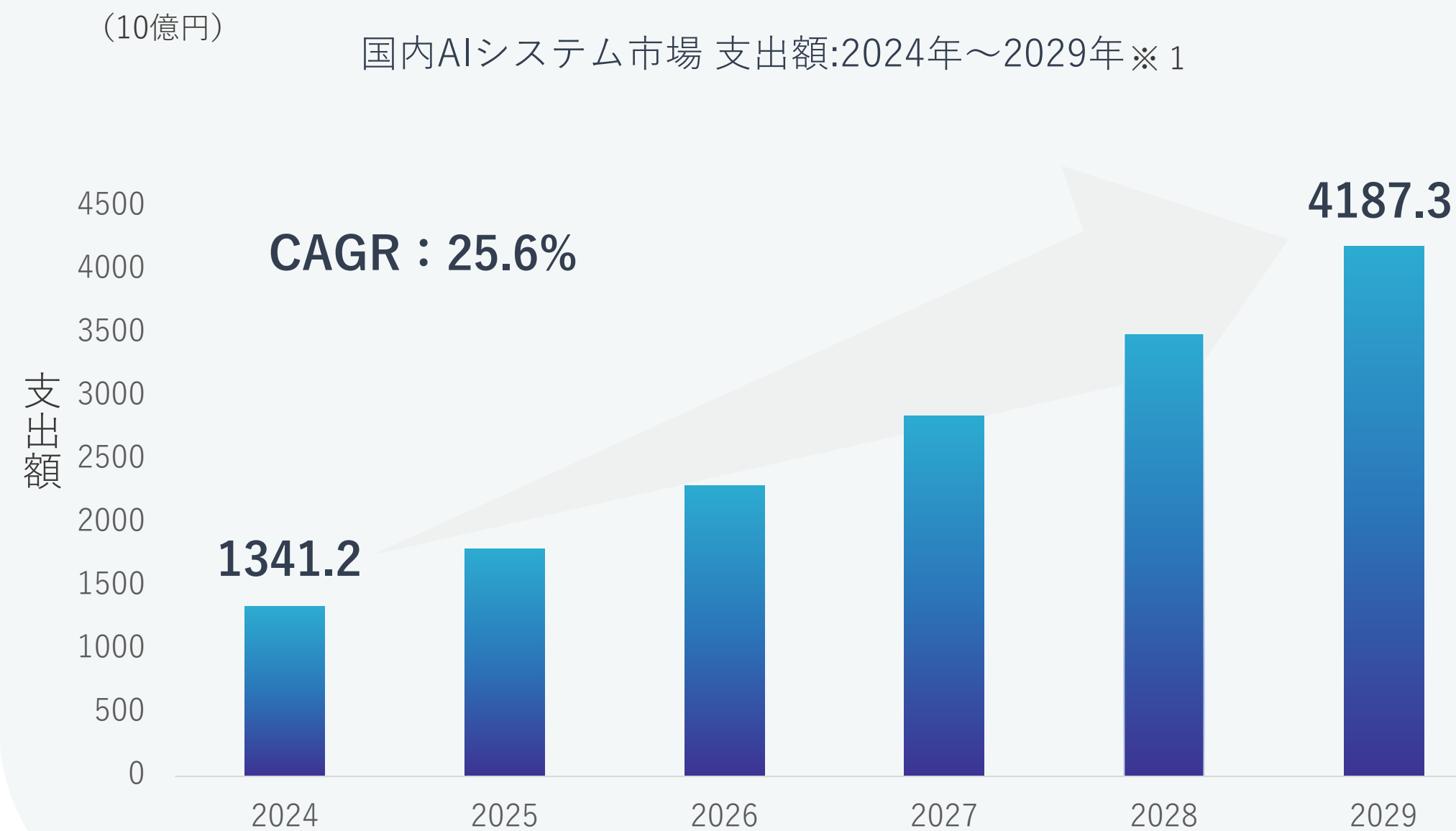
会社名	プロパティデータバンク株式会社
代表者	板谷 敏正、武野 貞久
設立	2000年10月2日
本社	東京都港区浜松町1-30-5 浜松町スクエア
事業内容	不動産・施設管理のソフトウェア提供および関連業務
資本金	332百万円※
市場	東京証券取引所グロース(4389)
従業員数	82名(子会社を含む)※

※2025年3月末時点

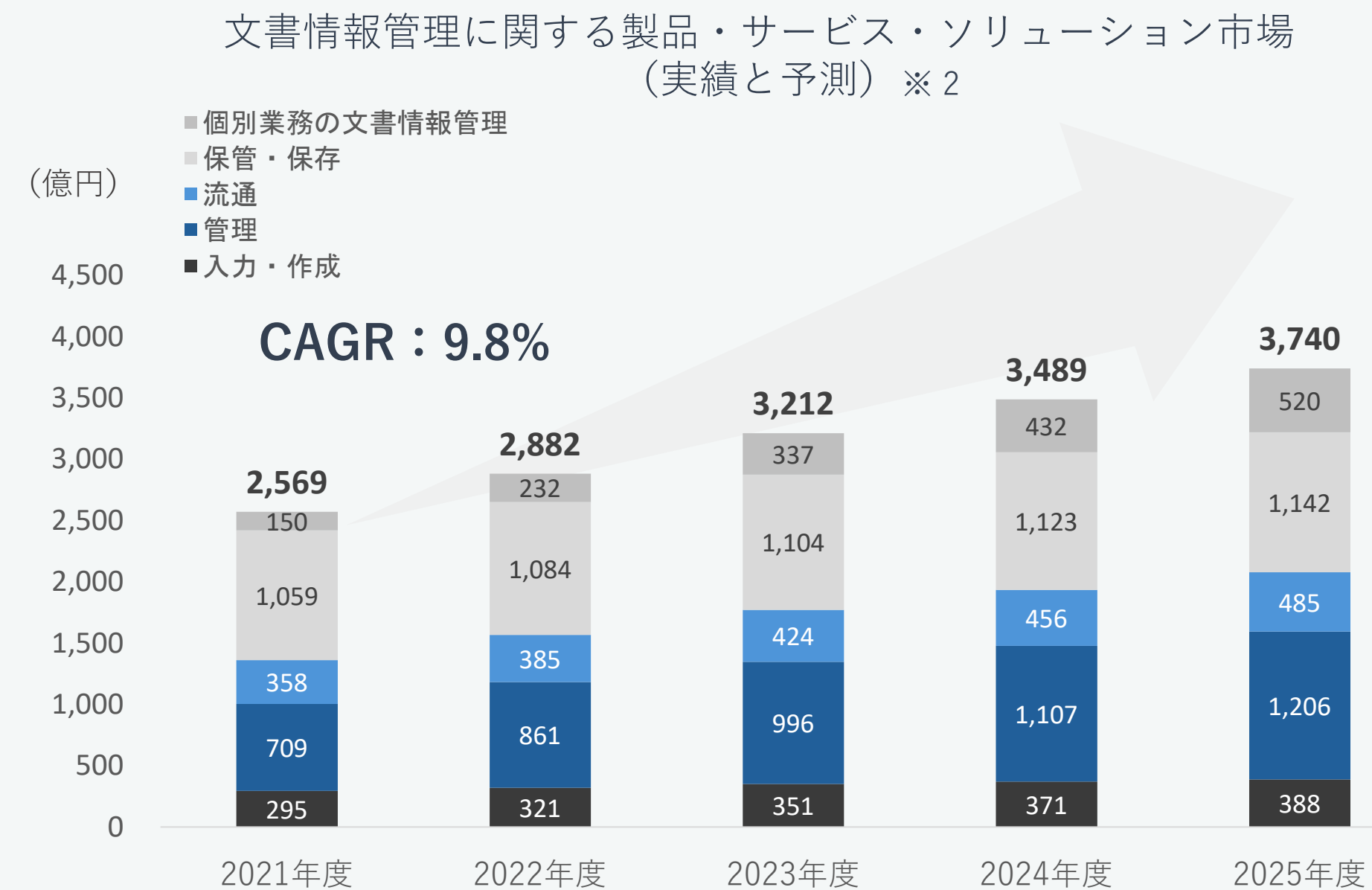
市場の成長性

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 2025年度に4000億円に迫る



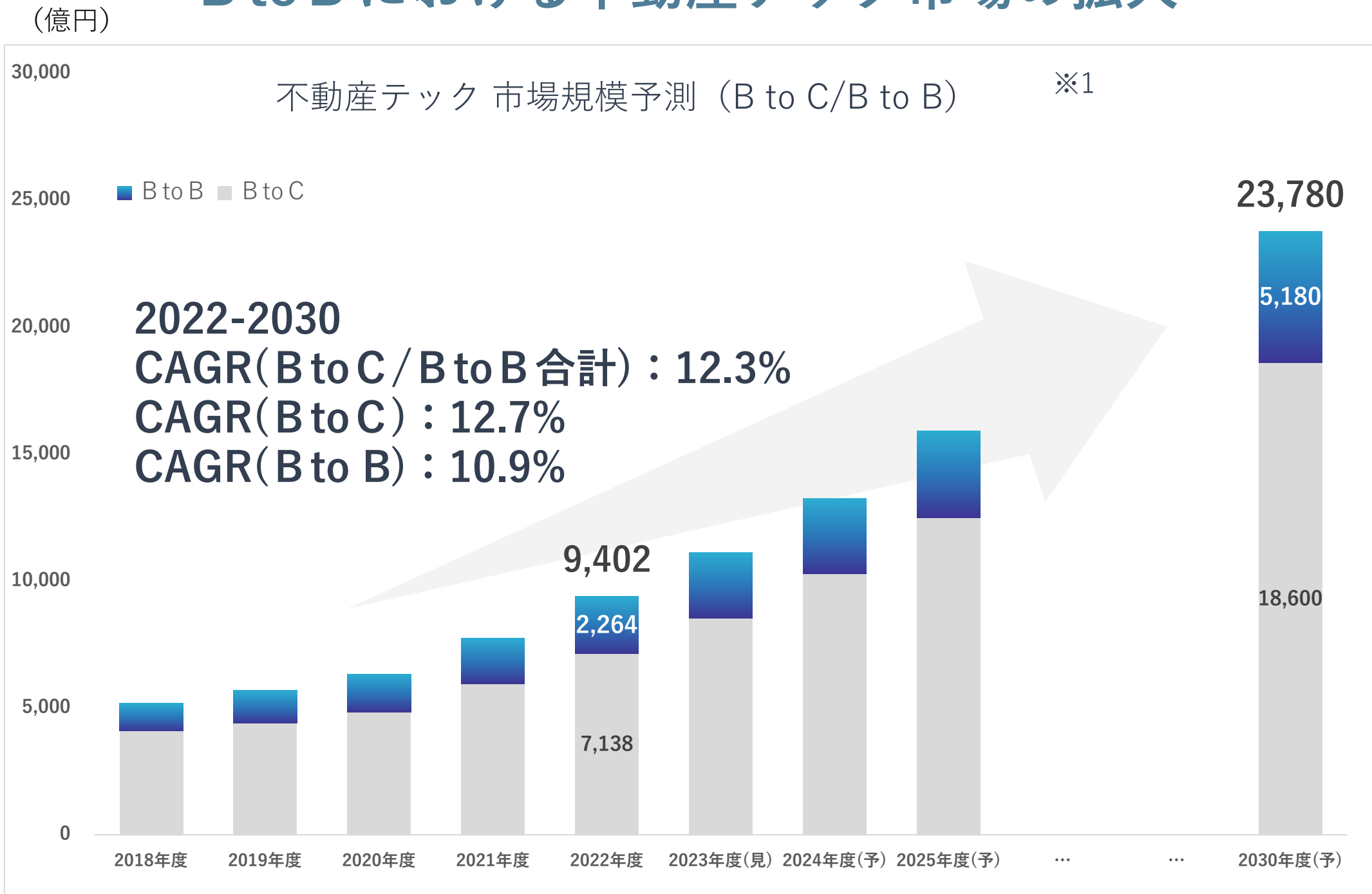
出典 ※1 IDC Japanプレスリリース「国内AIシステム市場予測を発表」(2025年5月1日)
※2 「2023年 文書情報管理関連製品・サービスの市場動向調査」 発行：公益社団法人日本文書情報マネジメント協会 (JIIMA)

市場の成長性

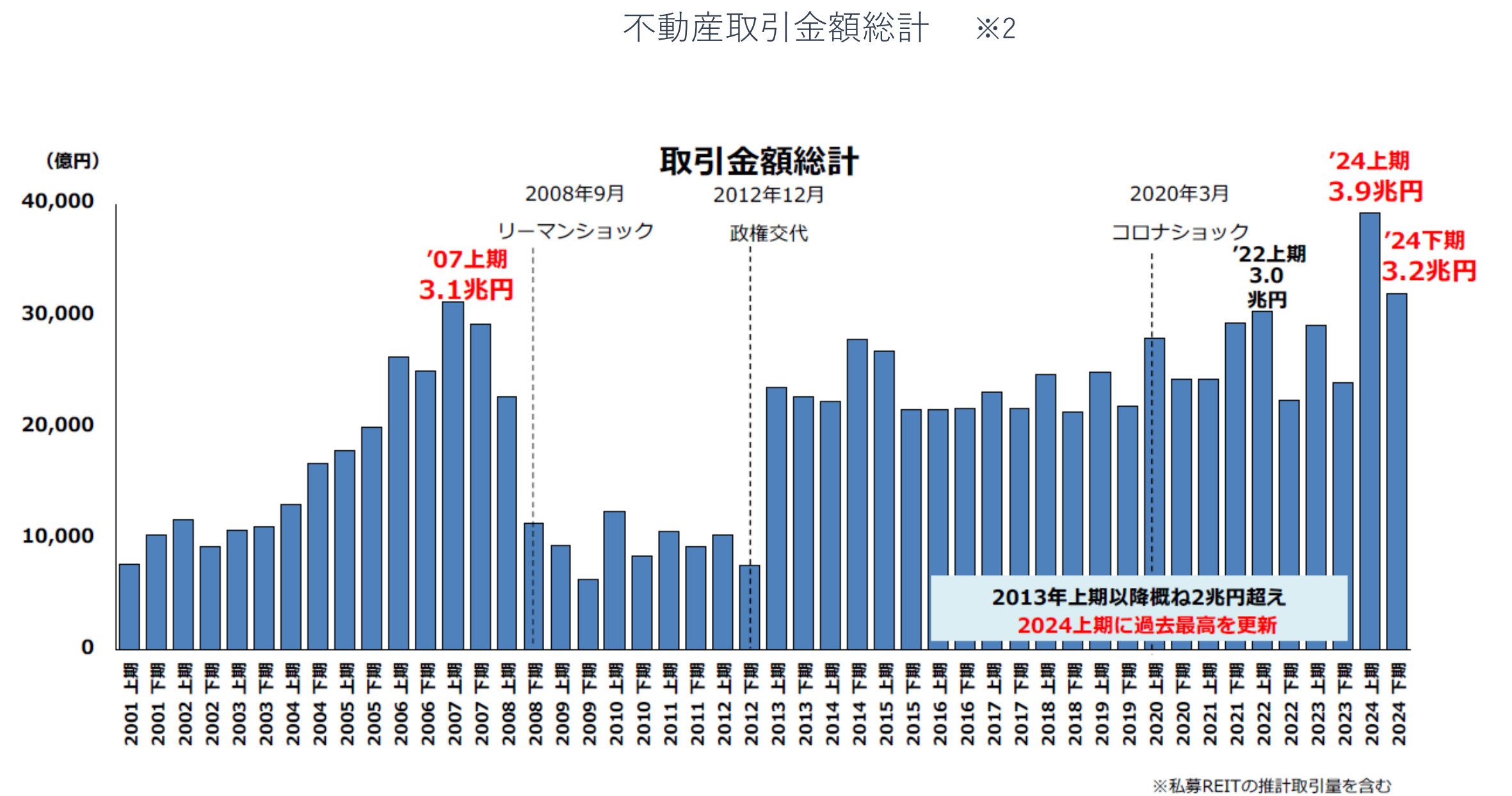
米国だけでなく、日本の不動産テック市場も拡大傾向続く。
Bto Cの不動産テック市場の規模拡大だけでなく、BtoB市場においても拡大を期待。

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2～3兆円程度で推移



出典 ※1 株式会社矢野経済研究所「2024年版 不動産テック市場の実態と展望」(2024年4月)

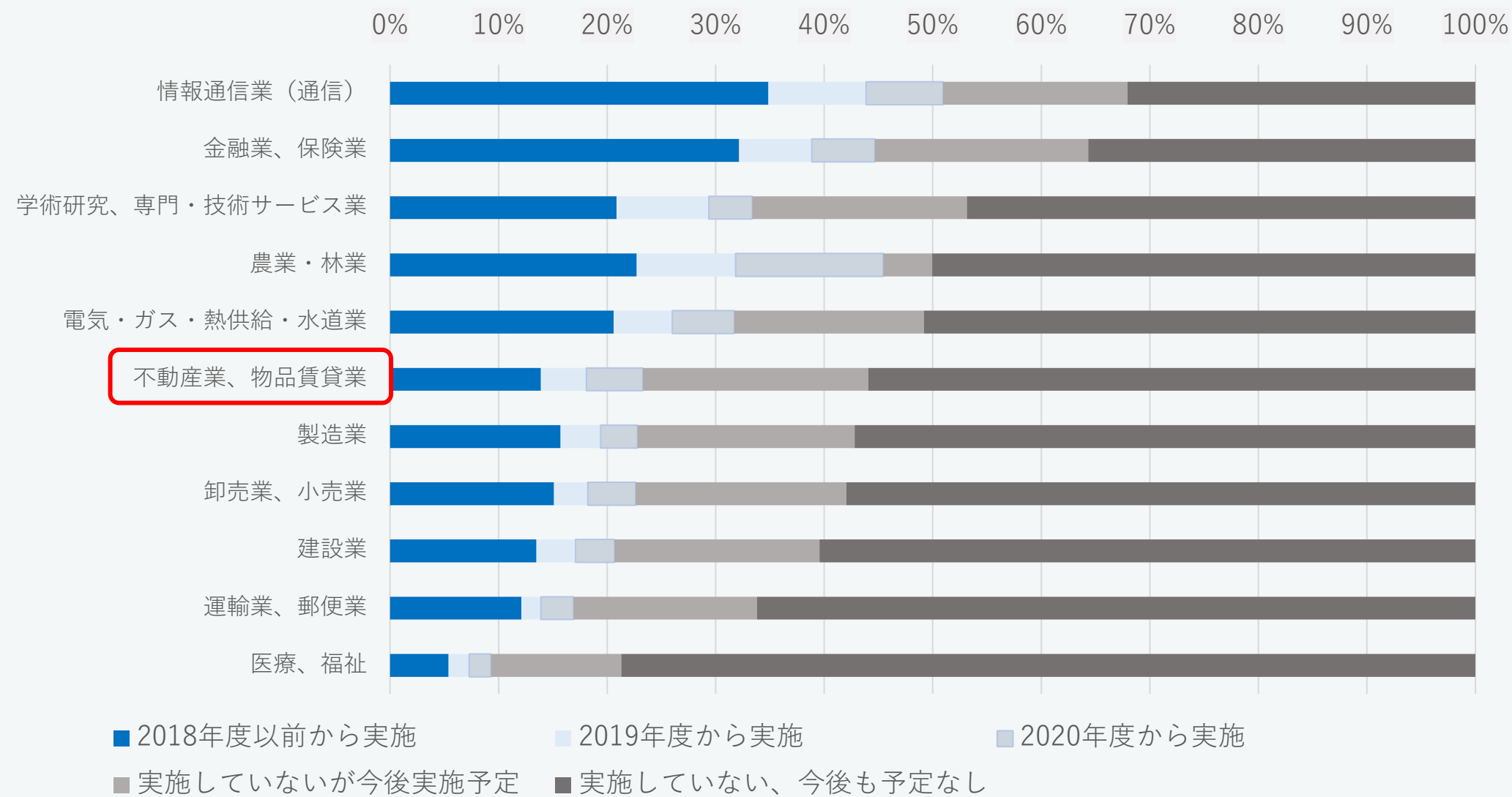
※2 一般財団法人日本不動産研究所プレスリリース「不動産取引市場調査(2024年下期)」(2025年4月1日) 集計対象としているのは、主として法人、J-REIT、証券化対象不動産関係者が関与した投資用不動産・事業用不動産の取引

外部環境

国内不動産産業におけるIT活用は遅れていたが、近年、投資意欲は高まっている。
既存のレガシーシステムの見直し・システム移行はトレンドはまだ継続すると見込まれる。

不動産産業はIT活用への意欲が高まっている

デジタル・トランスフォーメーションの取組状況(日本:業種別) ※1

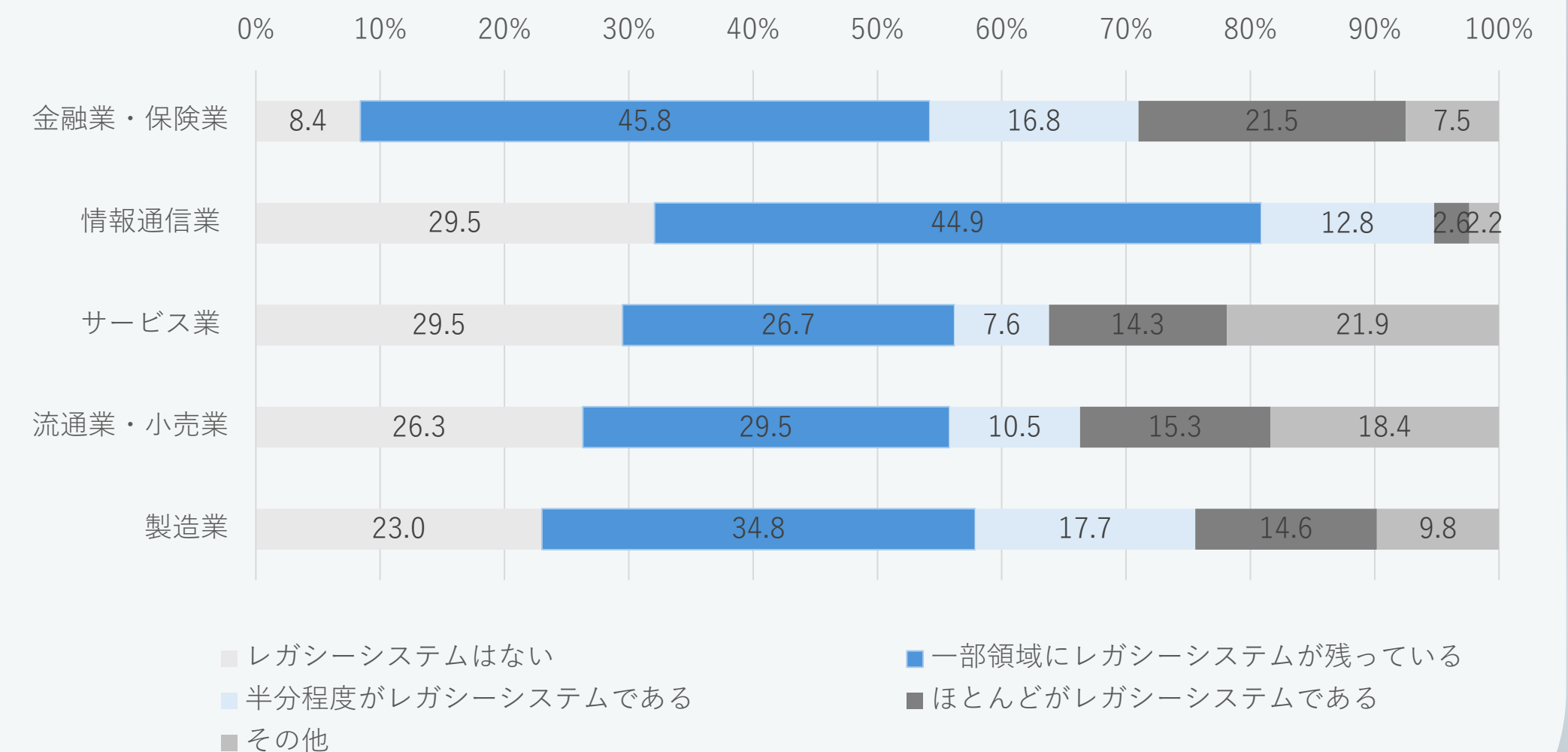


システム化による業務効率化の余地は依然大きい

多くの企業でレガシーシステムが残っている

※2

レガシーシステムを抱えていると答えた企業は全ての業種で50%を超えている



DX推進に伴うレガシーシステムからの移行は継続

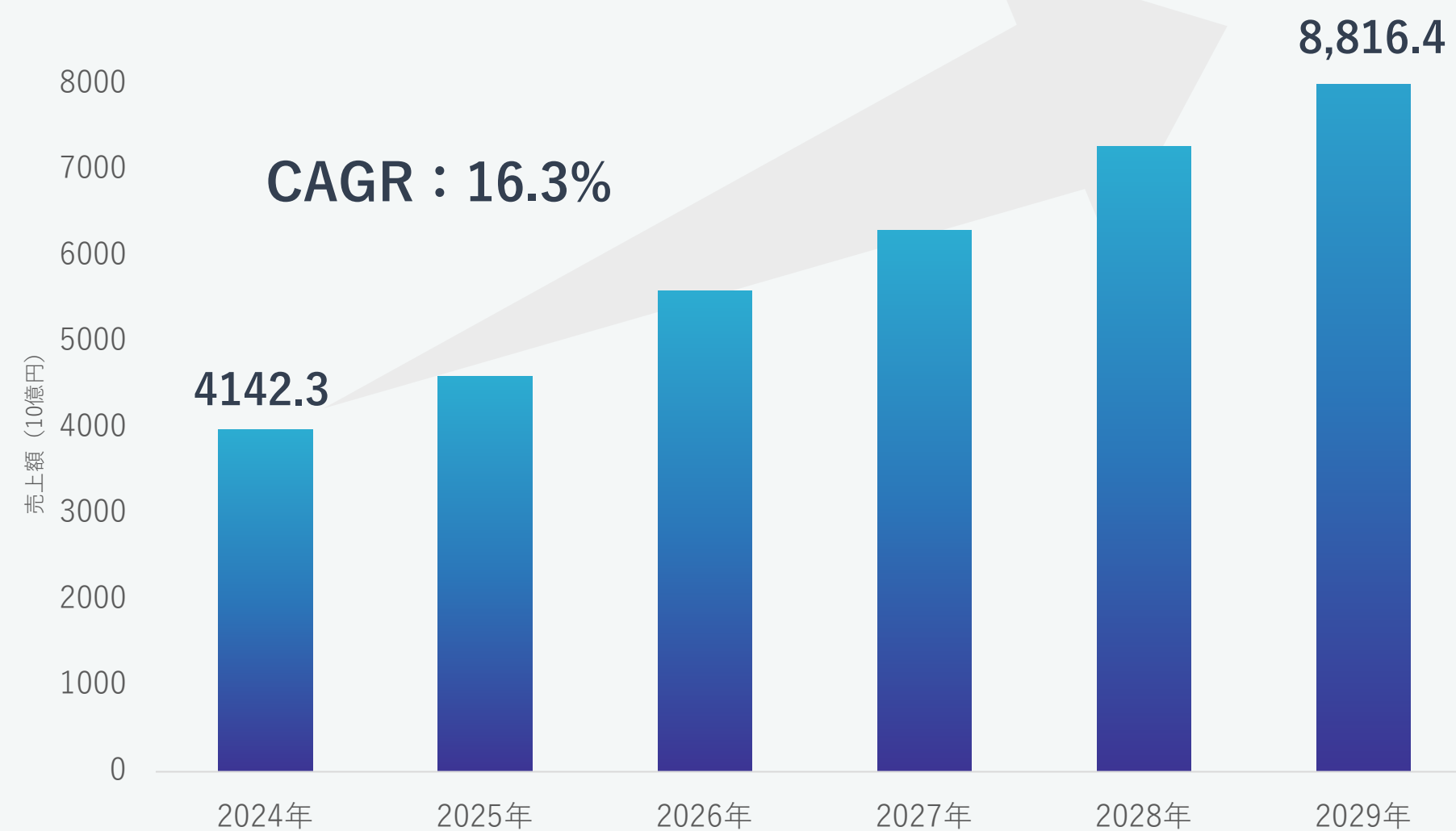
出典 ※1 総務省「デジタル・トランスフォーメーションによる経済へのインパクトに関する調査研究(2021年3月) (https://www.soumu.go.jp/johotsusintokei/linkdata/r03_02_houkoku.pdf) をもとに当社作成
※2 独立行政法人情報処理推進機構「DX動向2024(データ集)2024年6月27日」(https://www.ipa.go.jp/digital/chousa/dx-trend/eid2eo0000002cs5-att/dx-trend-data-collection-2024.pdf) をもとに当社作成

外部環境

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は更に加速する見通し。

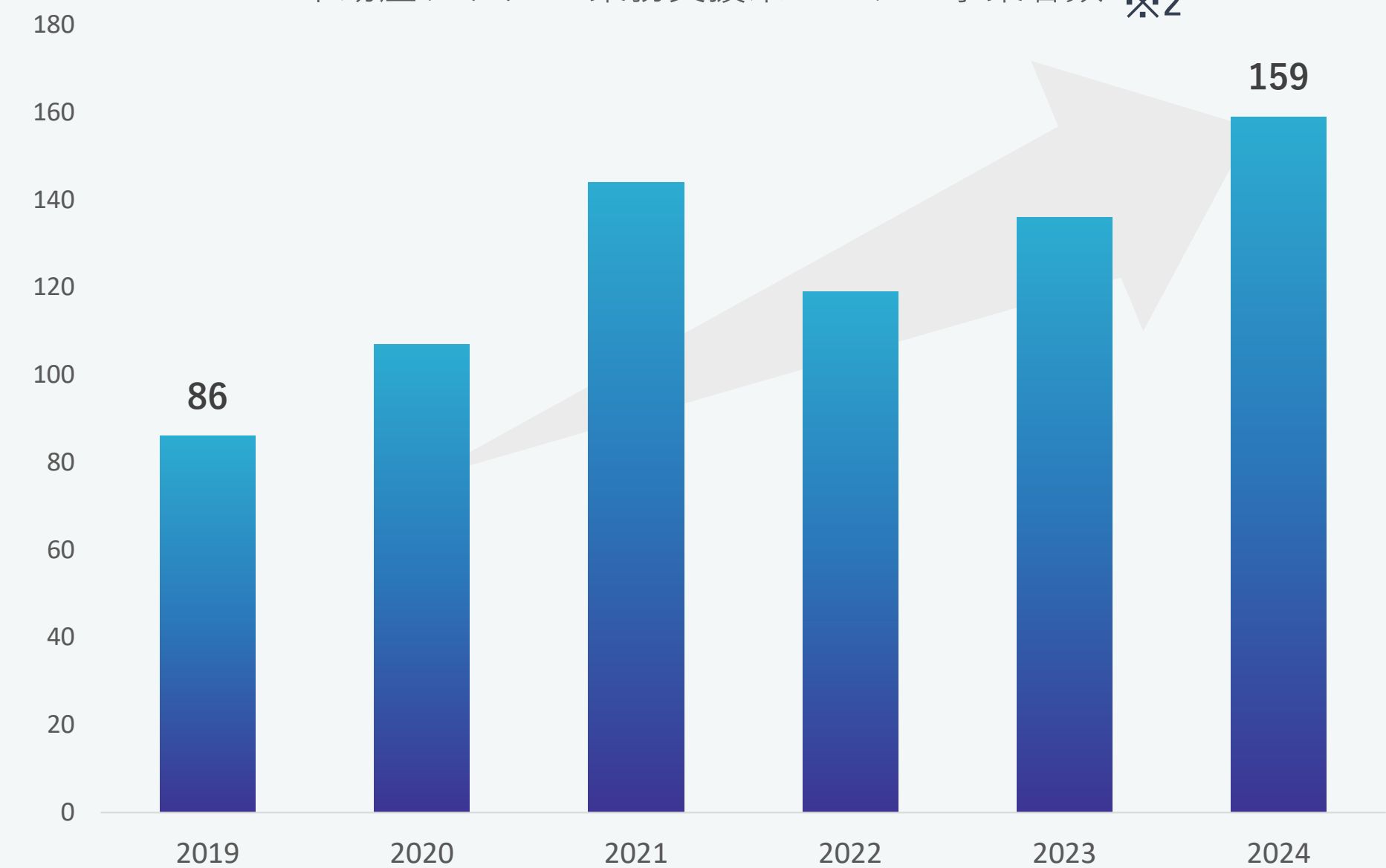
パブリッククラウドサービス市場の成長力

国内パブリッククラウドサービス市場規模 ※1



B to B 向け 業務支援系不動産テック市場の成長力

不動産テック 業務支援系システム事業者数 ※2



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予測を発表」(2025年2月20日)

※2 一般社団法人不動産テック協会 不動産テックカオスマップ 第4版~第10版 (<https://retechjapan.org/retech-map/>) をもとに当社作成



PROPERTY DATA BANK

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2026年3月期決算説明会当日（2026年5月下旬予定）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。