

2026年3月期第3四半期 決算短信補足説明資料

【TICKER】4389 / 【TERM】2025.04 – 2025.12

2026年2月10日

2026年3月期第3四半期 決算概要



○ 2026年3月期第3四半期 業績サマリー(連結)

クラウドサービス及び新規サービスの増収により売上高は増加。
外注費及び減価償却費等の増加により営業利益は減少しているものの、子会社の保険解約益の増加により当期純利益は増益。

売上高

2,569百万円

(前年同期比 +4.0%)

経常利益

683百万円

(前年同期比 +0.6%)

営業利益

654百万円

(前年同期比 △3.4%)

当期純利益

454百万円

(前年同期比 +0.4%)

※百万円未満切捨て

2026年3月期第3四半期 業績ハイライト(前期比)

クラウドサービスの売上高は、昨年終了した大型案件の効果もあり堅調な推移。ソリューションサービスの減少は、24/3期の大型案件期ズレの効果で25/3期の売上高が大幅に増加した反動によるもの。新規サービスはREIVO社の売上増及び@cmmsの新規案件の寄与で順調に拡大。

(単位：百万円)		2025年3月期 第3四半期	2026年3月期 第3四半期	前期比
		実績	実績	
売上高(連結)		2,471	2,569	+2.4%
プロパティデータバンク	クラウドサービス	1,327	1,441	+8.6%
	ソリューションサービス	812	740	△8.8%
プロパティデータテクノス		173	153	△11.9%
プロパティデータサイエンス		15	18	+18.1%
新規サービス *		151	221	+45.2%
営業利益		677	654	△3.4%
経常利益		679	683	+0.6%
親会社株主に帰属する当期純利益		452	454	+0.4%

※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)

通期業績予想に対する進捗率

プロパティデータバンクは、Q3に受注した大型案件の消化により進捗率は上昇傾向。
子会社及び新規サービスは、プロパティデータバンクとのシナジーの発現に向けて鋭意活動中。

(単位：百万円)		2026年3月期 第3四半期	2026年3月期 通期	進捗率
		実績	業績予想	
売上高(連結)		2,569	4,000	64.2%
プロパティデータバンク	クラウドサービス	1,441	2,010	71.7%
	ソリューションサービス	740	1,200	61.7%
プロパティデータテクノス		153	300	51.1%
プロパティデータサイエンス		18	40	46.9%
新規サービス *		221	450	49.2%
営業利益		654	1,040	62.9%
経常利益		683	1,040	65.7%
親会社株主に帰属する当期純利益		454	750	60.5%

※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月期第3四半期 サマリー

2026年3月期 計画

プロパティデータバンク (計画 3,210百万円)

- 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 300百万円)

- @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 40百万円)

- 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 450百万円)

- 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

2026年3月期第3四半期 実績

(売上高 2,182百万円)

- 下期の大型ソリューション案件の受注を獲得。
- 新リース会計基準に関する開発は順調に進捗。Q3で複数の大型案件を獲得。
- 新サービス体系への移行は順調に推移。

(売上高 153百万円)

- @knowledgeを活用した新サービスの取引スキームを構築中。
- PDBからソリューション案件の一部を受注。

(売上高 18百万円)

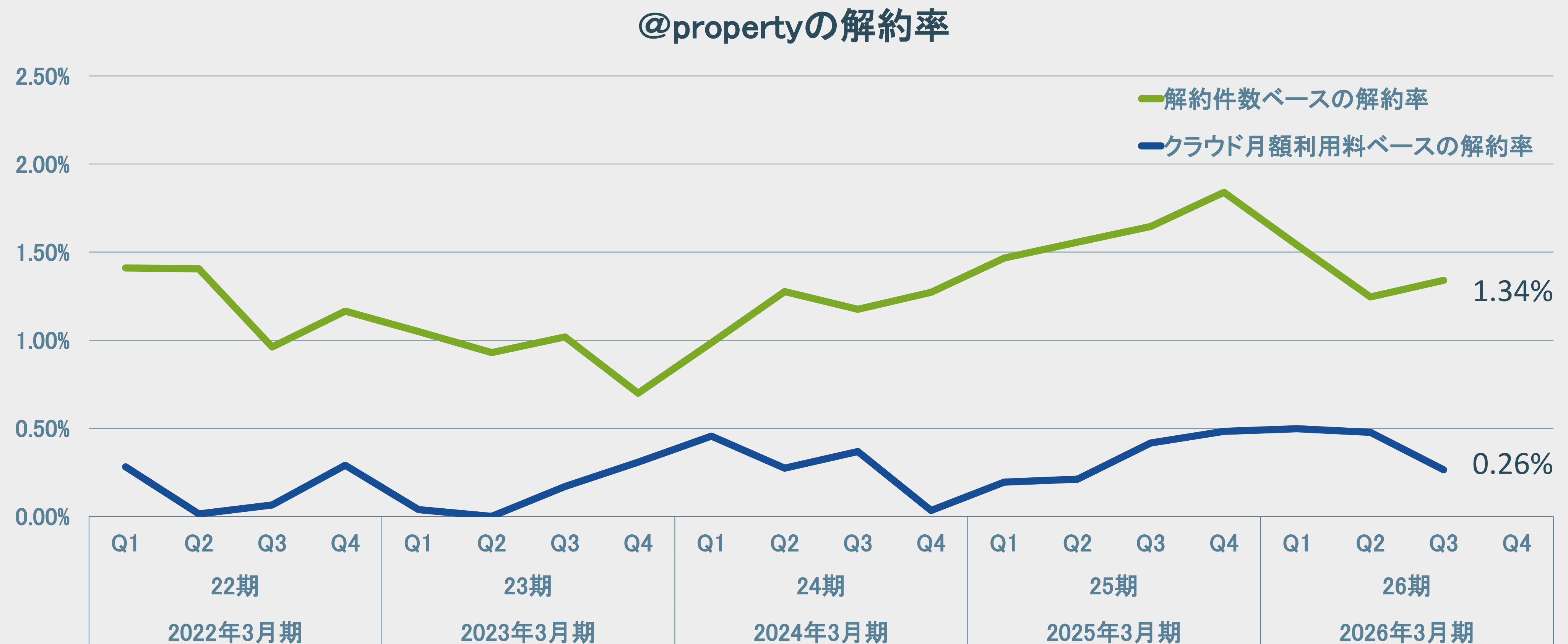
- PDBとの協業により、大手企業からコンサルティング業務受注に成功。
- 大型データサイエンス案件の獲得に向けて鋭意営業活動中。

(売上高 221百万円)

- BIMの追加開発を行い、@propertyとの連携機能を強化。
- @commerceの拡販に向けて営業体制を強化。
- REIVO社は大型案件を順調に消化し、増収に寄与。

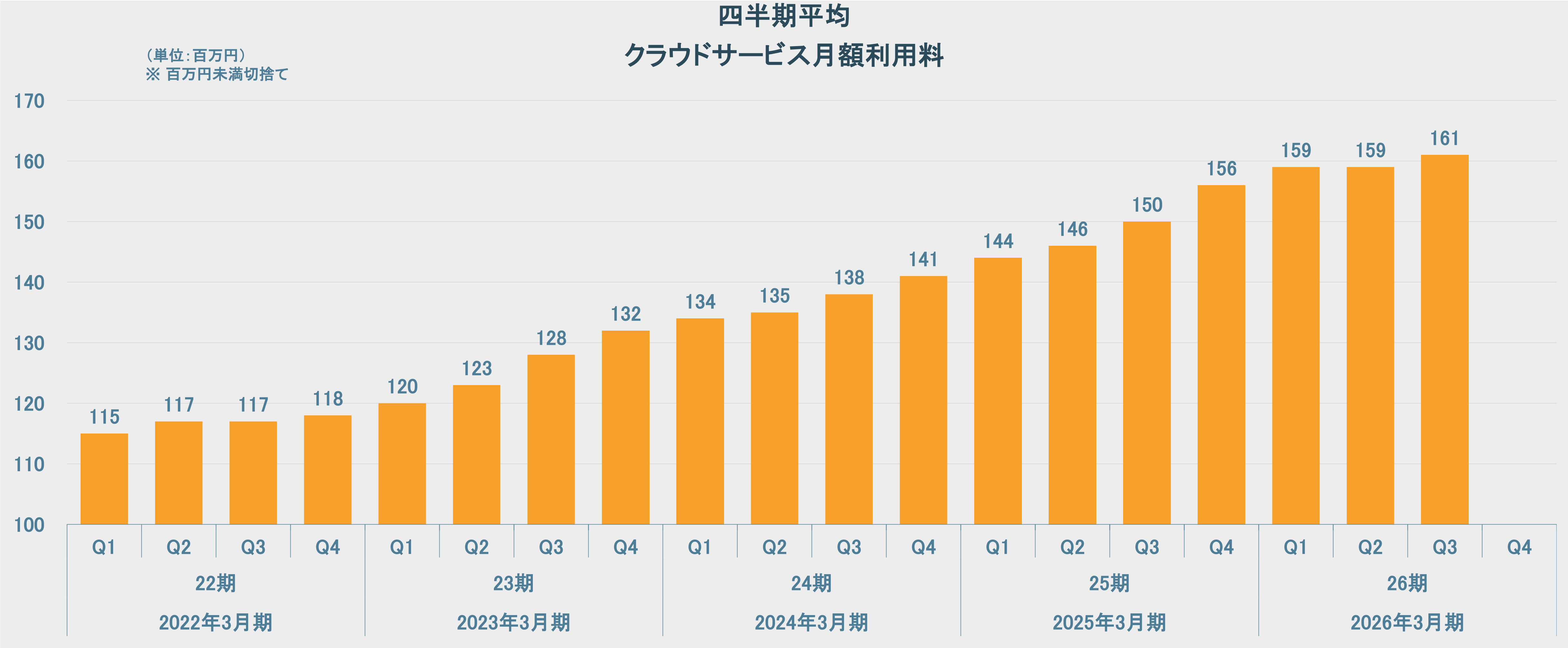
○ @property 解約率

件数ベースの解約率はQ2の1.25%から1.34%へ微増となるも、月額利用料ベースではQ2の0.48%から0.26%へ大幅改善。



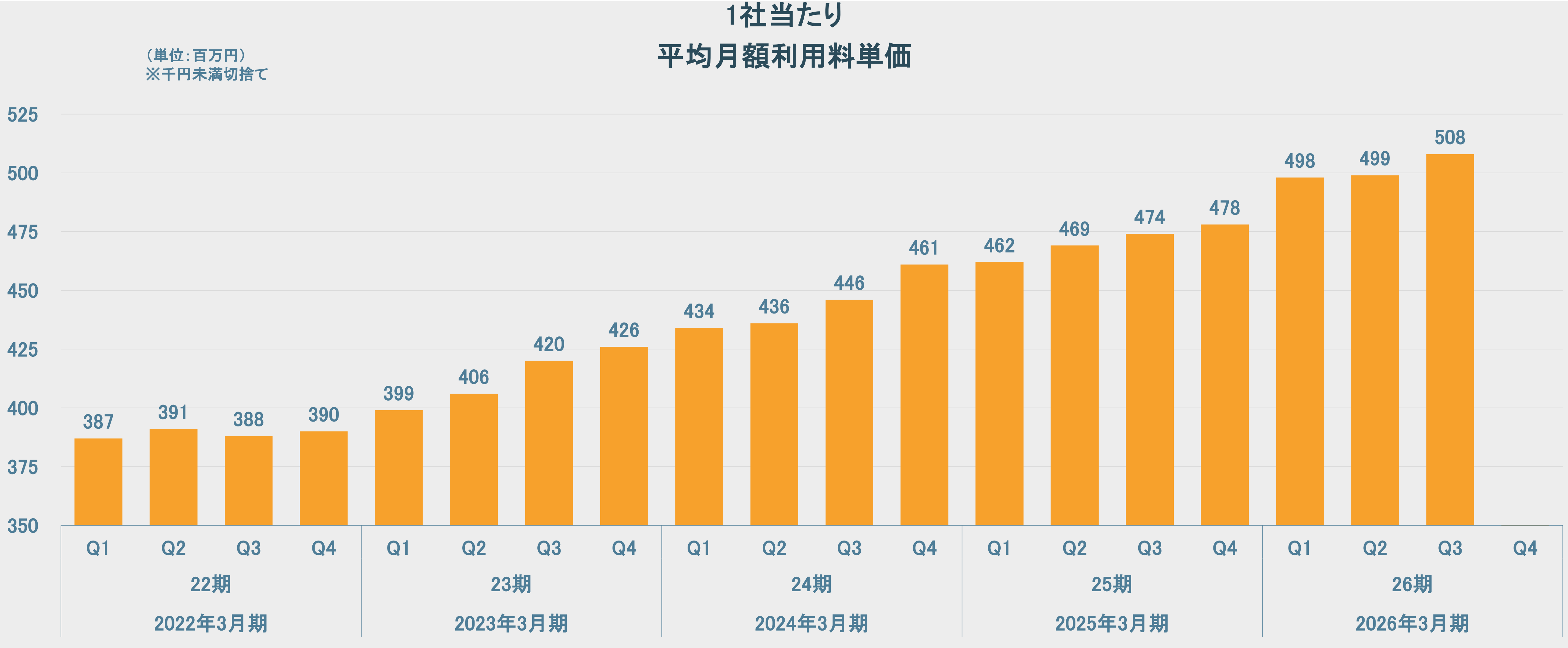
クラウドサービス月額利用料(Q平均)

クラウドサービス月額利用料は順調に拡大しており、前年同期比＋7.3%。
昨年度完了した大型案件の効果がQ1より月額利用料の安定的な増加に寄与。



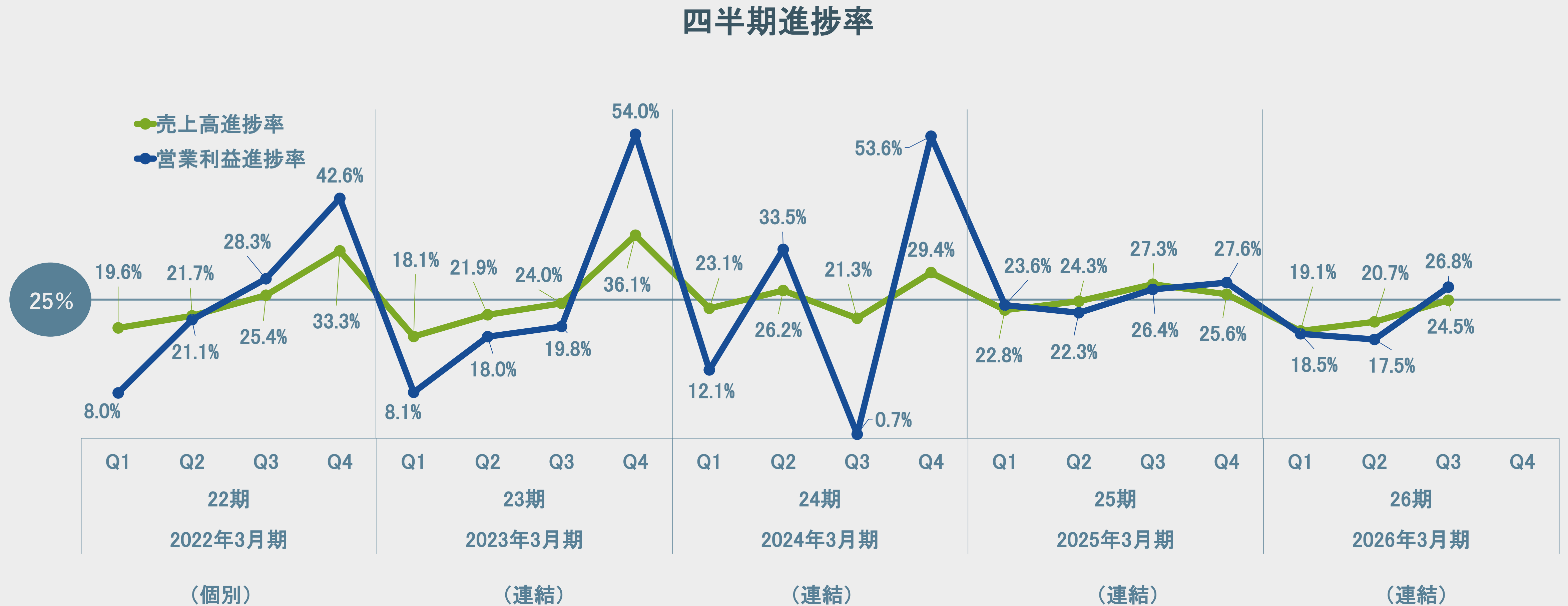
1社当たりのクラウドサービス月額利用料単価

昨年度完了した大型案件の効果やサポートサービス料の増収もあり、Q1以降順調に拡大。
Q3から使用開始した顧客の収入が寄与し、単価は大きく伸長。



○ 四半期毎の進捗率

近年、クラウドサービスの売上比率の拡大とともに、業績の平準化が進んでいる。
Q2までの進捗率はやや低位であったが、年度末に向けて売上・利益ともに進捗率は改善傾向。



○ 2026年3月期第4四半期の取組み

2026年3月期 計画

プロパティデータバンク

(計画 **3,210**百万円)

- 不動産ERPとしての訴求を継続し、大型案件を獲得
- カスタマイズのい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



- 来年度の大型ソリューション案件の受注活動に注力。
- 新リース会計基準導入にむけたオプション開発を進める。新規顧客・既存顧客の双方から更なる受注獲得を目指す。
- 新サービス体系への移行を継続。効果は来年度にかけて徐々に発現する予定。

プロパティデータテクノス

(計画 **300**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)



- 不動産文書管理サービスの営業力を強化。
- @propertyのデータ入力業務など、グループ間シナジーを更に追求する。

プロパティデータサイエンス

(計画 **40**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



- 今期受注した案件を消化し、実績を積み上げる。
- 引き続き大型データサイエンス案件の受注獲得に注力。

新規サービスへの取組み

(計画 **450**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



- BIMを活用した設備の維持管理効率化案件を消化し、実績を積み上げる。
- @cmmsの利便性を高めるため、モバイル版の強化を検討中。
- 来季の受注獲得に向けて営業活動を本格化。



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

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。