

2024年3月期第3四半期 決算短信補足説明資料



証券コード4389

2024年2月7日

(2023年4月～2023年12月)

2024年3月期第3四半期決算概要

売上高はソリューションサービスの売上が不振により、前期比 Δ 1.9%
営業利益は粗利率の悪化と販管費増により、前期比 Δ 46.8%

売上高

1,776百万円

(前年同期比 Δ 1.9%)

経常
利益

201百万円

(前年同期比 Δ 46.7%)

営業
利益

201百万円

(前年同期比 Δ 46.8%)

四半期
純利益

136百万円

(前年同期比 Δ 56.7%)

※ 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



■複数のプロジェクトで、当初想定より案件が拡大した。それにより、案件自体が長期間化したことにより、売上計上のタイミングが後ろ倒しとなった。

■引き続き受注状況は旺盛であり、案件自体の大型化は継続している。

新規サービス

- @commerce
12月に展示会出展し、現在、多数の見込み客と商談中
- @knowledgeは12月末にサービスリリース
→複数社で利用開始
- 株式会社フューチャースタANDARDと業務提携にむけた基本合意を発表（11月27日）

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

- 文書管理ソリューションは、拡大傾向にあるものの、計画比未達
- BPO事業は計画ほど顧客獲得できず

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

- 10～12月期はモデル作成受注が拡大し、売上増来期からのリカーリング収入増に向けての動き。
- 一方、解約も何件もあり大幅増とはならず

ソリューション案件売上が計画比大幅に未達

- ・クラウドサービスは着実に拡大しているものの、ソリューション案件の売上計上遅延の影響により、全体としては減収減益
- ・子会社の売上拡大は継続しているが、実額としては全体に影響を与えるものではない

(単位：百万円)		2023年3月期 3Q 実績（連結）	2024年3月期 3Q 実績（連結）	前期比
売上高（連結）		1,811	1,776	△1.9%
プロパティデータバンク	クラウドサービス	1,118	1,225	+9.6%
	ソリューションサービス	583	375	△35.6%
プロパティデータテクノス		103	162	+57.1%
プロパティデータサイエンス		9	15	+59.9%
営業利益		378	201	△46.8%
経常利益		378	201	△46.7%
親会社株主に帰属する四半期純利益		314	136	△56.7%

※ 百万円未満切捨て ※ 内部取引消去前

ソリューション案件の未達、子会社収益の不振をうけて、業績を大幅に下方修正

- ・ソリューション案件の未達の要因は、案件の想定以上の高度化・大型化による売上計上タイミングの期ズレと子会社の不振
- ・来期以降の回復に向けて、業績改善策と新グループ戦略を3月末に発表予定

(単位：百万円)		2024年3月期 通期計画 前回発表予想	2024年3月期 通期計画 今回修正予想	増減率
売上高（連結）		3,420	2,520	△26.3%
プロパティデータバンク	クラウドサービス	1,680	1,641	△2.3%
	ソリューションサービス	1,240	644	△48.1%
プロパティデータテクノス		300	215	△28.1%
プロパティデータサイエンス		200	18	△90.5%
営業利益		822	360	△56.2%
経常利益		822	361	△56.1%
親会社株主に帰属する当期純利益		559	246	△56.0%

※ 百万円未満切捨て ※ 内部取引消去前

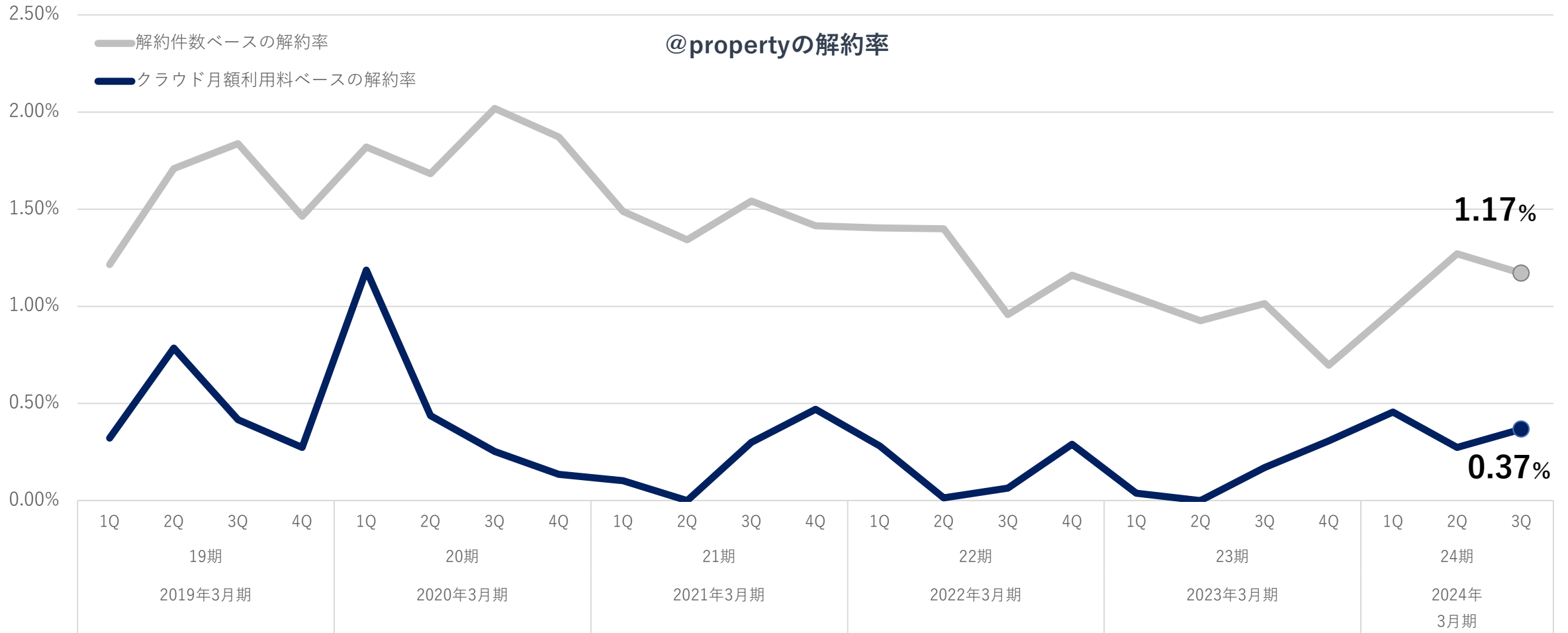
		要因分析	背景
売上未達	売上減少に伴う粗利の減少 約▲4.5億円	<ul style="list-style-type: none"> ・ 案件高度化・大型化による売上計上の遅延 ・ 子会社の売上不振 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 複数のプロジェクトにおいて、当初の予定よりも対象範囲が拡大した為、期間と金額が拡大した。これにより、売上計上のタイミングが後ろ倒しとなった。 (足元、遅延案件は再稼働している) ・ 子会社 テクノス：既存事業の落ち込みが想定以上であった サイエンス：想定していた大型案件の受注が出来ず
売上原価率の悪化	前年比約+5%	<ul style="list-style-type: none"> ・ 外注費の増加と固定費化 ・ 減価償却費は減少 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 今後の案件増加が見込まれている中、開発体制の拡大が重要。そのための教育費が発生した（ベンダーを拡大させている為）
営業利益率の悪化	前年比▲14.6%	<ul style="list-style-type: none"> ・ 販管費の大幅増（+1.2億円） 支払手数料の大幅増 <ul style="list-style-type: none"> - ブランディング費用 (3月末に詳細発表予定) - 中途採用費の増加 - 外注費の増加 給与増（前年比） <ul style="list-style-type: none"> - 管理部門の強化 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 管理部門の機能向上の為のコストが想定以上にかかっている。 ⇒中長期での当社の成長を支える為にも、やむを得ないコスト

■以下の内容について、3月下旬に発表予定

- ①今回の下方修正を受けて、当社内の対応策
- ②M&A案件（リーボ社）、業務提携（フューチャースタANDARD社）を含めた新グループ戦略

【KPI】 @property 解約率

件数ベースの解約率は1.17%、月額利用料ベースの解約率は0.37%
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

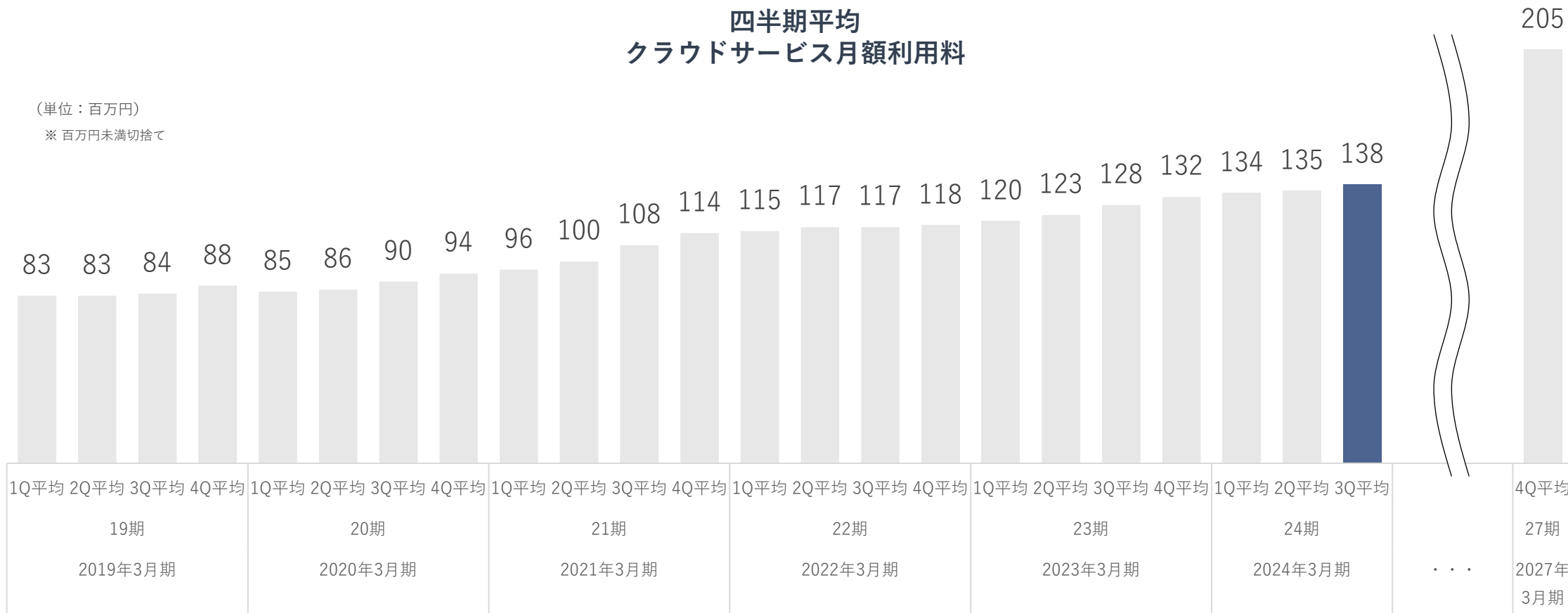


クラウドサービス月額利用料（Q平均）

クラウドサービス月額利用料は、拡大傾向続く
Q2までにソリューション案件が終了した顧客が多く、Q3から本格寄与

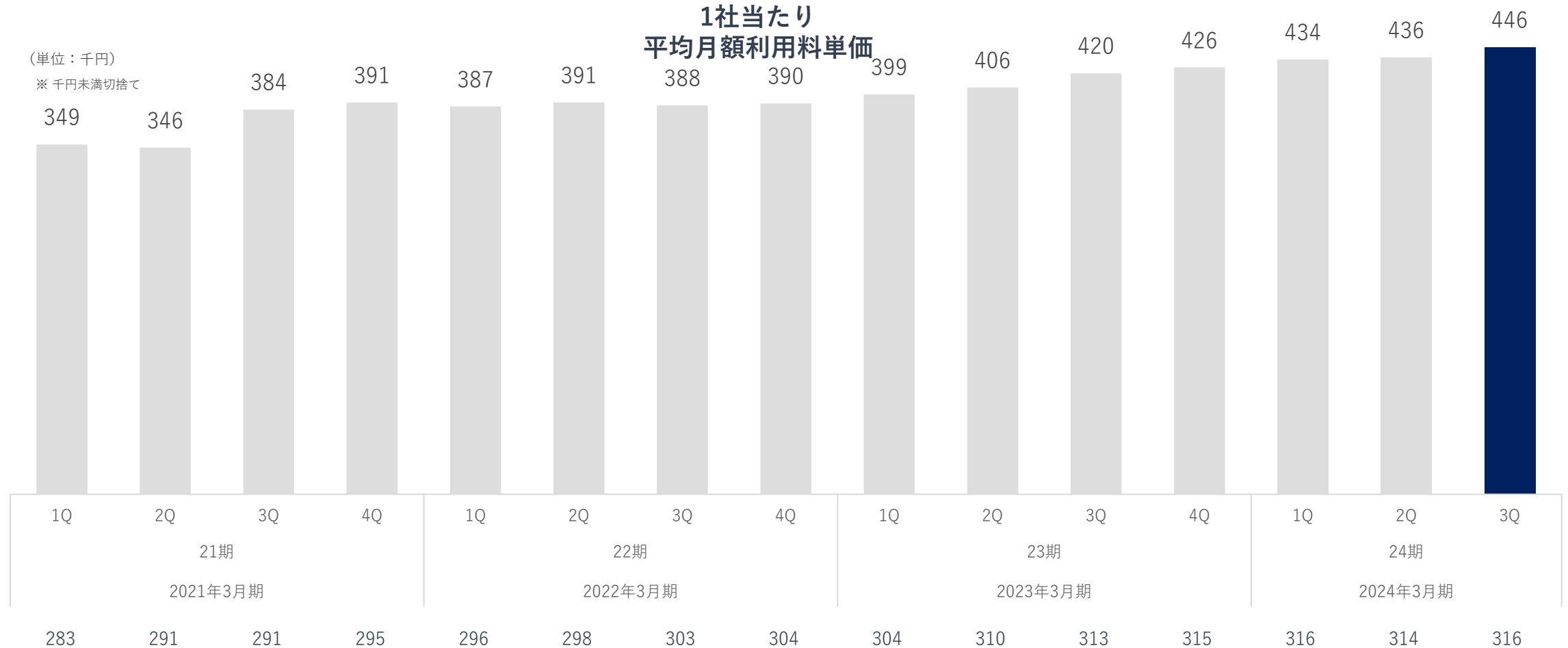
四半期平均
クラウドサービス月額利用料

(単位：百万円)
※ 百万円未満切捨て



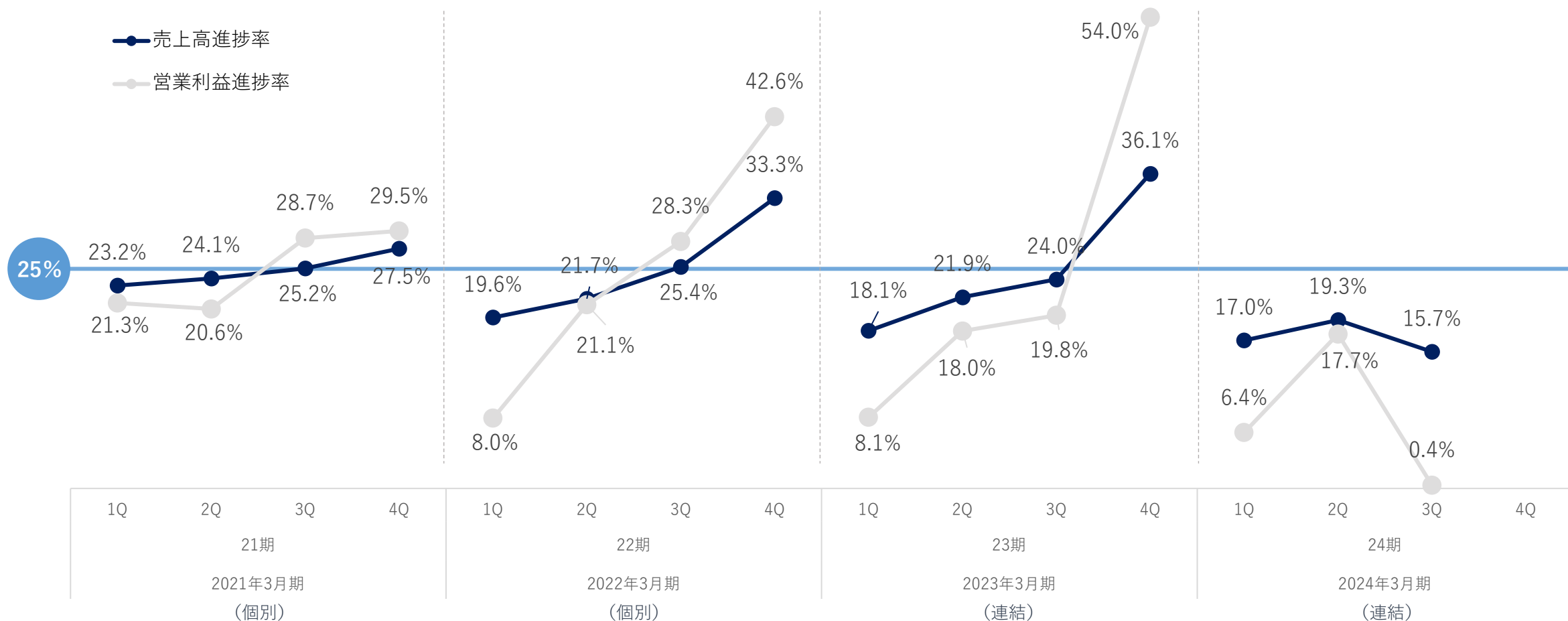
1社当たりのクラウドサービス月額利用料単価

1社当たりの平均月額利用料単価は、大口案件（事業会社）の消化により順調に拡大が続いている。また、既存顧客から継続的に受注あり



Q3はソリューション案件の売上大幅未達により、進捗率は厳しい

- ・ Q3に一部案件で評価損を計上したことも利益が圧迫された要因
- ・ コスト面では、販管費の増加（中途採用による支払い増）が発生





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。