

# PROPERTY DATA BANK

## 2025年3月期第2四半期(中間期) 決算説明会資料

【TICKER】4389 / 【TERM】2024.04 – 2024.09

2024年11月19日

# INDEX

01. 2025年3月期第2四半期 決算概要 ..... P.3

02. 中期経営計画 ..... P.17



# 01. 2025年3月期第2四半期 決算概要



## ○ 2025年3月期第2四半期 業績サマリー(連結)

売上高はソリューションサービスの増加とリーボ社を連結子会社化したことにより、前年同期比+26.1%。

営業利益は売上高の増加と粗利率の改善により、前年同期比+116.9%。

売上高

1,563百万円

(前年同期比+26.1%)

経常利益

432百万円

(前年同期比+116.2%)

営業利益

430百万円

(前年同期比+116.9%)

中間  
純利益

290百万円

(前年同期比+114.3%)

※百万円未満切捨て

# 2025年3月期第2四半期 サマリー

## 2025年3月期 計画

プロパティデータバンク (売上高 **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

プロパティデータテクノス (売上高 **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

プロパティデータサイエンス (売上高 **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

新規サービスへの取組み (売上高 **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

## 2025年3月期第2四半期 実績

(売上高 **1,354**百万円)

- 7~9月で新規顧客増。「原点継承」で@propertyの機能訴求の効果
- ソリューション事業も順調に案件消化

(売上高 **126**百万円)

- 事業会社への文書管理サービスの販路開拓は継続しており、新規顧客を複数獲得
- @knowledgeを活用した文書管理サービスで、新規顧客を獲得

(売上高 **11**百万円)

- @commerceに関しては引き続き案件化を進める
- 展示会等も参加し、積極的にリードを獲得
- @commerceに電子ファイル保管機能を追加

(売上高 **77**百万円)

- REIVO社とは、営業だけでなく開発面での連携を強化
- AI / 生成AI関連サービスに関しては、@propertyの機能向上の為の開発進展

## ○ 2025年3月期第2四半期 業績ハイライト(前期比)

売上高はソリューションサービスの増加とリーボ社を連結子会社化したことにより、前年同期比+26.1%。

営業利益は売上高の増加と粗利率の改善により、前年同期比+116.9%。

(単位：百万円)		2024年3月期 第2四半期	2025年3月期 第2四半期	前期比
		実績	実績	
売上高(連結)		1,240	1,563	+26.1%
プロパティデータバンク	クラウドサービス	810	874	+8.0%
	ソリューションサービス	310	479	+54.5%
プロパティデータテクノス		111	126	+13.1%
プロパティデータサイエンス		9	11	+17.6%
新規サービス		—	77	—
営業利益		198	430	+116.9%
経常利益		200	432	+116.2%
親会社株主に帰属する中間純利益		135	290	+114.3%



## ○ 通期業績予想に対する進捗率

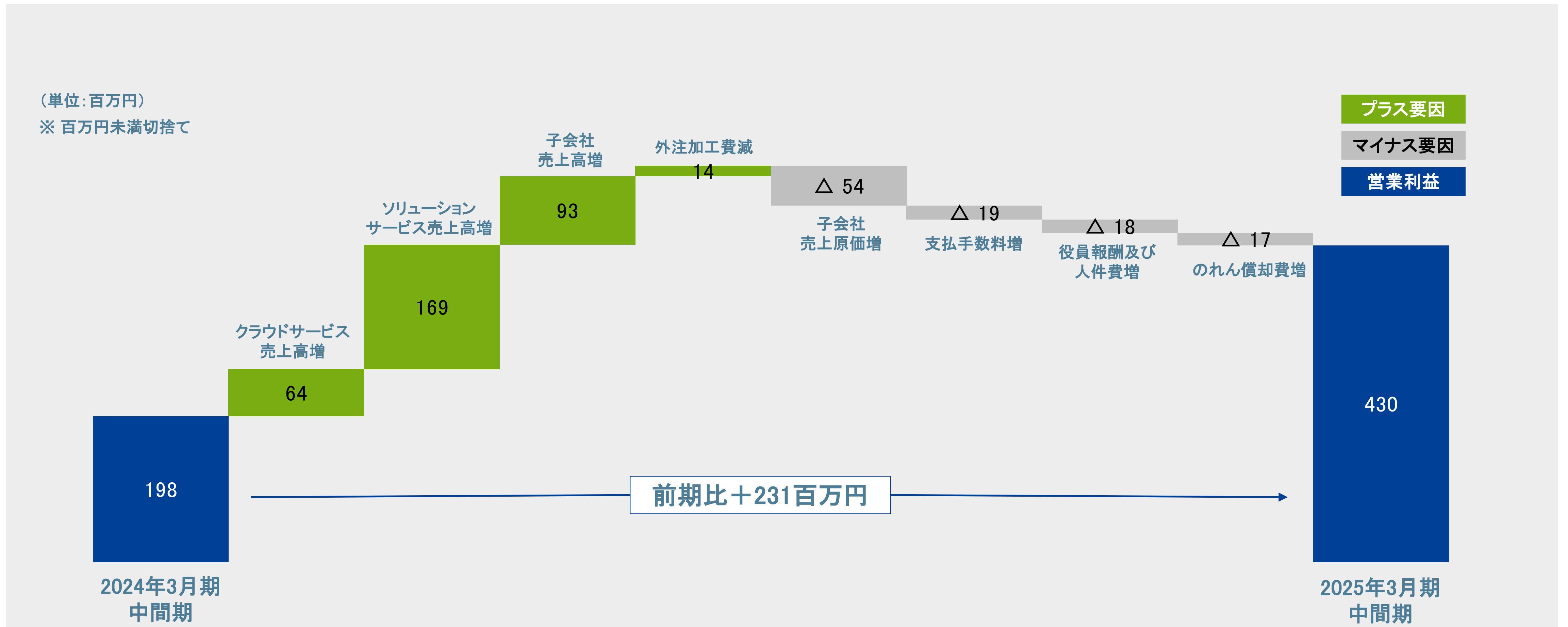
プロパティデータバンクの進捗率は、ほぼ計画通り。

一方、子会社と新規サービスは低調。特にプロパティデータサイエンスは、@commerceの案件化が進んでいない。

(単位：百万円)		2025年3月期 第2四半期	2025年3月期 通期	進捗率
		実績	業績予想	
売上高(連結)		1,563	3,980	39.3%
プロパティデータバンク	クラウドサービス	874	1,790	48.9%
	ソリューションサービス	479	1,240	38.6%
プロパティデータテクノス		126	300	42.1%
プロパティデータサイエンス		11	300	3.7%
新規サービス		77	350	22.2%
営業利益		430	830	51.8%
経常利益		432	830	52.1%
親会社株主に帰属する当期純利益		290	570	50.9%

## ○ 営業利益増減要因のグラフ

ソリューションサービスの売上増加、プロジェクトの原価管理体制が改善したことによる外注加工費の減少などにより、粗利率が改善。その結果、営業利益は大幅に増加。

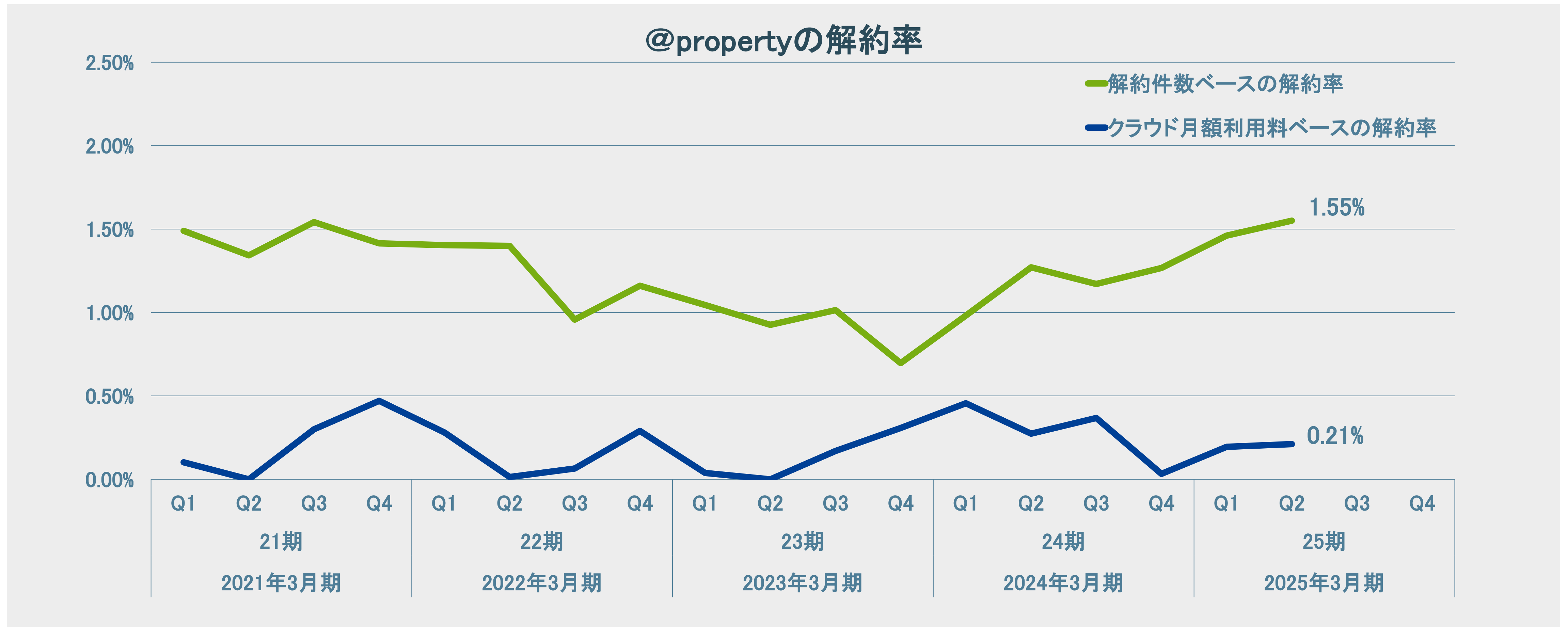




## @property 解約率

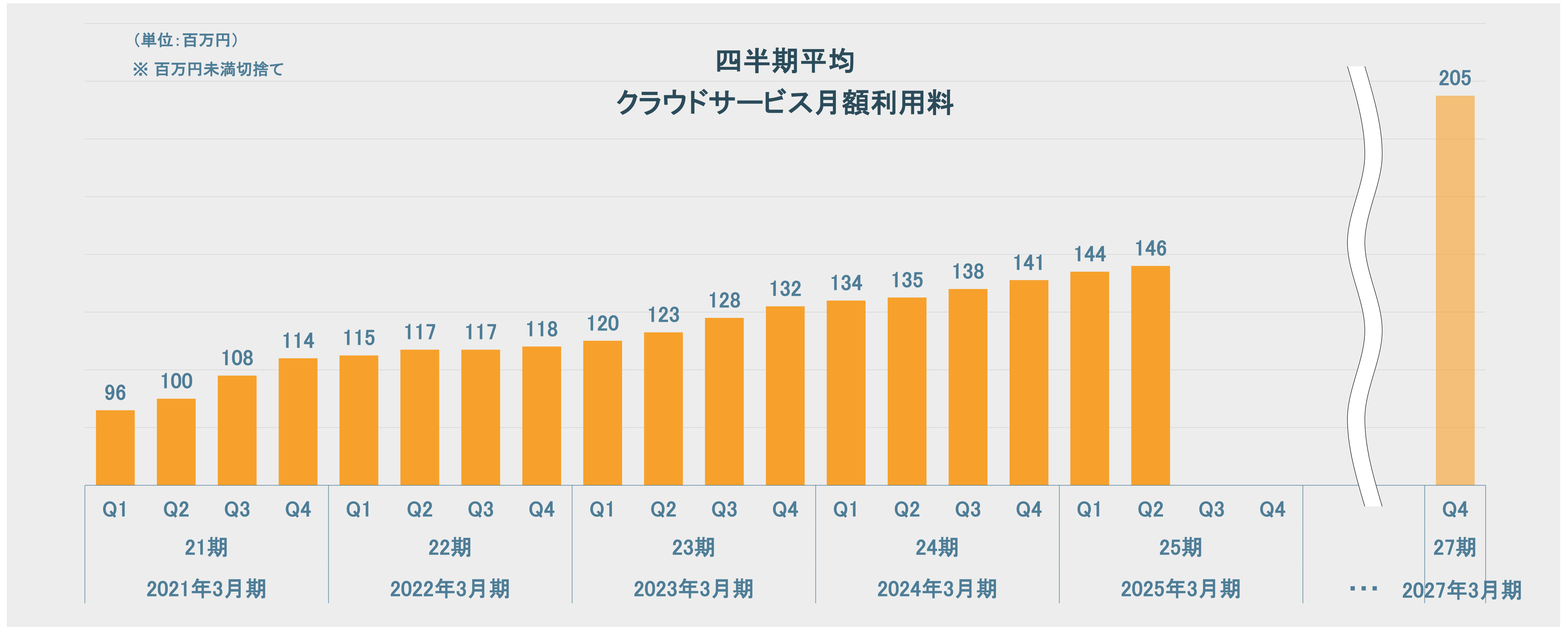
件数ベースの解約率は1.55%、月額利用料ベースの解約率は0.21%。

@propertyの利用が進んでいない顧客が解約の傾向にある。金額ベースでは影響は僅少ではあるものの、既存顧客のフォロー体制を強化し、クラウド利用料の底上げと解約件数減少に努める。



## ○ クラウドサービス月額利用料(Q平均)

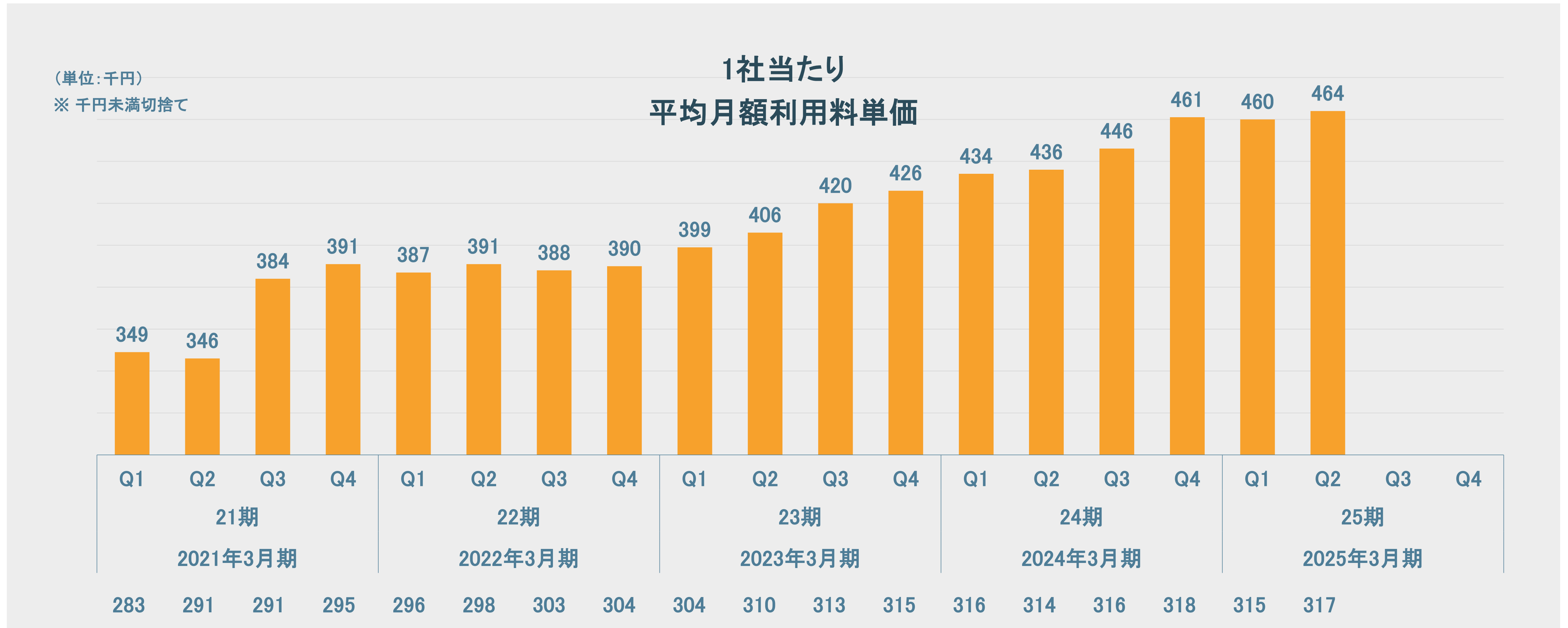
クラウドサービス月額利用料は拡大傾向にあるものの、中期経営計画達成のためには増加率が低い。  
中期経営計画達成の為には、@property以外の新規サービス確立が必要。



## ○ 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。

大口案件の本稼働開始や中小型案件の獲得により順調に拡大。

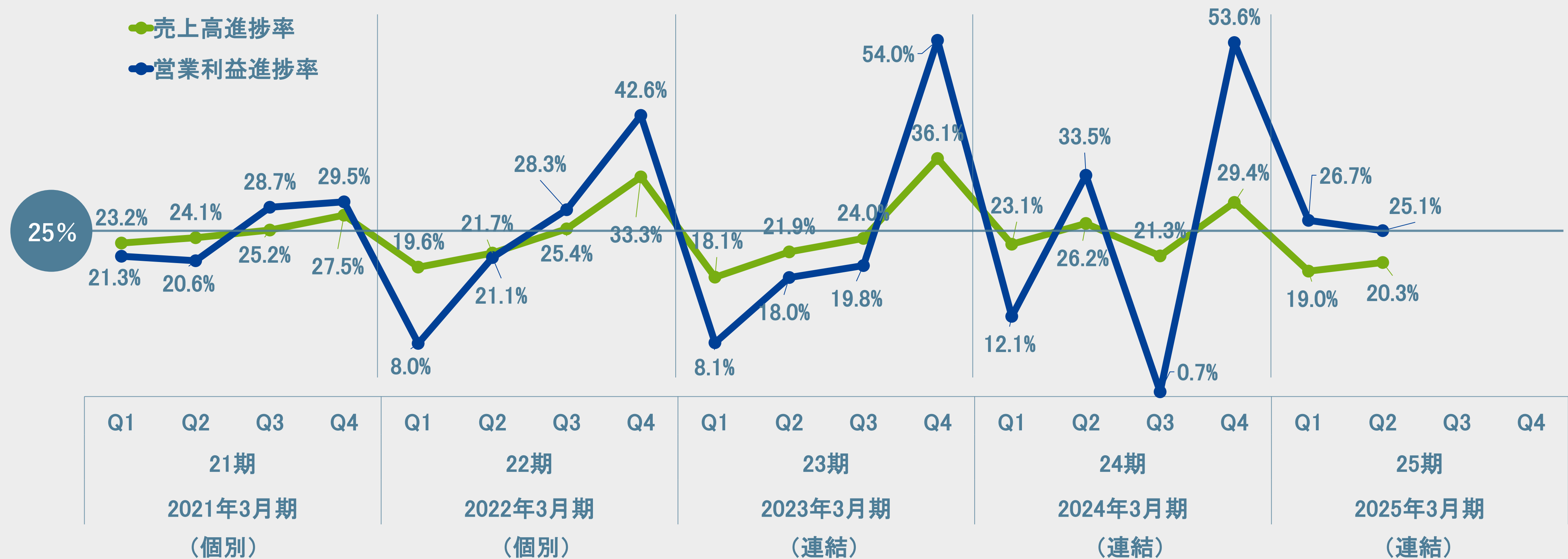


## ○ 四半期毎の進捗率

営業利益は、ソリューションサービスの粗利改善により高水準。

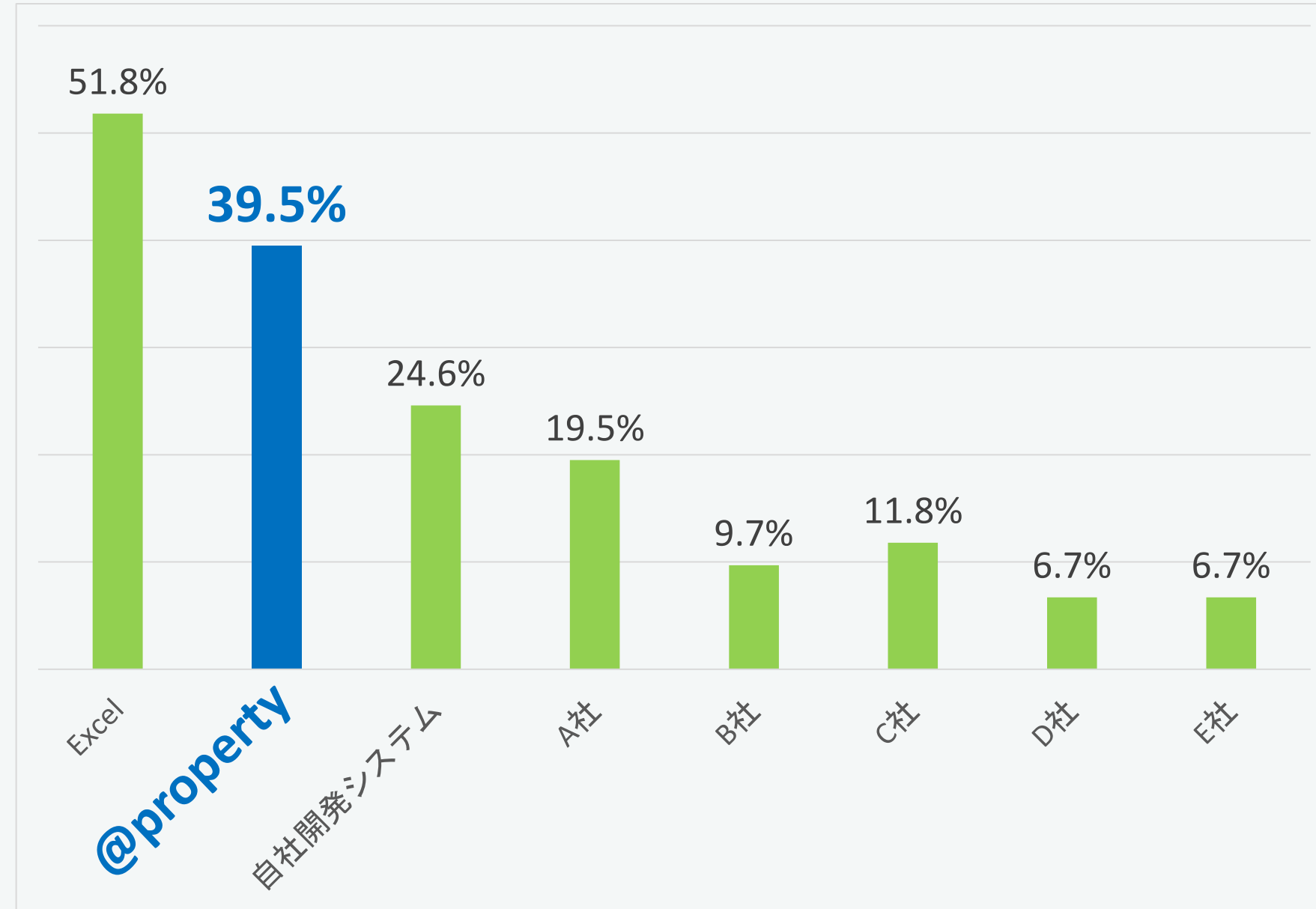
一方、売上高は子会社と新規サービスが想定よりも進捗しておらず低水準。

### 四半期進捗率



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%

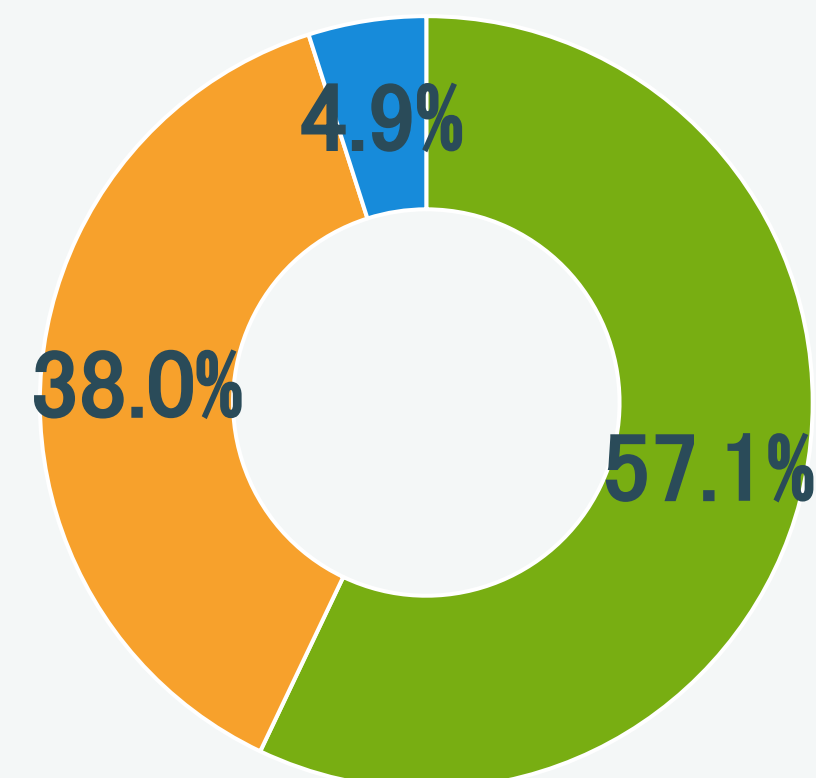
- ・月刊プロパティ・マネジメント誌の調査で、@propertyが業務管理システムとして業界シェアNo. 1を継続。
- ・@property累計導入社数は800社超

※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

## ○ 大型案件の受注継続

2024年10月末時点の受注ストックは15億円。2024年4月末比で3億円減少。  
2024年5月から10月の売上計上と新規の大型案件を受注できていないことが原因。

### 大型案件の受注ストック



**15億円**の  
受注ストック

※2024年10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。

- ・既存の大型案件は、順調に進捗しており、完了したフェーズから売上計上をしている。  
⇒売上計上の増加に寄与しているが、受注ストックの減少要因
- ・新規の大型案件の引き合いはあるが、まだ受注ができておらず受注ストックの積み上げには至っていない。

# 2025年3月期第3四半期以降の取り組み

## 2025年3月期 計画

プロパティデータバンク (売上高 **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 **3,030**百万円)

- 新規顧客の獲得は継続的に進める
- 引き続き、一般事業会社の大型案件の営業を強化する

プロパティデータテクノス (売上高 **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 **300**百万円)

- DSmartProから@knowledgeへの乗り換え進める
- 事業会社からの案件を拡大させる
- 継続的な収入を得られるビジネスの拡大に努める

プロパティデータサイエンス (売上高 **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 **300**百万円)

- @commerceに関しては展示会出展等、広告宣伝費を投下
- PDBグループ内のネットワークも活用する
- データ・サイエンス系ビジネスも獲得する

新規サービスへの取り組み (売上高 **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 **350**百万円)

- M&A、業務提携などは引き続き模索
- REIVO社とPDBとの協働案件および営業協力を増やす
- SCORERを活用したAI / 生成AI関連のサービス開発は継続

# プロパティデータバンクグループロードマップ





## 02. 中期経営計画



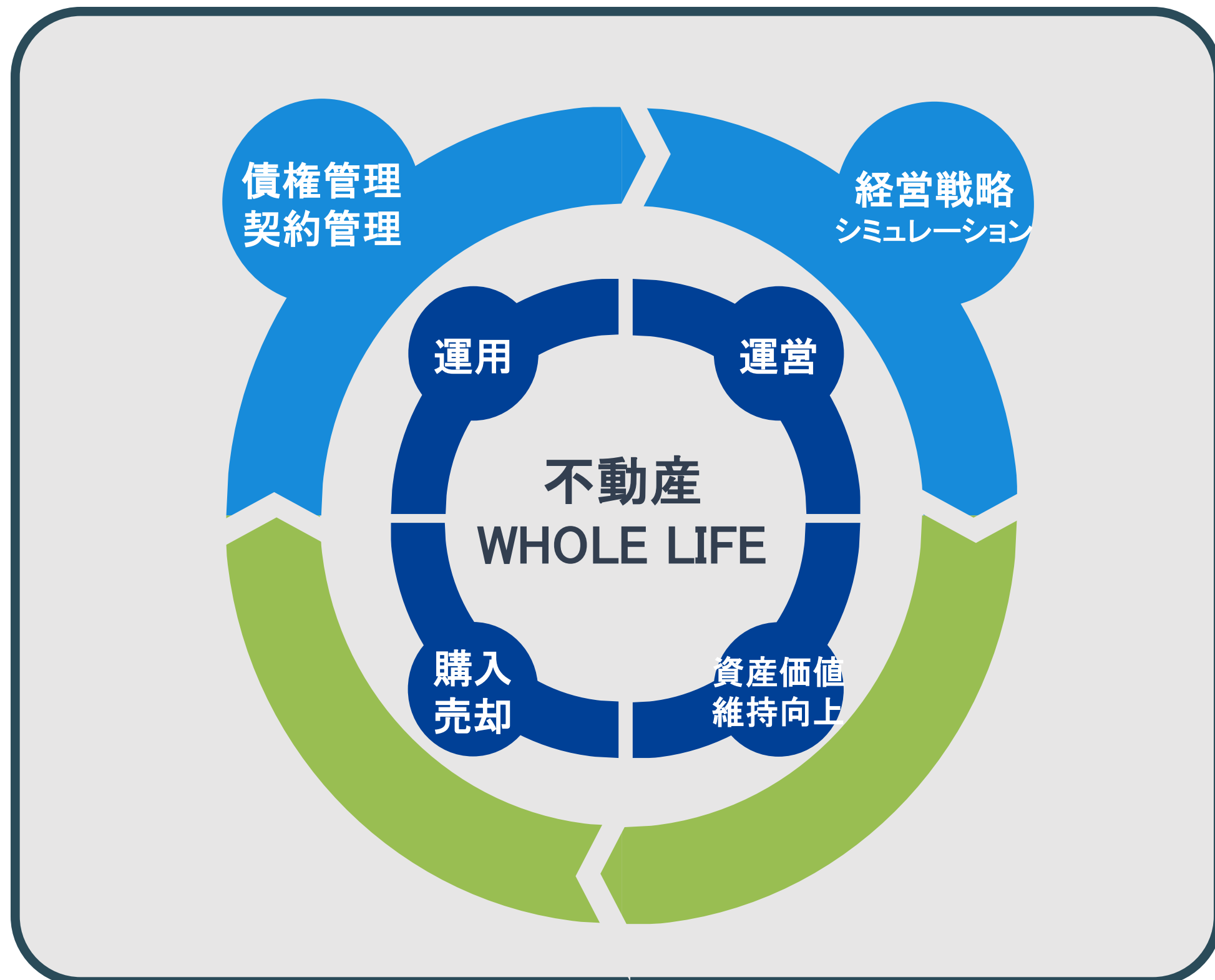
# プロパティデータバンクグループ成長戦略

## @propertyと不動産 WHOLE LIFE

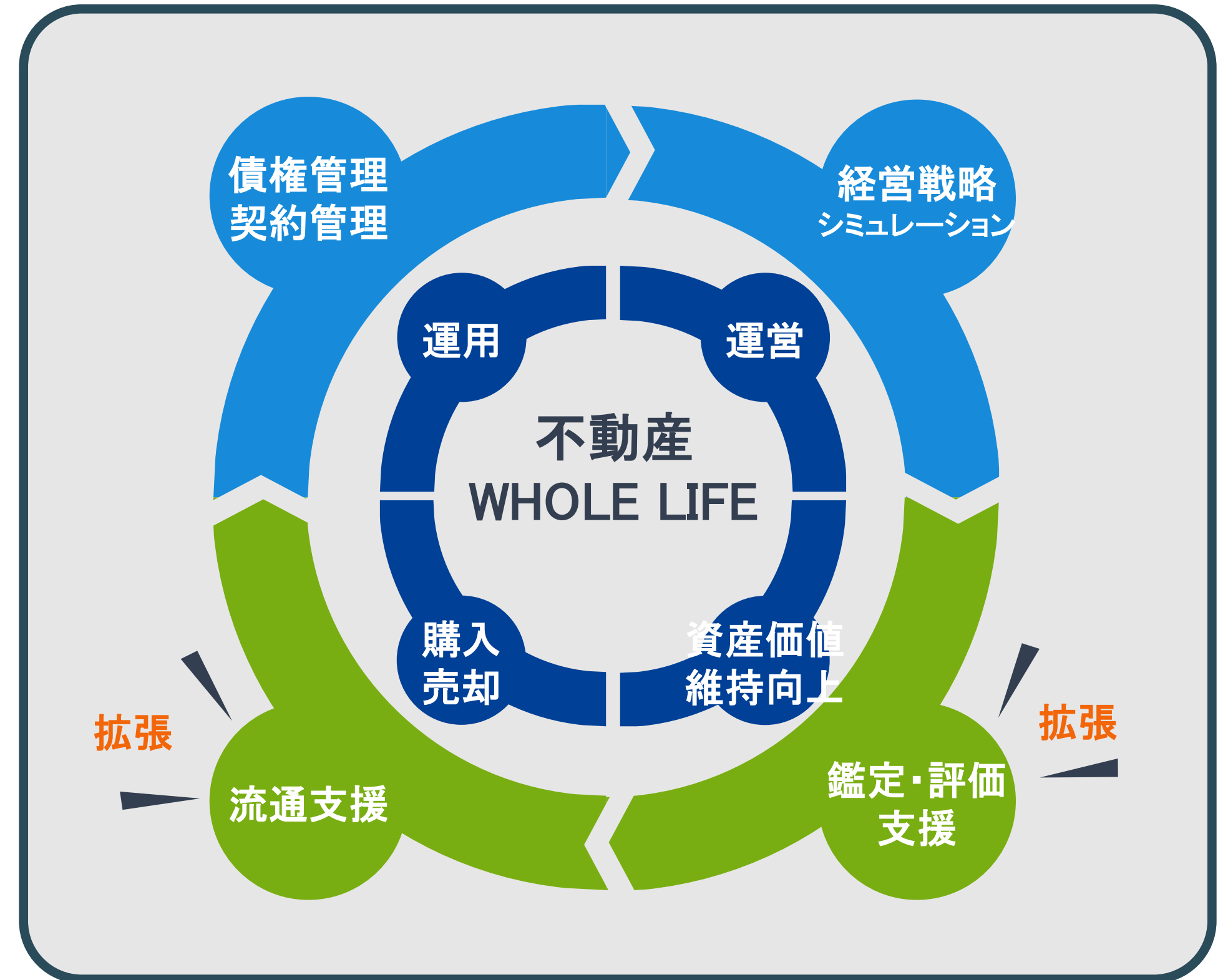
企業等が保有する不動産資産の「取得・管理運営・売却」までの一生涯をあらゆる不動産 WHOLE LIFE ※を@propertyでフルカバー  
顧客の不動産資産の一生涯に寄り添い、事業を根幹から支えるPDB-Platformの完成

@propertyの基盤刷新に加え、グループ会社や協業会社とのシナジーで事業を拡大

### 現在

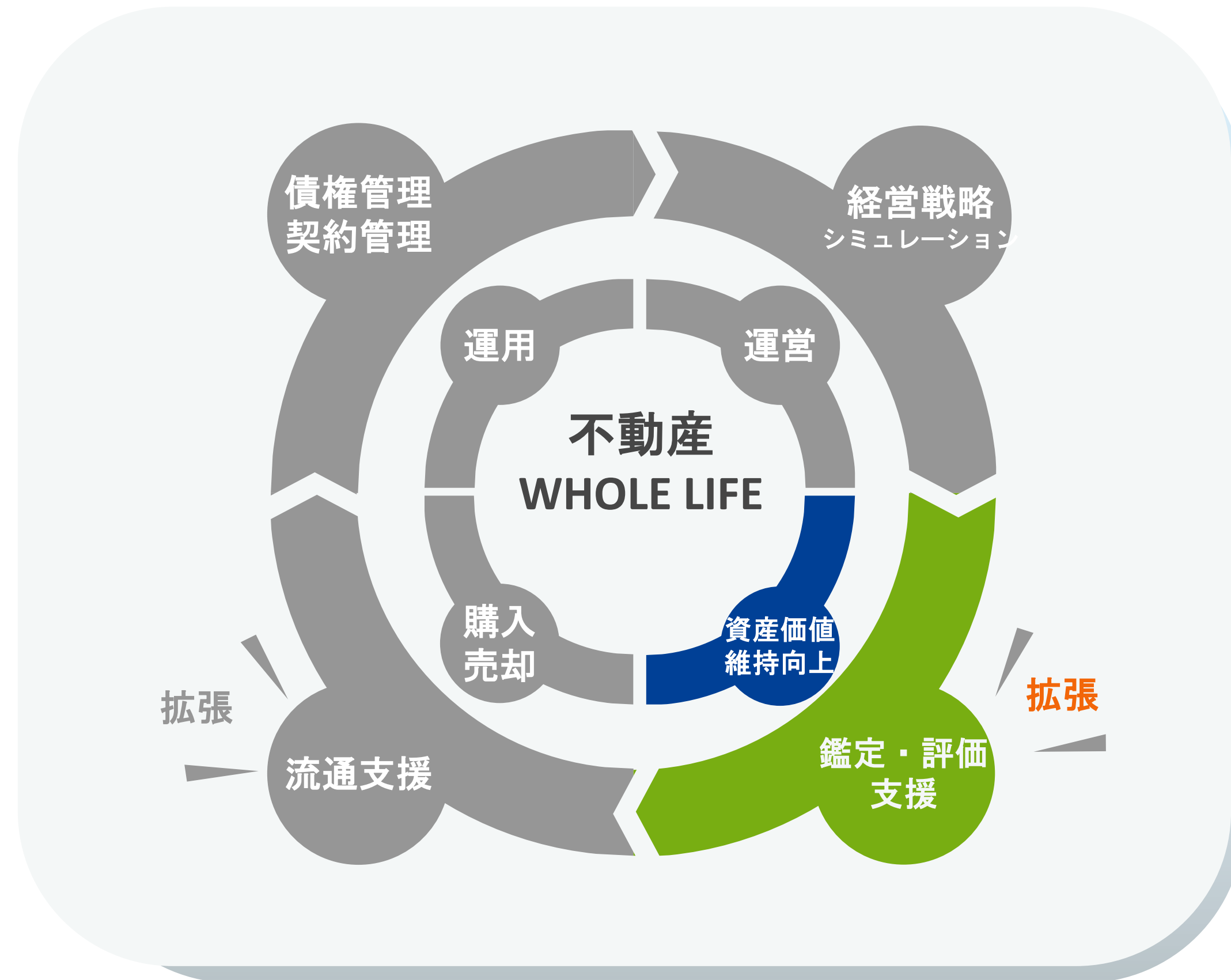


### 中計達成時



# 不動産 WHOLE LIFE 前期の取組みと当期の展開

## 資産価値・維持向上に向けた取組み



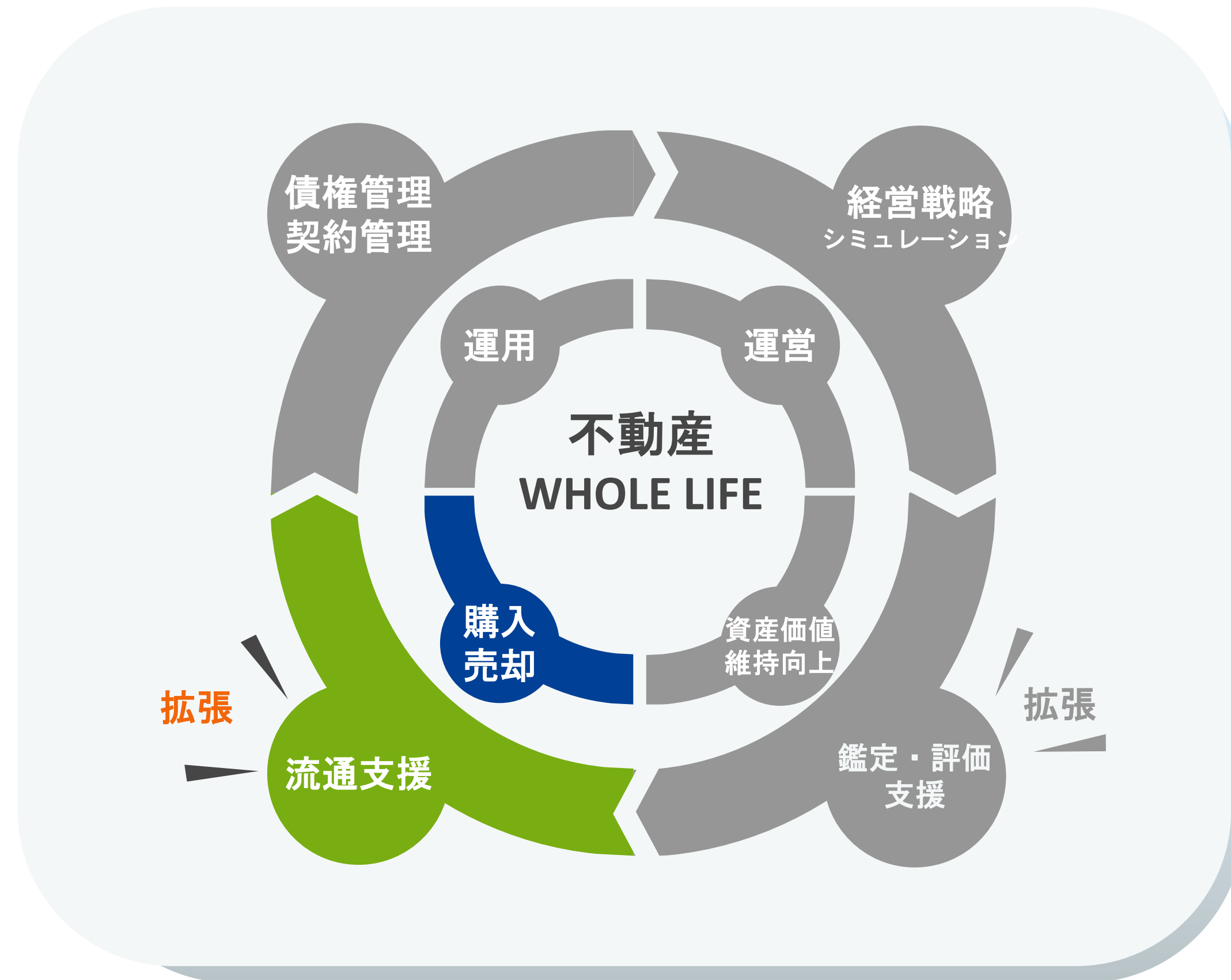
### @propertyのデータ活用で付加価値提案

- ① @property内にあるリアルなビックデータの活用
- ② ワンストップ・サービスを実現するPDB-Platformの構築

2024年3月期の進展としては、@commerceにおいて地図上における不動産案件を可視化する機能を付加した。  
引き続きビックデータの活用に取り組むとともに、PDB-Platformの拡充により、新機能の提供に取り組む

# ○ 不動産 WHOLE LIFE 前期の取組みと当期の展開

## 法人向け不動産流通支援プラットフォーム



## 法人向け不動産流通支援への展開

- ① 不動産流通における情報のやり取りをDX化
- ② 不動産文書のデジタル化から、流通市場のDX化を支援

2024年3月期は、プロパティデータテクノスにおいて、BPO事業を開始。プロパティデータサイエンスにおいて、「Speed ANSWER for web(仮称)」を「@commerce」としてローンチし、出店に関する情報の収集から、出店後の運用管理まで一元的に管理する機能の提供を行った。

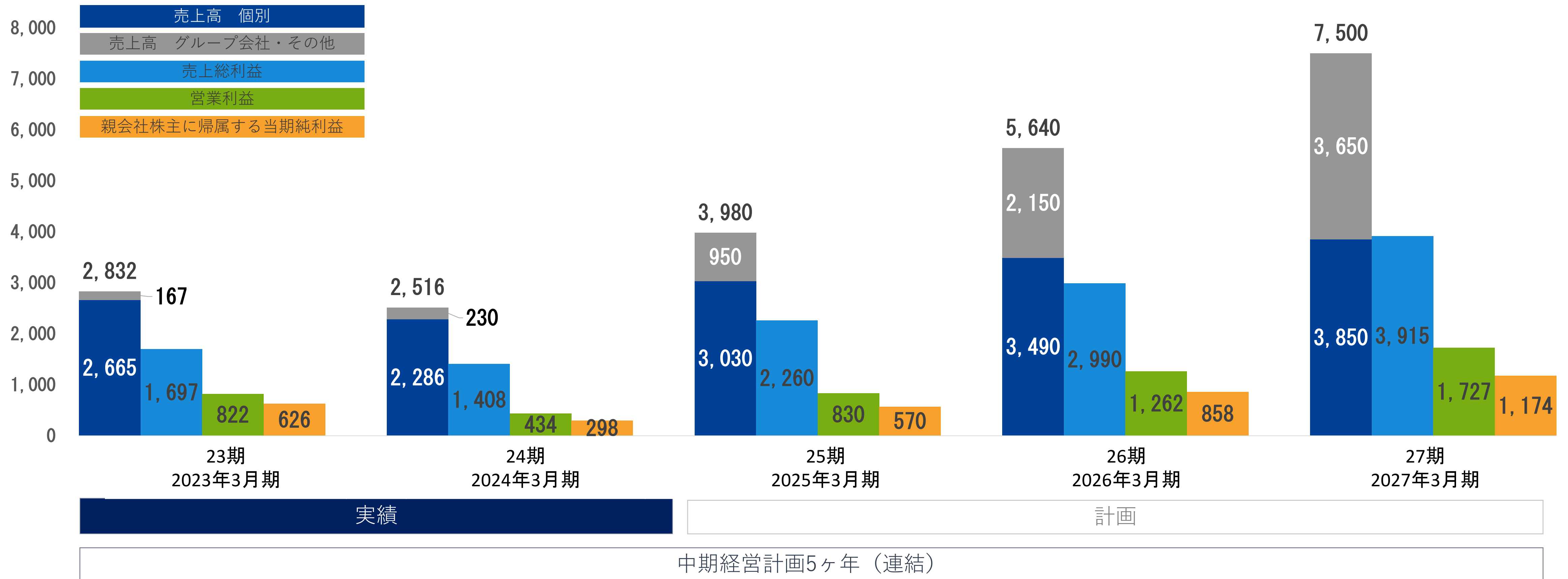
今後は、プロパティデータテクノスにおいて、引き続き文書管理サービスの拡充に取り組むとともに、BPO事業の拡大にも努める。一方、プロパティデータサイエンスにおいては、AIを活用して「Speed ANSWER」の売上予測機能の拡充を行う。

# 連結業績目標

## 売上高75億円・営業利益17億円突破を目指す

プロパティデータバンクは、5年間平均で年率10%を超える成長を継続  
 プロパティデータサイエンス、プロパティデータテクノス、および新規サービスの拡大が中期経営計画達成のカギとなる

(単位：百万円)



## ○ 最重要指標は「売上」と「営業利益率」

		中期経営計画5ヶ年（連結）				
		23期 2023年3月期 (実績値)	24期 2024年3月期 (実績値)	25期 2025年3月期 (業績予想)	26期 2026年3月期 (計画)	27期 2027年3月期 (計画)
売上合計		2,832	2,516	3,980	5,640	7,500
プロパティ データ バンク	クラウド	1,514	1,650	1,790	2,150	2,460
	ソリューション	1,150	635	1,240	1,340	1,390
プロパティ データ テクノス		154	215	300	450	650
プロパティ データ サイエンス		14	17	300	700	1,000
新規 サービス		-	-	350	1,000	2,000
営業利益率		29.0%	17.3%	20.9%	22.3%	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
- ・今期も営業利益率20%以上を維持する予定。
- ・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

原点継承

×

仕組革新

創業期のMISSION・VISIONを再認識しつつ、  
新しい仕組みを取り入れ進化します。

# MISSION

## 「新しい知識社会の創造」

当社は、単なるデータの処理・管理といったビジネスの領域を超え、当社サービスを知識社会におけるもっとも優れたサービスとして進化させます。  
また、多くのお客様にご利用いただくことにより、新しい知識社会創造の担い手になることが当社の使命と考えます。



# VISION

「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」

当社の提供価値は、お客様の業務を限りなく深化させ、飛躍的に効率化することにより、お客様の業務に革命をもたらすことです。  
そして、そのことを通じてお客様が運用・管理している資産の価値向上に貢献することです。  
そのために当社は、卓越した知識の集約・マネジメント方法をお客様に提供します。

## ○ 「原点継承×仕組革新」とは？

不動産管理クラウドサービスで企業経営を支えてきたプロパティデータバンクだからこそ、長年の経験から培った知識を、自社の利益だけでなく、日本社会へ還元していきたいと考えています。サービスの提案だけでなく「意思決定」のサポートができるようなサービスを開発し、**新しい付加価値をお客様**にご提供します。

### 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

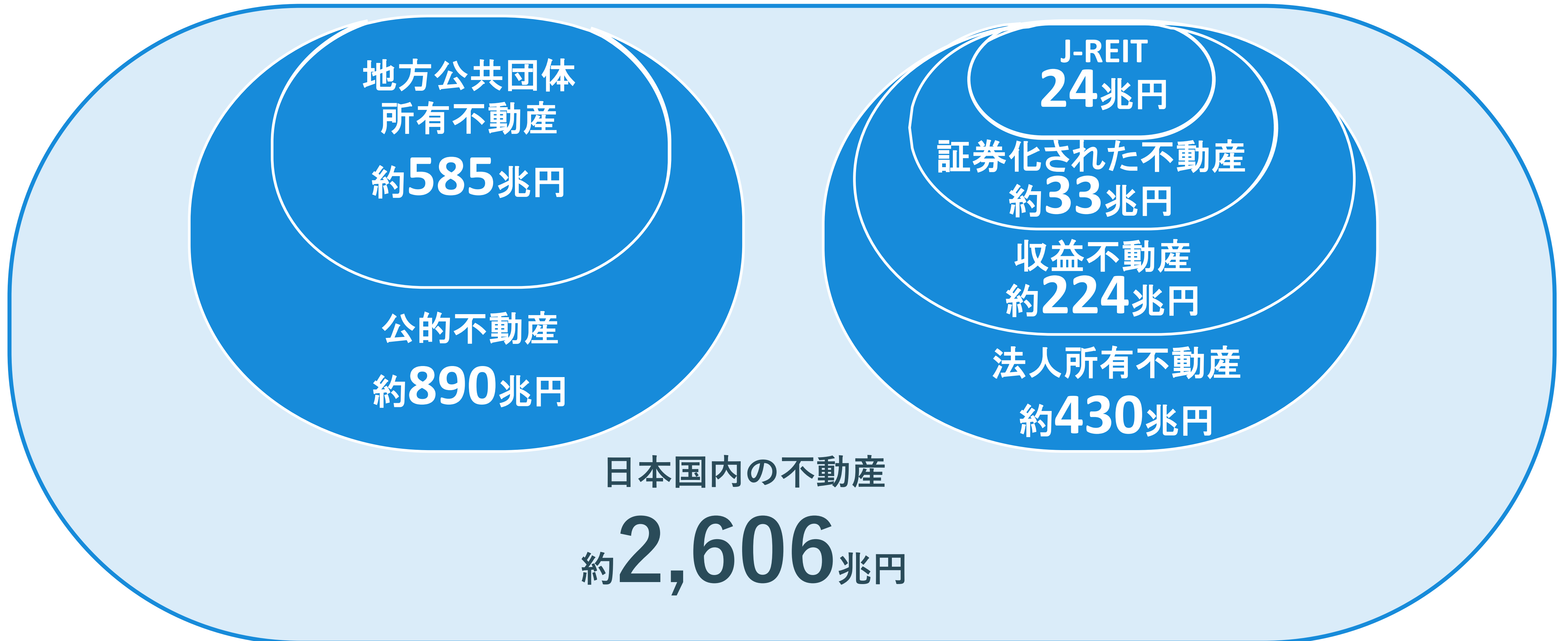


### 仕組革新

- ・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

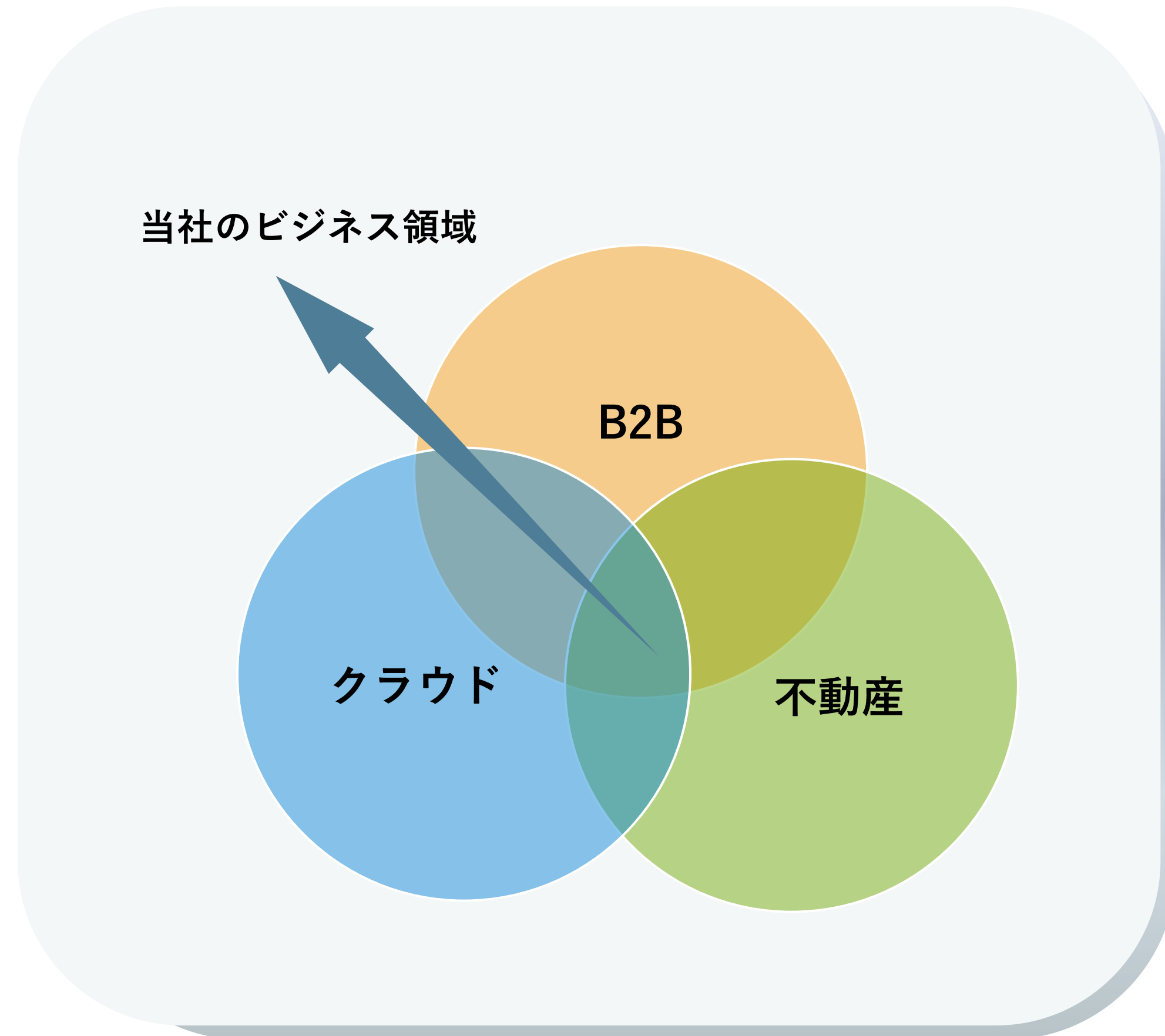
## 市場規模

日本の不動産資産規模は約2,600兆円  
当社のビジネス領域(法人所有不動産と公的不動産)は約1,320兆円



## ○ 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

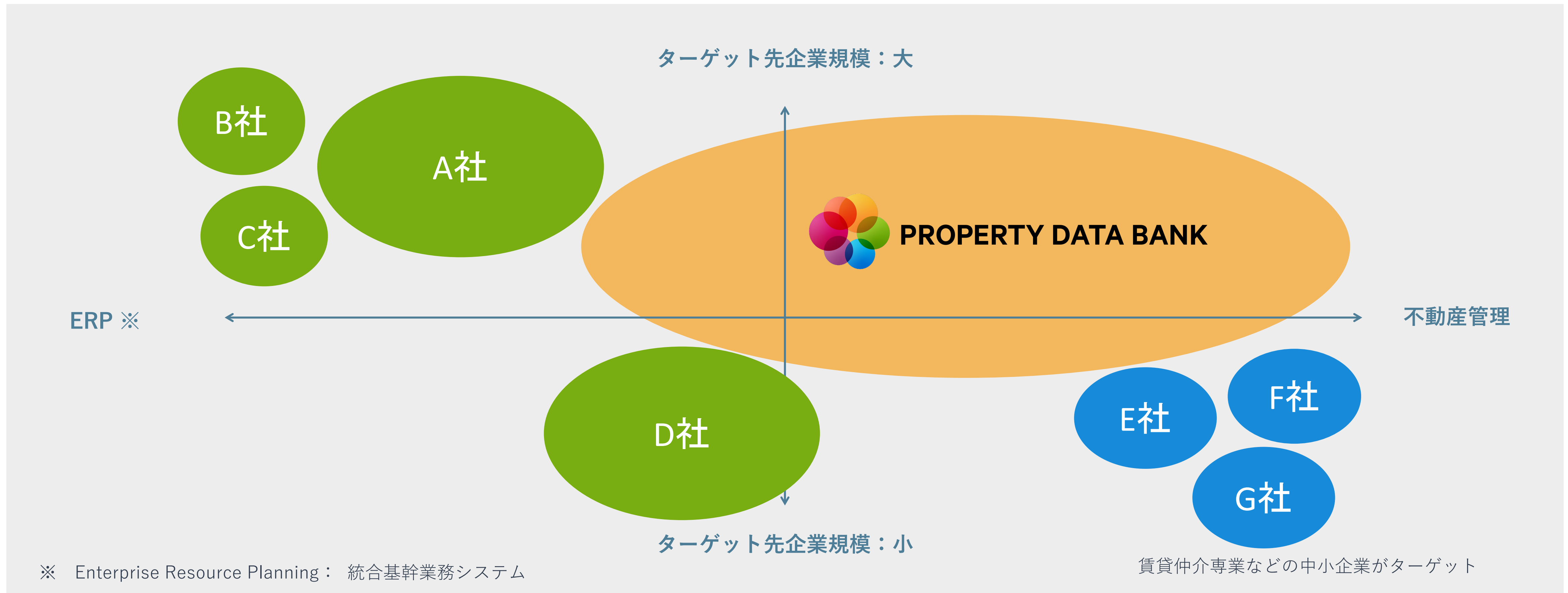
- ・ REIT / 私募REIT
- ・ 一般事業会社  
(不動産を保有している企業)  
例：電力、鉄道、小売、保険
- ・ 官公庁

「@property」 サービスサイト

<https://propertydbk.com/>

# 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

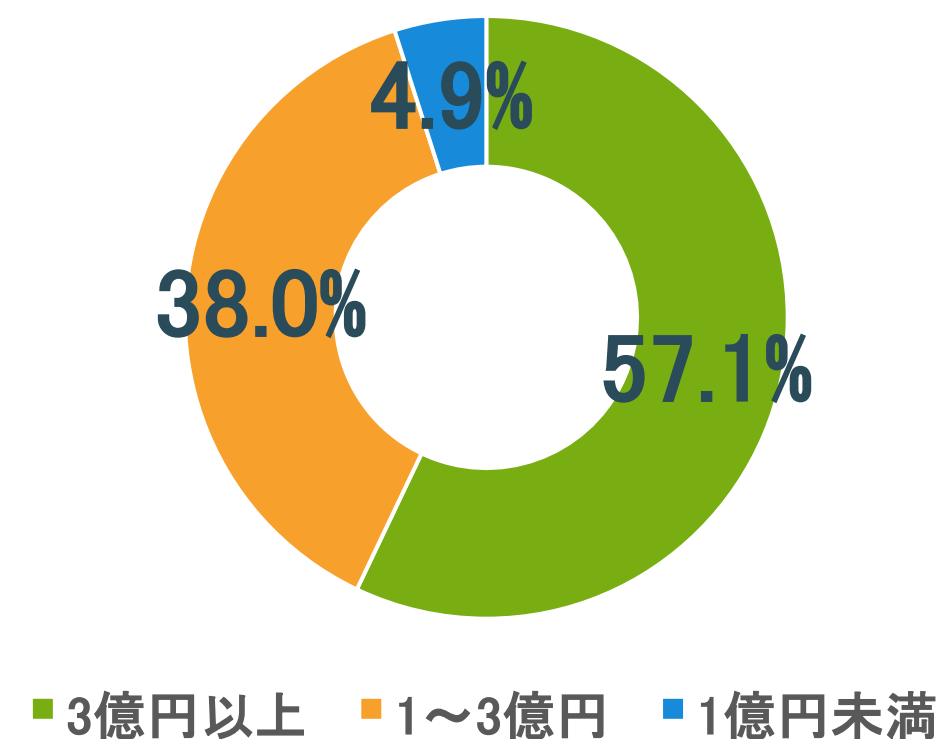


# 2025年3月期の営業方針

2025年3月期は以下の3つのポイントを強化いたします。

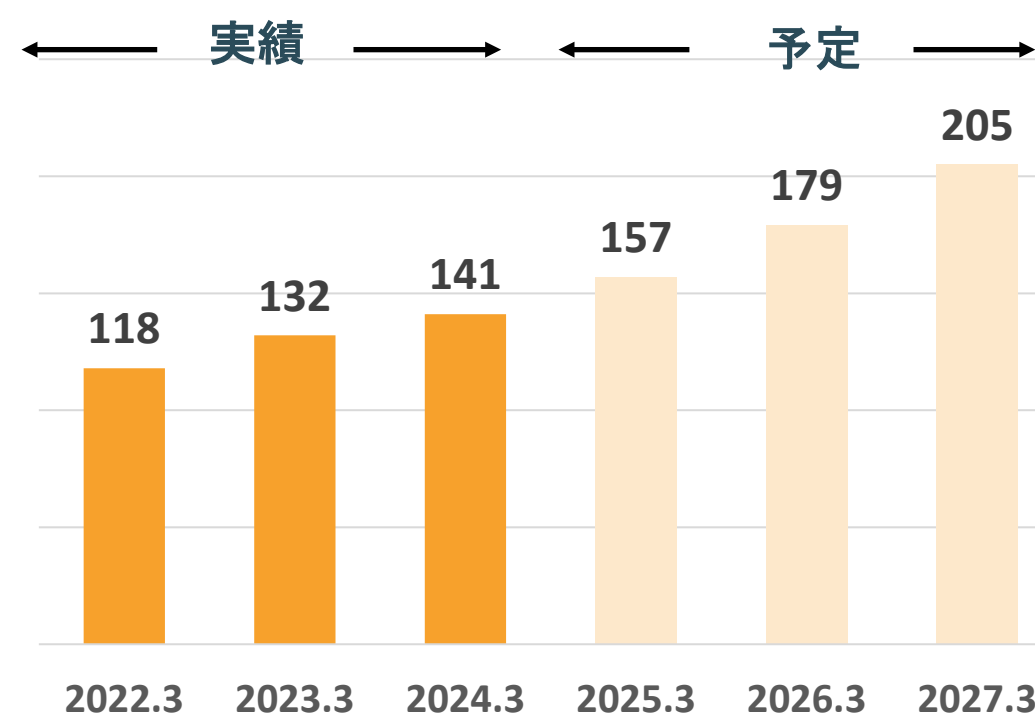
## 01. 大型案件受注の継続

大型案件はリソース・マネジメントを行いながら受注の拡大を目指します。



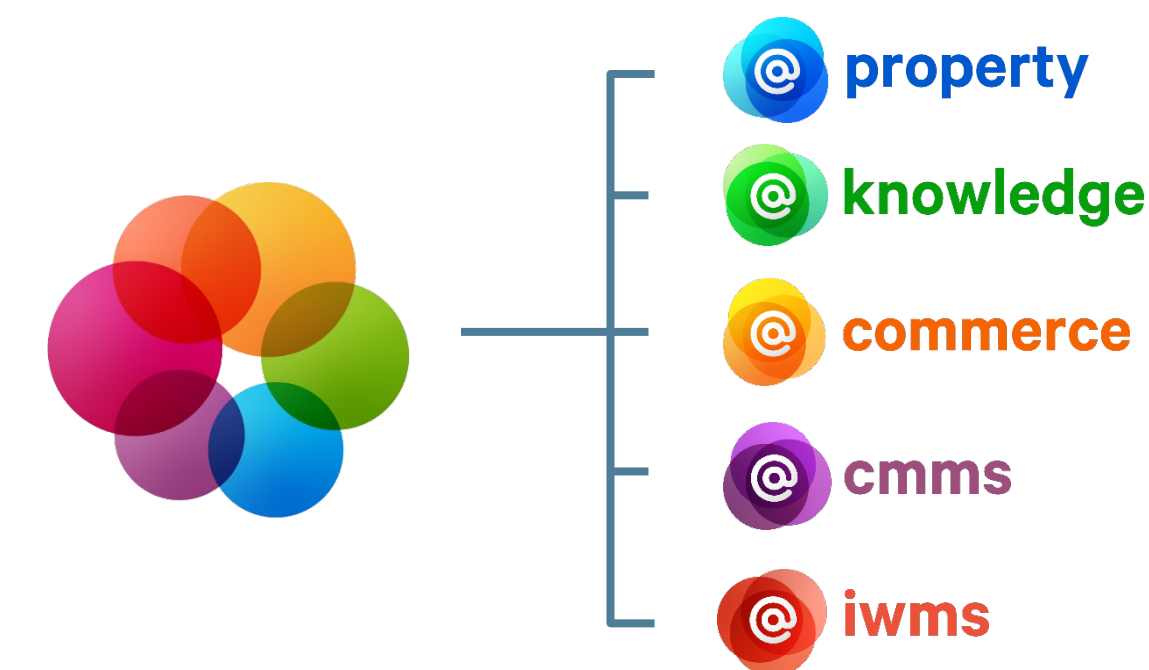
## 02. クラウド収益の拡大

@propertyのクラウド収益の拡大を目指します。



## 03. サービス構造の進化

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。

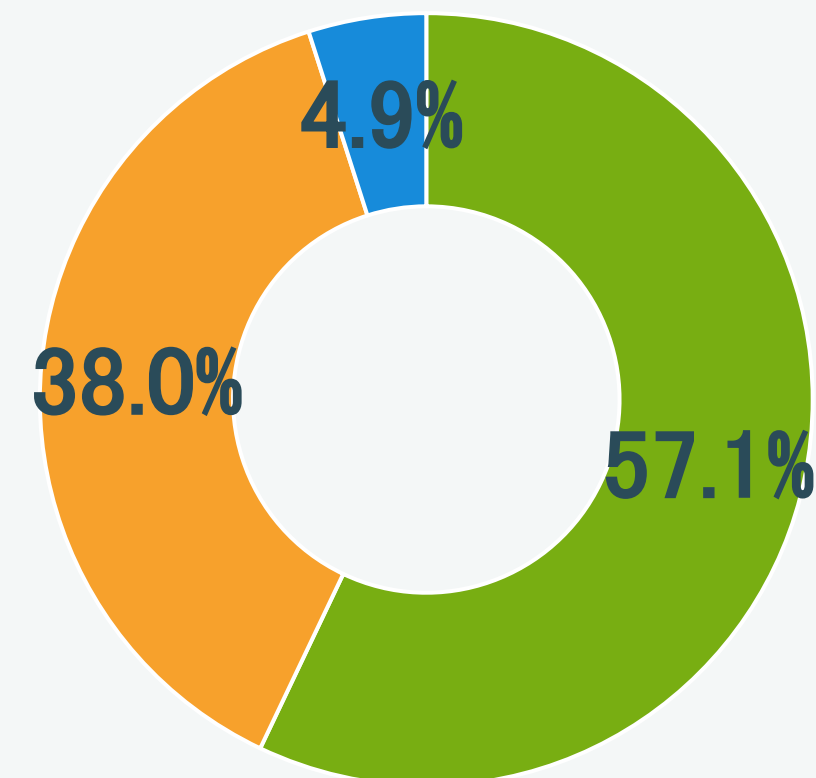


# 対象顧客・対象領域の拡大と新規顧客の拡大強化

## ○ 営業方針 01. 大型案件の受注継続

2024年10月末時点の受注ストックは15億円。2024年4月末比で3億円減少。  
2024年5月から10月の売上計上と新規の大型案件を受注できていないことが原因。

### 大型案件の受注ストック



**15億円**の  
受注ストック

※2024年10月末現在

■ 3億円以上 ■ 1～3億円 ■ 1億円未満

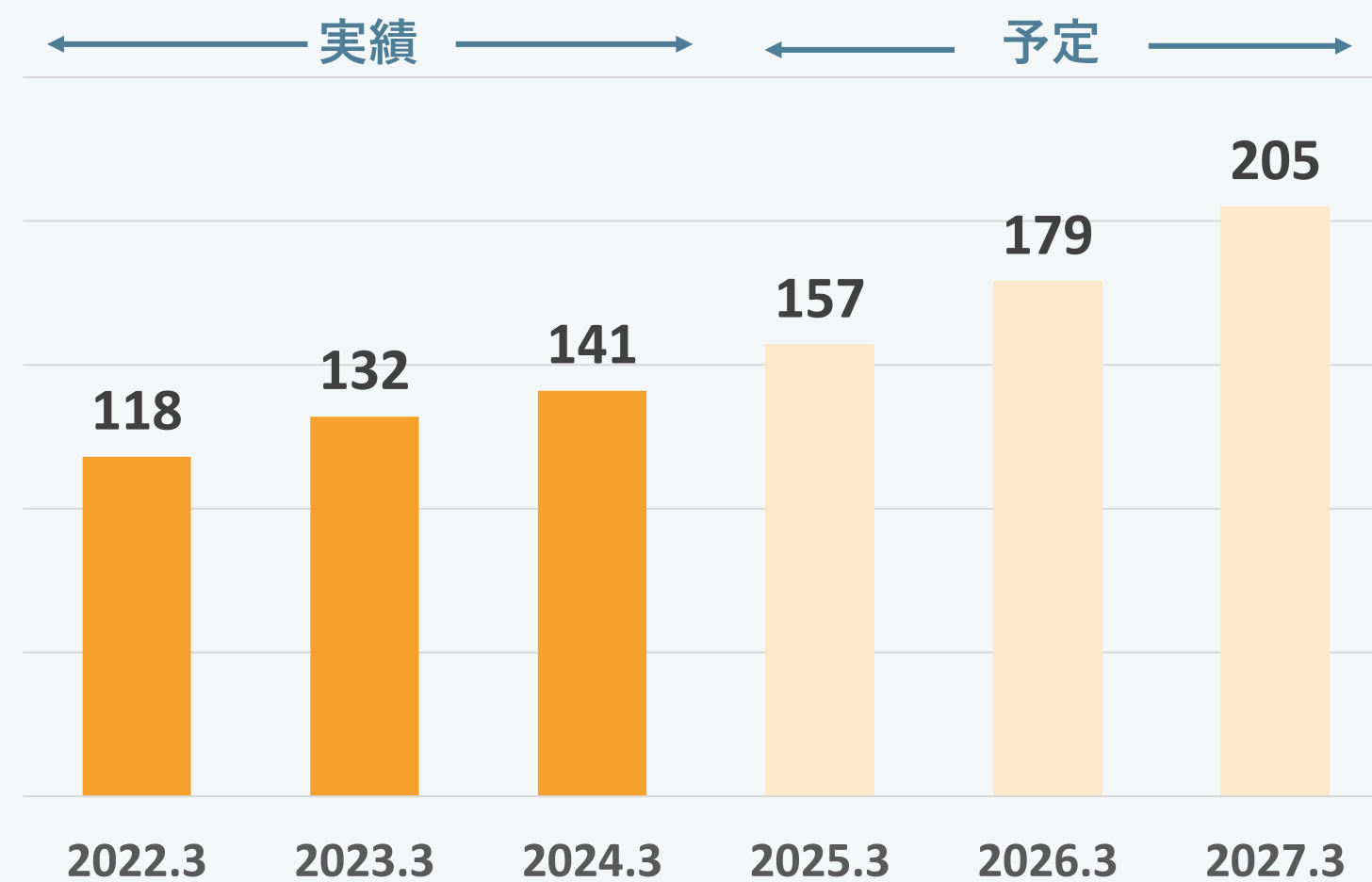
※受注の定義：既に受注したソリューション案件の合計値。大型プロジェクトに関しては、初期段階の受注を獲得しており、その案件に紐づく今後の案件の総和としている。既に計上されているものは除く。

- ・既存の大型案件は、順調に進捗しており、完了したフェーズから売上計上をしている。  
⇒売上計上の増加に寄与しているが、受注ストックの減少要因
- ・新規の大型案件の引き合いはあるが、まだ受注ができておらず受注ストックの積み上げには至っていない。

## ○ 営業方針 02. クラウド収入の拡大

ワンソース・マルチユースのパブリッククラウドの訴求を強化します

### 月額利用料の推移



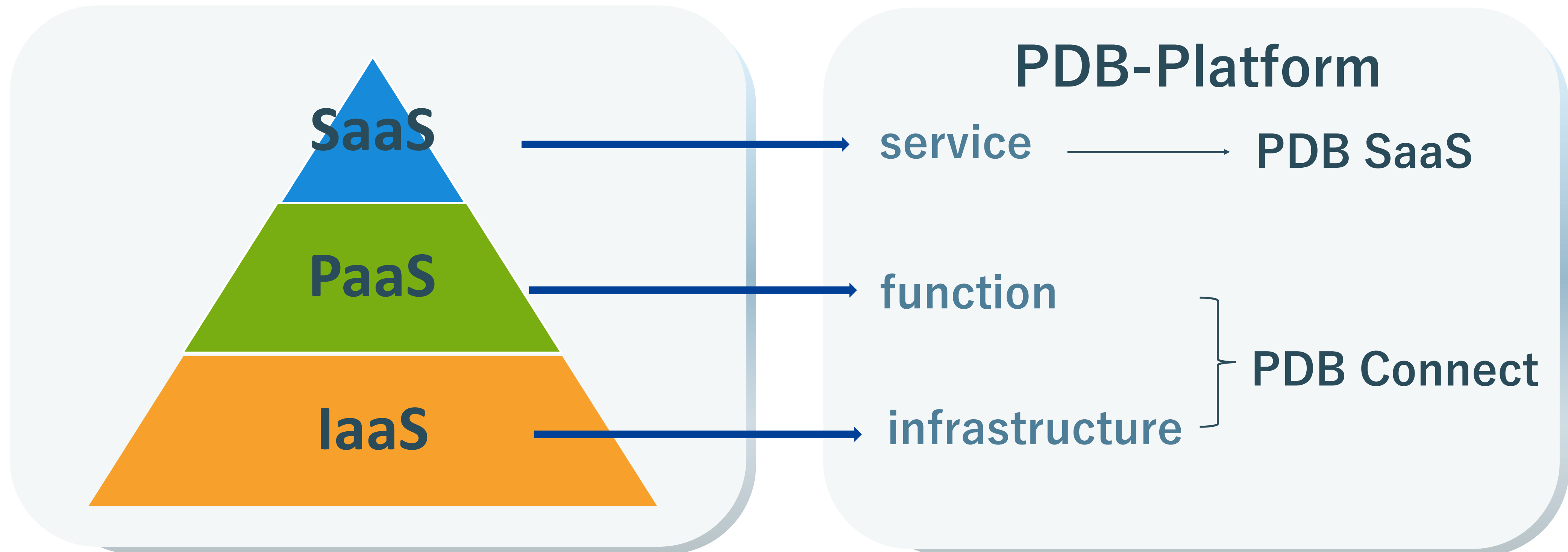
ソリューション案件の大型案件による寄与だけでなく、短納期で売上計上できる案件の増加も目指します。

- ・クラウド収益の拡大をKPIとします
- ・営業体制および開発体制の拡充にむけ積極採用を継続します
- ・クラウド収益拡大の為に、中堅規模の案件にも積極的に取組みます



## ○ 営業方針 03. サービス構造の進化

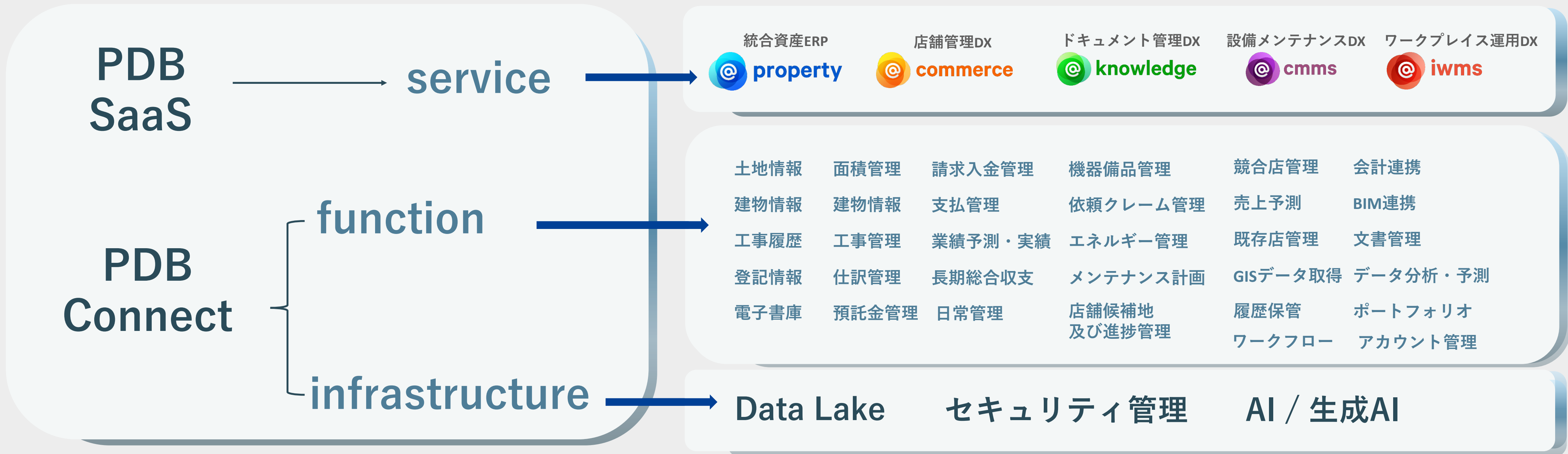
創業来構築してきたワンソース・マルチユースの@property原点を継承し、サービス毎のコンテナ化をすすめ、お客様のニーズに合わせてシステムを組み合わせることを可能にするクラウドサービスを新たに構築



# ○ PDB-Platformとは？

お客様のニーズに合わせた組み合わせで利用できるサービスを随時拡大  
 サービスロゴもリニューアルし、各サービスのUI・UXの変更にも着手

## PDB-Platform



## ○ 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

### PDB-SaaS (サービス)

@ property

@ commerce

@ knowledge

@ cmms

@ iwms

月額利用料

保守料

カスタマイズ料

導入支援

オプション料

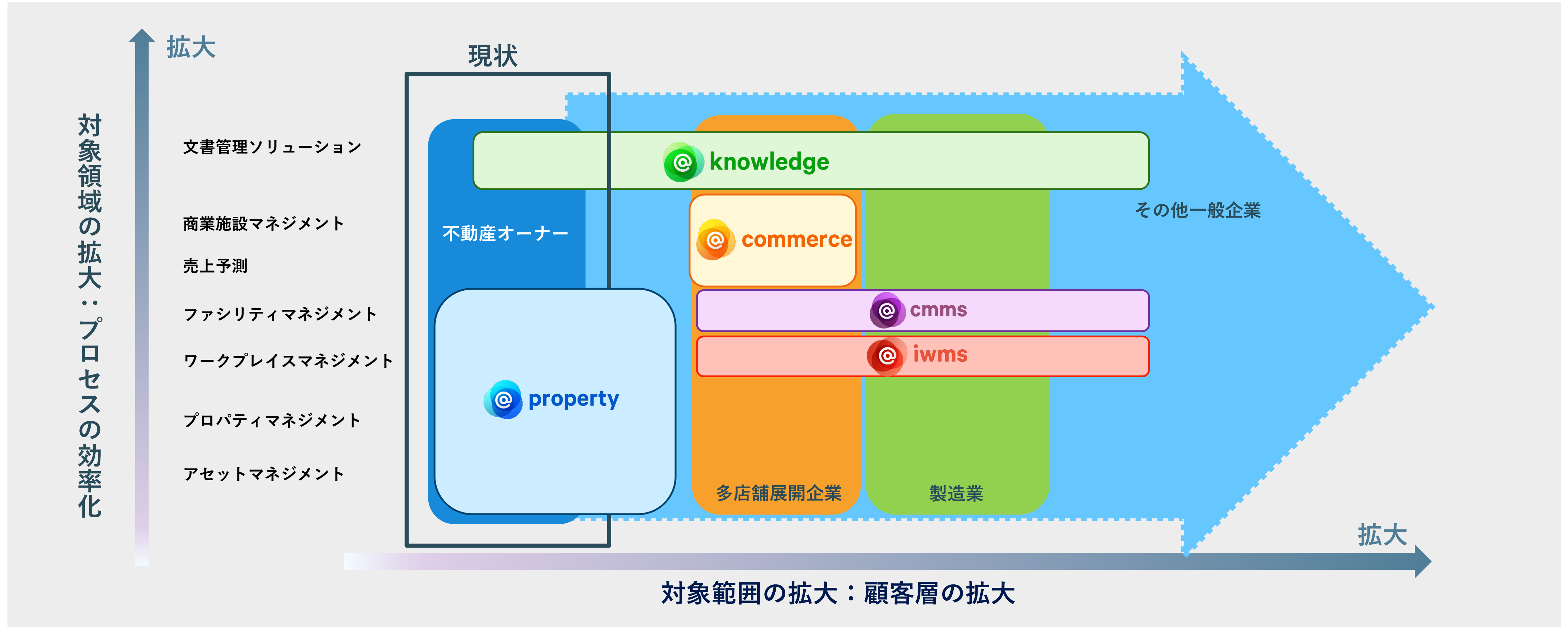
コンサル料

クラウド事業売上

ソリューション事業売上

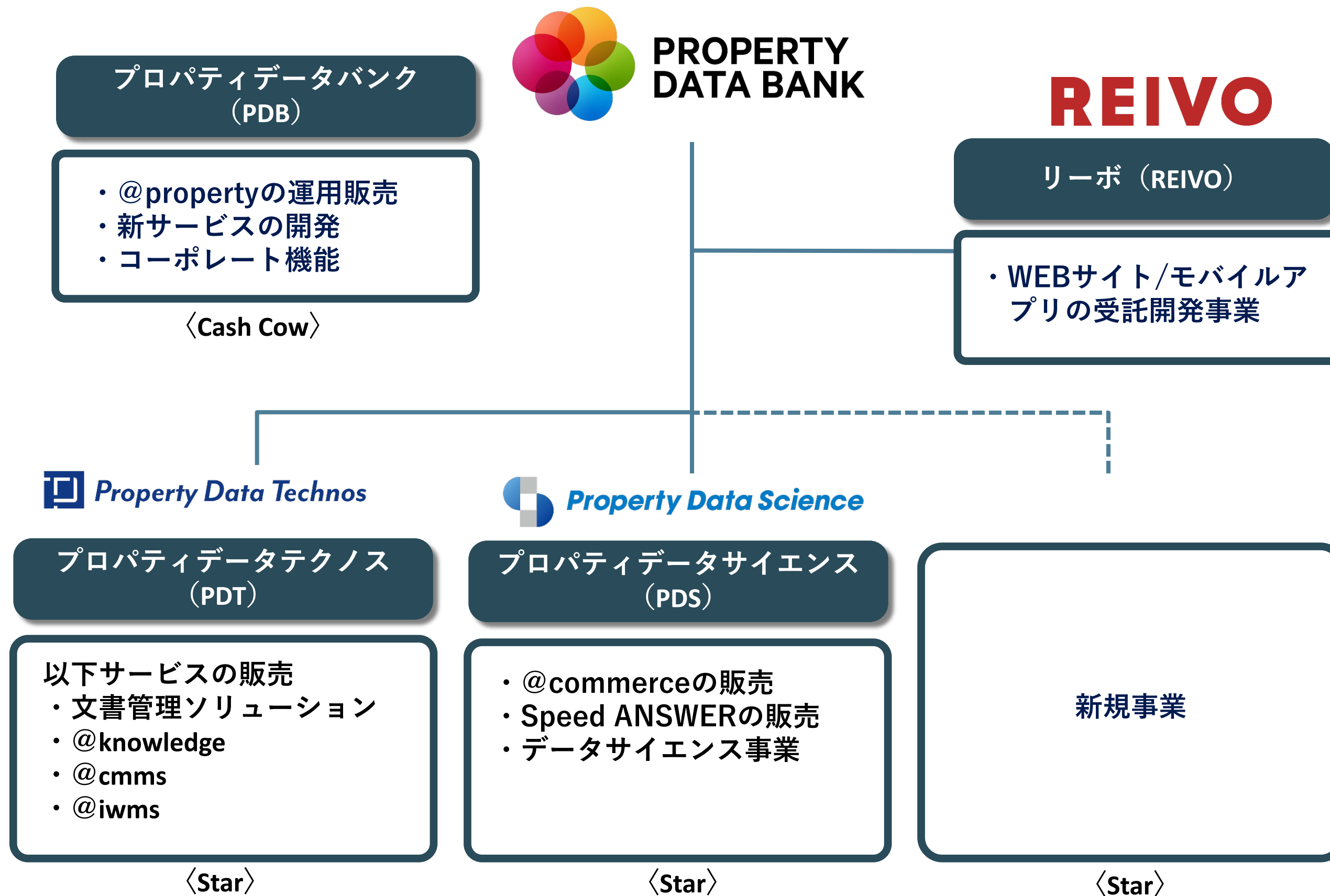
# ○ 対象領域と顧客層の拡大

## 対象領域と顧客層の拡大を推進する



# ○ グループ戦略

PDSとPDTに各サービスの販売を移管し、よりスピード感のある経営体制に



1. PDBが資金供給源となり、子会社に事業を移管し、次世代のStar候補として育成します。
2. PDBは@property事業、PDB-Connectの運用・保守、コーポレート機能、新規事業のインキュベーション機能を保有します。
3. PDS、PDTはPDBからの資金供給を受け、各事業の早期立ち上げを目指します。
4. 各サービスの特性とデータの流れに沿って、各サービスを子会社に移管していきます。
5. REIVOは当社のPDB-Platformの展開を技術面で支えます。

# 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
<b>競合他社の動向</b> (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"> <li>・シェアの低下</li> <li>・受注単価の下落</li> <li>・事業及び業績への影響</li> </ul>	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。
<b>情報管理と情報漏洩 システム障害</b>	中/短期	<ul style="list-style-type: none"> <li>・社会的信用やブランドイメージの低下</li> <li>・利用料の減額による売上高の減少</li> <li>・損害賠償請求が発生する可能性</li> </ul>	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。
<b>顧客ニーズに応じたサービスの提供</b> (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"> <li>・解約による売上高減少</li> <li>・事業及び業績への影響</li> </ul>	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。



# 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](mailto: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。