

# 2026年3月期第2四半期(中間期) 決算短信補足説明資料

【TICKER】4389 / 【TERM】2025.04 – 2025.09

2025年11月10日

# 2026年3月期第2四半期（中間期） 決算概要



## ○ 2026年3月期第2四半期 業績サマリー(連結)

クラウドサービスや新規サービスの増収により売上高は増加。一方で、減価償却費の増加等により利益は減少している。

売上高

**1,589**百万円  
(前期比 +1.7%)

経常利益

**406**百万円  
(前期比  $\Delta$ 6.0%)

営業利益

**375**百万円  
(前期比  $\Delta$ 12.7%)

当期純利益

**267**百万円  
(前期比  $\Delta$ 7.7%)

※百万円未満切捨て

2026年3月期第2四半期 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は、24/3期の大型案件期ズレの効果で25/3期の売上高が増加した反動あり。新規サービスはREIVO社の売上増及び@cmmsで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2四半期	2026年3月期 第2四半期	前期比
		実績	実績	
売上高(連結)		1,563	1,589	+1.7%
プロパティデータバンク	クラウドサービス	874	956	+9.4%
	ソリューションサービス	479	356	△25.7%
プロパティデータテクノス		126	97	△22.8%
プロパティデータサイエンス		11	14	+27.7%
新規サービス *		77	170	+119.6%
営業利益		430	375	△12.7%
経常利益		432	406	△6.0%
親会社株主に帰属する当期純利益		290	267	△7.7%

※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)

通期業績予想に対する進捗率

今期計画は、クラウドサービスを除き下期偏重傾向の為、Q2の進捗率としては低位だが、ほぼ計画通り。  
ソリューションサービスの進捗率は大型案件の狭間でやや低位。

(単位：百万円)		2026年3月期 第2四半期	2026年3月期 通期	進捗率
		実績	業績予想	
売上高(連結)		1,589	4,000	39.7%
プロパティデータバンク	クラウドサービス	956	2,010	47.6%
	ソリューションサービス	356	1,200	29.7%
プロパティデータテクノス		97	300	32.5%
プロパティデータサイエンス		14	40	35.8%
新規サービス *		170	450	37.9%
営業利益		375	1,040	36.1%
経常利益		406	1,040	39.1%
親会社株主に帰属する当期純利益		267	750	35.7%

※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)

## ○ 2026年3月期第2四半期 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

#### 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2四半期 実績

#### (売上高 1,312百万円)

- 下期の大型ソリューション案件の受注を獲得。
- 新サービス体系への移行は順調に推移。
- 新リース会計基準に関する開発は順調に進捗。受注に向けて営業活動を開始。

#### (売上高 97百万円)

- 不動産文書管理サービスは引き合い多いも、処理に遅れ。
- @knowledgeを活用した新サービス向けオプションを開発。
- グループ間シナジー発現のための営業活動活発化。

#### (売上高 14百万円)

- 大型のデータサイエンス案件の獲得に向けて営業活動を継続。
- @commerceの展示会を実施し、新規案件獲得に向けて営業活動を強化。

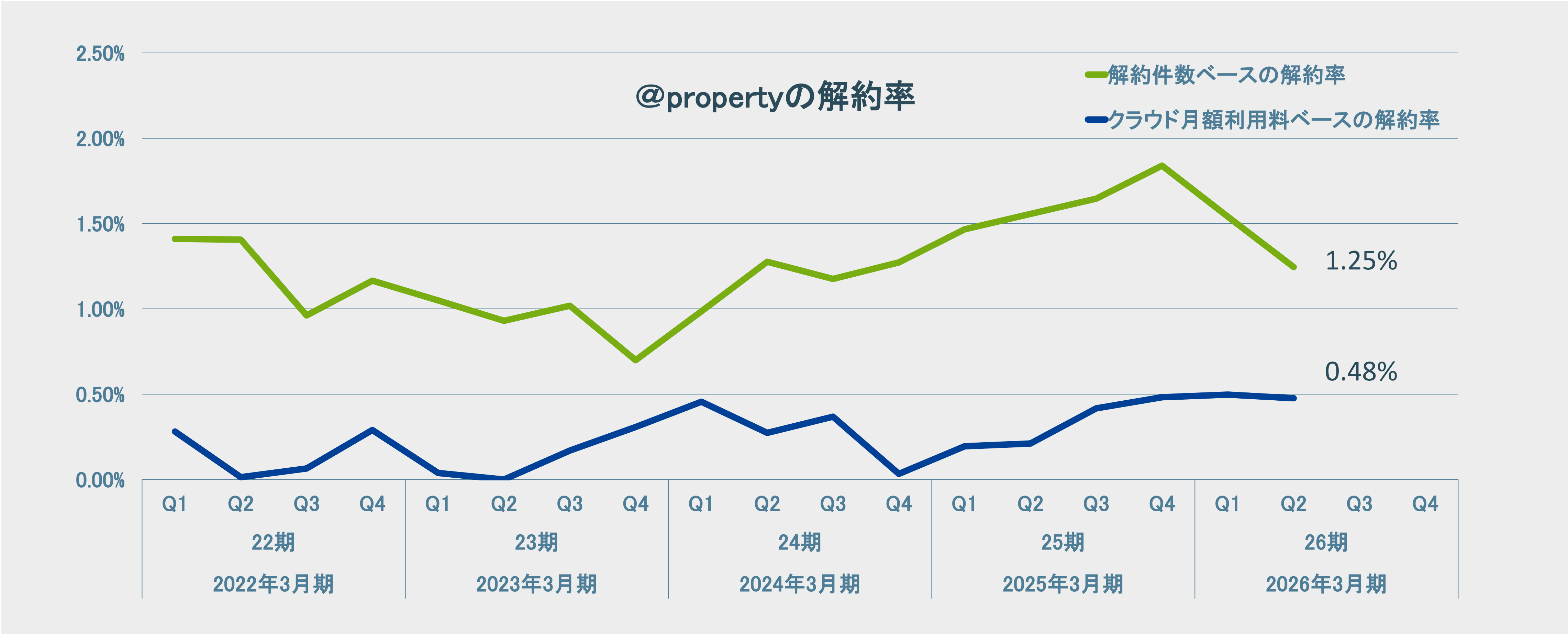
#### (売上高 170百万円)

- グループ間でのシナジー発現に向けた営業協力体制を検討。
- REIVO社は大型案件を順調に消化し、増収に寄与。
- @cmmsは新規受注獲得に向けて展示会を実施。



# @property 解約率

件数ベースでの解約率はQ1の1.54%から1.25%へと低下。月額利用料ベースはQ1の0.50%から0.48%と微減。

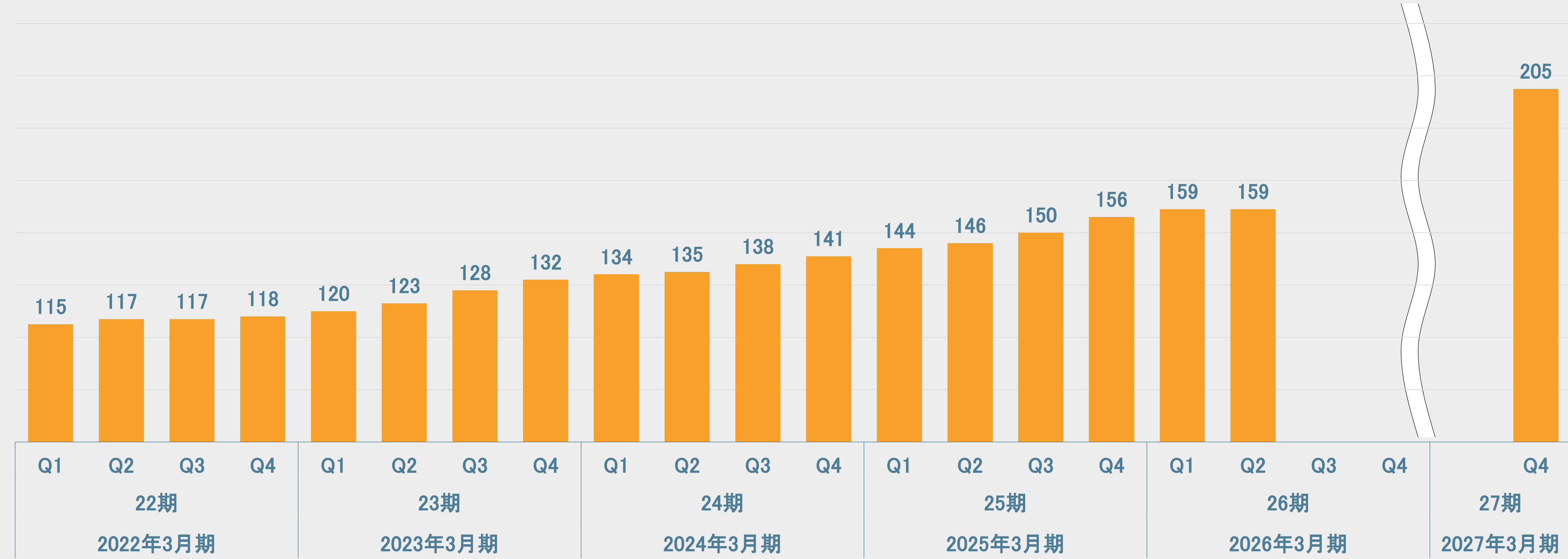


# クラウドサービス月額利用料(Q平均)

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＋8.9%。  
昨年度完了した大型案件の効果がQ1より発現している。

四半期平均  
クラウドサービス月額利用料

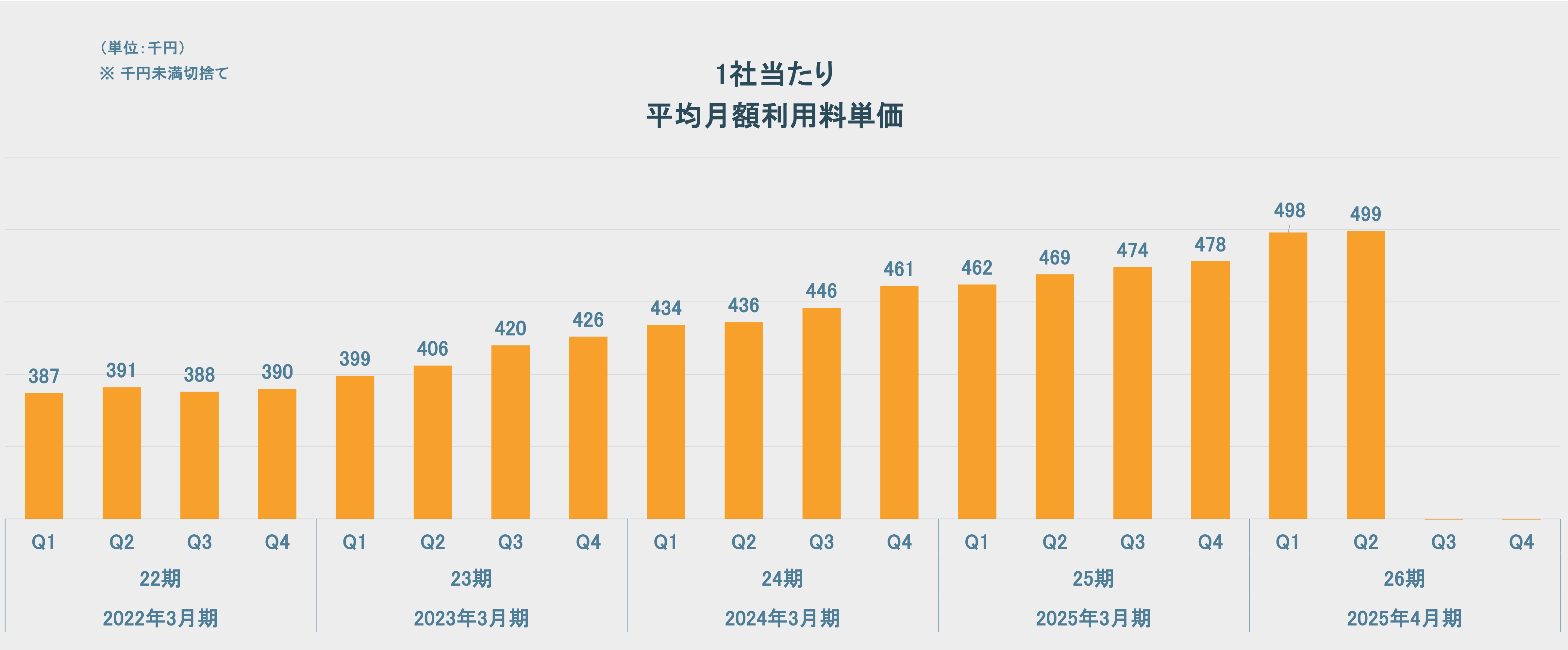
(単位:百万円)  
※ 百万円未満切捨て





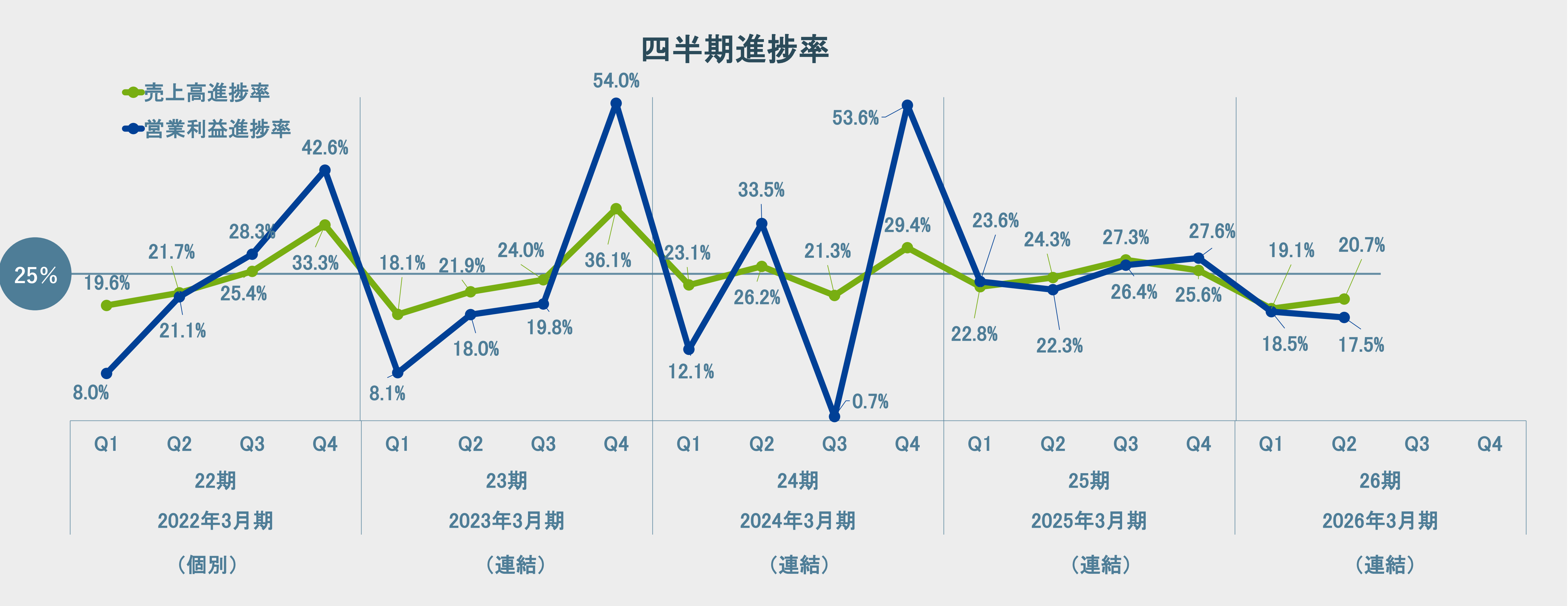
# 1社当たりのクラウドサービス月額利用料単価

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。



# 四半期毎の進捗率

過去に比べてクラウドサービスの売上比率が拡大したため、業績の平準化が進んでいる。  
今期に関しては、ソリューションサービス及び子会社売上が下期偏重であるため、Q2の進捗としてはほぼ想定通り。



## ○ 2026年3月期第3四半期以降の取組み

### 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



- 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の受注獲得を目指す。
- 来年度の大型ソリューション案件の受注に向けて展示会を実施予定。
- 新サービス体系への移行を継続。効果は下期から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処理能力増強には目途がついた。処理量を拡大し、売上増加につなげる。
- @knowledgeを活用した不動産文書管理サービスの営業活動を本格化。
- @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



- 大型データサイエンス案件の受注獲得に注力。
- @commerceの展示会への出展等、新規受注獲得に努める。

#### 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の効率化案件への対応。
- @commerce拡販に向けた営業体制の強化。
- @cmmsの増収に向けて新サービスを検討。



# 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。