

# PROPERTY DATA BANK

## 2026年3月期第2四半期(中間期) 決算説明会資料

証券コード: 4389

2025年11月26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<sub>百万円</sub>  
(前期比 +1.7%)

経常利益

406<sub>百万円</sub>  
(前期比  $\Delta$ 6.0%)

営業利益

375<sub>百万円</sub>  
(前期比  $\Delta$ 12.7%)

当期純利益

267<sub>百万円</sub>  
(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。

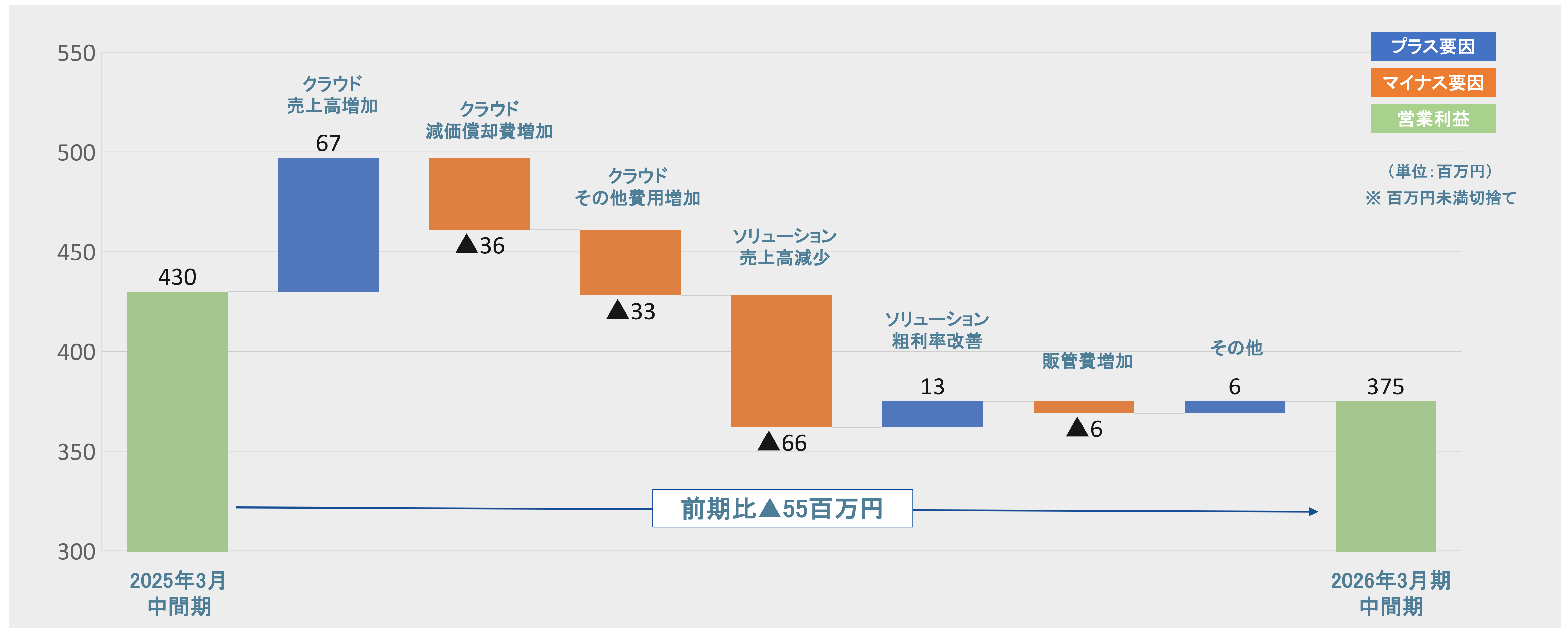
(売上高 **170**百万円)

- 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。



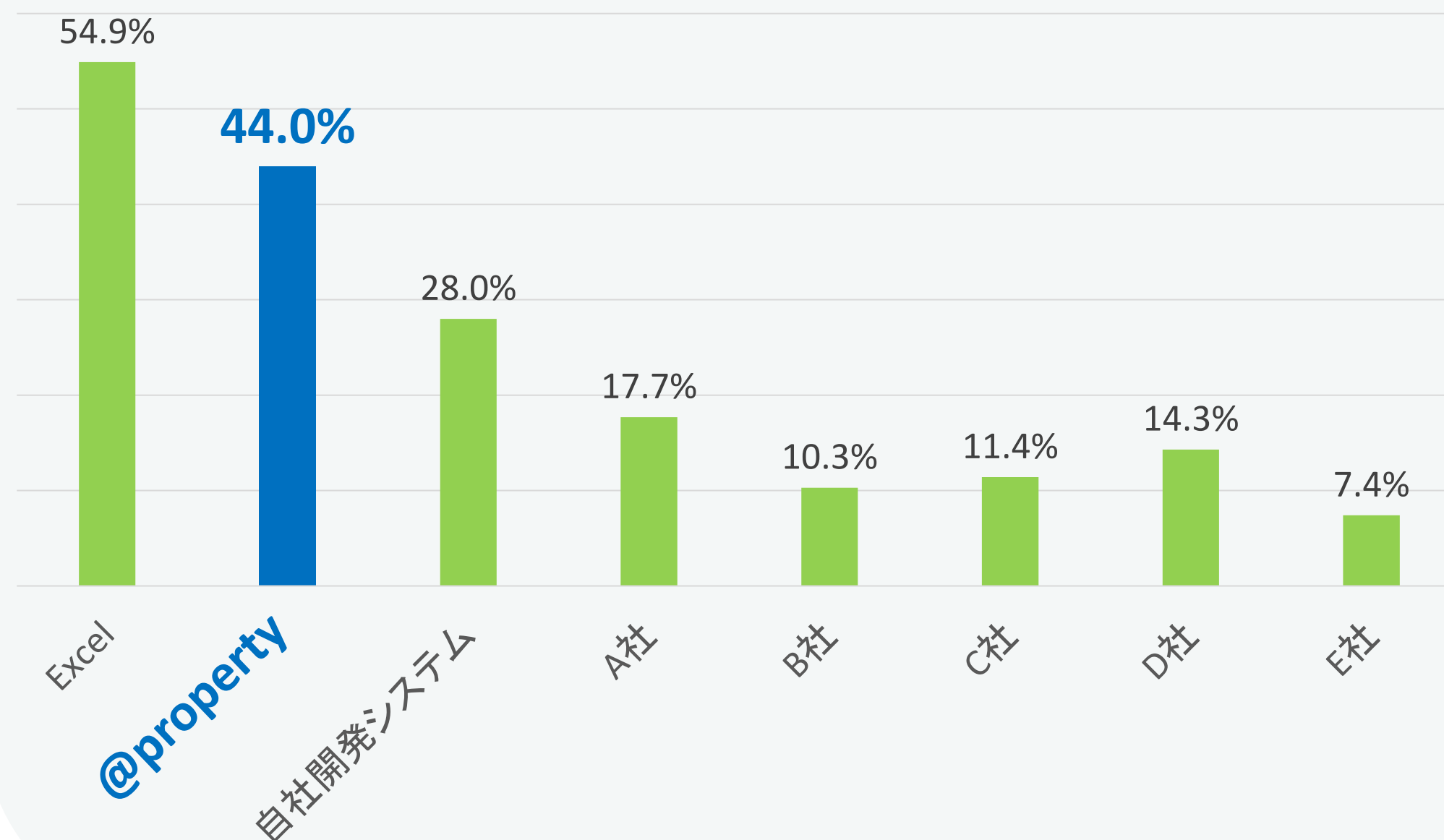
## ◎ 営業利益の増減要因

クラウドサービスは増収の一方で、減価償却費及びその他費用の増加により利益は横這い  
ソリューションサービスは前期の大型案件期ズレによる売上の反動減が大きい



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



※出典: 月刊プロパティマネジメント誌2025年11月号  
「主な業務管理システム採用比率」調査 2025年有効回答数175社

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※



2025年

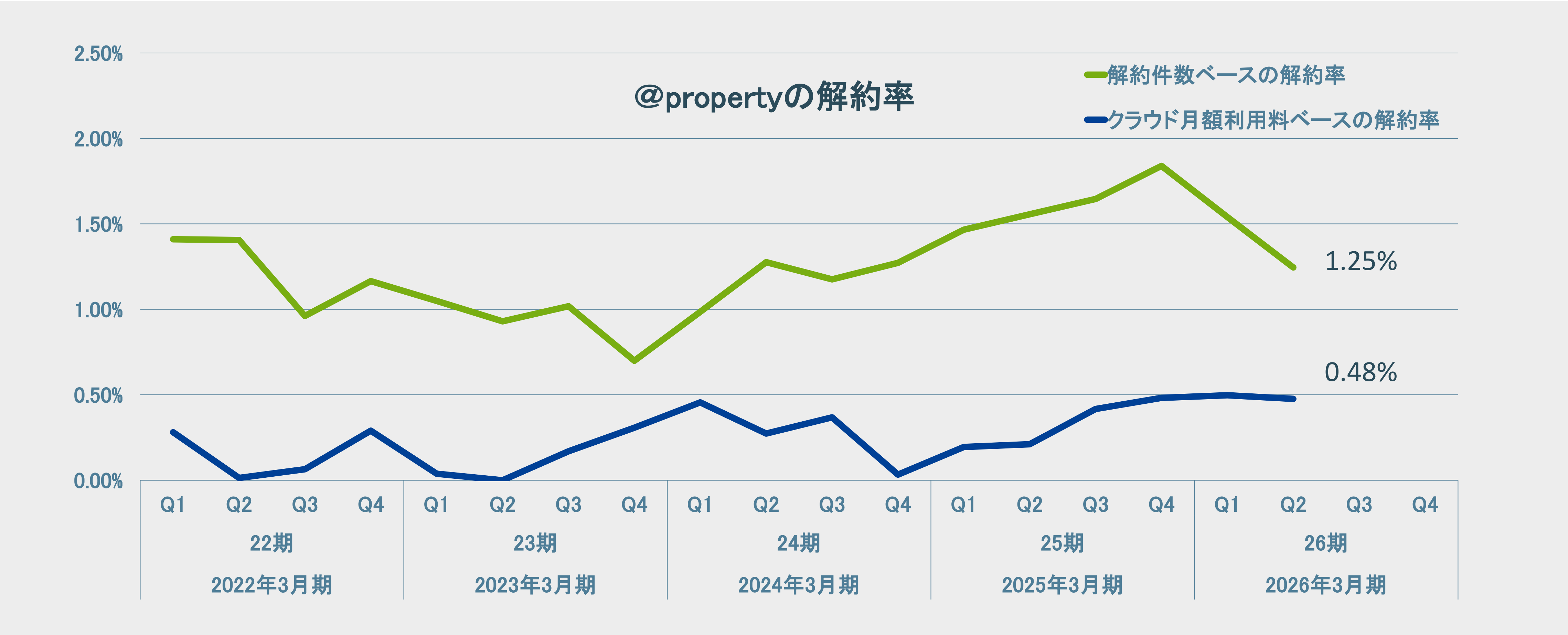
44.0%

- ・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。



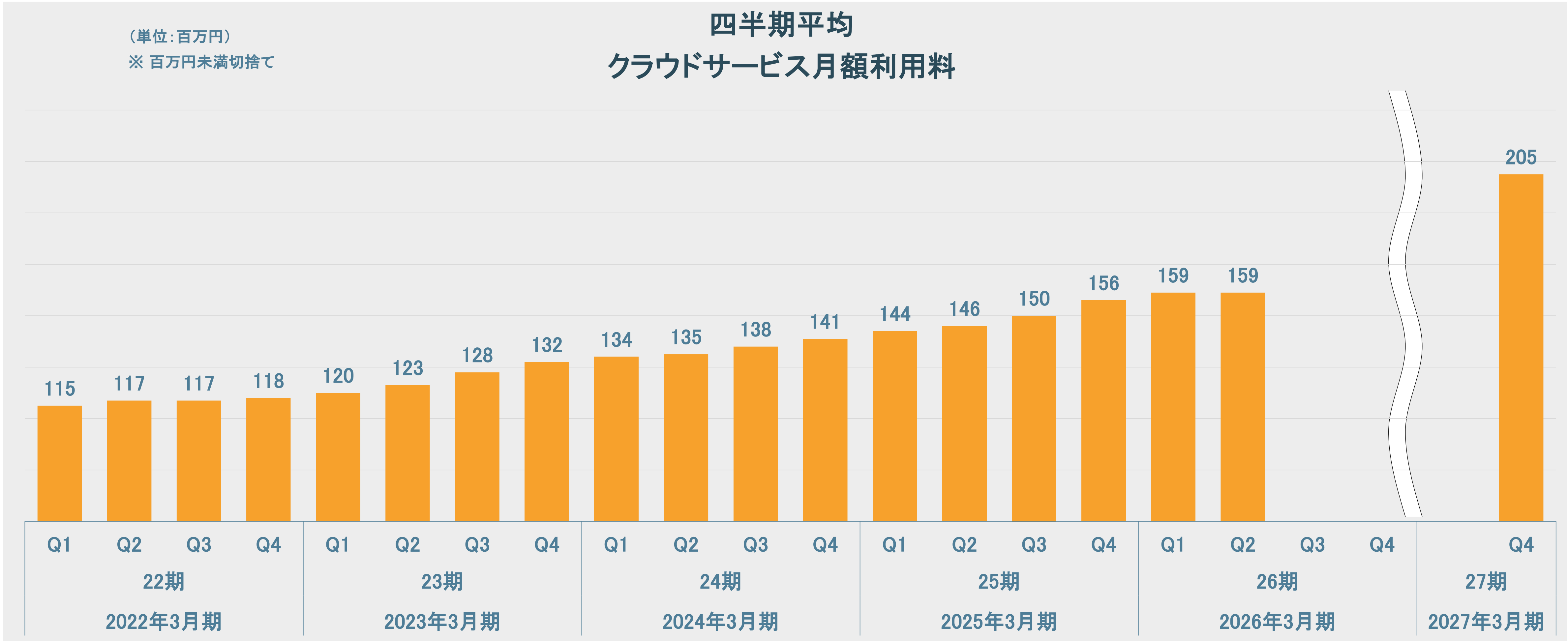
# @property 解約率

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



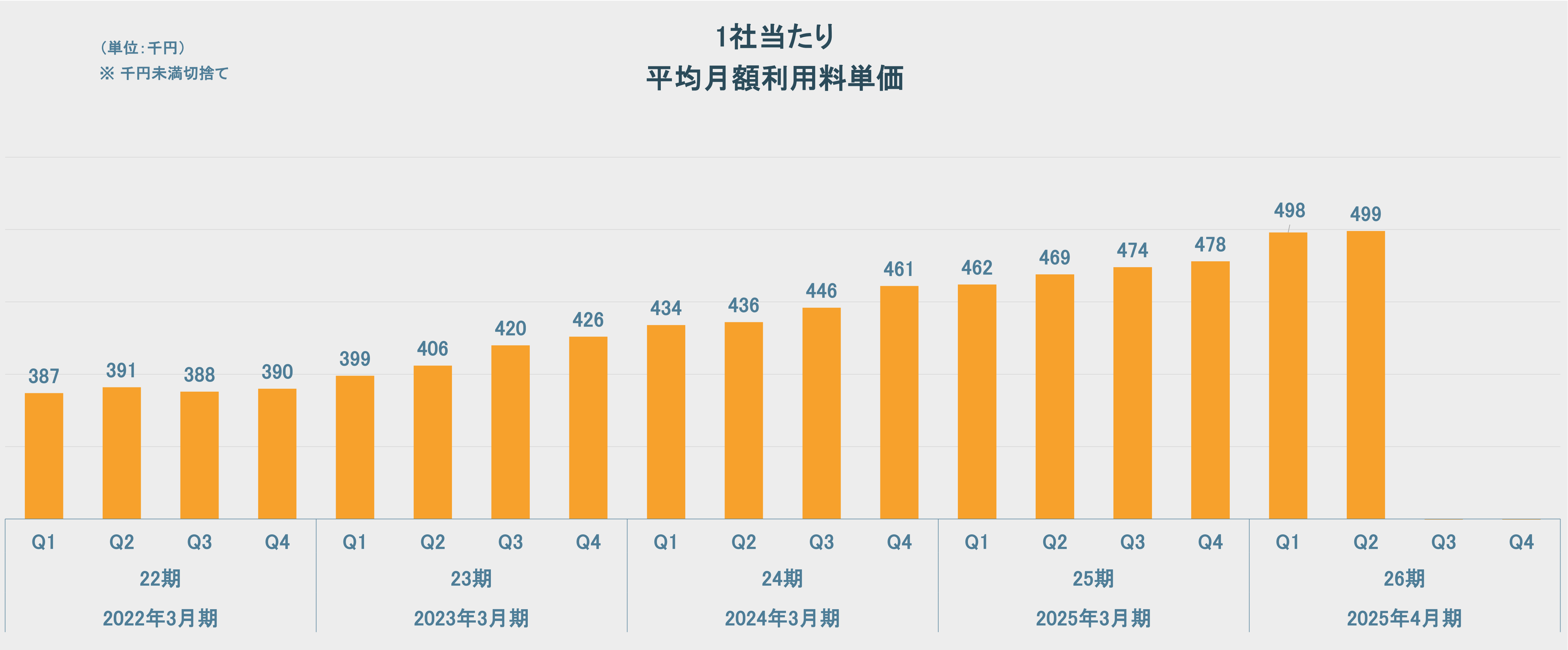
# クラウドサービス月額利用料(Q平均)

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



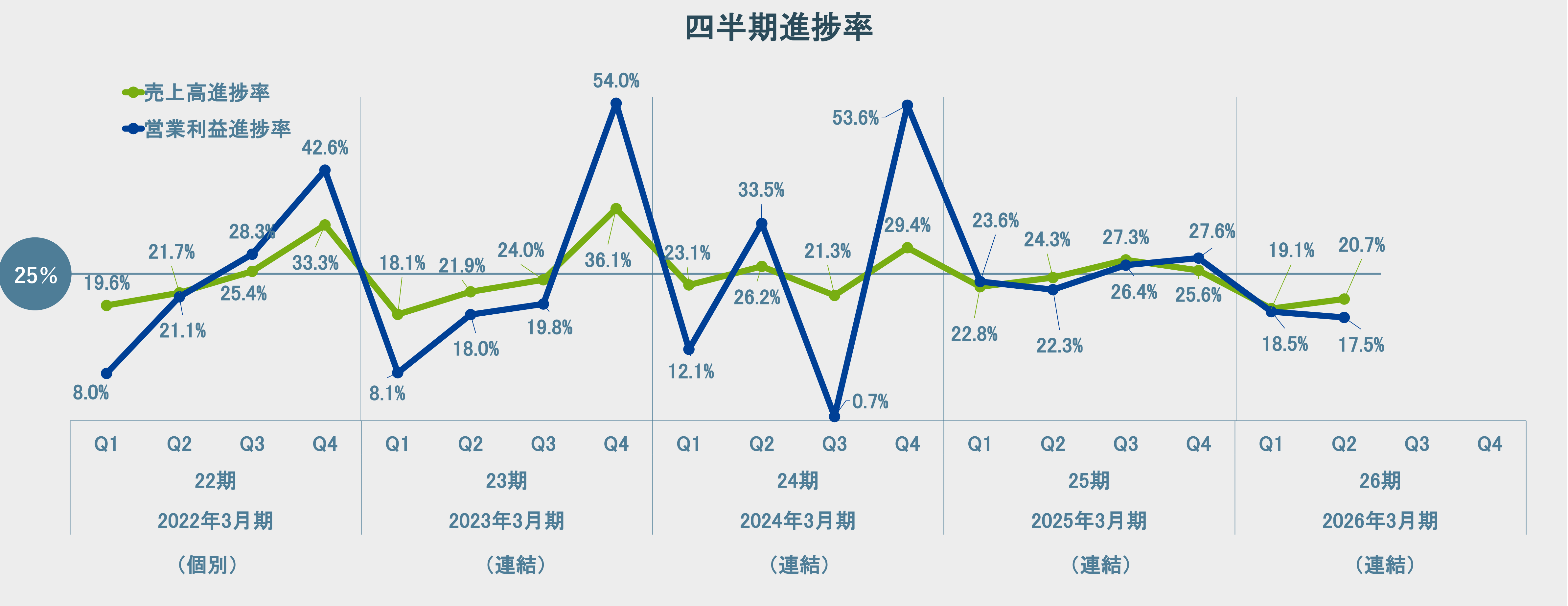
# 1社当たりのクラウドサービス月額利用料単価

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高まったことで、四半期業績の安定化が進んでいる  
なお、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の進捗としては概ね想定通り



# 株主還元: 株式分割

流動性の改善等を目的に、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)	
発行済株式総数	分割前	分割後
	5,932,500株	11,865,000株
発行可能株式総数	分割前	分割後
	17,976,000株	35,952,000株
基準日公告日	2025/6/13	
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

# 2026年3月期アクションプランの進捗状況





## ○ 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

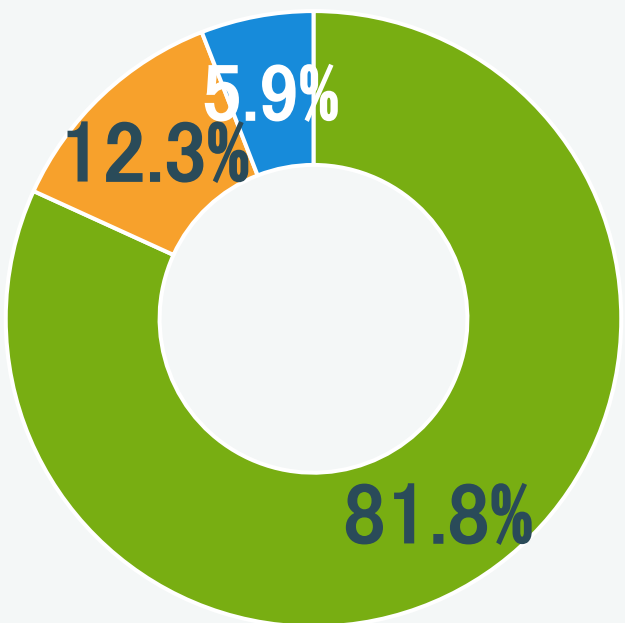
### ④グループ間シナジーの強化

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

# 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」を標榜しクラウド収益の拡大を目指しつつ、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、必ずしもカスタマイズを要し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



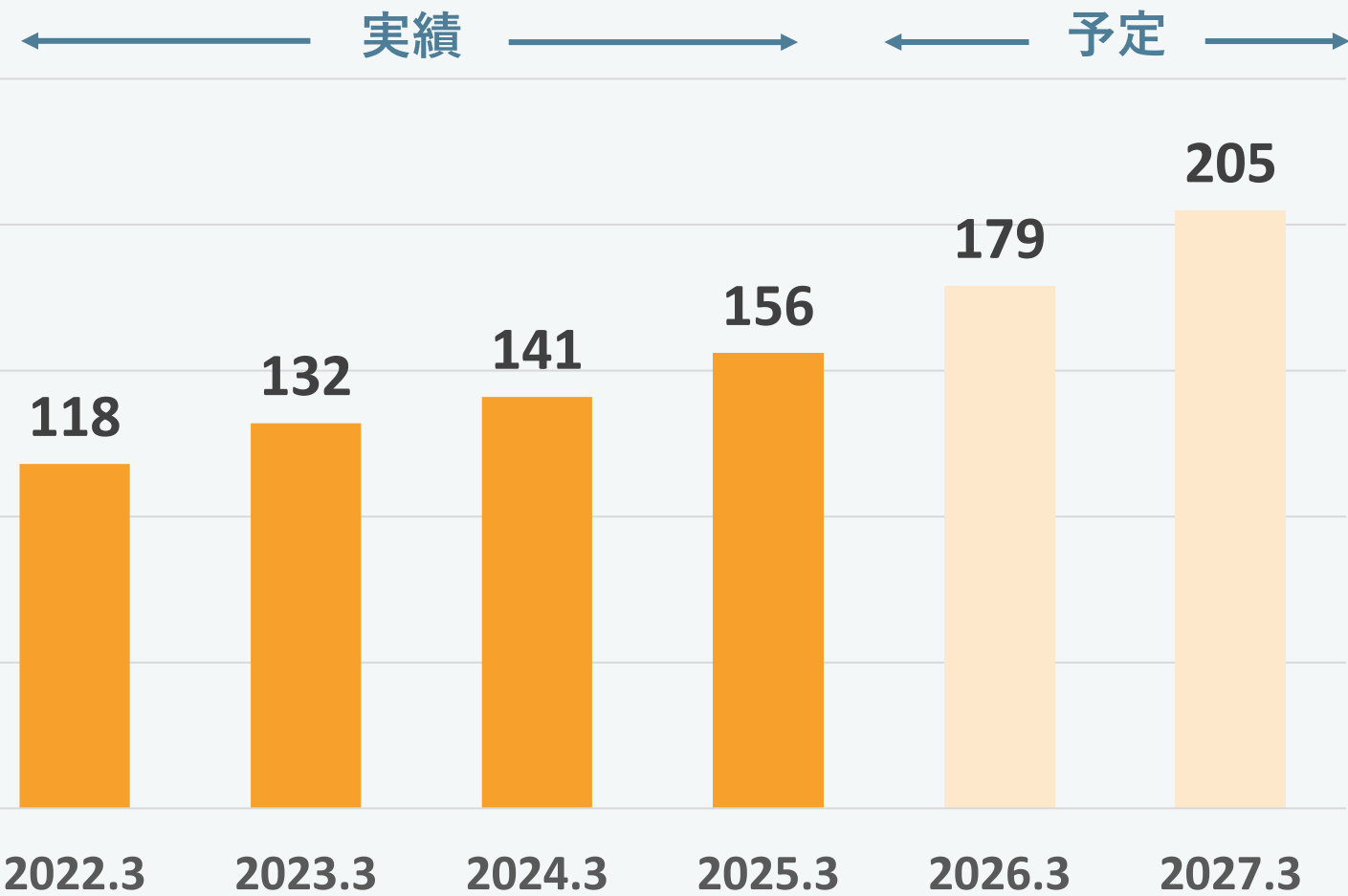
**14億円**の  
受注ストック

※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

機能分割されたサービス提供から、PDB-platformによる統合型サービスへ  
シンプルな料金体系を実現するとともに、お客様の不動産業務の革命を推進

### ＜サービス体系改定の主旨＞

- ① 業務領域ごとに分割して提供していたサービスを、all-in-oneサービスとして提供  
従来システム内にあった業務領域の壁を取り払うことでより効率的な不動産管理・運用を実現し、ユーザー様の業務革命を促進
- ② 多くのユーザー様よりご要望のあった「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

### ＜料金体系改定の概要＞

従来 : 4種の基本サービスからユーザー様が必要なものを選択し、物件数と利用サービス数に応じてクラウド利用料を計算  
今回 : 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、物件数のみでクラウド利用料を計算

改定の背景: 料金体系をシンプルで分かりやすく、  
また、お客様から要望の多いプレミアムサポートに対応し、業務改善の提案を強化するため

\* 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>

## ②新リース会計基準への対応オプションの開発・販売

進行中

### <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

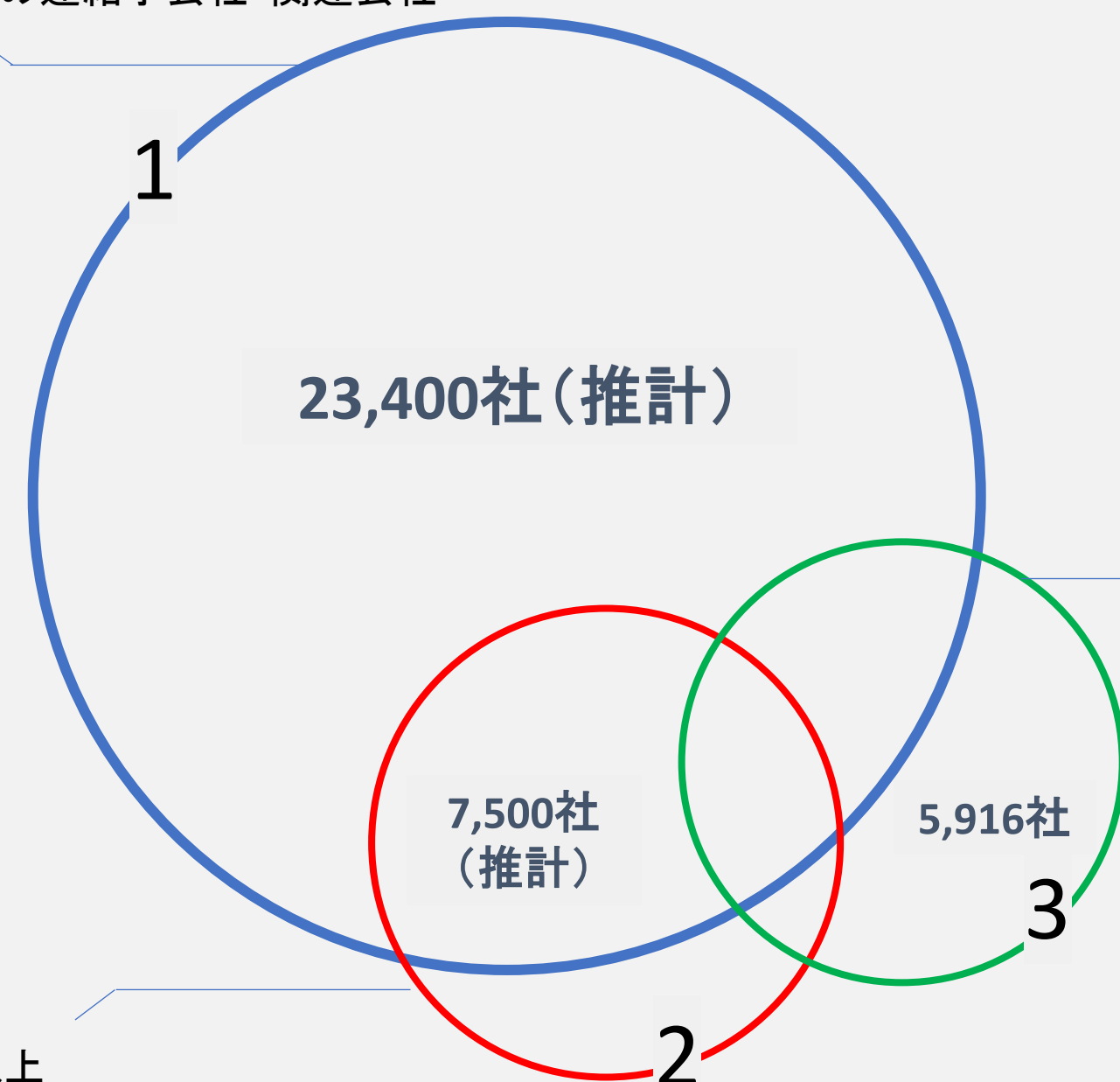
### <@propertyの強み>

- 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市場規模イメージ

上場企業およびその連結子会社・関連会社



資本金5億円以上  
または負債総額200億円以上の大会社

会計監査人を  
設置している企業

新リース会計基準の適用対象となる企業

1.上場企業およびその連結子会社・関連会社  
約23,400社\*

2.資本金5億円以上または負債総額200億円以上の大会社  
約7,500社\*\*

3.会計監査人を設置している企業  
5,916社\*\*\*

\*上場企業3,900社が1社あたり5社のグループ法人を持つと仮定

\*\*総務省統計局 令和3年経済センサス-活動調査産業横断的集計  
(事業所に関する集計・企業等に関する集計)

より、資本金1億円以上の企業約30,000社のうち、およそ25%と推計

\*\*\*公認会計士協会 監査実施状況調査(2019年度)より





### リリース済み

#### 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

### リリース済み

#### 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

@propertyで提供されていた企業間のworkflowを大幅にバージョンアップ。  
@knowledgeとの連携によるファイル添付や、承認ルート・条件分岐設定など、  
企業内、企業間のニーズに対応可能な様々な機能を提供。

# 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

workflow

ワークフローを検索

申請

ToDo

すべての申請

申請前

申請中 (1)

差戻し

承認済み

否決

自分の申請

相手の申請

最近使用したワーク...

お気に入り

ワークフロー申請

☆

ステータス

承認済み

申請者

PDB太郎

最終承認者

管理部 上長

ワークフロー

【テスト】代表取締役印 押印申請

件名

【テスト】代表取締役印 押印申請

カテゴリ

稟議番号

XX001

原紙受け渡し日

2025/04/18

希望返却日

2025/04/22

返却日

日付を選択

提出先

PDB株式会社

必須文書

ルート1

対象書類・稟議書

稟議書（販売取引用）\_ひな形\_PDB-MD-L-001-1 稟議書（販売取引用）.pdf

7.3-印章管理規程（第13版）.pdf

関連文書

承認取消

複写

削除

キャンセル

ステータス履歴

申請

差し戻し

否決

承認

実行	ステータス	申請者/承認者	実行日時	コメント	
<div></div>	申請前	PDB太郎	<div></div> PDB太郎	2025-04-21 16:16:46	
<div></div>	申請中	承認者 申請部門 上長 ※全員の承認が必要	<div></div> 申請部門 上長	2025-04-21 16:21:11	
<div></div>	申請中	承認者 管理部 担当者 ※全員の承認が必要	<div></div> 管理部 担当者	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。
<div></div>	差戻し	承認者 申請部門 上長 ※全員の承認が必要	<div></div> 申請部門 上長	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。
<div></div>	申請前	PDB太郎	<div></div> 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。
<div></div>	申請中	承認者 申請部門 上長 ※全員の承認が必要	<div></div> 申請部門 上長	2025-04-21 16:46:15	
<div></div>	申請中	承認者 管理部 担当者 ※全員の承認が必要	<div></div> 管理部 担当者	2025-04-21 16:47:13	押印をお願いいたします。



部門や企業をまたぐ作業依頼を一元管理。作業指示書の作成や共有、部門間の連携、進捗管理を一つの画面で行えるため、業務遂行状況の可視化とその管理の省力化を同時に実現します。  
workflow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

@propertyで利用されていた機能が  
PDB-platform上の様々なサービスと  
連携して利用可能に

The screenshot displays the 'workorder' management interface. The main section shows a 'ワークオーダー' (Work Order) form with fields for 'ステータス' (Status: 作業終了), '依頼元 (依頼者)' (Requester: 佐藤一郎), '依頼日時' (Request Date: 2025/01/22 20:08:46), '管理番号' (Management Number: X2025-001), '依頼作業' (Request Work: A0001 工事依頼 (ビルメンテナンス)), '件名' (Subject: 東京プロパティビルディング 15階の工事依頼), 'カテゴリ' (Category: 社外), '依頼元 (共有)' (Requester (Shared): 鈴木一子, 伊藤二子), and '依頼先' (Requestee: 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 form 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

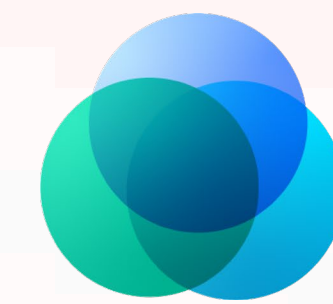
The 'ステータス 履歴' (Status History) section shows a timeline of events: 依頼開始, 依頼確認, 依頼確定, 作業開始, 作業終了, and 完了.

On the right, a 'チャット' (Chat) window shows 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'.



## ③PDB-Platformの拡充 dashboard

リリース済み



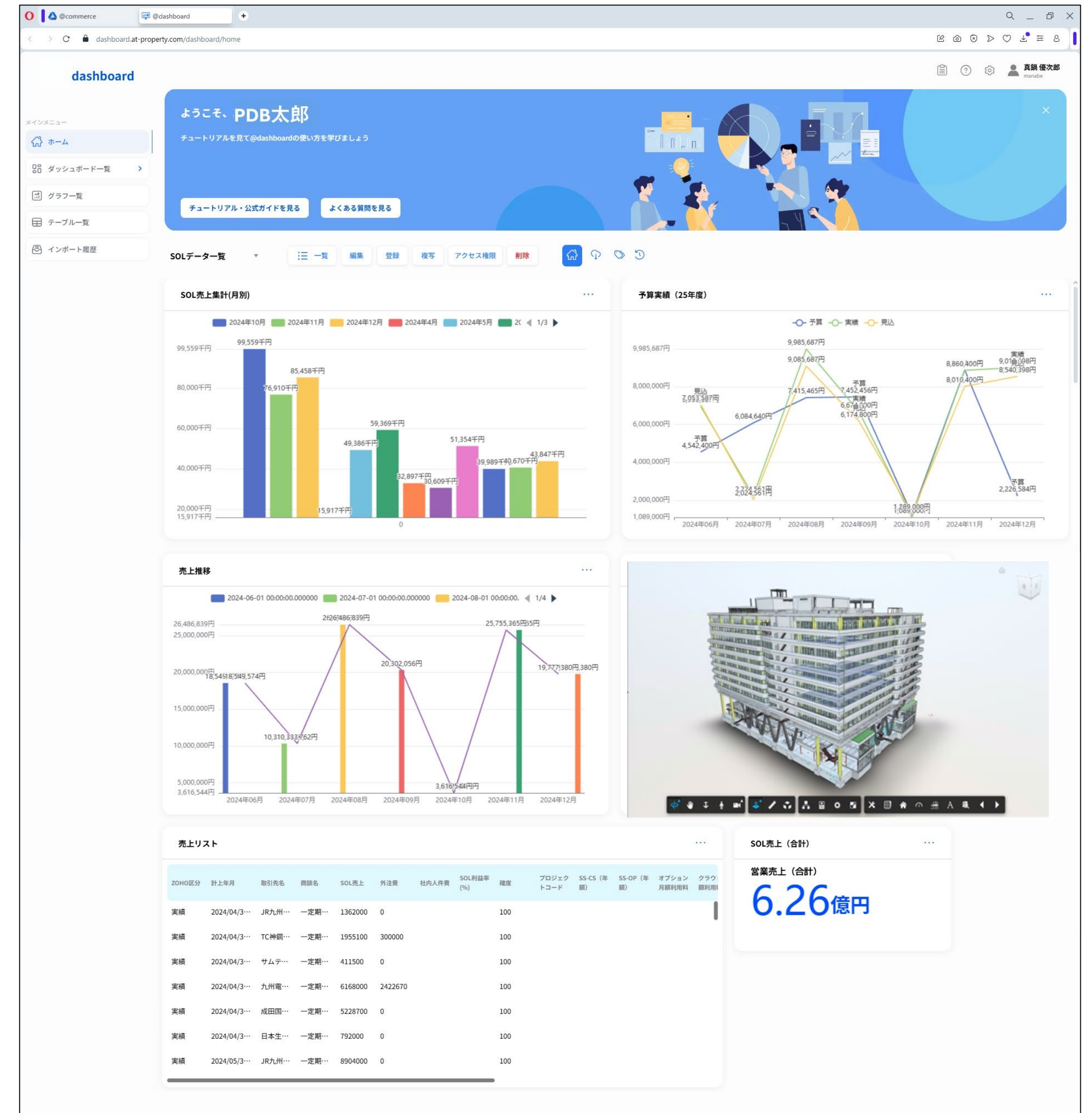
PDB Platform

PDB-Platform内外のデータを活用し、作成したグラフや集計表をひと目で確認できるダッシュボード機能です。収益シミュレーションやBIMモデル操作（@propertyオプション機能）にも対応し、業務の可視化や分析により企業の意思決定を強力にサポートします。

dashboard

### 【主要な機能】

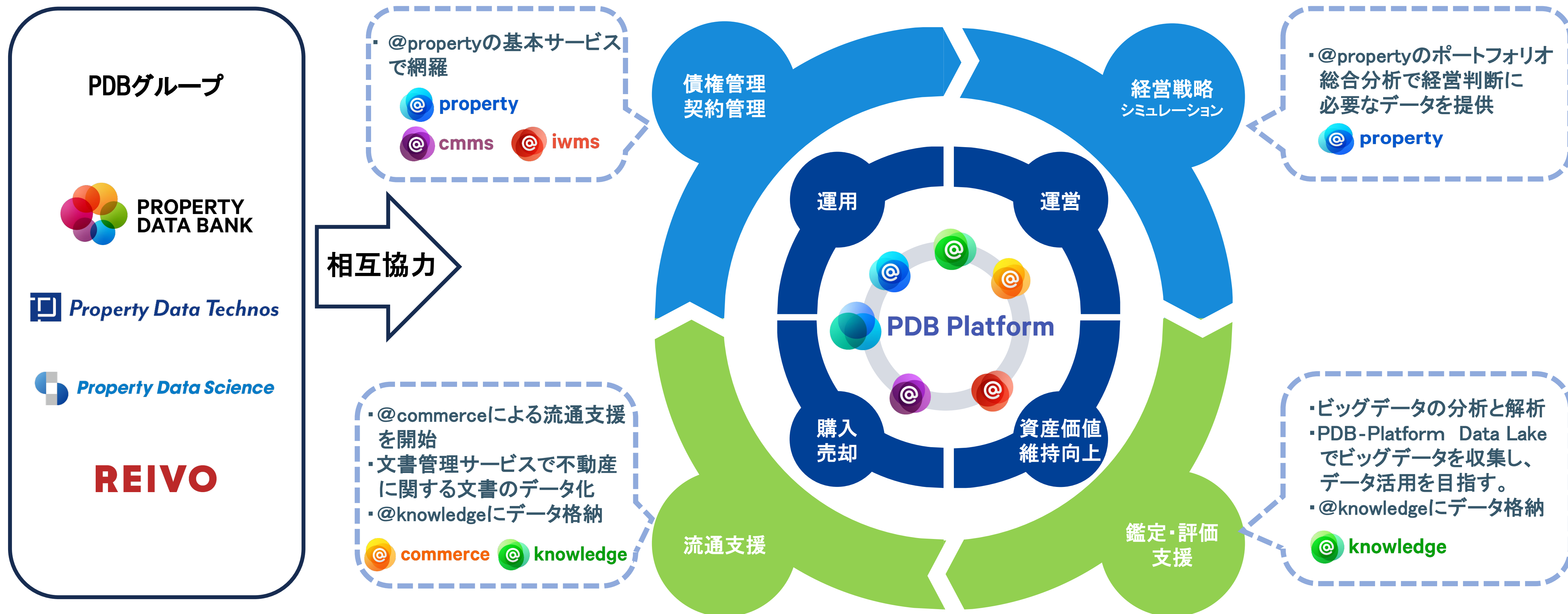
- ・ @property連携機能
- ・ インポート機能
- ・ ビューテーブル機能
- ・ グラフ作成機能
- ・ dashboard作成機能
- ・ 共有機能
- ・ ダウンロード機能



## ④グループ間シナジーの強化

進行中

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。





## ○ 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。

# プロパティデータバンクグループロードマップ





# 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。