

2026年3月期第1四半期 決算短信補足説明資料

【TICKER】4389 / 【TERM】2025.04 – 2025.06

2025年8月7日

2026年3月期第1四半期 決算概要



○ 2026年3月期第1四半期 業績サマリー(連結)

クラウドサービスや新規サービスの売上が寄与。費用面では前年比で売上原価率が+2.8%。子会社の原価率上昇の影響。販管費は出向料及び広告宣伝費の影響で前年比増。ただし、ほぼ計画通りの着地

売上高

762百万円
(前期比+0.9%)

経常利益

192百万円
(前期比△13.7%)

営業利益

192百万円
(前期比△12.9%)

当期純利益

127百万円
(前期比△14.3%)

※百万円未満切捨て

○ 2026年3月期第1四半期 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1四半期	2026年3月期 第1四半期	前期比
		実績	実績	
売上高(連結)		755	762	+0.9%
プロパティデータバンク	クラウドサービス	434	477	+9.9%
	ソリューションサービス	219	157	△28.5%
プロパティデータテクノス		56	46	△18.0%
プロパティデータサイエンス		6	4	△29.3%
新規サービス*		42	77	+81.6%
営業利益		221	192	△12.9%
経常利益		222	192	△13.7%
親会社株主に帰属する当期純利益		148	127	△14.3%

※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、Q1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1四半期	2026年3月期 通期	進捗率
		実績	業績予想	
売上高(連結)		762	4,000	19.1%
プロパティデータバンク	クラウドサービス	477	2,010	23.7%
	ソリューションサービス	157	1,200	13.1%
プロパティデータテクノス		46	300	15.4%
プロパティデータサイエンス		4	40	11.2%
新規サービス*		77	450	17.3%
営業利益		192	1,040	18.5%
経常利益		192	1,040	18.5%
親会社株主に帰属する当期純利益		127	750	17.0%

※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1四半期 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1四半期 実績

(売上高 634百万円)

- 大型案件の引き合いは継続的にあり、受注獲得に向けて注力
- 新規の中小型案件を複数受注。下期から売上に計上
- 新リース会計基準に関するセミナーを6月に開催

(売上高 46百万円)

- 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を活用した文書管理サービスの受注活動は継続
- グループ間シナジー発現の為の営業活動活発化

(売上高 4百万円)

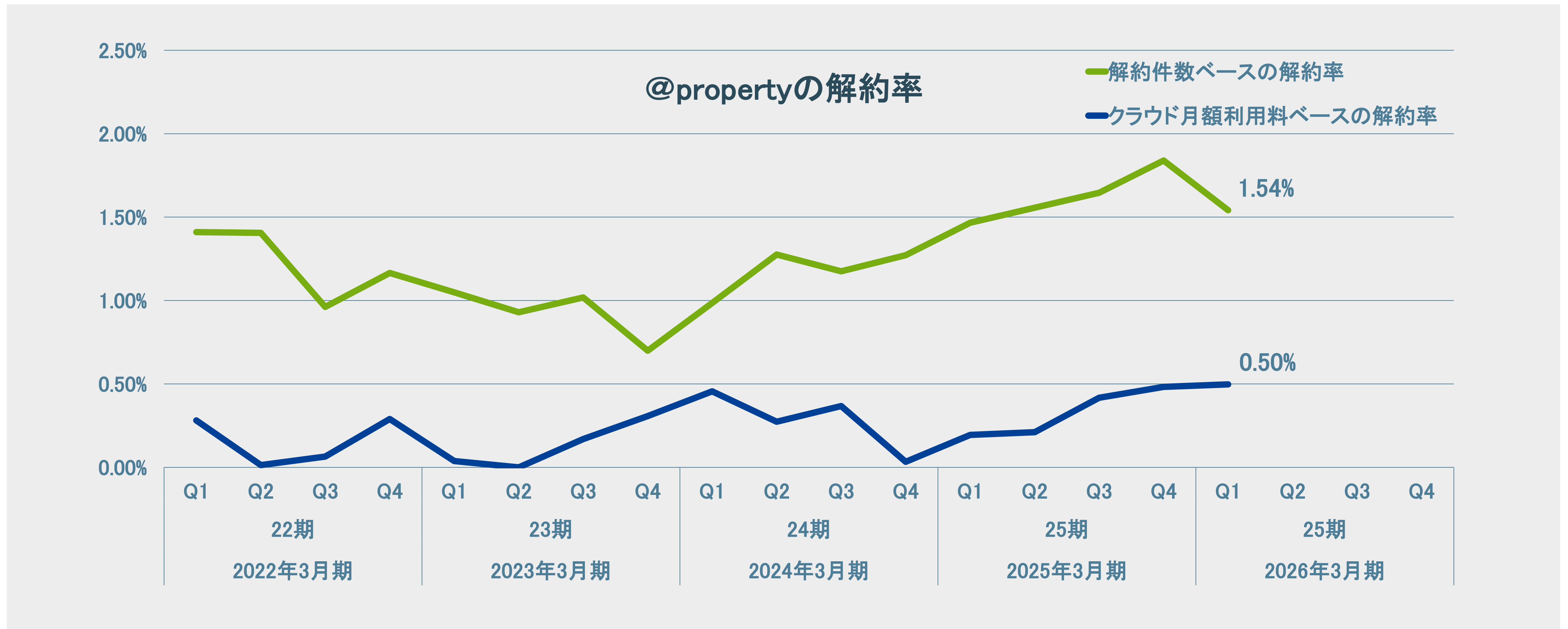
- 大型のデータサイエンス案件の引き合いに注力
- Speed ANSWERは想定通りの進捗
- @commerceは案件化にむけて注力。新規獲得に向けて展示会参加へ

(売上高 77百万円)

- web請求、ワークオーダー等、新機能を開発し、リリース。PDB-Platformの機能拡充進む
- REIVO社のQ1はほぼ想定通り。大手自動車メーカーとの案件も継続
- @cmmsは新規案件を複数受注し、一部、売上を計上

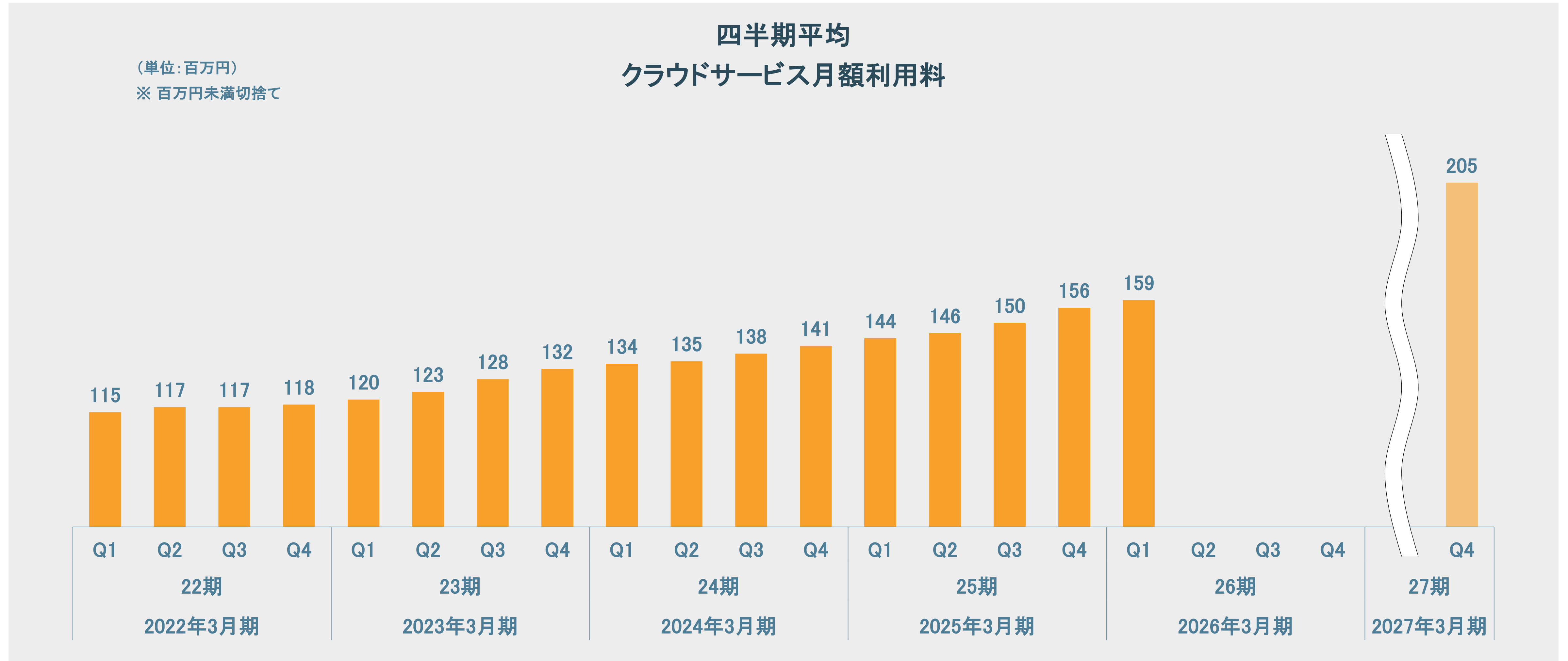
@property 解約率

件数ベースでの解約率は前年度4Qの1.84%から1.54%へと低下。
月額利用料ベースは前四半期比で微増だが引き続き低位であり、業績に与える影響は限定的。



○ 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。昨年度カスタマイズが終了した大型案件の効果が発現

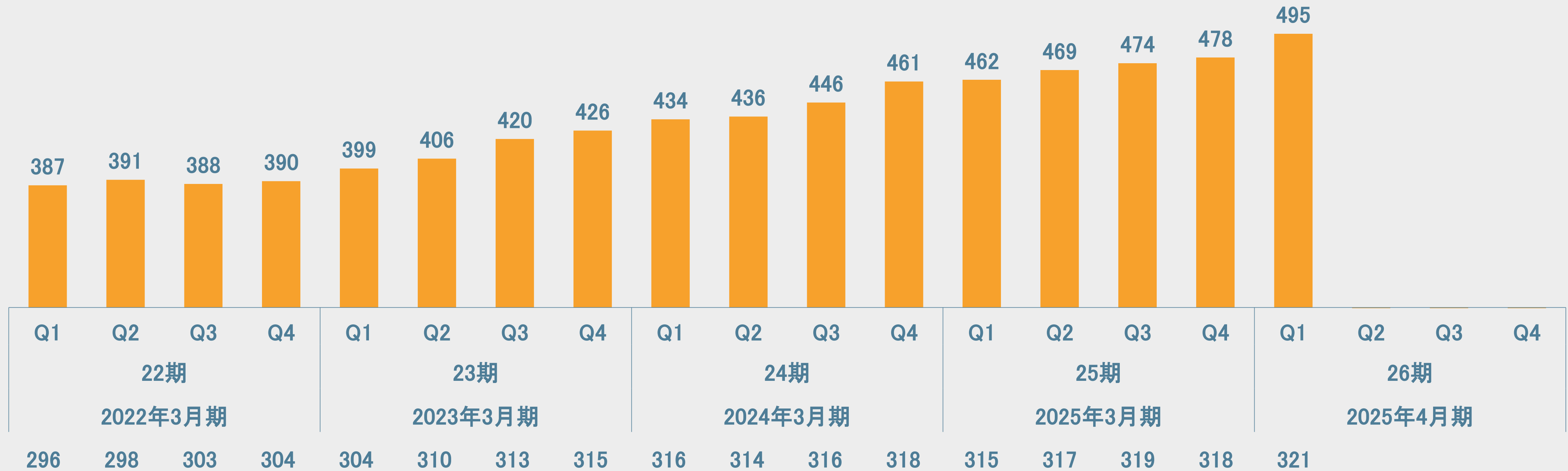


○ 1社当たりのクラウドサービス月額利用料単価

Q1は昨年度カスタマイズが終了した大型案件の効果や保守料の拡大もあり、順調に拡大

(単位:千円)
※ 千円未満切捨て

1社当たり 平均月額利用料単価



○ 四半期毎の進捗率

過去に比べクラウドサービスの売上比率が拡大した事で、業績の平準化が進捗している。
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、Q1の進捗率としてはほぼ想定通り。



○ 2026年3月期第2四半期以降の取組み

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、かつ、新規・既存双方の受注獲得にも注力
- 大型ソリューション案件の受注に尽力
- 新サービス体系への移行に取り組む。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。処理量拡大し、売上増につなげる
- @propertyのデータ入力業務など、グループ間シナジーの追求

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
- 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



- PDB-Platformの機能拡充を進める
- グループ間でのシナジー発現に向けた営業協力体制の構築
- @cmmsの売上増に向けた営業活動を強化



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。