

2025年3月期第3四半期 決算短信補足説明資料

【TICKER】4389 / 【TERM】2024.04 - 2024.12

2025年2月7日

2025年3月期第3四半期 決算概要



○ 2025年3月期第3四半期 業績サマリー(連結)

Q3業績は前年同期比、大幅増収増益。売上増と販管費率の改善が(35.4%⇒26.3%)が増益に大きく寄与。ソリューション事業は、大型プロジェクトのカスタマイズ案件が売上に寄与。

売上高

2,471 百万円

(前年同期比 + 39.1%)

経常利益

679 百万円

(前年同期比 + 236.4%)

営業利益

677 百万円

(前年同期比 + 236.6%)

純利益

452 百万円

(前年同期比 + 232.1%)

※百万円未満切捨て

2025年3月期第3四半期 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3四半期 実績

(売上高 **2,140**百万円)

- 10~12月で新規顧客増。ソリューション事業も順調に案件消化
- 「GLOOBE Architect」(福井コンピュータアーキテクト社製品)とBIM連携が可能に
- アクセンチュア株式会社共催 CRE戦略セミナー開催

(売上高 **173**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、新規顧客を獲得
- @knowledgeへのデータ移行に係わる文書管理案件を受注

(売上高 **15**百万円)

- @commerceに関しては引き続き案件化を進める
- ウェブ・マーケティングも開始。リードの獲得に努める
- 大型のデータサイエンス案件を受注

(売上高 **151**百万円)

- REIVO社に@propertyの周辺機能開発を一部委託。同社との連携を強化
- REIVO社においては、生成AIを活用した開発を受注
- BIMを活用したサービス関連が進展

○ 2025年3月期第3四半期 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+39.1%。

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+236.6%。

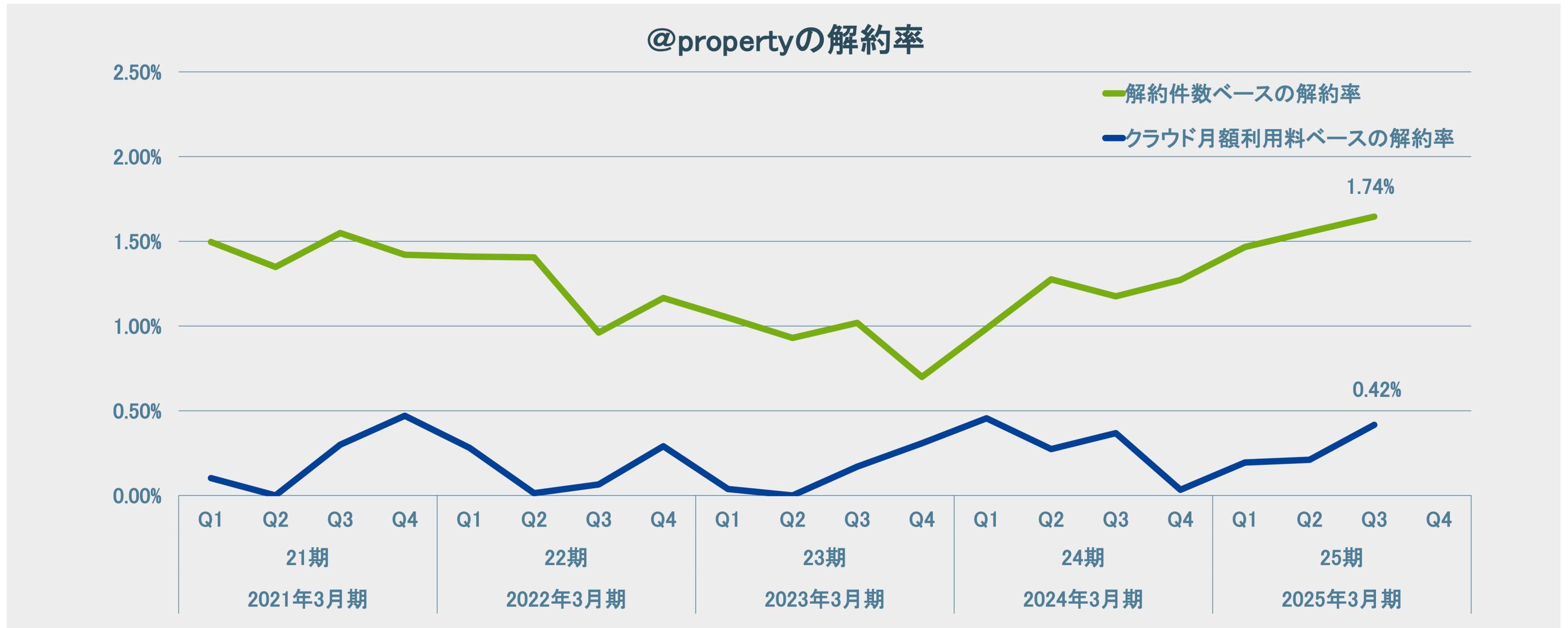
(単位：百万円)		2024年3月期 第3四半期	2025年3月期 第3四半期	前期比
		実績	実績	
売上高(連結)		1,776	2,471	+39.1%
プロパティデータバンク	クラウドサービス	1,225	1,327	+8.3%
	ソリューションサービス	375	813	+116.6%
プロパティデータテクノス		162	173	+7.3%
プロパティデータサイエンス		15	15	+6.0%
新規サービス		—	151	—
営業利益		201	677	+236.6%
経常利益		201	679	+236.4%
親会社株主に帰属する当期純利益		136	452	+232.1%



@property 解約率

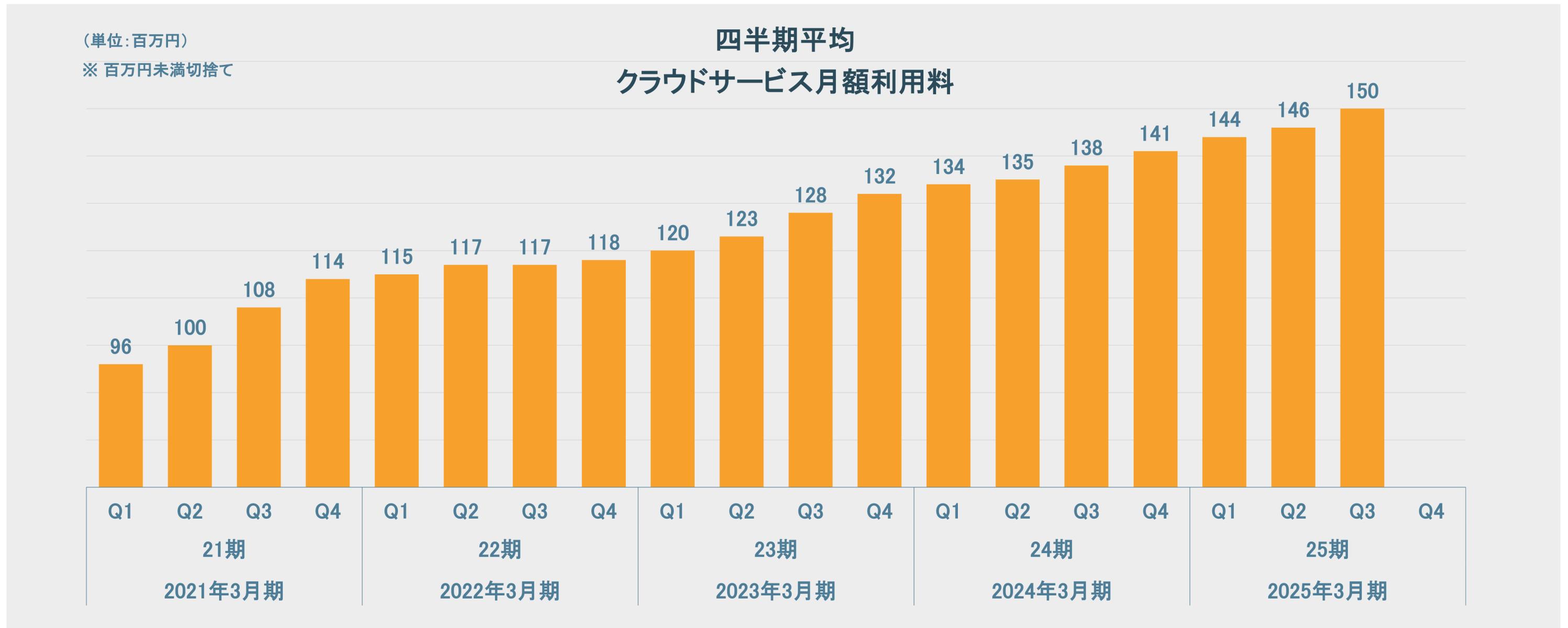
件数ベースの解約率は1.74%、月額利用料ベースの解約率は0.42%。

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)

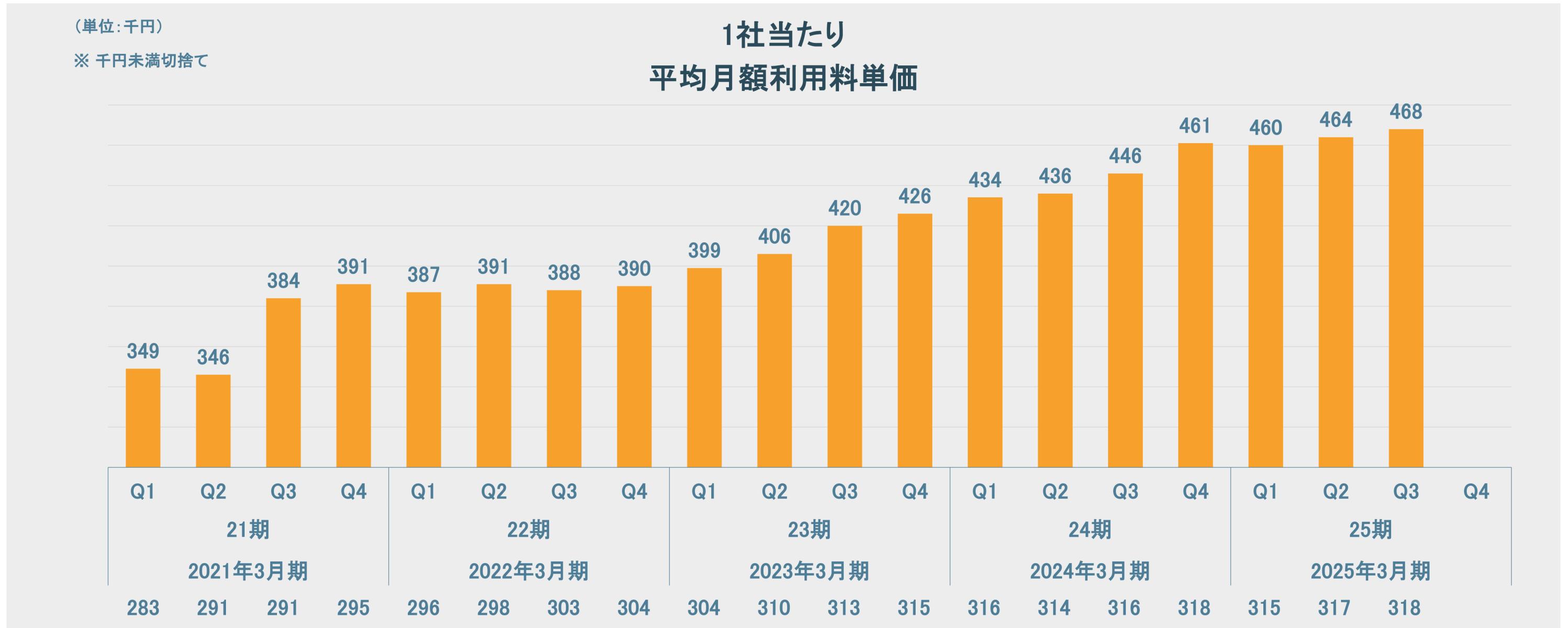
クラウドサービス月額利用料は引き続き増加傾向にある。



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。

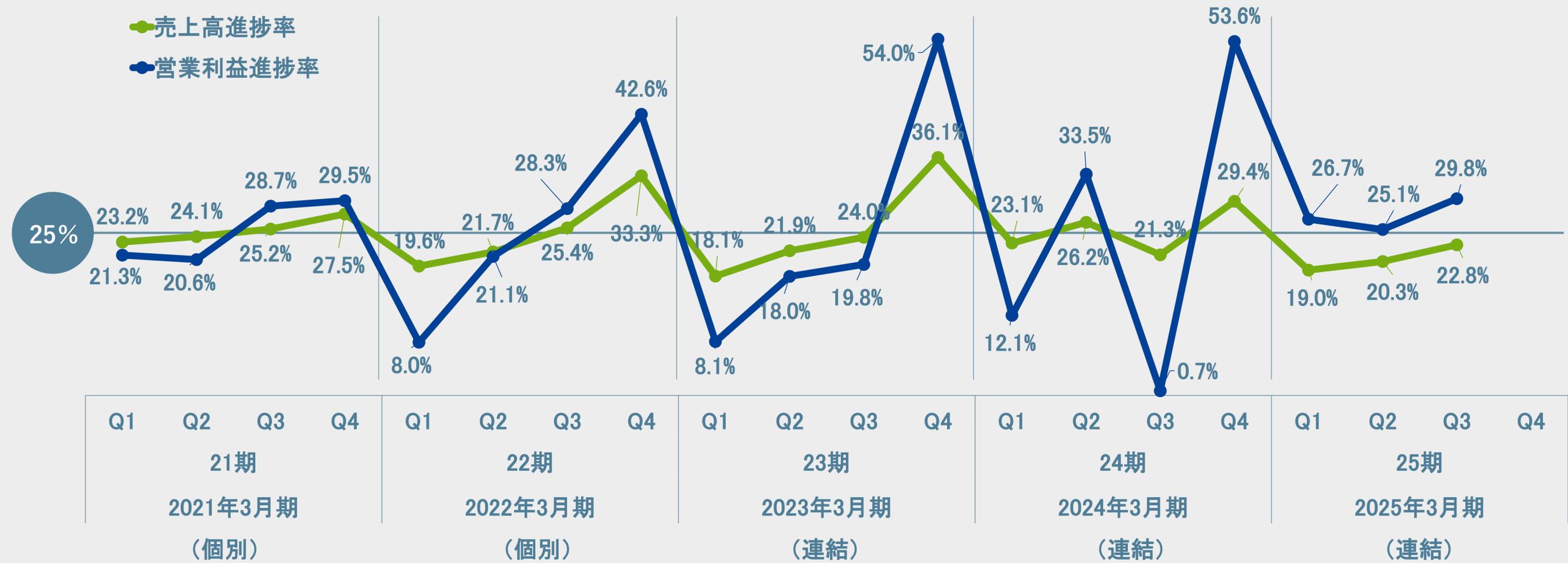
既存顧客の利用拡大(ID数増加や棟数追加)が寄与。



○ 四半期毎の進捗率

昨年度までは、Q4にソリューション案件の売上が集中した為にQ4の利益構成比が高かったが、今年度は、Q4のソリューション案件の売上が例年ほど拡大しない見通しの為、Q4の利益構成比は低下すると想定。

四半期進捗率



○ 業績予想下方修正

売上に関しては新規サービス、子会社が期初予想に対して大幅に未達。
費用に関しては、売上原価における外注費の抑制と、販管費のコントロールが寄与し、利益面は期初予想を維持。

(単位：百万円)		2025年3月期 通期計画	2025年3月期 通期計画	増減率
		前回発表予想	今回発表予想	
売上高(連結)		3,980	3,300	△17.1%
プロパティデータバンク	クラウドサービス	1,790	1,778	△0.7%
	ソリューションサービス	1,240	1,075	△13.3%
プロパティデータテクノス		300	231	△22.7%
プロパティデータサイエンス		300	27	△91.0%
新規サービス		350	202	△42.3%
営業利益		830	830	0.0%
経常利益		830	830	0.0%
親会社株主に帰属する当期純利益		570	570	0.0%



今後の取り組み：新リース会計基準

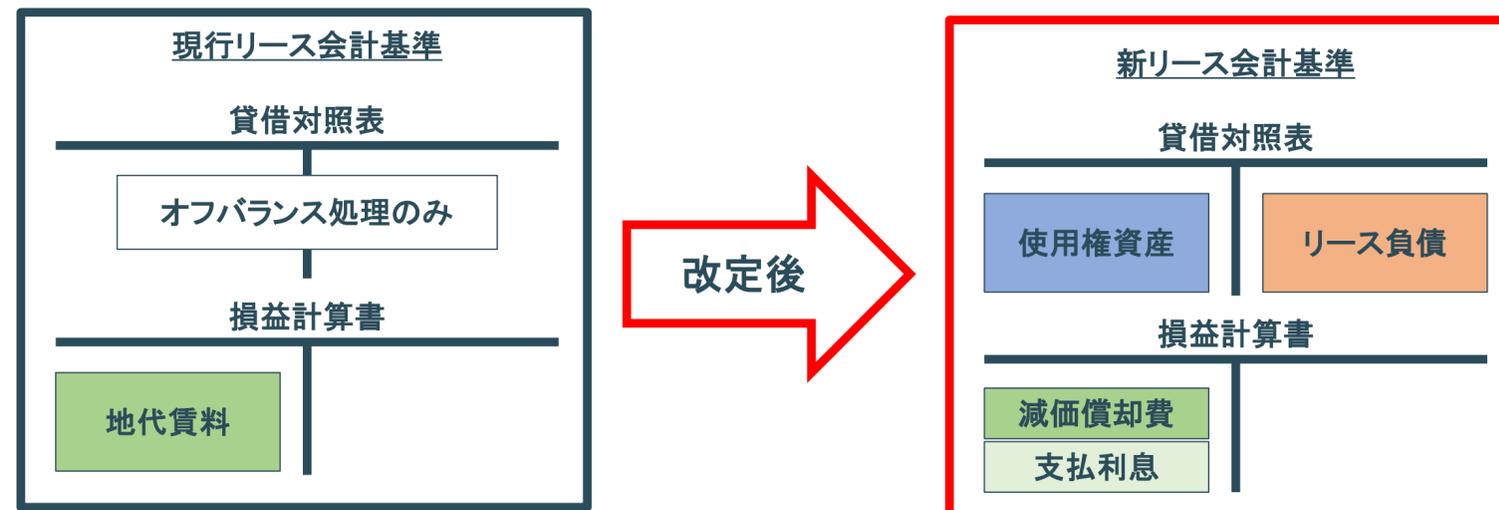


○ 新リース会計基準 2027年4月以降の会計年度からの適用

■ 2024年9月13日、企業会計基準委員会(ASBJ)は「リースに関する会計基準(以下、新リース会計基準)」を公表。多くの企業が影響を受けるリース会計の改正であり、ポイントは次の2点。

1. 原則全てのリース取引は、オンバランス処理(貸借対照表に計上する)必要がある
2. リース取引には、賃貸借契約も含まれる

⇒不動産を借りている企業は、会計処理の変更が必須。処理量の増加も見込まれる。



■ 2025年1月22日にPwC Japan有限責任監査法人と共同でセミナー「新リース会計基準の概要と不動産リースの貸手への影響」開催
200名以上の顧客がご参加。

○ @propertyの新リース会計対応の4大ポイント

ポイント①

国際会計基準「IFRS16号」オプション提供済でノウハウあり。
既に、金融系のお客様の新リース会計も一部対応済み。

ポイント②

「IFRS16号」オプションを、日本基準の新リース会計用に調整するため、スピーディな開発・提供が可能。

ポイント③

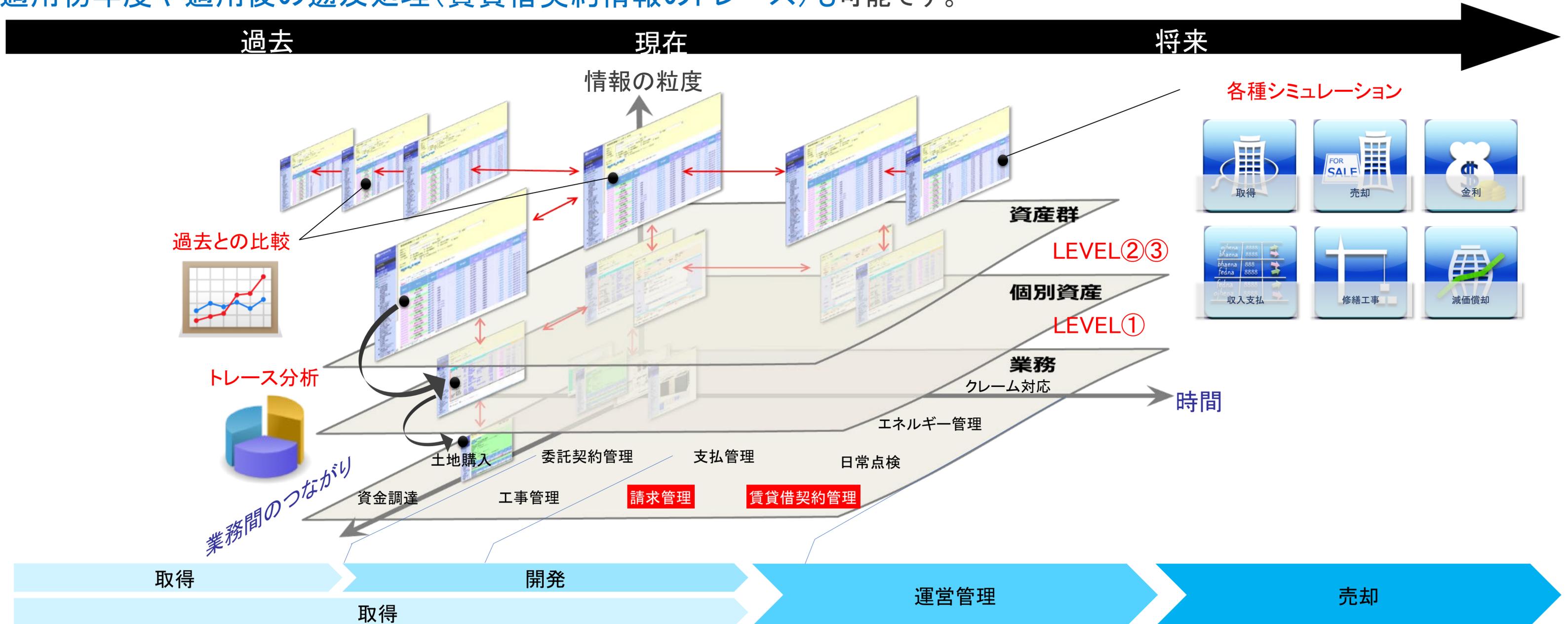
@propertyは、過去・現在、そして、区画ごとに
賃貸借契約のデータベース化ができ、@property利用することにより、
リース契約の洗い出し・確定が可能。

ポイント④

@propertyは、賃貸借契約両方の管理が可能のため、
新リース会計の「借手」「貸手」両方に対応可能。

@propertyの新リース会計対応機能

@propertyに集約された情報は、さまざまな粒度で切り取ることができ、業務間のつながりをトレースすることが可能です。また、過去の実績・現在の進捗・将来の見込みまでデータベース化されているので、適用初年度や適用後の遡及処理(賃貸借契約情報のトレース)も可能です。





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。