

PROPERTY DATA BANK

2026年3月期 決算説明会資料

事業計画及び成長可能性に関する事項

【TICKER】4389 / 【TERM】2025.04 – 2026.03

2026年5月28日

INDEX

01.	2026年3月期 決算概要	P.3
02.	2027年3月期 業績予想	P.17
03.	中期経営計画及び成長可能性に関する事項	P.24
04.	Appendix	P.41



01. 2026年3月期 決算概要



○ 2026年3月期 業績サマリー(連結)

クラウドサービス、ソリューションサービスともに堅調に推移し、売上高・各利益項目において増収増益・過去最高を更新。

売上高

3,721百万円
(前期比+12.1%)

経常利益

1,127百万円
(前期比+20.1%)

営業利益

1,112百万円
(前期比+18.8%)

当期純利益

716百万円
(前期比+12.9%)

※百万円未満切捨て

○ 2026年3月期 業績ハイライト(前期比)

クラウドサービスの売上高は、昨年度終了した大型案件の効果もあり堅調に推移。ソリューションサービスは新リース会計関連の受注により、下期以降に伸長し大幅に増収。新規サービスはREIVO社の売上増及び@cmmsの新規案件の寄与により前期比で大幅に成長。

(単位：百万円)		2025年3月期	2026年3月期	前期比
		実績	実績	
売上高(連結)		3,320	3,721	+12.1%
プロパティデータバンク	クラウドサービス	1,797	1,958	+9.0%
	ソリューションサービス	1,070	1,230	+15.0%
プロパティデータテクノス		231	203	△12.2%
プロパティデータサイエンス		27	36	+32.4%
新規サービス*		209	306	+46.3%
営業利益		936	1,112	+18.8%
経常利益		938	1,127	+20.1%
親会社株主に帰属する当期純利益		634	716	+12.9%

※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)

○ 期初発表業績予想に対する差異

ソリューションサービスは大型案件の獲得等により売上予算を達成した一方、その他のサービスについては、一部案件の進捗に想定との差異が生じたことなどから、計画比では弱含みで推移した。利益面では、高収益案件の積み上がりやコストコントロールの徹底により、営業利益・経常利益は期初予想を上回って着地した。

(単位：百万円)		2026年3月期	2026年3月期	予想比
		業績予想	実績	
売上高(連結)		4,000	3,721	△7.0%
プロパティデータバンク	クラウドサービス	2,010	1,958	△2.6%
	ソリューションサービス	1,200	1,230	+2.5%
プロパティデータテクノス		300	203	△22.3%
プロパティデータサイエンス		40	36	△10.0%
新規サービス*		450	306	△32.0%
営業利益		1,040	1,112	+6.9%
経常利益		1,040	1,127	+8.4%
親会社株主に帰属する当期純利益		750	716	△4.5%

※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 通期サマリー

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 **3,189**百万円)

- カスタマイズの必要のない中小型案件は順調に獲得しており、クラウドサービス導入も着実に進展。新料金体系の導入効果も顕在化しつつある
- 大型ソリューション案件の進捗が、第4四半期の業績に大きく寄与

プロパティデータテクノス

(計画 **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 **203**百万円)

- 祖業である印刷業の縮小が想定より早く進む
- @knowledgeのオプション機能によりPDBとのシナジーが拡大
- 引き続き文書管理サービスの処理能力向上が課題

プロパティデータサイエンス

(計画 **40**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 **36**百万円)

- 引き続き@commerceのニーズ獲得に注力
- Speed ANSWERは大きな変化なし
- 大型のデータサイエンス案件により下期に大きく伸長

新規サービスへの取組み

(計画 **450**百万円)

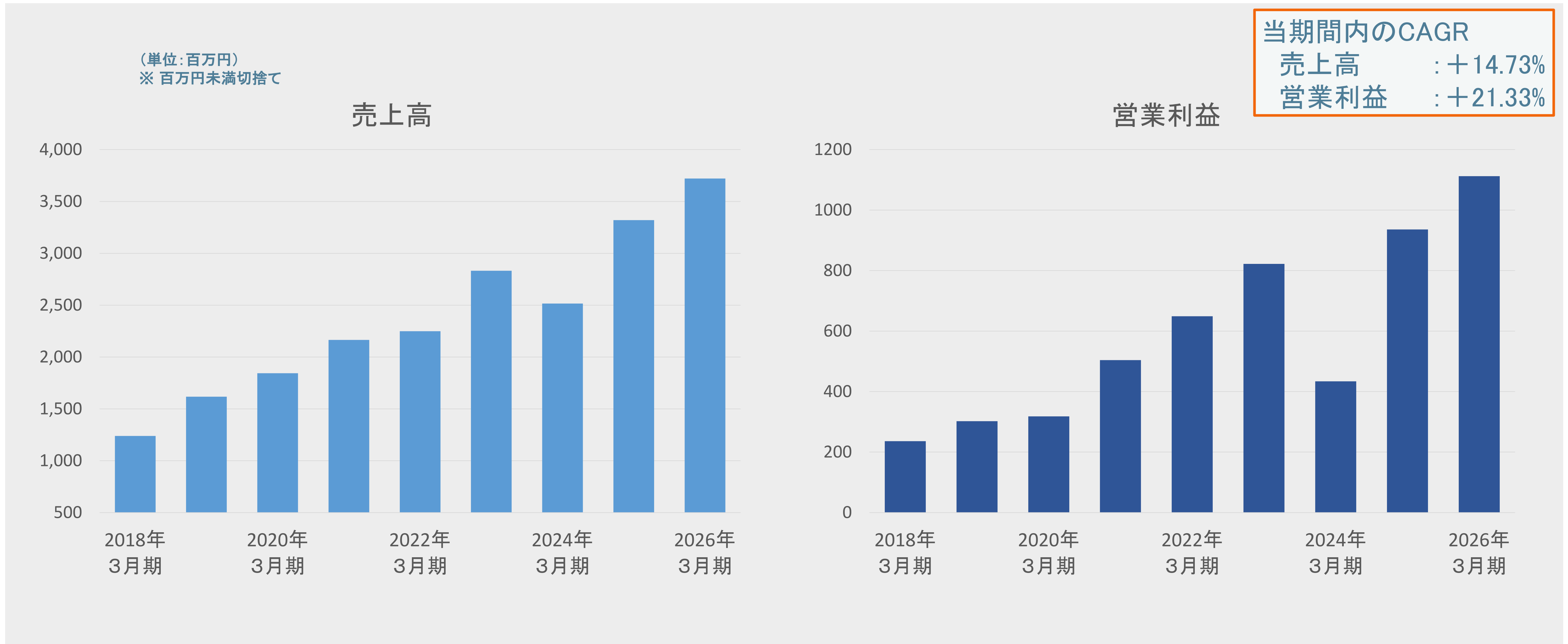
- PDB-Platformを核とした新規事業の開発を進める
- SCORERを基盤としたAI / 生成AI関連のサービスの開発を進める
- REIVO社では、PDBとの協業の強化を図る
- M&A及び業務提携なども推進する

(売上高 **306**百万円)

- REIVO社は過去最高売上
- 大型施設、データセンター向けに@cmms の拡販を進める
- グループ間シナジー創出に向け、営業協力体制の整備は完了

○ 売上高・営業利益推移

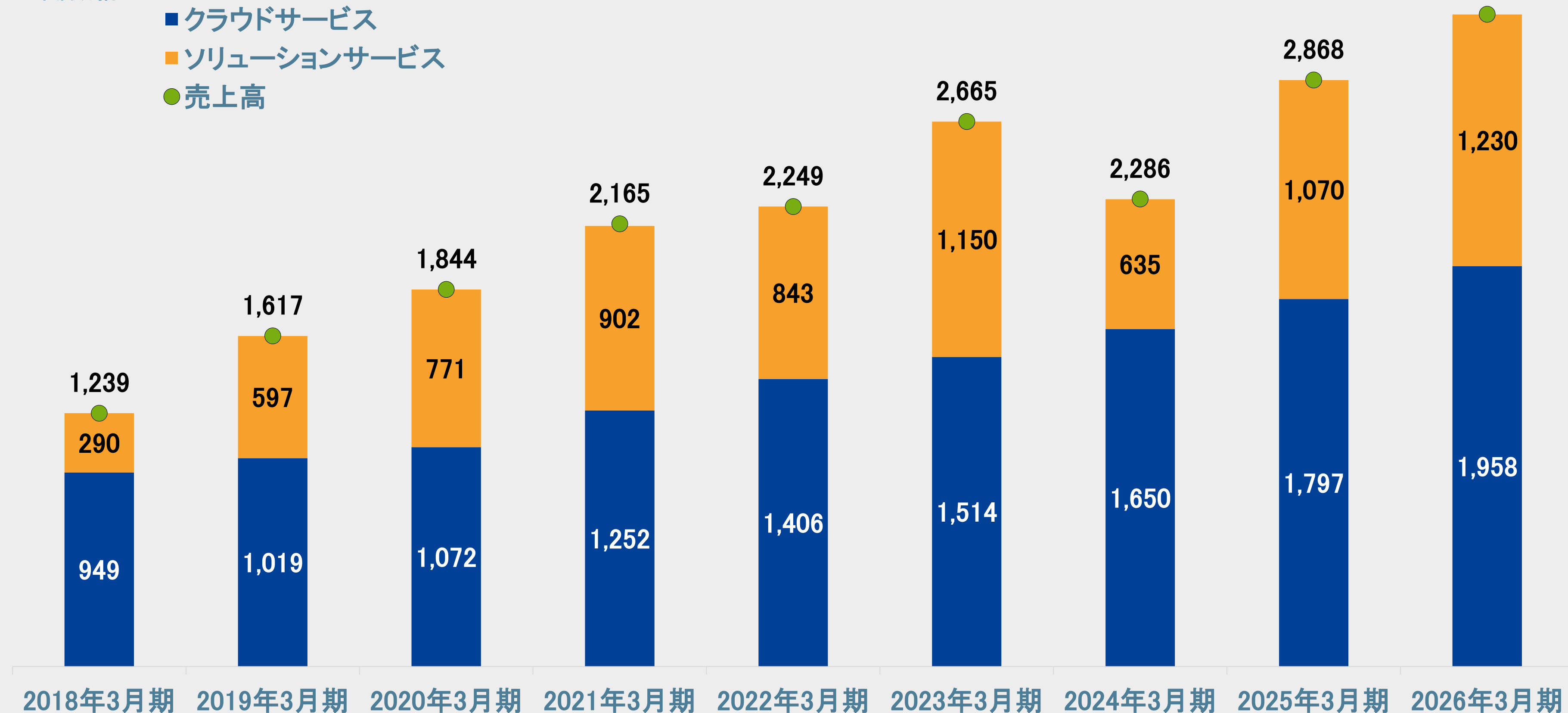
2018年3月期～2026年3月期の年平均成長率(CAGR)は売上高が14.73%、営業利益が21.33%と高い成長を継続。
売上成長に加え、収益性改善により営業利益は売上成長を上回る水準で拡大。



@property売上成長の推移

ストック型のクラウドサービスが安定成長を牽引し、ソリューション案件獲得により過去最高売上を更新。
大型案件、中小型案件がバランスよく売上成長を牽引。

(単位:百万円)
※ 百万円未満切捨て

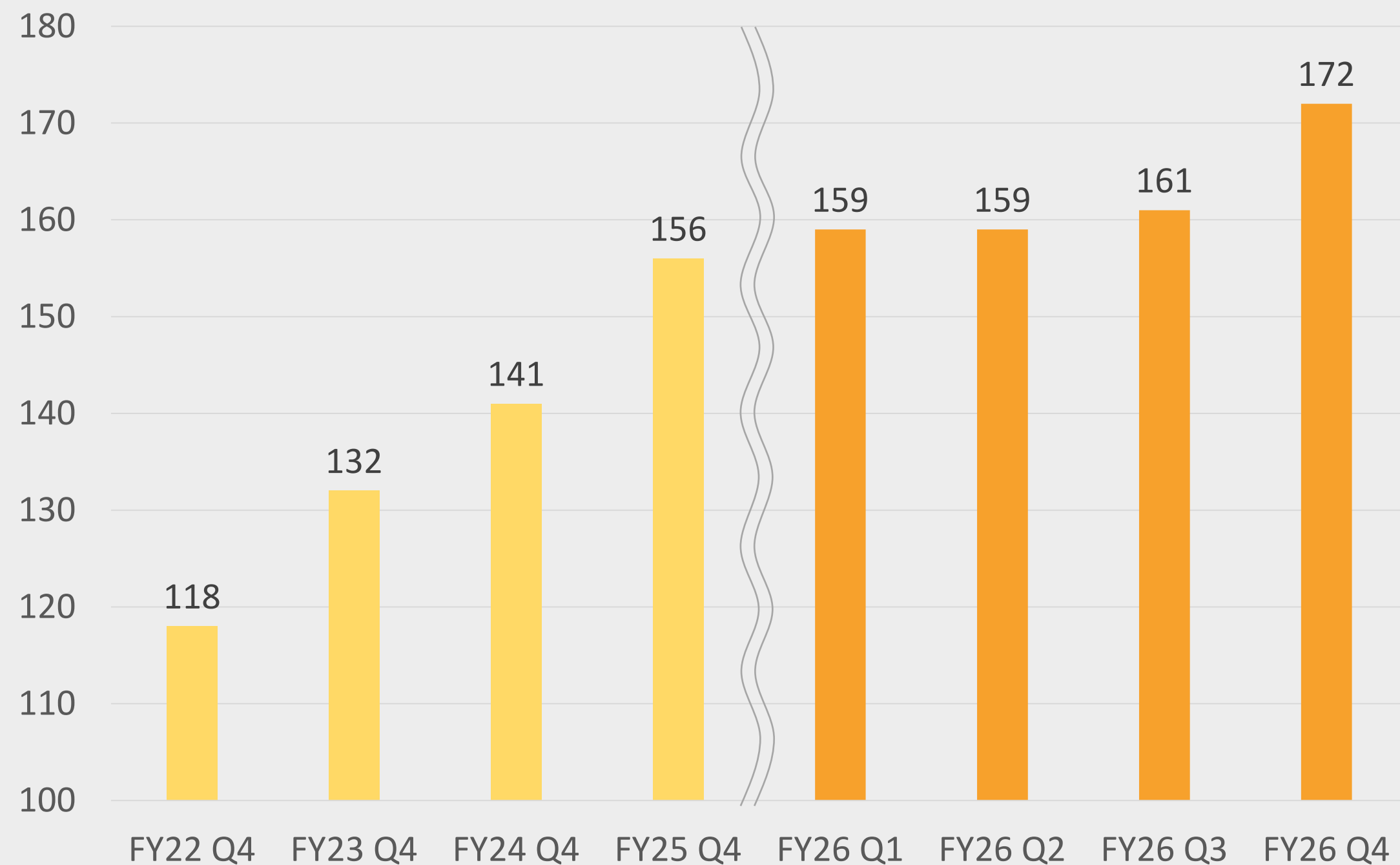


クラウドサービス月額利用料

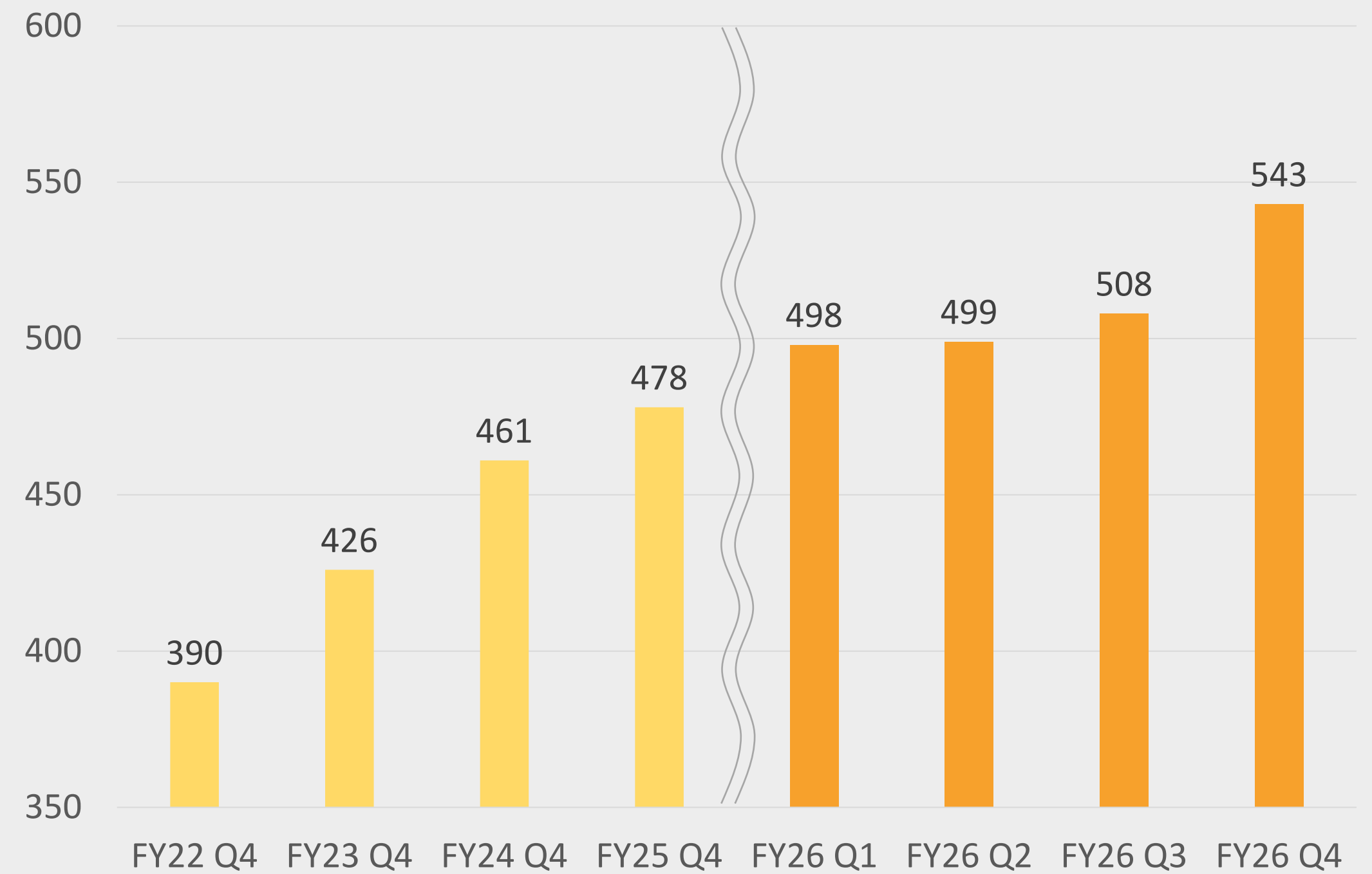
既存顧客における利用拡大やオプションサービスの導入進展により、クラウドサービス月額利用料・1社あたりの単価は着実な成長を維持している。Q4から使用開始した顧客が月額利用料の増加に寄与し、大きく伸長した。

(単位:百万円)
※ 百万円未満切捨て

四半期平均 クラウドサービス月額利用料



1社当たり 平均月額利用料単価

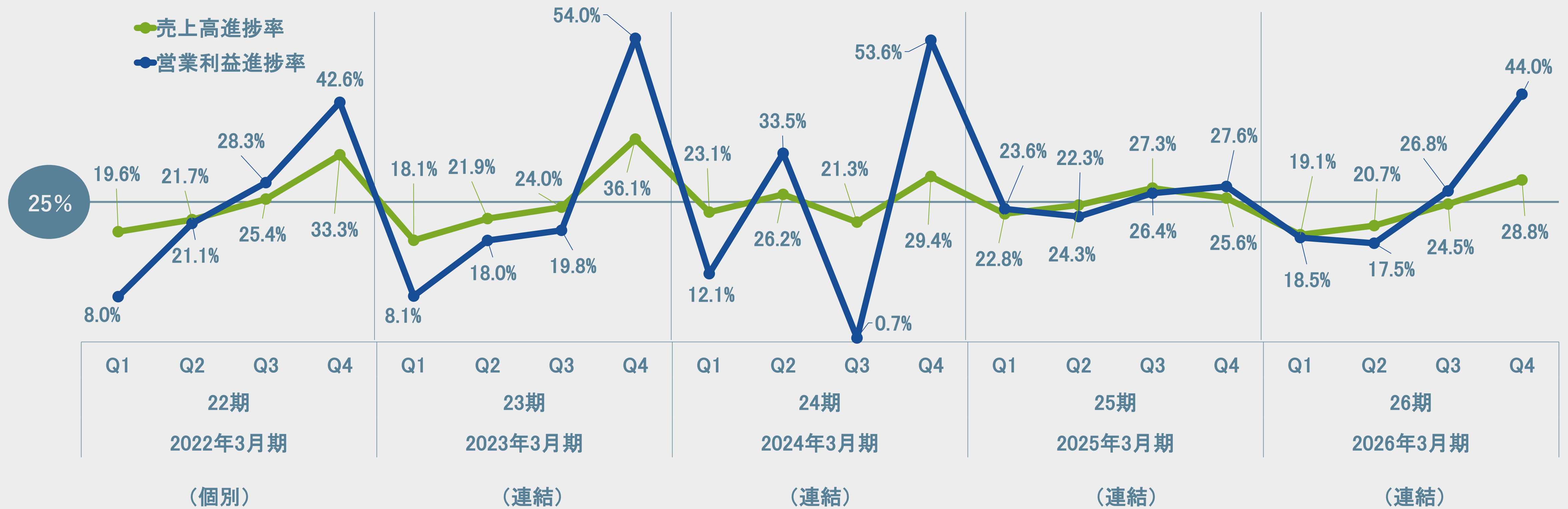


※昨年度まで記載しておりました2027年3月期Q4の月額利用料(予想)につきましては、中期経営計画(2027年3月期-2029年3月期)の策定に伴う計画変更のため記載を削除しております

○ 四半期毎の進捗率

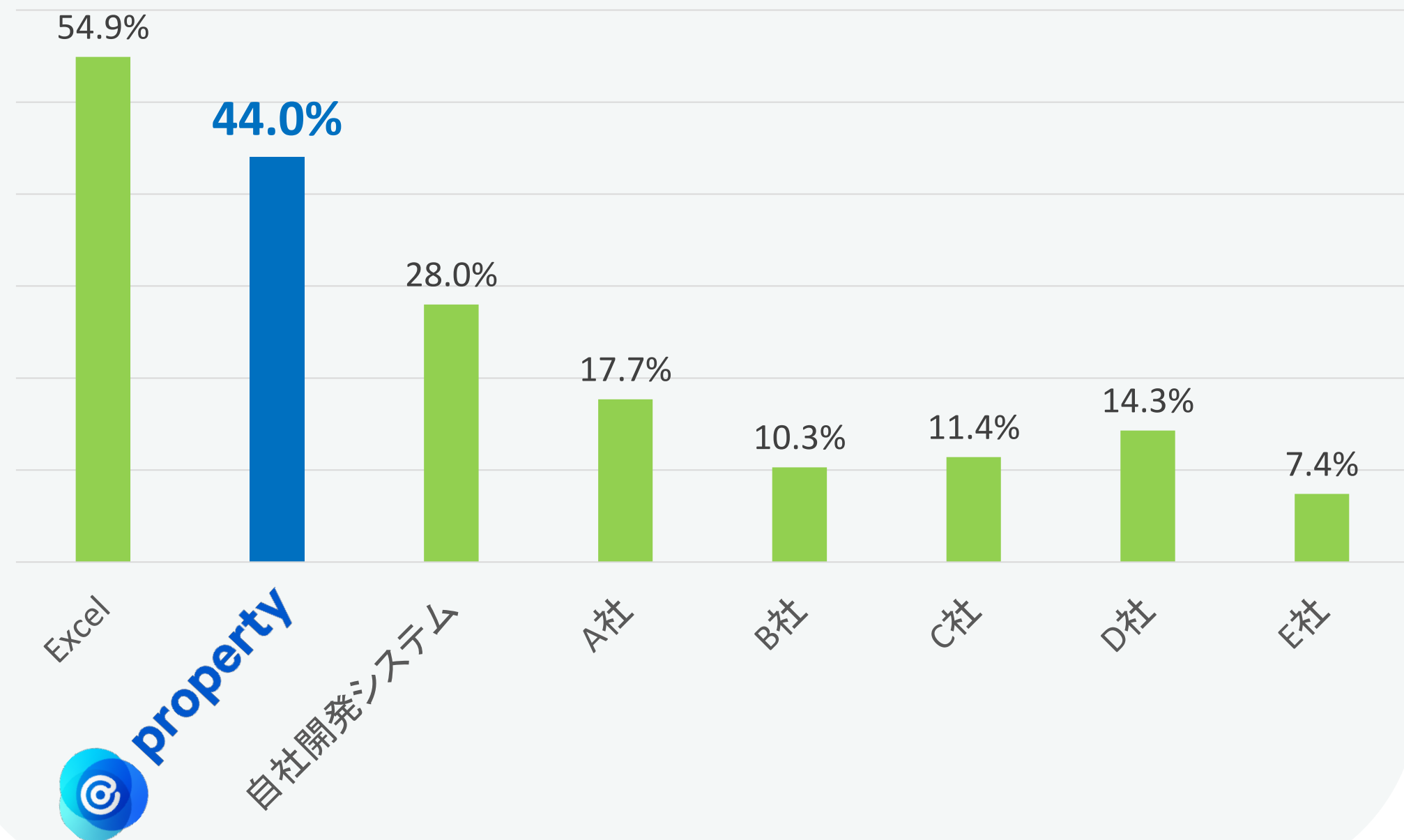
上期は一部案件の進捗遅延等により進捗率はやや低位で推移したものの、下期にかけて案件の積み上がりが進展。年度末に向けて売上・利益ともに大きく伸長した。

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*



2025年

44.0%

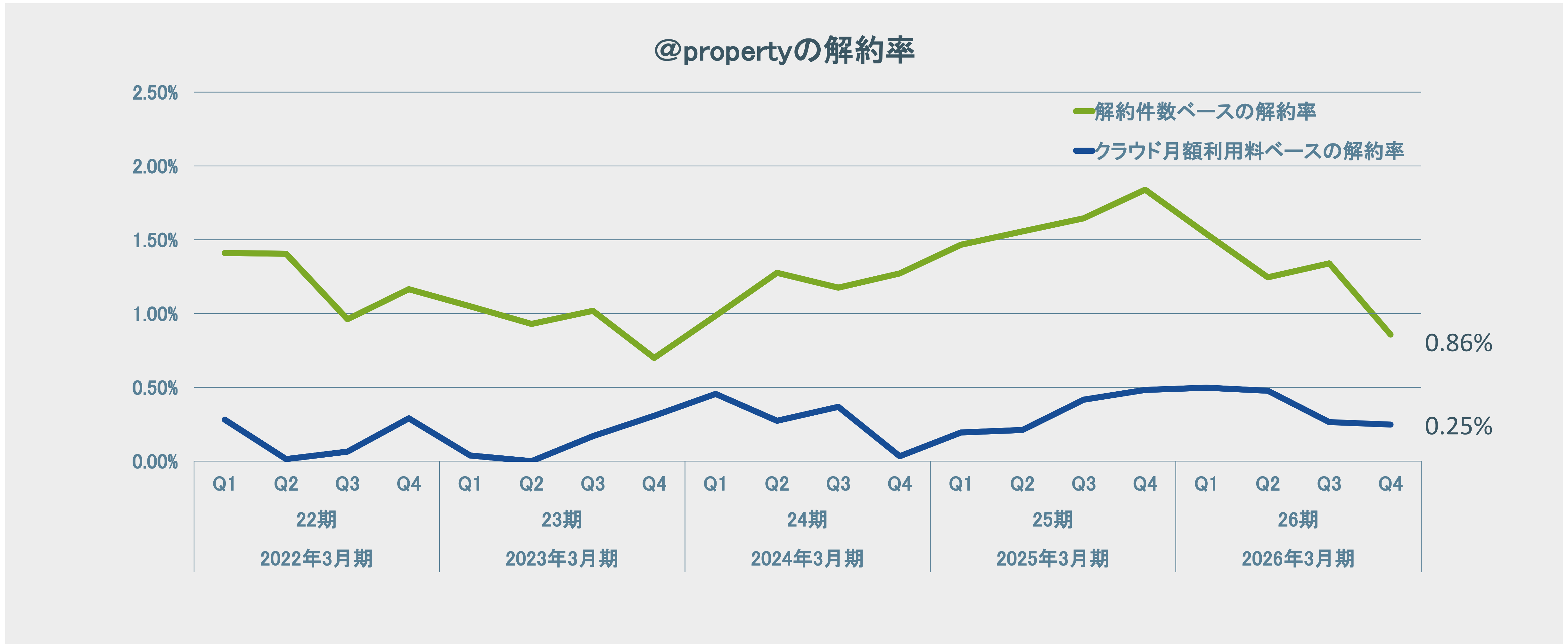
- ・月刊プロパティ・マネジメント誌の調査で、@propertyが業務管理システムとして業界シェアNo. 1を継続。
- ・@property累計導入社数は800社超。

※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

@property 解約率

顧客サポート体制の強化やサービス品質向上施策の継続により、件数ベース・月額利用料ベースともに低水準の解約率を維持。ストック型収益基盤の安定性向上に加え、既存顧客との継続的な関係構築が、安定した契約継続率につながっている。

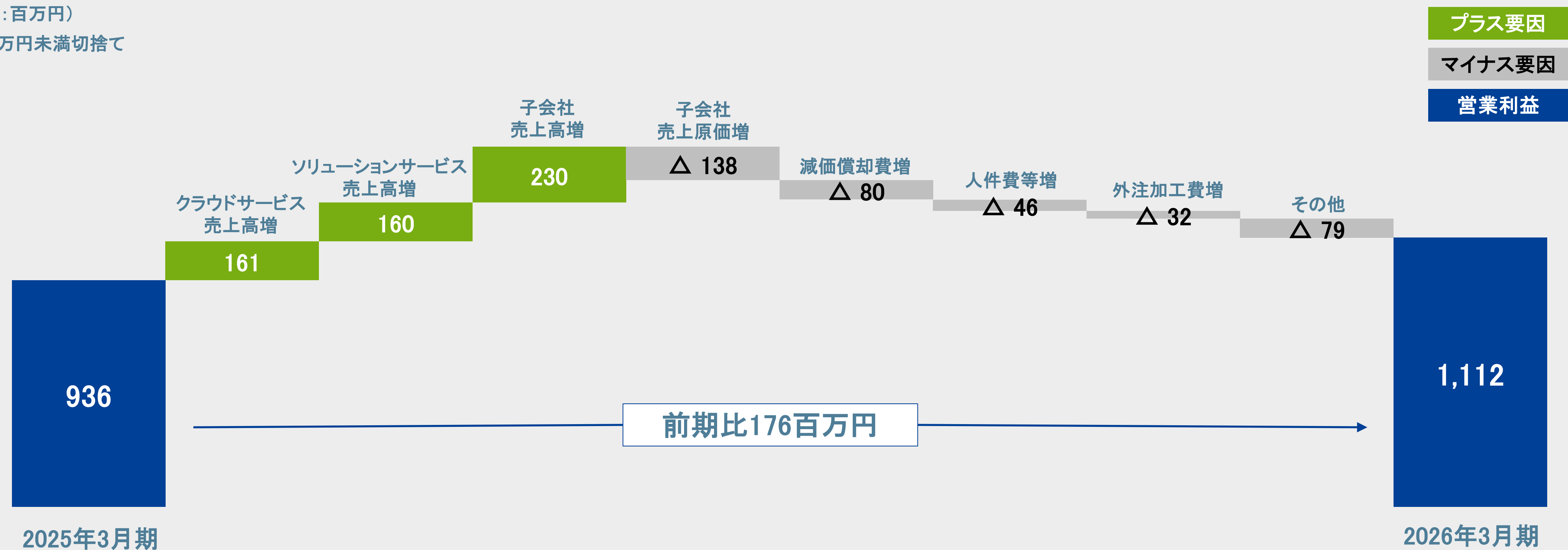


○ 営業利益の増減要因

クラウドサービスおよびソリューションサービスの伸長に加え、子会社収益の拡大により営業利益は増加。人件費等の成長投資による費用増加があったものの、売上成長により吸収し、前期比増益を達成。

(単位:百万円)

※ 百万円未満切捨て



○ 財務の健全性 / 資本効率 / 株主還元

健全な財務基盤を維持しながら、成長投資・株主還元・資本効率向上をバランスよく推進

	2024年3月期 (連結)	2025年3月期 (連結)	2026年3月期 (連結)
自己資本比率	84.6%	79.6%	71.4%
現預金比率	48.0%	55.2%	51.1%
ROE	9.4%	17.8%	20.0%
ROA	7.6%	13.1%	15.5%
フリーキャッシュフロー*	103	921	530
配当性向	39.0%	22.2%	52.7%
DOE	3.7%	3.9%	10.0%

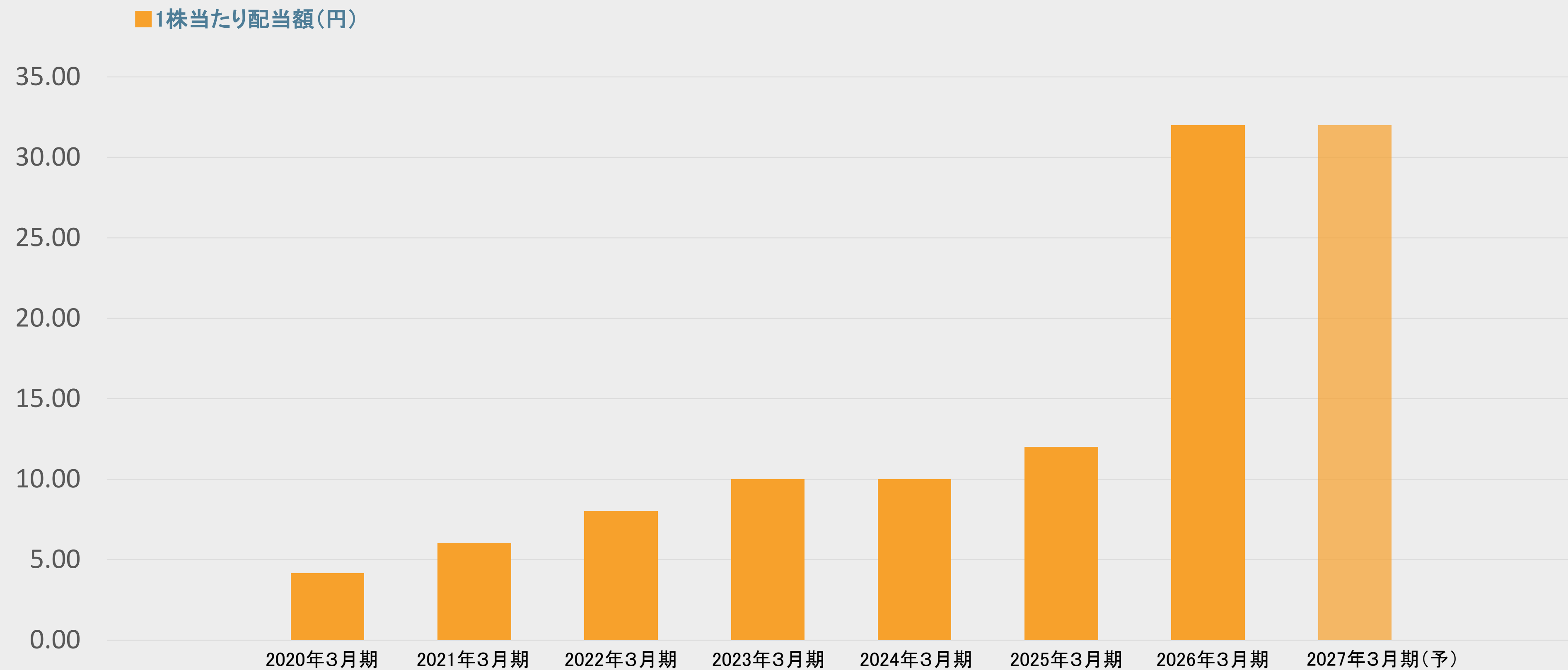
- ・自己資本比率は26年3月の自己株式取得の影響により前年比で減少するも、70%超の高水準を維持しつつ成長投資および株主還元を推進
- ・ROE、ROAは改善し、資本効率の向上が進展
- ・フリーキャッシュフローは前年を下回るも、安定した財務基盤を維持
- ・増配による株主還元の強化により配当性向が向上
- ・株主還元指標として、DOEは今後も6.0%以上の水準を維持する方針

* FCF : 営業CF + 投資CFで計算 単位:百万円

株主還元: 配当

継続的な利益成長を背景に、2026年3月期の1株当たり配当金は32円(前期比20円増)に増配。

一株当たり配当額



02. 2027年3月期 業績予想



○ 2027年3月期 通期連結業績予想

プロパティデータバンクは、引き続き大型案件の受注獲得を推進するとともに、顧客基盤の拡大とクラウドサービスの積み上げによる継続的な成長を目指す。子会社及び新規サービスについては、プロパティデータバンクとの連携を一層強化し、グループシナジーの創出を加速させることで、連結合計で前年比12.9%の増収を目指す。

(単位：百万円)	2026年3月期	2027年3月期	前期比
	実績	業績予想	
売上高(連結)	3,721	4,200	+12.9%
クラウドサービス	1,916	2,090	+9.0%
ソリューションサービス	1,794	2,102	+17.2%
その他	10	7	△30.0%
営業利益	1,112	1,340	+20.5%
経常利益	1,127	1,330	+18.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	716	890	+24.3%

※百万円未満切り捨て

※2027年3月期より、事業実態および収益構造をより明確にお伝えする観点から、従来の子会社別開示から、クラウドサービスおよびソリューションサービスの2区分による業績開示へ変更しております。

2027年3月期 アクションプラン

2027年3月期は以下の4つの重点施策を推進いたします。

1 PDB-Platformの進化



- ・プロダクトラインアップの拡充
新機能や周辺サービスを強化し、提供価値を拡大
- ・サービス間連携の強化
データ連携によるID連携、クロスセルを加速
- ・データ統合基盤としての機能強化
データ活用の高度化に向け基盤機能を拡充

2 顧客基盤・市場領域の拡大



- ・新リース会計基準対応需要の獲得
(新規顧客層の開拓)
新たな顧客層を開拓、取引基盤を拡大
- ・産業インフラの多様化と
管理高度化ニーズへの対応
データセンターや物流施設などのニーズに対応

3 AI活用・開発体制強化



- ・業務知識・知見蓄積の推進
ナレッジの蓄積によりAI活用の基盤に
- ・AI活用に向けた基盤整備
分析基盤やツール整備により活用を促進
- ・開発生産性向上への取り組み
開発プロセスの高度化・効率化

4 持続的成長に向けた事業運営強化

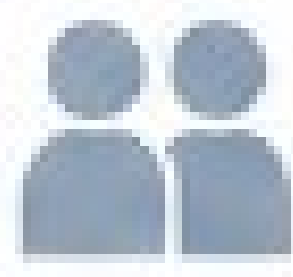


- ・ストック型収益基盤の拡大
安定的な収益構造をさらに拡大
- ・成長投資を支えるキャッシュ創出力強化
収益力向上と効率化によりキャッシュ創出を強化

施策の
つながり



PDB-Platformの進化



顧客基盤の拡大



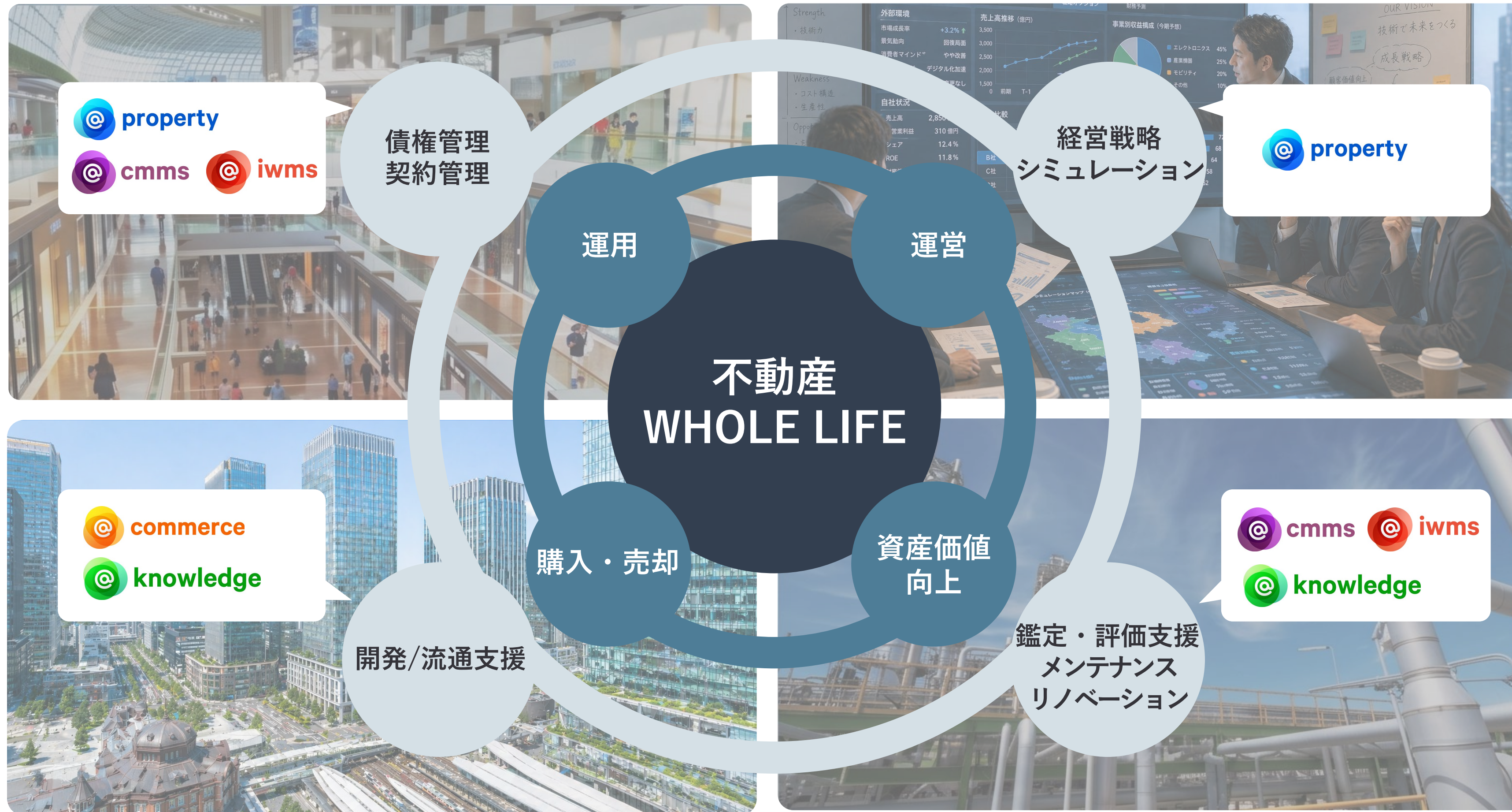
データ活用の高度化



収益基盤の強化

○ プラン① PDB-Platformの進化

PDB-Platformは、不動産ライフサイクル全体を横断的に支えるプラットフォームとして、プロダクトラインアップの拡充、サービス間連携の強化、データ活用の推進を通じ、さらなる付加価値向上と収益機会の拡大を図ってまいります。



- ① プロダクトラインアップ拡充**
- 新サービス拡販
 - 機能追加
 - 業務領域拡大

- ② サービス間連携強化**
- サービス横断利用促進
 - UI/UX統一
 - クロスセル推進

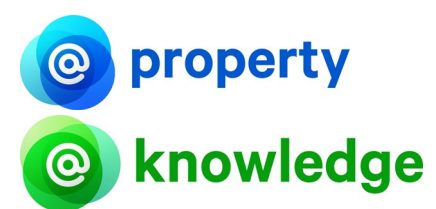
- ③ データ統合基盤の強化**
- データ蓄積推進
 - AI活用基盤整備
 - データ利活用強化

② 顧客基盤・市場領域の拡大

新リース会計基準対応を契機とした新規顧客層の開拓に加え、データセンターや物流施設など多様化・高度化する産業インフラ管理ニーズへの対応を進めることで、顧客基盤および市場領域のさらなる拡大を図ってまいります。

2027年4月適用開始予定の新リース会計基準への対応を見据え、賃貸借契約情報や不動産管理情報を一元管理に対応した@propertyへの需要拡大を見込んでおります。

データセンターや物流施設など拡大する産業インフラ分野では、管理高度化ニーズが高まっております。当社はPDB-Platformを通じ、こうした需要への対応を推進してまいります。



賃貸借契約、
収支管理・記録



店舗運営、
出店・開発管理



契約、費用等
管理・記録



設備、施設、
修繕管理

これまでの顧客層

不動産ファンド、REIT、
不動産所有企業などの大企業中心

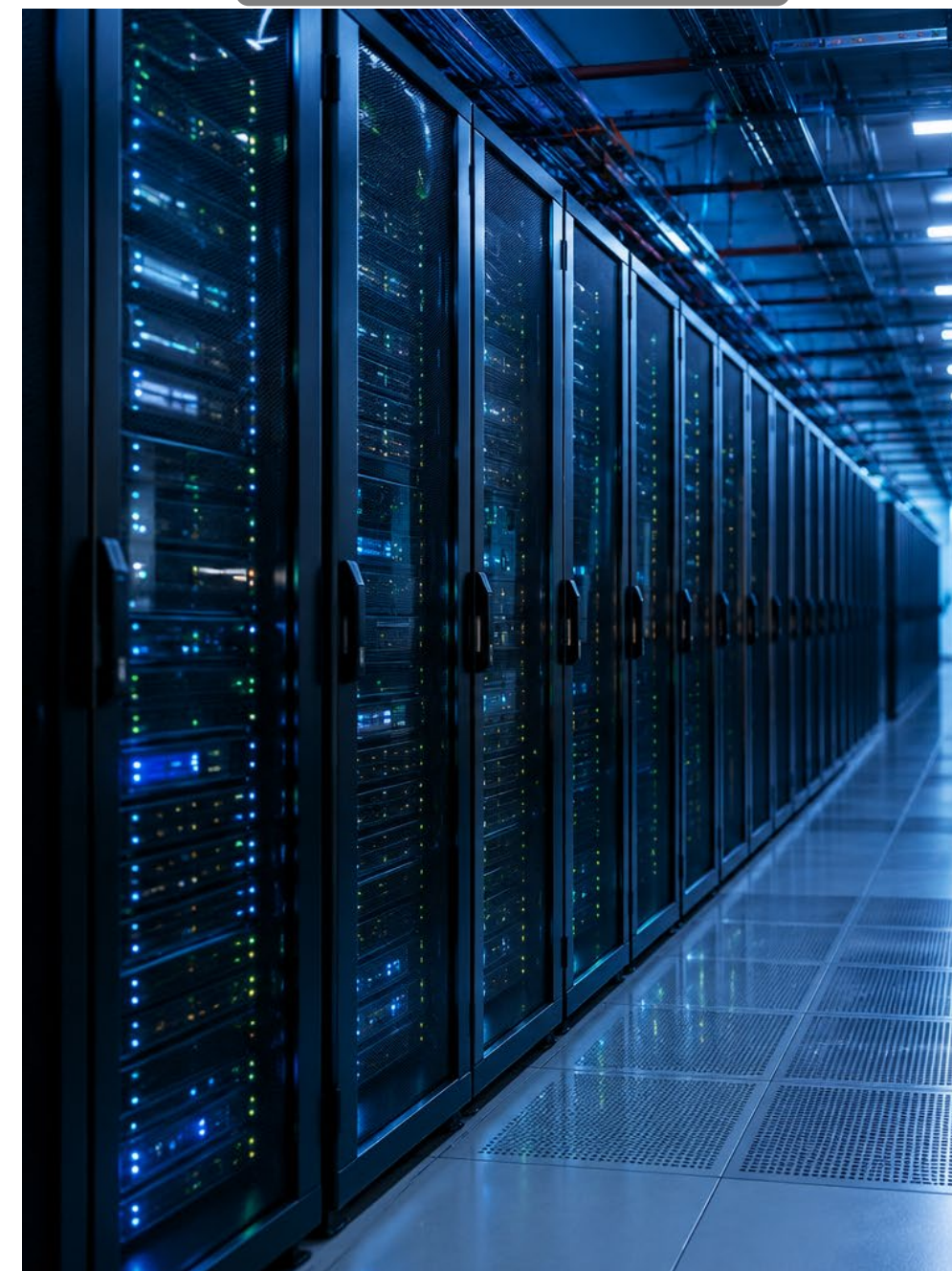
顧客層の拡大

リース資産のオンバランス化により
幅広い業種の企業がターゲットに

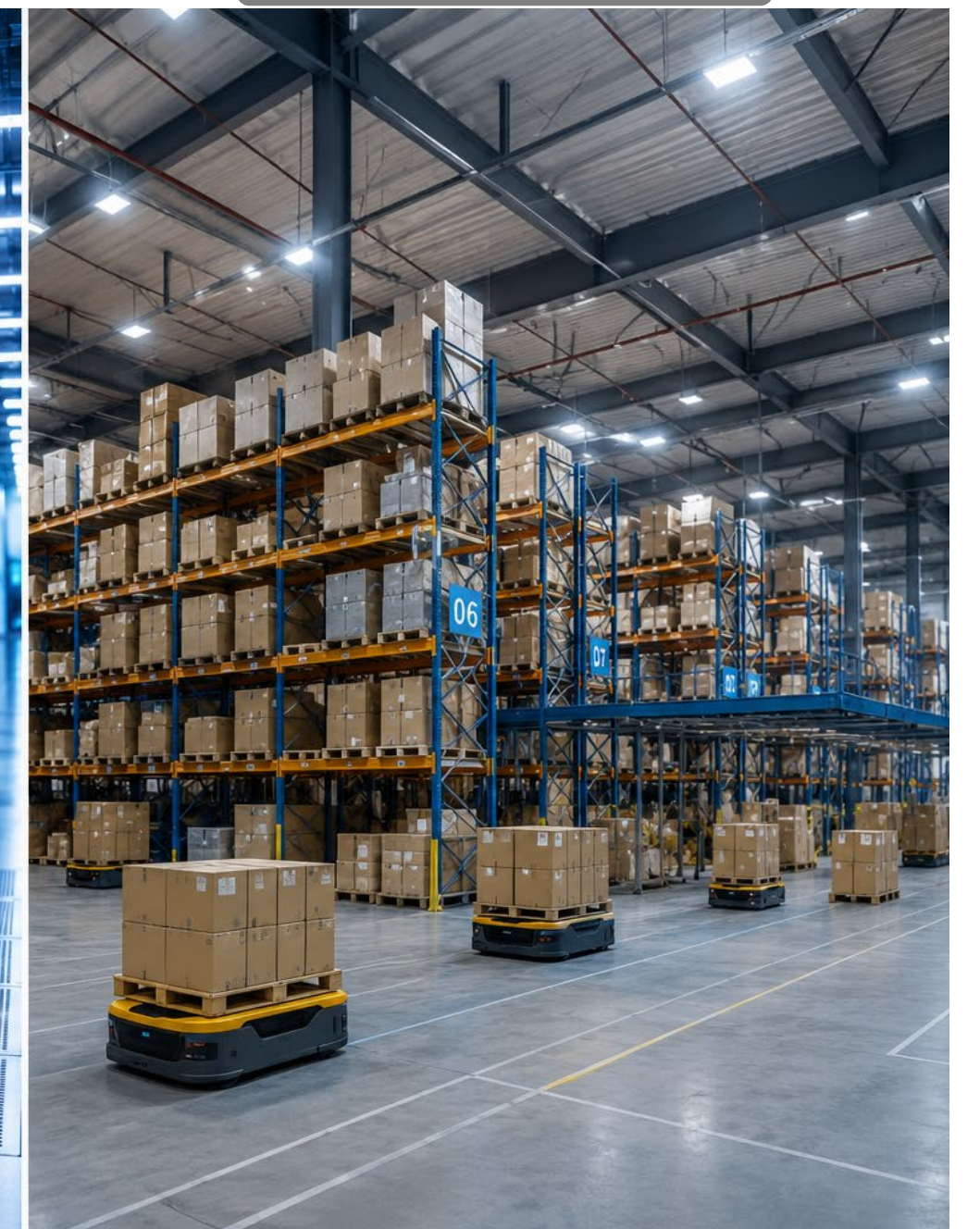
新リース会計基準適用



DATA CENTER



LOGISTICS



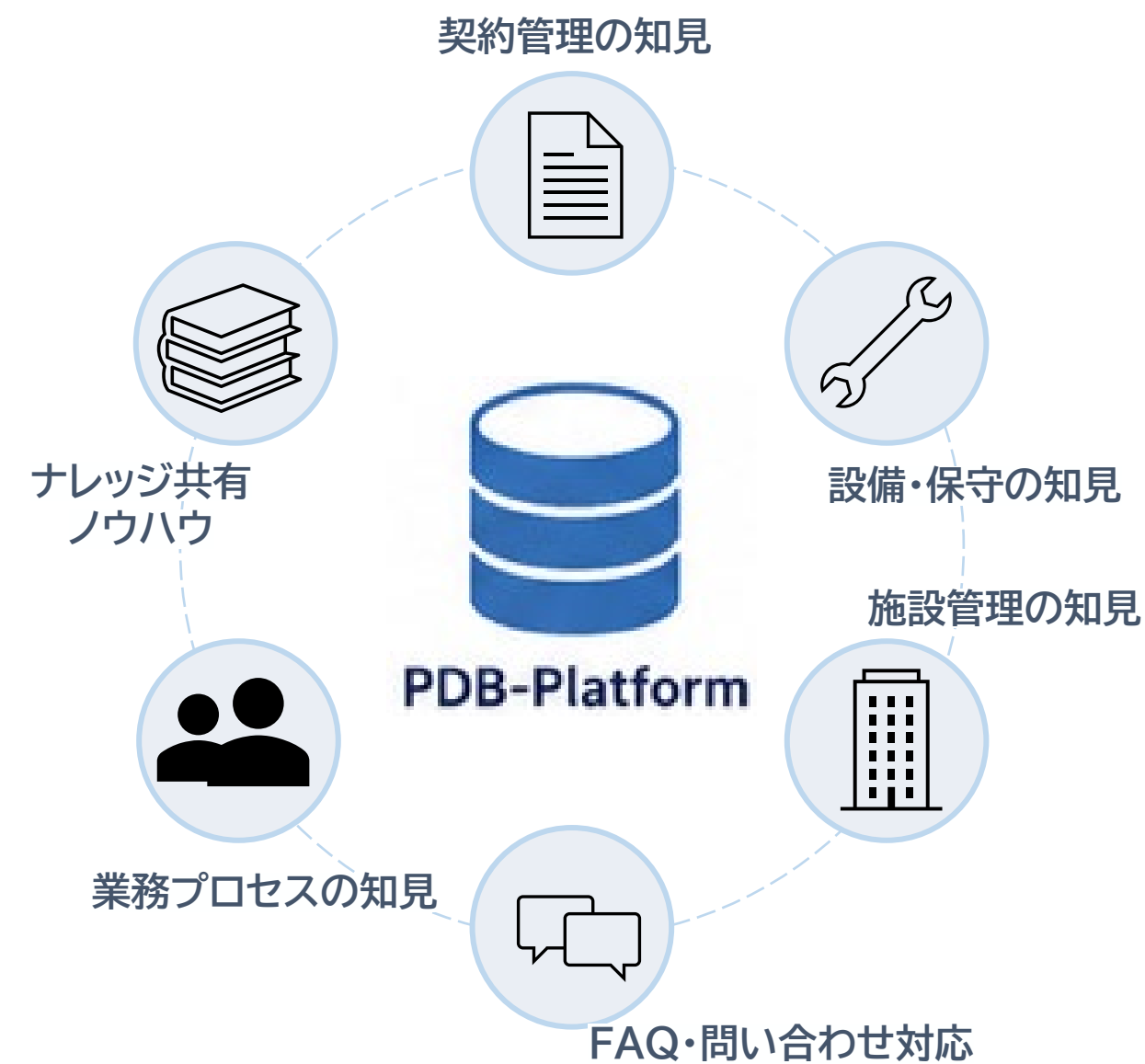
③ AI活用・開発体制強化

PDB-Platformを通じて蓄積される不動産・設備・運営領域における知見やナレッジを活用し、AI活用に向けた基盤整備を推進しております。

あわせて、開発体制の強化および開発生産性向上に取り組み、継続的なサービス進化を目指してまいります。

知見・ナレッジの蓄積

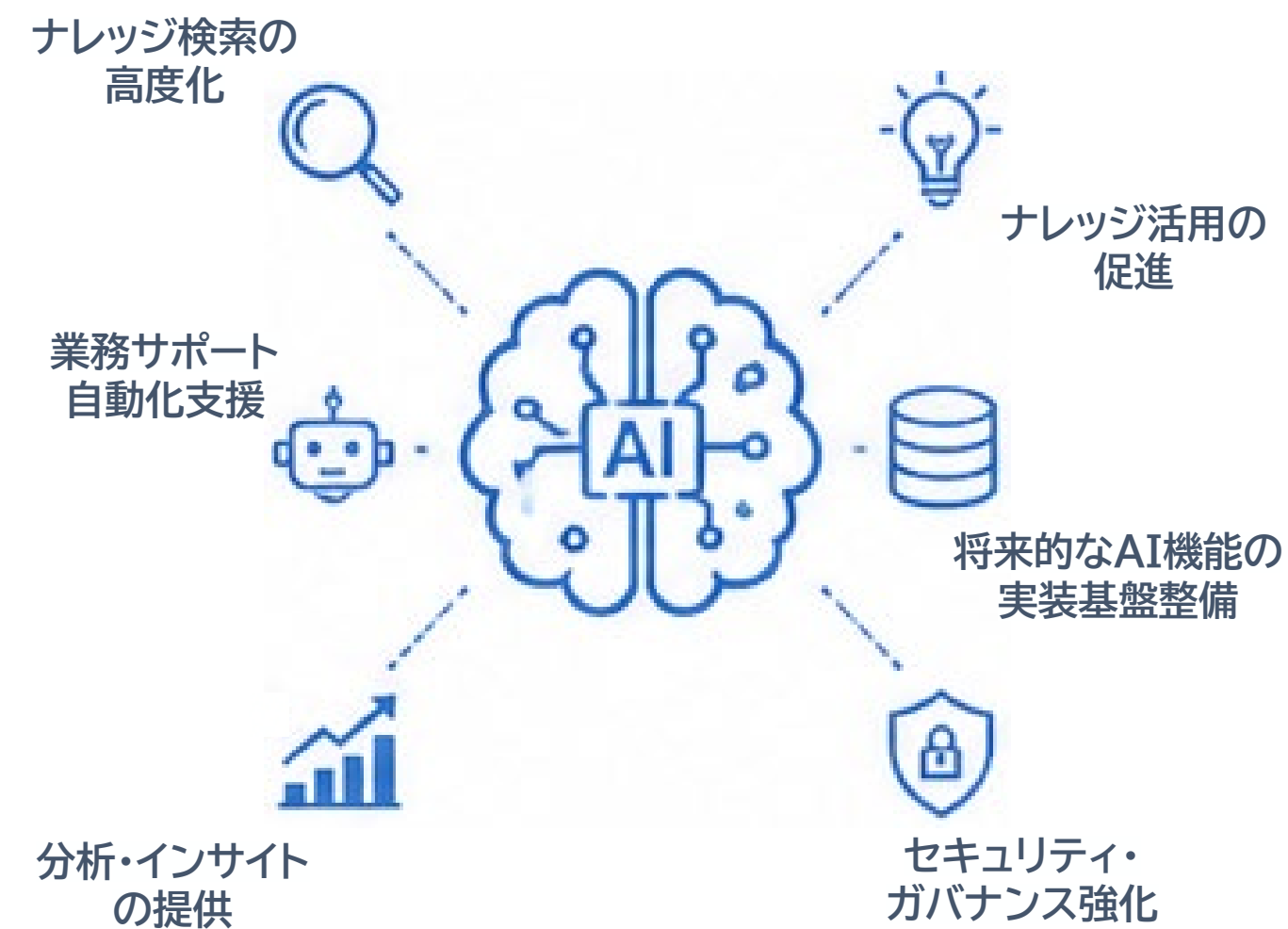
PDB-Platform上の業務を通じて、多様な知見・ナレッジを蓄積・体系化



- ✓ 標準化・体系化により再利用可能なナレッジに
- ✓ 組織の知見を資産として蓄積

AI活用基盤の整備・推進


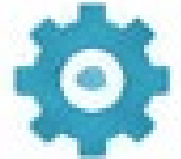


蓄積された知見・ナレッジを活用し、AI活用による業務支援・価値向上を推進



- ✓ 知見を活かすAI活用で、業務効率と判断制度を向上
- ✓ 安心・安全なAI活用に向けた基盤を構築

開発体制強化・サービス進化

開発体制の強化と生産性向上により、継続的なサービスの進化を実現

-  **開発生産性の向上**
専門性の高い人材の確保・育成を進め、組織力を強化
-  **開発体制の強化**
開発プロセスの改善・ツール活用により、生産性と品質を向上
-  **機能改善の高速化**
アジャイルな開発体制で顧客ニーズに迅速に対応
-  **継続的なサービス進化**
AI活用と開発力の強化により、寄り価値の高いサービスを提供

- ✓ 開発力の強化を持続的な競争優位と成長につなげる

④ 持続的成長に向けた事業運営強化

既存事業の更なる成長に加え、子会社・協力会社との提携強化や新たな収益機会の創出に取り組み、持続的かつ安定的な収益基盤の拡大を図ってまいります。

01 スtock型収益基盤の拡大



既存事業のさらなる成長と解約率の低減により、安定的なストック収益の拡大を推進します。



顧客基盤の拡大

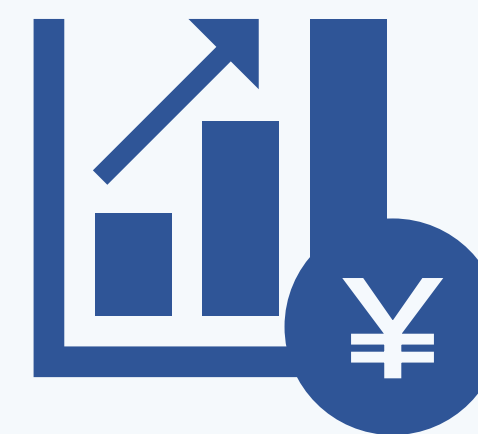


解約率の低減



継続課金の強化

02 成長投資を支えるキャッシュ創出力強化



収益力の向上と業務効率化を推進し、安定的にキャッシュを創出。成長投資や新たな価値創造に積極的に活用します。



収益力の向上



業務効率化



成長投資

目指す姿



安定した収益基盤をさらに拡大し、強固なキャッシュ創出力を確保することで、持続的な成長と企業価値の向上を実現します。

03. 中期経営計画及び成長可能性に関する事項





本中計は「基盤構築フェーズ」から「**収益化フェーズ**」への転換の位置づけ



不動産データの統合基盤を活用し、**AI時代における付加価値創出**を本格化



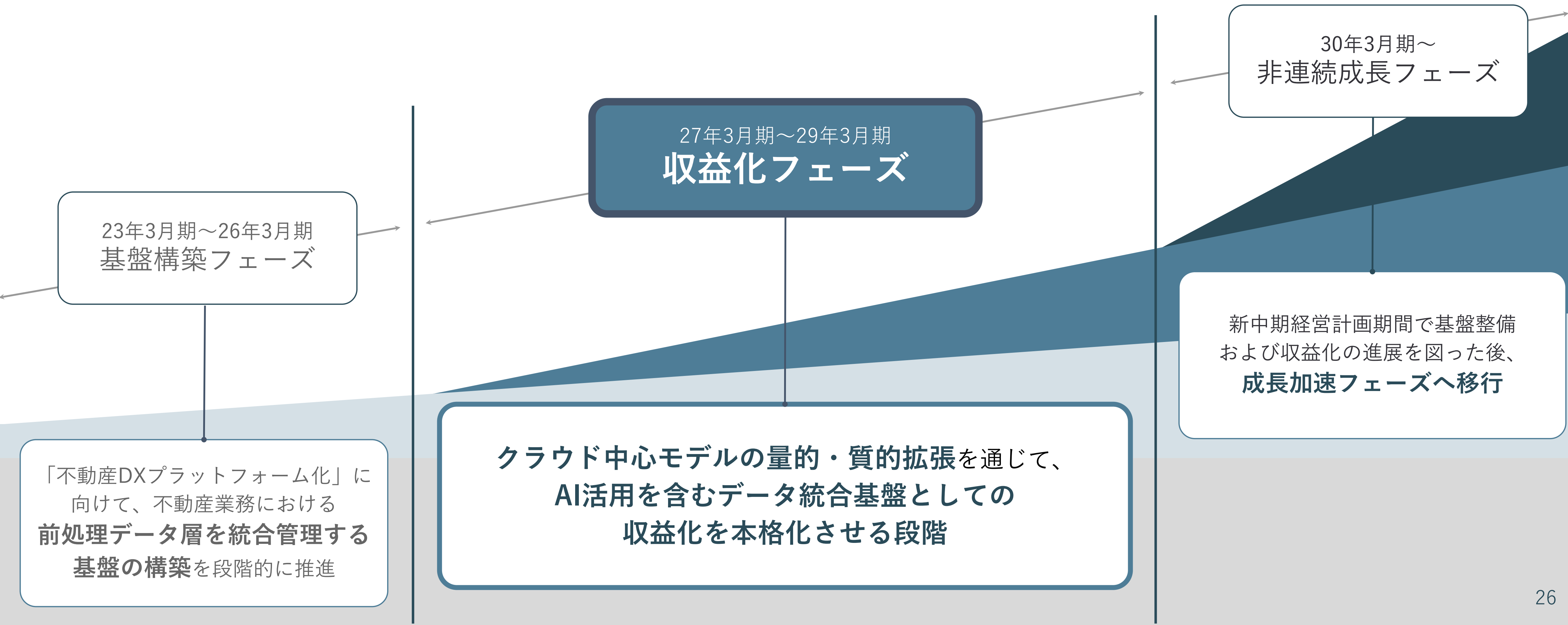
クラウド中心の**ストック型モデル**を中核に据えた成長を加速



売上は年率15%前後の安定的な成長軌道とし、**収益の質**を重視

○ 新中期経営計画の位置づけ

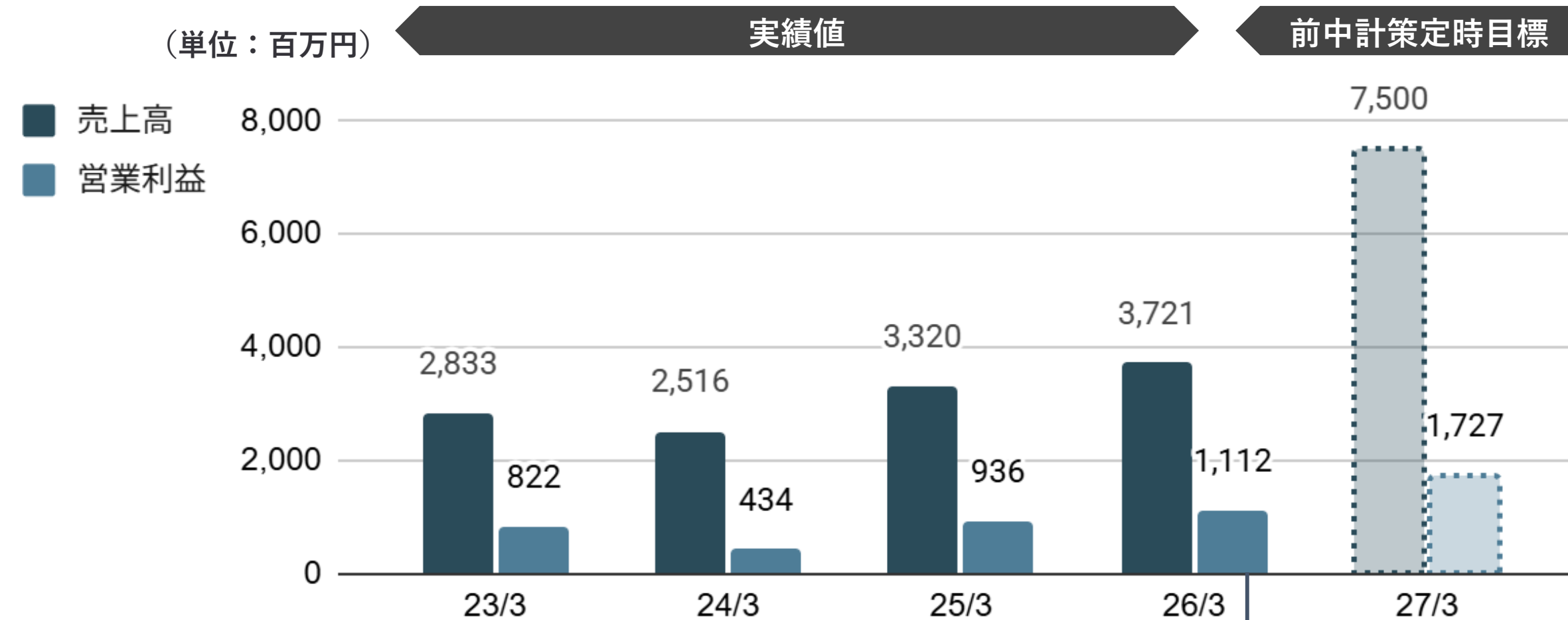
前中期経営計画の「基盤構築フェーズ」は概ね形になってきたため、今後の3カ年については量的な事業拡大以上に質重視で収益化を進める「収益化フェーズ」と位置づける。



前中期経営計画（2023年3月期～2026年3月期）の振り返り





売上は前中計に対し一定の乖離を見込むものの、収益性の向上により新中計における利益額は同水準を維持。
「不動産DXプラットフォーム化」に向けたデータ統合基盤としての土台構築は概ね完了。

数値面の進捗（2026年3月期時点）



前中期経営計画の目標と同等水準に近づく利益構造に！

「不動産DXプラットフォーム化」に向けた進捗

- 
 クラウドプロダクトの体系整備を推進
- 
 顧客基盤の拡充により利用企業数は着実に増加
- 
 不動産業務データの蓄積が進展
- 
 開発体制の内製化・モジュール化を実現

利益構造は盤石になり、データ統合基盤としての土台構築も概ね完了

外部環境の構造的変化

本計画期間では、AIや新リース会計制度の適用等の外部環境の構造的変化により新たな需要が顕在化しつつあり、着実に取り組むことによって本計画の実現につなげていく。

外部環境

ニーズ

1

AI技術の本格的な業務活用の進展

生成AIの実務活用が本格化

AI技術の進展で、データの横断的な統合管理および高度な分析・最適化へのニーズが顕在化

2

新リース会計制度の適用

契約・運用履歴等の非構造データ活用ニーズ拡大

不動産を「借りている側」の企業である、多店舗展開企業や設備集約型企业といったこれまで十分に取り込めていなかった顧客層の出現

3

産業インフラの多様化と高度化ニーズの拡大

データセンター等の新たな産業インフラと既存インフラとが併せてニーズ拡大

多様なインフラを最適に管理・運用し安定稼働と長寿命化を図るため、データに基づく設備管理の重要性が上昇

固定資産・不動産データの統合管理ニーズが拡大

データ統合基盤（としてのPDB-Platform）の価値が顕在化

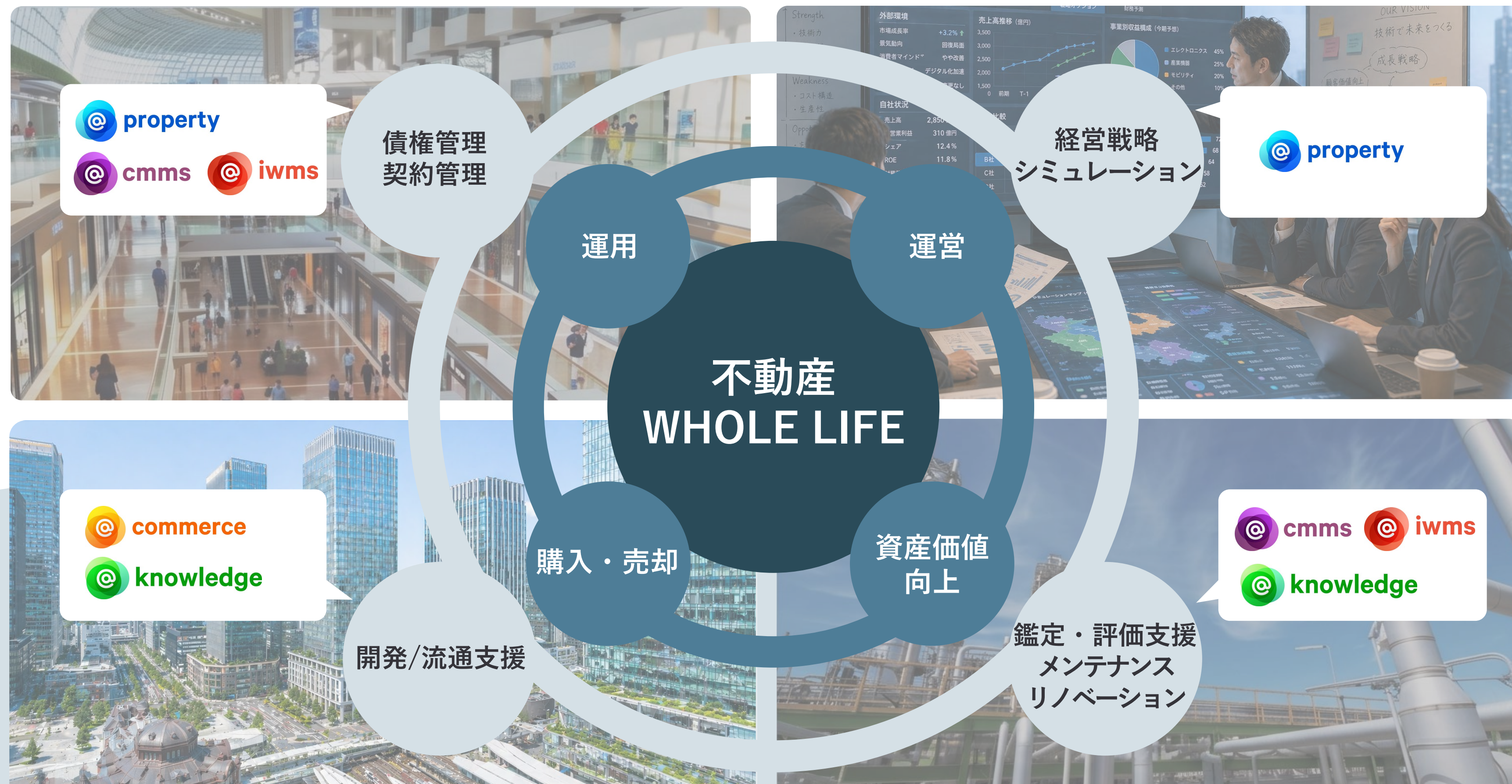
固定資産・不動産に関する基幹データをクラウド上で一元的に管理するPDBプラットフォームはAI活用の基盤としての役割を果たし得る

当社

○ 当社の事業領域（不動産 WHOLE LIFE）

当社は前中期経営計画から「不動産 WHOLE LIFE を支えるDXプラットフォームの構築」を掲げて実現に向けて動いてきた。

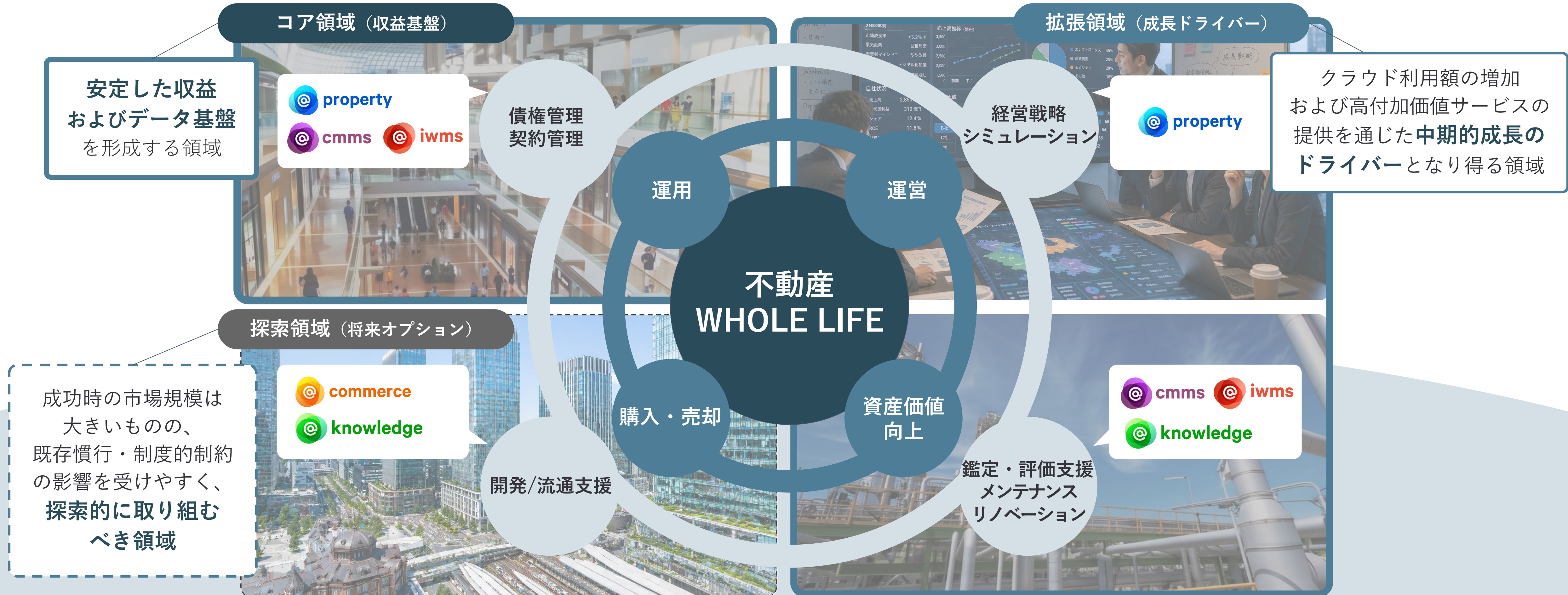
不動産WHOLE LIFEを支えるDXプラットフォームの構築



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**を当社サービスでフルカバー
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**不動産DXプラットフォーム**を目指す

○ 本計画における各事業領域の位置づけ

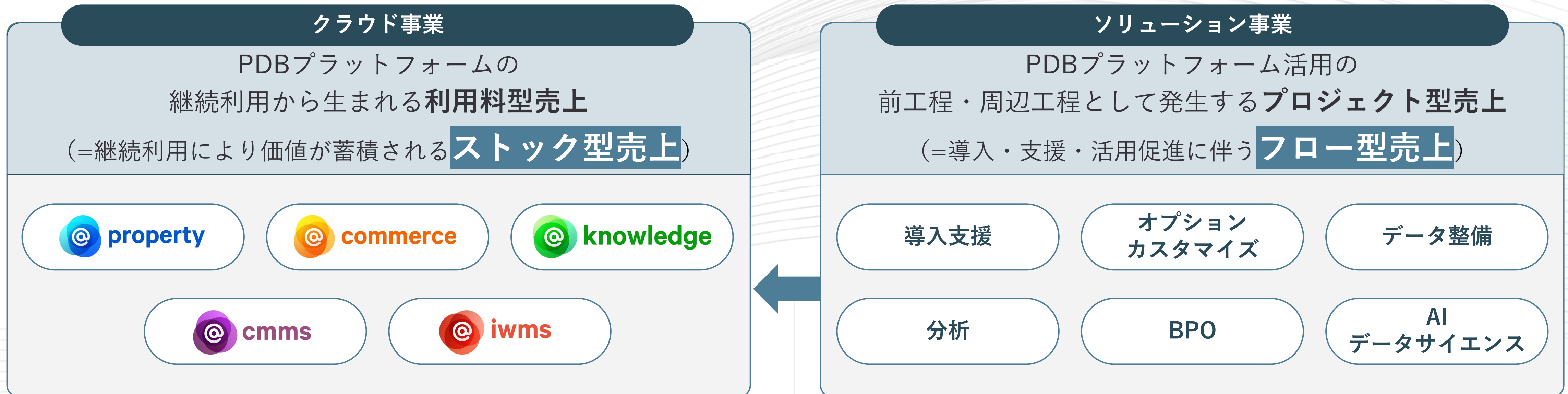
本計画では、当社の事業領域における「運用」を収益基盤として【コア領域】、「運営」・「資産価値維持向上」を成長ドライバーとして【拡張領域】、「購入・売却」を将来オプションとして【探索領域】と位置づける。



○ クラウド事業とソリューション事業の位置づけ

収益基盤の整備が完了し、今後はストック型収益を中心とする「クラウド事業」と、フロー型収益を中心とする「ソリューション事業」の2軸で経営管理および業績開示を実施する。

※当社は、「不動産WHOLE LIFE」構想を前提とした「PDB-Platform」事業の運営を単一セグメントとしております



ソリューション事業単体の売上を目的とするのではなく、**クラウド事業を拡大するための重要な工程として位置づけ**

中長期的な企業価値の源泉としての位置づけ

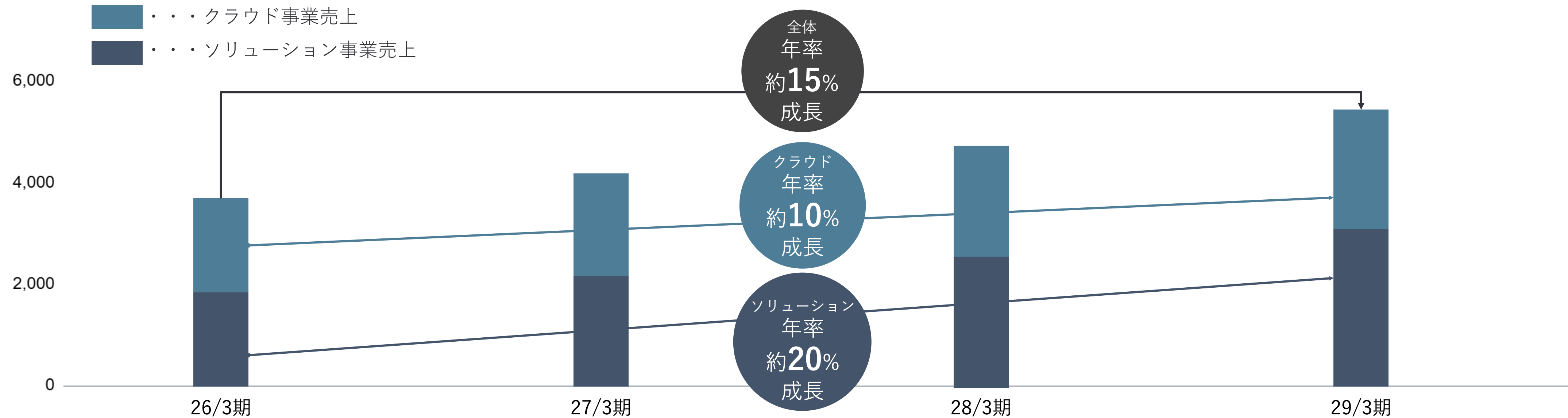
- クラウド導入および顧客業務の整理を支援する前工程としての戦略的役割**
- ✓ 大型顧客の導入に際しては一定の人的工数および期間を要することは不可避
 - ✓ これらのプロジェクトを通じたクラウド事業の成長機会を重視
 - ✓ 結果としてソリューション売上の適切な拡大を図る方針

成長モデルおよび主要KPI

中長期的な企業価値の源泉であるクラウド事業を成長させるためには、「顧客数の拡大」、「解約率の低減」による顧客数最大化と「1社あたりの利用額の向上」による単価の最大化に注力することが重要となる。



クラウド事業は強固なストック収益基盤を背景に年率約10%の着実な成長、ソリューション事業は年率約20%の成長を目指し、両事業の相乗効果により全社売上は年率約15%の持続的成長を見込む。

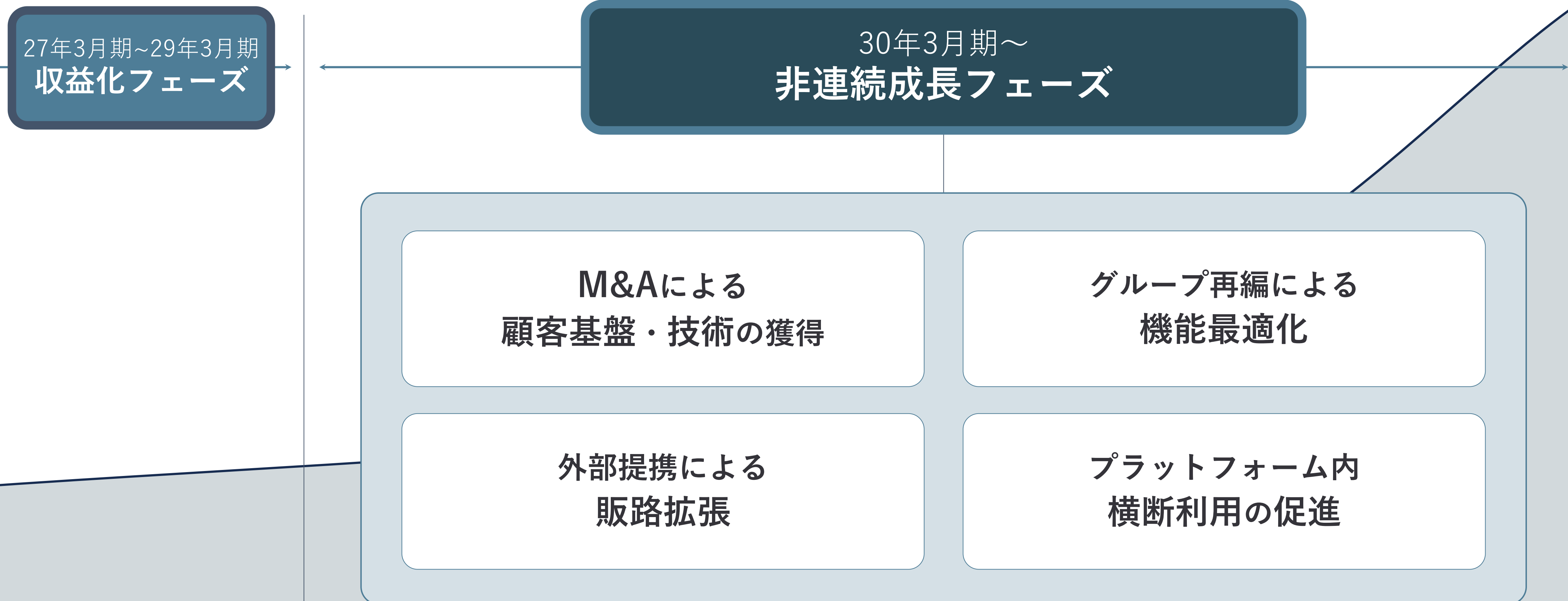


単位：百万円	26/3期	27/3期	28/3期	29/3期
売上高	3,721	4,200	4,740	5,460
営業利益	1,112	1,340	1,510	1,830

※新中期経営計画（2027年3月期~2029年3月期）はローリング方式は採用せず、固定3年間の計画として策定

○ 2030年3月期以降の成長シナリオ


本計画期間において、基盤整備および収益化の進展を図った後、2030年以降は適切な手段を組み合わせ、成長加速フェーズへの移行を想定している。



非連続成長フェーズへ移行

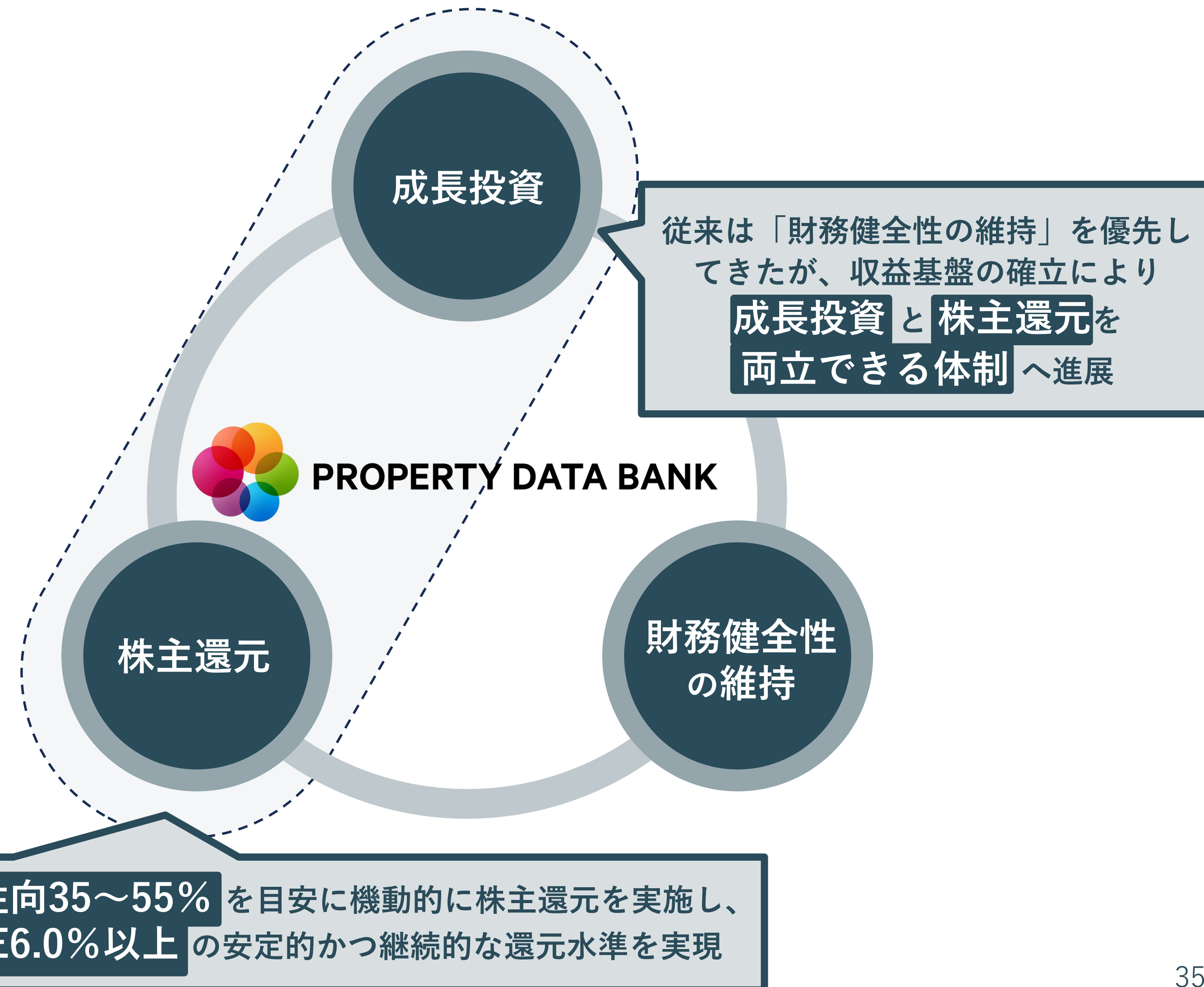
○ キャピタルアロケーションに関する方針

クラウド中心のストック型収益基盤の確立により、成長投資・株主還元・財務健全性の維持を同時に実現可能な体制が整った。

 クラウド事業による
ストック型収益の積み上がり

収益性の向上

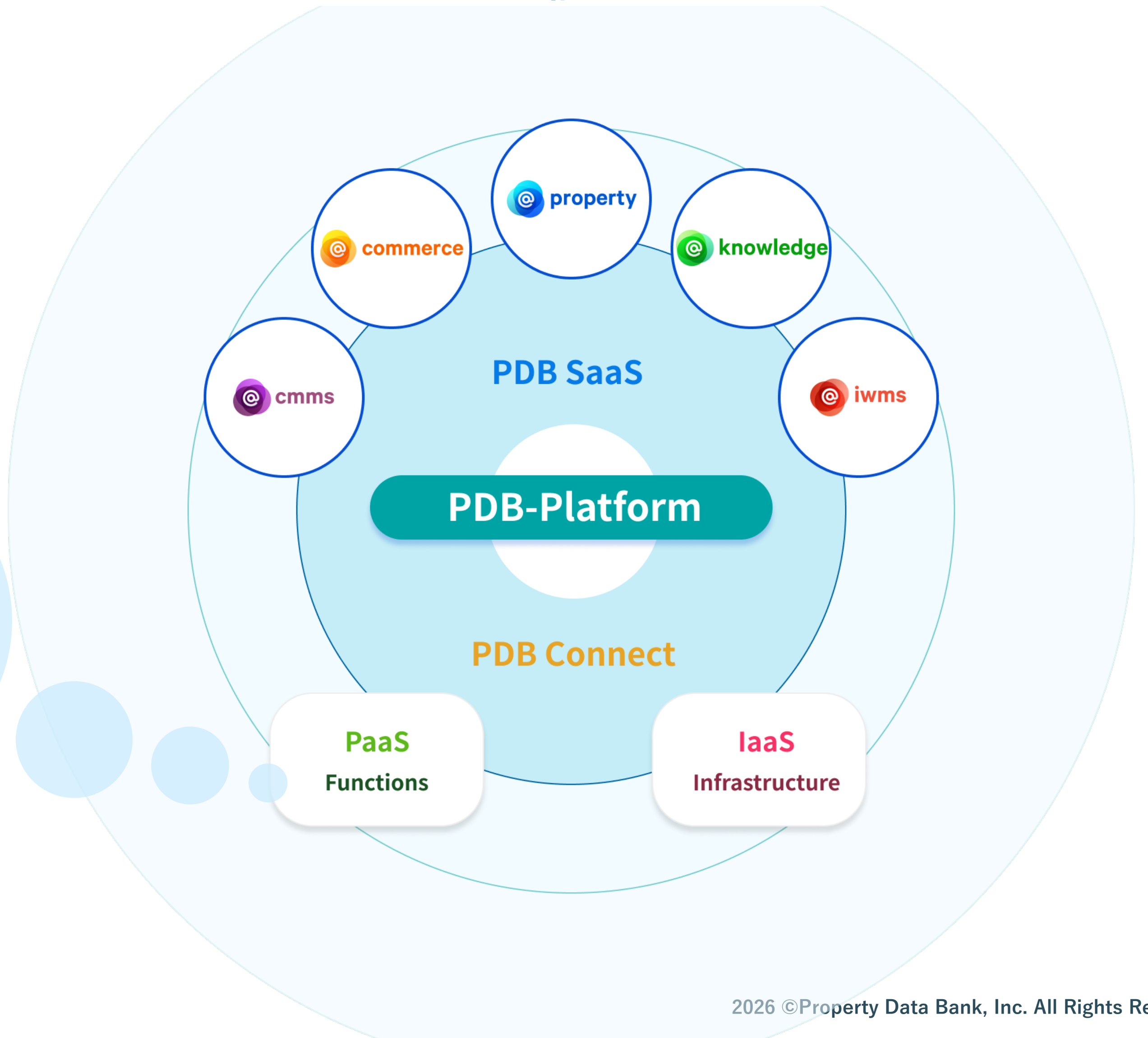
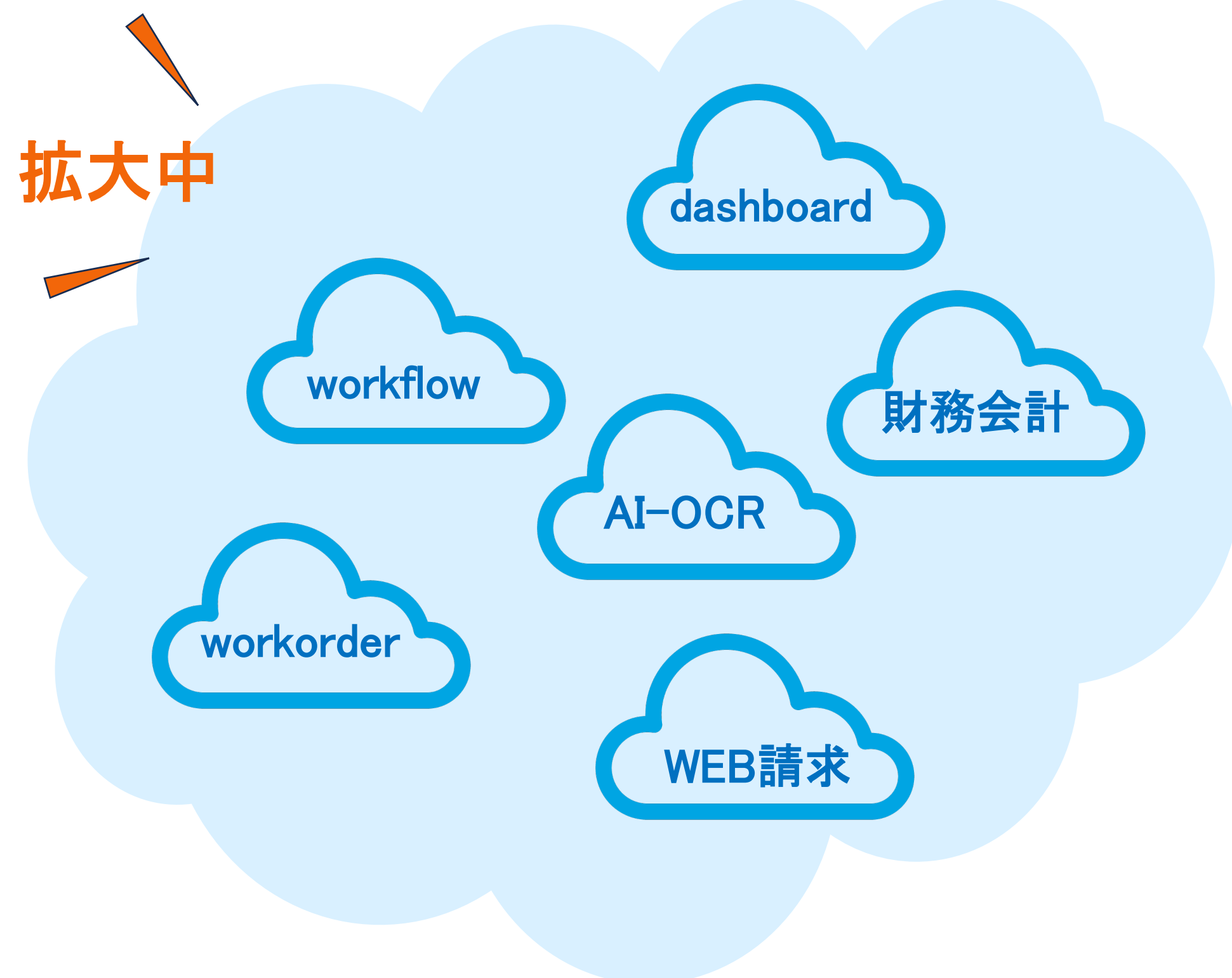
営業キャッシュフローの拡大



○ PDB Platformとは？

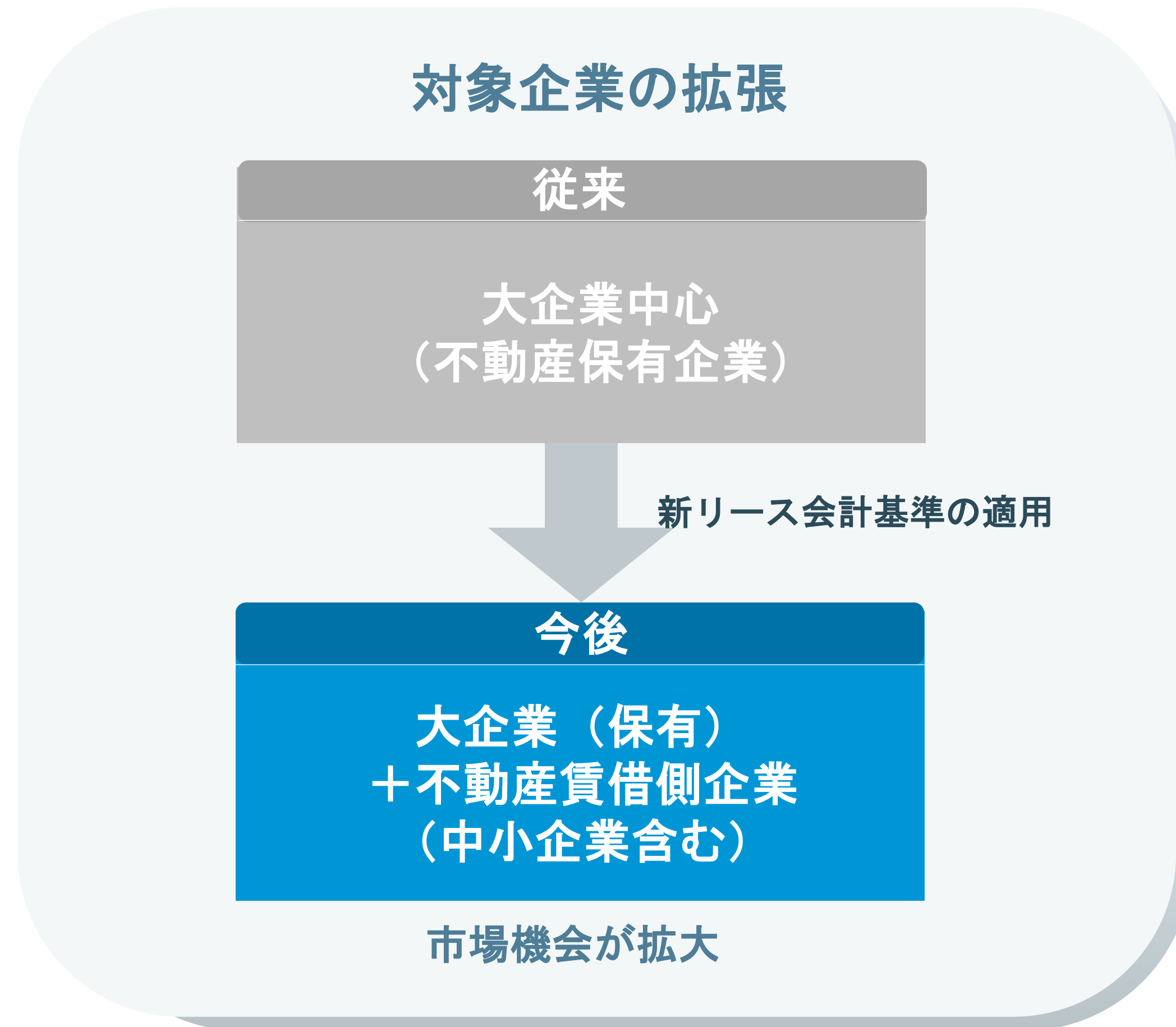
創業来構築してきたワンソース・マルチユースの@property原点を継承し、サービス毎のコンテナ化をすすめて、お客様のニーズに合わせて機能を組み合わせることを可能にするクラウドサービスを構築。

お客様のニーズに合わせた新機能の開発も行っており、より使いやすいサービスを実現します。



○ 事業領域

B2B × クラウド × 不動産領域で成長
—新リース会計基準を契機に対象市場を拡張—



当社のビジネス領域

- ・B2B領域において、不動産×クラウドに特化
- ・従来は不動産を保有する大企業を中心に展開

成長領域

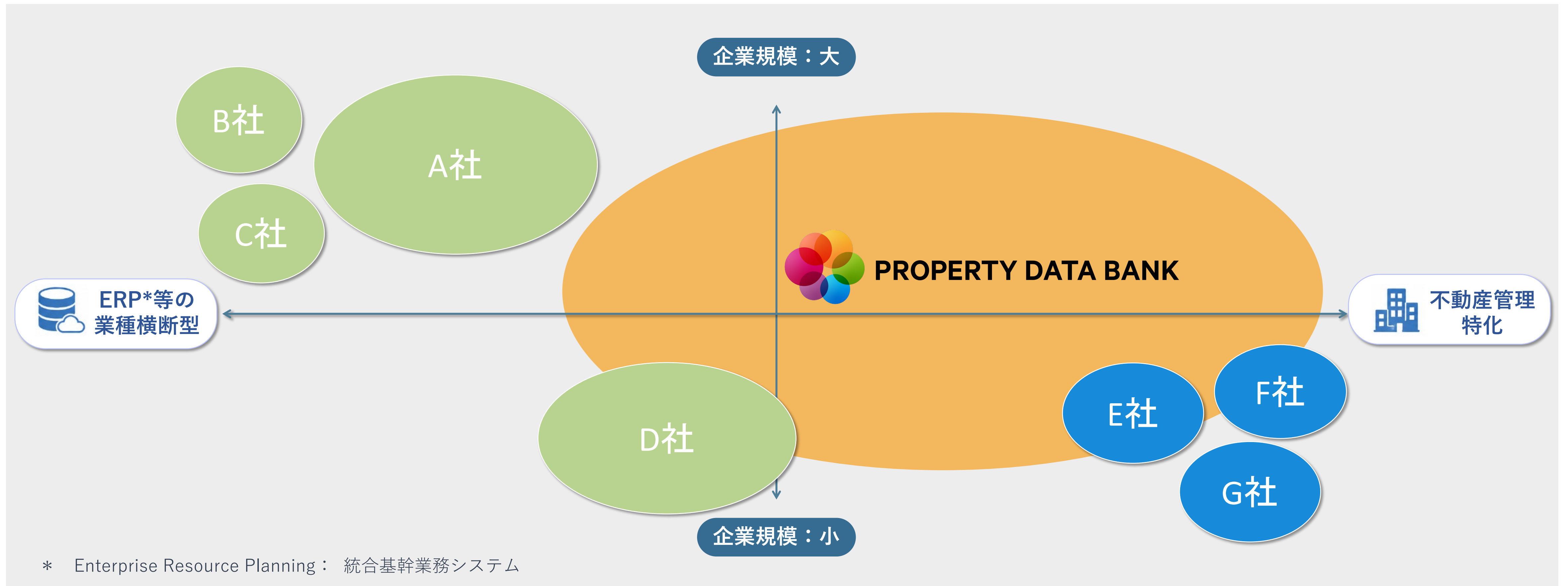
新リース会計基準の適用により、従来対象外であった不動産賃借企業の管理ニーズが顕在化し、市場機会が拡大

当社の顧客

- ・REIT / 私募REIT
- ・一般事業会社
(不動産の保有・賃借企業)
例: 電力、鉄道、小売、保険、飲食
- ・官公庁

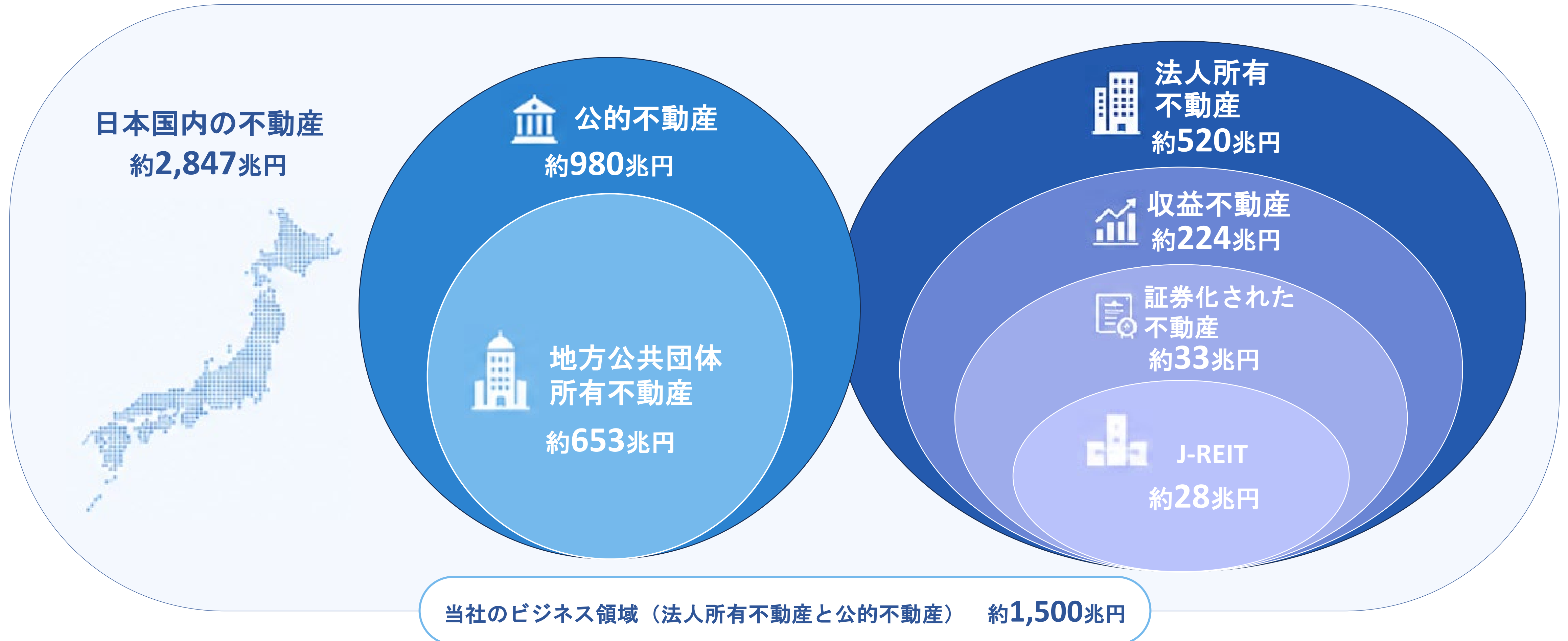
○ 幅広い業務領域・顧客規模に対応

@propertyの財務機能拡大、新リース会計基準適応により、様々な業種への展開が可能に。



○ 事業領域

日本の不動産資産規模は約2,847兆円。当社のビジネス領域（法人所有不動産と公的不動産）は約1,500兆円。加えて、新リース会計基準の適用拡大に伴い、賃借不動産に係る契約管理・一元契約ニーズの拡大が見込まれます。



※ 国土交通省「不動産証券化手法による公的不動産(PRE)の活用」(2022年2月) をもとに当社作成

○ 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
競合他社の動向 (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"> ・シェアの低下 ・受注単価の下落 ・事業及び業績への影響 	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。
新リース会計基準への対応	中/短期	<ul style="list-style-type: none"> ・制度解釈の誤りや対応遅れによる顧客満足度の低下 ・法令・会計対応の不備による信用低下 ・開発投資負担の増加 	制度動向を継続的にモニタリングし、その内容を迅速に機能へ反映するとともに、監査法人等の専門家との連携を図りながら、柔軟なシステム対応および継続的なアップデート体制を構築して対応してまいります。
情報管理と情報漏洩システム障害	中/短期	<ul style="list-style-type: none"> ・社会的信用やブランドイメージの低下 ・利用料の減額による売上高の減少 ・損害賠償請求が発生する可能性 	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。
顧客ニーズに応じたサービスの提供 (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"> ・解約による売上高減少 ・事業及び業績への影響 	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。

04. Appendix



○ 会社概要

会社名	プロパティデータバンク株式会社
代表者	板谷 敏正、武野 貞久
設立	2000年10月2日
本社	東京都港区浜松町1-30-5 浜松町スクエア
事業内容	不動産・施設管理のソフトウェア提供および関連業務
資本金	332百万円※
市場	東京証券取引所グロース(4389)
従業員数	82名(子会社を含む)※ ※2025年3月末時点



Mission 新しい知識社会の創造

私たちは単にデータを処理・管理するツールではなく、
企業がデータを経営資産として活用するためのサービスを提供します。

サービスの普及を通じてノウハウ、知恵、インテリジェンスが培われ、進化するとともに、
それらがあらゆるビジネスシーンで共有される新しい知識社会を実現します。

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

工数削減やルーティンワークの軽減は事業の価値を高めるために欠かせない取り組みではありますが、
ゴールではありません。

業務効率が飛躍的に高まり、かつ経営の現場でスピーディーな意思決定がなされること。

それが私たちの考える本当のイノベーションです。

私たちはサービスの提供を通じてお客様の業務にイノベーションをもたらすとともに、
より優れた業務システムに変革し、お客様が管理する資産の価値の向上に寄与します。

○ 当社のサービスについて – クラウド事業



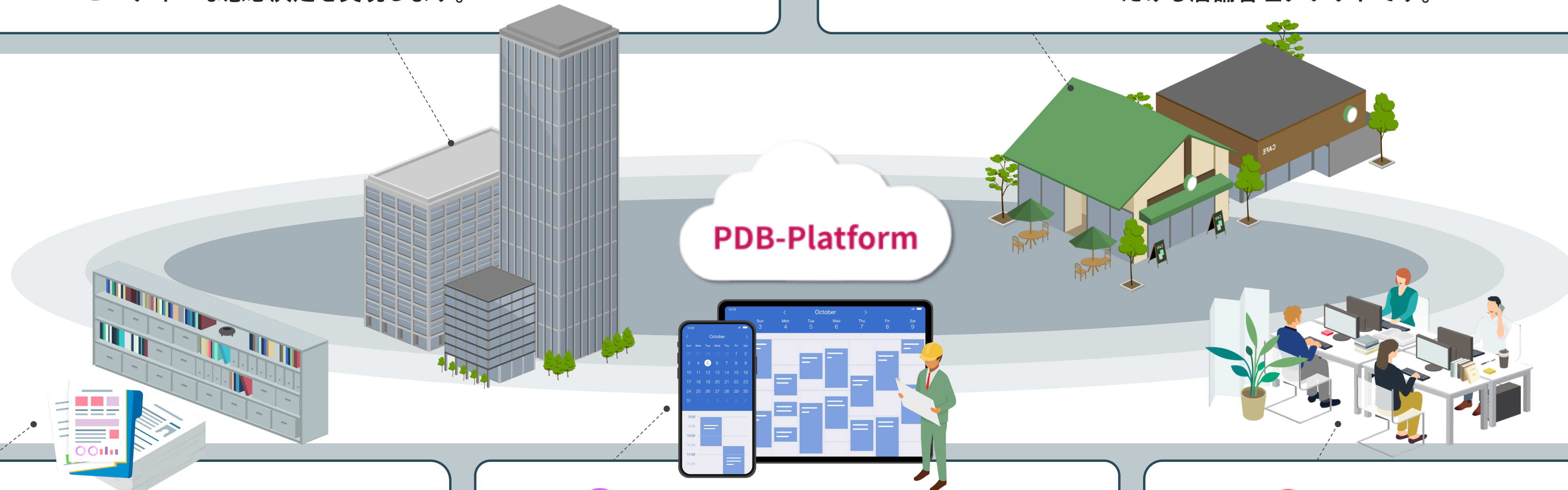
property 統合資産ERP

不動産に関する情報と業務をデジタル化することで業務を効率化する、クラウドERPシステムです。ビルマネジメント、プロパティマネジメント、アセットマネジメントなど、不動産資産に関するあらゆる情報をデジタル化し、一元管理とスピーディーな意思決定を実現します。



commerce 店舗管理DX

店舗開発にまつわる大量のデータを一元管理・共有するとともに、データにもとづく商圈分析、競合分析、売上予測により、迅速な出店判断を実現します。小売・サプライチェーンから飲食、アパレルまで、あらゆる業種の店舗でご利用いただける店舗管理クラウドです。



knowledge ドキュメント管理DX

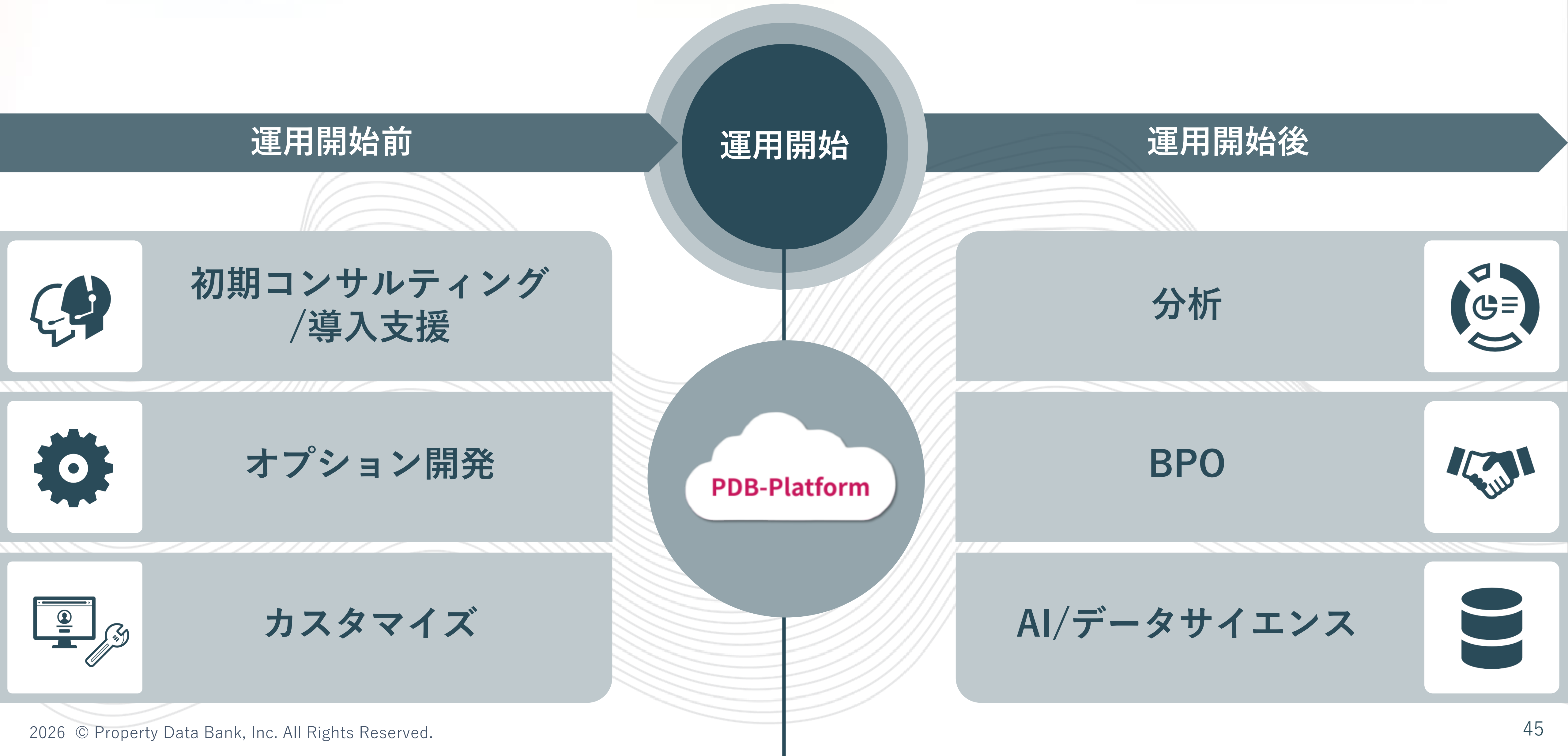
契約書や見積書をはじめとするビジネス文書を安全・効率的に保管できるオンラインストレージです。セキュリティは24時間・365日体制。電子帳簿保存法とe-文書法にも対応し、社内のルールや業務体制にあわせてドキュメントの管理方法をカスタマイズしながらご利用いただけます。

cmms 設備メンテナンスDX

施設の設備点検などのメンテナンススケジュールを可視化し、作業予定・実施状況を記録できます。法定点検などの抜け漏れを防ぐとともに、メンテナンスが契約どおり実施されているか効率的に管理することが可能です。

iwms ワークプレイス運用DX

部門・部署ごとのワークプレイスの利用面積の管理やファシリティコストの管理を支援するサービスです。部門ごとの原価計算やワークプレイスの効率的な運営に役立ちます。また、ワークプレイスに欠かせない什器や備品についても全社的に管理することが可能です。

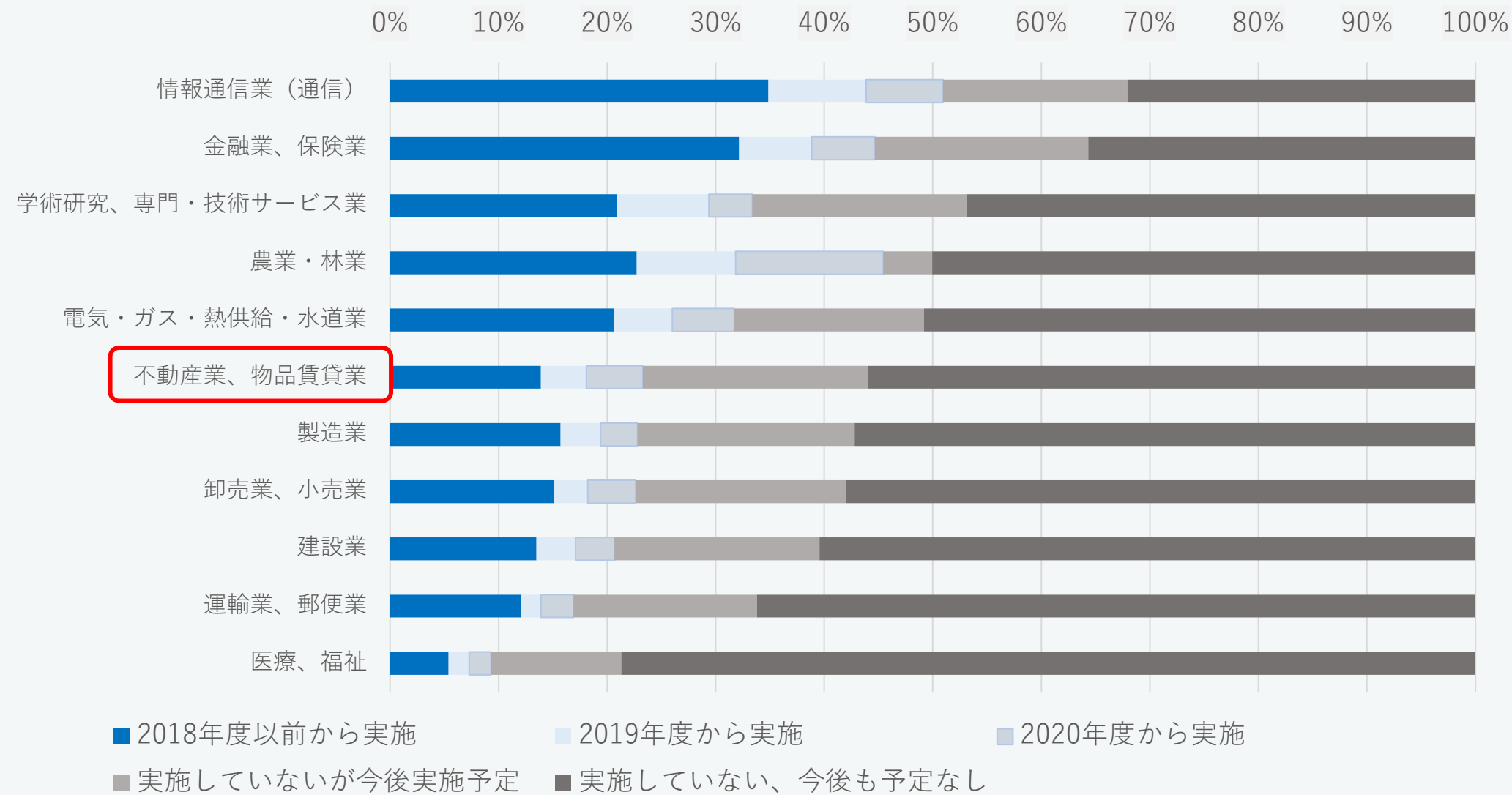


市場の成長性

国内不動産産業におけるIT活用は遅れていたが、近年、投資意欲は高まっている。
既存のレガシーシステムの見直し・システム移行はトレンドはまだ継続すると見込まれる。

不動産産業はIT活用への意欲が高まっている

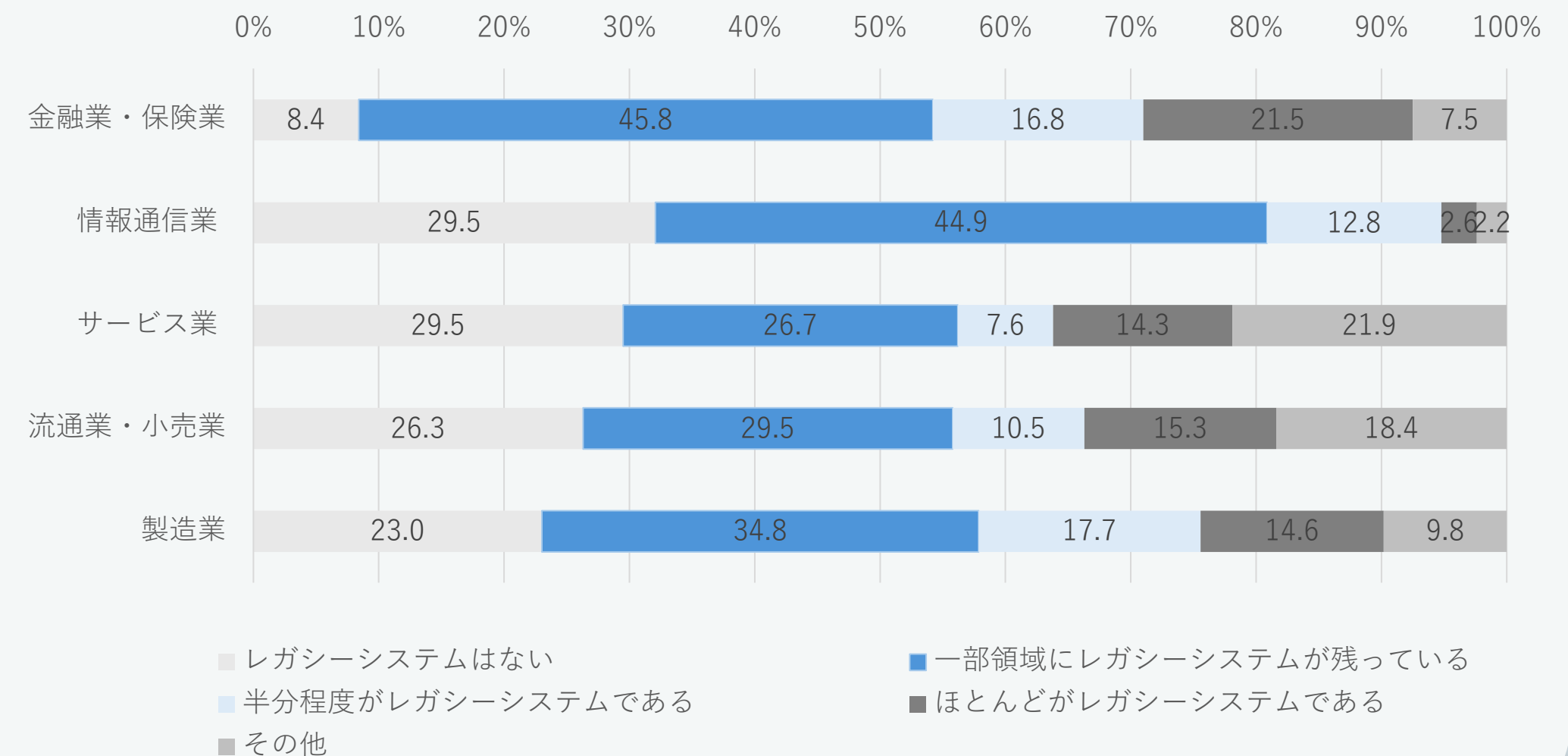
デジタル・トランスフォーメーションの取組状況(日本:業種別) ※1



システム化による業務効率化の余地は依然大きい

多くの企業でレガシーシステムが残っている

レガシーシステムを抱えていると答えた企業は全ての業種で50%を超えている ※2



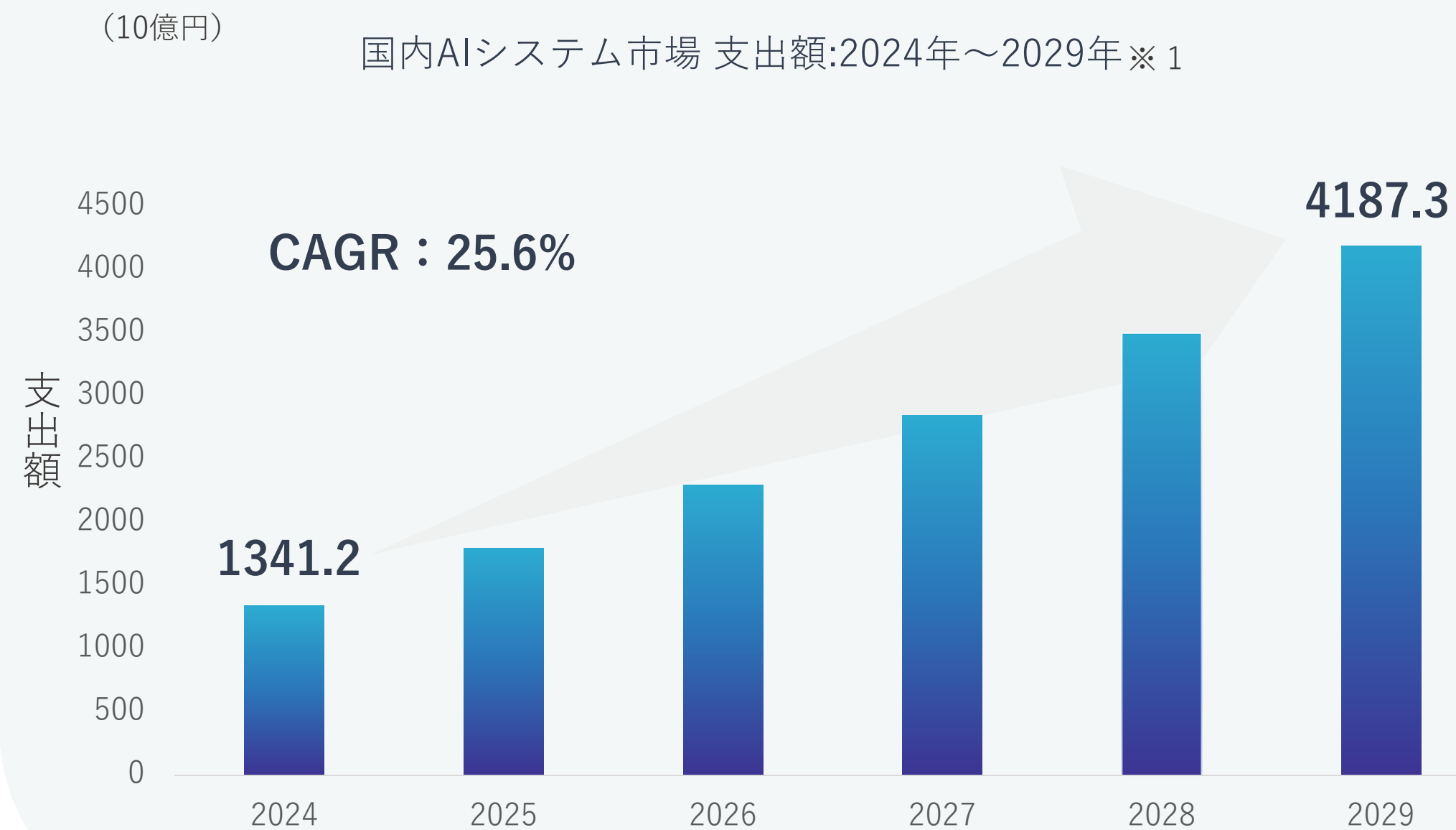
DX推進に伴うレガシーシステムからの移行は継続

出典 ※1 総務省「デジタル・トランスフォーメーションによる経済へのインパクトに関する調査研究（2021年3月）
（https://www.soumu.go.jp/johotsusintokei/linkdata/r03_02_houkoku.pdf）をもとに当社作成
※2 独立行政法人情報処理推進機構「DX動向2024（データ集）2024年6月27日」
（<https://www.ipa.go.jp/digital/chousa/dx-trend/eid2eo0000002cs5-att/dx-trend-data-collection-2024.pdf>）をもとに当社作成

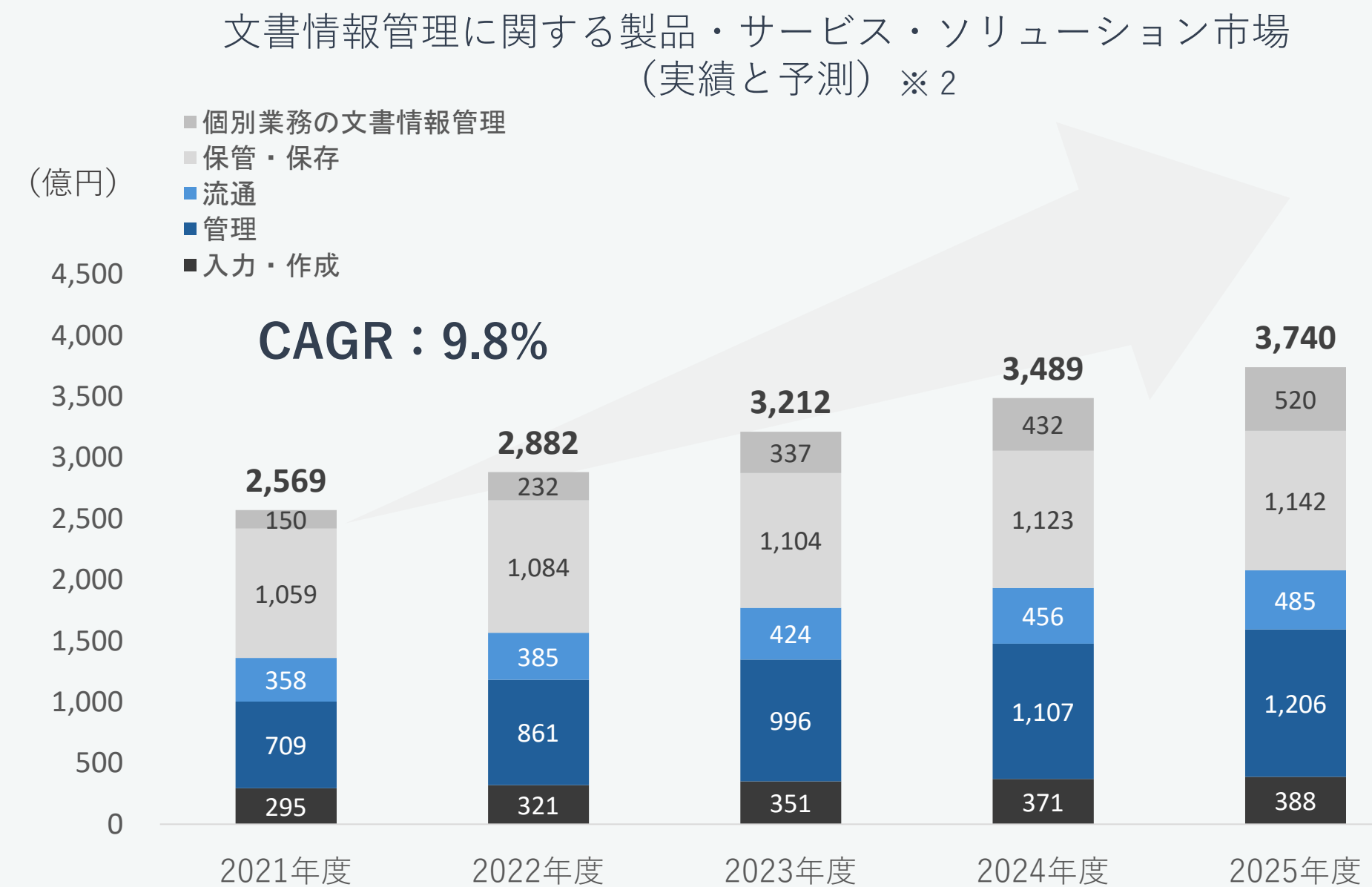
○ 市場の成長性

国内AI市場はデータマネジメントや分析を中心に拡大の見通し。
 文書は従来の紙を主体とするアナログ管理からデジタル化が急速に進み、DX化の追い風に。

プロパティデータサイエンス 成長を続ける国内AIシステム市場



プロパティデータテクノス 文書情報管理に関する市場規模は 2025年度に4000億円に迫る



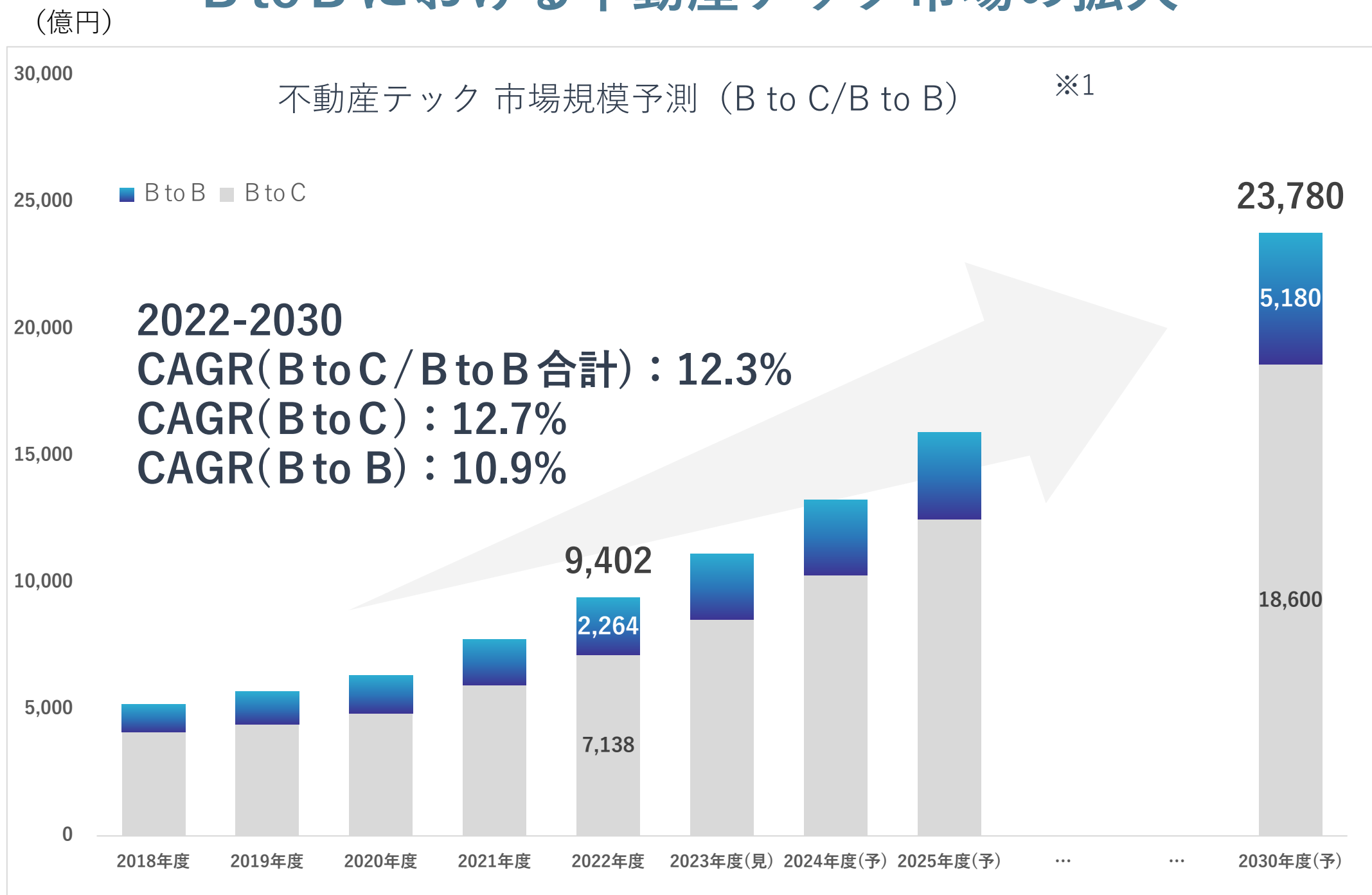
出典 ※1 IDC Japanプレスリリース「国内AIシステム市場予測を発表」(2025年5月1日)
 ※2 「2023年 文書情報管理関連製品・サービスの市場動向調査」 発行：公益社団法人日本文書情報マネジメント協会 (JIIMA)

市場の成長性

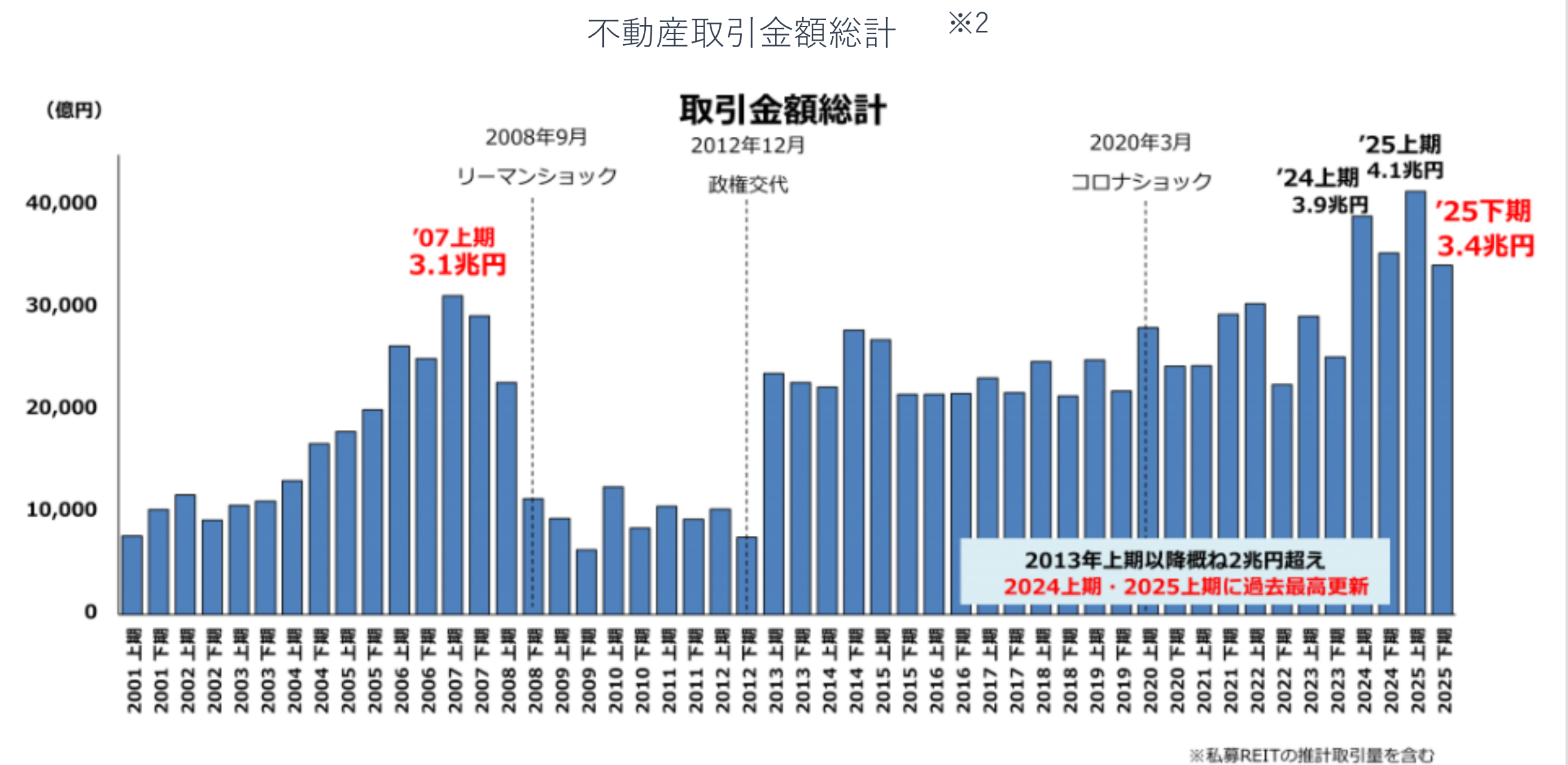
米国だけでなく、日本の不動産テック市場も拡大傾向続く。
BtoCの不動産テック市場の規模拡大だけでなく、BtoB市場においても拡大を期待。

不動産流通支援

B to B における不動産テック市場の拡大



投資用不動産・事業用不動産の取引金額は半期2～3兆円程度で推移



出典 ※1 株式会社矢野経済研究所「2024年版 不動産テック市場の実態と展望」(2024年4月)

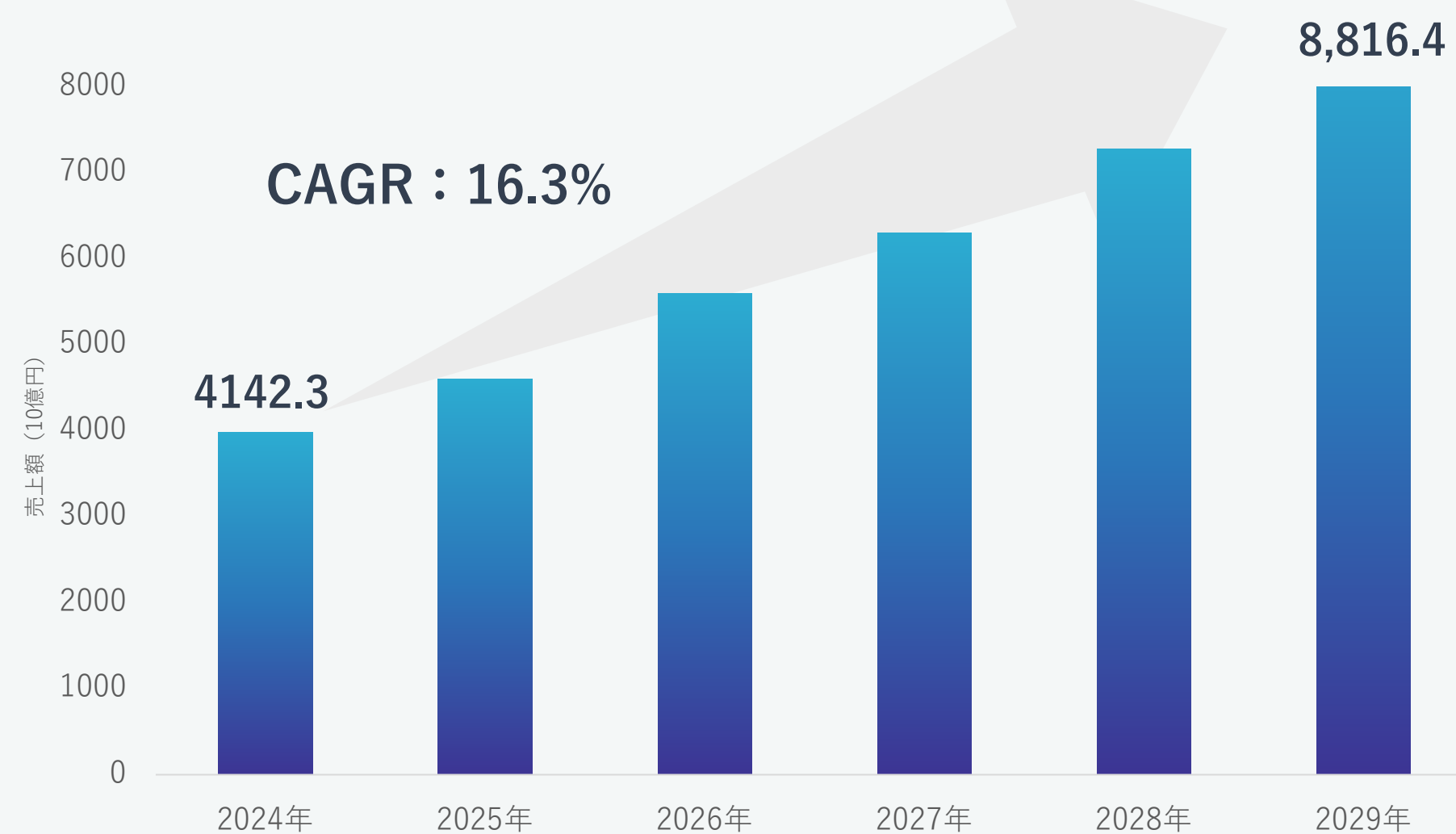
※2 一般財団法人日本不動産研究所プレスリリース「不動産取引市場調査(2025年下期)」(2026年4月15日) 集計対象としているのは、主として法人、J-REIT、証券化対象不動産関係者が関与した投資用不動産・事業用不動産の取引

外部環境

DXの進展により、パブリッククラウドサービス市場の高い成長を牽引。
業務支援系不動産テック市場は更に加速する見通し。

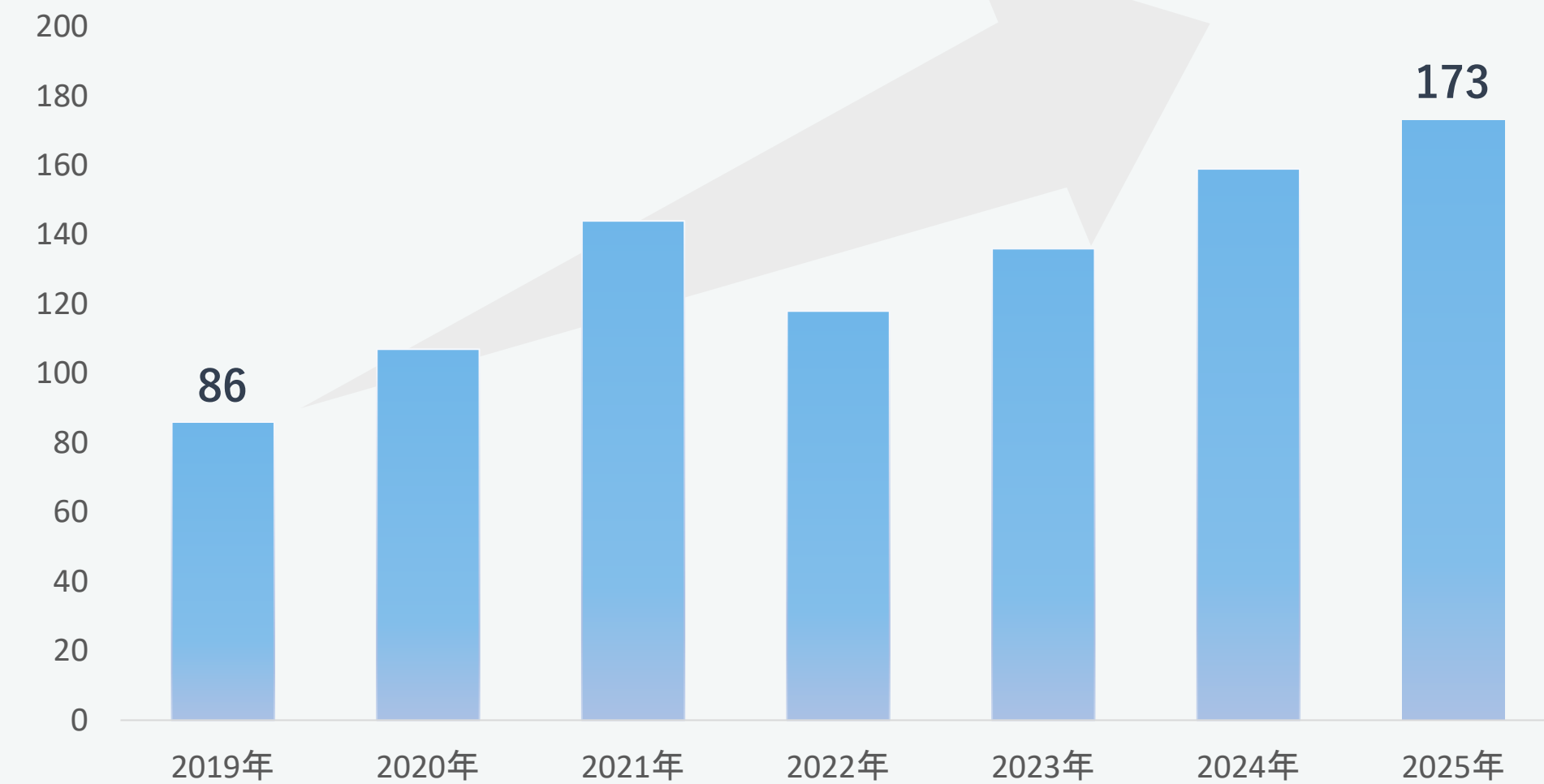
パブリッククラウドサービス市場の成長力

国内パブリッククラウドサービス市場規模 ※1



B to B向け 業務支援系不動産テック市場の成長力

不動産テック 業務支援系システム事業者数 ※2



出典 ※1 IDC Japanプレスリリース「国内パブリッククラウドサービス市場予測を発表」(2025年2月20日)

※2 一般社団法人不動産テック協会 不動産テックカオスマップ 第4版~第11版 (<https://retechjapan.org/retech-map/>) をもとに当社作成



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

次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示は2026年3月期決算説明会当日（2026年5月下旬予定）を予定しております。
また、KPI等の進捗状況につきましては、四半期毎に開示いたします。

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。