

2025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】2024.04 - 2024.09

2024年11月7日

2025年3月期第2四半期(中間期) 決算概要



○ 2025年3月期第2四半期 業績サマリー(連結)

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+26.1%。

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+116.9%。

売上高

1,563百万円

(前年同期比+26.1%)

経常利益

432百万円

(前年同期比+116.2%)

営業利益

430百万円

(前年同期比+116.9%)

中間
純利益

290百万円

(前年同期比+114.3%)

※百万円未満切捨て

2025年3月期第2四半期 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2四半期 実績

(売上高 **1,354**百万円)

- 7~9月で新規顧客増。「原点継承」で@propertyの機能訴求の効果
- ソリューション事業も順調に案件消化

(売上高 **126**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、新規顧客を複数獲得
- @knowledgeを活用した文書管理サービスで、新規顧客を獲得

(売上高 **11**百万円)

- @commerceに関しては引き続き案件化を進める
- 展示会等も参加し、積極的にリードを獲得
- @commerceに電子ファイル保管機能を追加

(売上高 **77**百万円)

- REIVO社とは、営業だけでなく開発面での連携を強化
- AI / 生成AI関連サービスに関しては、@propertyの機能向上の為の開発進展

○ 2025年3月期第2四半期 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+26.1%。

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+116.9%。

| (単位：百万円) | | 2024年3月期 第2四半期 | 2025年3月期 第2四半期 | 前期比 |
|-----------------|-------------|----------------|----------------|---------|
| | | 実績 | 実績 | |
| 売上高(連結) | | 1,240 | 1,563 | +26.1% |
| プロパティデータバンク | クラウドサービス | 810 | 874 | +8.0% |
| | ソリューションサービス | 310 | 479 | +54.5% |
| プロパティデータテクノス | | 111 | 126 | +13.1% |
| プロパティデータサイエンス | | 9 | 11 | +17.6% |
| 新規サービス | | — | 77 | — |
| 営業利益 | | 198 | 430 | +116.9% |
| 経常利益 | | 200 | 432 | +116.2% |
| 親会社株主に帰属する中間純利益 | | 135 | 290 | +114.3% |



○ 通期業績予想に対する進捗率

プロパティデータバンクの進捗率は、ほぼ計画通り。

一方、子会社と新規サービスは低調。特にプロパティデータサイエンスは、@commerceの案件化が進んでいない。

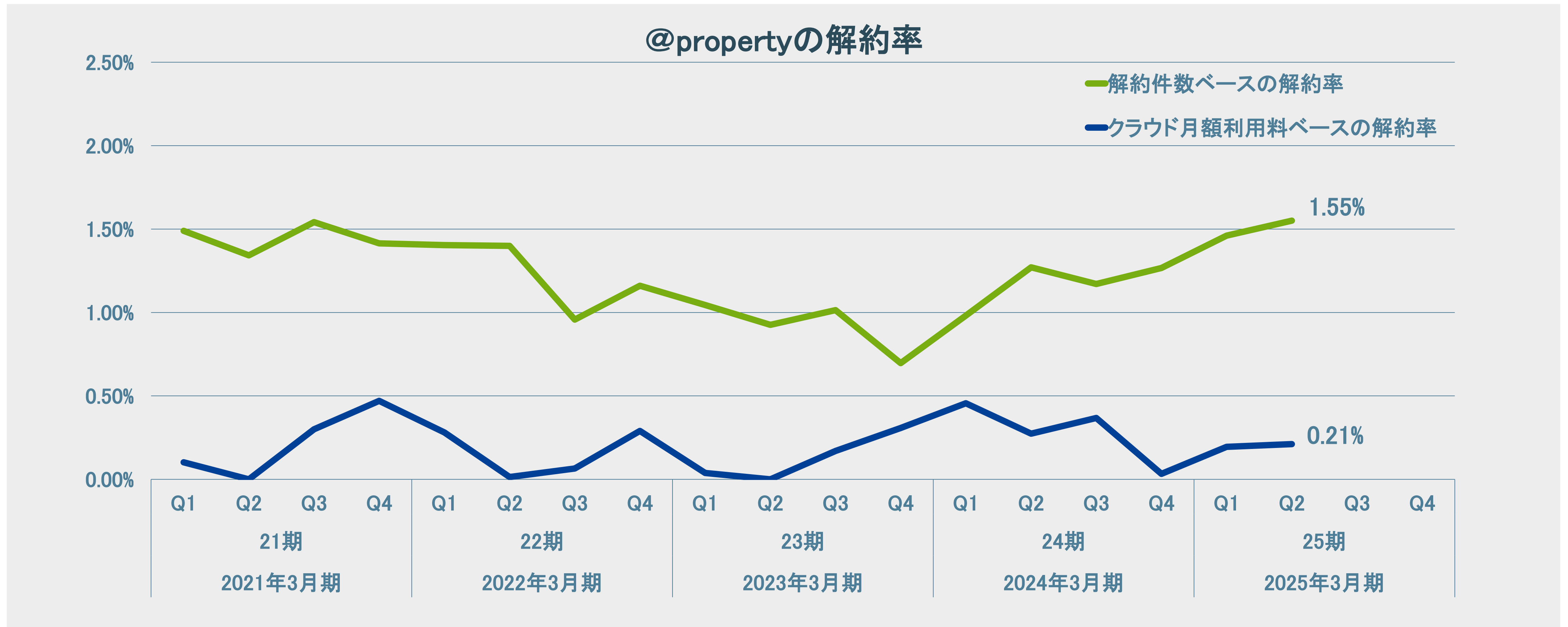
| (単位：百万円) | | 2025年3月期 第2四半期 | 2025年3月期 通期 | 進捗率 |
|-----------------|-------------|----------------|-------------|-------|
| | | 実績 | 業績予想 | |
| 売上高(連結) | | 1,563 | 3,980 | 39.3% |
| プロパティデータバンク | クラウドサービス | 874 | 1,790 | 48.9% |
| | ソリューションサービス | 479 | 1,240 | 38.6% |
| プロパティデータテクノス | | 126 | 300 | 42.1% |
| プロパティデータサイエンス | | 11 | 300 | 3.7% |
| 新規サービス | | 77 | 350 | 22.2% |
| 営業利益 | | 430 | 830 | 51.8% |
| 経常利益 | | 432 | 830 | 52.1% |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | | 290 | 570 | 50.9% |



@property 解約率

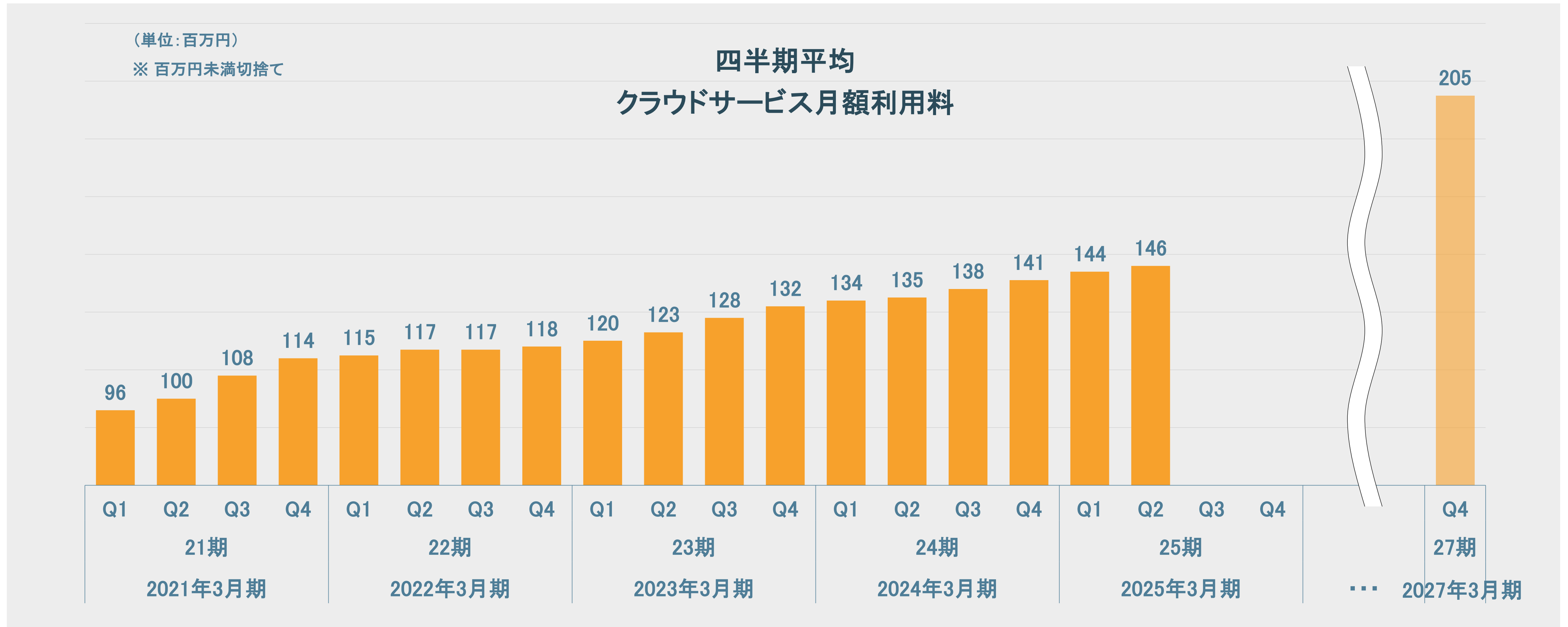
件数ベースの解約率は1.55%、月額利用料ベースの解約率は0.21%。

@propertyの利用が進んでいない顧客が解約の傾向にある。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)

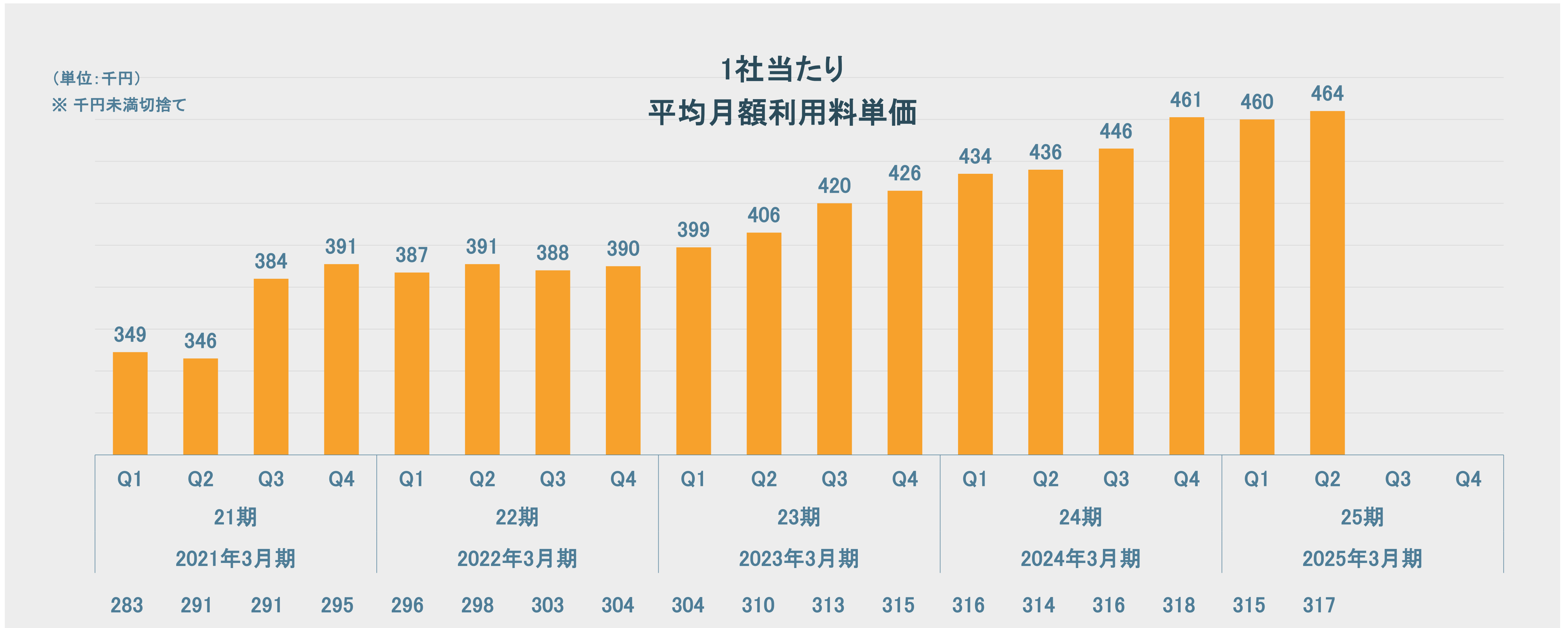
クラウドサービス月額利用料は拡大傾向にあるものの、中期経営計画達成のためには増加率が低い。
中期経営計画達成の為には、@property以外の新規サービス確立が必要。



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。

大口案件の本稼働開始や中小型案件の獲得により順調に拡大。

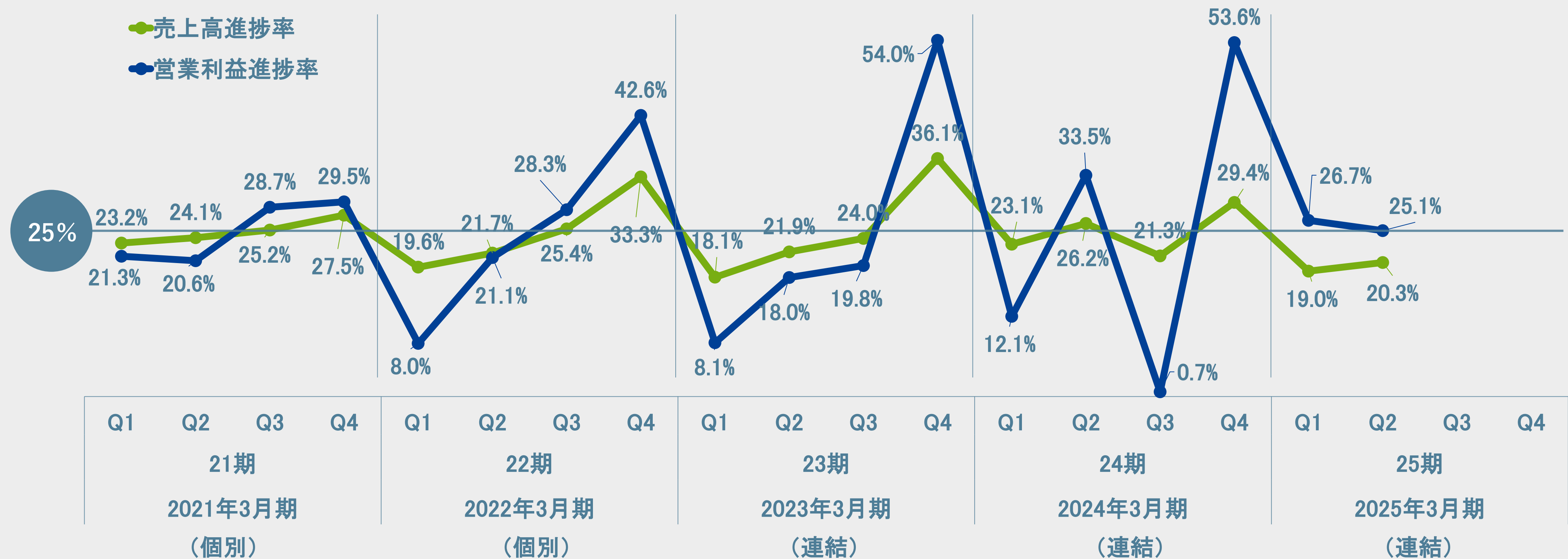


○ 四半期毎の進捗率

営業利益は、ソリューションサービスの粗利改善により高水準。

一方、売上高は子会社と新規サービスが想定よりも進捗しておらず低水準。

四半期進捗率



2025年3月期第3四半期以降の取り組み

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



2025年3月期 第3四半期以降の取り組み

(売上高 **3,030**百万円)

- 新規顧客の獲得は継続的に進める
- 引き続き、一般事業会社の大型案件の営業を強化する

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



(売上高 **300**百万円)

- DSmartProから@knowledgeへの乗り換え進める
- 事業会社からの案件を拡大させる
- 継続的な収入を得られるビジネスの拡大に努める

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



(売上高 **300**百万円)

- @commerceに関しては展示会出展等、広告宣伝費を投下
- PDBグループ内のネットワークも活用する
- データ・サイエンス系ビジネスも獲得する

新規サービスへの取り組み

(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



(売上高 **350**百万円)

- M&A、業務提携などは引き続き模索
- REIVO社とPDBとの協働案件および営業協力を増やす
- SCORERを活用したAI / 生成AI関連のサービス開発は継続



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。