

# PROPERTY DATA BANK

## 中期経営計画達成のための方針

原点継承×仕組革新

【TICKER】 4389

2024.3.19

# INDEX

01.	2024年3月期 第3四半期までの振り返り	.....	P.03
02.	2025年3月期に向けての方針	.....	P.05
03.	グループ戦略	.....	P.17
04.	VIのリニューアル	.....	P.19
05.	ロードマップ	.....	P.24



01

2024年3月期 第3四半期までの振り返り



## ○ 2024年3月期の業績予想の修正

- 当初計画に対して、売上高（連結）が9億円、営業利益が約4.6億円のマイナスとなりました。
- 要因は、案件大型化による受注時期のずれ及び子会社の新サービスの立ち上がりの遅れです。

(単位：百万円)		2024年3月期 通期計画	2024年3月期 通期計画	増減率
		当初発表予想	修正予想	
売上高（連結）		3,420	2,520	△26.3%
プロパティデータバンク	クラウドサービス	1,680	1,641	△2.3%
	ソリューションサービス	1,240	644	△48.1%
プロパティデータテクノス		300	215	△28.1%
プロパティデータサイエンス		200	18	△90.5%
営業利益		822	360	△56.2%
経常利益		822	361	△56.1%
親会社株主に帰属する当期純利益		559	246	△56.0%

02

# 2025年3月期に向けての方針

原点継承 × 仕組革新



2000年の創業来、当社は@propertyの拡充を中心に  
お客様のご期待に沿うべく邁進してまいりました。

創業20余年、昨年、新たに「**第二創業期**」と

現状を位置付けております。

今回、2025年3月期の経営方針を設けましたので、

皆様にご説明申し上げます。

2025年3月期

原点継承

×

仕組革新

創業期の**MISSION**・**VISION**を再認識しつつ、  
新しい仕組みを取り入れ進化します。

# MISSION

## 「新しい知識社会の創造」

当社は、単なるデータの処理・管理といったビジネスの領域を超え、当社サービスを知識社会におけるもっとも優れたサービスとして進化させます。  
また、多くのお客様にご利用いただくことにより、新しい知識社会創造の担い手になることが当社の使命と考えます。



# 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」

当社の提供価値は、お客様の業務を限りなく深化させ、飛躍的に効率化することにより、お客様の業務に革命をもたらすことです。  
そして、そのことを通じてお客様が運用・管理している資産の価値向上に貢献することです。  
そのために当社は、卓越した知識の集約・マネジメント方法をお客様に提供します。

## ○ 「原点継承×仕組革新」とは？

不動産管理クラウドサービスで企業経営を支えてきたプロパティデータバンクだからこそ、長年の経験から培った知識を、自社の利益だけでなく、日本社会へ還元していきたいと考えています。サービスの提案だけでなく「意思決定」のサポートができるようなサービスを開発し、**新しい付加価値をお客様**にご提供します。

### 原点継承

- ・パブリッククラウドとしての精神性
- ・ワンソース・マルチユースの構造
- ・知識集約サービスによる社会貢献



### 仕組革新

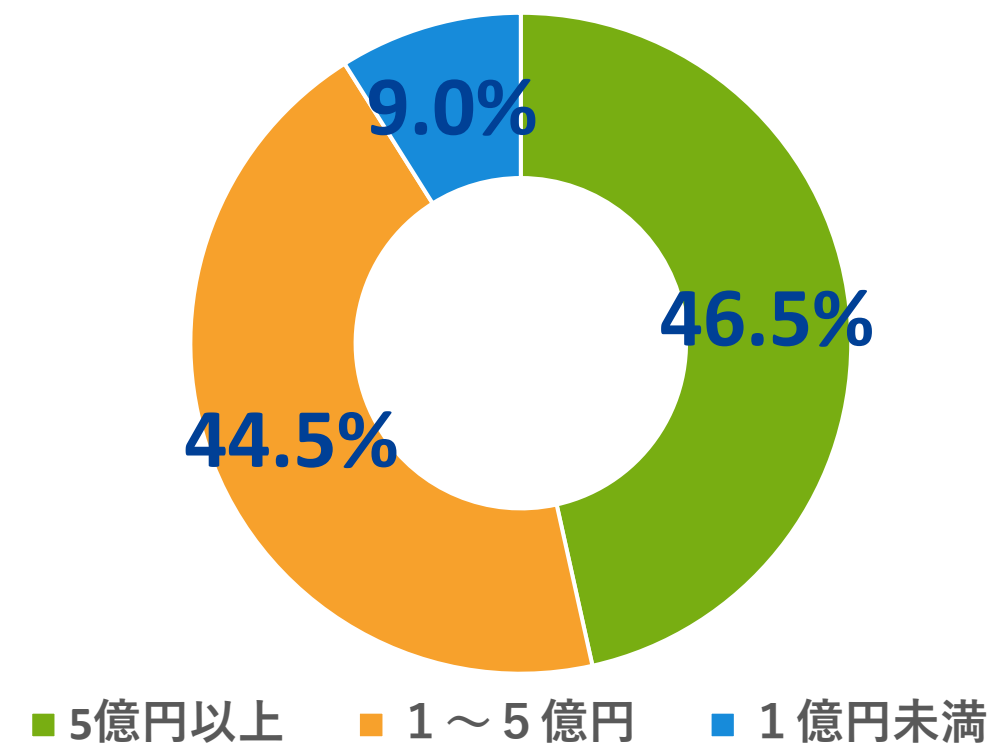
- ・時代のニーズに合ったサービス革新
- ・顧客業務の効率化と資産向上へ向けた解決力の向上
- ・プロダクトユーザビリティの向上
- ・PDB自体の様々な仕組の革新

# 営業方針

来期は以下の3つのポイントを強化いたします。

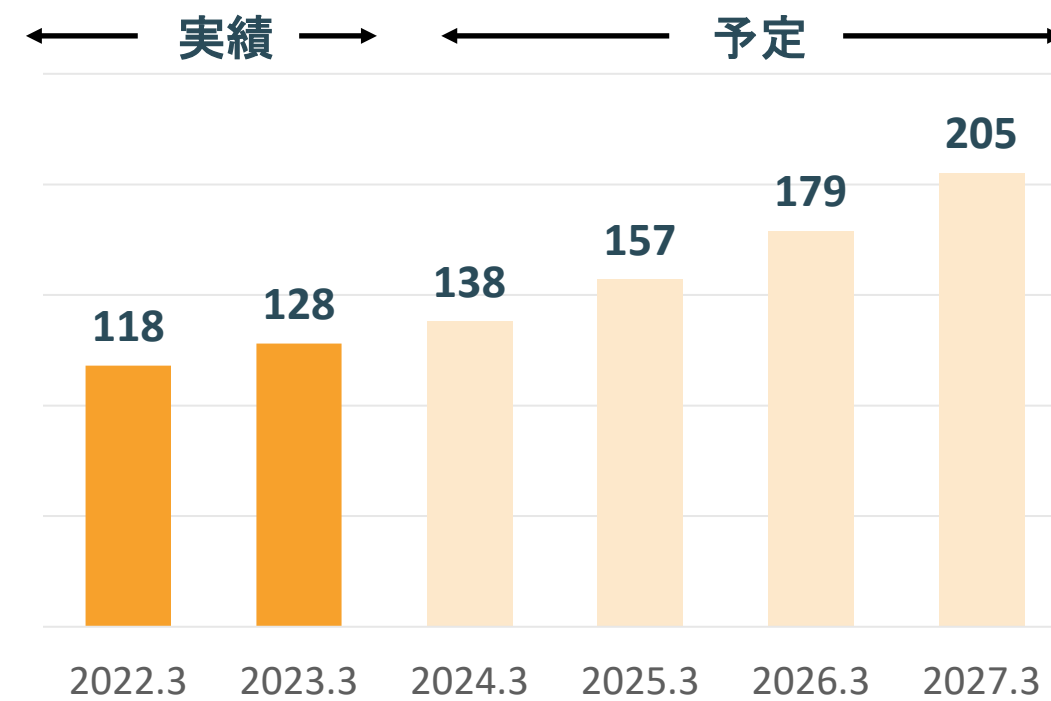
## 01. 大型案件受注の継続

大型案件の引き合いは引き続き旺盛であるため、リソース・マネジメントを行いながら受注の拡大を目指します。



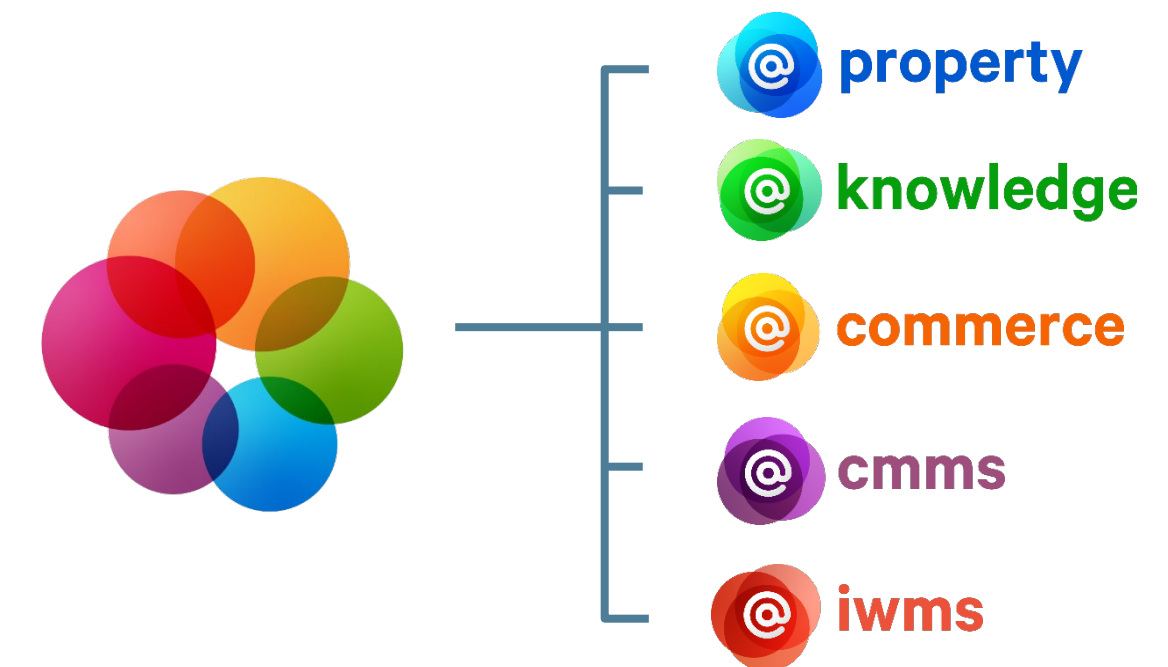
## 02. クラウド収益の拡大

@propertyのクラウド収益の拡大を目指します。



## 03. サービス構造の進化

サービス構造を進化させ、インフラ・機能面をPDB-Connect、サービスをPDB-SaaSとして強化します。

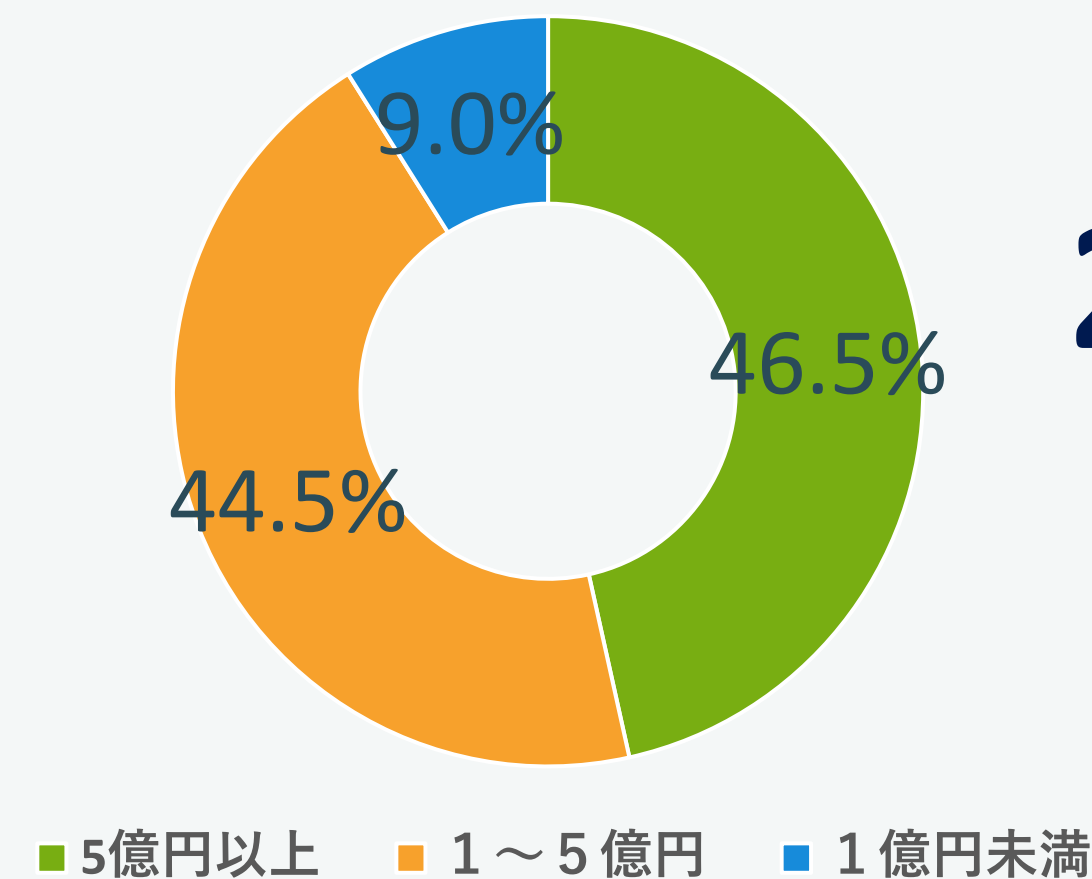


# 対象顧客・対象領域の拡大と新規顧客の拡大強化

# 01.大型案件の受注の継続

大型案件の引き合いは引き続き旺盛です。大型案件の受注を通して、クラウド収益の拡大を目指します。

## 大型案件の受注ストック



20億円の  
受注ストック

※2024年2月末現在

※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。

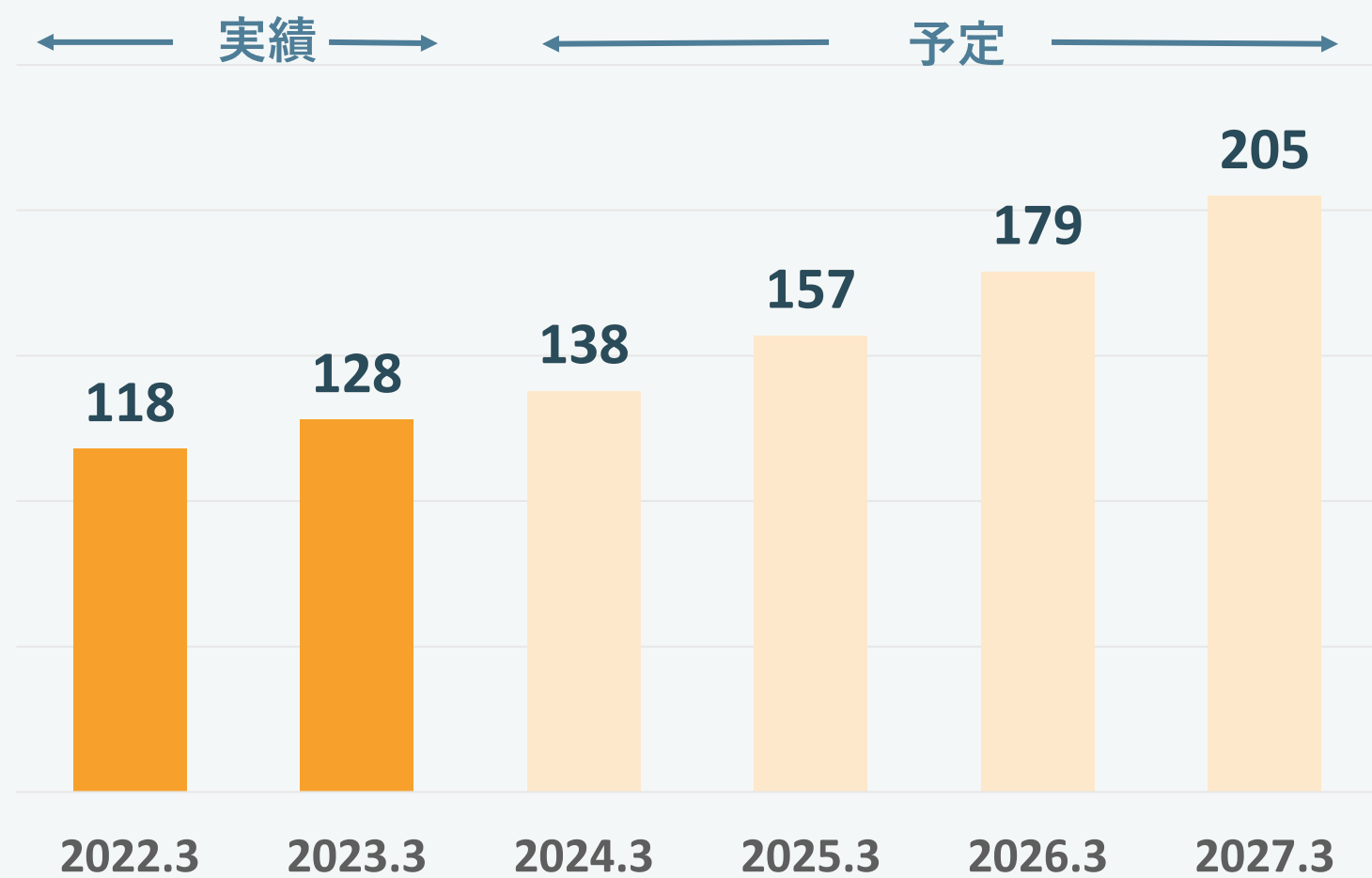
## 大型案件の引き合いは強く、旺盛な需要が継続

- ・一般事業会社におけるDX化の流れを背景に、当社へのリクエストも、一部署の案件から、会社全体を巻き込むような案件に発展するものが増加しています。
- ・お客様へのご要望に出来るだけお応えはしつつ、当社のリソースを最大限活用できるように受注の獲得を目指します。

## 02.クラウド収益の拡大

ソリューション案件の拡大だけでなく、クラウド収益の拡大も目指します。

### 月額利用料の推移



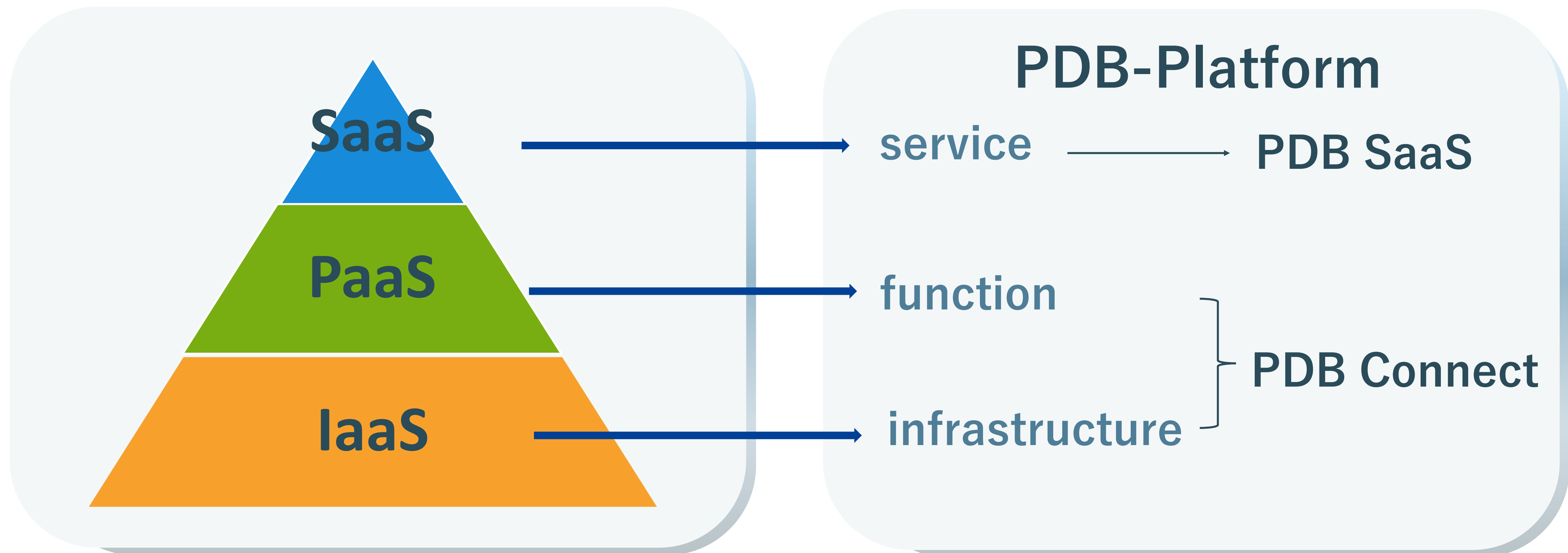
ソリューション案件の大型案件による寄与だけでなく、短納期で売上計上できる案件の増加も目指します。

### ワンソース・マルチユースのパブリッククラウドの訴求

- ・来期以降、クラウド収益の拡大をKPIとします。
- ・営業体制および開発体制の拡充にむけ積極採用を継続します。

## 03. サービス構造の再構築

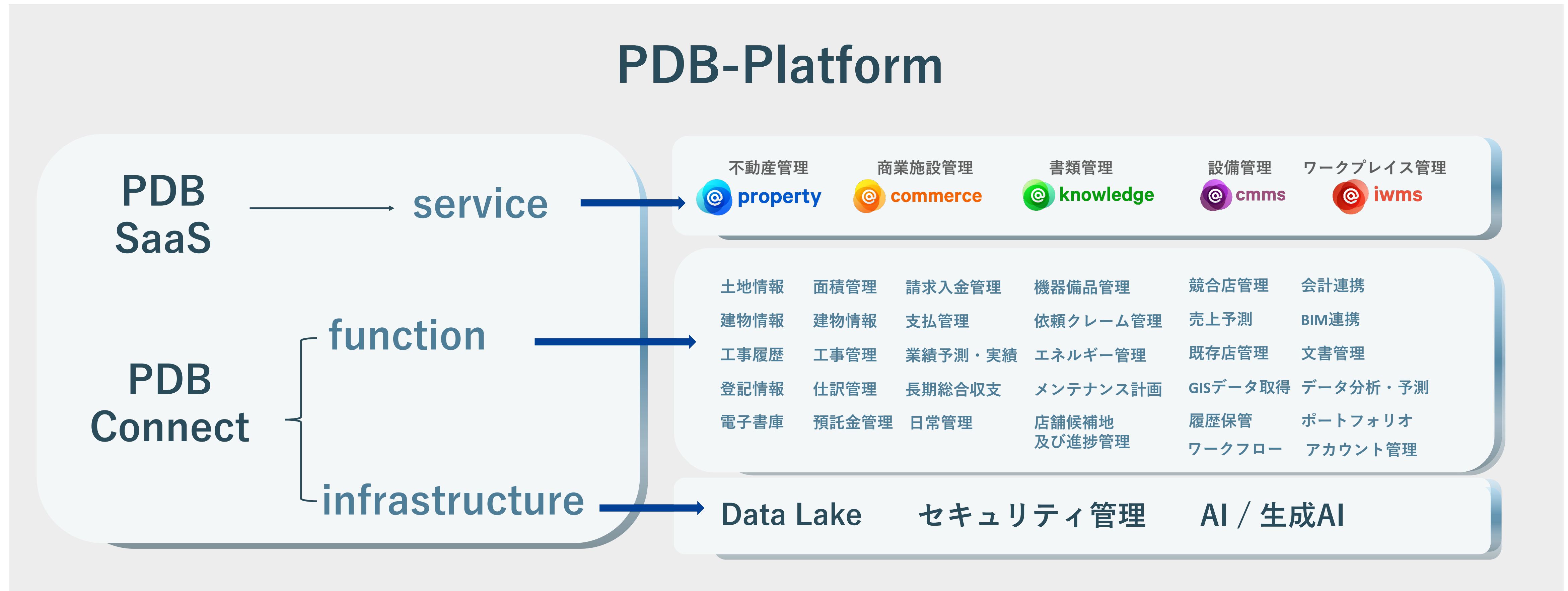
創業来構築してきたワンソース・マルチユースの@property原点を継承し、サービス毎のコンテナ化をすすめ、お客様のニーズに合わせてシステムを組み合わせて使うことを可能にするクラウドサービスを新たに構築していきます。



# PDB-Platformとは？

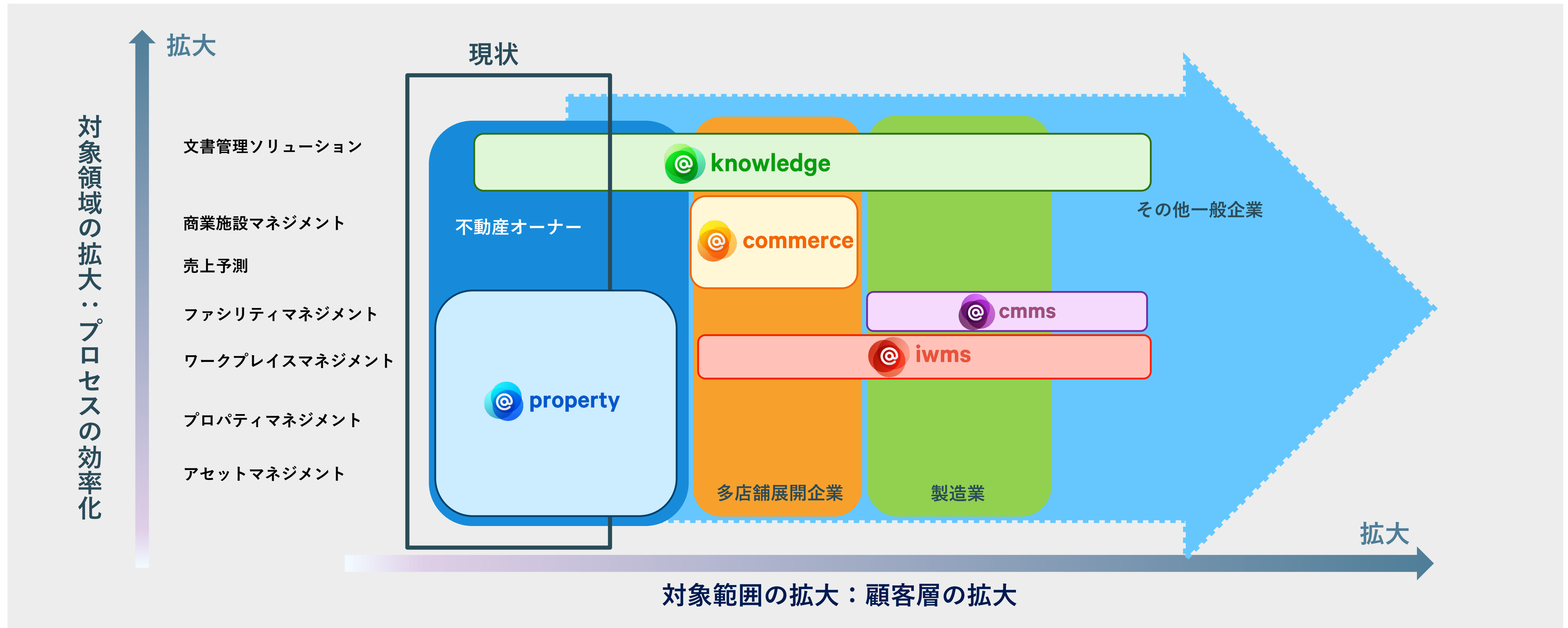
お客様のニーズに合わせた組み合わせで利用できるサービスを随時拡大していきます。  
 サービスロゴもリニューアルし、各サービスのUI・UXの変更にも着手していきます。

## PDB-Platform



# 対象領域と顧客層の拡大

対象領域と顧客層の拡大を推進します。





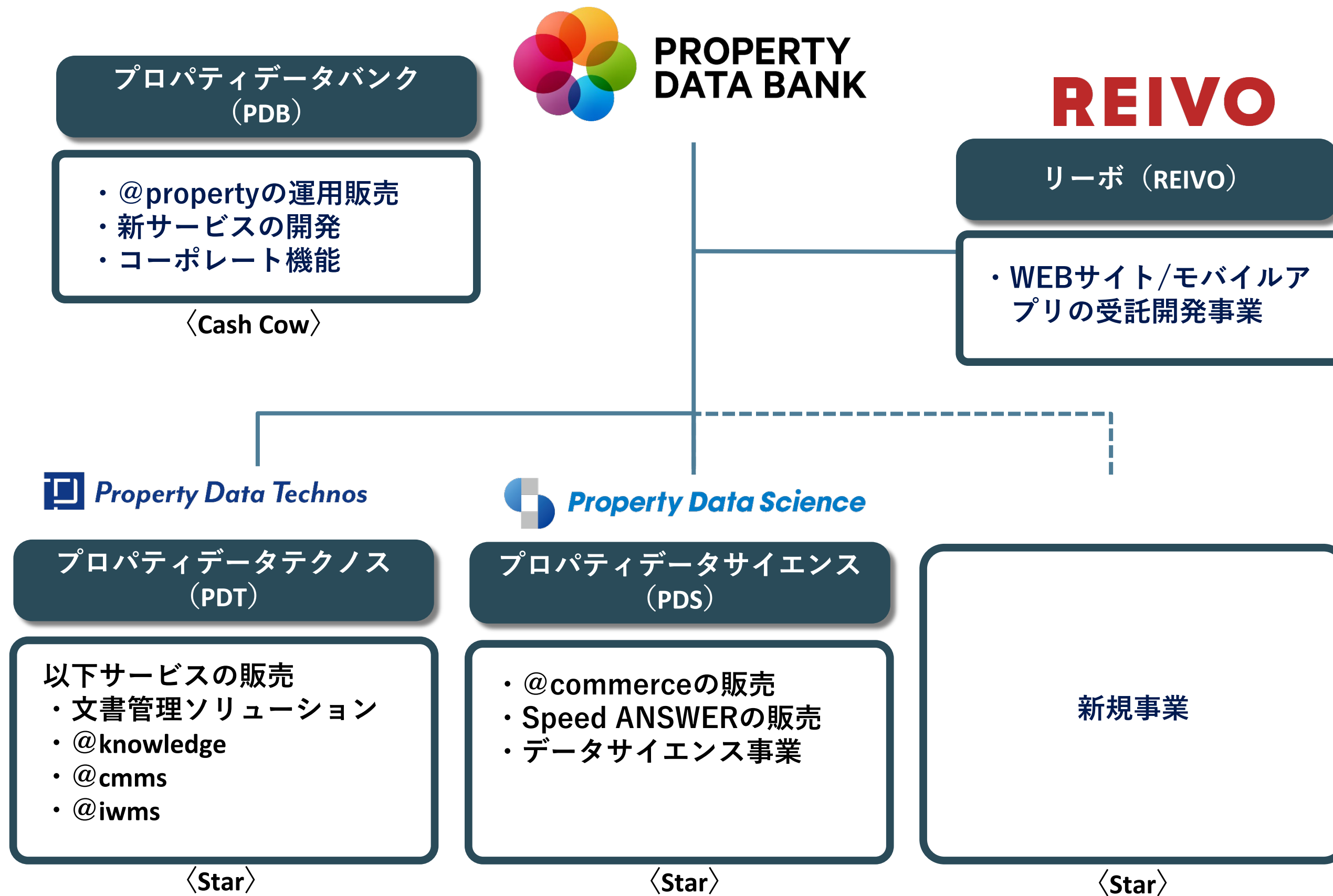
03

# グループ戦略



# ○ グループ戦略

PDSとPDTに各サービスの販売を移管し、よりスピード感のある経営体制に。



1. PDBが資金供給源となり、子会社に事業を移管し、次世代のStar候補として育成します。

2. PDBは@property事業、PDB-Connectの運用・保守、コーポレート機能、新規事業のインキュベーション機能を保有します。

3. PDS、PDTはPDBからの資金供給を受け、各事業の早期立ち上げを目指します。

4. 各サービスの特性とデータの流れに沿って、各サービスを子会社に移管していきます。

5. REIVOは当社のPDB-Platformの展開を技術面で支えます。

04

# VIのリニューアル



2024年4月、  
会社の顔である**ロゴマーク**を  
新しく変更します。

幅広い世代に対して、  
ニュートラルな印象を与えることができる  
ロゴデザインを意識しました。

# KEYWORD

- ・ 集合体（多様性・複合感）
- ・ 非対称性（柔軟さ・しなやかさ）
- ・ 円／サークル（普遍性・安定感・強度）
- ・ 創業から@マーク

## ○ デザイン

---



### ブランドマーク：

様々なサービス、人、財産・資産の集合体を表現。

円（サークル）をモチーフにすることで、普遍性・安定感・形状に強度を出しています。

配置に少し動きをつけることで「ゆらぎ」を出し、クラウドを感じさせながら、

硬すぎない親しみやすさを表現しています。

# ○ デザイン



ブランドカラー：  
マルチカラーにすることで多様なサービスの集合体を表現



05

# ロードマップ





# ○ ロードマップ

お客様のニーズに合わせた組み合わせが可能になります。





# 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](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。