



2022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)

 プロパティ データバンク株式会社
Property Data Bank, Inc.

証券コード4389

2022年5月24日

(2021年4月～2022年3月)

01	2022年3月期 決算概要	3
02	2022年3月期 トピックス	15
03	中期経営計画	20
04	Appendix	37

01

2022年3月期 決算概要

売上高・段階利益ともに前期に比べ増加 創業来最高益を達成

- 新型コロナウイルス感染症拡大については、依然先行き不透明な状況が継続しているものの、当社ターゲット市場においては一時的に控えていたIT投資が回復傾向にある等、環境の変化が見られ、売上高、各段階利益ともに前期に比べ増加
- スtock型売上である四半期平均クラウドサービス月額利用料は安定的に増加（前期比+11.3%、143百万円増）

損益計算書（前期比）

(単位：百万円)	21期 2021年3月期 2020/4 - 2021/3	22期 2022年3月期 2021/4 - 2022/3	増減額	増減率
売上高	2,165	2,249	+83	+3.9%
クラウドサービス	1,263	1,406	+143	+11.3%
ソリューションサービス	902	843	△59	△6.6%
売上総利益	1,068	1,274	+206	+19.3%
売上総利益率	49.3%	56.7%	-	-
販売費及び一般管理費	564	625	+61	+10.9%
営業利益	504	649	+144	+28.8%
営業利益率	23.3%	28.9%	-	-
経常利益	519	652	+132	+25.5%
当期純利益	350	448	+98	+28.0%

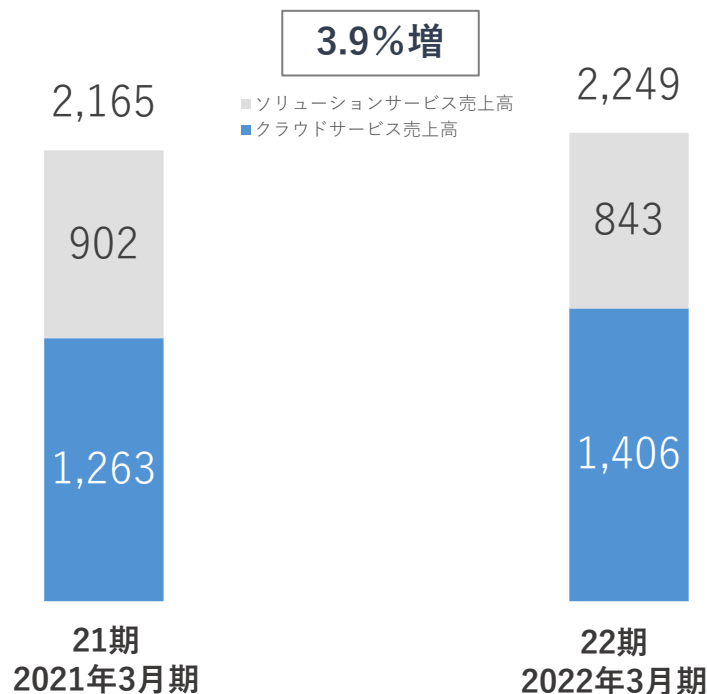
※ 百万円未満切捨て

売上高は前期比+83百万円(3.9%増)、営業利益は前期比+144百万円(28.8%増)

- ・クラウドサービス売上高は着実に増加 前期比+143百万円(11.3%増)
- ・ソリューションサービス売上高は一部案件においてコロナウイルス感染症拡大の影響が長期化したことによる受注時期遅れが発生していたことにより減収 前期比△59百万円(6.6%減)
- ・営業利益は増収及び原価削減効果等により前期比+ 144百万円(28.8%増)

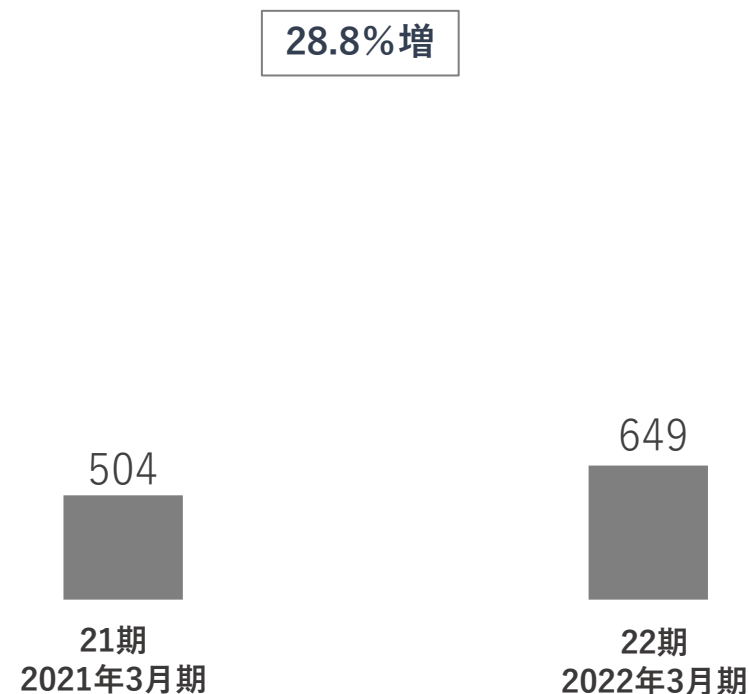
売上高（今期累計）

(単位：百万円)



営業利益（今期累計）

(単位：百万円)

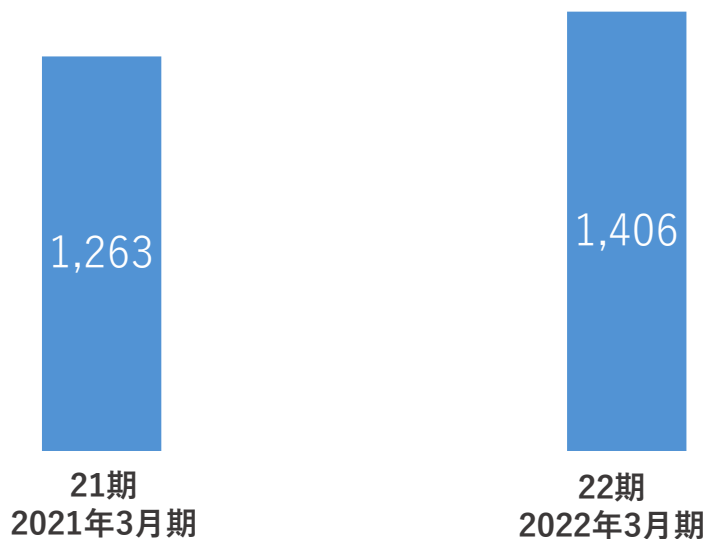


クラウドサービス売上高は前期比+143百万円(11.3%増)
ソリューションサービス売上高は前期比△59百万円(6.6%減)

クラウドサービス売上高
(今期累計)

(単位：百万円)

11.3%増



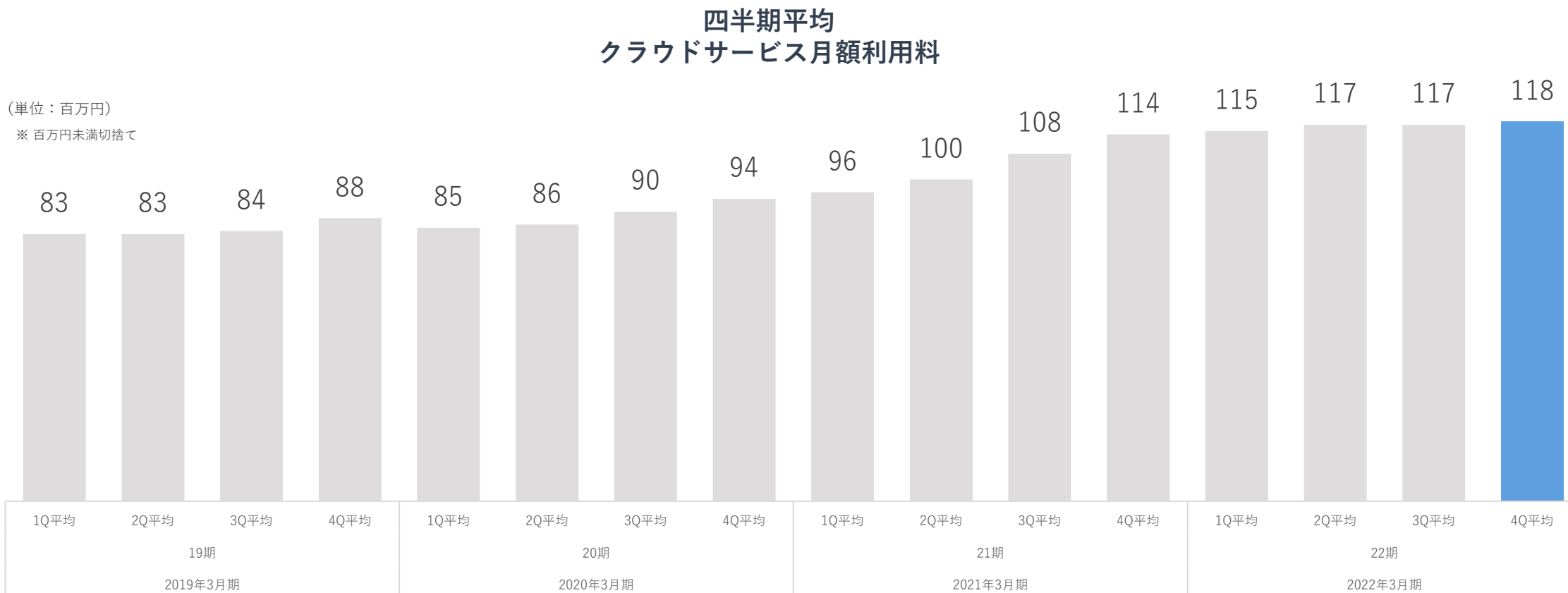
ソリューションサービス売上高
(今期累計)

(単位：百万円)

6.6%減



クラウドサービス月額利用料は着実に増加

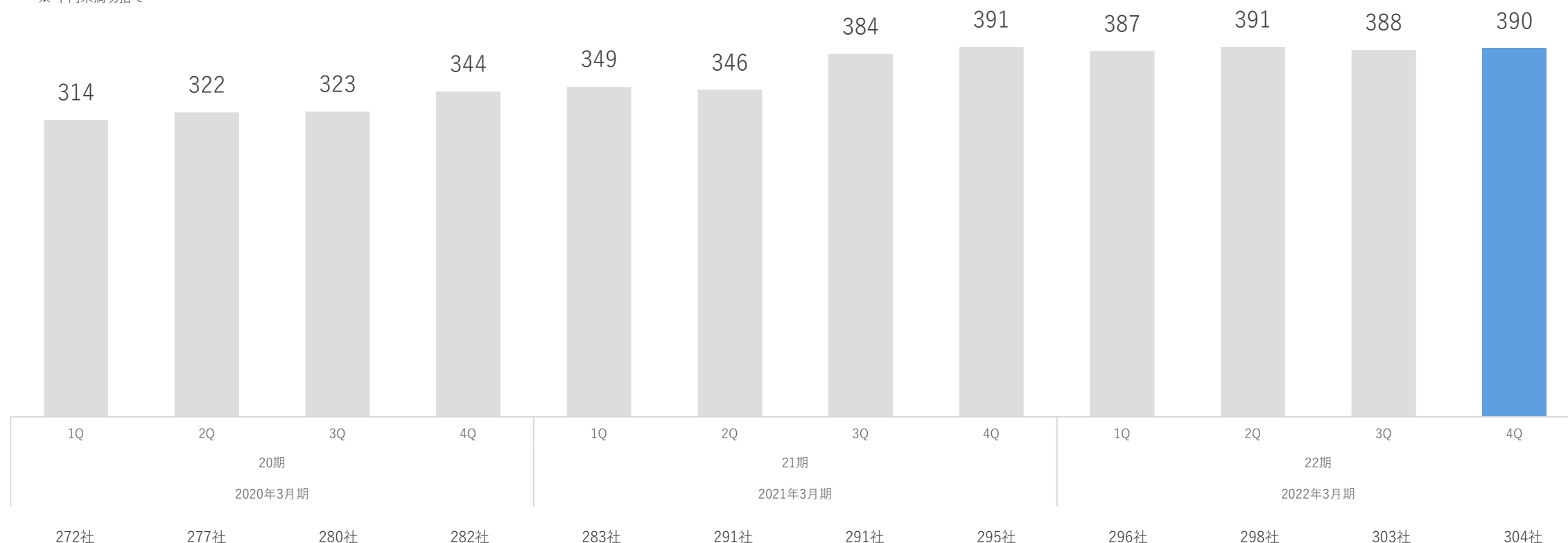


1社当たりのクラウドサービス月額利用料単価

1社当たりの平均月額利用料単価は前年同期比（0.2%減）
前四半期比+2千円（0.7%増）

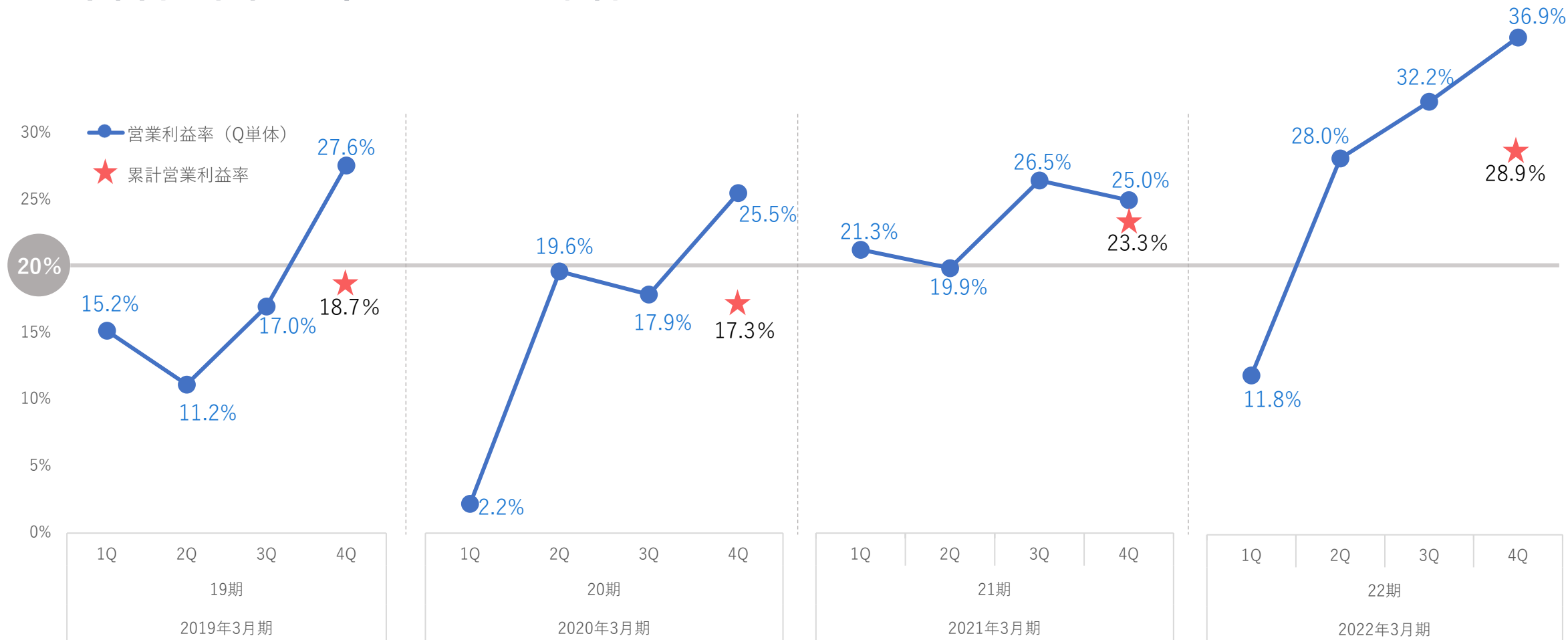
1社当たり
平均月額利用料単価

（単位：千円）
※ 千円未満切捨て



【KPI】 四半期毎の営業利益率

2022年3月期第4四半期会計期間の営業利益率は36.9%
累計営業利益率20%台を確保



自己資本比率は78.2%と安定した水準を維持

21期
2021年3月期（期末） 単位：百万円

流動資産 1,713	流動負債 411
	固定負債 207
有形・無形固定資産 533	純資産 2,108
その他の投資資産 480	

総資産 2,727
自己資本比率 77.3%

22期
2022年3月期（期末） 単位：百万円

流動資産 2,047 <small>売掛金・契約資産 +385</small>	流動負債 495
	固定負債 199
有形・無形固定資産 555	純資産 2,497 <small>利益剰余金 +379</small>
その他の投資資産 589	

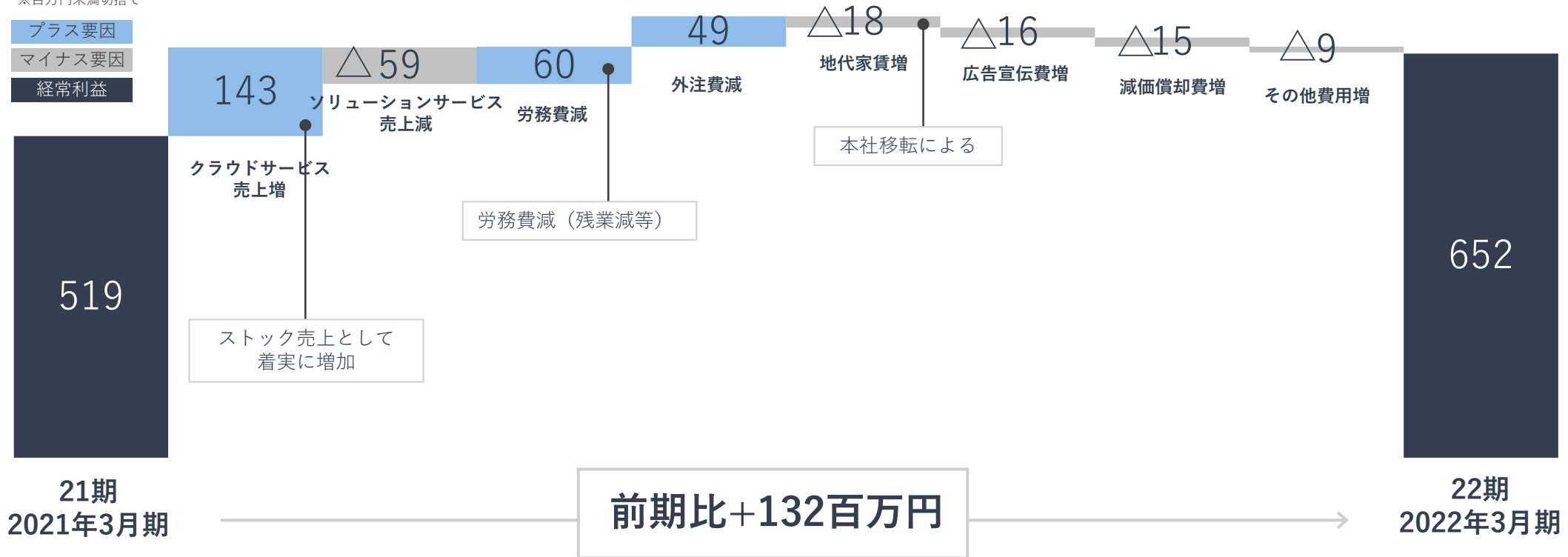
総資産 3,192
自己資本比率 78.2%

経常利益は前期比+132百万円（25.5%増）

- ・新規顧客増加及び既存顧客の利用拡大によりクラウドサービス売上高増
- ・上期のコロナによる影響を挽回できずソリューションサービス売上高減
- ・開発委託先のコストコントロールが適切にできたことによる外注費減
- ・本社移転に伴う地代家賃増

(単位：百万円)
※百万円未満切捨て

プラス要因
マイナス要因
経常利益



キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)	21期	22期
	2021年3月期	2022年3月期
現金及び現金同等物の期首残高	934	1,412
営業活動によるCF	1,025	411
投資活動によるCF	△386	△352
財務活動によるCF	△161	△82
現金及び現金同等物の期末残高	1,412	1,388

主な内訳：

		2022年3月期（期末）
営業活動によるCF	税引前当期純利益	652
	売上債権の増加	△385
	減価償却費	261
投資活動によるCF	無形固定資産取得	△246
財務活動によるCF	配当金の支払額	△69

経営基盤の強化及び積極的な事業展開のための内部留保を確保しつつ
財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況を勘案し、株主様へ
利益還元

2022年3月期（予定）
1株当たり 16円00銭

配当性向 20.6%

2023年3月期（予想）
1株当たり 18円00銭

配当性向 19.9%

02

2022年3月期 トピックス

アセットマネジメント会社 複数社利用開始

様々なタイプの不動産を保有する複数のアセットマネジメント会社より利用が開始
コロナ禍にあっても、不動産ファンドの管理ニーズは依然として高く、@プロパティのシームレスな企業間連携が評価されている企業のDX推進の流れも、当社サービス導入の追い風となっている

株式会社 CASA COLOR JAPAN が「Speed ANSWER」を採用

同社は、ヘアカラー専門店「CASA COLOR」を事業展開し、創業以来約2年間で、商業施設への出店を中心に100店舗のスピード出店を達成
今後更なる事業拡大を目指すにあたり、店舗開発業務における”スピーディ且つ低リスクの出店判断”を実現させる目的として、Speed ANSWERの本格利用を開始

RESTAR 株式会社との業務提携の検討に関する基本合意書締結

@プロパティと、RESTARが提供する不動産事業者・投資家向け情報プラットフォーム「REMETIS（レメティス）」とのサービス連携を検討
サービス連携により、「REMETIS」の地図ベースでの周辺地価情報、公示情報、物件売買情報などが迅速かつ簡単に確認・分析できる機能と、「@プロパティ」で大量に集積された管理物件情報などのデータベースとを顧客の希望に応じて相互活用することにより、新たなサービス・機能を今後本格的に検討

次世代の不動産管理機能としてBIM連携機能をリリース

オートデスク株式会社の提供する「Autodesk® Revit®」からBIMデータを「@プロパティ」に連携
新たなオプション機能としてサービス提供を開始し、顧客への導入がスタート

共同出資による子会社「プロパティデータサイエンス株式会社」設立

多店舗展開企業の出店予測判断効率を飛躍的にアップさせる「Speed ANSWER」を提供

長年培ったクラウドサービスノウハウとの親和性

増加するデータドリブン需要に応えるべく、プロパティデータバンクで得たクラウド運用ノウハウを活かし、新たな価値提供を目的としたデータ分析に特化した子会社を設立

専属データサイエンティストとAI等による売上予測クラウドサービスの提供を始め、今後は@プロパティの不動産データを活用したサービスをリリース予定

連結子会社として、プロパティデータバンクとのシナジーを期待し事業拡大を目指す



株式会社フジテクノスの株式取得による子会社化

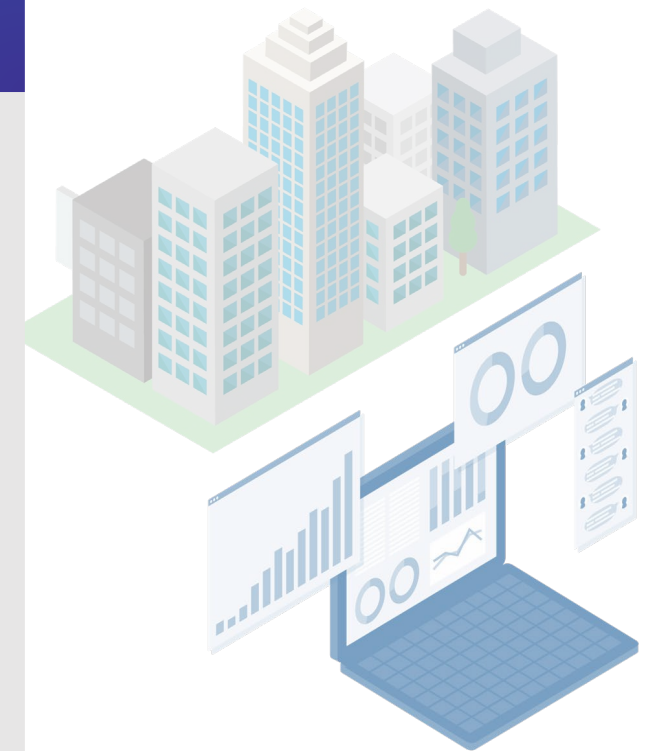
株式会社フジテクノスは、不動産関連文書のデジタル化に関する豊富な経験と高い技術を有している
2022年4月より、社名をプロパティデータテクノス株式会社に変更し、不動産文書管理ソリューションを多方面に展開

不動産文書管理のデジタル化ニーズに対応

不動産文書管理ソリューション「DSmartPro」は、当社のターゲット市場である
不動産投資運用会社（REIT、ファンド）の多くの顧客が利用

文書のデジタル化はあらゆる DX 推進の基盤となる技術であり、そのニーズは急速に拡大
不動産分野においても同様で、過去に作成した文書のデジタル化には膨大な作業と不動産文書に
関する知見が必要となる

このような中、プロパティデータテクノスが有する豊富な経験・技術と当社の不動産・施設の運
用管理に対する知見や厚い顧客基盤との相乗効果により、顧客の利便性の更なる向上と不動産DX
プラットフォームの一層の推進に貢献することが期待できると考える



本社オフィス移転・大阪ワークプレイス開設

事業拡大・顧客対応力強化に向けた拠点整備

● 本社移転

事業の拡大を見込んでフロア面積を広げ、同一フロアで機能集約
生産性のさらなる向上を図る

● ワークプレイス開設

西日本エリア大型案件受注の増加を受け、顧客対応力の更なる強化を目的
に大阪ワークプレイスを新規開設
一層の顧客満足度の向上と新規顧客の獲得を目指す



本社：東京都港区浜松町1丁目30番5号
浜松町スクエア

03

中期経営計画

中計を3年ローリング方式から5年フィックス方式へ変更

PDBグループの形成を通じた提供機能の更なる拡充に加え、新たな領域に進出し不動産WHOLE LIFEをフルカバー

5年後売上高75億円、営業利益17億円を目指す

顧客の業務を根幹から支える「不動産DXプラットフォーム」へ

@プロパティと不動産 WHOLE LIFE

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わす**不動産 WHOLE LIFE**※を**@プロパティ**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
@プロパティの基盤刷新に加え、グループ会社や協業会社とのシナジーで事業を拡大



※ 不動産 WHOLE LIFE = 不動産資産の一生涯をあらわす。Whole Life Costという、LCC (Life Cycle Cost) に替わる新しい考え方で、企業等が保有する不動産資産の一生涯にかかる支出と収入の管理・評価を行い、資産の価値向上取組も併せて評価する国際的概念を参考にしたもの

法人向け不動産流通支援プラットフォーム

@プロパティに蓄積された、膨大でリアルなデータを利活用し、透明性の高い法人向け不動産流通支援プラットフォームを実現

法人向け不動産流通支援への展開

● プロパティデータサイエンス

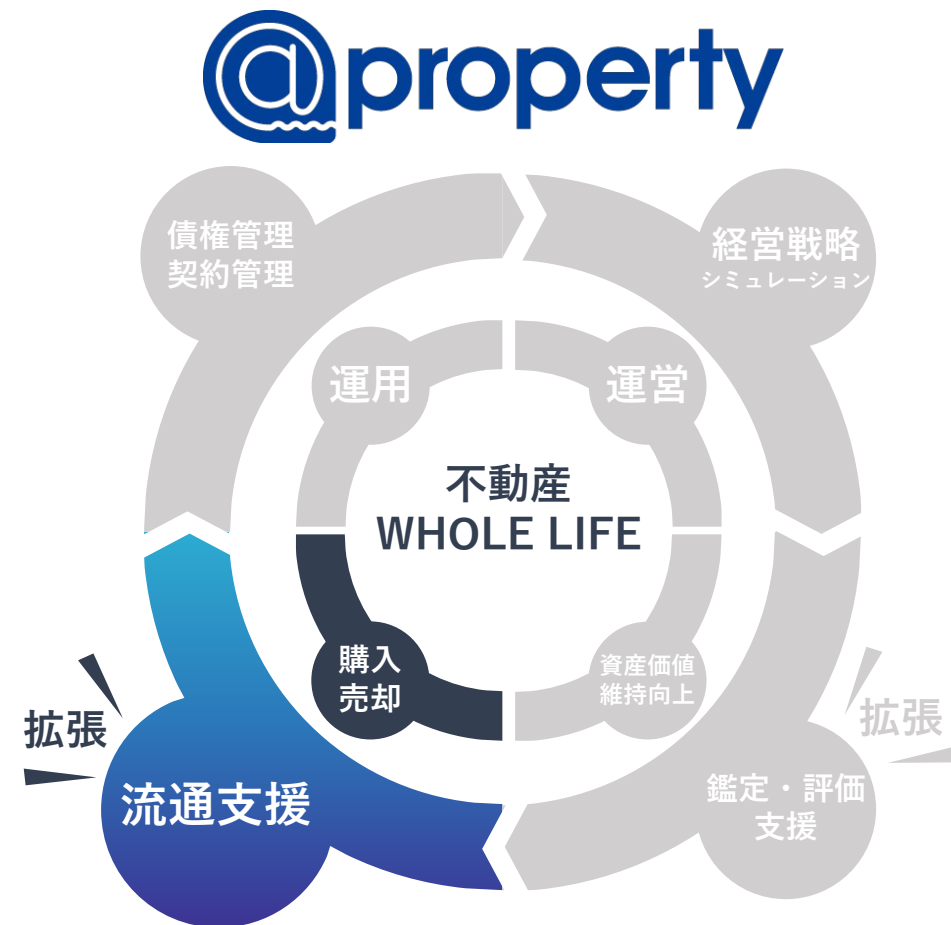
適正価格分析、出店予測分析、事業予測分析等で培ったノウハウを生かし、透明性の高い不動産価格を試算し、@プロパティとのシナジーを生み出す

● プロパティデータテクノス

不動産管理文書のデジタル化を通じて、不動産情報の円滑な流通を支援

● etc

不動産WHOLE LIFEをフルカバーする新業態・新会社を設立



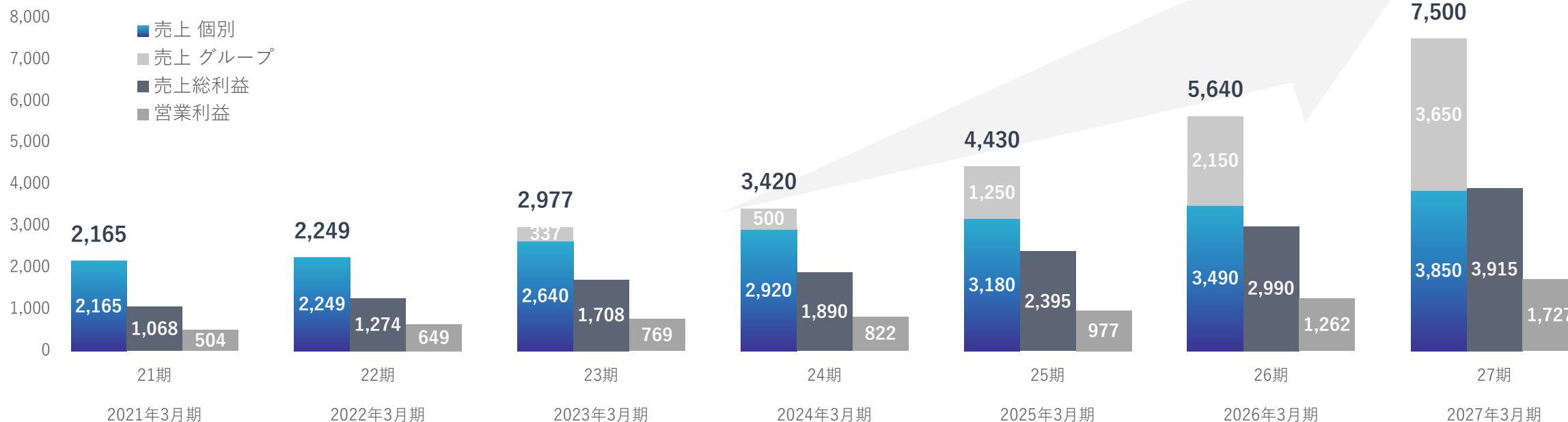
5年後売上高75億円・営業利益17億円突破を目指す

プロパティデータバンク（PDB）は、顧客基盤の拡充を通じ、5年間平均で年率10%を超える成長を継続
一方、本年度より連結子会社となるプロパティデータサイエンスおよびプロパティデータテクノスを含むグループ会社は、PDBとの協働促進や拡大する市場環境を背景に、顧客拡大ピッチを加速

更に、**不動産 WHOLE LIFE**※を@プロパティでフルカバーする機能を拡充し、不動産流通支援プラットフォームを実現

※ 不動産 WHOLE LIFE=不動産資産の一生涯をあらわす。Whole Life Costという、LCC（Life Cycle Cost）に替わる新しい考え方で、企業等が保有する不動産資産の一生涯にかかる支出と収入の管理・評価を行い、資産の価値向上取組も併せて評価する国際的概念を参考にしたもの

(単位：百万円)



実績（個別）

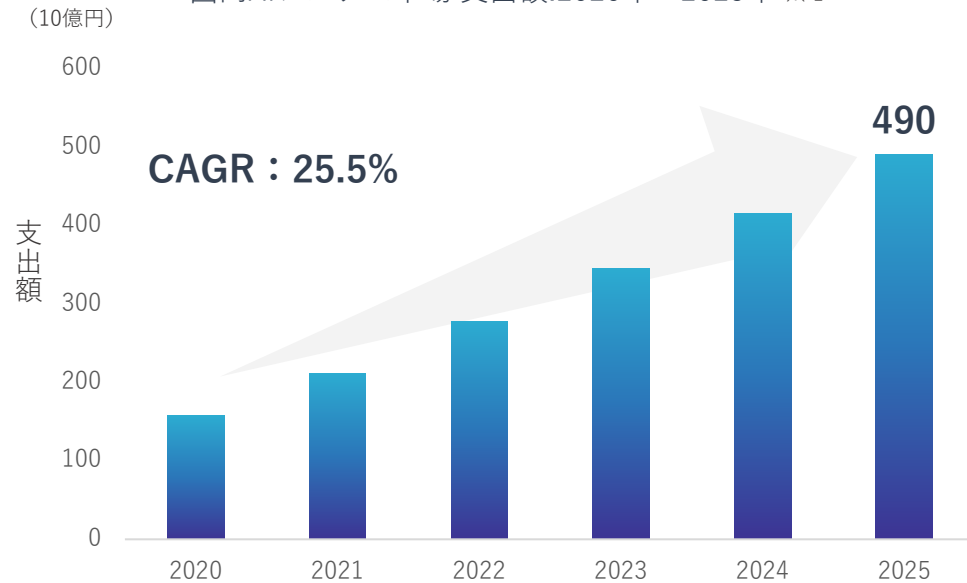
中期経営計画5ヶ年（連結）

国内AI（Artificial Intelligence）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
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

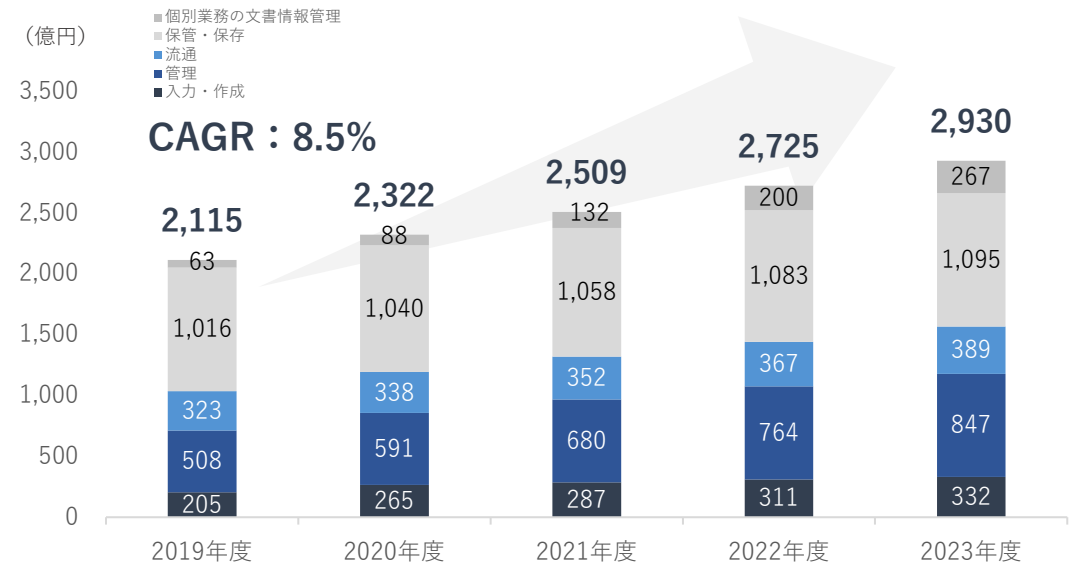
国内AIシステム市場 支出額:2020年～2025年 ※1



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 2023年度に3000億円に迫る

文書情報管理に関する製品・サービス・ソリューション市場
(実績と予測) ※2

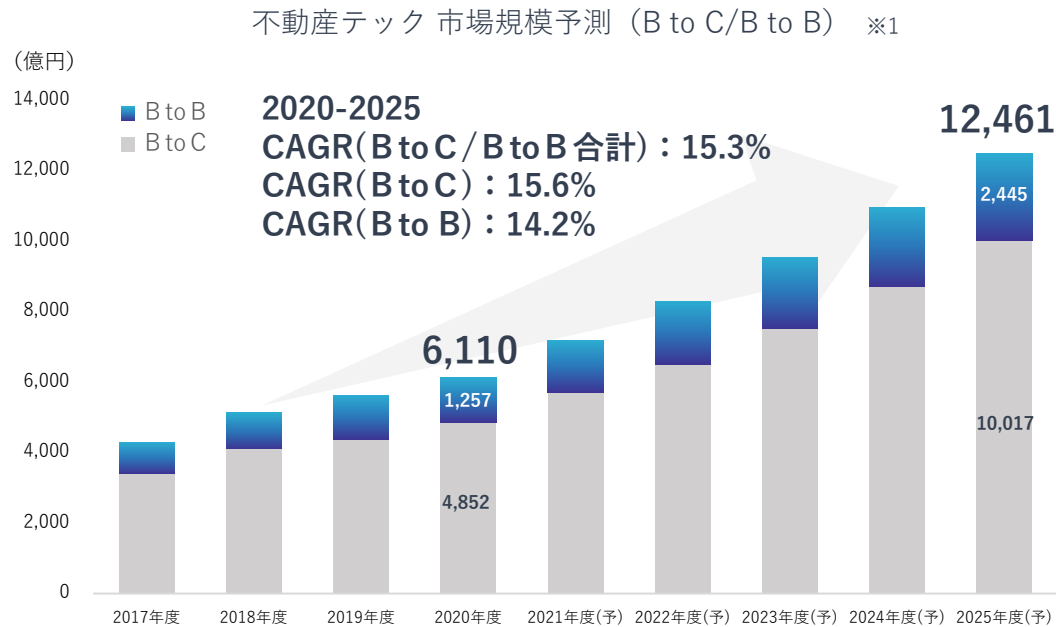


出典 ※1 IDC Japanプレスリリース「国内AIシステム市場予測、2021年～2025年」（2021年6月2日）
※2 文書情報管理関連製品・サービスの市場動向調査—令和3年度（2021年）調査— 発行：公益社団法人日本文書情報マネジメント協会（JIIMA）

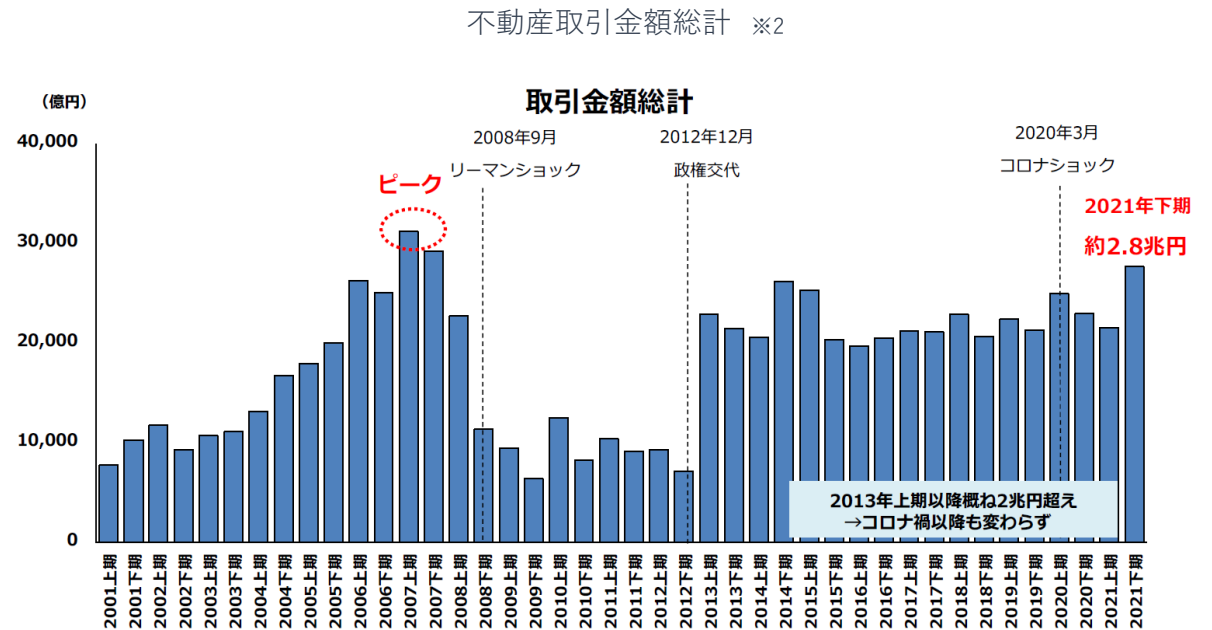
既にアメリカでは不動産仲介の領域で急成長するプレイヤーもあり、今後日本にもその波が来ると推測されている
B to Cの不動産テック市場（不動産マッチング市場を含む）の規模拡大が予測されていることから、B to Bにおいても同様の動きが期待される

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2兆円程度で推移

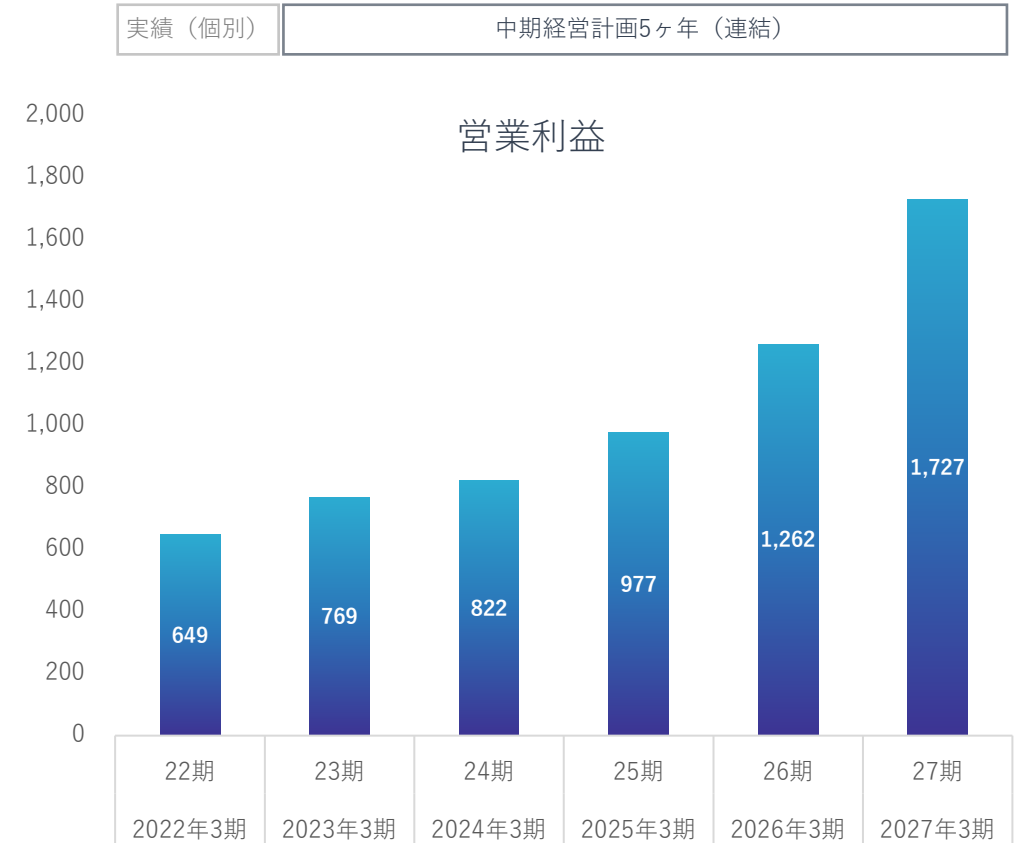


出典 ※1 株式会社矢野経済研究所「2021年版 不動産テック市場の実態と展望」(2021年7月)

※2 一般財団法人 日本不動産研究所「不動産取引市場調査(2021年下期)」(2022年3月31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

提供機能の拡充及び新領域への進出等により、企業価値を向上

	実績（個別）	中期経営計画5ヶ年（連結）				
（単位：百万円）	22期 2022年3月期	23期 2023年3月期	24期 2024年3月期	25期 2025年3月期	26期 2026年3月期	27期 2027年3月期
売上総利益	1,274	1,708	1,890	2,395	2,990	3,915
販売費及び一般管理費	625	939	1,067	1,417	1,727	2,187
営業利益	649	769	822	977	1,262	1,727
経常利益	652	769	822	977	1,262	1,727
当期純利益	448	523	559	664	858	1,174

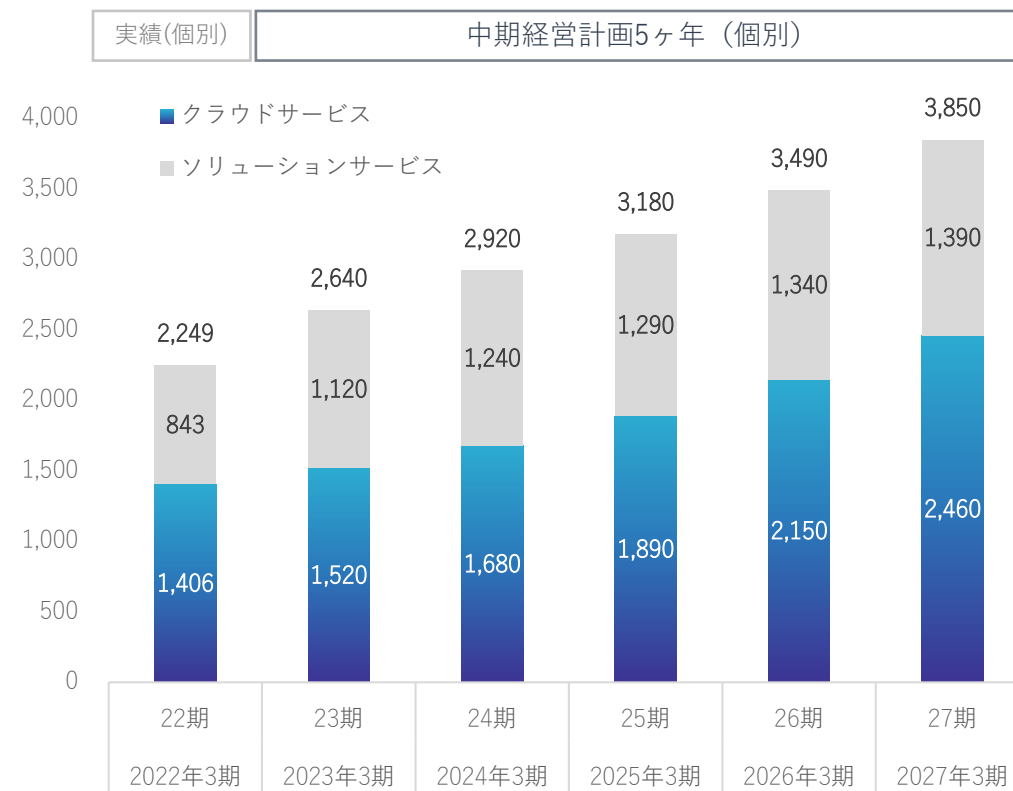


中長期的な視野に立った様々な施策を実行し、事業規模の拡大を目指す

	実績（個別）		中期経営計画5ヶ年（連結）									
	22期 2022年3月期		23期 2023年3月期		24期 2024年3月期		25期 2025年3月期		26期 2026年3月期		27期 2027年3月期	
（単位：百万円）	実績	前期増減額	計画	個別比較	計画	増減額	計画	増減額	計画	増減額	計画	増減額
売上高	2,249	+83 +3.9%	2,977	+728 +32.4%	3,420	+442 +14.9%	4,430	+1,010 +29.5%	5,640	+1,210 +27.3%	7,500	+1,860 +33.0%
PDB 個別												
クラウドサービス	1,406	+143	1,520	+113	1,680	+159	1,890	+210	2,150	+260	2,460	+310
ソリューションサービス	843	△59	1,120	+276	1,240	+120	1,290	+50	1,340	+50	1,390	+50
グループ会社	－	－	337	+337	500	+162	1,250	+750	2,150	+900	3,650	+1,500
売上原価	975	△122	1,269	+294	1,530	+260	2,035	+505	2,650	+615	3,585	+935
売上総利益	1,274	+206	1,708	+433	1,890	+181	2,395	+505	2,990	+595	3,915	+925
（売上総利益率）	56.7%		57.4%		55.3%		54.1%		53.0%		52.2%	
販売費及び一般管理費	625	+61	939	+313	1,067	+127	1,417	+350	1,727	+310	2,187	+460
（販管比率-対売上高）	27.8%		31.5%		31.2%		32.0%		30.6%		29.2%	
営業利益	649	+144	769	+120	822	+53	977	+155	1,262	+285	1,727	+465
（営業利益率）	28.9%		25.8%		24.1%		22.1%		22.4%		23.0%	
経常利益	652	+132	769	+116	822	+53	977	+155	1,262	+285	1,727	+465
（経常利益率）	29.0%		25.8%		24.1%		22.1%		22.4%		23.0%	
親会社株主に帰属する 当期純利益	448	+98	523	+74	559	+36	664	+105	858	+193	1,174	+316
（当期純利益率）	20.0%		17.6%		16.4%		15.0%		15.2%		15.7%	

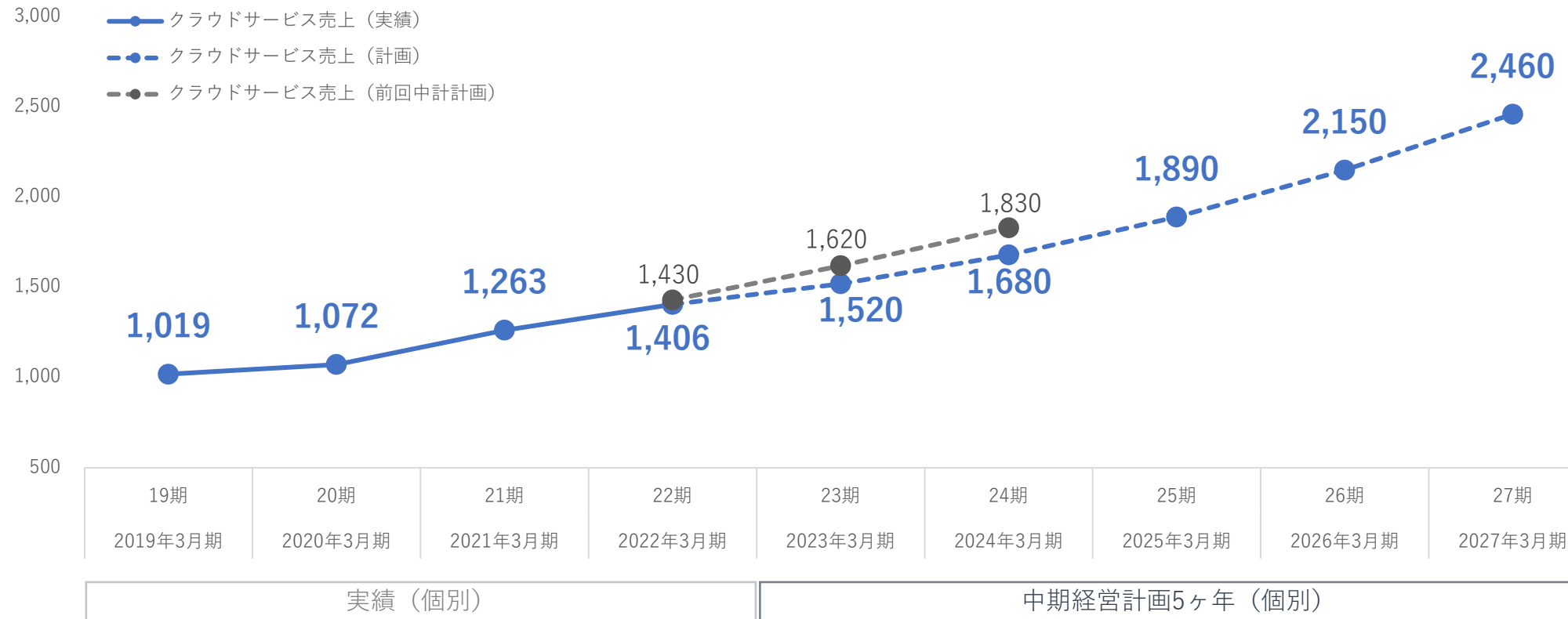
不動産分野におけるITニーズが高度化する中、大型案件を軸とした計画的かつ継続的な受注活動の推進と、その着実な消化を実施
22期に続き、23期以降も每期売上高の更新を目指す

	実績(個別)	中期経営計画5ヶ年(個別)				
	22期 2022年3月期	23期 2023年3月期	24期 2024年3月期	25期 2025年3月期	26期 2026年3月期	27期 2027年3月期
(単位:百万円)						
個別売上高	2,249	2,640	2,920	3,180	3,490	3,850
クラウドサービス	1,406	1,520	1,680	1,890	2,150	2,460
ソリューションサービス	843	1,120	1,240	1,290	1,340	1,390



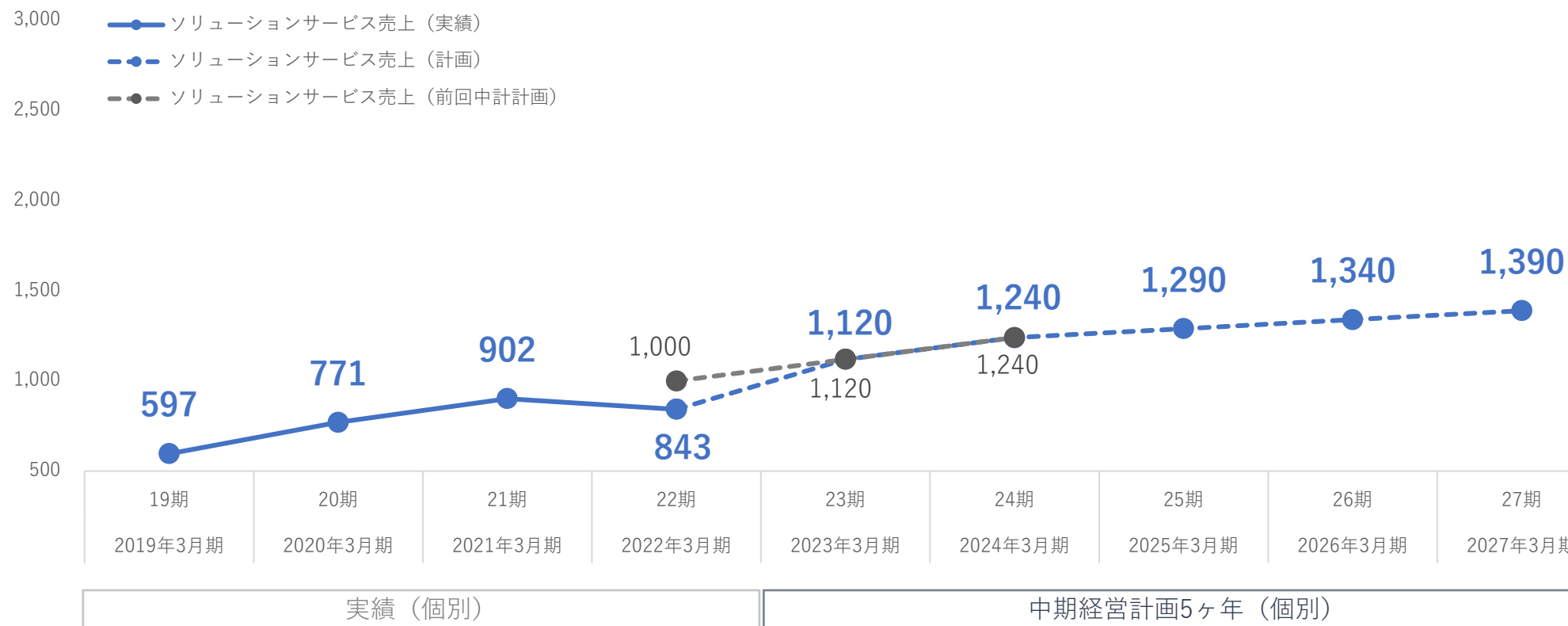
既存分野での更なる競争力向上及び戦略的重点分野の開拓に注力し、 収益基盤であるクラウドサービスを着実に拡大

(単位：百万円)

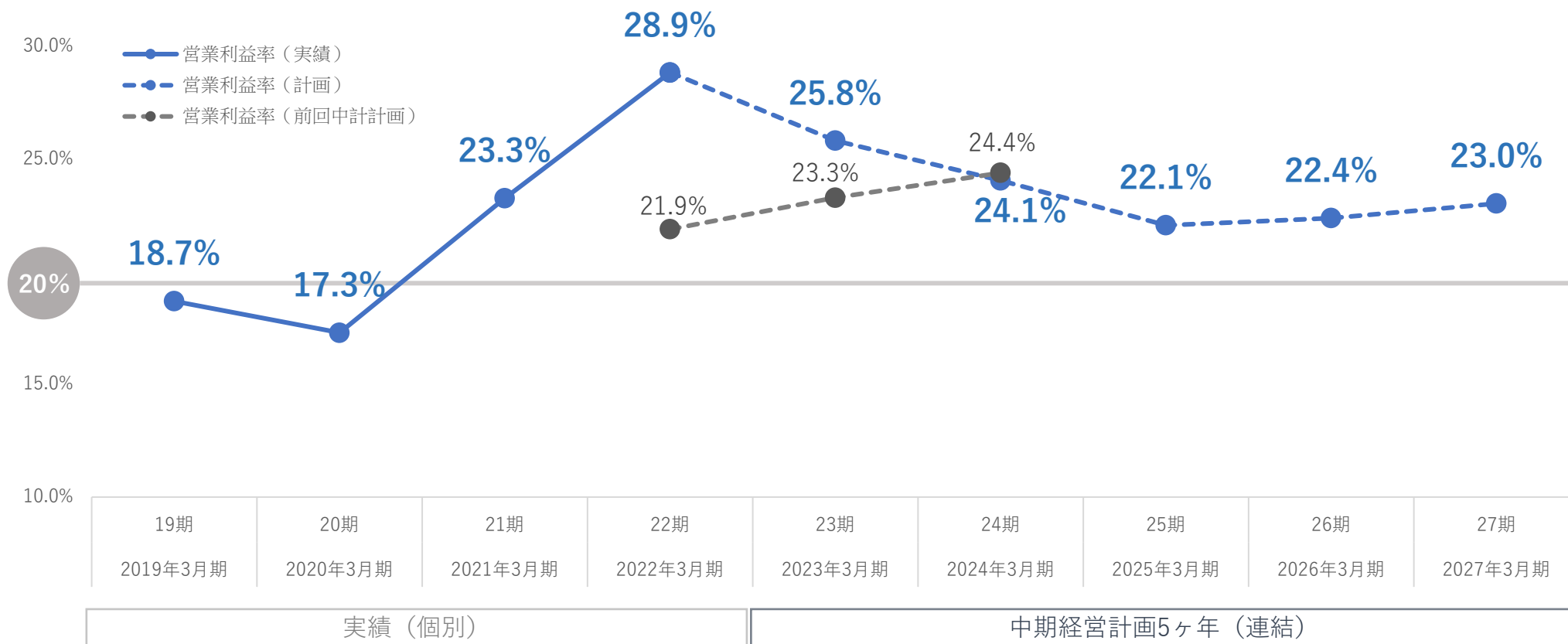


クラウドサービス成長のブースターとしてソリューションサービスも着実に増加

(単位：百万円)

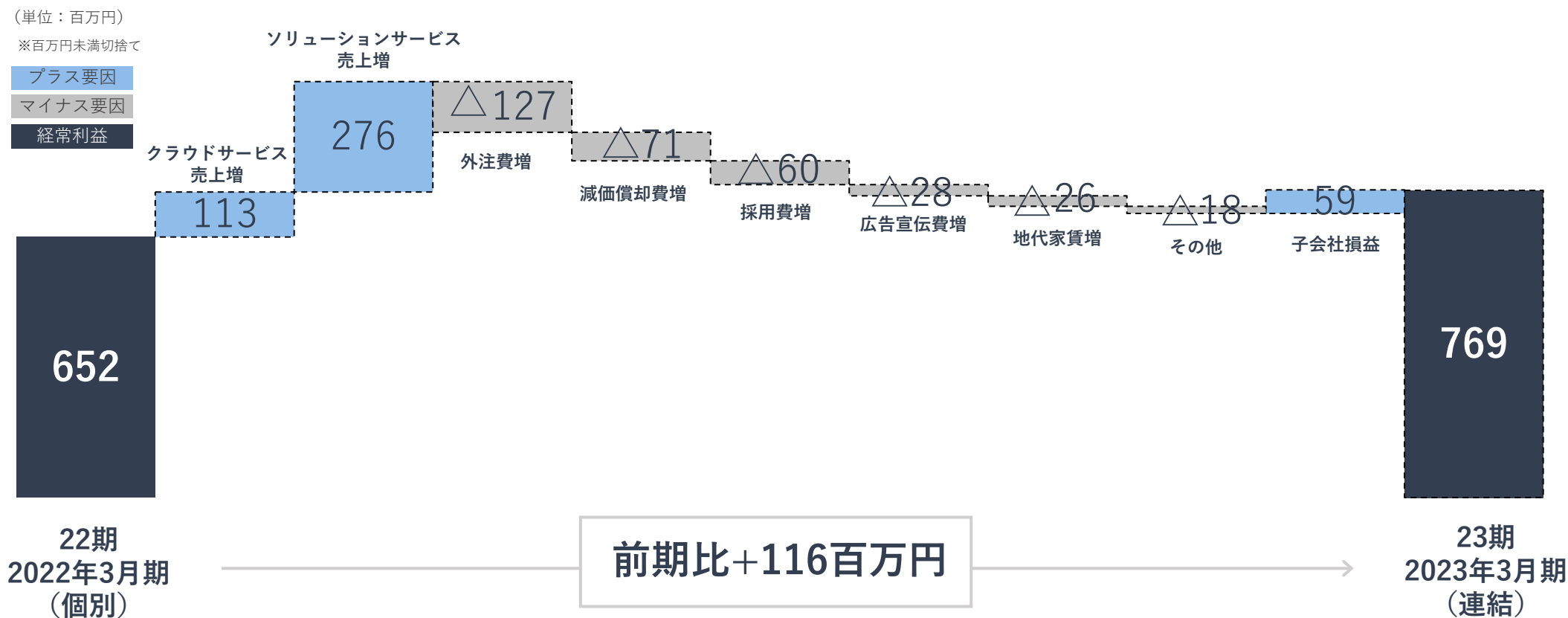


2027年3月期会計期間の営業利益率は23.0% 累計営業利益率20%台を確保



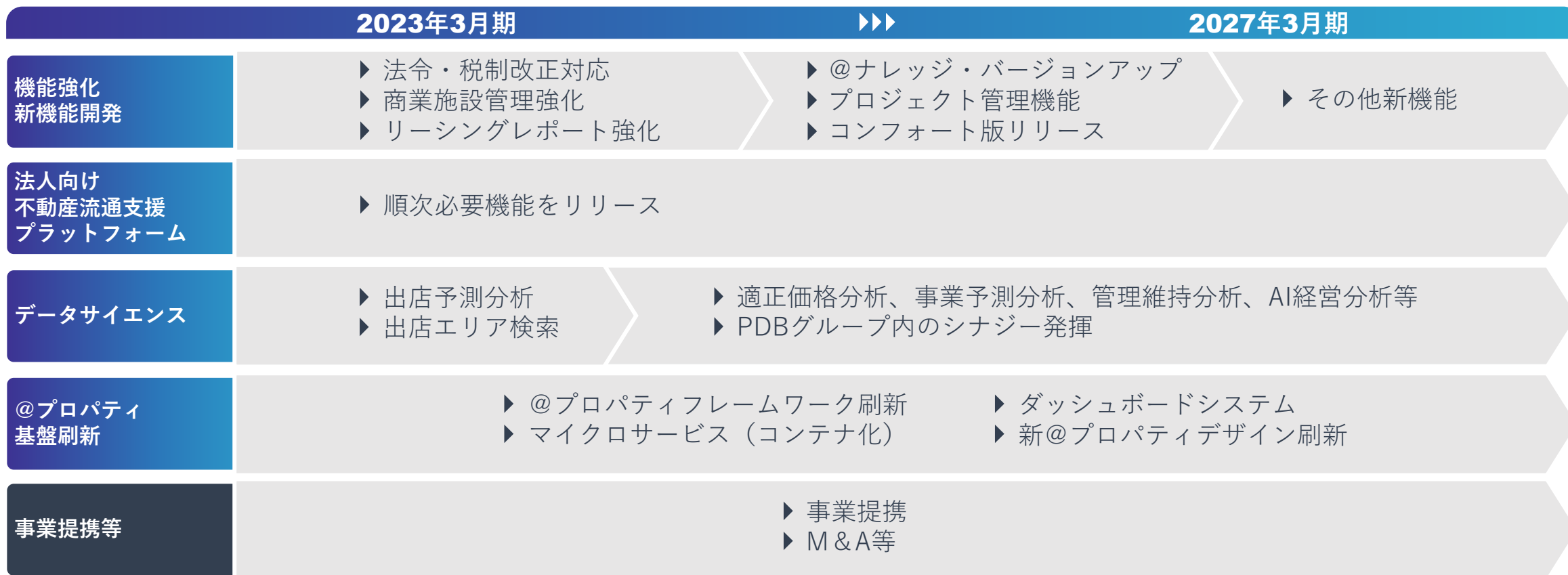
経常利益は前期比（個別・連結比較）+116百万円（17.9%増）

- ・ソリューションサービス売上高増加による外注費増加
- ・新サービス開発及び既存サービスのバージョンアップに伴う減価償却費増
- ・継続的組織強化のための採用費増
- ・連結決算への移行に伴う子会社損益算入



中期経営計画達成のロードマップ

@プロパティ基盤刷新をベースに、さらなる機能強化及び市場ニーズに合わせた新機能開発を予定
グループ会社とのシナジーによるイノベーションや、これまで扱うことがなかった、法人向け不動産流通支援への展開を予定



不動産運営に関わるすべての情報をデジタル化

顧客の業務を根幹から支える

不動産DXプラットフォーム

を目指す

PDBグループ5年計画で不動産DXプラットフォーム化 5年後売上75億円規模を目指す



04 Appendix

当社は不動産に関する業務を効率化する「BtoBの不動産テック企業」

ミッション

新しい知識社会の創造

ビジョン

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

会社名 プロパティデータバンク株式会社

代表者 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※

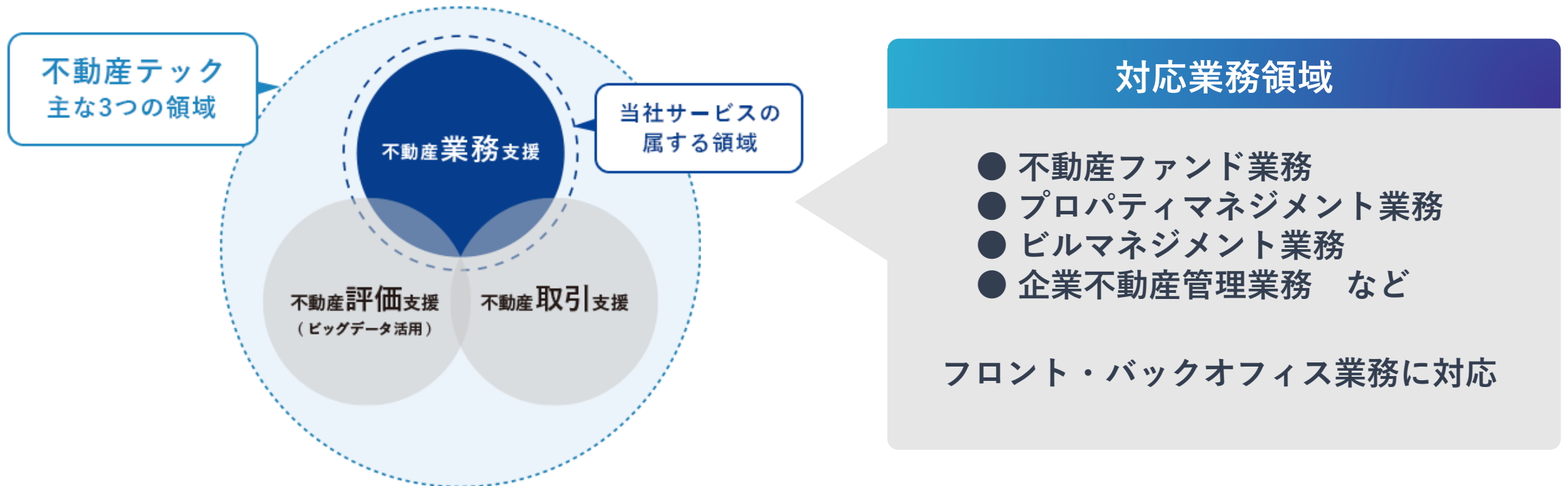
市場 東京証券取引所グロース（4389）

従業員数 55名（内コーポレート18名）※

※2022年3月末時点

当社は不動産に関する業務を効率化する「BtoBの不動産テック企業」

不動産 × テクノロジー = 不動産テック



パブリッククラウド※で最先端のソフトウェアを提供
不動産・施設等の資産管理に関する業務の効率化を支援

土地建物
情報管理

不動産
管理

不動産会計

請求・入金
(債権管理)

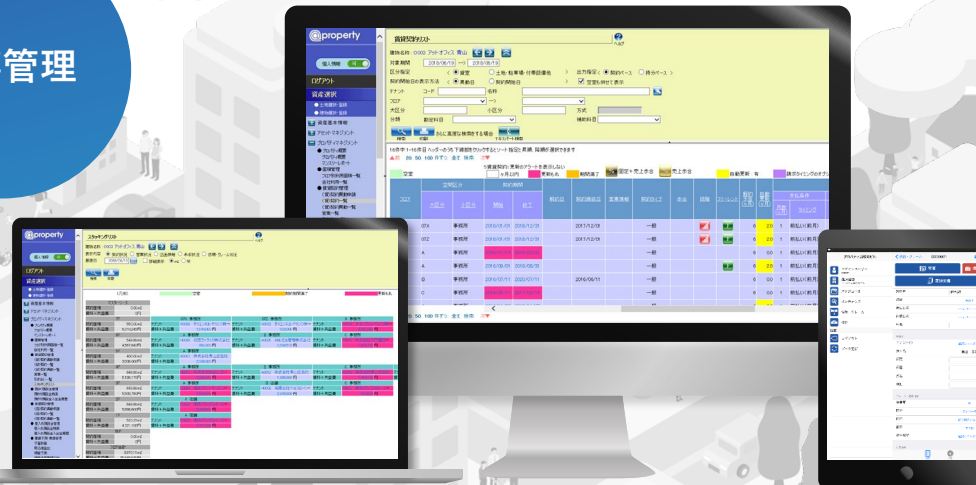
賃貸借契約
管理

工事管理

業務受委託
管理

経営分析

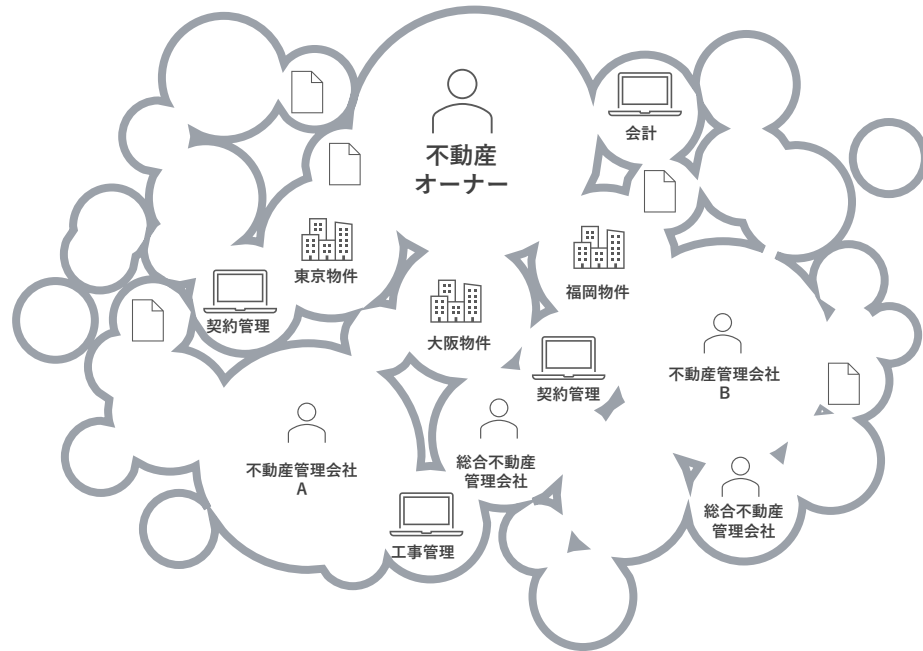




※ パブリッククラウドとは、多種多様な企業や組織が共有するサービスのこと

不動産に関わる全ての業務を“ONE CLOUD”に集約
システム間連携に伴う非効率な業務の解消
不動産管理のデジタル化によりリアルタイム経営を支援

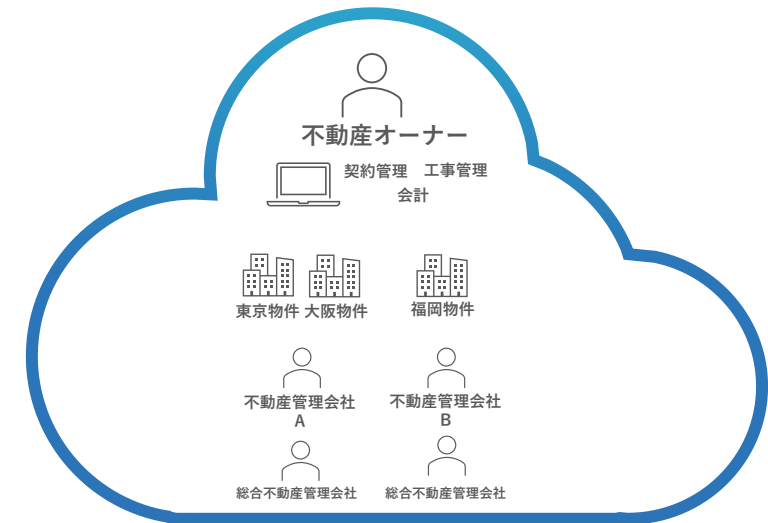
バラバラのプラットフォームでデータ管理



“ONE CLOUD”でデータ管理一本化

@property

導入



不動産ファンドや一般事業会社等の不動産管理業務をフルカバー

高度な不動産管理を求める顧客をターゲットに、 ストック型売上とフロー型売上を両輪とした盤石な収益基盤を確立

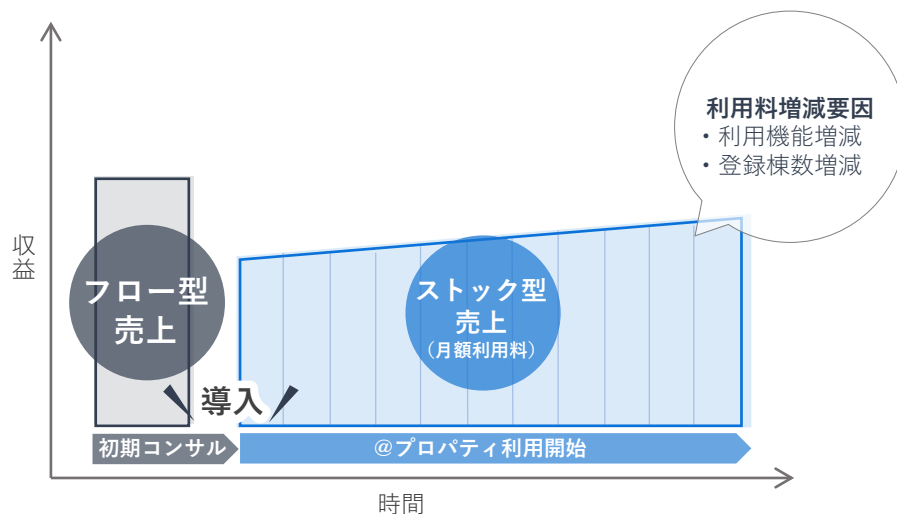
標準案件導入パターン

ソリューションサービス売上

- @プロパティ
- ・初期コンサルティング

クラウドサービス売上

- @プロパティ
- ・月額利用料



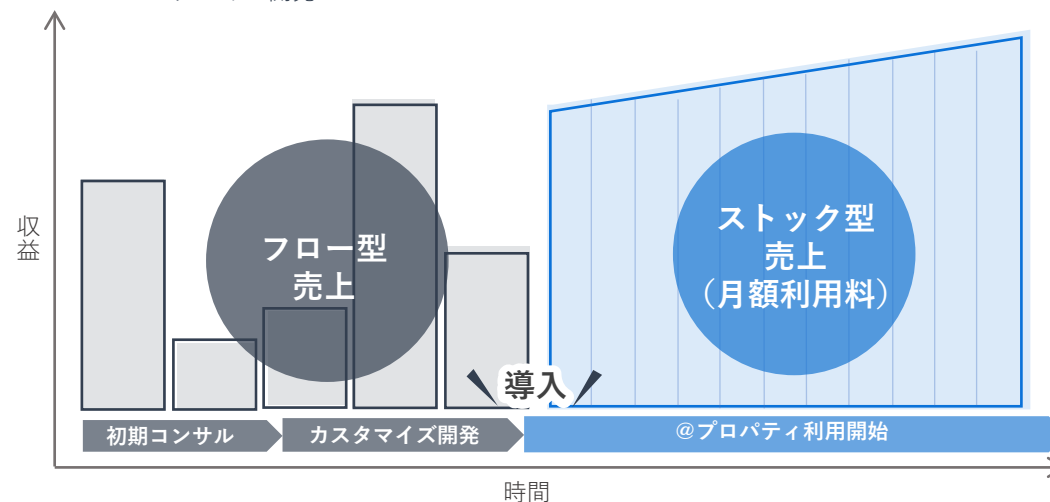
大型案件導入パターン

ソリューションサービス売上

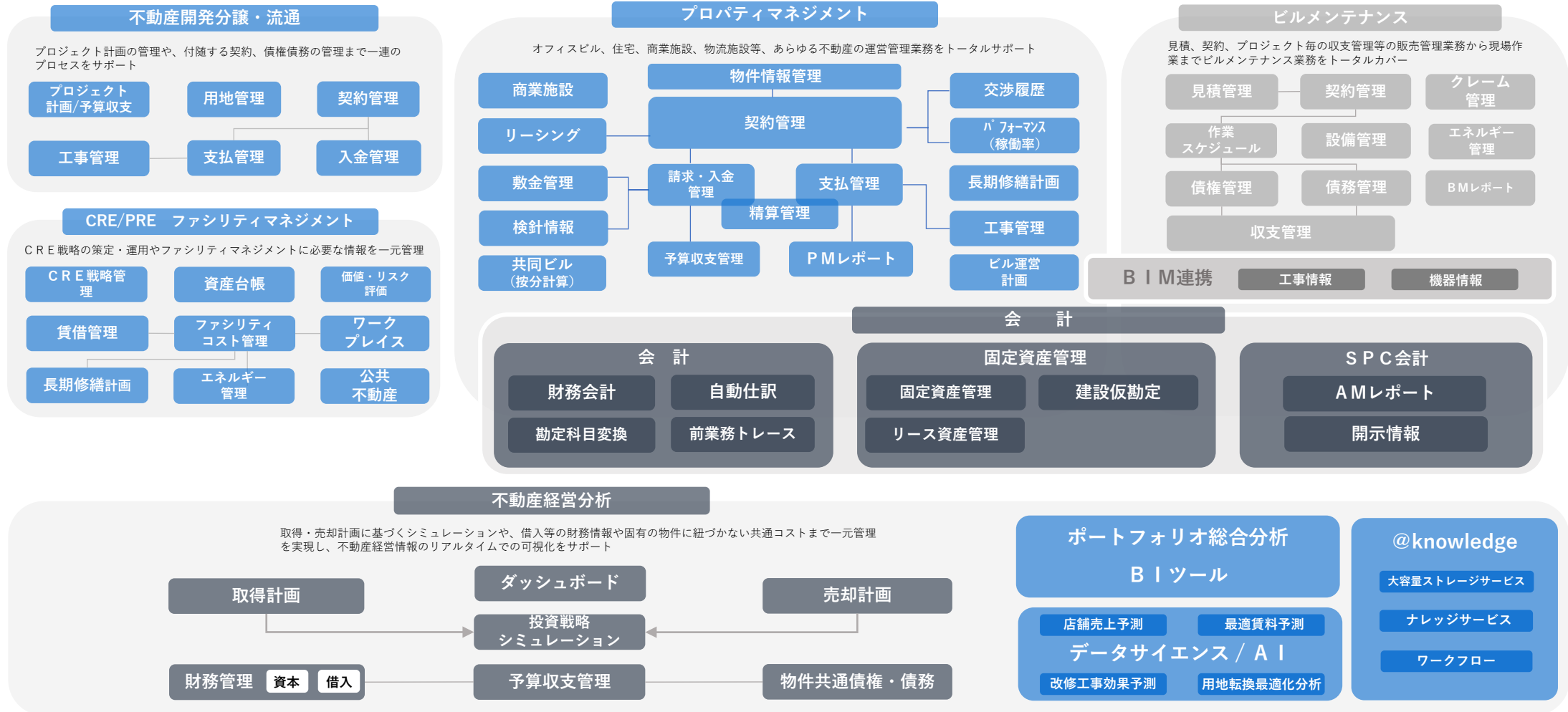
- @プロパティ
- ・初期コンサルティング
- ・オプション販売
- ・カスタマイズ開発

クラウドサービス売上

- @プロパティ
- ・月額利用料



あらゆる不動産業務に応じた機能が充実



データセンター
3拠点同時稼動

24時間有人監視

I P接続制限

@property SaaS基盤

システム冗長化

侵入検知システム

V P N接続

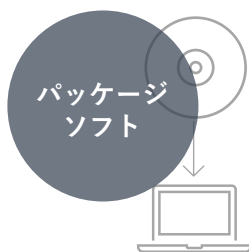
不動産管理におけるパブリッククラウド型サービスの先駆けとして創業来ユーザーと共にサービスのクオリティを向上
ユーザーが増えれば増えるほど、サービスの利用価値が上昇するため他社パッケージソフトと比べ大きな参入障壁を形成しやすい

創業来一貫したパブリッククラウド型サービス



パブリック
クラウド

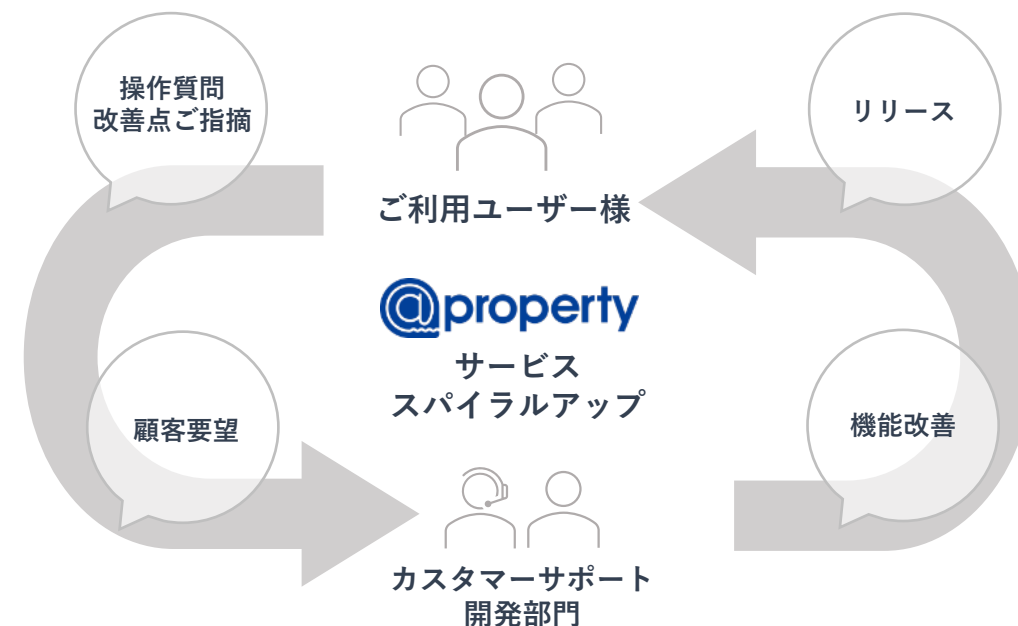
- ・インストール不要
- ・メンテナンス当社対応
- ・バージョンアップ当社対応
- ・万全のセキュリティ体制



パッケージ
ソフト

- ・セットアップ・インストールが必要
- ・メンテナンス必要
- ・バージョンアップ都度対応
- ・セキュリティ体制構築必要

ユーザーの声を反映し進化するパブリッククラウド



情報セキュリティマネジメントシステム (ISMS) を適用し、ISO27001 認証を取得
災害等に備え、遠隔データセンターへデータを転送し、リアルタイムバックアップを実施

堅牢なシステム構成

堅牢なデータセンターにて運用

- セキュリティ情報を日次で収集
- 24時間365日の監視及び障害に対応
- ISO27001に準拠した運用管理体制の強化
- 定期的な脆弱性診断の実施



3拠点でリアルタイムにデータ同期

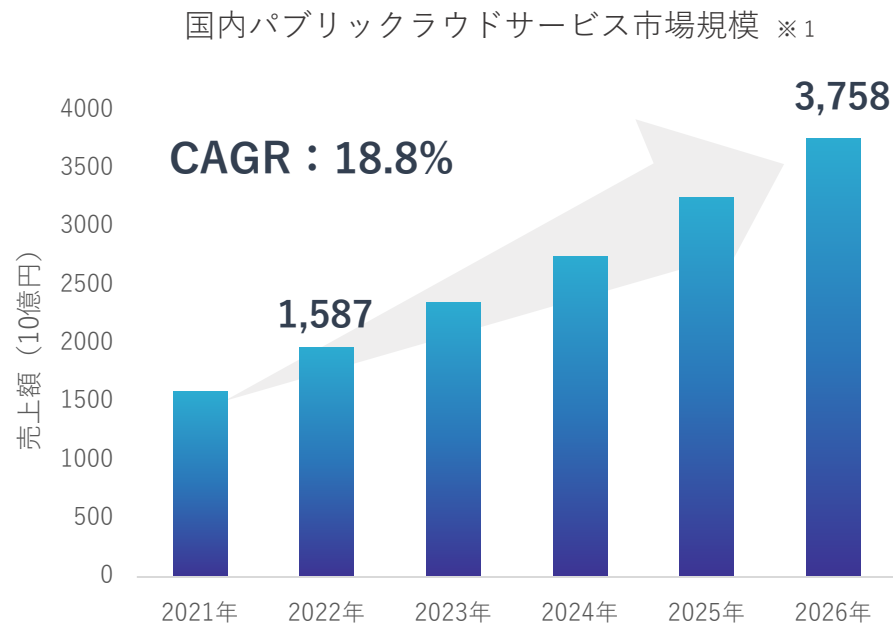
データ消失のない構成

- データセンターの3拠点同時稼働
- 各拠点にてシステムを冗長化
- 信頼性の高い機器を選定

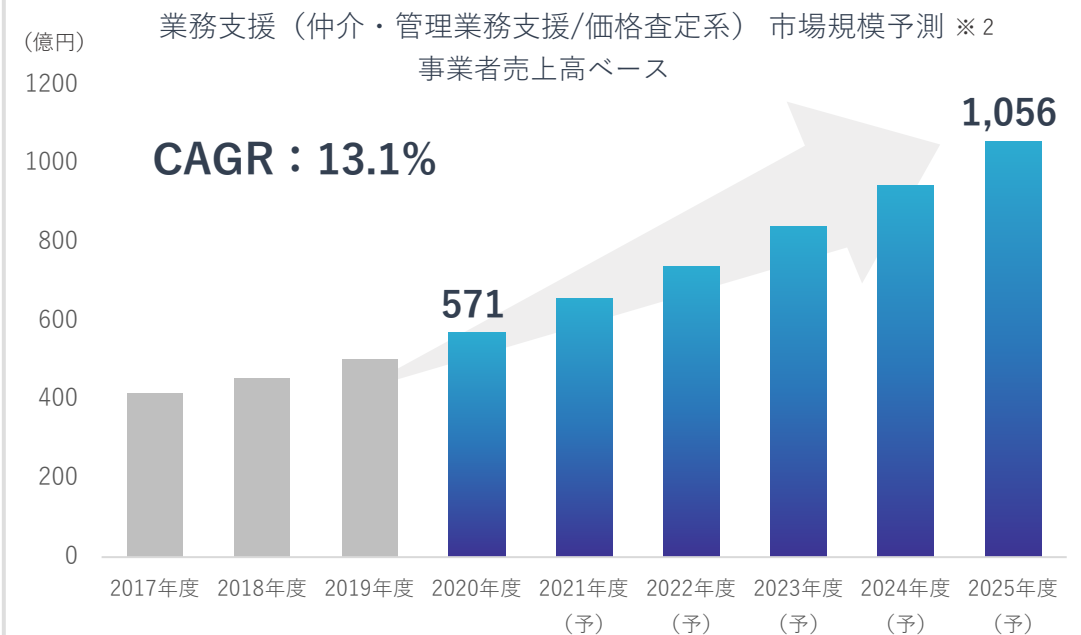


時代の変化に対応すべく、DX化を優先度の高い経営課題と認識する企業が増加
パブリッククラウドサービス市場の高い成長を牽引
業務支援系不動産テック市場も中長期的に拡大の見通し

パブリッククラウドサービス市場の成長力



B to B 向け 業務支援系不動産テック市場の成長力

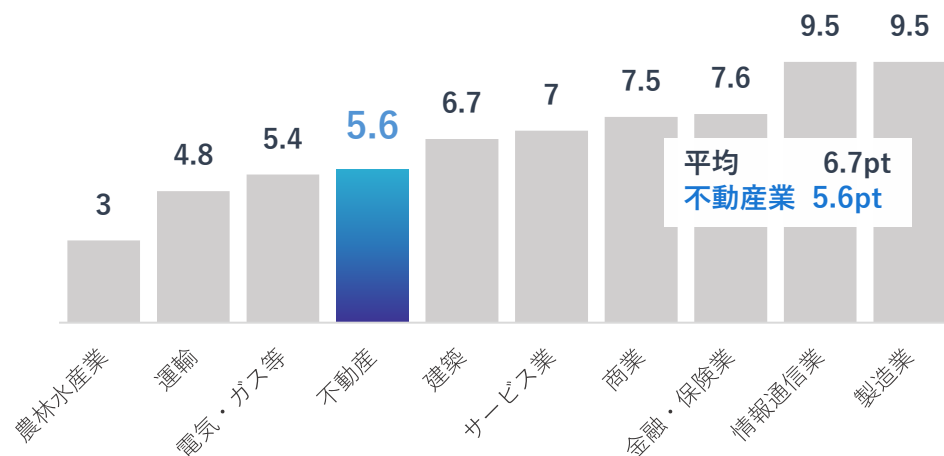


出典 ※1 IDC Japanプレスリリース「国内パブリッククラウドサービス市場 売上額予測、2021年～2026年」（2022年3月31日）
※2 株式会社矢野経済研究所「2021年版 不動産テック市場の実態と展望」（2021年7月）

国内不動産産業におけるIT活用は遅れており、生産性の向上や業務効率化の余地は大きい
デジタルトランスフォーメーション（DX）の浸透に伴い不動産業務における情報化は加速既存の
レガシーシステムの見直し・システム移行件数の増加が見込まれる

不動産産業はIT活用が遅れている

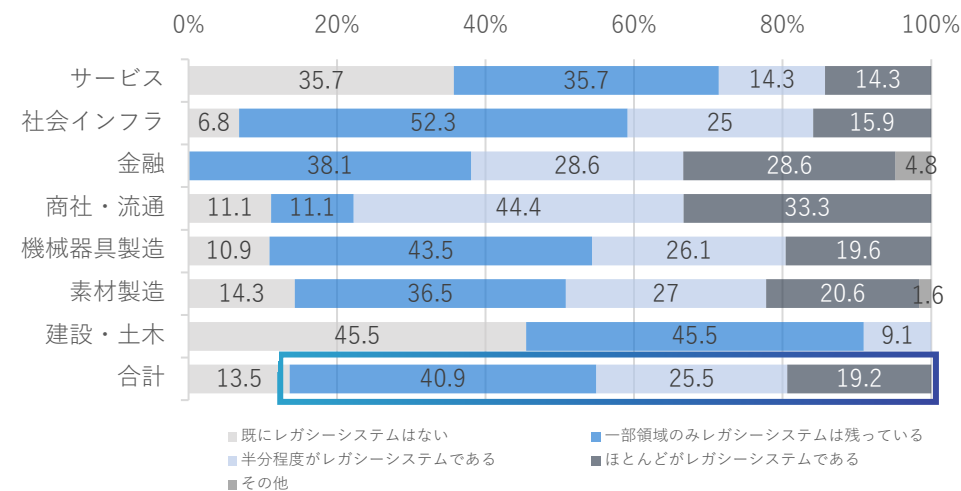
産業別 ICT利活用状況（スコア）※1



システム化による業務効率化の余地は大きい

大多数の企業はレガシーシステムを抱えている

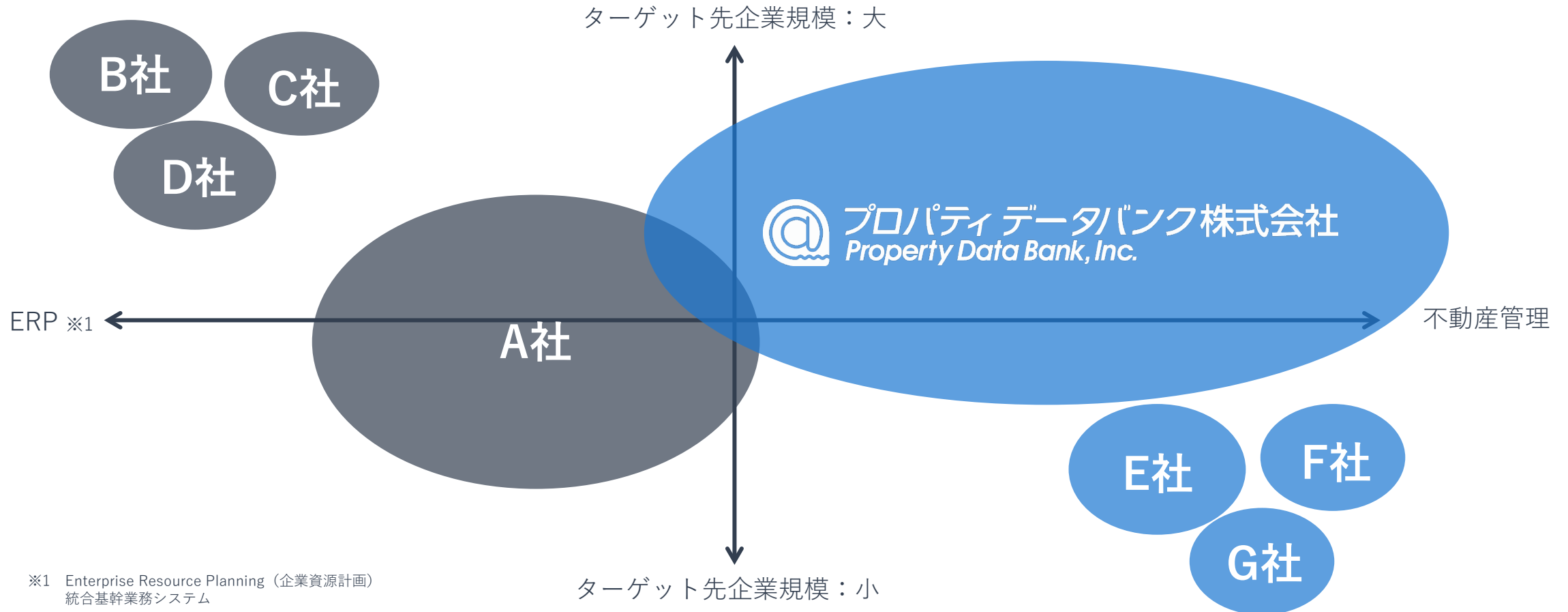
約8割の企業がレガシーシステムを抱えている ※2



DX推進に伴うレガシーシステムからの移行が加速

出典 ※1 「ICTによる経済成長加速に向けた課題と解決方法に関する調査研究(平成26年)」(総務省)をもとに当社作成
 ※2 「デジタルトランスフォーメーションレポート～ITシステム「2025年の産」の克服とDXの本格的な展開～平成30年9月7日」(経済産業省)
 (http://www.meti.go.jp/press/2018/09/20180907010/20180907010-3.pdf)をもとに当社作成

J-REIT、不動産ファンド、不動産会社、不動産管理会社、デベロッパー、生命保険会社、電鉄会社、電力会社など不動産に関わる様々な業種や業態の企業に向けた総合不動産管理サービス
あらゆる会計システムともシステム連携可能



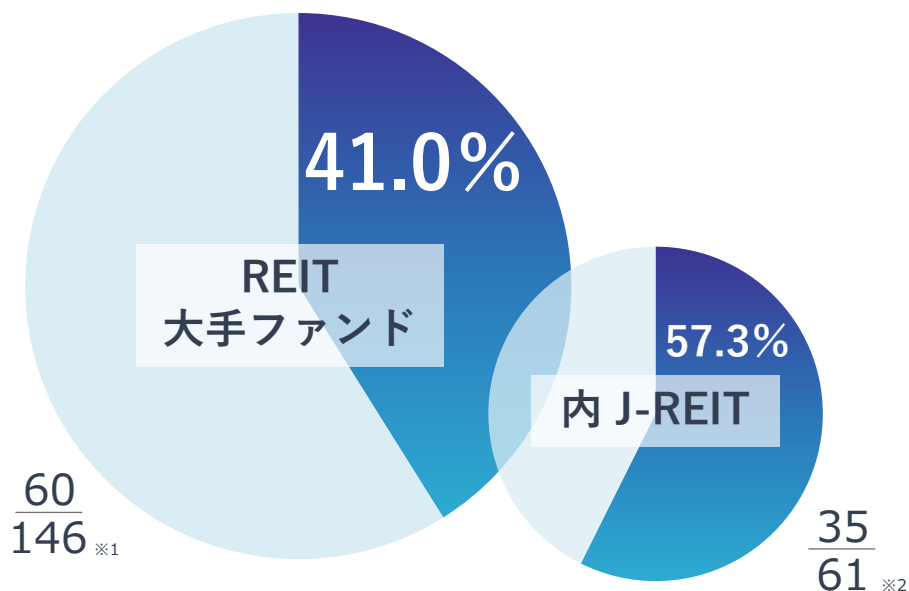
※1 Enterprise Resource Planning (企業資源計画)
統合基幹業務システム

賃貸仲介専業などの中小企業がターゲット

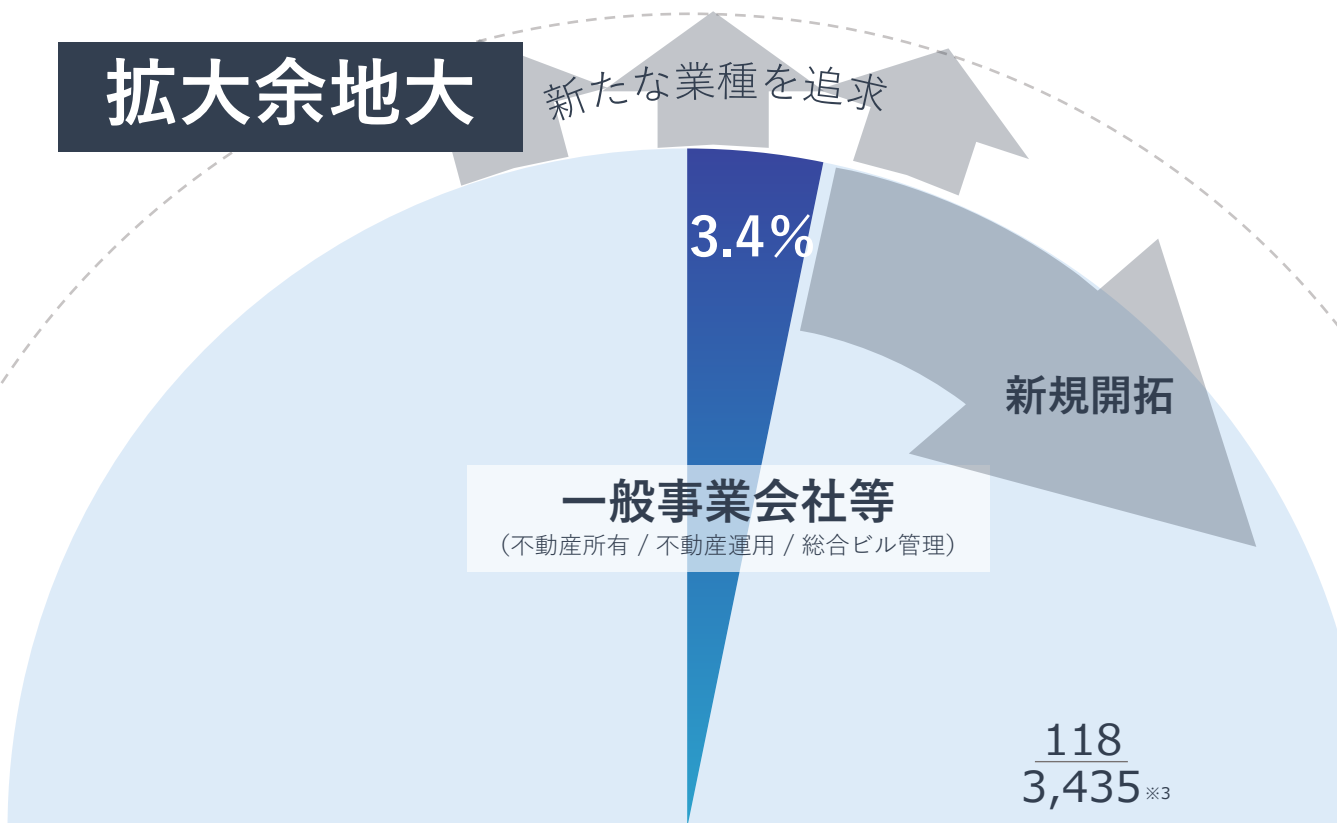
ターゲット市場及び拡大余地（社数ベース）

REIT・ファンド市場ではデファクトスタンダードの地位を確立
一般事業会社等の分野（総合ビル管理会社を含む）は尚も膨大な拡大余地あり
引続き新規開拓及び新たな業種への展開を進める

市場リーダー



拡大余地大



出典 ※1 ファンド数は「月間プロパティ不動産関連特定投資運用業 預かり資産額ランキング85社」より当社作成
※2 J-REIT数は「ARES マンスリー レポート (2022年3月)」より当社作成
※3 最新期決算年月 売上高30億円以上 経常利益1億円以上の企業の内、既存顧客47業種を対象に当社作成

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
<p>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)</p>	<p>中/中長期</p>	<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 	<p>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。</p>
<p>情報管理と情報漏洩システム障害</p>	<p>中/短期</p>	<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 	<p>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。</p>
<p>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)</p>	<p>中/中長期</p>	<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 	<p>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。</p>

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。



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2023年3月期決算説明会当日（2023年5月中旬予定）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。