

2023年3月期第2四半期決算説明会資料



証券コード4389

2022年11月17日

(2022年4月~2022年9月)





01	2023年3月期 第2四半期決算概要・通期業績見通し	3
02	2023年3月期 第2四半期トピックス	16
03	Appendix1:中期経営計画	20
04	Appendix2	37





2023年3月期 第2四半期決算概要

・通期業績見通し



売上高・段階利益ともに前期に比べ増収増益 クラウドは着実に、ソリューションは大幅に増収

- 新型コロナウイルス感染症の影響が残るものの、経済活動の正常化が進む中で、企業の DX (デジタルトランスフォーメーション) を支えるITへの投資意欲は一層回復する等、 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収増益
- ストック型売上であるクラウドサービス売上高は新規顧客や大口顧客の獲得を受けて着 実に増加 前年同期比+33百万円(4.8%増)
- フロー型売上であるソリューションサービス売上高は受注の増加や鉄道を中心とする一般事業法人への大口案件の獲得を受けて大幅増収 前年同期比+113百万円(48.7%増)

損益計算書(前年同期比)

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

2023年3月期より連結決算に移行

(単位:百万円)	<参考>22期 2022年3月期 2021/4 - 2021/9(個別)	23期 2023年3月期 2022/4 - 2022/9(連結)	増減額	増減率
売上高	929	1,132	+203	+21.8%
クラウドサービス	697	731	+33	+4.8%
ソリューションサービス	232	345	+113	+48.7%
そ の 他 ※1	-	56	+56	-
売上総利益	479	614	+134	+28.1%
売上総利益率	51.6%	54.3%	_	-
販売費及び一般管理費	290	399	+108	+37.3%
営業利益	188	215	+26	+14.1%
営業利益率	20.3%	19.0%	_	-
経常利益	189	215	+26	+13.9%
(親会社株主に帰属する) 四半期純利益	128	204	+76	+59.5%

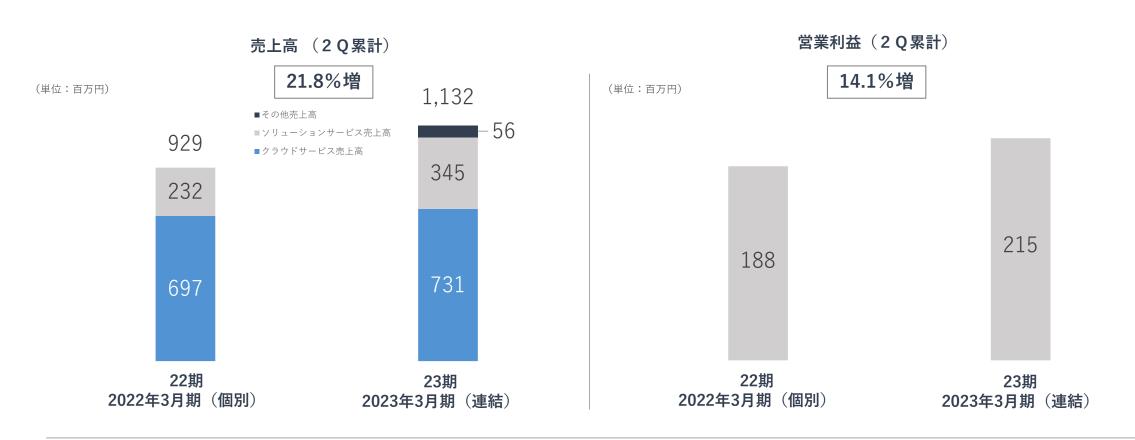
^{※1} プロパティデータテクノス株式会社の会計期間は1月1日~12月31日であり、取得日が2022年4月1日であるため、第1四半期連結会計期間においては貸借対照表のみを連結しており、 当第2四半期連結累計期間より損益計算書を連結しております。

売上高・営業利益の推移(前年同期比)



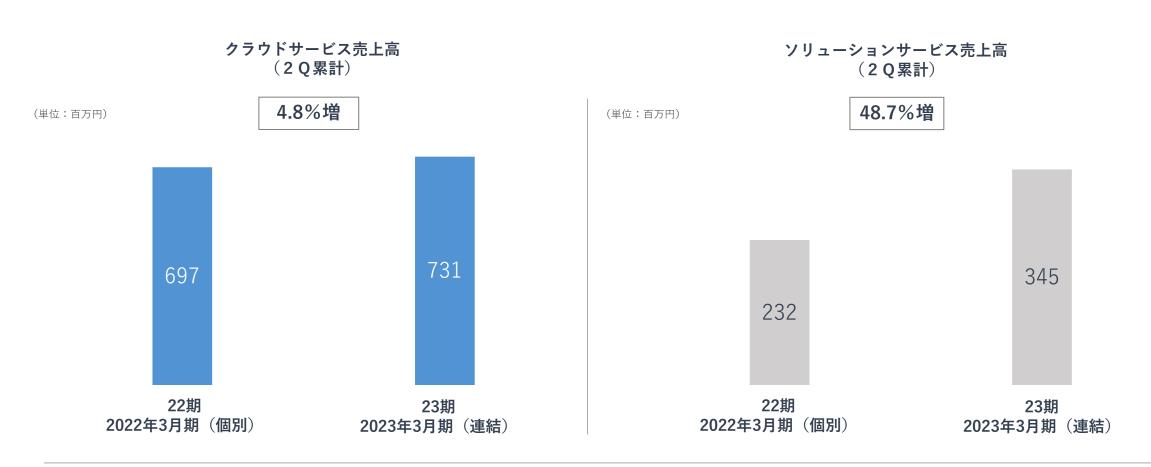
売上高は前年同期比+203百万円(21.8%増)、営業利益は前年同期比+26百万円(14.1%増)

- ・クラウドサービス売上高は新規顧客の獲得を受けて着実に増加 前年同期比+33百万円(4.8%増)
- ・ソリューションサービス売上高は受注の増加や大口案件の獲得を受けて大幅増収 前年同期比+ 113百万円(48.7%増)
- ・営業利益は増収効果の一方で本社移転などによるコスト増加を受け、前期比+26百万円(14.1%増)





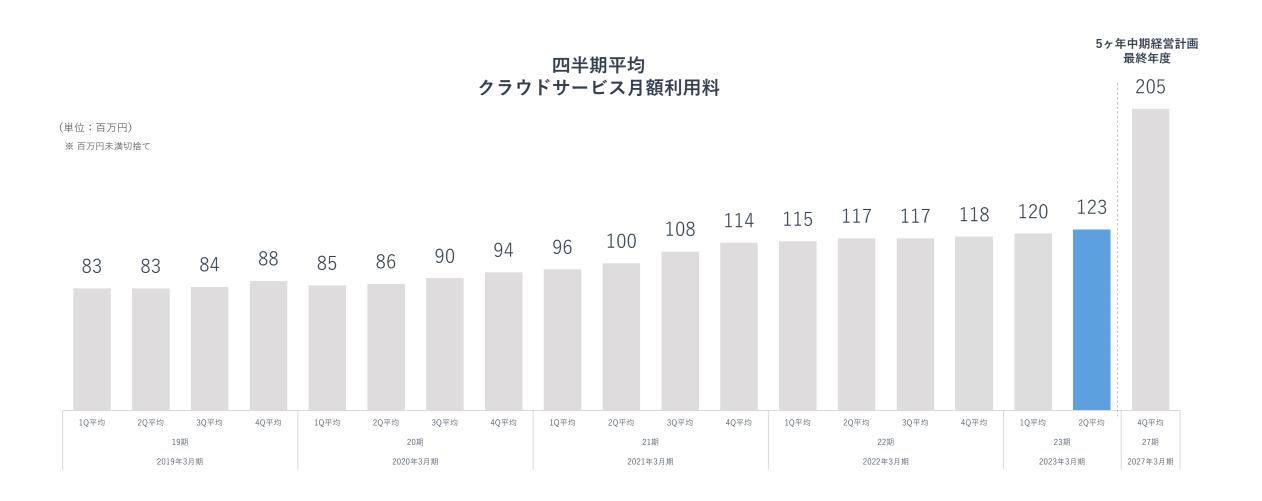
クラウドサービス売上高は前期比+33百万円(4.8%増) ソリューションサービス売上高は前期比+113百万円(48.7%増)



【KPI】 クラウドサービス月額利用料 (Q平均)



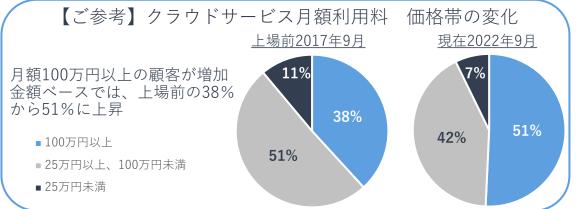
クラウドサービス月額利用料は、大口顧客の増加を受けて着実に増加

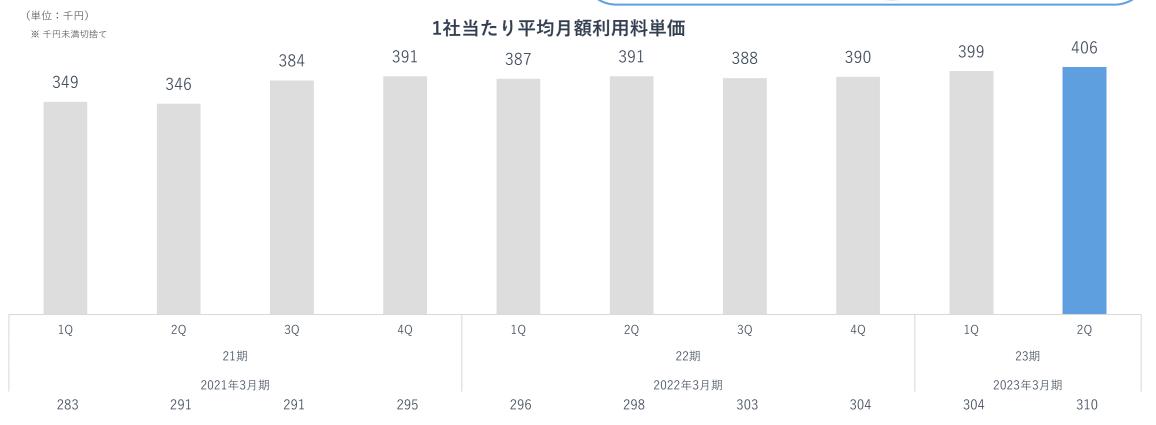


1社当たりのクラウドサービス月額利用料単価



1社当たりの平均月額利用料単価は 前年同期比+14千円(3.7%増) 前四半期比+7千円(1.8%増)



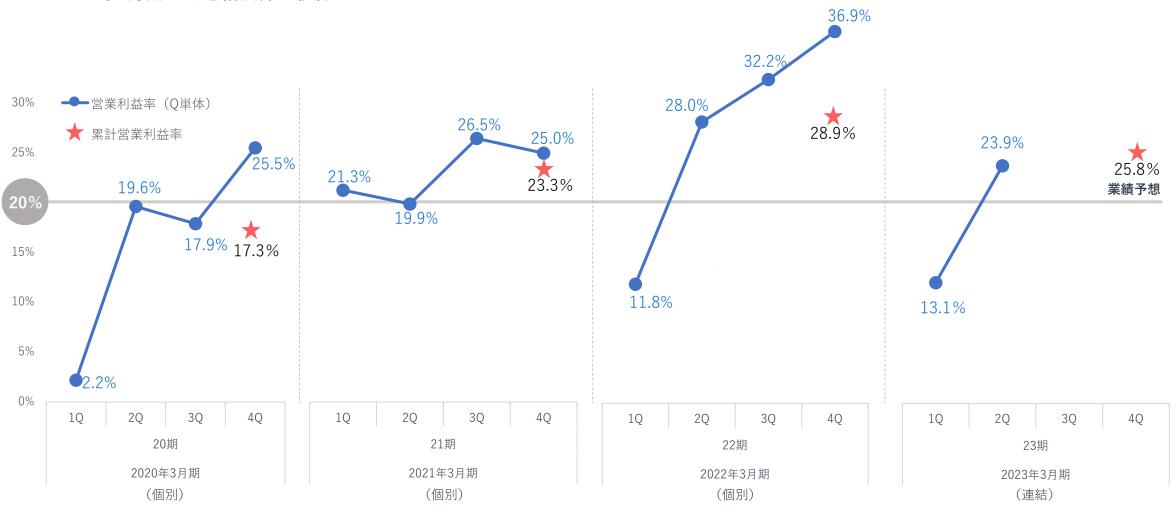


【KPI】四半期毎の営業利益率



2023年3月期第2四半期連結会計期間の営業利益率は23.9%

2023年3月期より連結決算に移行





自己資本比率は77.1%と安定した水準を維持

<参考> 22期(個別)

2022年3月期(期末)

単位:百万円

流動資産 2,047 有形・無形固定資産 555 その他の投資資産 589

総資産 3,192 自己資本比率 78.2% 23期(連結) 2023年3月期(第2四半期)_{単位:百万円}

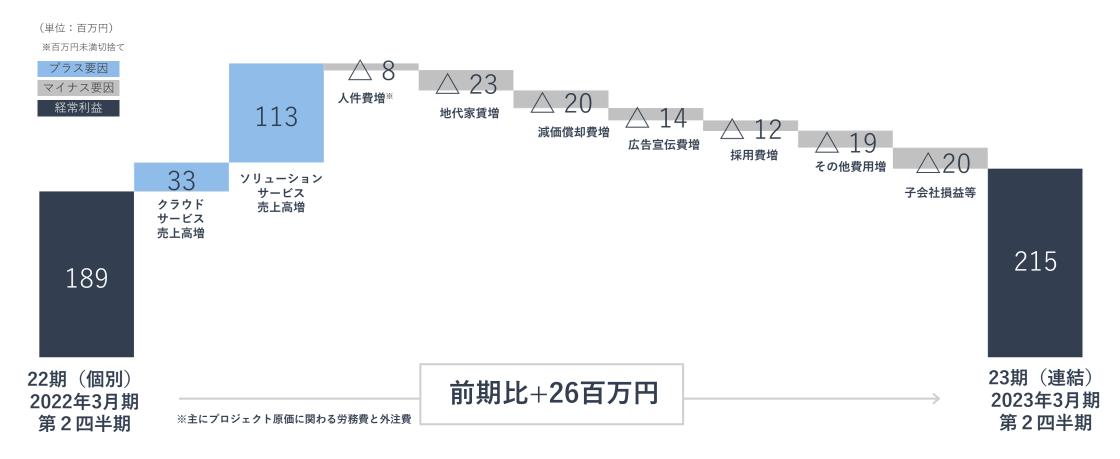


総資産 3,407 自己資本比率 77.1%



経常利益は前期比+26百万円(13.9%増)

- ・新規顧客増加や大口顧客の獲得、既存顧客の利用拡大によりクラウドサービス売上高増
- ・受注の増加や鉄道を中心とする一般事業法人への大口案件の獲得によるソリューションサービス売上高の大幅増
- ・開発業務の一部を社内から外注へシフトし人件費をコントロール。一方で採用に伴う費用は増加
- ・本社移転や大阪ワークプレイス開設に伴う地代家賃や営業強化による広告宣伝費の増加



キャッシュ・フロー計算書



<参考>

22期 (個別)

23期(連結)

(単位:百万円)	2022年3月期 (第2四半期)	2023年3月期 (第2四半期)
現金及び現金同等物の期首残高	1,412	1,388
営業活動によるCF	255	653
投資活動によるCF	△175	△180
財務活動によるCF	△76	△100
現金及び現金同等物の四半期末残高	1,415	1,796

主な内訳:	2023年3月期(第2四半期)

営業活動によるCF	売上債権の減少	371
	税金等調整前四半期純利益	280
	減価償却費	149
投資活動によるCF	無形固定資産取得	△82
	子会社株式取得	△80
財務活動によるCF	配当金の支払額	△92



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(実績) 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%



業績見通しに変更なし

新型コロナウイルス感染症の影響が残るものの、経済活動の正常化が進む中で、企業のDX(デジタルトランスフォーメーション)を支えるITへの投資意欲は一層回復

(単位:百万円)	<参考>22期(個別) (実績) 2022年3月期 2021/4 – 2022/3	23期 (連結) (見通し) 2023年3月期 2022/4 - 2023/3	<参考>増減額	<参考>増減率
売上高	2,249	2,977	+728	+ 32.4%
クラウドサービス	1,406	1,520	+113	+8.1%
ソリューションサービス	843	1,120	+ 276	+ 32.8%
そ の 他	_	337	+ 337	-
売上総利益	1,274	1,708	+ 433	+ 34.0%
売上総利益率	56.7%	57.4%	-	-
販売費及び一般管理費	625	939	+313	+50.2%
営業利益	649	769	+ 120	+ 18.5%
営業利益率	28.9%	25.8%	-	-
経常利益	652	769	+116	+17.9%
(親会社株主に帰属する) 当期純利益	448	523	+74	+16.5%



02

2023年3月期 第2四半期トピックス



株式会社資生堂 2022年6月~サービス利用開始

国内外拠点のCREをはじめ、ファシリティマネジメントデータの一元管理を目的に、 @プロパティを導入。

株式会社ヨックモックホールディングス @プロパティ導入

洋菓子の製造・販売を行うヨックモックグループは、不動産賃貸管理事業は中心事業ではない中で、 商業用不動産の管理・運営についてコストを掛けずに業務効率化すべく、@プロパティを導入。



3

鉄道会社をはじめとする一般事業法人が複数社、利用開始

不動産の有効活用ニーズの強い鉄道会社をはじめとする一般事業法人が複数社、@プロパティの利用を開始

国内鉄道業界においては、業界大手グループの約7割に採用され、デファクトスタンダードの地位を獲得

コロナ影響は残すものの、経済活動の正常化が進む中で、不動産の有効活用による収益化や管理の高度化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





今後の成長および@プロパティの競争力の維持・向上に向け、重点分野3領域を設定

中期経営計画の達成や不動産・施設管理のための不動産クラウドサービス「@プロパティ」の競争力の維持・向上に向け、次世代戦略プロジェクト※1、フロンティア事業推進※2、プロダクトデザイン戦略※3の3領域を重点分野として、各役員が所管するプロジェクトチームを創設

※1:中期経営計画達成に向け、IT・サービス戦略、経営戦略、人事戦略、広報戦略等、新たな戦略を打ち立て、遂行するプロジェクト

※2: BIM(Building Information Modeling)事業や子会社との事業シナジー創出を推進するプロジェクト

※3:「@プロパティ」および新サービスのオブジェクト、システム、図画、設計図などのデザイン戦略を推進するプロジェクト





03

Appendix1:中期経営計画

中期経営計画ハイライト



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

プロパティデータバンクグループ5年後の姿



@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

プロパティデータバンクグループ5年後の姿



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

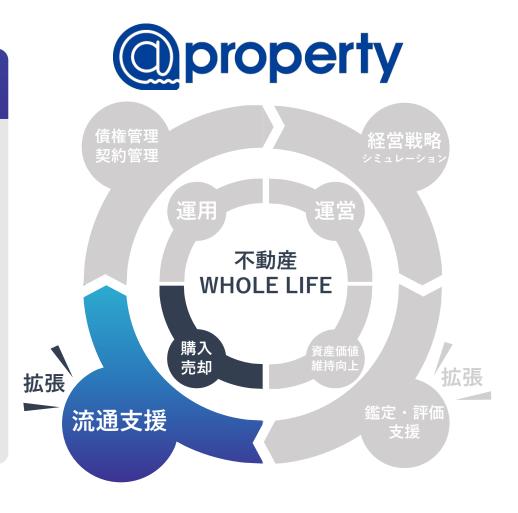
適正価格分析、出店予測分析、事業予測分析等で培ったノウハウを生かし、 透明性の高い不動産価格を試算し、@プロパティとのシナジーを生み出す

● 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



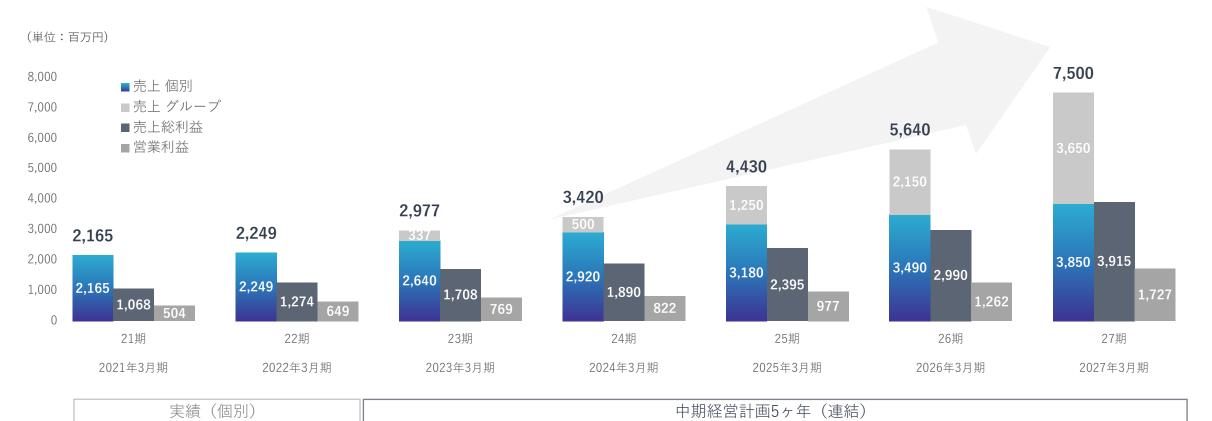


5年後売上高75億円・営業利益17億円突破を目指す

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

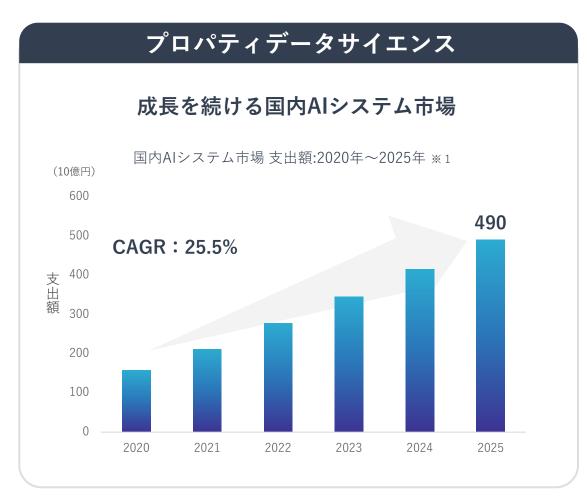
※ 不動産 WHOLE LIFE = 不動産資産の一生涯をあらわす。Whole Life Costという、LCC(Life Cycle Cost)に替わる新しい考え方で、企業等が保有する不動産資産の一生涯にかかる支出と収入の管理・評価を行い、 資産の価値向上取組も併せて評価する国際的概念を参考にしたもの

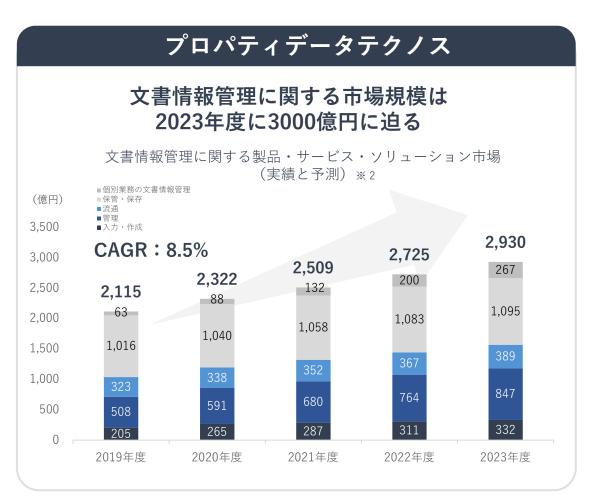


連結業績目標の前提(市場の成長性)



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



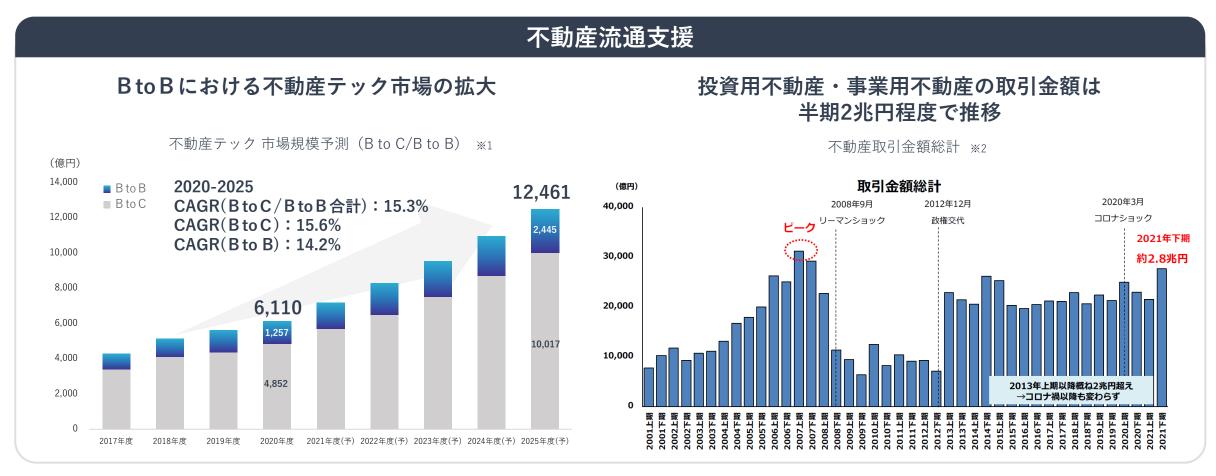


出典 ※1 IDC Japanプレスリリース「国内AIシステム市場予測、2021年~2025年」(2021年6月2日) ※2 文書情報管理関連製品・サービスの市場動向調査一令和3年度(2021年)調査— 発行:公益社団法人日本文書情報マネジメント協会(JIIMA)

連結業績目標の前提(市場の成長性)



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おり、今後日本にもその波が来ると推測されている BtoC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、BtoBにおいても同様の動きが期待される



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

連結業績目標(各段階利益)



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



5ヶ年 連結損益計算書



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

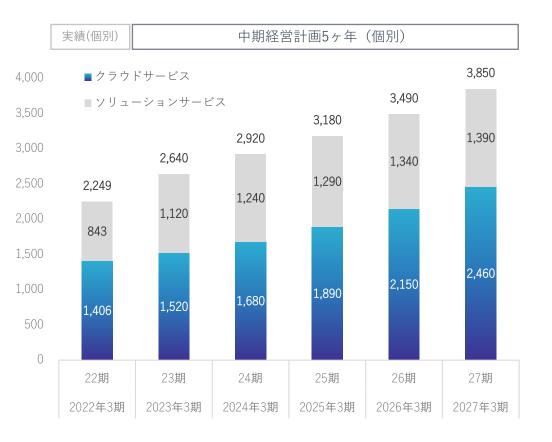
	実績	(個別)	中期経営計画5ヶ年(連結)									
		2期 年3月期		期 F3月期		ŀ期 ₣ 3月期		5期 Ę 3月期	26 2026年			'期 F3月期
(単位:百万円)	実績	前期増減額	計画	個別比較	計画	増減額	計画	増減額	計画	増減額	計画	増減額
売上高	2,249	+83 +3.9%	2,977	+728 +32.4%	3,420	+442 +14.9%	4,430	+1,010 +29.5%	5,640	+1,210 +27.3%	7,500	+1,860 +33.0%
PDB クラウドサービス	1,406	+143	1,520	+113	1,680	+159	1,890	+210	2,150	+260	2,460	+310
個別 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%	

個別売上高 5ヶ年計画



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期以降も毎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)				
(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
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



クラウドサービス売上高 5ヶ年計画



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



ソリューションサービス売上高 5ヶ年計画



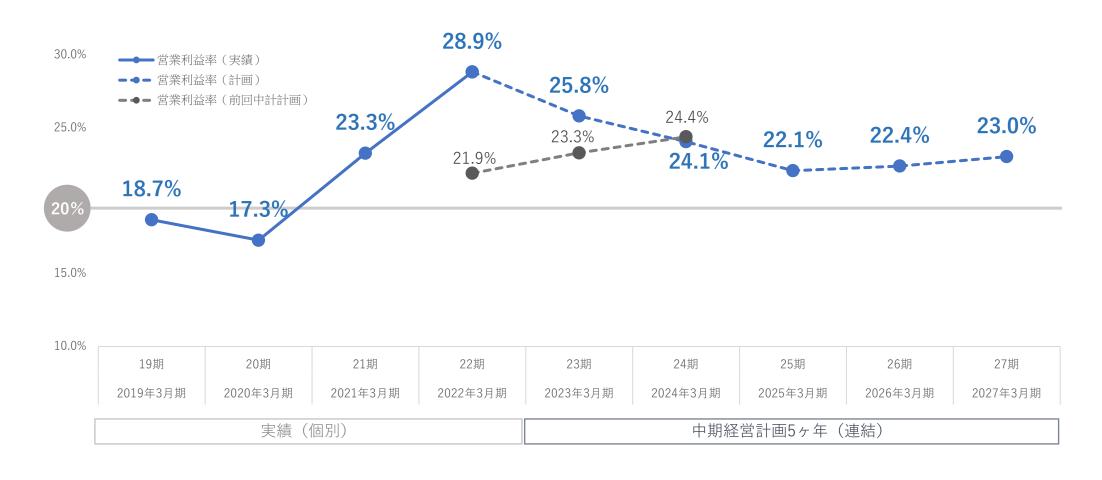
クラウドサービス成長のブースターとしてソリューションサービスも 着実に増加



【KPI】年度末累計営業利益率



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

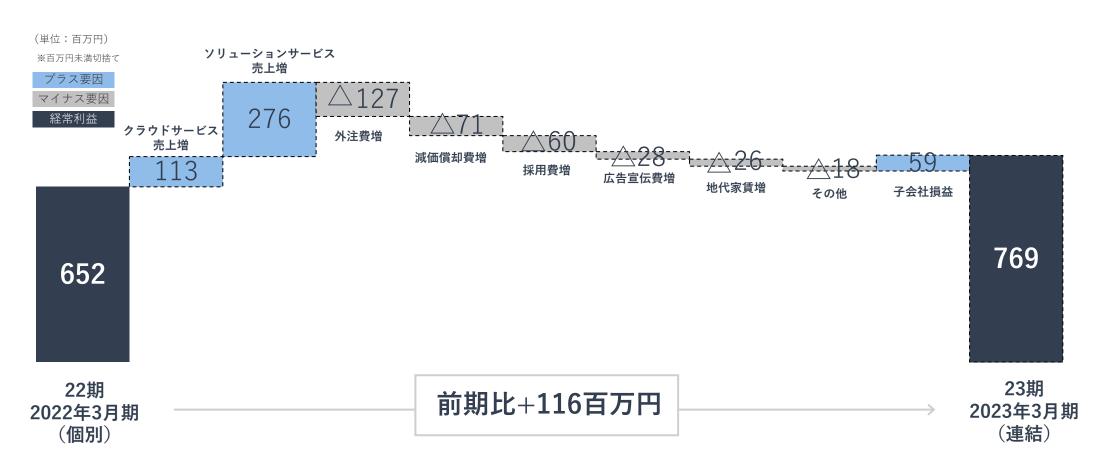


2023年3月期業績予想における経常利益増減要因



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



プロパティデータバンクグループ5年後の姿



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

	2023年3月期	>>>	2027年3月期
機能強化新機能開発	▶ 法令・税制改正対応▶ 商業施設管理強化▶ リーシングレポート強化	▶ @ナレッジ・バ ▶ プロジェクト管: ▶ コンフォート版	理機能 ▶ その他新機能
法人向け 不動産流通支援 プラットフォーム	▶ 順次必要機能をリリース		
データサイエンス	▶ 出店予測分析▶ 出店エリア検索	▶ 適正価格分析、事業予測 ▶ PDBグループ内のシナシ	引分析、管理維持分析、AI経営分析等 ジー発揮
@プロパティ基盤刷新	▶ @プロパティフ▶ マイクロサービ	- 1317	ダッシュボードシステム 新@プロパティデザイン刷新
事業提携等		▶ 事業提携▶ M & A等	



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グループの成長ロードマップ





75億

不動産DX プラットフォーム

@プロパティ内に止まらず、評価、鑑定、データサイエンス、 流通等不動産のWHOLE LIFEをフルカバー

新領域

データサイエンス分野 AI、ビッグデータを用いた新たな価値提供

プロパティデータテクノス

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 レガシーシステムからの脱却により顧客の未来戦略を支援 社内の知識を共有・創造・見える化

プロパティデータサイエンス

プロパティデータバンク

24億

Operation of the content of the c

2021年度

2026年度



04 Appendix2



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

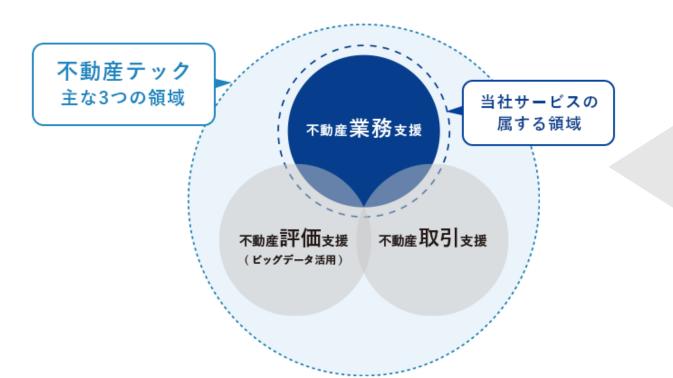
会社名	プロパティデータバンク株式会社			
代表者	武野 貞久			
設立	2000年10月2日			
本社	東京都港区浜松町1-30-5 浜松町スクエア			
事業内容	不動産・施設管理のソフトウェア提供および関 連業務			
資本金	332百万円*			
市場	東京証券取引所グロース(4389)			
従業員数				

※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



対応業務領域

- 不動産ファンド業務
- プロパティマネジメント業務
- ビルマネジメント業務
- 企業不動産管理業務 など

フロント・バックオフィス業務に対応



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



動不動産 管理

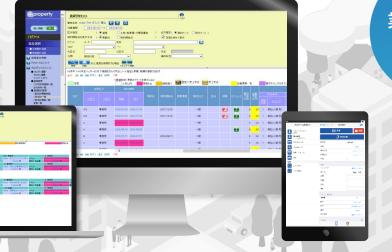


不動産会計

請求・入金 (債権管理)

賃貸借契約 管理





業務受委託 管理

経営分析

提供サービス@プロパティ (アットプロパティ)



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

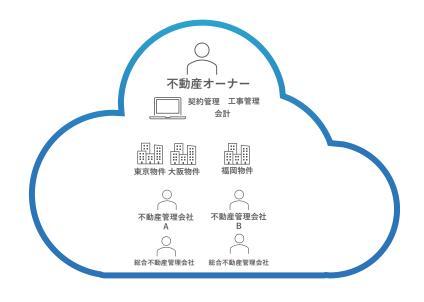
バラバラのプラットフォームでデータ管理







"ONE CLOUD"でデータ管理一本化

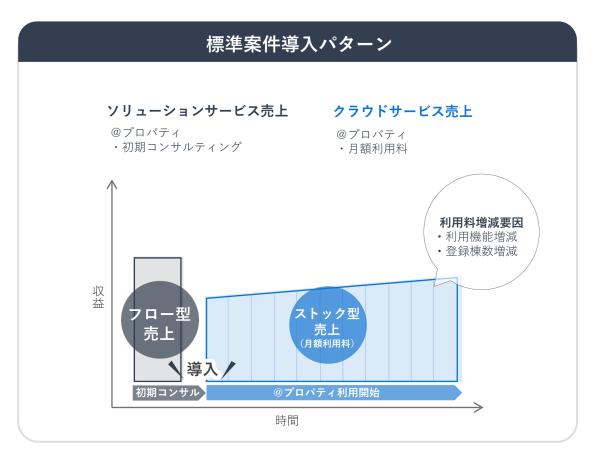


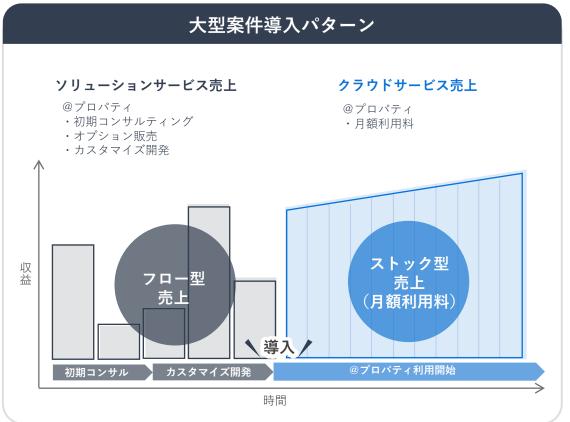
不動産ファンドや一般事業会社等の不動産管理業務をフルカバー

ビジネスモデル



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

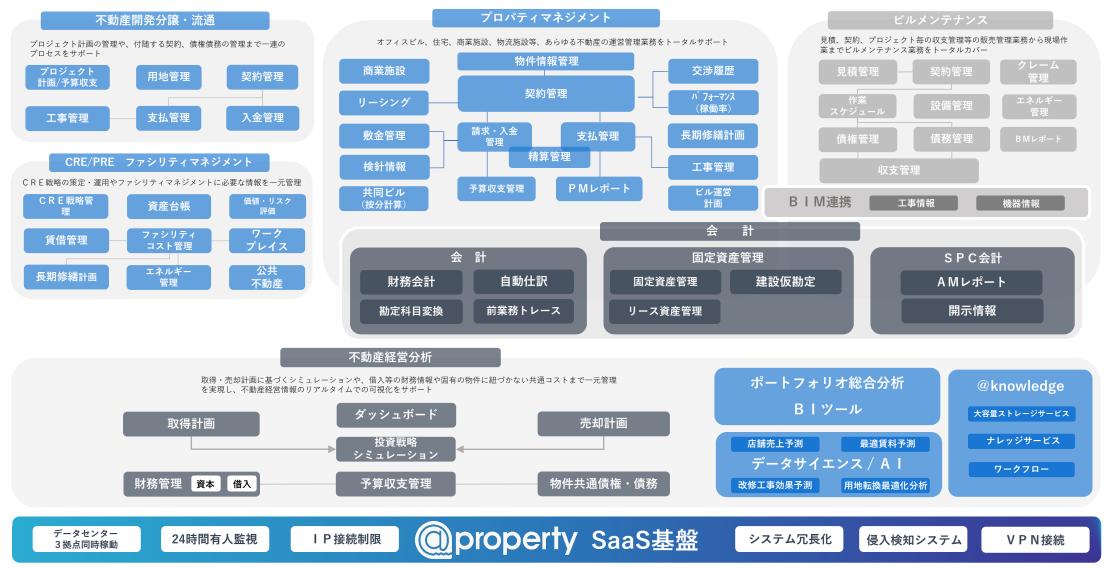




@プロパティの充実した機能群



あらゆる不動産業務に応じた機能が充実



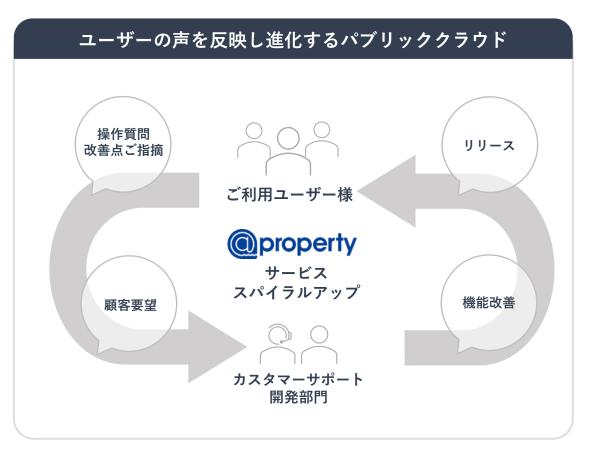
競争優位性~進化するパブリッククラウド~



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 ・インストール不要 パブリック クラウド ・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 セットアップ・インストールが必要 ソフト 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





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ヘデータを転送し、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

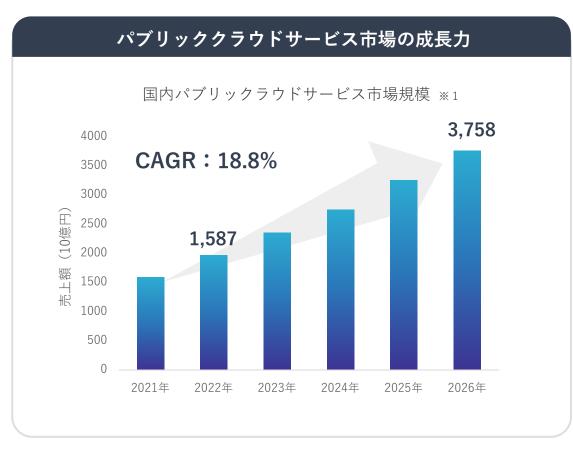


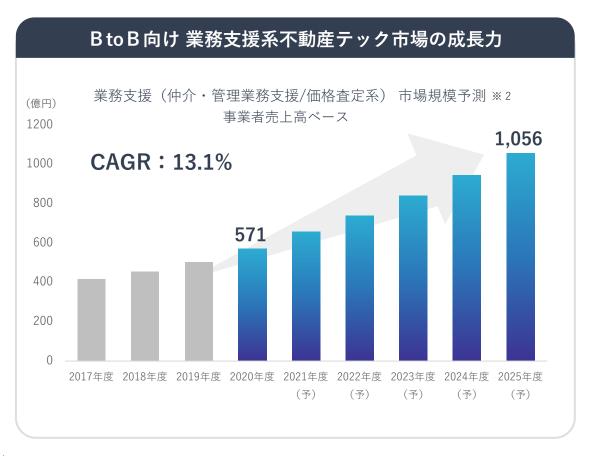
3拠点でリアルタイムにデータ同期 データ消失のない構成 データセンターの3拠点同時稼働 各拠点にてシステムを冗長化 • 信頼性の高い機器を選定

外部環境(市場の成長性)



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





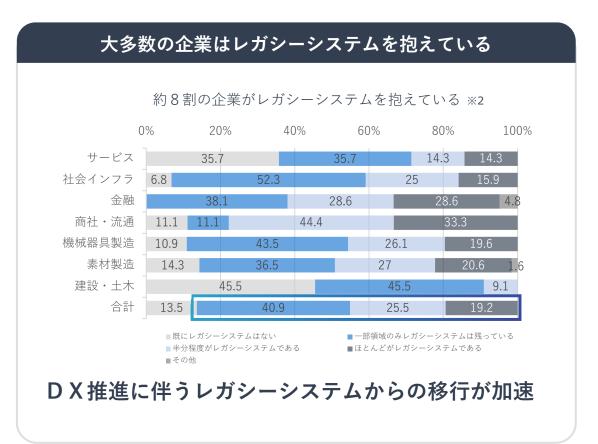
出典 ※1 IDC Japanプレスリリース「国内パブリッククラウドサービス市場 売上額予測、2021年~2026年」(2022年3月31日) ※2 株式会社矢野経済研究所「2021年版 不動産テック市場の実態と展望」(2021年7月)

外部環境(不動産産業とDX)



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





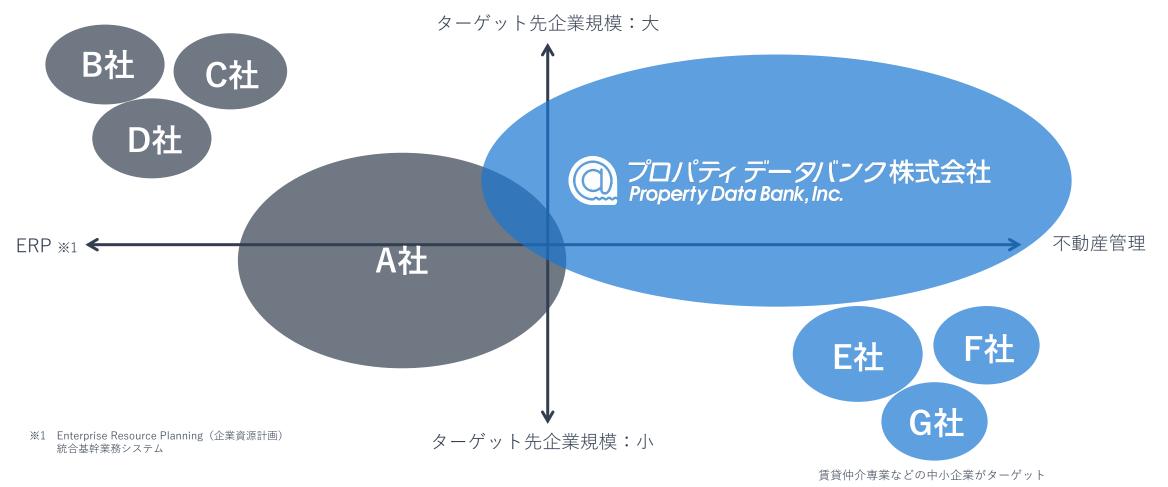
^{1 「}ICTによる経済成長加速に向けた課題と解決方法に関する調査研究(平成26年)」(総務省)をもとに当社作成

^{※2 「}デジタルトランスフォーメーション レボート~ITシステム 「2025年の崖」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

高度な不動産管理を求める顧客層に向けたサービス



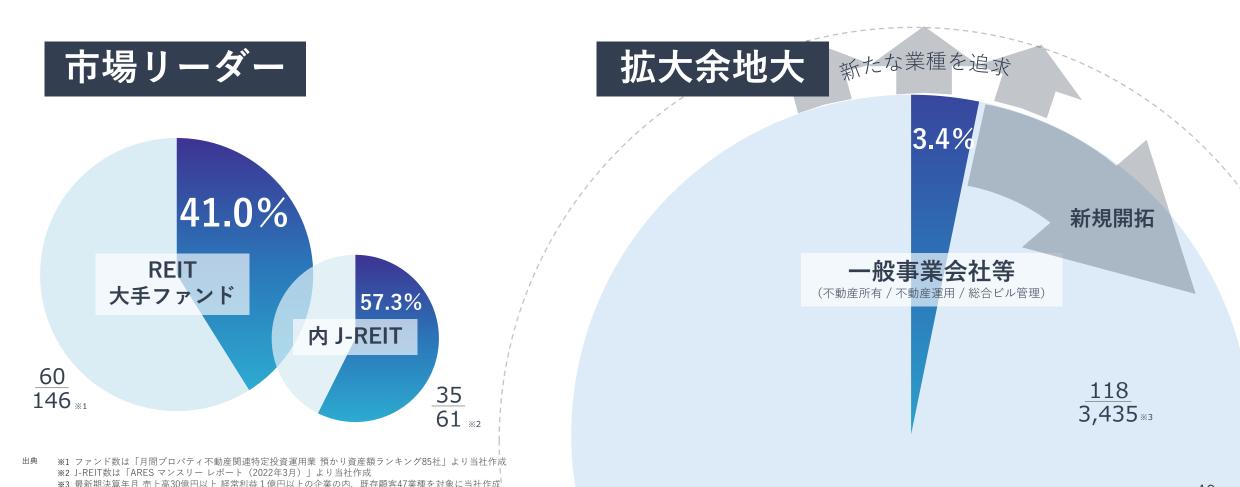
J-REIT、不動産ファンド、不動産会社、不動産管理会社、デベロッパー、生命保険会社、電鉄会社、電力会社など不動産に関わる様々な業種や業態の企業に向けた総合不動産管理サービスあらゆる会計システムともシステム連携可能



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



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	・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。
情報管理と情報漏洩 システム障害	中/短期	・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	・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。



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があることをご承知おきください。