

PROPERTY DATA BANK

2024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】2023.04 – 2024.03

2024年5月31日

INDEX

01.	2024年3月期決算概要	P.3
02.	2025年3月期業績予想	P.19
03.	中期経営計画及び成長可能性に関する事項	P.22
04.	Appendix	P.46



01. 2024年3月期 決算概要



○ 2024年3月期 業績サマリー(連結)

売上高はソリューションサービスの期ズレ及び子会社の売上未達により、前期比 Δ 11.2%
営業利益は売上高減による粗利の悪化と販管費増により、前期比 Δ 47.2%

売上高

2,516百万円
(前期比 Δ 11.2%)

経常利益

437百万円
(前期比 Δ 46.9%)

営業利益

434百万円
(前期比 Δ 47.2%)

当期純利益

298百万円
(前期比 Δ 52.4%)

※百万円未満切捨て

○ 2024年3月期 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期ズレと子会社の売上未達により、前期比△11.2%

営業利益は売上減による粗利率の悪化と販管費増により、前期比△47.2%

(単位：百万円)		2023年3月期	2024年3月期	前期比
		実績	実績	
売上高(連結)		2,832	2,516	△11.2%
プロパティデータバンク	クラウドサービス	1,514	1,650	+9.0%
	ソリューションサービス	1,150	635	△44.8%
プロパティデータテクノス		154	215	+39.3%
プロパティデータサイエンス		14	17	+22.7%
営業利益		822	434	△47.2%
経常利益		822	437	△46.9%
親会社株主に帰属する当期純利益		559	298	△52.4%

※百万円未満切り捨て

○ 期初発表業績予想に対する差異

売上高は各サービス共に未達となり、期初予想比△26.3%
 営業利益は粗利率の悪化と販管費増により、期初予想比△47.2%

(単位：百万円)		2024年3月期	2024年3月期	予想比
		期初発表業績予想	実績	
売上高(連結)		3,420	2,516	△26.3%
プロパティデータバンク	クラウドサービス	1,680	1,650	△1.7%
	ソリューションサービス	1,240	635	△48.7%
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	17	△91.1%
営業利益		822	434	△47.2%
経常利益		822	437	△46.9%
親会社株主に帰属する当期純利益		559	298	△46.6%

※百万円未満切り捨て

○ 2024年3月期 サマリー(連結)

プロパティデータバンク (計画)

- ソリューションサービスでのBPR案件による案件大型化を継続
- クラウドサービスはERP提案による案件大型化を目指す
- 一般事業会社への提案を拡大

(売上高) 2,286百万円

- 複数のプロジェクトで、当初想定より案件規模が拡大。それにより、案件自体が長期間化し、売上計上のタイミングが後ろ倒し
- 引き続き、一般事業会社の大型案件の受注状況は順調

プロパティデータテクノス (計画)

- 不動産関連文書のデジタル化サービスを拡大
- 文書管理ソリューションの提案拡大
- BPO事業に進出

(売上高) 215百万円

- 文書管理ソリューションは拡大傾向にあり、Q4は前年比+20%
- BPO事業は、KJRマネジメントから初の受託
- その他事業はほぼ計画通り

プロパティデータサイエンス (計画)

- 「Speed ANSWER(スピードアンサー)」を店舗の出店段階から、出店後の運営管理まで担う総合店舗運営管理サービスに転換し、拡販に注力する

(売上高) 17百万円

- 従来のSpeed ANSWERについては、モデル作成に遅れ。
- @commerceはPDB社において開発完了。販売はPDSで2024年月月から開始

新規サービスへの取組み (計画)

- 新サービスを複数開発中
 - Speed ANSWER for Web(仮称)の開発、-DXプラットフォームの開発
- @knowledgeを今夏に全面リニューアル
- BIMは事業化を推進

- @commerceは、1月にサービス・ローンチ。受注に向けて提案中
- DXプラットフォームは、PDB-Platformとして開発中
- @knowledgeは12月末にサービスリリースし、複数社で利用開始
- WEBアプリやモバイルアプリに強味を持つREIVO(株)を3/29付けで買収
- BIMを活用した@iwms・@cmmsをローンチ

○ 修正業績予想に対する差異

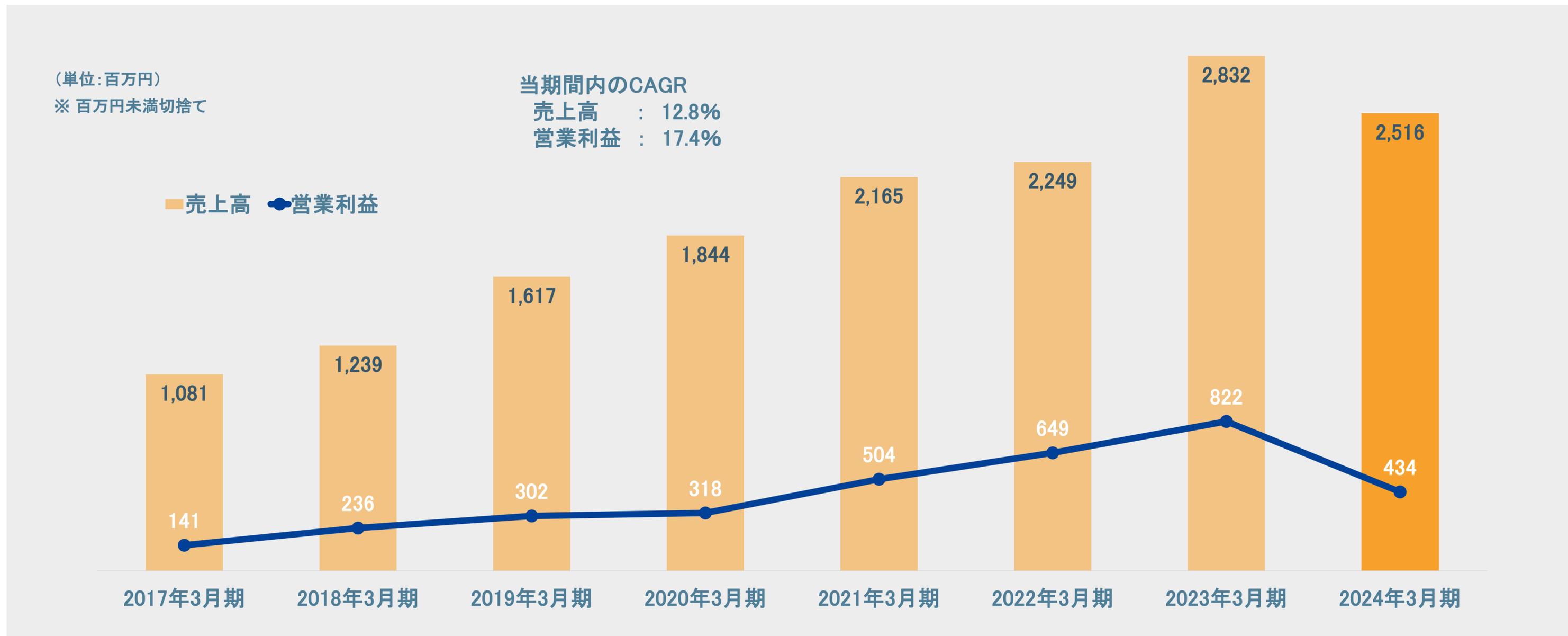
売上高はソリューションサービスが修正値を下回ったものの、クラウド収益が伸長し未達分をカバー
営業利益は減価償却費の想定以上の減少および広告宣伝費の計上のズレ等から、修正値を大幅に上回る結果となった

(単位：百万円)		2024年3月期	2024年3月期	予想比
		修正業績予想	実績	
売上高(連結)		2,520	2,516	△0.1%
プロパティデータバンク	クラウドサービス	1,641	1,650	+0.6%
	ソリューションサービス	644	635	△1.3%
プロパティデータテクノス		215	215	0.0%
プロパティデータサイエンス		18	17	△6.1%
営業利益		360	434	+20.6%
経常利益		361	437	+21.1%
親会社株主に帰属する当期純利益		246	298	+21.3%

※百万円未満切り捨て

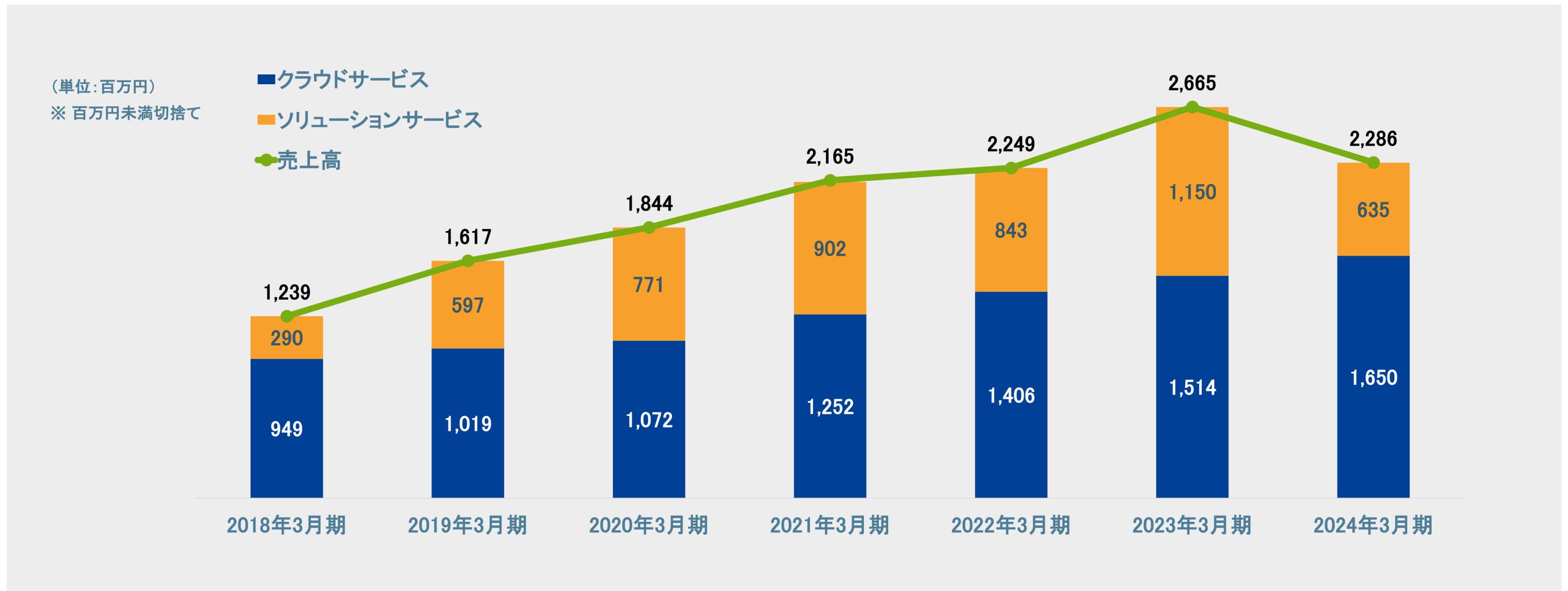
○ 売上・営業利益率推移

24年3月期は上場来初の減収減益となったが、業績の拡張トレンドは継続している。



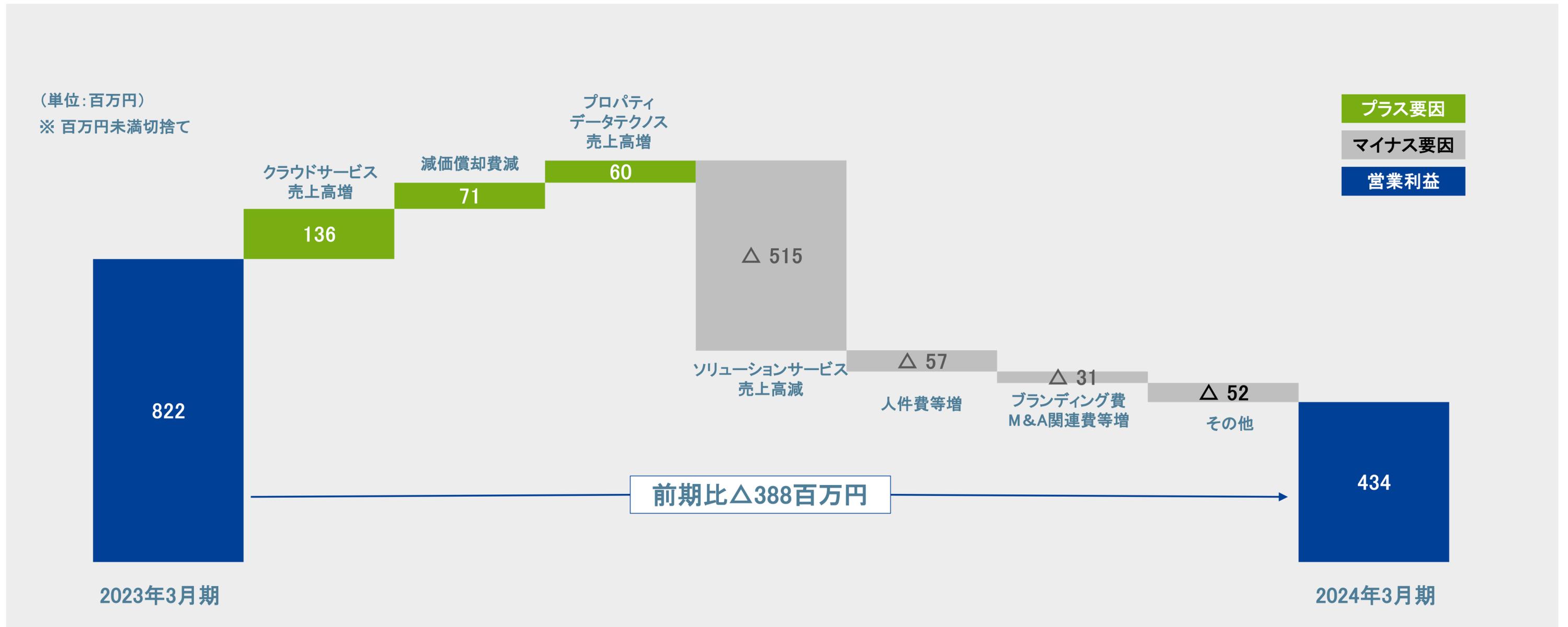
@property売上推移

2024年3月期は一般事業会社における@propertyの利用が拡大。空港運営会社、電力会社などの利用開始
クラウドサービス収益は大型案件の効果もあり、順調に拡大している



○ PDB単体の営業利益増減要因のグラフ

ソリューションサービスの売上減が営業利益減少の最大の要因
2025年3月期以降の成長にむけた新サービス等の準備費用も減益要因の一部



○ 財務の健全性 / 資本効率 / 株主還元

自己資本比率は84.6%と安定した水準を維持

	2023年3月期 (連結)	2024年3月期 (連結)
自己資本比率	76.8%	84.6%
現預金比率	48.1%	48.0%
ROE	20.6%	9.4%
ROA*	15.8%	7.6%
フリー・キャッシュ・フロー**	595百万円	103百万円
配当性向	18.5%	39.0%
DOE	3.8%	3.7%

・2023年3月期より連結決算開始も、財務の健全性・資本効率は高レベルで維持

・2024年3月期はM&A、AIプラットフォームの著作権購入等の投資があったが、フリー・キャッシュ・フローの範囲内

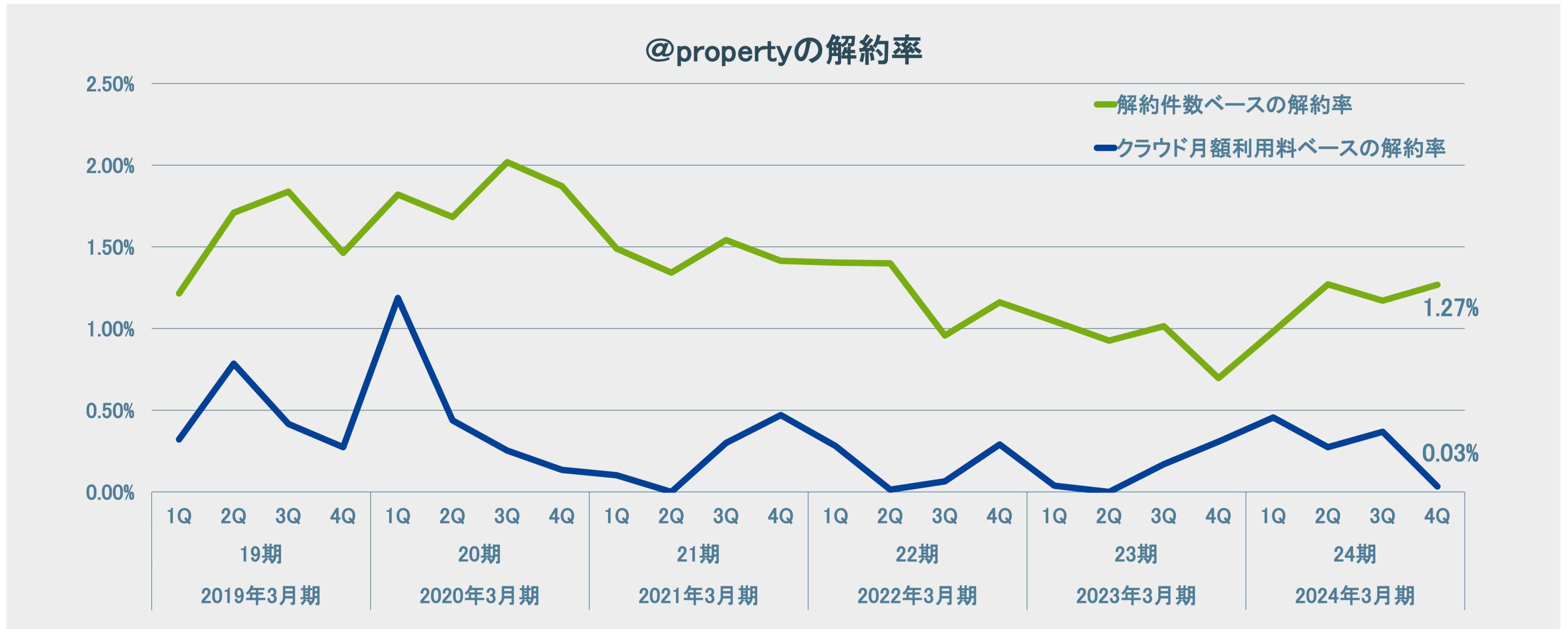
・株主還元に関しては、前年と同じく1株当たり20円を維持

*ROA：親会社に帰属する当期純利益で計算

** FCF：営業CF + 投資CFで計算

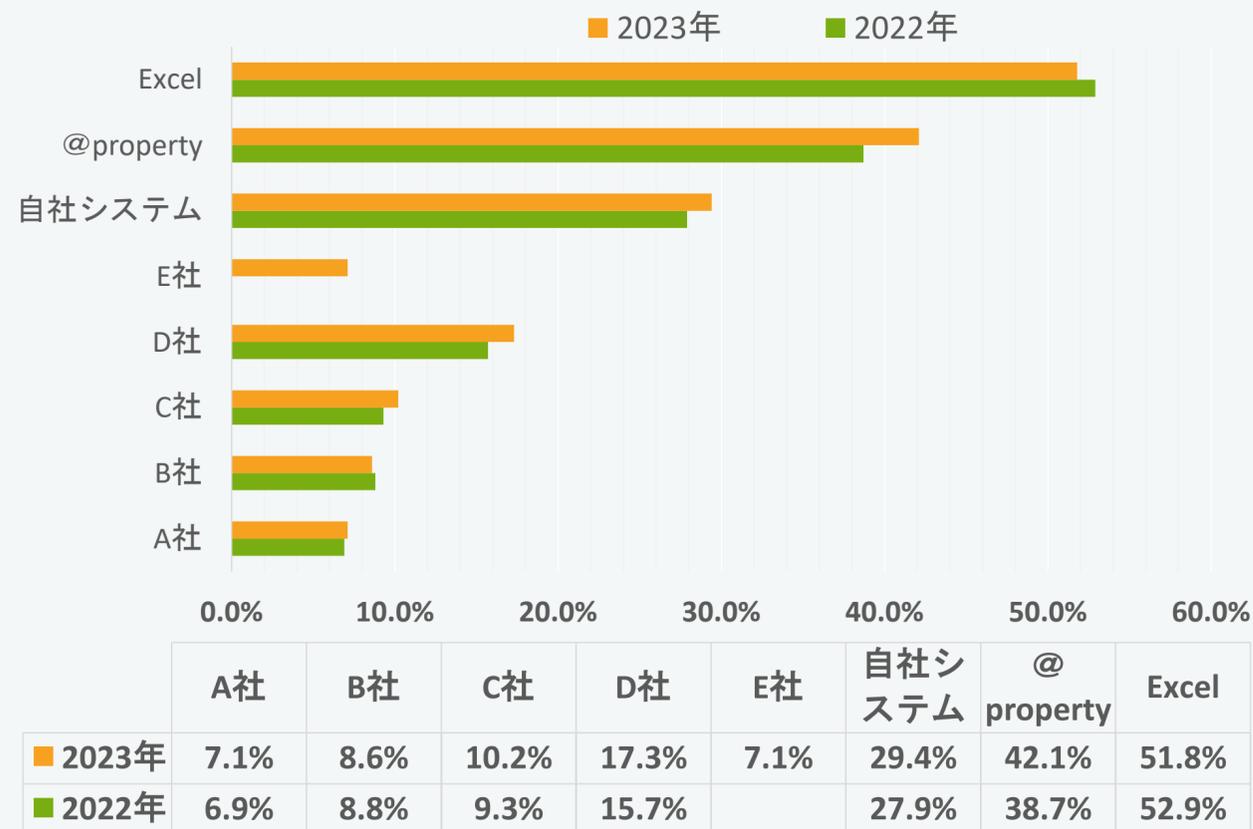
@property 解約率

件数ベースの解約率は1.27%、月額利用料ベースの解約率は0.03%
月額利用料が少なく、@propertyの利用が進んでいない顧客が解約の傾向



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



2022年 **38.7%** → 2023年 **42.1%**

- ・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を継続するだけでなく、大幅シェアアップを達成
- ・@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「業務管理システム調査」
（不動産管理を目的とした専用ツールにおける国内シェア）

ソリューションサービスは1億円以上の案件が前期比25pt減少 クラウドサービスは月額100万円以上の顧客が増加
 大型案件の期ズレの影響の為に大型化比率は減少したが、足元受注の大型化案件の比率は上昇している

ソリューションサービス 案件大型化



- ・システム販売から、BPR※提案で顧客に付加価値を提供するスタイルへ移行中
- ・ソリューションサービスで案件大型化が進行しているものの、2024年3月期は大型案件の期ズレにより前期比で大幅減少
- ・クラウドサービスは案件大型化が進展し、月額100万円以上の顧客が増加

※BPR Business Process Re-engineering (ビジネスプロセス・リエンジニアリング)
 「業務内容の抜本的な変更」

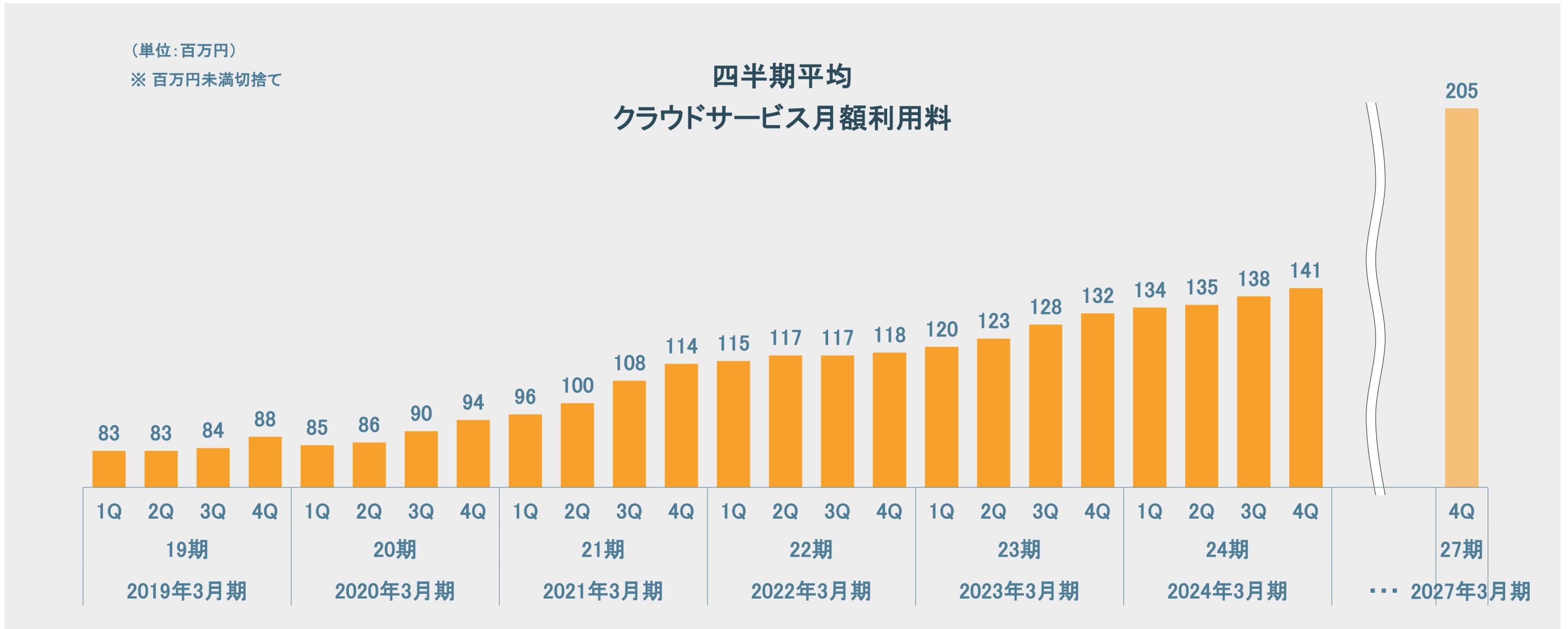
クラウドサービス月額利用料 価格帯の変化



月額100万円以上の顧客が増加
 上場前の38%から57%に上昇

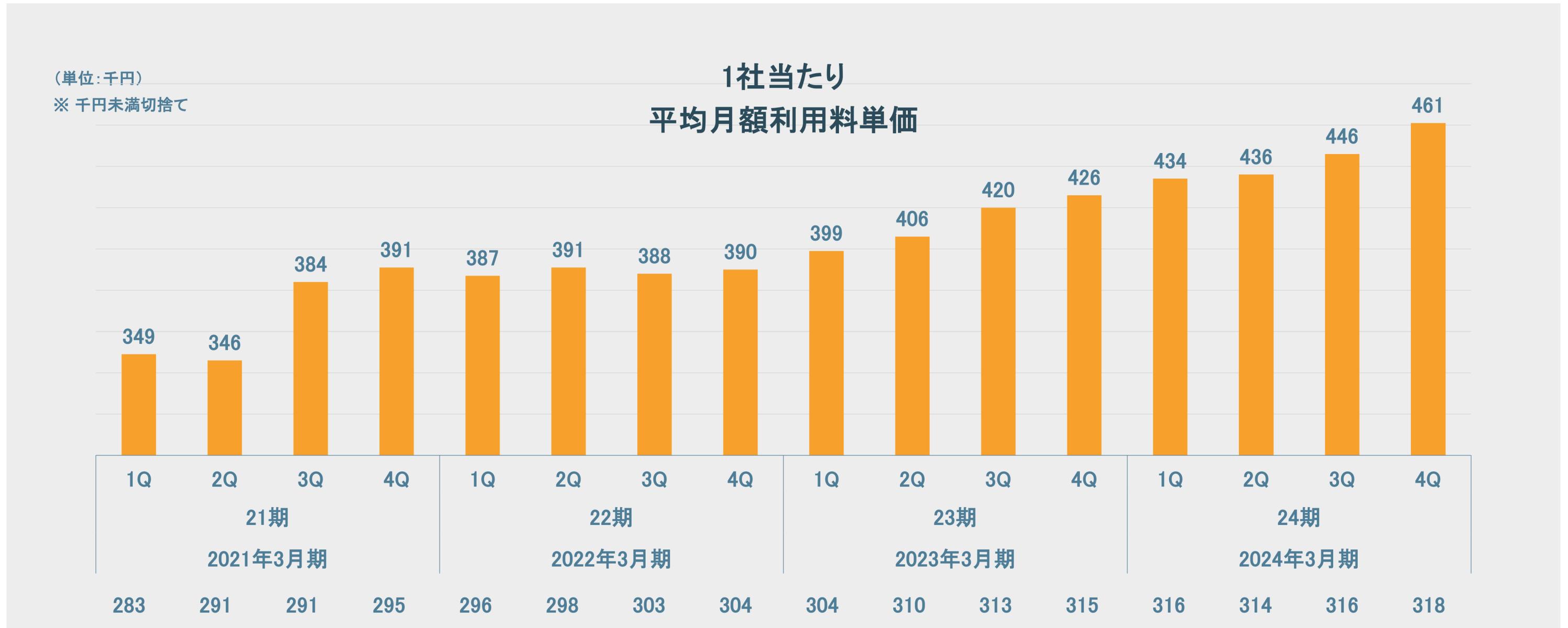
○ クラウドサービス月額利用料(Q平均)

クラウドサービス月額利用料は拡大傾向続く



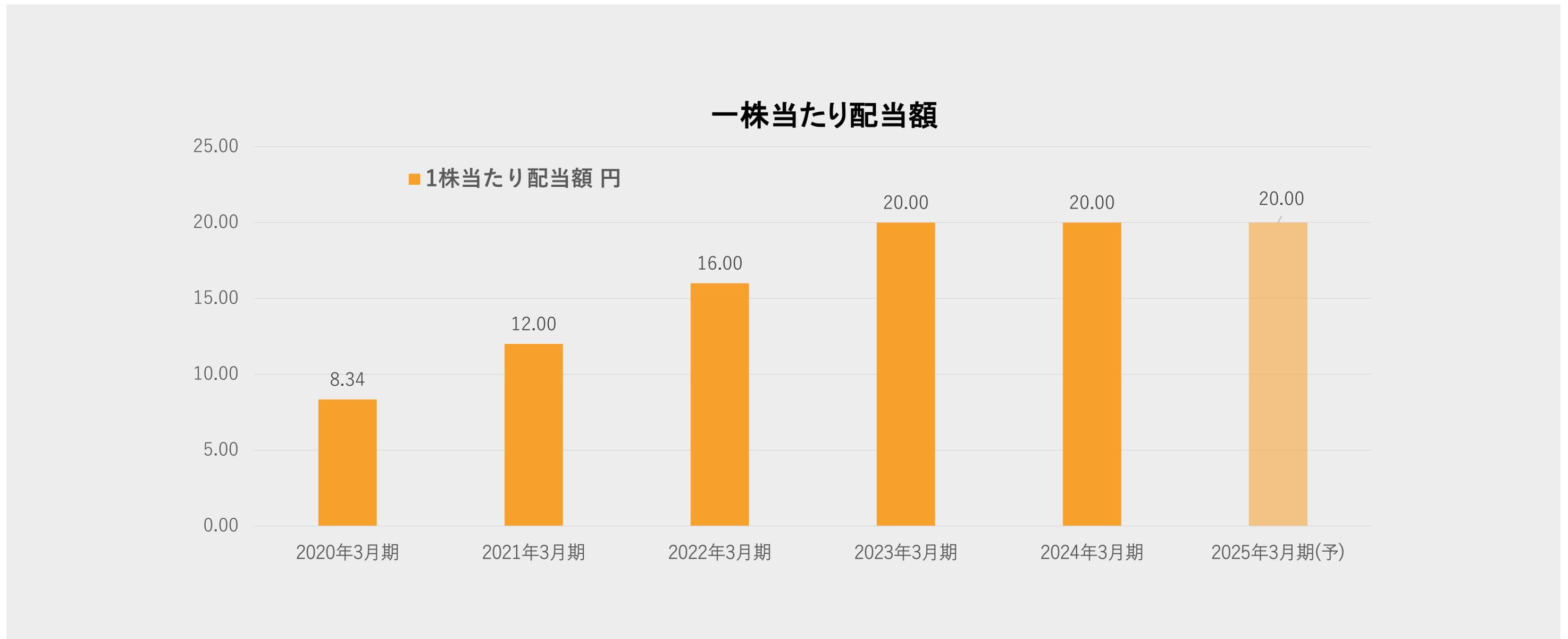
○ 1社当たりのクラウドサービス月額利用料単価

1社当たりの平均月額利用料単価は、大口案件(事業会社)の消化により順調に拡大
また、既存顧客の継続利用を獲得



○ 配当

2024年3月期の一株当たり配当額は20円を維持



02. 2025年3月期 業績予想



○ 2025年3月期 通期連結業績予想

2025年3月期も中計達成に向けた基盤づくりは継続する一方、中計3年目として収益拡大にも積極的に取り組む
営業利益は、基盤づくりの為の投資は継続するものの、営業利益率20%台への回復を見込む。

(単位：百万円)		2024年3月期	2025年3月期	前年比
		実績	業績予想	
売上高(連結)		2,516	3,980	+58.2%
プロパティデータバンク	クラウドサービス	1,650	1,790	+8.4%
	ソリューションサービス	635	1,240	+95.1%
プロパティデータテクノス		215	300	+39.1%
プロパティデータサイエンス		17	300	+1590.1%
新規サービス		—	350	—
営業利益		434	830	+91.1%
経常利益		437	830	+89.8%
親会社株主に帰属する当期純利益		298	570	+91.1%



2025年3月期 計画

プロパティデータバンク (計画)

(売上高) **3,030**百万円 (前期比) **+743**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状況は旺盛

プロパティデータテクノス (計画)

(売上高) **300**百万円 (前期比) **+84**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 (計画)

(売上高) **300**百万円 (前期比) **+282**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 (計画)

(売上高) **350**百万円 (前期比) **+350**百万円

- PDB-Platformを核とした新規事業の開発を進める
- 昨年、著作権を購入した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

03. 中期経営計画及び成長可能性に関する事項



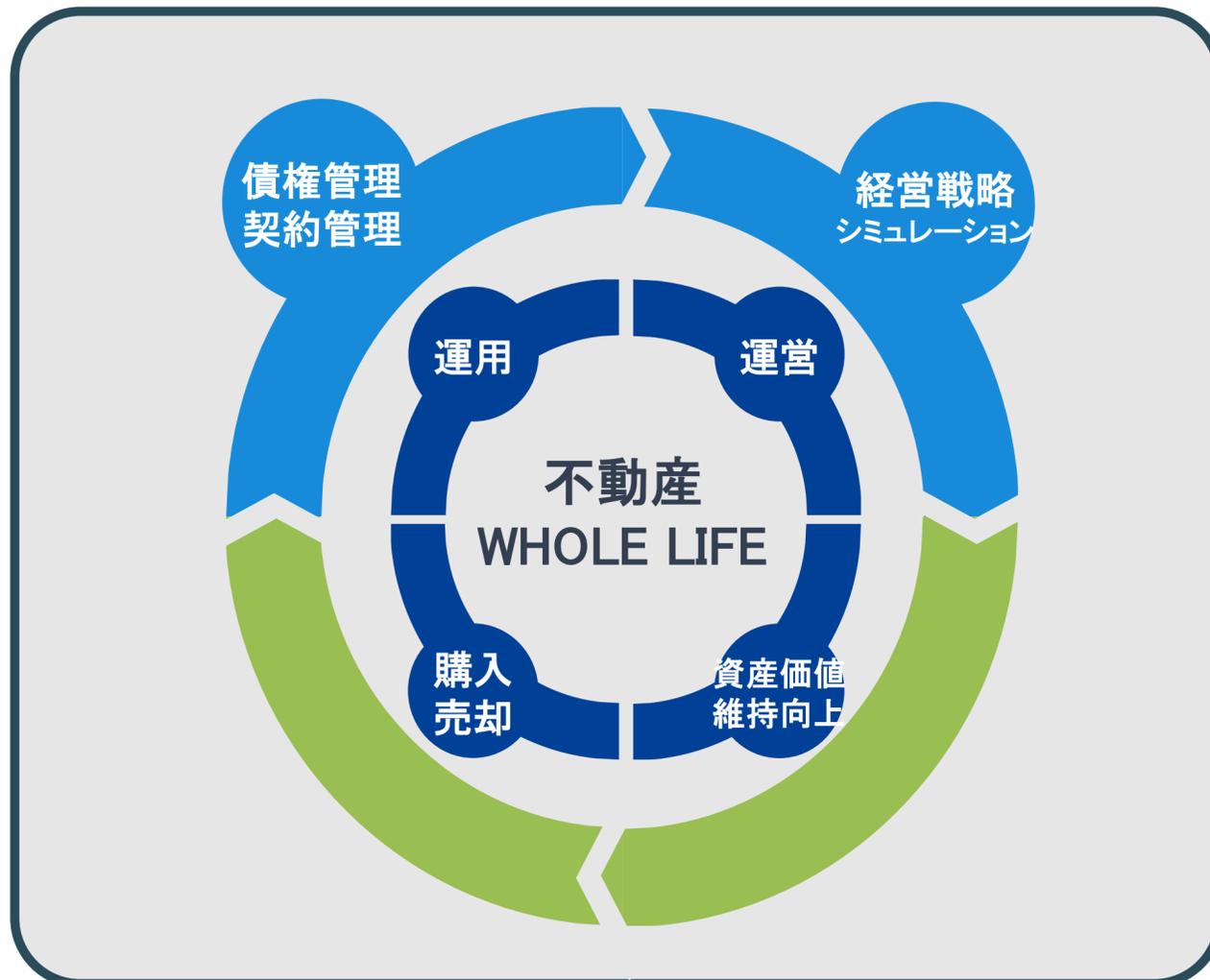
プロパティデータバンクグループ成長戦略

@propertyと不動産 WHOLE LIFE

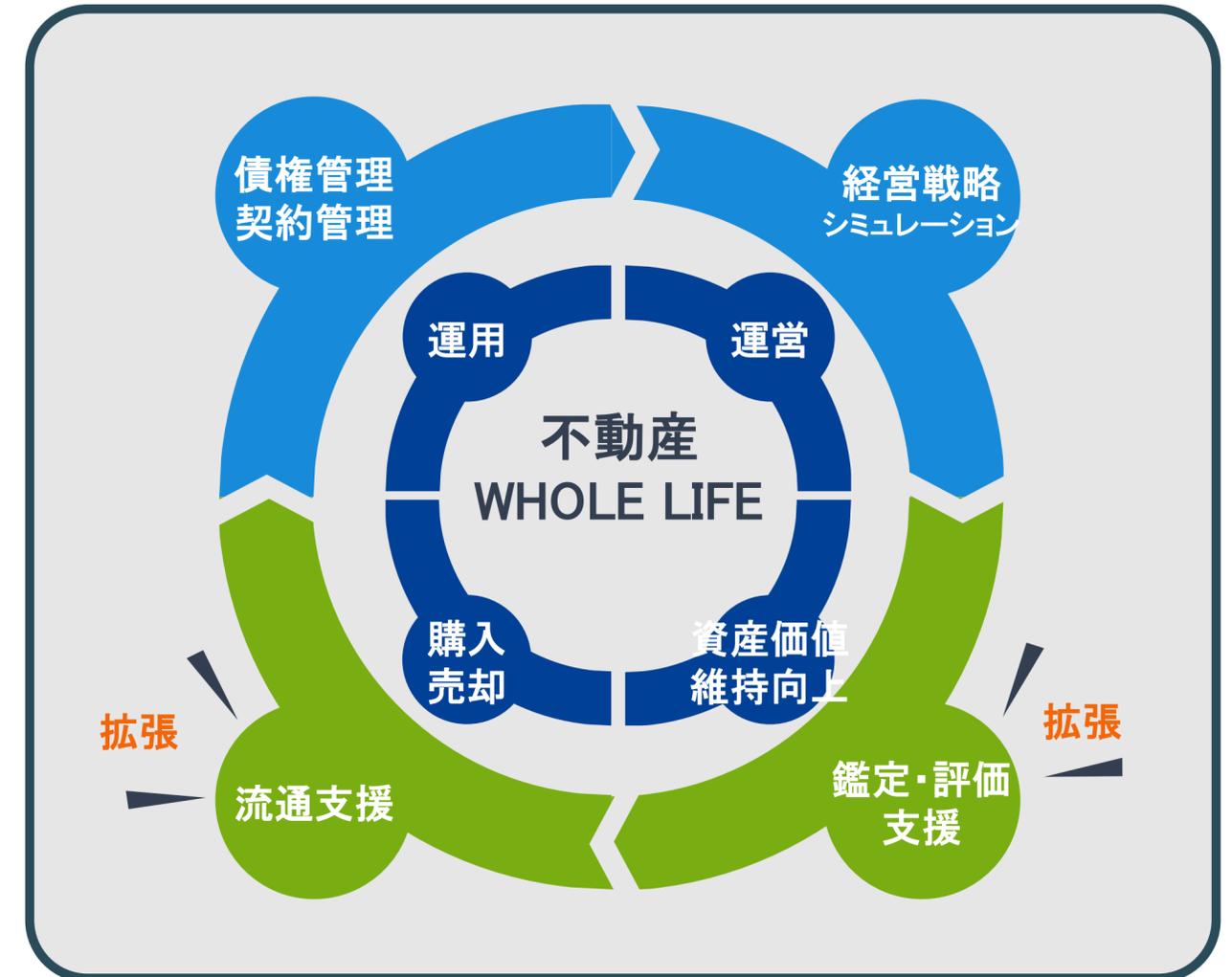
企業等が保有する不動産資産の「取得・管理運営・売却」までの一生涯をあらゆる不動産 WHOLE LIFE ※を@propertyでフルカバー
顧客の不動産資産の一生涯に寄り添い、事業を根幹から支えるPDB-Platformの完成

@property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

現在

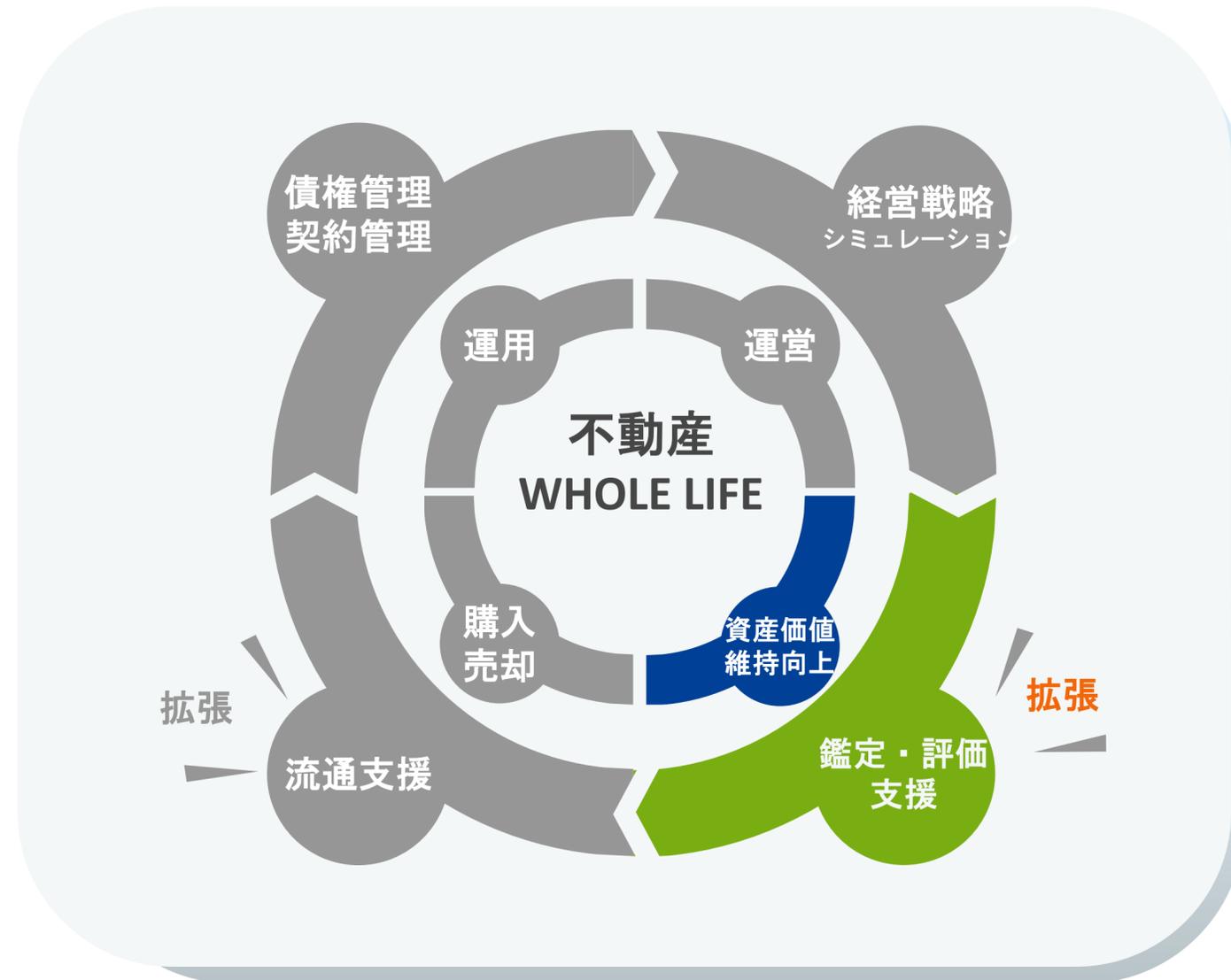


中計達成時



不動産 WHOLE LIFE 前期の取組みと当期の展開

資産価値・維持向上に向けた取組み



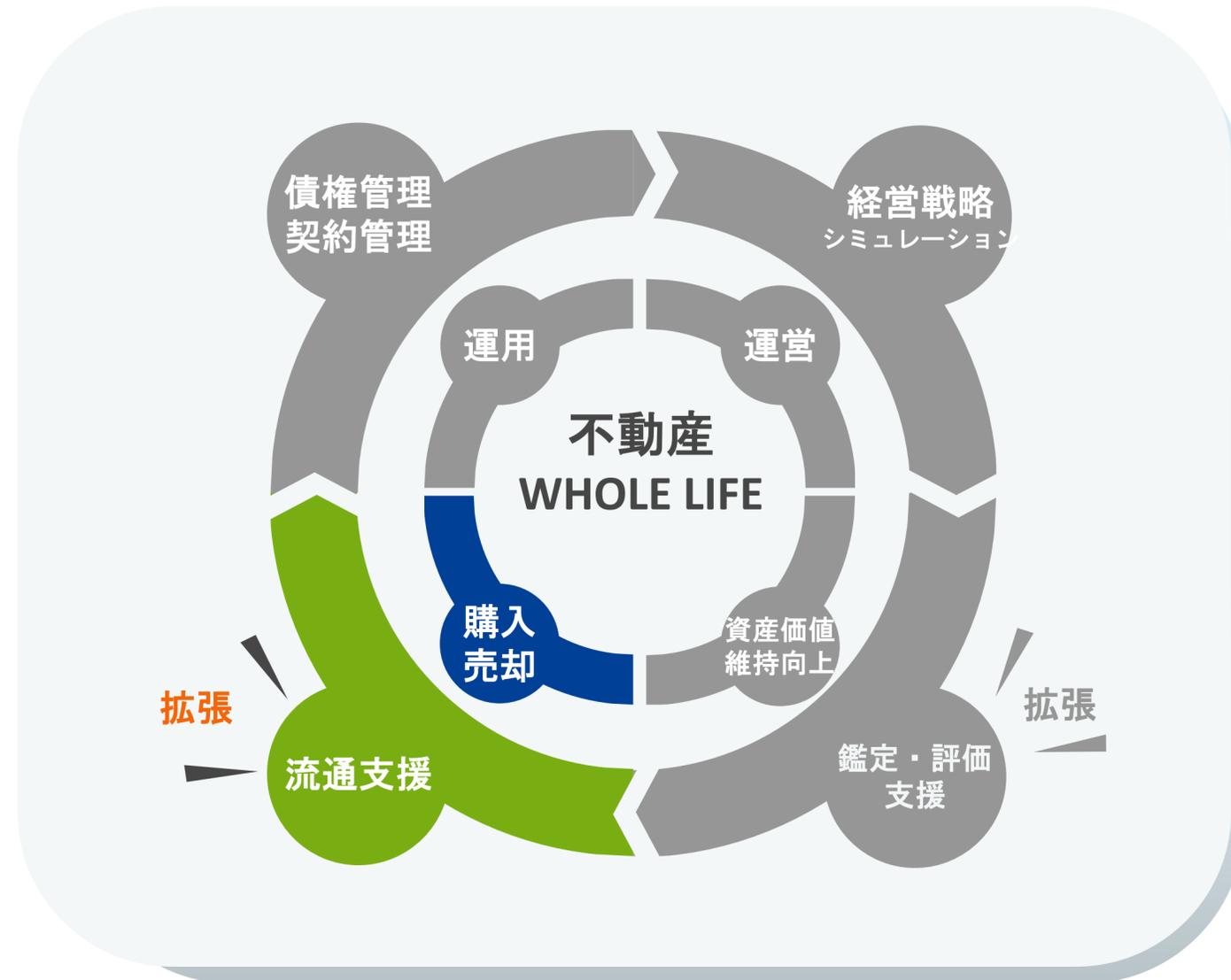
@propertyのデータ活用で付加価値提案

- ① @property内にあるリアルなビックデータの活用
- ② ワンストップ・サービスを実現するPDB-Platformの構築

2024年3月期の進展としては、@commerceにおいて地図上における不動産案件を可視化する機能を付加した。
引き続きビックデータの活用に取り組むとともに、PDB-Platformの拡充により、新機能の提供に取り組む

○ 不動産 WHOLE LIFE 前期の取組みと当期の展開

法人向け不動産流通支援プラットフォーム



法人向け不動産流通支援への展開

- ① 不動産流通における情報のやり取りをDX化
- ② 不動産文書のデジタル化から、流通市場のDX化を支援

2024年3月期は、プロパティデータテクノスにおいて、BPO事業を開始。プロパティデータサイエンスにおいて、「Speed ANSWER for web(仮称)」を「@commerce」としてローンチし、出店に関する情報の収集から、出店後の運用管理まで一元的に管理する機能の提供を行った。

今後は、プロパティデータテクノスにおいて、引き続き文書管理サービスの拡充に取り組むとともに、BPO事業の拡大にも努める。一方、プロパティデータサイエンスにおいては、AIを活用して「Speed ANSWER」の売上予測機能の拡充を行う。

○ 2025年3月期業績の計画変更について

2025年3月期業績予想は中期経営計画から、以下の理由によりやや乖離(次頁参照)

①売上高未達の理由

プロパティデータバンク



・2024年3月期の大型プロジェクトの期ズレにより、2025年3月期クラウドサービスが未達
・ソリューションサービスは、上記の期ズレにより案件のスタート時期が重なったことによりリソース・アロケーションに影響

プロパティデータテクノス



案件はあるもののリソースの確保に遅れが出た

プロパティデータサイエンス



2024年3月期の@commerceの開発遅れが、2025年3月期の売上計上にも影響

その他(新規サービス)



2024年3月期に想定していたM&A案件が1件成就できなかった

②利益未達の理由

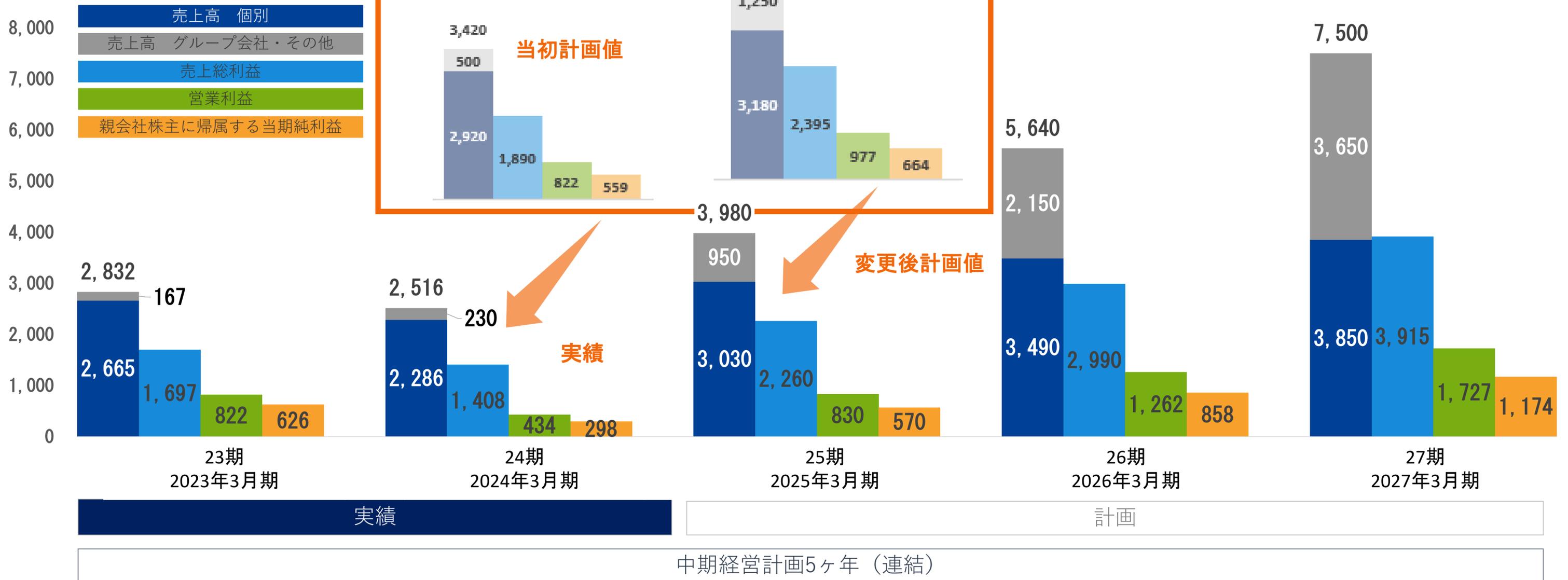
上記売上高未達による粗利減少の影響

連結業績目標（変更後）

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は、5年間平均で年率10%を超える成長を継続
 プロパティデータサイエンス、プロパティデータテクノス、および新規サービスの拡大が中期経営計画達成のカギとなる

(単位：百万円)



○ 最重要指標は「売上」と「営業利益率」(変更後)

中期経営計画5ヶ年(連結)

		23期 2023年3月期 (実績値)	24期 2023年3月期 (計画値)	24期 2024年3月期 (実績値)	25期 2025年3月期 (当初計画値)	25期 2025年3月期 (業績予想)	26期 2026年3月期 (計画)	27期 2027年3月期 (計画)
売上合計		2,832	3,420	2,516	4,430	3,980	5,640	7,500
プロパ ティ データ バンク	クラウド	1,514	1,680	1,650	1,890	1,790	2,150	2,460
	ソリュー ション	1,150	1,240	635	1,290	1,240	1,340	1,390
プロパティ データ テクノス		154	200	215	400	300	450	650
プロパティ データ サイエンス		14	300	17	350	300	700	1,000
新規 サービス		-	-	-	500	350	1,000	2,000
営業利益率		29.0%	24.1%	17.3%	22.1%	20.9%	22.3%	23.0%

当社の中期経営計画において最重要指標は「売上」と「営業利益率」

- ・当社が目指すのは「事業規模の拡大」と「収益率の維持による財務の安定性」
- ・今中期経営計画の売上の達成と、営業利益率20%以上の維持をKPIとする
- ・今期も営業利益率20%以上を維持する予定。
- ・営業利益率を維持しながら、売上拡大の為に新サービスへの投資、広告宣伝、人材への投資を積極的に行う

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

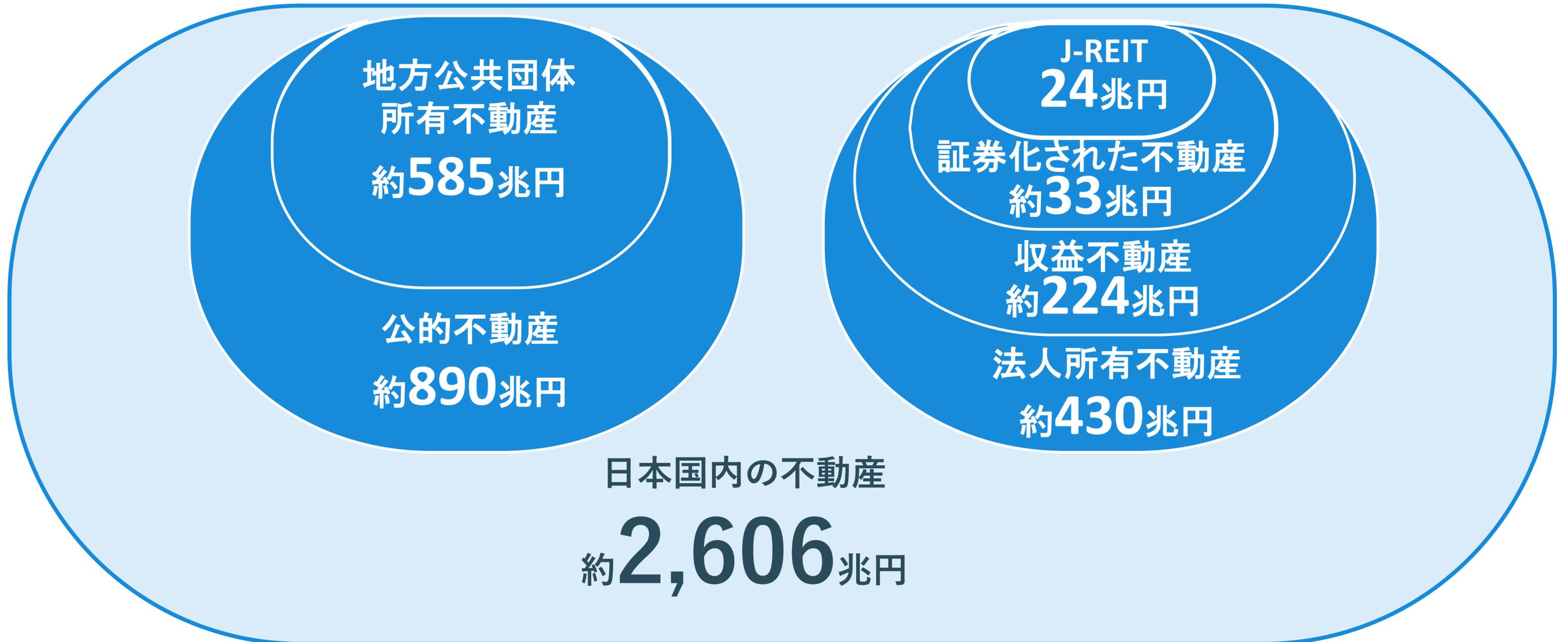


仕組革新

- ・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

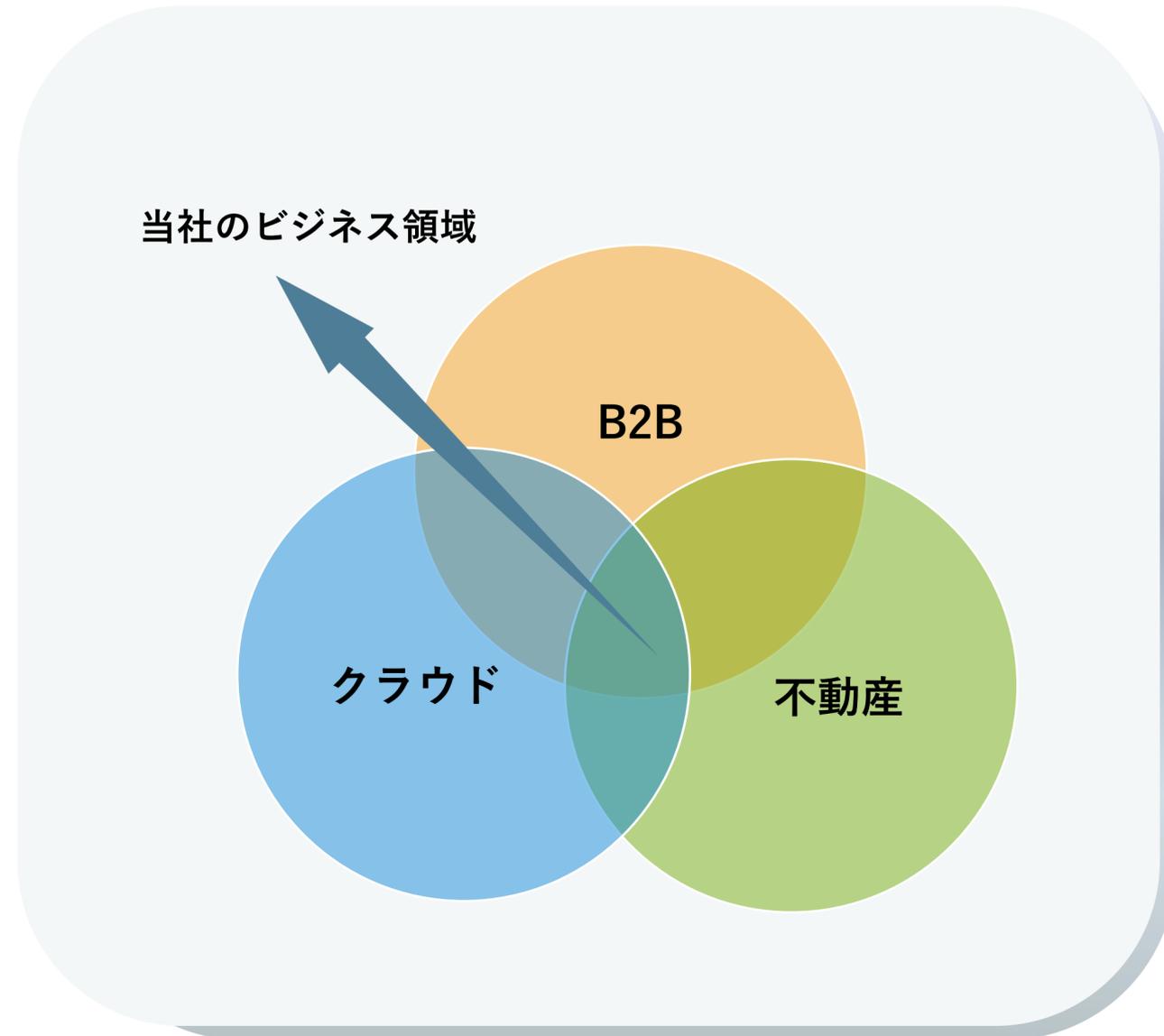
市場規模

日本の不動産資産規模は約2,600兆円
当社のビジネス領域(法人所有不動産と公的不動産)は約1,320兆円



○ 事業領域

B2B × クラウド × 不動産のビジネス領域で成長



当社のビジネス領域

- ・ B2Bの中でも、大企業に特化

当社の顧客

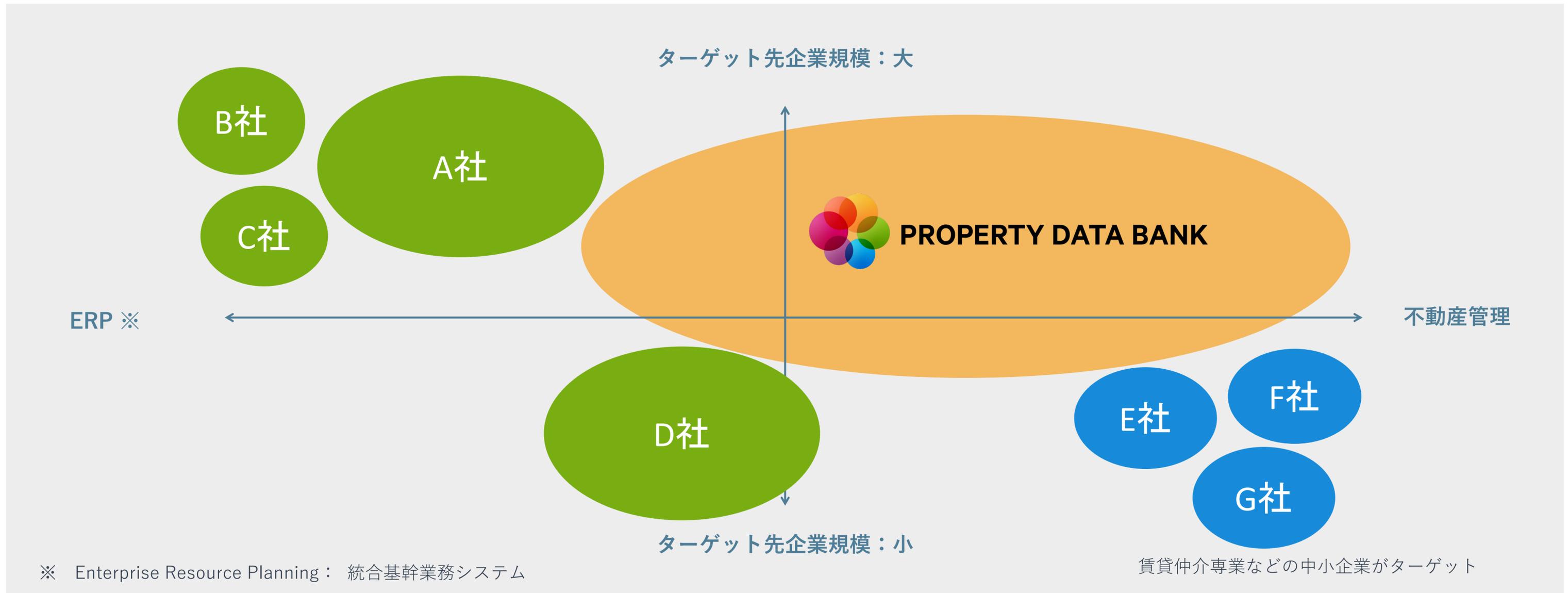
- ・ REIT / 私募REIT
- ・ 一般事業会社
(不動産を保有している企業)
例：電力、鉄道、小売、保険
- ・ 官公庁

「@property」 サービスサイト

<https://propertydbk.com/>

競合状況

@propertyの財務機能拡大により、不動産関連企業のみならず、様々な業種への展開が可能に

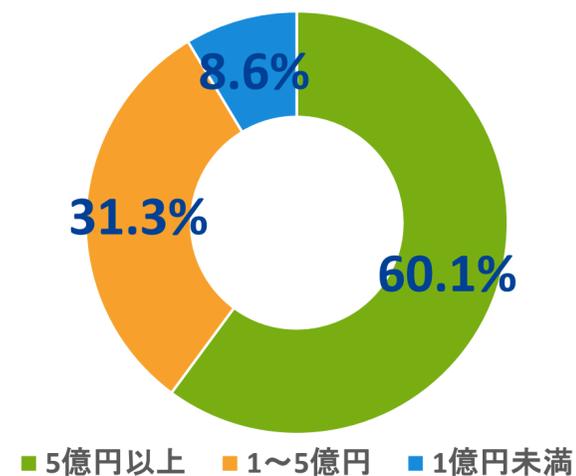


2025年3月期の営業方針

2025年3月期は以下の3つのポイントを強化いたします。

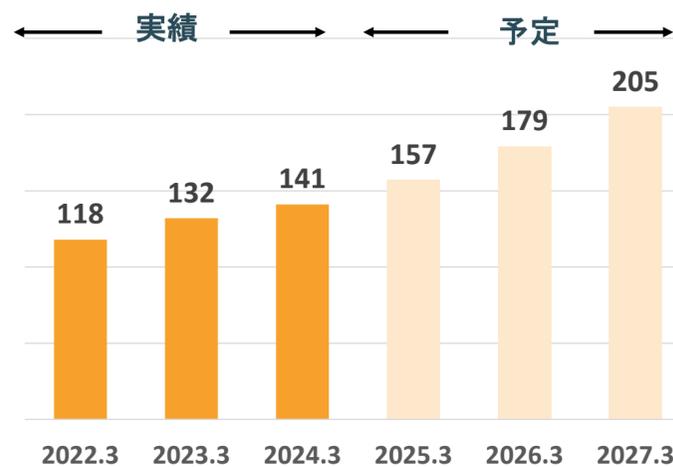
01. 大型案件受注の継続

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。



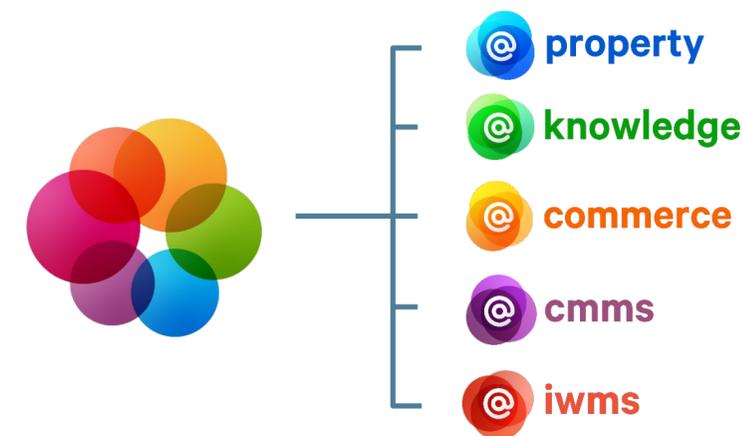
02. クラウド収益の拡大

@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。

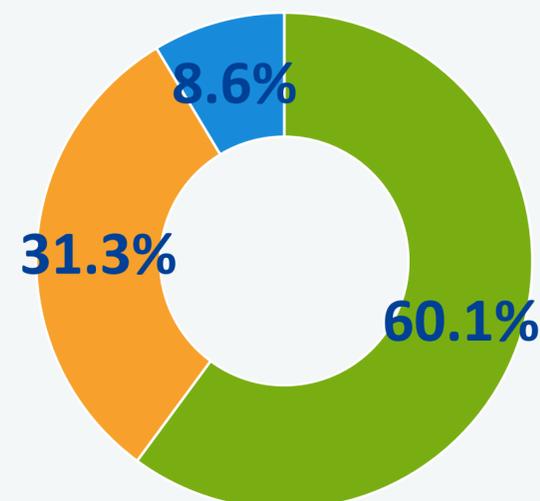


対象顧客・対象領域の拡大と新規顧客の拡大強化

○ 営業方針 01. 大型案件の受注継続

大型案件の引き合いは引き続き旺盛。大型案件の受注を通して、クラウド収益の拡大を目指す
2月末時点と比較し2億円減少しているが、3月・4月に売上計上されたため

大型案件の受注ストック



18億円の
受注ストック

※2024年4月末現在

■ 5億円以上 ■ 1～5億円 ■ 1億円未満

※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。

- ・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。

○ 営業方針 02. クラウド収入の拡大

ワンソース・マルチユースのパブリッククラウドの訴求を強化します

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。

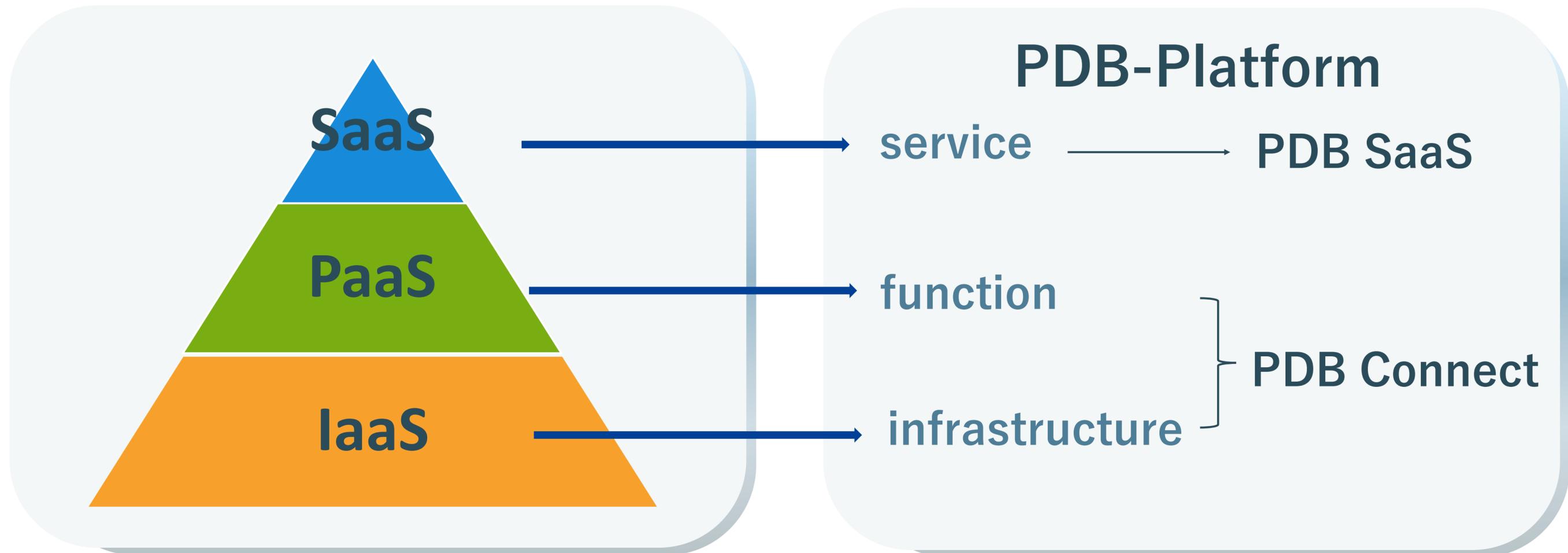
・クラウド収益の拡大をKPIとします

・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

・クラウド収益拡大の為に、中堅規模の案件にも積極的に取組みます

○ 営業方針 03. サービス構造の進化

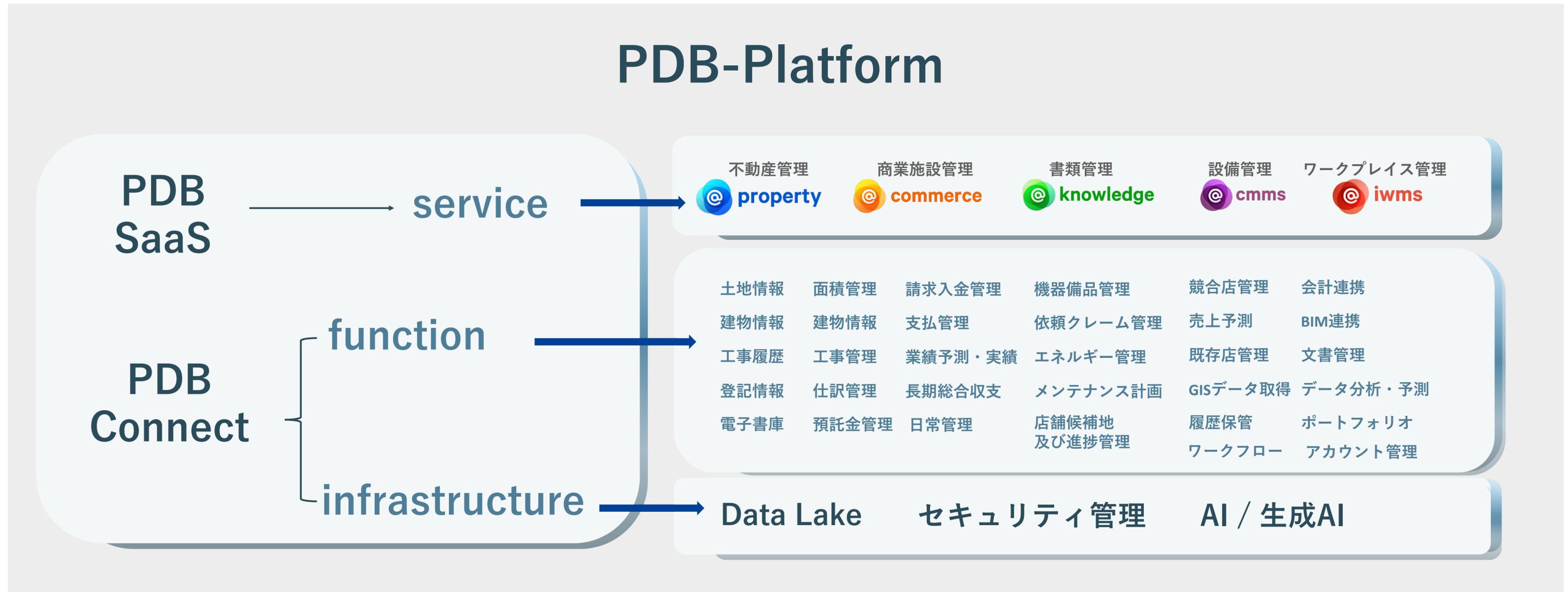
創業来構築してきたワンソース・マルチユースの@property原点を継承し、サービス毎のコンテナ化をすすめ、お客様のニーズに合わせてシステムを組み合わせることを可能にするクラウドサービスを新たに構築



○ 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
 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

PDB-Platform



○ ビジネスモデル

クラウド事業売上は、定期的な収入(ストック収益)を計上
ソリューション事業売上は、一時的な売上(フロー収益)を計上

PDB-SaaS (サービス)

@ property

@ commerce

@ knowledge

@ cmms

@ iwms



月額利用料

保守料

カスタマイズ料

導入支援

オプション料

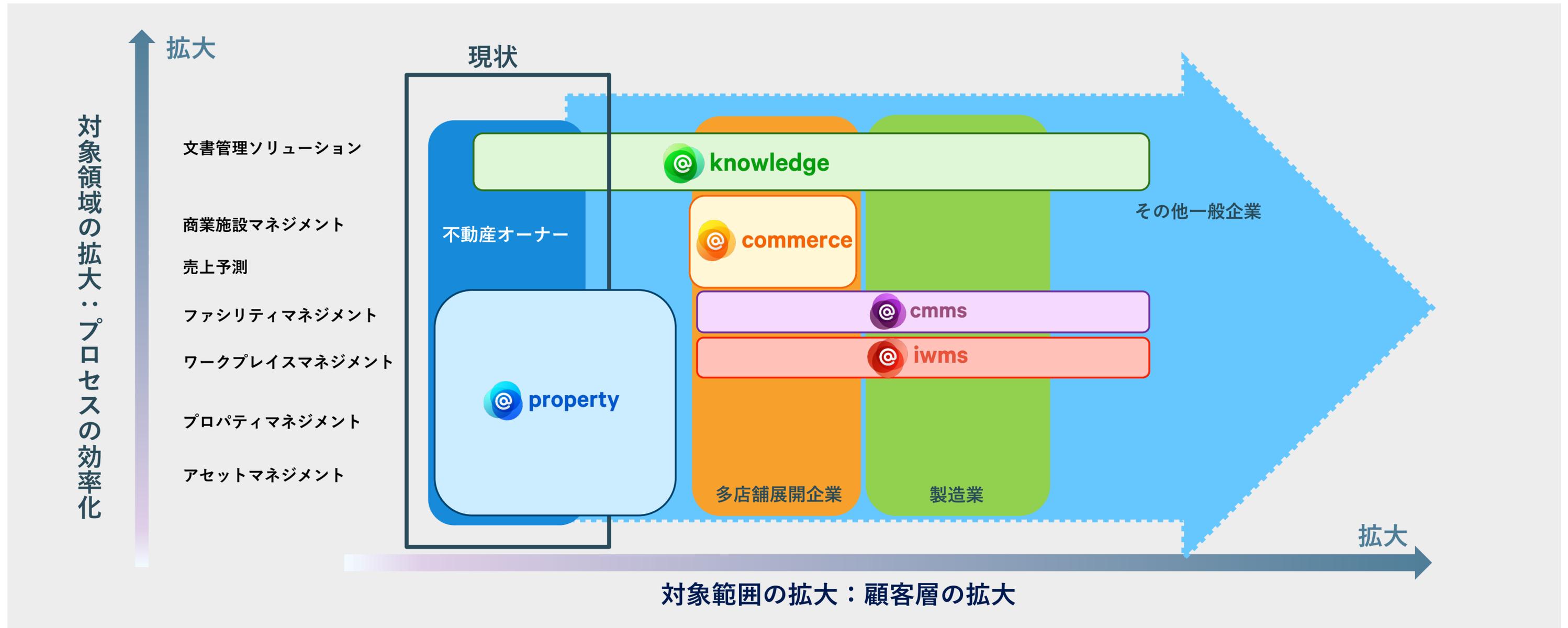
コンサル料

クラウド事業売上

ソリューション事業売上

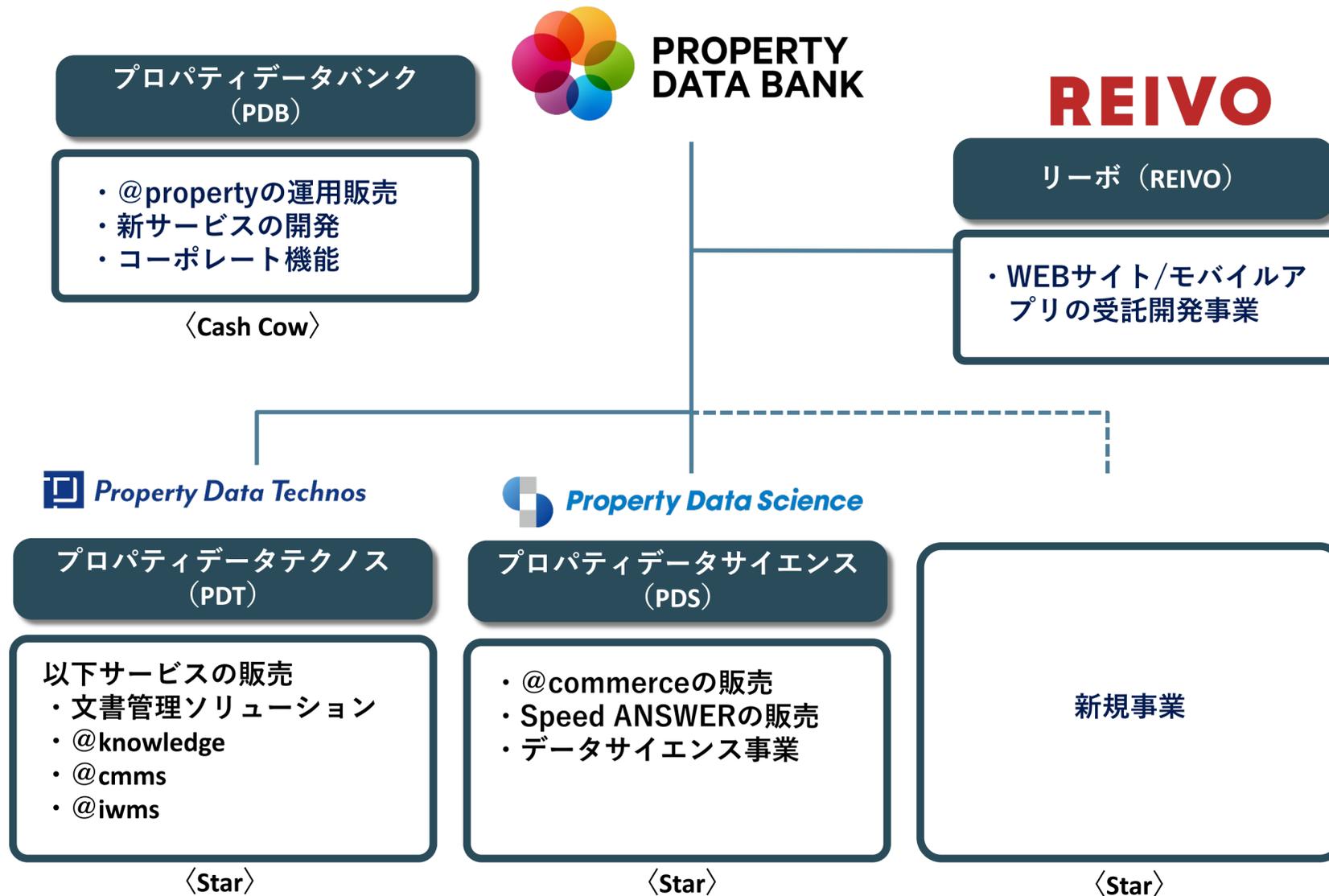
○ 対象領域と顧客層の拡大

対象領域と顧客層の拡大を推進する



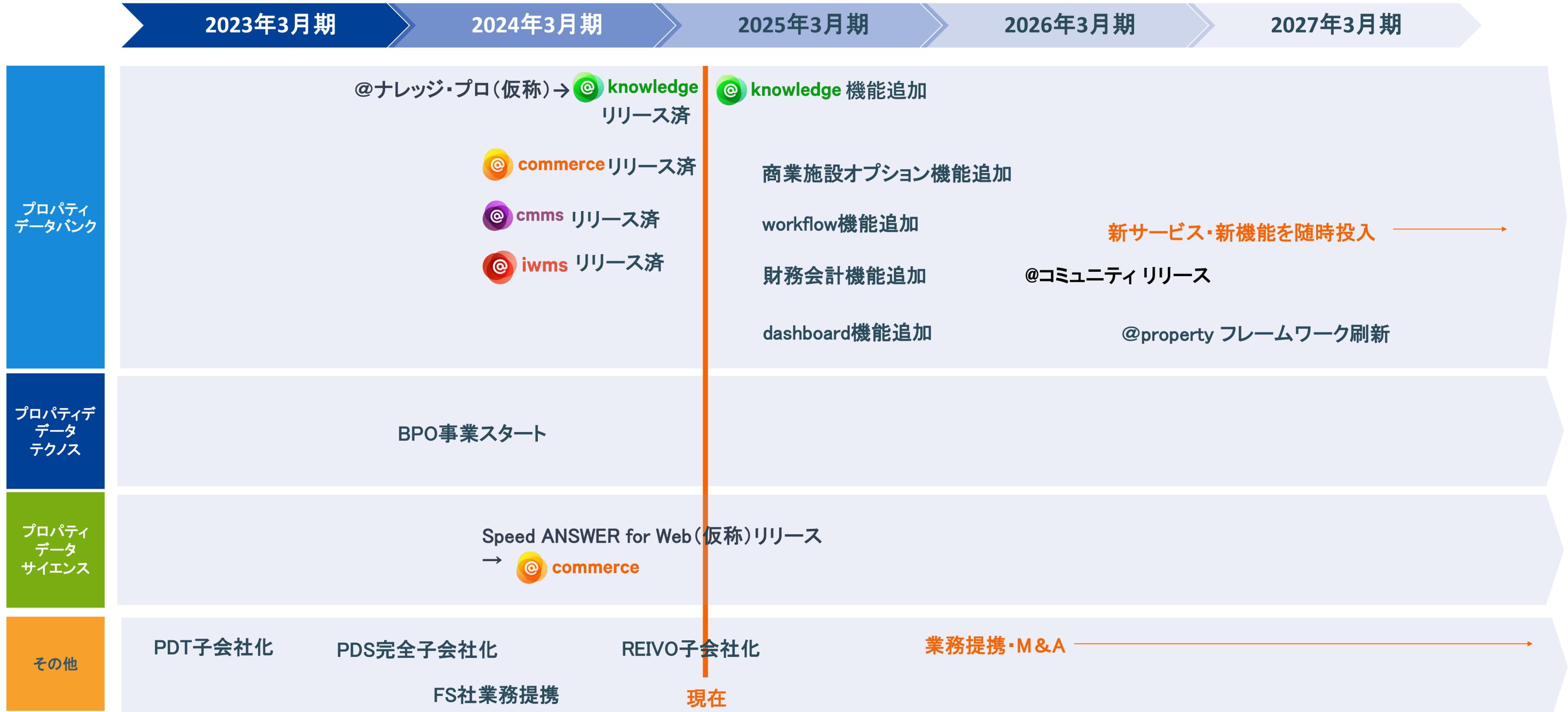
○ グループ戦略

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、各サービスの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。

プロパティデータバンクグループロードマップ



○ 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。
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

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	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	77名(子会社を含む)※

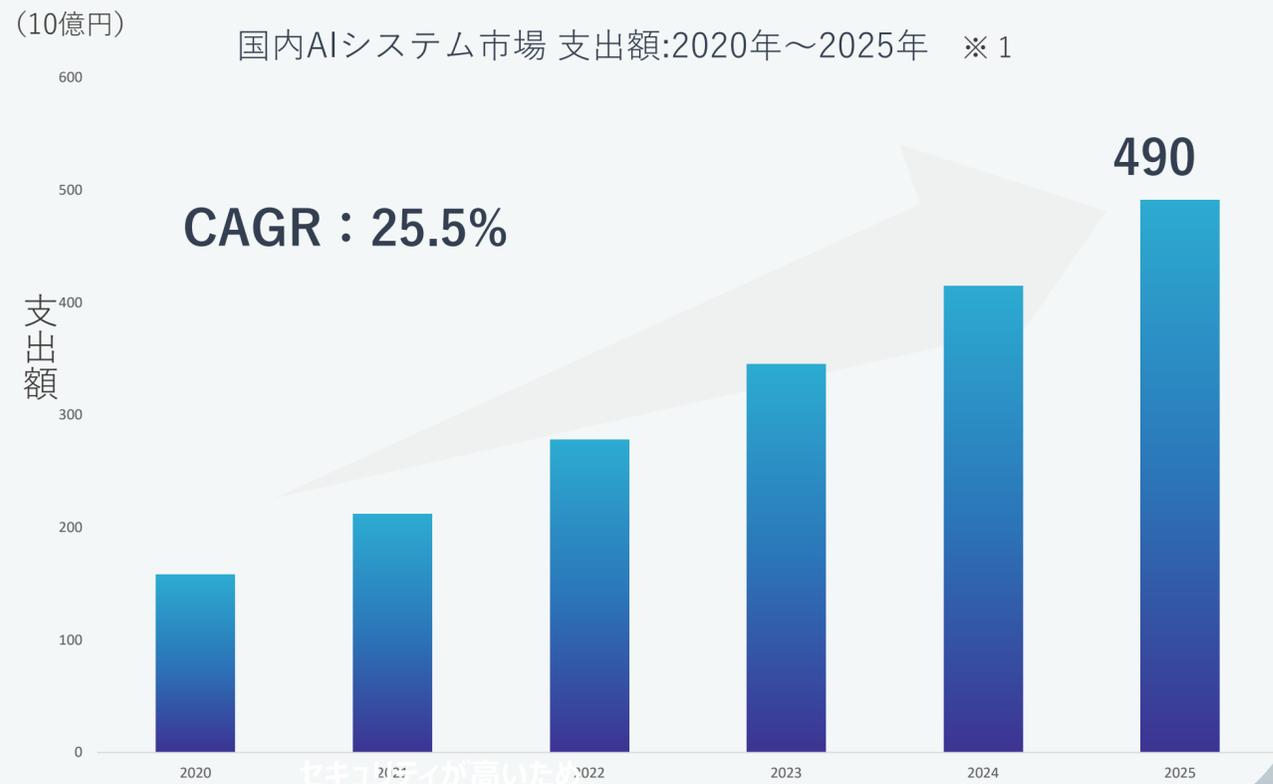
※2024年3月末時点

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
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

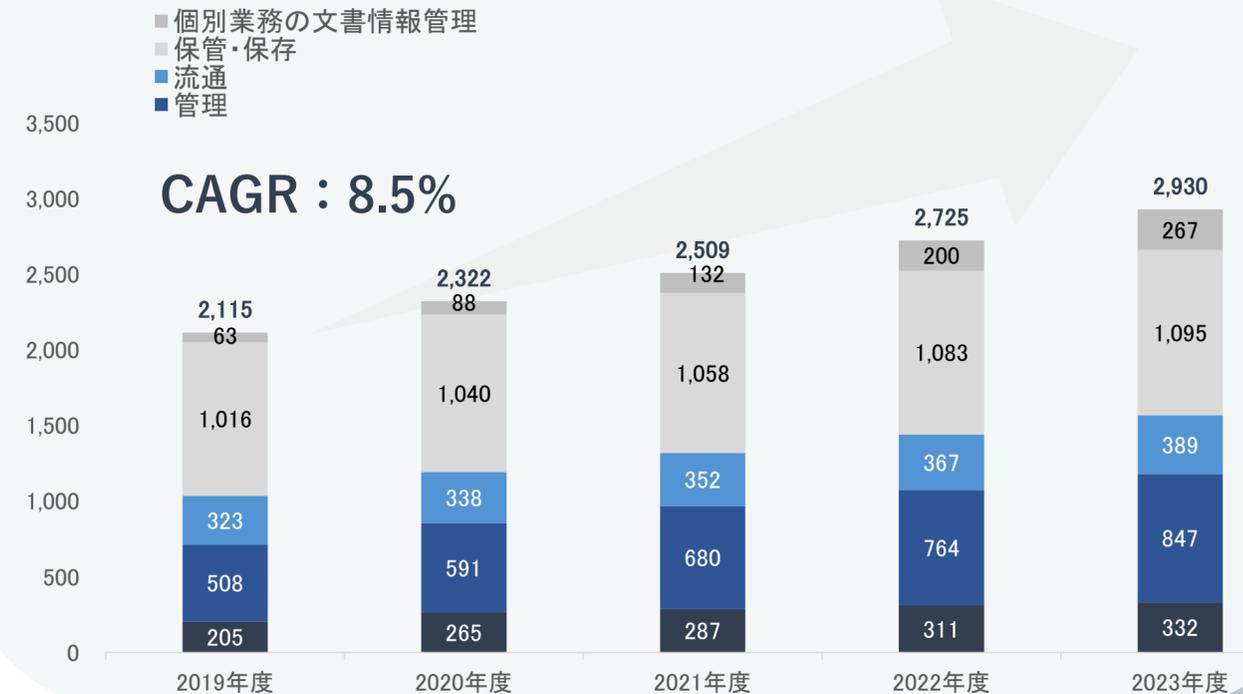
成長を続ける国内AIシステム市場



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)

○ 市場の成長性

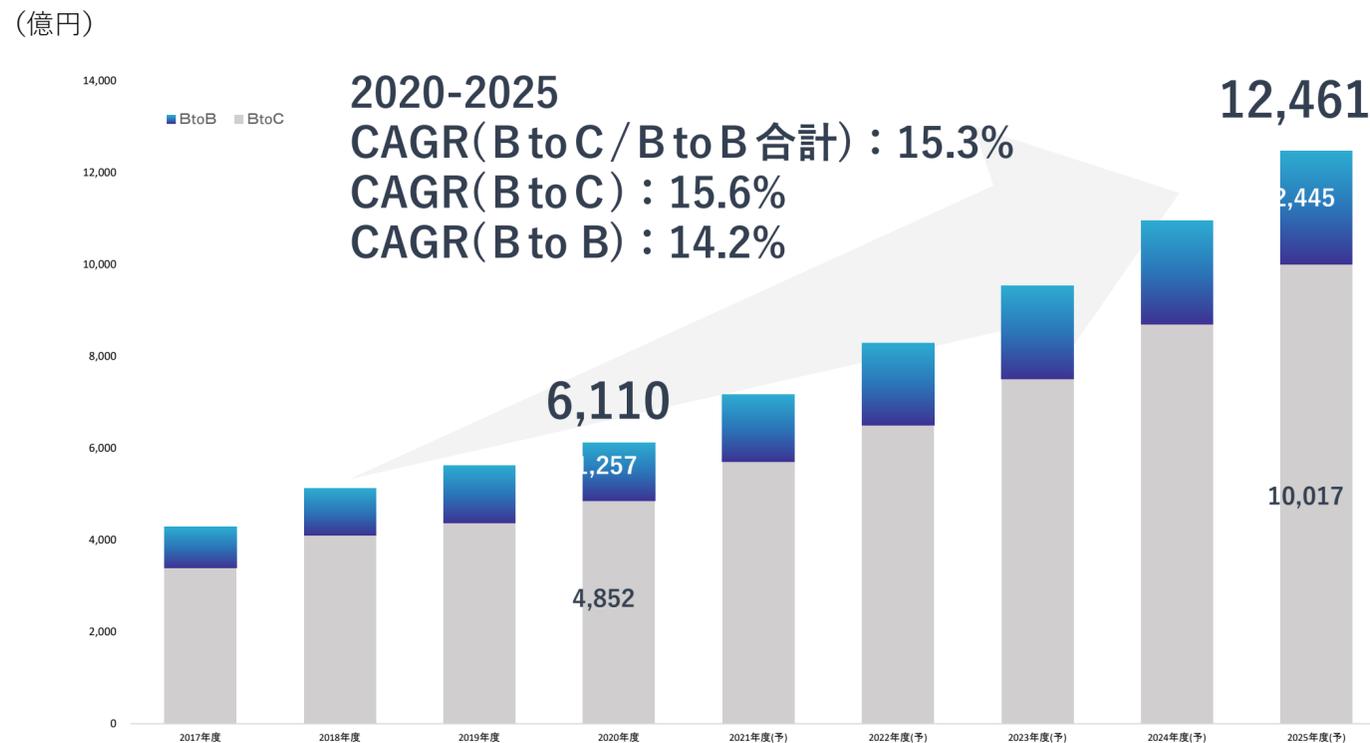
米国だけでなく、日本の不動産テック市場も拡大傾向続く
B to Cの不動産テック市場の規模拡大だけでなく、B to B市場においても拡大を期待。

不動産流通支援

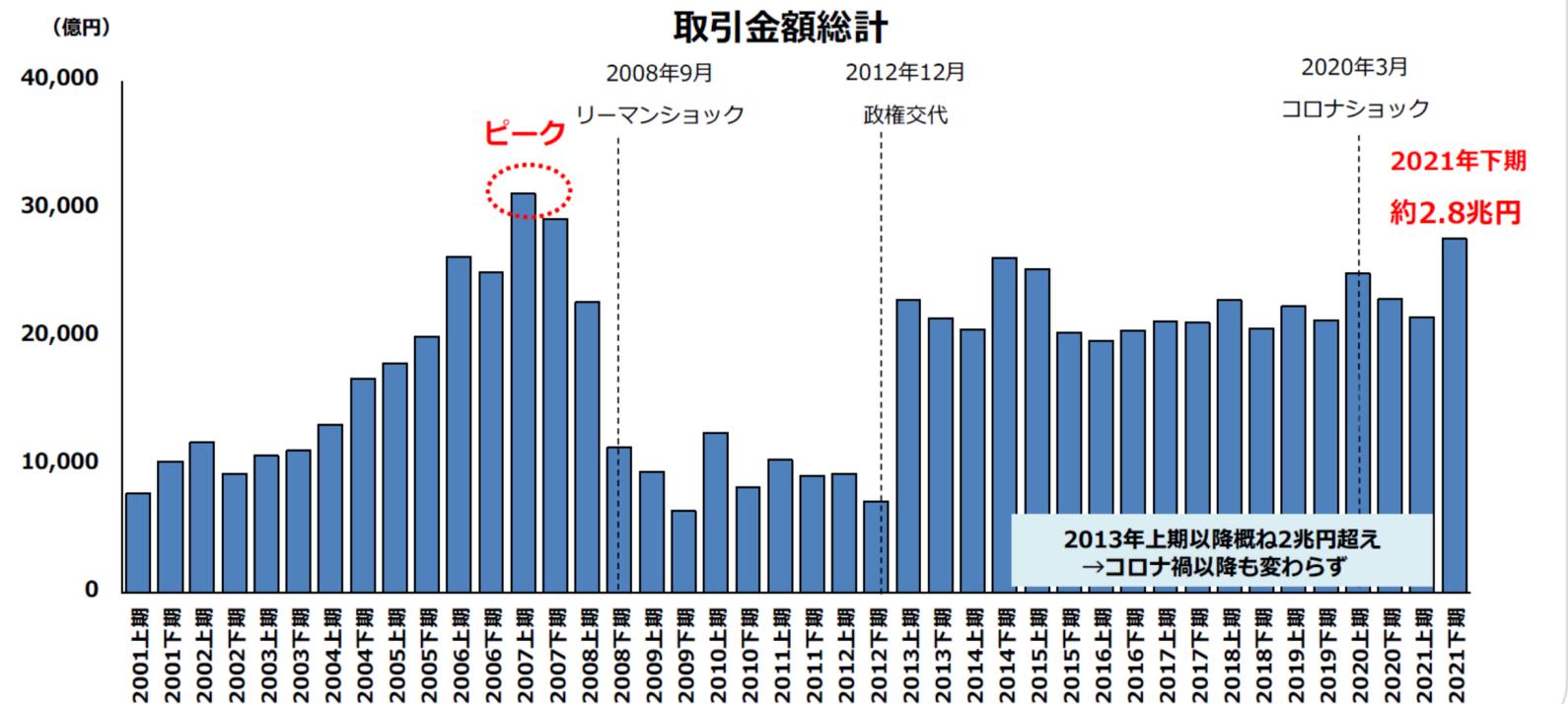
B to Bにおける不動産テック市場の拡大

投資用不動産・事業用不動産の取引金額は 半期2兆円程度で推移

不動産テック 市場規模予測 (B to C/B to B) ※1



不動産取引金額総計 ※2



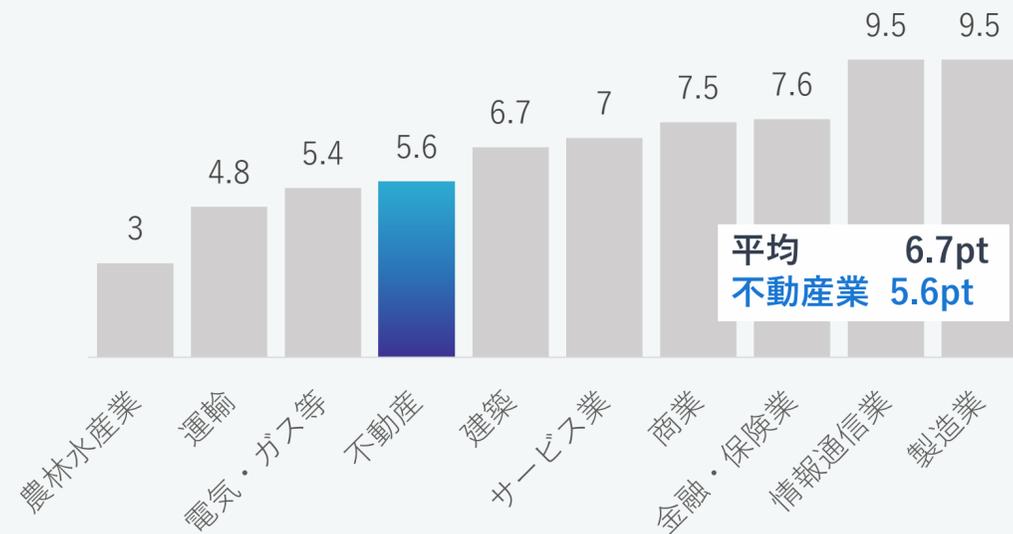
出典 ※1 「ICTによる経済成長加速に向けた課題と解決方法に関する調査研究(平成26年)」(総務省)をもとに当社作成
※2 「デジタルトランスフォーメーションレポート～ITシステム「2025年の産」の克服とDXの本格的な展開～平成30年9月7日」(経済産業省)
(<http://www.meti.go.jp/press/2018/09/20180907010/20180907010-3.pdf>)をもとに当社作成

外部環境

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
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

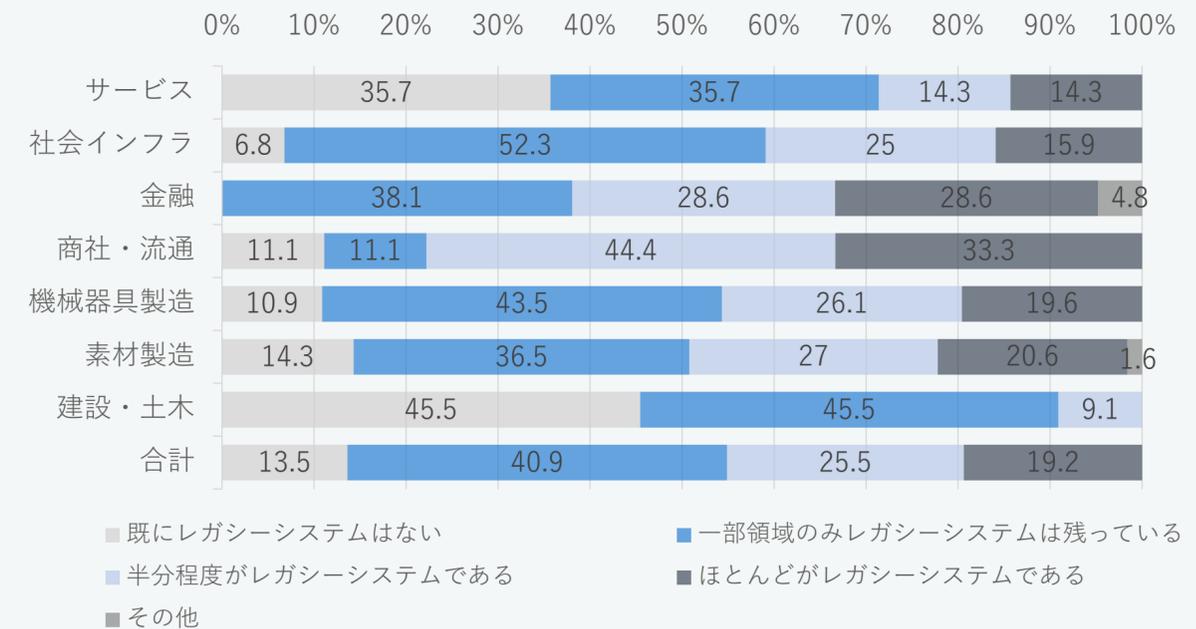
産業別 ICT利活用状況（スコア） ※1



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



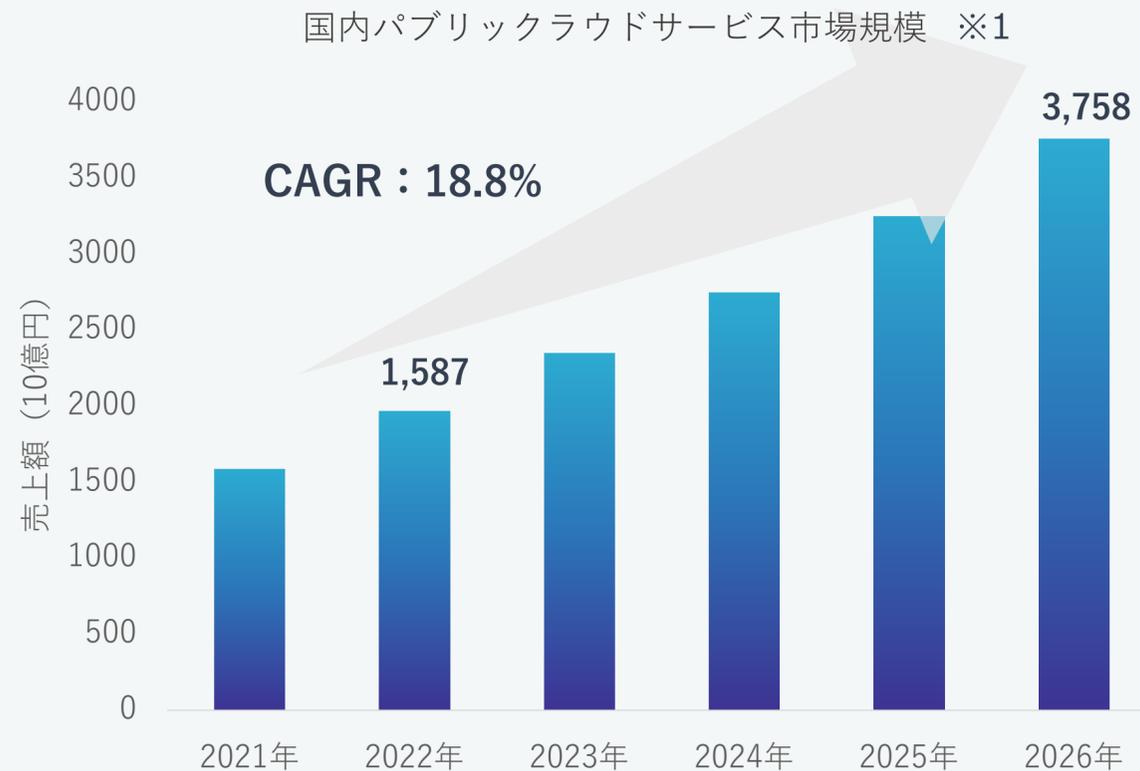
DX推進に伴うレガシーシステムからの移行が加速

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

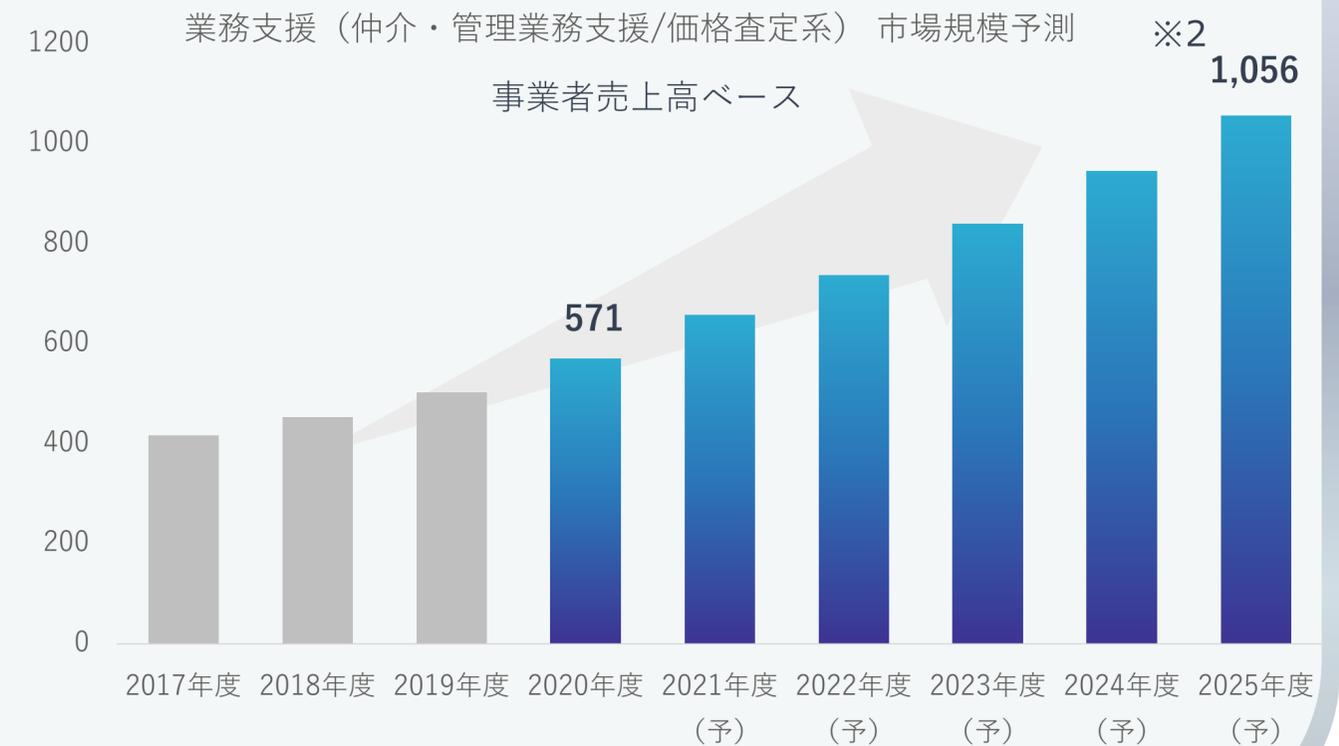
外部環境

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)



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2025年3月期決算説明会当日（2025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。