

# Company Introduction

会社紹介資料

応募・面接を  
検討中の方へ

@property

<b>01</b>	会社について	—————	P.02
<b>02</b>	事業について	—————	P.08
<b>03</b>	組織について	—————	P.22
<b>04</b>	働く環境について	—————	P.26
<b>05</b>	人事評価・選考について	—————	P.35

# CONTENTS





# @property

01

会社について





# 不動産を、 日本のチカラに。

どんな時代でも、リスクある行動を取らなくては革新は起こりません。私たちプロパティデータバンクが長く携わってきた不動産の世界には、古くから変わることのない不都合な習慣がたくさんあります。それによって失われてきたのは、経営者のみなさんの時間であり、企業価値であり、モチベーションです。

不動産を持つすべての企業経営が、輝くものであってほしい。

クラウド化、データの可視化、レポートやUIによる業務の効率化。

最新のテクノロジーを、みんなの手に。

ずっと耐えられる、収益性の高い建物を1つでも多く、この国に。

その仕組みから私たちは見直していきます。

---

会 社 名	プロパティデータバンク株式会社
-------	-----------------

---

代表取締役社長	代表取締役社長 武野 貞久
---------	---------------

---

設 立 年 月 日	2000年10月2日
-----------	------------

---

資 本 金	332,715,000円
-------	--------------

---

所 在 地	東京都港区浜松町1-30-5浜松町スクエア
-------	-----------------------

---

主 な 事 業 内 容	不動産・施設の運用管理に関するクラウドサービス事業 不動産・施設の運用管理に関する情報管理・分析業務 クラウドサービスに関するシステムインテグレータ業務
-------------	--

---

従 業 員 数	55名
---------	-----

---



## 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最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。

Real Estate 

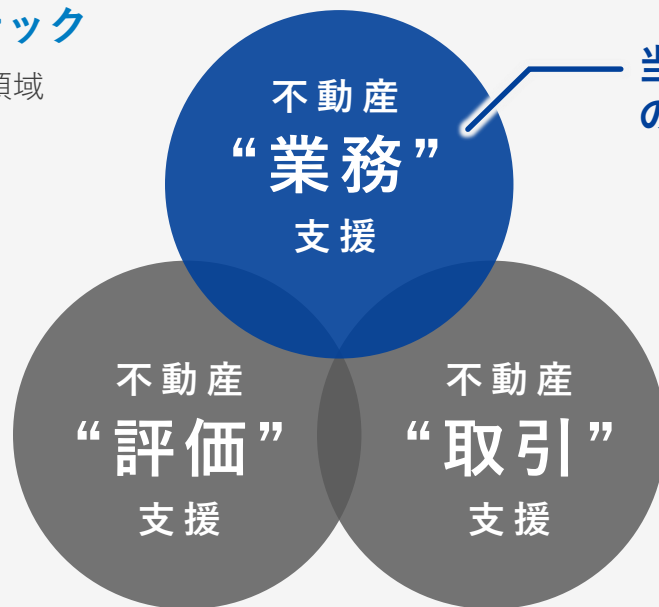
Technology 

# 不動産 × テクノロジー = 不動産テック

当社は、不動産に関する様々な業務を効率化する「BtoBの不動産テック企業」です

## 不動産テック

主な3つの領域



当社サービスの  
属する領域

## 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

などの **フロント/バックオフィス**  
**業務** に対応



“

## 世界で唯一無二の 不動産クラウドを目指して

2000年10月、未だインターネットインフラが脆弱であったなかで当社は設立しました。以来、あらゆるソフトウェアがサービスへ転換(SaaS化)する時代の到来と、常にその可能性を信じて、不動産に関わる企業をはじめ、様々なお客様に、経營業務支援クラウドサービスを提供してまいりました。私達は不動産に関わる多くの企業・業態の業務連携を強力に支援する”業界唯一無二のクラウドサービス”を提供しています。また、これらに加えて、近年はビッグデータ解析やIoT対応など最先端の領域にも及んでいます。プロパティデータバンク株式会社は、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し、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します。これから始まる長い歴史の中で、その中核となるメンバーを募集しています。世界でも例のない不動産クラウドに挑戦し、一緒に成長してみませんか。

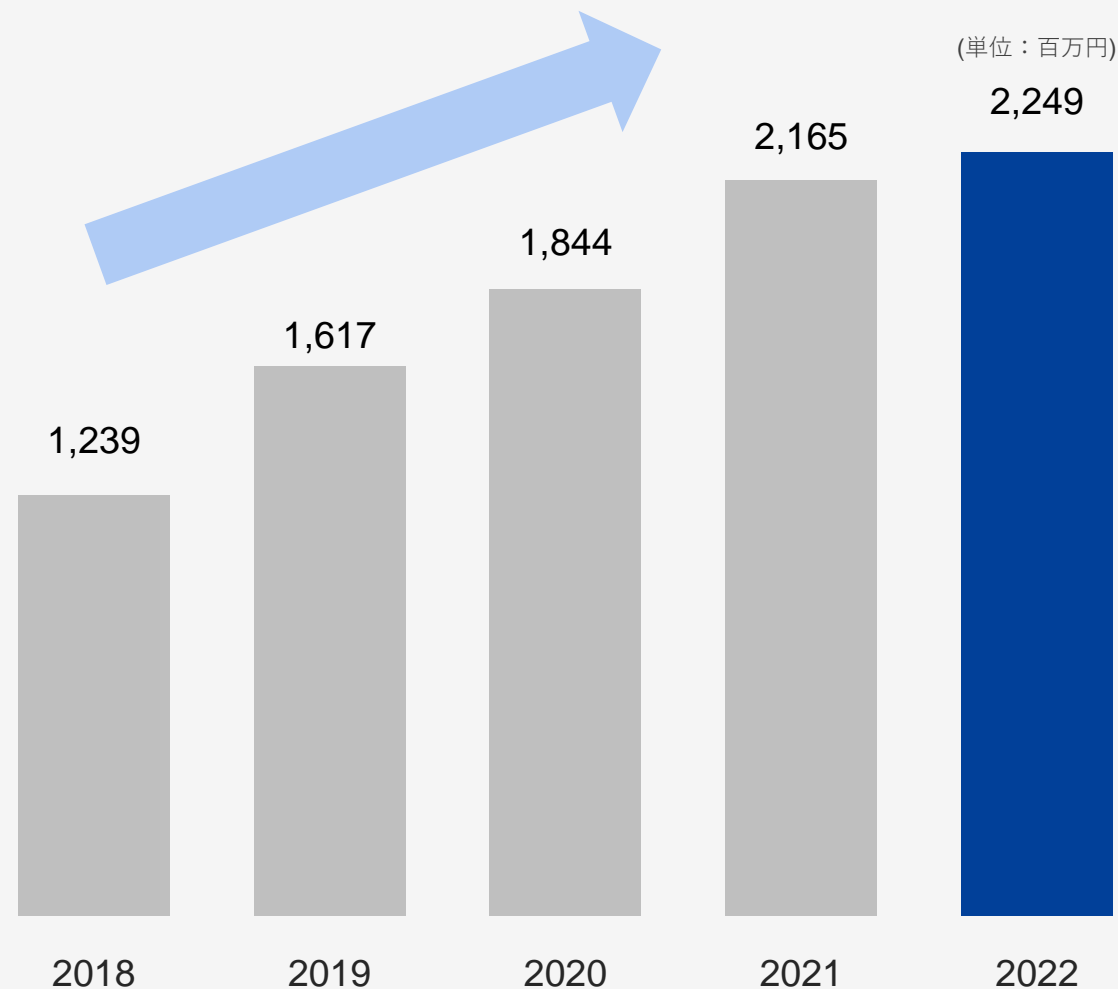
”



## 年平均成長率

# 16.07%

- ▶ 大型案件の増加や既存顧客の堅調な利用拡大などにより順調な売上増を継続しています
- ▶ グループ会社とのシナジーによるイノベーションや、法人向け不動産流通支援の着手など、中長期的な視野に立った様々な施策により、さらなる事業規模拡大を目指します







# @property

## 02

事業について



# 不動産にまつわるクラウドサービス





# 不動産DX プラットフォーム

不動産経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

**01** | 顧客のあらゆる業務をデジタル化

**02** | 顧客のリアルタイム経営を実現

**03** | 顧客の未来戦略を支援



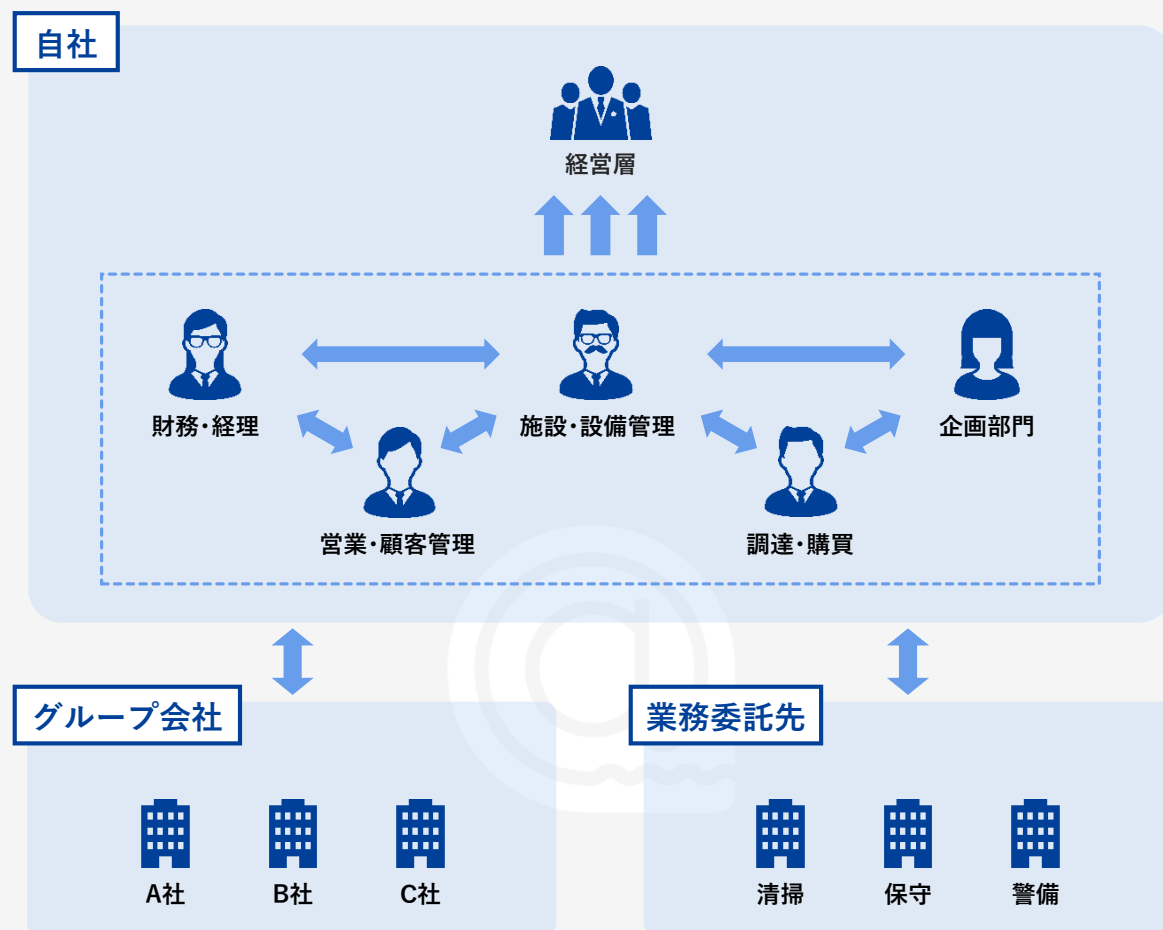
## 01 | 顧客のあらゆる業務をデジタル化

## 02 | 顧客のリアルタイム経営を実現

## 03 | 顧客の未来戦略を支援

# デジタル管理により 業務効率化と内部統制を両立できる

グループ各社や委託先企業、各ステークホルダーと連携し、  
多様なアセットが管理可能





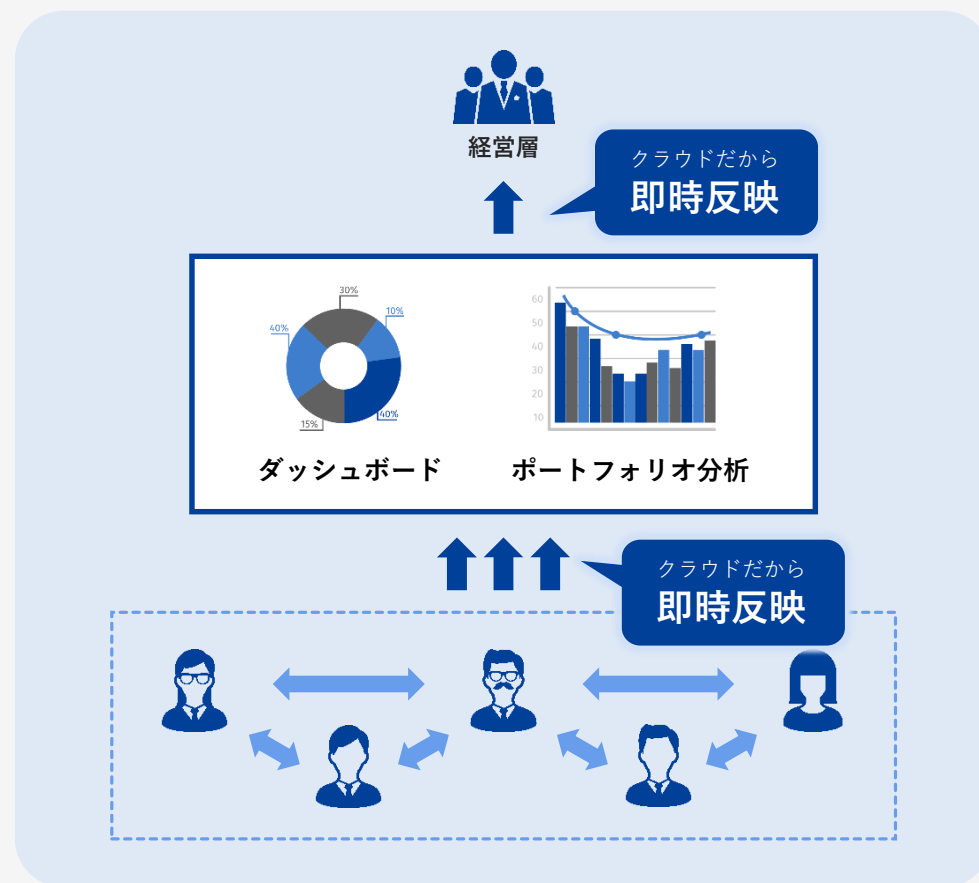
## 即時反映によるデータ連携で トップマネジメントの意思決定をサポート

クラウドの強みである入力データの即時反映により  
正確かつ迅速な経営を支援

**01** | 顧客のあらゆる業務をデジタル化

**02** | 顧客のリアルタイム経営を実現

**03** | 顧客の未来戦略を支援



## 業務効率化だけでなく**未来戦略**も支援

@プロパティによって一元管理されたデータを元に  
企業の今後の不動産にまつわる戦略立案が可能

### 01 | 顧客のあらゆる業務をデジタル化

### 02 | 顧客のリアルタイム経営を実現

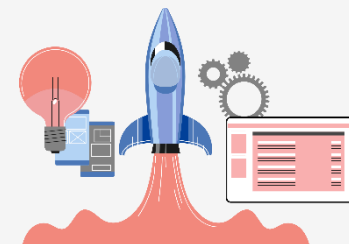
### 03 | 顧客の未来戦略を支援



不動産投資運用



収支計画



戦略策定



働き方改革  
にも対応



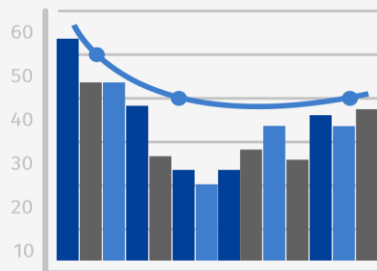
電子帳簿保存法改訂  
にも対応



ESG経営/投資  
にも対応

## 「@プロパティ」が選ばれる理由

### // 理由 その1 //



#### ベストプラクティス

これまで多くのお客様と共に様々な資産・業務を対象に革新的な業務改善をしてきました。

このノウハウを元に高度化・専門家・分業化が求められるベストプラクティスを提供します。

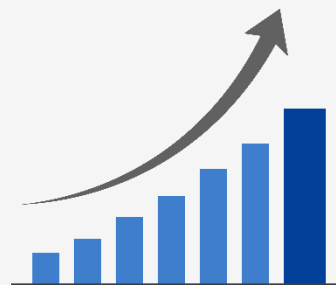
### // 理由 その2 //



#### 圧倒的な低コスト

@プロパティは、SaaS型クラウドソリューションです。従来システムに比べ圧倒的な低コストを実現します。導入、維持・管理に要する総コストを、数分の1から約10分の1に削減します。

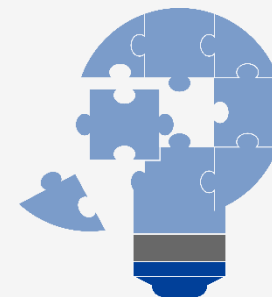
### // 理由 その3 //



#### 圧倒的な導入実績

@プロパティはサービスリリース以来、累計800社・10万棟を越える施設、国内不動産ファンドの半数以上の運用管理に採用されています。

### // 理由 その4 //



#### お客様と成長を続ける ソリューション

新たな業務ニーズや会計制度・税制改正への対応など、市場変化・お客様のニーズを迅速に反映し、常に新しい・優れたサービスに進化します。

### // 理由 その5 //



#### 高信頼クラウド基盤

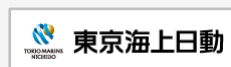
自社で構築した基盤上に、万全のセキュリティ・危機管理により、高い信頼性を実現しています。国内3ヵ所のデータセンターでお客様のデータをリアルタイムバックアップ運用しています。



# 全国に展開する資産管理・不動産 収益管理をネットで統合

## 導入企業

東京海上日動火災保険株式会社様



## 導入経緯

保険事業の営業拠点として全国各地に自社ビルを所有しており、余剰スペースの有効活用を図るため、テナントへの貸し出しも行なっている(約150棟/テナント860社)。賃貸不動産の価値を向上させ、自用不動産のコストを効率化するには、物件別のキャッシュフローマネジメント(計画管理)が必要だが、それには既存システム見直しや、社内外の関係部署とのデータ連携が必須。

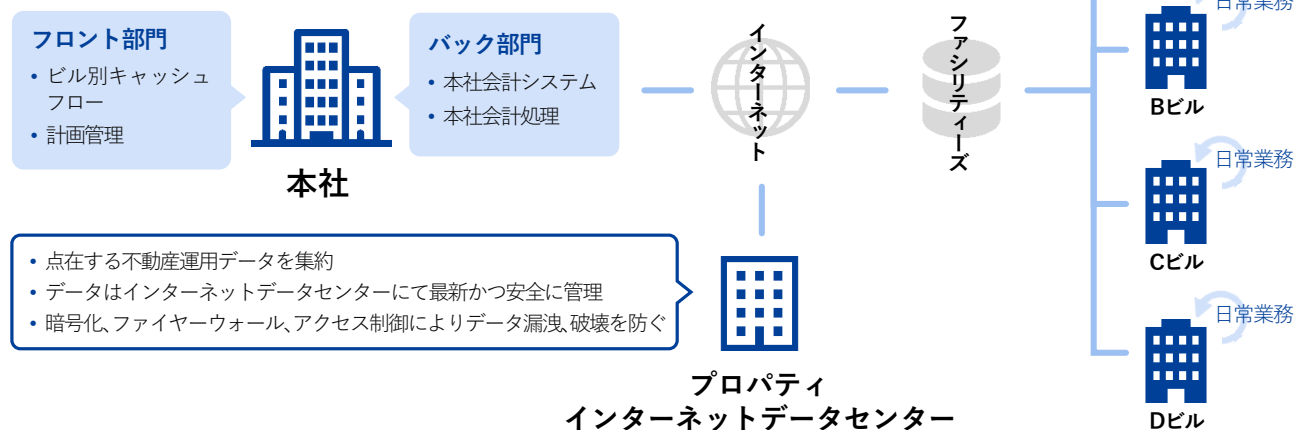
## 課題

- 社内外システムが統合されていないため、データ集約や物件別キャッシュフローデータの生成に多大なロードがかかる
- 物件別で内部に蓄積された有用情報が活用できない
- 紙やフロッピーディスクによるデータ交換が未だに残っている

## 導入内容

- プロパティマネジメント業務を引き受ける東京海上日動ファシリティーズの既存システムとのデータ交換フローを構築し、テナント管理システムの乗せ換えに必要な機能をカスタマイズ。
- 旧来のテナント管理システムを@プロパティに乘せ換え、フレキシビリティを高めるとともに、債権管理機能などを充実

インターネットを活用し、本社・支社  
および関連会社の連携システムを構築



## 導入効果

- 属性情報の更新もリアルタイムに共有し、レイアウト変更業務や税務処理など間接業務の効率性アップ
- 従来紙ベースの一連の作業が@プロパティ上で完結。運営計画立案などのアセットマネジメント業務が展開しやすくなった
- フロントで入力した契約情報がそのまま取り込まれ、請求データとしてテナントからの入金データとの照合や伝票作成が自動化され、請求書作成の効率UP
- ブラウザ上の同じ画面を見ながら、東京海上日動の各担当者と電話による確認が取れるなど、コミュニケーションが円滑に

# 物件収支をタイムリーに把握し 全社的な業務効率改善を目指す

## 導入企業

近鉄不動産株式会社様



## 導入経緯

総合デベロッパーとして、商業施設、オフィスビルの開発から、分譲戸建て、不動産仲介や賃貸、リフォームなどを幅広く展開しているなかで、契約情報は個別管理になっていたため、データが散在してしまっていた。また、属人かしてしまっている業務の存在などに効率改善の余地を感じていた。

## 課題

- 個別に契約情報を管理しているため、データが散在してしまっている
- 属人化してしまっている業務の改善

## 導入内容

### 顧客管理・物件管理の一元化

一部カスタマイズにより大手ERPシステムと連携し、購買システム機能を取り込むことにより実現

### 収支報告の環境を構築

収支報告も誰もが容易に行える環境を構築

## 契約情報を一元管理し、請求業務を効率化



## データの共有・活用・分析が促進される仕組みを構築

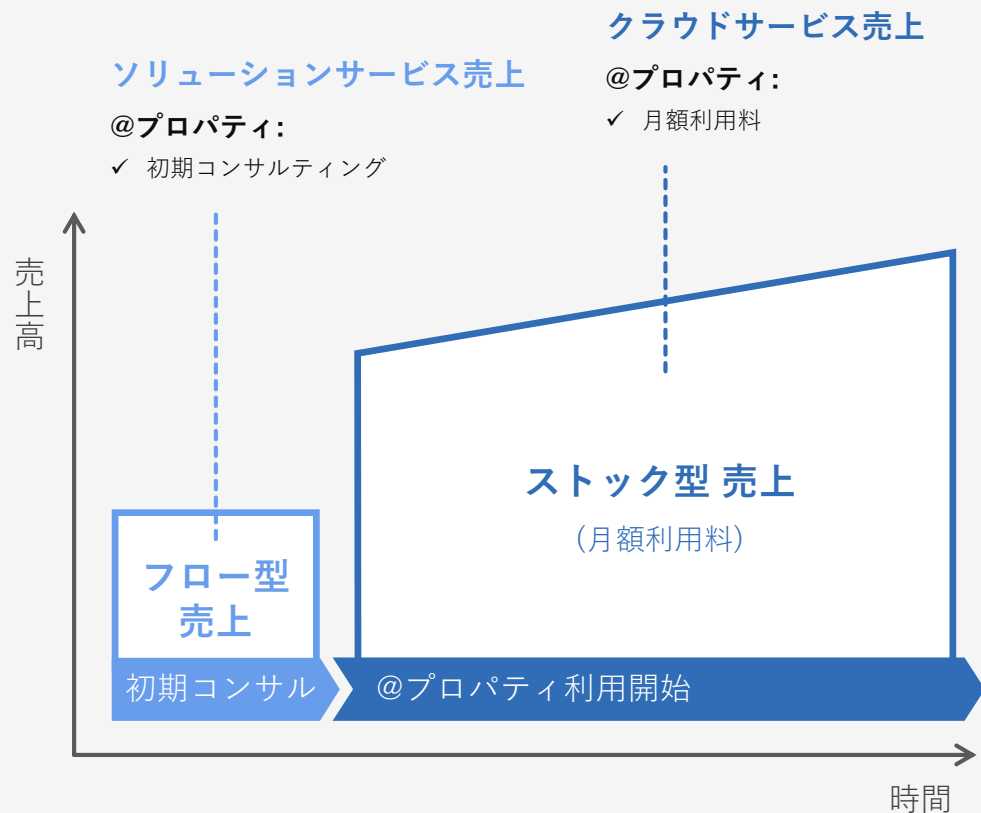


## 導入効果

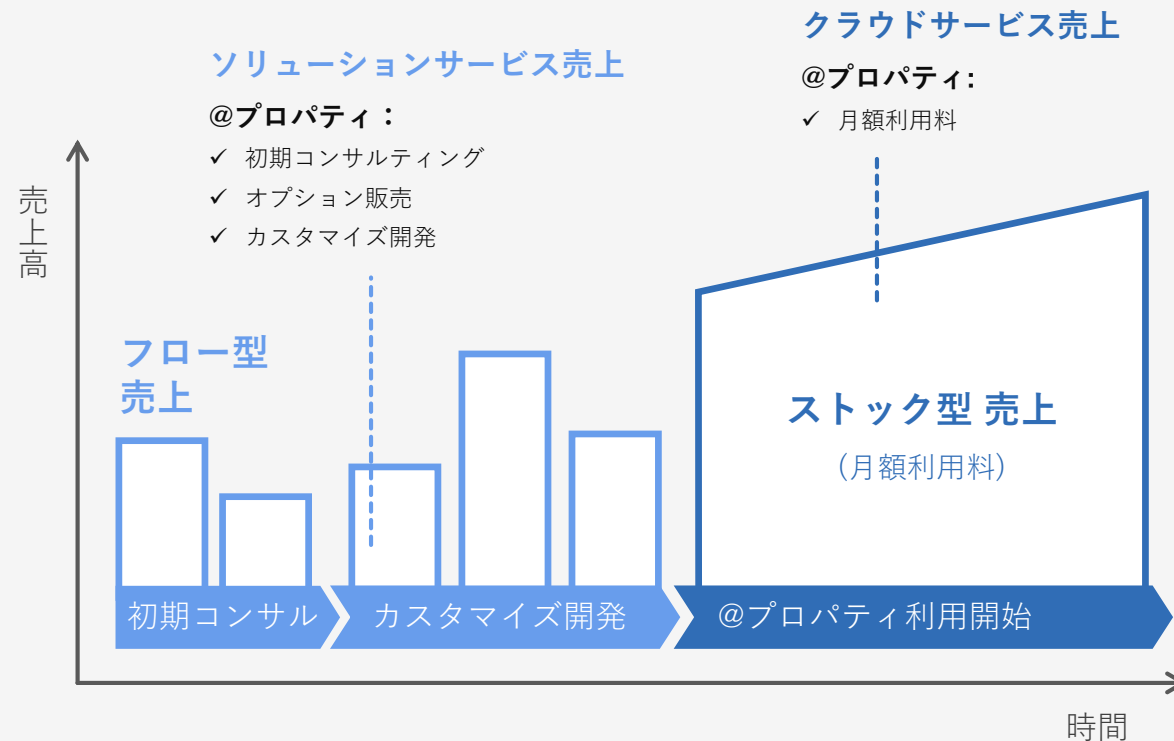
- 個別に管理していた契約情報を一元管理。また、契約に基づいた請求額を自動で算出し、効率的に請求業務を行えるようになった。
- 工事の発注業務は、資材部を通して行っており、業者との見積もりや査定のやりとりを@プロパティで実現。その承認ルートを事前に設定し、選択できるようにした。
- そして債権債務のデータを@プロパティに集約することで、物件毎の収支表をワンクリックで出力、データ共有・活用・分析が促進される環境が整った。

# 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



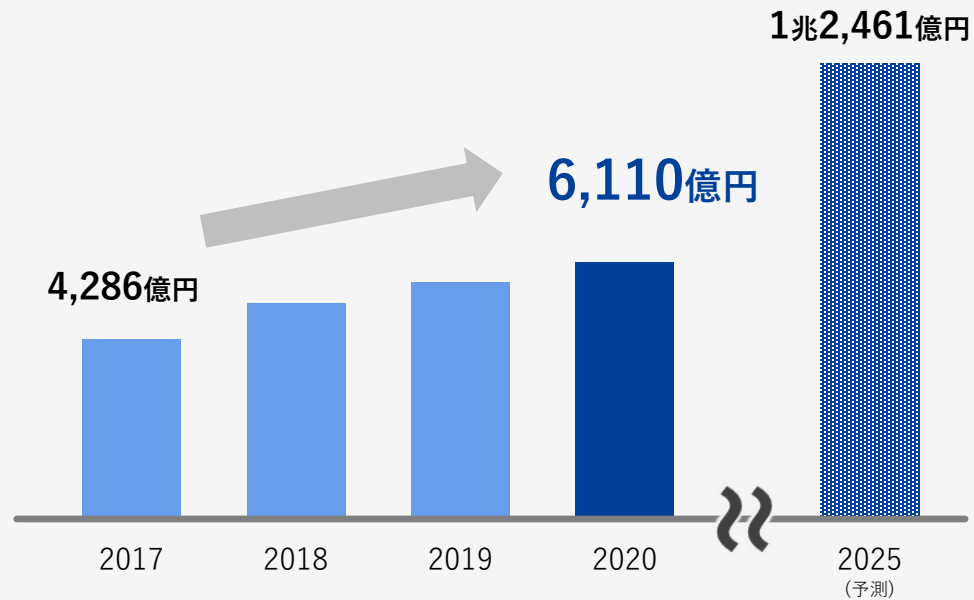
## 大型案件導入パターン





## 不動産産業はIT活用による業務効率化の余地が大きい

### 不動産テックの市場規模

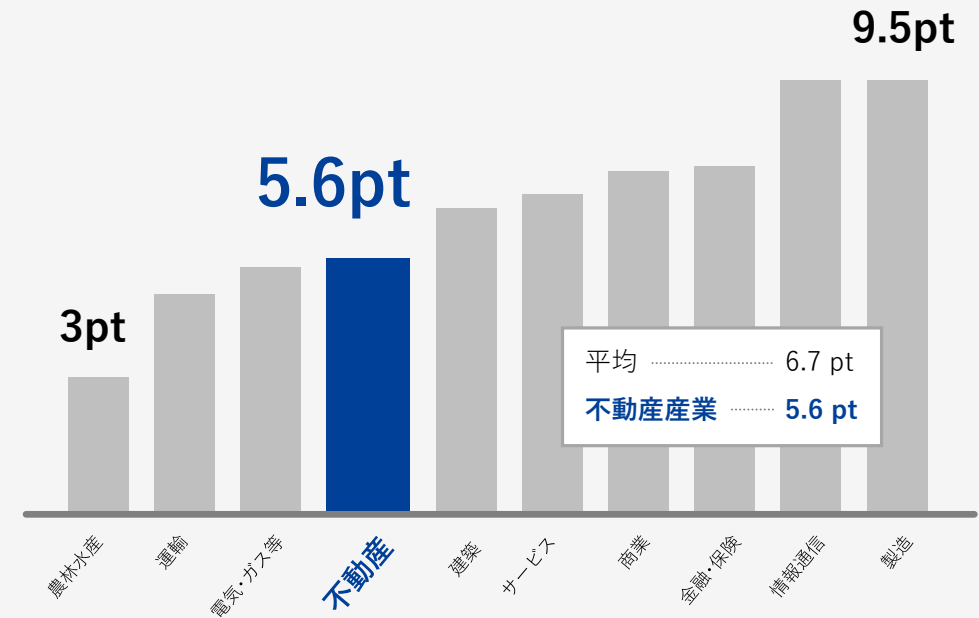


出典：矢野経済研究所「不動産テック市場の実態と展望」



今後も大きな市場規模拡大が見込まれる

### 産業別ICT利活用状況



「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)を元に当社作成



不動産産業はシステム化が遅れている

# 契約社数 304社

(2022年3月末時点)

@プロパティは、様々な業種の民間企業、官公庁・自治体にて導入いただいています。  
オフィス・工場・店舗などの事業用不動産、テナントビルなどの投資用不動産、  
自社所有物件や賃借物件など施設・不動産に関わるお客様の  
幅広いニーズにお応えします。



// 幅広い業種のお客様に導入いただいています //

三井不動産株式会社

日本生命保険相互会社

東京海上日動火災保険株式会社

西日本鉄道株式会社

東急株式会社

清水建設株式会社

住友商事株式会社

株式会社K J R マネジメント

# デカい 仕事をしよう。

地図に残るような、**スケール**の大きい仕事。  
自分を成長させてくれる、**裁量**の大きい仕事。  
IT活用による成長が見込まれる、**可能性**の大きい仕事。  
そんなデカい仕事にワクワクできる方と  
プロパティデータバンクのこれからを  
一緒に創っていきたいと考えています。



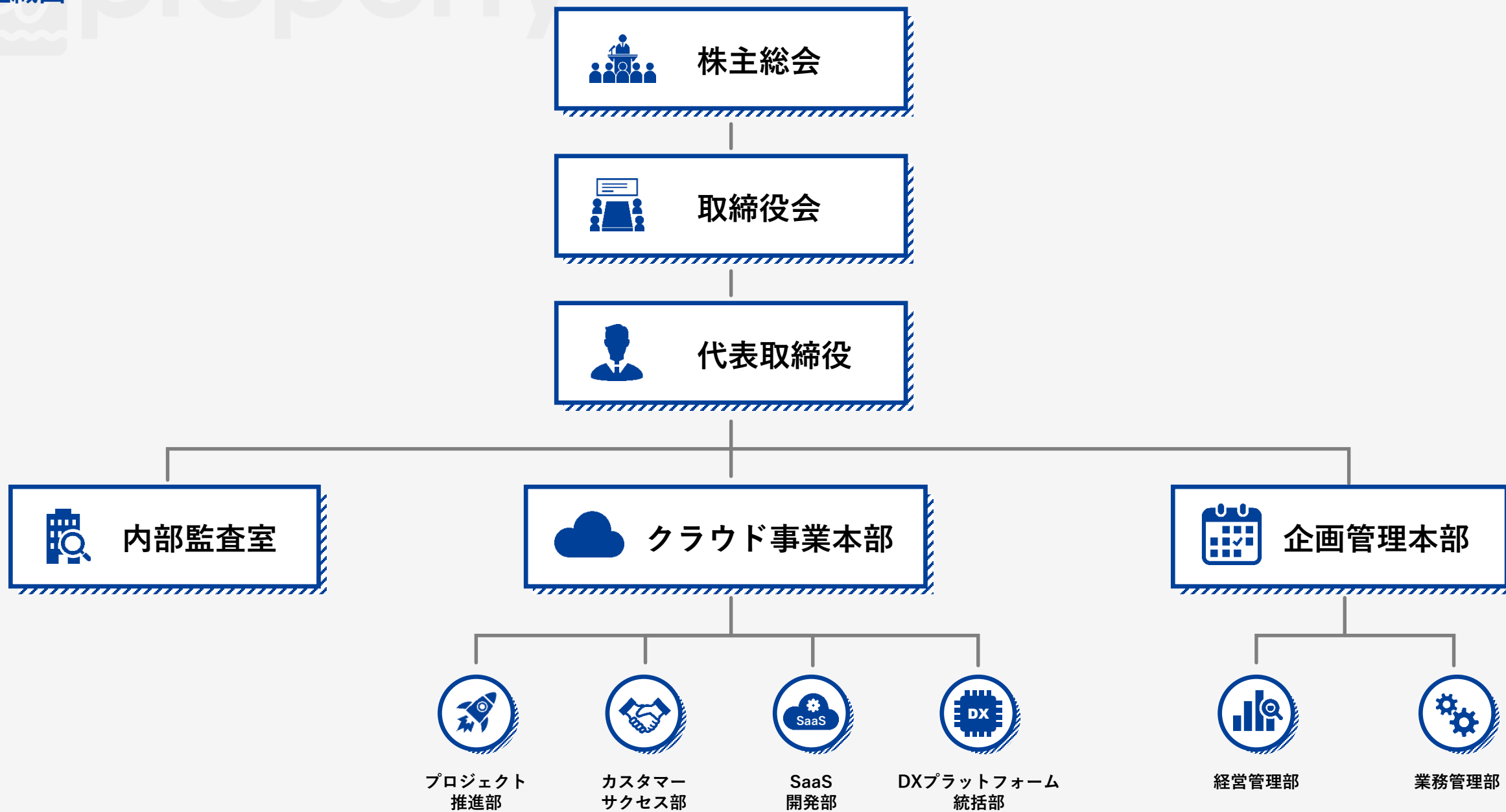




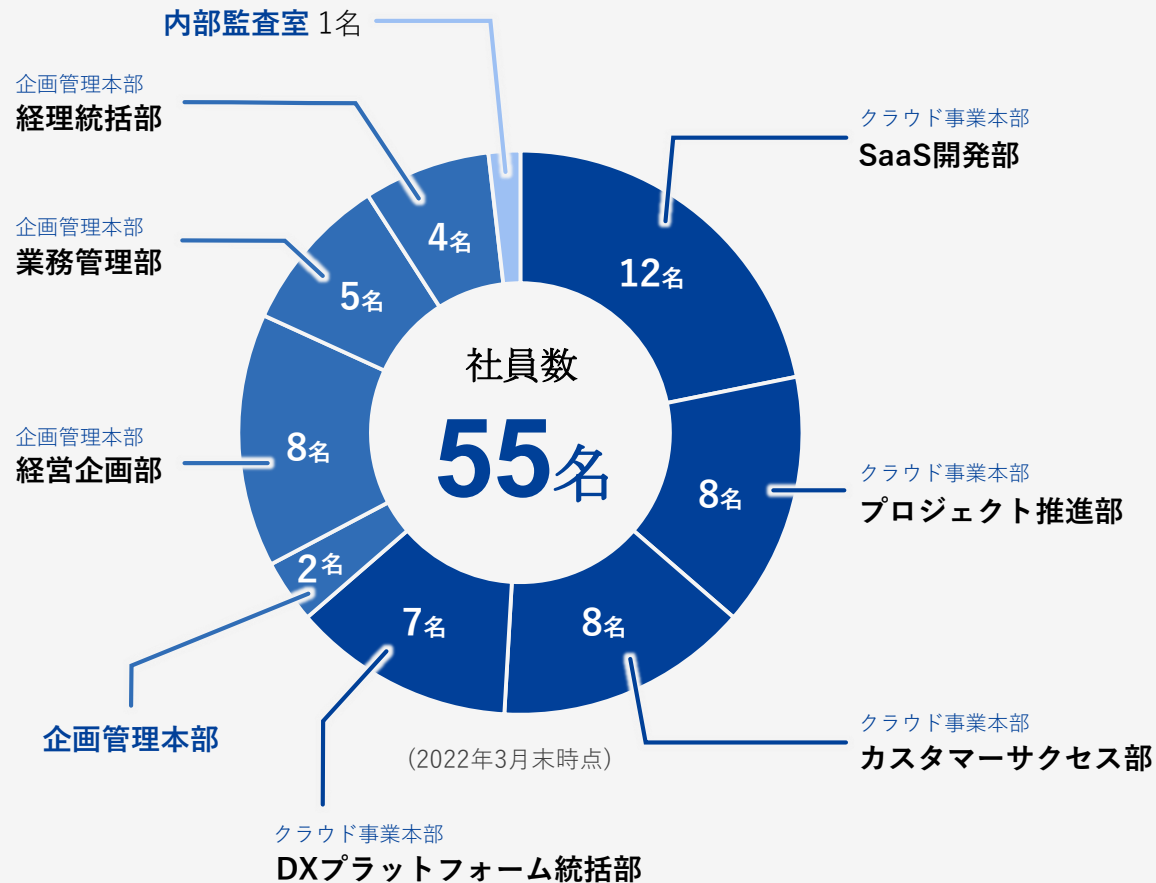
03

組織について

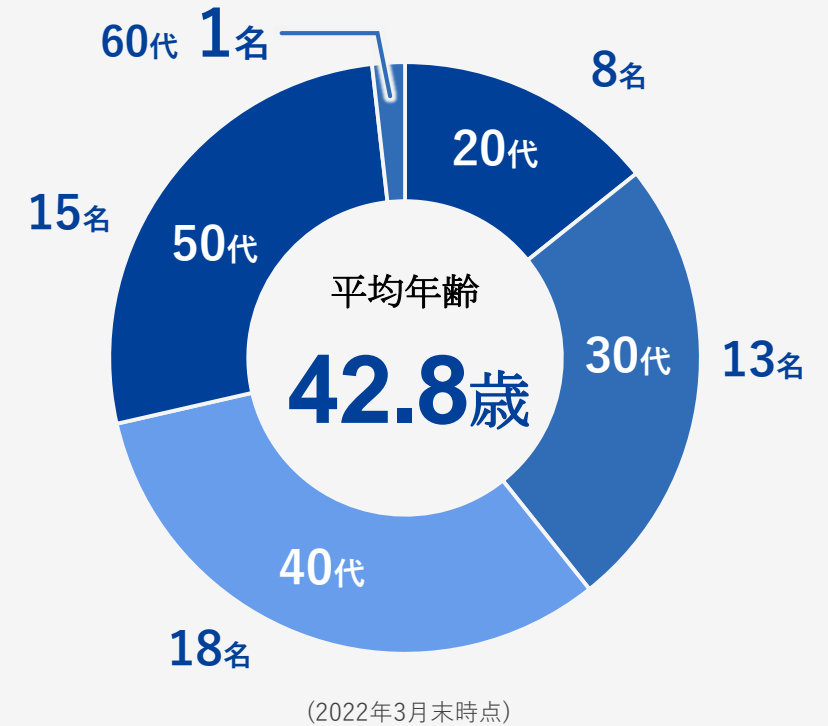




## 職種別の人数分布

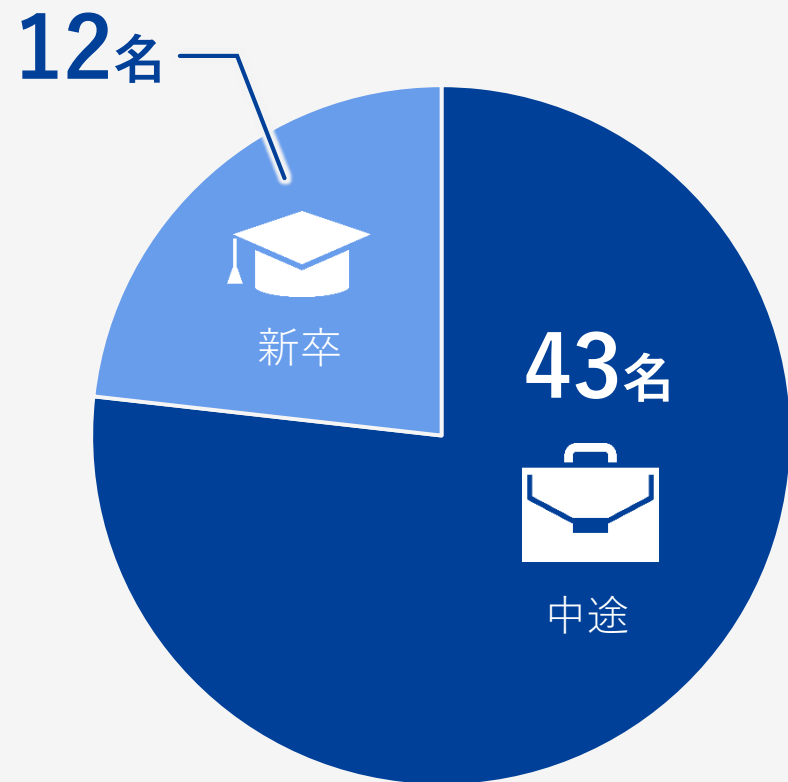


## 年代別の人数分布

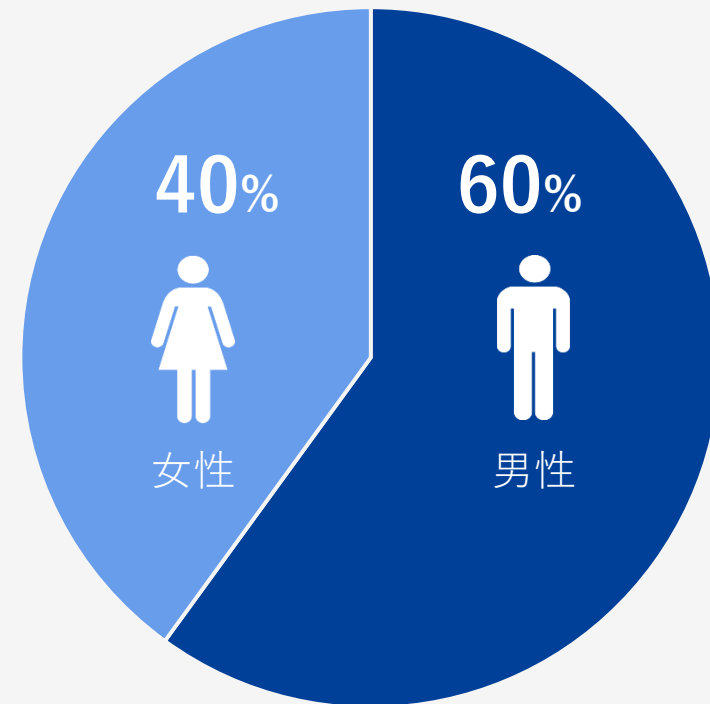




## 新卒 / 中途の割合



## 男女比



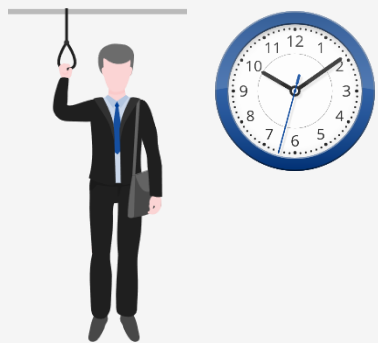


04

働く環境について



## 学びも遊びも全力で！メリハリのある働き方



時差出勤



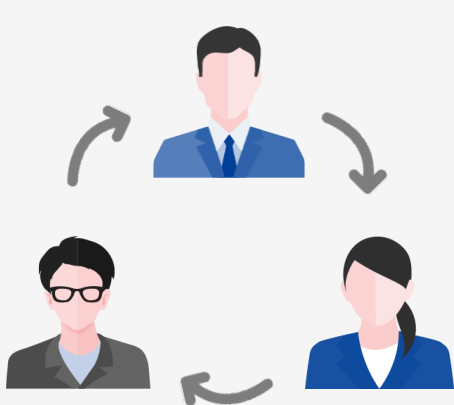
育児休暇



資格報奨金制度



自己啓発研修



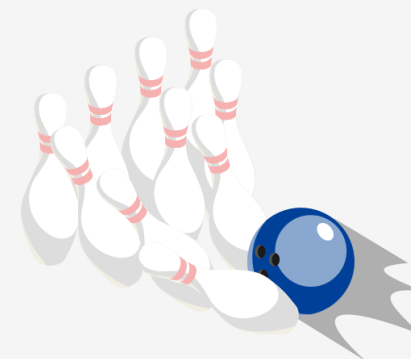
ジョブローテーション



部活



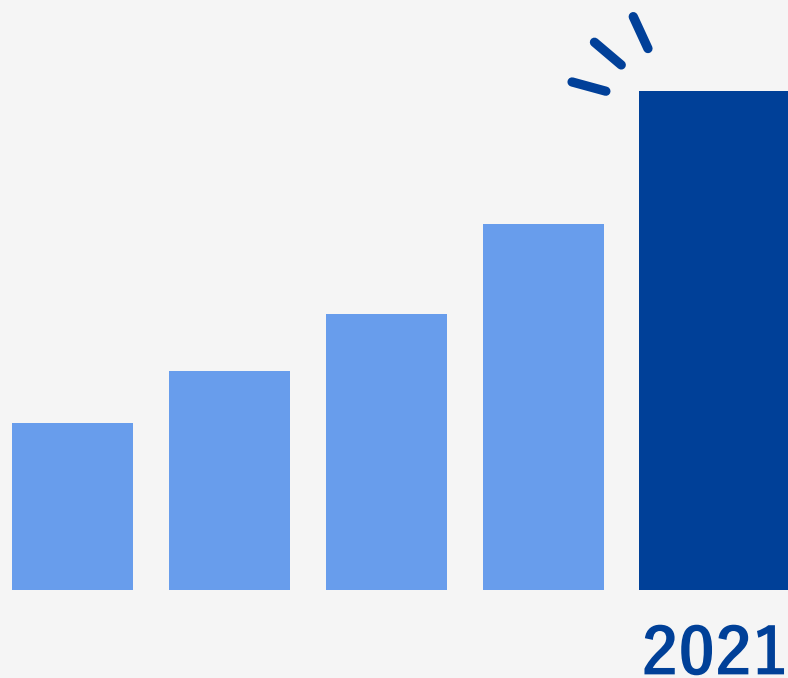
クリスマスイベント



ボーリング大会

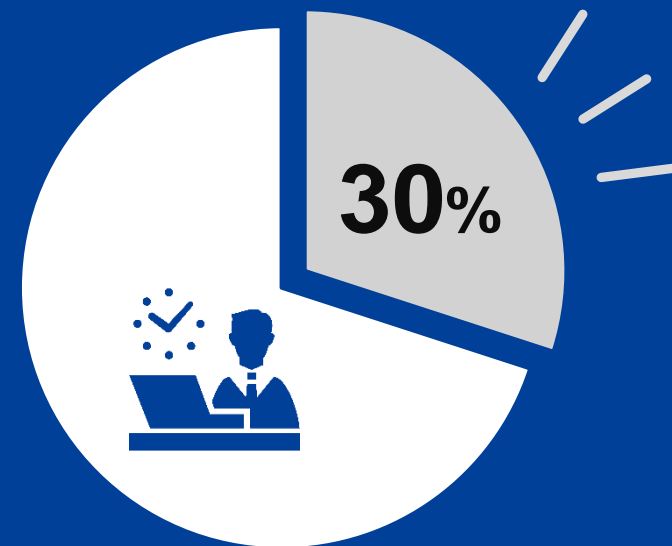
働き方改革が進んだ結果…

2021年度  
最高益を達成



でも

残業時間 **30%** 削減



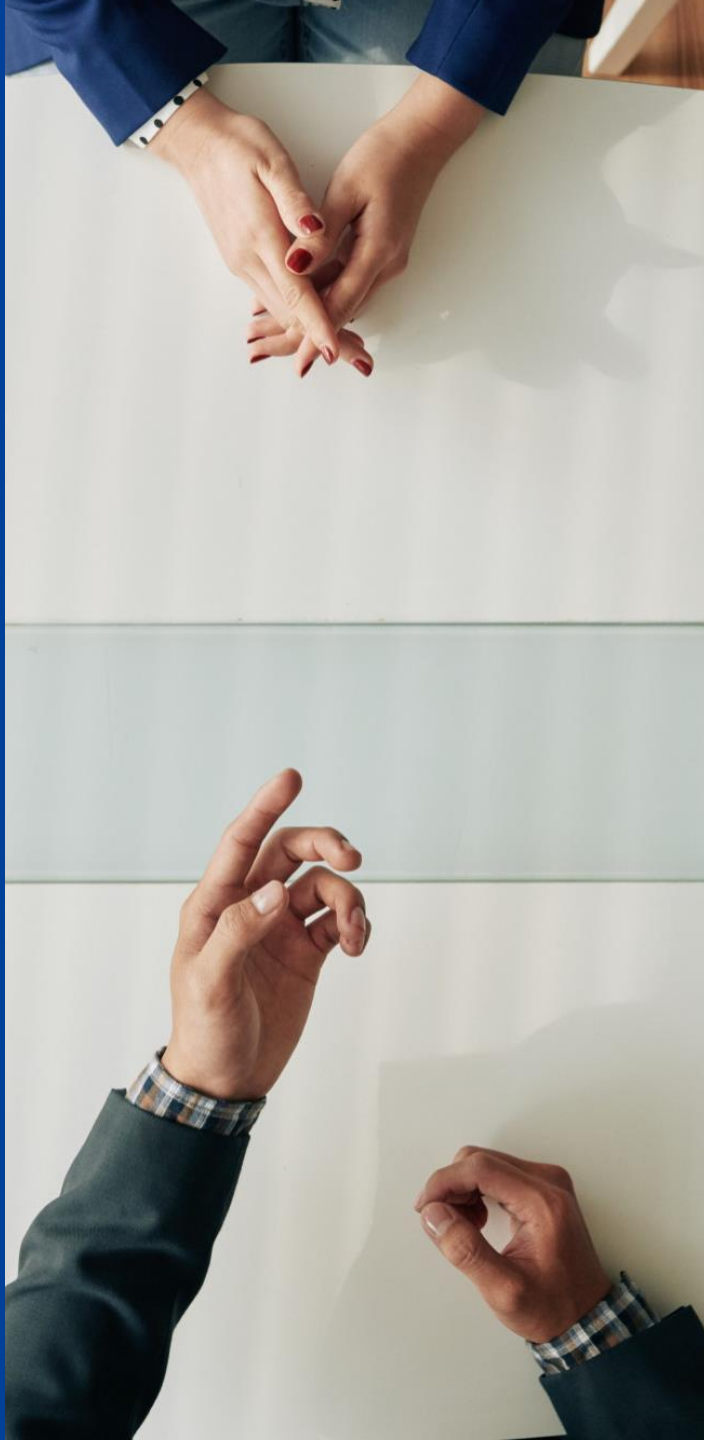




# 求める人物像

- 何事も自分ごととしてとらえ、主体的に働きたい人
- お客様のパートナーとしてともに新たな価値創出に“挑戦”していきたい人
- 多種多様な考え方の人と円滑にコミュニケーションできる人
- 世界でも例のない「Only One」の不動産管理クラウドに興味を持った人

# チャレンジ できる 環境



風通しがよく、裁量権が大きいので  
自分のやりたいことに挑戦できる



## スケールの大きい仕事

数億円規模のプロジェクトなど、地図に残るようなやりがいのある仕事に携わることができる



## 課題解決能力の体得

お客様とのやり取りの中で何が不足し、何を追加することで課題が解決できるのか考えながらプロジェクトを進める必要があり、自分で考え遂行する能力が身につく



## ゼロから顧客に寄り添った提案

システム導入をするだけでなく、お客様の根底の課題解決のため、業務フローの改善や新規常務フローの策定から携わることができる



## 主体性を高められる環境

指示に従い動くだけでなく、自分の役割を明確にし、目標達成のために自分で考え仕事を進められる環境なので、頑張り次第で大きな仕事を経験し、レベルアップできる

## 自分が中心に立ち 事業を動かせる環境

- 入社理由を教えてください

自由度が高く、個人の裁量が非常に大きいところに魅力を感じて入社しました。前職では見積や提案内容ひとつにしても「こうあるべきだ」というルールの厳しさから創意工夫がしにくい側面がありましたが、プロパティデータバンクでは「考えたらずまずやってみる」という文化があり、自分が中心に立って事業推進できる環境があります。

## 未完成なプロダクトを 自分たちで創っていける

- プロパティデータバンクの魅力は何ですか？

未完成な組織、未完成なプロダクトと一緒に作っていける、というところに魅力を感じます。また、大手企業との取引が多く、複数部署を巻き込みながら数億規模の企画や提案ができるところも醍醐味です。「会社と一緒に成長したい」という想いをもって、自ら考えてお客様の期待以上の付加価値を提案できる、そんな方に来てほしいですね。

### CAREER



大学卒業

12年勤め  
マネージャーも経験



国内ERPベンダー

会社の文化や社内環境に  
閉塞感を覚え転職を決意



グローバルERPベンダー

文化に惹かれ  
2020年入社



@ Property Data Bank, Inc.



2020年 中途入社

KAZUYUKI TAHIRA

田平 和幸

プロジェクト推進部

新卒でオービックに入社し、12年間ERPの提案営業に携わる。その後、SAPに入社し、外資系クライアントを数多く担当。2020年9月にプロパティデータバンクに入社し、プロジェクト推進部でシニアコンサルタントを務める。



1～2年目

サポートセンター

## 報連相による早く正確なコミュニケーションが課題

とにかく目の前にある一つひとつの問合せをいかに捌いていくかが課題だった。その中で、もし何かあった際、いかに早く正確に上司にアラートを上げられるかという”報連相”は特に意識していた。



業務内容

- お客さまからの問い合わせ対応
- 請求業務
- 契約管理

実績

- 月100件程度の問合せに対応

工夫点

一つひとつの問合せをいかに効率的・効果的に対応していくかを日々考えながら改善を重ねていった。また、コロナ禍でのサポート体制は在宅勤務だったので、お互い顔を合わせないからこそ、報連相をこまめに行うことを意識していた。

2～3年目

営業

## 話す対象が変わったことで自分の視点も変わった

営業部に移ってからは、@プロパティ導入前の企業に対する説明が求められるようになった。この経験を通して、サービスへの理解がさらに深まり、現在のカスタマーサクセス業務にもそれが活かされている実感がある。



業務内容

- 新規の顧客開拓（問合せに対する提案営業）
- 既存顧客へのアップセル提案

実績

- 既存顧客の悩みに対応したオプションの追加受注
- 機能の丁寧な説明により解約を防ぐ

エピソード

話す対象が変わったことで、サービスの全体像を把握する必要が生じ、別の視点で一から@プロパティを学び直す機会が得られた。機能の魅力を知り、顧客の事業にとっての価値を上げていく提案を行うことを意識していた。

3～4年目

カスタマーサクセス

## 課題を先回りした提案でお客様を成功に導く

お客様の成功や成長に関わる仕事で、能動的にクライアントのお悩みを解決する。単にお客様の質問に回答するというものではなく、利用拡大の可能性など、お客様の課題を先回りした提案をすることにやりがいを感じている。



業務内容

- ① お客さまのスムーズな導入を促す導入支援
- ② お困りごとへの解決サポートや操作方法のレクチャー
- ③ 既存顧客に対するフォローや利用拡大の提案

やりがい

- 提案機会が多い分、感謝されることも多い
- エンドユーザーなど様々な立場の方との関わりが持てる

心がけていること

人と同じはずなのに、自分にしかできない業務を常に模索している。また上司との距離も近く、チャレンジを応援してくれる環境なので、当たって砕けろの精神で今後もどんどん提案していきたい。



2019年 新卒入社

MEGUMI INOUE

井上 恵

カスタマーサクセス部

関わる業界や所属する社員のバックボーンの多様性に触れられる環境に魅力を感じ入社。サポートセンター、営業を経て、4年目の現在はカスタマーサクセス業務に携わっている。





## 休日

- ✓ 土日祝休み
- ✓ 年次有給休暇 (初年度11日)
- ✓ 夏季休暇(5日)
- ✓ 年末年始休暇



## 特別休暇

- ✓ 介護・育児休業制度
- ✓ 慶弔休暇



## 住宅手当

満**30**歳まで



## 交通費

月**10**万円まで



## 保険

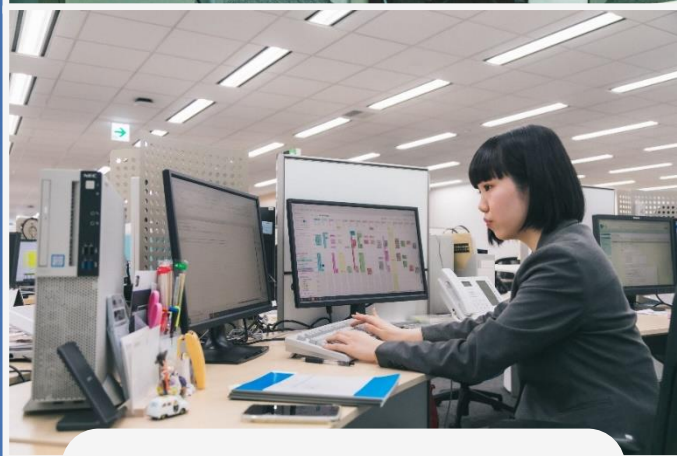
社会保険完備

健康保険・厚生年金・雇用保険・労災保険



## スキルアップ

資格取得  
報奨制度



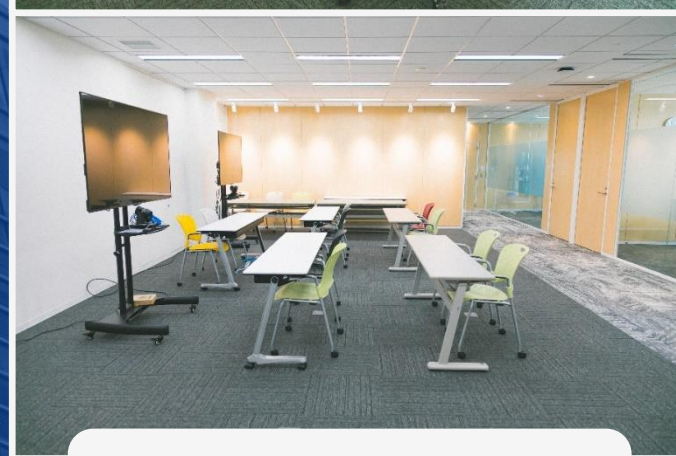
## OFFICE

イタリアデザインの家具が揃う清潔感のあるオフィスで、広々とした空間の中、仕事に集中できる環境が整っています。



## REFRESH

リフレッシュコーナーでは、仕事の合間に休憩したり、テレビを見ながらランチを楽しんだりできます。



## MEETING

心地よい外光が差し込む開放的な空間で打合せができます。モニター付きのカジュアルなプレゼンスペースもあります。





05

## 人事評価・選考について



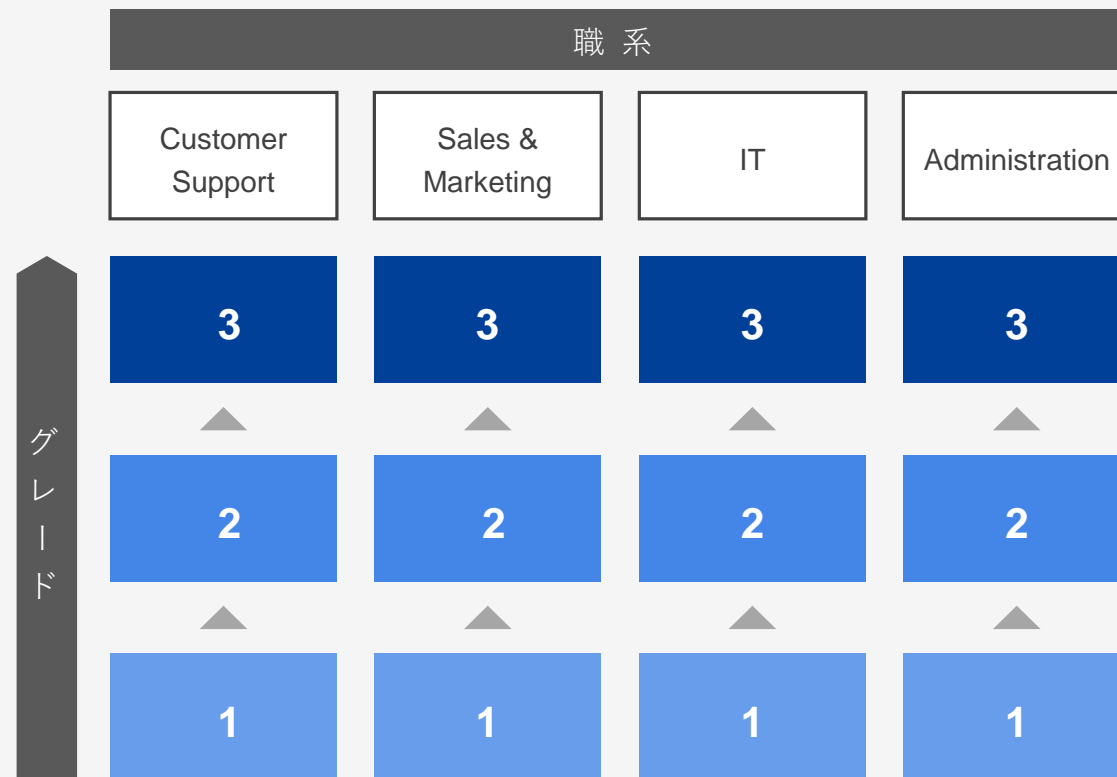
「職責」「専門性」「パフォーマンス」の3つを大切にしています





## 頑張り次第で年齢に関係なく キャリアアップできる環境

「求められる職責のレベル」と「職責を果たすために必要なスキル」が定義されていることで、何を頑張ればキャリアアップに繋がるかが明確にわかる



※グレード変更・職系転換時には組織ニーズがあること、変更後の職責を満たしていることが条件になる



- 面接は【1次⇒2次⇒最終】の計3回を予定しております。

# WE ARE

募集職種などの詳細はこちらをご覧ください。

<https://corp.propertydbk.com/recruit/>

# HIRING