



当社の事業概要とビジョン/2008-2009

プロパティデータバンク株式会社 会社概要

- 商号 プロパティデータバンク株式会社
- 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 10,000万円
- 設立 平成12年10月1日（清水建設の社内ベンチャー制度を活用）
- 主要株主 清水建設株式会社
株式会社ケンコーポレーション
オリックスキャピタル株式会社
中央三井アセットマネジメント株式会社
みずほキャピタル株式会社
日本ヒューレット・パカード株式会社
- 従業員数 50名
- 利用ユーザー 企業の不動産部門、管財部門、公的法人の管財部門、営繕部門、アセットマネージャー、プロパティマネージャー、ビル管理会社などを中心に、全国約1万棟の不動産・施設の管理業務でご利用いただいています。また、官公庁・自治体では約10万棟の公共施設管理に弊社ソフトが活用されています。
- 所在地 東京都港区浜松町1-29-6 浜松町セントラルビル
TEL 03-5777-3468 FAX 03-5777-3436

ビジョンとミッション

ビジョン

資産に関するデータバンクを目指し、次世代ICT(Information and Communication Technology)サービスを開拓する。



ミッション

1. 社会に有用なサービスの提供

お客様の大切な不動産、また膨大な数の官公施設など、不動産資産に関する適切で戦略的な運用・管理を実現する情報サービスへの要求が日々高まっています。当社は、こうしたサービスの開発、提供を通じて、お客様の満足と信頼を得られるよう、全社一丸となって取り組んでまいります。そして、広い意味での資産に関するデータバンクを目指し、次世代サービスの開拓に向けて引き続き努力・研鑽を重ねてまいります。

2. 公正、健全な企業活動

自由で公正な競争や適正な販売・購買のために、関連法規を遵守し、癒着、談合と誤解されるような行為は決して行いません。また、知的財産の創造、保護、尊重にあたっては最大限の取組みを致します。

3. 顧客情報資産の保護

お客様からお預かりする情報資産を安全に保護致します。

4. 情報の適時開示

お客様はもとより、株主、投資家、取引先、従業員、ビジネスパートナーまた広く社会に向けて、企業およびサービス情報を適時適切に開示致します。また、内部情報によるインサイダー取引等の不正行為がないよう、役員・従業員に徹底致します。

取り巻く環境

不動産を取り巻く環境

■投資不動産 ～不動産の証券化・金融商品化が急速に進展。アセットマネジメント、プロパティマネジメントなど欧米流の近代的な不動産管理手法が急成長するとともに、上場不動産ファンドであるJ-REITにおいては投資家への情報開示が進み不動産運用情報が広く公開される時代に。

■企業不動産 ～不動産のオフバランスにより保有不動産をスリム化。業務のアウトソーシングなど企業経営を向上させる力として企業不動産戦略(CRE戦略)が業界で本格化し、資産・資本効率の最大化や内部統制強化が進展。

ITを取り巻く環境

近年、ASPの需要が爆発的に拡大しつつある。その背景として、

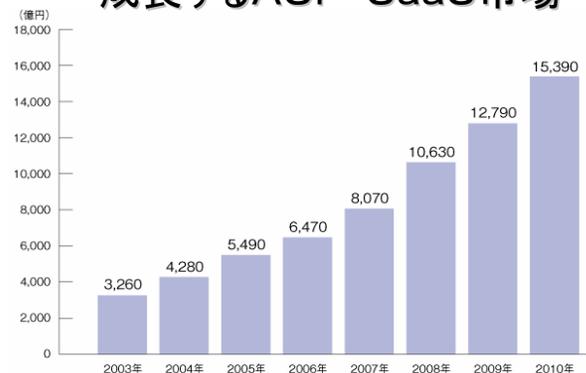
- ①環境面では経済社会全体としてICT機能の巨大化が進展していること、
 - ②基盤面ではe-Japan戦略等によりネットワークのブロードバンド化が急速に進展したこと、
 - ③需要面では個人情報保護法等を背景としてセキュリティへのニーズが飛躍的に向上していること、
- またICT資産の「所有」から「利用(アウトソーシング)」への需要シフトが起きていること、などが指摘できる。また、企業にASPを導入することによって、ICT運用コストの大幅な低減、ユーザの高度なICTリテラシーが不要、セキュリティの飛躍的向上などのメリットがもたらされるという点もASPの需要拡大に結びついている。

～「保有」、「マネジメント」、「評価」手法が大きく変化

変貌遂げる不動産業界



成長するASP・SaaS市場



注:ASP関連市場には、セキュリティ・ホスティング等のデータセンターを含む。
情報通信白書2002のASP市場予測、データセンター市場規模予測、eラーニング白書のeラーニング市場のうちシステム事業に分類される事業のベンダー売上げとASP化が見込まれる領域の売上げ、e-Japan関連予算のうち、「行政の情報化及び公共分野における情報通信技術の活用」に対する予算額、ASP関連市場に投下される予算額について、それぞれパラメータを設定して推計した。

ASP・SaaSサービスとその実績

不動産管理ASP・SaaS

- 不動産管理のあらゆる業務をカバーする、業務支援型本格ASP・SaaS
- 顧客毎のニーズに対応した様々なカスタマイズにより、数百社へ本格的サービスを提供

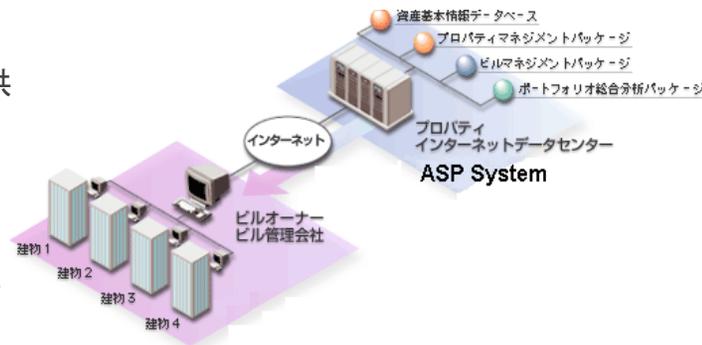
業界に対応した2方式

■ 標準ASP・SaaS

民間企業を想定。当社IDCをベースにインターネット上で利用料型サービスを提供
ヘルプサポート、セキュリティ制御、初期データ構築、マスターデータ構築コンサルティング、データ管理など一連の付帯業務も提供

■ オンサイト型ASP

官公庁・自治体、電力会社など共同利用や公益企業を想定し、顧客専用システムを構築、顧客グループ内ASPサービスとして展開
付帯業務も必要に応じ提供



導入実績

■ 標準ASP・SaaS

不動産投信 : J-REITファンド各社、プライベートファンド各社
商社 : 伊藤忠グループ各社
金融保険 : 東京海上日動火災、日本生命新本社、信託銀行等
不動産 : H不動産、JTBリアルエステート、銀行系不動産会社等
エネルギー : 東京ガス、電力中央研究所等
PM、BM会社 : ビル代行、R社、TS社、C社、N社他
一般企業 : YKK、大手製薬会社、新聞会社、
日産自動車、松下電器産業、イオングループ
鉄道・航空会社等

利用棟数1万棟 ユーザー数400

利用棟数10万棟

■ オンサイト型ASP

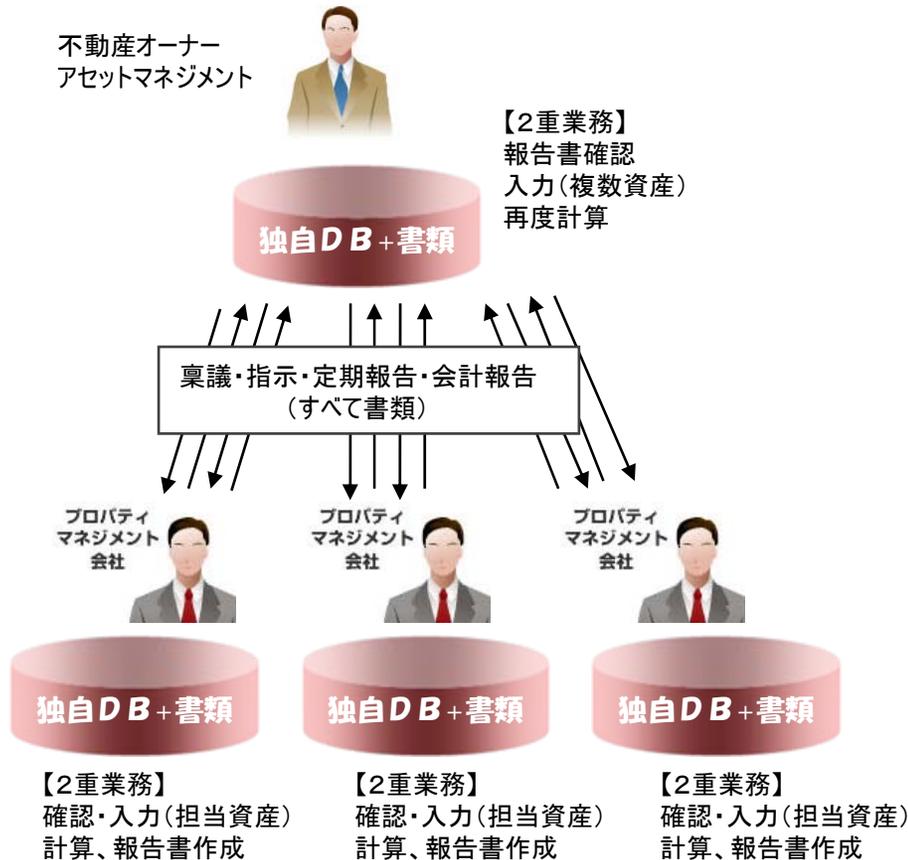
東京都庁 (3,000棟の公共施設管理)
滋賀県庁 (3,000棟の公共施設管理)
関西電力 (5,000棟の社有施設の営繕情報管理)
全国自治体共同利用 (約3万棟の共同保全情報センター)
国土交通省保全業務支援システム (官庁施設1.7万棟)
全農 (約3万棟の全国施設情報管理)
日本郵政 (H17年度3万棟の施設情報管理)

サービスモデル革新のポイント

自社やユーザ企業などと研究を重ね、業界標準的な業務処理プロセスを構築。次に、これを、組織や企業の壁を串刺しにして連携する処理プロセスの仕組みを考案して、これをASPシステムに乗せた

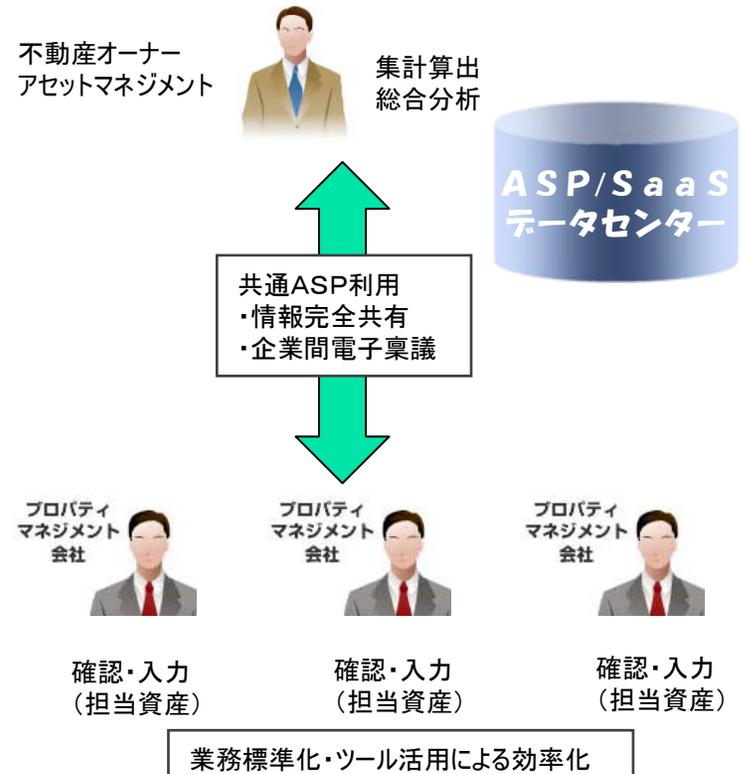
従来

従来、不動産管理業務は管理会社（プロパティマネジメント）と不動産オーナーに業務がまたがり、各社が個別に2重計算・記帳の業務プロセスの連鎖を形成していた。



ASPを利用した企業間業務プロセス

- 2重業務が解消するとともに、電子化により各種業務が効率化
- 各種データをリアルタイムに経営判断に活用可能
- IT投資についてもASP活用により大幅に効率化



ユーザにおける業務効率化・コスト削減

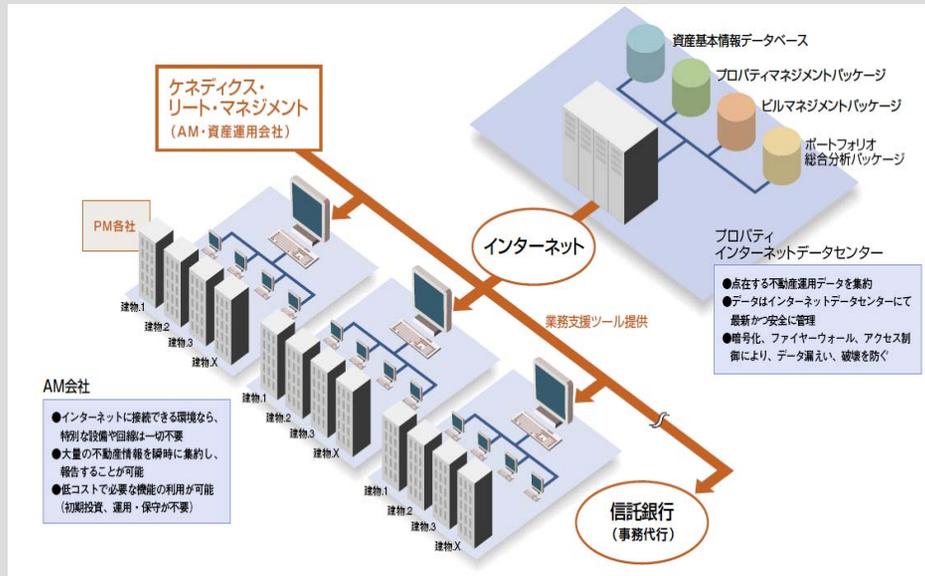
業務効率化

- ユーザーの従来の業務量を圧倒的に削減
(大手企業管財部門例) : 20人の管理スタッフが10人に・・・

コスト削減

- 全てアウトソーシングすることにより、導入・維持・メンテナンスのための手間とコストを最小化
- 開発面でも、ユーザーが個別に取り組む費用にくらべ圧倒的な“価格優位性”を提供、IT担当者も不要に

ユーザー事例 : 「ケネディックス・リート・マネジメント」
全国の資産管理・不動産収益管理をネットで統合



ファンド上場を控えた2005年6月に、当社の不動産運用支援システム「@property(アット・プロパティ)」を導入。オペレーションの大幅な効率化を行ない、その結果生まれたリソースをテナントのバリューアップ等に振り向ける。

独自性・差別化

ASPでは業界随一の機能

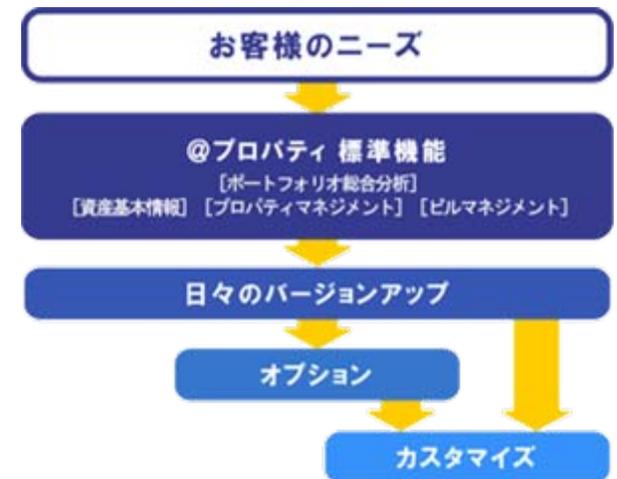
サービス機能	当社	競合A社	競合B社	競合C社
土地建物情報管理 登記情報管理 劣化診断評価 ドキュメント管理 地図情報	●●●●	●	●	▲
面積管理 賃貸契約管理 収益・キャッシュフロー管理 請求・入金管理 コンストラクションマネジメント リスクマネジメント	●●●●	●		▲▲
日常業務管理(保守他) 機器・部材管理 クレーム管理 エネルギー管理	●●●●			▲

● ASP・SaaS ● ホスティング型 ▲ クライアントサーバー型

不動産投資ファンド(J-REIT、私募)での利用占有率は“**50%強**”に達し、業界におけるデファクトスタンダードツールに。

7年間の実績

- 主要機能をフルカバーし競合間で大きく先行。高い参入障壁を維持
- ヘルプサポートのフィードバックによる高品質なバージョンアップを継続
- ヘルプサポート、講習会、導入コンサルティングなど、付帯業務を含め総合的な業務支援サービスを提供
- 利用料型の契約による安定ユーザー
- 多彩なオプション、顧客別のカスタマイズにフレキシブルに対応。蓄積された7年間の実績に強み。



社内ベンチャー企業の成長のプロセス

	弊社におけるカーブアウトの特色
市場	<ul style="list-style-type: none">●大手ゼネコンの顧客にとらわれず幅広く営業 ※大手ゼネコンのシェアである1～2%を捨てて残りの顧客へ●建設プロジェクトにとらわれずにストックされた不動産に着目 ※50年間に蓄積された不動産すべてが対象
営業	<ul style="list-style-type: none">●業界トップ企業、JREITなど先進オーナーに集中営業●官公庁分野では代理店と連携
技術	<ul style="list-style-type: none">●資本金や利益剰余金を活用し計画的かつ集中的に投資 ※不動産ファンド対応、公共版、会計対応など実施 ※ASPの構築、運用、サポートの基本ノウハウを取得●基本特許は親会社より独占使用許諾
人材	<ul style="list-style-type: none">●金融・外資・不動産・IT系人材を外部より調達
信用力	<ul style="list-style-type: none">●株主企業の信用力●無借金、黒字、事業安定性をPR●データセンター、ISO等の国際認証取得、アワード受賞

中長期志向の経営/万全のセキュリティと事業継続

【安定した事業の推進】

利用料に立脚したストックビジネスを推進し、安定的かつ継続的に事業を成長させるとともに、獲得した原資をもとに、適切な設備投資を実施し、多様な顧客ニーズに対応するとともにシステムの信頼性を高めていきます。

【万全なセキュリティマネジメントと事業継続】

プロパティデータバンクはお客様の大切な不動産情報をお預かりする業務という認識のもと、最新の技術を駆使して情報セキュリティを確保しています。運用システムは高い信頼性を備えた機器を多重化し、不動産資産管理ASP事業者として、国内初となる2つのデータセンターによるオンライン・データバックアップ、災害発生時の継続的なサービス提供を実現しています。

また、プロパティデータバンクは、2006年、国内の情報セキュリティに関する認証ISMSおよび英国基準BS7799(情報セキュリティ)認証を取得し、2007年ISO27001に移行しております。

