

PROPERTY

DATA

BANK

応募・面接を検討中の方へ

Company Introduction

プロパティデータバンク株式会社

会社紹介資料



CONTENTS

01	会社について	_____	P.03
02	サービスについて	_____	P.08
03	組織について	_____	P.15
04	働く環境について	_____	P.19
05	人事評価・選考について	_____	P.27



PROPERTY DATA BANK

01



会社について



業務効率化のその先へ。 データを活用すれば 経営判断は加速する。

不動産の登記情報、賃貸管理情報、店舗の売上推移、競合レポート…
企業に蓄積されたさまざまなデータは、経営資産に他なりません。

ただ、せっかく手に入れたデータが活かされないまま、
埋もれてしまったり、四散してしまったりするケースが多いのもまた事実。

それによって起こる機会損失を防ぐには、
データを一元管理し、有効活用できるサービスが欠かせません。

データを活かしてスピーディーな意思決定を。
データでできることはデータに任せ、人はもっと本質的な仕事を。
私たちはそんなビジネスの形を実現します。

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 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 49名（2024年3月末日）

MISSION

新しい知識社会 の創造

私たちは単にデータを処理・管理するツールではなく、企業がデータを経営資産として活用するためのサービスを提供します。

サービスの普及を通じてノウハウ、知恵、インテリジェンスが培われ、進化するとともに、それらがあらゆるビジネスシーンで共有される新しい知識社会を実現します。

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

工数削減やルーティンワークの軽減は事業の価値を高めるために欠かせない取り組みではありますが、ゴールではありません。業務効率が飛躍的に高まり、かつ経営の現場でスピーディーな意思決定がなされること。

それが私たちの考える本当のイノベーションです。

私たちはサービスの提供を通じてお客様の業務にイノベーションをもたらすと同時に、機能の改善・アップデートを重ね、お客様の資産の価値を高めていきます。



代表取締役社長

武野 貞久

時代のニーズに見据え、 より高い付加価値を提供するために

当社は2000年10月に創業し、不動産クラウドサービス「@property」の提供を開始しました。


不動産アセットマネジメント業界だけでなく、不動産を保有されている事業会社の方々にも数多くご導入いただいたことで、2018年には東証マザーズ市場（現東証グロース市場）に上場いたしました。

創業から約四半世紀が過ぎた今、当社は第二創業期を迎えたと考えています。当社は創業以来「パブリック・クラウド」、「月額課金型モデル」にて事業を展開してまいりました。一方、2010年代以降、クラウドサービスやSaaSは急速に普及し、業務ツールとして多くの企業に定着しました。

それにより、「クラウドだから」、「SaaSだから」という理由だけで注目されることはなくなった今、当社もより付加価値の高いサービスを提供し、時代に先んじたサービスの開発をしていかなければなりません。

今後の方針としては既に公表している中期経営計画の達成とあわせて、データ活用を通じてお客様の意思決定をサポートする新サービス「PDB-Platform」の提供をスタートいたします。

Real Estate 

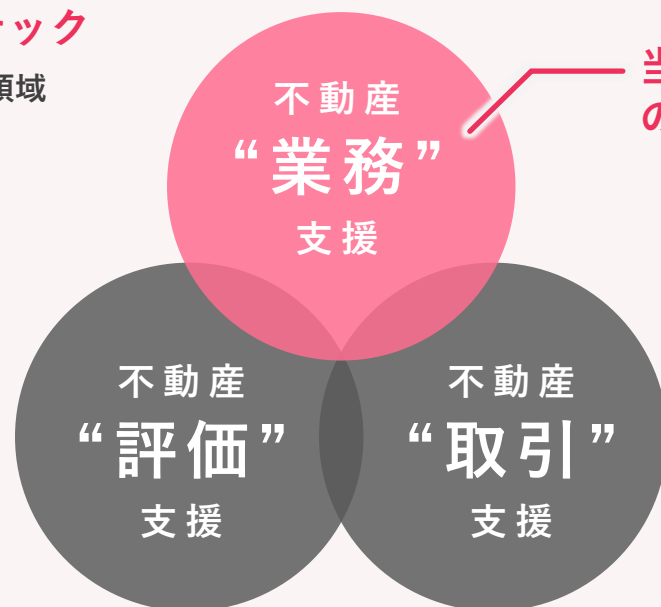
Technology 

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
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

PROPERTY DATA BANK

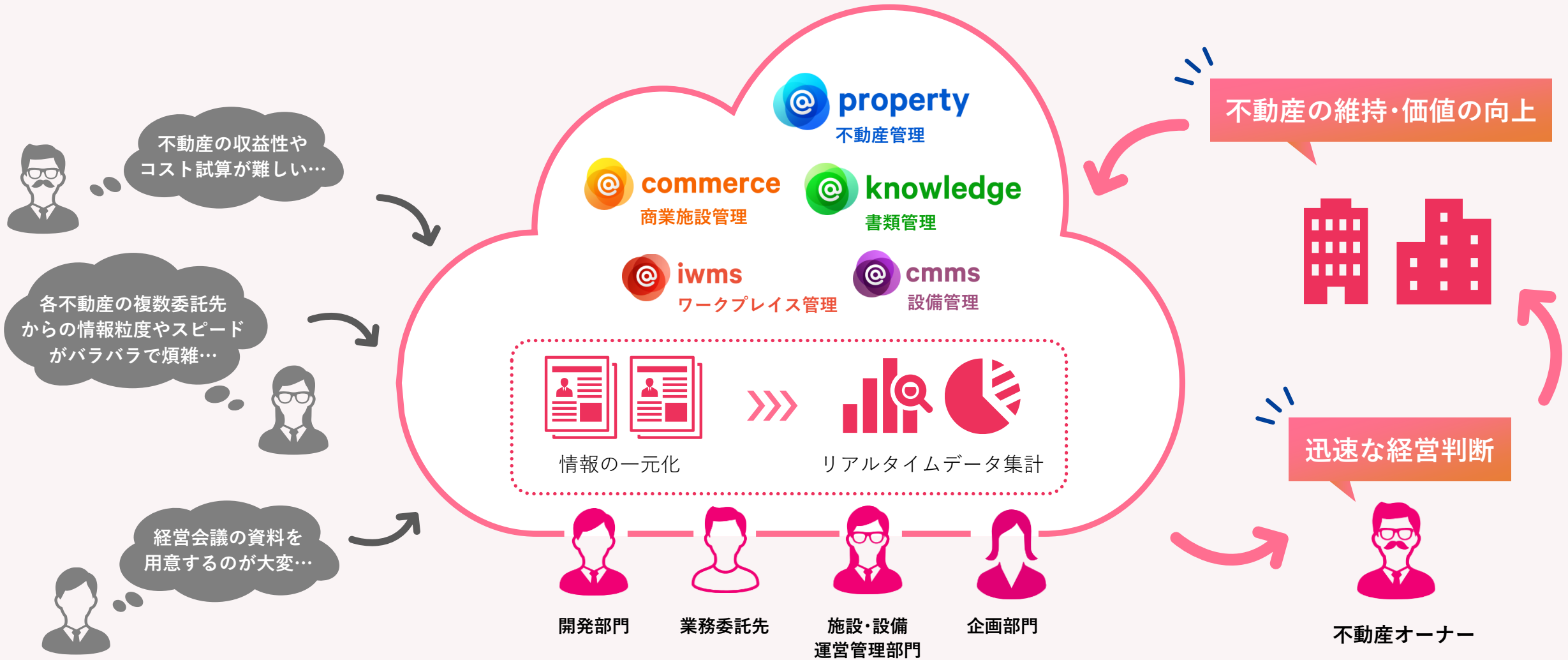
02



サービスについて



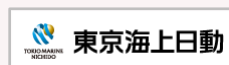
不動産にまつわるクラウドサービス



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。

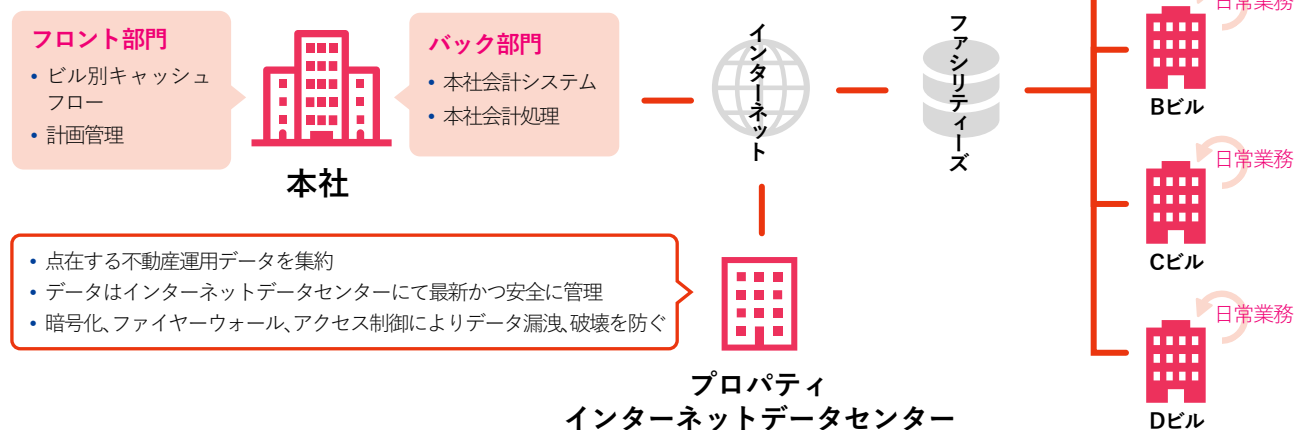
課題

- 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@プロパティに乗せ換え、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

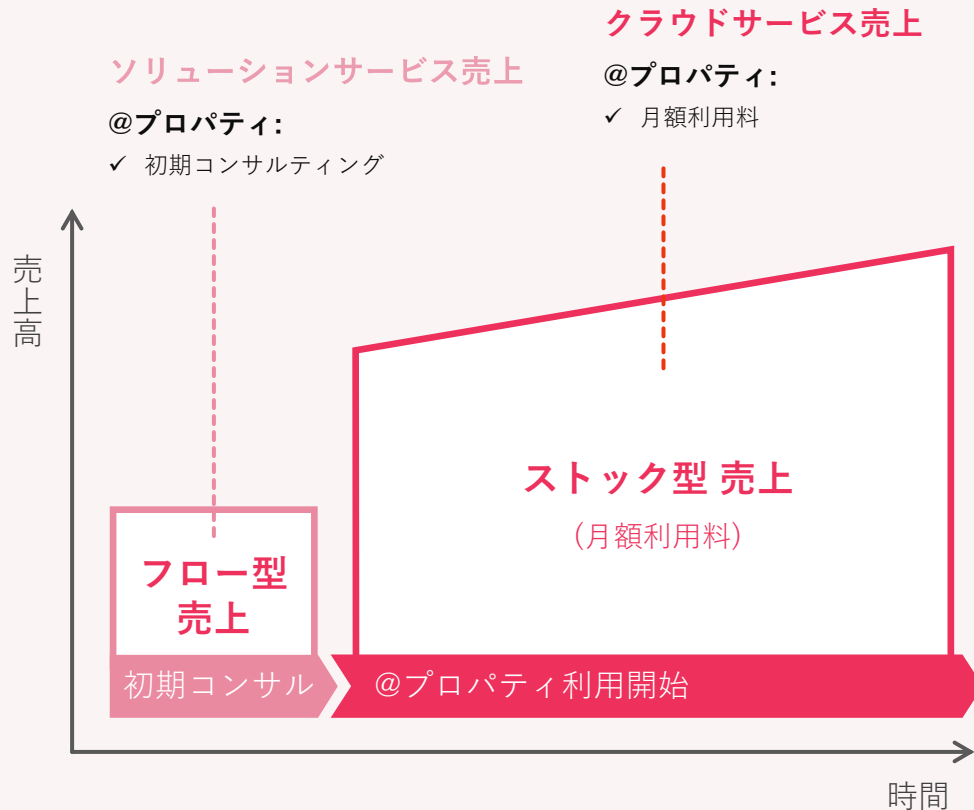


導入効果

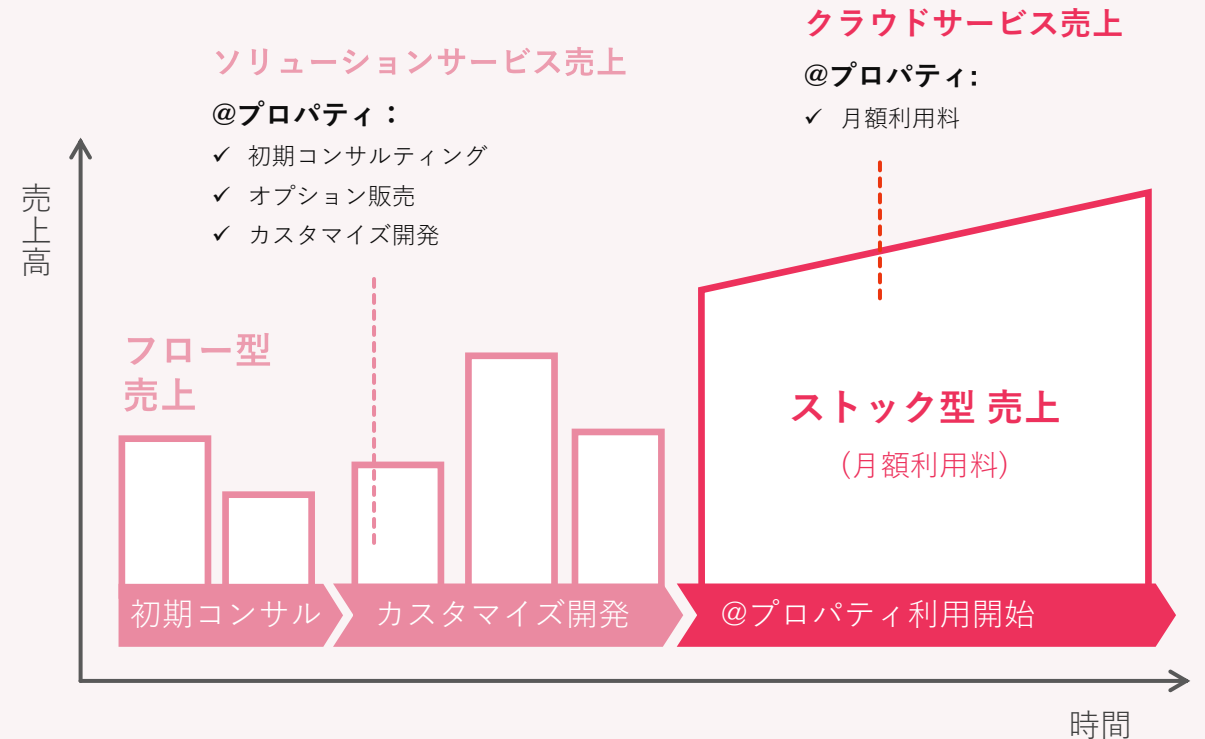
- 個別に管理していた契約情報を一元管理。また、契約に基づいた請求額を自動で算出し、効率的に請求業務を行えるようになった。
- 工事の発注業務は、資材部を通して行っており、業者との見積もりや査定のやりとりを@プロパティで実現。その承認ルートを事前に設定し、選択できるようにした。
- そして債権債務のデータを@プロパティに集約することで、物件毎の収支表をワンクリックで出力、データ共有・活用・分析が促進される環境が整った。

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



累計導入社数

800社以上

管理棟数

10万棟以上



\\ 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KJRマネジメント

※数字は全て2024年3月末の情報です

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。



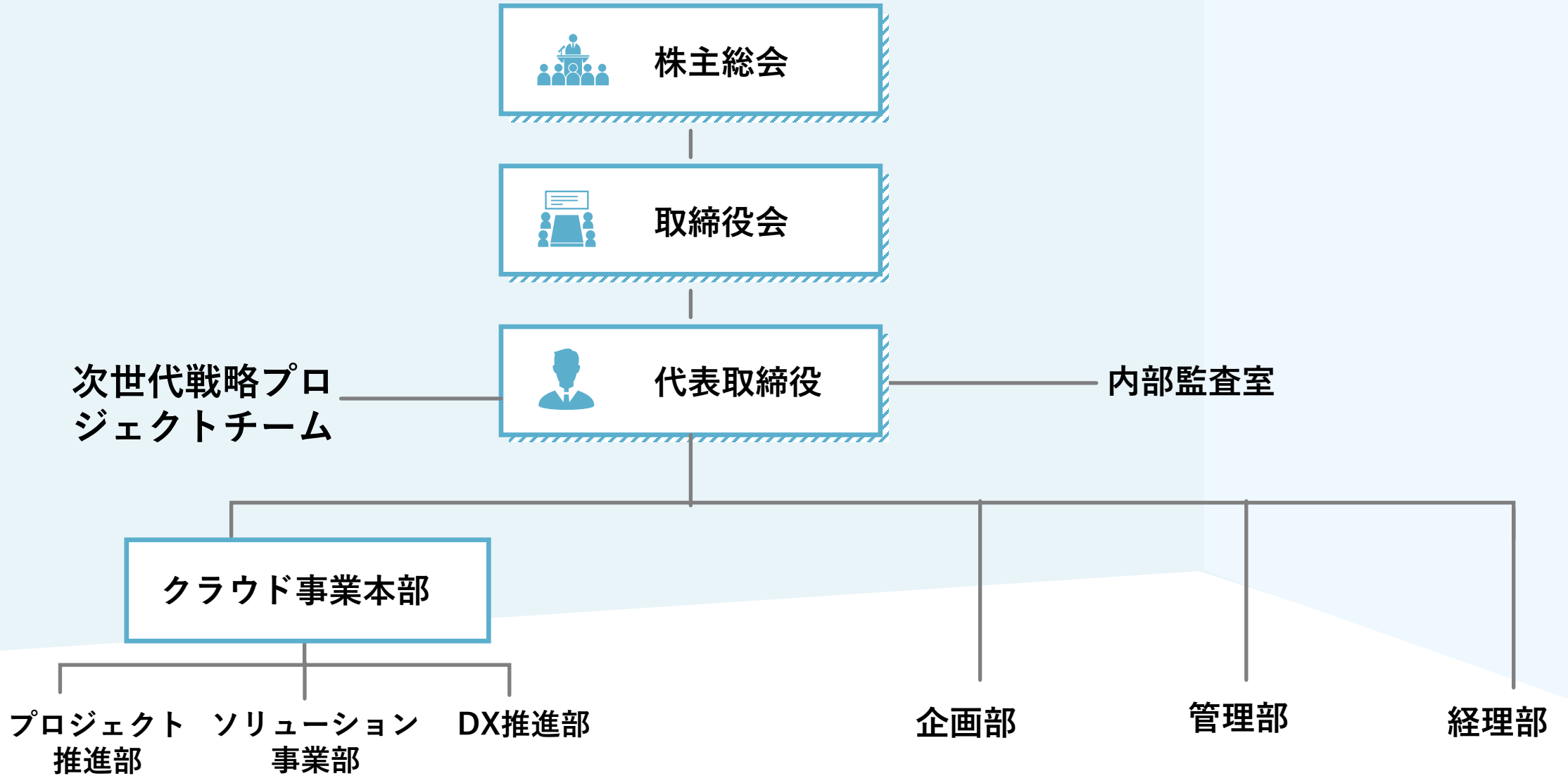
PROPERTY DATA BANK

03

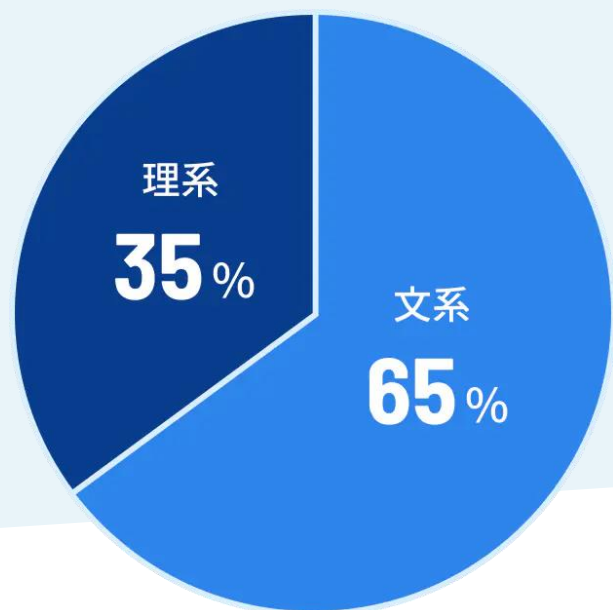


組織について

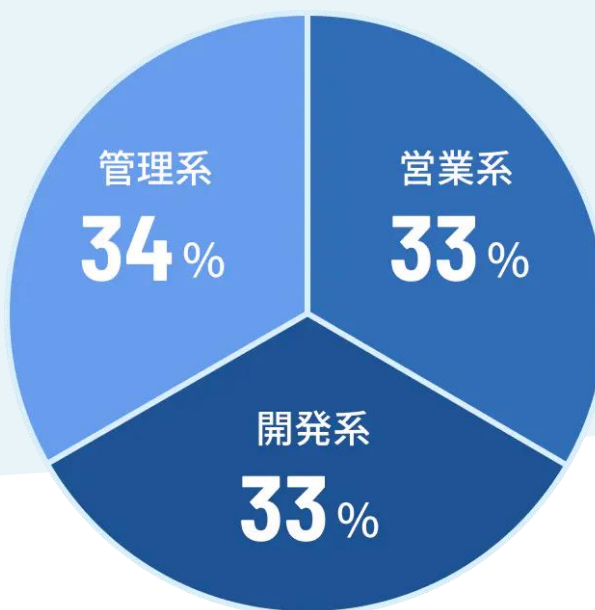




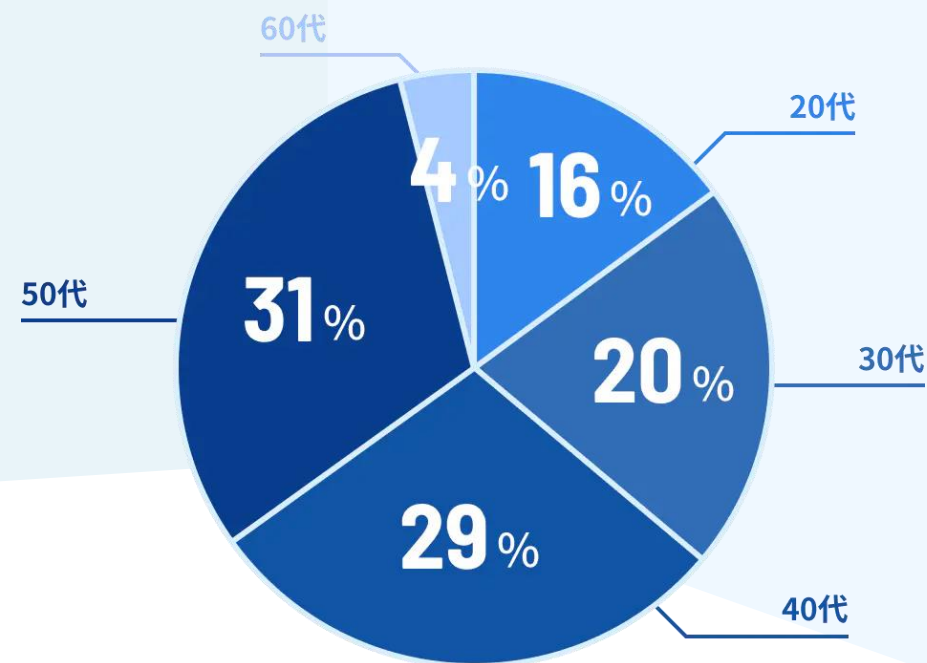
文理の人数分布



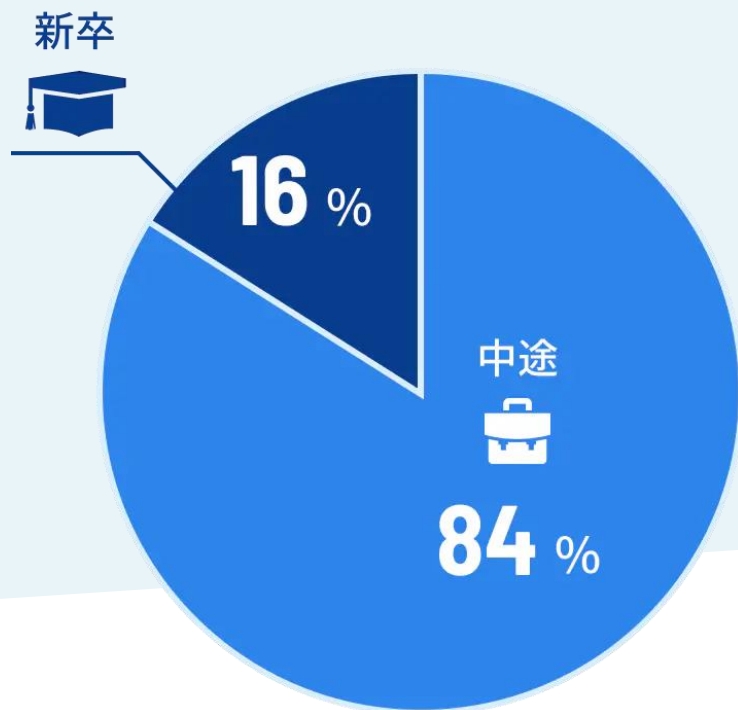
職種別の人数分布



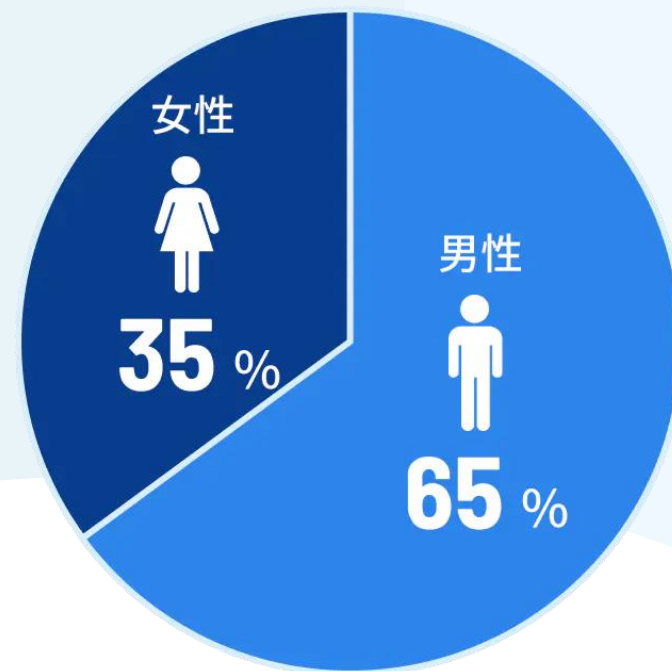
年代別の人数分布



新卒 / 中途の割合



男女比



PROPERTY DATA BANK

04



働く環境について



自己啓発研修やジョブローテーションにより、スキルを磨きながらメリハリをつけて働けます。オフの部活動なども盛んです。

01



育児休暇

02



資格報奨金制度

03



自己啓発研修

04

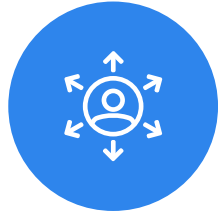


ジョブローテーション

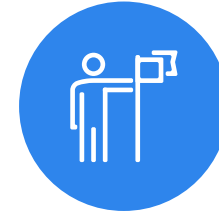
05



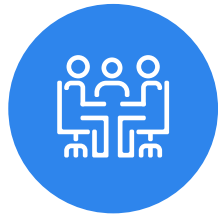
部活



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、
共に新たな価値創出に
挑戦していきたい人

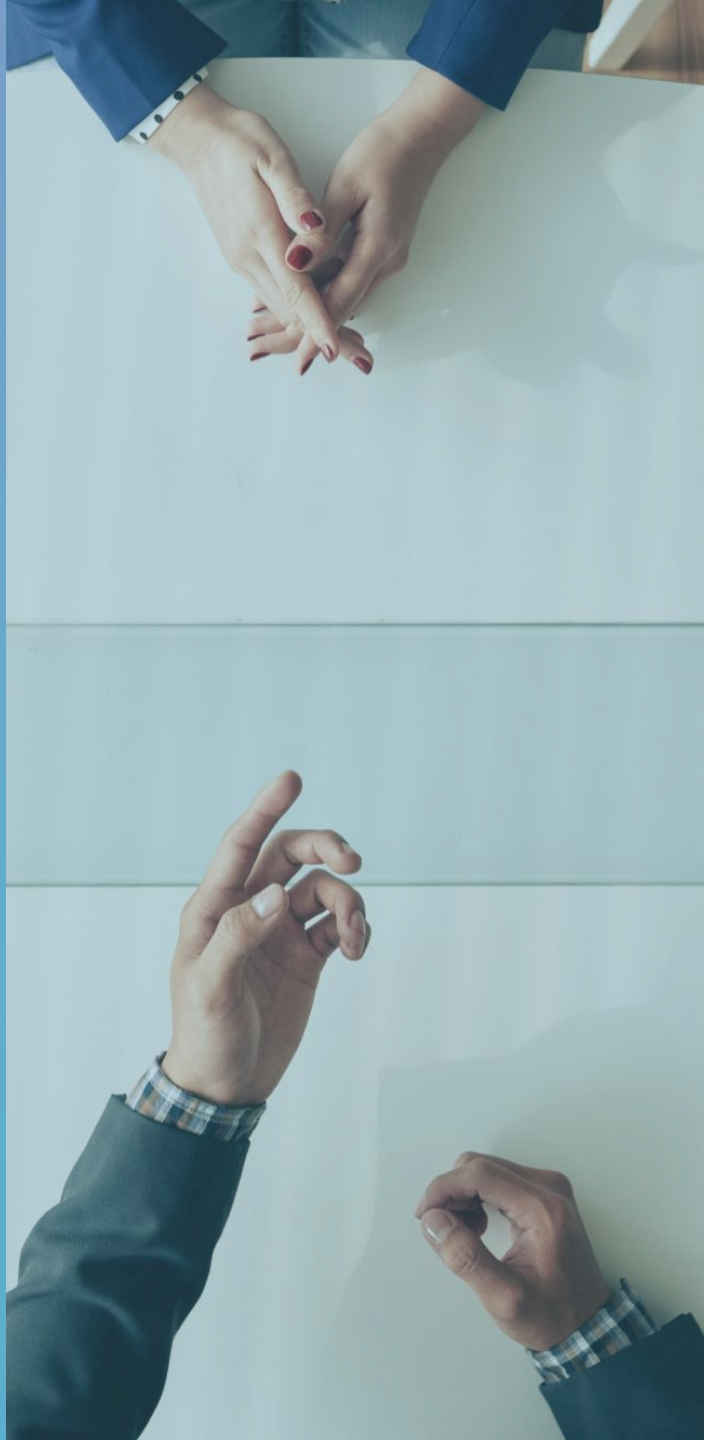


多種多様な考え方の人と
円滑にコミュニケーションできる人



自らの専門性を広げ、
プロフェッショナルとして
スキル・知識を磨いていきたい人

仕事の やりがいと 身につくスキル



部署や職種にとらわれず、
さまざまな仕事にチャレンジしながら
成長できる。



スケールの大きい仕事

日本を代表する企業のDX推進など、数億円規模になることもある大規模プロジェクトに携われます。



お客様のニーズに寄り添う仕事

お客様それぞれで異なる課題に向き合い、業務フローの改善や業務要件の定義といった上流工程から携わることができます。



主体性

自分の役割を自分で考え、目標達成に向けて動くワークスタイルが根づいています。業務を通じて主体性が身につき、プロフェッショナルとして成長できます。



課題解決力

お客様とのやりとりのなかで、課題を解決するには何が足りないのか、どうすればいいのかわからず、実践していく力が身につきます。

キャリアの集大成 として選んだ会社

- 入社理由を教えてください

新卒入社した大手不動産販売会社で新築分譲マンションの販売や法人営業を担当した後、IT業界へキャリアチェンジ。その後「@property」の存在を知り、不動産とITの両方の経験を活かしつつ、不動産業界のDX化に貢献できるクラウドサービスを提案する仕事は、自分のキャリアの集大成になると確信し、入社しました。

ベンチャーマインドを 活かせる社風が魅力

- プロパティデータバンクの魅力は何ですか？

創業20年以上の会社にもかかわらず、業務フローや営業フローが良い意味で、柔軟で余白の部分が多く、ベンチャーマインドを活かせる点が魅力です。社員の年齢層も幅広く、それぞれの知見を融合させ、お客様の課題をどのように解決することができるのか、ということをしっかり把握し、戦略立てることができます。

CAREER



大学卒業

12年勤め
マネージャーも経験



大手不動産販売会社

より多くの知見を得るため
にキャリアチェンジ



IT業界
マーケティングやSaaS営業

不動産とITの両方の知見を
活かすべく2024年入社



プロパティデータバンク



中途入社

SATORU HANADA

花田 智

プロジェクト推進部 担当部長

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ました。

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ました。

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、当たって砕けるの精神で今後もどんどん提案していきたいです。

新卒入社

MEGUMI INOUE

井上 恵

プロジェクト推進部



住宅手当や育児休暇のほか、スキルアップに向けた資格取得報奨制度などを用意しています。

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、団体医療保険

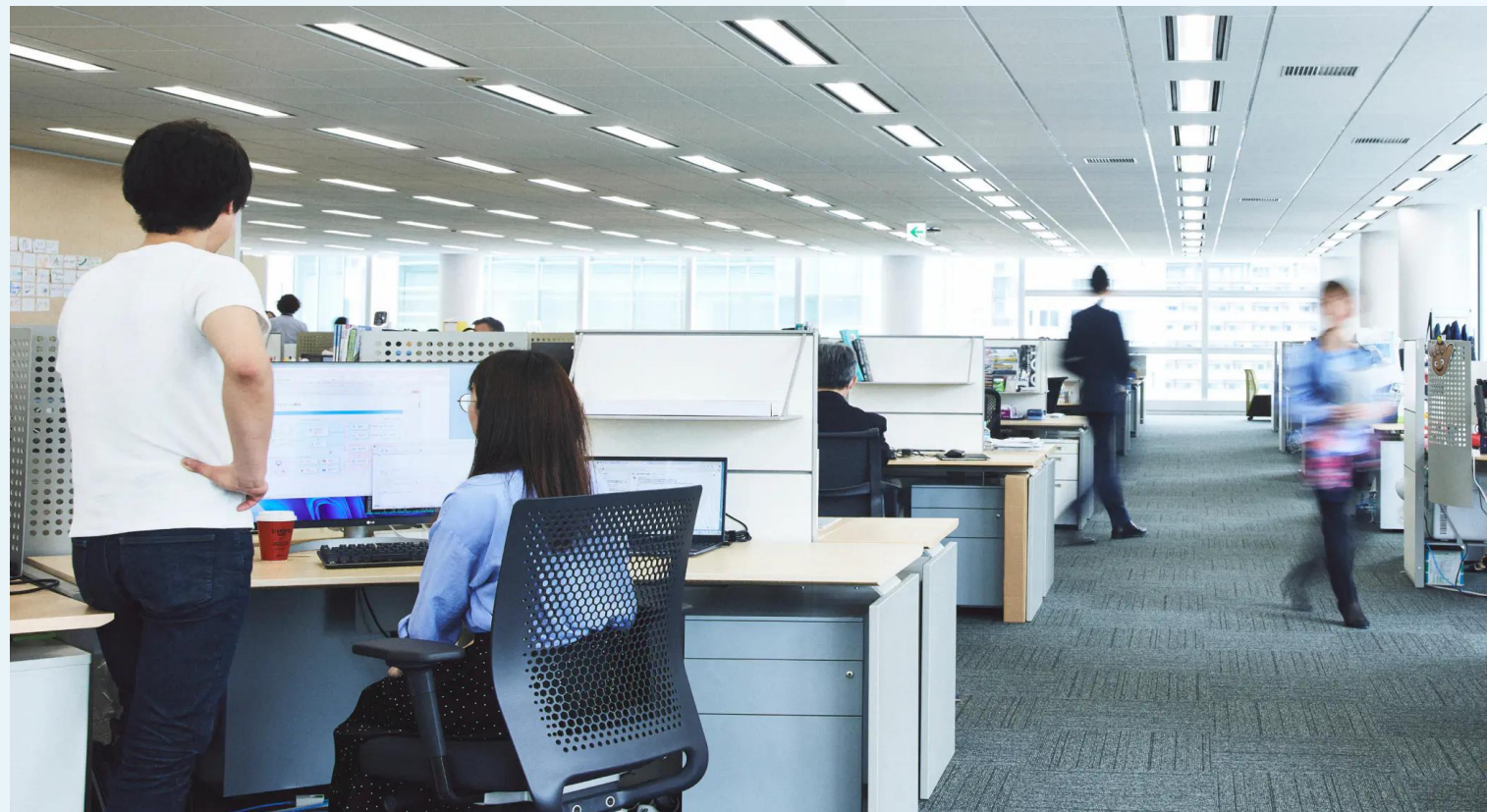
スキルアップ

- 資格取得報酬制度
- 社内外教育研修制度
- 自己啓発支援制度

清潔感のある広々としたワークスペースで仕事に集中できます。オフィス家具はイタリアンデザインです。

オフィス内には仕事の合間に同僚と雑談したり、ランチしたりできるリフレッシュコーナーも完備しています。

外光が差し込む開放的な雰囲気でのミーティングルームや、別途モニターが完備されたオープンな会議スペースもあります。



REFRESH



MEETING



PROPERTY DATA BANK

05



PROPERTY DATA BANK

人事評価・選考について



インセンティブや表彰制度など、パフォーマンスをきちんと評価する仕組みを整えています。

職責

に応じた処置



専門性

を伸ばすための
成長支援



パフォーマンス

に応じたメリハリ
のある処遇

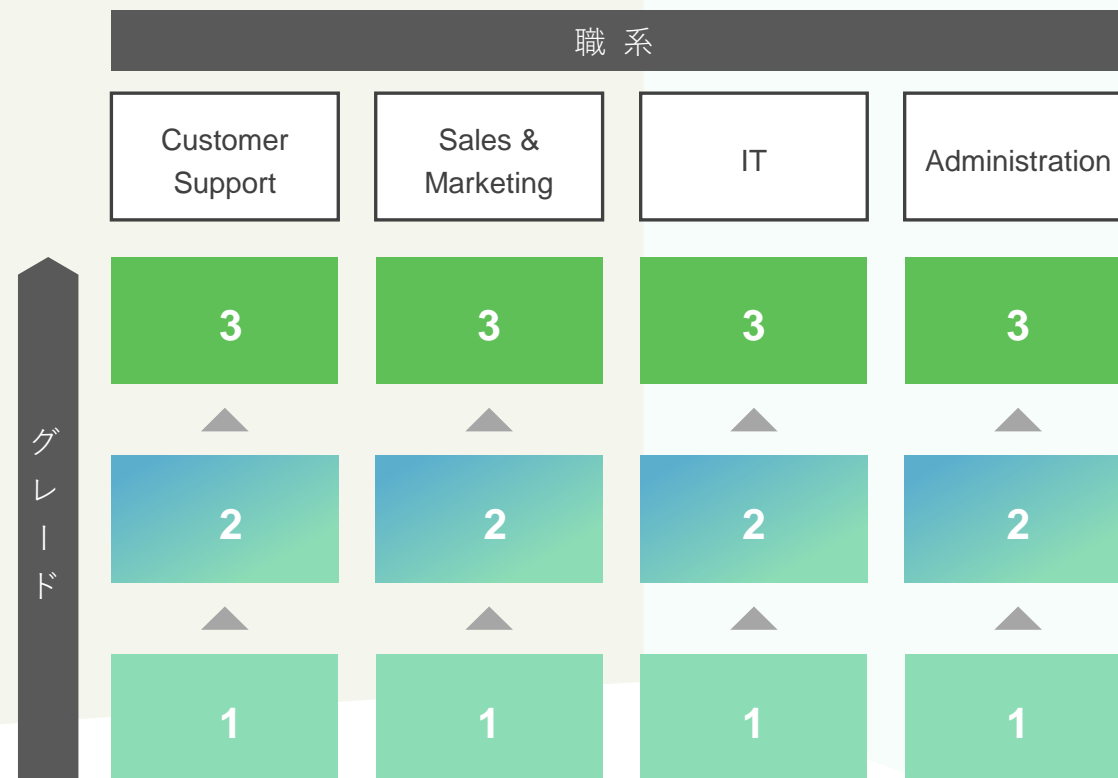
責任の大きい人が
より高い処遇を受け取れる

個人の持つ専門性を
伸ばしやすくなる

貢献した人が
より高い処遇を受け取れる

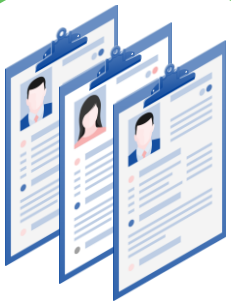
頑張り次第で年齢に関係なく キャリアアップできる環境

「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ります。



※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

STEP
01



書類選考

STEP
02



適性検査

STEP
03



面接
(複数回)

STEP
04



内定

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/>

プロパティデータバンク 採用

HIRING