

昔ながらのやり方は  
こんなに損をしている。  
不動産管理の**DX**化5つのメリット

物語形式でわかるDX 5つのストーリー

# はじめに

DXが声高に叫ばれている昨今、政府やマスメディアからDX推進の号令がかかっています。

企業においても、日々の業務で忙しい中、経営者からDX推進のプレッシャーを受けている状態ではないでしょうか？

本書では、そのような本業に忙しく、DX化に腰を据えて取り組めないという方向に向けて、

『不動産DX5つのメリット』をストーリー形式でわかりやすく解説いたします。



# 登場人物



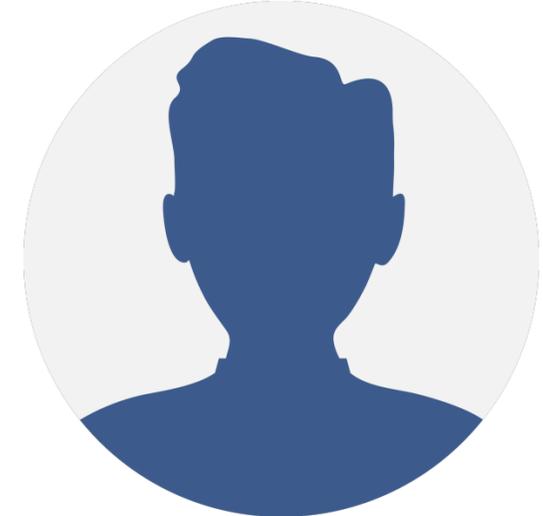
A社長

社長に就任して10年。  
社長就任前は長年営業畑でキャリアを築いてきた。5年前に自身の肝入りで自社で所有する不動産の活用を戦略的に実施するCRE戦略のため不動産管理部門を立ち上げた。



不動産管理部 **B**部長

A社長肝入りで立ち上げられた不動産管理部の古参社員であり、現在の部長。3年前に前任部長の後任として昇格したが、収支の悪化に伴い現在は一部不動産の売却に注力している。



DXソリューション部  
C主任

不動産管理部が使うシステムも管理するシステム部門の主任。最新技術やDXにも明るく、社内全ての部署から頼られる存在。

# 物語のあらすじ

総合商社XのCEO・A社長は、不採算部門に頭を悩ませていた。

CRE(Corporate Real Estate)戦略として、A社長自ら指揮を取り立ち上げた不動産部門が不採算部門の筆頭に挙がっている。「不動産を効果的に活用し、企業の価値向上を図る」という国土交通省のガイドラインに則って積極的に戦略を進めたはず。

保養所、社員寮などの有休不動産は売却したり賃貸収入とした。

従業員の少ない近隣支店は統合して売却整理。

工場、倉庫も採算を鑑みて、一部はセールアンドリースバックに切り替えた。

資産価値が高く、今後も収益が見込める不動産には、修繕、建物診断、耐震補強などリフレッシュして価値を高めている。

CRE戦略は短期ではなく、中長期的な戦略なのですぐに成果が出るものではないが、ここまで不採算とはA社長の予想外だった。戦略は失敗なのか。社長は不動産部門のB部長を呼び出した。

1

# DX化のメリット

所有物件のデータをリアルタイムに一元管理できる



# 課題編



B部長：「社長、呼びでしょうか？」  
不動産部門のマネージャー・B部長は緊張の面持ちでやってくる。

A社長：「不動産部門の収支のことだが」  
A社長が切り出すと、B部長はすぐに頭を下げる。

B部長：「申し訳ありません。せっかく社長自ら立ち上げていただきながら結果につながらず」  
A社長：「私も戦略に間違いはないと思っているんだよ。CRE戦略は中長期のものということも理解している。それでも想定外だ。状況を報告してもらえないか」

B部長の報告は意外な内容だった。不動産管理を外部に委託しているのが要因だと言う。A社長は驚いた。

A社長：「煩雑で細かい不動産管理は社内でやるなんて、効率が悪い上に人件費もかかってしまう。外部委託が適切でないとは思えないのだが？」

B部長：「社長、その通りです。管理を外部委託すること自体は問題ありません。ただ各委託先で物件データの管理方法もフォーマットも異なるため、統一で比較できないんです」

B部長の説明はこうだった。

総合商社Xでは、オフィス、倉庫、工場、社員寮、保養施設など多数の不動産を所有していることから、その管理を複数の外部管理会社へ委託していた。

ところが外注先の管理フォーマットが各々異なり、各物件の収支や空き状況、修繕の有無などが俯瞰で見られないため対応が遅れてしまう。

またアナログな資料でやりとりしているので、管理会社との情報共有のタイムラグも大きいという。

A社長：「それでは適切な経営判断もできないな。解決策を考えなくては」

# 解決編



B部長はDXソリューション部署のC主任に相談をした。

C主任：「不動産管理の委託先に共通のプラットフォームで管理してもらいましょう。  
もちろんクラウドシステムで」

**クラウド上のプラットフォームに、  
統一された項目で情報を入れてもらうことで、  
どの物件が収益が出ているのか、  
どの物件が活用していないのか。  
また物件の築年や修繕履歴がわかり、計画的な投資ができる。**

**「なぜ不採算なんだろう」という要因不明に悩まされず、  
見える化できる。**

B部長：「今は便利なシステムがあるんだな。早速情報を集めて社長に稟議を上げて見るよ」  
B部長は、DXを知り半ば諦めていた不動産部門で成果を出す糸口をつかんだ。

メリット01のまとめ

# 所有物件のデータを リアルタイムに一元管理できる

01

クラウド上の  
プラットフォームに  
統一情報を入れられる

02

物件の情報が  
一元で比較でき、  
計画的な投資ができる

03

不採算・赤字  
の要因も  
見える化できる

2

## DX化のメリット

質の高い不動産投資家への情報提供で売却もスムーズに



# 課題編



B部長は困っていた。  
所有不動産の売買を進める際に大きなネックがあった。

B部長：「例の物件の資料はまだかね？」  
社員D：「すみません。もう少し時間をください」

物件購入に興味を持ってくれる不動産投資家にはコンスタントに最新の情報提供をしたい。

ところが**資料の作成に時間がかかっている。**

見込みの高い不動産投資家に売却をしたいおすすめ物件は多くあるのだが、  
やはり委託会社のデータ管理が統一されていないことから、  
**リスト化するのに事務員の手を煩わせる必要がある。**

そこでB部長は、不動産管理のDX推進のためいくつかのシステムをピックアップして、  
A社長に稟議を上げた。

ところがA社長からは、  
A社長：「不採算部門への投資としては小さくないね。もう少し様子を見よう」  
と、見送りの判断がくだされてしまった。

社員D：「B部長、社長がお呼びです」

リストを作っていた社員Dに声をかけられ、B部長は社長室に向かった。

A社長：「整理する不動産の売却も予定より遅れているね」

# 解決編



A社長に切り出されると、B部長は答える。

B部長：「そのために、再度、不動産部門のDX化をご検討いただけないでしょうか」

A社長：「しかし、不採算部門にさらに投資は・・・」

B部長：「今、世の中はDX化ですよ。アナログな管理は損をしているんです。世の中にはDXに理解がある社長と理解がない社長の2種類しかいないんです。社長は一体どちらになるおつもりですか？」

A社長：「君は私が理解がない社長というのかね！」

B部長：「失礼ながら・・・」

A社長：「Bくんがそこまで言うなら、聞こうじゃないか」

B部門長は資料やスライドを駆使して、A社長にDX化を語った。

優良な不動産投資家はリアルタイムな情報を求めている、なおかつ情報感度も高い。そうした投資家の元には、DXに長けた不動産業者や投資会社からスピーディに旬の情報が入る。

**不動産の売却はスピードが勝負。  
投資家から求められた情報をスピーディーに出せなければ  
すぐに他の物件に流れてしまう。**

また、DX化が進んでいない企業がやっとのことで情報を整理し、提示する頃には「旬を過ぎた情報」「タイミングを逸した情報」と見なされて、取引する土俵からも外されてしまう。

**CRE戦略で勝つにはDX化が不可欠と伝えた。**

A社長：「わかったよ。前向きに検討しよう。但し、データ管理と売却だけじゃ投資するには弱い。もっとメリットがあるものでなければ。」

こうして、A社長がDXへの理解へとまた一歩、近づいてくれた。

メリット02のまとめ

# 質の高い不動産投資家への情報提供で 売却もスムーズに

01

不動産の売却は  
スピードが勝負

02

DX化が進んでいないと  
投資家への情報提供で遅  
れを取ってしまう

03

適切なプラット  
フォームを活用し、  
リアルタイムに  
物件情報を発信

04

効率の良い  
不動産の売却活動へ

3

# DX化のメリット

コスト・売上予測の算出に手間がかからない



# 課題編



A社長がプラットフォーム導入への投資を決断してくれるまであと一歩。

その鍵はなんだろう。B部長はずっと考えていた。

A社長の立場で考える。経営者なのだから売上に直結するメリットがいい。不動産部門のメンバーがラクできる、、なんてことは社長のメリットにならず、導入で投資以上の売上が見込めるロジックを示さなければ。



B部長は上がってきた各物件のデータを見ていた。

委託会社でフォーマットが違うのは、周知の話だが情報が古いのが気になった。

**B部長：「これ不動産の相場価格が最新情報じゃないぞ！  
修繕記録も抜けている。できたはずの最寄り駅が記載されていない。  
築年数も更新されていないね」**



社員D：「はい。動きがない不動産のデータは更新されませんから」  
社員Dが呑気に言う。

**B部長：「これじゃ適切な売上予測も立てられないな。。。」**

# 解決編



C主任：「やっぱりクラウドの統一プラットフォームで管理することですよ。  
ウチで全部最新情報にクリーニングするなんて不毛な工数ですけど、  
物件管理を委託した会社の事務員さんに定期的に更新してもらえば常に最新データですよ」

C主任の言葉に「そうだよなあ」とB部長は納得する。

やはり物件データは最新であることが命だ。  
空室状況、収支、築年、修繕記録、積立金状況、周辺環境、地価相場。



DXを進めないと、これらのデータが古いまま更新されず、  
**売上のチャンスを減らし、不要な経費を湯水のように使っているかもしれない。**

B部長は、

「DXを導入した場合の10年」

「DXを導入しない10年」

のシミュレーション資料を準備して、

再度、A社長に稟議を上げることにした。



メリット03のまとめ

# コスト・売上予測の算出に 手間がかからない

01

非同期で物件の  
最新情報を更新するのは  
莫大な工数がかかる

02

DX化で「空室状況、収支、築  
年、修繕記録、  
積立金状況、周辺環境、  
地価相場」などの  
最新情報が確認できる

03

コストを  
削減しながら、  
売上を得るチャンスを逃  
さない

4

## DX化のメリット

システムを属人化させず、比較的簡単に操作。  
さらに、これまで発生していた無駄な設備投資も避けられる。



# 課題編



10年後のシミュレーションを作成し、今回こそはと意気込んでA社長に直面したB部長。しかし、その資料を見たA社長には、まだ引っかかる点があるようだ。

A社長：「でもねえ、ウチはこれまでもITに随分設備投資してるんだよ。  
不動産部門を立ち上げた時もシステム構築費は投入してるんだよね。  
そのシステムの改修じゃだめな理由は何？」

A社長の言葉をB部長は否定できなかった。  
確かにこれまでもITに投資していない訳ではない。

大きな設備投資で独自システムを導入し、それが古くなった頃に増設。  
今までのデータとの連携を優先して、新しいシステムを入れ、古くなると機能を継ぎ足して、  
B部長はもちろん、若い社員すら専門知識がないと誰も触れないシロモノになっていた。

そんなある日、恐れていたことが起きてしまった。

社員E：「システムエラーです。」 「Cさんじゃないとわかりません。」

B部長：「Cくんを呼んで！」

社員E：「今日は有給休暇だそうです。」

B部長：「仕方ない。携帯に連絡して！」

デートを切り上げて出社したC主任によって、エラーは収まり事なきを得た。  
B部長は**属人化の恐ろしさ**を実感した。

# 解決編



B部長はお詫びにとC主任を食事に誘った。

B部長：「せっかくの休みに悪かったな」

C主任：「いいですよ。僕たちの職種の性です。  
おこがましいですが、プライベートに関しては医者や刑事と同じつもりでいます」

B部長：「それがいい訳じゃないだろう。何か解決策はないのか」

C主任：「やっぱりDXですよ。複雑な古いシステムを勿体無いと騙し騙し使うことの方が勿体無いです。  
クラウドのプラットフォームなら、一般的なパソコンスキルがあれば誰でも操作できますよ。  
属人化から脱却できます」

B部長：「しかし、誰でも扱えたら、それはそれで困るんじゃないか？」

管理権限を設定することで、セキュリティ面での心配は回避できるという。

C主任のような根幹を担うユーザーにはマスター管理権限で細かな設定や保守、チューニングを行う。  
入力などを行う一般的なスタッフは、操作に必要な作業のみができる権限を付与しアクセスできる情報を制限、  
また操作ログの管理により故意 / 過失によるデータの改竄を防ぐことができる。

ユーザー権限は役職や職務、立場に合わせて柔軟に設定できる。

不具合やトラブルには、システムのサポートデスクが対応できるので、  
必ずしもシステム担当がいなくてもいい。属人化から脱却できる。

さらにクラウドサービスなら適切にバージョンアップされるので、長い目で見るとシステムが古くなって  
定期的で大掛かりなリニューアルが必要といった無駄な設備投資もしなくてよくなる。

随分とDX化のメリットが見えてきた。

A社長を説得できる時も近い。B部長はそう確信していた。

## メリット04のまとめ

システムを属人化させず、比較的簡単に操作可能。

さらに、これまで発生していた  
無駄なシステム更新費用を削減できる。

01

設備投資をしたから  
勿体無いと複雑な古いシステムを  
無理に使っていると、  
担当者しかわからなくなり、  
ブラックボックス化  
してしまう。

02

クラウドのプラットフォーム  
なら属人化から脱却でき、  
さらに細やかな権限設定で  
セキュリティも保たれる。

03

システムの障害や不明点は  
サービス側で対応、さらに  
システムも定期的に  
バージョンアップされること  
で社内の開発リソースを  
節約できる。

5

# DX化のメリット

人件費の削減、働き方改革の実現



# 課題編



**B部長：「残業が多いね」**

B部長はため息をつく。

さらに心の中では (不採算部門なのに) と呟いてしまう。  
部下が頑張ってくれているのはわかるが、  
部下が頑張れば頑張るほど人件費が膨らんでいく。

**やはり昔ながらのデータ管理では、手間も時間もかかるのだ。**



CRE戦略は不動産活用によるワークプレイス快適化の概念も含まれている。  
「働き方改革」は無視できない。

**DX化はクライアント、企業、ステークホルダー、  
そして従業員のためでもある。**



**B部長：「社長、直接お話ししたいことがあります」**

人件費と従業員の労働時間のシミュレーションを携えて、  
B部門長は社長室へ向かった。

# 解決編



A社長は困った顔をしていた。  
B部長は心配してたずねる。

B部長：「社長、何かありましたか？」

A社長：「4月にせっかく採用した新卒社員が退職するそうだ。  
しかも、今年は例年より退職希望者が多い。  
今はうちだけじゃなくて、どこも二年以内の離職率が多いと言うが、それにしてもね」

B部長：「社長、DX化は働き方改革です！」

B部長が差し出した資料をパラパラとめくり、A社長が話し出した。

A社長：「わかったよ。Bくんの熱意に完敗だよ。我が社も不動産管理のDX化に取り組もうじゃないか！」

B部長：「ほんとですか？」

A社長：「物件データを一元管理で比較できて、リアルタイム情報が手に取るようにわかり、  
収支の状況もわかる。  
無駄な設備投資や、属人化を避けられて働き方改革にもつながる。  
いいことづくめじゃないか！  
早速、良さそうなシステムをピックアップしてくれ！」

B部長：「はい! 実はもうリストアップしてあります。  
私の一番のおすすめは、@propertyというシステムでして、  
REIT/ファンド市場ではトップシェア、事業会社も続々導入しているシステムのようなのです。」



メリット05のまとめ

# 人件費の削減、働き方改革の実現

01

あちこちに散らばったデータ、  
形式の違うデータを合わせて  
資料を作る手間が不要

02

作業を軽減できるので、  
残業の削減、人件費の削減  
にもつながる

03

売上アップ、  
コストの有効活用で  
従業員にもメリットを  
還元できる

# @propertyのご紹介

---

不動産管理を網羅した唯一のクラウドERPシステム



アットプロパティ

@property とは

01

不動産管理に必要な情報と業務をデジタル化

02

必要な情報を必要なタイミングで取得し適切な経営判断を実現

03

不動産運用及び管理の経営戦略の立案を支援

# 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」を目指します



# 不動産管理業務をトータルサポート するクラウドサービス



アットプロパティ

# @property とは

01

不動産管理に必要な情報と業務をデジタル化

02

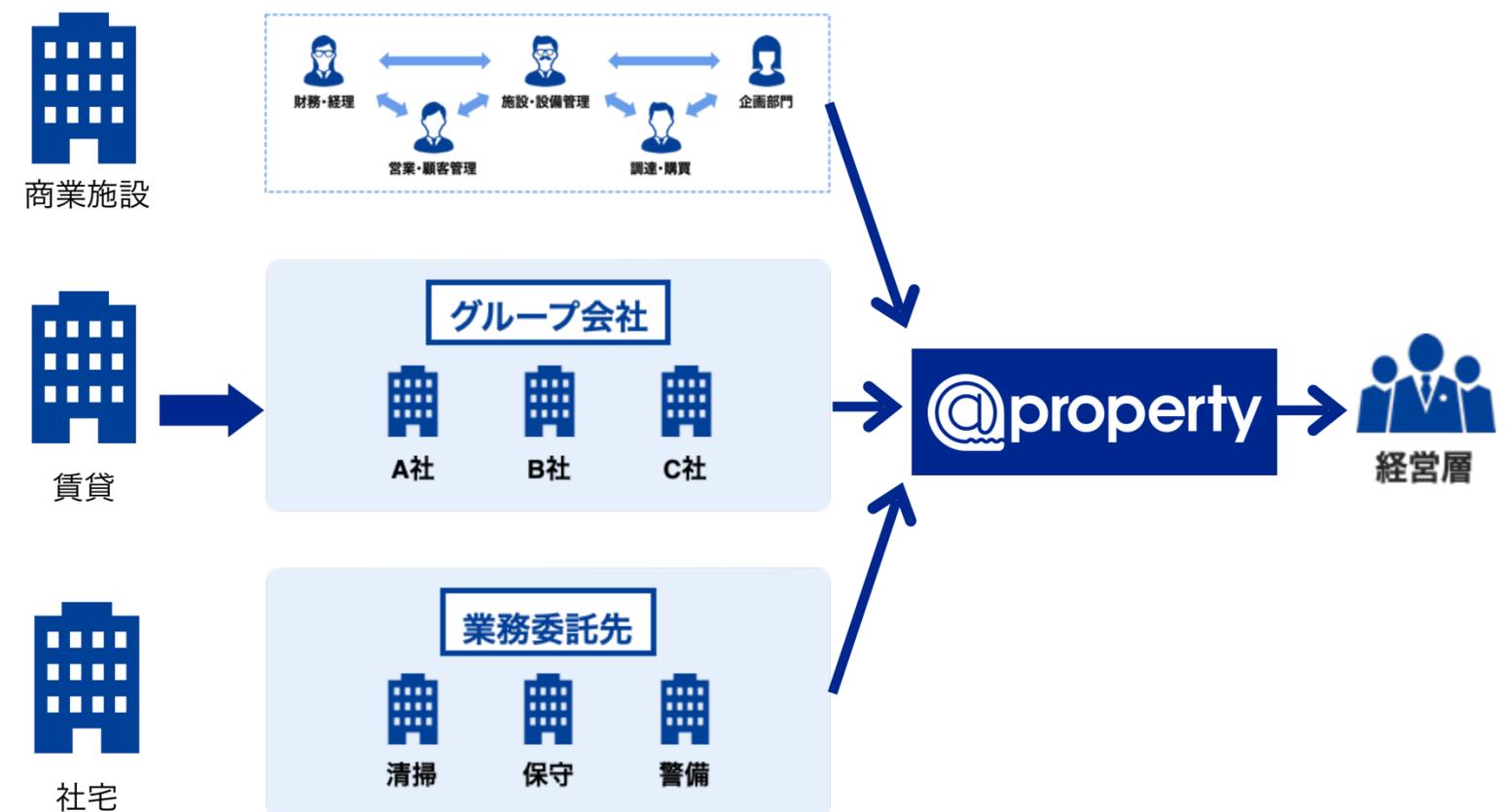
必要な情報を必要なタイミングで取得し適切な経営判断を実現

03

不動産運用及び管理の経営戦略の立案を支援

## 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



アットプロパティ

# @property とは

01

不動産管理に必要な情報と業務をデジタル化

02

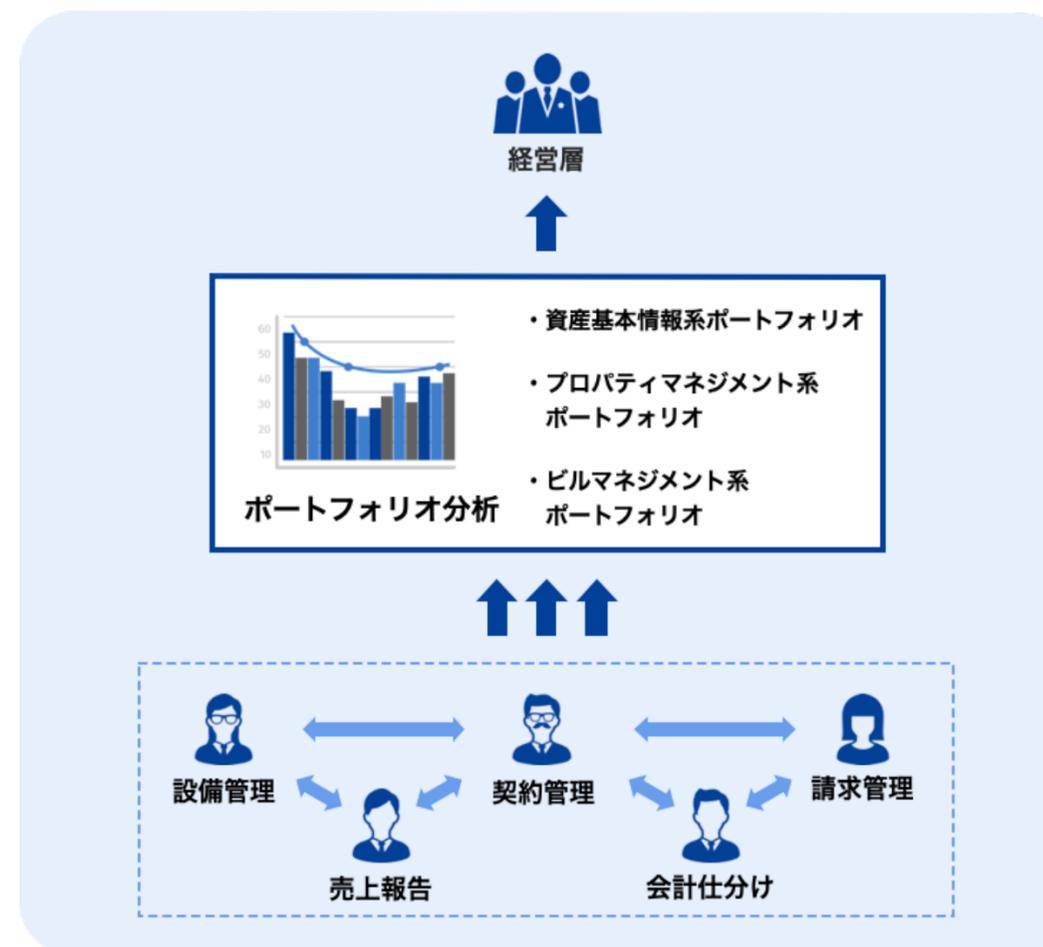
必要な情報を必要なタイミングで取得し適切な経営判断を実現

03

不動産運用及び管理の経営戦略の立案を支援

## ポートフォリオ機能を用いて データを直感的に見ることにより トップマネジメントの意思決定 をサポート

ポートフォリオ機能を用いて  
現状把握や将来の分析に必要なデータを比較分析すること  
により正確かつ迅速な経営を支援



アットプロパティ

# @property とは

01

不動産管理に必要な情報と業務をデジタル化

02

必要な情報を必要なタイミングで取得し適切な経営判断を実現

03

不動産運用及び管理の経営戦略の立案を支援

## 業務効率化だけでなく 経営戦略も支援

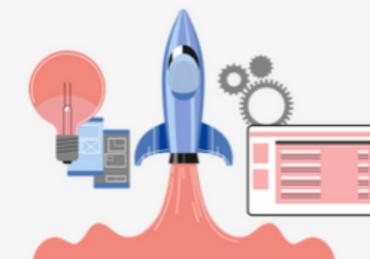
@プロパティによって一元管理されたデータを元に  
企業の今後の不動産にまつわる戦略立案が可能



不動産投資運用



収支計画



戦略策定



働き方改革  
にも対応



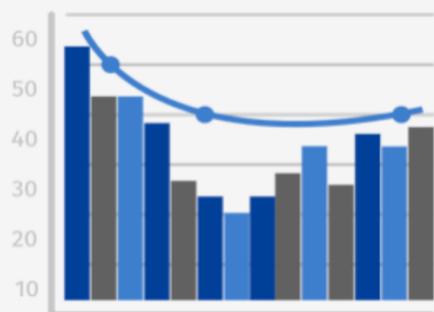
電子帳簿保存法改訂  
にも対応



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。

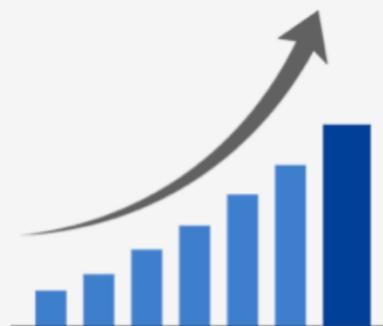
## 理由 その2



### 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。

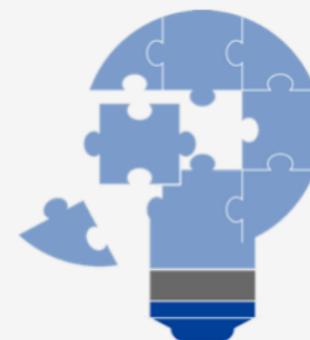
## 理由 その3



### 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カ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。

# 導入事例



幅広い業種のお客様に導入いただいています

# 契約社数 300 社超

※2022年3月時点

@プロパティは、様々な業種の事業会社や官公庁・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。



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

業界

特徴/具体的な導入例

J-REIT

- 収益を最大化するための投資運用判断が必要。PM会社とAM会社が連携して共に@プロパティを利用。PM会社が日常業務管理をAM会社が収益管理を実施。
- 約60%のシェアを確保（トップシェア）

生・損保

- 有効な内部統制が求められる。損保の場合は、営業・投資用・福利厚生用、生保の場合は営業・投資用（保険商品）・福利厚生用など収益発生源の識別が大事。賃貸及び賃借、固定資産管理も含めてグループ会社全体の業務を全て@プロパティで完結
- 日本生命様では投資用ビルの管理、営業店舗用の賃借物件含めて7,000棟を@プロパティで管理。他に朝日生命様、東京海上様、損保ジャパン様等にてご利用

鉄道

- 1資産の管理部門（会社）が複数に亘るため、効率化・業務や収益の可視化が必要。グループ会社全体にて@プロパティをご利用いただいている場合が多い
- 東京急行電鉄グループ様、近鉄日本鉄道グループ様、西日本鉄道グループ様などグループ会社全体で不動産マネジメントを遂行。他に阪急阪神ビルマネジメント様にてご利用

電力

- 収益を確保すると共に、インフラ企業としての役割を果たす必要もある。収益管理と施設・設備管理の両方を@プロパティにて管理を実施
- 関西電力様では約8,000棟、発電施設の設備をリスクベースマネジメントの手法を使って営繕管理他に中部電力様にてご利用

公共

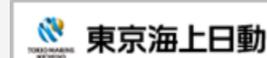
- 長期且つ莫大な公共資産の効率的な管理・運営、事業運営を@プロパティ上で実現
- 国交省、建築保全センターとともに100を超える全国自治体向けに営繕管理システムを提供。他に東京都、滋賀県など数万棟で利用

# 導入事例①

## 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。

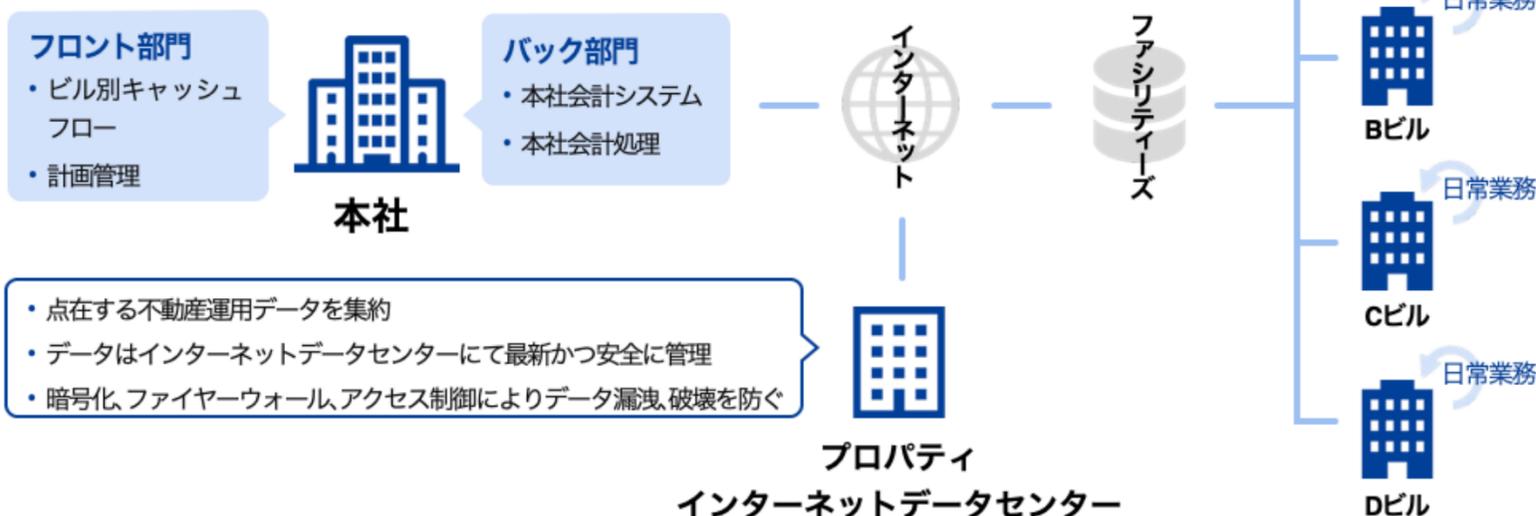
### 課題

- 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

# 導入事例②

## 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。

# 製品やサービスに関する お問い合わせ



# @property

@propertyの  
資料請求やお問い合わせ、デモの依頼は  
下記のURLよりお問い合わせください。

営業担当より追ってご連絡差し上げます。

<https://property-dx.com/>



# セミナーや勉強会も毎月開催しております！

弊社では、不動産管理DX、CRE（企業不動産）戦略、  
ファシリティマネジメント業務等に関するセミナーを毎月複数回開催しております。

詳しくは、左下のURLをクリックしてご確認ください。

<https://propertydbk.com/eventinformation/>





# 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
上場市場	東京証券取引所 グロース
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ション業務
従業員数	55名

# **Property Data Bank, Inc.**

本資料は信頼できると思われる各種データに基づいて作成されておりますが、当社はその正確性・完全性を保証するものではありません。ここに示したすべての内容は、当社の現時点での判断を示しているに過ぎません。また、本資料に関連して生じた一切の損害については、当社は責任を負いません。その他専門的知識に係る問題については、必ず御社の弁護士、税理士、公認会計士等の専門家にご相談の上ご確認ください。

本資料は当社の著作物であり、著作権法により保護されております。当社の事前の承諾なく、本資料の全部もしくは一部を引用または複製、転送等により使用することを禁じます。



本資料に関するお問合せ

プロパティデータバンク株式会社  
クラウド事業本部

TEL 03-5777-4653