

不動産管理ASP・SaaS 「@プロパティ」

2008年2月

プロパティデータバンク株式会社
代表取締役社長 板谷敏正

会社概要

会社概要

- 商号 プロパティデータバンク株式会社
- 設立 2000年10月1日（清水建設の社内ベンチャー第1号として設立）
- 資本金 10,000万円
- 所在地 東京都港区浜松町1-30-5 浜松町スクエアStudio18階
- 従業員数 40名
- 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・パッカー株式会社（IT・金融・不動産・建設のノウハウ結集）

不動産を取り巻く環境

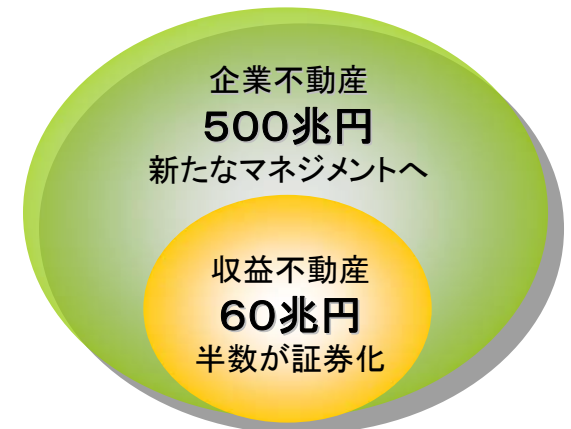
～「保有」、「マネジメント」、「評価」手法が大きく変化

■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。

当社はこうした経営およびマネジメント手法の変化を見越し、2000年に不動産分野にITツールを提供する専門企業として設立。点在する不動産の管理、オーナーと管理会社の業務連携、投資家への情報開示など幅広く支援するITツールを創業時よりフルASPサービスにて展開。

変貌遂げる不動産業界



サービス内容の紹介

不動産管理ASP・SaaS「@プロパティ」

- 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

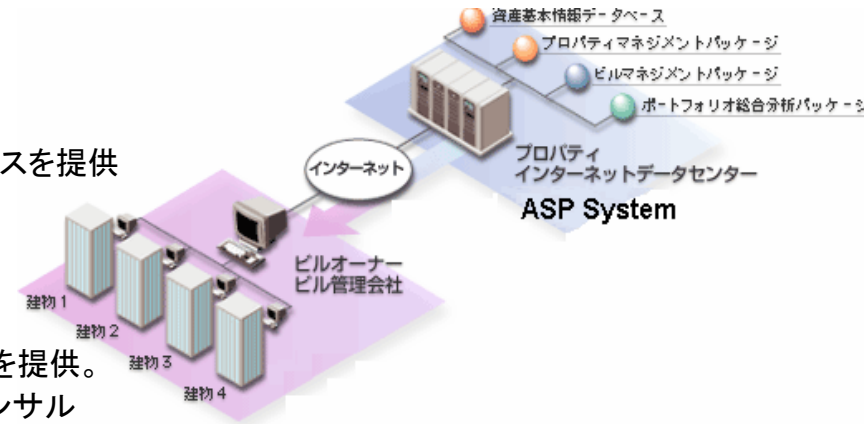
業界特性に合わせ2方式サービスを提供

■ 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



導入企業

ユーザー数400法人

■ 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、日本生命新本社等
不動産 : H不動産、JTBリアルエステート、長栄等
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
一般事業会社 : YKK、第一三共、読売新聞社、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10万棟

■ オンサイト型ASP

東京都庁 (H14年度 3,000棟の公共施設管理)
滋賀県庁 (H15年度 3,000棟の公共施設管理)
関西電力 (H16年度 5,000棟の社有施設の営繕情報管理)
全国自治体共同利用 (H16年度約3万棟の共同保全情報センター構築)
国土交通省保全業務支援システム (H16年度官庁施設1.7万棟
保全情報センター構築)
全農 (H17年度約3万棟の全国の施設情報管理センター構築)
郵政公社次期CALs (H17年度3万棟の保全不動産管理システム構築)

機能の紹介

標準機能

- ユーザーID毎のきめ細かいセキュリティ制御、メニュー構成変更、マスターデータ構築など標準インターフェースを用意
- 標準フォーマット(CSV等)によるデータのインポート・エクスポートを標準装備、より充実したSaaSサービスを提供

ポートフォリオ総合分析機能

複数資産の基本情報から日常の運用情報まで、
総合的に自動集約、可視化、指標化



プロパティマネジメント

- 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



基本情報管理

- 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



ビルマネジメント

- 日常業務管理
(保守・点検・不具合等)
- 機器・部材管理
- クレーム管理
- エネルギー管理
- SLA等



オプション・カスタマイズ

- 顧客のニーズに対応したオプションメニューや顧客毎のカスタマイズを提供

米国における不動産業務支援ソフトウェア

分野・カテゴリー	企業名	主な機能	提供方式		
			パッケージ販売	Webシステム販売	ASP/SaaS
総合不動産管理 (投資用不動産)	YARDI SAP AMTdirect REVision SKYLINE Software Intuit Real Estate Solutions※	賃貸契約管理 パフォーマンス管理 請求入金 収支管理 支払管理 ポートフォリオ分析 DCF評価	○	○	△ (一部)
総合不動産管理 (CRE/企業不動産)	Siterra Virtual Premise,Inc. RealSuite	プロジェクト管理 賃貸借契約管理 投資管理 資産管理	-	○	○
投資評価・DCF	Waterfall-IRR Corporation REALM Business Solutions※	物件価格評価 投資管理及び投資評価 優先・劣後に基づく収益配賦	○	-	-
支払管理専用	Nexus Systems AvidXchange,Inc.	支払管理	○	○	-
リーシング及び仲介専用	REA Applications Conarc,Inc	契約管理	○	○	-
FMシステム	FAMIS Software,Inc. Fraser Williams Meridian Systems Computerized Facility Integration/CFI Millennia Group,LLC. Archibus※	空間・スペース管理 設備管理・メンテナンス監理 工事ワークフロー	○	○	△ (一部)

← 当社ASPサービスの分野

← 当社ASPサービスの分野

現地調査をもとに当社作成資料

ライセンス

利用棟数 110,000棟

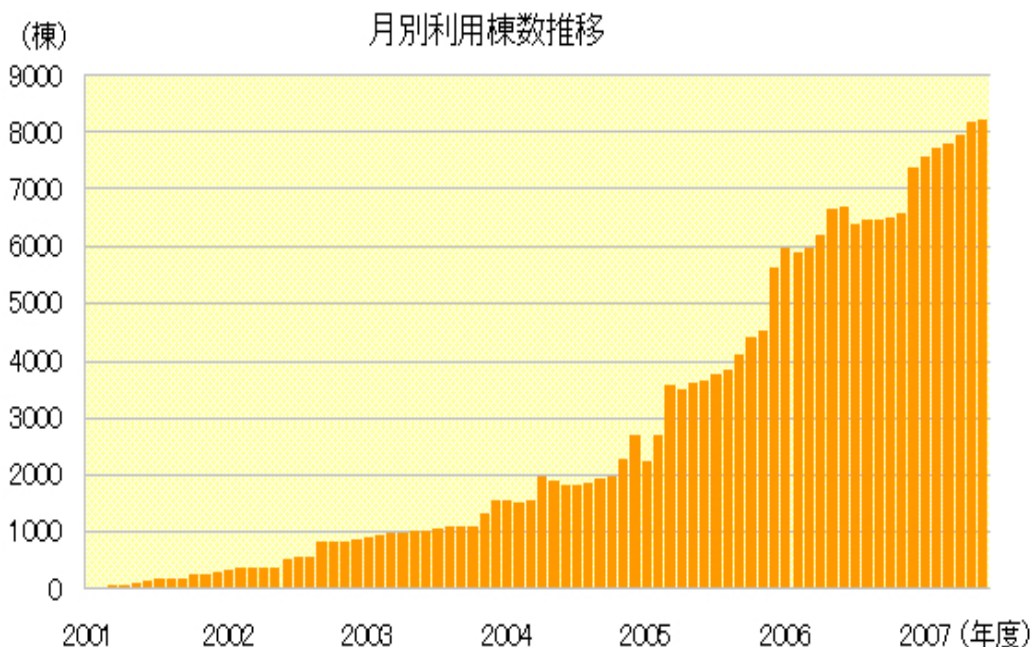
■うち民間企業対象の標準ASP・SaaSは、J-REIT登場や企業管財部門のBPR(業務改革)進展などを追い風に業容を拡大。約400法人、全国8,000棟超の不動産で日夜利用される。企業の不動産部門、管財部門、公的法人の管財部門、営繕部門、アセットマネージャー、プロパティマネージャー、ビル管理会社ほか。また、大手企業管財部門では日産自動車、松下電器等グローバル企業の採用が続く。

■一方、官公庁・自治体等においては約10万棟にわたり活用。公共施設群の効率管理への取り組みが進み、先行する東京都庁、国土交通省、日本郵政などで採用。特に2004年には全国60の都道府県と政令指定都市が共同構築した保全情報システムの基本サービスとして採用され、既に半分の30の自治体ネット上で当社オンサイト型ASPサービスが利用。

伸び率 30%

S L A

■サービス約款に提示



独自性・差別化

不動産専門。業務をフルカバーしたASP提供では業界唯一

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	●●●●●			▲

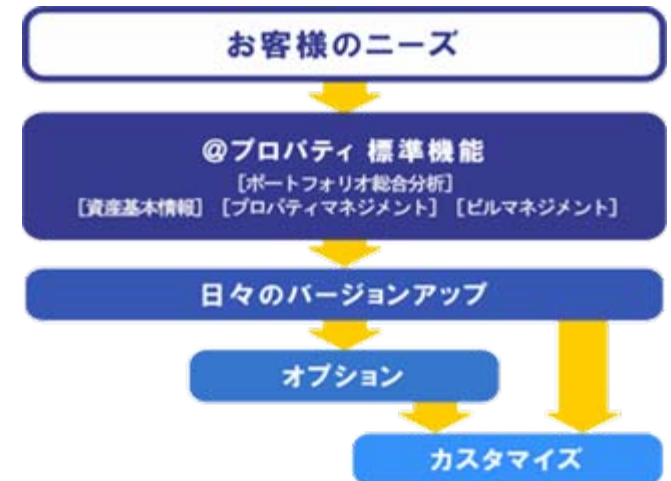
● ASP・SaaS ● ホスティング型 ▲ クライアントサーバー型
公開情報をもとに当社作成資料(2007/9時点)

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ASP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。



導入ユーザのコスト効果

業務効率化

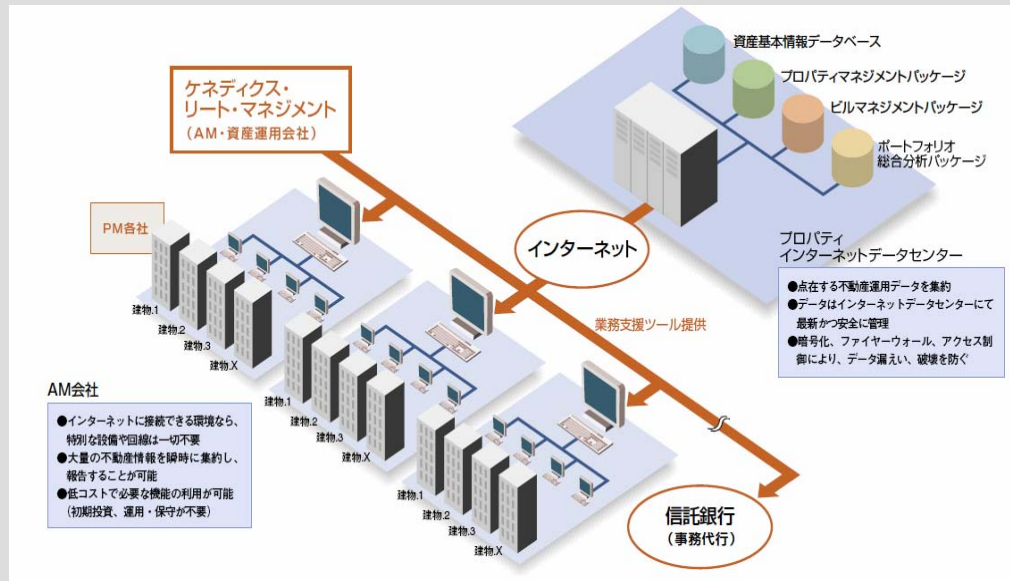
- ユーザーの従来の業務量を圧倒的に削減
(大手企業管財部門例) : 20人の管理スタッフが10人に・・・

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比べ圧倒的な“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。

拡張性

多言語

操作、入出力、レポートとも多言語対応済み
(日本語・中国語・英語)

業界標準化

不動産運用情報のデータフォーマットを公開、関係各社者
(鑑定、仲介、インデックス他)とのデータ流通を促進。
不動産内外分析ソフトや会計システムその他とも連携実績多数

不動産 国内外専門ソフト

- ・ARGUS
- ・DYNA
- ・他各社ソフト



不動産分野の
標準フォーマット
※

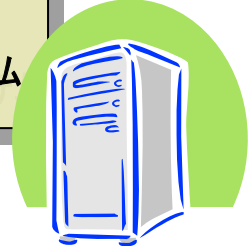


会計データ

不動産分野の
標準フォーマット
※

EPR等 基幹会計システム

- ・SAP
- ・オラクル
- ・SuperStream
- ・勘定奉行
- ・PCA会計
- ・他専用開発システム



※2007年10月
当社とIPDジャパンにより、国内初の
不動産共通データフォーマットを開発

不動産投資INDEX他

セキュリティ

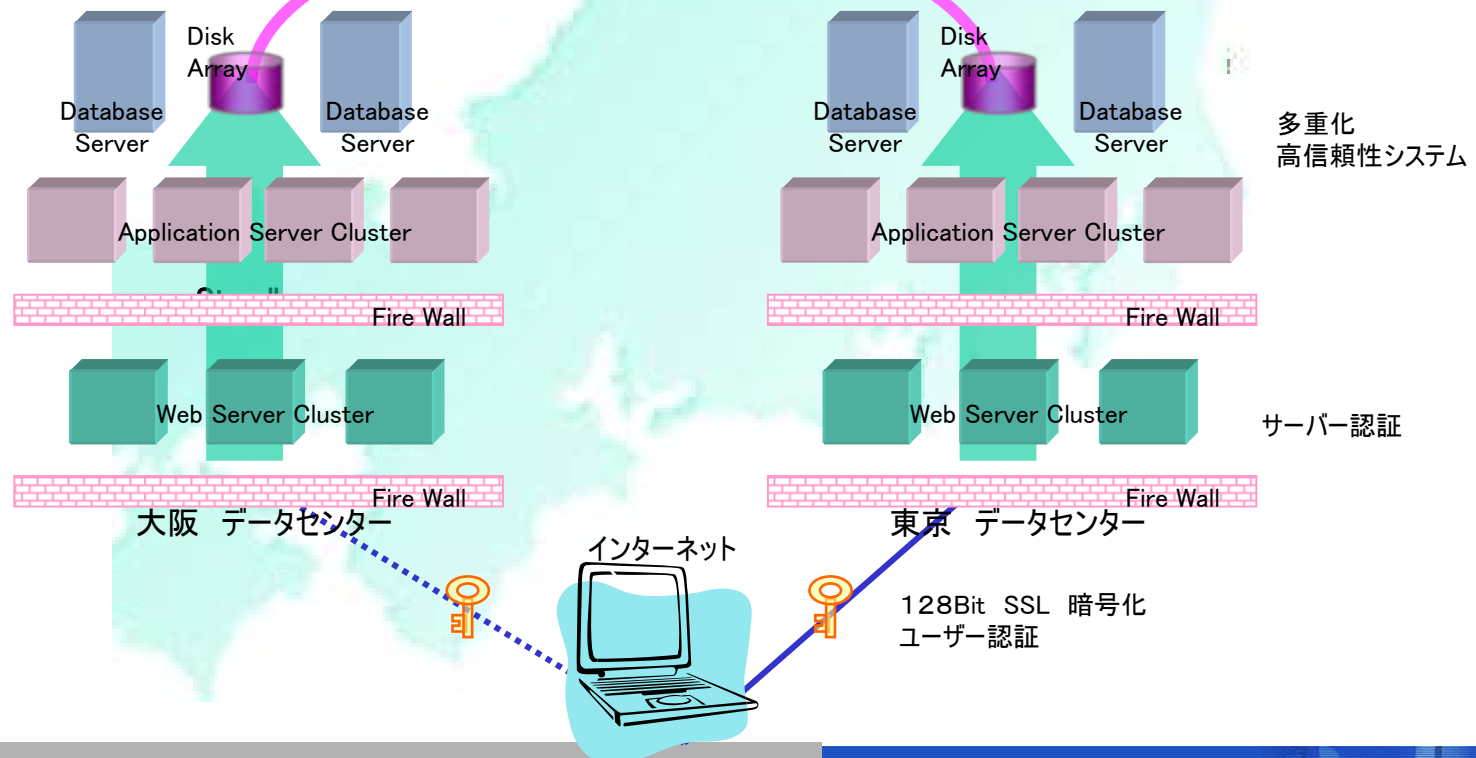


ISMS 導入

設立当初より情報セキュリティマネジメント活動を推進。2006年に「ISMS Ver2.0」、2007年に「ISO27001」認証を取得

データ多重化

高い信頼性を備えた機器を多重化し、不動産・施設管理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



社会貢献

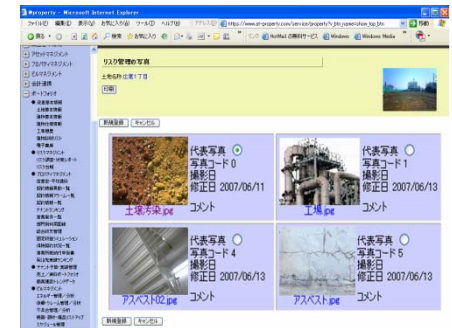
サービス提供を通じて

- インフラ基盤 ~不動産業界のインフラ基盤を提供し、業界のIT活用に大きく貢献
- 金融商品化 ~不動産の金融商品化・証券化に貢献する運用・管理・分析機能を提供。さらに不動産情報の透明性、適正開示を支援し、投資家保護および不動産市場の活性化に貢献
- 企業価値向上 ~耐震、アスベスト、土壌汚染など環境管理のための不動産リスクマネジメント機能を提供。また、施設利用に関する総エネルギー、CO2管理機能により省エネに貢献
- 公的資産保全 ~国土交通省、建築保全センターなど自治体共同ASPに採用され、官・公施設の保全に貢献

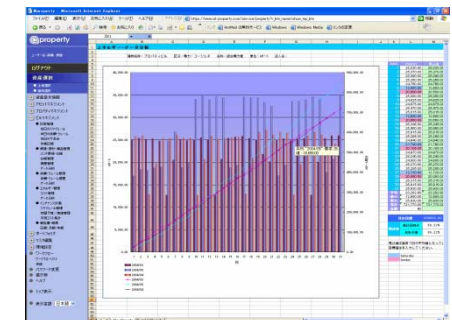
業界活動を通じた社会貢献

~不動産業界全体でのIT活用や経営改革を支援する目的で各種活動に参加

- 企業における企業不動産(CRE)戦略の普及推進の観点
 - ・国土交通省・土地水資源局諮問委員会／委員として参加
 - ・日本ファシリティマネジメント推進協会PRE特別検討小委員会／委員として参加
 - ・CREマネジメント推進コンソーシアム／三井物産戦略研究所と共同発起人として設立
- プロパティマネジメント等新しいビル管理手法普及の観点
 - ・日本環境管理学会 プロパティマネジメント研究部会／研究助成を継続実施
 - ・建築学会 建築経済部会施設マネジメント委員会／委員として参加
- 資格・不動産運用に関する基礎研究の観点
 - ・早稲田大学理工学術院建築学科小松研究室／共同研究推進
 - ・金沢工業大学工学部都市建築学科円満研究室／共同研究推進



リスクマネジメント



エネルギーデータ分析

創業からこれまでのプロセス

	事業成長の過程で選択した手法
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">●業界最大手企業やJREITなどトップランナーに絞って集中的に営業●官公庁分野では代理店と連携
技術	<ul style="list-style-type: none">●生み出すキャッシュフロー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、会計対応などニーズにきめ細かく対応 ※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系人材を調達(清水出身者は早期に転籍)
信用力	<ul style="list-style-type: none">●株主企業の信用力活用●無借金、黒字、事業安定性をPR●信頼を得るために全業務でISO等の国際認証取得

資料：清水建設の事業家公募制度の仕組み

●主 旨

清水建設及びグループの業績の安定と成長を図るために、建設事業・開発事業 に続く新事業の開発・推進が必要との観点から「事業家公募制度」を創設し、事業化の促進を図る。

●対象事業

広い意味で清水建設のビジネスの関連分野に属し、それを拡げていく事業。

●応募スタイル

「テーマ持ち込み型」と「テーマ提示型」の2 つのタイプを設ける。

●審査

選考委員会で、書類審査と面接審査を行う。

●事業化の仕組み

審査をクリアした事業家は、即時に現職を解き、事業開発部に異動の上、事業化準備に専念する。(異動に当たっては、現所属の部門長、部署長の承認は要しない) 事業化準備期間内に、各事業家は事業スキームを完成させ、経営会議に付議し、事業実施の可否、出資額、融資限度額を決定する。

●独立の仕組み

提案内容が経営会議で承認された事業家は、当社又は当社を含むその他の会社と共同で新会社を設立し、原則として出向となる。

なお、出向期間は3年間を限度とし、この期間中に一度に限り、転籍の機会（選択権）を付与する。

当該事業家は出資の義務を負う。

資料：清水建設の事業家公募制度の仕組み

●事業家のインセンティブ

新会社の株式を保有する。新会社のストックオプションを付与する。

但し、清水建設が新会社を非上場とする方針を決定した場合には、事業家保有株式の当社に対する買取り請求権を付与する。退職時に、「事業家支援金」を退職手当に加算する。

●事業協力者

事業協力者とは、会社設立後3年以内の事業家の転籍に合わせて同時に転籍する者をいう。

事業協力者には退職時に、退職手当を加算して支給する。

事業協力者の出資は、事業家に付与された出資権の20%を上限とする。

●清水建設が新会社に行う支援

出資：出資額は新会社の資本金の1/3以上

融資：運転資金や設備資金の融資を、合意期間(3年を目処)中、行う。その場合の融資限度額は、会社設立時に決定する。

知財：清水建設が保有する知的財産を使用する場合は、合意期間(3年間を目処)中、無償供与する。

その他：事業スキームの補完、事業家教育、調査費用等の支援や新会社設立後の諸手続き、第三者との契約等の支援を行い、事業家がビジネスに専念できる環境を提供する。清水建設からの常勤役員の派遣は、監査役を除き行わない。

●評価

新会社設立後3年を目処に、当該事業を経営会議で評価する。

事業を継続する場合、事業家は原則清水建設を退職し転籍する。