

データ活用コンサルティング事例

大東建託株式会社 様

お客様の業務や現場の課題、活用状況を理解して データ活用を成功させるための道筋を提案



大東建託株式会社
情報システム部 部長
兼 DX推進部 部長
長野 勇一郎 氏

事業領域ごとにデータが分散し活用が進まない——。大東建託様は、データ活用を阻む課題の解決に取り組んでいます。パートナーとして共に取り組んでいるのがNECです。現場に密着したテーマを設定し、データ活用の価値を体感してもらうことで、自然にデータ基盤が利用される文化を醸成。そして、その範囲を徐々に拡大していく。現在、両社はスモールスタートでデータ活用文化を確実に根付かせ、成果につなげるアプローチを実行しています。

各事業の独立性が強く、データが分散

建設および不動産事業を展開する大東建託様。地主様に賃貸事業の企画を提案し、その後の建物の設計・施工、入居者斡旋、賃貸建物の管理・運営、さらには事業リスクへの対応までカバーする「賃貸経営受託システム」というビジネスモデルが強みです。現在、同社はデータ活用をはじめとするDX（デジタルトランスフォーメーション）に力を入れています。「私たちが継続的に成長していく上で、デジタル技術やデータの活用は欠かせません。例えば、弊社グループは賃貸住宅管理戸数国内1位、賃貸仲介件数国内1位、賃貸住宅供給戸数国内1位（※）という実績があります。これを別の視点で見れば、国内でも有数の価値あるデータを蓄積しているということです。それを有効活用しない手はありません」と同社の長野 勇一郎氏は言います。

長野氏がリーダーを務めるDX推進部、情報システム部に加え、経営層もデータ活用の重要性を認識し、積極的に投資を行う姿勢を示しています。しかし、現場ではデータ活用がなかなか進んでいませんでした。大きな理由の1つがデータの分散です。「建設、賃貸仲介、建物管理、生活関連サービスなど、弊社のビジネススキームは複数の事業で構成されています。それぞれの事業領域ごとに特性や固有のオペレーション・サービスがあり、基幹システムのデータは統合されているものの、100ほどある周辺システムのデータは自然と分散しています。おそらく、どの事業組織がどんなデータを持っているかを他の事業組織は把握できていないと思います」と長野氏は話します。

※週刊全国賃貸住宅新聞第1567号、第1587号、第1562号



社 名：大東建託株式会社
本社所在地：東京都港区港南二丁目16番1号
品川イーストワンタワー
設 立：1974年6月20日
資 本 金：29,060百万円
概 要：「託すをつなぎ、未来をひらく。」をパーパスに据えて建設業、不動産業を中心に事業を展開。高いノウハウで長期に安定した賃貸経営を支援する。
U R L：https://www.kentaku.co.jp/



データ活用文化を確実に根付かせるためのアプローチを提案

グループ内での横断的なデータ活用を実現するために、同社は専門的な知見のある外部パートナーの協力を求めることにしました。具体的には、大きく3つの支援です。1つ目はグループ内で分散しているデータを集約し、分析する統合データ基盤の構築支援。2つ目はデータ基盤や集約したデータを使いこなす組織になるた

めのガバナンス強化やノウハウ習得の支援。そして3つ目は、データ活用を担う人材育成に向けた個人レベルでのスキル強化の支援です。これらを要件に据えた提案を募り、同社は複数の提案を比較。最終的にDXコンサルティングチームが中心となって提案を行ったNECをパートナーに選定しました。

「NECは、我々が期待しているのが単なるデータ基盤の構築だけでなく、データ活用に向けた幅広い支援だということを理解して提案してくれました。例えば、全社規模でのデータ基盤構築に先立ち、まずは

具体的な活用イメージや活用メリットを体感してもらい、その上でデータ基盤を構築する必然性を理解してもらってから、部分的にデータ基盤の利用を開始。それを徐々に拡大していくというスモールス

タートのアプローチを提案してくれました。弊社もかつてBIを導入したもののあまり浸透しなかった苦い経験がありましたから、その提案には納得感がありました」と長野氏は話します。

数十億の売上につながる？ データ活用の可能性を提示

パートナーに選ばれたNECはコンサルタントを大東建託様に半常駐させ、データ管理の状況、データ活用の様子、現場の課題などを把握。それを踏まえて、まず「スモールスタートで始めるデータドリブン経営ワークショップ」を開催しました。

「ワークショップは、分散しているデータを集め、それらを合わせて分析することで、これまで見えていなかったインサイトを明らかにすることがテーマでした。

具体的には、建物管理の委託契約における解約率（他社への流出率）をテーマに据えたもので、私たちがこれまであまり意識していなかった条件が解約率と連動しているかもしれないこと、その条件に当てはまる対象のリスト、そして、他社への流出を防ぐことができれば数十億の売上につながるなどが示されました。もちろん解約率自体は、私たちが注視してきた指標でしたが、まだデータ活用の余地があること、そして分析を行ったのはデータサイエンティストではなく、スキルレベルが私たちに近い人であることがわかり、データ基盤やデータ分析に対する期待が高まっています」と長野氏は述べます。

また同社とNECは、ワークショップと並行してデータ基盤の概要設計や検証も進めています。NECが強く意識しているのは、データの統合、分析機能だけでなく、現場から担当部署に向けたデータ提供の

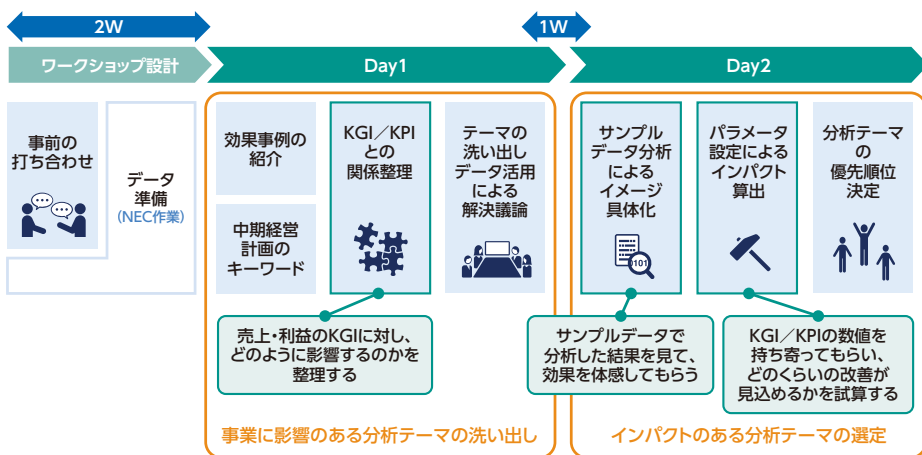
申請など、データ活用プロセス全体をカバーした基盤であることです。「気象や人流といった外部データも取り込んで新しい分析視点をつくりたいという私たちの要請も取り込み、最適な設計を共に検証しています」（長野氏）。

さらにデータ分析における個人のスキルアップを目指す人材育成についても、どのような体制とプロ

グラムで取り組んでいくべきか同社とNECで共に検討を開始しています。

「データ活用については、意欲は旺盛だが、最適な手法がわからないという側面もありました。NECと共に環境を整え、データの価値を引き出し、それを事業の成長につなげていきたいと考えています」と長野氏は強調します。

●スモールスタートで始めるデータドリブン経営ワークショップ



現場が本当に困っているテーマを抽出して、データ活用の成果の一端を示す。それによりデータ活用機運を醸成

現場が使いたいと感じ、自然と情報共有が進むデータ基盤

データをどのように活用しているか。データ活用に対してどのような考え方をしているかなどは、お客様ごとに違います。ですから、データ活用およびDX成功のための道筋もさまざま。NECのコンサルティングチームは、豊富な経験を活かして、お客様に合わせた構想を提案します。

説得力のある分析テーマと分析結果を通じてデータ活用の可能性を示し、機運を高めてからデータ基盤構築と人材育成を進める。大東建託様の状況を聞き、NECは、そう提案しました。

この構想を実行するには、大東建託様の業務を

深く理解し、どんなデータがあるのかを理解しなければなりません。そのためにコンサルタントの1人が大東建託様に半常駐しました。それがワークショップで示した不動産管理における解約率の発見につながったのですが、常駐を通じて他にも発見したことがあります。

観察をしていると、実は大東建託様は、現場も経営層もデータを大切にしており、活用に積極的だということが見えてきました。ただし、活用の多くは組織や部門、個人単位で行っており、せっかくのデータや分析結果、ノウハウがあまり共有されて

いませんでした。ですから、現在、検証を行っているデータ基盤は、データの整理からデータ分析レポートの自動作成まで、現場の業務を支援する仕組みと情報共有の機能を合わせて実装することを検討しています。現場が使いたいと感じ、自然に共有が進む仕組みにするためです。

決まった型にはめるのではなく、お客様に合うやり方を考えて、提案する。NECは、それぞれのお客様と向き合い、伴走しながら、共にDXの成功を目指します。

〈NEC 戦略・デザインコンサルティング統括部 安藤・奥井〉

お問い合わせは、下記へ

NECのDX

URL: <https://jpn.nec.com/dx/>
※「NEC DX」で検索

DX戦略コンサルティング

URL: <https://jpn.nec.com/dx/consulting/>

●本カタログに記載されている会社名、製品名は、各社の商標または登録商標です。
●このカタログの内容は改良のため予告なしに仕様・デザインを変更することがありますのでご了承ください。
●本製品の輸出（非居住者への役務提供等を含む）に際しては、外国為替及び外国貿易法等、関連する輸出管理法等をご確認の上、必要な手続きをお取りください。ご不明な場合、または輸出許可等申請手続きにあたり資料等が必要な場合には、お買い上げの販売店またはお近くの弊社営業拠点にご相談ください。



見やすいユニバーサルデザインフォントを採用しています。



環境にやさしい植物油インクを使用しています。