

## JLL社事例：Market AI搭載の予測分析でビル管理を自動化



「当社にとってデータは燃料であり、市場における差別化要因です。インフォマティカの支援により、お客様、ビル管理者、また収益を生み出してくれるパートナー各社に訴求力と有用性に優れた情報を提供するという、最大にして最も重要な変革を実現できました」

- Mike Hart氏、JLL社データ管理／運用部門ディレクター兼リサーチ担当バイス・プレジデント

### 不動産情報の新しい提供方法

世界的な商業不動産サービス企業のJLL社は、不動産市場の進化に後れを取ることなく競争優位性を確保するために、事後的なデータ配信から先回りのデータ主導の顧客サービスへと変革する必要がありました。これにより、同社の管理する34億平方フィート（約316平方キロ）の不動産について販売業者と顧客に分刻みで最新情報を提供します。

この変革を進めるには、新しいアプローチを用いて、信頼性と有用性に優れた不動産データを迅速に顧客に提供し、顧客が簡単にアクセスできるようにしなければなりません。今日、不動産業界の顧客はZillowやRedfinなどの一般公開されている情報源を使用しています。

JLL社のデータ管理／運用部門ディレクター兼リサーチ担当バイス・プレジデントのMike Hart氏は、次のように述べています。「不動産事業で重要なのは、適切な情報を適切なタイミングで提供することです。新規購入を計画している顧客のためにリサーチを行ったり、『スマート』な自動システムを通

じて最新のデータをビル管理者に提供したりするなど、適切な情報とインサイトを適切なタイミングで提供できるデータ主導環境を構築する必要がありました」

### 競争優位性を確保するにはグレートデータ（高品質なビッグデータ）が必要

以前は、JLL社では連携がなくサイロ化しているデータを複数のスタンドアロンシステムで人手によって管理していたため、進化する市場ニーズに対応することが困難でした。

JLL社アプリケーション&データ担当CTO（最高技術責任者）のSridhar Potineni氏は次のように述べています。「当社にとって、平均通勤時間や現地の労働市場のトレンド、オフィスの具体的な電力消費量などあらゆる情報が、業務上の意思決定を行う上で重要です。ありとあらゆるデータを収集して独自のインサイトに変換し、それらをさまざまな人に提供して意思決定や行動を支援するための、新しい独創的な方法を求めています」



概要：

商業不動産の世界的なリーダーが、Informatica Intelligent Data Platformを導入し、データの統合、顧客への市場インサイトの提供、競争優位性の獲得を実現。

ビジネスニーズ：

- 革新的なデータアナリティクスを通じて、市場での差別化を図り、競争優位性を確保する。
- 予測データアナリティクスや人工知能を活用して、顧客のビル業務や空間利用を最適化する。
- 俊敏性を強化し、適切な不動産と立地をすばやく特定することで、ビジネス目標と投資目標を達成する。
- より高速かつ詳細なデータアナリティクス、視覚化、レポートを通じて、顧客サービスを向上させ、販売担当者の俊敏性と対応力を高める。

データに関する課題：

- インタラクティブなデータ視覚化ツールを通じて、状況に応じた市場インテリジェンスデータを獲得する。
- 管理する34億平方フィート（約316平方キロ）の不動産について迅速に情報を提供する。
- 将来も安心なアーキテクチャを構築して、クラウドベーステクノロジーの導入をサポートする。
- 連携のないサイロ化したデータを異種システムから統合する。
- マスターデータ管理ハブを構築して、コンテンツを保存し、データ配信を自動化する。
- データ定義およびワークフローを公開することで、透明性、一貫性、正確性を向上させてデータガバナンスをサポートする。

そこで同社が注目したのが、インフォマティカの「Intelligent Data Platform」でした。Intelligent Data Platformは、PowerCenter、Master Data Management (MDM)、Data-as-a-Service、Cloud Integration、Data Integration Hub、Data Qualityの各ソリューションで構成されるプラットフォームです。強力なデータ管理テクノロジーを備えたこのプラットフォームにより、異種データソースを統合し、情報の品質、安全性、関連性を確保して、データ主導のトランスフォーメーションを推進することが可能になります。

## データアナリティクスを活用してビルをスマート化

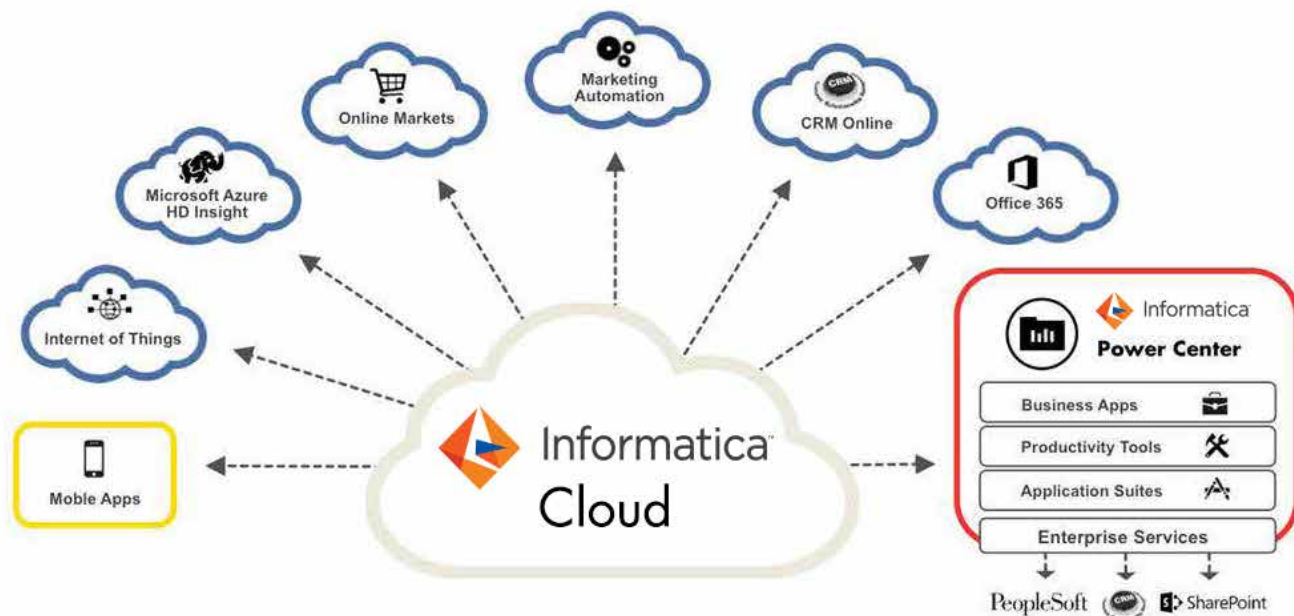
Informatica Intelligent Data Platformは、JLL社のスマートビルシステムIntelliCommandの基盤となっています。IntelliCommandは、人工知能と独自のアルゴリズムを用いてビル管理業務（ダンパーの開閉や空調機器の調節、各フロア／部屋の照明の制御など）を自動化するシステムで、収

集したデータに基づきアルゴリズムが動的に適応して最も効率的な管理業務を学習する最先端の「スマートビル」ソリューションです。JLL社のエネルギーおよび持続可能性担当エグゼクティブ・バイス・プレジデントのBob Best氏によると、IntelliCommandによって同社は高品質かつ詳細なデータを収集してエネルギー消費量を約15%削減することに成功しました。

スマートになったのはJLL社のビルだけではありません。同社は顧客のリース／購入の判断をスマートに支援できるようになりました。前出Hart氏によると、同社はインフォマティカのIntelligent Data Platformを基盤に、「デジタルスカイライン」アプリケーションとなるMarketsphereを構築しました。この革新的なテクノロジーによって、JLL社のチームメンバーは顧客関連の行動喚起（CTA）に関するプッシュ通知を受信できます。この情報に基づき、メンバーはポートフォリオを先回りの計画し、市場予測を作成し、リース関連のイベントを効果的に管理し、顧客のニーズを事前に特定し、最新の不動産情報を迅速に提供して競合他社に打ち勝つことができます。

前出Potineni氏によれば、大手法律事務所から革新的な新興企業に至るまで、誰もが同社のデジタルスカイラインソリューションを活用しています。JLL社のコンサルタントとその顧客は、ロケーションインテリジェンス（現地の人口統計や地理空間情報に基づく交通／走行時間分析、大学までの距離、その他の有用な情報）を収集することで、必要な情報を迅速に入手し、お互いに有益で長期的なビジネス関係を構築できます。

Hart氏は次のように述べています。「お客様、ビル管理者、また収益を生み出してくれるパートナー各社に訴求力と有用性に優れた情報を提供するという、最大にして最も重要な変革を実現できました。以前は、印刷物、ビジュアル資料、従来型のプレゼンテーション手法などですべての情報提供を行っていました。インフォマティカのソリューションを導入したことで、インタラクティブな地図やドローンの撮影動画、航空画像などを迅速に組み込み、事実および数値に真の意味と価値を付加することが可能になりました」



## 競争差別化を促進する原動力

インフォマティカのIntelligent Data Platformを導入したことで、JLL社のビジネスは一変しました。一貫性のある豊富なデータへのアクセスが容易になったことで、ビルのスマート化と環境配慮を進められるようになりました。また、不動産投資のためのインサイトに富む充実した市場インテリジェンスを提供できるようになりました。さらに、さまざまな顧客ベースの個々のニーズを満たせるようになりました。

Hart氏は次のように述べています。「大手小売企業からの依頼を受けて、私たちは新しい配送センターに最適な場所を見つけました。当社のプラットフォームで既存の配送センターと店舗の間の相対距離に関するGIS（地理）データを分析して、最も利便性に優れた立地と、最も効率とコスト効果に優れた配送ルートを設定しました。この情報に基づき、市場に出る前のリース物件を顧客のために見つけ出すことができました。さらに、顧客の不動産管理業務も引き受けることができました」

具体的な指標（業務効率の向上など）を常に目標に掲げるJLL社には、高度

なアーキテクチャの拡張と導入を通じてデータ主導のイノベーターおよび市場リーダーへと自社を変革するという、より大きな目標があります。JLL社テクノロジー開発および提供担当ディレクターのAndy Crow氏は、今後Informatica Cloudを基盤に同社のイノベーション戦略を推進することで、オンプレミスシステムとクラウドベースシステムの連携を強化し、より詳細なアナリティクスと、新しいパッケージやサービスの迅速な提供が実現するはずだと述べています。

「当社にとってデータは燃料であり、市場における差別化要因です。インフォマティカは、データを中心とした当社の業務をつなぐ接着剤です。インフォマティカのソリューションのお陰で、当社のすべての従業員は、豊富な情報に基づいて他社よりもはるかに魅力的な方法でお客様、仲介業者、パートナーの皆様にプレゼンテーションを行い、質の高い情報によってサポートすることができます」

この市場インテリジェンスを活用するJLL社は、環境に優しい自動化された企業ビルから業界先進のリサーチまで、顧客の期待を上回る革新的な不動産ソリューションを80か国以上で提供しています。

ソリューションと成果：

- ・ 予測アナリティクスのための基盤を確立し、施設の自動化と管理を継続的に改善。IntelliCommandスマートビルシステムにより、同社施設における電力消費量を約15%削減。
- ・ 従業員と顧客にセルフサービスツール（「デジタルスカイライン」アプリケーションのMarketsphere）を提供し、差別化と顧客満足度を強化。
- ・ 単一のデータストアへのリアルタイムアクセスを実現して、システムのサイロ化を解消することで、トレンドアナリティクスの精度を高め、ビジネスインテリジェンスの開発期間を短縮。
- ・ データ管理原則、データアクセス、その他のデータガバナンスプロセスを標準化して、社内データの一貫性と正確性を向上。

製品とサービス：

- ・ Informatica MDM（不動産）
- ・ Informatica PowerCenter
- ・ Informatica Data Quality
- ・ Informatica Cloud with Microsoft Azure
- ・ Informatica Address Verification
- ・ Informatica Data Integration Hub
- ・ インフォマティカプロフェッショナルサービス
- ・ Informatica Email Verification
- ・ Informatica Phone Validation
- ・ AmberLeaf



デジタルトランスフォーメーションによって世界が変化しています。エンタープライズクラウドデータ管理のリーダーであるインフォマティカは、時代をインテリジェントにリードする企業を万全の態勢でサポートすると共に、俊敏性を高め、新たな成長機会を実現するだけでなく、新たなモノを生み出すことさえ可能にする将来への洞察を提供します。インフォマティカは、企業がこれからのインテリジェントな破壊的イノベーションを推進できるよう、当社が提供するあらゆるサービスを通じてデータの力を継続的に引き出すことを支援します。

〒105-6226 東京都港区愛宕2-5-1 愛宕グリーンヒルズMORIタワー26階 電話：03-6403-7600(代表) FAX：03-3433-1021  
www.informatica.com/jp linkedin.com/company/informatica twitter.com/Informatica

© 2018 Informatica LLC. All rights reserved. Informatica®およびPut potential to work™は、米国およびその他の国におけるインフォマティカの商標または登録商標です。その他全ての企業名および製品名は、各社が所有する商号または商標です。