価値創造に向けた戦略 三井不動産の価値創造 価値創造の取り組みと基盤づくり データセクション 価値創造の取り組みと基盤づくり―― 価値創造の基盤

# DX推進の取り組み

主な取り組みの詳細は、「DX白書2022」をご覧ください。

## "Real Estate as a Service"のさらなる加速へ

三井不動産グループは、グループ長期経営方針「VISION 2025」の3つのビジョンの一つとして、「テクノロジーを活用し、 不動産業そのものをイノベーション」を掲げています。

ライフスタイルが大きく変化し、多様化する時代において、不動産 を「モノ」としてではなく、「働く」「住まう」「楽しむ」といった行動を起 点にした「サービス」として提供する、"Real Estate as a Service"を標榜し、この実践において最も重要で必要な手段で あるデジタルトランスフォーメーション (DX) のさらなる強化に取り 組んでまいります。

#### 事業変革

#### 企業のBCP\*強化をデジタルで効率化しサポートするサービス「&Resilience」の提供

BCPの取り組みに対する支援ニーズの急速な拡大に応え、災 害をはじめとした緊急時の行動力強化をワンストップでサポートす る「&Resilience」の提供を2022年に開始しました。事業継続力 強化の取り組みをデジタルで効率化し、より実効性の高い "BCP2.0"を目指す定額・会員制コンサルティングサービスです。 "BCP2.0"とは、BCPが「計画の策定」にとどまってしまうことが 多かったこれまでの"BCP1.0"に対し、「計画策定後の運用 フェーズ」に焦点をあて、災害時の行動力強化を目的に、訓練を 中心としたより実効性の高い取り組みを指す、「&Resilience」に おける独自概念です。

三井不動産の災害対応・訓練ノウハウをはじめとした、さまざまな ノウハウや事例をデジタルで集約し活用することで、会員企業の BCP担当者様に向け、パートナーコンサルタントが課題の見える 化から行動計画の策定・見直し、確認訓練までのBCPのマネジメ ントサイクルを支援します。「&Resilience」による継続的かつ効 果的な改善サポートにより、実効性の高いBCP対策が実現でき ます。

#### プロジェクトのポイント

- BCP運用支援において 日本初の定額・会員制コンサルティングサービス
- ・災害時の行動力強化を目的に、より実効性の高い取り組みを目指す
- 2 ダッシュボード活用でマネジメントサイクルを効率化 ・脆弱性診断の集計結果やBCP対策の実施状況を可視化
- 3 アプリで各フェーズの進捗状況をワンストップ管理
  - ・課題の見える化・評価/行動計画策定・見直し/訓練の各フェーズを一元管理 ・リアルタイムかつセキュアな情報共有が可能に

### 顧客価値

For 契約企業

BCPのマネジメントサイクルをデジタルの活用で効率化 ▶ パートナーコンサルタントが持続的な改善活動をサポート

▶継続的かつ実効性の高いBCP対策を実施可能に



### BCP 2.0 継続的改善による「行動力」強化



※Business Continuity Plan。事業継続計画のこと。自然災害などの事業継続リスクが発生した場合に、事業を継続する方法を定めた計画を指す。

#### 働き方改革

#### RPA\*1、ローコードツールの活用による働き方改革の推進

働き方改革の一層の推進のため、RPA、ローコードツールを活用し、業務を効率化しています。

# RPAの活用実績

(2020~2022年度の累計)

導入部門

₩11部門

稼働本数

**171**本

累計削減業務時間

₾ 19,365時間

#### **RPA**

#### PC作業の自動化により、 業務効率化を実現

- ▶ 定型業務や事務作業の自動化を推進中
- ▶ 集計作業、資料作成、リスト整理等に活用



#### ローコードツール

#### 身近な業務効率化・サービスのMVP※2検証に活用

- ▶ 日常業務を効率化するアプリを一般社員が作成し、生産性向上
- ▶ 一部部門で身近な業務改善に活用中
- ▶ 検証用に簡易なアプリをローコードを用いて作成し、被験者にサービスを体験してもらう
- ※1 パソコン業務をソフトウェアによる自動的な操作によって代替し、自動化・省力化すること。
- ※2 Minimum Viable Product。必要最低限の機能を備えたプロダクトのこと。それをユーザーに提供し得られたフィードバックをもとに改善を繰り返す、MVP検証に利用。

#### 推進基盤

#### 取得・蓄積したデータを活用した事業成長への取り組み

当社グループに蓄積されたさまざまなデータをもとに、事業部門(ビ ジネス人材)とDX本部(デジタル人材)が共創することで、さまざま なデータ活用のプロジェクトを推進しています。「データブートキャン プ」では、約10カ月間の企画・検証を行い、販促活動や新サービス 企画など、実際のビジネスへ適用しており、過去3年間累計で19事

業部門で実施いたしました。

また、「&Marketing」では、は外部の知見も利用しながら、DX本部 より各事業部門に対しデジタルマーケティングの改善施策を提案 し、各事業の成長につなげています。

# データブートキャンプ

#### 3年間累計

19事業部門 52名 DX本部31名参加



## &Marketing



- ※1 Marketing Automation。マーケティング業務の自動化。顧客の動向や趣向をリアルタイムで把握、適切な商品情報の提供などを自動的に行ったりすること。
- ※2 Business Intelligence。企業の情報システムなどで蓄積される膨大な業務データを、利用者が自らの必要に応じて分析・加工し、業務や経営の意思決定に活用する手法。

**093** 三井不動産 統合報告書 2023 三井不動産 統合報告書 2023 094