

CRE戦略の実態と今後の展開

第7回 不動産データベースに 立ち足はだかる“カベ”とは

シービー・リチャードエリス(株)グローバル・コーポレートサービス本部リーシング・アドミニストレーション部 (文章: 中野 淳史)

経営の視点から企業不動産をマネジメントするために、まずは経営資源であるすべての不動産の現状を把握することが必要である。しかし、具体策着手として最初の一步となる「不動産データベース化」の段階でつまずいてしまう企業が多いのが実情だ。本稿では、導入から運用に至る各ステップで、多くの企業が突き当たる「カベ」を乗り越えるためにはどうしたらよいかを提案する。

0 はじめに

すでに使い古された感もあるが、「百年に一度の経済危機」といわれるような急激な景況感の変化が、昨今の「CRE戦略」ブームに微妙な変化を与えている。

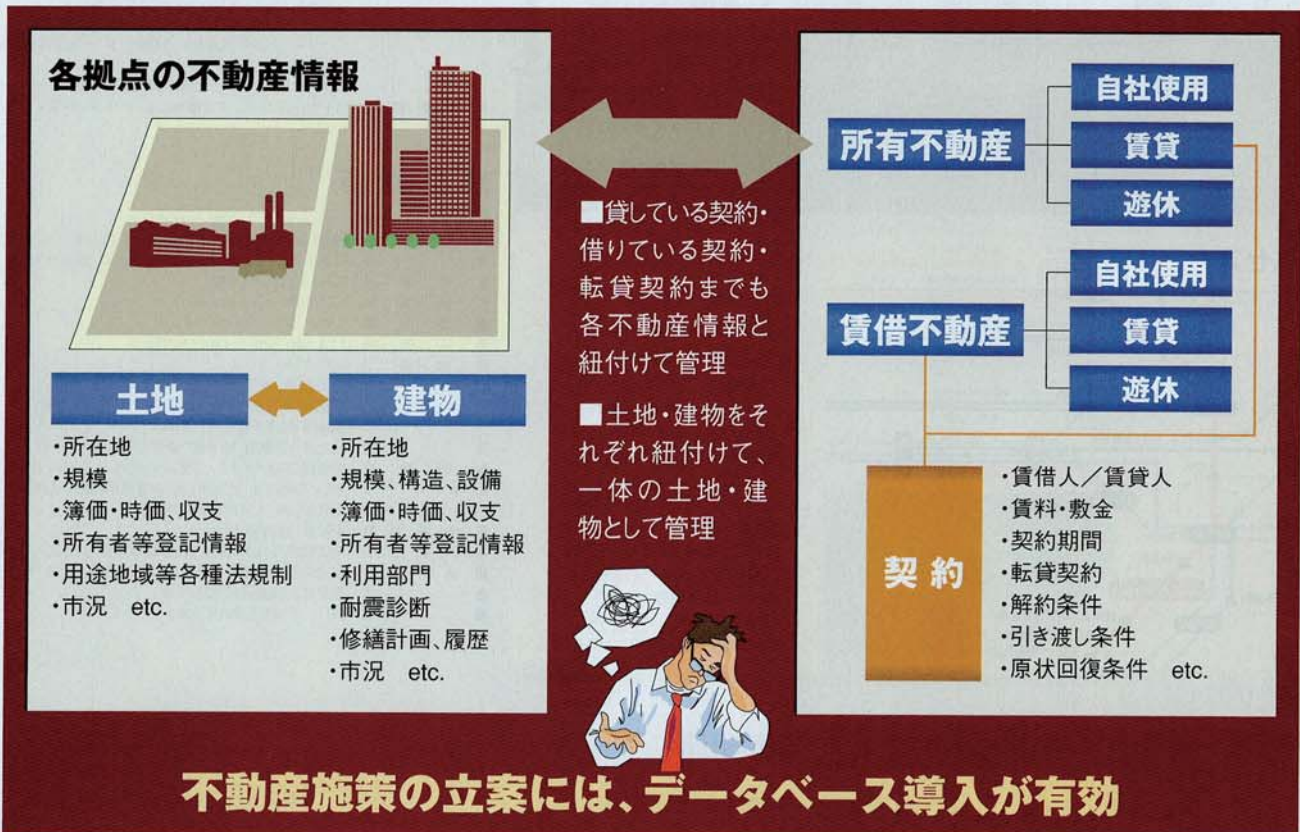
各社の業績が悪化する中で、「CRE」もより現実的な「解」が求められるようになり、「まずはデータベース構築から」と比較的余裕を見せていた各企業が、「その投資はどのような効果をもた

らすのか？」という視点から、データベース構築に対してよりシビアな検討を行うようになった。

すでに時代は「お題目のCRE」を通り過ぎ、よりリアルな解決策がその先にあるようなデータベースの構築が求められていると言えよう。

本稿は、弊社の不動産データベースサービス「Remnet-i」の導入もしくは導入を決定いただいているクライアント、ならびにその導入営業活動中に見聞きした例を紹介し、「より役に立つ不動産データベースを構築するには？」という観点から、各企

【図1】 不動産の総合的な現状把握のための視点



業の不動産担当者様にとって有益となるようなご提案ができればと考えまとめたものである。

1 導入に向けての「カベ」——最大の競合は「Excel」

昨今は不動産関連各社が「CRE」を目的とした各種データベースの提供を行っているが、実は我々提供する側の最大の「競合」はマイクロソフトの表計算ソフト「Excel」である。つまり、有料のデータベースを利用することに対し、今まで不動産のデータ管理を特にコストをかけずに行ってきた「無予算状態」から脱却することの難しさがそこに存在している。不動産担当者が、自身の問題意識からデータベース導入に対して前向きな姿勢を見せ、上中等を実施すると、その上席の方や他部門の方から「Excelで充分じゃないか？」という声が必要とまでいいほど聞こえてくる。いかにして「コストをかけたデータベース」を実現することができるのか？ということが、現場の不動産ご担当者および我々の問題認識である。

このような従来の管理手法に対する不動産データベース導入のメリットは、大きく2点あると考えている。

1点目は「属人的な不動産管理からの脱却」である。現在の不動産データベースの主流はWebの機能を活用した「ASP方式」であり、主に大企業で多数のグループ会社の不動産管理を複数人で実施する場合は非常に有用である。この手法によって、より鮮度の高い情報を各担当者が「業務」として容易にアップデートし、メンテナンスも実現できる好循環が生まれているケースが多い。

2点目は「不動産の構造」を的確に表現し、各種分析を通じた最適化がしやすくなる点である。読者の皆様をご承知の通り、不動産に関連する情報というのは、「住所」といった一般的なものから「賃貸借契約の解約予告期間」といったものまで、さまざまなカテゴリ、さまざまなレベルで混在している。これを「データベース」という箱に整理し、情報を引き出しながら的確な分析を行う。結果として、より効果的な課題解決（昨今では「コスト削減」を一番大きなテーマと考えておられる読者が多いであろう）が実現する。

2 データベース構築の「カベ」——「目的」の明確化が必要

前述のような「不動産データベース導入のメリット」について、担当者様に対して説明を尽くすことにより、データベース導入自体に対しては理解を得ていただくケースが多い。しかし、実際のデータベース構築でさらに重要となるのが、各社固有の「目的の明確化」を行うことである。

目的がはっきりしないことにより、データベースの「形」が確定できないケースが非常に多い。我々のお客様でも、導入を決

定していざデータベースの構築を始めると、その目的がはっきりしないことで、どのようなデータが揃っていればいいのかが決まらずに、結局データの過不足が分からず、結果として立ち上げに時間を要するということが少なくない。逆に言うと、目的を明確化すれば、データベースの構造の「骨格」を構築することは比較的スムーズになるということである。

そのためのポイントとして、以下のような観点がある。

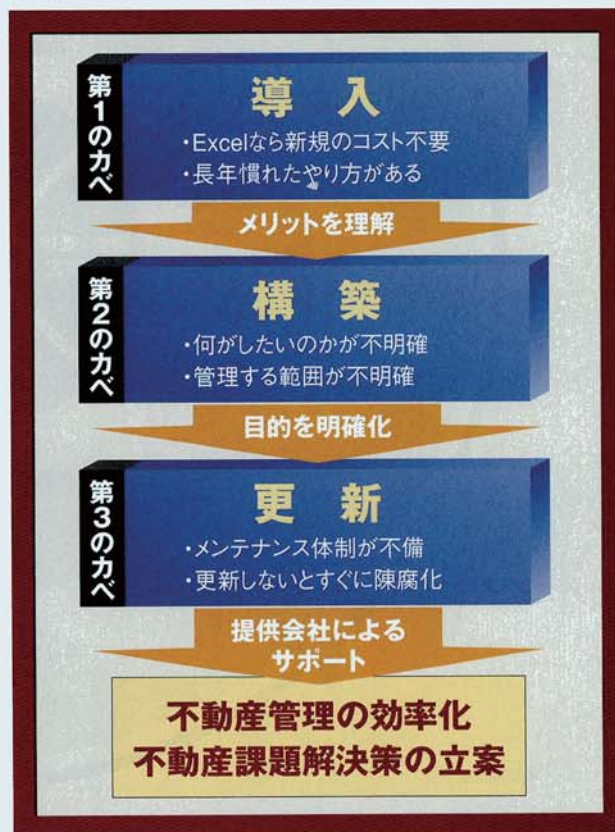
- ・管理するデータの範囲
(クライアント単体orグループ各社、所有メインor賃借メインなど)
- ・データベースで主に何をやるのか。大きく分けると「不動産管理の効率化」か「不動産に関する解決策の立案」か？その両立か？

上記目的があいまいであると、データベース構築で「カベ」にぶつかる。各社の業績が好調な頃は、多少のあいまいさがあっても導入され、紆余曲折することで何とかデータベースの稼働までは漕ぎ着けたが、そのような企業でも現在、目的明確化の再検討が行われることが多くなってきている。そもそもコスト削減が叫ばれる昨今、この部分をきっちりしないと、データベース導入さえも実現しないケースが多いのが実情である。

3 更新の「カベ」——更新しないと意味がない

さて、実際にデータベースが稼働すると、次の「カベ」となる

【図2】 不動産データベースの3つのカベ



のが「更新のカベ」である。「単に金をかけても、この類いのデータベースはなかなか維持が難しい」という意見は依然多く、一般論というよりは、さまざまな担当者様の経験的な思いからおっしゃられるケースが多いと推測される。だからこそ、導入後のメンテナンスが重要となってくる。

更新しないとすぐにデータは陳腐化し、データベース導入の意味は全くななくなると言って過言ではない。この部分の体制までを事前にデザインしておかないと、やはりいけないのである。我々もその状況では、せっかくデータベースを導入いただいても「役に立たない」状況で利用価値を下げてしまい、ひいては「データベースは役に立たない」と評価されてしまうおそれが高いために、導入時には個々のお客様担当者がデータの更新状況を含めた活用度を常にヒアリングして、よりご活用いただけるようなアドバイスをお送りすることを心がけている。また、導入クライアントの半数は「データ更新」を弊社に依頼し、データベース更新業務を「アウトソース」しているケースも多い。



4 おわりに

以上のように、不動産データベース化における「カベ」を紹介してきた。これらの「カベ」を乗り越え、費用をかけてもデータベースを構築する意味合いをより強めることが、各企業の不動産戦略の構築・実行にとって有益になることは想像に難くない。

さらに言うと、今こそ、「不動産」と「データベース」の接点を意識した現実的な取り組みが、より強く求められているのであろう。

【図3】 CREマネジメントサイクル

