



Person on Topic

INTERVIEW | 地域産業を考える…①

市場調査で示す圧倒的情報収集力と緻密な分析力 国内外の住宅不動産のリアルデータを提供するスペシャリスト集団



株式会社 工業市場研究所 取締役・第二事業本部長
美濃部康之氏

群馬県桐生市出身。東洋大学社会学部卒。1985年、『株式会社工業市場研究所』入社。2006年より取締役・第二事業本部長。公益社団法人首都圏不動産公正取引協議会賛助会員。海外エコシティプロジェクト協議会会員。大阪不動産マーケティング協議会副代表幹事。講演会や情報交換会多数開催。

株式会社 工業市場研究所

☎ 03-6459-0150 ㊚ 03-6459-0151
⑤ 東京都港区西新橋3-6-10
マストライフ西新橋ビル
㊚ info@kohken-net.co.jp
http://www.kohken-net.co.jp/

<第二事業本部>
☎ 03-6459-0265 ㊚ 03-5408-1684
<大阪事業所>
☎ 06-6533-0633
⑤ 大阪府大阪市西区西本町1-7-8
柴田東急ビル8F



新規事業展開の判断材料になる市場調査は、足で稼ぐ活きた情報が命だ。1967年に市場調査を開始した『株式会社工業市場研究所』で住宅不動産部門を担う第二事業本部はその要請に的確に答え、官公庁や大手民間企業などから圧倒的な信頼を得てきたセクシオンだ。牽引する取締役で同本部長美濃部康之さんは、定期的な講演活動や業界紙への執筆の他、「にもく会」「さんもく会」「しきの会」など、住宅不動産業界

界で活躍する方々の情報交換、新知識を習得することを目的として、各種会合や勉強会を主催・運営している。毎月第二木曜日に開催している「にもく会」は199回、第三木曜日の「さんもく会」は165回、第四木曜日の「しきの会」は115回を数える。その他、毎年1月には「新年賀詞交歓会」を開催しており、2017年は約140名の各種会合メンバーが参集し、人的交流を深めた。

「超現場主義」とリアルマーケティングが第二事業本部のスローガンです。足で稼ぐ活きた情報収集を使命に、調査研究員が直接現地へ赴き、ヒアリングやアンケート調査で得られた現場の生の声や鮮度の高いリアルタイムな情報を五感でキャッチ・分析し、クライアントの様々なニーズに応えています。

第二事業本部は、国内外の住宅不動産事業領域に専門特化したマーケティング部門だ。個別プロジェクトの用地仕入れ検討段階から事業化、さ

「住宅新報」平成29年2月14日号



らには事業化後の顧客満足度調査まで、「入口から出口まで」全てのプロジェクトシーンで経験豊富なスペシャリストが調査・分析している。分譲マンション開発の市場調査の他、建売住宅、賃貸マンション、サービス付き高齢者向け住宅、定期借地権分譲、リフォーム・リノベーション事業、サービスアパートメント、外国人向け住宅といった住居系プロジェクトや、ホテル、民泊、商業施設、オフィスビル、工業団地、スポーツレジャー

施設、リゾート開発、投資用物件等、様々な業態に取り組み。また、不動産流通店舗舗出店の為の商圈調査や、ブランディング、顧客組織化、海外戦略、地方戦略、商品企画、管理・アフター等、経営戦略に関わるテーマも得意とする。「住宅不動産事業領域」に軸足を置きながら、周辺領域への拡大、さらには新規事業領域へのチャレンジが本部ミッションであることから、これまでの「強み」をさらに「高度化」するとともに、社内外の連携・協働にも積極的に取り組む等、組織体制を強化している。

住宅不動産業界での信頼を象徴するのが、1993年から毎月発行している業界唯一のヒアリングデータベース「KOHKEN REALTY MONTHLY REPORT」。また、今後注目されるマーケットトレンドをまとめた「KOHKEN REALTY TREND REPORT」では、直近のテーマで見ても、地方創生有望マーケット、首都圏分譲マンションの開発建築計画、価格上昇期のユーザーマインドの変化、リノベーションの動向、中国、東南アジアの不動産開発など驚くほど幅広

い。「今の時代、少子高齢化や女性活躍、地方創生、インバウンド対応、空家対策、弱者支援、観光強化、定住・移住支援、海外進出など多くの課題があり、こうした社会性の高いテーマを視野に、海外も含め、常に新しい事業領域を開拓し、事業収益性と顧客満足度を最大限追求したワンストップ・トータルマーケティングに今後も積極的に取り組んでいきたいと思っています」

(ライター/齋藤純)

