

プロフェッショナル に聞く

株式会社 工業市場研究所

代表取締役 日暮琢也 氏



北海道三笠市出身。早稲田大学政治経済学部（政治学科）卒業。昭和60年入社、主に電子材料や環境・エンジニアリングなどの業務に従事。平成18年、産業部門全体を統括する取締役第1事業本部長に就任。平成21年からは財務を担当する管理部長を務め、平成27年4月代表取締役に就任。



株式会社 工業市場研究所

☎ 03-6459-0150

☎ 03-6459-0151

📍 東京都港区西新橋3-6-10 マストライフ西新橋ビル

E-mail ● info@kohken-net.co.jp

http://www.kohken-net.co.jp/

足で稼ぐ活きた情報の収集を使命として 企業価値の拡大・日本経済の活性化に貢献



時間をかけてプロフェッショナルを 養成するための「場」作り尽力

1967年設立、独立系調査・コンサルティング会社として化学メーカーの市場調査から事業を開始する。以来50年をかけて積み重ねてきた実績は、業界でも独自のポジションを獲得し業界での知名度は抜群。日本の高度成長期に産業構造が変化していくのに歩調を合わせるがごとく事業領域も拡大してきた。現在は、産業分野全般を幅広くカバーする事業領域と住宅不動産分

野に特化した事業領域を2つの柱として躍進中。同社の強みは「足で稼ぐ活きた情報収集」に尽きる。約80名の自社調査員が直接訪問と電話ヒアリング調査で現場の生の声、今起こっている変化をキャッチクライアントにお届けする。情報の鮮度、リアルさは他社の追従を許さない。オープンデータは、発表されてから時間が経っているものがほとんどであったり、インターネットリサーチのような定量調査では入手できない「生の声」をつかめる強みを持つ。そのためにも、一貫した内製体制を

とり時間をかけて調査研究員を育てる。徹底したOJTを通じて注力した分野の調査、分析、コミュニケーションスキルを習得し様々な分野のプロフェッショナルが養成される。

代表取締役日暮琢也さんは、「私自身がプロフェッショナルというより、80名もの様々な事業分野に精通したプロフェッショナルが十分に力を発揮できるようにすることが私の役割だと思っています」と語る。「また、短期的な売上上の追求ではなく、長期的に安定した収益をもたらすことのできる構造の変化を追求していかなくてはなりません。そのためにも社員の主体性を発揮させる風土づくりや社員が長く勤めることのできる働きやすい環境を整備してゆかなくてはなりません。一つ例を挙げれば、毎年の定期健康診断で胃カメラや超音波検査を会社負担で実施し、定年後の再雇用者に向け、脳・心臓・冠動脈のMRI検査なども行っております。スピーディーにクオリティの高い情報を得ることのできるプロフェッショナルを育てるためには、時

間をかけることが必要です」

3期連続増収増益を達成し、自己資本比率は65%となり、10年前に3億円近くあった有利子負債も、ほぼゼロになり、経営基盤はますます安定している同社だが中期経営計画では3年間で10%アップの売り上げ、更なる報酬の安定性を掲げている。市場性把握、用途開拓、競合分析など様々な民間企業からのマーケット調査の依頼に加え、近年は経産省、環境省、国土交通省などの中央官庁や地域創生に絡む地方自治体からの業務委託も増えている。日本がODAを通じて築き上げた新興国とのネットワークを中小企業の海外進出のために使う「政府開発援助海外経済協力事業」でも実績を上げることができたのは、同社のこれまでの経験が有効に役立ったためである。

50年をかけた実績はどのような分野においても対応できる適用範囲の広さと高い専門性を保有したプロフェッショナルたちを創造した。