

不動研ビジョン2030

「鑑定最大手」から
「課題解決のプロ集団」へ

2020年（令和2年）10月

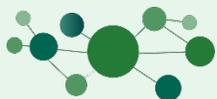


一般財団法人
日本不動産研究所

1. 2030年に向けた不動研の取組の方向性

不動産市場の変化

Society 5.0



- ・DX、ビッグデータ、AIなど新たなテクノロジーの実用化
- ・ポストコロナでのオフィスのあり方の模索

少子高齢化 人口減少



- ・空家等低未利用地や所有者不明土地の増加
- ・都市機能の集約化や地域の活性化

SDGs・ESG



- ・地球環境問題、環境不動産、自然災害に強い街作り
- ・機関投資家等の投資行動への影響

国際化



- ・企業活動や資本移動のグローバル化
- ・地政学的なリスクの顕在化

自らが変わるという意識

不動研の取組の方向性

得意や強みを活かして、
社会・顧客の課題解決に対応

鑑定+α
の展開

鑑定→コンサル→
ソリューション

得意を
究める

各人が得意・
強みを伸ばす

繋ぐ・
繋げる

得意・強みを
持ち寄る

戦略投資

人財・研究・情報・ITの4つの投資

2. 鑑定最大手である不動研の得意と強み

ヒト・情報・知恵の集合体である不動研の得意・強みは、社会・顧客からの「信頼」を基盤として、「ネットワーク」を活用し、鑑定で培った「専門性」を発揮できること



3. 鑑定+aの展開

鑑定という得意分野を活かして、鑑定での調査・分析等のプロセスを深掘りする形で、顧客の課題解決のための材料を提供する「コンサルティング」、解決策の実行を支援する「ソリューション」へと展開

ソリューション



- ・コンサルティングの成果等を踏まえて、課題に対する解決策を検討し、その実行を支援
- ・資産の利活用（開発や売却）の支援、テクノロジーを活用したビジネスモデルの構築支援など

コンサルティング



- ・情報収集→分析検討→価値判定→説明・助言の各プロセスの深掘りから、鑑定評価書の提供に留まらない多様なサービスを展開

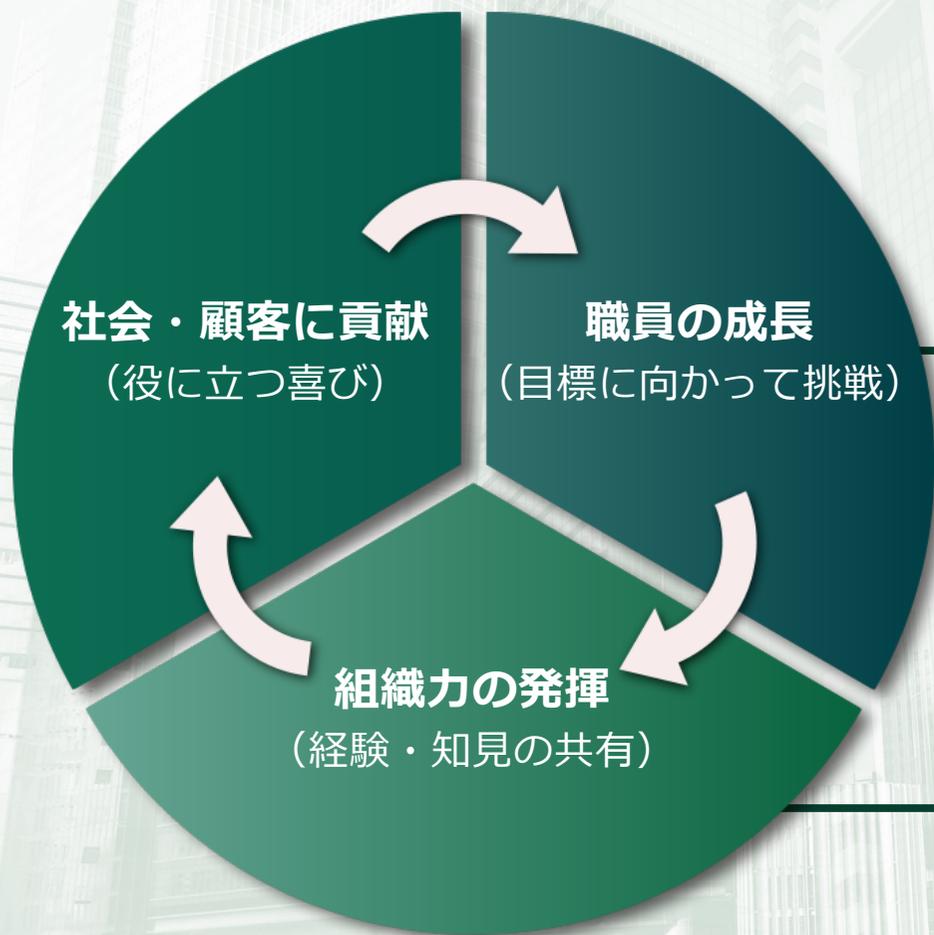
鑑定評価



- ・鑑定業務での「作業」は業務フローの見直しやITの活用等で効率化
- ・調査・分析と価値判断という「知」を追究し、その成果を共有

4. 得意・強みを究め、持ち寄ることで、 チームひいては社会・顧客に貢献

- * 職員は自ら目標を定めて得意・強みを伸ばし、それらを持ち寄って組織・チームで力を発揮
- * 所内外のヒトと情報を繋げることで、自分一人ではできない（不動研でなければできない）ことを実現



究める

(職員の得意・強みを伸ばす)



- ・ 職員の得意・強みを伸ばすことで専門性を究める
- ・ 鑑定を基本に、地域、アセットタイプ（オフィス・商業・ホテル・インフラ・ヘルスケアなど）、他の分野（建築・統計・経済・法律・会計など）の専門性を身につける

繋がる・繋げる

(得意・強みを持ち寄る)



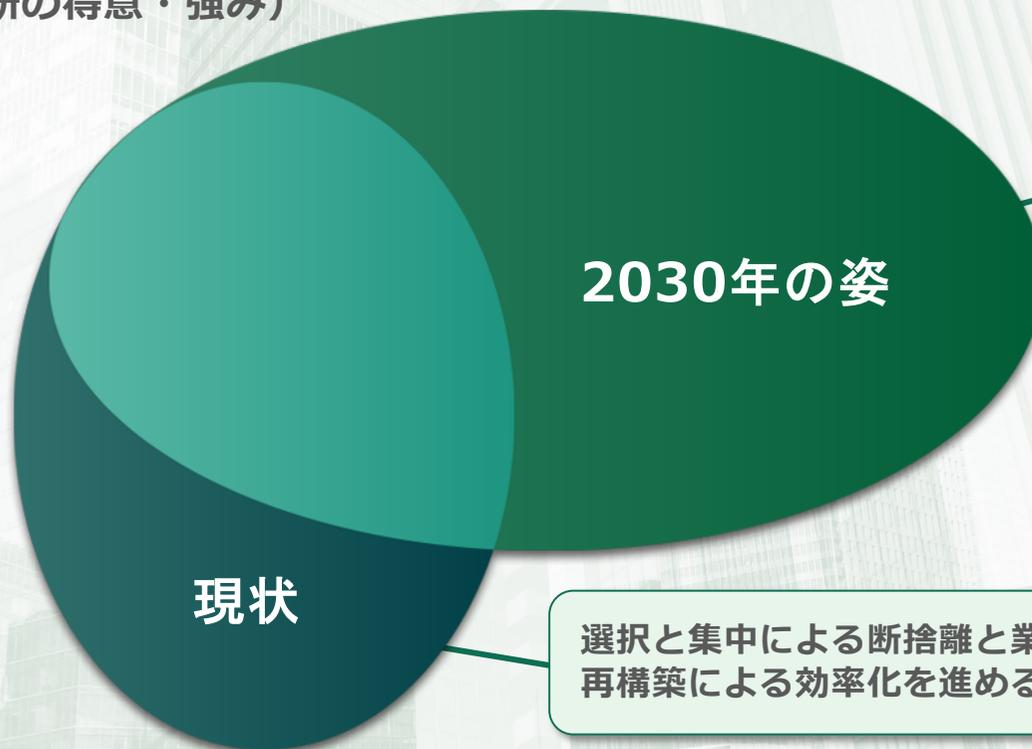
- ・ 部署内だけでなく、所内の人財の得意や強みをもち寄り、必要であれば外部のネットワークを活用して、一人ではできないことをチームで実現

〔参考〕 2030年の不動研の姿（イメージ）

事業活動領域マッピング

コア業務は今後も鑑定
（不動研の得意・強み）

専門性の深さ



4つの戦略投資によって
得意と強みを伸ばすこと
で、開拓していく領域

選択と集中による断捨離と業務フローの
再構築による効率化を進める分野

鑑定 → コンサルティング → ソリューション
課題解決への関与度（専門性の多様度）