

SWOT 分析レポート：宅地建物取引業・建設業（専門家でも気づきにくい視点を含む）

Strengths（強み）

- ・地場密着のネットワーク力と口コミベースの集客力は、AI 時代でも差別化要因になりうる。
- ・古民家再生やリノベーションのノウハウを持つ事業者は、Z 世代やインバウンド層に対して独自価値を提供可能。
- ・地方自治体との連携経験が豊富な業者は、補助金・地域創生プロジェクトへの参入余地が大きい。
- ・現場感覚に基づく“肌感的査定力”は、AI 査定では補完できない領域として顧客に信頼を与える。

Weaknesses（弱み）

- ・アナログ文化の根強さにより、電子契約・クラウド管理等の DX 対応が遅れやすい体質。
- ・ベテラン職人への依存が高く、属人的な技術伝承が体系化されていない。
- ・営業・現場・管理などの業務が分断されやすく、顧客対応に一貫性がないケースが多い。
- ・女性や若年層の就業比率が低く、多様性への対応が不十分な組織体制。

Opportunities（機会）

- ・政府の空き家対策・移住促進政策により、地方不動産の再活用ニーズが今後さらに高まる。
- ・カーボンニュートラル化・省エネ住宅の法制化で、環境型住宅の需要とリフォーム市場が拡大。
- ・生成 AI や BIM を活用した設計・施工プロセスの効率化により、少人数経営でも大規模案件に対応可能に。
- ・不動産業界への異業種参入（IT・金融等）との協業により、新たな顧客体験の創出が可能。

Threats（脅威）

- 金利上昇・物価高・減税縮小により住宅取得意欲が鈍化し、買い控え・中断案件が増加。
- 不動産仲介業へのテック系スタートアップ参入により、価格透明化と手数料下落圧力が増す。
- 自然災害やパンデミックなど“リスク不確実性”の高まりにより、不動産市場が急激に収縮する可能性。
- 脱炭素対応の義務化に伴う施工方法・材料変更が、従来の工法を否定する動きになり得る。