

TOWS（クロス SWOT）戦略分析レポート：宅地建物取引業・建設業

【S×O 戦略】（強みを活かして機会をつかむ）

- ・古民家再生のノウハウを活かし、空き家再活用政策と連動した“地域特化型リノベーション”を展開。
- ・地場ネットワーク力と自治体連携経験を活かして、移住促進住宅や災害時の一次避難住宅の供給主体となる。
- ・“肌感的査定力”を活かして AI 査定とのハイブリッドモデルを確立し、Z 世代向けに信頼性の高い仲介サービスを提供。

【S×T 戦略】（強みを活かして脅威に備える）

- ・職人技と BIM/AI による設計支援を融合し、テック系競合に対抗する『匠×テクノロジー』型商品を打ち出す。
- ・地域密着のロコミカを活かして、テクノロジー主導の価格競争に対抗する“信頼重視型営業モデル”を推進。

【W×O 戦略】（弱みを補って機会をつかむ）

- ・属人的な技術をクラウドベースでナレッジ共有・標準化し、環境住宅・省エネ施工の拡大市場へ対応。
- ・女性や若年層をターゲットとした『ライフスタイル住宅プロジェクト』を企画し、組織の多様性を推進しつつ新市場を開拓。

【W×T 戦略】（弱みを克服して脅威を回避）

- ・ベテラン依存の技術継承を DX で仕組み化し、施工基準変更・脱炭素対応の技術変革に備える。
- ・一貫性のない顧客対応をクラウド CRM で統合し、不動産テック系スタートアップとの顧客体験競争に対応。
- ・アナログ文化を打破するために、現場と経営の両輪で“デジタルリーダー”を育成・配置。