

# 住宅・不動産部会 議員・部会役員アンケート結果 概要

(対象件数：181件、回答数：56件、回答率：30.9%)

## 問1.部会活動として重点的に取り組むべき項目はどれですか。(複数回答可)

No	選択肢	回答数
1	セミナー・情報提供	27
2	行政への要望活動	26
3	経営者同士の交流・情報交換	23
4	デジタル化の推進	20
5	若手社員の交流・情報交換	13
6	業界の魅力発信	12
7	消費者とのマッチング機会の創出	11
8	その他	2

## 問2.上記を選択した理由

### 行政への要望活動

- ・要望提出後の自治体からの回答や要望活動による効果を分かりやすい形で公表してほしい
- ・一社ではその主張をできる場が限定的なため
- ・新しい事業推進のためには行政との連携が重要なポイント
- ・官民共同事業の創出を検討、提案を進めていきたい
- ・海外への売却の制限（特に円安もあり、北海道の土地資源が買われてしまう）  
→高値で取引されるため相場も崩されてしまう。
- ・空家/空地対策をもっとしてほしい＝不動産の流通が活発になる

### 経営者同士の交流会

- ・様々な業種の方と交流を深め、情報交換し会社を発展させたいと考えているから
- ・関わり合いがないとコミュニケーションが生まれにくい
- ・会社経営に役立つ
- ・情報は宝

### デジタル化の推進

- ・デジタル技術の活用により、業界の魅力発信や人手不足対策に資する活動を活性化できる
- ・キャッシュレス化が課題

### 若手社員の交流・情報交換

- ・これからの若い世代に期待したいから
- ・交流機会がコロナで減った
- ・自社の若手社員が少ないので、相互に悩みの共有やモチベーション・スキル向上に有意義
- ・コロナ環境下で、業界内の人的交流が滞っている。また、依然と異なる消費者ニーズに対する、情報交換や営業連携などについても積極的に行う必要がある。

### 業界の魅力発信

- ・住宅業界(建築)の人で不足解消のため
- ・不動産業界のイメージアップのため

### 消費者とのマッチング機会の創出

- ・最近頻繁にそのような機会を造ろうとしていることがすぐ伝わってきますので、継続して欲しい
- ・顧客の幅を広げたい、市場ニーズを把握したい
- ・仕事あつての交流や社会貢献

---

### 問3. 自社として、今後特に重要だと考えることはなんですか。（複数回答可）

---

No	選択肢	回答数
1	デジタル化への対応	30
2	人材・後継者不足	29
3	自社認知度の向上	14
4	時代に即した広報手法の確立	13
5	販売在庫(宅地・MS)の仕入れ	9
6	その他	7

その他の意見

- ・賃貸物件の取得
- ・地域のランドマークとしての自覚と打ち出し
- ・老朽化賃貸物件の立替
- ・街の魅力創出

---

### 問4. 人材確保のために業界が取り組むべき最重要課題は何であると思われますか。（複数回答可）

---

No	選択肢	回答数
1	働き方改革の推進	31
2	賃金改善	28
3	女性活用	24
4	業界PR	17
5	外国人材の活用	3
6	その他	7

- ・働きたくない魅力的な職場づくり
- ・不動産業界に特化したリスキリングの実現
- ・更なる企業誘致

---

### 問5. 人材確保のためには、どのような取り組みが効果的であるとお考えですか。（複数回答可）

---

No	選択肢	回答数
1	就職支援サイトへの登録	23
2	SNSによる企業告知	22
3	インターンシップ	20
4	職場見学	14
5	合同企業説明会への参加	13
6	学校への募集活動	12
7	その他	9

その他の意見

- ・特効薬は無いと思う
- ・職場環境の改善や賃上げ等、企業側の努力

問6.業界への若者定着のため、必要な取り組みは何だと思いますか。（複数回答可）

No	選択肢	回答数
1	職場環境の改善	40
2	給与改善	34
3	残業削減・週休2日制	28
4	業界の魅力発信	27
5	デジタル化の推進	9
6	その他	0

問7.自社で行っているデジタル化への取り組みについて教えてください。（複数回答可）

No	選択肢	回答数
1	顧客のデータ管理	26
2	特になし	15
3	オンライン内覧の対応	13
4	電子契約の導入	9
5	バーチャル・3D映像の制作	8
6	WEB会議の実施	8
7	IT重説の実施	7
8	その他	9

その他の意見

- ・ワークフローシステムの導入
- ・サインージ、現場確認アプリ
- ・データベース
- ・SNS

問8.自社で行っているカーボンニュートラルへの取り組みについて教えてください。（複数回答可）

No	選択肢	回答数
1	照明のLED化	45
2	ZEB・ZEHの推進	9
3	太陽光・バイオマス発電	4
4	事務所のソーラー発電	3
5	取り組んでいない	6

問9.カーボンニュートラル社会実現に向けて、課題となっていることは何ですか（複数回答可）

No	選択肢	回答数
1	価格転嫁が難しい	30
2	設備投資資金の捻出	21
3	北海道の気候条件	19
4	消費者ニーズが低い	15
5	何から取り組めば良いか分からない	5
6	その他	0

問10.現在、お客様に対し最も効果的な広告手法は何であるとお考えですか。

No	選択肢	回答数
1	ホームページの作り込み	21
2	Instagram・Facebook広告	6
3	テレビ・新聞広告	6
4	自社SNSの活用	4
5	イベント開催・出展	2
6	チラシの配布	1
7	DMの投函	1
8	その他	14

その他の意見

- ・物件仲介サイト
- ・物件での掲示
- ・インターネット広告
- ・仲介事業者へのアプローチ
- ・広告は行っていない

問11.上記10で選択した具体的な取り組みをお聞かせください。

**1. ホームページの作り込み**

- ・顧客が最初に判断する基準は、HP
- ・更新頻度を向上

**2. 自社SNSの活用**

- ・家を建てる顧客の多くが、内観のイメージをInstagramから参考にしているので、更新頻度を多めに

**3. Instagram・Facebook広告**

- ・非常に有効と考えているため、定期的に広告掲載をしている。

問12.不動産業界における民法改正等の情報はどこから得ていますか。(複数回答可)

No	選択肢	回答数
1	ニュース・業界新聞	33
2	所属団体	28
3	行政ホームページ	10
4	同業者からの情報提供	2
5	その他	4

問13.各業種別の質問です。該当する業種を選択してください。

No	選択肢	回答数
1	ハウスメーカー・工務店	11
2	不動産賃貸業	26
3	不動産売買・仲介業	15
4	インテリア工事	3

【ハウスメーカー・工務店の方々】

問14.昨年に比べて消費者の動向の変化を教えてください。（複数回答可）

No	選択肢	回答数
1	需要が減少している(新築)	9
2	需要が増えている(中古物件)	6
3	需要が減少している(中古物件)	2
4	需要が増えている(新築)	0

問15.昨年に比べて販売価格の変化を教えてください。

No	選択肢	回答数
1	価格は上昇している	11
2	価格は減少している	0
3	価格に変更はない	0

問16.現在の最重要課題は何であるとお考えですか。

No	選択肢	回答数
1	人材・後継者不足	4
2	土地の仕入れ競争	3
3	中古物件の活用	2
4	価格高騰による買い控え	1
5	少子化による事業規模の縮小	1
6	カーボンニュートラルへの対応	0
8	その他	1

---

**問17.問16を選択した理由を教えてください。**

---

人材・後継者不足

- ・人がいなくなる限りは不滅の仕事だから
- ・自社独自の管理者の育成が難しく、管理者候補を採用できるような職場作りが必要

土地の仕入れ競争

- ・土地がなく、建築受注に非常に時間がかかる
- ・短期的には一次取得者のウエートが高いため、分譲地の確保が課題
- ・土地価格の上昇が大きく、希望の土地が入手できない

中古物件の活用

- ・新築価格の高騰のため
- ・新築はいずれ頭打ちになるが、中古は物件自体が極端に少ないためまだ伸びしろがある

問18.昨年に比べてオフィス需要の変化を教えてください。

No	選択肢	回答数
1	小規模オフィスの需要が増えている	5
2	小規模オフィスの需要が減っている	0
3	大規模オフィスの需要が増えている	0
4	大規模オフィスの需要が減っている	1
5	オフィス需要の変化は感じない	20

問19.昨年に比べて賃料の設定価格の変化を教えてください。

No	選択肢	回答数
1	価格は上昇している	17
2	価格は減少している	1
3	価格に変化はない	8

問20.現在の最重要課題は何であるとお考えですか。

No	選択肢	回答数
1	不動産の老朽化	18
2	カーボンニュートラルの推進	3
3	テナント企業の倒産	1
4	道外企業の誘致	1
5	新規開業者への支援	0
6	その他	

テナント企業の倒産

- ・コロナ禍での支援金制度がなくなったことで、テナント（飲食業等）経営が苦境に陥っているため。テナントの正常な経営があって初めて不動産賃貸業が成り立つ。
- ・コロナ禍の負のインパクトを最も受けている業種の一つであり、行政の支援継続が必要と考える。

不動産の老朽化

- ・資材高騰により修繕コストが増加し、資金の捻出に苦労している
- ・老朽化賃貸用不動産の建替え費用が高額になりすぎていて、収支が合わない
- ・契約期限が迫っている

道外企業の誘致

- ・北海道の人口を増やし、活性化させるには企業誘致が一番良いと思う

その他

- ・現在の入居率を維持しないと次の展開への資金源の確保ができない
- ・空地が不足していて、新規コインパーキングの用地が不足している

問21. 昨年に比べて需要の変化を教えてください。

No	選択肢	回答数
1	戸建ての需要が増えている	5
2	マンションの需要が増えている	5
3	戸建ての需要が減っている	4
4	マンションの需要が減っている	4
5	特に変化はない	4

問22. 昨年に比べて取引価格の変化を教えてください。

No	選択肢	回答数
1	価格は上昇している	8
2	価格は減少している	2
3	価格に変化はない	5

問23. 現在の最重要課題は何であるとお考えですか。

No	選択肢	回答数
1	販売在庫の仕入れ競争	5
2	価格高騰による買い控え	4
3	中古物件の活用	3
4	空き家の活用	1
5	その他	4

その他の意見

- ・建築費の高騰をいかに価格転嫁し、お客さまに価値を感じていただけるか

販売在庫の仕入れ競争

- ・土地仕入、中古仕入れとも仲介においての価格提示競争から始まり、買取価格も高止まり
- ・適正と思われる価格での媒介取り入れが難しい

価格高騰による買い控え

- ・一般家庭では買えない金額まで来てしまっている

中古物件の活用

- ・SDG s に資する
- ・自社所有の物件も検討している



**問24. 昨年に比べて需要の変化を教えてください。**

---

No	選択肢	回答数
1	需要が増えている	1
2	需要が減っている	1
3	特に変化はない	1

---

**問25. 現在の最重要課題は何であるとお考えですか。**

---

No	選択肢	回答数
1	人材・後継者不足	2
2	資材高騰分の価格転嫁	1

・インテリア工事業においては、現状資材価格高騰分の価格転嫁が難しいため。