

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：193件、回答数：58件、回答率：30.1%)

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	行政への要望活動	31
2	経営者同士の交流・情報交換	26
3	セミナー・情報提供	25
4	デジタル化の推進	18
5	業界への魅力発信	17
6	若手社員の交流・情報交換	13
7	消費者とのマッチング機会の創出	9
8	その他	4

問2.上記を選択した理由

行政への要望活動

行政との連携協力

2023住宅省エネキャンペーンを2024も継続するよう要望して欲しい

空家対策。来年から相続登記の義務化が始まりますが、それに向けて商工会議所とのスキーム強化。不動産、土地の動きが悪くなっており、動きが良くなるような住宅に係る減税等の施策が必要と思われる。市有地の売却に対する地元企業優先とする取扱。

建物解体や建築規制に対する補助金・規制緩和等の要請。

経営者同士の交流・情報交換

同じ悩みを持つ経営者同士が、互いに必要となる共通の知識体系を習得し、知恵を磨き合うことで問題解決を図るのが第一と考える

小さな会社は横のつながりが大事なため

業界を取り巻く環境が激変しているので、情報交換・提供の機会が必要。

コロナ5類移行後の生での情報交換活動を望みたい。

セミナー・情報提供

セミナー開催（孤独死対策、LGBT、家族信託）

新しい商材・工法・等々を知りたいため

他国に土地や貴重な建物を買収されている昨今、それを防ぐために行政はどのような対策を講じているのかを知りたい。

デジタル化の推進

人材不足を補うため、デジタル化による業務の効率化が重要。

もっともデジタル化が遅れている業界。

若手社員の交流・情報交換

若手社員を対象とした情報交換会があれば嬉しいです。

各業界とも人材確保が難しくなっており、積極的な魅力発信の必要性はもちろん、時代を担う人材の育成のためにも、同業者若手社員の交流や研修などが重要になってくると考えるため

消費者とのマッチング機会の創出

営業機会の創出を促進していただきたい

問3. 貴社が今後重要と考えることは何ですか。(複数回答可)

No	選択肢	回答数
1	人材・後継者不足	32
2	デジタル化への対応	31
3	時代にあった広告手法の確立	16
4	自社認知度の向上	15
5	販売在庫（宅地）の仕入れ	7
6	その他	2

その他の意見

長期修繕計画と運営一信頼できる施工業者情報の入手

問4. 人材確保・定着のために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	賃金改善	37
2	働き方改革の推進	30
3	女性の活用	19
4	業界PR	11
5	外国人材の活用	10
6	その他	4

その他の意見

女性・シニアの活躍促進 ※「活用」という言葉は今時いささか不見識と考える

中途採用の強化

高齢者が働きやすい環境や柔軟な就業規則の運用

問5. 人材確保には、どのような取り組みが効果的ですか(複数回答可)

No	選択肢	回答数
1	就職支援サイトへの登録・活用	32
2	インターンシップの受け入れ	21
3	学校への募集活動	18
4	職場見学会の実施	15
5	合同企業説明会への参加	12
6	その他	6

その他の意見

SNS、youtube、Twitter等で若者が多く就職している業界会社を紹介。人材育成の具体例をその会社に入社した若者のやりがいを発信。

会社見学を随時実施していきたい。

問6. 業界の若者定着には、どのような取り組みが必要ですか(複数回答可)

No	選択肢	回答数
1	職場環境の改善	38
2	給与改善	37
3	残業削減・週休2日制	32
4	業界の魅力発信	30
5	その他	3

その他

匠の技のIT化で、若い人が繰り返し動画で技術を学び、小テスト等で自分のスキルレベルが見える化する。必要とされるスキルとのギャップを技術者がワンポイントで教え、それを動画で何度も学習できる仕組みを構築する。

職場の風通し向上

問7. 貴社の業務でデジタル化したもの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	30
2	WEB会議の実施	25
3	電子契約の導入	16
4	特になし	15
5	オンライン内覧の対応	7
6	バーチャル・3D映像の制作	3
7	その他	2

その他の意見

勤怠管理

一部で電子供覧やデータ管理等

問 8. カーボンニュートラルに向けた、貴社での取組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	42
2	ZEB・ZEHの推進	10
3	事務所のソーラー発電	3
4	太陽光・バイオマス発電	1
5	その他	3

その他の意見

高圧関連施設（キュービクル更新含む）による生産性向上（電気ロスミニマイズ）
esco事業、ペーパーレス化

問 9. カーボンニュートラルの取組に向けて、貴社の課題は何ですか。(複数回答可)

No	選択肢	回答数
1	設備投資資金の捻出	24
2	価格転嫁が難しい	20
3	北海道の気候条件	16
4	消費者ニーズが低い	13
5	何から取り組めばいいかわからない	13
6	その他	4

その他の意見

減らすほど排出してないと思います
札幌市の動向を踏まえて対応していきたい。
大きな取り組みが難しい
社員の意識改革

問 1 0 . 現在お客様に対し最も効果的な広告手法は何であると思われますか。

No	選択肢	回答数
1	ホームページの作り込み	16
2	Instagram・Facebook広告	14
3	自社SNSの活用	11
4	イベント開催・出展	4
5	テレビ・新聞広告	3
6	DM・チラシ	3
7	その他	6

その他の意見

提携金融機関からの紹介

空き室ありの表看板

口コミ

問 1 1 . 上記で選択した手法の具体的な取り組みを教えてください。

1. ホームページの作り込み

定期的なホームページの更新による顧客及び関係者への情報周知

HPの更新、リニューアル

2. Instagram・Facebook広告

住宅完成内覧会のSNS広告

企業とタイアップしインスタに物件をのせている

住宅購入層が若いため、SNS広告からホームページへの問い合わせが増加。

少しでも多くの実例をアピールすること

S N S 定期的な更新

社内でチームを作り、配信している。

3. テレビ・新聞広告

認知度が高い

問 1 2 . 不動産業界の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	44
2	所属団体	26
3	行政ホームページ	17
4	同業者からの情報提供	16
5	その他	4

その他の意見

webサイト

問 1 3. 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	10
2	不動産賃貸業	27
3	不動産売買・仲介業	16
4	インテリア工事業	3

【ハウスメーカー・工務店の方々】

問 1 4. (ハウスメーカー・工務店の方) 昨年比消費者動向について教えてください。(複数回答可)

No	選択肢	回答数
1	新築物件の需要が増えている	0
2	中古物件の需要が増えている	4
3	新築物件の需要が減少している	8
4	中古物件の需要が減少している	0
5	特に変化はない	1

問 1 5. (ハウスメーカー・工務店の方) 昨年比販売価格の変化について教えてください。

No	選択肢	回答数
1	価格は上昇している	9
2	価格は減少している	0
3	価格に変化はない	1

問 1 6. (ハウスメーカー・工務店の方) 現在の最重要課題について教えてください。

No	選択肢	回答数
1	価格高騰による買い控え	7
2	中古物件の活用	1
3	少子化による事業規模の縮小	1
4	供給が不安定なため資金回収が困難	0
5	土地の仕入れ競争	0
6	人材・後継者不足	0
7	その他	0

問 1 7. (ハウスメーカー・工務店の方) 上記を選択した理由を教えてください。

価格高騰による買い控え

価格高騰による新築住宅の買い控えは顕著になっている。

又中古物件の購入、リフォーム需要も今後の動向に注意が必要。

土地・資材価格の高騰から新築住宅の受注減少。

価格が上がりすぎ、買い控えで需要が落ち込んできている気配ですが、当社は棟数こそ落ちてきているが、売り上げ事態は横ばいになって要る状態。

問 1 4. (不動産賃貸業の方) 昨年比オフィス需要の変化について教えてください。(複数回答可)

No	選択肢	回答数
1	大規模オフィスの需要が増えている	3
2	小規模オフィスの需要が増えている	8
3	大規模オフィスの需要が減少している	0
4	小規模オフィスの需要が減少している	2
5	特に変化はない	15

問 1 5. (不動産賃貸業の方) 昨年比賃料の設定価格について教えてください。

No	選択肢	回答数
1	価格は上昇している	12
2	価格は減少している	0
3	価格に変更はない	12

問 1 6. (不動産賃貸業の方) 現在の最重要課題について教えてください。

No	選択肢	回答数
1	不動産の老朽化	21
2	新規開業者の支援	1
3	カーボンニュートラル推進	1
4	テナント企業の倒産	0
5	道外企業誘致	0
6	その他	1

問 1 7. (不動産賃貸業の方) 上記を選択した理由を教えてください。

不動産の老朽化

設備の経年劣化

ビルの老朽化に伴うリニューアル工事の高騰化。省エネ化。

設備維持、改修にかかる費用が高額になり大きな課題である。

施設老朽化に伴う修繕費も増える一方で、更新を見据えた計画が必要になってきている。

建築費高騰による投資環境の悪化

カーボンニュートラル推進

これ以上の推進に係る所要投資の大きさ

その他

飲食業テナントの衰退

問 1 4. (不動産売買・仲介業の方) 昨年比需要の変化について教えてください。(複数回答可)

No	選択肢	回答数
1	戸建ての需要が増えている	1
2	MSの需要が増えている	4
3	戸建ての需要が減少している	8
4	MSの需要が減少している	6
5	特に変化はない	3

問 1 5. (不動産売買・仲介業の方) 昨年比取引価格の変化について教えてください。

No	選択肢	回答数
1	価格は上昇している	6
2	価格は減少している	5
3	価格に変化はない	4

問 1 6. (不動産売買・仲介業の方) 現在の最重要課題について教えてください。

No	選択肢	回答数
1	価格高騰による買い控え	8
2	販売在庫の仕入れ競争	3
3	中古物件の活用	1
4	空き家の活用	1
5	その他	1

その他の意見

不動産動向の二極化（超高額か激安）

問 1 7. (不動産売買・仲介業の方) 上記を選択した理由を教えてください。

価格高騰による買い控え

価格高騰で道内のサラリーマンがローンが通りにくい

建物の建材価格、新築マンションの高騰もあり、新築戸建てに於いては昨今の土地価格の上昇傾向が続くと、新築戸建の総体価格が高くなる。マンションに於いては、新築マンションの価格が上がると、中古マンションも引きつられて高騰する傾向にある。加えて、住宅ローン（長期金利）が利上げする事により、買い控えする方が多く見受けられる印象です。

売り手は1円でも高く売ろうと多数の不動産会社へ査定依頼を出し、不動産会社も自社で取り扱いたい欲が先行し、適正な市場価格が関係なく、取引される事例も往々としてある為、北海道でも札幌始め、ベッドタウンのエリアでも土地価格が上がる傾向がありました。

今と変わらない状況が続くと、買い控えも続き、不動産業界や建築業界にとっては厳しい状況になると考えております。

価格高騰による買い控えもあり、土地は在庫過剰になっており、これから土地価格が下がる可能性が高いと感じている。

土地を含め、不動産の動きが良くなるような減税等の行政からの施策が必要と思われる。

販売在庫の仕入れ競争

土地価格上昇による仕入れ価格の上昇に加え、建物改修費用の増加による販売価格に、消費者マインドが低下。

販売価格が下がっているので市場価格に合わせた仕入れ額だとなかなか仕入れが難しい。

問 1 4. (インテリア工事業の方) 昨年比需要の変化について教えてください。

No	選択肢	回答数
1	需要が増加している	1
2	需要が減少している	0
3	特に変化はない	2

問 1 5. (インテリア工事業の方) 昨年比受注価格の変化について教えてください。

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

問 1 6. (インテリア工事業の方) 現在の最重要課題について教えてください。

No	選択肢	回答数
1	人材・後継者不足	3
2	資材高騰分の価格転嫁	0
3	顧客認知度の向上	0
4	働き方改革への対応	0
5	その他	0

問 1 7. (インテリア工事業の方) 上記を選択した理由を教えてください。

人材・後継者不足

現場での職人確保

問18. 次世代半導体製造メーカー「ラピダス」の千歳進出により、貴社や業界にどのような影響がありますか。

No	選択肢	回答数
1	プラスの影響がある	22
2	マイナスの影響がある	4
3	どちらとも言えない	25
4	影響がない	7

上記回答の理由をお聞かせください。

プラスの影響がある

職員用住宅が見込める
 苫小牧－石狩の広域札幌圏への企業進出・投資が活発になる
 千歳周辺都市の住宅需要増加。

マイナスの影響がある

工事業者の確保
 建築費の上昇
 ラピダス関連の求人増により当社の技術職員の採用難、ラピダス関係の工事増により設計や工事の発注難が予測される。
 熊本の例でも、福岡から鹿児島まで全九州から労働力が引き抜かれている。札幌もこのままでは、ラピダス及び関連会社にテナント従業員の引き抜きや転職が予想され、必要な人材の確保がより一層困難になるものと懸念している。

どちらとも言えない

現段階で実感が掴めない。
 現状での各周辺自治体をはじめとした動きの予測ができておらず、漠然とした期待感はあるものの、対策をとるまでの方針が取れていない。
 千歳周辺のみはプラスだと思われませんが、札幌を含めその他の地域は、価格高騰による買い控え等の影響で在庫過剰になってきている為

問19. コロナ以前と比べた現在の貴社の資金繰り状況についてお聞かせください。

No	選択肢	回答数
1	好転	9
2	不変	39
3	悪化	10

問20. 燃料・原材料高騰等の価格転嫁について、貴社の状況をお答えください。

No	選択肢	回答数
1	価格転嫁できている	6
2	一部価格転嫁できていない	25
3	価格転嫁できていない	48
4	その他	2

その他の意見

仕入れて売ってるものが無いので転嫁と言う概念はない

問 2 1. 当所の事業についてどのように情報を受け取られていますか。(複数回答可)

No	選択肢	回答数
1	メールマガジン	34
2	さっぽろ経済	34
3	ホームページ	11
4	FAX	8
5	LINE	3
6	Facebook	1
7	インスタグラム	0
8	その他	0

問 2 2. 現在、当所の広報誌「さっぽろ経済」は紙媒体のほか、HP上でウェブ版を公開しています。ペーパーレスの観点から、今後の発行方法についてお答えください。

No	選択肢	回答数
1	ウェブ版のみでよい（紙媒体は不要）	29
2	現状のままでよい（紙とウェブ版の両方）	25
3	紙媒体のみでよい	3
4	その他	0

問 2 3. その他ご意見・ご要望・ご提案などご記入ください。

同業他業問わず参加しやすい交流会を実施してほしい
部会役員の交流会をしてほしい
専門職的な業種の事もより多く発信してほしい