

演題：「2026年 不動産業のパラダイムシフト！」

2025年は「AIエージェント元年」と呼ばれ、AIの進展で不動産業はアセットの定義すら変わることが予測されます。

時代は「サステナブル」から「リジェネラティブ(再生&成長)」へと移行します。

上がると予測される金利、始まる外国人規制・投資規制の影響、需給・価値観・暮らし方の変化・・・。

変化はビジネスチャンスであり、不動産業の使命は「社会課題の解決を経済成長のエンジンに換えること」です。

不動産業のこれからを、共に考えてまいりましょう（講師より）。

講師：石井 裕子先生(不動産コンサルタント&心理カウンセラー／大成有楽不動産・部長)

■主宰者（佐藤一雄氏）よりあいさつ

年末のお忙しいところご参加いただきましてありがとうございます。石井先生には昨年9月に「不動産業はどう生きるのか」というテーマでお話いただきましたところ、「多くの気づきがあった」という声をたくさんいただきましたので再度ご登壇いただくことにしました。

不動産業がどうなるかということでは、やはり「AI」が最大のテーマだと思いますが、石井先生はAIについても大変おもしろいので、AIがもたらす影響についてもお話しいただければと思います。それでは石井先生、よろしくお願いいたします。

■講演（石井裕子氏）

みなさん、こんにちは。今日は不動産業のパラダイムシフトについて幅広い観点からお話ししたいと思います。122枚のパートを1時間半ぐらいでしゃべりますので、「紙芝居」のようになってしまいますが、最後までお付き合いください。今日のお話の要旨は「これからの不動産業の使命は社会課題の解決を経済成長のエンジンに変えていく」ということであります。



今年（25年）起こったこと

今年は「AIエージェント元年」。AIエージェントは人間の仕事を人間以上の能力で代行してくれるもの。「モビリティー」もキーワードの一つだった。不動産業には関係ないと思っていたが、空飛ぶ車、海上交通としての船など「動くもの」にも不動産会社が参入するようになった。なぜなら、これからどういう都市（街）をつくっていくかというときに「モビリティー」（動く）という概念がはずせなくなっている。

「買い取り再販」も大手不動産会社がこぞって参入した。「金利」も上がり出し、いよいよ来年から「金利のある時代」になる。政策金利は現在0.5%だが0.75%になれば住宅ローンの変動金利は0.85%になり、日銀が中立金利といっている1.5%まで上れば変動金利は1.60%と2倍になる。不動産業にとっては脅威だ。もう一つは、マンション価格の高騰で不動産取引規制も始まったことだ。

これからのトレンド

「Gゼロ」の悪化がさらに進む。世界は混沌へ。

Z世代の意識にも不動産業は関わっていく。「苦労をキャンセルして、幸福を買う」世代が中心になる。彼らは勉強も仕事も、苦労はキャンセルして楽を選ぶ。英単語を覚える必要もなくなったし、海外旅行も自動通訳機があるからラクだ。面倒な掃除も洗濯もロボットがしてくれる。

すべてが軽くてラクな方向に流れ、最近では風呂ではなくシャワーで済ます若い人が増えた。浴槽スペースを省く賃貸間取りが出始めた。戸建て住宅ではベランダを省く傾向も。ベランダに出て外を眺めるなんてめったにしないし、洗濯物は室内乾燥機があるので外に干す必要もなくなった。建築コストは下がるし維持費もかからないので人気がある。

テレビ中心だったリビングにも変化が出ている。若い世代はテレビをあまり見ないし、見るときはスマホ。家では壁掛けの大型スクリーンやプロジェクターで映画を見るなどシアター化している。

資産は「お金ではなく、人とのつながり」という思想も芽生えている。人や地域とのつながりをどうつくっていくのかも不動産業の今後の役割だ。

「一人が好き」「一人がカッコイイ」というトレンドもある。一人旅が好きという人が日本は世界で一番多い。日本はこれから単身世帯が44%まで進むが、社会全体が「お一人様」をはずかしいことではなく肯定的に見るようになっていくことはいいことだ。「ソロ」をどうビジネス化していくかという視点も求められている。

人口規模が小さくなっていくことが最大の課題だが、ハウスメーカーなどは国内よりも海外で供給する量のほうが多くなっている。海外生産しても日本のGDPは増えない。

日本の労働生産性は諸外国と比べても低いし、下がっている。ドイツは上がっている。理由はドイツ人の整理整頓の良さだ。日本人は月に76分も探し物をしているがドイツ人は極めて少ない。日本の3倍休んでいるのに賃金は40%も高い。

デンマーク人も生産性が高い。理由はDXが進んでいて上司は部下の仕事をいちいちチェックしない。なぜならDXを活用しているからだ。

不動産業はDX化が遅れているが、日本のGDPの11.7%を占める非常に重要な産業だ。今こそイノベーションを起こし頑張れば日本の経済成長にもっと貢献していくことができる。

社会課題と不動産業

不動産業が社会課題を解決してそれを経済成長のエンジンに変えていくにはイノベーションを起こす必要がある。イノベーションは「知識の新たな結合」によって起こるので、不動産業がイノベーションを起こすためには不動産業×異業種、×ベンチャー、×海外起業家、×新サービス、×DX、×GXなどのチャレンジが必要だ。

最大の社会課題は人口減だが、少子化対策も実はもう期限切れ。出生率は今や1.15だし、そもそも全女性の50%が50歳以上で若い女性の数が減っている、未婚率も上昇している。不動産業ができることの一つに一部の企業が始めている「家事代行サービスがある、これをマンションつくるときの付帯サービスとして入れる。集合住宅だから戸建て以上に効率よく回ることができる。

大学生の20%が、Z世代の50%が「子どもが欲しくない」と言っている。若い人たちの価値観が変わっているので子どもを増やす政策は難しい。今のままだと3300年に日本は消滅する。

そうすると頼るのは外国人しかない。日本の総人口に占める外国人の割合は現在3%で2040年には10%になる。いまは技能実習制度など転職できない外国人が多いが、2027年には外国人が自分の都合で職を変えられる育成就労制度が始まる。そうすると

多くの優秀な外国人が東京に集まってくる。職は多いし、給料も高いからだ。オチオチしていると日本人のホワイトカラーが外国人に職を奪われ、ブルーカラー的現場作業をするのは外国人ではなく、日本人という可能性もある。労働力不足を外国人で補おうなんて考えていると自分たちがやる羽目になるかもしれない。

だから今考えるべきは、外国人なしでも回る日本社会をどうやって構築するかだ。製造業ではAI導入で社員を50%減らす方針を打ち出している会社もある。そうやってあまった人材をどこにどう回していくかを考えなければならない。

「静観」やめ「変わる」勇気を

そうしたなか、不動産業が考えるべきことの一つは、分譲マンションの社会的機能は何かということ。今は投資需要と住宅実需が混在している格好だが、これからのマンションづくりもそれでいいのかと考えたい。

外国人から見ると、日本には高級なものが少ないと思われていて、だから超高級な分譲マンションや別荘などがあると飛ぶように売れている。日本の魅力に取りつかれたインバウンドも増えている。民泊などそうした分野での雇用を増やしていくことも考えられる。人口は少なくなっていくても「関係人口」を増やすことで経済を活性化する方法も真剣に考えるときだ。

スタートアップ企業を育てることも不動産業の役割だ。レンタルオフィス市場を育て、若い人たちが働きやすい環境をつくれば、成功する起業家が増え、経済の活性化につながる。

以下の数字（人口）をみれば、国内での商品企画ターゲットはまだ多いということがわかる。1600万＝犬猫飼育頭数、1200万＝楽器を演奏する人、5400万＝ゲーム人口、1000万＝認知症＋MC I（軽度認知症）。つまり子どもの数（現1360万）は減っていくが増えていく人口もある。需要のあるところに注目していくしかない。ペットと認知症の関係では犬と散歩すれば認知症になる確率が減るが、猫を飼っても効果はない。犬には人間に共感する力があるからといわれている。犬を賢く育てる「犬の幼稚園」を運営する会社もあって、つねに満席だという。

20代・30代の若い超富裕層（純金融資産5億円以上）がわずかだが増え始めている。富裕層と聞くと年配のイメージがあるが、株や不動産投資で儲けている若い層もいることが近年の特徴。富裕層を相手にしたビジネス展開は「こだわり、ステータス、自分軸」がキーワードとなる。

中国人の富裕層と日本の富裕層を比べると（共に金融資産1億円以上）、日本の富裕層の平均年齢は60.8歳だが、中国人は38.1歳とかなり若い。また中国人の富裕層は住宅用投資不動産を7割の人が保有している。日本の富裕層は2割しか持っていない。中国の投資家にしてみれば日本の住宅用投資物件を買うのが当たり前になっている。ただ、日本でも金融資産5億円以上の超富裕層になると4割までアップする。

今後の不動産業

不動産価格は金利が上がれば下がると見るのが普通だが、インフレが続き、賃金も上がれば不動産価格は上昇する可能性もある。東京23区で中古マンションが1億超える状態となっているが、外国はもっと高く2億円もザラだ。中国人の投資家がいれば日本の中古価格は今後も上昇する。

日本の若い世代も最近では住宅を金融資産と捉えていて、ずっと住み続けるという感覚はない。住宅ローンも今後インフレが進めば返済負担は軽くなるので怖くない。40年、50年ローンも利用が増えている。

来年（2026年）はオフィスも住宅も賃料は上がり続ける。特に住宅家賃は外国人が

増えることで上昇圧力がかかる。外国人向けの賃貸を開発する必要もある。隣に住んでいるのが外国人という状況も当たり前になる。

建築費は来年も間違いなく上がる。ディベロッパーもこれ以上住宅価格を上げたいわけではないが上げざるを得ない。中野サンプラザも工事費の大幅な見直しで工事が中断している。再開発事業モデルが崩壊の危機にあるともいえる。ただ、建築費が高騰しているから再開発事業が止まっているという見方だけでいいのか。再開発はこういうものが要ということとスタートしているのに、それがうまくいかなくなっている要因をもう少し別角度で考える必要もあるのではないか。人口が減少しているのにこれからも再開発で大規模マンションをつくる必要があるのかという疑問もある。

不動産はこれまでインフレの中で事業を進めたことがなかった。建築費が上がっていく、だから価格も上がっていくという状況をこれからも進めていて本当にいいのかという疑問だ。

「サステナブルからリジェネラティブへ」。これからの都市と空間は自分たちでつくっていく。今まではサステナブル。サステナブルとはなにか。環境負荷の低減が最大目標だった。かつ現状維持が前提となっている。それいいのかという話。そうではなくて都市環境を「再生」しようということだ。新たなコミュニティの創造も必要。そして持続的な成長。サステナブルだけでは街は活性化しない。都市と空間をどう変革化していくかが今後の不動産の課題となる。

AIの時代

都市の持続的成長を目指すとはどういうことか。つまり都市と空間のトランスフォーメーション・変革が必要になる。人工知能（AI）が発達しているのでモビリティ・移動手段との一体開発が街を成長させる。アプリを活用したシェアサービス、デリバリー、スマートインフラなどさまざまなものを組み合わせていかないと街は衰退していく。またこうした動きは一社でできるものでもないでこれからはさまざまなアーバンテックを組み合わせる街を動かしていく必要がある。

「AIエージェント」という言葉が使われ始めた。人間に代わって特殊の機能を行うAI个体のこと。そして「エージェントックAI」というものも登場してきた。これは複数のAIエージェントと自動化が組み合わさって、複雑なビジネスプロセスを理解し、構築し、実行できる強力な自律型エージェントの仕組みのこと。ただ、一般的には全部をひっくるめてAIエージェントと呼んでいる。

AIエージェントの出現でもっとも影響を受けるのがホワイトカラー。アメリカでは大学卒の失業率が今年8月で9.2%。AIによってホワイトカラーの雇用が半減するといわれている。日本でもNTTが「5年後をめどに業務量の半分をAIに代替させる」と言っている。浮いた半分は別事業に転属させると言っているが、5年間で本当に可能か。新卒の数が減らされることは間違いない。

AIエージェントでなぜホワイトカラーが失業するのか。個々の機能（在庫管理、製造、プログラミング、戦略立案）などさまざまな機能をもつAIエージェントを一人の人間が集中管理していけば会社運営が可能になるからだ。一人の優秀な社員が1000のAIエージェントを使う、まさに千手観音（せんじゅかんのん）のイメージだ。

AI革命では「知的活動」そのものが自動化・高度化されていく。生成AIの登場した現在は「第4世代」といわれている。2029年ごろには全人類の英知の総和の10倍となるAGI（Artificial general intelligence）が登場し、さらに発達すると全人類の英知の総和の1万倍を駆使できるASI（Artificial Super intelligence）が登場する。このぐらいにAIが発達すると「地球環境を守るためには人間がいらないほうがいい」という結論をAIが出すようになるかもしれない。



不動産業が時代の変化に合わせ、変わっていくためには世の中の変化を素直に見ること。人も自分の目的や知識にとらわれず、いったんはありのままに受け入れることが大事です。今日の私の話も「自分には関係ない」と思っている人もいるかもしれませんが、それでは変わらない。最後にこの言葉を贈ります。

「裸眼思考～仮説は捨てろ、五感を生かせ」。

〈質問コーナー〉

Q. 水谷敏也氏（不動産総合戦略協会客員講師）；金利上昇による不動産業への影響は？

A. 石井氏；金利が来年は2回ぐらい上がり27年は日銀の最終的目標である1.5%まで上がる可能性がある。そうするとローン金利が今の倍以上になる。所得が上がっていけば問題はないが上げ続けられる企業はそんなにはない。そういう意味では相当厳しくなると思う。

Q. 水谷氏；建築系で求人が減っているのはなぜか。

A. 石井氏；日経新聞にあったが今年の賞与が多かった企業は上位の多くがゼネコンだった。鹿島などが平均で250万円。もちろん、人の確保が大変だからという背景もある。65歳以上の再雇用でも年収は下らない。

ただし、A I の導入はかなり積極的で全体的には人の雇用は減っている。ダムの工事みたいなのは誰も行きたくないのでA I による遠隔監視が増えている。

Q. 酒向悠司氏（東京アセットソリューション）；A I の代替による危機感は抱いているが、A I を導入していけば最終的結論（考え方）は同じになって、会社としての差別化にはならないのではないか。

A. 石井氏；同じ機能や性能をもったA I エージェントをどの企業も使えば、差別化にはならない。でも、最後の詰めでプラスアルファをどうするかなど監督やコーディネートの役割を果たすのは人間になる。新しいものは掛け算からしか生まれないので、それがプラスアルファを考える人間の発想力になる。最後の最後まですべてA I がやるようになるべきではないし、そうしてはならない。

本多信博氏（住宅評論家）；最終的には人間は働かなくてもよくなって、おいしいものを食べたり旅行を楽しんだりするだけの存在、つまり文字通りの“消費者”になるのでは。

佐藤一雄氏（主宰者）；そういう楽しい時代が来るのか楽しみ。A I を使いこなすか、A I に支配されるのか、その分かれ目が近づきつつあるのかもしれない。

Q. 高橋幸男氏（不動産経済研究所）；住宅金融支援機構が残価設定ローンを支援するという話だが、その影響はどうか。今の若い世代が50年ローンをなぜ組むかという、全額返すつもりがもともとないからだと思う。途中で死んでもがんになっても団信で返せるから。そういう彼らにとって残価設定ローンは非常に親しみやすいと思う。

A. 石井氏；私も車にはあるのに、なぜ住宅ローンにないのか不思議だった。ただ、価値が高いもの、都心の希少な物件だから可能なので、郊外のマンションでも可能なのかという疑問はある。

Q. 井川弘子氏（住宅新報）；建築費の上昇が止まらなるとすると、業界としてはどんな対策が考えられるか。

A. 石井氏；今は実体経済ではなく評価経済なので、何十億円もするマンションでも自分の評価（価値観）に合えば買う人はいる。ただ少数派であることは確か。なので例えば一つのマンションの中に価格帯の幅が大きくなっても超高級仕様からそうでもないものまで幅広く供給するという戦略はありうる。

佐藤氏；過去の大量生産。大量販売の時代が終わったことは確かだから、マンションも個々の部屋にどういう付加価値を付けて売るかという戦略が必要になる。

Q. 中村政義氏（アスコット）；中国系の人たちにマンションを売るリスクは？

A. 石井氏；富裕層は表に出たマンションは買いたくないので、いわゆる“隠れマーケット”で中国人が多く買っているのは事実。マンションの場合、所有者が国内にいるかいないかでかなり違うが、中国人が増え過ぎたら管理組合は成り立たない。新築は日本人が買っているが、転売物件を買っているのは中国人。その中国人は中国人にしか売らないので、時が経つほどマンション内に中国人が増えていく。そうなると物件の評価は下がる。

＜業界紙記者からのちょっと駄見＞

＜業界紙記者からのチョット 駄 見＞

「A I がどんなに発達しても、人間にしかできないことは必ずある」と言われてきた。仮にそうだとしても、それは何か、という問いを人間は発し続けなければならない。A I の研究に比べると、人間とは何かの研究が遅れているように思えてならないからだ。

楽観的に見て、不動産住宅仲介業者の使命が将来はクライアントにどこまで寄り添えるかという“人間力”にあるのだとすれば、仲介業という職業のイメージが大きく変わる。適正価格、ローンの組み方、将来的資産価値の予想などはすべてA I が答えを出す。それを踏まえてクライアントの最終的決断を促すのが仲介業者の役割になるのだから、それはまさにアドバイザーであり、心理カウンセラーの色合いさえ帯びてくる。

そうした不動産業とA I との共生で不動産業全体の社会的ステータスが高まることを期待したい。

＜参加者の声＞ アンケート(印象に残った点)より

★不動産全般にわたるお話を聞けて良かったと思います。

★A I の話はおもしろかったです。A I の活かし方は、これからの課題だと思います。
(不動産総合戦略協会)

★変化できる者だけが生き残れる時代というタイトルとそれに関する話全般
(株)BCコーポレーション)

★連想するように多方面の話題があり、見落としていたニュースやテーマをひろう良い機会になりました。
(デトロイトトーマツ)

★A I 活用の今後の見通し

★不動産×〇〇

★裸眼思考

★2026危機感を持って望めばいく（リスク）（わたや）

★大手ゼネコン、デベロッパーは思いのほかA I を活用し始めていること

（株）REAH Technologies

★情報量が豊富でした。大変勉強になりました。

（不動産経済研究所）

★多すぎて挙げにくいですが、DXやA I が今後、世の中をどう変えていくか、外国

人と日本の不動産

（株）東京アセットソリューション代表）

★サステナブルからリジェネラティブという部分（考え方）

（株）東京アセットソリューション役員）

★評価経済とファン人口・関係人口、A I の進展と人間の存在意義といった世界の価

値観や仕組みの大きな変化と不動産業界の今後を考える良い機会となりました。あ

りがとうございました。

（株）東京アセットソリューション投資企画部）

★変化が顕在化、A I の知的種族化、登記法の改正、8 掛け社会、苦労をキャンセル、

ひとりが好き、デンマーク＝DX、新たな知識の結合、日本＝リピートしたい国 1

位、ファン人口>定住人口、二極点居住、身じまい市場 1 兆円、5 億円以上6.5%20

代、東京のマンション年収の17倍、2027年政策金利1.75%来年は上がる、再開発事

業モデルの崩壊と再構築、街を買う（株）東京アセットソリューション経営企画部）

★業界内で考えていても競争力は発揮できない

（株）東京アセットソリューション財務部）

★お一人様市場の拡大、もう一つの居場所づくりのニーズ拡大、高齢化社会への構造

の変化、商品企画ターゲット<子ども<犬猫、楽器、ゲームetc

★相続なき遺産1000倍超

★再開発事業モデルの崩壊、サステナブルからリジェネラティブへ（するべきトレ

ド）

★ASI／生成A I ／A I エージェントについて

（株）TASプロパティパートナーズ）

★昨年にまして大変なボリュームでおどろきました

★今後のトピックスの目次が更新された（自分の中で）感覚です

★外国人との付き合い方は考えていかなければ…ですね（東京建物（株））

★A I を活用した投資判断の高速化

★今後の展望、A I を活用した後の不動産業界の変化について

（東京建物不動産販売(株)投資商品開発部）

★A I エージェントの進展による不動産市場の変化や、これからの事業について理解

が深まりました。（東京建物不動産販売(株)）

★A I という新しい時代への対応

（(株)ジーク不動産事業部）

★富裕層の志向、中国人の富裕層の住宅取得

★20～30代の5億円以上のシェア

★求人が減っている、雇用も頭打ち

（相鉄不動産(株)プロジェクト開発部再開発・マンション建替えセンター）

★非常に情報量が多かった。さまざまな視点を再認識した。ありがとうございました。

（(株)アスコット不動産担保融資事業）

★大変幅広い観点からの示唆に富んだお話し、ありがとうございました。

★建設・不動産業界を引退した立場ではありますが、今後の生活設計を組み立てる上

で、非常に参考になりました。地方（ド田舎の不動産）がどうなるか。気がかりで

はあります。（無記名）

以上