

# 日本より数歩先を行く米国市場に学ぶ！ 日本の不動産業界の未来

～ AI台頭・人口減少下で「選ばれる事業者」の生存戦略～

さて、現在不動産業界は、かつてない大きな転換期を迎えています。  
急速に進化する生成AIは、物件査定、マッチング、契約事務といった「情報の提供」を主軸とした業務を次々と自動化しています。  
さらに、ポータルサイトの広告費高騰や、人口減少に伴う市場競争の激化は、従来の「待ち」のビジネスモデルに限界を突きつけています。

こうした中、私たちはどのようにして自社の価値を再構築し、  
顧客から選ばれ続ける存在になれるのでしょうか？

本セミナーでは、日本より数歩先を行く米国市場のトレンドを分析し、AI時代における「生き残りの条件」を浮き彫りにします。  
単なる情報の仲介者から、顧客の人生に並走する「資産コンサルタント」へと進化するための具体的な営業・マーケティング戦略を、実務に即した形でお伝えいたします。  
業界の常識をアップデートし、次世代のスタンダードを共に考える時間にできれば幸いです。  
皆様のご参加を心よりお待ちしております。

講師

佐久川 靖行 氏

RE/MAX JAPAN CEO

1973年兵庫県生まれ。大手不動産会社で最年少店長に昇格し、マネージャーなどを歴任した後、2005年にリクレア・ライフエージェントを創業。その後、RE/MAX JAPAN CEOとして活動している。RE/MAX JAPAN を「世界最大級の不動産エージェントネットワークの日本本部」と位置づけ、日本での展開を引き継いで拡大してきた。  
また、不動産業界の構造的課題に対して、エージェントセントリックモデルによる新しい働き方と事業モデルを広げようとしている。



東京会場

オンラインLIVE

5/19(火) 17:00-19:00 (約2時間)

会場

ビジョンセンター浜松町

東京都港区浜松町2-8-14 浜松町TSPビル4F,5F,6F  
TEL:03-6262-3553

定員

会場:先着40名 オンライン:無制限

受講料  
(税込)

一般

東京会場

オンラインLIVE

10,000円

会員

無料

資産税ビジョン会員

見逃し  
視聴

会員の方は見逃し視聴できません  
(3営業日後12:00から6ヶ月間)  
当該セミナーページからお申込の上、  
オンラインでご視聴ください。

お申込み・詳しい講座内容は裏面をご覧ください。

## 1. AI台頭による「仲介ビジネス」の破壊と再構築

- AIが奪う業務
- 生き残る領域
- パラダイムシフト：「物件中心(Property-Centric)」から「人中心(Human-Centric)」への転換。

## 2. アメリカでの主流から学ぶ「エージェント・セントリック・モデル」

アメリカの不動産市場は、会社に依存せず、個人の能力と信頼でビジネスを行う「エージェント中心」のモデルが主流です。

- 日米の決定的違い：
  - 【日本】会社が広告で客を集め、社員が対応する(会社ブランド)。
  - 【米国】顧客が特定のエージェントを選び、そのエージェントに一生の資産管理を任せる(個人ブランド)。
- バイヤーズエージェント(買主専用エージェント)の重要性
- プラットフォームの活用：エージェントが自立しつつ、最新のAIツールや法務・事務サポートを共有する「プラットフォーム型オフィス」の台頭。

## 3. マーケティング戦略：ポータルサイト依存からの脱却

大手ポータルサイトに広告費を投じる「物件集客」は、AIによる自動化と大手資本に飲み込まれます。

- 「人」に紐づくマーケティング：
  - 【SNS・動画による専門性の発信】「何を知っているか」ではなく「誰が言っているか」で選ばれるブランディング。
  - 【リファラル(紹介)の科学】AIが最も苦手とする「過去の顧客からの信頼と紹介」を循環させるシステム構築。
- データ駆動型マーケティング：AIを活用して、登記情報やライフイベントデータから「売り時・買い時」の潜在層を予測し、個別アプローチ(追客)の精度を高める。

## 4. 営業戦略：コンサルティング能力への特化

営業担当者は「セールスマン」から、顧客の人生に並走する「アドバイザー」へと進化する必要があります。

- 課題解決型への移行：単なる仲介ではなく、相続、資産運用、空き家対策、リノベーションなど、周辺知識を網羅した包括的なコンサルティング(例：実家を相続する際の税務リスクと活用提案)。
- AIとの共存：査定やデータ分析はAIに任せ、営業担当者はその「解釈」と「意思決定の支援」に時間を割く。
- ハイタッチ・ローテク：デジタルが進むほど、対面での信頼関係や、きめ細やかなアナログのフォローアップが差別化要因となる。

## 5. まとめ：2026年以降に勝ち残る不動産事業者の条件

1. IT武装：AIをライバルではなく「相棒」として使いこなし、生産性を極限まで高める。
2. 専門特化：「何でも屋」ではなく「〇〇エリアの相続専門」「〇〇マンションの売却専門」など、尖った強みを持つ。
3. コミュニティ形成：顧客と一度きりの関係で終わらせず、一生涯の資産相談を受けられるコミュニティ(ファン層)を持つ。

### 会場案内

**ビジョンセンター浜松町** 東京都港区浜松町2-8-14 浜松町TSPビル4F,5F,6F TEL:03-6262-3553

- JR山手線・京浜東北線「浜松町駅(南口-S5階段・金杉橋方面)」徒歩3分
- 都営大江戸線・浅草線「大門駅(A1出口)」徒歩5分
- 東京モノレール羽田空港線「モノレール浜松町駅(南口-1出口)」徒歩3分

### お申込み方法

必要事項をご記入の上、FAXにてお申込みください。折り返し受付確認票を送付いたします。HPからもお申込みいただけます。

**FAX送信先 03-5539-3751**

HPからのお申込みはこちら <https://farbe-net.com>

5/19(火)「日本より数歩先に行く米国市場に学ぶ! 日本の不動産業界の未来」申込書

受講形式 ※いずれかの項目にチェックを入れてください。

- 会場受講 (10,000円)     オンラインLIVE (10,000円)

会員種別 ※いずれかの項目にチェックを入れてください。

- 資産税ビジョン 会員     一般

参加者名 | フリガナ

事務所名

ご住所 〒

TEL

FAX

E-mail