

生成AI 不動産コンサルティングはどう変わる？

「もはや『生成AIを使わない』という選択肢はない」——。

2025年7月23日、(一社)不動産流通プロフェッショナル協会が主催する「第3回未来講座：生成AIが拓く不動産流通事業の未来！」に参加しました。超特急のスピードで進化する生成AI。私たちはどう向き合い、活用すればよいのか。講座で見つけたヒントをレポートします。

生成AIが拓く 不動産流通事業の未来

まずは、不動産テックの最前線で活躍する、和田浩明氏(GO GEN(株) 代表取締役CEO、(一社)不動産流通プロフェッショナル協会 理事)が基調講演で話した、生成AIのトレンドと不動産業界への影響について紹介します。

「0から1」を生み出す

従来のAIはデータ分析やパターン抽出を得意としていましたが、生成AIは「新しいものを生み出す」能力を持っています。この「創造」する機能は、かつて専門家だけが作っていた文章や画像を誰もが簡単に作成できるようにし、そのコストをほぼゼロに削減します。

これは、インターネットが「情報のコストをゼロにした」と同等のインパクトを持つ「発明」と和田氏は指摘します。

今後は、加速度的に進化。

あと5年で「レベル5」に到達

AIのレベルは5段階あります(図1)。昨年は、「レベル3」AIエージェントの時代を迎えました。「レベル2」までのAIは、ユーザーの指示を待つ受動的な存在だったのに対し、AIエージェントは、人間からの細かな指示なしに、自ら学習、判断し、複雑なタスクを計画・実行します。

例えば、「金融業界への生成AIの影響をレポートして」と指示すれば、自動でインターネット上の膨大な情報を検索・分析し、瞬時

にレポートを作成します。

AIは、今後も加速度的に進化し、あと5年で「レベル5」に到達すると予想されています。

現場で使える生成AI

講座で紹介された、既に実用化され、業務に役立つサービスの一例です。

- ▷不動産特化型チャットサービス
- ▷物件紹介サイトでの物件アピールポイントの作成
- ▷間取りの作成
- ▷ヴァーチャルホームステージング
- ▷建築ボリュームの計算(図2)

図1 今後のAIの発展予想

レベル	名称	説明
1	Chatbots	現在のChatGPTのように自然な会話言語能力を持つAI
2	Reasoners	博士号レベルの教育を受けた人のように高度な問題解決が可能なAI
3	Agents	独立してまたは指示に基づいて行動を取ることができるAIシステム
4	Innovators	新しいアイデアを発明し、人類の知識に貢献することができるAI
5	Organizations	組織全体の業務を独立して行うことができるAI

基調講演の資料より

図2 (株)ZISEDAIが提供する生成AIプラットフォーム
「TASUKI TECH TOUCH & PLAN」



(株)ZISEDAIのホームページより <https://zised.ai/touch-plan#plan>

簡単ボリュームチェック

物件情報登録からわずか5分でボリュームチェックが完了。

天空率等を加味した計算処理を行い、建築ボリュームプランを作成。

高さ方向での面積増加を重視する高層プランと、水平方向での面積増加を重視し1フロアあたりの面積を最大化する低層プランの2パターンの建築ボリュームプランを出力可能。

次の内容は、GOGEN(株)が試行する活用アイデアの一部です。

- ▷契約書・重要事項説明の情報を元に、火災保険の見積り作成
- ▷重要事項説明の読み上げ原稿作成

- ▷商談の音声データを元に、要約と重要ポイントを生成
- なお、同社は、内閣府の規制改革推進会議で、重要事項説明業務へのデジタル・AI活用を提言しました。これは、宅地建物取引士の業務負荷軽減と、購入者の理解向上を目的としています。この提言は「規制改革実施計画」(2025年6月13日付)で閣議決定されました。

不動産業界では既に活用が進んでいる

不動産業界では、約4割の企業が既に生成AIを導入しています。

和田氏は、不動産業務のボリュームの半分は生成AIが代替又は補完できる可能性が高いといいます。

不動産業界は人手不足に直面しており、特に地方では宅建業者の減少が目立ち、事業者不在の自治体もあります。これは、日本の国土の価値にまで影響を与えかねない問題です。和田氏は、「だからこそDXによる業務効率化は避けて通れない」と強調していました。

「使わない」という選択肢はない

生成AIの登場は、スマートフォンの技術革新がもたらした変化を上回るスピードで社会を激変させています。

和田氏は、「もはや『生成AIを使わない』という選択肢はない」

と断言していました。

現場で実践。 生成AIで効率的な業務改善を

次に、相続コンサルティングの第一線で活躍する大澤健司氏(株)K-コンサルティング 代表取締役)が話した、自社での生成AI活用事例を紹介します。

実例1：経営課題の可視化

生成AIに自社の特徴、強み、弱みを分析させたところ、その的確さに驚かされたといいます。

特に、人材の課題については見事に指摘されました。コンサルタントの育成には時間がかかり、人材確保も十分ではないという、経営者が肌感覚で抱える課題を生成AIが可視化したのです。

実例2：ノウハウの言語化

相続コンサルティングは、個々の経験やセンスに頼る部分が大きく、人材育成はOJTが中心です。

そこで大澤氏は、今回の講座で基調講演を行った和田氏に相談しました。和田氏は、4つの相続コンサルティング案件の音声データを生成AIで分析。傾聴や対話の機微、掘り下げ方といった属人的かつ感覚的なノウハウを、事前準備からクロージングまで、段階ごとに整理したマニュアルを作成しました。

要した日数はわずか1日。人間では到底不可能なスピードです。

実例3：相談につながる、「親世代向けチェックリスト」を改良

大澤氏は親世代に向けたチェックリストを作成していますが、こ



れについて、生成AIに、「実際に相談したくなる内容にして」と指示したそうです。抽象的な指示でしたが、「家族が知らない金融資産がありますか」、「相続させたくない不動産がありますか」といった、顧客にハッさせ、専門家の相談を促すような内容を瞬時に作成できました。

大澤氏は、「これから不動産コンサルティングは、生成AIの活用で業務効率を図り、AIにはできない『思考』にどれだけ時間を割いていくかが、大事になってくる」といいます。

※紙面の都合上、講座の内容から一部を抜粋しています。

生成AIは、既に「使うか、使わないか」ではなく、「どう使うか」を考えるフェーズに移行しました。

技術の進化は、私たちの想像をはるかに超えるスピードで進んでいます。この変化の波に乗り遅れると、その差を取り戻すことは困難です。「まだ必要ない」「DX関連は苦手」等と言っている場合ではありません。

生成AIを活用して効率化を図り、顧客との深い対話やコミュニケーションに時間を費やす。これが、からの不動産コンサルティングに求められる姿でしょう。

リスクリソースは不可欠です。

(文 「不動産コンサルティングプラス」編集部)