



静かなる守護者から、能動的ソリューションへ

AIとサービス化が再定義するシャッター業界の成長戦略

結論：成長の鍵は「モノの量」から「サービスの質」への転換にある

3つの市場潮流 (The 3 Major Tides)



国内市場の成熟

新設住宅着工の減少と、7.3兆円規模の巨大なリフォーム市場（ストック）へのシフト。



激甚化する災害

気候変動による台風・豪雨対策としての「防災インフラ」需要の急増。



デジタル技術の浸透

IoT/AIによる「予知保全」とスマートホーム連携の不可避な流れ。

4つの戦略的柱 (4 Strategic Pillars)

1

事業ポートフォリオの転換

メンテナンス・サービス事業をコストセンターからプロフィットセンターへ（目標：売上構成比25%）。

2

「予知保全」の事業化

IoTセンサーとAI解析によるサブスクリプションモデルの構築。

3

防災プラットフォーム化

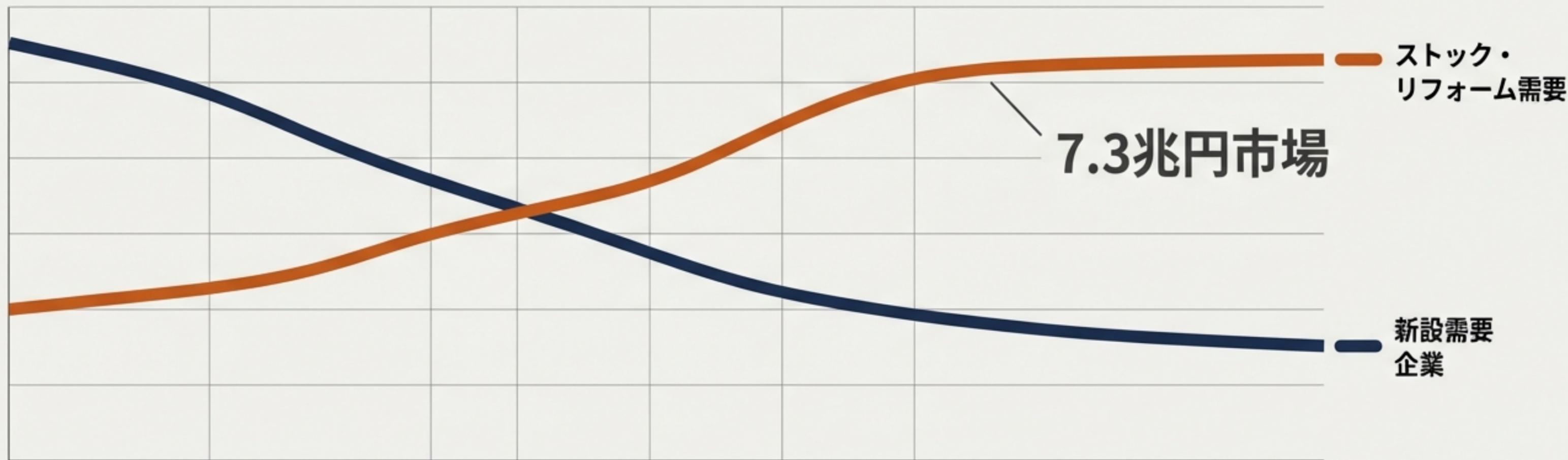
気象データ連携による自動制御で、製品を「社会インフラ」へ昇華。

4

生産性革命

AIによる設計・見積もり自動化で、深刻な「2024年年間問題」と人手不足を解決。

新設市場の縮小と、7.3兆円のストック市場という「金脈」



新設需要

人口減少・世帯数増加の鈍化により、長期的減少は不可避。従来の「作って売る」モデルの限界。

ストック・リフォーム需要

2024年時点で約7.3兆円の市場規模。国内に蓄積された数百万台の設置済みシャッターがターゲット。

非住宅分野

工場・倉庫向け重量シャッターやスチールドアの需要は、企業の設備投資意欲を背景に堅調。

Insight: 経営資源（ヒト・モノ・カネ）の配分を「新設販売」から「ストック活用」へと劇的にシフトさせる必要がある。

「2024年問題」と「職人不足」によるサプライチェーンの危機

法的制約 (Legal Pressure)



建設業の時間外労働上限規制（2024年問題）

施工を担う協力会社の経営を圧迫。労働時間の管理コスト増大。
影響：従来の長時間労働を前提とした施工体制の崩壊。

人的制約 (Demographic Pressure)



深刻な高齢化と後継者不足

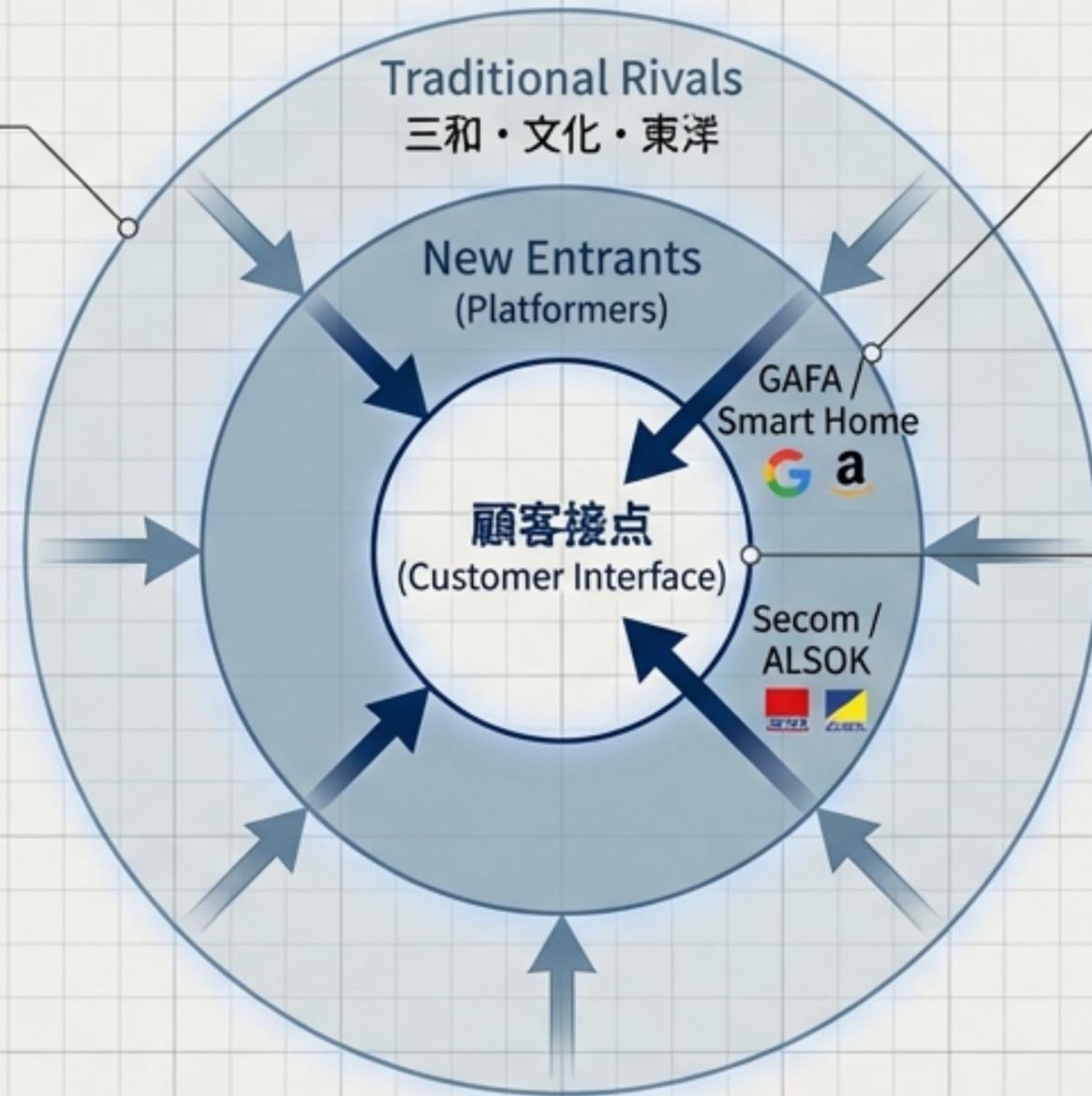
大工就業者数はピーク時の約1/3に激減。技能労働者の枯渇。
影響：サービス品質の低下、工期遅延、機会損失の発生。

**Bottom Line: DXは「効率化」の手段ではない。
「生存」のための必須条件である。**

人手に依存しない収益モデル（デジタルによる形式知化・省人化）への転換が急務。

真の脅威は「同業他社」ではなく、「プラットフォーマー」による顧客接点の奪取

既存競合 (High Competition)
製品機能や価格での差別化は限界
(コモディティ化)。物理的なサー
ビス網での競争。



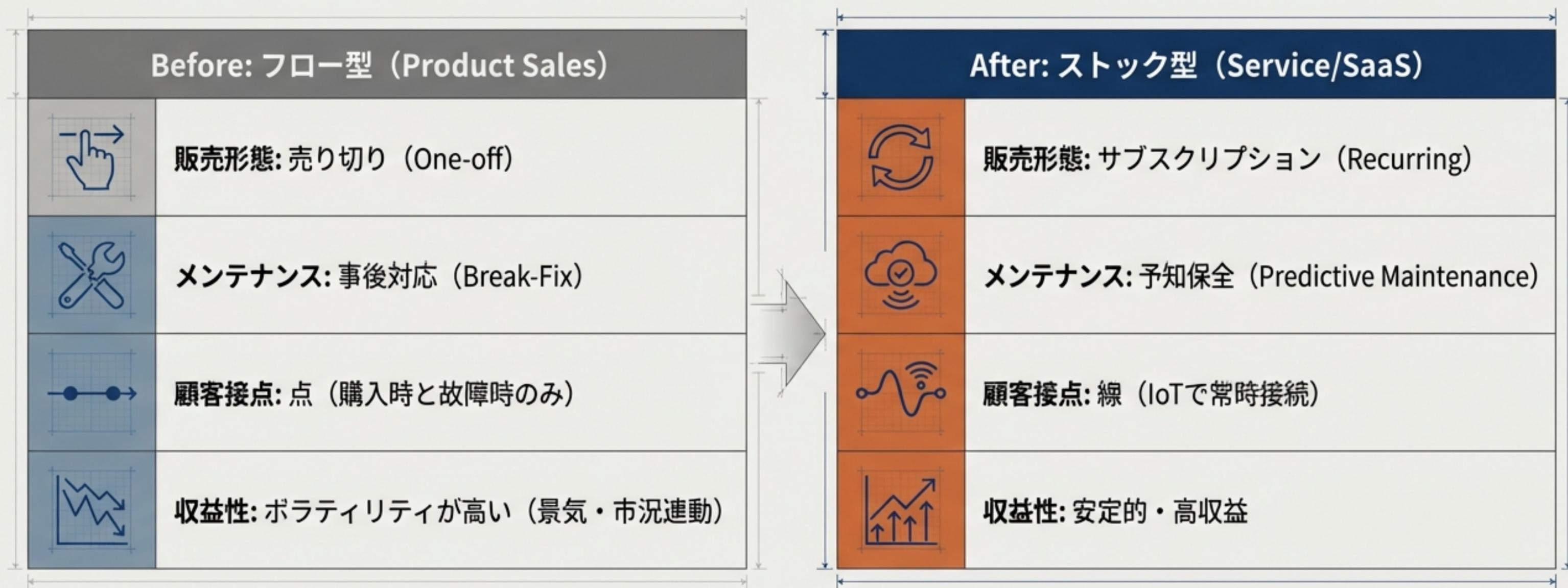
新規参入 (High Threat)
GAFA / Smart Home Platforms:
Google, Amazonなどが「家のOS」
を支配。

Security Giants: 既に家庭内に入り
込んでいるセキュリティ企業が、シ
ャッター制御権を握るリスク。

Risk: テック企業が顧客接点とデータを掌握すれば、シャッターメーカーは単なる「ハードウェアの下請け」に転落する。

Defense: 自社で独自のデジタルプラットフォームを構築し、顧客との直接的なエンゲージメントを維持・強化しなければならない。

「モノ（製品）」から「コト（安心・安全）」へ：ビジネスモデルの再定義



**Value Proposition: 顧客が買っているのは「シャッター」ではない。
「24時間365日、止まらない安心」である。**

勝機は「物理ネットワーク」にある：Tech企業が模倣できない競争優位

VRIO Analysis: The Asset

全国網羅する施工・保守ネットワーク
三和シャッター、文化シャッター等、
大手のみが保有する希少（Rare）で模倣困難（Inimitable）な資産。



Why it wins

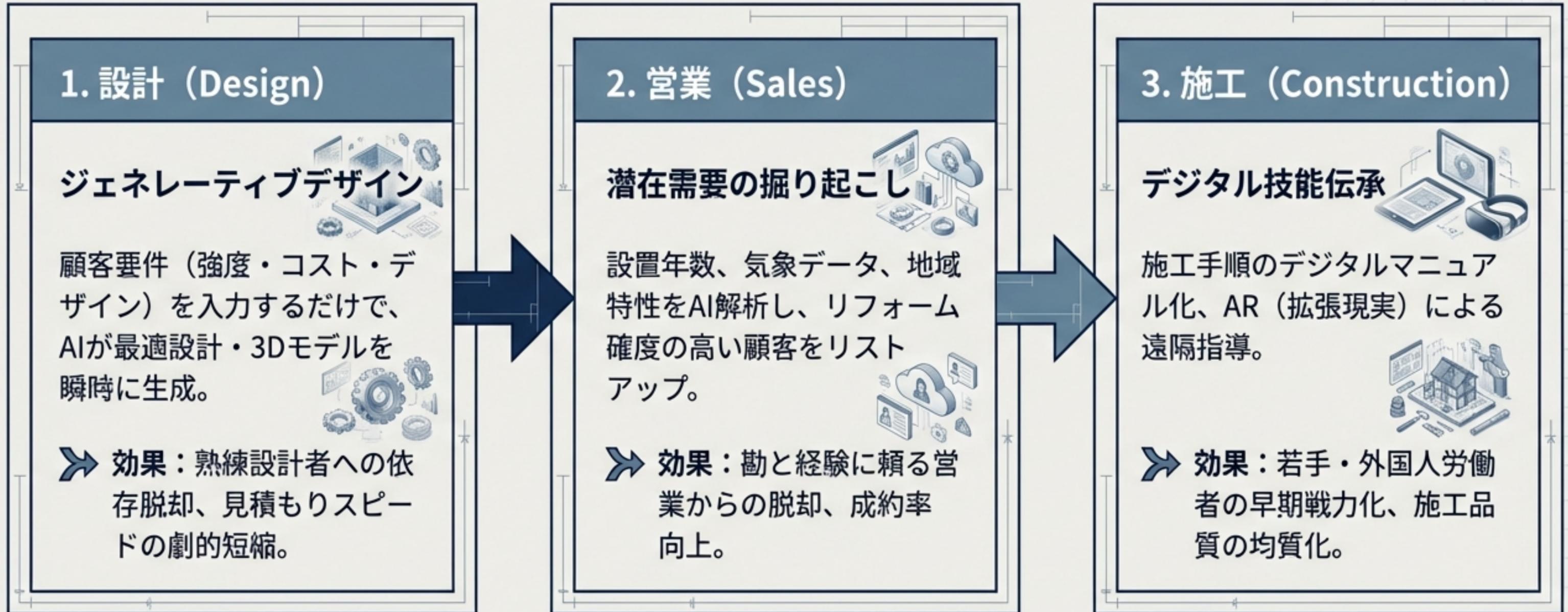
Tech企業の弱点：GoogleやAmazonは、物理的な修理部隊を持っていない。

Strategy:

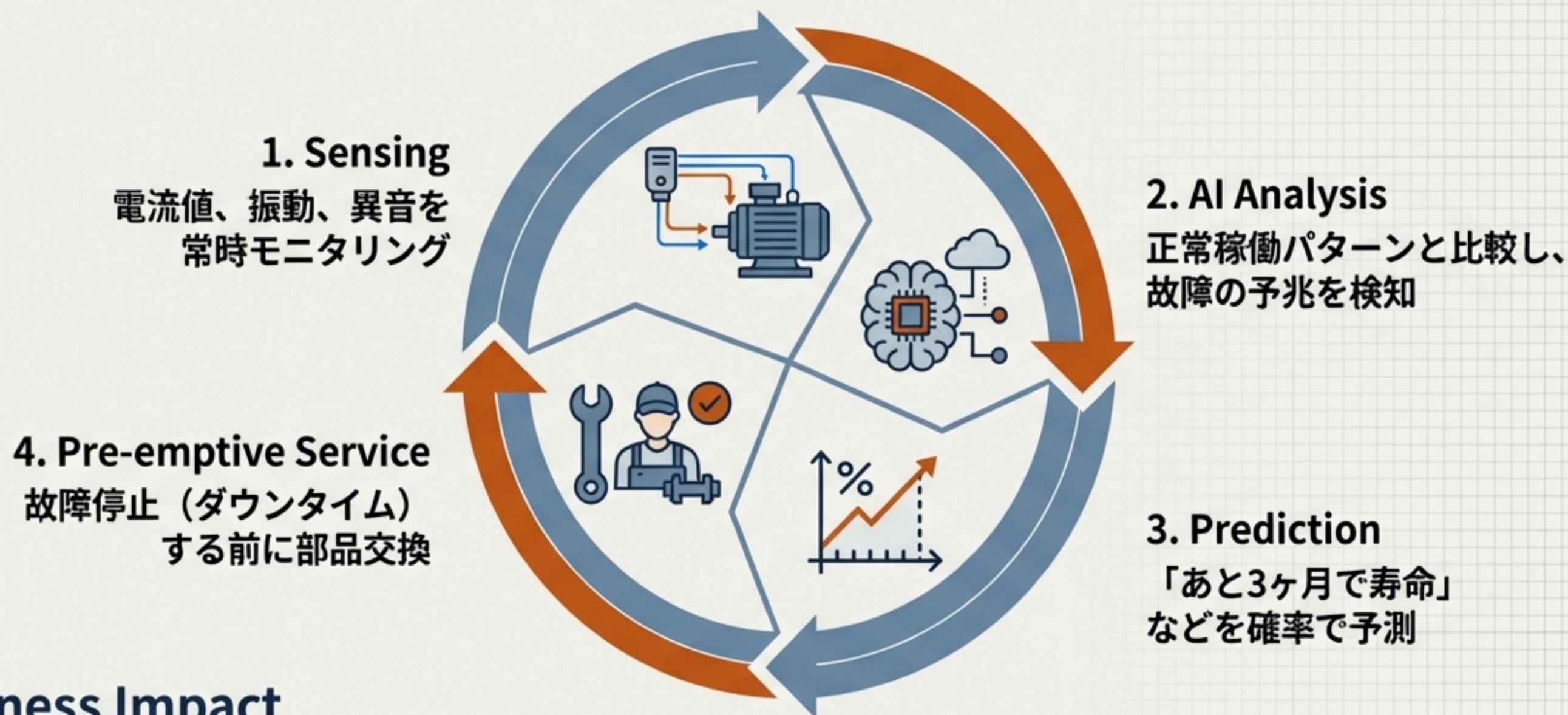
「デジタル（検知）」×
「フィジカル（解決）」

AIが故障を検知し、全国のサービス網が即座に対応する。この統合こそが、他社が参入できない最大の参入障壁（Moat）となる。

バリューチェーンへのAI導入：労働集約型からの脱却



収益の柱となる「予知保全 (Predictive Maintenance)」ビジネス



Business Impact

🛡️ 顧客メリット: 「止まらない」安心、緊急修理コストの削減。

🔧 企業メリット: 緊急出動の削減による業務効率化、安定的なサブスクリプション収益の確立。

「スマート防災」：製品を社会インフラの一部へ



Concept:

気象庁データや自治体のハザードマップと連動する「コネクテッド・シャッター」。

1. 台風接近時: 暴風警報と連動し、居住者が不在でも自動でシャッターを閉鎖。窓ガラス破損を防ぐ。
2. 水害発生時: 止水板・防水シャッターが水位上昇を検知して自動展開。
3. 避難時: 地域防災拠点として、シャッター表面のディスプレイに避難指示や情報を表示。

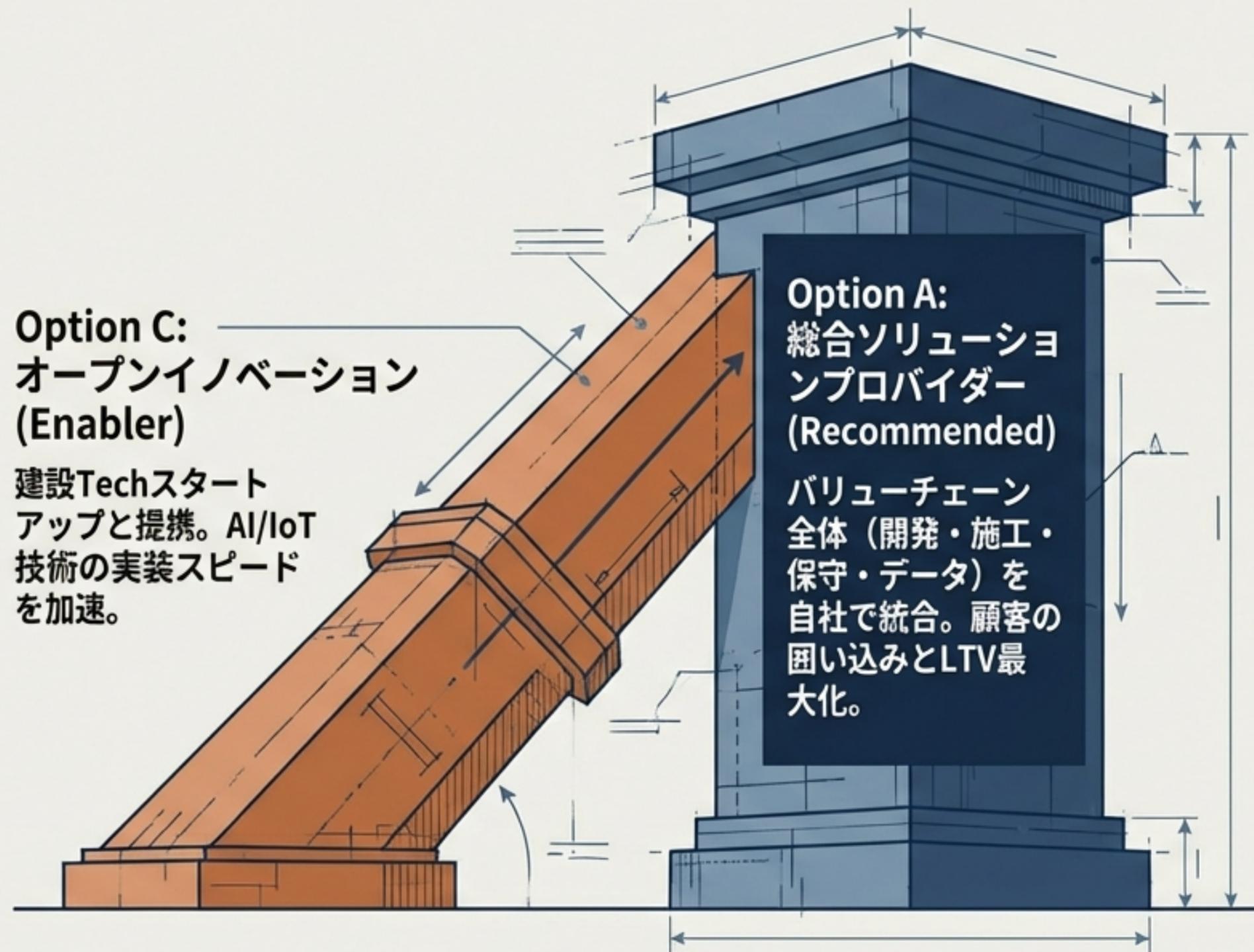
Value: 「個人の資産を守る」から「地域の安全を守る」へ。ESG経営/SDGsへの直接的貢献。

競合ベンチマーク：デジタルプラットフォームの覇権は誰の手に？

三和シャッター (Sanwa)	文化シャッター (Bunka)	東洋シャッター (Toyo)
 強み: 業界首位、圧倒的なサービス拠点網（約220カ所）。サービス事業売上目標（1,020億円）を掲げ先行。IoT製品「RemoSma」展開済み。	 強み: 環境・防災製品（止水・断熱）に強み。プロロジス等との共同開発力。	 強み: 「フェーズフリー（日常と非常時）」戦略。独HÖRMANN社との提携による技術力。
 課題: 巨大組織ゆえの意思決定スピード。	 課題: DX戦略の具体性が途上。	 課題: 上位2社との規模の差、投資余力。

Insight: 各社とも防災・サービス化に向かっているが、「AIプラットフォーム」の勝者は未定。ここが最大の差別化領域。

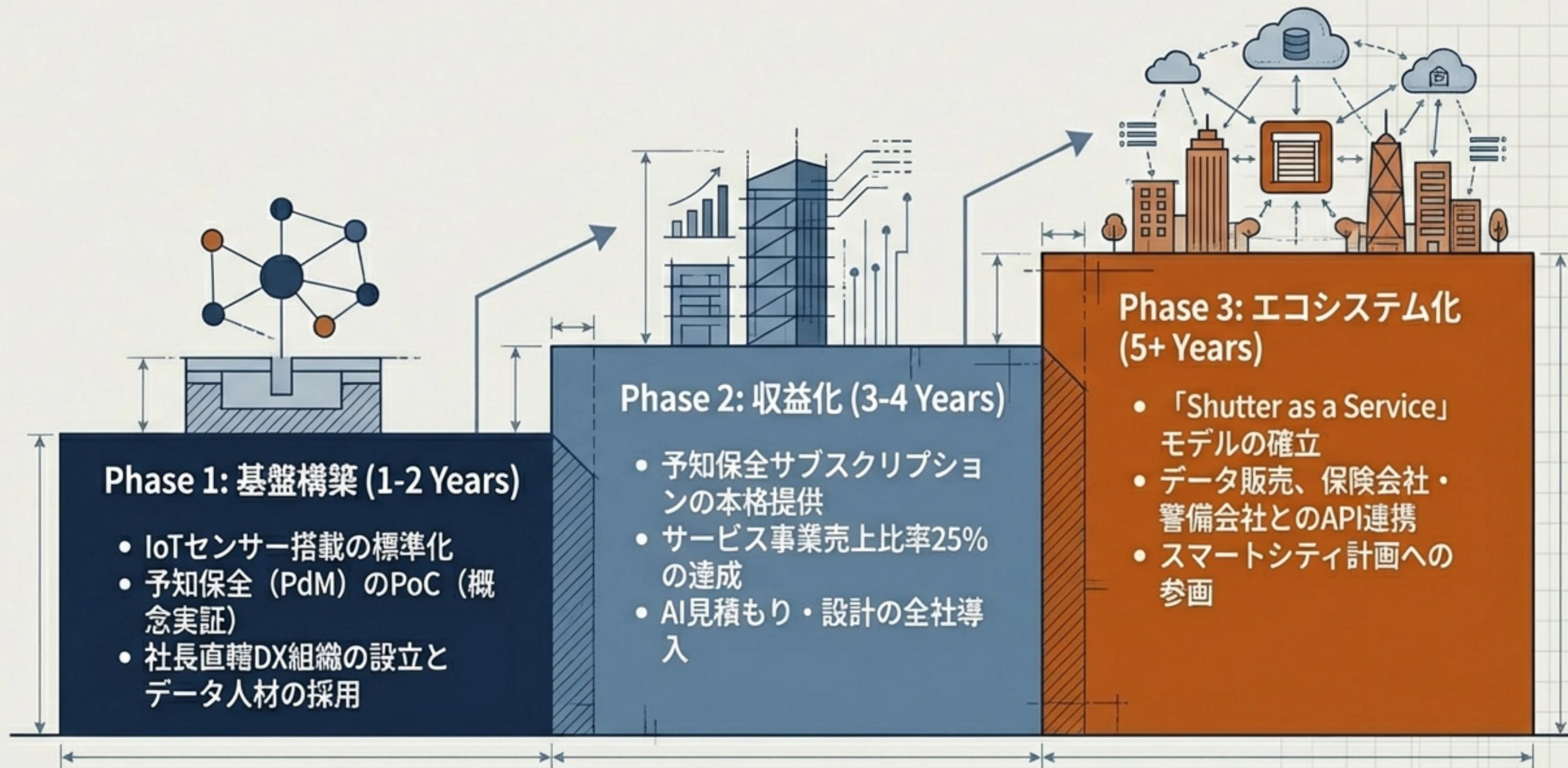
推奨戦略：総合ソリューションプロバイダーへの進化とオープンイノベーション



Why this combination?

Tech巨人に勝つには
スピードが不可欠。
自社の物理資産
(Option A) に、外部
の技術速度 (Option C)
を掛け合わせることで、
最強のエコシステム
を構築する。

実装ロードマップ：3つのフェーズによる変革





シャッターは「建物のフタ」ではない。
世界とつながる「インターフェース」である。

労働危機（ピンチ）を、AIによる生産性革命（チャンス）へ。
物理的な強みとデジタルの知性を融合させ、人々の暮らしに「不可視の安心」を提供する。
それこそが、次世代のシャッター業界が担うべきミッションである。

Data Sources & References

Market Data

Yano Research: 住宅
リフォーム市場に関する調査 (2025)

Fuji Keizai: 住宅設備
・建材の国内市場を調査

Competitor Reports

Sanwa Holdings:
2023年度決算 / 中期経営計画

Bunka Shutter: IR
Materials /
Sustainability Report

Toyo Shutter: IR
Library / Mid-term
Plan

Government Statistics

MLIT (国土交通省) :
建設労働需給調査結果

METI (経済産業省) :
住宅着工統計

Tech Trends

Smart Home Market
Analysis (Mordor
Intelligence)

Construction Tech
Trends (Deloitte)

(Note: Text represents the 157 references distilled for the report).