



管理規約

『管理』から『資産経営』へ： マンション管理業界の戦略転換

AIとデータプラットフォームが拓く、2030年のマンション価値共創戦略



エグゼクティブサマリー：持続的成長のための4つの戦略的柱

業界は歴史的な転換点にある。「構造的な三重苦」を乗り越え、労働集約型からプラットフォーム型資産経営へシフトするための4つの提言。

1. 事業ポートフォリオの再構築



- 『維持管理』から『資産価値向上』へのシフト
- ZEH-M（省エネ）や管理計画認定取得支援の強化

2. 『Acquire and Transform』戦略



- 独自AI・データプラットフォームの構築
- M&Aで獲得した中小管理会社をプラットフォームで統合・変革

3. 居住者データの収益化



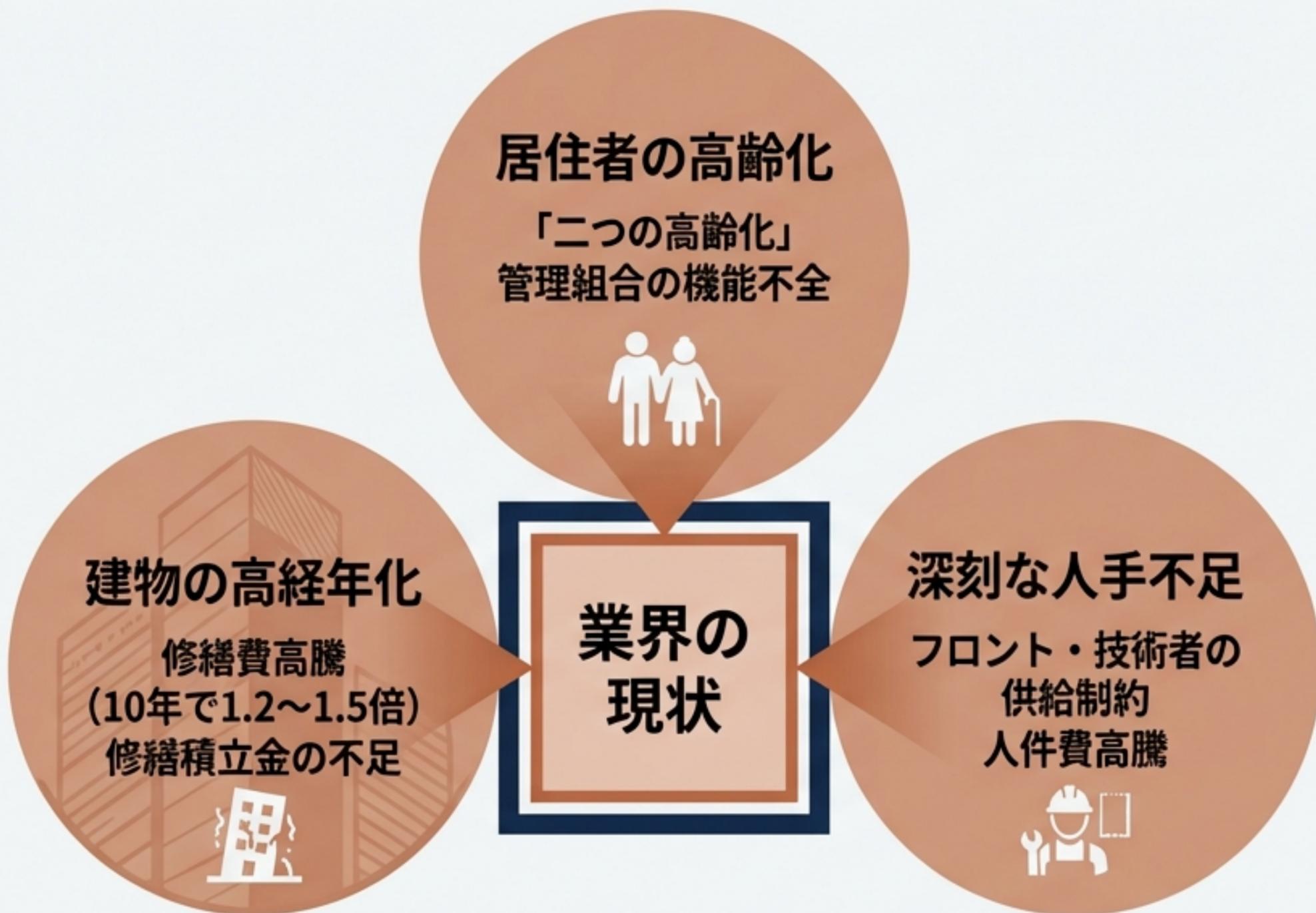
- 『ライフ・プラットフォーム』ビジネスの確立
- 管理委託費に依存しない新たな収益源（生活サービス・エネルギー）

4. 人材の『コンサルタント化』



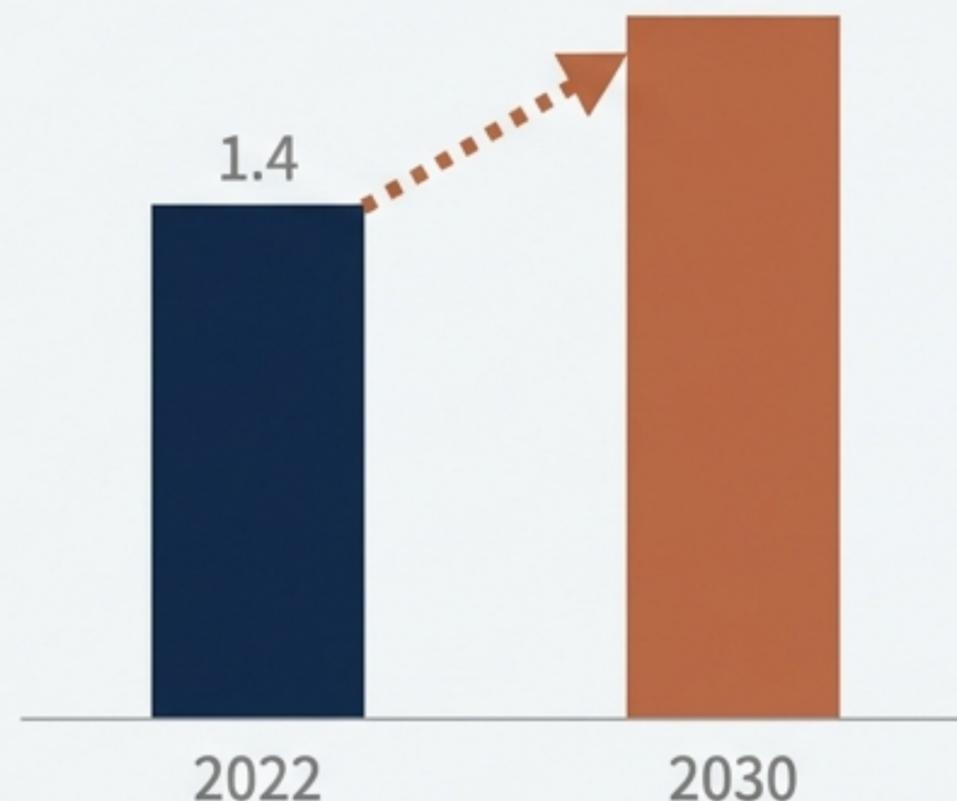
- 事務代行から資産コンサルタントへ役割再定義
- AI活用によるルーチン業務の自動化とリスクリダクション

業界を襲う「構造的な三重苦」と、コストプッシュ型の市場成長



市場規模予測 (兆円)

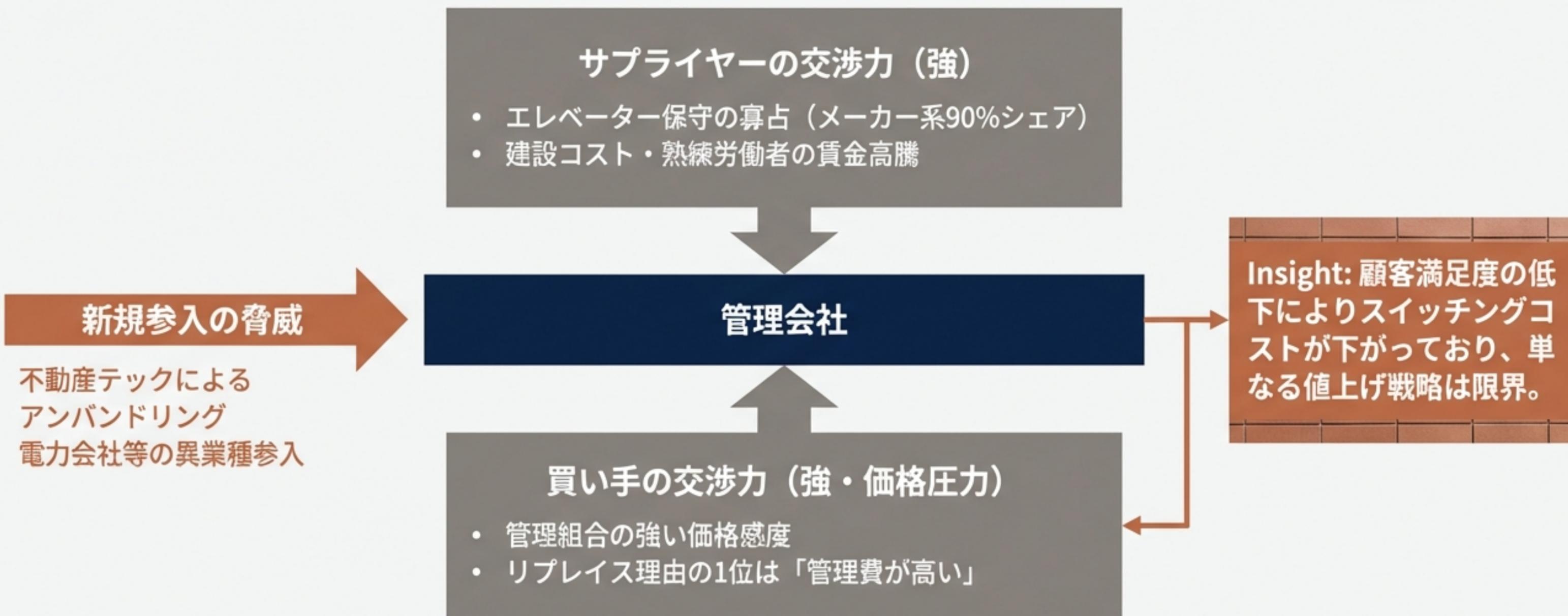
成長要因はコストインフレ 1.8



WARNING

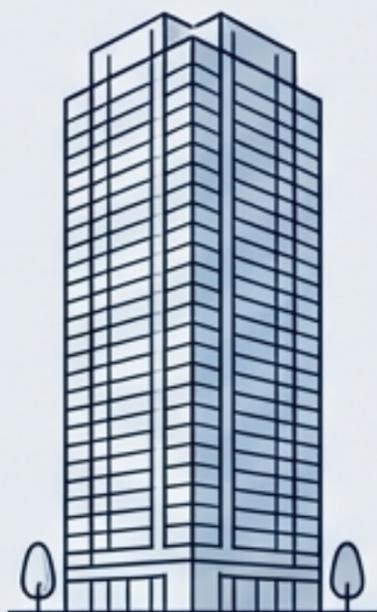
これは価値主導ではなく、コストプッシュ型の不健全な成長である。

成長のパラドックス：コストは上昇するが、顧客の価格感度は極めて高い



顧客の二極化：「高付加価値コンサル」と「徹底した効率化」の分岐

Persona A: タワー・大規模マンション



- 資産価値の維持・向上
- 複雑な共用施設管理
(コンシェルジュ等)
- 高度な防災対策

Value Driver

提案・品質 > コスト

プレミアム・コンサルティング
(High-Touch)

Persona B: 築古・中小規模マンション



50戸未満の組合が52.2%

- コスト削減
- 役員のなり手不足解消
- 修繕積立金不足への対応

Value Driver

コスト > 品質

テック活用による自動化・第三者管理
(Tech-Touch)

バリューチェーンの変革：事務代行から「資産価値コンサルティング」へ

Commodity Zone (Automation)

会計・出納

AI-OCR・自動化

清掃・点検

IoT・ロボット

事務報告

チャットボット

High Value Zone (Human Professional)

長期修繕計画
策定

データ主導の精緻な計画

大規模修繕
コンサル

透明性の確保・品質管理

コミュニティ
形成・生活支援

ソフトサービス

リソースの再配分
(Reallocation of Resources)

AIとテクノロジーによる「生産性革命」と「品質の標準化」

Back Office (AI-OCR)



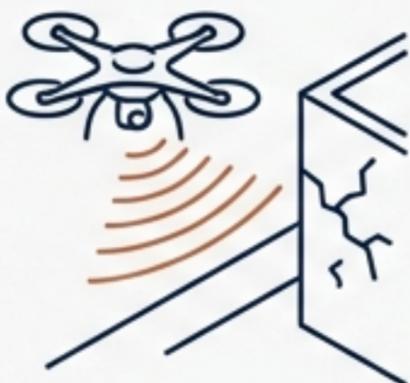
Back Office (AI-OCR)

30分

契約書入力時間を1棟あたり
5-6時間から30分へ短縮 (DNP事例)

— 単純作業からの解放

Field Operations (Drone)



Field Operations (Drone)

1/10

外壁調査コストを
従来の1/10に削減

— 安全性向上・デジタル記録の蓄積

Maintenance (IoT Sensors)



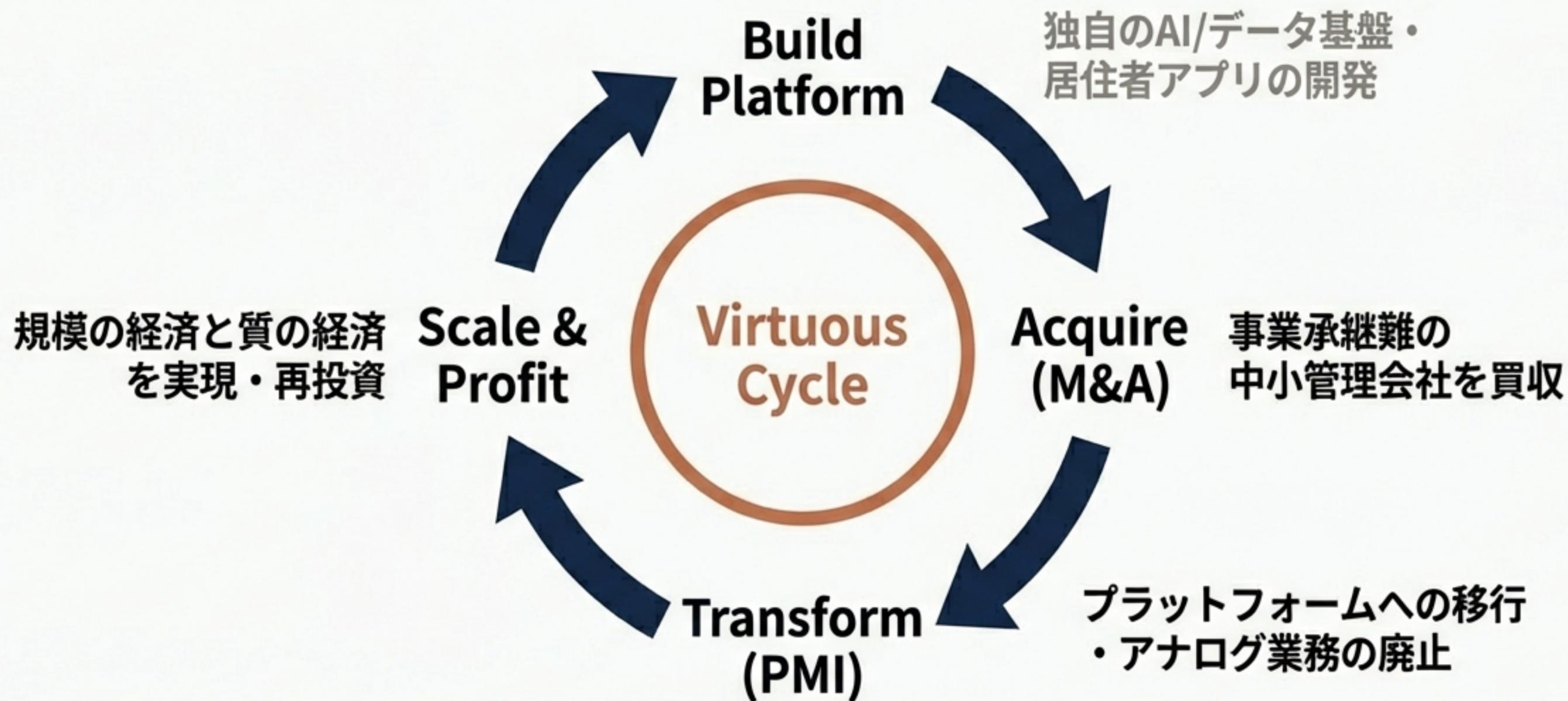
Maintenance (IoT Sensors)

予知保全

「定期点検」から状態監視による
「予知保全」へ

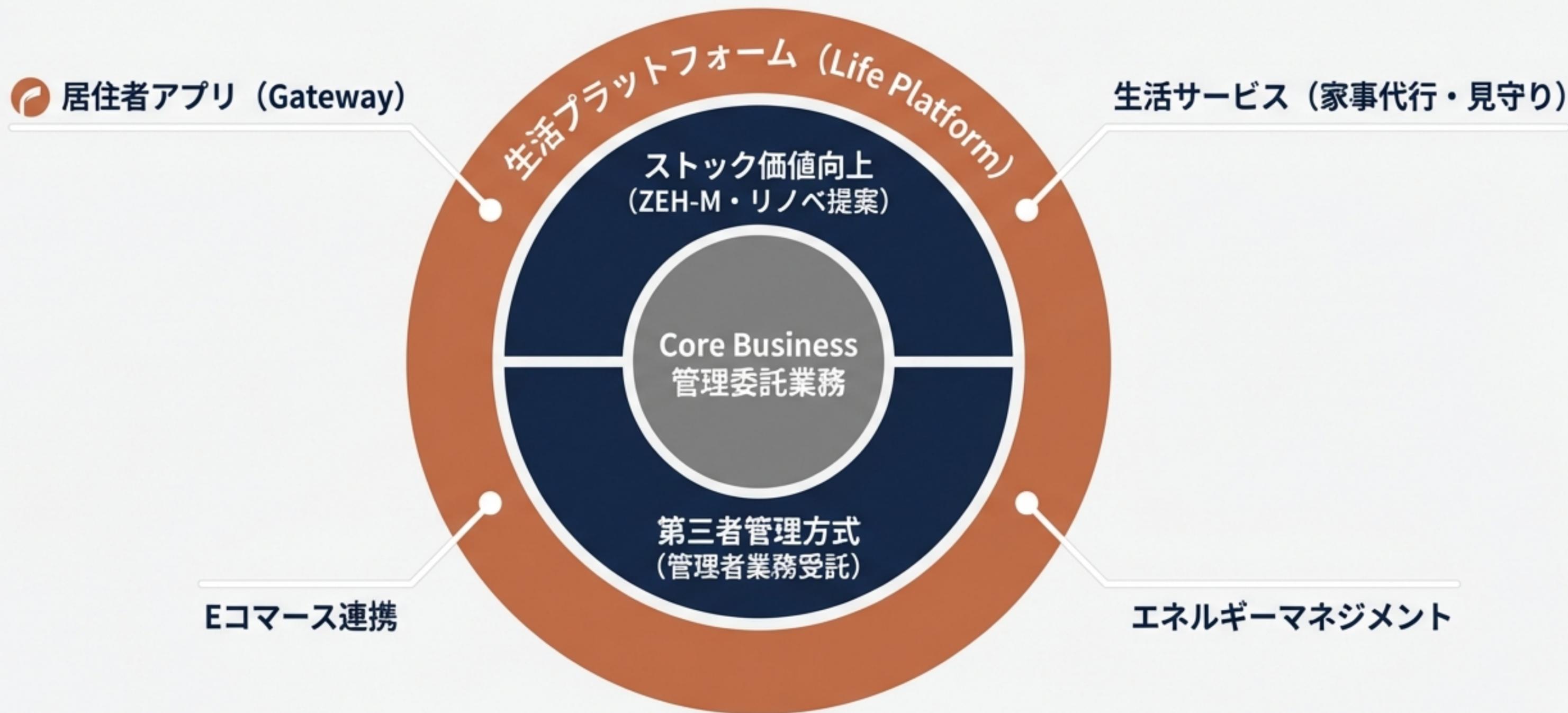
— 突発故障の防止・LCC最適化

勝利の方程式：『Acquire and Transform』戦略



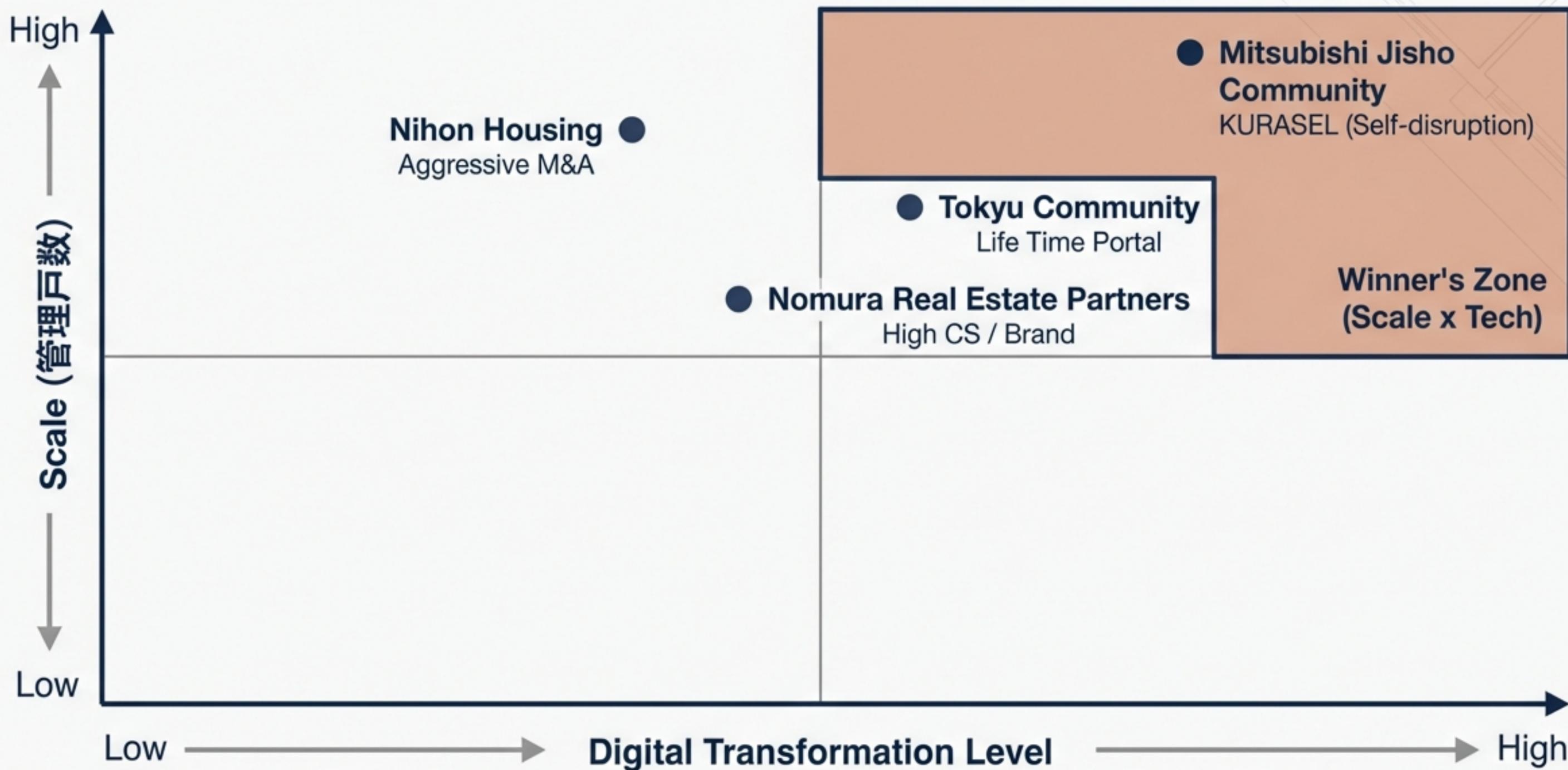
勝者は「規模」を持つだけでなく、テクノロジーで「統合」できる企業である。

収益源の多様化：管理委託費に依存しないビジネスモデル

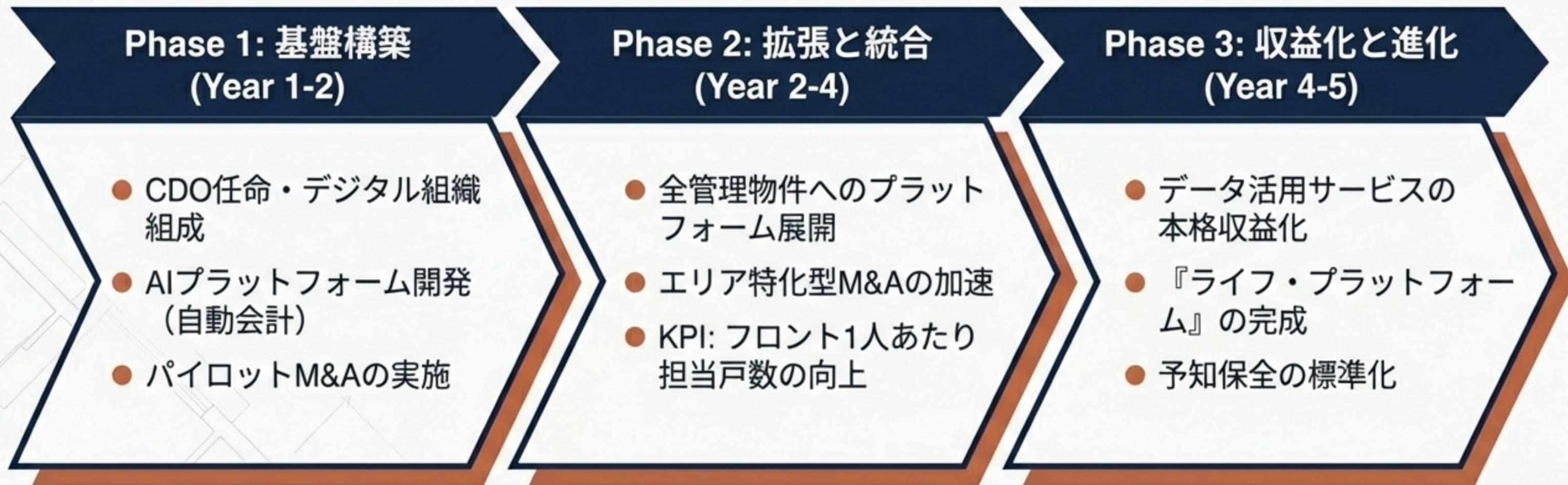


固定フィーモデルから、成功報酬・手数料モデルへの拡張

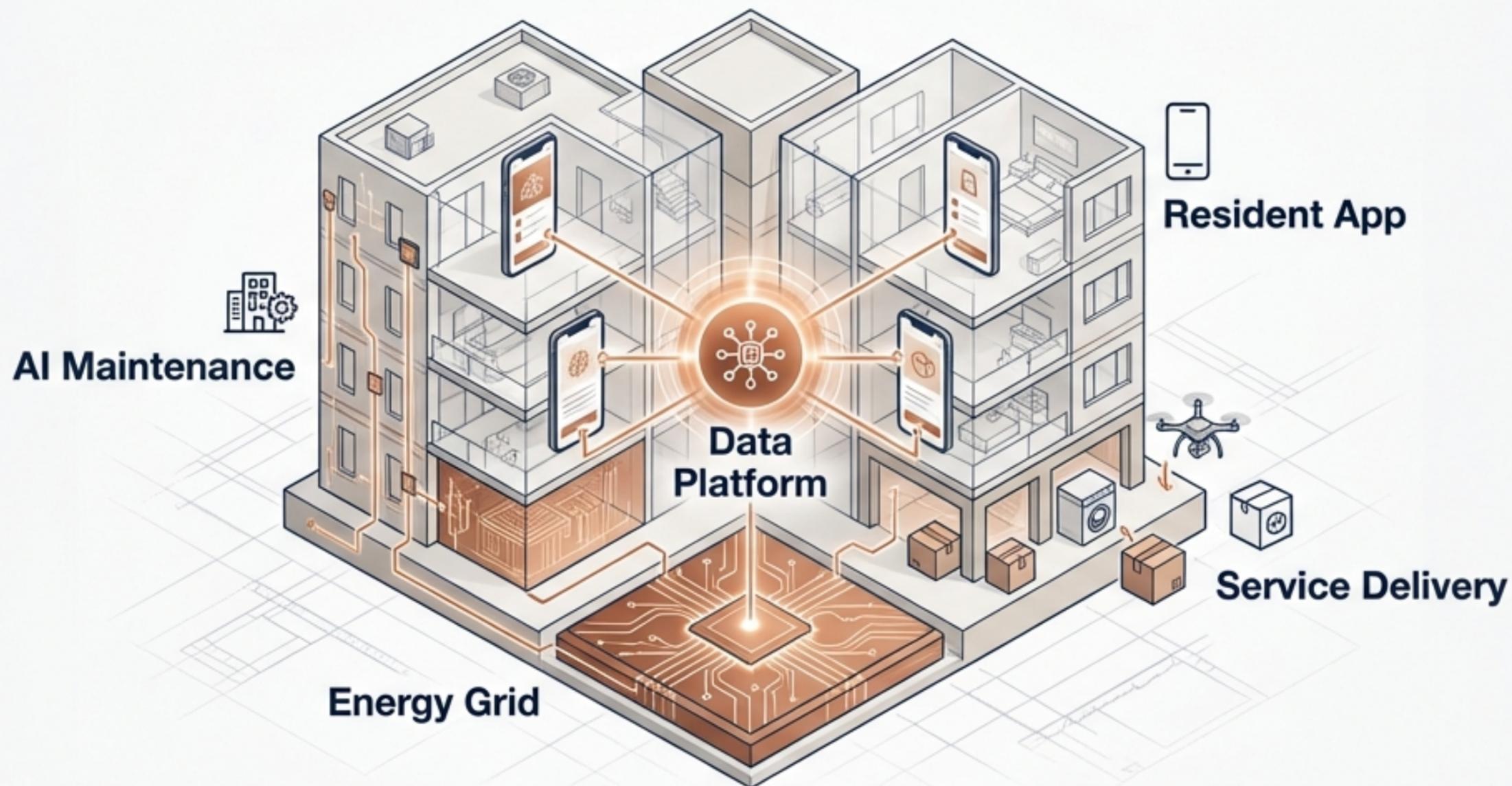
競合プレイヤー分析：デベロッパー系 vs 独立系 vs テック活用



戦略ロードマップ：2030年に向けた実行計画



結論：『建物管理』から『ライフ・プラットフォーム』へ



勝者は、物理的な建物だけでなく、居住者の生活データプラットフォームを掌握する企業である。

The time to invest in the platform is now.