



建築ビジネスの再構築：デジタルと循環型経済で描く生存戦略

「利益なき繁忙」からの脱却と「ライフサイクル・インテグレーター」への進化

従来の「請負モデル」は崩壊の岐路にある。
「安く・早く・作る」から「賢く・長く・活かす」への転換が急務。

The Crisis (三重の苦境)



- **労働力不足**: 29歳以下は12%のみ。2030年には熟練工の大量離脱が到来。
- 2. **コスト構造**: 資材高騰と2024年問題による労務費増が利益を圧迫。
- 3. **環境規制**: 脱炭素 (ZEB/ZEH) への対応が参入障壁化。

The Solution (変革のエンジン)



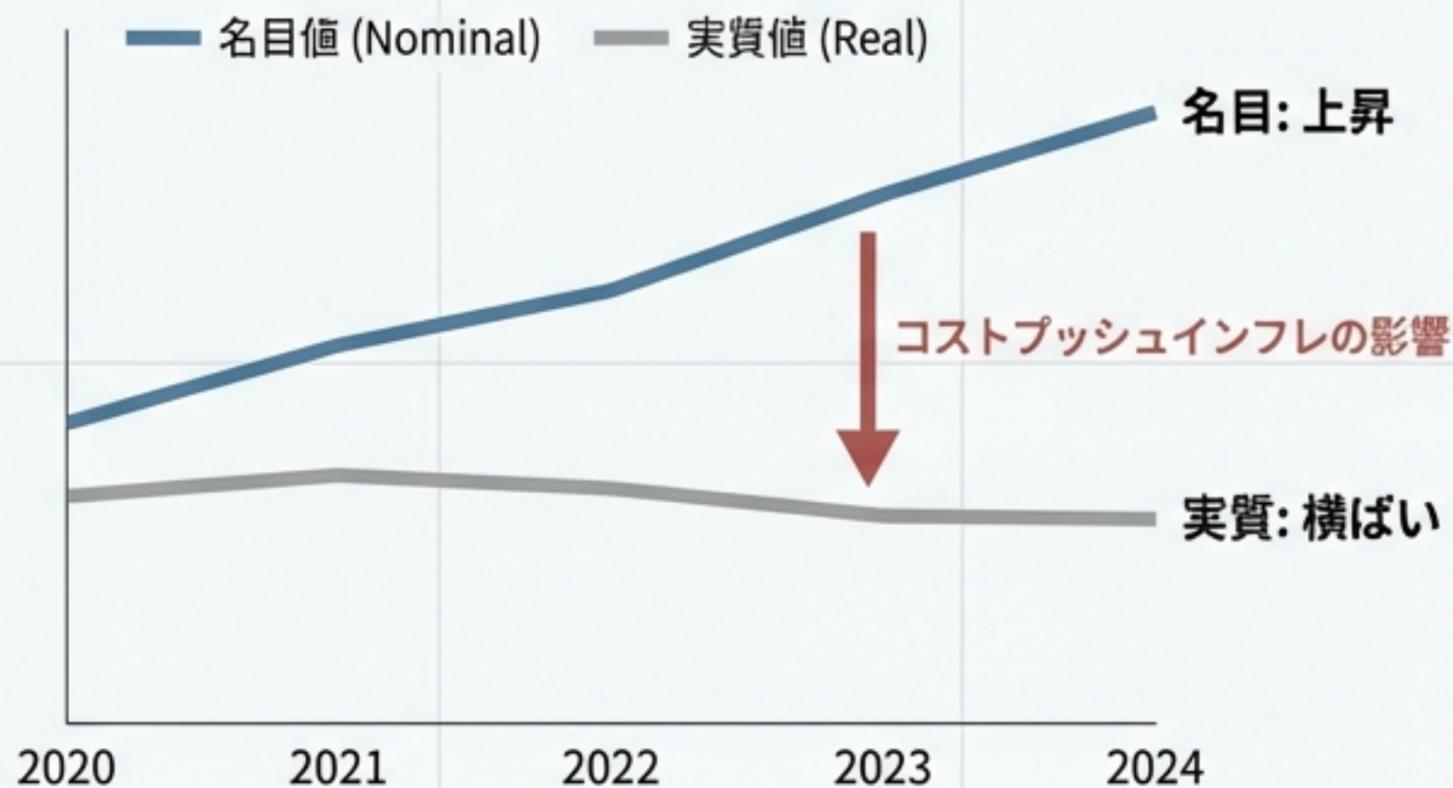
- **Digital**: BIM/CIMを核とした生産性革命とデータプラットフォーム化。
- 2. **Circular**: スク・ビル (Scrap & Build) からストック活用へのシフト。

Bottom Line: 単なる施工会社から、建物の生涯価値 (LTV) を最大化する「ライフサイクル・インテグレーター」への進化が、唯一の生存戦略である。

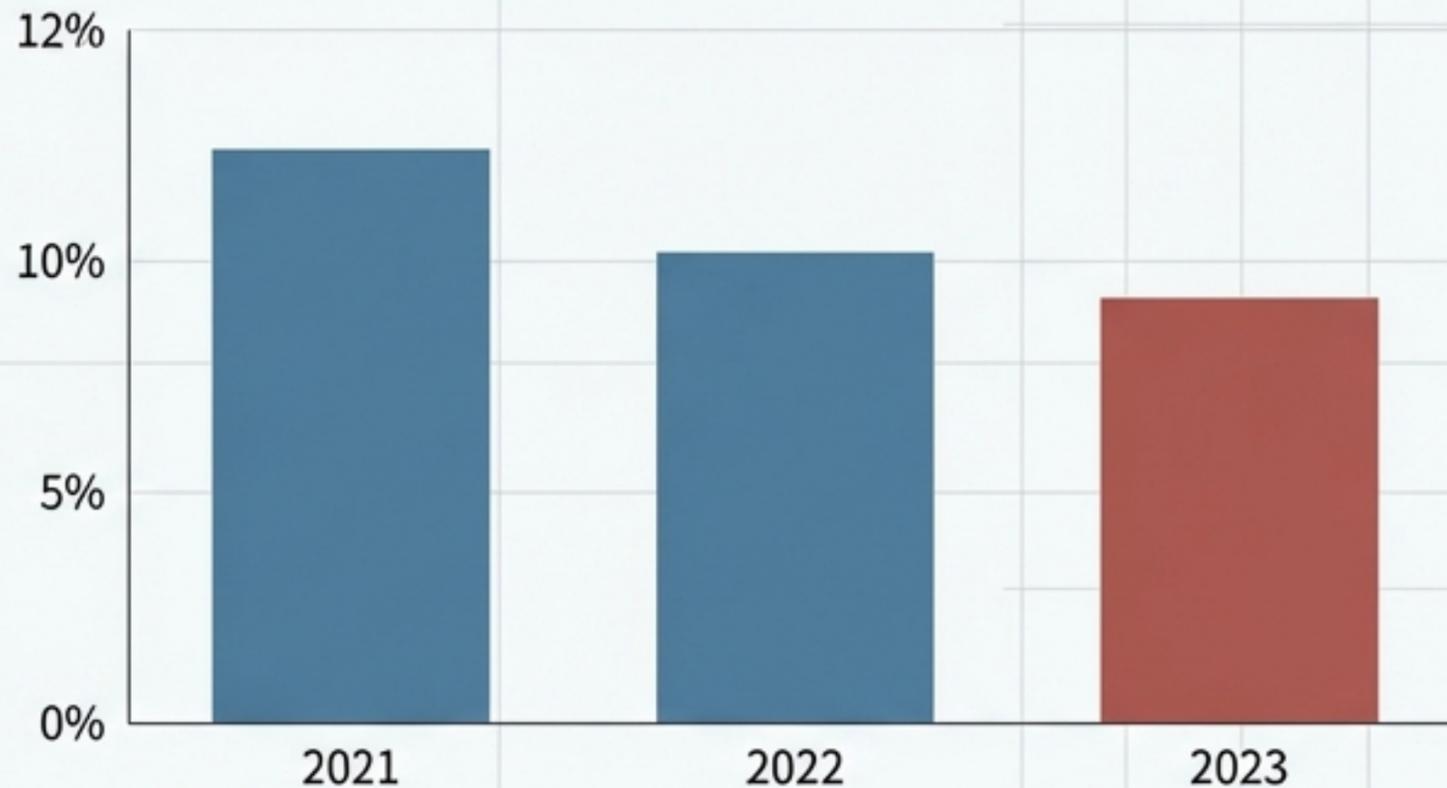
市場のパラドックス：「利益なき繁忙」の実態

名目投資額は過去最高水準（73兆円超）だが、実質工事量は横ばい。インフレが成長を食い潰している。

建設投資額の推移 (Investment Trends)



スーパーゼネコン利益率の推移 (Profitability Decline)



コストプッシュ：資材・エネルギー価格の高止まりと労務費上昇。
価格転嫁の限界：発注者への転嫁が追いつかず、過去の受注案件が赤字化。
結論：売上規模の追求はもはや正解ではない。

Noto Sans JP Regular
Roboto Mono
Roboto Mono

不可逆的なマクロ環境の圧力 (PESTLE Analysis)

待ったなしの規制

- **2024年問題**：時間外労働の上限規制適用（違反は懲役/罰金）。工期長期化とコスト増が確定。
- **省エネ義務化**：2025年からの全建築物省エネ基準適合義務。

供給力の限界

- **労働人口の崖**：建設業就業者の高齢化（55歳以上37%）。
- **ニーズ変化**：ハイブリッドワーク定着によるオフィス機能の再定義。

コスト構造の激変

- **資材高騰**：円安・地政学リスクによる輸入資材の高止まり。
- **金利上昇**：民間投資（特に住宅）の冷却リスク。

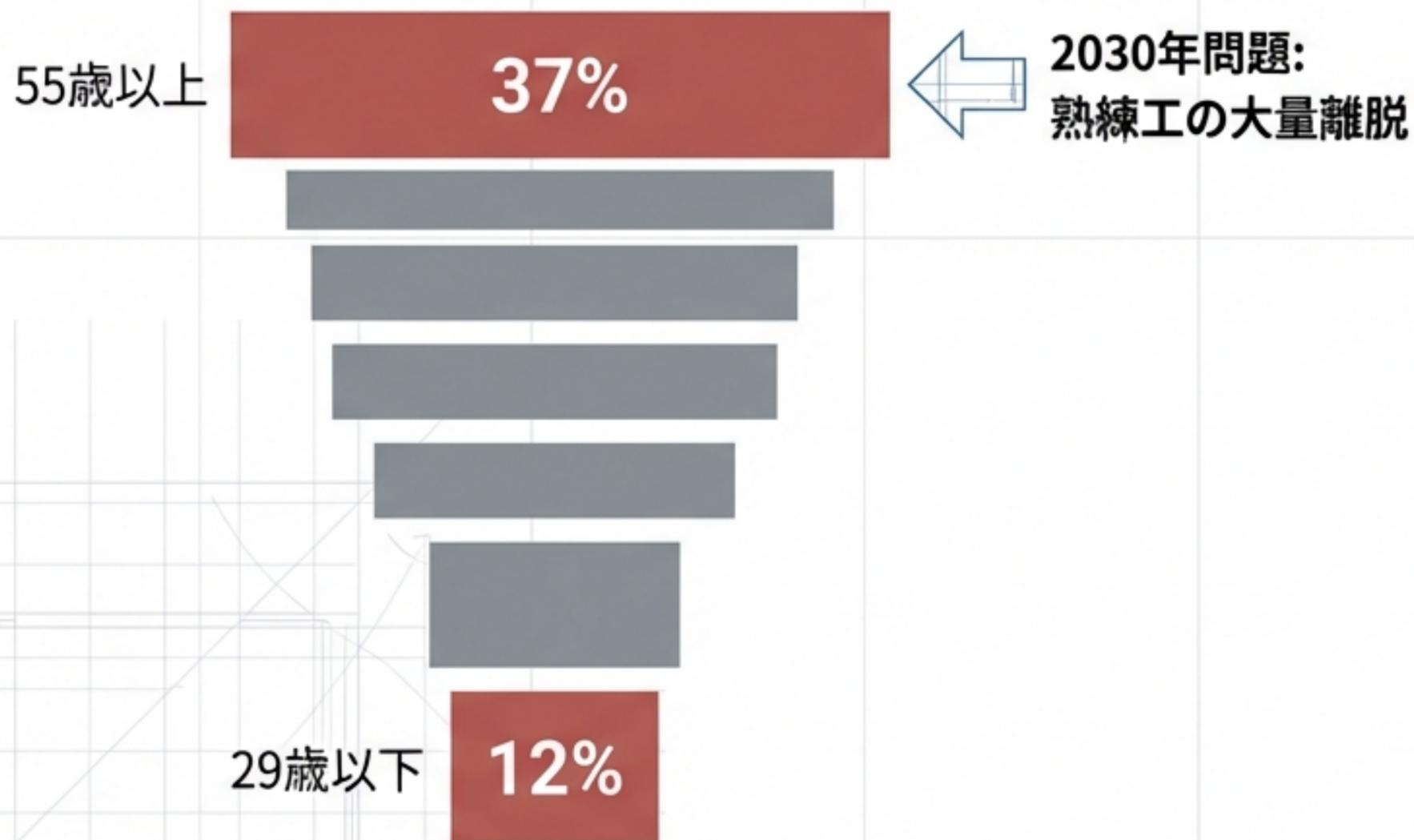
デジタルの強制

- **BIM/CIM原則化**：公共工事におけるデータ連携の必須化。

サプライサイド・クライシス：崩壊する「足元」

人材不足は「将来の課題」ではない。物理的な施工不能リスクが目前に迫っている。

建設業就業者の年齢構成



55%

日本の建設労働生産性（対米国比）



採用難：他産業より年間230時間長い労働時間。

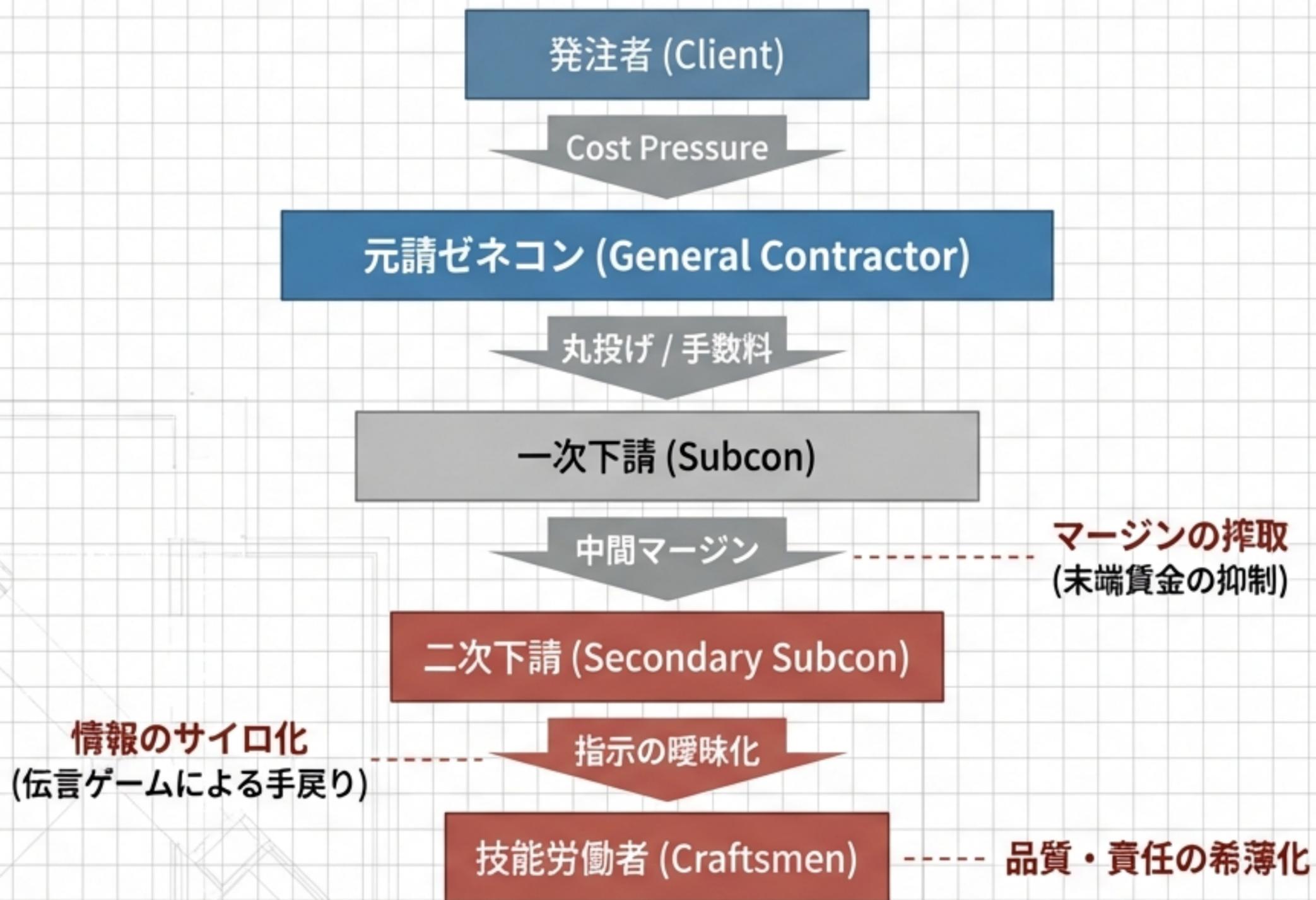


賃金格差：製造業を下回る賃金水準。



Implication：労働集約型モデルの維持は物理的に不可能。

業界構造の限界：重層下請けと情報の分断

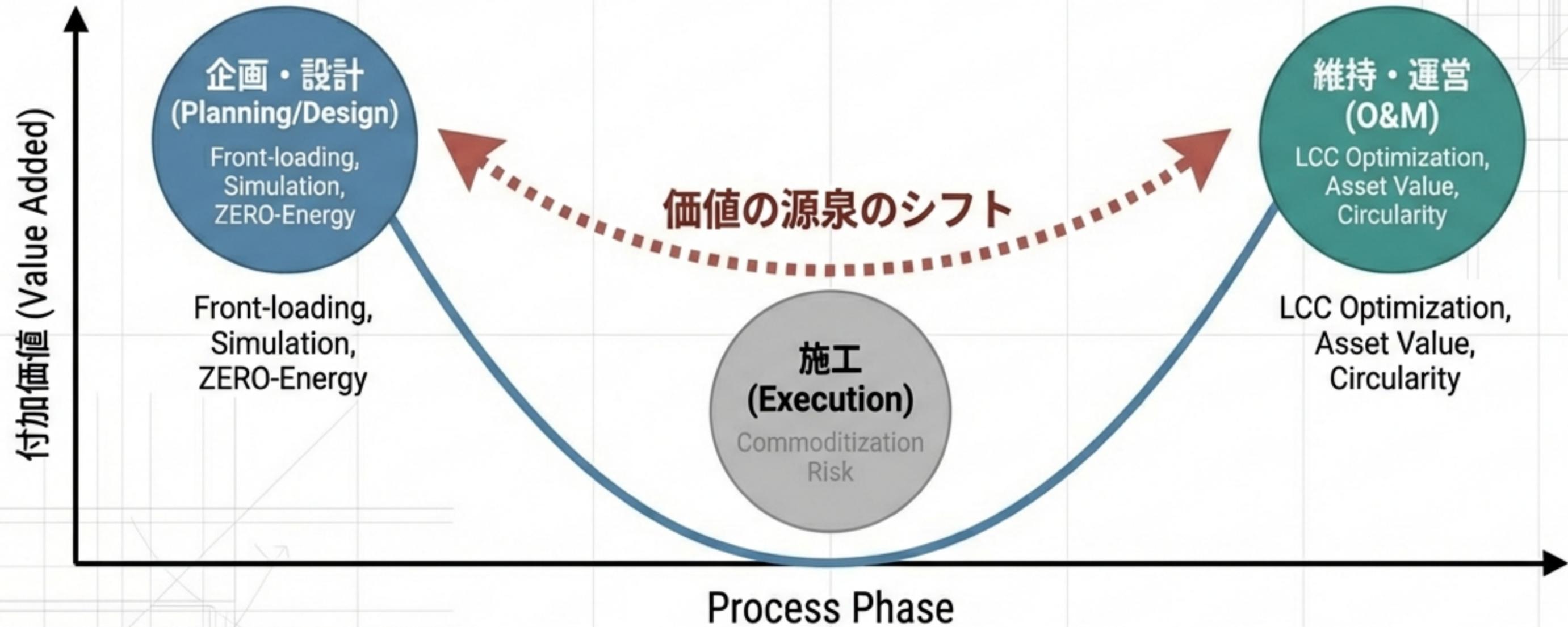


Sandwich Structure (Five Forces)

構造的に「買い叩かれ（発注者）」「値上げされ（下請・資材）」「削り合う（競合）」サンドイッチ状態にある。

この構造をデジタルでフラット化するか、垂直統合するか道はない。

ゲームチェンジ：バリューチェーンの再定義

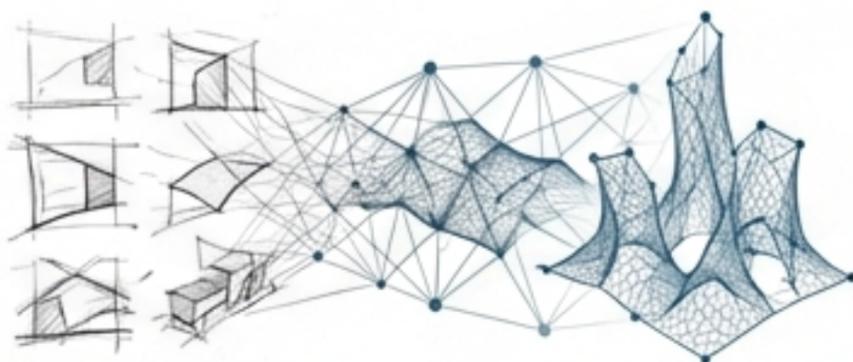


- **Key Shift:** 「作る価値 (QCD)」から「活かす価値 (LTV)」へ。
- **Strategy:** 施工請負 (Contractor) から、ライフサイクル全体をデータで繋ぐパートナーへの脱皮。

テクノロジーの破壊的インパクト (Disruptive Impact)

DXは効率化ツールではない。ビジネスのOSである。

設計・計画 Design & Planning



AI & Generative Design

要件を入力するだけで数百の設計案を生成・最適化。設計者は「描く」から「選ぶ(意思決定)」へ。

施工 Construction



Robotics & Automation

i-Construction 2.0。遠隔操作、自動化建機による「現場の工場化」。危険作業の代替と省人化。

維持・運営 Operation



Digital Twin

BIMデータを維持管理に接続。IoTセンサーによる予知保全。

Data Highlight: 2025年、公共工事におけるBIM/CIM原則化 (MLIT)

サステナビリティという「新たな収益源」

脱炭素=コストではなく、資産価値向上のための「グリーン・プレミアム」。



ZEH/ZEB：光熱費削減と資産価値（ESG投資対象）のダブルメリット提案。2050年カーボンニュートラルに向けた規制強化対応。



Mass Timber（大規模木造）：カーボンニュートラル建材としての木材活用。炭素固定による環境価値の提供。

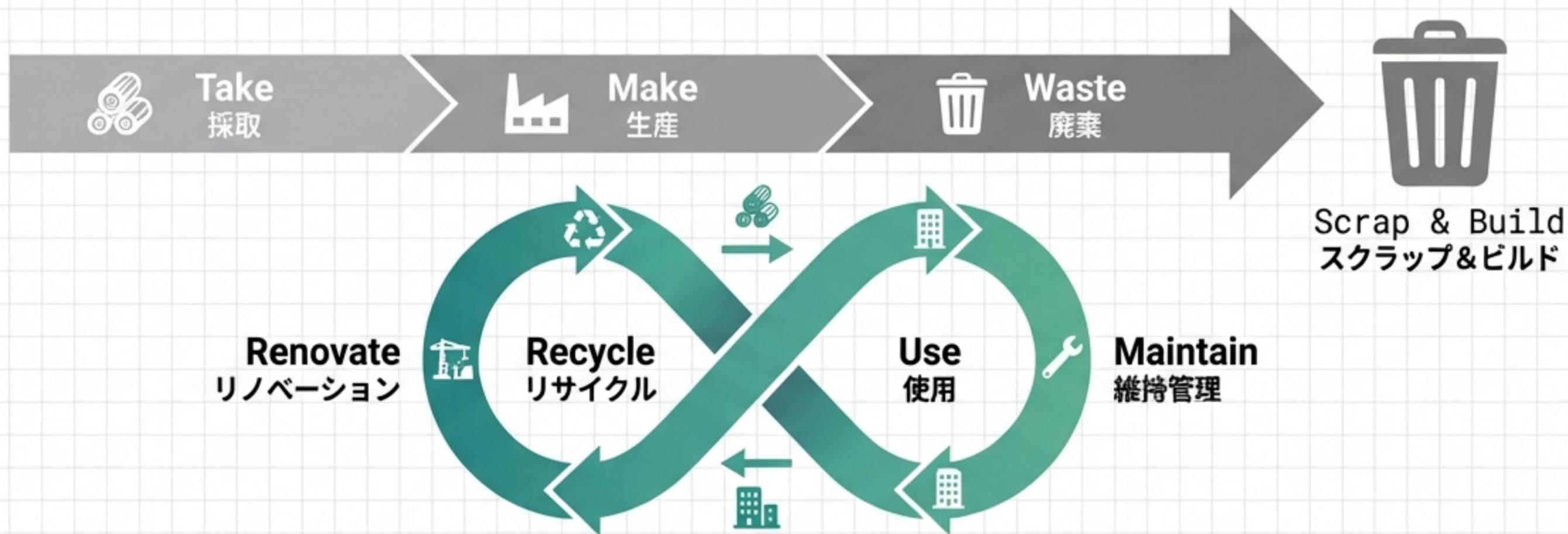


LCC（Life Cycle Cost）：初期コストが高くても、ランニングコスト削減で回収する経済合理性の提示。

Green Premium：顧客の資産価値を上げる提案こそが、価格競争からの脱出ルート。

サーキュラーエコノミーへの移行 (Circular Economy)

「作って壊す」から「長く使い、循環させる」ビジネスモデルへ。



-  Existing Stock: 900万戸の空き家と老朽インフラの再生。
-  Renovation/Conversion: オフィスから住宅へ、倉庫からラボへ (用途転換)。
-  Material Passports: 建材のトレーサビリティ確保によるアップサイクル。

「作って壊す」から「長く使い、循環させる」ビジネスモデルへ。

競合プレイヤーの動向分析

変化する業界地図と各プレイヤーの戦略的シフト。

スーパーゼネコン

- 非建設事業（再生エネ、不動産）と海外事業へシフト。
- DXによる生産性向上（鹿島、大林、大成、清水、竹中）。



大手ハウスメーカー

- 戸建から、物流・医療施設・海外へ多角化。
- 工業化（オフサイトコンストラクション）に強み。



建設テック (New Entrants)

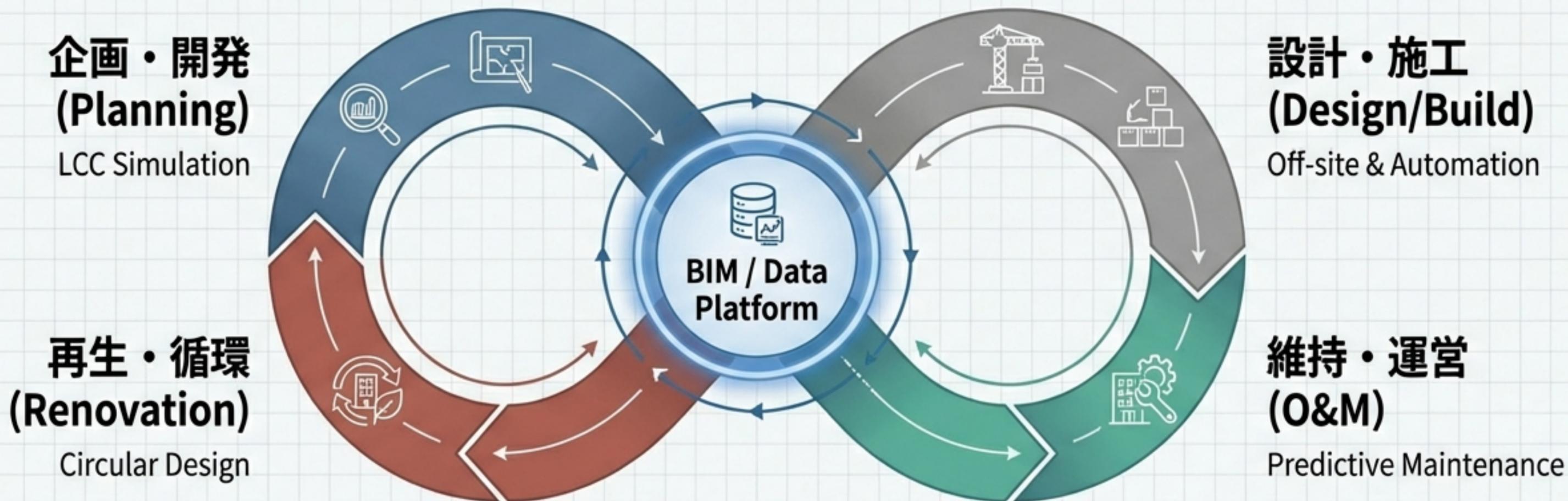
- SaaS, Platforms, Matching services.
- **脅威:** データのプラットフォームを握られると、ゼネコンが「**下請け化**」するリスク。



Strategic Question: 異業種・テック企業との協業か、対立か。ポジショニングが問われている。

核心戦略：「ライフサイクル・インテグレーター」

建物の生涯価値（LTV）を最大化する統合パートナー。



提供価値：「建物（モノ）」ではなく、「快適な環境」「事業の成功」「資産価値」という『コト』を売る。

組織能力の再設計：脱・昭和型組織

VRIO分析に基づく「組織の硬直性」の打破。

Legacy Model

- 経験と勘への依存
- 縦割り組織 (Silo)
- 男性中心・長時間労働
- ケイパビリティ・トラップ

Future Model

- Data-Driven: データに基づく意思決定
- Diversity: 異能人材 (データサイエンティスト、環境専門家) の獲得
- Hybrid Work: 場所・時間に縛られない働き方
- Open Culture: 失敗を許容し、共創する文化

デジタルと現場が融合したハイブリッド組織への転換。

ロードマップとKPI (Roadmap & KPIs)

戦略実現に向けたマイルストーンと測定指標。

Phase 1 (Year 1-2)

Foundation (基盤構築)

-  BIM完全導入
-  DX推進組織(CDO)設置
-  オフサイト化の試験導入



Phase 2 (Year 3-5)

Ecosystem (事業転換)

- LCCコンサルティング事業
- データ連携プラットフォーム構築
- 循環型ビジネス収益化

Financial



LCC関連事業売上
比率：20%

Operational



BIM活用プロジェクト
比率：100%

HR



デジタル人材比率：10%

Productivity



労働生産性向上率：30%

建設業の再定義

我々は「建設業者」ではなく、
「社会基盤と生活環境の価値創造企業」へ。

変化は脅威ではなく、進化の機会である。
「作る」責任から、「未来に残す」責任へ。

変革への痛みを受け入れ、次の10年の勝者となる覚悟を。