



インダストリーX.0への道筋

Noto Sans JP

GXと建設テックで再定義する次世代建設業界の成長戦略

市場環境分析、2024年問題、そして「建設の工業化」によるパラダイムシフト

エグゼクティブサマリー：労働集約型からの脱却と「統合的価値創造」への転換

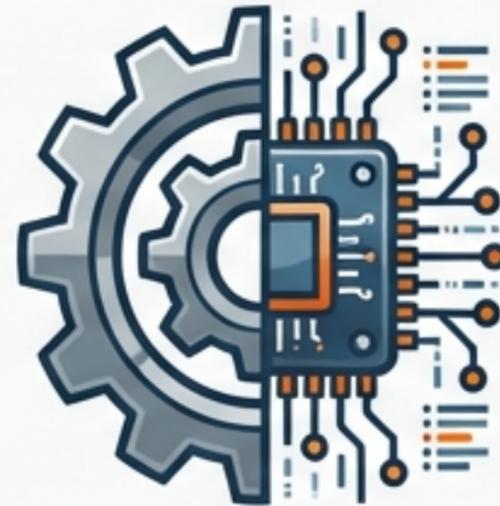
The Critical Reality (4つの危機)



1. 労働力供給の制約
2. コスト構造の悪化
3. 顧客要求の高度化
4. 生産プロセスの陳腐化

不可逆的な危機の同時到来

The Core Conclusions (3つの結論)



- 従来の労働集約型モデルは限界
- 「建設の工業化」が唯一の活路
- 競争軸は「施工」から「統合価値」へ

建設の工業化と価値転換

Strategic Recommendations (4つの提言)



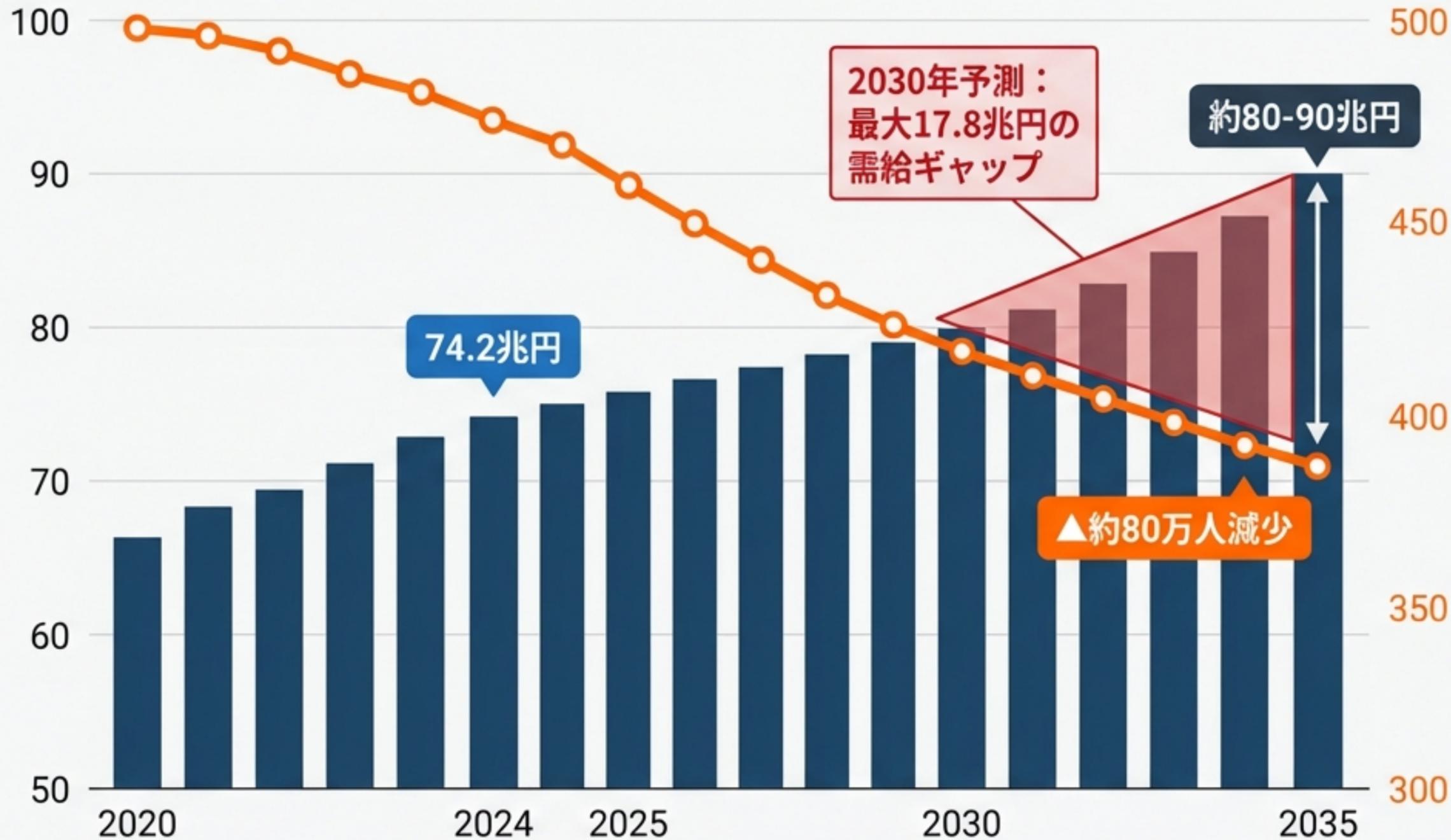
- ポートフォリオの再定義（グリーン建設）
- 生産プロセスの工業化
- デジタル・ケイパビリティの獲得
- オープンイノベーションの推進

推奨戦略：GX専門特化 × 総合マネジメント力による高収益化

市場概観：堅調な建設投資需要と、供給能力の「致命的な乖離」

建設投資額 (兆円)

建設業就業者数

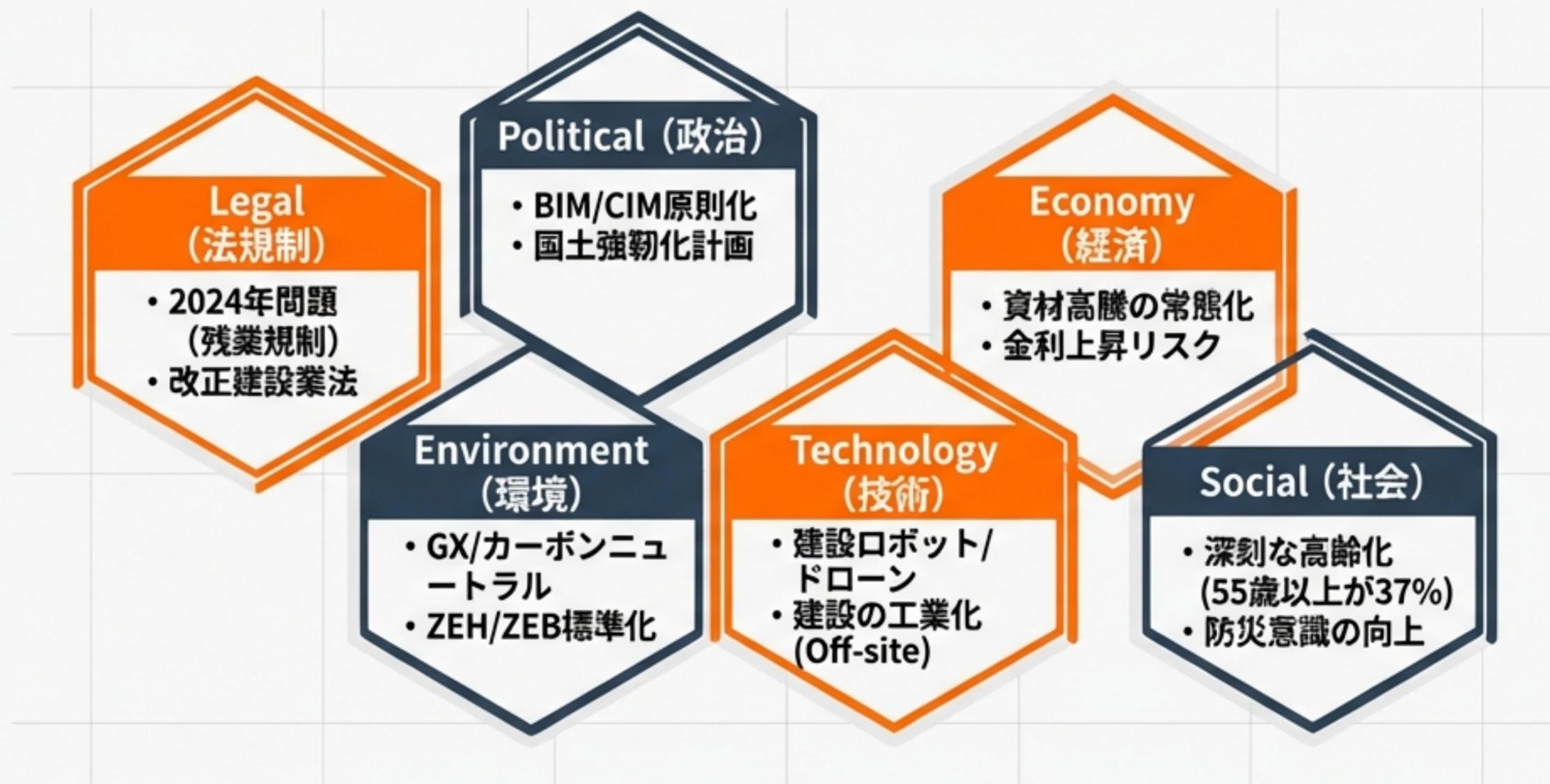


So What?

Insight:

「量の競争 (いかに受注するか)」から「質の競争 (いかに選別し、限られたリソースで高収益を上げるか)」への転換が不可欠。

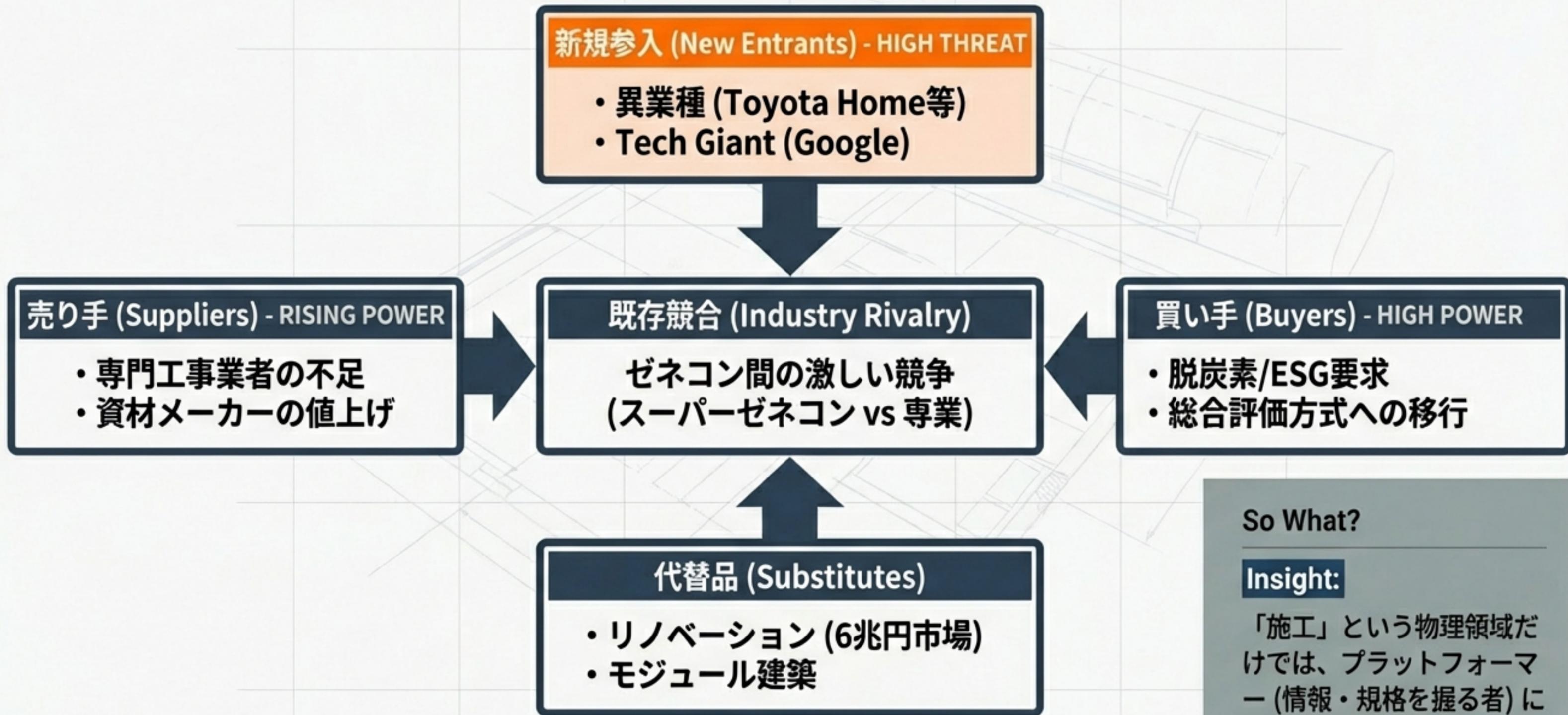
マクロ環境分析（PESTLE）：規制と技術が強制する「建設業の近代化」



Insight:

DX/GXはもはや「コスト」や「加点要素」ではなく、市場に残るための「参入要件 (Must-have)」となった。

競争環境分析 (5 Forces) : 業界境界の溶解と異業種からの侵食

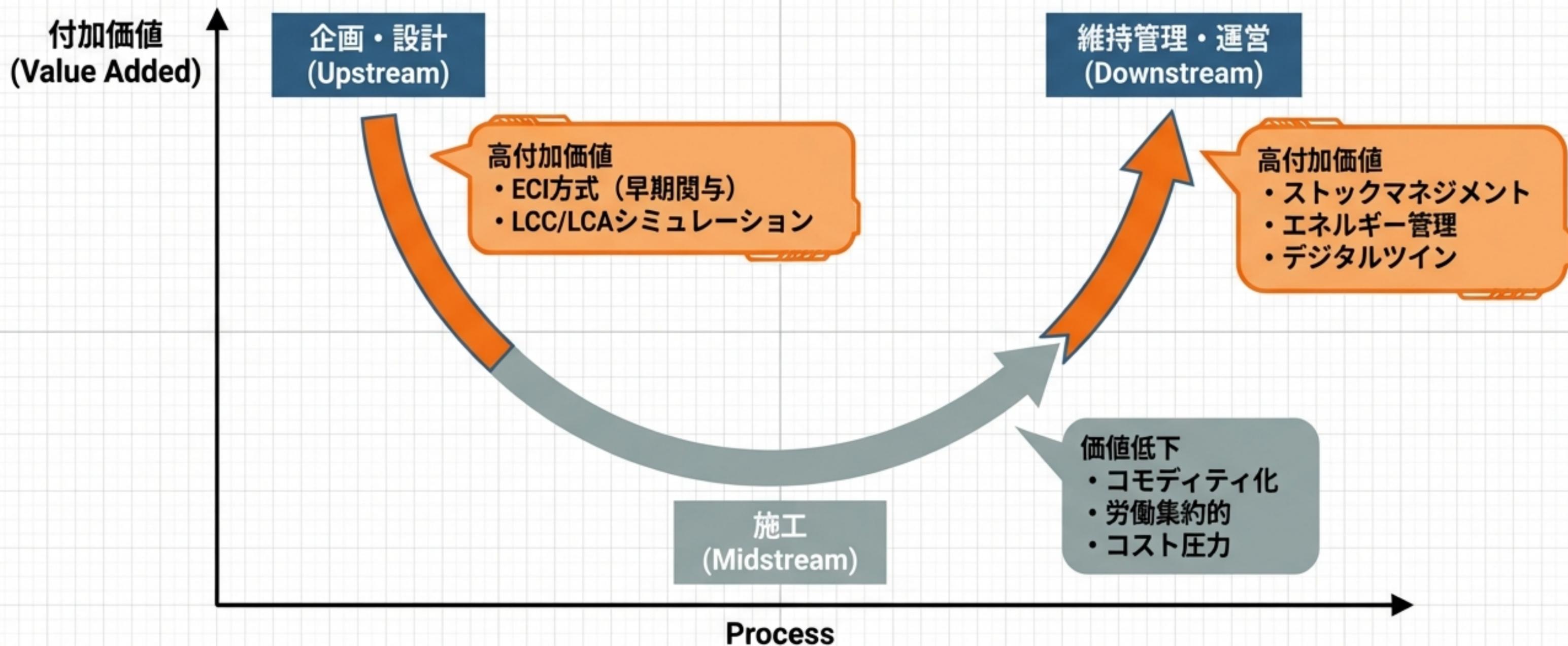


So What?

Insight:

「施工」という物理領域だけでは、プラットフォーム (情報・規格を握る者) に支配されるリスクがある。

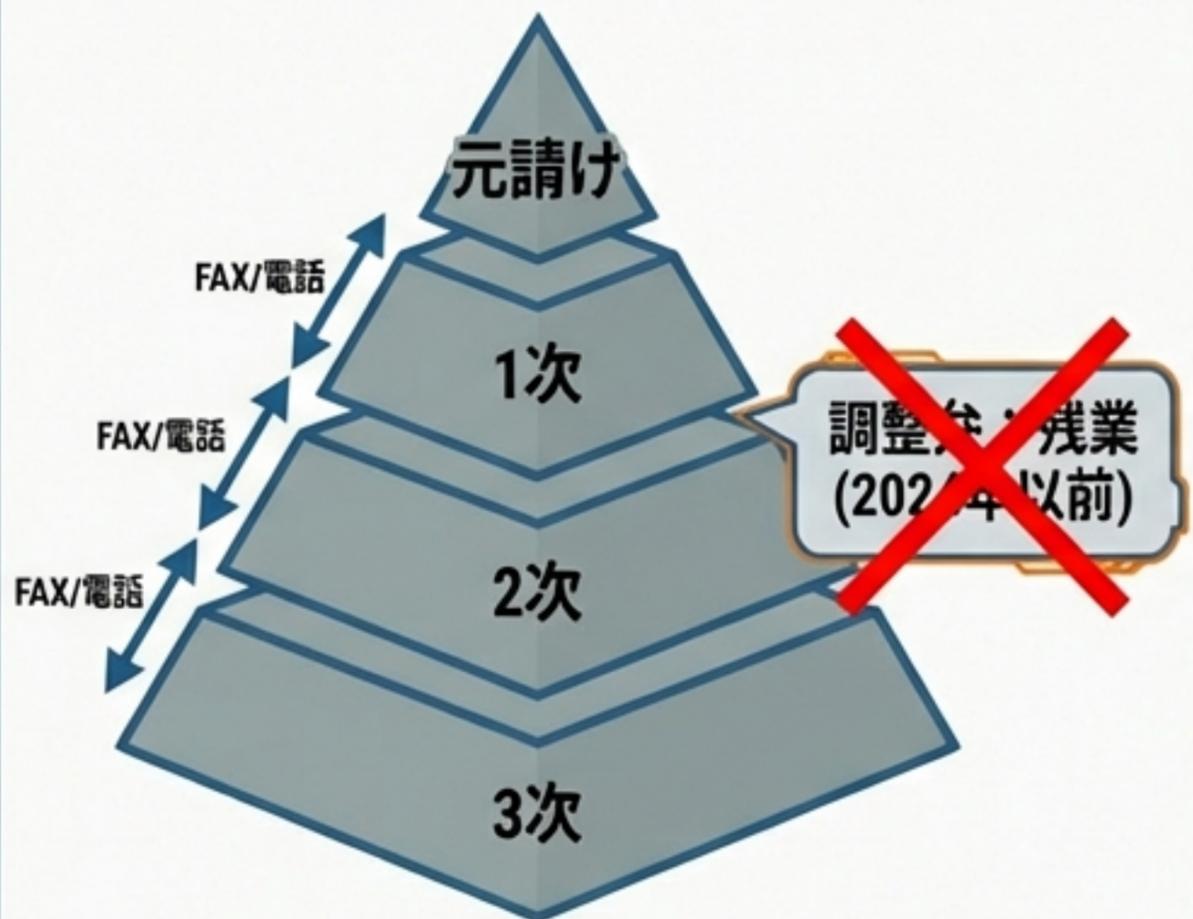
バリューチェーンの変革：価値源泉は「上流」と「下流」へシフト



Insight: ECI方式の台頭により、「いかに早くプロジェクトに関与できるか」が勝負。
施工後のストックビジネスが収益安定の鍵。

サプライチェーンの再編：「多重下請け構造」の崩壊とフラット化

OLD Model: 多重下請けピラミッド



情報の非対称性と「残業」頼みの調整

Driver of Change

規制 (2024年問題)
+
技術 (Construction Tech)

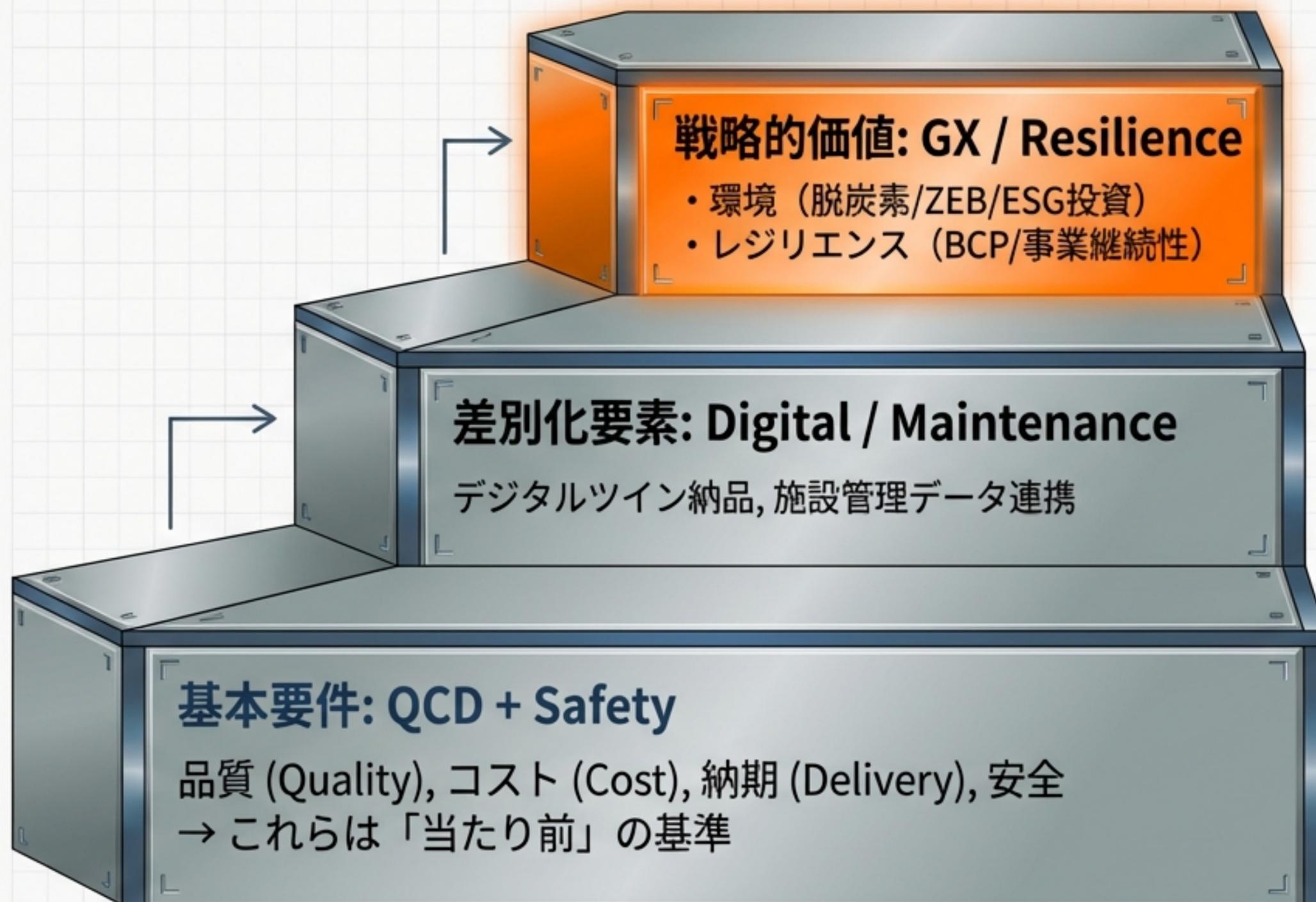
NEW Model: プラットフォーム型ネットワーク



リアルタイムな可視化と直接連携

Insight: 元請けにはサプライチェーン全体を指揮する「オーケストレーター」能力、
専門業者には「可視化された実力」が求められる。

顧客ニーズの変化 (KBF) : QCD+Sから「経営課題解決」への昇華



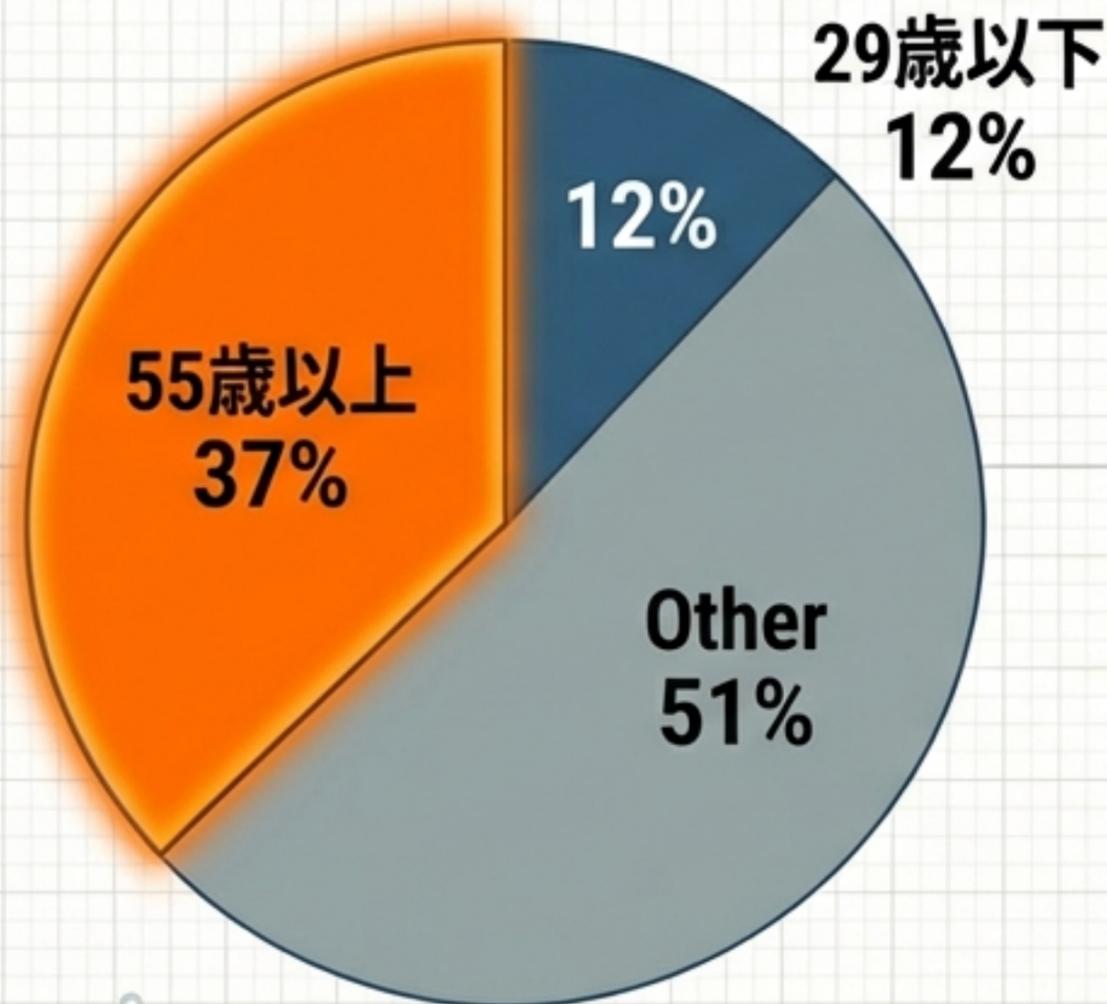
発注者の視点変化:

建物は「資産」から、「経営課題 (ESGスコア・BCP) を解決するソリューション」へ。

入札も「総合評価落札方式」へシフト。

内部環境と人材危機：デジタル人材の不足という最大のリスク

建設業就業者の年齢構成



時間当たり労働生産性（国際比較）



The Skill Mismatch (スキル・ミスマッチ)

OLD Skills

経験と勘
現場たたき上げ



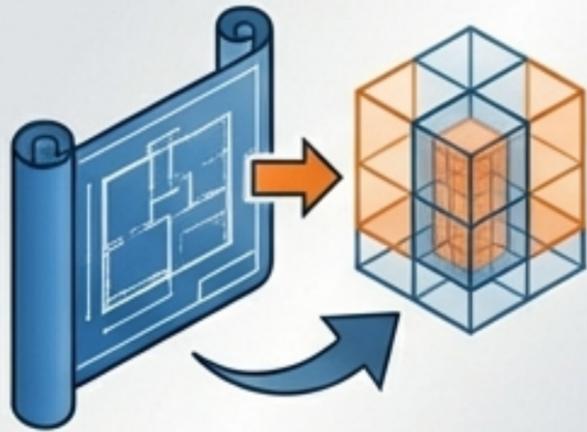
NEW Skills

BIMマネージャー
データサイエンティスト
ロボット操作

Insight: 「リスクリング」と「外部人材獲得」は人事課題ではなく、経営の最優先投資事項。

生成AIのインパクト：知的労働集約型業務の革新

設計・BIM (Design)



Generative Design

瞬時に多数の最適案を提示。
「作成」から「選択」へ。

積算・調達 (Estimation)



画像認識による 自動数量拾い

作業時間**50%削減**と
リアルタイムコスト算出。

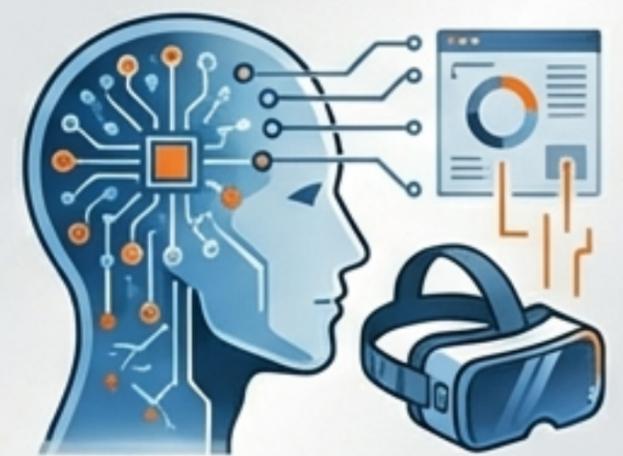
安全・工程 (Safety)



Predictive Analysis

過去データから事故・遅延
リスクを**確率予測**。

技術伝承 (Skills)



暗黙知のデジタル化

熟練工の「技」をデータ
化し、**VRで継承**。

知的生産性の飛躍的向上が、人手不足の救世主となる。

4つの未来トレンド：「フロー型」から「ストック型」ビジネスへの転換

1. 建設のサービス化 (Servitization)

売って終わりではなく、
運営・エネルギー管理などの
継続的収益へ。



2. インフラ維持管理 (Maintenance)

老朽化する社会資本。
2035年に向けた巨大市場。
ドローン/センシング活用。



3. マス・カスタマイゼーション

デジタル技術により、
「個別対応」と「工業的効率性」
を両立。



4. リノベーション高度化

6兆円市場。断熱・省エネ・
バリアフリー化による価値向上。



フロー型（新築請負）から ストック型（循環・維持）へ

主要プレイヤーの動向：戦略マトリクスとDX/GXの取り組み

スーパーゼネコン

ハウスメーカー

建設テック
(ANDPAD等)

Strategy

「総合力」 & 「非建設」
海外展開、スマートシティ

「工業化」 & 「海外」
物流施設、スマートホーム

「プラットフォーム」
業界のOSを目指す

DX Focus

統合BIMプラットフォーム構築
(デジタルゼネコン化)

サプライチェーン効率化
ZEH標準化

施工管理SaaS、データ基盤

Insight:

大手は「総合デベロッパー化」、テック企業は「業界の神経系」を目指し、競争領域が重なり始めている。

戦略的オプションと評価：生き残るための3つの選択肢

Structural Steel Blue

Option A: 総合力の深化

Target: スーパーゼネコン

- 全方位でのDX/GX推進
- ECIによる上流関与
- Risk: 資源分散



Safety Orange

Option B: 専門特化 (Niche Top)

Target: 中堅・専門業者
(Recommended)

- 成長領域(GX/DC)へ集中
- 特定分野でのNo.1化
- Benefit: 高収益・資源集中

Safety Orange
推奨

Structural Steel Blue

Option C: プラットフォーム転換

Target: Tech-savvy企業

- システム/データの収益化
- O&Mサービス提供
- Risk: 高いIT障壁



推奨戦略：「GX専門特化 × 総合マネジメント力」のハイブリッド



- 単なる施工請負からの脱却
- 「脱炭素ソリューション」プロバイダーへ
- 価格競争 (Red Ocean) から高付加価値 (Blue Ocean) へ

ロードマップとKPI：変革への具体的アクション



「作る」企業から、「未来の環境と価値を創る」企業へ。