



縮小市場の勝者となるために： ストック活用とDXで再定義する 次世代住宅ビジネス戦略

2030年に向けた戸建て住宅業界の構造転換と成長ロードマップ

本レポートは、人口減少による新設需要の「不可逆的な縮小」、深刻な「職人不足」、そして「顧客価値の変容」という三重の課題に対する戦略的回答である。

Based on Market Research & Competitor Analysis Report

「(2) 戸建て住宅業界戦略レポート」

エグゼクティブサマリー：フロー依存からの脱却と「HaaS」への進化

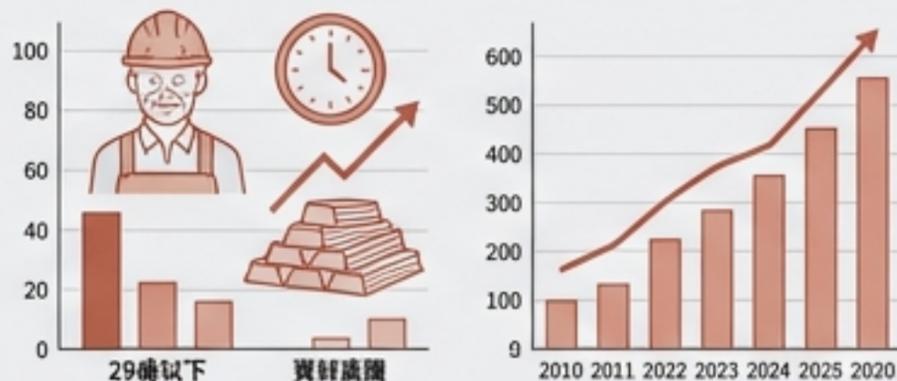
現状と課題 (Situation & Complication)



市場縮小: 新設住宅着工戸数は2030年には約74万戸へ減少予測。縮小は不可逆的。



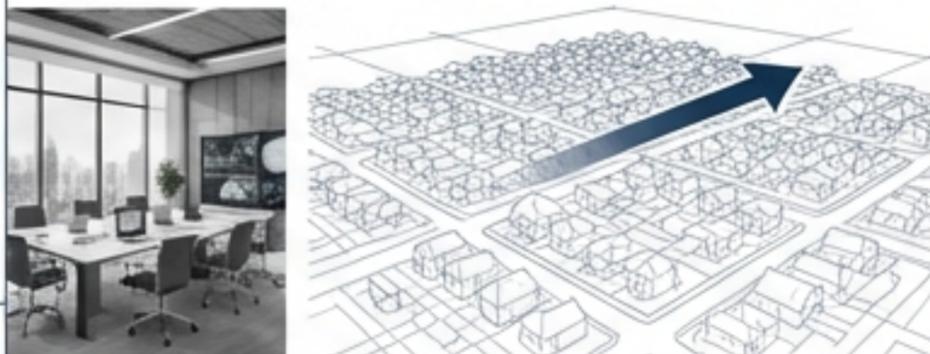
供給制約: 建設技能者の高齢化（29歳以下は12%のみ）と資材高騰により、労働集約型モデルは限界。



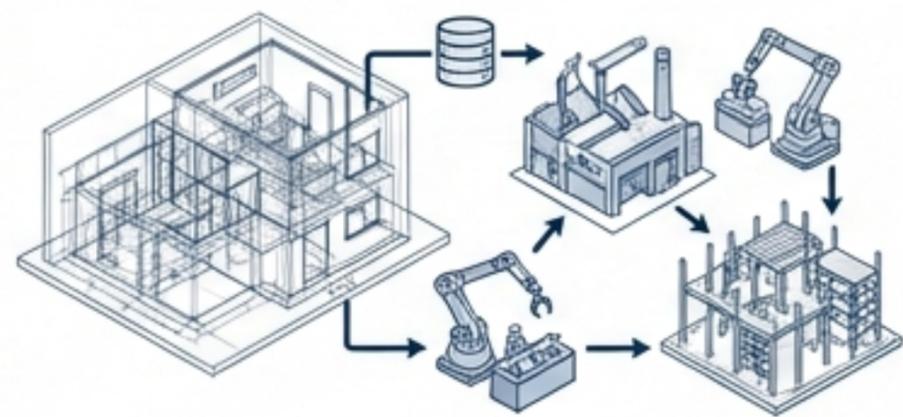
解決の方向性 (Resolution)



Strategic Pivot: 6,200万戸の既存住宅（ストック）市場へ主戦場を移行。



Enabler: DX (BIM×AI) による生産性革命と、オフサイト・コンストラクションの活用。



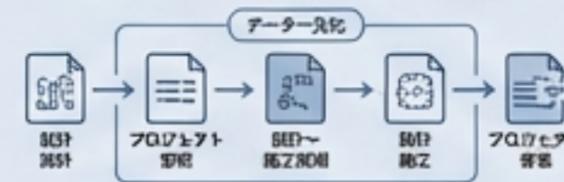
主要な推奨事項 (Key Recommendations)



1. ストック事業の確立: 買取再販・リノベーションを第2の収益の柱とする。



2. DX生産性革命: BIMによるデータ一元化とAI活用で、設計～施工の断絶を解消。



3. HaaS (Housing as a Service): 「モノ売り」から、スマートホーム・見守り等の「コト売り」へ。

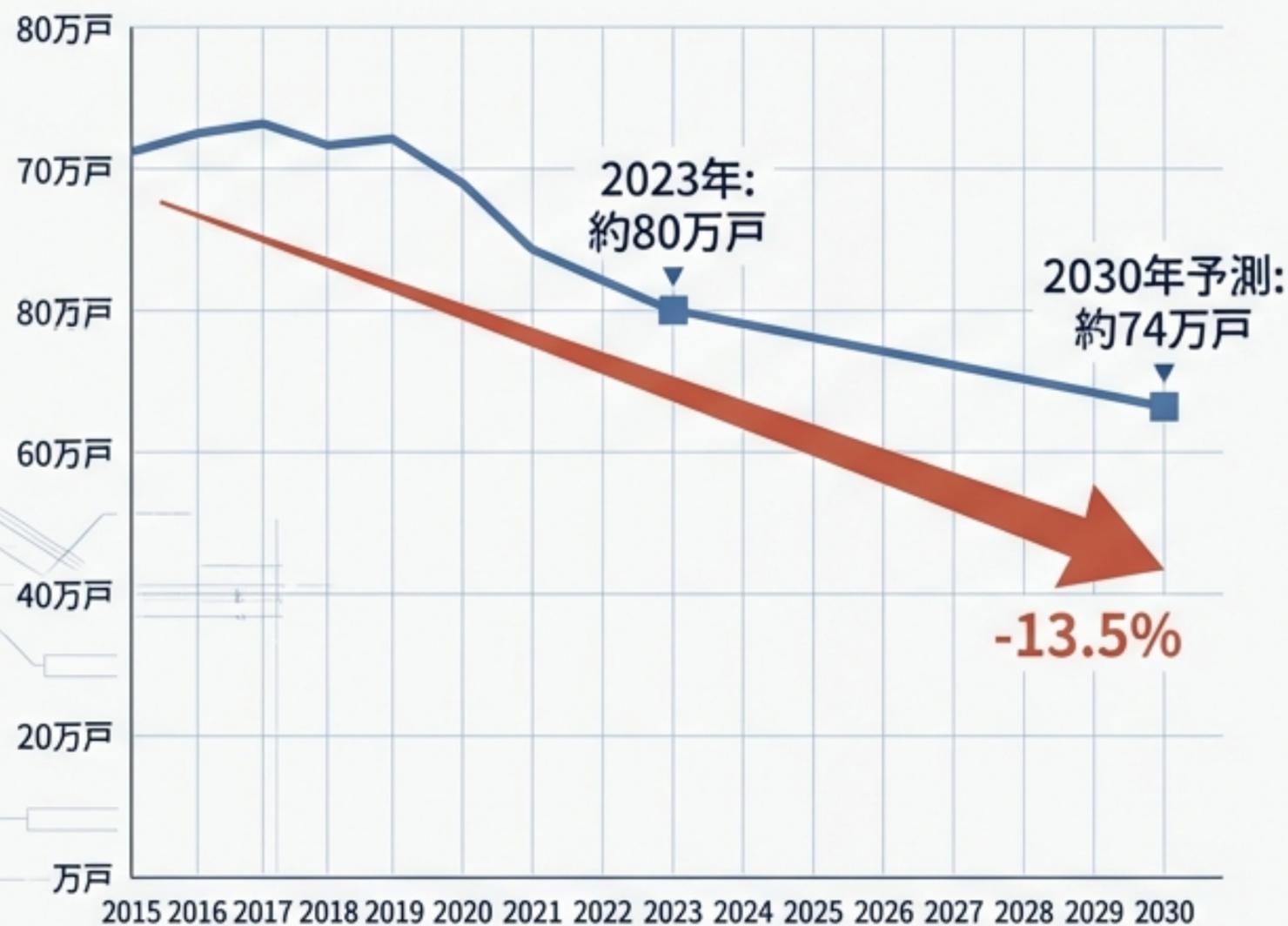


4. 人材投資: 多重下請けからの脱却とデジタル人材の育成。



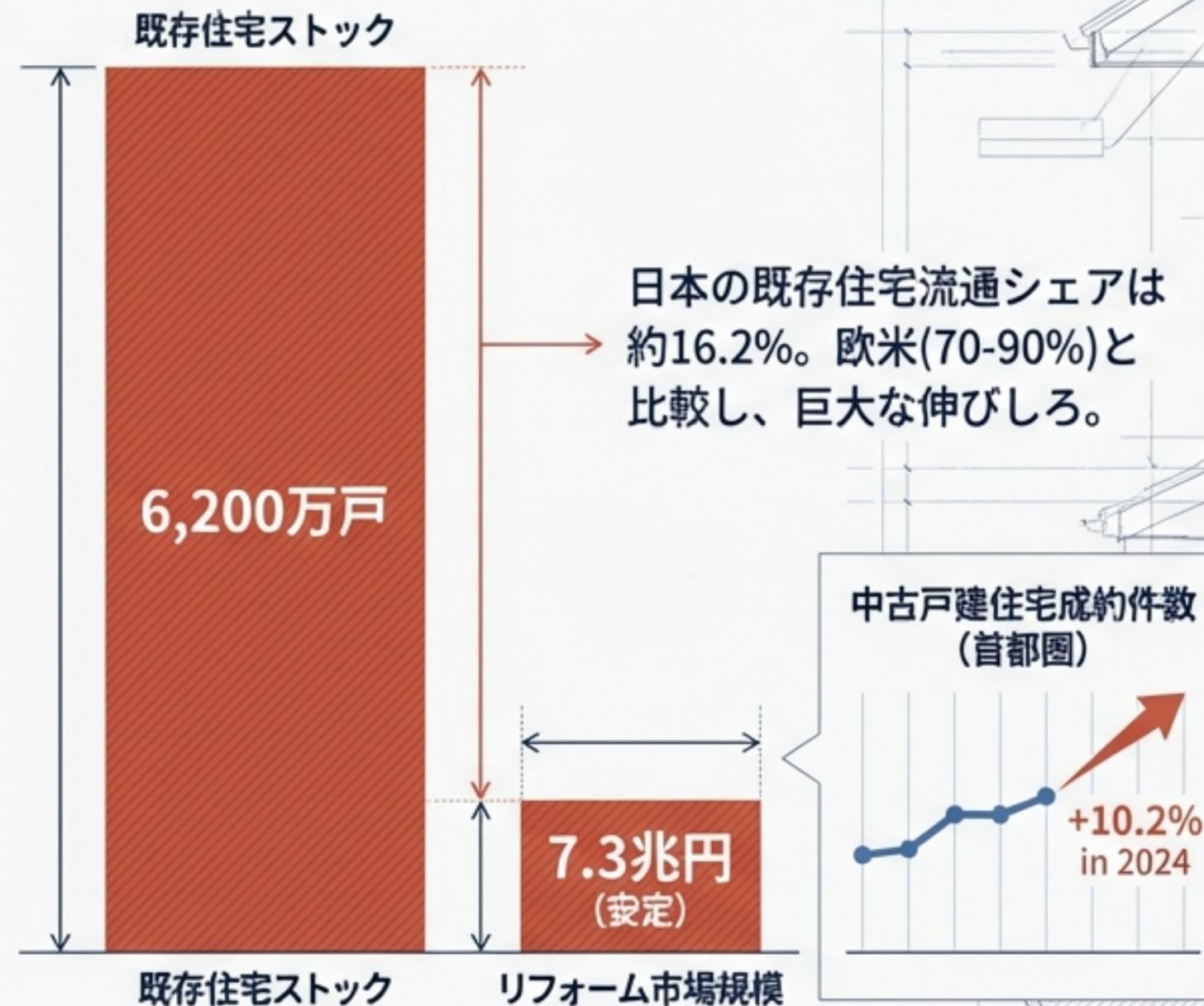
人口動態により新設市場は縮小するが、6,200万戸のストック市場には巨大な機会がある

新設住宅着工戸数の推移と予測（フロー市場）



持家・分譲ともに減少トレンド。人口・世帯数減少が直撃。

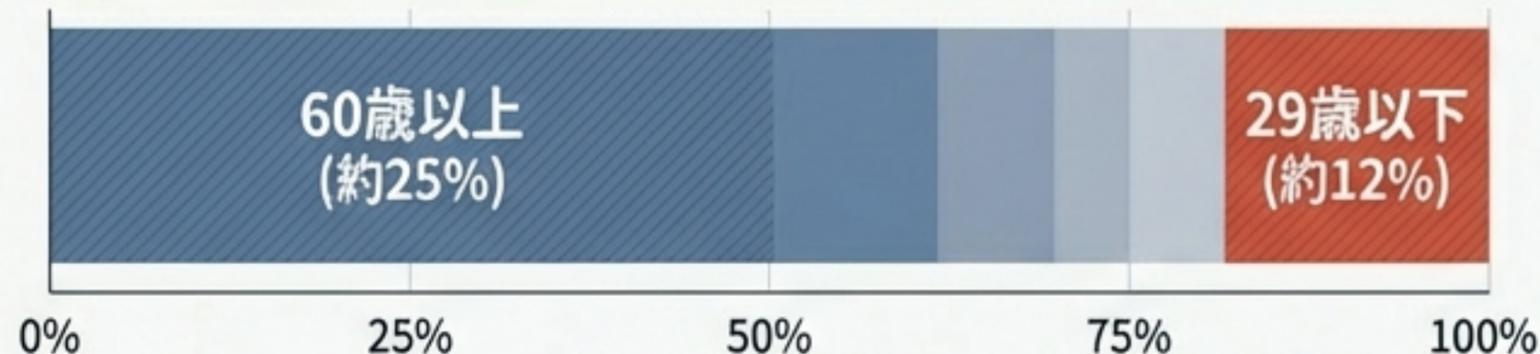
既存住宅ストックとリフォーム市場（ストック市場）



深刻な職人不足とコスト高騰が、労働集約型ビジネスモデルを機能不全に陥らせている

Human Capital Crisis (人材の崖)

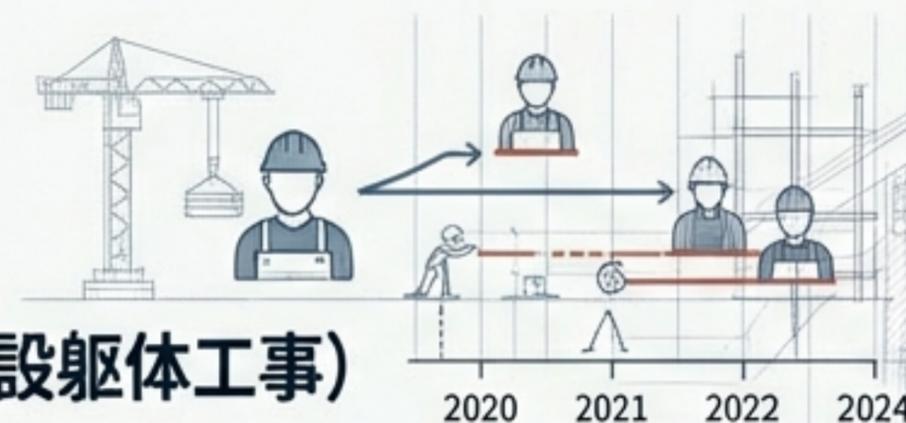
建設工事者の年齢成合



有効求人倍率

10倍超

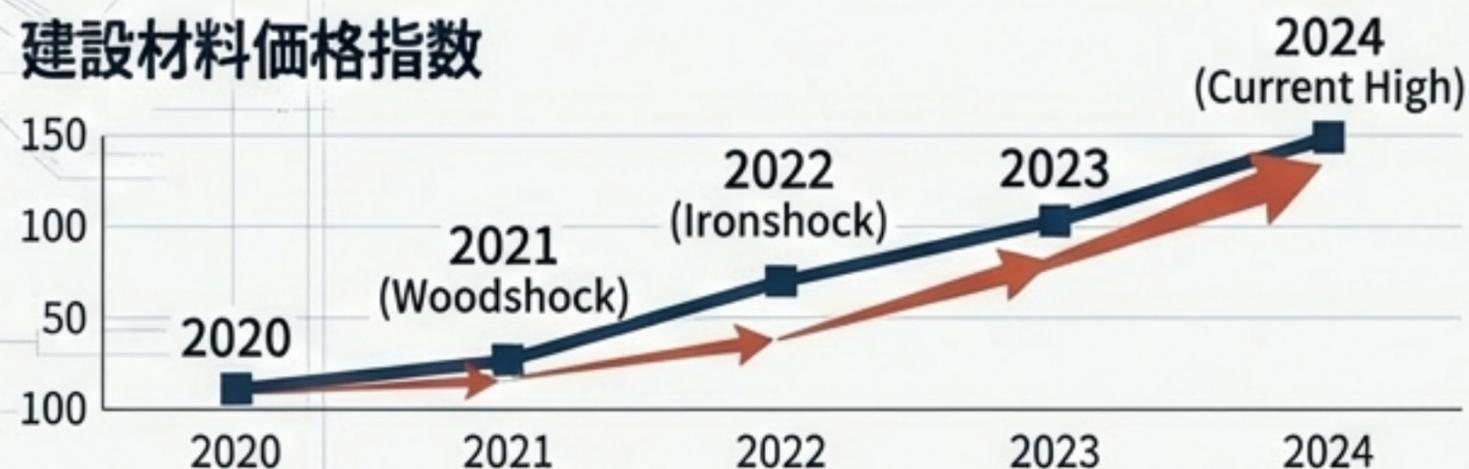
(建設躯体工事)



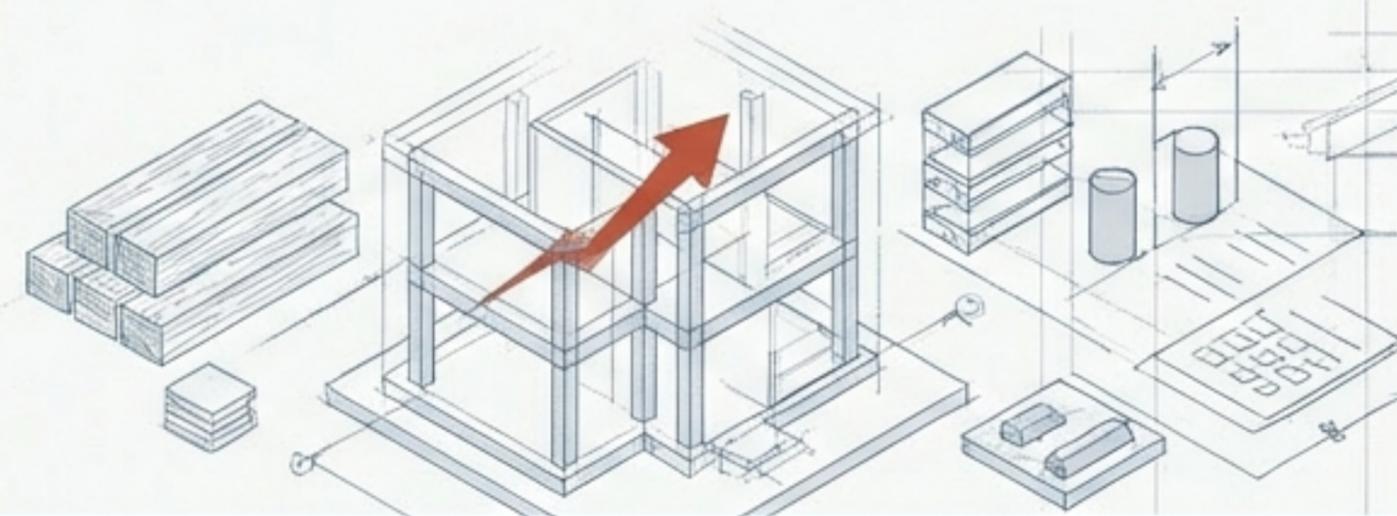
職人はもはや「コスト」ではなく確保すべき「希少資源」。工期遅延と品質低下が常態化。

Cost Crisis (コストの壁)

建設材料価格指数



資材高騰と労務費上昇のダブルパンチ。
価格転嫁の限界が利益率を圧迫。

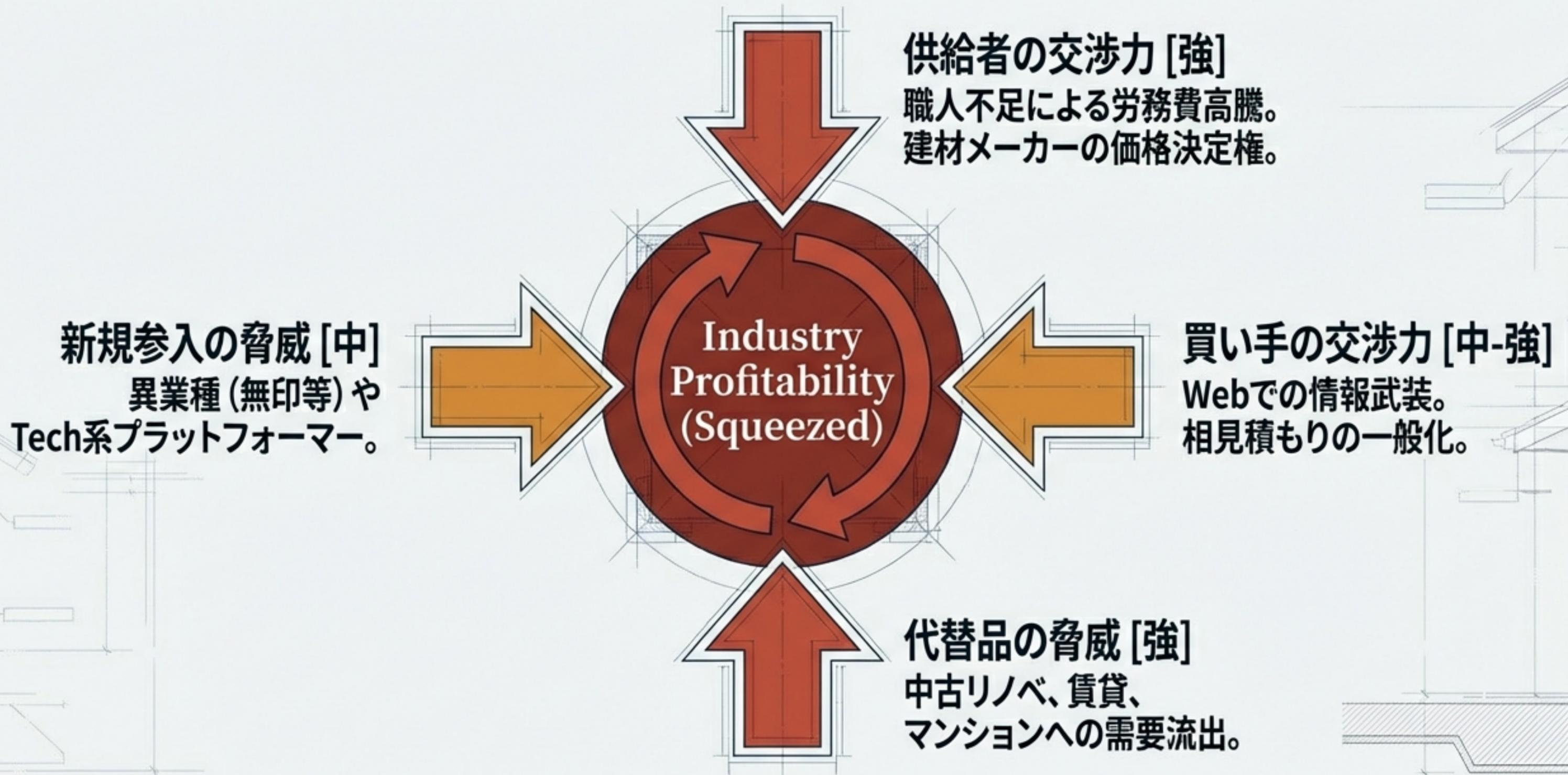


「下請けに任せる」従来構造は維持不可能。内製化・省人化が急務。

政策・経済・技術の外部圧力が、高性能ストック活用と脱炭素への対応を義務付けている



供給者の交渉力増大と代替品の脅威により、業界の収益構造はかつてないほど圧迫されている



顧客価値の転換：「物理的な家（モノ）」から「理想の暮らし・資産価値（コト）」へ

Traditional Values (モノ)



- 価格
- 立地
- ハウスメーカーのブランド名

Old KBF (購買決定要因)

New Values (コト)



- 提案力 (ライフスタイル)
- 住宅性能 (断熱・耐震)
- 資産価値の維持
- アフターサービス

New KBF



Target Segments



一次取得者



単身・DINKS



高齢者



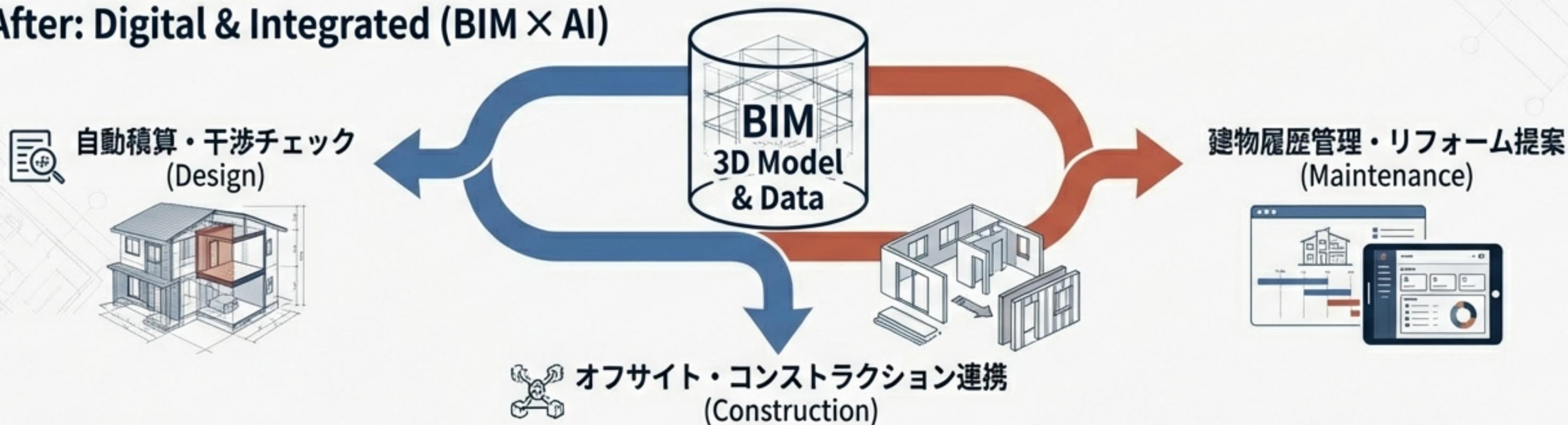
二拠点生活者 (Dual Life)

BIMを核としたデータ統合により分断されたバリューチェーンを繋ぎ、生産性を劇的に向上させる

Before: Analog & Siloed



After: Digital & Integrated (BIM × AI)



データ一元化により、生産性と顧客体験を刷新。

生成AIは業務効率化の枠を超え、高度なプランニングと顧客マッチングを実現する

Design & Planning



生成AIによる間取り・CGパースの瞬時自動生成（数週間→数分）。コストと性能の同時最適化シミュレーション。

Sales & Marketing



AIチャットボットによる24時間追客。AI査定（リハウスAI等）による中古物件価格の透明化・即時化。

Construction & Safety



画像認識AIによる施工品質チェック（鉄筋継手など）。AIカメラによる現場の危険予知・安全管理。

「売切り型」から「循環型 (HaaS)」へ：住宅をプラットフォーム化しストック収益を積み上げる

HaaS (Housing as a Service)



フロー収益 (One-off Sales)

ストック収益 (Recurring Revenue)

顧客接点を維持し、将来のリフォーム・売却需要を独占する。

10年後の業界地図を塗り替える4つのメガトレンドを先取りし、事業機会に変える

1 Off-site Construction



工場生産比率の極大化。現場は「組み立てるだけ」へ。

2 Stock Business Mainstream



買取再販市場の拡大。「性能向上リノベーション」が標準に。

3 Servitization (HaaS)



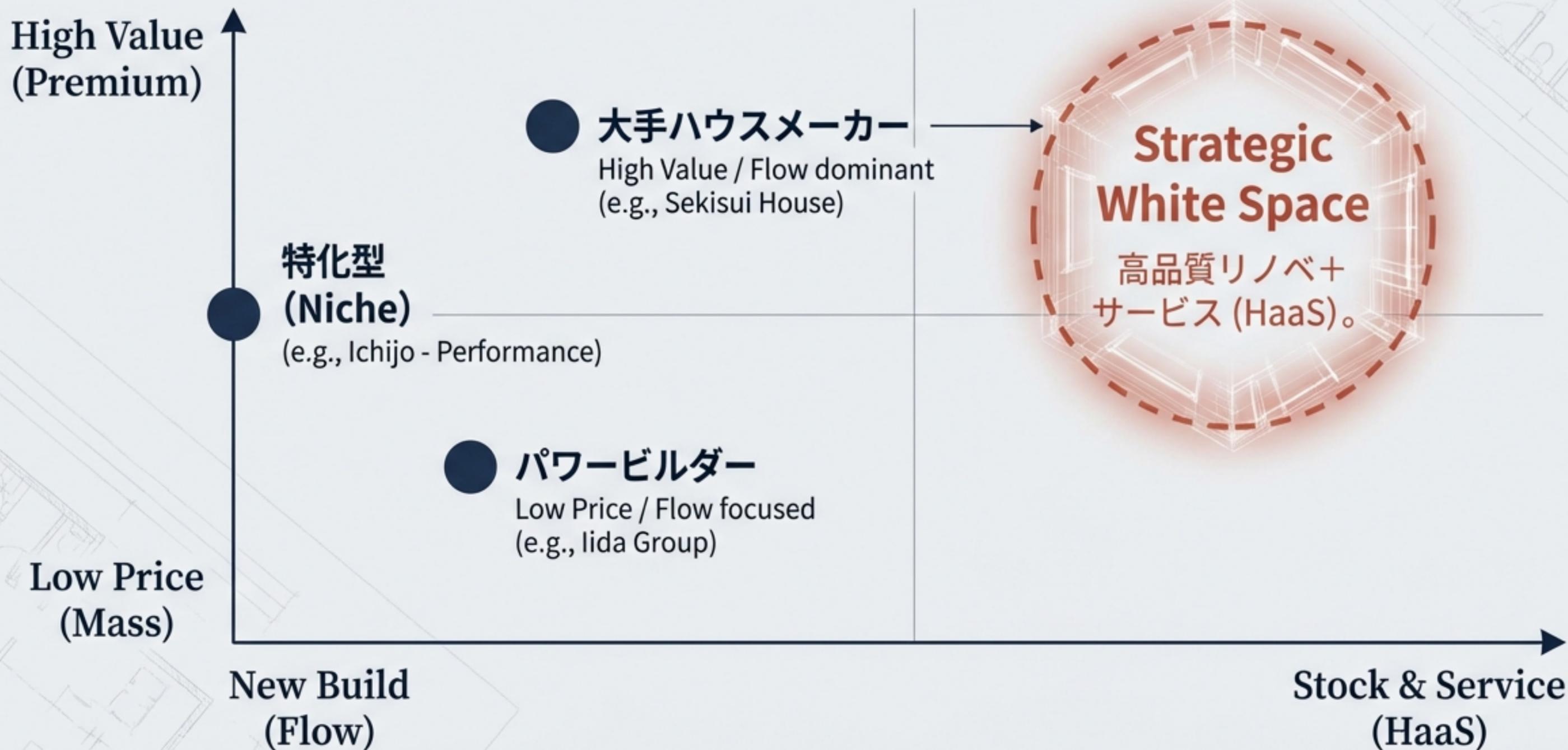
住宅のIoT化が進み、家が「健康と暮らしのOS」になる。

4 Housing Fluidity



コンパクトハウス&多拠点生活。住み替えの容易化。

「高性能ストック活用 × サービス化」の領域が、 各社が狙うべき戦略的空白地帯（ホワイトスペース）である



新築一本足打法の継続はリスクが高い。「ストック事業への本格シフト」と「DX」のハイブリッド戦略が最適解

Option A: **High Risk** New Build Specialization

Focus: High-end custom homes.
Cons: Shrinking market, fierce share war.



RECOMMENDED (推奨案)

Option B: Stock Shift + DX

Focus: Renovation/Resale + Productivity Revolution.

Rationale:

- 成長市場(ストック)への適合。
- DXによる労働力不足の解消。
- 政策との整合性。



High Hurdle

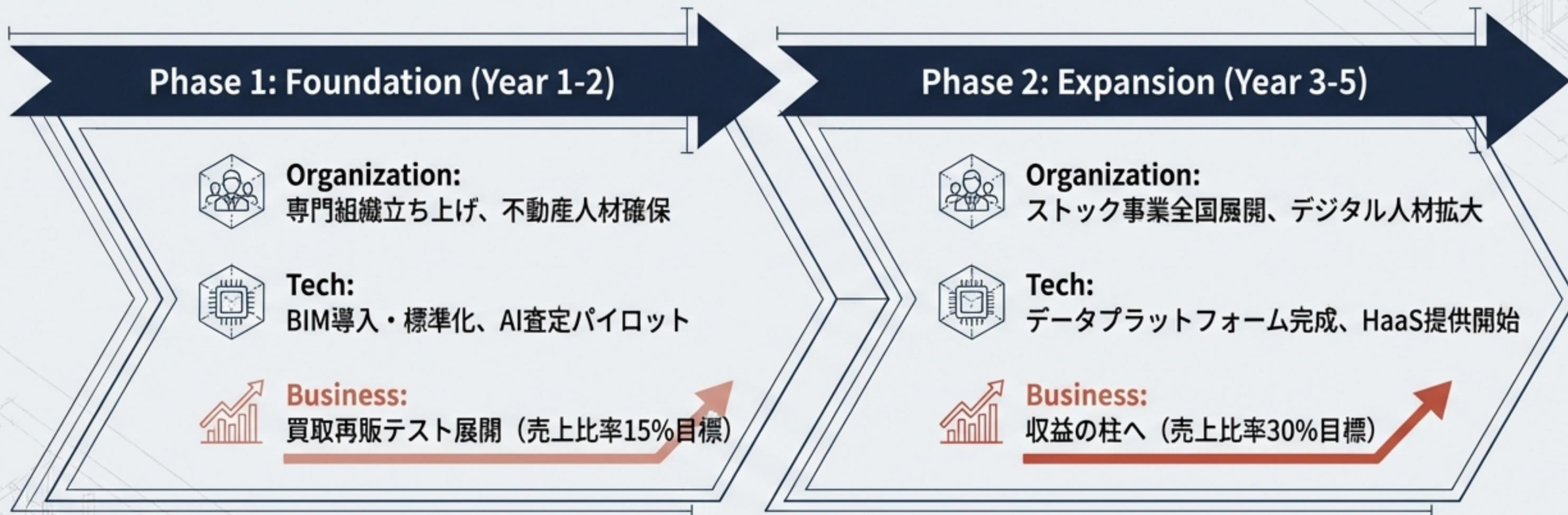
Option C: Pure Platformer

Focus: Pure HaaS/Data business.
Cons: Massive IT investment required.



推奨案: Option Bを中核に、DXで支えるハイブリッドモデル。

中期実行ロードマップ：今後5年を「基盤構築」と「事業拡大」の2フェーズで推進する



Key KPIs

Stock Revenue Ratio



BIM Adoption Rate



Design Time Reduction



変化は待ってくれない。過去の成功体験を捨て、データとストックを武器に「暮らしの産業」へと進化せよ

The Profile of a Winner (勝者の条件)



1. **Portfolio:** Stops obsessing over new starts; treats **Stock** as the “**Second Founding**” (第二の創業).



2. **Process:** Abandons labor-intensive methods for **Data/AI-driven precision**.



3. **Value:** Moves from selling “Boxes” to providing “**Life Platforms**” (暮らしのプラットフォーム).

労働力不足と市場縮小は「脅威」だが、早期に変革する企業にとっては、シェアを拡大する絶好の「機会」である。

Sustainable Growth through Structural Transformation.