

# 住まいと暮らしビジネス 成長戦略研究会

## テーマ

共創で『暮らし』に新たな価値を提供する  
～地域に必要とされる住まいと暮らし企業を目指して～

### POINT 01

地域No.1ビルダーや、  
人と仕事が集まる  
「地域に必要とされる企業」の  
成長戦略を経営者から  
直接聞くことができる

### POINT 02

地域連携、官民・産学連携、  
異業種コラボなど「共創」による  
成長・成功事例から  
自社の成長のヒントを学ぶ

### POINT 03

住宅建築分野における  
AIやIoTなど、先端技術や  
それらを活用する  
先進事例企業を視察できる

住まいと暮らしビジネス成長戦略研究会 テーマ設定の背景

# Background

新築着工数が減少し、建築コストが上昇し続ける厳しい住宅市場において  
「住まいと暮らし」企業はビジネスモデルの在り方を見直す必要がある

少子高齢化、人口減少、単身世帯の増加が進んでいく日本において、新築着工数の減少は確定的であり、住宅分野を取り巻く企業の経営環境は年々厳しくなっています。またデフレ経済からインフレ経済への転換に伴い、今後も建築資材や人件費の高騰、エネルギーコストなどの増加は避けられません。

住宅を建てれば売れる時代は終焉し、「所有よりも賃貸」、「新築よりも中古」、「超長期の50年住宅ローン」といった消費者ニーズや社会的価値観の変容を受けて、企業には「新築という住宅＝モノ」ではなく「暮らし＝コト」をキーワードにした新たな価値提供が求められています。まさに企業の貢献価値＝ミッションだけではなく、ビジネスモデルそのものを変えなければならぬ局面です。

建設資材物価指数の推移



2015年から比較して、資材価格は約1.5倍

2021年より原材料費の高騰やエネルギーコストの上昇等を背景に、急激な資材価格上昇が起こる

住まいと暮らしビジネス成長戦略研究会 3つの共創成長モデル

# Three models of Co-Creation growth

共創で「暮らし」に新たな価値を提供する

CASE

1



## 地域ワンストップ共創モデル

同業種・異業種を問わず自社バリューチェーンを広げる「共創」で、“地域ワンストップ”を実現し、自社ビジネスモデルを拡張させるモデル。同業種での地域連合経営やM&A・アライアンス戦略成功事例を研究します。

CASE

2



## 先端テクノロジー共創モデル

生成AIを代表する先端技術やDXツール、DXサービスを活用する「共創」で、生産性の向上にとどまらず新たな価値を生み出し、競争力を高めるモデル。先端技術活用事例やDX戦略による成長企業事例を研究します。

CASE

3



## 産学・官民連携共創モデル

地域に根差す企業として、各産業界・学術機関・自治体等と協力し、知識やリソースを共有する「共創」で、新しい技術やサービス、価値を開発するモデル。空き家問題、労働力不足など社会課題解決事例を研究します。

住まいと暮らし業界の課題と成功例

# Problem and Success case

## 新築住宅に依存・コスト増で苦しんでいる企業例

CASE

1



### 新築住宅販売数の大幅な低下

新築住宅の販売戸数が、外部環境に比例して大幅減少。抱える人員数は変わらないままで、利益圧迫の大きな原因に。

CASE

2



### 新築住宅部門への経営資源集中投下

建築資材、エネルギーコストの増加のみならず、人件費や外注費が高騰し、価格転嫁することができず、自社の収益を圧迫している。

CASE

3



### 単一事業のみで成長性が見えない

新築住宅部門視点での価値判断、新築を販売することが最優先となっており、顧客視点、全社視点での価値判断が出来ず、リフォーム、中古リノベーションなどの商品提案が不十分である。

## 共創の取組みにより業績好調な企業例

CASE

1



### 産学官連携で新たな事業を開発

地域に根差した企業として、大学、学術機関(学)や地域自治体(官)と連携し、PPP、PFI事業の推進、または非住宅大型木造事業など新たな事業で成長している。

CASE

2



### 異業種コラボ・同業種M&A

「暮らし」を軸に「ヘルスケア」、「福祉」、「衣」、「食」、「遊ぶ・楽しむ」など異業種コラボでライフスタイルを提案。またエリアワンストップサービスを目指し同業M&Aを推進している。

CASE

3

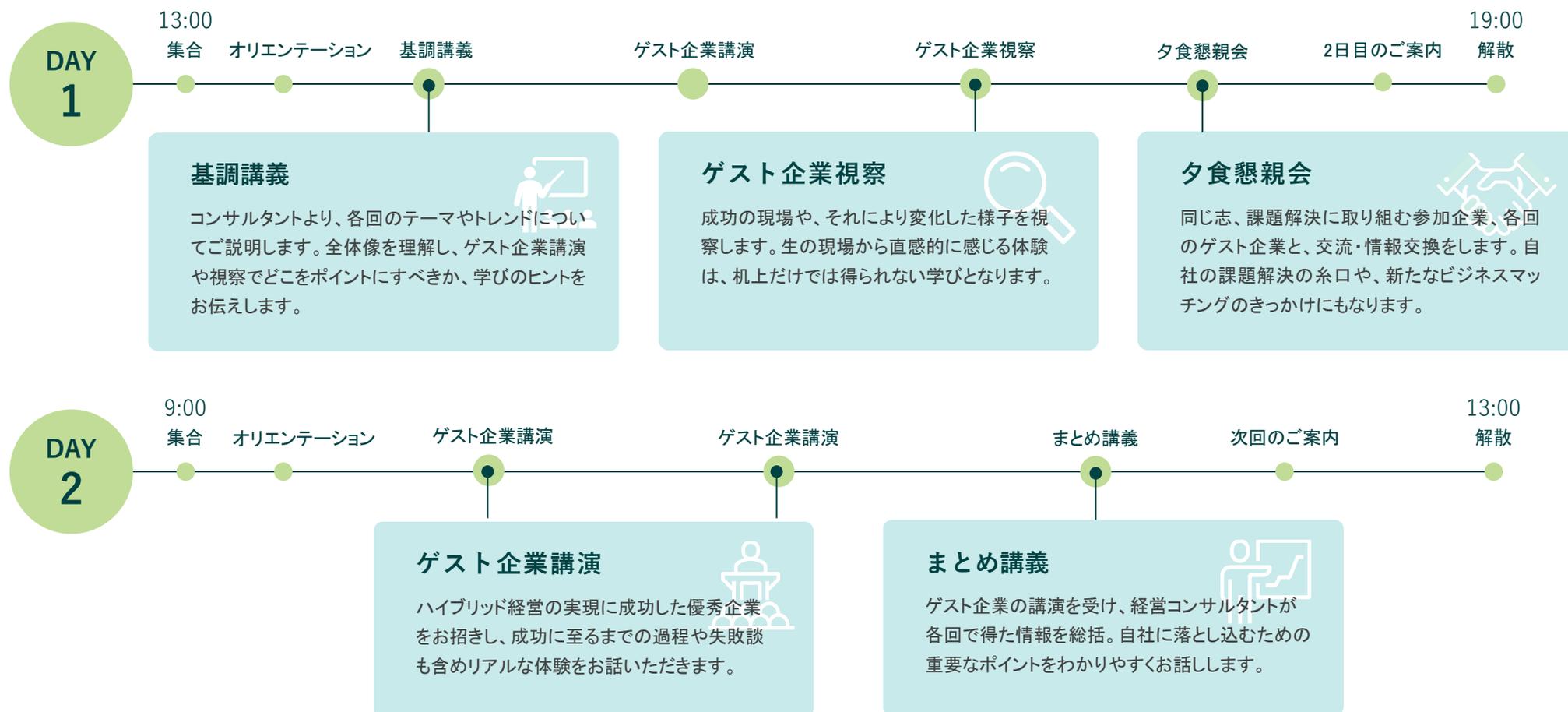


### AI・IOTなど先端技術で生産性UP

単なるIT化にとどまらず、人手不足、働き方改革法への対応、生産性向上対策として3Dプリンター技術や生成AIを用いた真のDXでビジネスモデルをアップデートしている。

## 住まいと暮らしビジネス成長戦略研究会 当日のスケジュール

## Schedule



※ スケジュールは概ねの目安で、運営上変更する場合がございます。予めご了承ください。

住まいと暮らしビジネス成長戦略研究会 ゲスト企業候補

# Guest Candidate

学んだ内容を自社で活用できる、中堅企業を中心としたゲストをお呼びします

## 01 地域密着ワンストップで成功している企業

地域のお客様のために、という理念のもと、住宅分野のみならず、地域の課題解決に繋がる事業を次々に展開。地域での認知度の向上・ブランド力の向上を実現し、地域社会にとって無くてはならない立ち位置を獲得している企業。

## 02 異業種コラボで差別化し暮らしに新たな価値を届ける企業

単なる「モノ＝住宅」を売るのではなく、「衣」、「食」、「福祉」、「遊ぶ・楽しむ」、「学ぶ」など異業種とのコラボレーションで「暮らし」を提案し、他社との差別化に成功している企業。

## 03 産学連携・官民連携など新たな事業で成功している企業

地方自治体や学術機関(大学・研究所)などとの共創でPPP(公民連携)やPFIなどによる事業領域を拡大。地域に必要とされる事業で地域創生(地方活性化)にも一躍を買っている街づくり企業。

## 04 業界課題を解決するDXサービスを有する企業

施工会社や職人との紙媒体での資料のやり取りや、属人化しており若手に共有されない現場のノウハウなど、生産性を低下させる原因となっている建設業界特有の様々な課題を解消するDXサービスを、開発・提供している企業。

## 05 同業M&Aによる地域連合戦略で成長している企業

経営者の高齢化、事業承継問題などから事業継続の手段として、同業M&Aを積極的に実施。地域に根差す企業として、グループ全社で地域の仕事をカバーし成長をしている企業。

## 06 パーパス(貢献価値)を提供することで収益性が高い企業

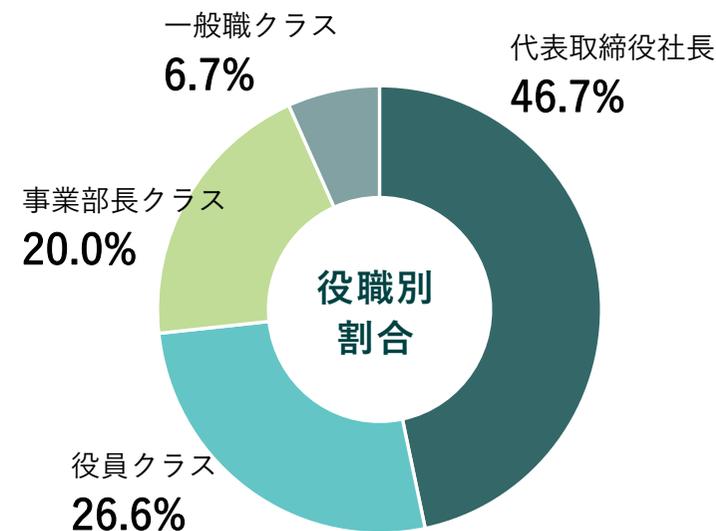
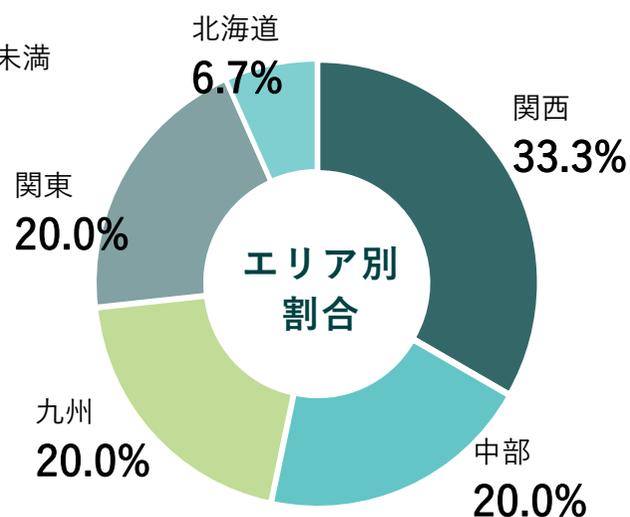
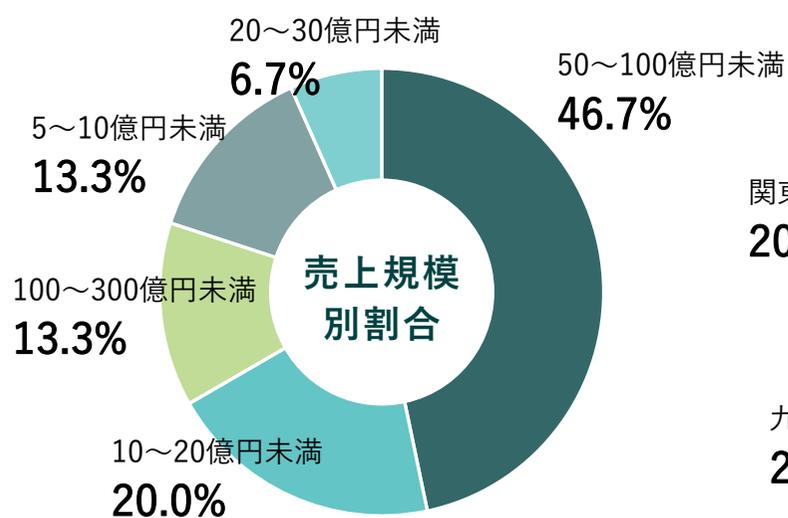
「自社の強み」と「既存顧客のニーズ」の掛け合わせによるビジネスモデルに留まることなく、さらに「社会的価値」を追求し、ビジネスモデルを昇華することで、社会に必要なサービスを生み出し、結果として売上・利益率が向上している企業。

住まいと暮らしビジネス成長戦略研究会 参加者属性

# Participant Attributes

## 同志と繋がる人脈形成

当研究会は、規模やエリアに関係なく、また経営層ではない方々にもご参加いただいております。同じ志を持つ「同志」として、ゲスト企業をはじめ、研究会に参加している他の企業との交流の場を設けています。研究会を通して繋がった他企業との情報・意見交換が知的好奇心を刺激し、ビジネスへのチャレンジ精神をかきたてます。そして自社の課題解決の糸口や新たなアプローチの発見のきっかけになります。



住まいと暮らしビジネス成長戦略研究会 参加者の声

# User's VOICE



**建設業**  
(本部長)

ここでしかない交流で、  
色々な情報交換ができました。

異業種の方や、共通の取引先を持つ会社の方とお話できました！様々な意見や情報を聞くことができ、非常に参考になりました。ゲスト企業の講義や視察だけでなく、他の参加者の方と交流する機会がとてもありがたいです。



**不動産業**  
(代表取締役社長)

実際の企業事例が聞ける  
有意義な時間です。

厳しい業界にあって、多角化しながら事業を拡大する企業の事例を聞いて、とても有意義な時間です。どの講義も興味深く、いつもあつという間に時間が過ぎます。内容はもちろん資料も分かりやすいので、助かっています。



**小売業**  
(営業所長)

一貫したテーマと  
視察先の選定が素晴らしいです。

毎回ごとにテーマが設定されており、それに合わせた講義内容やゲストなのがとても良いです。やはり現場を見られるのは、オンラインとは違うなと思います。



**建設業**  
(専務取締役)

経営者としての考え方が  
勉強できます。

まだまだ経営は素人ですが、様々な会社の取り組みを聞くたびにたくさんの学びがあります。特に面白いと思ったゲスト企業の取り組みを、どうにか現場サイドに負担がかからない体制で取り入れられないか考えています。

住まいと暮らしビジネス成長戦略研究会 リーダー紹介

# Leader Introduction

住まいと暮らしビジネス成長戦略研究会リーダー 濱 大輔

今期の当研究会では、「共創で『暮らし』に新たな価値を提供する」をテーマに、産学・官民連携事例や異業種コラボレーション、同業でのエリア連合戦略、AIなどの最先端技術による成長モデルなどを、ゲスト講義や視察から学んでいただきます。「わが社らしさ」と「わが社の貢献価値」を再定義し、従来のビジネスモデルにとらわれず、地域の豊かな暮らしを実現する「真に地域に必要とされる住まいと暮らし企業」を目指しましょう。

## Profile

上場総合建設会社での注文住宅営業、リフォーム営業、広報企画を経て、当社に入社。ハウスメーカーや建設会社の中長期ビジョン・中期経営計画の策定支援から働き方改革実現に向けた業務改善支援や現場支援組織立上支援、社内の教育体制を構築する企業内大学(アカデミー)設立の支援などを担当。「絵にかいた餅に終わらせない実務に直結するコンサルティング」をモットーに、クライアントの課題に真摯に対峙している。

こんな方はぜひ  
ご参加ください

- ✓ 中長期視点で会社の成長戦略を考えたい
- ✓ 住まいと暮らし領域で新たなビジネスモデルを模索している
- ✓ 住まいと暮らし企業とのアライアンスを模索している



住まいと暮らしビジネス成長戦略研究会 開催日程と申し込み要項

# Event dates and application requirements

## 開催日時

|     |       |             |   |             |
|-----|-------|-------------|---|-------------|
| 第1回 | 2025年 | 09月 29日 (月) | ・ | 09月 30日 (火) |
| 第2回 | 2025年 | 11月 11日 (火) | ・ | 11月 12日 (水) |
| 第3回 | 2026年 | 01月 27日 (火) | ・ | 01月 28日 (水) |
| 第4回 | 2026年 | 03月 18日 (水) | ・ | 03月 19日 (木) |
| 第5回 | 2026年 | 05月 28日 (木) | ・ | 05月 29日 (金) |
| 第6回 | 2026年 | 07月 16日 (木) | ・ | 07月 17日 (金) |

開催時間／1日目/午後開始・2日目/午前終了

※日程・開催時間等は変更になる場合がございます。予めご了承ください。

**FCC  
FORUM**  
ファーストコールカンパニーフォーラム

研究会参加者(全回参加の方のみ)には  
ファーストコールカンパニーフォーラムの  
視聴アカウント付き！

詳細は、弊社ホームページをご参照ください。

## 開催概要

受講対象

住宅、リフォーム、建設、不動産、建築資材や住設のメーカー・商社、エネルギー関連など住まいと暮らしに関わる企業の経営者・経営幹部など

定員

30名様

会費

お1名様(全6回通し)

**495,000円**(税込)

1名様追加料金(同一企業様) 1回/**66,000円**(税込) 全6回通し/**429,000円**(税込)

同一企業内であれば  
お申込みされた方以外の受講もOK！

- 【申込期限】 各研究会、開催日の1週間前までにお申込みください。  
※事情により、お申込みをお受けできない場合がございます。予めご了承ください。
- 【受講取消】
- お申込み期限日(第1回開催の1週間前、同一企業様からの追加お申込みの場合は各回開催の1週間前)までの取消につきましては全額返金いたします。
  - お申込み期限日の翌日からの取消につきましては代理受講をお願いいたします。代理受講が不可能の場合は以下の通り取消料を申し受けます。ご了承ください。
    - お申込み期限日の翌日から第1回開催日の前日  
(同一企業様からの追加お申込みの場合、各回開催日の前日)：会費の40%
    - 第1回開催日以降(同一企業様からの追加お申込みの場合、各回開催日当日以降)：会費の全額

お申込み

ホームページからお申込みください。詳細もこちらからご覧いただけます。

タナベ 住まいと暮らしビジネス成長戦略研究会



E-mail | [soken-lab@tanabeconsulting.co.jp](mailto:soken-lab@tanabeconsulting.co.jp)

※ 弊社ホームページの研究会参加要項に掲載されている研究会規約をお読みの上、お申込みください。研究会規約 <https://www.tanabeconsulting.co.jp/t/lab> ※研究会の会費には教材費、懇親会費を含みます。交通費・宿泊費は各自手配・ご負担いただけます。※お申込み受付後、ご請求書をお送りいたします。会費の前納をもってお申込みとさせていただきます。※状況により懇親会が実施できない場合がございます。予めご了承ください。※ご希望回のみ参加されるには、必ず他に1名さま以上の全回参加のお申込みが必要です。

【個人情報のお取り扱いについて】タナベコンサルティングでは個人情報の保護に努めております。詳細は弊社ホームページ上に記載の「プライバシーポリシー」(<https://www.tanabeconsulting.co.jp/t/policy.html>)をご覧ください。なお、ご記入いただいたお客様の個人情報は、上記のお申込みに関する確認・連絡、および弊社発行のメールマガジンや商品・サービスのご案内などをお送りする際に利用させていただきます。