

DXPの「勝手にDX」提案《概要版》

大和ハウス工業の「真のDX」提案

「住宅を売る」から「住生活プラットフォーム」へのルールチェンジ

株式会社DXパートナーズ

2026年2月5日



背景

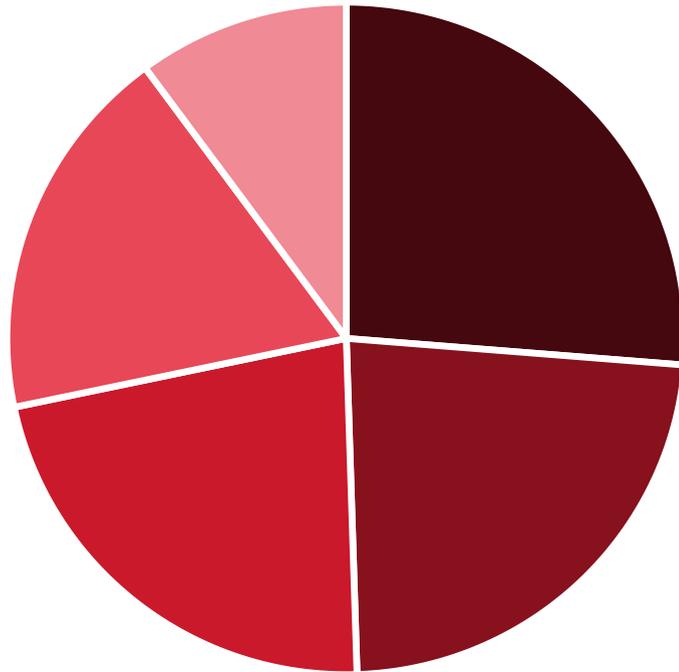
住宅産業の臨界点



人口減少、少子高齢化、デジタル技術の浸透により、大和ハウス工業が長年拠り所としてきた「アナログ時代の成功ルール」が根本から揺らいでいます。

第7次中期経営計画では売上高5兆5,000億円を目指していますが、戸建住宅事業は営業利益率が低迷し、競合他社に対する苦戦が鮮明になっています。

現状の事業構造



■ 事業施設 ■ 賃貸住宅 ■ 商業施設 ■ 戸建住宅 ■ マンション

課題の本質

戸建住宅事業は売上規模に比して利益率が低く、効率性の面で商業施設や事業施設に大きく劣後しています。

「建てて売る」モデルの限界は明らかであり、アナログな労働集約型プロセスが限界に達しています。



アナログ前提の判断

モノの所有がゴール

物理的な建物の引き渡しと所有権の移転が最終目的

断続的な顧客接点

引き渡し後は点検や有償メンテナンスのみ

リニアな成長

一棟分の投入で一棟分の売上、ネットワーク効果なし

現状維持の将来予測



3つの脅威

- Amazonのような「デジタル破壊者」による顧客接点の支配
- 新築市場縮小による激しい価格競争と構造的な利益率低下
- 生成AIによる「無選択型意思決定」への未対応

外部のAIエージェントにデータを供出するだけの企業は、ブランドを維持できなくなります。

☆ 提案

Daiwa Living-as-a-Service (D-LaaS)

「住宅を売る」ビジネスから、「最適化された住生活験を共創・提供する場」へのルールチェンジ

1

住宅OS

設備、エネルギー、ヘルスケアを統合

2

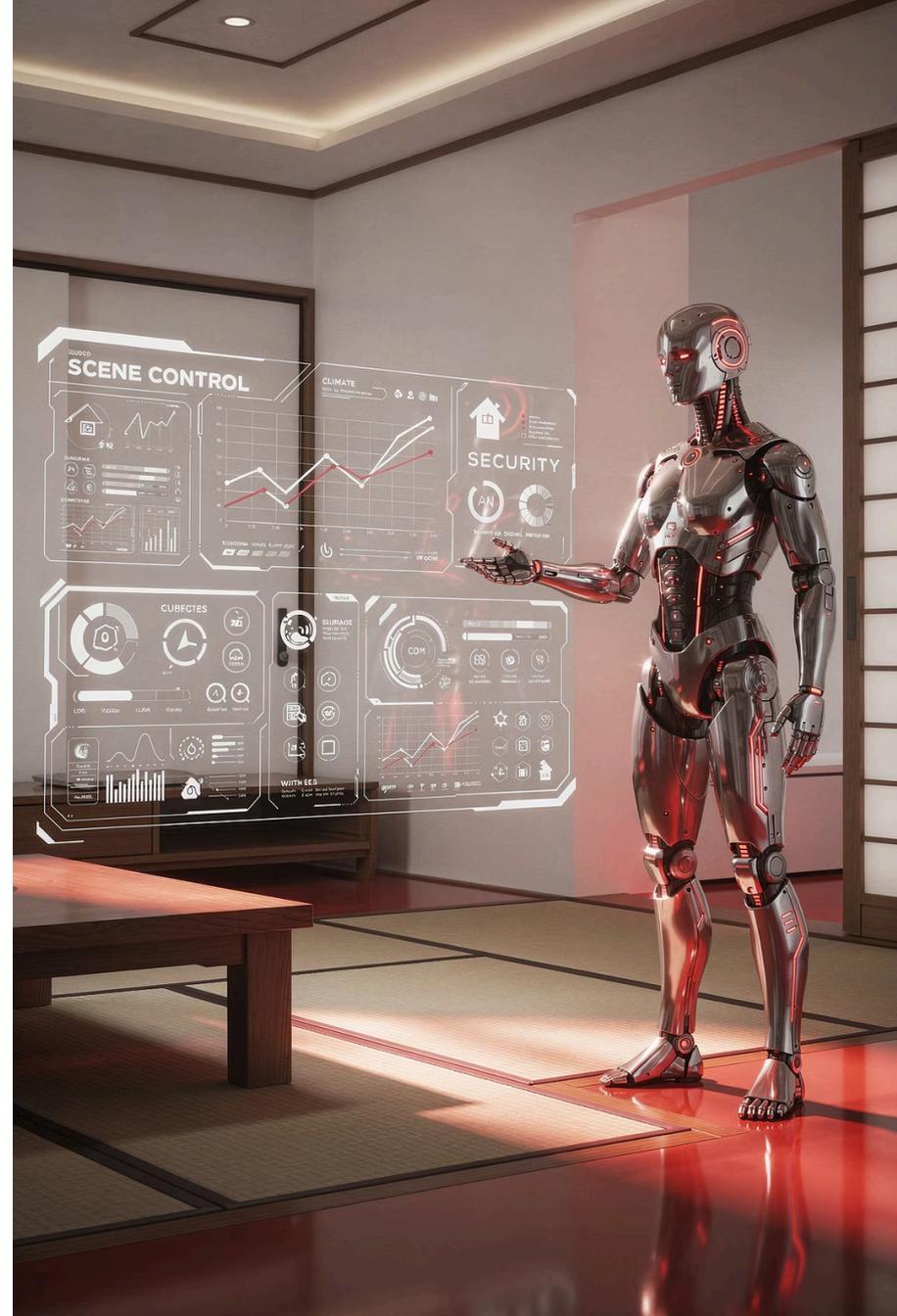
AIエージェント

意思決定コストのゼロ化

3

エコシステム

多様なサービス提供者が参画



デジタル時代のビジネスモデル



常時接続のAI Butler

住宅に組み込まれたセンサーとAIが顧客の状況を常に把握し、最適なタイミングでサービスを実行



ツインターボエンジン

入力データでリアルタイム最適化し、蓄積データで街全体を賢くする



ネットワーク効果

居住者が増えるほどサービス提供者が参画し、データが増えるほど精度が向上

競合比較と優位性

大和ハウスの強み

- 物理的な住宅製造権限
- 100万戸超のストック基盤
- 工業化住宅の標準化能力
- 物流・商業施設のノウハウ

Amazonは強力な顧客接点を持つが、物理的な住宅を構造から制御する権限はありません。

大和ハウスの優位性は、「ハードウェアの製造権限」と「生活OS」を統合できる点にあります。

AppleがiPhoneとiOSを統合したように、「住生活の垂直統合型プラットフォーム」を構築できます。

リスク管理

想定されるリスクと対策

成功体験という重力

既存の営業組織が月額数千円のサブスクリプションモデルを軽視する可能性

プライバシーと信頼

生活データ収集が「監視」と捉えられるリスク。高度なセキュリティとガバナンスが不可欠

ソフトウェア人材不足

AI・データサイエンス・UXデザインの専門家を経営の核に据える必要性



ルールチェンジャーになれ

「ゲームチェンジャーではなく、ルールチェンジャーになれ」

かつて石橋信男氏が「ミゼットハウス」で建築業界のルールを変えたように、今こそデジタルを前提とした新しい「住まいのルール」を発明する時です。

住宅を「売って終わりのモノ」ではなく、住む人の人生に寄り添い、データで価値を高め続ける「生きているプラットフォーム」として再定義してください。

退屈なDXはもう終わりにしましょう。世界を驚かせる「真のDX」への挑戦を、今、この瞬間から始めてください。