



DXPの「勝手にDX」提案《概要版》

# 飯田グループホールディングスへの「真のDX」提案

住宅販売から住まいのプラットフォームへ

株式会社DXパートナーズ

2026年2月1日

現状分析

# 業界トップの強みと課題



## 圧倒的な市場地位

年間約4万戸供給、売上収益1.46兆円を誇る日本最大級の戸建分譲住宅メーカーです。垂直統合型ビジネスモデルにより、シェアNo.1を維持しています。

しかし...

現在のモデルは「住宅の引き渡し」で完結する線形成長に依存しており、デジタル時代の非線形成長への転換が急務です。

# アナログビジネスモデルの限界

## 価格決定権の喪失

PropTech企業による情報の透明化で、土地仕入れノウハウの優位性が消失するリスク

## 成長の限界

人口減少市場で棟数増加に依存する線形モデルでは、長期的な利益率低迷が避けられません

## AIからの排除

生成AIエージェントが主導する購買プロセスから、デジタル接点を持たない企業は疎外されます



💡 ソリューション

# Residential Lifecycle Intelligence Platform (RLIP)

住宅を「デバイス」として捉え直し、居住開始後のデータから新たな価値を無限に生成し続けるプラットフォームビジネスへの転換を提案します。

# RLIPが提供する価値



## 資産価値の最適化

修繕履歴のデジタル化により、高いリセールバリューを保証します



## AIホームバトラー

生成AIエージェントが24時間、住まいの健康状態を見守ります



## 予兆検知と最適化

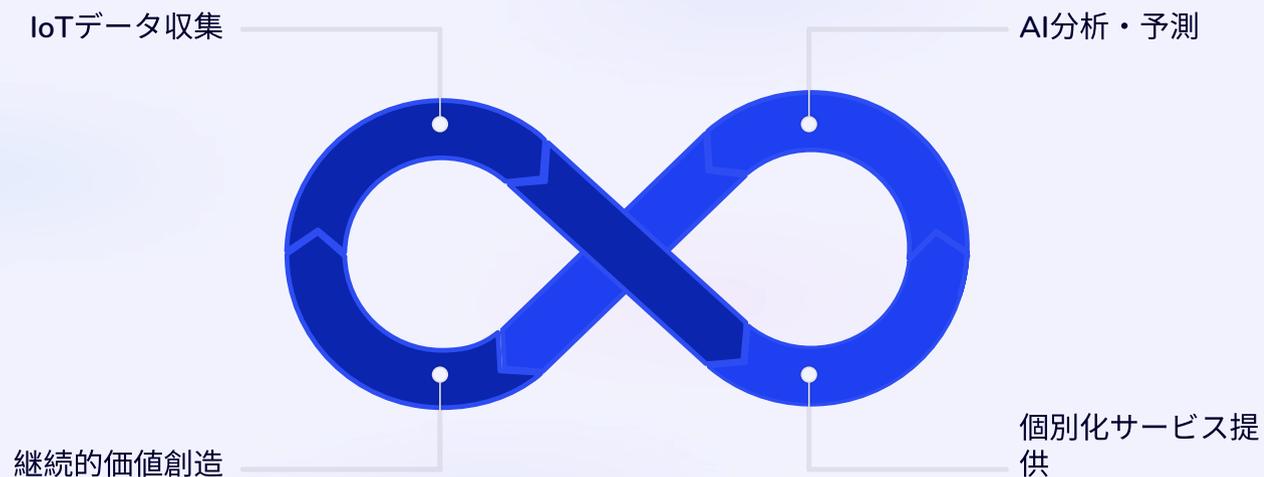
センサーデータで故障を事前に検知し、エネルギーコストを削減します



## シームレスな体験

アプリ一つで住まいのすべてが完結する、パーソナライズされた顧客体験

# プラットフォームの仕組み



## ツインターボ価値創造エンジン

住宅に標準装備したIoTセンサーとBIMデータを統合し、AIが住宅の健康状態をリアルタイムで診断。最適なタイミングで最適なサービスを提案します。

# ネットワーク効果による成長

ユーザー増加  
年間4万戸の供給で急速に拡大

価値向上  
全ユーザーが恩恵を受ける



データ蓄積

住まいのビッグデータが精緻化

AI精度向上

提案の質が継続的に改善

パートナー参加

高品質なサービス提供者が集結

# 飯田グループ特有の競争優位性

## 圧倒的なオーナー基盤

年間4万戸の供給量により、数年で数十万世帯の「常に繋がる顧客」を創出。ネットワーク効果のクリティカルマスを他社が真似できないスピードで突破できます。

## 川上から川下までのデータ独占

土地仕入れから設計、施工、販売、居住データまでを垂直統合で保有。データの断絶がなく、AI学習に最適な純度の高い教師データを生成できます。

## 物理的ハードウェアの支配力

住宅を自ら設計・施工しているため、IoTデバイスをOSの一部としてネイティブに組み込み可能。住宅の構造と連動した深いレベルでのデータ取得と制御を実現します。

# 線形から非線形成長への転換

3

収益の柱

住宅販売、サブスク料、手数料

∞

成長の可能性

住生活全体から継続収益

## 新しい収益構造

- 住宅販売時の初期収益
- オーナーからの月額システム利用料
- パートナー企業からの送客・成約手数料
- データ利活用による付加価値

住宅の「販売数」という物理的制約から解放され、オーナーの住生活全体の支出から継続的に収益を得る、非線形で高収益な成長を実現します。



# ルールチェンジャーへの跳躍

「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」

住宅は引き渡して終わりではありません。引き渡しこそが、顧客との一生涯の価値共創の始まりです。生成AIを顧客の人生に寄り添う「執事」としてプラットフォームの核に据え、住宅産業を「アナログな箱売り」から「デジタルな体験・価値共創」へと導くことが、次の100年もリーディングカンパニーであり続けるための唯一の道です。