



住まいと暮らしビジネス成長戦略研究会

テーマ

今だからこそ住宅産業を徹底研究！
住まいと暮らしの
高収益ビジネスモデルを追求する

POINT 01

住宅産業を取り巻く
テーマに沿った
ゲスト企業(経営者)の
講義と視察

POINT 02

ゲスト企業・会員同士との
共創による
新たな価値創造の場

POINT 03

専門コンサルタントによる
学びのポイントの整理と
自社戦略への落とし込

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

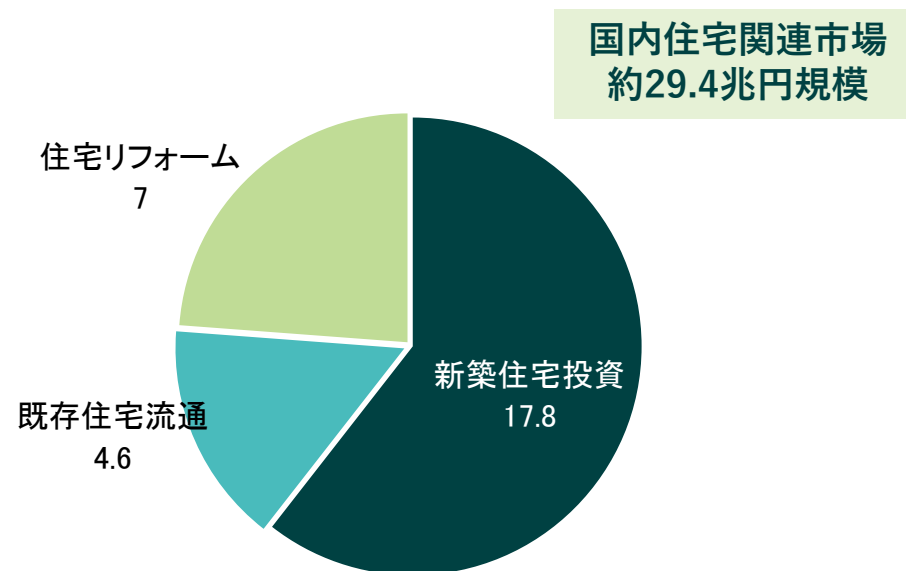
Background

インフレ経済×AI時代 30兆円規模の住宅建築市場で生き残るため
「住まいと暮らし」企業は高収益ビジネスモデルを追求する必要がある

国内の住宅関連市場は、新築住宅投資が約17.8兆円、既存住宅流通が約4.6兆円、住宅リフォームが約7.0兆円、合計30兆円規模に達します。人口減少を背景に「縮小産業」と言われていますが、市場規模から考えれば、地域の資産(住宅・街並み)と生活基盤を支える「巨大産業」であると言えます。地域の住まいと暮らし関連企業には、住環境の質を高めつつ、空き家・防災・省エネ等の課題を“価値”に転換し、地域経済を持続・活性化させる中核的役割が期待されています。

一方で、建築資材・エネルギー価格の高止まりや人件費上昇などのインフレ環境、人手不足と技能継承、脱炭素(省エネ基準強化)や防災・レジリエンス対応、円安・観光回復によるインバウンド需要の再拡大、富裕層の体験・滞在型消費の伸長、そして生成AIを含むDXの加速など、従来型の発想だけでは収益確保が難しい局面を迎えています。

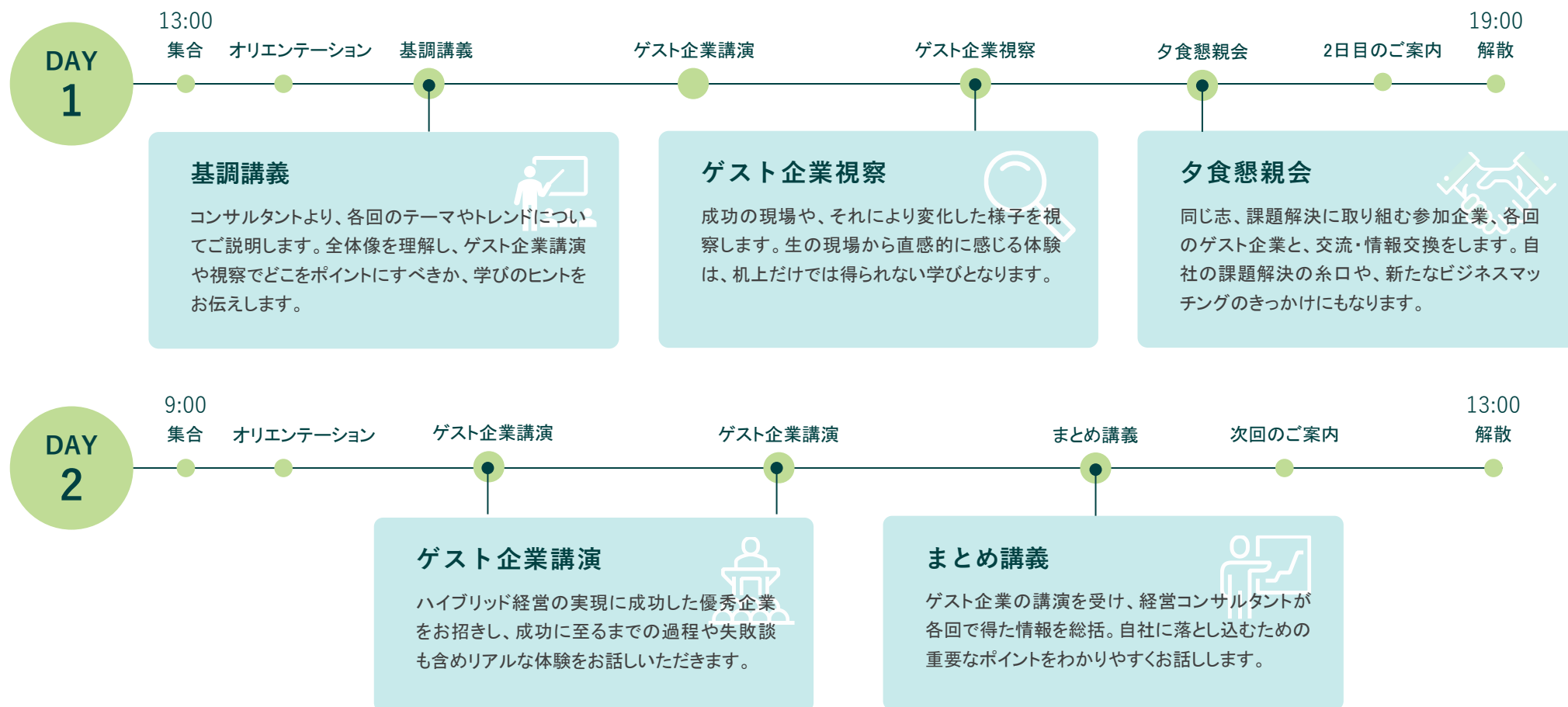
国内住宅関連市場の内訳 (兆円)



※出典:国土交通省「建設投資見通し」「政策チェックアップ評価書」

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

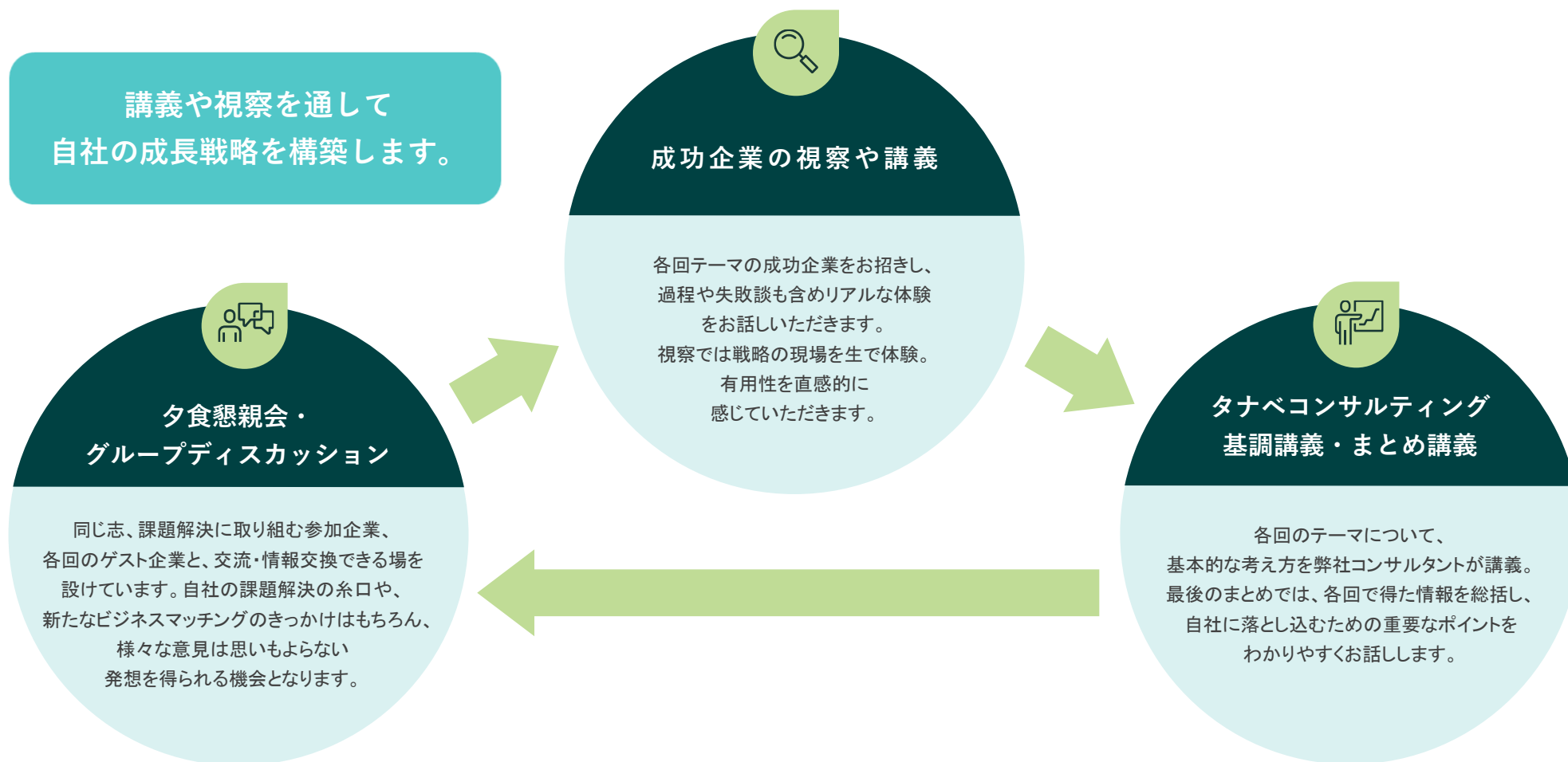
Schedule



※ 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 学びのサイクル

Learning Cycle



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 富裕層・インバウンド マーケットを攻略している企業

富裕層向け住宅や別荘を軸に高付加価値提案を展開。多言語対応や体験価値を高めるサービス設計で高単価需要を獲得し、富裕層やインバウンド顧客の需要を取り込む企業。

02 新しいライフスタイル・価値観 への適応で成長している企業

多拠点生活など、多様化する働き方・家族観・住まい方に合わせ、商品・サービスを柔軟に再設計。共感される価値提案で新規需要の創出や継続収益モデルの確立に取り組み、成長している企業。

03 モノづくりからコトづくりへの 転換で高収益を実現する企業

単なる「モノ＝住宅」を売るのではなく、「その空間での体験価値」の視点からビジネスモデルを設計し、設計・施工に加え、運用までワンストップでの収益化を目指すことで、高収益ビジネスモデルを構築している企業。

04 地域の社会課題を事業化し 事業拡大している企業

空き家・防災・子育て・高齢化など住まいと暮らしに関する地域課題をビジネスに転換。自治体・学術機関(大学・研究所)・地域と連携しながら地域に必要とされる課題を事業で解決し、領域拡大しながら、地域創生(地方活性化)も貢献している企業。

05 高収益を支える組織・人財戦略 で成功している企業

付加価値の源泉を「人」と定義し、わが社の理念や戦略に沿った一貫した人財戦略を展開。高付加価値や高収益を生み出す組織の仕組みや育成の仕組み化を進め、高収益な構造を有している企業。

06 新たな価値を創造するテクノロジー・DX戦略を推進する企業

テクノロジーを「効率化の道具」ではなく、新たな価値を生む仕組みとして位置付け、既存事業の品質向上や新たなサービスの体験価値を高めるDX戦略を推進している企業。

住まいと暮らしビジネス成長戦略研究会 過去視察先

Past Company Inspection

01 株式会社巻組



講演テーマ:調整中

02 タカマツハウス株式会社



タカマツハウスの成長戦略について

03 株式会社ミナモト建築工房



半径2kmの小さなSNS戦略

04 株式会社WORK SMILE LABO

私たちの働き方を、これからのスタンダードに。
WORK SMILE LABO

中小企業流
採用・デジタル化・働き方改革
実践事例紹介

05 合同会社ポルト



衰退地域における貢献価値の再構築戦略とは

06 株式会社クロスティホールディングス



M&Aを組み込んだグループビジョン実現のポイント

※ 今期の視察・講演先ではありません

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、いつもあっ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。

各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。

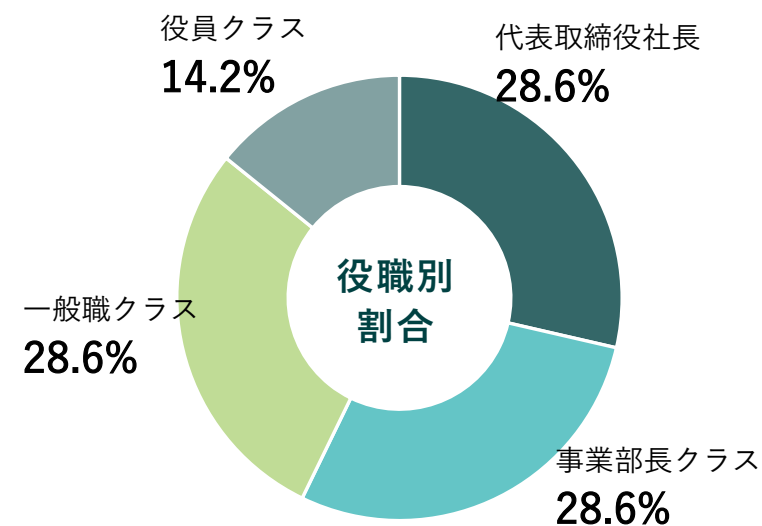
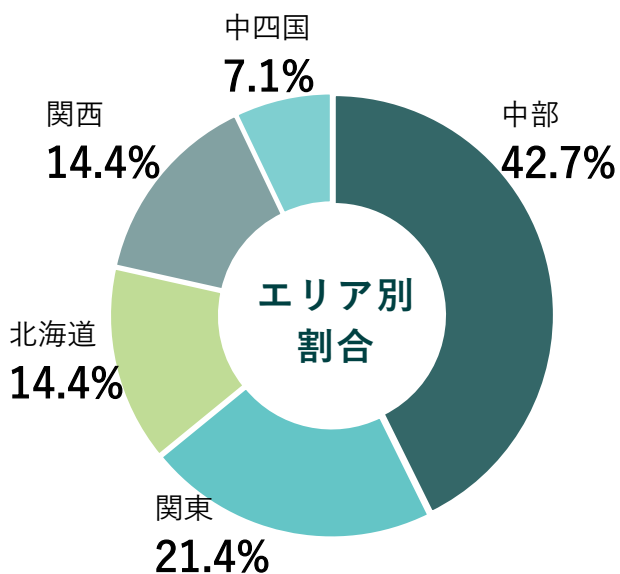
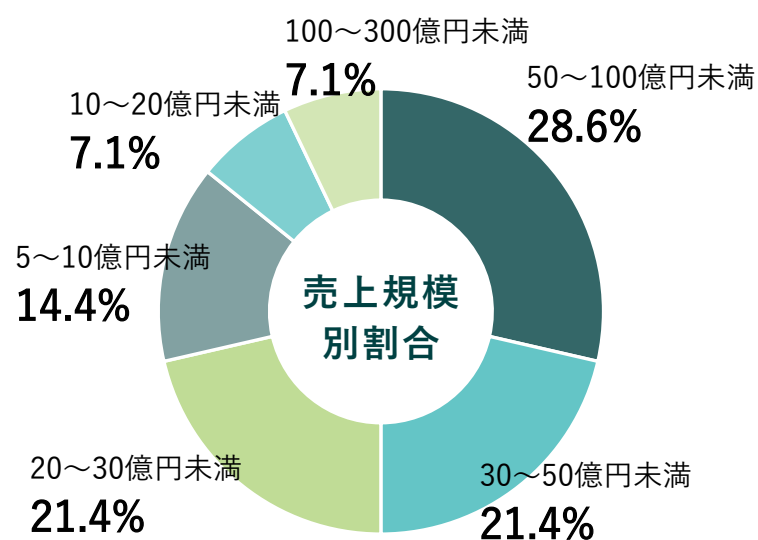
まだまだ経営は素人ですが、様々な会社の取り組みを聞くたびにたくさんの学びがあります。特に面白いと思ったゲスト企業の取り組みを、どうにか現場サイドに負担がかからない体制で取り入れられないか考えています。

住まいと暮らしビジネス成長戦略研究会 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 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、「住まいと暮らしの高収益ビジネスモデルを追求する」をテーマに、成功企業の事例や視察から学び、インフレ×AI時代に自社で実装可能な高収益ビジネスモデルの確立につなげていただきます。国内市場約30兆円規模ともいわれる「住まいと暮らし・住宅関連市場」において住宅を建てるだけでなく、住まう人や地域の暮らしを創造する「住まいと暮らし企業」として高収益なビジネスモデルへ変革し、真に必要とされる企業を共に目指しましょう。

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

- ✓ 住宅産業を研究し高収益ビジネスモデルの成功事例を学びたい
- ✓ 縮小市場での生き残り方、成長企業のノウハウを学びたい
- ✓ 他社事例などを実装可能な形で自社に落とし込みたい



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	2026年	09月 24日 (木)	・	09月 25日 (金)
第2回	2026年	12月 07日 (月)	・	12月 08日 (火)
第3回	2027年	01月 27日 (水)	・	01月 28日 (木)
第4回	2027年	03月 23日 (火)	・	03月 24日 (水)
第5回	2027年	05月 20日 (木)	・	05月 21日 (金)
第6回	2027年	07月 20日 (火)	・	07月 21日 (水)

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。

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サミットの
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。

※ 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。

開催概要

受講対象

建設業、住まいと暮らしのBtoC事業へ新規参入を狙う企業、ライフスタイル関連企業の経営者、経営幹部(役員、事業部長)、後継経営者など

定員

30名様

会費

お1人様(全6回通し)

561,000円(税込)

1名様追加料金(同一企業様) 1回/77,000円(税込) 全6回通し/495,000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 住まい研究会



E-mail | soken-lab@tanabeconsulting.co.jp