



大阪本社エントランス

- 本社所在地：大阪府大阪市阿倍野区阿倍野筋1丁目1番43号 あべのハルカス33F
- 事業概要：住宅製造ソリューション事業（ヒンシツ監査サービス/データ&アナリティクスサービス/学習環境プラットフォームサービス）
- 常時使用する従業員：70名
(2025年8月時点)
- 現在の売上高：12億円
(2025年7月期)
- 法人番号：4130001034179
- Web：https://nextstage-group.com/

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役社長
小村 直克

「建築技術×IT」で地域の“つくる”をソリューションする

クレーム産業と言われる23兆円市場の住宅業界において、住宅事業者の製造課題の解決と、消費者が安心して購入できる健全な業界環境を創り上げます。SNSの普及によるユーザーの要求レベル上昇の裏側には、つくり手側の技術者・技能者のスキル不足や高齢化による製造リソースの脆弱化が深刻な状況にあります。今後は新築だけでなく、空き家対策を含む既存住宅の利活用の促進によるリノベーションやリフォーム市場にもメスを入れ、住宅事業者の品質向上及び生産性向上の具現化、そしてユーザーが可視化した安心な住宅の取得の実現に貢献し、社会から必要とされる企業づくりに精進してまいります。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

弊社は、現在のヒンシツ監査サービスを成長ドライバーとし、新築及び既築市場に対し、toBからtoCへのサービス展開を視野に入れ推進いたします。また、それによって得られる全国の施工過程のファクトデータをビックデータ化し、AI技術を含むアナリティクス技術の革新による様々なデータサービスの拡大、また学習環境事業の強化、そして製造に特化したインテグレーション事業への挑戦など、2035年7月期で100億の売り上げを実現します。

課題

- ・第三者ヒンシツ監査業務を委託する、地域の建築士の発掘
- ・内製化しているIT開発におけるエンジニアリソースの獲得
- ・toCサービス訴求のためのマーケティング戦略及びM&A戦略
- ・上場企業として、事業の蓋然性や事業ドメインを含むIR対策
- ・サービス管理における社内基幹システムの再構築
- ・施工専門会社におけるインテグレーションサービス構築のためのサプライチェーンの形成

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ・第三者ヒンシツ監査サービスのシェア拡大（新築市場）
※toC向け、セカンドオピニオンサービスの強化
- ・RePLI 施工ナビアプリの普及（リフォーム向け）
※戸建およびマンションリフォーム市場
- ・アナリティクスサービス（QualiZクラウド）を利活用した、技術・技能のスコア化
- ・評価連動型の学習環境プラットフォームサービス
- ・住宅事業者のアンバンドル化に向けた、施工専門会社のインテグレーションチェーンサービス

実施体制

- ・全国の施工過程を評価する認定監査士体制を、400名規模から1,000名規模へ2.5倍に拡充
- ・エリア制から事業部体制への転換
- ・カスタマー部隊の拡充と、toC向けコンシェルジュ体制の構築
- ・新たな基幹システムに連動したサービス実施管理部門の設置
- ・IT部門に併設する、サービスサポートチームの発足
- ・インテグレーションサービスを主管する建築技術チームの発足

※本宣言は企業自身はその責任において売上高100億円を目指して、自社の取組を進める旨を宣言するものです

売上高100億円実現の姿と取組み

未来に実現する姿：「良質な住宅を供給するため、“つくる”に特化した業界の新しい製造スタンダードを創り上げる」

弊社が実現していく仕組みとしては、技術・技能／知見・経験／システム／人材の4つのカテゴリーから本質的なソリューションサービスを拡充させ、それを総合請負業化した業界構造をアンバンドル化に導き、施工専門会社としての分業構造から企業価値を促進させ、品質の高い安定した住宅供給をネットワークさせていくことを目指していきます。それによって、技術・技能者の評価による適切な対価の還元や優秀な担い手の活性化などにも寄与し、これまでの根深い業界課題の解決にも貢献してまいります。

具体的方策として、第三者ヒンシツ監査サービスを成長ドライバーとし、toCへの認知強化とともに現在6,000棟/年の実施ペースを2.5倍の15,000棟/年に拡大させ、住宅事業者毎に施工プロセスの可視化から蓄積するファクトデータをアナリティクス技術（当社クラウドQualiZ：クオリツ他）により定量的スコア化に転換させ、また属人化する施工管理への技術マニュアル等の提供など、製造改善に役立つ有益なデータサービス強化から、導入企業数を2,000社まで拡大いたします。さらにはクロスセル対策として、導き出された「ヒト・モノ」への定量的評価からレコメンド機能による適切な学習環境を提供し、個社別の学習プログラムとeラーニング、またオリジナルテストなどを備えたメディア&学習プラットフォーム（当社のアプリ：ACRO5）の普及も同時に加速させていきます。

100億企業への最終の成長ドライバーは、このような4つのソリューションをパッケージとした施工専門会社のチェーン化（インテグレーション事業）を全国に展開していき、販売や設計に尖った地域の企業とのマッチングを中心に新たな仕組みを活性化してまいります。

