



DXPの「どうするDX」《概要版》

一般機械・産業機械製造業のDX革命

2026年、業界は「アナログ前提」から「デジタル前提」への不可逆的な転換点に立っています。生成AIとエージェントAIが、ビジネスの根本原理を書き換える時代が到来しました。

株式会社DXパートナーズ

2026年1月18日



第1章

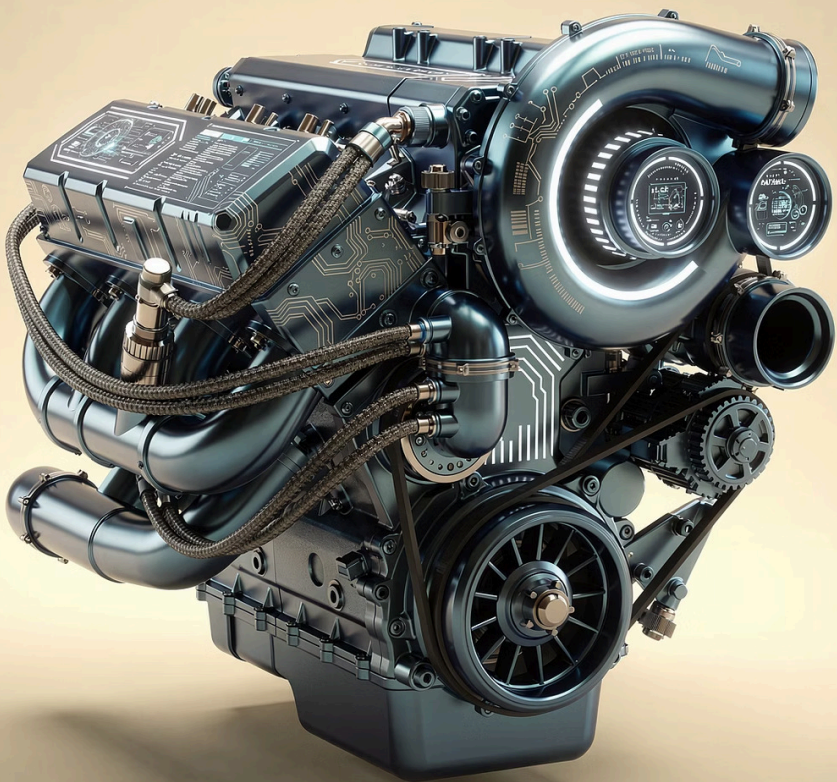
パラダイムシフト： 「デジタル前提」への転換

アナログ前提の世界

モノ(ハードウェア)の所有が価値の中心。データは塊でバッチ処理され、成長は販売台数に比例するリニアなモデル。

デジタル前提の世界

コト(利用・体験)へ価値がシフト。データは常時接続され、ネットワーク効果による指数関数的な成長を実現。



コア概念

ツインターボ顧客価値創造エンジン

ターボチャージャー1

高速・高頻度・高成功率

生成AIとソフトウェアで製品開発と生産準備を圧倒的な速度で回転させます。NCプログラムの自動生成や設計の自動化が実現。

ターボチャージャー2

ノンリニア・ネットワーク効果

プラットフォーム上で顧客とサプライヤーが増えるほど、データが蓄積され価値が指数関数的に増大する仕組み。



AI革命

無選択型意思決定の衝撃



情報収集

AIエージェントが自動的にデータを収集・分析



仮説構築

複数の選択肢を生成し検証を実行



最適解提示

人間は「承認」のみで意思決定完了

従来の「空・雨・傘」ロジックをAIが全て実行。人間の役割は最終承認のみとなり、調達・製造プロセスが劇的に変化します。

B2B取引の革命: Agent-to-Agent Commerce

従来の調達

担当者がカタログを比較し、価格と納期を検討してサプライヤーを選定

1

人間の役割

「承認しますか?」という通知に答えるのみ

2

3

2026年以降

購買AIエージェントが世界中のサプライヤー情報を瞬時に分析し最適発注先を選択

- ❑ **重要:** AIエージェントはブランドや営業の熱意ではなく、API経由で取得できるデータの正確性で判断します。自社情報がAI可読形式でなければ、市場から「不可視」となります。

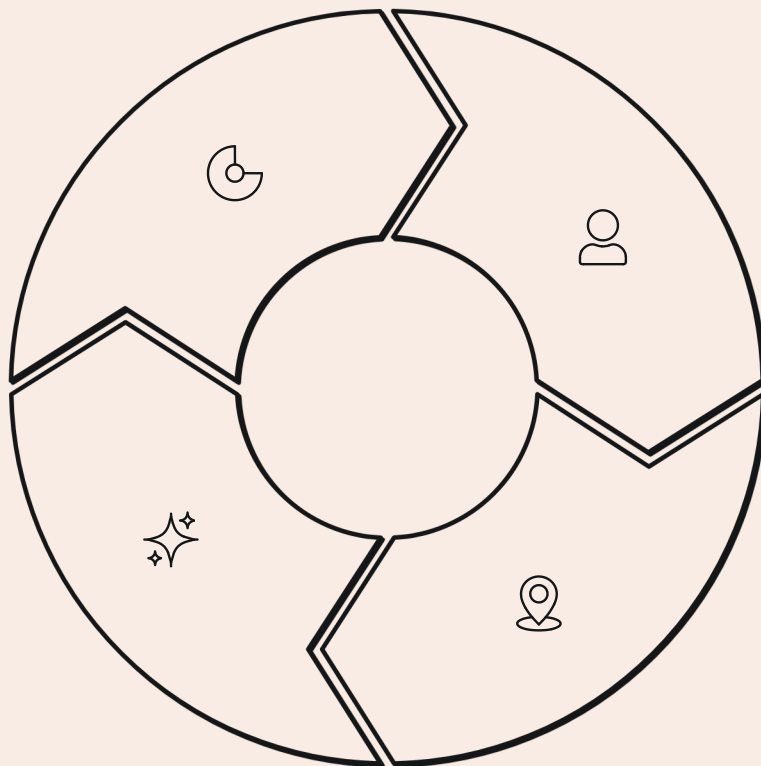
DXPの4C理論による分析

Core(コア)

独自の加工アルゴリズム、デジタルツイン、熟練技能のAIモデル化

Contents

最適化された加工プログラム、ダウンタイムゼロの体験価値



Container

顧客属性(熟練度、製造対象)に応じたパーソナライズ

Context(場)

工場環境、温度、振動など稼働状況全体のデジタル化

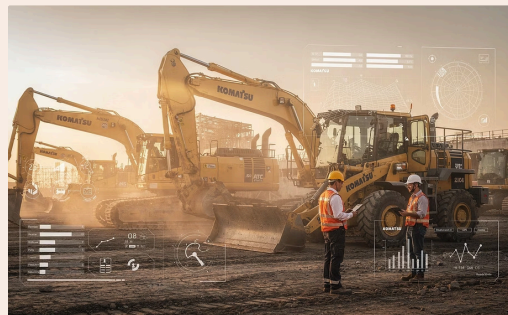
☆ ベストプラクティス

先進企業のロールモデル



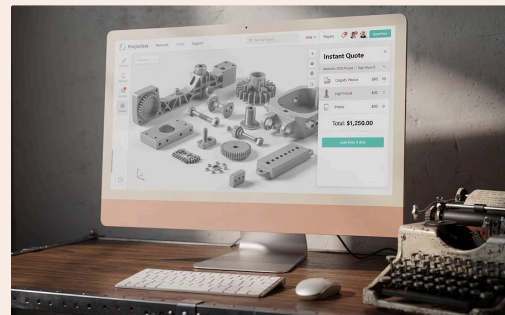
Siemens

産業用AIオペレーティングシステムを構築。NVIDIAと提携し、Xceleratorプラットフォームでエコシステムを創出。



コマツ

Earthbrainで建設現場全体をデジタルツイン化。建機販売から「現場最適化サービス」へ転換。



ミスミ(meviy)

3D CADアップロードで即座に価格・納期提示。見積もり交渉プロセスを完全廃止した無選択型調達。



DMG森精機

MX戦略で工程集約と自動化を推進。テクノロジーサイクルで加工ノウハウをソフトウェア化。



労働力不足と2025年の崖

16兆円

経済損失

2024年度の労働力不足による日本国内の経済損失額

40%

AI化率

2028年までにAI自律エージェントが担うインタラクションの割合

置換される職種

- データ入力業務
- 定型的な調達業務
- 基本的な生産管理

進化する職種

- AIエージェント監督者
- 承認・最終判断者
- 創造的なCore作成者

2026-2030

将来予測： エージェンティック・インダ ストリー



A2Aコマースの一般化

機械が自ら摩耗を検知し、サプライヤーAIと直接交渉して部品発注。APIなしでは取引不可能に。



「場」を巡る覇権争い

ハードウェアは相対的に価値低下。OSやエコシステムが価値の源泉となり、業界標準を巡る競争が激化。



ジェネレーティブ製造

要件定義入力のみでAIが最適形状を設計し、製造可能な工場を探し出し、自律的に製造・納品を完了。



経営層への5つの戦略的提言

1	マインドセット転換 「機械を売る」から「顧客の成功を実現する」へ。KPIを接続台数・データ収集量・リカーリング収益比率へシフト。
2	Coreのデジタル資産化 競争力の源泉を再定義し、暗黙知を徹底的にデジタル化。生成AIが扱える形式(API、モデル)に変換。
3	ツインターボ実装 社内に生成AIコパイロット全面導入。プラットフォーム構築または有力エコシステムへの参画で成長加速。
4	無選択型IF構築 顧客との接点を「選ばせる」から「承認させる」へ。顧客AIエージェントに摩擦ゼロで価値提供できるAPI対応。
5	組織の再編 AIフルエンシー教育を徹底。人間は創造的Core作成と最終承認に特化し、実行プロセスをAIに委譲。

2026年、機械製造業は「鉄」を売る産業から「知能」と「場」を提供する産業へ。デジタル前提の新ルールで、指数関数的成長を手にする好機が到来しています。