



DXPの「勝手にDX」提案《概要版》

# サンリオのDX戦略提 案

キャラクターライセンスから生成AI共創エコシステムへの  
「ルールチェンジ」

株式会社DXパートナーズ

2026年1月11日



## 第1章

# 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

### ゲームチェンジ(戦術)

既存のビジネスルールを前提とした改善。デジタルツールの導入や業務効率化に留まる。一時的な業績向上は可能だが、破壊的イノベーションには脆弱。

### ルールチェンジ(戦略)

ビジネスの前提そのものを「デジタル前提」「生成AI前提」として再定義。新しいルールを自ら発明する戦略レベルの変革。

現状分析

## サンリオの輝かしい成功と隠れた課題

518億円

営業利益

2025年3月期、前期比92.2%増  
の過去最高益を達成

1兆円

時価総額

「第二の創業」以降、V字回復  
を遂げ市場評価が急上昇

450+

キャラクターIP

ハローキティ、シナモロール、  
クロミなど豊富なIP資産

292万人

会員数

「Sanrio+」アプリの登録会員  
数、顧客データ活用が進展

しかし、これらの成功は既存のアナログなビジネスモデルを極限まで最適化した結果です。



# アナログ前提のビジネスモデル

## リニアな価値創造

サンリオがIPを制作し、商品を製造し、顧客に届ける一方通行のプロセス。顧客は受動的な消費者に留まる。

## ネットワーク効果の欠如

ファンが商品を購入しても、他のファンにとっての価値は上がらない。規模の経済は働くが、ネットワーク経済は働かない。

## リニアな成長の限界

売上を2倍にするには、概ね2倍のリソースが必要。人的・物理的制約に依存した成長モデル。

# 現状維持の3つのリスク



## レッドオーシャンでの消耗戦

Roblox、Fortnite、VTuberなど「インタラクティブで無限に生成される」競合に対し、「静的で供給量が有限な」コンテンツは徐々にシェアを奪われる。



## 生成AIによる創造の民主化

誰でも「プロ級のかawaiiキャラクター」を生成できる時代。Charaforio でAIを禁止する姿勢は、創造の爆発から取り残されるリスク。



## デジタル破壊者の出現

AIでパーソナライズされたキャラクターをリアルタイム生成し、オンデマンドで届けるプラットフォームが出現すれば、既存モデルは競争力を失う。

✧ 提案

# Sanrio Infinite

## 生成AI駆動型共創エコシステム

「キャラクターの提供者」から、「世界で一番かわいいを共創する場の提供者」へ



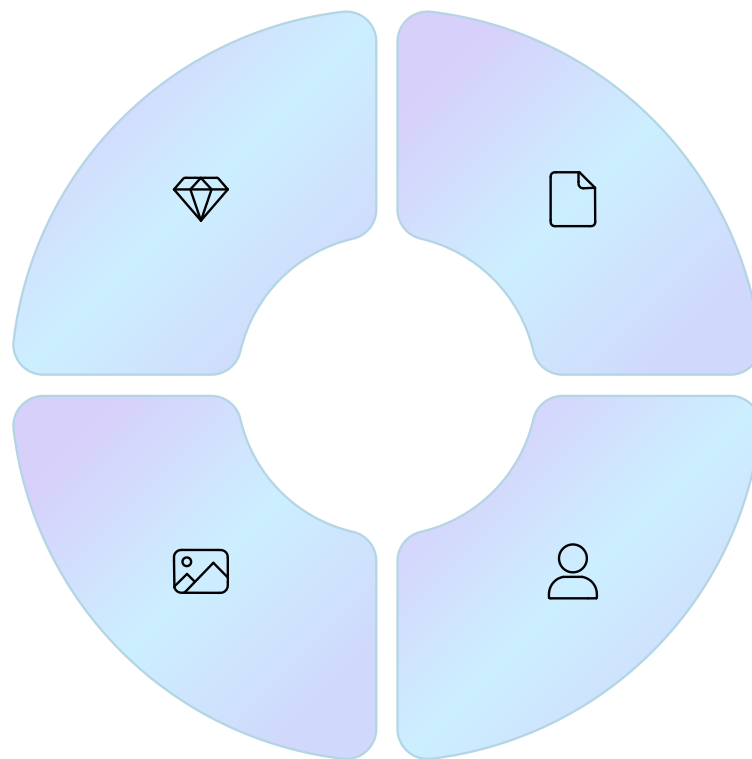
# 4C理論に基づく新モデル

## Core(コア)

サンリオが提供する「公式AIモデル (Sanrio AI Core)」。60年間蓄積したデザイナーアーカイブを学習させた独自の基盤モデル。

## Contents(コンテンツ)

コンテキストに基づき生成される世界に一つだけのイラスト、メッセージ、動画、3Dアバター。



## Context(コンテキスト)

ファン一人ひとりの状況や文脈。「私の誕生日のために」「落ち込んでいる私を励ますために」など。

## Container(コンテナ)

ファン自身(Sanrio+ IDを持つユーザー)。クリエイターであり、コンシューマーでもあるプロシューマー。

# プラットフォームの価値と仕組み

## 公式性と安心感

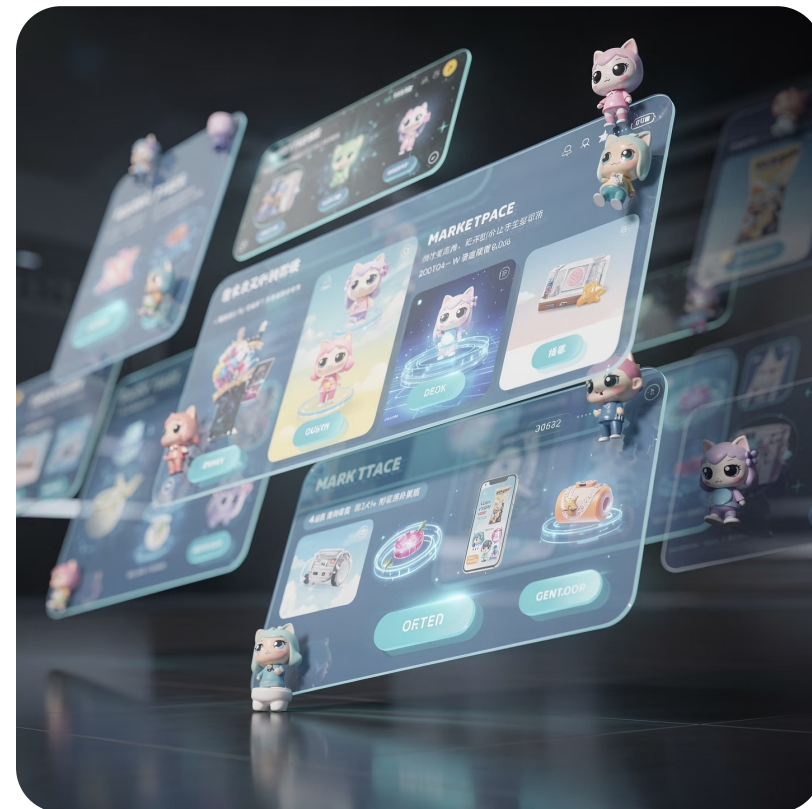
サンリオが認めた「正統なKawaii」を、誰でも安全に生成・利用できる環境。暴力的・性的表現を排除するガードレールを実装。

## 無限の供給

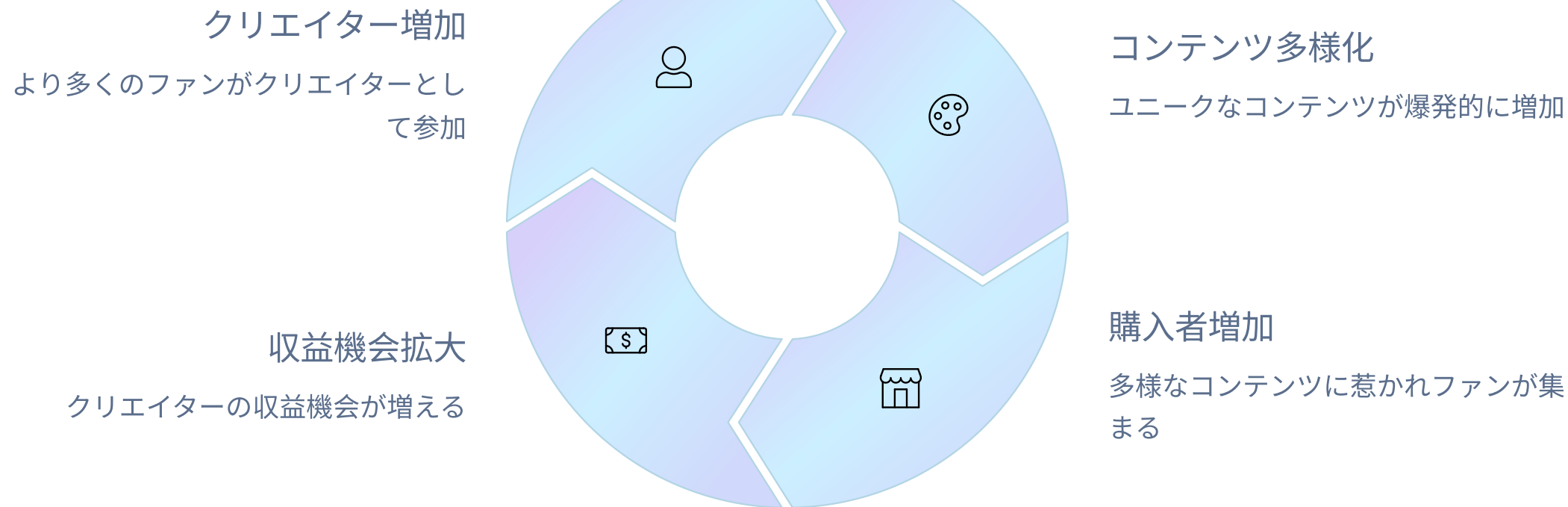
物理的な店舗や在庫の制約を受けず、ロングテールを含むあらゆる「好き」に対応したコンテンツが入手可能。

## Create-to-Earn経済圏

ファン・クリエイターが生成したコンテンツを販売し、収益を得られる仕組み。ファン活動が経済活動になる。



# ノンリニアな成長を実現する2つのネットワーク効果



従来のリニアモデルと異なり、コンテンツの供給能力はAIとファンによって無限に拡張。サンリオ本体のリソースを増やさずに、売上と利益を指数関数的に伸ばすことが可能。



# 経営層へのメッセージ

「著作権を守る会社」から、「創造性を解き放ち、収益化させる会社」へ。



## IPという魂に、生成AIというエンジンを搭載

世界中のファンの情熱を燃料とすれば、サンリオは物理的な制約を超えて無限に拡大する「宇宙」になります。



## Be a Rule Changer

過去の成功を守るのではなく、未来の創造を支配してください。デジタルネイティブ世代に最高の道具と遊び場を提供する時です。

これこそが、「サンリオ時間」を3,000億時間へと爆発的に伸ばし、時価総額数兆円企業へと飛躍するための「ルールチェンジ」です。