

DXPの「勝手にDX」提案《概要版》

# ヨネックス株式会社における「真のデジタルトランスフォーメーション」

ルールチェンジャーへの進化に向けた戦略提言報告書

株式会社DXパートナーズ（DXP）が「DXの科学」®に基づき、ヨネックスの主力事業「バドミントン用品事業」を対象に作成した「勝手にDX」提案です。

株式会社DXパートナーズ

2026年3月5日



# 序論：デジタル変革の科学的アプローチ

## 「ゲームチェンジ」vs「ルールチェンジ」

多くのDXは既存業務をデジタルで効率化する「ゲームチェンジ」に留まっています。DXPが提唱する「DXの科学」®が定義する真の変革とは、事業が成立する前提そのものをデジタルを前提に再定義する「ルールチェンジ」でなければなりません。

## ヨネックスへの提言

本報告書は、バドミントン世界シェアNo.1のヨネックスが「デジタル破壊者」の脅威を乗り越え、ノンリニア（非線形）な成長を遂げるための戦略的提言です。単なる「スマート製品の導入」や「ECの強化」ではなく、素材科学と製造技術という圧倒的な「コア」をデジタルな「場」で再構成し、「バドミントン・アスリート・エコシステム」を創出することを提案します。

# ヨネックスの現状分析：圧倒的な強さと潜在リスク

**1,380.0**

連結売上高  
(FY2025/3)

前年比18.8%増、過去最高  
を更新

**61%**

バドミントン事業比  
率

850億円、前年比17.0%増

**66.5%**

自己資本比率

極めて健全な財務基盤

**約...**

海外売上比率

アジア市場が成長を牽引

ヨネックスの強みは、新潟県の自社工場を中心とした「高精度なモノづくり」にあります。ナノテクノロジー素材「Namd」や独自形状理論「ISOMETRIC」は、プロからアマチュアまで幅広い層に支持される使用価値の源泉です。



# 現在のバドミントン事業：アナログ前提の4つの限界

1

## モノの所有と一回性の取引

「ラケットを売る」ことがゴールであり、販売した瞬間に顧客との直接的な接点が断たれる「売り切り型」モデルです。

2

## リニアな価値創造

顧客の問題に対し、物理的な製品改良で応えるという直線的なプロセス（自然吸気型エンジン）に依存しています。

3

## ネットワーク効果の不在

ユーザーが増えても、既存ユーザーのラケット性能が自動的に向上したり、新たな価値が創出される仕組みが存在しません。

4

## データ活用の限界

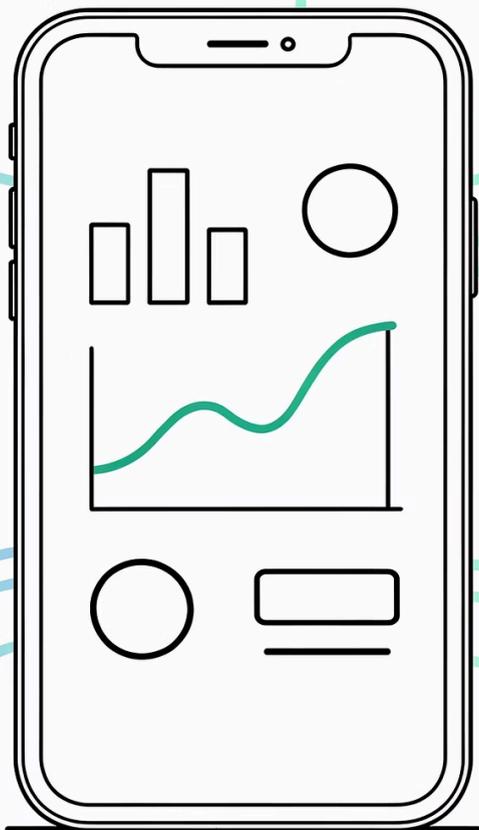
社内業務のデジタル化（SmartDB等）は進んでいますが、顧客の「プレー体験」そのものをデータとして収集・価値化するには至っていません。

# アナログ時代のビジネスモデルキャンバス



このモデルは「アナログ時代の、アナログを前提にしたビジネス」であり、デジタル破壊者が台頭する現代においては、その限界が露呈しつつあります。

# 現状維持のリスク：ルールチェンジなき未来



## ● デジタル破壊者による「場」の支配

SwingVisionやWingfieldなどのAIプラットフォームが「上達とコミュニティという体験」を提供し始めています。ヨネックスは顧客接点を失い、AIが指定するスペックに従うだけの「下請け製造ベンダー」へと陥るリスクがあります。

## ● コモディティ化の罠

素材技術による差別化は物理的限界に近づきつつあります。競合がデジタル技術で同等性能を安価に提供し始めた場合、価格競争というレッドオーシャンに引きずり込まれ、高い収益性は維持できなくなります。

## ● 生成AIによる「無選択型」への移行

生成AI時代には、顧客は「AI執事」の推薦に従うようになります。ヨネックスがこのAI執事に選ばれるためのデータ戦略を持たなければ、どれほど優れたラケットを作っても顧客の選択肢にすら入らない「透明な存在」になってしまいます。

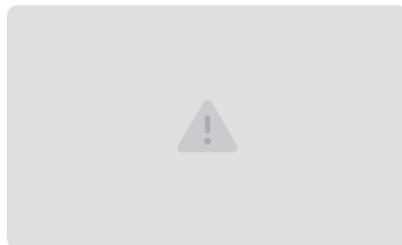
# ルールチェンジの提案: Yonex Global Performance Cloud (YGPC)

ヨネックスが目指すべきは、物理的なラケット製造の枠組みを超え、アスリートの成長プロセスそのものをデジタル上で統合・加速させるプラットフォーム提供者への転換です。ラケットを「売って終わり」の製品から、「常にデータを発信し、顧客とヨネックスを繋ぎ、成長を共創するインターフェース」へと再定義します。



## 繋がるラケット

全製品に内蔵・後付け可能な超小型センサーが、スイング軌道・ヘッドスピード・インパクト角度をリアルタイムで送信します。



## AIコーチングエンジン

蓄積されたスイングデータとPrecision Scanデータを生成AIで統合・解析し、個々のユーザーに最適化された「成長ロードマップ」を提示します。



## グローバル・コミュニティ

世界中の同レベルのライバルとのバーチャル対戦体験、プロコーチによるデジタル添削、共通目標を持つグローバルコミュニティへの所属感を提供します。

# デジタル時代のビジネスモデルキャンバス（主要要素）

## 事業者の役割転換

「スポーツ用品メーカー」から「アスリートの可能性を最大化するソフトウェア&データ企業」へ拡張します。

## 顧客価値の多層化

体験価値（AIリアルタイム解析）、共感価値（グローバルコミュニティ所属）、交換価値（月額数百円でプロ級解析）の三層で提供します。

## 収益モデルの転換

月額サブスクリプション、データ駆動型DTCによるカスタムラケット直販、プロコーチとのレベニューシェア、匿名化健康データのライセンス料へと多様化します。

## 収集データと価値変換

スイング軌道・ヘッドスピード・心拍数・コート移動データ等を収集し、「今のあなたには手首の返しが足りない」「このラケットは重すぎる」「怪我リスクが高い動作」として変換します。

# 科学的理論による深掘り：4C理論とツインターボエンジン

## DXPの4C理論



### コア (Core)

カーボン繊維技術・Precision Scanデータ。デジタルの場で加工される「楽譜」



### コンテナ (Container)

個々の顧客。体格・年齢・プレー歴によって受け取る価値の形が変わる



### コンテキスト (Context)

「コートでプレー中」「自宅で振り返り」「店舗でラケット選び」という状況



### コンテンツ (Contents)

生成AIが3Cを掛け合わせて瞬時に生成する「あなただけのコーチングアドバイス」

## ツインターボエンジン

**ターボ1 (高速・高頻度)**：ソフトウェアを通じて、問題発見から解決策提供までのサイクルを圧倒的に速めます。「3年に1度のモデルチェンジ」から「毎週の機能アップデート」へ進化します。

**ターボ2 (ネットワーク効果)**：利用者が増えるほど全体の知見が深まり、一人当たりの享受価値が高まります。世界中のスイングデータが蓄積されることで、初心者もトッププロのデータに基づく最適指導を受けられます。

これにより、競合他社が追随不可能な「データの堀 (Moat)」を構築し、レッドオーシャンの中に自らのブルーオーシャンを創り出します。

## 比較評価：デジタル破壊者とロールモデル



### SwingVision / Wingfield（類似事例・競合）

スマホ解析AIの先駆者。既存のラケットブランドを介さず顧客と繋がっています。**ヨネックスの優位性**：Precision Scanによるハードウェアの物理的カスタマイズまでをデジタルで完結させられる点は、ソフトウェア企業には不可能な領域です。



### Nike（ロールモデル）

Nike Run ClubやSNKRSアプリを通じて、モノからコミュニティへとルールを変えた成功者。**ヨネックスの優位性**：バドミントンは極めて専門性の高いスポーツであり、75年以上の「打球の科学」というコア・アセットが最強の教師データとなります。



### DBS銀行（指定ロールモデル）

「Live more, Bank less」を掲げ、自らをソフトウェア企業と定義し直した変革の模範。**ヨネックスへの示唆**：自社製造拠点を持つため、デジタル上のパーソナライズ注文を中間マージンなしで物理製品に変換できる「低コスト構造」と「顧客体験」のループを内包できます。

# 既存アセットの「デジタル前提」への進化

1

## Precision Scan

**現在:** 店舗でラケット選びを助ける便利な道具

**進化後:** 全世界のラケット個体差をクラウドに集積するIoTゲートウェイ。「道具とプレーの因果関係」を科学的に証明できる世界唯一のデータ資産へ

2

## ナノ素材「Namd」

**現在:** しなりと復元力を高める物理素材

**進化後:** 素材自体の歪みを電気信号として捉えるセンサー機能を付加。ラケットのフレーム自体が「データの発生源」となり、アスリートの「神経系の一部」へ昇華

3

## トップ選手ネットワーク

**現在:** 広告塔としてのスポンサー契約選手

**進化後:** プレーデータを「完璧なスイングの楽譜 (Core)」としてデジタル化。一般ユーザーがAIを通じてプロとの差分 (Gap) を埋める練習メニューを受け取れる

- ❑ 想定リスクと対策: カニバリゼーション (収益源をサブスクリプションへ移行しLTVを最大化)、データプライバシー (厳格なガバナンスと便益の明示)、組織の抵抗 (タイニーチームによるスモールスタートと成功事例の早期創出)

# ネットワーク効果：ノンリニアな価値増大の数理モデル

## ネットワーク効果の定式化

ユーザー数  $N$  が2倍 ( $2N$ ) になったとき：

- 顧客同士の繋がりの可能性： $N^2 \rightarrow (2N)^2 = 4N^2$  (4倍に増大)
- 収集されるデータの価値：**指数関数的に増大**

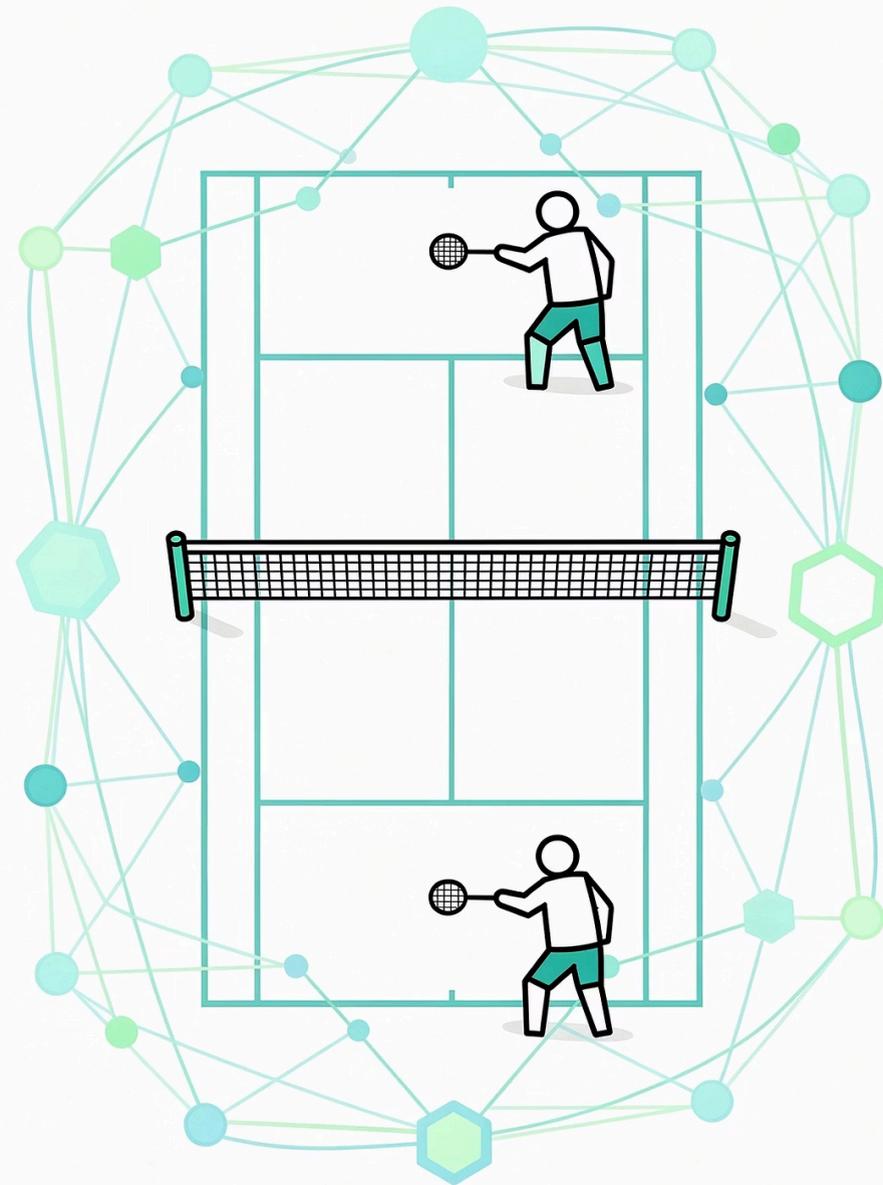
YGPCを導入し、ユーザー同士およびデータ同士の繋がりを設計した場合、顧客価値は直線的な増加ではなく**二乗曲線**を描いて増幅し、圧倒的な参入障壁を形成します。

## ダブルハーヴェストループ

**直接的ネットワーク効果**：ユーザー数が増えるほど、対戦マッチングの質が向上し、コミュニティの活気が増します。

**間接的（データ）ネットワーク効果**：データが増えるほどAIの推薦精度が上がり、全てのユーザーの「上達率」が高まります。

この「ダブルハーヴェストループ」により、物理的なモノの製造限界に縛られず、限界費用が逡減しながら収益が爆発的に拡大する**ノンリニアな成長**が実現します。



## 経営層へのメッセージ：未来を自ら創る覚悟

「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。高品質なラケットを作るゲームで勝ち続けるのではなく、バドミントンというスポーツの歴史そのものを、デジタルを前提に書き換える時が来た。」

### 「ジェフならどうする？」を自問せよ

アマゾンのジェフ・ベゾスなら、世界中のバドミントンコートにカメラとセンサーを配置し、全てのプレイヤーの「もっと上手になりたい」という願望をデータで科学的に解決する場を自ら創り出しましょう。

### 市場規模のノンリニアな拡大

ラケットを「売る」発想を捨て、「パフォーマンスを向上させるサービスを提供する」発想に切り替えた瞬間、ヨネックスの市場は数千億円規模の「モノの市場」から、数兆円規模の「スポーツ・ヘルスケア・データの市場」へとノンリニアに拡大します。

### 「出来るか、出来ないか」ではない

Precision Scanという既存アセット、Namdという素材技術、世界シェアNo.1というブランド力があれば、ヨネックスにしか成し得ない「真のDX」です。「やるか、やらないか」だけです。



# 生成AIという最強の執事：次の一手

生成AIの登場により、顧客はもはや「どのラケットが良いか」で悩む必要はなくなります。ヨネックスが提供する「AI執事」が、ユーザーの昨日のプレーデータに基づき、「今日のあなたにはこのストリングテンションが最適です。ショップに予約しておきました」と告げる世界を、他社に先んじて創らなければなりません。

## Step 1: スモールスタート

タイニーチーム（小さな専門組織）を設立し、YGPCのプロトタイプをアジア主要市場でテスト展開します。

## Step 2: データ蓄積とAI強化

Precision Scanデータとスイングデータを統合し、AIコーチングエンジンの精度を継続的に向上させます。

## Step 3: グローバル展開

ネットワーク効果が臨界点を越えた段階で、全世界への展開を加速。スポーツ・ヘルスケア・データ市場のリーダーへと進化します。

ヨネックスが、デジタル時代のスポーツのルールを自ら定義し、世界中のアスリートを「未だ見ぬ高み」へと導くリーダーであり続けることを強く期待します。

本提案についてご質問等ございましたら、[株式会社DXパートナーズ公式サイト](#)よりお問い合わせください。