



DXPの「どうするDX」《概要版》

事業用サービス・レンタル業のDX

デジタル技術と生成AIが業界構造を根本から変革しています。2026年1月版レポート。

株式会社DXパートナーズ

2026年1月25日

📈 調査概要

「どうするDX」レポートとは

調査対象

日本の主要産業28業界におけるデジタル技術と生成AIの影響を分析。物品賃貸業、専門サービス業、広告業、人材派遣業、警備業、ビルメンテナンス業等が含まれます。

分析手法

株式会社DXパートナーズ独自の方法论により、現在の影響と今後の予測を実施。インターネットから自動収集した情報を基に分析しています。



パラダイムシフト



アナログを前提

人とモノの物理的配分調整



デジタルを前提

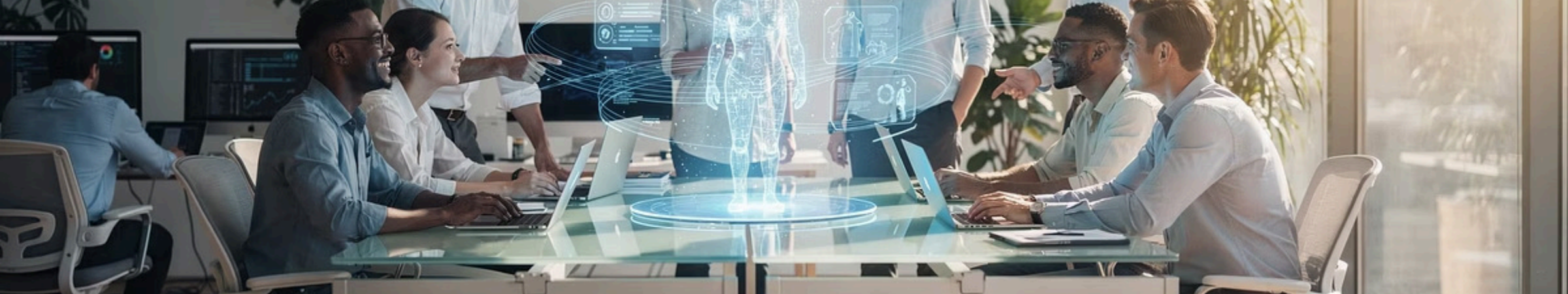
データドリブンな最適化



生成AIを前提

自律型エージェントによる実行

ビジネスのルールが不可逆的に移行しています。人が行っていた判断や調整はAIに置換され、物理的な「モノ」の貸し出しはデータが付随した「コト」の提供へと変質しています。



🔍 影響調査

リソース・ヒトの「置換」

リクルートHD

IndeedとGlassdoorで大規模な組織再編を実施。従来のリクルーター業務を自律型AIエージェントに置換する「AIファースト」戦略へ転換しました。

BPO業界

ベルシステム24と伊藤忠商事がAVILENと提携し、企業内AIエージェントの導入支援を開始。トランスコスモスも顧客対応の完全自動化を拡大中です。

Sompoホールディングス

2026年1月より国内グループ社員約3万人にAIエージェントを導入。定型業務を自律的に遂行し、組織全体の生産性構造を変革します。

ビジネスプロセスの「活用」

01

建設機械レンタル

カナモトや日建レンタコムがIoTとAIを活用。テレマティクスデータから故障予兆を検知する「予兆保全」を実装し、ダウンタイムを短縮しています。

03

警備・ビルメンテナンス

セコムやALSOKが自律移動型警備ロボットを投入。人間は「判断」と「緊急対応」のみを行う協働プロセスへ再設計されました。

02

ダイナミックプライシング

需給予測AIによる動的価格設定を導入。需要が逼迫する時期や地域で最適なレンタル料率を算出し、収益を最大化します。



ルールチェンジ

「選ばせない」採用プロセス

1 旧ルール(選択型)

採用担当者がデータベースを検索し、多数の候補者リストから面接対象者を「選択」する従来型プロセス。

2 新ルール(無選択型)

自律型AIエージェント「Max」が7.5億人のプロフィールから最適な候補者を特定。スカウト、スクリーニング、日程調整まで自律的に実行します。

3 人間の役割

採用担当者はAIが連れてきた候補者に対して「Yes/No」の判断(承認)を下すのみ。検索・比較・検討プロセスが排除されました。

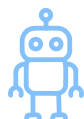


最新技術動向(2026年1月)



自律型AIエージェント

富士通のマルチAIエージェント協調技術により、異なる企業のAI同士が人間の介入なしに交渉・調整を実行。B2B取引の完全自動化が可能になりました。



フィジカルAI

富士通「Kozuchi Physical AI」がNVIDIA技術を活用。ロボットが物理空間の状況を理解し、自然言語での指示に応じて自律的に行動計画を生成します。



日本特化型SLM

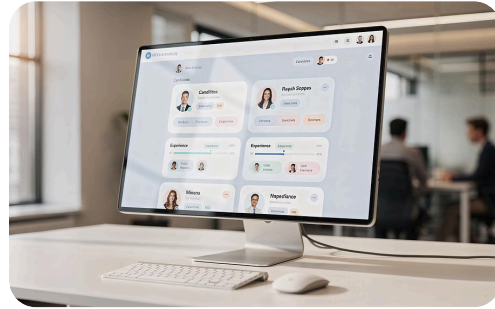
楽天「Rakuten AI 3.0」やカラクリが日本語・商習慣に特化した小規模言語モデルを開発。高品質かつ低コストな自動応答システムの基盤となっています。

ロールモデル分析



EquipmentShare(米国)

全機材に独自OS「T3」を搭載し、建設現場のOSへと昇華。データネットワーク効果により、単なる機材レンタルを超えた現場最適化ソリューションを提供しています。



Tezi(グローバル)

自律型AIリクルーター「Max」が候補者のソーシングから日程調整まで完結。採用担当者は最終的な承認のみを行う「無選択型意思決定」モデルを実現しました。



ラクスル(日本)

印刷、物流、広告の遊休資産をネットワーク化。SME向けエンタープライズ級サービスを「デジタルを前提」に提供し、産業構造の非効率を解消しています。



🗨 将来予測

2026-2030年の産業構造変化

90%

職務の置換率

2030年までに需給調整を行う職務(コーディネーター、配車係、受付等)の90%がAIエージェントに置換されます。

100%

無選択型化

企業の調達プロセスが「検索・選択」から「承認」へ移行。クライアント側AIとサプライヤー側AIが自律的に交渉します。

0円

限界費用

「能力としてのサービス(CaaS)」モデルへ移行。AIエージェントとして提供することで限界費用ゼロに近いスケラビリティを獲得します。

戦略的提言



成果型ビジネスへの転換

「人月ビジネス」から決別し、AIを活用して「成果」そのものを販売するモデルへ早急に転換してください。



ツインターボエンジンの実装

業務効率化だけでなく、データを蓄積・分析してプラットフォームとしての価値を創出。自社を「業界のOS」と定義し直してください。



AIインターフェースへの投資

顧客のAIエージェントと直接通信できるAPI基盤を整備。「無選択型」調達プロセスで選ばれるための必須条件です。



フィジカルAIへの先行投資

ロボットとの協働を前提としたオペレーションの再設計を実施。労働力不足時代における唯一の生存戦略となります。



Coreの再定義

自社の競争力の源泉を再定義し、そのCoreをAIに学習させて顧客ごとの文脈に合わせて提供できる体制を構築してください。

2026年は、デジタルとAIが「実験」から「実装」へ、そして「前提」へと変わる分水嶺です。自らルールを書き換える者だけが、次の時代の勝者となるでしょう。