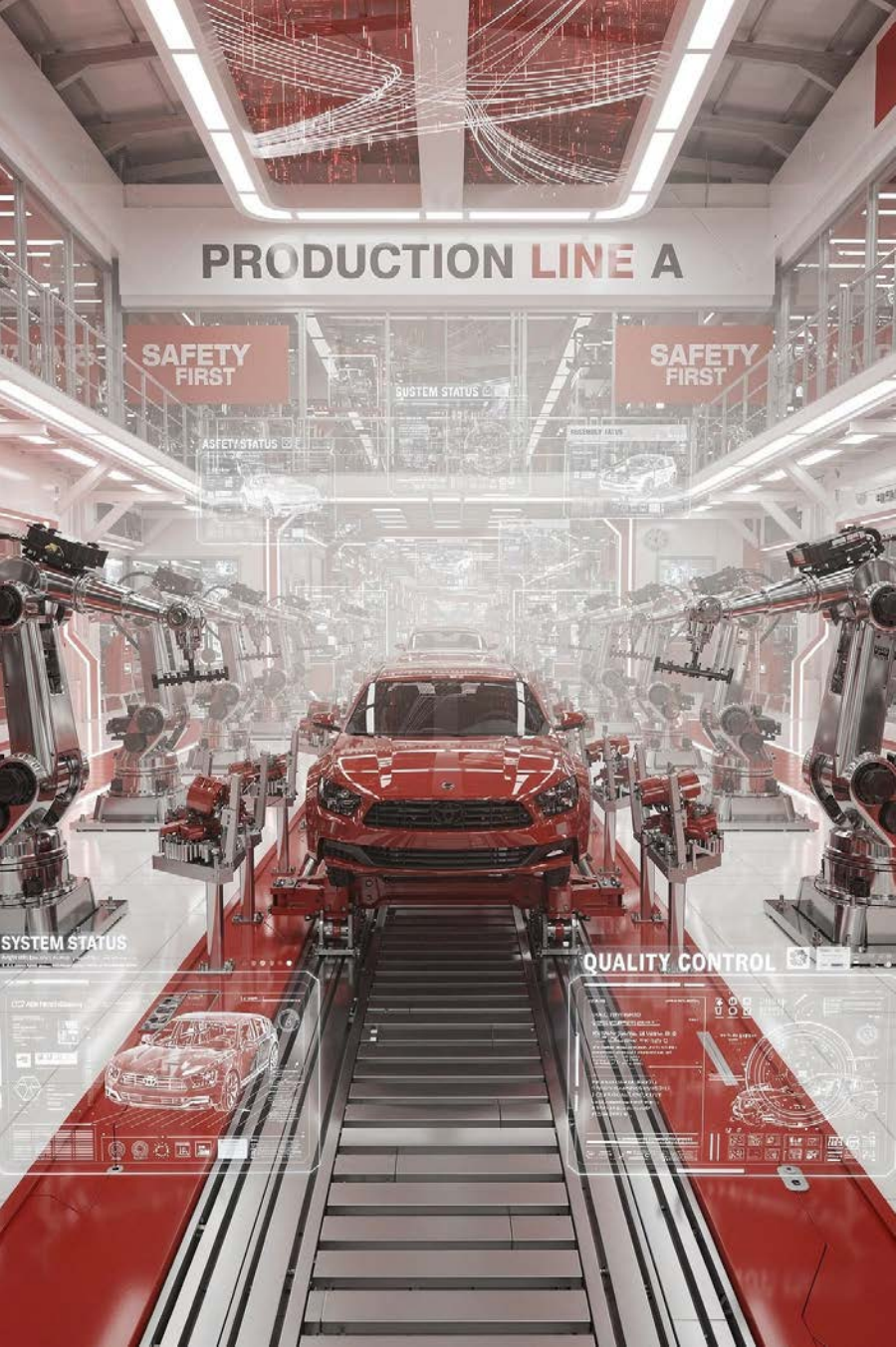




DXPの「勝手にDX」提案《概要版》

デンソーへの戦略的 DX提案

ティア1サプライヤーから循環型モビリティ社会のオーケストレーターへ。デジタル時代の新たなルールを創造する戦略的変革の提案です。

株式会社DXパートナーズ

2026年1月16日



戦略的変革

ゲームチェンジではなくルールチェンジを

ゲームチェンジ(戦術)

既存の市場ルールの中での改善活動。
デジタル技術を活用した効率化や製品の
高度化に留まります。

ルールチェンジ(戦略)

事業の前提そのものを再定義し、新しい市場を創出。産業構造を変革する真のDXを実現します。

デンソーの現状分析

7.1兆円

連結売上収益

2024年3月期の実績

55%

トヨタ向け比率

強固な事業基盤

1.8万人

ソフトウェア人材

2030年までの目標



主要事業セグメント

モビリティエレクトロニクス

売上構成比28.2%

- ADAS・自動運転センサー
- ECU(電子制御ユニット)

サーマルシステム

売上構成比24.1%

- カーエアコン
- 熱マネジメントシステム

パワートレインシステム

売上構成比20.1%

- エンジン用噴射システム
- 点火システム

エレクトリフィケーション

売上構成比18.9%

- インバーター・モーター
- バッテリーマネジメント



課題

アナログ前提ビジネスの限界



リニアな価値創造

OEMからの仕様に基づく製造・納入プロセス。モノ売りに依存した収益構造です。



下請け構造の固定化

OEMが支配する階層型サプライチェーンの中での事業展開。市場ルールの決定権がありません。



リニアな成長モデル

自動車生産台数に比例した成長。ネットワーク効果による指数関数的成長がありません。



ゲームチェンジに終始した場合の末路

1

コモディティ化

EV化により部品点数が削減され、新興メーカーが台頭。高度な技術を持ちながらも利益率の低い製造受託業者に転落するリスクがあります。

2

ソフトウェア領域での敗北

GoogleやTeslaのようなデジタルネイティブ企業との競争で劣勢。OSやプラットフォームを握られ、単なるデバイス屋に追いやられます。

3

市場からの排除

バッテリーパスポートやデジタルプロダクトパスポートの義務化に受動的対応。ルールを作る側に生殺与奪の権を握られます。



💡 提案

Circular Mobility Orchestrator

循環型モビリティ社会 のオーケストレーター

単なる部品サプライヤーから、モビリティのライフサイクル全体における資源とデータの流通を支配するプラットフォームへの変革を提案します。

ツインターボ顧客価値創造エンジン



ターボ1:高速価値創造

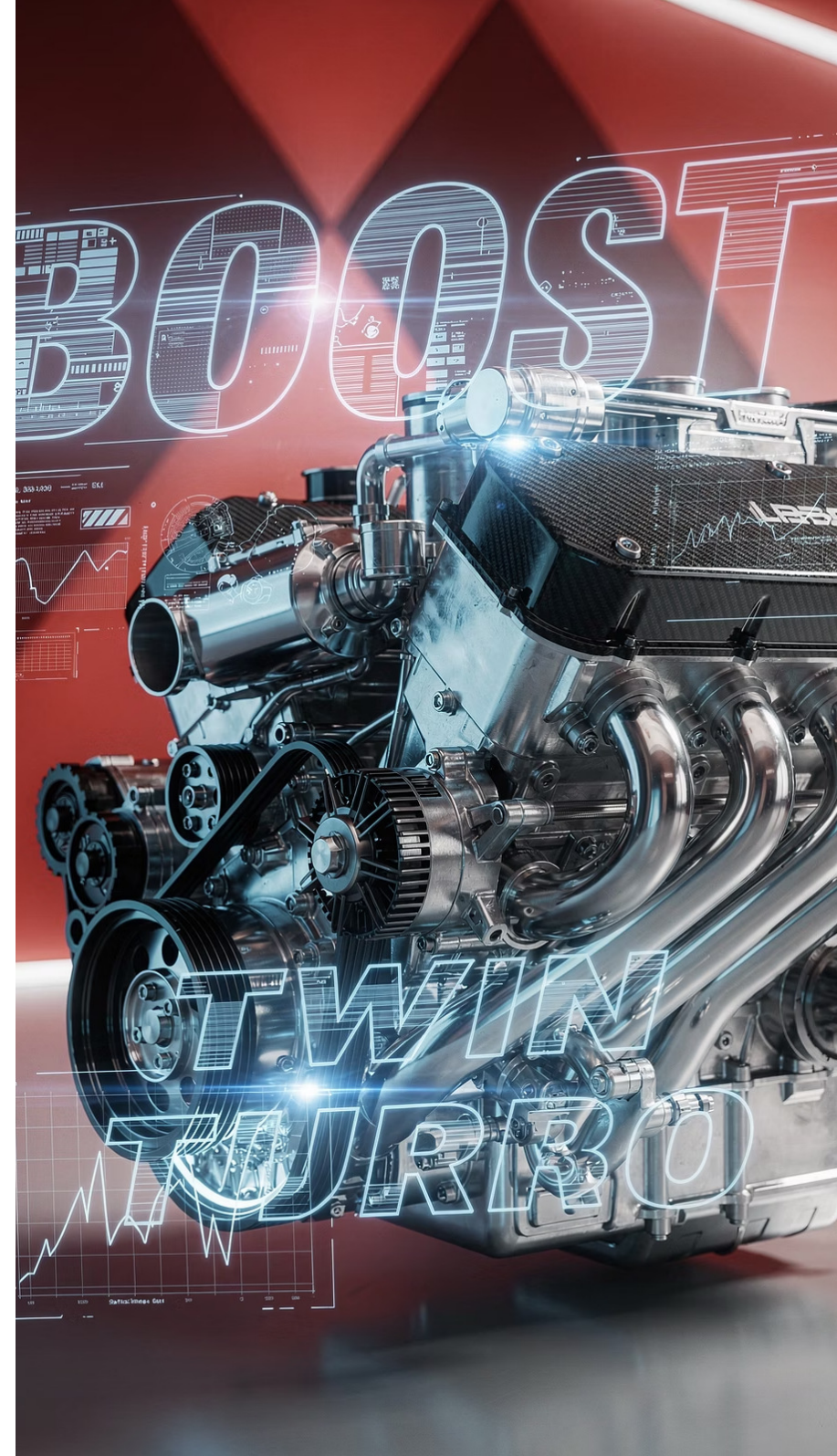
- AIロボティクスによる自動精緻解体
- ソフトウェアによる瞬時の残存価値診断
- 高純度な素材回収の実現



ターボ2:ネットワーク効果

- 循環型資源マーケットプレイス
- 参加者増加による流動性向上
- クロスサイド・ネットワーク効果

この2つのターボチャージャーにより、他社が模倣不可能なエコシステムを構築します。



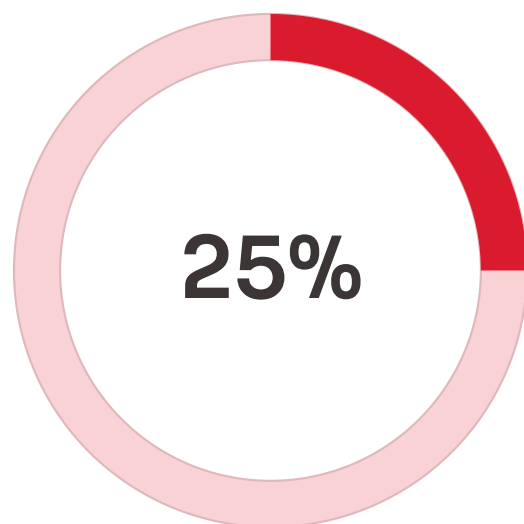
DCM-OS:新しいビジネスモデル

プラットフォーム構造

- 物理層:自動精緻解体センター
- デジタル層:トレーサビリティ基盤
- 取引層:素材マーケットプレイス

収益モデル

1. プラットフォーム手数料
2. RaaS利用料
3. データサービス料

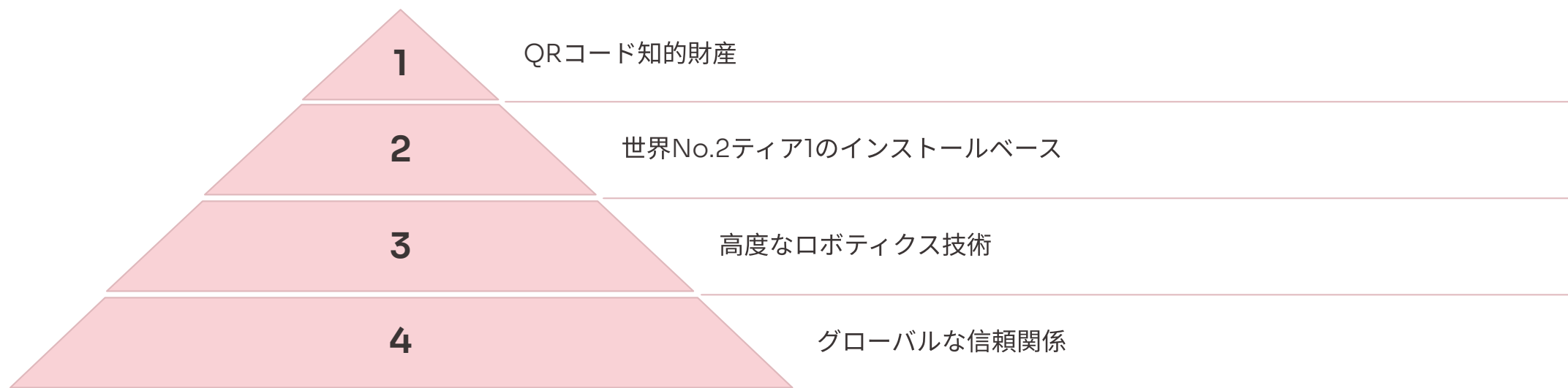


2030年までのOEM再生材使用率目標



バッテリーパスポート対応率

競争優位性と成長戦略



「世界一の部品屋」から「循環型社会のOS」へ。デジタル時代において、勝者は部品を作る者ではなく、部品のライフサイクルとデータを支配する者です。