

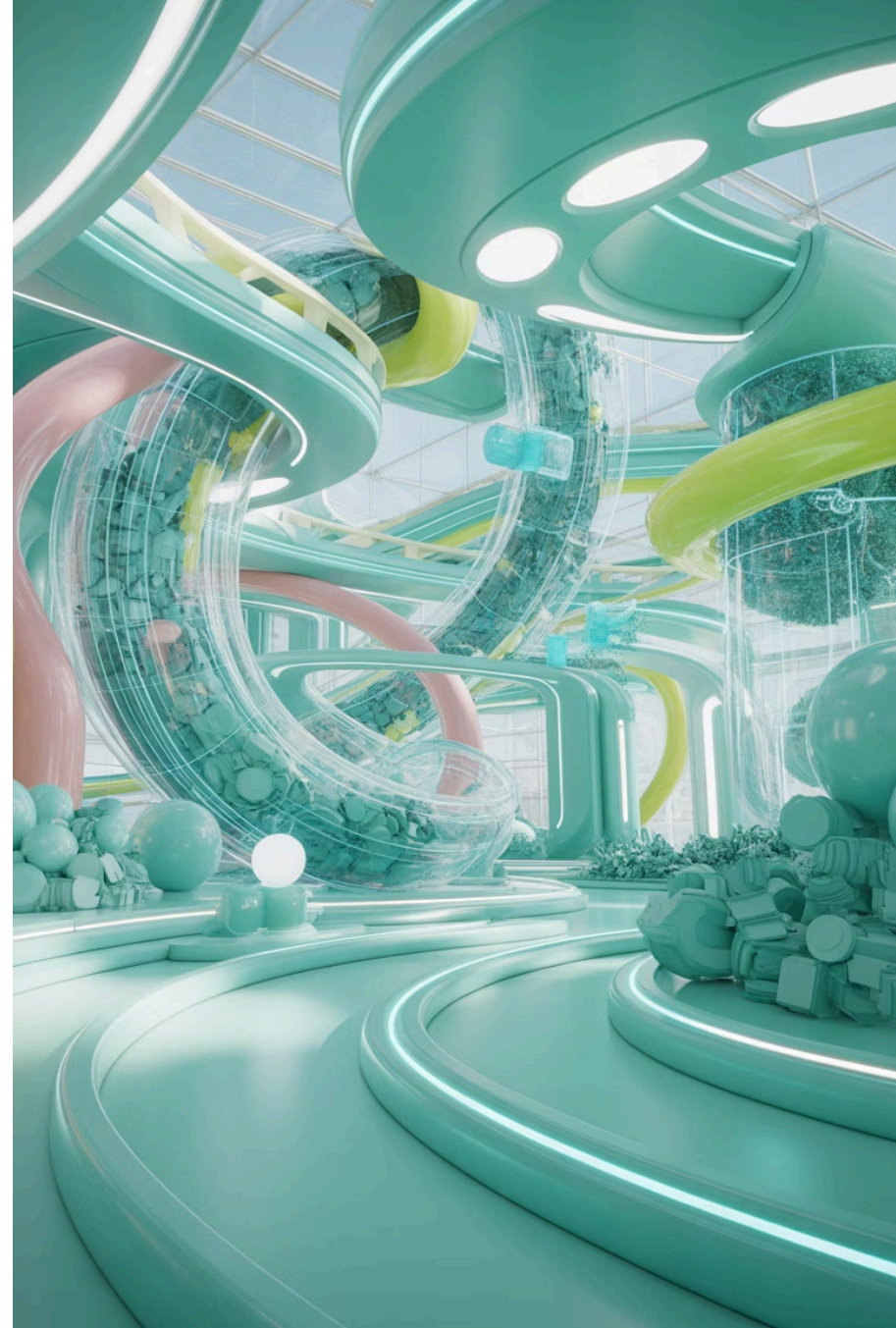
DXPの「勝手にDX」提案《概要版》

信越化学工業の「真のDX」提案

リニアな「製造の覇者」から、サーキュラーな「循環のオーケストレーター」へのルールチェンジ

株式会社DXパートナーズ

2025年12月26日



なぜ今、ルールチェンジが必要なのか

ゲームチェンジの限界

既存ルール内での改善は、デジタル破壊者の参入で瞬時に陳腐化するリスクがあります。

ルールチェンジの本質

事業が成立する「ルール」そのものを再定義し、デジタル技術を前提とした新たな価値創出を実現します。

成功体験の罠

現在の優位性に安住すると、サーキュラーエコノミー時代に「下請け」化する恐れがあります。





信越化学工業の現在地

圧倒的な市場地位

- 塩化ビニル樹脂で世界最大の生産能力
(年産444万トン)
- 半導体シリコンウェハーで世界首位
- 日米欧3極の生産拠点による安定供給

競争優位の源泉

規模の経済、垂直統合、米国シェールガス革命の恩恵、そして長年の信頼とブランド力。

444...

年間生産能力

世界最大のPVC生産規模

世界1位

市場シェア

塩ビ・シリコン両分野

現状診断:アナログかデジタルか

「DXの科学」の6つの視点による厳密な診断結果

事業前提

判定:アナログ - 巨大な化学プラントと物理的物流網が事業の核

顧客価値

判定:アナログ - 価格と品質に集約、共創構造は希薄

場

判定:アナログ - 既存市場でのシェア争い、独自経済圏なし

ネットワーク効果

判定:アナログ - 規模の経済のみ、自己増幅なし

成長

判定:アナログ - 設備投資に比例するリニアな成長

ゴール

判定:アナログ - マーケットシェア拡大が中心目標

現状維持の危機



環境規制の強化

バージンプラスチックへの課税、リサイクル材使用義務化により、既存モデルのコスト競争力が喪失します。

1。

デジタル破壊者の台頭

第三者プラットフォームがデータと流通を支配すれば、「安価な下請け供給業者」に転落するリスクがあります。



資源リスクの増大

化石燃料依存モデルは、地政学的緊張とエネルギー価格変動に対して脆弱です。



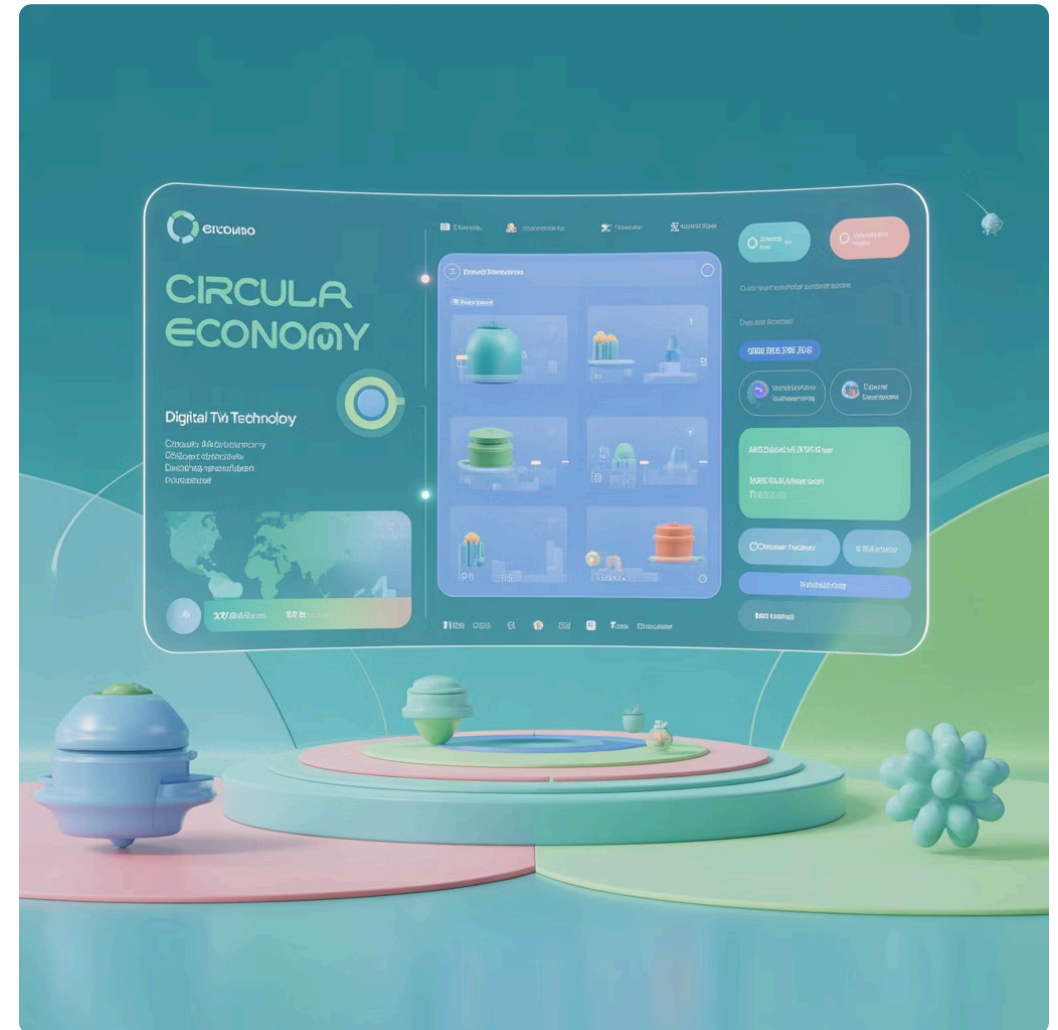
提案:VinylLoopプラットフォーム

戦略コンセプト

PVCのライフサイクル全体を管理・流通させるデジタルプラットフォームを構築し、「塩ビを売る会社」から「資源循環を保証するインフラ企業」へ変貌します。

3つの核心機能

1. デジタルプロダクトパスポート(DPP)の発行
2. 廃棄物リサイクルのマッチング市場
3. 信越認定リサイクル材の品質保証



新しいビジネスモデル

製造・DPP発行

全製品にデジタルIDを付与し、トレーサビリティを確保

品質認証・再流通

信越の技術力で品質を保証し、高付加価値材として販売



使用・データ蓄積

施工場所、使用年数、メンテナンス履歴を記録

回収・マッチング

解体業者とリサイクル業者、加工メーカーを最適接続

このサイクルにより、バージン材販売益に加え、取引手数料、認証サービス料、環境クレジット販売という新たな収益源を獲得します。

顧客価値の変革

使用価値

バージン材と同等の品質を持つ「信越認定」リサイクル材

体験価値

複雑な規制対応とCO2算定が自動完了する
利便性

共感価値

サーキュラーエコノミー実現によるブランド価値向上

競争優位性:なぜ信越化学だけ ができるのか



圧倒的規模

世界最大メーカーが宣言すれば、それが瞬時に業界標準となります。「鶏と卵の問題」を自社商流で解決可能です。



化学の専門性

リサイクル材の品質不安を解消できるのは、その素材を熟知しているメーカーだけ。他社が模倣できない差別化要因です。



米国基盤

Shintechの湾岸地域拠点は化学産業集積地。効率的な静脈物流網構築に最適な立地です。





経営層へのメッセージ

ルールは変わりつつあります。「安くて良いものを大量に作る」というルールは、環境制約とデータ経済の前では、もはや勝利の保証ではありません。

01

ゲームチェンジャーではなく

他社が製品ラインナップを増やす間に

02

ルールチェンジャーになる

リサイクルそのもののインフラを創り上げる

03

未来の素材を売るのではなく

素材の未来を創る

世界最大の生産能力を持つ貴社だけが、この新しい循環の輪を回し始める力を持っています。これは次の100年も世界産業の「基盤」であり続けるための、唯一にして最大の成長戦略です。