



DXPの「勝手にDX」提案《概要版》

三菱重工業への「DX 戦略」提案

物流エコシステムへのルールチェンジと「自律型産業OS」の創出

株式会社DXパートナーズ

2026年2月11日

三菱重工業の事業構造

140年

歴史と信頼

1884年創業以来、日本の産業発展を牽引

5兆円

売上規模

2024年度連結売上収益は過去最高を記録

4事業

セグメント構成

エネルギー、プラント、物流、航空・防衛

世界最高峰の総合エンジニアリング企業として、人類の生存と発展に不可欠なインフラを提供し続けています。

物流・マテハン事業の現状



事業規模と特徴

売上収益1.3兆円(26%)を占める主力事業。三菱ロジスネクストを通じ、グローバルで400拠点、100カ国以上に展開。フォークリフト、AGV、自動倉庫システムを提供しています。

「ΣSynX」の展開

Smart Connectionsのコンセプトで自律化・智能化ソリューションを加速中。

「アナログ前提」の判定

価値観と行動

収益構造が製品の売切り
(CapEx)に依存

デジタル技術

「たまに繋がる」レベルで
常時最適化に至らず

ネットワーク効果

販売台数に比例するリニア
(線形)な成長

顧客価値

使用価値と知覚価値が中心
で体験価値が弱い

場の定義

所与のマーケットでの競争に留まる

ビジネス転換

ソフトウェア企業への転換は途上

現状維持が招く危機

プラットフォーム依存

他社のOSに制約される危険。

サービスモデルの限界

付加価値提供が頭打ちになる。

ハードのコモディティ化

製品が差別化を失い価格競争へ。

データの停滞

学習と革新が停滞する恐れ。

デジタル破壊者の脅威

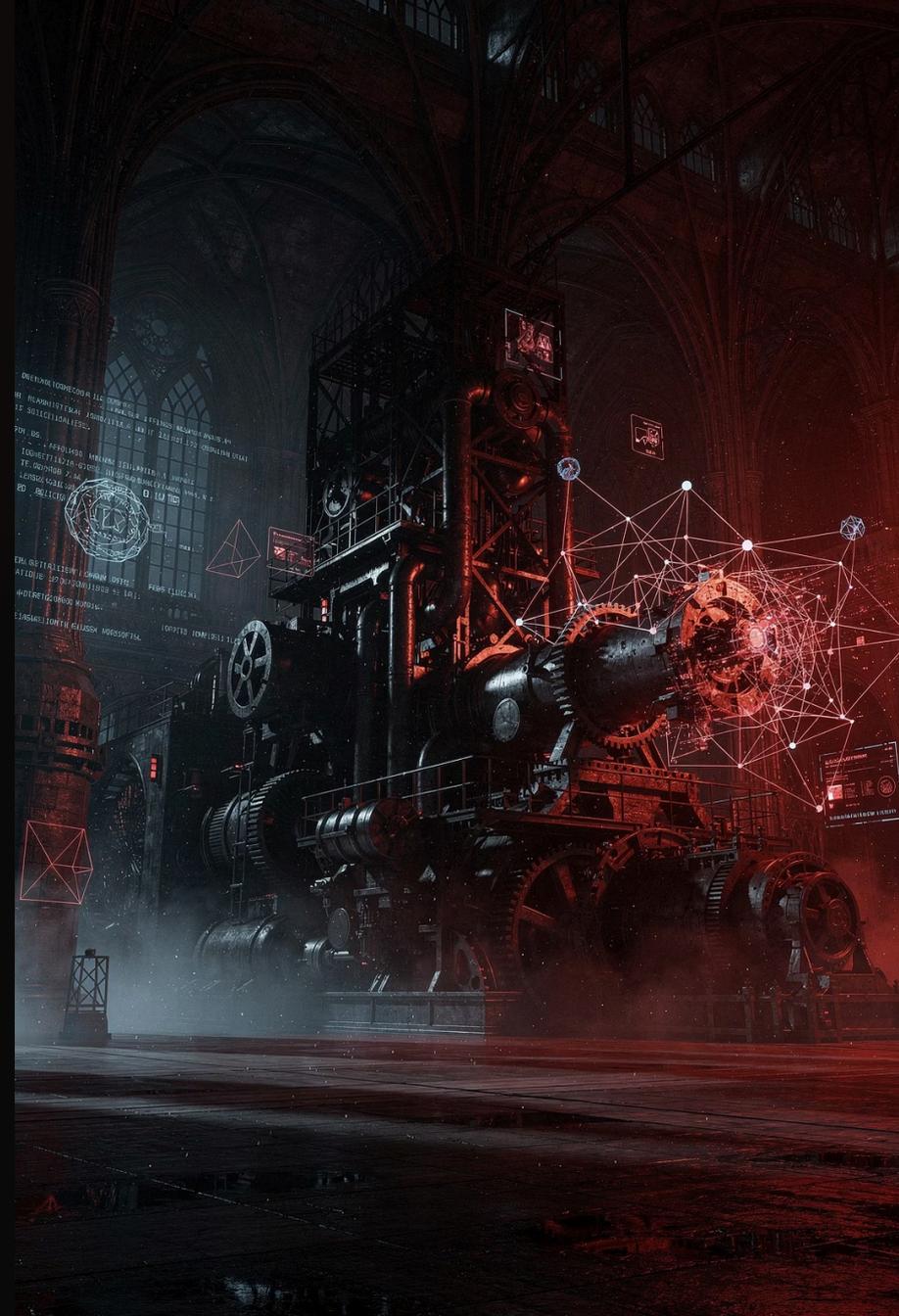
アマゾンには100万台以上の自社製ロボットを配備し、ソフトウェアによるプロセスの完全支配を実現。物流OSを他社に開放すれば、三菱重工のフォークリフトは単なる「末端のコモディティ部品」へ転落するリスクがあります。

第4章

デジタル時代のビジネスモデル 提案

MHI Global Logistics Field

世界初の「生成AI前提の物流プラットフォーム」。三菱重工が140年培ったエンジニアリング知識を「Core」として提供し、生成AIが各現場の文脈に合わせて最適化する自律型産業OSです。



提案モデルの価値構造



相互運用性の保証

異なるメーカーの機器を「共通言語」で統合制御できる標準OS



進化の加速

現場の事例が即座にAIモデルへフィードバックされ、ネットワーク全体が賢くなる



AI執事による自律化

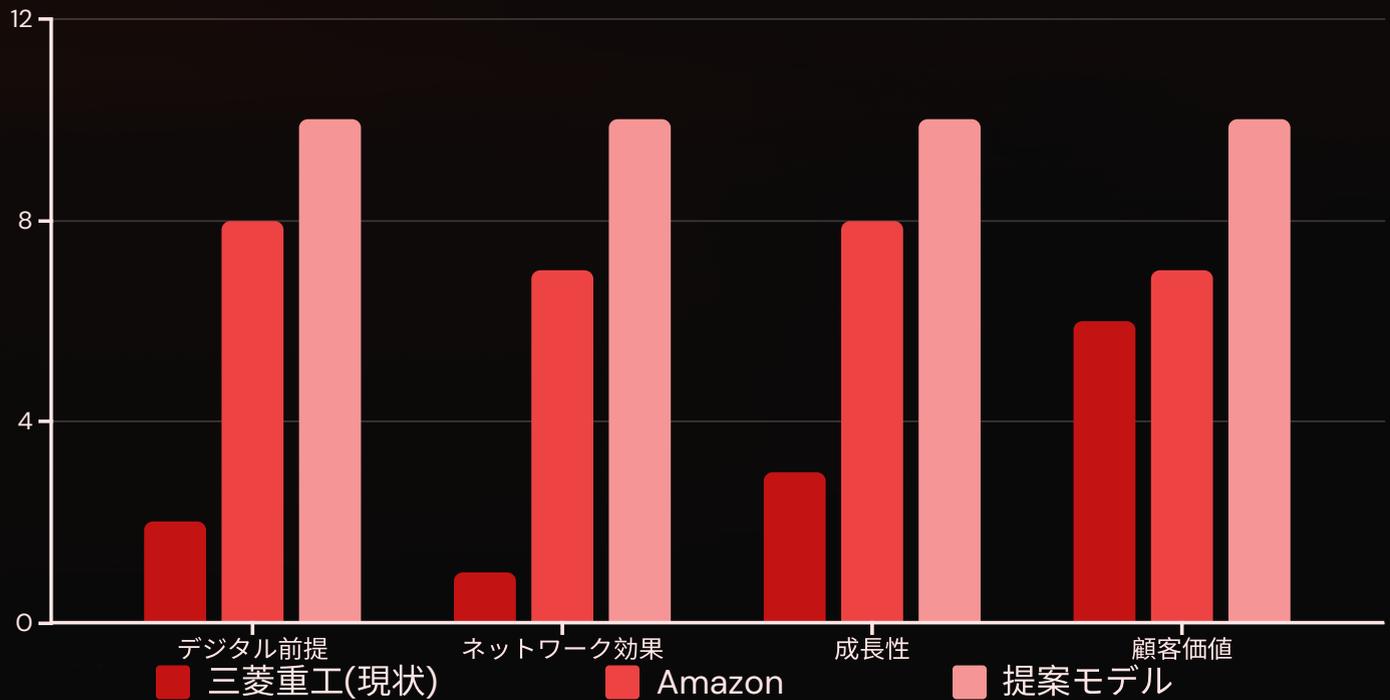
自然言語対話で誰でも複雑な物流センターを指揮できる体験価値



成果報酬型収益

初期投資ゼロ、スループット向上分に応じた利用料で顧客と共創

競合比較と優位性



三菱重工の競争優位性

- 物理世界の「真理データ」140年分の独占的ノウハウ
- 中立的な立場で全ての現場を救う「場の提供者」
- 2万人のデジタルプロフェッショナル育成計画
- TOMONI®で25年以上の遠隔監視・AI診断実績

ビジネスモデルの転換



従来モデル

ハードウェア販売(CapEx)、リニアな成長、所与の市場での競争



提案モデル

プラットフォーム提供(OpEx)、ノンリニアな成長、エコシステムの主導

「モノ」の性能ではなく「場」の知性を売る。「所有」を「利用」に変え、顧客の痛みを自社の痛みとする。これが真のDXへの道です。

経営層への提言

ルールチェンジャーになれ

01

「場」の知性を売る覚悟

データで進化し続ける半完成品のCoreを即座に市場へ投入し、実験を繰り返す

02

「利用」に変える覚悟

成果を共創し、その恩恵を分け合うノンリニアな稼ぎ方へ移行する

03

AIに判断させる覚悟

三菱重工のAIが「最も頼りになる物流の執事」として最善の選択肢を提供し続ける

140年のデータ、700の技術、2万人のデジタル戦士という武器が既に揃っています。これは「出来る、出来ない」ではなく、「やるか、やらないか」の選択です。

