



DXPの「勝手にDX」提案《概要版》

株式会社アマダへの DX戦略提案

金属加工機械メーカーから「製造能力のオーケストレーター」への進化

🏭 製造業DX

🌐 プラットフォーム戦略

株式会社DXパートナーズ

2026年1月18日



現状分析:アマダの強みと課題



直販・直サービス体制

代理店を介さず顧客と直接対話し、
手厚いメンテナンスを提供する独自
モデル



40万台のインストールベ ース

世界中で稼働するアマダマシンとい
う巨大な資産



V-factory IoT基盤

マシンの稼働状況をリアルタイムで可視化する先進技術



デジタル破壊者の脅威

新興プラットフォーム

XometryやCADDiなどのデジタルネイティブ企業が台頭し、製造業の商流を書き換えています。

- 自社工場を持たずアルゴリズムで市場を席卷
- 発注者と製造者を直接マッチング
- 市場データを独占し支配力を強化

アマダへの影響

このまま「良い機械を作って売る」だけでは、ハードウェアサプライヤーの地位に転落するリスクがあります。

- 顧客接点の喪失
- ハードウェアのコモディティ化
- 付加価値の吸い上げ

診断結果:現状は「アナログ前提」



- ❑ **現在のビジネスモデル:** IoT技術を活用しているものの、根本的な構造は「アナログ時代の、アナログを前提にしたビジネス」です。リニアな価値提供に留まり、ネットワーク効果が組み込まれていません。



提案:AICE エコシステム

Amada Infinite Capacity Ecosystem

世界中の金属加工能力を最適配分する製造能力のオーケストレーターへの変革を提案します。

01

リアルタイム稼働監視

V-factoryで接続された数万台のマシンの状態を正確に把握

02

需給マッチング

加工依頼と稼働余力のある工場を最適にマッチング

03

品質保証

アマダ品質が担保された製造能力のマーケットプレイス

AICEの仕組み

図面アップロード

OEMメーカーがCAD図面をプラットフォームに投稿

配送完了

物流API連携でシームレスに部品を納品



自動解析・見積

VPSS 4ieが瞬時に製造可否とコストを算出

最適工場特定

V-factoryデータから加工可能なマシンを持つ工場を選定

製造実行

ジョブショップが加工データ付き注文を受け製造

三者それぞれの価値



発注者(OEM)

体験価値: 図面アップロードだけで瞬時に見積・発注完了

使用価値: アマダ品質が保証された部品が約束の納期に届く

共感価値: 最適な場所での製造によるCO2削減への貢献



製造者(ジョブショップ)

営業コストゼロで「空き時間」を「製造価値」に変換できます。遊休資産を活用し、稼働率向上と収益増加を実現します。



アマダ

機械販売に加え、部品製造のたびに発生するトランザクションフィーという新たな収益源を獲得します。

競合優位性:なぜアマダなのか

ガラスボックス vs ブラックボックス

Xometryは工場能力を「申告ベース」で管理。アマダはV-factoryでリアルタイムの稼働状況を正確に把握しています。

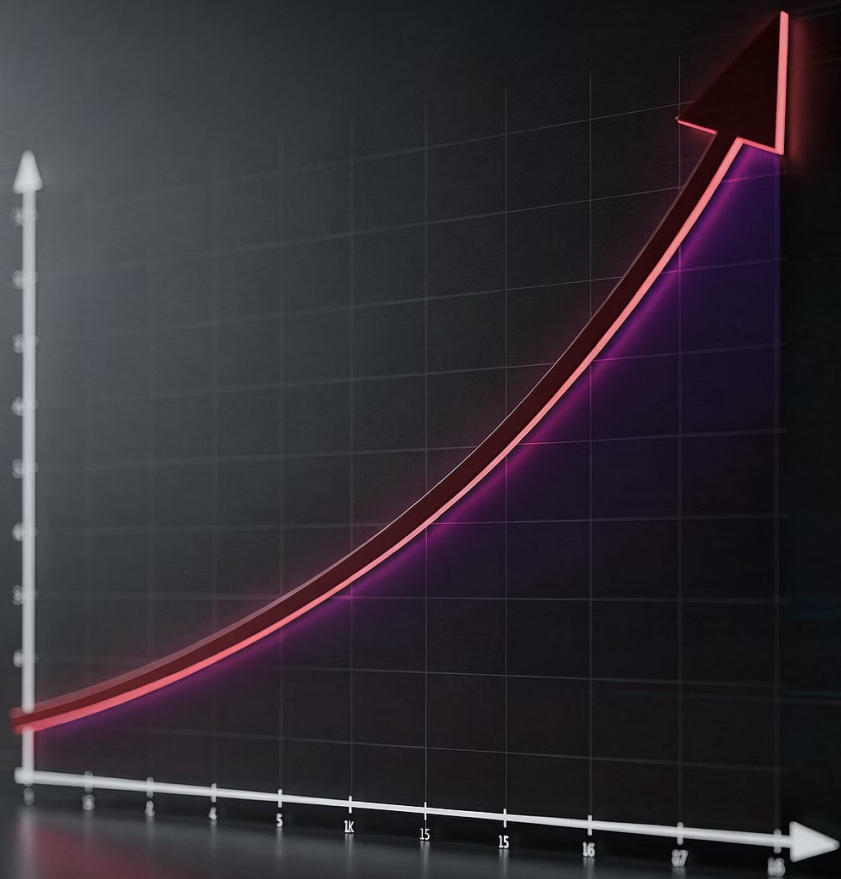
エンジニアリング力

VPSS 4ieという強力なシミュレーションエンジンにより、見積の即時性と正確性で圧倒的優位性を持ちます。

信頼のネットワーク

40万台のインストールベースと直接販売網により、急速なエコシステム拡大が可能です。





期待される成長

∞

ノンリニア成長

機械販売台数に依存せず、世界で製造される板金部品の総量に比例して収益が拡大

2x

ネットワーク効果

参加者が増えるほど全体の価値が向上する好循環を実現

40万

既存資産活用

稼働中のマシンをプラットフォームの供給力に転換

従来の「売り切り収益」に加え、**流通総額(GMV)に対する手数料**という継続的な収益モデルを構築できます。



ルールチェンジャーになる時

「マシンを売る企業」から、「製造の未来をオーケストレーションする企業」へ。今こそ、その変革のスイッチを押す時です。



現在

金属加工機械メーカー



未来

製造能力のオーケストレーター

デジタル破壊者に市場を奪われる前に、アマダ自身がプラットフォームとなり、顧客をエンパワーメントするルールチェンジを実現しましょう。

お問い合わせ