

DXPの「どうするDX」《概要版》

漁業のDX革命

日本の水産・養殖業界は、過去100年で最も劇的な構造転換の只中にあります。「経験と勘」に依存していた産業が、デジタル/生成AI前提の産業へと根本から変わりつつあります。

株式会社DXパートナーズ

2026年1月24日



3つの重要な転換点

マルハニチロ→Umios

2026年3月、「食のソリューション企業」へ転換。生成AI「MNGPT」の利用率71%を達成し、デジタル前提の経営を実現しています。

NTTの陸上養殖

宮城県気仙沼市で大規模循環式養殖施設を建設。IoT/ICT技術で生物学的限界を突破する試みです。

フィッシュパスのDX

全国400以上の河川・漁協と提携し、「生物多様性DX」を社会実装。デジタルプラットフォームで新たな価値を創造しています。

4C理論による価値創造

01

Core(コア)

高度に育種された種苗、冷凍フィレ、品質データなど、事業者が提供する「半完成品」や「素材」です。

02

Container(コンテナ)

価値の受け手である顧客や従業員。彼らの属性や身体的・状況的制約を指します。

03

Context(コンテキスト)

顧客が置かれている状況や文脈。価値が交換・共創される「場」を意味します。

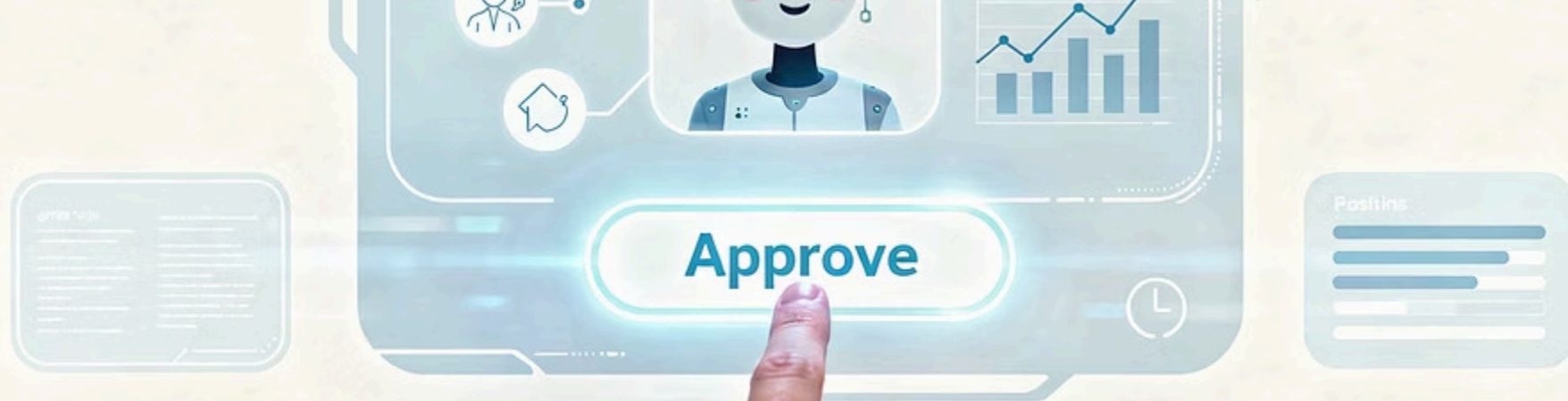
04

Content(コンテンツ)

コンテキストとコンテナに合わせて、コアから生成される最終的な価値です。



生成AI時代において、企業は完成品ではなく、高品質な「コア」を提供し、AIが顧客の状況に応じて最適な価値を生成します。



無選択型意思決定の時代

1

従来の選択型

人間が複数の選択肢を比較検討し、選ぶ。マーケティングは「選ばせる」技術でした。

2

生成AI時代の無選択型

信頼できるAIエージェントが分析・予測・比較を代行し、人間に最適解を一つだけ提示。人間は承認するだけです。

- ❑ 比較検討のプロセスが消滅するため、従来の広告や販促は無効化します。企業はAIアルゴリズムに「唯一の正解」として選ばれるためのデータ整備が不可欠です。

主要プレイヤーの戦略転換



Umios(旧マルハニチロ)

「消費者起点の価値サイクル」を掲げ、水産会社から食のソリューション企業へ完全移行。グローバル戦略で各地域のニーズに対応します。



ニッセイのスマートファクトリー

北九州市の新工場でAI予知保全や顔認証システムを導入。労働力不足を技術で克服する先進的な取り組みです。



リージョナルフィッシュ

ゲノム編集技術で魚のDNAを「プログラム」。シリーズCで40億円を調達し、プログラム可能な水産資源を実現しています。

革新技术の実装状況

生成AIの活用

- 合成データ生成で学習データを拡張
- 消費者向けレシピの個別化
- 水中環境の画像生成

物理AIとロボティクス

- 自律型活け締めロボット
- 自律航行船とドローン
- 海上作業の無人化



71%

AI利用率

マルハニチロの生成AIツール「MNGPT」
の社内利用率(2025年8月時点)

400+

提携河川数

フィッシュパスが全国で提携する河川・漁
協の数

40億円

資金調達額

リージョナルフィッシュがシリーズCで調
達した金額

フィッシュパスのツインターボエンジン

提携河川の増加
全国400以上の漁協・河川がプラットフォームに参加

環境改善
新たな資金流入で河川環境が向上



利便性向上

24時間どこでも遊漁券が購入可能に

ユーザー増加

釣り人がアプリを利用し、データが蓄積

価値創出

生物多様性データが企業のTNFD対応に活用

このネットワーク効果により、フィッシュパスは単なるチケット販売業者ではなく、河川生態系のプラットフォームとしての地位を確立しています。

2030年の業界予測

1 無選択型流通の覇権

B2B取引の過半数がAIエージェントによる自動化に。人間のバイヤーは最終承認のみを行います。

2 二極化の進行

コア提供者(種苗・技術)とアレンジャー(養殖・加工)に業界構造が分化します。

3 労働の再定義

物理AIが危険作業を代替。人間は監督・例外処理・共感価値提供に特化します。

4 生物多様性クレジット

環境データが金融商品化され、漁協に新たな収益源が生まれます。



5つの戦略的アクション

1 アナログ前提を捨てる
ビジネスプロセスを「デジタル/生成AI前提」で再設計。すべての資産をデータ化し、AIが処理可能な状態にすることが必須です。

2 Coreを明確化する
自社の本質的価値(育種技術、加工ノウハウ、調達網)をデジタル形式で確立し、AIがアクセス可能にします。

3 無選択型経済圏への準備
マーケティング予算を広告からAI最適化(AIO)へシフト。サプライチェーンの透明性を高め、AIからの信頼スコアを向上させます。

4 ツインターボエンジン実装
物理AI・生成AIで効率化(Turbo 1)を徹底し、プラットフォームやエコシステムでネットワーク効果(Turbo 2)を狙います。

5 AI協働人材の育成
AIを「部下」として使いこなせる人材を育成。AIには代替できない共感価値や創造的課題発見のスキルを評価します。

不可逆的な構造転換

2026年1月、日本の水産業界は「ロマン」から「サイエンス」へ、「フィジカル」から「サイバーフィジカル」へと完全に舵を切りました。

アナログ時代の勝者であった「大量に獲り、安く加工して売る」企業は淘汰される運命にあります。一方、デジタル技術を駆使して価値を創造し、ネットワーク効果を実装した企業だけが持続可能な成長を享受できます。

あなたの会社は、AIエージェントに「選ばれる」準備ができていますか？ 自然の恵みを待つだけの「狩猟者」か、それとも未来をプログラムする「創造者」か。その答えが、2030年の勝敗を決するでしょう。

