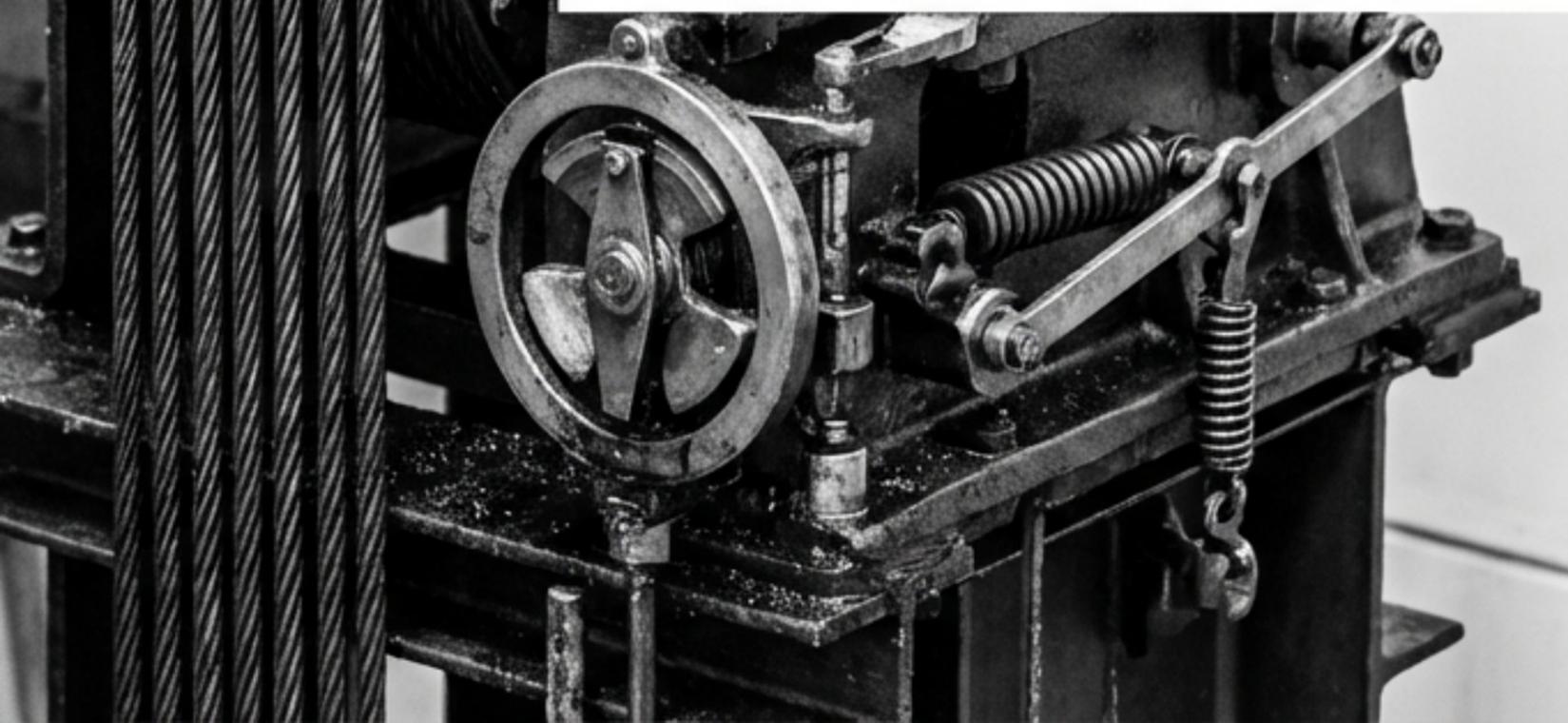


# 移動から価値創造へ：昇降機業界の次世代戦略

AI・IoT・人材不足が駆動する「MaaS化」への転換



# 岐路に立つ業界：ハードウェア製造からデータ駆動型ソリューションへの不可逆的なシフト

競争の軸は「**製造品質**」から「**デジタルエコシステム**」へ移行。  
ハードウェアは入口であり、**データこそが製品**となる。

## THE CRISIS (3つの構造変化)



スマートビルディング化：  
IoT統合が標準に

[+32% IoT ADOPTION YoY]



AI予知保全革命：  
事後対応から  
「ゼロダウンタイム」へ

[AVG. DOWNTIME REDUCTION: -45%]

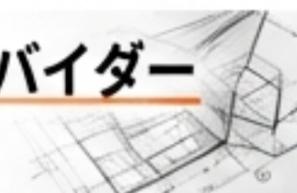


深刻な技術者不足：  
高齢化による労働力危機

[SKILLED WORKERS AGE 55+:  
60% OF WORKFORCE]

## THE STRATEGY (5つの推奨事項)

**1.** ソリューションプロバイダー  
への転換



**2.** MaaS (Maintenance as a  
Service) の確立



**3.** Human-Tech  
融合型人材戦略



**4.** 戦略的アライアンス  
(BMS/ロボティクス)



**5.** サプライチェーンの  
近代化



## THE GOAL (2030年の姿)

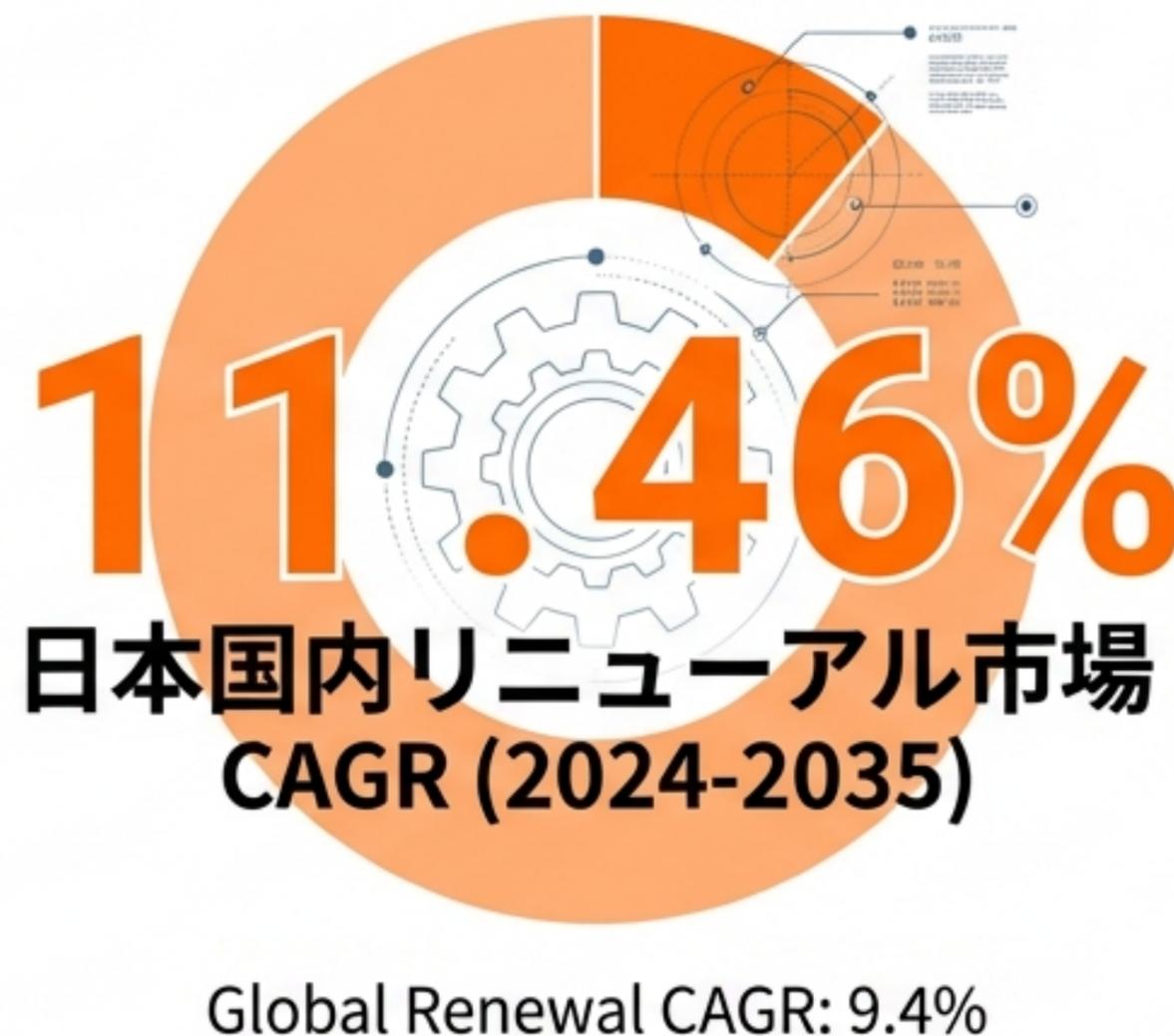
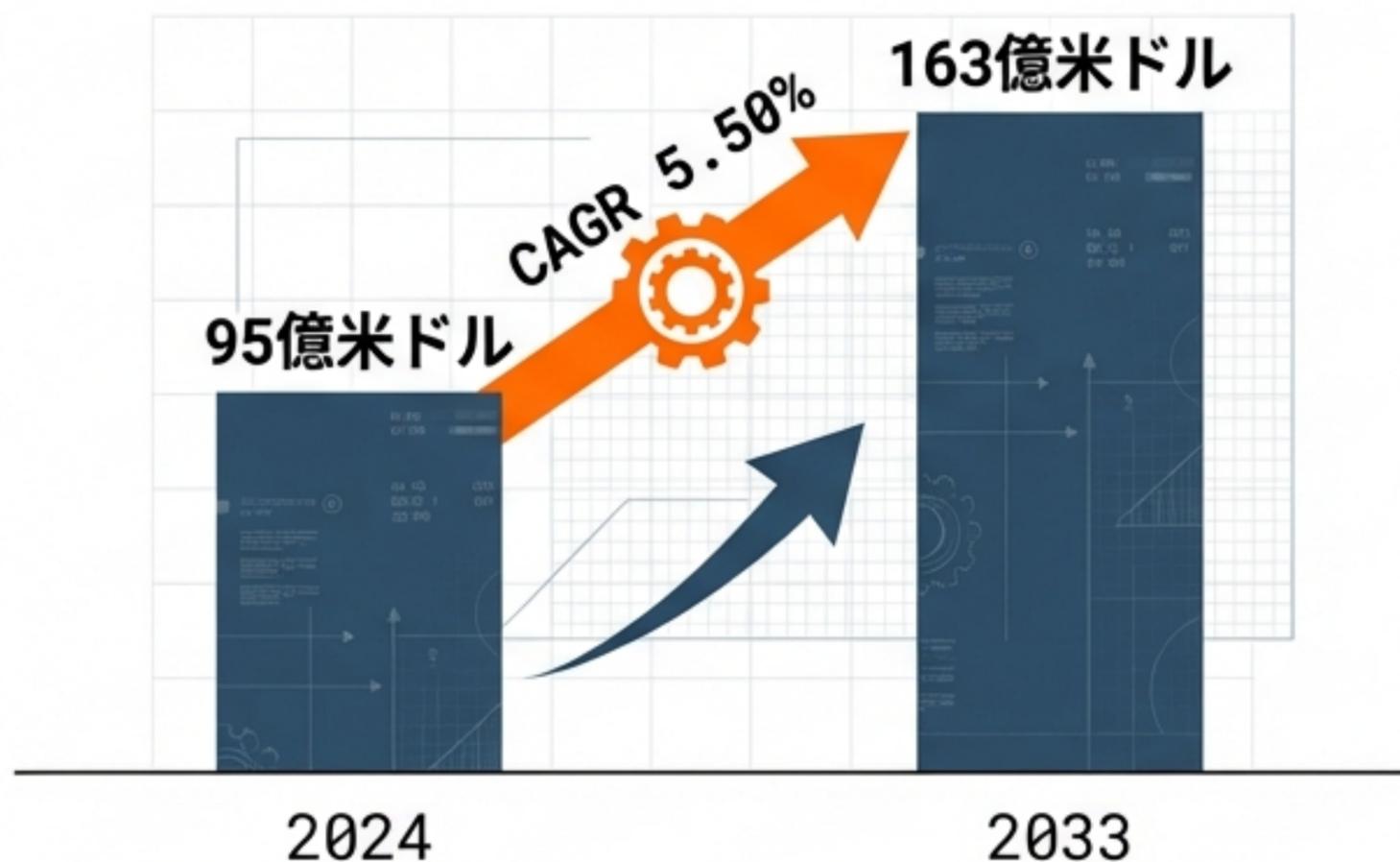


単なる箱売りから、ビル全体の価値を  
高める「**垂直移動プラットフォーム**」へ。

[PROJECTED REVENUE SHARE: 70% SERVICES / 30% HARDWARE]

# 市場の「二つの速度」：収益源は新設からリニューアル・保守へ移行している

## 市場規模予測（日本市場）



**Key Takeaway:** 企業の収益性は新設販売から切り離されつつある。設置後25年以上経過した約35,000台の更新需要が、次の主戦場である。

# 価値連鎖の変容：ハードウェアは「顧客獲得コスト」となり、利益は「ストック」に蓄積される

## Value Migration

### Profit Pool



低利益率 / 競争激化 / 買い手の力が強い

高利益率 / 安定収益 / 20年間の契約

成長市場 / 高単価

Data Value Chain → データ収集 → 分析 → 価値創造

# マクロ環境と競争圧力の挟撃：現状維持は「緩やかな衰退」を意味する



外部環境は「単なるハードウェアメーカー」からの脱却を強く促している。

# デジタル・ディスラプション：事後保全から「予知保全（Zero Downtime）」へ



## Case Studies

**Mitsubishi Electric:  
AI Failure Analysis  
System**

Noto Serif JP



**Hitachi:  
Super Helios  
Remote Monitoring**

Roboto Mono

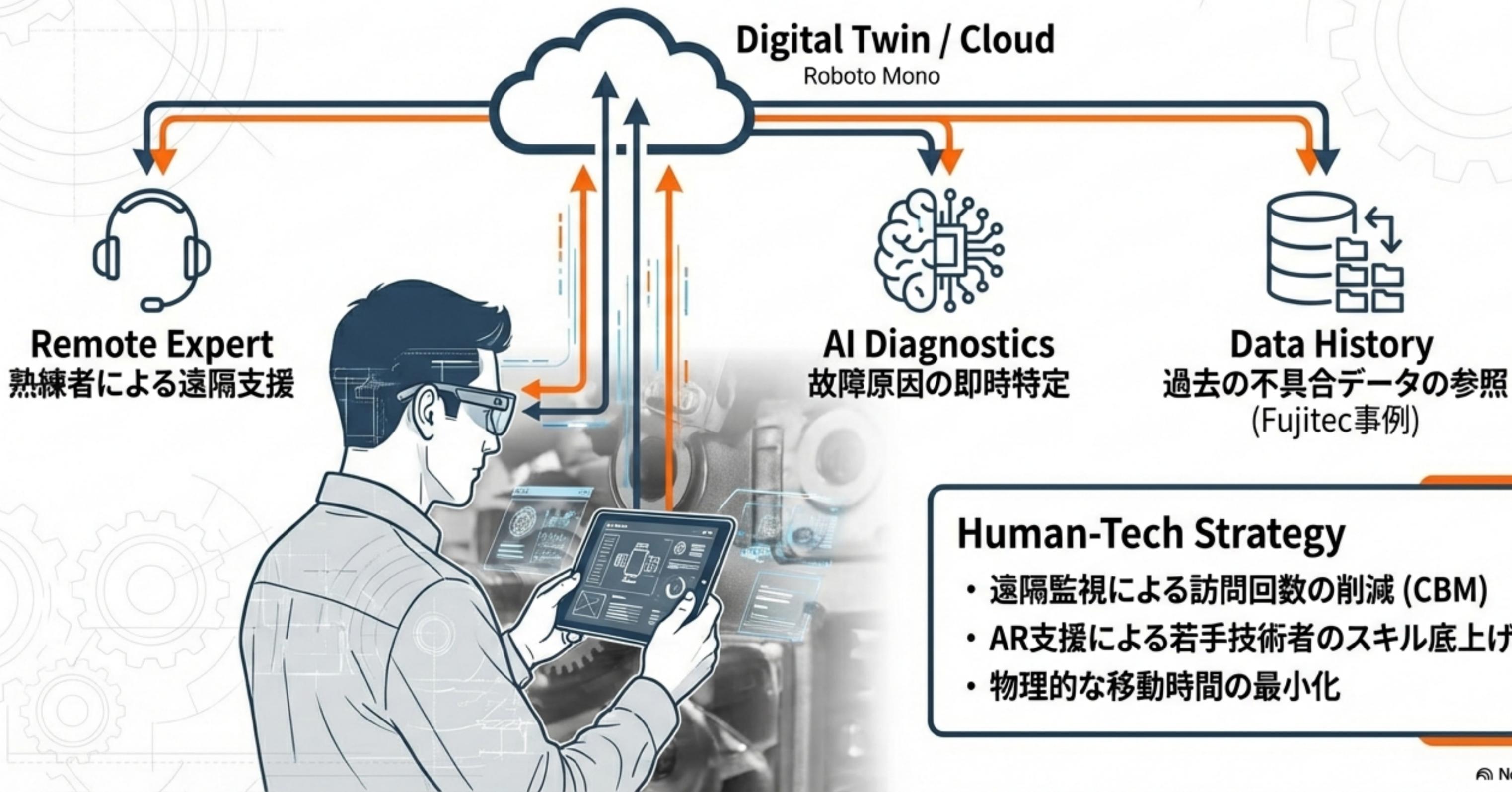


**TK Elevator:  
MAX Platform**

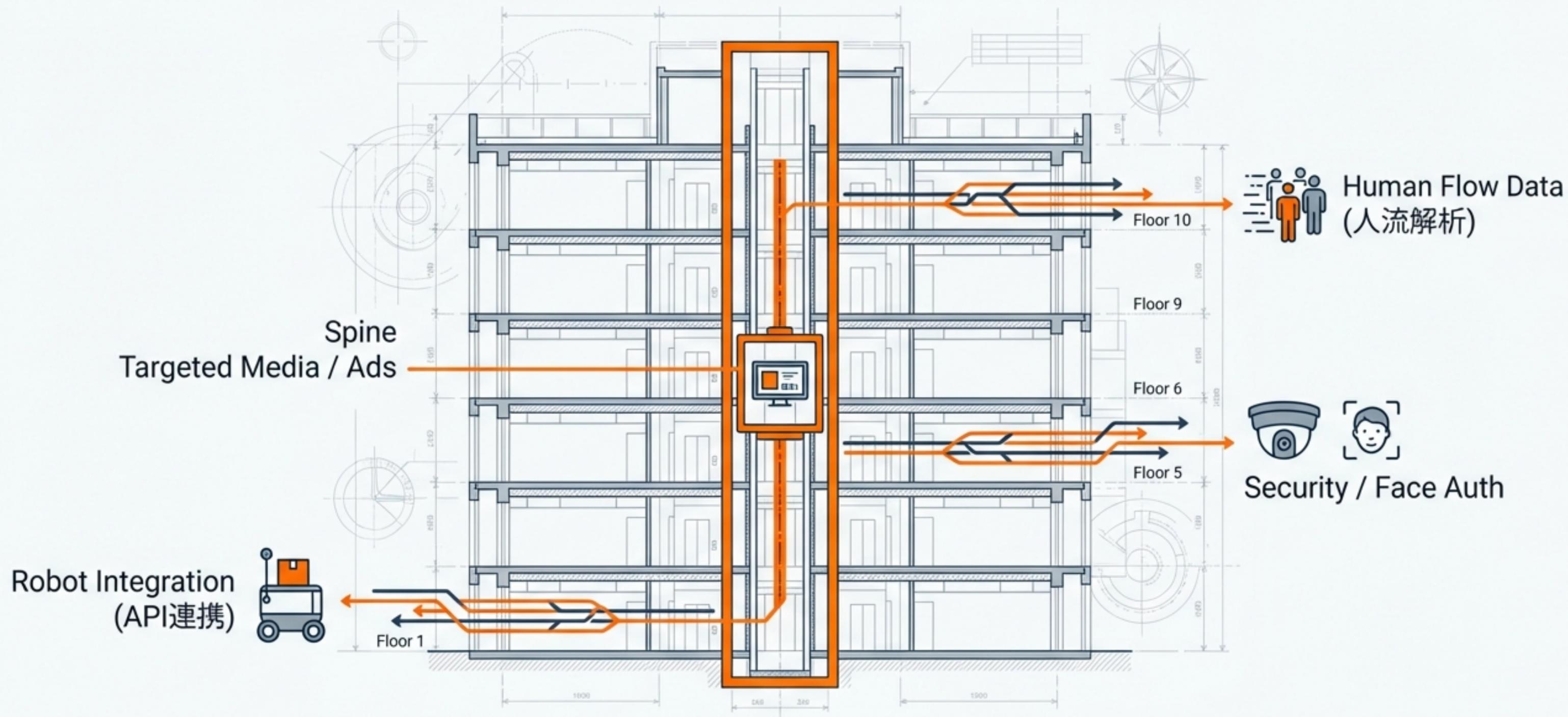
Roboto Mono



# 保守現場の革新：テクノロジーによる労働生産性の飛躍的向上



# 保守の枠を超えて：スマートビルディングの「垂直輸送OS」としての価値



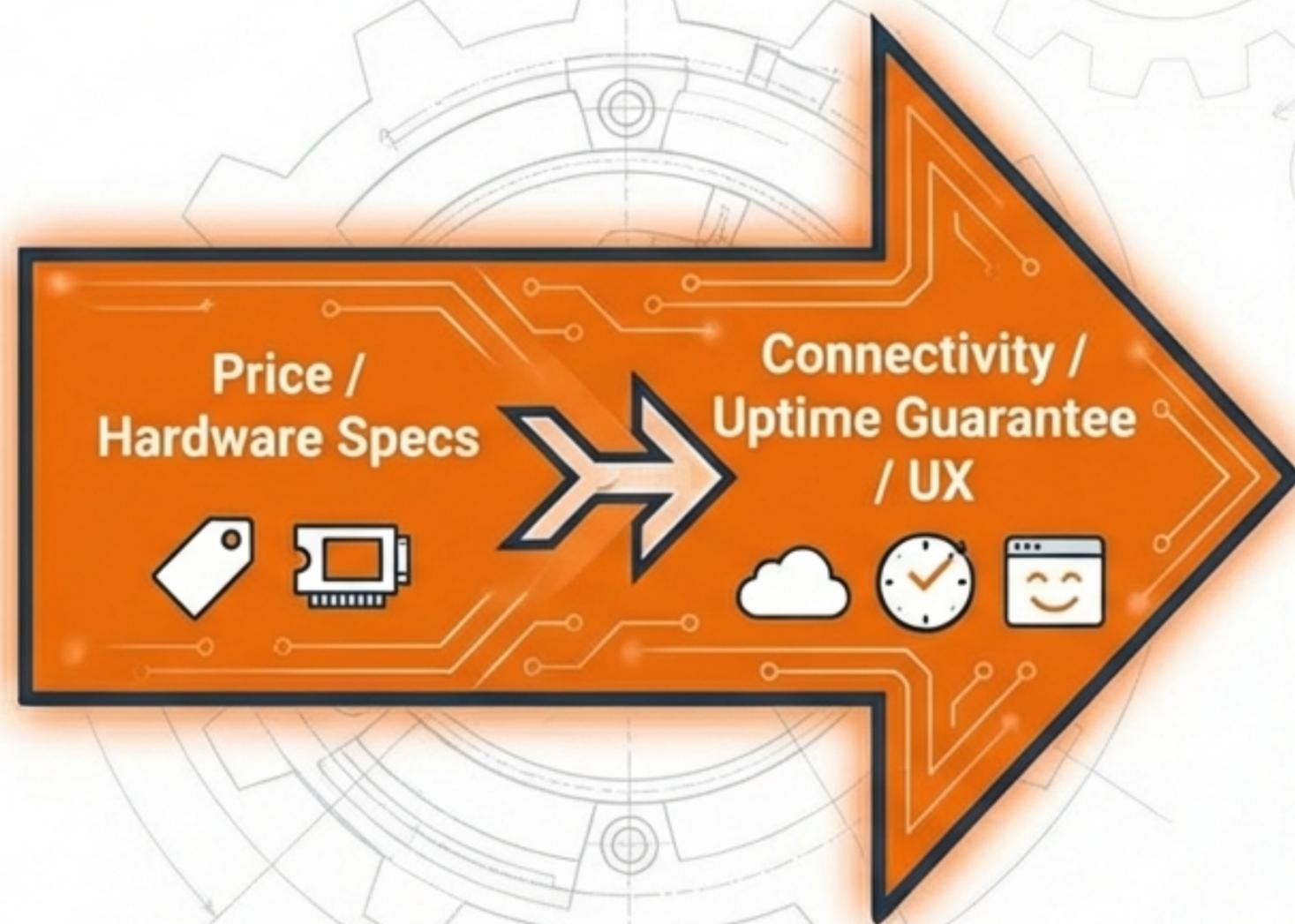
エレベーターは単なる移動手段ではなく、ビル内のデータと物流をつなぐハブとなる。

# 顧客ニーズの進化：TCO（総所有コスト）と「体験」が新たな購買決定要因

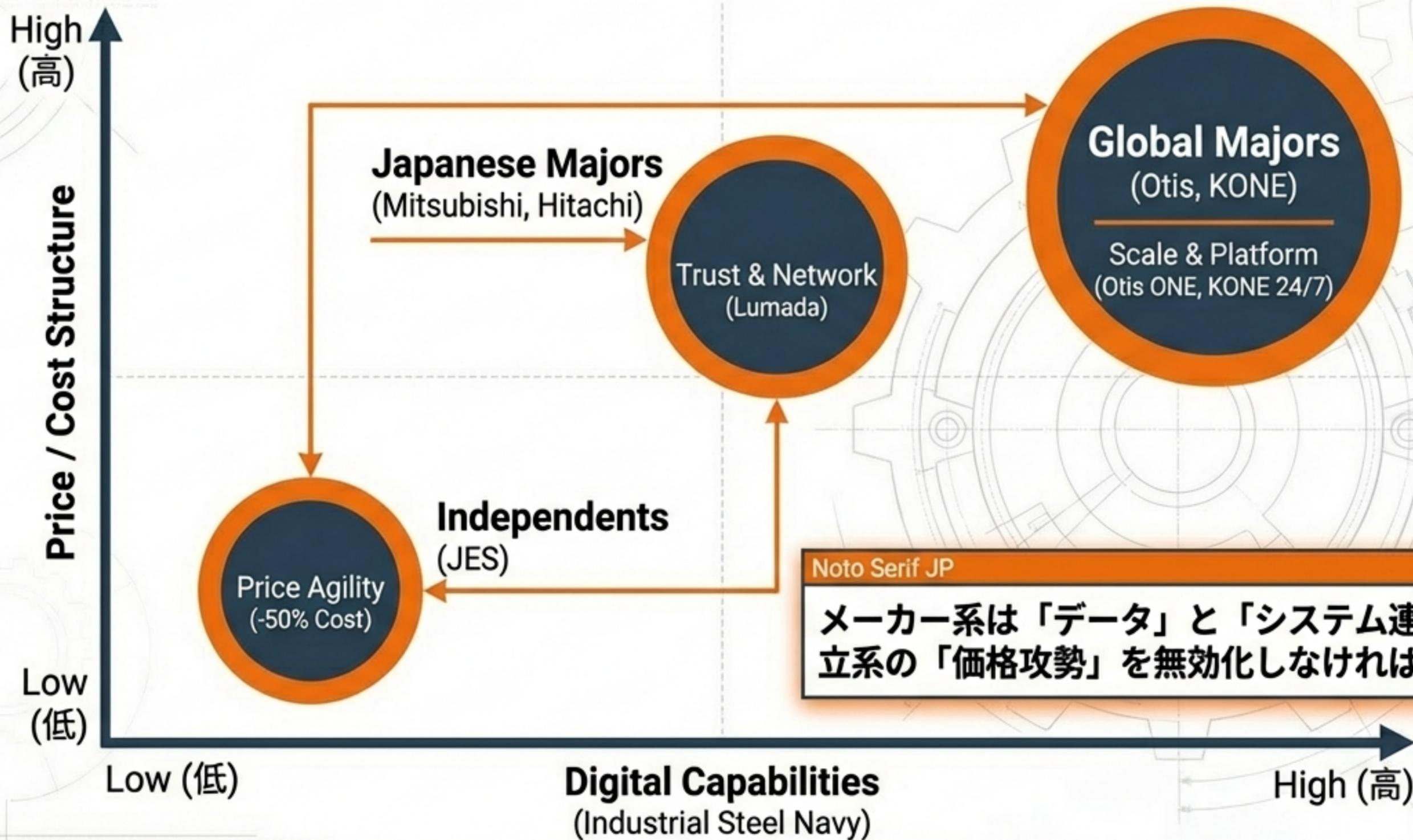
## Customer Types & Needs

顧客タイプ	フォーカス & ニーズ
デベロッパー (Developers) 	 CAPEX（初期コスト） & スケジュール  プロジェクト管理の信頼性
ビルオーナー (Building Owners) 	 OPEX（運営コスト） & 資産価値  省エネ, TCO削減, テナント満足度
管理組合 (Residents) 	 コスト vs 安全  透明性のある価格 (独立系への流出リスク)

## KBF (Key Buying Factors) Shift

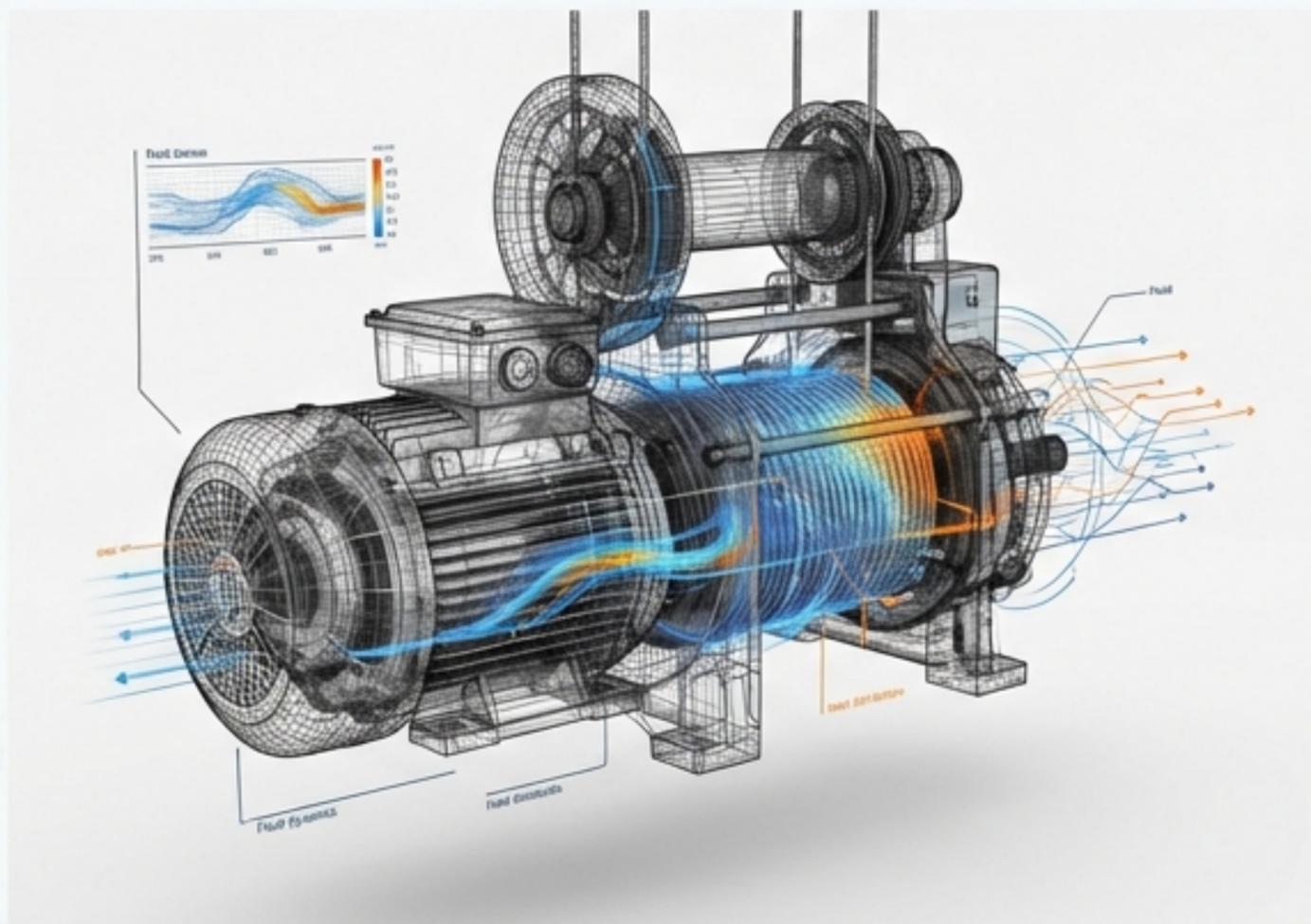


# 競合環境分析：グローバルメジャー、国内大手、独立系の三つ巴の戦い



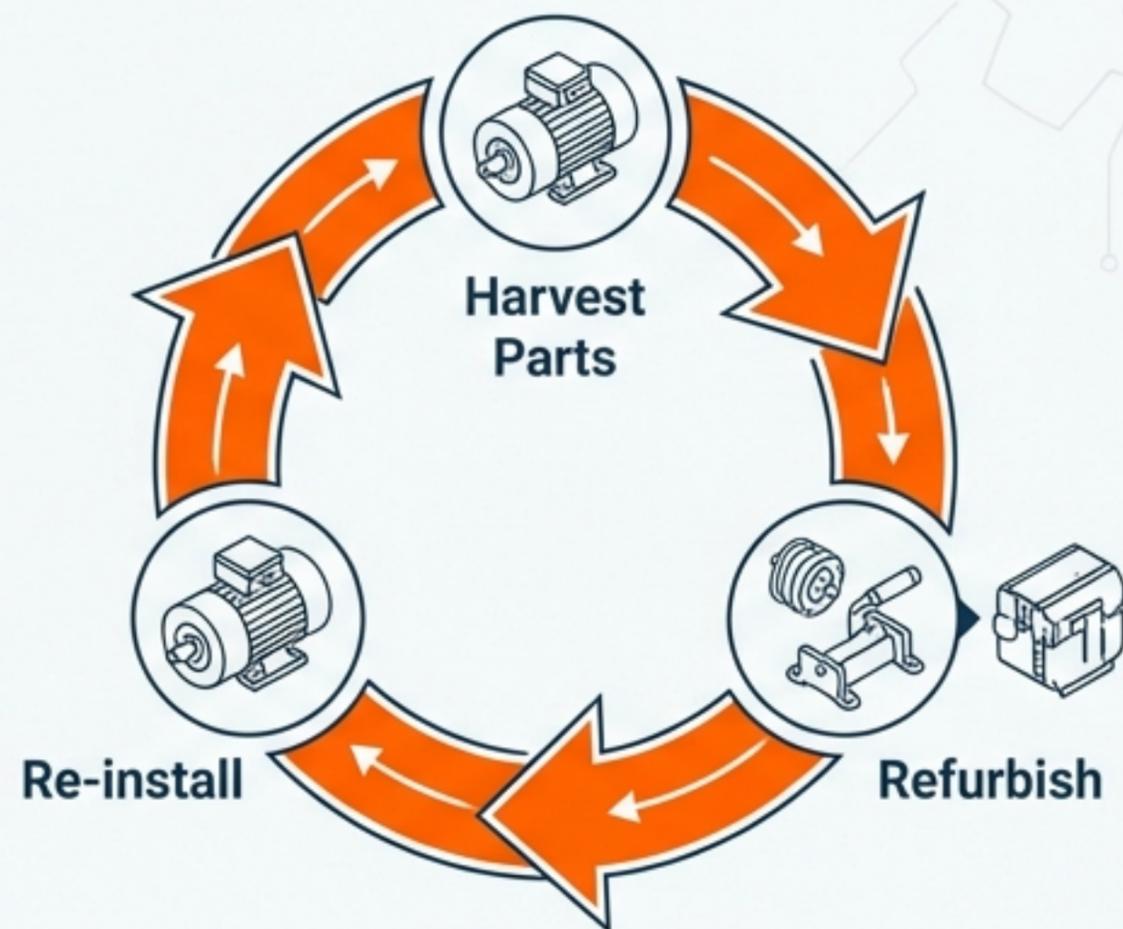
# 未来への投資：デジタルツインとサーキュラーエコノミー

## Digital Twin (Simulate & Optimize)



- [🕒] シミュレーションによるR&D短縮
- [📡] リモートトラブルシューティング

## Circular Economy (Sustain)



- [♻️] 部品のリマニュファクチャリング
- [🌱] 廃棄物削減とコストダウン (Scope 3対応)

## 競争優位の源泉（VRIO分析）：物理ネットワークと「データ資産」の融合

Resource / Capability	Value (V)	Rarity (R)	Imitability (I)	Organization (O)	Result / Implications
Service Network (物理拠点)	✓	✗	✗	✓	Competitive Parity (拮抗)
Brand Trust (信頼性)	✓	✓	✗	✓	Temporary Advantage (一時的優位)
Operational Data Assets (稼働データ)	✓	✓	✓ YES	✓	Sustainable Competitive Advantage (持続的優位)

数十年の稼働データこそが、AI時代の最大の「堀（Moat）」となる。

# 2030年の勝者の条件：データ、エコシステム、人材

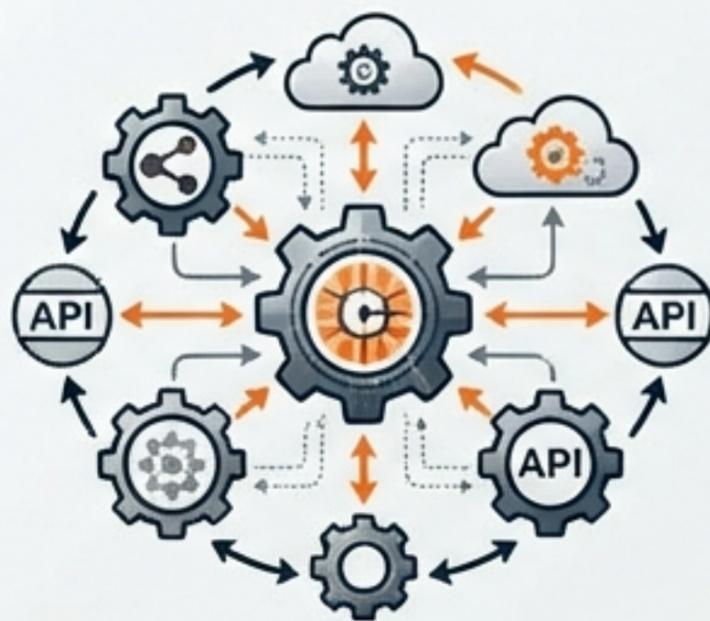
## Sustainable Growth



### Data-to-Value

センサーデータを収益化する  
インサイトへ変換 (MaaS)

[SENSOR] > [INSIGHT] > [VALUE]



### Open Ecosystem

API経済圏への参画。  
閉鎖的システムからの脱却

API (Open) > PARTNERSHIPS > SCALE

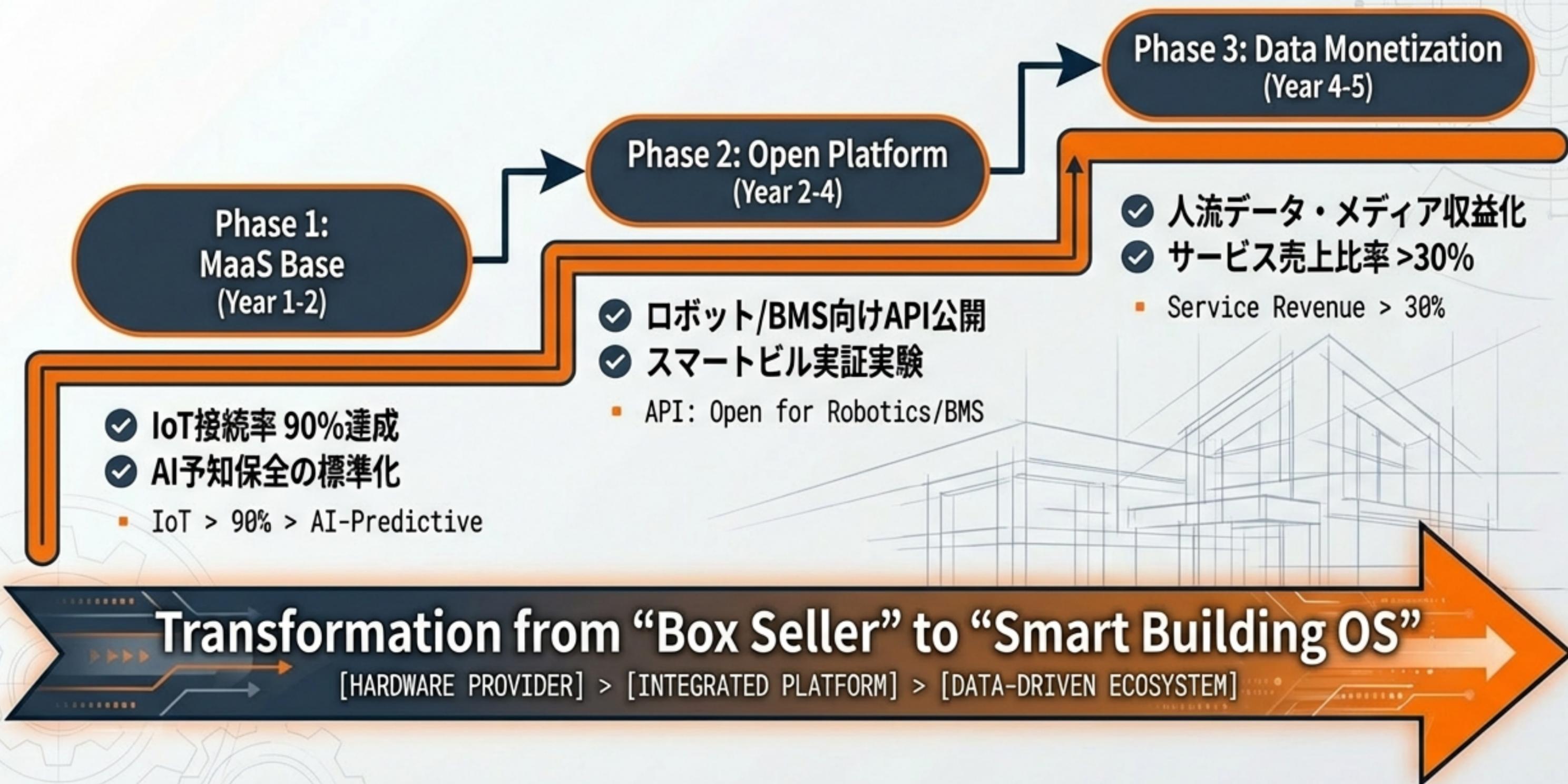


### Tech-Enabled Workforce

AIとARで武装した  
高生産性エンジニア集団

AI + AR > EFFICIENCY > EXPERTISE

# 戦略提言：「統合型MaaSプラットフォーム」の構築ロードマップ



# 結論：エレベーターは未来都市の「エッジデバイス」へ

From Hardware Manufacturing to Solution Provision.

勝者は、最高の『箱』を作る企業ではない。  
その箱を都市のデジタル神経系に  
最も巧みに統合した企業である。

