

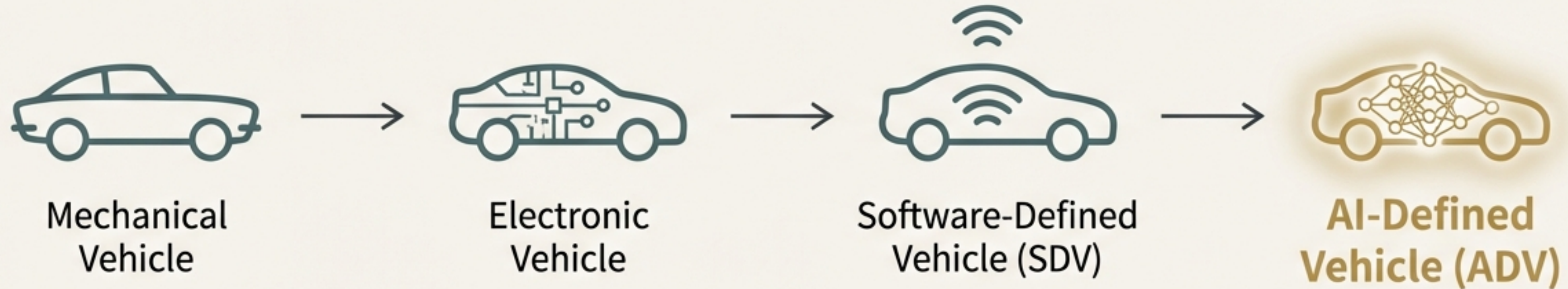


AI-Defined Vehicle : 2040年の覇権戦略

モビリティとエネルギーの融合が描く、勝者のロードマップ

新たな創世記：SDVからAI-Defined Vehicle (ADV)への進化

業界は、単なる電動化を遥かに超えるパラダイムシフトの渦中にある。自動車は、エネルギーグリッドと融合し、自己進化するAIプラットフォームへと変貌する。



価値の源泉シフト

ハードウェアの製造から、AIが生み出す継続的な体験価値（UX）とサービスへの移行。

エネルギーとの融合

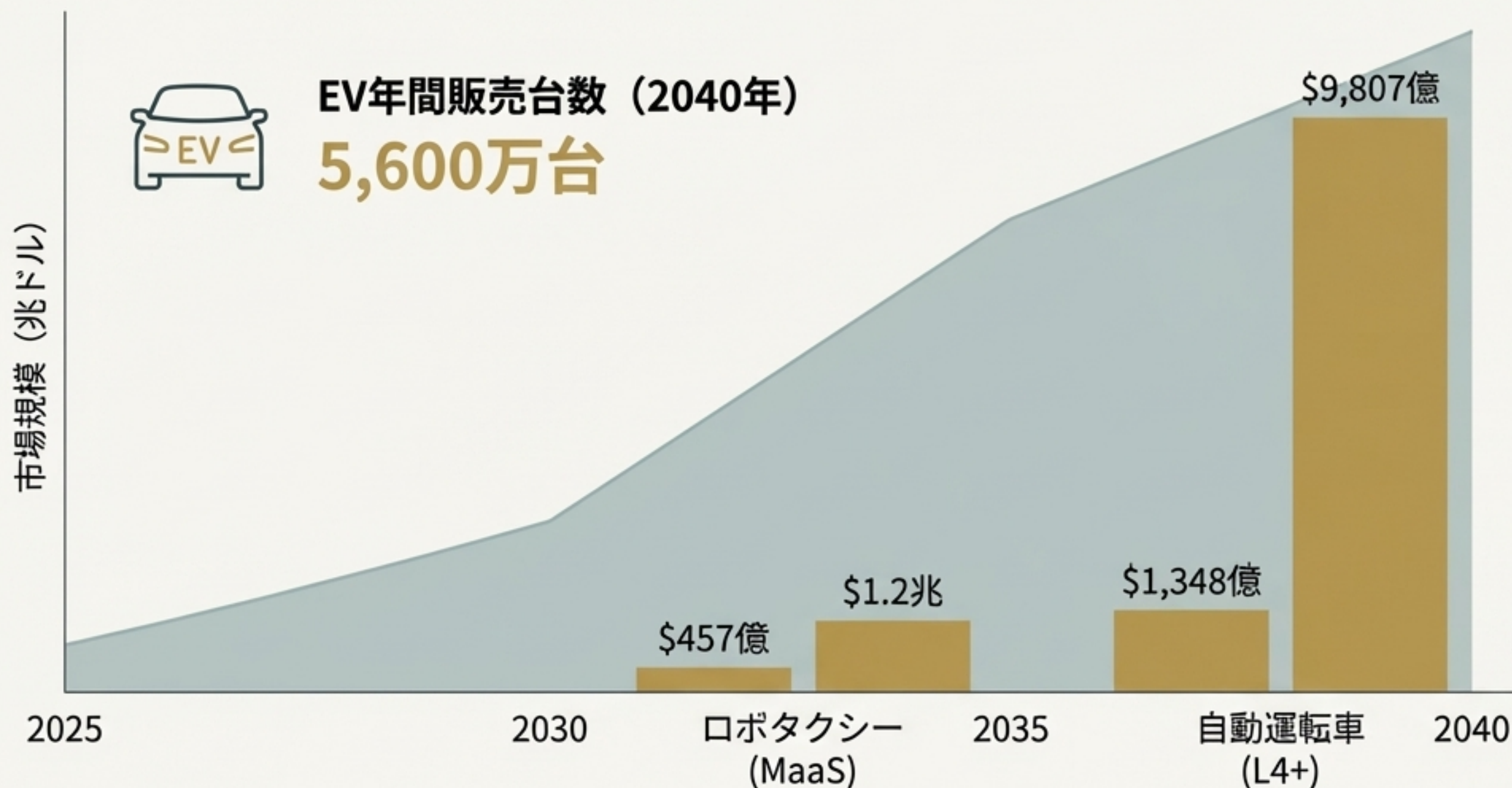
V2G（Vehicle-to-Grid）を通じ、自動車が分散型エネルギー資源として電力網の一部を担う世界の到来。

開発プロセスの革命

生成AIとデジタルツインが、開発スピードとコスト構造を根底から覆す。

新たな戦場：変革期にある数兆ドル規模の市場

未来の市場は巨大だが、価値は従来の車両販売から、急成長するサービスベースのセグメントへと移行している。



価値の主戦場は、個人向けの車両販売から、自動運転を核としたMaaSへと急速に移行する。

ADV時代における、揺るぎなき3つの真実

我々が勝利を収めるには、業界を再定義する3つの新たな現実を受け入れなければならない。



1. 価値の源泉

利益はハードウェアではなく
「AIによる継続的な体験価値」
と「エネルギー最適化」から
生まれる。



2. 勝利の条件

勝敗は「エコシステムの支配者
(キーストーン)」になれる
かで決まる。



3. 必須の武器

「生成AIとデジタルツイン」
は、開発スピードとコストを支
配する最大の武器である。

我々の戦略的責務：変革を支える4つの柱

これらの真実に基づき、我々の戦略は譲れない4つの柱の上に構築されなければならない。



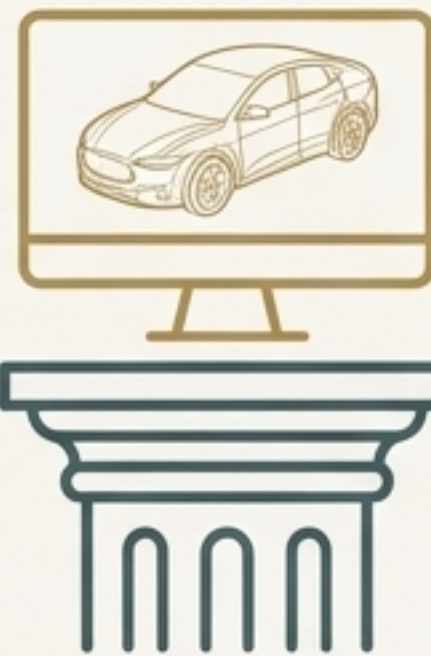
データフライホイールの構築

AI & データへの集中投資



V2G事業の確立

エネルギーエコシステム
への参入



「バーチャル・ファースト」への移行

開発プロセスの完全
デジタル化



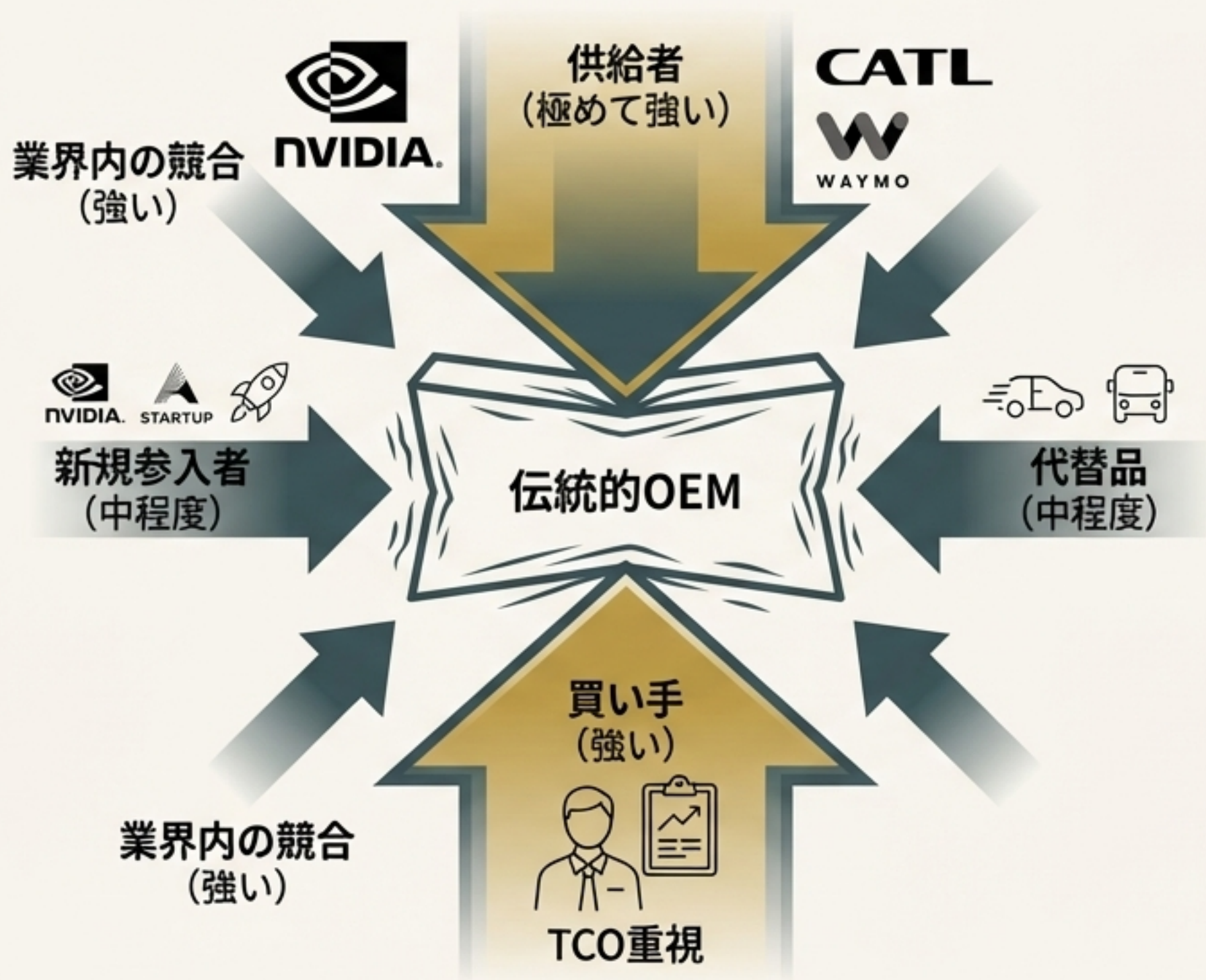
人材ポートフォリオの革命

ソフトウェア/AI人材が
50%以上の組織へ



崩壊したパワーバランス：ファイブフォース分析

伝統的OEMは、未来の中核技術を支配する新たなプレイヤーによって、あらゆる方向から圧迫されている。



価値の源泉を握る半導体・
バッテリーメーカーの交
渉力が、OEMを凌駕する
「Wintel」構造の再来。

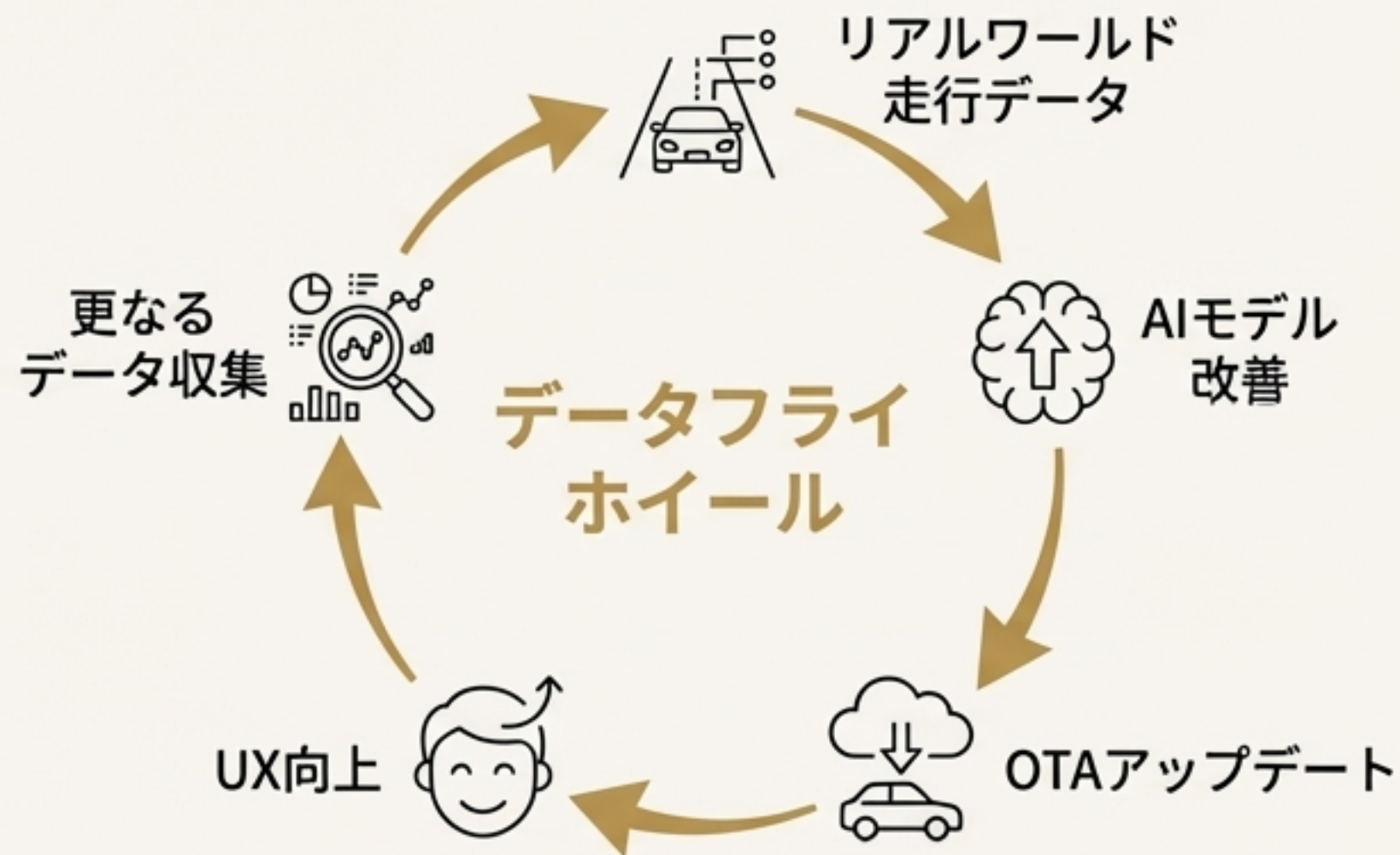
破壊されたバリューチェーン：「線形生産」から「データフライホイール」へ

「作って売る」という旧来のモデルは時代遅れになった。
価値は今、データを中心とした継続的な循環ループの中で生まれる。

旧モデル



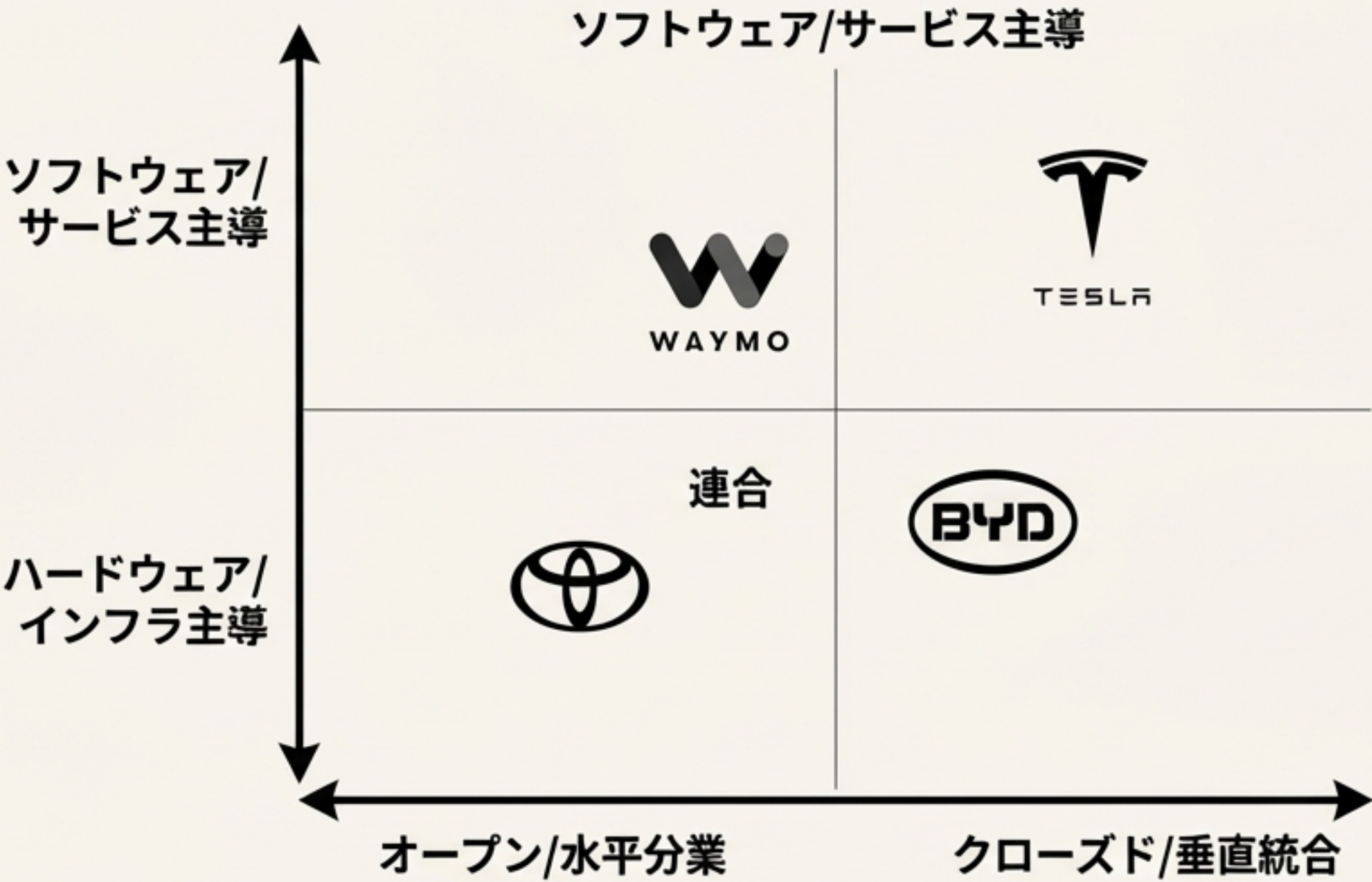
新モデル



価値はハードウェアから**データ、AI、エネルギー**へ。

エコシステム戦争：キーストーンの座を巡る覇権争い

競争はもはや自動車会社間ではなく、広大なエコシステム間の戦いである。我々はこの新たな戦争における自らの役割を決定しなければならない。



単独のOEM vs OEM
の戦いは終焉。エコ
システム間の覇権争
争いが始まった。

新たな顧客：ドライバーから「移動体験の主役」と「TCOの管理者」へ

我々のエンドユーザーは、性能を重視するドライバーから、体験を重視する乗客、そしてTCOを絶対視するフリート事業者へと変化する。

B2Bフリート事業者



TCOが絶対

Key Buying Factors

- 稼働率
- 電費（エネルギー効率）
- 耐久性
- メンテナンスコスト

B2C個人ユーザー



移動体験が価値

Key Buying Factors

- AIによるパーソナライゼーション
- 没入型エンターテインメント
- 生産性
- 快適性

開発の武器化：「バーチャル・ファースト」革命

我々は、生成AIとデジタルツインを導入し、開発スピードとコストにおいて他社を圧倒する優位性を確立しなければならない。



50% 開発リードタイム
削減

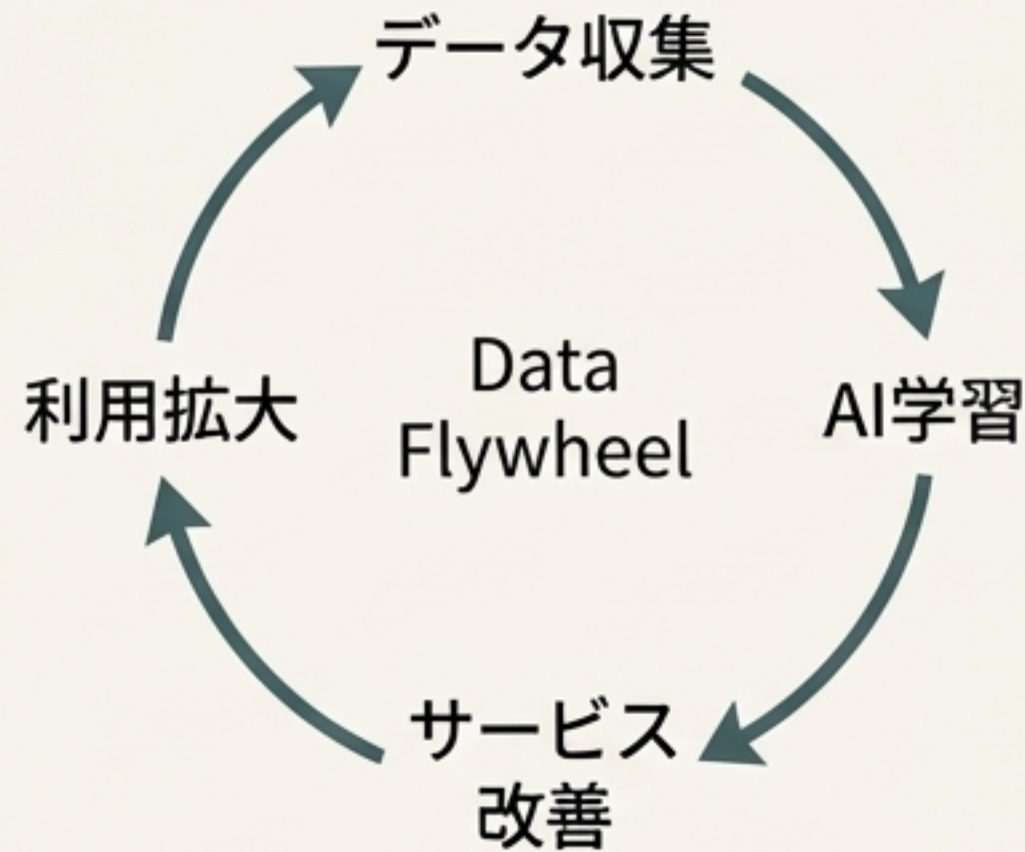
90% 物理試作コスト
削減

基盤技術：生成AI（危険なシナリオの自動生成）と デジタルツイン（仮想空間での大規模検証）

新たな資産：データとエネルギーを制する

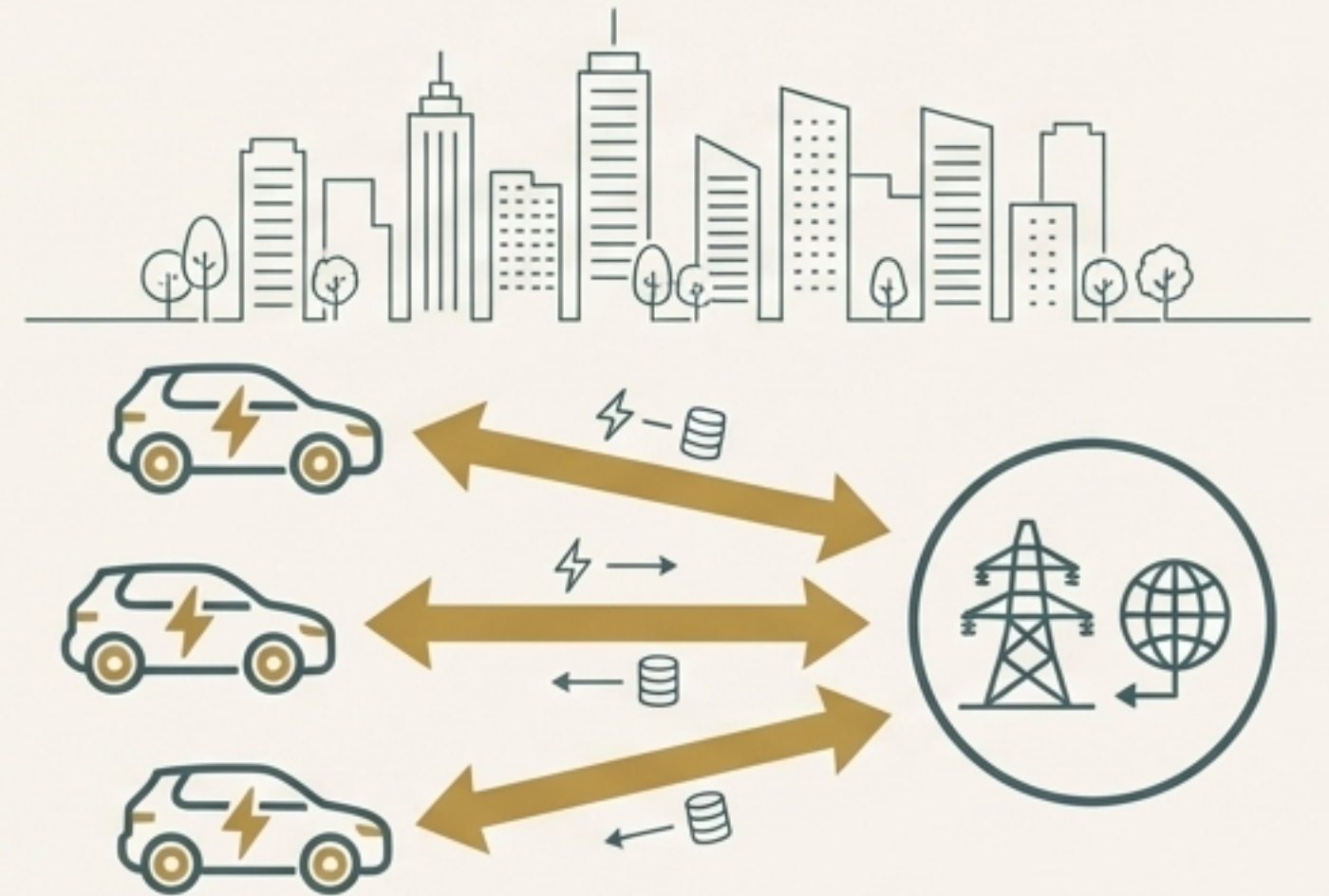
我々の車両は、データ収集（新たな石油）とエネルギー管理（新たなグリッド）のための最大の資産として活用されなければならない。

データ：持続的競争優位の源泉



**リアルワールドデータが
AIの性能を決定づける**

V2G：走る蓄電池が新たな収益源に



**電力需給調整市場への参加で、
車両のTCOを劇的に削減**

戦略の岐路：我々が選ぶべき道はどれか

我々は3つの明確な戦略的選択肢に直面しており、その一つ一つが我々の未来に重大な結果をもたらす。

オプション	概要	メリット	デメリット	成功確率
A: 垂直統合型	主要技術とサービスを自社開発・保有（Teslaモデル）。	高い利益率とブランドコントロール、シームレスな顧客体験。	莫大な投資とリスクの集中、市場全体の成長を取り込みにくい。	低～中
B: 水平分業型	強みに特化し、OSやAIは外部と提携（Androidモデル）。	開発投資とリスクの抑制、開発スピード向上、有力PFの活用。	ハードウェアのコモディティ化、利益率の低下、PFへの高い依存度	高 （限定的な利益）
C: 連合型	複数社で連携し、共通プラットフォームを共同開発（コンソーシアムモデル）。	コストとリスクを分散、巨大テックに対抗、エコシステムでの主導権維持。	利害調整が困難、意思決定の遅延リスク、強力なガバナンス必須。	中

我々の進むべき道：「連合型エコシステム」戦略

最も合理的かつ強力な道は、巨大テック企業や垂直統合型プレイヤーに対抗するため、オープンな新アライアンスの形成を主導することである。

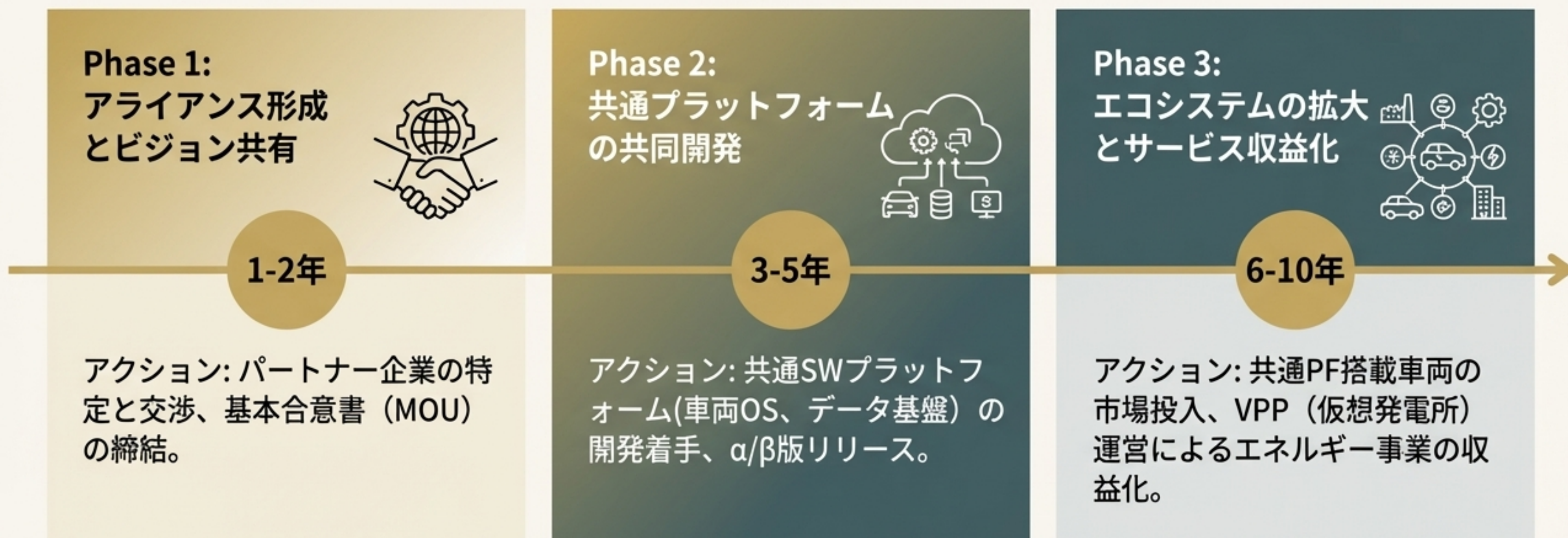


最終提言：「連合型エコシステム戦略」を主軸とし、巨大テック企業に対抗しうるオープンな共通プラットフォームを構築する。

開発コストとリスクを共有し、エコシステム内での主導権を維持する。

我々の旅の第一歩：段階的アクションプラン

我々の壮大なビジョンは、今ここから始まる具体的かつ段階的な実行計画を通じて実現される。





KaiLogo

未来はAIに定義される。
我々が、その未来を定義する。

我々の強みである「モノづくり」の力と、
新たな「AIとデータ」の力を融合させ、
次世代モビリティの未来を自らの手で定義する。