

スマートワークプレイス

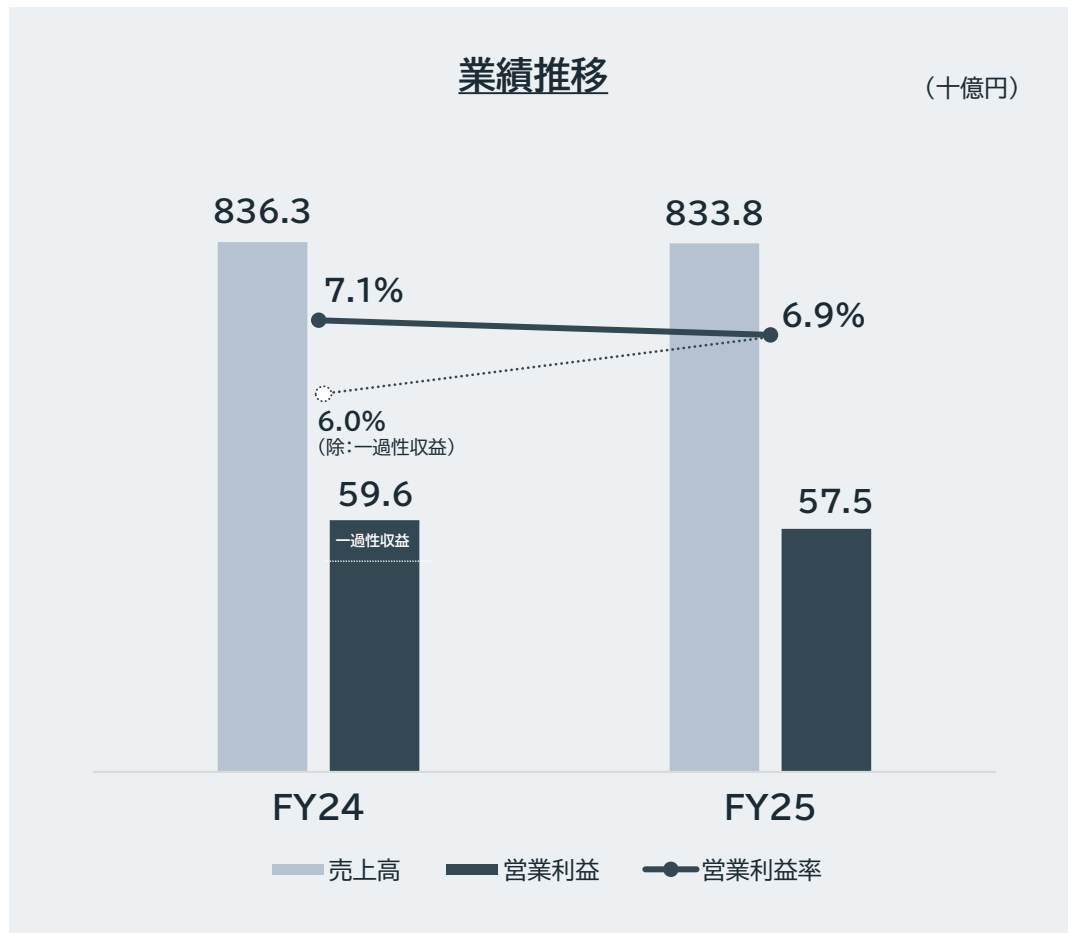
執行役員 Co-COO
兼 スマートワークプレイスビジネスグループ長

小林 繁



FY2025の振り返り

売上高は、Win11切替特需を取り込む一方でスマホが販売減となり、対前年横ばいとなったが、
営業利益は、**前年一過性要因を除くと実質増益**



主な増減要因

- + Windows11切替特需およびメモリー/SSDの価格高騰に伴う駆け込み需要を取り込み、パソコンの販売が大幅拡大
- + 欧州でのITサービスの継続成長により、オフィスソリューション事業が伸長
- + 国内コンビニ向けプリンティングサービスが堅調に推移
- 他社攻勢の影響によりスマートフォンが大きく販売減

モノ売りからの脱却を図ると共に、新規事業についても確実に推進

ワークプレイス
ソリューション

- M&AによりITサービス事業拡大とERP事業領域への参入
- コンビニ向けプリンティングサービスが堅調に推移

モバイル
コミュニケーション

- 5G NTN対応と小型軽量化を実現した「LEO衛星通信ユーザー端末」が「CEATEC AWARD 2025」で高い評価を受け「総務大臣賞」を受賞
- ポケとも2025年12月発売 AIコミュニケーションロボット市場を開拓

コンピューティング
ソリューション

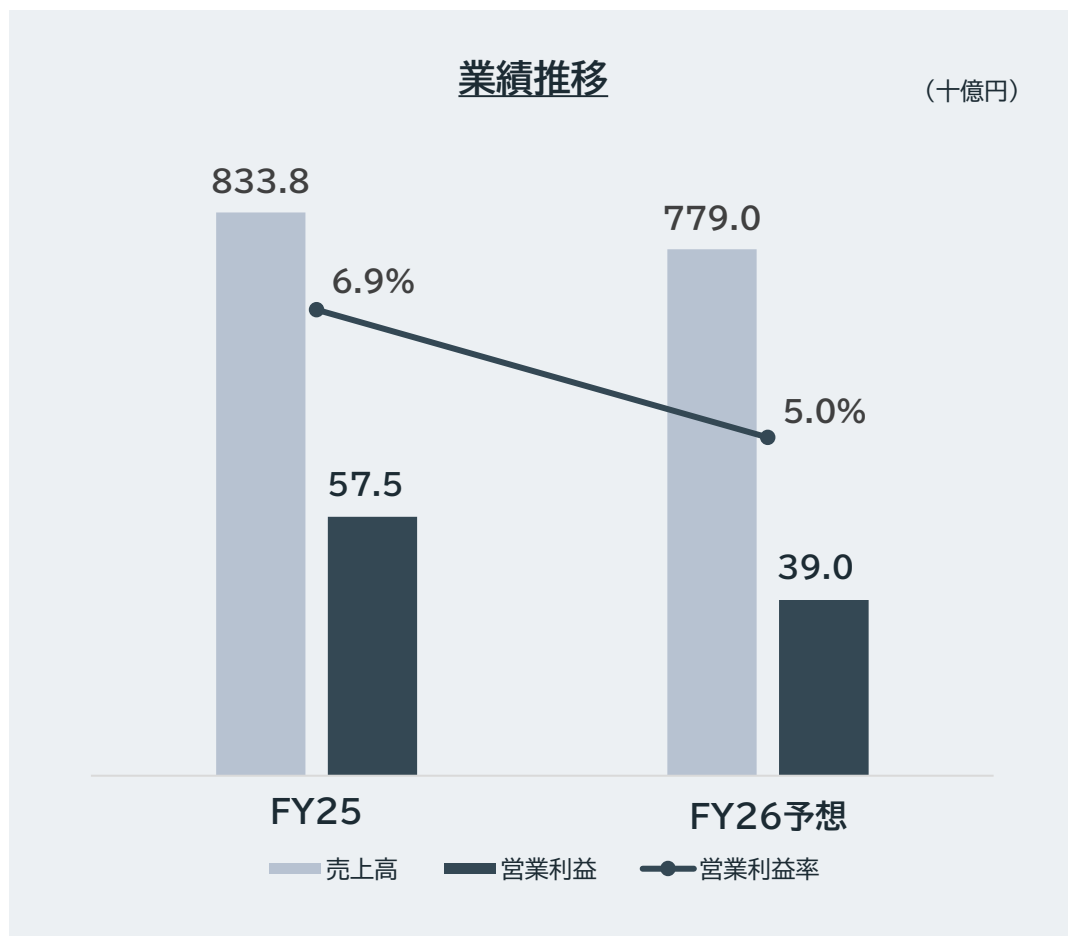
- Win11 切り替え特需を取り込み、PC売上拡大・B2B向けTOPシェア※堅持
- LCM拡大に向け「西日本LCMセンター」を開設し、サポート体制を強化

※ 台数シェア:国内B2BノートPC(11"以下のコンバーチブル除く) 出典:IDC



FY2026事業計画

Win11切替特需の反動やメモリー/SSDの価格高騰により減収減益となるものの スマートビジネスによる事業構造の転換を加速する



主な増減要因

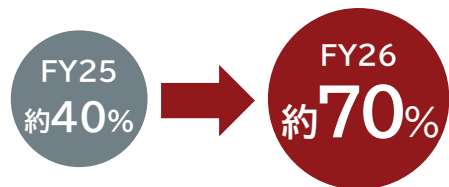
- 特需の反動(国内B2B市場:対前年30%超減)により、PC事業が大きく販売減 (台数シェア※1は引き続き首位を維持)
- メモリー/SSDの価格高騰による影響を売価反映などにより最小化
- + オフィスソリューション事業の継続伸長
- + 業務用ディスプレイ事業において、dvLED※2を中心とした欧米でのプロジェクト案件獲得により、販売を拡大

円安の定着に加え、メモリ/SSD価格高騰による厳しい市場環境下、
高付加価値製品へのシフト、LCM※強化により**収益維持を図る**

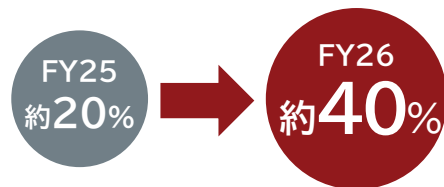
エッジAIを中心とした高付加価値製品へのシフト

- ・スマホは、AIを強化した**ハイ、ミッドモデル**に注力。
新たに**ウェアラブル端末**を投入
- ・PCは、**AI PC**などの上位モデルへのシフトを進める

スマホのハイ・ミドルの構成比



AI PCの構成比



PC+法人スマホのLCMを大手顧客へ提案強化

- ・PCのサービス展開に**法人スマホ**を加えて、一括して**大手顧客**への販売拡大を進める
- ・セキュリティ機能を充実した**法人向けスマホのクロスセル**を強化

LCM運用サービス



※LCM: ライフサイクルマネージメント
企業のIT資産(パソコン・スマートフォン)の調達、初期設定(キッティング)、運用保守から廃棄・データ消去に至るまでの一連のプロセスを代行・一元管理するアウトソーシングサービス

ビジネスグループの収益の根幹となる複合機事業の**安定的な事業規模の堅持**
プリンティングサービスやMPSなどの推進による**サービス収入で増収**を目指す

オフィス
ソリューション

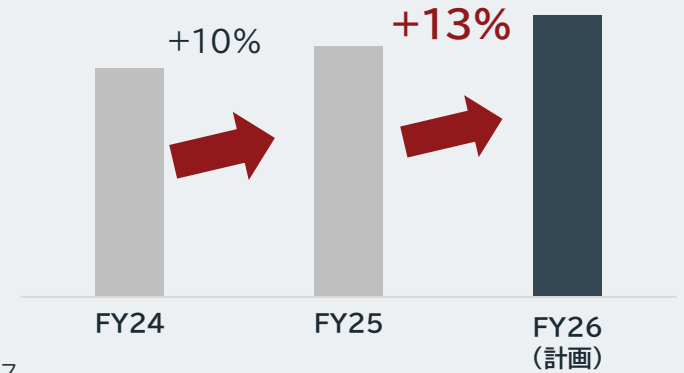
コンビニ向けプリンティングサービスの安定的拡大

- **コンビニ向け複合機シェアNo.1※の堅持**に加え、行政キオスク端末にも注力

MPS(マネージドプリントサービス)推進による販売拡大

- A4機を含む**幅広いラインアップ**と**統一したデバイス管理**

コンビニ向けプリンティングサービス売上



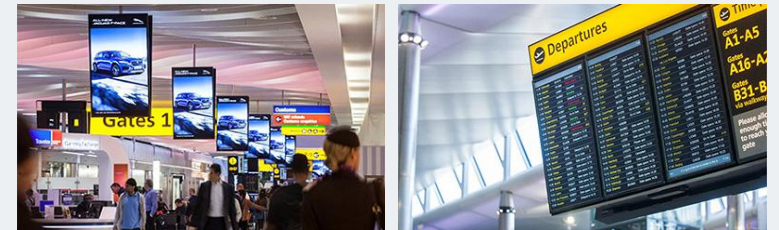
※: 設置台数ベース

コンサルティング営業の強化により空港をはじめとする大口案件獲得を増やす

業務用
ディスプレイ

コンサルティング営業の強化により大口案件の獲得

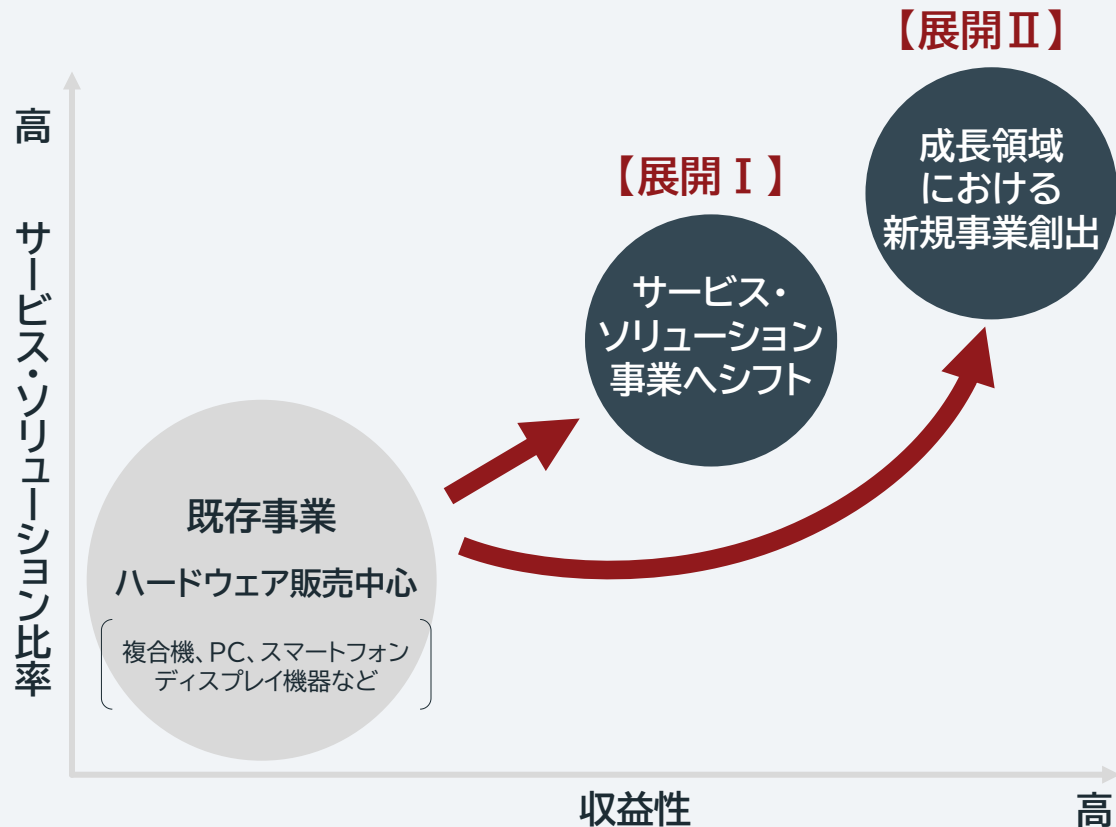
- dvLEDで培った**コンサルティング営業**により、顧客の潜在的な課題にアプローチし2025年度比約10%の売上伸長を目指す



重点施策の進捗状況

既存事業のサービス・ソリューション事業への展開を図るとともに
成長領域における新規事業の創出に取り組み、高収益・高成長の事業構造への転換を目指す

スマートビジネスへの展開



FY2026の主な取り組み

【展開Ⅰ】

- ① マネージドITサービス/ERPソリューション
既存顧客基盤に展開

【展開Ⅱ】

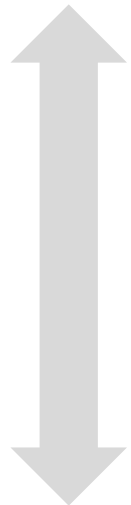
- ② 衛星通信事業
2027年度中の事業化を目指す
- ③ AIコンサルティング事業
エッジAI、AIソリューションの拡充
- ④ ロボティクス事業
製造業向け提案の強化およびコンサルティングサービスの拡大

競争力の高いハードウェアで獲得した顧客接点を起点に
 経営を支援する高度なITサービスまで提供し、顧客との関係性の強化と収益性を高める


ITサービス事業強化の方向性

現場から経営の中枢までを把握し、企業的意思決定をサポート

経営の中枢



現場

提供サービス	内容
ERP統合ソリューション	意思決定(中枢)に関わる生産・物流・販売データなどを統合し、課題の抽出および解決を支援
マネージドITサービス/ ネットワークサービス	企業のネットワークやセキュリティを受託し、保守運用することで継続収益化するとともに、顧客との関係性を強化
ハードウェア 	複合機・ディスプレイ・PC・スマートフォンなど、強いハードウェアを活かし顧客(現場)接点を獲得

M&Aの活用

- 《《 <Step 3>
 26/3月、シナプスイノベーション社(日本)を
 子会社化
- 《《 <Step 2>
 24/12月、アップシア(FR)を子会社化
 26/3月、セキュアコム社(NZ)を子会社化
- 《《 <Step 1>
 IT/複合機ディーラーを継続的に買収し、
 MIF(顧客接点)を拡大

顧客に近いハードウェアを通じて、多くの企業の現場に入り込んでいる強みを活かし、
 伴走コンサルティングにより最適なAI環境を提案



オンプレAIを用いたソリューション提案

eAssistant Minutes
イーアシスタント ミニッツ

・商談効率改善提案※
 ・コールセンターDX化※ ※開発中

生成AI導入支援サービス

ユーザー 質問 回答 LLM (大規模言語モデル) 検索結果 社内データ

- 社内規程
- 製品マニュアル
- メンテナンスマニュアル
- 設計仕様書
- 議事録
- 顧客データ など

様々なエッジAIデバイスの活用提案

Vocalist

AIノイズキャンセリング

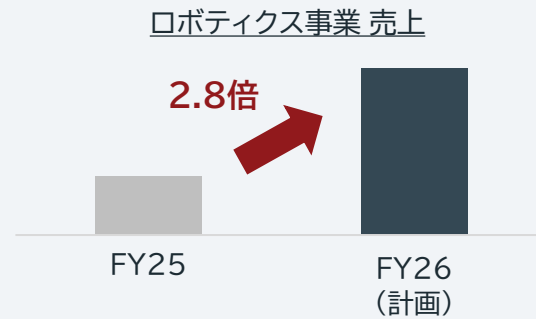
AIコミュニケーションアシスト



AMR(自律走行搬送ロボット)は**戦略的案件の取り組みを拡大**
 ヒューマノイドロボットとの共存に向け**疑似量子アニーリング制御技術の進化**にも取り組む

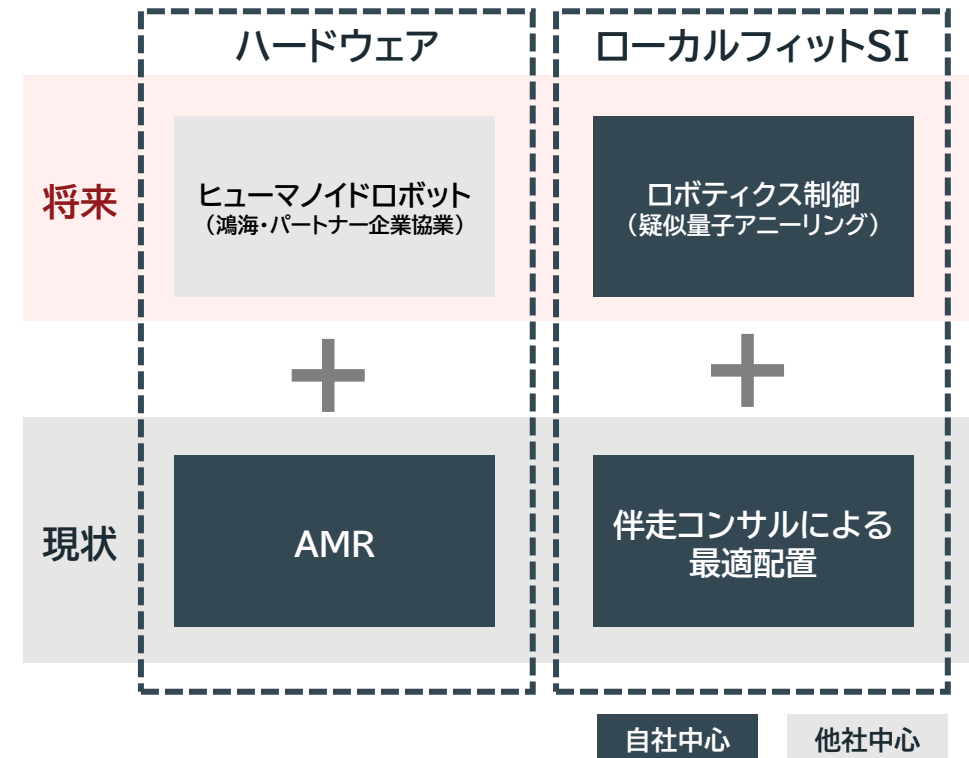
【現状】AMRの戦略的案件取組拡大

- ✓ 他社製品も加えた**豊富なラインアップ**
- ✓ 独自メソッドによる**コンサルティング強化**



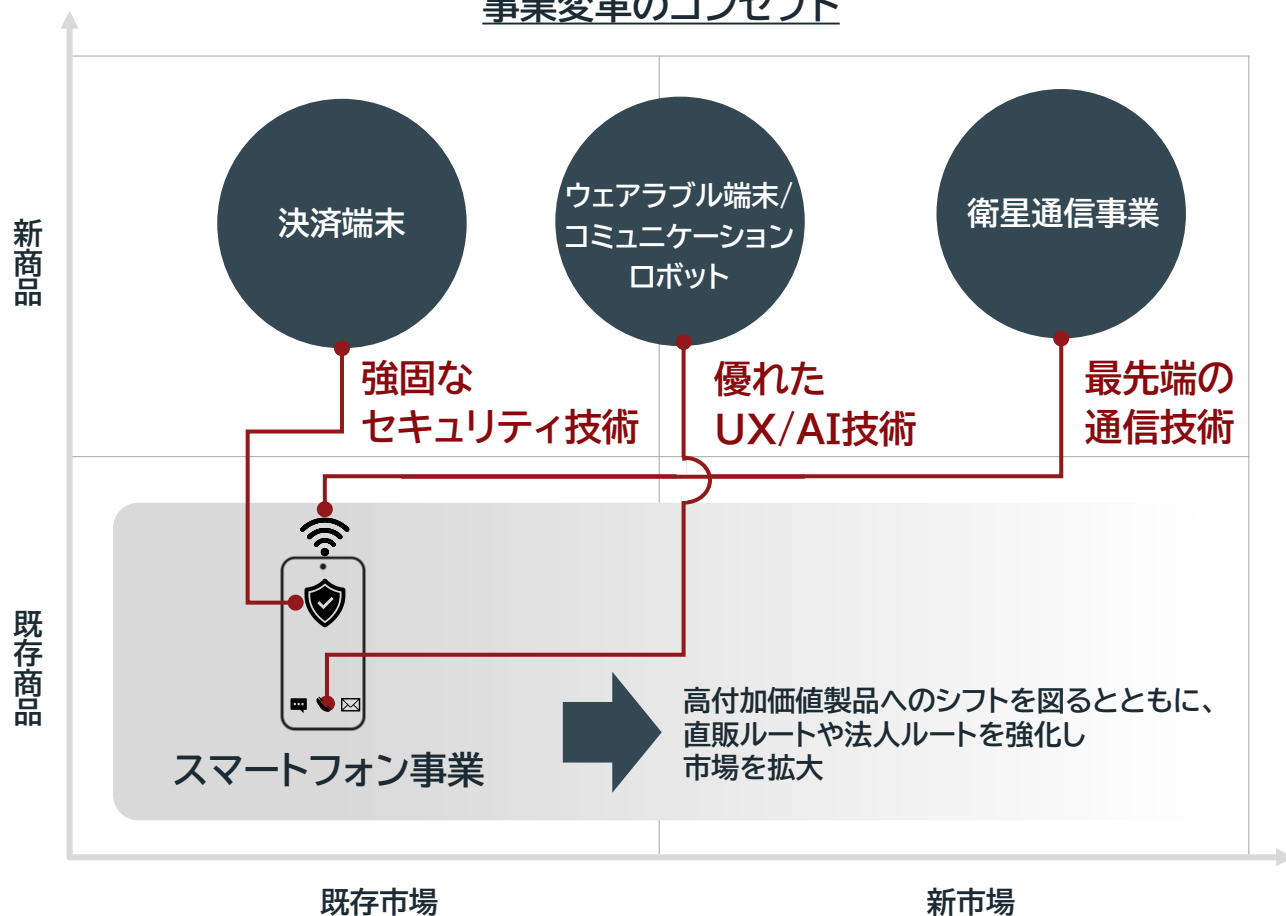
【将来】ヒューマノイドロボットとの共存に向けた取り組み

- ✓ 鴻海をはじめとする**パートナー企業との協業**を積極的に検討
- ✓ 複雑な制御が予想される現場に向け、**疑似量子アニーリング制御技術**を進化
- ✓ ハードウェアやソリューションに加え、**SI'er**としてのプレゼンスを上げる



基盤となるスマートフォン事業を継続強化するとともに、
培った技術を応用し、新規事業に挑戦

事業変革のコンセプト

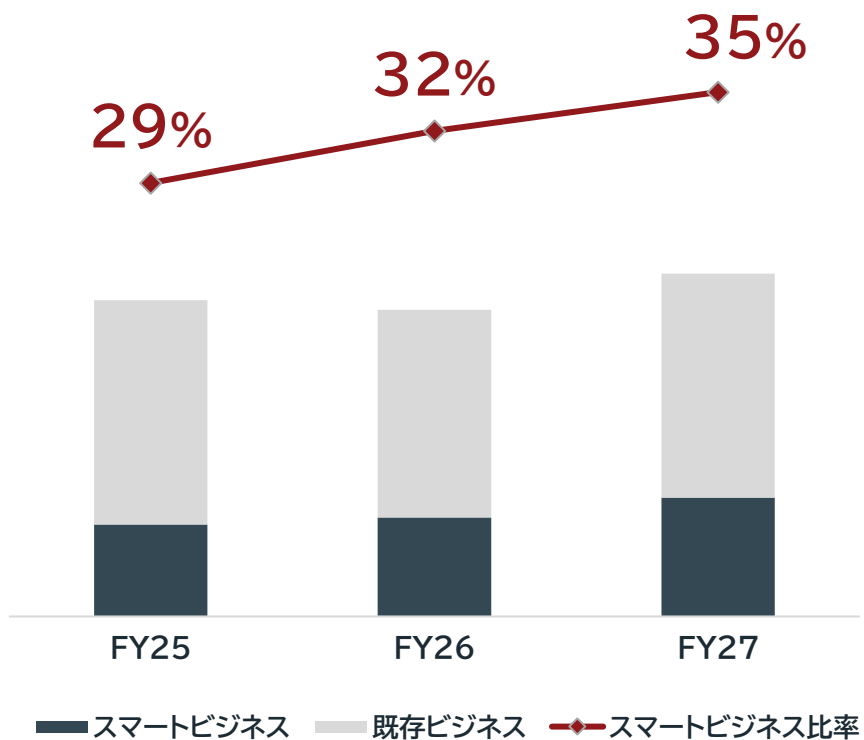


新規事業領域における推進状況

衛星通信事業	近日中に 今後の展開に関する説明会 を開催予定
ウェアラブル端末/ コミュニケーション ロボット	近日、ウェアラブル端末の 新製品を発表予定 台湾にポケともを上市
決済端末	24年12月発売の1号機は 順調に販売伸長、26年度内に 後継モデルを投入予定

2026年度はWin11切替特需の反動やメモリー/SSD価格高騰により減収減益となるものの、
既存事業の収益基盤の強化を図りながら、「スマートビジネス」への展開を加速させる

スマートビジネスへの展開加速



既存ビジネス(中核事業)

「収益基盤強化」と「AI化含めた付加価値商品へのシフト」で成長

- ✓ 複合機
- ✓ スマートフォン
- ✓ 業務用ディスプレイ
- ✓ PC

スマートビジネス(重点新規事業)

成長領域の商品・サービスによりスマートビジネスへの展開を加速

- ✓ マネージドIT/ERP
- ✓ AIコンサルティング
- ✓ 衛星通信
- ✓ ロボティクス

ひとの願いの、半歩先。

SHARP