

事業説明会 2025

スマートワークプレイス 事業戦略



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

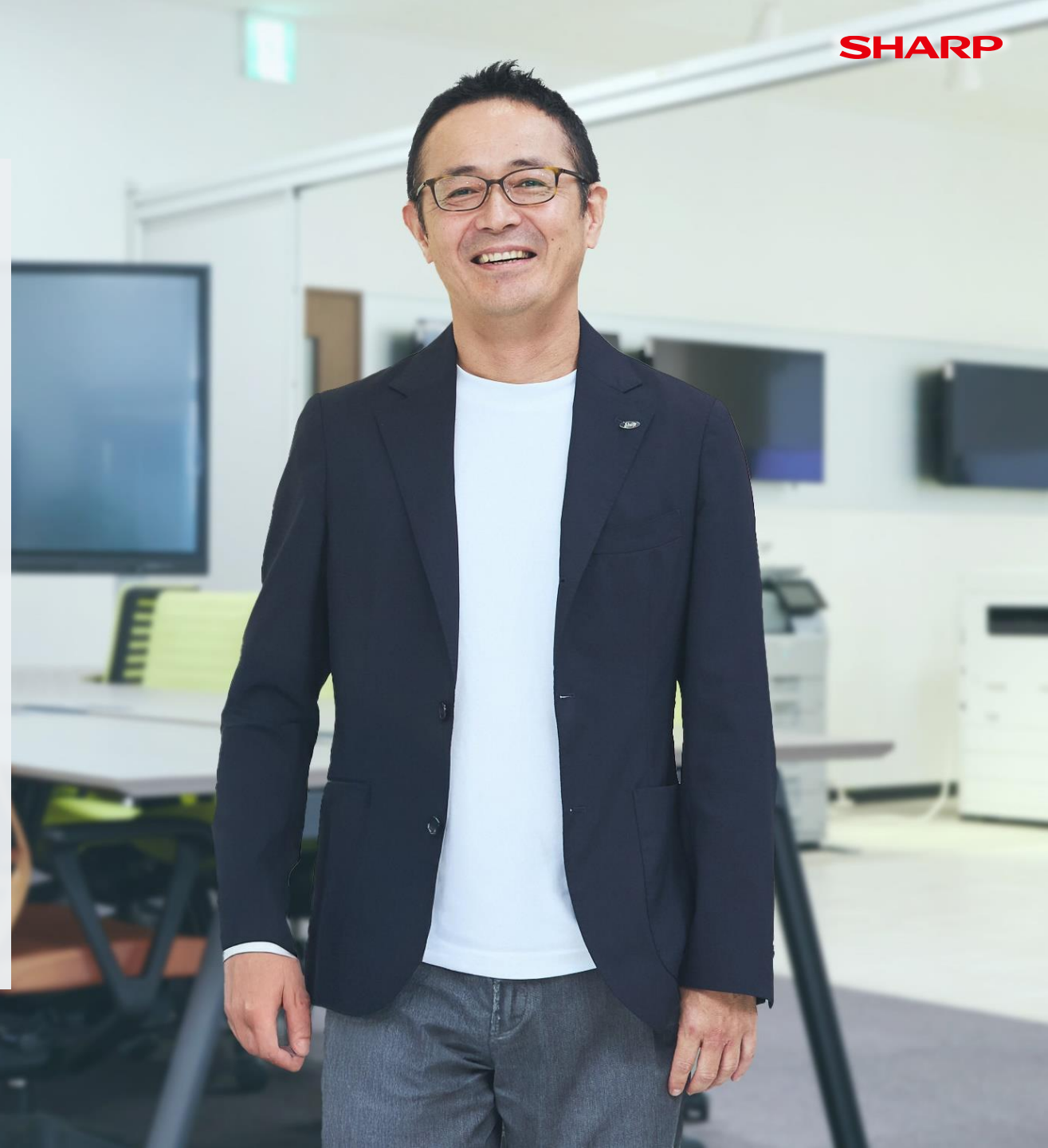
Kobayashi Shigeru

1998年4月 入社

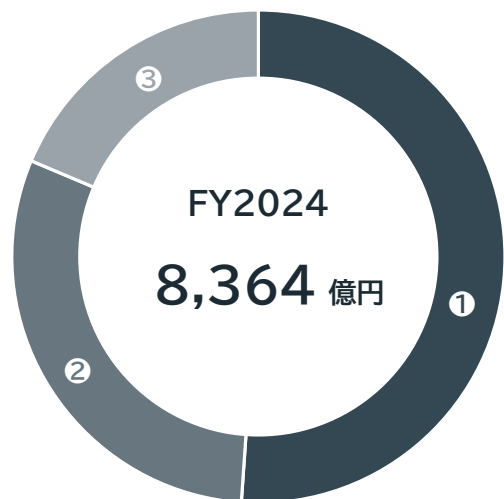
2023年4月 通信事業本部長

2024年6月 ユニバーサルネットワークビジネスグループ長

2025年4月 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



スマートワークプレイスBG※ 売上高



海外売上比率：40%

1

ワークプレイス
ソリューション

複合機（MFP）



リテール・ロボティクス



業務用ディスプレイ



2

コンピューティング
ソリューション

パソコン（PC）



他社製PCもOK
LCM運用サービス
キッティングやヘルプデスク業務に
まわっていませんか？
PCの運用管理はDynabookにおまかせください



情報機器サービス

3

モバイル
コミュニケーション

スマートフォン・通信機器



通信機器サービス

LINC Biz emm

Android Enterprise

Inforia



スマートワークプレイスBG VISION



テクノロジーとネットワークで、世界中のコラボレーションを強化する

テクノロジーとネットワークの力による、コラボレーションの変遷



プリントとデータ



ビデオとデータ



AIとデータ

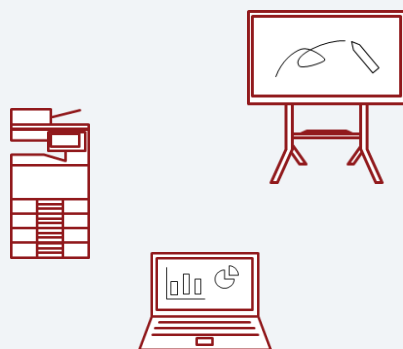
次の3年





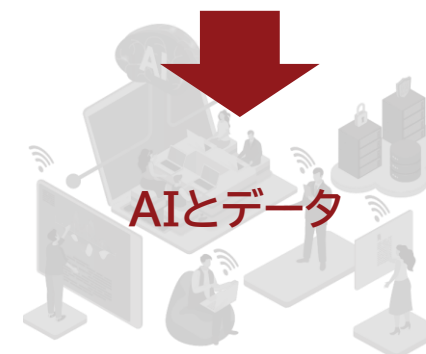
プリントとデータ

ハードウェアの進化



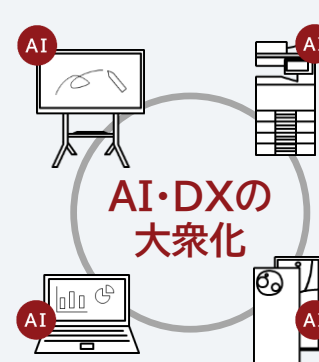
ビデオとデータ

クラウド化・モバイル化



AIとデータ

省力化・省人化



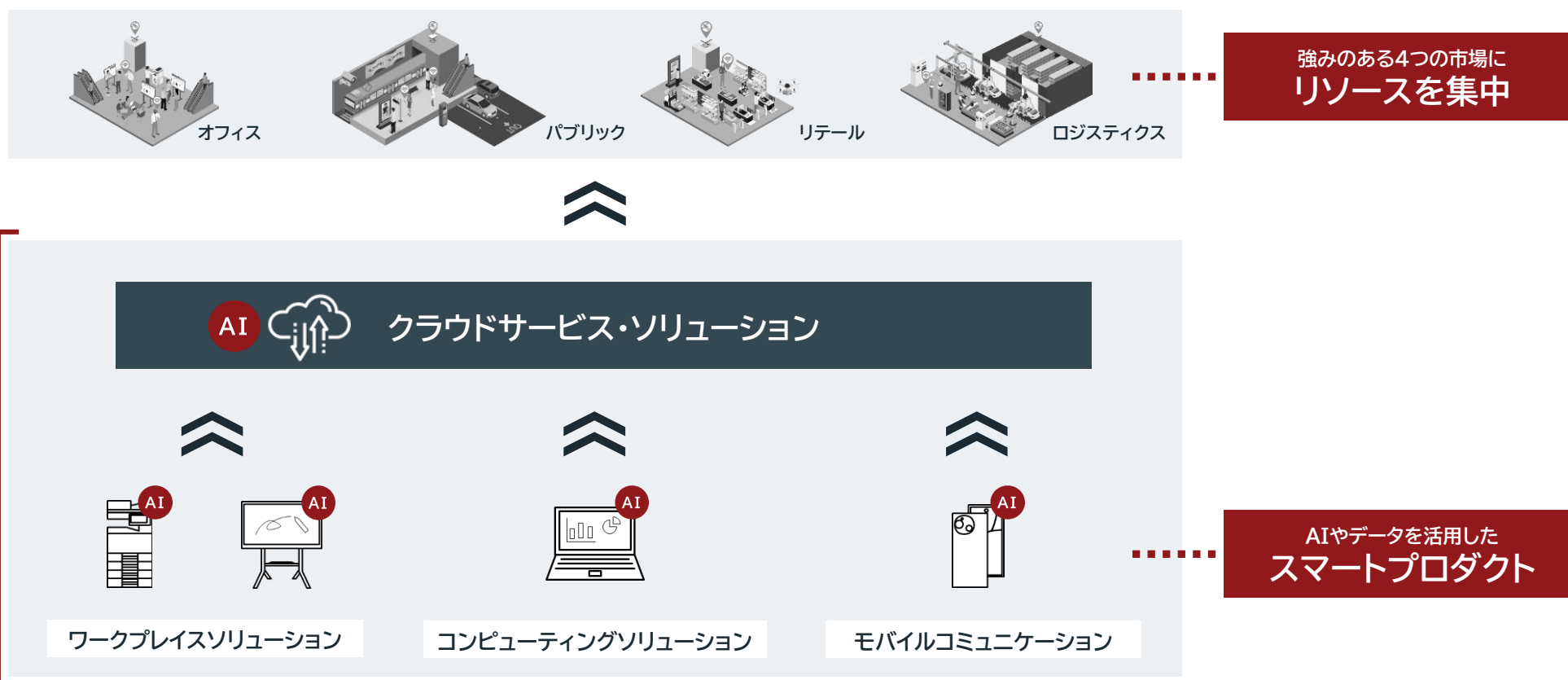
AIでハードウェア
の革新

現場に近い
AI・DXサービス

既存事業(MFP/PC/スマートフォン)の成熟に対して

AIで進化したハードウェアを活用し、現場に近いAI・DXサービスの提供に事業構造をシフトする

1. 強みのある4つの市場にリソースを集中
2. AIなどによってハードウェアを進化させたスマートプロダクトを拡大
3. スマートプロダクトとAI・DXサービスを合わせた「スマートビジネス」を拡大



世界110の国/地域に169拠点の販売・サポートネットワーク

→ すでに確かな実績ときめ細かい販売網

オフィス				パブリック/リテール				ロジスティクス		
MFP(複合機)・ディスプレイ・PCや スマホに強い				POS・ハンディターミナル・コンビニ複合機 サイネージディスプレイに強い				自社の大規模先端工場 培ったノウハウを生かす		
MFP 複合機	1,900超 販売店/ 販売パートナー	50万超 顧客社数	30万超 直販サービス MIF(※1)	POS・ ハンディ ターミナル	13万超 ガソリンスタンド向け POS端末 MIF(※1)	1万超 一体型POS端末 3年間導入数		ロボティクス	3万超 大手自動車工場ほか デジタルピッキング システム 納入数	100超 搬送ロボット 導入拠点数(国内)
業務用 ディスプレイ	65% Fortune500 導入企業割合			MFP	60% コンビニ機 設置台数シェア					
PC・スマホ 端末	1位 国内Android(※3) 法人向けスマホシェア	1位 国内法人向け(※3) PortablePCシェア	30社 LCM(※2)導入 大手顧客社数	サイネージ ディスプレイ	230超 モニター設置 空港数	300万超 大型ディスプレイ 出荷数	500万超 プロジェクター 出荷数			

■ 外部機関による評価

PC 顧客満足度No.1

日経コンピュータ クライアントパソコン部門1位



米国 オフィス機器販売店より最高評価

Cannata Report's AWARD 2024



■ 導入事例

京都市役所 行政オス康端末



JR川崎駅 北口通路 大型LEDディスプレイ



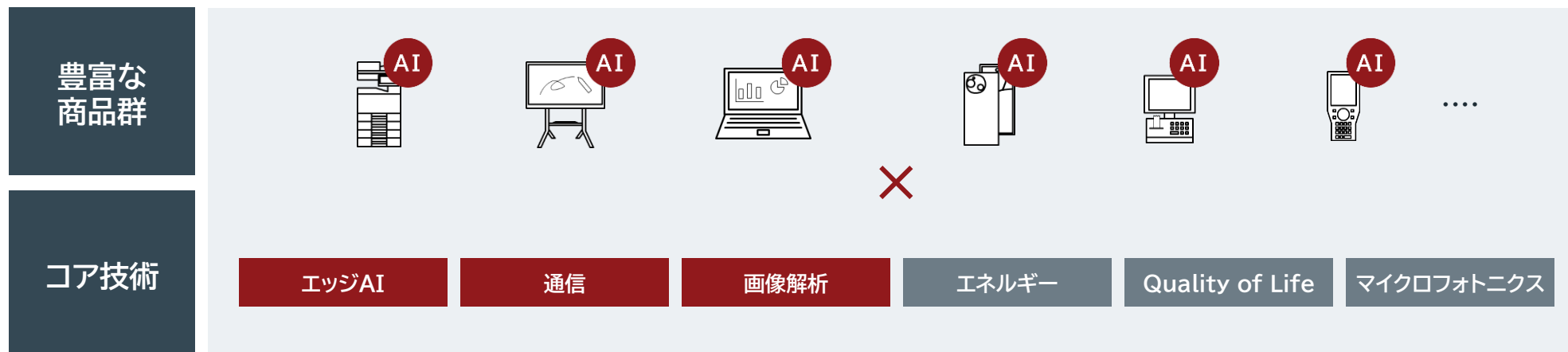
独 フランクフルト空港 大型LEDディスプレイ



(株)ツムラ ロボティクスシステム



AIがハードウェアのフォームファクターを変えていく可能性
エッジAI、CE-LLM※ が動作する新たなハードウェアプラットフォームが必要



AIやデータを活用したスマートプロダクトで 幅広い「現場型AI・DX」の実装を目指す

スマートビジネスの拡大に向けて、強みのある販売チャンネルに
既存のITサービス群に、現場に近いAI・DXサービスに進出する

AI・DXサービス



ITサービス

(強い既存チャンネル)





個別事業戦略

1. ワークプレイスソリューション

2. コンピューティングソリューション

3. モバイルコミュニケーション

1-1. 複合機(MFP)

1-2. 業務用ディスプレイ

1-3. リテール向けDXサービス

1-4. ロボティクス事業

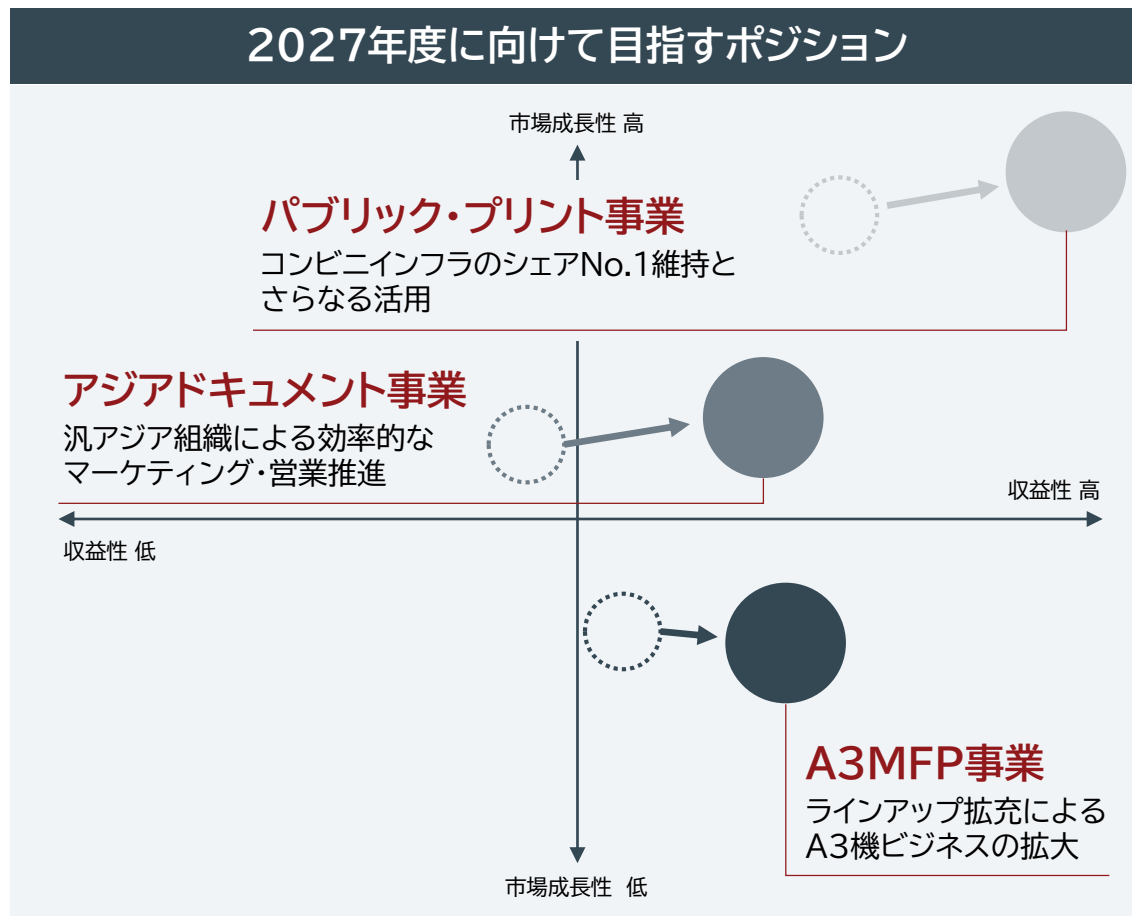
1-5. ITサービス等への戦略投資

国内はパブリック・プリントサービス拡大・欧米ではプリント管理サービス(MPS※1)を強化
オフィス丸ごと提案とともに 既存プリント市場の成熟に立ち向かう

スマートビジネス売上高
(FY24⇒FY27)

+350億円以上

2027年度に向けて目指すポジション



重点取り組み

- 国内コンビニ大手のマルチコピー機の国内シェアNo.1維持とパブリックでのコンテンツ・プリント・プラットフォームを拡大
- 欧米中心にMPSと幅広いラインアップで印刷環境を丸ごと提供それを足がかりにスマートプロダクトや、ITサービスなどオフィス丸ごと提案でコラボレーションを促進
- 地域別戦略を徹底してA3主力機のシェア拡大(2027年度に全世界で10%)を目指すアジアでは専属組織(ABS※2)を立上げて戦略モデルを投入

米国・欧州・アジアと地域別に最適な戦略を実行

欧米ではMPS・ITサービスを拡大、国内はパブリック・プリントを拡大、アジアはローカルフィット商材の拡充

欧州

- A4・A3カラー機のラインアップでモデルミックスを改善
- オフィス全体の**プリント運用管理を行うソリューション MPS**ビジネスを拡大
- M&Aした**ITサービス**を重点的に拡大

北米

- プロダクション機の商品拡充による米国でのさらなるプロダクション事業の拡大
- A4・A3・プロダクション機のフルラインアップ展開
大手顧客に**プリント運用管理を行うソリューション MPS**ビジネスを拡大
- 多彩な商材のクロスセルによるスマートオフィスの提案と**One Stop**ビジネスの展開



中東・アジア

- 需要の伸長が期待できるアジアに販売・サービス拠点ABSを設立
- 地域で需要が旺盛な廉価のA3カラー低速機を商品化
A4モノクロ機と合わせてラインアップを地域最適化
- 販売パートナー・ディーラー網を重点的に開拓し、政府案件など大口の案件を戦略的に受注



日本

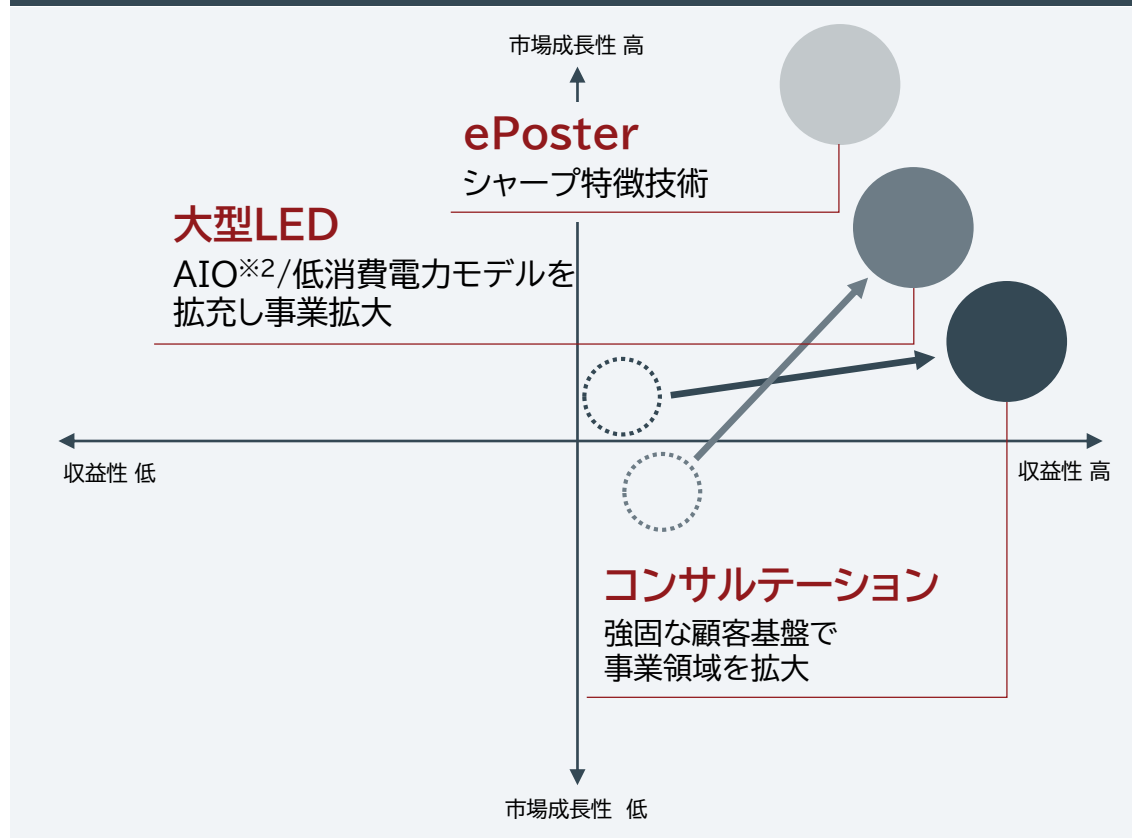
- 高シェアを誇る**コンビニプリントサービスの維持拡大と拡充**
- **オフィスサービス COCORO OFFICE**の拡大
- A4カラー機種追加による新規需要の獲得

子会社であるSNDS※¹との一体運営を強化してオペレーションを効率化
eAssistantサービスとのセット販売や、高付加価値商品を中心としたソリューション分野において
ワンストップオペレーション・コンサルテーションを強化する

スマートビジネス売上高
(FY24⇒FY27)

+150億円以上

2027年度に向けて目指すポジション



重点取り組み

- **強い顧客基盤※³を活用して幅広い映像機器やソリューションを現場に近いところからトータルコンサルティング提案**
プロジェクタ・大型LED・大型業務用LCD・IWB※⁴ など
- **競争力のある大型LED新製品の投入**
低消費電力モデルや、搬入・設置が容易で導入コストが安価なAIO規格モデル
欧州のLEDソリューションセンターをベースに日米にも展開
- **大型LCD(LFD※⁵)とeAssistant Minutesのセット販売**
アプリケーションプラットフォームなどスマートプロダクト化を推進
- **独自の色再現性を持つ 電子ポスター(ePoster)の拡大**
ネットワークで書き換え可能な消費電力0W(表示保持時)の電子ポスター
環境重視グローバル企業へのソリューション提案を推進

伸長する国内リテール分野※に幅広い省人化ソリューションを展開 キャッシュレスソリューションや、宿泊施設向けのeAssistant Conciergeを展開

スマートビジネス売上高
(FY24⇒FY27)

+100億円以上

現在のポジション：省力化で確固たるポジション確立

● POS事業で培ったリテール市場の事業基盤

POSのハードウェアをガソリンスタンドや家電量販店、ドラッグストアへ設置・保守サービスを展開



● 通信事業で培った端末商品＋クラウド技術

決済用スマホ/タブレット、決済端末を自社開発
軽量・堅牢性をもつハンディーターミナル



● 宿泊施設の客室インフォメーションサービスを提供

施設スタッフと宿泊客のコミュニケーションをサポート Inforia



重点取り組み：特に人手不足が深刻なお客様のAI・DXを支援

● 現場のニーズに対応した決済ソリューションをラインアップ化

キャッシュレス・セルフ決済・無人レジの遠隔管理システム
多様な支払いインフラ対応・セキュリティ・クラウド

● バックヤードのワークプレイス支援を立上げ

従業員遠隔支援から自動支援サービスへの発展
業務自動化(会議運営・商談・制作物など)ソリューション

Brainrobi [ブレインロボ アシスタント]
ASSISTANT



● サービス業向け接客ソリューション

宿泊施設向けAI対話型サービス“eAssistant Concierge”
駐車場など施設のトータル管理ソリューション

eAssistant Concierge



物流倉庫/工場の自動化ニーズに対して、 初期伴走型**コンサルティング**の強化でロボティクス事業を拡大

スマートビジネス売上高
(FY24⇒FY27)

+100億円以上

製品イメージ



フレキシブルプリント基板
のフォーミング装置



スリム型スタッカー
自動搬送ロボット



多階層
ロボットストレージシステム

工場自動化事業 55周年

自社工場の立上げ・自動化



ものづくりの先端技術を
一部、日本の生産工場へ展開



今後、積極的に社外へ
工場や工場以外にも展開

- ✓ これまで培った経験知とAI技術で広範なユースケースに対応
- ✓ 様々な省力化・自動化の導入に伴走型コンサルティング

55年間で他社生産工場にも展開
(導入先) 大手自動車工場、製薬会社、etc.

重点取り組み

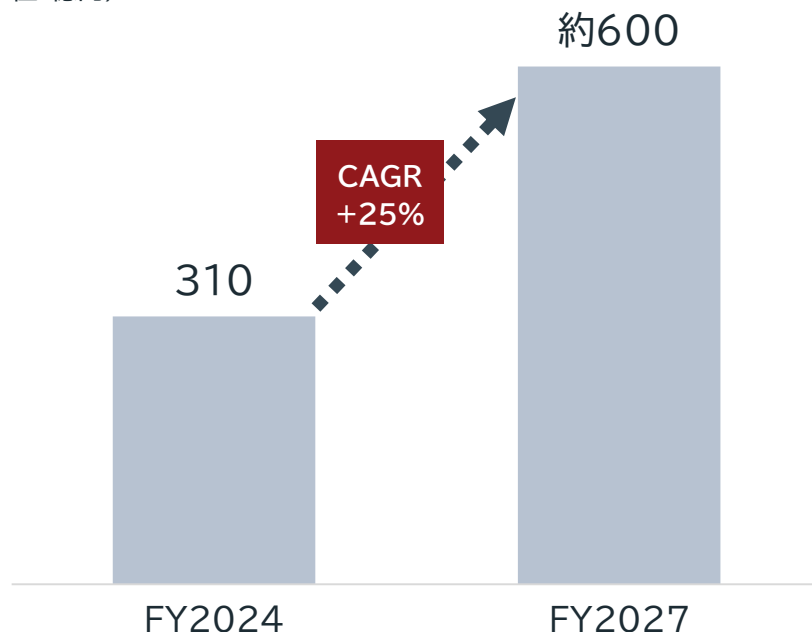
- **工場ナレッジによるコンサルティング**
人手不足が深刻な中堅企業様の事業課題を解決
- **最先端ロボティクスシステムをクロスセル販売**
約3万台が稼働中のピッキングシステム導入顧客など強みのある領域に焦点
- **最先端技術で多様な現場課題へ展開して事業拡大を図る**
量子アニーリングなどの、ロボット制御技術・画像解析技術を活用

3年累計で**200億円規模の戦略投資**を計画

MFP・業務用ディスプレイなどの既存事業とシナジーがあるITサービス企業にM&Aの積極展開

サービス関連売上高

(単位:億円)



今後の展開

- **ITサービスのローカル企業に対するM&A**を通して
SMB※1に特化したITサービスを強化
→ 販路・営業体制・サービス対応力を拡充
- MFPのサービスネットワークと販売チャネルを活用して
現地できめ細かくサポートできるITパートナーを目指す
- ハードウェアの管理からビジネスプロセス(ERP ※2等)
→ テクノロジーサービス(AI・DX)に進出
→ **SMBに対するトータルソリューションへ領域を拡大**

1. ワークプレイスソリューション

2. コンピューティングソリューション

3. モバイルコミュニケーション

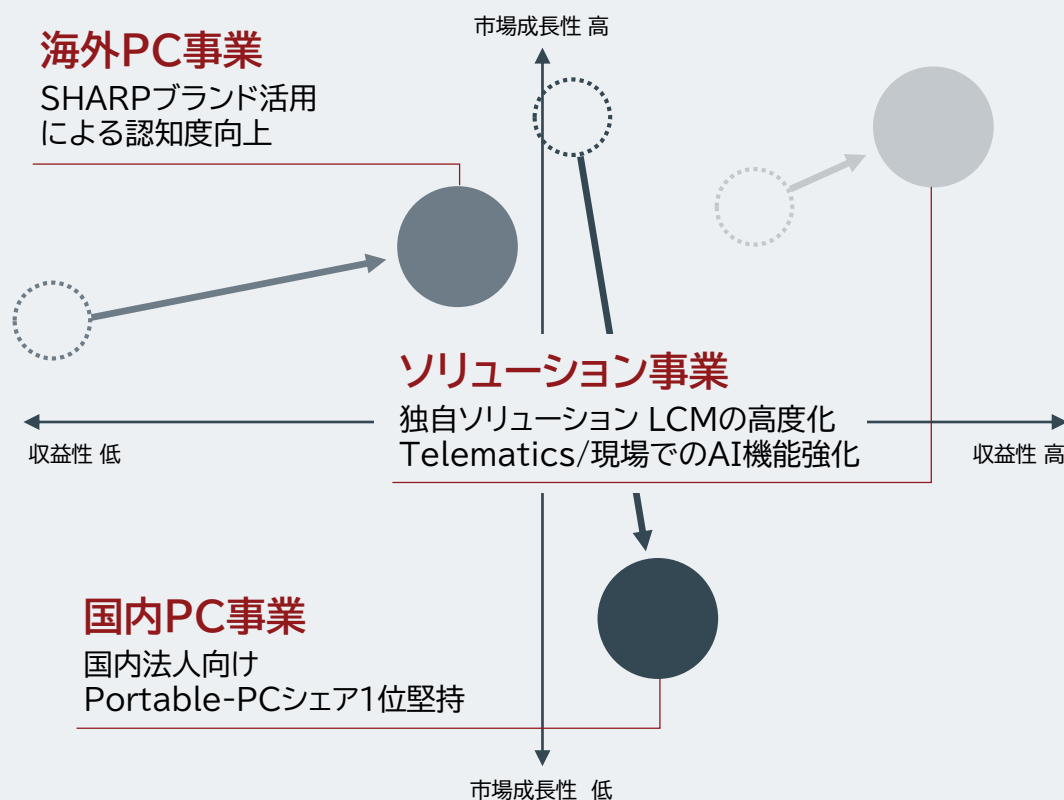
2-1. パソコン
新たなサービス・ソリューション

Windows10サポート終了による特需の反動減に対し 国内法人向けPortable-PCシェア1位の堅持/ソリューション事業の拡大で立ち向かう

スマートビジネス売上高
(FY24⇒FY27)

+80億円以上

2027年度に向けて目指すポジション



重点取り組み

- 現場のニーズに応えたユーザビリティを追求した製品を提供
BTO※で機動的で柔軟な納期を維持して**国内法人向けのPortablePCシェアNo.1を堅持**
- LCMソリューションの高度化と対象商品を拡大(MFP/スマホ)して **顧客社数を倍増させる**
LCMサービス: パソコンを導入～資産/運用管理～置換まで管理全体を請負うサービス
- オンプレミスで生成AIを活用できる**業務ソリューション**や**現場系のXRソリューション**などAI・DXソリューションを拡充



1. ワークプレイスソリューション

2. コンピューティングソリューション

3. モバイルコミュニケーション

3-1. スマートフォン

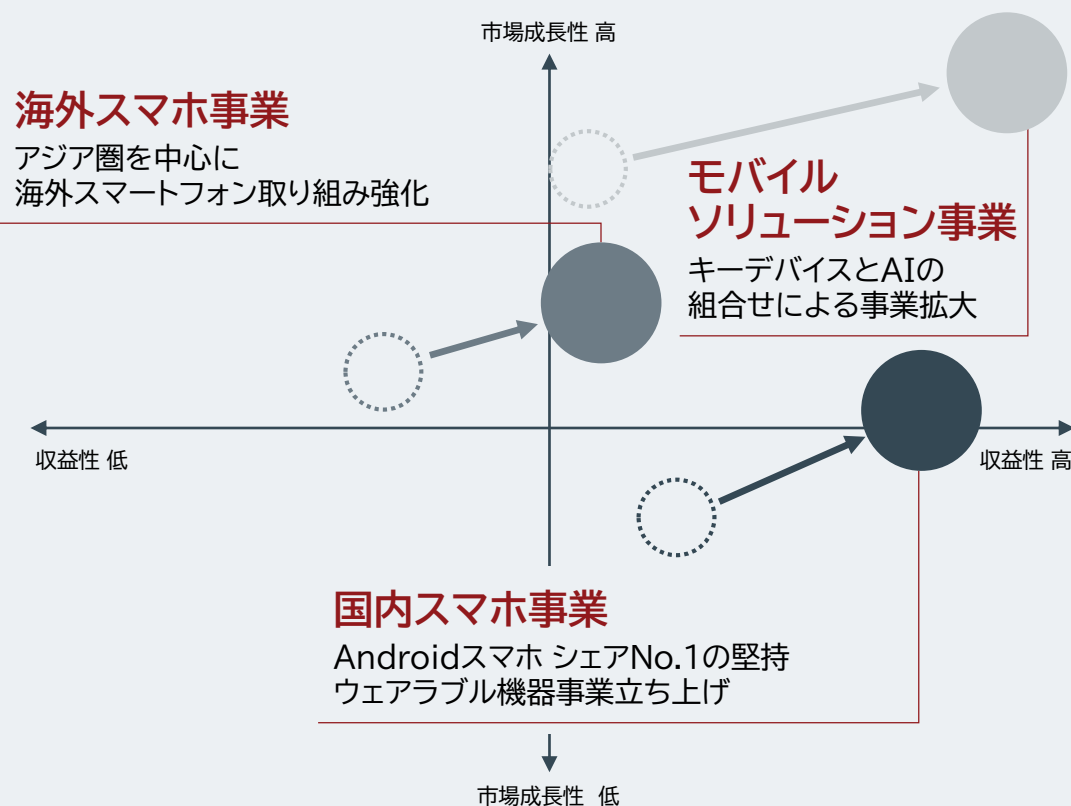
3-2. 衛星通信事業

B2B/B2Cともスマートフォン事業を堅調に成長させながら新規ウェアラブル製品を投入
加えて 最先端の通信技術やモバイルOSの実装技術など BG全体への技術貢献

スマートビジネス売上高
(FY24⇒FY27)

+100億円以上

2027年度に向けて目指すポジション



重点取り組み

- 生成AIや先端カメラ技術等でB2C/B2B共に国内競争力維持
業界初など独創的なウェアラブル製品群を投入してLTV※向上
- 堅牢・高セキュリティの法人端末・ソリューション製品を強化
BG内の他セグメント製品とクロスセルを推進
- 台湾、シンガポール、インドネシアに集中投資して海外販売拡大
急伸する台湾をはじめ 海外売上比率 10%(2027年度)を目指す

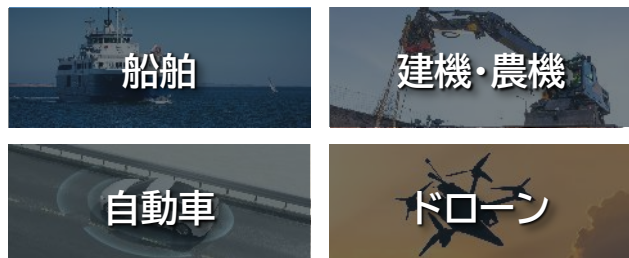
世界最小レベルの低軌道衛星通信端末を強みに、次世代通信分野に新規参入。 グローバルニッチトップを狙う

事業機会



- 低軌道(LEO)衛星の基数増加により**通信品質が安定**
- 2027年以降、衛星通信にセルラー通信をベースとした**5G通信技術**の活用が広がり、さらなる高速大容量通信が可能に
- LEO衛星通信市場は2027年に**1.3兆円**(当社推計)

ターゲット領域



+

災害時等における非常用通信(BCP)ソリューション

競争優位性

- スマートフォンの設計で培った**小型軽量技術**を活かし、
端末を従来品比**約1/9に小型化**

(当社調べ)



- LEO通信とセルラー(5G)の**ハイブリッド通信**を実現

- 衛星通信 5G化に向け
国際標準規格の策定を主導



- LEO衛星経由の5G接続(5G NTN)に
世界初成功

重点取り組み

販売

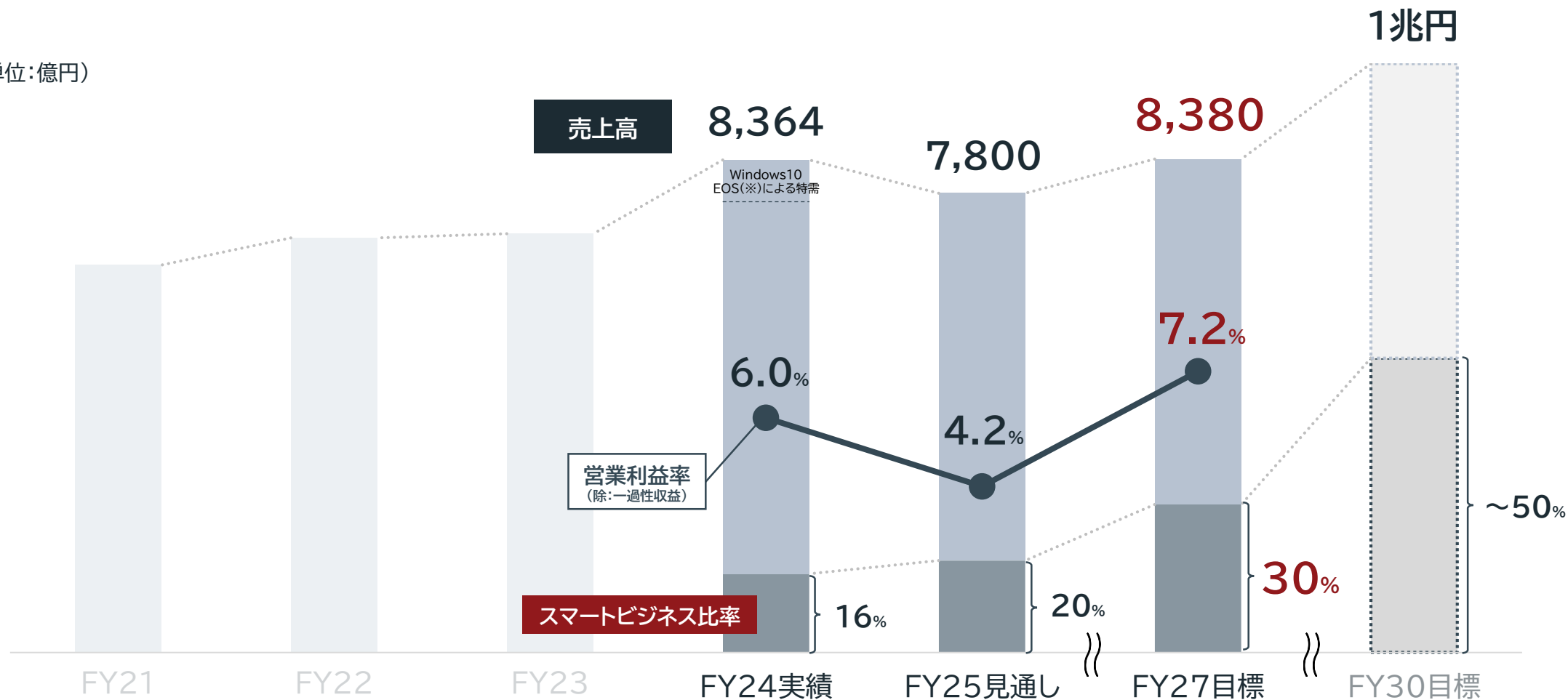
- ✓ 2025年度中に**初号機をグローバルに展開**
- ✓ 船舶用電子機器メーカーと協業し**船舶**領域から実用化。建設領域へと展開

開発

- ✓ **自動車/ドローン**への搭載を視野に小型/軽量化を追求
- ✓ 端末の強みを活かした**新規ソリューション**を開発

事業転換を進めスマートビジネス比率を2027年度に30%、2030年度には約50%を目指す
収益性を高め営業利益率7%以上(2027年度)、売上高は2030年度には1兆円超の達成を目指す

(単位:億円)



誠意をもって人々の日常を見つめ、
創意をもって新たな体験を提案する

SHARP