シャープ通信

2026 年 7 月　vol.54

「シャープの今」をお届けします。　　広報部

シャープ事業説明会を開催

6 月 9 日（火）、芝浦オフィスにて事業説明会を開催しました。今後の成長を牽引する新規事業の取り組みに加え、2025 年 5 月 12 日に発表した 2025-2027 年度中期経営計画で中核と位置付けるブランド事業およびディスプレイデバイス事業の進捗と戦略について、会場およびオンラインでご参加いただいたメディア・証券アナリストおよび機関投資家の方々に説明しました。



冒頭、社長執行役員　CEO の河村さんから、再成長に向けた取り組み、および目指す方向性について説明しました。その後、鴻海の調達・製造力を活用し 2027 年度までに AI サーバーの販売を開始することや、AI Anywhere を支える通信インフラの確立に向け、衛星通信（次世代通信）の 2027 年度中の事業化、インダストリーDX、EV モビリティ、宇宙用太陽電池などの新規事業推進状況について説明しました。

続いて、常務執行役員　Co-COO　兼　スマートライフビジネスグループ長の菅原さんから、スマートライフビジネス事業に関して、2025 年度の業績や主な成果、2026 年度の事業計画、環境認識や通期業績予想について説明しました。

次に、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の小林さんからは、スマートワークプレイス事業について 2025 年度の業績や主な成果、2026 年度の業績予想について説明したあと、モバイルコミュニケーション/コンピューティングソリューション、ワークプレイスソリューション＜オフィスソリューション/業務用ディスプレイ＞のそれぞれのセグメントに関する戦略について説明しました。

最後に、執行役員　ディスプレイデバイス担当　兼　シャープディスプレイテクノロジー株式会社社長の川合さんから当社ディスプレイデバイス事業をご紹介しました。2025 年度の通期業績、アセットライト化によるコスト構造の変革、工場別に注力事業による収益改善、そして ePoster や AR 向け光学部材など再成長に向けた新規事業の具体的な取り組みを説明しました。

質疑応答では、人材育成についての考え方、鴻海との今後の関係性、AI サーバー事業など、当社の描く事業の方向性についてさまざまなご質問をいただきました。

今後もさまざまな機会を通じて、当社の事業内容・戦略について発信してまいります。

4K mini LED テレビ「AQUOS XLED」7 機種および 4K 有機 EL テレビ「AQUOS OLED」8 機種を発売



＜4T-65X9A＞設置イメージ



＜4T-77S9A＞設置イメージ

■4K mini LED テレビ「AQUOS XLED」の主な特長

1. 光の 3 原色それぞれが高い色純度を持つ新開発の「Advanced RGB 量子ドットリッチカラー」を搭載 ＜X9A ライン＞
2. 新開発スピーカーと「ネイチャーテクノロジー」を採用※1 したリフレクター※2 により、音を正面方向に導くことで、クリアで聞きやすい音を実現
3. 人感センサーが視聴位置や動きを検知し、画質・音質を自動調整するほか、席を離れたときは画面をオフにして節電をサポート＜X9A ライン＞

■4K 有機 EL テレビ「AQUOS OLED」の主な特長

1. 最新世代の「RGB Tandem 有機 EL パネル」により、明るく豊かな色彩と低反射で吸い込まれるような黒を実現＜S9A ライン＞
2. 新開発スピーカーと「ネイチャーテクノロジー」を採用※3 したリフレクターにより、音を正面方向に導くことで、クリアで聞きやすい音を実現
3. 人感センサーが視聴位置や動きを検知し、画質・音質を自動調整するほか、席を離れたときは画面をオフにして節電をサポート＜S9A ライン＞※4

※1 ネイチャーテクノロジーは、＜4T-75/65/55X9A、4T-65/55/50X7A＞に採用。＜4T-65X9A＞（2026 年）と＜4T-C65HP1＞（2025 年）搭載のメインスピーカーにおける放出効率の比較において。
※2 スピーカーから出る音を反射し、前方に導く構造。
※3 ネイチャーテクノロジーは、＜4T-77/65/55/48S9A、4T-65/55/48S7A＞に採用。＜4T-65S7A＞（2026 年）と＜4T-C65HQ2＞（2025 年）搭載のメインスピーカーにおける放出効率の比較において。
※4 人感センサーは、＜4T-77/65/55S9A＞に搭載しています。

ウォーターオーブン「ヘルシオ」4 機種を発売

生成 AI サービス「クックトーク」※5 が進化し、好きな食材を組み合わせたレシピ生成が可能になり、好評の「ヘルシオトレー」で少量から手軽に作れるメニューも拡充したウォーターオーブン「ヘルシオ」4 機種を発売します。





左から、ウォーターオーブン「ヘルシオ」＜AX-LSX3D-B＞、「クックトーク」の AI アシスタント「九十九しおり」

■主な特長

1. 「クックトーク」が進化。好きな食材の組み合わせで AI が自動調理レシピを生成可能に
2. 「ヘルシオトレー」を使って約 15 分でおかずを作れるメニューを拡充＜AX-LSX3D＞
3. 「せいろ蒸し」自動メニューを拡充。さまざまなサイズのせいろにも対応＜AX-LSX3D＞

※5 スマートフォンなどで「COCORO HOME」アプリのダウンロードと、対象「ヘルシオ」の機器登録が必要です。「COCORO KITCHEN レシピサービス」を通じてご利用いただけます。

プラズマクラスターオウルフローハンディファン＜PJ-HS01＞を発売

当社製サーキュレーターの送風構造とフクロウの翼形状の応用により、大風量とやさしい運転音を両立し、夏の高温環境（最大 40℃）を想定した安心設計のプラズマクラスターオウルフローハンディファン＜PJ-HS01＞を発売します。





左から、プラズマクラスターオウルフローハンディファン
＜PJ-HS01-B（ブラック系／メタリックアッシュ）/ -P（ピンク系／フロストピンク）＞、製品イメージ

■主な特長

1. 当社製サーキュレーターの送風構造とフクロウの翼形状の応用により、大風量とやさしい運転音を両立
2. 動作温度最大 60℃のバッテリーを採用し、夏の高温環境（最大 40℃）での使用を想定した安心設計
3. 「プラズマクラスター」を搭載し、衣類へ付着した汗臭や付着ミドル脂臭を消臭※6※7

※6 ＜付着汗臭＞●試験機関：当社調べ ●試験方法：吹き出し方向約 10cm の位置に汗臭のニオイ成分がしみこんだ試験片を置いて消臭効果を 6 段階臭気強度表示法にて評価。■試験結果：約 6 時間で気にならないレベルまで消臭。＜PJ-HS01＞の「中」運転で実施。（＊a）

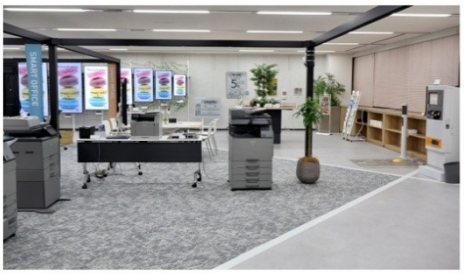
※7 ＜付着ミドル脂臭＞●試験機関：当社調べ ●試験方法：吹き出し方向約 50cm の位置にミドル脂臭のニオイ成分がしみこんだ試験片を置いて消臭効果を 2 点試験法にて評価。■試験結果：約 1 時間で消臭効果を確認。＜PJ-HS01＞の「中」運転で実施。（＊a）

＊a ニオイの種類・強さ・対象物の素材などによって、消臭効果は異なります。吹き出す風の当たらない部分のニオイは取れません。

法人向けショールーム「3X3 Hub-大阪」を新本社にオープン



3X3 Hub
SHARP Interactive Showroom



シャープマーケティングジャパン株式会社は、シャープ新本社に、法人向けショールーム「3X3 Hub-大阪」（スリー・バイ・スリー・ハブ・オオサカ）を、本日 5 月 15 日（金）にオープンしました。

「3X3 Hub-大阪」は、「DX」「CX」「GX」の“3 つの X”を実現するシャープのソリューションを、「Smart Office」「Smart Retail」「Smart Logistics/Factory」の 3 つの領域で提案するショールームです。本年 4 月 1 日に刷新したシャープ芝浦オフィスの「3X3 Hub-東京」に続き、シャープ新本社にも同一コンセプトのショールームを新たに設けることで、全国のお客様に法人向けソリューションを直接体験いただく機会を、一層広げてまいります。

★ WEB 社内報をご覧いただけます！！
URL： https://blog.jp.sharp/family/
または、こちらの QR コードからアクセスしてみてください！！ →

2025 年度決算及び 2025-2027 年度中期経営計画の進捗状況を発表

5 月 12 日（火）、当社は本社多目的ホールにて、2025 年度決算説明会を実施しました。



左から、社長執行役員　CEOの河村さん、専務執行役員CFOの小坂さん

2025年度のブランド事業の売上高は、競争環境の激化や需要の低迷などから前年同期比3.3%減の8,338億円で減収となりましたが、営業利益は前年度を5.4%上回りました。ディスプレイデバイスについても、売上高が前年同期比6.4%減の4,235億円と減収となったものの、営業赤字が大幅に縮小しています。この結果、全社トータルの売上高は前年同期比12.4%減の1兆8,928億円で減収となりましたが、利益は改善しました。公表値に対しては、売上高、営業利益、経常利益が上回り、最終利益は下回ったものの、特別損益が大幅プラスとなった前年度から3割超の増益となっています。また、自己資本比率が10.5%から19.6%まで上昇するなど、財務も大きく改善し、シンジケートローンについても3月末に更改することができました。信用格付けも着実に上昇しています。2025年度で大きな構造改革に区切りがつき、2026年度からは成長に向けた取り組みを一層強化してまいります。

【中期経営計画の進捗状況について】
＜スマートライフにおける「AIoT事業の強化」＞
AIoT事業では、「家電領域での付加価値提案」と「機器・サービス連携」の二軸で価値向上を追求していきます。 これに向け、昨年度は、生成AI対応機器や生成AI活用サービスを次々と市場に投入するとともに、顧客データの統合を進めるなど、AIoTの本格拡大に向けた基盤を構築してきました。今年度は、こうした基盤を活用し、AIサービスの事業化に取り組むとともに、AIoTのグローバル展開を加速していきます。

＜スマートワークプレイスにおける「スマートビジネスへの転換」＞
スマートビジネスへの転換に向けては、高い市場シェアを持つ既存ハードウェアビジネスをベースに、サービス・ソリューション事業へとシフトし、高付加価値化を図るとともに、成長領域における新規事業の創出に取り組んでいます。昨年度は、オフィス向けITサービスが順調に伸長し、また、M&Aを通じて、成長パートナー2社を子会社化することができました。今年度は、この2社とのシナジーを具体化し、サービス・ソリューション型ビジネスを一層拡大するとともに、新規事業の取り組みを着実に前進させ、事業変革を加速していきます。

＜将来の成長を牽引する新規事業の創出＞
昨年の中期経営計画で示した通り、将来、大きな事業機会が期待できる、「AIサーバー」「EV」「ロボティクス・インダストリーDX」「宇宙」の4領域を中心に取り組みを進めています。 AIサーバーについては、2027年度中の日本での事業参入を目標に、具体的ビジネスプランやスキームの立ち上げを急ピッチで推進中です。

【再成長に向けた今後の方向性】
今後は、現在の中期経営計画における基本戦略を維持しつつ、新規事業の創出やサービス／ソリューション型ビジネスへの転換など、事業変革をより一層加速するとともに、成長の土台となる足元の収益基盤のさらなる強化に取り組みます。加えて、鴻海との連携をこれまで以上に深化させ、よりWin-Winな関係を築くことで、それぞれの取り組みのスピードを一段と向上させていく考えです。 こうした取り組みにより、再成長に向けた課題を一つひとつ乗り越え、成長軌道への転換を目指してまいります。