

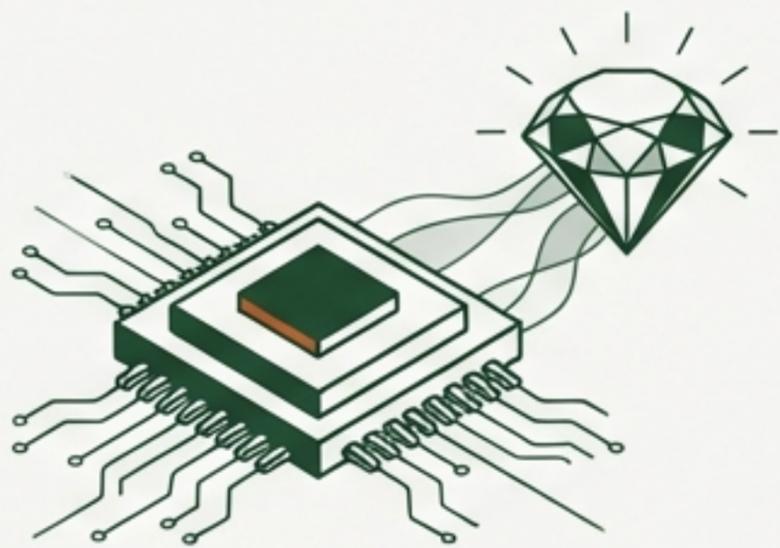
# AI PCとサステナビリティが 再定義する未来：パソコン 業界戦略レポート

## Noto Serif JP

10年に一度の地殻変動を勝ち  
抜くための構造改革と価値創造



# エグゼクティブサマリー：3つのメガトレンド



## 価値の源泉の移動

ハードウェアスペック（CPU速度）から「オンデバイスAI体験」への不可逆的なシフト。NPUとエコシステムが競争の核となる。



## 成長ドライバーの断絶

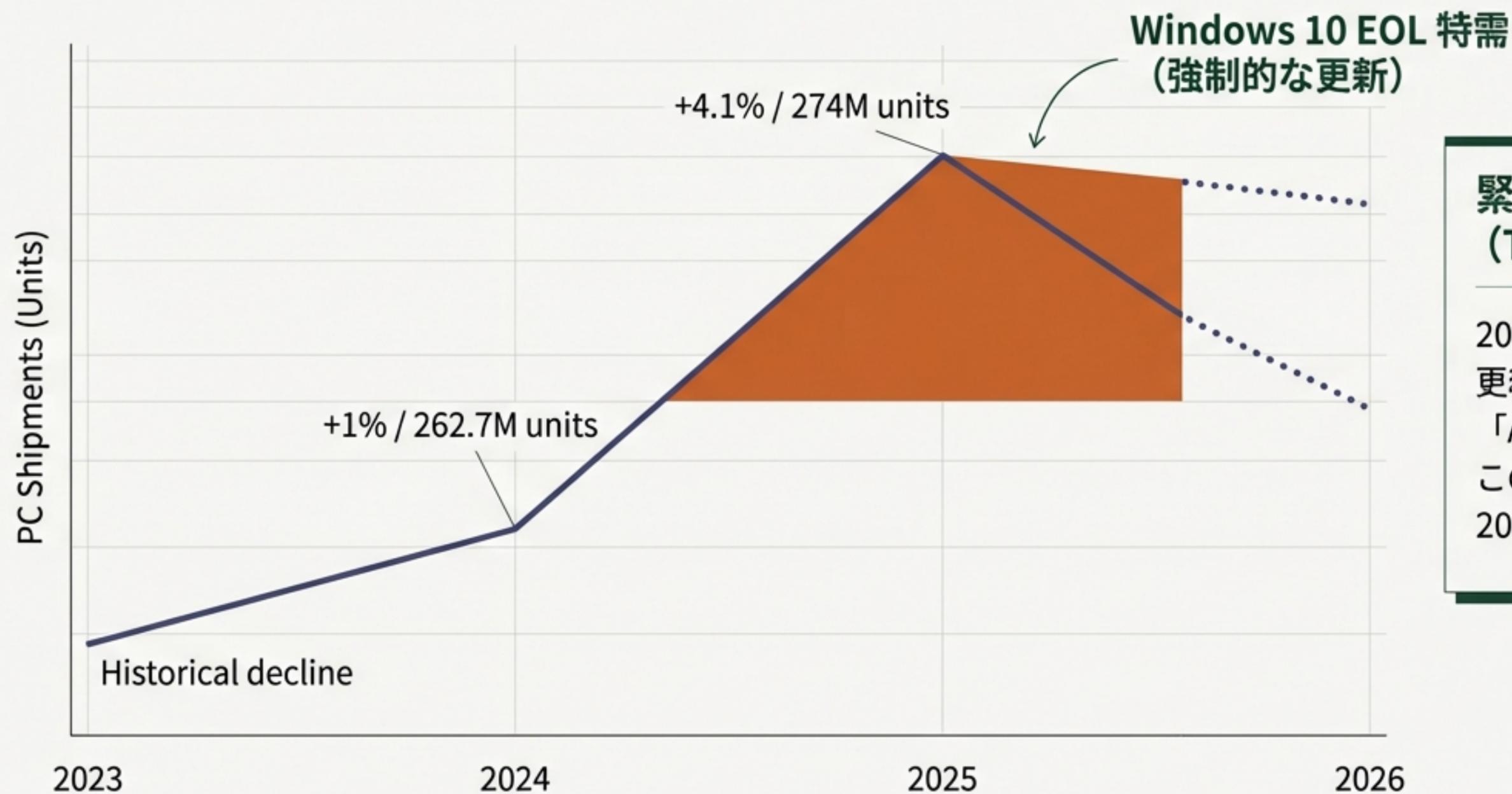
2025年の市場回復はWin10終了に伴う一時的な特需。2026年以降の持続的成長は、AI PCの「キラーアプリ」創出に依存する。



## 経済安全保障とサステナビリティ

「China+1」によるサプライチェーン分散と、DaaS（Device as a Service）によるサーキュラーエコノミーへの移行は、CSRではなく生存戦略である。

# 市場の回復と「2026年の崖」のリスク



## 緊急性のギャップ (The Urgency Gap)

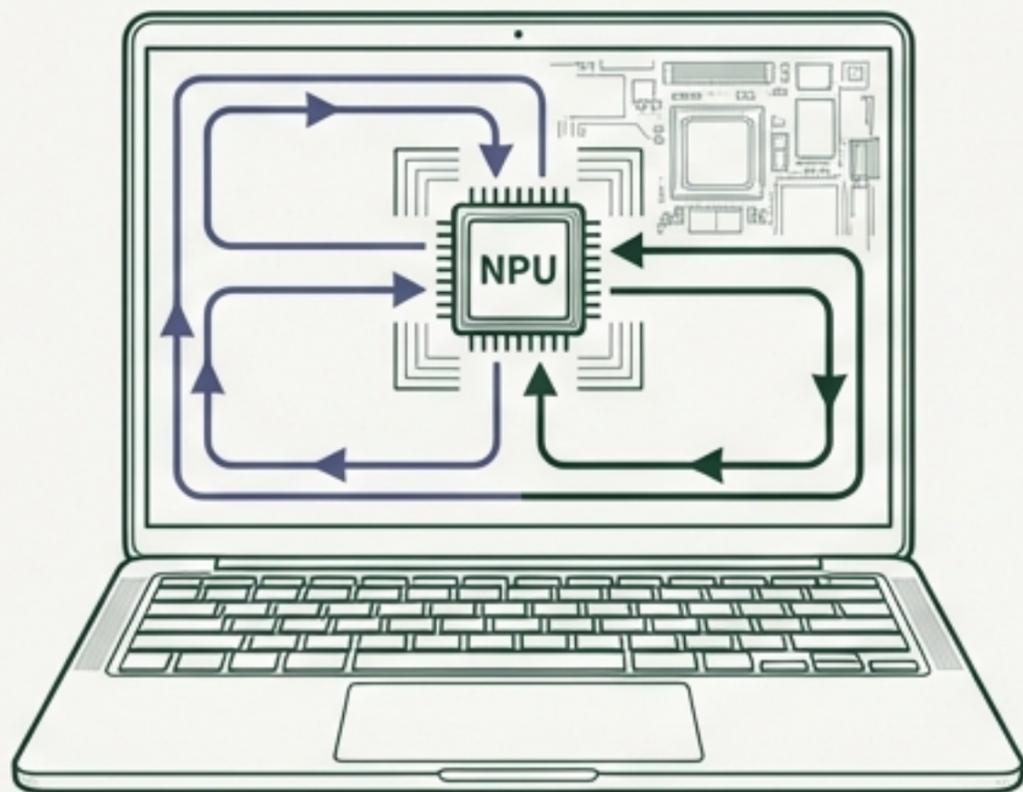
2025年の購入動機は「OS更新 (義務)」であり、「AI機能 (価値)」ではない。このギャップを埋めなければ、2026年以降に失速する。

Source: IDC, Canalsys forecast data.

# 変革の双発エンジン：AIとサステナビリティ

## AI

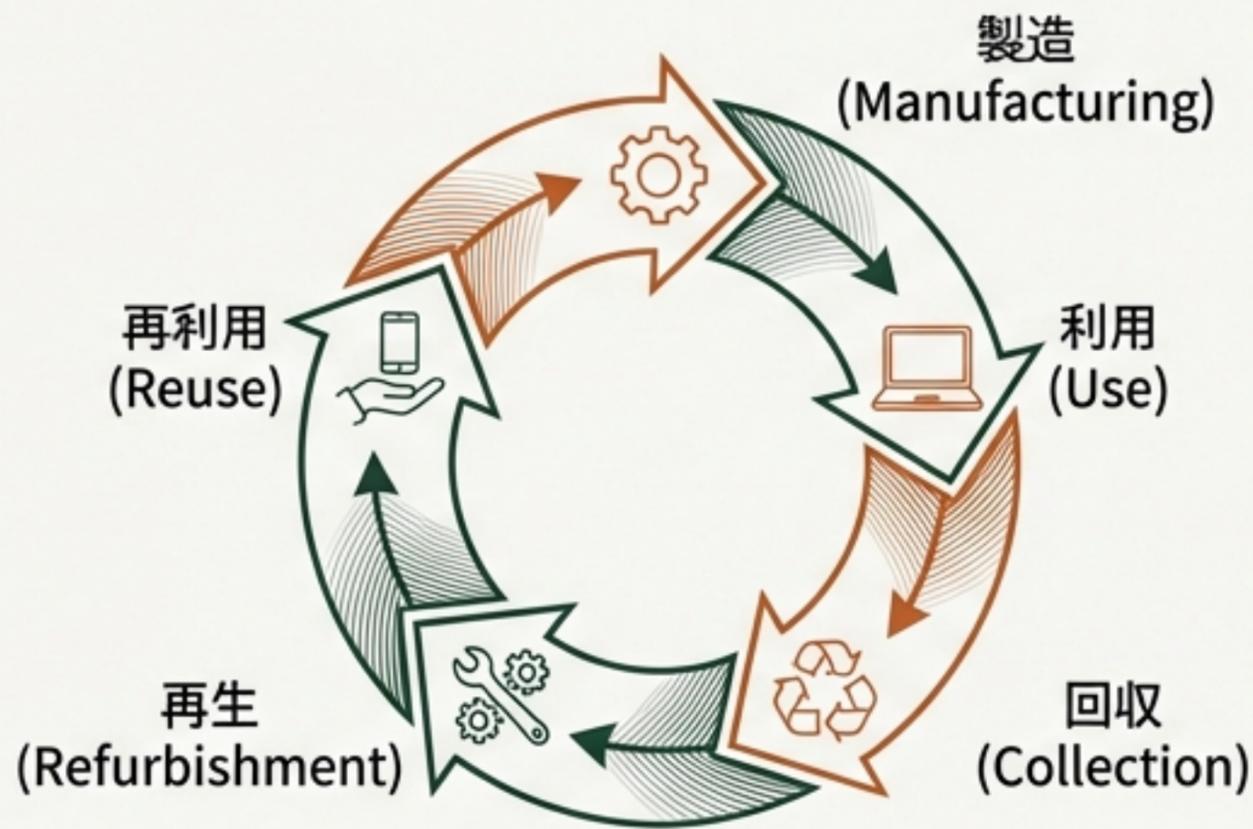
オンデバイスAI (On-Device AI)



- プライバシー保護、低遅延、オフライン利用
- ドライバー：NPU標準搭載
- 予測：2026年までにAI PCが出荷の55% (Gartner)

## Sustainability

サーキュラーエコノミー (Circular Economy)



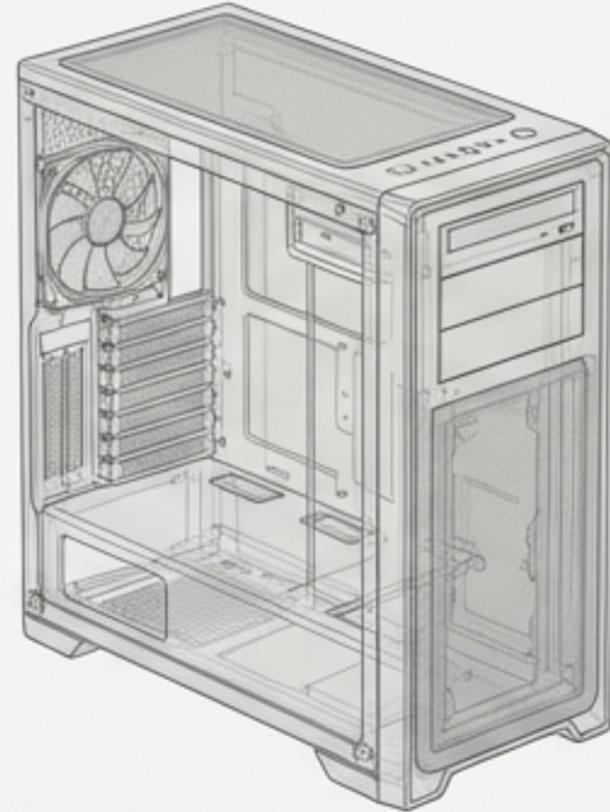
- 背景：EU WEEE指令、カーボンフットプリント開示
- ビジネスモデル：箱売りから「ライフサイクル管理 (DaaS)」へ

これらはトレンドではなく、市場参入の必須条件 (Mandates) である。

# 価値の転換：スペック競争から体験競争へ

## 旧パラダイム (The Box)

- CPUクロック周波数
- メモリ容量
- ハードウェアスペック



→ コモディティ化と価格競争

## 新パラダイム (The Experience)

- NPUパフォーマンス
- AIユーティリティ  
(翻訳、生成)
- エコシステム



→ 差別化と高マージン

**Productivity: Copilot / Recall**

過去の活動の自然言語検索

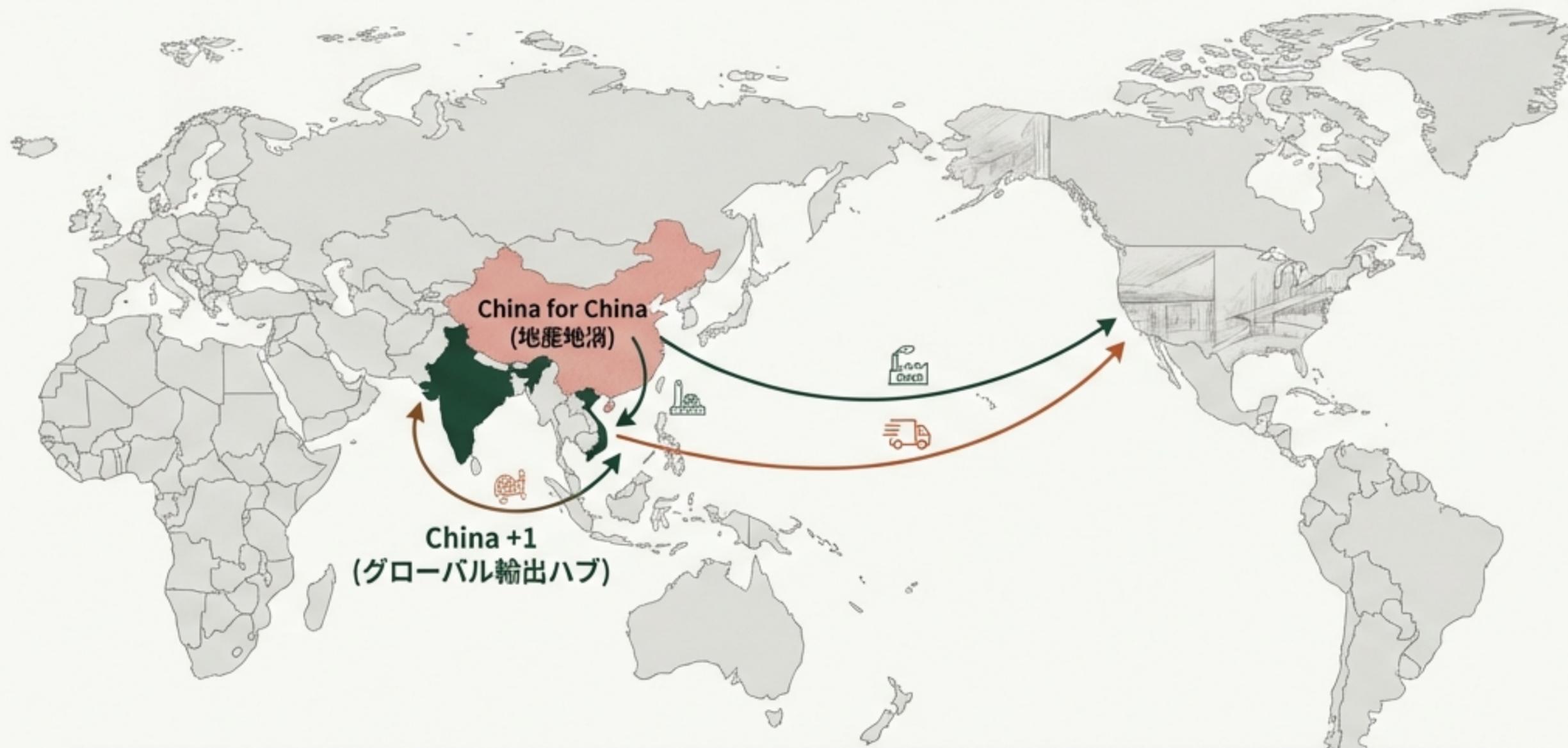
**Creativity: オンデバイス生成AI**

リアルタイム画像生成・編集

**Communication:  
リアルタイム翻訳・文字起こし**

言語の壁の打破

# 地政学的現実と「デュアルエコシステム」

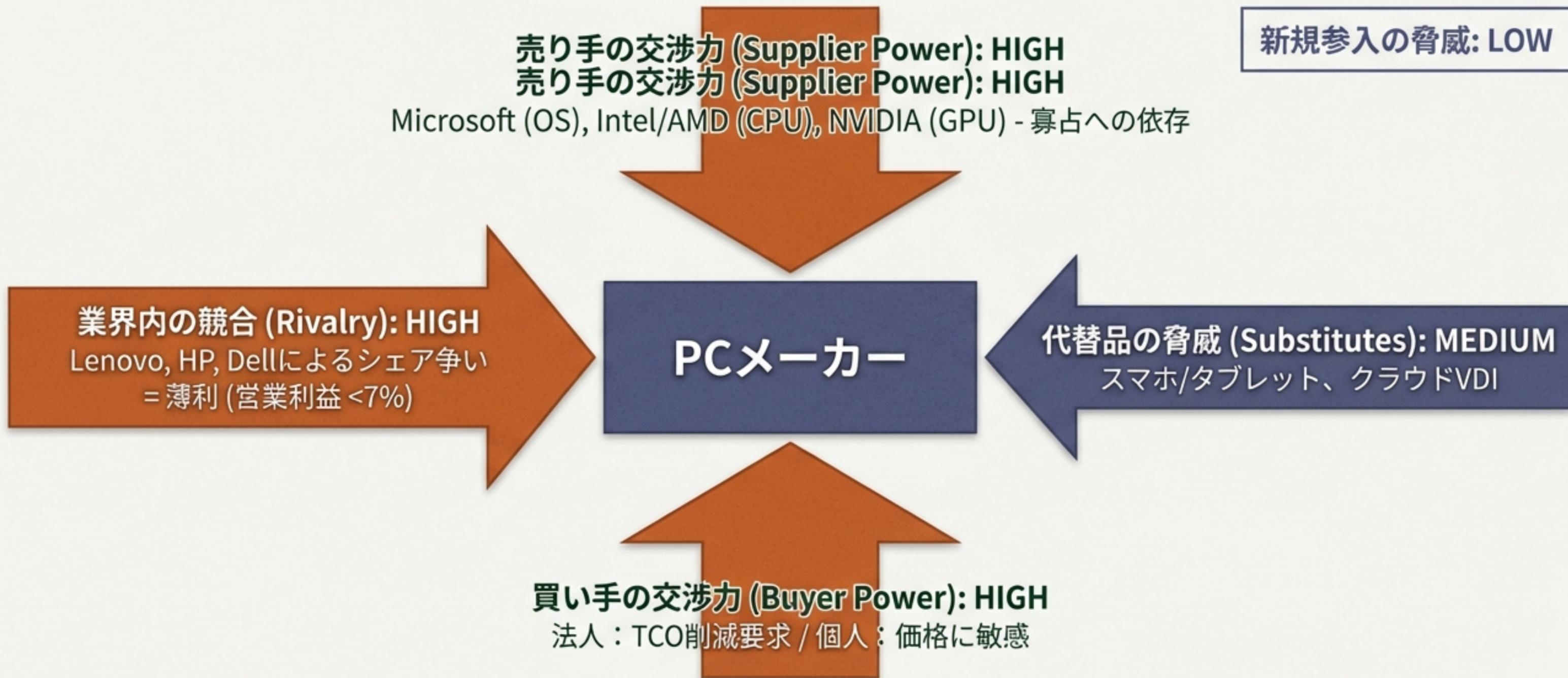


## リスク要因

- 米中技術戦争：  
高性能GPU/チップの輸出規制
- 関税：米国関税  
政策の不確実性

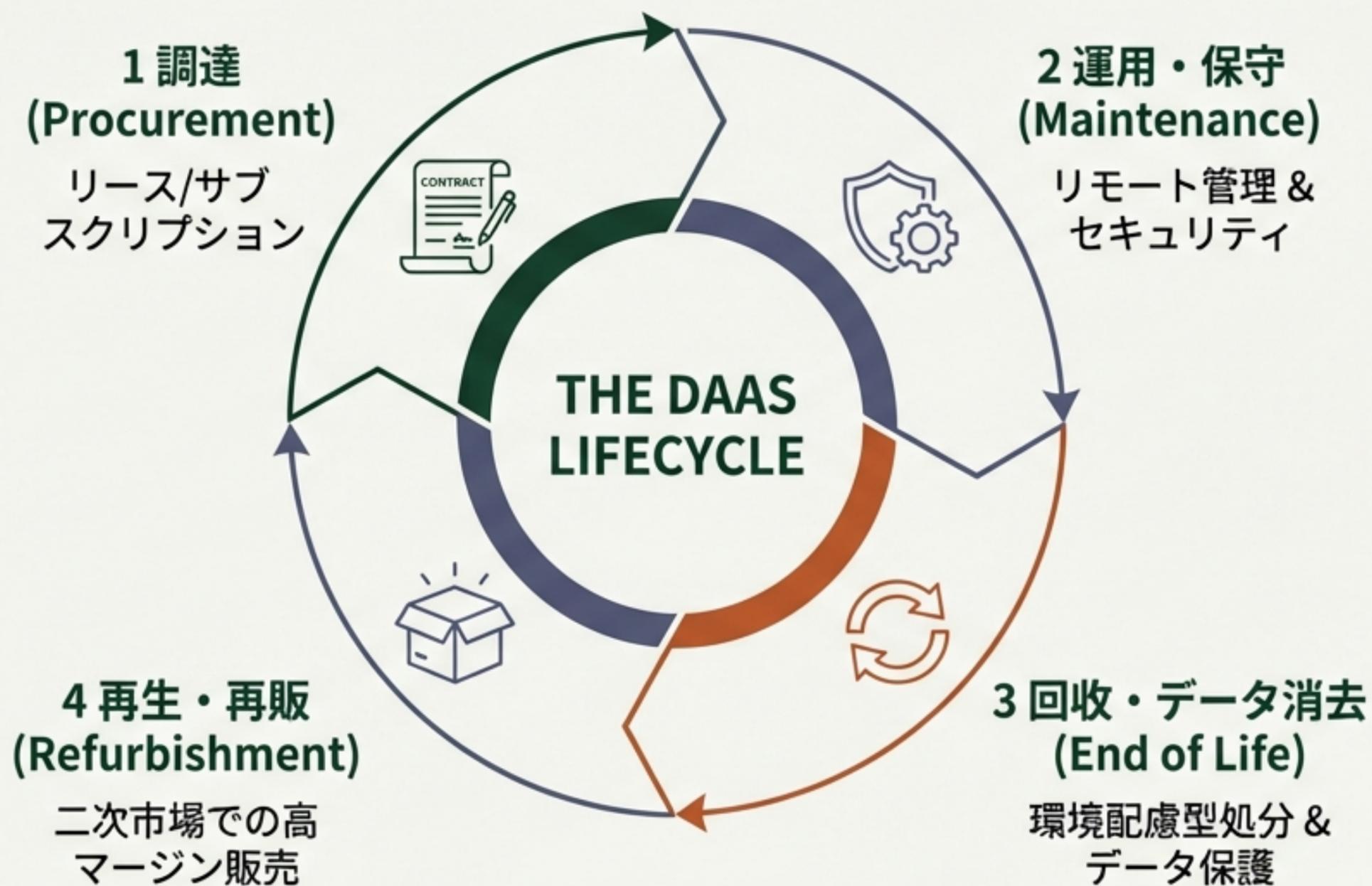
戦略目標：レジリエンス（強靱性）の確保  
- 効率性よりも供給網の維持を優先

# 業界構造分析：全方位からの圧力



純粋なハードウェア組立は「レッドオーシャン」。バリューチェーンの上流への移動が必要。

# 新たな収益モデル：DaaSとサステナビリティの統合



## 相反する要素の統合

Right to Repair（修理する権利）：モジュール設計により、ユーザーの修理だけでなく、プロバイダーの再生コストも低減させる。

市場の**54%**は**法人セグメント**。彼らは初期価格よりTCO（総所有コスト）を重視する。

# 顧客セグメンテーション：誰が価値にお金を払うのか？

## Commercial (法人)

The Volume Driver (シェア 54%)

- Details: 動機：Win10 EOL、セキュリティコンプライアンス
- Needs: 管理性、TCO削減



## Creator & Gamer (クリエイター/ゲーマー)

The Margin Driver (成長市場)

- Details: 動機：編集・レンダリング時間の短縮, AAAゲーム
- Needs: 最大NPU/GPU性能, プレミアムディスプレイ
- Data: クリエイターエコノミー規模：2032年に8,948億ドル予測



## Consumer (一般消費者)

The Challenge (需要低迷)

- Details: インフレによる買い控え, スマホ代替



# 戦略的分岐点：規模か、専門化か

**Option A:**  
**Generalist / Volume**  
(e.g., Lenovo, HP)

焦点：市場シェア、供給  
網効率

リスク：「中間の罫」—  
コモディティ化と低  
マージン競争



**Option B:**  
**Specialist / Premium**  
(e.g., Apple, ASUS)

焦点：特定セグメント  
(Creator/Gamer)、UX、  
エコシステム

メリット：高ASP (平均  
単価)、高営業利益率  
(>20%)

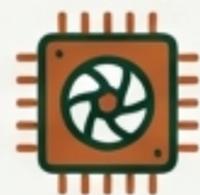
**結論：AI時代において、汎用ハードウェアは価値を失う。  
専門化されたAIワークフローが顧客を定着させる。**

# 推奨戦略：「AIスペシャリスト」への転換



## ターゲット：クリエイター & プロフェッショナル

なぜか？ この層はAIによる時間短縮効果(ROI)が最も明確であり、高い単価を正当化できる。



Hardware: NPU最適化冷却 & 高色域ディスプレイ



Software: クリエイティブアプリ (Adobe/DaVinci)への専用チューニング



Brand: 「単なるPC」ではなく「AI時代のツール」としてのブランディング

# ケイパビリティの再構築 (VRIO Analysis)

Current State (現状)

ハードウェアエンジニアリング  
(Capability: High / Rarity: Low)

サプライチェーン管理  
(Capability: High / Rarity: Medium)

Required State (あるべき姿)

ソフトウェア/AIチューニング  
(Value: High / Rarity: High)

UXデザイン  
(直感的なAIインターフェース)

Investment  
Shift

アクション：R&D予算を機械設計から「ソフトウェア & AI人材獲得」へシフトする。  
GAFAMとの人材獲得競争が新たなボトルネックとなる。

# 戦略ロードマップ：2025 - 2030



## Ride the Wave

- Win10終了特需の最大化  
(法人)
- オペレーション修正：China+1  
(インド/ベトナム生産確立)

## Value Pivot

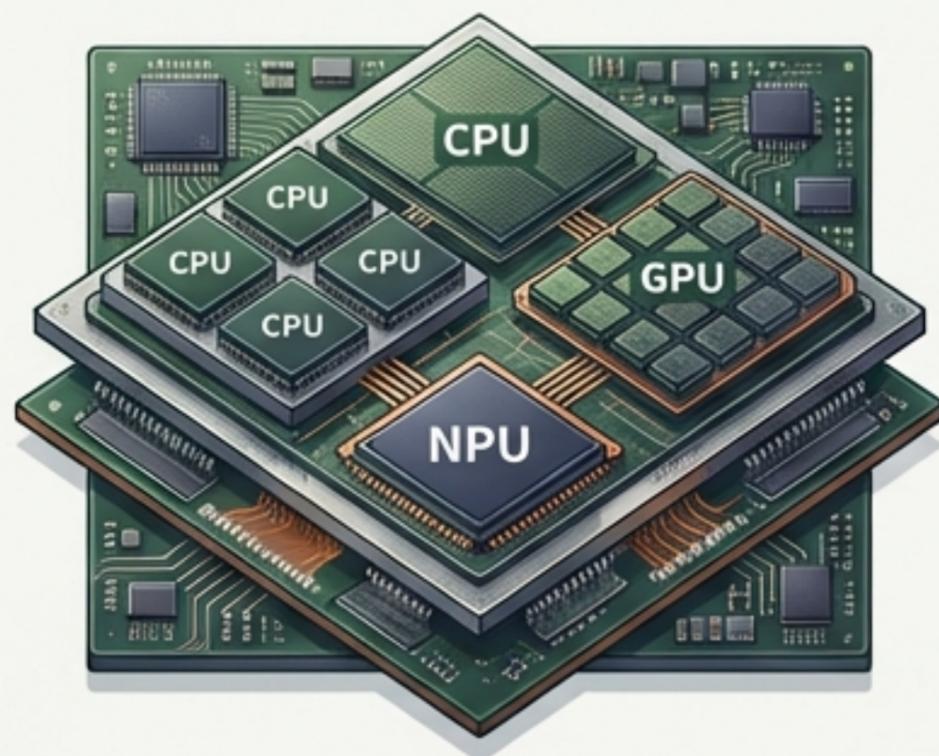
- クリエイター向けAIネイティブ・エコシステムの立ち上げ
- 特需後の落ち込みを防ぐ  
「キラーAIアプリ」の投入

## Circular Dominance

- DaaSの完全成熟
- 高収益な再生品(Refurbish)  
チャネルの確立
- AI PC普及率 100%

# 勝つためのテクノロジー要件

## The Silicon



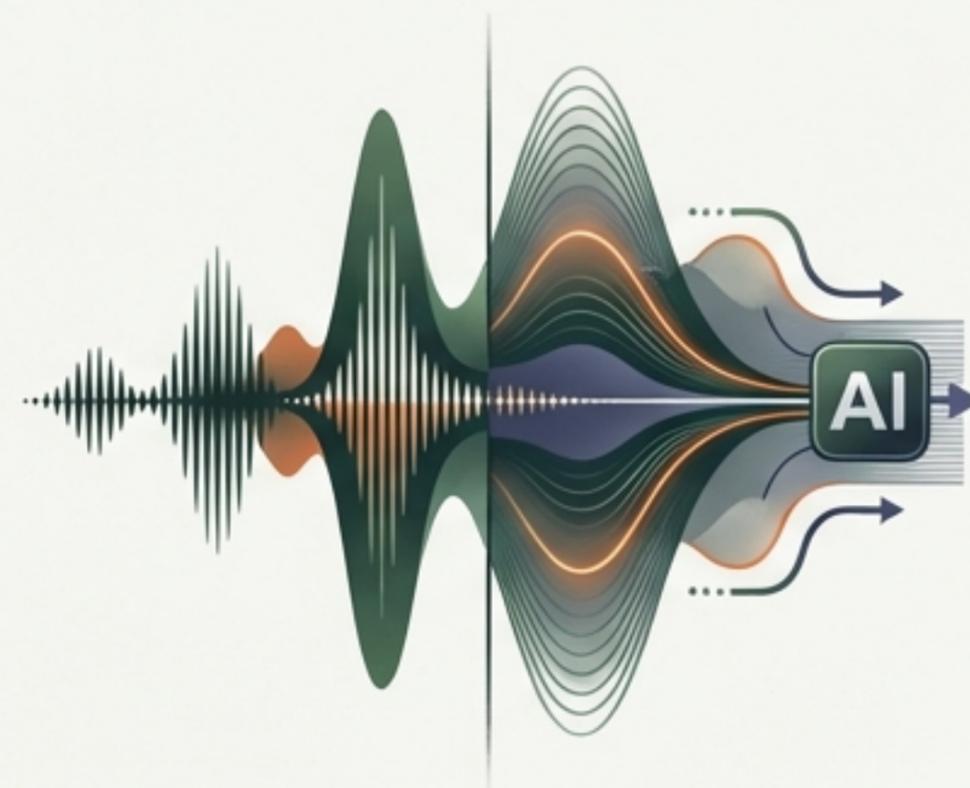
NPU統合とARMアーキテクチャ (Snapdragon X Elite等) への対応。電力効率とバッテリー寿命が鍵。

## The Security



ハードウェアベースのセキュリティ。AI駆動のサイバー脅威（ディープフェイク等）に対する防御。

## The Interface



キーボード/マウスを超えて。音声、ジェスチャー、およびAIエージェントによる意図ベースのコンピューティング。

# 結論：2030年の勝者の条件

FROM: 出荷台数 + コスト効率  
(Shipping Volume)



TO: AI体験 + サーキュラーモデル + レジリエンス↑  
(AI Experience & Resilience)

2030年の勝者は、最も多くの箱を出荷した企業ではなく、最もインテリジェントな体験を提供し、顧客の時間を創出した企業である。

**今すぐ、ソフトウェアR&DとDaaSインフラへの投資を開始せよ。**