

## 2015年「新春懇談会」記録

1. 開催日時:平成 27 年 1 月 19 日 11 時～13 時 10 分
2. 場所:本社 第 1 集会室 第 2 集会室
3. 出席者:来賓 :奥田会長、高橋社長、大西副社長、深堀執行役員  
:社友会(御手洗会長、蛇草顧問、森/真副会長、会員約 380 名)
4. 開会の辞:松田幹事



### 5. 御手洗会長挨拶



皆様 新年、明けましておめでとうございます。

会長の御手洗顕です。どうぞよろしく申し上げます。

本年も恒例の年賀会にかくも多数の皆様にご出席戴き誠に有難うございました。

皆様方のお元気なお姿を拝見し、大変嬉しく思います。

また、ご多忙の中、高橋社長、大西副社長、岡田常務、深堀執行役員にご出席戴き誠に有難うございます。併せて常日頃よりの会社のご支援に厚く御礼申し上げます。

さて、昨年の日本経済は、アベノミクス効果で、円安、株高となり、大企業を中心に好調となって参りましたが、中小企業、地方経済はまだまだその恩恵を受けておりません。今年こそは本格的な景気回復へと大いに期待しております。

世界に目を転じると、石油価格の暴落、イスラム国、国際的テロ活動、ロシアなど問題山積で不安定な状況にあり、今年はどうなるか、予測の難しい状況にあります。

大変心配している、シャープはどうでしょうか。今朝今期赤字のニュースが流れています。さぞかし大変な状況と思います。厳しい環境の中ですので、そう簡単に良くなるとは思っておりません。間違った事をやってなければ、必死で努力すれば必ず業績は良くなります。自信を持って経営に当たって頂きたいと思います。

後程、高橋社長より元気の出るお話を期待したいと思います。

ここに集まっている社友会の人は何とか会社を応援したいと思っています。出過ぎて邪魔してはいけないのでバイシャープで応援して参ります。

社友会は今年で35周年を迎えます。同好会を中心に大変活発に活動しております。

会員数は昨年末で、本部3131人、東北140人、栃木367人、東京667人、中部199人、広島501人、九州1

54人、トータル5159人の大きな組織になりました。

本年の活動ですが、たくさんの行事を計画しております。

まず、恒例の懇親旅行を3月4日、5日で行います。今回は永平寺、東尋坊、芦原温泉へ行きます。

申し込み締め切りは1月26日です、初めての方、お一人でも奮って参加をお願いします。

4月20日に総会を行います。そこでは健康セミナーを行う予定です。昨年、認知症についての健康講座を開きました。認知症と、加齢によるボケの違い、認知症も適切な対応すれば、進行を止められるとの話を伺い大変好評でした。今回は脳疾患、心疾患、がんの早期発見と予防がテーマです。

健康は我々の最大の関心事です。多数の出席をお願いします。

本日も会社より未病クラブの展示があります。是非説明を聞いてご協力をお願いします。

また、9月には総合文化祭を開催します。各同好会の成果展示や実際の活動を盛大に行う予定です。

情報提供ですが、会報誌ゆうやメール便、ホームページを刷新して、力を入れて参りました。

今年も皆さんの関心の高い会社の情報を、タイムリーにお伝えしたいと思っています。

幸い新社内報WINDが発刊されました。これらにより、会社との絆をより強くしていきたいと思えます。

又、引き続き社会貢献活動を積極的に行い、社会への恩返し、シャープイメージアップに貢献して行きたいと思えます。本日は昨年に引き続き“桜ライン311”への義援金募集を行っております。

東北大震災の時につなみが到達した所に桜を植える活動です。私も昨年陸前高田に行って来ました、復興はまだです。昨年は高橋社長はじめ皆さんより、たくさんのご寄付を頂き有難うございました。本年もどうぞよろしくお願い申し上げます。

社友会の課題ですが、ここ1,2年入会者が大変少なくなってきております。2年前に早期退職を行った為定年になる人が減った事と、定年過ぎても年金を貰える年になるまで働く人が多いのが原因です。時が解決する問題ですが、一人でも多くの人に入会して貰う仕組みを検討して参ります。皆さんの近くに入会されてない方がいれば勧誘よろしくをお願いします。

この様に、社友会の活動を活発化して、より魅力ある社友会にして行きたいと思えます。

各同好会では現在、入会特別キャンペーンを行っております。是非この機会に入会を検討下さい。

本年の皆様のご健勝を祈念し新年の挨拶とします。 ご清聴有難うございました。

## 6. 来賓紹介

司会者より奥田会長、高橋社長、大西専務、深堀執行役員が紹介された。

## 7. 高橋社長ご挨拶



あけましておめでとうございます。

今朝の日経の記事に関して、苦しいのは事実であるがあと2か月ありますのできっちり精査して下方修正必要な場合は発表します。

ここ数年の話をしますと、2011年度は-3761億、2012年度は-5453億と大きな赤字でした。2013年6月に社長交代し現経営陣となったわけで、皆このものすごい厳しい状況をくぐりぬけてきたのでちょっとのことは平気です。今年は1月4日に全取締役が集まり話し合ったが、最大1兆2000億あった有

利子負債も1兆円を切り着実に良くなり財務体質も徐々に良くなってきています。新しい商品も出てくる状況にあり着実に良い方向に進んでいます。社外取締役も3名となりガバナンスの透明度も上げました。

2015年の基本方針は3つ。

•成長に向けた底固め

現状のビジネスをしっかりとものにしてい。メーカーの基本をきちんとすることです。

•収益構造の筋肉質化

広いバリューチェーン、サプライチェーンを目指したもの。川下から川上まで含めたもので経費削減やコストダウンなどのケチケチ作戦ではなく、どうすれば無駄を省き効率化ができる体質をつくるかである。

•将来の成長に向けて

既存事業の中においては新しいものに新陳代謝していく、新しい領域を進めていく。

またこの3つを支える風土改革を進める。いままでは文化を変えてきたがこれからは良い文化を創るに変えた。

1月4日にも話し合ったが今せっかくの上昇気流が少し落ちだしている。これは皆少しほっとして本来外向いて動かなければならないのが社内に向けての動きが多くなってきている状況にあったと思う。そこは真摯に全経営陣が反省した。

今年の1月に私の言葉として「燃える心と瞬発力」を社員に話をした。何かをやるとき周り巻き込む熱い気持ちが無ければ新しいカテゴリー新しい商品は作れない。

話題のお茶Pressoも最初の企画会議でぼろくそに言われたがそのチームは反発し、頑張りぬき改良し、経営計画上は11000台であったが80000台(半期)の実績を上げた。CMは全くやっていないが各種メディアにも沢山取り上げられた。これは強い気持ちが各方面に伝わったからだと思う。

瞬発力ですが、お茶プレッソは4月後半に発売し5月には球切れをおこした。8月の末にやっと追いついてきた。やはりスピードが大切で、八尾の人には思いっきりアクセルを踏めと言った。在庫がたまったらどうしようと言う声もあったがその時は思いっきりブレーキを踏めば良いと。これをやらないと風土改革はやれない。

事業拡大の新しい動きについて4つ

•ホームソリューション

白物家電、TV、オーディオなどをホームソリューションとして連携していく。

•エネルギーソリューション

ソーラーシステムをエネルギーシステムソリューションと改称した。これからはエネルギーマネジメントが大切になる。(クラウド蓄電池、太陽光発電などをHEMSで管理していく)

•ビジネスソリューション

ドキュメントはいずれ紙が減り今のビジネスモデルでは収益が出なくなる。ドキュメントの競合は日

本企業で強敵であるが、その中で当社だけがディスプレイを持つ。紙が無くなったらドキュメント事業収益は縮小するが、このことはすごいポジショニングを持っている。

#### ・デバイスソリューション

液晶で競合する国内企業にJDI(ソニー、東芝、日立の液晶部門が集まった企業)があるが、液晶と電子デバイスの両方を持つのは当社だけである。その2つの相乗効果を狙い、クロス戦略と名付けて企業に提案している。

100年以上の歴史を持つ会社はどう新陳代謝していくか、新しいことをやっていくことができるかがポイントです。商品の中での新陳代謝もあるでしょう、でももっと強い世界のヘルスケア市場にも入っていきたい(バクテリアのカウントデテクタなど)。各種ロボット(ポーターロボットなど)、食水空気の安全、教育部門などである。

昨年は私をはじめ全社員気が緩んだと言ったが

昨年、あらたに戦略投資枠 5 億円(半年)を設けた。今までも緊プロ、SGTなどがあつたが、やりたいことがあつても中々やらしてもらえないとの声もあつた。今回は 81組の応募があり面接で 31組が動き出した。うまくいくことは多くないかもしれないが全員がリスクを持ち取り組むことで文化風土が良い方向に変わり新陳代謝がおこるのではないかと期待している。

最後にビジネスソリューションからの未病倶楽部の紹介があり、

Take risk make challenge でやっていくとの強い決意があつた。

\*\*\*\*\*+\*\*\*\*\*懇親会\*\*\*\*\*

#### ■奥田会長のご挨拶



新年あけましておめでとうございます。

沢山の方々がこの新年のパーティーにご出席賜りありがとうございます。

今年もお元気な顔を拝見でき嬉しく思います。

また平素は社業にご支援ご協力賜りありがとうございます。本日は限られた時間ではございますが旧交をあたためていただければと思います。

今年社友会は 35 周年を迎えるということで、個人の趣味や特技を活かした活動や社会貢献活動も発展しているところで、この発展に敬意を表するところです。

35年前というと1980年ですが、1979年度のシャープ単体の売り上げは3950億円でした。年初に1兆円構想というのが発表されました。私も入社3年目で年初にその1兆円構想を聞いて印象的な節目の年であったと記憶しています。当時の社員の平均年齢は30才で本当に若さ溢れるベンチャー魂の溢れた会社だったと記憶しています。今シャープの平均年齢は42.5才です。このエレクトロニクス業界で仕事をし、とにかく変化変化で常にチャレンジしながら前進してはチョット軌道修正していく試練の連続

ですから、これからの次のシャープを考えていくと、かつてのように若い人を盛り立てながらベテランはどうバックアップしていくかという新しい企業風土が大変重要ということで社長以下その風土改善に一生懸命やっています。是非皆様方にも暖かい支援をしていただきたいと思います。マスコミでは色々なことを言っていますがあまり気にせず、我々は頑張っていきますのでよろしくお願いします。

昨年のこの会で私は3つの「外」をやると言いました。

- 1つは業界、経済界など対外的な活動を通じたシャープのアピール。
- 2つ目は海外、特にASEANを中心としたところを支援していく。
- 3つ目は社外の有力な企業との協業とカトップセールスをやっていく。

と話しました。

これを通じて新しい事業やお客さん、新しい地域、販売チャンネルの開拓に貢献できればと思っています。

具体的には健康環境医療に関心を持って仕事をしています。シャープのプラズマクラスターイオン(PCI)を是非薬事認定を取り、医療機器として販売できる形で、PMDA(医薬品医療機器総合機構)に力のある大学と連携しながら、薬事認定を取り、家庭用にも業務用にもハクを付けて他社との差別化が出来るようにしたいと思っています。

昨年日本がノーベル賞をとったLEDですが、日本の照明は14兆円の市場ですが、LED化率はまだ1.4兆円位です。特に産業用はほとんどが蛍光灯や白熱です。電車、船舶、高所の水銀灯などを省エネの視点で我々のLEDを販売しようとアプローチしています。

皆様方には地域にネットワークをお持ちの方が沢山おられると思いますのでこのような活動にご支援いただければ幸いです。

それでは

シャープと社友会の発展とご出席の皆様方のご健勝を祈念して乾杯したいと思います。

\*\*\*\*\*



#### ■中締め 森副会長

ご指名により中締めのご挨拶をさせていただきます。

このたびシャープのご厚意により、MADOの発行が終わっていましたが今回WINDの名前で創刊され、また会社との絆が大きくなったと喜んでいきます。

昨年5月に佐々木元副社長が白寿を迎えましたがその時の面談の話で、シャープは大変な時だ、チョットは役に立つことをしなさいよとの言葉をいただいたと聞いております。

また10月には太田元専務が95才で亡くなりましたが家族の方が生前の話としていつもシャープが好きで好きでたまらないと言うお父さんで会社を非常に心配していたとのお話がありました。社友会全体は今日出

席の方々は、特に好きで好きでたまらないという人の集まりでは無いかと思います。

シャープは大変な時だが元気を出してやっていくという社長の非常に力強い話を聞かせていただきました。我々も本当にここを屈げているところです。これからは、社友会はまだまだ元気です。同好会の活動をもっと活発にして、皆様方が健康で若々しく楽しい人生が送れるような部門もありますし、チョット知的な、教養ある生活をしようとする方には絵画やパソコンなど多くがあります。合計 23 の同好会をフル活動させいつまでもシャープファンとしてご支援させていただければと思います。

社会貢献活動では社会の人たちに少しでも役に立つことをやっていこうと、ボランティア活動など地域に密着した活動を通じてシャープのイメージアップにつながればと思い社友会活動を活発にしていきたいと思っています。

今年は 35 周年です。全同好会を集めた文化祭もやっていこうと思っています。是非皆様方の積極的な参加でやっていきたいと思しますのでよろしくをお願いします。

最後にシャープの前向きに活動される社員並びに幹部の皆様方のご健康とご活躍を、また本日ご参加の方々のご健康と発展を祈念し、三本締めを行って中締めで閉会した。

以上