

シャープ通信

2024 年 7 月 vol.42

「シャープの今」をお届けします。

広報部

本社・堺事業所にて「熊鷹稲荷神社 祭礼」を実施



玉串を奉納する 代表取締役副社長の沖津さん

5月21日(火)に本社・堺事業所の「熊鷹稲荷神社」において代表取締役副社長の沖津さんを始めとする幹部7名 及び シャープ労働組合中央執行委員長の津田さんが参列し「祭礼」を実施しました。

当社の「熊鷹稲荷神社」は、早川徳次創業者が『従業員の保護と会社の安泰』を願い、1931年(昭和6年)に京都の伏見稲荷大社より分霊を受けたものであり、以来、毎年主要事業所においても同日に祭礼を実施しています。

奈良県および天理市と産業振興と経済の持続的な発展に向けた連携協定締結式を実施



サインした連携協定書にする 各代表者

(左より SESJ 社長 五角さん、常務執行役員 種谷さん、奈良県知事 山下 真 氏、天理市長 並河 健 氏)

当社並びにシャープエネルギーソリューション株式会社(以下、SESJ)は、奈良県および天理市と、奈良県庁にて連携協定締結式を実施しました。奈良県内の産業振興と経済の持続的な発展により地域社会の活性化に寄与することを目的とするものです。今回の協定締結を機に、スタートアップ企業や地域社会と、より一層の連携強化を図り、新規事業を創出してまいります。

タイの販売会社 STCL が、タイを代表するビジネスおよびマーケティングメディアである「Brand Age」の「2024 THAILAND'S MOST ADMIRABLE BRAND」を空気清浄機カテゴリーで受賞



最前列右「2024 THAILAND'S MOST ADMIRABLE BRAND」の盾を持つ STCL 社長の荒井さん

当社のタイ販売会社であるシャープタイ株式会社（以下、STCL）は、タイを代表するビジネスおよびマーケティングメディアである「Brand Age」の調査で、最高位の「2024 THAILAND'S MOST ADMIRABLE BRAND」を空気清浄機カテゴリーで受賞しました。STCL が同賞を受賞するのは、今回で 5 年連続（2020-2024 年）となります。

当社は世界 109 の国と地域で空気清浄機をはじめとしたプラズマクラスター搭載機器を展開しており、2021 年までに世界累計出荷台数が 1 億台を突破しています。家庭だけでなく、ホテルや病院、電車などの公共空間においても採用され、良質な空気環境に貢献しています。STCL はオンライン、オフラインのキャンペーンを通じて、空気清浄機の性能を裏付ける調査結果を継続的に紹介するなど、独自特徴を訴求することで、タイのお客様に向けての商品体験とブランド認知を強化していきます。

スマートフォン「AQUOS R9」および「AQUOS wish4」を商品化



「AQUOS R9」(左から、グリーン、ホワイト)

「AQUOS wish4」(左から、ブルー、ホワイト、ブラック)

スキマ時間を充実させる、ハイパフォーマンスな“効率型ハイエンドで高画質カメラと AQUOS 史上最大サイズ※¹ のステレオスピーカーを搭載”の「AQUOS R9」、コンクリート上に落下しても割れにくい※² ディスプレイを搭載し、やさしい丸みを帯びたフォルムに丈夫さを兼ね備えたベーシックモデル「AQUOS wish4」のスマートフォン 2 機種を発表会を開催しました。

「AQUOS R9」の「スキマ時間に“心はずむ”体験を楽しめる」をコンセプトに、進化したディスプレイとサウンドや高い処理性能、ライカ監修の高画質カメラなどの特長を訴求しました。また、「AQUOS wish4」のコンクリート落下にも耐える丈夫さと優しい丸みを帯びたデザインなどの特長を紹介しました。

また、グローバルモデルとして台湾・インドネシアに加えシンガポールにも展開することを表明しました。

※¹ スマートフォン AQUOS の本体上部（耳元側）および下部（口元側）に搭載するスピーカーBOX の大きさにおいて。

※² 高さ 1.22m からコンクリート面に製品を 26 方向で落下させる試験を実施。すべての衝撃に対して、無破損・無故障を保証するものではありません。

4K 有機 EL テレビ「AQUOS QD-OLED」「AQUOS OLED」計 7 機種および 4K mini LED テレビ「AQUOS XLED」5 機種、4K 液晶テレビ「AQUOS」5 機種を発売



AQUOS QD-OLED



AQUOS OLED

<左から、4T-C65GS1、4T-C66GQ1>



AQUOS XLED



<左から、4T-C75GP1、4T-C43GP2>



AQUOS



<左から、4T-C75GN1、4T-C55GN2>

- ・最新世代「量子ドット有機 EL (QD-OLED) パネル」が明暗豊かで鮮やかな色を再現でき、AI を活用し、コンテンツに応じて画質と音質を「おまかせ」で自動調整できる 4K 有機 EL テレビ「AQUOS QD-OLED」「AQUOS OLED」計 7 機種
- ・mini LED テレビに中型サイズ 50V/43V 型を新たにラインアップし、AQUOS 史上最高※の輝きと引き締まった黒との美しいコントラストを実現した 4K mini LED テレビ「AQUOS XLED」5 機種
- ・AI を活用し、コンテンツに応じて画質と音質を「おまかせ」で自動調整し、2 つの番組を左右同時に表示しながら、気になるシーンでサイズや音声を切り替えて楽しめる 4K 液晶テレビ「AQUOS」5 機種

※当社 AQUOS ブランドのテレビにおいて、同サイズの輝度(面)の値を比較した場合です。

ウォーターオーブン「ヘルシオ」3 機種を発売



左より、ウォーターオーブン「ヘルシオ」

<AX-LSX3B-B(プレミアムブラック)/AX-RS1B-H(ダークメタル)/AX-N1B-B(マットブラック)>

発売 20 周年を迎える「ヘルシオ」に、調理後も料理をあたたく保つ「ほかほかキープ」※や少量のグリル調理が可能な「らくグリ！調理」を新搭載したウォーターオーブン「ヘルシオ」3 機種を発売します。

※ <AX-LSX3B>の「まかせて調理」の「網焼き・揚げる」と「焼く」の 1 段階調理に対応。

★ WEB 社内報をご覧ください！！

URL: <https://blog.sharp.co.jp/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！！ →



WEB 社内報にて「思い出の家電」「オススメの一冊」記事の投稿を募集しています。

・「思い出の家電」投稿ページ URL: <https://blog.sharp.co.jp/family/postkaden/>

・「オススメの一冊」投稿ページ URL: <https://blog.sharp.co.jp/family/postbooks/>

または、下記の QR コードから投稿してみてください。

「思い出の家電」→



「オススメの一冊」→



2024 年 3 月期決算を発表

5 月 14 日(火)、当社は堺本社多目的ホールにて、2023 年度の決算説明会を実施しました。



前列左から、CFO のブランデンさん、CEO のロバートさん、代表取締役副社長の沖津さん
後列右、常務執行役員管理統轄本部長の小坂さん

2023 年度の売上高は、ディスプレイデバイスやエレクトロニックデバイスが大幅な減収となったことなどから、前年度を下回りました。一方、営業利益・経常利益は、ディスプレイデバイスの不振により、赤字となったものの、ブランド事業の収益改善が進んでおり、赤字幅は減少しました。また、最終利益は、ディスプレイデバイスに関連する減損損失を計上したことから、1,499 億円の赤字となっております。

ブランド事業(スマートライフ&エナジー、スマートオフィス、ユニバーサルネットワーク)は、需要の減速や急激な円安等、厳しい事業環境にあったものの、営業利益が前年に対して大幅に伸長しました。一方、デバイス事業(ディスプレイデバイス、エレクトロニックデバイス)は、大型ディスプレイの苦戦が続く中で、中小型ディスプレイも需要の急激な悪化により業績が低迷し、大幅赤字となりました。

全社のキャッシュ創出力が向上せず「負のサイクル」に陥ってしまった事が、当社の成長が長年足踏みしている真因であり、このサイクルから早期に脱却し、持続可能な収益構造を確立することが、当社の喫緊の課題であると考えています。

【2024 年度セグメント別取り組みについて】

ブランド事業では、円安がさらに進行する非常に厳しい事業環境にあります。スマートライフ&エナジー、スマートオフィス、ユニバーサルネットワークの各セグメントとも「増収増益」を目指します。一方、デバイス事業では、ディスプレイデバイスは、固定費の削減を進めるとともに、車載向けや VR 向け販売拡大に取り組み、赤字幅縮小を図ります。エレクトロニックデバイスは「減収減益」となる見通しです。

【中期経営方針について】

当社は足元の 2024 年度を「構造改革」の 1 年、2025 年度から 2027 年度を「再成長」の 3 年と位置づけ、将来の飛躍に向けた変革に取り組みます。具体的には、2024 年度は、アセットライト化を進めることでブランド事業に集中した事業構造を確立し、「負のサイクル」からの脱却を図ります。そして、アセットライト化完成後の次の 3 年間では、既存ブランド事業と新産業の「正のサイクル」が回る新たな成長モデルを確立するとともに、将来の飛躍を牽引する「強い本社」を構築し、再成長フェーズへと歩みを進めていきます。

重要なビジネスパートナーである鴻海と「中期成長に向けた連携」を深めることで、取り組みのスピードを一段と加速し、信頼の日本ブランド「SHARP」を確立していきたいと考えています。今後、当社は中期経営方針を着実に実行し、ステークホルダーの皆様の信頼回復に全力をあげて取り組んでまいります。