

逆風を乗り越え、成長へと歩みを進めよう！

社長 CEO
河村 哲治
Tetsuji Kawamura



第1四半期決算

夏季休暇前の8月7日に、第1四半期決算を発表しました。第1四半期は、売上高がアセットライト化の影響で減収となり、利益についても、メモリーなど部材価格の高騰や、前年に対して約15円もの円安が進行したことなどから、減益となりました。

しかしながら、コストアップ影響の売価への反映や経費削減などに全社をあげて取り組んだ結果、全体で黒字を確保することができています。加えて、財務の健全性を示す自己資本比率も、一つの目安としていた20%台に回復しました。この間の皆さんの努力に改めて感謝します。

一方、足元で中東情勢に起因する樹脂・燃料価格の上昇が業績に大きな影響を及ぼしつつあり、また、為替も期初の想定よりさらに円安水準で推移していることから、今回の決算では、こうした期初時点で見通すことが難しかった外部環境変化を織り込み、通期の業績予想を下方修正しました。

とはいえ、期初に掲げた対前年増益の目標を諦めたわけではありません。今回修正した業績予想は、あくまで現時点で想定し得る条件を前提とした見通しであり、期末までまだ半年以上ある中、好調な事業や地域において想定以上に業績を伸ばすことも、苦戦している事業や地域において業績回復を前倒しで実現することも、まだまだ可能だと考えています。加えて、原油価格をはじめとする外部環境が好転することも考えられます。

このように、今の見通しを上回る業績を実現する余地は十分残されています。今後とも環境変化を機敏に捉え、全社一丸となって迅速に対応し、あらゆる機会を貪欲に収益につなげることで、さらなる業績の上積みを図っていきましょう。

新規事業の加速

今回の決算で説明した通り、新規事業の一つである「AIサーバー」については、事業開始に向けた準備が最終段階に入っています。販売機種の調整が概ね完了し、現在は鴻海などと事業スキームや諸条件の詳細を詰めているところです。早急にこれらを整え、9月中には事業開始に関する対外説明会を開催し、本格的な事業展開をスタートさせる予定です。

また、当事業の推進組織であるAIサーバー事業推進センターについても、これまで本社傘下で事業化準備を進めてきましたが、いよいよ本格的な事業立ち上げフェーズに入ることから、8月16日付でSBS事業本部傘下に移管しました。今後は、各関連部門との連携を一層強化し、スピード感をもって事業立ち上げと拡大に取り組んでいきます。

一方、新規事業領域における鴻海との連携強化についても、着々と取り組みが進んでいます。私自身、社長就任以降、5月に2度、台湾を訪問し、鴻海幹部と協議を重ねるとともに、彼らが持つ技術アセットを自らの目で確認してきました。そして、6月には鴻海との今後の協業のプラットフォームとなる「新規事業領域における戦略的協業に関する覚書」を締結しており、10月には台湾に新拠点を設立し、連携をさらに加速していく考えです。

また、10月30日から2日間にわたって、台湾でHHTD26（鴻海Tech Day）が開催され、当社からも8アイテムを出展します。このHHTDは、鴻海グループが持つ技術アセットや最新の取り組みが一堂に会する貴重な機会であり、私自身も現地を訪問する予定です。新規事業に携わる方々には、ぜひ現地で最先端の技術や事業事例に触れ、新たな事業機会の創出や連携拡大につながるきっかけにさせていただきたいと思います。

加えて、こうした新規事業をスピード感をもって進めていくためには、事業推進部門だけでなく、関連部門によるサポートや事業を進めやすい環境づくりが重要です。オールシャープの総力を結集し、当社の成長を牽引する新規事業を一日も早く軌道に乗せ、大きく成長させていきましょう。

最後に

5月より、順次各事業所を訪れ、私自身についてや会社の今後の方向性を直接お伝えするとともに、皆さんの声を伺う場として、タウンホールミーティングを実施しています。これまで八尾、広島、幕張、亀山、本町で合計1,300名以上の方々に出席していただき、数多くのご質問やご意見をいただきました。具体的な内容については、イントラネットに掲載している紹介記事をぜひご覧ください。

今週末には芝浦で、その後も、アメリカ、イギリス、天理、奈良での開催を予定しており、10月下旬にはASEANでもコミュニケーションの機会を検討しています。また、こうした取り組みを通じて、私自身、Face to Faceでの対話の重要性を改めて感じており、このタウンホールミーティングを各事業所一巡で終わらせるのではなく、今後も継続的に実施し、皆さんと直接コミュニケーションできる機会を設けていきたいと考えています。今回参加できなかった方々も、ぜひ機会を見て参加していただければと思います。

冒頭でお伝えした通り、足元の事業環境は極めて厳しく、先行きも依然として不透明な状況が続いていますが、こういう時だからこそ、社内の連携をより一層密にし、全員の力で課題解決に取り組むことがこれまで以上に重要になります。私自身も、やることはすべてやる覚悟です。全社一丸となってこの逆風を乗り越え、その先にある成長を実現していきましょう。