

全社一丸となって年末商戦を戦い抜き、2022年の飛躍に繋げよう

2021年 12月 10日

会長 兼 CEO



1. 賞与

本日は賞与支給日です。今回の賞与は、第1、第2四半期を合算しての支給となりますが、この上期は、全社で増収増益となったことから、多くの部門で賞与支給月数算定のベースとなる業績評価ランクが前年に対して改善しています。この間の皆さんの努力に感謝します。また、こうした感謝の思いに加え、今後もさらなる業績向上に取り組んでいきたいという考えから、賞与とは別枠の CEO ファンドで、「COCORO MEMBERS クーポン」を支給します。

2. さらなる業績向上に向けて

今年は、空気清浄機搭載家庭用エアコン「Airest」が“省エネ大賞 経済産業大臣賞”を、クラウド HEMS サービス「COCORO ENERGY」が“新エネ大賞 資源エネルギー庁長官賞”を、耳あな型補聴器「メディカルリスニングプラグ」が“CEATEC AWARD 2021 要素技術・デバイス部門 グランプリ”を受賞するなど、数多くの賞を受賞することができました。

また、11月4日に米国で発表された MFP 業界で最も権威ある表彰の一つで、ディーラー投票によって選出される“Cannata Award”においても、最高位の“Best Manufacturer 賞”及び“Best Male Executive 賞”を3年連続で受賞するとともに、“Best Marketing Strategy 賞”に選ばれています。

このように、当社は、新たな商品やサービスの創出を推し進め、顧客や取引先の支持を得て、業績改善を実現してきましたが、前回のメッセージでもお話しした通り、下期の事業環境は、原材料価格の高騰やサプライチェーンの混乱、さらにはオミクロン株による新型コロナウイルスの再拡大が懸念されるなど、極めて厳しい状況が続く見通しにあります。こうした中でも、当社が競争を勝ち抜き、さらなる業績向上を実現していくためには、事業変革のスピードをより一層高めるとともに、継続的に構造改革を実行していくことが不可欠です。

① PCI 事業

11月25日に、新製品発表会を開催し、当社史上最高イオン濃度（50,000個/cm³以上）のプラズマクラスターNEXT を搭載した加湿空気清浄機のラインアップ拡大を発表するとともに、今年10月末で、PCI 関連商品の世界累計出荷台数が1億台を突破したことを公表しました。

当社は、2000年にPCI 搭載第1号となる空気清浄機を発売して以降、イオンの高濃度化や第三者機関での効果効能の実証による価値の可視化に取り組むとともに、エアコンや冷蔵庫、洗濯機をはじめとした他カテゴリーへの横展開、自動車や鉄道等、異業種における有力企業とのコラボレーション、B2B ソリューション提案、地域に根差した商品開発やルート開拓によるグローバル展開等、PCI ブランドの強化を進めてきました。

こうした地道な努力に加え、清潔志向の高まりなども追い風となり、PCI 事業は国内のみならず海外においても成長を続け、当社の中核事業の一つとなっています。今後は、プラズマクラスターNEXT を中心とした事業の高付加価値化を進めるとともに、グローバル市場への展開を一層加速していく考えです。

② AQUOS XLED

本日より、当社テレビのフラッグシップとなる新ブランド「AQUOS XLED」の販売を開始します。「AQUOS XLED」は、10月26日の発表と同時に予約販売を開始し、今月初めには各販売店において一斉展示を実施、12月4日からはテレビコマercialを開始するなど、着実に発売に向けた準備を進めてきましたが、店頭展示前から大きな反響があり、日に日に予約のペースが加速するなど、確かな手応えを感じています。

今後は、新ブランド、「AQUOS XLED」を筆頭とした業界随一の幅広いラインアップを強みに、さらなる事業拡大を実現していきたいと思っております。

③ COCORO MEMBERS

昨年、当社ECサイト「COCORO STORE」におけるマスクの販売をきっかけに、今後のブランド事業におけるサービス、ソリューション展開の基盤となるメンバーシップ、「COCORO MEMBERS」が大幅に拡大しましたが、今年は、異業種との連携強

化によるさらなる会員獲得や、海外事業の立ち上げを進めるとともに、「COCORO MEMBERS」の価値向上や活性化に向けた取り組みを強化してきました。

具体的には、「COCORO STORE」における家電周辺アイテムやヘルスケア/美容関連商品の拡充、独自商材の展開、「ヘルシオデリ」をはじめとしたサービス事業の強化、会員に対する効果的なメールマガジンの配信等に加え、先日提供を開始した AQUOS リモコンアプリとの連携の検討も進めています。今後もこうした取り組みを加速することで、E コマースの強化を図るとともに、強固なメンバーシップを構築し、ブランド事業の拡大に繋げていきましょう。

④ サプライチェーンの見直し

11月1日付で、“One SHARP”での集中購買の効果を最大限に引き出すことを狙いに、テレビやオーディオの調達機能と業務用ディスプレイの調達機能を統轄する「ディスプレイ調達統轄部」を新設しました。今後は、B2B/B2C 全体を俯瞰し、物流や商流の最適化を図ることで、双方の事業の競争力を一層強化していく考えです。

こうした“事業変革”と“構造改革”の取り組みは、当社の「経営基本方針」の実践そのものです。今一度、社員全員がこれに立ち返り、持続的成長を実現していきましょう。

3. 最後に

2021年も残すところ僅かとなりました。今年は、新型コロナウイルスに加え、半導体隘路や物流の混乱、原材料価格の高騰など、極めて厳しい事業環境となりましたが、全力を挙げて収益力強化に取り組んだ結果、業績は堅調に推移し、最重要経営課題である財務基盤の改善も着実に進展しています。1年間の皆さんの努力に改めて感謝します。本当にありがとうございます。

足元では、各国において年末商戦の真ただ中にありますが、残り3週間、全社一丸となって戦い抜き、年間公表値の達成、そして、新たな年、2022年のさらなる飛躍へと繋げていきましょう。

以上