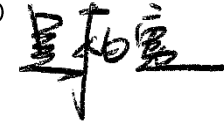


2024年度春季労使交渉の回答について
Response to FY2024 Spring Labor-Management Negotiations

March 13, 2024

CEO



1. 春季労使交渉

本日、シャープ労働組合に対して春季労使交渉の回答を行いましたので、その考え方についてご説明します。

既に発表の通り、当社は先日の第3四半期決算で通期業績予想を下方修正しており、今年度は最終赤字となる見通しです。今後についても、ブランド事業は引き続き業績回復が期待されますが、ディスプレイデバイス事業の厳しさは当面残る見通しにあります。

必達目標に掲げ、一年間、全社一丸となって取り組んできた「年間最終黒字」が未達となることに、私自身、CEOとして責任を痛感しています。

現在、様々な構造改革の立案や新たな成長シナリオの構築等、再成長に向けた中期経営計画の策定に、経営陣一同、全力を挙げて取り組んでいます。詳細については固まり次第改めて説明しますが、予てより方針に掲げている「ブランド事業を主軸とした事業構造の構築」を一層強力に推し進めるとともに、収益性重視の確かな成長戦略を構築していく考えです。

1. Spring Labor-Management Negotiations

Today, we responded to the Sharp Labor Union in the spring labor-management negotiations, and here, I would like to explain the thoughts behind our response.

As already announced, we announced a downward revision in our annual business forecast at the consolidated financial results announcement for the third quarter ended December 31, 2023, and our business results for this fiscal year is forecast to end in net deficit. While we expect improvement in our Brand Businesses to continue, we outlook harsh conditions will remain in our Display Device Business for the meantime.

I am feeling a strong responsibility as CEO that we will end short against our top priority target to achieve annual net surplus which we have all been working together as one.

Currently the management team are making full efforts together to formulate our Medium-term management plan for recovery, including various structural reform plans and new growth scenarios. Details will be explained once confirmed, but our basic plan is to further promote the establishment of a business structure focusing on Brand Business and create a secure growth strategy emphasizing on profitability.

このように、当社を取り巻く事業環境は極めて厳しい状況が続いていますが、私は、当社が業績を回復させ、再成長していく上では「人への投資」が最も重要であると考えており、昨年お伝えした「如何なるときであっても“HITO を活かす経営”を貫く」という姿勢に変わりはありません。

今回の回答にあたってこうした考えの下、「信賞必罰の基本方針」は堅持しつつ、足元の物価上昇等を踏まえ、例年以上の昇給を実施した昨年度を上回る水準の給与改定を行うこととしました。昨年同様、若手社員などの月給水準が相対的に低く物価上昇の影響を受けやすい層に対する給与の引き上げも行う考えです。

加えて、4月より、社員の皆さんの会社に対する共感度合いを可視化する意識調査「エンゲージメントサーベイ」を導入します。これにより、“HITO を活かす経営”のPDCAを着実に回し、“若くて活気溢れる企業風土”の醸成を一層加速していきたいと考えています。

2. 新規事業提案会

2月28日に、今年度の新規事業提案会の最終審査を行い、各本部代表の計14チームの内、3チームが事業化に向けた次のステージへと進み、2チームが継続審査となりました。今回挑戦してくれた約200チームの皆さんに改めて感謝の意を表します。本当にありがとうございます。

また現在、昨年度の優秀提案に対する事業化に向けた進捗確認会も並行して進めており、今後はこうした施策をベースに、全社のインキュベーションの仕組みを早期に体系化し、取り組みを加速していく考えです。加えて、ビジネスグループ横断での新規事業立上げを強力に支援する全社プロジェクト等、新たな施策も次々と展開していきたいと考えています。

As explained, we are still under extremely harsh business conditions, but in order for us to recover our business and return to growing stage again, I believe investment to our people is most important, and my standpoint to emphasize HITO based management under any condition has not changed since I introduced this idea last year.

Our response to the Sharp Labor Union this time was also based on this idea, and while we maintain our basic policy of performance-based reward system, in light of the current rise in prices and other factors, we have decided to revise salaries at a level higher than last year, when we implemented a higher salary increase than usual. Also continuing from last year, the idea is to raise the salary level for the younger generations and those who are in a relatively low salary range and are more impacted by the rise in prices.

In addition, starting April, we will introduce an engagement survey as a method to investigate the people's awareness and visualize the empathy level of employees toward the company. Using this method, we will create a PDCA cycle for our HITO based management and accelerate the cultivation of a young and lively corporate culture.

2. New Business Proposal Meeting

On February 28, we conducted the final judgment of this fiscal year's new business proposals. Out of the total 14 teams that made entry from each BU, 3 teams have made it to the next stage to discuss industrialization, and 2 teams are under continuous reviews. Taking this opportunity, I would like to express my gratitude to all approx. 200 teams who have applied for this event.

Currently we are also working in parallel to follow up on progress of last year's superior proposals for industrialization, and based on such activities, we aim to speed up systematization of company-wide incubation procedures to accelerate our actions. Also, I would like to launch other new measures such as company-wide projects to support new businesses that range across Business Groups.

勇気をもって新たなことに挑戦し、失敗から学びを得るというプロセスを何度も繰り返すことこそが新規事業成功の秘訣であり、「挑戦」した結果の「失敗」は大きな資産になります。会社はこれからも社員の皆さんの挑戦を後押ししていきますので、共に困難に立ち向かい、さらなる成長を実現していきましょう。

3. 最後に

皆さんは、2月15日に OpenAI 社が公開した動画生成 AI 「Sora」 が作り出した映像を見ましたでしょうか？

一昨年、同社が ChatGPT を発表して以降、生成 AI は凄まじいスピードで進化を続けています。私自身、年初にアメリカで行われた CES2024に足を運びましたが、生成 AI が非常に大きな存在感を示しており、近い将来、世界を変えることになると改めて確信しました。

当社においても現在、ユーザーとのタッチポイントとなる様々なハードウェアを持つ強みを活かした Edge AI の活用や、世界的な AI 関連企業との取引関係を持つ鴻海グループとの連携を活かした新たなビジネス展開等、様々な生成 AI 関連事業への挑戦を開始しています。今後はこうした生成 AI を核とした事業変革に全社を挙げて取り組むことで、将来のシャープの新たな姿を創り上げていきたいと考えています。

今年度も残すところ半月となりました。冒頭にお話しした通り、非常に厳しい事業環境下にあります。今後も私が先頭に立って様々な改革を強力に推し進めていきますので、引き続き全社一丸となって業績改善に邁進しましょう。そして、来年度こそ、当社の転換点となる一年にしていきましょう。

以上

The secret of success in new businesses is to go through the cycle of challenging with courage and learning from failure again and again. Such failures become our assets. The company will continue to support your challenges, so let us take on difficulties together and realize further growth.

3. End note

Have you seen the video contents created by Sora, a video generating AI announced by OpenAI on February 15?

Ever since the company introduced ChatGPT two years ago, generative AI has been evolving at an explosive speed. I also attended CES2024 in U.S. early this year, and I saw the powerful presence of generative AI and was convinced that it will change the world in the near future.

We too are starting to work on various AI related businesses, such as adopting Edge AI in our various hardware that connects us with our users, and developing new businesses utilizing the Foxconn Group network that has business transactions with global AI entities. Through company-wide efforts to transform our business with generative AI at its core, I would like to create a new figure of the future SHARP.

We are down to a remaining half a month in this fiscal year. As I mentioned in the beginning, we are currently under extremely harsh business conditions, but I will lead the way to strongly promote various innovations, so let us all continue to work together to improve our business. And, with our efforts, let's make the next fiscal year a certain turning point of our company.

Thank you.