

SHARP

The background features several thick, flowing curved lines in shades of red and dark red, creating a dynamic, abstract design.

2010年度 経営戦略説明会

シャープ株式会社

2010年5月17日

I. 2009年度 取り組みの成果

II. 中期ビジョンの実現に向けて

(1) 当社事業の方向性

(2) 主力事業の取り組み

- 大型液晶、液晶テレビ事業
- 中小型液晶、携帯電話/スマートフォン事業
- 健康・環境、太陽電池事業

I. 2009年度 取り組みの成果

2009年度 取り組みの成果

経営体質のスリムダウンと経営の在り方を変革する構造改革

緊急業績改善対策

総経費削減 2,000億円
(2008年度経営体制との対比で)

総経費削減目標を達成

総経費削減実績 2,138億円
(変動費 1,166億円)
(固定費 972億円)

新たなビジネスモデルの 導入

消費地でのバリューチェーン確立
現地有力企業とのアライアンス

液晶

中国での液晶パネル生産プロジェクトの
受注・契約調印(2009年8月)

太陽電池

イタリアでの薄膜太陽電池の生産事業
および太陽光発電事業に関する合弁契約
締結(2010年1月)

2009年度 取り組みの成果

主要部門における事業戦略の成果

事業戦略

液晶：堺工場の稼働開始

太陽電池：結晶と薄膜の両輪体制強化

携帯電話：国内シェアアップと
グローバル展開

健康・環境：プラズマクラスター事業、
LED照明事業、
ソーラー応用商品事業の
垂直統合モデルの強化

液晶

- 堺工場稼働開始(36K/月 2009年10月～)
- 「UV²A技術」「4原色技術」の開発

太陽電池

- 堺の太陽電池工場稼働開始
(2010年3月～)

携帯電話

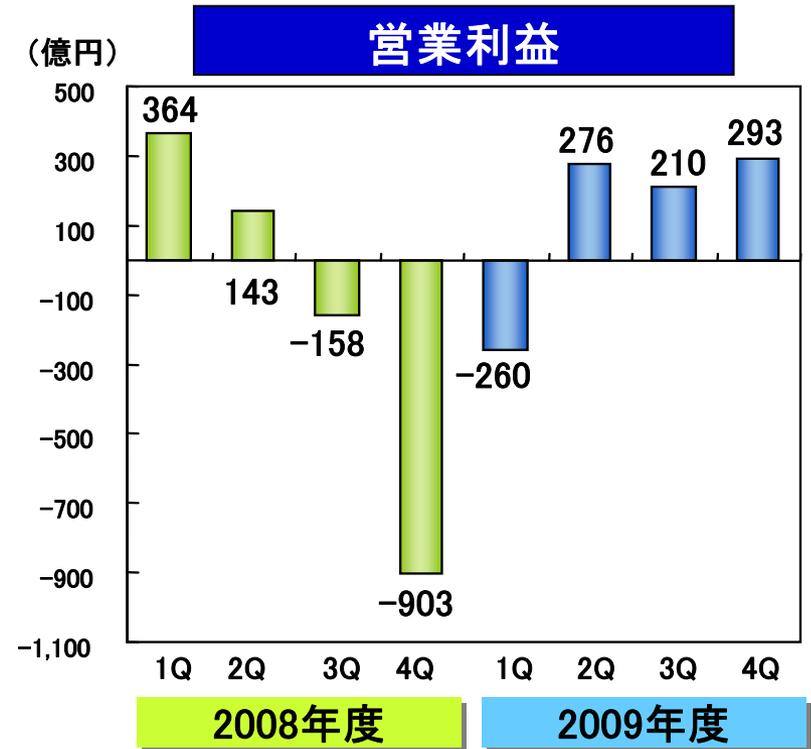
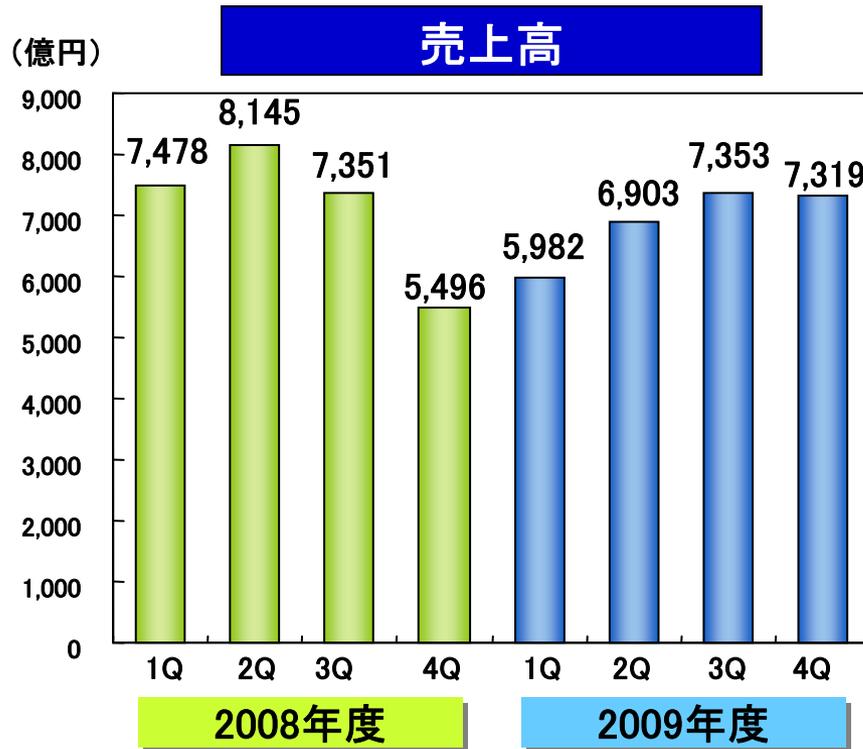
- 高画質CCDカメラやソーラーパネル
搭載商品の市場投入によるシェア向上
- 中国向け携帯電話のラインアップ拡充

健康・環境機器

- プラズマクラスター技術搭載商品の
販売増による利益の大幅な改善
- LED照明のラインアップ拡充



業績の推移と見通し



	2009年度		2010年度	
	実績(億円)	前年比	予想(億円)	前年比
売上高	27,559	96.8%	31,000	112.5%
営業利益	519	-	1,200	231.2%
経常利益	309	-	950	306.5%
当期純利益	43	-	500	1,137.1%

Ⅱ. 中期ビジョンの実現に向けて

Ⅱ. 中期ビジョンの実現に向けて

(1) 当社事業の方向性

世界経済の構造変化と当社事業の方向性

低炭素社会への移行

国際的な意思決定の枠組みがG7からG20の時代へ

《20世紀》

石炭、石油を中心とした
化石エネルギー

G7を中心とした先進国

《21世紀》

太陽光発電等
再生可能エネルギー

新興国を含んだG20

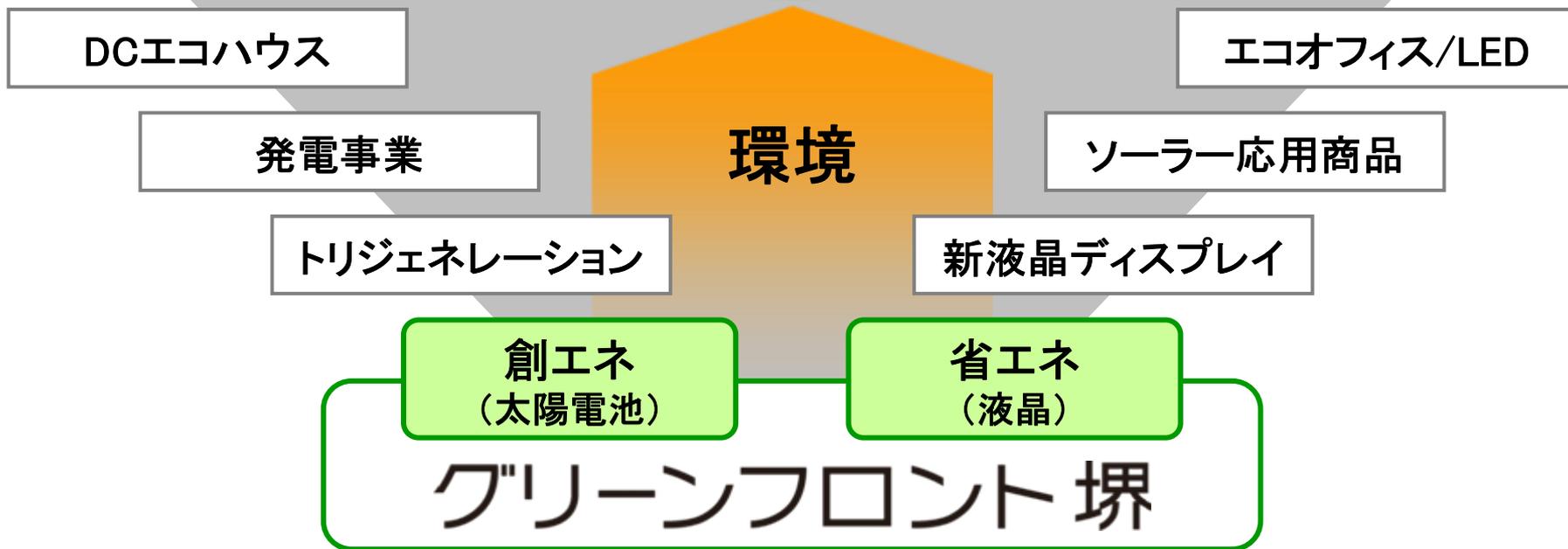
《我々に求められること》

経済成長とCO₂排出削減の両立を可能とする創エネ・省エネ技術
新興国を基準としたコスト力

「エコ・ポジティブ カンパニー」を目指して

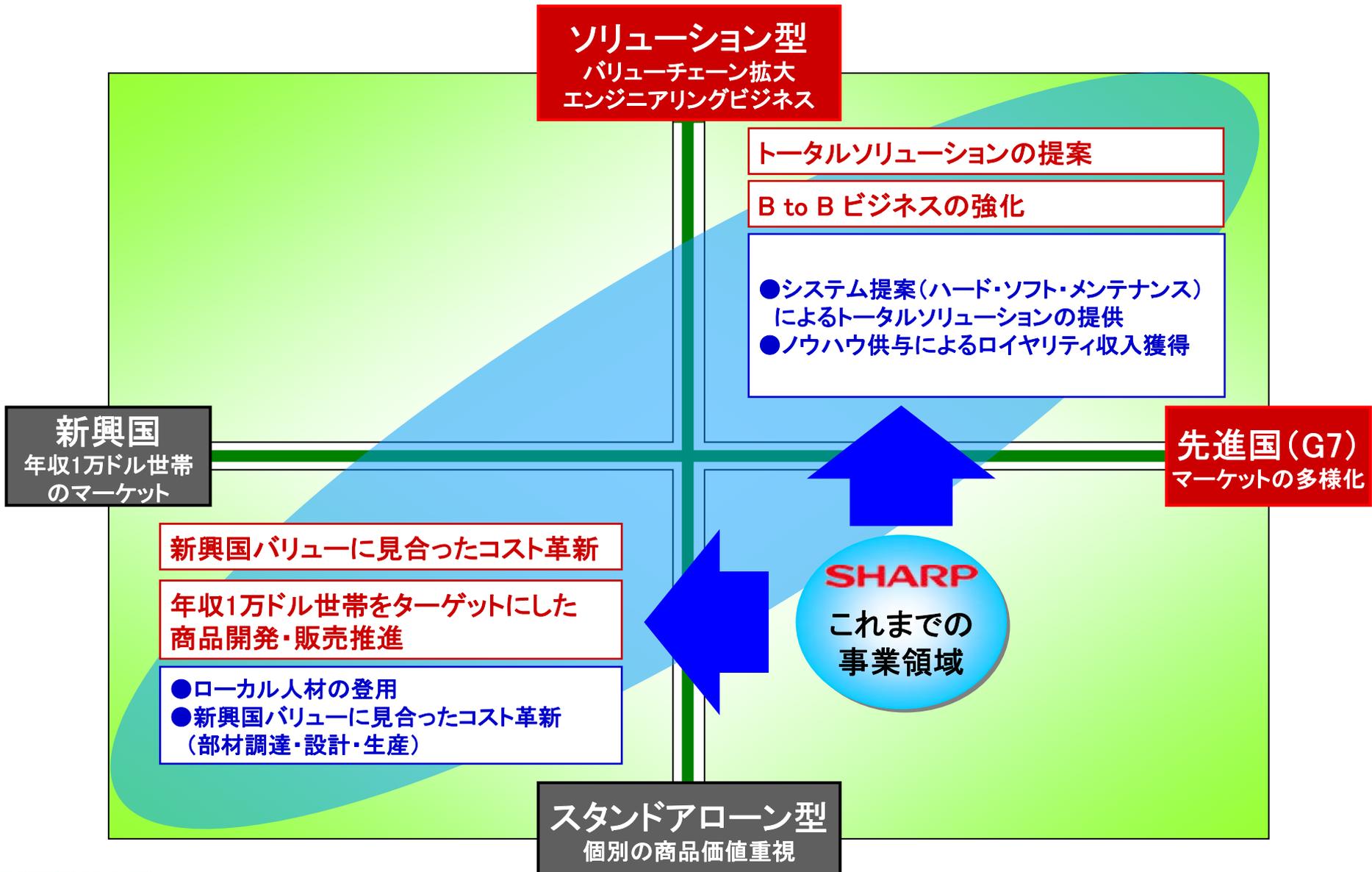
シャープは、環境に配慮した工場と省エネ・創エネのエレクトロニクス技術で
低炭素社会の実現を目指す

グリーン社会の創造



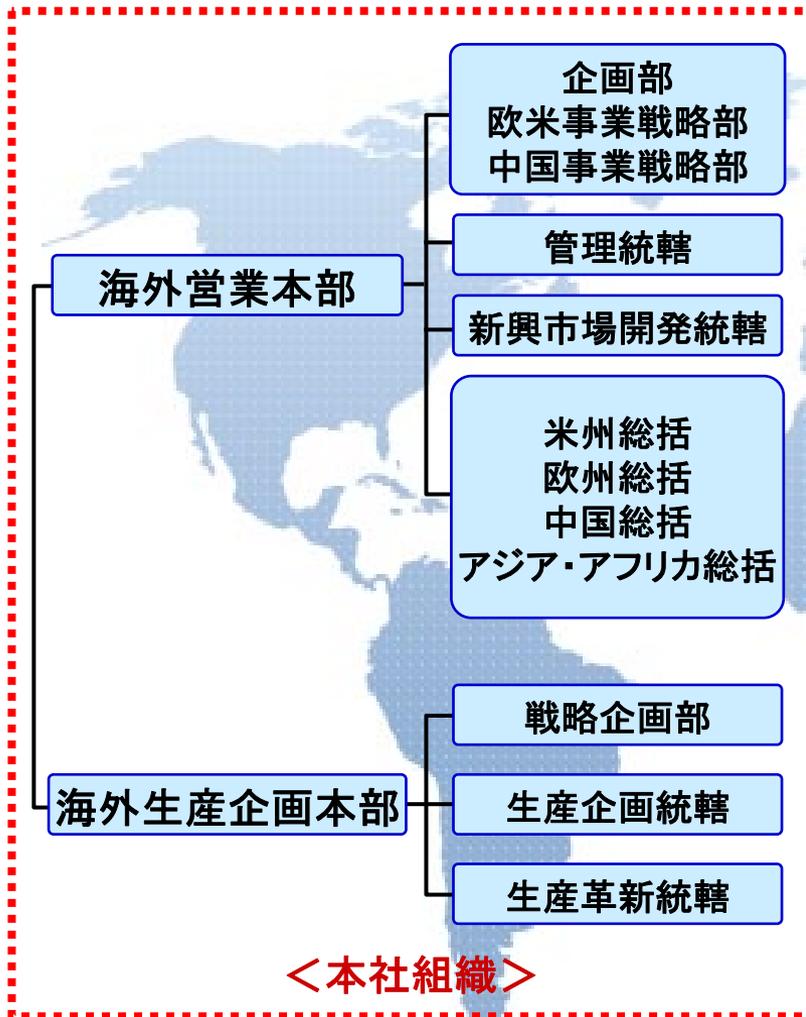
「環境への貢献」と「新しいエレクトロニクス社会の実現」の両立

中期的に目指す事業の方向性

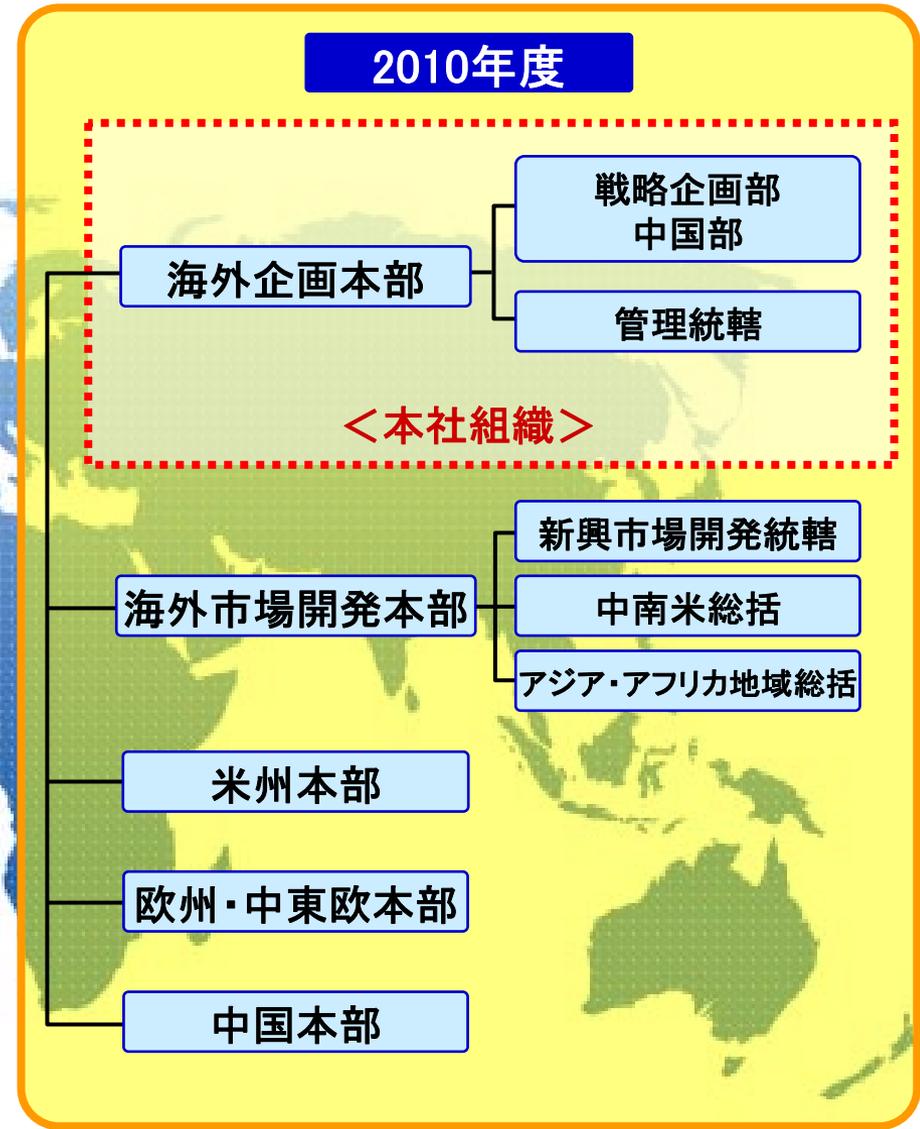


4月1日付 組織の改編

2009年度

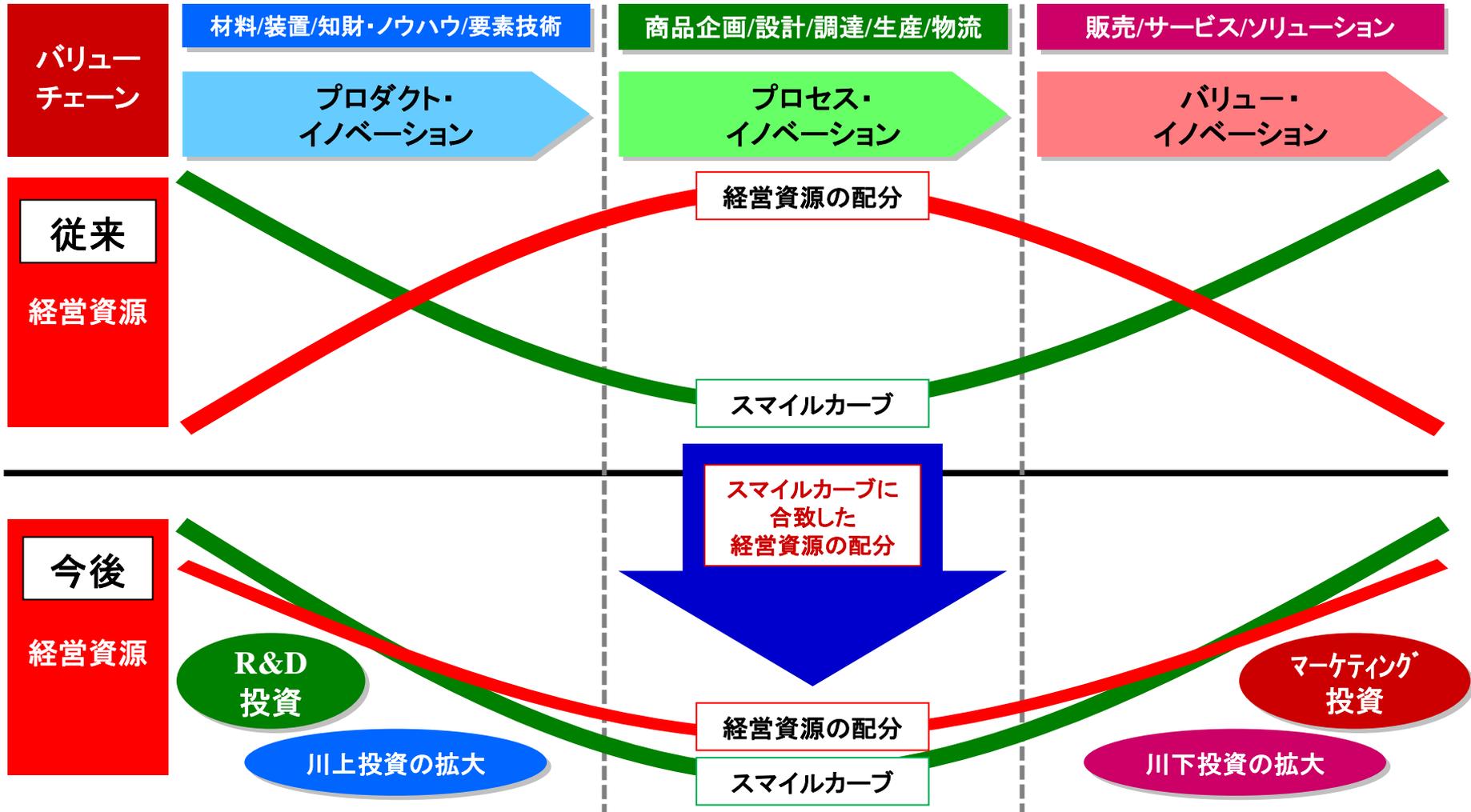


2010年度



経営資源の最適配分

スマイルカーブに合致した経営資源の再配分



2つの事業ビジョン

省エネ・創エネ機器を核とした
環境・健康事業で世界に貢献する

オンリーワン液晶ディスプレイで
ユビキタス社会に貢献する

Ⅱ. 中期ビジョンの実現に向けて

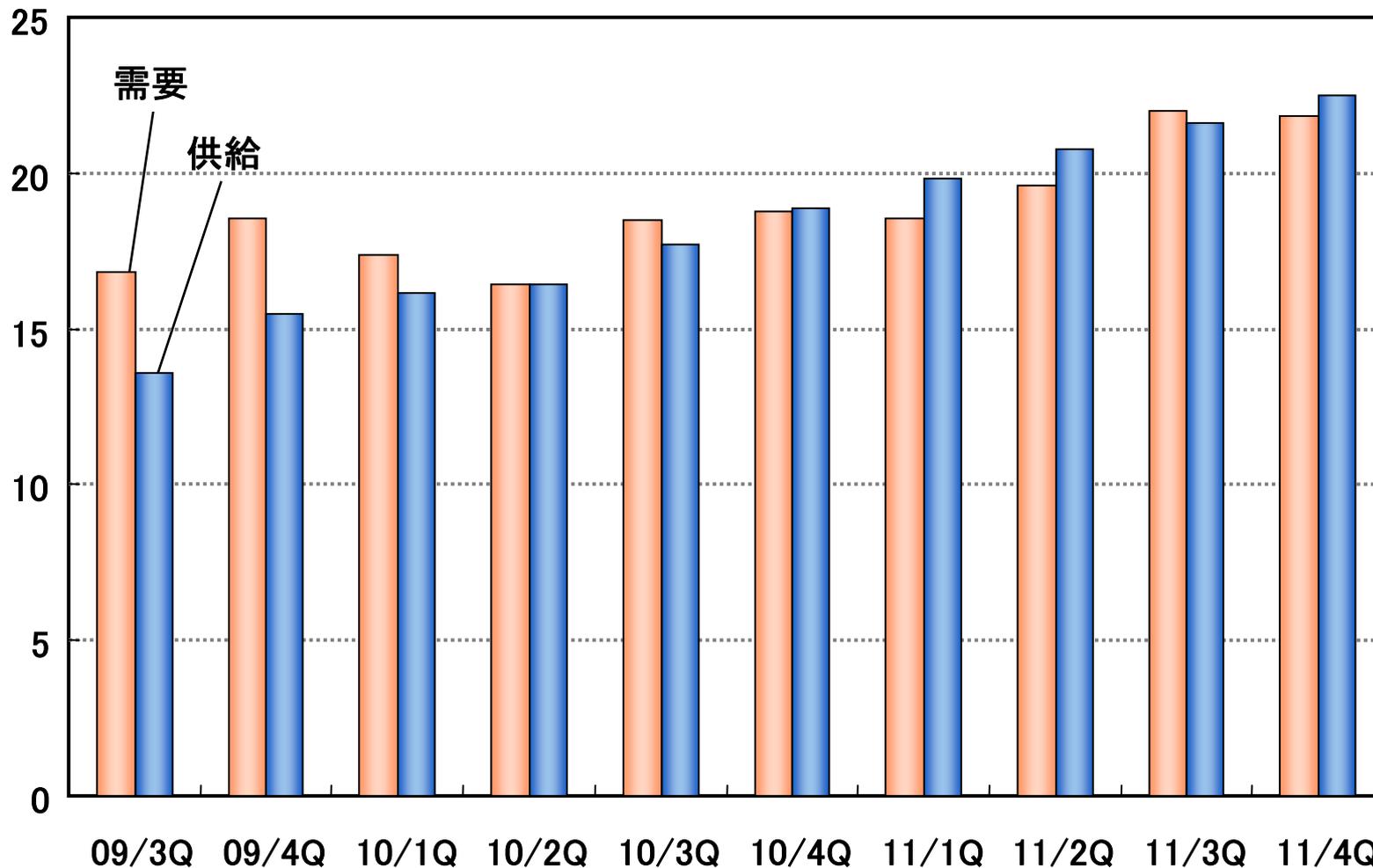
(2) 主力事業の取り組み

大型液晶、液晶テレビ事業

テレビ用液晶パネルの需給バランス

(百万m²)

当初予測



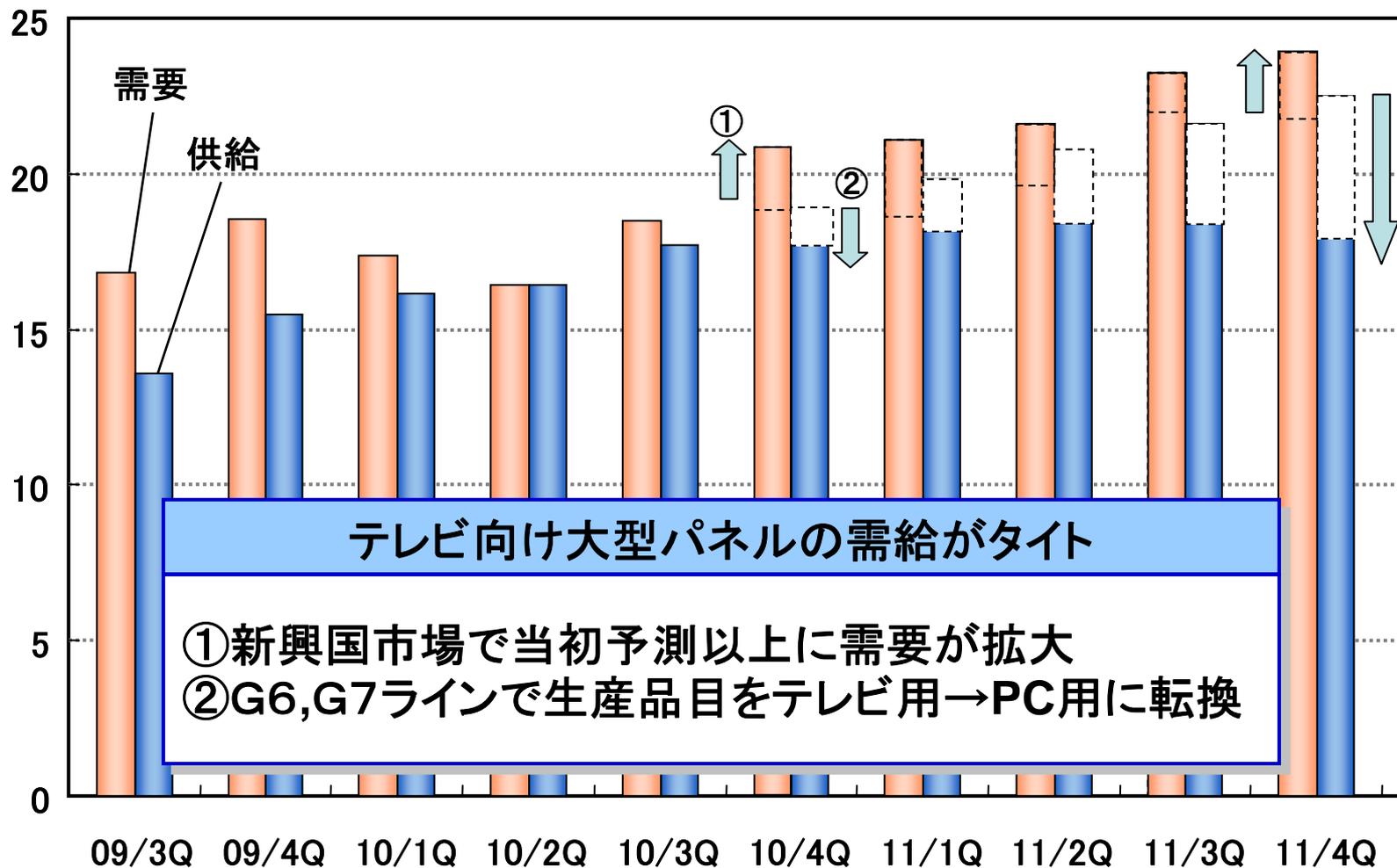
* 09/3Q-10/1Q:実績、10/2Q-:予想

(出典: 当社)

テレビ用液晶パネルの需給バランス

(百万m²)

見直した需要予測



* 09/3Q-10/1Q:実績、10/2Q-:予想

(出典: 当社)

新技術搭載テレビの需要が急増(業界)

LEDテレビの販売伸長

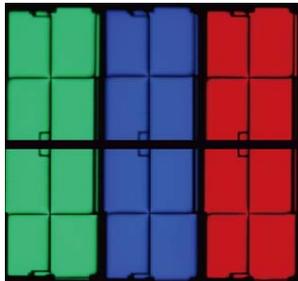
3Dテレビの需要拡大

高性能パネルへの需要が高まる

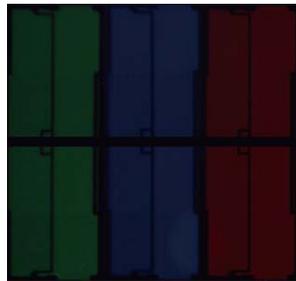
ディスプレイの革新技術 <クアトロン>

<UV²A技術>

- 世界初の光配向技術を採用



リブ、スリットがないので
明るい



光漏れがないので
締まった黒

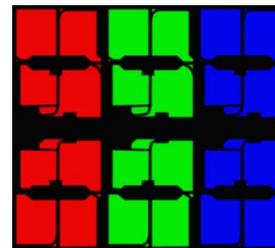
- 高光利用効率(高輝度化)
- 高コントラスト(漆黒感)
- 高速応答(3D対応)
- 高生産性(シンプルな構造)



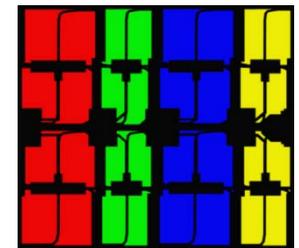
<4原色技術>

- 3色の映像信号を4色に変換する技術
- 「液晶パネル技術」と「映像処理回路技術」で構成

従来技術
(RGB3原色)



4原色技術
(RGBY4原色)

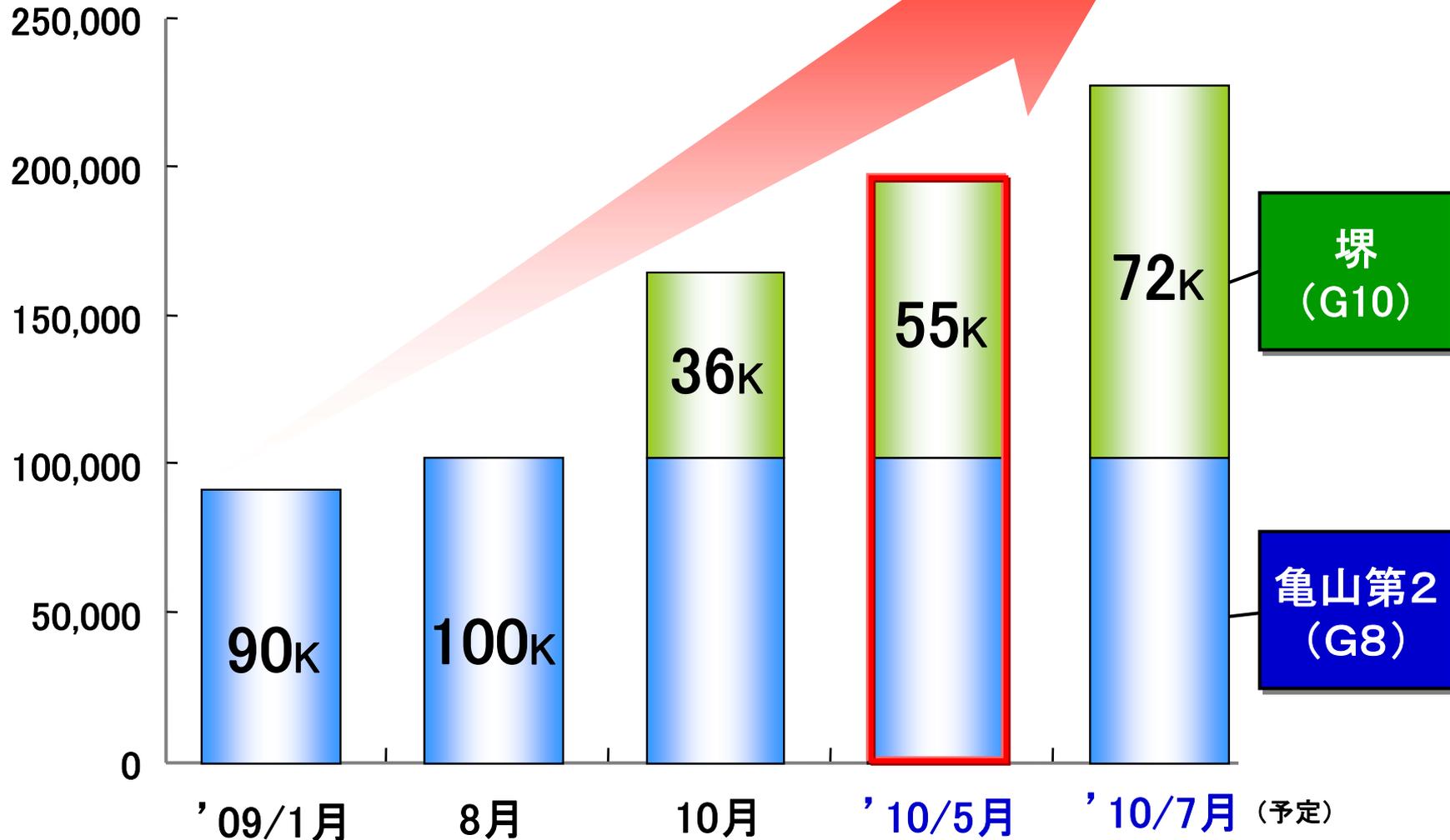


- 高透過率(高輝度化)
- 高色再現性(従来比1.1倍以上)

<省エネ>と<高画質>を両立する高性能パネル

テレビ用大型液晶の生産能力

(G8換算枚数/月)



クアトロン搭載AQUOS グローバル展開



アメリカ
(4月発売)



●TVコマーシャル



欧州
(4月発売)



クアトロン搭載
AQUOS



日本
(夏頃発売)

●TVコマーシャルなどの
プロモーションの推進

新興国

●順次拡大

2010年中に全世界に展開

AQUOSグローバル展開（中国）

<取扱店舗数>

2010年3月：約5,200店

拡大

2010年12月：約10,000店（予定）



<ラインアップ>

2010年3月：24モデル

拡大

2010年10月：30モデル以上（予定）



AQUOSグローバル展開（米国）

大手流通での定番確保

		A社		B社	
		2009年	2010年	2009年	2010年
LE920 シリーズ (クアトロン)	68型		●		●
	60型		●		●
	52型		●		●
LE820 シリーズ (クアトロン)	60型		●		
	52型		●		
	46型		●		
	40型		●		
LE810 シリーズ (クアトロン)	60型		●		●
	52型		●		●
	46型		●		●
	40型		●		●
LE700 シリーズ	52型	●		●	
	46型	●		●	
	40型	●			
	32型	●			

LED定番機種合計

4

→ 11

2

→ 7

展示状況



コーナー展示



ショーウィンドウ

クアトロン搭載商品群の拡がり



中小型液晶
携帯電話／スマートフォン事業

中小型液晶の需要動向(業界)

スマートフォン・電子書籍などの
新規市場の拡大

ポータブルゲーム機は
2009年を底に需要が伸長

高精細・タッチパネル・3D液晶への需要増

中小型液晶の新たな需要

スマートフォン

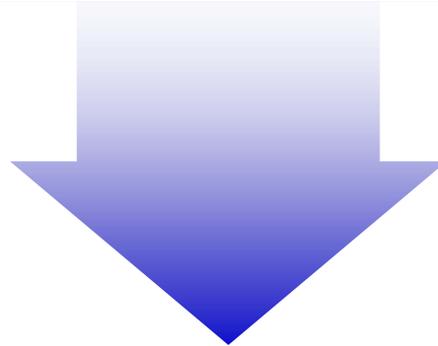
携帯電話全体の約2割へ拡大（2013年）

高性能パネルの需要増

CGシリコン液晶の活用

マイクロソフトとの共同開発

SNSを快適に使えるクラウドサービス対応
スマートフォン KIN を欧米で展開

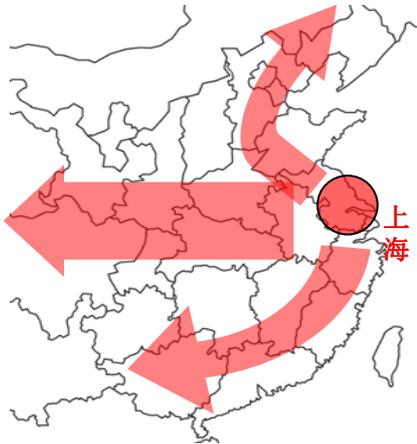


独自の要素技術を活用
新たなスマートフォンを創出し、グローバルに展開

携帯電話事業

<中国市場の取り組み>

「販売店舗数の拡大」と「販売ルートの開拓」



<販売店舗数>

2008年6月：約300店

2009年9月：約3,500店

2010年中：約10,000店(予定)

<販売ルート>

専売店

専売店・量販店

専売店・量販店
キャリアショップ

ラインアップの拡充

2008年(3機種)

2008年6月



『AQUOS手机』
SH9010C

2008年9月



SH8010C

2008年11月



『AQUOS手机』
SH9020C

<2010年中>
計35機種をラインアップ(予定)

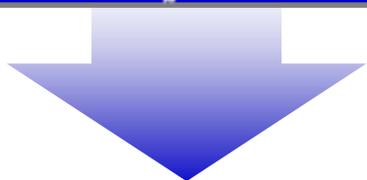
新たなモバイル機器の創出



ハイビジョンの立体映像が撮影できる
モバイル機器向け**3Dカメラモジュール**



2D/3D表示切り替え可能な
タッチパネル付**3D液晶ディスプレイ**



スマートフォン
携帯電話
デジタルカメラ

3D写真
3D映像

【3D対応液晶テレビ】



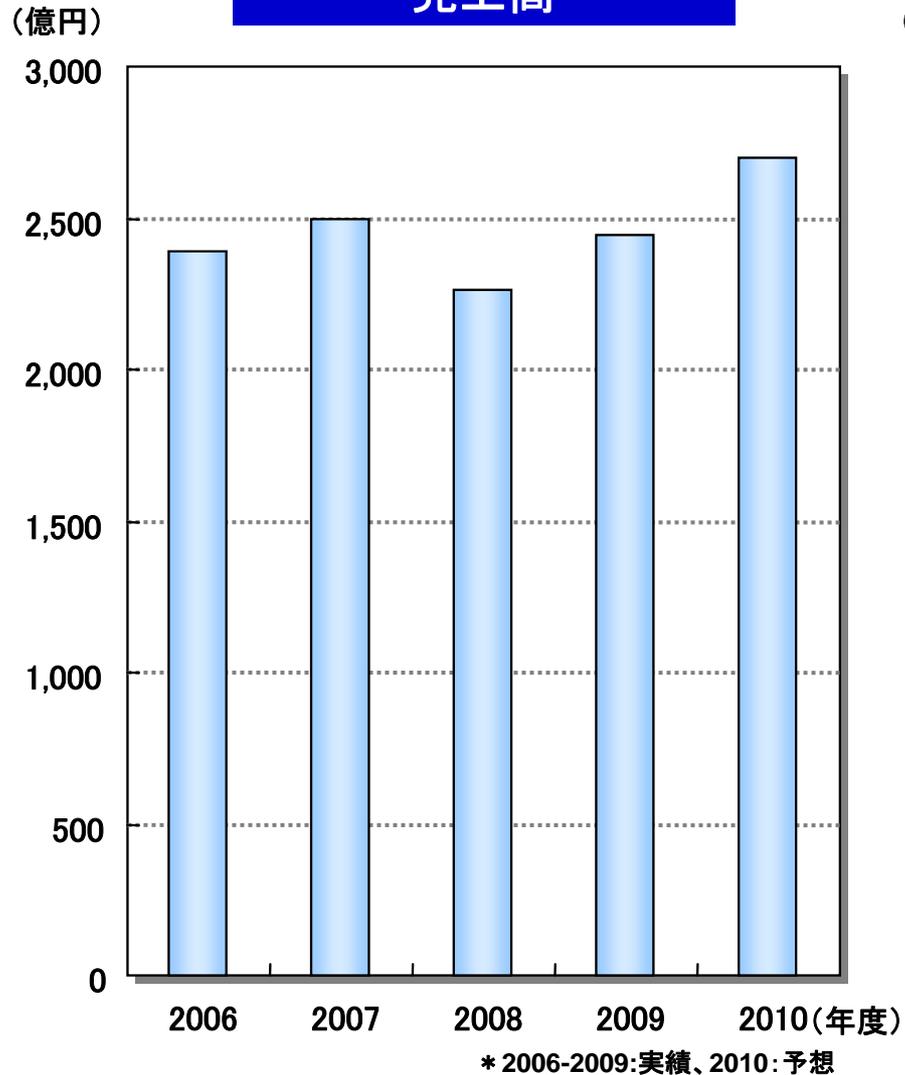
3D放送
3Dゲーム
3Dブルーレイ

<3Dコンテンツ>

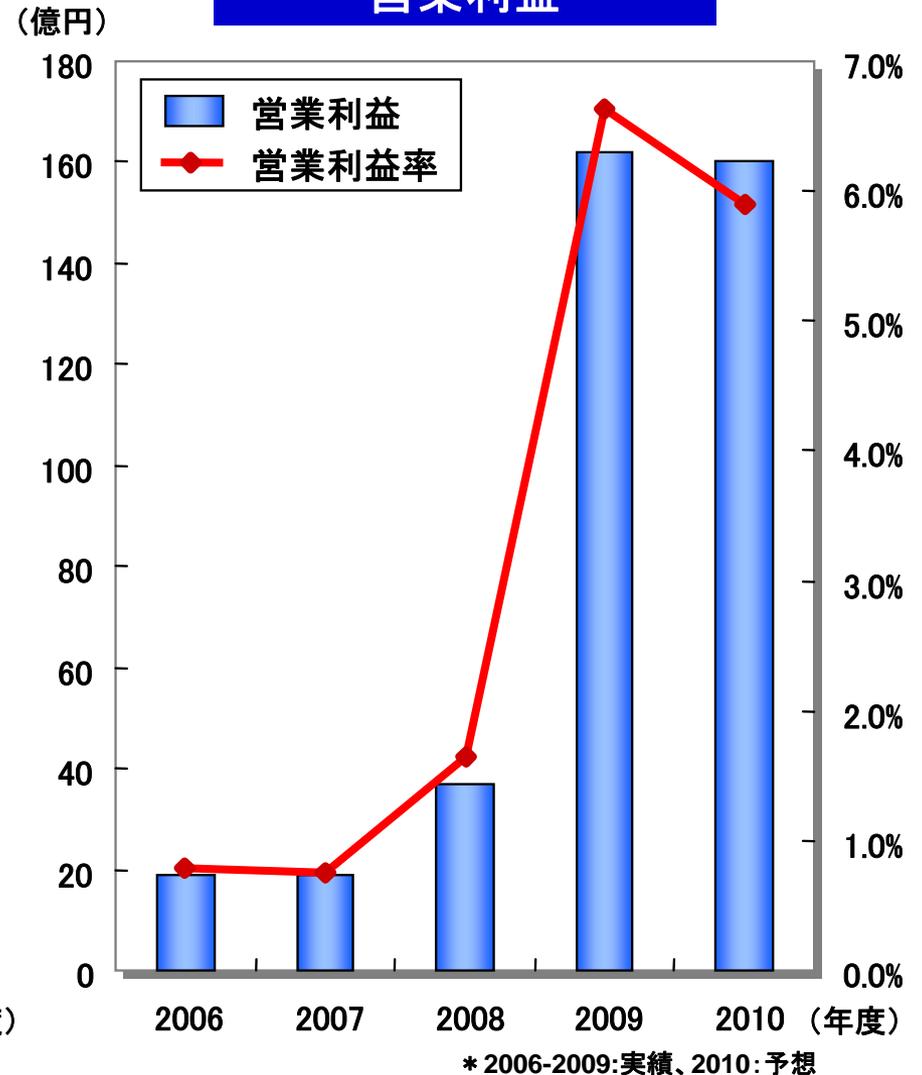
健康・環境、太陽電池事業

健康・環境機器部門の業績

売上高

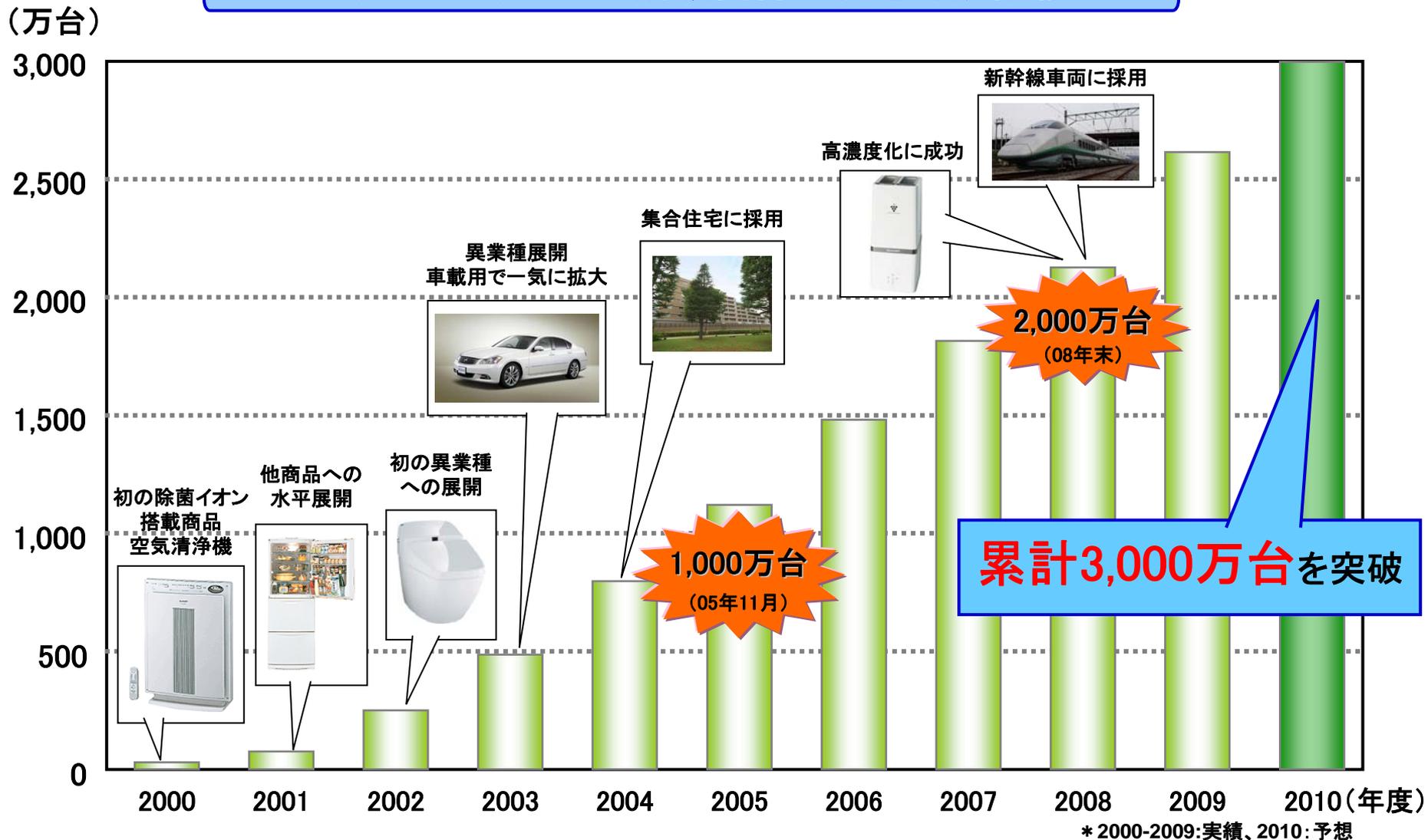


営業利益



プラズマクラスター搭載商品の拡がり

プラズマクラスター搭載商品 販売台数推移



LED照明事業の取り組み

街路灯・防犯灯



商業施設・オフィス・工場用照明



一般家庭用照明



街路灯



ソーラー街路灯



スクエア型



ダウンライト



電球

LED照明事業拡大へ向けた取り組み

海外

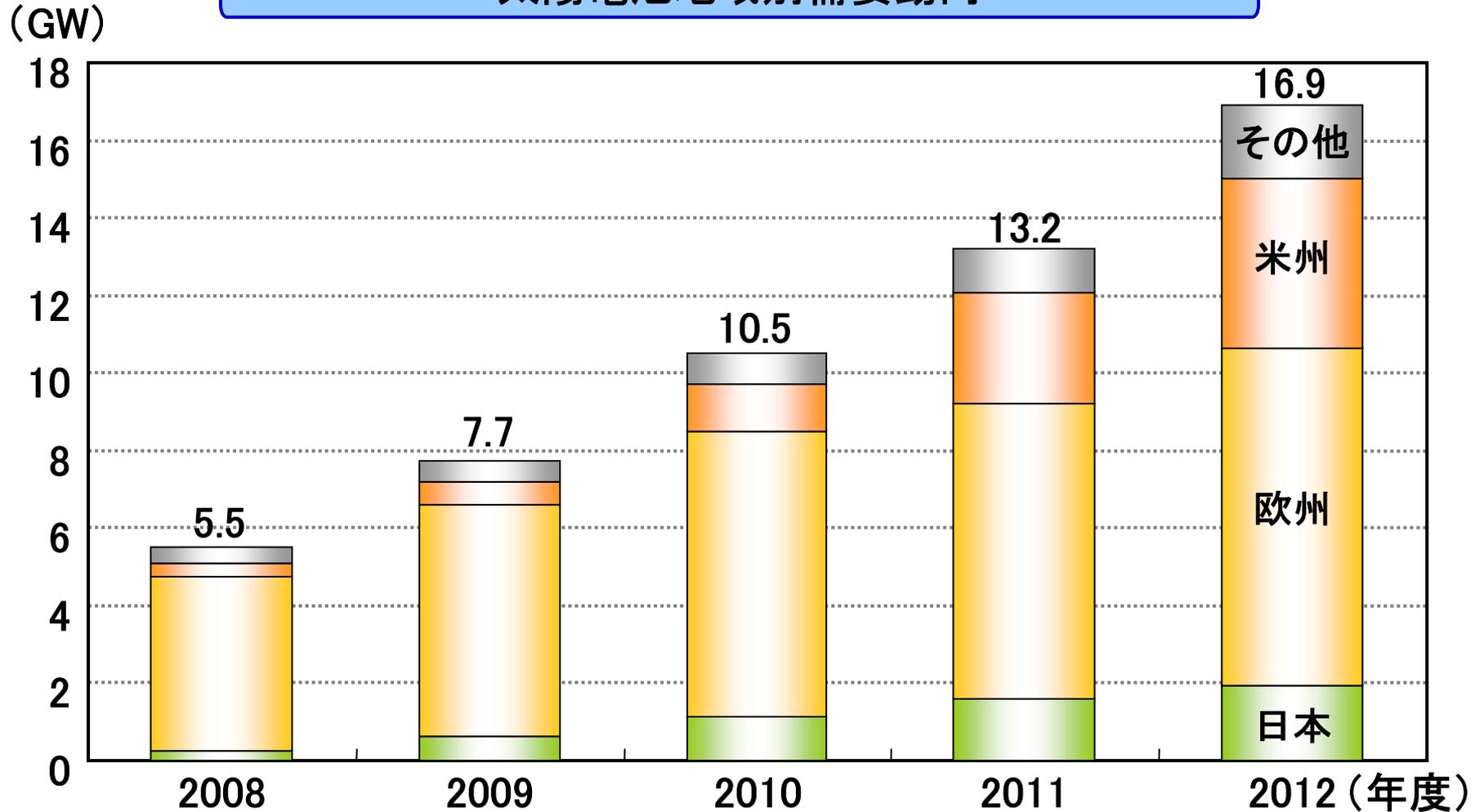
- 規制が始まった白熱電球の置換え需要に向けた取り組み

国内

- ラインアップ拡大
- 部品点数見直しによるコスト競争力強化
- 法人ビジネスの拡大

太陽電池市場の拡大

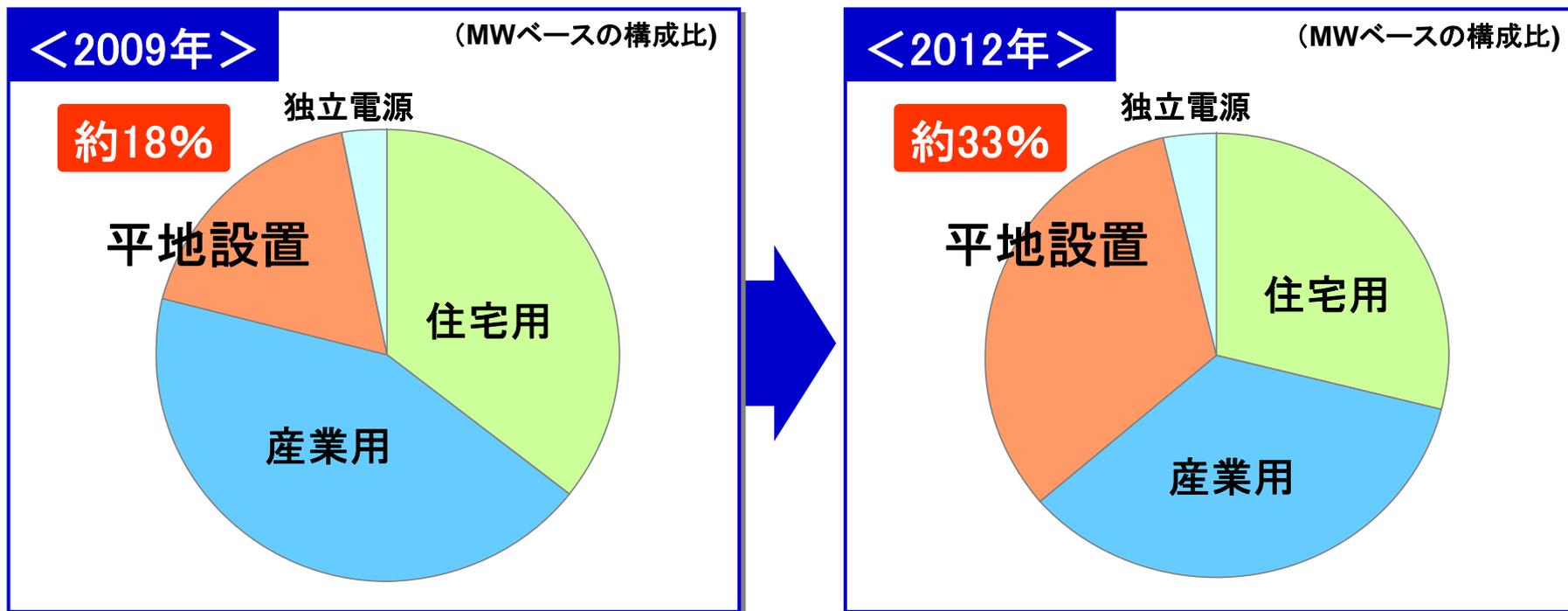
太陽電池地域別需要動向



* 2008-2009:実績、2010-2012:予想

(出典:当社)

太陽電池の需要動向<用途別>

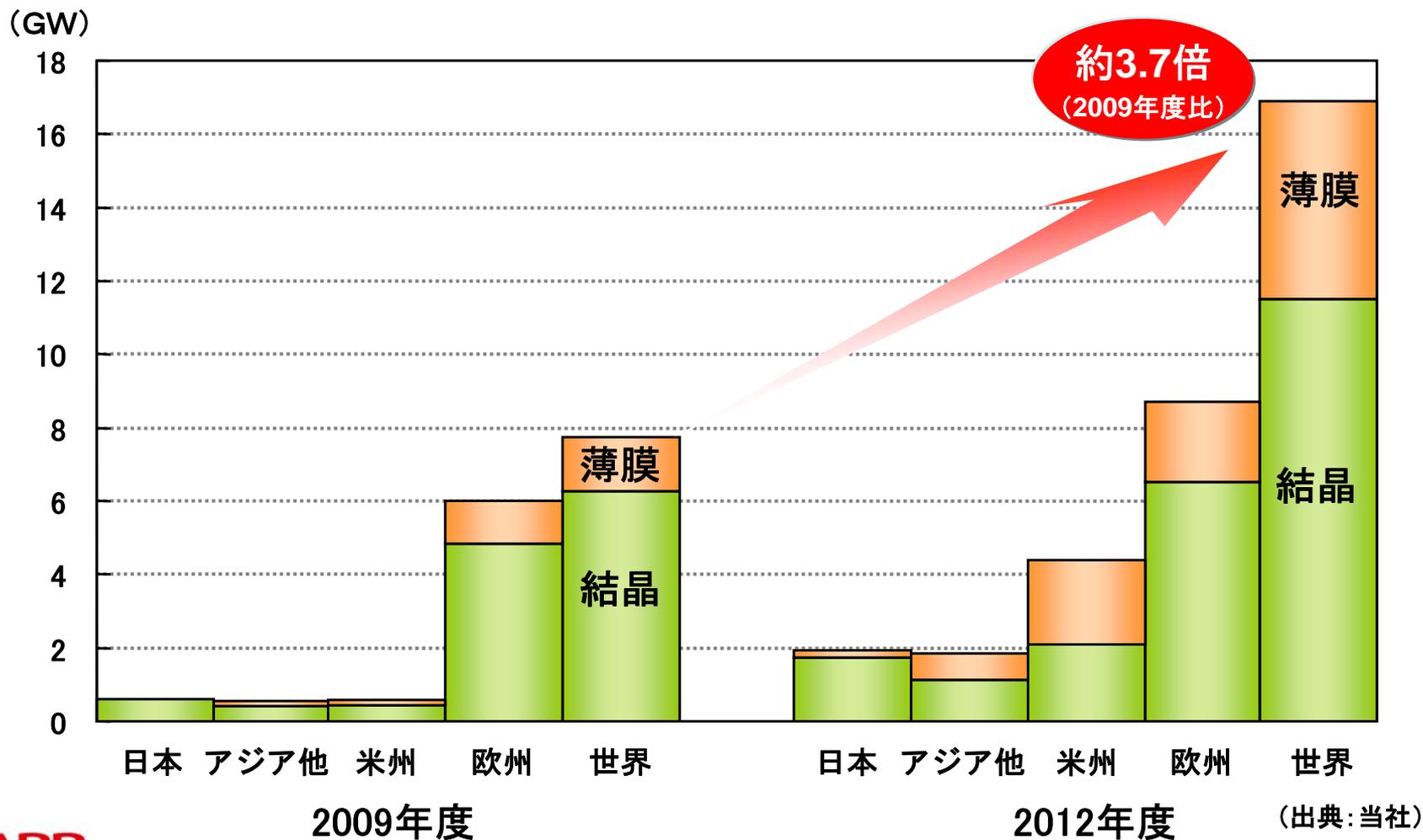


(出典: 当社)

全世界の太陽電池の用途別需要において
「平地設置(メガソーラー発電など)」が大幅に伸長

太陽電池需要の推移

- 全世界で、メガソーラー発電所用途が拡大する中、2012年度(見込) 世界総需要の“約3割”が薄膜太陽電池に



太陽電池事業の差別化要因

全世界でメガソーラー発電所建設の計画
エネルギーインフラとしての太陽光発電の活用



2010年3月 グリーンフロント 堺 太陽電池工場稼動
薄膜太陽電池を、堺から世界へ



太陽電池メーカーの必要条件

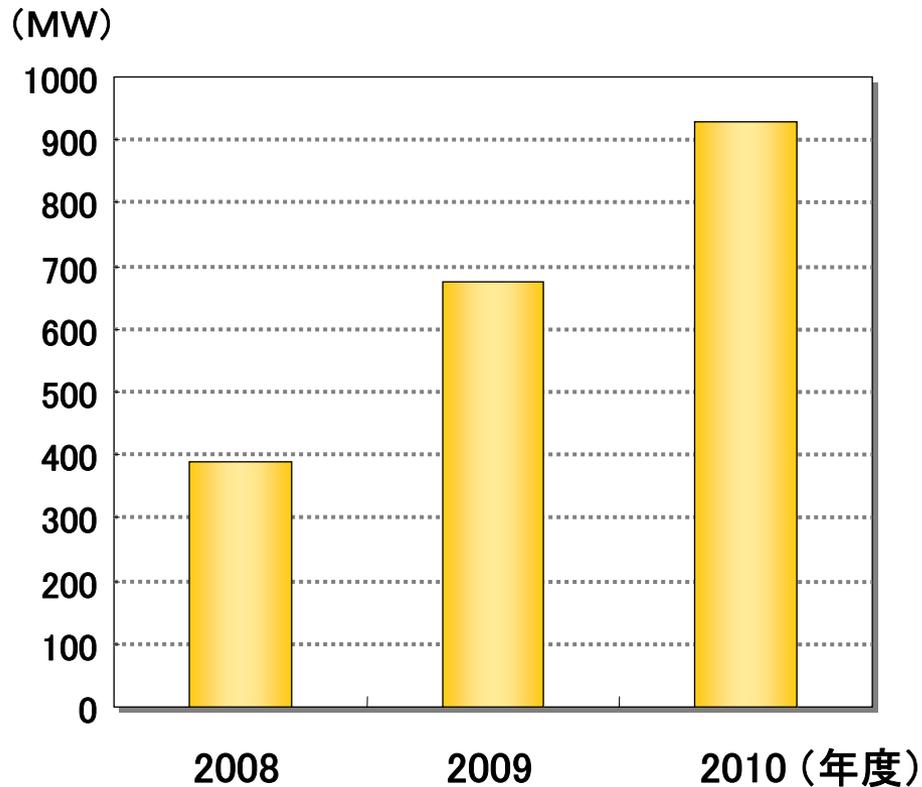
技術力

コスト力
(グリッドパリティ)

長期信頼性

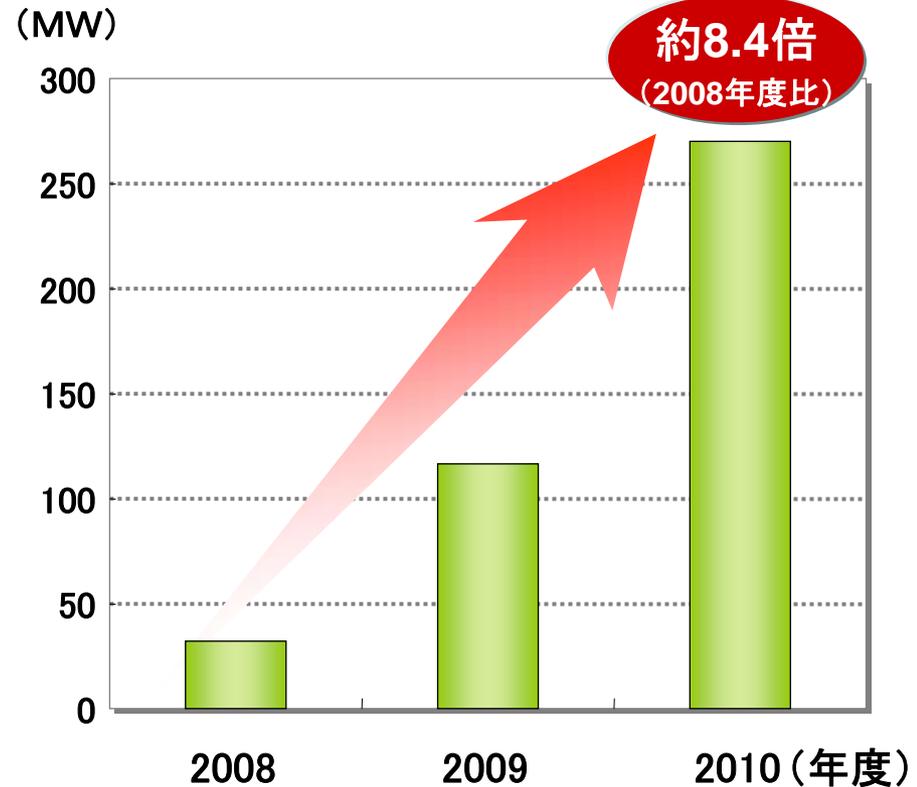
2010年度 販売計画

結晶太陽電池の販売量(当社)



* 2008-2009:実績、2010:予想

薄膜太陽電池の販売量(当社)



* 2008-2009:実績、2010:予想

【見通しに関する注意事項】

本資料に記載されている内容には、シャープ株式会社及び連結子会社(以下、総称して「シャープ」という)の計画、戦略、業績など将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は過去または現在の事実ではなく、現時点で入手可能な情報から得られたシャープの仮定や判断に基づくものであり、これには既知または未知のリスク、不確実性及びその他の要因が内在しています。それらの影響により、シャープの実際の業績、事業活動、財務状況は、これらの見通しと大きく異なる場合があります。また、新たな情報、将来の事象、その他にかかわらず、シャープが将来の見通しに関する記述を見直すとは限りません。なお、業績など実際の結果に影響を与えうるリスク、不確実性及びその他の要因としては、以下のものが挙げられますが、これらに限られるものではありません。

- (1) シャープの事業領域を取り巻く経済情勢
- (2) シャープの製品やサービスの需要動向の変化や価格競争の激化
- (3) 為替相場の変動(特に、米ドル、ユーロ、その他の通貨と円との為替相場)
- (4) 急速な技術革新の中で、シャープが顧客に受け入れられる製品やサービスを提供し続けていく能力
- (5) 諸外国における貿易規制等の各種規制
- (6) シャープに対する訴訟その他法的手続き

本資料の複製・転載はお断りします。