



自社の技術と注力すべき市場を 最大効率でつなぎ事業の拡大を図ります

代表取締役 社長 榎尾 和宏

当上半期の実績

当上半期の売上高は前年同期比5.5%の減収、営業利益は前年同期比1.0%の増益となり、親会社株主に帰属する四半期純利益は前年同期比11.6%の増益となりました。前期より取り組んでいる構造改革を本格的に推し進めてきた当上半期において、時計事業はフルメタルの新製品が好調に推移し、増収増益となりました。さらに、山形カシオでの新工場の設立や自動組立ラインの稼働など、生産の効率化にも着手し、継続的成長に向けて体質を強化しました。教育事業は減収増益、システム事業は減収減益となりましたが、総じて、時計事業の好調、収益構造の改善並びに経費効率化の推進により増益を達成することができました。

今後に向けた下半期の重点戦略

下半期は、構造改革と成長戦略をさらに加速させて、安定的・継続的な収益基盤を確立してまいります。

構造改革

今年4月にこれまでの事業別体制を一新し、「事業戦略本部」

「開発本部」「営業本部」を設立して、当社の有する技術と市場をつなぎ直すための組織改革を行いました。この新体制に加えて、費用対効果の徹底検証による投資の見直しや、働き方・風土改革などにも取り組み、全社一丸となった本格的な構造改革を推進しました。その結果、楽器事業ではラインアップの削減や販売網の再構築、自動化をはじめとする生産体制の刷新を行い、収益性の大きな改善を達成しました。

下半期は、このような構造改革を一段と加速させ、既存のバリューチェーンにおいて経費の効率化を図るとともに、新しいビジネスの仕組みを創出し、さらなる成長を目指します。

成長戦略

既に強固なビジネスモデルを持つ時計事業・教育事業の事業拡大を加速し、さらなる高収益化を進めます。また、次なる柱となる新規事業の創出も図ります。

当社最大の柱である時計事業は、G-SHOCKのブランド力・ノウハウを有効に活用することにより、ファッションウォッチ市場におけるカシオブランド全体のステージ向上を目指します。また、急激に顕在化しているスマートウォッチ市場に対しては、スマー

トフォンを手掛けた唯一の時計メーカーであるという自負のもと、持てる技術を活かし、新たな市場の創出に向けてこれまで以上に注力してまいります。

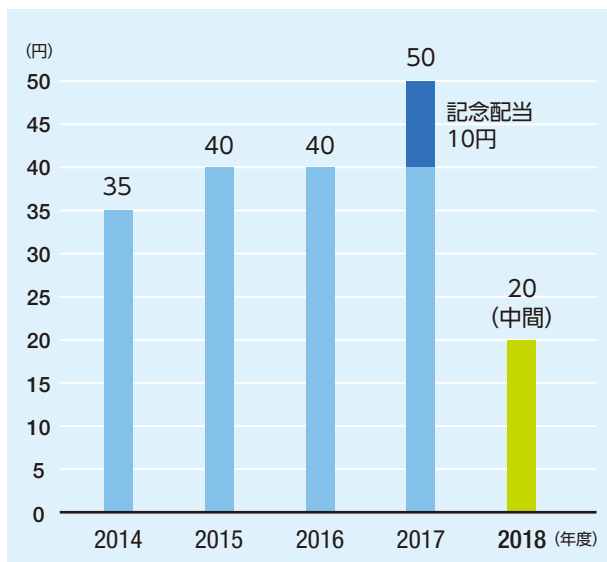
「GAKUHAN」のビジネスモデルを確立している教育事業は、継続的に安定収益を上げている関数電卓の学校への販売を未開拓の地域・領域へ拡大させてまいります。また新たに、紙から電子への移行期にある試験・教科書市場にWEBアプリ事業を展開するなど、関数電卓で培ってきた教育機関に関するノウハウを活かして、時代の流れとともに変わりつつある教育現場のニーズにいち早く対応してまいります。

一方、新規事業の創出においては、カシオが持つ技術を全て洗い出し、必要とされる市場を明らかにします。活用できる全ての技術をそれぞれ適切な市場に投入し、必要に応じてパートナーと共創することで、人々の役に立つ商品を生み出します。例えば長年のデジタルカメラの開発で培ってきた技術やノウハウは、新たな市場を創出し始めています。技術供与によるライセンスビジネスや、皮膚がんなどの画像診断サポートシステムなどです。それぞれの分野におけるトップクラスのパートナーと新たに共創しながら、デジタルカメラの技術が必要とされる市場への展開を今後も進めてまいります。新規事業の1つである「2.5Dプリントシステム」は、スピードアップ、デザイン、コスト削減ができるという強みを活かし、自動車、建材、家具、アパレル市場での顧客ニーズを徹底的に分析して、確固たるビジネスモデルを策定します。

株主の皆さまへのメッセージ

当社は業績に連動した株主還元という方針の下、経営体質の強化を確実に進めてまいります。株主の皆さまへの配当については安定配当を基本としており、今回の中間配当額は20円とさせていただきます。今後も株主の皆さまのご期待に沿えるよう、経営の革新に全力を尽くしてまいります。

配当金の推移



第2四半期連結累計期間の業績

売上高	145,116百万円	前年同期比 94.5%
営業利益	14,784百万円	前年同期比 101.0%
経常利益	14,383百万円	前年同期比 105.3%
親会社株主に帰属する四半期純利益	11,112百万円	前年同期比 111.6%