



既存事業のさらなる強化を図るとともに、 新規市場の創造に注力します。

代表取締役 社長 榎尾 和宏

Q 当上半期の実績を教えてください

2019年5月、当社は常に新しい市場を創造し世の中に貢献し続ける企業に立ち戻るための「中期経営計画」を発表しました。その初年度となる当上半期、売上高は1,457億円、営業利益は166億円、親会社株主に帰属する四半期純利益は前年同期比14.6%増の127億円を達成し、目指す姿の実現に向けて好調なスタートを切りました。時計事業は、G-SHOCKのメタルモデルの拡大による効果で好調に推移しました。エリア別では、中国でG-SHOCK、特にEコマースでの販売が拡大し、同国では前年同期比で36%の大幅増収となりました。教育関連数事業は、途上国における関数電卓の学販が好調に推移しました。楽器や電子辞書などの収益改

第2四半期連結累計期間の業績

売上高	145,751 百万円	前年同期比 100.4%
営業利益	16,662 百万円	前年同期比 112.7%
経常利益	15,713 百万円	前年同期比 109.2%
親会社株主に帰属する四半期純利益	12,731 百万円	前年同期比 114.6%

善事業は、継続的に取り組んでいる構造改革が着実に効果を発揮し、営業利益は計画値を達成しました。

Q 今後に向けた下半期の重点戦略を教えてください

時計事業は、G-SHOCKのメタルモデルの投入をさらに加速します。特に中国では、G-SHOCKのメタルモデルとライフスタイルに合わせた提案により30代以上の男性にアプローチするとともに、Eコマースを通じて若い女性に訴求するなど、時代の変化にいち早く対応したメディア施策・流通施策を行い、新規ユーザー層を開拓します。このような中国市場での施策を他エリアにも応用展開することで、世界全体でのG-SHOCKの普及拡大を図ってまいります。

また、日本から世界へと活躍の場を広げるプロバスケットボールプレイヤーの八村塁選手とグローバルパートナーシップ契約を締結することにより、スポーツと親和性の高いG-SHOCKのプロモーションを全世界で強化し、さらなる市場の拡大を目指します。

教育関連数事業は、関数電卓の学販強化に加え、電子化が進む北米の試験・教科書市場においてWEBアプリ事業を本格的に開始し、新しい数学教育のあり方を提案することで、時代とともに変わりつつある教育現場に貢献してまいります。

収益改善事業は、売上を伸ばすよりも利益を確保することを優先し、構造改革に注力します。楽器事業では、ラインアップの絞り込みや販売網再構築、スリムモデルの展開による物流費・製造コスト削減などにより大幅な収益改善を実現しており、このような構造改革を他事業でも推進することで、安定した収益構造の確立を進めてまいります。

一方、新規事業では、今までになかった新たな市場の創造によって社会に貢献するため、異業種とのオープンイノベーションで、新しい価値を生み出してまいります。スポーツテック事業は株式会社アシックス、ビューティーテック事業は株式会社コーセー、メディカル事業は千葉大学と信州大学、イメージングモジュールビジネスはルネサス エレクトロニクス株式会社と共創し、各社の強みと当社の強みを掛け合わせることで、これまでにない全く新しい体験をユーザーに提供します。例えば、ビューティーテック事業では、多様な嗜好や価値観を持つ消費者一人ひとりに最適な美容体験を提供できるネイルプリンターに関する共同開発を株式会社コーセーと行い、従来の常識を覆す全く新しいネイル文化を創出することを皮切りに、美容分野にチャレンジしてまいります。

さらに、新しい創造を続けるためには、組織と人材の活性化が不可欠です。従業員全員がやりがいを持ってモチベーション高く働けるよう、新人事制度の導入や働き方改革、新しいアイデアが生まれやすい開発環境の構築などを推進し、常に新しい市場を創造し世の中に貢献し続けてまいります。

Q 株主の皆さまへのメッセージをお願いします

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22円50銭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。

CASIO

共創パートナー



配当金の推移

