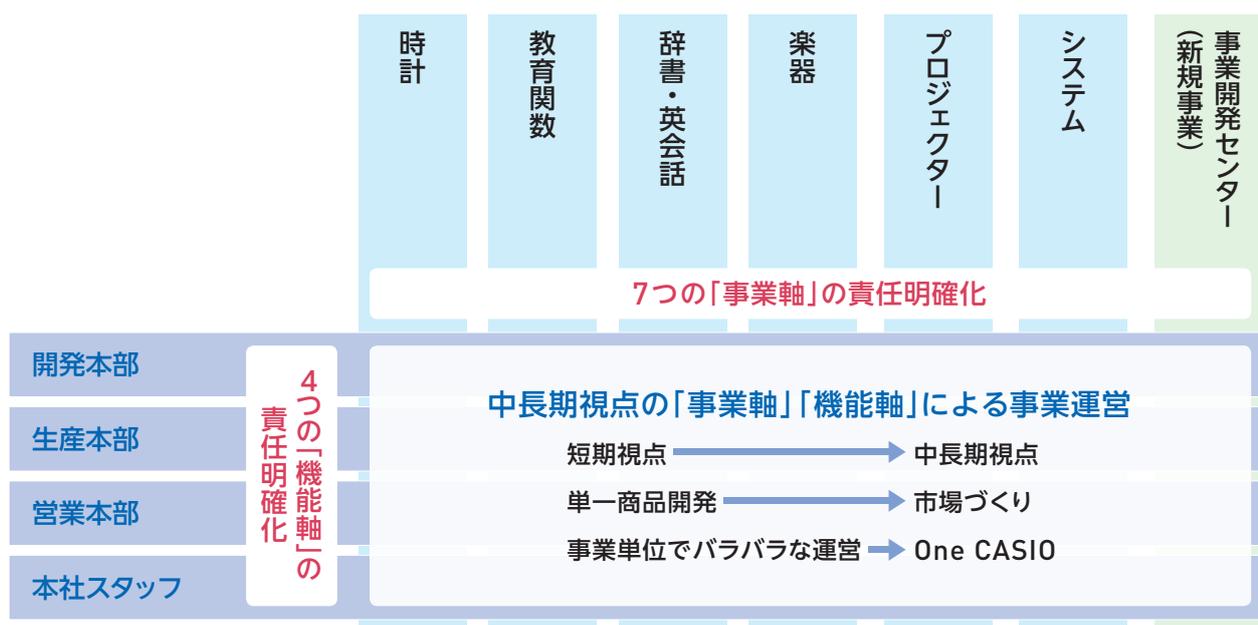


▶ 中期経営計画：中長期の企業価値を向上させる経営基盤の構築

これまでの事業運営は、短期視点の商品軸・エリア軸による部分最適化されたバラバラの集合体でした。これからは新たな経営基盤として、中長期視点でカシオの強みを最大限に活かせる事業運営を目指します。執行体制としての、それぞれの事業部長が監督する7つの「事業軸」と4つの「機能軸」により責任を明確にすることにより、市場づくりに向かって“One CASIO”で部分最適から全体最適を果たし、中長期的な企業価値の向上を図ります。

中期経営計画



7つの「事業軸」

時計、教育関数、辞書・英会話、楽器、プロジェクター、システム、事業開発センター（新規事業）の7つの事業それぞれの責任者が損益責任をもち、新たに機能として商品企画とマーケティング機能を設けることで、事業環境の変化や市場ニーズに対応できる戦略を立案します。

4つの「機能軸」

開発本部：モノづくりの最適化を行い、開発効率向上を図る。

生産本部：資材購買の一元化や生産拠点の最適化、生産の自動化を図ることによりコスト改善効果を生み出す。

営業本部：エリアごとの商品、販売手法の改善により選択と集中を推進する。

本社スタッフ：費用対効果を見極め、無駄な経費削減を継続して実施する。

開発本部



開発本部の役割

組織の壁を取り除き、関連部署との強い連携をもって

1. 商品コンセプトを最大限に活かす技術開発とその仕組みづくり
2. 期待以上の顧客満足度を確保できる商品パフォーマンスの開発
3. 商品戦略を実現する技術の先行開発と積極的な知的財産活動を行い、ユーザーファーストの実践を通じて世界にカシオファンを広げていく。

生産本部



生産本部の役割

これまでのマザー工場体制の確立、サプライチェーン構造改革の両施策推進の上に立ち、資材戦略、生産戦略、物流戦略を統合し、労務費の上昇に左右されないモノづくりの実現と、新規事業の創出、既存事業の拡大を通じた成長戦略の実現を目指す。

営業本部



営業本部の役割

幅広い事業品目を販売するにあたり、品目ごとに全世界のエリアごとのマーケット特性、ユーザーを徹底的に分析し、選択と集中を実施することにより各エリアに最適な営業政策とリソースの配分を行うことで、売上と利益の極大化を図る。

本社スタッフ



本社スタッフの役割

1. 事業部門の戦略実行の支援
2. 成長促進のための経営資源創出
3. ガバナンス・コンプライアンスの強化、ステークホルダーとの関係強化を通じて、中長期で企業価値を向上させるための取り組みを推進する。

サステナビリティ目標(全社)

- (環境負荷低減) 事業活動における資源使用の削減
- (環境負荷低減) 廃棄の抑制

