



## 当社の強みを最大限に活かし 市場に新たな価値を 生み出し続けます。

代表取締役 社長 榎尾 和宏

### Q 2018年度の業績をお聞かせください。

2018年度は、時計事業や教育関数事業などの高収益事業では、既に確立された強いビジネスモデルを軸に、事業の持続的な拡大を目指してまいりました。また、楽器やプロジェクターなどの収益改善事業については構造改革の推進により体質改善を図るとともに、新たな柱となり収益に貢

#### 連結会計年度の業績

|                     |                    |     |        |
|---------------------|--------------------|-----|--------|
| 売上高                 | <b>298,161</b> 百万円 | 前期比 | 94.7%  |
| 営業利益                | <b>30,262</b> 百万円  | 前期比 | 102.3% |
| 経常利益                | <b>29,894</b> 百万円  | 前期比 | 104.1% |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | <b>22,135</b> 百万円  | 前期比 | 113.1% |

献できる新ジャンル及び新規事業の創造についても強力に推進してまいりました。前期におけるコンパクトカメラ事業の撤退の影響により、売上は減少しましたが、構造改革による収益体質の改善を図りました。これらの結果、通期業績は前期比で減収増益となりました。

### Q 中期経営計画を策定した背景をお聞かせください。

カシオは、新しい市場を創造し、社会にイノベーションを起こす会社です。しかし、この数年間、新しい体験を提供できる商品を生み出せていませんでした。短期的数値目標にとらわれるあまり、全社一丸となった「貢献のための創造」ができなくなっていたのです。そこで今回、カシオが目指す姿を明確にするとともに、カシオらしい

ものづくりをもう一度取り戻すための中期経営計画を策定しました。

### Q 中期経営計画のポイントをお聞かせください。

当社が目指すのは、「人々のライフスタイルの中でいつも身近で大切なものを生み出す企業」です。日常生活の中で気付いたら使っている、買って見た後でカシオ製だと気付く。そんな、自然と人々の傍らにいる存在をこれからも創り続けることが、当社が目指す姿です。

カシオには、画像処理や耐衝撃技術をはじめ、強いブランドやビジネスモデル、いくつもの強みがあります。例えば、当社の時計事業を支える“G-SHOCK”は、機能だけでなく、その世界観に共感して愛用して下さるファンが世界中に存在する唯一無二の時計であり、他社との競合のない独自の市場を形成する大きなブランドへと成長しています。また、教育関連事業においても、教育関係者と連携することで、安定した学生市場で継続的に貢献できる強いビジネスモデルを持っています。このような強みを最大限に活かしながら、時計事業においてはスマートウォッチ、教育関連事業においては電子教育ビジネスなどの新たな分野にも貢献を拡大していきます。

さらに、カシオが持続的に発展していくためには、新規事業を確立させることが重要です。カシオの考える新規事業とは、新しいユーザーに、新しい体験を提供することです。これまでの事業で培った技術を全て棚卸しして、当

社が最も貢献できる市場と組み合わせつつなぎ直し、そこで新しいユーザーニーズを創出していきます。自社だけで補えない部分は、必要な技術や知見を持つ適切なパートナー企業と共創することで、全く新しい独自の価値を提供していきます。

### 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、2018年度の実績に基づく配当金は、記念配当を除いた前期実績の40円に対し5円増配の45円とさせていただきます。

当社は中期経営計画を着実に進めていくことで、お客さまや社会に喜びや新たな価値を生み出し続ける企業を目指します。今後も株主の皆さまのご期待に沿えるよう、カシオらしい商品の創造に全力を尽くしてまいります。

#### 配当金の推移

