

## 通期の業績見通し / 中長期的経営戦略

FULL-YEAR OUTLOOK / MEDIUM-TERM MANAGEMENT STRATEGY

### 1

#### 通期の業績見通し

当グループは、自社の持つ小型・軽量・薄型・省電力といったコア技術を活用し、引き続き戦略事業の強化を推進します。

デジタルカメラは、カメラ本来の優れた基本性能に高精細画像を実現する高画素性能、高輝度大型液晶、長電池寿命など常に差別化された技術を付加したハイエンドモデルを中心に、スタイリッシュジャンルのラインアップの拡充を図り、国内はもとより今後も急成長が見込まれる海外市場での拡大を強力に推進します。電波ソーラー時計は、ソーラー駆動に加え世界5局（日本2局、米国、ドイツ、英国）の標準電波に対応する最新技術を「G-SHOCK」「OCEANUS」「Baby-G」に搭載、ブランドの強化により男性・女性向けの中価格帯以上のラインアップを拡充しシェアの拡大を図ります。これにより当グループ時計事業における電波・ソーラー製品の比率を向上させ、さらなる収益力の強化を図ります。

電子辞書は、韓国、ドイツ、スペイン語圏に次いで今後は中国を含めたアジア、及び欧州地域における販売体制を強化、海外市場のシェアを向上させ、国内のみならず世界の教育市場におけるトップブランドを目指します。

携帯電話は、本格化する第三世代携帯電話へのシフトの中、開発合弁会社の強みを活かし、今後の技術革新に対応した競争力ある商品により国内au向けにおけるトップクラスのシェアを維持します。さらに耐水・耐衝撃性に優れた携帯電話を米国・ベライゾンワイヤレスへ供給するなど、海外市場展開を一段と強化し売上と利益

の拡大を目指します。

TFT液晶は、ポータブルGPSなど新規アプリケーションへの参入、携帯電話向け比率の拡大や台湾・ハンスター社との提携によるキャパシティ確保による収益力の強化に努めます。

#### 2006年度の業績見通し（連結）

売上高	6,300億円（前期比 + 8.6%）
営業利益	510億円（前期比 +18.3%）
経常利益	460億円（前期比 +18.2%）
当期純利益	275億円（前期比 +15.8%）

### 2

#### 中長期的経営戦略

**1. 収益力の向上** 当グループは、時計事業、コンシューマ事業（デジタルカメラを除く）、情報機器事業といった、既に市場においてトップシェアを確保し、今後大きな追加投資を必要とせず、安定的なキャッシュ・フローの獲得が見込まれる事業を「基盤事業」、デジタルカメラ事業、通信事業（携帯電話）、デバイス事業（TFT液晶）といった、マーケットが今後世界的に拡大していくことが見込まれる反面、参入企業数も多く競争が激化している事業を「発展事業」として位置付けています。これら2つの事業領域を事業運営の核と考え、それぞれの事業特性に応じた事業運営により、成長性と収益性を安定的に確保できる経営を推進し、「基盤事業」で安定的利益を獲得しながら「発展事業」の売上高・営業利益を拡大させ、営業利益率10%を目指します。また、収益力向上施策としては新製品立上げ時点から最適なコストを追求し、原価率の低減を目指します。

**2. 財務体質の強化** 当グループは成長を支える財務基盤の強化に向けて、自己資本比率及びD/Eレシオ（有利子負債／自己資本）の改善を強力に推進しています。当期末においては、自己資本比率40%超、D/Eレシオ0.5倍以下を目標としていますが、今後も引き続き効率的キャッシュ・フロー経営のより一層の徹底を図り、フリー・キャッシュ・フローの創造に努め、安定的かつ強靱な財務体質への転換を図ります。

**3. CSR経営** 企業の持続的成長は、地球社会の持続的発展があって初めて成り立つことから、当社はCSR経営に積極的に取り組んでいます。2004年4月に全社的な専任部署として「CSR推進室」を設置するとともに、更に12月には、全社的なCSR活動の基本方針や重要事項を審議するために、社長を委員長とし、取締役、監査役で構成する「CSR委員会」を発足させ、全社的なリスク管理体制の整備などに取り組んでいます。同時に「カシオ創造憲章」の趣旨に沿った「カシオ行動指針」、「カシオ倫理行動規範」により、社員、役員の一人心が法規則の遵守、社会秩序の維持、社会への貢献などを理解、実践するよう徹底し、コーポレート・ガバナンスとコンプライアンスの向上に努めています。また、本年11月に、会社の概要とCSRへの取り組みを網羅した企業活動報告資料「コーポレートレポート 2006」を発行しました。

株主の皆様におかれましては、なにとぞ当グループの経営方針にご理解をいただき、引き続きご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。