

今期の業績回復を果たすために、経営改革と事業強化を進め、カシオならではの成長戦略を描きます。

海外市場への積極的な拡販で 業績を回復

Q. 前期（2010年3月期）の業績について、どのような考えをお持ちですか。

携帯電話や、デジタルカメラの赤字などで最終赤字となりましたが、今期（2011年3月期）はあらゆる対応策をすでにスタートさせており、確実に業績回復できると思っています。

Q. デジタルカメラ事業の業績回復については、どのような対応をお考えですか。

ハイスピード撮影や動画合成機能付きデジタルカメラなど、国内で好調な売れ行きを示している商品を海外市場（中国、アメリカ、ヨーロッパなど）へ積極的に拡販していく計画です。海外での販売を伸ばしていくことで、今期の黒字化は実現できると確信しています。デジタルカメラの技術革新はこれからも続きます。GPS機能を搭載したカメラも投入を予定しており、さらに事業の拡大を図っていきます。

Q. デジタルカメラ以外の事業についてはいかがですか。

時計や電子辞書など収益性の高い基盤事業については、積極的な拡大策をとりたいと思っています。中でも時計に関しては、G-SHOCKという世界的なブランド力を活かして世界市場への拡販を図ります。また、電波時計を切り口に売上を拡大し、約800億円の売上高を今後、1,000億円規模にまで引き上げたいと思っています。同じく電子辞書についても海外展開の強化を進めています。

強みを活かす業務提携と 新商品の開発

Q. 収益の安定や競争力アップを目指し、他社との提携も積極的に進めていくとのことですが、この点についてはいかがですか。

当社の強みである技術開発力を最大限に活かすために、シナジー効果が期待できるパートナーとは積極的に連携していきたいと思っています。中小型液晶パネルと有機EL（エレクトロ・ルミネッセンス）パネルの分野で

は凸版印刷様と提携し、投資リスクの分散と互いの強みを補い合う関係ができました。携帯電話でもNEC様との事業統合によって、開発負担の分散と競争力強化を実現し、これによって今期の営業損益は大幅に改善すると予想しています。

Q. 新規事業への取り組みという点では、どのような計画をお持ちですか。

0 から 1 を生み出すというカシオならではの企業文化を大切にしながら、各分野で新しい製品を開発していきたいと考えています。新商品の中で期待しているのが今年の秋以降に発売予定の「デジタルアートフレーム」です。

これは、デジタルカメラで撮影した画像を、油絵や水彩、パステルや色鉛筆などの絵画調に変換できるというものです。絵画を「描く」のではなく「つくる」という新しい楽しさを提供します。新たなニーズを創出する商品ですから、カシオ独自の強みが発揮できるのではないかと思います。

これからも私たちは独自の技術力を活かし、新しい市



代表取締役社長

梶尾和雄

場を生み出す商品づくりに全力を注ぎます。今後ともカシオ計算機への変わらぬご支援のほどを、よろしくお願い申し上げます。