



新規事業を原動力に 業績再拡大へ

代表取締役社長

梶尾和雄

技術力・ブランドなどの 財産を活かした既存事業の強化

Q 今年度上期の業績は。

今上期は、東日本大震災の影響により、7月に業績予想を公表しましたが、この計画をクリアすることができませんでした。利益は、海外での売上拡大などによる時計の増収増益の効果もあり、公表値を上回る結果となりました。

Q 今後の経営方針を教えてください。

当社は経営の最重要課題として、既存事業の収益力強化と新規事業の早期収益貢献を掲げています。下期以降も、この課題に引き続き取り組みます。

時計や電子辞書などの既存事業については、ブランド力や全世界の販売網などの財産を活かし、中南米、ASEANなどの新興国を重点に、海外売上の拡大を進めます。また、最先端の技術によって、製品の競争力を高

めます。たとえばスマートフォンと連動する時計の投入や、新開発の小型ムーブメントによる、女性向けメタルアナログウォッチのラインアップ強化などです。

当社は、新しい分野を次々に開拓し、新規事業を打ち立てることで、成長してきました。現在の事業規模には、満足していません。当社を再成長の軌道に乗せるためには、新規事業を成功させることが不可欠だと考えています。

自社の強みを発揮できる ネットワークサービスの展開

Q 新規事業の具体的な説明をお願いします。

昨年度より開設した「イメージングスクエア」で、デジタル写真の新しい楽しみ方を提案しています。ネットワークサービスで収益を確保するには、一定規模以上の会員数が必要です。当社は画像処理技術を活かして、誰にでも簡単に楽しめるユニークなエン

ターテインメントサービスを提供し、会員の新規獲得を図ります。最新機能「DPアニメーション」もそのひとつです。

ネットワークサービスは、国境を越えてグローバルにスピード展開ができる事業です。革新的なサービスを開発できれば、事業を飛躍的に伸ばすことができます。また、これまでスタンドアロンだった製品がネットと連動することで、新たなビジネスも生まれます。

「DPアニメーション」の詳細は、5ページの「ユニークCASIO」をご参照ください。

Q 今後の課題についてお聞かせください。

10月にタイで発生した洪水被害については、現地で製造していた製品を中国などの他国での代替生産に切り替え、影響を最小化しよう、全力を尽くしております。経済状況や環境要因にさまざまな困難はありますが、当社は商品開発力を核に、あらゆる施策を展開し、今後も成長を続けてまいります。皆様のご支援を、何卒よろしくお願い申し上げます。