

社長インタビュー

President's Interview



商品開発から事業開発へ。
新たなビジネスモデルによって
さらなる収益力アップを
目指します。

代表取締役社長

梶尾 和雄

健全な体質を構築し 新たな事業の確立へ

Question

1 当期(2012年度)の業績について。
最大の成果は何でしょうか。

当期は事業構成の見直しと各事業の強化が効果を表し、大幅な増益となりました。

時計のブランド製品の売上が伸び、電子辞書も新製品の効果的な投入により好調に推移しました。デジタルカメラも高付加価値製品への特化と固定費の削減、販売エリアの見直しなどにより採算性を改善しました。システム事業もプロジェクターを除く全事業が収益を確保し、健全な事業基盤を構築することができました。

Question

2 今後の成長戦略について、
まず既存事業のポイントを
教えてください。

当社は時計や電子辞書、電卓などの事業でブランド力と技術力に支えられた高いシェアを持っています。こうした資産を活かした施策により、さらに売上を拡大します。

時計では高い収益力を持つブランド製品の比率を高め、収益力を強化します。具体的には発売30周年を迎えるG-SHOCKのプロモーションや販売促進をグローバルに展開します。また時計の新たな可能性の追求としてBluetooth®ウォッチを世界のメジャーなスマートフォンと接続していきます。これによって新たな用途を創造し市場を拡大します。

電子辞書ではカラー画面の表現力を活かしたコンテンツ展開により海外販売を強化します。

システム事業ではタブレット端末をさまざまな業種へカスタマイズして提供し販売を拡大します。

Bluetooth®はBluetooth SIG, Inc.の登録商標です。

Question

3 新規事業について、進捗状況と今後の展開をお聞かせください。

当社はこれまでも絶えず新しい市場を開拓することによって成長してきました。激しい競争の中でも成長を遂げ、将来の収益の柱に育てていくためには、従来になかった市場を創造していくことが最も効果的だと考えています。

当社は新規事業としてカシオサイネージ、カシオアート、リスト端末を推進しています。カシオサイネージは事業をスタートし、好感触を得ながら商談を進めています。カシオアートとは、独自の3次元デジタル技術に

カシオサイネージ

形状カットされたパネルに映し出されたキャラクターが、その場にいるような臨場感で来店者に語りかけることで、優れたアテンション効果を発揮します。カシオサイ

ネージに引き付けられたお客様に向けて、店舗固有の販促策を実現できるよう、電子クーポン発行などのクラウドサービスも併せて提供しています。

優れたアテンション効果で
顧客を引き付ける



店舗固有の販促策を実現
するクラウドサービス



CASIO Signage



よって、従来にはない立体的な表現を可能にしたデジタル絵画です。6月より販売を開始し、ビジネスモデルの早期確立を目指しています。リスト端末は、ウェアラブル端末としてのあるべき姿を追求し、当社の技術力を活かした完成度の高い製品を年度内に開発完了します。

従来にないビジネスモデルの開発で新たな収益の柱をつくる

Question

4 カシオサイネージの差別化ポイント、今後の事業展開をどうお考えですか。

カシオサイネージはリアルな映像のキャラクターが語りかける、高いアテンション効果を持った端末です。これをネットワークに接続しクラウド技術を用いたサービスを提供することで、導入した企業が新たな顧客を獲得し売上を拡大できるビジネスを目指します。これを当社では「宣伝販促事業」と名づけ、新たなスタイルのBtoBビジネスとして展開します。当社はこのような端末とネットワークの融合により、

製品を作って販売するだけでなく、サービスを提供するビジネスを新たに開拓します。

Question

5 最後に株主還元方針など、株主の皆様へのメッセージをお願いします。

当社は経営努力によって生み出す利益を最大化し、株主の皆様継続的な還元を図っています。今回は当期の増益を反映させて、配当を従来の17円から20円に増配させていただきます。また生み出した利益をいち早く株主の皆様へ還元するため、2013年度より中間配当を実施します。中間期10円、通期10円の配当を行う予定です。

今後も当社は開発力を武器に、新しい価値の提供を続け、さらなる成長を目指します。

皆様のご支援を、よろしくお願いいたします。