



代表取締役社長

榎尾 和雄

第2四半期連結累計期間の業績

売上高	151,679 百万円 (前年同期比 105.0%)
営業利益	10,584 百万円 (前年同期比 131.2%)
経常利益	9,822 百万円 (前年同期比 134.2%)
四半期純利益	5,668 百万円 (前年同期比 130.1%)

商品力を生かすビジネスモデルの開発で営業利益率15%を目指します。

Question 1 当上半期の業績と、今期の見通しは。

当上半期は、売上・利益ともに期初の予想を上回る実績での増収増益を達成しました。

業績の伸びを牽引したのはコンシューマ事業です。時計は北米や中国でG-SHOCKなどのブランド製品の売上が伸び、国内トップシェアの電子辞書も好調に推移し、電子楽器も海外での売上が増加しました。

当上半期が期初の予想を上回る好業績であったため、通期の業績予想も売上・利益ともに上方修正しました。

Question 2 今後の経営方針と具体的な施策をお話してください。

当社は経営の最重要課題として収益力の一層の向上に取り組んでおり、具体的な指標として営業利益率

を重視しています。このたび2015年度に全社の営業利益率を15%にする目標を定め「V15」計画として全社で取り組みをスタートしました。

既存事業では時計と電子辞書が既に15%を超えており、安定的に収益をもたらしていますが、時計のブランド製品の強化や電子辞書の海外展開などをさらに進め、20%の達成を目指します。他の既存事業では10%を目標と定め、達成するためのエリア展開やラインアップ展開などの施策を各品目で推進しています。

新規事業は「V15」達成のための最重要事業と位置づけ、営業利益率20%を目標としています。この水準を達成するため、優れた製品の開発に加え、その商品力を最大限に引き出すビジネスモデルの開発を進めています。既に展開中の新規事業の中での代表事例がサイネージ事業です。小型で置き場所を問わず人の目と耳を強くひきつける特長を生かし、ネットワークを介してサービスを提供するビジネスモデルを開発しました。現在さまざまな分野で商談を進めています。このサービスを導入することで店頭などの現場に置いたサイネージが広告メディアとなって顧客に直接情報を発信し、導入企業に高い販促効果をもたらします。販促はビジネスに不可欠で各企業が多く費用を投入する業務なので、そこに大きなBtoBの市場が存在すると考えています。

Question 3 株主の皆様へのメッセージをお願いします。

当社は高収益経営により資本を最大限に生かす経営を進め、株主の皆様とともに繁栄を目指します。株主の皆様への利益還元の機会を増やすため今期より中間配当を実施し、10円を配当させていただきます。期末の配当は10円を予定しています。

今後も開発を成長の原動力として一層の経営努力を続けます。何卒、皆様のご支援をお願いいたします。

DATA

配当金の推移

