

企業名： カシオ計算機株式会社

レポート名： カシオ計算機統合報告書 2025

1. この会社が目指す姿が理解できるか（将来）

カシオ計算機の統合報告書を読んで、同社が目指している将来の姿は比較的明確に理解することができた。カシオは 2024 年「驚きを身近にする力で、ひとりひとりに今日を超える歓びを」を新しく掲げ

始めた。この言葉からカシオ計算機は、人々の生活に新しい価値や体験を提供する企業を目指していることが読み取れる。実際に創業以来、他社がやらないことに挑戦するという姿勢を重視していて、電卓や電子辞書、電子楽器、G-SHOCK など、これまで数多くの革新的な製品を生み出してきた。統合報告書では、こうした伝統を維持しながら、さらに新しい領域へ事業を広げようとしている姿勢が示されているように感じた。

特に興味深かったのは、AI ペットロボット「Moflin」の事業である。従来の時計や教育機器とは少し異なり、人々の心の豊かさや癒やしに価値を提供する事業であり、このような新規事業への挑戦から、カシオが単なるハードウェアメーカーではなく、人々の生活全体を豊かにする企業へ変わろうとしていることという印象を持った。

また、経営陣は 2030 年度に向けて企業価値の向上を目指している。そのために既存事業の収益力向上だけでなく、新規事業の創出や人的資本への投資を進める方針を示している。現在の利益を追求するだけでなく、将来に向けた成長基盤を整えようとしている点も印象的であった。私は統合報告書を読むまで、カシオに対して時計や電卓のメーカーというイメージしか持っていなかったが、実際は人々の生活や社会に新たな価値を提供する企業へと進化しようとしていることが理解できた。そういう意味でも将来の方向性は十分に伝わる内容であったと考える。

2. この会社の競争優位性が理解できるか（現在）

統合報告書を読むと、カシオの競争優位性は比較的理解しやすかった。カシオ計算機には大きく四つの強みがあると考えた。まずひとつ目は、カシオのもつ独創的な製品開発力である。カシオは創業以来、新しい市場を創り出す製品を生み出してきた。特に G-SHOCK は、単に時間を確認するための時計ではなく、壊れない時計という新しい価値を市場に提供した製品である。現在でも耐衝撃技術や省電力技術などの強みを活かしながら製品開発を行っている。次にブランド力である。G-SHOCK は世界中で高い知名度を持ち、累計出荷数も非常に大きい。ブランドが確立されていることは、価格競争に巻き込まれにくいというメリットに

つながる。またファッションアイテムとしても認知されているため、機能だけではなくブランドそのものに価値がある点も強みである。三つ目は、顧客との関係構築力である。統合報告書では、直営店やECサイトを活用して顧客データを分析し、より適切な商品提案を行う取り組みが紹介されていた。単に製品を販売するだけでなく、顧客との長期的な関係を築こうとしていることが分かった。最後に、高品質なものづくりである。カシオは国内外に生産拠点を持ちながらも、高い品質管理を維持している。特に時計事業では、耐久性や信頼性が顧客から高く評価されている。これは長年の技術蓄積によって実現されているものであり、簡単には真似できない強みであるように思う。このように、技術力、ブランド力、顧客との関係性、品質管理能力が組み合わさることで、カシオは競争優位性を築いていると理解できた。

3. その競争優位性に持続性があるかどうか理解できるか（変化）

カシオの競争優位性には一定の持続性があると考えるが、同時に課題も存在するのではないかと感じた。まず、カシオの競争優位性の中で最も持続性が高いのはブランド力だと考える。G-SHOCK は 1983 年の発売以来、40 年以上にわたって支持され続けていて、これは単なる製品ではなく、一つのブランドとして確立されている証拠である。例えば、新しい企業が同じような耐衝撃性能を持つ時計を作るとは可能かもしれないが、「G-SHOCK だから欲しい」と考える消費者の心理までは簡単に変えることはできない。ブランドは長年の信頼や実績によって形成されるため、すぐに築けるものではなく、この点でカシオは非常に強い競争優位性を持っていると感じた。また技術力についても持続性があると考える。時計や電子機器の開発には高度な技術やノウハウが必要であり、それらは長年の研究開発の蓄積によって支えられている。特にカシオは小型化や省電力化などに強みを持っており、これらの技術は今後も競争力を持ち続ける一つの要因になると思う。さらに、私は企業文化も競争優位性の一つだと思った。統合報告書では、新規事業を提案できる制度や社員の挑戦をサポートする仕組み作りが紹介されていた。競争優位性は製品や技術だけではなく、それを生み出す組織そのものにも存在し、新しい価値を生み出し続ける文化が維持されれば、環境が変化しても新たな競争優位性を構築できる可能性が高いように考える。

しかし一方で、課題もあるように感じた。現在のカシオは時計事業への依存度が比較的高い。G-SHOCK は非常に強力なブランドであるが、その成功体験に依存しすぎると、新たな成長機会を逃してしまう可能性があるのではないかと考えた。実際に近年はスマートウォッチ市場が拡大しており、消費者のニーズも変化している。その中で従来型の時計だけで成長を続けることは困難になるかもしれない。また、新規事業については期待できる一方で、不確実性も大きい。Moflin のような事業は非常に興味深い取り組みだと思うが、多くの企業が新しい事業を成功させるのに苦戦していることからわかるように、今後どの程度収益に貢献するのかはまだ分からない。

したがって私は、カシオの競争優位性そのものには高い持続性があるものの、それだけで将来も安泰というわけではないと考える。既存の強みを維持しながら、新しい事業や市場をどれだけ開拓できるかが重要であると思う。

4. この会社で自身の人的資本の価値向上を達成できると思うか

私はカシオであれば自身の人的資本の価値向上を実現できるのではないかと感じた。人的資本の価値向上とは、自分自身の市場価値を高めることだと思う。そのためには専門知識だけでなく、課題解決能力やコミュニケーション能力、新しい価値を生み出す力なども重要になる。統合報告書を読んで最も印象的だったのは、カシオが社員の主体性を重視していることである。企業によっては決められた業務を正確にこなすことが重視される場合もあるが、カシオは社員一人ひとりが自ら考え、行動することを求めているように感じた。私はそのような環境の方が成長できると考える。指示されたことだけを行うのではなく、自分で課題を見つけて改善策を考える経験は、社会人としての能力向上につながるからである。また、統合報告書では新規事業創出の取り組みについても紹介されていた。社員がアイデアを提案し、それを事業化につなげる制度があることは魅力的だと感じた。実際のビジネスでは、単に良いアイデアを思いつくだけでなく、そのアイデアを形にし、市場に届けるまでのプロセスを経験することが重要である。その過程で企画力やマーケティング力、プレゼンテーション能力など幅広いスキルが身につくと考えられる。またカシオは海外でも事業を展開しているため、グローバルな視点を身につけられる点も魅力である。近年は日本企業であっても海外市場を意識することが不可欠になっていて、異なる文化や価値観を持つ人々と関わる経験は、将来的なキャリア形成においても重要になる。

カシオのように既存事業と新規事業の両方に取り組んでいる企業では、理論と実践を結びつけながら成長できる可能性が高いと思う。一方で、成長できるかどうかは会社だけで決まるものではないとも感じた。どれだけ制度が整っていても、それを活用する意欲がなければ能力向上にはつながらないため、カシオは誰でも成長できる会社というより、主体的に挑戦する人が大きく成長できる会社なのではないかと思う。総合的に見ると、カシオは社員の挑戦や成長を支援する仕組みを持っており、自身の人的資本の価値向上を実現できる可能性は高いと感じた。特に新しいことに挑戦したい人や、自ら考えて行動したい人にとっては魅力的な環境であると思う。

5. 報告書のよかった点はどこか、どのような改善余地があるか

今回統合報告書を読んで感じたのは、企業の目指す方向性が非常にわかりやすく整理されていたということである。良かった点として挙げられるのは、企業理念と事業戦略が一つのストーリーとしてつながっていた点である。統合報告書の中には情報量が多く、何を伝えたい

のか分かりにくいものもある。しかしカシオの報告書は、パーパスから競争優位性、事業戦略、人材戦略までが比較的分かりやすく整理されていたため、企業がどのような価値を生み出し、なにを目指しているのかを理解しやすかった。また、経営陣の考え方が伝わりやすかった点も良かった。CEO メッセージや会長メッセージでは、現在の強みだけではなく課題についても触れられていた。企業の広報資料は良い面ばかりを強調しがちであるが、課題や危機感についても説明されていたため、企業の誠実さを感じた。また人的資本や新規事業に関する説明が充実していた点も印象的だった。近年は人的資本経営が重視されているが、カシオも人材を重要な経営資源として位置付けていることが伝わってきた。特に社員の挑戦を支援する制度や、新規事業創出への取り組みは企業の将来性を考える上で興味深かった。図表や写真が多く使われていたことも良かったと思う。カシオの報告書は視覚的に理解しやすく、企業について詳しく知らない人でも読み進めやすい構成になっていた。一方で、改善の余地もあると感じた。まず新規事業に関する情報がやや抽象的であるように思った。Moflinなどの取り組みは紹介されていたが、今後どのような市場規模を想定しているのか、どの程度の収益を目指しているのかといった具体的な情報はあまり多くなかった。投資家や就職活動中の学生にとっては、将来性を判断するための材料がもう少し欲しいと感じた。次に人的資本への投資効果が見えにくかった。人材育成の取り組み自体は紹介されていたものの、その結果としてどのような成果が出ているのかは分かりにくかった。研修参加率や管理職登用率、エンゲージメントスコアの推移などといったデータがもう少し充実していれば説得力が高まるように思う。競合他社との比較が少ない点も気になった。競争優位性を説明するのであれば、他社との差別化ポイントがもう少し具体的に示されていると理解しやすかったのではないと思う。また私は学生という立場で読んだため、採用やキャリア形成に関する情報をもう少し知りたいと感じた。実際に若手社員がどのような経験を積み、どのように成長しているのかといった事例が紹介されていれば、働くイメージをより具体的に持つことができたかもしれない。

総合的に見ると、この統合報告書は企業の将来像や価値創造の仕組みを理解する上で非常に優れた内容だったと思う。特に、カシオが単なる電子機器メーカーではなく、新しい価値を創造し続ける企業を目指していることがよく伝わってきた。一方で、新規事業の具体性や人的資本投資の成果については、さらに情報開示が進めばより説得力のある報告書になると感じた。