



第7次中期経営計画

2021~2023年度

2021年5月25日

証券コード:6737

EIZO株式会社

目次

1. 第7次中期経営計画
2. 市場別事業戦略
3. 株主還元方針

目次

1. 第7次中期経営計画
2. 市場別事業戦略
3. 株主還元方針

第7次中期経営計画

Amplify Imaging Value

～映像をもっと便利に、価値あるものに～

ゴール

Products & SystemsでImagingの価値を高め、
事業領域を拡大

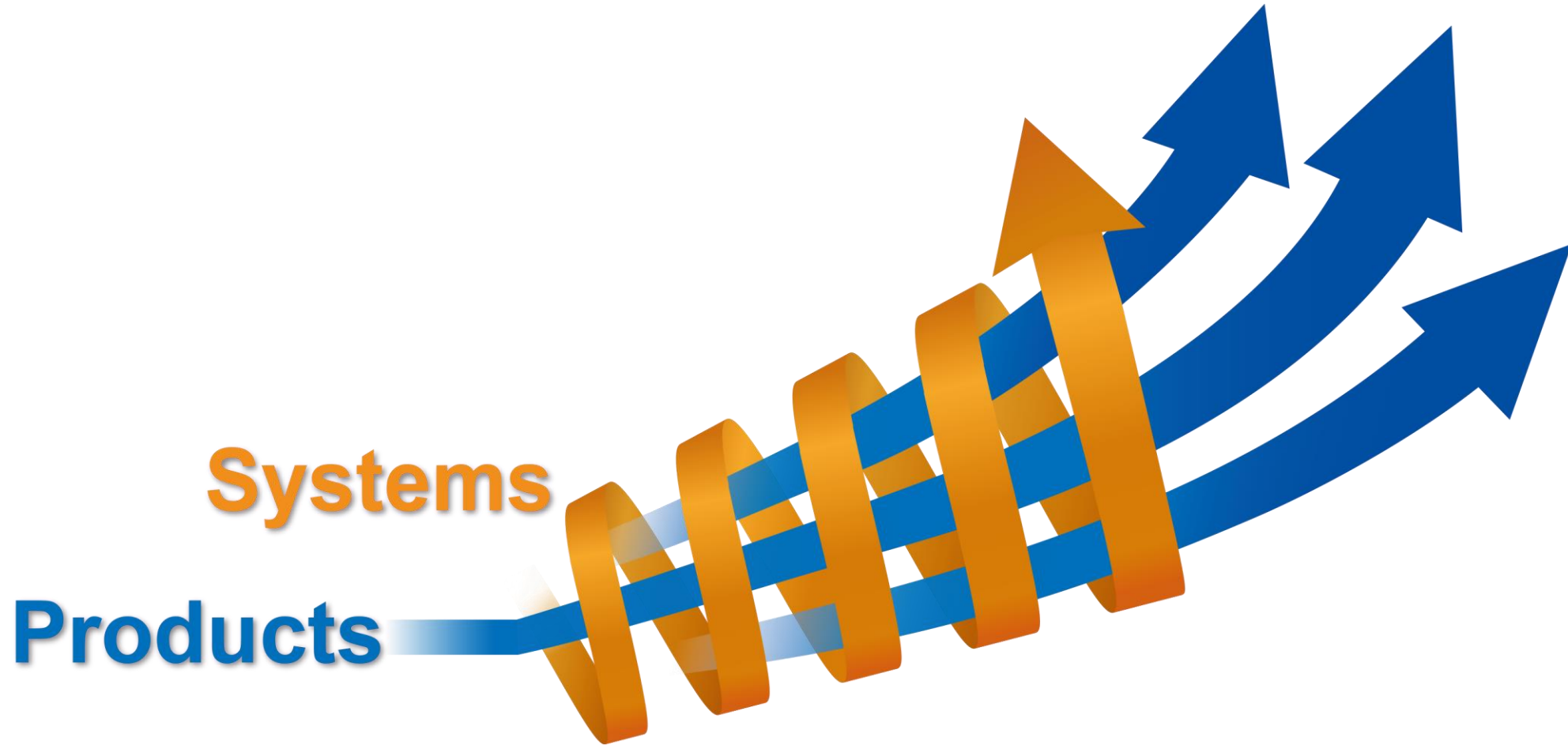
営業利益率
10%
売上高
765億円

20F

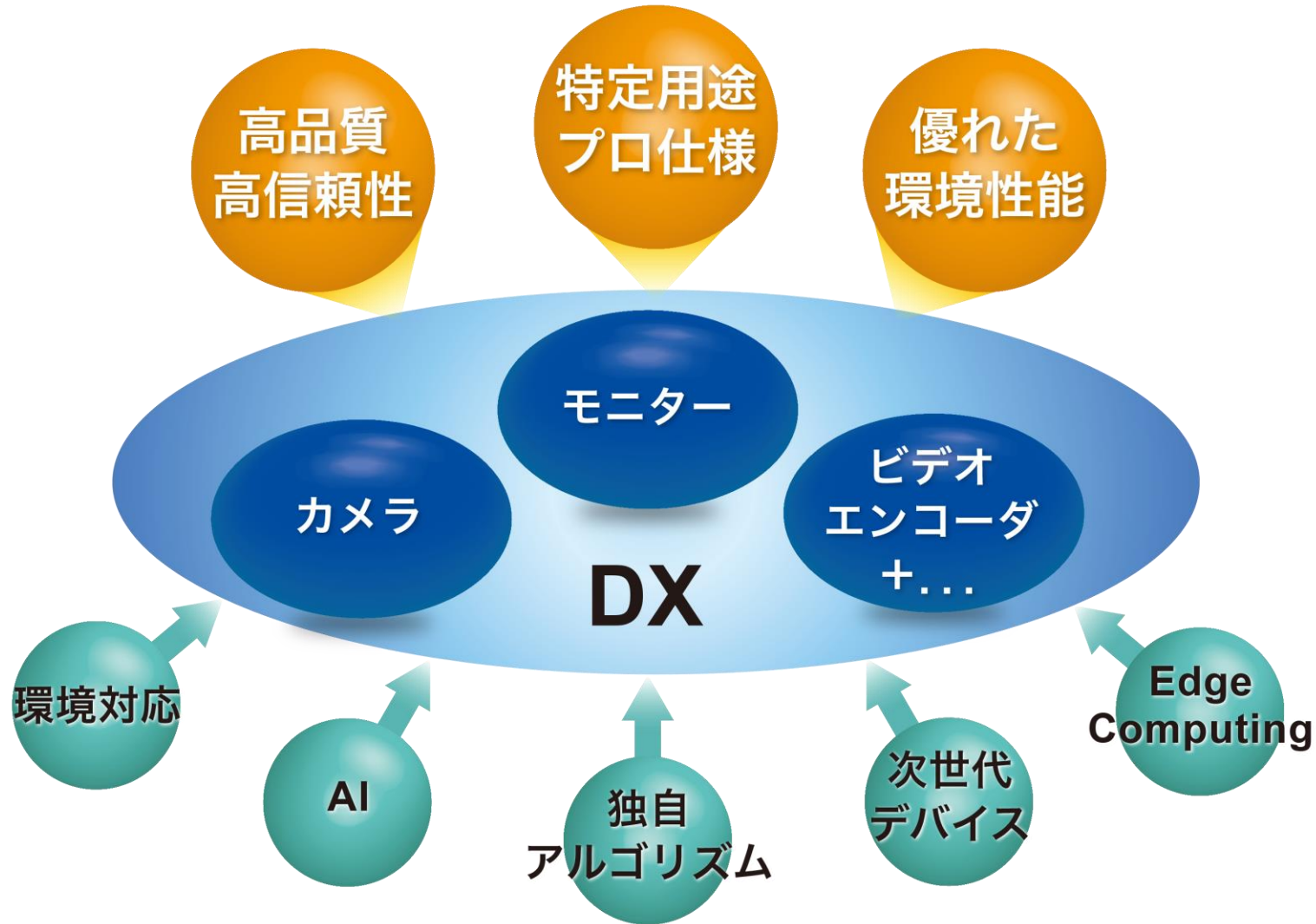
営業利益率
15%
売上高
880億円

23F

SystemsでProductsをより強く、
強いProductsでSystemsもより強く



Productsの更なる進化と拡がり



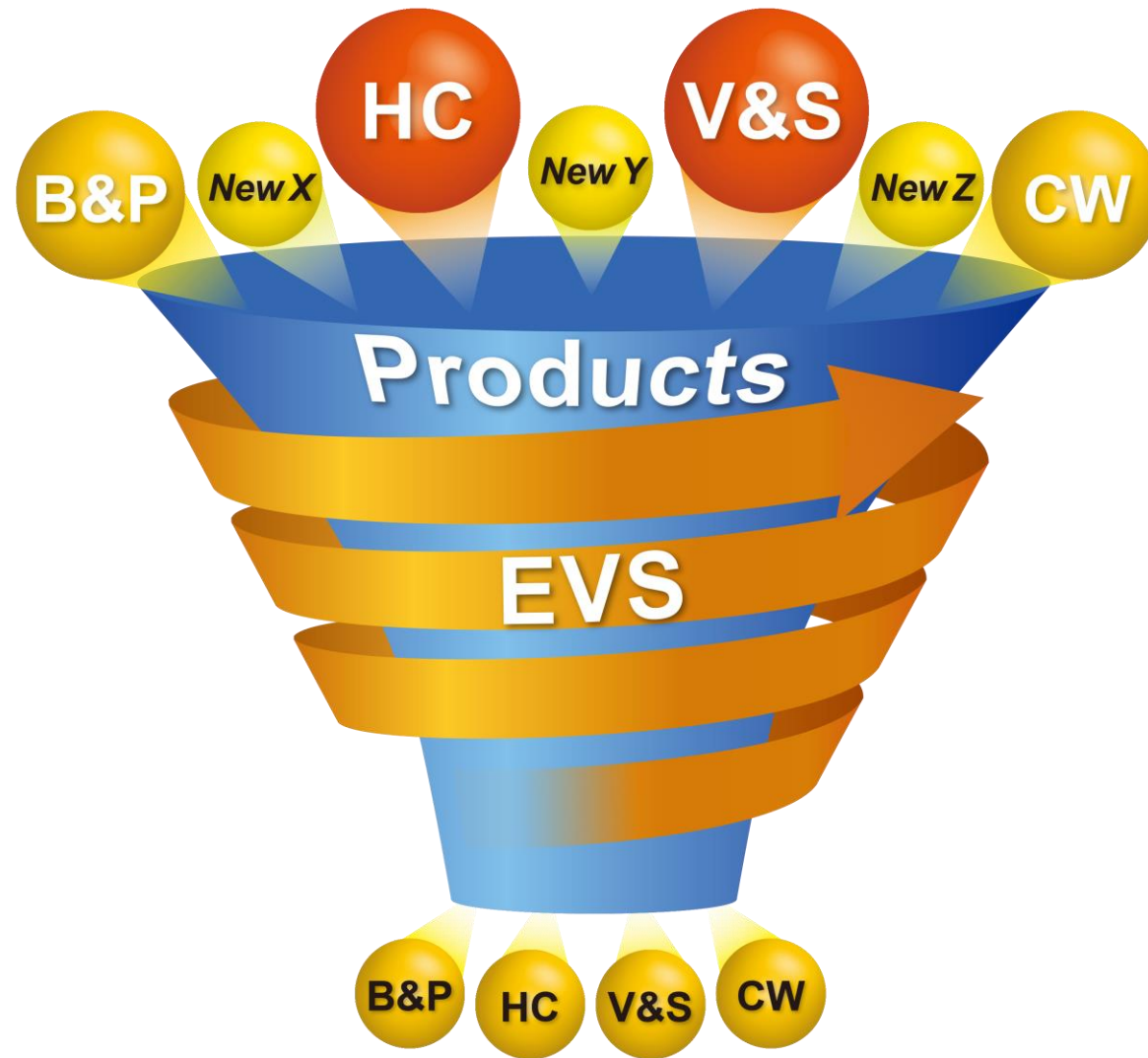
Systems = EIZO Visual Systems

EVS

「撮影、記録、配信、表示」のImaging Chain

カリーナシステム(株)のシステム事業を発展、展開

ビジネスモデルをNEXTステージへ



ゴール

	20F実績	23F計画
売上高	<p>20F実績</p> <p>売上高: 765 億円</p> <ul style="list-style-type: none"> アミューズメント (AMU): 144 Business & Plus (B&P): 168 Vertical & Specific (V&S): 86 クリエイティブワーク (CW): 54 ヘルスケア (HC): 269 その他: 41 	<p>23F計画</p> <p>売上高: 880 億円</p> <ul style="list-style-type: none"> AMU: 85 B&P: 180 V&S: 155 CW: 65 HC: 365 その他: 30
営業利益 / 営業利益率	<p>79 億円 / 10.4%</p>	<p>132 億円 / 15.0%</p>

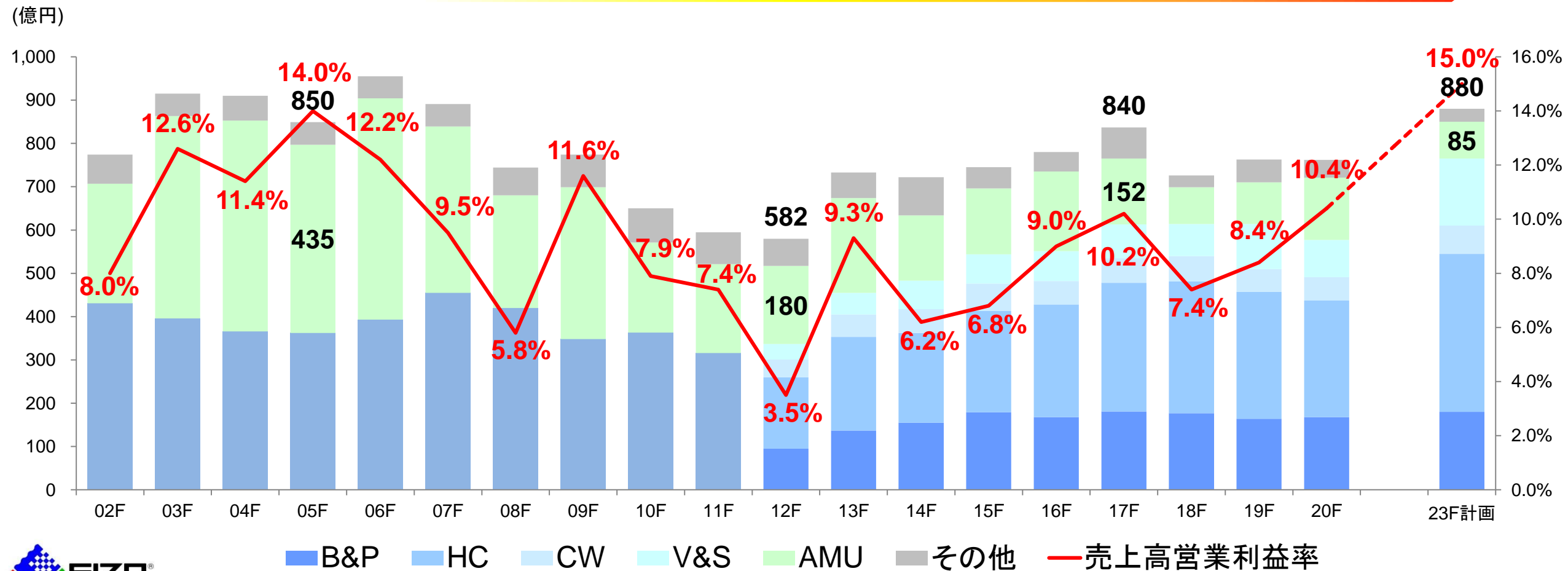
進化し続けるビジネスモデル

アミューズメント
売上好調

アミューズメント市場縮小の中
ビジネスモデルの転換を推進

HC/CW/V&S市場向け
収益拡大

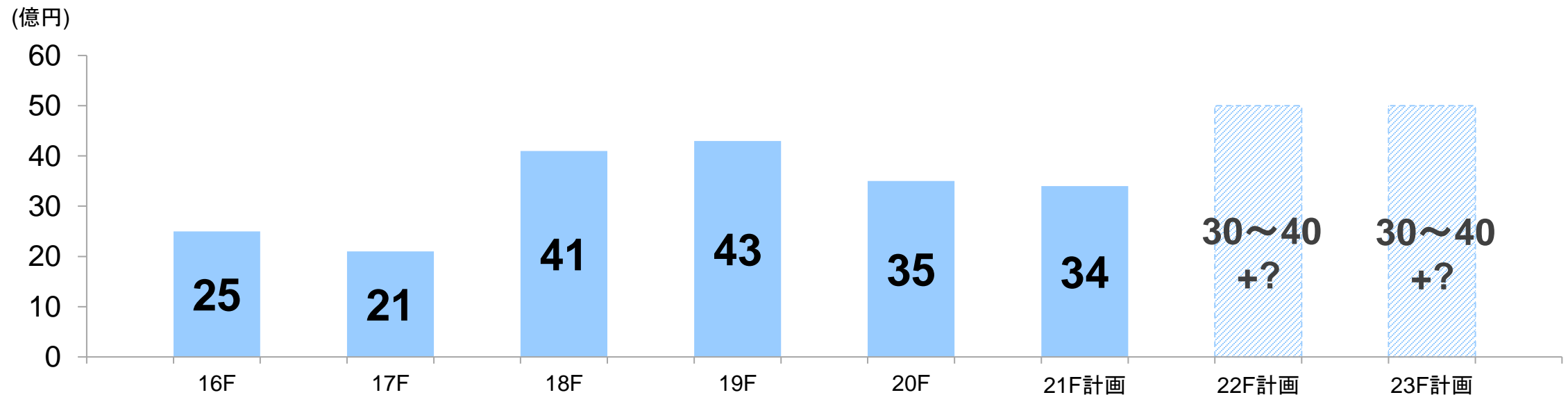
ビジネスモデルを
NEXTステージに進化
収益性を一層上の水準へ



設備投資

長期的な視点で事業成長のための投資を継続

- DX推進 - 製造・設計・販売ソフトウェア投資を加速し、付加価値を向上
- 設計から生産までのトータルプロセスでの生産性向上、少人化・省力化推進
- 自社物流棟建設により物流拠点を集約し合理化推進



R&D

注力分野へ積極投資を継続(売上高研究開発費率 7~8%+α)

- 環境対応設計の強化
- 独自アルゴリズム+AI、次世代デバイス、Hi-Fiビデオコーデック、エッジコンピューティングなどの技術によるハードウェア&ソフトウェアの強化
- EVS推進に向けた投資加速、アプリケーション開発強化
- Cyber Security 対応技術の強化

財務資本配分の考え方

- 当社の強みである安定した財務基盤を活かし、機動的な経営、事業リスクに対応
- 成長分野への投資により収益性の向上を目指す

成長投資

成長分野へ積極的に投資実行、特にHC・V&S市場向け
事業領域の深化・拡大/事業地域拡大

- 設備投資： 長期的な視点で事業成長のための投資継続
- R&D： 新製品開発、要素技術開発、技術錬磨、EVS推進
- M&A： ビジネスモデル強化のため必要に応じ機動的に実行

事業資金

- 在庫資金： 十分な在庫保有により競争力を高める
 - ・ 特定市場で求められる長期安定供給力が当社の競争力の源泉の一つであり戦略的に在庫を保有
 - ・ 海外売上の90%超をEIZOグループ企業でカバーする直販体制により一貫した販売戦略を実施。現地にて機動的に顧客に供給できる製品在庫を保有

株主還元

- 総還元性向40～50%を目標水準とする

EIZOのDX

事業基盤強化 & 新たな価値創造

事業推進 & 領域拡大

Products強化

Imaging Chainを構成するモニター、カメラ、
ビデオエンコーダ等の強化

EVS推進

増大する映像情報の利便性を向上し
より価値あるものに

業務効率化 & 生産性向上 事業基盤を支えるITインフラの刷新

生産基盤

多品種少量生産により、顧客のカスタマイズ
需要に柔軟に対応

設計基盤

設計プロセスを革新
100%自社開発から生産までを繋げるIT基盤

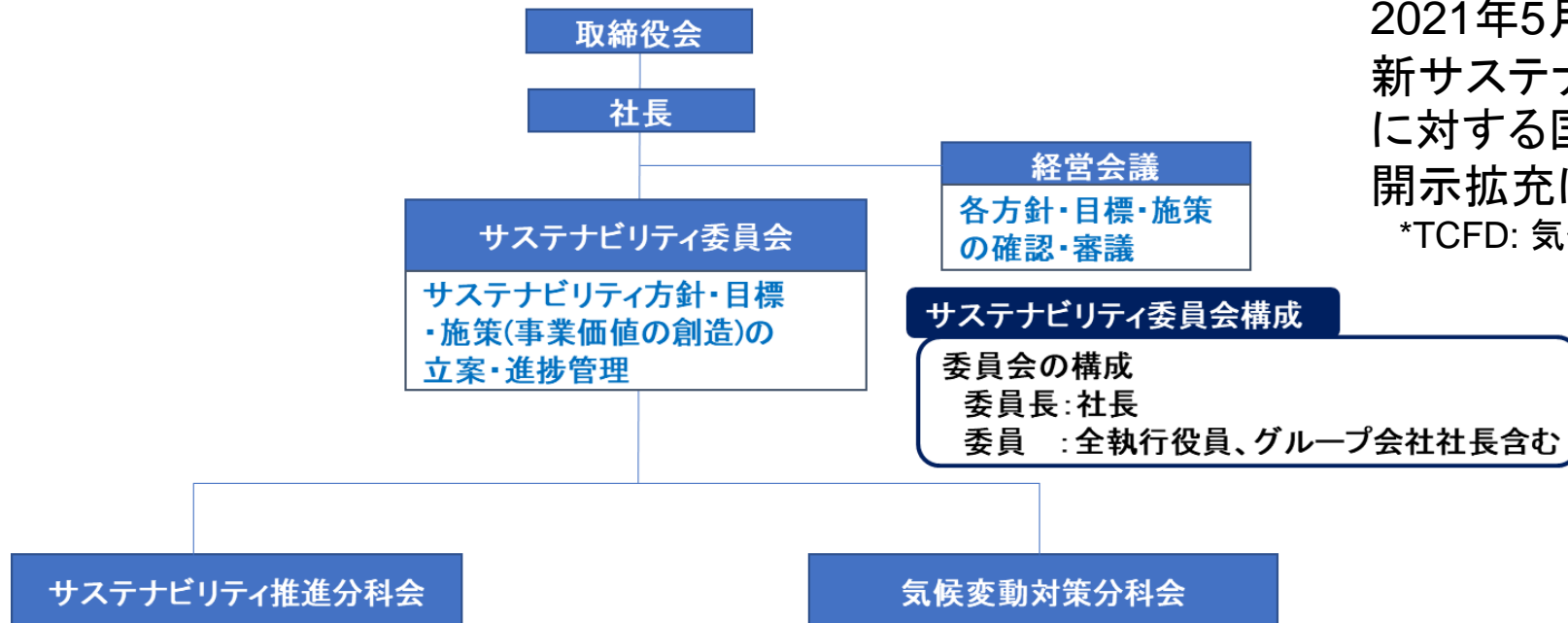
顧客情報基盤

顧客情報の一元管理で顧客との繋がりを強固に

サステナビリティ

- サステナビリティの推進に向けた新体制を構築
- 持続可能な社会の実現に向け、より一層の貢献を目指す

サステナビリティ推進体制 (2021年6月より)



2021年5月にTCFD*に賛同。

新サステナビリティ推進体制のもと、気候変動に対する国際的な視点での取組みとその情報開示拡充に努める。

*TCFD: 気候関連財務情報開示タスクフォース



サステナビリティ委員会構成

委員会の構成
委員長: 社長
委員: 全執行役員、グループ会社社長含む

サステナビリティ推進に向けた重要テーマ

□ 環境負荷低減の加速

- 製品： 業界最先端の環境対応
- 事業： 2030年度にCO2排出量70%削減 (2017年度比)
2040年度にCO2排出量ゼロに

□ サプライチェーンと一体となったサステナビリティの推進

□ 誰もが生き生きと活躍できる職場環境の構築

- ワークライフバランスの向上
- 多様性に配慮した働き方の推進
- 健康経営の推進

業界最先端の製品環境対応

□ サステナビリティを追求した環境配慮製品の開発を通じた社会貢献

これまでの取り組み

今後の取り組み

省電力	各国電力法規制・基準への対応 ENERGY STAR、欧州エコデザイン指令	ENERGY STAR規制値を超える省電力化 各国エネルギーラベルの省エネランク向上
温室効果ガス	製品ライフサイクルでの温室効果ガス 排出量削減	製品から排出される温室効果ガス削減の シナリオ作成
化学物質	各国化学物質規制への対応 RoHS、REACH、SCIPデータベース対応	安全性が確認された化学物質の採用 (ホワイトリスト方式)
材料	リサイクルプラスチック材の使用	リサイクルプラスチック材の使用率向上、 製品の軽量化、梱包材の脱プラスチック
鉱物調達	紛争鉱物調査の実施 Responsible Minerals Initiative (RMI) に加盟	責任ある鉱物調達の推進 適切な鉱物調達を確認された精錬所からの 調達拡大

サプライチェーンを通じたサステナビリティ推進

- 国連グローバル・コンパクトに参加 (2012年～)
 - 人権の保護、不当な労働の排除、環境への対応、腐敗の防止に関わる国連グローバル・コンパクトの10項目および行動指針を実践
国際社会における責任を果たし、企業価値を向上



- Responsible Business Alliance(RBA)に加盟 (2020年～)
 - サプライチェーンを含め、労働環境の安全、労働者への敬意と尊厳、環境負荷に対する責任を確実にし、また業務を倫理的に行うため、自社の事業活動がRBA行動規範に適合するよう取組む



Responsible Business Alliance

Affiliate Member

目次

1. 第7次中期経営計画
2. 市場別事業戦略
3. 株主還元方針

B&P

- 時代の高性能・安心・安全を間断なく市場投入
 - 表示システムに求められる安心・安全を探求し商品化
 - 環境性能でトップランナー
 - PLM(*1)、TCO(*2)で顧客をサポート

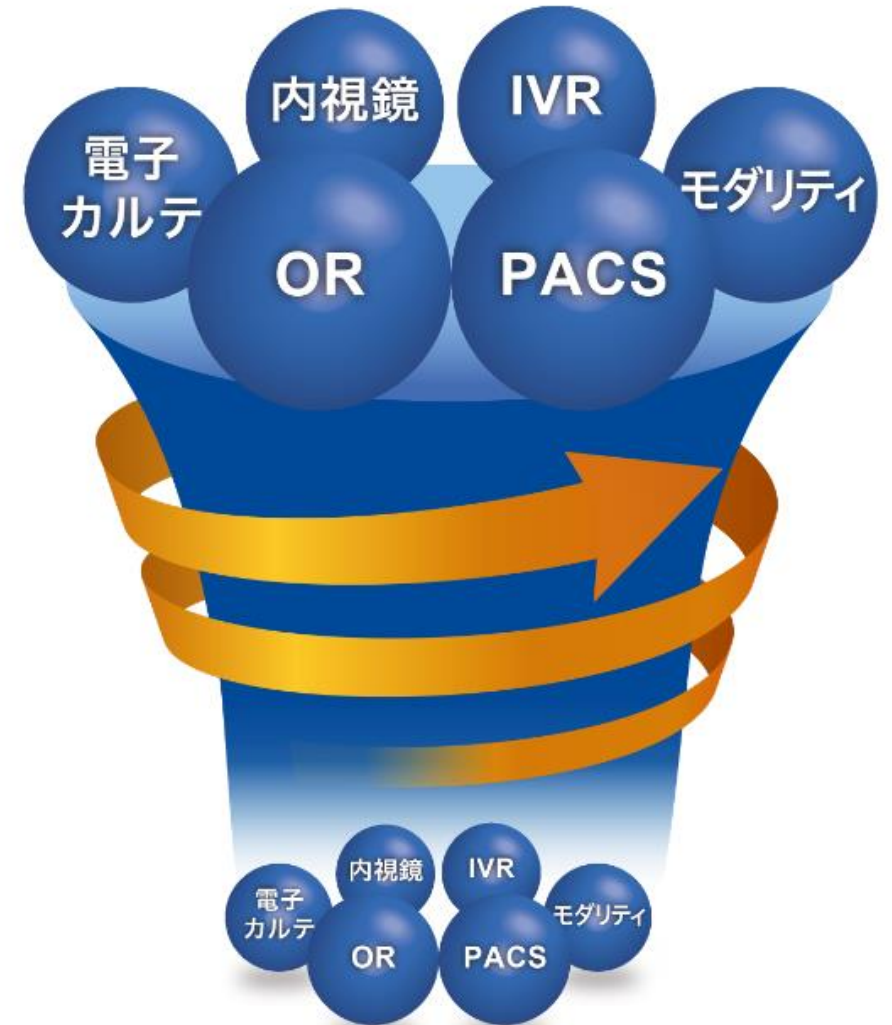
(*1) PLM: プロダクト ライフサイクル マネージメント

(*2) TCO: トータル コスト オブ オーナーシップ



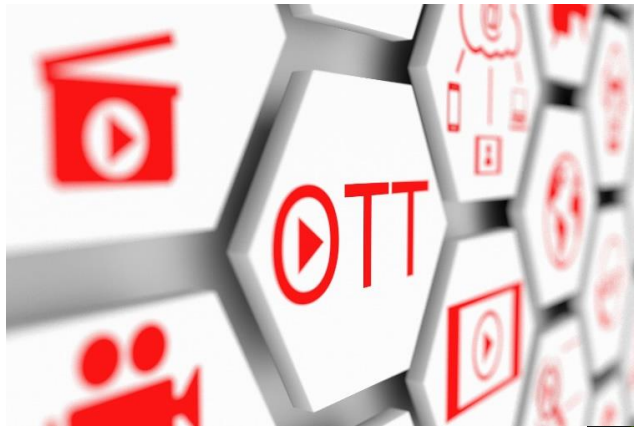
ヘルスケア

- ヘルスケア市場向けのシステム事業(EVS)を手術室(OR)から病院内、そして病院間へ、ターゲット拡大
- PACS、HIS、モダリティ、内視鏡、IVR等にEVSを加え、相乗効果で全体を更に強く



クリエイティブワーク

- “業界最高”評価の独自技術により圧倒的差別化を実現
 - 市場のDXで益々高まる表示性能／色管理性能要望に最高次元で対応
 - 商品間クロスセルでワークフロー全工程をカバー
 - OTT(over-the-top)、ゲーム普及で制作市場拡大



V&S - 監視

- 画像鮮明化技術と超高感度カメラでEVS展開
- 映像監視システム全体を司るVMSとの連携を強化し、大規模システムにも対応
- Cyber Security 対応 (HTTPS、IEEE802.1X 等)



V&S - 航空管制向け

- 航空管制向け製品を開発・製造するドイツ工場拡張移転 (2020年7月稼働開始) により生産能力増強、需要増に対応
- 映像を記録し、サーバーで一元管理できるシステム提案
- 中国市場への取組強化 (販売・サービス体制)



アミューズメント

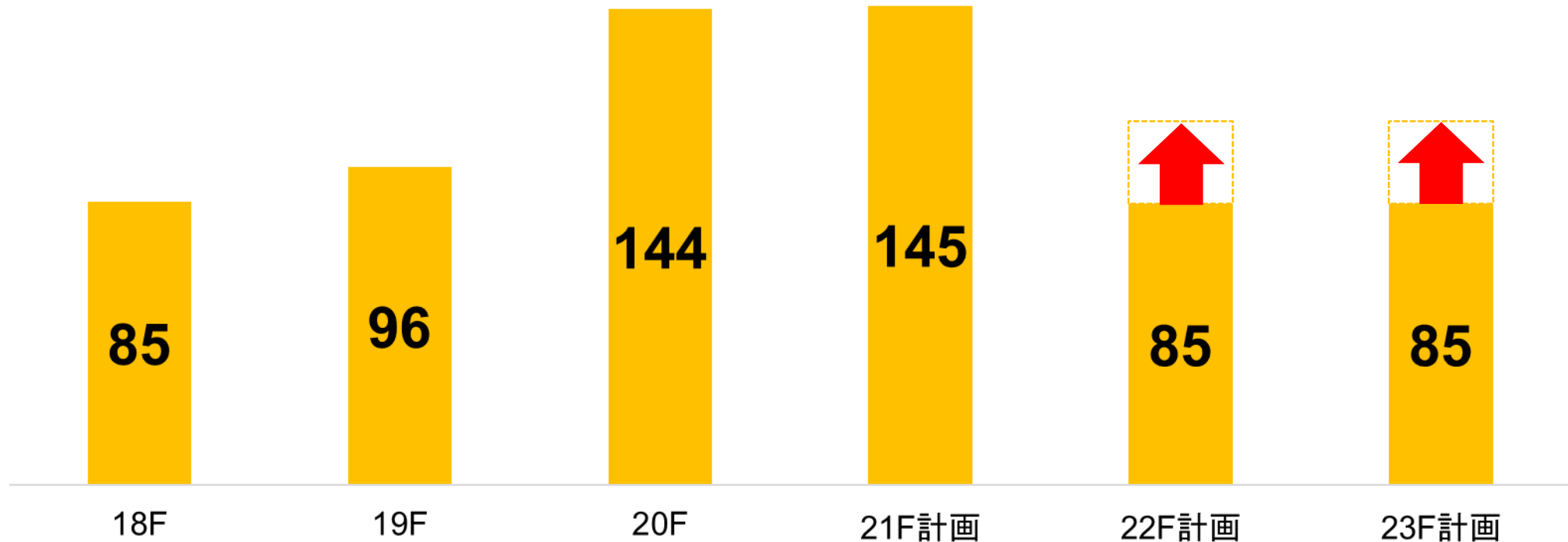
- EIZO/IREMの総合力を発揮し、パートナーと共に日本固有の娯楽産業の新たな発展に貢献する
 - ハード&ソフトの技術力、調達力、生産力でパートナーと一体となり事業推進
 - 市場縮小が進む中、シェア拡大でビジネスボリュームを維持・伸張
 - リーディングカンパニーであるパートナーと共に、業界の発展につながるビジネスを展開

アミューズメント

- 新規機への入替需要が一巡する22F以降は売上減少を見込む
- パートナーと一体となった取組みにより、計画値プラスαの売上を目指す

(億円)

160
140
120
100
80
60
40
20
0

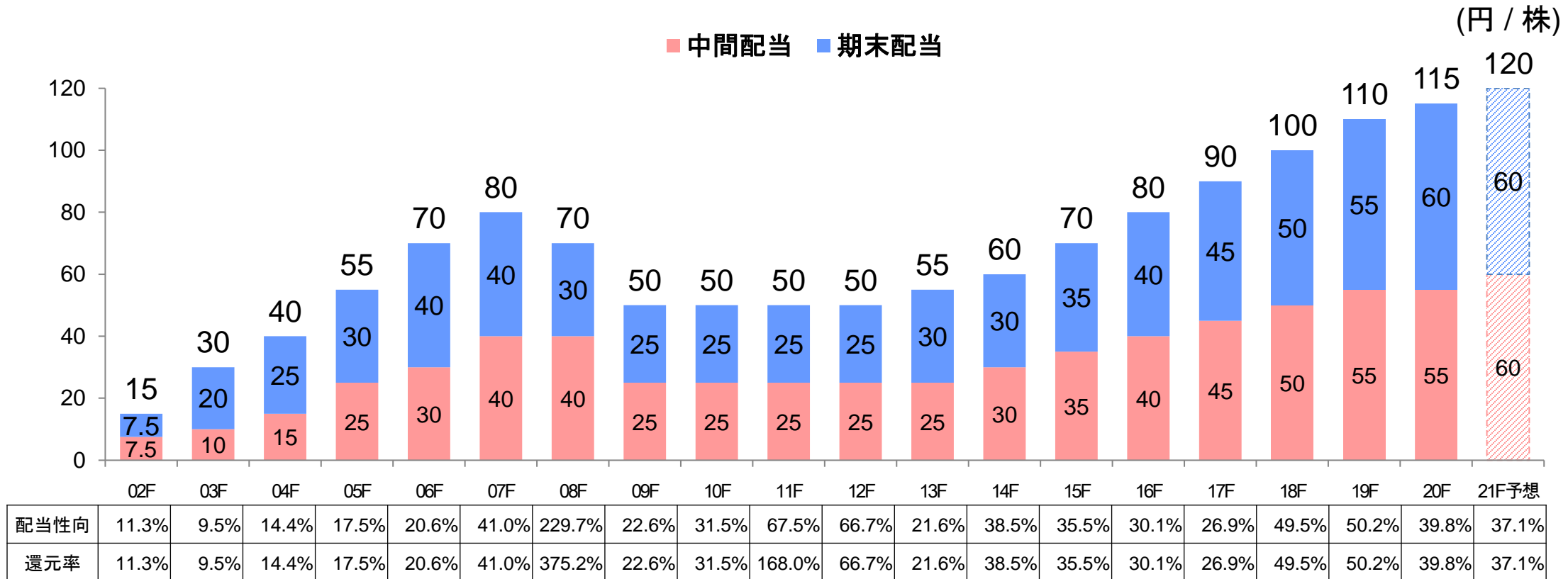


目次

1. 第7次中期経営計画
2. 市場別事業戦略
3. 株主還元方針

株主還元方針

- 当社は、会社の成長に応じた安定的な配当を継続的に行うことを基本方針としており、今後の事業拡大のための設備投資や研究開発投資に必要となる内部資金の確保、財務状況及び将来の業績等を総合的に勘案し、配当や自己株式取得等の株主還元を実施してまいります
- 株主への還元率(総還元性向)は、連結当期純利益の40%~50%を目標水準としております





www.eizo.co.jp