

第三次中期経営計画

2009年度～2011年度

“**圧倒的 No.1 を目指して**”



見通しに関する注意事項

当資料に記載されている内容は、種々の前提に基づいたものであり、記載された将来の計画数値、施策の実現を確約したり、保証するものではありません。

- ・ 第二次中期経営計画レビュー (2006年度～2008年度)
- ・ 中期経営方針
- ・ 中期経営計画 (2009年度～2011年度)
 1. 全体計画概要
 2. 販売費及び一般管理費推移 & 計画
 3. 研究開発費推移 & 計画
 4. 製品・事業別計画
 5. 株主還元方針

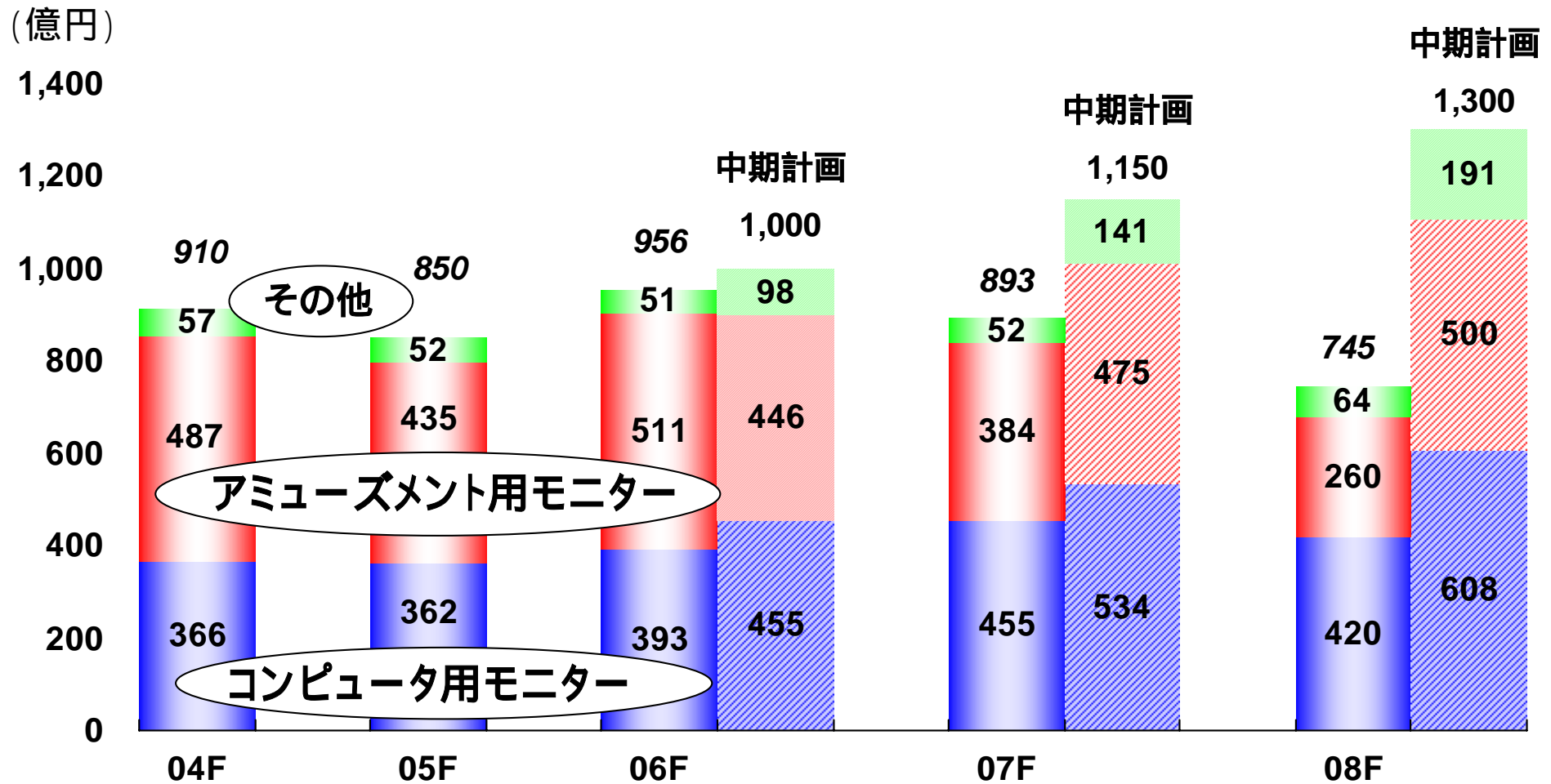
本資料で用いる、「08F」等の表記は、「08」が西暦年、Fは会計年度を表しております。
2009年5月13日に発表した2009年3月期(08F)決算の内容に基づき、08Fの値を実績に変更しております。09F～11Fの第三次中期経営計画に変更はありません。

・ **第二次中期経営計画レビュー**
(2006年度～2008年度)

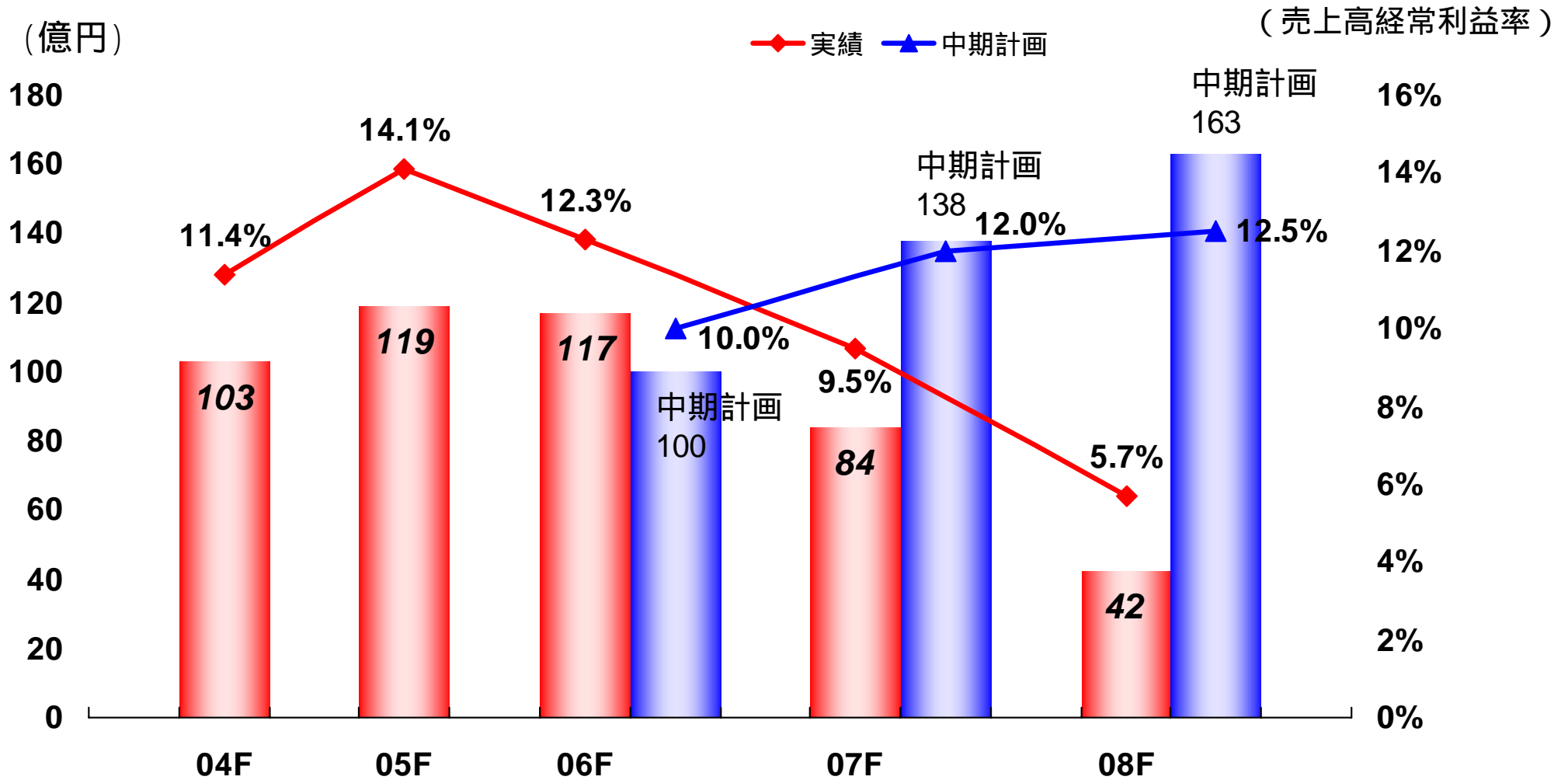
・ 中期経営方針

・ 中期経営計画
(2009年度～2011年度)

売上高推移



経常利益推移



-3 第二次中期経営計画における実績

【汎用LCDモニター】

- ワイドモニターの商品ラインナップ拡充。
- AV入力対応モニター発売。
- 省電力モニター発売。



【グラフィックス市場向け】

- No.1を維持。
- ソフトプルーフ市場の拡大を牽引。
- コストパフォーマンスの高いモデルの発売により、ハイアマチュア層への拡販に成功。



【医療市場向け】

- No.1を達成。
- PACS(医療画像管理システム)、超音波診断装置分野などでの、商品ラインナップの拡充。
- 管理ソフトの強化による、総合的なモニター品質管理ソリューションを提供。
- 独シーメンス社からのモニター事業買収によりモダリティ分野に参入し、ドイツにおける開発・生産体制を獲得。



-3 第二次中期経営計画における実績

【航空管制(ATC)市場】

- Tech Source, Inc.の買収により、ATC用グラフィックボードの開発・製造体制を獲得し、当市場に参入。
- eg-electronic GmbHからATC用モニター事業を買収。
- 汎用LCDモニターを含めたシナジーを追求。



【産業市場向け】

- eg-electronic GmbHから産業市場向けモニター事業を買収。
- (株)ナナオのこれまでの取り組みを拡大する形で、当市場に本格参入。

【アミューズメント用モニター】

- 自社開発による新グラフィックスエンジンにより、描画や動画の高精細化を実現。
- 液晶画面の大型化による、演出を多彩に。
- 連結子会社アイレムソフトウェアエンジニアリング(株)の東京開発室を開設し、ソフト開発体制を強化。
- パチスロ用モニターへの参入。
- トップメーカーとしての地位を維持。



・ 第二次中期経営計画レビュー
(2006年度～2008年度)

・ 中期経営方針

・ 中期経営計画
(2009年度～2011年度)

-1 第三次中期経営計画の位置付け

第三次中期経営計画を将来のさらなる発展のための助走期間と位置付け、
 リーンな経営を実現していくとともに、
 重点市場での圧倒的No.1を目指す。

第一次('03 ~ '05)

「進化、深化から新化へ」

- 特定用途向けでの成長
- ダイレクト販売の開始
- 生産子会社の再編を実施

第二次('06 ~ '08)

「圧倒的な差別化」

~進化、深化、新化 PART2~

- 医療市場向けでNo.1達成
- 航空管制(ATC)市場への参入
- M&Aによるグローバル開発・生産体制構築

第三次('09 ~ '11)

「圧倒的 No.1を目指して」

- 重点市場で圧倒的No.1へ！
- 産業市場向けを新しい事業の柱として垂直立ち上げ
- 究極のリーンな経営を実現

-2 中期経営方針

環境認識

【商品環境】

- 消費電力低減等、環境への配慮がKeyに。
- コストダウンに繋がるソリューションが必要。
- 用途の多様化。

【市場環境】

- 金融不安、世界同時不況、円高、輸出不振、雇用悪化、設備投資低調。
- 価格競争の激化。
- 優勝劣敗の加速。

厳しい環境をチャンスへ

中期経営方針

1. 医療市場向け、グラフィックス市場向けにてワールドワイドNo.1としての地位を確固たるものとする。
2. 航空管制(ATC)市場向け、産業市場向けでもNo.1に。
3. アミューズメント用モニターはトップメーカーとしての地位を堅持。
4. 新規事業として更なる特定分野の創出・発掘。必要に応じM&Aを実施。

“ 圧倒的No.1を目指して ”

-3 事業の方向性(ビジネスモデル)

シナジー効果を効かせた
先進的・差別化商品を開発

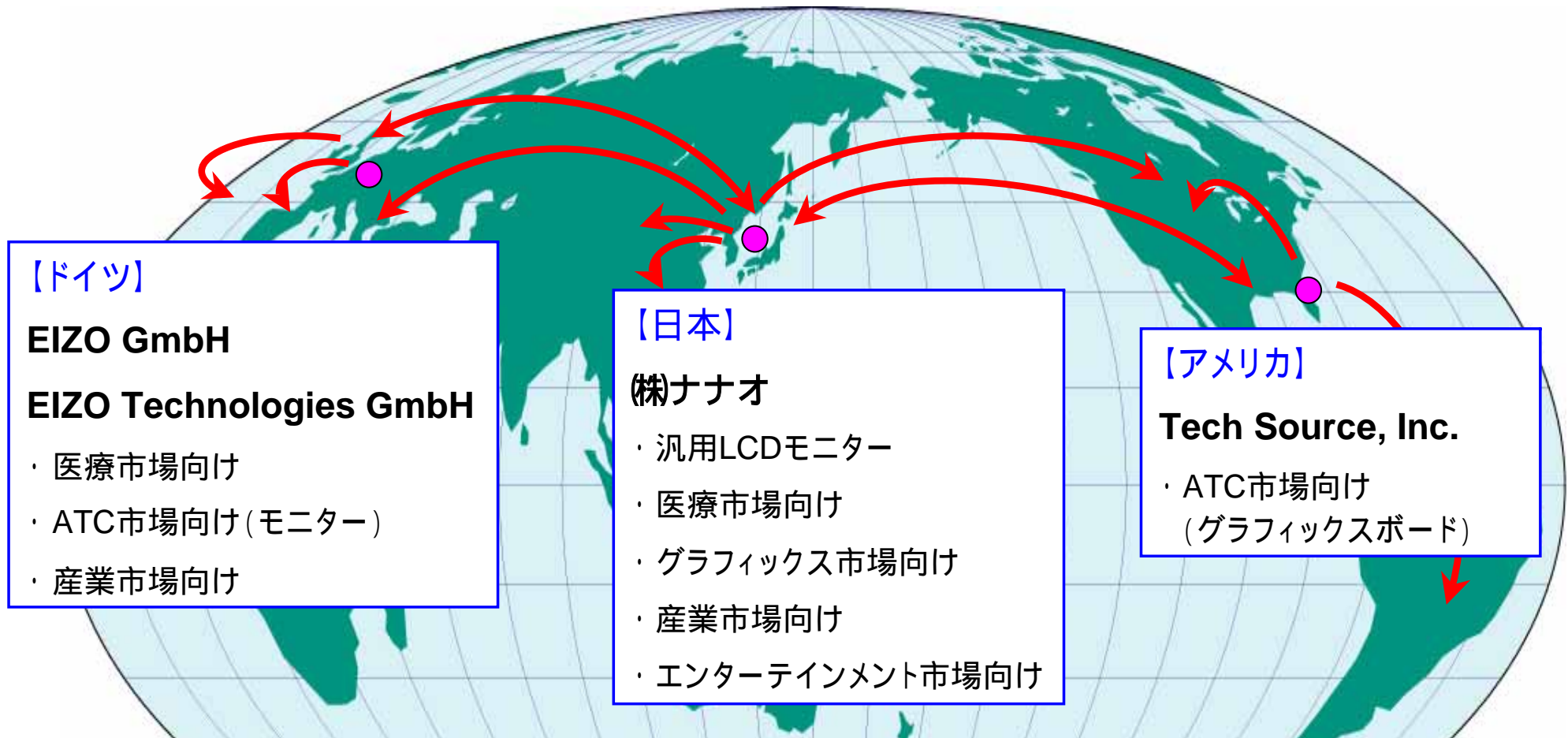
<ビジネスユニット>



<基幹技術>



-4 グローバル開発・生産体制



- 社内一貫 開発・生産体制の堅持
- 各拠点の強みを活かし、開発のシナジーを推進
- 市場、顧客、コストをにらんだ生産体制の最適化

・ **第二次中期経営計画レビュー**
(2006年度～2008年度)

・ **中期経営方針**

・ **中期経営計画**
(2009年度～2011年度)

-1 全体計画概要 - 連結経営目標 -

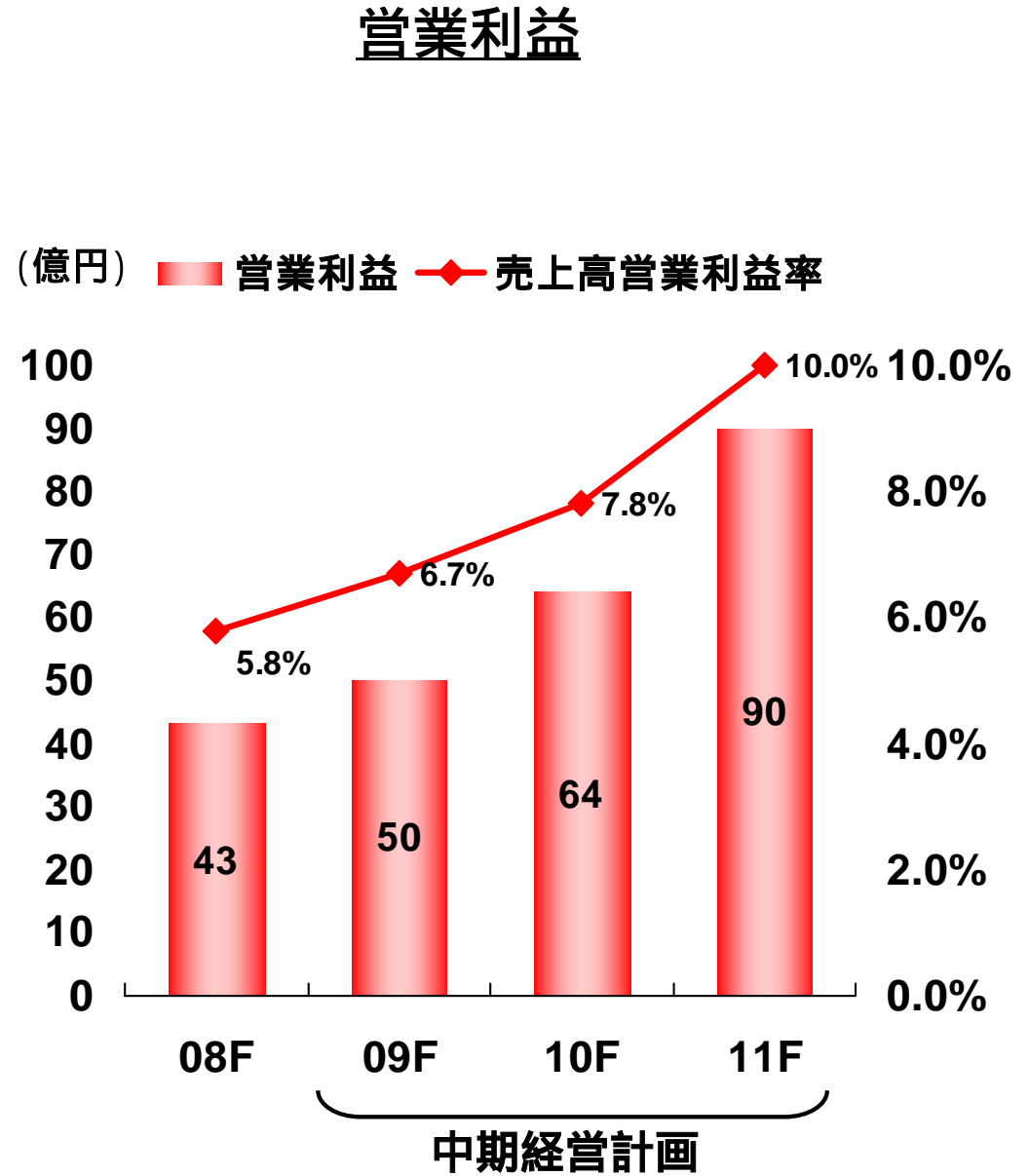
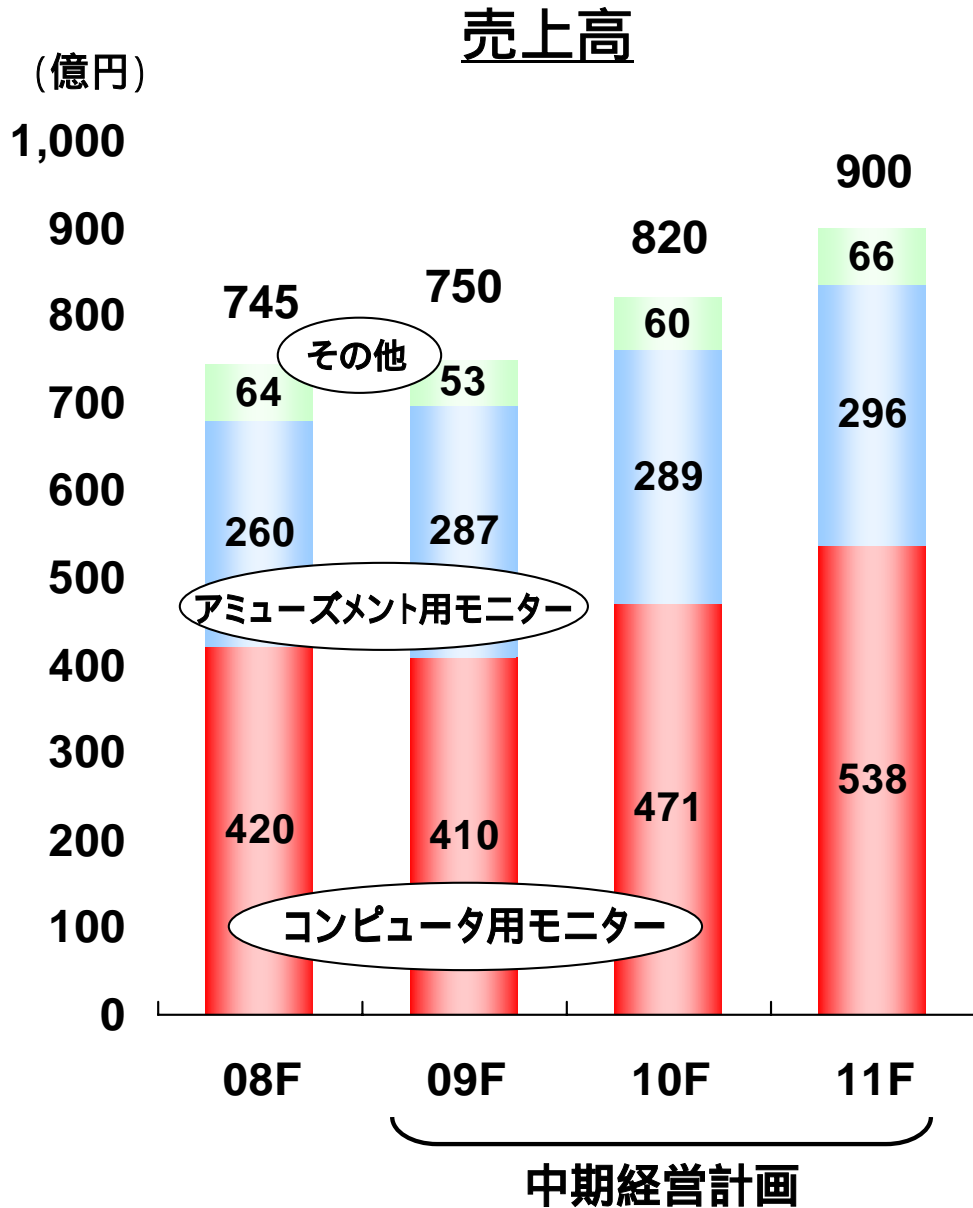
(億円)

	08F	09F	10F	11F
売上高	745	750	820	900
営業利益	43	50	64	90
経常利益	42	50	64	90
当期純利益	6	30	38	54
売上高営業利益率	5.8%	6.7%	7.8%	10.0%

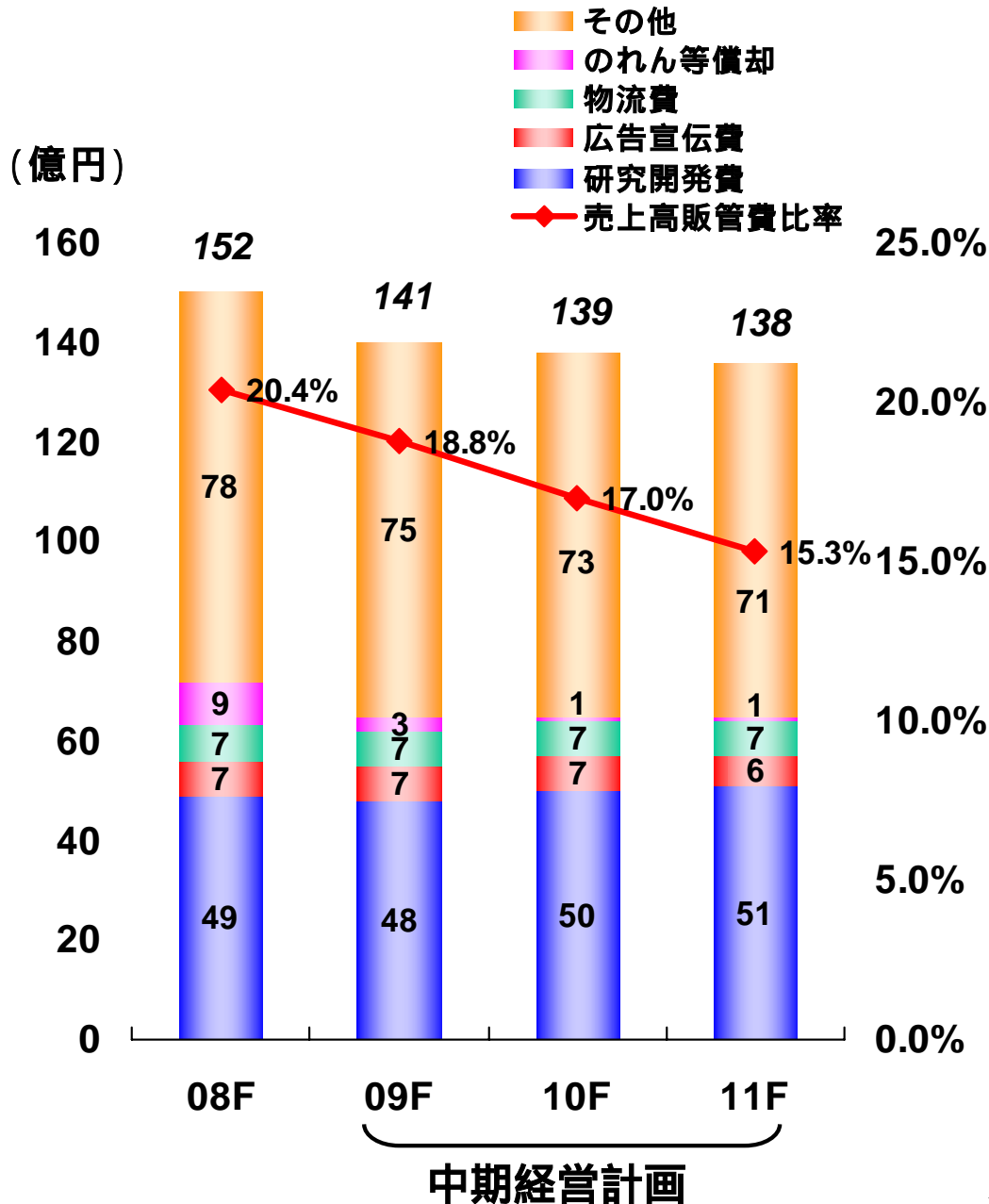
2011年度売上高900億円、営業利益90億円。

2008年度 2011年度における売上高年平均成長率7%。

-1 全体計画概要 - 連結経営目標 -



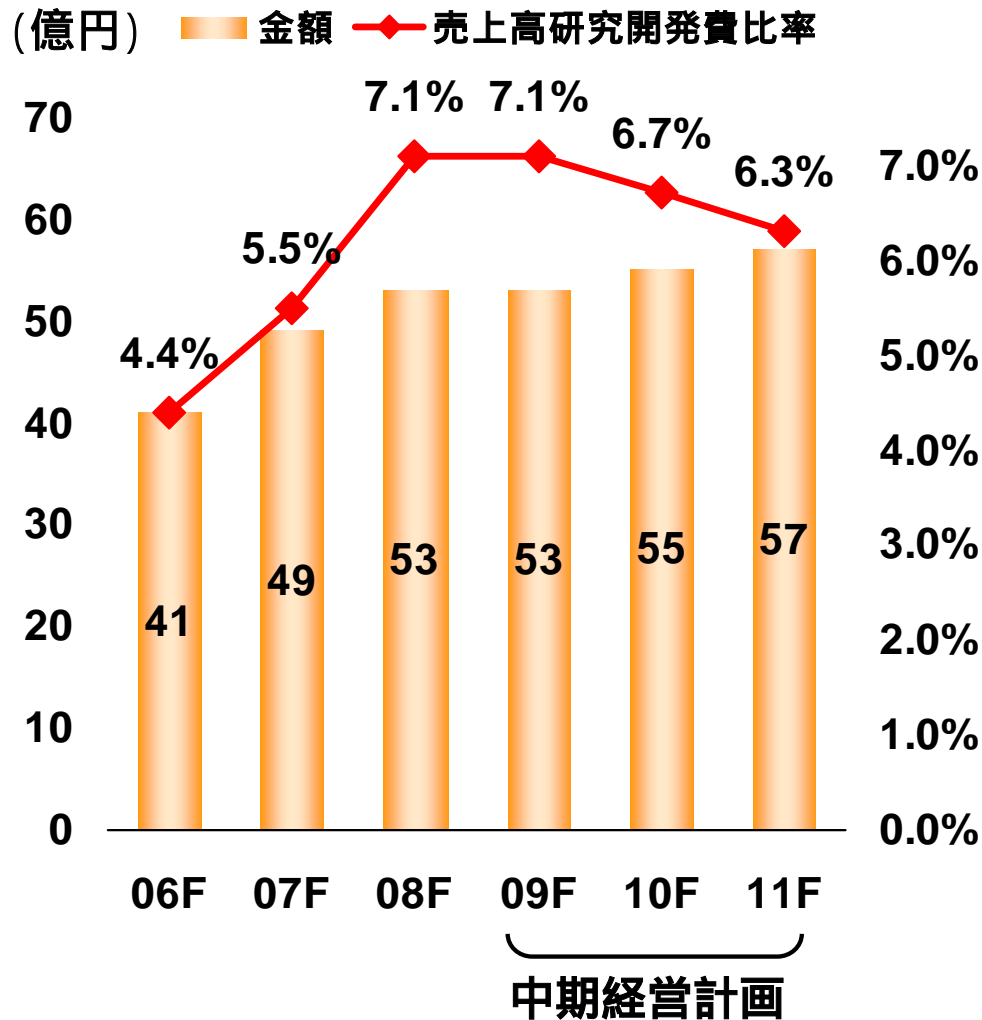
-2 販売費及び一般管理費推移 & 計画



究極のリーンな経営を実現

- 開発・評価プロセスの見直し・最適化を行い、さらに効率的な開発体制を構築。
- 費用対効果の高い広告媒体を活用し、効果的なブランディング活動を実施。
- 国内・外の物流・生産体制の最適化を推進。
- 戦略分野には、将来を見据えた積極投資を継続。

-3 研究開発費推移 & 計画



研究開発費は製造費用計上分を含む。

07Fは事業譲受の取得原価のうち、研究開発費相当額

13億円の一括費用処理を除く。

圧倒的No.1に向けた、常に時代の最先端を行く技術開発

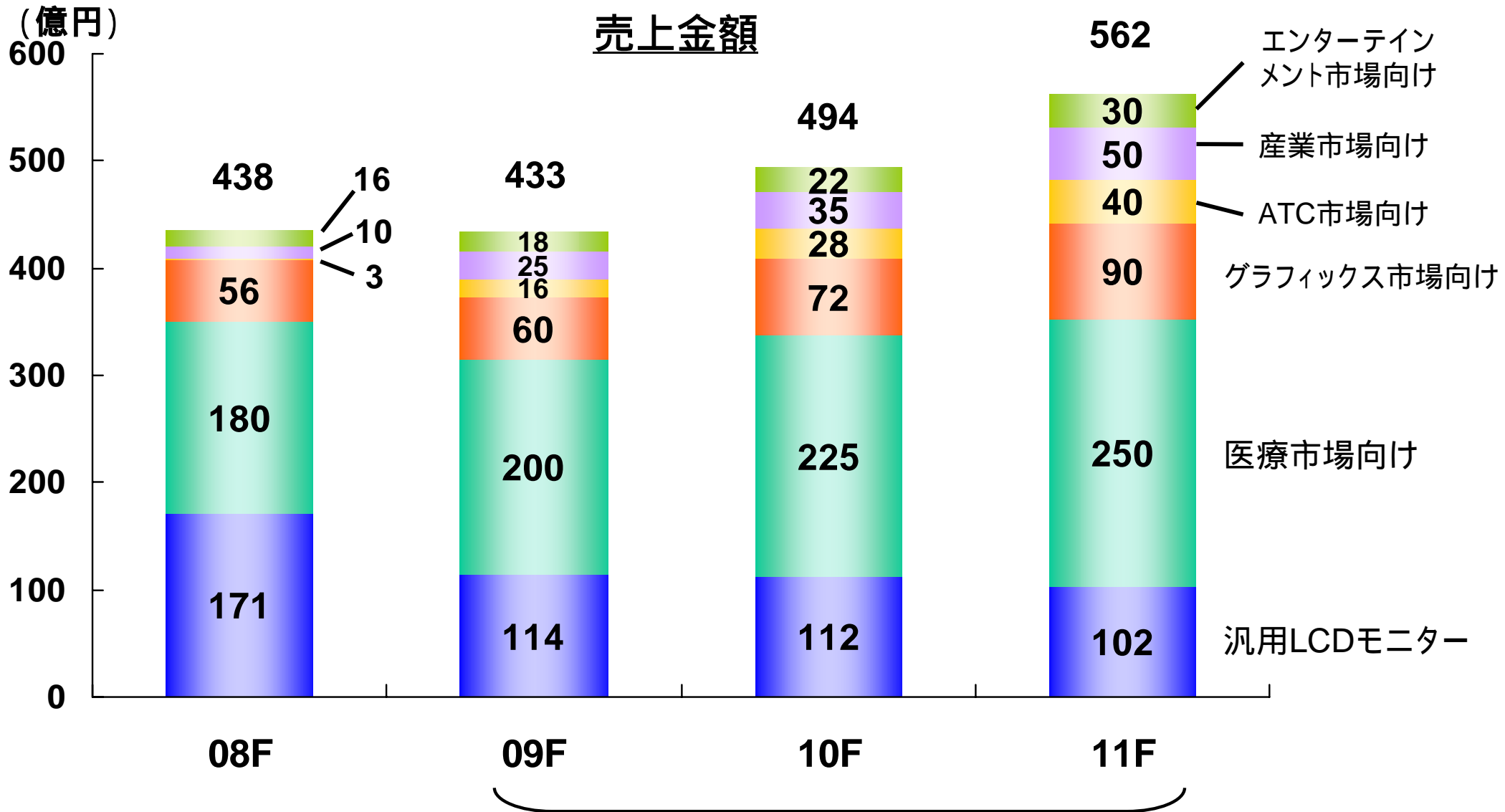
【コンピュータ用モニター】

- 診断機能を一層高める画像表示技術
- 手術環境を革新する画像表示技術
- TCOを削減する遠隔モニター品質管理技術
- モニターのインテリジェント化技術
- さらなる高画質を追求する次世代グラフィックエンジンの開発
- 耐使用環境性能の向上

【アミューズメント用モニター】

- 迫真のリアリティを追求するグラフィックエンジンの開発
- 圧倒的表現力とワクワク感を与えるソフトウェアの企画開発

-4 製品・事業別計画 コンピュータ用モニター-



医療市場向け、ATC市場向けは
周辺機器の売上金額を含む。

中期経営計画

EIZOブランドの基盤として、商品力のさらなる強化。

【環境】

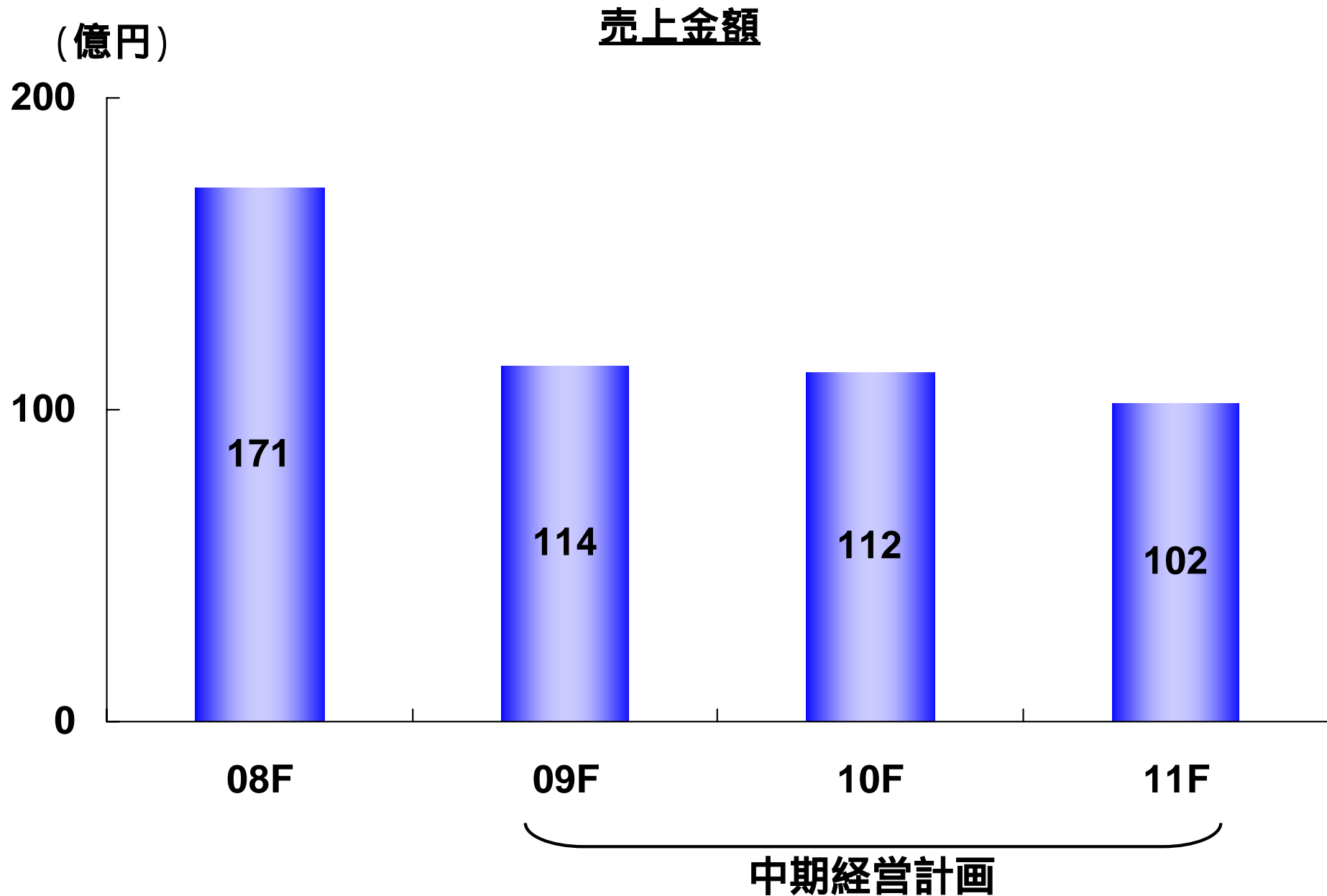
- ワイドモニターのさらなる伸張。
- 日本・欧米市場の成長の鈍化。
- 使用目的、使用領域、要求仕様の多様化。
- 環境への配慮の高まり。

【戦略と課題】

- ワイドモニターを中心としたラインナップ展開と、差別化の推進。
- 新規事業の創出のベースとして、深化を進める。
- 開発コスト、製造原価の低減による価格競争力の強化。



-4 製品・事業別計画 汎用LCDモニター



総合メディカルモニターメーカーとして圧倒的No.1へ。

【環境】

- 優勝劣敗の明確化とプレイヤーの集約化。
- 景気後退期であっても、フィルムレス化の流れと、医療レベルの向上のため、引き続き設備投資需要が見込まれる。

【戦略と課題】

- 日本・ドイツの開発・生産・販売体制の連携を推進。
- 内視鏡、OR PACSの商品ラインナップ充実と、取り組み強化。

【医療市場のエリア】

PACS(医療画像管理システム)

モダリティ(医療画像撮影装置)

マンモグラフィー

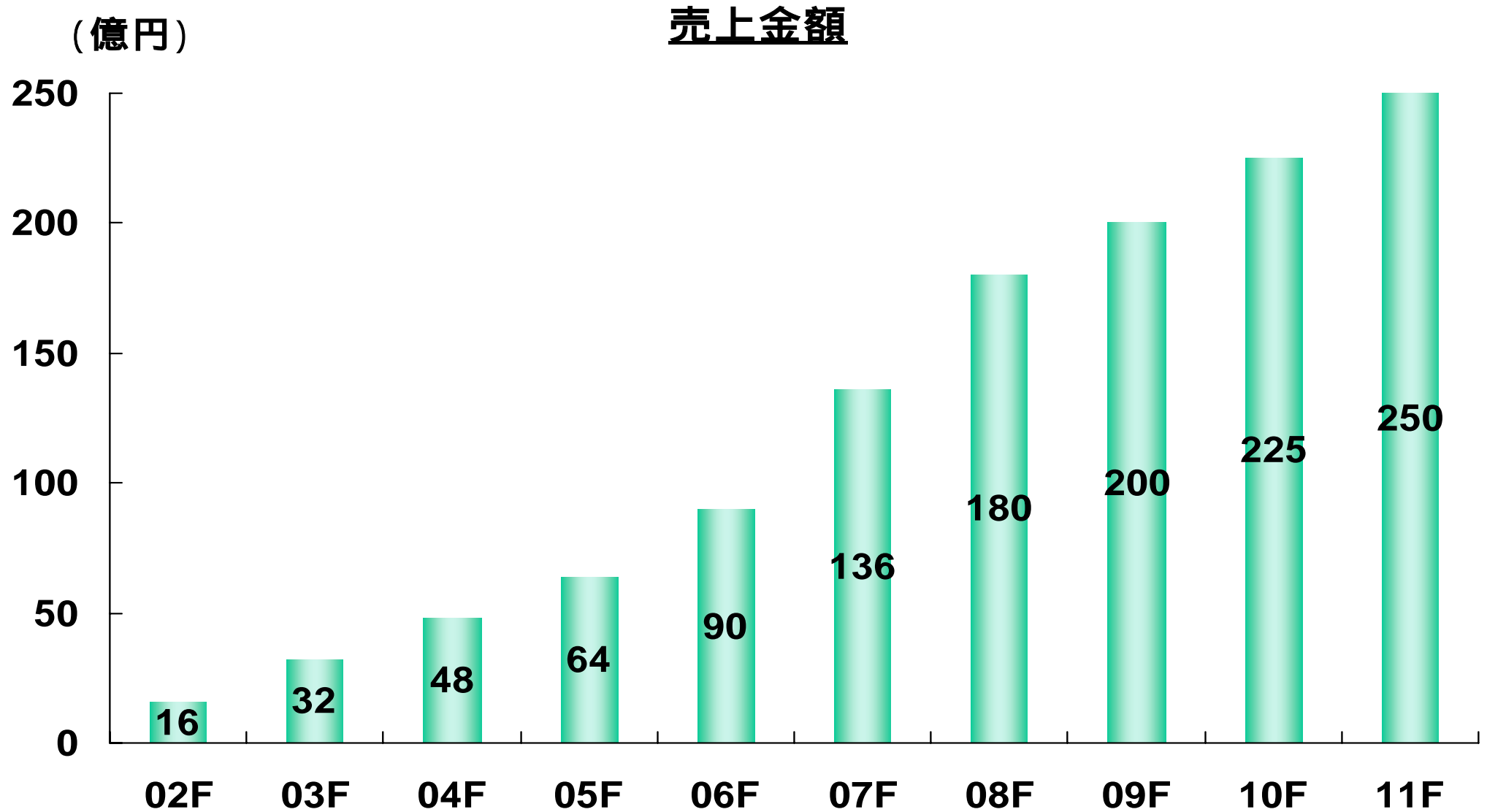
クリニカル・レビュー

超音波診断装置

内視鏡

OR PACS

-4 製品・事業別計画 医療市場向け



周辺機器の売上金額を含む。

中期経営計画

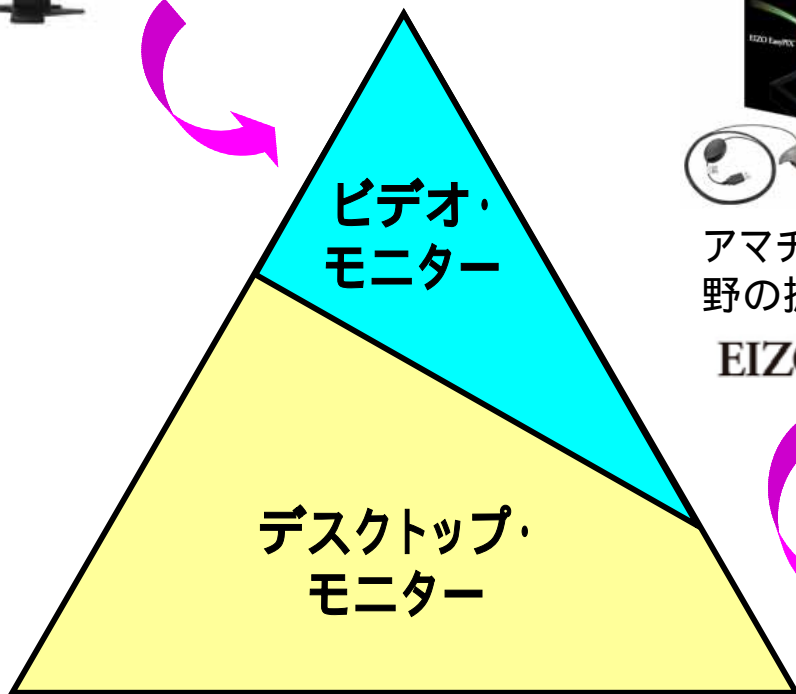
更なる成長を図り、圧倒的No1.へ。

グラフィックス市場マップ



ビデオ・モニター
分野に向けた

ColorEdge® CG232W

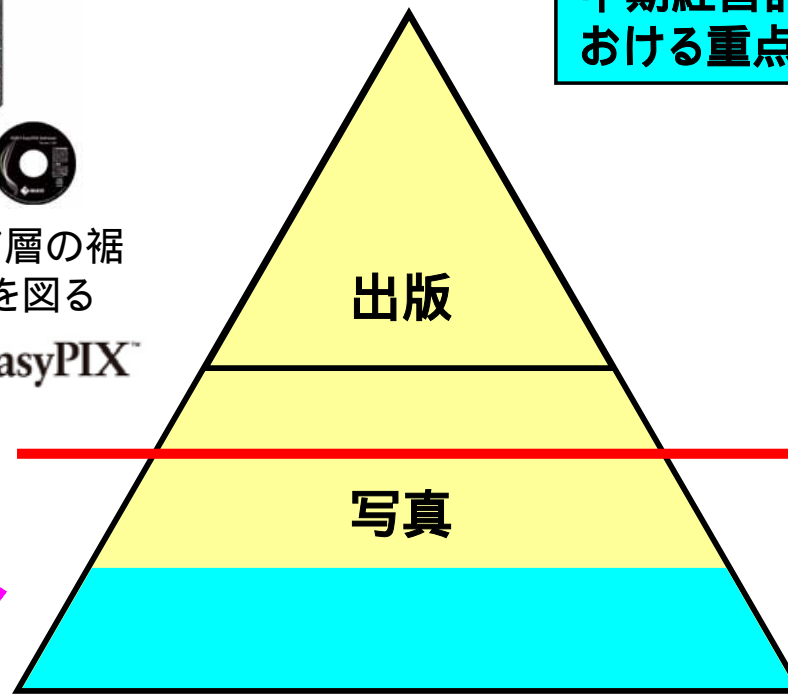


動画(映像製作)



アマチュア層の裾
野の拡大を図る

EIZO EasyPIX™



静止画

当社の高シェア
分野

中期経営計画に
おける重点分野

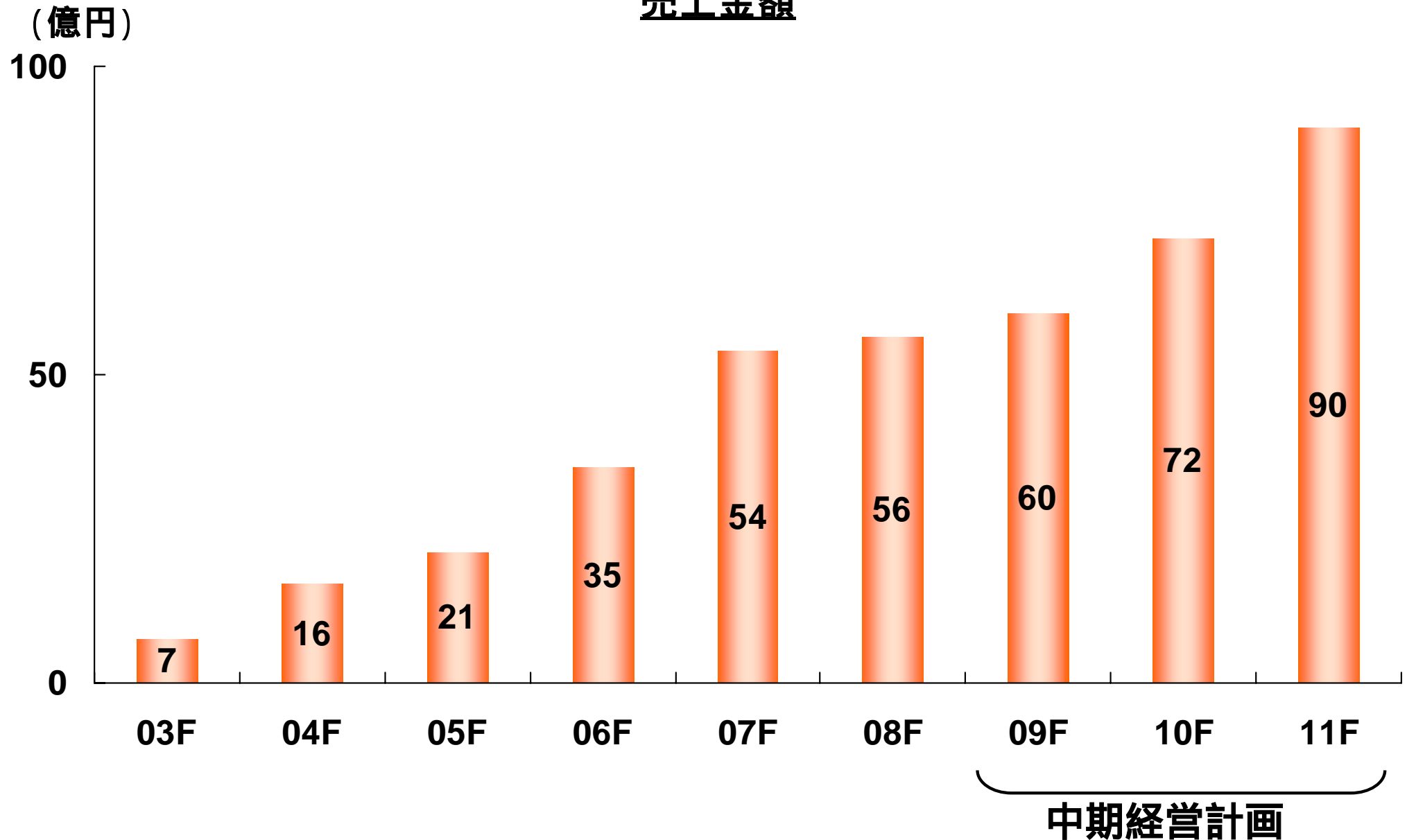
プロ



アマチュア

-4 製品・事業別計画 グラフィックス市場向け

売上金額



ATC市場のトータル・ソリューションを提供しNo.1へ。

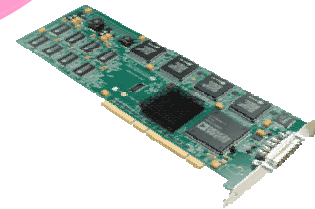


2048 × 2048
高解像度モニター

ATC市場のトータル・
ソリューション



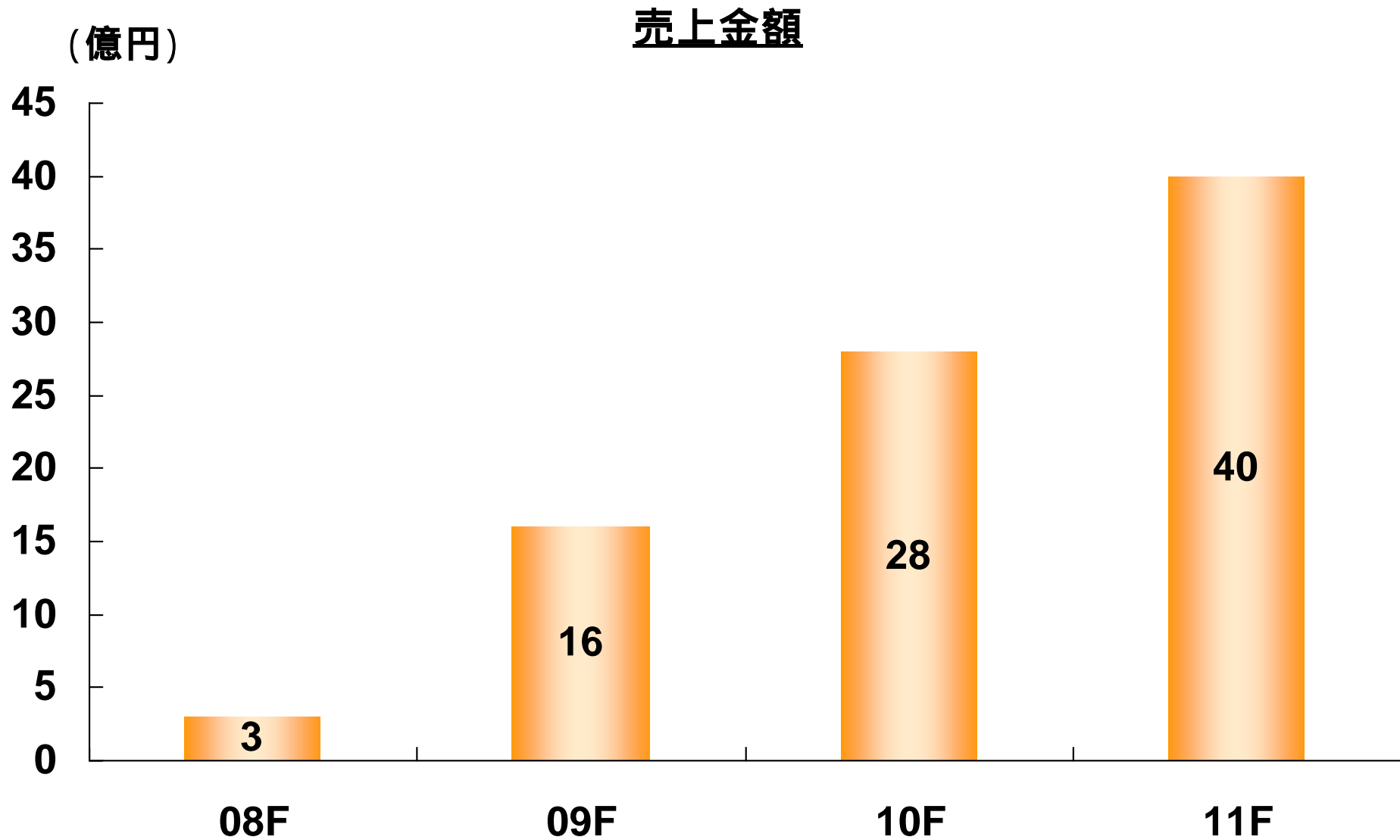
汎用LCDモニター
(ATCシステムの
サブモニター用途)



グラフィックスボード、
ビデオ信号記録システム



-4 製品・事業別計画 航空管制(ATC)市場向け



周辺機器の売上金額を含む。

中期経営計画

新たな重点市場として、積極的投資を展開。

【戦略と課題】

- 新設した「産業モニター事業推進部」を中心とした、企画・開発・生産・販売を一体化したビジネス展開。
- 幅広い商品ラインナップを活用した、フレキシブル、スピーディなカスタマイゼーション。
- 小ロット生産に対応したフレキシブルな生産体制。

FA用組込モニター

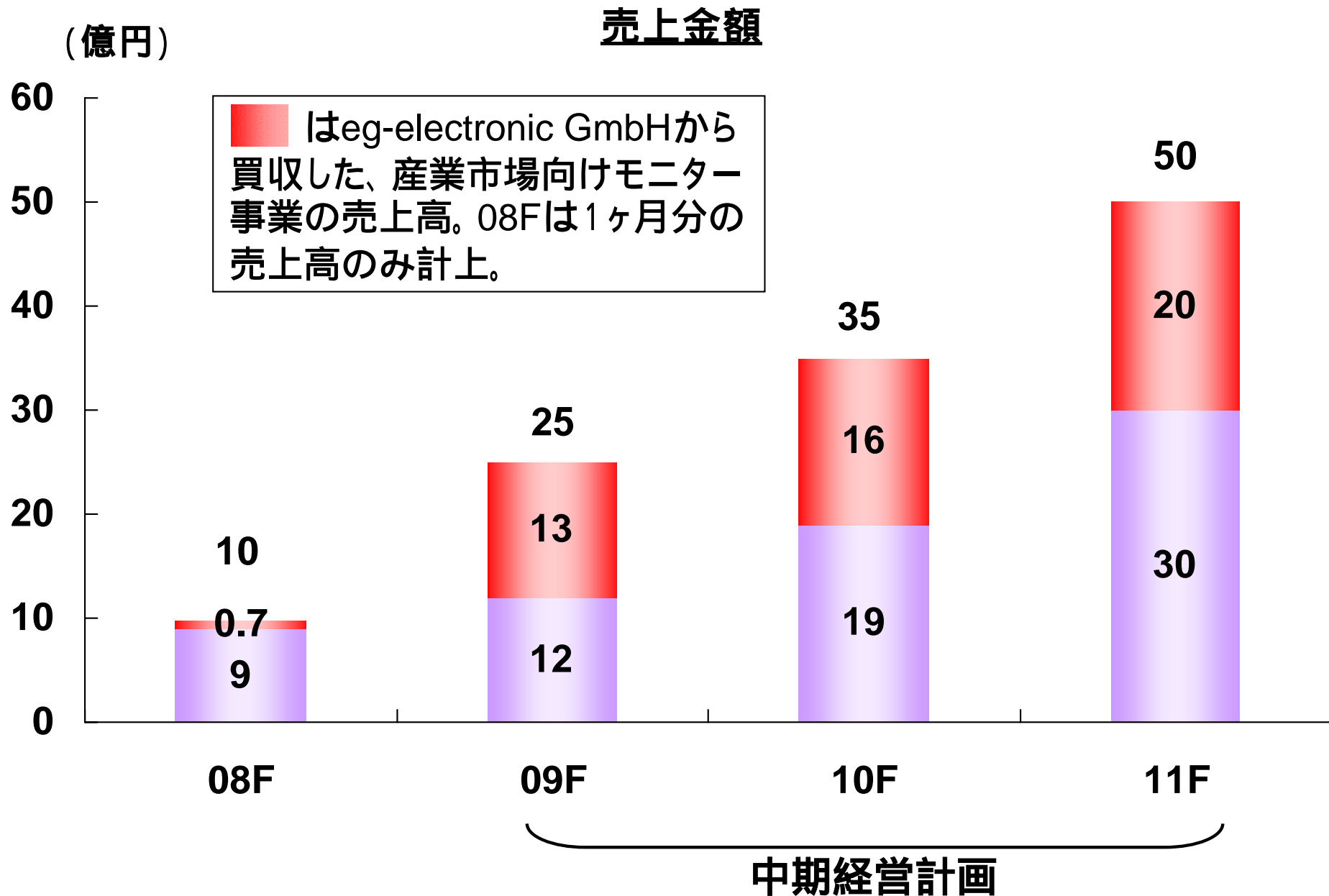
セキュリティ用

KIOSK端末用

車載用



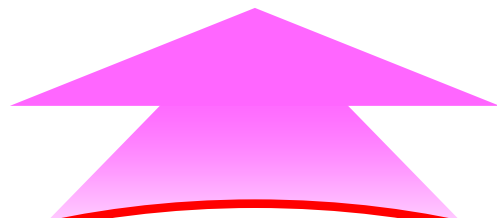
-4 製品・事業別計画 産業市場向け





液晶テレビで確立したブランド、動画技術でエンターテインメントを追求。

NEW FORIS



液晶テレビ
FORIS.TV



FlexScan
AV入力対応HDシリーズ



液晶テレビ
FORIS.HD



リモコン機能付きマウス

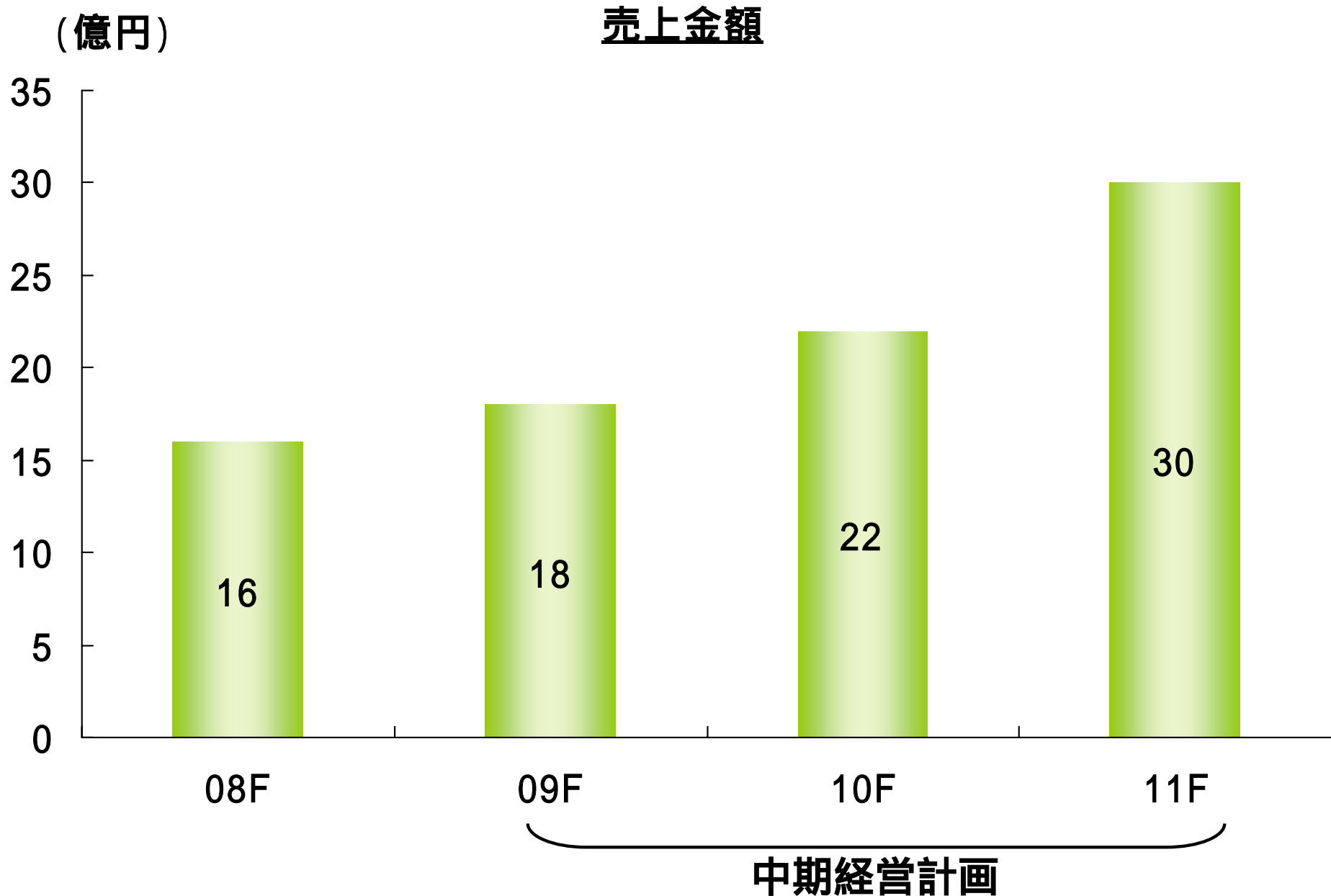
C@T-one

FORISをさらに広げてワ
ールドワイドに展開

液晶テレビで培った動画技
術を、モニターへ

ゲームユーザー向けなど、
エンターテインメント機能を
強化

-4 製品・事業別計画 エンターテインメント市場向け



ソフト・ハードとも一層の技術力向上と、魅力的な商品の提供。

【環境】

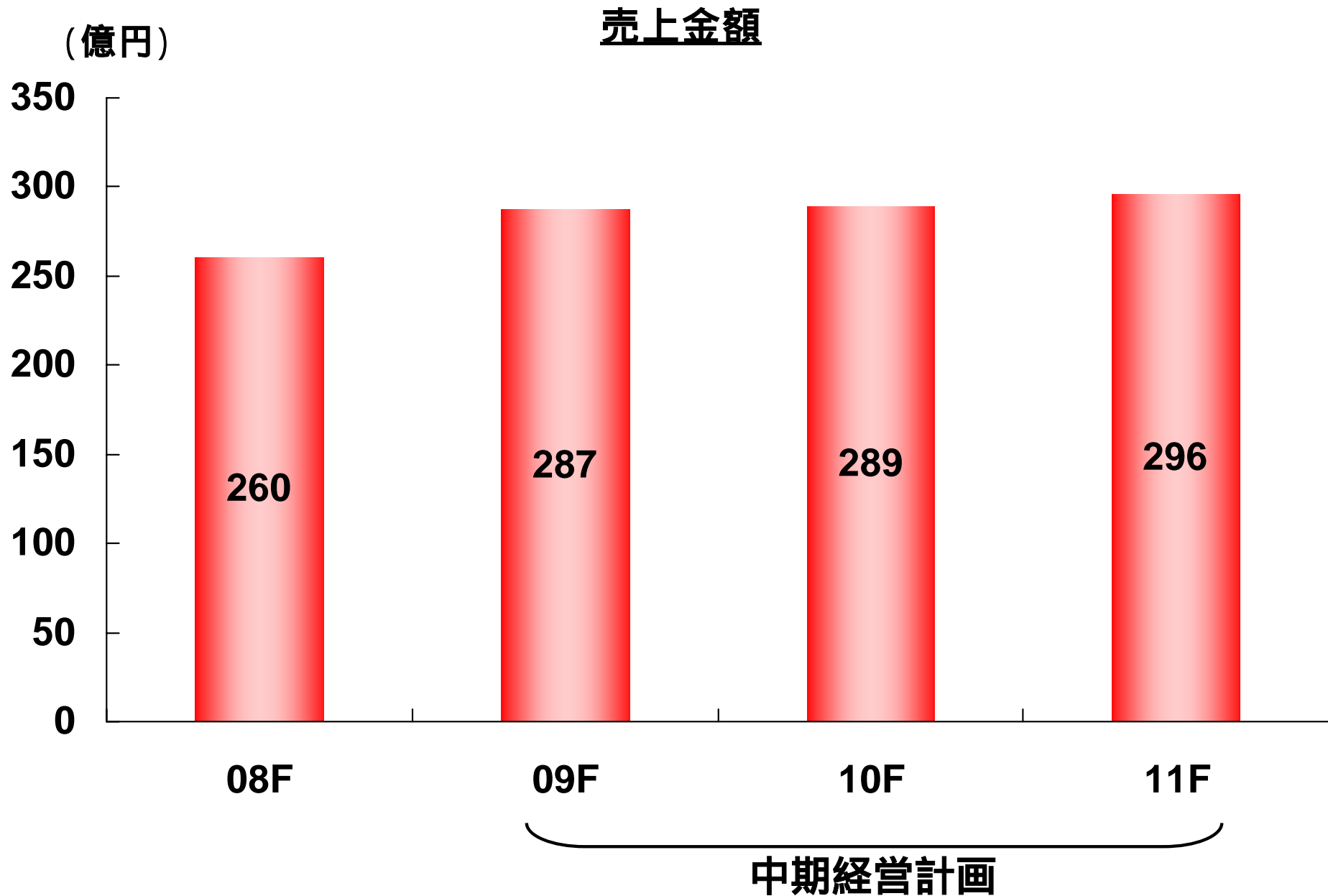
- 市場の縮小傾向。
- ソフト開発レベルの高度化。
- ゲーム性の多様化。

【戦略と課題】

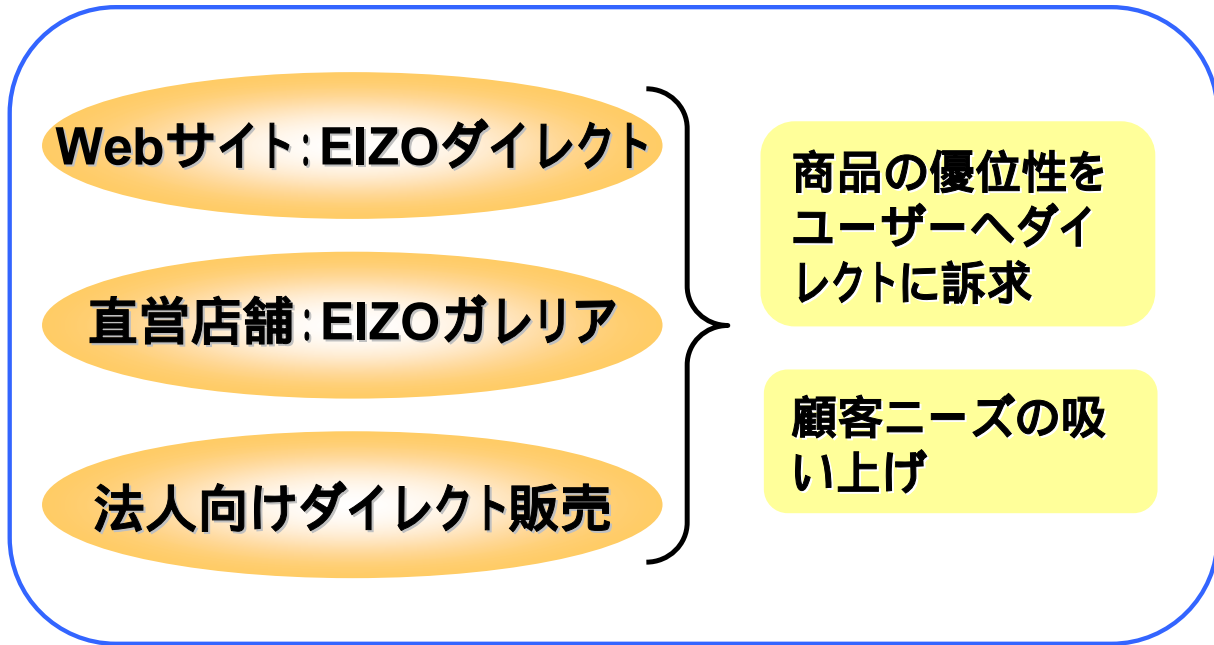
- パートナーと一体となった商品開発。
- 最新デバイスを採用したハードウェアの開発。
- ソフト開発力の強化・効率化により、ソフト開発本数を増加。



-4 製品・事業別計画 アミューズメント用モニター

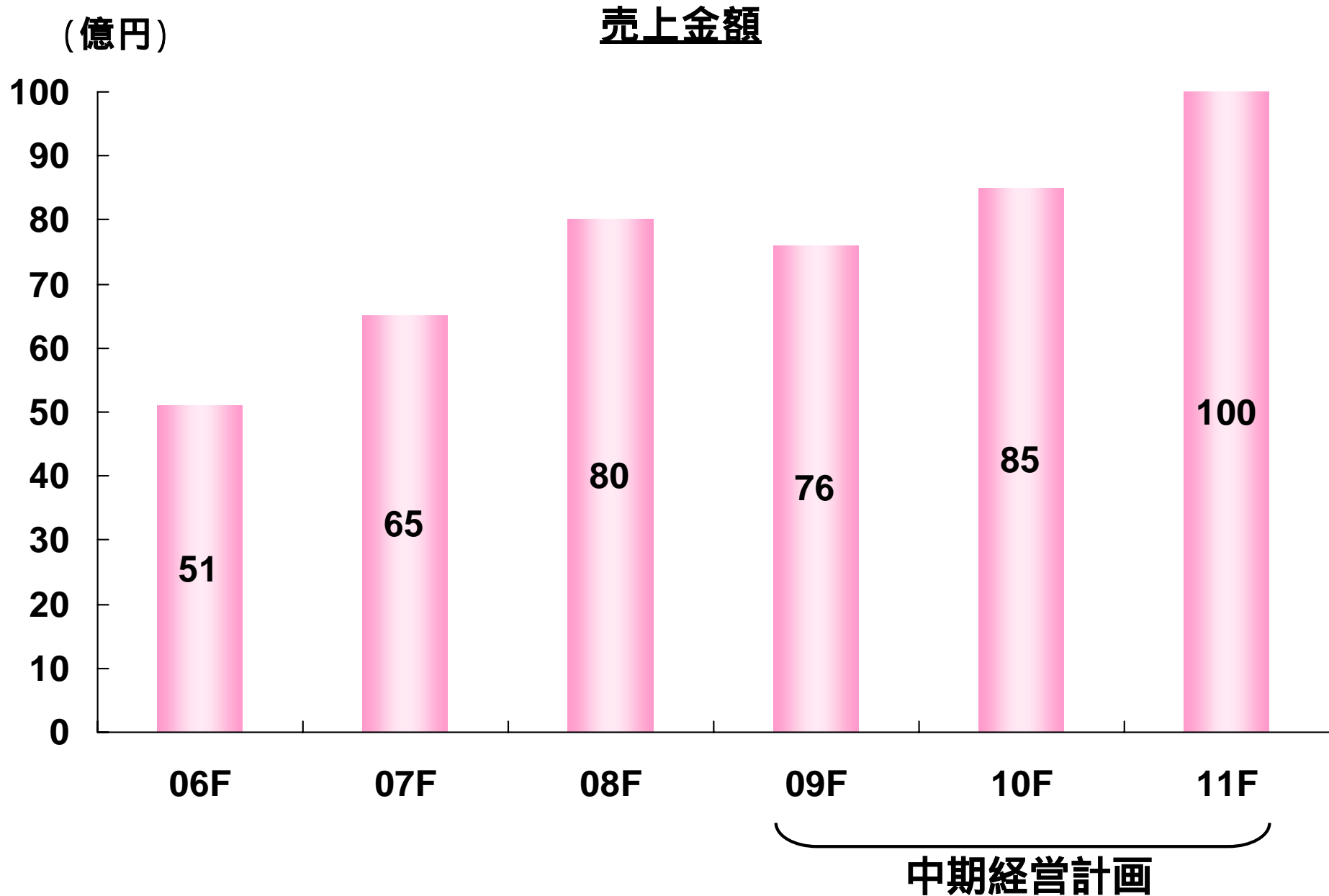


Webサイトの魅力を拡大し、販売を促進。



EIZOダイレクト

-4 製品・事業別計画 ダイレクト販売



-5 株主還元方針

- 事業拡大のための設備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ながら株主の皆様への利益の還元を行ってまいります。
- 株主様への還元率は、当期純利益の30%から40%を目標水準とし、それを達成すべく収益基盤の強化に努力してまいります。



株式会社ナナオ

石川県白山市下柏野町153番地

〒924-8566

お問合せ

担 当：経理部 秋常(あきつね)

電話番号：076-275-4121

www.eizo.co.jp