

第四次中期経営計画

2012年度～2014年度

“ 1000 AGAIN! ”



- I 中期経営方針
- II グローバル体制
- III 売上目標
- IV 製品・事業別計画
- V 研究開発
- VI 株主還元方針

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。

会計期間の表記

資料内の会計期間の表記は“F”を用いております。2014年度(2015年3月期)は“14F”となります。

I 中期経営方針

1. 日・欧・米・中のグローバル体制により、モニタービジネスの規模を拡大する
2. 最先端を行く技術開発・商品力により、特定市場にて更なる圧倒的No.1の地位を確立する
3. 企画力・開発力を強化し、アミューズメント分野でのトップメーカーとしての地位を確固たるものにする

●2014年度業績目標

売上高： 900億円

営業利益率： 10%

売上高1,000億円を目指して

開発、販売、調達、生産、物流のグローバル体制により、
海外売上高を倍増！

売上目標 11F:197億円→14F計画:430億円

1. 海外自社販売体制による販売強化

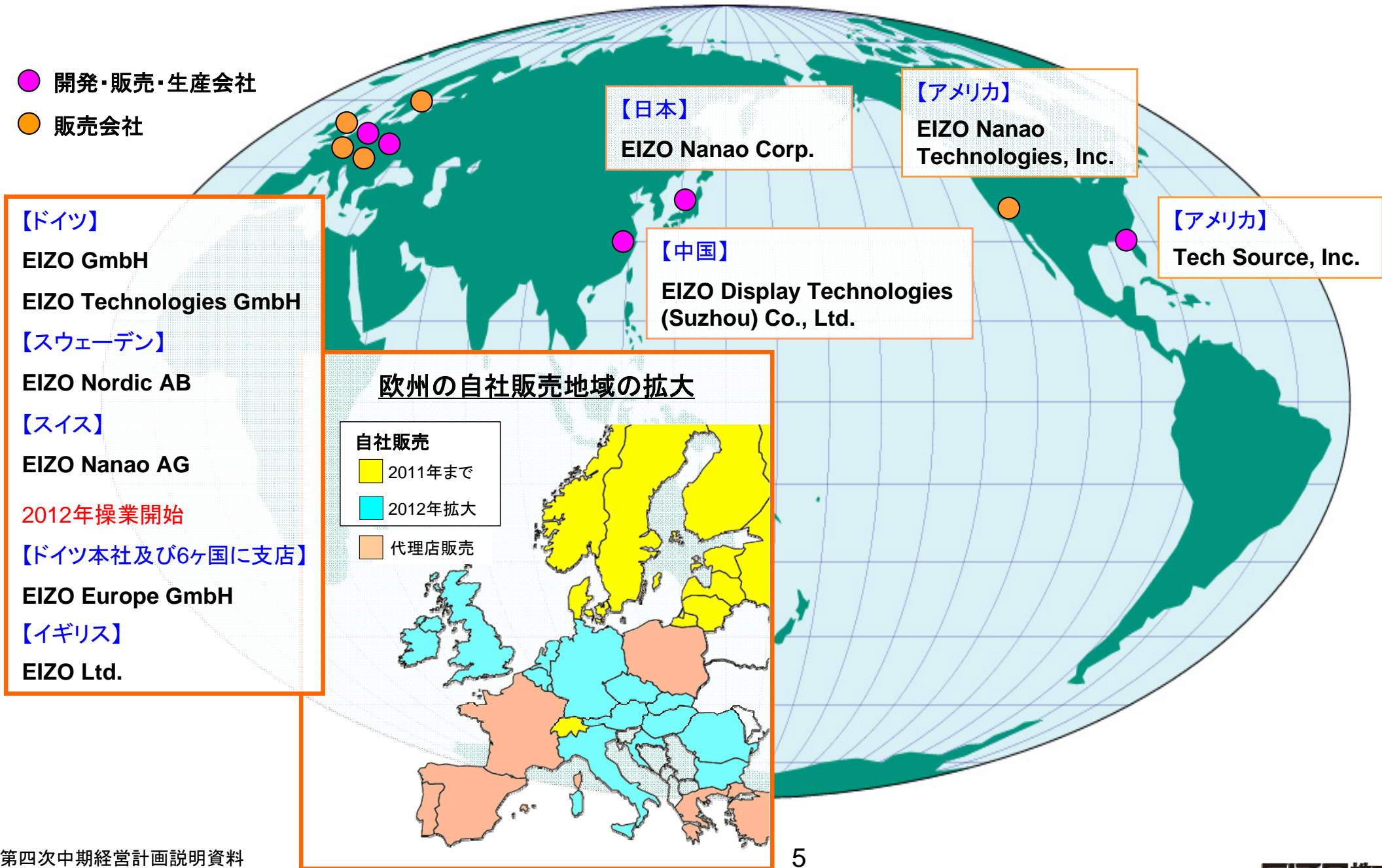
- ・ 欧州販社の設立により海外自社販売比率が56%→90%に上昇

2. 中国ビジネスの拡大

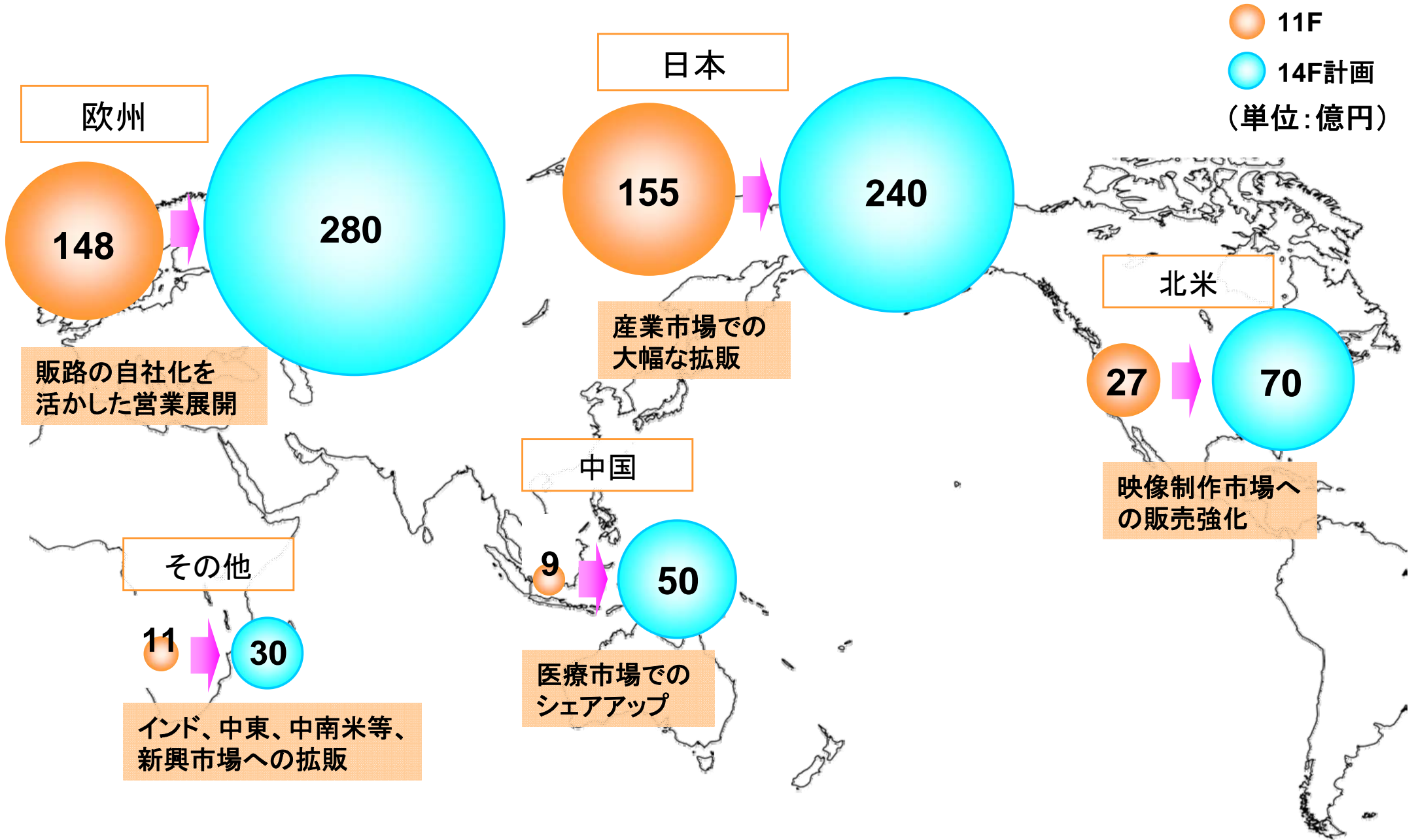
- ・ 医療市場のビジネスを拡大し、シェアアップ(12%→20%)
- ・ 中国医療市場向けモデルの投入による、地消地産の拡大
- ・ 中国でのモニター開発・部品調達の強化により、商品競争力向上

II-2 グローバル開発・販売・生産体制

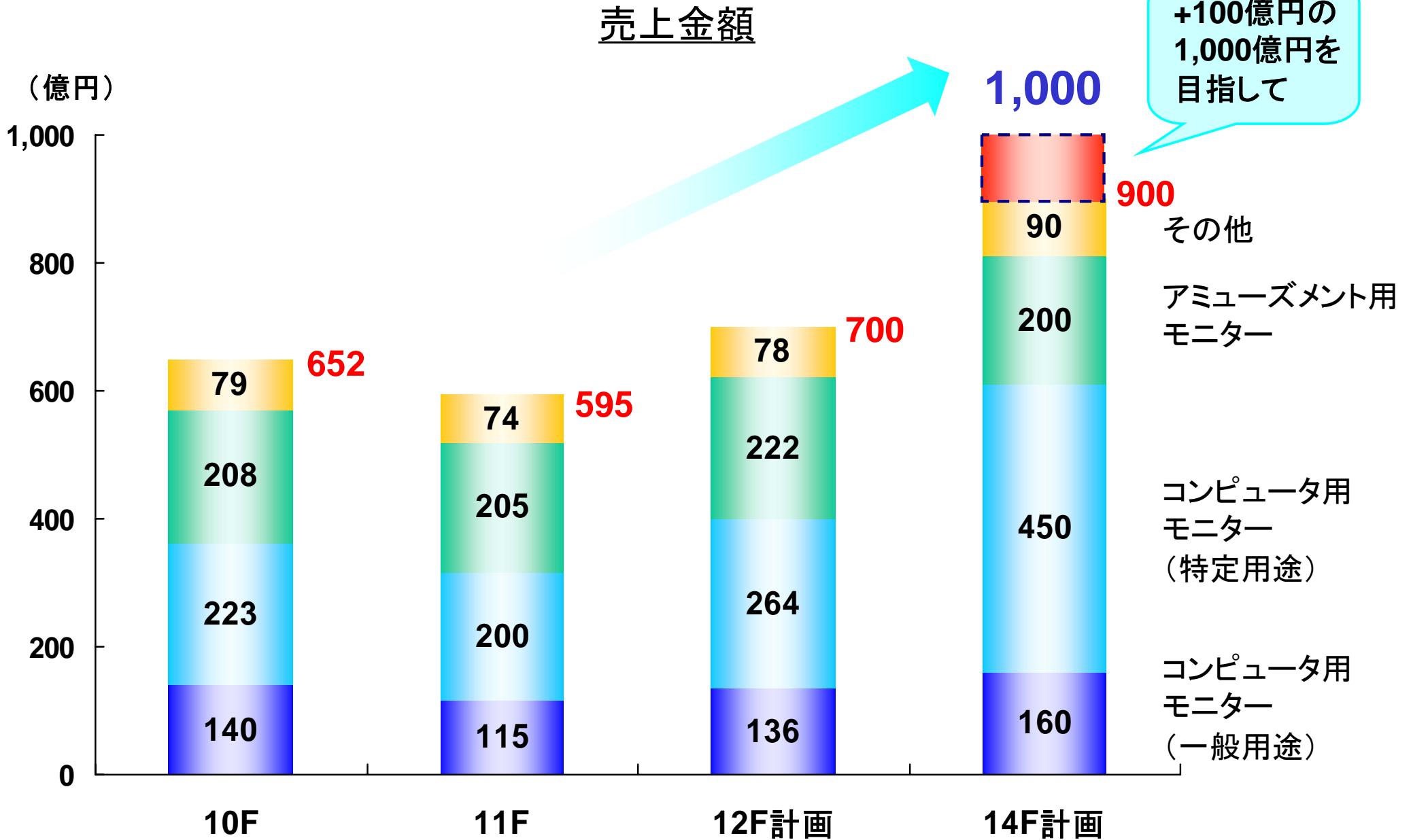
- 開発・販売・生産会社
- 販売会社



II-3 グローバル体制 – 地域別売上高



Ⅲ 売上目標



モニター事業の幹として、ビジネスモデルの強化と規模の拡大

ビジネスでも、コンシューマでも強固なEIZOブランドを構築

- 最大市場である欧州の販路を自社化するメリットを活かし、金融向けを初めとするビジネス市場への販売強化
- コンシューマ市場にはFORISブランドで新しい機能の提案と挑戦
- 顧客に感動を与える商品開発



総合メディカルモニターメーカーとして圧倒的No.1へ

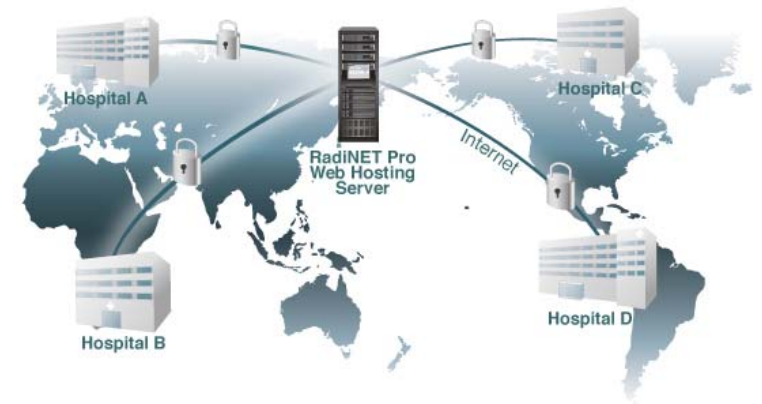
- 世界No.1の商品力
- 新しいソリューションの提案と提供
- 手術室向け商品の強化・拡販
 - ・ 大型モニター
 - ・ 内視鏡用モニター
 - ・ 画像信号コントロールシステム
- 中国を初めとする新興市場の開拓を推進



圧倒的No.1を確実にする取組み

- ネットワークを通じたモニターの品質維持・管理サービスの拡大、及びサーバコスト削減の提案
- ハイブリッド手術室^(注)/コントロール・ルーム分野への商品提供とビジネス推進
- 中国・インドにおけるグローバルパートナーとの協業体制の強化

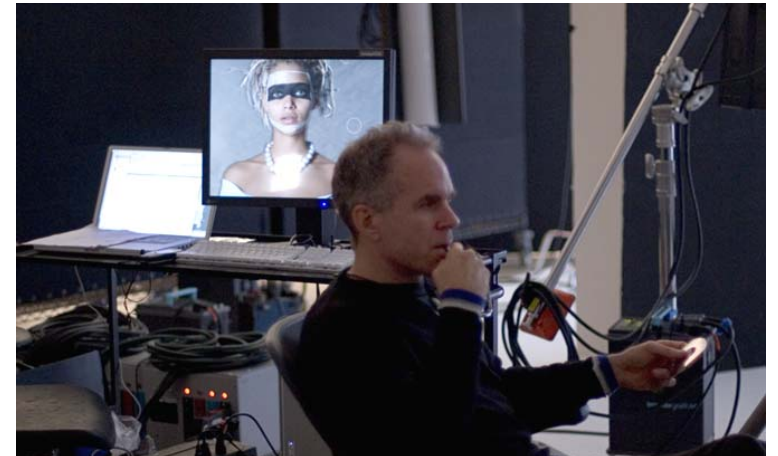
(注) 血管撮影装置等を統合させた新しいタイプの手術室



映像制作市場でも圧倒的No1.へ

映画、テレビ等の映像制作市場への本格参入

- 北米を最重要市場と位置付け
販売取組
- 映像制作市場を意識した
商品開発と要求機能の実現
- 素材制作ソフト、編集システム
メーカーとの連携強化



特定用途向けモニター事業の、新たな柱へ

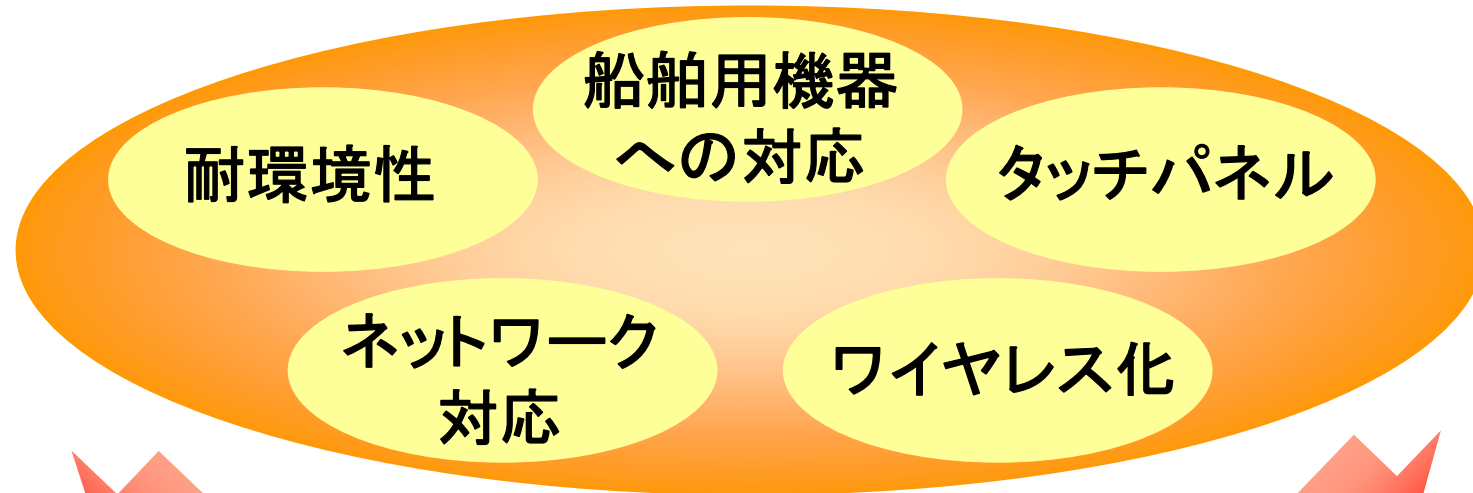
- モニターメーカーとして培ってきた、
他分野での技術・ノウハウからの展開
- 企業力に裏付けされた、長期の安定
供給の実現
- 長期製品保証で顧客に安心感を提供
- スピーディなカスタマイゼーション
- 欧州での市場開拓を加速

製品ブランド「DuraVision」で

- ・ 監視・セキュリティ
 - ・ 産業機器組込用
 - ・ KIOSK端末
 - ・ 船舶
 - ・ 自動車・鉄道
- 等の産業用途へ



技術力の強化とスピーディな展開力で様々な産業シーンへ



ATC市場にトータル・ソリューションを提供

- 業界初となる4K×2Kモニター^(注)を、
ATC用メインモニターの
新たなスタンダードとして提案・推進
- ATC市場へのトータル・ソリューション
 - ・ メインモニター
 - ・ サブモニター、訓練用モニター
 - ・ グラフィックスボード、運行状況記録システム
- グローバルな営業体制により販売強化

(注) 解像度4096×2160ドットのモニターで、従来の
メインモニターの2面分の表示が可能



ソフト・ハードの技術力向上で、魅力的な商品の提供

- パートナーと一体となった商品開発
- 最新デバイスを搭載したハードウェアにより、多彩な演出を可能に
- ソフト開発力の強化及び開発期間の短縮により、商品をより魅力的に、よりタイムリーに投入

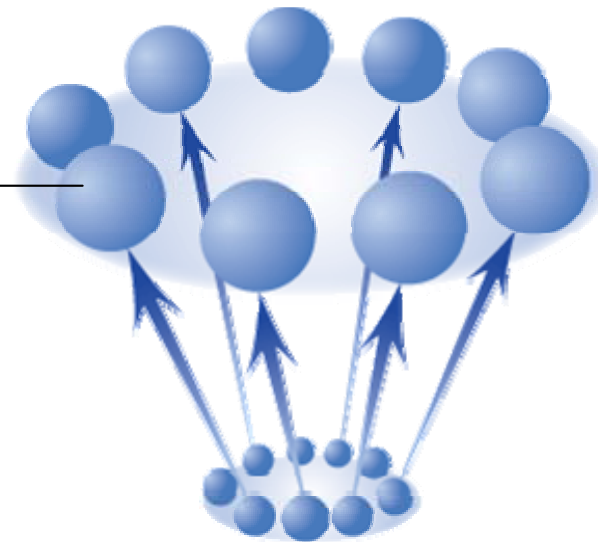


© SANYO BUSSAN CO.,LTD.

既存技術の
更なる強化・進化

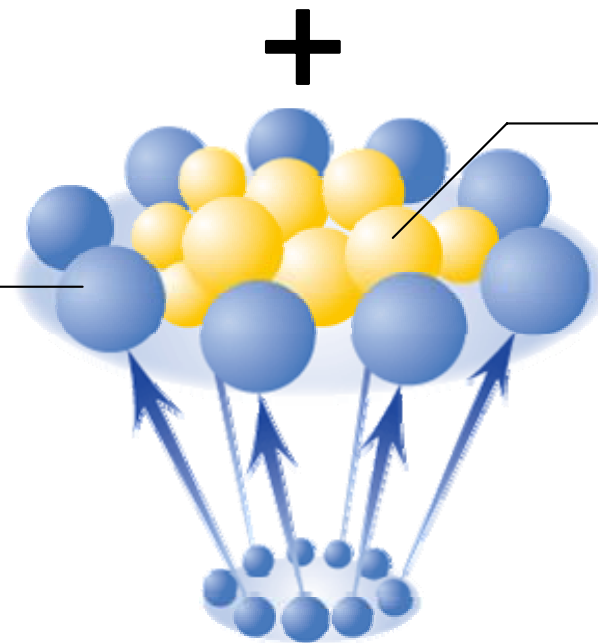
- 電源回路設計
- ASIC設計
- ソフトウェア開発
- 機構設計
- 環境適合技術

= 既存市場の拡大



既存技術の 更なる強化・進化

- 電源回路設計
- ASIC設計
- ソフトウェア開発
- 機構設計
- 環境適合技術



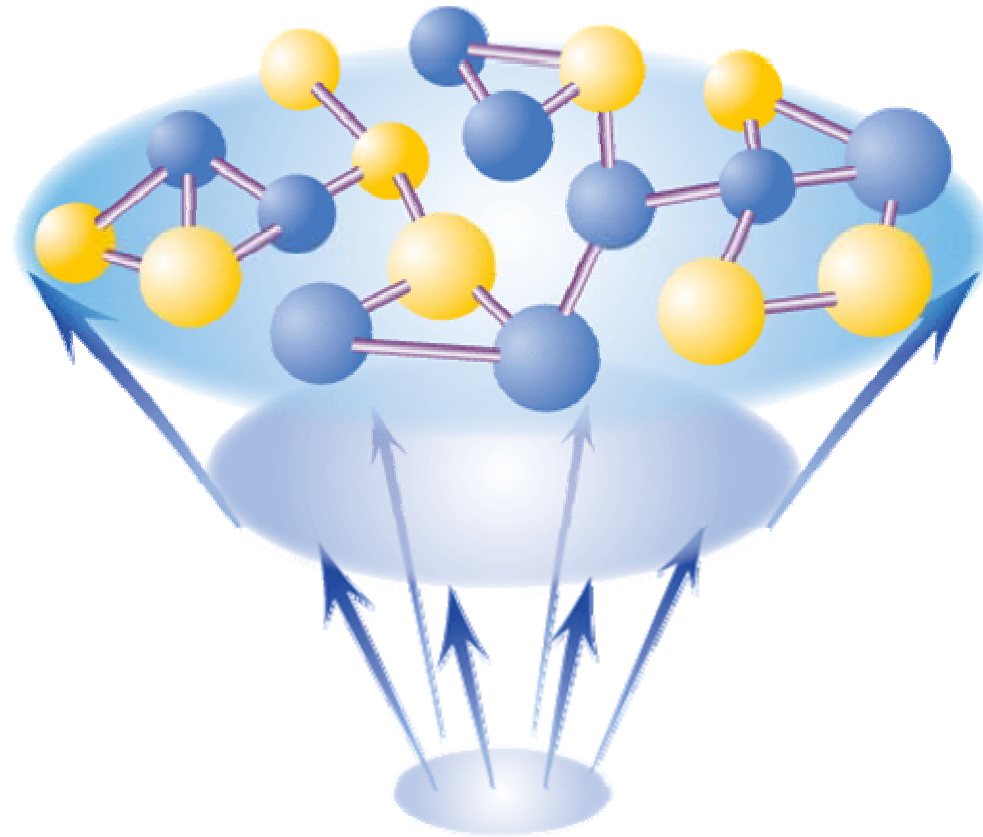
新規開発 テーマへの取組

- 超高精細化
- 超薄型化
- タブレットとの親和
- 3D対応
- ネットワーク
ワイヤレス対応

進化した既存技術と新規開発技術の融合

既存技術の 更なる強化・進化

- 電源回路設計
- ASIC設計
- ソフトウェア開発
- 機構設計
- 環境適合技術



新規開発 テーマへの取組

- 超高精細化
- 超薄型化
- タブレットとの親和
- 3D対応
- ネットワーク
ワイヤレス対応

既存市場の拡大と 新規分野/市場の創出！

既存技術の 更なる強化・進化

- 電源回路設計
- ASIC設計
- ソフトウェア開発
- 機構設計
- 環境適合技術

新規開発 テーマへの取組

- 超高精細化
- 超薄型化
- タブレットとの親和
- 3D対応
- ネットワーク
ワイヤレス対応

- 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や研究開発投資に必要な内部資金の確保、財務状況及び将来の業績等を総合的に勘案しながら、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30%から40%の範囲を目標水準とし、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。



<http://www.eizo.co.jp/>

EIZO株式会社

〒924-8566 石川県白山市下柏野町153番地

○お問合せ

担 当 : IR室 出南(でみなみ)

電話番号 : 076-275-4121