

国際企業として、グローバルな視野とマインドを持った行動をします

世界中のお客様に製品をお届けし、安心して製品をお使いいただくために、国内外のグループ会社、各国の販売代理店がお互いの国や地域の文化や価値観を尊重しあい、強い結びつきを保ちながら、企業としての成長に努めています。

グローバルな視野とマインドに基づいた事業展開

EIZOの製品・サービスは、世界17社のグループ会社および20社の販売代理店を通じて、90を超える国と地域にご提供しています。



※1 EIZO Europe GmbHはドイツ本店と、ベルギー、イタリア、オランダ、チェコの4支店から構成されます。
 ※2 EIZO GmbHは本店と、プラウエン支店から構成されます。

- EIZO株式会社 (開発、製造、販売)
- 海外グループ会社 (開発、製造、販売)
- 海外グループ会社 (販売)
- 販売代理店
- 販売国

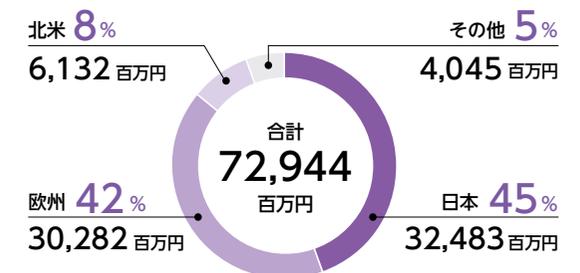
▶ 地域別従業員数

(2019年3月末日現在、平均臨時雇用人員含む)



▶ 地域別売上高

(2019年3月期)



※売上高は顧客の所在地を基礎とし、国または地域に分類しています。

開発・生産面での結びつき ~グループ内一貫開発・生産体制

EIZOグループの開発・生産拠点は日本・ドイツ・アメリカ・中国にあり、これまで「グループ内一貫開発・生産体制」を続けています。これにより、開発から生産まで徹底した品質管理を実現するとともに、各拠点の強みを活かした開発シナジーの創出や各市場・お客様に合わせた最適な生産に柔軟に対応することが可能となっています。また、開発・生産過程で得られた情報や市場・お客様のご意見・ご要望をスピーディーに共有し、製品開発やサポートに活かしています。

販売面での結びつき ~グループ会社と販売代理店

当社製品は、グループ会社および20社(2019年6月現在)の販売代理店を通じて90以上の国と地域に販売されています。

直接販売体制

当社事業はヘルスケア・クリエイティブワーク・V&S (Vertical & Specific)市場に広がっています。これらの専門性の高い分野では、お客様はメーカーと直接の、また継続したコミュニケーション、グローバルなサポートなどを求めます。このような市場環境や販売形態の多様化に対応するため、アメリカ、イギリス、ドイツ、スイス、スウェーデンに販売会社を置き、直接販売体制をとることで、北米/欧州での販売強化と更なるビジネスの拡大に努めています。

また、特定市場の拡大が見込まれる新興国にも販売活動を広げるために、サウジアラビア、アラブ首長国連邦、インドに現地販売スタッフを置き、お客様へのアプローチを強化しています。

一国一販売代理店制

当社が自社製品販売を開始した当初から、一つの国における販売を一つの販売代理店(あるいはグループ会社)に一任する「一国一販売代理店制」を採用してきました。これは各国の文化・価値観を十分に理解した販売代理店およびグループ会社により各国のお客様のニーズを的確に吸い上げ最適な製品を提供できる、また各国の状況に適した販売方法で製品を提供できる体制です。

EIZO United

年1回、グループ会社および販売代理店のメンバーがEIZO株式会社本社に会い、技術展示会や全体・個別のミーティングを通して事業の方向性や自社製品への理解を深めています。2018年度は30か国・地域から86名が本社を訪れ、相互の活動についての情報交換なども行い、知識の向上を図るとともに各社の交流を深めました。



国際企業としてのマインド~紛争鉱物への取組み

IT・エレクトロニクス部品等の原材料として重要な鉱物資源において、コンゴ民主共和国(DRC)やその隣接国を含む紛争地域や高リスク地域での採掘が、強制労働や児童労働を含む人権侵害、環境破壊、資金洗浄などの紛争や不正な行為を引き起こす組織の資金源となり、これらの鉱物使用が組織の行為を助長させ得ることが懸念されています。

EIZOグループは、当該課題の考慮を社会的責任と考え、当社製品に使用する鉱物の調達に紛争・不正に関与しない(コンフリクトフリーである)ことを目指します。この実現のため、サプライチェーン全体に対して、特定の鉱物資源(タンタル、錫、タングステン、金 [米国ドッド=フラング法で「紛争鉱物」と定義される4鉱物]、およびコバルト)が不正に関与しない供給元から調達されることの調査・確認を行っています。関与の恐れがある場合には是正に向けた取組みを進めます。

また、当社はRMI(責任ある鉱物調達イニシアチブ: Responsible Minerals Initiative)に参加しており、継続的に紛争地域や高リスク地域からの責任ある調達活動を支援します。