



第8次中期経営計画 進捗レビュー

2026年1月30日

東京証券取引所プライム市場

証券コード:6737

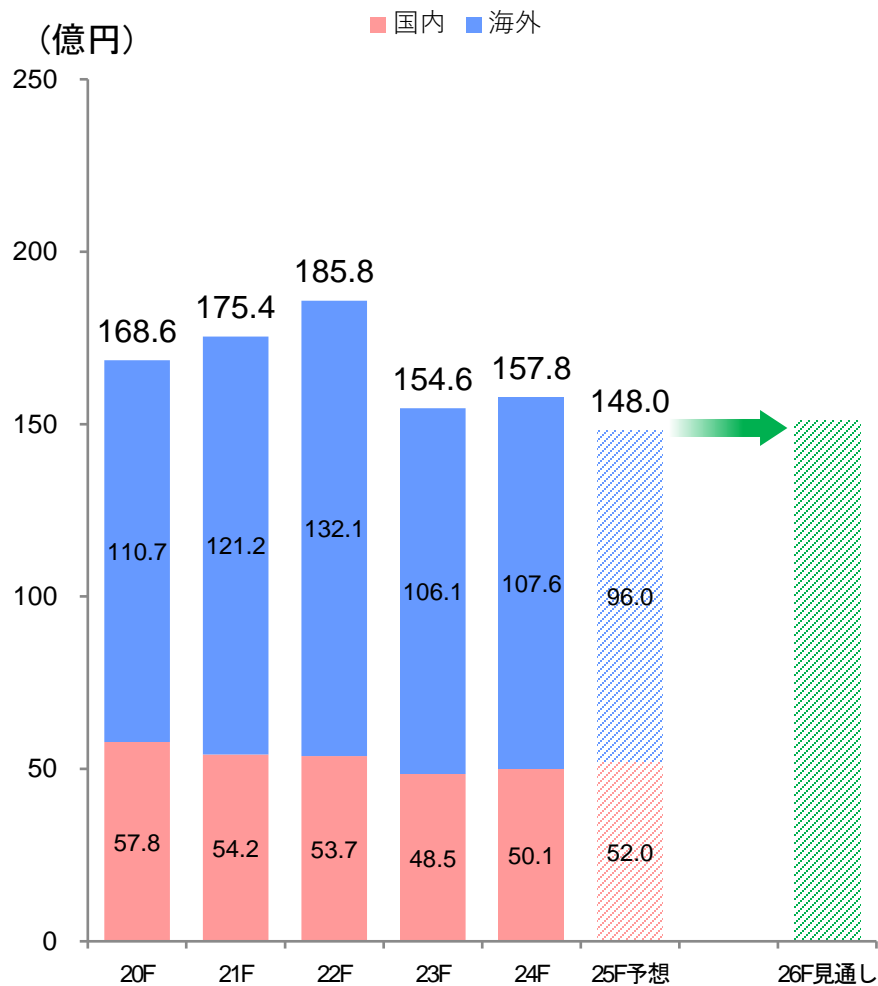
EIZO株式会社

サマリー

| | |
|---------|---|
| 目指す方向性 | <ul style="list-style-type: none">● 映像価値を最大化する製品・サービスで社会課題を解決し事業領域を拡大 |
| 課題 | <ul style="list-style-type: none">● 稼ぐ力の回復に向けた収益基盤の強化 |
| 26F数字目標 | <ul style="list-style-type: none">● 定量目標は精査中であり策定次第、開示予定● V&Sは更なる成長見込み。B&P/クリエイティブワークは販売回復に努める 復調しているヘルスケアは米、中、インド、中東で成長見込む● コストコントロールにより固定費は25F並みに抑える |
| 事業戦略 | <ul style="list-style-type: none">● 成長戦略に向けた施策をスピードアップし実行● 競争力ある新製品の販売● 欧州依存度/リスク低減 インド・中東の市場開拓、米・中でのヘルスケアシェア拡大 |
| 財務戦略 | <ul style="list-style-type: none">● ROE 8%未達 稼ぐ力の回復と向上、純資産コントロールは一定の効果・継続● 政策保有株式の縮減 27Fまでに連結純資産に対する比率15%、30Fまでに10%未満へ● 純投資目的株式の活用 将来の成長投資(M&A)に活用へ● 株主還元は計画通り実施 25Fで13期連続増配(予定) |

市場別事業環境/取組み状況

市場別：B&P



環境認識

- 主要地域である欧州市場の低迷が長期化

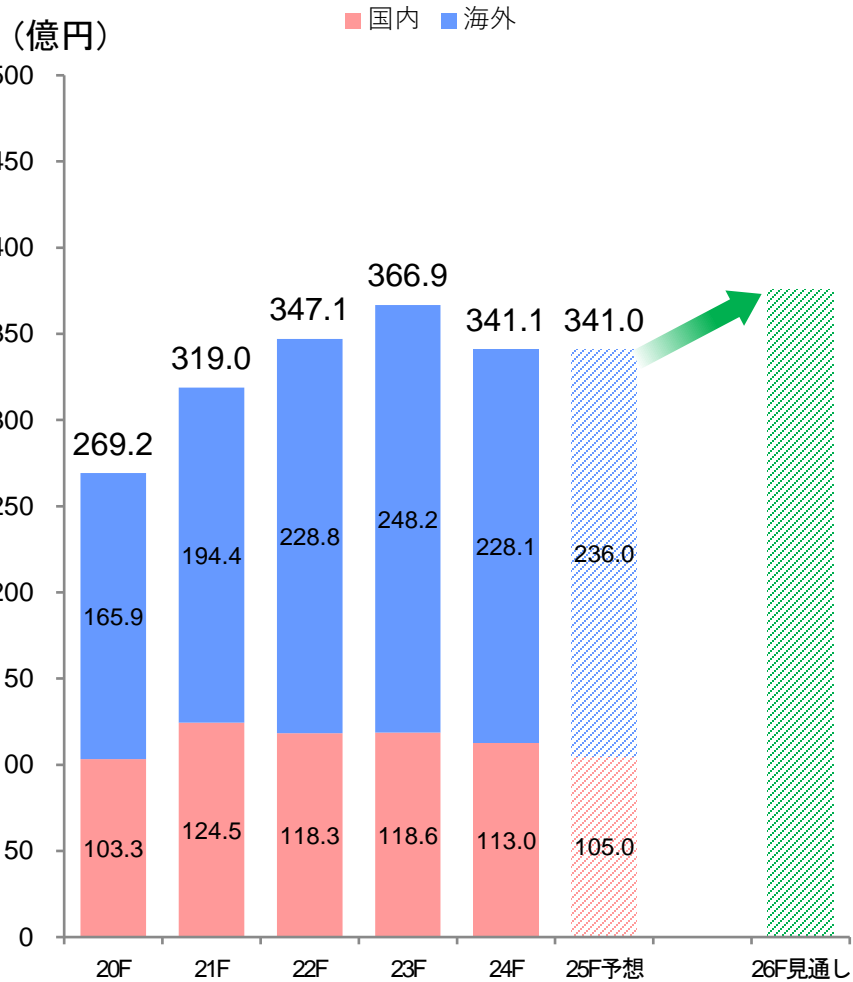
取組み

- ヘルスケアやV&S市場等向けへのクロスセルの促進
- **旧モデル在庫により、25F投入製品の効果は26F以降
26Fにもさらに競争力ある新製品の投入継続**
- サステナビリティへの貢献
- No.1環境性能を追求

見通し

- 市場は急回復しない前提
- 25F/26Fリリースの新製品により販売増を目指す

市場別：ヘルスケア



環境認識

- コロナ禍で機器導入進んだことの反動減
- 日本の病院経営悪化による購買力低下、中国の景気停滞/地政学リスク
- 医療の高度化に伴い需要増

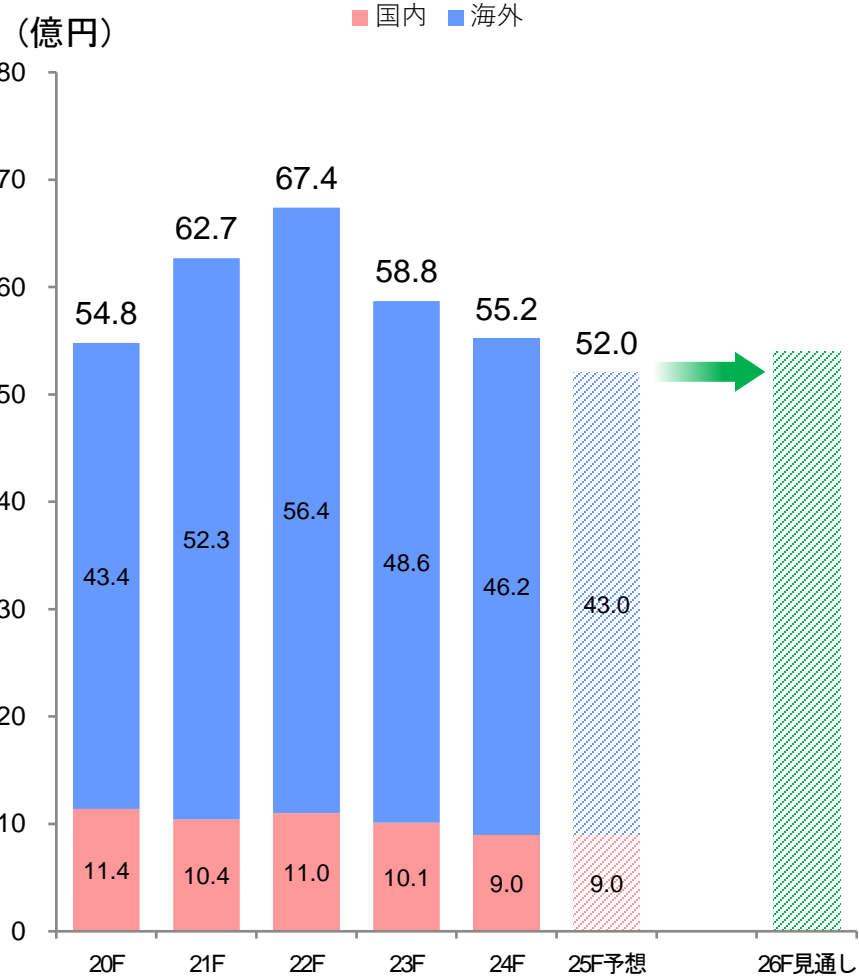
取組み

- 製品ラインアップ強化
- **EVS 手術室から院内外映像ネットワークシステムへグローバル展開を加速**
- **シェア拡大中の米国/中国市場での更なる拡大**
- **インド、中東での成長**
- 市場拡大するデジタル病理診断、ロボット手術分野の取組強化

見通し

- 25Fに欧州、中国は販売回復へ
- 米国、インド、中東の拡大で再び成長へ

市場別：クリエイティブワーク



環境認識

- 欧州は経済停滞により需要低迷
- エントリーレベルで競争激化
- 映像制作サプライチェーンのグローバル化・多様化

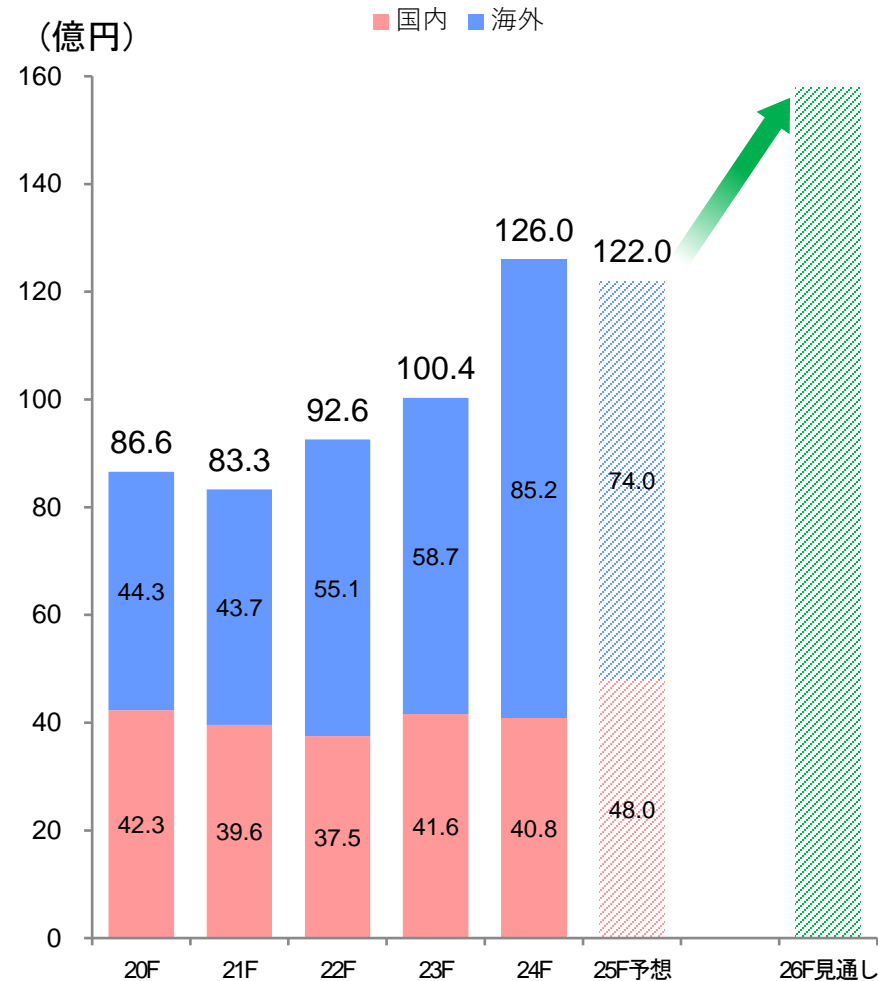
取組み

- ラインアップ強化 - マスモニ/動画対応/エントリーモデル
- ユーザ層の裾野の拡大
- インドでの成長
- クラウドシステムを組み合わせたソリューション提案

見通し

- 市場は急回復しない前提
- ハイエンドとユーザ層拡大の両面で展開

市場別：V&S



環境認識

- 特定産業用途の需要拡大

取組み

- 製品ラインアップの強化継続
- ATC: グローバル販売/生産 インド、中東での成長
- 船舶: ラインアップ強化 販売強化(欧)
- **EVSパッケージ化 事業の拡大/強化**
- ディフェンス: カスタマイズ対応力/短期開発力 日・米・欧の市場拡大

見通し

- 堅調な需要と複数の案件により力強い成長見込み
- 当社の強みを発揮できる分野でさらに成長

市場別:AMU



©SANYO BUSSAN CO.,LTD.

環境認識

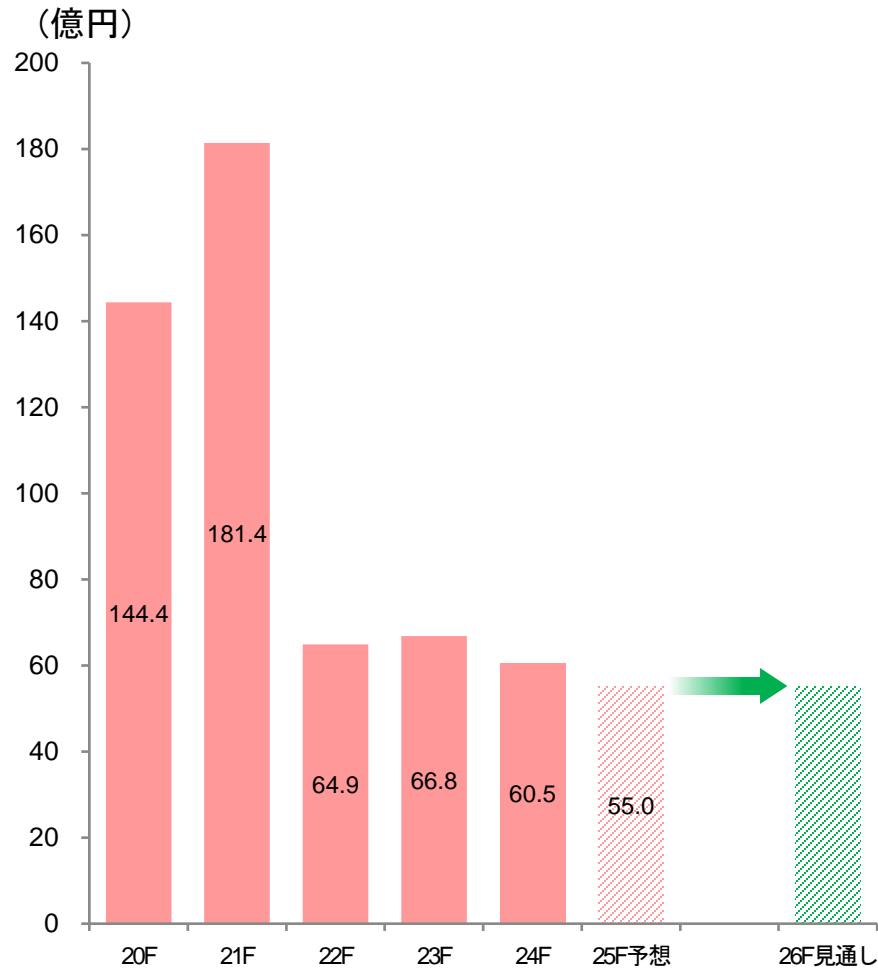
- 市場の縮小継続

取組み

- 技術提案力と品質の更なる向上

見通し

- 厳しい市場環境下、大幅な販売回復は見込めず



事業戦略：重点項目進捗

R&D : 世界No.1の“映像”を

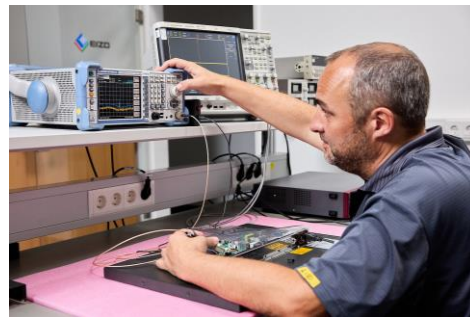
■ 進捗 :

- 先進性の高い映像ハードウェアやハードウェア & ソフトウェアを融合したシステムを順次市場に投入

■ 26F追加施策 :

- 開発体制の再構築、製品用途に応じた仕様の精査、開発プロセス・品質基準の見直しにより開発スピードをさらに向上

最先端の技術開発を推進、新製品をタイムリーに市場へ投入



製造・開発一体でものづくりを更に強く

■ 進捗：

- 生産自動化を推進し、多品種少量生産対応が進展
- **成長市場での生産を増強**
 - **中国工場拡張移転/航空管制向け中国生産開始、インド工場プロジェクト着手**

■ 26F追加施策：

- 製造・開発一体となり工場効率を更に追求

EVSによる競争力向上・事業領域拡大

■ 進捗:

- **EIZOブランド力向上、新業界へのアプローチ、クロスセル拡大に貢献**
- パッケージ化展開開始 - ビジネスパートナーによるEVS営業開始
- パートナーとの協業開始



HITACHI × EIZO
Reliable Solutions

mitococa AI



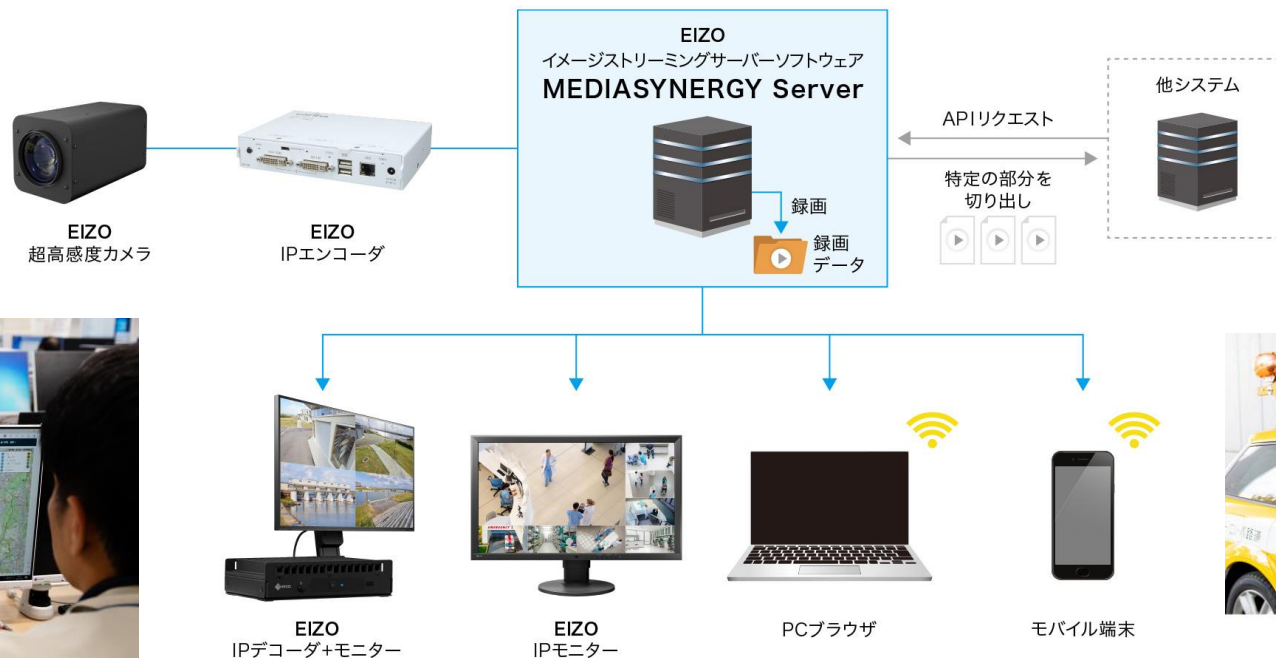
JR × EIZO
JR西日本

■ 26F追加施策:

- 成長に向け、営業人員育成し、顧客へのアプローチ強化
- 海外向けにパッケージ化展開を開始

EVS協業例 - 1

- 阪神高速道路(株)の「モバイル画像配信システム」にEVSが採用
- 同社システムと連携し、道路上の異常事態への対応を迅速化

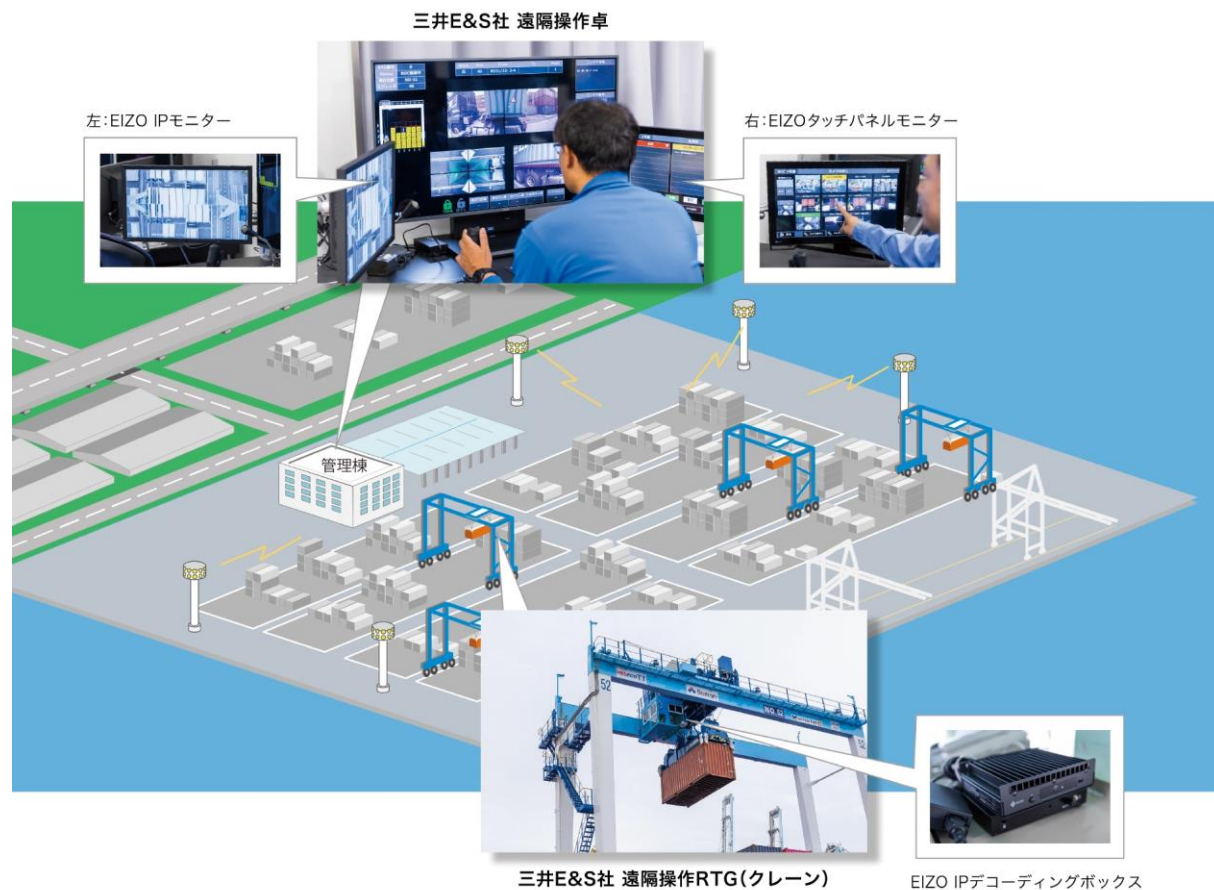


EVS協業例 - 2

- EIZOのIPソリューションを活用し、湾岸クレーン遠隔操作の安全性を向上
- 鈴与(株)との共同開発

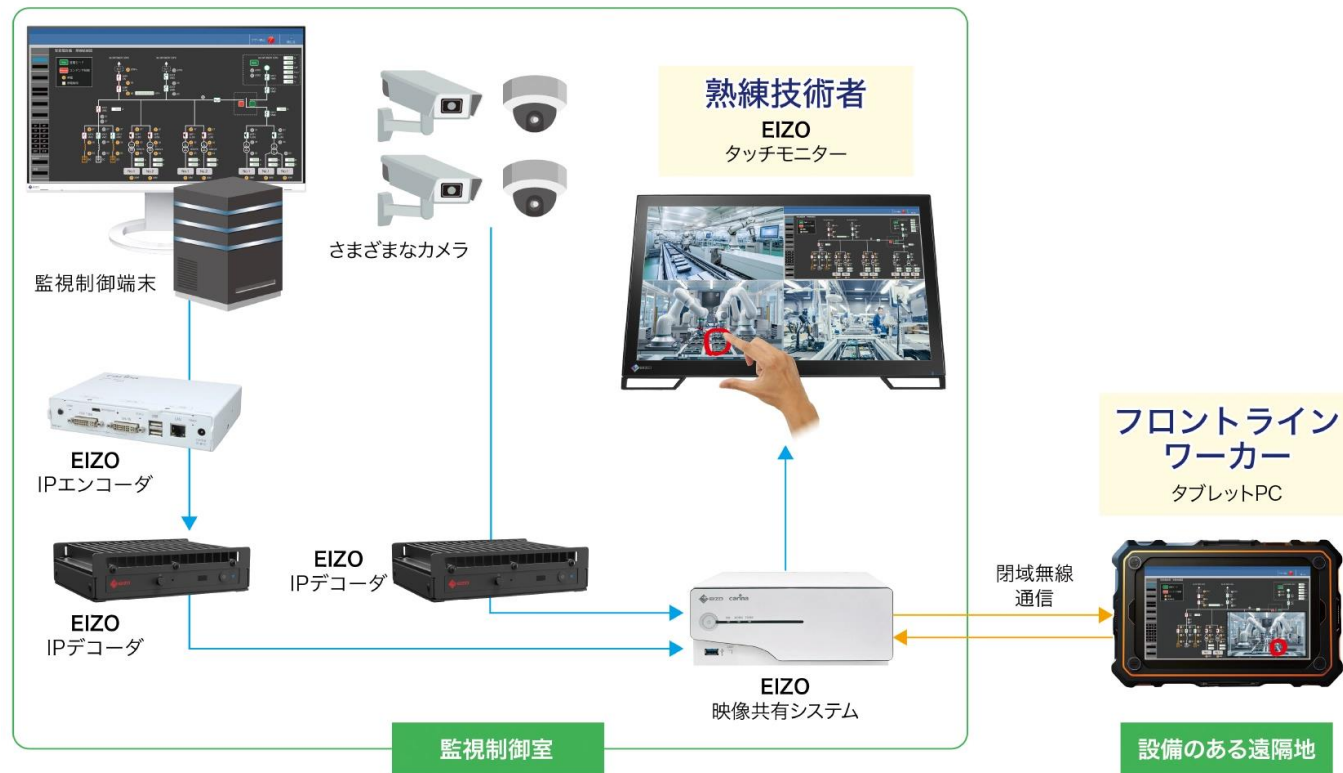


管理棟にある遠隔操作卓



EVS協業例 - 3

- (株) 日立システムズの社会インフラ維持管理支援システムにEVSを全面採用
- 映像利活用による早期不具合発見や、現場の安定性向上/業務効率化を支援



映像共有システムのイメージ

海外市場の拡大

■ 進捗:

- **インド、サウジアラビアに販売子会社を設立、順調に売上成長**
- **インドでの成長に向けた取組みを強化**
 - **グローバルパートナーとの協業開始**
 - **Make in Indiaに対応するため工場プロジェクトに着手**



マンモグラフィセミナー(インド)



クリエイティブワーク展示会(インド)



ヘルスケア展示会(サウジアラビア)

開発・製造グループ会社の体制強化

- EIZOグループを横断した開発・販売体制の強化
 - 欧州グループ各社の機能/組織を効率化
 - R&Dは日本・欧州・米国のグループ間の協業強化により投資/試験研究費を効率化
 - グループリソースの活用 販売機能をグループ内統合



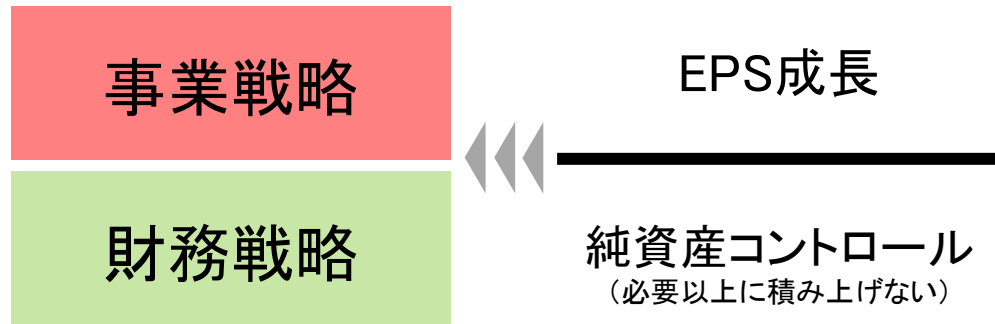
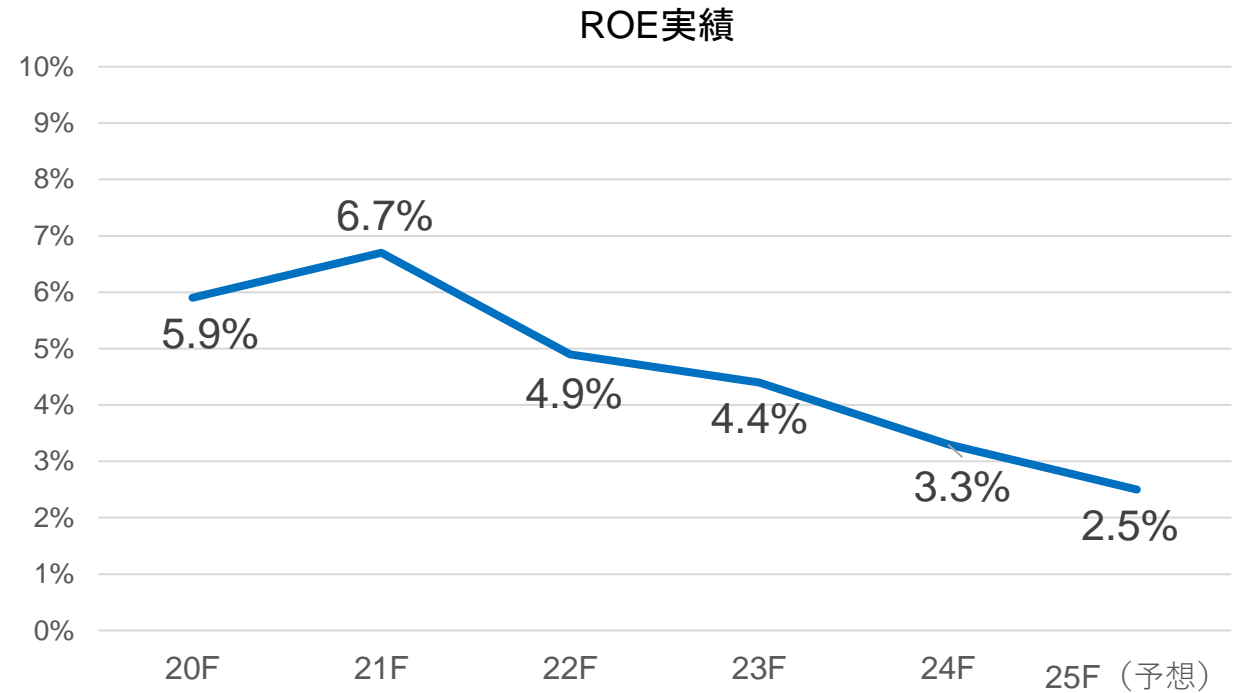
財務戦略レビュー

ROEレビュー

■ ROE8%は未達

- 株主資本コスト6~7%※に対しても下回る

※当社が資本資産価格モデル(CAPM)で算定した株主資本コスト

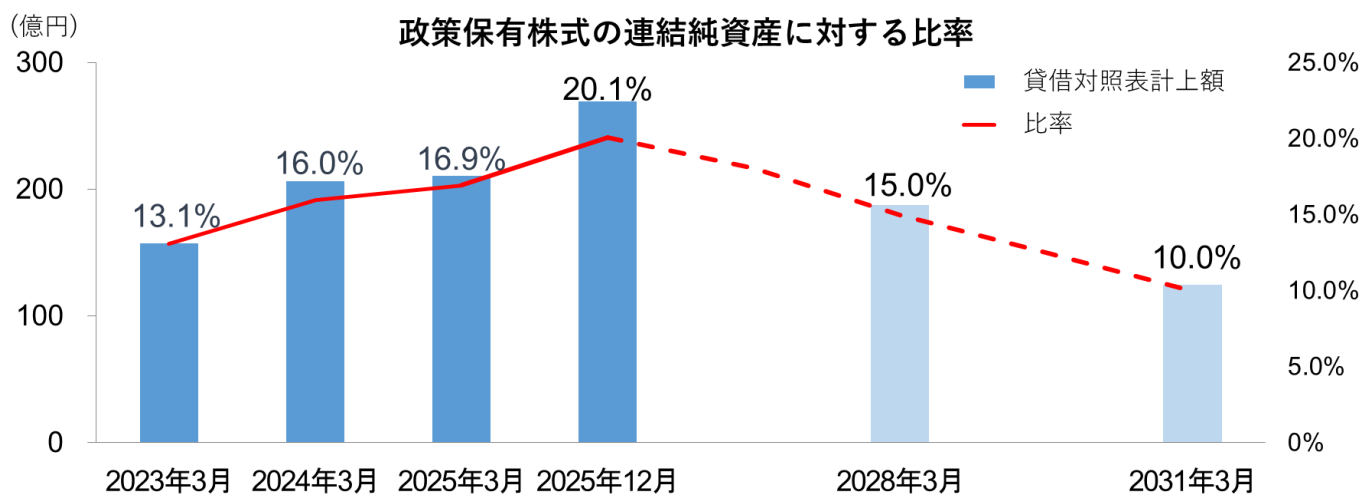


- EPS成長:業績回復の遅れ 悪化
- 純資産コントロール:一定の効果

財務戦略：ROEの向上に向けて - 1

■ 政策保有株式の縮減

- 資本コストを踏まえた定量面と経営戦略などの定性面から、保有の適否を検証し、保有意義の薄れた政策保有株式を縮減
- 目標：27Fまでに連結純資産に対する比率15%未満に、30Fまでに同10%未満へ



■ 純投資目的株式の活用

- 成長投資に変えることを推進。**従来の枠にとらわれないM&A機会創出に取り組む**

財務戦略：ROEの向上に向けて - 2

■ 株主還元の強化

- 基本方針：変化の極めて激しい世界情勢と予測困難な事業環境の中、当社は事業拡大と業績向上を通じて持続的成長を図るとともに、財務の健全性を維持しながら、株主還元を行うことを経営の重要課題と位置付けております
- 目標水準：連結当期純利益の70%+α
 - 配当
 - 24F迄で12期連続の増配、25Fで13期連続を予定
 - 下限配当：1株当たり年間配当金の下限として105円(24F実績)を設定
 - 自己株式の取得
 - 機動的な自己株式の取得 25F実績：約1.6百万株(発行済み株式の約3.7%) 総額約35.8億円

以上