



2025年5月8日

各位

会社名 EIZO 株式会社  
代表者名 代表取締役社長 C00 恵比寿 正樹  
(コード番号 6737 東証プライム)  
問合せ先 取締役 常務執行役員 経理部長  
兼 IR 室長 有生 学  
電話番号 076(275)4121

## 資本収益性の向上に向けた取組状況

(2025年5月アップデート)

当社は、本日開催の取締役会におきまして、企業価値の向上に向けた基本方針、資本収益性の向上に向けた取組みの進捗状況および株主還元方針等について決議いたしましたのでお知らせいたします。

### 1. 基本方針

事業成長に基づく利益成長と純資産コントロールにより、ROE8%を目標に資本収益性を高め、持続的な成長により企業価値を向上させてまいります。

### 2. 事業成長への取組み

2025年度は第8次中期経営計画の2年目となります。

中期経営計画で掲げた業績目標(最終年度となる2026年度に連結売上高 1,000 億円、営業利益 120 億円、営業利益率 12%、ROE 8%の達成)を実現すべく取組んでおります。

EIZO ならではの映像技術で映像ハードウェアを強化するとともに、EVS(EIZO Visual Systems)の展開を加速することで、重点市場であるヘルスケア及びV&S市場を中心に事業を成長させてまいります。また、地域戦略では、成長著しいインド・中東市場での事業を拡大してまいります。

これらにより EIZO のビジネスモデルを更に進化、強化させて利益成長を図っております。

### 3. 成長投資

当社は 2002 年の上場以来、成長を見据えた積極的な投資を行っております。事業領域を拡大させ持続的な成長を実現するため、M&A 等を含めたビジネスモデルの強化や将来の成長に向けた投資を積極的に実施してまいります。

### 4. 財務戦略

財務健全性の維持、ビジネスモデル強化のための投資、株主還元の充実の 3 つのバランスがとれた財務戦略を進めてまいります。財務健全性の維持では、イベントリスクへの十分な備えを持ちつつ、長期にわたり持続的な成長を図るため、必要な資金を確保することが重要と考えております。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、成長投資を継続してまいります。

## 5. 株主還元方針

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。

株主還元強化を継続し、還元率の目標水準を連結当期純利益  $70\% + \alpha$  としております。年間配当金は、長期的な株主価値の向上に資するため、当社の財務基盤と成長資金の確保状況に鑑み、1株当たり105円(24年度実績)を下限といたします。

また、当社業績、株価の水準や株式市場の状況などを総合的に勘案して、機動的に自己株式の取得の実施を検討いたします。

(注)本計画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、施策の実現を確約や保証するものではありません。

詳細は添付資料をご参照ください。

以上



# 資本収益性の向上に向けた取組状況 (2025年5月アップデート)

2025年5月8日

**EIZO株式会社**

© 2025 EIZO Corporation. All Rights Reserved.

## 注意事項

当資料には、当社または当社グループ会社の業績見通し、計画、方針、経営戦略、予定等、将来に関する記述が含まれています。これら将来に関する記述は、為替変動や需要変動、調達リスク、その他の既知・未知のリスクや不確定要素を含みますので、将来の実績を保証するものではなく、実際の結果が、実体的に異なる場合があります。

また、当社は法令に定めのある場合を除き、このような将来予測に基づく記載を更新する義務を負いません。

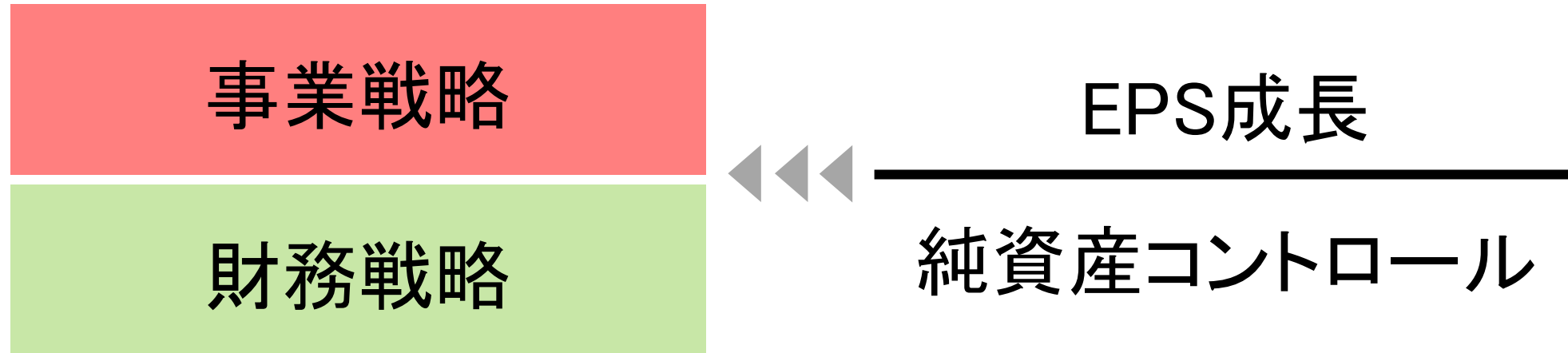
※資料内の会計期間の表記は“F”を用いております。2025年3月期は“24F”となります。

## 市場区分一覧

市場区分	使用用途・場所
B&P (Business & Plus)	金融機関、公共機関、文教施設、CAD、商業施設、一般オフィス、ホームオフィス
ヘルスケア (HC)	診断・検査、治療・手術、医療IT
クリエイティブワーク (CW)	映像制作、3DCG、プロフォト、ハイアマチュアフォト、イラスト、デザイン、出版・印刷
V&S (Vertical & Specific)	社会インフラや産業機器で求められる多種多様な用途 航空管制、船舶、監視、ディフェンス、その他産業用途(タッチモニター含む)
アミューズメント (AMU)	パチンコ・パチスロ遊技機に搭載される液晶モニター
その他 (OTH)	保守サービス及びソフトウェアの受託開発

# 基本方針

## ROE 8%に向けて



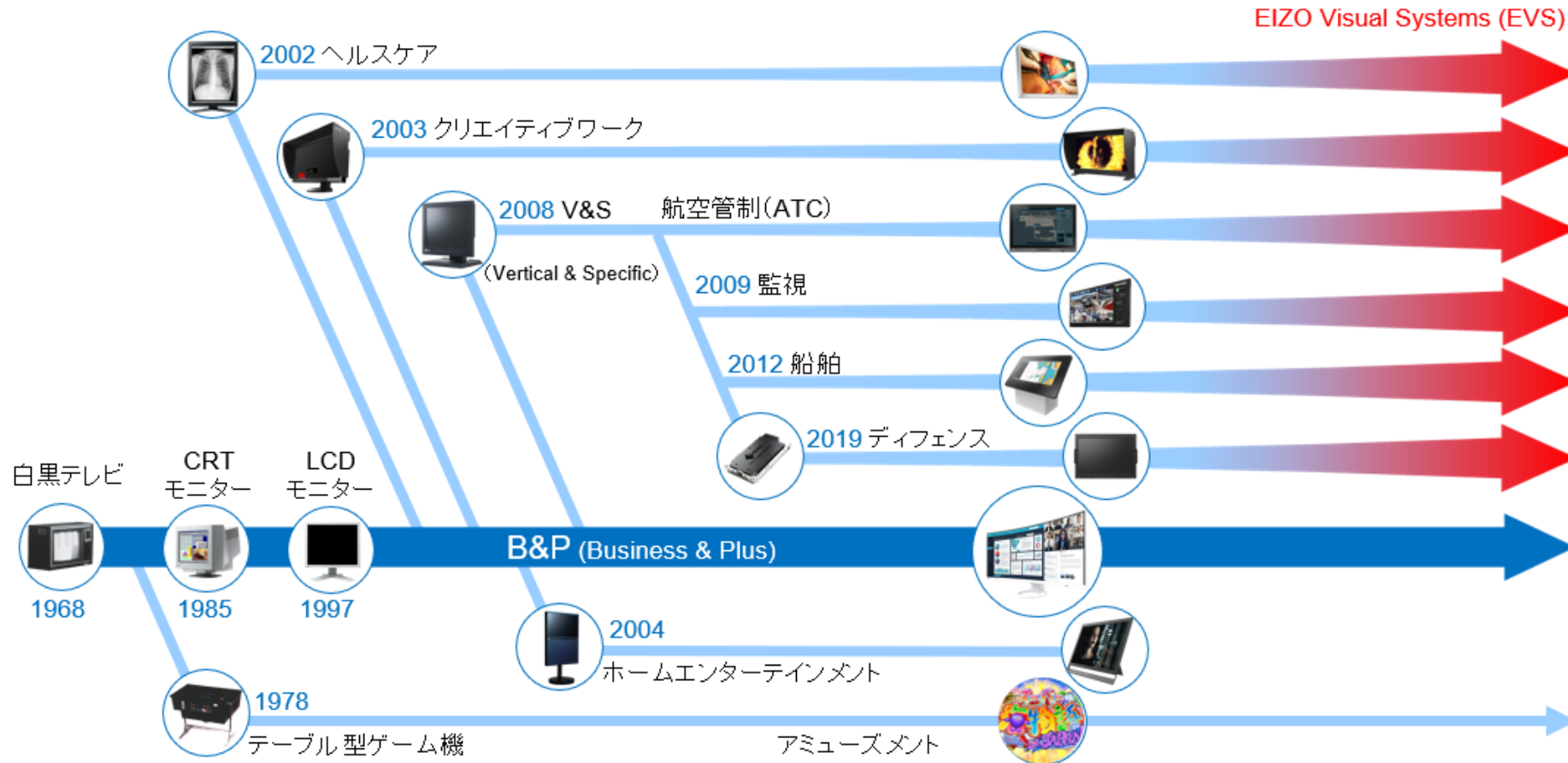
- 財務基盤の維持・・・変化の極めて激しい世界情勢と予測困難な事業環境の中、財務健全性を維持し、中長期的な成長投資を継続
- ビジネスモデル強化投資・・・さらに加速
- 株主還元強化を継続・・・次頁参照

# 株主還元強化

- 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%+ $\alpha$
- **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
- 機動的な自己株式の取得
- 24F迄で12期連続の増配、25Fで13期連続を予定

# 当社の強み

## 一貫して「映像」を軸とした、 ダイナミックな市場開拓とビジネスモデルの変革



©SANYO BUSSAN CO.,LTD.

# 事業戦略：成長投資

(25F以降計画)

## 250～300億円

M&Aを積極的に実施  
 ビジネスモデルを強化  
 V&S市場の強化  
 エンジニアリング機能の強化

インド工場 “Make in India”

地域成長投資  
 インド、中東(北アフリカ含)等

EVS事業推進  
 顧客連携強化を目的とした  
 開発・エンジニアリング拠点開設

中長期成長を支えるR&D

(24F実績)

## 150億円

4億円

・中国新工場



19億円

・インド、サウジアラビア



52億円

・技術棟建設  
 EVS事業 テクニカルセンター  
 ※25年4月竣工



67億円

(上場来実績)

## 1,400億円

投資分野

M&A

176億円 欧・米・日で9件

・特定市場参入/拡大  
 ・直接販売体制

グローバル生産  
 強化

140億円

・欧/米事業強化、生産/物流体制

成長地域投資

1,100億円

・特定市場向け製品開発強化  
 ・新市場への先行投資

事業基盤強化

R&D

02F

23F

24F

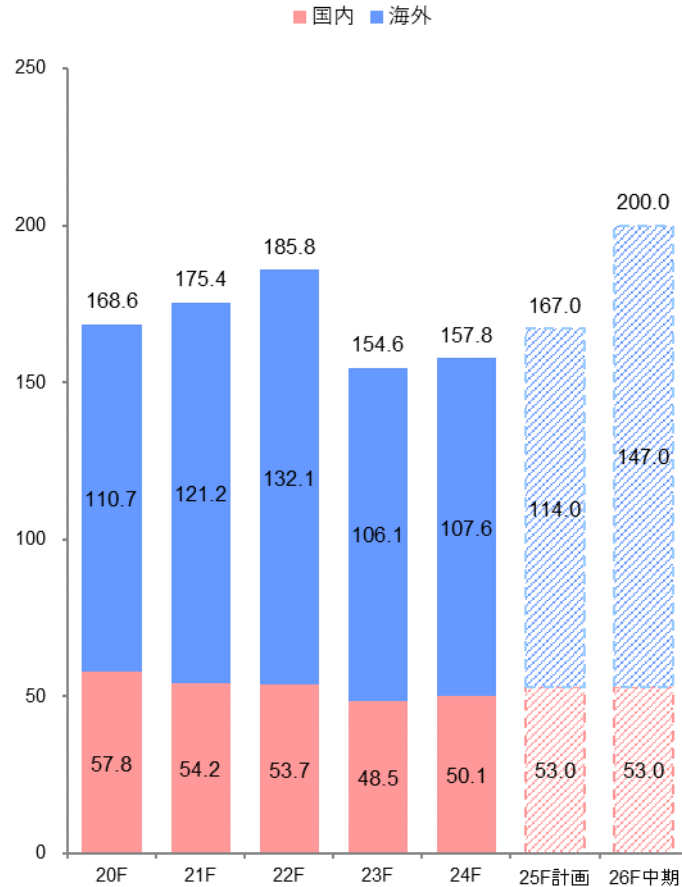
25～26F



# 事業戦略：市場別取組み

## B&P

(億円)



### ■環境認識

主要市場である欧州で需要回復がスロー

### ■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**
- 新製品投入 競争力アップ
- サステナビリティへの貢献
- No.1 環境性能を追求



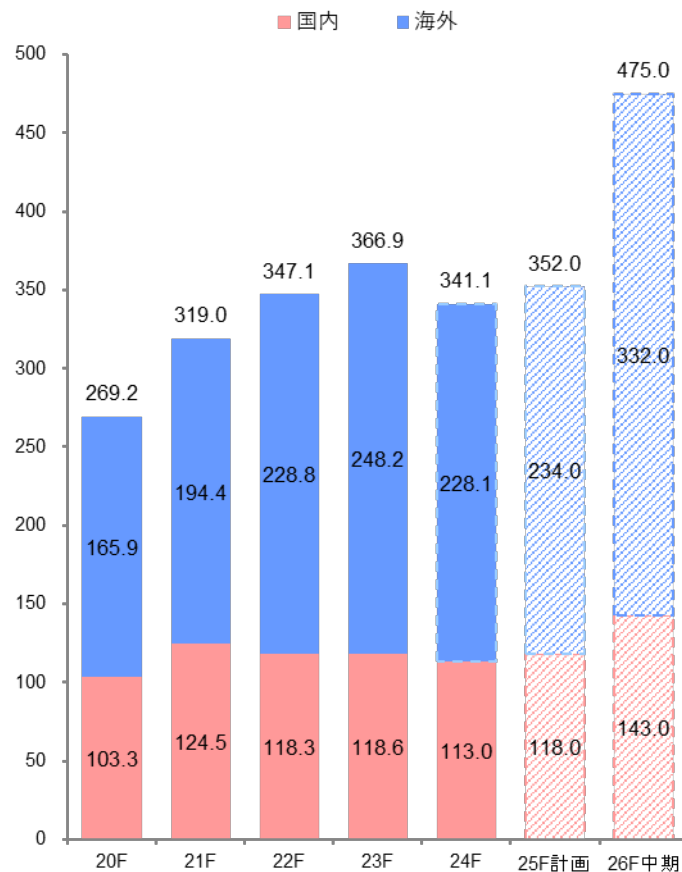
### ■見通し

- **26F以降の本格的な需要回復に向け競争力アップ**

# 事業戦略：市場別取組み

## ヘルスケア

(億円)



### ■環境認識

- コロナ禍で機器導入進んだことの反動減
- 医療の高度化に伴い需要増(中国、新興国)

### ■取組み

- 製品ラインアップ強化 大型モニター/画像参照用
- **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**
- **欧州/日本市場でシェアNo.1維持  
米国シェアNo.1へ、中国はシェア拡大**
- **新興市場 インド、中東での成長**
- 病理診断、ロボット手術需要の取り込み



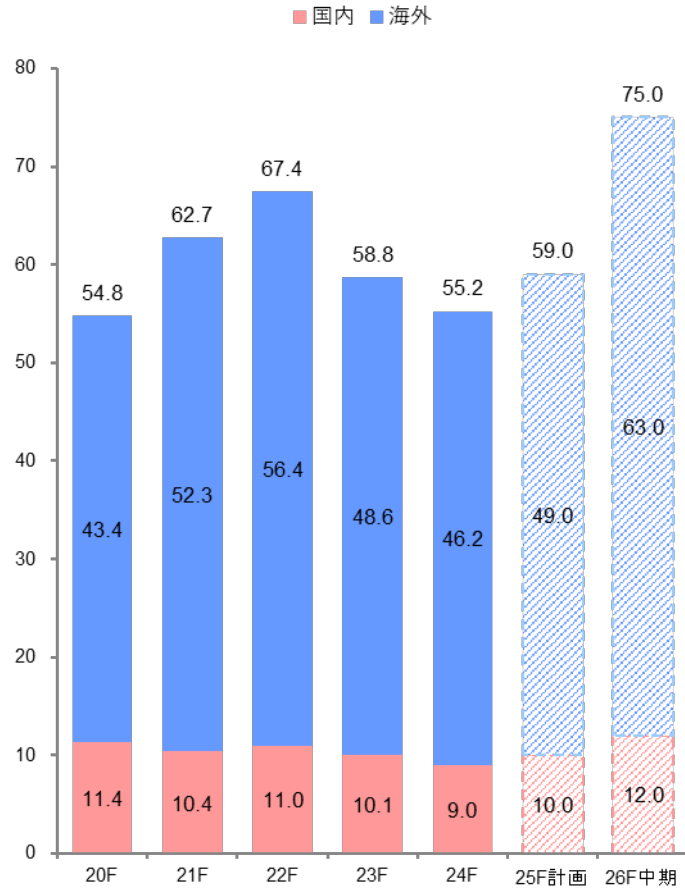
### ■見通し

- **米国/中国、新興市場の拡大で再び成長へ**

# 事業戦略：市場別取組み

## クリエイティブワーク

(億円)



### ■環境認識

- 米国ハリウッドのストライキの影響から緩やかに回復
- 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 - マスターモニター/動画対応
- **ユーザ層の裾野の拡大**
- **インドでの成長**

### ■見通し

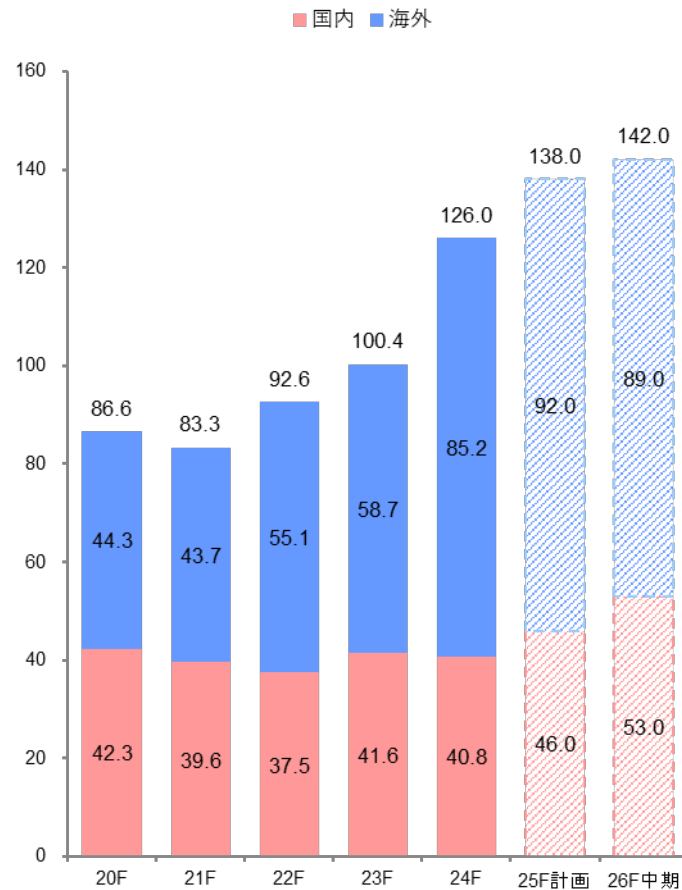
- **ハイエンドとユーザ層拡大の両面から成長軌道へ**



# 事業戦略：市場別取組み

## V&S (Vertical & Specific)

(億円)



### ■環境認識

- 特定産業用途の需要拡大



### ■取組み

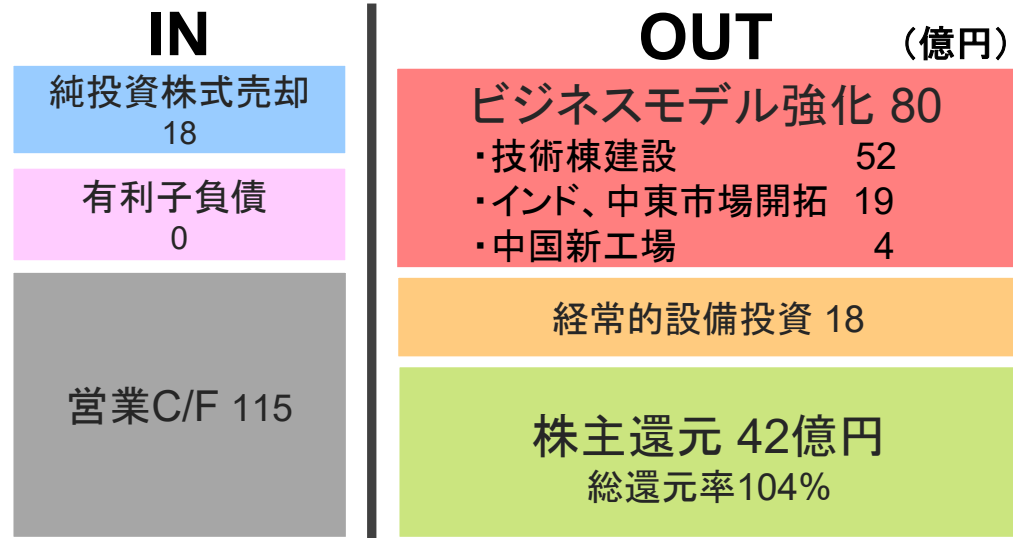
- ATC: グローバル販売/生産 新興国での成長(印、中東)
- 船舶: ラインアップ強化 販売強化(欧)
- **EVSパッケージ化 事業の拡大/強化**
- ディフェンス: カスタマイズ対応力/短期開発力

### ■見通し

- 需要は引き続き堅調
- **当社の強みを発揮できる分野でさらに成長**

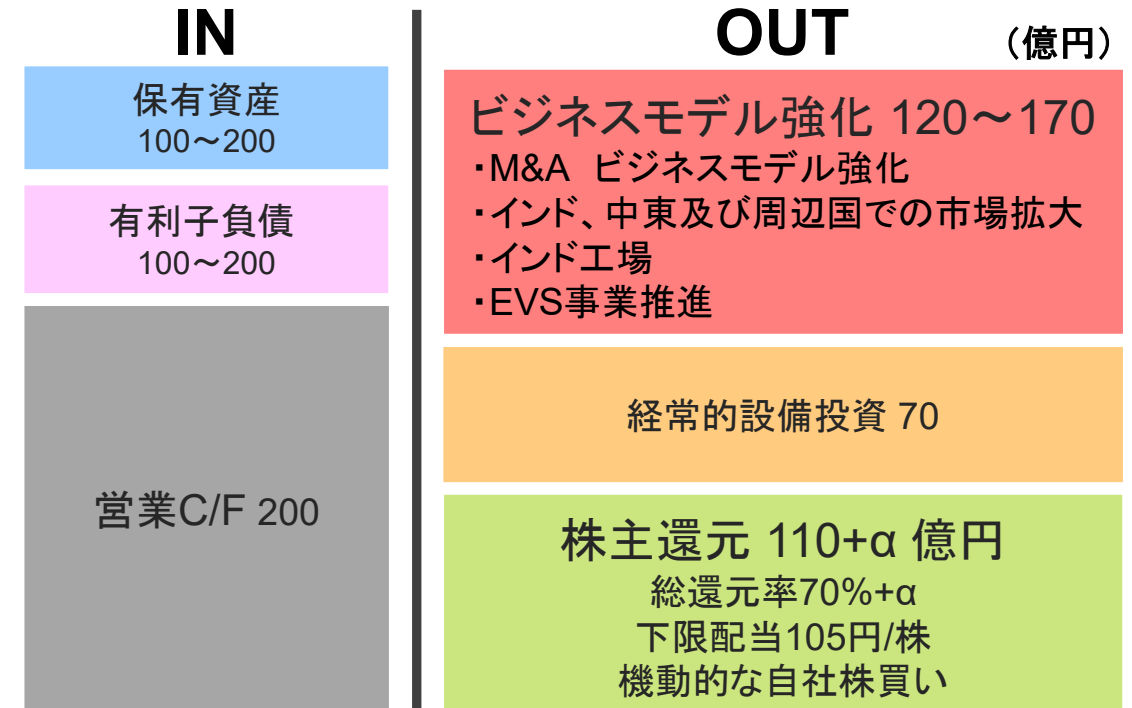
# 財務戦略：キャッシュアロケーション

24F(実績)



- 資金確保：営業CFと純投資株式売却
- ビジネスモデル強化投資 80億円
- 株主還元の強化継続 総還元率100%+α

25～26F(計画)



- 揺るぎない経営基盤を維持
- 成長投資をさらに加速
- 積極的な株主還元の継続実施

以上