



第五次中期経営計画

2015年度～2017年度

**Visual Technology Companyに向けて
先ずは、“10/15/150”**

- I. 第四次中期経営計画レビュー
(2012年度～2014年度)
- II. 第五次中期経営目標
(2015年度～2017年度)
- III. 市場別事業戦略
- IV. 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。2017年度(2018年3月期)は“17F”となります。

I -1. 第四次中期経営計画レビュー

1. グローバル体制によるビジネス規模の拡大

欧州 □ 営業体制の強化、直販による中長期的な視点での;

- 販売戦略
- 価格政策
- 特定市場への営業推進

米国 □ メディカル／グラフィックスの販売強化

- メディカル — 主要プレイヤーとパートナーシップ
- グラフィックス — 映像制作分野に本格参入

中国 □ 拡大路線から収益重視に方針転換し、黒字化達成

I-2. 第四次中期経営計画レビュー

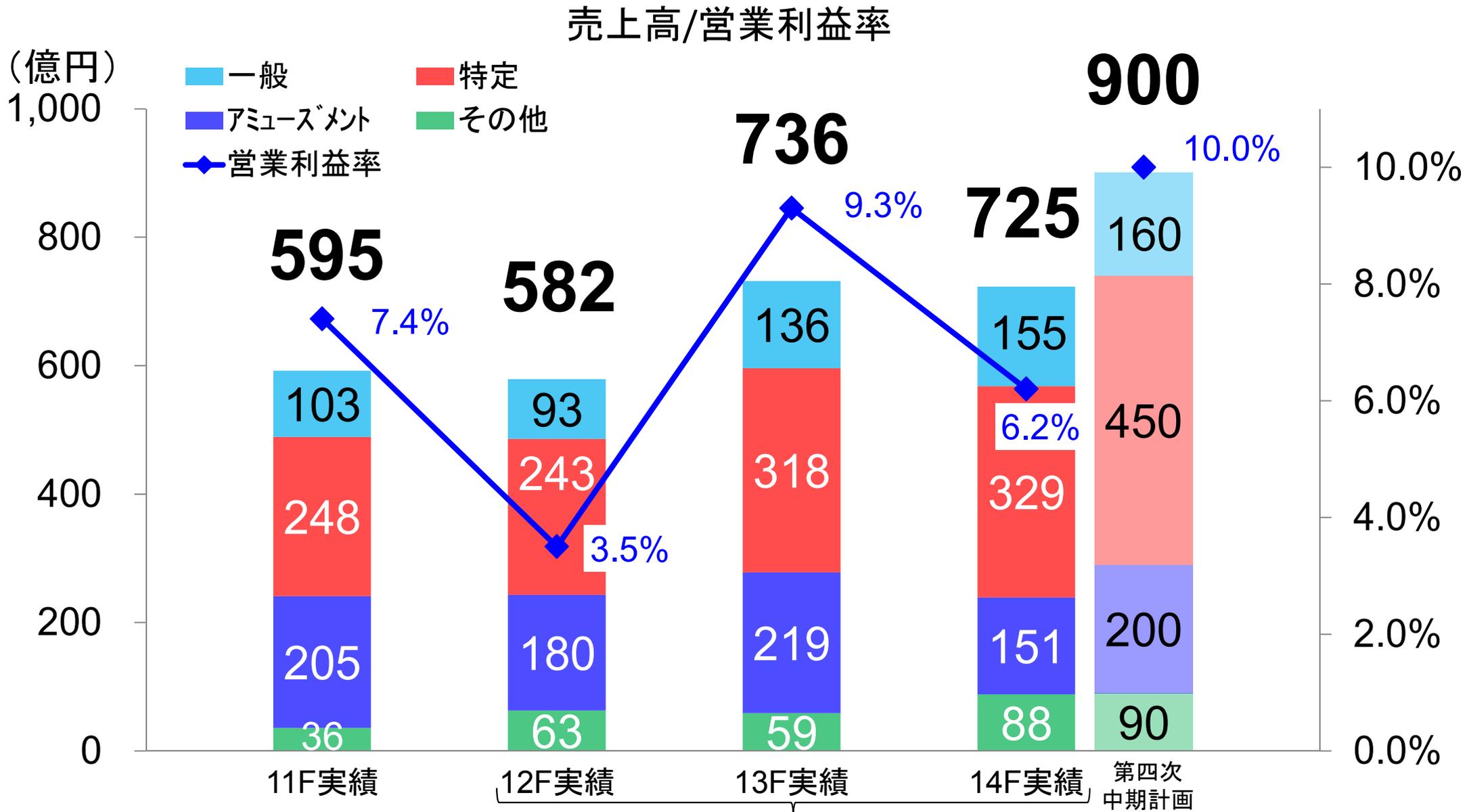
2. 特定市場で圧倒的No.1の地位確立

- メディカル — 新組織設立、手術室分野参入
- グラフィックス — 映像制作分野へグローバル展開
- 航空管制(ATC) — 市場シェア30%獲得
- 産業 — 販売は大幅に増加

3. 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確立

- 想定以上の市場縮小により、売上が減少
- 販売台数はトップレベルを維持、設置台数シェアはNo.1
- 新開発拠点設立、商品開発力の強化

I-3. 第四次中期経営計画レビュー



第四次中期経営計画年度

- I. 第四次中期経営計画レビュー
(2012年度～2014年度)
- II. 第五次中期経営目標
(2015年度～2017年度)
- III. 市場別事業戦略
- IV. 株主還元方針

Ⅱ-1. 第五次中期経営目標

先ずは、“**10 / 15 / 150**”を達成する

営業利益率

10%

アミューズメント用モニター
売上高比率

15%以下

(特定)コンピュータ用モニター
売上高 14F比

+150億円

Ⅱ-2. 第五次中期経営目標

重点施策

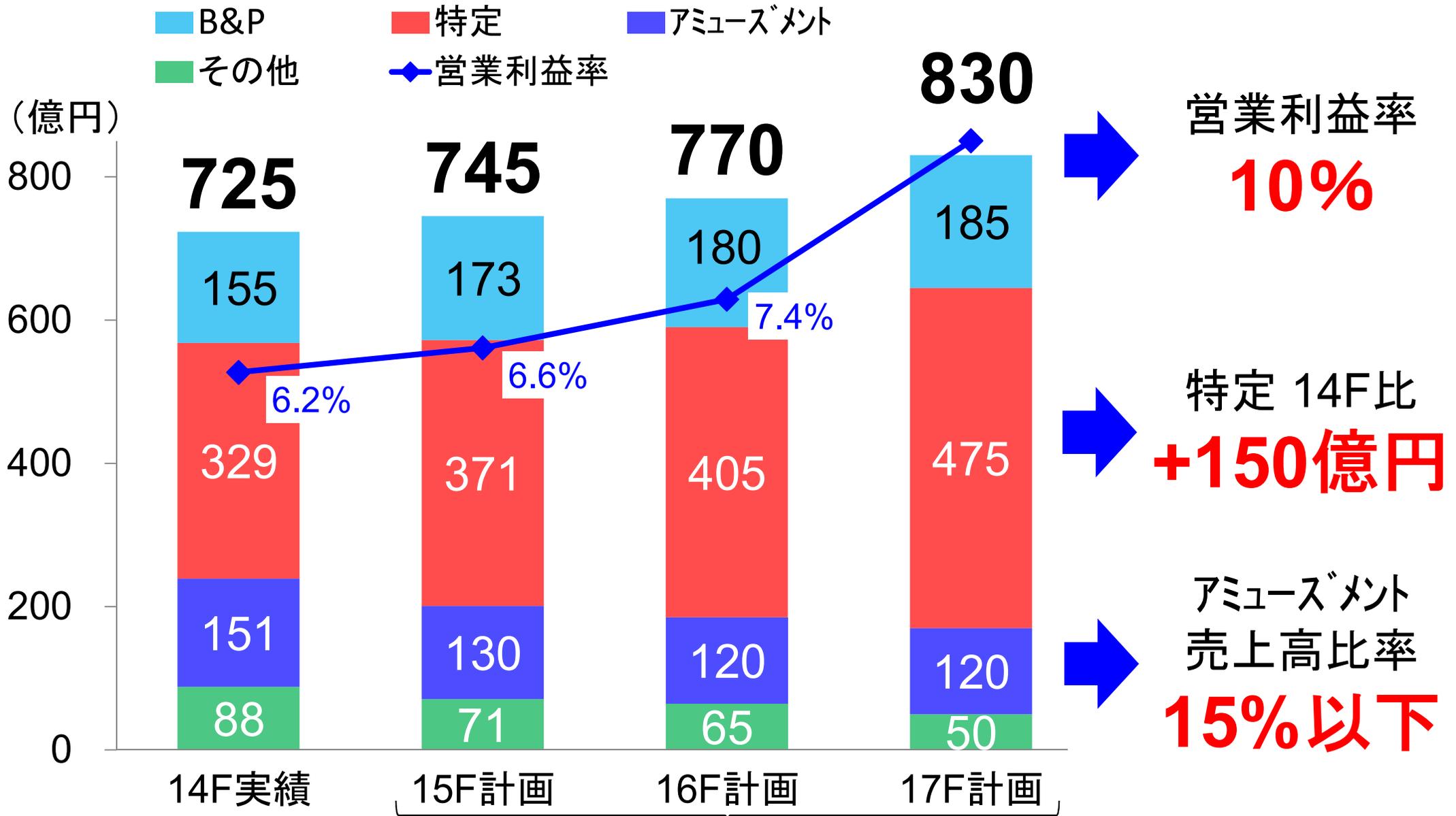
- B&P — 汎用を新たにB&P (Business & Plus)とし
EIZOのベースモデルとして、新しい世界観を構築
- 特定 — 積極的投資を行い、ビジネスを拡大
 - メディカル — 診断分野: 米国、中国、インド、中東で拡販
— 手術室分野: ビジネスの本格立上げ
 - グラフィックス — 映像制作分野でも、No.1に
 - 産業 — 重点市場として事業展開
 - ATC、●船舶、●鉄道、●監視 (Security & Surveillance)、●FA (Factory Automation)

Ⅱ-3. 第五次中期経営目標

重点施策

- アミューズメント
 - 開発効率を向上させる構造改革
 - パートナーとの連携を強め、市場でのポジションを強化
- 業務プロセス改革を通じたリーン化により、固定費削減及び効率化で収益性向上

Ⅱ-4. 中期業績目標 売上高/営業利益率

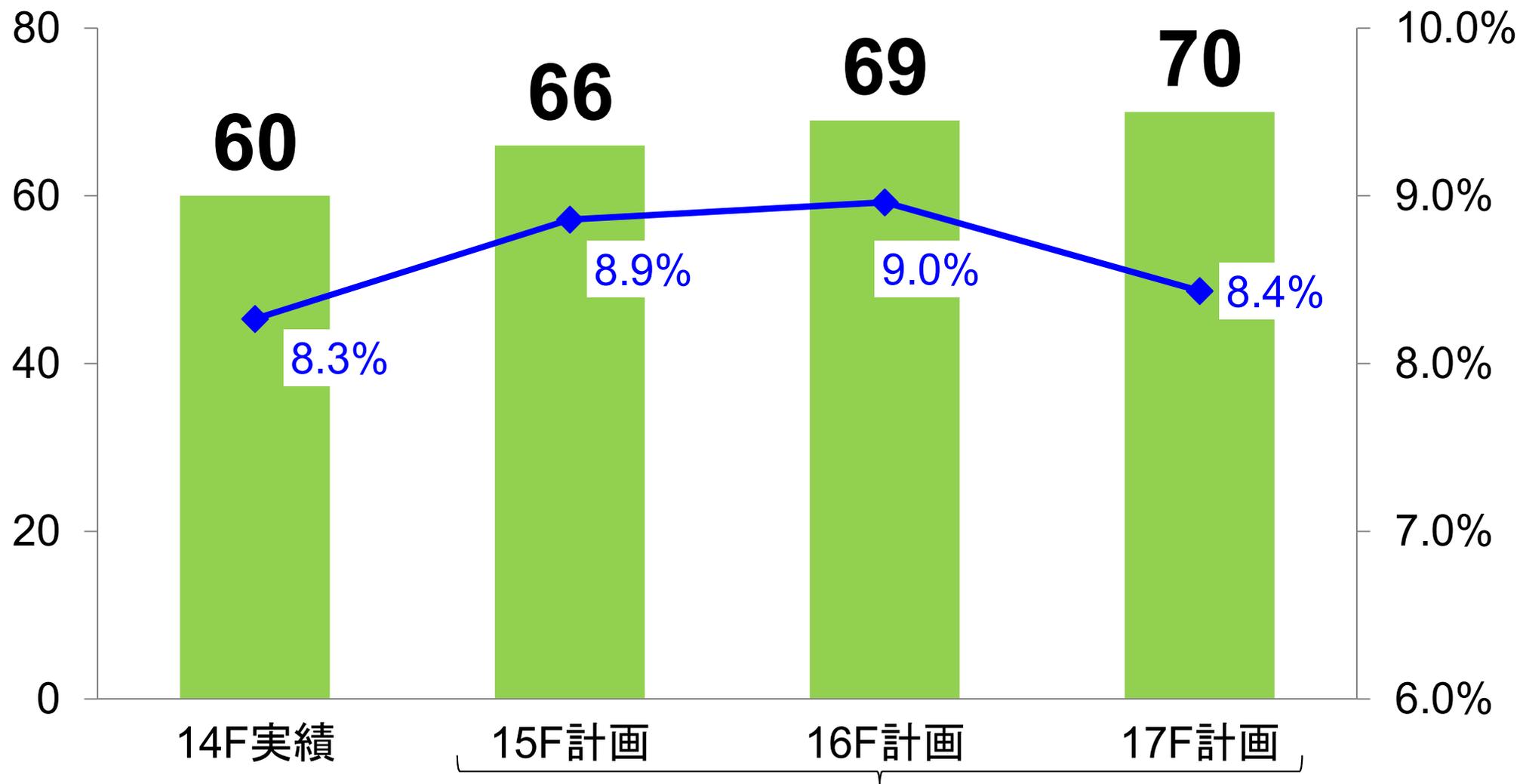


第五次中期経営計画

Ⅱ-5. 研究開発費計画

研究開発費
(億円)

売上高研究開発費比率

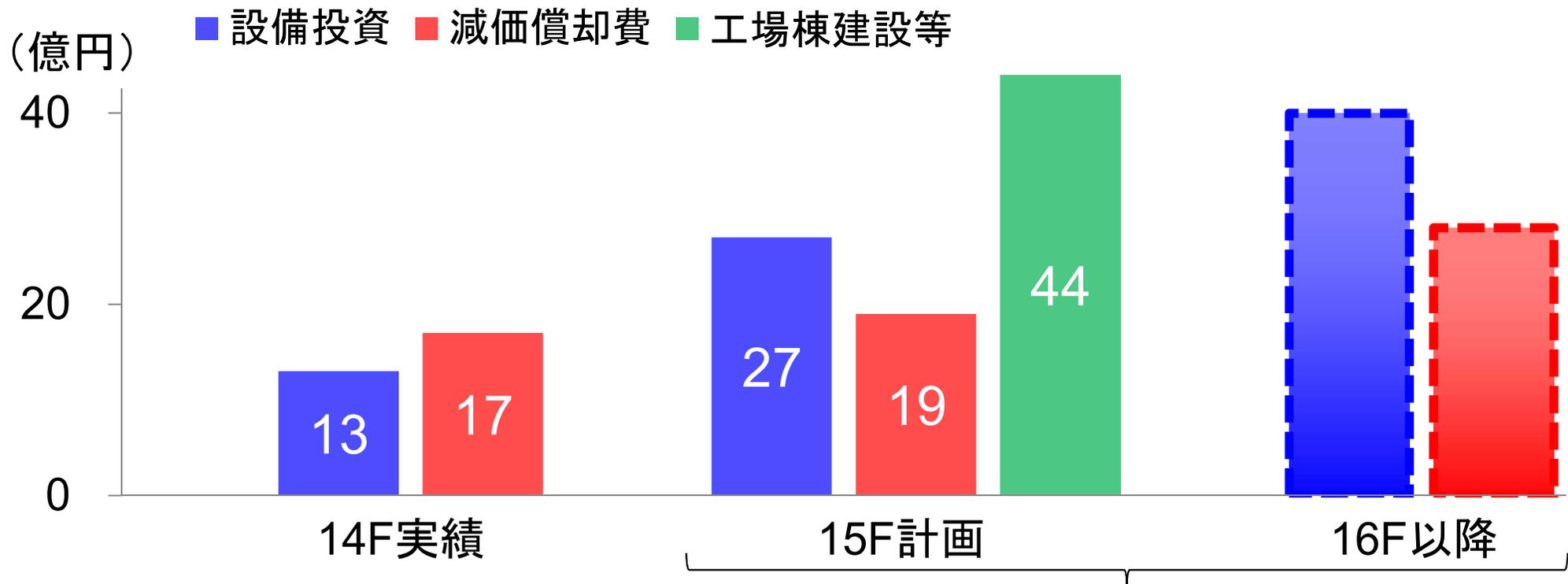


※研究開発費は製造費用計上分を含む 第五次中期経営計画

Ⅱ-6. 設備投資計画

□ 15F ー 増産対応のため工場棟建設等 44億円
(国内34億円、海外10億円)

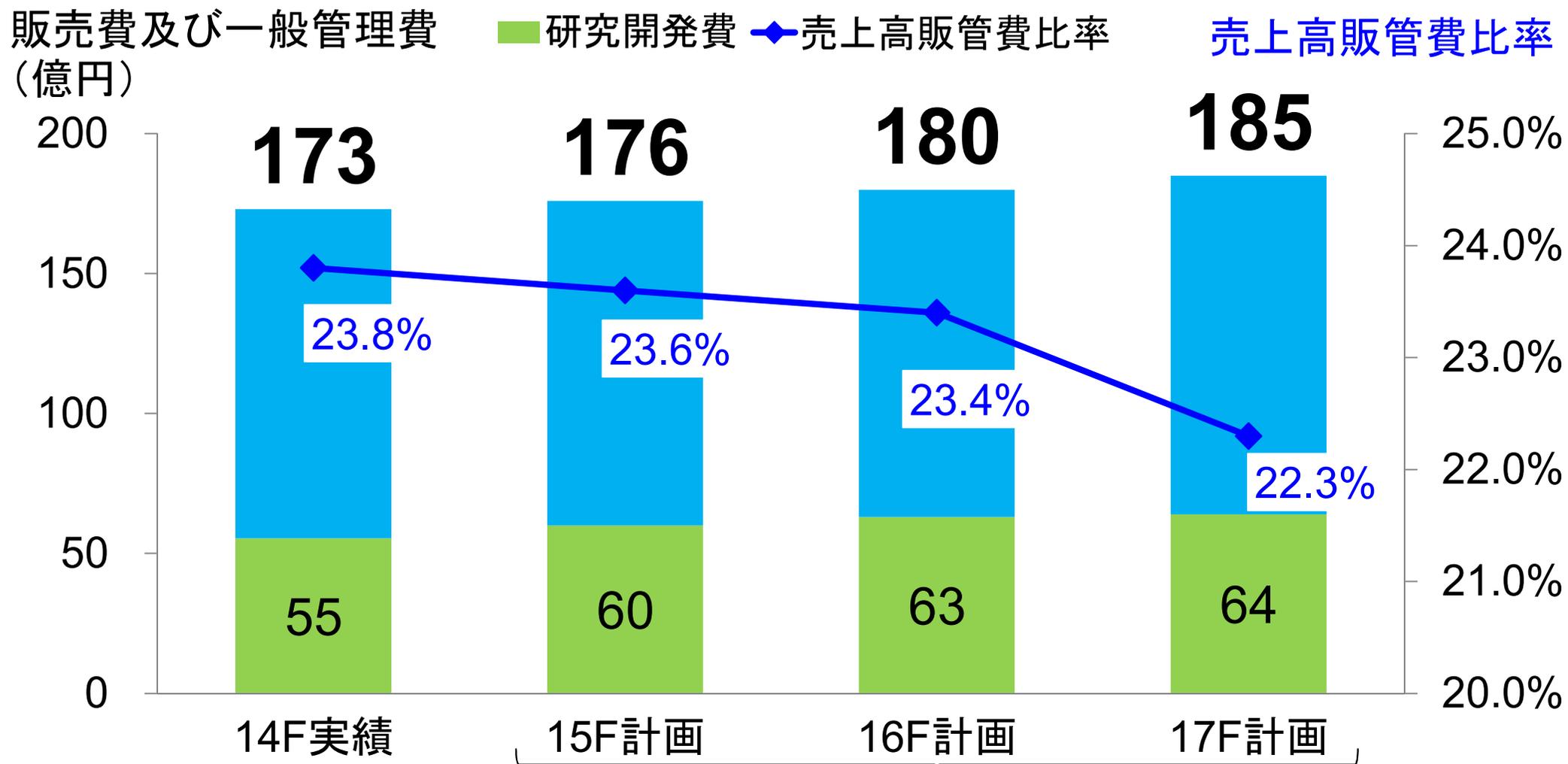
□ 16F以降 ー 事業展開に応じて必要な投資を機動的に実施



第五次中期経営計画

Ⅱ-7. 販売費及び一般管理費 計画

□ リーン化を一層推進、研究開発費除き、14F比 +3%に



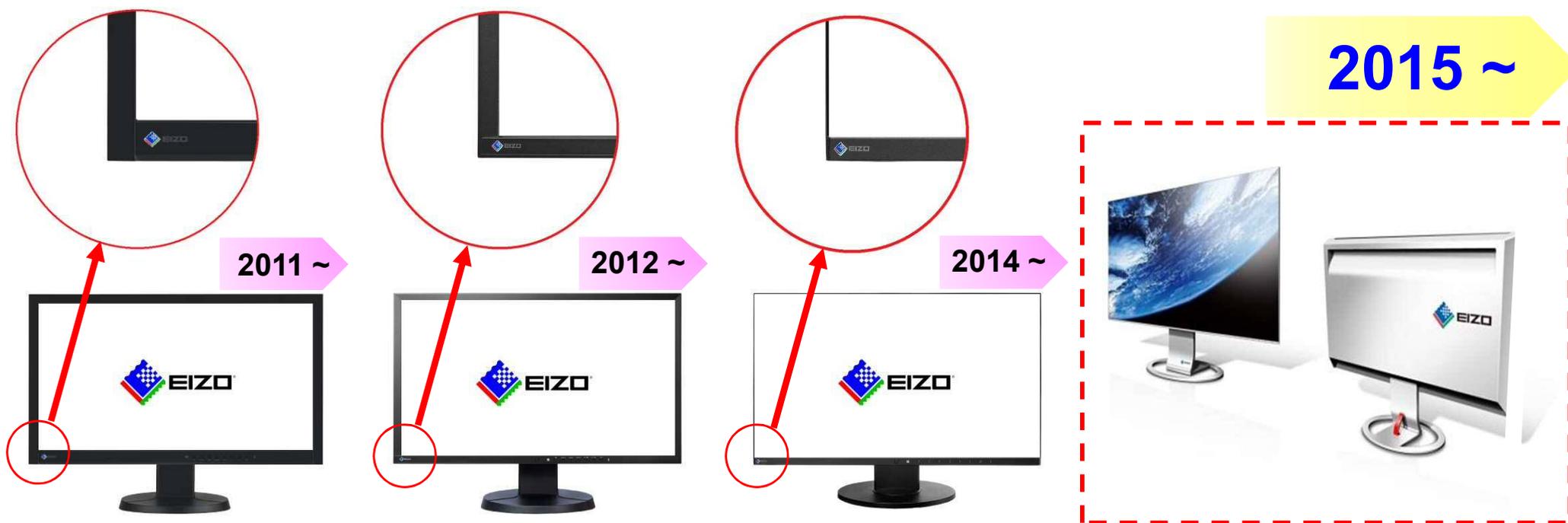
第五次中期経営計画

- I. 第四次中期経営計画レビュー
(2012年度～2014年度)
- II. 第五次中期経営目標
(2015年度～2017年度)
- III. 市場別事業戦略
- IV. 株主還元方針

Ⅲ-1. Business & Plus (B&P) 市場

世界最薄・最軽量技術をカタチに！新スタイルを常に発信

- 薄型・軽量・狭額縁そして更なるEIZO独自の最先端技術でB&P市場を構築する



Ⅲ-2. メディカル市場

診断から手術室へ ～ 更なるビジネスの拡大

□ 診断分野

- 診断効率の向上を目指した技術開発と商品企画
- 重点市場：日本、欧州
- 戦略市場：北米、中国、インド、中東



□ 手術室分野

- Surgical Panel(手術情報表示システム)の商品化とビジネス立上げ
- コンサルティングから設置まで～One Stopでソリューションを提供



Ⅲ-3. グラフィックス市場

Color Managementを世界中のプロフェッショナルに、
そしてもっと身近に

- 静止画分野で、No.1を維持
- 映像制作分野でも、No.1に
- 市場を広げる商品開発
～ もっと簡単に、もっと多くのユーザーにColor Managementを ～



Ⅲ-4. エンターテインメント市場

新しい機能と提案で、市場に新しい風を

ex:

- スマートフォン連携機能
ー つなぐ
- ゲームブランドとコラボ
ー 楽しむ
- 業界初 Color Management
for Gaming
ー 共有する



Ⅲ-5. 産業市場(1/5)

会社力・技術展開力・供給力・サポート力で事業の柱に

□ ATC

- 市場シェアNo.1へ
- 「2K×2K」(ATCメインモニター) + α の商品展開
- EIZOの総合力

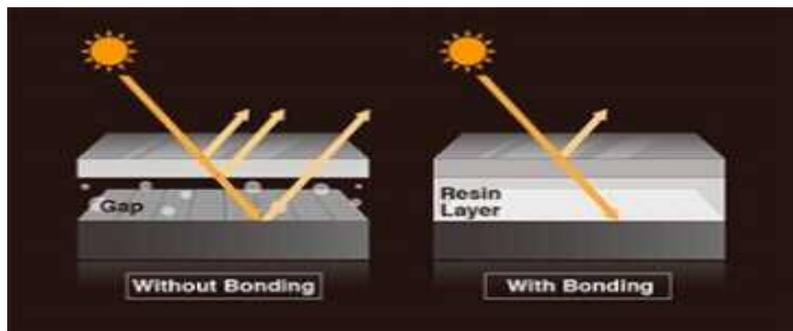


Ⅲ-5. 産業市場(2/5)

会社力・技術展開力・供給力・サポート力で事業の柱に

□ 船舶

- 船内IT化、ECDIS(電子海図表示システム)搭載義務化に対応する豊富な映像ソリューション
- オプティカルボンディングをはじめとしたEIZOの総合力



Ⅲ-5. 産業市場(3/5)

会社力・技術展開力・供給力・サポート力で事業の柱に

□ 鉄道

- VIS(車両内情報提供装置)用
車両内にもEIZOの品質と信頼性
- 安全確認用
プラットフォームの安全性を
向上させる圧倒的視認性



Ⅲ-5. 産業市場(4/5)

会社力・技術展開力・供給力・サポート力で事業の柱に

□ Security & Surveillance

- あらゆる環境に適応するソリューションと新技術
- 世界に先駆け市場投入したIPカメラ対応モニター



□ FA

- タッチパネル及びマウントタイプモニターのラインナップ



Ⅲ-5. 産業市場(5/5) - 新規分野 -

会社力・技術展開力・供給力・サポート力で事業の柱に

□ 新規分野開拓に向けて

- MIL規格(米国国防総省規格)
- オプティカルボンディングをはじめとするEIZOの総合力
- 長期プロジェクトに対応する商品ライフサイクルマネジメント



Ⅲ-6. アミューズメント市場

売上の確保と収益性を向上させ、さらに事業基盤を強固に

- 市場環境の変化に対応した制作効率化
- パートナーとの連携強化
- 他社に無い映像表現を実現し、市場トップメーカーの地位を確固たるものにする
 - 自社ASIC技術とのシナジー
 - 自社製作ツールの活用



©SANYO BUSSAN CO.,LTD.

- I. 第四次中期経営計画レビュー
(2012年度～2014年度)
- II. 第五次中期経営目標
(2015年度～2017年度)
- III. 市場別事業戦略
- IV. 株主還元方針

IV. 株主還元方針

- 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
40%～50%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。

もうモニターメーカーとは呼ばせない！



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