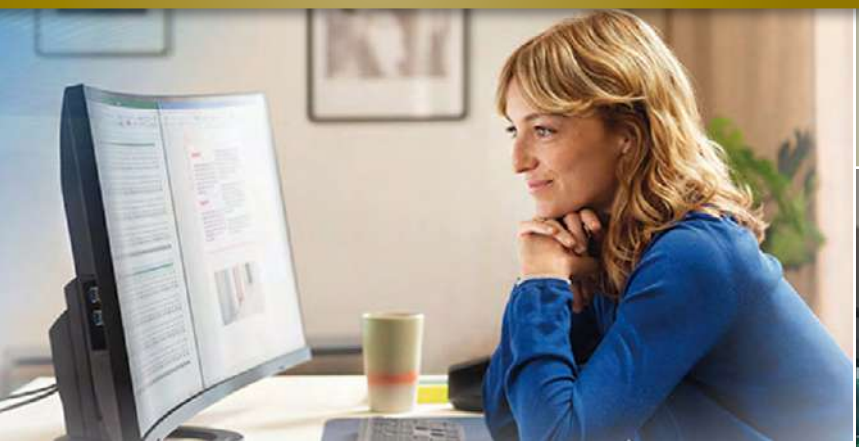
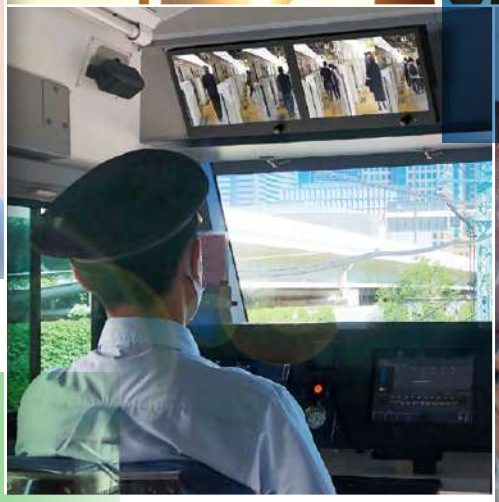
EIZO

EIZO統合報告書 2026

Visualizing a better tomorrow for all





企業理念

私たちは
テクノロジーの可能性を追求し
映像を通じて
豊かな未来社会を実現します

EIZOグループ行動指針

1. 独自の技術・発想による新たな価値の創造と提案を通して、お客様に愛される高品質の製品・システム・サービスによるソリューションを提供します。
2. 製品と事業活動を通じて、最先端の環境対応に取組みます。
3. 自由闊達な企業風土のもと、グローバルな視野とマインドを持って業務に取組みます。
4. オープンでフェアな事業活動を行います。
5. ステークホルダー（取引先・社員・株主・地域）との信頼関係の構築と維持に努めます。
6. 人権と多様性を尊重し、健全な職場環境づくりを推進します。
7. 経営資源である会社資産および情報の保全と保護に努めます。
8. 法とその精神を遵守し、高い倫理観を持って行動します。

EIZOグループ行動指針
https://www.eizo.co.jp/company/code/

Visualizing a better tomorrow for all

CONTENTS

EIZO INSIGHT

トップメッセージ …… 03

VALUE CREATION

At a Glance …… 07
EIZOの価値創造 …… 09
EIZOの価値創造のあゆみ …… 11
ビジネスモデルの進化 -事業構造の強化- …… 15
Our Leadership …… 17

STRATEGY

第8次中期経営計画 …… 19
財務戦略 …… 23
市場別事業概況 …… 25
価値創造の基盤 …… 35

SUSTAINABILITY

OVERVIEW

持続可能な成長を支える基盤 …… 47

ENVIRONMENT

バリューチェーン全体での環境対応 …… 51

SOCIAL

自由闊達で創造的に活躍できる企業文化 …… 61
人権と多様性の尊重 …… 67
ステークホルダーの皆様との信頼関係 …… 69

GOVERNANCE

コーポレート・ガバナンス …… 75

CORPORATE OVERVIEW

企業情報 …… 86

編集方針

株主・投資家ならびにステークホルダーの皆様に、当社グループの中長期的な企業価値向上に向けた取組みを、業績等の財務情報と経営戦略や「環境・社会・ガバナンス（ESG）」などの非財務情報の両面からご報告するとともに、建設的な対話を行うことを目指しています。

参考にしたガイドライン等
IFRS財団「国際統合報告フレームワーク」／経済産業省「価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス2.0」／
TCFD「気候関連財務情報開示タスクフォースによる提言　最終報告書」／
GRI「GRIサステナビリティ・レポーティング・スタンダード」／環境省「環境報告ガイドライン（2018年版）」

発行時期
2026年9月（前回：2025年9月 次回発行予定：2027年9月）

報告対象範囲
報告対象期間：2025年4月1日～2026年3月31日（一部対象期間外のものは時期を明示して記載）
対象組織
EIZOグループ：EIZO株式会社及び国内6社、海外12社（連結）
EIZO（単体）：EIZO株式会社
国内グループ：EIZO株式会社、EIZOエムエス株式会社、アイレムソフトウェアエンジニアリング株式会社、EIZOサポートネットワーク株式会社、カリーナシステム株式会社、EIZOエージェンシー株式会社　の6社
海外グループ：EIZO GmbH、EIZO Technologies GmbH、EIZO Rugged Solutions Inc.、芝卓显像技术（苏州）有限公司、EIZO Inc.、EIZO Nordic AB、EIZO AG、EIZO Limited、EIZO Europe GmbH、EIZO Austria GmbH、EIZO Private Limited、EIZO Middle East Ltd　の12社
範囲を限定している場合は対象組織を記載
市場区分の表記：市場区分は以下の名称または略称で表記
B&P（Business & Plus）／V&S（Vertical & Specific）／HC（ヘルスケア）／CW（クリエイティブワーク）／AMU（アミューズメント）

関連サイト
コーポレート：https://www.eizo.co.jp/
株主・投資家情報：https://www.eizo.co.jp/ir/
サステナビリティ：https://www.eizo.co.jp/sustainability/
GRI内容索引／SASBスタンダード対照表：https://www.eizo.co.jp/ir/report/integratedreport/

第三者保証
「EIZO統合報告書2026」に掲載の環境情報のうち、以下についてソコテック・サーティフィケーション・ジャパン株式会社による第三者保証を受けています。第三者保証を受けたデータには✓を付しています。
保証対象データ
以下の2025年4月1日～2026年3月31日のデータ
・GHG排出量：Scope 1,2（ロケーション基準、マーケット基準）,
　　Scope 3（Cat.1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 11, 12, 13.15）
・拠点ごとの水資源利用量（取水量）
・エネルギー使用量
第三者保証報告書
https://www.eizo.co.jp/ir/report/integratedreport/

EIZO株式会社
〒924-8566　石川県白山市下柏野町153番地　【お問い合わせ先】　IR室　TEL：076-275-4121

注意事項：本レポートには、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。

トップメッセージ

世界で一番良いものをつくるDNAを、次の成長へ

EIZO株式会社
代表取締役社長 恵比寿 正樹

2026年6月、代表取締役社長COOから代表取締役社長に就任しました。本統合報告書は、私が新たな立場でステークホルダーの皆様にお届けする初めての統合報告書となります。まずは、日頃よりEIZOグループの事業活動にご理解とご支援を賜っております株主・投資家の皆様、お取引先様、地域社会の皆様に心より感謝申し上げます。

私の使命は、EIZOが創業以来大切にしてきた「世界で一番良いものをつくる」というDNAを守り抜きながら、激しく変化する事業環境に真正面から向き合い、社員一人ひとりの熱意を結集し、強靭なビジネスモデルへと再構築していくことです。そして、EIZOグループの「稼ぐ力」を回復し、持続的な成長と企業価値向上を実現していくことだと認識しています。

EIZOは、過去30年間、オフィス向けを中心とするBusiness & Plus市場向けのモニター事業を基盤としながら、ヘルスケア、航空管制、船舶など、社会の安全・安心や人々の生命・健康を支えるミッションクリティカルな市場へと事業領域を拡大してきました。これらの市場では、単に画面を表示するだけではなく、正確で信頼性の高い映像環境を長期にわたり安定的に提供することが求められます。EIZOは今後も、プロフェッショナルな映像環境を提供する企業として進化を続けてまいります。

TransparencyとSpeedを経営の軸に

社長就任日に、私は国内外の社員に向けて、経営において特に重視するキーワードとして「Transparency」と「Speed」を掲げました。Transparencyとは、経営の考え方、会社の現状、課題、目指す方向性を可能な限り社員と共有し、組織全体の一体感を高めることです。会社がどこに向かっているのか、なぜ変わらなければならないのかを社員が理解し、自らの仕事の意味を実感できて初めて、組織は本当の力を発揮します。

その取組みの一つとして、部門等の小単位に分けたタウンホールミーティングを開始しています。そこでは、私自身が直近の決算説明資料などを用いて会社の現状を直接説明し、質疑応答を通じて社員との率直なコミュニケーションを図っています。また、会社で何が起こっているのかをイントラネット等も活用しながら継続的に発信していきます。

私は、社員一人ひとりが自らの仕事の社会的な意味を実感できる会社にしたいと考えています。当社の製品は医療現場で診断を支え、航空管制の現場で安全運航を支え、社会インフラを支えています。社員には、日々の業務の先にある価値をもっと感じてほしいと思っています。私が好きな「3人のレンガ職人」の寓話があります。同じ仕事をしていても、自分が歴史に残る大聖堂を造っていると考える人がいます。私は、EIZOで働く一人でも多くの社員が、自らの仕事の社会的意義に誇りを持てる会社にしたいと思っています。

もう一つのキーワードであるSpeedは、今後の競争環境において不可欠な要素です。市場の変化、顧客ニーズの変化、技術の変化、地政学リスク、AIによるビジネス変革など、当社を取り巻く環境はかつてない速さで変化しています。こうした環境下では、正しい方向に向けて、いかに速く判断し、速く実行するかが重要です。決断のスピード、実行のスピード、そして学び直すスピードを高めていきます。

2026年3月期決算を振り返って

2026年3月期の業績を振り返ると、ヘルスケアは増収となり、V&Sは横ばいながらも堅調に推移しました。一方で、Business & Plus市場の低迷が続き、賃上げや建物取得等によるコスト増も重なった結果、営業利益は減益となりました。これらの結果は、当社の事業ポートフォリオと収益構造における課題を改めて示すものとなりました。

EIZOの強みは、高い品質と信頼性、長期使用を可能にする製品づくり、そして開発・生産・販売・サービスを一体で考える事業運営にあります。しかし、強みはそのままでは将来の成長を保証するものではありません。市場が変化すれば、強みの活かし方も変えなければなりません。現在の事業環境においては、利益を伴わない売上成長を追いかけるのではなく、どの市場で、どの顧客に、どのような価値を提供し、どのように収益を生み出すのかをより明確にする必要があります。

財務ハイライト
https://www.eizo.co.jp/ir/highlight/

ビジネスユニット制による責任の明確化とスピードの実現

この考え方に基づき、2026年10月より、EIZO本社においてビジネスユニット、すなわちBUの設置を含む組織改正を実施します。これは、従来の商品企画部門と商品開発部門を統合し、B&P・クリエイティブワーク、ヘルスケア、V&S、アミューズメントのBUに括り直すことからスタートします。

この組織改正の目的は、単なる部門機能の統合ではありません。市場や顧客との距離をさらに縮め、Time to Marketを速めること、そしてBU単位で事業責任と利益責任を明確にすることにあります。市場の声をより早く捉え、商品企画・開発が一体となって意思決定し、事業としての成果に責任を持つ体制を構築していきます。

また、今回の組織改正は、EIZOグループの事業ポートフォリオをより強く、よりしなやかなものにするための第一歩でもあります。既存事業を守るだけではなく、既存の技術や組織能力を新しい市場に展開すること、新しい技術を既存市場に適用すること、さらには新しい技術を新しい市場へ展開することを意識し、いわゆる「両利きの経営」を実践していきます。2025年1月に立ち上げたEVS_V&S事業推進部(2026年10月1日より"Vertical & Specific_EVSストラテジック・ビジネスユニットに名称変更)は、映像利活用を行う当社独自のシステム事業「EIZO Visual Systems(EVS)」をお客様との協創のプロジェクトを通じて具体的な事例として積み上げてきています。EVSは両利きの経営でいうところの「探索」の一つと位置づけられます。

第9次中期経営計画に向けて

現在、当社では、2027年度から2029年度を対象とする第9次中期経営計画の策定を進めています。策定にあたっては、執行役員に加え、当社の未来を担っていく中堅社員も交えながら議論を進めています。EIZOグループが目指す姿については、本事業年度の終了を待たず、可能な限り早いタイミングでステークホルダーの皆様にお示ししたいと考えています。

詳細な計画は決定次第お知らせすることになりますが、基本的な方向性は明確です。第一に、トップライン重視ではなく、利益を伴う売上成長を追求することです。その目的に沿って、投資と経費のバランスを見直していきます。第二に、ヘルスケア、航空管制・船舶・監視・ディフェンス等を含むV&S、そしてEIZO Visual Systems、すなわちEVS分野の強化です。第三に、低リターン事業に対しては「絞り」を入れ、商品開発ロードマップを見直し、開発・生産投資の効率化を進めることです。

EIZOのビジネスモデルは、B&P市場において一定の工場操業度を保ちつつ、ヘルスケアやV&Sなど高度な信頼性が求められる市場向け製品を生産することで成り立ってきました。このモデルは当社の強みである一方、外部環境の変化に対しては、事業ごとの収益性と成長性をより厳しく見極める必要があります。成長分野には経営資源を重点的に投入し、収益性の低い分野には適切な見直しを行う。このメリハリを強めることで、持続的な成長と収益力の回復を図っていきます。

地域戦略：欧州を基盤に、成長市場を取り込む

地域戦略において、欧州は今後もEIZOグループにとって極めて重要な市場です。EIZOは欧州で育まれてきたブランドであり、欧州向け売上は当社連結売上の約40%を占めています。一方、ロシア・ウクライナ戦争以降、欧州の経済環境は非常に厳しくなっており、2026年3月期には一部生産・開発拠点の廃止と統合、人員体制の見直し等を実施しました。これに伴い、構造改革費用として441百万円を計上しています。

ただし、構造改革は欧州市場から後退するためのものではありません。欧州は6億人の人口を抱える重要な市場であり、EIZOグループにとって今後も欠かすことのできない地域です。今回の構造改革の一部は、販売力を落とさずにオペレーションを効率化することを意図したものです。ブランド、顧客基盤、販売ネットワークを活かしながら、より効率的で収益性の高い体制へと変えていきます。

同時に、成長市場への取組みも強化します。現在、当社が注力している地域は、米国、中国、インド、中東です。インドと中東については、100%所有の販売現地法人を立ち上げてからそれぞれ3年、2年とまだ日が浅く、当社連結売上高に占める割合はそれぞれ2%に届いていません。しかし、高い成長とともに、利益面では早期に黒字化を果たしています。これらの市場では、ヘルスケア、クリエイティブワーク、V&S、社会インフラなどの分野において、EIZOの強みを活かせる機会が広がっています。

人的資本と従業員エンゲージメント

EIZOグループが変化に対応し、次の成長を実現するための最大の原動力は人です。どれほど優れた技術や製品があっても、それを生み出し、磨き上げ、市場に届けるのは社員一人ひとりです。だからこそ、従業員エンゲージメントの向上は、単なる人事施策ではなく、経営戦略そのものです。

タウンホールミーティングの実施は、経営と現場の距離を縮め、会社の方向性を共有するための重要な取組みです。また、次世代を担う人材の育成、働きやすさの改善にも取組んでいきます。社員が会社の成長を自分事として捉え、挑戦し、学び、成果を共有できる環境を整えることが、EIZOの持続的な成長につながると考えています。

特に次世代人材の育成については、第9次中期経営計画の策定プロセスにも中堅社員を交えることで、会社の未来を自分たちで考え、議論し、形にする機会を設けています。変化の時代には、上位者がすべてを決める組織ではなく、それぞれの現場で課題を発見し、判断し、行動できる組織が求められます。TransparencyとSpeedを支えるのは、まさにこうした自律的な人材と組織文化です。

サステナビリティ経営の進化

サステナビリティは、中長期的な企業価値向上を実現するための経営の基盤です。私たちは事業戦略とサステナビリティを一体で捉え、事業を通じた社会課題の解決と持続的な成長の両立を目指しています。

その取組みの成果の一つとして、2025年及び2026年に国際的なESG評価機関であるEcoVadis社から、世界185か国、15万社以上の企業・団体の上位1%に与えられる最高位の「プラチナ」評価を獲得しました。また、MSCI ESG RatingにおいてはA評価を獲得し、FTSE JPX Blossom Japan Indexの構成銘柄にも選定されました。

これらの結果は当社の取組みが一定の水準にあることを示すものです。しかし高評価を得ること自体が経営の目的ではありません。外部評価は、社会からの期待や要請を客観的に把握し、自社の強みや課題を確認するためのツールです。私は、これをサステナビリティ経営をナビゲートする指標として活用し、その知見を経営や事業戦略に反映し、企業価値向上に向け改善を続けることが重要だと考えています。

またEIZOの製品は、長期使用、高い信頼性、安定供給を価値の中心に置いています。これらは、お客様の事業継続や社会インフラの安定に貢献するとともに、製品ライフサイクル全体を通じた環境負荷の低減という観点からも重要な意味を持ちます。私たちは、こうした価値を基盤に、環境、人権、ガバナンス、品質、サプライチェーンなどの課題に誠実に向き合い、持続可能な社会の実現と企業価値の向上を目指していきます。

サステナビリティ
https://www.eizoglobal.com/sustainability/message/

ROE改善と資本効率の向上

資本効率の向上は、EIZOグループにとって大きな経営課題です。当社のROEは、東証プライム上場企業の平均8.9%に及ばず、改善が必要であると認識しています。ROE改善に向けて、まず取組むべきは売上高営業利益率の向上です。社内を実際に動かすKPIとして営業利益率を用い、その向上を追求していきます。

次に、資本回転率の向上です。当社は、ヘルスケアなど安定供給が強く求められる顧客に対して、長期にわたり製品を供給することを大きな差別化要素としてきました。そのため、原材料や販売グループ会社における完成品在庫を一定量保有しており、この点は資産回転率とのトレードオフになります。短期的な効率だけを追求するのではなく、EIZOの競争力の源泉である安定供給力を維持しながら、在庫、投資、資産のあり方を継続的に見直していきます。

財務レバレッジについては、第9次中期経営計画の中で資本の使い方をさらに明確にしていきます。当社の堅実な財務基盤は長期的な視点での投資とリスクテイクを可能とするものです。先に述べたディフェンス分野もその一例と言えるでしょう。一方では、政策保有株式や純投資株式の活用、成長分野への戦略的な再投資、株主還元のあり方などを総合的に検討し、資本効率向上と成長投資継続の両立を目指します。

また、2027年3月期より、取締役の業績連動賞与の一部にROE指標を定めて算出に用いることとしました。具体的には、業績連動賞与の2割相当にROE達成度による係数を用い、ROE8%で1.0倍、達成度に応じて0.4倍から1.4倍まで変化し、ROEが5%未満の場合はゼロとする設計です。経営陣自らが資本効率の改善にコミットし、企業価値向上に向けた責任を明確にしていきます。

ハードウェアからインテリジェントなビジュアルソリューションへ

当社は、ハードウェアメーカーから、ハードウェア・ソフトウェア・AIを融合した総合的なビジュアルソリューションを提供する企業へと進化しています。AIを積極的に活用する上で、責任あるAI活用の重要性を深く認識しており、AIを適切かつ安全に、透明性の高い形で活用するため、AI倫理基本方針や関連規程を整備し、AIガバナンス体制を構築しています。これにより、AIの価値を最大限に引き出すとともに、ステークホルダーの皆様の信頼に応えてまいります。

未来に向けて進化し続ける永続企業へ

EIZOは2028年4月に60周年を迎えます。これまでの歩みは、変化への挑戦の積み重ねでした。オフィス向けモニターから始まり、アミューズメント、ヘルスケア、航空管制、船舶、クリエイティブワーク、ディフェンス、社会インフラへと、EIZOは自らの技術と組織能力を磨きながら、新たな市場を開拓してきました。

これからも、当社が進むべき道は変わりません。世界で一番良いものをつくるというDNAを大切にしながら、社会の変化を先取りし、顧客の期待を超える価値を提供し続けることです。そのために、守るべきものは守り、変えるべきものは大胆に変える。EIZOの強みである品質、信頼性、安定供給、技術力を磨きながら、成長市場と当社の強みを発揮できる分野に経営資源を振り向けていきます。

私は、EIZOグループを、社員が誇りを持ち、お客様から信頼され、社会から必要とされ、株主・投資家の皆様から期待される企業にしていきたいと考えています。そのためには、経営の透明性を高め、意思決定と実行のスピードを上げ、利益を伴う成長を実現し、資本効率を改善し、サステナビリティ経営をさらに進化させる必要があります。

不確実な環境は今後も続くでしょう。しかし、不確実性は、変化できる企業にとっては機会でもあります。EIZOは、創業以来培ってきたものづくりの精神と、世界中のお客様との信頼関係を土台に、次の成長へ向けて歩みを進めます。ステークホルダーの皆様には、今後のEIZOグループの挑戦にぜひご期待いただくとともに、引き続き変わらぬご支援を賜りますようお願い申し上げます。

At a Glance

ESGデータ
https://www.eizo.co.jp/sustainability/esgdata/

事業内容・業績（2025年度）

映像

創業以来一貫して「映像」にこだわり
EIZOにしかできないご提案で
お客様の課題を解決する
お手伝いをしてきました

特定市場で圧倒的No.1

プロフェッショナルワークを支えるソリューションで
各市場での圧倒的ナンバーワンを目指しています

自社開発・自社生産
100%

参照 ›P.35-38

海外売上高比率
63.1%
（アミューズメント市場向け除く）

売上高研究開発費率
8.4%

売上高比率（市場別）

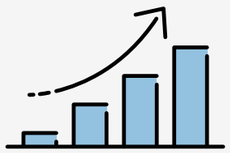
営業利益
2,365百万円

ROE
5.6%

自己資本比率
77.2%

株主還元

連続増配
13期



総還元性向 ※ 自己株式取得金額35億円を含む
109.5%

環境

GHG*排出量削減（2019年度比）
Scope1+2
62.2%減

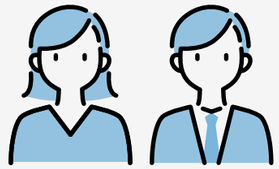
Scope3
28.4%減

* GHG：Greenhouse Gas、温室効果ガス

ネットゼロ達成目標
2040年

社会

従業員数
2,467名



男性 55.2%　女性 44.8%
日本 77.5%　海外 22.5%

従業員の国籍
39か国・地域

女性管理職比率
14.2%

ガバナンス

独立社外取締役比率 ※ 2026年6月23日現在
50.0%（3/6名）

取締役女性比率
33.3%（2/6名）

社外からの評価

PLATINUM Top 1% ecovadis Sustainability Rating JUL 2026

Climate CDP A List 2025

MSCI ESGレーティング
A

S&P Global
56/100

EIZOの価値創造

EIZOは、創業以来50年以上にわたって培ってきたリソースを投入し、「映像」に関わる製品やソリューションを社会に提供することで、豊かな未来社会の実現と企業価値の向上を目指します。

2025年度

経営資源

INPUT

財務資本

総資産 1,774億円
自己資本比率 77.2%

- 安定した財務基盤
- 成長分野への積極投資

製造資本/知的資本

自社開発・自社生産 100%
開発会社 世界 7社
生産拠点 世界 7拠点
研究開発費 68億円
設備投資 46億円

- 全製品を日本・ドイツ・中国・米国で自社生産
- 開発・品質・製造部門が連携し徹底した品質管理
- 部材調達・安定供給に強み

人的資本

従業員数 2,467名
(2026年3月31日現在)
従業員国籍数 39か国・地域

- 自由闊達な企業風土
- 多様な人材の活躍

社会・関係資本

販売国・地域 134か国・地域
調達サプライヤー数(一次) 185社

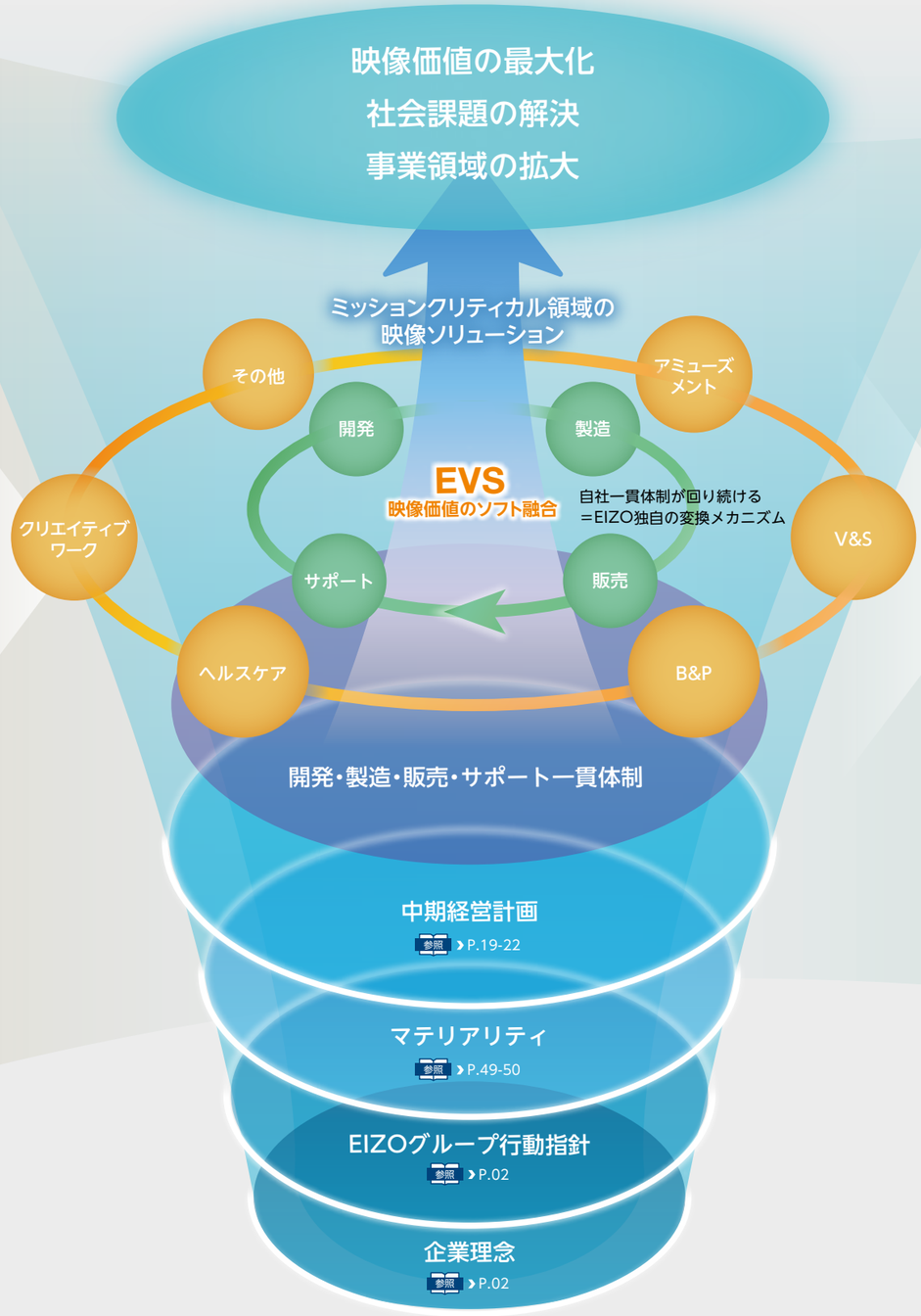
- グローバル販売ネットワーク・サプライチェーン
- サプライヤーとともに取組むサステナビリティ

自然資本

再生可能エネルギー使用 71%

- 気候変動対策への積極的な取組み
- 製品と事業における環境負荷低減の継続的取組み

事業活動(ビジネスモデル)



提供価値

OUTPUT

経済的価値

売上高 81,308百万円
営業利益率 2.9%
ROE 5.6%

社会的価値

自由闊達な企業風土

女性管理職比率 14.2%
女性リーダー職比率* 5.4%
人材育成コスト/時間 58,300円/26時間
健康経営優良法人2026
(大規模法人部門)認定

* 国内グループ会社

気候変動対応

CDP「A」スコア
Scope1+2削減:2019年度比 62.2%減
Scope3削減:2019年度比 28.4%減
(Category1+Category11)

オープンでフェアなガバナンス

独立社外取締役比率 50.0%
(2026年6月23日現在)
女性取締役 2名(独立社外)
(2026年6月23日現在)
外国籍取締役 1名
重大なコンプライアンス違反件数 0件
重大なセキュリティインシデント発生件数 0件

OUTCOME

お客様

- 業務効率向上を支える映像環境
- 自社のサステナビリティ推進に貢献する購買

株主・投資家

- 長期的な企業価値の向上
- 連続増配:13期

ビジネスパートナー

- 相互繁栄を基本としたパートナーシップ
- バリューチェーンを通じたサステナビリティの推進

従業員

- いきいきと活躍できる職場環境
- エンゲージメントの向上

地域社会

- 製品を通じた社会課題の解決への貢献
- ボランティア活動、活動支援等の社会貢献

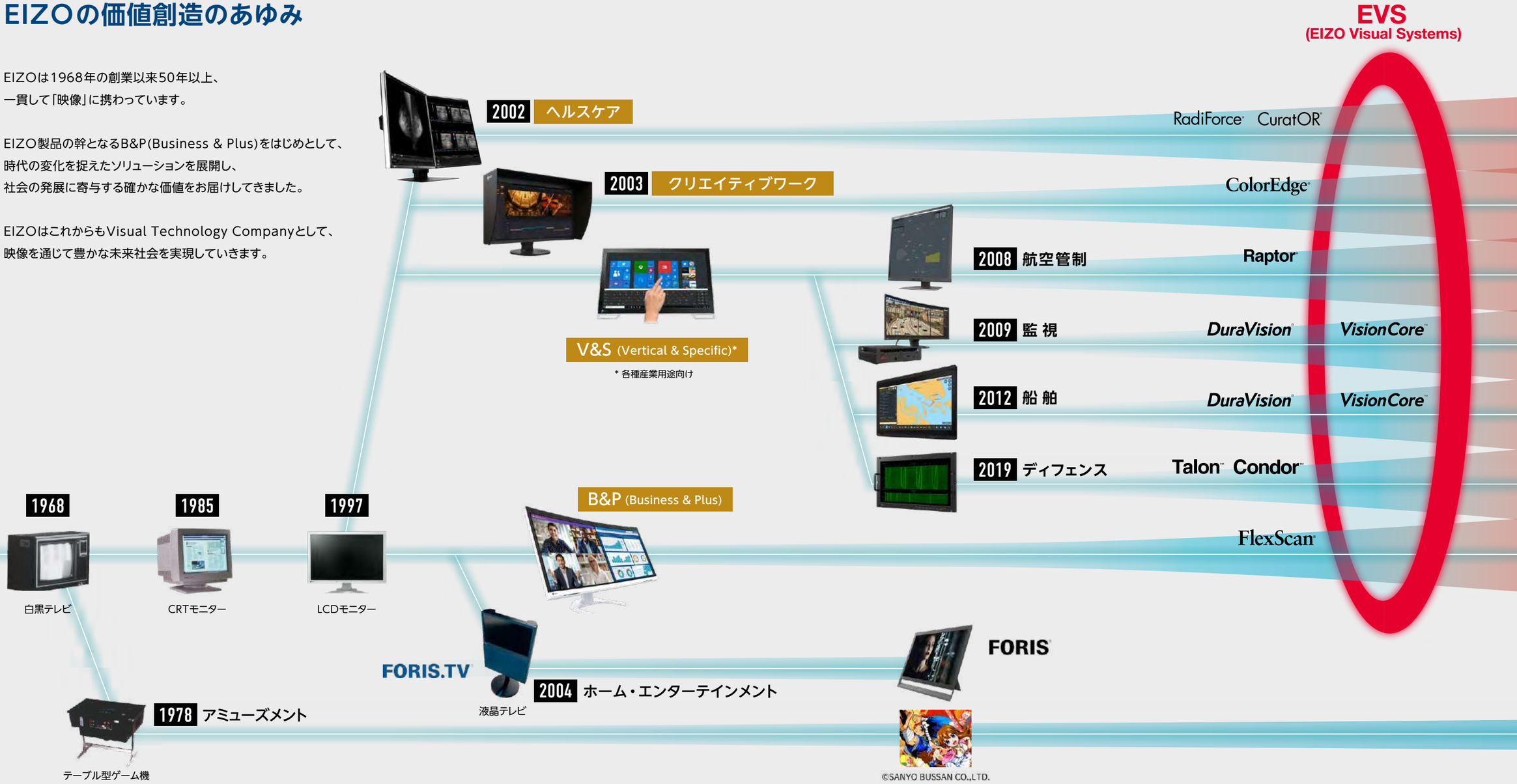
映像を通じた豊かな未来社会の実現

EIZOの価値創造のあゆみ

EIZOは1968年の創業以来50年以上、
一貫して「映像」に携わっています。

EIZO製品の幹となるB&P(Business & Plus)をはじめとして、
時代の変化を捉えたソリューションを展開し、
社会の発展に寄与する確かな価値をお届けしてきました。

EIZOはこれからもVisual Technology Companyとして、
映像を通じて豊かな未来社会を実現していきます。



創業／OEM生産

1968年、石川県七尾市にて「七尾電機株式会社」(現：EIZOエムエス株式会社)が操業を開始。家庭用白黒テレビのOEM生産を手がける。1973年、EIZO 株式会社の前身となる「株式会社ナナオ」が誕生(羽咋電機株式会社から社名変更)。

白黒テレビからカラーテレビへの移行が進む中、テーブル型ゲーム機やVTRなど様々な映像関連製品のOEM生産を行う。

自社ブランドの確立

OEM生産からの撤退を決断し、1985年、CRTモニターを、自社ブランド「EIZO」にて欧州で販売開始。その後、北米と日本でも「NANAO」ブランドにてCRTモニターを販売。

デバイスの変化に対応

1996年、グローバルでの認知度向上を目指し「EIZO」「NANAO」の2ブランドを「EIZO」に統一。
1997年、液晶モニターを開発・生産し販売を開始。

新技術の獲得と競争力の強化

EIZOは2002年に東京証券取引所第二部へ上場し、2003年には第一部(2022年よりプライム市場)へ移行しました。その後、ヘルスケア、クリエイティブワーク、航空管制、監視、船舶、ディフェンスといった分野へ事業を拡大し、M&Aを通じて各市場における成長を加速させてきました。2013年には、映像に拘り続ける決意を込め、EIZO株式会社へと社名を変更しました。新興市場への進出や欧州における直販体制の確立を通じて、グローバルな製造・販売体制を強化しています。

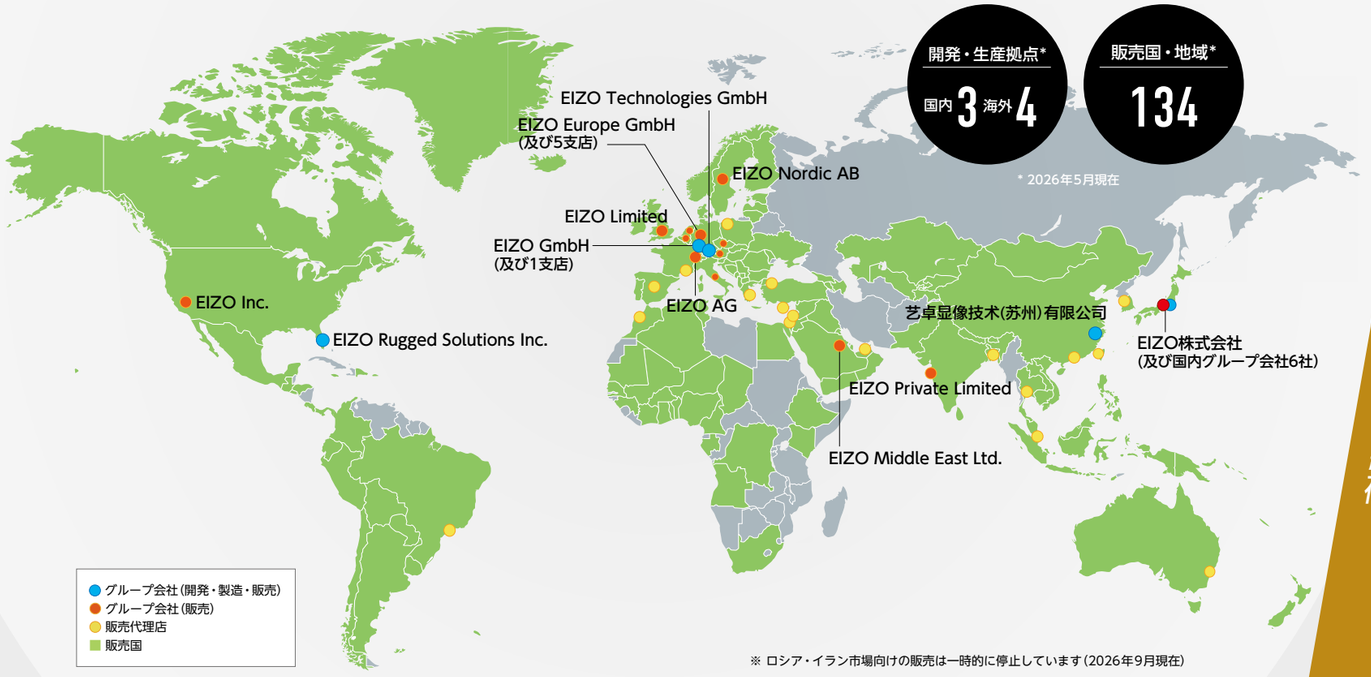
未来への先駆け – EIZOの次のフェーズ

EIZOは、ハードウェアのリーダーから、カメラ、レコーダー、画像処理ソフトウェアを統合したEVSを通じて映像環境を提供する企業へと進化しています。インドにおける新拠点を含むグローバル展開は、市場への対応力を一層高めています。EIZOは戦略的な投資とパートナーシップを通じてイノベーションを推進し、Visual Technologyの未来をリードしながら、ステークホルダーと社会に中長期的な価値を創出していきます。

EIZOの価値創造のあゆみ

EIZOグループの拡大 -より強いビジネスモデルに-

EIZOグループは、M&Aなども積極的に活用しながら事業領域を拡大するとともに、ユーザーの需要・ニーズにきめ細かく応える開発・生産拠点と販売網の構築を進めてきました。国内外のグループ各社が相互に連携し、世界に事業を展開しています。



※ ロシア・イラン市場向けの販売は一時的に停止しています(2026年9月現在)

EIZO Private Limited(インド)
2026年度キックオフミーティングにて(2026年5月)

EIZO Unitedにて(2026年7月)

EIZO AG(スイス)
創立20周年記念イベントにて(2025年9月)

事業領域の拡大と強化

2007 ドイツ
EIZO GmbH
Siemens AG(ドイツ)の医療市場向けモニター事業を譲受

2015 日本
EIZOメディカルソリューションズ(株)
イメーション株式会社より医療市場向けシステムインテグレーション事業を譲受(現EIZO(株))

2016 日本
パナソニックヘルスケア(株)の手術室及び内視鏡用事業
事業を譲受(現EIZO(株))

2018 日本
カリーナシステム(株)
映像の撮影、記録、配信の技術及び事業の獲得のため株式譲受

2009 ドイツ
EIZO Technologies GmbH
eg-electronic GmbH(ドイツ)の航空管制・産業市場向けモニター事業及びモニター用の基板事業を譲受

2007 米国
EIZO Rugged Solutions Inc.(旧Tech Source Inc.)
航空管制用グラフィックスボードの開発・製造を担う同社の株式を譲受

2010 中国
芝卓显像技术(苏州)有限公司
中国の市場向け製品の製造・販売を目的に設立

→ ヘルスケア市場 / V&S市場 / 中国国内向け製造・販売

販売体制の強化

1980- | 1990- | 2000- | 2010- | 2020-

1985年、コンピュータ用CRTモニターを自社ブランド「EIZO」にて欧州向けに、「NANAO」にて北米向けに販売開始。

1980年代～1990年代にかけ、販売会社・独占販売代理店にて販売網を構築。

1985 米国
Nanao USA Corporation(現EIZO Inc.)
設立

1985
Rein Elektronik GmbH(ドイツ)
独占販売代理店契約を締結。

Hayward Computer GmbH(オーストリア)
独占販売代理店契約を締結。

Rein Netherlands B.V.(オランダ)
独占販売代理店契約を締結。

(Raab Karcher Elektronikグループによる事業の継承)

Raab Karcher Elektronikグループ

Memec Group Limited(英国)
Raab Karcher Elecktronikグループ

(Avnetグループによる事業の承継)

Avnetグループ
ドイツ/オランダ/ベルギー/イタリア/オーストリア/チェコ/英国

2012
2012年～2013年、Avnetグループより欧州におけるEIZO事業を引き継ぎ、欧州における直接販売網を構築。

ドイツ オランダ ベルギー イタリア オーストリア チェコ
EIZO Europe GmbH

英国
EIZO Limited

EXCOM AG(スイス)
独占販売代理店契約を締結。

2005 スイス
EIZO NANAO AG(現EIZO AG)
スイス市場での販売体制強化のためEXCOM社のEIZO事業を引き継ぎ。

1992 スウェーデン
EIZO Sweden AB(現EIZO Nordic AB)
設立

2023 インド
EIZO Private Limited
設立

2024 サウジアラビア
EIZO Middle East Ltd.
設立

→ 直販体制による戦略的かつ機動的な販売施策

顧客への安心感とサポート強化

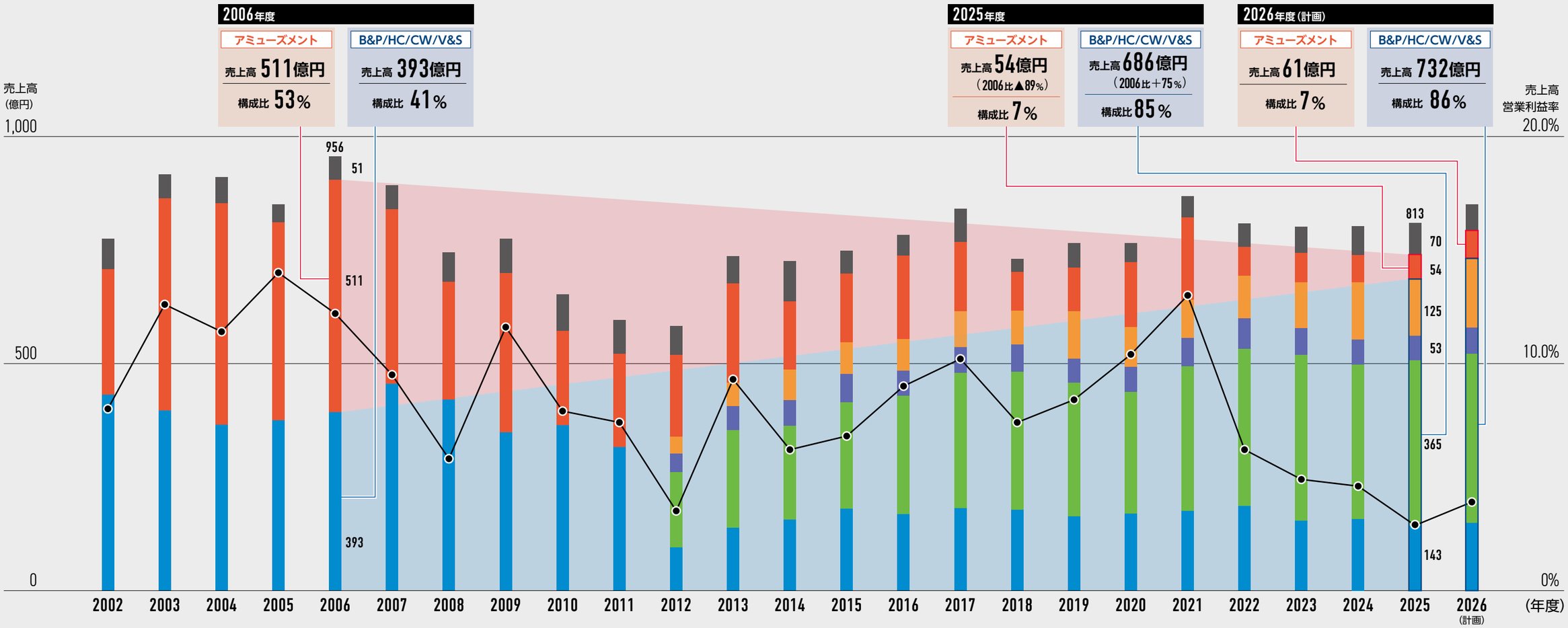
は販売代理店

ビジネスモデルの進化 -事業構造の強化-

EIZOは、アミューズメント市場向けが縮小する中、保有するリソースを最大限に活用し、
B&Pをベースに、成長市場であるヘルスケア、クリエイティブワーク、V&S市場向けの事業を成長させ
収益基盤を強化することで、ビジネスモデルを進化させてきました。

■ B&P ■ HC ■ CW ■ V&S ■ AMU ■ その他 −●− 売上高営業利益率

※ 2011年度以前は現在の市場別の分類をせず、コンピュータ用モニターとしてのみ開示してきたため、B&P、HC、CW、V&Sを一纏めにして、表示しています。



特定市場向け参入
- HC向け診断用モニター販売開始
- CW向けカラーマネージメントモニター販売開始

M&Aによる特定市場向け事業強化
- HC/産業向けモニター強化
- 航空管制向けに参入

グローバル化進展
- 欧州直販体制確立
- 中国　製造・販売開始

ヘルスケア市場向け事業強化
- 手術室向け映像ソリューションに参入
- 手術・内視鏡用モニター強化
- 撮影・記録・配信技術獲得

EVS(EIZO Visual Systems)展開開始
- 映像の撮影・記録・配信・表示によるトータルソリューションで事業領域拡大

直販体制拡充
- インド直販化
- サウジアラビア直販化

製品・サービス　特定市場向けの製品・サービスを拡充、事業領域を拡大 参照 EIZOの価値創造のあゆみ／EIZOグループの拡大 ▶ P.11-14

販売体制　直販体制拡充、顧客ニーズへの対応力向上、ソリューション提供力拡大 参照 EIZOグループの拡大 ▶ P.13-14

事業環境　映像のデジタル化 → ネットワーク化、映像技術のニーズ高まり　／　DX拡大、気候変動対応、インフラ更新、労働人口減少

Our Leadership

当社は、戦略的かつ計画的な事業展開を通じてグローバルな事業基盤を着実に拡大し、
地域ごとにバランスの取れた収益基盤を構築してきました。
これにより、事業のレジリエンスを高めるとともに、
持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を支える経営基盤を強化しています。

One EIZO, One Team, One Mission

多様なリーダーシップで、一つのEIZOへ

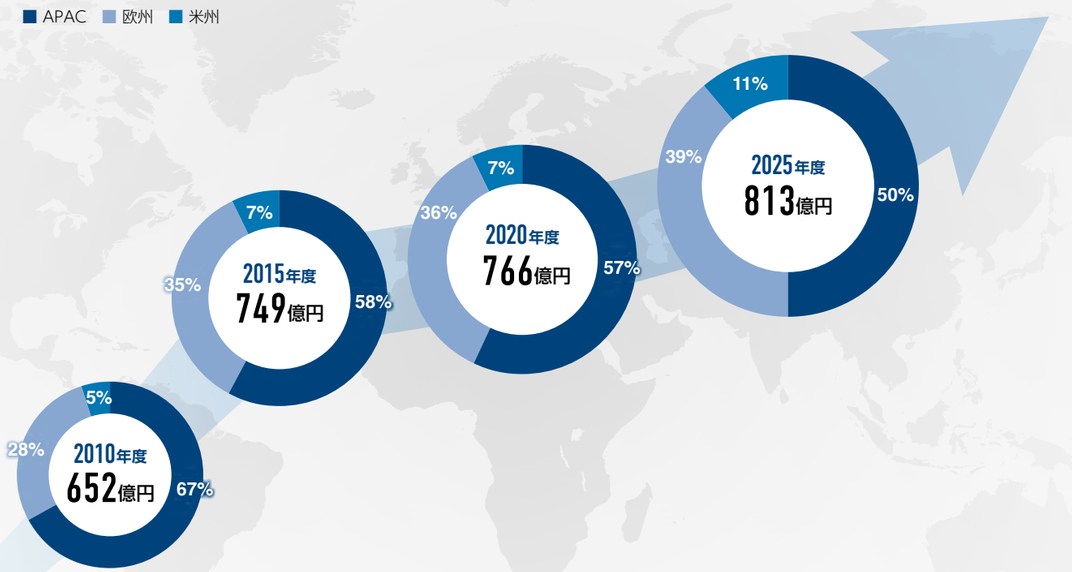
DIVERSE LEADERSHIP → **SHARED PRIORITIES** → **SHARED SUCCESS**

多様な強みを、一つの方向へ
- 顧客志向
- グローバルな視点
- 挑戦と革新

One Team, One Mission
- 顧客価値 の創出
- グローバルな協働
- 卓越した技術力

ともに価値を創造する
- 顧客からの信頼
- グローバル競争力
- 持続的な事業成長
- 中長期的な価値創造

地域別売上の進展



グループ会社
https://www.eizo.co.jp/company/group/

多様なリーダーシップ

地域に根ざしたリーダーシップで、地域に価値を届ける

開発・製造・販売

日本
恵比寿　正樹
EIZO株式会社
EIZOサポートネットワーク株式会社
アイレムソフトウェアエンジニアリング株式会社
EIZOエムエス株式会社
代表取締役社長

ドイツ
Frédérique Jaeger
EIZO GmbH
CEO
EIZO 2007～　現職 2023～

日本
橋本　雅之
カリーナシステム株式会社
代表取締役社長
EIZO 1990～　現職 2022～

ドイツ
Olaf K. Müller
EIZO Technologies GmbH
President & CEO
EIZO 2024～　現職 2025～

米国
Selwyn Henriques
EIZO Rugged Solutions Inc.
President & CEO
EIZO 2007～　現職 2007～

中国
Rujun Zhang
EIZO Display Technologies (Suzhou) Co., Ltd.
President & COO
EIZO 2010～　現職 2020～

販売

米国
Thomas Waletzki
EIZO Inc.
President & CEO
EIZO 1993～　現職 1999～

北欧
Per Hertz
EIZO Nordic AB
CEO
EIZO 1992～　現職 2016～

中東
Sami Alshehri
EIZO Middle East Ltd.
Managing Director & CEO
EIZO 2014～　現職 2024～

スイス
Martin Kofler
EIZO AG
CEO
EIZO 2021～　現職 2021～

英国
Colin Woodley
EIZO Limited
Managing Director & CEO
EIZO 1996～　現職 2015～

欧州
中島　賢人
EIZO Europe GmbH
Executive Vice President & COO
EIZO 2000～　現職 2026～

インド
Rohan Chahande
EIZO Private Limited
Managing Director & CEO
EIZO 2023～　現職 2024～

EIZOでの勤続年数*（平均）

19.6

**EIZOにおける
リーダーシップ経験年数*（平均）**

7.5

* 恵比寿 正樹（EIZO株式会社、代表取締役社長）を除く

第8次中期経営計画

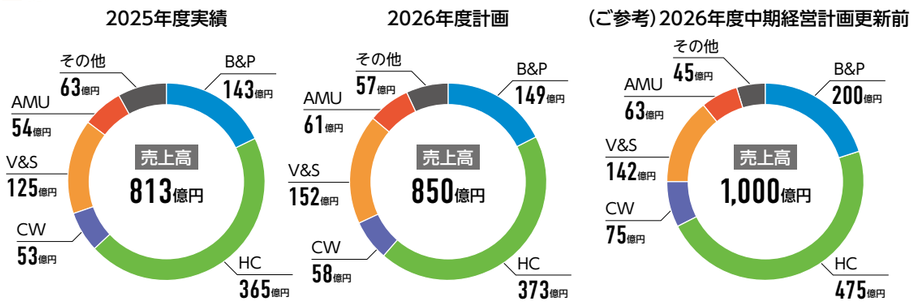
Visual Technology Evolution～EIZOにしかできない映像価値を～

第8次中期経営計画（2024～2026年度）の見直し

数値目標見直しの背景

当社の主要市場である欧州市場の低迷長期化等の事業環境の変化を受け、最終年度である2026年度の数値目標を下方修正しました（2026年3月に修正）。第8次中期経営計画では、EIZOにしかできない映像価値を最大化する製品・サービスを顧客に提供することで、ダイナミックに変化する社会課題を解決し事業領域を拡大していくことを基本方針としており、この方向性および成長戦略に変更はありません。V&S市場向けでは引き続き成長が見込まれ、ヘルスケア市場向けにおいても海外で販売が回復し、インドや中東での成長機会も拡大しています。今後は外部環境の変化に対応した施策を着実に実行するとともに、成長戦略の推進スピードを一層高めてまいります。

実績と数値目標



営業利益／営業利益率	23億円／2.9%	33億円／3.9%	120億円／12.0%
ROE	5.6%	3.1%	8.0%

重点事業戦略

• R&D：世界No.1の“映像”を

市場をリードする“高品質・高信頼性”映像ハードウェア
映像価値を最大化するハードウェアとソフトウェアの融合
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さらに強く

生産自動化を推進し、多品種少量生産を実現
中国工場の拡張移転完了、航空管制向けの現地生産開始
インド工場プロジェクトに着手
製造・開発一体となり工場効率をさらに追求

• EVSによる競争力向上・事業領域拡大

ソフトウェアでハードウェアの映像価値を最大化
ハードウェア×ソフトウェアで映像利活用を促進するパッケージ化
パートナーとの協業開始

• 海外市場の拡大

欧州依存度/リスク低減
米国、中国でのヘルスケアシェア拡大
インド、サウジアラビア販売子会社は順調に売上成長

• 開発・製造グループ会社の体制強化

欧州グループ各社の機能/組織を効率化
R&Dは日・欧・米グループ間の協業強化で、投資/試験研究費を効率化

インド市場で高い評価

AIエッジPCを発売

中国・新生産拠点（2025年4月開設）

稼ぐ力の回復に向けて

2027年3月期を稼ぐ力の回復の年と位置づけ、収益基盤の再構築に注力してまいります。賃上げや研究開発投資など中長期的な成長に必要な投資は継続する一方、固定費の合理化の取組みにより、固定費水準は2026年3月期並みに抑制する計画としております。市場別の具体的な取組みについては以下のとおりです。

市場別取組み

B&P

環境認識
- 主要地域である欧州市場の低迷が長期化

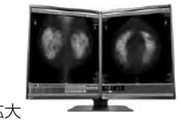
取組み
- ヘルスケアやV&S市場向けへのクロスセルの促進
- 旧モデル在庫の早期消化
- 26Fもさらに競争力ある新製品の継続投入
- サステナビリティへの貢献　● No.1環境性能を追求

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

ヘルスケア

環境認識
- 日本の病院経営環境の悪化
- 中国、インド/中東等の新興国における医療の高度化に伴い需要増

取組み
- 製品ラインナップ強化
- 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み強化



見通し
- 日本では引き続き慎重な需要動向
- 販売の底打ちした海外で事業展開を強化し、販売回復見込み

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
- ラインナップ強化、マスターモニター/動画対応/エントリーモデル
- ユーザー層の裾野の拡大
- インドでの成長

見通し
- 市場は急回復しない前提
- ハイエンドとユーザー層拡大の両面から成長軌道へ

V&S

環境認識
- 幅広い分野で旺盛な需要

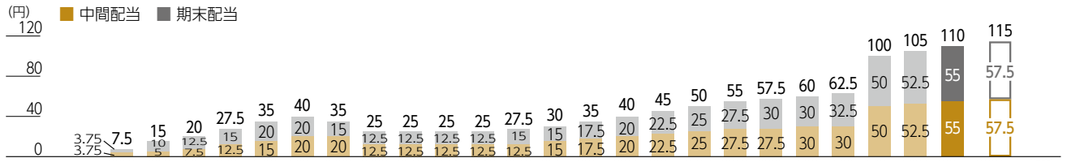
取組み
- 製品ラインナップの強化継続
- ATC：グローバル販売/生産、インド/中東での成長
- 船舶：ラインナップ強化、販売強化（欧）
- EVS：パッケージ化、事業の拡大/強化
- ディフェンス：カスタマイズ対応力/短期開発力、日/米/欧の市場拡大

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

株主還元

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づけております。株主還元の方針としてターゲットを連結純利益の70%＋αとし、一株当り年間配当金105円（2024年度実績）を下限配当としております。2025年度までで13期連続の増配を達成しており、2026年度には14期連続の増配を予定しています。また、当社業績、株価の水準や株式市場の状況などから総合的に勘案して、機動的な自己株式取得の実施を検討いたします。

配当の推移



	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026予想
配当性向（%）	11.3	9.5	14.4	17.5	20.6	41.0	229.7	22.6	31.5	67.5	66.7	21.6	38.5	35.5	30.1	26.9	49.5	50.2	39.8	32.8	44.5	75.4	104.2	60.9	68.6
還元率（%）	11.3	9.5	14.4	17.5	20.6	41.0	375.2	22.6	31.5	168.0	66.7	21.6	38.5	35.5	30.1	26.9	49.5	50.2	39.8	32.8	92.2	75.4	104.2	109.5	324.2

※ 還元率には自己株購入 2008年度 996百万円、2011年度 1,661百万円、2022年度 2,821百万円を含みます。

第8次中期経営計画

本計画で目指すビジネスの方向性や進捗、計画達成に向けた取組みについて、事業を推進する主要人物に話を聞きました。

EIZOソリューションの普及拡大による医療の質の向上

Brenda Cote

Vice President
EIZO Inc.（米国）

米国のヘルスケア事業は、EIZOが培ってきた高画質、高信頼性、提案力、そして長年にわたる顧客との信頼関係を強みに、着実な成長を遂げました。主力であるRadiForceシリーズを中心とした診断用モニターおよび医療ITソリューションに加え、手術室向けソリューション「CuratOR」の導入件数が前年比200％増となるなど、ヘルスケア市場全般で採用が拡大しました。

医療機関では技術革新に伴い、大規模な医療ネットワーク全体で高精度な画像表示と安定した性能を発揮するソリューションへのニーズが高まっています。医療従事者の間で、EIZOは安定性と信頼性の代名詞として認識されています。顧客からは、EIZOの製品は設計どおりの性能を発揮し、その性能を長期間維持するとの評価をいただいています。この高い信頼性により、医療機関は業務プロセスの標準化やサポート負荷軽減を実現するとともに、重要な医療現場において安心して運用することができます。

EIZOは、ヘルスケア向け製品の企画・開発から製造、さらに地域に根ざしたサポートまでを一貫して提供する唯一のベンダーとして、顧客の現在および将来の課題解決を支援できる独自の強みを有しています。病院、画像診断センター、日帰り手術センター、クリニックなどの医療機関は、EIZOを単なる製品供給者ではなく、信頼できるパートナーとして位置づけています。私たちは、医療機関が今日の臨床ニーズに対応する技術を導入し、将来の技術革新にも備えられるよう支援するとともに、製品ライフサイクルを通じた継続的な教育・サポートを提供することで、より良い患者ケアの実現に貢献しています。

今後は、EIZOの実績ある医療用モニターや幅広いイメージングソリューションのさらなる普及に加え、デジタルパソロジー（病理診断）向けモニターなど、医療のデジタル化を支える新たなソリューションの拡大によって成長を加速していきます。EIZOは、継続的な技術革新と顧客との強固なパートナーシップを通じて持続的な成長を実現するとともに、患者アウトカムの向上、業務効率化、医療機関の運営改善に貢献してまいります。

EIZOグループの強みを活かして戦略事業としての大きな成長を実現

藤井 健一

EIZO株式会社
常務執行役員　品質保証部長

昨今の世界情勢からディフェンス市場における各国の投資は右肩上がりが続いており、関連するビジネスも中長期的な成長が見込まれています。監視や偵察また無人機の運用に、指揮・統制・情報収集などを統合して行い迅速な意思決定を支援する一連のシステムが成長基盤であり、AI、ドローンをはじめとする自律型無人機、センサー融合、レーダー、映像処理、エッジコンピューティングなどの新技術を搭載した装備は高い成長領域です。

当社は、これまで船舶、鉄道など特定産業用モニターで培った耐環境・高信頼性規格の対応技術やものづくりの資産を各種MIL規格への対応まで拡げ、ディフェンスおよび産業・重要インフラ市場向け耐環境性モニターTalonシリーズを2019年に発売し同市場へ参入しました。ラインナップを拡充し現在まで、日本、米国、一部欧州へビジネス実績を拡大しました。また米国グループ会社EIZO Rugged Solutionsは、装備システムの中で高性能な画像・AI処理を担う高性能GPGPUボード*を中心としたCondorシリーズのエッジコンピュータ、エンコーダなどディフェンス市場で要求される各種MIL規格に対応する高信頼性製品で、ビジネスを成長させてきました。情報漏洩防止ソリューションとして電磁波により画面情報を盗み見ることを防ぐ低電磁放射モニター、航空管制やクリエイティブワーク向けなどのモニターのクロスセル販売も増加しています。これらグローバルな開発体制、航空管制や船舶など事業のシナジー、モニターのクロスセルなど当社の強みの結実により事業は進化してきました。

中長期的には、EIZOの高信頼性モニターのカスタマイズ力と映像処理技術に加え、高性能な映像・AI処理のハードウェア技術とエッジコンピューティング技術の連携をより進化させます。これら映像技術資産による価値創造領域である本市場の装備システムの情報・監視・偵察の統合表示や無人機管制、ミッションコンソールといった領域、システム全体を提供する体制構築により事業展開を推進しビジネスモデルを進化させます。本市場は、高成長・高収益が見込まれる参入障壁の高い戦略市場です。グローバルに製品を供給できる企業は限定的で、当社は日・米・欧で事業展開できる唯一の日系企業として市場から期待されており、大きな成長機会を有しています。高信頼性が要求される市場で培った技術力と実績を強みに、重要な成長領域として積極的な投資を進めていきます。

* GPGPUボード：映像やゲームの描画用であるGPU（Graphics Processing Unit）を、AIの学習・推論、ビッグデータ解析などの「汎用的な数値計算」に特化して活用するための拡張ボード
※ 当社は輸出管理法令をはじめとした関係法令を遵守しており、今後もその方針に変わりはありません。

中東市場における持続的な成長基盤の確立

Sami Alshehri

EIZO Middle East Ltd.
（サウジアラビア）
Managing Director & CEO

中東地域では、世界でも有数の大規模な経済変革プログラムが進行しています。GCC（湾岸協力会議）加盟国では、サウジアラビアの「Vision 2030」、UAEの国家開発戦略、オマーンの「Vision 2040」などの取組みを通じて、ヘルスケアのデジタル化、スマートインフラ、高度先端技術への投資が継続的に行われています。これらの投資は、高品質かつ高信頼性の映像ソリューションを強みとするEIZOの事業領域において、需要拡大を後押ししています。

こうした環境のもと、EIZO Middle EastはEIZOグループの成長を担う戦略的拠点へと発展してきました。設立以来、事業基盤を着実に拡大し、EIZOブランドの特長である品質と信頼性を提供してきました。2025年には、強固な事業基盤の構築と健全な財務管理を維持しながら、前年比約160％の事業成長を達成しました。また、一部市場における診断用画像表示ソリューションでは約90％の市場シェアを有しており、EIZOの臨床的価値と長期的なサポートに対する顧客の高い信頼を示しています。

中期的には、ヘルスケアIT分野で築いた実績を基盤とし、EIZOの幅広い製品・ソリューション領域へ成長を拡大していく方針です。ヘルスケア事業を通じて構築してきた顧客との信頼関係、市場知見は、手術室向け映像ソリューションや統合型臨床ソリューションにおける新たな機会を生み出しています。また、エジプト、カタール、UAEでの大型案件獲得を含む航空管制分野での事業拡大を支えるとともに、FlexScan製品のクロスセル機会の拡大にもつながっています。今後も、規律ある資本配分、強固なガバナンス、優れたオペレーションを通じてこれらの成長機会を確実に捉え、事業の強靭性と収益力の向上を図っていきます。

地政学的リスクやサプライチェーン上の課題が続く中においても、複数の物流ルートの確保、代替物流拠点の活用、適切な在庫計画、そして各国に広がるパートナーネットワークを通じて、安定した事業運営を維持してきました。これらの取組みにより、事業継続を確実にし、地域全体での持続的な成長を支えています。

私たちは、顧客、パートナー、従業員、株主、そしてEIZOグループに対して長期的な価値を創出する、強靭な地域事業の構築を目指しています。これまで築き上げてきた確かな事業基盤と良好な市場環境を背景に、EIZO Middle Eastは今後ますますEIZOグループの中長期的な成長と発展において重要な役割を果たしていくものと確信しています。

持続的成長の次なるステージの構築

Rohan Chahande

EIZO Private Limited（インド）
Managing Director & CEO

インドは、持続的な経済成長、医療分野の高度化、デジタル化の進展、インフラ整備、さらにはグローバル・ケイパビリティ・センター（GCC）の急速な拡大を背景に、世界で最も魅力的な成長市場の一つとして存在感を高めています。こうした構造的な変化は、高性能な映像ソリューションへの需要を加速させるとともに、インド市場の長期的な成長可能性に対する私たちの確信を一層強めています。この機会を最大限に活かすため、EIZOは2023年にインドでの直接事業運営を開始し、顧客との関係強化と持続的な成長基盤の構築に取組んできました。

EIZOが持つ技術力と現地市場に関する知見を融合することで、当社は力強い成長を実現しています。事業開始以来、売上高は2倍以上に拡大し、顧客基盤の拡充、戦略的パートナーシップの強化、そしてヘルスケア、Business & Plus、クリエイティブワーク、Mission Critical の各市場におけるブランド認知度の向上がその成長を支えてきました。この成果は、品質、信頼性、革新性に対するEIZOの取組みに寄せられた顧客からの信頼の証であると考えています。

次の成長ステージを支えるため、当社はインド工場設立を決定しました。これは、国内製造業の強化を目指すインド政府の方針とも合致するものです。現地生産は、サプライチェーンの強靭化と市場対応力の向上に加え、政府・公共部門向けプロジェクトへの参画を可能にし、長期的な成長機会の創出につながります。2028年夏頃の生産・出荷開始を目指して準備を進めており、新工場は南アジアおよびインド洋地域の高成長市場を支える戦略的拠点としての役割も担う予定です。

サステナビリティは、当社の事業戦略の中核を成しています。省エネルギー性能に優れた製品、業界トップクラスの7年間保証、そして長期間の使用を前提に設計された製品を通じて、総保有コスト（TCO）の低減と環境負荷の軽減を支援しています。

私たちは、従業員、顧客、そして戦略的パートナーの皆様とともに、インドが今後ますますEIZOグループのグローバル成長を支える重要拠点となり、社会およびすべてのステークホルダーに持続的な価値を創出していくものと確信しています。

財務戦略

財務戦略と企業価値向上に向けて

EIZO株式会社
取締役 常務執行役員 最高財務責任者 **有生 学**

足元の事業環境と2025年度の振り返り

2025年度は、当社にとって事業環境の厳しさと、将来に向けた変革の必要性を改めて認識する一年となりました。

主力市場である欧州では、B&PおよびCWを中心に需要回復が想定より遅れ、ヘルスケア市場においても、国内病院経営の厳しさやコロナ禍における医療機器導入の反動が影響しました。また、B&Pでは旧モデル在庫の過剰状態が続く中、新モデルへの切り替えが計画どおり進まず、多額の棚卸資産評価損を計上することとなりました。

一方で、V&Sは堅調な受注環境を背景に業績を下支えし、航空管制（ATC）、ディフェンス（DFS）、船舶（MRT）などの特定市場向け事業が、当社の将来成長を支える重要な柱であることを改めて示しました。

当社はこれまで、高品質・高信頼性、長期安定供給、充実したサービス体制を強みとして、特定市場において独自のポジションを築いてきました。しかし、欧州市場の低迷長期化、医療機関の投資抑制、部材価格や人件費の上昇など、事業環境は大きく変化しています。こうした状況を踏まえると、売上成長のみに依存した収益回復には限界があります。今後は、事業ポートフォリオ、収益構造、投資方針、人材配置を一体で見直し、持続的な成長と収益性向上を実現する経営基盤を構築していく必要があると考えています。

2026年度の位置づけ

2026年度は、2027年度から始まる次期中期経営計画に向けた「再構築の一年」と位置づけています。

単なる業績回復を目指すのではなく、既存事業の収益力、成長基盤、ビジネスモデル、資本戦略を同時に見直し、将来の成長に向けた土台を築く期間と考えています。

具体的には、欧州市場の急速な回復を前提とせず、現行の事業規模でも安定的に利益を創出できる体質への転換を進めます。工場の損益分岐点引下げや欧州グループ会社の収益構造改革を推進するとともに、V&Sやヘルスケア市場、インド・中東など成長市場での事業拡大にも取組みます。

2026年度の業績見通しは、売上高850億円、営業利益33億円です。当初の中期経営計画最終年度目標からは下方修正となりますが、2027年度以降の成長フェーズへ移行するための重要な準備期間と位置づけています。

次期中期経営計画の方向性

次期第9次中期経営計画（2027年度～2030年度）では、事業ポートフォリオの最適化を重要テーマの一つとして検討しています。市場成長性、競争優位性、勝ち筋、必要リソース、投資回収の観点から事業ごとの優先順位を明確にし、限られた経営資源を当社の強みを発揮できる重点領域へ集中配分していきます。

また、既存事業の成長だけでなく、M&A、提携、資本参加などを活用した非連続成長の可能性も積極的に検討します。加えて、株主還元、資本政策、投資有価証券の活用を一体的に捉えた資本政策ロードマップを策定し、持続的な企業価値向上を目指します。

財務の健全性

当社は、ヘルスケアやV&Sを中心に、社会基盤を支える映像インフラを提供している会社です。エンドユーザーや市場での使用は長期にわたり継続されるものが多く、製品の安定供給、保守対応、品質維持に対する責任は極めて重いものがあります。用途によっては、導入後には長期間にわたり安定供給や保守対応が求められる場合もあります。また、災害、地政学リスク、部材供給途絶など万一の場合にも市場への供給責任を果たすため、BCP対策としての在庫確保、代替調達、生産体制の維持にも備える必要があります。そのため、EOLとなった部品の確保や代替部材への対応など、事業継続のためには一定水準の資本が必要です。このように、当社の事業は単に足元の需要に応じて生産・販売を行うだけではなく、将来にわたり安定供給と保守責任を果たすための備えを常時求められる事業です。したがって、事業継続責任を果たし、エンドユーザと市場からの信頼を維持するためには、十分かつ安定した資本基盤を維持することが不可欠であると考えています。

資本収益性の向上

資本収益性の向上は、当社にとって最も重要な経営課題の一つです。

当社はROE8％の達成を目標に、利益成長と資本効率向上に取組んできました。しかし、足元では業績回復の遅れにより利益成長が限定的となり、目標達成には至っておりません。

今後は利益成長に加え、資本政策を通じた資本の最適化を一段と進めていきます。配当に加え、自己株式取得を重要な資本政策手段として位置づけ、株主価値の向上に取組みます。

取締役の業績連動報酬については、営業利益に加えてROEを評価指標に採用しました。これにより、利益成長だけでなく、資本をどれだけ効率的に活用して企業価値向上につなげるかという観点を経営陣の意思決定により強く反映させ、ROE改善に対するコミットメントを高めています。

また、当社は投資有価証券を保有しているため、株式市場環境の変化によって純資産が大きく変動する資本構造となっています。これはROEや市場評価に影響を与える要因となる一方、今般の投資有価証券の時価の増加は成長投資の促進や資本最適化を推進する機会でもあります。

今後は、M&Aをはじめとする成長投資の拡大と自己株式取得をバランスよく実施し、資本効率とTSR（株主総利回り）の向上を目指していきます。

株主還元と企業価値向上

当社は今回、総額170億円、550万株を上限とする自己株式取得枠を設定しました。

この自己株式取得は一過性の施策ではなく、中長期的な資本構造最適化に向けた第一歩と位置づけています。政策保有株式の縮減も前倒しで進めながら、資本効率の向上に取組んでいきます。

株主還元については、安定的かつ継続的な配当を基本としながら、機動的な自己株式取得を組み合わせる方針です。株主還元の目標水準として連結純利益の70％＋αを掲げ、配当の安定性を維持しつつ、資本効率や市場環境を踏まえながら柔軟な還元を実施していきます。

人材への投資

当社の競争力の源泉は、映像技術を核とした高度な技術力、高品質・高信頼性で評価されるEIZOブランド、長年にわたり築いてきた顧客との信頼関係、そして環境変化に柔軟に対応できる人材など、バランスシートには表れない無形資産にあります。

中でも「人」は企業価値創造の原動力であり、最も重要な経営資本であると考えています。

今後は、変革を主導し、グローバルな事業展開やAI時代の新たな価値創造を担う人材への投資を最優先で進めます。事業ポートフォリオ転換や海外市場での成長、AIを活用した業務改革や製品・サービスの高度化を実現するため、多様なプロジェクトや事業運営への参画機会を拡大し、次世代リーダーの育成・獲得に取組んでいきます。

人的資本の強化を通じて、持続的な成長と中長期的な企業価値向上を実現していきます。

企業価値向上とは、利益成長・資本効率向上・人的資本強化を同時に実現することであり、財務戦略と事業戦略を一体で推進してまいります。

市場別事業概況

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

Now, find your workstyle.

環境にも使う人にもやさしいモニターを、金融機関のディーリングルームのほか、オフィスや文教施設に幅広く採用いただいています。FlexScanシリーズは、高画質・高信頼性などの基本性能に加え、TCO（導入、維持管理コスト）パフォーマンスに優れています。さらに、環境性能や疲れ目抑制などのエルゴノミクスに徹底的に取組んできたビジネスモニターで、EIZOの長年のこだわりがつまっています。

GHG排出抑制に貢献する省エネ設計、リサイクル性の向上など、業界最先端レベルの環境性能を実現。また、マルチモニターでも視線移動がスムーズなフレームレスデザイン、画面輝度や画面の反射の抑制など、長時間の作業も快適です。さらに、ノートPCと相性の良いUSB Type-C対応モデルも充実しており、オフィスでもテレワークでもユーザーの生産性向上に貢献します。

経営環境

ビジネス用途ではオペレーションの生産性向上を図るための表示画面の大型化、高精細化及び高解像度化や応答性能を高める高リフレッシュレート化が進んでおります。また、サステナビリティに対する社会的ニーズから、市場では透明性の高い企業活動や環境に配慮した長く使える製品が求められております。このようなニーズの変化は、業務効率と環境配慮の両立を可能にする映像ソリューションに大きな機会を生み出しています。

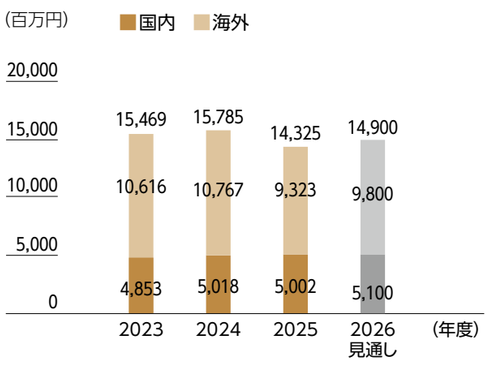
業績ハイライト

売上高

14,325 百万円

前期比 9.2%↓

連結売上高推移



2025年度 実績

- 主要市場である欧州において厳しい市場環境が継続
- 環境先進性や市場競争力を高めた新製品を発売するも、旧モデルからの切り替えが想定どおりに進まず、新製品の効果は限定的

2026年度 展望

欧州での厳しい市場環境は継続すると見込まれる中、旧製品の在庫消化を一層進めるとともに、前期投入した新機種の拡販やさらに競争力を高めた新機種の投入で販売回復を図ります。

FlexScan EV2740S
27.0型 カラー省エネ液晶モニター
TCO Certified, generation 10, EPEAT Gold with Climate+

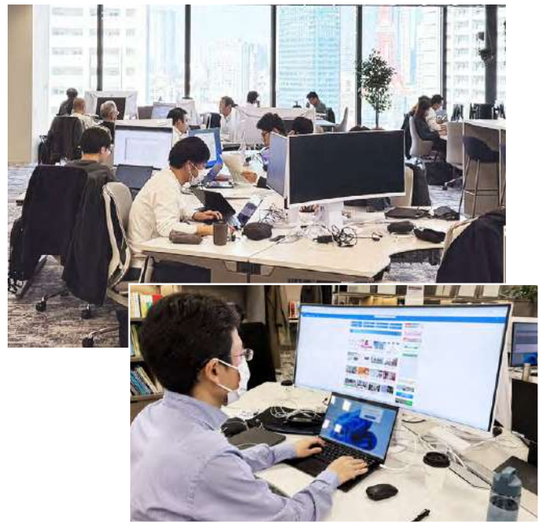
導入事例　野村不動産株式会社 様 ／ 日本

EIZOモニターがオフィスの美観と業務効率の向上に貢献

野村不動産様は、本社機能を東京都港区芝浦の新拠点へ移転し、オフィス環境の刷新を行いました。多様な働き方を支えるフリーアドレス型オフィスを採用し、社員が場所を問わず高い生産性を発揮できる環境づくりを進めています。

EIZOモニターは、確かな画質性能と目への負担軽減に加え、USB Type-Cによる高い接続利便性や、白色筐体による空間との調和が評価され、用途に応じて5種類、計1,000台以上のEIZOモニターが全社的に導入されました。配線の簡素化や作業効率の向上にも寄与し、快適で洗練されたオフィス環境の実現を支えています。

導入事例
https://www.eizo.co.jp/solutions/solution/



VOICE

Heinz Schuler
EIZO AG
Regional Sales Manager

信頼を支える存在として：EIZOとともに歩む日々

私にとって、EIZOの中核にあるのは「信頼性」です。誠実さと透明性を重んじ、短期的なトレンドではなく中長期的な安定性に価値を置く企業文化を日々実感しています。これが、スイスでEIZOが存在感を築いてきた理由だと考えています。B&Pでは、特に金融機関や政府機関から高い信頼を獲得しています。重要なデータを扱うプロフェッショナルの市場でEIZOが選ばれる理由は、長年にわたり安定したパフォーマンスを提供するからであり、その技術的な卓越性が、長年にわたるお客様との信頼関係の基盤となっています。これは私の目的意識にもつながっており、新しい技術の導入や市場ニーズの変化への対応に、慎重さと責任感をもって取組んでいます。私にとってEIZOとは単なるハードウェアメーカーではなく、高い技術力でお客様の長期的な成功を支え続ける「コミュニティ」なのです。

市場別事業概況

ヘルスケア

診断・検査　治療・手術　医療IT

Making Each Life Visual

現代の医療現場では、医療機器の進化に伴い、「映像環境」の重要性が高まっています。たとえば、手術におけるチーム医療では、医師に限らず複数の医療スタッフに、患者情報と膨大な数値データ・画像・映像を組み合わせ、同時に共有する必要があります。

また、手術映像は、治療の記録に加え、研究や育成のためにも活用されることがあります。

このような映像の効果的な運用に向け、ユーザーのニーズをしっかりコンサルティングし、映像機器や周辺機器・ソフトウェア、さらにはネットワーク配線も含めた総合的な映像環境ソリューションを提案。「撮影、記録、配信、表示」までを一貫して担うことで、手術室をはじめとした院内の映像環境の革新を実現します。

経営環境

診断用途では、モダリティ機器の進化に伴い、読影環境の改善を目的とした高解像度モニターの需要が高まっています。欧米で導入が進むデジタル病理診断や遠隔診断のその他地域への展開も見込まれます。内視鏡及び手術室用途では、低侵襲手術等の先端医療の普及に加え、AIを用いた医療ワークフローの改善や診断補助のニーズが高まっています。また、医師不足や偏在化に対応するため、ネットワーク技術の進化に伴うチーム医療、遠隔医療の需要が増加しています。地域別では、当社の主要市場である日本や欧州に加え、中国やインド、中東等においても医療の高度化により需要が高まっています。

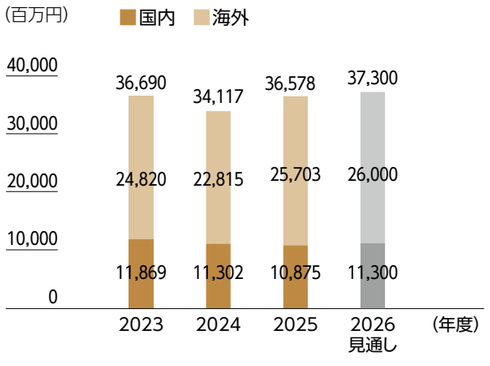
業績ハイライト

売上高

36,578 百万円

前期比 7.2% ↑

連結売上高推移



2025年度 実績

診断用途
- 主要市場である欧州及び北米にて販売が回復基調
- 日本では前期並みの販売

内視鏡用途
- 欧州及び中国で堅調に推移
- 北米で販売回復

手術室用途
- 日本で前期を下回る

2026年度 展望

海外での販売は底打ちしており、主力の欧州に加え、北米、中国、インド、中東を中心に事業展開を強化することで、販売回復を見込んでおります。

CuratOR Alipe TIP0811
ロスレス4Kビデオ・オーバー・IP伝送

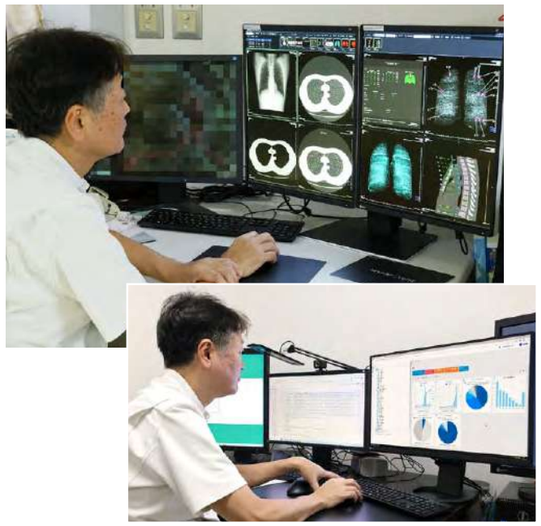
RadiForce RX570
5MPカラーマンモグラフィー画像

導入事例　医療法人 徳洲会 鎌ケ谷総合病院　様 ／ 日本

EIZOのQCソリューションによる大規模モニターの一元管理

徳洲会グループは、全国に70以上の病院を展開する日本最大の医療グループです。同グループでは、全国のグループ病院で稼働するEIZO医用画像表示モニターRadiForceを対象に、ネットワーク品質管理ソリューションRadiNET Pro Enterpriseを導入。鎌ケ谷総合病院に所属する診療放射線技師が全体管理者となり、遠隔から各施設のモニター品質管理状況を一元的に確認・管理しています。これにより、グループ全体で均質な品質管理体制を構築し、管理業務の効率化を推進しています。

導入事例
https://www.eizo.co.jp/solutions/solution/



VOICE

Katie Johnson
EIZO Limited
Account Manager, Healthcare

EIZOとともに成長する：人を支え、協働を促す

EIZO（英国）に入社して今年で11年になります。この間、クリエイティブワークとヘルスケアの両分野に携わる機会に恵まれ、またプライベートでは二人の子どもを育てながら、私自身も大きく成長してきました。EIZOはワークライフバランスの維持をしっかり支えてくれています。

現在のヘルスケア市場向け営業業務においては、社内の様々なメンバーと密に連携し、お客様のニーズを深く理解したうえで最適な提案ができるよう取組んでいます。これを実現できるのは、部門を越えた協働ができるからだと思います。

また毎月の勉強会を通じて、私自身の成長はもちろん、同僚たちが成長していく姿を見ることも大きな励みになっています。ここで働く中で感じてきた思いやりや励まし、支え合う文化は、お客様や仲間のために最善を尽くしたいという私の原動力になっています。

市場別事業概況

クリエイティブワーク

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

Pure Vision. True Precision.

色の再現性にこだわったColorEdgeシリーズは、忠実な色表示とその維持のしやすさで、写真の編集、デザイン・印刷、映像制作などのクリエイティブシーンの精度と効率の向上を実現します。内蔵キャリブレーションセンサーや専用カラーマネージメントソフトウェアを用いて、モニターの表示を用途に合わせて調整でき、また、専用カラーマネージメント・ソリューションにより、制作に使用するカラーモードを複数台のColorEdgeにネットワーク上から一括設定できます。

映像制作など複数拠点で分業する場合にも、制作からリファレンスまでのワークフロー全体を通して「正しい色」を守り、モニター管理者の業務を効率化します。

経営環境

フォト・デザイン・印刷などの静止画分野では、正確な色再現がアウトプットに直結するため極めて重要です。また映像制作分野では、HDRワークフローへの対応、異なる場所で使用されるモニターでの一貫した性能、高度なカラーグレーディングや編集に必要な精緻な色表現を実現するモニターへの需要が高まっています。加えて、ゲーム制作分野ではCG技術の進化に伴い、正確なカラーマネージメントと高速な応答性能を備えた高性能モニターを必要としています。これらのトレンドにより、工場出荷時の色補正、広色域、信頼性の高いHDR 性能を兼ね備えたソリューションへの関心が高まっています。

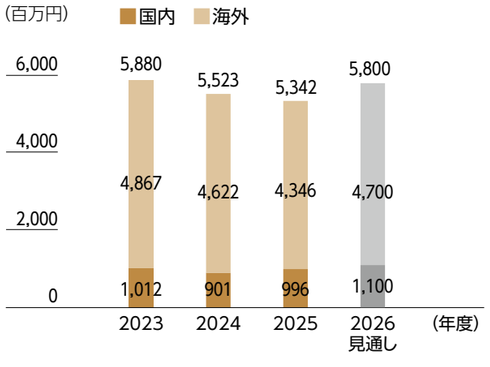
業績ハイライト

売上高

5,342 百万円

前期比 3.3% ↓

連結売上高推移



2025年度 実績

- 北米及び日本では映像制作用途向けの販売が前期を上回るも、欧州で需要回復が遅れており、販売は低調

2026年度 展望

主要市場である欧州で厳しい市場環境が継続すると予想されますが、当社は映像制作用途向けの新製品からエントリーモデルまで、幅広くラインナップ強化することで拡販を図ります。

ColorEdge CG3
HDR映像の制作に対応した30.5型4Kモニター

導入事例 Photoservice Team at Art Basel 様 ／ スイス

アート作品の価値を正確に伝える表示環境を提供

スイス北西部の都市バーゼルで開催される世界有数の現代美術見本市「アート・バーゼル」では、作品の価値を損なうことなく記録・共有するため、極めて高い色再現性と表示の安定性が求められます。

公式フォトサービスチームは、展示作品や会場風景を正確にデジタルアーカイブ化する業務において、長年にわたりEIZOのColorEdgeモニターを採用。作品本来の色や質感を忠実に再現する表示環境により、ギャラリーや関係者からの高い信頼に応えています。EIZOは、文化的価値の保存と発信を支える専門的な制作現場を、表示技術の面から継続的に支援しています。

導入事例
https://www.eizo.co.jp/solutions/solution/

VOICE

Thomas Sturb
EIZO Europe GmbH
[Austria Branch]
Key Account Manager

全体は部分の総和を超える

私はキーアカウントマネージャーとして、お客様と社内、そして長期的なパートナーシップをつなぐ役割を担っています。当社の「短期的な売上」ではなくお客様のニーズに真に応える持続的なソリューションを追求する姿勢に入社当初から強く共感しており、これが私の仕事に対する信頼とやりがいにつながっています。

22年前に入社し、クリエイティブワーク向け製品に携わってきました。優れた色再現性、耐久性、信頼性は私に確信を与え、クリエイティブプロフェッショナルに、EIZOが最適な選択肢であることを自然に伝えることができました。

また、開発や企画、サポート部門との連携を通じて、お客様の声を真剣に受け止め、製品づくりに反映されていることを実感しています。

私にとってEIZOは、長期的に成長できる場所であり、製品や価値観に心から共感できる存在です。そして「全体は、部分の総和以上である」ということを日々実感しています。

市場別事業概況

V&S (Vertical & Specific)

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)

揺るぎない、安心への追求。

航空管制や船舶、監視、鉄道、各種工場など特殊な用途・環境で使われる高品質なハードウェアとソフトウェアで構成する映像環境ソリューションを提供しています。画像の鮮明化、過酷な使用環境にも耐えうる信頼性、表示性能等、ニーズは多岐にわたります。

これまで培った映像技術とノウハウを存分に活かして「多品種少量生産」「柔軟なカスタム対応」「長期安定供給」「安心の長期保守」などあらゆるニーズにお応えします。

経営環境

多種多様な業種・分野を対象としており、幅広い需要を見込んでおります。半導体製造装置をはじめとした、各種機器・装置に搭載するタッチモニターの需要は引き続き旺盛です。航空管制市場では、米国をはじめとした全世界の更新需要に加え、インド、中東等の新興市場での空港新設による導入や付加価値の高い高解像度モニターの需要が高まっています。監視・セキュリティ分野でも、安全保障への関心の高まりを背景に、市場が拡大しています。船舶分野では、海上輸送量の拡大とともに新規造船需要が高まる中、操舵室の電子化・システム化に伴い、船級企画を備えたモニターの堅調な需要が見込まれます。また、船内外の監視ニーズ、自動運航システム実現に向けた実証実験等、市場ニーズは多様化の動きを見せております。ディフェンス分野では、地政学リスクの高まりを受け、高い信頼性や耐久性を備えたモニターやグラフィックスボードの需要が高まっています。

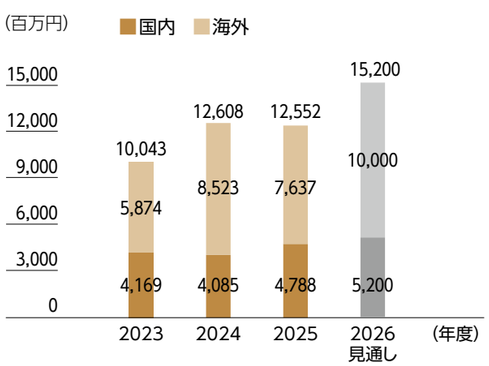
業績ハイライト

売上高

12,552 百万円

前期比 0.4% ↓

連結売上高推移



2025年度 実績

航空管理制用途
- 堅調も、複数の案件の導入時期が後ろ倒しになり前期を下回る

セキュリティ・監視用途
- 海外で販売が堅調

その他
- 日本で各種産業向けの販売が堅調

船舶用途
- 新規造船需要あり好調

ディフェンス
- 北米及び日本でモニターの販売が伸張。米国政府機関一時閉鎖の影響でグラフィックスボードの販売が後ろ倒し

2026年度 展望

受注案件の積み上げが進んでおり、販売増を計画します。監視用途向けにおいてはEVSとして展開するシステムソリューション事業を拡大します。航空管制用途向けは北米で販売拡大を見込みます。船舶用途向けは好調な販売が継続します。ディフェンス用途向けは、欧州や北米でモニターの販売が増加することに加え、北米においてグラフィックスボードの販売が増加する見込みです。その他産業用途向けにおいても日本を中心に堅調な販売が継続する見込みです。

導入事例 Cooperative Regional Control Center West 様 ／ ドイツ

広域消防・救急指令業務を支える高信頼の表示ソリューション

Cooperative Regional Control Center West (KRLS West) は、ドイツ北部シュレスヴィヒ＝ホルシュタイン州において、複数の行政区を対象に消防・救急業務を統合的に管制する広域指令センターです。管制システム刷新に伴うハードウェア更新の一環として、通信管制室及び多目的室において、22のフル機能ワークステーションに各3台、加えて特定用途向けの4つの簡易ワークステーションに各1台、合計70台のEV3895を導入しました。

KRLS Westでは、年間約21万5千件の緊急通報を24時間365日体制で処理しており、高い信頼性と耐久性を備えたEIZOモニターは、連続稼働が求められる環境においても安定した運用を支えています。

導入事例
https://www.eizo.co.jp/solutions/solution/

VOICE

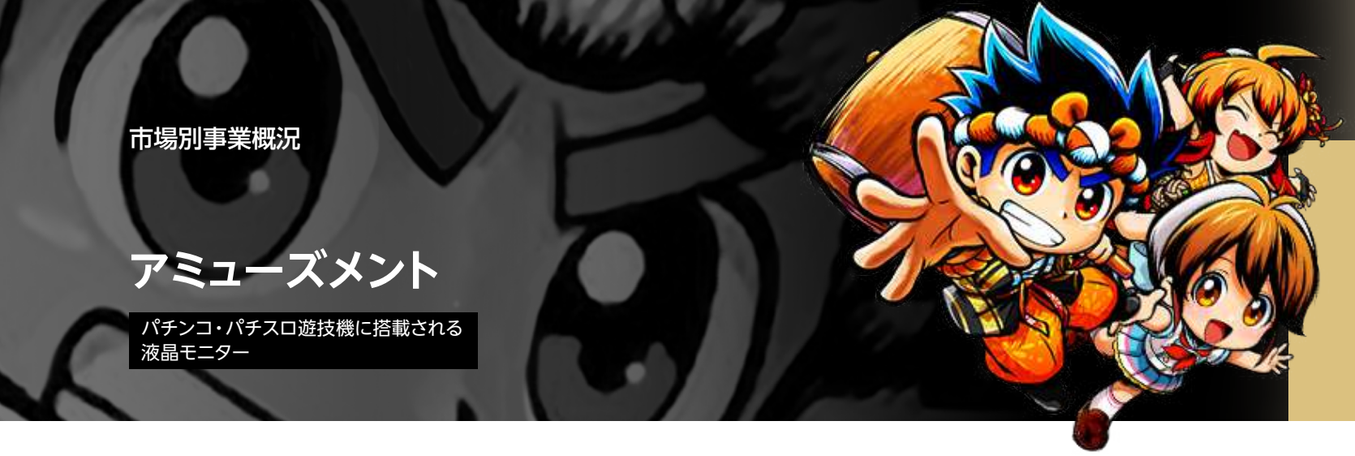
小野田　篤
EIZO株式会社
企画部企画課
プロダクトマネージャー(V&S)

映像技術で産業分野の高度化を支え続ける

私は産業市場向けモニター製品やネットワーク映像関連製品の商品企画のほか、社会インフラをターゲットとしたEVS事業推進担当を兼務しています。

近年、産業分野ではAIの発展や通信技術の高度化に伴い、映像データに先端技術を掛け合わせて業務効率化や改善に活用する動きが加速しています。こうした中、当社が社会に貢献できる領域はモニターだけでなく、これまで培ってきた映像技術を核としたEVSへと着実に広がっています。その一例として、昨年実施された能登半島地震の復興現場における建設機械の遠隔施工の実証実験には当社の製品と3D映像技術が採用されました。

製品を創るだけでなく、リリース後どのように市場へ提案・実装できるかを含めて考えていく事には苦労も伴いますが、EIZOの製品・技術が持続的に社会へ貢献し続けることができるよう、日々業務に取組んでいます。



市場別事業概況

アミューズメント

パチンコ・パチスロ遊技機に搭載される液晶モニター

「ハードウェア開発 ×映像制作」で独自の価値を創出

アミューズメント市場において、没入感のある映像体験と魅力的なコンテンツは、顧客価値を生み出す重要な要素です。EIZOは、先進的な表示技術、高信頼性の映像ハードウェア、そしてグループ内で開発する映像コンテンツやソフトウェアを融合することで、ユーザーを作品の世界観へ引き込むエンターテインメント体験を提供しています。液晶搭載遊技機が普及し始めた黎明期より市場に参入し、長年にわたり業界大手の遊技機メーカーとの強固なパートナーシップを基盤に、「海物語」シリーズや「大工の源さん」シリーズをはじめとする数々のヒットタイトルの創出に貢献してきました。

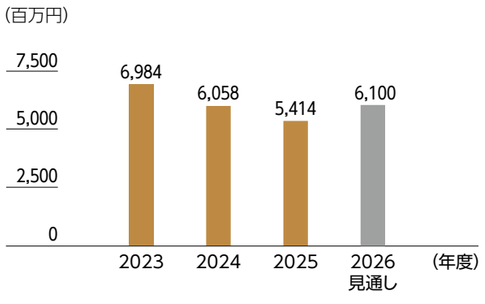
業績ハイライト

売上高

5,414 百万円

前期比 **10.6%↓**

連結売上高推移



2025年度 実績

- 遊技人口の減少と店舗数の減少等による業界全体の規模縮小が進み、厳しい市場環境が継続

2026年度 展望

当市場は引き続き遊技人口の減少により厳しい環境となりますが、ハードウェアとソフトウェアの両面で魅力ある商品の開発を強化していきます。

©SANYO BUSSAN CO.,LTD.

VOICE

山本 紗織
アイレムソフトウェアエンジニアリング株式会社
PC制作部
デザイン開発グループ
シニアデザイナー

つくる楽しさを、そのまま“面白さ”へ変えられる場所

制作現場は明るく活気があり、毎日が新しい発見と刺激の連続です。

私はデザイナーとしてアイデアを形にしながら、チームで意見を交わし、より良い表現を追い続けています。遊技機開発の魅力は、自分たちが手がけた映像が、そのままユーザーの驚きや高揚感といった“体験”につながることです。

現在はAIを活用した制作フローの効率化にも取組み、工程の無駄を削ぎ落とすことで本質的なクリエイティブに集中できる環境づくりを進めています。

ただしAI生成物はあくまで素材の一つです。人の手で試行錯誤を重ねることで映像に説得力が生まれ、「もう一度見たい！」と思わせるような、ユーザーの心を動かす瞬間につながっていくと感じています。これからも仲間たちとコミュニケーションを重ねながら生まれたアイデアを磨き上げ、多くの方に愛されるエンターテインメントを届けていきます。

EIZOとIREMが生み出す総合力

アミューズメント市場向け事業における最大の強みは、EIZOの表示技術とIREMの映像コンテンツ・ソフトウェア開発力を一体化した開発体制にあります。ハードウェアエンジニアとコンテンツクリエイターが密接に連携することで、映像表現力、開発効率、品質を高い次元で両立します。市場ニーズや技術トレンドの変化にも迅速に対応し、魅力あるコンテンツをタイムリーに市場へ投入できることが、EIZOならではの強みとなっています。

アイレムソフトウェアエンジニアリング株式会社
https://www.irem.co.jp/

統合開発による独自価値

映像技術の進化を支える力

長年にわたり培ってきた知見と、多様な人材、そして新たな技術の融合によって進化を続けています。映像表現やソフトウェア開発で蓄積してきた経験を基盤に、AIなどの新技術も積極的に活用し、表現力の向上やソフトウェアの高度化に活用することで、圧倒的な映像表現につなげています。

受注の変動に応える調達力・生産体制

遊技機メーカーからの受注変動への対応力がEIZOの強みです。幅広い市場に製品を展開するEIZOならではの高い調達力に加え、EIZOエムエス株式会社ではB＆Pモニターとアミューズメント用モニターの双方を生産し、多能工化と効率的な設備運用で柔軟な生産体制を実現しています。

エンターテインメントの未来を映像技術で切り拓く

EXPERIENCE	PEOPLE	TECHNOLOGY
● 20年以上培った映像表現ノウハウ	● 自ら提案し作る企業文化	● 新技術の積極活用
● ヒットタイトル創出の豊富な実績	● 品質と表現力への強いこだわり	● 高度な映像表現
● 自社開発の開発基盤	● ベテランと若手の融合	● 最新デバイスの活用

没入感と感動を生み出す映像体験へ

新たな表現領域を切り拓き、新しい価値を創出する

技術と創造力を価値へ転換するプロセス

企画・映像デザイン

ハードウェア特性を最大限に活かし、没入感のある映像体験を実現する企画・映像設計

開発・最適化

ハードウェアとソフトウェアを一体で開発し、最適な性能と高い信頼性を追求

品質保証

徹底した検証と品質管理により、安定した高品質の体験を提供

INNOVATIONによる持続的成長

新たな表現や技術への継続的な投資・評価を通じて、新しい価値を創出し続ける

価値創造の基盤

開 発 -顧客価値を創造する開発力-

EIZOの強みである100%自社開発を支える開発機能は、持続的な価値創造の重要な基盤です。
画像に関する技術だけでなく、回路、ソフトウェア、FPGA、ASICなどのコア技術を自ら保有し、
グローバルな知見と融合することで、新たな価値創出と競争優位の確立に取組んでいます。

変化する市場環境と開発の役割進化

当社が事業を展開するプロフェッショナル市場では、製品に求められる価値が一層高度化しています。医療、クリエイティブワーク、産業、などの現場では、性能や価格だけでなく、「安心して長期間使用できる信頼性」や「現場に即した使い勝手」が重視されています。

デジタル化・ネットワーク化の進展により、価値の源泉は個々の製品からシステム全体へと広がっています。EIZOにおいても、従来のモニター単体の提供にとどまらず、映像の取得・伝送・記録・処理・表示を含む「Imaging Chain」全体で価値を提供する方向へと事業領域を拡大してきました。

こうした環境変化に対応するため、開発に求められる役割も変化しています。個別製品の機能開発にとどまらず、市場・顧客・運用環境を一体で捉え、全体価値を設計する開発へと進化しています。

顧客価値起点の開発戦略

当社が目指すのは、短期的な販売を志向した製品ではなく、「選ばれ続ける価値」を備えた製品・システムの提供です。そのため開発においては、個別の技術や製品単位での最適化から、顧客が求める価値や導入後の運用価値を起点とした設計へと転換しています。

また、この考え方は、開発領域の拡張にも表れています。映像取得（カメラ・センサー）、データ処理・伝送、記録・活用に至るまでを含めたImaging Chain全体で最適化を図り、価値を創出することで、多様化する課題の解決に取組んでいます。

こうした価値創出を支える基盤の一つが、グローバルな開発体制です。国内外の開発拠点が連携し、それぞれの市場で培った技術や専門性を共有するとともに、各地域の顧客との接点から得られる多様なニーズ、知見を開発へ反映することで、グローバルな視点と地域特性への理解を両立した開発を推進しています。品質基準や設計思想はグループ全体で共有し、グローバルで一貫した価値提供を実現しています。

高品質を生み出す開発力
https://www.eizo.co.jp/sustainability/value/development/

開発力を支える無形資産

EIZOの強みは、スペックでは表現しきれない「使う人に寄り添った設計力」にあります。開発を通じて蓄積されてきた設計思想・技術・知見・経験は、将来価値を生み出す中核的な無形資産です。

これらの無形資産は個々の人材に閉じるものではなく、組織として共有・蓄積されることでその価値を高めます。当社では、開発プロセスの中で得られる経験やノウハウを次の開発へとつなげることで、組織としての開発力を強化しています。また人材育成や技術継承を通じて次世代へ引き継ぎ開発力の継続的な進化につなげています。このような組織的な学習プロセスそのものが、当社の中長期的な競争優位性を支える重要な基盤となっています。

「創る・造る・売る」をつなぐ価値創造ループ

当社は、開発・製造・販売がそれぞれの専門性を発揮することで、高品質・高信頼性を実現する体制からさらに進化し、「創る・造る・売る」を一体の価値創造ループとして運営しています。

市場からの評価、実使用環境で得られる知見、サービス・保守を通じて得られるフィードバックを継続的に開発に取り込み、次世代製品やシステム設計へ反映しています。

この循環は単なるプロセス改善ではなく、「製品ごとの最適化」から「価値創造全体の最適化」への転換を支えるしくみであり、EIZO独自の価値創造力の源泉となっています。

EIZOの独自性と競争優位性

EIZOの開発戦略を支える独自性は、100%自社開発による一貫した設計・品質保証体制と、ハードウェアとソフトウェアを融合した開発力、そして高品質・高信頼性を実現する設計思想にあります。

設計から評価、品質基準に至るまでを社内で一貫して担うことで、市場や顧客で異なる要求を製品に実現するとともに、長年にわたり蓄積してきた技術やノウハウを継続的な競争力の源泉として活かしています。

ハードウェアとソフトウェアを融合させた開発は、個別の機能や製品の完成度にとどまらず、システム全体としての価値最大化を追求することで、お客様の用途や運用環境に最適化されたソリューションを提供しています。

また、当社の製品は長期使用を前提として設計されており、実際の利用現場の課題やニーズを起点に価値を創出する姿勢を徹底しています。

これらの独自性は、「EIZOにしかできない映像価値」を提供する当社のビジネスモデルに直結しています。加えて、開発を通じて得られた知見や技術を組織として体系的に蓄積・活用するしくみを構築しています。そして、その実現には新たな技術へ積極的に取組む姿勢が不可欠であり、この積み重ねが当社の競争優位性を支える重要な経営資産となっています。

VOICE

Martin Hintermann
EIZO Technologies GmbH
Director R&D

国境を越えて、ともに価値を創る

EIZOでは、グループ各社の仲間とともに複雑な課題に取組む機会があります。小規模なチームでありながら、航空管制や低消費電力モニターなど重要分野に関わる高度な開発を任されていることに大きなやりがいを感じています。

私の業務は、ハードウェアや組込みソフトウェアの開発、認証対応、お客様ごとのカスタマイズなど多岐にわたり、常に新たな学びがあります。特に、異なる国や専門分野のメンバーとの協働により、多様な視点や知見が融合される点も魅力です。

私の原動力は、品質と信頼性に対する共通の想いです。拠点や役割を超え、全員が同じ目標に向かう一体感があります。今後もグローバルな連携をさらに強化し、お客様のニーズやサステナビリティへの期待、新たな技術課題にEIZOチーム一丸となって応えていきます。

理想の開発者を目指し、世界に届ける

私はヘルスケア製品の開発に携わっています。入社前は製品の完成が開発のゴールだと考えていました。しかし、高品質・高信頼性を追求するEIZOでは、そこからが新たなスタートです。量産後も市場からのフィードバックを取り入れ、その知見を次の製品づくりに活かし続けています。

技術トレンドとお客様の要望を融合し、より魅力的な製品を創り上げていく姿勢は、私が理想とする開発者の姿であり、この妥協のない環境が技術者としての成長につながっています。

キャリアを重ねる中で、市場の理解を深めるとともに、他部門との連携を意識した広い視野を身につけました。自身が携わった製品がプロフェッショナルな現場で活用される姿を見ることが何よりのモチベーションです。これからも市場の声に真摯に向き合い、世界へ新たな付加価値を届ける開発者を目指します。

立矢　真侑子
EIZO株式会社
映像商品開発部
ヘルスケア商品開発課
主任

製 造 -信頼を生み出すものづくり-

EIZOの製造は、単なる生産機能にとどまらず、開発・品質保証・調達と一体となった価値創造基盤です。自社開発・自社生産体制のもと、各部門が連携することで、お客様の期待に応える高品質・高信頼性の製品を生み出しています。最新技術と現場の知見を融合し、世界中のお客様に長期にわたり安心して使用できる製品を提供しています。

価値創造の中核としての製造

一般的なオフィス向けから、クリエイティブワークなど高度な専門性が求められる分野、さらには医療や航空管制といったミッションクリティカル分野まで、幅広い市場に「高品質・高信頼性」な製品を提供しています。これらの市場では、性能そのものに加え、長期安定供給や個別仕様への柔軟な対応が求められます。EIZOは製造部門と設計・開発部門や品質保証部門、調達部門の緊密な連携のもと、徹底した品質管理、開発・生産プロセスの最適化、新技術の速やかな導入などを通じて、価値創造を支えています。また、日々変化する需要や調達状況、顧客ニーズに応じたカスタマイズにも柔軟に対応しています。EIZOにおいて製造は単なる生産機能ではなく、グローバル市場における信頼と強みを生み出す基盤であると考えています。

自社開発・自社生産の強み

EIZOの競争力を支える重要な強みの一つが、自社開発・自社生産体制です。電子回路基板の製造から完成品の組立・検査までをグループ内で一貫して行い、開発段階から製造部門や調達部門が参画することで、量産性・品質・コスト・長期安定供給を同時に最適化しています。

生産工程において日々蓄積される膨大な各種データは、設計部門や情報システム部門も交えて分析し、新製品開発や生産システム設計、工程設計に活かされます。

さらに、品質データを最大限に活用することで、製品の信頼性向上と安定した供給体制の実現につなげています。その成果の一例として、モニターで世界初※となる「7年間標準保証」を開始しました。

※ 2026年6月当社調べ

精密なものづくりによる製品差別化

電子部品の実装工程では、最新設備によるミクロン単位での実装位置調整が行われ、高い品質水準を保った基板実装を実現しています。さらに検査工程においては、視認できない部分のX線検査による確認や、AIを活用した自社開発による自動外観検査装置（AOI）による全部品の実装状態の確認を実施することで、不良の流出を防止します。モニターの生産工程では、製品の特徴、生産量、納期に応じ、自動化生産やセル生産など最適な生産方式を採用し、効率的かつ安定した生産を実現しています。

こうした精密な製造技術と品質管理の積み重ねが、EIZO製品の高品質・高信頼性を支えています。

VOICE

櫻井　晴登
EIZOエムエス株式会社
製造部製造2課

現場との対話で支える高品質

私は生産設備の設計・保全から製造現場でのトラブル対応まで、工場全体を支える役割を担っています。工場は生産性向上に向け日々進化を続けており、従来の延長線上ではない新たな生産方式への転換が求められることもあります。そのような変化の中でも変わらず高品質・高信頼性の製品を安定的にお届けできる工場づくりが私のミッションだと考えています。

特に意識しているのは、工場の主役は現場の作業者一人ひとりであるということです。生産性向上を目的とした改善が、作業性低下や負担増加を招いてはなりません。常に現場との対話を重ねながら、最適解を導き出す現場ファーストのスタンスを大切にしています。今後も、働きやすさと品質を高い次元で両立させた工場づくりを通じ、EIZOの成長に貢献していきます。

デジタルと人との融合によるレジリエンスの強化

最先端技術による省人化への対応

製造の多くを日本で行うEIZOは、労働人口減少という社会課題に対し、AIやIoT、ロボットを活用した省人化・自動化を推進しています。これらの取組みはまた、品質の安定化や生産性向上、製造リスクの低減にも寄与しています。たとえば、生産数量の多いB&P機種では、基板組立からユニット加工までの自動化や完成品の自動検査装置の導入により、生産効率の向上と供給能力の強化を実現しています。これらは、基板や回路、機構仕様の共通化設計をはじめ、開発部門と製造部門が一体となって取組むことで実現しているものです。EIZOは継続的な取組みにより、生産基盤の強化と持続的な価値創出につなげています。

最新設備の導入による付加価値の提供

お客様に独自の価値を提供するため、継続的な設備投資を通じて製造技術の高度化を進めています。その代表例が、モニターの視認性と耐久性を向上させる「オプティカルボンディング」です。ボンディングは、液晶モジュールと保護ガラスの間の隙間に樹脂を注入し貼り合わせるもので、厳しい使用環境でも表面の映り込みを抑制し、埃や水分などの異物侵入を防ぐことで鮮明で明るい表示を実現するとともに、製品の耐久性向上にも寄与します。

EIZOは自社内にオプティカルボンディング装置を導入することにより、生産効率と品質の安定性を両立しました。こうした製造技術が、船舶や医療分野など高い信頼性が求められる市場における製品競争力の向上につながっています。

オプティカルボンディング装置

環境負荷低減と生産性向上の両立

EIZOでは、製造プロセスの進化を通じて、環境負荷の低減と生産性向上の両立に取組んでいます。近年では、従来紙で運用していた工程記録を電子化し、ペーパーレス化を推進しています。これにより、紙使用量の削減に加え、情報共有の迅速化や作業効率の向上も実現しています。

また、レーザーマーキング装置を導入し、製品筐体に直接製造番号などを印字することで、従来のラベル添付工程を廃止しました。ラベル用紙やインクの使用削減につながるだけでなく、作業負荷の軽減や工程の効率化にも寄与しています。

EIZO流のものづくり
https://www.eizo.co.jp/sustainability/value/manufacturing/

人と技術による品質保証

高度な自動化を導入する一方で、最終的な品質確認には人の目による検査を重視しています。一台一台、全数に対して画質の自動検査を行った後、最終検査は社内認定資格を持つ従業員が目視で実施しています。モニターは常に人が見る製品であるからこそ、微細な不具合も見逃さないため、人による確認を欠かしません。EIZOは最新技術と熟練した従業員の技能を組み合わせることで、高品質・高信頼性な製品づくりを支えています。

価値創造の基盤

調 達 -企業価値向上を牽引-

当社のサプライチェーンマネジメントは、サプライヤーを事業価値を共創する重要なパートナーと位置づけ、「共存共栄」の精神のもとで調達活動を実践することを基本としています。公平・公正な取引と相互繁栄を基盤に、サプライヤーとの長期的な信頼関係を構築し、グローバルに責任ある調達活動を推進することで、強靭で持続可能なサプライチェーンの実現と持続可能な社会への貢献を目指しています。

EIZOグループ調達基本方針

当社は、持続可能で強靭なサプライチェーンの実現に向けた基本的な枠組みとして「EIZOグループ調達基本方針」を定めています。本方針では、サプライヤーを重要なパートナーと位置づけるとともに、サプライチェーン全体の持続可能性を確保するための指針として、法令遵守、公正な取引、人権尊重、環境保全、安定供給などの基本原則を定めています。この方針のもと、サプライヤーと協働しながら、人権・環境をはじめとするグローバルなサステナビリティ課題への対応や責任ある鉱物調達への取組みを進めています。

EIZOグループ調達基本方針
https://www.eizo.co.jp/sustainability/social/supplychain/#anchor01

サプライチェーン・マネジメント
https://www.eizo.co.jp/sustainability/social/supplychain/

事業環境の認識：サプライチェーンの不確実性と安定供給への責任

世界経済の多極化や地政学的リスクの高まりにより、サプライチェーンを取り巻く不確実性は常態化しています。こうした環境下において、重要部材の安定調達と供給リスクへの対応は、事業継続を支える重要な経営課題です。当社は、「映像を通じて豊かな未来社会を実現する」という企業理念のもと、いかなる状況においてもプロフェッショナルの業務を支える製品を安定的に提供し続けることを使命としています。その責任を果たすため、サプライチェーンレジリエンスの維持・向上を最優先課題の一つとして取組んでいます。

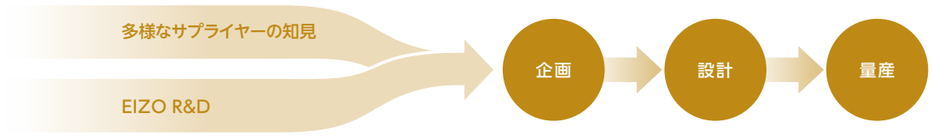
サプライヤーとの共創による競争力創出

最上流からの競争力創出

EIZOでは、企画・設計の最上流段階からサプライヤーと協働し、競争力の源泉となる製品価値をともに創り上げています。特に表示デバイス（パネル）や半導体をはじめとする製品の中核を担う主要部材については、多様なサプライヤーが有する技術力や専門性を積極的に取り入れながら、協働を推進しています。企画・設計の初期段階から市場ニーズや製品コンセプトを共有し、当社の映像技術に関する知見とサプライヤーの技術・ノウハウを融合することで、それぞれが有する技術力や専門性を活かしながら、製品の差別化につながる価値創出を進めています。

戦略的パートナーシップと開発購買

当社は、サプライヤーの技術的知見や提案を開発プロセスに積極的に取り入れる「開発購買」を実践しています。開発部門と調達部門が一体となって品質・コスト・納期（QCD）の最適化を図るとともに、サプライヤーとの戦略的パートナーシップを通じて価値共創を推進しています。こうした取組みにより、他社には容易に模倣できない独自の付加価値を創出し、高い競争力と高品質・高信頼性の両立を実現しています。



安定供給とBCPポリシー：自社一貫体制の強み

100%自社開発・自社生産体制を活かし、部材調達から品質管理までをグループ内で一貫管理し、外部環境の変化にも機動的に対応しています。戦略的な在庫の確保やマルチソース調達、部品の共通化、事業継続計画（BCP）の継続的な評価・強化を徹底し、安定供給体制を維持しています。

安定供給とBCPポリシー

戦略的な在庫確保
世界情勢を注視し、代替困難な重要部材の適正在庫を維持。長期供給契約による安定供給を確保。

マルチソース調達
特定の地域・サプライヤーへの依存リスクを低減。複数社購買や代替生産拠点を継続的に評価。

部材の共通化設計
開発・製造が連携し、製品間の部品共通化を推進。部材不足にも柔軟に生産調整できる体制を構築。

一方で、調達レジリエンスの強化は、自社のみで実現できるものではありません。当社はサプライヤーを重要なビジネスパートナーと位置づけ、長年にわたり信頼関係を築いてきました。この「共存共栄」の精神は、不確実性が高まる事業環境においても、サプライヤーと連携して課題を解決するための重要な基盤となっています。こうした信頼関係のもと、導入後も長期にわたる製品供給・サポートが求められる事業特性を踏まえ、主要サプライヤーとの中長期ロードマップの共有や重要部材の長期供給契約、戦略的在庫の確保などを進め、長期安定供給を支える強靭なサプライチェーンを構築しています。

ESGへのコミットメント — 責任ある調達

当社は、競争力の向上や安定供給の実現に加え、責任ある調達を重要な経営課題の一つと位置づけています。サプライヤーとの協働を通じて持続可能な社会の実現に取組むとともに、調達活動に伴う環境・人権リスクへの対応を推進しています。サプライチェーン全体を通じたリスク管理と継続的な改善を進め、国際的な枠組みに沿った方針や管理体制を整備することで、透明性と実効性の高い責任ある調達活動の実現を目指しています。

主要な取組み

脱炭素社会に向けた協働 主要サプライヤーの排出量把握や削減施策の推進、グリーンマテリアルへの切り替えを通じ、2040年度ネットゼロを目指しています。

責任ある鉱物調達 当社はResponsible Minerals Initiative（RMI）に参加し、紛争地域・高リスク地域における責任ある鉱物調達を推進しています。

人権尊重 人権DDを実施し、「EIZOサプライヤー行動規範」やSAQを通じてリスク低減に取組むとともに、JaCERによる救済・対話のしくみを整備しています。

自然関連リスクへの対応 TNFD提言に基づき自然資本への影響を評価し、生物多様性保全に関するサプライヤーとの対話を進めています。

METRICS DASHBOARD & VALIDATION

2025年度実績

100%	87%	61%
行動規範署名率	RMI調査回答率	RMAP適合率

EXTERNAL VALIDATION

CDP A List 2025

CDP Supplier Engagement Leader 2025

VOICE

阿部　尚子
EIZO株式会社
資材部
資材1課係長

信頼関係が供給をつなぐ-戦略的調達のやりがい

バイヤーとしてこれまで、品質問題や突然の生産終了、メーカーの事業撤退や工場閉鎖など、数々の供給難に直面してきました。相当厳しい局面もありましたが、社内関係者との連携で最適解を探り、サプライヤーとも粘り強く交渉を重ね、調達をつないできました。この経験は私の大きな財産です。地政学リスクやコスト変動などサプライチェーンを取り巻く環境が大きく変化する中、安定供給には相互に深くコミットし合う「戦略的パートナーシップ」の構築が不可欠だと確信しています。現在、液晶パネルの主要サプライヤーとの協業体制強化を担当し、早期連携による安定供給と競争力向上の両立に取組んでいます。難しい調整を乗り越え、双方にとって価値ある着地点を見出し、信頼関係の深まりを実感したとき、大きなやりがいを感じます。今後も環境変化を先取りし、強固な信頼関係を基盤に持続的な成長を支えていきます。

品 質 -信頼と競争力を支える品質保証-

EIZOは、お客様の映像環境における価値向上を追求し、製品・サービス・ソリューションの品質向上に継続的に取組んでいます。自社開発・自社生産による一貫体制のもと、高い信頼性と安全性を備えた製品をグローバルに提供し、持続的成長と中長期的な企業価値向上を支える品質基盤の強化を推進しています。

品質へのコミットメント

EIZOは、高品質な製品・サービス・ソリューションの提供を通じて、お客様の信頼に応え続けるため、「品質基本方針」を定めています。本方針のもと、グループ全体が統一した方針に基づき品質保証活動を推進しています。

各グループ会社の品質部門との連携を強化し、技術・ノウハウを共有することで、グローバルで一貫性のある品質保証体制の強化と継続的な品質向上に取組んでいます。

品質基本方針
https://www.eizo.co.jp/sustainability/value/quality/#anchor01

品質マネジメントシステム
https://www.eizo.co.jp/sustainability/value/quality/#anchor02

自社開発・自社生産による品質基盤

企画・開発から調達、製造、販売・サービスまで一貫体制で担うことのメリットを活かし、市場ニーズに柔軟に対応し、高い信頼性と長期安定運用を実現することで、お客様の期待を超える品質と独自の価値を追求しています。

品質保証部門においては企画開発段階の早期から設計・開発・製造部門と連携し、リスク抽出や品質設計を通じて、品質向上に取組んでいます。

また、自社設備による各種信頼性試験や規格適合性評価に加え、各国の法令・規制や認証規格に対応し、市場や用途に応じたリスクアセスメントを実施しています。これらを通じて得られた知見を設計・製造へフィードバックすることで、高い信頼性と安定した品質につなげています。

主な試験・評価設備

高い信頼性と安全性を確保するため、自社内に各種試験・評価設備を保有し、製品ライフサイクルを見据えた品質・信頼性評価を実施しています。

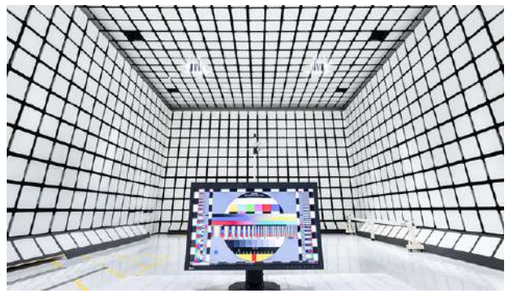
●過酷環境下での信頼性評価

米国防総省の規格「MIL-STD-810」準拠の当社の試験環境で、極端な温度・湿度、振動、衝撃などの過酷な条件下での耐久性を評価し、長期安定運用に必要な品質を確保しています。

●EMC・電磁環境適合評価

10m電波暗室を備え、国際基準に沿ったEMC試験を実施。ISO/IEC 17025認証(NIST NVLAP、TÜV取得)により、世界基準の品質、安全性、電磁適合性を確保しています。

EIZOのMIL-STD適合の試験評価センター



EIZOの電波暗室

データ活用による品質管理の高度化

各工程でモニター品質に関わるパラメータを自動記録・蓄積し、リアルタイムで品質を監視しています。これにより、品質の安定化、傾向分析、異常の早期検知につなげています。

蓄積データを活用し、品質基準の定量化や工程改善を推進するとともに、新製品開発や品質改善へフィードバックしています。継続的な改善を通じて、高品質と安定供給を支えています。

グローバルサポート体制

EIZOグループは、国内外の販売代理店を通じて販売・アフターサービスを展開し、統一された高水準のサポート体制のもと、迅速かつ的確な対応を提供しています。

安全・品質・サイバーセキュリティに関わる問題に対しては、原因究明、製品の無償修理、情報開示などを迅速に実施する体制を整えています。

顧客の声やフィードバックを製品・サービス改善に活かし、長期的な信頼関係の構築につなげています。

一貫体制における品質データの活用と継続系改善

市場やアフターサービスから得られる品質データを長年にわたり蓄積・分析し、開発・製造・品質保証部門で共有することで、製品の信頼性向上と不具合の未然防止に活用しています。

また、開発・製造の自社一貫体制およびグローバル品質管理体制を活かし、各プロセスで蓄積された情報を部門横断で活用し、品質課題の早期把握と改善を推進しています。

長期保証による品質への責任

当社は、2003年に業界に先駆けて5年間保証を導入し、2026年にはモニターで世界初となる7年間保証に拡充しました。長期使用を前提とした品質設計に加え、長年にわたり蓄積してきた顧客情報や品質データの分析を通じて、高い信頼性と長期安定運用を支える品質基盤を強化してきました。7年保証は、製品の品質設計・信頼性評価・アフターサービス体制に裏付けられた、EIZOの品質への責任と自信を示すものです。長期運用における安心感の提供に加え、買い替えや故障による業務停止リスク、運用コスト、環境負荷の低減にも貢献しています。

7 Year Warranty

VOICE

倉林　由味
EIZO株式会社
技術管理部
マネジメントシステム課
主任

変化する医療機器規制と向き合い、製品の信頼を支える

私は医療用製品の医療機器規制対応を担当しています。医療機器を取り巻く規制は年々アップデートされており、グローバルに事業を展開する当社では、各国・地域の動向をタイムリーに把握し、社内へ展開していくことが求められます。規制の解釈や対応方針を検討する際には難しさを感じることもありますが、その分、製品の安全性や信頼性を支えているというやりがいがあります。こうした業務を進めるうえで欠かせないのが、開発や品質保証などの社内部門との連携に加え、現地のグループ会社との協力です。立場や専門分野の異なるメンバーと、ときには熱い議論を重ねることもあります。しかし最終的には互いを理解・尊重し、同じ方向に進むことができる、そのような風土の中で働けることに感謝しています。これからも社内外の仲間と協力しながら、世界中のお客様に信頼していただける製品づくりを支えていきたいと思います。

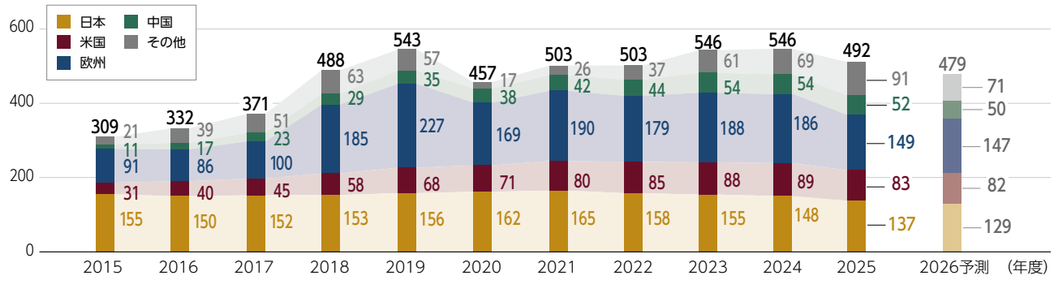
知的財産 -事業成長を支える知財の力-

当社従業員が創出する独自の技術や発想–知的財産–は、新たな価値の創造と提案の原動力です。これら知的財産の積極的な権利化・ノウハウとしての保護・管理により、当社製品を真にユニークなものとし、付加価値を高めています。また、当社製品とサービスの品質が各国共通の商標で認知されることで、ブランド価値のさらなる向上を目指します。

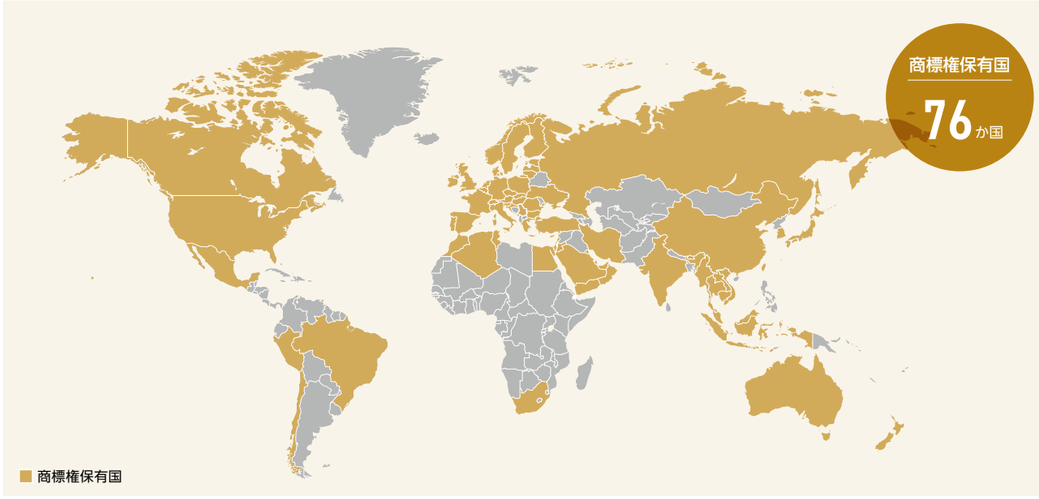
EIZOグループの保有特許数推移と商標権保有国

当社製品の主要販売国である日本、欧州、アメリカだけでなく、中国、インドなどの今後の製品販売拡大を見込む国々での特許・意匠権取得にも注力しており、グローバルな特許・意匠網の構築を目指しています。加えて、事業戦略との整合性や権利価値を踏まえ、当該権利網の最適化に継続的に取組んでいます。さらに、海外グループ会社に対する出願支援を通じて、グループ全体での出願体制の強化にも取り組んでいます。また、当社製品とサービスの品質がグローバルで一貫していることの証とするため、各国・地域で同一の社名・製品名を展開し、ブランド認知と価値の向上に努めています。模倣品の排除はもとより、グローバル展開されているお客様が、どの地においても安心して選ぶことのできるブランドとして、当社の持続的・安定的な成長にこれら知的財産権のカバレッジ拡大が寄与します。

グループ保有特許数推移（各年度3月31日現在）



※ 対象製品の市場規模、知財リスク、各地域での特許保有状況などから見直しを実施し、更新・継続要否を判断しています。



新たな価値の創造と提案のために

当社製品・ソリューションの差別化と新たな価値創造を支えるのは、部品性能を最大限に引き出し使いこなすノウハウや、企画・開発・製造の自社一貫体制が叶える独自の機能提案力、そしてそれを実現する技術力・デザイン力です。当社独自の機能や性能、それを支える技術・ノウハウ・デザインは、重要な知的財産として積極的に権利化・秘匿管理を行うことで模倣を抑止し、無用な競争を避けつつ、当社製品の独自性を保持し企業価値の向上に貢献しています。たとえばRadiForceとColorEdgeにおいて表示輝度・階調特性・カラーバランスの高精度な安定化を実現する内蔵キャリブレーションセンサーは、狭いベゼルにセンサーを格納する構造、画面端部の測定から画面中央の特性を高精度に推定し補正する技術、視覚的ノイズを排除した筐体設計など、複数の独自技術により支えられています。

開発・設計から製造・サービスまでを自社で一貫して実施できる当社の強みは、知的財産創出の基盤でもあります。近年ではAI関連技術の開発・実装も進めており、2017年以降は関連特許の出願も強化しています。こうした知的財産の創出を促進し、権利化や秘匿管理のために、様々な施策を講じています。

特許・意匠創出の奨励

当社従業員の発明・創出を奨励・推進するために、職務発明などに関する報奨制度や、特に事業に貢献した知的財産の創出者に対する社内表彰制度を設け、運用しています。

特許・意匠創出と権利化・秘匿化

製品開発過程で創出される技術・デザインを漏れなく把握するために、特許・意匠調査及び出願審査を開発プロセスの中に組込んでいます。技術革新を的確にカバーする権利形成を行うとともに、出願対象の分野や特徴に応じて適切な出願国を選択することにより、事業に対して最適な特許・意匠網の形成を行っています。特許出願等による公開が必ずしも当社の優位性に寄与しない品質管理手法・生産技術等についてはノウハウとして認定し、従業員の研鑽努力を評価しつつ、秘匿管理を徹底しています。

自社知的財産権の保護

第三者が当社の知的財産権を侵害していることが判明した場合には、相手方に適切な対処を求め、自社権利の保護を図ります。

第三者の知的財産権の尊重

製品開発の初期段階で、新規技術・デザインを洗い出し、第三者の特許権・意匠権の有無を確認しています。権利が確認された場合には、採用見送りや使用許諾の取得など、第三者の権利の侵害を防ぐ最大限の注意を払っています。また標準規格・技術への対応に伴うオープンソースの採用に際しては、適切な利用とコミュニティへの貢献を重視し、ライセンス遵守・情報開示・技術協力を通じて、持続可能な開発環境の構築に取組んでいます。

技術開発への評価

公益社団法人発明協会による中部地方発明表彰は、地域産業に貢献する優れた技術を創出した技術者・研究開発者を顕彰するものです。当社は2002年度より継続して応募しており、24年連続で受賞しています。2025年度は当社特許（特許第7612941号）が発明奨励賞を受賞しました。本特許は、防火性と電磁ノイズ遮蔽性能を確保しながら軽量化を実現するモニター筐体技術に関するものであり、製品性能の向上と差別化に貢献しています。

VOICE

国田　雄一
EIZO株式会社
総務部知的財産課
係長

発明の可能性を信じて

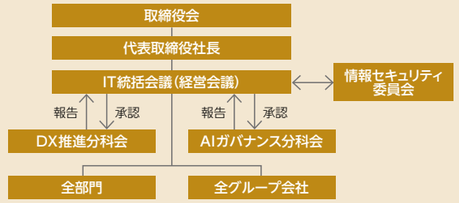
私が面白さを感じるのは、開発部門から提案された発明の本質を捉え、公知技術との比較を経て特許化するプロセスです。当初は評価が高くなかった技術も、開発者との議論を重ねる中で特徴を見出し、権利化につなげた結果、重要な機能として他社との差別化や製品アピールに寄与した例もあります。このように技術の価値を形にできたときに大きなやりがいを感じます。また、技術の高度化や開発スピードの加速により業務の迅速化が求められている中、知財業務の効率化にも取組んでおり、生成AIを活用した特許公報の読解や調査業務の効率化を進めています。蓄積した調査情報の検索性向上に向けたしくみも構築中で、これが新たな発明創出につながることを期待しています。今後も開発部門との連携を深め、知財創出を通じて競争力強化に貢献していきます。

EIZO-DXの推進

EIZOグループでは、デジタル技術・データに加え、AIの積極的な活用を通じて、事業の高度化と新たな価値創出を加速しています。これにより、お客様への付加価値の向上とともに、業務プロセスの高度化および生産性向上を実現しています。
これらの取組みは、経営層の関与のもと全社横断で推進しており、当社の強みである「映像を核としたビジネスモデルの進化」と「100%自社開発・自社生産」を一層強化しています。今後も、グループ一体となった継続的な取組みを通じて、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を実現していきます。

IT統括体制（DX推進・AIガバナンスを含む）

EIZOグループでは、取締役会の監督のもとIT統括体制を構築し、経営レベルでITに関する方針決定および進捗管理を行っています。代表取締役社長を通じてIT統括会議（経営会議）が全社およびグループ会社を横断してITを統括し、DX推進分科会およびAIガバナンス分科会が専門的な検討と施策の推進を担っています。本体制のもと、役割と責任を明確化し、全社的かつ継続的にDXの推進を図っています。



AIガバナンス
https://www.eizo.co.jp/sustainability/governance/ai/

EIZO-DXの目指す姿

新たな顧客価値の提供及び社会課題の解決

EcoView Web Hosting
https://www.eizo.co.jp/press/archive/2026/NR25-023.html

品質管理トータルケア
https://www.eizo.co.jp/products/radiforce/radinet_pro_guardian/

AIによる表示安定化機能
https://www.eizo.co.jp/support/db/files/technical_information/2018/Q18B014-AS-05001.pdf

共創AIエッジコンピュータ
https://www.eizo.co.jp/press/archive/2026/NR25-024.html

自動運行船
https://www.eizo.co.jp/press/archive/2026/NR25-030.html

航空管制データ統合管理システム
https://www.eizo.co.jp/products/atc/safeguard/

ビジネス領域

- 市場・顧客起点での商品企画・開発プロセスの高度化
- ハードウェアを核に、ソフトウェアやデータ活用を組み合わせた価値提供

技術ロードマップ
独自アルゴリズムによる圧倒的な表示性能の実現、
軽量化設計等の環境負荷低減技術、
ソフトウェアによるシステム付加価値向上

指標
付加価値向上
一人あたりの
営業利益等

人材・風土・ガバナンス

- 全従業員共通のIT・デジタル基礎スキルの底上げ
- 市民開発（業務AI・ローコード開発）人材の育成と現場主導の変革風土の醸成
- 情報セキュリティ、AI倫理、法規制対応を含めたガバナンス整備

DX人材育成
市民開発（業務AI・ローコード開発）
人材の育成

指標
ローコード開発研修受講者数
生成AI活用件数

社内オペレーション領域

- ローコード・生成AI・BIの活用による、バリューチェーン業務・管理業務の省力化・自動化・効率化
- 業務プロセスの可視化・標準化とデータに基づく意思決定
- サプライチェーン・物流・在庫を含めたグループ横断の最適化

ITインフラの刷新・拡張
基幹システム（ERP）の刷新
統合データ分析基盤の構築

指標
商品・研究開発数及び
工数製造ライン自動化率
製造人員数等

DX推進事例

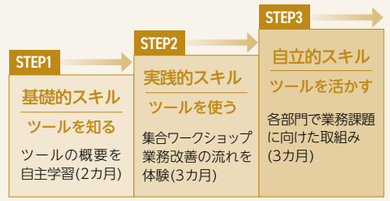
JR西日本と共創したAIエッジコンピュータを発売

―画像認識AIソリューションを実装し、混雑・侵入・転倒などの異常を現場で即時通知―

当社は映像利活用システムEVSの進化形として、パートナー企業のAIアプリケーションをエッジ側で稼働する「共創AIエッジコンピュータ」を開発し、社会インフラや産業分野の安全確保と効率化に貢献しています。第一弾では、西日本旅客鉄道株式会社の画像認識AIソリューション「mitococa AI」を搭載しました。カメラ映像から人や物体を高精度に検知し、混雑や滞留の把握、安全対策の強化を実現。業務の省力化と生産性向上に加え、社会インフラの安定運用に貢献します。当社の設計技術により顧客課題に応じた柔軟なシステム構築が可能であり、製造業など幅広い分野でのDX推進にも貢献します。

DX人材育成（E-DX Academy）

E-DX Academyとは、デジタル技術とデータ活用により、自律的に業務改革を推進できるEIZOグループ独自の育成プログラムです。実務直結型の研修により、業務自動化やプロセス改善を現場主導で実現し、品質向上と付加価値創出を加速しています。今後は部門横断の支援体制を強化し、全社的な生産性向上と競争力強化につなげます。



研修の様子

持続可能な成長を支える基盤

Visualizing a better tomorrow for all

長期的な価値創造のために

サステナビリティは、当社の企業戦略及び意思決定プロセスに深く統合されています。
当社は、映像技術を活用して社会課題への対応を推進するとともに、
長期的な価値創造、競争力強化、持続可能な成長の実現を目指しています。

サステナビリティに対する考え方

サステナビリティは、長年にわたり当社の経営理念及び事業活動に組み込まれており、長期的な価値創造に重要な役割を果たしてきました。

急速に変化する事業環境及びステークホルダーの期待や関心に応えるため、当社はサステナビリティを事業戦略、全社的リスクマネジメント、事業運営の実行プロセスへ明確に統合することで、この価値創造の基盤をさらに強化しています。

また、当社はサステナビリティに対する考え方を、品質、環境マネジメント、人権、労働安全衛生、サプライチェーン、情報セキュリティ、コーポレート・ガバナンス等を含む各種方針として整備し、これに従い取組みを推進しています。これら方針は、外部規制の動向や社会的要請の変化を踏まえ定期的に見直しを行っています。

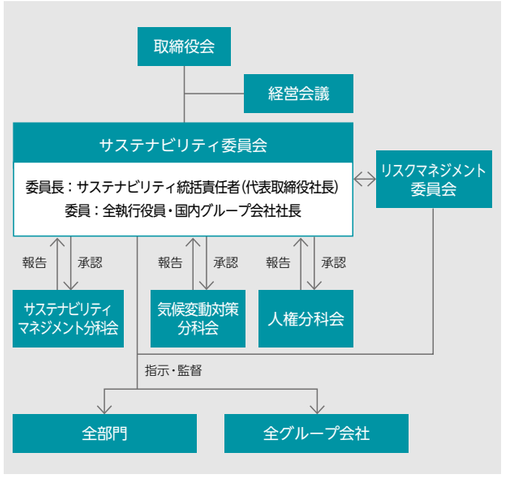
サステナビリティに対する考え方
https://www.eizo.co.jp/sustainability/management/

関連方針一覧
https://www.eizo.co.jp/sustainability/management/list/

ESGデータ
https://www.eizo.co.jp/sustainability/esgdata/

ガバナンス体制

当社は、サステナビリティに関する重要課題を経営戦略及びリスクマネジメントと一体で捉え、経営体制と整合したガバナンスを構築しています。取締役会の監督のもと、経営トップが主導し、グループ全体でサステナビリティの推進に取組んでいます。



・取締役会
取締役会は、サステナビリティ委員会から年4回の業務執行状況の報告を受け、サステナビリティ推進活動の進捗状況を定期的に監督しています。またサステナビリティに係るリスク及び機会、主要方針及びマテリアリティの承認を行います。

・サステナビリティ委員会
サステナビリティ推進体制として取締役会の直下に「サステナビリティ委員会」を設置し、年4回以上開催しています。本委員会は、サステナビリティ統括責任者である代表取締役社長を委員長とし、全執行役員及びグループ会社の社長を委員として構成しています。本委員会では、当社グループのマテリアリティ（重要課題）を特定し、各マテリアリティに係るKPI・目標を設定しています。本委員会においてマテリアリティ（重要課題）の特定、各マテリアリティに係るKPI・目標の設定を行い、これらを全社目標マネジメントシステムと連動させ、各部門の目標に落とし込み具体的な取組みを進めるとともに、進捗状況を定期的に評価し、その結果を取締役会へ報告しています。

・各分科会
サステナビリティ委員会の下部組織として「サステナビリティ・マネジメント分科会」「気候変動対策分科会」「人権分科会」を設置し、各領域の課題分析及び施策検討を行い、その結果をサステナビリティ委員会へ報告しています。

リスクマネジメントとの統合

サステナビリティに係る重要課題の特定及び評価を全社的リスクマネジメントと連動させ、特に重要と判断されるリスク及び機会については、対応方針の策定、進捗のモニタリング、有効性の検証を実施しています。このような体制により、サステナビリティに関連するリスク及び機会を全社で一元的に把握・管理し、一貫性を持って中長期的な視点から対応しています。

ダブルマテリアリティの採用

当社は、長期的な価値創造と社会・環境に配慮した持続可能な成長を実現するという基本方針に基づき、戦略的なサステナビリティ経営の一環として2025年にダブルマテリアリティ評価（DMA）を実施しました。

当評価分析は、当社の主力市場である欧州のサステナビリティ報告指令であるCSRD[*1]に基づき、EFRAG[*2]が公表するガイダンスに沿って実施したものです。これらの評価分析を実施したうえで、最終的に当社が取組むべきマテリアリティ（重要課題）を特定しました。

ダブルマテリアリティの考え方に基づき、ESGトピックに関して当社事業が社会・環境に与える「インパクト」（インパクトマテリアリティ）と、社会・環境が当社事業に与える「リスクと機会」（財務マテリアリティ）をそれぞれ抽出し、評価を実施しました。本評価はバリューチェーン全体にわたるESG課題を網羅しており、当社のマテリアリティを決定するうえでの基盤となっています。

*1 CSRD (Corporate Sustainability Reporting Directive)：企業サステナビリティ報告指令
*2 EFRAG (European Financial Reporting Advisory Group)：欧州財務報告諮問グループ

マテリアリティの特定プロセス

1 トピックの抽出	2 IRO[*4]の特定と評価	3 マテリアルトピックの特定	4 マテリアリティの決定
■ダブルマテリアリティ評価についての理解と進め方の整理 ■事業活動の全体像を把握 ■ESRS[*3]、SDGs、GRIスタンダード等を参照し、当社に関連性が高いと想定されるトピックを抽出	■ダブルマテリアリティの考え方に基づきIROを特定 ■関連する外部ステークホルダーの意見を反映し、評価	■評価基準を設定 ・インパクト：規模、範囲、発生可能性、修復不能性 ・リスクと機会：財務における影響、発生可能性 ■抽出したIROをマトリックス上にマッピングし、マテリアルトピックを特定	■サステナビリティ・マネジメント分科会によるレビュー ■サステナビリティ委員会の審議 ■取締役会への結果報告・承認を経てマテリアリティを決定 ■以降年次毎の見直し

*3 ESRS (European Sustainability Reporting Standards)：欧州サステナビリティ報告基準　*4 IRO(Impact：インパクト、Risk,：リスク、Opportunity：機会)

外部イニシアティブへの参加と社外からの評価

当社は、責任ある事業運営への取組みを強化するため、複数の国際的なイニシアティブに参加しています。サステナビリティのグローバルスタンダードを自社活動に取り込み、リスクマネジメントの強化やステークホルダーとの連携を通じて、バリューチェーン全体で持続可能なインパクトの創出を推進しています。また、これまで培ってきた知見及び各種施策は、サステナビリティ分野における国際的な評価につながっています。

賛同するイニシアティブ
https://www.eizo.co.jp/sustainability/initiative/

国連グローバル・コンパクト
2012年より加盟

SBT (Science Based Targets)
2022年に認定

RBA (Responsible Business Alliance)
2020年より加盟

社外からの評価
https://www.eizo.co.jp/sustainability/evaluation/

EcoVadis
プラチナ評価

CDP気候変動分野
Aスコア

RBA VAP監査
プラチナ評価
（対象：国内全生産拠点）

持続可能な成長を支える基盤

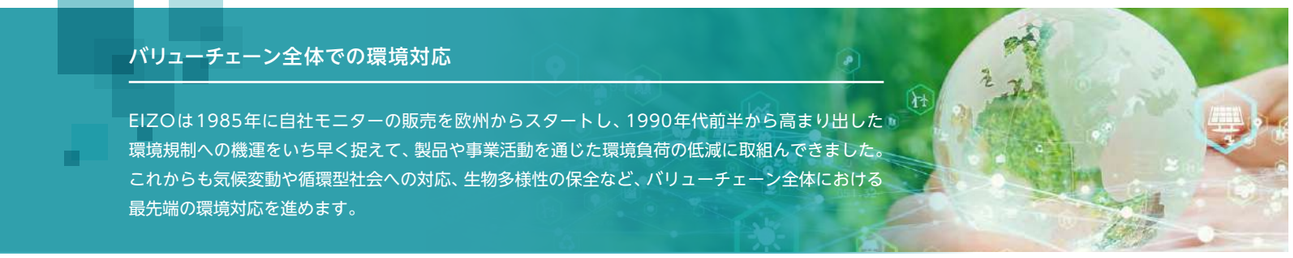
EIZOのマテリアリティとKPI

ダブルマテリアリティプロセスを経て決定した当社のマテリアリティと重要課題は以下のとおりです。 指標(KPI)と目標 https://www.eizo.co.jp/sustainability/management/kpi/

	重要課題	指標(KPI)	2025年度目標	2025年度実績
社会	「映像」を通じた豊かな社会への貢献			
	●先端技術を開発・応用した高品質・高信頼性の製品・システム・サービスの提供 ●社会インフラを支えるImaging Chainの提供 －医療・福祉の質・安全性の向上への貢献 －世界の医療の進歩に貢献する映像環境の提供 －安心・安全なまちづくりへの貢献 ●製品安全と消費者保護 －製品安全に係る事故の未然防止 －製品安全インシデント対応	・医療の安全・質の向上への貢献	・医療安全・ワークフロー効率化に貢献する更なる付加価値提供とワールドワイド展開強化継続 ・安心な読影環境を支えるモニター品質管理の啓発継続 ・広がるデジタル画像診断領域でのニーズに応える商品力強化	・医療安全・ワークフロー効率化へ貢献する新商品発売と既存商品の機能強化 ・学会における医用モニター品質管理ハンズオンセミナー開催等、モニター品質管理啓蒙活動の実施 ・広がるデジタル画像診断領域でのニーズに応える新商品開発
		・感動を与えるエンターテイメント産業発展への貢献	・独自の表示技術と色管理で製作環境整備に貢献 ・制作環境整備のための製品ラインナップの拡充	・ColorEdge CGシリーズにおいて、HDR表示/SDI信号対応製品を発売 ・ColorEdge CSシリーズにおいて、映像制作用のカラーモードを追加した2機種を発売
		・インフラの安全・保全を支える映像技術の提供	・CBM[*1]・遠隔監視操縦・無人運航支援など、社会インフラの高度化・効率化に貢献するソリューションの提供	・製造、検査装置や公共・行政機関向けを対象としたタッチパネル新機種を発売 ・鉄道向けにワンマン運転を支援するホーム監視用モニターを発売 ・IPデコーダ(モニター・Box)のエントリーモデルの新機種を追加し、ラインナップを拡充 ・航空管制用途に、設置や運用の負担を軽減できる薄型、軽量化した新機種を発売
		・使う人の健康と環境の保全に配慮した製品の提供	・製品における環境配慮の取組継続 ・目や身体への負担が少ない機能の充実	・従来機種から環境対応を強化し、消費電力を20%以上削減した製品を発売
		・製品安全(製品セキュリティ含む)とユーザー保護のための取組み	—	—
	自由闊達で創造的に活躍できる企業文化			
	●異なる文化・価値観の尊重 ●人材価値の最大化 ●エンゲージメントの向上 ●健康経営の推進 ●安心・安全に働ける環境の構築・維持	・女性管理職比率 / 女性リーダー職比率	・15% / 8%(国内)	・14.2% / 6.9%(国内)
		・障害者雇用率	・1.7%	・1.5%
		・一人当たりの年間研修受講数 / 年間人材育成投資額/時間	・12件 / 50,000円/40時間(国内)	・9.3件 / 58,300円/30時間(国内)
		・エンゲージメントスコア	・2.7点/4.0点中(国内)	・2.4点/4.0点中(国内)
		・新卒離職率	・5.0%以下(国内)	・3.4%(国内)
		・有給休暇取得率 / 育児休業取得率	・90.0%(国内) / 女性:100%、男性:90.0%(3か月以上:40.0%)(国内)	・92.0%(国内) / 女性:100%、男性:87.5%(3か月以上:47.0%)(国内)
		・私傷病による休職者率	・0.6%(国内)	・1.2%(国内)
		・重大労働災害件数 / 労働災害度数率	・0件 / 0.00	・0件 / 2.30
	人権と多様性の尊重			
	●当社事業に関わるすべての人の人権の尊重 －不適切な労働の禁止(児童労働、強制労働、拘束労働) －あらゆる差別・ハラスメントの禁止	・人権に関する救済メカニズムの適切な運用	・「EIZOグループ人権方針」の改定及び従業員教育 ・昨年度人権DDにて特定した重要な人権課題への対応	・人権に対する教育受講率:99.3% ・人権デュー・ディリジェンスの実施、統合報告書及び当社Webサイトにて情報開示(重要な人権課題に対する取組みについて) ・サプライチェーンにおける人権尊重をテーマに社内教育を実施(受講者:計212名)
		・不適切労働(児童労働、強制労働、拘束労働)に関するコンプライアンス違反件数	・0件	・0件
		・サプライヤーにおけるSAQ(適合自己診断票)の人権項目への対応率	・100%	・100%
	サプライチェーンマネジメント			
	●相互の繁栄を基本としたパートナーシップの構築 ●安定供給の取組み ●サプライチェーンを通じたサステナビリティの取組の推進 －労働、安全衛生、環境、倫理に関する取組み	・当社サプライヤー行動規範へのサプライヤーの賛同率	・100%	・100%
		・責任ある鉱物調達調査 回答回収率 / 第三者検証済3TG製錬所(RMAP適合率)	・100% / 75%	・87% / 61%
		・サプライヤーとの協働による低環境負荷製品の開発	・B&P以外のカテゴリ製品においても消費電力目標を設定しサプライヤーと協働を開始 ・部品納入用梱包材の紙素材採用拡大	・主要サプライヤー4社と各機種の消費電力目標値達成に向けた協議を実施
		・気候変動対策に関するエンゲージメントの実施	・サステナビリティ説明会の継続実施 ・SBT取得/気候変動対策の支援	・調達方針説明会に参加した127社に対し、当社サステナビリティの取組み状況を説明 ・調査先サプライヤーのGHG排出量調査回収率:100% ・SBT取得/気候変動対策の支援としてサプライヤーにScope3算定の勉強会を実施 ・環境省主催セミナーにてScope3算定の事例紹介を実施
		・RBA行動規範に沿ったサステナビリティの取組推進	・RBAに関する理解浸透 ・ハイリスクサプライヤーの縮減に向けたエンゲージメントの実施	・EIZOサプライヤー行動規範へのSAQ回収率:98.5% ・回答SAQに対して個別確認及び改善提案を実施
環境	気候変動への対応			
	●最先端の環境・エネルギーマネジメント ●気候変動対策に資する製品・システムの提供 ●製品ライフサイクル全体でのGHG排出削減 ●事業活動における環境負荷低減	・Scope1+2削減率(2019年度比)	・59%減	・62.2%減
		・Scope3(Category1+11)削減率(2019年度比)	・15%減	・28.4%減
		・再生エネルギー比率	・74%	・70.8%
	循環型社会への対応			
	●人や環境に配慮した製品づくり ●環境と人体に負荷の少ない素材へのシフト ●廃棄物の適正処理・削減	・ハロゲンフリー材の使用率[*2]	・83%	・75.9%
		・製品本体へのリサイクルプラスチック使用率	・38%	・31.9%
		・製品梱包材における紙素材の採用率	・45%	・43.4%
ガバナンス	オープンでフェアなガバナンス			
	●適切な情報開示 ●レジリエンスの強化 ●情報セキュリティの強化 ●ビジネス倫理の徹底	・コンプライアンス教育受講率 / 重大なコンプライアンス違反*件数	・100% / 0件	・99.3% / 0件
		・情報セキュリティ従業員教育実施率 / 重大な情報セキュリティインシデント発生件数	・100% / 0件	・情報セキュリティ教育:100%、標的型攻撃メールに関する訓練:100% / 0件
		・災害対応BCPの強化	・建物の耐震性向上の追加対策実施	・本社工場の耐震性向上工事の実施 ・能登半島地震の対応を踏まえ、災害対応BCPの見直し
		・ESG取組に対する外部評価	・ESG取組に対する外部評価で上位評価の取得	・CDP(気候変動) Aリスト、EcoVadis プラチナ評価、RBA VAP監査 プラチナ評価(国内全生産拠点)

*1 CBM (Condition Based Maintenance):状態基準保全。IoTやAIなどを活用して設備や機械の状態を監視し、故障前にメンテナンスを行うこと。
*2 対象部材(PCB・ケーブル・ハーネス・25g以上のプラスチック部品)の購入質量に占めるハロゲンフリー材の割合

バリューチェーン全体での環境対応



バリューチェーン全体での環境対応

EIZOは1985年に自社モニターの販売を欧州からスタートし、1990年代前半から高まり出した環境規制への機運をいち早く捉えて、製品や事業活動を通じた環境負荷の低減に取組んできました。これからも気候変動や循環型社会への対応、生物多様性の保全など、バリューチェーン全体における最先端の環境対応を進めます。

基本方針／推進体制

環境基本方針

EIZOグループは、地球規模で進行する環境問題への対応が経営の最重要課題の一つであると認識し、最先端の環境対応に努めています。そのための指針として「環境基本方針」を定め、環境に与える影響を最小限に抑え、気候変動の緩和、循環型社会の形成、環境汚染の防止、生物多様性の保全に取組むことで、バリューチェーン全体で環境リスクの低減に努め、社会の持続可能な社会の発展に貢献します。

環境基本方針
https://www.eizo.co.jp/sustainability/environment/emanagement/

ガバナンス

サステナビリティに関連するマテリアリティ、課題については、取締役会の直下にサステナビリティ委員会を設置し取組んでいます。自然資本を含む、環境に関する依存と影響、リスクと機会の評価と対応については、サステナビリティ委員会の下部に気候変動対策分科会を設置し、専門的な観点から検討、評価を行っています。サステナビリティを巡る課題への対応についてはサステナビリティ委員会の委員長である代表取締役社長がその責任を負っています。

サステナビリティ・マネジメント体制
https://www.eizo.co.jp/sustainability/management/system/

環境・エネルギーマネジメントシステム

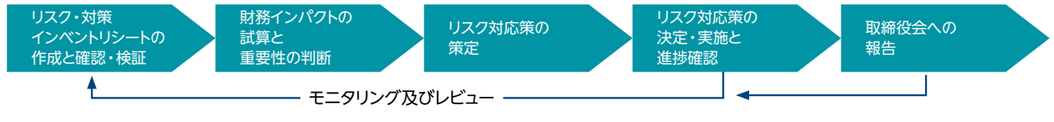
各事業拠点においては、環境・エネルギーマネジメントシステムを構築し、環境・エネルギー目標の設定、実行、評価、継続的改善を行っています。特に環境影響の大きいEIZO株式会社及び生産機能を有するグループ会社では、ISO14001、ISO 50001の認証を取得*しています。

* EIZO株式会社及びEIZOエムエス株式会社はISO 14001及びISO 50001の認証を、EIZO GmbH、EIZO Technologies GmbH及び艺卓显像技术(苏州)有限公司はISO 14001の認証を取得しています。

環境・エネルギーマネジメントシステム認証取得状況
https://www.eizo.co.jp/sustainability/environment/emanagement/#anchor03

リスク管理

当社は、当社グループを取り巻くリスクを適切に管理することが経営目標の達成や事業戦略の実行のために不可欠であると捉え、統合的・一元的にリスクを管理する全社的リスクマネジメント体制を構築・運用しています。事業活動における自然資本への依存と影響、リスクと機会は、全社的リスクマネジメントと連携し、また、TCFD/TNFDが示す長期的かつ専門的なリスクと機会への対応を包含するために、サステナビリティ委員会・気候変動対策分科会にて分析・評価し、対策を検討しています。



環境規制の遵守と環境規格への適合

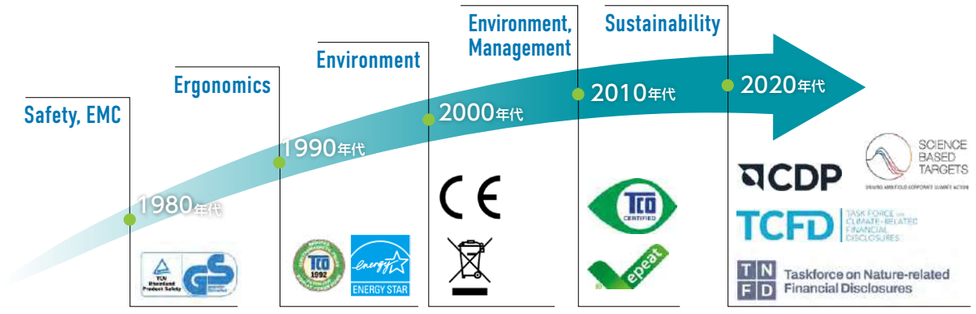
CRTモニターで市場に参入した当初から現在に至るまで、製品の企画開発において、法規則や規制、様々な社会の要求事項にいち早く対応していくことが、EIZOのDNAとして引き継がれています。当社は、国内外の環境法令の遵守はもちろんのこと、主要な製品においてはキーとなる環境規格への適合を果たしています。

中でも、モニター製品に対する世界的な環境規格として定着しているスウェーデンの規格TCOは当社の環境対応の原点となりました。当社は、先進的かつ効果的な規格化に向けて、規格策定の段階から参画してきました。この規格は、環境に関する要求事項に加え、安全、電磁波、エルゴノミクス、ESGやコーポレート・ガバナンスなども追加されています。

昨今の環境規格の要求は、「製品の環境への取組み」から「製品を含む企業活動全体でのESGへの取組み」へと範囲が拡大しています。当社は企業のESGへの取組みを推進しその内容を的確に開示することで最新の環境規格の要求にも対応しています。

環境法規制の一例

- WEEE指令(製品回収リサイクル)
- RoHS指令(特定有害物質の含有禁止)
- REACH規則(使用している化学物質の管理)
- ErP指令(エネルギー関連製品のエコデザイン)
- WF指令(廃棄物管理のためのデータベース登録)
- TSCA(使用している化学物質の管理)



環境規格への適合

TCO Certified

TCO Certifiedはバージョンアップとともに要求事項が拡大しており、従来の安全、電磁波、エルゴノミクス、化学物質規制の要求事項に加え、近年では、コーポレート・ガバナンスなどを含むサステナビリティに関する企業活動全体への要求事項も追加され、総合的なサステナビリティ規格となっています。当社は2024年12月に発行された最先端の環境要求を要項に持つTCO Certified, generation 10に規格発効と同時に認定を取得しました。今後もTCO Certified規格を通して環境配慮の取り巻く動向を注視しつつ、より環境負荷の少ない製品開発を目指しています。

ENERGY STAR

アメリカにおけるIT製品の省エネルギーを推進するENERGY STAR規格は今日のIT製品における省エネルギー規格の世界的なデファクト・スタンダードです。当社は製品の省エネルギー設計に注力しており、中でもFlexScanにおいてはENERGY STAR発足以来適合を果たしています。

EPEAT

EPEATは、アメリカ環境保護庁(EPA)による助成の下、IT製品を対象として消費者がより環境負荷の少ない製品を選択できるよう、登録製品をBronze、Silver、Goldの3ランクに格付認証する規格です。ランクは、気候変動への取組み、持続可能な資源の利用、製品への懸念化学物質使用の削減、サプライチェーン・エンゲージメント等の要項への適合度により決定します。また、EPEATでは気候変動への対応を喫緊の課題と認識し、3つのランク評価に加えて、製品の省エネルギーや、バリューチェーン全体でのGHG排出量削減取組みに関する要項への適合性が高い製品を2023年よりClimate+認定製品としています。当社は、2023年よりNet Zero実現に向けた取組みを進めており、その結果EPEAT Climate+認定をいち早く達成しています。

EPEATにおける取組み
https://www.eizo.co.jp/sustainability/environment/label/epeat/

バリューチェーン全体での環境対応

調達における環境配慮の取組み

グリーン調達

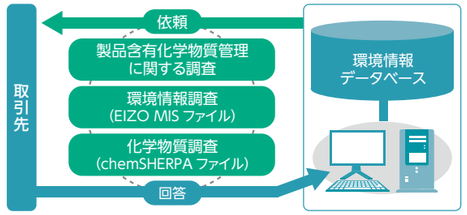
環境保全活動の維持・向上を図り、社会的責任を果たすために、資材調達活動の指針として「EIZOグリーン調達基準」を設けています。環境対応に積極的な調達取引先との取引を優先しているほか、必要な品質、性能、経済的合理性に加え、環境に配慮した製品、部品、材料（梱包仕様含む）を優先的に採用します。

化学物質含有情報管理

グリーン調達の一環として、国内外の各種法令や環境規格により定められた規制物質*の使用を禁止または管理するため、すべての資材について化学物質調査及び調達取引先における環境取組みの調査を行っています。調査結果はデータベースで蓄積・管理し、資材及び取引先としての適正性を判断するとともに、当社製品の環境適合性の判断に活用しています。

* 規制物質の一例：水銀及びその化合物、鉛及びその化合物、ハロゲン化合物、PFAS（有機フッ素化合物）など。

化学物質含有調査の流れ



製品の回収リサイクルの実施

EIZOグループでは、販売各国の環境法令を遵守した製品の回収リサイクルシステムの構築・運用することで使用後の製品についての責任もしっかりと果たしています。

日本

「廃棄物処理法」、「資源有効利用促進法」、「PC リサイクルマーク」制度に基づき、「使用済み製品の回収リサイクルシステム」を確立し、個人・法人のお客様の使用済みモニターの回収・再資源化を実施しています。

使用済パソコン回収・再資源化実績
https://www.eizo.co.jp/sustainability/environment/recycling/

米国

廃電気・電子機器の処理は州によって異なり、必ずしも生産者に回収・リサイクルの義務が課せられません。

当社では責任あるリサイクルのために、使用済み当社製品がR2認証*を受けた処理施設にて適切なリサイクル処理が行われるよう回収・リサイクルシステムを整備し、お客様に提供しています。

* R2認証：使用済み電気・電子機器のリユース（再使用）やリサイクル（再資源化）を適切かつ責任を持って行うための国際的な認証制度

欧州

廃電気・電子機器による廃棄物の抑制とリサイクル推進を目的とした欧州WEEE指令に基づき、欧州で販売する対象製品に対して、WEEELABEX*等の認証を受けた処理施設にて適切なリサイクル処理が行われるよう、欧州各国で回収・リサイクルシステムを整備し、お客様にサービスを提供しています。

* WEEELABEX：使用済み電気・電子機器（WEEE）の収集、保管、輸送、処理、リサイクル、再利用に関するヨーロッパの認証制度

循環型社会への対応

EIZOグループは循環型社会の形成を経営の重要課題の一つと認識しており、水及び自然資本の効率的な使用、化学物質の適正管理、大気・水系への排出管理と抑制、グリーン購入の推進、廃棄物の適正処理・削減・リサイクル推進等により、環境汚染を防止し、持続可能な資源の利用に努めています。

指標（KPI）	2030年目標
ハロゲンフリー材の使用率* *対象部材（PCB・ケーブル・ハーネス・25g以上のプラスチック部品）の購入質量に占めるハロゲンフリー材の割合	90%
製品本体へのリサイクルプラスチック使用率	70%
製品梱包材における紙素材の採用率	80%

外装に塗料を無使用

塗料には大気汚染物質の発生原因になる化学物質が含まれることがあることから、外装の色、つや、なめらかさなどの質感はプラスチック素材だけで整え、仕上げに塗料を使用していません。また、難燃剤フリーのプラスチックを使用しています。これらにより、環境中への化学物質の排出を削減し環境と作業者の健康に配慮するとともに、化学物質を減らしリサイクル性の向上にも貢献しています。

製品における資源循環と環境負荷低減

製品に使用する材料と設計の両面から、資源循環の推進と環境負荷低減に取組んでいます。モニターの外装部品には再生プラスチックを使用しており、最大で95%の使用率を実現しています。内部板金部品の一部にはリサイクル鋼材（電炉材）を採用し、プラスチックの削減と金属材料の低炭素化を進めています。また、軽量化・小型化設計により材料使用量を削減し、輸送効率の向上も含めて製品ライフサイクル全体でのGHG排出低減につなげています。

梱包材・緩衝材における省資源

モニターの梱包箱には、再生紙を含む段ボールを使用しており、付属品の梱包袋についてもプラスチック製から紙製のものに順次切り替えを進めています。また、緩衝材には100%リサイクル材を使用したパルプモールドの使用を進めています。さらに、部品の調達の段階からプラスチックを使用した個包装をとりやめるなど、梱包材を削減する取組みを調達取引先とともに実施しています。このほかにも特定のお客様への製品配送や国内外の工場間での部品輸送には通函箱や使用済みの梱包材を再利用するなど、梱包材の削減とリユースに取組んでいます。

付属品を最小限に、設置時の無駄を省く特別仕様により廃棄を削減

設置時に使用されないケーブルが廃棄されるのを防ぐため、製品には電源コードと最小限の映像信号ケーブルのみを付属しています。また法人のお客様には、設置に不要なスタンドやケーブルを除いた仕様や複数台を一つの箱に梱包する特別仕様を設定し、設置時の工数や廃棄物の無駄を省くとともに、輸送時に使用する資源やエネルギーの削減にもつなげています。

バリューチェーン全体での環境対応

気候変動への対応

グローバル社会が直面する重要な社会課題の一つである気候変動問題に対応するため、TCFD提言に沿った内容でリスクと機会を特定・評価しています。またGHG排出削減に向けた長期目標、及び削減のための施策をまとめた「低炭素移行計画-Transition to Net Zero-」を策定し、2040年のカーボンニュートラルに向けた取組みを進めています。

環境情報開示要求への対応

TCFD提言への対応

当社は2021年5月、TCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）による提言への賛同を表明しました。

2022年5月には、TCFDの4つの開示要求項目（ガバナンス、戦略、リスク管理、指標と目標）に沿った情報を開示しました。開示にあたっては、気候変動に関連するリスクと機会を特定し、これらについて、将来のビジネス上の潜在的な課題を特定／評価するためのシナリオ分析を行いました。また分析によって得られた結果が、当社事業にどの程度の影響をもたらすのか財務分析を行い、指標と目標に反映させています。

※ TCFDは2023年10月に解散し、現在は国際サステナビリティ委員会（ISSB）に引き継がれています。

気候変動への取組み（TCFD提言への対応）
https://www.eizo.co.jp/sustainability/environment/tcfd/

CDP気候変動分野調査で最高評価の「A」を獲得

2025年12月、国際的な環境非営利団体CDPが実施した2025年度の気候変動分野の質問書において、最高評価の「A」に3年連続で選定されました。当質問書は当社の脱炭素社会の実現に向けた先進的な取組みが評価されたものです。

また、2026年5月には、当質問書のうちサプライヤーとの協働に関する項目を抜粋して評価する「サプライヤーエンゲージメント評価」において、最高評価である「サプライヤーエンゲージメント・リーダー」に4年連続で選定されました。

3年連続最高ランクの「A」に選定
https://www.eizo.co.jp/sustainability/evaluation/cdp/

CDPコーポレート質問書2025
https://www.eizo.co.jp/sustainability/common/pdf/CDPreport2025.pdf

SBT認定（短期目標）を取得

2022年7月、2030年に向けたGHG排出削減目標をSBTイニシアティブ（Science Based Targets initiative）に提出し、科学的に整合の取れた目標としてSBT認定を取得しました。2019年度基準でScope1,2については2030年度までに70%削減（1.5℃水準）、Scope3については2030年度までに27.5%削減（2℃を十分に下回る水準）を掲げ、これら達成のために取組みを進めています。

VOICE

Ing. Kristýna Kuldová
EIZO Europe GmbH
[Czech Republic Branch]
Marketing Specialist

マーケティングで人と人をつなぐ

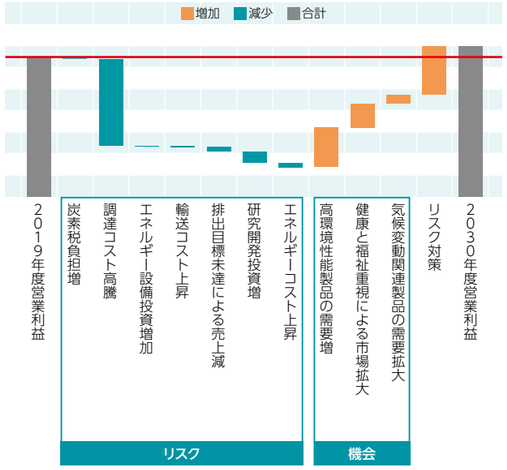
EIZOにおけるサステナビリティは、単なるスローガンやマーケティング用語ではなく、人々や自然、そして将来世代に対する責任を果たすための確かな指針です。製造プロセスの一つひとつを丁寧に考え、短期的な利益よりも品質を優先し、公正で透明性の高いコミュニケーションを通じて信頼を築いていくことが、その実践だと考えています。そして、この姿勢こそが長期的な価値創造につながるものであり、EIZOが一貫して大切にしている点に共感しています。マーケティング担当としても、こうした考え方を日々実践するよう努めています。たとえば環境配慮の観点では、在宅勤務やオンライン会議を活用し、通勤や移動に伴うCO_2排出削減に努め、また情報はデジタル共有を基本とし、物流や紙資源の使用を抑え無駄の削減につなげるなど。私にとってサステナビリティは仕事と私生活の双方における日々の意思決定の拠り所となっています。

リスクと機会の特定

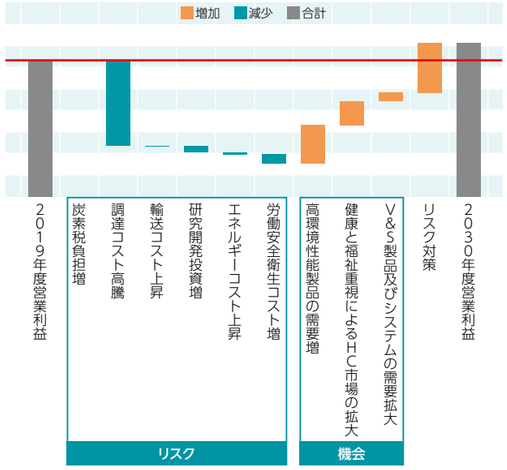
IPCC第6次評価報告書において示された2℃シナリオ（SSP1-2.6）と4℃シナリオ（SSP5-8.5）におけるシナリオ分析を行いました。分析は、バリューチェーン全体を対象に、中長期戦略に合わせて2030年を長期的な期間として設定して実施しました。

2℃シナリオの場合、カーボンプライシング政策の強化によって、事業運営コスト上昇の財務影響が大きく、4℃シナリオの場合、気候変動の物理的影響による物流の寸断、調達コストへの影響が負担となる予測をしています。一方、脱炭素化に向けて顧客の製品選択基準も変化し、省エネ、GHG低排出製品のニーズが高まり、当社の高効率製品のビジネス機会増加を想定しています。

2℃シナリオにおけるリスク・機会及び財務影響
（2019年度営業利益を起点にした2030年度の増減比較）



4℃シナリオにおけるリスク・機会及び財務影響
（2019年度営業利益を起点にした2030年度の増減比較）



指標と目標

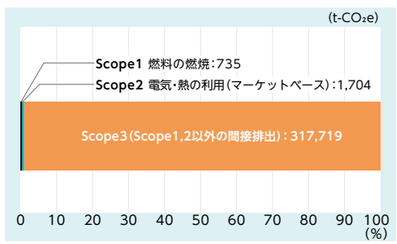
気候変動のリスクと機会を管理する指標として、以下の目標を掲げ達成に向けて取組んでいます。

2030年度	Scope1,2のGHG排出量を70%削減（2019年度比） Scope3のGHG排出量を27.5%削減（2019年度比）
2040年度	Scope1,2のGHG排出量Net Zeroにする Scope3のGHG排出量をステークホルダーと連携しNet Zeroを目指す

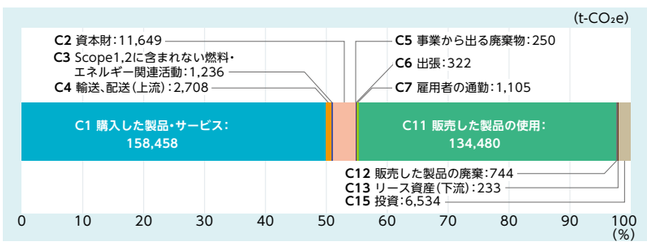
GHG排出量

2025年度の実績は以下のとおりです。Scope3の排出量が全体の99%を占め、Scope3ではCategory1と11が92%を占めます。

スコープ別GHG排出量（2025年度）



Scope3におけるCategory別GHG排出量（2025年度）



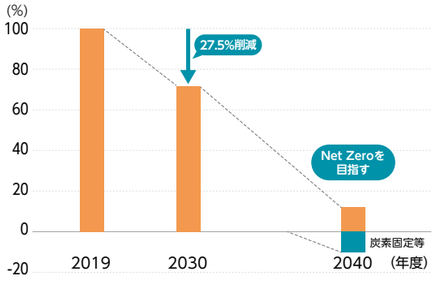
バリューチェーン全体での環境対応

低炭素移行計画–Transition to Net Zero–

当社は2023年5月に「低炭素移行計画」を策定し、2040年までのNet Zero実現に向けたGHG排出削減の取組みを進めています。

Scope3の削減に向けて

Scope3のGHG排出削減目標に向けたロードマップと取組み内容は以下のとおりです。



Category1　購入した製品・サービスによる排出

目標値：2030年度までにリサイクル素材使用率70%

取組み内容
- サプライヤーエンゲージメントによりサプライヤーのGHG排出量の調査を行い、削減を依頼
- 低環境負荷材料(グリーンマテリアル)の採用

Category4　輸送・配送による排出

目標値：2030年度までに輸送による排出▲25%

取組み内容
- 製品の軽量化・小型化の進化
- 製品の積載効率の向上、モーダルシフトの推進

Category11　販売した製品の使用による排出

目標値：製品の消費電力を2024年度までに▲13.5%、2030年度までに▲30%

取組み内容
- 表示システムや独自省電力機能開発による、消費電力のさらなる削減

Category12　販売した製品の廃棄による排出

取組み内容
- 低環境負荷材料(グリーンマテリアル)の採用

サプライヤーエンゲージメントによるGHG排出量調査と削減依頼

当社のScope3のうち、Category1「購入した製品・サービス」が全体の約50%を占めていることから、当社が調達する主要部品のサプライヤーにおけるGHG排出量の削減は、Scope3削減において重要な要素となっています。

従来の原単位による算定では、実際の排出量や削減努力が十分に反映されにくく、実効的な削減につなげることが難しい課題があるため、当社ではサプライヤーに対してGHG排出量の調査を依頼し、各社の排出量を把握するとともに、排出量削減に向けた取組みの推進を図っています。具体的には、説明会やセミナーを通じて排出量把握の重要性や必要な提供情報について説明・依頼を行ってきました。

その結果、2025年は、購入金額ベースで約38%に相当する一次サプライヤーについて、サプライヤーから提供されたGHG排出量データを活用するとともに、公開情報等も用いてデータを取得・補完し、当社のGHG排出量算定へ反映し、実効的な削減につなげています。

これらのサプライヤーエンゲージメントの取組みは、日本の環境省主催のセミナーにおいて先進事例として講演する機会を得るなど、社外からも評価されています。今後もサプライチェーン全体でGHG排出量の把握と削減の実効性のさらなる向上に取組んでいきます。

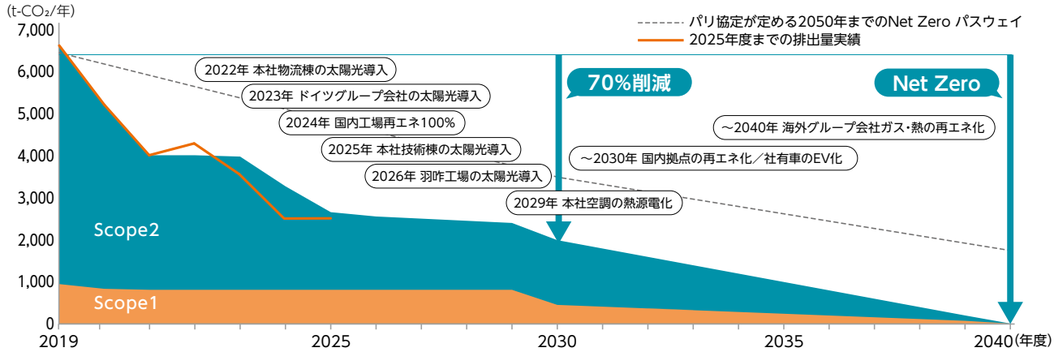
製品の消費電力削減

当社のScope3のうち、Category11「販売した製品の使用」が全体の約42%を占めていることから、当社製品の消費電力削減はScope3削減において重要な要素となっています。当社ではGHG排出削減目標の達成に向けて、表示システムの最適化や独自の省電力機能の開発を通じた消費電力削減に取組んでいます。具体的には、自動調光機能によるバックライトの輝度抑制や、待機時電力の抑制、パワーセーブ機能、電力削減量の確認機能などを搭載しています。また、これらの機能をさらに効率的に活用するため、無償のモニター管理ソフトウェアにより、複数台のモニターの輝度や電源を一括で操作できる機能を提供しており、実使用環境における消費電力削減の促進に寄与しています。

Scope1,2の削減に向けて

Scope1,2のGHG排出削減目標に向けたロードマップ及び排出量実績は以下のとおりです。2025年度のScope1,2の排出量は、Scope1: 735t-CO_2e、Scope2: 1,704t-CO_2eであり、前年度に比べ0.2%増加しました。気候変動の影響を受けLPGを使用している本社工場の空調負荷が増加したことによります。その中でも空調設備の運用改善、生産設備の合理化などの省エネ活動を行っています。

また、日本・ドイツ・UKのグループ会社で社用車をEV・HEVに変更、UKのグループ会社では冷蔵式自動販売機を撤去するなどの改善も行っています。2026年度にはEIZO製品の基板生産のほとんどを占める基幹工場であるEIZOエムエス株式会社羽咋工場に太陽光発電設備の導入を決定するなど、引き続き、省エネや再エネ化など、目標の達成に向けた取組みを進めていきます。



社屋のZEB Ready規格*対応

本社敷地内に2025年4月に竣工した新技術棟はZEB Ready規格に対応し、屋上には太陽光発電設備を設置するなど環境面に配慮した建物となっています。当太陽光発電設備の稼働により、本社敷地内に設置されている太陽光発電設備の年間総発電量は約110万kWh(FIT固定価格買取制度による売電分を含む)となり、敷地内の年間使用電力の約23%相当となっています。

* ZEBはNet Zero Energy Buildingの略、ZEB ReadyはZEB規格の一つで、対応する建築物は標準的な建築物に比べ50%以上のエネルギー消費量を削減

顧客とのエンゲージメント

顧客が環境に配慮した製品選択をできるように、Webサイトでの情報提供や展示会への出展活動等の各種活動を行っています。その際、展示会等の活動におけるGHG排出量の抑制にも配慮しています。

●カーボンフットプリントの算定と公開

CFPレポート(一例)

製品のカーボンフットプリント(CFP)の算定によりGHGの見える化を行い、顧客やステークホルダーとのエンゲージメント向上につなげています。

●環境配慮型ブースの導入

主要展示会における「環境配慮型ブース」の導入を進めるとともに、GHG排出量のカーボンオフセットに取組みます。

再使用・再利用できる資材を使用した環境配慮型ブース

バリューチェーン全体での環境対応

生物多様性への対応

自然と共生する世界を目指し、自然を回復軌道に乗せ、生物多様性の損失を止めるために、TNFD最終提言v1.0に沿った内容で依存・影響・リスクと機会を特定・評価し、環境リスクの低減を図っています。

TNFD提言への対応

当社は2024年10月、TNFD（自然関連財務情報開示タスクフォース）が公表した情報開示提言に賛同し、「TNFDフォーラム」への参画及び「TNFD Adopter」への登録を行いました。

2025年4月には、TNFD最終提言v1.0に基づき、当社の自然資本への依存・影響・リスク・機会を特定し、TNFDレポートとして発行しました。

分析結果に基づき、生物多様性及び生態系の保護に関する指標と目標に反映させています。

生物多様性保全への取組み（TNFD提言への対応）
https://www.eizo.co.jp/sustainability/environment/tnfd

依存と影響、リスクと機会の特定

TNFDで推奨されるLEAPアプローチに沿ってバリューチェーン上における自然への依存と影響、自然との接点を考慮し、直接操業で8拠点、上流のサプライヤー工場で3拠点、下流のサプライヤー倉庫で1拠点を優先地域として特定しました。そして、TNFDのシナリオ#2(TCFDの1.5℃ /2℃相当シナリオ）とシナリオ#3（TCFDの4℃相当シナリオ）を用いてシナリオ分析を行い、物理リスクで7項目、移行リスクで5項目、機会で5項目を特定し、リスクと機会への対応策を立案しました。特定したリスク・機会のうち、評価結果が大・中*のものは以下のとおりです。

* リスク／機会の評価
大：損失リスク／収益機会が1,000百万円以上：単年
中：損失リスク／収益機会が100～1,000百万円：単年

重要なリスク及びリスク対応策

分類		要因／影響する領域（主な依存と影響）	リスク／機会の内容【財務影響】	時間軸	リスク／機会の評価	リスク／機会の対応策
物理リスク	急性	水量、水質、水温の変化／淡水（依存：水供給、水の浄化）	・主要サプライヤー工場で水が使用できなくなった場合の材料納期遅延【操業停止】	中期	中	・主要サプライヤーの水リスク及び対応についての定期的な情報収集 ・適切な材料在庫政策の運用
	急性	熱帯低気圧や洪水による事業所又は周辺地域の被災／大気、土地、陸域（依存：自然災害の緩和）	・日本・中国・ドイツ・USAの事業所の被災【操業停止】 ・韓国・中国・台湾の主要サプライヤー工場の被災による材料納期遅延【操業停止】	短期 中期	中	・BCP対策として被災時のリスク緩和及び復旧プランを立案、定期的な訓練の実施 ・主要サプライヤーについての定期的な情報収集 ・適切な材料在庫政策の運用
	慢性	GHG排出と温暖化による異常気象の増加／大気（依存：自然災害の緩和、影響：GHG排出）	・バリューチェーン全体でのGHG排出削減のためのコスト増 ・自然災害の増加、甚大化に伴う操業停止【設備投資】【運用コスト】【操業停止】	短期 中期 長期	中	・SBT基準に基づくGHG削減目標の設定と低炭素移行計画に基づくバリューチェーン全体でのGHGの削減
	急性	有害化学物質の土壌及び水系への排出／陸域、淡水（影響：土壌汚染、水質汚染）	・韓国・中国・台湾の主要サプライヤー工場からの有害物質漏洩、工場の操業停止による材料納期遅延【操業停止】	短期 中期 長期	中	・主要サプライヤーの化学物質の適正管理についての定期的な情報収集 ・適切な材料在庫政策の運用
機会	製品・サービス	省エネによりCO_2排出量を低減する製品／大気	・製品の省エネ性能の向上が自然資本への配慮の一環となり、売上増加	短期 中期 長期	大	・低炭素移行計画に基づく、製品の消費電力削減
	資源効率	資源の有効活用／陸域、大気	・製品の再生プラスチック使用、梱包材のパルプモールド使用、集合梱包仕様の設定等による資源効率の向上	短期 中期 長期	大	・さらなる技術革新と持続可能な素材の採用推進
	市場	自然への影響を減らし、プラスの影響を増やす、新たな製品・サービスによる市場の獲得／陸域	・超高感度カメラや画像鮮明化ソリューションによる自然災害対策、自然資本の保護への寄与	短期 中期 長期	大	・さらなる技術革新
	回復力	自然や生態系の保全につながる活動／陸域	・当社製品の撮影した色や階調を正確に表示できる機能が、自然保護意識の啓蒙活動等で自然保護に貢献	短期 中期 長期	中	・機材協力等の支援活動の継続

生産工場における水使用量、産業廃棄物排出量の削減

指標（KPI）	2030年度目標
事業所から排出される廃棄物の削減	生産台数1台あたり廃棄物：15%減（2019年度比）
工場での水使用量の削減	工場での水使用量：5%減（2023年度比）

事業所から排出される産業廃棄物の分析を行った結果、EIZOグループ全体の産業廃棄物排出量の70％を占めるEIZO株式会社、EIZOエムエス株式会社の産業廃棄物のうち29％は当社製品の材料として購入する液晶パネルの梱包材（廃プラスチック）、25％は木パレットであることがわかりました。この結果に基づき、サプライヤーとの協議を開始し、梱包材の削減、パルプモールド化、木パレットの段ボール化等を検討しています。今後は製品品質やコストとの関係を踏まえながら、実現に向けての検討を進めていきます。

当社の生産工程では、加湿や空調用の冷却水で水を使用しています。水使用量削減の目標を達成するため、空調機器の効率的な運用や水使用量の少ない機器への更新等の施策について検討しています。

ネイチャーポジティブに貢献する取組み（機会への対応）

シナリオ分析により、省エネや資源の有効活用、ネイチャーポジティブに貢献する当社製品の販売増加が見込まれます。

製品の一例として、超高感度カメラや画像鮮明化ソリューションが挙げられます。これらの製品は、河川・港湾・道路・重要設備など自然災害対策の監視用途で使用されることで、間接的に自然資本の保全へ貢献しており、今後もさらに技術革新を図ることで、ネイチャーポジティブに貢献します。

また当社のColorEdgeシリーズでは、撮影した色や階調を正確に表示でき、自然をありのままに美しくモニター上で表現することが可能です。同じくColorEdgeシリーズのプロモーション活動においては、アンバサダープログラムと呼ばれる、動物写真家や自然写真家などと協力した活動を行っており、絶滅の危機に瀕している動物の保護を目的とした講演活動に対し機材協力などを行うことで、ネイチャーポジティブに対し間接的な支援活動を行っています。

ColorEdgeアンバサダープログラム
https://www.eizoglobal.com/products/coloredge/ambassadors/

生き物たちの息吹
https://www.eizo.co.jp/i/takayukimaekawa/

生物多様性保全におけるサプライヤーとの協働

サプライチェーンマネジメントにて、生物多様性保全に関する質問事項のSAQ*への組込みや、自然資本に大きな影響を与える可能性があるサプライヤーに対してのヒアリングを実施します。また今後はヒアリング対象をTier2以降のサプライヤーへも拡大するなど、段階的にサプライチェーン全体へ拡げていきます。

* SAQ: Self-Assessment Questionnaire（適合自己診断票）

自由闊達で創造的に活躍できる企業文化

自由闊達で創造的に活躍できる企業文化

EIZOブランドを支える最も重要な要素の一つが「人」です。
EIZOは、自由闊達な企業風土のもと、社員一人ひとりがその能力を発揮し、
創造的に活躍できる企業文化、職場環境を大切にしています。

人材価値の最大化・エンゲージメント向上

人事戦略方針

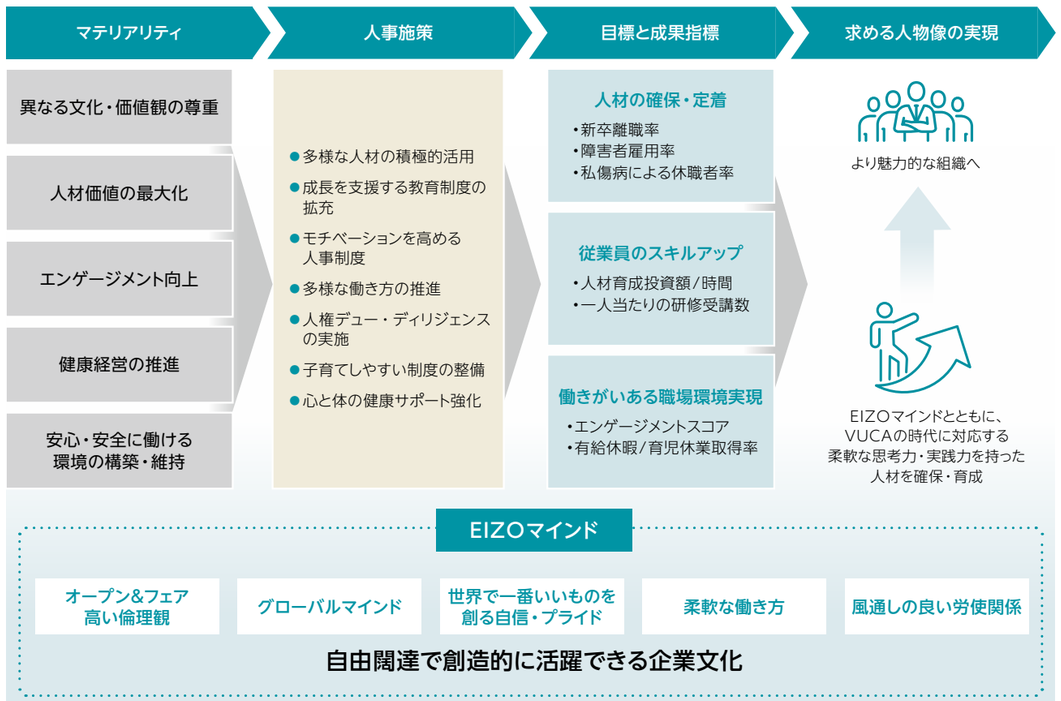
当社の人事戦略は「世界で一番良いものを創る」というEIZOマインドの醸成を中核に据えています。この価値観を基盤に、社員一人ひとりが主体的に挑戦し、価値創出に貢献できる組織づくりを推進しています。

その前提となるのが、EIZOグループ行動指針に掲げる「自由闊達で創造的に活躍できる企業文化」です。役職や入社年次にとらわれず、多様な人材が能力を発揮し、活発に意見を交わすことで、社員と会社がともに成長し続けることを目指しています。

また、VUCAの時代に対応するためには、専門性の深化はもちろん変化を先取りし、柔軟かつ迅速にチームで課題解決に取組む力が不可欠です。階層ごとに適した人事・教育制度を整備し、キャリア支援をすることで次世代のビジネスモデルを「創る」人材と、事業基盤を「支える」人材の双方を育成しています。

人材育成
https://www.eizo.co.jp/sustainability/social/human/

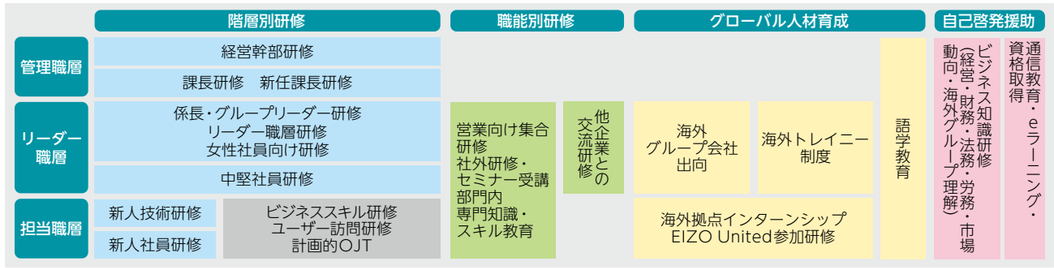
人事戦略概念図



次世代人材の獲得に向けて

社会が加速度的に変化する中、多様な経験・背景を持つ人材の採用がこれまで以上に重要だと考えています。性別・国籍・障害の有無を問わず、また新卒から高度な専門スキルや豊富な経験を持つ人材まで幅広い人材の採用に努め、応募者との密なコミュニケーションを通じて定着率向上につなげています。たとえば新卒採用では幅広い職種でインターンシップを実施し、業務内容や社風への理解を深めることで、入社後のミスマッチを防止しています。また内定時に初期配属職種を確約するジョブマッチング選考を実施し、応募者の希望や適性を踏まえた職種提案を行うことで、双方に納得感のある採用・選考を実現しています。これらの取組みにより、国内グループの新卒3年以内離職率は3.4%という低水準を維持しています。また、従業員が知人・友人を紹介するリファラル採用や退職者を再雇用するアルムナイ採用など募集経路の多様化を図り、当社との親和性が高く、多様なバックグラウンドを持つ人材の確保につなげています。

教育体系図



次期管理職育成研修

将来管理職としての活躍が期待される従業員を対象に「視座を高め、視点を多く持ち、視野を広げる」をコンセプトとした選抜型研修を実施しています。約1年間にわたり、経営陣とのコミュニケーションや社内外の講師による講義、実践的な課題を通じて部門及び会社全体の“ありたい姿”を多角的に考察することで次世代のリーダーが一段高いレベルで組織全体を牽引する力を育むことを目指しています。

技術経営セミナー（外部研修）

石川県IT総合人材育成センターが主催し、北陸先端科学技術大学院大学の教員が指導する「いしかわ技術経営(MOT)スクール」に、毎年1～2名の従業員を派遣しています。本研修を通じて、技術経営による改革を実践的に推進できる人材の育成を図るとともに、他企業の参加者との交流を通じて、社内に新たなイノベーションを創出することを期待しています。

デジタル教育

全社的なDX推進の一環として、従業員一人ひとりが自らが抱える課題をデジタルの力で解決できる人材へと成長することを目的に、ローコード開発をはじめとするDXスキルの習得プログラムを段階的に展開しています。2025年には約20名が本プログラムに参加し、それぞれの業務における改善を推進しました。

グローバルマインドの醸成

世界130以上の国・地域で事業を展開する当社においては、グローバルマインドの醸成が欠かせません。

毎年7月には全グループ会社及び海外販売代理店が日本に会する「EIZO United」を開催し、社内技術展示会や生産工程見学、大小の会議を通じて、事業方針や技術・製品への理解を深めるとともに、開発・生産の自社一貫体制の強みに対する認識を共有し、グローバルでの一体感を高めています。

また、グループ企業間で相互に数年間にわたる技術者の派遣や、若手人材の短期研修を通じた人的交流を推進しています。これにより、各国市場のニーズ把握や設計・開発ノウハウの共有を進め、グローバルな視点でビジネスをマネジメントできる人材の育成を目指しています。

自由闊達で創造的に活躍できる企業文化

働きやすい職場環境の整備

風通しの良い労使関係

各グループ会社において、それぞれの国の法令や社会環境に応じて、社内に労使協議会や労働委員会を設置し、これを活用することで、良好な労使関係を構築しています。

たとえば、日本では、労使協議の場として「V-work協議会」を設けており、協議員からの意見をもとに従業員がより働きやすい職場となるよう、労働環境を整備しています。

ワークライフバランス向上への施策

すべての社員が自分らしく働き、仕事と生活を両立できる環境づくりを推進しています。

多様で柔軟な働き方

多くの部門でフレックスタイム制を導入しています。主に生産現場では定時勤務を採用していますが、定時勤務社員には法定外有給休暇を時間単位で取得できる制度を設け、柔軟な働き方を支援しています。また最大22日の有給休暇を付与し、積極的な取得を推奨することで、国内グループ会社の有給休暇取得率は毎年90%以上の高水準を維持しています。さらに週1回のノー残業デーによる残業時間削減に加え、2026年4月からは年間就業時間を1,900時間から1,840時間へ短縮し、ワークライフバランスのさらなる向上に努めています。

副業・兼業制度

社員の自己実現やスキルアップを支援し、社員一人ひとりが個性を発揮しながら生き生きと働くことのできる環境づくりを目的に、国内グループ会社においては副業・兼業制度を導入しています。2025年度には29件の副業・兼業申請がありました。

ライフイベントと仕事の両立の支援

子育てや介護などのライフイベントと仕事との両立ができるよう、各国の法令も遵守しながら、出産や育児、介護のための休暇制度や短時間勤務など、多様な働き方を支援する制度を設けています。

たとえば、日本では育児短時間勤務制度を子が小学校3年生修了時までフレキシブルに取得できるようにするなど、法令を超える環境整備を行っています。配偶者出産休暇制度など、育児・介護を行う従業員を支援する制度の充実も図っております。

国内グループ：育児・介護

		2024年度	2025年度	2030年目標
休業取得	合計	44名	62名	—
	女性	100%	100%	100%
	男性	70.0%	87.5%	100%
3か月以上		35.0%	47.0%	65%
短時間勤務		117名	133名	—

職場参観デー

社員の子どもを対象とした職場参観デーを開催しています。子どもたちは親が働く姿や仕事内容に触れ、仕事への理解を深めるとともに、働くことの意義を身近に感じる機会となっています。また社員にとっても仕事や会社への誇りを改めて認識する契機となり、職場や家庭でのコミュニケーション活性化につながっています。

VOICE

寺西　奈緒子
EIZO株式会社
サステナブルデザイン&
開発プロセス統括部　造形設計課

研修を通じて深まった「高品質」への使命感

新入社員研修や部門内教育を通じて、EIZOが高品質を徹底して追求する企業であることを実感しました。たとえば新入社員研修の一つである製造実習では、生産ラインで働く社員一人ひとりのQCDに対する高い意識を体感し、開発業務に携わるようになってからは、製造現場への作業負荷を考慮した設計の重要性を改めて認識するようになりました。またユーザー訪問研修では手術室や読影室など実際の使用環境や顧客ニーズに触れたことで、品質への意識をより一層高めることができました。

配属先の部署では、設計に関する社外セミナーを受講する機会も多く、社内に蓄積されたノウハウに加え外部の知見も取り入れながら、高品質の実現に向けた設計手法の継続的なアップデートに取組んでいると感じています。

異なる文化・価値観の尊重

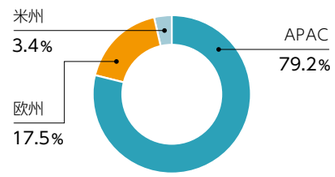
ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン（DE&I）の推進

当社は世界130以上の国と地域に事業展開をしているグローバル企業として、人種、性別、年齢、文化、価値観、障害の有無などの違いを認め、一人ひとりが能力を最大限発揮できるよう職場環境を整備し、DE&Iを積極的に推進しています。

国籍の多様性

EIZOグループは世界18社（2026年4月現在）から構成されています。社員の国籍は39か国と地域にわたり、多様な人材が活躍しています。各国グループ会社のトップマネジメントは現地人材が担当しており、各国の状況や文化・慣習の多様性を活かしています。

現在勤務している地域



女性活躍推進

「女性活躍推進のための行動計画」を策定し、管理職／リーダー候補の育成や多様な働き方に対応する制度等の検討、女性の採用強化等の取組みを進めています。特に管理職／リーダー候補となる中堅社員を対象に選抜型研修を行うことで、キャリアアップに向けた意識の醸成に努めています。日本では2025年6月に初めて女性が部長職に就任するなど、女性活躍は着実に進んでいます。

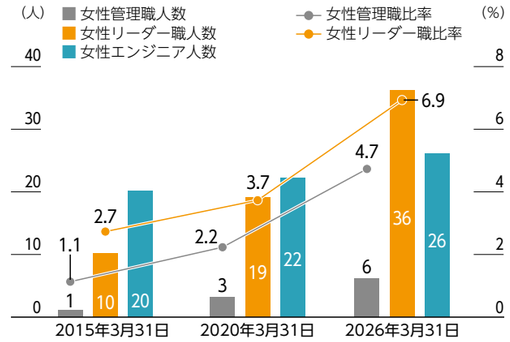
管理職構成（各年度3月31日現在）

	2024年度		2025年度		2030年目標	
	国内	海外	国内	海外	国内	連結
男性	114名	68名	123名	95名	—	
女性	5名	33名	6名	30名	15%	25%
	4.2%	32.7%	4.7%	24.0%		
合計	119名	101名	129名	125名	—	

障害者雇用

各グループ会社において、各国の法律を遵守しながら、公平な採用、合理的配慮に基づく障害者が働きやすい環境整備などに取組んでおり、障害を有する社員は製造部門や開発部門、コーポレート部門など多様な職場で活躍しています。また、国内グループ会社では障害者向け合同企業説明会への参加やインターンシップ受け入れなど積極的な採用活動を行っており、職場環境の整備や業務拡大に伴う雇用機会の創出を進めています。

女性活躍状況推移（国内グループ）



シニア社員の活躍推進

経験豊富な従業員が培った豊富な知識・技術を次の世代に計画的に継承することで、組織・事業の継続・安定化につなげるべく、国内グループ会社においては定年を65歳に引き上げています。60歳以降も従来と同様に業績評価を行うことで、能力・活力ある従業員がより一層活躍できる環境を整備し、モチベーションの維持・向上を目指しています。

ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン
https://www.eizo.co.jp/sustainability/social/diversity/

障害者雇用（各年度3月31日現在）

	2024年度	2025年度	2030年目標
国内	30名	30名	—
	2.20%	2.12%	2.8%
海外	4名	4名	—
合計	34名	34名	—

自由闊達で創造的に活躍できる企業文化

安心・安全に働ける環境の構築・維持

EIZOグループの健康経営

EIZOグループは、「自由闊達で創造的に活躍できる企業文化・職場環境の構築」と「多様で活力ある人材の育成」を重要な経営課題と捉えています。これら課題への対応として、「EIZOグループ健康宣言」を掲げるとともに、健康経営戦略マップを策定し、KPIを設定しています。これらに基づき、国内外のグループ会社が一体となって、従業員の心身の健康維持・増進、健康的な生活習慣の定着支援、快適な職場環境の整備に取組んでいます。その活動が認められ、2021年度から6年連続で「健康経営優良法人(大規模法人部門)」の認定を取得しています。

心身の健康維持・増進の取組み

国内グループ会社では、2025年度に健康管理システム導入と健康管理保健スタッフの増員を行い、保健指導を充実させることで、生活習慣病ハイリスク者を低減しました。

また、ストレスチェック結果を部門別に分析し、課題把握と対策実施により、職場環境の改善を行っています。2025年度は職場環境改善をテーマに管理職研修も実施し、メンタルリスクの高い職場を低減することができました。

海外グループ会社においても、たとえばドイツ・スウェーデンのグループ会社では専門の医療機関と契約し、心身の健康状態についてのチェックと専門家の指導を受けるプログラムを継続するなど、地域や事業所の特色に応じた従業員の健康・維持増進の取組みを推進しています。

健康経営
https://www.eizo.co.jp/sustainability/social/health/

腰痛予防セミナー(日本)

マラソンイベントに参加(ドイツ)

健康な生活習慣定着の支援

従業員の運動習慣化と職場のコミュニケーション活性化を目的に「EIZO健康チャレンジ2026」として全社や職場単位での健康イベントを推進しました。また、腰痛予防のエクササイズ、ヨガなどのイベントを実施し、日常的な運動を習慣化している社員比率の向上に寄与しました。

海外グループ会社においても、健康セミナーやイベント実施、地域の健康イベントへの参加など各社で積極的な取組みを行っています。

健康経営目標(国内グループ)

	KPI	2024年度 実績	2025年度 目標	2025年度 実績	2026年度 目標	2026年度 重点実施事項
健康経営目標	アブセンティーズムの改善(私傷病休職者率):					
	メンタル疾患:	0.90%	0.60%	1.20%	0.50%	
	メンタル以外:	1.10%	0.80%	0.90%	1.10%	
	ワークエンゲージメント改善(/4.0点)					
	エンゲージメントスコア:		2.7点	2.4点	2.7点	
行動変容目標	生活習慣病ハイリスク者の低減:	9.30%	8.00%	8.90%	8.00%	●健康システムの改善による有所見者と保健スタッフのコミュニケーション向上 ●健康教育/健康イベントの充実
	運動習慣者比率の向上:	24.50%	30.00%	26.60%	30.00%	●EIZOグループ健康チャレンジ2026
	ストレスチェック結果の総合健康リスクの高い職場比率の低減:	35.00%	15.00%	28.00%	15.00%	●集団分析結果に基づく各部門の改善活動の継続と効果の出ている取組みの水平展開

労働安全衛生マネジメント

国内外の生産機能を持つグループ会社では労働安全衛生マネジメントシステムを導入し、構内で働くすべての人の安全衛生面の継続的改善を行っています。EIZO製品の8割の生産を担っているEIZO株式会社及びEIZOエムエス株式会社では、ISO 45001の認証を取得し、第三者機関の保証を受けることで活動水準を維持・向上させ、得られた知見はグループ会社にも共有しています。

リスクアセスメントと労働災害防止対策

国内外の生産機能を持つグループ会社ではリスクアセスメントを実施し、職場災害の防止に努めています。また、国内グループ会社全体のリスクを指標化し、リスク低減度をモニタリングしています。2025年度は生産ラインにおける搬送設備やエージング設備の最適化を進め、5月に開設した新技術棟では安全に配慮した作業台や製品保管用ラックを導入しました。また熱中症予防対策の強化や高年齢者の安全対策として体力セルフチェックを実施しました。その結果、災害リスクを低減し、重大災害ゼロを継続しています。

一方、国内及びドイツ・イギリスのグループ会社で休業を伴う職場災害が8件発生しました。7件が職場や出張中の転倒による怪我、1件が重量物を持ち上げたことによる腰痛です。いずれも再発防止のための是正処置を実施し、重量物運搬ルールの厳格化、転倒リスクのある箇所の改善、従業員の教育などの是正処置を行い、再発防止に努めています。

新技術棟に導入した作業台:
昇降デスクにより、個々の体と作業に合わせて立ち作業、座り作業が選択でき、専用台車と組み合わせることで、重量物載せ替えの頻度と負荷を軽減

労働安全衛生目標
https://www.eizo.co.jp/sustainability/social/safety/

防災対策

2024年に発生した能登半島地震を契機として、また、気候変動に伴う地球規模での自然災害の増加、激甚化を踏まえ、建物や生産設備の耐震化や防災訓練など災害対策に取組んできました。2025年度は新技術棟の開設に伴い、社内自衛消防隊の組織を再編成し、震災対応教育の充実を行いました。2026年度以降も、今後起こりうる災害想定や社内訓練結果をもとに、継続的な改善に取組みます。

海外グループ会社でも事業所所在地毎のリスクを把握し、災害に備えた物的・人的対策や訓練等の対策を行っています。

労働安全衛生目標

2025年度 目標	2025年度 実績 国内	2025年度 実績 海外	2026年度 目標	2026年度 重点実施事項
重大災害:0件	0件	0件	0件	転倒災害防止の強化 大型製品取扱い対策 ヒヤリハット報告体制強化 高年齢者安全対策拡充
労働災害度数率:0.00	1.73	2.30	0.00	
災害リスク:▲9.7%	▲9.7%	—	▲6.1%	
重大人身交通事故:0件	0件	—	0件	事故を起こさない運転習慣の社員比率の増加 交通安全教育の充実 自治体による交通安全運動への参加
災害対応レベルアップ	建物の耐震性向上工事 自衛消防隊組織再編成 震災対応教育		災害対応レベルアップ	建物の耐震性向上工事(継続) 地震対応訓練レベルアップ

人権と多様性の尊重

人権の尊重

EIZOグループの当社事業に関わるすべての人の人権を尊重し、
健全で持続可能な事業活動ができるよう、努めています。

人権の尊重に関する取組み

当社はEIZOグループ行動指針に「人権と多様性の尊重」について規定しており、国連グローバル・コンパクトやResponsible Business Alliance (RBA) などイニシアティブへの参加や、労働安全衛生マネジメントシステムISO 45001の認証取得、さらに紛争鉱物調査の実施など、サプライチェーンを通じた人権・労働安全衛生等についての取組みを進めてきました。

2011年の国連「ビジネスと人権に関する指導原則」(国連指導原則) の採択以降、欧米を中心にサプライチェーンを含めた「人権の尊重」に関する法制化が進んでおり、国内でも2020年に「ビジネスと人権」に関する行動計画が策定されました。ESGへの国際的な関心が高まる中で、「人権の尊重」は環境や気候変動対応と並ぶサステナビリティ上の重要トピックの一つともなっており、取組みと情報開示への要請が加速しています。このような背景を受け、当社は「人権と多様性の尊重」をEIZOのマテリアリティの一つとして特定し、国連指導原則に則り次の取組みを進めています。

国連指導原則において企業に求められる取組み

- 人権方針の策定
- 人権デュー・ディリジェンスの実施
- 苦情処理メカニズムの設置

EIZOグループ人権方針

2022年度に、「人権と多様性の尊重」に関するEIZOグループ行動指針の規定を具体化し、国連指導原則をはじめとする国際規範に則ったコミットメントとして、「EIZOグループ人権方針」を取締役会決議により制定しました。当社事業に関わるすべての人の人権を尊重することを定めており、EIZOグループで働くすべての人に当方針の遵守を求めることとともに、バリューチェーン全体での人権リスクの防止・軽減に向けて、サプライヤー及びビジネスパートナーにもこの方針の支持を求めています。

EIZOグループ人権方針
https://www.eizo.co.jp/sustainability/social/respect/#anchor01

人権の尊重に関する推進体制

取締役会直属のサステナビリティ委員会に「人権分科会」を設置しています。人事部及び総務部が事務局となり、設計・開発・調達・製造・営業・アフターサービス等の各部門に所属する幅広いメンバーで構成されています。この分科会のもと、国連指導原則をはじめとする国際規範等に則り人権の尊重に関する取組みを推進しています。

人権の尊重に関する推進体制
https://www.eizo.co.jp/sustainability/social/respect/#anchor02

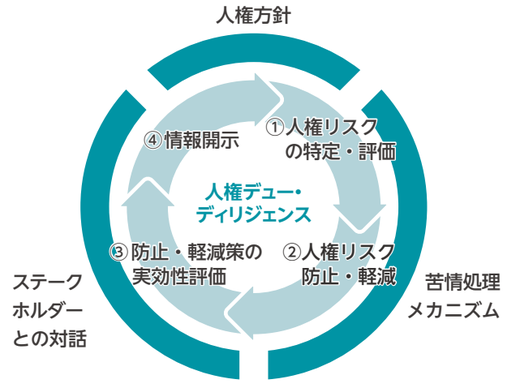
人権デュー・ディリジェンス

当社は、国連指導原則に則り、バリューチェーン全体での人権リスクの防止・軽減に向けて、人権デュー・ディリジェンス (人権DD) を進めています。

人権DDの取組みは、①人権リスクの特定・評価、②人権リスクの防止・軽減、③防止・軽減策の実効性評価、④情報開示の4つのステップから構成され、人権DDを進める企業には、上記4ステップのPDCAサイクルを運用するとともに、得られた結果を人権方針に組込むなど、「人権の尊重」に関する取組み全体で継続的に改善していくことが求められます。

当社では、優先的に対処すべき重要な人権リスクとして次の4項目を特定し、各リスクの防止・軽減のための種々の施策を継続的に推進しています。

①サプライチェーンにおけるあらゆる人権リスク
②人種、障害の有無、宗教、社会的出身、性別・ジェンダーによる差別・ハラスメント
③過剰・不当な労働時間
④ビジネス倫理



人権デュー・ディリジェンス
https://www.eizo.co.jp/sustainability/social/respect/#anchor03

苦情処理メカニズム

EIZOグループは、2024年4月に一般社団法人ビジネスと人権対話救済機構 (JaCER) に正会員として加盟し、国連指導原則において企業に求められる苦情処理メカニズムを整備しています。JaCERは、同指導原則に準拠した非司法的な苦情処理プラットフォームである「対話救済プラットフォーム」を提供しています。EIZOグループはこの「対話救済プラットフォーム」を通じて、グローバルサプライチェーンを含む社外の幅広いステークホルダーからの人権や責任ある企業行動全般に関する苦情・通報を受付けています。専門家の関与・支援を受けることで、苦情処理の実効性・効率性の向上を図るとともに、正当性の担保された信頼性の高い苦情処理メカニズムを目指し、人権に関する課題解決を進めます。

一般社団法人ビジネスと人権対話救済機構 (JaCER)
https://jacer-bhr.org/

参照 内部通報制度 (EIZOグループ従業員向け) › P.85

カスタマーハラスメントに対する基本方針

EIZOグループ人権方針に基づき、お客様と当社従業員の人権を尊重し、守り、侵害しないことを目的に、「カスタマーハラスメントに対する基本方針」を定めています。「顧客等からのクレーム・言動のうち、当該クレーム・言動の要求の内容の妥当性に照らして、当該要求を実現するための手段・態様が社会通念上不相当なものであって当該手段・態様により従業員の就業環境が害されるもの」をカスタマーハラスメントと定義し、カスタマーハラスメントに対応するための社内研修を行うとともに、対応窓口の設置、従業員のケア、及び必要に応じて外部機関との連携を行います。またカスタマーハラスメントと認められたお客様の行為に対しては毅然と対応し、理解を求めます。そのうえで合理的な解決に向けた理性的な話し合いを行い、より良い関係構築に努めます。しかしながら、悪質なカスタマーハラスメントが行われた場合や、対話による合理的な解決が困難な場合は、その後の応対及びサポートをお断りする場合があります。

カスタマーハラスメントに対する基本方針
https://www.eizo.co.jp/sustainability/social/respect/#anchor05

ステークホルダーの皆様との信頼関係

ステークホルダーの皆様との信頼関係

EIZOは、ステークホルダーとの継続的な対話を通じて多様な期待や課題を理解し、
その声を経営や事業活動に反映しています。
相互理解と信頼関係を深めながら、持続的な価値創造を推進します。

ステークホルダーとの対話を通じた重要課題の特定

当社は、ステークホルダーとのコミュニケーションを、持続可能性に関する重要課題を理解するための重要なプロセスと位置づけています。直接の対話や調査・ヒアリングなどを通じて、ステークホルダーの期待や懸念事項を把握し、その内容をダブルマテリアリティ評価（DMA）に反映しています。また、得られた意見や要望は、IROの特定および評価にも活用しています。

ステークホルダーとの信頼関係
https://www.eizo.co.jp/sustainability/social/stakeholders/

ステークホルダー・エンゲージメント

ステークホルダー	当社との関わり	コミュニケーション・エンゲージメントの方法	2025年度活動内容
サプライヤー	取引先とは、公正・公平な取引を基本に、相互の繁栄を目指す長期的なパートナーシップを構築しています。サステナビリティへの対応やリスク管理、人権の尊重などの重要課題に協働して取組むことで、持続可能なサプライチェーンの実現と企業価値の向上を目指しています。	● 各種方針の共有 （EIZOグループ調達基本方針/グリーン調達基準/EIZOサプライヤー行動規範/責任ある鉱物調達に関する方針） ● 資材調達方針説明会・サステナビリティ説明会 ● 個別ミーティング ● SAQ調査と評価フィードバック ● 人権デューディリジェンス	● 資材調達方針説明会・サステナビリティ説明会　開催 （2025年5月20日、127社参加　※オンライン含む） ● グリーン調達の新版運用開始：156社に対しchemSHRPA、MISの確認を実施。 ● 責任ある鉱物調達：特定鉱物の原産地調査を実施（対象：142社） ● SAQ調査の実施（対象：134社、回収率100%） ● 個別ミーティング（随時）
従業員	従業員一人ひとりが安心して働き、その能力を最大限に発揮できるよう、雇用の安定や福利厚生の充実、安全で健康的な職場環境の整備に努めています。また、人権を尊重し、多様性と包摂を推進するとともに、人材育成や公平な評価を通じて、従業員の成長と活躍を支えています。	● 労使協議会 ● 人権・倫理に関する方針類の整備、周知・教育 ● ストレスチェック、エンゲージメント調査 ● 労働安全衛生マネジメント ● 健康経営活動 ● 福利厚生制度 ● 人権デューディリジェンス ● 教育・研修制度、目標管理制度 ● Webサイト（社外向け・社内イントラネット） ● 内部通報制度/社内相談員制度	● 企業理念・行動指針の確認・教育 ● 労使協議会の開催 ● ストレスチェック実施（日本）：10月実施（回答率：97.5%） ● 健康経営優良法人2026認定（大規模法人部門）取得（日本） ● 人財育成投資額（日本）：58,300円/人 ● 人材育成時間：25.7時間 ● 海外インターンシップ実施（参加：3人）
顧客・販売パートナー	ニーズに即した高品質な製品・サービスの提供に努めるとともに、正確でわかりやすい製品情報の提供や販売・導入を含め充実したサポート体制の構築に取組んでいます。さらに、サステナビリティへの対応や製品の安定供給を通じて、安心してご使用、ご提案いただける環境を整えています。	● ロードマップ・商品概要の共有 ● Webサイト、商品カタログ ● ニュースリリース ● メールマガジン ● 顧客満足度調査 ● サポート窓口 ● ショールーム、個別訪問	● 多言語でのWebサイトの運用 ● EIZOグループ会議（EIZO United及び技術展示会）への招待 ● 工場見学・内覧会の実施 ● 定期的・継続的な個別ミーティング
エンドユーザー	お客様のニーズに応え、ご満足いただける高品質な製品・サービスの提供に努めるとともに、安心して長期的にご利用いただける充実したサポート体制の構築に取組んでいます。また、サステナビリティに配慮した製品・サービスを通じて、持続可能な社会の実現に貢献するとともに、新たな価値の提供を目指しています。	● Webサイト、商品カタログ ● ニュースリリース ● コンタクトセンター/サポート窓口 ● ショールーム ● メールマガジン ● 販売店、展示会	● 多言語でのWebサイト/カタログの運用 ● メールマガジン発行（EIZOダイレクト/製品別法人向け） ● EIZOコンタクトセンター：応答率95%以上 ● 各種展示会への出展
株主・投資家	株主・投資家の皆様との建設的な対話を大切にし、適時適切な情報開示に努めています。また、持続的な財務パフォーマンスの向上を目指すとともに、事業継続性の確保やリスク管理、サステナビリティへの取組みを通じて、中長期的な企業価値の向上に取組んでいます。	● IR情報：決算短信、有価証券報告書、適時開示情報 ● 統合報告書 ● Webサイト ● 決算説明会、One-on-Oneミーティング, 会社見学会 ● 株主総会 ● 株主向け発行物（招集通知、株主通信）	● 決算発表（5月、7月、10月、1月） ● 統合報告書2025発行（9月） ● 決算説明会（マスコミ、機関投資家向け 各2回） ● One-on-Oneミーティング：延べ104社 ● 会社見学会：延べ4名参加 ● 株主総会、株主懇談会（2025年6月20日） ● 招集通知、株主通信の発行
地域・社会	事業活動を通じた環境への配慮に加え、地域貢献活動や雇用の創出を通じて、地域社会との共生に努めています。また、地域の皆様との信頼関係を大切にし、地域の持続的な発展に貢献していきます。	● Webサイト ● 個別ミーティング ● 採用活動 ● 活動協賛・寄付 ● 社会・地域貢献活動 ● 会社見学会	● 多言語でのWebサイト/カタログの運用 ● 協賛・寄付 ● 地域からの新規採用（61.3　※EIZO（株）のみ） ● 社会・地域貢献活動（グループ各社にて実施）

サプライチェーンマネジメント

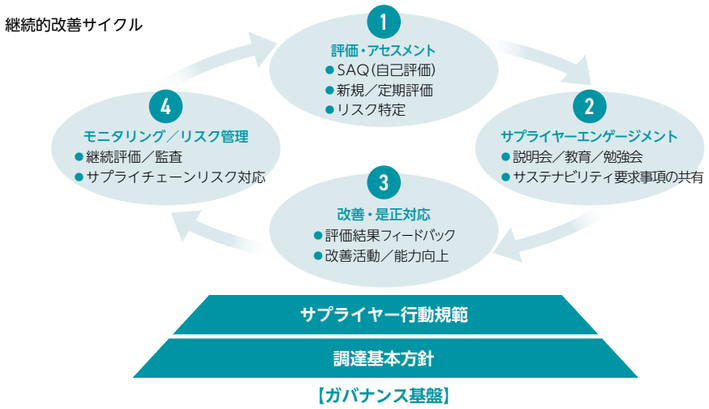
バリューチェーン全体にわたる体系的なガバナンスを通じて、持続可能かつ責任ある調達を推進しています。サプライヤー責任、リスクマネジメント、ならびに社内能力開発を統合することにより、透明性、レジリエンス、ならびに倫理的な事業運営の確保を実現しています。

サプライチェーンマネジメント・フレームワーク

EIZOは、グローバルサプライチェーン全体におけるガバナンスの強化、サプライヤーエンゲージメント、及び継続的なリスクアセスメントを通じて、責任あるサプライチェーンマネジメントを推進しています。

そのため、EIZOグループ調達基本方針に基づき、またRBA行動規範、国連グローバル・コンパクトの原則、ILO国際労働基準など、国際的に認知された枠組みと整合したEIZOサプライヤー行動規範を策定しています。本規範では、人権、労働慣行、安全衛生、環境保全、倫理、コンプライアンスに関する期待事項を明確化しており、これらに基づくサプライヤー評価やサステナビリティ施策、継続的なエンゲージメントを通じて、透明性の向上と責任ある事業慣行の定着、さらにはサプライチェーン全体のレジリエンス強化に取組んでいます。これらはまた、進化するグローバルなサステナビリティ要請やステークホルダーの要求への適切な対応を支えています。

サプライチェーン・マネジメント
https://www.eizo.co.jp/sustainability/social/supplychain



サプライヤーエンゲージメントおよび継続的改善

EIZOは、責任ある持続可能なサプライチェーンマネジメント(SCM)を強化するため、継続的なサプライヤーエンゲージメント及びESG評価活動を実施しています。

▌評価・アセスメント

新規及び既存サプライヤーに対しては、潜在的リスクの特定及び改善機会の把握を目的に、新規取引時及び1年に1回、自己評価質問票(SAQ)の提出をお願いしています。評価結果はサプライヤーと共有し、責任ある事業慣行およびサステナビリティ施策の継続的な改善に活用しています。2025年度においては、SAQの回答率は100%であり、また潜在的リスクが高いと評価されたサプライヤーはありませんでした。

▌サプライヤーエンゲージメント

サプライヤーとの相互理解を深めるため取組みとして、毎年開催する「資材調達方針説明会」や各社個別の会議において、当社の調達方針や事業戦略・今後の取組み等をご説明しています。併せて、サステナビリティ説明会も開催し、当社のサステナビリティに係る方針や、サプライチェーンマネジメントに関する期待事項、気候変動や環境対応における具体的な施策等についてご説明し、サプライヤーの皆様の理解と協力をお願いしています。これらの取組みにより、サプライチェーン全体における連携強化、透明性の向上、ならびにサステナビリティ施策を推進しています。

サプライチェーン全体における環境施策

EIZOは、サプライチェーン全体での気候変動や資源循環への対応を推進しています。GHG排出量削減や環境責任に対する要請が高まる中、サステナビリティ説明会の開催や個別の勉強会などを企画し、サプライヤーの理解深化や意識向上を図るとともに、サプライヤーにおける施策の推進を支援しています。このような取組みは、バリューチェーン全体における長期的なサプライチェーンの持続可能性向上を支えています。

75.9% ハロゲンフリー材の使用率	**31.9%** 製品本体へのリサイクルプラスチック使用率
43.4% 製品梱包材における紙素材の採用率	**28.3%** Scope3(Cat.1+11)削減率(2019年度比)

サプライヤー支援：研修・勉強会の実施

サプライチェーン全体のESGレベル向上を目的として、サプライヤーに対する支援活動を実施しています。

【実施内容】
- サステナビリティ説明会の開催
- ESG及びCSRに関する情報提供
- GHG排出量(Scope3)算定に関する勉強会
- 個別支援及びアドバイス提供

2026年度サステナビリティ説明会には126社にご参加いただきました。GHG算定に関する勉強会には19社にご参加いただきました。

個別支援としての個社ごとの勉強会も実施しています。

2026年6月　GHGに関する勉強会

責任ある鉱物調達

EIZOは、鉱物調達には人権、社会、環境に関連するリスクが伴うことを認識し、企業の社会的責任としてサプライチェーン全体における責任ある鉱物調達を推進しています。当社では「責任ある鉱物調達に関する方針」を定め、当社製品に使用する部品において、紛争地域及び高リスク地域における人権侵害等の高いリスクが認められる特定鉱物の不使用を目指す取組みをサプライチェーン全体に求めています。サプライヤーには、毎年1回、業界標準であるResponsible Minerals Initiative(RMI)の調査票を用いて、特定鉱物の製錬所及び原産国の特定に取組んでいます。

またEIZOは、RMIに参加し、国際的に認知された責任ある調達活動及び業界連携を支援しています。責任ある鉱物調達の取組み及びサプライチェーンにおける協働を通じて、EIZOはバリューチェーン全体における透明性及び責任ある事業慣行の向上を支えています。

責任ある鉱物調達イニシアチブ(RMI)
https://www.eizo.co.jp/sustainability/social/supplychain/#anchor03

人権及び報告・相談メカニズム

EIZOは「EIZOグループ人権方針」に基づき、サプライヤーを含む、当社の事業に関わるすべての人の人権尊重に取組んでいます。そのため、外部ステークホルダーが人権や責任ある企業行動全般に関する懸念を提起できる苦情処理メカニズムを整備しています。通報は匿名で実施でき、苦情・通報の内容や通報者の個人情報は、秘密として厳重に管理されます。また通報者は、通報したことによって受ける報復行為から保護されます。当社の人権尊重の考え方は、EIZOサプライヤー行動規範にも盛り込まれているほか、調達方針説明会などでも説明を行い、効果的な運用につなげています。

苦情処理メカニズム(救済)
https://www.eizo.co.jp/sustainability/social/respect/#anchor04

JaCER

当社は2024年4月に「ビジネスと人権に関するエンゲージメント・救済センター(JaCER)」の正会員となり、国連「ビジネスと人権に関する指導原則」に基づく苦情処理メカニズムの構築を進めています。JaCERの専門的な支援のもと、苦情処理プロセスの有効性と効率性の向上及びメカニズムの正当性の確保を通じて、人権問題に適切に対処する体制の強化に取組んでいます。

ステークホルダーの皆様との信頼関係

株主・投資家との信頼関係を築くオープンで公平なコミュニケーション

積極的かつ透明性のある公平なコミュニケーションを通じて、
株主・投資家と長期的な信頼関係を構築するとともに、企業価値の向上を目指しています。

株主・投資家との対話

透明性のある情報開示

株主・投資家とのエンゲージメントは双方向の対話によるものであり、透明性の高い情報に誰もがアクセスできる環境を構築することがその基盤であると考えています。すべての株主・投資家が投資判断に影響を与えうる情報を公平に適時に入手できるよう努めており、財務情報は日本語・英語同時に開示するほか、法定開示・適時開示に加えWebサイトでは各種説明資料や報告書など多様な情報の提供と英語資料の拡充に努め、グローバルな投資家とのコミュニケーションも強化しています。

IR情報開示方針
https://www.eizo.co.jp/ir/disclosure/

エンゲージメントを価値創造につなげる取組み

株主・投資家からのフィードバックは当社のガバナンスプロセスにおける貴重なインプットと位置づけており、定期的に取締役会や関係役員に報告のうえ、戦略や資本政策、ESGの取組みに反映しています。併せて、中長期的な視点やイノベーションへのコミットメントを投資家と共有し、持続的な関係を構築することを重視しています。2026年5月には、資本収益性向上への取組みとして、純資産コントロールおよび資本効率性の向上を目的に、株主還元強化の継続、自己株式の取得、政策保有株式の縮減の前倒し実施、役員報酬制度へのROE指標の導入等の財務戦略を開示し、これに従い各取組みを進めています。

定時株主総会に併せて株主懇談会を開催

戦略的なコミュニケーションの推進

株主・投資家とのエンゲージメントは、社会的要請への対応にとどまらず、当社の長期的な方向性を検討するうえでの重要な情報源でもあり、持続可能な価値創造の強化につながります。国内外の機関投資家を対象とした定期的な決算説明会やOne-on-Oneミーティング、会社見学などの直接対話を通じて、資本戦略の最適化や研究開発の重点、サステナビリティの取組みが投資家の優先事項と一致しているかを確認しています。加えて、投資家向けWebページを通じたグローバルな情報発信や、国際的な基準に沿ったサステナビリティ情報の開示拡充により、投資判断を支援するとともに、相互理解と信頼関係の一層の強化を図っています。

決算説明会

会社見学会

機関投資家向けIR／SR活動実績

	2023年度	2024年度	2025年度
決算説明会	参加40名	参加55名	参加57名
One-on-Oneミーティング	延べ109社	延べ86社	延べ104社
会社見学会	延べ15名	延べ17名	延べ4名
SRミーティング	延べ13社	延べ9社	延べ12社
株主数	6,413名	9,445名	17,231名

社外からの評価

2026
Sompo Sustainability Index
2026年6月、EIZO株式会社は、SOMPOサステナビリティ・インデックスに6年連続で選定されました。

MSCI ESGレーティング
A

S&P Global
56／100

地域コミュニティへの参画

各国グループ会社において、地域の一員として地域の発展や活性化、より良い環境づくりに貢献するとともに、
地域のステークホルダーとの対話・協働を通じて信頼関係を構築し、持続可能な社会の実現と長期的な社会価値の創出に取組んでいます。

各社取組みの一例

EIZO Europe GmbH（ドイツ）
日本の学校との交流を通じて日本語を学ぶ地元の中高一貫校に対し、日本での研修旅行やインターンシップ先の確保を支援しました。当活動を通じ、拠点所在地における教育機会の充実や国際的な視野の醸成など人材育成に貢献しています。

EIZO Europe GmbH（イタリア）
チャリティーイベントを開催し、集まった寄付金を財団を通じて重度の遺伝性疾患を抱える子どもたちへの支援に活用しました。当活動を通じて、医療・福祉分野における社会課題の解決を支援するとともに、地域・社会との連携による共助の取組みを後押ししました。

EIZO Europe GmbH（ドイツ）
地域のスポーツクラブや公益団体への寄付につながる地域主催のチャリティーランに参加しました。健康増進と社会貢献の両立を目指す本取組みの趣旨に賛同し、2023年から3年連続で参加しています。

EIZO Inc.(米国)
男性特有の健康課題(メンタルヘルス、前立腺がん、精巣がんなど)への理解促進を目的とする国際的な啓発キャンペーン「Movember」に賛同し、主催財団への継続的な支援を行っています。また社内イベントを通じて従業員の理解を深め、健康課題についてオープンな話し合いを促進しています。

EIZO Limited（英国）
地元のチャリティー団体「The Cowshed」が実施するクリスマスの活動に賛同し、寄付に加え、ギフトのラッピング作業や社有車を活用したギフト配送を支援しました。当活動により、支援を必要とする約2,500人の子どもがギフトを受け取りました。

EIZO株式会社（日本）
ユネスコ世界ジオパークに認定された「白山手取川ジオパーク」における山学教室の活動に協賛しています。自然の中での活動を通じ、次世代の環境意識醸成や自然保護への理解促進につなげています。

EIZO Limited（英国）
4月22日のEarth Dayに合わせて、拠点周辺で地域清掃活動を実施しました。地域環境の保全に貢献するとともに、従業員一人ひとりの環境意識の向上につなげています。

EIZO株式会社（日本）
地域のマラソン大会への協賛に加え、給食ボランティアとして大会運営を支援しています。地域との交流を深めながら、健康増進とコミュニティの活性化に貢献しています。

EIZOグループ全社

毎年、グループ全体でピンクリボン活動を実施し、乳がんに関する従業員の理解促進と意識向上を図っています。また、乳がんに関する教育プログラムの実施や関連団体への寄付も継続的に行っています。

コーポレート・ガバナンス

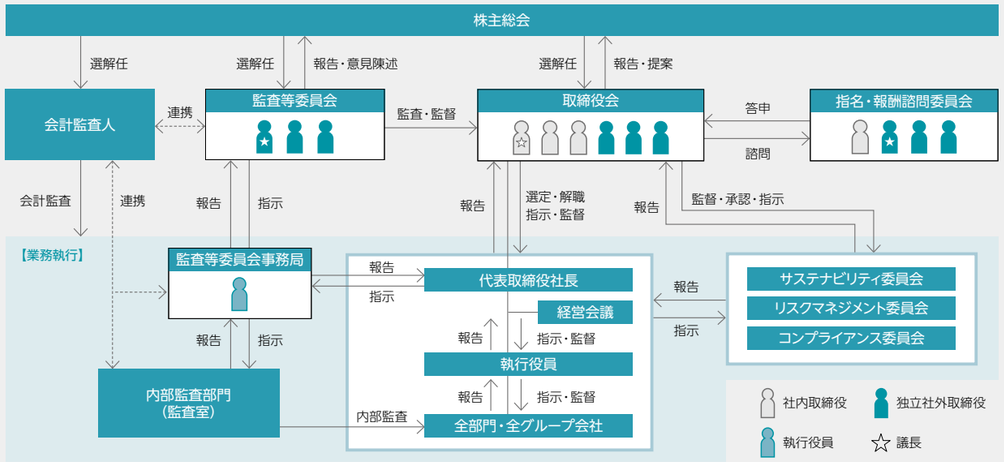
EIZOのコーポレート・ガバナンスに関する考え方

当社は、当社を支えているステークホルダーとの信頼関係を構築・維持し、継続して企業価値を向上させる会社を目指しています。これを実現するためには、経営の健全性、透明性、効率性を確保することが不可欠であり、コーポレート・ガバナンスの充実を重要な経営課題の一つとして位置づけています。

コーポレート・ガバナンス体制の概要

当社は、監査等委員会設置会社の体制を採用しています。迅速な意思決定・業務執行の強化を図るとともに、独立社外取締役の積極的な関与のもと、取締役会の監査・監督機能の実効性強化と経営の透明性向上に取組んでいます。

コーポレート・ガバナンス体制図(2026年6月23日現在)



取締役会

経営の基本方針及び重要事項の決定ならびに業務執行に対する監督を担っています。持続的な企業価値の向上に向けて、業務執行状況について定期的に報告を受け、闊達かつ建設的な議論を通じて、実効性のある意思決定と経営監督機能の強化を図っています。

監査等委員会

監査等委員会で決定した監査方針、監査計画等に従い、取締役会・重要会議への出席や業務・財産の状況調査等を通じて、取締役会の職務執行等につき監査・監督を行います。

指名・報酬諮問委員会

取締役の指名及び報酬等の決定の透明性・客観性を確保するため、取締役会の諮問機関として設置しています。取締役の指名方針や選解任に関する事項、報酬制度や報酬額について審議・答申します。

経営会議

取締役及び執行役員により構成し、迅速な戦略の決定、重要な事項・課題への対応協議や報告を目的として開催しています。毎月の連結業績報告を行うとともに、必要に応じ適時開催し、機動的な経営を実現しています。

執行役員制度

経営の監督と業務の執行を分離し、業務執行の迅速化を図るべく、執行役員制度を導入しています。

※ 2026年6月23日現在の執行役員は14名(うち1名は執行役員を兼務する取締役)

内部監査体制

監査等委員会事務局及び監査室が、監査方針に則り策定した年間監査基本計画に基づき内部監査を実施し、その結果を代表取締役社長及び監査等委員会に報告しています。

取締役会の多様性に関する考え方

当社は、中長期的な事業成長に不可欠な要素として「各国・地域による文化や慣習の多様性を認識し、国や地域の事情に十分配慮して事業を遂行する」という行動指針を掲げています。その基本方針のもと、取締役会全体の構成においても、国際性(人種、民族、国籍等)やジェンダー等における多様性と知識・経験・能力のバランスとを考慮した当社に最適な取締役会となるような人員構成としています(役員のうち女性の比率 33.3%)。また、取締役会には、取締役に加え、執行役員及び国内グループ会社社長が参画することで、業務執行の実効性を高めています。

氏 名	性別	略 歴	2025年度出席状況		
			取締役会	監査等委員会	指名・報酬諮問委員会
1 代表取締役社長 **恵比寿　正樹**	男性	株式会社日本長期信用銀行(現 株式会社SBI新生銀行)を経て、2004年8月当社入社。執行役員及び資材部・経理部・総務部の各部長を歴任し、2021年6月当社取締役就任。2023年4月より常務執行役員、2024年4月より代表取締役社長 COO、2026年6月より現職。	100% (10回/10回) 議長	—	—
2 取締役 常務執行役員 最高財務責任者 **有生　学**	男性	1992年4月に当社入社。海外グループ会社でのマネジメント経験、執行役員及び経理部長・資材部長を経て、2021年6月当社取締役就任。2023年4月より常務執行役員、2026年6月より現職。	100% (10回/10回)	—	—
3 取締役 **Thomas J. Waletzki**	男性	1993年8月に当社入社。本社での勤務を経て、米国にある海外グループ会社EIZO Inc.においてGeneral Manager、Executive Vice President & COO、President & CEOを歴任し(現任)、2023年6月より現職。	100% (10回/10回)	—	—
4 社外取締役(監査等委員) **井上　亨**	男性	株式会社村田製作所代表取締役専務執行役員、同社常任顧問を歴任し、2022年6月より現職。	100% (10回/10回)	100% (8回/8回) 委員長・議長	100% (5回/5回) 委員長・議長
5 社外取締役(監査等委員) **大砂　雅子**	女性	日本貿易振興機構(ジェトロ)シンガポールセンター次長、ソウル事務所長を歴任。2014年2月より金沢工業大学 情報フロンティア学部経営情報学科教授を経て、2017年4月より産学連携室教授に就任(現任)*1。2022年6月より現職。	100% (10回/10回)	100% (8回/8回)	100% (5回/5回)
6 社外取締役(監査等委員) **松山　純子**	女性	富士ゼロックス株式会社(現 富士フイルムビジネスイノベーション株式会社)での営業経験を経て、2013年7月に弁護士登録(大阪弁護士会)し、弁護士法人法円坂法律事務所に入所。2021年4月に香林坊法律事務所を開設し所長に就任(現任)*2。2026年6月より現職。	—	—	—

*1 社外取締役大砂雅子氏は金沢工業大学の教授及び日比谷総合設備株式会社・澁谷工業株式会社の社外取締役ですが、それぞれ当社との間には特別な関係はありません。
*2 社外取締役松山純子氏は香林坊法律事務所の所長及び小松ウオール工業株式会社の取締役監査等委員(社外)ですが、それぞれ当社との間には特別な関係はありません。

コーポレート・ガバナンス

執行役員の体制

当社は、業務執行の迅速化の観点から執行役員制度を採用しています。

前列左から

紺谷　実／理事、グローバル事業管理・渉外担当
藤井　健一／常務執行役員 品質保証部長
番匠　秀樹／常務執行役員 人事部長
恵比寿　正樹／代表取締役社長
志村　和秀／専務執行役員 営業統括　グローバル事業推進部長
庄司　正孝／常務執行役員 国内ヘルスケア・V&S_EVS事業担当
開発本部長　兼　開発統括部長
松本　誠二／執行役員 アミューズメントBU長、アミューズメント事業推進部長

後列左から

中戸　博之／上席執行役員 国内営業統括
営業管理部長、映像ソリューション営業部長
永井　弘史／執行役員 Vertical & Specific BU長
比良　浄敬／上席執行役員 情報システム統括部長
有生　学／取締役 常務執行役員 最高財務責任者 経理部長、IR室長
村中　晋也／執行役員 製造部長
小山　佳久／執行役員 監査担当 監査等委員会事務局
北　正樹／執行役員 グローバル開発担当 映像技術開発部長
大音　洋一／執行役員 映像商品開発部長

執行役員の略歴及び担当
https://www.eizo.co.jp/sustainability/governance/board/operating-officers/

2026年10月1日現在

スキルマトリックス

当社は、経営方針及び中期経営計画の実現等の戦略に照らして、取締役及び執行役員に期待するスキルなどを定めており、以下のとおり、各取締役及び執行役員が備えるスキルを確認しています。

グローバル経営	グローバルな事業環境に関する知見・専門性を有し、海外事業マネジメントを遂行してきた経験
経理・財務	企業事業経営における会計・税務・財務・資本政策・IR活動に関する知見を有し、業務を遂行してきた経験
組織・人事・人材開発	人材開発・ダイバーシティ等の人的資本経営に関する知見を有し、変革を生み出してきた企業文化の継承に関わる組織開発を遂行してきた経験
内部統制・法務・コンプライアンス	企業統治のしくみ・企業倫理に関する知見を有し、経営管理・総務・法務・監査部門で業務を遂行してきた経験
ガバナンス・リスク管理	企業統治のしくみ・全社リスクマネジメント/モニタリング方法に関する知見を有し、業務を遂行してきた経験、または、取締役としてコーポレート・ガバナンスの実務を遂行してきた経験
事業開発・M&A	成長戦略・事業ポートフォリオ変革の一環として、事業開発やM&Aを主導または意思決定層として実行した経験（デューディリジェンス、PMIを含む）
研究・技術開発	持続的な企業価値向上に不可欠な研究・技術開発に関する専門的知見、または知的財産、応用技術等を活用し、社会課題に対して「映像技術」を通じてイノベーションを牽引してきた業務経験
営業・マーケティング	当社事業領域の顧客に関する専門知識を有し、新規市場を開拓しながら事業推進または営業・マーケティング部門のマネジメントを遂行してきた経験
サプライチェーンマネジメント	資材調達部門及び生産部門の知見を有し、サプライチェーン全体を統括し、サプライチェーンマネジメントを遂行してきた経験
サステナビリティ	持続的な企業価値向上に不可欠な中長期経営計画のサステナビリティ指標に対して、専門的な視点から目標達成に向けたサステナビリティマネジメントを遂行してきた経験

2026年6月23日現在

	氏名	性別	社外・独立役員	指名・報酬諮問委員会	主な専門性									
					グローバル経営	経理・財務	組織・人事・人材開発	内部統制・法務・コンプライアンス	ガバナンス・リスク管理	事業開発・M&A	研究・技術開発	営業・マーケティング	サプライチェーンマネジメント	サステナビリティ
取締役	代表取締役社長 恵比寿　正樹	男性		○	●	●	●	●	●	●			●	●
取締役	常務執行役員 最高財務責任者 有生　学	男性			●	●		●	●	●			●	●
取締役	EIZO Inc. President & CEO Thomas J. Waletzki	男性			●		●	●	●			●		●
取締役	監査等委員会委員長 井上　亨	男性	○	◎ 委員長	●	●	●	●	●	●	●	●	●	
取締役	監査等委員 大砂　雅子	女性	○	○	●		●	●	●					●
取締役	監査等委員 松山　純子	女性	○	○				●	●			●		
執行役員	専務執行役員 志村　和秀	男性			●				●	●		●		
執行役員	常務執行役員 藤井　健一	男性						●		●	●			●
執行役員	常務執行役員 庄司　正孝	男性								●	●	●		
執行役員	常務執行役員 番匠　秀樹	男性					●	●	●		●			●
執行役員	上席執行役員 比良　浄敬	男性					●	●	●	●		●		●
執行役員	上席執行役員 中戸　博之	男性					●	●				●		
執行役員	執行役員 北　正樹	男性								●	●			●
執行役員	執行役員 永井　弘史	男性										●	●	●
執行役員	執行役員 村中　晋也	男性							●				●	
執行役員	執行役員 大音　洋一	男性								●	●			●
執行役員	執行役員 松本　誠二	男性							●			●	●	
執行役員	執行役員 小山　佳久	男性			●	●	●	●	●					
執行役員	理事 紺谷　実	男性			●			●	●			●		●

※ 上記一覧表は、各取締役・執行役員の有するすべての知見を表すものではありません。

取締役の指名及び報酬の方針・手続き

指名・報酬諮問委員会ー独立社外取締役の関与

当社では、取締役の指名方針や選解任に関する事項ならびに取締役（監査等委員である取締役を除く）の報酬制度、報酬額等の決定における透明性・客観性を確保するため、任意の委員会として指名・報酬諮問委員会を設置しています。

指名・報酬諮問委員会は、過半数を独立社外取締役で構成し、取締役会の意思決定手続きにおいて独立社外取締役が適切に関与し、その意見を反映するしくみとしています。

取締役指名の方針と手続き

当社取締役候補者については、会社経営に関する能力・経験及び人格・見識に秀でる者を指名する方針としています。社外取締役については、さらに当社の「社外取締役の独立性基準」を満たし、かつ、多様な視点から会社経営と業務執行に対する監査・監督を実施できる者を指名しています。かかる方針のもと、指名・報酬諮問委員会の審議答申を経て取締役会にて候補者を決定しています。なお、監査等委員である取締役候補者の指名については、監査等委員会の同意を得ることとしています。人員構成にあたっては、当社に最適な取締役会となるよう、事業規模や事業形態を考慮したうえで、取締役会全体として知識・経験・能力のバランス及び多様性を確保しています。2022年度には女性取締役を、2023年度には外国人取締役を当社として初めて登用しました。また、CEOの後継者計画等については、指名・報酬諮問委員会における継続的な審議を経て、2026年3月の取締役会にて代表取締役の異動を決議しました。これを踏まえ、同年6月23日開催の第59回定時株主総会終了後、新たな経営体制へ移行しています。

※ 各取締役の選任理由及び当社の「社外取締役の独立性基準」については、選任時の定時株主総会招集通知の株主総会参考書類にて開示しています。

株主総会招集通知
https://www.eizo.co.jp/ir/stock/invitation/

取締役報酬の方針と手続き

●方針

当社の取締役報酬については、次の事項を考慮し、個々の取締役の職責、職務内容を踏まえた適切な水準とすることを基本方針としています。

- 企業の中長期的成長及び持続的な企業価値の向上に対する動機付け
- 企業の社会的責任を果たす役割
- 経営環境、業績及び職務遂行状況
- 経営に優れた人材の確保
- 当社の事業内容と規模

※ 当社の取締役の報酬等の方針の全文については、コーポレート・ガバナンス報告書にて開示しています。

コーポレート・ガバナンス報告書
https://www.eizo.co.jp/sustainability/governance/report/

●手続き

報酬等の決定の方法、役位に応じた報酬水準は、指名・報酬諮問委員会の審議答申を経て、取締役会が決定する社内規程に定めています。各事業年度に係る具体的な支給額についても、当該社内規程に基づき、指名・報酬諮問委員会の審議答申を経て取締役会が定める範囲で決定しています。なお、監査等委員である取締役の報酬制度、算定方法、報酬額は、監査等委員会での協議により決定します。

●インセンティブ

業務執行取締役に対し、短期インセンティブとして、事業年度ごとの連結営業利益に連動させた業績連動報酬（金銭報酬）を、長期インセンティブとして、2022年度から譲渡制限付株式報酬（非金銭報酬）を導入しています。

2025年度からは、マテリアリティ（重要課題）への取組みをより積極的に推進するとともに、ステークホルダーとの一層の価値共有を図ることを目的に、株式報酬の一部にESG評価指標に基づくESG報酬を導入しました。

さらに、2026年度から、業績連動報酬の一部にROE（自己資本利益率）評価指標に基づくROE連動報酬を導入しました。ROE向上を業務執行取締役の評価・報酬に直接結びつけることで、資本効率向上に対する責任意識及び実行力を高めるとともに、連結営業利益に加えてROEを業績指標として活用することで、「利益創出」と「資本活用」の両立を意識した経営判断を促します。

●取締役報酬の構成

	概 要	2025年度支給金額等	
		監査等委員でない取締役	監査等委員である取締役
固定報酬	●支給対象：全取締役 ●指標等：役位、職責、在任年数等に加え、他社水準や当社業績、従業員の給与水準も総合的に考慮	82百万円	34百万円 （うち社外取締役19百万円）
業績連動報酬	●目的：業績向上への意欲を高め、各事業年度の成果を反映するため（役員賞与） ●支給対象：業務執行取締役のみ ●内容：金銭報酬（事業年度終了後の定時株主総会後に支給） ●指標等 連結営業利益額 ×2% × 役位別支給ポイント ×4/5	17百万円 【上限年額150百万円】 【構成割合 概ね0～50%】 ※ROE連動報酬は2026年度より適用	—
ROE連動報酬	●目的：「利益創出」と「資本活用」の両立を意識した経営判断を促すため ●指標等 連結営業利益額 ×2% × 役位別支給ポイント ×1/5 × ROE係数		
株式報酬	●目的：持続的な企業価値向上のインセンティブとするため ●支給対象：業務執行取締役のみ ●内容：譲渡制限付株式報酬（定時株主総会後に支給） ●指標等：役位別支給ポイント	14百万円 【上限 年額50百万円かつ年40千株】 【構成割合 概ね0～25%】	—
ESG報酬	●目的：マテリアリティへの取組み等、ESG経営を推進するため ●指標等：当社マテリアリティに対する指標（KPI）の一部 E GHG排出量の削減（Scope1,2,3）、資源循環率 S 従業員エンゲージメント G ESG取組みについての外部評価		
総額	—	113百万円 【上限 年額350百万円】	34百万円 （うち社外取締役19百万円） 【上限 年額60百万円】

●業務執行取締役の報酬構成

取締役会の実効性評価

当社取締役会は、経営上の重要事項の承認と業務執行の監督を適切に行うための実効性を継続的に向上させるべく、毎年、取締役会全体の実効性を評価しています。

評価の方法

前事業年度に引き続き、2025年度も取締役全員によるディスカッション方式にて、取締役会の運営体制・監督機能・株主との対話等の観点で評価を行いました。また、前事業年度の実効性評価で抽出された課題への取組みの進捗状況についても確認・評価を行いました。

2025年度評価項目

- 取締役会の構成（3項目）
- 取締役会の運営（7項目）
- 経営戦略（7項目）
- 業績モニタリングと経営陣の評価（1項目）
- 企業倫理とリスク管理（2項目）
- 株主との対話（1項目）

評価結果と今後の対応

2024年度の実効性評価で抽出された次の課題については、いずれも2025年度中の改善に向けた取組みの効果が一定程度認められたものの、なお改善の余地があることから、引き続き課題として取組むべき事項であることを確認しました。

- 社外取締役と経営層とのコミュニケーションの活性化
- 人材戦略に関する議論の活性化
- 取締役会資料の検討時間の十分な確保（資料の事前共有の早期化）

また、取締役会の構成に関して、社内からの女性取締役登用及びAIガバナンスに関する知見を有する取締役の登用について、中長期的な観点から検討を進めていく必要があると判断しました。

当社取締役会では、上記課題の改善を進め、取締役会の実効性の向上に引き続き取組んでいきます。

ガバナンス体制の新たなステージ

— 6月23日付で新たな経営体制および取締役会構成となりました。これについてどのように受け止めておられますか。

井上： 長年にわたり会社を牽引してきた実盛会長の退任は、当社にとって大きな転換点であると認識しています。今後、リーダーシップがどのように継承されるのか、どのように変化していくかに注目しています。

大砂： そうですね。実盛会長の退任を受けて、役員一人ひとりが主体性を発揮しなければ、という気持ちをさらに持たれていることでしょう。これからはカリスマ性を求めるのではなく、チームとしての総合力で当社を引っ張っていってほしいと思います。

井上： 経営体制については、ここ数年で次世代の役員人材が育ってきており、また引き上げようとする努力も認識していますので、安心感を持って見ていけると感じています。これまで培ってきたEIZOの良さを継承しつつ、新しい時代に即した変化を遂げていくチャンスであると捉え、大いに期待しています。

松山： 恵比寿社長が就任に際して社員に発信したメッセージにも示されていましたが、議論の過程を透明にし、決めたからには皆で実行していこう、というようにも変わっていくタイミングだと認識しています。社外取締役として、議論の透明性や多様な視点を取り入れた意思決定のプロセスに貢献できたらと考えています。

大砂： 取締役会の体制としては、女性2名となりましたが、女性活躍もますます進み、社会も変化していますので、女性活躍推進ということに限らず、経営戦略としての多様性・人材育成という視点での議論をより進めていきたいと考えています。

井上： 確かに、大砂取締役が様々な観点から助言を重ねてこられた4年の間に、当社もずいぶん変わってきたという印象があります。社外の環境も大きく変化する中で、実盛会長の力だけではなく、他の役員の新しいパワーが改革を進めてきたと感じていますので、引き続きしっかり取組んでいただければ、さらに社会の要請に応える会社に進化していくと思います。

取締役会の実効性向上に向けた役割

— 新体制において、社外取締役に求められる役割をどのように考えておられますか。

井上： 新たな取組みや考えに対して過度に抑制的に関与するのではなく、建設的な視点から監督し、助言を行っていくことが重要だと考えています。今後の課題と考えているのは、意思決定プロセスの進化です。従来の強いリーダーシップを前提とした体制からどのように変えていくのか、あるいは今後も変わらず貫くところはどこで、どう貫いていくのか。社外取締役として、その変革のプロセスを継続的に監督し、必要な助言を行っていきたいと考えています。また、事業ポートフォリオの最適化や次世代の経営人財の育成もキーポイントであると考えていますので、これらについても継続的に議論をしていきたいと考えます。

大砂： 私は、社外取締役になってからの4年間で実盛会長や恵比寿社長とはよく話をさせていただきながら、当社についての理解を深めてきましたが、今後はさらに、現場に近い執行役員との対話も重ね、会社の課題や将来構想について具体的に把握して、より実効性のある助言につなげていきたいと思っています。

松山： 私が企業で営業職をしているときからEIZOはお客様が指名して選ぶブランドでしたが、その価値を今日まで維持しているという、当社の競争力の本質に注目しています。この当社の幅広い事業領域について理解をさらに深めるとともに、これまで多くの企業を見てきた経験から、外部の視点から見て改善の余地がある点については率直に指摘し、牽制機能を果たしていくことも重要な役割だと認識しています。これにより企業価値の向上に貢献していきたいと考えています。

中長期的な企業価値向上に向けて

— 当社の中長期的な取組みについての課題認識をお聞かせください。

井上： 現行の中期経営計画は、目指す方向やメッセージをしっかり伝えており、これに沿った取組みの展開もわかりやすいと評価しています。足元の業績を踏まえ、その内容をいかに実効性のある形で進めていくかが重要です。これについては、役員が議論を重ねているということを把握していますし、この議論を通じて出された結論に従い実行することで、早い時期に安定した営業利益が出せるようになるのではないかと感じています。

今後の課題としては、責任と権限を明確化した実行体制を構築していくことと考えています。誰が責任を取るのか、誰が実行するのかという組織体制を、海外グループ会社も含めて明確にし、中期経営計画の確実な遂行とさらなる企業価値の向上につなげていくことかと思います。潤沢な自己資本についても、これを有効に活用できるような具体的な施策を早期に実行できればと考えています。

大砂： 今後VUCAの時代はさらに深まると感じています。不確実性の高い環境の中で中長期の取組みを進める中では、現状認識と先を読む力を一人ひとりが研ぎ澄まして切り込んでいかなければならない。そこに私のグローバルでの経験や知見がお役に立てればと考えています。

松山： これまで皆さんが熟考し、やるべきことを進められてきたと思います。さらにこの先については、恵比寿社長がたびたびおっしゃっているとおり、どれだけ早く実行できるかが勝負だと思います。当社の自由闊達な企業風土を活かして、意思決定を早め、実行に移していければと思います。

資本効率と成長投資の実現に向けて

— 資本市場との関係を踏まえた経営についてはどのようにお考えでしょうか。

井上：「資本コストや株価を意識した経営」ということが言われ出した早い時期から、当社も自社に適した取組みを模索してきました。近年ROEやPBRなどの指標に対する市場の関心が高まり、その改善について各社の対応が進む中、当社においてもこれらを用いた目標設定や運用が進み、この数年間で着実な進展が見られます。特にROEについては目標設定とこれに向けた取組みを明確化することに加え、役員報酬にROE評価指標を採用するなどROE重視の経営が浸透し始めています。またその他の経営指標についても中期的な目標が定められ、定量化され、見える化されていると認識しています。今後はこれらの指標の遂行管理に一段と力を入れること、さらには事業ごとの評価など社内管理用にどのような指標を用いていくかを明確化することが重要と感じています。

大砂： キャッシュアロケーションの観点からは、盤石な財務基盤をどう活用していくかという点についても課題となります。将来のビジネスを意識した研究開発への投資がさらに重要になってきます。どこに投資をするべきかを定めるうえで、社内の部門間で、また社外との連携をますます強化して、営業が顧客から得た情報、開発者が社外から得てきた情報や、他社がチャレンジしていること等広くアンテナを張って食い込んでいくなど、もっと多角的に取組んでいただきたい。将来の成長につながる投資と資本効率向上の両立を図ることで、持続的な企業価値向上につなげていくことが重要だと考えています。

政策保有株式

方針

当社は、良好な取引関係の継続および長期的な信頼関係の構築等、中長期的な企業価値の向上に資すると判断した場合に、取引先の株式を政策保有株式として保有しています。当該株式の保有の合理性につきましては、個別銘柄ごとに保有目的等の定性面に加え、取引状況、株価、配当額等の保有便益を定量的に検証し、それらが資本コストに見合っているかを踏まえて、保有または売却の要否を見直しています。

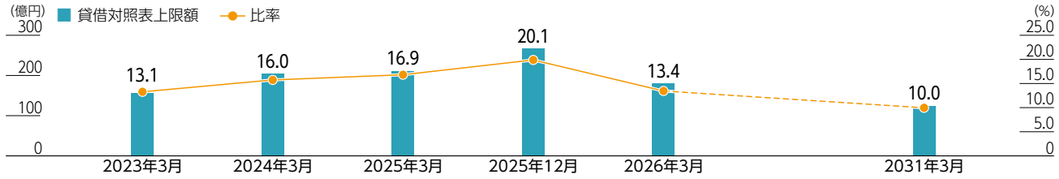
保有状況(2026年3月31日現在)

	銘柄数	貸借対照表計上額の合計額
非上場株式	3銘柄	17百万円
上場株式	16銘柄	18,283百万円

縮減方針について

この方針のもと、保有意義の薄れた政策保有株式の縮減を進め、資本効率の向上を図ります。政策保有株式の連結純資産に対する比率については、2028年3月末までに15%未満、2031年3月末までに10%未満とする目標を設定しています。

2028年3月末までに15%未満への縮減は、売却合意に基づく保有目的の変更および売却完了を着実に進めることで達成し、2031年3月末までの10%未満についても前倒しでの達成を目指します。



議決権行使の基準

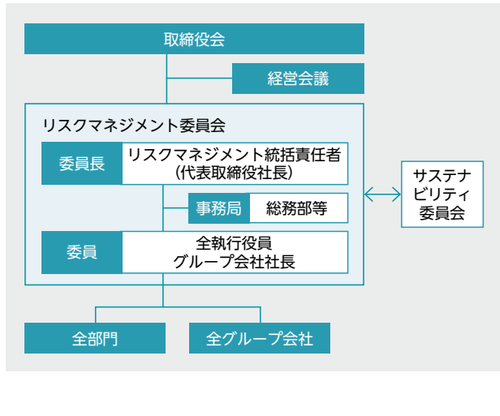
政策保有株式の議決権の行使については、保有先の経営方針、業績等の経営状況、議案の内容などを精査し、それが中長期的な株主価値の向上に資するものか否かを判断したうえで、適切に行使しています。

リスクマネジメント

方針

当社は、当社グループを取り巻くリスクを適切に管理することが、経営目標の達成や事業戦略の実行のために不可欠であると捉え、本社にて統合的・一元的にリスクを管理する全社的リスクマネジメント体制を構築・運用しています。

リスクマネジメント委員会組織図



全社的リスクマネジメント体制

●リスクマネジメント委員会によるリスクの整理・確認

「リスクマネジメント基本規程」に基づき「リスクマネジメント委員会」を設置し、年2回開催しています。委員会で各部門及び国内外のグループ会社から収集されたリスクから重要なものを絞り込み、その内容と対策を確認・整理します。

●経営会議での重要リスクの決定と各部門での対応

委員会にて確認・整理された内容を経営会議にて審議し、当社グループの経営に影響する重要リスクを決定します。各部門は全社目標管理制度との融合を図ることで、重要リスクへの対応を次年度の経営目標と計画に反映させ、必要な対応(低減・保有・回避・移転)を行います。

●重要リスクへの対応確認

重要リスクへの対応内容や進捗は、リスクマネジメント委員会で確認され、経営会議へ報告されます。

当社の事業等のリスク
https://www.eizo.co.jp/ir/management/risk/

リスクマネジメント
https://www.eizo.co.jp/sustainability/governance/riskmanagement/

BCP(事業継続計画)

大規模災害等を想定したBCP(事業継続計画)を策定し、周知徹底しています。「災害対応BCP」では、平時の備えや大規模災害発生直後の従業員の安否確認・救助活動を定めるとともに、発災から1か月以内の重要事業復旧と製品供給再開を目標とした対応を定めています。

情報セキュリティ

機密情報・個人情報の適切な取扱いを確保するため、情報管理に関する規程類を定め、運用しています。国内外全グループ会社を対象とした情報セキュリティ教育・訓練の実施や、情報漏洩などのインシデントに対応するCSIRT[*1]の運用など管理体制を強化しており、情報セキュリティマネジメントシステムであるISO/IEC 27001:2022の認証を取得しています[*2]。

*1 CSIRT:Computer Security Incident Response Team
*2 認証範囲:EIZO株式会社、EIZOサポートネットワーク株式会社、カリーナシステム株式会社

情報セキュリティ体制図

情報セキュリティ
https://www.eizo.co.jp/sustainability/governance/informationsecurity/

AIガバナンス

AIに関連して競争力低下のリスクやコンプライアンスに関わるリスクを新たに認識する一方で、AIを利活用することで、製品・サービスの品質の向上及び業務効率化ならびに社会との調和を図りながら長期的な価値創出を推進する必要があります。このため、2026年3月にAI倫理基本方針を制定するとともに、AIガバナンス推進体制を構築しました。

AIガバナンス
https://www.eizo.co.jp/sustainability/governance/ai/

コンプライアンス

方針

企業理念である「映像を通じた豊かな未来社会の実現」に向け、環境・人権・倫理に配慮した誠実な事業活動のための指針として「EIZOグループ行動指針」を定めています。この行動指針は、ステークホルダーに対して当社のサステナビリティについての考え方を示すものであり、同時に、当社が事業活動において拠るべき判断・行動の基準として、グループ内の役員・従業員に周知徹底しています。

また、この行動指針を補強する方針として、「EIZOグループ人権方針」及び「EIZOグループ贈収賄・腐敗行為防止方針」を定めています。行動指針及び各方針のいずれも、日本語を含む計10言語に翻訳され、各国のグループ会社で浸透しています。今後も当社グループ及びビジネスモデルの進化や外部環境の変化に応じ、継続的に改善します。

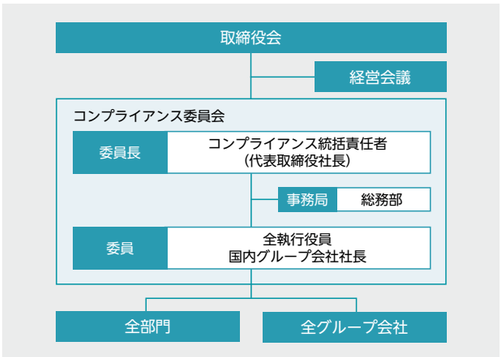
EIZOグループ行動指針
https://www.eizo.co.jp/company/code/

EIZOグループ贈収賄・腐敗行為防止方針
https://www.eizo.co.jp/sustainability/governance/compliance/#anchor06

コンプライアンスマネジメント体制

「コンプライアンス規程」に基づき、代表取締役社長をコンプライアンス統括責任者・委員長とするコンプライアンス委員会を取締役会の監督下に設置しています。委員会では毎年、当社グループのコンプライアンスリスクを網羅的に把握・評価するとともに、予防・是正策を盛り込んだコンプライアンスプログラムを立案・実施しています。実施結果は定期的にレビューし、不足点の見直しや追加対策の検討、関連規程の改定などを通じて継続的な改善を図っています。また、コンプライアンス違反発生時には、コンプライアンス統括責任者の指揮のもと適切に対応します。

コンプライアンス委員会組織図



内部通報制度

「内部通報規程」に基づき、国内外のすべてのグループ会社において内部通報制度を設け、法令違反行為・不祥事など企業価値の毀損につながる重大事態の早期発見と未然防止に努めています。すべての役員・従業員に対し、業務での法律・倫理問題やコンプライアンス上の疑問や相談なども、自己の関与の有無によらず、速やかに通報するよう周知しています。窓口は社内及び社外の弁護士事務所に設けており、通報を受けた後は、コンプライアンス統括責任者及び法務・コンプライアンス部門が対応します。

通報への手順は母国語で提供され、通報者のプライバシー保護、通報を理由とした不利益取扱い禁止を徹底するなど、通報者が不安なく利用することができ、自浄能力を発揮する実効的な制度となるよう、規程の内容や運用の改善を行っています。

幅広い社外のステークホルダー向け通報窓口

2024年4月に一般社団法人ビジネスと人権対話救済機構(JaCER)に正会員として加盟しました。JaCERの「対話救済プラットフォーム」を通じて、グローバルサプライチェーンを含む社外の幅広いステークホルダーからの苦情・通報を受付けています。

参照 人権の尊重 › P.67-68

コンプライアンス教育

グローバルに事業を展開する当社グループにおいては、年々複雑化する国内外の法規制に細心の注意を払うことが求められ、法規制への対応や教育もコンプライアンスプログラムの一環としています。

海外グループ会社とは、定期的な意見交換を行い現地動向を把握することにより、法規制に適時適切に対応するとともに、必要な教育を実施しています。国内グループ会社においては、法務・コンプライアンス部門によるオンライン教育ツールを活用した年1回以上の教育を通じ、すべての役員・従業員(派遣社員を含む)のコンプライアンス知識の継続的なアップデートと定着を図っています。加えて、定期的な部門別教育会や、階層別教育会を実施することで、コンプライアンス意識の啓発と理解の深化を促進しています。

コンプライアンス
https://www.eizo.co.jp/sustainability/governance/compliance/

企業情報

会社概要・株式情報(2026年3月31日現在)

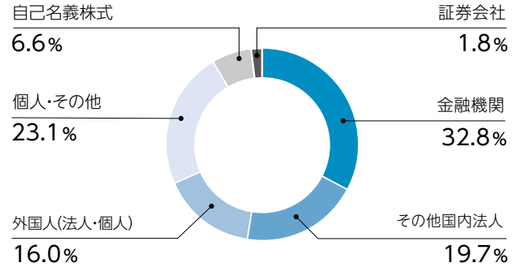
商号	EIZO株式会社	企業内容	映像環境ソリューションの開発、設計、製造、販売
代表者	代表取締役社長　恵比寿 正樹	事業年度	4月1日から翌年3月31日まで
設立年月	1968年3月	発行可能株式総数	130,000,000株
資本金	4,425百万円	発行済株式総数	42,330,820株(うち自己株式2,796,975株)
本社所在地	〒924-8566 石川県白山市下柏野町153番地 TEL.076-275-4121(代) https://www.eizo.co.jp/	株主数	17,231名
		上場証券取引所	東京証券取引所プライム市場(証券コード:6737)
国内営業所	札幌、仙台、東京、名古屋、石川、大阪、広島、高松、福岡	株主名簿管理人	三井住友信託銀行株式会社
従業員数	グループ:2,467名 単体:1,111名(平均臨時雇用人員含む)	会計監査人	有限責任監査法人トーマツ

大株主(上位10名)

株主名	所有株式	
	千株	比率*(%)
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	5,543	14.02
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	4,251	10.75
株式会社北陸銀行	1,673	4.23
佐々木　嘉樹	1,250	3.16
株式会社ヒロアキコーポレーション	1,135	2.87
株式会社ハヅキコーポレーション	1,135	2.87
EIZO社員持株会	1,033	2.61
株式会社FUJI	759	1.92
三井住友信託銀行株式会社(信託口甲25号)	600	1.52
株式会社三洋物産	560	1.42
株式会社ジェイ・ティ	560	1.42

*当社保有の自己株式(2,796,975株)を控除して算出

所有者別株式分布状況



株主構成
https://www.eizo.co.jp/ir/stock/shareholder/

株主・投資家情報
https://www.eizo.co.jp/ir/

企業情報

連結財務データ

（単位：百万円）

会計年度	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
経営成績											
売上高	74,878	78,284	84,057	72,944	76,480	76,565	86,789	80,849	80,471	80,493	81,308
営業利益	5,081	7,033	8,554	5,370	6,441	7,935	11,299	5,002	3,908	3,706	2,365
親会社株主に帰属する当期純利益	4,202	5,661	7,138	4,308	4,671	6,155	7,794	5,862	5,454	4,148	7,323
研究開発費	5,387	5,625	5,908	5,932	5,993	5,642	5,834	6,142	6,314	6,717	6,862
設備投資額	4,814	2,512	2,163	4,125	4,346	3,563	3,033	3,163	2,390	4,471	4,668
減価償却費	2,052	2,367	2,604	2,751	2,986	3,033	2,612	2,316	2,672	2,936	3,301
財務状態											
総資産	104,792	115,160	119,497	121,423	125,284	150,061	155,459	155,935	164,819	157,759	177,482
純資産	78,011	85,280	91,521	94,924	95,979	114,453	118,582	120,580	129,424	124,355	136,930
キャッシュ・フロー											
営業活動によるキャッシュ・フロー	6,772	10,533	4,829	5,348	8,157	6,600	8,429	△7,592	7,914	11,543	5,566
投資活動によるキャッシュ・フロー	△3,033	△4,157	△6,567	△8,713	△3,717	△3,333	△2,394	853	△1,057	△2,140	1,687
財務活動によるキャッシュ・フロー	△1,386	△1,598	△2,772	△796	△2,433	△2,648	△2,899	△6,351	△533	△4,711	△8,584
現金及び現金同等物の期中増減額	2,198	4,573	△4,399	△4,295	1,842	940	3,505	△12,830	6,861	4,640	△705
現金及び現金同等物の期末残高	20,221	24,794	20,394	16,099	17,942	18,882	22,387	9,557	16,418	21,058	20,352
1株当たり情報*1											
1株当たり当期純利益(EPS)（円）	98.55	132.77	167.41	101.05	109.57	144.36	182.81	140.48	132.56	100.81	180.64
1株当たり純資産額(BPS)（円）	1,829.48	1,999.95	2,146.32	2,226.14	2,250.89	2,684.15	2,781.01	2,930.61	3,145.04	3,021.38	3,463.64
1株当たり配当金（円）	35.0	40.0	45.0	50.0	55.0	57.5	60.0	62.5	100.0	105.0	110.0
総還元性向（%）*2	35.5	30.1	26.9	49.5	50.2	39.8	32.8	92.2	75.4	104.2	109.5
財務指標											
売上高営業利益率（%）	6.8	9.0	10.2	7.4	8.4	10.4	13.0	6.2	4.9	4.6	2.9
ROE（%）	5.3	6.9	8.1	4.6	4.9	5.9	6.7	4.9	4.4	3.3	5.6
ROA（%）	5.4	6.5	8.1	4.7	5.3	6.4	7.9	3.9	3.9	2.8	2.3
EBITDA	7,812	9,474	12,113	8,465	9,597	11,866	15,987	8,484	9,088	7,757	7,279
自己資本比率（%）	74.4	74.1	76.6	78.2	76.6	76.3	76.3	77.3	78.5	78.8	77.2
為替レート(期中平均)											
USD/JPY	120.16	108.34	110.85	110.93	108.70	106.10	112.39	135.50	144.59	152.62	150.67
EUR/JPY	132.60	118.74	129.66	128.45	120.81	123.76	130.55	140.99	156.75	163.88	174.64
市場別売上情報											
B&P (Business & Plus)	17,991	16,822	18,111	17,787	16,409	16,864	17,544	18,583	15,469	15,785	14,325
ヘルスケア	23,408	26,097	29,780	30,408	29,390	26,924	31,905	34,713	36,690	34,117	36,578
クリエイティブワーク	6,355	5,470	5,749	5,971	5,345	5,485	6,278	6,746	5,880	5,523	5,342
V&S (Vertical & Specific)	6,870	6,956	7,885	7,419	10,403	8,665	8,337	9,269	10,043	12,608	12,552
アミューズメント	15,279	18,408	15,233	8,583	9,607	14,446	18,141	6,498	6,684	6,058	5,414
その他	4,973	4,527	7,297	2,772	5,324	4,179	4,581	5,039	5,702	6,399	7,094
合計	74,878	78,284	84,057	72,944	76,480	76,565	86,789	80,849	80,471	80,493	81,308

*1 当社は、2024年10月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っています。上表においては、2021年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、一株当たり情報を算定しています。
*2 総還元性向には自己株購入を含みます。実績は、2022年度 2,821百万円、2025年度 3,582百万円となります。