

2009年3月期 決算説明資料



見通しに関する注意事項

当資料に記載されている内容は、種々の前提に基づいたものであり、記載された将来の計画数値、施策の実現を確約したり、保証するものではありません。

資料内の会計期間の表記は“F”を用いております。2009年3月期は“08F”となります。

資料内の市場別売上は当社推定値となります。



1. 2009年3月期 決算概要

(百万円)

	07F		08F		前期比 増減額	09F予想		前期比 増減額
	金額	売上 高比 (%)	金額	売上 高比 (%)		金額	売上 高比 (%)	
売上高	89,307	100.0	74,522	100.0	14,785	75,000	100.0	+ 477
売上原価	65,529	73.4	55,005	73.8	10,523	55,900	74.5	+ 894
売上総利益	23,777	26.6	19,516	26.2	4,261	19,100	25.5	416
販売費及び 一般管理費	15,302	17.1	15,214	20.4	88	14,100	18.8	1,114
営業利益	8,475	9.5	4,301	5.8	4,173	5,000	6.7	+ 698
経常利益	8,497	9.5	4,244	5.7	4,253	5,000	6.7	+ 755
特別損益	115	0.1	1 2,516	3.4	2,631	-	-	+ 2,516
税金等調整前 当期純利益	8,613	9.6	1,728	2.3	6,885	5,000	6.7	+ 3,271
当期純利益	4,433	5.0	682	0.9	3,750	3,000	4.0	+ 2,317

1 主な要因は右記の通り 減損損失(のれん) 1,696、投資有価証券評価損 814

2 09F予想為替レートは JPY100/USD、JPY130/EUR

2. 第三次中期経営計画の位置付け

第三次中期経営計画を将来のさらなる発展のための助走期間と位置付け、リーンな経営を実現していくとともに、重点市場での圧倒的No.1を目指す。

第一次('03 ~ '05)

「進化、深化から新化へ」

- 特定用途向けでの成長
- ダイレクト販売の開始
- 生産子会社の再編を実施

第二次('06 ~ '08)

「圧倒的な差別化」

~進化、深化、新化 PART2~

- 医療市場向けでNo.1達成
- 航空管制(ATC)市場への参入
- M&Aによるグローバル開発・生産体制構築

第三次('09 ~ '11)

「圧倒的 No.1を目指して」

- 重点市場で圧倒的No.1へ！
- 産業市場向けを新しい事業の柱として垂直立ち上げ
- 究極のリーンな経営を実現

3. 中期経営方針

環境認識

【商品環境】

- 消費電力低減等、環境への配慮がKeyに。
- コストダウンに繋がるソリューションが必要。
- 用途の多様化。

【市場環境】

- 金融不安、世界同時不況、円高、輸出不振、雇用悪化、設備投資低調。
- 価格競争の激化。
- 優勝劣敗の加速。

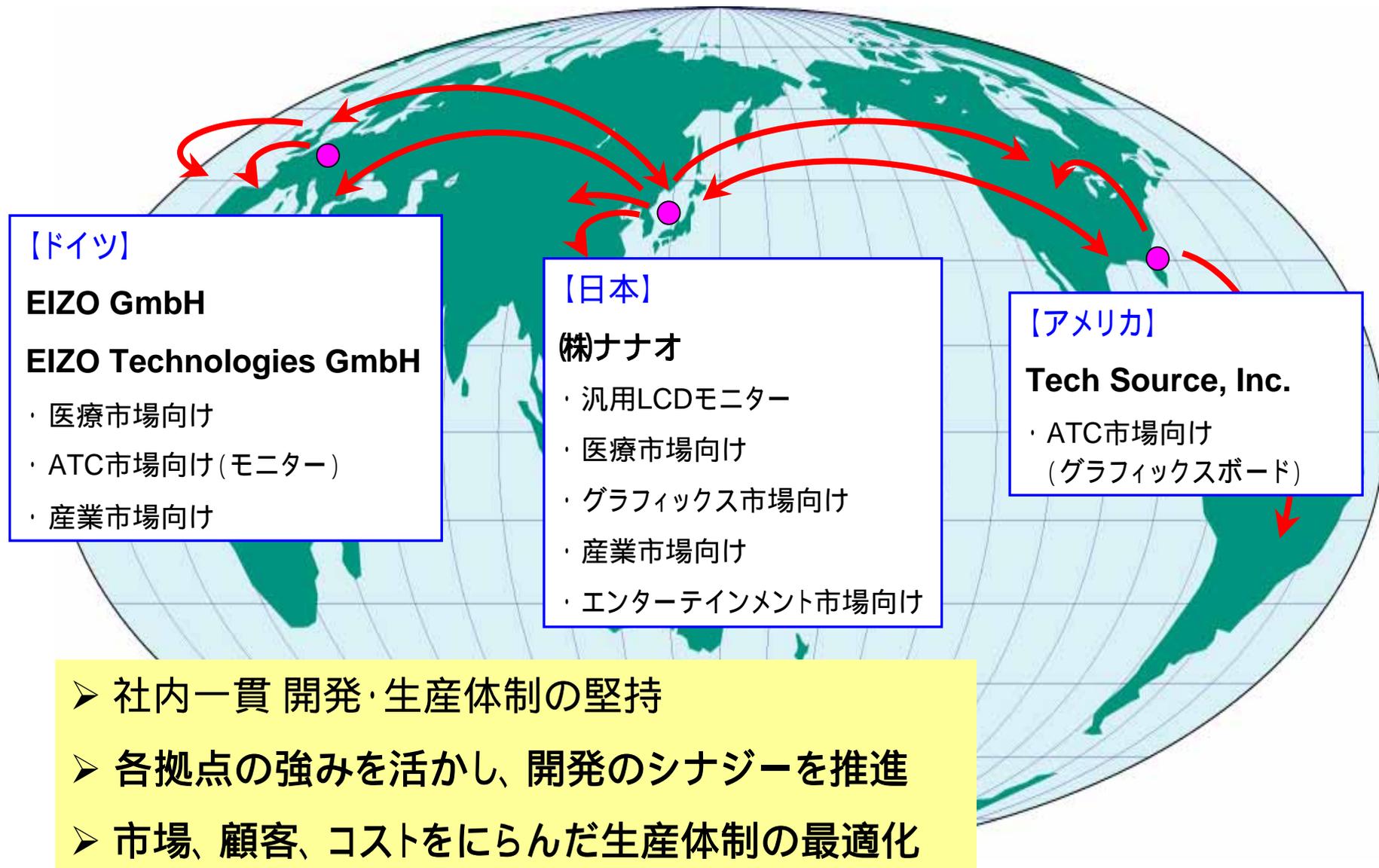
厳しい環境をチャンスへ

中期経営方針

1. 医療市場向け、グラフィックス市場向けにてワールドワイドNo.1としての地位を確固たるものとする。
2. 航空管制(ATC)市場向け、産業市場向けでもNo.1に。
3. アミューズメント用モニターはトップメーカーとしての地位を堅持。
4. 新規事業として更なる特定分野の創出・発掘。必要に応じM&Aを実施。

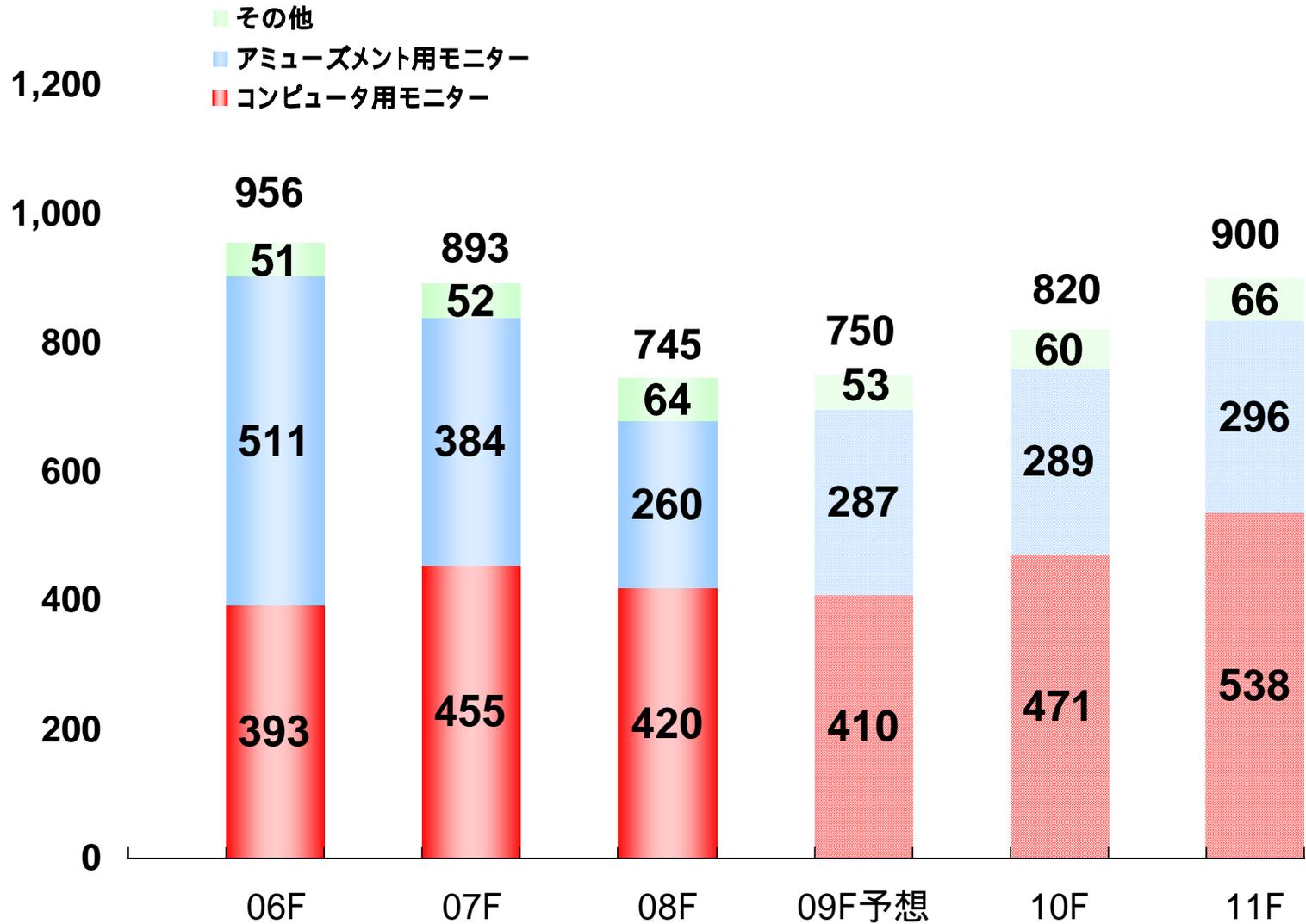
“ 圧倒的No.1を目指して ”

4. グローバル開発・生産体制



5. 品目別売上高推移

(億円)



09F予想は中期経営計画の09F計画値と同じであります(以下同様)

中期経営計画

EIZOブランドの基盤として、商品力のさらなる強化。

【環境】

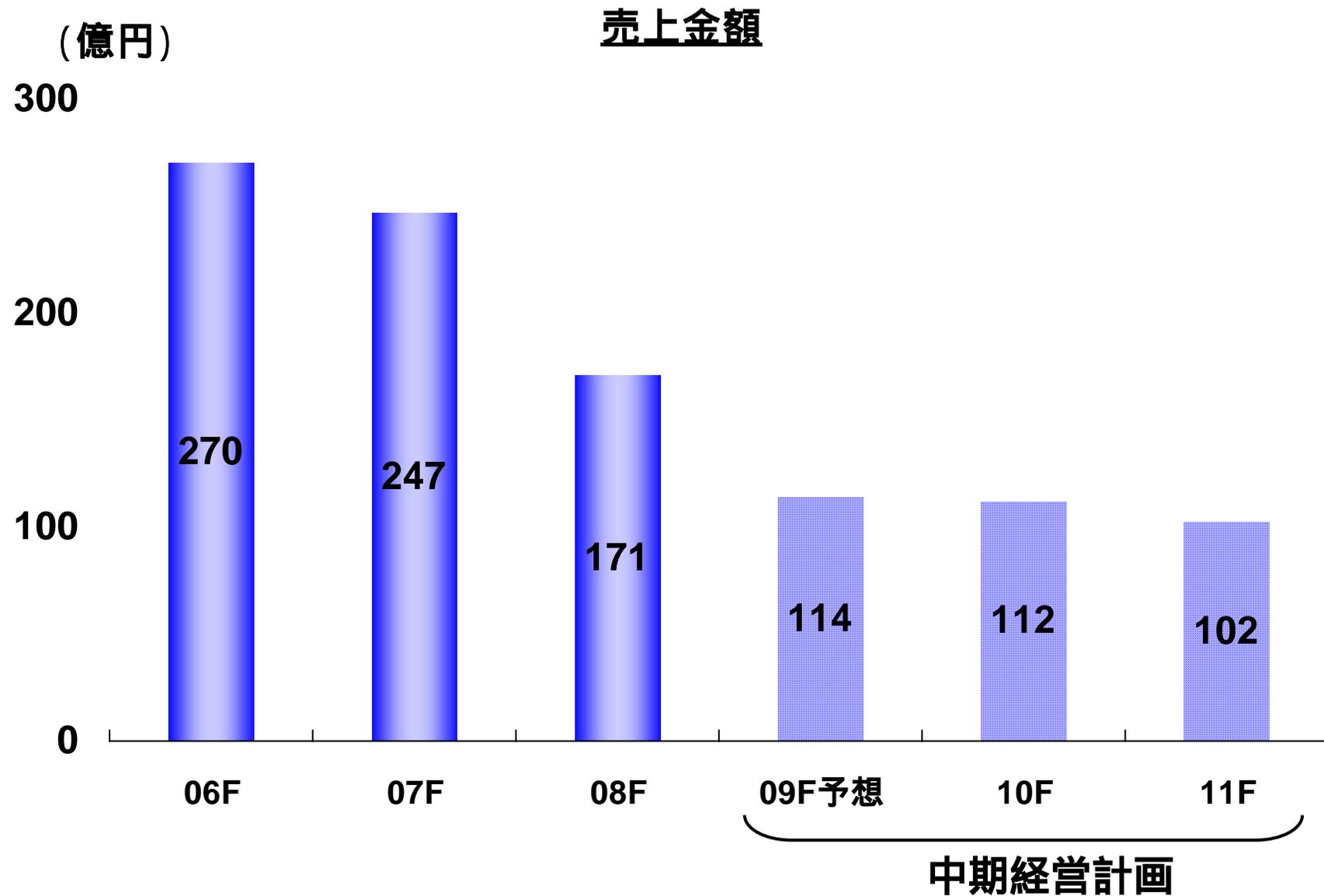
- ワイドモニターのさらなる伸張。
- 日本・欧米市場の成長の鈍化。
- 使用目的、使用領域、要求仕様の多様化。
- 環境への配慮の高まり。

【戦略と課題】

- ワイドモニターを中心としたラインナップ展開と、差別化の推進。
- 新規事業の創出のベースとして、深化を進める。
- 開発コスト、製造原価の低減による価格競争力の強化。



7. 製品・事業別計画 汎用LCDモニター



総合メディカルモニターメーカーとして圧倒的No.1へ。

【環境】

- 優勝劣敗の明確化とプレーヤーの集約化。
- 景気後退期であっても、フィルムレス化の流れと、医療レベルの向上のため、引き続き設備投資需要が見込まれる。

【戦略と課題】

- 日本・ドイツの開発・生産・販売体制の連携を推進。
- 内視鏡、OR PACSの商品ラインナップ充実と、取り組み強化。

【医療市場のエリア】

PACS(医療画像管理システム)

モダリティ(医療画像撮影装置)

マンモグラフィー

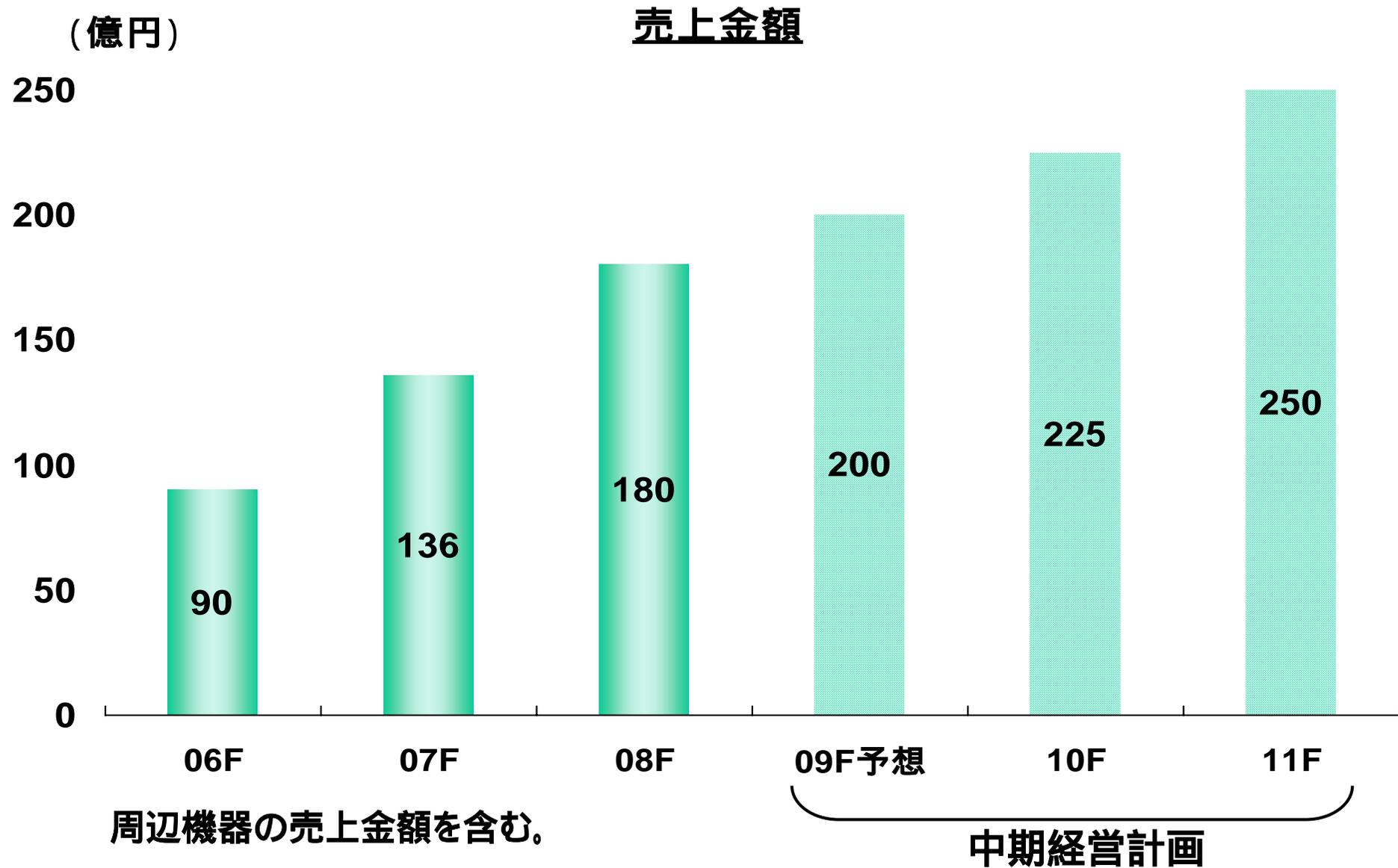
クリニカル・レビュー

超音波診断装置

内視鏡

OR PACS

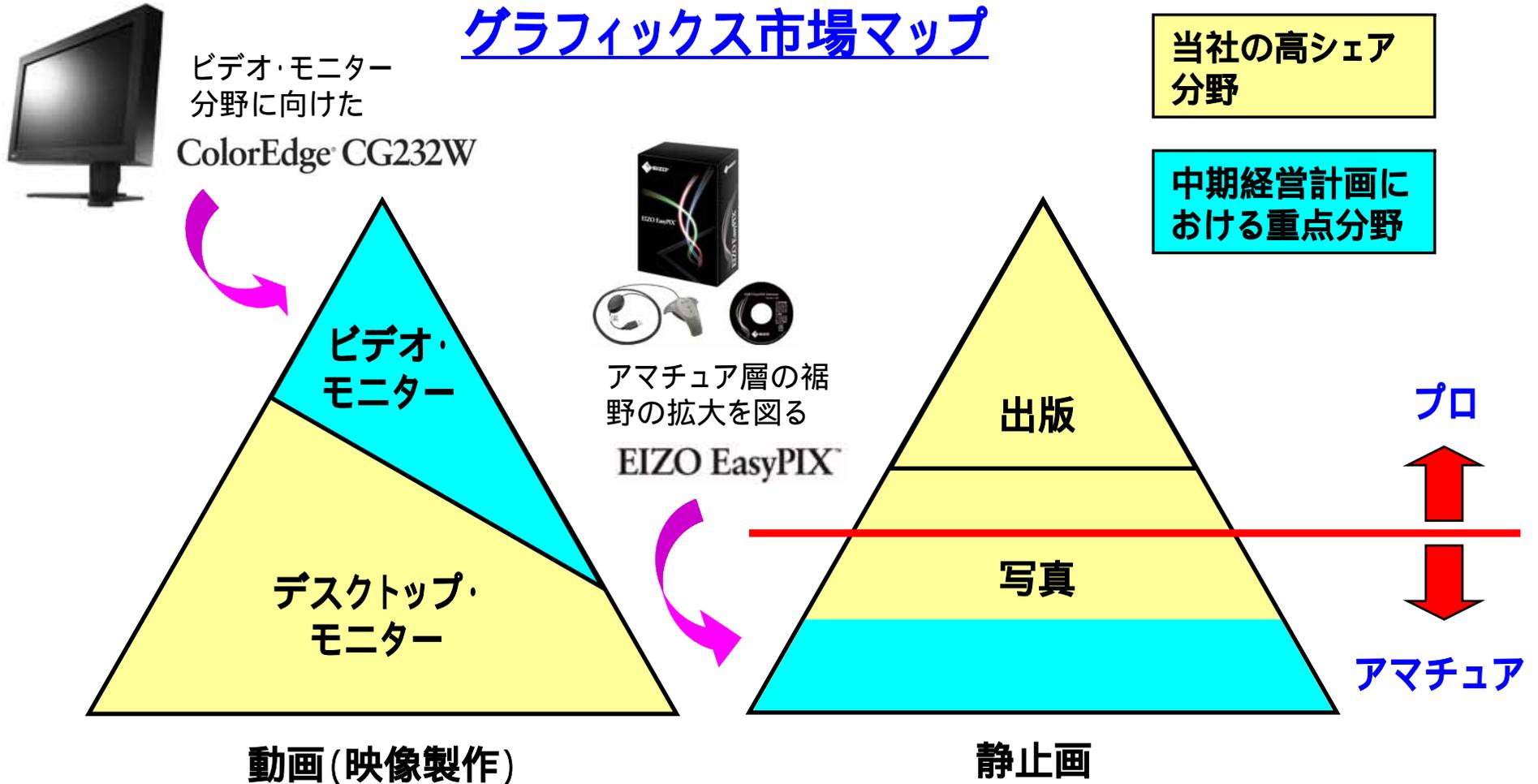
9. 製品・事業別計画 医療市場向け



10. 製品・事業別計画 グラフィクス市場向け

更なる成長を図り、圧倒的No1.へ。

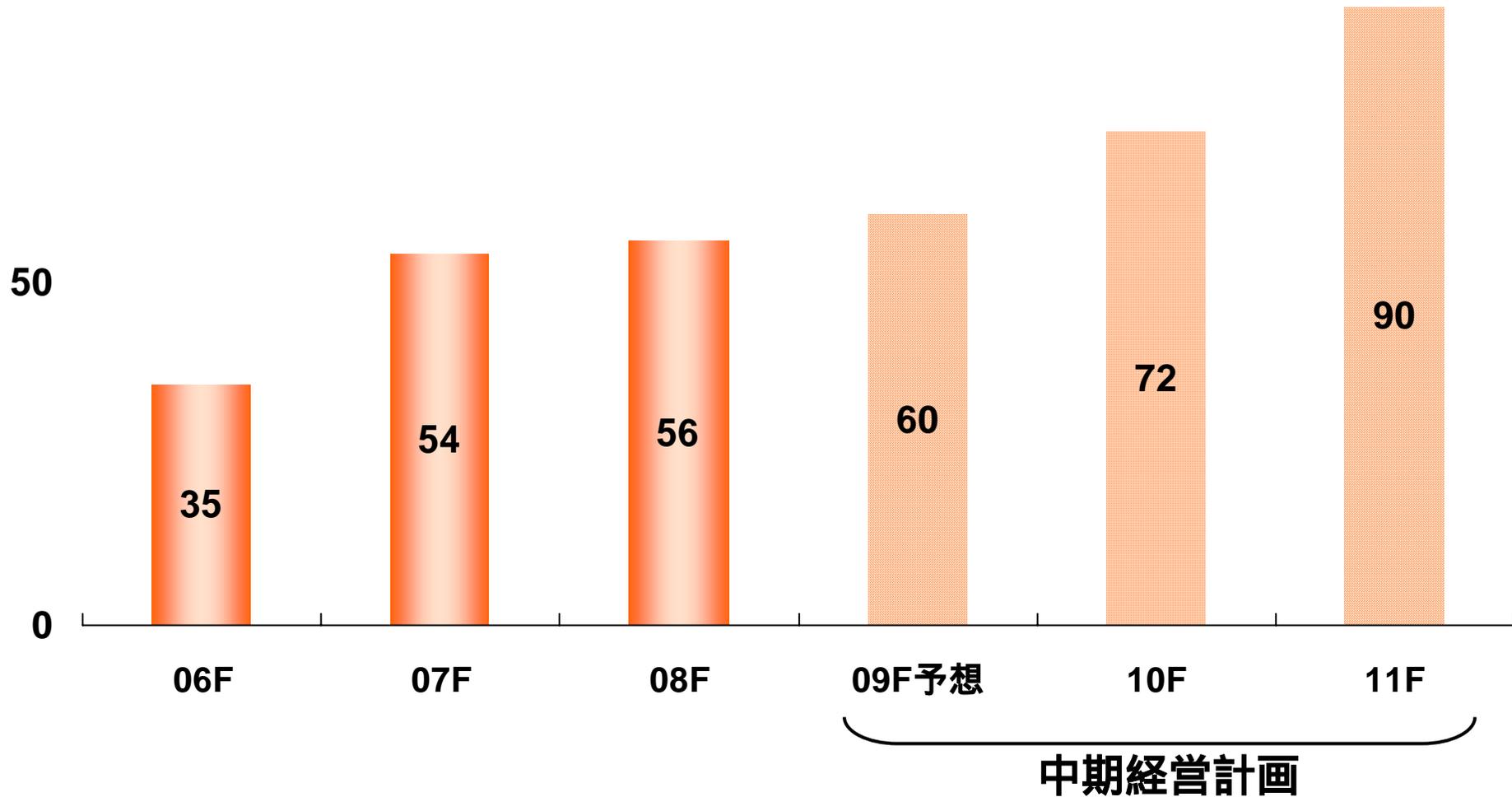
グラフィクス市場マップ



11. 製品・事業別計画 グラフィックス市場向け

売上金額

(億円)
100



12. 製品・事業別計画 航空管制(ATC)市場向け

ATC市場のトータル・ソリューションを提供しNo.1へ。



2048 × 2048
高解像度モニター



汎用LCDモニター
(ATCシステムの
サブモニター用途)

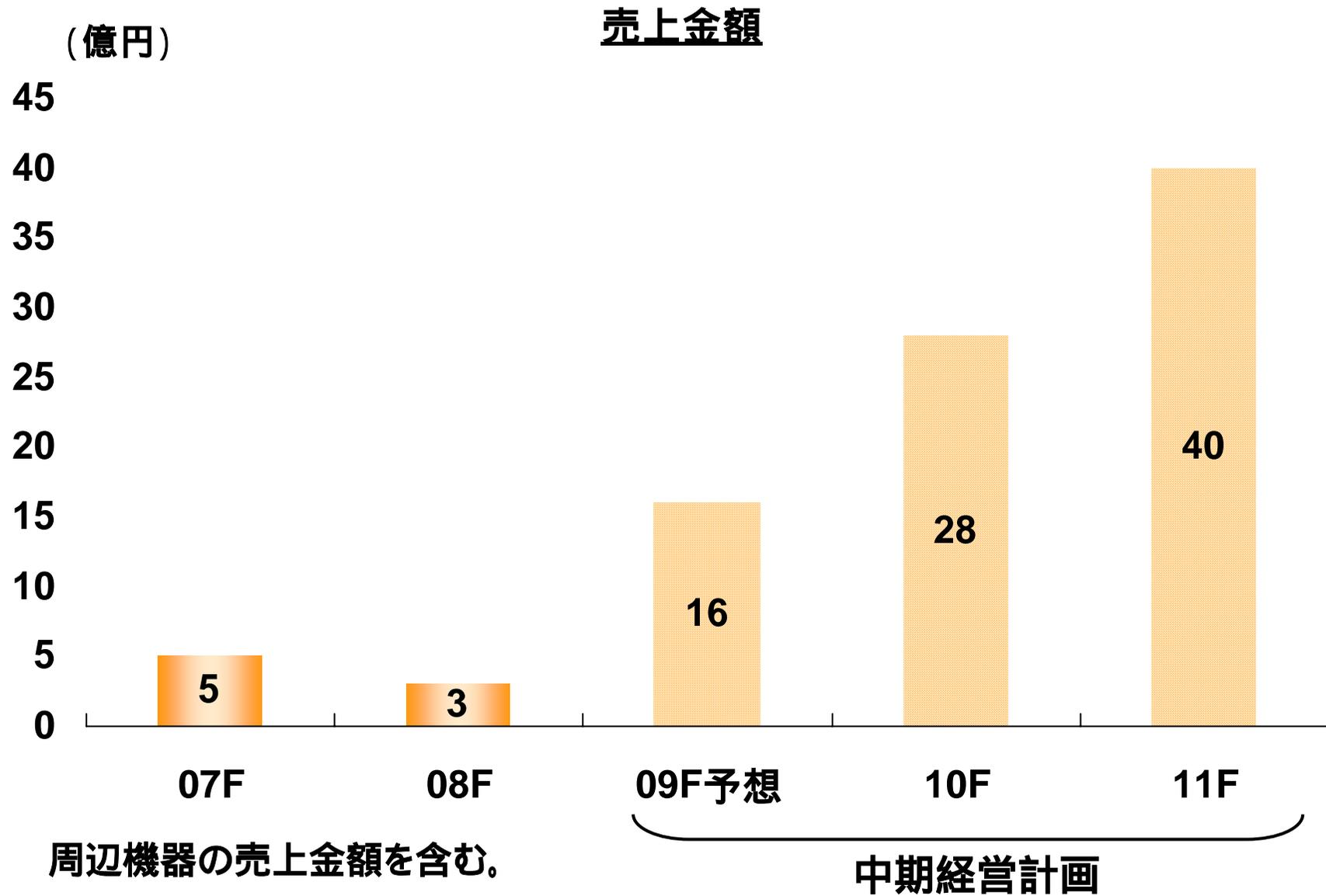
ATC市場のトータル・
ソリューション



グラフィックスボード、
ビデオ信号記録システム



13. 製品・事業別計画 航空管制(ATC)市場向け



新たな重点市場として、積極的投資を展開。

【戦略と課題】

- 新設した「産業モニター事業推進部」を中心とした、企画・開発・生産・販売を一体化したビジネス展開。
- 幅広い商品ラインナップを活用した、フレキシブル、スピーディなカスタマイゼーション。
- 小ロット生産に対応したフレキシブルな生産体制。

FA用組込モニター

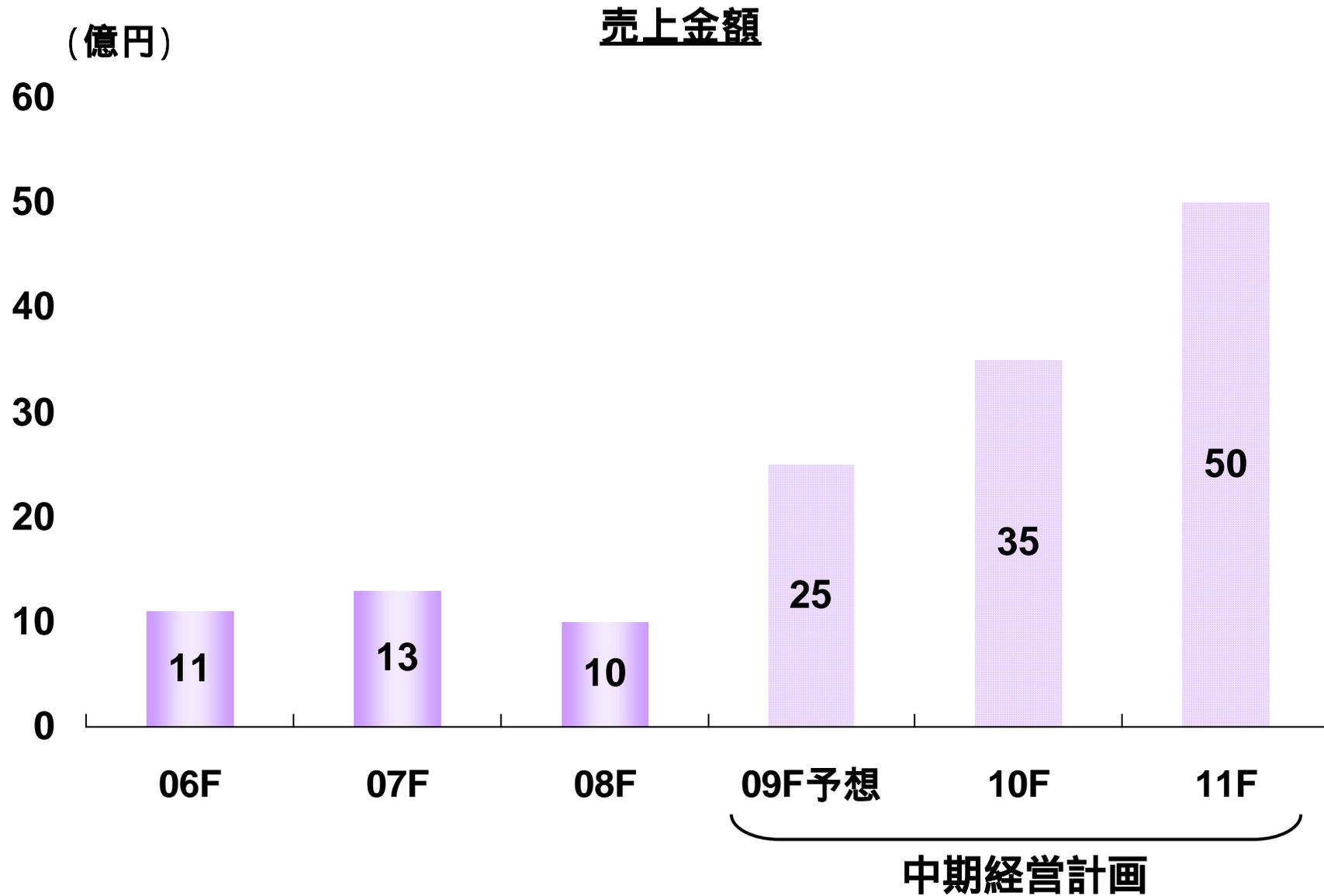
セキュリティ用

KIOSK端末用

車載用



15. 製品・事業別計画 産業市場向け



液晶テレビで確立したブランド、動画技術でエンターテインメントを追求。

NEW FORIS

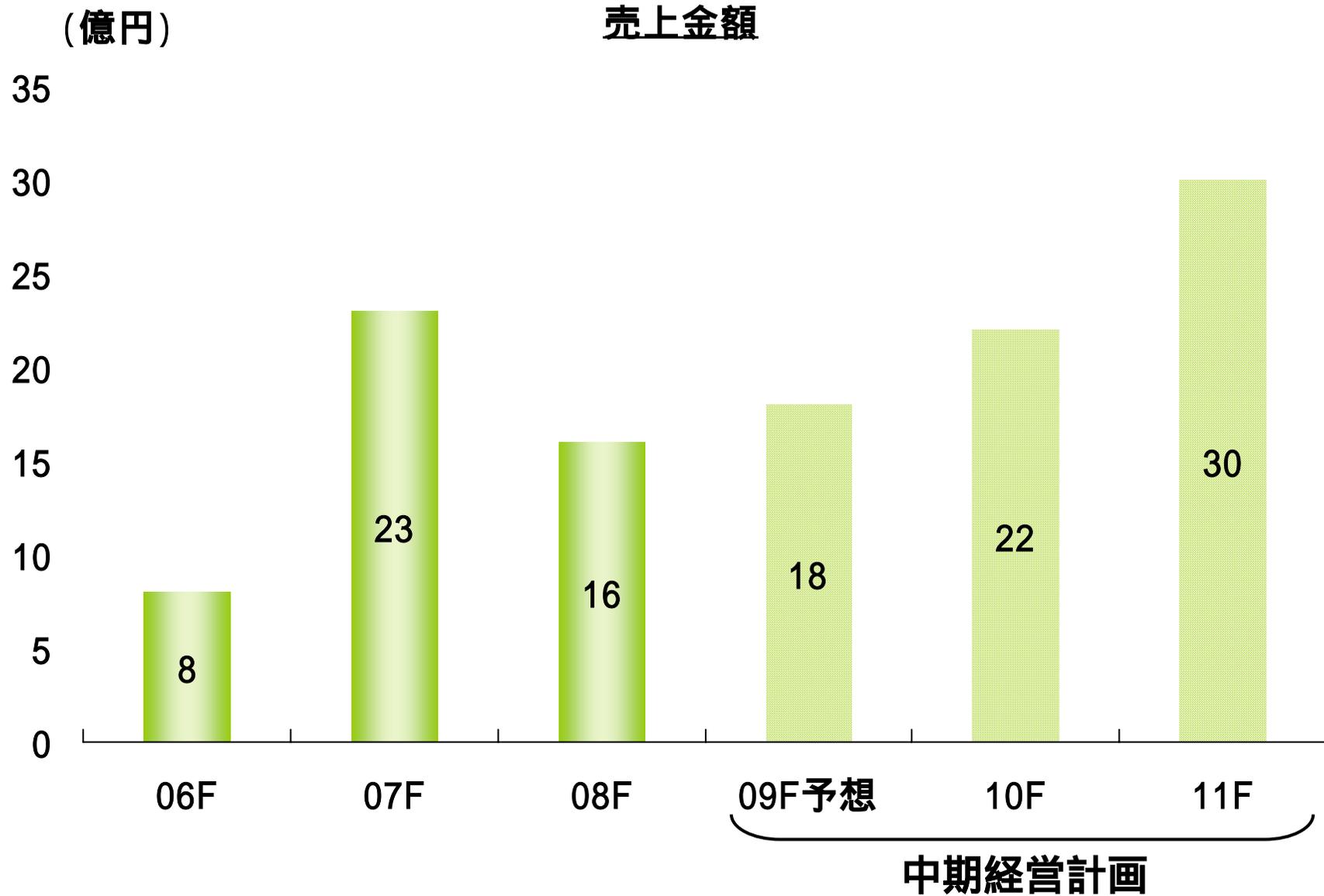


FORISをさらに広げてワールドワイドに展開

液晶テレビで培った動画技術を、モニターへ

ゲームユーザー向けなど、エンターテインメント機能を強化

17. 製品・事業別計画 エンターテインメント市場向け



ソフト・ハードとも一層の技術力向上と、魅力的な商品の提供。

【環境】

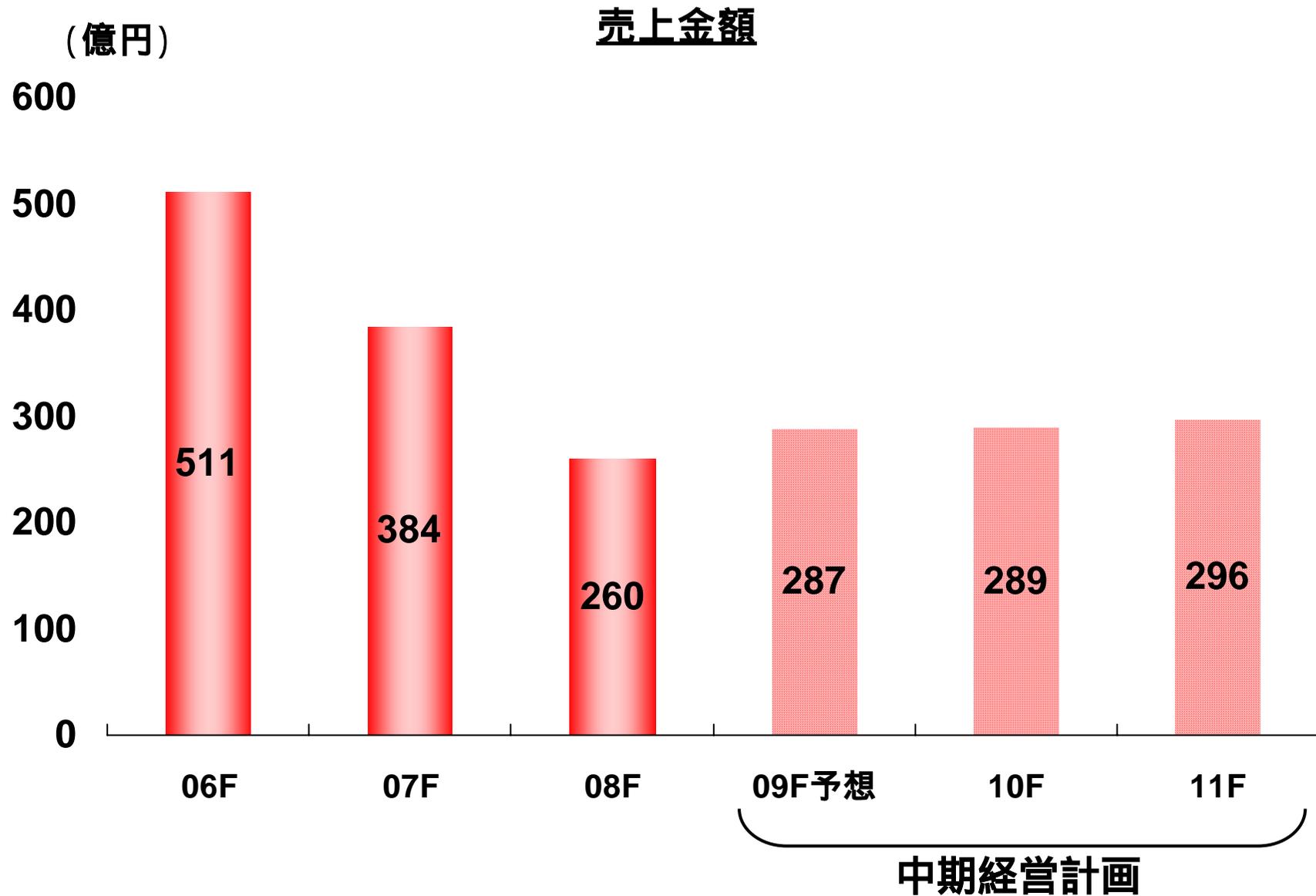
- 市場の縮小傾向。
- ソフト開発レベルの高度化。
- ゲーム性の多様化。

【戦略と課題】

- パートナーと一体となった商品開発。
- 最新デバイスを採用したハードウェアの開発。
- ソフト開発力の強化・効率化により、ソフト開発本数を増加。



19. 製品・事業別計画 アミューズメント用モニター



Webサイトの魅力を拡大し、販売を促進。

Webサイト: EIZOダイレクト

直営店舗: EIZOガレリア

法人向けダイレクト販売

商品の優位性を
ユーザーへダイ
レクトに訴求

顧客ニーズの吸
い上げ



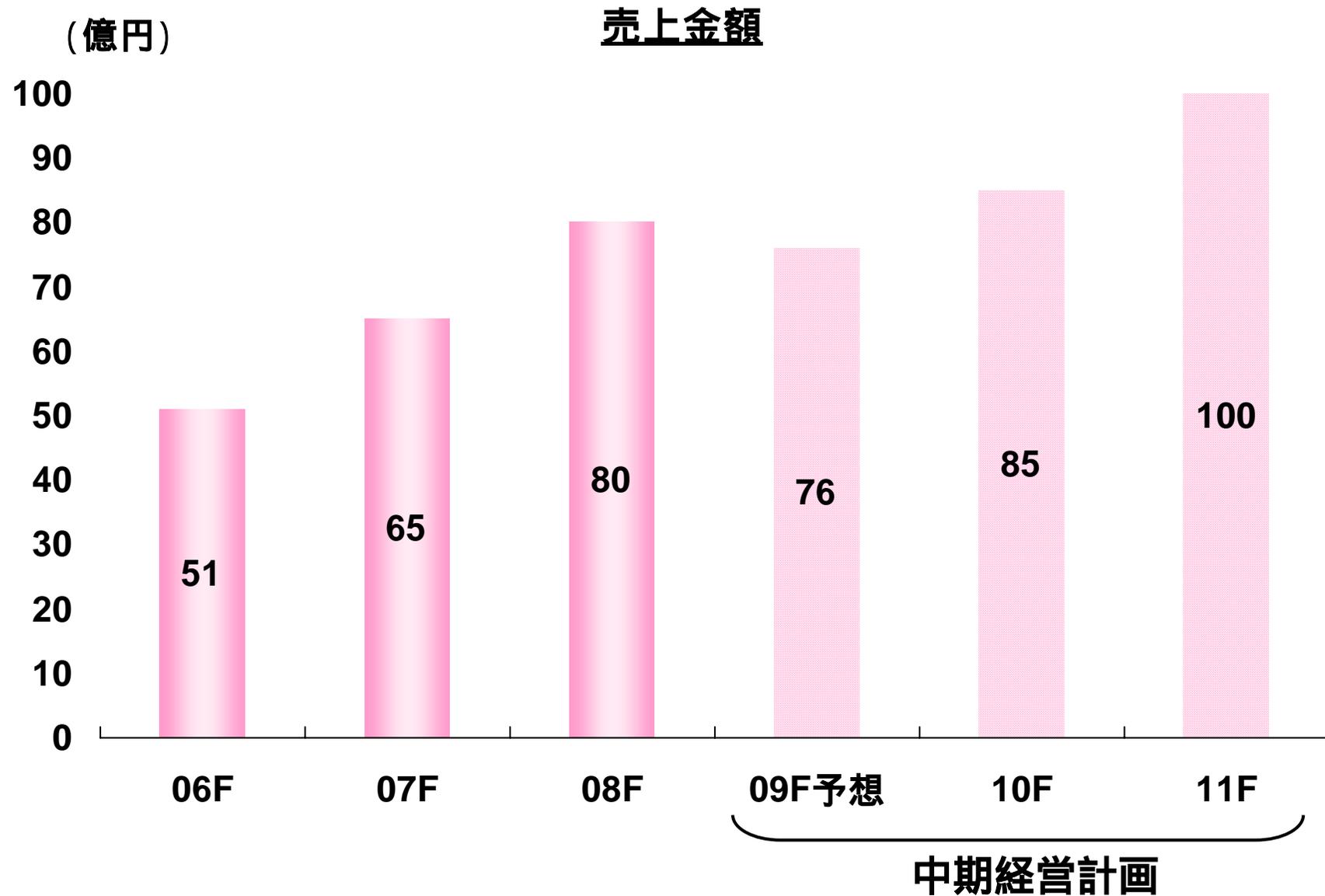
EIZOダイレクト

価格競争力の
向上

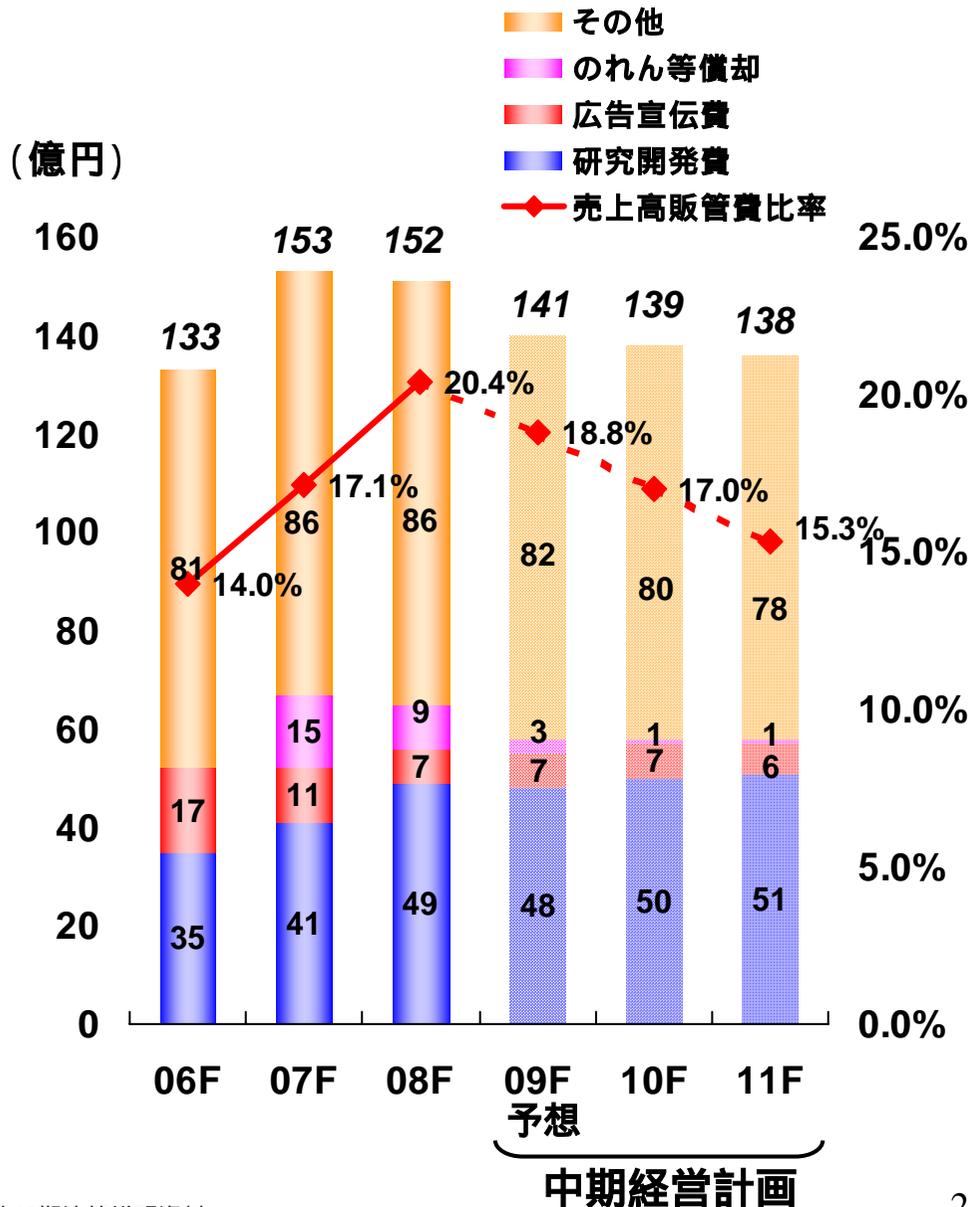
既存のビジネス
モデルの活性化

新商品 /
新分野

21. 製品・事業別計画 **ダイレクト販売**



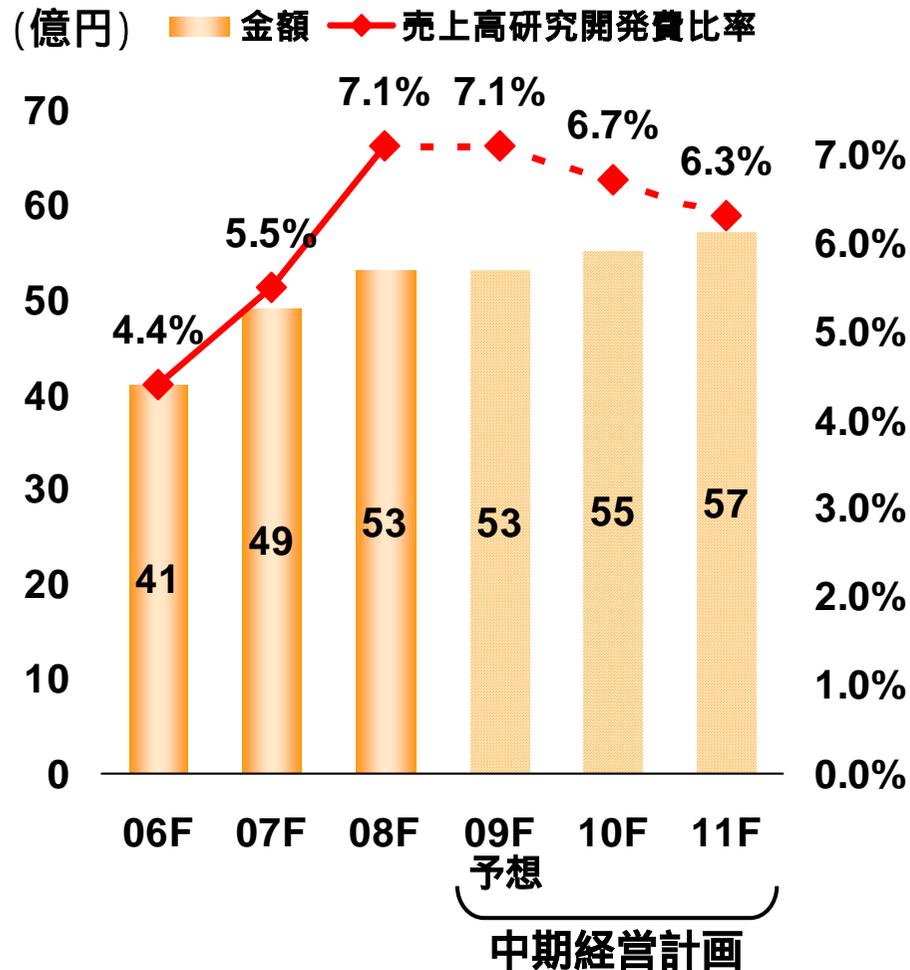
22. 販売費及び一般管理費推移 & 計画



究極のリーンな経営を実現

- 開発・評価プロセスの見直し・最適化を行い、さらに効率的な開発体制を構築。
- 費用対効果の高い広告媒体を活用し、効果的なブランディング活動を実施。
- 国内・外の物流・生産体制の最適化を推進。
- 戦略分野には、将来を見据えた積極投資を継続。

23. 研究開発費推移 & 計画



研究開発費は製造費用計上分を含む。

07Fは事業譲受の取得原価のうち、研究開発費相当額

13億円の一括費用処理を除く。

圧倒的No.1に向けた、常に時代の最先端を行く技術開発

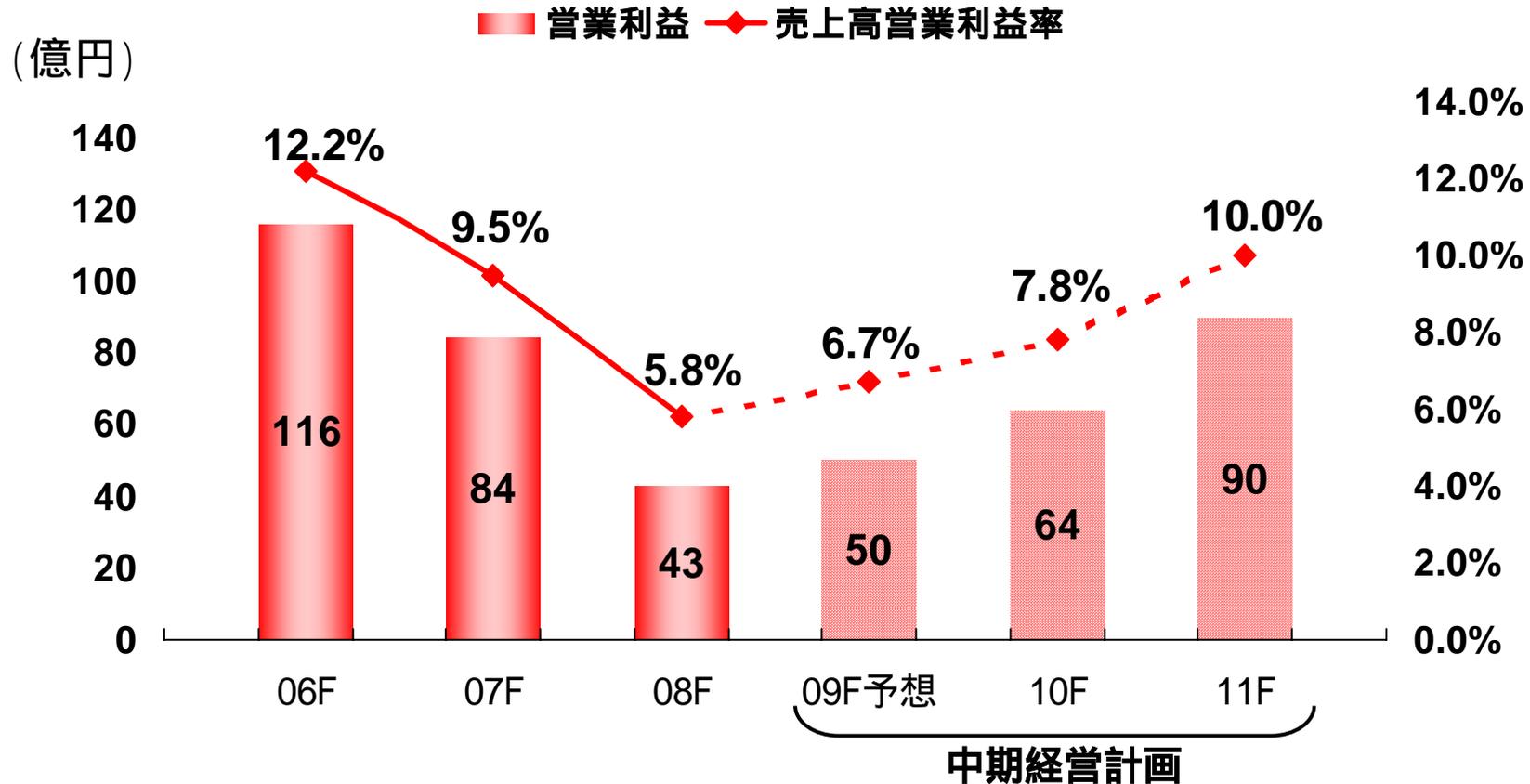
【コンピュータ用モニター】

- 診断機能を一層高める画像表示技術
- 手術環境を革新する画像表示技術
- TCOを削減する遠隔モニター品質管理技術
- モニターのインテリジェント化技術
- さらなる高画質を追求する次世代グラフィックエンジンの開発
- 耐使用環境性能の向上

【アミューズメント用モニター】

- 迫真のリアリティを追求するグラフィックエンジンの開発
- 圧倒的表現力とワクワク感を与えるソフトウェアの企画開発

24. 営業利益推移



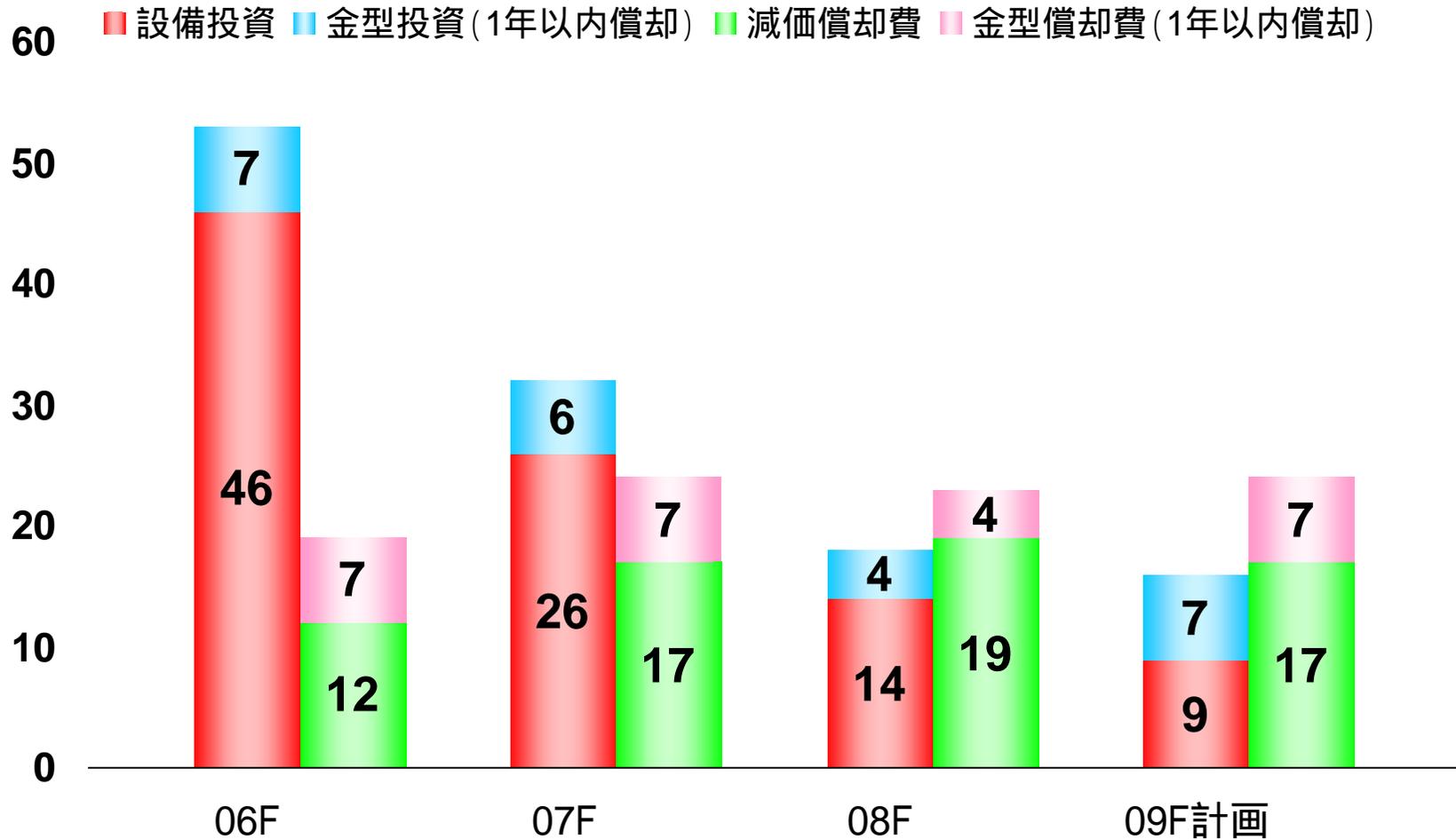
	06F	07F	08F	09F予想
ROA (%)	14.9	10.7	6.1	7.5
ROE (%)	14.6	7.9	1.3	5.8
EBITDA (億円)	136	120	63	71

ROA: 経常利益 ÷ 総資産 ROE: 当期純利益 ÷ 自己資本

EBITDA: 税引前当期純利益+支払利息+減価償却費+のれん等償却費+減損損失

25. 設備投資推移

(億円)

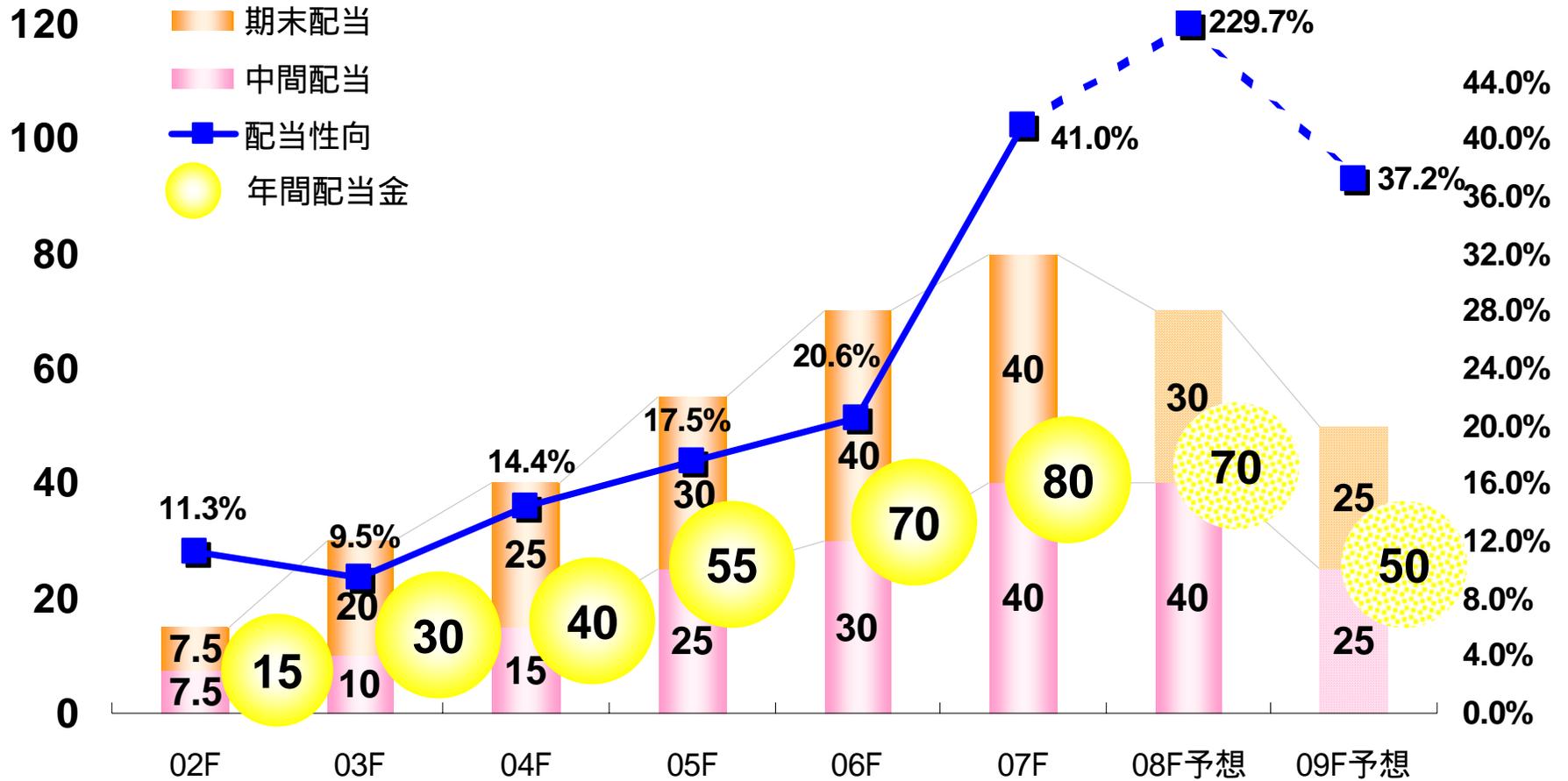


EIZO GmbH買収時にかかるのれん等償却は除いております。

07F、08F、09F計画の減価償却費は上記に基づき一部数値を修正しております。(2009.5.29)

26. 配当推移

(円 / 株)



配当性向は連結ベース

08F 期末及び09Fは予想

27. 株主還元方針

- 事業拡大のための設備や研究開発投資に必要となる内部資金の確保、財務状況及び将来の業績等を総合的に勘案しながら株主の皆様への利益の還元を行ってまいります。
- 株主様への還元率は、当期純利益の30%から40%を目標水準とし、それを達成すべく収益基盤の強化に努力してまいります。



株式会社ナナオ

石川県白山市下柏野町153番地

〒924 - 8566

お問合せ

担 当：経理部 秋常(あきつね)

電話番号：076-275-4121

www.eizo.co.jp