



2026年1月30日

各位

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

中期経営計画見直しに関するお知らせ

当社は2026年1月30日開催の取締役会において、2024年5月9日に公表しました第8次中期経営計画の作成時に前提とした事業環境が大きく変化したことから、進捗レビューを実施しました。最終年度である2027年3月期の数値目標については修正に向けて現在精査中であり、策定次第、公表いたします(2026年3月中旬を予定)。事業環境の認識及び事業成長に向けた取組みの進捗レビュー等に関しまして下記のとおり実施しましたので、お知らせいたします。

記

1. レビューの目的

第8次中期経営計画の進捗レビューの結果、最終年度である2027年3月期の数値目標について、事業環境の大きな変化により当初計画の達成が困難であると判断し、修正することとしました。

当社は第8次中期経営計画において、映像価値を最大化する製品・サービスの提供を通じて社会課題を解決し、事業領域を拡大することを基本方針として掲げています。この方向性及び成長戦略に変更はありません。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。

2. 事業環境の認識

当社を取り巻く事業環境は、主要市場である欧州市場の低迷が長期化しており、需要回復には引き続き時間を要する見通しです。加えて、関税政策の動向や地政学リスク等、不確実性の高い状況が継続しています。

一方、当社の事業領域では、V&S 市場向けの需要は引き続き成長が見込まれ、ヘルスケア市場向けについても、コロナ禍後の調整局面を経て、両市場向けでは米国、中国、インド、中東において成長機会が拡大しています。欧州市場の急回復を前提とせず、地域・市場ごとの成長性やニーズを踏まえた事業展開を進めてまいります。

3. 事業成長への取組み

第8次中期経営計画で策定した成長戦略を継続しつつ、競争力ある新製品の継続投入、事業展開地域の拡大、及びEVS(EIZO Visual Systems)事業の推進を通じて、当社の総合力を高め、収益基盤の強化を推進しています。

具体的には以下の取組みにより業績回復の実行スピードを一段と高めてまいります。

- インド及び中東における新規市場の開拓に加え、米国及び中国におけるヘルスケア市場でのシェア拡大を図り、欧州市場への相対的な依存度を低減
- EVS事業をさらに推進し、ヘルスケア及びV&S市場を中心に事業成長を図る。B&P、ヘルスケア、V&S等の各市場間でのクロスセル施策を強化し、市場横断的なシナジーを更に創出
- B&P市場において、2025年度に投入した製品の効果は旧モデル在庫の影響により、2026年度以降に本格化する見込み。加えて2026年度にもさらに競争力を高めた新製品投入し、数量回復を図る

4. 財務戦略

目標に掲げたROE8%の達成には至っておらず、「稼ぐ力」の回復及び向上と、純資産コントロールを継続して進めます。

ROE向上に向けた財務戦略の一環として、政策保有株式については、2025年12月末において連結純資産に対する比率が20.1%となりますが、2027年度までに15%、2030年度までに10%未満へ縮減することを本日開催の取締役会にて決議しました。また、純投資目的株式は将来の成長投資(M&A等)に活用する方針とし、従来の枠にとられないM&A機会の創出に取り組んでまいります。

株主還元の強化については継続方針とし、機動的な自己株式取得を実施するとともに、配当は計画通り進め、2026年3月期には13期連続増配となる見通しです。

進捗レビューの詳細につきましては、添付資料をご覧ください。

以上



第8次中期経営計画 進捗レビュー

2026年1月30日

東京証券取引所プライム市場

証券コード:6737

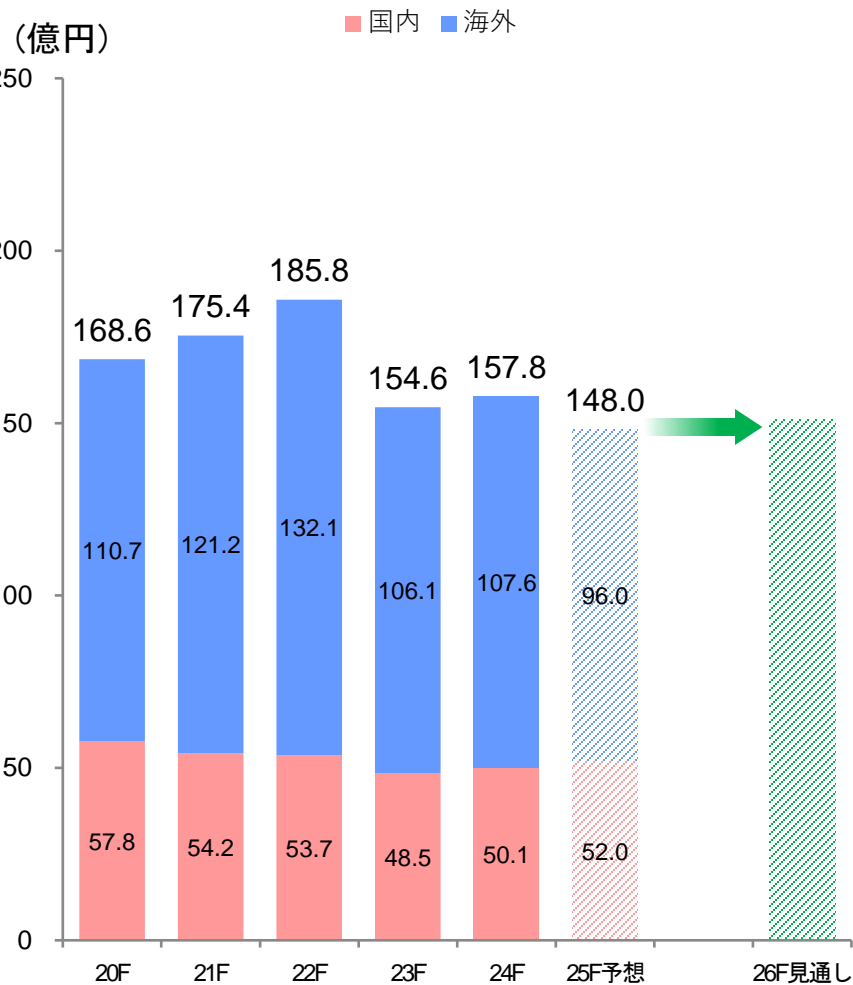
EIZO株式会社

サマリー

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

市場別事業環境/取組み状況

市場別：B&P



環境認識

- 主要地域である欧州市場の低迷が長期化

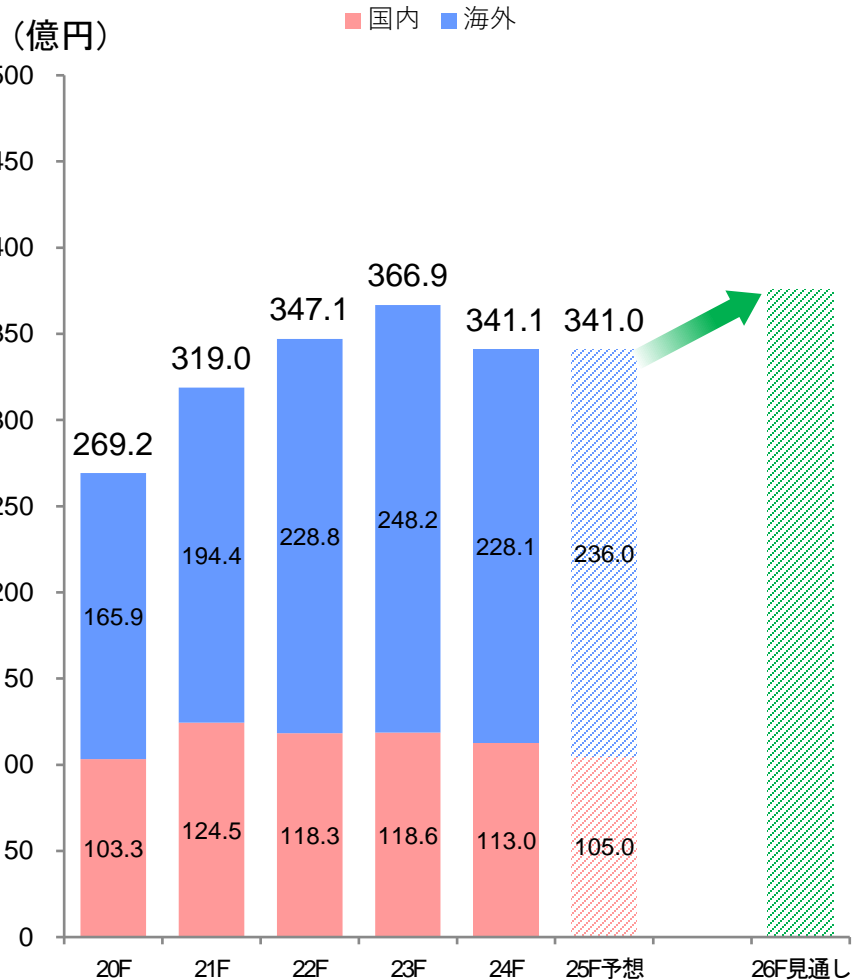
取組み

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

見通し

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

市場別：ヘルスケア



環境認識

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

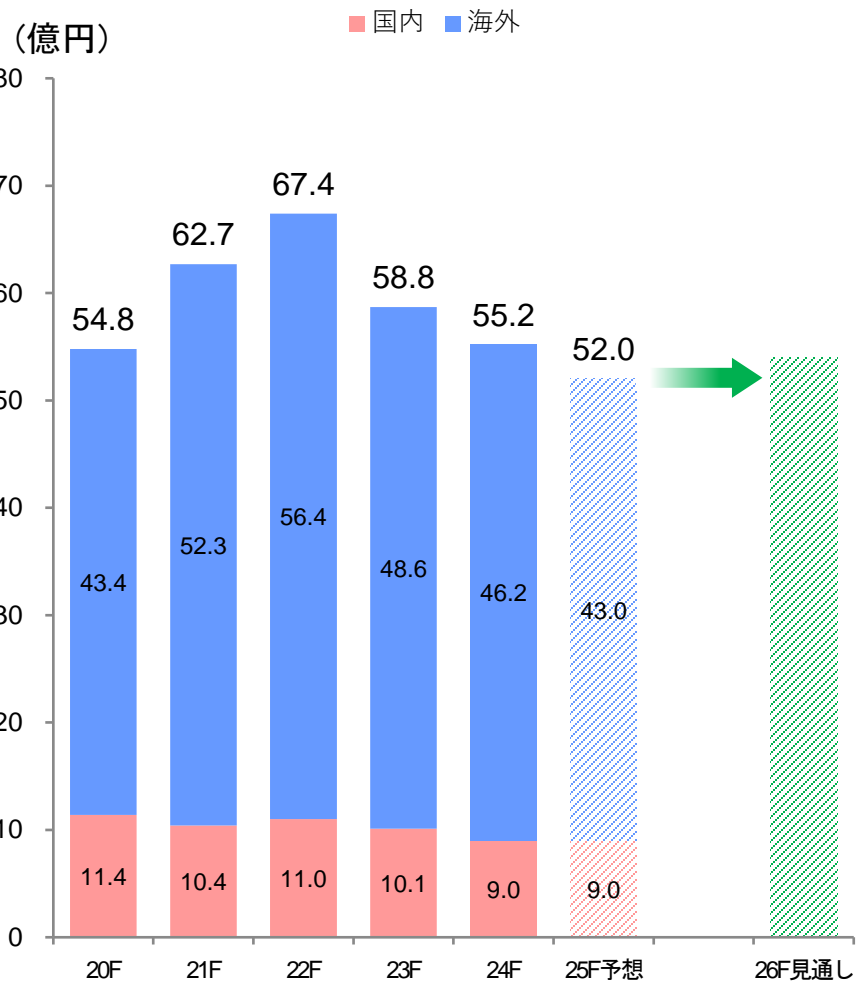
取組み

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

見通し

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

市場別：クリエイティブワーク



環境認識

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

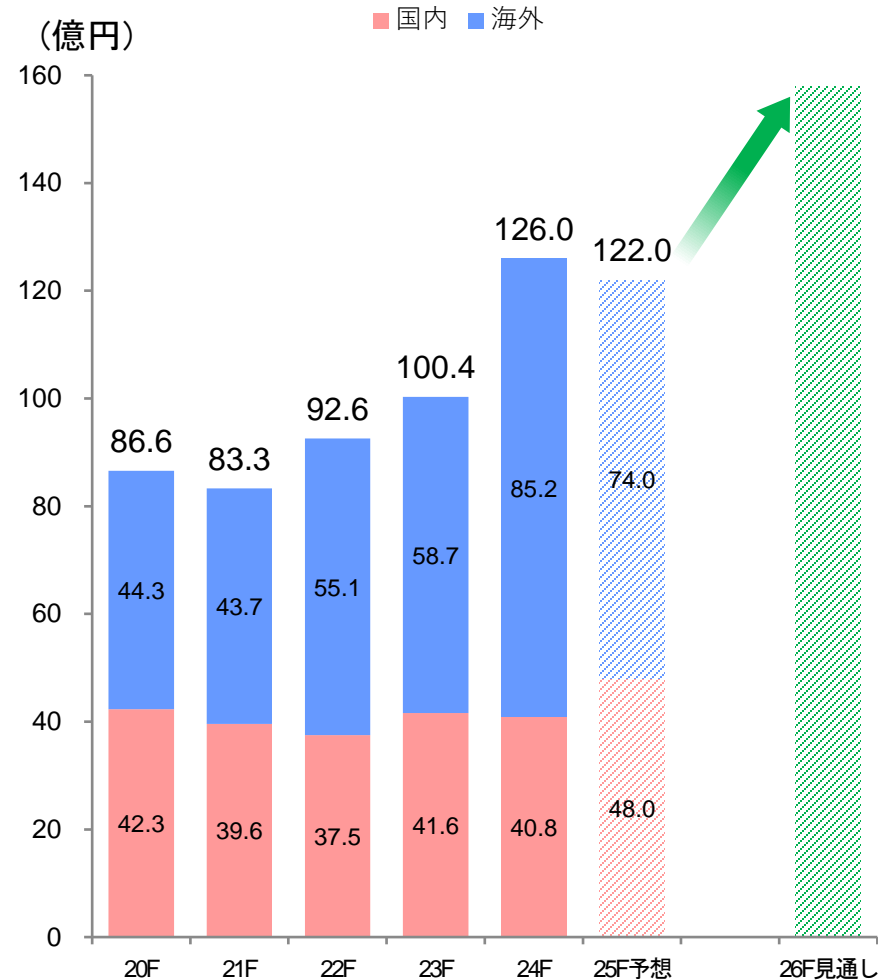
取組み

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

見通し

- 市場は急回復しない前提
- ハイエンドとユーザ層拡大の両面で展開

市場別：V&S



環境認識

- 特定産業用途の需要拡大

取組み

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

見通し

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

市場別：AMU



©SANYO BUSSAN CO.,LTD.

環境認識

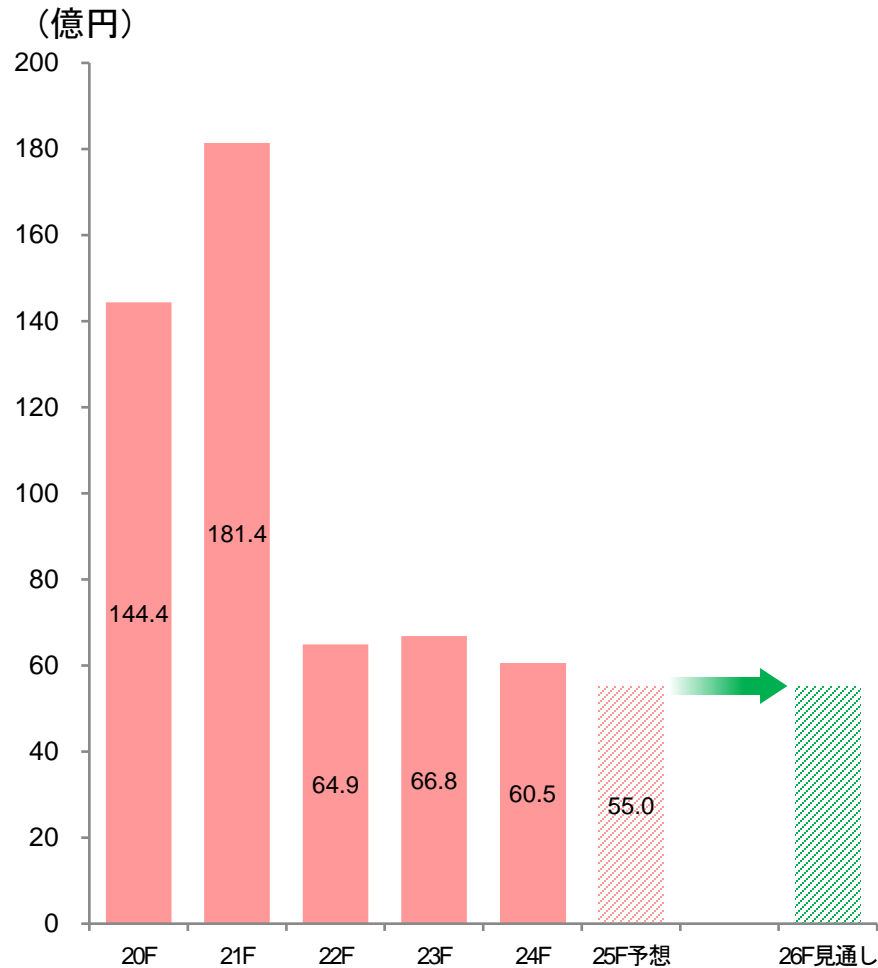
- 市場の縮小継続

取組み

- 技術提案力と品質の更なる向上

見通し

- 厳しい市場環境下、大幅な販売回復は見込めず



事業戦略：重点項目進捗

R&D : 世界No.1の“映像”を

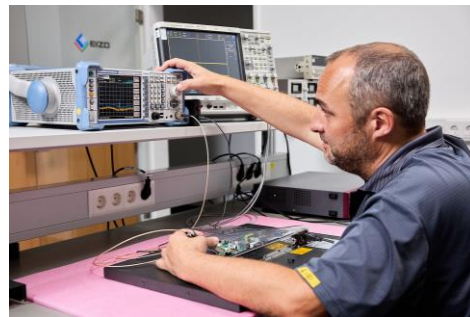
■ 進捗:

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

■ 26F追加施策:

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

最先端の技術開発を推進、新製品をタイムリーに市場へ投入



製造・開発一体でものづくりを更に強く

■ 進捗：

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

■ 26F追加施策：

- 製造・開発一体となり工場効率を更に追求

EVSによる競争力向上・事業領域拡大

■ 進捗:

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



HITACHI × EIZO
Reliable Solutions

mitococa AI



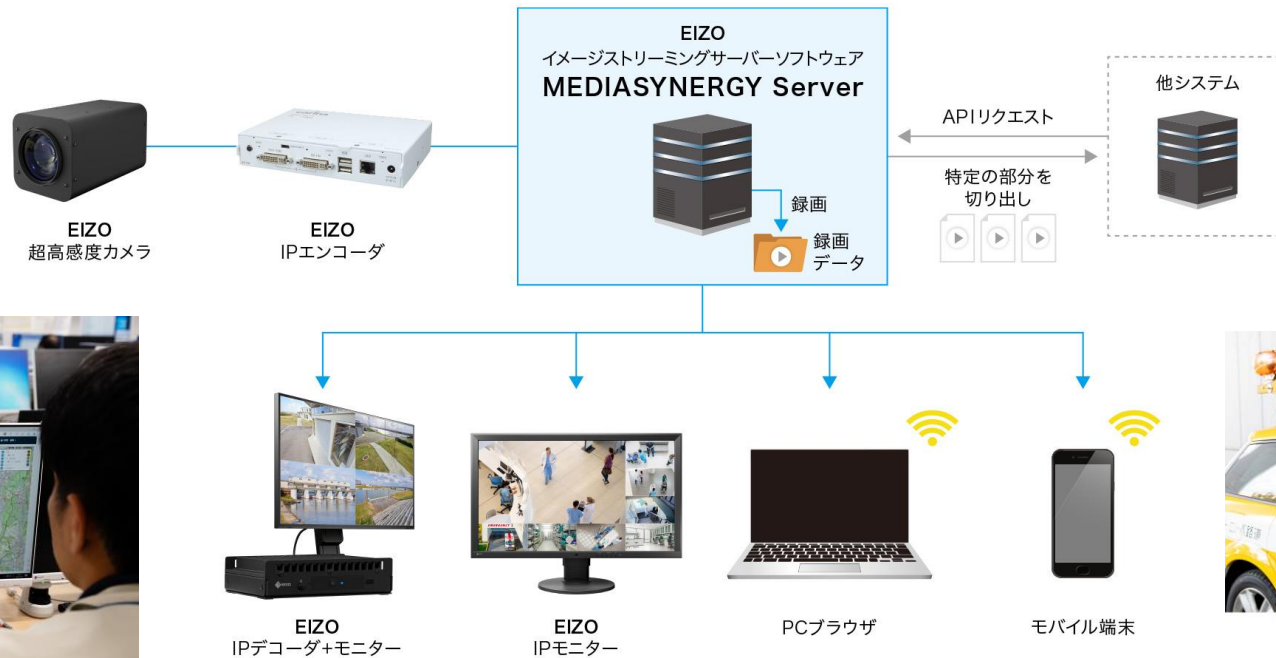
JR × EIZO
JR西日本

■ 26F追加施策:

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

EVS協業例 - 1

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

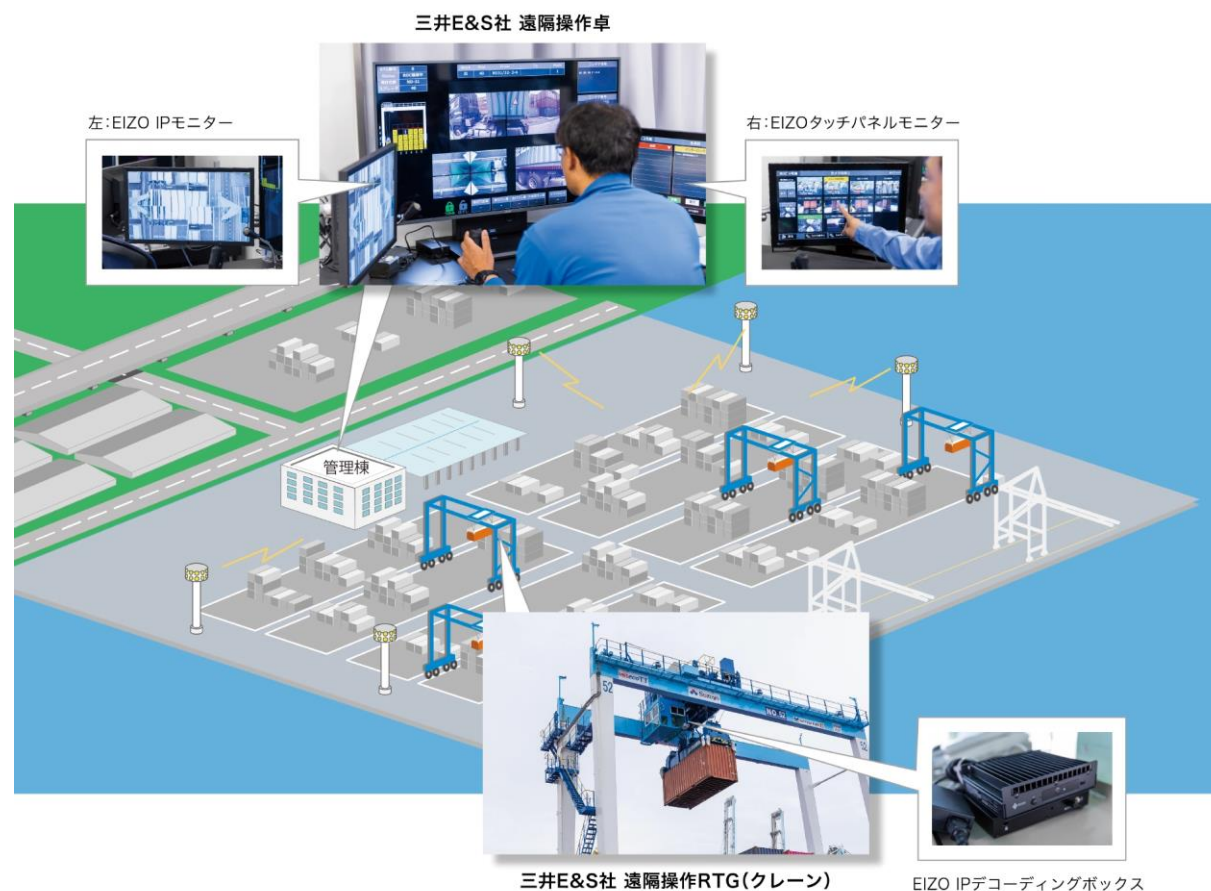


EVS協業例 - 2

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



管理棟にある遠隔操作卓

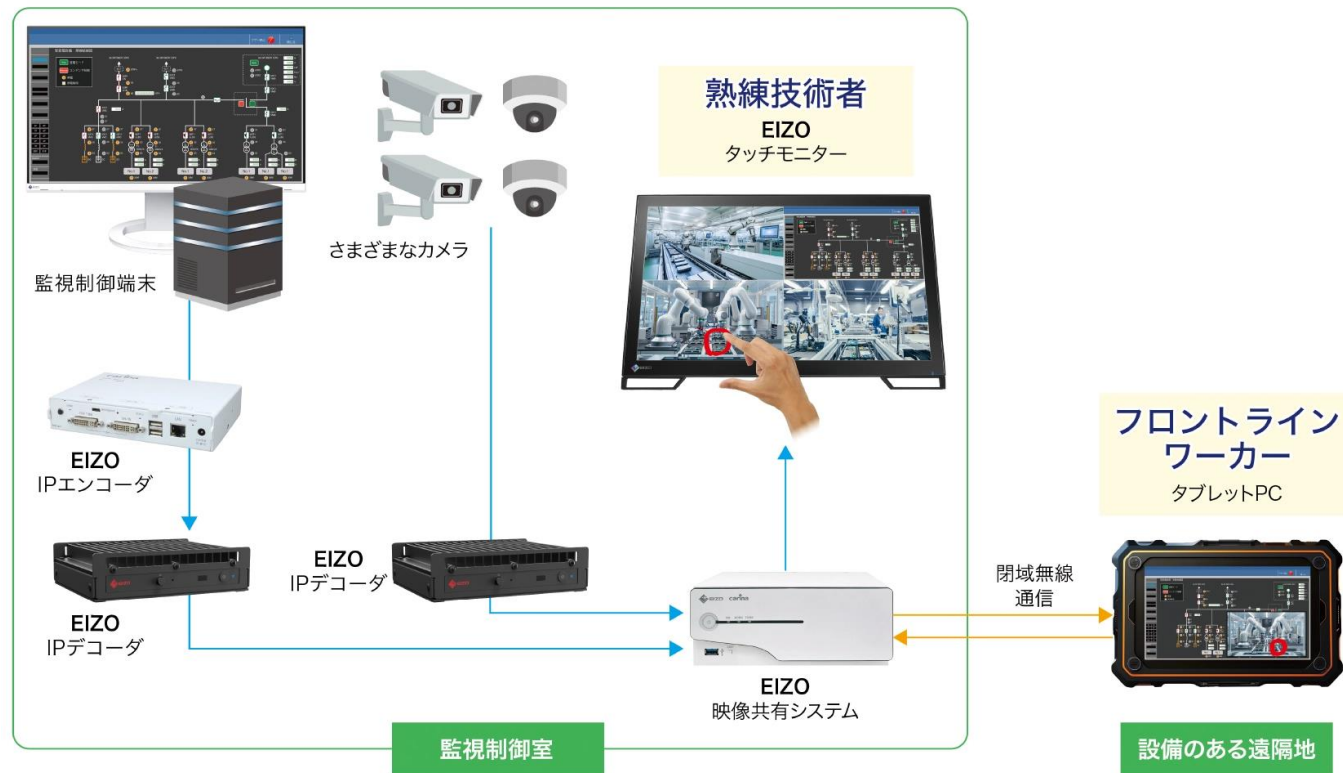


三井E&S社 遠隔操作RTG(クレーン)

EIZO IPデコーディングボックス

EVS協業例 - 3

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



映像共有システムのイメージ

海外市場の拡大

■ 進捗:

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



マンモグラフィセミナー(インド)



クリエイティブワーク展示会(インド)



ヘルスケア展示会(サウジアラビア)

開発・製造グループ会社の体制強化

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



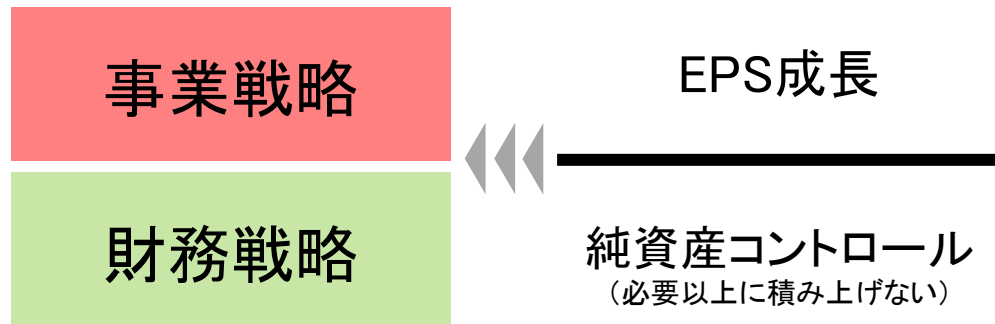
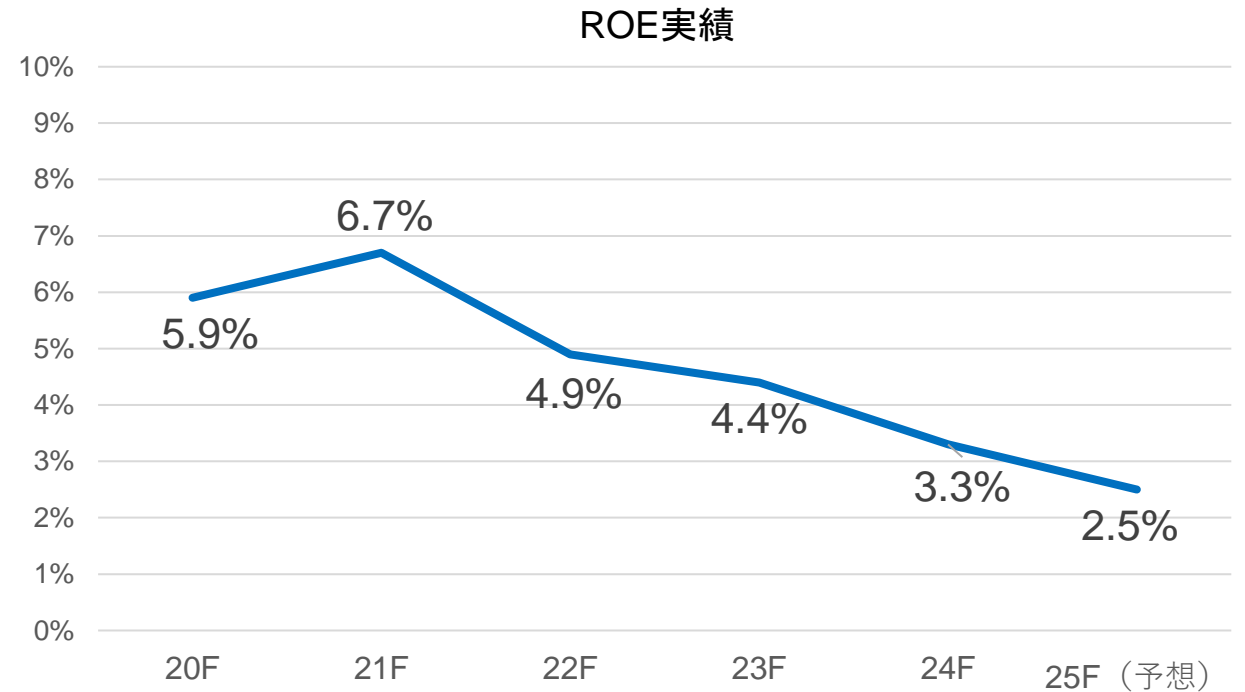
財務戦略レビュー

ROEレビュー

■ ROE8%は未達

■ 株主資本コスト6~7%※に対しても 下回る

※当社が資本資産価格モデル(CAPM)で算定した株主資本コスト

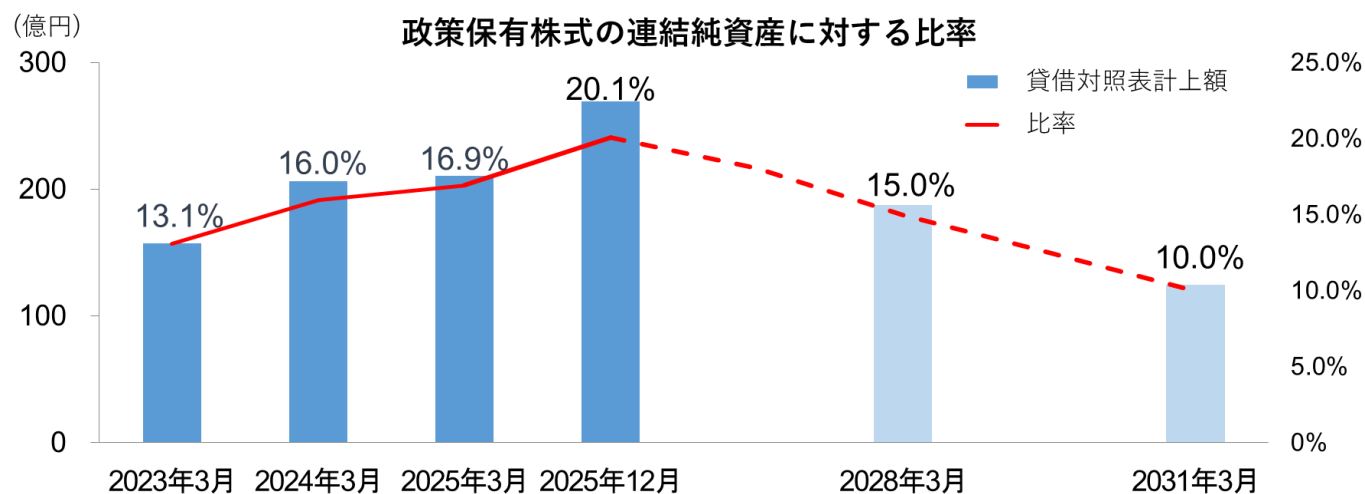


- EPS成長:業績回復の遅れ 悪化
- 純資産コントロール:一定の効果

財務戦略：ROEの向上に向けて - 1

■ 政策保有株式の縮減

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



■ 純投資目的株式の活用

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

財務戦略：ROEの向上に向けて - 2

■ 株主還元の強化

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

以上