2026年10月30日

各　位

会 社 名　　EIZO株式会社
代表者名　　代表取締役社長　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 最高財務責任者
経理部長 兼 IR室長　有生 学
電話番号　　076（275）4121

第9次中期経営計画策定に関するお知らせ

「映す」を超え、「判断」を支える。
Beyond Display. Behind Every Decision.

当社は、2029年度を最終年度とする第9次中期経営計画（2027～2029年度）を策定しましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1．中期経営計画基本方針

当社は、1968年の創業以来、一貫して「映像」を核に、開発・製造・販売・サポートを一体とする独自のビジネスモデルを進化させてきました。今後も、映像技術を通じて社会の安全、医療及び社会インフラを支え、ユーザーの「確かな判断」を支えることで、豊かな未来社会の実現に貢献してまいります。

この実現に向け、第9次中期経営計画を「映像ソリューション企業への進化と収益構造改革の3年間」と位置付け、利益成長を追求し、持続的な事業成長を目指します。成長性と収益性を基準に事業ポートフォリオを強化し、経営資源を成長領域へ重点投入するとともに、モニターを起点に、システム、ソフトウェア及びサービスを組み合わせたソリューションビジネスへの進化を加速します。本計画は2027年4月の計画開始に先立ち、計画実現に向けて必要な事業計画やその施策を2026年度中から順次実行してまいります。

2．業績目標

最終年度となる2029年度に、連結売上高940億円、営業利益80億円、営業利益率8.5%の達成を目指します。

3. 事業ポートフォリオ

市場の成長性、当社の競争優位性及び収益性を踏まえ、各市場向けビジネスを「成長領域」「中核領域」「再構築領域」の 3 つに区分し、成長市場への重点投資と各領域に応じた事業運営を行います。

・成長領域

市場成長性が高く、当社が培ってきた高品質・高信頼性の映像技術、ミッションクリティカル市場での実績及びグローバルな顧客基盤を活かし、高い利益成長を期待する領域です。手術・治療、監視・セキュリティ及びディフェンスを重点市場とし、成長投資を集中し事業及び利益の拡大を図ります。

・中核領域

高い競争力、専門性及び強固な顧客基盤を有し、持続的な収益創出が見込める領域です。診断・検査、航空管制、船舶及びアミューズメントを対象とし、競争優位を維持・強化するとともに、販売・サービス体制の強化等により収益力の向上を図ります。

・再構築領域

B&P 及びクリエイティブワークは、当社の技術、ブランド、調達及び製造を支える事業基盤である一方、市場の成熟化や競争環境の変化への対応が必要な領域です。事業基盤としての役割を維持しながら、事業体制を見直し、収益性を重視する事業構造への転換を進めます。

4. 成長戦略

将来の成長に向けては、稼ぐ力の早期改善と、中長期の競争力強化及び新規事業の育成を同時に進めます。M&A も活用し、映像ソリューションの高度化やエンジニアリング機能の強化、ヘルスケア及び V&S 市場における事業基盤の拡大を進め、更なる成長を目指します。

5. 財務戦略

財務の健全性は維持しながら、成長投資及び株主還元のバランスを図り、事業リスクに備えつつ、長期的な持続成長を目指します。 EPS（一株当たり当期純利益）成長に加え、政策保有株式の縮減、純投資目的株式の成長投資への活用及び自己株式の取得を通じ、資産効率性の向上と適正資本水準の実現を進めることで、ROE の向上を図ります。

2029 年度に ROE8.0%の達成を目指し、持続的な利益成長と資本効率の向上を通じて、企業価値の向上に取り組みます。

6. 株主還元方針

当社は、成長を支える研究開発を積極的に継続し、事業拡大と業績向上を通じた持続的成長と財務の健全性を両立しながら、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。

第 9 次中期経営計画期間（2027～2029 年度）においては、1 株当たり年間配当金 115 円を据え置き、配当総額を投資有価証券売却益を除くコア純利益の範囲内に収め、持続的な配当を実施します。また、当社の業績、株価水準及び株式市場の状況等を総合的に勘案し、機動的に株主還元を実施します。自己株式の取得については、2026 年 7 月 31 日に発表した自己株式の取得枠に加え、さらに第 9 次中期経営計画期間において最大 270 億円相当を計画します。総還元率の目標を連結当期純利益の 70%+α といたします。

（注）本計画に記載されている内容は、種々の前提に基づいたものであり、記載された将来の計画数値、施策の実現を確約又は保証するものではありません。

中期経営計画の詳細は添付資料をご参照ください。

以　上

第9次中期経営計画
2027~2029年度

2026年10月30日
証券コード:6737
EIZO株式会社

© 2026 EIZO Corporation. All Rights Reserved.

第9次中期経営計画

「映す」を超え、「判断」を支える。

Beyond Display. Behind Every Decision.

© 2026 EIZO Corporation. All Rights Reserved.

「確かな判断」の積み重ねが豊かな未来社会を実現する

（EIZOがユーザーを通じて社会に提供する価値）

EIZOの映像技術が「確かな判断」を支える

（EIZOがユーザーに提供する価値）

EIZO®

EIZOの目指す姿

映像技術で社会の安全・医療・社会インフラを支える「映像ソリューション企業」へ

EIZOが実現する顧客価値

確かな映像	安心の運用	課題解決力
現場の判断を支える 品質・画質・信頼性	長期供給と ライフサイクル支援	顧客課題を解決する ソリューション提案

第9次中期経営計画を「映像ソリューション企業への進化と収益構造改革の3年間」と位置付け

© 2026 EIZO Corporation. All Rights Reserved.

第9次中期経営計画方針

利益成長を追求し、持続的な事業成長へ

成長戦略と資本政策の両輪で企業価値を向上

成長領域へ集中	EVS(EIZO Visual Systems) 映像ソリューション 展開を加速	事業基盤を強化
成長性と収益性を基準に 事業ポートフォリオを強化	モニターを起点に、 システム・ソフトウェア・ サービスを組み合わせた ソリューションビジネスへ 進化	人材・技術・資本を 成長領域へ重点投入

© 2026 EIZO Corporation. All Rights Reserved.

業績目標

売上高（百万円）

26F計画		29F目標
85,000	→	94,000

+9,000百万円　（+10.6%）

営業利益（百万円）

26F計画		29F目標
3,300	→	8,000

+4,700百万円　（+142.4%）

営業利益率

26F計画		29F目標
3.9%	→	8.5%

+4.6pt

当期純利益（百万円）

26F計画		29F目標
6,500	→	11,000

+4,500百万円　（+69.2%）

*投資有価証券売却益を含む

ROE

25F実績		29F目標
5.6%	→	8.0%

+2.4pt

© 2026 EIZO Corporation. All Rights Reserved.

市場別ポートフォリオと運営方針

3層の役割を明確にし、
成長市場への重点投資と各層に応じた事業運営を実行

成長領域 重点強化	**ヘルスケア 手術・治療 / 監視 / ディフェンス**	市場成長と当社の強みが発揮できる重点領域 成長投資を集中し、事業・利益を拡大
中核領域	**ヘルスケア 診断・検査 / 航空管制 / 船舶 / アミューズメント**	持続的に収益を生み出す中核領域 高い市場競争力を活かし、収益力を強化
再構築領域	**B&P / クリエイティブワーク**	EIZOの技術・ブランド・調達・製造を支える基盤領域 収益性向上に向け事業の再構築を追求

© 2026 EIZO Corporation. All Rights Reserved.

成長の方向性

稼ぐ力の早期改善と、中長期の競争力・新規事業育成を同時に追求

EVS
映像ソリューション領域

ソリューションの高度化 M＆A検討対象
社会インフラの映像利活用を支える

映像伝送・記録機器のグローバル展開
EIZO独自ハードで海外市場を開拓

地域毎のシステム戦略 M＆A検討対象
システム提案力による顧客価値創出

モニター領域

ヘルスケア市場における成長領域を拡大 M＆A検討対象
医療現場の進化を支える手術・治療領域への展開を加速

V&S市場での深耕と横展開 M＆A検討対象
社会インフラを支えるミッションクリティカル領域のビジネス拡大

顧客の判断を支えるハードウェアの高信頼性化と高度化
EIZOならではの差別化価値を創出

モニター＋αで価値最大化
AIによる独自ソフトウエアのインテリジェント化で、顧客価値の向上と基盤強化

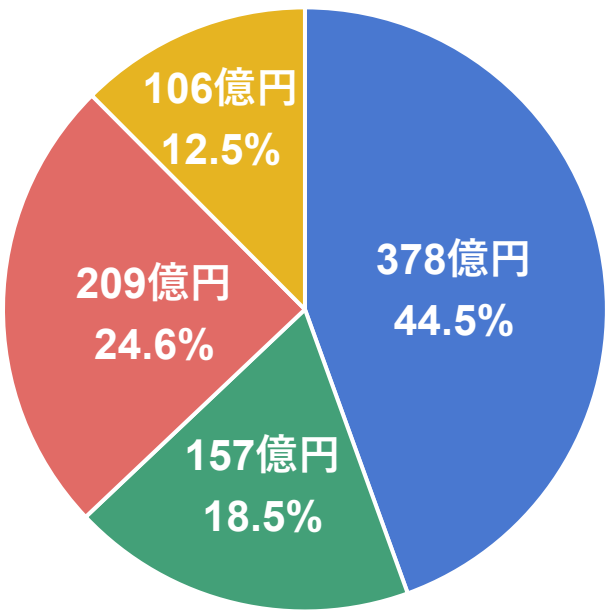
成長を支える人材投資

サステナビリティの推進

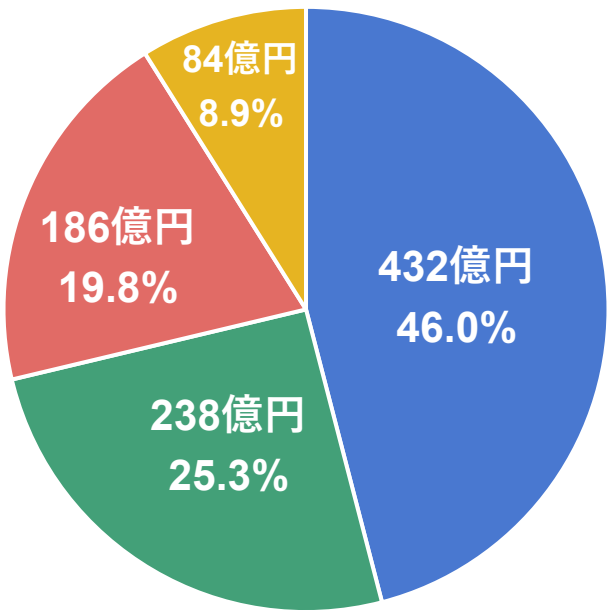
© 2026 EIZO Corporation. All Rights Reserved.

市場別売上高計画

26F計画
850億円



29F目標
940億円



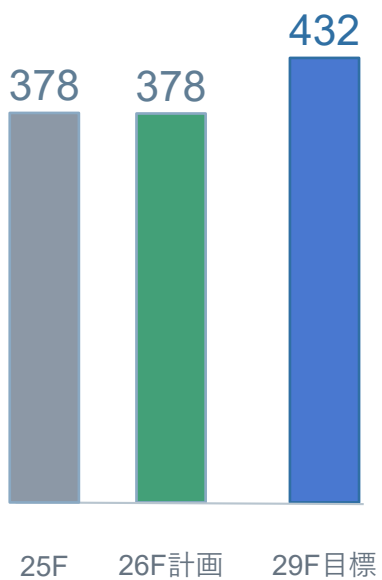
ヘルスケア　V&S　B&P/クリエイティブワーク　アミューズメント

© 2026 EIZO Corporation. All Rights Reserved.

事業戦略：ヘルスケア

診断から治療まで、
医療現場の映像品質と運用を一体で支える

売上高（億円）



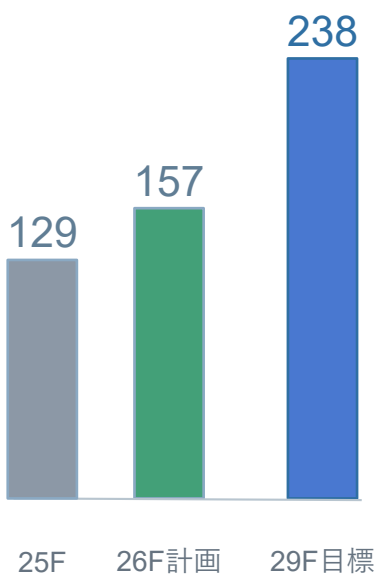
環境認識	EIZOの強み	重点アクション
診断・検査｜中核領域 • 診断モニター市場は先進国で成熟 • 省人化・運用効率化、複数機器の一元管理ニーズが拡大 • AI診断支援、遠隔診断の普及	• 診断モニターの品質・信頼性 • 最新モニター品質管理国際規格を盛り込んだ自社ソフトウェア・クラウドソリューション • グローバルな顧客基盤と販売・サポート体制	• AI技術を活用した品質管理ソリューションの進化 • ソフトウェア、サービスビジネスを拡大 • 病理市場への取組み強化 • 北米中心に販売体制強化
手術・治療｜成長領域 • 内視鏡・ロボット手術の普及拡大 • 医師不足を背景とした医療DXと働き方改革の推進 • 映像システム導入におけるハード主体からシステム全体への選定視点・基準変化	• 3D含む各種手術モニターの高画質 • 豊富な手術室向け映像機器ポートフォリオ • 国内での高いシェアを活かしたニーズの把握と商品展開	• 手術モニターラインナップ強化 • 自社映像機器連携によるシステムの付加価値向上 • 録画データの利活用を促進するソフトウェア・AI技術開発 • 米国・中国・インド販売体制強化 • 医療機器メーカー、手術室SIとの協業拡大

© 2026 EIZO Corporation. All Rights Reserved.

事業戦略：V&S

高信頼・高付加価値の映像技術で社会の安全・インフラを支える「映像ソリューション事業」へ

売上高（億円）



環境認識

映像利活用ニーズの拡大と高度化

- 労働力不足を背景に、遠隔化・自動化・AI活用ニーズの拡大
- 社会インフラの継続的な更新・新興国の積極投資
- 安全保障意識の高まりに伴うディフェンス需要増

EIZOの強み

ミッションクリティカル領域での圧倒的信頼性と実績

- モニターに加えカメラ、デコーダーまでをカバーする高信頼ハード＋ソフト・システムエンジニアリング力
- 各分野でのトップシェア、市場からの信頼、グローバルな顧客基盤
- 連続稼働24/7(24時間7日間)を支える高信頼性

重点アクション

成長投資の集中とグローバル展開加速

- 開発・技術営業強化、グローバル展開など成長投資を集中、事業収益を大幅拡大
- No.1の強みをさらに磨き、市場を牽引しながら、顧客価値を高める映像ソリューションへ展開

© 2026 EIZO Corporation. All Rights Reserved.

V&S 重点市場別取組み

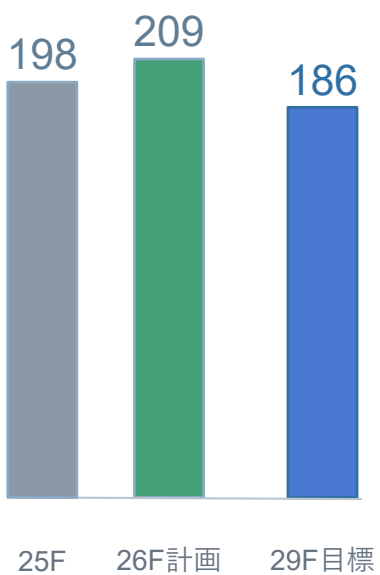
領域	市場	環境認識	EIZOの強み	重点アクション
成長領域		• 防災/インフラ監視高度化 • 人手不足・AI映像解析需要増大	• 画像鮮明化技術 • 撮影・AI解析・表示を支える高信頼機器群 • 現場システム構築力	• AI映像利活用パッケージ化 • 海外SIパートナー協業加速
		• 世界的なディフェンス需要拡大 • 高度な映像活用ニーズの増加	• 耐環境・MIL規格対応モニター/GPGPUボード • 開発/製造/保守一貫体制	• 海外拡販基盤強化 • リソース重点配分等積極投資
中核領域		• 先進国更新需要 • 新興国インフラ整備加速	• 世界No.1実績・顧客基盤 • ミッションクリティカル用途の信頼性	• 新興国向け製品拡充 • 現地販売・サービス体制の整備・強化 • 映像ソリューション展開
		• 商船向け堅調需要 • ディフェンス向け需要の拡大	• 船舶業界での実績と信頼 • 船級規格認証ノウハウ • ディフェンス向け技術とのシナジー	• ディフェンス用途開拓 • 海外販売・保守網獲得

© 2026 EIZO Corporation. All Rights Reserved.

事業戦略：B&P/クリエイティブワーク

ブランド力・競争力・収益性を高め
EIZOの事業基盤を再構築

売上高（億円）



環境認識

B&P｜再構築領域

- 市場成長は横ばい、価格競争が継続
- 長期使用・省電力を含むTCO*の最適化に需要機会

クリエイティブワーク｜再構築領域

- 市場成長は横ばい、エントリー層は価格競争下に
- 映像制作環境の高度化・分散化で一貫した色管理が重要

EIZOの強み

- 高品質・高信頼性
- 長期保証・長期供給
- 保守・更新まで含むTCO提案力
- サステナビリティ経営基盤

- 法人・専門市場における顧客基盤
- 他事業とのクロスセル、カスタマイズ提案力

- 色再現・表示安定技術
- カラーマネジメントソリューション
- ColorEdgeブランドの認知度

重点アクション

付加価値を出せる製品に重点

- TCO・サステナブル価値の強化

- 製品ラインナップの最適化
- 市場・顧客セグメントを再定義し製品競争力、販売を強化

- 先端デバイスによる表示技術の追求

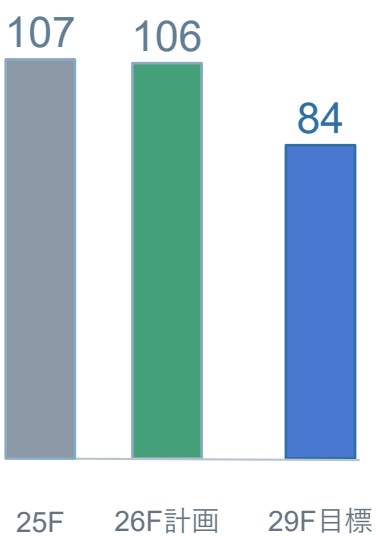
*TCO：Total Cost of Ownership（使用期間における総保有コスト）

© 2026 EIZO Corporation. All Rights Reserved.

事業戦略：アミューズメント

ハードウェア・ソフトウェア一貫対応力を活かし、安定収益を維持

売上高（億円）



環境認識	EIZOの強み	重点アクション
• 市場は緩やかに縮小継続 • スマート遊技機へのシフトが本格化 • スマスロが市場を牽引	• リーディングカンパニーとの長期に渡る強固なパートナーシップ • 30年以上にわたるハード・ソフトが一体となった開発体制 • 部材調達・製造・品質が三位一体となった高い供給力	• 提案力×スピード×品質で、収益構造を強化 • ハード・ソフト開発の総合力で、新しい価値を提案 • 台数依存から価値創出へ

© 2026 EIZO Corporation. All Rights Reserved.

人的資本戦略

「自由闊達で創造的に活躍できる企業文化」のもと、高い倫理観とグローバルな視野を持ち、VUCAの時代に対応する思考力と実践力を備えた人材を育成する

中期経営計画とのPDCA連動

人材を配置する

事業戦略に連動した人材ポートフォリオ設計

- 成長領域への計画的な要員投入
- 部門横断のローテーション・社内公募による最適配置
- 経営人材の早期選抜とサクセッションプールの整備

KPI
- 年度要員計画の完結

人材を育てる

中期経営計画の達成を支えるスキル転換（リスキリング）

- DX/AI人材の計画的育成＝専門教育、社内認定、資格取得支援
- グローバル拠点を担うリーダー育成 ＝ 海外グループ会社出向、連携
- 技術者のリスキリング＝新領域への学び直しとe-learning推進

KPI
- DX/AI人材育成
  有資格者/リスキリング100名

人材を確保する

中計と同期した採用計画

- 中期要員計画に基づく採用
- 重点領域の専門人材確保
- キャリア/アルムナイ/リファラル採用

制度整備と定着支援

- 役割等級/評価制度の見直し
- 生産性向上に見合う賃上げ
- 年次エンゲージメントサーベイと改善施策

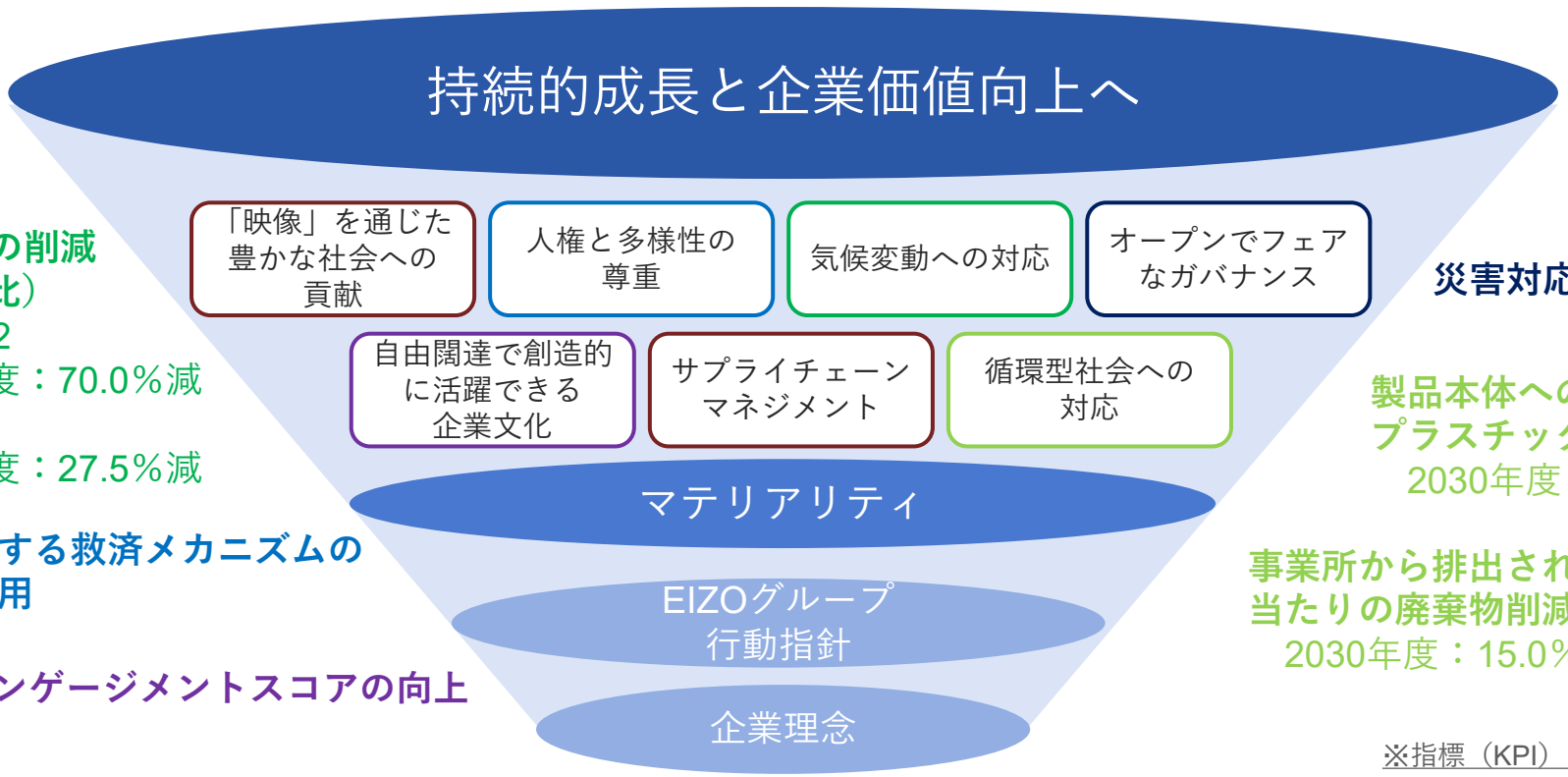
KPI
- エンゲージメントスコア
  25F＋0.5ポイント

中期経営計画の実行を支える企業文化とガバナンス

© 2026 EIZO Corporation. All Rights Reserved.

サステナビリティ

これまで積み重ねてきた取組みをこれからも着実に
経営の基盤として位置づけ事業戦略と一体で推進し、長期的な価値を創造



【KPI】

GHG排出量の削減（2019年度比）
Scope1＋2
2030年度：70.0％減
Scope3
2030年度：27.5％減

人権に関する救済メカニズムの適切な運用

エンゲージメントスコアの向上

災害対応BCPの強化・改善

製品本体へのリサイクルプラスチック使用率向上
2030年度：70.0％

事業所から排出される生産台数1台当たりの廃棄物削減率（2019年度比）
2030年度：15.0％

※指標（KPI）と目標 | EIZO Webサイト

© 2026 EIZO Corporation. All Rights Reserved.

成長投資

投資分野	（上場来実績）1,400億円/21年	第8次中期計画期間（24～26F）280億円/3年	第9次中期計画期間（27～29F）400～600億円/3年
M&A	176億円 欧州・米国・日本で9件 特定市場への参入・事業拡大 直接販売体制の構築		M&A ビジネスモデルの強化
グローバル生産		5億円 中国新工場の建設 20億円 インド・サウジアラビアへの投資	インド生産拠点 Make in Indiaの推進
成長地域投資	140億円 欧米事業の強化 生産・物流体制の整備	50億円 技術棟の建設	戦略地域への成長投資 販売・サービス網の拡充 EVS映像ソリューションの強化
事業基盤強化			
R&D	1,100億円 特定市場向けの製品開発強化 新市場への先行投資	205億円 中長期成長を支える研究開発	中長期成長を支える研究開発 次世代技術・新市場への先行投資
	02F	*23F* *24～26F*	*27～29F*

※26Fは計画を含む

© 2026 EIZO Corporation. All Rights Reserved.

財務戦略

財務健全性・成長投資・株主還元の3つのバランスをとり、事業リスクに備えつつ、中長期的な持続成長を図る

EPS成長

29F **400円**

26F以降 CAGR 30%

ROE向上

29F ROE **8%**

純利益増加
× 純資産コントロール

持続可能な株主還元

配当 総額コントロール
（コア純利益内*1）
年間 **115円** 3年据置

自社株買い：最大 **270億円***2

財務健全性の維持

自己資本比率 **60%台後半**

*1 投資有価証券売却益を除く当期純利益
*2 27F～29F（3年間）において計画する自社株買いの総額（26年7月31日公表した自己株式取得枠170億円を除く）

© 2026 EIZO Corporation. All Rights Reserved.

資本収益性の向上

利益成長と資本政策を一体で進め、29FでROE８％を実現

資産効率性の向上

・政策保有株式の縮減を前倒し
・純投資目的株式の成長投資への活用
・M&A機会創出／実現に向けた社内体制を推進

資本の最適化

・中長期的に適正資本水準へ
・自社株買いを最大270億円を想定として、機動的に実施

株主還元

・3年間は年間配当金115円に据え置き、総額コントロール
・配当総額をコア純利益内に収め、持続的な配当を実施
・総還元性向のターゲットとして「70％＋α」

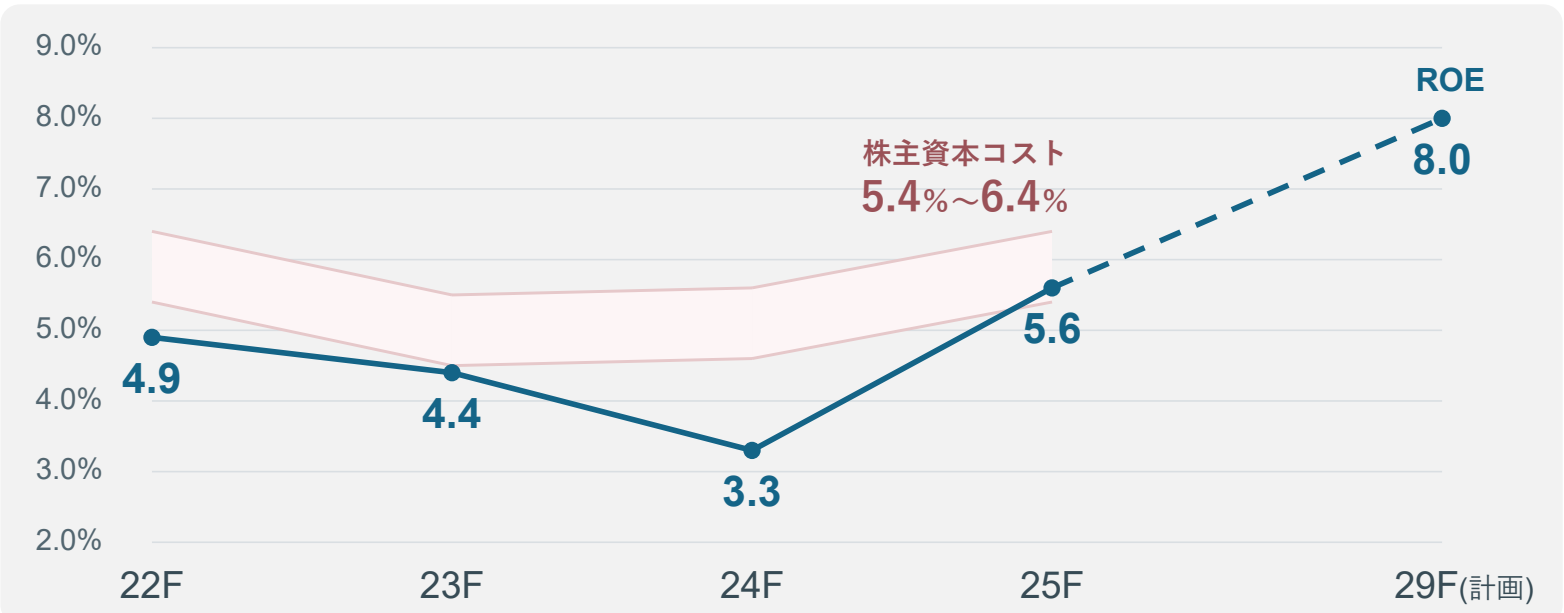
資本収益性・株価を意識した経営

・取締役業績連動報酬にROE指標を採用
・社員への株式インセンティブ制度を導入

© 2026 EIZO Corporation. All Rights Reserved.

ROE

26FではROE８％未達見通し、株主資本コストを下回る水準で推移
29FでROE８％達成を目指し、さらに高めていく

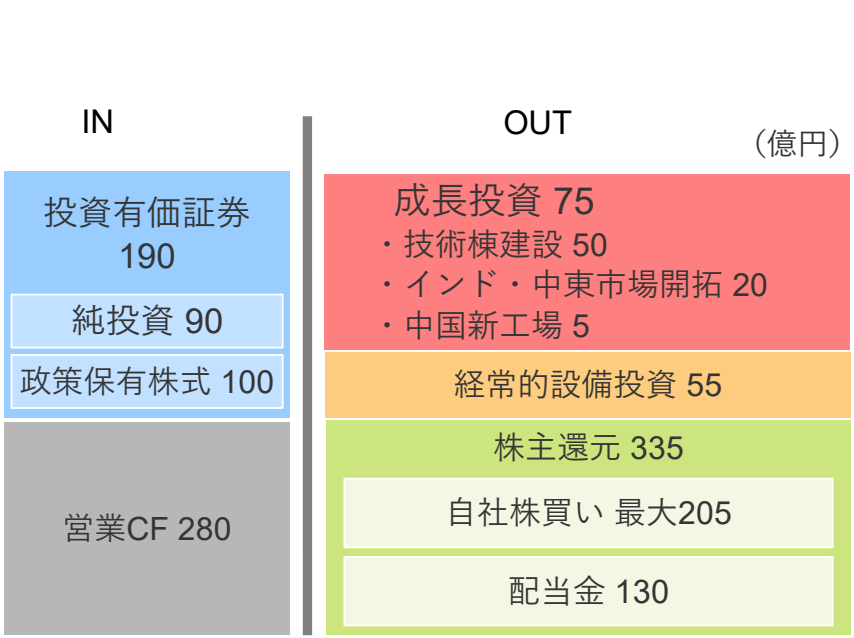


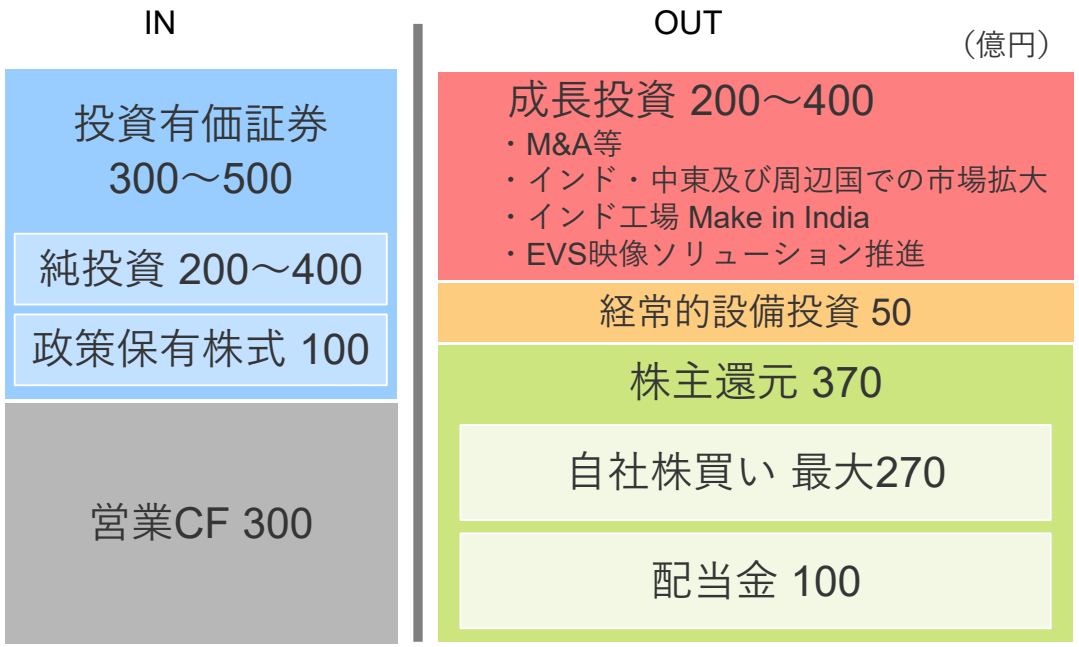
株主資本コストについて

リスクフリーレート	＋	β値	×	マーケットリスクプレミアム	＝	株主資本コスト 5.4~6.4%
10年国債利回りをベースに設定		株式市場に対する当社感応度実測をベースに設定		過去の株式市場リターンから設定		※25F実績

© 2026 EIZO Corporation. All Rights Reserved.

キャッシュアロケーション





第8次中期計画期間（24F～26F）

- ビジネスモデル強化投資　75億円
- 資金源泉：営業CF及び投資有価証券売却
- 積極的な株主還元
- 棚卸資産の適正化の推進

※26Fは計画を含む

第9次中期計画期間（27F～29F）

- 事業基盤となる財務健全性を維持
- 成長投資をさらに加速
- 投資有価証券売却による資金確保
- 株主還元の維持

© 2026 EIZO Corporation. All Rights Reserved.

株主還元

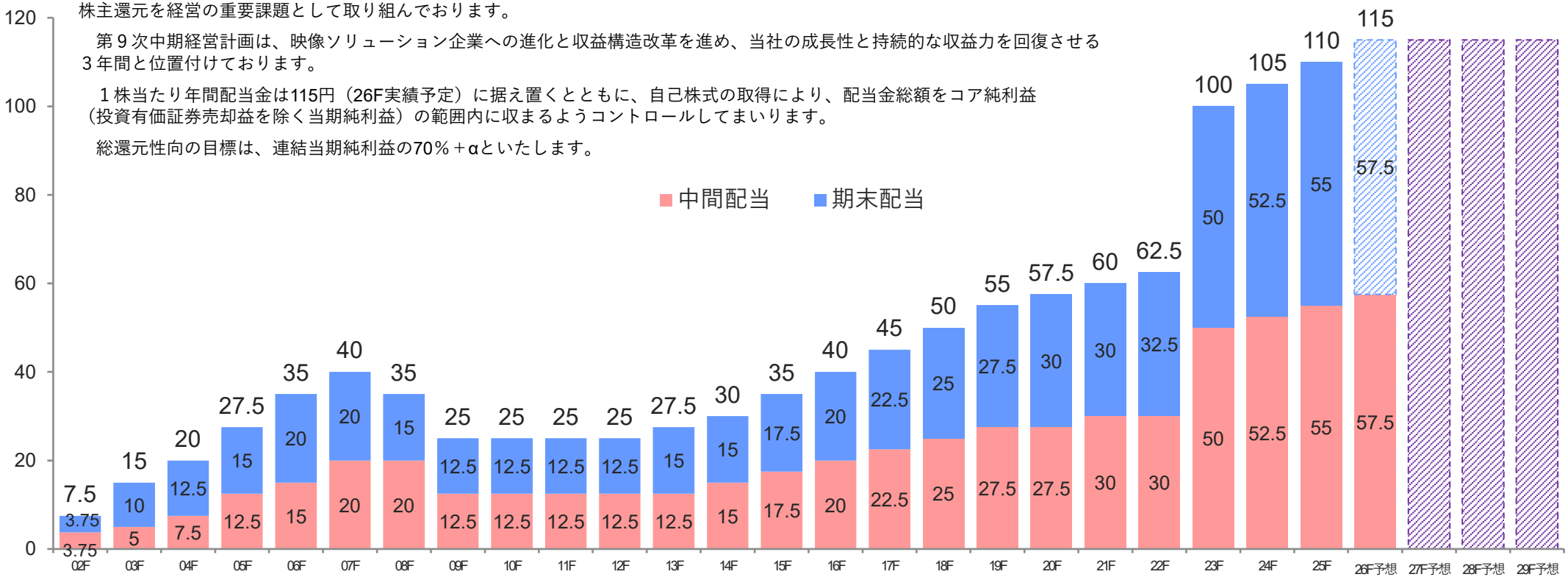
●株主還元方針

当社は、成長を支える研究開発を積極的に継続し、事業拡大と業績向上を通じた持続的成長と財務の健全性を両立しながら、株主還元を経営の重要課題として取り組んでおります。

第９次中期経営計画は、映像ソリューション企業への進化と収益構造改革を進め、当社の成長性と持続的な収益力を回復させる３年間と位置付けております。

１株当たり年間配当金は115円（26F実績予定）に据え置くとともに、自己株式の取得により、配当金総額をコア純利益（投資有価証券売却益を除く当期純利益）の範囲内に収まるようコントロールしてまいります。

総還元性向の目標は、連結当期純利益の70％＋αといたします。



	02F	03F	04F	05F	06F	07F	08F	09F	10F	11F	12F	13F	14F	15F	16F	17F	18F	19F	20F	21F	22F	23F	24F	25F	26F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%	65.1%
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%

© 2026 EIZO Corporation. All Rights Reserved.

市場セグメント区分の変更

第9次中期経営計画より、市場セグメント区分を再編

従来
B&P (Business & Plus)
ヘルスケア
クリエイティブワーク
V&S (Vertical & Specific)
アミューズメント
その他

新区分	
ヘルスケア	診断・検査、治療・手術
V&S (Vertical & Specific)	社会インフラや産業機器で求められる多種多様な用途。航空管制、監視、船舶、ディフェンス、その他産業用途（タッチモニター含む）
B&P (Business & Plus) / クリエイティブワーク	金融機関、公共・文教施設、一般オフィス、ホームユース、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
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及びソフトウェアの受託開発

© 2026 EIZO Corporation. All Rights Reserved.

注意事項

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

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

※資料内の会計期間の表記は “F” を用いております。2030年3月期は“29F” となります。

本資料に関するお問合せ　担当：IR室 有生(ありせ) TEL：076-275-4121

© 2026 EIZO Corporation. All Rights Reserved.

Visit us online

www.eizo.co.jp