



Topcon Report

2025

トプコン統合報告書

統合報告書2025の発行にあたって

トプコンはこれまで「持続成長する100年ベンチャーに挑む」という長期ビジョンを掲げ、2032年の創業100周年に向けて、変革と成長を着実に重ねてまいりました。この目標実現に向けた取り組みをさらに加速させるには、長期的な戦略実行に資する安定した経営環境が不可欠であると判断し、このたび当社はマネジメントバイアウト(MBO)を通じた非上場化という新たなステージに踏み出すことを決断しました。

当事業を深く理解し、理念に共感してくださるKKR^{*1}およびJICC^{*2}をパートナーに迎え、機動的かつ柔軟な経営体制のもとで、大胆な先行投資を含む長期的視点での戦略実行や、競争力を高める組織構造への改革を進めてまいります。

当社の強みである、高い技術力と品質を支える日本のモノづくり力と、欧米を中心とするグローバル市場で培ったソリューションビジネスを掛け合わせることで、他に類を見ない価値創造を実現し持続的な企業価値の向上を目指す“TOPCON 2.0”への進化を加速してまいります。

本レポートは、こうした変革の意図と背景を、すべてのステークホルダーの皆様に対して、誠実かつ透明性をもってお伝えすることを目的として発行します。本年度は、従来の「上場企業が発行する投資家向けレポート」という枠を超え、社員・お客様・お取引先様・地域社会、そして新たに当社と関係を築く可能性のある皆さまに向けたレポートとして再定義しました。本レポートが、皆様との信頼と共感を深める一助となれば幸いです。

*1 KKR：世界有数の投資会社であるKohlberg Kravis Roberts & Co. L.P.

*2 JICC：株式会社産業革新投資機構の完全子会社であるJICキャピタル株式会社

取締役 専務執行役員 経営推進本部長 **伊藤 嘉邦**

編集方針

当社の長期持続的な企業価値向上への取り組みなどをご理解いただくため、2016年度より統合報告書「トプコンレポート」を作成しています。「トプコンレポート」は、国際統合報告評議会(IIRC)の開示フレームワークおよび経済産業省の価値協創ガイダンスを参考にしつつ、トップメッセージをベースに当社の企業価値に影響を及ぼす「変革」に関する情報を中心にコンテンツを展開しています。また、表紙をはじめとした各ページのデザインや構成でも「変革」を表現しています。

見直しに関するご注意

本レポートに記載されている計画や戦略、将来の業績見直しなどは、当社が本レポート作成時点で入手可能な情報から判断したものです。したがって、今後の状況によっては、実際の結果が当社の見直しと異なる可能性があることをご承知おきください。



目次

	01 イントロダクション	01 編集方針/目次
		02 トプコンのミッション
		03 トプコンの事業
		04 社長メッセージ
	02 トプコンの価値創造	08 価値創造プロセス
		09 経営資本
		10 成長の歩み
		11 Challenge2032
		12 中期経営計画2025の進捗
		13 財務戦略
		14 MBOによる成長戦略加速
18 トプコンの強み ~高いグローバル性~		
20 事業別戦略 ~ポジショニング事業~		
22 ポジショニング事業を通じた環境・社会への貢献		
23 事業別戦略 ~アイケア事業~		
	04 サステナビリティ	25 アイケア事業を通じた環境・社会への貢献
		26 サステナビリティ経営
		27 マテリアリティ
		28 環境
		32 人事担当役員メッセージ
		33 人材戦略
		36 品質保証活動/調達/人権の尊重
37 ガバナンス		
	05 データ	38 役員一覧
		39 コンプライアンス/リスクマネジメント
		42 11カ年サマリー
		43 会社概要/外部評価

トプコンのミッション

トプコングループは、一人ひとりが「TOPCON WAY」を実践し、すべてのステークホルダーの共感と信頼を得られる存在であり続けるとともに、創立100周年を見据え、事業環境の変化を先取りした収益力強化を実行するだけでなく、経営の質を高めることを通じてさらなる飛躍を図ります。

TOPCON WAY

2017

社会・事業環境の変化に対応し、新たな「TOPCON WAY」へ改定。経営理念と経営方針を明文化し、行動指針は「トプコングローバル行動基準」に統合。全社員が共有すべき価値観を再定義。

経営理念

トプコンは「医・食・住」に関する社会的課題を解決し、豊かな社会づくりに貢献します。

経営方針

トプコンは先端技術にこだわり、モノづくりを通じ、新たな価値を提供し続けます。

トプコンは多様性を尊重し、グローバルカンパニーとして行動します。

トプコンはコンプライアンスを最優先し、全てのステークホルダーから信頼される存在であり続けます。

2011

初代「TOPCON WAY」策定。企業の存在意義(パーパス)と社会貢献の姿勢を明文化。価値創造を可能にする行動原則を定義し、多様性を尊重するグループ共通の価値観を提示。

トプコンの事業

POSITIONING BUSINESS

ポジショニング事業

創業来の測量技術を応用し、建機を自動制御するICT施工を実現。また、建機や3次元計測データをIoTネットワークでつなぎ、作業の進捗や建機の稼働状況、資材管理などをリアルタイムで把握する建設のDX化により、測量-設計-施工-検査の建設工事のワークフローを一元管理。建設現場の生産性向上と人手不足解消に貢献。

営農サイクル(計画・種まき・育成・収穫)のあらゆるデータを一元管理。それらのデータをもとに農機の自動操舵システムや生育センサーなどと組み合わせた農作業のDXにより、生産性と品質向上に貢献。



3次元計測機器

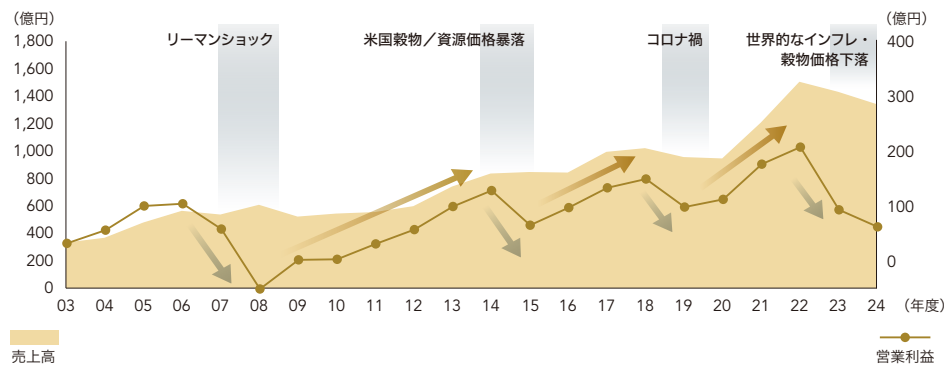


ICT施工システム



農機の自動操舵システム

売上の推移 — 景気循環の影響を受けつつも持続成長—



EYE CARE BUSINESS

アイケア事業

長年にわたる眼科分野の検査・診断・治療装置の製造・販売で培った技術をベースに、当社独自のフルオート眼底検査機器を開発。また、クラウド型IoTプラットフォームを活用した遠隔診断やAI診断ソリューションの提供により、眼鏡店やかかりつけ医など、眼科以外の身近な場所で眼の健診が受けられる環境を構築。眼から得られる情報で、眼疾患のみならず、全身疾患の予兆を読み取るAIアルゴリズムの進化と相まって、疾患の早期発見・早期治療に貢献する“Healthcare from the Eye”[™]を推進、医療効率の向上に貢献。

※FDA承認が必要。日本においては、医師不在の眼鏡店等は対象外。



フルオートスクリーニング機器

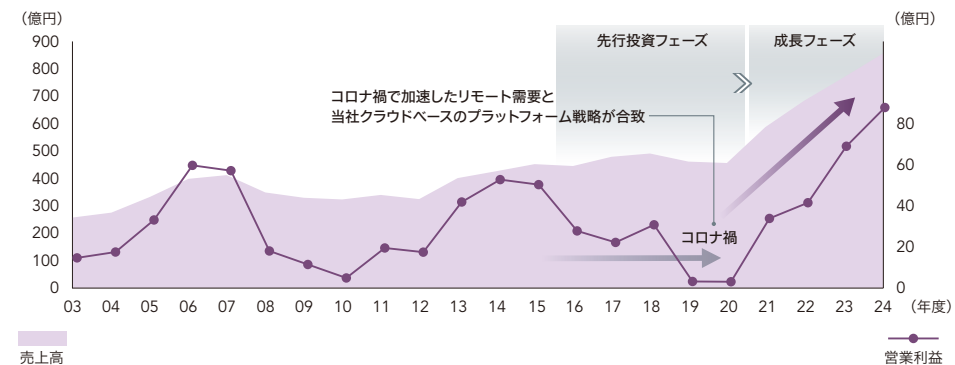


リモート検眼システム



データマネジメントシステム

売上の推移 — 成長のさらなる加速へ—





Message from the CEO 社長メッセージ

顧客志向と技術革新を軸に、 変化の時代に応える TOPCON 2.0への挑戦

代表取締役社長 CEO

江藤 隆志

なぜ建設・農業・ヘルスケアに取り組み続けるのか

当社の事業領域は「建設・農業・ヘルスケア」です。これまでも投資家の皆様から「なぜ関連しない分野で事業を展開しているのか」というご質問をいただきました。そこで、当社がいかに「建設・農業・ヘルスケア」へ事業領域を広げてきたのか、なぜこれら事業にこだわって取り組むのか、当社の技術的な強みに触れながら解説していきたいと思っております。

トプコンのコア技術は、創業以来、磨き続けてきた精密光学技術です。測量機を生産しながら、1965年には国産初となる散瞳眼底カメラを発売し、これがアイケア事業の礎となりました。そして、

Message from the CEO 社長メッセージ

1990年代に大きな転機を迎えます。海外技術ベンチャーを中心に企業買収や提携を進め、最先端のGNSS^{※1}受信機、センシングや制御技術などを手に入れました。そして、創業以来の「はかる」技術とM&Aで獲得した新しい技術を独自に融合させ、建機や農機の自動化システムの事業化に成功し、作業現場の生産性向上と人手不足の解消に貢献してきました。また、アイケア分野では、眼底カメラやOCT（光干渉断層計）の技術に加え、眼の正確な位置計測やトラッキング技術の応用で当社独自のフルオートスクリーニング機器を開発、眼疾患の早期発見・早期治療に貢献しています。

地球を計測するのか、眼球を計測するのか、対象物の大きさの違いはあれ、「はかる」技術は当社の絶対的な強みです。その「はかる」技術と各時代に即した新しい技術を掛け合わせることで、ポジショニングの分野では測量から建設、そして農業分野へと事業領域を拡大、そしてアイケアの分野では高齢化による眼疾患増加へのソリューションとして、「眼の健診」という切り口から新たなビジネスモデルの創出にチャレンジしています。

※1 GNSS (Global Navigation Satellite System : 全球測位衛星システム) : 人工衛星を利用して地上の現在位置を計測するためのシステム

顧客志向が生むイノベーションの力

当社のもう一つの大きな強みは「顧客志向」の概念が根づいていることだと思います。私は社員たちに、常にお客様のほうを向いて仕事をしてほしいと言いつづけています。当社の製品・サービスをご利用いただいているお客様は、土木・建設事業者をはじめ、農業事業者、眼科医や眼鏡店の方々です。これらに共通していることは、すべてのお客様がプロフェッショナルとして業務を行うためにトプコン製品をご利用になっていることです。私たちがどんなにがんばったとしても、その道のプロにはなれません。しかし、お客様に対して「なぜ、そのプロセスなのですか？」と質問しながら会話していると、お客様がハッと気づくことがあります。ここを変えたらもっと効率的になるのではないかと、私たちはお客様が気づいたことをヒントに、当社の持つコア技術を駆使して、画期的なソリューションを生み出してきました。

イノベーションとは、本来は「新機軸」という意味です。しかし、日本の産業界では「技術革新」と

捉える傾向があります。エンジニアが研究施設のなかで悶々と取り組んでも、そうたやすく技術革新は起きません。回転寿司というイノベーションは、エンジニアが考えたのではなく、寿司職人がベルトコンベアを見て、「ここに寿司を乗せたら人手不足の解消になるんじゃないか」と思いついたことから生まれました。

当社には、LNシリーズという測量機のヒット製品があります。製品企画の初段階から私も携わっていましたが、当時の上層部からは販売見込みを疑問視する声もありました。しかし、私は前職の建設会社の現場監督時代の経験から、ある程度の勝算は感じていました。プロトタイプの実験を確保し、まず30台を市場に出しました。こだわった点は、誰でも一人で使いこなせ、3次元設計データと連携して簡単に杭打ち^{※1}や墨出し^{※2}作業ができることです。やがてLNシリーズは、販売見込みの不安を払拭し、大ヒットシリーズとなりました。これは、当社のコア技術に加え、レーザー技術、通信技術などの周辺技術を融合させ、多彩な現場アプリケーションへの対応を行うなど、建設現場での利便性を飛躍的に向上できた事例のひとつです。

当社がこれまで、さまざまな新機軸を打ち出してこられたのは、お客様のなかでも特にアーリーアダプターの方々と緊密に連携してきたからです。そこから生まれたアイデアに、最先端の技術を独自に組み合わせ、試すことでエッジが立った製品が生まれるのです。効率性を見出したいお客様とともに、とことん突き詰めていくことによって、世界中の人々の豊かな生活に貢献してきたと自負しています。

※1 建設現場で建物の基準となる位置を地面に正確に設置する作業のこと

※2 建築や土木工事を行う際に施工図の情報を現場に記す作業のこと



Message from the CEO 社長メッセージ

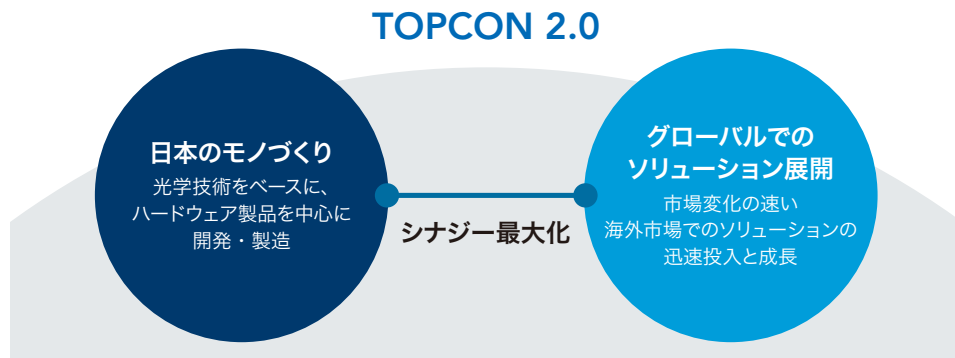
「Think Globally, Act Locally」で応えていく

当社の地域別連結売上高比率は、日本市場が16%で、80%以上を海外市場が占めます。プロフェッショナルであるお客様の声を聞くことが重要だと先ほども述べましたが、グローバル市場で成長していくために大切なことは、「Think Globally, Act Locally」だと信じています。例えば、農業では、世界の至る所で小麦などさまざまな穀物をつくっています。日本では日本人が日本の米を育て、イタリアではイタリア人がイタリアの小麦を栽培しています。当たり前すぎると感じるかもしれませんが、よく観察すれば、地域で穀物の種類も栽培方法も収穫時期も、さらに抱えている課題はまったく異なるのです。メーカーはどの地域にもマッチできるように、製品の平均化を図りがちです。しかし、私たちはお客様の要望に常に耳を傾け、ローカライズをとことん追求しています。

「TOPCON 2.0」が実現するトプコンの未来

▶P14 MBOによる成長戦略加速

ここからは、当社の目指す未来について述べたいと思います。長期的なビジョンを達成するための次のステップとして「TOPCON 2.0」を掲げ、日本のモノづくりを武器にして、さらなるグローバル



での飛躍を目指しています。

当社が今以上に飛躍するためには、長期的な戦略が重要です。ポジションング事業は、景気変動の影響を受けつつも業績伸長を実現してきましたが、ここ2年で市況が変化したため、構造改革を通じた収益力の強化が急務です。アイケア事業は、従来のハードウェア主体のビジネスからソリューションビジネスへの転換が重要であり、引き続き投資が必要です。また、AIの進化と浸透が加速していることを踏まえ、DXの取り組みも喫緊の課題と認識しています。これらを健全な危機感として受け止め、従来の事業改革を超える抜本的なチェンジオーバーが不可欠だと考えました。さらに、大胆な投資や戦略的な取り組みを推進するには、機動的な意思決定ができる組織体制の再構築が必要でした。特に投資家との対話から、視点を変える重要性を再認識しました。そして、今後に向けて最善策の検討を重ねるなかで、成長のためのMBO[※]を決断しました。MBOについては、私自身も大きなチャレンジだと思っていますが、当社ビジョンに深く共感するKKRとJICCという強力なパートナーを得て、盤石な体制を築き、中長期目線での戦略実行力を高めることで大胆な成長投資と抜本的構造改革を加速させます。

「TOPCON 2.0」に進化していくためには、組織をもっとフラットにしていかなければなりません。当社は、エッセンシャルワークの現場に、自動化によってもっと便利で快適になっていただける製品・サービスをお届けしていますが、さらに次の一歩へ思いきり踏み出すことが非常に大切です。つまり、他社と同じことをしていたのでは、差別化はできないのです。特に近年は、さまざまなビジネスがソリューション型へとシフトしていますが、それ以前から技術に裏打ちされたソリューションの提供にこだわってきました。つまり、コア技術を活かした“技術起点の変革”こそが、真の競争力であると考えます。

お客様の生活習慣や文化などのバックグラウンドも理解したうえで、「何に不便を感じているのか」「どうしたら効率的になるのか」といった貴重なお客様の生の声が社内の隅々まで伝わるフラットな仕組みが不可欠です。お客様の声を社内の誰かが集約し、伝言ゲームのように伝わる組織では、お客様に突き刺さる製品は生まれません。私は、徹底した現場主義のもとで、社員たちにプロフェッショナルリティを発揮してもらいたいと考えています。そのためにも、ピラミッドヒエラルキーではないフラットな組織体制と、それぞれの分野のプロフェッショナルが参画するプロジェクト制での運営が重要と

※MBO (Management Buyout) : 経営陣が自社株を買取り、既存株主から経営権を取得するM&Aの手法のひとつ

Message from the CEO 社長メッセージ

考えています。私が社長に就任した直後からグローバル標準のプロジェクト制へ素早く移行する方針を打ち出し、特にアイケア事業では国ごとの薬事規制への対応や統一した開発プロセスの必要性を踏まえ、プロジェクト型の体制強化を進めてきました。欧米では言葉や進め方の面でスムーズに移行しやすい背景もあり、日本を含め、この2年で大きく改善してきている手応えを感じています。

「TOPCON 2.0」への挑戦に向けて、社員たちにも失敗を恐れずにチャレンジするマインドへと自己変革してほしいと思います。当社には若手中心のプロジェクトも多く、年齢や社歴に関係なく、誰もが積極的に意見を発信できる風通しの良い社風が特長です。これからも、フラットでチャレンジできる職場環境をさらにバージョンアップしていきますので、期待していただきたいと思います。また、今は将来の成長に向けた過渡期です。大きく成長する時は、必ずといっていいほどグッと踏み込んで力をためるフェーズがあります。これはいわば、ステップファンクションであり、非連続性も大切です。グローバル・リソースのシナジーを徹底追求し、異なるお客様に最適解を提供するソリューション企業へと成長させていきますので、ポジティブに捉えて、それぞれのプロジェクトで実力を発揮してもらいたいと心から願っています。

サステナブルな社会の実現へ

アイケア事業を例に挙げると、当初はハードウェアによる眼科検査や診断の支援を行っていましたが、クラウド型IoTプラットフォームを活用することによって、遠隔診断やAI診断なども可能になりました。これにより、米国などでは眼科医に直接行かなくても、かかりつけ医や眼鏡店などで手軽に眼健診を受けられる環境が整いつつあり、糖尿病や心臓病のリスクも医療機関と連携することができるまでに発展しました。現在、米国でリモート検眼の普及促進とシェアードケア・モデルの立ち上げを行っています。シェアードケア・モデルとは、眼科医以外のかかりつけ医や眼鏡店などが眼疾患の健診を行い、その結果をクラウド上で眼科医と共有・連携する仕組みです。これにより眼科医の負担軽減と医療アクセスの向上が期待されます。シェアードケアの推進は、AIと膨大なデータの活用によって、スクリーニング機器の販売拡大だけでなく、新たなデータプラットフォームビジネスの創出にもつな

がります。

農業の領域では、農機の自動操舵システムやレーザー式生育センサー、営農サイクルのデータをクラウドで一元管理する農業マネジメントシステムによって、生産性向上と環境負荷低減を同時に実現する「地球にやさしい農業」に貢献しています。建設工事の領域では、従来の大規模土木工事だけでなく、中小規模の土木工事に対応したソリューションによって労働力不足に伴う省力化ニーズに応えています。また、ICTによる道路舗装工事の一貫システムは、新興国を中心に新設工事に対応しているほか、先進国での補修・再舗装工事でも省力化と工期短縮に貢献しています。

昨今はサステナビリティ経営が注目されていますが、当社は、事業そのものがサステナブルな社会的課題とシンクロしているのが大きな特徴です。誰もが安心して豊かに暮らすことができる社会基盤の確立に向け、トプコンならではのソリューションで社会をもっと明るくしていきます。ぜひ、トプコンの新たな挑戦にご注目ください。トプコンはこれからも世界をワクワクさせていきます。



価値創造プロセス

当社の持つ経営資源を活かし、ハードウェアとソリューションによって事業戦略を推進し、経済価値・社会価値・環境価値を創造します。
また、創業以来大切にしてきた組織文化を人材価値に結び付け、さらなる成長につなげます。



経営資本

トプコンが長年培ってきた6つの経営資本は、価値創出の源泉となっています。
これらの経営資本を全社戦略や事業環境と連動させながら強化することで、企業価値のさらなる向上を目指します。

 <p>財務資本</p>	<p>売上高：2,160億円 営業利益：88億円</p>	<p>中期経営計画に基づき、建設・農業・ヘルスケアの各事業領域で基盤改革とDXを推進することで、資本効率の高い経営体制を構築。環境変化に柔軟に対応しながら、中長期的な成長投資を継続し、持続的な企業価値の向上を実現していきます。</p>
 <p>製造資本</p>	<p>世界7カ国 11の生産拠点</p>	<p>光学技術・センシング技術・自動化技術・画像処理技術などをコアとした高度な開発力とグローバルな生産・供給体制を整え、精密測定機器や医療関連機器をはじめとする多様な製品群を世界にお届けしています。</p>
 <p>知的資本</p>	<p>世界11カ国 22の開発拠点</p>	<p>各地域のニーズを反映した研究開発、各拠点で培われる人材や技術のネットワークがもたらすシナジー、当社のコアコンピタンスとAI・IoTなどの先端技術との組み合わせによって、革新的なソリューションを創出しています。</p>
 <p>人的資本</p>	<p>連結従業員数： 5,327人</p>	<p>世界各地の多様な人材による幅広い専門領域、多文化・多言語によるグローバルなコミュニケーションを強みとし、技術と市場の両面から新たな着想が生まれる土壌を形成し、イノベーションを加速させています。</p>
 <p>社会関係資本</p>	<p>世界23カ国 52の販売拠点</p>	<p>各事業領域で顧客やパートナーとの協働、従業員、株主・投資家をはじめとして多様なステークホルダーとの建設的な対話を推進しています。本社所在地周辺をはじめ地域社会への貢献活動を通じ長期的な信頼関係を醸成しています。</p>
 <p>自然資本</p>	<p>日本国内の拠点の事業活動による 温室効果ガス排出量を、2013年度比で 2030年度末までに40%削減</p>	<p>当社のハードとソリューションを活用し、温室効果ガス排出量の把握・削減、生物多様性の保護、水資源の適正管理など、地球規模の課題解決に貢献し、長期的な視点から企業価値の向上と社会的責任を両立します。</p>

成長の歩み

1932年の創業以来、各時代の変化を先取りし、唯一無二の製品やソリューションを生み出してきた当社は、90年以上の歴史を持ちながら自らを「ベンチャー企業」と位置づけ、「常に一步先」を見据えた経営を実践してきました。時代や環境の変化に応じた果敢な変革により事業を拡大し、持続的成長の実現を目指して、2025年にはマネジメントバイアウト(MBO)を選択。100年先を見据えたさらなる飛躍への挑戦を続けています。

2024年
売上高
2,160億円

2022年
売上高 **2,000**億円
突破

グローバルにソリューションビジネスを展開

- ・ ICT施工
- ・ 建築DX
- ・ Shared Care
- ・ IT農業
- ・ スクリーニング
- ・ Healthcare from the Eye

ハードウェアの源流

トプコンのDNA：ハードウェアを継続投入

- ポジショニング事業
- アイケア事業
- その他事業

売上高推移

2005年
売上高 **1,000**億円
突破

1991年
売上高 **500**億円
突破

1949年
東証上場

1932～1969年
測量機の国産化、生産拡大

1970～1989年
グローバル市場の開拓

1990～2009年
ソリューション型ビジネスモデルへ展開

2010～2021年
海外M&A戦略を
さらに加速

2022年～
データ活用による
成長事業の創出

Challenge 2032

2032年の長期ビジョンに向けたファーストステップとして、当社では2023年度から2025年度を対象とする「中期経営計画2025」を策定しています。売上高の持続的成長と収益性の向上・維持を狙いとしており、また2032年の創業100周年に売上高4,000億円の達成を目指す長期計数ビジョンを掲げています。この目標の実現を目指し、ベンチャー精神を持って持続的に成長していきます。

第1次 中期経営計画

2014～2016年度

- 1 新規事業の開拓と基盤事業の強化
- 2 破壊的戦略商品の上市
- 3 グローバル人材の積極的活用

成果

売上高
1,307 億円

- ・IT農業・3D計測・遠隔診断をはじめ新規市場を開拓
- ・破壊的戦略商品の上市数を増加

第2次 中期経営計画

2016～2018年度

- 1 経営体質の強化
- 2 成長事業の推進
- 3 課金ビジネスモデルの創出

成果

売上高
1,486 億円

- ・成長戦略どおり、売上目標を達成
- ・大幅増益を達成、AIケア事業は戦略的先行投資を優先

第3次 中期経営計画

2019～2022年度*

- 1 成長市場での事業展開加速
- 2 基盤事業の収益力強化
- 3 潜在的な新市場の創出

成果

売上高
2,156 億円

- ・成長事業の展開加速、新市場の創出
- ・売上高2,500億円達成が視野に

*当初3年間の予定をコロナ禍の影響で1年間延長

中期経営計画 2025

2023～2025年度

売上高
2,500 億円

顧客志向の深化

必要とされる
企業であり続ける

基盤改革

効率的な組織を確立する

DX加速

次の成長事業を創出し続ける

長期計数ビジョン Challenge 2032

売上高
4,000 億円

新たなビジネスモデルを創出、
持続的な成長を目指す

中期経営計画2025の進捗

中期経営計画で掲げた3つの柱「顧客志向の深化」「基盤改革」「DX加速」のそれぞれについて、
 アイケア事業とポジショニング事業双方において注力分野を定め、持続的成長の実現に向けて事業活動を推進します。

長期計数ビジョン	創立100周年(2032年)に、売上高 4,000億円を目指す		
中期経営計画 2025	持続成長する100年ベンチャーに挑む 持続成長を支える3つの柱		
	顧客志向の深化 必要とされる企業であり続ける	基盤改革 効率的な組織を確立する	DX加速 次の成長事業を創出し続ける
	<ul style="list-style-type: none"> 顧客とマーケットを重視した製品/ソリューション開発 ハードウェアをデファクトスタンダードに 	<ul style="list-style-type: none"> ポジショニング事業の効率最大化 アイケア事業の収益力強化 生産力増強と生産効率向上 	<ul style="list-style-type: none"> 成長分野へフォーカスした投資継続(R&D、M&A) DXの開発/展開を加速させる基盤強化

FY24 進捗 状況	ポジショニング 事業	<ul style="list-style-type: none"> 事業部制への変革により、顧客に近い製品/ソリューション開発が進行 	<ul style="list-style-type: none"> 欧米、アジアで組織構造改革/販管費削減 	<ul style="list-style-type: none"> 戦略的M&Aと戦略提携の実行
	アイケア事業	<ul style="list-style-type: none"> ポジショニング・アイケア事業とも新製品を着実にリリース 	<ul style="list-style-type: none"> 各地域の構造改革/収益力強化 米国は直販体制へ移行 	<ul style="list-style-type: none"> “Healthcare from the Eye”ビジネス実現への投資加速
	生産		<ul style="list-style-type: none"> 生産力増強に向け新工場建設遂行 	<ul style="list-style-type: none"> 生産力増強に向け生産自動化・デジタル化
	コーポレート		<ul style="list-style-type: none"> 低採算事業の整理 地政リスクへの対応 	<ul style="list-style-type: none"> 次期PLM・次期ERPシステムの整備推進

財務戦略

中期経営計画2025

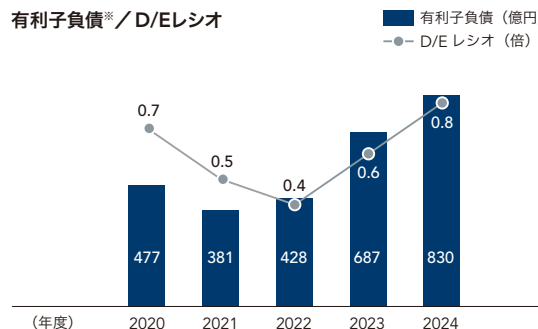
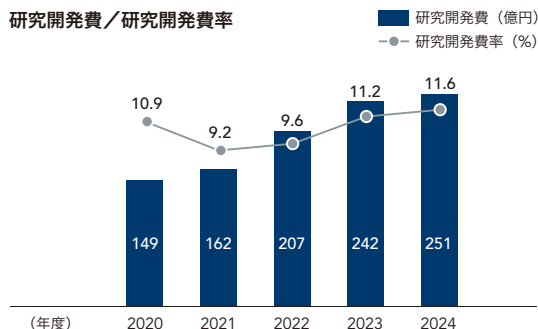
2023年度よりスタートした「中期経営計画2025」では、「持続成長する100年ベンチャーに挑む」を基本方針として、創立100周年に向けた第1ステップとなる3年間の計画として位置づけています。本計画では、「顧客志向の深化」「基盤改革」「DX加速」の3本柱の基本戦略のもと、経営課題に取り組み、各事業での成長戦略を展開しております。



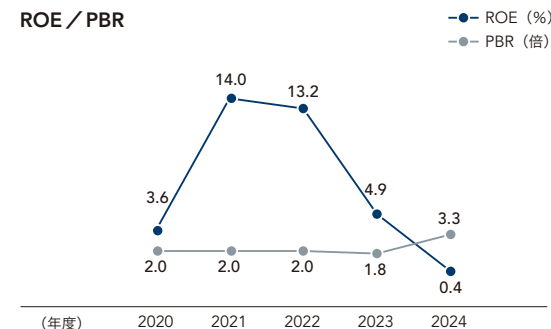
取締役
専務執行役員
財務本部長
特需ビジネス推進部長
秋山 治彦

成長投資

2024年度におきましては、M&A投資については、アイケア事業において複数の新興企業にマイノリティ出資をするなど、戦略的投資を行いました。設備投資については、生産体制の整備、成長戦略推進、経営効率改善等に必要な投資を行いました。開発投資については、DXソリューションの拡大、新製品開発や次世代技術開発等の新規事業領域に参入するための開発投資を引き続き積極的に行いました。これらの投資活動の財源としては、営業活動によるキャッシュ・フローで生成された資金を主とし、銀行借入等の資金調達で補うことにより賄いました。今後も成長分野におけるシェア拡大のために、新技術・新事業領域等への投資を継続してまいります。



＊リース負債除く



資本コストとROE

中期経営計画2025では重要指標としてROEを掲げ、資本コストを意識し、収益性のみならず、資本効率や最適な資本構成を重視しながら経営の強化を図っております。

2024年度においては、アイケア事業は堅調な販売が持続したものの、ポジショニング事業において投資抑制の影響を受け、売上が世界的に減速したこと等に加え、構造改革関連費用を含む一過性の損失を計上したことから、親会社株主に帰属する当期純利益が減少し、重要指標であるROEは0.4%となりました。

成長戦略

当社は現在、ポジショニング事業・アイケア事業とも、大胆な成長投資を加速すべき重要な局面に差し掛かっていると考えております。このような従来の事業施策を超える取り組みの加速においては、欧米を中心とした不透明な景況や地政学的リスク等の影響を受け先行き不安定な経営環境が続く見通しのなかにおいても、継続的・長期的な投資が必要となることに加え、特に新たなビジネスを創造するうえでは、事業遂行上の不確定リスクも存在いたします。これは、長期的に見れば当社の企業価値向上が期待できるものの、短期的には当社グループの収益およびキャッシュ・フローに負の影響を与える可能性があり、こうした施策を当社が上場を維持したまま実行すれば、短期的には資本市場から十分な評価が得られず、当社の現在の株主に不利益を与える可能性を否定できません。

そのため当社は、公正なプロセスを経て、多様な選択肢を慎重に評価した結果、長期的な成長を目指し、MBOにより経営を継続しつつ、KKRとJICCとの戦略的パートナーシップによる非上場化を進めることが最良と判断しました。これにより、株主と経営陣が一体となった安定した経営体制を築き、経営課題に機動的かつ柔軟に対応できる体制を整えます。今後は、長期的視野で積極投資を推し進め、グローバルでの競争力に磨きをかけることで、事業体制の強化を目指してまいります。

MBOによる成長戦略加速

世界的な投資ファンドでありグローバル市場に豊富な知見を有するKKR、政策的な支援意義の観点から当社戦略を後押しするJICCを強力なパートナーに迎え、日本のモノづくりとグローバルでのソリューションビジネスのシナジー効果を創出し、“TOPCON 2.0”へと大きな成長を遂げていくことを目指します。

MBOの目的

当社の競争力の源泉である光学技術と日本のモノづくりに基づくハードウェアに、急速に発展するソリューションビジネスを掛け合わせることで、他に類を見ない独自のビジネスを創出し、新たな価値創造と持続的な企業価値向上を目指します。



KKR

世界的な投資ファンド、グローバル・アイケアおよびインダストリアル領域等において、豊富な投資経験を有する

- 海外市場での事業展開に豊富な知見やネットワークを持ち、当社のさらなる成長を強力に支援
- アイケア領域ではKKRの投資先である大手アイケアリテール・眼科医院チェーンとの協業による販売チャネル拡大等が期待可能
- 欧米インダストリアル分野での豊富な投資経験を通じて、ポジショニング事業をバリューアップ

世界有数の総合資産運用会社。持株会社のKKR & Co. Inc. (Kohlberg Kravis Roberts & Co.)は、ニューヨーク証券取引所に上場

JICC

新産業の創出や国際競争力の強化などに資することから政策的な支援意義を有するものとして後押しする

- 当社が目指している、「日本のモノづくり」を起点とした、グローバルなビジネス創造を力強く支援
- 長期的かつ中立的な資金を提供することで、中長期的な視点からリスクシェアを図る
- 民間PEに対する資金調達上の量的補完・信用補完を含む民業補完の位置づけ
- 我が国の外為法上コア業種指定を受けている宇宙・防衛事業を守り、育てるうえでも、心強いパートナーとなる

株式会社産業革新投資機構 (Japan Investment Corporation: JIC) の100%子会社として設立されたファンド運用会社

MBOに至る経緯

2024年	7月	当社のさらなる成長および企業価値向上の実現のための非上場化、特に江藤の継続的な経営主導を前提としたMBOを検討するため、社外取締役5名によって構成される、戦略特別委員会を設置
	8月	当社の公開買付けを通じた非上場化取引への参加に関する入札手続を開始
	9月	KKRより法的拘束力を有さない提案書を受領
	11月	継続的な協議を経て、KKRより更新された法的拘束力を有さない提案書を受領
2025年	1月	KKRより、再度更新された法的拘束力を有さない提案書を受領 当社の経営陣との事業戦略に関する面談を含むデュアリティ・デリージェンスを開始
	2月	最終提案書を受領
	3月	最終提案書の提案内容を総合的に比較・検討した結果、KKRに対して本件の独占交渉権を付与 公開買付価格を当社株式1株当たり3,300円とし、本取引を実施することをKKRと合意 KKRとJICCとの間で株主間契約の主要条件に関する合意書を締結

特別委員会は、2024年7月30日から2025年3月28日までの間に全 17 回の日程で開催された

プロセスの公平性の担保

MBOの一環として行う本公開買付けの構造的な利益相反の問題を踏まえ、公正性担保、意思決定過程における恣意性排除のため、以下の措置を実施

- 複数の買い手候補先からの提案の受領と検討
- 独立した第三者算定機関からの株式価値算定書およびフェアネス・オピニオンの取得
- 当社における独立した戦略特別委員会の設置および答申書の取得
- マジョリティ・オブ・マイノリティ条件を満たす下限の設定
- 当社および戦略特別委員会それぞれにおける、独立したリーガルアドバイザーの起用
- 当社における利害関係を有しない取締役の承認および監査役全員の異議がない旨の意見
- 他の買付者からの買付機会を確保する、買付開始までの十分な期間
- 強圧性が生じないための配慮

トプコンの強み ~高い技術力~

はかる技術をもとに、革新的なソリューションを創出

トプコンは、創業以来培ってきた光学技術に加え、時代のニーズに即して新たな技術を積極的に取り入れ、融合させ「はかる技術」を常に深化させてきました。そして、この「はかる技術」をもとにして、当社独自のハードウェアを生み出し、それをベースに当社の競争優位性の源泉となるユニークなソリューションを創出してきました。今後も、顧客の課題解決に向け、技術に裏打ちされた革新的なソリューションの開発に挑戦し続けます。



はかる技術 + モノづくり

光学技術
センシング技術
画像処理技術
自動化技術

Core Competence



トプコンのコア技術 — Core Competence —

光学技術

長年にわたり蓄積してきた高精度かつ安定した計測技術を、多岐にわたる分野で応用拡大

高度な光学設計力

光学系における歪みや収差を極限まで抑える独自の設計ノウハウにより、測距・角度測定などの計測機器では卓越した精度を実現しています。眼底カメラなどの医療機器では、鮮明で再現性の高い画像データを安定して取得可能です。

精密なレンズ加工技術

独自に進化させた研磨・表面コーティング技術により、レンズ表面の微細な凹凸を徹底的に除去しています。最高水準の光透過率と極めて低い反射率を実現し、計測機器・医療機器の性能と信頼性を根拠から支えています。

自動化技術

自動化と効率化によって作業の質とスピードを飛躍的に向上

建設機械・農業機械の自動制御

GNSSや各種センサーによる精密な計測技術と、高度な制御システム、3D設計データを融合。建設や農業の現場で、重機を自動かつ高精度に制御し、省力化・省人化を実現しています。

オートアライメント機能/オートトラッキング機能

医療機器に、撮影時の位置合わせや焦点調整を自動で行う機能を搭載。従来のように複雑な操作は不要で、検査者のスキルに関係なく、常に高品質な画像と安定した診断結果を提供します。

センシング技術

高精度GNSS、レーザースキャナ、光学センサーなどの多様な計測技術を組み合わせ、総合的かつ高効率なソリューションを提供

多様なセンサーを統合

レーザーや光学センサーなどを融合し、計測精度と作業効率を飛躍的に向上。医療機器でも光学系・画像センサーを応用し、生体の微細な変化をとらえる高精度な検査・診断を実現しています。

リアルタイム解析と可視化

多様なセンサーから得られる膨大なデータを即時に処理するため、独自開発のアルゴリズムとクラウド技術を活用しています。解析結果をリアルタイムで可視化・共有することで、遠隔地の専門家や複数拠点のチームが同時に状況を把握し、迅速な意思決定が可能となりました。

画像処理技術

先進の光学技術と高度な画像解析アルゴリズムを融合し、撮影画像から必要な情報を正確かつ高速に抽出

多角的な画像解析

医療機器では、画像の可視化・数値化技術が飛躍的に進化。病変の早期発見や進行度の評価において、より精密で再現性の高い診断を可能にし、医療の質向上に貢献しています。

多様な領域での応用

測量・建設現場では、広範囲を短時間かつ高精度にスキャンし、地形や構造物、施工状況をリアルに可視化。得られたデータから誤差の少ない3Dモデルを生成し、プロジェクトの進捗や品質管理に活用されています。

トプコンの強み ~高い技術力~



技術者インタビュー：トプコンのコア技術

グローバルに通用する“はかる”技術の源泉とは。他社の追従を許さないトプコンのコア技術——精密光学技術・センシング技術・自動化技術・画像処理技術の強みを、社内技術者5名が語る。対話を通じて、競争力の背景にある技術と思想をひも解く。

(集合写真左上段から)

Topcon Healthcare, Inc.
VP, Software Engineering
Applications
窪田 篤司

アイケア先端開発部
主査
Zaixing Mao

アイケア設計部光学設計課
課長
中島 将

アイケア先端開発部
上席主査
秋葉 正博

スマートインフラ
プロダクト開発部
上席主査
東海林 直樹

光学技術の強み

幾何光学、波動光学などの基礎技術を深く理解し、用途や対象に応じて独自に応用・進化させてきました。ポジショニング分野では光学と電子計測を融合させ、アイケア分野では眼軸長や屈折異常など多様な目の特性に対応した精密な光学設計を実現しています。特に、動いている眼球にも正確に追従するアクティブセンシング技術は、長年にわたる開発経験に裏打ちされた成果です。収差補正や広角撮影にも対応した高精度な検査データを提供することで、トプコンならではの“見える化”を支える中核技術となっています。

センシング技術の強み

光学技術に加え、エレクトロフォニクスを活用した測距・測角技術を核に、使用環境や目的に応じて最適化されたセンサーソリューションを提供しています。その精度は100メートル先でも1ミリ未満という高精度。地上のさまざまな環境だけでなく、空中や高温・低温・振動などの過酷な条件下でも安定した測定性能を発揮できる点が、トプコンの大きな強みです。さらに、GNSSレシーバのチップ化により、従来は複雑だった位置情報の抽出もリアルタイムで処理可能となっています。トプコンのセンシング技術は次世代の計測テクノロジーとして高く評価されています。

自動化技術の強み

確実なデータ収集を実現するための自動化計測技術に加え、収集されたデータを多様なユーザーに届け

られることを目指した、“データの民主化”を念頭に技術開発を行っています。アイケア分野では撮影から診断支援まで、複雑な眼科診療のワークフローを最小限の操作で完了できる自動化技術によって革新。電動化された精密光学機器と画像処理・AIの連携により、再撮影の頻度を低減。診断の効率化を図ることで、現場の業務効率とデータ収集の質を向上させています。また、標準フォーマットによる外部連携を通じて、蓄積されたデータは将来の技術開発にも活用されます。

画像処理技術の強み

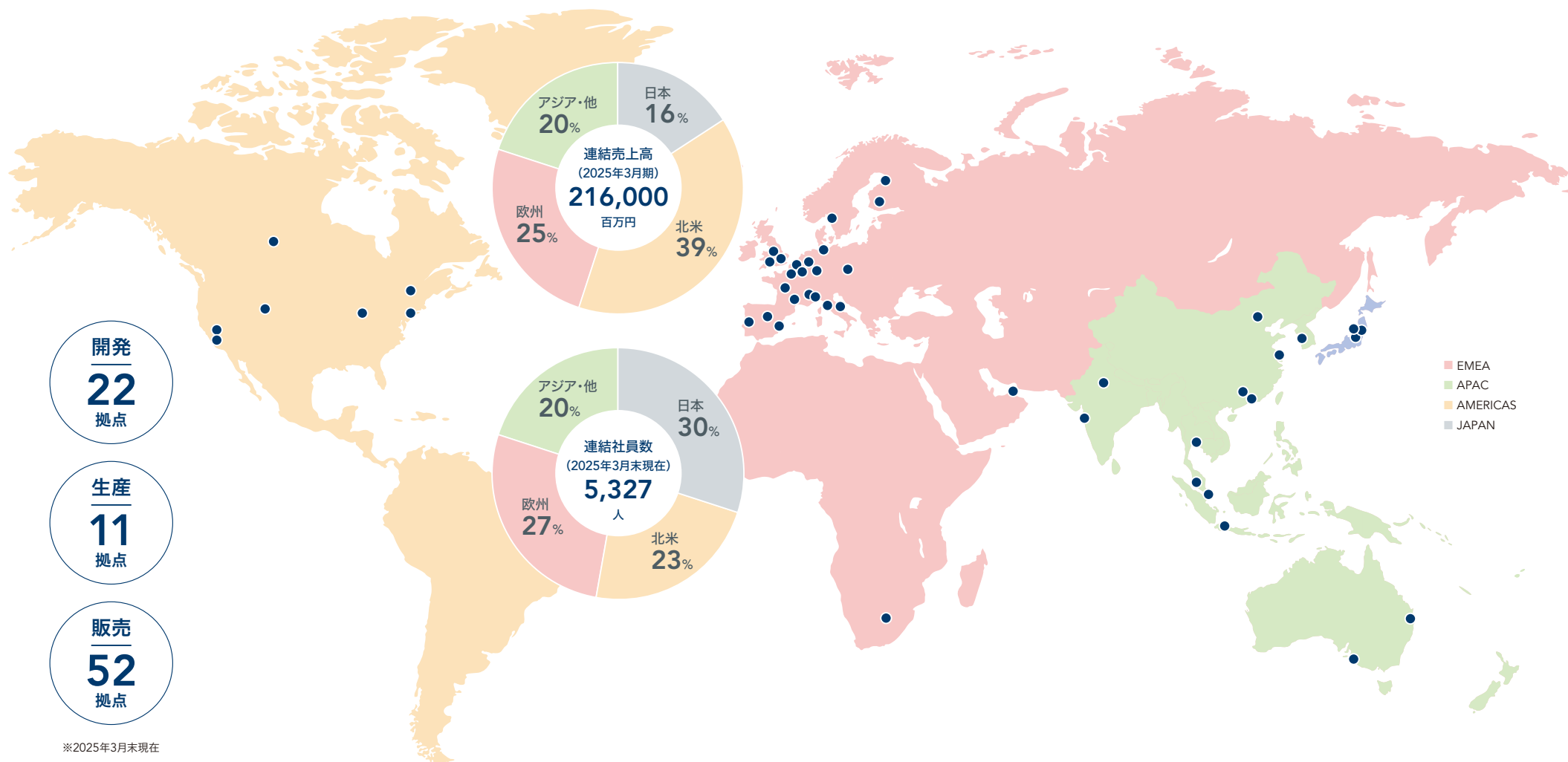
独自に開発した計測装置や検査装置の機能を高めるために、計測ハードウェアを熟知したうえで点群処理や画像処理を一体化させた技術開発が最大の特長だと思います。アイケア分野では、独自の画像処理技術とAIアルゴリズムを組み合わせることで、ノイズの低減や病変検出の精度向上を実現。光学技術で取得した高品質なデータを臨床的価値のある情報へリアルタイムで変換し、診断支援の“質”を高めることで、患者と医師の双方に貢献しています。



トプコンの強み ～高いグローバル性～

世界中の仲間とともに、建設・農業・ヘルスケアの社会的課題に挑戦

トプコングループは、世界各地の最先端企業をM&Aで取り込み、既存の技術と組み合わせることで新しい価値を創造し、事業を成長させてきました。現在、23の国と地域に開発、生産、販売の拠点をもち、売上の約80%を海外市場で達成しています。当社のグローバル展開においては、多様な国籍の社員が力を発揮し、全世界のチームメンバーと協力しながら、「建設・農業・ヘルスケア」に関する社会的課題の解決に挑戦しています。



トプコンの強み ~高いグローバル性~

トプコングループは、グローバル展開を加速させるなかで、戦略的な買収を通じて各事業領域の競争力をさらに高めています。ポジショニング事業とアイケア事業では、それぞれ新たな分野で加わったパートナー企業が未来の成長を支えています。

ポジショニング事業

Satel Oy (フィンランド)



建設現場の通信基盤を支える
—無線通信技術による建設DXの加速

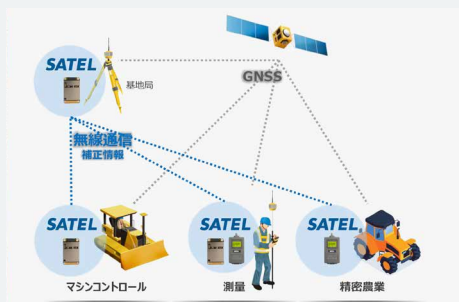
トプコンは2023年、フィンランドに本社を置く無線通信技術の専門企業Satel社を買収・子会社化しました。Satel社は、産業用途に特化した高信頼・高耐久の無線モジュールを開発・製造しており、建設、農業、気象観測、港湾、エネルギーなど多様な分野で世界的に高い評価を得ています。

衛星単独で得られる位置情報ではメートル単位での誤差が生じてしまいます。そのため建設現場では、基地局で計算された補正情報を共有することで、測量機器や重機がセンチメートル級の精度で位置を把握することが可能となります。この補正情報の伝達には無線通信が活用されます。特に、広大な現場や山間部、都市部の高層建築など、携帯通信が不安定な場所では、独立型の無線通信が要です。Satel社の製品は、「通信インフラが整っていない環境」でも、長距離かつ安定した通信を可能にすることで、作業の安全性と効率性を大きく向上させます。

Satel社の強みは、ミッションクリティカル(業務遂行に必要な)通信を支える技術力にあります。同社の無線モジュールは、過酷な気象条件や電波干渉の多い環境でも高いパフォーマンスを発揮し、世界中のOEMメーカーや専門ディストリビューターとの強固なネットワークを大切に、グローバル市場で広く展開されています。

トプコンはこれまで、測量機器や施工支援システムを中心に、建設業界のデジタル化とスマート施工の推進にチャレンジしてきました。Satel社の無線技術を自社製品に統合することで、測位精度の向上や機器間の連携が可能となり、現場全体のワークフローの最適化が期待されます。

両社の技術と市場展開力を融合させることで、より多様なニーズに向けた体制を構築します。



Satel社概要
主要事業:無線ネットワーク技術の開発・製造
ウェブサイト:<https://www.satel.com/>

アイケア事業

VISIA Imaging S.r.l. (イタリア)

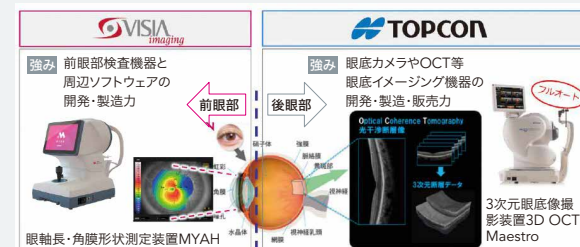
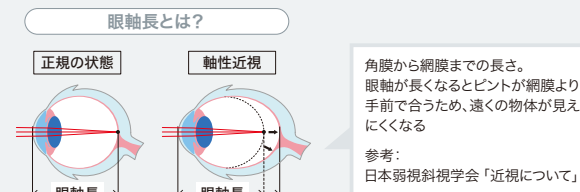


眼科診断機器メーカーとしての総合力強化を推進

VISIA Imaging S.r.l.(以下VISIA社)は前眼部(角膜、水晶体などを指す)検査機器とそのソフトウェアを開発・製造するイタリアの企業です。顕微鏡用画像解析ソフトの開発を専門とする技術者グループによって1993年に設立され、2021年7月、当社グループに加わりました。これにより当社の強みである眼底カメラやOCT(光干渉断層計)などの眼底イメージング機器に、前眼部検査機器とそのソフトウェアが加わり、眼科診断機器メーカーとしての総合力強化を図ります。製品ポートフォリオ拡充やブランディング強化といったシナジー創出に加え、グローバル体制の強化により、市場ニーズを的確に捉えた開発や供給の加速化を図っていきます。

2050年には世界中の50%*の人々が近視になる可能性があるともいわれています。近視は主に眼の奥行を意味する眼軸長が伸びてしまうことに原因があり、人々のQuality of Life(QOL)に大きな悪影響を及ぼします。特に、「病的近視」と呼ばれる強度近視の状態では、さまざまな眼疾患が起きるリスクも高まります。VISIA社の主力製品であるMYAHは、精密測定と経過観察の機能で眼軸長伸長の早期発見・治療による近視抑制に貢献します。

*Holden, BA, Fricke, TR, Wilson, DA et al. Global prevalence of myopia and high myopia and temporal trends from 2000 through 2050. Ophthalmology. 2016; 123:1036-42. Available from: doi: DOI: 10.1016/j.ophtha.2016.01.006



VISIA社概要
主要事業:眼科用医療機器、ソフトウェアの設計、開発、製造
ウェブサイト:<https://www.visiainaging.com/en/>

事業別戦略 ～ポジショニング事業～

POSITIONING BUSINESS

ポジショニング事業



ポジショニング事業は、精密測位技術を核に、建設や農業のDXを推進するソリューションを提供し、社会インフラの高度化に貢献しています。

ポジショニング事業の強み

技術力・信頼性の高さ

- 高精度な3次元計測技術、精密な油圧コントロール技術
- 精密GNSS^{*}を活用した農機の自動操舵技術
- 建設・農業などの現場の厳しい環境下での耐久性や操作性

幅広い製品ポートフォリオ

- 測量・設計・施工・検査の建設工事のワークフローを一元管理できる、建設工事の工場化ソリューションを提供。
- 計画・種まき・育成・収穫といった営農サイクルを管理できる、農業の工場化ソリューションを提供

グローバルネットワーク

- 豊富な販売拠点やパートナーによる国際展開
- 成長が期待される新興国市場への参入

※GNSS: Global Navigation Satellite System

プラスとなりえる外部環境

IT農業・ICT施工・建築DXの需要拡大

- IT農業: 労働力不足を背景に、自動化ニーズの増加
- ICT施工: 中小型建機向けソリューションで巨大潜在市場
- 建築DX: 工期短縮の要求や品質基準が曖昧など、建築分野の生産性や品質の向上の需要拡大

デジタル技術の融合

- 位置情報とクラウド、IoTなどの連携による付加価値の向上
- サブスクリプションやアプリケーション開発による継続収益化

海外新興市場の成長

- 新興国の農業生産性の向上やインフラ投資の拡大により、高精度ポジショニング需要の増加
- グローバルネットワークを活かした、新興市場でのシェア拡大

障壁となりえる外部環境

新技術の急速な進化や競合の台頭

- GNSS技術やドローン測量技術などの急速な進化により、新規参入企業が増え、価格競争や技術競争激化の恐れ

国際政治・経済情勢の影響

- 半導体・電子部品の調達不安や地政学リスクの高まりによる、原材料コストやサプライチェーンの供給リスク
- 為替相場の変動影響による収益の不安定化

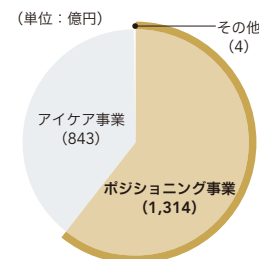
規制・標準化の変化

- 各国の規制や技術規格の変化への対応による新製品の投入スケジュールの遅延

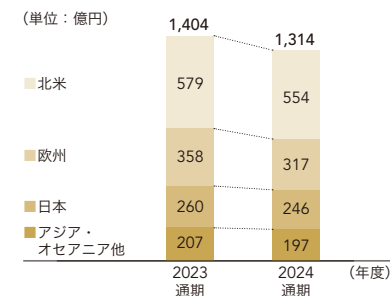
業績ハイライト

ポジショニング事業は、欧米のICT施工で金利高止まりと米新政権の貿易・金融・産業政策等に関する不透明感からくる投資抑制の影響で販売が低迷しました。また測量機で新製品をリリースしたものの期中での遅れを取り戻せず売上が伸び悩んだことに加え、IT農業では穀物価格下落等による投資抑制の影響を受け、売上が世界的に減速したことなどから、売上高は131,359百万円(前年度と比べ△6.4%の減少)となりました。営業利益は、構造改革効果は計画通りだったものの、売上高が前年度を下回ったため、5,984百万円(前年度と比べ△34.3%の減少)となりました。

事業別売上高



地域別売上高



事業部トップメッセージ

当社は長年にわたり、高精度測位技術と自動化ソリューションを通じて、建設および農業分野を支援してまいりました。これらの産業は、労働力不足や環境問題、生産性向上など多くの課題を抱えています。そこで当社はデジタル化をさらに加速し、より革新性とシンプルさを兼ね備えた技術を活用して、お客様に最適な価値を提供する戦略を推進してまいります。

また、新製品・サービスの展開やパートナー企業との連携強化を通じて、社会インフラの変革をリードします。そして社内業務効率改善の取り組みを継続するとともに、お客様の利便性向上を追求し、持続的な成長と社会貢献を目指します。



上席執行役員
ポジショニング・カンパニー長
(トプコンポジショニングシステムズ社長)
イヴァン・デ・フェデリコ

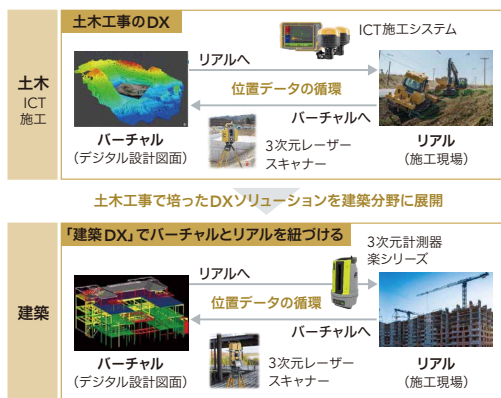
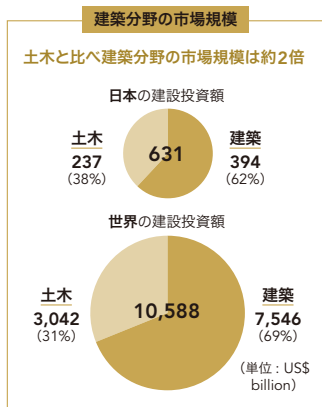
事業別戦略 ~ポジショニング事業~

POSITIONING BUSINESS

ポジショニング事業

成長戦略

建築DXビジネス：建築分野の生産性を高める当社独自のソリューション



出典：「国家統計局「中国統計年鑑2020」から集計し、1USD=6.57円で換算 | アメリカ商務省統計局「Construction Spending」から集計 | 欧州建設業連盟FIEC「KEY FIGURES 2019」から集計し、1USD=€0.82で換算 | 国土省「令和2年度(2020年度)建設投資見通し」から集計し、1USD = ¥103.6で換算

建築業界では、慢性的な人手不足に加えて、技術者の高齢化や若手人材の確保の困難が深刻化しています。さらに、現場ごとに異なる施工方法や管理体制により、作業の属人化や品質のばらつきが生じ、生産性の向上が難しい状況が続いています。

このような業界課題に対して、トプコンはこれまで土木工事分野で培ったDXソリューションを建築分野にも展開し、施工現場のデジタル化を推進しています。建築DXとは、設計・施工・検査といった各工程をデジタルで連携させ、バーチャル(設計・計画)とリアル(現場・施工)を高精度に紐づけることで、現場の生産性と品質を飛躍的に向上させる取り組みです。

この「バーチャルとリアルとの紐づけ」は、建築DXの中核をなす概念です。設計段階で作成された3DモデルやBIMデータを、現場での施工に正確に反映させることで、手戻りやミスを削減し、作業の属人性を排除します。また、施工中の進捗や計測結果をデジタルで記録することで、遠隔からの施工管理や品質管理も可能になります。

トプコンのモータードライブトータルステーションなどの精密測位機器から発展したレイアウトシステムと、クラウドベースのソフトウェア群は、建築の施工現場でバーチャルとリアルとの連携を支える重要な技術基盤です。

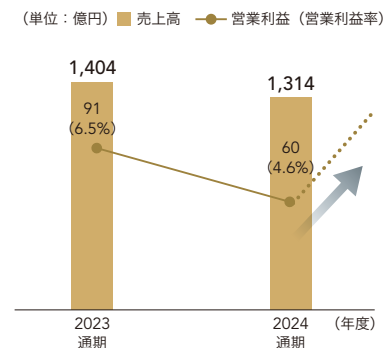
この技術基盤を用い、施工中の進捗や計測結果をデジタルで記録することで、現場の状況を正確に把握でき、設計どおりの施工を実現します。また、デジタルデータをクラウドに保存し活用することで、遠隔からの施工管理や品質管理も可能になります。

これらを実現することで、建築施工における品質の均一化、作業精度の向上、そして安全性の確保が可能になります。

構造改革

ポジショニング事業では、2024年度は市況の影響による売上減少に伴い、販管費率が一時的に上昇しましたが、構造改革の推進により人件費を中心とした販売管費の絶対額は削減しています。さらに、本社製品開発においてV字モデルの導入により、要件定義から検証までの一貫した開発プロセスを確立し、現場のニーズに即した製品の迅速な投入が可能となりました。その成果として、トータルステーション「GT/iX-1500」、GNSS受信機「HiPer XR/GRX5」、新UI搭載の三次元計測プログラム「SDR5000」、高密度3Dレーザースキャナー「CR-P1」など、測量・建設現場の生産性を飛躍的に向上させる新製品を続々とリリース、また、建築分野ではワンマン位置出し機「楽位置」や鉄骨建方誘導アプリ「楽直」など、施工の省力化と精度向上を支援するソリューションも加わっています。これらの取り組みにより、技術力と市場対応力が向上し、競争力強化と生産性改善の両立に向けたインフラがうまく整いつつあります。

売上高/営業利益



建築DXを加速する革新的ソリューション

トプコンは建築DXの加速に向けて革新的な製品とサービスを多数投入しています。特に、BIM連携も可能な新型レイアウトナビゲーター「LN-160」や、自動で高精度な墨出しを行うロボット「HP SitePrint」により、作業の属人性を排除し、施工精度と効率の大幅な向上を実現します。3DレーザースキャナーCR-P1や遠隔操作・リアルタイムデータ確認に対応したスキャナー用新フィールドソフトウェア「Collage Site」のアップデートにより現場の形状を高速かつ高精度に取得することが可能になります。また、スマートフォンで操作できるフィールドアプリによって、高精度なワンマン墨出し(楽墨)やワンマン鉄骨建方誘導ソリューション(楽直)は、現場の省人化に貢献しています。これらのソリューションは、バーチャルとリアルの融合を支え、建築現場の生産性と品質管理を次のレベルへ引き上げます。



ポジショニング事業を通じた環境・社会への貢献

氷河調査支援を通じた気候変動の可視化と環境への貢献

フランスの地理空間データ・GNSS技術の専門機関と共同でピレネー山脈アルクーザン氷河の調査活動を支援しました。標高の高い過酷な環境下において、当社の3Dレーザースキャナー「GLS-2200」は高い堅牢性と操作性を発揮し、氷河の体積や厚みの変化を高精度に測定しました。これにより、従来の予測とは異なり、氷河が気候変動の影響を受けて融解・縮小していることが数値的に明らかとなりました。本調査は、気候変動の実態を科学的に把握するうえで重要な成果をもたらしており、当社の測量技術が環境研究の現場で有効に活用されていることを示しています。

 ピレネー山脈の氷河調査を支援(フランス)
<https://www.topcon.co.jp/sustainability/news/14598/>

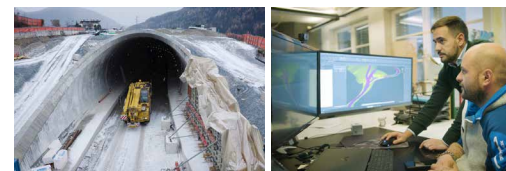



マテリアリティ

- 技術革新による独自の製品の提供

デジタル技術によるインフラ整備支援で地域と環境に貢献

北イタリア・ラズン=アンテルセルヴァ自治体では、2026年冬季オリンピックに向けた交通インフラ整備として、ベルカバイパス(全長3km)の建設が進められています。トプコンの3DマシンコントロールやAptixソリューションが施工に導入され、設計精度の向上に加え、作業進捗やCO₂排出量の記録が可能となり、資材や燃料の使用量の抑制にもつながりました。Aptixは現場の状況を日々可視化し、施工品質の向上と環境負荷の低減に寄与しています。こうした取り組みは、地域住民の生活環境の改善にもつながっており、トプコンは今後もデジタル技術を通じて持続可能な社会の実現を支援してまいります。




マテリアリティ

- 技術革新による独自の製品の提供
- 地域社会との共生

環境への負荷低減のための農業自動化

アイルランドの大規模ジャガイモ農場では、生産性を維持しながら農薬などの化学物質を減らすことが課題でした。そこで、トプコンの「レーザー式生育センサー」を活用し、継続的に調査・分析。肥料や農薬の量に起因する土壌の変化とジャガイモの生育度合いの相関関係を割り出し、過剰な化学物質の削減に成功しました。肥料の最適化で、農作には向いていなかった土地も耕作が可能になり収穫量は増加。自動操舵システムにより、CO₂排出の削減にもつながっています。

 農業や肥料の量を抑え、環境にも貢献/生育状態を「可視化」、ジャガイモの生産量をアップ(アイルランド)
<https://www.topcon.co.jp/sustainability/news/11872/>




マテリアリティ

- DXソリューションの推進と加速
- 地球環境への負荷低減

東南アジアの政府機関と協力

日本政府がJICAの技術推進プロジェクトを通じて行った、タイにおける電子基準点の整備・活用を目的とした活動に参画しました。タイは急速な高齢化による農業や土木・建設業界での人手不足が深刻な社会的課題となっており、タイ政府は実作業の自動化を進めています。トプコンは、測量・建設・農業の3つの分野で、高精度測位データおよび3次元データを活用したICT施工、高精度測量に関する実証実験やセミナーなどを行い、電子基準点の整備・活用のメリットを示しました。

 東南アジアの政府機関と協力/測量、建設、農業の分野で日・タイ企業と連携(日本)
<https://www.topcon.co.jp/sustainability/news/14390/>



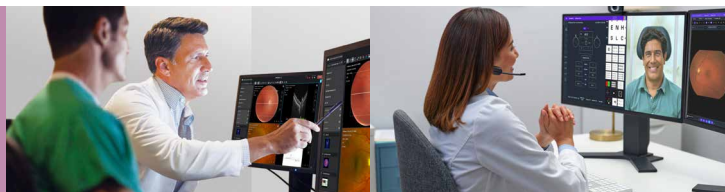

マテリアリティ

- DXソリューションの推進と加速
- 地域社会との共生

事業別戦略 ～アイケア事業～

EYE CARE BUSINESS

アイケア事業



眼科検査機器とITソリューションを通じて、視機能の健康維持と眼科医療の効率化・高度化に貢献しています。

アイケア事業の強み

眼科機器領域での高いブランド力

- 眼科機器で長年の実績を持ち、国内外で高い知名度と信頼性を確立

先進的な技術開発力

- OCT(光干渉断層計)やデジタル診断機器など、アイケア向けの高精度かつ先端的なソリューションを提供できる研究開発力

ユーザーフレンドリーな製品設計

- OCTや眼底カメラ、各種検査機器において、フルオートアライメント機能などを搭載し、検査者・患者双方にとって操作性と快適性を高めた製品設計を実現

グローバルな販売・サービスネットワーク

- 欧米をはじめ海外にも拠点を持つことで、多様な市場・顧客にアプローチしやすい現地体制を整備

プラスとなりえる外部環境

眼科・ヘルスケア分野の需要拡大

- 高齢化の進行や近視人口の増加、予防医療への意識向上などによる、世界的な眼科検査・治療ニーズの増加

デジタルヘルス・リモート診療の進展

- 遠隔診療やAIによる自動診断などの分野の成長による、対応ソリューションの開発機会が拡大

新興国市場の成長

- アジアやアフリカを中心に、中間層の拡大に伴う医療インフラ整備需要が増加し、参入余地が拡大

障壁となりえる外部環境

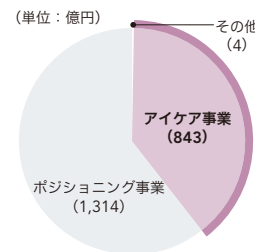
規制と認証取得のハードル

- 医療機器の国際規格や各国の規制強化に対応するためのコスト・時間の増大による市場投入までのリードタイムの長期化

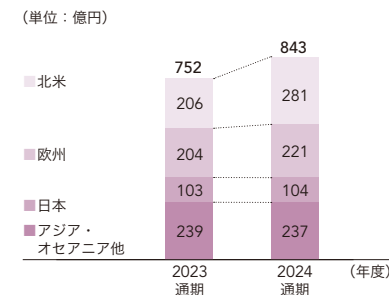
業績ハイライト

アイケア事業は、中国で販売が低調に推移したものの、欧米の大手眼鏡チェーン店向けを中心に堅調な販売が継続したこと、北米で大型の戦略案件を獲得したことで販売が大幅に増加し、売上高は84,311百万円(前年度と比べ12.2%の増加)となりました。営業利益は、北米の販売体制強化のための人件費やソフトウェア開発費等が増加したものの、売上の増加等でカバーし、8,527百万円(前年度と比べ27.0%の増加)となりました。

事業別売上高



地域別売上高



事業部トップメッセージ

当社は眼科領域において、革新的な技術と製品を育て、世界中の人々の健康と生活の質の向上に貢献してきました。2025年度は現中期経営計画の最終年度であり、次の成長への重要なステップです。眼から得られる情報を活用し、全身の健康状態をスクリーニングする新たな仕組みを核に、全自動ロボット検査機器、AI、クラウド型ソフトウェアプラットフォームといった当社の強みを融合させることで、疾患の早期発見とデータ活用による新規事業の創出を目指します。米国市場での事業拡大を加速させながら、社内組織の強化と業務プロセスの効率化、より迅速かつ確実なサービスの提供を実現し持続的な成長と社会への貢献を推進してまいります。



常務執行役員
アイケア事業本部長
灌沢 英之

事業別戦略 ~アイケア事業~

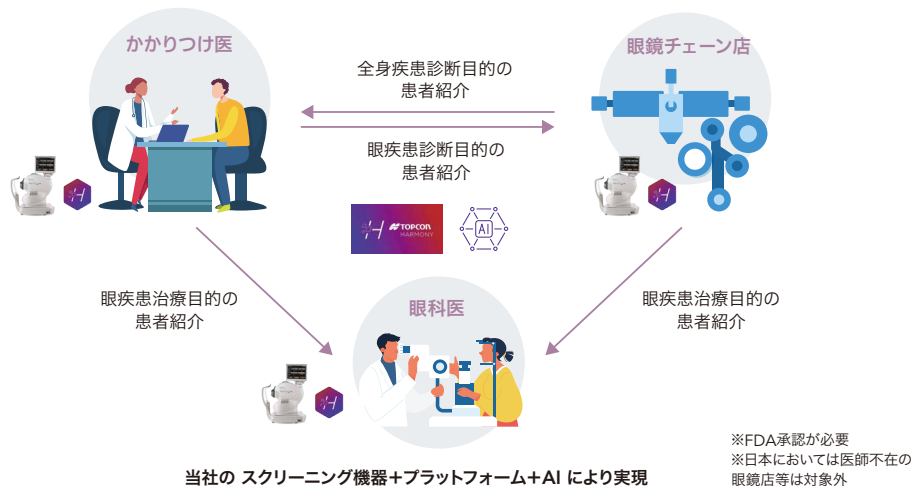
EYE CARE BUSINESS

アイケア事業

成長戦略

“Healthcare from the Eye”の推進

- ・かかりつけ医・眼鏡チェーン店・眼科医におけるスクリーニング・エコシステムによって、全身疾患を早期発見
- ・AI診断により専門医でなくても健診可能。かかりつけ医・眼鏡チェーン店・眼科医の3者で、メリット享受
- ・疾患の早期発見と紹介を通じた早期治療により、患者の負担・医療費を大幅削減



かかりつけ医・眼鏡店・眼科医・病院・専門外来を対象に、独自の強みであるフルオートアライメント技術を搭載したハードウェア機器と、紹介プラットフォームとなる「Harmony」を中核としたサービスをAI技術と連携させることで、眼の情報から全身疾患を早期に発見するビジネスモデルです。さらに、これらの当社が保有する技術・製品を活用し、これまで専門の技術者による属人的な対応が中心であった診断プロセスを、CDSS[※]などにより効率化するソリューションも提供します。

早期発見・早期治療に不可欠なスクリーニングプログラムは、技術革新により大きな進化を遂げています。従来は読影センターにおいて専門スタッフが数日を要して対応していたものが、現在ではAIによるスクリーニングにより、迅速かつ効率的なレスポンスが可能となっています。こうした技術の進展は、トプコンが掲げる「誰でも使いやすい製品開発」との親和性が高く、AI技術とトプコン製品の融合によるグローバル市場でのさらなる成長が期待されます。

※CDSS: Clinical Decision Support System
患者紹介に際し、健康な患者を誤って紹介すると紹介された患者/医師の時間が無駄になり、利用者が大きな不満を感じる。CDSSは、かかりつけ医やオプトメトリストが一定の基準に基づき患者紹介を行うためのツールであり、トプコンの患者紹介ネットワークの品質を維持するフィルターとして他社との差別化要因となる。

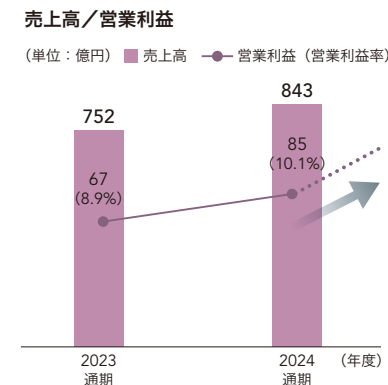
構造改革

アイケア事業は2024年度、営業利益率10.1%を達成しました。これは中期経営計画で掲げた2025年度の最終目標を1年前倒して実現したものであり、特に北米市場での直販体制への転換が売上の増加に大きく貢献しました。これと並行して、「ECB 2.0 Vision」を掲げ、以下6つを柱とした構造改革を並行して実施しています。なかでも「Projectベースマネジメントへの変革」では従来の部門別管理から、製品・サービス単位で専任のプロジェクトマネージャーが開発から販売まで一貫して管理する体制へと移行しました。これによりROI(投資対効果)の最大化や上流工程の効率化を実現し、収益性と事業の持続的な成長を力強く支えています。

ECB 2.0 Visionを掲げ、6つを柱とした構造改革と成長戦略を並行して実施

ECB 2.0 Vision

- ・持続的な成長と営業利益10%+を実現
- ・ビジネスポートフォリオ再編(成長フェーズのキープポイント)
- ・中長期事業計画のグランドデザインと実行プランの設定(成長フェーズのキープポイント)
- ・Projectベースマネジメントへの変革
- ・企画・開発上流工程プロセス改善
- ・次世代のグローバル経営チーム形成に向けての人材育成計画と実行



RETINSIGHT買収

トプコンは、眼科画像解析に特化したAI技術を有するオーストリアのRETINSIGHT社を買収しました。

RETINSIGHT社は、眼底画像を用いて世界的に視力低下の主な原因となっている主要な網膜疾患のリスクを高精度に検出する独自アルゴリズムを開発しており、AIを活用した眼科診断支援の分野で高い技術力を有しています。

両社の技術融合により、「Healthcare from the Eye」戦略をさらに加速させ、質の高い医療へのアクセス向上、医療費削減、診断・治療結果の向上などの新たな価値を医療現場や患者に提供します。



RETINSIGHT社はオーストリアに拠点を置くAIプロバイダー

アイケア事業を通じた環境・社会への貢献

糖尿病網膜症の早期発見に向けた国際連携と医療支援

Topcon Healthcare Inc.は、オービス・インターナショナルおよびルワンダ国際眼科研究所と提携し、糖尿病網膜症の早期発見に向けた取り組みを支援しています。ルワンダ・キガリの検診センターに、無散瞳眼底カメラTRC-NW400およびNW500を寄贈し、オービスが提供するAIツール「サイバーサイトAI」と連携することで、眼疾患の兆候を短時間で検出する仕組みを導入しました。これにより、検査結果の迅速な取得と医療機関への紹介が可能となり、疾患の進行による視力喪失を防ぐ可能性が高まっています。医療従事者が不足する地域において、スクリーニングの普及は医療負担の軽減にもつながる重要な取り組みです。当社グループは、眼疾患の早期発見と治療の支援を通じて、健康的な生活の実現に貢献していきます。



オービス・インターナショナルと提携 / 糖尿病網膜症早期発見のためのスクリーニングを拡大 (ルワンダ共和国)
<https://www.topcon.co.jp/sustainability/news/14810/>



マテリアリティ

- DXソリューションの推進と加速
- 地域社会との共生

緑内障啓発の「ライトアップ in グリーン運動」に協賛

当社は2020年より、日本緑内障学会が展開する緑内障の啓発活動に協賛しています。国際的な啓発活動「世界緑内障週間」においては、同学会が主催する「ライトアップ in グリーン運動」に参加し、2025年には本社（東京都板橋区）を含む全国8拠点の営業所を緑色にライトアップしました。緑内障は日本の失明原因の第1位であり、早期発見と継続的な治療が重要とされています。

トプコンは、眼疾患の診断・治療に関わる機器・システムの開発・提供を通じて、眼の健康維持に貢献しています。今後も啓発活動を通じて、緑内障の重要性を広く伝え、早期発見・早期治療につながる取り組みを継続していきます。



マテリアリティ

- 技術革新による独自の製品の提供

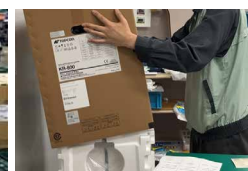
梱包資材の軽量・コンパクト化による温室効果ガス削減の取り組み

当社は、持続可能な社会の実現に貢献するため、事業活動における環境負荷低減を重要な経営課題のひとつと位置づけています。そのなかでも、サプライチェーンにおける物流工程は、温室効果ガスの排出に大きな関連がある領域であると認識し、物流体制の見直しと改善に取り組んでいます。

第一弾の施策として、新仕様の梱包システムを眼科用検査機器KR-800シリーズに適用しグローバルで展開しています。

従来は、内装梱包の外側に外装梱包を施す「二重梱包」を採用していましたが、本取り組みにおいては、内装箱の強度を向上させることで外装梱包を省略し、「一重梱包」での出荷を可能としました。この新仕様は、輸送試験を通じて安全性や耐久性を十分に確認したうえで導入されており、輸送品質を維持しつつ、梱包資材の削減および作業工程の効率化を同時に実現しています。

この結果、資材調達から輸送、そして廃棄まで幅広い段階で温室効果ガスの削減効果が得られます。具体的には、梱包資材の軽量化・コンパクト化により、当社の調達資材に関する排出（Scope3カテゴリ1）、輸送時の排出（同カテゴリ4）、廃棄時の排出（同カテゴリ12）が削減されます。さらに、輸送効率の改善によって、環境面だけでな



マテリアリティ

- 地球環境への負荷低減

くコスト削減といった事業的メリットも生まれています。

今後は、主要機器であるMaestro2やNW500などへの展開を進め、輸送品質を維持したうえで効率的で持続可能な物流体制の構築を目指します。

なお、本削減効果は、梱包資材の使用量削減による資材調達時の排出抑制、軽量化による輸送時の燃料使用削減、さらに使用後の廃棄負荷の低減といった、製品のライフサイクル全体を通じた視点から評価した推計結果に基づいています。

サステナビリティ経営

方針

当社は、グローバル市場に商品を提供する企業グループとして、『「医・食・住」に関する社会的課題を解決し、豊かな社会づくりに貢献します。』という経営理念のもと、サステナブルな社会を実現し、持続的に成長できる企業を目指します。

体制

当社は、取締役会の諮問機関として、代表取締役社長CEO、サステナビリティ推進担当役員、および社外取締役で構成されるサステナビリティ委員会を設置しています。

サステナビリティ委員会は、代表取締役社長CEOを委員長として、年に2回以上の頻度で開催され、取締役会の指示に従い、TOPCON CSR Committee (THQ*CSR CommitteeおよびGlobal CSR Committee)と連携して、迅速かつ機動的にサステナビリティおよびESG(環境・社会・ガバナンス)への取り組みを審議しています。サステナビリティ委員会の結果は、原則として取締役会に報告・提言されます。

サステナビリティに係るガバナンス体制は下図に示すとおりです。

*Topcon Headquarters



ステークホルダーとのコミュニケーション

トプコングループは、CSR基本方針に基づいて、社会問題の解決に資する製品・サービスの提供を行うことと同時に、グループに関連する多様なステークホルダーの皆様とのコミュニケーションを重視し、事業活動を通じた社会貢献を目指しています。それぞれのステークホルダーの皆様に対しては、年度ごとの活動実績を確認・評価し、翌年度の活動に対する目標設定につなげています。また、コミュニケーションに関しては、主にウェブサイトによる情報公開を行っています。さらに、IR広報、地域イベント、展示会、学会、各種出版物などさまざまな手段を通じて情報を公開し、多面的かつ重層的なコミュニケーションを図っています。

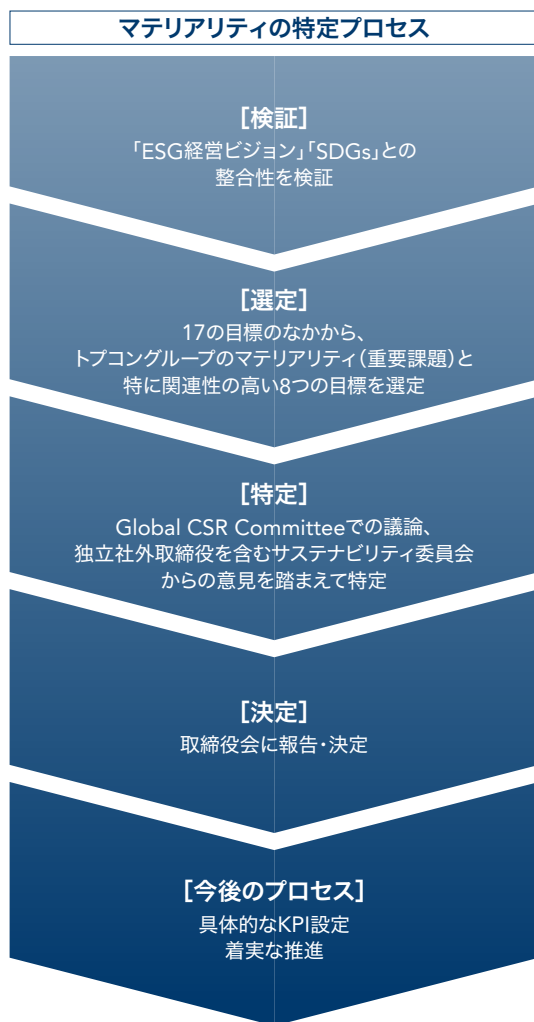
ステークホルダーごとのコミュニケーション



マテリアリティ

持続可能な社会・環境への貢献と持続的な経済成長の両立を、事業活動を通じて実践するというコンセプトのもと、6つの「マテリアリティ(重要課題)」を特定しています。マテリアリティの特定に際して、「ESG経営ビジョン」との整合性に加え、国連が提唱しているSDGsとの整合性についても検証を行い、17の目標のなかから、関連性の高い8つの目標を選定しています。各マテリアリティ(重要課題)および8つの目標は、トプコングループ内で組織横断的に編成されたGlobal CSR Committee

での議論、独立社外取締役を含むサステナビリティ委員会からの意見を踏まえて特定し、取締役会に報告・決定されました。今後は具体的なKPI設定と着実な推進を行い、企業価値の創出と同時に当社を取り巻く社会・環境にも価値をもたらし、ステークホルダーに共感・参画していただける関係性の構築を目指します。





環境

株式会社トプコンおよび国内関係会社の環境方針

株式会社トプコンおよび国内関係会社は、『「医・食・住」に関する社会的課題を解決し、豊かな社会づくりに貢献します。』を経営理念とする「TOPCON WAY」を最上位の価値観に掲げ、「トプコングローバル行動基準」に基づき、事業活動の環境負荷低減を図ります。さらに商品・サービスの提供によって社会全体の環境負荷低減に貢献し、持続可能な社会の実現を目指します。

環境問題への取り組みを、経営の重要課題のひとつとして位置づけ、経営者から一般社員まで全員参加の環境目的・目標を設定し、事業活動における環境パフォーマンスを向上させるため、環境マネジメントシステムの継続的な改善を推進します。

関係法令・条例・指導基準・協定および受け入れたその他の要求事項等を遵守し、管理徹底に努めます。

環境負荷低減・生物多様性保全・環境汚染予防に努め、環境リスク低減のための重点項目として、以下の目標を設定し活動します。

- ・ライフサイクルを考慮した環境調和型製品・サービスを提供します。
- ・化学物質および製品含有化学物質の管理レベルを高めます。
- ・廃棄物の排出削減に注力するとともに、循環資源として価値の向上を図ります。
- ・地球温暖化防止活動を推進し、温室効果ガスの排出削減に努めます。
- ・構内周辺も含めた美化に努めるとともに、地域活動への積極的参加を行い、地域社会との連帯・協調を図ります。
- ・環境教育および広報活動の充実による社員意識の向上と、全員参加による環境保全活動の向上を図ります。
- ・トプコングループ全体のレベルアップを目指して、関係会社等に対して計画的および積極的な指導・支援を行います。

トプコングループ環境ビジョン2030

トプコングループは、「TOPCON WAY」に基づき、「製品を通じた環境負荷低減」「気候変動への対応」の2つの課題に取り組むことで、さらなる企業価値の向上を図っていきます。

1 製品を通じた環境負荷低減

製品そのものの活用を通じて、環境負荷をより一層低減させることにより、省エネ化、水を含む省資源化を推進します。また、お客様とともに地球温暖化防止、資源有効利用、生物多様性保全に貢献できる製品、技術、サービスの提供に努めます。

さらに、モノづくりにおいては、調達・開発・製造・販売・サービスを含めた企業活動から発生する廃棄物は基本的にリサイクルし、有効利用に努めます。また製造工程における化学物質および水の使用量削減を推進し、資源の適切な利用に努めます。

2 気候変動への対応

トプコングループでは、気候変動への対応を最重要の環境問題と捉え、再生可能エネルギー電力の使用率向上に努め、日本国内の拠点の事業活動による温室効果ガス排出量を、2013年度比で2030年度末までに40%削減することを目指します。

海外の拠点は、これに準じて温室効果ガス排出量の削減・再生可能エネルギー電力の使用率向上に努めます。

気候変動に対する取り組み

当社は、気候変動を最も深刻な地球環境問題であると捉えています。マテリアリティとして「地球環境への負荷低減」を特定し、ステークホルダーとともに、気候変動をはじめとする社会全体の環境負荷低減に貢献し、持続可能な社会の実現を目指します。

TCFD提言に基づく開示

ガバナンス

当社は、気候変動を含むサステナビリティに関する取り組みを経営の重要事項として捉え、ガバナンス体制を構築しています。

▶P26 サステナビリティ経営体制

リスク管理

当社は、気候変動に関するリスクを、ビジネスリスクの一部として捉え、監視・管理しています。



戦略

当社事業において、2030年に影響が大きいと思われる、気候変動関連のリスクおよび機会を特定するため、シナリオ分析を実施しました。シナリオ分析においては、気候関連財務情報開示タスクフォース(TCFD)に基づき、2100年における世界の気温上昇が産業革命時期比で1.5°C上昇、4°C上昇のシナリオを想定しています。1.5°Cシナリオでは、グローバルに気候変動対策が進展し、気候変動関連政策の導入(炭素税の導入、炭素規制の強化等)、市場・技術の低炭素型への移行(省エネ・再エネ導入・カーボンニュートラルへの要求の高まり等)、評判の変化が生じることを想定しています。

4°Cシナリオでは、気候変動対策が進展せず、気候変動による影響が深刻化し、異常気象の激甚化(台風・ハリケーンの大規模化等)、気温上昇・異常気象の発生増加等の変化が生じることを想定しています。

また、下表に示すような研究機関で開示されているシナリオを参照し、重要度評価・財務影響評価を実施しました。シナリオ分析で抽出されたリスクと機会をまとめ、リスクの最小化・機会の最大化に向けた対応策を検討しました。

気温上昇	移行シナリオ	物理シナリオ
4°C	IEA 'World Energy Outlook 2023', STEPS	IPCC 'AR5', RCP8.5・RCP6.0
1.5°C	NZE	RCP1.9

1.5°C上昇シナリオ
(NZE, RCP1.9)

2100年における世界の気温上昇が産業革命時期比で1.5°C上昇

気候変動対策が進展し、地球温暖化が抑制される
= 脱炭素社会への移行

想定される事業への影響

[全事業]

- 炭素税の導入
- 炭素規制の強化、炭素意識の高まり
- 人・モノの移動の制限
- 環境への取り組みの測定、追跡、報告に対する規制強化
- 省エネ性能の要求増加
- 顧客/投資家の評判変化
- 生産・物流プロセスの効率化
- バリューチェーン全体の生産性向上支援の需要増加

[ポジショニング事業]

- 建設・測量・農業における低・炭素化需要の高まり
- 高精度で効率的な農業・建設ソリューションの進展
- 次世代技術の進展

[アイケア事業]

なし

戦略策定のステップとシナリオ分析

Step1 シナリオの選択	2100年時の気温上昇シナリオを、複数種類のなかから2つ選択する
Step2 世界観の想定	Step1で選択したシナリオにおいて、世界共通の世界観から当社固有の世界観を想定する
Step3 リスクおよび機会の洗い出し	Step2で想定した世界観を踏まえ、当社事業へのリスク(マイナス面)および機会(プラス面)を洗い出す
Step4 財務影響の評価	Step3において特定したリスクおよび機会が、将来に及ぼす財務影響を試算する
Step5 対応策の提示	Step3において特定したリスクおよび機会への対応策を提示する

4°C上昇シナリオ
(STEPS, RCP6.0/RCP8.5)

2100年における世界の気温上昇が産業革命時期比で4°C上昇

気候変動対策が進展せず、地球温暖化が進む

想定される事業への影響

[全事業]

- 異常気象の激甚化(台風・ハリケーンの大規模化等)
- 気温上昇・異常気象の発生増加

[ポジショニング事業]

- 異常気象の激甚化(台風・ハリケーンの大規模化等)
- 降水・気象パターンの変化
- 災害復旧に対応する製品・サービスの需要増加

[アイケア事業]

- 気候変動による眼疾患の増加
- 屋内生活の長時間化による近視人口の増加

1.5°Cシナリオにおける気候関連リスクおよび機会

気候関連リスク

種類	想定される事業への影響	具体的内容	対象セグメント*
移行リスク	炭素税の導入	炭素税の導入により、調達費用、輸送費用などの操業コストが増加する	全社
		炭素税の導入により発生したコストを、製品価格へ転嫁した場合、製品の価格競争力が低下し、マーケットシェアが縮小する	全社
	炭素規制の強化、炭素意識の高まり	化石燃料による火力発電への規制が強化された場合、エネルギーコストが増加する	全社
		化石燃料の使用が規制された場合、代替設備へ更新するための対応コストが発生する	全社
	炭素に関する規制が強化され、対応できなかった場合、罰金や懲罰の発生、さらには操業停止に至る	全社	
人・モノの移動の制限	人・モノが移動する際、CO ₂ 排出量の多い飛行機の利用が制限され、製品製造から販売までのリードタイムの長期化により、操業コスト増加や売上減少の可能性がある	全社	
技術	省エネ性能の要求増加	CSDDDやCSRDなどEUにおける既存のコンプライアンス要件に加え、気候変動に焦点を当てた環境への取り組みの測定、追跡、報告に対する規制の重点が高まり、それらに対応するためのオペレーションコストが増加する	全社
		顧客からサプライヤーへの省エネ要求の高まりに伴い、再生可能エネルギー利用やカーボンニュートラル対応等が要求され、対応できない場合、ビジネスチャンスを喪失し売上が減少する	全社
市場・評判	顧客/投資家の評判変化	顧客の電動化要望に対応できない場合、売上が減少する	全社
		炭素対応や情報開示が十分でない場合、評価・評判を損ない、企業価値が低下する	全社
		顧客の炭素意識の高まりにより、地産地消が促進され、自国または地域で生産された製品が選ばれ、売上が減少する可能性がある	全社

気候関連機会

種類	想定される事業への影響	具体的内容	対象セグメント*	
機会	資源効率	製品出荷時の梱包を簡素化し、物流の効率化を推進することで、梱包材と輸送に関わるCO ₂ 排出量とコストを削減する	全社	
		生産・物流プロセスの効率化	効率的な生産工程の導入や省エネ活動、照明の最適化、製造棟の改築や空調システムの更新によるエネルギー消費の削減などを進めることで、将来の炭素税、エネルギーコスト、CO ₂ 排出量を削減し、脱炭素社会の実現に貢献する技術やビジネス展開への顧客や投資家からの評価を高め、企業価値向上につながる可能性がある	全社
	製品およびサービス	バリューチェーン全体の生産性向上支援の需要増加	医療・農業・建設分野におけるエネルギー削減や効率化ニーズを背景とした、顧客バリューチェーン全体のGHG排出量削減需要とそれに適応する当社製品の売上が増加する	全社
		市場	建設・測量・農業における低・炭素化需要の高まり	建設市場での低・炭素化に貢献する建機、品質向上を実現する測量機、ひいてはICT施工ソリューションの売上が増加する
	農業市場での水使用の最適化、低・炭素化に貢献する農機、ひいては農機の自動操舵などの売上が増加する		POB	
技術	高精度で効率的な農業・建設ソリューションの進展	化石燃料の使用が規制された場合、サトウキビやとうもろこしなどのような、バイオエタノールの原料となる作物の大規模栽培が進み、当社の農業自動化システム需要が増加する可能性がある	POB	
		アフターサービスを提供し、製品の長寿命化を実現することで、当社顧客の廃棄物削減により環境へ貢献、競争力が高まる	全社	
	環境意識の高まり	建機のハイブリッド化や電動化、ICT化の進展に伴い、市場が拡大し、売上が増加する	POB	
	次世代技術の進展	農機のハイブリッド化や電動化、スマート農業の進展に伴い、市場が拡大し、売上が増加する	POB	
	気候変動に対応する製品・サービスを通じた需要増加	脱炭素社会の実現に貢献する技術やビジネス展開、再生可能エネルギーの導入、サプライヤーとの協力によるGHG排出量削減を進めることで、規制対応が強化され、顧客/投資家などからの評価が高まり、企業価値向上につながる	POB	



環境

4°Cシナリオにおける気候関連リスクおよび機会

気候関連リスク

種類	想定される事業への影響	具体的内容	対象セグメント*	
物理リスク	急性	異常気象の激甚化(台風・ハリケーンの大規模化等)	豪雨や洪水などの気象災害が激甚化・高頻度化した場合、特にイタリアとドイツに位置する製造施設は洪水リスクの影響を受けやすいため、当社工場が被災することで生産・出荷停止に陥り、売上の減少や対応費用の増加等の災害損失が発生し、財政状態が悪化する 気候変動に伴う異常気象により、作物生産量が減少したり、インフラ建設プロジェクトが中断したりすることで、顧客の資金的余裕が低下し、売上が減少する	全社 POB
		気温上昇・異常気象の発生増加	気候変動に伴う異常気象の発生により、世界中の製造・販売地域において物流・販売・修理サービス等が停止し、売上が減少する	全社
慢性	慢性	気温上昇	精密機械の生産工程で、厳密な温度管理のためのコストが上昇する	全社
		降水・気象パターンの変化	干ばつが著しく発生する地域での農家の生産コスト増加、水ストレスが高い地域での耕作地減少により、製品需要が低下する	POB
		海面上昇・気温上昇・異常気象の発生頻度増加	気候変動が進行した場合、異常気象、気象パターンの変化、平均気温と海面水位の上昇が深刻化し、欧州の当社子会社のうち、イタリアとドイツの製造施設は洪水リスクと熱ストレスの影響を受け、天候被害による操業コストが増加する可能性がある	全社

気候関連機会

種類	想定される事業への影響(機会)	具体的内容	対象セグメント*	
機会	市場	気候変動による眼疾患の増加	気候変動の進行が眼疾患の増加、屋内生活時間の長期化による近視人口の増加を加速することで、当社の眼科検査機器や手術機器、検眼機器の需要が拡大し、売上の増加につながる可能性がある	ECB
		災害や気候変動に対応する製品・サービスを通じた需要増加	気候災害の増加に伴い、遠隔医療・モバイル医療機器の需要が増加し、新たな市場機会となる	ECB
	レジリエンス	災害復旧に対応する製品・サービスを通じた需要増加	自然災害激甚化への対策として、道路、トンネル、橋梁、堤防、ダムなどの国土インフラ強靱化、災害対策・災害復旧や気候変動に対応する製品・サービスの需要は今後も継続し、同時に当社製品による施工の需要と売上が増加する	POB

*POB: Positioning Business(ポジショニング事業)、ECB: Eye Care Business(アイケア事業)

指標と目標

トプコングループは、気候変動を含むリスクおよび機会への対応を進めるため、温室効果ガス排出量を気候関連リスク・機会を管理するための指標として定めています。国内において、2013年度比で2030年度末までに40%の削減を目標として設定し、脱炭素社会の実現に向け、取り組んでいきます。

温室効果ガス排出量実績 (単位: t-CO₂)

	2023年度	2024年度
Scope 1 ^{*1}	843	1,988
Scope 2 ^{*1}	8,833	8,024
Scope 3 ^{*2}	236,310	428,919
合計	245,986	438,931

【算定方法・対象】

- *1 2023年度: 国内・海外製造拠点
2024年度: 国内全拠点、海外製造拠点および非製造拠点の一部
- *2 2023年度: 国内製造拠点のカテゴリ1-9, 11, 12
2024年度: 国内拠点のカテゴリ1-9, 11, 12および海外製造拠点の一部

環境負荷活動低減に向けた活動

汚染防止と廃棄物削減

当社はゼロエミッションを目指し、国内拠点においてリサイクル率の向上と廃棄物の削減に継続的に取り組んでいます。2024年度、国内生産拠点からの廃棄物の量は、リサイクル可能な資源の分別強化等により前年度比4%減となりました。また、化学物質管理の一環として、VOCの削減に努めています。削減活動のひとつとして、溶剤塗料から水性塗料へ代替しています。従来の水性塗料の摩耗耐久性は溶剤塗料と比較した場合、低下する傾向にありましたが、開発した水性塗料は、溶剤塗料と同等以上の摩耗耐久性を持ち、環境保全と製品耐久性を両立させています。

* VOC: Volatile Organic Compounds 揮発性有機物質

国内製造拠点からの排出量実績 (単位: kg)

	2023年度	2024年度
廃棄物	502,083	480,617
VOC	32,529*	31,278

*VOCについては算定方法を見直し、過去に遡って2023年度数値を修正しました。



環境

水資源への取り組み

トプコングループのコア技術であるレンズ製造、金属加工の各工程では大量の水を使用します。各工程で排出された水は、有機物や無機物を含んでいるため、生態系や人々の生活に悪影響を及ぼすことのないように排水前に水質汚濁防止法で定められた有害物質の基準値以下になるよう厳密に管理し、適切な排水処理を行っています。2024年度、国内生産拠点からの総排水量は前年度比3%減となりました。

また、当社は国内外の生産拠点（11拠点）においてAquaduct[※]による水リスク評価を行っています。2024年時点で水ストレスが高い(Baseline Water Stress: Extremely High)と評価された地域で操業している2拠点は生産工程で多量に水を使用しませんが、引き続きリスク低減に向けた対策を進めていきます。今後も各拠点ではリスクを把握するとともに、節水や水の使用量削減を推進し、水資源の適切な利用に努めます。

※Aquaduct：WRI（World Resources Institute、世界資源研究所）が開発した水リスク評価のグローバルツール。

	2023年度	2024年度
本社	26,883	26,496
トプコン山形	5,177	5,668
トプコン オプトネクス	19,931	18,125
合計	51,991	50,289

環境マネジメントシステム

製造関係会社を中心に環境マネジメントシステムの国際規格である「ISO14001」の認証を取得しています。

1 株式会社トプコン	8 株式会社トプコンソキアポジショニングジャパン 本社
2 株式会社トプコン山形 本社・工場	9 Topcon Precision Agriculture Pty Ltd.
3 株式会社トプコン山形 西工場	10 Topcon Precision Ag Europe S.L.
4 株式会社トプコン山形 白河工場	11 Satel Oy
5 株式会社トプコンオプトネクス 本社・工場	12 Topcon Electronics GmbH & Co. KG
6 株式会社トプコンメディカルジャパン 本社	13 Topcon Optical (Dongguan) Technology Ltd.
7 株式会社トプコンジーエス	14 Topcon Positioning Systems, Inc.

再生可能エネルギーの利用

トプコングループの生産拠点では、再生可能エネルギーの電力を使用しています。アメリカ、スペインでは、太陽光発電設備を設置しています。

- トプコン
- トプコン山形(日本)
- トプコンオプトネクス(日本)
- Topcon Positioning Systems, Inc.(アメリカ)
- Topcon Precision Ag Europe S.L.(スペイン)
- Satel Oy
- Topcon Europe Positioning B.V.(オランダ)

関連するマテリアリティ
地球環境への負荷低減



TPAE (スペイン)



建屋に設置された太陽光発電/TPS (アメリカ)

環境調和型製品[※]の促進

当社が製造する製品の99%以上は環境調和型製品[※]です。2001年から環境調和型製品の開発を進めており、製造から販売時までの環境負荷低減はもちろん、その過程で発生する廃棄物もリサイクルし、有効利用に努めています。

※環境調和型製品, Environmentally Conscious Products (ECP) : 製品の企画・材料調査・製造・流通・使用・廃棄・リサイクルといった製品ライフサイクルのすべての段階を通して環境に配慮した製品

関連するマテリアリティ
地球環境への負荷低減



トプコン山形 新工場において「ZEB Oriented」を取得

現在建設中の本社工場3号館は、環境に配慮した建築物の評価基準のひとつである「建築物省エネルギー性能表示制度 (BELS)」^{※1}の★5を獲得し、「ZEB Oriented」^{※2}認証を取得しています。

※1 国土交通省が主導する、省エネルギー性能等に関する評価・表示を行う制度。
※2 延べ面積が10,000㎡以上の工場等で、一次エネルギー消費量を40%以上50%未満削減した建物。

関連するマテリアリティ
地球環境への負荷低減



人事担当役員メッセージ

「自律した強い個」が輝く、『個を活かす組織』へ。
プロフェッショナル集団としてのトプコンを確立し、
新たな価値創造にチャレンジし続ける。



取締役
常務執行役員
総務・人事・法務本部長
サステナビリティ推進担当役員
渡邊 玲子

「TOPCON2.0」の実現に向けて

トプコンでは、『組織の中の個』から『個を活かす組織』となることを、組織・人材戦略の軸に据えています。この軸は、MBOや非上場化後であっても変わることはありません。むしろ、当社自身が大きな転換点にあるからこそ、さらに力強く推進する必要があると考えています。

当社は「TOPCON2.0」として、「日本のモノづくりを武器にグローバルでのさらなる飛躍を実現」することを長期ビジョンに掲げています。刻々と変化する事業環境の中で企業が次のステップへと歩を進めるには、ぐっと踏ん張るべきタイミングが必ず訪れます。当社にとっては、まさに今がその時です。「TOPCON2.0」では、各事業が最大限の成長を計画・実行しながら、リスクをとることを恐れず、スピード感を持って将来の成長の柱となる新規事業を創造することを目指していますが、それに向けては、従来の日本企業の通例であった上意下達の「階層型」組織からの脱却が不可欠です。そのため、社員には一人ひとりが「自律した強い個」になること、そして「プロになる」ことを強く求めています。

“個”の育成と、個に選ばれる“組織”づくりを両輪で

自律の本質は、「自分で考えて決める」ことにあります。つまり、「自律した強い個」とは、組織における自らの存在価値を問いつけ、主体的に仕事に取り組む人を指します。また、専門スキルの習得に向

けて自らが努力を怠らないことはもちろん、他者にも働きかけることができる人材が、当社におけるプロフェッショナルです。例えば、単独の仕事であっても、濡れた雑巾を水がなくなるまで絞りだすように、自分で事象を深く考え、正しい方向性を見つけ、それに向かって着実に行動する、自分の中に絶対的な判断基準を持ち、迷った時には立ち返る、決めたことは自責でやり抜く、さらに、有益な情報を周囲に提供し、たゆまず助言し続ける。こうしたスキルやマインドを持つ「自律した強い個」が課題に合わせて有機的に結びつき、各々の専門性においてリーダーシップを発揮する柔軟性のある「プロジェクト型」組織への転換を図る。そして、たとえ思うようにいかないことがあったとしても、さあ次へ！と前進できる組織風土を醸成する。これが、『組織の中の個』から『個を活かす組織』への、真意です。

同時にマネジメントとしては、自律した個に“選ばれる”組織づくりを進めることが重要です。個々の社員が当社で働く意義を見だし、自身が望むキャリアを実現できるよう、さまざまな人事施策を通じて社員の成長にコミットしていく。これこそが、私の最大のミッションです。

当社はこれまで、さまざまな挑戦を繰り返してきました。時には失敗と呼べるものも経験しました。しかし、そこで先人たちが歩みを止めなかったからこそ、誰も成し遂げなかった技術や製品を生み出し、各市場でのポジションを確固たるものとしてきました。過去の延長線上にはない不連続な時代のなかで、今こそもう一度、臆することなくチャレンジし続けることができるトプコンを再組成していきます。

人材戦略

トプコングループ社会ビジョン2030

トプコングループは、「TOPCON WAY」に基づき、社会に貢献することによる社会価値創造の実現を目指しています。社会の価値観の多様化が進むなか、事業活動を通じて、持続的な社会の実現に向けた取り組みを推進します。

1 社会価値の創造

技術革新による独創的な製品の提供とDXソリューションによる生産性の向上と革新的なサービスの提供による新たな社会価値の創造により、社会的課題の解決に貢献します。さらに、地域社会との共生を図り、人々の豊かな暮らしの実現を目指します。

2 多様な価値観と共創できる組織づくり

一人ひとりの価値観を尊重し、多様で柔軟な働き方ができる組織文化を醸成することで、働く人々が最大限に能力を発揮し変革を実現できる人材の育成と強化を図ります。

3 人権の尊重

人権尊重の立場に立って、個人の多様な価値観を認め、自社のみならずサプライチェーンにおける人権への深い理解を通じて差別のない社会の実現に貢献します。

トプコンの人材戦略

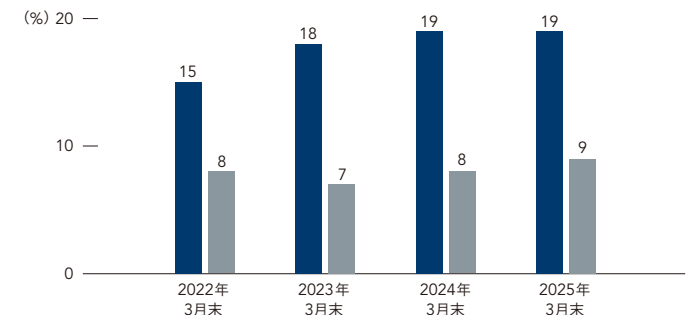
トプコングループは、社員等に主体的に学び、成長する機会を平等・公平に提供し、その資質を最大限に発揮することができるような職場風土の実現に努めています。社員等には、自らの職務領域と責任権限に基づき業務を遂行し、日常業務の内外で、能力向上のための自己研鑽に努める機会を提供しています。

トプコングループは、経営ビジョンの実現に向けた人材戦略として、トプコニアン[®]の育成をテーマにしています。トプコニアンとは、(1) 利益を創出する高度な専門性を持つ人材、(2) 国境や文化の違いを超えて共通の価値観を持って行動する人材、(3) チームワークを大切にす人材という3つの条件をみたく人材であると定義しており、このような人材育成のために、定期的に講義・研修などを実施しています。

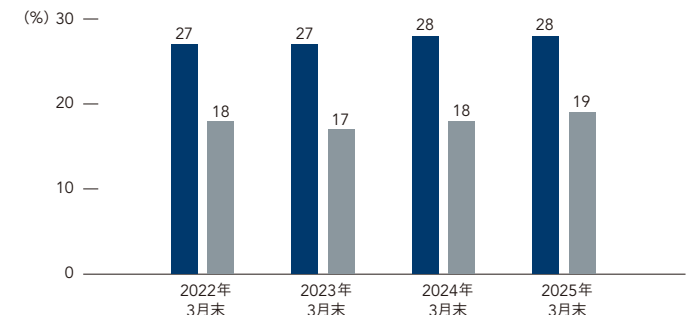
具体的には、新入社員から役職者までそれぞれの階層で求められる能力を育成するための階層別教育、将来の経営幹部に必要な知識・スキルの習得を目指した選抜者教育、コンプライアンス教育、技術・技能の向上と伝承、自己啓発の支援など組織の成長戦略に応じた人材育成を行っています。また、社員の自律的なキャリア構築を支援する取り組みとして、「メンター制度」や一定の年齢でキャリアを振り返る「キャリア研修」を実施しています。「メンター制度」では、若手社員の「仕事やキャリア形成に関する不安の解消」「いつでも気軽に相談できる存在がいることによる安心感の醸成」「具体的な悩みの解決に向けたサポート」に加えて、「将来のキャリアイメージにつながる対話」を目的として運用しています。また、「キャリア研修」では、人生100年時代を見据え、これまで培ってきたキャリアの強みの自己理解促進やライフキャリアの充実に向けてマネープランも含めて総合的に考える機会を提供しています。

当社が成長戦略を加速し、ビジネスをさらに発展させていくためには、社員一人ひとりが自律的に業務に取り組み、多様な働き方のなかで最大のパフォーマンスを発揮することが重要です。多様な人材が個々のパフォーマンスを最大限に発揮できる環境を整えるべく、フレックスタイムや在宅勤務などの柔軟な働き方を導入し、社員一人ひとりの活躍を支援しています。

女性管理職比率

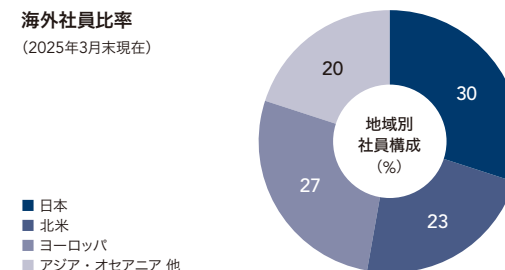


女性社員比率



海外社員比率

(2025年3月末現在)



人材戦略

人材育成

メンター制度

若手社員の成長と定着を支援するため、メンター制度を導入しています。

直属の上司とは異なる立場の先輩社員が、メンティ（若手社員）に対してキャリアや人間関係など日常業務以外の相談に応じ、視野や視座を広げる機会を提供しています。

メンターは公募や推薦により選出され、メンティの希望や適性に応じてマッチングを行っています。

対象は新卒入社2～4年目の社員（5年目は任意）および中途入社 of 若手社員で、一定期間にわたり継続的な対話を重ねています。メンターにとっても、後進育成を通じたリーダーシップの醸成や組織貢献の意識向上につながっており、組織全体に学び合いの文化を根づかせる取り組みとして展開しています。

チェンジエージェント

その組織における変革の仕掛人、あるいは触媒役として変化を起こしていく人材を次世代担い手として定義、チェンジエージェントの名のもとに選抜しています。チェンジエージェントには、育成プログラムが適用され、マネジメントとしての基礎力、課題解決力やファシリテーション力、変革マインドを体系的に学び、実践を通じ、切磋琢磨しながらチェンジエージェントとしての力を磨きます。プログラムの卒業者は変革の担い手としてキーポジションを率い、当社の成長をけん引します。挑戦を歓迎し、変革を自ら起こす人材の活躍を通じて、持続的な成長を支える基盤を築いています。

リスキリングの取り組み

取り巻く事業環境の急速な変化やテクノロジーの進化に伴い、従来の職務スキルの陳腐化や新たな能力の獲得の必要性がより一層高まっていると認識しています。当社では2018年より個の育成・強化施策として、各種教育・研修体系を再構築し、社員一人ひとりのステージにあった教育を強化してきました。また、2024年より教育プラットフォームシステム（workday）を導入し、各部門に散在する教育コンテンツを集約するとともに、社員が時間や場所にとらわれず学習できる環境を構築しました。社内外の環境変化に柔軟に対応ができ、時代に必要とされているスキルを習得する機会を、会社側が提供するだけでなく、社員が自ら学べる環境を整えています。

多様性の確保

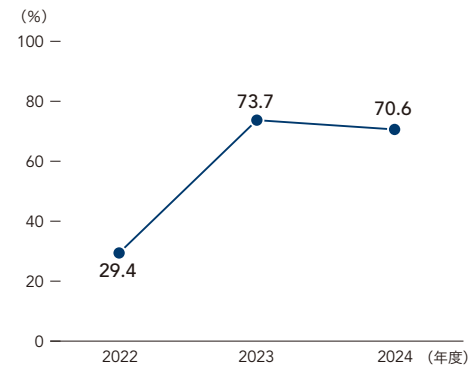
多様性に富む人材がその資質を最大限に発揮するための職場風土実現を目指すうえで、女性が個性と能力を十分に発揮し、一人ひとりが自分らしいキャリアの実現を行える環境づくりを重要課題としています。

具体的な取り組みとして、あらゆる職種において、女性がより一層活躍できる環境を整えることにより、継続的、長期的なキャリアを築ける仕組みづくりを目指しています。健康診査等のために必要な時間の勤務を免除とするほか、配偶者が出産する場合、3日間の休暇が取得可能な「配偶者の出産休暇」制度などを設け、出産をサポートする仕組みを整えています。出産後も保育園の入園時期に合わせて、子どもが満2歳に達した後に最初に迎える4月末日まで取得可能な「育児休業制度」を設け、2024年度の男性社員の育児休業取得率は70.6%（提出会社）となりました。

また、「短時間、短日勤務、在宅勤務、フレックスタイム勤務制度」など、勤務形態を柔軟に選択できる制度を拡充し、かつ小学校卒業までの子を養育する社員は、子が1人であれば年間5日、2人以上であれば年間10日まで取得可能な「子の看護等休暇」などによって、子育て世代の社員の育児を支援し、多様な働き方への対応を図っています。これらの活動により当社は2024年、子育てサポート企業として「くるみん認定」を、2025年、女性活躍推進に優れた企業として「えるぼし認定（2段階）」を厚生労働省から取得しました。

女性活躍推進への取り組みとして、「採用者に占める女性比率を30%以上とする」を目標として掲げており、これに対する直近1年の実績は31%となっております。

男性社員の育児休業取得率



人材戦略

個を活かす職場風土実現に向けた取り組み

トプコングループは、売上高比率の約80%が海外市場であり、全世界で22開発拠点、11生産拠点、52販売拠点で事業展開をしているグローバル企業です。また、働いている社員の約70%が欧州・米州・アジア・オセアニア等の国籍の社員であり、全世界的な視点で多様性に富む人材の採用を行っています。

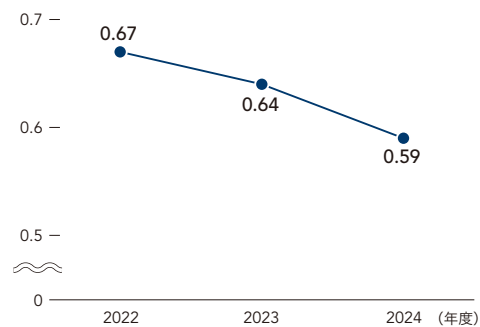
また、成長戦略に必要な中途採用についても、各部門からのニーズに応じて通年で行い、執行役員および管理職への登用をしています。このようにトプコングループは、国籍・人種等にかかわらず多様な人材が活躍できる環境・制度を整備していることから、外国人および中途採用者の管理職への登用について具体的な目標は定めていません。

社員の安全管理

トプコングループは、社員の能力を最大限発揮させ、職場における事故を避けるためには、安全衛生の確保が重要であると考えています。この考えに基づき、建築物・設備等に対して必要な安全対策を講じ、社員等の安全と健康を重視した作業基準を制定しています。社員等は、安全性を第一に考え、安全衛生に関する法令および社内規程を遵守することとしています。

また、国・地域を問わず、出張している社員および海外赴任している社員ならびにその家族等の安全を確保するため、突発的危機対応システムを構築しており、事件・事故の予防策を中心とした安全対策の確立・強化を図っています。

休業災害度数率* (国内拠点)



*100万時間当たりの休業・死亡労災者数

TOPICS

グローバルで広がる“働きがいのある職場”の実現

トプコングループは2024年、米国においてGreat Place To Work® (GPTW) の再認定を受けるとともに、スペインおよびオランダの拠点でも初めて同認定を取得しました。GPTWは、職場文化、従業員体験、リーダーシップ行動などを評価する国際的な認証制度であり、その審査は実際に働く従業員の声をもとに行われます。直近の社内調査では、「誠実で倫理的な経営」「信頼に基づいた業務遂行」「入社時の歓迎姿勢」といった項目で85%以上の従業員が肯定的に回答しており、働きがいに対する高い満足度が示されました。

トプコングループでは、社員一人ひとりが尊重され、支援されながら専門性を高められる環境づくりに注力しています。建設、農業、測量といった各領域でのイノベーションを支える多様なキャリア機会の提供により、社員が自らの情熱を活かせる職場の実現を目指しています。今回の複数拠点での認定取得は、こうした取り組みが国や文化を超えて共通の価値として根付き、グローバルで働きがいのある会社としての信頼を高めていることを象徴しています。

今後もトプコンは、従業員の声を起点にした組織づくりを進め、地域と領域を超えて、持続可能な価値創出の源泉としての「人」に投資し続けていきます。



品質保証活動 / 調達 / 人権の尊重

品質保証活動

品質方針

トプコングループの製品とサービスの品質を顧客視点に立って継続的に改善し、顧客との信頼関係を築き続けます。

品質マネジメントシステム認証取得状況

ISO9001 認証取得

トプコングループは、国際的な品質マネジメントシステムの規格である「ISO9001：2015」の認証を、事業分野（海外向け測量機器製品、光学系ユニット製品）において、英国SGS United Kingdom Ltd（国内はSGS ジャパン（株））より取得しています。

ISO13485 認証取得

トプコングループは、国際的な医療機器規制要件である「ISO13485：2016」の認証を、認証範囲（眼科用医療機器の設計および開発、製造および流通）において、ドイツTÜV SÜDより取得しています。

より信頼される商品およびサービスを提供する努力を続け、国際企業としての責務を果たしていく所存です。

 品質保証活動
<https://www.topcon.co.jp/about/quality/>

調達

当社は調達に際し、以下のような基本方針を定めています。

公平、公正な調達活動

すべての取引先様に対し、オープンで、公平、公正な調達活動に努めます。

取引先様の決定は、品質、価格、納期の確実性、技術水準、経営の安定性および環境への配慮等、総合的かつ客観的な評価と手続きに基づいて決定します。

共存、共栄に努めます

取引先様とは取引を通じて、常に信頼関係を維持、促進し、共存・共栄に努めます。

遵法の原則

法律・社会規範を遵守し、健全な商習慣に則り取引を行います。

情報の管理・保護

調達活動を通して取得した取引先様の機密情報を、外部に開示いたしません。

CSR調達

取引先様とともにより良い社会・地球環境づくりと企業の持続的な発展の実現を目指し「ビジネスパートナー行動基準」（<https://www.topcon.co.jp/about/governance/code/business/>）を制定し、各取引先様に遵守をお願いしています。

グリーン調達

当社では、取引先様と一体となって環境配慮に取り組んでおり、その一環として、グリーン調達を行っています。環境保全に対する活動は取引先様の自主的活動であることを基本としますが、必要に応じて改善活動のお手伝いもしています。具体的には、ISO14001外部認証取得、グリーン調達、そして環境保全活動に関する取引先様の取り組みの評価・判定をします。また、ライフサイクルにおける環境負荷が小さい製品・部品・材料・原料の調達や、環境保全活動を推進している取引先様からの調達を行っています。

 グリーン調達ガイドライン
<https://www.topcon.co.jp/about/procurement/green-03/>

人権の尊重

トプコングループは2007年10月より、国連グローバル・コンパクトに参加しております。

トプコングループは、多様性に富んだ社員で構成されるグローバルカンパニーであり、人間尊重の立場に立って、個人の多様な価値観を認め、基本的な人権、人格、個性を尊重し、すべての個人が尊重される職場環境の維持に努めています。

雇用および業務について、公平な機会を社員に提供するため、職場における差別を認めず、すべての社員、求職者、お客様、サプライヤーを尊重し、人種、宗教、性別、国籍、年齢、身体・精神障がい、性的指向等に基づく差別的取り扱いを行わないことを定めています。

また、安心、安全な職場環境を提供し、職場での暴力、脅迫行為を認めず、身体的な暴力行為だけでなく、威圧的で社内秩序を乱す行為、脅迫的な言葉の使用も認めません。さらに、児童労働、強制労働についても認めないことを定めています。

トプコングループは、社員の労働者としての権利を保護するために、労使が直接意見交換することが重要と考えています。日本国内ではトプコン労働組合やグループ製造関係会社のトプコン関連労働組合協議会が結成されています。トプコン労働組合に対しては、会社側が経営状況を定例的に説明する「労使懇談会」や「労使協議会」を開催し、コミュニケーションの強化に努めています。

ガバナンス

トプコングループガバナンスビジョン2030

トプコングループは、「TOPCON WAY」に基づき、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を実現するため、実効性のあるコーポレート・ガバナンスを実現します。

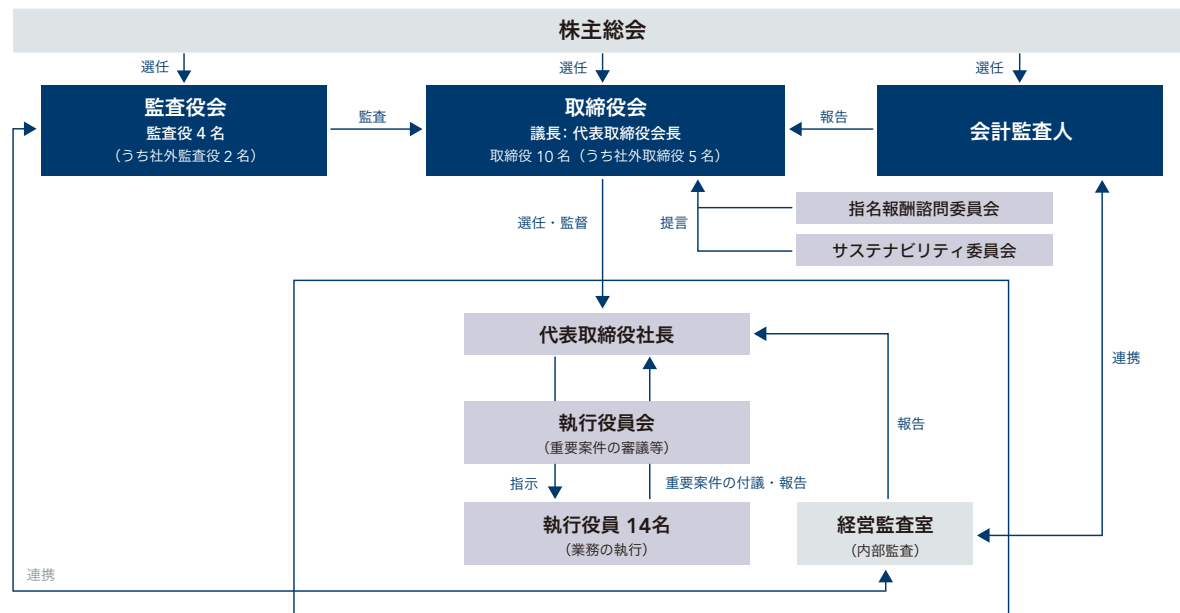
1 コーポレート・ガバナンス

経営の透明性を高め、監督機能の強化と意思決定の迅速化を図り、コンプライアンスを確保することをコーポレート・ガバナンス上の最重要課題と位置づけており、コーポレート・ガバナンス体制の強化・充実を推進することにより、企業価値の向上を目指します。

2 コンプライアンスとリスクマネジメント

事業活動を展開していくにあたって、法令および社内規程を遵守し、社会倫理等に従って行動する観点から定められた「トプコングローバル行動基準」に従って行動します。さらに、事業を遂行するうえで生ずるあらゆるリスクに、適時・適切に対応しうる危機管理体制の強化に努めます。

ガバナンス体制の組織図 (2025年6月26日現在)



機関設計

当社は、会社法上の機関設計として、監査役会設置会社を選択しています。取締役会は、複数の独立社外取締役を選任し、経営に外部の視点を直接取り入れ、監督機能の充実を図っています。監査役会と、内部監査部門である経営監査室とは、事前に監査計画や監査方針等につき協議し、定期的に情報交換を行うなどの相互連携を図り、監査役の業務の効率性・実効性を高めています。また、取締役会の諮問機関として、独立社外取締役を委員長とし、委員の過半数を独立社外役員で構成する、指名報酬諮問委員会を設置しています。

機関設計：監査役会設置会社

取締役(うち社外取締役)	10名(5名)
任期	1年
取締役会の開催回数(2024年度)	15回
監査役(うち社外監査役)	4名(2名)
監査役会の開催回数(2024年度)	13回
執行役員制度の採用	あり
独立役員の人数	7名

※経営監査室は重要な問題事項があれば、取締役会、監査役会および代表取締役社長へ適時に報告する体制となっています。

役員一覧

(2025年10月1日時点)

取締役

代表取締役会長

平野 聡

取締役
(社外取締役)

山崎 直子

代表取締役社長 CEO

江藤 隆志

取締役
(社外取締役)

稲葉 善治

取締役
専務執行役員
財務本部長
特需ビジネス推進部長

秋山 治彦

取締役
(社外取締役)

日高 直輝

取締役
専務執行役員
経営推進本部長

伊藤 嘉邦

取締役
(社外取締役)

寺本 克弘

取締役
常務執行役員
総務・人事・法務本部長
サステナビリティ推進担当役員

渡邊 玲子

取締役
(社外取締役)

中井 元

監査役

監査役

中村 昭久

監査役

笠 信之

監査役
(社外監査役)

竹谷 敬治

監査役
(社外監査役)

鈴木 潔

執行役員

代表取締役社長 CEO

江藤 隆志

取締役
専務執行役員
財務本部長
特需ビジネス推進部長

秋山 治彦

取締役
専務執行役員
経営推進本部長

伊藤 嘉邦

取締役
常務執行役員
総務・人事・法務本部長
サステナビリティ推進担当役員

渡邊 玲子

常務執行役員
アイケア事業本部長

瀧沢 英之

上席執行役員
ポジショニング・カンパニー長
トプコンポジショニングシステムズ社長

イヴァン・デ・フェデリコ

上席執行役員
トプコンアメリカ コーポレーション社長

デイヴィッド・アラン・マドリック

上席執行役員
スマートインフラ事業本部長

森田 哲也

上席執行役員
生産本部長

吉良 隆史

執行役員
アイケア事業本部副長

荻野 滋洋

執行役員
トプコンポジショニングシステムズ社
エグゼクティブバイスプレジデント、
ポジショニングソリューションビジネスユニット
ジェネラルマネージャー

マリー・ロッジ

執行役員
品質本部長

野島 和行

執行役員
アイケア事業本部副長

岡田 浩昭

コンプライアンス/リスクマネジメント

基本的な考え方

多様な国籍、文化を持つ人々で構成されるグローバル企業である当社グループにとって、さまざまなバックグラウンドを持っている社員一人ひとりが、共通の価値観、判断軸をもって、公正、誠実にかつ適切に判断し行動していくことは非常に重要です。そこで、当社は、国境や会社の枠を超えた当社グループの最上位の価値観を示した「TOPCON WAY」を定め、「医・食・住」に関する社会的課題を解決し、豊かな社会づくりに貢献することを経営理念として掲げるとともに、コンプライアンスを最優先し、すべてのステークホルダーから信頼される存在であり続けると宣言しています。

また、世界各国に所在するすべての役員、社員が、トプコングループの経営理念、ビジョンおよび価値観を十分に理解し、高い倫理観を持って行動できるよう、当社グループ役員、社員として期待される行動原則を示した「トプコングローバル行動基準」を制定し、トプコングループの役員、社員一人ひとりに浸透させるべく教育活動に取り組んでいます。

具体的な取り組み

トプコングループは、社員一人ひとりのコンプライアンス意識向上とコンプライアンスマインドの醸成を目的として、役員、社員に対する各種教育、啓発活動を継続的に実施しています。

例えば、毎年1回、当社グループのすべての役員、社員を対象として、主要な事項を網羅した包括的な内容のコンプライアンス教育、ガバナンス教育、輸出管理教育を実施しており、高い受講率を達成しています。また、国内グループ会社については、情報セキュリティ、個人情報保護、下請法、メディカルコンプライアンスに関する教育を、また、海外については、海外にある法務拠点が主体となって、それぞれの管轄地域において各種教育を実施しています。

腐敗防止

トプコングループは、国連グローバル・コンパクトの10原則に定められた腐敗防止への取り組みとして、法令または健全な商習慣に反する一切の不適正な利益や賄賂の提供を禁じています。これに加えて、社員がその職務に関連して個人的な利益を受けることも禁止しています。

不適正な利益の供与の禁止

「トプコングローバル行動基準」は、法令または健全な商習慣に反する不適正な利益や賄賂を提供してはならないと定めています。また、社員等は、国によっては、公務員だけでなく民間企業の社員に対する贈賄も禁止していることを認識し、関連する国・地域ごとの法令の内容を理解し、遵守することを義務づけています。

トプコングループでは、「賄賂」とは、事業活動において不正の利益を得るため、または不正の利益に対する謝礼として以下に定める者に対して提供されるものであって、何らかの価値のあるものと定義し、これを行うことを禁止しています。

- 国内外の政府機関の職員(国有企業および国際機関を含む)(元職員を含む)
- 政治家(候補者を含む)または政治団体およびその職員
- 一般顧客(法人または個人を問わない)

賄賂は金銭に限らず、接待、贈物、寄付、祝儀その他の利益を含み、またその金額・価値の多寡を問わないこととしています。

エージェント等トプコングループのために活動する仲介者を使用する場合、上記の行為を行わせないことや、その仲介者のサービスおよび報酬を、事前に合理的な範囲で明確に取り決めることも社内規程に定められています。

コンプライアンス/リスクマネジメント

個人的な利益の受領の禁止

トプコングループは、社員がその職務に関連して個人的な利益の供与を受け、またはこれを要求することを禁じています。

ただし、例外として、取引先様やお客様から、その国・地域の法令や健全な商慣習の範囲内で、一般常識的な贈物や接待などの申し出があった場合、その贈物・接待がトプコングループの意思決定に影響を及ぼす恐れがないときに限り、これに応じることが許容されています。

マネーロンダリングの防止

トプコングループは、マネーロンダリング防止およびテロ対策に関わる法令を遵守するよう誠実に取り組み、合法的な事業活動を行っている信頼できる取引先（サプライヤーやベンダー、中小受託事業者などを含む）とのみ取引を行います。

また、社員等は、マネーロンダリングやテロ資金供与を目的とした活動への関与、犯罪行為や違法行為の収益から利益を得ること、およびテロ組織のために投資された資金を管理している個人または組織の支援を禁止しています。

グローバル輸出管理体制

当社の経営理念は「医・食・住」に関する社会的課題を解決し、豊かな社会づくりに貢献することです。その豊かな社会づくりには人々が平和で安全・安心に暮らせる環境が欠かせません。当社が持つ先進の製品とテクノロジーが「国際的な平和と安全の維持」を脅かす恐れのある国・地域、個人・団体に渡らぬよう、かつ懸念用途に不正転用されぬよう、トプコングループを挙げて「グローバル輸出管理体制の維持・強化」に取り組んでいます。具体的には以下の活動を通して厳格な輸出管理を実施しています。

監査の実施・外部監査の受入れ

当社では毎年、輸出業務に関わる本社内部部門すべてを対象に「内部監査」を実施しています。監査

人が指摘した改善事項等は監査後1～2カ月かけて被監査部門と対策内容を打ち合わせ、早い段階で不適合事項を解消します。次年度監査ではその対策内容が継続実施されているか確認するとともに、管理手続等に漏れやケアレスミス等がないか一貫して確認します。一方、国内外のグループ会社に対しては、年次計画を立てて「グループ会社監査」を実施し、現地の輸出管理体制の維持・強化に努めています。また、当社の輸出管理体制および管理手続について外部の目で客観的に評価してもらう目的で、3年に1回外部機関による輸出管理監査（外部監査）を受け入れています。

輸出管理教育の実施

トプコングループでは、コンプライアンスマインド醸成のため、年に1回、グループの全役員・社員を対象とした輸出管理教育を実施しているほか、輸出管理業務に従事する社員に対し、別途、必要な教育を実施しています。また、輸出管理業務に従事する社員については、知識レベルの向上を図るため、安全保障貿易情報センター（CISTEC）主催の「STC Associate」認定資格の取得を推進しています。グループ会社に対しては、監査実施時に、現地ローカルスタッフを対象とした輸出管理教育を実施するなど、全体的な底上げを図っています。

個人情報

当社は、お客様の個人情報を尊重し、その保護に努めます。当社は、以下の個人情報保護方針に従って事業活動を行っています。

基本方針

個人情報に関する法令およびその他の規範を遵守します。

当社がお客様から個人情報を収集する場合、特に個別にご説明しないとき、その個人情報は、当社、グループ会社、その他から、お客様への商品またはサービスのご提供やご紹介、お客様に役立つと思われるご案内をさせていただき目的に使用します。また、情報の分析、加工、お客様へのフィードバック等の目的で、第三者への提供や預託をさせていただくことがあります。これらの取り扱い、当社の

コンプライアンス/リスクマネジメント

事業内容や規模に合わせて適切に行います。

不正アクセス、漏洩、紛失、破壊、改ざん等、個人情報に関するリスクに対して、合理的な安全対策を講じます。

個人情報保護の社内体制を整備し、さらに、これを引き続き見直し改善していきます。

個人情報の取り扱いに関して、本人からの個人情報に関する質問・苦情・相談に関して適切な対応を行います。

内部監査部門等

当社の内部監査は代表取締役社長に直属し、公認内部監査人(CIA)、内部監査士、情報システム監査専門内部監査士等の有資格者7名で構成する「経営監査室」が、「経営監査規程」に基づき、以下のとおり監査活動を実施しています。

- 経営監査室は、当社グループの事業執行状況について、各部門から独立し公正かつ客観的な立場で、法令等の遵守、業務の有効性と効率性、報告の信頼性、および資産保全等について、リスクベースの内部監査を実施し、改善のための助言・アドバイスを行っています。
- 経営監査室は、監査結果について被監査部門と認識の共通化を図り、是正や改善措置についてフォローアップを行い、必要に応じて助言やアドバイスを提供し、内部統制や業務の有効性と効率性の改善を通じ、企業価値の向上を目指しています。
- 経営監査室は、監査の計画、監査の実施状況、および監査に基づく内部統制状況などの評価結果、ならびに監査結果に基づく是正や改善の状況などについて、代表取締役社長、および必要に応じ執行役員会、取締役会に報告するとともに、監査役会と情報を共有し連携を図っています。
- 経営監査室は、欧州と米州の持株会社に所属する監査人3名と、監査業務の相互協力などを通じて緊密に連携し、グローバルで当社グループ全体の監査が適切かつ有効に実施されるよう、共通の内部監査基本規定を定め、監査計画や監査結果を取りまとめ、代表取締役社長、および必要に応じ執行役員会、取締役会に報告しています。

内部通報制度

当社は、公益通報者保護法に準拠した内部通報制度に基づく通報窓口(トプコン内部通報制度)を設置しています。窓口は社内および社外(トプコングループから独立した外部通報窓口)に設け、通報は当社の社員及び派遣社員がいつでも実名、匿名ならびに半匿名で行うことができます。なお、同制度の対象には贈収賄・汚職、差別、人権、ハラスメントに関する通報も含まれます。

また、通報者が不利益な扱いを受けないよう、「秘密の保持・報復行為の禁止」など通報者保護を徹底しています。さらに、通報内容については関係部門と連携し、調査、対応を実施し、重大リスク案件については適時適切に経営層へ報告を行い、問題の早期発見、早期是正と再発防止につなげています。

情報セキュリティ

当社グループは事業推進のインフラとして、製造・販売・研究開発等の各活動に情報システムを整備・構築しています。これら情報システムに対するシステム障害(機器故障や停電等)への備えや不正アクセス・情報漏洩防止のため、当社グループはセキュリティポリシーの適用徹底や全社員への教育、システムのバックアップ強化、また機密情報の漏えい防止等の策を講じています。

事業等のリスク

事業の状況、経理の状況等に関する事項で、投資者の判断に重要な影響を及ぼす可能性のある事項は、有価証券報告書に記載しています。(https://www.topcon.co.jp/invest/wp-content/uploads/2025/06/Topcon_FY2024_Q4_Annual_Securities_Report_JP.pdf)

なお、これらは当社に関するすべてのリスクを網羅したものではなく、2024年度末現在において当社が判断したものです。

11カ年サマリー

株式会社トプコンおよび連結子会社

単位：百万円

	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
損益状況											
売上高	128,569	130,735	128,387	145,558	148,688	138,916	137,247	176,421	215,625	216,497	216,000
ポジショニング事業 ^{※1}	—	—	—	—	—	—	—	—	—	140,386	131,359
ポジショニング・カンパニー	58,672	61,977	60,602	74,945	77,722	73,989	71,416	96,692	124,731	—	—
スマートインフラ事業	33,909	32,989	33,091	36,626	36,744	33,398	33,982	39,040	42,163	—	—
アイケア事業	41,240	43,834	43,148	46,515	47,713	44,758	44,251	57,352	66,899	75,172	84,311
その他	6,558	4,997	3,708	2,493	1,698	1,319	1,165	1,184	1,335	1,167	435
消去	(11,812)	(13,063)	(12,163)	(15,023)	(15,190)	(14,549)	(13,568)	(17,848)	(19,505)	(228)	(106)
海外売上高	97,568	102,794	98,937	114,847	115,299	108,878	106,041	142,438	176,353	180,006	181,190
営業利益	16,041	8,803	9,551	12,073	13,596	5,381	6,593	15,914	19,537	11,204	8,826
ポジショニング事業	—	—	—	—	—	—	—	—	—	9,106	5,984
ポジショニング・カンパニー	6,652	2,385	5,596	8,018	8,358	4,537	6,064	11,548	15,427	—	—
スマートインフラ事業	5,965	3,909	3,939	5,102	6,393	5,027	4,972	5,821	5,037	—	—
アイケア事業	5,093	4,850	2,598	2,038	2,896	136	122	3,203	3,968	6,715	8,527
その他	163	196	10	88	(65)	(144)	(536)	(365)	(344)	(177)	(1,350)
消去(調整額)	(1,833)	(2,538)	(2,593)	(3,173)	(3,986)	(4,175)	(4,028)	(4,293)	(4,551)	(4,439)	(4,333)
経常利益	14,880	7,366	7,622	10,674	11,497	2,895	5,587	14,820	17,829	8,857	4,729
親会社株主に帰属する当期純利益	8,670	4,197	4,395	6,028	6,548	935	2,376	10,699	11,806	4,940	417
設備投資額	5,070	5,203	4,438	5,138	6,234	8,399	4,206	5,279	8,618	19,332	6,791
減価償却費	3,732	4,715	4,660	5,408	5,983	6,757	7,416	7,763	10,383	12,155	12,359
のれん償却額	1,833	2,546	2,451	2,651	2,145	1,999	1,858	1,912	1,589	2,131	2,206
研究開発費	10,677	11,329	10,411	12,964	14,014	15,979	14,916	16,180	20,743	24,200	25,147
フリーキャッシュ・フロー	7,951	(23,121)	13,238	5,488	7,844	1,137	10,213	10,748	(2,930)	(17,771)	(6,215)
財政状態											
自己資本	63,460	58,311	59,716	65,173	69,037	63,100	69,351	83,491	95,310	108,300	103,345
総資産	143,181	166,542	158,280	160,747	160,288	161,721	168,210	184,983	207,890	247,029	249,144
有利子負債 ^{※2}	44,014	64,141	53,021	48,225	44,061	51,228	47,692	38,134	42,770	68,708	83,026
単位：円											
1株当たり情報											
当期純利益(EPS)	80.27	38.97	41.46	56.87	61.76	8.87	22.59	101.71	112.16	46.90	3.96
純資産(BPS)	587.52	550.04	563.30	614.78	651.11	600.03	659.31	793.57	905.17	1,027.99	980.39
経営指標											
売上総利益率(%)	51.5	50.2	51.1	51.5	52.8	52.3	49.5	51.1	52.1	53.0	52.7
売上高営業利益率(%)	12.5	6.7	7.4	8.3	9.1	3.9	4.8	9.0	9.1	5.2	4.1
売上高当期純利益率(%)	6.7	3.2	3.4	4.1	4.4	0.7	1.7	6.1	5.5	2.3	0.2
売上高研究開発費比率(%)	8.3	8.7	8.1	8.9	9.4	11.5	10.9	9.2	9.6	11.2	11.6
海外売上高比率(%)	75.9	78.6	77.1	78.9	77.5	78.4	77.3	80.7	81.8	83.1	83.9
総資産利益率(ROA)(%)	6.1	2.7	2.7	3.8	4.1	0.6	1.4	6.1	6.0	2.2	0.2
自己資本利益率(ROE)(%)	14.8	6.9	7.4	9.7	9.8	1.4	3.6	14.0	13.2	4.9	0.4
株価収益率(PER)(倍)	36.7	38.1	48.0	36.5	21.1	90.4	59.4	15.4	15.9	38.0	821.6
株価純資産倍率(PBR)(倍)	5.0	2.7	3.5	3.4	2.0	1.3	2.0	2.0	2.0	1.8	3.3
自己資本比率(%)	44.3	35.0	37.7	40.5	43.1	39.0	41.2	45.1	45.8	43.8	41.5
総資産回転率(回)	0.92	0.84	0.79	0.91	0.93	0.86	0.83	1.00	1.10	0.95	0.87
D/Eレシオ(倍) ^{※2}	0.7	1.1	0.9	0.7	0.6	0.8	0.7	0.5	0.4	0.6	0.8
連結配当性向(%)	19.9	61.6	38.6	35.2	38.9	270.7	44.3	35.4	37.4	89.6	504.7

※1 2023年度より、ポジショニング・カンパニーとスマートインフラ事業は「ポジショニング事業」に集約しました。

※2 リース負債除く

※3 表中の()はマイナス数値を示しています。

会社概要

(2025年3月31日現在)

商号 株式会社トプコン
(TOPCON CORPORATION)
本社 〒174-8580
東京都板橋区蓮沼町75番1号
設立 1932年9月1日

資本金 16,891百万円
トプコングループ 連結子会社 56社
関連会社 8社
社員数 連結 5,327名
単体 830名

主なグループ会社

日本

- 国内販売関係会社
株式会社トプコンソキアポジショニングジャパン
株式会社トプコンメディカルジャパン
株式会社トプコン・エシロールジャパン
- 国内製造関係会社
株式会社トプコン山形
株式会社トプコンオプトネクス
- 国内サービス関係会社
株式会社トプコンジーエス

アジア・オセアニア

- Topcon Positioning Asia (Malaysia) Sdn. Bhd.
- Topcon Instruments (Malaysia) Sdn. Bhd.
- Topcon Singapore Positioning Pte. Ltd.
- Topcon Singapore Medical Pte. Ltd.
- Topcon Positioning Asia (Thailand) Co., Ltd.
- Topcon Instruments (Thailand) Co., Ltd.
- PT. Weeo Solutions Frontier
- Topcon Sokkia India Pvt. Ltd.
- Mehra Eyetech Pvt. Ltd.
- Topcon Optical (H.K.) Ltd.
- Topcon Optical (Dongguan) Technology Ltd.
- Topcon (Beijing) Medical Technology Co., Ltd.
- Shanghai Topcon-Sokkia Technology & Trading Co., Ltd.
- Topcon Sokkia Positioning Korea Co., Ltd.
- TOPCON KOREA MEDICAL Co., Ltd.
- Topcon Precision Agriculture Pty Ltd.
- Topcon Positioning Systems (Australia) Pty Ltd.
- Topcon Healthcare Solutions Australia Pty Ltd.

北米

- Topcon America Corporation
- Topcon Positioning Systems, Inc.
- ClearEdge3D, Inc.
- Topcon Healthcare, Inc.
- Topcon Agriculture Canada, Inc.
- Topcon Canada, Inc.

欧州・アフリカ・中東

- Topcon Europe B.V.
- Topcon Europe Positioning B.V.
- Topcon Agriculture S.r.l.
- Topcon Deutschland Positioning G.m.b.H.
- Topcon Electronics GmbH & Co. KG
- Topcon Positioning France S.A.S.
- Topcon Precision Ag Europe S.L.
- Topcon Positioning Spain, S.L.U.
- Topcon Positioning Portugal, L.D.A.
- Topcon Positioning Italy s.r.l.
- Topcon Positioning (Great Britain) Ltd.
- Topcon Technology Ltd.
- Tierra S.p.A.
- Topcon Mirage Technologies S.L.
- Topcon Technology Finland Oy
- Satel Oy
- Topcon Positioning Belgium BV BA
- Topcon Positioning Middle East and Africa FZE
- Topcon Precision Agriculture Africa Pty Ltd
- Topcon Europe Medical B.V.
- Topcon Polska Sp. Zo. o.
- VISIA Imaging S.r.l.
- Topcon Healthcare Solutions EMEA Oy

外部評価



DX Platinum Companies
2024-2026
Digital Transformation

DXプラチナ企業
2024-2026



CDP Discloser



Topcon Positioning Systems, Inc.



Topcon Electronics GmbH

EcoVadis Bronze



くるみん



えるぼし

株式会社 **トフコン**

〒174-8580

東京都板橋区蓮沼町75番1号

経営推進本部

TEL : 03-3558-2532

<https://www.topcon.co.jp>