



株主通信

第118期



「利益ある持続的成長」に向け、グループ 総合力を結集し、改革を進めていきます。

株主の皆様におかれましては、平素は格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

このたびの東日本大震災により被災された皆様には、心よりお見舞い申し上げますとともに、被災地の一日も早い復旧、復興をお祈り申し上げます。

ここに、株式会社トプコンおよびトプコングループの平成22年4月1日から平成23年3月31日に至る第118期事業年度の営業の概況をご報告申し上げます。

当期における経済環境は、米国では景気的最悪期を脱し回復基調で推移していますが、欧州では依然として厳しい状況が続いています。一方、中国などの新興国群では、各国で状況は異なるものの景気は拡大基調で推移しています。日本においては、企業業績の改善等、景気の回復がみられ始めていましたが、東日本大震災により、先行きが不透明な状況となっています。

このような経済環境にあつて、当社グループは、「現在の変動期を飛躍の好機ととらえ、グループ総合力を結集し、『利益ある持続的成長』に向けて再発進する」ことを目標に掲げ、成長戦略を推進し得る企業体質・企業風土への改革を進めてまいりました。

こうした中で、当期の連結業績は、次のようになりました。

売上高は、前期と比べると、為替の影響を受け悪化いたしました。米国でポジショニングビジネスを中心に、また国内や中国ではファインテックビジネスを中心に、好調に推移いたしました。これにより売上高は1,024億7千万円となり、前期と比べ8.0%の増加となりました。

利益面では、円高の影響や開発力、販売網の強化に係る費用の増加等による悪化がありましたものの、売上高の増加により、営業利益は17億9千9百万円(前期比28.1%の増加)、経常利益は6億8百万円(同11.7%の増加)となりました。一方、当期純利益は、関係会社の清算に係る損失の計上等があり△12億8千8百万円(同△14億2千2百万円の減少)の損失となりました。

当期の剰余金の配当につきましては、連結業績が低い水準となりましたが、安定した配当の維持を重視し、中間配当を1株当たり2円(前期中間配当2円)実施いたしましたのに加え、期末配当においても1株当たり2円(前期期末配当2円)とし、合わせて年間4円(前期配当4円)とさせていただきますので、何卒ご了承賜りますようお願い申し上げます。

株主の皆様におかれましては、今後ともご理解、ご支援賜りますようお願い申し上げます。

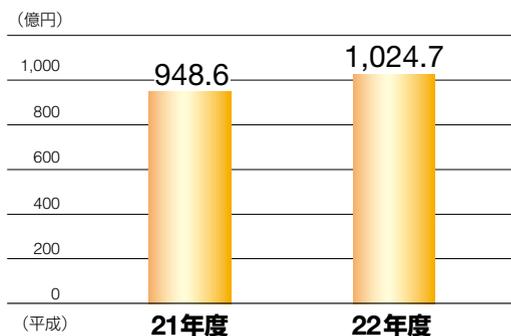
平成23年6月

代表取締役社長

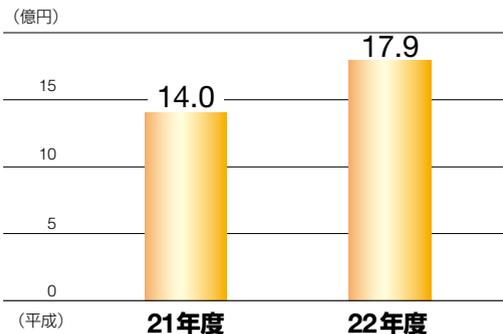
内田 憲男



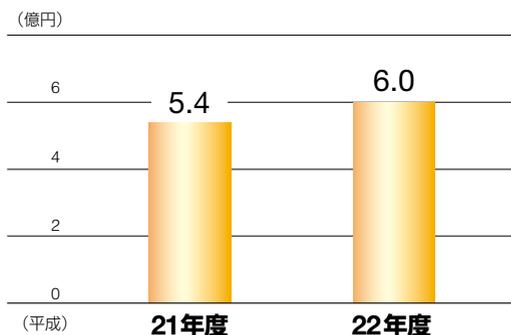
売上高



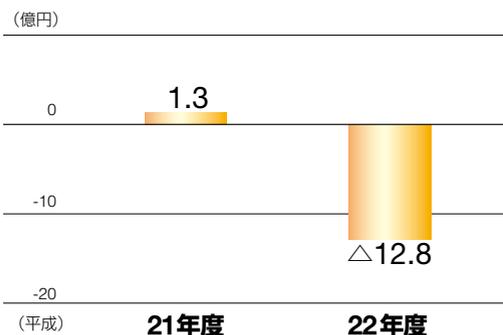
営業利益



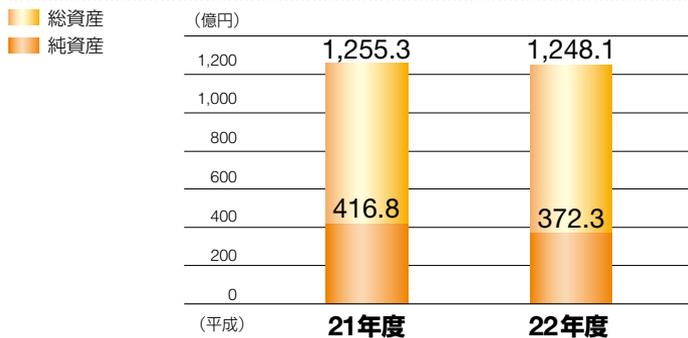
経常利益



当期純利益(△損失)

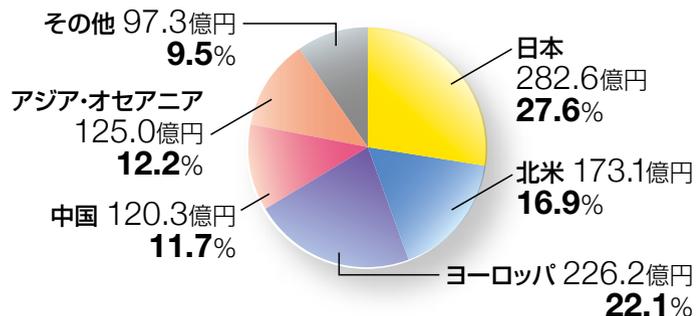


総資産・純資産



平成 22 年度セグメント情報

仕向地別売上高(自平成22年4月1日 至平成23年3月31日)



売上高・営業利益

ポジショニングビジネス

平成
22年度 売上高
515億5千9百万円
営業利益
1億3千0百万円



平成
21年度 売上高
493億5千0百万円
営業利益
6百万円

アイケアビジネス

平成
22年度 売上高
309億4千6百万円
営業利益
3億7百万円



平成
21年度 売上高
315億6千1百万円
営業利益
19億6千3百万円

ファインテックビジネス

平成
22年度 売上高
199億6千4百万円
営業利益
13億6千2百万円



平成
21年度 売上高
139億5千0百万円
営業利益
△5億6千4百万円

市場の環境・特徴

▶市場環境
円高の影響を受けたものの、米国市場が伸長。成長が続く精密農業・計測市場への対応、アジア・中東を中心に新興国への積極的な市場拡大を継続。

▶事業の特徴
常に世界をリードする従来の製品に加え、3Dスキャナーや車載型3Dモバイルマッピングシステムへも注力、世界のポジショニング機器の潮流を牽引。

▶市場環境
米国市場では回復基調に推移したが、円高の影響により若干の低迷。成長が続く中国・インドなど新興国市場での販売拡大を継続。

▶事業の特徴
システムソリューションや先端眼科医療機器の開発、糖尿病スクリーニングなど、予防医学分野へ注力。治療機器分野へ事業領域を拡大。

▶市場環境
韓国・台湾・中国の大型投資が牽引しプロジェクター、露光装置、チップ外観検査装置が大きく伸長。

▶事業の特徴
電子製品の根幹をなす半導体の検査装置、フラットパネルディスプレイの画面評価にかかわる光計測器へ注力。LEDなどの次世代照明の検査装置へ事業領域を拡大。

「TOPCON WAY」の制定

トプコングループは、これまでの「経営理念」、「経営方針」を統合・再編し、グループの最上位の価値観として、新たに「TOPCON WAY」を制定いたしました。

これは、トプコングループとしての総合力が強く求められる現在の経営環境において、グローバル性と多様性を一層発揮し、かつ自律的な組織風土を醸成するために、国境や会社の枠を超えて共有する価値観です。

社員一人ひとりがこの「TOPCON WAY」を実践し、すべてのステークホルダーの皆様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更なる飛躍を目指します。

TOPCON WAY

- トプコンは、「光」のもつ可能性を探究し、未来に向けて新しい価値を創造し、豊かな人類社会の形成に貢献します。
- トプコンは、変化を先取りする先進性とコンプライアンス最優先の価値観により、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ます。
- トプコンは、開発・設計、製造、販売、サービス、すべての段階で品質向上に最善を尽くし、信頼性の高い商品を供給し、お客様の事業を発展させます。
- トプコンは、代理店等の事業パートナーとの相互信頼とパートナーシップを尊重し、情報の共有と密接な連携により、共に事業を発展させます。
- トプコンは、社員とのコミュニケーションを大切に、多様な個性や価値観、創造と革新の精神を尊重し、その能力を最大限発揮させます。
- トプコンは、国際・地域社会の一員として、人権・環境・労働・腐敗防止のグローバル基準を尊重し、持続可能な市場の構築に寄与します。
- トプコンは、株主に対し、適時・適切な情報開示を行い、信頼関係の形成と企業価値向上に努めます。





株式会社トプコン 代表取締役社長 内田 憲男

Q1 このたび、取締役社長へ就任されましたが、今のお気持ちを聞かせてください。

このたび、株式会社トプコンの代表取締役社長に就任し、トプコングループ全体の舵取りを担うこととなり、たいへん身の引き締まる思いでございます。

東日本大震災の影響など厳しい経営環境において、経営陣一丸となって皆様のご期待に添うべく、全力を尽くし、その重責を果たしてまいり所存でございますので、どうぞよろしくお願い申し上げます。

Q2 自身のご経歴と経営に対する姿勢をお聞かせください。

私は、元々機械工学を専門としており、入社当初は、製造技術部門に配属されました。それから、設計部門、品質管理部門、営業部門を渡り歩いたのち、グループのシンガポール子会社において、ポジショニングビジネスのゼネラルマネージャーを経験しました。また、36歳の時にオーストラリアの販売子会社に赴任し、社長として経営に関するありとあらゆることを経験する中で、「スピード」、「実行力」、「判断力」そして「コミュニケーション」の大切さを痛感したことが、私にとっての大きなターニングポイントとなりました。その後、米国のTopcon

Laser Systems, Inc.(現Topcon Positioning Systems, Inc.)の上席副社長に就任したときには、部下から毎日のようにM&Aなどを含め様々な事業提案があり、早い経営判断を求められましたが、オーストラリア時代に培った「経験力」のおかげで、素早い経営判断を下すことができ、さらにマネジメント能力を向上できたことは現在でも私の強みの一つと考えております。そのような経験を積む機会を与えてくれたトプコンOBの方々には、現在でも非常に感謝しております。

また、帰国後は、国内の営業部長や国内販売子会社の社長も経験しました。海外での経験を活かし、売上偏重にならず、お互いのルールをしっかり守ることで、代理店の信頼獲得とリレーション強化に努めました。その結果、現在のトプコンファミリーの結束はどこよりも強いものになったのではないかと考えております。

このように、私のキャリアは技術から始まったものの、そののちいろいろな経験をすることができましたので、その「経験力」を十分に活かし、会社を発展・成長させていくことが重要な役目と考えています。

Q3 現在のトプコンの課題をお聞かせください。

現在、トプコングループが抱える大きな課題の一つは、為替への対応力と考えています。特に、円高対応で海外生産シフトを考える場合は、バランスが非常に重要となります。つまり、「モノづくり」で日本が最も得意とする高品質で少量生産のものを海外へ移管してもあまり意味はありません。高品質の「モノづくり」に特に向いているのは、比較的ニッチな市場で、当社の占有率が高く、高い利益率を確保できる製品です。そういった製品の市場に引き続き注力していく、一方、中程度の機能ながら大量生産が必要な製品は、労働コストや為替リスクを勘案して、生産を海外へ移転していく、そのバランスをとることが非常に重要です。

次の課題は、財務基盤の強化です。当社の事業モデルの特徴として、競合他社が少ないことと、非常に強い「モノづくり」の力を持ち

合わせることが挙げられます。また、経営の判断力や事業の将来企画など意思決定に関しても、国内外問わず資質や経験を持った人材が揃っています。一方、財務基盤に関してはまだまだ改善の余地があります。競合する海外企業は、2,000億円規模のM&Aが出来るくらい非常に潤沢な資金力を保有しており、当社に対して優位に立っています。今後、当社も事業を拡大していくに当たり、海外の企業に負けないよう更なる財務基盤の強化が必要と考えています。

Q4 課題を乗り越えていくうえで、必要なものとは何でしょうか。

今のトプコンの最大の弱点は、実行力が不足していることだと考えています。

私は、構造改革プランの策定を担当し、1カ月で策定を完了しました。つまり、



やるべきこと、やらなくてはならないことは、すでに非常に明確であるということです。今度は、それを計画どおりに進め、手を抜かずにきちんと実行していくことが重要です。これらを計画どおりにきちんと実行し、事業の“Reform”(改革)と“Enhancement”(強化)を推進していけば、ほかには負けない技術力を持つ当社は、必ず「利益ある持続的成長」を実現していけると確信しています。

そのために、横倉前社長が提唱され、現在進められている事業構造改革を、必ずや「2年間で完遂」させ、グローバル競争力を強化するという強い決意を持って経営に取り組んでまいります。

Q5 各セグメントにおいて、注力する点はどこでしょうか。

全部門に共通する注力ポイントは、成長著しい新興国への市場拡大と強いコア技術の開発です。これらは、当然のことながら推進してまいります。一方、それ以外においても、各セグメントに

おいてやるべきことはすでに非常に明確になっています。

ポジショニングビジネスでは、新規事業の拡大、つまり新規事業をいかに早く展開できるかが重要となっています。例えば、精密農業や移動体制御などの本格的な事業展開を急がなくてはなりません。当社において不足している部分に関しては、アライアンスも含めて検討し、事業化へ向けたスピードアップを進めています。また、2011年にはソキア・トプコンとの機能統合を拡充し、シナジー効果の最大化追求に努め、既存製品の市場拡大を図ります。

アイケアビジネスでは、これまで検査機器から治療機器分野へと拡大してきました。今後は、システムソリューション、先端眼科医療機器の開発のほか、糖尿病スクリーニングなど予防医学分野への進出が重要となってきます。

ファインテックビジネスは、選択と集中を行い利益ある分野に注力することで、当年度は黒字を実現しました。今後も既存事業の更なる選択と集中を行い、利益ある事業に資源集中することで、引き続き成長を目指してまいります。

Q6 最後に株主の皆様へ

当社は、2011年4月1日付で「TOPCON WAY」を制定しました。これまでの「経営理念」、「経営方針」などを統合再編し、グループの最上位の価値観として新たに導入したものです。「光」に関わる技術を軸に、すべてのステークホルダーの皆様のご共感と信頼を獲得するべく、これらの価値観を社員一人ひとりが共有することで更なるグローバルな飛躍を目指してまいります。

同時に、利益の追求による株主価値の向上を最優先事項として、事業構造改革の継続とより一層の経営体質の強化により、「利益ある持続的成長」の実現に向けて注力していく所存です。

株主の皆様におかれましては、今後も引き続きご支援を賜りますようお願い申し上げます。



会社概要



| | |
|------------|---|
| 商号 | 株式会社トプコン(TOPCON CORPORATION) |
| 本社・工場 | 東京都板橋区蓮沼町75番1号 |
| 電話 | 03-3966-3141(番号案内) |
| ホームページアドレス | http://www.topcon.co.jp/ |
| 設立 | 1932年(昭和7年)9月1日 |
| 資本金 | 10,297百万円(平成23年3月31日現在) |
| 上場証券取引所 | 東京証券取引所市場第一部 |
| 社員数 | 1,104名(平成23年3月31日現在) |



株主メモ

| | |
|-------------|--|
| 発行可能株式総数 | 160,000,000株(平成23年3月31日現在) |
| 発行済株式総数 | 92,688,342株(平成23年3月31日現在) |
| 株主数 | 19,308名(平成23年3月31日現在) |
| 株主優待制度(年2回) | メガネレンズおよびフレーム50%割引券(1,000株以上) (愛眼株式会社の全国各店舗で使用可能) |
| 事業年度の末日 | 3月31日 |
| 配当金支払株主確定日 | 期末配当3月31日 中間配当9月30日 |
| 定時株主総会 | 6月 |
| 株主名簿管理人 | 東京都港区芝三丁目33番1号 中央三井信託銀行株式会社 |
| 郵便物送付先 | 〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 中央三井信託銀行株式会社 証券代行部 |
| (電話照会先) | ☎0120-78-2031(フリーダイヤル) 取次事務は、中央三井信託銀行株式会社の全国各支店ならびに 日本証券代行株式会社の本店および全国各支店で行っております。 |

