

アイケア事業説明会



2025年3月19日
株式会社トプコン



ECB2.0 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

ECB2.0 Vision



持続的な成長と営業利益10%+を実現



Projectベースマネジメントへの変革



ビジネスポートフォリオ再編
(成長フェーズのキーポイント)



企画・開発上流工程プロセス改善



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ポイント)

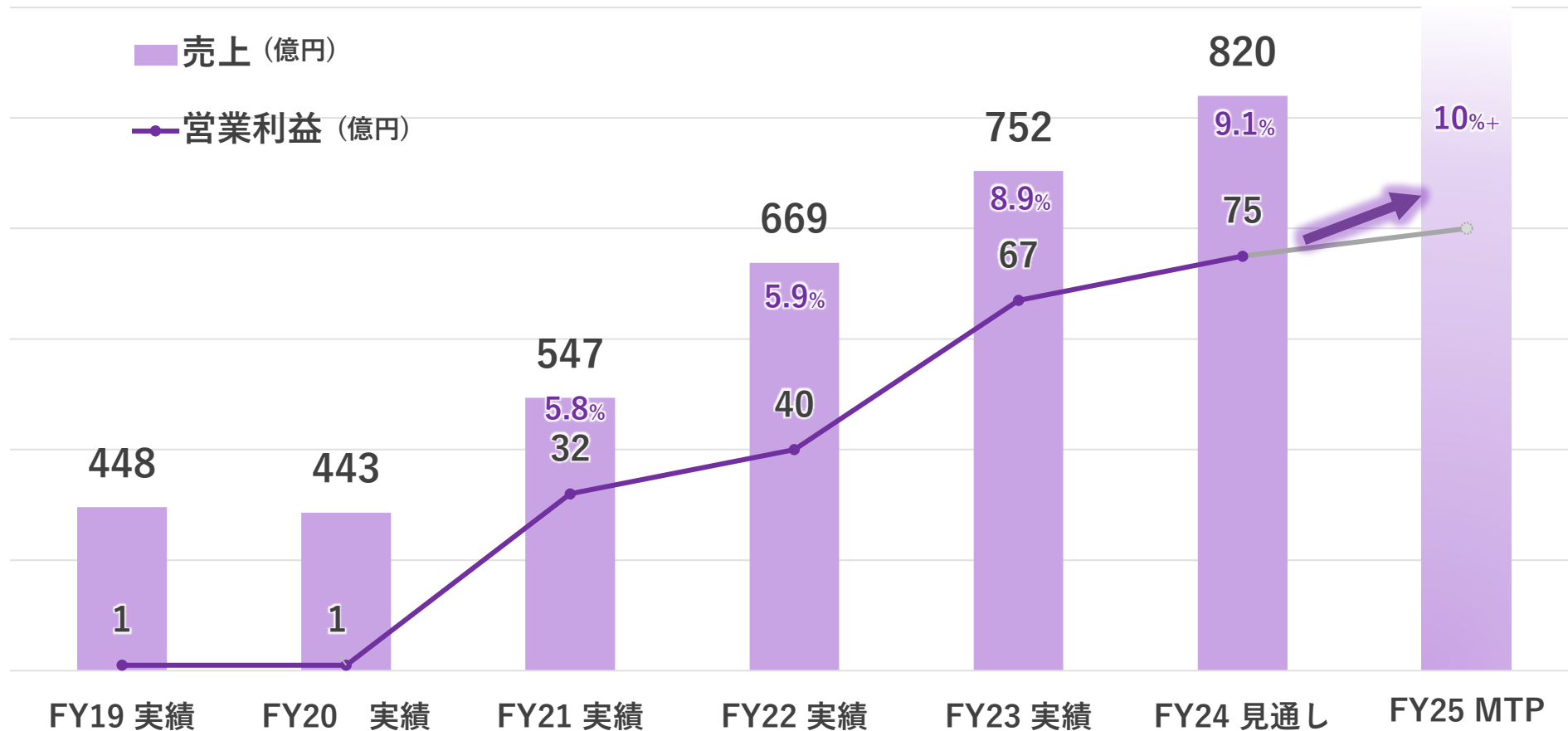


次世代のグローバル経営チーム形成に
向けての人材育成計画と実行



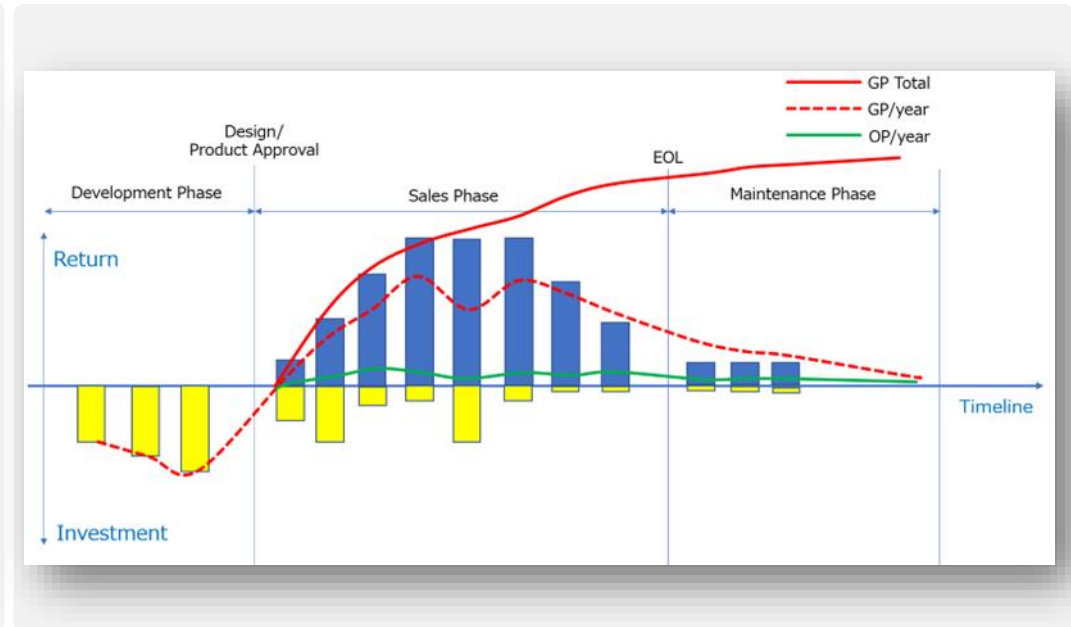
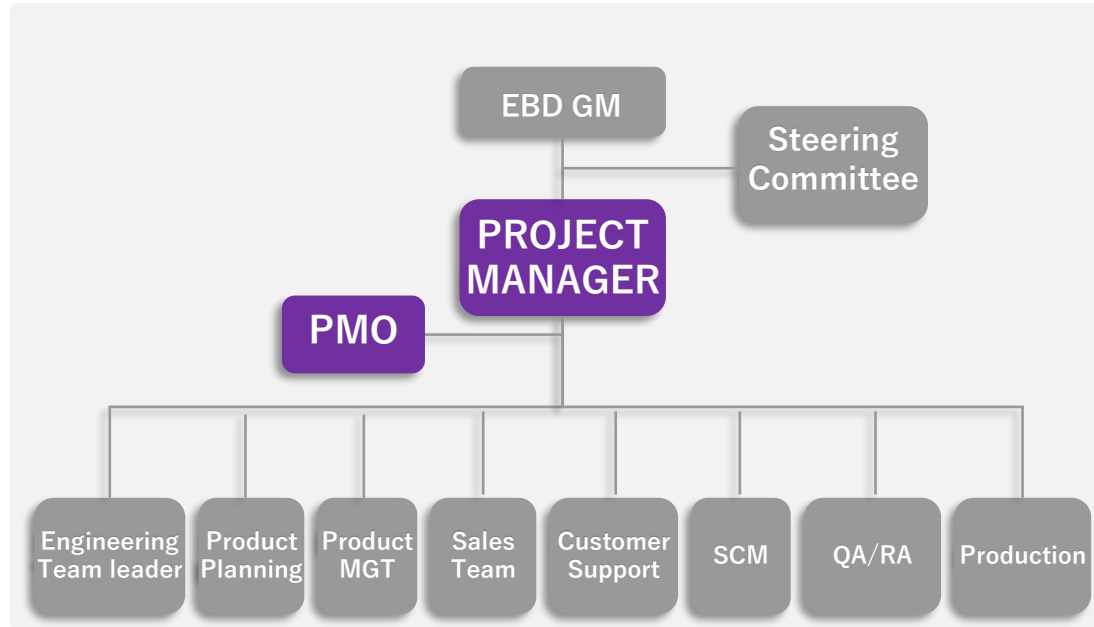
持続的な成長と営業利益10%+を実現

売上・営業利益 推移





Projectベースマネジメントへの変革

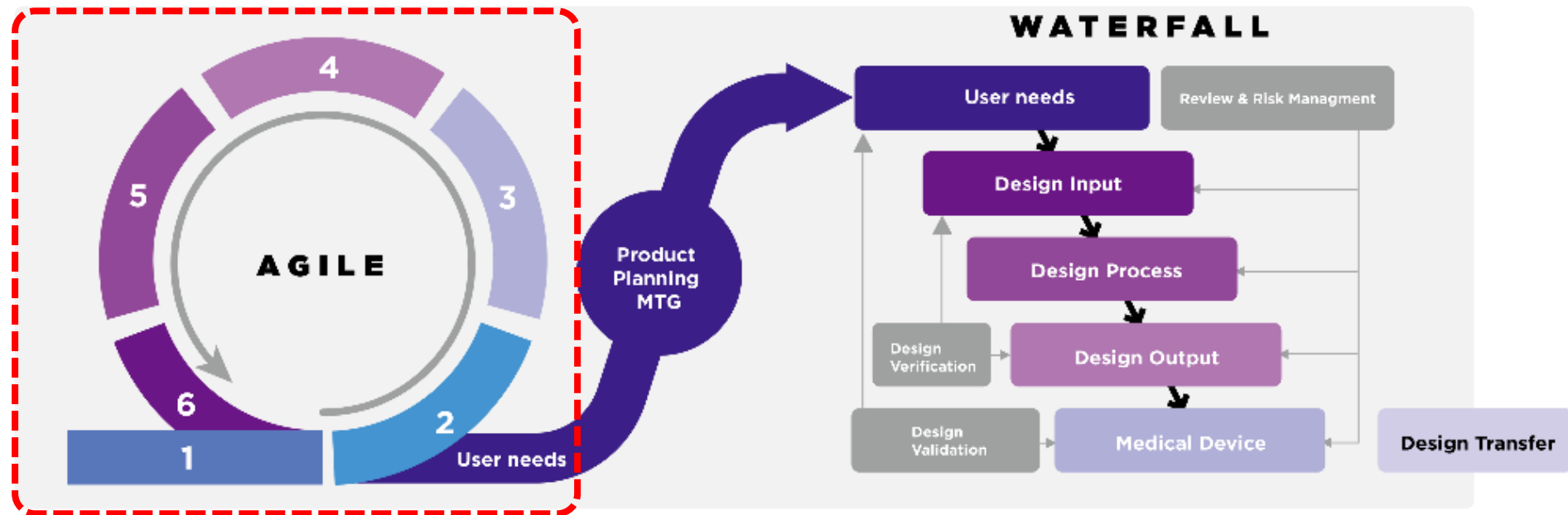


- ・ 専任のプロジェクトマネージャーを任命し、各開発プロセスを進める。
- ・ プロジェクトマネージャーの役割と責任を「ビジネスオーナー」として定義する。
- ・ 製品ライフサイクルのROIを管理し、新Projectへの投資判断を実施。



上流工程プロセス改善

企画・開発の上流工程改善



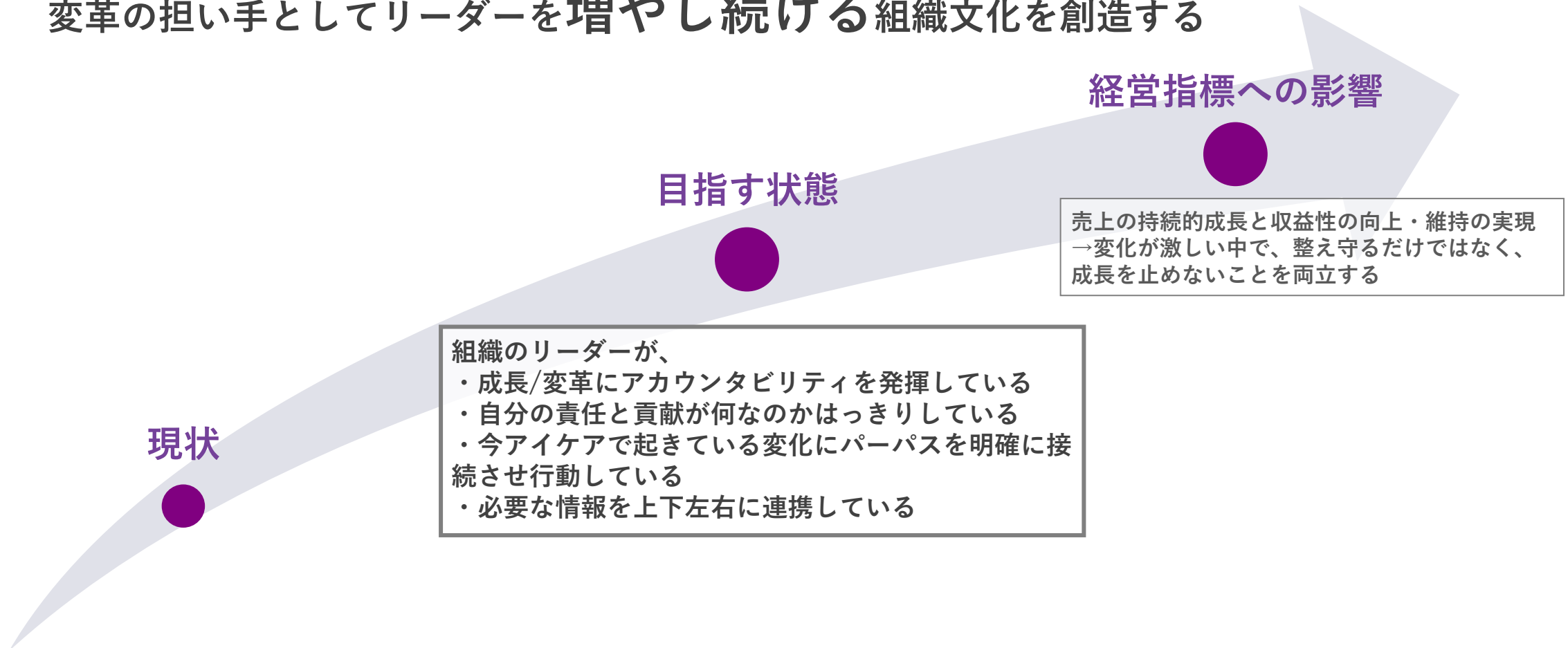
- 商品仕様を定量的な企画要件目標として設定する。
- THINC※での早期評価により、上流工程にて臨床試験を実施。
- 各ゲート（ビジネスイベント）における明確な責任とアカウンタビリティを確立する。

※Topcon Healthcare Innovation Center(THINC)



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

変革の担い手としてリーダーを増やし続ける組織文化を創造する



今後の成長フェーズのキーポイント

New Product/Region
Portfolio
Recuring Business
Structural Reform

今後の成長フェーズのキーポイント

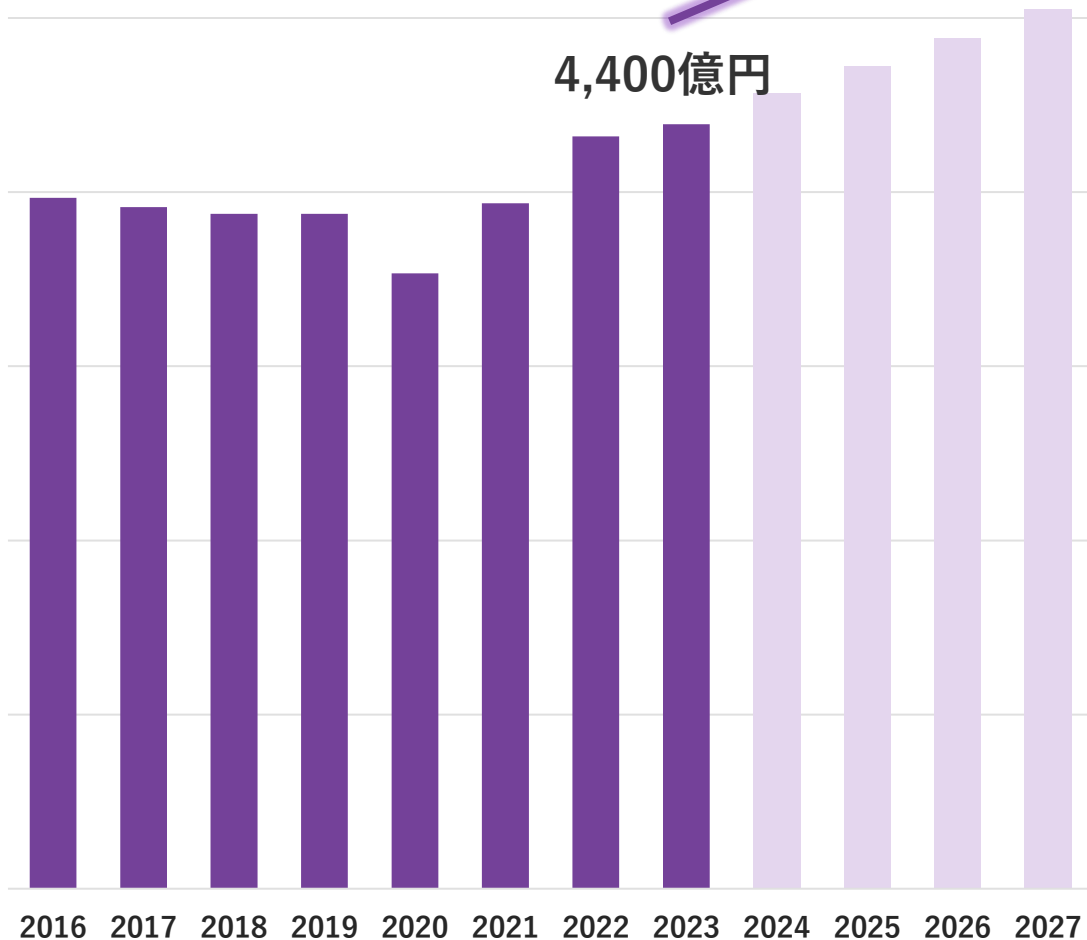


アイケア検査診断機器 市場状況

CAGR 3.5%
(2023-2027)

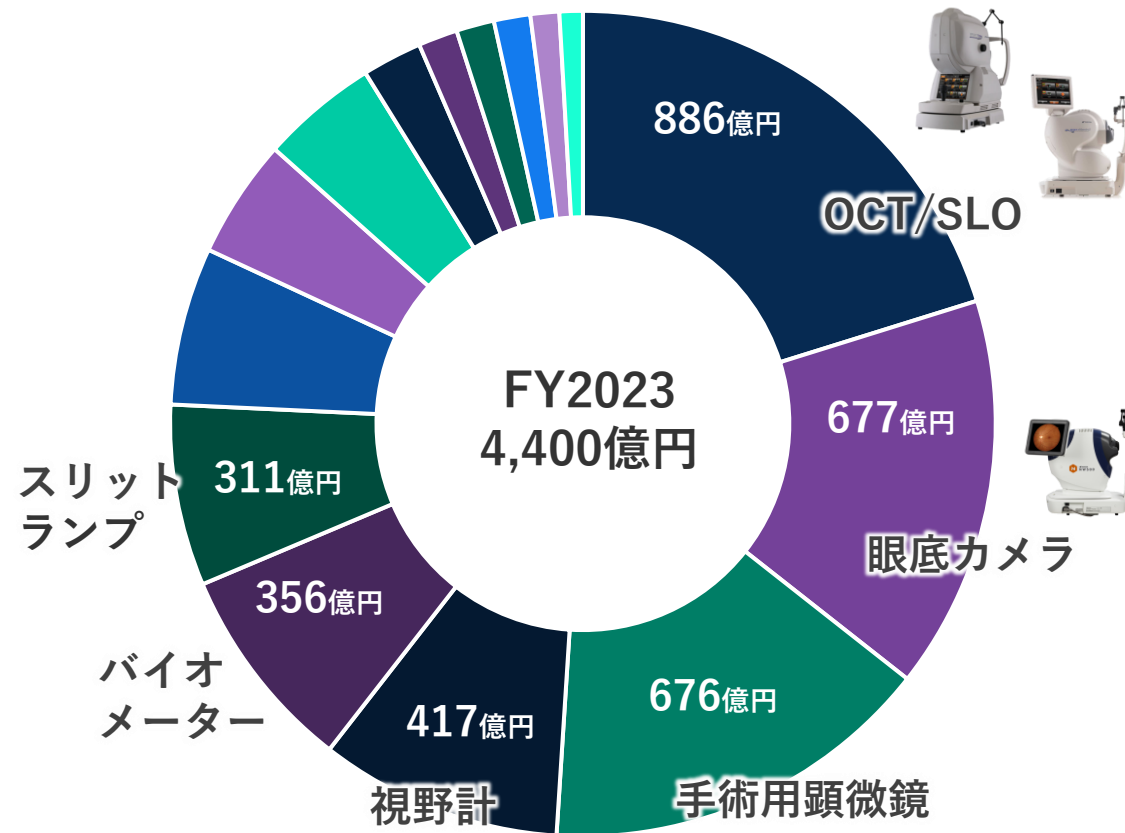
4,400億円

5,050億円



参照：Market Scope

アイケア検査診断機器 商品別



- OCT/SLO
- OR Microscope
- Optical Biometer
- Tonometer
- Auto Refractor
- Data Management System
- Fundus Camera
- Primeter
- Slit Lamp
- Manual Refractor
- Lense Meter
- Topographer

参照：Market Scope

今後の成長フェーズのキーポイント



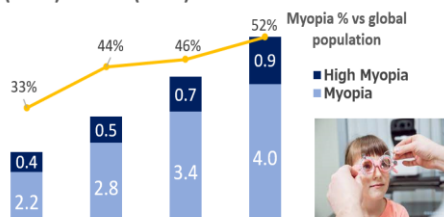
グランドデザインと実行プランの設定

- 市場・競合・自分達のTechnical Seedsを分析の上、5年間の事業計画グランドデザイン、リソースプランニングを含む開発実行計画を策定
- 今後5年間で発売する戦略新商品および既存商品後継機種により、27年度には現在の売りに占める新商品比率：50%+を狙う

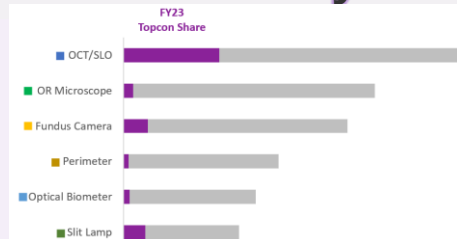
Product Roadmap

	FY24	FY25	FY26	FY27
Posterior	○	○	○	○
Anterior		○		○
Refraction	○		○	

Global Population of Myopia
2.5B (2020) -> 4.9B (2050)¹

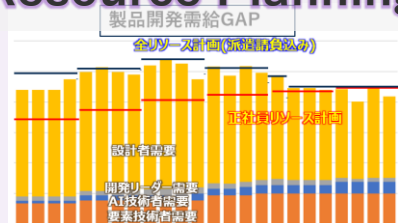


Market Analysis



共通化
高性能光学
AI
ロボティクス
高速
OCTスキャン
小型化

Technical Seeds Resource Planning



売上推移

■ : 新製品 (上市後3年以内)

新製品比率 50%+

FY23 FY24 FY25 FY26 FY27

今後の成長フェーズのキーポイント

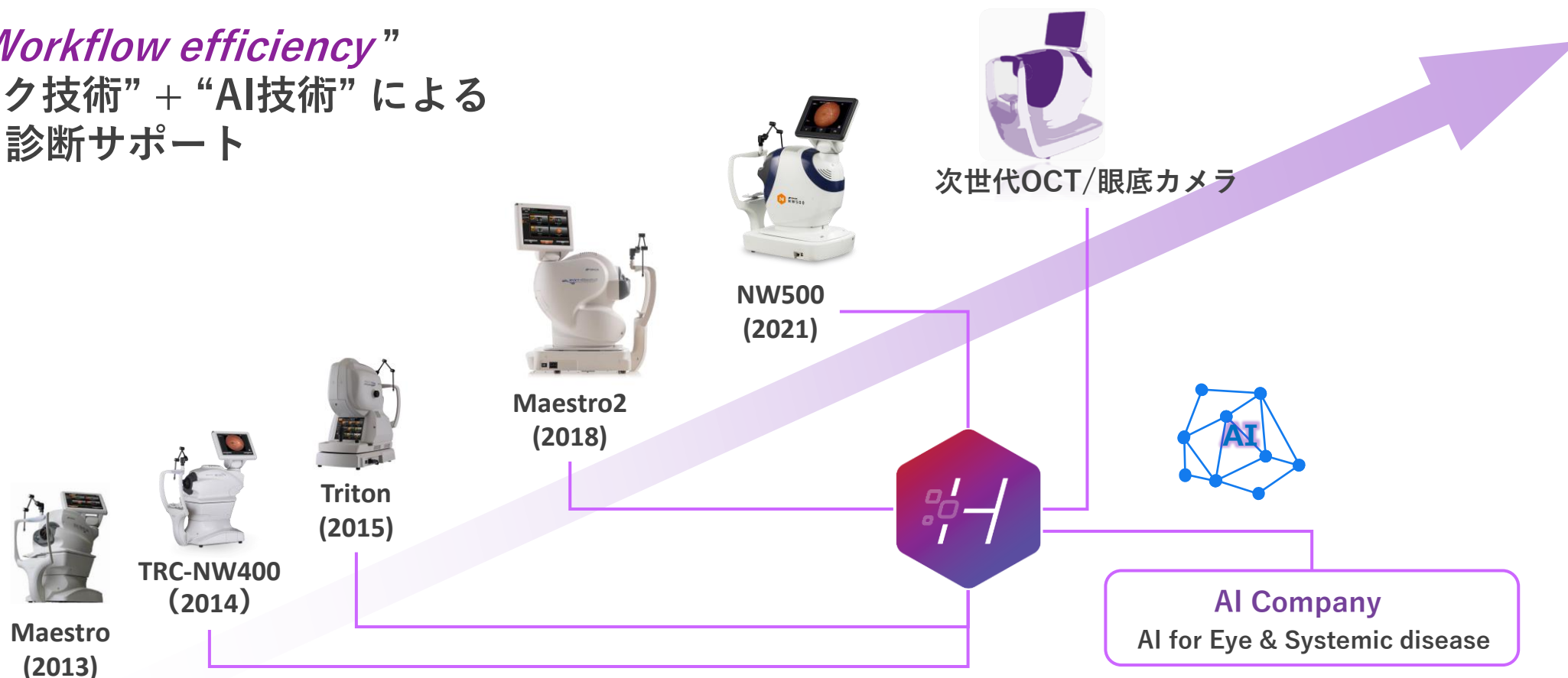


OCT/眼底カメラ：AI活用を目的とした高付加価値データを提供するハードウェア開発

- AI診断サポートに必要となる高付加価値データ提供を次世代OCT・眼底カメラ機器で可能とする。
- 失明原因の上位を占める糖尿病網膜症、緑内障、加齢黄斑変性の解決に向けてのソリューションを提供する。
- さらには、全身疾患の診断サポートへ高付加価値データの活用範囲を拡大させる。

“Ultimate *Workflow efficiency*”

“ロボット技術” + “AI技術” による
自動撮影・診断サポート

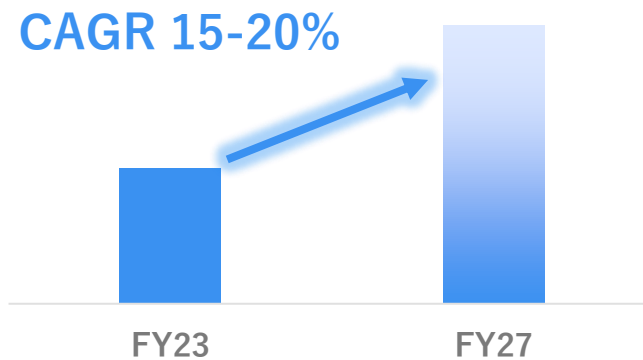


今後の成長フェーズのキーポイント



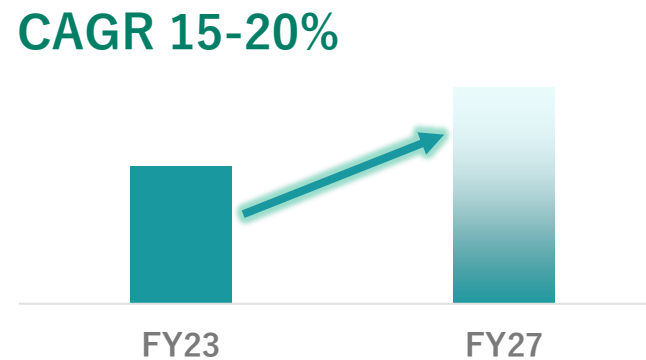
地域戦略による売り上げ成長

北米



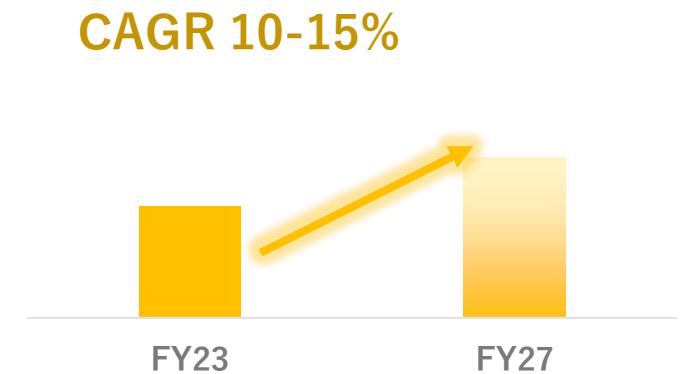
新商品効果、キーアカウント向けソリューションビジネス強化、ヘルスケアビジネスとのシナジー等によりHyper Growthを目指す。

欧州



ソリューション拠点立ち上げ、新商品効果、ダイレクトセールス強化。

ASIA



インド成長戦略＋アライアンスによる商品ポートフォリオ拡大。

今後の成長フェーズのキーポイント

New Product/Region
Portfolio
Recuring Business
Structural Reform



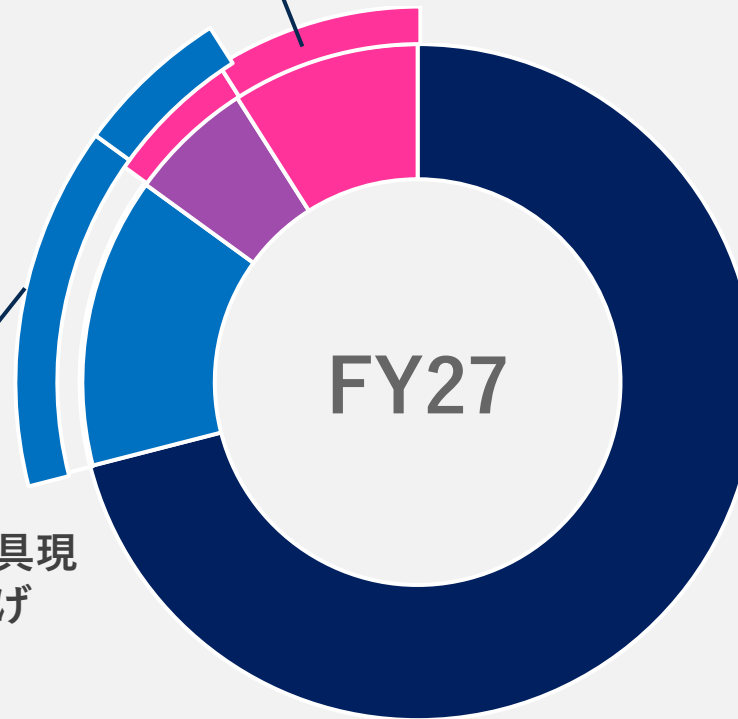
Business Category

リカーリングビジネスの拡大

- サービスビジネス収益化（収益率20%）
- キー顧客アセットマネジメント
- Preventiveサービス
- コントラクトサービス
- 消耗品ビジネス

モノ売りからコト売りへ

- Healthcare from the Eye™ Visionの具現化によるリカーリングビジネス立ち上げ
- 北米地域での緑内障スクリーニングソリューション導入
- EMEA地域でのリモート検眼
- Self検眼の提供



新製品の売上比率を拡大

新製品

- 次世代OCTフラグシップモデル
- スリットスキャン技術の展開
- 次世代検眼複合機器
- 検眼機器の改善

継続的な構造改革とオペレーション改善による利益率拡大



- ・ 営業利益率：23年度8.5%から25年度10%+、中長期ではさらなる改善を狙う
- ・ SGA率：27年度は24年度に対して5%の改善
- ・ 売上に対する1人当たりのパフォーマンスは、3年間で30%+の改善

Manufacturing (生産)	Industrial Engineeringによる工程分析&改善による生産工数・生産関連クレーム削減 ・ 工程内直行率の改善 ・ 主要製品の組立工数削減
Sales (販売)	セールス・デモの効率化に向けて、HW/SW開発、オペレーションの改善を実施 ・ デモ機材 セットアップの簡易化 ・ 個人店舗への対応効率化（個別眼鏡店/クリニック向けのオンライン販売の活用）
Service (サービス)	大口顧客向けの新サービスを展開し、サービス部門をプロフィットセンターへ ・ アセットマネジメントサービス（他社も含めた検査機器の一括管理） ・ リモートによるソフト/FWアップデート（省力化・効率化）

世界を丸く。



尖ったDXで、

免責事項

本資料に記載の業績見通し、並びに将来予測は、現在入手可能な情報に基づき、見通しのもとになる前提、予想を含んだ内容を記載しております。
実際の業績は、今後の事業領域を取りまく経済状況、市場の動向により、本資料の業績見通しとは異なる場合がございますので、ご承知おき頂きたいお願い致します。

お問合せ先

株式会社トプコン 経営推進本部 広報・IR部

TEL : 03-3558-2532

E-mail : investor_info@topcon.co.jp

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