Topcon for Human Life

株式会社トプコン

2020 年 3 月期第 1 四半期　決算説明会

2019 年 7 月 31 日

イベント概要

[企業名]	株式会社トプコン
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2020 年 3 月期第 1 四半期　決算説明会
[決算期]	2019 年度　第 1 四半期
[日程]	2019 年 7 月 31 日
[時間]	15:30 –16:15 （合計：45 分、登壇：25 分、質疑応答：20 分）
[開催場所]	〒100-6590 東京都千代田区丸の内 1 丁目 5-1 9 階　新丸ビルコンファレンススクエア　Room 901
[会場面積]	240 ㎡
[出席人数]	84 名
[登壇者]	2 名 取締役　上席執行役員　財務本部長　　秋山　治彦 執行役員　広報・IR 室長　　平山　貴昭

目次

2020年3月期第1四半期 決算説明会

Ⅰ. 2020年3月期第1四半期 決算報告

Ⅱ. 2020年3月期 通期見通し

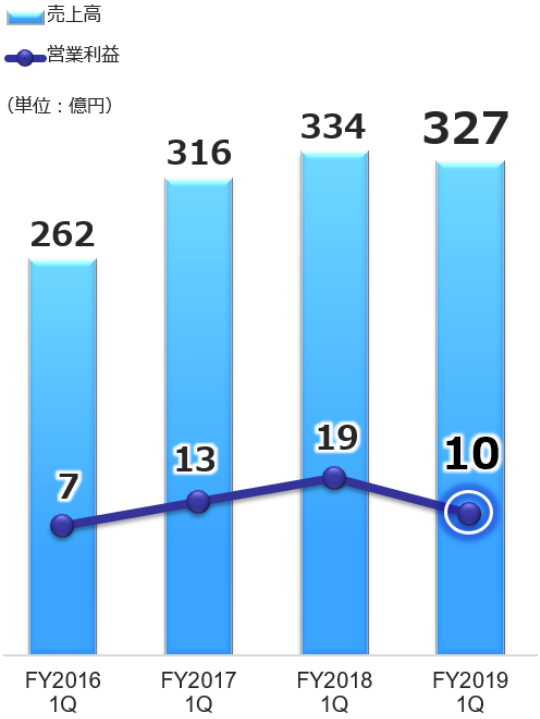
Ⅲ. 自己株式の取得

Ⅳ. 参考資料

TOPCON ©2019 Topcon Corporation Topcon for Human Life 1

皆様こんにちは。本日はご多忙の中、弊社の決算説明会にお越しいただきまして、誠にありがとうございます。それでは第１四半期の決算説明会を始めさせていただきます。

FY2019 1Q決算概要と業績見通し



- **売上横ばい、先行投資を吸収できず減益**

	1Q実績	前年同期比
売上高	327億円	△2%
営業利益	10億円	△47%

- **先行き不透明も基幹事業は堅調**

  通期業績見通しは据え置き

現状
-ポジショニング　：ICT自動化施工 販売好調
　　IT農業 販売減速
-スマートインフラ：i-Construction 販売好調
-アイケア　　：スクリーニングビジネス伸長

TOPCON

※ i-Constructionは、国土交通省国土技術政策総合研究所の登録商標です。
©2019 Topcon Corporation

Topcon for Human Life　3

第１四半期の決算概要ですが、売上高は棒グラフで示す通り前年同期比で横ばい、営業利益は折れ線グラフの通りで、先行投資を吸収できず前年の 19 億円に対し今年度は 10 億円へ減益となりました。

通期業績見通しについては、景気の先行き不透明感はありますが当社は基幹事業が堅調であることから据え置きとしています。詳細はセグメント毎に現状を記載しておりますが、ポジショニングは主力の ICT 自動化施工、スマートインフラは国内の i-Construction、アイケアではスクリーニングビジネスが販売好調で、継続的な伸長を期待しています。ポジショニングは IT 農業が想定よりも減速感が出ているものの、堅調な基幹事業でカバーできると考えます。

FY2019 1Q実績 [連結]

（単位：百万円）

	FY2018	FY2019		
	1Q実績	**1Q実績**	前年同期比	前年同期比%
売上高	33,406	**32,747**	△659	△2%
売上総利益 **（売上総利益率）**	18,077 （54.1%）	**17,692** **（54.0%）**	△385	
販管費	16,171	**16,682**	511	
営業利益 **（営業利益率）**	1,905 （5.7%）	**1,009** **（3.1%）**	△896	△47%
営業外損益	△304	**△442**	△138	
経常利益	1,601	**567**	△1,034	△65%
特別損益	△150	**△562** ※	△412	※ ifa社の株式売却に伴う損失
税引前利益	1,451	**4**	△1,447	
四半期純利益	492	**△375**	△867	－%
為替換算レート（期中平均） ＵＳＤ	108.71 円	110.00 円	1.29 円	
為替換算レート（期中平均） ＥＵＲ	129.39 円	123.29 円	△6.10 円	

TOPCON ©2019 Topcon Corporation Topcon for Human Life 4

こちらは詳細の損益計算書です。

売上高は前年同期から 6.6 億円の減収となりました。販管費は 5 億円ほど増えており、先行投資の費用が増え、営業利益が 10 億円となりました。営業外損益は前年より悪化していますが、為替差損の影響であり、外貨建の売上債権の換算差です。経常利益は 5 .7 億円、また特別損益は 5.6 億円を計上しています。この要因は ifa 社の株式売却損です。ifa 社はドイツで電子カルテ事業を行っている会社で、当社は 4 年前に同社の株式の約半分を取得し、アイケアの IoT ビジネスを推進する前提で買収しました。しかしながら、IoT ビジネスの開発拠点となる会社を米国に設立し、現在この会社がメインで推進する方向性となったため、買収した ifa 社の存在意義が薄れ、全株式を売却するに至りました。この株式の売却損の影響により、第 1 四半期の 3 ヶ月だけを切り取ると純利益がマイナス 3.8 億円という結果となりました。

FY2019 1Q事業別実績 [連結]

（単位：百万円）

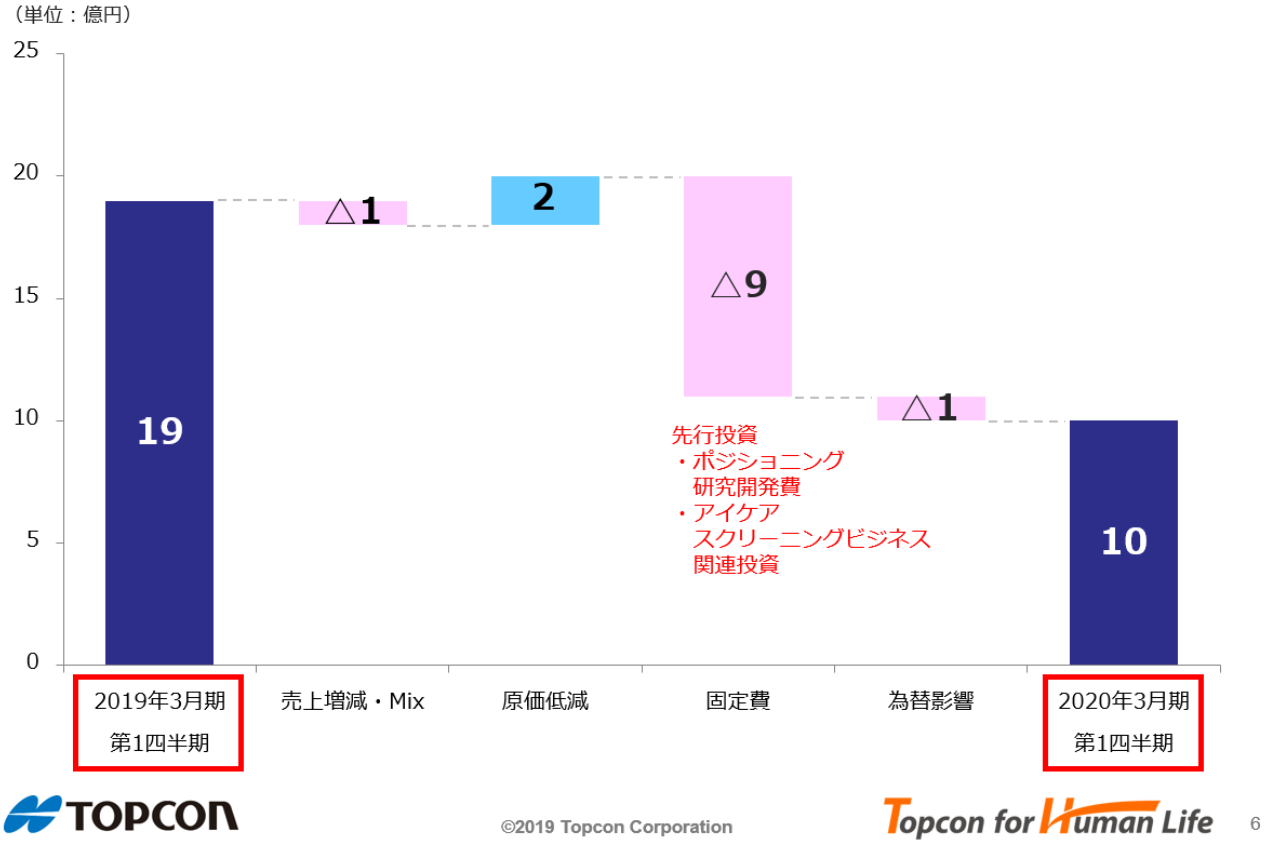
		FY2018	FY2019		
		1Q実績	**1Q実績**	前年同期比	前年同期比%
売上高	ポジショニング	18,430	**18,188**	△242	**△1%**
	スマートインフラ	8,182	**7,043**	△1,139	**△14%**
	アイケア	10,047	**10,321**	274	**+3%**
	その他	450	316	△134	△30%
	消去	△3,704	△3,121	583	
	合計	33,406	**32,747**	△659	**△2%**
営業利益（営業利益率）	ポジショニング	1,823 (9.9%)	**1,203 (6.6%)**	△620	**△34%**
	スマートインフラ	877 (10.7%)	**797 (11.3%)**	△80	**△9%**
	アイケア	246 (2.4%)	**114 (1.1%)**	△132	**△54%**
	その他	△19 (△4.2%)	△47 (△15.2%)	△28	**－%**
	調整	△1,023	△1,057	△34	
	合計	1,905 (5.7%)	**1,009 (3.1%)**	△896	**△47%**

TOPCON ©2019 Topcon Corporation Topcon for Human Life 5

セグメント別の売上高と営業利益です。

アイケアは増収となりましたが、アイケア以外のセグメントはいずれも減収減益となりました。詳細は後ほどご説明します。

FY2019 1Q増減益分析（営業利益ベース:前年同期比）



TOPCON ©2019 Topcon Corporation Topcon for Human Life 6

第１四半期の営業利益の増減益分析です。

前年同期 19 億円に対し今年度 10 億円で差額△9 億円となりました。内訳は売上増減・Mix で△1 億円、原価低減の効果で＋2 億円、固定費で△ 9 億円となりました。固定費の内訳は主に先行投資となりますが、ポジショニング関係の研究開発費、アイケアのスクリーニングビジネス関連投資が主な要素となります。為替はユーロが若干の円高になり、主にアイケアで△1 億円の為替影響が生じました。

Ⅰ. 2020年3月期第1四半期
決算報告

I-1. 2020年3月期第1四半期 決算報告

I-2. 事業別の状況

©2019 Topcon Corporation

それでは、事業別の詳細についてご説明いたします。

事業別の状況

ポジショニング

（単位：百万円）

	FY2018	FY2019		
	1Q実績	1Q実績	前年同期比	%
売上高	18,430	**18,188**	△242	**△1%**
営業利益 （営業利益率）	1,823 （9.9%）	**1,203** **（6.6%）**	△620	**△34%**

1Q業績要因分析

- ICT自動化施工　販売好調
- IT農業　世界的に減速感が増す
- 研究開発費や一時的展示会費用を吸収出来ず収益低下
- 対中関税引上げによる輸入コスト負担増（対策着手済）

トピックス

- ICT自動化施工　OEMパートナー増加による販売伸長
  戦略的新製品投入で販売伸長

TOPCON　©2019 Topcon Corporation　Topcon for Human Life　8

まずポジショニングですが、 売上高はほぼ前年並みですが、営業利益は 6.2 億円の減益となりました。売上要素では主力の ICT 自動化施工が非常に好調で二桁%台の伸長、一方 IT 農業が米中貿易摩擦により世界的に減速感が増した状況で、想定を超える二桁%台の減収でした。従い、ICT 自動化施工の伸長を IT 農業が打ち消したという結果です。

営業利益面は、研究開発費および一時的な展示会費用の発生で収益が低下しました。もう一つ、対中関税の引上げによる輸入コストの負担増の影響も発生しました。当社は中国に工場を保有しており、生産品の殆どは中国国内で販売しますが、一部の製品を米国に輸出しています。米中貿易戦争の影響で関税が追加発生、輸入コストの負担がこの第 1 四半期で発生しました。ただし、米国向けの製品は中国工場から日本の工場へ生産移管する対応に着手済みで、下期から移管できる見込みですので、以降の負担は大幅に軽減できると考えます。

なお、トピックスとして ICT 自動化施工に関して二つ掲げています。

一つ目が OEM パートナー増加による販売伸長です。今年 4 月にドイツで開かれた Bauma という世界最大の建機展で、来場者数は過去最多の 62 万人を記録しました。ここでは、主要建機メーカーが続々と ICT 対応機種をリリースしました。当社は 30 社以上の建機メーカーとパートナー関係を構築しており、同展示会でも様々なメーカーが当社製品の搭載モデルを展示しました。当社は工場出荷品向けの OEM 供給と市販品へ後付けするアフターマーケットの双方が対象市場であり、ベンダーニュートラルの強みを発揮しどちらも継続的な 成長を見込んでおります。

もう一つのトピックは ICT 自動化施工の戦略的新製品です。これまで発売が遅れていた自動ショベルシステムをこの第 1 四半期に発売、今後販売を本格化していきます。油圧ショベルはグラフで示す通り、ICT 搭載機の普及がほとんど進んでおらず潜在市場が残っています。これまでブルドーザーの自動システムが先行しておりましたが、今回待望の油圧ショベルの自動化システムをリリースできました。各建機メーカーの油圧ショベルに後付けできますので、今後の販売拡大に期待しています。

事業別の状況　スマートインフラ

（単位：百万円）

	FY2018	FY2019		
	1Q実績	1Q実績	前年同期比	%
売上高	8,182	**7,043**	△1,139	**△14%**
営業利益 （営業利益率）	877 （10.7%）	**797** **（11.3%）**	△80	**△9%**

1Q業績要因分析

- i-Construction　販売好調
- 中国建設市場の減速に伴う販売停滞
- 東南アジア市場の一時的な販売鈍化
- 原価低減による利益率の向上

トピックス

- i-Construction　市場は拡大基調
- 新パートナーシップによる
  i-ConstructionおよびIT農業の普及加速

TOPCON

※ i-Constructionは、国土交通省国土技術政策総合研究所の登録商標です。
©2019 Topcon Corporation

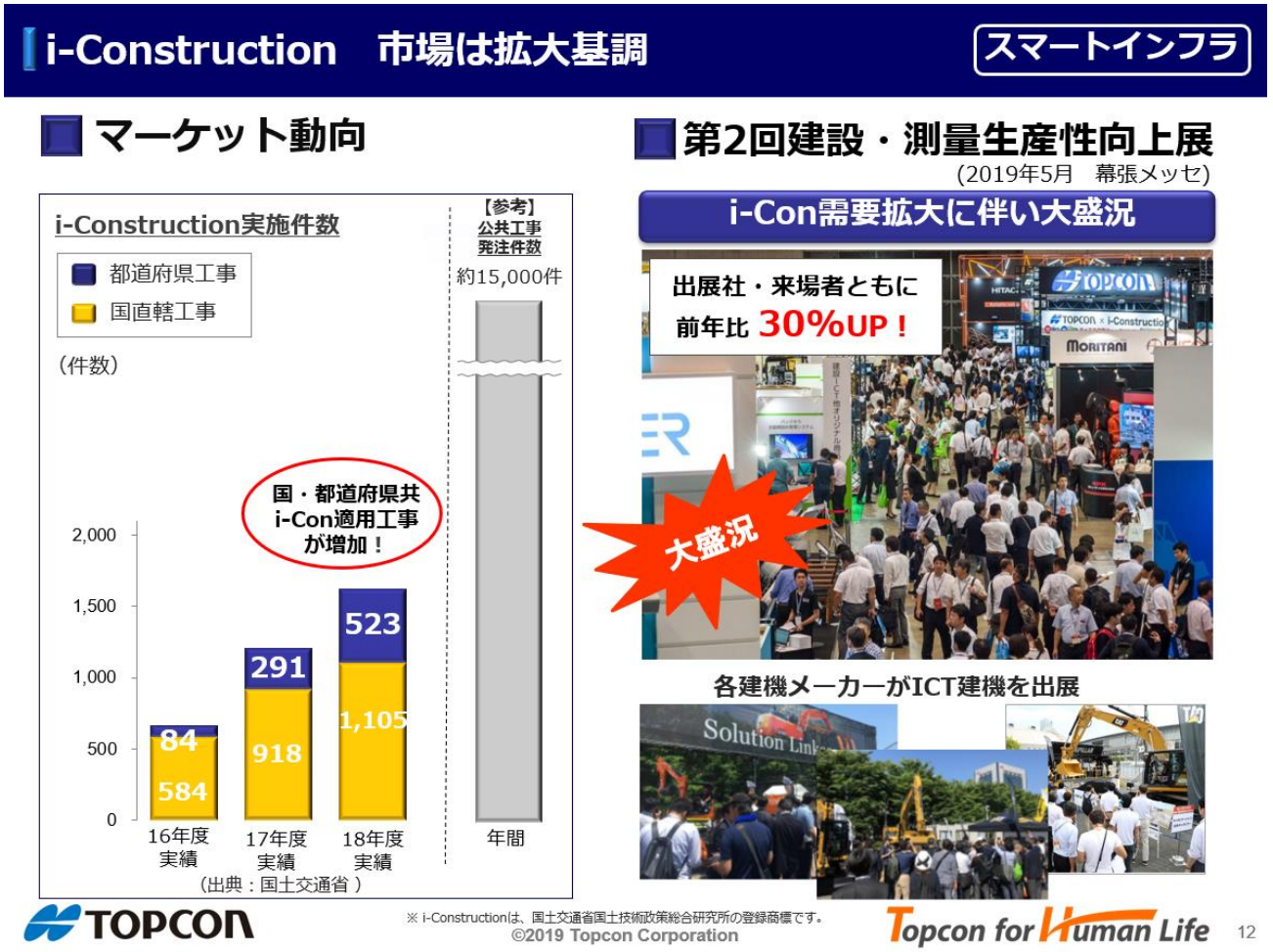
Topcon for Human Life　11

続きまして、スマートインフラです。

売上高は前年同期と比べて 11 億円の減収。一方で営業利益は 0.8 億円の減益に留まりました。その要因ですが、スマートインフラで今最も注力している日本国内の i-Construction 関連で引き続き販売が好調、売上が二桁%伸長しております。一方で、中国の建設市場の減速に伴い販売が停滞しています。また、東南アジア市場で一時的に販売が鈍化しています。インドネシアやタイでは、選挙によりインフラ投資が一時的にストップする影響が生じました。第 2 四半期以降はアジア地域販売は回復すると当社は見込んでいます。中国の景気は悪いものの、中国政府がインフラ関連でかなりの投資を実施すると表明していますので、実際にその投資が進めば回復してくると当社では考えています。

スマートインフラは原価低減の効果が顕著に表れるビジネスであり、この第 1 四半期でも利益率を向上できています。売上高こそ減少したものの、営業利益率は前年同期よりも上昇しています。

なお、トピックスとして二つ掲げています。



一つ目は i-Construction で、市場は拡大基調にあります。棒グラフの黄色は国の直轄工事、青は地方自治体（都道府県）で i-Construction が適用された実際の工事件数を表しています。ご覧の通り、全体として確実に伸びており、特に地方自治体の伸長が顕著です。右端のグレーが公共工事全体の発注件数を示していますが、約 15,000 件ある中でまだ約 1,600 件しか i-Construction 工事が実施されていないことから、拡大の余地は非常に高いと考えます。　5 月に建設･測量生産性向上展が幕張メッセで開催、前年度に続き 2 回目の開催でしたが、このマーケット動向を反映し、出展者･来場者ともに前年度から 30%以上増えて非常に盛況でした。前述の Bauma 展示会と同様、日本の各建機メーカーが ICT 建機 を出展しております。

新パートナーシップによる i-ConstructionおよびIT農業の普及加速

スマートインフラ

AUTODESK

戦略的パートナーシップを締結！！
建設・土木業界向けのワンストップソリューションを提供！

(2019年3月12日発表)

https://www.topcon.co.jp/news/20190312-26136.html

オートデスク㈱　㈱トプコン

YAMAHA

スマート農業を加速！！
ヤマハ発動機と協業

(2019年3月8日発表)

https://www.topcon.co.jp/news/20190308-26127.html

国際航業㈱　㈱トプコン
ヤマハ発動機㈱　ウォーターセル㈱

i-Constructionの普及加速を共に目指す！

IT農業の普及加速を共に目指す！

TOPCON

※ i-Constructionは、国土交通省国土技術政策総合研究所の登録商標です。

©2019 Topcon Corporation

Topcon for Human Life　13

次のトピックは新パートナーシップによる i-Construction および IT 農業の普及加速で、二つの事例をご紹介します。

一つ目は 3D CAD ソフトの最大手メーカーである Autodesk 社との戦略的パートナーシップです。現状、設計図面と現場間のデータ連携ができていない事が i-Construction 普及の足かせとなっており、当社と Autodesk 社が協業することで i-Construction の普及をさらに加速させることがねらいです。

もう一つはヤマハ発動機との協業です。ヤマハ発動機はもともと農業向けの無人ヘリコプターやドローンを扱っており、無人ヘリコプターで肥料を散布する事業を展開しています。そこに当社が元々持っている技術のひとつである生育センサー技術を提供することで、 IT 農業のさらなる普及を目指します。

事業別の状況

アイケア

（単位：百万円）

	FY2018	FY2019		
	1Q実績	1Q実績	前年同期比	%
売上高	10,047	**10,321**	274	**+3%**
営業利益 （営業利益率）	246 （2.4%）	**114** **（1.1%）**	△132	**△54%**

1Q業績要因分析

- スクリーニングビジネスが伸長
- 中国向け販売伸長
- スクリーニングビジネスへの先行投資

トピックス

- 戦略的新製品 Maestro2リリース
- スクリーニングビジネス拡大
- 中国ビジネスの拡大

TOPCON

©2019 Topcon Corporation

Topcon for Human Life

14

アイケアですが、3%の増収に対し若干の減益となりました。ただし為替影響が約 1 億円生じたため、営業利益は実質的にはほぼ横ばいでした。

当社が最も注力しているスクリーニングビジネスが伸長、地域別では中国向け販売が伸長しています。一方でスクリーニングビジネスへの先行投資により、固定費の増加が損益に影響しています。

トピックスについては三つ、戦略的新製品 Maestro2 リリース、スクリーニングビジネス拡大、中国ビジネスの拡大についてそれぞれご説明します。

一つ目の戦略的新製品 Maestro2 リリースについてご説明します。

Maestro はボタン一つで誰でも簡単に眼底断層像（OCT）を撮影できる機器で当社のベストセラー機ですが、この度その後継機種を発売しました。従来上位機種のみに搭載していた緑内障解析レポート機能や、造影剤の注射をせずに眼底の毛細血管を可視化できる Angiography 機能を搭載しています。このような新製品のリリース、および次ページ以降に説明する販路の拡大等によって、右のグラフが示す通り 3D OCT の販売は更に拡大できると見込んでいます。

スクリーニングビジネス拡大

アイケア

全米最大のフランチャイズ眼鏡店との取引開始

約3,300店舗
（年商28億ドル）
※全米最大

新製品
Maestro2の
販売拡大に期待！

3D OCT-1 Maestro2
3D OPTICAL COHERENCE TOMOGRAPHY

VISION SOURCE SIGNATURE EYE CARE

Vision Source社
1991年創立　米国テキサス州
ヒューストンキングウッド本社
全米最大の眼鏡店フランチャイザー

※ 参考 2018年全米眼鏡店売上ランキング（Vision Monday誌 2019年5月号）
http://www.visionmonday.com/CMSDocuments/2019/05/vmtop50retailers_VM0519.pdf

Specsavers社※が豪州地域のほぼ全店舗へMaestroを導入

※10ヵ国・1,600店舗を展開する
グローバル眼鏡チェーン

他地域の店舗にも展開予定

Specsavers

2018年9月

2019年2月

2019年7月

TOPCON　©2019 Topcon Corporation　Topcon for Human Life　16

続いてのトピック、スクリーニングビジネス拡大について、以下の二つの事例でご説明します。

一つ目は全米最大のフランチャイズ眼鏡店、Vision Source 社との取引開始です。同社は全米に 3,300 店舗を展開、年商が 28 億ドル、約 3,000 億円で全米最大の規模を誇ります。同社に対して Maestro2 の販売が大いに期待できます。

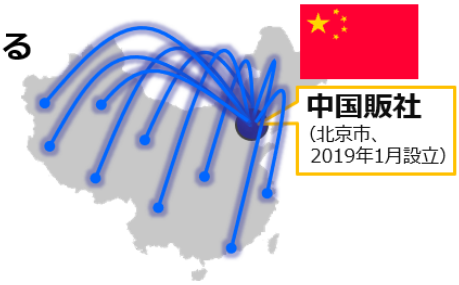
二つ目は従来からご紹介していた Specsavers 社導入事例ですが、スライド内の写真が示す通り、昨年 9 月に 200 台、今年 2 月には 250 台、7 月には 350 台を突破、豪州地域のほぼ全店舗に Maestro の導入が拡大しました。今後、北欧を中心に他地域への展開も予定しています。

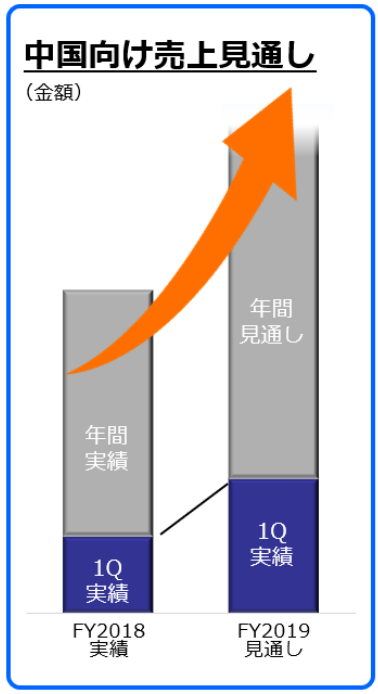
中国ビジネスの拡大

アイケア

販売網拡充により売上伸長

販社設立/販路再編による
市場カバレッジ拡大



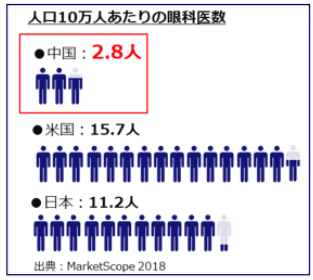


スクリーニングビジネス開拓

増加する眼底疾患患者に対し
眼科医が不足

スクリーニングニーズの高まり

大手検診グループや
AI開発会社との提携により
スクリーニングビジネスを開拓



TOPCON

©2019 Topcon Corporation

Topcon for Human Life

もう一つのトピック、中国ビジネスの拡大についてご説明します。現在販売の好調な中国ビジネスですが、今年の１月に販社を設立しました。従来１代理店に専売権を与えていましたが、方針を見直し複数の代理店制に変更、大口アカウントへは直接販売を行う体制に見直した結果、市場カバレッジを拡大できました。また、中国でのスクリーニングビジネスの拡大に期待しています。中国は糖尿病患者数が多く、その合併症等が起因し眼疾患患者数が非常に多い一方で、眼科医が不足している状況であるため、眼病予防のスクリーニング・ニーズは非常に高く、そのニーズを捉えた中国の大手検診グループが規模を拡大、また AI を活用したスクリーニングが実際に利用され始める等活発な動きが出ています。当社はこれらの中国企業とも商談を進めており、今後の売上貢献に期待しています。

右のグラフが示す通り、第１四半期時点で前年同期比大幅増収、通期でも前年度比大幅増収を見込んでいます。

Ⅱ. 2020年3月期 通期見通し

©2019 Topcon Corporation

それでは通期の見通しです。

FY2019 通期計画 [連結]

期初計画から変更なし

（単位：百万円）

	FY2018	FY2019	
	通期実績	通期見通し	前年度比
売上高	148,688	154,000	+4%
営業利益 (営業利益率)	13,596 (9.1%)	14,500 (9.4%)	+7%
経常利益	11,497	12,500	+9%
純利益	6,548	8,000	+22%
ＲＯＥ	9.8%	11%	
配当	24円	28円	
配当性向	39%	37%	
為替換算レート (期中平均) ＵＳＤ	110.69円	110.00円	
ＥＵＲ	128.43円	125.00円	

TOPCON ©2019 Topcon Corporation Topcon for Human Life 19

期初見通しから変更はございません。売上高 1,540 億円、営業利益 145 億円の見通しです。配当についても変更なく、配当性向 37%の予定です。

FY2019 通期計画 [連結] （事業別）

（単位：百万円）

		FY2018	FY2019	
		通期実績	通期見通し	前年度比
売上高	ポジショニング	77,722	79,000	+2%
	スマートインフラ	36,744	38,500	+5%
	アイケア	47,713	51,000	+7%
	その他	1,698	1,500	△12%
	消去	△15,190	△16,000	
	合計	148,688	154,000	+4%
営業利益 (営業利益率)	ポジショニング	8,358 (10.8%)	8,500 (10.8%)	+2%
	スマートインフラ	6,393 (17.4%)	6,600 (17.1%)	+3%
	アイケア	2,896 (6.1%)	3,400 (6.7%)	+17%
	その他	△65 (△3.9%)	0 (0.0%)	-
	調整	△3,986	△4,000	
	合計	13,596 (9.1%)	14,500 (9.4%)	+7%

TOPCON ©2019 Topcon Corporation Topcon for Human Life 20

セグメント別の売上、営業利益も見通しに変更はございません。

スマートインフラで中国・アジアにおいて売上減少がありましたが、あくまで一過性のものと考えています。ポジショニングにおいても IT 農業で想定以上の減速はあるものの、好調な ICT 自動化施工でカバーできるものと考えています。

Ⅲ.自己株式の取得

©2019 Topcon Corporation

最後に自己株式の取得についてご説明します。

自己株式の取得

当社事業の成長性と現市場価格を勘案し、
以下の内容で自己株式取得を行う

取得株数	**200**万株（上限）
取得金額	**26**億円（上限）
取得期間	**2019年8月1日～10月31日**

TOPCON ©2019 Topcon Corporation Topcon for Human Life 22

当社事業の成長性と現市場価格を勘案し、自己株式の取得を決定しました。対象株数は 200 万株で発行済総株数の約 2%に相当します。金額の上限は 26 億円、期間は向こう 3 か月で、市場内での買い付けを予定します。

以上で第 1 四半期の決算説明会の説明を終わります。ありがとうございました。

質疑応答サマリー

＜ポジショニング・カンパニー＞

Q.　ICT 自動化施工の第 1 四半期時点の売上伸長率を販売形態別（OEM/アフターマーケット）に教えてほしい。

A.　OEM/After 共に二桁%台の伸長であったが、特に OEM が好調。

Q.　ICT 自動化施工は 2018 年度後半に市況減速の影響を受けたとの説明を当時受けたが、その後どのような状況の変化があったか。また、地域別ではどうか？

A.　第 1 四半期時点ではまだ状況が好転したとは言い切れないが、3 年に 1 度開催される世界最大の建機展示会（Bauma）への出展や戦略製品のリリース等が好調を下支えした。地域別では欧米地域、特に欧州地域が好調。2018 年度第 3 四半期に減速感の見えた米国も第 4 四半期以降は堅調に推移している。

＜アイケア事業＞

Q.　3D OCT Maestro2 はいつリリースされたか？FDA 認証はクリアしているか？価格は？

A.　国毎に認証の関係でリリース時期が異なるが、欧州で 4 月よりリリース、米国では 6 月末に FDA 認証済で第 2 四半期にリリース。価格は Maestro の価格を据え置きで、新機能の Angiography については別途オプション価格を付加する。

Q.　Vision Source との取引ボリュームは？Specsavers 向けに 3D OCT Maestro が 350 台導入されたが、それを上回る可能性はあるか？

A.　複数の眼鏡チェーンと交渉しているが、Vision Source 社は全米で最大の売上規模を誇り、ポテンシャルは非常に高い。Maestro に関しても、Specsavers 社以上のビジネスに繋がる期待は高い。

Q.　スクリーニングビジネス向け 3D OCT の販売伸長により、年間販売台数の更なる伸長は期待できるか？

A.　これまでスクリーニングビジネスには眼底カメラの販売がメインであったが、今後 3D OCT の販売増加を期待している。中国の AI 開発会社との提携等、当社が Maestro の販売促進に繋がる施策を意欲的に進めていく。

Q.　スクリーニングビジネスは、米国ソフト開発拠点である THS からリリースしたアプリケーションを活用して、今後ハードだけでなくソフトも併せて販売展開していく理解で正しいか？

A.　その通り。ハードとソフトのバンドルで積極的に販売展開を進める。

Q.　好調な中国向け販売について、具体的にどのような製品が販売貢献しているか、それによる利益率の変化は？

A.　眼底カメラの販売が最も貢献している。今後は 3D OCT の販売拡大に期待している。スクリーニング向けに大きな台数の契約に至る際にはボリュームディスカウントを実施し単価および利益率自体は下がる可能性はあるが、ボリューム効果により金額ベースで十分に利益は享受できると考える。

Q.　第 1 四半期の固定費増加分 9 億円のうち約半分を占めるアイケアの研究開発費について、今後の費用の発生ペースと、それを回収できる時期の見通しについて教えてほしい。

A.　スクリーニングビジネス向け開発投資、新製品開発に係る研究開発費については継続的に発生する。その投資回収に関しては、今年度はコストを吸収できるまでは至らず、2020 年度には投資に見合ったリターンが得られると考える。

Q.　研究開発費の管理については売上高比率で考えているか、それとも実額ベースで考えているか？

A. 基本は実額で管理している。従来はリリース後に対応していた認証取得について、開発フェーズで並行して各国認証対応を実施しているためその費用も発生している。

＜全社共通事項＞

Q. 第 1 四半期の業績は計画に対して弱かったという印象。そのような状況下、コスト削減等の対応を判断する会社もあると思うが、御社として先行投資は継続し、あくまで本業の売上回復により業績を復調させる方針との理解で正しいか？

A. その通り。中長期的な成長のための先行投資は継続する。一方で直接成長に結びつかない経費は厳しく絞り込む方針。

Q. 増減益分析：固定費が年間見通し△40～50 億円に対し第 1 四半期実績が△9 億円なので巡航速度と理解しているが、9 億円について事業別の内訳を教えてほしい。

A. 内訳はポジショニングが若干上回るがアイケアとほぼ半々程度。ポジショニングでは人件費を含む研究開発費、対中関税の輸入コスト増、3 年に 1 度開催される世界最大の建機展の出展費用等が嵩んだ。アイケアではスクリーニングビジネス立ち上げのための開発費（人件費）、中国の販社設立にかかわる費用等。

※ i-Construction は、国土交通省国土技術政策総合研究所の登録商標です。