



Topcon for Human Life

株式会社トプコン

2020 年 3 月期第 2 四半期 決算説明会

2019 年 10 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 2 四半期 決算説明会

[決算期] 2019 年度 第 2 四半期

[日程] 2019 年 10 月 31 日

[時間] 15:30 -16:20
(合計 : 50 分、登壇 : 40 分、質疑応答 : 10 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 m²

[出席人数] 76 名

[登壇者] 3 名

代表取締役社長 CEO	平野 聡
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

2020年3月期第2四半期 決算説明会

I. 2020年3月期第2四半期 決算報告

II. 2020年3月期 通期見通し

III. 参考資料



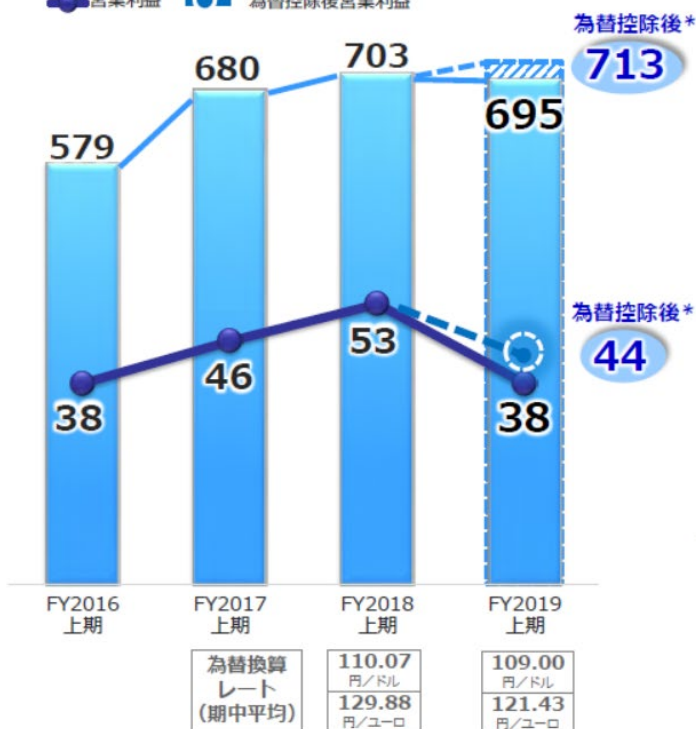
©2019 Topcon Corporation

Topcon for Human Life 1

平野：本日はお集まりいただきまして、誠にありがとうございます。それでは早速、第2四半期の決算報告をさせていただきます。

FY2019 上期決算概要

売上高 為替控除後売上高 (単位：億円)
営業利益 為替控除後営業利益



・売上横ばい・減益

マクロ環境と為替の影響

上期実績 (前同比)

売上高 695億円 (△1%)

営業利益 38億円 (△28%)

・2Qは回復傾向

為替影響を除き実質増収
営業利益横ばい

		(単位：億円)	
*為替控除後		FY2018	FY2019
			増減 (%)
売上	1Q	334	331
	2Q	369	382
営業利益	1Q	19	12
	2Q	34	32

*為替控除後：

2019年度実績を前年同期の為替レートを用いた換算値

TOPCON

©2019 Topcon Corporation

Topcon for Human Life

3

第2四半期の決算概要ですが、棒グラフが売上、折れ線グラフが営業利益です。売上は横ばい・営業利益は減益。マクロ環境と為替の影響を受けた結果、695億円の売上、38億円の営業利益でした。

こちらのスライドでは「為替控除後」と記載しておりますが、今回の数字を2018年度同期の為替レートに引き換えた場合になくなるのかをご参考として示しています。

このグラフからは読み取れない部分ですが、第1四半期は減収減益の一方、第2四半期はかなり回復しています。しかしながら、上期累計では挽回できず、結果的に売上は横ばいで減益となりました。

右下の表に、四半期別の売上と営業利益を記載しておりますのでご参照ください。

FY2019 上期実績 [連結]

(単位：百万円)

	FY2018	FY2019				
		上期実績	前年同期比	%	為替控除後	%
売上高	70,271	69,527	△744	△1%	71,289	+1%
売上総利益 (売上総利益率)	37,034 (52.7%)	36,972 (53.2%)	△62			
販管費	31,765	33,161	1,396			
営業利益 (営業利益率)	5,268 (7.5%)	3,810 (5.5%)	△1,458	△28%	4,355 (6.1%)	△17%
営業外損益	△526	△1,049	△523			
経常利益	4,742	2,761	△1,981	△42%	3,738	△21%
特別損益	△730	△555	175			
税引前利益	4,012	2,205	△1,807			
純利益	2,146	895	△1,251	△58%		
中間配当	12円	14円				
為替 換算レート (期中平均)	USD EUR	110.07 円 129.88 円	109.00 円 121.43 円	△1.07 円 △8.45 円		



©2019 Topcon Corporation

Topcon for Human Life

4

こちらが計数編です。特筆すべき点のみお話ししますと、残念ながら減収減益という結果になりましたが、配当は予定どおり、昨年の12円に対して14円へ増配いたしました。

FY2019 上期事業別実績 [連結]

(単位：百万円)

		FY2018	FY2019				
		上期実績	上期実績	前年同期比	%	為替控除後	%
売上高	ポジショニング	37,018	37,116	98	+0%	38,150	+3%
	スマートインフラ	18,207	17,057	△1,150	△6%	17,268	△5%
	アイケア	21,828	22,202	374	+2%	22,733	+4%
	その他	934	686	△248	△27%		
	消去	△7,716	△7,535	181			
	合計	70,271	69,527	△744	△1%	71,289	+1%
営業利益 (営業利益率)	ポジショニング	3,740 (10.1%)	2,850 (7.7%)	△890	△24%	2,924 (7.7%)	△22%
	スマートインフラ	2,856 (15.7%)	2,492 (14.6%)	△364	△13%	2,621 (15.2%)	△8%
	アイケア	636 (2.9%)	616 (2.8%)	△20	△3%	980 (4.3%)	+54%
	その他	△17 (△1.8%)	△62 (△9.0%)	△45	-		
	調整	△1,947	△2,086	△139			
	合計	5,268 (7.5%)	3,810 (5.5%)	△1,458	△28%	4,355 (6.1%)	△17%



©2019 Topcon Corporation

Topcon for Human Life

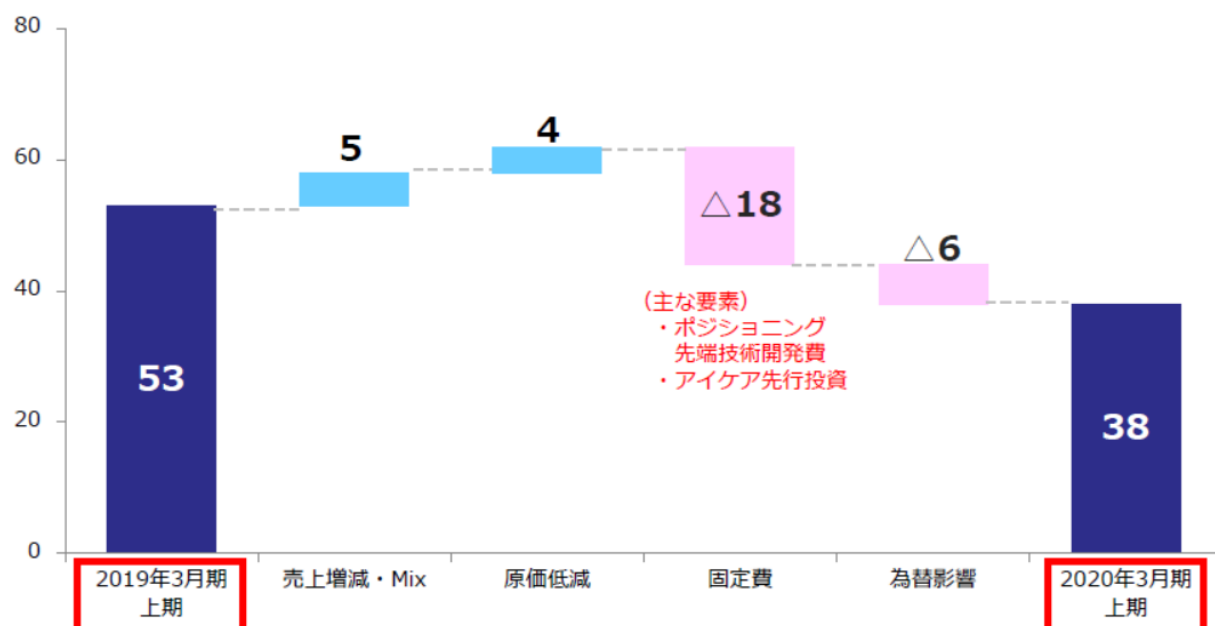
5

セグメント別ですが、スマートインフラ事業が大きな減収となりました。アイケア事業は大きく利益を創出しています。

詳細については後ほどセグメント別でお話ししますので省略します。

FY2019 上期増減益分析（営業利益ベース:前年同期比）

（単位：億円）



©2019 Topcon Corporation

Topcon for Human Life

6

増減益分析です。前年同期の営業利益 53 億円に対し、今年度 38 億円との差異△15 億円を 4 つの要素に分けてお話しします。

まずは売上増加と Mix で +5 億円。原価低減によって +4 億円。固定費△18 億円はポジショニング事業とアイケア事業を中心とする先行投資・先端技術開発が主な要素です。アイケア事業は先端技術開発のみならず中国における事業開発等の先行投資も含まれます。そして為替差損で△6 億円でした。

I . 2020年3月期第2四半期 決算報告

I-1. 2020年3月期第2四半期 決算報告

I-2. 事業別の状況



©2019 Topcon Corporation

Topcon for *Human Life* 7

先ほど省略しました、セグメント別のお話をさせていただきます。

増収・2Q回復傾向も減益

(単位：百万円)

	FY2018	FY2019				
	上期実績	上期実績	前年同期比	%	為替控除後	%
売上高	37,018	37,116	98	+0%	38,150	+3%
営業利益 (営業利益率)	3,740 (10.1%)	2,850 (7.7%)	△890	△24%	2,924 (7.7%)	△22%
為替 換算レート	USD 110.07 円 EUR 129.88 円	109.00 円 121.43 円	△1.07 円 △8.45 円			

■上期業績要因分析

- ・ ICT自動化施工 主要市場(米・欧・日)で販売堅調
- ・ IT農業 OEMは横ばい、アフターは低迷継続
- ・ 先行開発投資を継続

ポジショニング事業は増収、第2四半期で回復したものの減益、上期では増収減益でした。

上期業績の要因分析ですが、ICT自動化施工が米・欧・日で販売堅調です。IT農業については、OEMは横ばい、アフターについては低迷が継続、こちらの回復は現状望めない状態です。

先行開発投資は、昨年と同程度の経費を開発投資に向けており、増収ながら減益という結果でした。

2Q回復傾向も減収・減益

(単位：百万円)

	FY2018	FY2019				
	上期実績	上期実績	前年同期比	%	為替控除後	%
売上高	18,207	17,057	△1,150	△6%	17,268	△5%
営業利益 (営業利益率)	2,856 (15.7%)	2,492 (14.6%)	△364	△13%	2,621 (15.2%)	△8%
為替 換算レート	USD 110.07 円	109.00 円	△1.07 円			
	EUR 129.88 円	121.43 円	△8.45 円			

■上期業績要因分析

- ・ 国内建設市場・i-Construction 販売好調
- ・ IT農業 販売伸長
- ・ 中国・東南アジア市場で需要低迷が長引く



※ 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

9

スマートインフラ事業は第2四半期で回復傾向も、残念ながら減収減益でした。ただし依然として、利益率は3セグメントの中で最も高い状況です。

要因分析ですが、国内建設市場・i-Constructionは販売好調、IT農業も販売伸長の一方で中国・東南アジア市場で需要が低迷しています。これは第1四半期でもお話ししていますが、想定以上に低迷が長引いています。

為替影響も増収、利益堅調

(単位：百万円)

	FY2018	FY2019				
	上期実績	上期実績	前年同期比	%	為替控除後	%
売上高	21,828	22,202	374	+2%	22,733	+4%
営業利益 (営業利益率)	636 (2.9%)	616 (2.8%)	△20	△3%	980 (4.3%)	+54%
為替 換算レート	USD	110.07 円	109.00 円	△1.07 円		
	EUR	129.88 円	121.43 円	△8.45 円		

■ 上期業績要因分析

- ・ スクリーニングビジネス 販売伸長
- ・ 中国向け販売伸長
- ・ 為替影響を除き大幅増益
- ・ 先行投資を拡大



©2019 Topcon Corporation

Topcon for Human Life 10

アイケア事業です。過去3年間を振り返ると、先行投資により利益が低い状態が続いていましたが、これまでの投資が少しずつ実ってきています。

また、為替の影響を受けても増収となり、利益はほぼ横ばいの6.2億円で、前年同期と比べ同程度の利益が創出できています。ただし、為替を控除し「apple to apple」で比較すると、54%の増益でした。

スクリーニングビジネスが販売伸長、いよいよ大きな事業になってきています。また、中国向けの販売が非常に伸びています。

事業の拡張、拡大を目指して、先行投資はさらにアクセルを踏んでいる状態です。その中でも、このような数字の結果が出ていることは良いサインです。

Ⅱ. 2020年3月期 通期見通し

Ⅱ-1. 2020年3月期 通期見通し

Ⅱ-2. 下期以降の注力事項

Ⅱ-3. まとめ



©2019 Topcon Corporation

Topcon for *Human Life* 11

次に通期の見通しです。

通期計画見直し

通期業績見直し

以下要素を総合的に勘案し業績見直しを修正

- ① 為替前提の見直し、3Q以降 1ユーロ=120円
- ② 米中貿易摩擦の長期化による売上減速懸念
(ポジショニング/スマートインフラ)
- ③ 拡大基調のスクリーニングビジネス (アイケア)
- ④ 販管費削減による経営効率の向上
- ⑤ 投資効果 (新製品リリース、OEM拡充)

計画の見直し

	公表値 (7/31)	新公表値 (10/31)	増減	増減%
売上高	1,540億円	1,500億円	△40億円	△3%
営業利益	145億円	125億円	△20億円	△14%
純利益	80億円	60億円	△20億円	△25%
配当	28円	28円	変更なし	
為替 前提	ドル	110円	-	
	ユーロ	125円	↗ 5円	



©2019 Topcon Corporation

Topcon for Human Life

12

第1四半期、第2四半期の業績を踏まえた、通期計画の見直しについてご説明します。

まずは①為替ですが、期初想定レートは 110 円/ドル、125 円/ユーロでした。見直しの結果、ドルは据え置き、ユーロは 120 円/ユーロに変更します。また、②米中貿易摩擦の長期化の影響等によって売上の減速懸念が払拭できないと見ており、①と②はマイナス要素です。一方、③アイケアのスクリーニングビジネス拡大基調、④販管費削減による経営効率の向上、⑤投資効果（新製品リリース予定、OEM 拡充）はポジティブ要素です。これらをすべて勘案して業績を見通した際に、どうしても下方修正をせざるを得ないと判断し、今回見直しを修正いたします。

下の表をご覧ください。売上はポジショニング事業とスマートインフラ事業それぞれ△25 億円で合計△50 億円で、アイケア事業は据え置きました。売上消去の減少が+10 億円となり、トータルでは△40 億円となります。営業利益も、ポジショニング事業とスマートインフラ事業で△20 億円、公表値の純利益 80 億円に対し 60 億円に見直します。

今のところ、配当は予定どおりの 28 円を据え置く方針です。

FY2019 通期見通し [連結]

(単位：百万円)

	FY2018		FY2019			2019年 7月31日 公表値
	上期 実績	通期 実績	上期 実績	通期 見通し	前年度比 (%)	
売上高	70,271	148,688	69,527	150,000	+1%	154,000
営業利益 (営業利益率)	5,268 (7.5%)	13,596 (9.1%)	3,810 (5.5%)	12,500 (8.3%)	△8%	14,500 (9.4%)
経常利益	4,742	11,497	2,761	10,500	△9%	12,500
純利益	2,146	6,548	895	6,000	△8%	8,000
R O E		9.8%		9%		11%
配当	12円	24円	14円	28円		28円
配当性向		39%		49%		37%
為替換算レート (期中平均)	USD EUR	110.07円 129.88円	110.69円 128.43円	109.00円 121.43円	(下期前提 レート) 110円 120円	110円 125円



©2019 Topcon Corporation

Topcon for Human Life

13

計数編ですが、内容は先にお話しした内容とほぼ一緒です。経常利益は前回公表した 125 億円に対し 105 億円に見直します。

配当性向は、当初予定していた 37% から 49% となる見通しです。

FY2019 通期見通し [連結] (事業別)

(単位：百万円)

		FY2018		FY2019			2019年 7月31日 公表値
		上期 実績	通期 実績	上期 実績	通期 見通し	前年度比 (%)	
売上高	ポジショニング	37,018	77,722	37,116	76,500	△2%	79,000
	スマートインフラ	18,207	36,744	17,057	36,000	△2%	38,500
	アイケア	21,828	47,713	22,202	51,000	+7%	51,000
	その他	934	1,698	686	1,500	△12%	1,500
	消去	△7,716	△15,190	△7,535	△15,000		△16,000
	合計	70,271	148,688	69,527	150,000	+1%	154,000
営業利益 (営業利益率)	ポジショニング	3,740 (10.1%)	8,358 (10.8%)	2,850 (7.7%)	7,500 (9.8%)	△10%	8,500 (10.8%)
	スマートインフラ	2,856 (15.7%)	6,393 (17.4%)	2,492 (14.6%)	5,600 (15.6%)	△12%	6,600 (17.1%)
	アイケア	636 (2.9%)	2,896 (6.1%)	616 (2.8%)	3,400 (6.7%)	+17%	3,400 (6.7%)
	その他	△17 (△1.8%)	△65 (△3.8%)	△62 (△9.0%)	0 (0.0%)	-	0 (0.0%)
	調整	△1,947	△3,986	△2,086	△4,000		△4,000
	合計	5,268 (7.5%)	13,596 (9.1%)	3,810 (5.5%)	12,500 (8.3%)	△8%	14,500 (9.4%)



©2019 Topcon Corporation

Topcon for Human Life 14

セグメント別です。繰り返しとなりますがポジショニングとスマートインフラは期初公表値に対しそれぞれ△25 億円売上見通し額を下げています。消去額を△160 億円から△150 億円に変更しており+10 億円、トータルで△40 億円、全社売上見通しは 1,500 億円に修正します。なお、アイケア事業は据え置いています。

営業利益についても、ポジショニング事業は 85 億円を 75 億円に、スマートインフラ事業については 66 億円を 56 億円と、△10 億円ずつ修正しています。アイケア事業は、為替の影響を受けていますが 34 億円のまま据え置き、トータルで△20 億円、全社営業利益見通しは 125 億円に修正します。

Ⅱ. 2020年3月期 通期見通し

Ⅱ-1. 2020年3月期 通期見通し

Ⅱ-2. 下期以降の注力事項

Ⅱ-3. まとめ

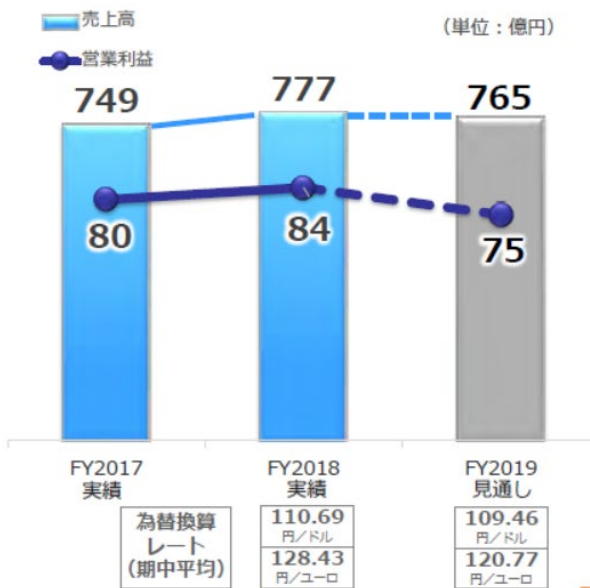


©2019 Topcon Corporation

Topcon for Human Life 15

それでは、セグメント別の計画達成のためにどのようなことに注力するか、事業環境を含めてご説明します。今回下方修正した営業利益をどのようにして達成して行くか、事業別にお話しします。

- ICT自動化施工 新製品投入による販売伸長
- IT農業 市況逆風下も新製品攻勢
- 経営効率の向上
- 米国Bentley Systems社とJVを設立



最初にポジショニング事業です。

好調な ICT 自動化施工は、さらにアクセルを踏むための新製品を投入します。

IT 農業は市況は悪いですが、こちらにも新製品投入をすることである程度の巻き返しにかかりたいと思います。

そして、経営効率の向上と、最後に Bentley Systems 社との JV 設立について説明します。

新製品ラッシュ

- 15～20種の新製品投入予定 (今後6ヶ月)



- 米国最大の建機展示会に向けて攻勢
- OEM向け新製品も3～5モデル投入予定
- 自動ショベルシステム (リリース済) は下期販売貢献に期待!



ConExpo

米国最大の建機展示会 (3年毎に開催)

開催時期: 2020年3月

来場者数: 約13万人 (予定)

出展社数: 約2,800社 (予定)

会場: 米国、ラスベガス

ICT自動化施工売上見通し

(金額)

新製品増収効果を期待!



まずは ICT 自動化施工です。冒頭でお話ししましたが、市況の影響で不安定な要素がありながらも好調です。また、この3年ほど先行投資、開発投資を継続してきた結果が実を結んできて、15機種から20機種の新製品をリリースすることにより、新たな売上の創出を期待しています。また、OEM向け新製品投入により、下期の売上貢献を期待しています。

新製品ラッシュ

- 新製品10モデルを投入予定
- 世界最大の農機展示会にて発表

新製品
リリースAGRI
TECHNICA®

Agritechnica
世界最大の農機展示会
(2年毎に開催)

開催時期：2019年11月
来場者：約50万人（予定）
出展社数：約3,000社（予定）
会場：ドイツ、ハノーバー

IoTプラットフォームビジネス本格始動

クラウド型 農業マネジメント
IoTソリューション
を本格リリース！

サブスクリプション
モデル

農場のあらゆるデータをデジタル化
品質向上、生産性を最大化

農機の自動化

- + 診断する
- + 予測する
- + 処方する + 進捗管理

TOPCON

©2019 Topcon Corporation

Topcon for Human Life 18

次に IT 農業です。市況は逆風下にあります。そのような状況下、2 年に 1 回ドイツ・ハノーバーで行われます「AGRITECHNICA」という展示会が 11 月に開催されます。来場者が 50 万人ほどの大変大きな展示会ですが、それにあわせてこれまでの投資家の成果として、10 機種の新製品を投入、アフターマーケット向け販売伸長と OEM の新たな獲得を目指し、この逆風下での巻き返しを狙います。

IoT プラットフォームはまだ売上貢献ができる程ではありませんが、昨年度末にリリースした TAP で、新たな顧客開拓を進めており、今後の躍進に期待を寄せています。

施策

不透明な事業環境の下、当社独自技術を活かし販売伸長に努める一方、以下施策に注力し経営効率の向上を目指す

- ① 販管費の抑制強化
- ② 製造原価の低減

**経営効率の
更なる向上を目指す！**

参考：マクロ環境



TOPCON

©2019 Topcon Corporation

Topcon for Human Life

19

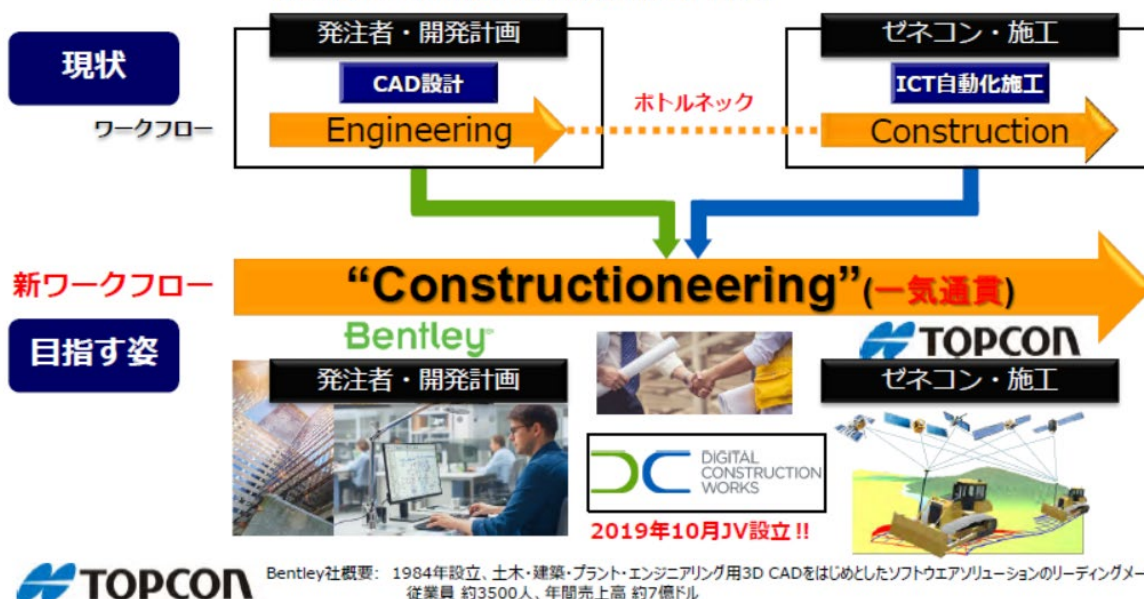
ポジショニング事業については、厳しい市場環境に置かれています。ICT 自動化施工の市況はおおむね堅調ですが、農業は低迷が続いていて、すぐに市況は戻ってこないのではないかと思います。

ICT 自動化施工についても、市況が今は良いのですが不安定な要素もあり、今まで一辺倒に開発投資、先行投資でアクセルを踏んできましたが、下期以降は販管費の抑制を強化していきます。

製造原価については、さらなる低減を図って経営効率を上げることを目指しております。マクロ環境について、スライド上の関連指標をご参照ください。特に農業市場は厳しい状況を示しています。

ICT自動化施工の普及を加速！

- 概要： 会社名：Digital Construction Works Inc.
事業内容：コンサルティングサービス・ソフトウェア販売
- 設立目的： Engineering(発注者・開発計画)フローとConstruction(ゼネコン・施工)フローを**一気通貫**に結ぶ新ワークフロー **“Constructioneering”** (造語) のもとICT自動化施工の普及促進を目指す



次に米国 Bentley Systems 社との新しいジョイントベンチャー設立についてお話しさせていただきます。Bentley は 1984 年に設立された会社で、土木・建築・プラント・エンジニアリング用の 3D CAD を販売するソフトウェアのリーディングカンパニーで、従業員は 3,500 人、年商で 7 億ドル、約 750 億円規模の会社です。同社とのジョイントベンチャー設立を 10 月 21 日に発表いたしました。会社名は Digital Construction Works Inc.です。

現状の建設土木工事のワークフローですが、まずは設計部門もしくは発注する側が CAD を使って設計します。Engineering フローと呼んでおりますが、その設計に基づき施工はゼネコン、もしくはサブコンに委託するわけです。それを Construction フローという言い方をしています。しかし、実際は CAD データがスムーズに流れるようになっておりません。今の産業界で、車産業や機械産業などでは、CAD と CAM という言葉があり、設計と生産を一貫して行う技法が当たり前の世界です。しかし、工事現場では現状そうになっていません。

当社は現場での設計図面が施工に流れるような土木工事の工場化に取り組んできたのですが、実は発注者・開発計画側（国、地方自治体、デベロッパー、不動産や地所など）が作成した設計図面がそのまま流れず、もう一度リハンドリング（施工用に再度設計図面を作成）しなければならない状況です。これが ICT 自動化施工の普及の障害になっていると考え、このボトルネックの解消を目指して作られたのが新 JV です。

Engineering（発注者・開発計画）フローと、Construction（ゼネコン・施工）フローを、一気に貫に結ぶ新ワークフロー「Constructioneering」ということで、これは新しく作った造語です。

この Constructioneering という新しい概念の下、ICT 自動化施工の更なる普及促進を目指します。この発注者・開発計画側で使われる CAD ソフトのエキスパートである Bentley Systems 社とゼネコン・施工の分野のハードウェア・ソフトウェアのすべてを持っているトプコンが手を結んだという訳です。

では、この JV の商材は何かというと、お互いの商材を売るためのコンサルティングサービスです。現場では、例えば開発計画をしている発注者側、それからゼネコン・施工側のどちらも、お互いの世界をよく知らないわけです。

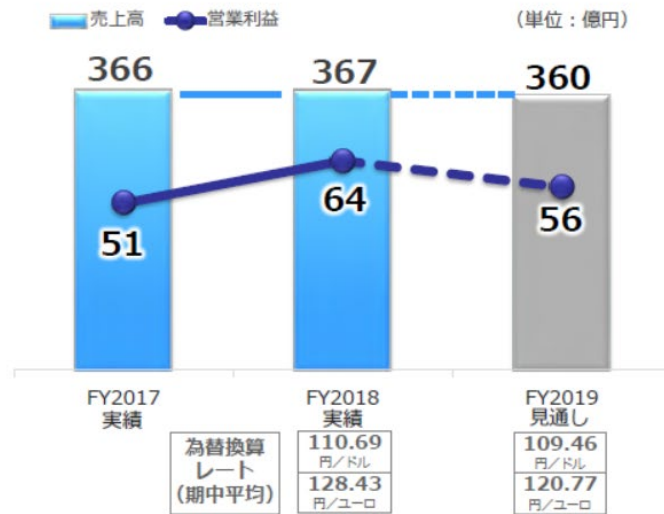
産業界の工場では、CAD や CAM ソフトがあるぐらいですから、この一気通貫は当たり前に行われています。同じようなものが Construction の世界にもなれば、自動化施工の普及が加速しないだろうと考えて、このような会社を設立しました。

これが下期売上へすぐに貢献するとは期待しておりませんが、今後この方向に向かうことによって、ICT 自動化施工の普及が加速すると期待しています。

■ i-Construction向け販売加速

- 小規模i-Construction工事が大幅増！
- 画期的新製品投入で i-Construction 普及をサポート

■ アジアIT農業への布石



※ 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 21

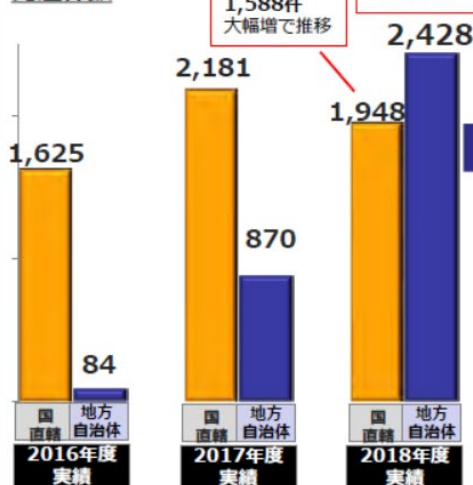
次に、スマートインフラ事業ですが、下方修正しています。売上高 360 億円、営業利益 56 億円の見通しの根拠について、ここで掲げている 2 つの施策、好調な国内の i-Construction 向け販売をさらに加速していくための施策、およびアジアの農業への布石についてご説明します。

マーケット動向

■ 国直轄工事に加え地方自治体でも i-Con 工事が拡大

i-Construction

発注件数



(出典：国土交通省 ICT活用工事の実施状況)

小規模i-Con工事が大幅増！

従来ICT搭載は
中大型機が中心

小規模工事に適した小型ショベル
向け自動システムの需要創出

既存マーケット

新規マーケット



拡販施策

自動システム（後付け）拡販のため

- ①各建機メーカーの販路活用
- ②当社トレーニングセンタの更なる活用
(関東・白河・神戸・北九州)

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

22

まず最初に i-Construction ですが、左側のグラフでマーケットの動向、i-Con 工事の発注件数を示しています。黄色い部分は国ベースの発注で、年々増えています。2018 年度に若干減少していますが、2019 年度上期は既に半年で 1,588 件と昨年度のペースを大幅に上回っています。

一方、地方自治体は更にすごい勢いで伸びています。地方自治体の工事発注が増えることによって小規模の工事が増加します。今はショベルの ICT 対応システムは中型・大型機がメインで、全建機メーカーの新車販売台数 6,500 台のうち、10%程度しか ICT 化されていません。それに対し、小規模工事の発注が増えることで、小型のショベルが使われやすくなります。なお、ミニショベルは入っていません。

この小型ショベルがどのぐらいのマーケットがあるかですが、年間で 1 万 8,000 台が販売されており、現状の搭載率はごく僅かですので、ここが大きな市場に成長すると予測しております。

この小型ショベル用自動システムの需要創出を目指し、具体的な施策として、当社の既存販売網のみならず、各建機メーカーの販路を活用していきます。

また、過去に何度かご紹介しておりますが、当社ではトレーニングセンターを全国に4ヶ所持っていますが、そのトレーニングセンターを活用することによって普及活動に努めていきたいと考えます。

画期的新製品投入でi-Construction普及をサポート

■ 迅速な3Dデータ取得で効率化を実現

トータルステーション + 3Dレーザースキャナー 1台2役！



■ 施工の生産性向上に貢献！

3Dポイントナビ LN-150 リリース予定 **New**ベストセラー機
LN-100の後継機

※ 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

23

また、i-Construction での販売を加速するため、迅速に 3D データを取得し効率化できる機器をリリースしています。i-Construction は、生産性を上げるためのものですので、関連データをより早く取得する必要があります。従来のプロセスではデータ取得までに時間がかかっており、今回の新製品では、新プロセスのもと、作業工程を飛躍的に短くすることで生産性向上を図ります。

もう 1 つ、従来の測量技術を使っているのですが、従来の作業プロセスとはまったく異なるやり方を提案、施工の生産性向上に貢献できる機器を i-Construction 用にリリースしています。右下のグラフは 2015 年度から 2018 年度実績と 2019 年度の見通しを示していますが、毎年大きく伸びており、引き続き注力してまいります。

タイ農業省とスマート農業 実証実験で基本合意書を締結

■ 国家農業政策を支援

国家プロジェクト「タイランド4.0」*に基づくスマート農業推進計画に参画



左: Mr. Anan Suwannarat
タイ農業省事務次官

右: 木村 新
スマートインフラ事業本部 統括
(事業開発・アジアビジネス 統括)



■ 実証実験の目的

＜農業省が抱える課題＞
農業が主要産業でありながら
他のASEAN諸国より
生産性・品質が低い



当社IT農業ソリューションの
導入効果を実証実験で検証

* タイランド4.0: 経済社会のデジタル化を加速させることで、タイを付加価値創造社会へ移行させるというビジョン
長期経済開発計画の名称



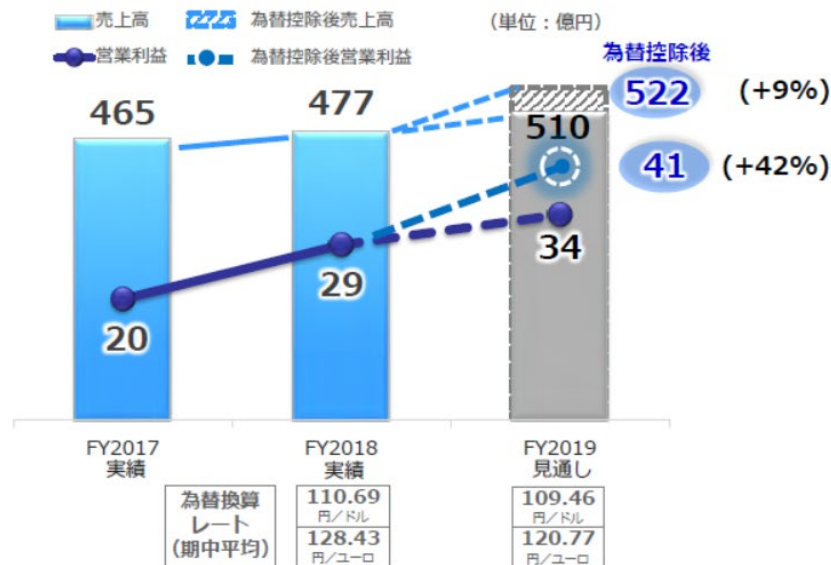
©2019 Topcon Corporation

Topcon for Human Life 24

これはご紹介に留まりますが、アジア IT 農業への布石ということで、このたび、タイ農業省と実証実験に関する基本合意書を締結しました。写真はタイ農業省の事務次官と基本合意書を結んだ際の様子です。

タイは農業が主要産業でありながら、他の ASEAN 諸国よりも生産性や品質が低く、なんとかできないかということで、当社の技術を活用し実証実験を行い、結果が良好であれば採用いただく方向で考えています。

- スクリーニングビジネス拡大
- 中国での拡販
- 3D OCT：世界最大市場の米国で販売好調



©2019 Topcon Corporation

Topcon for Human Life

25

最後に好調なアイケア事業です。

下期の注力事項ですが、上期で非常に好調だったビジネスをさらに加速していきます。スクリーニングビジネスの拡大、中国での拡販、そして 3D OCT は米国市場でも販売好調であることをご紹介したいと思います。

売上と利益について、敢えて為替でどの位影響を受けているかを示しています。計画では売上が前年度 477 億円から今年度 510 億円、営業利益は前年度 29 億円から今年度 34 億円で、期初公表値を維持しています。ただし、為替控除後の前年同期比伸長率は、売上が 522 億円で 9%増収、営業利益は 41 億円で 42%の増益見通しとなります。

それでは、この円高傾向の中でどのような施策で公表値を達成するかをお話しいたします。

米国市場でもOCT導入！

■ Maestro2 大量受注獲得！

Specsavers社 (豪州)に続き、
米国大手眼鏡チェーン店から
大量受注！

フルオート

フルオート機能による
ワンタッチ操作

3DOCT-1Maestro2
3D OPTICAL COHERENCE TOMOGRAPHY



Golden Maestro
販売1万台達成記念モデル

2018年全米眼鏡店売上Top50

Rank	店舗名	売上 (百万ドル)	店舗数
1	Vision Source L.P.	2,840	3,279
2	Luxottica Retail	2,470	2,187
3	Walmart Inc.	1,762	3,403
4	National Vision Holdings, Inc.	1,537	1,082
5	Costco Wholesale	1,130	509
6	Visionworks of America, Inc.	947	727
...	...	...	...
50	...	...	...
合計		\$14,361 百万	14,690 店

(出典：Vision Monday誌 2019年5月号)
http://www.visionmonday.com/CMSDocuments/2019/05/vmtop50retailers_VM0519.pdf

Specsavers社導入例 Specsavers (10カ国・1,600店舗を展開する眼鏡チェーン)

2017～2019年 Maestro 350台導入済

導入メリット 早期発見

緑内障判明率：8%

のべ12万5千人 (1年間) の被検者のうち約1万人で緑内障の疑いが判明

(出典：Specsavers ANZホームページ)

<https://www.spectrum-anz.com/specsavers-completes-new-zealand-oct-rollout/>

©2019 Topcon Corporation

TOPCON

Topcon for Human Life

26

スクリーニングビジネスに関するトピックスを継続的に紹介しています。

眼鏡チェーン店 Specsavers 社が OCT をオーストラリア国内のほぼ全店舗に 350 台導入した例を紹介済ですが、これは世界中に波及すると考えます。

米国市場は非常に大きな市場で、会社名は申し上げられませんが、いよいよ大量受注を獲得しました。右の表は米国 Vision Monday 誌に掲載された全米眼鏡店売上トップ 50 からの抜粋です。1 位から 50 位までで売上ベースで合計 143 億ドル、日本円にして 1 兆 5,000 億円ほどの売上規模に相当します。店舗数は合計 1 万 4,000 店舗で、非常に大きな眼鏡チェーン店が多く存在します。第 1 四半期決算説明会で Vision Source との契約が始まったことを紹介していますが、今回の大型受注は他のチェーンからのものです。

米国で第 2 弾の事例ということで、当社が注力しているスクリーニングビジネスで、眼鏡チェーン店向けビジネスの成功が証明されたと考えます。

中国でもスクリーニング需要が高まる

■ 検索大手Baidu(百度)のAI自動診断システムでNW400を採用

(赤十字を通じて貧困地域での眼科検診サービスを提供)

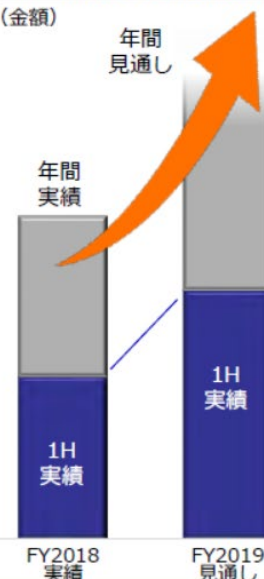
検索エンジン大手Baidu社が
AI眼疾患スクリーニングサービスを開始トプコンNW400
による眼底撮影[参考URL]
<http://www.fonow.com/view/224661.html>

スクリーニングビジネス拡大に期待！



中国向け売上見通し

(金額)



©2019 Topcon Corporation

Topcon for Human Life 27

次に、中国での拡販です。これは第1四半期でもお話ししましたが、中国の売上は前年比で大幅に伸長しており、年間を通して大きな売上伸長を期待しています。

中国でもスクリーニングビジネスの需要が高まっており、検索大手のBaidu（百度）が、当社眼底カメラ「NW400」を採用、赤十字を通じ貧困地域での眼科検診サービスとしてAI自動診断システムを提供、というニュースをトピックスとしてご紹介します。

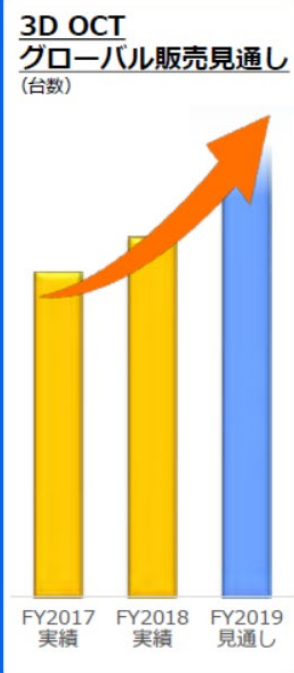
■ 世界最大の眼鏡展示会で販売レコード！ 前年比1.6倍 (Maestro)

Vision Expo West
9月、ラスベガス



■ 世界最大の眼科学会で販売好調 前年比1.3倍 (Triton)

American Academy
of Ophthalmology
(米国眼科学会)
10月、サンフランシスコ



©2019 Topcon Corporation

Topcon for Human Life 28

3D OCT は当社のアイケア事業で非常に重要な製品です。世界最大の眼鏡展示会が米国ラスベガスで開催されましたが、Maestro の販売が前年比 1.6 倍、販売レコードを記録しました。

また、世界最大の眼科学会が米国サンフランシスコで開催されました。こちらでは Triton の販売が前年比 1.3 倍、販売好調だったことを紹介します。

右のグラフは米国のみならず、全世界の 3D OCT 売上推移を示していますが、今年度も継続して伸長する見通しです。

Ⅱ. 2020年3月期 通期見通し

Ⅱ-1. 2020年3月期 通期見通し

Ⅱ-2. 下期以降の注力事項

Ⅱ-3. まとめ

それでは、まとめです。

まとめ

通期見通し：増収減益



通期の見通しは増収ですが、残念ながら営業利益は136億円から125億円と減益の見通しです。
為替控除後の欄は、現状の見通しを昨年の為替レートに引き直した際の数値です。

あくまでシミュレーション上の話ですが、今回は下方修正していますが実質的には増収増益です。
特にアイケア事業では為替影響を含めても増収増益の見通しであることを強調させていただきます。

配当の見通しは28円、前年度は24円ですので、引き続き増配を目指します。

以上、第2四半期の決算報告と、通期の見通しについてお話しさせていただきました。どうもありがとうございました。

質疑応答サマリー

<全社共通事項>

Q. 増減益分析について。固定費以外の年間見通しも教えてほしい。

A. 前年度比 営業利益△11 億円の内訳は、売上増減が+20 億円（期初：+40～50 億円）、原価低減が+10 億円（期初から変更なし）、固定費△30～35 億円（期初：△40～50 億円）、為替△10 億円（期初：±0）。

<ポジショニング・カンパニー>

Q. 市場環境が悪化している中、下期は前年と比べ売上・利益ともに横ばいの水準を維持した見通しとなっている。これは P17～18 で示された新製品効果も織り込んでいると考えるが、再度確認したい。

A. IT 農業のマクロ環境が想定以上に悪いことを織り込み通期見通しを下方修正した。IT 農業は下期も引き続き懸念要素があるものの一方で ICT 自動化施工は堅調、日本市場の i-Construction も伸長していることも勘案し下期に織り込んだ数字としている。

Q. Bentley Systems 社との JV 設立について。想定しているビジネスモデルを教えてください。ただ単に Bentley 社の CAD とトプコンのシステムが繋がりやすくするだけではないとの理解で正しいか？

A. 両者のシステムを単に繋がりやすくするだけではない。コンサルティング業務がメインとなり、設計と施工とでお互いの現場を良く分かっていないという課題に対し、ソリューションを提案する。例えば俯瞰的な立場で工場の生産性向上のためのソリューションを提供するキーエンスが好例。

<アイケア事業>

Q. OCT 年間販売台数について、昨年度は約 3,000 台と把握しているが、今年度のイメージとしては 2～3 割増で正しいか？

A. イメージとしては問題ない。

Q. 米国眼鏡チェーン店向け OCT 大口受注獲得の話題があったが、売上に寄与するのは下期という理解で正しいか？ マーケットポテンシャルとして全米の対象店舗は 1 万店舗以上存在すると考えて良いか？

A. 正しい。大量受注は上期売上には含まれておらず、すべて下期以降への寄与となる。今後のポテンシャルは全店舗に導入されるとは考えていないが、10%に導入されると仮定してもかなりの店舗数になる。豪州店舗 380 店舗中ほぼ全店舗に導入された Specsavers の例で考えても、当社が進めてきた施策が証明されつつあると考える。

Q. ソフトウェアも大口商談に含まれてくるか？

A. 含まれてくると考える。先行投資を継続している米国ソフトウェア会社のソフトがデータを集約できる機能を有しており、このような大口チェーン店向け商談には有効。

Q. 中国 Baidu（百度）で採用された NW400 のサービスは貧困地域向けに限定的なサービスなのか？ 今後眼底カメラ NW400 の販売は更に拡大する見通しか？

A. 現在は貧困地域に限定している。今後は眼底カメラ NW400 だけではなく OCT も販売拡大が期待できる。

Q. 為替前提を 5 円引き下げたユーロの影響が大きい中でもアイケアが通期見通しを維持できると見込んだ根拠としては、スクリーニングビジネスで獲得した大口受注案件が下期に寄与するためとの理解で正しいか？

A. その通り。ただし大口受注が今後も続けて獲得できるかどうかはまだ明らかではない。

※ 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。