株式会社トプコン

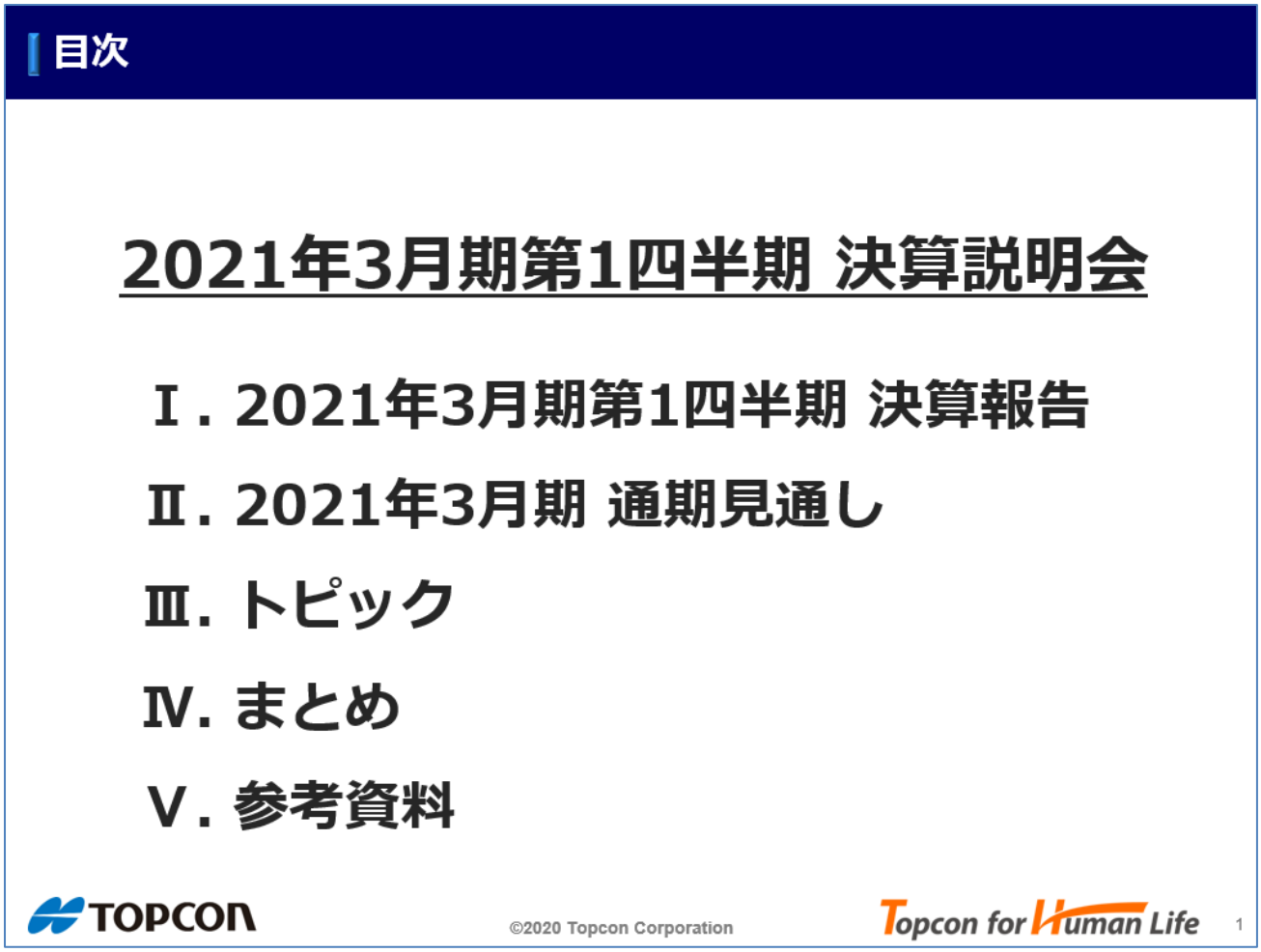
2021 年 3 月期第 1 四半期　決算説明会

2020 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]	2021 年 3 月期第 1 四半期　決算説明会
[決算期]	2020 年度　第 1 四半期
[日程]	2020 年 7 月 31 日
[時間]	15:30 –16:35 （合計：65 分、登壇：35 分、質疑応答：30 分）
[開催方式]	オンライン開催（ライブ配信）
[出席人数]	83 名
[登壇者]	4 名

代表取締役社長 CEO	平野　聡
取締役　常務執行役員　スマートインフラ事業本部長	江藤　隆志
常務執行役員　アイケア事業本部長	大上　二三雄
取締役　上席執行役員　財務本部長	秋山　治彦

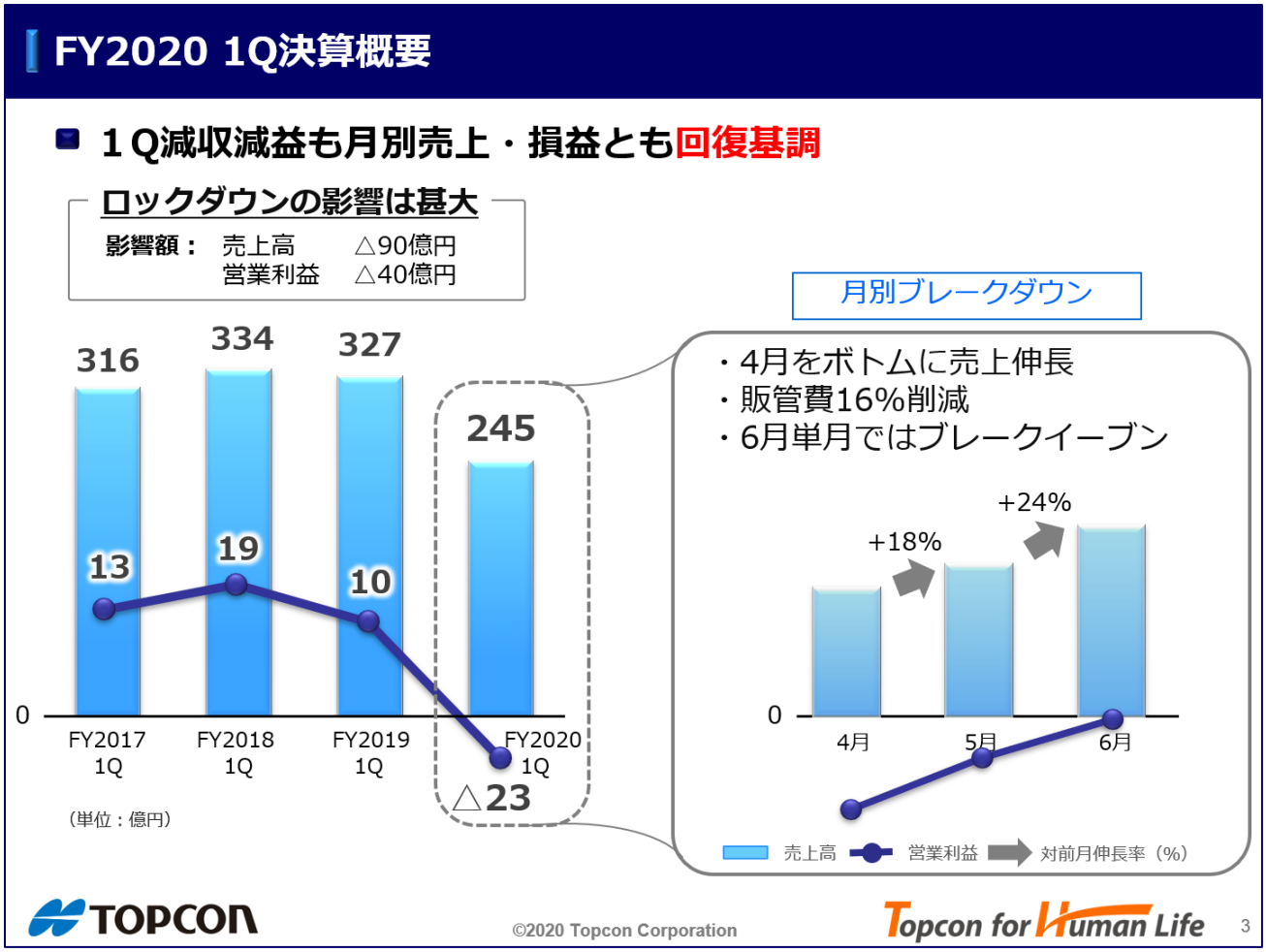


平野：

本日はご多忙のところお時間を頂戴し誠にありがとうございます。

それでは、2021 年 3 月期第 1 四半期の決算報告、および 2021 年 3 月期の通期見通しについてお話しします。

本来は、昨年度の決算報告の際に今年度の通期の見通しをお話することになっているのですが、今年は新型コロナウイルスの影響で保留にしておりました。



第 1 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。ロックダウンの影響は甚大であり、売上は 245 億円、25%減収、営業利益は残念ながら 23 億円の赤字計上となりました。

右のグラフは、第 1 四半期を月別にブレークダウンしています。4 月、5 月、6 月は月ごとに大きく伸長しています。

販管費を 16%削減していることも相まって、6 月単月ではブレークイーブンまで回復しています。減収減益も、月別で分析しますと回復基調が明らかに出ております。

FY2020 1Q実績

（単位：百万円）

	FY2019	FY2020		
	1Q実績	**1Q実績**	前年同期比	前年同期比%
売上高	32,747	**24,493**	△8,254	△25%
売上総利益 **（売上総利益率）**	17,692 （54.0%）	**11,680** **（47.7%）**	△6,011	
販管費	16,682	**14,003**	△2,678	16%削減
営業利益 **（営業利益率）**	1,009 （3.1%）	**△2,322** **（△9.5%）**	△3,332	-
営業外損益	△442	**△721**	△277	
経常利益	567	**△3,043**	△3,610	-
特別損益	△562	**△31**	530	
税引前利益	4	**△3,074**	△3,079	
四半期純利益	△375	**△2,482**	△2,106	-
為替換算レート（期中平均） ＵＳＤ	110.00 円	107.74 円	△2.26 円	
ＥＵＲ	123.29 円	118.94 円	△4.35 円	

TOPCON ©2020 Topcon Corporation Topcon for Human Life 4

こちらが計数編です。内容は前ページのグラフと同じですので、ポイントだけご説明します。売上高は 25%減の一方、販管費は 26 億 7,800 万円減で、16%の削減に成功しました。約 60 億円の粗利減であり、営業利益は 33 億円減となりました。

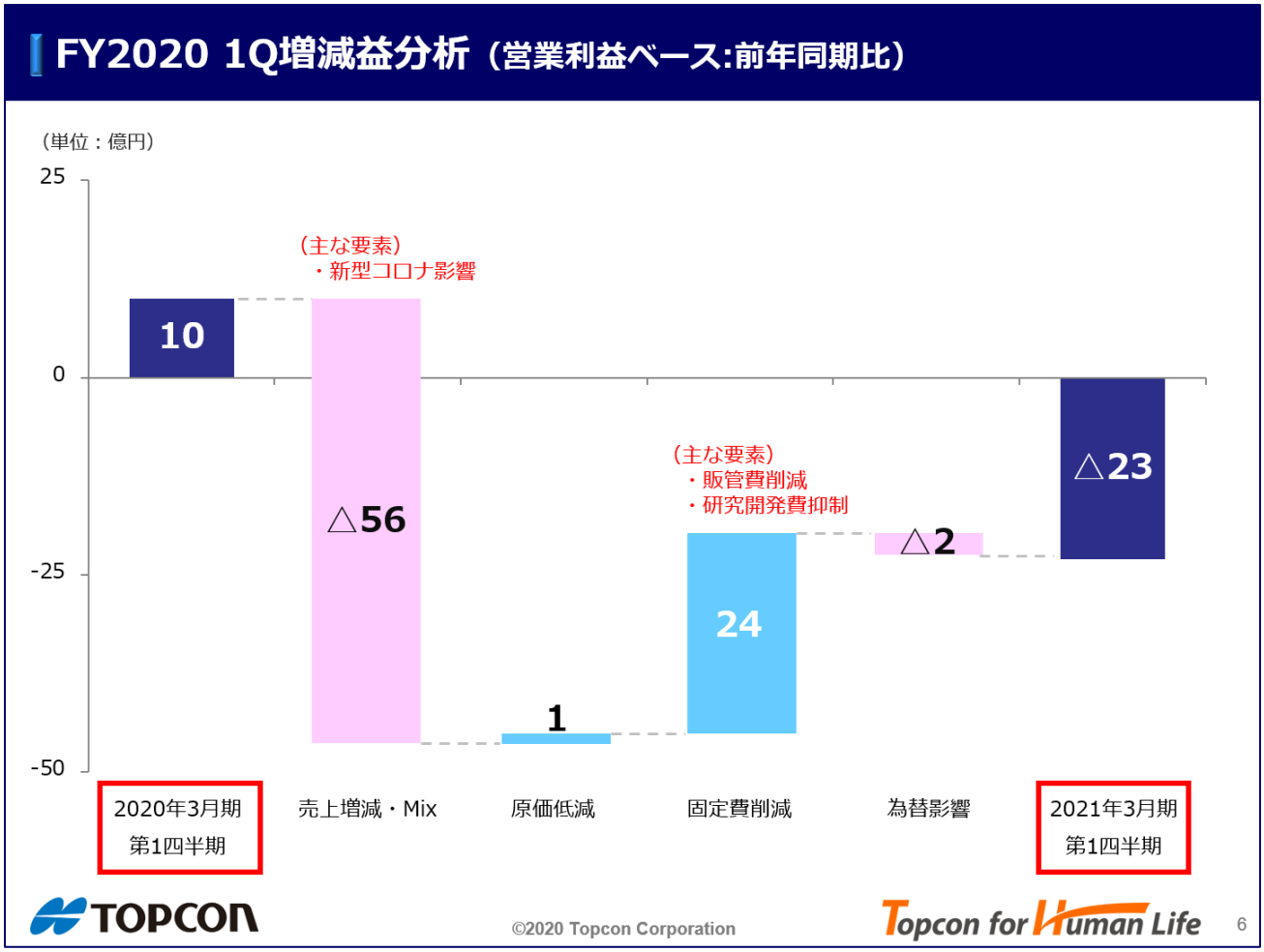
FY2020 1Q事業別実績

（単位：百万円）

		FY2019	FY2020		
		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**	18,188	**14,416**	△3,771	**△21%**
	スマートインフラ	7,043	**6,331**	△712	**△10%**
	アイケア	10,321	**6,343**	△3,978	**△39%**
	その他	316	229	△88	△27%
	消去	△3,121	△2,827	294	
	合計	32,747	**24,493**	△8,254	**△25%**
営業利益（営業利益率）	**ポジショニング**	1,203 (6.6%)	**553 (3.8%)**	△650	**△54%**
	スマートインフラ	797 (11.3%)	**235 (3.7%)**	△561	**△71%**
	アイケア	114 (1.1%)	**△1,904 (△30.0%)**	△2,018	**-**
	その他	△47 (△15.2%)	△138 (△60.2%)	△90	**-**
	調整	△1,057	△1,069	△12	
	合計	1,009 (3.1%)	**△2,322 (△9.5%)**	△3,332	**-**

TOPCON ©2020 Topcon Corporation Topcon for Human Life 5

こちらのページで売上高、営業利益をセグメント別に分けて記載しておりますが、事業別の詳細については後述いたします。



増減益分析です。前年同期の営業利益 10 億円に対し、今年度△23 億円との差異△33 億円を 4 つの要素に分けてお話しします。

まずは売上増減と Mix は新型コロナウイルスの影響により△56 億円。自社努力により若干ですが原価低減で＋1 億円。固定費はこの数年間研究開発費と販管費でマイナスでしたが削減・抑制し+24 億円。そして為替影響で△2 億円でした。

売上増減・Mix で 56 億円のマイナス要因があり、もしこのまま販管費の削減努力をしなければ、この規模の減益では済まなかったと思います。

Ⅰ. 2021年3月期第1四半期
決算報告

I-1. 2021年3月期第1四半期 決算報告

I-2. 事業別の状況

©2020 Topcon Corporation

それでは事業別の状況を説明いたします。

事業別の状況

ポジショニング

（単位：百万円）

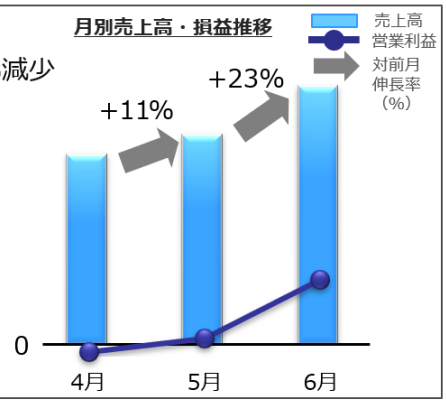
	FY2019	FY2020		
	1Q実績	**1Q実績**	前年同期比	%
売上高	18,188	**14,416**	△3,771	△21%
営業利益 **（営業利益率）**	1,203 （6.6%）	**553** **（3.8%）**	△650	△54%
為替換算レート（期中平均） USD	110.00 円	107.74 円	△2.26 円	
為替換算レート（期中平均） EUR	123.29 円	118.94 円	△4.35 円	

1Q業績要因分析

・**全般**
-主力欧米市場がロックダウンの影響で売上高は前年比21%減少も販管費削減注力とあわせ営業黒字を確保
-建設・農業ともEssential Businessゆえ4月をボトムに5月、6月は売上回復
-月次損益は5月に黒字化、6月は更に回復

・**ICT自動化施工**
-OEM：顧客の販売低迷に基づく在庫調整

・**IT農業**
新型コロナ影響は限定的、6月単月は前年並みに回復



TOPCON

©2020 Topcon Corporation

Topcon for Human Life

8

ポジショニング事業です。主力欧米市場はロックダウンの影響で売上高が 21%減少ですが、販管費削減等の注力と合わせ、営業黒字を確保できました。

建設・農業とも Essential Business であり、右のグラフが示すとおり 4 月をボトムに 5 月、6 月と売上は回復し、月次損益も 5 月は黒字化、6 月はさらに回復した結果となっています。

ICT 自動化施工について、アフターマーケットは相応の売上高ですが、OEM は顧客の販売低迷で在庫調整をしており、状況は芳しくありません。

IT 農業については、新型コロナウイルスの影響はかなり限定的で、6 月単月は前年並みに回復しています。

事業別の状況

スマートインフラ

（単位：百万円）

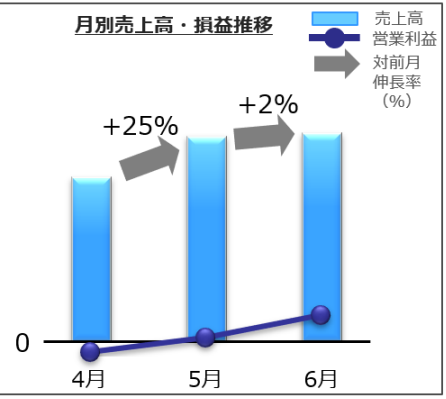
	FY2019	FY2020		
	1Q実績	**1Q実績**	前年同期比	%
売上高	7,043	**6,331**	△712	△10%
営業利益 **（営業利益率）**	797 （11.3%）	**235** **（3.7%）**	△561	△71%
為替換算レート（期中平均） USD	110.00 円	107.74 円	△2.26 円	
為替換算レート（期中平均） EUR	123.29 円	118.94 円	△4.35 円	

1Q業績要因分析

・**全般**
-主力の国内市場は緊急事態宣言の影響は受けるも、建設・農業ともEssential Business ゆえ前年比10%減と善戦、営業黒字確保
-緊急事態宣言解除後、5月、6月と売上高は順調に回復、月次損益は5月に黒字化、6月黒字継続

・**国内**
国土強靭化政策に基づく公共工事に適用する i-Construction工事が拡大、それに適したタイムリーな新製品投入で堅調な販売を継続

・**その他地域**
中国好調もインド・東南アジア・中東は販売低迷が継続



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。

©2020 Topcon Corporation

Topcon for Human Life

9

次にスマートインフラ事業です。スマートインフラ事業については、主力の国内市場は緊急事態宣言の影響を受けましたが、建設・農業ともに Essential Business のため、10%減と善戦しており、営業黒字を確保しています。緊急事態宣言解除後については、５月、６月と売上は順調に回復しています。月次損益についても、５月には黒字化し、６月は黒字を継続しています。

国内で国土強靭化政策に基づく公共工事に適用する i-Construction 工事は拡大しており、それに適したタイムリーな新製品投入で、堅調な販売を継続しています。

その他の地域については、中国は好調で本格的に回復していますが、インド・東南アジア・中東は販売低迷が続いています。ご存知のとおり、インドはロックダウンの最中ですので市場が動いていない状態です。

事業別の状況

アイケア

（単位：百万円）

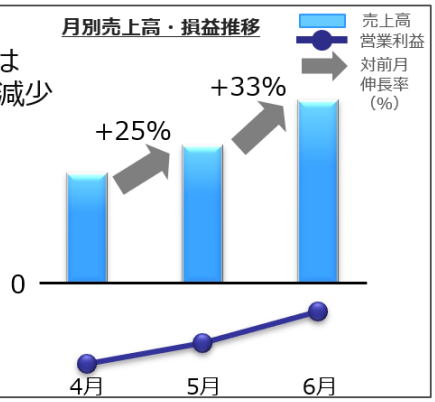
	FY2019	FY2020		
	1Q実績	**1Q実績**	前年同期比	%
売上高	10,321	**6,343**	△3,978	△39%
営業利益 **（営業利益率）**	114 （1.1%）	**△1,904** **（△30.0%）**	△2,018	-
為替換算レート（期中平均） USD	110.00 円	107.74 円	△2.26 円	
為替換算レート（期中平均） EUR	123.29 円	118.94 円	△4.35 円	

1Q業績要因分析

・**全般**
-主力の欧米市場がロックダウンの影響で医療機関向けは営業活動を制限、眼鏡店は閉鎖、売上高は前年比39%減少
-ロックダウン解除後、売上・損益とも4月をボトムに回復傾向

・**欧米**
経済活動再開やリモート検眼システムの需要増に伴い売上は緩やかに回復傾向

・**中国**
個人消費や設備投資が回復傾向にあり、新型コロナの影響から確実に脱しつつある状況



©2020 Topcon Corporation

Topcon for Human Life

10

アイケア事業です。主力の欧米市場はロックダウンによって医療機関向けで営業活動がほぼできなかったということと、眼鏡店の閉鎖により、多大な影響を受けました。売上高は前年比 39%減で、残念ながら赤字の計上となりました。

右のグラフが示す通り、ロックダウンの解除後は売上・損益ともに 4 月をボトムに回復傾向にあります。損益についても、まだ赤字ですが回復傾向です。

欧米では経済活動再開やリモート検眼システムの需要増に伴い、売上は緩やかに回復傾向となっています。中国においては、個人消費や設備投資が回復傾向にあり、新型コロナウイルスの影響から確実に脱しつつある状況です。

Ⅱ. 2021年3月期 通期見通し

Ⅱ-1. 2021年3月期 通期見通し

Ⅱ-2. 第三次中期経営計画への影響・事業別注力事項

©2020 Topcon Corporation

次に、第 1 四半期の結果を踏まえた今後の見通しについてご説明いたします。

FY2020 通期見通し

通期業績見通し

世界各地で再拡大が続く新型コロナウイルスや米中対立の激化等により、先行き不透明感が増している。回復基調にある1Q実績と現状想定し得る短期予測をベースに、上期見通しは事業別に開示、不確定要素の多い通期見通しは、全社のみとする。

当社事業に関係する経済対策等

米国	施行済み経済対策に加え、**インフラ投資1.5兆ドル**の新法案 “Moving America Forward Act”が下院通過 (2020年7月)
欧州	・新型コロナ復興基金**7,500億ユーロ**がEU合意 (2020年7月) EU各国で、雇用、**医療**、企業支援等の対策進展に期待 ・英国版ニューディール戦略を発表 (2020年6月) **50億ポンドのインフラ投資** (道路や学校、病院など) を加速
日本	・激甚化・頻発化する災害への対応として、**防災・減災、国土強靭化(事業規模7兆円)** の取組強化 。 (「骨太方針2020（2020年7月）」) ・新型コロナ感染対策として、省力化機械導入のための**「経営継続補助金」(予算規模200億円)**が適用 (2020年6月) ・農地耕作条件改善事業**(予算規模250億円)**の一環として、農業の生産性向上のため**スマート農業導入を支援** (2020年7月)
中国	4-6月期は高速道路建設等への**インフラ投資**が急回復、経済対策全体の3割程度の**2兆元をインフラ投資**に拠出

TOPCON ©2020 Topcon Corporation Topcon for Human Life 12

まだ見通しが非常に立てづらい状況ではありますが、第 1 四半期の状況を踏まえ通期の見通しを立てました。世界各地で再拡大が続く新型コロナウイルスや米中対立の激化等により、先行き不透明感が増しています。一方で、回復基調にある第 1 四半期の実績や現状想定し得る短期予測をベースに、上期見通しは事業別に開示します。不確定要素が多い通期見通しは事業別ではなく全社のみ開示します。

マクロ環境が非常に不安定ですが、追い風要素を記載しています。各国における経済対策ですが、米国ではインフラ投資 1 兆 5,000 億ドルの新法案が下院を通過しました。欧州では、復興基金 7,500 億ユーロが EU 合意され、医療・企業支援等の対策進展が期待できます。英国では、英国版ニューディール戦略を発表し、50 億ポンドのインフラ投資を加速するとしています。日本では、防災・減災、国土強靭化政策で 7 兆円の予算が付いています。それに加え、新型コロナウイルス感染対策として、「経営継続補助金」約 200 億円を適用します。また、農地耕作条件改善事業で 250 億円の予算が適用されており、当社スマート農業事業の追い風になると考えています。中国では、インフラ投資が急回復し、2 兆元をインフラ投資に拠出することが決まっています。

FY2020 通期見通し

損益改善の施策

新型コロナ影響による売上減少見通し(前年比△8%)を踏まえコスト削減に注力

・固定費 **38億円 削減** (主に販管費、研究開発費)

・設備投資の抑制 (**前年比△40%**)

資金調達力の強化

長期コロナとの共生を見据え、運転資金・成長資金確保のため資金調達力を増強

コミットメントライン	220億円から420億円へ倍増
コマーシャルペーパー	CP格付新規取得済み（R&I：a-1）
社債	200億円新規発行済み（6/24）

為替前提

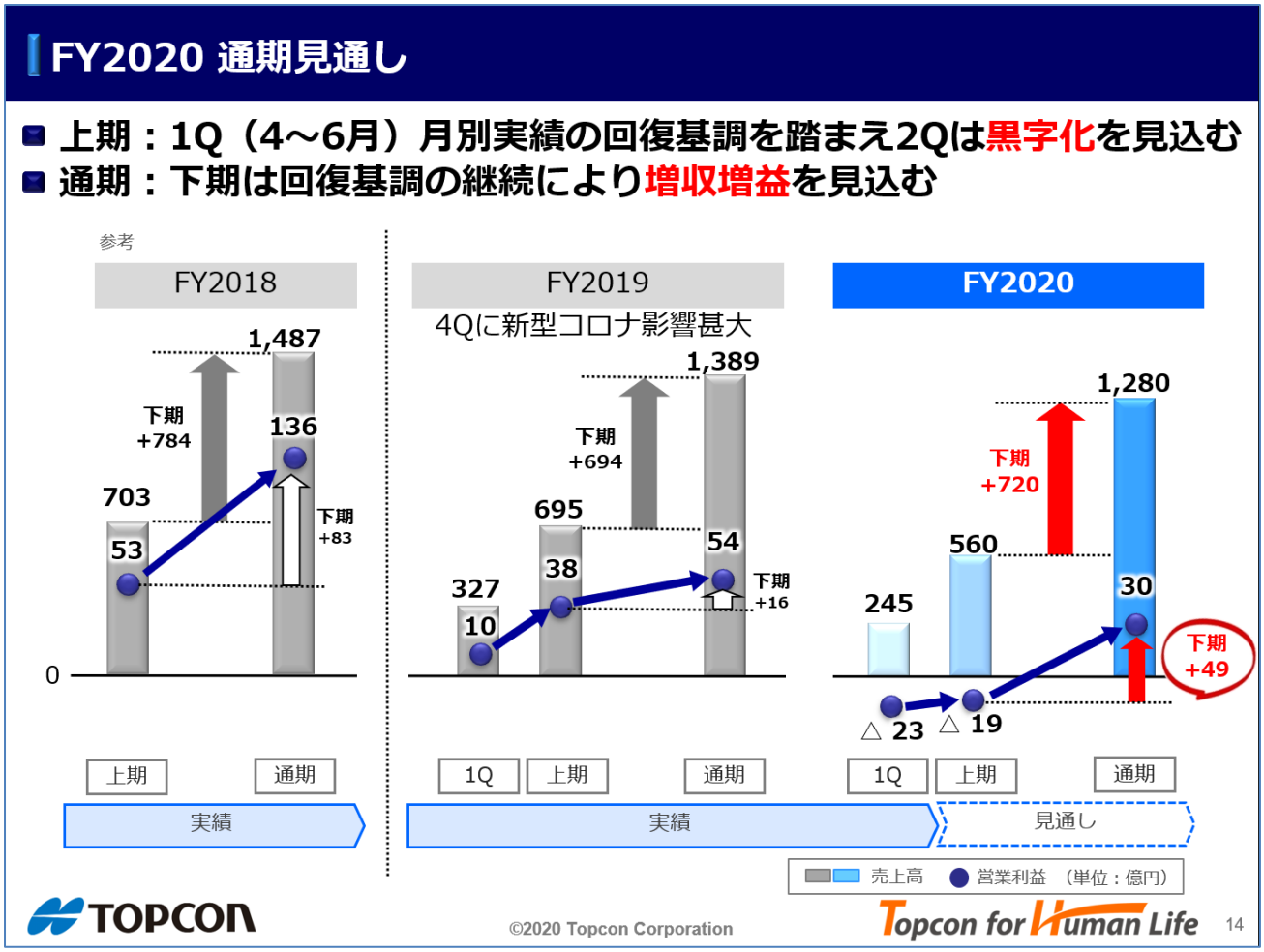
2Q以降　1ドル＝105円・1ユーロ=123円

TOPCON ©2020 Topcon Corporation Topcon for Human Life

策定が非常に難しい状況ですが、経済対策があるにしても新型コロナウイルスの影響を鑑み、売上は前年度比△8%の見通しです。その対処として固定費を 38 億円削減する計画を立てています。設備投資は抑制し、前年度比で 40%削減する計画です。

長期コロナとの共生を見据え、運転資金・成長資金確保のため資金調達力を増強します。コミットメントラインを 220 億円から 420 億円に倍増、また、コマーシャルペーパーは CP 格付新規取得済みです。社債は、新たに 200 億円の新規発行済みです。

為替も非常に読み辛い状況ですが、ドルについては 105 円、ユーロについては 123 円を前提レートとします。



この前提条件で、マクロ環境、経済対策、経費削減等を加味し通期を見通します。右のグラフが今年度の第 1 四半期実績、上期・通期見通しとなります。中央が 2019 年度、左は参考で 2018 年度のグラフを記載しています。

4 月から 6 月の第 1 四半期の回復基調を踏まえ、第 2 四半期については黒字化を見込みます。上期は 560 億円の売上で、営業利益は 19 億円の赤字ですが、第 1 四半期の 23 億円の赤字から 19 億円の赤字と、第 2 四半期単体では黒字の前提です。

通期は売上高 1,280 億円、営業利益 30 億円で、上期の 19 億円の赤字から下期で 49 億円の営業利益を生み出す見通しです。

2019 年度第 4 四半期に新型コロナウイルスの影響を大きく受け、2019 年度の下期の売上が 694 億円、利益が 16 億円ですので、2019 年度との対前年同期で 2020 年度は増収増益を見込み、回復基調が続くと見ています。第 2 四半期から黒字化、第 3 四半期、第 4 四半期はその黒字を増やしていくという計画です。

この売上と利益については、対前年度でかなり強気に見えるのですが、2019 年度下期は新型コロナウイルスの影響を受けておりますので 2018 年度と比較いただきたいと思います。2018 年度は下期で売上 784 億円、営業利益 83 億円を計上していますので、売上 2018 年度 784 億円と 2020 年度の 720 億円、営業利益 2018 年度 83 億円と 2020 年度 49 億円を比較すると、回復基調にありまだ完全に戻っているとは捉えていません。

FY2020 通期見通し

（単位：百万円）

		FY2019		FY2020				
		上期 実績	通期 実績	**1Q 実績**	**上期 見通し**	**前年同期比 (%)**	**通期 見通し**	**前年度比 (%)**
売上高		69,527	138,916	**24,493**	**56,000**	**△19%**	**128,000**	**△8%**
営業利益 (営業利益率)		3,810 (5.5%)	5,381 (3.9%)	**△2,322 (△9.5%)**	**△1,900 (△3.4%)**	**-**	**3,000 (2.3%)**	**△44%**
経常利益		2,761	2,895	**△3,043**	**△3,100**	**-**	**1,000**	**△65%**
純利益		895	935	**△2,482**	**△2,600**	**-**	**0**	**-**
ＲＯＥ			1.4%				**0%**	
配当		14円	24円		**-**		**5円**	
配当性向			271%				**-**	
為替換算レート (期中平均)	USD EUR	109.00円 121.43円	109.10円 121.14円	107.74円 118.94円	※ 105円 123円		※ 105円 123円	

※　2Q以降前提レート

TOPCON

©2020 Topcon Corporation

Topcon for Human Life

計数編です。売上高 1,280 億円、営業利益 30 億円、経常利益 10 億円で、純利益は 0、ブレークイーブンです。配当は、通期で昨年度の 24 円から減配で 5 円を計画しています。

FY2020 通期見通し

（単位：百万円）

		FY2019		FY2020				
		上期 実績	通期 実績	1Q 実績	上期 見通し	前年同期比 (%)	通期 見通し	前年度比 (%)
売上高	ポジショニング	37,116	73,989	**14,416**	**29,700**	△21%		
	スマートインフラ	17,057	33,398	**6,331**	**14,300**	△16%		
	アイケア	22,202	44,758	**6,343**	**17,000**	△23%		
	その他	686	1,319	229	600	△13%		
	消去	△7,535	△14,549	△2,827	△5,600			
	合計	69,527	138,916	**24,493**	**56,000**	△19%	**128,000**	△8%
営業利益 (営業利益率)	ポジショニング	2,850 (7.7%)	4,537 (6.1%)	**553 (3.8%)**	**1,300 (4.4%)**	△54%		
	スマートインフラ	2,492 (14.6%)	5,027 (15.1%)	**235 (3.7%)**	**1,500 (10.5%)**	△40%		
	アイケア	616 (2.8%)	136 (0.3%)	**△1,904 (△30.0%)**	**△2,500 (△14.7%)**	-		
	その他	△62 (△9.0%)	△144 (△10.9%)	△138 (△60.2%)	△200 (△33.3%)	-		
	調整	△2,086	△4,175	△1,069	△2,000			
	合計	3,810 (5.5%)	5,381 (3.9%)	**△2,322 (△9.5%)**	**△1,900 (△3.4%)**	-	**3,000 (2.3%)**	△44%

TOPCON

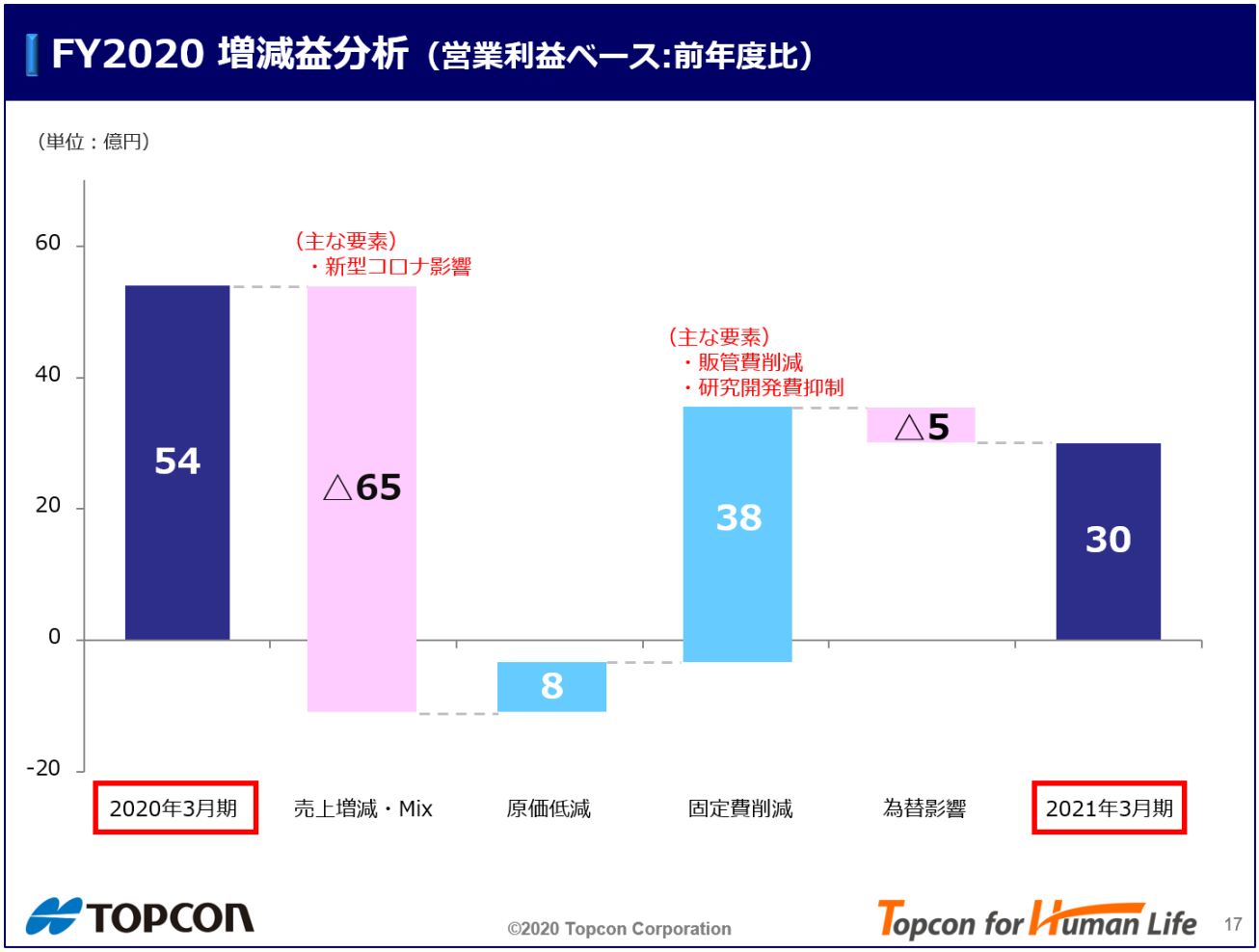
©2020 Topcon Corporation

Topcon for Human Life

16

こちらが事業別の通期見通しです。

先ほどお伝えしたとおり、事業別売上高、営業利益の開示は上期のみです。



通期計画の増減益分析です。前年度の営業利益 54 億円に対し、今年度 30 億円との差異△24 億円を 4 つの要素に分けてお話しします。

売上増減・Mix は新型コロナウイルスの影響で△65 億円、原価低減+8 億円、固定費の削減で+38 億円、為替影響で△5 億円、前年度 54 億円からトータルで△24 億円、今年度 30 億円の見通しです。

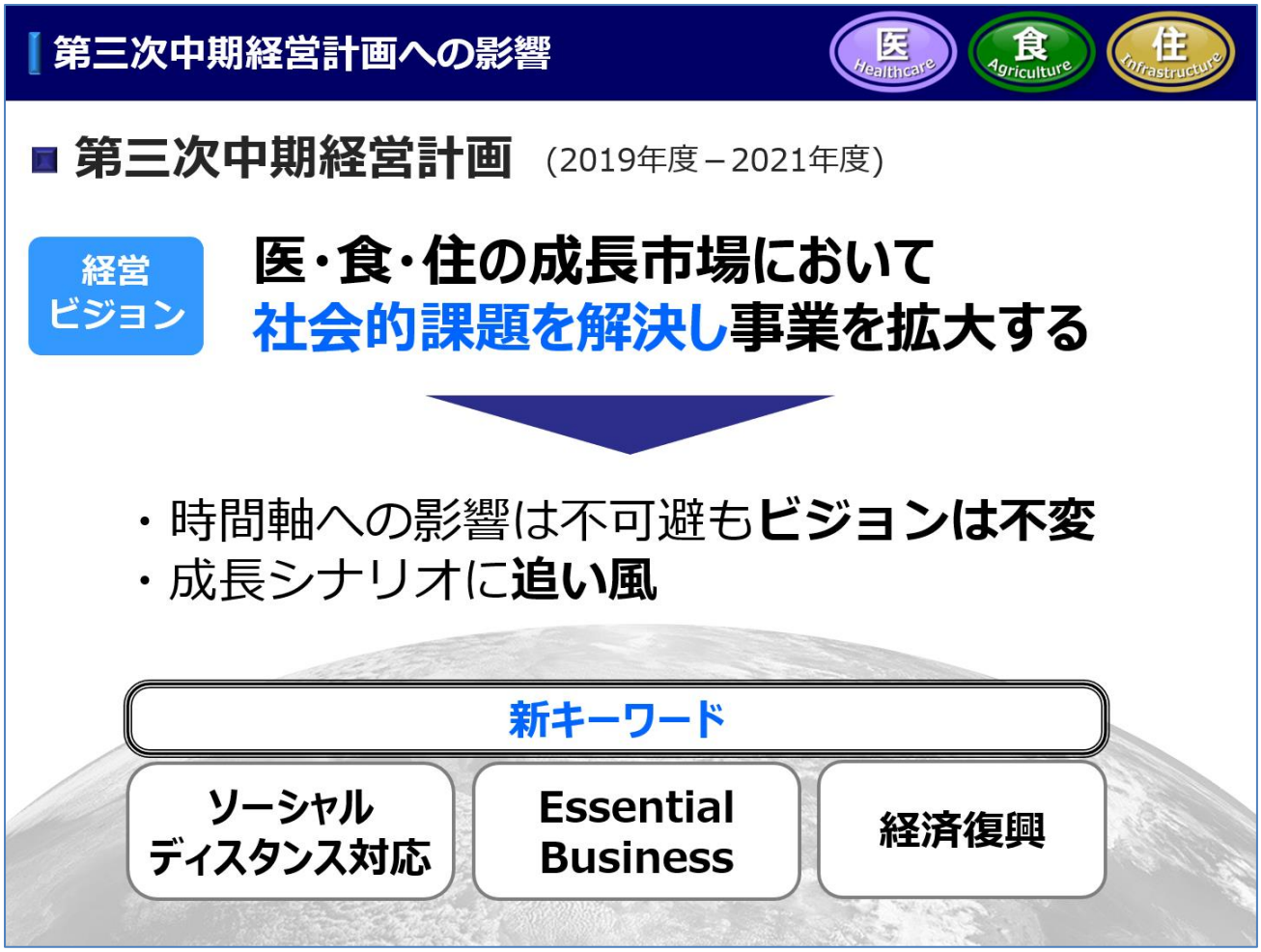
Ⅱ. 2021年3月期 通期見通し

Ⅱ-1. 2021年3月期 通期見通し

Ⅱ-2. 第三次中期経営計画への影響・事業別注力事項

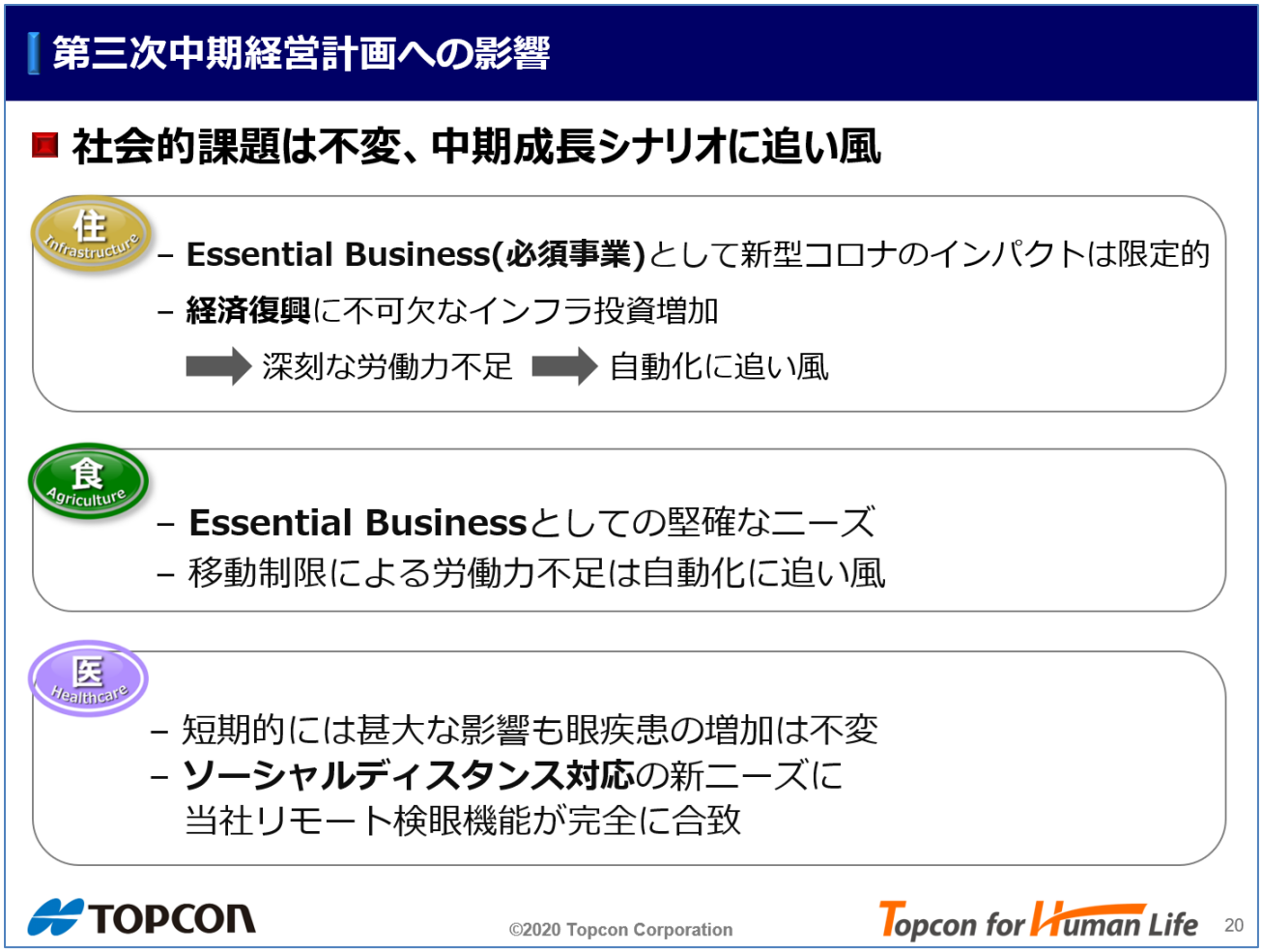
©2020 Topcon Corporation

事業別の注力事項の前に、新型コロナウイルスの影響が中期経営計画にどのように影響するかについて少し触れたいと思います。



第三次中期経営計画で掲げている経営ビジョン「医・食・住の成長市場において社会的課題を解決し事業を拡大する」については不変です。ただし、新型コロナウイルスによる時間軸への影響は避けられないと考えています。

一方で、新型コロナウイルスの影響は「社会的課題を解決し事業を拡大する」という成長シナリオや、「ソーシャルディスタンス対応」「Essential Business」「経済復興」というキーワードは、当社にとって追い風になると考えます。

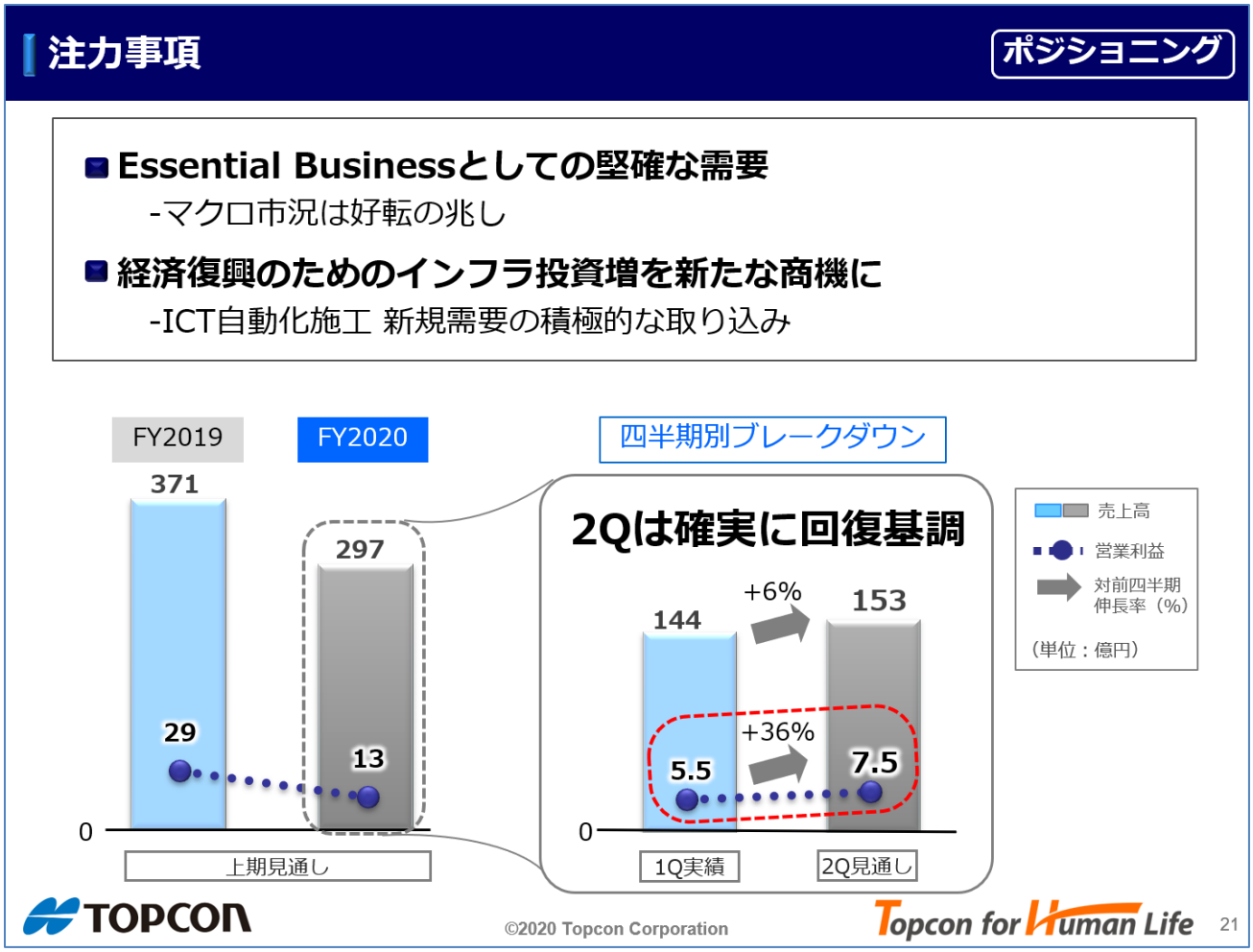


こちらは中期シナリオの追い風要素について少しブレークダウンしたものです。

「住」の建設に関する分野では、ポジショニング事業とスマートインフラ事業が関連しますが、Essential Business（必須事業）として新型コロナウイルスのインパクトは限定的だと考えています。経済復興に不可欠なインフラ投資が増加すると、さらに深刻な労働力不足が起こるため、自動化システムの普及加速に追い風となってきます。

「食」は農業ですが、Essential Business としての堅確なニーズがあり、移動制限による労働力不足は自動化システムの普及加速に追い風となると捉えています。

「医」はアイケア事業です。短期的には甚大な影響も、眼疾患増加は不変と考えます。ソーシャルディスタンス対応の新ニーズに、かねてより注力していたリモート検眼機能が完全に合致しているため、追い風になってきます。

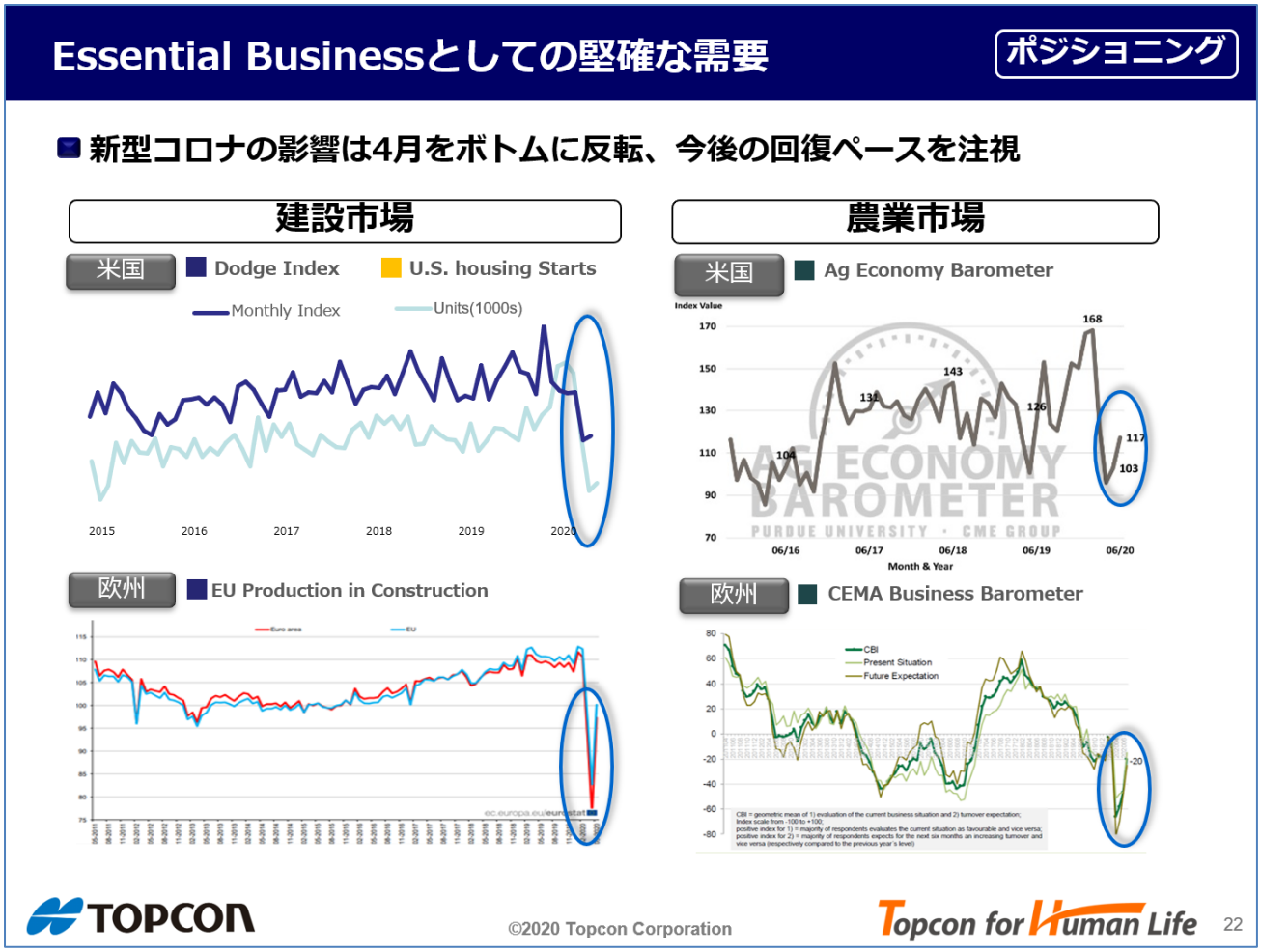


事業別でお話しします。

ポジショニング事業の上期見通しについて、2020 年度は売上 297 億円、営業利益は 13 億円で、前年度と比較すると減収減益となります。

上期の数字を右側の表で第 1 四半期と第 2 四半期の売上および営業利益の実績及び見通しにブレークダウンし記載しています。第 2 四半期の見通しは売上は 153 億円で+6%の伸長、営業利益は+36%の伸長と、第 2 四半期は確実に回復基調であると見通しています。

それでは具体的な注力事項について説明します。



左は建設市場の「Dodge Data & Analytics」レポートと EU のコンストラクションの指標です。どちらも４月がボトムになっており、そこから５月は回復傾向となって出ています。

右の農業市場についても、上が米国で下が欧州ですが、ボトムが４月で、そこから５月は上がってきており、当社は追い風と見ています。

経済復興のためのインフラ投資増を新たな商機に

ポジショニング

- **ICT自動化施工 新規需要の積極的な取り込み**

米国インフラ投資施策

Moving America Forward Act
(予算規模：総額1.5兆ドル)

MOVING AMERICA FORWARD

道路・橋などのインフラ整備に
3,000億ドル

ICT自動化施工の導入により
生産性向上と省力化を実現

道路工事現場におけるICT活用事例

TOPCON

©2020 Topcon Corporation

Topcon for Human Life

23

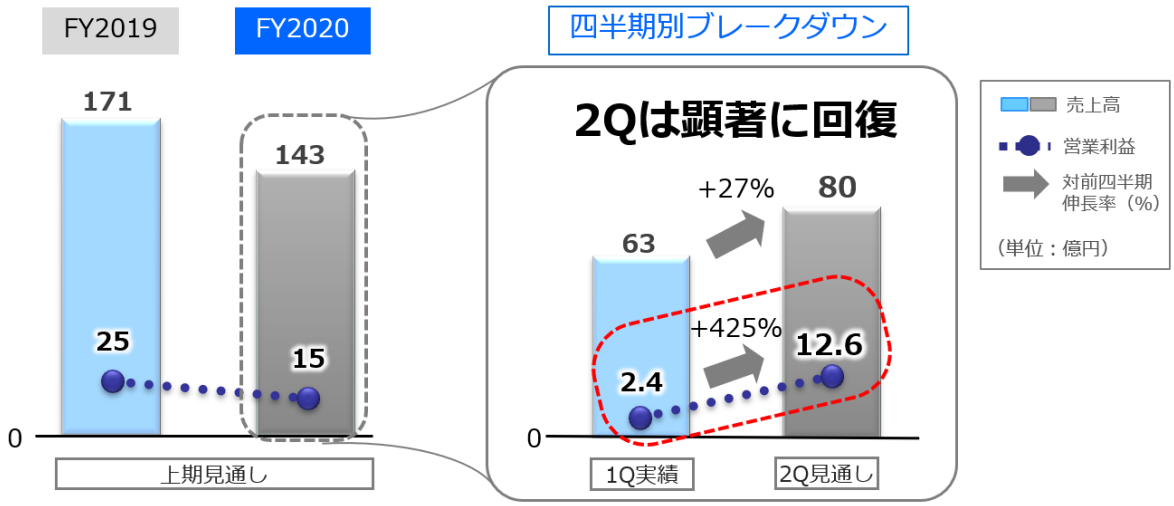
次に、経済復興に関する新規需要の取り込みです。米国の取り組みを紹介いたしますが、予算規模を総額 1.5 兆ドル、それから道路・橋などのインフラ整備に 3,000 億ドルを投じる計画です。

これだけのインフラ需要が出ても、労働力不足は否めません。生産性向上と省力化につながる当社の事業、商品群としては、例えば、ブルドーザー、油圧ショベル、アスファルトフィニッシャーなどの自動化システムがありますが、このような省力化商品を普及させていくこと、ICT 自動化施工の導入によってこのような需要に応えることが当社にとって商機となると考えています。

注力事項

スマートインフラ

- **国内インフラ需要の積極的な取り込み**
  -国土強靭化計画、i-Construction適用工事増加が追い風
- **国内IT農業　自動操舵システムの普及を国が後押し**
  -経営継続補助金、農地耕作条件改善事業



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。
©2020 Topcon Corporation

Topcon for Human Life

24

次にスマートインフラ事業です。

2020 年度上期見通しは売上 143 億円、営業利益 15 億円で、前年度と比較すると減収減益です。

右側の四半期別ブレークダウンをご覧ください。第 2 四半期は売上+27%の伸長、営業利益は+425%と非常に大きな伸長を見込んでおり、第 2 四半期は顕著に回復する見通しです。

その根拠は、国内インフラ事業の積極的な取り込みとして、強靭化計画という補正予算を取り込むことが追い風になること、それから国内の IT 農業、自動操舵システムが普及してきていることも挙げられます。そちらは政府の支援もあって普及している点を後述します。

国内インフラ需要の積極的な取り込み

スマートインフラ

- **国土強靭化計画、i-Construction適用工事増加が追い風**
  - 緊急事態宣言で先送りされた需要の確実な取り込み
  - 技術者不足を補うICT化(i-Construction)の加速

国土強靭化計画

✓ 事業規模は３年間で**約7兆円**
（2018年12月14日閣議決定）

国土強靭化計画 年次計画2020
堤防整備/強化や河道掘削、ダム、大規模地下貯留施設整備、重要なインフラ施設等を保全する土砂災害対策等

国内インフラ市場拡大に追い風

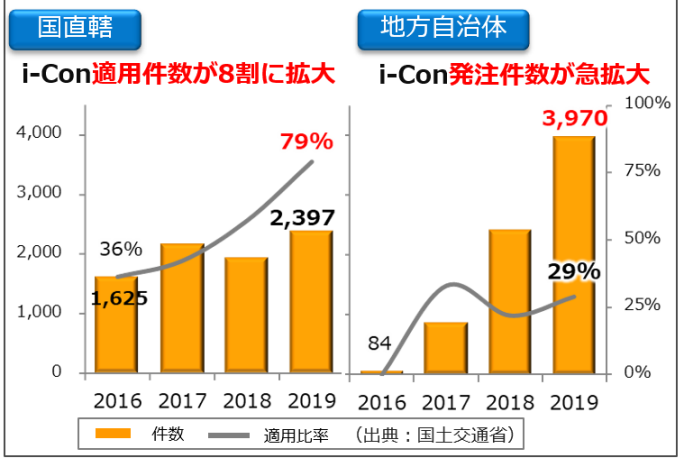
堤防強化・河道掘削

道路法面強化等の緊急対策

出典：国土交通省

マーケット動向

i-Construction発注件数/適用比率



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。
©2020 Topcon Corporation

Topcon for Human Life

25

国土強靭化計画および i-Construction 適用工事増加が追い風になっています。

緊急事態宣言後、先送りされていた需要が確実に取り組まれてきており、技術者不足を補う ICT 化（i-Construction）が加速することで、ダム、大規模地下貯水施設設備、重要インフラ設備等を保全する土砂災害対策等の国土強靭化計画があり、その事業規模は約 7 兆円です。

国土交通省が発表した i-Construction 発注件数ですが、2016 年度から伸びており、国レベルでは 2019 年度で約 2,400 件発注されています。発注を受ける力がどの程度あるかを示す適用比率は、2016 年度の 36%から、2019 年度には 79%まで上昇しています。

2016 年当時、発注が約 1,600 件あっても 36%しか適用されなかったのはなぜかと言うと、i-Construction に対応できる施工業者がそれほどいなかったためです。2019 年度には 79%に上昇しており、この発注件数は更に増えていくと見ています。

また、国直轄の発注に加えて、地方自治体の発注件数は 2016 年度はほとんど発注がなかった状態から 2019 年度には 3,970 件へと急増しています。しかし、地方自治体では ICT 建機やシステム

を持っていない場合が多いため、適用比率は 29%とまだ非常に低く、十分に適用はできていません。そのため、こちらの需要は非常に大きく、今後取り込んでいけると確信しています。

国内IT農業　自動操舵システムの普及を国が後押し　スマートインフラ

農林水産省 スマート農業導入推進施策

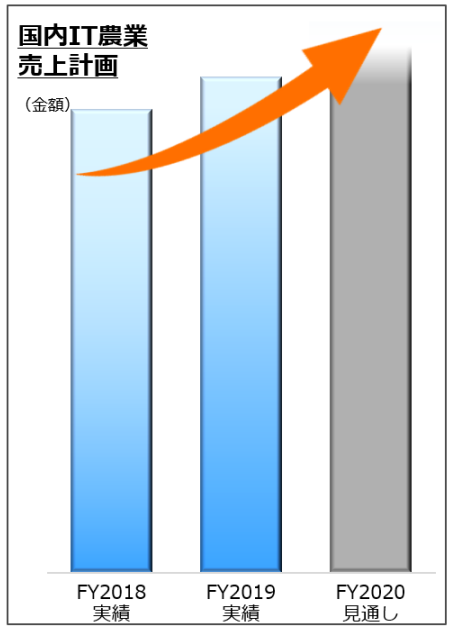
- **経営継続補助金：200億円**
  新型コロナウイルス感染対策
  接触機会を減らす省力化機械の
  導入を後押し

  出典：農林水産省ホームページ
  https://www.maff.go.jp/j/keiei/keizoku.html

- **農地耕作条件改善事業：250億円**
  農家の生産性向上のため導入後押し

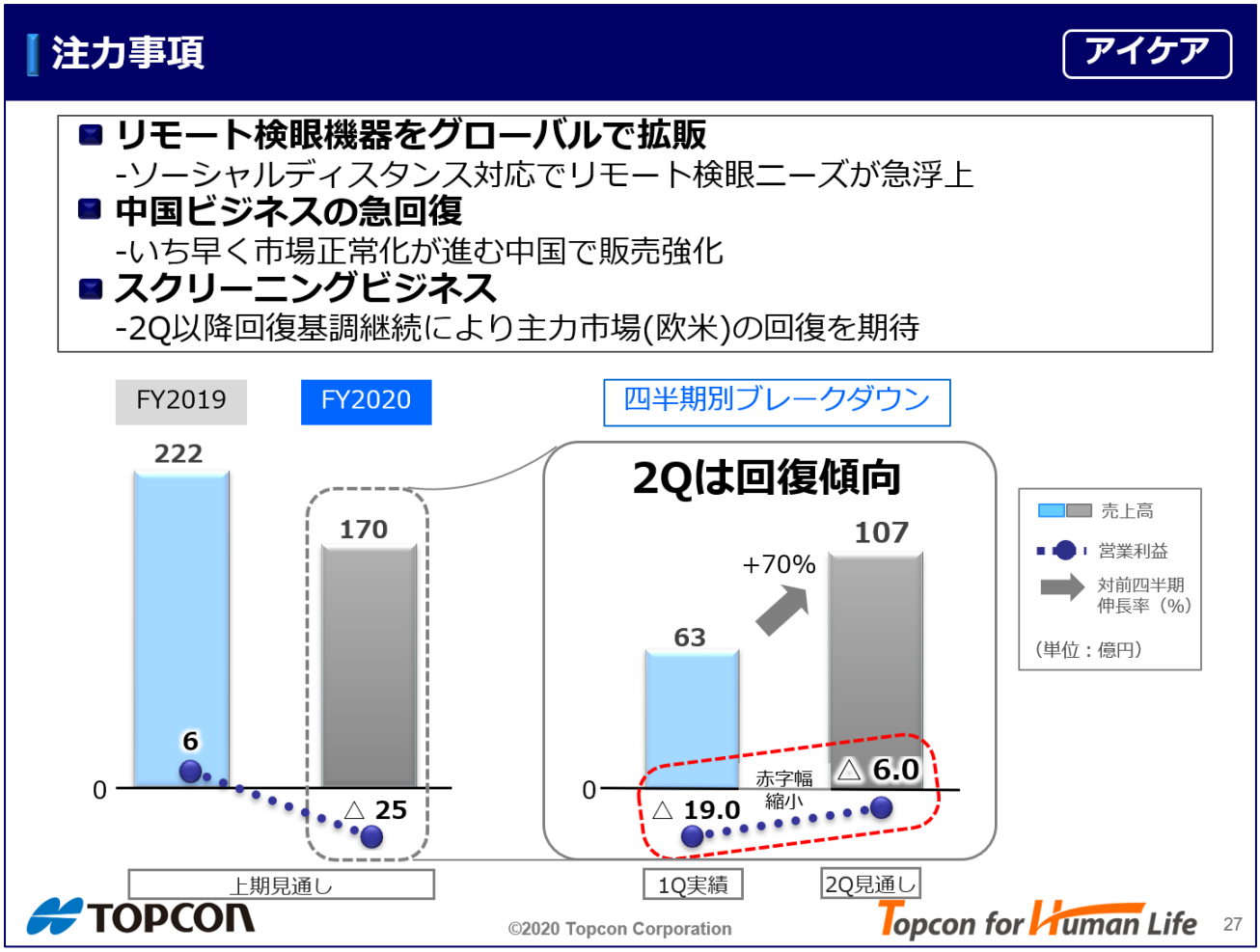
  出典：農林水産省ホームページ
  https://www.maff.go.jp/j/seisan/keikaku/komeko/attach/pdf/index-141.pdf

引き続き国内IT農業市場は拡大
導入推進の波を積極的に取り込む



TOPCON　©2020 Topcon Corporation　Topcon for Human Life　26

日本の農業は、農林水産省から補助金として 200 億円が出ています。省力化機械の導入を後押しすること、それから農地耕作条件改善事業 250 億円で、後付けの自動操舵システムが非常に好評です。市場に受け入れられたことで、2020 年度で大きな伸長を見込んでいます。



最後にアイケア事業です。

2020 年度上期見通しは売上 170 億円、営業利益△25 億円の赤字と見ていますが、第 1 四半期の 63 億円の売上に対し、第 2 四半期は 70%の大きな伸長を見込んでいます。

第 2 四半期の損益見通しは△6 億円で、この時点でもまだ赤字ですが、第 1 四半期△19 億円から赤字の幅は小さくなり、第 2 四半期は回復傾向にあると断言できます。そのような環境下での注力事項ですが、リモート検眼機器をグローバルで拡販、について詳細は後述します。

また、中国ビジネス急回復で一早く正常化が進んでいることや、かねてより注力しているクリーニングビジネスが好評を得てきており、第 2 四半期以降、市場回復を前提に販売を強化します。

リモート検眼機器をグローバルで拡販、についてご説明します。当社はかねてよりリモート検眼を手掛けていましたが、それがソーシャルディスタンスの新ニーズに合致しました。

従来、検眼は眼鏡店で視力を測り眼鏡を作る時に目の前にレンズが変わるシステムを使用しますが、対面式で非常に近い距離で行なわれます。これが今は避けられているということです。

元々、リモート検眼はクラウドを使い、検眼士が視力を測る機械から離れていても対応できるシステムを海外、特に欧米を中心に展開し、新しい事業を創出しようと手掛けてきました。

それが今求められているソーシャルディスタンスにそのまま適用できます。患者の近くで検査しなくてはならない代わりに、クラウドで繋いで離れた場所でもタブレットで簡単に検眼できます。

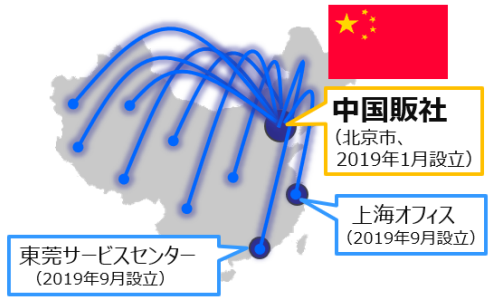
ソーシャルディスタンスにすぐに対応しているということで好評を得ています。今年度のアイケア事業における新型コロナウイルス影響は甚大ですが、それを逆手に取る戦略の 1 つだと考えています。

中国ビジネスの急回復

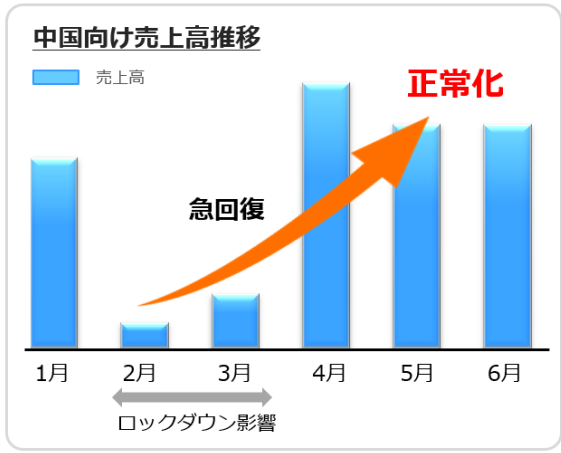
アイケア

いち早く市場正常化が進む中国で販売強化

- **販売網再編**
  - ・2019年より進めてきた販売網再編が完了（6月末）
  - ・複数代理店制とキーアカウントをターゲットとした直販のハイブリッド販売体制で公立病院、私立病院チェーン、大手検診チェーン、眼鏡店を攻略



ロックダウン解除後、市場は急回復
販売体制強化との相乗効果で更なる
売上伸長を目指す



TOPCON

©2020 Topcon Corporation

Topcon for Human Life

29

中国ビジネスは急回復しており、いち早く市場正常化が進む中国で販売強化をしていきます。スライドに中国の販売売上の推移を棒グラフで記載していますが、新型コロナウイルスの影響が１月は軽微でしたが、２月、３月は売上が激減しました。

４月は、２月、３月に落ち込んでいた需要が一気に上がり、大きく回復しています。５月、６月で少し落ち着いて、正常になっていることがはっきり言えます。昨年度は中国の伸長が著しく、アイケア事業全体の売上に寄与してきていましたので、ここが正常化されることで今後の改善が大きく期待できると思います。

また、中国の販売網を拡充するために昨年から再編に着手、６月末に完了しました。ロックダウンの解除後に市場が急回復し正常化していることと、当社の行なっている販売体制強化との相乗効果で、さらなる売上伸長を目指していけるのではないかと考えています。

以上が事業の見通しと各セグメント別の詳細でした。

Ⅲ. トピック

©2020 Topcon Corporation

トピックを 1 点ご紹介します。

新任社外取締役

稲葉 善治

稲葉氏プロフィール
ファナック㈱代表取締役会長
工学博士
日本工作機械工業会副会長
日本ロボット工業会副会長

ファナック株式会社
年商５,083億円（2019年度実績）
時価総額3.7兆円（6月末時点）
東京証券一部上場

FA&ROBOT&ROBOMACHINE
FANUC

超精密加工機（CNC）

ロボット

ファナック株式会社は工作機械用CNC装置(工作機械の自動化)の先駆者。
FA革命のパイオニアで世界首位、国内外とも50%以上の高シェア企業。

トプコンの期待
当社は建設機械の自動化装置(CNC)の先駆者。
建設工事と農業の自動化を事業推進する上で、稲葉新社外取締役の知見と経験に基づく的確な助言を期待。

TOPCON ©2020 Topcon Corporation Topcon for Human Life

6 月の株主総会で新社外取締役が選任されました。これで社外取締役が 4 名となり、全取締役は現在 9 名ですので、44 パーセントが社外取締役となりました。

ご存知かと思いますが、稲葉善治氏が代表取締役会長であるファナック株式会社は、超精密加工機や CNC で有名なロボットを作っている会社です。

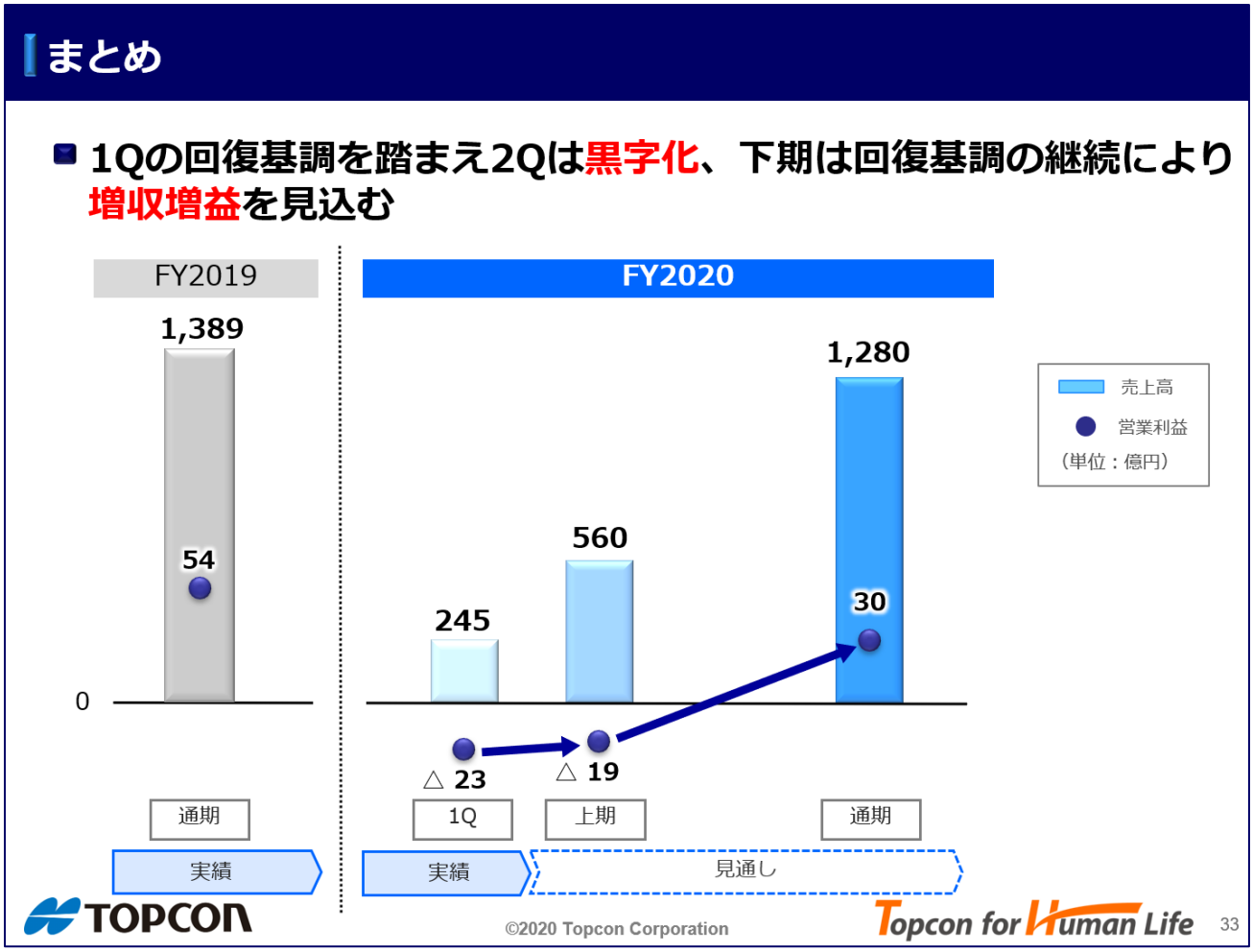
ファナック株式会社は、汎用工作機の自動化の先駆者、ファクトリーオートメーション革命のパイオニアで、世界首位、国内外とも 50 パーセント以上の高シェア企業でもあります。

当社としては、汎用工作機の自動化装置（CNC）という、アナログをデジタルに変えた方が社外取締役に新任されたことによって、建設工事と農業の自動化を事業推進する上で、稲葉新取締役の知見と経験に基づく的確な助言に大いに期待しています。

Ⅳ. まとめ

©2020 Topcon Corporation

最後に、まとめです。



最後はまとめです。2020 年度、上期売上は 560 億円、営業利益は△19 億円の赤字計上ですが、第 2 四半期単体では黒字化する見通しです。下期はこの回復基調を継続しながら増収増益を見込み、通期で 1,280 億円の売上、営業利益は 30 億円を見込んでいます。

以上、第 1 四半期の決算報告と今年度通期の見通しについてお話ししました。

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. 業績見通し：各国の経済対策（資料 P12）は実際に商談として動いているか？御社の売上に効いてくるタイミングのイメージを教えてほしい。

A.建設現場では経済復興の予算を見込んで工事を発注し始めているケースもあると聞いている。第 3～第 4 四半期には効果が出てくると考える。

Q. 業績見通し：長期計数ビジョンとして 2025 年度で売上 2,500 億円、ROE15%以上を掲げているが、その見通しは変わっていないか？

A. 当初が掲げている経営ビジョンは不変でむしろ追い風を受けている。しかし、時間軸への影響は避けられず、2021 年度の目標達成は非常に難しい。2025 年度は逆に追い風に乗る可能性もあると思う。

Q. コスト管理方針：通期で固定費の削減が 38 億円とあるが（資料 P17）、1Q で 24 億円（資料 P6）に対し残り 9 ヶ月間で削減幅が減少する理由は？

A. 第 1 四半期は各地域でロックダウン等があり、出張などの経費を大幅にセーブできた特殊な四半期だったこともあり大きな販管費削減ができている。今回の業績見通しで、第 3 四半期、第 4 四半期に向けて売上を伸ばしていく計画になっているので、それに伴い経費削減は継続するものの売上増に見合った経費の増加を見通しに織り込んでいる。

Q. コスト管理方針：販管費はどの程度削減する予定か？

A. 増減益分析の固定費削減分の 38 億円は、ほぼ販管費が占めている。

Q. コスト管理方針：固定費のコントロールの仕方は新型コロナをきっかけに変わったか？これまで先行投資で事業の将来成長可能性を見出していく方針だったが、今後の方針は？

A. 新型コロナウイルスの影響を受けて売上が急激に減ったため、徹底的に販管費、研究開発費などの経費コントロールを行なった。研究開発費は非常に重要だが、短期・長期視点で吟味を行ないトップラインへの効果の時間軸をよく考え、取捨選択を行ない、あるいは投資額を抑制しながら、事業の成長につながるよう考えていく。

<ポジショニング・カンパニー/スマートインフラ事業>

Q. ICT 自動化施工：建機 OEM 向け売上は、昨年 3Q、4Q と比べ減少幅は縮小しているか？2Q 以降見通しは？

A. OEM 先については、当社でコントロールすることはできないが、アフターマーケットの需要は、新型コロナウイルスの影響を受けたとは言えかなり回復しているので、時間差はあると思うが OEM の需要も戻ってくると考える。

<アイケア事業>

Q. リモート検眼：リモート検眼システムの事業規模は？今後事業の柱の 1 つに成り得るビジネスモデルか？2021 年や 2025 年という時間軸で見た場合の事業規模は？

A. リモート検眼については、主に大規模な眼鏡チェーン店をターゲットとしており、システム販売と課金形態での売上を期待している。成約すれば 1 件あたり数億円から 10 億円規模の売上が見込める。顧客がチェーン店でオプトメトリスト（検眼士）の負荷を全国的に平準化したいニーズもあれば、当社がオプトメトリスト（検眼士）を抱え検眼サービスを提供するケースも考えられる。その意味で、お客様に対してフレキシブルなオプションを提供しており、お客様の選択によって売上の規模が変わってくるということになる。当社としては、このビジネスが柱になりうると確信して先行投資も含めて進めてきたが、「With コロナ」の中でソーシャルディスタンス対応をとらなければいけないということになった。今まで、眼鏡店のビジネスはどちらかというとお客様を呼び込んでいたが、今は予約制で、限られたキャパシティの中で業務効率化してしまいたいというニーズが非常に高くなっていることを実感している。その意味では、やや不適切な言い方になるかもしれないが、実現できるデジタル化が新型コロナウイルスを追い風にして、当社想定よりも早く実現できるのではないかという手ごたえを感じている。2021 年や 2025 年の具体的な事業規模についてはコメントは差し控える。

Q. スクリーニングビジネス：新型コロナ影響で眼科も患者の足が遠ざかっているので、リモートでクラウド診断を受けられるサービスへのニーズはこれを機に広がっていくのではないか？

A. そのとおり。病院に行きたくないという顧客側のニーズに加え、眼鏡店側も「こなせるお客様の数」は、いくら効率化しても以前に比べて少ない。そのような中、いかに顧客あたりの売上を上げていくかが経営課題になっており、そこで注目されているのがスクリーニングのサー

ビスだと思う。確かに、第 1 四半期はスクリーニング用の「3D OCT-1 Maestro」は、以前ほど動きが活発ではなかったが、最近非常に需要が強くなっている。

Q. スクリーニングビジネス：新型コロナを機に日本でもリモート診断に対して規制を緩和する動きもあるが、保険絡みでスクリーニングビジネスの売上伸長に繋がる動きはあるか？

A. 米国 FDA 初認証の AI 自動診断システムで、糖尿病性網膜症を診断する AI ソフト「IDx-DR」は、当社の眼底カメラの使用が条件となっているが、来年 1 月から新たに保険償還コードが適用される予定。保険償還されるようになると、米国では例えば内科医、ドラッグストア、あるいは眼鏡店において AI 診断ソフトが普及していくと予想できる。このコロナ禍で米国 FDA が、遠隔診断に関する規制のプロセスを簡略化することを 4 月に発表、導入した。そのようなかたちで、欧米では行政も遠隔診断（Telemedicine）に向けた機器やサービスの推進を図っている。

Q. スクリーニングビジネス：大型の受注案件の期ずれについて、今後の売上見通しは？今期中に納品予定の台数自体は変わらないという理解で良いか？

A. 既受注分の期ずれについては、今回の新型コロナウイルスの影響で出荷が滞った状態が続いている。一方で、スクリーニング用 3D OCT-1 Maestro に関する商談案件は徐々に動き始めている。

Q. 3D OCT：Maestro の前年比売上見通しは？

A. 台数的には前年に近い水準まではいけるのではないかと考える。

Q. 業績見通し：2Q 前年同期比で売上約△10 億円、OP 約△10 億円だが固定費が大幅に増加するのか？1H 前年同期比も売上約△50 億円 OP 約△30 億円で利益の減少幅が大きいがその要因は？

A. 特にアイケアは前年度第 4 四半期に新型コロナウイルスの影響を大きく受けて、大幅減収となり、前年度末に在庫が積み上がってしまったため、今年度の第 1 四半期から第 2 四半期にかけて生産調整を行なっている。そのため操業度が低下し、営業利益の悪化につながっている。