



Topcon for Human Life

株式会社トプコン

2022 年 3 月期 第 2 四半期 決算説明会

2021 年 10 月 29 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] 2022 年 3 月期 第 2 四半期 決算説明会

[決算期] 2022 年 3 月期

[日程] 2021 年 10 月 29 日

[時間] 15:30 -16:30
(合計 : 60 分、登壇 : 30 分、質疑応答 : 30 分)

[開催方式] オンライン開催 (ライブ配信)

[登壇者] 3 名

代表取締役社長 CEO	平野 聡
取締役 常務執行役員 財務本部長	秋山 治彦
執行役員 広報・IR 室長	平山 貴昭

2022年3月期第2四半期 決算説明会

I. 2022年3月期第2四半期 決算報告

II. 2022年3月期 通期見通し

III. まとめ

IV. 参考資料



©2021 Topcon Corporation

Topcon for Human Life

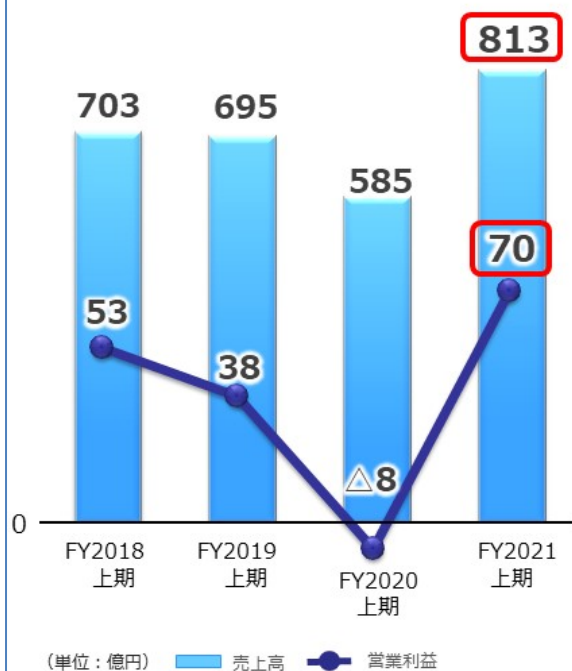
1

みなさま、こんにちは。本日は当社の決算説明会にご参加いただきありがとうございます。

第2四半期の決算説明会を開始させていただきます。

第2四半期の決算報告、2022年3月期の通期見通し、まとめの順でご報告します。

FY2021 上期決算概要



■ 過去最高売上 前年同期比**139%**

- 大幅増収増益
- コロナ前比でも大幅伸長

対FY2019

売上 117%

営業利益 183%



©2021 Topcon Corporation

Topcon for Human Life

3

上期決算概要です。売上は813億円で過去最高、前年同期比で139%でした。営業利益は70億円で、前年同期は営業赤字でしたので大幅な増益となりました。

新型コロナウイルス拡大前2019年度との比較で、売上117%、営業利益183%と共に伸長しました。コロナ禍から回復し、成長への兆しが見えたと考えます。

FY2021 上期実績

■ 過去最高売上、大幅増収増益

(単位：百万円)

	FY2020	FY2021		
		上期実績	前年同期比	%
売上高	58,465	81,251	22,785	+39%
売上総利益 (売上総利益率)	28,389 (48.6%)	41,583 (51.2%)	13,194	+46%
販管費	29,158	34,602	5,444	
営業利益 (営業利益率)	△768 (△1.3%)	6,980 (8.6%)	7,749	
営業外損益	△1,029	△695	334	
経常利益	△1,797	6,285	8,083	
特別損益	△162	495	657	
税引前利益	△1,960	6,781	8,741	
純利益	△2,037	3,883	5,921	
中間配当	-	10円		
為替 換算レート (期中平均)	USD EUR	106.68 円 121.36 円	110.18円 130.97円	3.50円 9.61円



©2021 Topcon Corporation

Topcon for Human Life

4

計数編です。営業利益が 69 億 8,000 万円、営業利益率 8.6%と前年比で大幅に伸長しました。

当期純利益は 20 億円の赤字から 59 億円改善し、38 億 8,300 万円でした。

中間配当については、昨年度無配、今期は通期配当予定の 20 円に対し、中間配当として 10 円を予定しています。

FY2021 上期事業別実績

■ 全事業で大幅増収増益

(単位：百万円)

		FY2020	FY2021		
		上期実績	上期実績	前年同期比	前年同期比%
売上高	ポジショニング	32,141	45,279	13,138	+41%
	スマートインフラ	14,886	18,973	4,087	+27%
	アイケア	16,785	25,252	8,467	+50%
	その他	500	600	100	+20%
	消去	△5,849	△8,854	△3,005	
	合計	58,465	81,251	22,785	+39%
営業利益 (営業利益率)	ポジショニング	2,157 (6.7%)	5,442 (12.0%)	3,285	+152%
	スマートインフラ	1,777 (11.9%)	3,242 (17.1%)	1,465	+82%
	アイケア	△2,388 (△14.2%)	515 (2.0%)	2,903	黒字化
	その他	△255 (△51.1%)	△162 (△27.0%)	93	-
	調整	△2,060	△2,057	3	
	合計	△768 (△1.3%)	6,980 (8.6%)	7,749	-



©2021 Topcon Corporation

Topcon for Human Life

5

セグメント毎の売上高と営業利益は全事業で大幅な増収増益となりました。詳細については後ほどご説明いたします。

FY2021 上期増減益分析（営業利益ベース:前年同期比）



第2四半期の営業利益の増減益分析です。

前年同期は8億円の赤字、今期は70億円の黒字で、+78億円の増益となりました。

内訳は、売上増減とMixにより+118億円、原価は部材価格の高騰、物流費の高騰が顕在化しΔ4億円でした。固定費は販売活動費、営業力強化と研究開発投資を中心にΔ46億円、為替（円安）で+10億円、これらの要素の合計で+78億円、結果的に70億円の営業利益となりました。

I . 2022年3月期第2四半期 決算報告

I-1. 2022年3月期第2四半期 決算報告

I-2. 事業別の状況



©2021 Topcon Corporation

Topcon for *Human Life*

7

次に事業別の状況、業績要因分析結果をご説明いたします。

■ 売上高・営業利益 上期過去最高

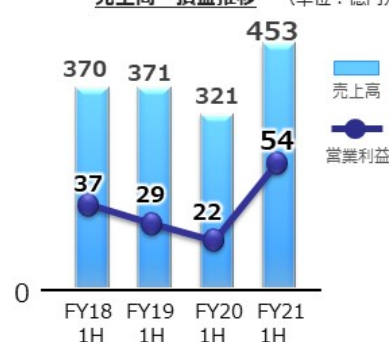
(単位：百万円)

	FY2020	FY2021		
	上期実績	上期実績	前年同期比	%
売上高	32,141	45,279	13,138	+41%
営業利益 (営業利益率)	2,157 (6.7%)	5,442 (12.0%)	3,285	+152%
為替 換算レート (期中平均)	USD 106.68 円	110.18 円	3.50 円	
	EUR 121.36 円	130.97 円	9.61 円	

■ 上期業績要因分析

- ・全般
 - 欧米市場を中心に旺盛な需要を捉え大幅増収増益
 - 部材価格や物流費の高騰影響がQ2以降顕在化
- ・ICT自動化施工
 - アフターマーケット、OEM共に販売好調継続
 - コロナ前比でも大幅伸長
- ・IT農業
 - アフターマーケット、OEM共に販売好調継続
 - コロナ前比でも大幅伸長
- ・測量・レーザー
 - 欧米住宅建設市場の活況継続

売上高・損益推移 (単位：億円)



©2021 Topcon Corporation

Topcon for Human Life

8

ポジショニング事業です。売上高・営業利益ともに上期過去最高となりました。

売上が前年同期比+41%と大幅に伸長、営業利益の伸長が更に著しく 54 億 4,200 万円、前年同期比+152%でした。

全般的には、第 1 四半期でもご説明した欧米市場の好調が継続、一方で部材価格や物流費の高騰影響が第 2 四半期以降に顕在化してきましたが、上期トータルでは非常に良い結果となりました。

ICT 自動化施工は、アフターマーケット、OEM 共に販売が好調です。新型コロナウイルス拡大前と比べても大幅に伸長しました。IT 農業についても同様に、アフターマーケット、OEM 共に好調でした。測量・レーザーは欧米住宅建設市場の活況を受け好調が継続しました。

■ 売上高・営業利益 上期過去最高

(単位：百万円)

	FY2020	FY2021		
	上期実績	上期実績	前年同期比	%
売上高	14,886	18,973	4,087	+27%
営業利益 (営業利益率)	1,777 (11.9%)	3,242 (17.1%)	1,465	+82%
為替 換算レート (期中平均)	USD 106.68 円	110.18 円	3.50 円	
	EUR 121.36 円	130.97 円	9.61 円	

■ 上期業績要因分析

・全般

- 国内は堅調、欧米は力強い販売成長が継続
- 部材価格の高騰影響がQ2以降顕在化

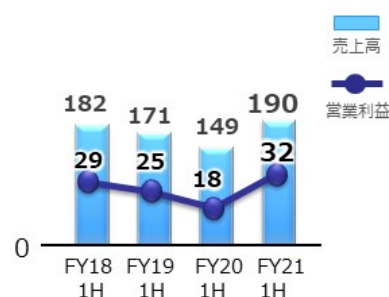
・国内

- 測量：トータルステーション販売好調
- ICT自動化施工：小型建機用ショベルシステムの普及本格化
- IT農業：補助金効果の反動による一時的な需要減

・欧米

- 欧米住宅建設市場活況で測量、レーザー販売好調継続

売上高・損益推移 (単位：億円)



©2021 Topcon Corporation

Topcon for Human Life

9

スマートインフラ事業も売上高・営業利益共に上期過去最高、営業利益は前年同期比 182%で大幅増益となりました。

全般的には、国内市場が堅調、欧米市場はポジショニング事業で説明した通り好調が継続、営業利益を押し上げる要因となりました。一方で、部材価格の高騰影響が第2四半期以降顕在化し、逆に営業利益をやや押し下げる要因となりました。

国内市場はトータルステーション（測量機器）の販売が好調でした。ICT自動化施工については、小型建機用ショベルシステムの普及が本格化、IT農業は昨年度の補助金効果の反動により一時的に需要が減りましたが、下期以降は回復する見通しです。

欧米市場は住宅建設市場が好調、スマートインフラ事業の基幹商品である測量機器およびレーザー機器の販売が好調を継続しました。

■ 売上高 上期過去最高、黒字化

(単位：百万円)

	FY2020	FY2021		
	上期実績	上期実績	前年同期比	%
売上高	16,785	25,252	8,467	+50%
営業利益 (営業利益率)	△2,388 (△14.2%)	515 (2.0%)	2,903	黒字化
為替 換算レート (期中平均)	USD	106.68 円	110.18 円	3.50 円
	EUR	121.36 円	130.97 円	9.61 円

■ 上期業績要因分析

・全般

- 欧米・中国市場を中心に販売好調持続
- 部材価格や物流費の高騰影響がQ2以降顕在化

・スクリーニングビジネス

- 大手眼鏡チェーン店の需要拡大、スクリーニング機器販売伸長

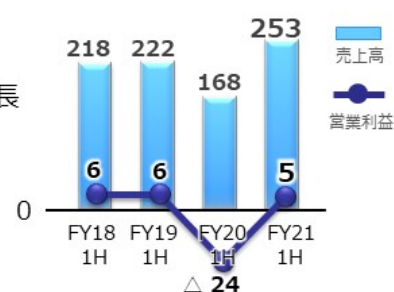
・検眼システム

- リモート検眼需要が引き続き堅調

・中国

- 設備投資やスクリーニング需要の拡大により
売上好調継続、眼底カメラ販売伸長

売上高・損益推移 (単位：億円)



アイケア事業も売上高が上期過去最高の 252 億 5,200 万円で、前年同期比+50%でした。営業利益は 5 億 1,500 万円、昨年度の 24 億円の大幅な赤字に対し黒字化しました。売上が拡大しており、成長の兆しが見えてきています。

全般的には欧米・中国市場を中心に販売好調を持続、一方で、部材価格や物流費の高騰の影響が第 2 四半期以降顕在化しました。

スクリーニングビジネスでは大手眼鏡チェーン店の需要が拡大、販売伸長に貢献しました。検眼機器分野につきましても、リモート検眼需要が引き続き堅調でした。

中国市場は設備投資やスクリーニング需要の拡大により、昨年度後半から好調な売上が継続しています。

Ⅱ. 2022年3月期 通期見通し

Ⅱ-1. 2022年3月期 通期見通し

Ⅱ-2. 事業別トピックス



©2021 Topcon Corporation

Topcon for Human Life

11

次に、今期の通期見通しです。

FY2021 通期見通し

■ 上方修正 営業利益**125%**（前年度比**190%**）

マクロ環境の見通し

- ・住宅・インフラ投資は先進国中心に好調継続、穀物価格も高値圏で推移
- ・欧米の眼科・眼鏡店市場ではコロナ影響から脱し設備投資意欲が改善
- ・部材価格や物流費の高騰影響が拡大
- ・部材不足による生産への影響で出荷・売上遅延が顕在化

上期実績及び今後の事業環境を鑑み、以下の通り業績見直しを見直す

新公表値

下期為替前提：\$=108円/€=128円は変更なし

	旧公表値 (7/30)	新公表値 (10/29)	旧公表値比	前年度 (FY2020)	前年度比
売上高	1,490億円	1,600億円	+7%	1,372億円	+17%
営業利益	100億円	125億円	+25%	66億円	+90%
経常利益	80億円	105億円	+31%	56億円	+88%
純利益	50億円	65億円	+30%	24億円	+174%
配当	20円	20円		10円	



©2021 Topcon Corporation

Topcon for Human Life

12

上期業績を踏まえ、通期見通しを上方修正します。

まず、マクロ環境の見通しですが、住宅・インフラ投資は先進国を中心に好調な状態が続いており、農業分野では穀物価格が高値圏で推移しています。

アイケアの事業環境ですが、欧米の眼科・眼鏡店市場は新型コロナウイルスの影響から脱し、設備投資意欲が改善されてきています。一方で、上期の要因分析でも触れた通り、部材価格や物流費高騰の影響が拡大しています。更に、部材不足による影響で出荷、売上遅延も拡大しています。

このようなマイナスの影響もありますが、上期業績と好調な市況を考慮し、通期見通しを上方修正致します。売上高は1,490億円を1,600億円に上方修正、前年度比で+17%となります。営業利益についても100億円から125億円に上方修正し、旧公表値比で125%(+25%)、前年度比で190%(+90%)となります。経常利益については80億円から105億円へ上方修正、純利益も50億円から65億円へ、旧公表値比+30%の上方修正となります。

部材不足・物流逼迫の状況

■ 可能な限りの対策を講じるも影響拡大は不可避

	状 況	対 策	影 響
部材不足	・ 半導体関連部材を中心に需給逼迫 ・ 納入時期・量が不安定	■ 生産販売計画の適宜調整 ■ 部材の先行発注 ■ 不足部材の市中からの調達 ■ 代替部材使用のための設計変更	✓ 部材価格の高騰 ✓ 出荷・売上遅延
物流逼迫	・ コンテナ不足による物流費高騰 ・ 航空便減少によるスペース逼迫・費用高騰 ・ コロナ影響による港湾の荷役遅延	■ コンテナの先行確保代替航路の活用 ■ コンテナ遅延分の航空便での代替輸送	✓ 物流費の高騰 ✓ 出荷・売上遅延



©2021 Topcon Corporation

Topcon for Human Life

13

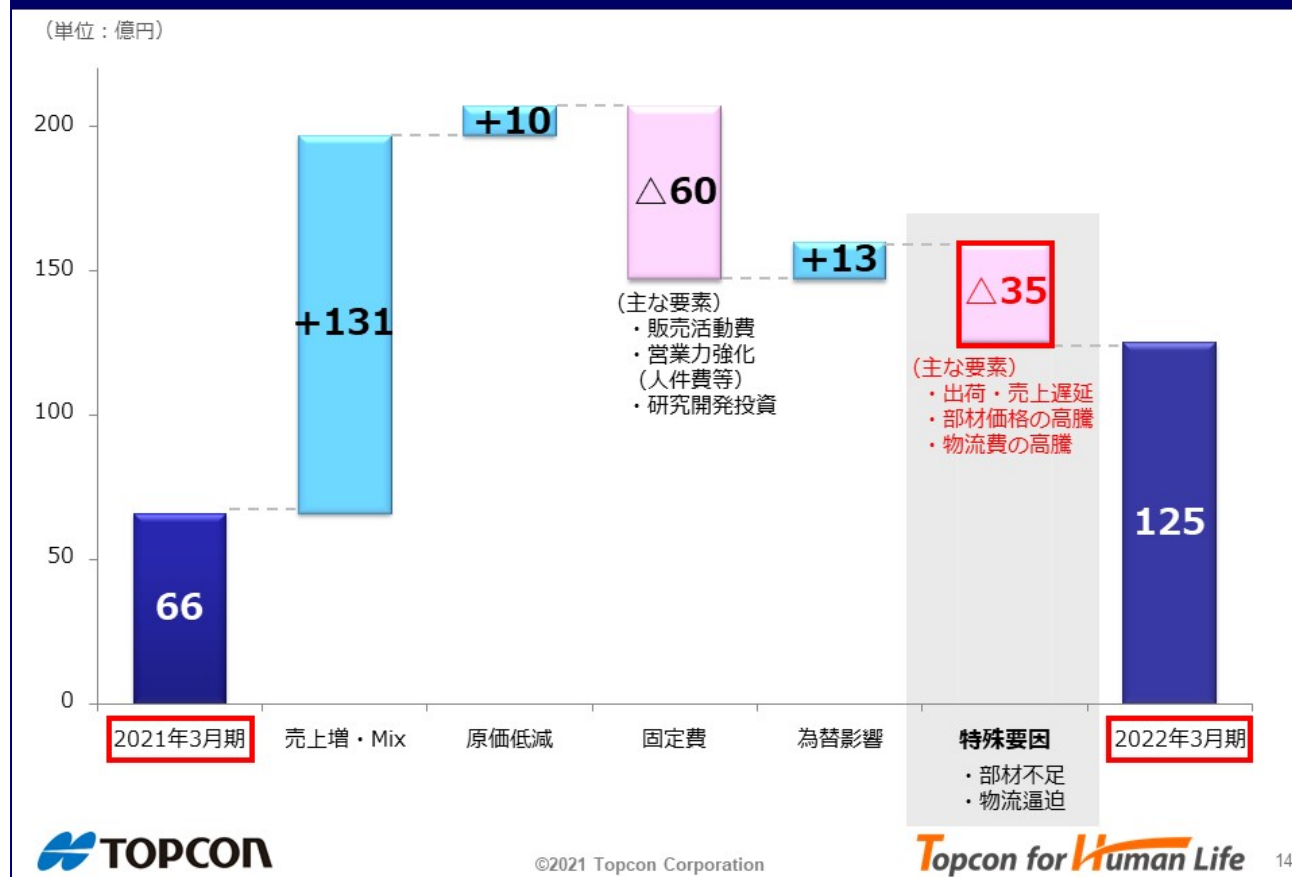
今回は少し掘り下げて、部材不足・物流逼迫の状況をお話します。

当社においても半導体関連部材を中心に需給が逼迫しており、納入時期・量が不安定な状況です。

対策としては、生産計画を適宜細かく調整したり、部材の先行発注、不足部材の市中からの調達や、代替部材使用のための設計変更などの対応を行っています。このような対応で売上がなんとか確保しようと努力しています。しかし、これだけの努力をしながらも、部材価格の高騰や、出荷・売上の遅延という影響を受けています。

また、コンテナ不足、航空便減少によるスペース逼迫、新型コロナウイルスの影響による港湾の荷役遅延など、物流も逼迫しています。これらの対策として、コンテナの先行確保、コンテナ遅延分の航空便への代替輸送を行っています。しかし、船から航空便に変えることで物流費が跳ね上がってしまい、結果として物流費の高騰、出荷・売上の遅延という影響を受けています。

FY2021 増減益分析 (営業利益ベース:前年度比)



通期の営業利益の増減益分析です。

前年度は 66 億円、今期は 125 億円、+59 億円の増益見通しです。

売上増・Mix で+131 億円の増益、原価低減で+10 億円の増益。一方で、販売活動費・研究開発投資など固定費増で△60 億円、為替影響で+13 億円の増益となります。

それに加え、今ご説明した部材不足と物流逼迫に伴う出荷・売上遅延、部材価格や物流費の高騰による影響額が特殊要因として発生し、35 億円の減益要因となる見通しです。その結果、営業利益見通しは 160 億円から特殊要因分の 35 億円が押し下げられ 125 億円での着地を見込みます。

FY2021 通期見通し

■ 前年度比 売上117%、営業利益190%、純利益2.7倍

(単位：百万円)

	FY2020		FY2021			
	上期 実績	通期 実績	上期 実績	通期 見通し	前年度比 (%)	2021年 7月30日 公表値
売上高	58,465	137,247	81,251	160,000	+17%	149,000
営業利益 (営業利益率)	△768 (△1.3%)	6,593 (4.8%)	6,980 (8.6%)	12,500 (7.8%)	+90%	10,000 (6.7%)
経常利益	△1,797	5,587	6,285	10,500	+88%	8,000
純利益	△2,037	2,376	3,883	6,500	+174%	5,000
ROE		3.6%		9%		7%
配当	-	10円	10円	20円		20円
為替換算レート (期中平均)	USD EUR	106.68円 121.36円	106.17円 123.73円	110.18円 130.97円	(下期前提 レート) 108円 128円	108円 128円



©2021 Topcon Corporation

Topcon for Human Life

15

計数計画です。

これまでお話しした内容と重複しますので、特筆すべきところだけ説明します。

営業利益率は7.8%、ROEは昨年度の3.6%、及び旧公表値の7%を上回る、9%を見込んでいます。

FY2021 通期見通し (事業別)

(単位：百万円)

		FY2020		FY2021			2021年 7月30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	32,141	71,416	45,279	88,000	+23%	78,000
	スマートインフラ	14,886	33,982	18,973	37,000	+9%	36,000
	アイケア	16,785	44,251	25,252	52,000	+18%	50,000
	その他	500	1,165	600	1,000	△14%	1,000
	消去	△5,849	△13,568	△8,854	△18,000		△16,000
	合計	58,465	137,247	81,251	160,000	+17%	149,000
営業利益 (営業利益率)	ポジショニング	2,157 (6.7%)	6,064 (8.5%)	5,442 (12.0%)	9,500 (10.8%)	+57%	7,000 (9.0%)
	スマートインフラ	1,777 (11.9%)	4,972 (14.6%)	3,242 (17.1%)	5,000 (13.5%)	+1%	5,000 (13.9%)
	アイケア	△2,388 (△14.2%)	122 (0.3%)	515 (2.0%)	2,500 (4.8%)	+1,949%	2,500 (5.0%)
	その他	△255 (△51.1%)	△536 (△46.0%)	△162 (△27.0%)	△300 (△30.0%)	-	△300 (△30.0%)
	調整	△2,060	△4,028	△2,057	△4,200		△4,200
	合計	△768 (△1.3%)	6,593 (4.8%)	6,980 (8.6%)	12,500 (7.8%)	+90%	10,000 (6.7%)



©2021 Topcon Corporation

Topcon for Human Life

16

事業別の通期見通しについては、全事業で増収増益を見込んでいます。アイケア事業は、前年度 1 億 2,000 万円の営業利益に対し、今期 25 億円と大幅な増益を見込みます。

Ⅱ. 2022年3月期 通期見通し

Ⅱ-1. 2022年3月期 通期見通し

Ⅱ-2. 事業別トピックス



©2021 Topcon Corporation

Topcon for Human Life 17

次に、事業別トピックスをご説明します。

- ICT自動化施工：
好調持続、技能従事者不足に伴う自動化ニーズ拡大も追い風
- IT農業：
高水準の穀物価格を背景に農家の旺盛な設備投資需要が継続
- 米国テストサイトの移転・拡充
- 部材不足・部材価格や物流費の高騰影響拡大



TOPCON

©2021 Topcon Corporation

Topcon for Human Life

18

ポジショニング事業は、ICT 自動化施工と IT 農業の好調な市況をさらに販売に結びつけられるよう努力していきます。部材不足は大きな問題ですが、影響を最小化すべく日々対応していこうと考えています。米国テストサイトの移転・拡充については次のスライドでお話しします。

通期見通しは売上 880 億円、営業利益 95 億円です。売上+100 億円、営業利益+25 億円の上方修正となります。

■ ICT自動化施工/IT農業の最先端開発・評価環境を整備

米国カリフォルニア州 (Livermore, CA)

開発用テストサイトの大幅拡張

- ・敷地面積 約24ヘクタール **現状の5倍!**
2022年竣工予定
- ・ポジショニング本社オフィスに隣接

新施設への期待

最先端開発・評価環境の拡充による

- ✓ 新製品開発の更なる加速
- ✓ OEMパートナーの拡充と共同開発を加速



©2021 Topcon Corporation

Topcon for Human Life

19

米国テストサイトの移転・拡充についてご説明します。

当社は 1994 年、米国カリフォルニア州のベンチャー企業の買収をきっかけに、ICT 自動化施工・IT 農業に参入しました。ただ、「参入」と言っても、当時は、建機を自動化する市場自体が存在せず、まったく新しい価値として提案し、市場を創造してきたという経緯があります。

中でも重要な要素だったのが、買収したベンチャー企業が所有していたテストサイトです。言い換えれば「仮設現場」であり、建機を実際に稼働させ土木現場での使用環境を再現しながら開発を行っていました。また、初めて訪れた顧客が「こんなことができるのか」と、一目でその価値を見て、体験して認識できる施設でした。

そのテストサイトを、現状の 5 倍となる、24 ヘクタールに拡大し、来年 2022 年に竣工予定です。新施設への期待としては、新しい価値を理解してもらう場としての活用に加え、新製品の開発を加速すること、また、新規 OEM パートナーの拡充と共同開発を加速する場として活用することです。

- 建築DXビジネスへの投資強化
- 部材不足・部材価格や物流費の高騰影響拡大
- 国内ICT自動化施工：中小規模工事向けマシンガイダンス拡販
- 国内IT農業：戦略的新製品の投入



TOPCON

©2021 Topcon Corporation

Topcon for Human Life

20

続いてスマートインフラ事業です。売上高は370億円、営業利益は横ばいの50億円の見通しです。売上は340億円から+30億円増収の一方で営業利益を横ばいと見ている理由は、部材不足・部材価格や物流費高騰の影響拡大を織り込んでいることありますが、スマートインフラ事業の柱の1つに育成しようとしている建築DXビジネスへの投資強化で費用増を見込んでいるためです。一時的に営業利益をやや抑えるかたちとなりますが、将来の事業拡大を狙った投資です。

■ 人財・製品・施設の増強により建築DXを本格始動

人財強化

- ✓ 一級建築士を含むプロ人財をキャリア採用



建築向け製品ラインナップ拡充

- ✓ 建築向け新製品開発中



建築ソリューション体験施設新設

国内初！

- ✓ 先端技術で建築分野のソリューションを学べる新しい体験施設
- ✓ 建築施工の各種工程を屋内空間に再現 建築DXを施工現場に近い環境で実体験
- ✓ ソリューション提案・デモ・教育・イノベーションの拠点に

東京
板橋区本社



定期的にセミナー・イベントを開催
今期80社来場見込み



©2021 Topcon Corporation

Topcon for Human Life

21

建築 DX ビジネスへの投資強化についてご説明します。

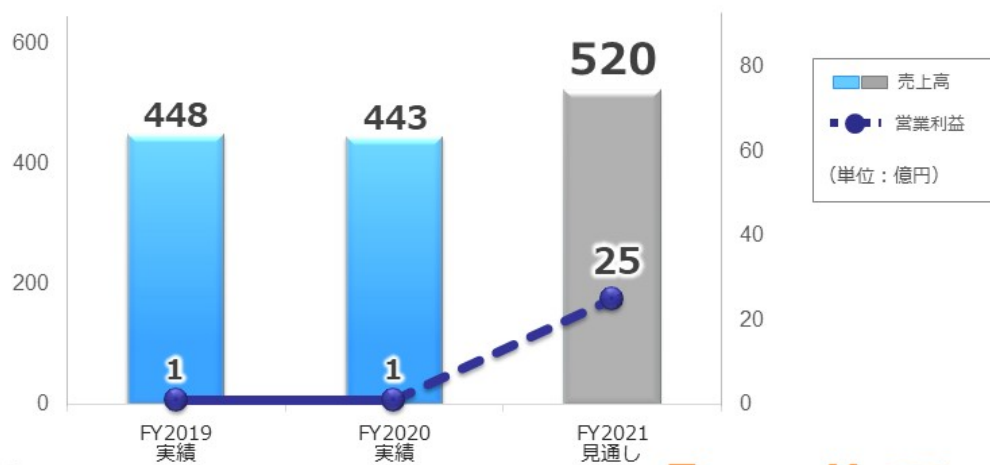
人財強化については、建築 DX の本格始動には一級建築士のノウハウも必要だろうと考え、建築士や建築資材メーカー出身者、CAD・BIM ソフト会社出身者を含むプロ人財を多方面から雇用しています。

また、建築向け製品ラインナップ拡充のため、既存製品に加えて、多数のハードウェアとソフトウェアの開発を進めています。

更に、ポジショニング事業で紹介した土木市場向け米国テストサイトのように、建築市場でも新しい価値を顧客に理解してもらうことが必要です。そこで、体験施設を板橋区本社内に新設しました。言わば「建築バージョンのテストサイト」です。このような仮設現場をすることにより顧客に実体験してもらい、新しい価値を認識してもらいたいと考えています。

また、「ソリューションの提案・デモ・教育・イノベーションの拠点」にすることで、ICT 自動化施工や IT 農業で成功した実体験に基づき、建築の分野においても、新しい価値を創出していきたいと考えています。

- 戦略的新製品Chronosによる販売拡大
- Maestro2/NW400によるスクリーニング市場拡大
- 中国事業は拡大基調も景気に先行き不透明感
- 部材不足・部材価格や物流費の高騰影響拡大



TOPCON

©2021 Topcon Corporation

Topcon for Human Life

22

アイケア事業についてご説明します。

次のスライドで紹介する戦略的新製品「Chronos」の販売拡大に大きな期待を寄せています。スクリーニング事業では、3D OCT「Maestro2」、眼底カメラ「NW400」のスクリーニング機器の更なる市場拡大に期待しています。中国事業は拡大基調ですが、景気に先行き不透明感があります。また、部材不足・部材価格や物流費の高騰影響が拡大している点は他の事業と同様です。

売上高は、過去最高の売上 520 億円、営業利益は大幅な増益となる 25 億円を見込んでいます。

■ 1台3役で生産性向上

従来プロセス



新プロセス



©2021 Topcon Corporation

Topcon for Human Life

23

戦略的新商品 Chronos による販売拡大についてご説明します。

最大の特長は、1台3役で生産性向上に貢献する検眼システムです。眼鏡を作る際、通常は「他覚測定」という、自動で近視・遠視・乱視があるかどうかを測定する検査を行い、その後お客様自身に『C』の字の空いている方向を答えていただく「自覚測定」を行い、眼鏡レンズの度数が決まります。

それに対し、当社新製品 Chronos は新プロセスを提案しています。両眼同時測定ができ、検査時間を短縮、さらに省スペース化を実現し、眼鏡店の生産性向上に貢献できます。

この Chronos による下期売上拡大に期待しています。

Maestro2/NW400によるスクリーニング市場拡大

アイケア

■ 注力市場欧米・中国で市場拡大、コロナ禍でも販売伸長

Maestro2 ※2



眼底撮影
リファレンス
データ搭載 ※4
OCT撮影

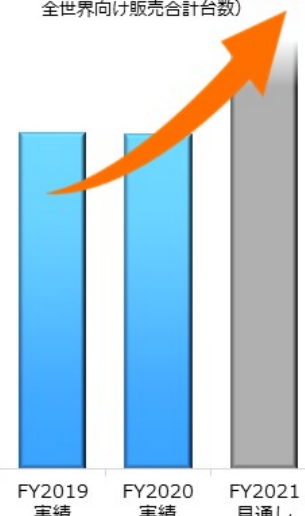
※4 健常眼データベースとの比較により医師の診断支援が可能



- ※1 欧州眼鏡チェーン店向け大口受注獲得
- 米国展示会での商談再開受注好調

スクリーニング機器販売実績

※2 (Maestro1・2およびNW400
全世界向け販売合計台数)



※1 日本においては医師不在の眼鏡店等は対象外
※2 販売名「3次元眼底画像撮影装置 3D OCT-1」
※3 販売名「無散瞳眼底カメラ TRC-NW400」

NW400 ※3



眼底撮影

※5 読影センターでの
診断支援サービス
現在は米国のみ

※5 読影
サービス

※6 AIを活用した
診断サービス
(他社提供)



- ※1 中国AI眼科健診向け大口受注獲得
- 米国眼鏡チェーン店向け大口受注獲得



©2021 Topcon Corporation

Topcon for Human Life

24

次に、好調な Maestro2/NW400 によるスクリーニング市場拡大についてご説明します。

過去に何度も紹介済ですが、改めてご説明しますと、Maestro2 は眼底撮影と OCT 撮影機能を有し、健常眼のリファレンスデータを搭載していることにより医師の診断支援が可能なフルオートスクリーニング機器です。

NW400 は眼底撮影機能を有したフルオート眼底カメラで、米国で展開している読影サービスや、他社製の AI 自動診断ソフトと組み合わせ可能なフルオートスクリーニング機器です。

これらの装置を眼科クリニックだけでなく眼鏡店やドラッグストア、内科医等に設置し検眼士や内科医が行う検査を「スクリーニング」と呼んでいます（※海外のみ。日本においては医師不在の眼鏡店等は対象外）。

このスクリーニング市場が大きく拡大、売上伸長に繋がっています。グラフが示す通り、コロナ禍の 2020 年度はほぼ横ばいですが、2021 年上期時点では前年比で大幅に伸長しており、通期でも大幅な販売伸長を見込んでいます。

このような施策を中心に、アイケア事業の営業利益は通期 25 億円を達成したいと考えています。

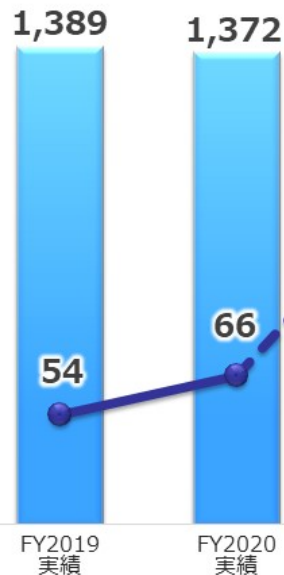
Ⅲ. まとめ

最後に、まとめです。

まとめ

■ 上方修正 前年度比 売上117%、営業利益190%、純利益2.7倍

売上高 営業利益
(単位: 億円)



増収・増益・増配

	見通し	前年度比
売上高	1,600億円	+17%
営業利益	125億円	+90%
経常利益	105億円	+88%
純利益	65億円	+174%
配当	20円	前年度 10円

TOPCON

©2021 Topcon Corporation

Topcon for Human Life

26

グラフの通り、売上高を+110 億円、営業利益を+25 億円上方修正し、前年度比で売上高 117%(+17%)、営業利益 190%(+90%)、純利益 2.7 倍を見込んでいます。

以上、第 2 四半期の決算報告、2022 年 3 月期の通期見通しをご報告しました。

ご清聴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>

特殊要因（部材不足・物流逼迫）：

Q. 特殊要因△35 億円の上期のみの影響額は？

また、△35 億円のセグメント別内訳は？

A. 上期影響額は数億円程度。

セグメント別内訳は、ポジショニングで約半分、残りをスマートインフラとアイケアで分け合っているというイメージ。

Q. 特殊要因△35 億円はリスクを最大に考慮した数字か、あるいは今の状況を踏まえた平均的な想定ベースか？

A. 不透明な要素が多々あり、現時点で計算できる範囲で 35 億円と算出している。場合によってはこれよりもコストがかかる可能性もあると見ている。

Q. 営業利益率：上期よりも下期のほうが利益率が低い要因は？部材不足や物流費の高騰の影響によるものなのか、あるいは需要の変化、売上ミックス変化の要素があるか？

A. 主に部材不足や物流逼迫の影響によるもので、需要面やミックス変化という要因はあまり想定していない。スマートインフラは、部材コストと物流費の高騰以外に、建築 DX ビジネスへの投資による影響が下期の利益を押し下げる要因になっている。

Q. 社外取締役：稲葉社外取締役の役割や経営に対する貢献要素

A. 社外取締役に起用した一番の理由は、産業機械のシステム化の知見を持っているため。例えば、汎用の旋盤機械・工作機械を 50 年前に IT 化したのがファナック。そのような成功体験を持っている会社の会長に、機械の IT 化のノウハウを色々とアドバイスしてもらい、当社の建機・農機自動化の普及を加速させたい。

<ポジショニング・カンパニー>

Q. 下期見通しの背景：上期に対して下期の売上が少し減る計算になるが、供給側と需要側のどちらの要因か？下期に出荷できない要因か、上期販売増による反動減か？

A. 需要側は問題なく、下期に出荷できないという供給側の要因。

Q. 需要見通し：需要の見通しについて、顧客の設備投資意欲は景気の変動に応じて今後もシクリカルに上下動するという理解で良いか、あるいは、自動化に対するブレイクスルーが起きて需要が拡大していると理解したほうが良いか？

A. 新型コロナウイルスの影響が自動化ニーズ拡大に繋がっているのは事実だが、それ以上に世界的にインフラ需要が旺盛だという要素が大きいと考える。

Q. OEM パートナーの拡充と共同開発：建機市場は OEM パートナー関係に変化が少ない業界だと考えるが、新しいパートナーの獲得に向けて具体的な話が動きつつあるのか？

A. 建機メーカーには ICT 施工が可能な建機を持っていない会社がまだ多く、共同開発の話は増えている。

<スマートインフラ事業>

Q. 営業利益率：第 2 四半期の営業利益率が高い理由は？

A. 結果的に高い数字になったが、3 ヶ月の短期間では売上構成差や未実現等の要因で上下するため、6 ヶ月以上の期間で見えていただきたい。

Q. 建築 DX ビジネス投資：建築 DX ビジネスへの投資は下期で一巡するのか、あるいは来期以降も発生するか？

A. 費用対効果の話ではあるが、来年度以降も一定の投資は行う予定。

Q. ICT 自動化施工 & IT 農業：「中小規模工事向けマシンガイダンス拡販」と「戦略的新製品の投入」の具体的内容と期待値は？

A. 中小規模工事向けマシンガイダンスはすでに「杭ナビショベル」という商品名で発売しており、販売好調。戦略的新製品は、農機の自動操舵システムの新製品を 11 月 1 日にリリース予定。リリース前で生憎詳細は開示できないが、現行製品を改良した後継機。

<アイケア事業>

Q. スクリーニングビジネス：来期以降の販売見通しは？読影サービスなどリカーリングビジネス拡大の見通しは？

A. 今年度の売上は「回復」というよりむしろ「成長モード」に入りつつある。来年度もこの方向で進捗できると考える。新規の大型眼鏡チェーン店の受注獲得には当社の IoT プラットフォームを活用した IT ソリューションを他社との差別化要素として当社を選んでいただけている。リカーリングビジネスの利益貢献は来年度の時点ではまだ大きくならない見通しだが、差別化要素としては確実に効いておりスクリーニングビジネスの伸長に大きく貢献すると考える。

営業利益率低下要因：

Q. 今後成長フェーズに入りつつあると理解しているが、過去 5～10 年で他の事業部に比べ営業利益率が低下している要因は？新型コロナウイルス影響による構造的変化や売上ミックス・原価の変化要素もあるか？

A. 新型コロナウイルスの前後で市場の顕著な変化は起きていない。むしろソーシャルディスタンス対応や自動化のニーズが追い風になっている。アイケア事業は、新規事業を立ち上げ、IT ソリューションに注力するために米国ニュージャージー州に新組織を立ち上げたので、これらのコストで損益面では利益を圧迫している。しかしここは投資だと考えている。この投資効果、成長の兆しが少し見えてきたため、今後売上伸長に伴い利益も伸長していくと考えている。

Q. 営業利益率が以前のように 10%を超える時期は？先行投資が一巡する数年後と考えれば良いか？

A. まだ来年度のガイダンスも公表していないので回答は差し控えるが、売上は着実に伸長しており、今年度の売上見通し額 520 億円は過去最高。今後大きな先行投資の予定はないため、売上の伸長に伴い利益水準が上がると考えている。

Q. 大口受注案件：資料で言及されている Maestro2・NW400 の大口受注による増収効果の期間は？第 3 四半期にかなり偏るのか、それとも第 4 四半期まで続くのか、あるいは来期まで寄与する案件か？

A. この大口案件は第 2 四半期に受注し、第 2 四半期中にも売上が計上されている。スクリーニングビジネスは、この大口案件だけではなく、大手や中小規模の眼鏡チェーン店からもコンスタントに受注を獲得できている。

Q. 下期の業績回復要因：下期の回復要因は Chronos の販売拡大と、様々な受注案件の積み上げという理解で良いか？

A. はい。

IV. 參考資料

Topcon Report 2021（統合報告書）発行

■ 非財務情報コンテンツを更に充実化させた統合報告書を9月に発行

■ ホームページ: <https://www.topcon.co.jp/invest/library/integration/>

89年の伝統あるベンチャー企業

～新市場創造の歴史と未来～



代表取締役社長 CEO 平野 聡

新型コロナウイルス感染症に奮闘された皆様によりやろ感謝申し上げます。また、最前線で活動やワクチン開発に従事されている医療従事者の皆様に、心からの感謝を申し上げます。

当社も新型コロナウイルス感染症拡大の影響により2020年度は世界各地で事業展開への大きな制約を受けました。しかし、現在40国・地域が明らかになり、再び力強い未来へと歩みとしています。こちらで当社の事業領域である「農・食・住」のビジネスの成り立ちからその真価の価値まで、社会・早期経営トプコンの現状とこれからを皆様へお伝えします。



Topcon Report
2021
年報

価値創造プロセス

① トップコンの強み（技術開発力）を生かし、顧客ニーズに応えるための製品を開発し、販売を行います。同時に、社会課題の解決に取り組むことで、持続可能な社会を実現していきます。



- 社会的課題の解決**
 - ① 持続可能な社会の実現に向けた取り組み
 - ② 環境負荷低減
 - ③ 労働安全・健康
 - ④ 社会貢献活動
- トプコンのグローバル戦略**
 - ① 海外市場への積極的な進出
 - ② グローバルなネットワークの構築
 - ③ 現地法人の設立による事業展開
- トプコンの強み**
 - ① 高度な技術力と品質管理
 - ② 豊富な経験とノウハウ
 - ③ 柔軟な対応力とサービス体制

持続可能な社会

社外取締役インタビュー



製造業のレジェンドが見たトプコンの未来

社外取締役
 いなば 善治 フタツコン代表取締役会長・トプコン社外取締役

1948年、父業を継ぎ、1973年に東京工業大学工学部機械工学科を卒業。その後、自衛隊を経て1983年にフタツコン入社。数独無類OEC（総務課）として工場内の清掃業務を担当。その後、営業職に転身し、現在は代表取締役社長を務めている。2001年に現任代表取締役社長就任。2003年に代表取締役社長、2016年に会長兼最高執行責任者（CEO）となり、2019年には代表取締役会長（顧問）に就任。2022年に当社の社外取締役に就任、以来継続。

フタツコン株式会社
 工作機械用CNCに特化した工作機械の設計・製造の先進者。「F&M」の「パイオニア精神」を継承。国内外ともに売上2,000億円超、従業員3,000名以上。資本金額1,125億円（2021年3月期）。

■ ホームページ: <https://www.topcon.co.jp/invest/library/integration/>

ホームページ サステナビリティページ新設

- コーポレートホームページ上に、当社が取り組む社会課題とSDGs等を説明した「サステナビリティ」ページを新設

■ ホームページ : <https://www.topcon.co.jp/sustainability/>



・サステナビリティ

トプコンは「医（ヘルスケア）・食（農業）・住（インフラストラクチャー）」分野を事業領域としています。これらは世界中の人たちの生活に必須な分野です。

トプコンとSDGs	▽
環境に対する取り組み	▽
社会に対する取り組み	▽
ガバナンスに対する取り組み	▽
社会貢献活動	▽
トピックス・ニュース	



より多くの人に、健康で快適な日常生活を



誰もが、豊かな恵みを受けられる食生活を



世界中に、安心して生活できる社会基盤を



©2021 Topcon Corporation

Topcon for Human Life

30



SDGsへの取り組み：CO2排出量削減への貢献

■ 建機・農機の自動化システムそのものが環境負荷低減に貢献

ICT自動化施工

住 Infrastructure

9 産業と技術革新の基盤をつくろう

建機の自動化により稼働時間を約3割※1低減

当社製品によるCO2排出削減量 (当社推定)

全世界 **60万トン/年** ※2

IT農業

食 Agriculture

9 産業と技術革新の基盤をつくろう

農機の自動操舵システムにより稼働時間を約2割※3低減

当社製品によるCO2排出削減量 (当社推定)

全世界 **50万トン/年** ※4

※1：出典-国土交通省「Construction推進コンソーシアム「i-Construction」の進捗状況」(2019)
https://www.mlit.go.jp/sec/i-construction/pdf/03_5_kikaku_siryo_u6.pdf

※2：算定根拠
建機1台あたりの年間CO2排出量推定値に、ICT施工の活用による作業時間削減率を乗じた建機1台あたりのCO2排出削減量をもちに、ICT自動化施工機器の全世界での推定稼働台数と当社推定シェアを乗じて計算

ベンダーニュートラルの強みにより既存の各社建機・農機を後付けで自動化

自動化の普及拡大で更なるCO2削減が期待

※ 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。
©2021 Topcon Corporation

※3：出典-AEM「The Environmental Benefits of Precision Agriculture in the United States」(2020)
https://newsroom.aem.org/assets/927839/environmentalbenefitsofprecisionagriculture_2#_YBdQZ2R2Lc74_link

※4：算定根拠
農業用トラクター1台あたりの年間CO2排出量推定値に、オートステアリングシステムの活用による燃料消費率削減率を乗じた農機1台あたりのCO2排出削減量をもちに、オートステアリングシステムによる自動操舵トラクターの全世界での推定稼働台数と当社推定シェアを乗じて計算



Topcon for Human Life

31

四半期別業績推移

■ 全社

売上高 営業利益 (単位: 億円)



■ ポジショニング・カンパニー

売上高 営業利益 (単位: 億円)



■ スマートインフラ・ビジネス

売上高 営業利益 (単位: 億円)



■ アイケア・ビジネス

売上高 営業利益 (単位: 億円)



TOPCON

©2021 Topcon Corporation

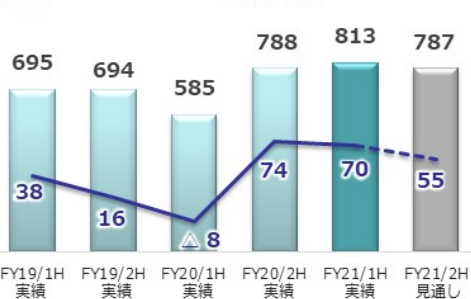
Topcon for Human Life

32

半期別業績推移・見通し

■ 全社

売上高 営業利益 (単位: 億円)



■ ポジショニング・カンパニー

売上高 営業利益 (単位: 億円)



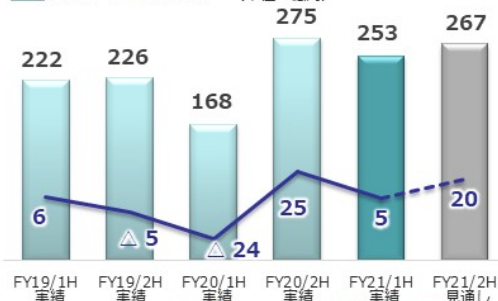
■ スマートインフラ・ビジネス

売上高 営業利益 (単位: 億円)



■ アイケア・ビジネス

売上高 営業利益 (単位: 億円)



TOPCON

©2021 Topcon Corporation

Topcon for Human Life

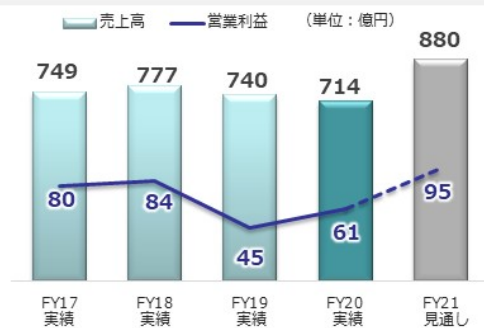
33

年間業績推移・見通し

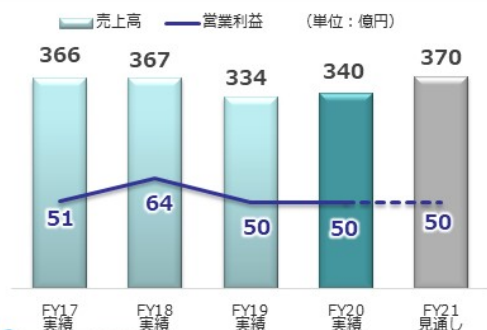
■ 全社



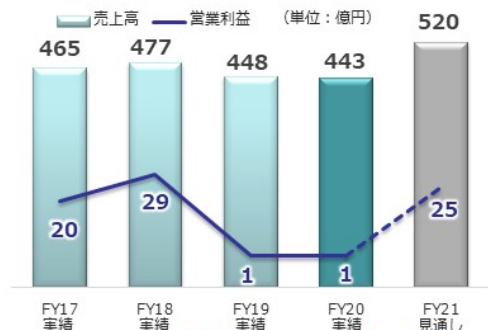
■ ポジショニング・カンパニー



■ スマートインフラ・ビジネス



■ アイケア・ビジネス



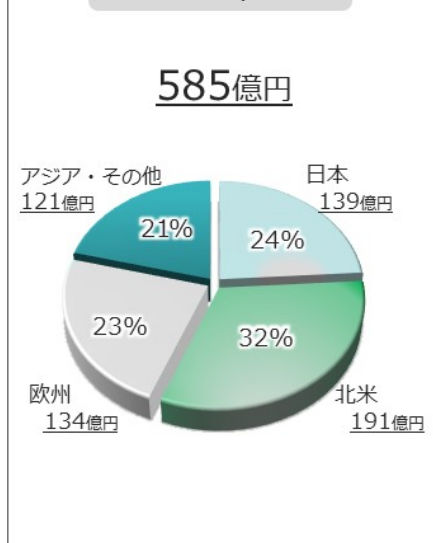
©2021 Topcon Corporation

Topcon for Human Life

34

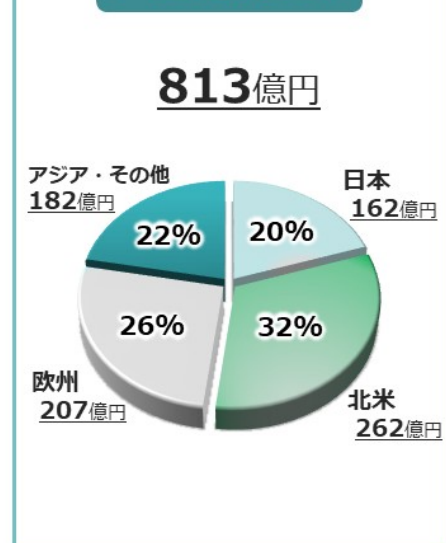
地域別売上高

FY2020/上期



前年同期比
+39%

FY2021/上期



©2021 Topcon Corporation

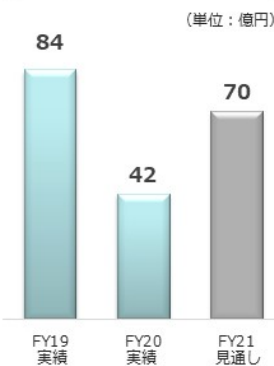
Topcon for Human Life

35

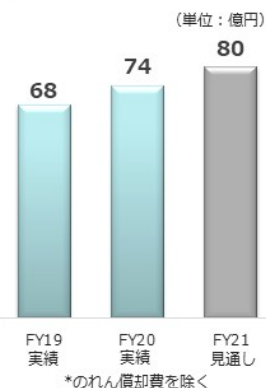
設備投資および研究開発費 / 為替感応度

■ 投資額・費用見通し

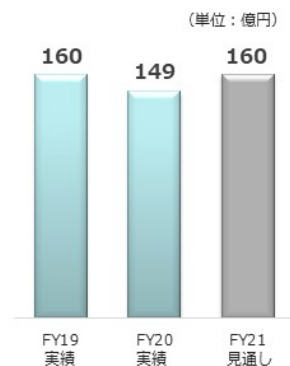
設備投資額



減価償却費*



研究開発費



■ 為替感応度（1円の変動による影響額）

USD：営業利益 1.5～2億円

EUR：営業利益 0.7～1億円

