



2022年3月期 決算説明会



2022年5月12日
株式会社トプコン
代表取締役社長 平野 聡



Topcon for Human Life

株式会社トプコン

2022年3月期 決算説明会

2022年5月12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 決算説明会

[決算期] 2022年3月期

[日程] 2022年5月12日

[時間] 15:30 -16:30

(合計 : 60 分、登壇 : 35 分、質疑応答 : 25 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 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

I. 2022年3月期 決算報告

I-1. 2022年3月期 決算報告

I-2. 事業別の状況



©2022 Topcon Corporation

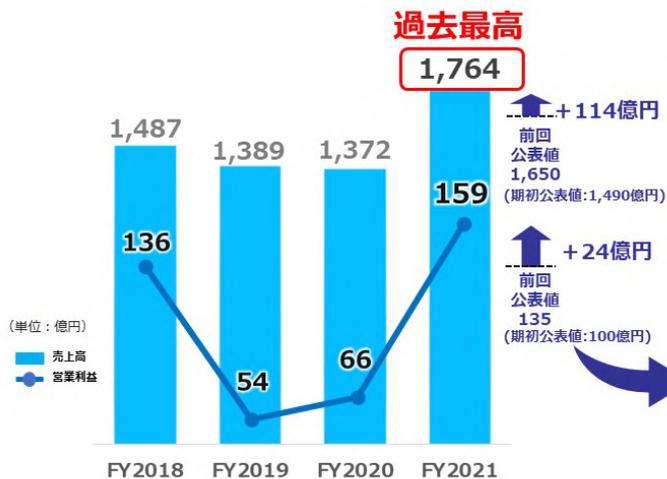
Topcon for Human Life 3

みなさま、こんにちは。本日はご多忙の中ご視聴いただき、誠にありがとうございます。2022年3月期決算説明会を開始させていただきます。

2022年3月期の決算報告、2023年3月期の通期見通し、まとめの順でご説明します。

FY2021 決算概要

■ 大幅増収増益 公表値を大幅に上振れ



| | 前年度比 |
|-------|------|
| ・売上高 | 129% |
| ・営業利益 | 241% |

| | 前年度 | 実績 | 前年度比 |
|------|------|-------|--------|
| ・ROE | 3.6% | 14.0% | +10.4% |
| ・配当 | 10円 | 36円 | +26円 |

過去最高

前回公表値からの上振れ要因

- ✓ 想定以上に旺盛な需要の取り込み
- ✓ 設計・調達・製造の総力で、部材不足影響を想定以下に低減



© 2022 Topcon Corporation

Topcon for Human Life

2021年度の決算概要は、大幅な増収増益、公表値を大幅に上振れという大変よい結果となりました。期初公表値の売上高 1,490 億円、営業利益 100 億円から、第2四半期および第3四半期に2回上方修正しましたが、そこからさらに上振れ、売上高 1,764 億円、営業利益 159 億円となりました。

KPI は、ROE が前年度の 3.6 パーセントから 14 パーセントまで向上し、大変好ましい結果となりました。

配当は 3 月 14 日に上方修正しましたが、期初計画の 20 円から 36 円となり、前年度と比較すると、26 円の増配と大変素晴らしい結果になったと思います。配当については、まだ予想段階であることをご了承ください。

上振れ要因を簡単にご説明します。想定以上に旺盛な需要がありました。また、部品不足、物流の問題など多くの影響がこの 1 年間にありましたが、設計・調達・製造等全社を挙げて対応してきました。

具体的に説明すると、製造面では、入手できない部品を含む製品については、入手可能な代替部品を使った仕様へと早急に設計変更を行いました。営業面では、製造可能な製品を優先的に販売する努力を行った結果、このように業績は大幅に上振れて着地しました。

FY2021 決算概要

■ 財務ハイライト

| | FY2019 | FY2020 | FY2021 過去最高 |
|---------------------|------------|-----------|-------------------|
| キャッシュ創出力 | | | |
| 営業キャッシュフロー | 79億円 | 194億円 | 205億円 |
| 財務健全性 / 投資余力 | | | |
| D/Eレシオ | 0.91倍 | 0.76倍 | 0.52倍 |
| 資産効率 | | | |
| 総資産回転数 | 0.86回 | 0.83回 | 1.00回 |
| 資本効率 | | | |
| ROE | 1.4% | 3.6% | 14.0% |
| 株主還元 | | | |
| 配当/配当性向 | 24円 / 271% | 10円 / 44% | 過去最高 36円 / 35% |



©2022 Topcon Corporation

Topcon for Human Life

5

財務ハイライトです。主要な指標だけを列記しています。

非常に重要な営業キャッシュフローは、205億円と過去最高額を生み出しています。ROE、配当については先ほどお伝えしたとおりです。D/Eレシオは0.52倍、総資産回転数は1.00回でした。

FY2021 実績

| | FY2020 | FY2021 (単位:百万円) | | | |
|-------------------|-------------------|--------------------------|----------------------|------------------|----------------------------|
| | | 通期実績 | 前年度比 | % | 1月28日 公表値 |
| 売上高 | 137,247 | 176,421 | 39,174 | +29% | 165,000 |
| 売上総利益 (売上総利益率) | 67,895 (49.5%) | 90,093 (51.1%) | 22,198 | | |
| 販管費 | 61,301 | 74,178 | 12,877 | | |
| 営業利益 (営業利益率) | 6,593 (4.8%) | 15,914 (9.0%) | 9,320 | +141% | 13,500 (8.2%) |
| 営業外損益 | △1,006 | △1,094 | △88 | | |
| 経常利益 | 5,587 | 14,820 | 9,232 | +165% | 11,500 |
| 特別損益 | △667 | △174 | 492 | | |
| 税引前利益 | 4,919 | 14,645 | 9,725 | | |
| 純利益 | 2,376 | 10,699 | 8,323 | +350% | 7,000 |
| ROE | 3.6% | 14.0% | | | 10% |
| 年間配当 | 10円 | 36円 | | | 25円※3月14日開示 |
| 配当性向 | 44% | 35% | | | |
| 為替換算レート (期中平均) | USD EUR | 106.17 円 123.73 円 | 112.86 円 131.01 円 | 6.69 円 7.28 円 | (Q4前提 レート) 108円 128円 |



©2022 Topcon Corporation

Topcon for Human Life

6

FY2021 の実績を計数で表示しています。特筆すべき点として、経常利益は前年度比 265 パーセントの 148 億 2,000 万円、純利益は前年度比 450 パーセントの 106 億 9,900 万円と大幅伸長したことをお伝えします。

FY2021 事業別実績

■ 全事業過去最高売上、大幅増収増益

(単位：百万円)

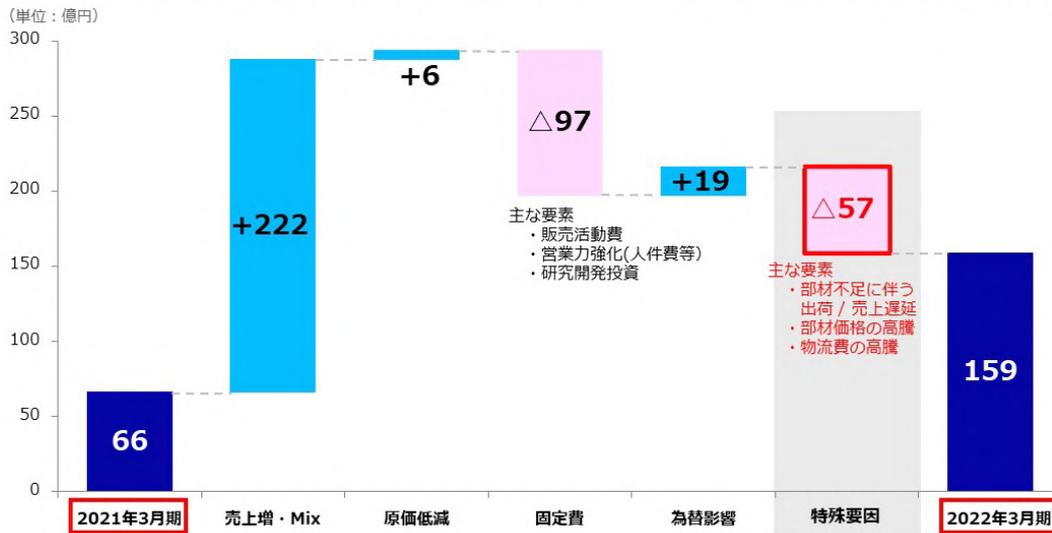
| | | FY2020 | FY2021 | | | |
|-----------------|----------|------------------|-------------------|--------|---------|-------------------|
| | | 通期実績 | 通期実績 | 前年度比 | 前年度比% | 1月28日 公表値 |
| 売上高 | ポジショニング | 71,416 | 96,692 | 25,276 | +35% | 91,000 |
| | スマートインフラ | 33,982 | 39,040 | 5,058 | +15% | 37,000 |
| | アイケア | 44,251 | 57,352 | 13,101 | +30% | 54,000 |
| | その他 | 1,165 | 1,184 | 18 | | 1,000 |
| | 消去 | △13,568 | △17,848 | △4,280 | | △18,000 |
| | 合計 | 137,247 | 176,421 | 39,174 | +29% | 165,000 |
| 営業利益 (営業利益率) | ポジショニング | 6,064 (8.5%) | 11,548 (11.9%) | 5,484 | +91% | 10,500 (11.5%) |
| | スマートインフラ | 4,972 (14.6%) | 5,821 (14.9%) | 849 | +17% | 5,000 (13.5%) |
| | アイケア | 122 (0.3%) | 3,203 (5.6%) | 3,081 | +2,525% | 2,500 (4.6%) |
| | その他 | △536 | △365 | 170 | | △300 |
| | 調整 | △4,028 | △4,293 | △265 | | △4,200 |
| | 合計 | 6,593 (4.8%) | 15,914 (9.0%) | 9,320 | +141% | 13,500 (8.2%) |

7

事業別実績の分析です。全事業とも過去最高の売上で大幅な増収増益となりましたが、特筆すべきところはアイケア事業で、営業利益は前年度比+2,525パーセントと、26倍となりました。アイケア事業は先行投資の時期が続いていましたが、ようやく投資の回収フェーズに入ったと言えます。

FY2021 増減益分析（営業利益ベース:前年度比）

■ 部材・物流費高騰と部材不足による影響も、旺盛な需要を最大限取り込み大幅増益



©2022 Topcon Corporation

Topcon for Human Life 8

増減益分析です。昨年度の営業利益は66億円でした。

売上増加による利益増加は222億円となりました。

原価については、6億円の低減となりました。尚、原価の上昇分は特殊要因に入っているため、ここには含まれません。

固定費は97億円増加しています。2020年度はコロナ禍で、出張、広告活動、展示会などが制限されていましたが、2021年度は営業活動が再開したため、増加しました。

為替については追い風で19億円のプラスです。

特殊要因としては、部材不足に伴う出荷／売上の遅延、部材価格の高騰、物流費の高騰のすべてを合わせ、合計で57億円の利益引き下げ要因となりました。

以上の結果、2022年3月期は159億円で着地しました。

I. 2022年3月期 決算報告

I-1. 2022年3月期 決算報告

I-2. 事業別の状況



©2022 Topcon Corporation

Topcon for *Human Life* 9

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・利益 過去最高

(単位：百万円)

| | FY2020 | FY2021 | | | 1月28日 公表値 |
|-----------------------|-----------------|-------------------|--------|------|-------------------|
| | 通期実績 | 通期実績 | 前年度比 | % | |
| 売上高 | 71,416 | 96,692 | 25,276 | +35% | 91,000 |
| 営業利益 (営業利益率) | 6,064 (8.5%) | 11,548 (11.9%) | 5,484 | +91% | 10,500 (11.5%) |
| 為替 換算レート (期中平均) | USD 106.17 円 | 112.86円 | 6.69 円 | | |
| | EUR 123.73 円 | 131.01円 | 7.28 円 | | |

業績要因分析

全般

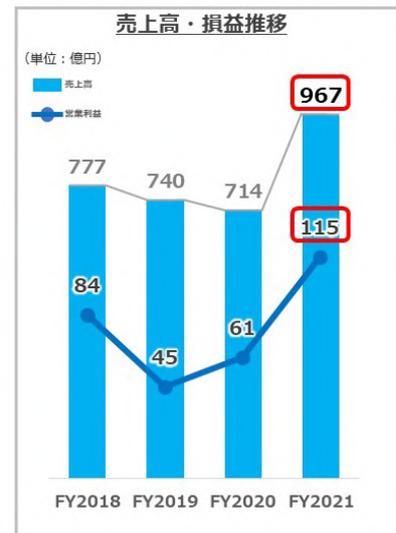
- 欧米の活発な住宅・インフラ投資による旺盛な需要を捉え、大幅増収増益
- 全社の機動力を発揮し部材不足の影響を低減、部材・物流費高騰の影響は拡大

ICT自動化施工・IT農業

- アフターマーケット・OEM共に販売好調継続

測量機・レーザー機器

- 住宅建設市場の活況継続で販売好調



©2022 Topcon Corporation

Topcon for Human Life 10

まずはポジショニング事業です。売上高は967億円、営業利益115億円と、売上・利益とも過去最高となり、前年度比で非常に大きく伸びています。

業績の要因分析で主だったところを記載していますが、欧米の活発な住宅・インフラ投資による旺盛な需要を捉え、大幅な増収増益となりました。

部材不足に対する対応については、スライドに「全社」と記載していますが、設計、製造、調達、営業すべての部門が協力し、影響をなるべく低減していきました。しかし、一方で部材不足と物流費高騰はますます悪化している状況です。

ICT自動化施工では、アフターマーケット・OEMともに販売は好調が継続しています。また、測量機・レーザー機器は、住宅建設市場の活況が継続しているため、販売は好調です。

■ 売上過去最高、利益堅調

(単位：百万円)

| | FY2020 | FY2021 | | | 1月28日 公表値 |
|-----------------------|------------------|------------------|--------|------|------------------|
| | 通期実績 | 通期実績 | 前年度比 | % | |
| 売上高 | 33,982 | 39,040 | 5,058 | +15% | 37,000 |
| 営業利益 (営業利益率) | 4,972 (14.6%) | 5,821 (14.9%) | 849 | +17% | 5,000 (13.5%) |
| 為替 換算レート (期中平均) | USD 106.17 円 | 112.86円 | 6.69 円 | | |
| | EUR 123.73 円 | 131.01円 | 7.28 円 | | |

業績要因分析

全般

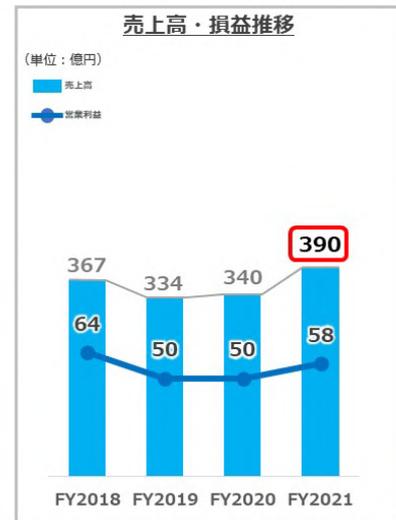
- 国内向け販売堅調、欧米向け販売大幅伸長、アジア向け復調
- 建築DX始動に向けた成長投資強化
- 全社の機動力を発揮し部材不足の影響を低減、部材高騰の影響は拡大

測量機

- トータルステーション販売好調

ICT自動化施工・IT農業

- 新製品効果で受注絶好調も、部材不足により売上期ずれ



スマートインフラ事業の売上高は過去最高、営業利益は堅調に推移しています。営業利益が堅調と表現した理由は利益率の高さです。2020年度は14.6パーセント、2021年度は14.9パーセントと非常に高い水準で推移しています。売上高は390億円、営業利益は58億円となりました。

主な要因分析です。全般的には、国内向け販売は堅調、欧米向け販売は大幅伸長、アジア向け販売は復調しています。アジア向け販売の復調については後ほどご説明します。また、建築DX始動に向けた成長投資を強化しています。部材不足については、全社の機動力を発揮し、対応しています。

測量機については、当社の基盤製品である「トータルステーション」の販売が好調でした。

ICT自動化施工・IT農業は国内に特化したもので、新製品効果で受注は絶好調でしたが、残念ながら部材不足で売上は期ずれが発生しています。

■ 売上過去最高、大幅増益

(単位：百万円)

| | FY2020 | FY2021 | | | 1月28日 公表値 |
|-----------------------|-----------------|-----------------|--------|---------|-----------------|
| | 通期実績 | 通期実績 | 前年度比 | % | |
| 売上高 | 44,251 | 57,352 | 13,101 | +30% | 54,000 |
| 営業利益 (営業利益率) | 122 (0.3%) | 3,203 (5.6%) | 3,081 | +2,525% | 2,500 (4.6%) |
| 為替 換算レート (期中平均) | USD 106.17 円 | 112.86円 | 6.69 円 | | |
| | EUR 123.73 円 | 131.01円 | 7.28 円 | | |

業績要因分析

全般

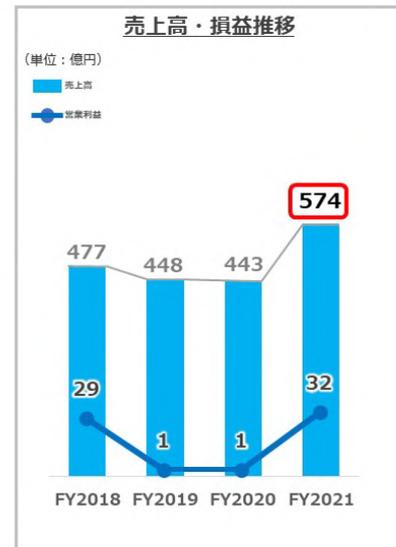
- 欧・米・中向け好調な販売で利益急伸
- 全社の機動力を発揮し部材不足の影響を低減、部材・物流費の高騰が顕在化

スクリーニングビジネス

- 投資成果の着実な進展により主要マーケットで販売好調
 - ・Maestro :欧米複数大手眼鏡チェーン店から大型受注
 - ・TRC-NW400 :中国の病院/検診センター向け販売好調、AI自動診断分野での協業活発化

デジタル検眼システム

- 欧米の大手眼鏡チェーン店向け販売が過去最高ペースで好調を持続



12

アイケア事業は売上過去最高、大幅増益となりました。売上高は前年度比 130 パーセント、営業利益は前年度比 2,625 パーセントと非常に大きな伸長率を記録しました。

売上高は 574 億円、営業利益は 32 億円です。2019 年度、2020 年度とコロナ禍で大きく低迷し、先行投資が利益を抑えていましたが、2021 年度の実績が示すとおり、先行投資のフェーズから回収フェーズに入ったといえます。

要因分析です。全般的には、欧・米・中向け販売は非常に好調でした。部品不足については、他の事業と同様、全社の機動力を発揮して対応しました。

スクリーニングビジネスは特に当社が注力している分野ですが、先行投資によりビジネスが着実に進展し、主要マーケットでの販売は好調となりました。特に OCT の「Maestro」、眼底カメラの「TRC-NW400」が好調を継続し、販売伸長しています。

さらに、デジタル検眼システムは今新たに挑戦している分野ですが、こちらも販売が非常に好調に推移しました。

Ⅱ. 2023年3月期 通期見通し

Ⅱ-1. 第三次中期経営計画の進捗

Ⅱ-2. 2023年3月期 通期見通し

Ⅱ-3. 事業別注力事項

次に、2022年度の通期見通しについてご説明します。

第三次中期経営計画の進捗

FY2020決算発表時メッセージ

(2021年5月11日)

- ・コロナ禍でエッセンシャルビジネスの強みを証明
 - ・経営ビジョンは不変
 - ・時間軸の影響は不可避
- ⇒ 3年の中計期間を1年延長、計画値は据え置き

FY2021 実績

- ・長期化するコロナ禍でもエッセンシャルビジネスとしての強みを証明
- ・当初計画していた成長路線に回帰
- ・部材・物流費高騰や部材不足による想定外の影響が拡大
- ・部材確保、設計変更、価格改定等、出来得る限りの対応を実施

外部環境はこれまで以上に不透明で予測困難ながら
一年延長した計数目標達成に向けチャレンジする



©2022 Topcon Corporation

Topcon for Human Life 14

2022年度は第三次中期経営計画の最終年度にあたりますが、当初の予定では2021年度が第三次中期経営計画の最終年度でした。コロナ禍で非常に大きな時間軸の差が出たものの、経営ビジョンは不変ということで、3年の中期経営計画を1年延ばし、経営計画の内容については据え置くということを2020年度決算時に発表しました。

その結果、2021年度は思惑どおりの方向に動き、当初計画の成長路線に回帰したと断言できます。

部材不足、物流費の高騰など、2020年度には想定していなかったことが非常に大きな問題となっているように、プラスとマイナスの部分がありますが、今のところ、第三次中期経営計画は思惑どおりに進捗しているのではないかと思います。

外部環境はこれまで以上に不透明感が増していますが、1年間延長した計数目標達成に向けて、チャレンジできる状態にいるということを総括してお伝えします。

Ⅱ. 2023年3月期 通期見通し

Ⅱ-1. 第三次中期経営計画の進捗

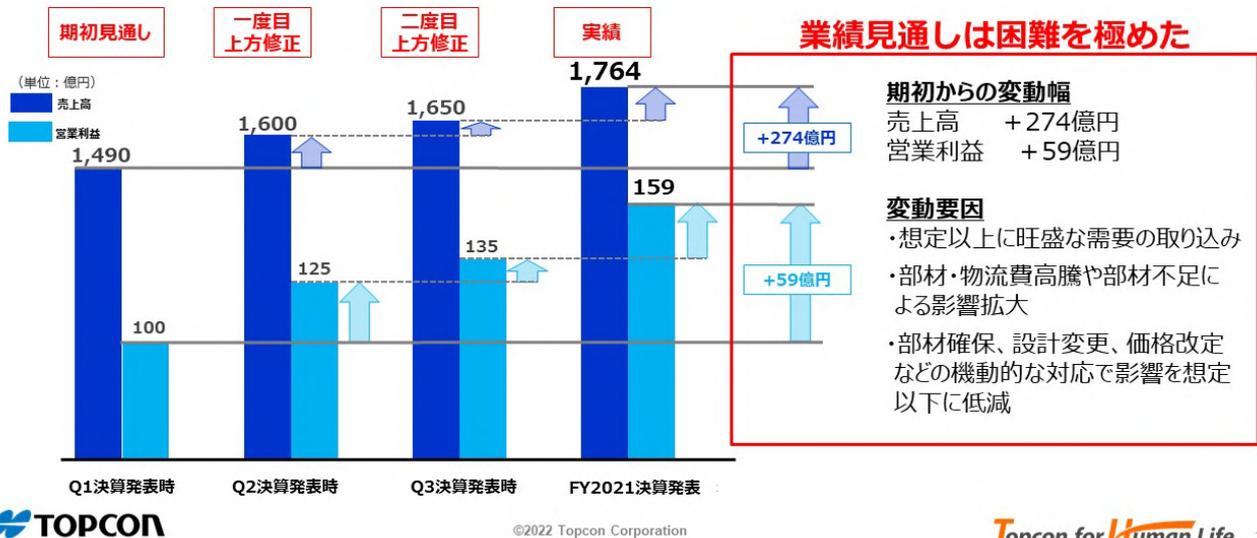
Ⅱ-2. 2023年3月期 通期見通し

Ⅱ-3. 事業別注力事項

それでは、2022年度の通期見通しのご説明に入ります。

FY2022 通期見通し

FY2021の振り返り 期初公表値を大幅に上振れ



2022年度の見通しをお話する前に、改めて2021年度の振り返りを行いたいと思います。売上高と営業利益は、期初の計数から1回目、2回目の上方修正を経て、期初の公表値を大幅に上振れし、本日発表した実績に至りました。

具体的には、期初計画から、売上高は274億円、営業利益は59億円と大幅に上振れて着地しました。このように、業績の見通しが非常に困難だったことがはっきりいえると思います。

変動要因として、旺盛な需要が想定以上にある一方で、部材不足、物流費高騰などによるマイナス影響も非常に大きくありました。

それに対して、当社は設計変更、価格改定、不足部材をマルチルートで入手するなどのさまざまな努力により、影響を想定以下に低減しました。結果として2021年度実績は記載のような数字になりましたが、正直にお伝えすると、見通し数値の作成は非常に難しい状況でした。

FY2022 通期見通し

■ 旺盛な需要継続が見込まれるも、前年度以上に不確定要素が多様化

- サプライチェーン問題 (部材不足や物流混乱) の長期化・拡大懸念
- ウクライナ情勢の先行き不透明感
- 対ロ制裁強化による世界経済への影響拡大 (エネルギー・資材・食糧価格の高騰)
- 新型コロナ派生型による感染拡大、中国経済の停滞懸念
- インフレ高進や米金融引き締め加速観測

上記不確定要素により不確実性は一層高まるが、
今期見通しを以下のとおりとする

| | FY2021 通期実績 | FY2022 通期見通し | FY2022 第3次中計 |
|------|----------------|-----------------|-----------------|
| 売上高 | 1,764億円 | 1,900億円 | 1,800億円 |
| 営業利益 | 159億円 | 180億円 | 200億円 |
| 経常利益 | 148億円 | 170億円 | - |
| 純利益 | 107億円 | 120億円 | - |



©2022 Topcon Corporation

Topcon for Human Life 17

2022年度は、旺盛な需要継続が見込まれるものの、前年度以上に不確定要素が多様化しています。スライドに記載しきれないほどの要素がありますが、サプライチェーンの問題はさらに大きくなっています。

ウクライナ情勢、対ロシアの制裁強化などにも直面しています。また、上海のロックダウンのような新型コロナ派生型ウイルスの感染拡大による影響も出ています。

さらに、インフレ高進や米国の金融引き締め加速観測などもあり、非常に見通しづらい状況にあります。

しかしながら、これら不確定要素は多くあるものの、その中でも旺盛な需要が継続していることなどを総合して考え、今回の見通しを立てています。

売上高は1,900億円、営業利益は180億円、経常利益は170億円、純利益は120億円で、第三次中期経営計画との比較では、売上高は計画よりも上回ると見通しています。営業利益は1割少ない計画としていますが、達成も視野に入っていると考えています。

FY2022 通期見通し

(単位：百万円)

| | FY2021 | FY2022 | | | |
|-------------------|------------------|--------------------------------|-------------|-------------------|--------|
| | 通期実績 | 通期見通し | 前年度比 | 第三次中計 | |
| 売上高 | 176,421 | 190,000 | +8% | 180,000 | |
| 営業利益 (営業利益率) | 15,914 (9.0%) | 18,000 (9.5%) | +13% | 20,000 (11.1%) | |
| 経常利益 | 14,820 | 17,000 | +15% | - | |
| 純利益 | 10,699 | 12,000 | +12% | - | |
| ROE | 14.0% | 14% | | 13~15% | |
| 配当 | 36円 | 40円 | +4円 | - | |
| 配当性向 | 35% | 35% | | 35%以上 | |
| 為替換算レート (期中平均) | USD EUR | 112.86 円 | 120.00 円 | 7.14 円 | 110.00 |
| | | 131.01 円 | 130.00 円 | △1.01 円 | 125.00 |



©2022 Topcon Corporation

Topcon for Human Life 18

計数計画の詳細です。ROEは2021年度と同じく14パーセント、配当は4円増配の40円を目指します。為替想定レートは1ドル120円、1ユーロ130円としています。

FY2022 通期見通し (事業別)

(単位：百万円)

| | | FY2021 | FY2022 | | |
|-----------------|----------|-------------------|--------------------------|-------------|---------|
| | | 通期実績 | 通期見通し | 前年度比 | 第三次中計 |
| 売上高 | ポジショニング | 96,692 | 106,000 | +10% | 93,000 |
| | スマートインフラ | 39,040 | 42,000 | +8% | 43,000 |
| | アイケア | 57,352 | 62,000 | +8% | 62,000 |
| | その他 | 1,184 | 1,000 | | 1,000 |
| | 消去 | △17,848 | △21,000 | | △19,000 |
| | 合計 | 176,421 | 190,000 | +8% | 180,000 |
| 営業利益 (営業利益率) | ポジショニング | 11,548 (11.9%) | 13,000 (12.3%) | +13% | - |
| | スマートインフラ | 5,821 (14.9%) | 5,000 (11.9%) | △14% | - |
| | アイケア | 3,203 (5.6%) | 4,500 (7.3%) | +40% | - |
| | その他 | △365 | △300 | | - |
| | 調整 | △4,293 | △4,200 | | |
| | 合計 | 15,914 (9.0%) | 18,000 (9.5%) | +13% | 20,000 |

19

事業別では、すべての事業で増収の計画としています。営業利益についてはスマートインフラのみ減益ですが、これは投資に傾注するためです。ここについては、後ほどご説明します。

Ⅱ. 2023年3月期 通期見通し

Ⅱ-1. 第三次中期経営計画の進捗

Ⅱ-2. 2023年3月期 通期見通し

Ⅱ-3. 事業別注力事項

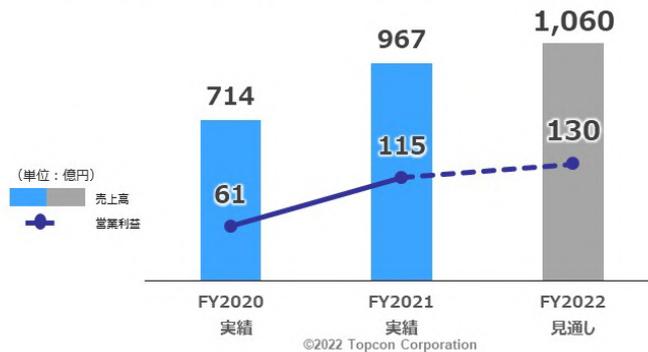
事業別の注力事項を一つひとつお話ししていきます。

事業環境

- 住宅建設は金利上昇によるマイナス影響が懸念されるが、インフラ需要は増加の見通し
- 穀物価格高騰の恩恵があるも、燃料や肥料価格上昇等により農機需要は不透明感が増加
- 人材不足、燃料高騰による省力化ニーズの高まり

注力事項

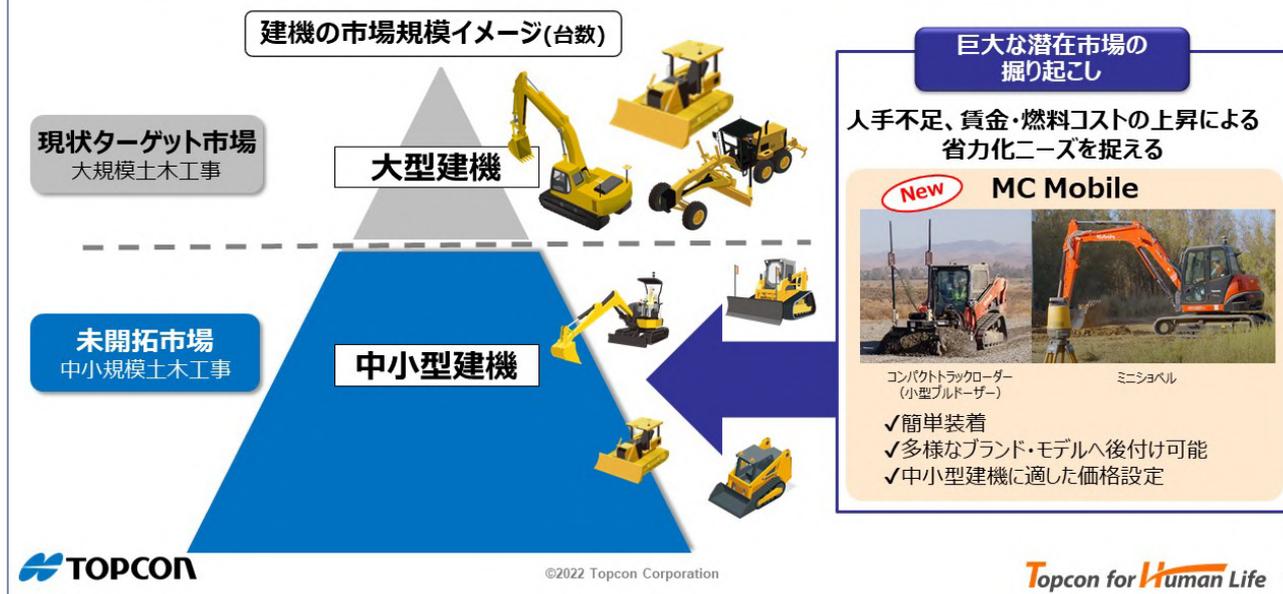
- ICT自動化施工：中小型建機向けの新製品で裾野を拡大
- インフラ投資増を新たな商機に



まずはポジショニング事業です。事業環境について、住宅建設は金利上昇によるマイナス影響が懸念されるものの、インフラ需要は増加の見通しです。また、穀物価格高騰の恩恵があるものの、燃料や肥料価格上昇等により農機需要の見通しは若干不透明です。

一方で人材不足や燃料高騰による省力化のニーズが非常に高まっていることを踏まえて、売上高は前年度比 110 パーセントの 1,060 億円、営業利益は前年度比 113 パーセントの 130 億円の見通しとしています。

■ 未開拓の中小型建機市場向け新製品「MC Mobile」を投入



ポジショニングの注力事項についてお話しします。

注力事項の1つ目は、ICT 自動化施工です。中小型建機向けの新製品で裾野を拡大します。建機の生産台数は中小型になるほど多く、スライドのようなピラミッド型のイメージになります。

当社が現状ターゲットとしている領域は、ショベル、ブルドーザー、モーターグレーダーなどの大型建機です。米国、欧州、日本、オセアニアが主戦場で、そこでの普及率はまだ 10 パーセント強と見ており、これらが成長市場であることは間違いありません。

また、欧米、日本、オセアニア以外の中国、アジア、中東、南米などの市場は、ほぼ未開拓であり、さらに大きな伸びしろがあります。

一方で、中小型建機の自動化のニーズが徐々に高まっています。その背景には、人手不足、燃料コストの上昇があり、省力化ニーズの裾野が広がっているということがあります。

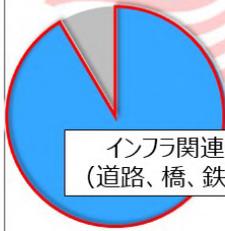
我々としては、そのニーズに応えることができるように、小型もしくは中型の建機にも取り付けられるような、コンパクトで価格もリーズナブルな製品をリリースしています。この製品が今後大きく伸びる見込みがあり、今年度の1つの注力事項と考えています。

■ 新規需要の積極的な取り組み

米国インフラ投資雇用法 (2021年11月成立)

予算規模：総額**1.2兆ドル超**

- ✓ 9割がインフラ関連
- ✓ 今後8年間にわたり公共工事の増加に期待



インフラ関連：10,980億ドル
(道路、橋、鉄道、水道、空港等)

出典：<https://www.congress.gov/bills/117th-congress/house-bill/2684/text>
<https://www.grassley.senate.gov/newsroom/record/news-releases/m-yrth-and-facts-infrastructure-investment-and-jobs-act>

ICT自動化施工の導入により 生産性向上と省力化を実現



各種工事現場におけるICT活用事例

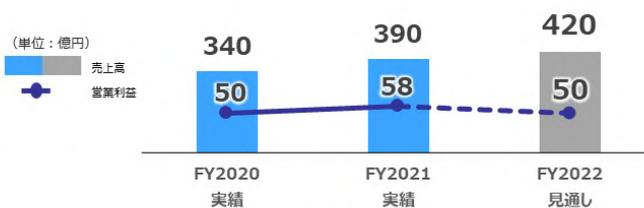
米国に特化した話ですが、景気対策として、総額 1.2 兆ドル規模のインフラ投資が計画され、そのほとんどが公共事業に使われるということが発表されています。当社としては、空港、高速道路、鉄道などの建設モニタリング等、インフラ関連で広く関わっているため、これらの需要を取り込んでいきたいと考えています。

事業環境

- 日本：建設・農業の堅調な需要継続、担い手不足で自動化ニーズがさらに高まる
- アジア：コロナ禍からの回復で経済活動活発化

注力事項

- 戦略製品で普及加速
国内 ICT自動化施工・IT農業：中小型建機・中小型農機市場への注力継続
- 更なる事業拡大に向け成長投資を加速
ICT自動化施工とIT農業のアジア市場開拓
建築市場をDXで開拓



TOPCON

©2022 Topcon Corporation

Topcon for Human Life 24

続いてスマートインフラ事業です。

日本の事業環境は、建設・農業の堅調な需要が継続し、担い手不足により自動化ニーズがさらに高まっています。これは世界中で同じようなことが言えます。

さらに、この2年間、新型コロナウイルスの影響により低迷していたアジア市場において、経済活動がようやく活性化してきています。この市場の需要を取り込むべく、本格的に活動を進めたいと考えています。

売上高は前年度比108パーセントの420億円、営業利益は前年度比14パーセント減少の50億円です。営業利益については、成長投資を行うことにより圧縮されると想定しています。

国内 ICT自動化施工・IT農業：中小型建機・中小型農機市場への注力継続

ICT自動化施工

✓ ICTマシンガイダンスシステム「杭ナビショベル」
中小型建機市場への普及促進

杭ナビショベル

「杭ナビ」販売推移（台数）
累計販売台数10,000台以上

「杭ナビ」の潜在顧客多数!

・小型ショベルに適した価格の3Dマシンガイダンスシステム
 ・現場で広く普及している「杭ナビ」をセンサーに活用
 ⇒既存「杭ナビ」ユーザーを攻略

IT農業

✓ 簡易型オートステアリングシステム
中小型農機市場への普及促進

簡易型オートステアリングシステム

トラクター国内市場規模イメージ（台数）

現状ターゲット市場
大型農機

未開拓市場
中小型農機

浸透率が低く
ポテンシャル大!

・中小型農機に適した価格の新製品
 ・ユーザーニーズが最も高いオートステアリング機能に特化し普及促進



©2022 Topcon Corporation

Topcon for Human Life 25

戦略製品により、ICT 自動化施工と IT 農業分野での中小型建機・中小型農機市場への普及を加速していきます。ICT 自動化施工では、中小型市場への普及促進のため、2013 年に「杭ナビ」というシステムをリリースしましたが、累計台数は 1 万台超と、かなりの勢いで販売台数を伸ばしています。この製品は、機能的に差別化できており、大きな競合優位性があります。

このヒット商品をショベルの自動化に活用した製品が、昨年リリースした「杭ナビショベル」ですが、これが非常に好評です。小型ショベルの自動化が事業に貢献できるということで注力しています。

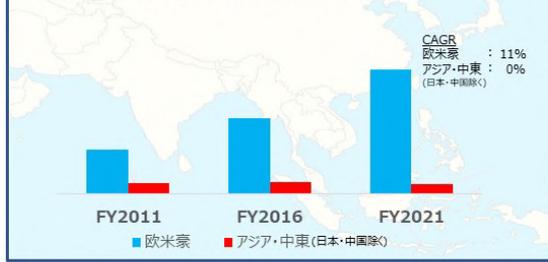
先ほど、P22 でポジショニング事業の ICT 自動化施工のトピックにおいてもご説明しましたが、IT 農業でも同様に、農機も大型から中小型へと裾野が広がるため、大型農機のみならず、中小型農機も取り込んでいきます。自動化の需要は非常に増えており、オートステアリング機能に特化した簡易型でリーズナブルな価格の新製品を発売し、中小型農機市場への普及を促進していきます。

■ 中長期視点での新規市場創出に注力

ICT自動化施工とIT農業のアジア市場開拓

- ✓ トプコンポジショニングアジア設立(2020年4月)
⇒アジア展開を戦略的にリードする新組織
- ✓ 人財獲得・組織強化で市場開拓本格始動
- ✓ 日本の建設・農業分野の成功事例を横展開

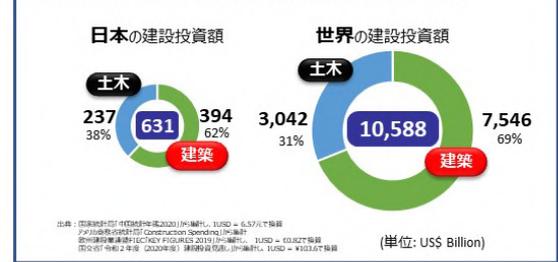
アジア・中東の高い成長ポテンシャル



建築市場をDXで開拓

- ✓ 人財獲得で組織強化
- ✓ 新たな市場に適した製品ラインアップ充実
- ✓ 販売網やパートナーの新規開拓・提携強化

土木と比べ建築分野の市場規模は約2倍



©2022 Topcon Corporation



26

スマートインフラ事業の成長投資についてご説明します。

スライド左側のグラフでは、ICT 自動化施工と IT 農業のアジア市場を赤い棒グラフで示しています。青い棒グラフは欧・米・豪で、2011年、2016年、2021年で非常に伸びているのは、ICT 施工と IT 農業です。それに付随しコンベンショナルな測量機の販売も伸長しています。

一方で、残念ながらアジア市場はあまり変化がありませんが、我々はこれを悪く捉えるのではなく、高い成長の可能性があるかと捉えています。ここを本格的に掘り起こすため 2020年に新事業会社を設立しました。今後は、人財の獲得、組織の強化等により大きく投資することで、この市場を開拓し事業化を図りたいと思っています。

スライド右側の「建築市場をDXで開拓」についてご説明します。ICT 自動化施工はデジタルトランスフォーメーションの1つです。下の円グラフは日本と世界の建築市場の大きさを表しています。「土木」はICT 自動化施工の分野、「建築」はビルディングの分野ですが、日本市場も世界市場も、建築分野の市場規模が土木分野の約2倍となっています。そして、建築市場ではデジタルトランスフォーメーションがほとんど行われていません。

当社はこの建築分野のDXに向け数年間活動してきて手応えを得ているため、今後本格的に投資を行い、組織の強化と人財獲得、さらには販売網を広げ、建築分野のDX化に傾注します。

これらの成長投資により、一時的ですが、スマートインフラの利益は少し減少する見込みです。

事業環境

- 欧米大手眼鏡チェーン店の堅調な設備投資が継続、ヘルスケア関連投資に傾注
- 世界各国の高齢化や糖尿病増加による慢性眼疾患の継続的な増加

注力事項

- スクリーニングビジネスの更なる拡大
注力してきたスクリーニングビジネスが開花、先行投資回収フェーズへ
- リモート検眼ビジネスの拡大
デジタル検眼システムの普及をベースとしたリモート検眼ニーズの着実な取込み



最後にアイケア事業の注力事項です。

事業環境は、欧米大手眼鏡チェーン店の堅調な設備投資が継続しており、ヘルスケア関連投資に傾注しています。世界各国の高齢化や糖尿病増加による慢性眼疾患は継続的に増加し、減ることはないという事業環境の下、売上高は前年度比 108 パーセントの 620 億円、営業利益は前年度比 140 パーセントの 45 億円と、いよいよ投資回収フェーズに入ってくると考えています。

スクリーニングビジネスの更なる拡大

アイケア

■ 注力してきたスクリーニングビジネスが開花、先行投資回収フェーズへ

Maestro2 ※2



・欧米大手眼鏡チェーン店向け大量受注推進 ※1

NW400 ※3



・中国
 -現地生産開始（2022年1月）、国産化による入札対応
 -大手検診グループやAI開発会社との協業で販売伸長
 ・米国大手眼鏡チェーン店向け大量受注推進 ※1

※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次元眼底画像診断装置 3D OCT-1」
 ※3 販売名「無眩視眼底カメラ TRC-NW400」

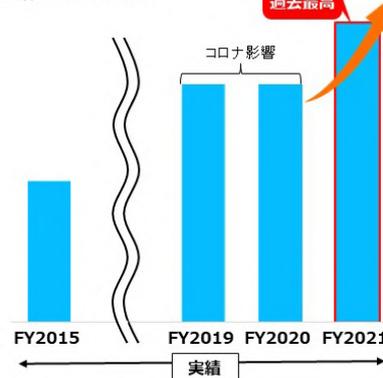


©2022 Topcon Corporation

スクリーニングビジネスは成長基調に

スクリーニング機器販売推移（台数）

（Maestro1^{※2}およびNW400^{※3}全世界向け販売合計台数）



Topcon for Human Life 28

注力してきたスクリーニングビジネスが開花し、先行投資の回収フェーズに入ったと言えると思います。グラフで示している売上高は、OCT「Maestro」と眼底カメラ「NW400」という当社スクリーニングビジネスにおける主力製品を合算したもので、2015年度から始まり、2019年度から2020年度はコロナ禍で横ばいですが、2021年に伸びており、いよいよビジネスとして開花したと考えています。

まずOCT「Maestro」については、これまでどおり欧米で傾注していきます。もちろん他の国も狙っていきますが、まずは欧米市場の大手眼鏡チェーン店向けの大量受注を推進していきたいと考えています。

次に、眼底カメラ「NW400」ですが、中国での販売が非常に伸びています。昨今、中国は輸入規制が行われつつあります。現状「NW400」については規制対象ではないのですが、将来対象になる可能性を鑑み、今年1月に中国での生産を立ち上げています。日本の生産と中国の生産をハイブリッドで行い、中国における入札時の「国産化」への要請に対応していきます。また、中国では大手検診グループやAI開発会社との協業による販売伸長にも取り組んでいきます。

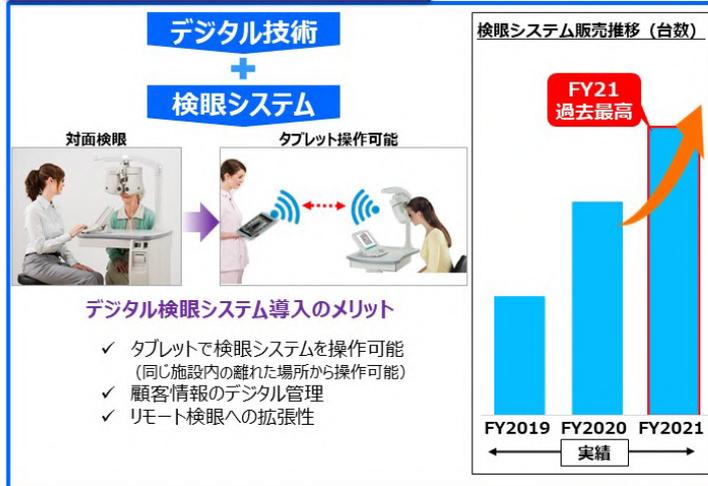
米国においては、大手眼鏡チェーン店向けの大量受注の推進にも取り組んでいきます。

リモート検眼ビジネスの拡大

アイケア

デジタル検眼システムの普及をベースとしたリモート検眼ニーズの着実な取込み

デジタル検眼システム販売好調



リモート検眼の普及促進

オンライン検眼で一人の検眼士が複数店舗をカバー可能



TOPCON

©2022 Topcon Corporation

Topcon for Human Life 29

リモート検眼ビジネスの拡大にも取り組みます。デジタル検眼システムの普及をベースに、リモート検眼ニーズを着実に取り込みます。スライド左上に「デジタル検眼システム販売好調」と記載していますが、売上高は2019年度、2020年度、2021年度でコロナ禍においても大きく伸長しました。

検眼はもともと対面式で行うものですが、当社がコロナ禍でタイムリーに提供した検眼システムは、デジタル化によるタブレット操作でソーシャルディスタンスを保ちながら検眼できるため、コロナ禍においても売上を大きく伸ばしました。

コロナ禍ではソーシャルディスタンス対応で導入されましたが、検眼システムがデジタル対応されていることで、リモートでの診断も可能になります。したがって、次の手はリモート検眼です。

同じ施設内のタブレット操作ではなく、検眼システムをクラウド経由で遠隔操作し、オンライン検眼することにより、1人の検眼士が複数の眼鏡店の検眼データを扱うことが可能になり、非常に効率よく検眼できるようになります。

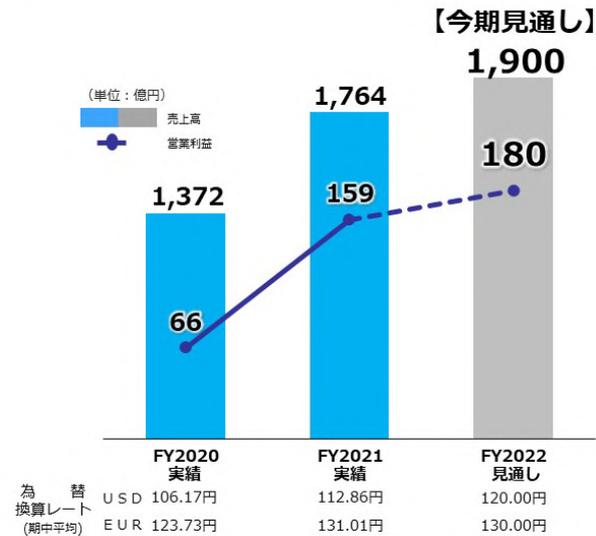
欧米を中心にリモート検眼へのニーズが高まっています。その布石を打つデジタル検眼システムがかなり販売伸長しているため、その普及をベースに今年度はリモート検眼に傾注したいと考えています。

Ⅲ. まとめ

最後にまとめです。

まとめ

■ 売上高・営業利益・配当、過去最高へ



不確実性は一層高まるが、
旺盛な需要を最大限取り込む

| | 見通し | 前年度比 |
|------|------------|------|
| 売上高 | 1,900億円 | +8% |
| 営業利益 | 180億円 | +13% |
| 経常利益 | 170億円 | +15% |
| 純利益 | 120億円 | +12% |
| 配当 | 見通し 40円 | +4円 |



©2022 Topcon Corporation

Topcon for Human Life 31

売上高・営業利益・配当において過去最高を目指します。まず、売上高は1,900億円、営業利益は180億円としています。不確実性が一層高まる中、旺盛な需要を最大限取り込み、このような目標を掲げています。経常利益は170億円、純利益は120億円、配当は4円増配の40円、為替想定レートは1ドル120円、1ユーロ130円としています。

質疑応答サマリー

<全社共通事項>

Q. 22年度の増減益分析の見通しについて知りたい。

A. 売上増・Mixが60-70億円程度のプラス、為替と原価低減が20億円程度のプラス、固定費増が40-50億円程度のマイナス、特殊要因が20-30億円程度のマイナスと見ている。

Q. 22年度はインフレも進んでおり不透明感が増し、マクロ的には景気が弱まっている感もあるが、御社の事業においてはどのような影響を懸念しているか？

A. 資料で説明したように不透明感が高まっている。一方で、当社の売上という面では、まだ悪い話は入って来ていない。主力のポジショニング事業に関しては、米国ではインフラ投資の増加の期待もある。主な懸念材料は、物流費の高騰や部品不足等。

Q. 受注残について、前回決算説明会で生産が追い付かず受注残が多いと伺ったが、21年度末時点でどの程度の受注残があり、またそれが22年度の業績への程度貢献するのか？

A. 基本的には当社のビジネスモデルは見込み生産なので、通常は受注残はほとんどないが、部材不足の影響で21年度末時点で一定の受注残があった。今後の状況は不透明感が大きい。22年度の見通し数値については、22年度末にも同じような水準の受注残が残ることを前提として作成している。

Q. 物流費や部材価格の高騰が継続している。価格転嫁の状況について知りたい。また22年度の計画にどの程度盛り込まれているのか？

A. 特に差別化できている製品については、全ての事業で既に価格改定をしている。21年度に値上げし、22年度も値上げした改定価格は維持し、場合によって更なる値上げも考えている。今年も部品が非常に高く、物流費も普通の上昇ではない。

Q. スマートインフラ事業とアイケア事業の製品は主に日本で生産され海外に出荷されていると思うが、円安は享受されているのか？

A. 円安はポジティブ。決算資料の38ページに数値を記載している。

<ポジショニング・カンパニー>

Q. GNSS の開発拠点がロシアにあると思うが、現在の状況と今後業績に与える影響について知りたい。

A. ロシアへの経済制裁の品目に抵触しているか精査したが、抵触していないことが分かったのでオペレーションはしている。

Q. 22 年度の見通しは 10%増収だが現地通貨ベースだとどの程度の伸長を計画しているのか？

A. 為替影響を除いたベースだと、各セグメント 5 %程度の伸長を計画している。

<アイケア事業>

Q. 売上が伸びているが、資料にあるスクリーニング、デジタル検眼機器の売上がこの成長にどの程度寄与しているのか知りたい。

A. 大きく貢献している。現在、スクリーニング関連とデジタル検眼機器関連の売上が合計するとアイケア事業全体の半分程度を占めている。

IV. 参考資料

四半期別業績推移

■ 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



半期別業績推移

■ 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



年間業績推移・見通し

■ 全社



■ ポジショニング・カンパニー



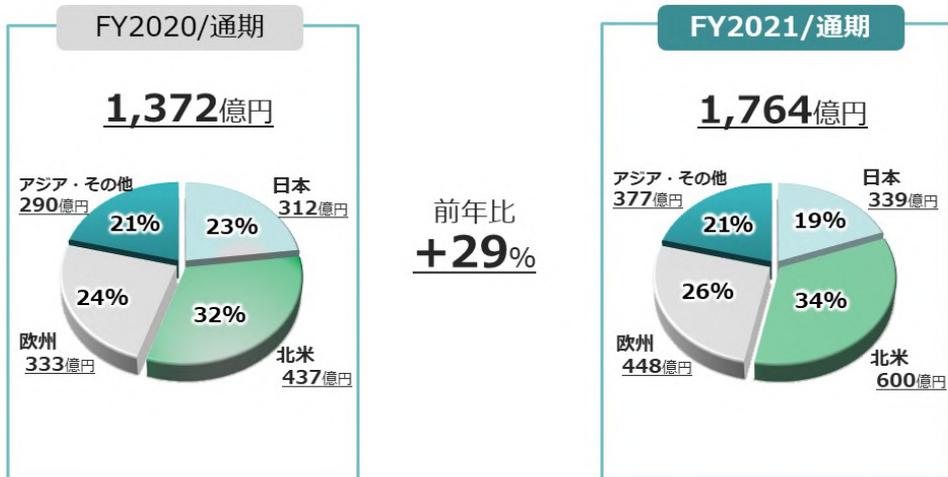
■ スマートインフラ・ビジネス



■ アイケア・ビジネス



地域別売上高



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



■ 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

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

非財務情報について

■ Topcon Report 2021 (統合報告書) をご参照下さい

コンテンツ

- TOPCON WAY
- トップインタビュー
- 価値創造ストーリー
- 事業概要
- DX銘柄2年連続選定
- トプコンのESG
- 財務ハイライト

価値創造プロセス



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

- 成長の軌跡
- 今と未来
- イズムの承継とSDGs



製造業のレジェンドが見た
トプコンの未来

社外取締役 稲葉 義治
(ファナック株式会社代表取締役会長)

- トプコンのガバナンス
- ファナックとの共通点



■ ホームページ : <https://www.topcon.co.jp/invest/library/integration/>
©2022 Topcon Corporation

Topcon for Human Life 39

非財務情報について

■ コーポレートホームページ上の当社が取り組む社会課題、
SDGs等を説明したサステナビリティページ

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

SDGsへの取組み：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



ベンダーニュートラルの強みにより
既存の各社建機・農機を後付けて自動化

自動化の普及拡大で
更なるCO2削減が期待

※1：出典 国土交通省「Construction推進コンソーシアム」『Constructionの進捗状況』(2019)
https://www.mlit.go.jp/tpc/i-construction/pdf/03_5_kikaku_siryo_04.pdf

※2：算定根拠
建機1台あたりの年別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排出削減量をもとに、ICT自動化施工機種の全世界での保有台数を対象として当社推定シェアを乗じて計算

※3：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。

※3：出典 AEM 「The Environmental Benefits of Precision Agriculture in the United States」(2020)

<https://newsroom.aem.org/asset/977839/environmentalbenefitsofprecisionagriculture-2020-02-23-074-link>

※4：算定根拠
農業用トラクター1台あたりの年別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排出削減量をもとに、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保有台数を対象として当社推定シェアを乗じて計算

ESG投資指数であるFTSE Russellの構成銘柄に選定

■ 本インデックスは年金積立金管理運用独立行政法人(GPIF)のESG投資におけるパッシブ運用ベンチマークとして採用



FTSE Blossom Japan Sector Relative Index

英国のグローバルインデックスプロバイダーであるFTSE Russellにより構築されたFTSE Blossom Japan Sector Relative Indexは、各セクターにおいて相対的に、環境、社会、ガバナンス(ESG)の対応に優れた日本企業のパフォーマンスを反映するインデックスで、セクター・ニュートラルとなるよう設計されています。また低炭素経済への移行を促進するため、特に温室効果ガス排出量の多い企業については、TPI経営品質スコア*により改善の取り組みが評価される企業のみを組み入れています。

■ 4/12ニュースリリース: <https://www.topcon.co.jp/news/9527/>

■ ニュースリリース: <https://www.topcon.co.jp/news/9527/>



©2022 Topcon Corporation

Topcon for *Human Life* 43

Topcon for *Human Life*

