



2023年3月期 決算説明会



2023年5月12日
株式会社トプコン
代表取締役会長 平野 聡



会社紹介
ビデオ

Topcon for Human Life

株式会社トプコン

2023 年 3 月期 決算説明会

2023 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、中期経営計画説明会（同日開催）

[イベント名] 2023 年 3 月期決算説明会 兼 中期経営計画 2025 説明会

[決算期] 2023 年 3 月期

[日程] 2023 年 5 月 12 日

[時間] 15:30 – 16:40

（合計：70 分、登壇：50 分、質疑応答：20 分）

[開催方式] 会場開催

[登壇者] 4 名

代表取締役会長 平野 聡

代表取締役社長 CEO 江藤 隆志

取締役 専務執行役員 財務本部長 秋山 治彦

執行役員 広報・IR 室長 平山 貴昭

2023年3月期 決算説明会

I. 2023年3月期 決算報告

II. 第三次中期経営計画 振り返り

III. 参考資料



© 2023 Topcon Corporation

2

本年の4月から会長に就任しております、平野です。よろしくお願いします。社長就任中に執り行った3月末までの2023年3月期決算について、私からご説明します。

本日の流れとして、まずは2023年3月期の決算報告、次に第三次中期経営計画の振り返りを行い、最後に社長在籍期間の10年間についての振り返りを行います。

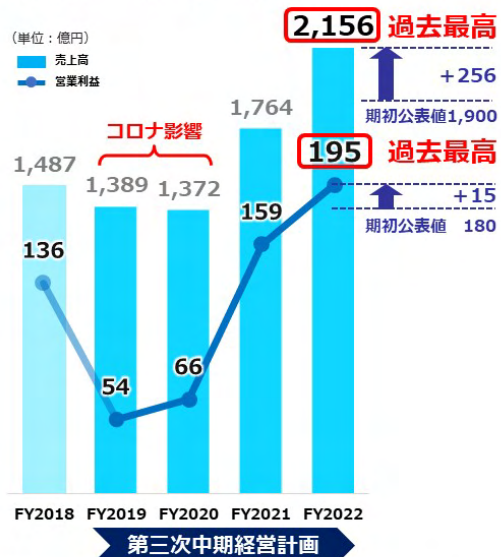
I . 2023年3月期 決算報告

I-1. 2023年3月期 決算概要

I-2. 事業別の状況

FY2022 決算概要

■ 大幅増収・増益、公表値達成



売上高	前年度比
営業利益	122%
	123%
配当	実績
	42円 過去最高

- ICT自動化施工、IT農業、スクリーニングビジネスなどの成長事業が売上増を牽引
- 価格改定効果
- 円安の恩恵
- 部材不足、部材・物流費高騰の影響を全社総力で低減

2022年度の決算概要です。売上高 2,156 億円、営業利益 195 億円と大幅な増収増益となりました。売上高は前年度比 122 パーセント、営業利益は前年度比 123 パーセントとなり、非常に良い結果で終わっています。

配当は、過去最高の 42 円を想定しています。決算のポイントは、第 3 四半期までの内容とほとんど変わらず、記載の通りです。

FY2022 実績（連結）

	FY2021 通期実績	FY2022 (単位：百万円)			
		通期実績	前年度比	%	1月30日 公表値
売上高	176,421	215,625	39,204	+22%	205,000
売上総利益 (売上総利益率)	90,093 (51.1%)	112,401 (52.1%)	22,308		
販管費	74,178	92,864	18,685		
営業利益 (営業利益率)	15,914 (9.0%)	19,537 (9.1%)	3,622	+23%	19,500 (9.5%)
営業外損益	△1,094	△1,707	△612		
経常利益	14,820	17,829	3,009	+20%	18,000
特別損益	△174	△1,791※	△1,616	※開発費・アスベスト関係の減損損失、及び和解金	
税引前利益	14,645	16,038	1,392		
純利益	10,699	11,806	1,106	+10%	12,500
ROE	14.0%	13.2%			14%
年間配当	36円	42円			42円
配当性向	35%	37%			
為替換算レート (期中平均)	USD	112.86 円	134.95 円	22.09 円	(Q4前提) 130円
	EUR	131.01 円	141.24 円	10.23 円	135円



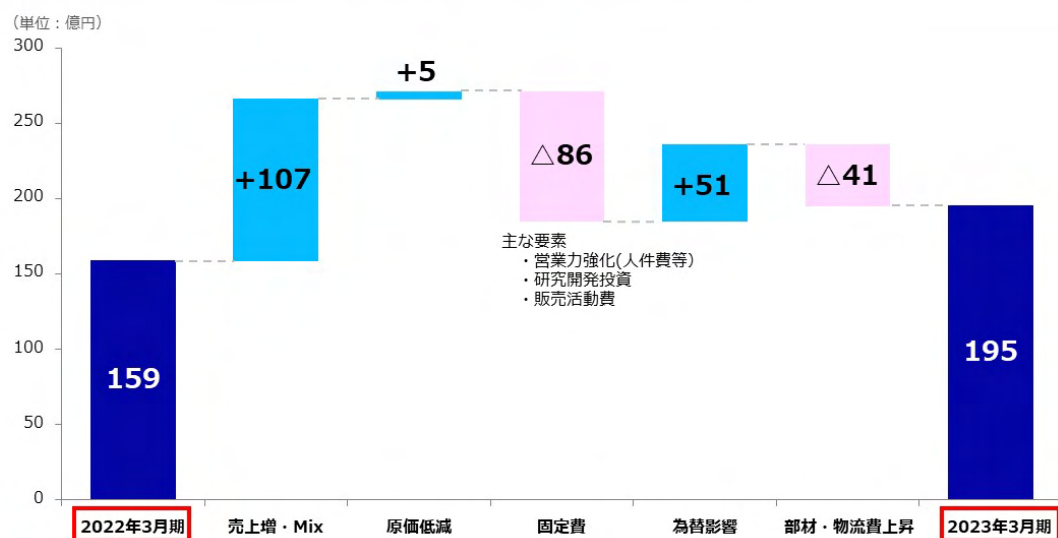
© 2023 Topcon Corporation

5

特筆すべき点をご説明します。22年度の特別損益は17億9,100万円となりました。前年度比でマイナス幅が約16億円増えていますが、開発費関連の減損、古い社屋の取り壊し時に発見されたアスベストの処理費用や和解金が含まれています。

そのため、売上高、営業利益、経常利益までは公表値をほぼ達成しましたが、純利益については残念ながら少々未達となっています。ROEについても14パーセントを見込んでいましたが、13.2パーセントという結果でした。

FY2022 増減益分析（営業利益ベース:前年度比）



© 2023 Topcon Corporation

6

営業利益の増減益分析です。「売上増・Mix」は価格改定効果なども含めて 107 億円のプラス、原価低減も 5 億円のプラスとなっています。

固定費は主に投資関係で 86 億円のマイナスとなりました。為替は円安によりプラスに影響しましたが、部材・物流費の上昇で 41 億円のマイナスとなりほぼ相殺するようなかたちとなりました。結果的に 195 億円という着地になりました。

I . 2023年3月期 決算報告

I-1. 2023年3月期 決算概要

I-2. 事業別の状況

次に事業別の状況をご説明いたします。

事業別の状況

ポジショニング

■ 売上高・利益 過去最高

(単位：百万円)

	FY2021	FY2022			
	通期実績	通期実績	前年度比	%	1月30日公表値
売上高	96,692	124,731	28,039	+29%	118,000
営業利益 (営業利益率)	11,548 (11.9%)	15,427 (12.4%)	3,878	+34%	14,500 (12.3%)
為替 換算レート (期中平均)	USD 112.86 円	134.95 円	22.09 円		
	EUR 131.01 円	141.24 円	10.23 円		

業績要因分析

全般

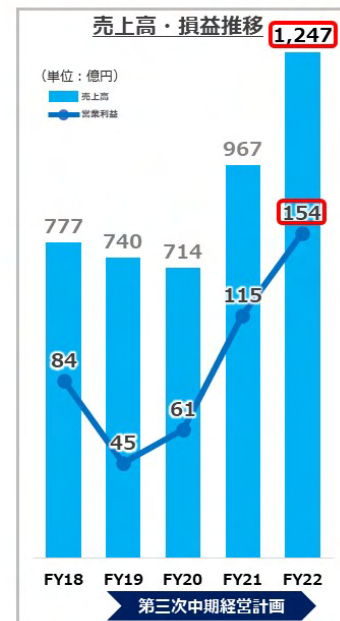
- 部材不足の影響も、好調な需要を取込み大幅増収増益
- 部材・物流費高騰の影響継続

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

- 測量機は部材不足、レーザーは住宅投資減の影響で販売減



8

まず、ポジショニング事業については、売上高・利益が過去最高となりました。売上高は前年度比 129 パーセント、営業利益は前年度比 134 パーセントということで、非常に良好な結果です。

第 4 四半期に顕在化した動きとしては、米国での住宅着工件数が減少したことにより、住宅着工で必ず使われるレーザー機器などに少し陰りが出てきたことですが、全体としては、成長を遂げたと言えます。

事業別の状況

スマートインフラ

■ 売上高 過去最高

(単位：百万円)

	FY2021	FY2022			
	通期実績	通期実績	前年度比	%	1月30日 公表値
売上高	39,040	42,163	3,122	+8%	42,000
営業利益 (営業利益率)	5,821 (14.9%)	5,037 (11.9%)	△784	△13%	5,000 (11.9%)
為替 換算レート (期中平均)	USD 112.86 円	134.95 円	22.09 円		
	EUR 131.01 円	141.24 円	10.23 円		

業績要因分析

全般

- 国内向け販売堅調、アジア・中東も伸長
- 部材不足に伴う測量機生産減の影響継続

国内ICT自動化施工・IT農業

- 中小型建機・農機向け自動化システムの販売大幅伸長

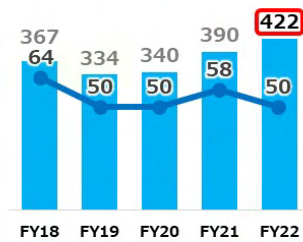
成長投資

- 建築DX: 販売網やビジネスパートナー新規開拓に向けた人員増強
大手住宅建設グループから大口受注
- アジア: 市場開拓に向けた人材獲得、組織強化

売上高・損益推移

(単位：億円)

売上高
営業利益



第三次中期経営計画

9

スマートインフラ事業については、売上高 421 億 6,300 万円、営業利益 50 億 3,700 万円となりました。売上高が前年度比 31 億 2,200 万円の増収の一方、営業利益は減益となっていますが、想定どおりの着地です。

減益の要因は投資が挙げられます。スマートインフラ事業は中期経営計画期間中も、21 年度以前はかなり高い利益率でした。しかしながら、より大きな事業を展開するために投資を行っており、特に建築の DX において芽が出つつあります。また、アジアにおける ICT 自動化施工や IT 農業の市場を開拓するための投資も行っております。結果として、想定内の 50 億円に着地しました。

事業別の状況

アイケア

■ 売上高 過去最高

(単位：百万円)

	FY2021	FY2022			
	通期実績	通期実績	前年度比	%	1月30日 公表値
売上高	57,352	66,899	9,547	+17%	65,000
営業利益 (営業利益率)	3,203 (5.6%)	3,968 (5.9%)	765	+24%	5,000 (7.7%)
為替 換算レート (期中平均)	USD 112.86 円	134.95 円	22.09 円		
	EUR 131.01 円	141.24 円	10.23 円		

業績要因分析

全般

- 部材不足による影響も、欧米及びアジア向け好調な販売で大幅増収
- 中国は新型コロナ影響の長期化で販売減
- 部材・物流費高騰の影響継続
- 新規事業向け先行投資

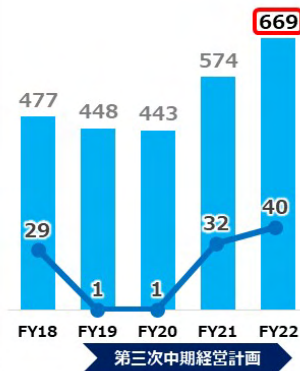
スクリーニング機器、デジタル検眼システム

- 欧米大手眼鏡チェーン向けを中心に高水準な販売継続

売上高・損益推移

(単位：億円)

売上高
営業利益



10

アイケア事業は大きく増収増益となっています。要因としてはスクリーニング事業が非常に伸びたことが挙げられます。ただ、公表値の営業利益 50 億円に対して、10 億円ほどマイナスとなり営業利益 40 億円程度となりました。こちらについては、想定外の突発的な経費が発生したことも理由の一つですが、一時的な経費増であるため、事業運営においてはまったく問題ないと考えています。

Ⅱ．第三次中期経営計画 振り返り

Ⅱ-1. 第三次中期経営計画 振り返り

Ⅱ-2. 事業別の振り返り

Ⅱ-3. まとめ

第三次中期経営計画の振り返りです。

第三次中期経営計画 振り返り

再掲 第三次中期経営計画 概要 (2019年4月26日発表)

第三次中期経営計画 (2019年度 - 2022年度)

成長事業の推進加速

戦略1

成長市場での
事業展開加速

戦略2

基盤事業の
収益力強化

戦略3

潜在的な新市場の
創出

ROE 13～15%を目標!



© 2023 Topcon Corporation

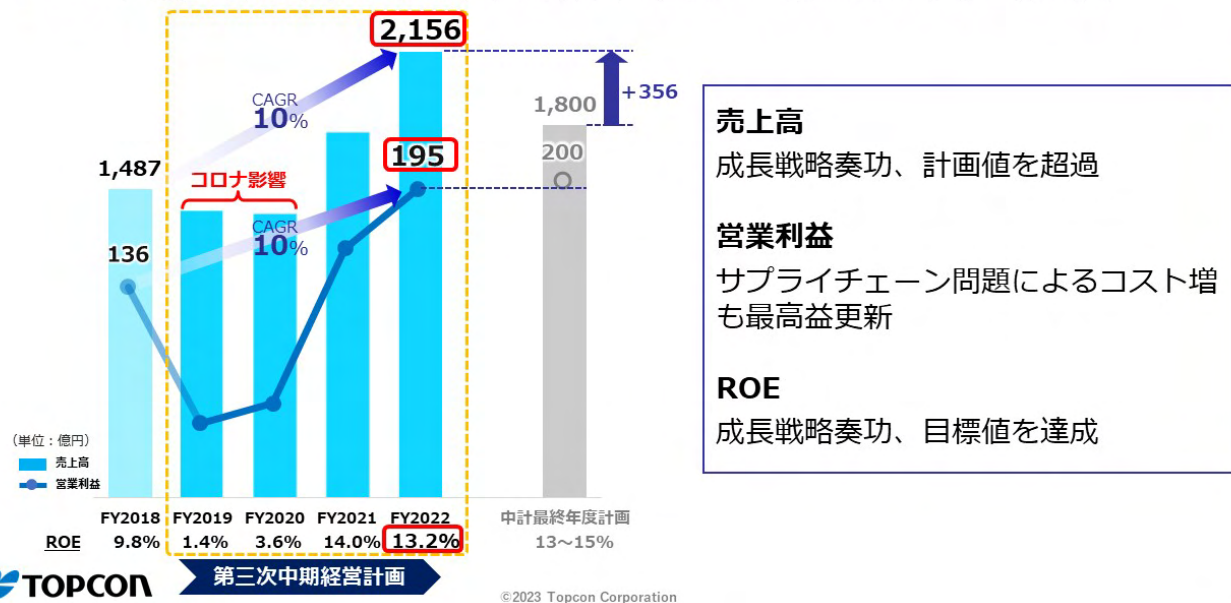
12

第三次中期経営計画は当初の3年間の予定をコロナ禍の影響で1年間延長しているため、4年分の振り返りを行います。

スライドは2019年4月26日発表資料の再掲で、第三次中期経営計画では、「成長事業の推進加速」の3つの柱として、戦略1「成長市場での事業展開加速」、戦略2「基礎事業の収益力強化」、戦略3「潜在的な新市場の創出」を実施し、ROE13～15パーセントを目指すことを掲げていました。

第三次中期経営計画 振り返り

■ コロナ禍/地政学問題による甚大な影響も、売上・利益とも年率二桁成長



13

まずは計数的な観点から検証していきます。本中計最終年度の計画は売上高 1,800 億円、営業利益 200 億円でしたが、売上高が大幅に超過し計画を上回りました。

営業利益についてもほぼ達成、先ほどお伝えした突発的な経費がなければは達成できていたと思います。年平均成長率においては、売上高、営業利益ともに 10 パーセントと、二桁の成長を成し遂げました。

また、ROE についても、計画の 13~15 パーセントに対して、13.2 パーセントとなり、こちらも計画を達成しました。

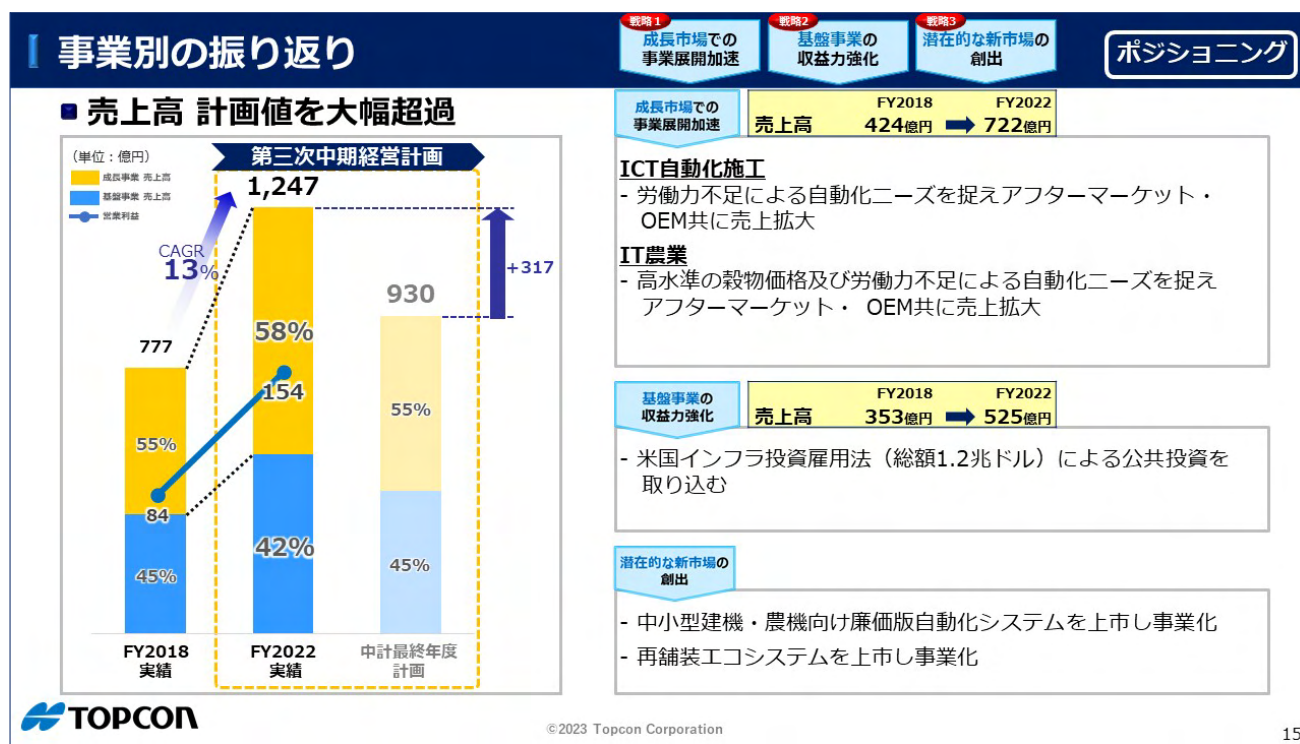
Ⅱ．第三次中期経営計画 振り返り

Ⅱ-1. 第三次中期経営計画 振り返り

Ⅱ-2. 事業別の振り返り

Ⅱ-3. まとめ

詳しく事業別の振り返りを行います。



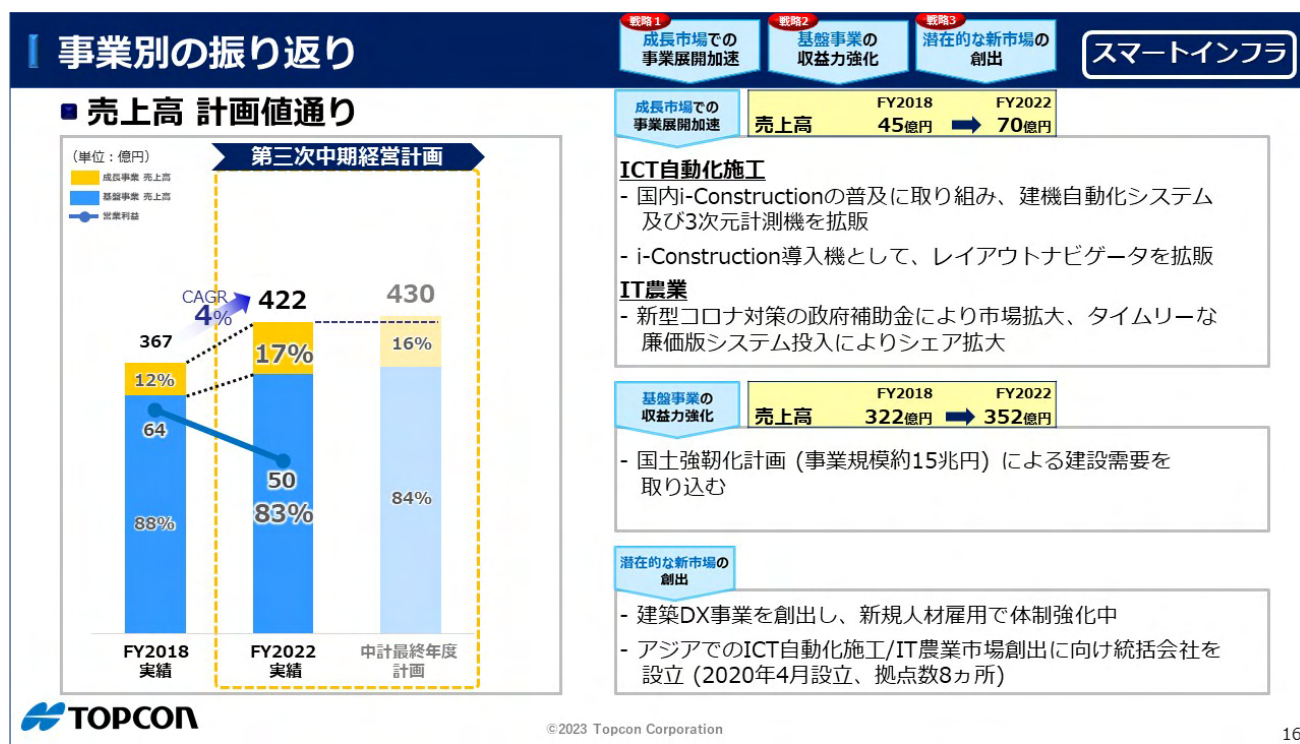
まずはポジショニング事業です。スライド左側に 2018 年度実績と 2022 年度実績、中期経営計画で掲げた目標値をグラフで示しています。

売上高は全体で 930 億円、内訳として成長事業 55 パーセントと基盤事業 45 パーセントを目指していた中、結果は CAGR13 パーセントの成長と大幅な伸長を成し遂げています。特に成長事業においては、売上高が 424 億円から 722 億円と増え、比率は 58 パーセントにまで伸長しました。

また、基盤事業も、売上高が 353 億円から 525 億円となり、インフラの公共投資を取り込むことで堅調に伸長しました。

以上の成長事業と基盤事業の成長とともに、潜在的な新市場の創出のために、従来ターゲットとしていた中大型建機・農機向けのシステムのみならず、中小型建機・農機向けの廉価版自動化システムを上市し、足元それらが開花してきている状況です。

また、舗装関係については、道路の再舗装のための、当社独自のエコシステムを世の中で初めて上市しました。その後事業化へと進みつつあり、新しい市場の創出につながっています。



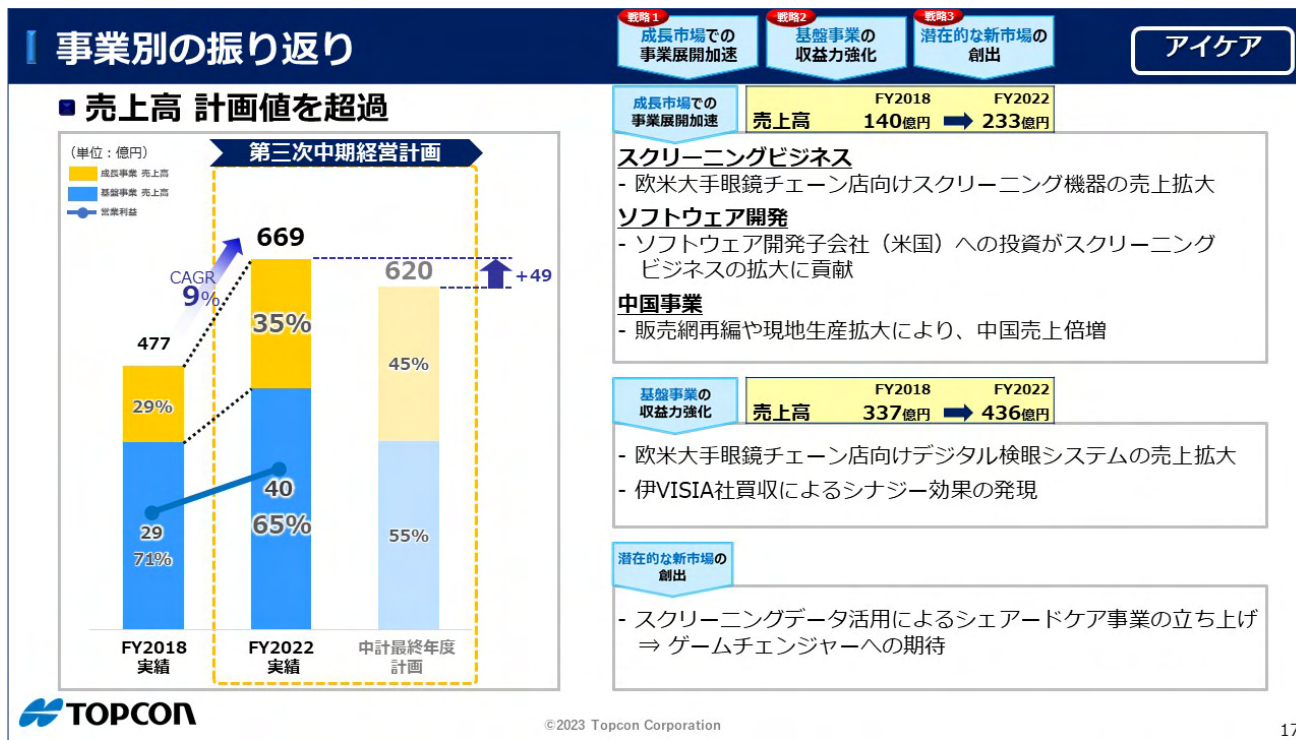
スマートインフラ事業については、中計目標値の売上高 430 億円に対して 422 億円と、ほぼ計画どおりで、また CAGR も 4 パーセントと堅調な推移となっています。

成長事業については、国内の ICT 自動化施工と IT 農業が堅調に伸びたと言えます。基盤事業に関しては、国土強靱化計画を取り込むことで堅調な推移となりました。

スマートインフラ事業における一番重要な投資については、3 年前言葉も存在していなかった「建築 DX」という事業を創出した事で、それが今まさに開花しようとしています。

またアジア市場での ICT 自動化施工、IT 農業の市場創出に向けた新会社を設立し、継続的な投資を行っています。

売上の伸長は計画どおり、利益については、2018 年度実績から減益となっていますが、セグメント毎の個別の中計目標値を開示しておりませんので、こちらも想定どおりです。



続いてアイケア事業です。中計計画値の売上高 620 億円に対して 669 億円と、大きく成長しています。投資フェーズとお伝えしていたアイケア事業が、いよいよ回収フェーズに入りつつあることがお示しできていると思います。

中でもスクリーニングビジネスが非常に伸びてきています。もともと 10 年前はまったくなかったものが伸びてきており、ソフトウェア開発や新製品の上市も含め、ビジネスが大きくなってきています。

中国事業については、コロナ禍の影響により一時落ち込みましたが、販売網再編や現地生産拡大により 4 年間で振り返ると大きく伸びています。

また、基盤事業に関しては、当社が以前より進めていたデジタル検眼システムを欧米大手眼鏡チェーン店が採用することで売上が大きく伸長しました。当社が進める検眼のデジタル化に、コロナ禍によるリモート検眼という需要が追い風となったため、大きく伸びたと言えます。

また、潜在的な新市場の創出については、投資を行っているスクリーニングビジネスが成功し、さらに事業を推進することによって、大量のデータを取得することができるという流れになっています。

これらのデータを活用することによって「シェアードケア」という事業が立ち上がりつつあります。

当社としては、当事業がゲームチェンジャーとなるという期待を持っています。アイケア事業はかなりおもしろい事業になってきています。

Ⅱ．第三次中期経営計画 振り返り

Ⅱ-1. 第三次中期経営計画 振り返り

Ⅱ-2. 事業別の振り返り

Ⅱ-3. まとめ

最後にまとめです。

まとめ

第三次中期経営計画（2019年度 - 2022年度）

成長事業の推進加速



コロナ禍や地政学問題、それらに伴うサプライチェーン問題があるも成長事業の推進加速を達成！



© 2023 Topcon Corporation

19

第三次中期経営計画のテーマである「成長事業の推進加速」のための3つの戦略は、すべて達成することができました。

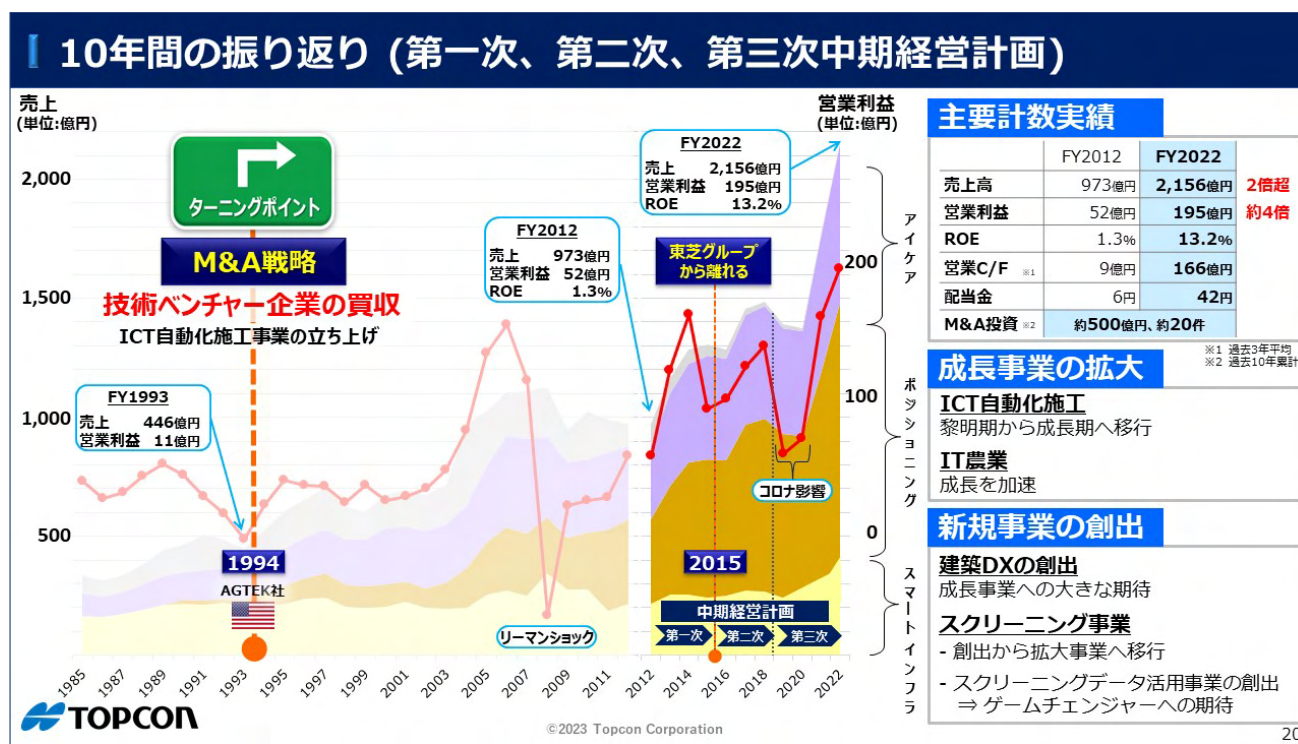
戦略の1つ目である「成長市場での事業展開加速」においては、成長事業の売上をCAGR14パーセントと大きく伸長させることができました。また、2つ目の「基盤事業の収益力強化」についても、基盤事業の売上がCAGR7パーセントと伸長しました。収益力そのものについても売上伸長に伴い利益が増加しています。

3つ目の「潜在的な新市場の創出」に関しては、中小型建機・農機の自動化事業と建築DX事業という新しい市場を創出し、さらにアイケア事業のスクリーニングデータ活用による事業を立ち上げました。この事業は、ゲームチェンジャーになり得ると考えており、大きな期待を持てる事業だと考えています。これまで先行投資として種まきをしていた芽が出つつあるのではないかと今後の成長を期待しています。

ROEについては、13.2パーセントを達成しました。

総じて、コロナ禍やサプライチェーン、地政学的な問題など多々あったにもかかわらず、成長事業の推進加速は達成できたと言えます。

中期経営計画4年間の振り返りは以上です。



私が決算報告で登壇する機会は本日が最後となりますので、最後に 10 年間の振り返りについてお話しします。

まず、なぜ 10 年間なのかについてです。中期経営計画は基本的に 3 年間ですが、最後の第三次中期経営計画のみ、コロナ禍の影響で 1 年延長し 4 年間となりましたので第一次の 3 年、第二次の 3 年、第三次の 4 年ということで、合計 10 年間の振り返りとなっています。

スライド左側のグラフをご覧ください。面グラフは売上高の推移、折れ線グラフは営業利益を示しています。面グラフの下から順にスマートインフラ事業、ポジショニング事業、アイケア事業を示しています。

今から約 30 年前の 1994 年を振り返ってみたいと思います。トプコンは 90 年の歴史がありますが、1994 年まで M&A は一度も実施していませんでした。

当社が初めて M&A を行ったのは、今の ICT 自動化施工の技術を持っているカリフォルニアのベンチャー企業 AGTEK という会社です。AGTEK を買収したことがターニングポイントとなり、そこから事業が急速に伸長していきました。

当社の成長事業を牽引してきたポジショニング事業を示すオレンジ色の部分をご覧ください。

1994 年以前はほとんどないことがわかります。そのため、新たな成長事業を作った時期は、この 1994 年だと言えます。

このターニングポイントとなる M&A 戦略の後、今まで約 50 社の買収・提携を行っていますが、ほとんどが海外企業です。このようなことを積み重ねて今の当社があります。

また、私の任期の 2013 年度から 2022 年度までの 10 年間と過去を比較すると、2012 年度の売上高は 973 億円でしたが、約 2 倍に成長させることができました。1994 年まで遡ると売上高は当時 446 億円であったため、約 10 年かけて 2 倍の 973 億円となり、そこから 10 年間で売上を 2 倍に成長してきている状況です。

営業利益も 2012 年度は 52 億円でしたが、2022 年度は 195 億円となり、ROE も 13.2 パーセントとなっています。営業キャッシュフローについては、過去 3 年間の平均になりますが、2012 年度の 9 億円が、2022 年度は 166 億円となっています。また、配当についても、2012 年度の 6 円が、42 円となっています。

M&A に関しては、10 年間で約 500 億円、約 20 件となり、ペースとしてはそれほど高くはありません。理由としてはコロナ禍においてあまり投資できなかったためです。今は温存している状態ですので、今後にご期待ください。計数の分析は以上です。

また、成長事業の ICT 自動化施工が黎明期から成長期へ移行しているということは明確です。ポジショニング事業の推移を見るとわかりいただけたと思いますが、急速に成長しています。また、IT 農業もこの 10 年間で、成長がさらに加速しています。

さらに、まったく存在していなかった建築 DX という市場を創出し、今後の成長を期待できる状態にまでできています。

アイケア事業においては、スクリーニング事業と言うと、今ではみなさまに「スクリーニング機器を眼科以外に置いてもらうこと」とわかりいただけていますが、10 年前にはまったくなかった事業で、先行投資の結果として新たな事業を創出し、事業拡大へと移行してきました。

また、スクリーニング事業を行うことによって得られる大量のデータを活用した、新たな事業を創出すべく投資を実施しています。ここでも芽が出つつあると考えています。当事業がゲームチェンジャーとなることを期待しています。

以上、2022 年度の決算報告、中期経営計画の振り返り、また、私事ではありましたが 10 年間の振り返りについてお話ししました。事業を成長させるためにはまだ課題が山積みである上、収益力も足りているとは思っていません。しかし、成長のエンジンはある程度確立できたということと、今後は収益力も向上させていけるだろうということをお伝えします。

私の社長在任期間は、3 回の中期経営計画を経た合計 10 年間でしたが、次の中期経営計画のタイミングで、江藤新社長にタスキを渡すこととしました。今後ともご支援のほどよろしくお願い致します。

質疑応答サマリー

(同時刻に開催した中期経営計画 2025 の説明に関する質疑応答を含みます)

<全社共通事項>

Q. 増減益分析の 23 年度の見通しを教えてください。

A. 売上 Mix + 20-30 億円、固定費が-15-25 億円、為替が-15 億円、原価低減でプラス数億円、部材高騰等についてはゼロとみています。

Q. 値上げの効果はどの程度見込んでいるのか？

A. 22 年度の早い段階で値上げをしましたので、23 年度の YoY の値上げ効果は限定的とみています。

Q. 今期初の受注残はどの程度の水準か？

A. 22 年度上期末が受注残のピークで減少して来ましたが、しかし、まだ少し残っています。23 年度末にはほぼ正常化するとみています。

Q. 今期の営業利益予想の減額幅は 5 億円と小さい、この程度であれば、減益ガイダンスとしなくても良かったのではないかと。

A. 為替影響を除くとほぼ横ばいと考えています。

Q. 今中期計画でのマクロの前提について、24 年度以降はどのように考えているのか？

A. マクロ環境を見通すのは困難ですが、今中期経営計画の前提としては、24 年度からは景気が回復することを想定しています。

<ポジショニング・ビジネス>

Q. 前向きな話が多い一方で、コロナを挟んだ前中計よりも CAGR が低い予想となっているのはなぜか？

A. 22 年度の水準が高い数字だった上、23 年度に景気低迷の影響で落ち込むことを想定しています。22-25 年の 5% の CAGR は低い数字とは考えていません。

Q. インフラ向けと住宅向けはそれぞれどのように見ているのか？

A. インフラと住宅という分け方ではありませんが、主に住宅で使われる製品を扱っている旧スマートインフラ事業の 23 年度の営業利益は、前期の 50 億から 40 億を下回る水準に下がると予想しています。一方で、インフラビジネスは好調に推移しており、旧ポジショニング・カンパニーはそれを補って伸びるとみています。

Q. 旧ポジショニング・カンパニーの Q4 の売上水準は高かったが、今期のポジショニング事業は減収予想となっている。明確なトレンドの変化が起きているのか？

A. 住宅需要に関するレーザー関係の出荷台数が減っています。インフラ関係はこれからも伸びるとみています。

<アイケア事業>

Q. アイケア事業の一時的な費用の金額はどの程度なのか？

A. 5－10 億円の間とお考えください。

Ⅲ. 参考資料

Ⅰ FY2022 実績（事業別）

		(単位：百万円)				
		FY2021	FY2022			
		通期実績	通期実績	前年度比	前年度比%	1月30日公表値
売上高	ポジショニング	96,692	124,731	28,039	+29%	118,000
	スマートインフラ	39,040	42,163	3,122	+8%	42,000
	アイケア	57,352	66,899	9,547	+17%	65,000
	その他	1,184	1,335	151		1,000
	消去	△17,848	△19,505	△1,656		△21,000
	合計	176,421	215,625	39,204	+22%	205,000
営業利益 (営業利益率)	ポジショニング	11,548 (11.9%)	15,427 (12.4%)	3,878	+34%	14,500 (12.3%)
	スマートインフラ	5,821 (14.9%)	5,037 (11.9%)	△784	△13%	5,000 (11.9%)
	アイケア	3,203 (5.6%)	3,968 (5.9%)	765	+24%	5,000 (7.7%)
	その他	△365	△344	21		△400
	調整	△4,293	△4,551	△257		△4,600
	合計	15,914 (9.0%)	19,537 (9.1%)	3,622	+23%	19,500 (9.5%)

第三次中期経営計画振返り（連結）

■ 計数実績

（単位：百万円）

第三次中期経営計画 FY2019-2022				
	FY2018	FY2022		
	実績	実績	CAGR (vs 2018)	計画
売上高	148,688	215,625	10%	180,000
営業利益 (営業利益率)	13,596 (9.1%)	19,537 (9.1%)	10%	20,000 (11.1%)
経常利益	11,497	17,829	12%	-
純利益	6,548	11,806	16%	-
ROE	9.8%	13.2%	+3.5pt	13~15%
年間配当	24円	42円	+18円	-
配当性向	39%	37%		35%以上
為替換算 レート (期中平均)	USD	110.69円	134.95円	110円
	EUR	128.43円	141.24円	125円

24

第三次中期経営計画振返り（事業別）

■ 事業別

（単位：百万円）

第三次中期経営計画 FY2019-2022					
		FY2018	FY2022		
		実績	実績	CAGR (vs 2018)	計画
売上高	ポジショニング	77,722	124,731	13%	93,000
	スマートインフラ	36,744	42,163	3%	43,000
	アイケア	47,713	66,899	9%	62,000
	その他	1,698	1,335		1,000
	消去	△15,190	△19,505		△19,000
	合計	148,688	215,625	10%	180,000
営業利益 (営業利益率)	ポジショニング	8,358 (10.8%)	15,427 (12.4%)	17%	-
	スマートインフラ	6,393 (17.4%)	5,037 (11.9%)	-	-
	アイケア	2,896 (6.1%)	3,968 (5.9%)	8%	-
	その他	△65	△344		-
	調整	△3,986	△4,551		-
	合計	13,596 (9.1%)	19,537 (9.1%)	10%	20,000 (11.7%)

25

四半期別業績推移

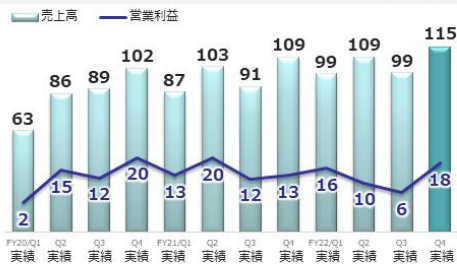
■ 全社



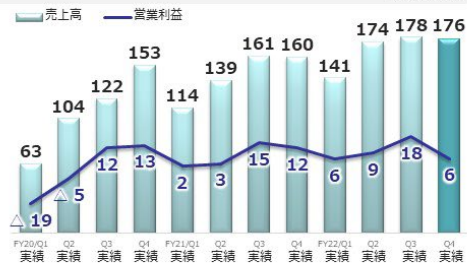
■ ポジショニング・カンパニー



■ 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



年度別業績推移

■ 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



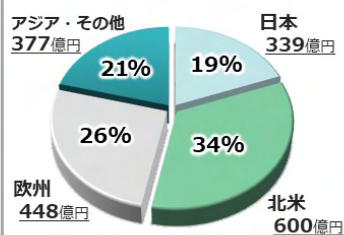
■ アイケア・ビジネス



地域別売上高

FY2021/通期

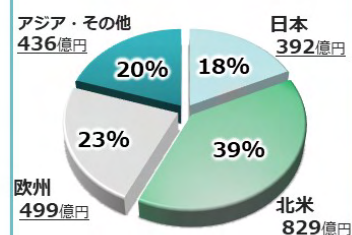
1,764億円



前年比
+22%

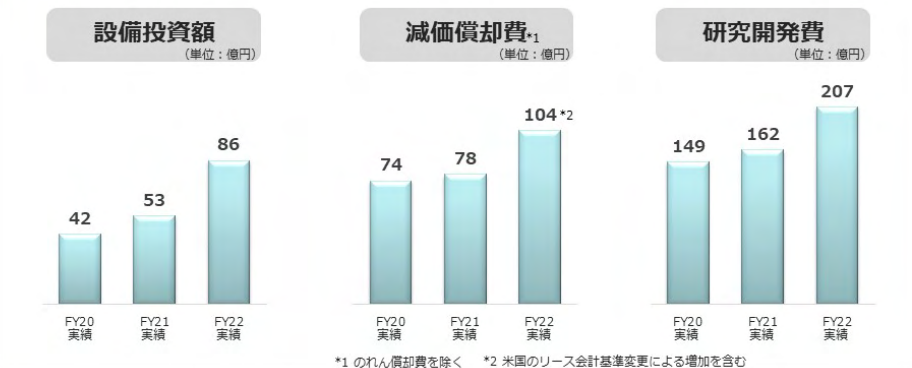
FY2022/通期

2,156億円



I 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



Topcon for *Human Life*



 TOPCON