

2024年3月期第2四半期 決算説明会

2023年10月27日

Infrastructure

Agriculture

Healthcare

株式会社トプコン
代表取締役社長 CEO 江藤 隆志

2024年3月期第2四半期 決算説明会

1. 2024年3月期第2四半期 決算報告
2. 2024年3月期 通期見通し
3. まとめ
4. 参考資料

2024年3月期 第2四半期決算ハイライト



■ 上期実績

増収減益

売上高 **1,045億円**
前同比 +2%

営業利益 **38億円**
前同比 ▲59%

ポジショニング事業

前年同期比

売上高 
営業利益 

売上高が計画値を下回り、費用増を吸収出来ず減益

アイケア事業

前年同期比

売上高  (過去最高)
営業利益 

大手眼鏡チェーン店向け販売好調、先行投資による費用増で減益

■ 通期見通し

期初計画の見直し

新公表値

売上高 **2,150億円**
計画比 +70億円

営業利益 **130億円**
計画比 ▲60億円

ポジショニング事業

前年比

売上高 
営業利益 

欧米の厳しい事業環境は不変も、構造改革の加速で固定費削減に注力

アイケア事業

前年比

売上高  (過去最高)
営業利益 

大手眼鏡チェーン店向け販売と新製品効果で、過去最高売上を見込む収益性改善で、当初計画値を維持

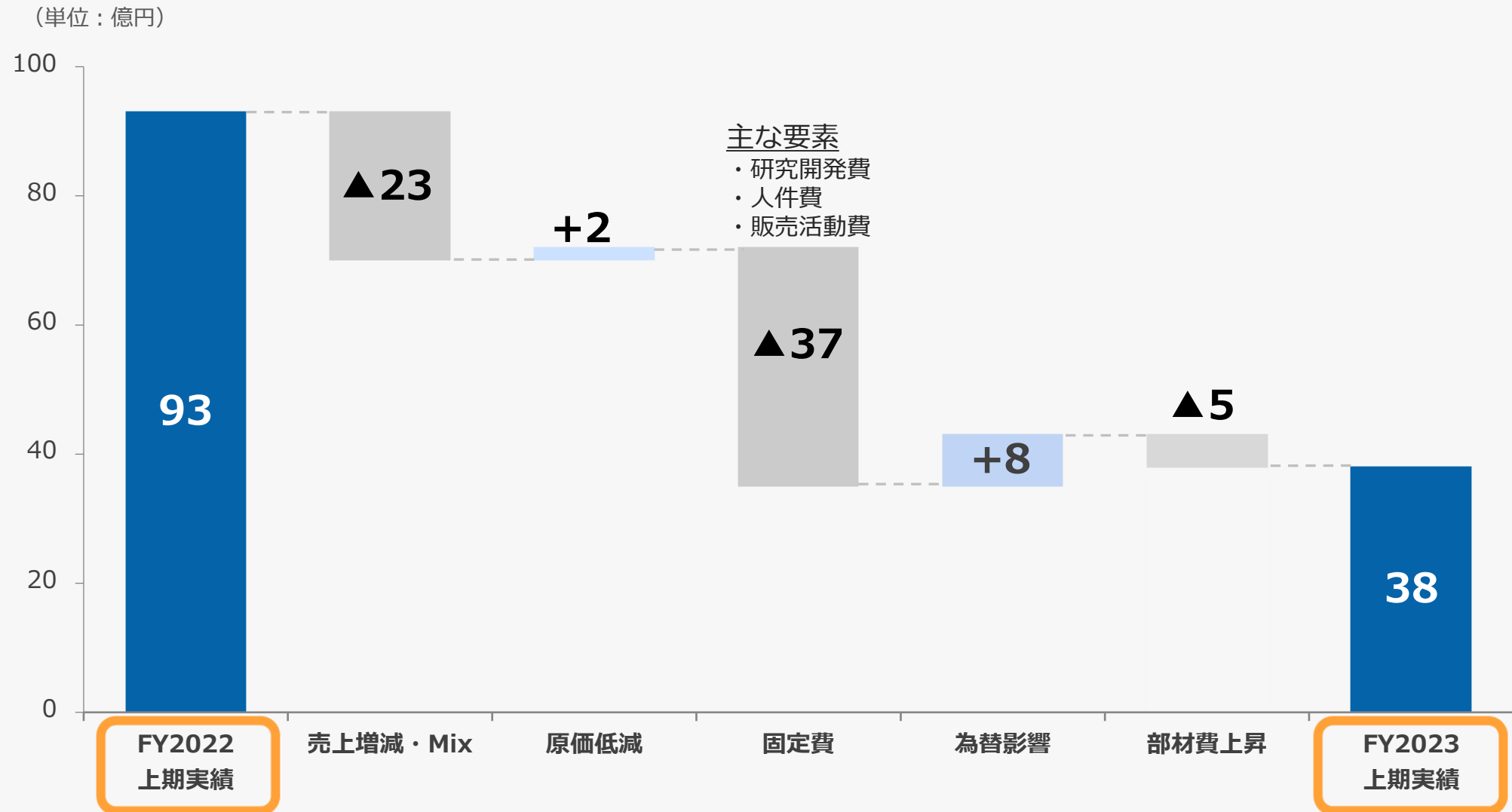
1. 2024年3月期第2四半期 決算報告

- 決算報告
- 事業別の状況

■ 増収減益

(単位：億円)	FY2022 上期実績	FY2023 上期実績	対前年同期	%
売上高	1,027	1,045	+18	+2%
売上総利益	535	550	+15	+3%
売上総利益率	52.1%	52.6%	+0.5pt	
販管費	442	512	+70	+16%
営業利益	93	38	▲55	▲59%
営業利益率	9.1%	3.7%	▲5.4pt	
経常利益	94	34	▲60	▲64%
特別損益	▲4	▲14	▲10	
四半期純利益	60	6	▲54	▲90%
為替換算レート (期中平均)	USD 133.46円	141.31円	+7.85円	
	EUR 138.79円	153.51円	+14.72円	

FY2023 上期増減益分析【営業利益ベース:前年同期比】



1. 2024年3月期第2四半期 決算報告

- 決算報告
- 事業別の状況

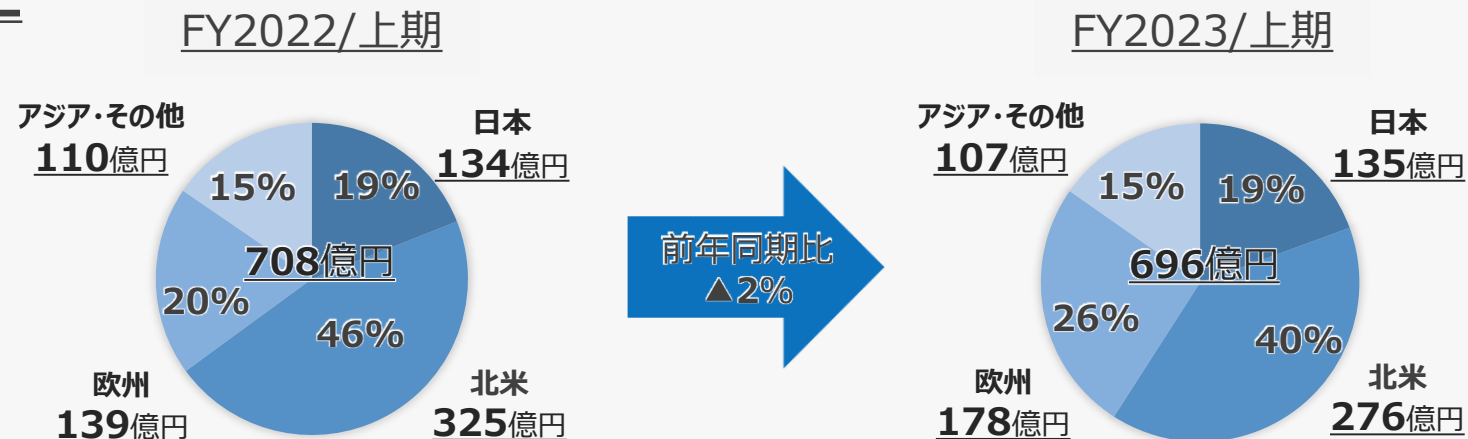
事業別の状況【ポジショニング事業】

■ 売上高が計画値を下回り、費用増を吸収出来ず減益

✓ 売上高・利益

(単位：億円)		FY2022 上期実績	FY2023 上期実績	対前年同期	%
ポジショニング事業	売上高	708	696	▲12	▲2%
	営業利益	102	49	▲54	▲53%
	営業利益率	14.5%	7.0%	▲7.5pt	-
為替換算レート (期中平均)	USD	133.46円	141.31円	+7.85円	
	EUR	138.79円	153.51円	+14.72円	

✓ 地域別売上



■ 業績要因分析

全般

- ✓ 米住宅建設市場の減速、景気不透明感に伴う買い控え長期化で販売伸び悩み
- ✓ 前年度Q2の特需（大型案件）の反動減
- ✓ 研究開発費や人件費を中心とした経費増

ICT施工・IT農業

- ✓ ICT施工：OEMは前年特需の反動減を除き堅調、アフターマーケットは買い控え長期化の影響で低調
- ✓ IT農業：OEMは堅調も、アフターマーケットは穀物価格下落、金利上昇の影響で販売減少
- ✓ 国内は自動化普及進展によりICT施工、IT農業ともに需要は堅調

測量機・レーザー機器

- ✓ 米住宅建設市場の低迷と景気不透明感に伴う買い控え
- ✓ 国内堅調、アジアは回復傾向継続

事業別の状況【アイケア事業】

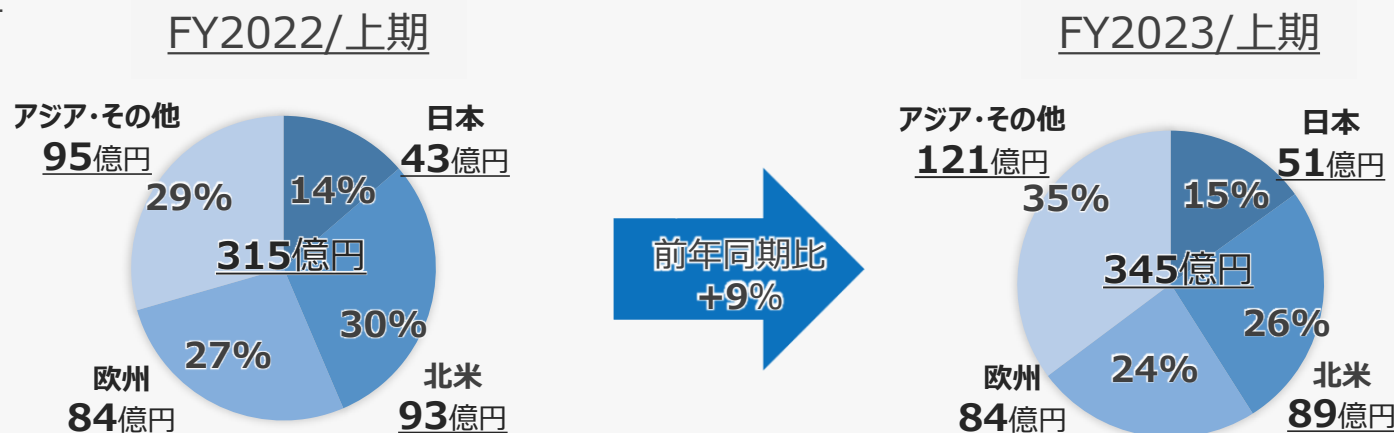


■ 大手眼鏡チェーン店向け販売好調、売上高過去最高

✓ 売上高・利益

(単位：億円)		FY2022 上期実績	FY2023 上期実績	対前年同期	%
アイケア事業	売上高	315	345	+30	+9%
	営業利益	15	13	▲2	▲15%
	営業利益率	4.7%	3.7%	▲1.0pt	-
為替換算レート (期中平均)	USD	133.46円	141.31円	+7.85円	
	EUR	138.79円	153.51円	+14.72円	

✓ 地域別売上



■ 業績要因分析

全般

- ✓ 大手眼鏡チェーン店の堅調な設備投資意欲を背景に販売拡大
- ✓ 中国は復調傾向も、腐敗防止運動による影響でQ2以降販売伸び悩み
- ✓ シェアードケア推進の為に先行投資継続

スクリーニングビジネス

- ✓ 大手眼鏡チェーン店向けのスクリーニング機器の導入が着実に拡大
- ✓ 新眼底カメラNW500はスクリーニング、眼科向け共に好評、計画を上回る販売が継続

検眼・診断機器

- ✓ スクリーニングビジネスの強みを活かし、大手眼鏡チェーン店向け販売拡大継続

2. 2024年3月期 通期見通し

- 通期見通し
- 今後の事業展望と注力事項



■ 下方修正

✓ 業績見直しの前提

- ・ポジショニング事業 欧米の厳しい事業環境は不変
構造改革を加速、人件費を含む固定費削減に注力
- ・アイケア事業 大手眼鏡チェーン店向けの販売拡大継続で過去最高売上を見込む
次世代ビジネス育成に向けた投資継続も、収益性改善で年間利益計画を維持
- ・為替前提 為替前提の見直し、下期 1ドル = 140円、1ユーロ = 150円

✓ 新公表値

	旧公表値 (7/26)	新公表値 (10/27)	旧公表値比		FY2022 実績
売上高	2,080億円	2,150億円	+3%	為替除く ▲2%	2,156億円
営業利益	190億円	130億円	▲32%		195億円
経常利益	170億円	110億円	▲35%		178億円
純利益	110億円	45億円	▲59%		118億円
配当	42円	42円	-		42円
配当性向	40%	98%	+58pt		37%

下期為替前提：\$=140円/€=150円

FY2023通期見通し【事業別】

(単位：億円)		旧公表値 (7/26)	新公表値 (10/27)	旧公表値比	FY2022 実績
ポジショニング事業	売上高	1,370	1,390	+1%	1,477
	営業利益	185	125	▲32%	205
	営業利益率	13.5%	9.0%	▲4.5pt	13.9%
アイケア事業	売上高	700	750	+7%	669
	営業利益	50	50	-	40
	営業利益率	7.1%	6.7%	▲0.4pt	5.9%

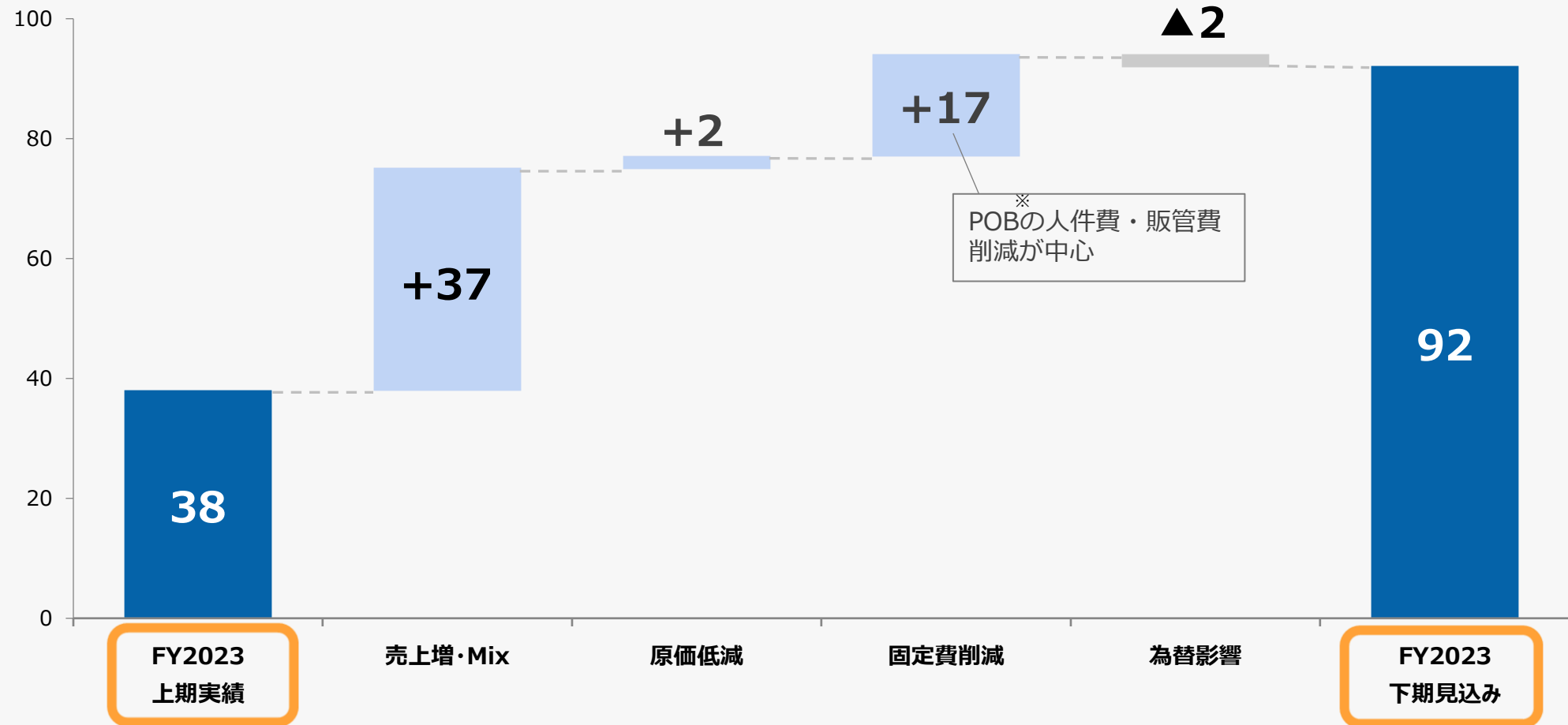
為替除く
▲4%

下期為替前提：\$=140円/€=150円

FY2023 下期営業利益の改善

■ 対上期で、売上増・固定費削減により、下期営業利益の大幅改善を図る

(単位：億円)



※POB：ポジショニング事業

2. 2024年3月期 通期見通し

- 通期見通し
- 今後の事業展望と注力事項

今後の事業展望と注力事項【ポジショニング事業】

■ 欧米の建設・農業市場共に厳しいマクロ環境によりモメンタムは低下傾向

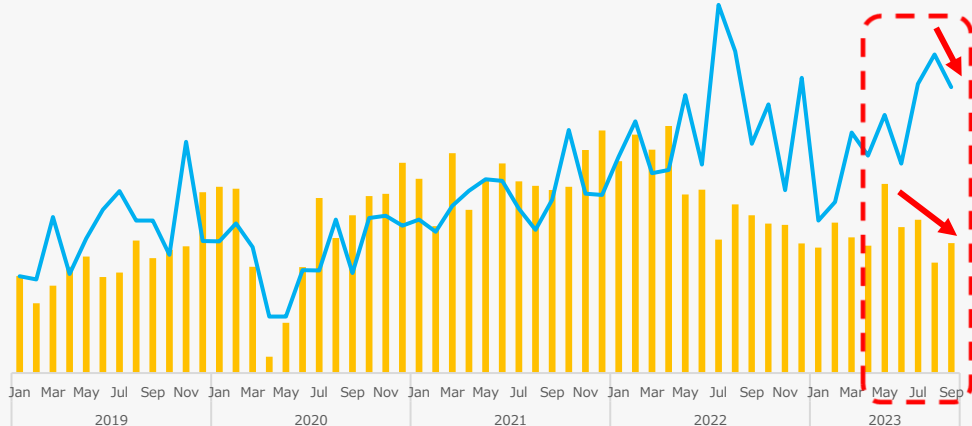
建設市場

農業市場

米国



■ Dodge Index ■ U.S. Housing Starts



Ag Economy Barometer (出展：米バデュ大学)



米国農家を対象に、毎月経営状態などの質問への回答を集計。15年10月～16年3月の数値を100とし、指数の上昇は景況感の改善を、下降は低下を示す。

(URL:<https://ag.purdue.edu/commercialag/ageconomybarometer/charts/>)

欧州



HCCB Eurozone Construction PMI Total Activity Index

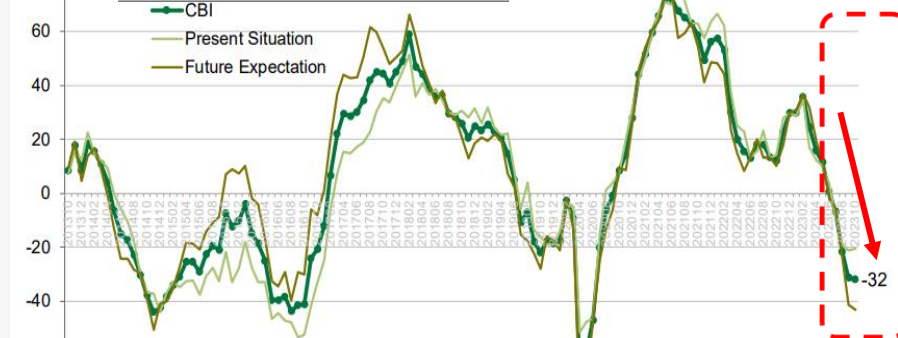
(出展：S&P Global)



建設業界の購買担当者の景況感を集計した指標。PMIの数値が50を超えると景気拡大、50を下回ると景気後退。

(URL:<https://www.pmi.spglobal.com/Public/Home/PressRelease/a1a679eaf57744609738ae5c6c8c0ac7>)

CEMA Business Barometer (出展：欧州農業機械工業連合会)



欧州農業機械業界への月次調査。ビジネスセンチメントや今後6か月の予想売上高などの質問への回答を集計し毎月調査結果を公開。

(URL : <https://www.cema-agri.org/market-trends/business-barometer/1037-october-2023-business-climate-in-in-recession>)

今後の事業展望と注力事項【ポジショニング事業】

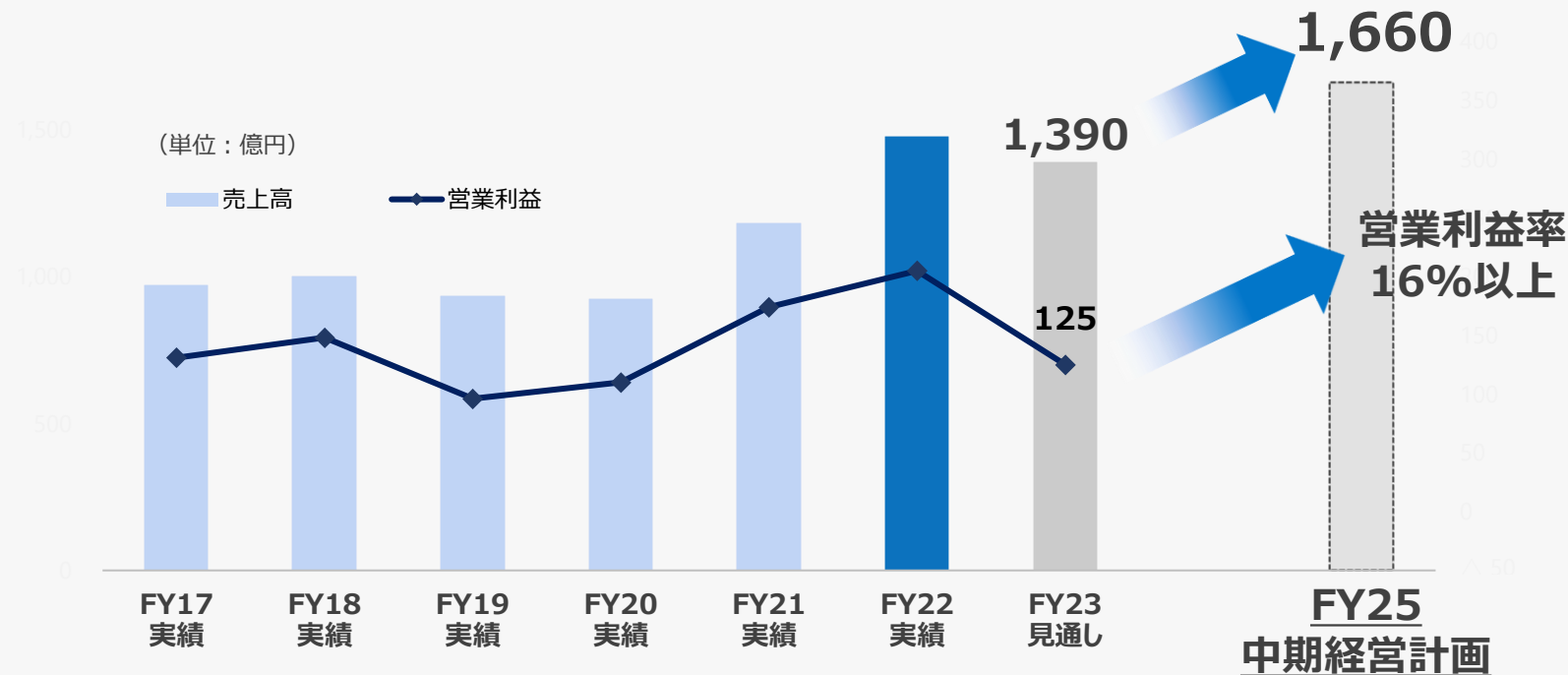
■ 短期的に事業環境は厳しいが社会的課題は不変、2025年度計数目標は変更なし

社会的課題

- ✓ 労働力、技能者不足の慢性化
- ✓ 環境負荷低減への取組み
- ✓ 2024年問題（日本）
- ✓ インフラ強靱化や災害復興需要

注力事項

- ✓ 革新的ハードウェアの強みを生かし、DXソリューション提案で販売拡大
- ✓ 廉価版ICT施工システム「MC-Mobile」の拡販
- ✓ IT農業、当社の強みを発揮し巨大潜在市場を開拓

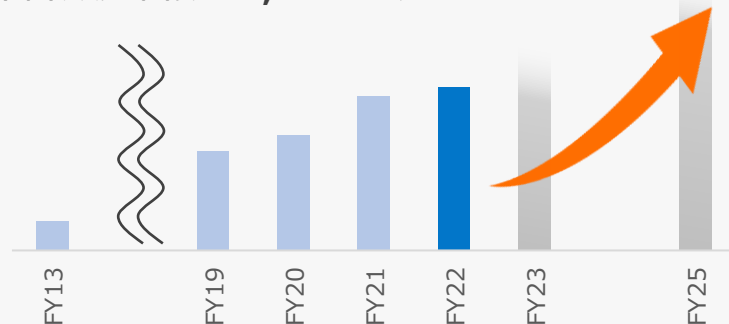


今後の事業展望と注力事項【ポジショニング事業】

■ 革新的ハードウェアの強みを生かし、DXソリューション提案で販売拡大



「杭ナビ」販売推移（台数）
累計販売台数20,000台以上



土木への応用



建築への応用



事業領域の
拡大による
更なる販売増

今後の事業展望と注力事項【ポジショニング事業】

■ 廉価版ICT施工システム「MC-Mobile」の拡販

コンパクトトラックローダー対応

測量システム



GNSSシステム



Laserシステム



フルラインナップ完成で 巨大潜在市場を開拓

ブルドーザー・コンパクト
トラック(ホイール)
ローダー用システム

業界全体
搭載台数 (当社推定)

推定対象台数
56万台

年間生産台数：約**35**万台
対象機種：上位20%
耐用年数：8年
(アフターマーケット想定)

油圧ショベルシステム

業界全体
搭載台数 (当社推定)

推定対象台数
50万台

年間生産台数：約**62**万台
対象機種：上位10%
耐用年数：8年
(アフターマーケット想定)

労働力不足に伴う
省力化ニーズを捉える

ミニショベル対応

測量システム
(杭ナビショベル)



GNSSシステム



Laserシステム



今後の事業展望と注力事項【ポジショニング事業】



■ IT農業、当社の強みを発揮し巨大潜在市場を開拓

トプコンの強み

- ✓ 唯一の独立系グローバル・テクノロジー・プロバイダー
- ✓ ベンダーニュートラル (あらゆるブランドの農機に対応)
- ✓ 豊富な商品ラインナップ

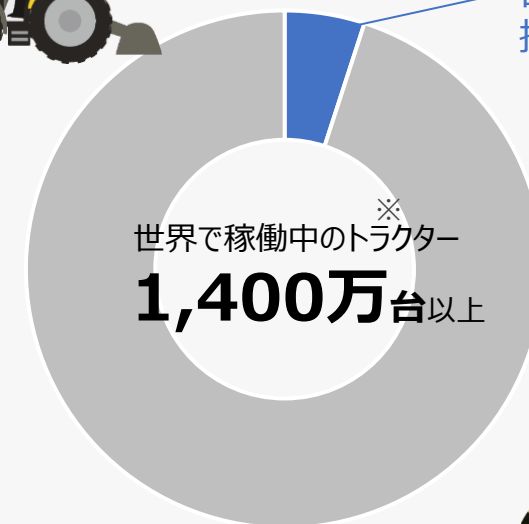


巨大潜在市場

トラクター
自動操舵システム



業界全体
自動操舵システム
搭載台数 (当社推定)



※想定耐用年数 8年



中期経営計画の進捗【ポジショニング事業】

■ “One POB”^{※1} による事業効率の最大化

※1 POB：ポジショニング事業

再掲

ポジショニング事業

期待される効果

- 開発力強化：企画・開発の効率化によるスピードアップ
- 業務効率化：組織内の業務機能の最適化
- 販売力強化：グローバル三極体制でローカルニーズに対応したソリューション提供

進捗状況

販売力強化

2023年4月、地域販社、担当テリトリーの整備完了

TEP^{※2}
(EMEA)

TPA^{※2}
(日本、中国、アジア)

TPS^{※2}
(北中南米、オセアニア)

効果：ローカルニーズにマッチした販売戦略や製品・ソリューションで販売拡大

開発力強化・業務効率化

新評価センター11月竣工、技術・企画の協業の強化、推進

敷地面積 約24ヘクタール（現状の5倍）
リバモアオフィスに隣接



効果：新製品開発効率化によるコスト削減

※2 TPS：Topcon Positioning Systems, Inc
TEP：Topcon Europe Positioning, Inc
TPA：Topcon Positioning Asia

更なる構造改革を推進

©2023 Topcon Corporation

今後の事業展望と注力事項【アイケア事業】

■ 社会的課題は不変、健診(スクリーニング)ニーズの高まりを捉え、シェアードケアへの展開を図る

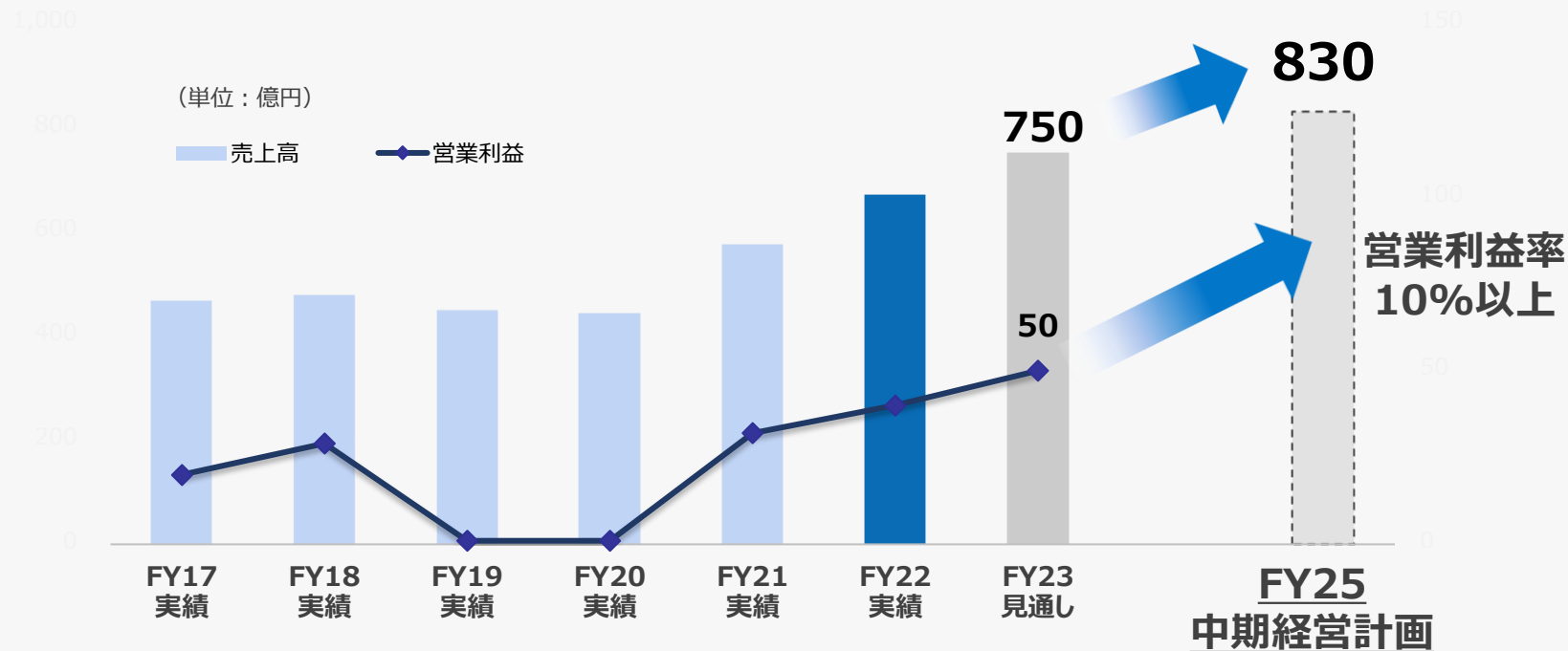
社会的課題

- ✓ 世界的な高齢化の進行
- ✓ 生活習慣の変化による眼疾患の増加
- ✓ 眼科医、検眼士の慢性的な不足
- ✓ 眼鏡チェーン店での経営効率化ニーズ増大



注力事項

- ✓ スクリーニングビジネスの拡大
- ✓ リモート検眼の普及促進
- ✓ シェアードケアへの展開 データプラットフォームソフトで眼科医向けソリューション提供



今後の事業展望と注力事項【アイケア事業】

■ スクリーニングビジネスの拡大



※1 無散瞳眼底カメラ
NW500

※2
欧州でMDR取得完了（2023年9月）
より厳格な欧州医療機器規則の認証取得

米・日で好評価を得ている
NW500の欧州への投入（11月発売）



**大手眼鏡チェーン店を中心に
更なる拡販加速**

今後の事業展望と注力事項【アイケア事業】

■ リモート検眼の普及促進

リモート検眼ソフトウェア Topcon RDx ※1



眼鏡店でのメリット

- ✓ 慢性的な検眼士不足を解消
- ✓ 顧客回転率の向上
- ✓ 眼鏡店経営の効率化



大手眼鏡チェーン店での 普及促進

※1 RDx: 現在は米国のみ使用可能

※2 日本においては医師不在の眼鏡店等は対象外

今後の事業展望と注力事項【アイケア事業】

■シェアードケアへの展開 データプラットフォームソフトで眼科医向けソリューション提供

来月、米国眼科学会（AAO学会）にて新ソリューションを発表予定



視力検査



OCTによる眼健診



眼底カメラによる眼健診



問診



治療

当社データプラットフォームで
多様な診断・健診機器とのパッケージ



Harmony
データプラットフォームソフトウェア

眼科医向けの様々なソリューションの提供が可能

様々な眼病へのサポート対応が可能
緑内障、糖尿病網膜症、加齢黄斑変性、白内障、
強度近視等

当社HWによる健診データのデファクト化で眼科医と連携

1. 2024年3月期第2四半期 決算報告
2. 2024年3月期 通期見通し
- 3. まとめ**
4. 参考資料

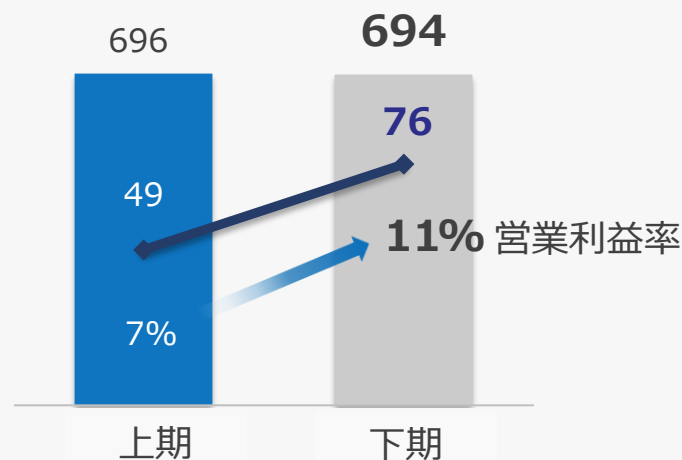


- ✓ 通期見通しを下方修正
- ✓ ポジショニング事業：下期の売上は横ばいも、人件費、販管費削減に注力し営業利益の改善を図る
- ✓ アイケア事業：販売伸長、成長投資継続も販管費削減で収益性改善、年間利益計画値は変更なし

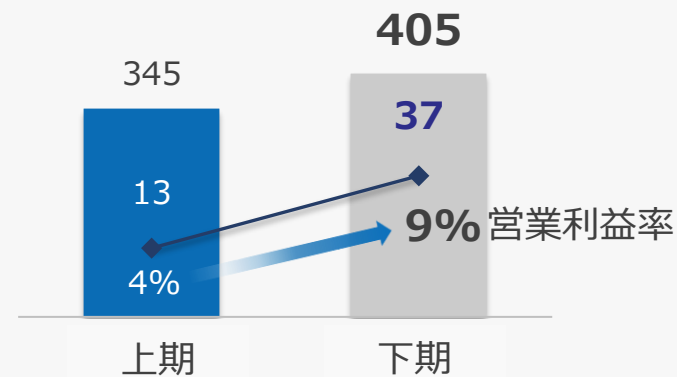
(単位:億円)

売上高
営業利益

ポジショニング事業



アイケア事業



世界を丸く。

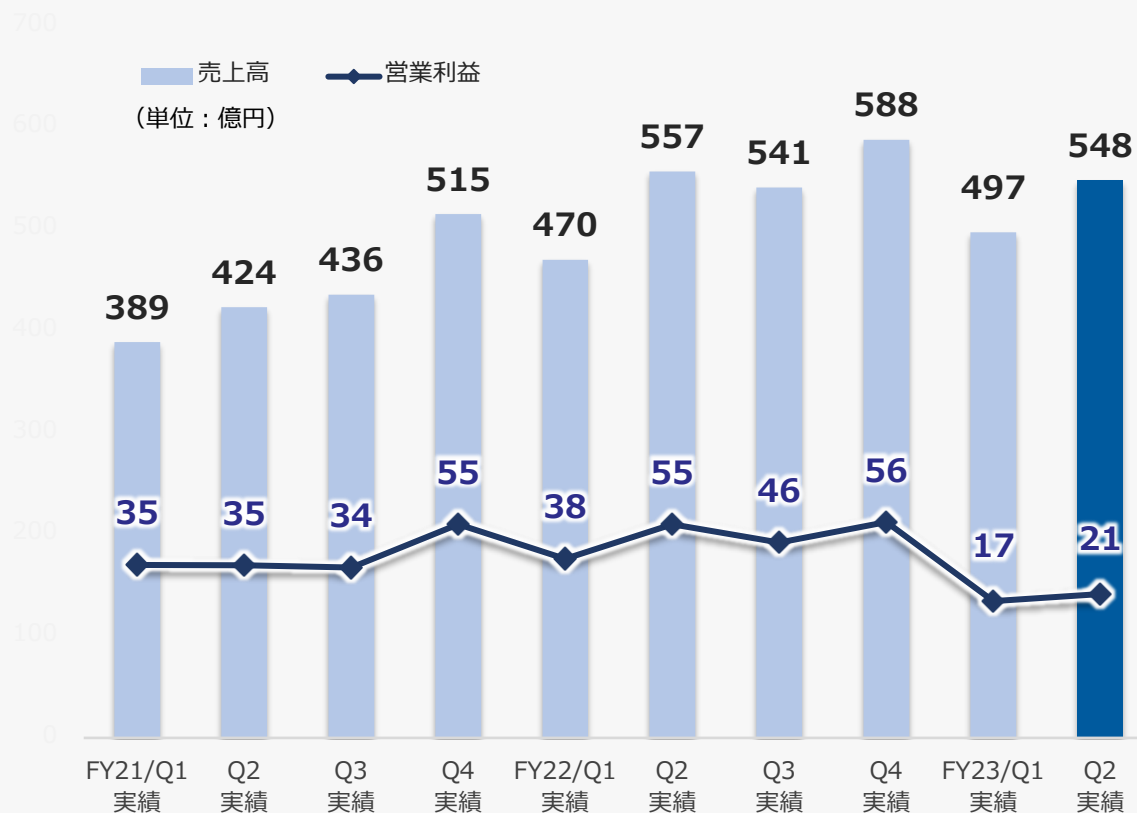
尖ったDXで、



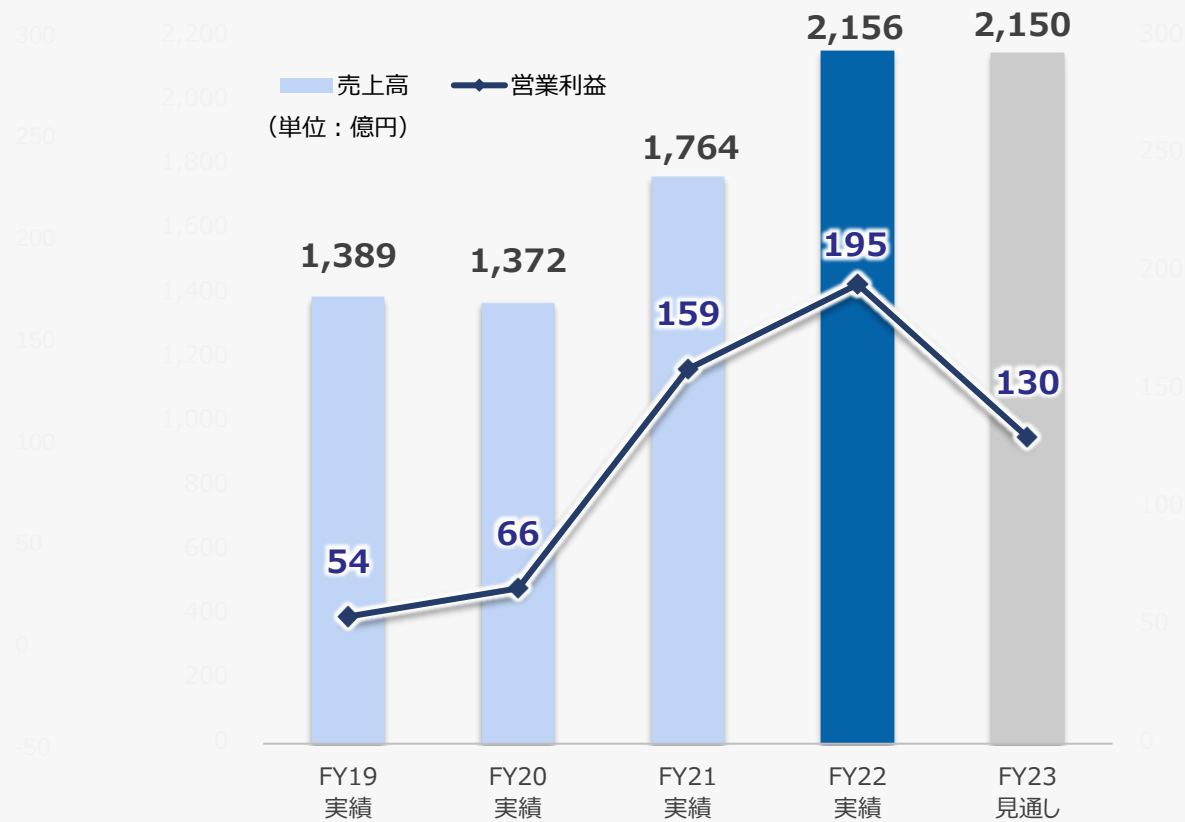
1. 2024年3月期第2四半期 決算報告
2. 2024年3月期 通期見通し
3. まとめ
- 4. 参考資料**

■ 全社

四半期別

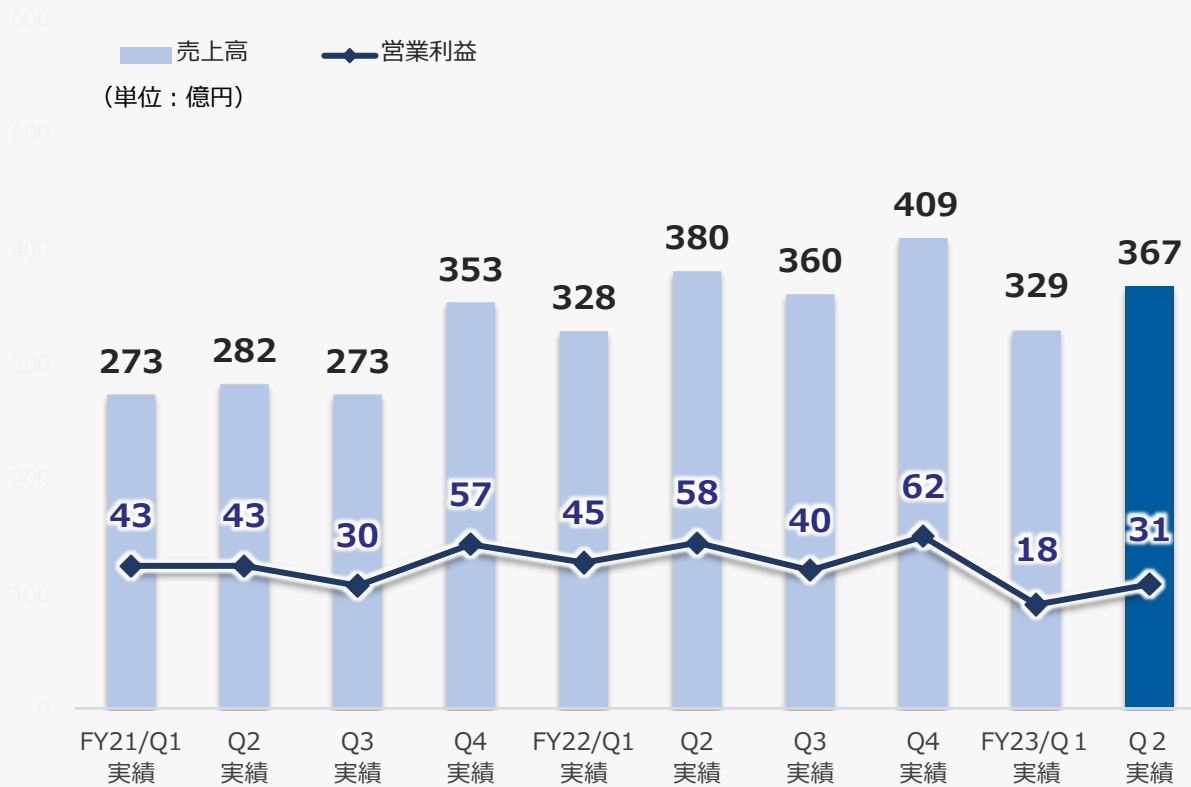


年度別

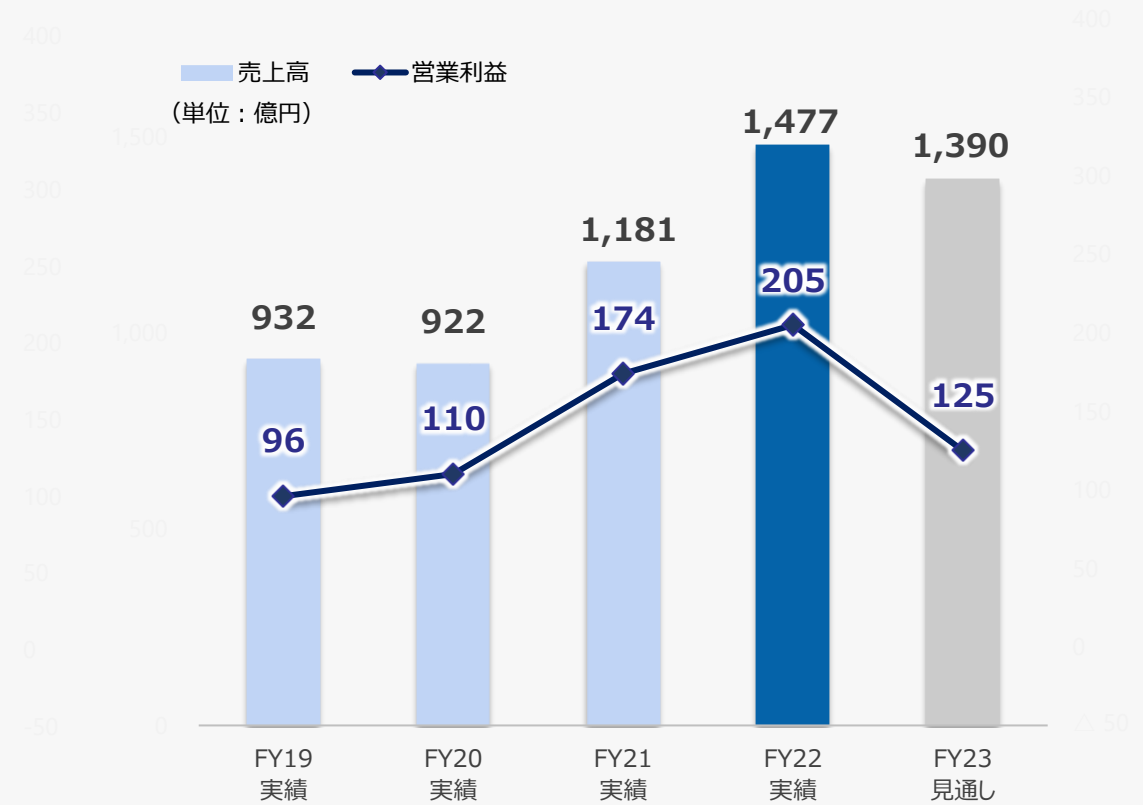


■ ポジショニング事業

四半期別

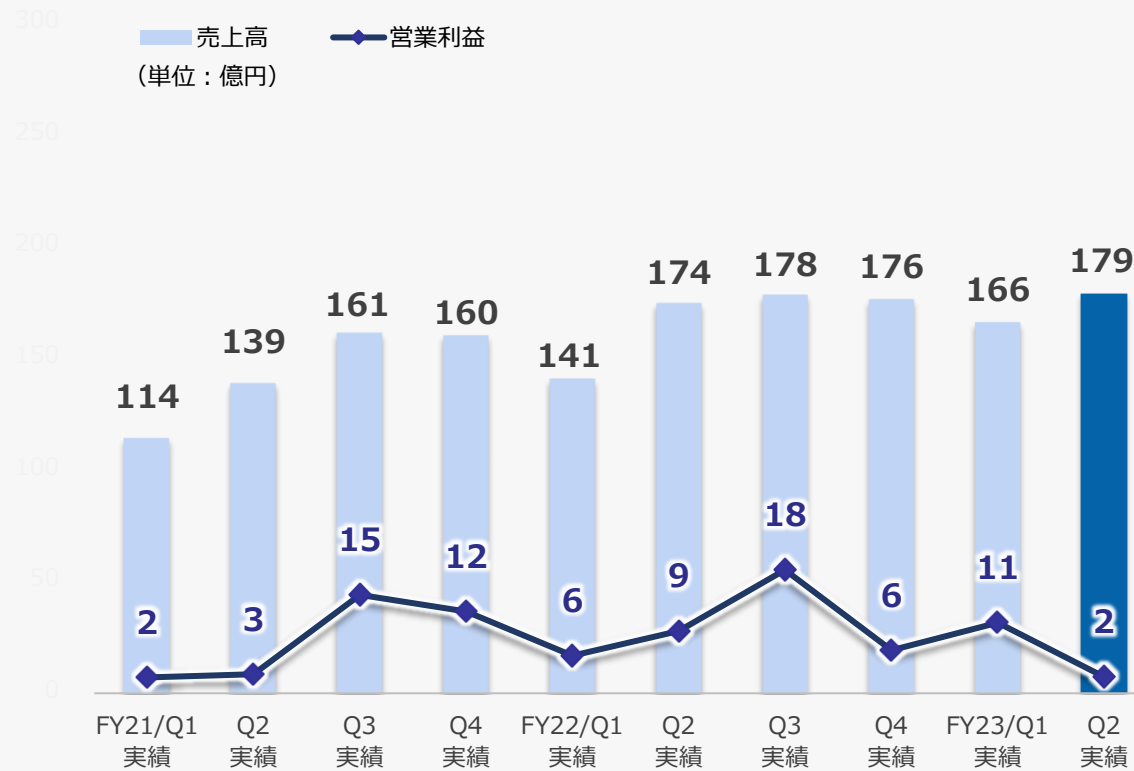


年度別

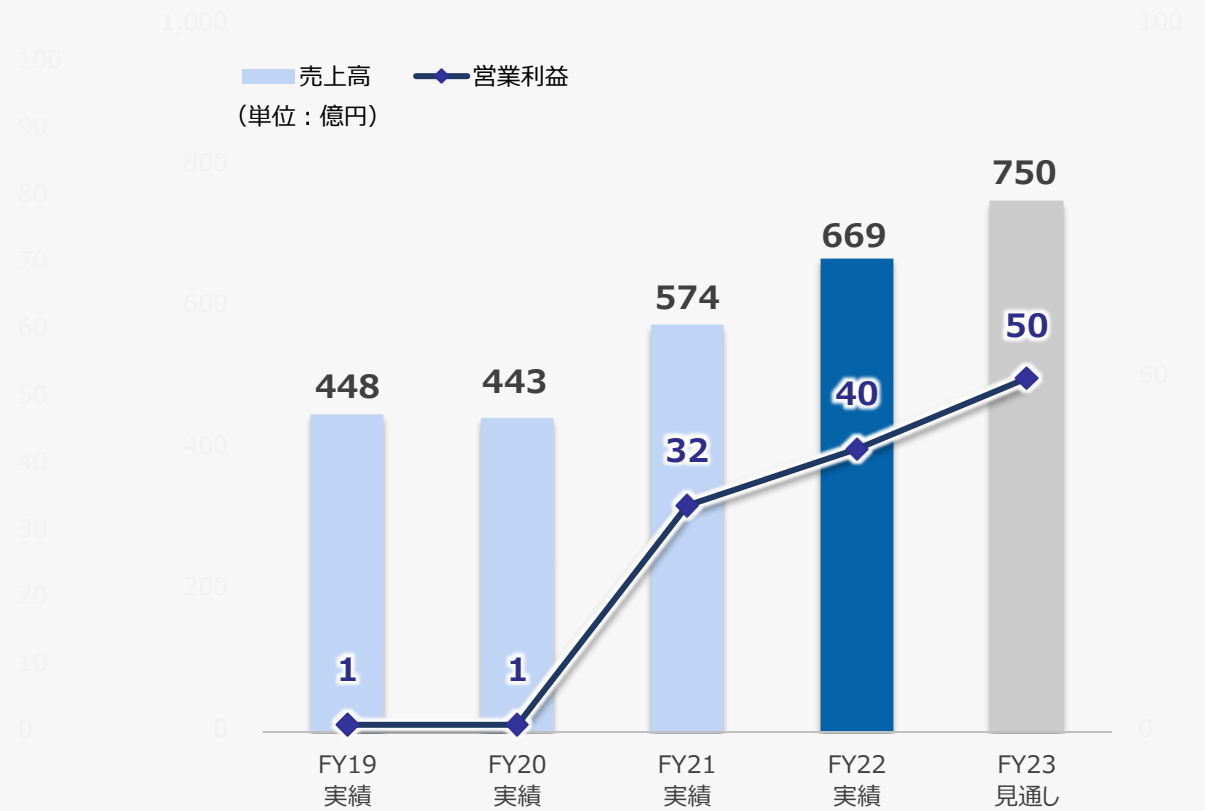


■ アイケア事業

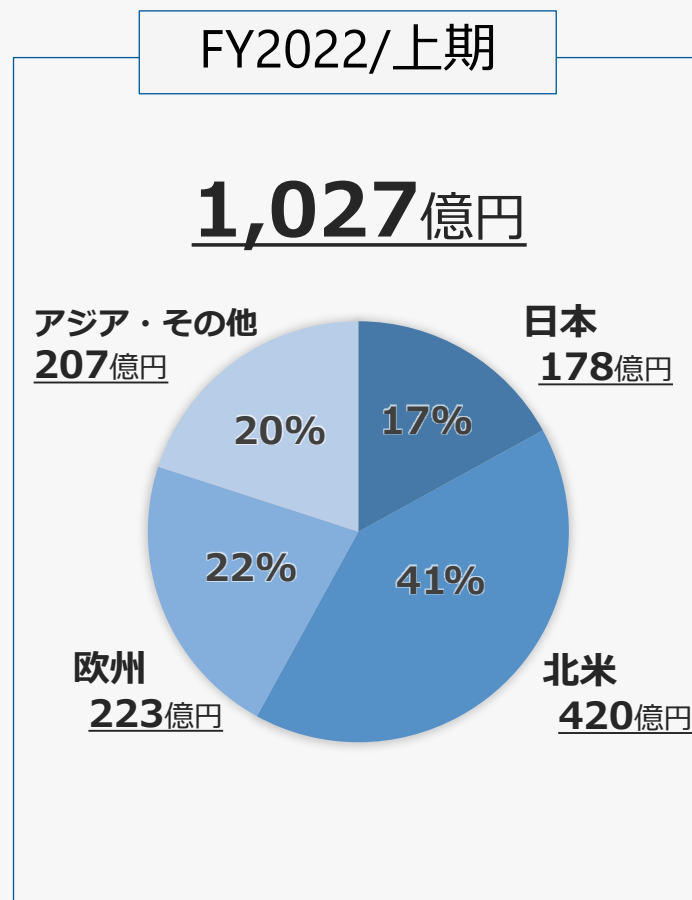
四半期別



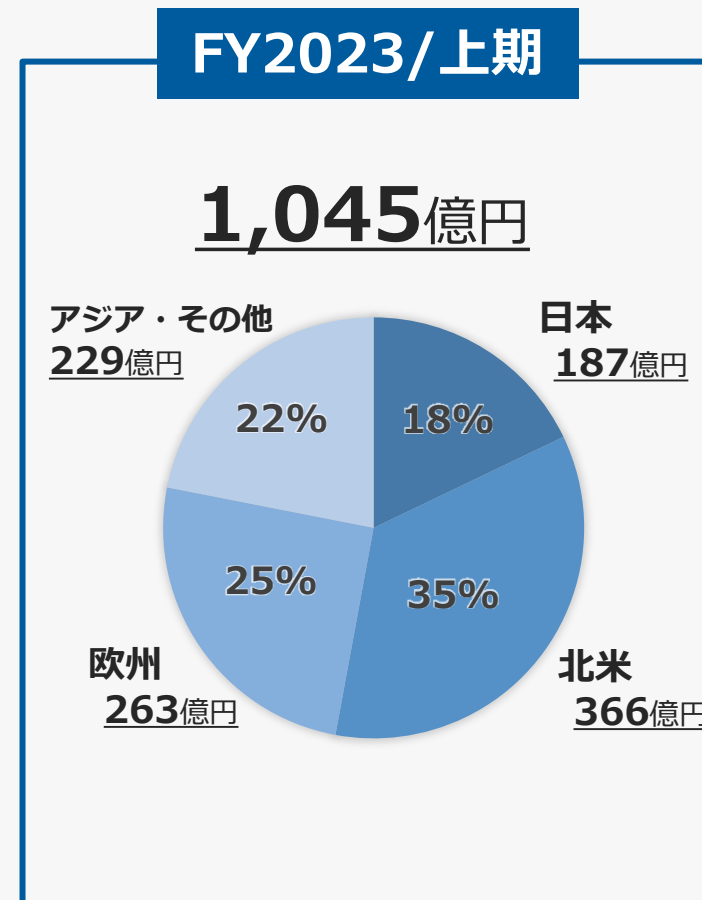
年度別



地域別売上高 【全社】

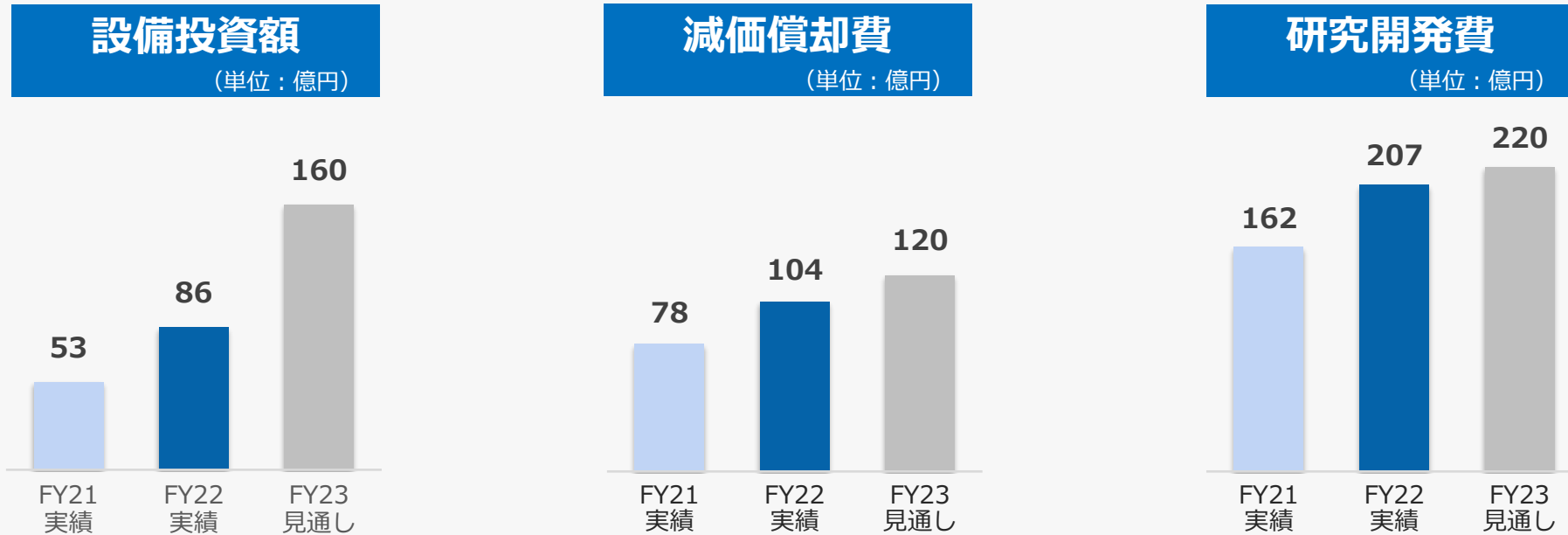


前年同期比
+2%



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)

	営業利益
USD	1.5～2億円
EUR	0.7～1億円

Topcon Report 2023 (統合報告書)



■ 非財務情報コンテンツを更に充実化させた統合報告書 顧客志向の深化でさらなる飛躍へ 持続的な企業成長に向けて

ホームページにアクセス下さい

■ ホームページ: <https://www.topcon.co.jp/invest/9464/>

トプコン統合報告書
Topcon Report 2023

世界を丸く。



Topcon for Human Life

尖ったDXで、

TOPCON

Topcon for Human Life

代表取締役社長 CEO 江藤 隆志

代表取締役社長CEO 江藤 隆志

トップメッセージ

- これまでの経歴と今後の抱負
- 事業環境について
- 中期経営計画2025について

財務戦略



前中期経営計画の振り返り
第三次中期経営計画(2019~2022年度)では、コロナ禍や地政学問題により事業への大きな影響を受けながらも、「成長事業の推進加速」を目指す戦略が軌道に。計画以上の売上を達成し、営業利益もほぼ計画通りの値となりました。また、財務KPIについても大きく改善でき、今後の成長投資に向けた財務基盤の強化を図ることができました。

EPS(円) ● 自己資本比率

項目	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度
EPS(円)	8.9	22.6	101.7	112.2
自己資本比率	39.0%	41.2%	45.1%	45.8%

■ 資金調達力
財務の健全性を図る指標としては、D/Eレシオを重視しています。過去4年間で見ると、D/Eレシオは改善傾向にあり、昨年度末現在の水準は0.64となっています。R&Dによる信用格付「A-」を維持しながら、1倍程度までは問題のない水準と考えており、負債調達力は十分にあると考えています。加えて、本年度初めには社債発行より200億円を調達し、銀行借入の与信枠(コミットメントライン枠)も十分に確保しています。

■ 個別のM&Aの資金調達については、営業キャッシュフローによる資金で対応していく予定で、必要に応じて借入での対応を含め、最適な資金調達方法を採用したいと考えています。また、成長投資資金の確保だけでなく、急激な環境変化があった場合でも柔軟に対応できる体制を整えています。

■ 有利子負債(億円) ● D/Eレシオ

項目	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度
有利子負債(億円)	574	530	434	535
D/Eレシオ	0.9	0.8	0.5	0.6

■ 資本コスト
中期経営計画2025ではROE13~15%をKPIとして掲げ、資本コストを最適化し、収益性のみならず、資本効率や最適な資本構成を重視しながら経営の強化を図っています。M&Aや事業投資の際には、個別のリスクを織り込んだ投資意思決定をもとに、資本を最適化するように充分な検討を行った投資を決定していく予定です。また、資本コストと共に株主を重視した経営の実現を図るべく、前による資本市場との積極的な対話を重視してまいります。

■ ROE ● PER ● 経費効率率(%)

項目	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度
ROE	1.3	1.4	3.6	2.0
PER	0.9	2.0	2.0	2.0
経費効率率(%)	1.3	0.8	1.0	1.1

■ 中期経営計画2025
本年度よりスタートした「中期経営計画2025」では、2025年度の計画として、売上2,500億円、営業利益280億円を重点目標に掲げています。同時に、「収益性の向上と持続」を重点項目とし、その実現に向け、事業基盤の更なる強化のため、従来のポジショニングカンパニーとスマートインフラ事業を集約し、ポジショニング事業として、一層の経営効率化を図ってまいります。また、コロナの影響や成長投資が先行し収益が低迷していたアグリア事業では、様々な施策を組み合わせることで収益性の向上を目指します。

以下に中期経営計画2025における財務面についての基本的な考え方を示します。

■ 資本配分
当社は成長事業を担っていますが、更なる事業強化のため、数ある成長テーマについて加速を図るべく、重点的に成長投資に資本配分していく方針です。具体的には、継続的な研究開発投資や、ICT施工・IT農業、スクリーニングの主力事業の成長加速に加え、今後も新たな発想やDXを駆使した新規ビジネス創出のため、引き続き売上9~10%程度を目処に研究開発費に充ていく計画です。

また、中期経営計画2025ではM&Aを中心とした成長投資に400億円の枠を設定し、新事業分野の強化・拡大を図っていく計画です。

マテリアリティ

1932年の創業以来、トプコングループは、人々の生活に欠かせない「食・住」の分野に関わる社会的課題の解決に取り組んできました。今回新たに、持続可能な社会・環境と持続的な経済成長の両立を、事業活動を通じて実現するというコンセプトのもと、6つの「マテリアリティ(重要課題)」を特定しました。

マテリアリティの特定に際して、ESG経営ビジョンとの整合性に加え、国連が提唱している持続可能な開発目標(SDGs: Sustainable Development Goals)との整合性について検証を行い、17の目標の中から、トプコングループの重要課題(マテリアリティ)と特に関連性の高い8つの目標を選定しました。

各マテリアリティ(重要課題)および8つの目標は、トプコングループ内で組織横断的に構成されたGlobal CS&Cコミティでの議論、独立社外取締役を含むサステナビリティ委員会からの意見を聴き取り、選定・決定されました。

今後は関係の各KPI設定と進捗管理を行い、企業価値の創出と同時に社会・環境に貢献をもち、ステークホルダーに共感・評価していただける関係性の構築を目指します。



■ 眼疾患の早期発見に貢献する眼科用光干渉断層計（OCT）^{※1}の開発と普及

第6回日本医療研究開発大賞「経済産業大臣賞」を受賞!!（2023年8月）

OCTの仕組み

【受賞のポイント】

- ✓ 眼底画像に加え、**3次元の断層情報を非侵襲で撮影**できる健診装置を開発
- ✓ **緑内障等の早期発見と疾患管理**に極めて有用な診断装置
- ✓ 眼科医療への急速な普及が進み、**患者のQuality of Vision**の維持に貢献

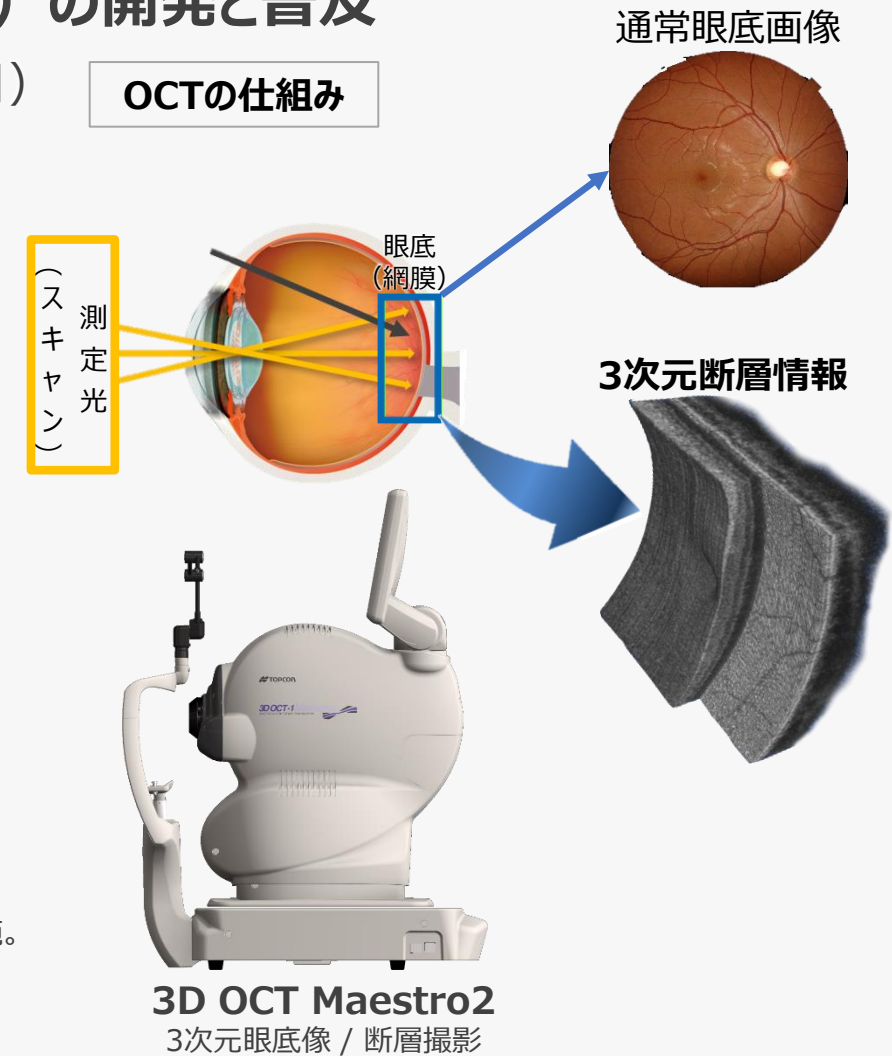
※2



授賞式の様子



左：長峯氏、右：代表取締役社長 CEO 江藤隆志



日本医療研究開発大賞について

世界の医療発展に向け、医療分野の研究開発の推進に多大な貢献をした事例に関し功績を称える賞、2017年度より実施。

概要参照 <https://www.kantei.go.jp/jp/singi/kenkouiryou/suisin/amed/dai6/index.html>

ホームページにアクセス下さい

■ ホームページ： <https://www.topcon.co.jp/news/13145/>



■ DXソリューションを通じた社会貢献

建機・農機の自動化

当社製品によるCO2排出削減量（当社推定）



全世界
FY2019
当社推定 ※1
FY2025
当社見込 ※2
ICT自動化施工・IT農業により
建機・農機の
稼働時間を約2～3割低減

スクリーニング

健常者へのスクリーニング件数



全世界
FY2019
当社推定 ※3
FY2025
当社見込 ※4
眼科医以外への検査機器の設置に
より眼病の早期発見に貢献

※1 詳細は当社ホームページ(URL:<https://www.topcon.co.jp/sustainability/environment/co2-emission/>)をご確認ください。

※2 ※1と同様の方法で当中期経営計画での販売計画台数を元に算出

※3 当社のFY2018-19のスクリーニング機器販売台数に平均的な年間検査件数を乗じて算出

※4 当社のFY2020-22のスクリーニング機器販売台数及びFY2023-25の販売計画台数を元に算出



当資料取扱上のご注意

本資料に記載の業績見通し、並びに将来予測は、現在入手可能な情報に基づき、見通しのもとになる前提、予想を含んだ内容を記載しております。
実際の業績は、今後の事業領域を取りまく経済状況、市場の動向により、本資料の業績見通しとは異なる場合がございますので、ご承知おき頂きたくお願い致します。

お問い合わせ先

株式会社トプコン 広報・IR室

TEL : 03-3558-2532

E-mail: investor_info@topcon.co.jp

URL : <https://www.topcon.co.jp>