



2024年3月期 決算説明会

2024年5月10日

Infrastructure

Agriculture

Healthcare

株式会社トプコン
代表取締役社長 CEO 江藤 隆志



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]	2024年3月期 決算説明会		
[決算期]	2024年3月期		
[日程]	2024年5月10日		
[時間]	15:30 – 16:20 (合計 : 50分、プレゼンテーション : 25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 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 経営推進本部 副長		平山 貴昭



2024年3月期 決算説明会

1. 2024年3月期 決算報告
2. 2025年3月期 通期見通し
3. 「中期経営計画2025」の進捗
4. 参考資料

こんにちは。株式会社トプコンの江藤です。

ご多用の中、2024年度3月期決算説明会をご視聴いただき、誠にありがとうございます。

本日は、

1. 2024年3月期 決算報告
2. 2025年3月期 通期見通し
3. 「中期経営計画2025」の進捗

の主に3点について、説明させていただきます。

2024年3月期 決算ハイライト



■ FY23通期実績

売上横ばい・減益

売上高 **2,165**億円
前年度比 0%
営業利益 **112**億円
前年度比 ▲43%

ポジショニング事業

前年度比
売上高
営業利益
売上高が前年度実績を下回り、
販管費抑制も減益

アイケア事業

前年度比
売上高 (過去最高)
営業利益 (過去最高)
売上高・営業利益ともに過去最高。
営業利益率も順調に改善

■ FY24通期見通し

増収・営業利益大幅増

売上高 **2,300**億円
前年度比 +6%
営業利益 **180**億円
前年度比 +61%

構造改革効果発現、先行投資開花

ポジショニング事業
構造改革効果の発現で、
販管費を削減
前年度比
売上高
営業利益
アイケア事業
投資継続も、
増収増益を見込む
前年度比
売上高
営業利益

Microsoft社と 戦略的にパートナーシップを締結

米国ヘルスケア業界全体のイノベーション
"Healthcare from the eye"実現へ

©2024 Topcon Corporation



3

まず今回の決算のハイライトからご説明します。

2023年度の実績として、連結売上高は前年度比で横ばいの2,165億円、営業利益は前年度比で43パーセント減の112億円となりました。

ポジショニング事業については、米国・ヨーロッパを中心に事業環境の改善は見られず、売上高が前年度を下回りました。販管費抑制に注力しましたが、効果発現に時間が掛かり、営業利益も減益となりました。

一方、アイケア事業については、先行投資が開花したことや景気変動の影響を受けにくいというアイケア事業の強みにより、大幅増収増益となり、通期業績として過去最高となりました。

2024年度の通期見通しですが、連結売上高2,300億円・営業利益180億円を計画します。ポジショニング事業、アイケア事業ともに増収増益を見込みます。

後程ご説明しますが、アイケア事業の売上は、中計最終年度のターゲットに近い水準まで到達する計画です。

大きなトピックとして一つご報告があります。この度アイケア事業が米国での事業に関して、マイクロソフト社と戦略的にパートナーシップを締結するに至りました。

昨日、当社ホームページでもニュースリリースで開示させていただいております。

「Healthcare from the eye」として、先行投資を続けてきた当社スクリーニングビジネスをベースに、更なる事業の拡大を目論む内容です。

後程詳細を説明させていただきます。

1. 2024年3月期 決算報告

- 連結決算
- 事業別の状況

2024年3月期の決算報告です。

FY2023 実績



(単位：億円)	FY2022 通期実績	FY2023 通期実績	前年度比	%	公表値 (1/29)
売上高	2,156	2,165	+9	0%	2,150
売上総利益	1,124	1,148	+24	+2%	
売上総利益率	52.1%	53.0%	+0.9pt		
販管費	929	1,036	+107	+12%	
営業利益	195	112	▲83	▲43%	130
営業利益率	9.1%	5.2%	▲3.9pt		6.0%
経常利益	178	89	▲90	▲50%	110
特別損益	▲18	▲44	▲26		
当期純利益	118	49	▲69	▲58%	30
配当	42円	42円	0	0%	
配当性向	37%	90%	+52pt		
為替換算レート (期中平均)	USD EUR	134.95円 141.24円	144.40円 156.80円	+9.45円 +15.56円	(Q4前提) レート 140円 150円

©2024 Topcon Corporation



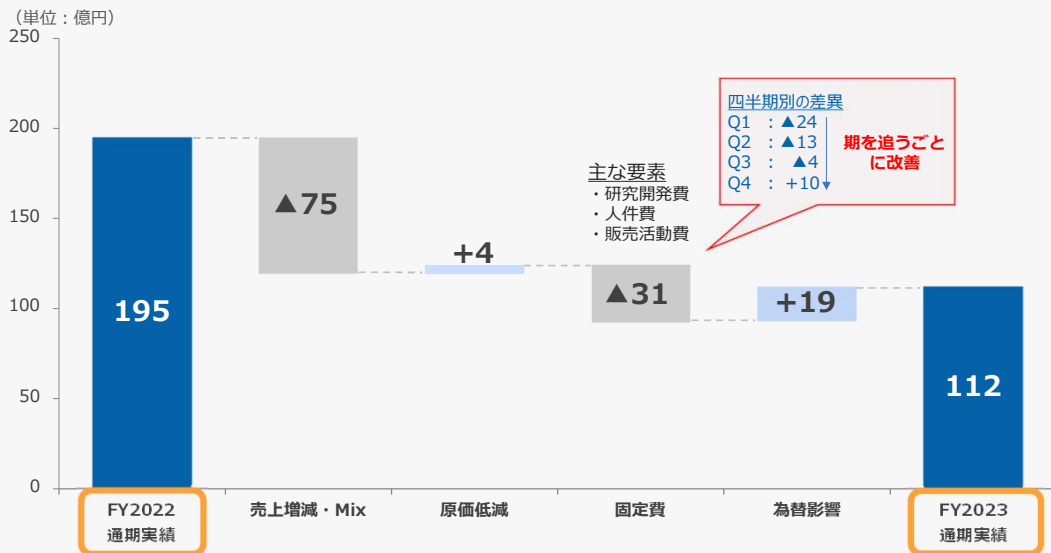
5

連結売上高と営業利益はハイライトでお伝えした通りです。

売上は公表値並みに着地しましたが、営業利益率は5.2%と厳しい結果に終わりました。尚、特別損益には、前回決算説明会でご報告した通り、第4四半期に特別退職金などの「構造改革関連費用」を追加計上したため当期純利益は49億円となりました。

また、当社では引き続き事業基盤の強化や成長分野への投資を継続する一方、当該年度に発生した一時的費用による利益毀損という特別な状況も鑑み、配当金は42円と昨年水準を維持することといたしました。

FY2023 増減益分析 | 営業利益-前年度比較



©2024 Topcon Corporation



営業利益の増減益分析です。前年度の195億円に対して、当年度実績112億円との差異をご説明します。

売上・Mixでの75億円のマイナスと固定費増による31億円のマイナスが大きな要因です。固定費増の内訳は、研究開発費、人件費、販売活動費の増加になります。固定費については、グラフの吹き出しでお示している通り、期を追うごとに前年同期からの増加を抑制し、改善を試みてまいりました。為替の影響で19億円のプラスでしたが、マイナス要因のほうが大きく、最終的には112億円という結果となりました。

1. 2024年3月期 決算報告

- 連結決算
- 事業別の状況

事業別の状況をご説明します。

事業別の状況 | ポジショニング事業

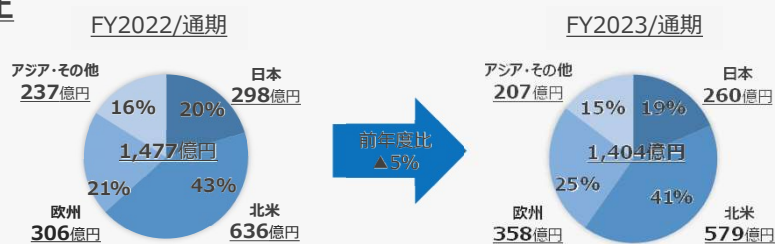


■ 売上高が前年度実績を下回り、販管費抑制も減益

✓ 売上高・利益

(単位：億円)		FY2022 通期実績	FY2023 通期実績	前年度比	%	公表値 (1/29)
ポジショニング事業	売上高	1,477	1,404	▲73	▲5%	1,380
	営業利益	205	91	▲114	▲56%	115
	営業利益率	13.9%	6.5%	▲7.4pt		8.3%
為替換算レート (期中平均)	USD	134.95円	144.40円	+9.45円		
	EUR	141.24円	156.80円	+15.56円		

✓ 地域別売上



©2024 Topcon Corporation



まず、ポジショニング事業についてです。

米国・ヨーロッパを中心に厳しい事業環境が続く中、為替の追い風もあり、売上高は、前回公表値を若干上回る着地となりました。

一方、営業利益は、販管費抑制の効果発現に時間が掛かり、前年度との比較で大幅減益となりました。

営業利益の公表値と実績値との差異について、次のページでご説明します。

パイチャートでお示している地域別の売上構成では、2022年度に対して、欧州以外が売上高の実額と構成比ともにマイナスという厳しい結果となりました。

特に北米が苦戦した状況がご覧いただけると思います。

事業別の状況 | ポジショニング事業

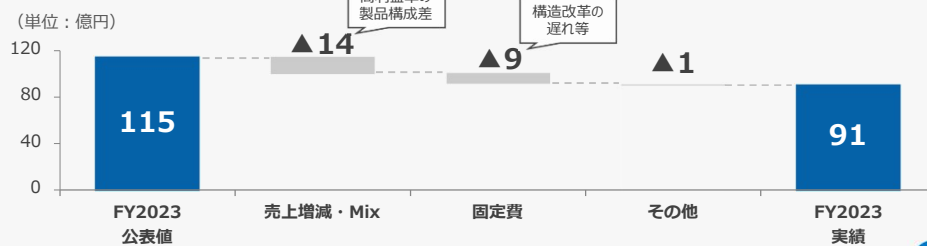


■ 売上高が前年度実績を下回り、販管費抑制も減益

✓ 売上高・利益

(単位：億円)		FY2022 通期実績	FY2023 通期実績	前年度比	%	公表値 (1/29)
ポジショニング事業	売上高	1,477	1,404	▲73	▲5%	1,380
	営業利益	205	91	▲114	▲56%	115
	営業利益率	13.9%	6.5%	▲7.4pt		8.3%
為替換算レート (期中平均)	USD	134.95円	144.40円	+9.45円		
	EUR	141.24円	156.80円	+15.56円		

✓ 公表値との比較（営業利益）



©2024 Topcon Corporation



9

つづいて、ポジショニング事業の営業利益について公表値と実績値で差異が生じた要因をご説明します。

公表値115億円に対して、着地が91億円となりました。

売上増減・Mixとして14億円の減少、これは主に欧米向けの高利益率の日本製品の販売減による構成差が要因です。

また、固定費については9億円増加でマイナス要因となりました。これは欧米における構造改革アクションの一部遅延で固定費が削減しきれなかった事が原因です。

その他、M&Aに関連した無形固定資産の計画外での費用計上があった事で、全体として公表値に対し24億円のマイナスとなりました。

■ 業績要因分析

全般

- ✓ 金融緩和期待が後退し買い控えが長期化、販売伸び悩み
- ✓ 前年度特需（大型案件）の反動減
- ✓ 販管費抑制に注力継続

ICT施工・IT農業

- ✓ ICT施工：OEMは前年度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
- ✓ IT農業：穀物価格下落、金利高止まりの影響で販売減少
- ✓ 国内IT農業は補助金効果による需要が一巡

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
- ✓ 国内は在庫調整に伴い一時的に販売減少、アジアは堅調

業績要因分析です。

第3四半期決算発表時のご説明から大きな変化はありませんが、年度後半に国内売上が伸び悩みました。

その背景は、IT農業の補助金減少と測量機の一時的な在庫調整などの要因が複合的に影響したものと分析しています。

詳細はのちほど、事業別売上高の増減傾向を、主要なマーケット毎に表示するヒートマップでご覧いただけたらと思います。

事業別の状況 | アイケア事業

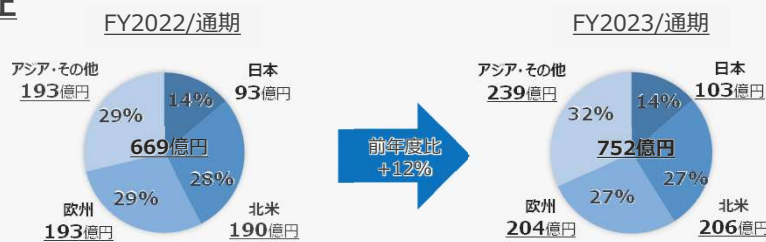


■ 先行投資開花し、売上高・営業利益ともに**過去最高**。営業利益率も**順調に改善**

✓ **売上高・利益**

(単位：億円)		FY2022 通期実績	FY2023 通期実績	前年度比	%	公表値 (1/29)
アイケア事業	売上高	669	752	+83	+12%	760
	営業利益	40	67	+27	+69%	60
	営業利益率	5.9%	8.9%	+3.0pt		7.9%
為替換算レート (期中平均)	USD	134.95円	144.40円	+9.45円		
	EUR	141.24円	156.80円	+15.56円		

✓ **地域別売上**



©2024 Topcon Corporation



11

次に、アイケア事業です。

アイケア事業は、先行投資が開花し、ハイライトでお伝えした通り、売上高・営業利益ともに、過去最高となりました。

課題であった営業利益も、売上増と構造改革に伴い改善傾向にあり、中計目標の営業利益率10%以上の達成に向け順調に進捗しております。
地域別売上構成をお示していますが、全地域で増収となっております。

事業別の状況 | アイケア事業



■ 業績要因分析

全般

- ✓ 欧米大手眼鏡チェーン店の堅調な設備投資は継続、金利高止まりで中小規模眼鏡店は買い控え継続
- ✓ 中国は腐敗防止運動による影響は継続も、民間病院向けが伸長し販売増
- ✓ 成長投資継続も販管費を抑制し過去最高益更新

スクリーニングビジネス/成長事業

- ✓ 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/基盤事業

- ✓ 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
- ✓ デジタル検眼機器が販売拡大に貢献

業績要因分析です。

アイケア事業も、第3四半期までのトレンドから大きな変化はありません。米国で金利高止まりによる影響が一部で見られましたが、全体としては欧米大手チェーン店向けビジネスが好調を維持しています。

製品別では、新眼底カメラのNW500は大変好調です。旧モデルのNW400も入札などで好調な販売が継続しており、計画を大幅に上回る販売となり、成長事業をけん引しています。また、スクリーニングビジネスの強みを生かし、大手眼鏡チェーン店向けにデジタル検眼機器を含む基盤事業の商品も販売が拡大しています。

こちら、詳細はのちほど表示いたしますヒートマップをご覧くださいと思います。



2. 2025年3月期 通期見通し

続いて、2025年3月期の通期見通しについてご説明します。

FY2024 通期見通し



■ 増収・営業利益大幅増、配当は継続

	FY2023 通期実績	FY2024 通期見通し	前年度比	%
売上高	2,165億円	2,300億円	+135	+6%
営業利益	112億円	180億円	+68	+61%
経常利益	89億円	155億円	+66	+75%
当期純利益	49億円	95億円	+46	+92%
ROE	5%	9%	+4pt	
配当	42円	42円	0	0%
配当性向	90%	47%	▲43pt	
為替換算レート (期中平均)	USD	144.40円	145.00円	+0.60円
	EUR	156.80円	155.00円	▲1.80円

©2024 Topcon Corporation

TOPCON

14

2024年度の連結売上高は、2,300億円と前年度比6%の増収、また営業利益、経常利益、当期利益とも大幅な増益を見込んでいます。
この見通しの根拠となる事業別の状況は、次のスライドでご説明します。

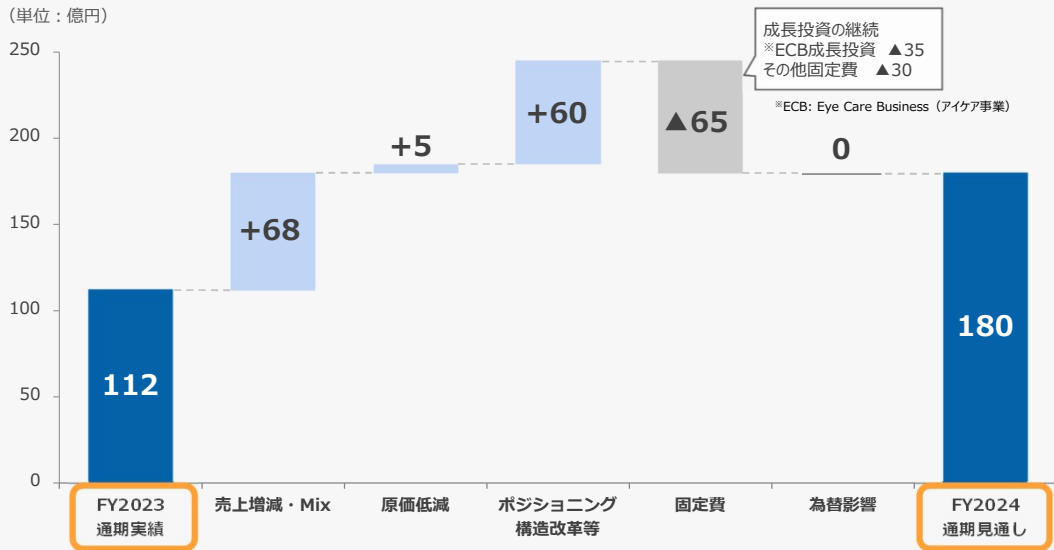
利益回復により、ROEは9%を見込みます。

また、配当については、持続的な事業成長に確信を持っており、昨年度と同じ42円の配当を持続する計画です。

FY2024 増減益分析 | 営業利益-前年度比較



■ 成長事業の拡大とポジショニング事業の構造改革効果を主因に営業増益



©2024 Topcon Corporation



2024 年度の通期見通しに関する増減益分析です。

成長事業の拡大による増収効果を68億円、ポジショニング事業の構造改革や経費削減の効果を60億円と見込んでいます。

FY2024 通期見通し | 事業別



■ 両事業とも増収増益を見込む

(単位：億円)		FY2023 実績	FY2024 見通し	前年度比	概況
ポジショニング事業	売上高	1,404	1,470	+66	<ul style="list-style-type: none"> 不透明な事業環境下でも新製品投入で反転見込む 構造改革効果の発現で販管費削減、営業利益率改善
	営業利益	91	165	+74	
	営業利益率	6.5%	11.2%	4.7pt	
アイケア事業	売上高	752	820	+68	<ul style="list-style-type: none"> スクリーニングビジネスなどの成長事業が拡大 投資継続も営業増益
	営業利益	67	75	+8	
	営業利益率	8.9%	9.1%	0.2pt	
為替換算レート (期中平均)	USD	144.40円	145.00円	+0.60円	
	EUR	156.80円	155.00円	▲1.80円	

©2024 Topcon Corporation

TOPCON

16

事業別の通期見通しです。

ポジショニング事業は、米国の金融緩和期待が後退していることなど、引き続き不透明な要素が残りますが、構造改革の効果が発現することで販管費を削減し大幅な増益を見込みます。営業利益率も11.2%と回復する見込みです。

アイケア事業は、欧米大手眼鏡チェーン店向けスクリーニングビジネスを主なけん引役として増収を、新規事業向けに人的資本を含めた成長投資を引き続き実施しながらも営業増益を見込みます。

この計画値に関しまして、1つ強調したい点は、アイケア事業の売上高は820億円を計画していますが、これが実現すると、早くも、中計最終年度のターゲット830億円に近い水準まで到達することとなります。

事業別売上高の状況



■ ポジショニング事業：FY23実績は下期が低調、FY24は下期回復を見込む

■ アイケア事業：前年度比プラス基調が継続

➡ 前年同期比（前年度比）プラス

⇨ 前年同期（前年度）並み

➡ 前年同期比（前年度比）マイナス

セグメント	ソリューション	主要なマーケット	FY2023実績		FY2024見通し		
			1H	2H	1H	2H	
ポジショニング事業	基盤	測量機・レーザー機器	⇨	➡	⇨	➡	
	成長※1	OEM※2	➡※5	➡	➡	⇨	
		ICT施工	アフターマーケット※3	➡	➡	⇨	➡
		OEM※4	➡	➡	⇨	➡	
		IT農業	アフターマーケット※3	➡	➡	⇨	➡
アイケア事業	基盤	検眼・診断機器	➡		➡		
	成長	スクリーニング・その他サービス	➡		➡		

- ※1 ドル建てベースで比較
- ※2 建設機械メーカーに販売（新車に搭載）
- ※3 建機・農機等代理店に販売（新車または中古車に搭載）
- ※4 農業機械メーカーに販売（新車に搭載）
- ※5 前年同期（FY2022）の特需影響を除く

©2024 Topcon Corporation



17

こちらのページは、事業別の状況をよりよくご理解いただくため新しく用意したスライドです。当社の事業別売上高の増減傾向を、主要なマーケット毎にヒートマップでお示しています。前年同期比プラスを上向き矢印、前年同期並みを横向き矢印、前年同期比マイナスを下向き矢印でそれぞれ記載しています。

まず、ポジショニング事業について、成長事業を例に、2024年度の見通しをご説明します。ICT施工は、主に建機メーカー向けのOEMと、代理店向けのアフターマーケットに分けております。

ICT施工の3割を占めるOEMは、2024年度の上期は減少傾向ですが、下期に前年同期並みになることを見込んでいます。

残りの7割を占めるアフターマーケットは上期は2023年度からほぼ変わらず、後半に復調を見込みます。

IT農業も同様に、主に農機メーカー向けのOEMと、代理店向けのアフターマーケットに分けてお示しています。

IT農業の7割を占めるOEMは、2024年度の上期は前年同期比でフラットですが、下期にプラスになることを見込んでいます。残りの3割を占めるアフターマーケットも同様の傾向です。

アイケア事業については、ご覧の通り、年度ベースでお示しています。成長事業・基盤事業共に好調に推移する事を見込みます。

2024年度全体の見通しをまとめますと、上期の売上はやや弱め、下期には回復と見込んでいます。



3. 「中期経営計画2025」の進捗

- 中期経営計画2025 | 基本施策の進捗
- ポジショニング事業
- アイケア事業
- 中期経営計画2025の見通し

ここからは、「中期経営計画2025」の進捗をご報告します。

中期経営計画2025 | 基本施策の進捗



■ 中期経営計画で定めた基本方針のもと、順調に施策を推進中

中期経営計画 2025		持続成長する100年ベンチャーに挑む 持続成長を支える3つの柱		
		顧客志向の深化 必要とされる企業であり続ける	基盤改革 効率的な組織を確立する	DX加速 次の成長事業を創出し続ける
		<ul style="list-style-type: none"> 顧客とマーケットを重視した製品/ソリューション開発 尖ったハードウェアをデファクトスタンダードに 	<ul style="list-style-type: none"> ポジショニング事業の効率最大化 アイケア事業の収益力強化 生産力増強と生産効率向上 	<ul style="list-style-type: none"> 成長分野へフォーカスした投資継続(R&D, M&A) DXの開発/展開を加速させる基盤強化
FY23 進捗 状況	ポジショニング 事業	<ul style="list-style-type: none"> 事業部制へ変革し、顧客に近い開発実現へ 	<ul style="list-style-type: none"> One POBの推進 Highlight 構造改革-販管費削減 Highlight 	<ul style="list-style-type: none"> 建築向けソリューション拡大 戦略的M&Aで技術獲得 Highlight
	アイケア 事業	<ul style="list-style-type: none"> 尖ったハードウェアをコアにソリューション展開 Highlight 	<ul style="list-style-type: none"> 構造改革-収益性改善 Highlight 	<ul style="list-style-type: none"> スクリーニングビジネスの開花、更なる先へ Highlight
	生産		<ul style="list-style-type: none"> 生産力増強に向け工場建設着工 	<ul style="list-style-type: none"> 生産効率改善に向け生産自動化・デジタル化
	コーポレート		<ul style="list-style-type: none"> 低採算事業の整理 	

©2024 Topcon Corporation



「中期経営計画2025」でご説明した通り、「顧客志向の深化」、「基盤改革」、「DX加速」の三つの基本方針のもと、事業を推進しております。

2023年度の進捗状況をスライドの中ほどから下に向けて、ポジショニング事業・アイケア事業・生産・コーポレートに分けてお示しています。

本日は、11項目うち、ハイライトした6つに絞ってご説明します。

尖ったハードウェアをコアにソリューション展開

Highlight



■「測る技術」「モノづくり」をベースに尖ったハードウェアを開発、ソリューションを展開



©2024 Topcon Corporation



20

まず、ソリューション展開の進捗状況を、ポジショニング事業・アイケア事業まとめて、ご説明します。

当社は、根幹にある「測る技術」と「モノづくり」の強みをベースに、尖ったハードウェアを開発し、これをコアにソリューション展開を図ることで、イノベーションを創出する方針を掲げております。

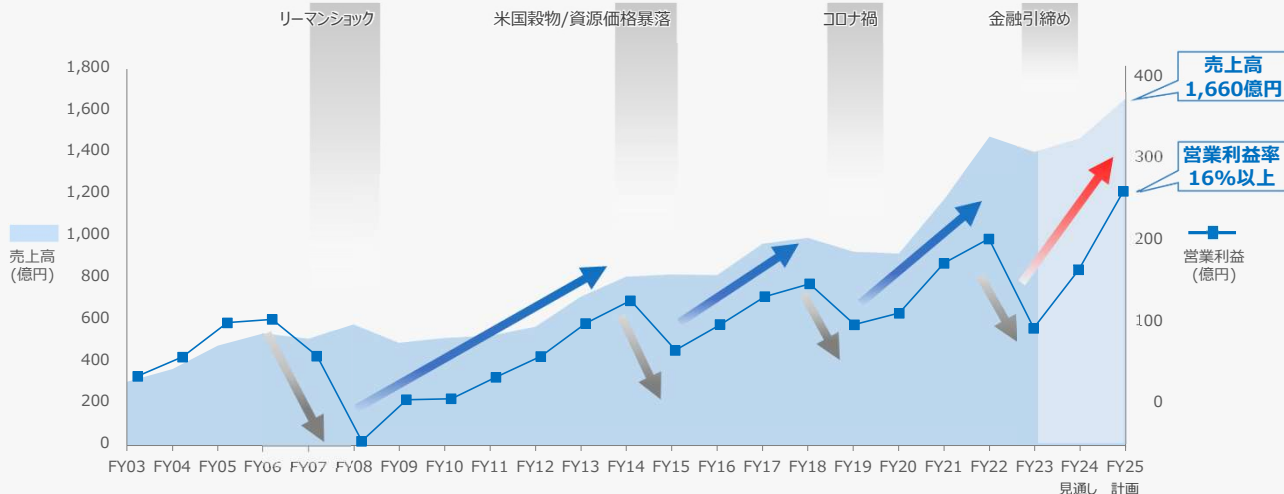
ポジショニング事業においては、ドーザー・グレーダー対応の測量機LN・通称「杭ナビ」の発売、北米でのLN50の発売、建築向けのアプリ(楽直)の発売、アンテナ一体型GNSS受信機(HiPer CR)の発売をおこなうことができました。

アイケア事業においては、欧州でのNW500の発売、北米での新しい視野計TEMPOの発売、OCTのTriton Proの発売を行いました。

ポジショニング事業 | 持続成長の軌跡



- 景気後退に先行して影響を受けるも、景気回復局面での力強い業績伸長により、**長期的に持続成長**
- 米国利下げ期待は後退しているが、「中期経営計画2025」の目標計数は堅持



©2024 Topcon Corporation



21

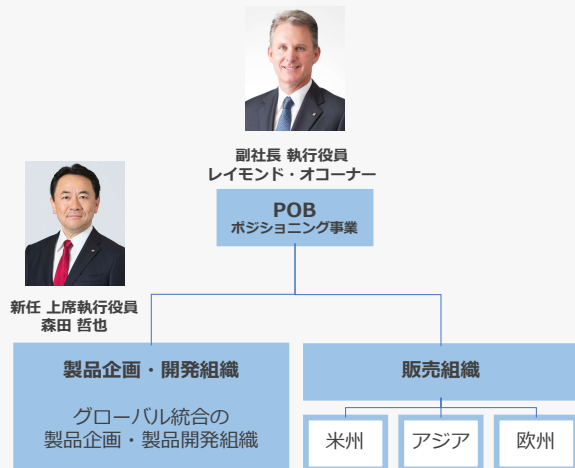
このスライドでは、ポジショニング事業の長期的な売上高・営業利益の実績推移、並びに、中計最終年度までの目標計数をお示ししています。
 グラフの中には、過去4回の景気後退局面を合わせて追記しています。

前回の四半期決算でもご説明した通り、ポジショニング事業の業績は、景気後退に先行して影響を受けてきましたが、いずれの景気回復局面においても力強い業績伸長を実現し、これまで長きにわたって持続的に成長してきました。

2023年度の業績は、米国利上げの影響を強く受け、一時的に停滞することとなりましたが、引き続き当社のソリューション事業のけん引役としての地位は変わらず、中計最終年度の目標計数は、過去の実績を踏まえ堅持いたします。



■ リーンな組織体制/プロセスへの変革に向けて、FY23に主要施策を実施済み



■ 企画・開発組織の再配置・プロセス改革

- ✓ 改革に長けた**執行役員を社外から登用**
- ✓ POBとして開発優先順位見直し、**製品開発プランマップ策定**
- ✓ **開発プロジェクトマネジメント体制を強化**

■ 販売組織の効率性向上

- ✓ **グローバル3極体制への統合**
- ✓ 欧州：**販社・物流拠点の統廃合**
- ✓ 北米・アジア：**販売組織の見直し・スリム化**

ポジショニング事業の「One POBの推進」の進捗状況をご説明します。

One POBの統括責任者である、レイモンド・オコナー氏の指揮のもと、施策を順調に推進中です。

主要施策の一つとして、「企画・開発組織の再配置・プロセス改革」を推進しております。まず、当該領域で長年の経験と実績を持つ森田哲也氏を、キーパーソンとして外部から登用し、One POB推進を強力にサポートする体制を整えました。

そして、本体制のもとで、製品開発プランマップを策定し、POBとしての開発優先順位を見直した他、開発プロジェクトマネジメント体制を強化しております。

「販売組織の効率性向上」にも取り組んでいます。まず、グローバル3極体制への統合を完了いたしました。

その上で、欧州では、販社・物流拠点を統廃合し、北米・アジアでは、販売組織の見直し・スリム化を実施いたしました。



■ 販管費削減により、FY25に販管費率39%へ改善

Ⅰ FY24

構造改革効果を刈り取り、販管費率42%へ

販管費削減施策

販売組織のスリム化

- ・ 欧米を中心に、大幅に人員削減 (150人超)
- ・ 子会社への出資比率見直しや統廃合

| FY23済
| FY24更に推進

経費削減

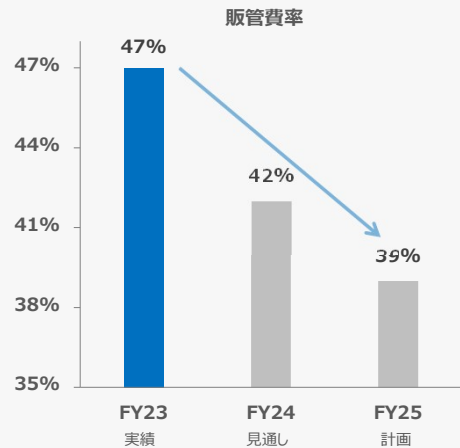
- ・ 販売費等の継続削減
- ・ 一部開発費削減 (低プライオリティ開発項目)

| FY24更に推進
| FY24更に推進

拠点縮小・事業撤退

- ・ 完全撤退に向けてモスクワ拠点を大幅縮小
- ・ 豪州・建設鉱山機械の運行管理システムの事業売却

| FY23済
| FY23済



Ⅰ FY25

One POBの更なる推進により、販管費圧縮継続、販管費率39%へ

このスライドでは、ポジショニング事業の販管費削減の今後の見通しをお示ししています。

まず、2024年度は、構造改革効果を刈り取りできる見込みであり、販管費率を42%へ改善できる見通しです。

「販売組織のスリム化」、「経費削減」、「拠点縮小・事業撤退」によって、これを達成いたします。

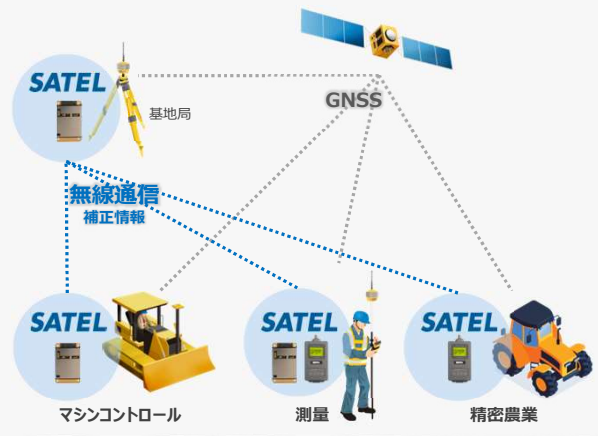
中計最終年度は、販管費圧縮を継続することで、販管費率を39%まで改善する計画です。



- 通信技術が強みのSatel社を、買収・子会社化
- 建設・農業・測量のICT化に欠かせない無線通信技術を、当社が囲い込み

SATTEL

- 数少ないグローバルサプライヤー
安定・持続的に部材を供給
- グローバル法規制対応
世界各国の法規・認証対応の実績
- 業界最高位の技術レベル
長距離通信技術(80km)



プレスリリース: <https://www.topconpositioning.com/articles/topcon-acquires-finnish-industrial-radio-solutions-manufacturer->

©2024 Topcon Corporation



24

ポジショニング事業の戦略的M&Aの状況をご説明します。

2023年度6月に、通信技術に強みを有するSatel社を、買収・子会社化しました。このSatel社の技術は、建設/測量/農業のICT化で必要不可欠な無線通信技術です。同社は、長年にわたり、業界での確かな実績と地位を築いてきております。

この度、当社が、その価値ある技術を確保することができました。Satel社のグローバルサプライヤーとしての地位と技術力を製品に取り込むことにより、当社ソリューションのDX化を加速することができます。

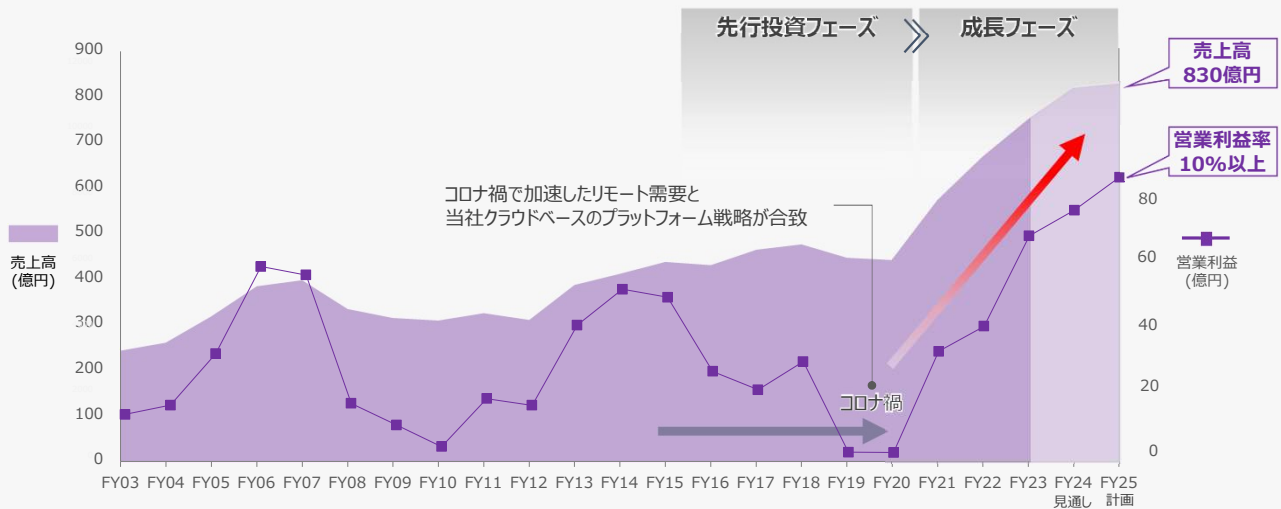
プレスリリース:

<https://www.topconpositioning.com/articles/topcon-acquires-finnish-industrial-radio-solutions-manufacturer->

アイケア事業 | 先行投資が開花



■スクリーニングビジネスへの先行投資が開花、投資継続しつつ利益成長実現



©2024 Topcon Corporation

TOPCON

25

アイケア事業についても、長期的な売上高・営業利益の実績推移、並びに、中計最終年度までの目標計数をお示します。

前回の四半期決算でもご説明した通り、アイケア事業では、過去数年にわたって、スクリーニングビジネスへの先行投資を継続実施してきました。途中でコロナの影響により、事業が厳しい環境に置かれていましたが、その時期においても先行投資を継続しました。

現在、スクリーニング事業への先行投資が開花し、いよいよ成長フェーズへと突入してきております。コロナ禍における社会環境が、リモート検眼ソリューションの普及を後押ししたことも相まって、当社スクリーニングビジネスは、欧米の大手眼鏡チェーン店を中心に一気に普及しております。

2023年度は、過去最高の売上高・営業利益を達成することができました。引き続き、中計最終年度に向けて、将来に向けた投資を継続しつつ収益性を改善することで、更なる利益成長を達成する見通しです。



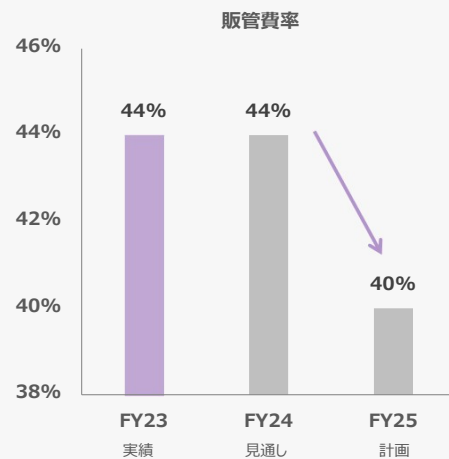
■ FY25売上計画達成と販管費抑制により、販管費率40%達成へ

■ 組織の最適化

- ✓ 北米組織を統合（2024年4月完了）
- ✓ 北米・アジア・日本の販社の組織・オペレーション改革

■ 製品企画開発の効率化・スピードアップ

- ✓ グローバル開発拠点の連携強化
- ✓ 企画開発プロセス改革と薬事プロセスの合理化
- ✓ ITデジタル活用による開発効率アップ



©2024 Topcon Corporation



アイケア事業の「収益性改善」の進捗状況を説明します。

一つ目として「組織の最適化」に取り組んでおります。ここではまず、販売会社（TMS※1）とソフト開発拠点（THS※2）等の北米組織を、1社へと統合しました。また、北米のみならず、アジア・日本も含めて、販社の組織改革・オペレーション改革に取り組んでいます。

一方、「製品企画開発の効率化・スピードアップ」の点でも、継続的に施策を実行中です。グローバル開発拠点の連携強化、企画開発プロセス改革と薬事プロセスの合理化、IT・デジタルを活用した開発効率アップを推進中です。

スライド右側のグラフにお示ししている通り、これらの施策を実施することにより、中計最終年度に向けて、販管費率を40%へと改善する計画です。

※1 TMS: Topcon Medical Systems, Inc.

※2 THS: Topcon Healthcare Solutions, Inc.

“Healthcare from the eye”の実現に向けて



Microsoft本社 (米国シアトル、2024年5月8日)

©2024 Topcon Corporation

“
Topcon Healthcare Inc. announces a partnership with Microsoft Corporation to deliver AI-powered ‘healthcare from the eye’ solutions to improve healthcare access, cost, and quality.
”

Topcon Healthcare Inc. Partners with Microsoft to Deliver AI-powered ‘Healthcare from the Eye’ Through a Connected Healthcare Platform

May 9, 2024 | Topcon News

Share on [Facebook](#) [Twitter](#) [LinkedIn](#)



OKLAND, NJ – Topcon Healthcare Inc. (THI) announces a partnership with Microsoft Corporation to deliver AI-powered ‘Healthcare from the Eye’ solutions to improve healthcare access, cost, and quality. A cloud-based connected network of healthcare providers using the Nuance Precision Imaging Network and the THi Harmony platform will empower patients and healthcare providers to participate in care covering the spectrum and neurological diseases in retinal, optic, and non-retinal eye care. “We are committed to making healthcare accessible and affordable through pre-screening using ophthalmology – leveraging the eye for insights into

(2024年5月9日付けプレスリリース)



27

5月9日のプレスリリースで発表したとおり、この度、当社は、ヘルスケア業界のイノベーション創出に向けて、Microsoft社と戦略的にパートナーシップを締結しました。

このスライドは、米国シアトルのMicrosoft本社で私たちとMicrosoftの関係者がパートナーシップを締結した際の写真とプレスリリースの抜粋です。

プレスリリースの背景も含めて、今後の事業展開を、続くスライド3枚でご説明します。



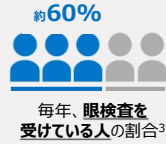
- 米国の予防医療に巨大な潜在市場あり
- 低価格での“Healthcare from the eye”により、ヘルスケア業界のDXを実現



巨大な潜在市場



眼検査の機会を、健診に活用可能



Healthcare from the eye

AI等活用による目からの全身疾患健診^{*} ※社外AI企業により開発、FDA承認が必要



- 普段の目の検査で、健診可能
- 早期発見で、医療コストを大幅削減
- 非侵襲かつ低価格で患者の負担軽減



[Source]
1. <https://www.cms.gov/data-research/statistics-trends-and-reports/national-health-expenditure-data/historical#:~:text=The%20data%20are%20presented%20by%20spending%20accounted%20for%2017.3%20percent>
2. <https://www.onlinedoctor.com/nearly-1-in-5-americans-havent-seen-a-doctor-in-over-five-years/>
3. <https://www.visionmonday.com/business/article/the-vision-council-releases-consumer-insights-q1-2022-report/#:~:text=Eye%20Exams%3A%2059%20percent%20of%20them%20bought%20their%20eyewear%20online>

このスライドでは、米国・予防医療の需要と、当社が目指すイノベーションの概要をまとめています。

まずスライド左側に示したように、米国のヘルスケアコストは、先進国中最大で、年間4.5兆ドルにも及ぶと言われてています。

また、米国成人の実に6割以上に相当する1.5億人が、糖尿病や心疾患、神経疾患など何らかの慢性疾患を抱えている現状があります。

診療費用が高いことも一因と考えられますが、医師の診療を長年受けていない、あるいは、受けられない人の割合が非常に高く、これにより、疾患の早期発見が遅れるという悪循環が生じています。このように、米国の予防医療には、潜在需要が大きくあると言えます。

一方で、眼鏡店やドラッグストアにおける目の検査は多くの人にとって身近であり、実は、6割以上の人が、毎年検査を受けているというデータがあります。

従って、目の検査をすることで、他の疾病診断例えば糖尿病の検査までできれば、米国ヘルスケアにおける大きな課題を一挙に解決できるのではないかと考えられます。

そこで、スライド右側に示したように、当社は、スクリーニングビジネスの更にその先を見据えた事業展開として、“Healthcare from the eye” すなわち、「AI等活用による目からの全身疾患健診の実現」を目指して、事業推進しております。

普段の眼の検査を通して、だれでも気軽に健診を受けられるため、多くの人が疾患の早期発見の恩恵を受けられる、ひいては、医療コスト全体を大幅に削減できる可能性があります。

また、目からの健診は非侵襲であるため、患者の身体的・心理的負荷を低減でき、更には、低価格での提供によって経済的負荷も下げられる見込みです。

実際、当社の試算では、現在\$3000に相当する検査費用を、たったの\$100でご提供できると見込んでいます。

[Source]

1. <https://www.cms.gov/data-research/statistics-trends-and-reports/national-health-expenditure-data/historical#:~:text=The%20data%20are%20presented%20by,spending%20accounted%20for%2017.3%20percent>
2. <https://www.onlinedoctor.com/nearly-1-in-5-americans-havent-seen-a-doctor-in-over-five-years/>
3. <https://www.visionmonday.com/business/article/the-vision-council-releases-consumer-insights-q1-2022-report/#:~:text=Eye%20Exams%3A%2059%20percent%20of,they%20bought%20their%20eyewear%20online>

アイケア事業 | スクリーニングビジネスの開花、更なる先へ [2/3] Highlight



- “Healthcare from the eye”の実現に向けて、戦略的に事業推進
- かかりつけ医へのソリューション展開を加速、AI等活用により対応疾患領域を拡大※



※FDA承認が必要

“Healthcare from the eye”の実現に向けて、今後戦略的に事業を推進していきます。これには大きく二つの方向性があります。

一つは、かかりつけ医への事業展開を加速することです。先行投資の結果、大手眼鏡店を中心にスクリーニングビジネスが開花してきたことは先に述べた通りですが、今後は、全米で13万カ所存在するかかりつけ医へのアクセスを強化し、当社のソリューションの普及・展開を加速していく方針です。

もう一つの方向性は、対応疾患領域を拡大することです。これまで、当社は、眼疾患領域を中心に、スクリーニング技術の開発に注力してきましたが、今後は、目を計測することによる全身疾患の発見へと大幅に領域を拡大させます。特に米国で患者数の多い、糖尿病・心疾患等に対する健診技術の開発も強化する予定です。これには、AI等のデジタル技術を、いかに活用するかが鍵となります。



- 戦略展開を加速するため、Microsoft社と戦略的にパートナーシップを締結
- “Healthcare from the eye”の展開を加速



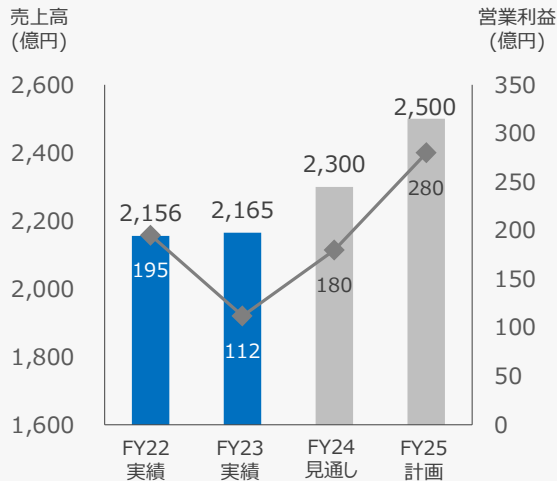
米国にて、ヘルスケア業界のDXを実現

この度の当社およびMicrosoft社のパートナーシップは、両社が、“Healthcare from the eye”のヘルスケアモデルによって、将来創出される社会価値に共感し、そのビジョンを互いに共有できたことにより、実現しました。

Microsoft社は、強みとして、「AI/クラウドインフラ/セキュリティ」などのプラットフォームとしての技術アセットを、更には、「かかりつけ医の広大な顧客基盤」を保有しております。よって、先にお示した2つの戦略、すなわち「かかりつけ医へのソリューション展開加速」および「AI等活用により対応疾患領域の拡大」を支える強力なパートナーとなります。

一方、当社は、「スクリーニングに適したフルオート検査」の技術力や、「大手眼鏡チェーン店の顧客基盤」を強みとして保有しております。今後、両社の強みをもとに協業を進め、シナジーを最大化することで、“Healthcare from the eye”の実現を目指してまいります。

中期経営計画2025の見通し



- **社会的課題**
労働力不足・世界的高齢化・インフラ強靱化・災害復興 需要等は不変
- **ポジショニング事業**
金融緩和期待後退など景況に不透明感が残るも、持続的な成長加速を確信
- **アイケア事業**
ソリューションビジネスへの先行投資が開花し、今期過去最高売上・利益。成長加速
- **構造改革**
構造改革によるコスト削減で、当面の景況に対応するとともに、さらなる飛躍への強靱化を図る

「中期経営計画2025」の目標は不変

©2024 Topcon Corporation

TOPCON

31

これまでご説明した結論としまして、中計の目標は不変ということをお伝えします。社会的課題をとらえたポジショニング事業とアイケア事業の成長に加え、構造改革によって収益性を改善し、左側にグラフにお示した、2024年度の見通し、2025年の計画を達成します。

以上で、ご説明を終わります。

世界を丸く。



尖ったDXで、