

第二次中期経営計画 (2016年度-2018年度) 説明会

2016年4月28日
株式会社トプコン
代表取締役社長 平野 聡

第二次中期経営計画

1. トプコンの目指す方向

2. 第一次中期経営計画 振り返り

3. 第二次中期経営計画

3-1. 計数計画

3-2. 事業別 成長戦略

* 第一次中期経営計画 2013-2015年度
* 第二次中期経営計画 2016-2018年度

Vision

医・食・住の成長市場において、 社会的課題を解決し事業を拡大する

ポジショニング



ICT自動化施工
施工の自動管理

住
Infrastructure

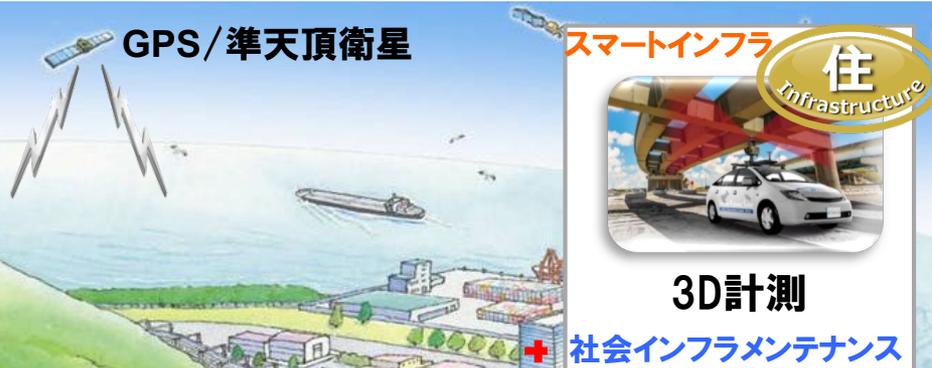
スマートインフラ



新興国のインフラ整備
測量・土木

住
Infrastructure

GPS/準天頂衛星



スマートインフラ

住
Infrastructure



3D計測

社会インフラメンテナンス

食
Agriculture

ポジショニング



IT農業

農業のIT化・効率化

アイケア

医
Healthcare



眼科医療

高齢化による眼疾患増に対応

トプコンの目指す方向

トプコンが取り組む社会的課題

医

Healthcare

世界的な高齢化

食

Agriculture

世界的人口の増加

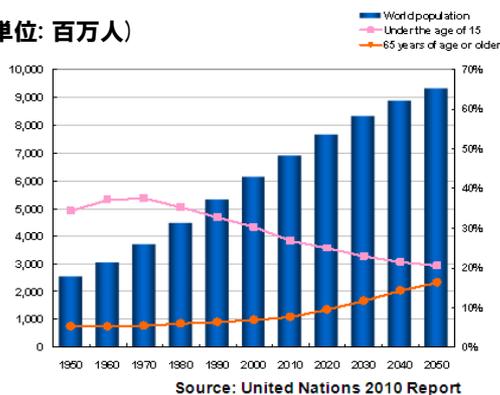
住

Infrastructure

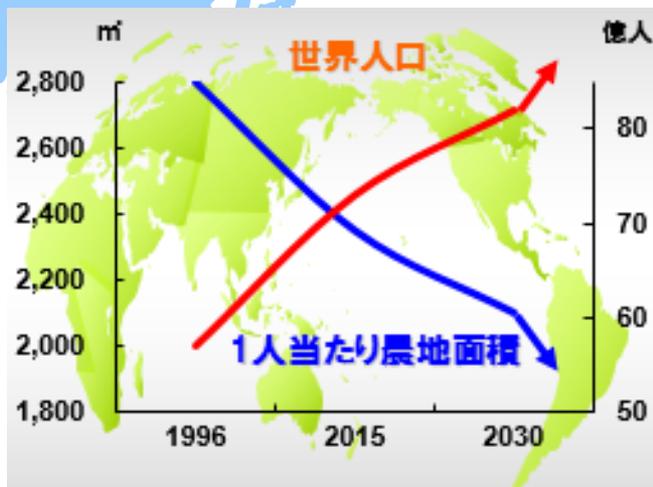
世界的なインフラ需要

Ageing Society – Demographic trend (世界的な高齢化)
Prospect of world population

(単位: 百万人)



眼疾患の増加



食料不足

急成長する新興国のインフラ投資



出所: 日本銀行調査統計局、日本経済新聞

技能者不足

トプコンの目指す方向

社会的課題に対するトプコンのソリューション

医

Healthcare

IoT医療ネットワーク
ソリューション



疾患早期発見

医療効率向上

食

Agriculture

IT農業ソリューション
(農作業の自動化)



生産性・品質向上

住

Infrastructure

建設ICTソリューション
(土木施工の自動化)



人手不足解消

トプコンの目指す方向

社会的課題を解決し事業を拡大

医

Healthcare

世界の医療費

700兆円

眼科・
眼鏡製品市場
2,500億円

食

Agriculture

世界の農業市場

650兆円

IT農業
製品市場
2,500億円

住

Infrastructure

世界のインフラ投資

800兆円

測量・建設向け
製品市場
3,000億円

第二次中期経営計画

1. トップコンの目指す方向
2. **第一次中期経営計画 振り返り**
3. 第二次中期経営計画
 - 3-1. 計数計画
 - 3-2. 事業別 成長戦略

第一次中期経営計画(FY13-FY15)

Vision

構造改革から成長戦略へシフト!!

独創的な発想で利益ある持続的成長を実現し
グローバルトップを目指す!

Creativity & Growth

戦略1

新規事業の開拓と
基盤事業の強化

戦略2

TM-1 商品の
上市を加速

戦略3

グローバル人材の
積極的活用

ROE 20%を目標!

第一次中期経営計画 主要戦略の進捗状況

構造改革から成長戦略へシフト!!

戦略1

新規事業の開拓と
基盤事業の強化

戦略2

TM-1 商品の
上市を加速

戦略3

グローバル人材の
積極的活用

POC

IT農業への投資と新市場の開拓 (Digi-Star、Wachendorff、NORAC買収)
OEMパートナー獲得 (ICT自動化施工、IT農業) (3年での獲得数: 大手3社)
テレマティクス市場開拓 (IoT市場への布石。ユーザー数 25,000)
高精度GPS受信機搭載ドローン市場開拓

SIC

3D計測ビジネス分野の開拓 (3倍)
トータルステーション プラットフォーム共通化 (110モデル→10モデル)

ECC

ITソリューションへの投資と電子カルテ・遠隔診断市場の開拓 (ifa買収)
フルオート眼底カメラによるスクリーニング市場の開拓 (2倍)

達成

第一次中期経営計画 主要戦略の進捗状況

構造改革から成長戦略へシフト!!

戦略1

新規事業の開拓と
基盤事業の強化

戦略2

TM-1 商品の
上市を加速

戦略3

グローバル人材の
積極的活用

(単位: 機種数)

	計画	実績
破壊的イノベーション	10	7
世界No.1	17	14
世界初	22	24
製品原価低減	10	7
成長国市場向け	9	10
販売力強化	6	31
新製品合計	74	93



達成

第一次中期経営計画 主要戦略の進捗状況

構造改革から成長戦略へシフト!!

戦略1

新規事業の開拓と
基盤事業の強化

戦略2

TM-1 商品の
上市を加速

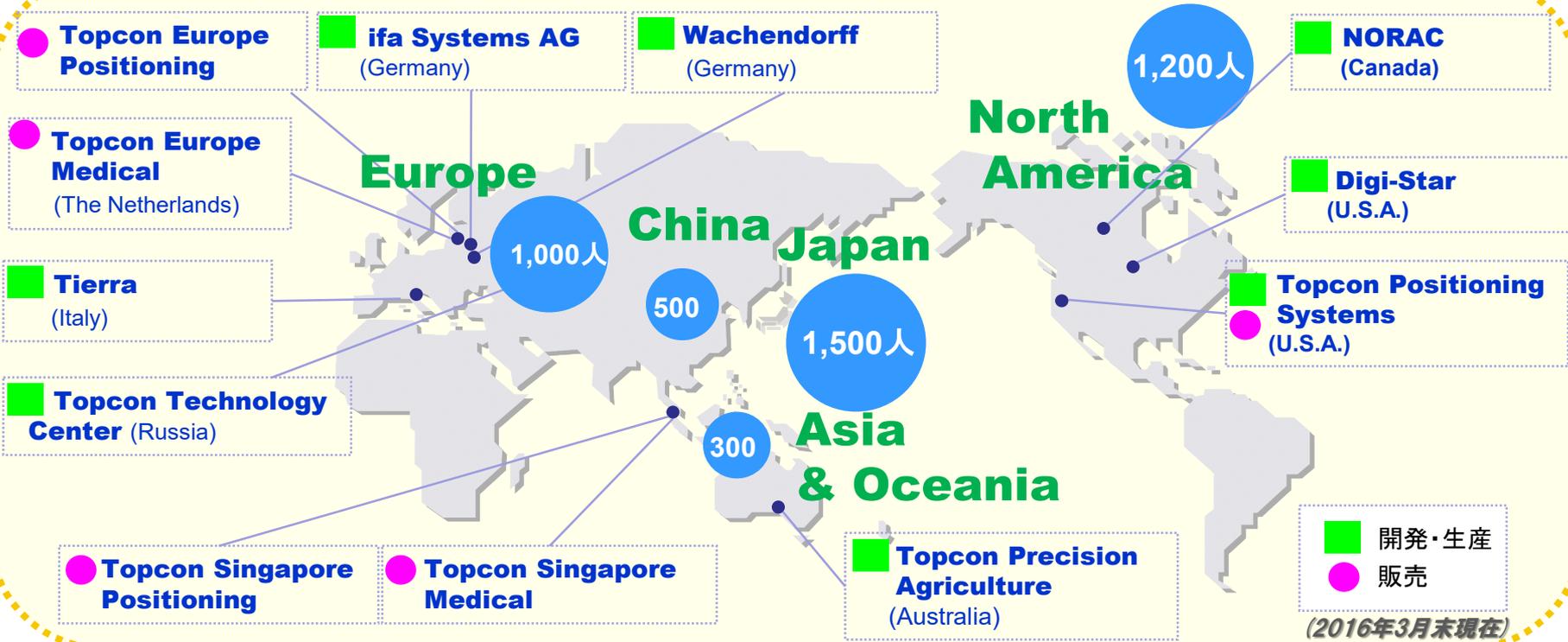
戦略3

グローバル人材の
積極的活用

達成

2013/03 2016/03

✓ 全社員	ノンジャパニーズ比率	60% ⇒ 65%
✓ エンジニア	ノンジャパニーズ比率	55% ⇒ 75%
✓ 海外連結子会社社長	ノンジャパニーズ比率	50% ⇒ 90%



(2016年3月末現在)

第一次中期経営計画 計数実績

構造改革から成長戦略へシフト!!

戦略1

新規事業の開拓と
基盤事業の強化

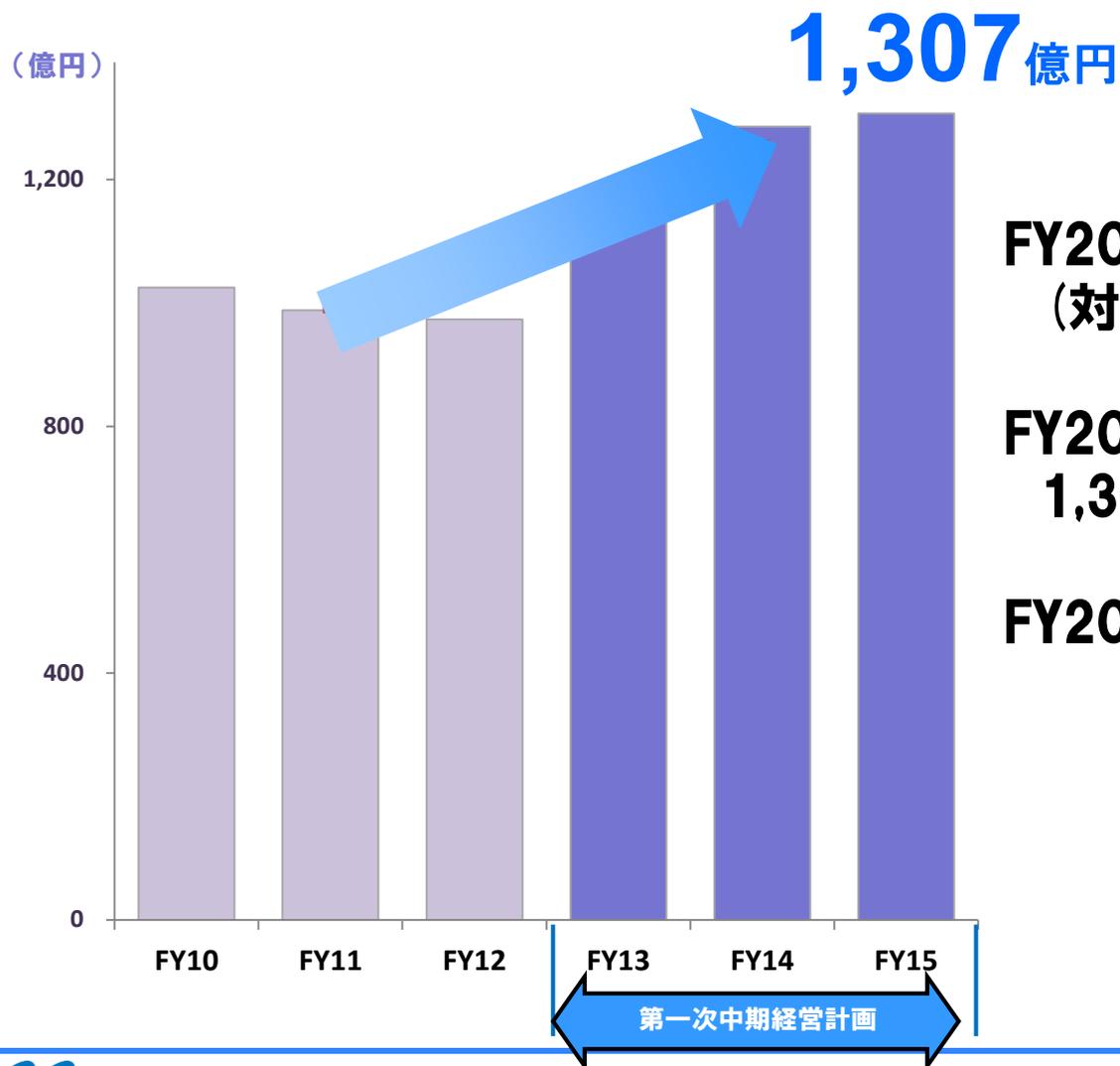
戦略2

TM-1 商品の
上市を加速

戦略3

グローバル人材の
積極的活用

売上高推移



FY2013-2015の平均 1,253億円
(対FY2010-2012平均 126%)

FY2015
1,307億円 --- 過去最高

FY2013、FY2014は公表値を達成

第一次中期経営計画 計数実績

構造改革から成長戦略へシフト!!

戦略1

新規事業の開拓と
基盤事業の強化

戦略2

TM-1 商品の
上市を加速

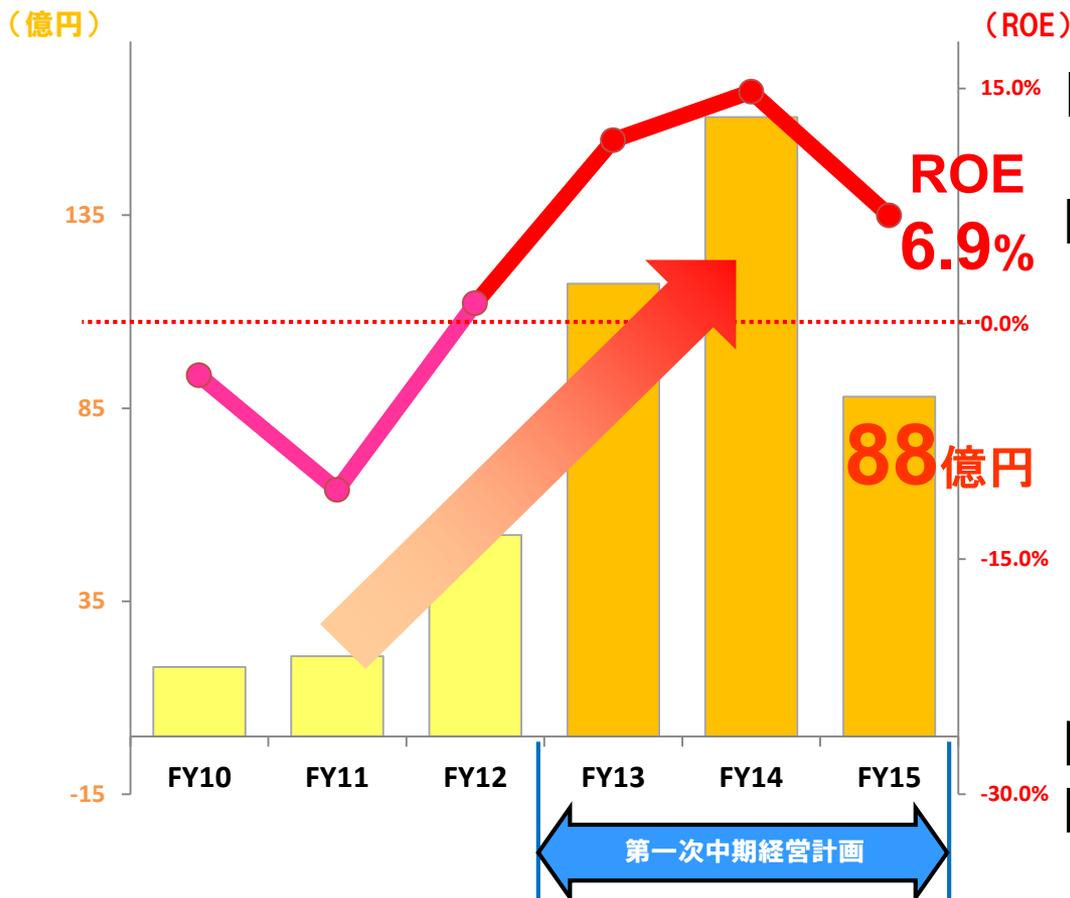
戦略3

グローバル人材の
積極的活用

営業利益・ROE推移

営業利益

ROE



FY2013-2015の平均 122億円
(対FY2010-2012平均 402%)

FY2014 160億円

--- 過去最高

FY2013、FY2014は公表値を達成

FY2013-2015の平均 11.3%

FY2014 14.8%

--- 過去最高値

第一次中期経営計画

Vision

構造改革から成長戦略へシフト!!

戦略1

新規事業の開拓と
基盤事業の強化

達成

戦略2

TM-1 商品の
上市を加速

達成

戦略3

グローバル人材の
積極的活用

達成

成長戦略を実現！

第一次中期経営計画 振り返り

(単位: 百万円)

← 第一次中期経営計画 計画値 →

← 第一次中期経営計画 実績 →

[連 結]	FY2013	FY2014	FY2015	FY2013	FY2014	FY2015	
売上高	110,000	120,000	132,000	116,685	128,569	130,735	
営業利益 (営業利益率)	11,500 (10.5%)	16,000 (13.3%)	22,000 (16.7%)	11,730 (10.1%)	16,041 (12.5%)	8,803 (6.7%)	
経常利益	10,000	14,500	20,500	11,300	14,880	7,366	
当期純利益*1	5,000	8,300	12,800	5,963	8,670	4,197	
ROE	10.3%	15.0%	20.0%	11.7%	14.8%	6.9%	
ROIC	9.5%	11.0%	15.0%	7.9%	10.9%	5.4%	
1株当たりの 年間配当	10円	16円	24円	10円	16円	24円	
為替 換算 レート (期中平均)	US\$	90円	90円	90円	100.00円	110.03円	120.16円
	EUR	120円	120円	120円	134.01円	138.68円	132.36円

*1 会計基準の改正により、連結財務諸表では「親会社株主に帰属する当期純利益」と記載されています。

第一次中期経営計画 振り返り

(単位: 百万円)

← 第一次中期経営計画 計画値 → ← 第一次中期経営計画 実績 →

[連結]		FY2013	FY2014	FY2015	FY2013	FY2014	FY2015
売上高	ポジショニング	43,000	49,000	56,000	48,959	58,672	61,977
	スマートインフラ	33,000	35,500	39,000	34,621	33,909	32,989
	アイケア	38,000	41,000	44,500	38,736	41,240	43,834
	その他	7,000	7,200	7,500	6,625	6,558	4,997
	消去	△11,000	△12,700	△15,000	△12,258	△11,810	△13,062
	合計	110,000	120,000	132,000	116,685	128,569	130,735
営業利益 (営業利益率)	ポジショニング	4,000 (9.3%)	6,000 (12.2%)	8,600 (15.4%)	4,514 (9.2%)	6,652 (11.3%)	2,385 (3.8%)
	スマートインフラ	4,800 (14.5%)	5,900 (16.6%)	7,500 (19.2%)	5,201 (15.0%)	5,965 (17.6%)	3,909 (11.8%)
	アイケア	4,200 (11.1%)	5,500 (13.4%)	7,100 (16.0%)	4,003 (10.3%)	5,093 (12.3%)	4,850 (11.1%)
	その他	100 (1.4%)	200 (2.8%)	400 (5.3%)	△205 (△3.1%)	163 (2.5%)	196 (3.9%)
	調整	△1,600	△1,600	△1,600	△1,782	△1,833	△2,538
	合計	11,500 (10.5%)	16,000 (13.3%)	22,000 (16.7%)	11,730 (10.1%)	16,041 (12.5%)	8,803 (6.7%)

第二次中期経営計画

1. トップコンの目指す方向
2. 第一次中期経営計画 振り返り
3. **第二次中期経営計画**
 - 3-1. 計数計画
 - 3-2. 事業別 成長戦略

成長戦略を加速!! 新たなステージへ

戦略1

経営体質の強化

戦略2

成長事業の推進

戦略3

課金ビジネスモデル
の創出

ROE20%を目標!

Creativity & Growth

戦略1. 経営体質の強化 <1カンパニー・2事業制>

戦略1

経営体質の強化

戦略2

成長事業の推進

戦略3

課金ビジネスモデル
の創出

SIC/ECC: カンパニー制から事業制へ組織再編
→SI事業/EC事業へ

POC: カンパニー制継続



ポジショニングカンパニー



CA 子会社



更なる
権限移譲による
スピーディ
マネジメントの促進

CEO
Raymond O'Connor



スマートインフラ事業



技術本部



福間康文

生産本部



岩崎 眞



アイケア事業



営業本部



江藤隆志



東京 本社

機能別体制による全体最適化で
経営効率の向上

戦略1. 経営体質の強化

戦略1

経営体質の強化

戦略2

成長事業の推進

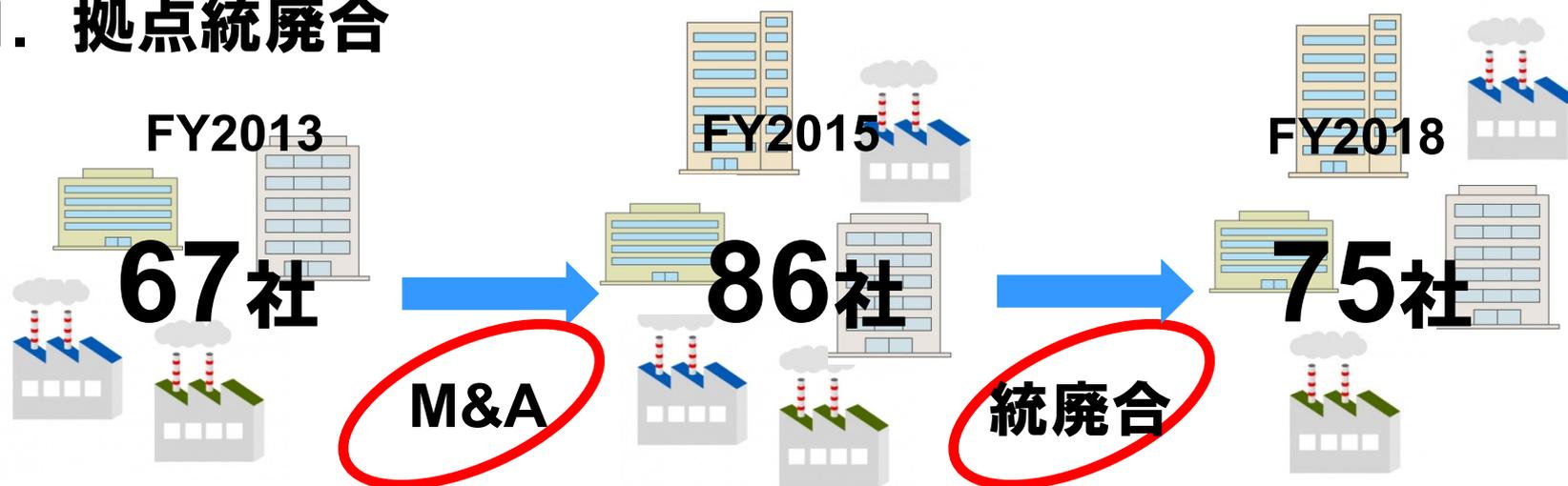
戦略3

課金ビジネスモデル
の創出

経営効率の改善

	FY2016	FY2017	FY2018
営業利益改善効果 (累計)	15億円	35億円	60億円

1. 拠点統廃合



2. 普及製品に対する原価低減(生産性向上・部品CD)
3. 中国調達拠点の活用による調達コスト削減
4. ERPの活用による経営効率改善

キャッシュフローの改善

	FY2015	FY2016	FY2017	FY2018
営業キャッシュフロー	40億円	120億円	170億円	230億円

利益改善と棚卸資産の削減で
キャッシュ創出



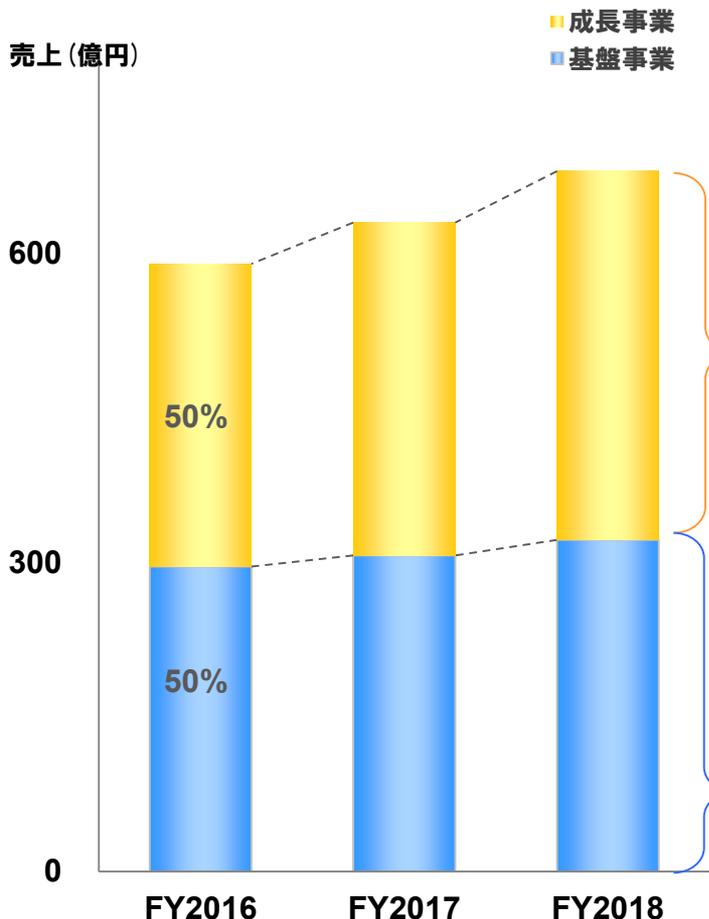
成長投資・戦略投資

棚卸資産の大幅削減 施策

- ERPフル活用
- 生産リードタイム短縮
- 機種統合/プラットフォーム共通化
- 物流見直し



POC: ICT自動化施工・IT農業の拡大



成長事業

● ICT自動化施工の拡大

- 他社にない先進技術で市場をリード!
- アフターマーケット/OEMのさらなる拡大
潜在市場の攻略 **(1.5倍)**

53%

● IT農業の拡大

- M&Aで新分野進出(新技術の獲得)
計量センサー技術活用による酪農ソリューション
- M&Aで新分野進出(シナジー効果:農業ERP創出)
- 後付自動走行システムでアフターマーケット攻略
- アフターマーケット/OEMのさらなる拡大

基盤事業

● GPS

破壊的製品の上市 (競合力強化)

● その他

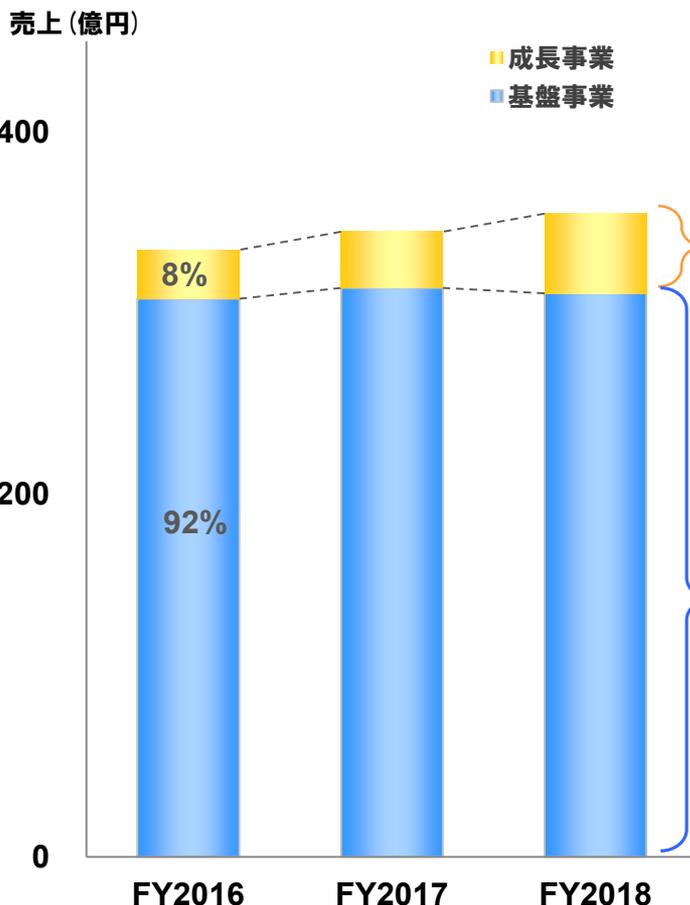
コスト削減

47%

※ 詳細は「3-2. 事業別成長戦略」をご参照



SI事業: 基盤事業の強化と成長事業の開拓



成長事業

- **i-Construction**
「i-Construction」の全面義務化 (国土交通省)
- **3D計測ビジネス**
社会インフラのメンテナンス/建設物の計測管理

12%

基盤事業

- **トータルステーションの更なる強化**
シェアの高いトータルステーションで更なる利益の拡大
- **LN-100 (新たな用途の開拓)**
様々な現場業務に対応したアプリケーションで市場開拓!!
- **高成長するインド市場に注力**
販売拠点拡張によるセールスの増員と販売網、サポート網の強化!!

88%

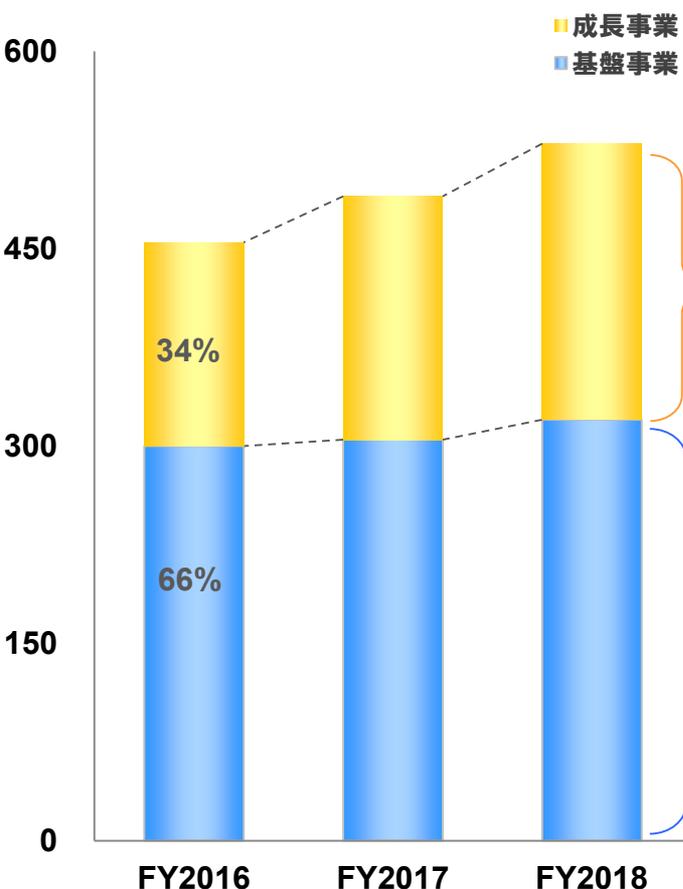
※ 詳細は「3-2. 事業別成長戦略」をご参照

医

Healthcare

EC事業: 眼科電子カルテ、遠隔診断ビジネス参入

売上(億円)



成長事業

40%

- **健診・スクリーニング**
 - 堅調なTriton/Maestro
 - 人間ドック市場への展開
- **眼科電子カルテ (ifa)**
 - 多様な診療情報を一元管理
 - ifaの電子カルテはベンダーニュートラル
- **予後管理への取り組み**
 - 遠隔診断
 - 課金システム

基盤事業

60%

- **検査・診断**
プラットフォーム共通化によるコスト競争力強化
普及機のさらなる販売促進

※ 詳細は「3-2. 事業別成長戦略」をご参照

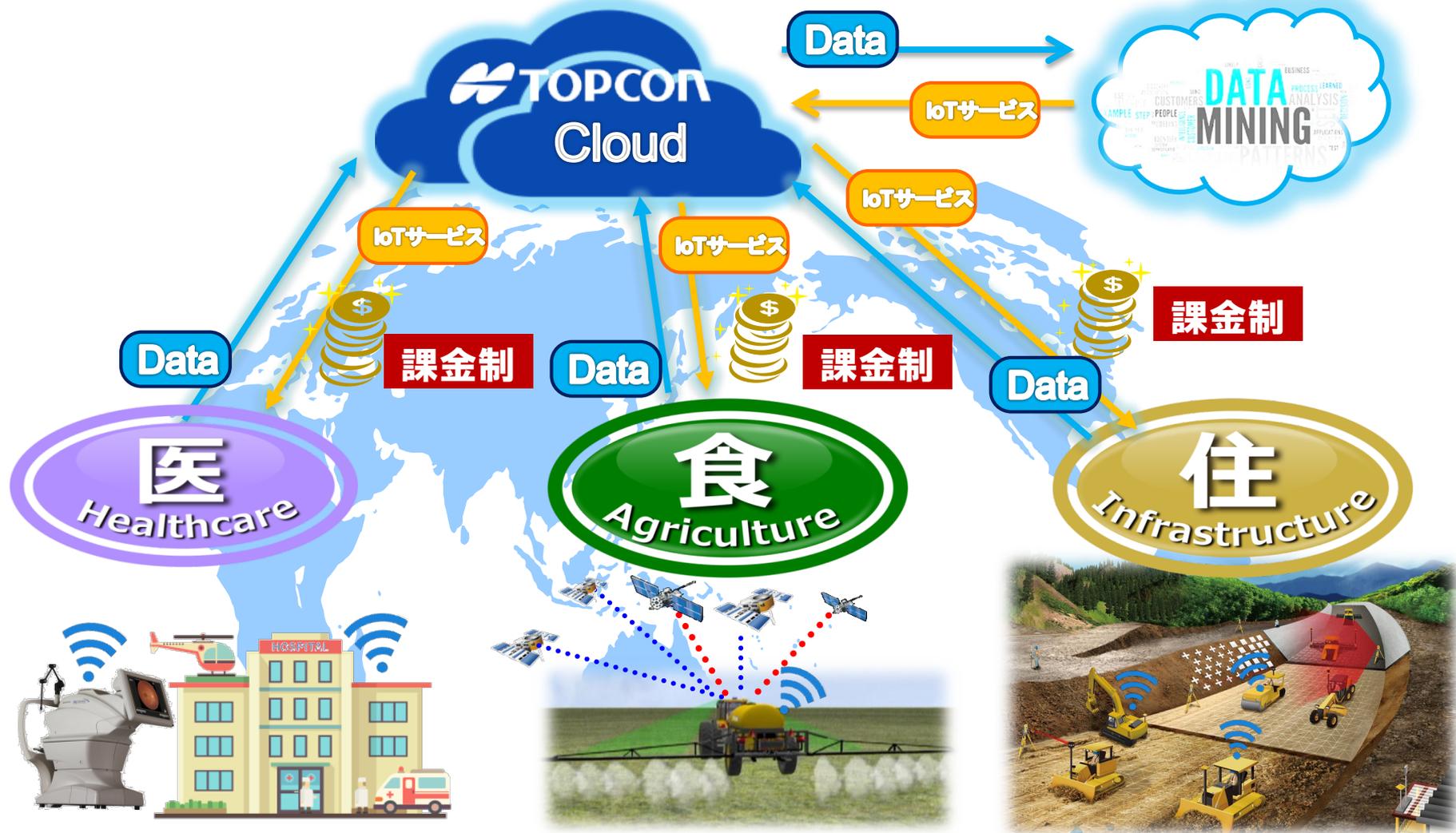
戦略3. 課金ビジネスモデルの創出

戦略1
経営体質の強化

戦略2
成長事業の推進

戦略3
課金ビジネスモデル
の創出

売り切り型ビジネスに課金ビジネスを追加



ICT自動化施工の課金ビジネス

Sitelink 3D (施工進捗管理プラットフォーム)を提供

→ どこでも作業現場をリアルタイムに把握可能

→ 誰でも進捗管理が可能(分かり易いアニメーション表示)



戦略3. 課金ビジネスモデルの創出

戦略1
経営体質の強化

戦略2
成長事業の推進

戦略3
課金ビジネスモデルの創出

IT農業の課金ビジネス

蓄積された膨大なデータ

+

農業用センシング製品 + 農機自動運転製品

テレマティクス
活用による



Data

Data

課金制

IoTサービス

診断する

+

予測する

+

処方する

ベンダーニュートラルの強み：
農場のあらゆるDataを収集

Offices

第二次中期経営計画

1. トップコンの目指す方向
2. 第一次中期経営計画 振り返り
3. 第二次中期経営計画の成長戦略

3-1. 計数計画

3-2. 事業別 成長戦略

計数計画

(単位: 百万円)

← 第二次中期経営計画 →

[連結]	FY2015	FY2016	FY2017	FY2018	
売上高 ():FY15為替レート換算	130,735	130,000 (139,000)	137,000 (146,000)	146,000 (156,000)	
営業利益(営業利益率) ():FY15為替レート換算	8,803 (6.7%)	10,500 (8.1%) (12,500 (9.0%))	15,000 (10.9%) (17,200 (11.8%))	21,000 (14.4%) (23,500 (15.1%))	
経常利益	7,366	9,000	13,000	19,000	
当期純利益*1	4,197	5,000	7,000	11,000	
ROE	6.9%	8%	11%	15%	
ROIC	5.4%	6%	9%	13%	
1株当たりの年間配当	24円	16円	20円	30円	
為替換算 レート (期中平均)	US\$	120.16円	110円	110円	110円
	EUR	132.36円	125円	125円	125円

*1 会計基準の改正により、連結財務諸表では「親会社株主に帰属する当期純利益」と記載されています。

計数計画

(単位: 百万円)

← 第二次中期経営計画 →

[連結]		FY2015	FY2016	FY2017	FY2018	FY2015-FY2018 CAGR
売上高	ポジショニング	61,977	59,000	63,000	68,000	3%
	スマートインフラ	32,989	33,500	35,000	36,000	3%
	アイケア	43,834	45,500	49,000	53,000	7%
	その他	4,997	5,000	5,000	5,000	0%
	消去	△13,063	△13,000	△15,000	△16,000	—
	合計	130,735	130,000	137,000	146,000	4%
営業利益 (営業利益率)	ポジショニング	2,385 (3.8%)	4,000 (6.8%)	6,300 (10.0%)	10,000 (14.7%)	61%
	スマートインフラ	3,909 (11.8%)	4,000 (11.9%)	5,000 (14.3%)	5,500 (15.3%)	12%
	アイケア	4,850 (11.1%)	5,000 (11.0%)	6,000 (12.2%)	7,500 (14.2%)	16%
	その他	196 (3.9%)	200 (4.0%)	200 (4.0%)	300 (6.0%)	—
	調整	△2,538	△2,700	△2,500	△2,300	—
	合計	8,803 (6.7%)	10,500 (8.1%)	15,000 (10.9%)	21,000 (14.4%)	34%

成長戦略のための投資計画

(単位: 億円)

[連結]	FY2016 計画	FY2017 計画	FY2018 計画	FY16-18 計画
研究開発費	100	110	120	330
設備投資	40	40	40	120
投融資(M&A)	20	60	120	200

第二次中期経営計画

1. トプコンの目指す方向
2. 第一次中期経営計画 振り返り
3. 第二次中期経営計画

3-1. 計数計画

3-2. 事業別 成長戦略

ポジショニングカンパニー

スマートインフラ事業

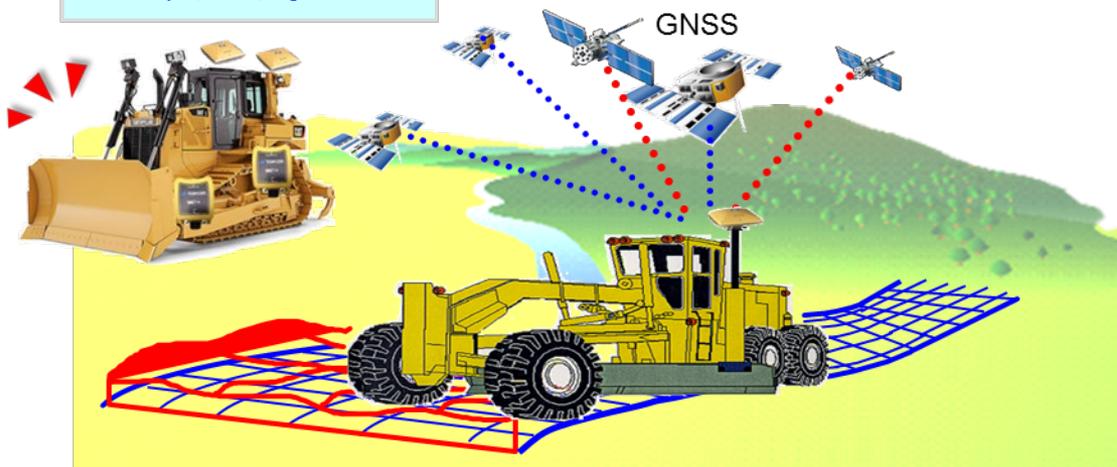
アイケア事業

土木革命 土木施工の自動化！

3Dマシンコントロール = ICTによる自動化施工

建機の自動化により、土木・建設工事の生産性向上と省力化・人手不足の解消およびローコスト化を実現。

3Dマシンコントロール



市場規模比較

自動車産業 vs. 建設産業



市場規模は8倍
にも拘わらず
自動化されていない

8倍

建設業
800兆円

自動車産業
100兆円+

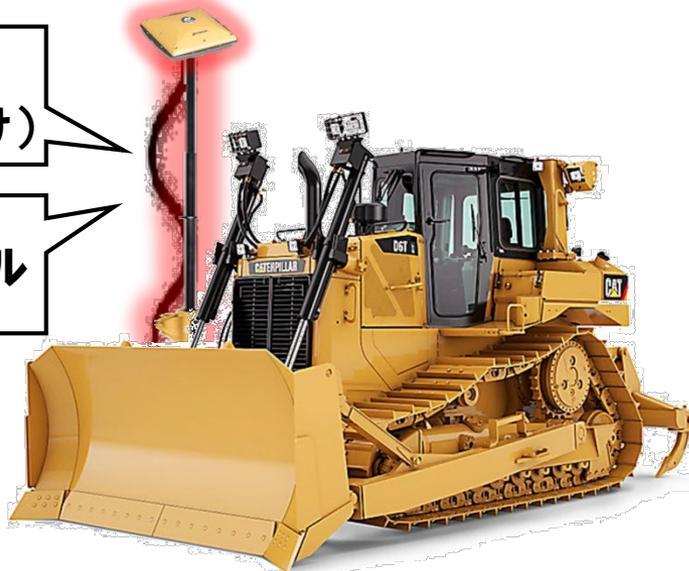
他社にない先進技術で市場をリード

マストレスMCシステム **NEW**

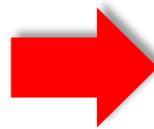
従来のDozer用システム

マスト
(後づけ)

ケーブル



- 問題点**
- ✓ ポールの溶接が面倒
 - ✓ ポールが振動で折れる
 - ✓ GPSケーブルの断線



3D-MC MAX

スッキリ!

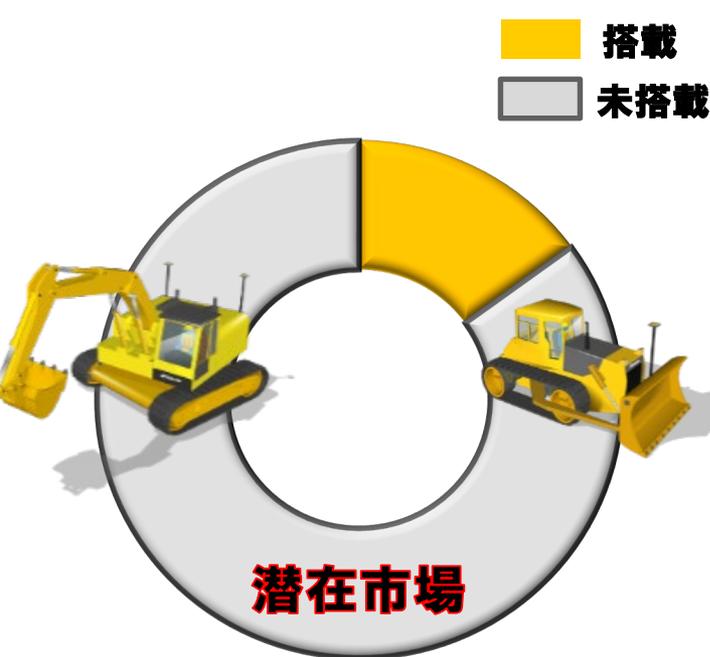


- 解決策**
- ✓ 溶接不要
 - ✓ ポール不要
 - ✓ ケーブルレス



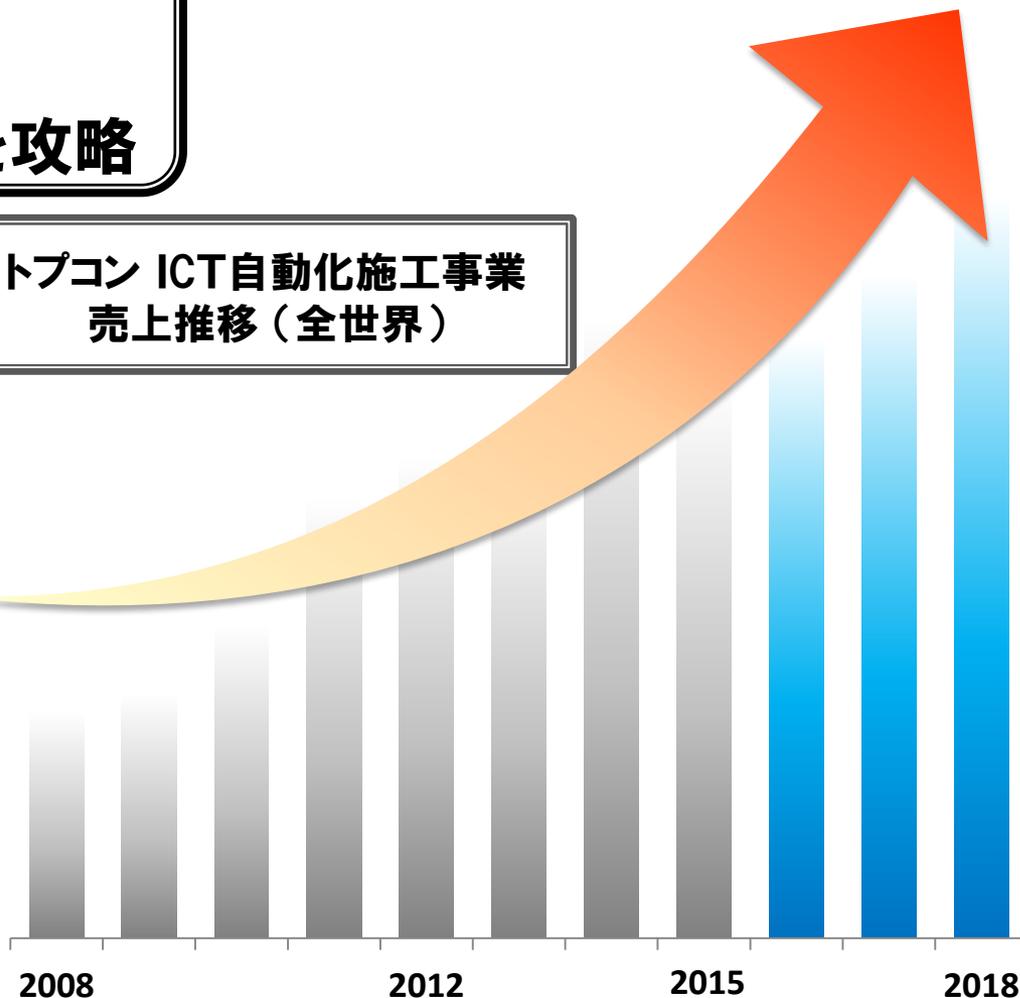
アフターマーケット/OEMのさらなる拡大

- 先進技術で市場をリード
- 搭載率向上で潜在市場を攻略



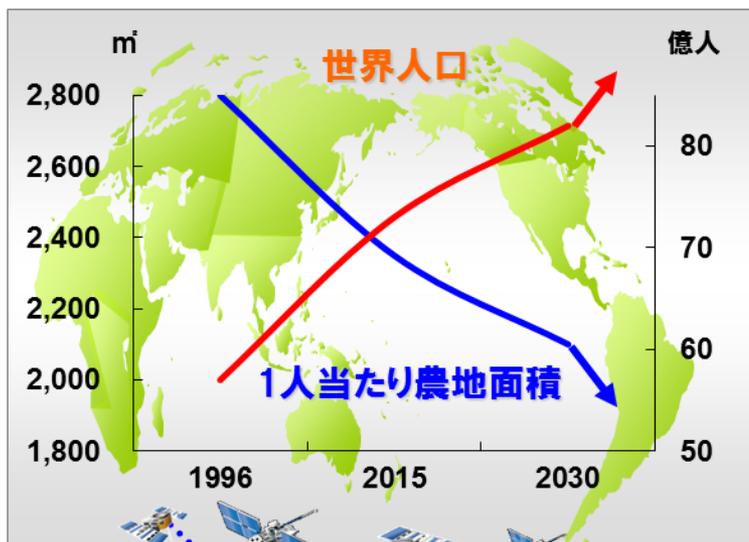
ICT搭載率 -欧米/日本/豪州-

トプコン ICT自動化施工事業
売上推移 (全世界)



農業革命 農業のIT化！

世界的人口の増加



農業の産業化の必要性

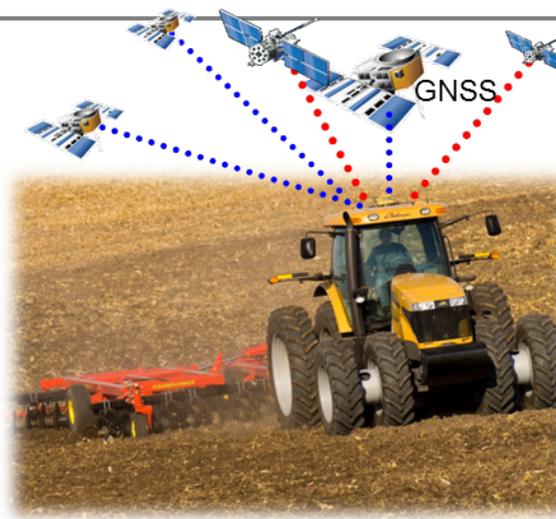
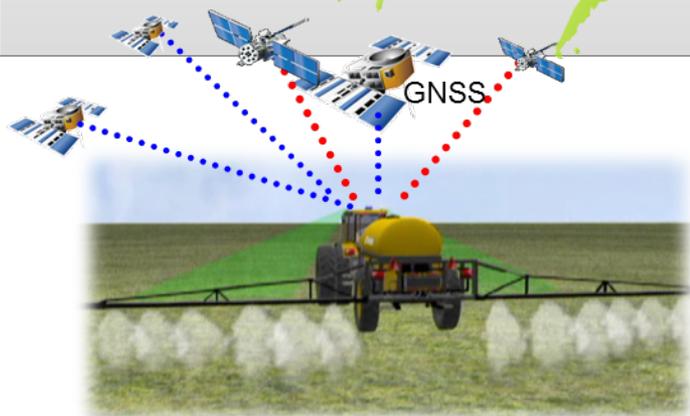
一人当たり農地面積の減少

課題

世界食糧危機

解決策

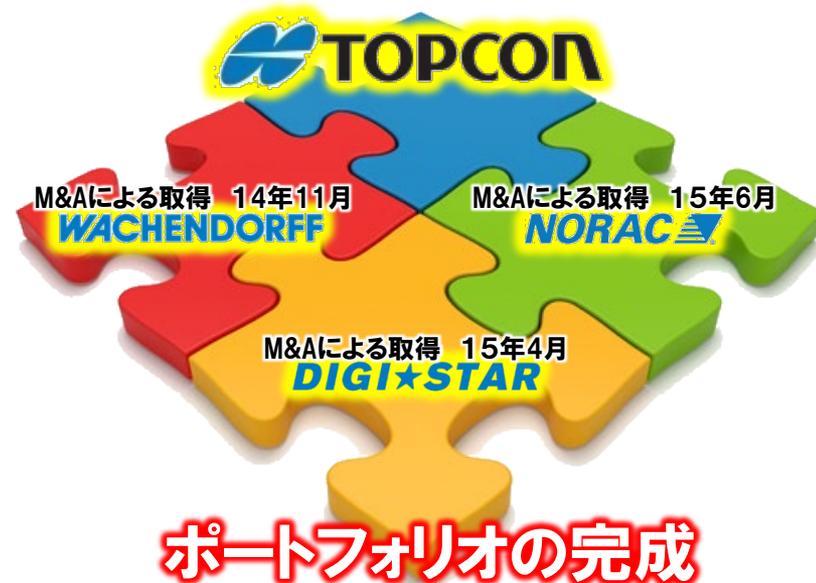
農業のIT化による生産性向上



M&Aで新分野進出(新技術の獲得)

酪農ソリューションへ進出

従来のオートステアリング技術に、
M&Aで得た計量センサー、ブーム
自動制御技術を加え、
酪農ソリューションへ進出



位置情報 + 計量情報 + 機械制御



M&Aで新分野進出(シナジー効果:農業ERP創出)

GPS技術活用による畑作ソリューション



統合!

統合!



計量センサー技術活用による酪農ソリューション



堆肥散布



家畜成長



飼料品質



乾牧草



粉餌



飼料在庫

後付自動走行システムでアフターマーケット攻略

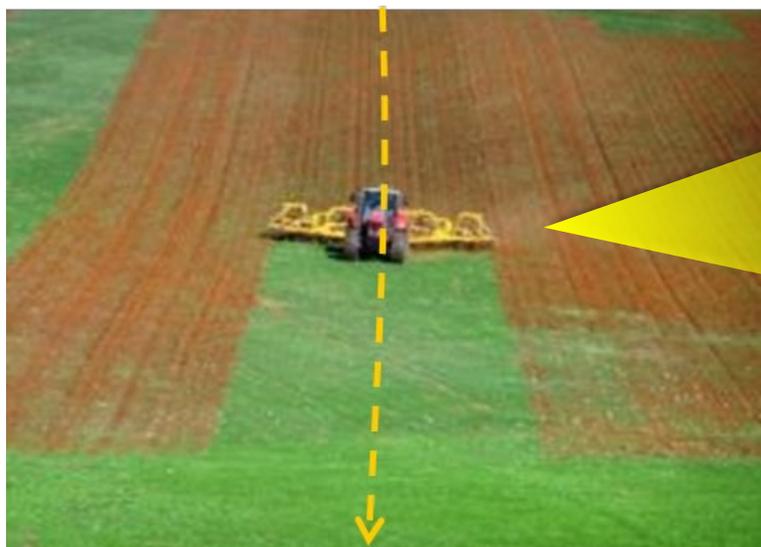
自動走行システムとは…

(ハンドルを自動制御)

- 生産性向上
- 省力化(熟練不要)
- 肥料・農薬の削減

後付けシステム (アフターマーケット)
既存トラクタ (全メーカー) に後付け可能な
自動走行システム

- ✓ 簡単取付け
- ✓ 低コスト
(新車の約1/10)

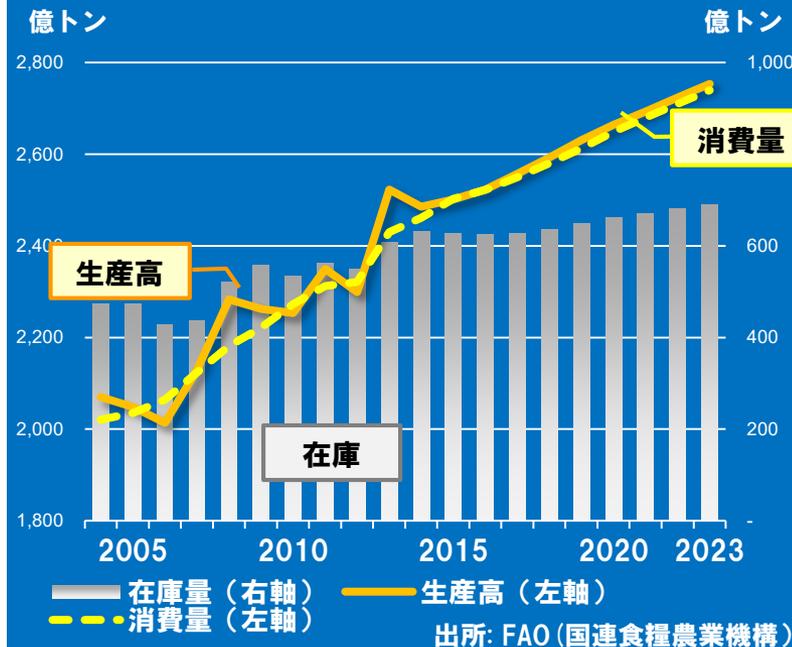


アフターマーケット/OEMのさらなる拡大

M & Aで新分野進出



世界の穀物生産高、消費量、在庫量



- 巨大な**潜在需要**
- 新規分野への投資による**事業拡大**

2008

2012

2015

2018

第二次中期経営計画

1. トプコンの目指す方向
2. 第一次中期経営計画 振り返り
3. 第二次中期経営計画

3-1. 計数計画

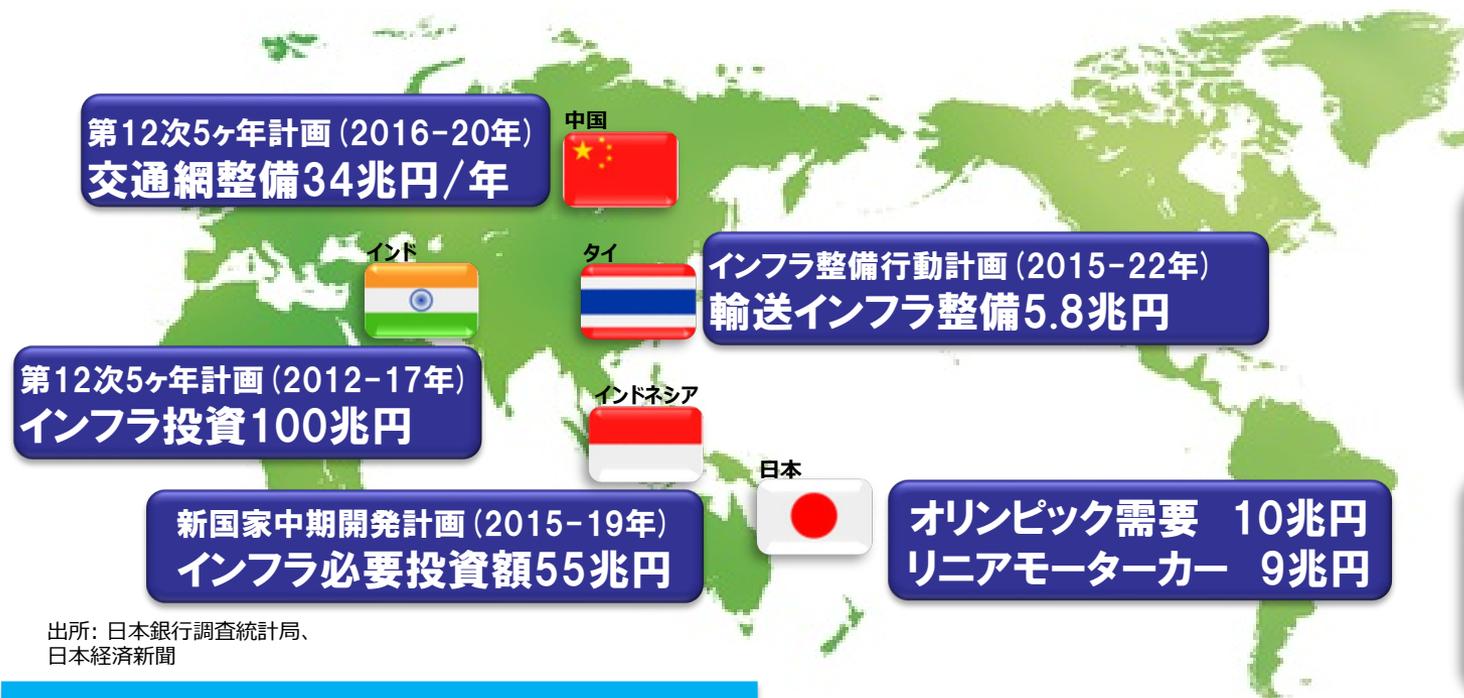
3-2. 事業別 成長戦略

ポジショニングカンパニー

スマートインフラ事業

アイケア事業

急成長する新興国のインフラ投資



成長局面における建設業の課題

工期短縮

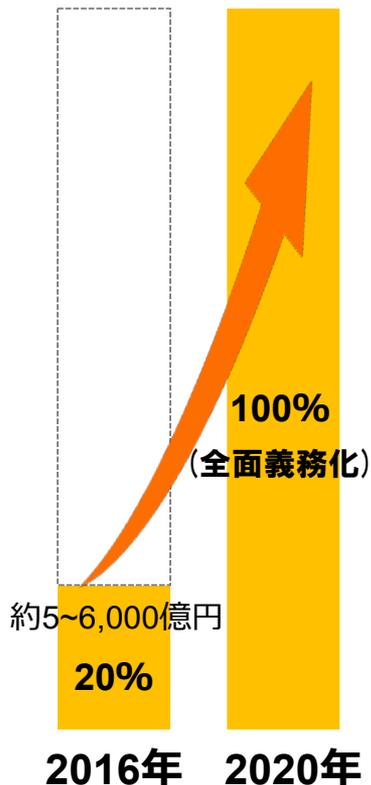
コスト抑制

技術者不足

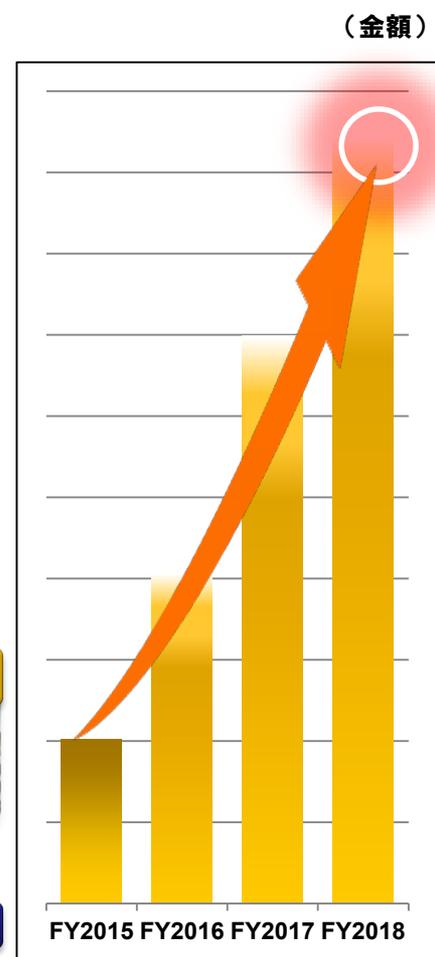
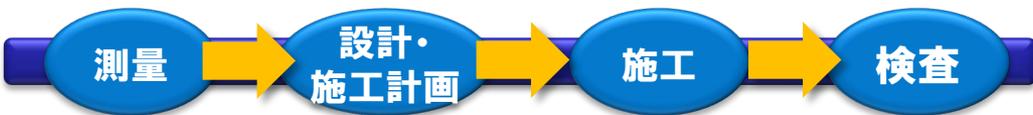
「i-Construction」の全面義務化 (国土交通省)

2016年: 20%→2020年: 100%

国土交通省単独発注
公共事業 (基礎工事)



生産性向上と現場のリアルタイム
施工進捗管理をサポート



*2015/11/19付 日本経済新聞 引用

社会インフラのメンテナンス/建設物の計測管理

2D計測

トータルステーション
での観測

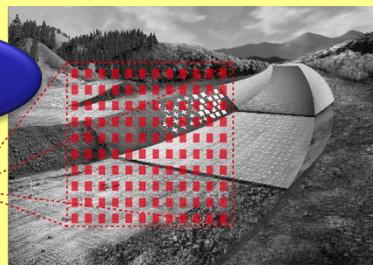


3D計測

*MMS、レーザー
スキャナーでの観測



高密度

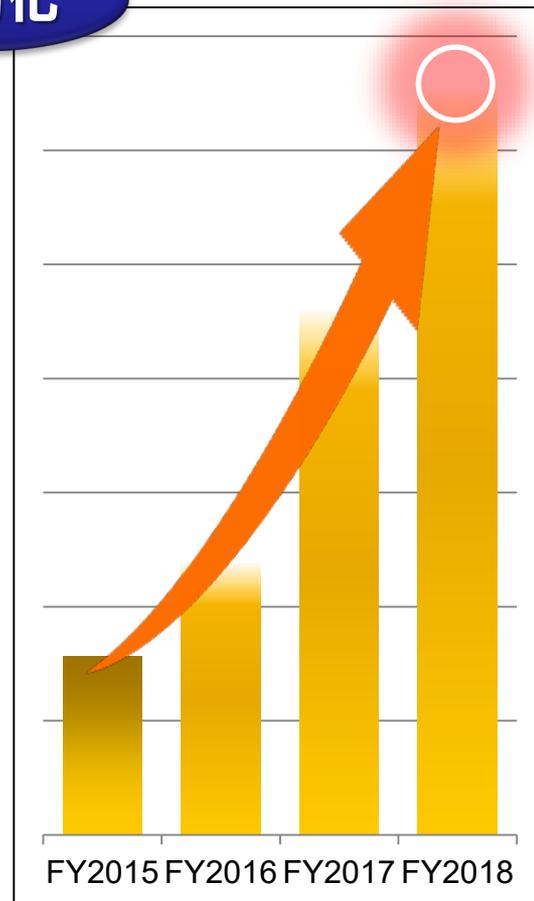


*MMS:モバイルマッピングシステム

効率化

省力化

(金額)

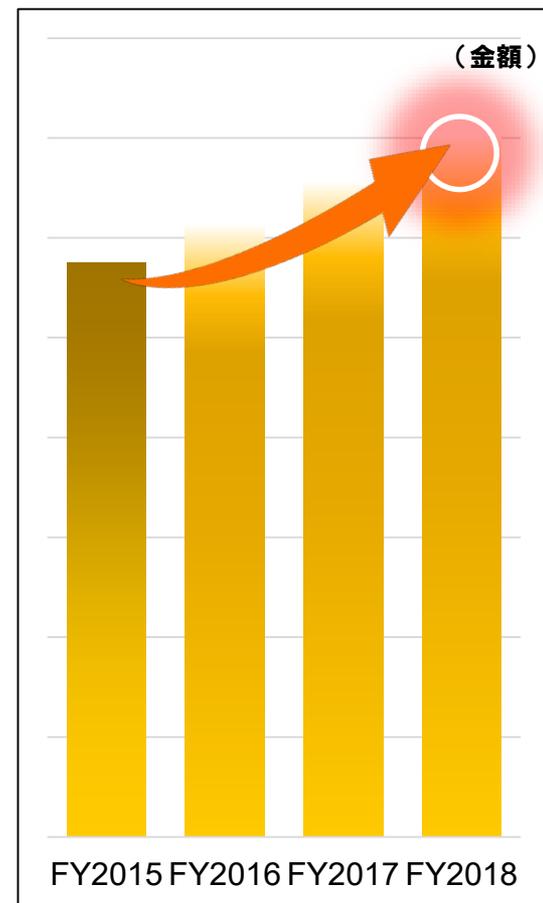


シェアの高いトータルステーションで更なる利益の拡大

プラットフォームの共通化 (300モデル→30モデル) (FY2016-18)



高付加価値
トータルステーション販売推移



様々な現場業務に対応したアプリケーションで市場開拓!!

誰でも
簡単操作

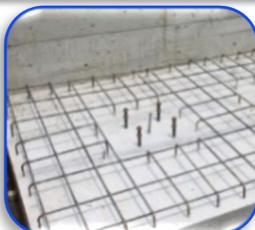
World's
First

Only
TOPCON



LN-100

広がる活用範囲



アンカー設置



太陽光パネル設置



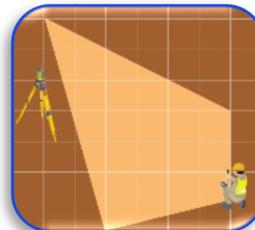
高低差管理



宅地造成



横断観測



面積計算

アプリケーションの強化

•3rd Partyアプリケーション



•MAGNET Construct



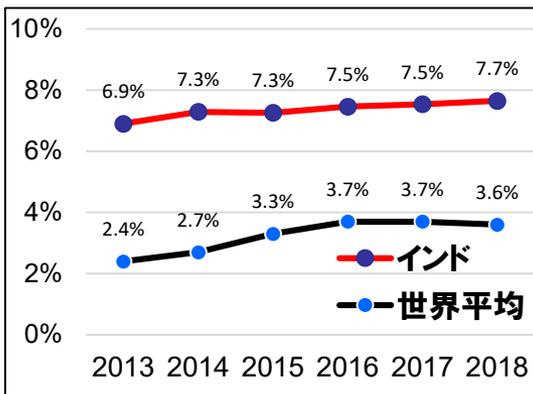
•TopLayout



販売拠点拡張によるセールスの増員と 販売網、サポート網の強化!!



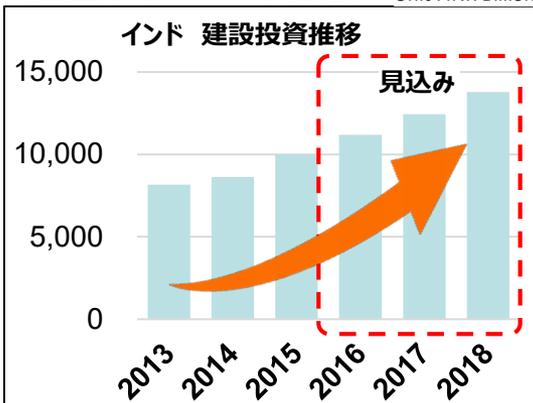
継続した高いGDP成長率



出所: IMF

加速するインフラ需要

Unit: INR Billion



出所: BMI Research、建設経済研究所

販売拠点の拡張



アフターサービスの強化



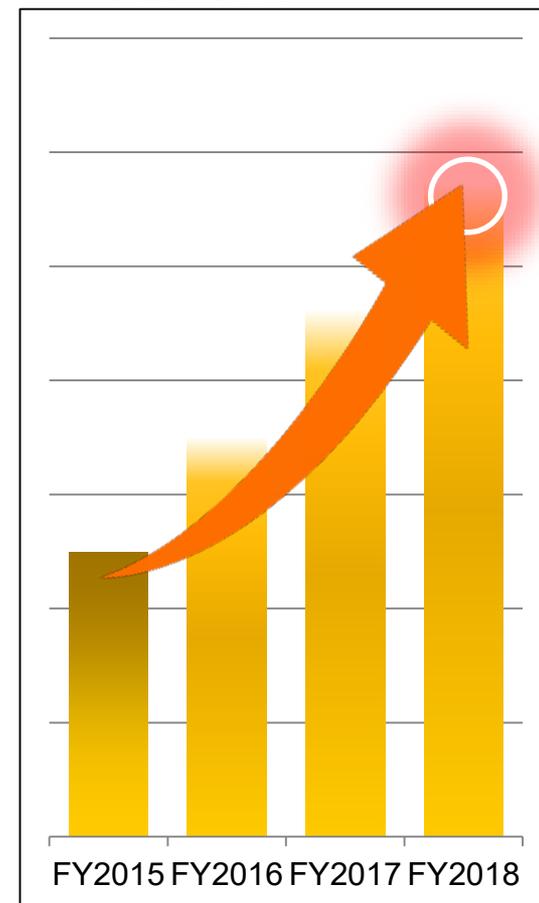
研修施設の設置



⇒ 高精度・ハイエンド製品の需要を喚起

インド売上計画

(金額)



第二次中期経営計画

1. トプコンの目指す方向
2. 第一次中期経営計画 振り返り
3. 第二次中期経営計画

3-1. 計数計画

3-2. 事業別 成長戦略

ポジショニングカンパニー

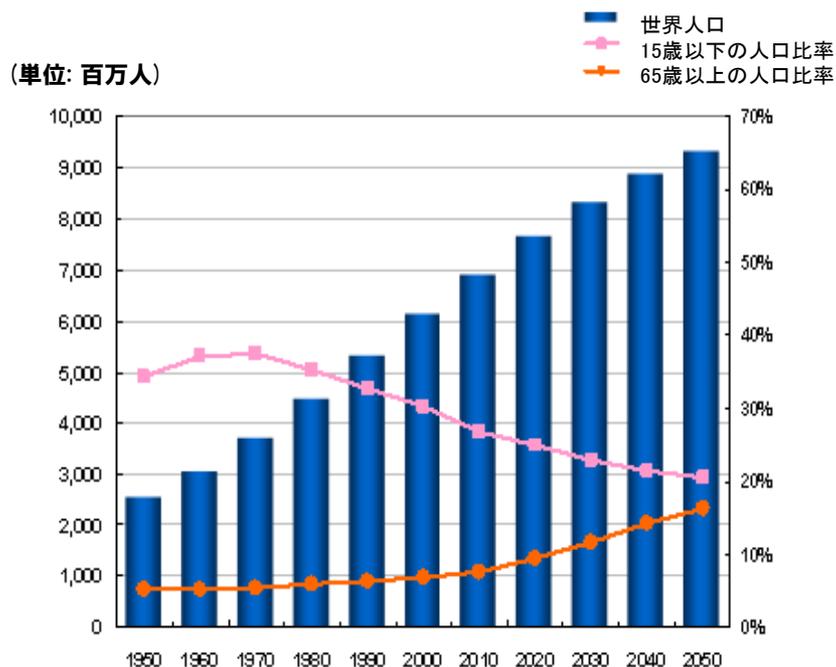
スマートインフラ事業

アイケア事業

世界的な高齢化の進行・3大眼疾患の増加

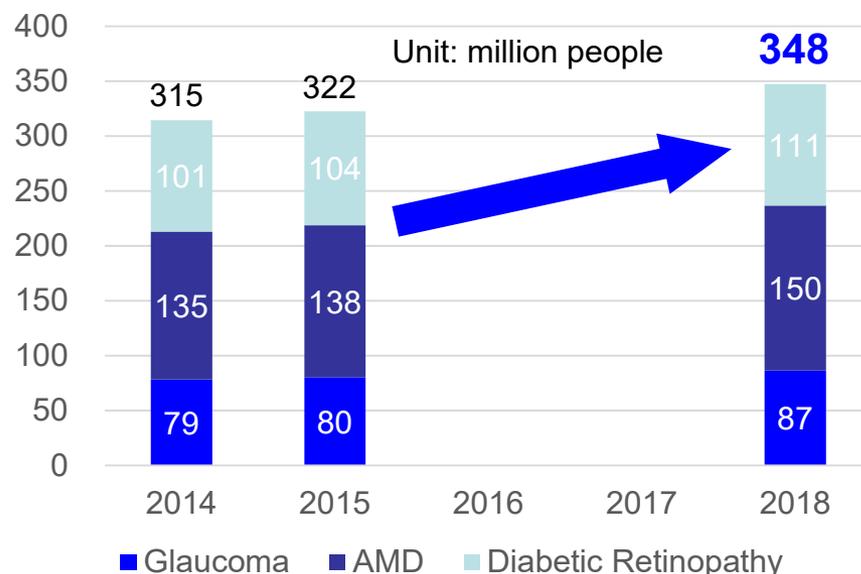
高齢化社会

Demographic trend (世界的な高齢化)
Prospect of world population



Source: United Nations Report

眼疾患の増加



Source: Market Scope
Global Prevalence and Major Risk Factors of Diabetic Retinopathy (2012)
(<http://care.diabetesjournals.org/content/35/3/556.full.pdf+html>)

既存事業強化・OCTとITソリューションで事業領域拡大

健診/スクリーニング



予防領域

事業領域拡大

検査



診断



治療



検査・診断・治療領域

既存事業

2,500億円*
5,000億円*

予後管理



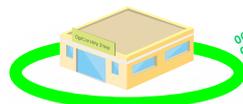
予後領域

事業領域拡大

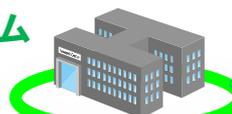
*市場規模



遠隔診療システム



海外眼鏡店



人間ドック



病院眼科



眼科電子カルテ



眼科クリニック



かかりつけ医



遠隔診療システム



訪問医療

DRI OCT Triton
3D OPTICAL COHERENCE TOMOGRAPHY

堅調なTriton/Maestro

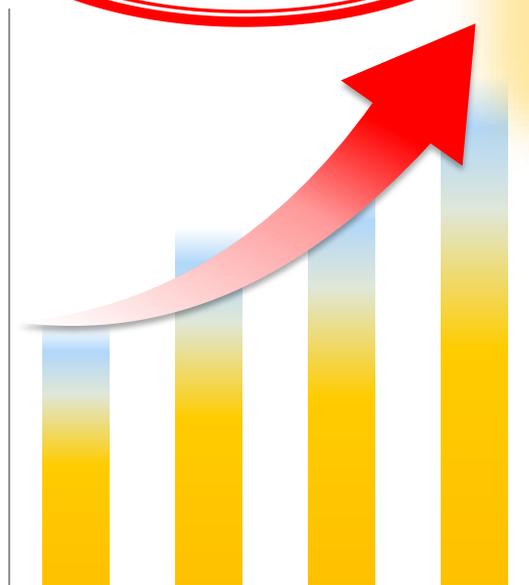
3D OCT-1 Maestro
3D OPTICAL COHERENCE TOMOGRAPHY

研究・眼科臨床市場

**2016年度以降も
販売伸長**

眼科医・スクリーニング市場

フルオート機能による
ワンタッチ操作



FY2015 FY2016 FY2017 FY2018



**健康診断・クリニック等
眼科を超えた普及機**

研究用途にも対応可能な
先進性・多用機能

人間ドック市場への展開

国内の人間ドックに
OCT導入開始。
(普及率は1%程度)

**新オプション
OCT検査(3次元眼底検査)導入**

当院では、OCT(光干渉断層計)を導入しました。
この装置は、網膜の状態を2次元及び3次元(立体的)の断面構造として、測定・観察できる装置です。
従来の眼底撮影にOCT検査を加えることにより、**加齢性黄斑変性・黄斑円孔・黄斑浮腫・糖尿病網膜症・網膜剥離・緑内障**など、疾患の早期発見や精密な検査に貢献します。(裏面をご参照下さい)

料金のご案内

- 基本コースに眼底検査が含まれる方 円(税別)
- 基本コースに眼底検査が含まない方 円(税別)

このような症状をお持ちの方は是非、OCT検査を受けてみましょう

- ▶ 最近新聞や本の文字が読みにくくなった
- ▶ 目が疲れやすい
- ▶ 遠視や強度の近視がある
- ▶ パソコン画面を見つめている時間が長い

自覚症状のないまま、眼の疾患をお持ちの方がいらしゃいます。
オプション「OCT検査」を是非ご利用ください

◆追加希望やご質問は、お気軽にお問い合わせ下さい◆

IMS(イムス)グループ
医療法人社団明芳会 **ims** 池袋ロイヤルクリニック
170-0013 東京都豊島区東池袋1-21-11 オーク池袋ビル8・9・10階
TEL03-3989-1112
URL <http://www.ims.gr.jp/ikebukuro/>



3D OCT-1
Maestro

フルオート

ワンタッチ操作で
撮影できるOCT

眼疾患の早期発見

TRC-NW300 & NW400販売



フルオート

ワンタッチ操作で撮影
できる眼底カメラ

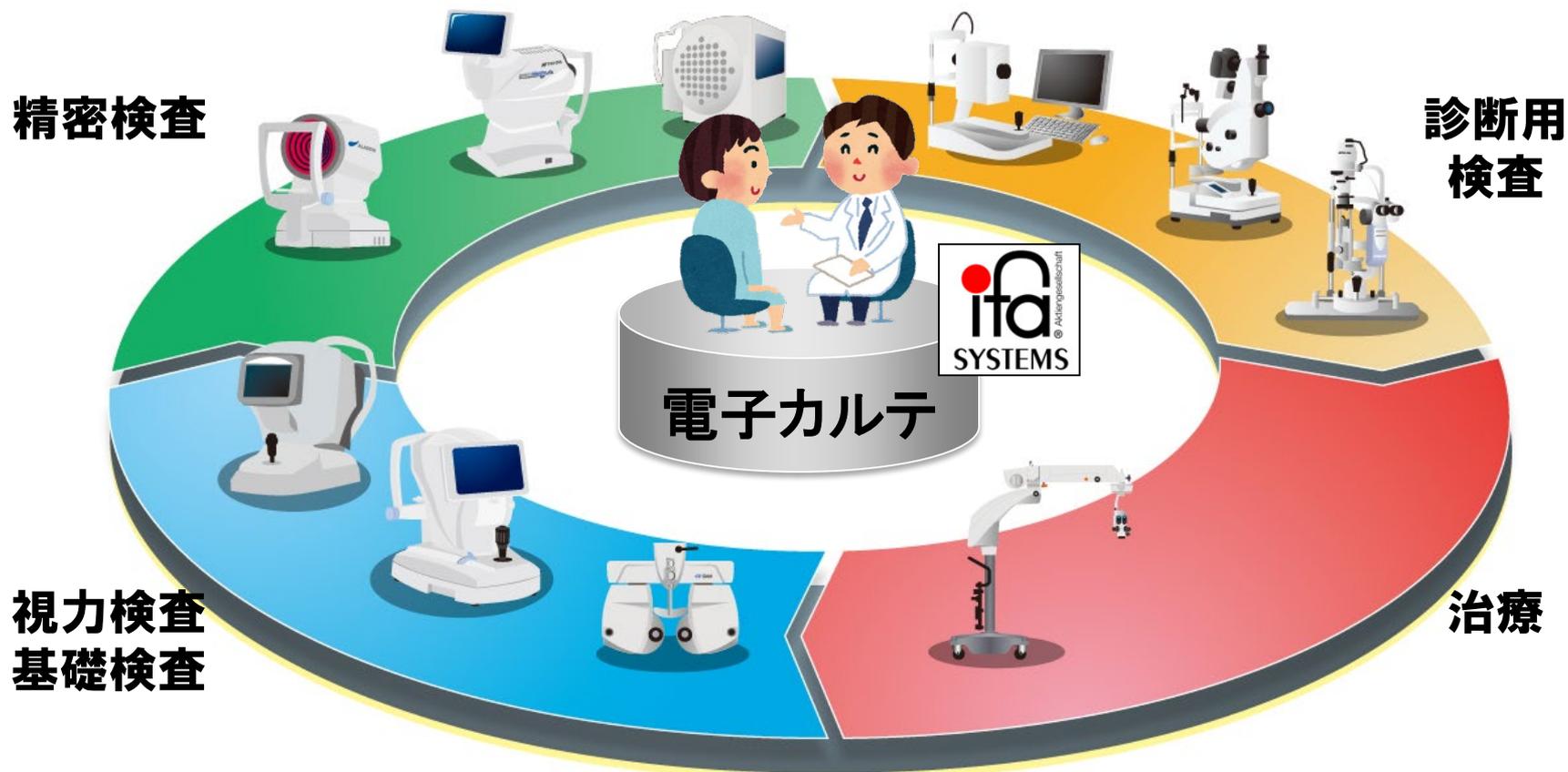


TRC-NW400

FY2015 FY2016 FY2017 FY2018

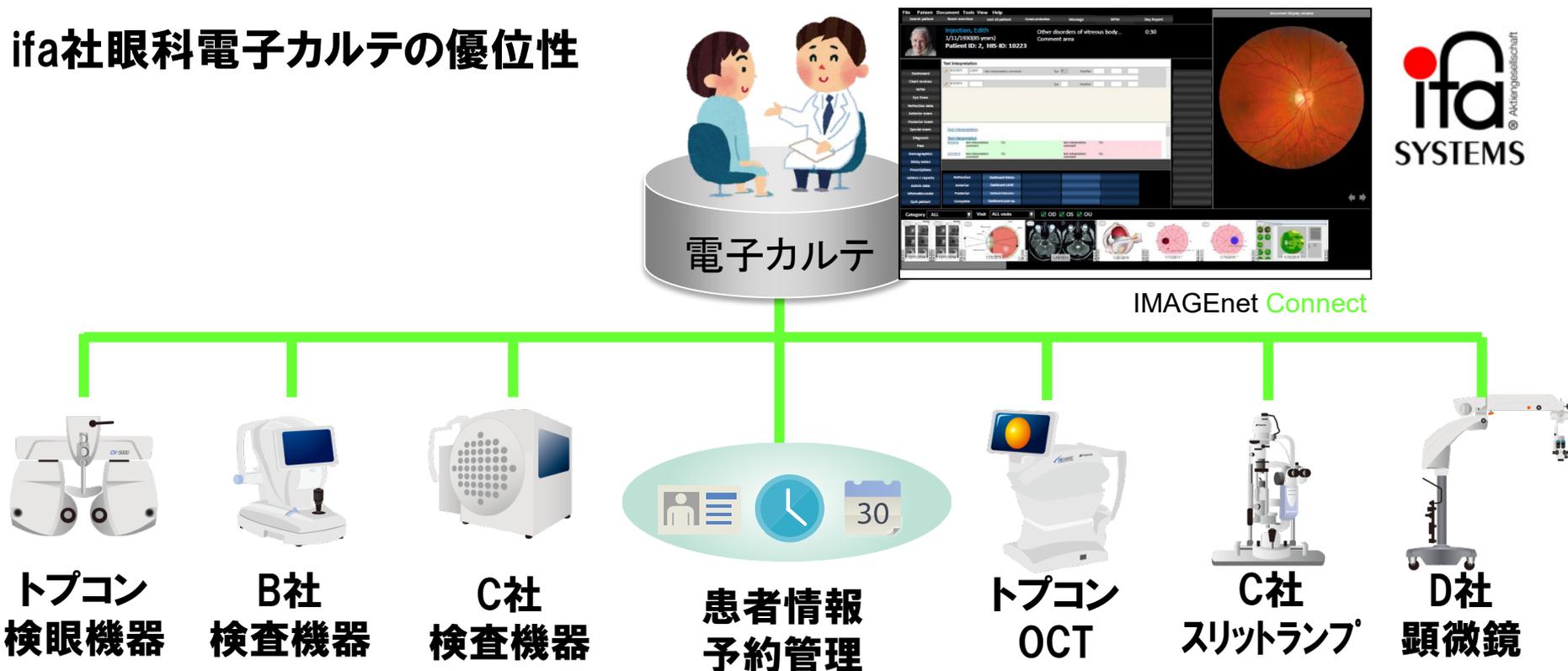
高齢化に伴い
今後の急速な普及が見込まれる

多様な診療情報を一元管理



ifa社の電子カルテは「ベンダー・ニュートラル」であらゆるメーカーの500を超える機器と接続可能
他社にはない優位性を持つ

ifa社眼科電子カルテの優位性



遠隔診断

① 近隣のアクセスが良い場所で
検査を受ける

近くの施設で
検査できる



大手小売店

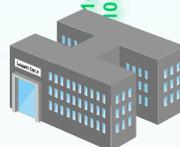


海外眼鏡店



かかりつけ医

③ 病状安定なら
病院へ行かない



センター

④ 治療が必要な場合のみ
病院へ行く



治療に専念
できる

病院眼科

② 疾患を判定、結果を返却

AMDや緑内障など、長期的なケアが必要になった場合にもITを活用することで患者の不便を軽減することが可能です

課金システム



既存
眼科売上

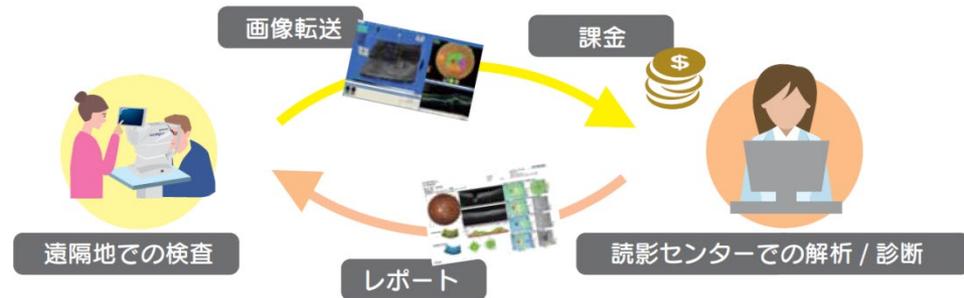
電子カルテ
グローバル販売

新規市場へ
OCT拡販

遠隔診断システムからの
継続的な課金収入



電子カルテの販売に止まらず、
既存ハードウェアの拡販、及び遠隔診断
システムへの発展による収益増を期待



Topcon for Human Life 医·食·住





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、計画のもとになる前提、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 総務・法務統括部 広報・IR・SR部

TEL : 03-3558-2532

E-mail: investor_info@topcon.co.jp

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