

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

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

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

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

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

1. 2024年3月期 決算報告

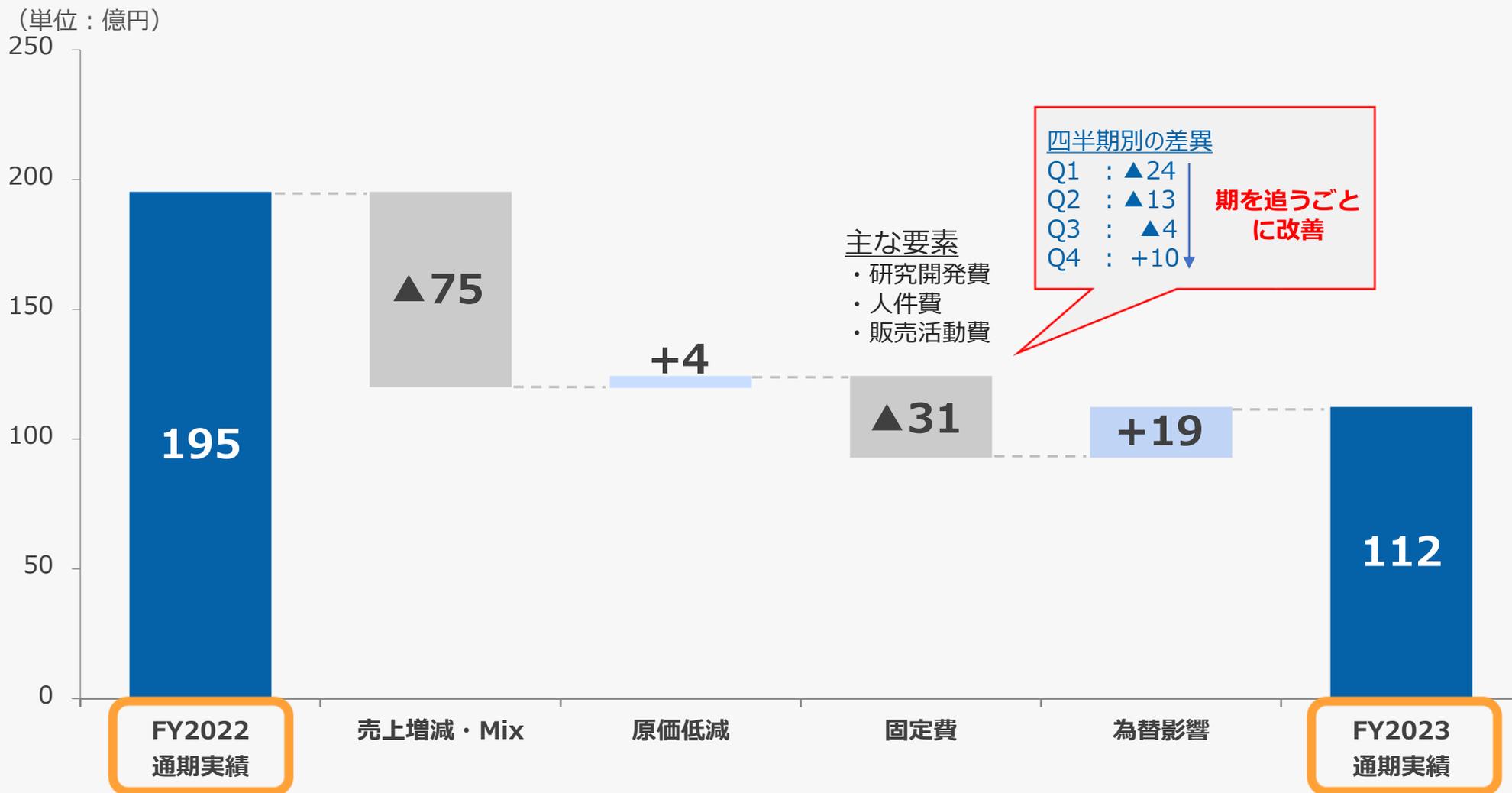
- 連結決算
- 事業別の状況

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 134.95円	144.40円	+9.45円		(Q4前提 レート) 140円
	EUR 141.24円	156.80円	+15.56円		150円

FY2023 増減益分析 | 営業利益-前年度比較



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 | 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



事業別の状況 | ポジショニング事業

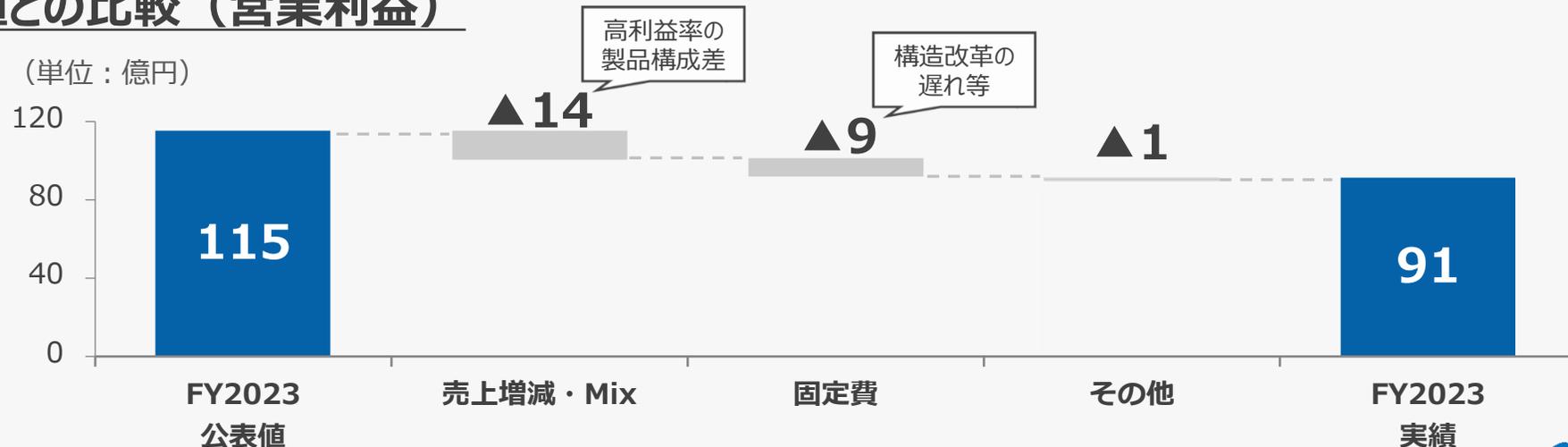


■ 売上高が前年度実績を下回り、販管費抑制も減益

✓ 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）



■ 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

事業別の状況 | アイケア事業

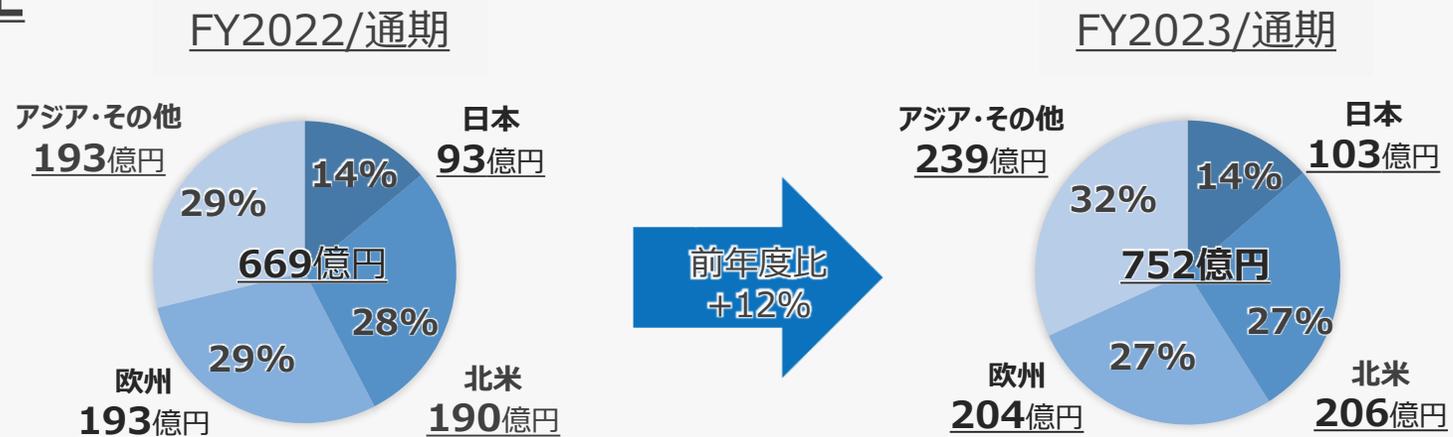


■ 先行投資開花し、売上高・営業利益ともに**過去最高**。営業利益率も**順調に改善**

✓ 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



■ 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
- ✓ デジタル検眼機器の販売拡大に貢献

2. 2025年3月期 通期見通し

FY2024 通期見通し

■ 増収・営業利益大幅増、配当は継続

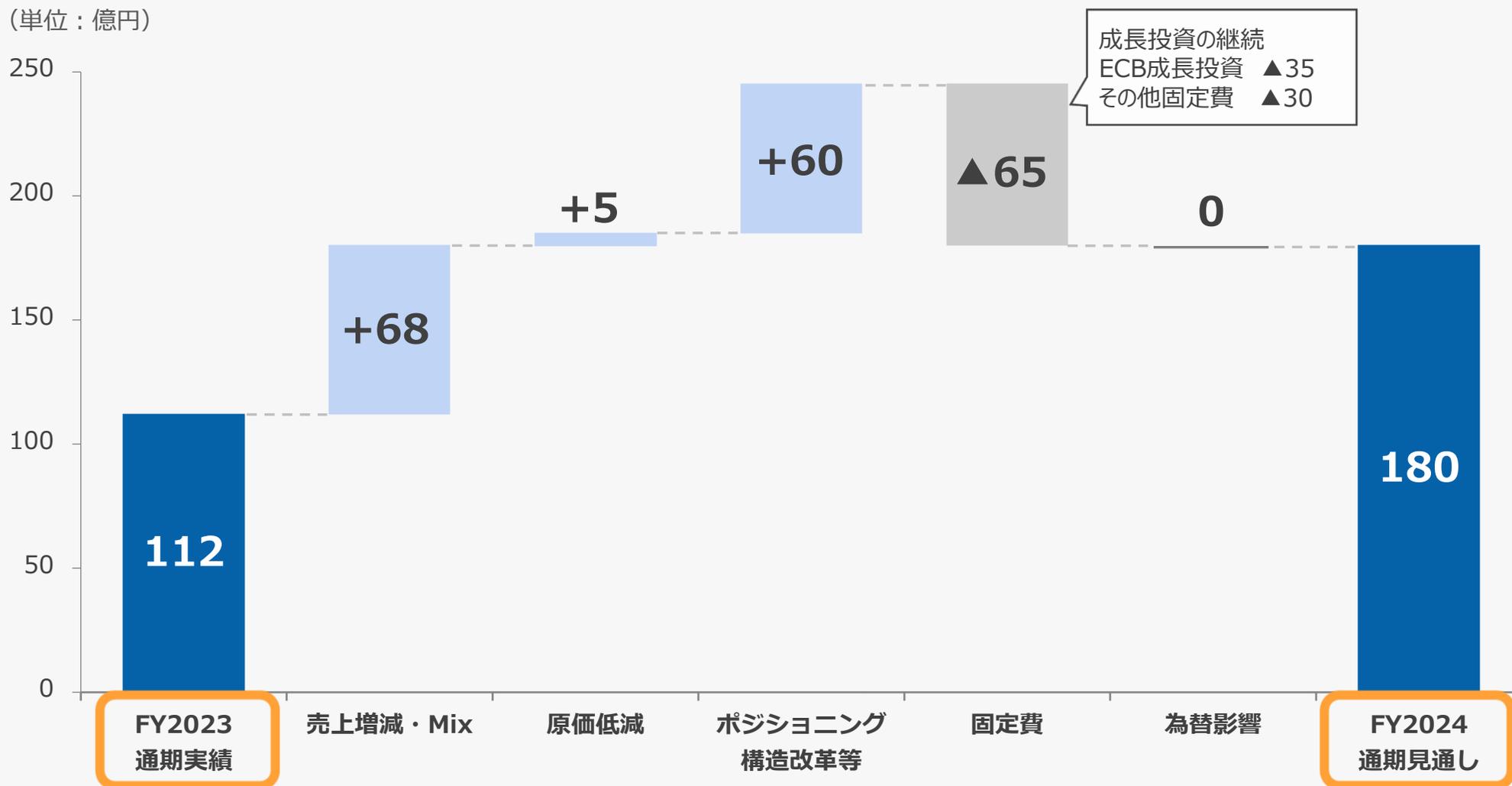
	FY2023 通期実績	FY2024 通期見通し	前年度比	%
売上高	2,165億円	2,300億円	+135	+6%
営業利益	112億円	180億円	+68	+61%
経常利益	89億円	155億円	+66	+75%
当期純利益	49億円	95億円	+46	+92%
ROE	5%	9%	+4pt	
配当	42円	42円	0	0%
配当性向	90%	47%	▲43pt	
為替換算レート (期中平均)	USD	144.40円	145.00円	+0.60円
	EUR	156.80円	155.00円	▲1.80円

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

(単位：億円)



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	

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	ICT施工	OEM※2	➔ ※5	➔	➔	⇔
			アフターマーケット※3	➔	➔	⇔	➔
		IT農業	OEM※4	➔	➔	⇔	➔
			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

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

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 	

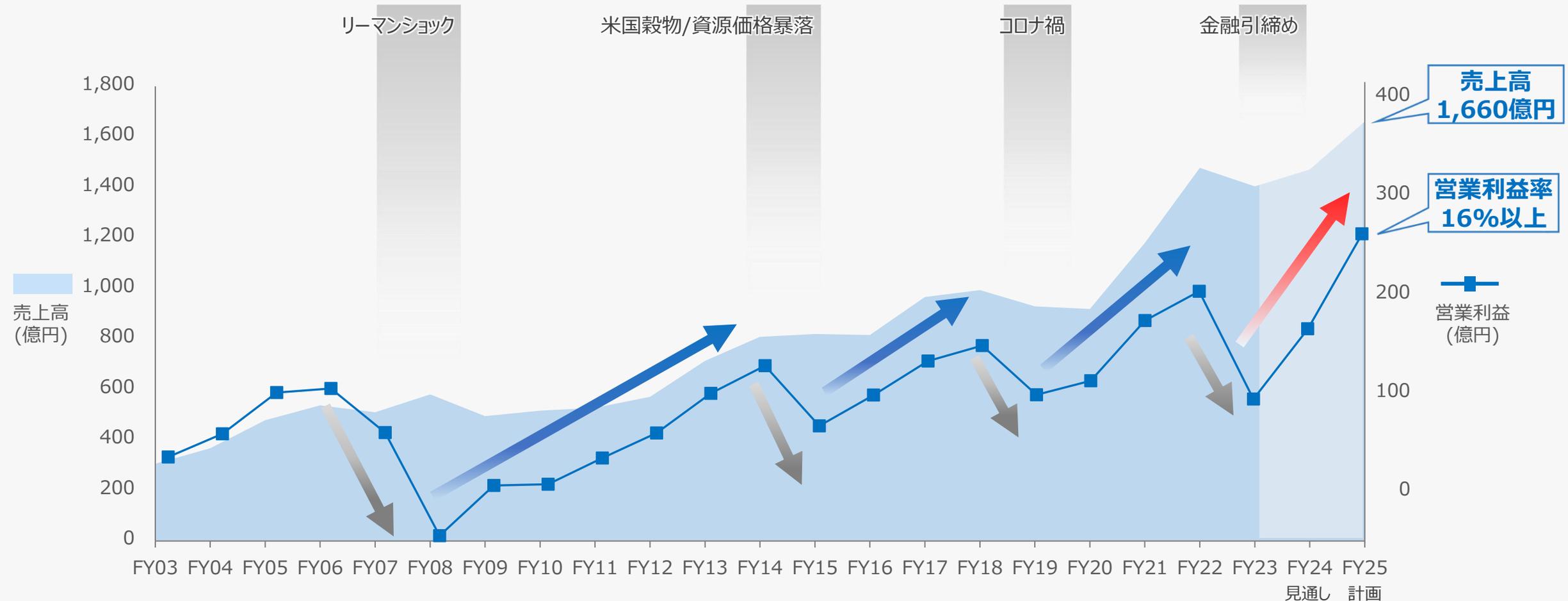
■「測る技術」「モノづくり」をベースに尖ったハードウェアを開発、ソリューションを展開



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



■ 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**

■ 販管費削減により、FY25に販管費率39%へ改善

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

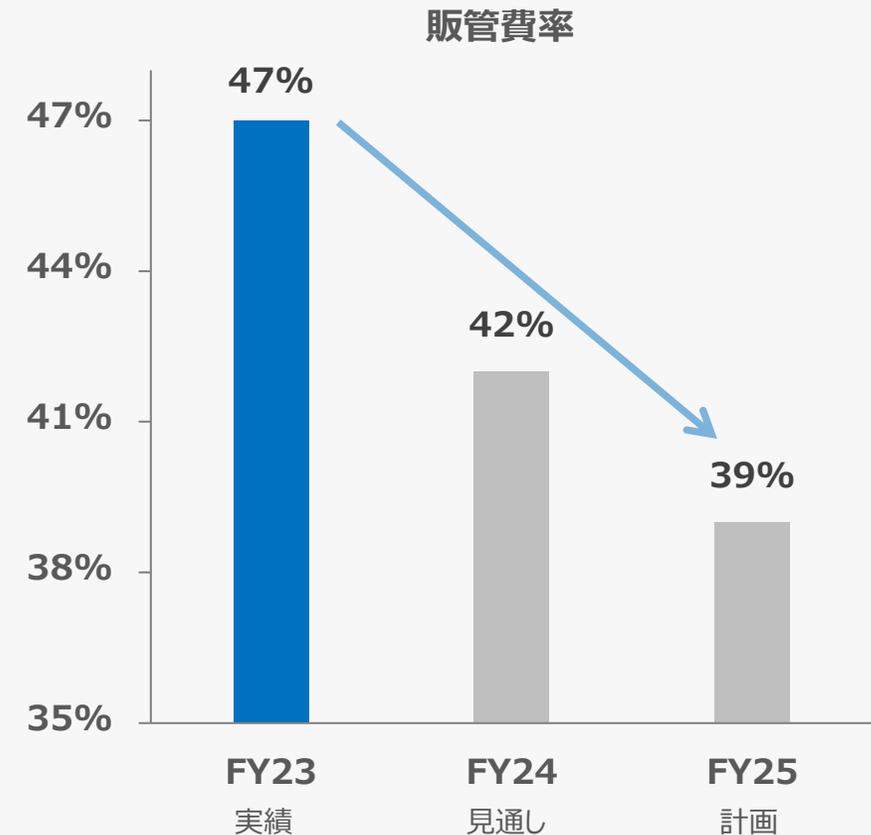
拠点縮小・事業撤退

- ・ 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

FY25

One POBの更なる推進により、販管費圧縮継続・売上達成、
販管費率39%へ

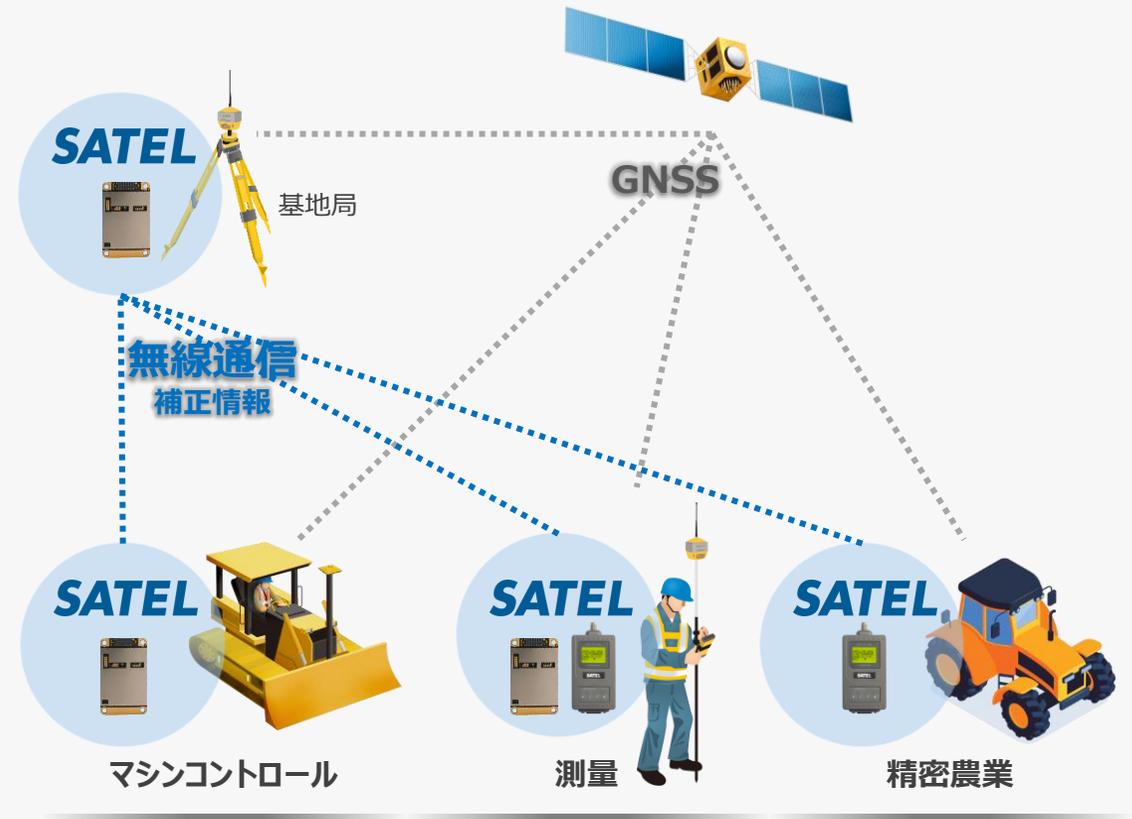


- 通信技術が強みのSatel社を、買収・子会社化
- 建設・農業・測量のICT化に欠かせない無線通信技術を、当社が囲い込み



SATEL

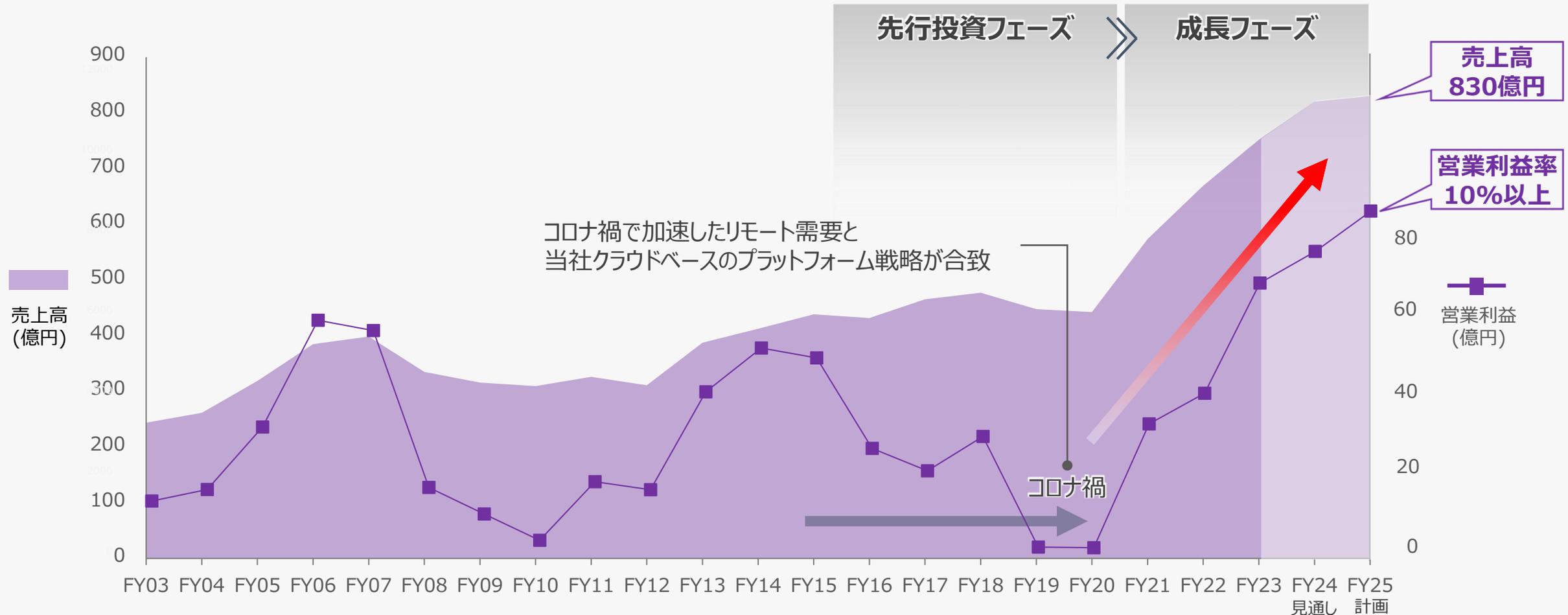
- 数少ないグローバルサプライヤー
安定・持続的に部材を供給
- グローバル法規制対応
世界各国の法規・認証対応の実績
- 業界最高位の技術レベル
長距離通信技術(80km)



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

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



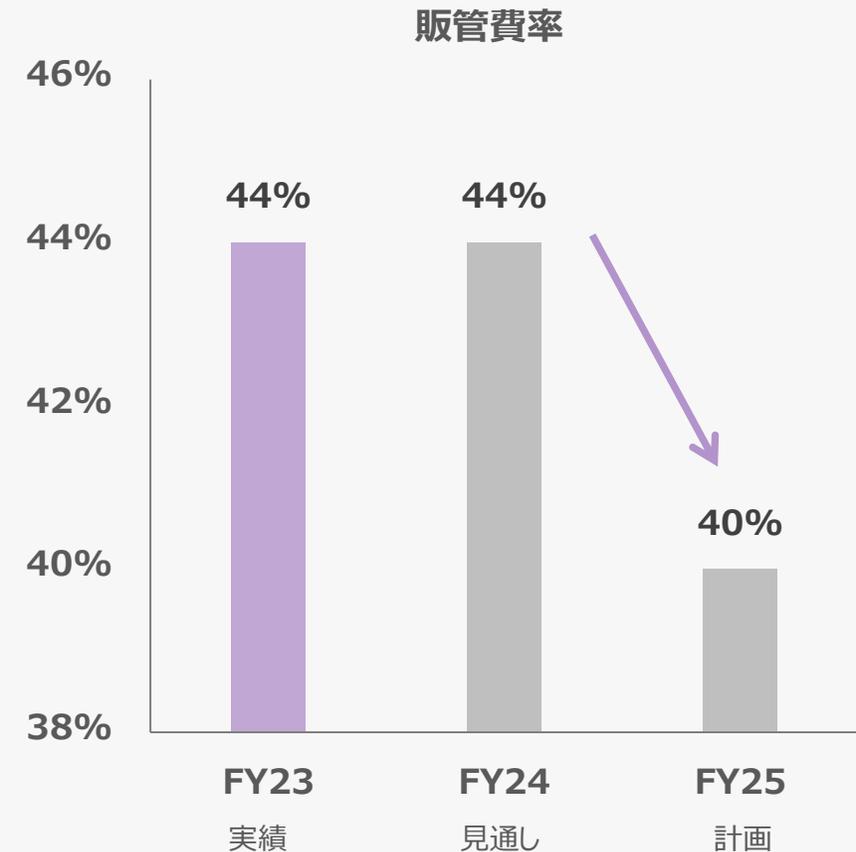
■ FY25売上計画達成と販管費抑制により、販管费率40%達成へ

■ 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



“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: [f](#) [t](#) [in](#)



OAKLAND, 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 pre-screening for systemic and neurological disease via a robotic, rapid, and non-invasive eye scan. “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)

■ 米国の予防医療に巨大な潜在市場あり

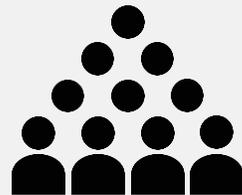
■ 低価格での“Healthcare from the eye”により、ヘルスケア業界のDXを実現



巨大な潜在市場



ヘルスケアコスト
年間**4.5兆ドル**



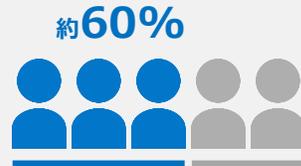
慢性疾患患者数
1.5億人¹

糖尿病、心疾患、神経疾患、癌、眼疾患等

眼検査の機会を、健診に活用可能



5年以上、医師の診療を
受けていない人の割合²



毎年、眼検査を
受けている人の割合³

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

従来の検査費用
合計**\$3000/人**

糖尿病 | 血液検査
糖尿病網膜症 | 眼底検査
循環器疾患 | 血液検査他
神経疾患 | MRI/PET他
眼疾患 | OCT・視野計

“Healthcare from the eye”の
健診費用
\$100/人

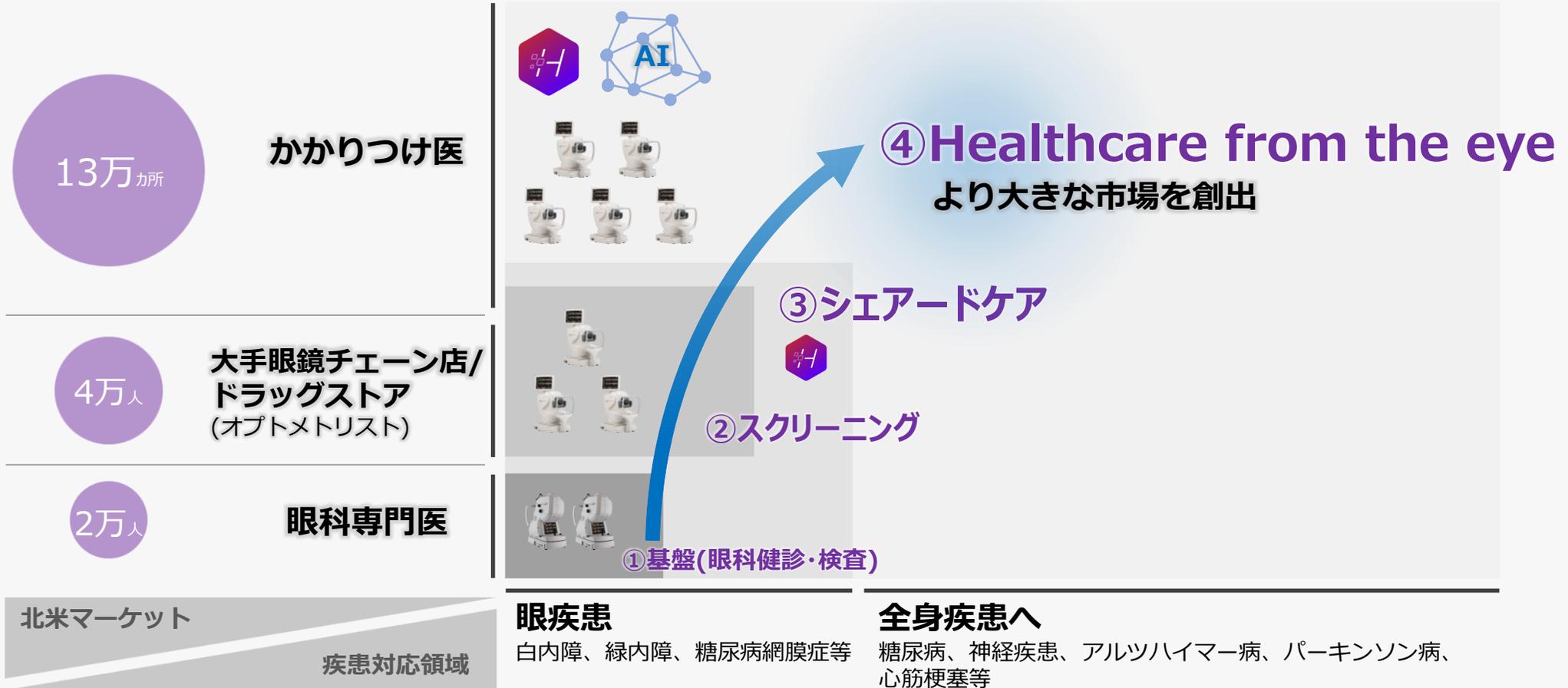
[Source]

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%202017.3%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>

- “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

- 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



スクリーニングに適した
フルオート眼科検査機器

AI/クラウドインフラ/セキュリティ

大手眼鏡チェーン店の
顧客基盤

かかりつけ医の顧客基盤



Harmony

スクリーニングデータの管理プラットフォーム、
AI自動診断とのコネクティビティ



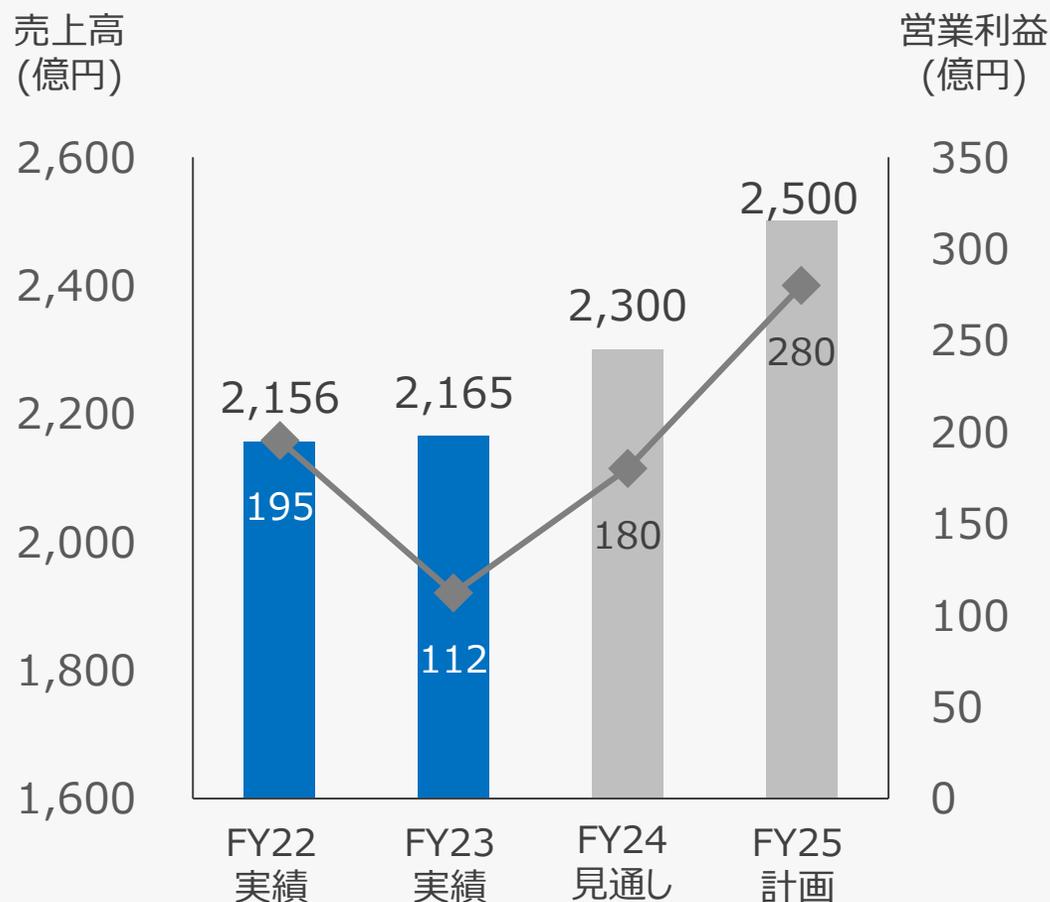
NUANCE

NUANCE

対話型AIヘルスケアソリューション
米国の普及率:77%

米国にて、ヘルスケア業界のDXを実現

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

世界を丸く。

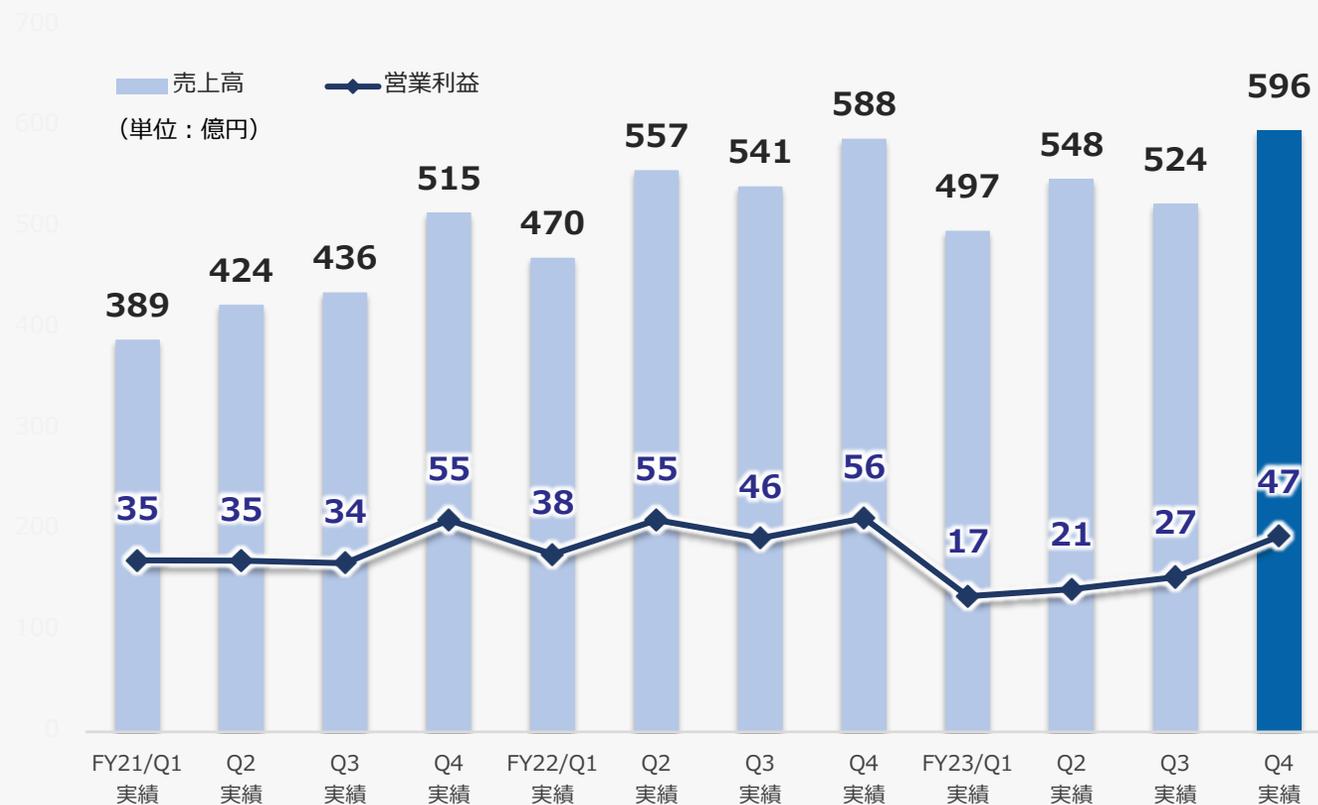


尖ったDXで、

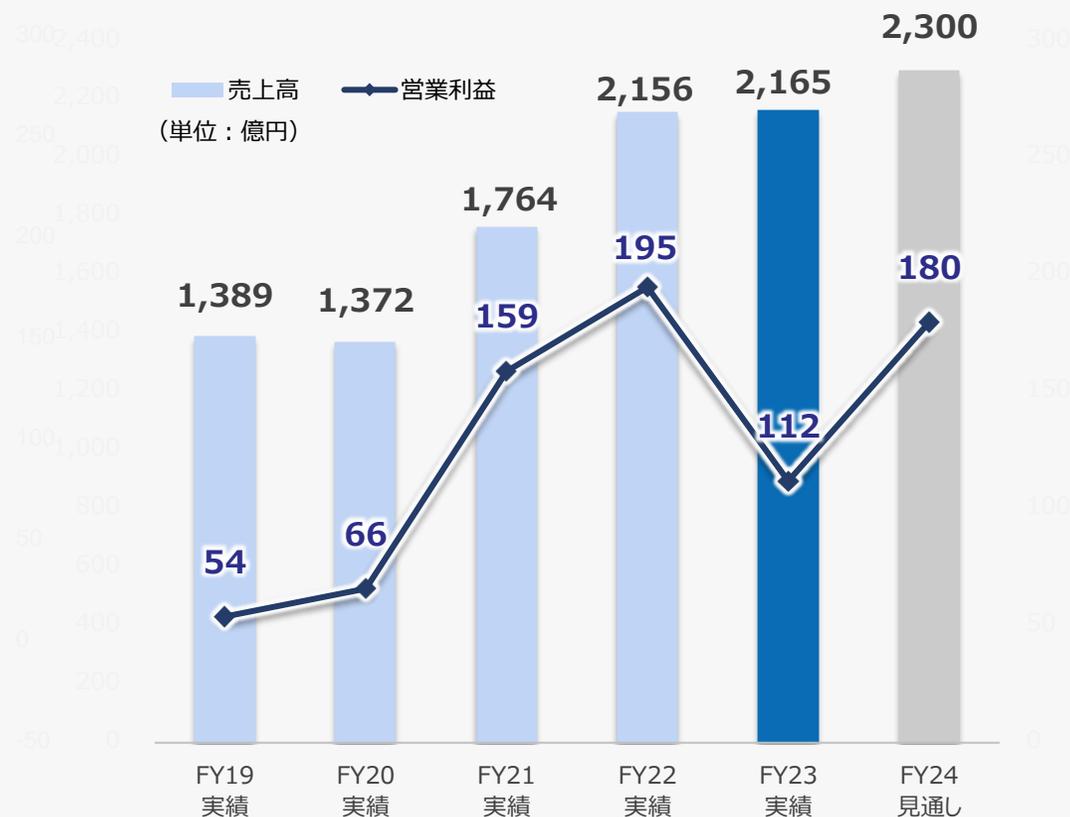
4.参考資料

■ 全社

四半期別

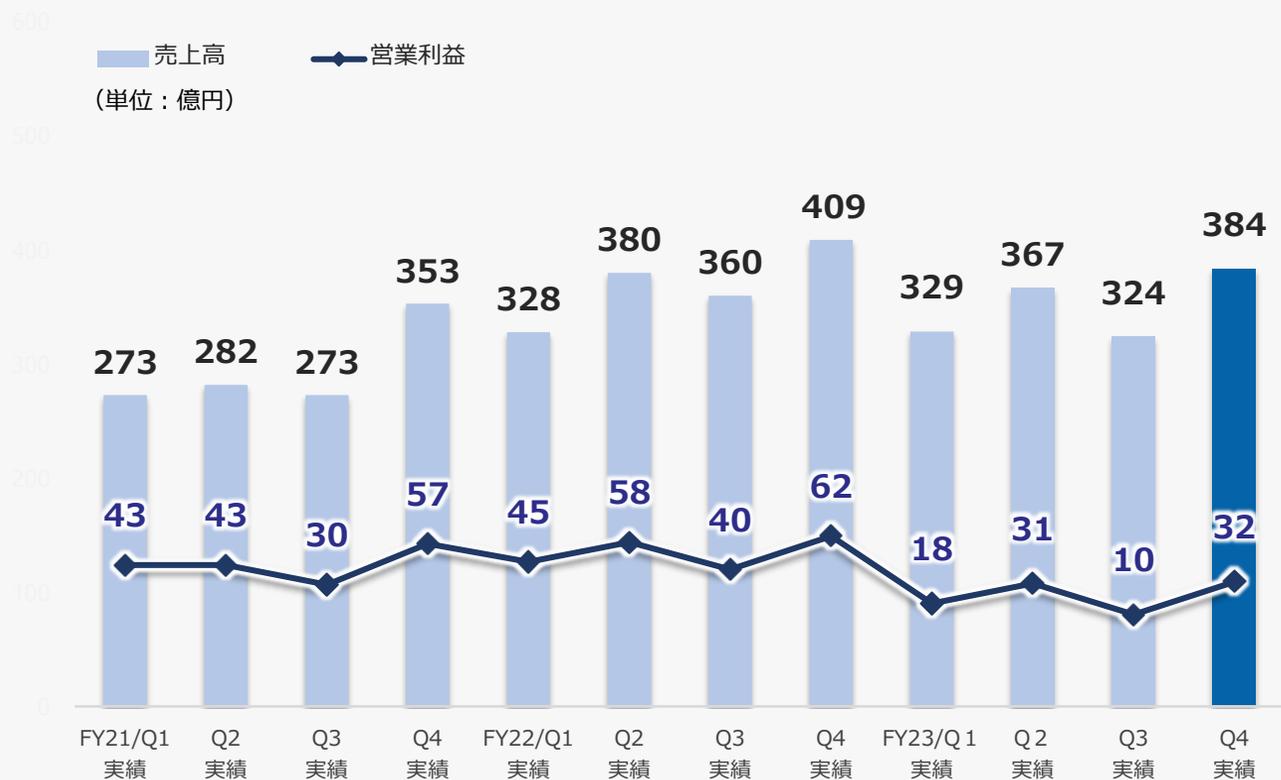


年度別



■ ポジショニング事業

四半期別

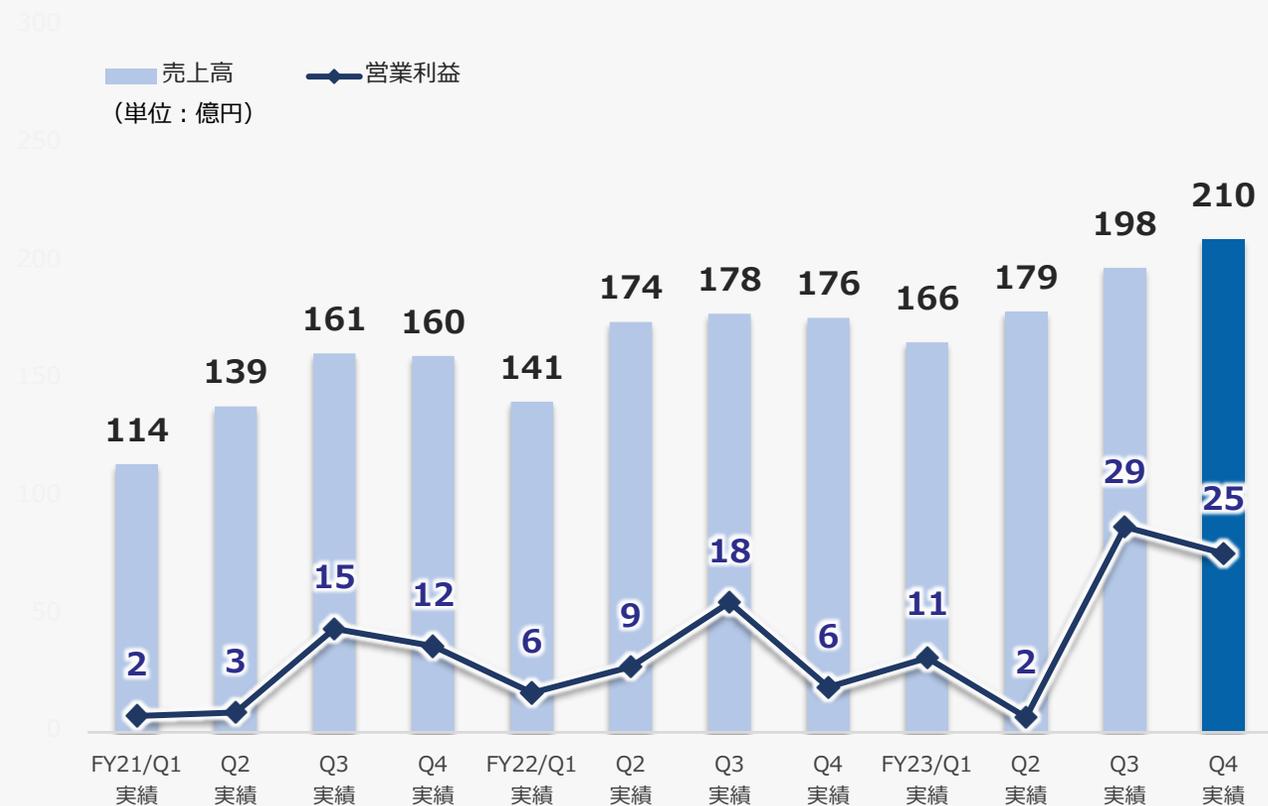


年度別



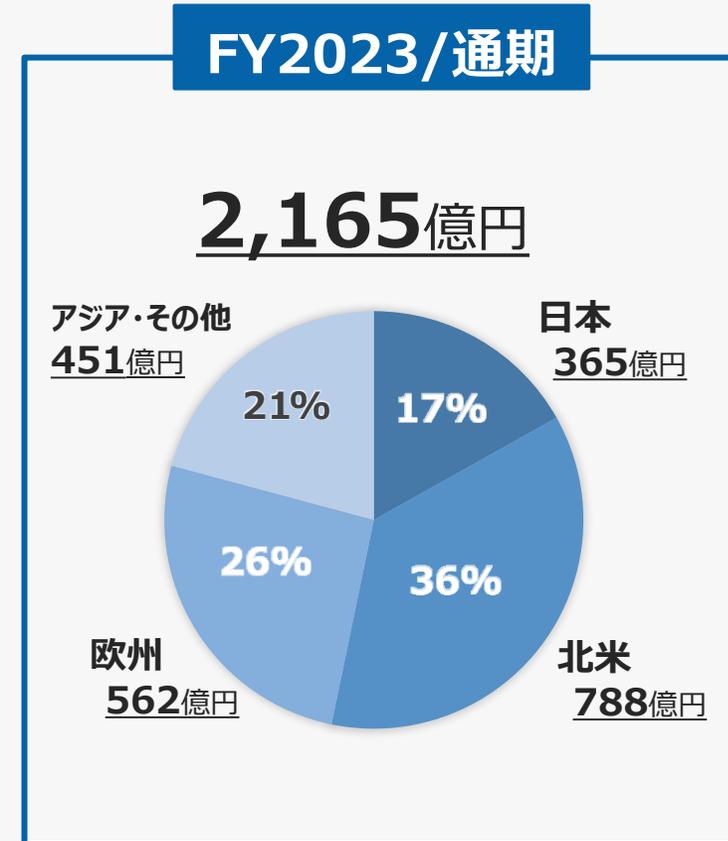
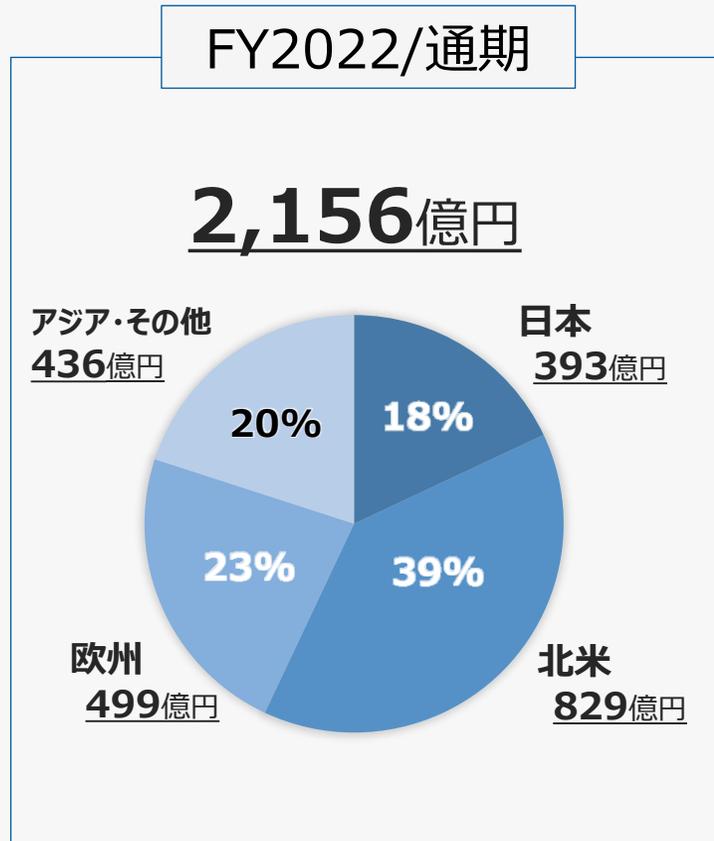
■ アイケア事業

四半期別



年度別





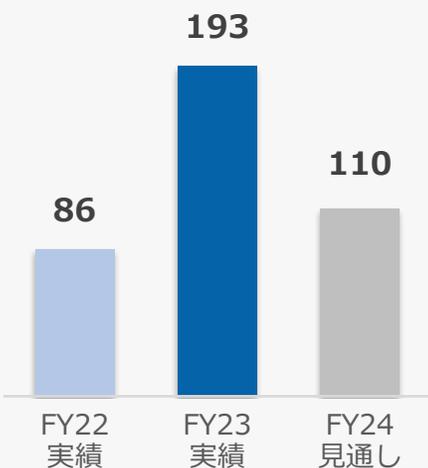
前年度比
+0%

投資額・費用見通し/ 為替感応度

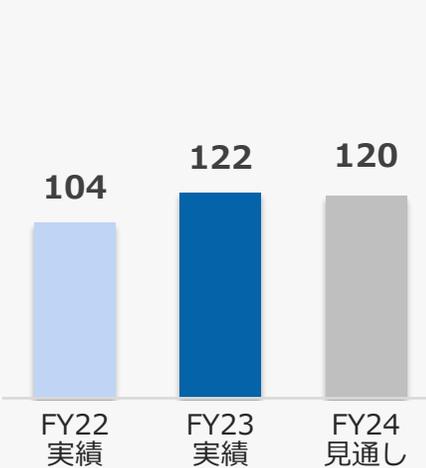


投資額・費用見通し

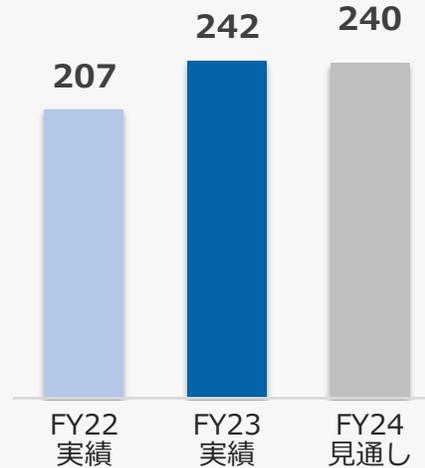
設備投資額 (単位：億円)



減価償却費 (単位：億円)



研究開発費 (単位：億円)



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



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 経営推進本部 広報・IR部
TEL : 03-3558-2532
E-mail: investor_info@topcon.co.jp
URL : <https://www.topcon.co.jp>