

社会的課題

- ・食糧不足
- ・熟練者不足

- ・世界的な人口増加
- ・一人当たり農地面積減少

世界人口と1人当たり農地面積の推移



出典: FAO(Food and Agriculture Organization of the United Nations)
資料より当社作成



食料不足



高齢化/熟練者の減少

ソリューション

農業の工場化!

農機の自動運転やデータの一元管理による

生産性向上
品質向上



具現化

トプコンの独自技術

① IT農業機器

⇒精密GNSSの活用により農機の自動化システム

② 光学センサー技術

⇒生育・収量センサでデジタイゼーション

IT農機システム



光学センサー技術



農機の自動運転システム



市場規模予測 (当社推定)

IT農業機器

トラクタ用
オートステアリング
システム



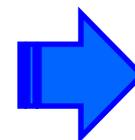
年間生産台数：約150万台
対象機種：上位5%
耐用年数：8年(アフターマーケット想定)

FY2018

FY2025

搭載
(業界全体)

推定対象台数
60万台



環境

世界的な高齢化



増加する世界の糖尿病人口

2017年
4億2,500万人

2045年
6億2,900万人

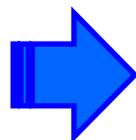


出展: 糖尿病アトラス 第8版 2017

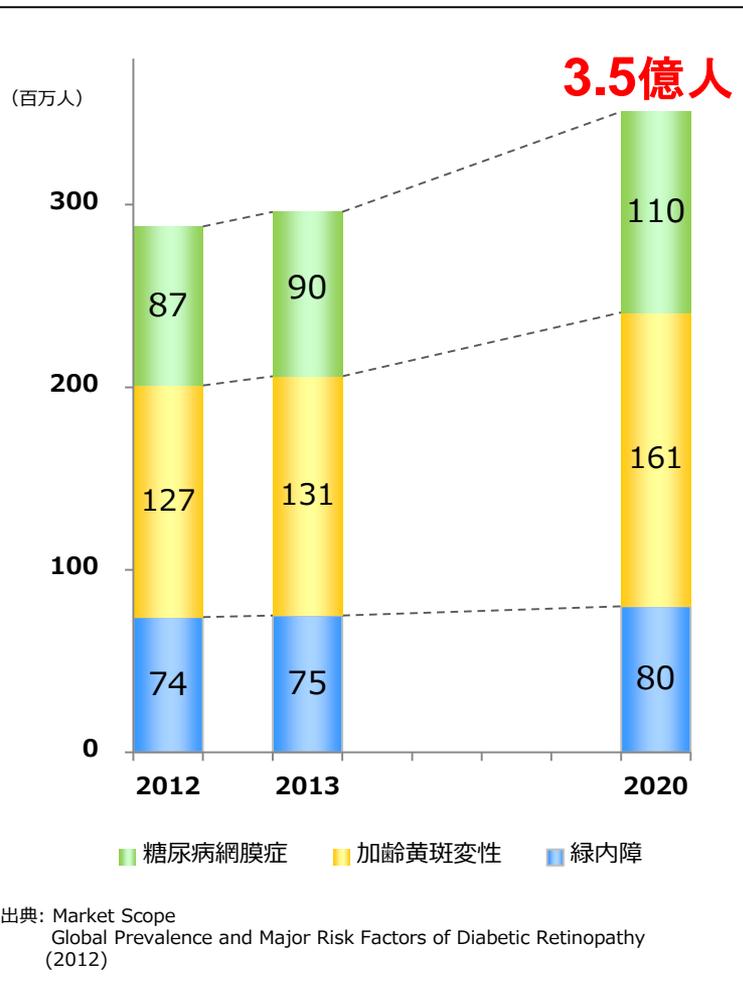
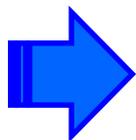
社会的課題

- ✓ 眼疾患の増加!
- ✓ 医療費の高騰!

自然増



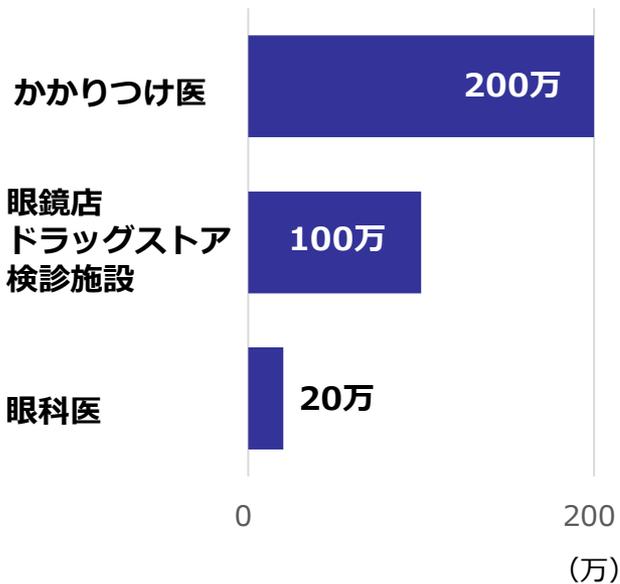
合併症



社会的課題

急増する眼疾患3.5億人に
対応する眼科医の不足

世界の眼科医、
かかりつけ医、眼鏡店舗数等



ソリューション

眼疾患スクリーニングを創出！
かかりつけ医・眼鏡店・ドラッグストア等活用による

早期発見
早期治療
医療効率向上



具現化

トプコンの独自技術

フルオートスクリーニング機：
専門性を要さない容易な操作を実現



- 3D OCT Maestro**
- ・フルオートで3次元眼底像/断層撮影
 - ・3大眼疾患の可能性を示唆するレポート機能

- TRC-NW400**
- ・フルオートで眼底像撮影
 - ・3大眼疾患の早期発見



■ 眼疾患スクリーニング導入例

海外大手眼鏡チェーンSpecsavers社[※]が
3D OCT Maestroを250台導入

効果 **早期発見**

Specsavers社導入効果例

緑内障検出率：8%

のべ12万5千人（1年間）の被検者のうち約1万人で緑内障の疑いを検出

3D OCT-1 Maestro
3D OPTICAL COHERENCE TOMOGRAPHY



早期治療/医療効率の改善/医療品質の向上期待

Specsavers

※10カ国・1,600店舗を展開する眼鏡チェーン

市場規模予測 (スクリーニングビジネス)



FY2018

FY2025

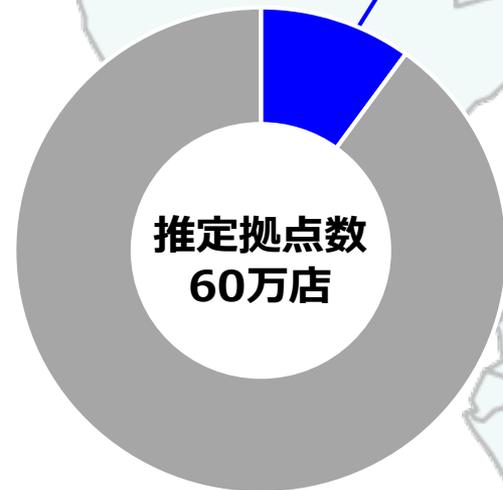
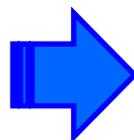
かかりつけ医
眼鏡店
ドラッグストア

フルオート
スクリーニング機
新規導入数 (業界全体)

フルオート
スクリーニング機
新規導入数(業界全体)



推定拠点数
10万店



推定拠点数
60万店

・大手グローバル眼鏡チェーン店：4万店

・かかりつけ医数(全世界)： 2百万医院
導入対象医院率 3%

・眼鏡店・ドラッグストア数(全世界)：1百万店
導入対象店舗率： 20%

・かかりつけ医数(全世界)： 2百万医院
導入対象医院率 20%

ポジショニング

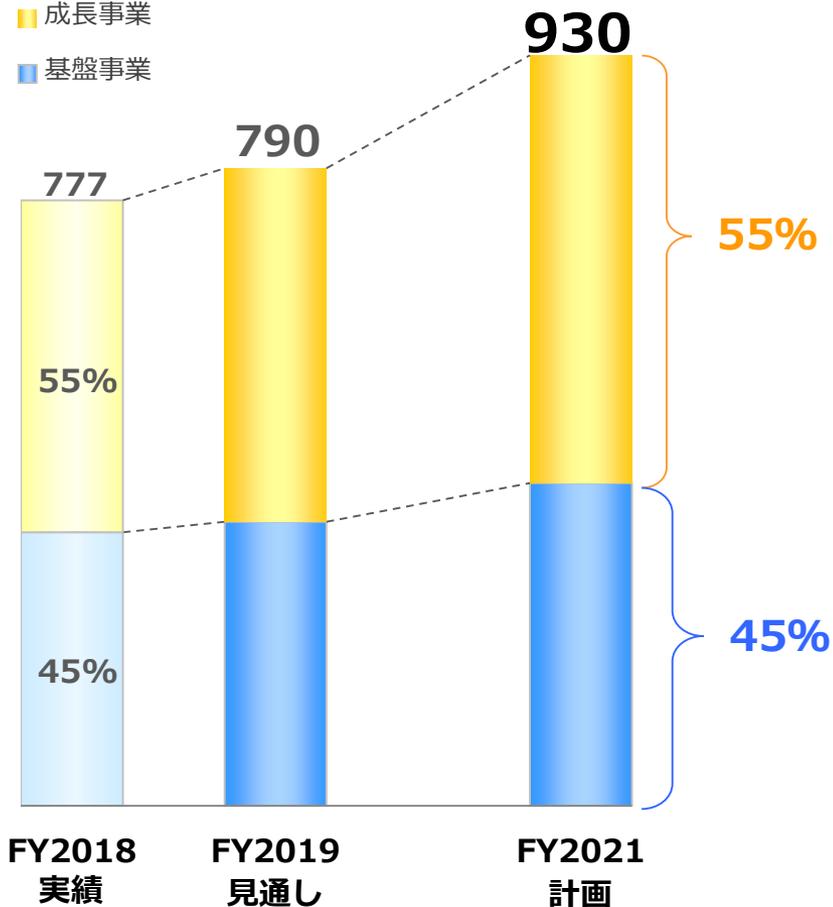
ICT自動化施工：事業成長を加速

IT農業：新規顧客開拓・IoTビジネス推進

売上(億円)

■ 成長事業

■ 基盤事業



成長事業

CAGR 9%

ICT自動化施工

- ・ 未開拓市場の開発
- ・ 戦略的新製品投入で市場拡大
- ・ 舗装メンテナンスビジネス拡充
- ・ 施工進捗管理でサブスクリプションビジネスを展開

IT農業

- ・ OEMビジネスを更に強化
- ・ IoTプラットフォームビジネスの始動

基盤事業

販売網の拡充

- ・ 販売会社のM&A

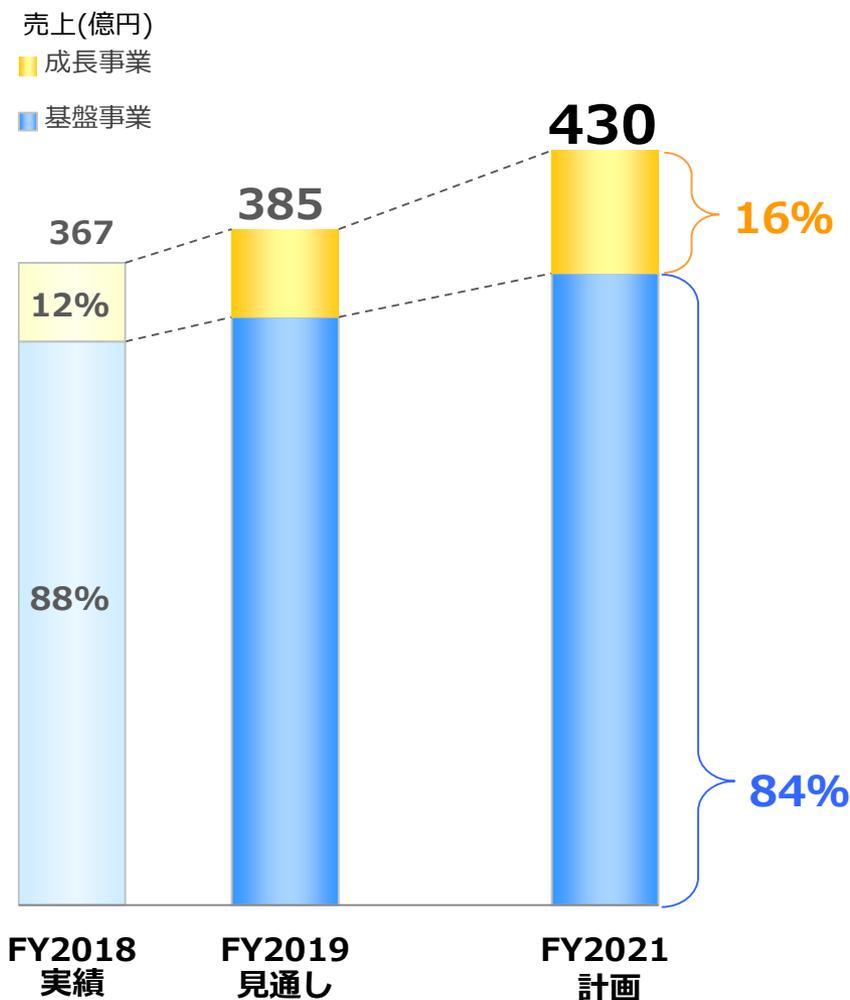
差異化商品の投入

- ・ 競合力強化

※ 詳細は「IV. 事業別成長戦略」をご参照

スマートインフラ

新規成長事業の創出 基盤事業の強化



成長事業

CAGR 12%

- ICT自動化施工・3D計測**
 - ・ i-Constructionへの取り組み推進
- IT農業**
 - ・ 日本市場での普及加速/アジア市場開拓
- BIM市場の開拓**
 - ・ 3D計測機とソフトウェアでソリューションを展開
- IoTビジネスの創出**
 - ・ 高シェア製品の活用

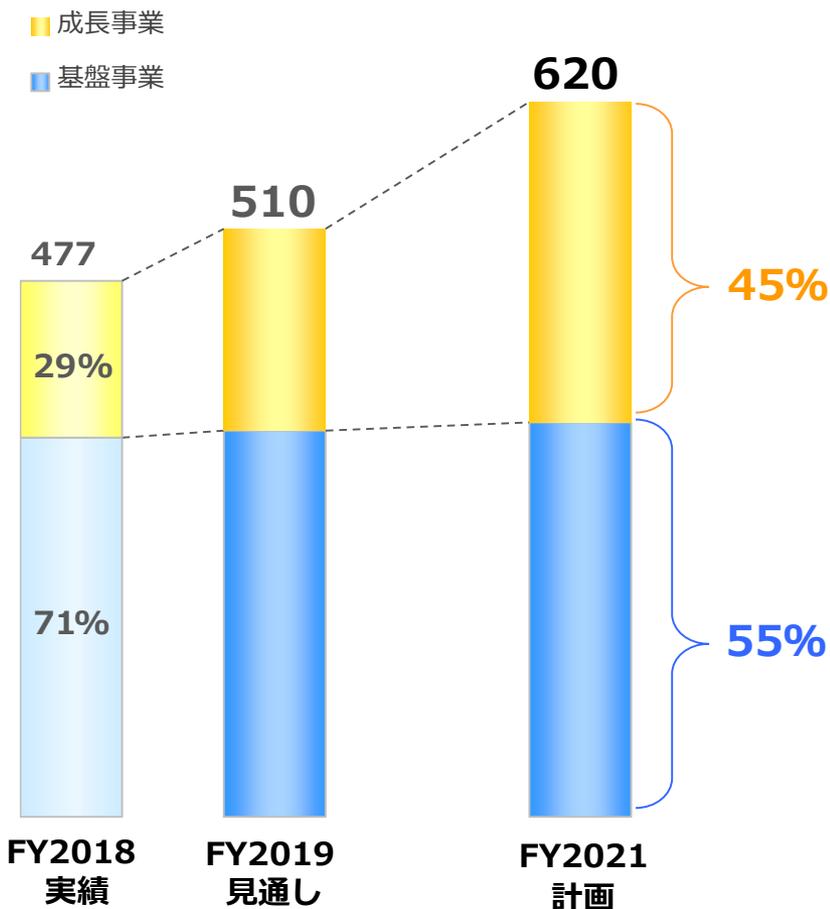
基盤事業

- 差異化商品の投入**
 - ・ 事業効率の向上
- アジア・インド販売網拡充**

※ 詳細は「IV. 事業別成長戦略」をご参照

アイケア

スクリーニングビジネス拡大



成長事業

CAGR 25%

スクリーニングビジネス拡大

- ・ソフトウェア開発子会社(米国)の活用
- ・フルオートスクリーニング機の販売拡大
- ・サブスクリプションモデルの活用

中国事業の拡大

- ・世界最大の糖尿病市場でスクリーニングビジネス開拓

基盤事業

事業効率の向上

- ・販売組織の再編

コスト削減による競争力強化

※ 詳細は「IV. 事業別成長戦略」をご参照

キャッシュ創出

営業キャッシュフロー

経営効率の改善

営業利益改善効果

第二次中期経営計画

FY16-18累計実績

472億円

55億円

第三次中期経営計画

FY19-21累計目標

500億円

- ・利益改善
- ・棚卸資産の削減

70億円

- ・拠点の統廃合
- ・生産性向上による原価低減
- ・調達コストの削減

新テクノロジーにより、新たなソリューションで市場を創出

→ **長期計数ビジョン** に寄与

ポジショニング

3D計測機の更なる活用

BIM事業の拡大

リアルタイムで、建設の現況と
デジタル設計図面の橋渡し



インフラ・スクリーニング事業の創出

インフラ・メンテナンスの早期診断



アイケア

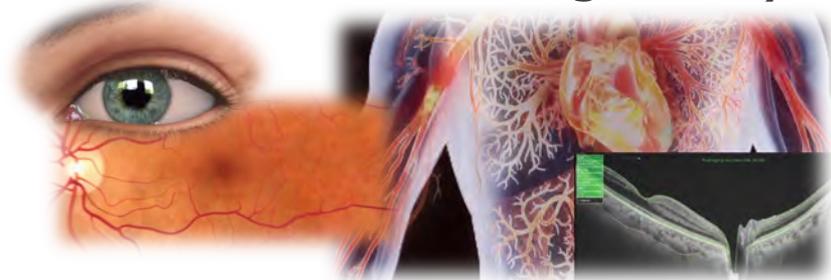
スクリーニング事業の拡大

3D-OCTの更なる活用

「目」から 眼疾患だけでなく、
全身の病気の早期発見

- ✓糖尿病
- ✓認知症
- ✓心疾患 等

Healthcare through the Eye



第三次中期経営計画

計数計画 [連結] (単位: 百万円)

		第三次中期経営計画		
		FY2018	FY2019	FY2021
売上高		148,688	154,000	180,000
営業利益 (営業利益率)		13,596 (9.1%)	14,500 (9.4%)	20,000 (11.1%)
経常利益		11,497	12,500	-
純利益		6,548	8,000	-
ROE		9.8%	11%	13~15%
年間配当		24円	28円	-
配当性向		39%	37%	35%以上
為替換算 レート	USD	110.69円	110円	110円
	EUR	128.43円	125円	125円

第三次中期経営計画

事業別計数計画 [連結] (単位: 百万円)

		FY2018	第三次中期経営計画	
			FY2019	FY2021
売上高	ポジショニング	77,722	79,000	93,000
	スマートインフラ	36,744	38,500	43,000
	アイケア	47,713	51,000	62,000
	その他	1,698	1,500	1,000
	消去	△15,190	△16,000	△19,000
	合計	148,688	154,000	180,000
営業利益 (営業利益率)	ポジショニング	8,358 (10.8%)	8,500 (10.8%)	-
	スマートインフラ	6,393 (17.4%)	6,600 (17.1%)	-
	アイケア	2,896 (6.1%)	3,400 (6.7%)	-
	その他	△65 (△3.8%)	0 (0.0%)	-
	調整	△3,986	△4,000	-
	合計	13,596 (9.1%)	14,500 (9.4%)	20,000 (11.7%)

第三次中期経営計画

投資計画

第二次中期経営計画

FY16-18累計実績

設備投資

159億円

成長投資（M&A等）

63億円

研究開発費

374億円

第三次中期経営計画

FY19-21累計目標

200億円

400億円

500億円

株主還元

FY18実績

配当性向

39%

FY19-21目標

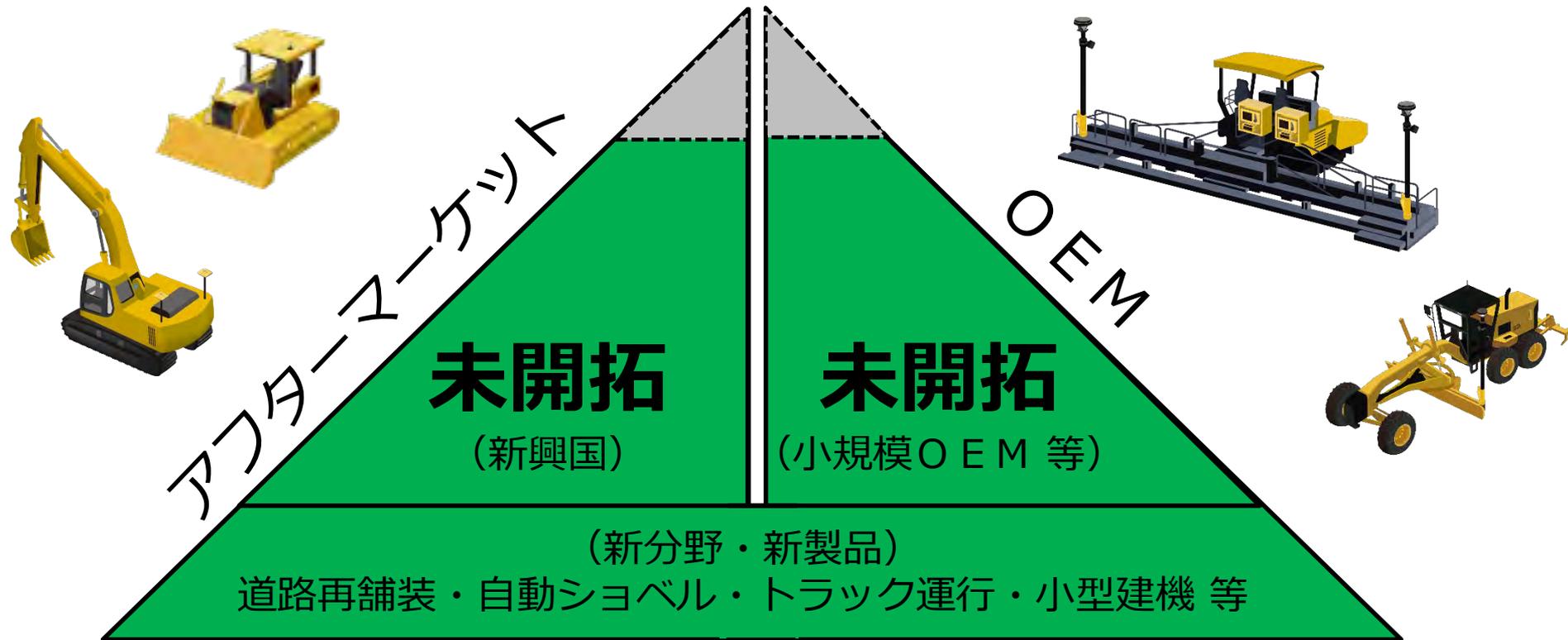
35%以上

IV. 事業別成長戦略

IV-1. ポジショニング

IV-2. スマートインフラ

IV-3. アイケア



ICT自動化施工市場

市場認知度は高い

成長の余地は大きい

搭載率の進捗は10%未満

未開拓市場を開発する為の最優先戦略

アライアンスによる営業力の強化

M&Aによる販売店網の拡充

■ 差別化技術による販売伸長

戦略的差別化製品

New 自動ショベルシステム X-53x

- ・設計データ通りに自動掘削
- ・自動で深掘防止
- ・みちびきにも対応 (マルチGNSS対応)



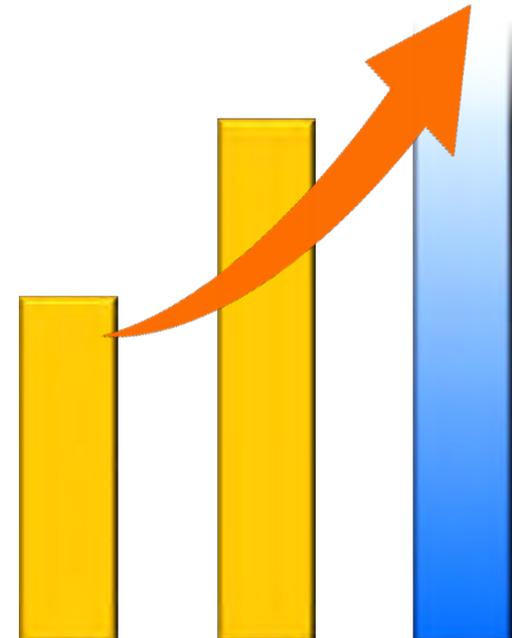
マストレスドーザーシステム 3D-MC^{MAX}

- ・マスト不要
- ・高速高精度な施工



ICT自動化施工販売計画

(金額)



FY2015
実績

第一次中計

FY2018
実績

第二次中計

FY2021
計画

第三次中計

社会的課題



ソリューション

道路の老朽化



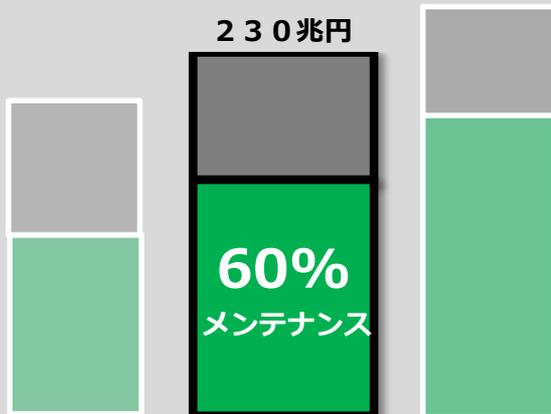
新しい再舗装プロセスの提案

路面計測 + ICT舗装システム + 輸送管理システム

Thunderbuild社（2018年8月M&A）を活用



メンテナンス負担は増加の一途



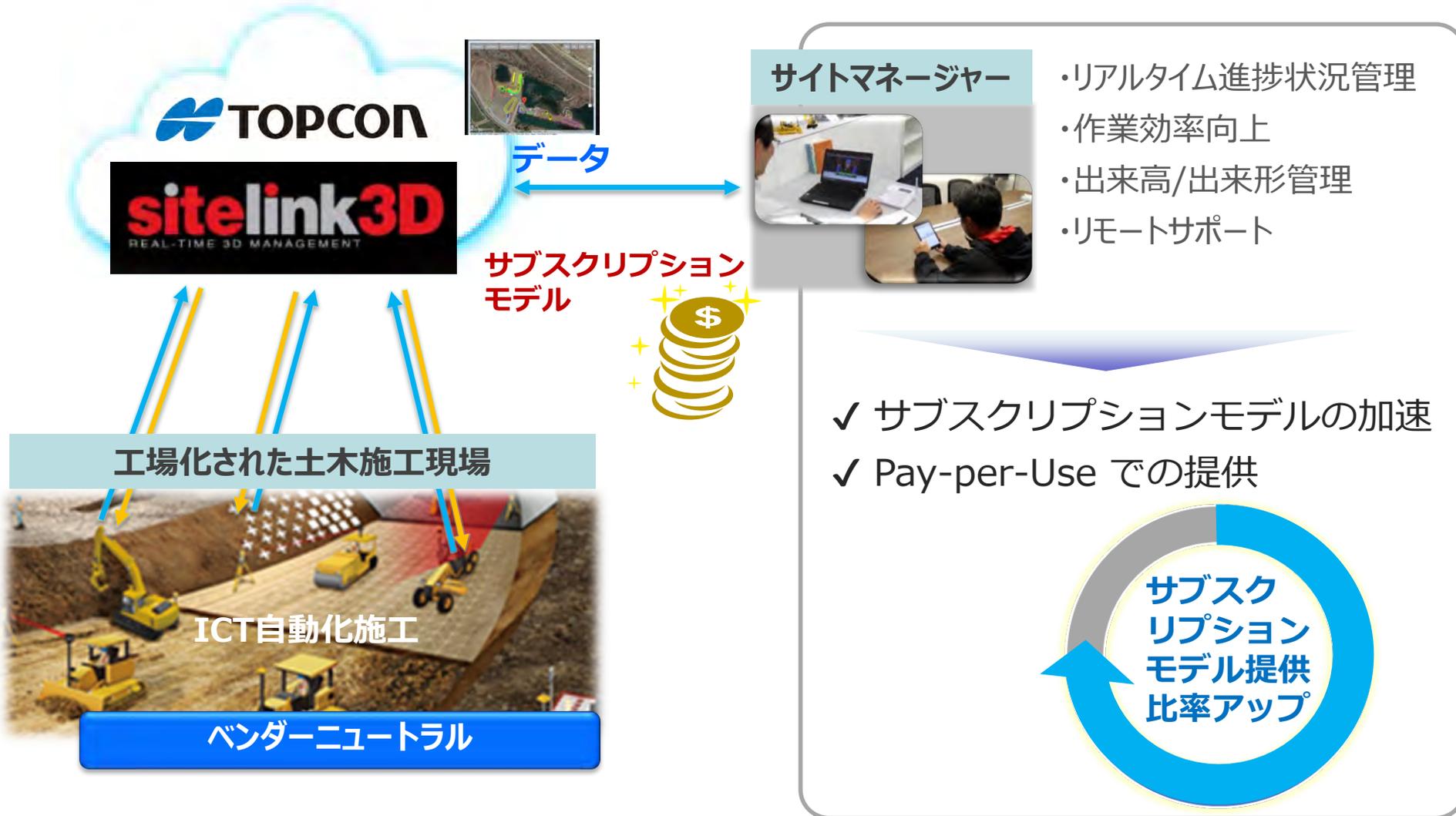
建設投資（道路インフラ）

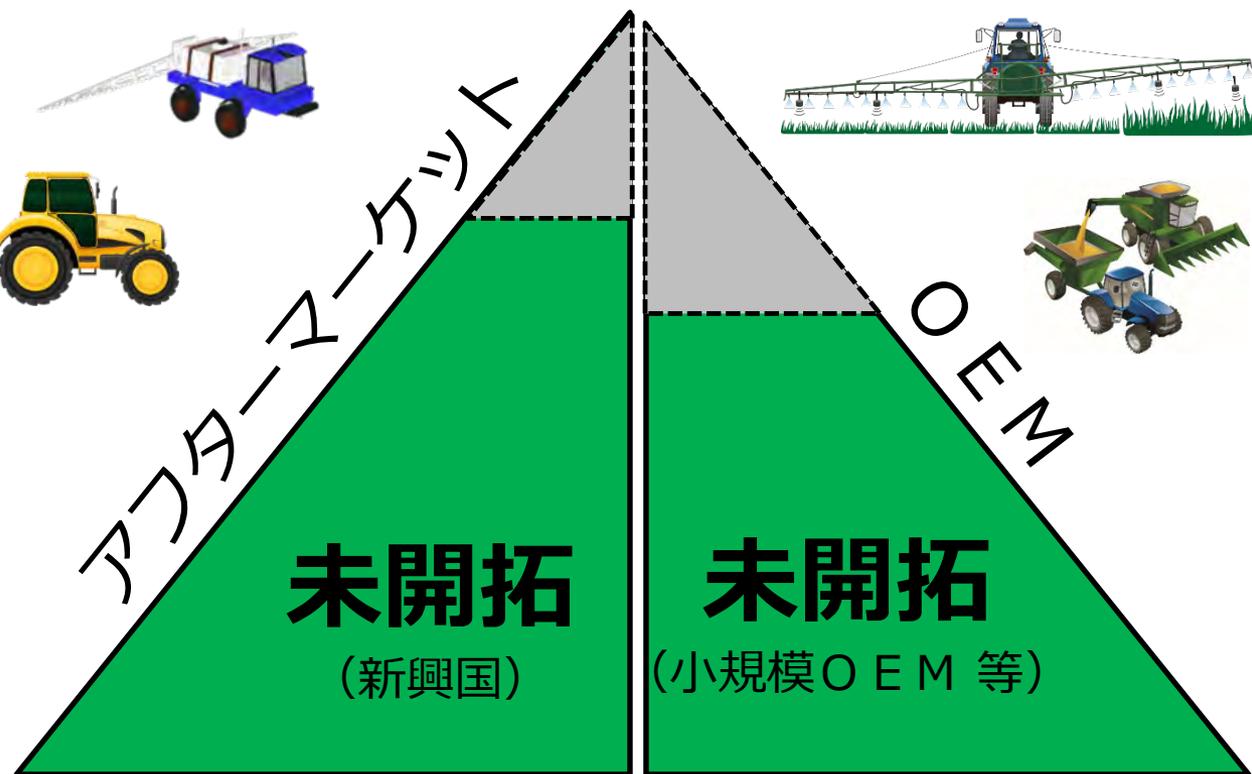


建材節約
省力化
工期短縮

コスト3割削減

ICT自動化施工ソリューションをサブスクリプションモデルで展開

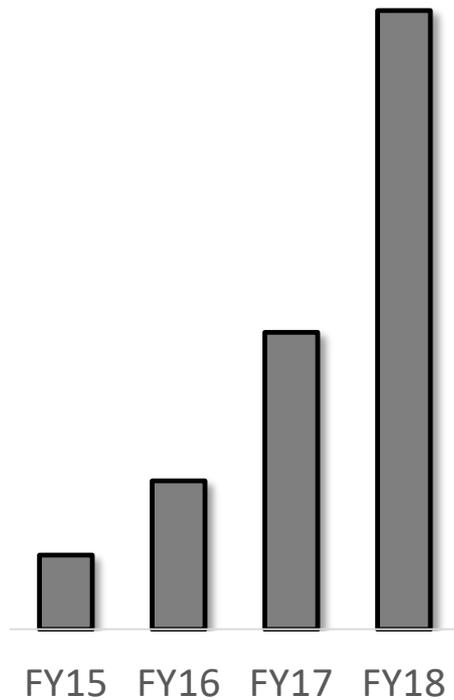




市場認知度は高い 成長の余地は大きい 搭載率の進捗は10%未満

OEM顧客開拓

過去4年で8倍 (顧客数)

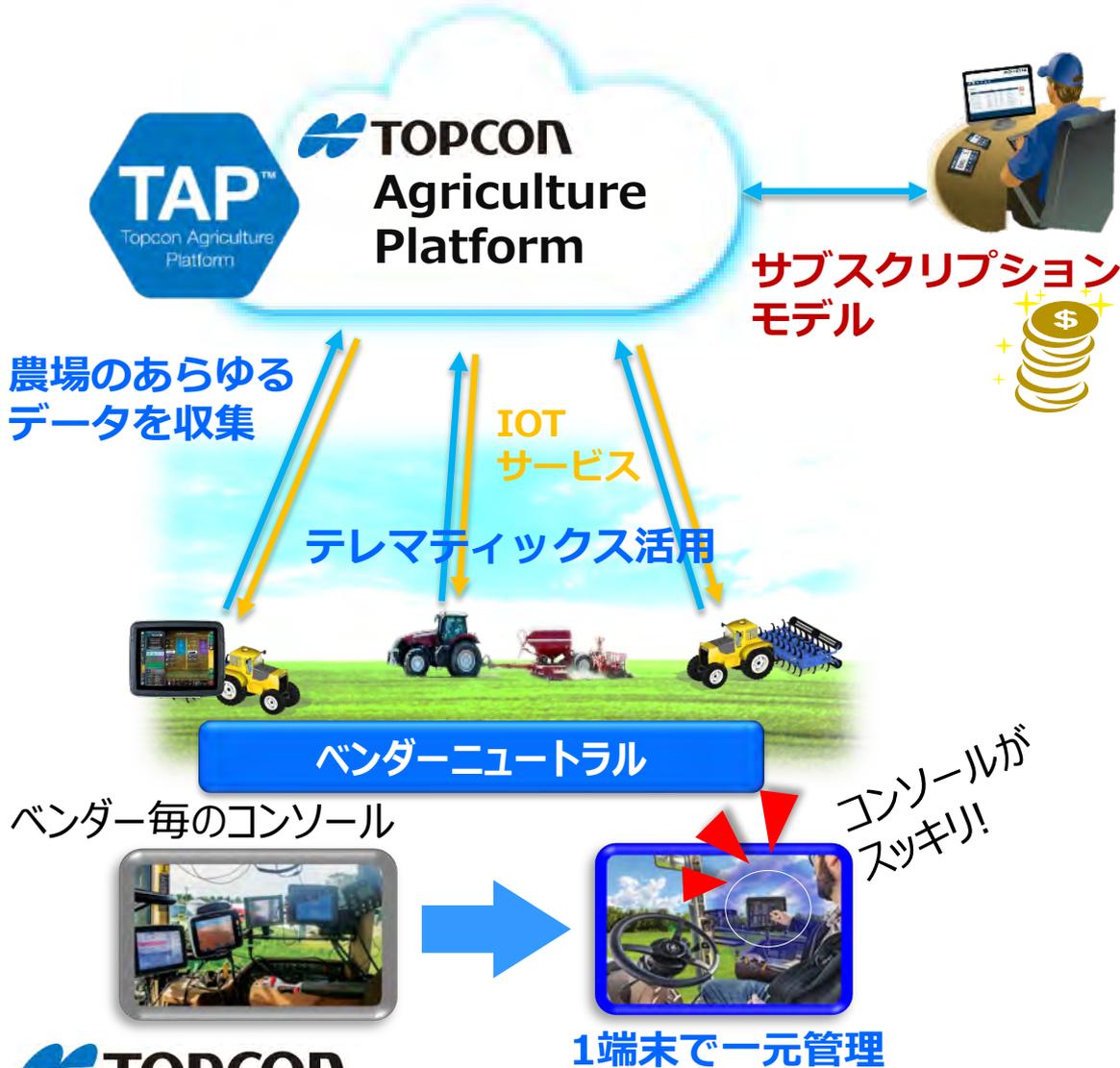


未開拓市場を開発する為の最優先戦略

アライアンスによる営業力の強化

M & Aによる販売店網の拡充

クラウド型 農業マネジメントIoTソリューションをリリース



✓ 農業の生産性最大化に必要な機能とデータを一括提供

- 農業機械一元管理
- 農場データ分析
- リモートサービス
- データクレンジング
- リモートコントロール
- データ管理
データシェア
- カスタマー管理