

II. 中期経営計画2016

II-1. 中期経営計画の目指す方向

II-2. 中期経営計画の成長戦略

II-3. 計数計画

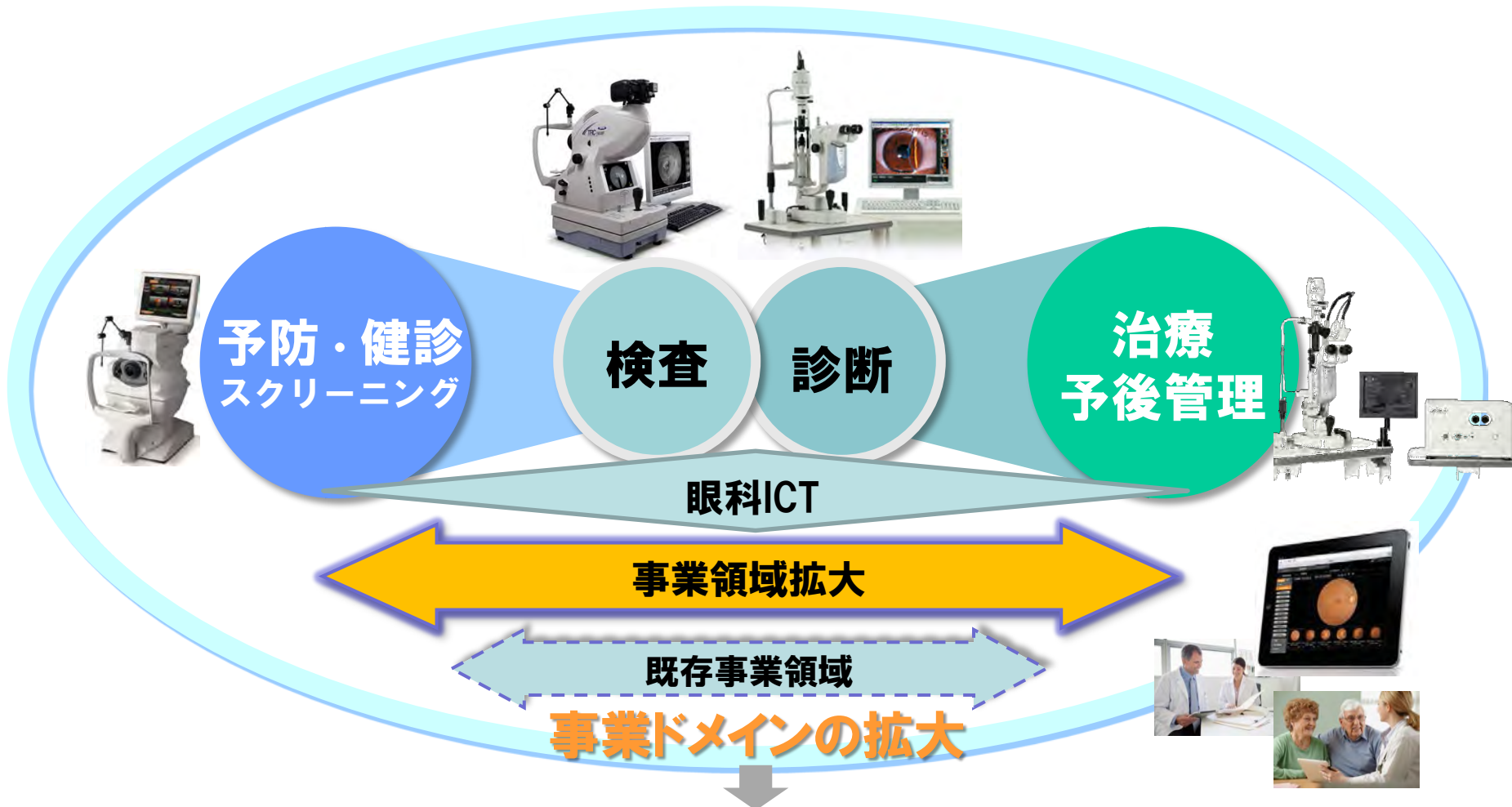
II-4. カンパニー別成長戦略

POC: GNSS (GPS) を基盤として自動化施工(ICT) とIT農業を加速

SIC: 測量事業を基盤として新規事業を強化

ECC: 検査・診断分野を基盤として予防-治療分野を強化

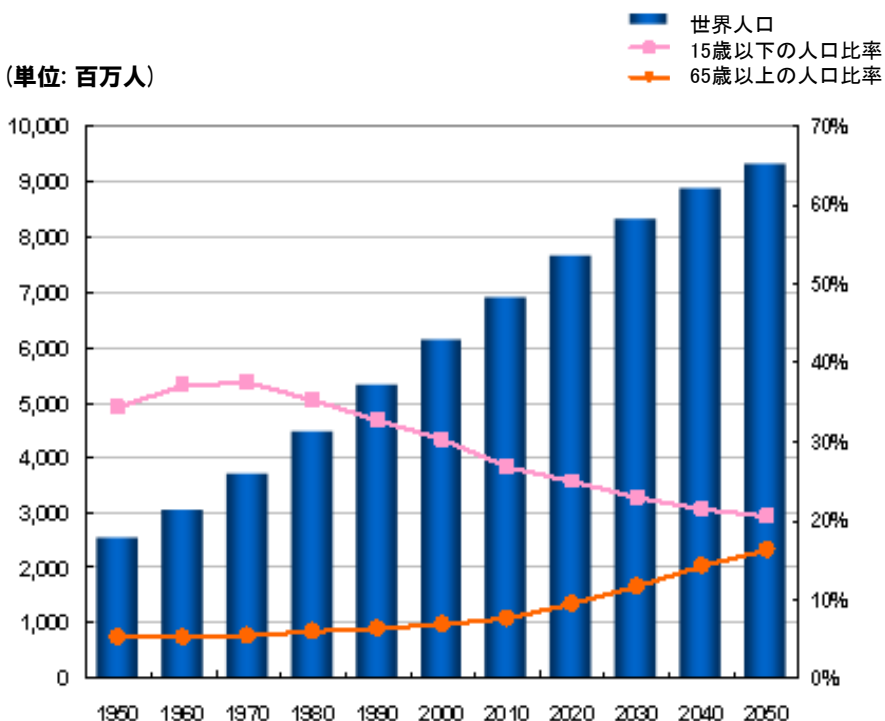
検査・診断分野を基盤として予防～治療分野を強化!!



クラウドでデータを共有し、地域連携型サービスを提供

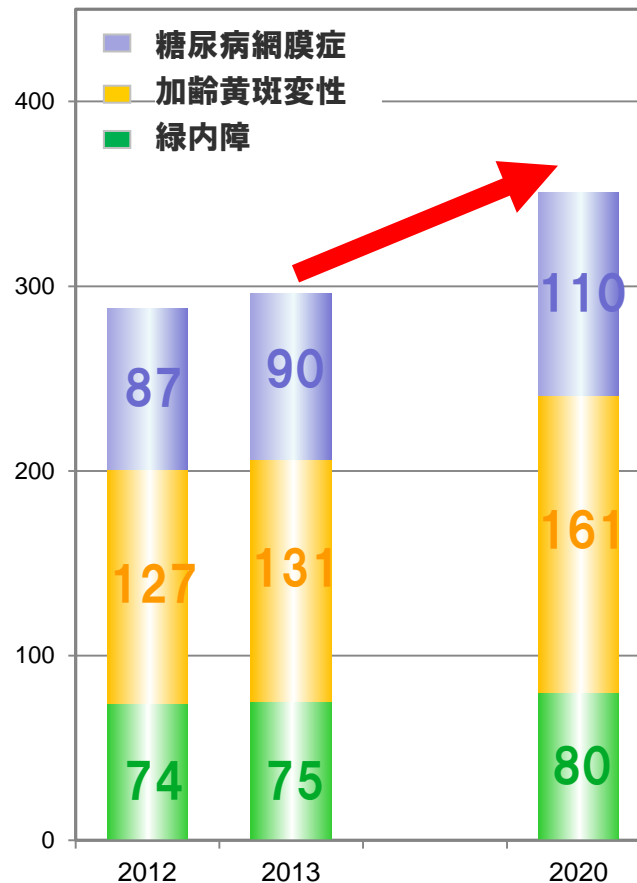
世界的な高齢化の進行・3大眼疾患の増加

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



出典: United Nations Report

(単位: 百万人)



出典: Market Scope及び当社推定値

OCTビジネス 実績と目標

- 新規事業分野
- 既存眼科分野

世界初高深達OCT
Atlantis発売



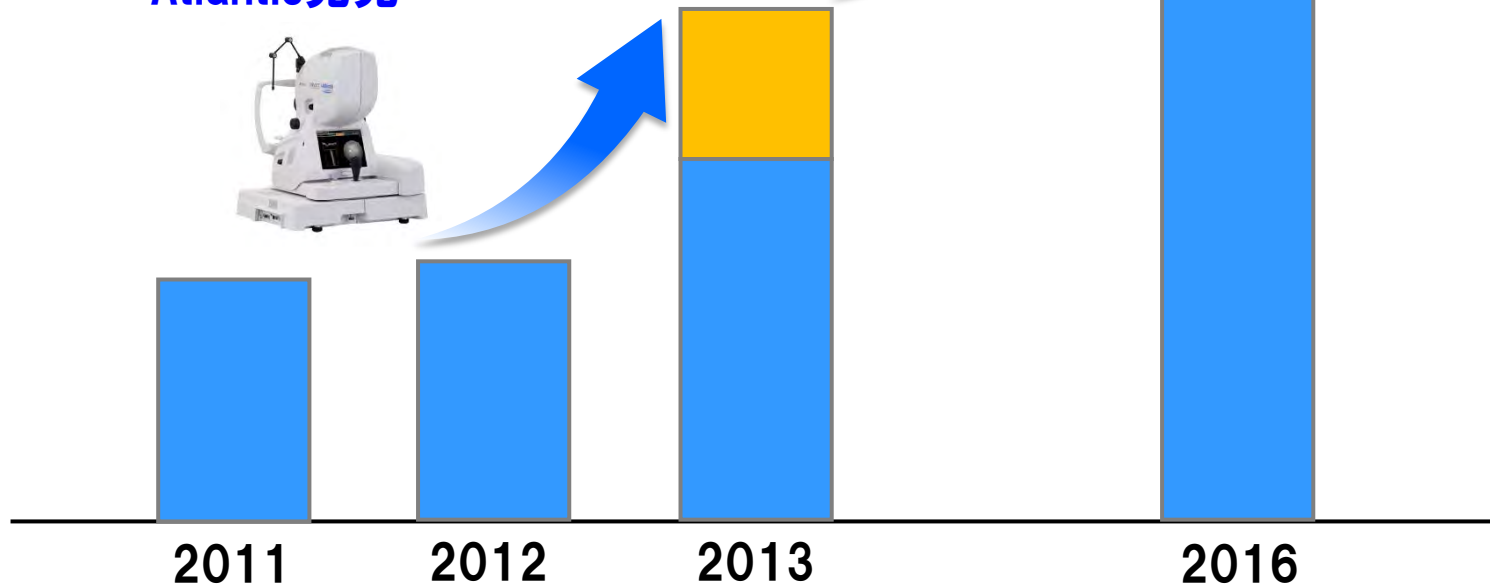
誰でもはかれるOCT
Maestro発売



180%伸長

160%伸長

スクリーニング
治療・予後管理
機能イメージング

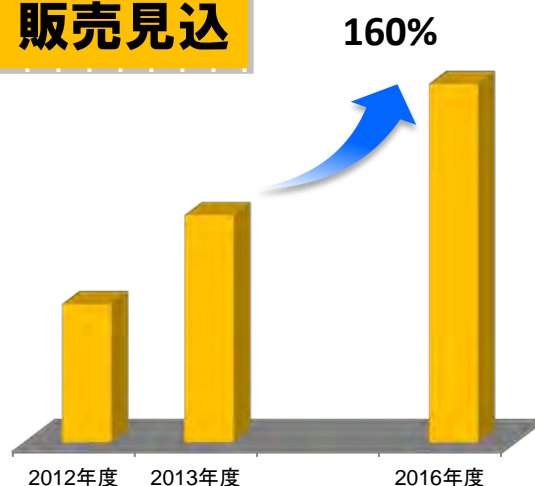


破壊的イノベーションをもたらす付加価値創出

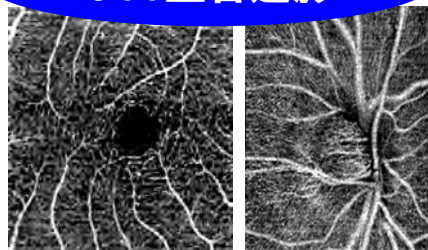
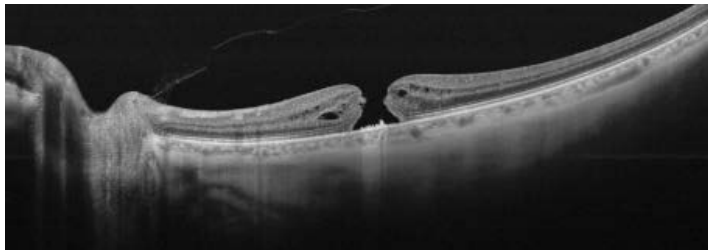
主要戦略

- **OCTは眼底から様々な疾患を可視化できる**
→ OCT+機能イメージングによる新たな付加価値創出

販売見込



OCT血管造影



新商品(開発中)
様々な疾患を可視化する

市場性

- ◆ 市場規模300億円
- ◆ 高齢化に伴う眼疾患患者増加
 - ・糖尿病網膜症
 - ・加齢黄斑変性
 - ・緑内障 など
- ◆ 眼科からスクリーニング
マーケットへOCT普及加速

誰でもはかれるOCTによる予後管理向けビジネス創出

主要戦略

世界初

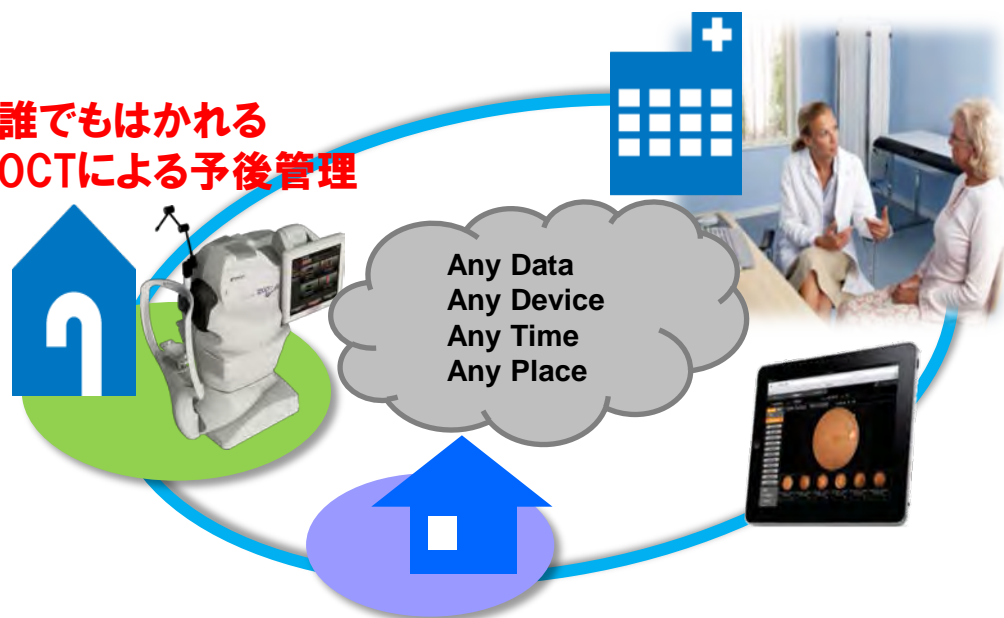
- ・クラウドを活用した**スマート予後管理システム**を実現
遠隔地での撮影→基幹病院で診断→結果送信

経過観察→治療が必要な時だけ通院

販売見込



誰でもはかれる
OCTによる予後管理



市場性

- ◆市場規模 300億円
- ◆高齢化に伴う患者数の増加、診療効率向上・医師不足解消
- ◆加齢黄斑変性投薬治療の普及による経過観察ニーズ拡大

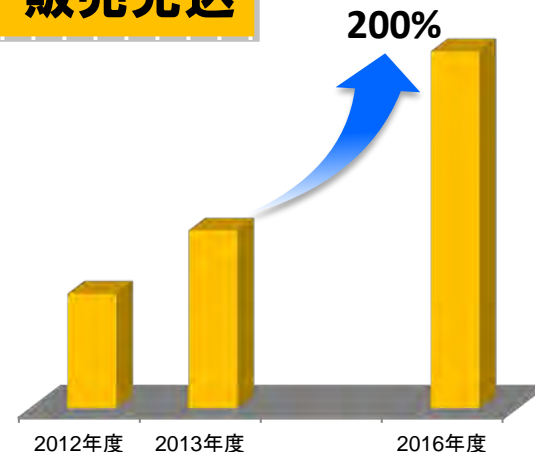
誰でもはかれるOCTによるスクリーニングビジネス拡大

主要戦略

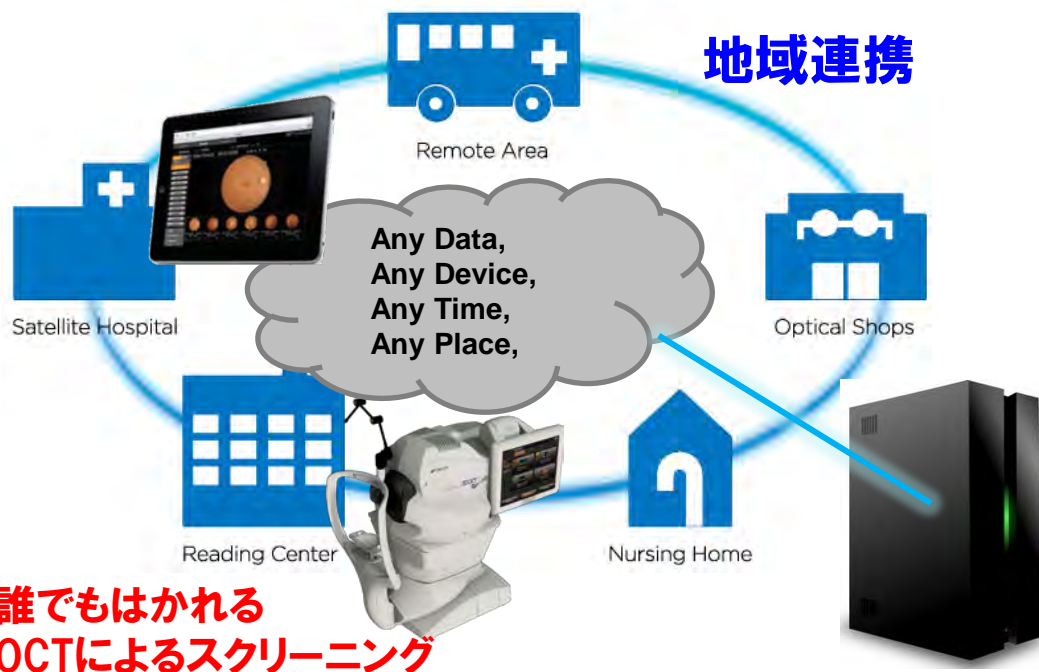
世界初

- ・健診におけるOCT活用の拡大(読影効率向上)
- ・クラウドを活用したスクリーニングシステムを実現

販売見込



地域連携



市場性

- ◆市場規模 820億円
- ◆高齢化に伴う患者数の増加、診療効率向上・医師不足解消
- ◆遠隔地でも高質サービスを提供

クラウド上で高度な解析

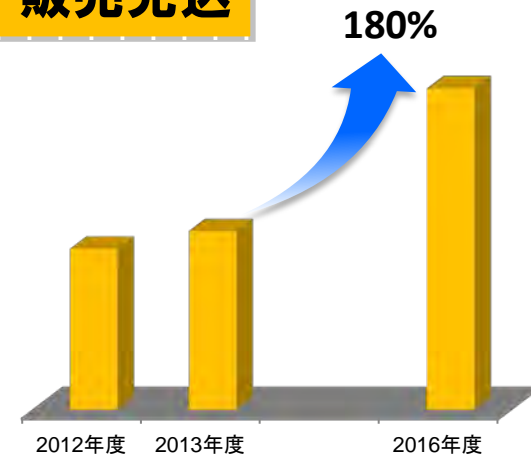
( 理化学研究所 との共同研究)

治療器と眼底イメージングとのシナジー創出

主要戦略

- ・パターンレーザとOCTの融合による治療・予後管理
- ・患者にやさしい(痛み・負担の少ない)治療の提供

販売見込



誰でもはかれる
OCTによる予後管理

治療・予後管理

新商品投入

市場性

- ◆市場規模 700億円
- ◆加齢に伴う眼疾患の増加
 - ・糖尿病網膜症
 - ・加齢黄斑変性
 - ・緑内障 など
- ◆レーザ+抗VEGF剤の複合治療

近年の厳格化するFDAに対し、対応力強化が必須

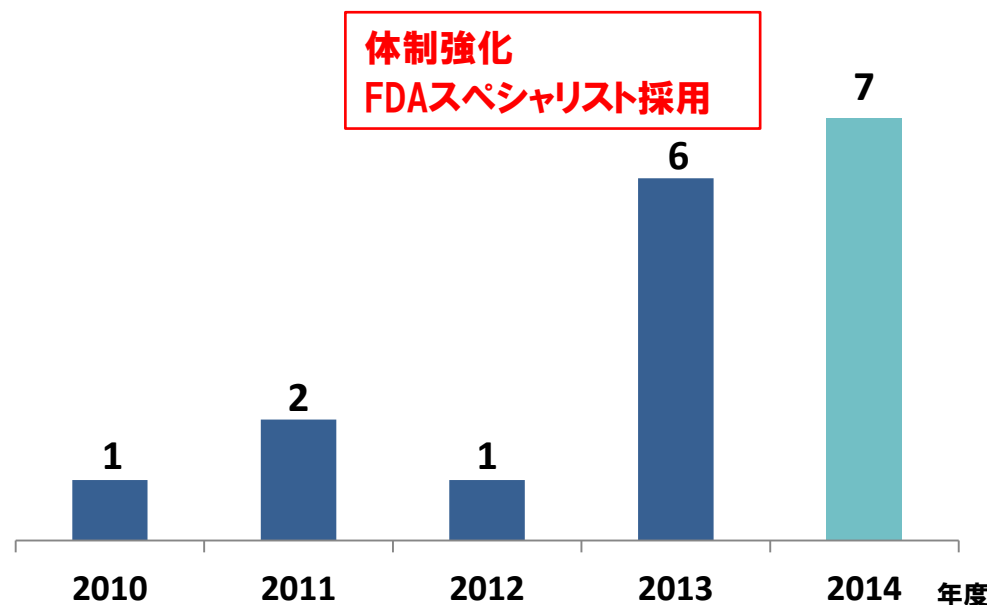
・グローバルな医療機器規制対応力強化

“**T-GREAT**” (T**opcon**-G**lobal** R**egulatory** E**xecutive** A**ffairs** T**eam**)

-米国でFDA取得経験者を6名雇用し体制強化

-クリアランス数増加：1機種（2012年）→7機種（2014年見込み）

Topcon FDA5120 (k) クリアランス機種数推移



2014年
4月

7月

10月

2015年
1月

3月

検査・診断



CT-800



治療器



FDA取得
(予定)



順次取得

| | FY2013 (実績) | FY2014 ~ FY2016 (計画) |
|---------|----------------|-------------------------|
| 戦略的商品 | 3 機種 | 10 機種 |
| 製品原価低減 | 6 機種 | 6 機種 |
| 新興国市場向け | 0 機種 | 4 機種 |
| 合計 | 9 機種 | 20 機種 |

アイケア・カンパニー



営業利益率 10.3%

営業利益率 16.8%

**2013年度の増収・増益をさらに加速し
成長戦略を遂行します**

***Creativity
& Growth*** 

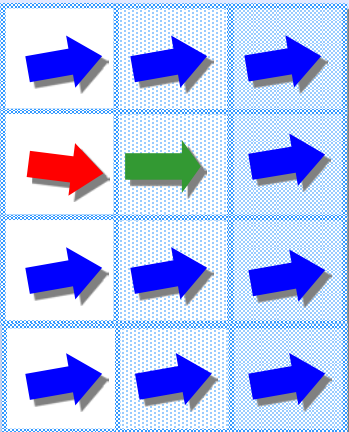
**2015年度の
ROE目標20%を目指して
企業価値向上に努めます**

III. 参考資料

地域別

- 米州
- ヨーロッパ
- 日本
- 新興国

FY13 FY14 FY16



《FY13 状況》

- ▶ 米国は堅調な回復、欧州は財政危機の影響継続
- ▶ 中国は回復傾向だが、東南アジアは為替変動の影響により成長は継続しているものの鈍化

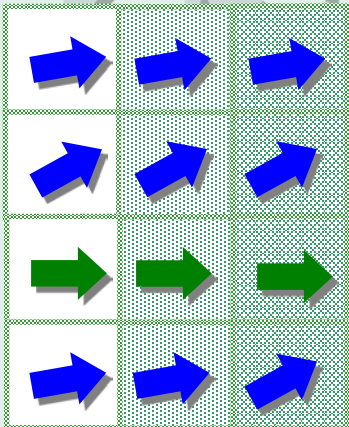
《FY14～FY16 予測》

- ✓ 日本は復興需要は継続するも、その勢いは鈍化
- ✓ 米国は堅調な回復が継続、欧州は回復基調
- ✓ 新興国は為替変動の懸念はあるものの、成長は継続

市場別

- 土木
- IT農業
- 測量・GIS
- 計測

FY13 FY14 FY16



《FY13 状況》

- ▶ IT農業/土木分野ではOEM事業が好調
- ▶ 測量分野は新興国の為替変動の影響もあり横ばい

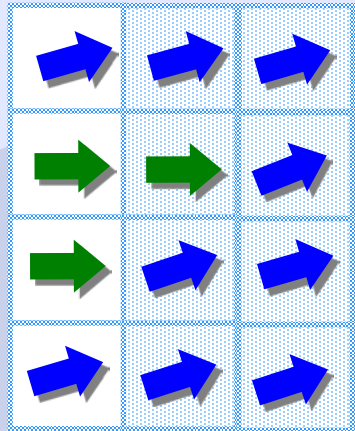
《FY14～FY16 予測》

- ✓ IT施工、IT農業、BIM分野で確実な成長継続
- ✓ 新興国は高付加価値商品の需要拡大、IT化の進行

地域別

- 米州
- ヨーロッパ
- 日本
- 新興国

FY13 FY14 FY16



《FY13 状況》

- ▶ 米州市況は後半から緩やかに回復傾向
- ▶ 欧州市況は財政危機の影響が継続
- ▶ 日本は増税前の駆け込み需要あったが、総じて横ばい基調
- ▶ 中国は成長鈍化、インド・東南アジアは現地相場の対ドル安による買い控えの影響大

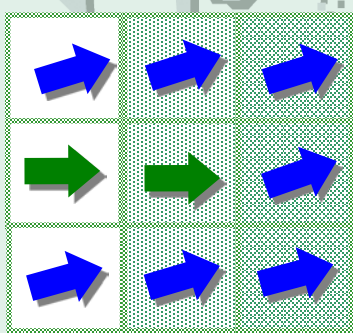
《FY14～FY16 予測》

- ✓ 欧州は緩やかな景気回復が継続も、ウクライナ情勢緊迫化が懸念材料
- ✓ 米州は市況回復基調が継続
- ✓ 日本は開業医層を中心に堅調な推移を維持
- ✓ 中国は私設病院増加による市況回復に期待/インド・東南アジアは通貨相場の懸念あるが、経済成長に伴う設備投資増加に期待

市場別

- 眼科
- 眼鏡
- 糖尿病・緑内障スクリーニング

FY13 FY14 FY16



《FY13 状況》

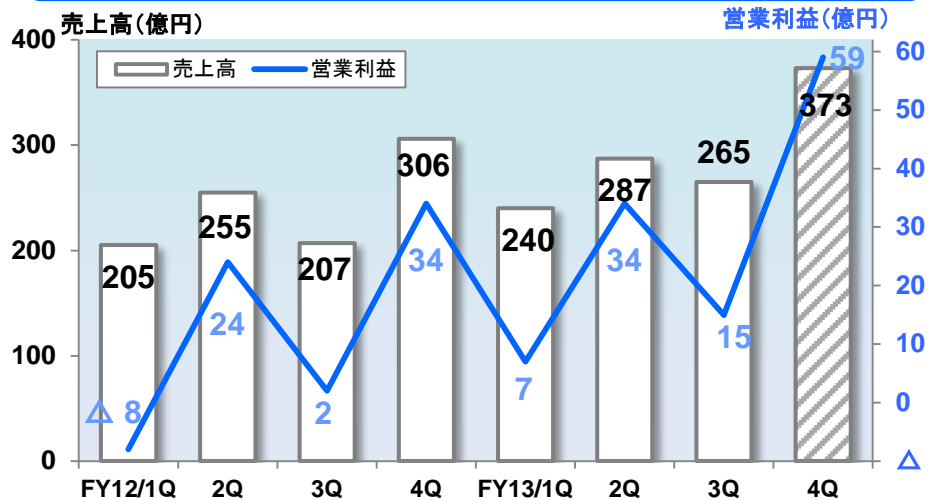
- ▶ 眼科市場は日・欧を中心に普及型OCTの需要増加
- ▶ 眼鏡市場はチェーン店を中心に低価格化進行
- ▶ 糖尿病・緑内障・スクリーニング市場は、新興国を中心に需要拡大

《FY14～FY16 予測》

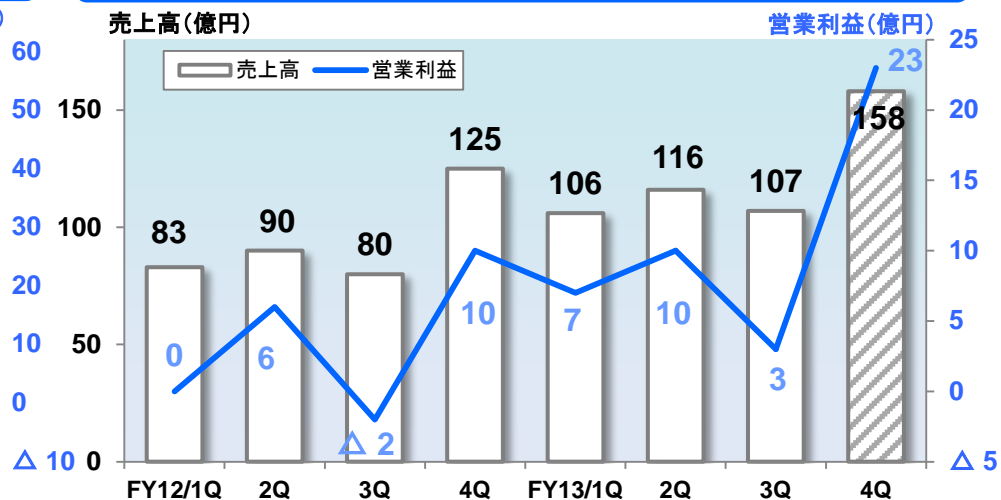
- ✓ 眼科市場は高齢化社会を背景に需要は増加傾向
- ✓ 眼鏡市場は国内で横ばい、海外はオプトメトリー市場の需要拡大継続
- ✓ 糖尿病・緑内障・スクリーニング市場は新興国の需要拡大継続

四半期別業績推移

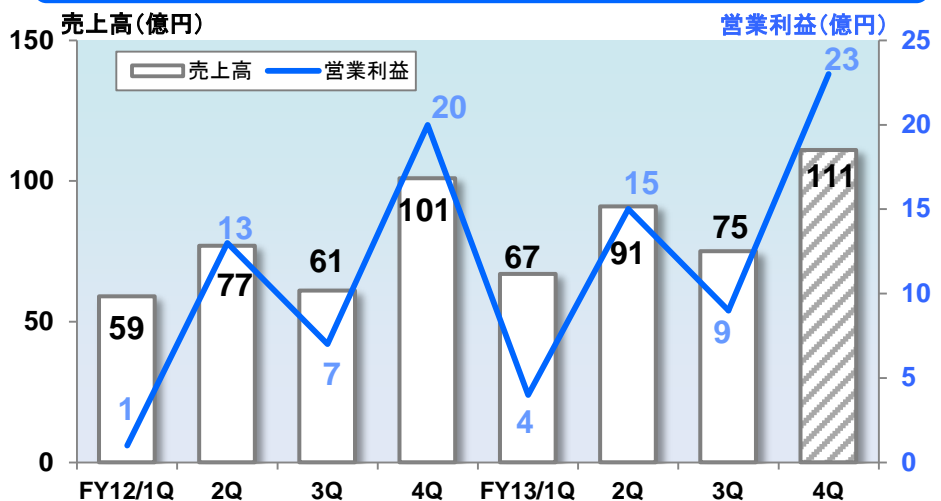
1. 全社



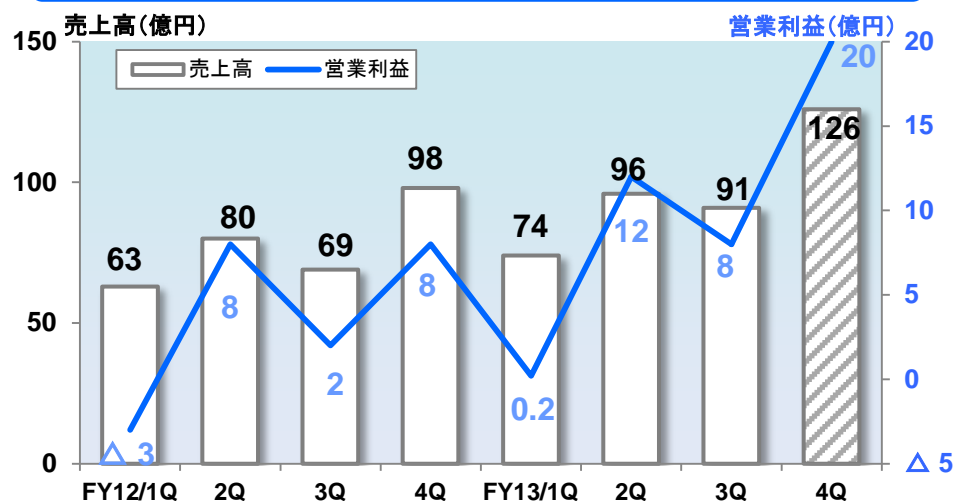
2. ポジショニング



3. スマートインフラ

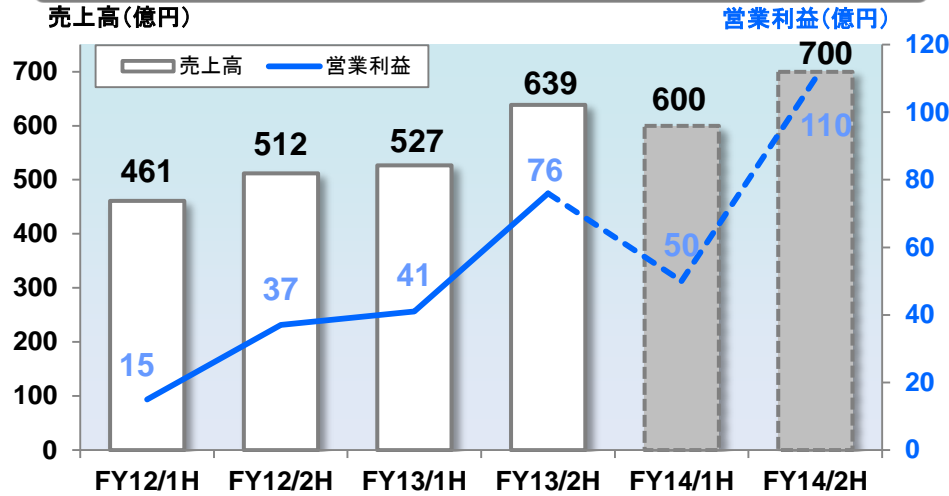


4. アイケア

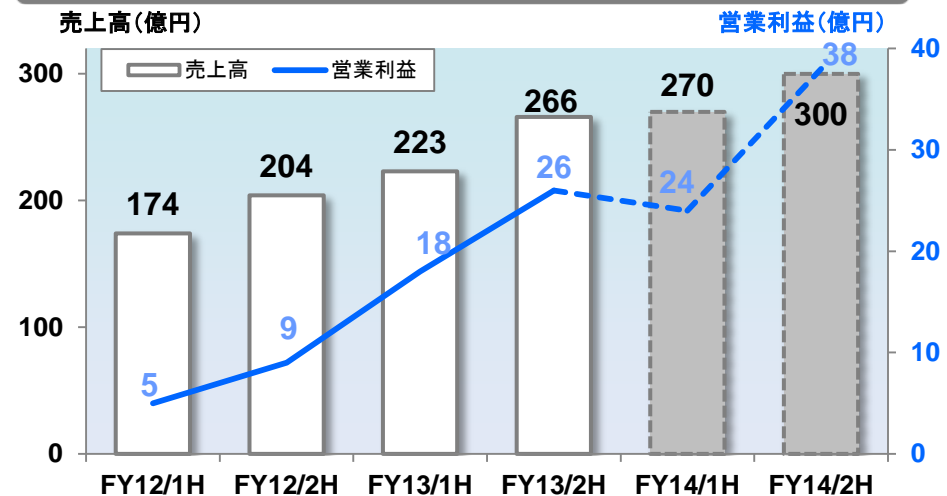


半期別業績推移

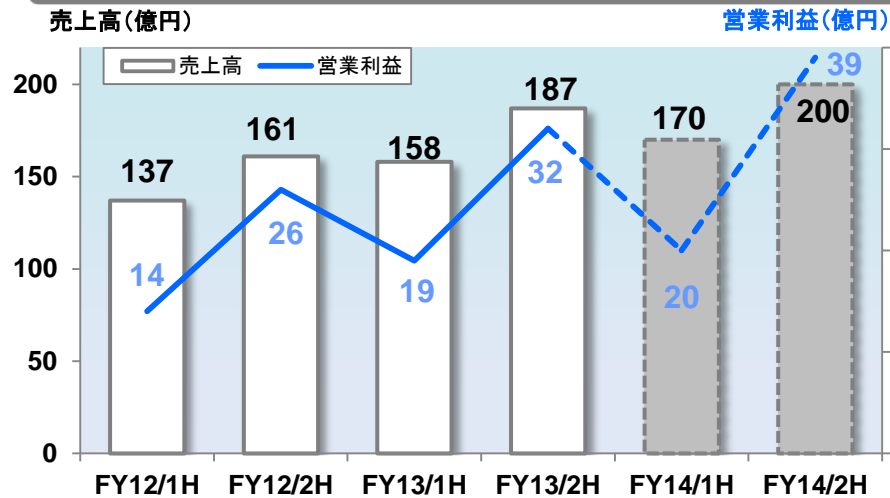
1. 全社



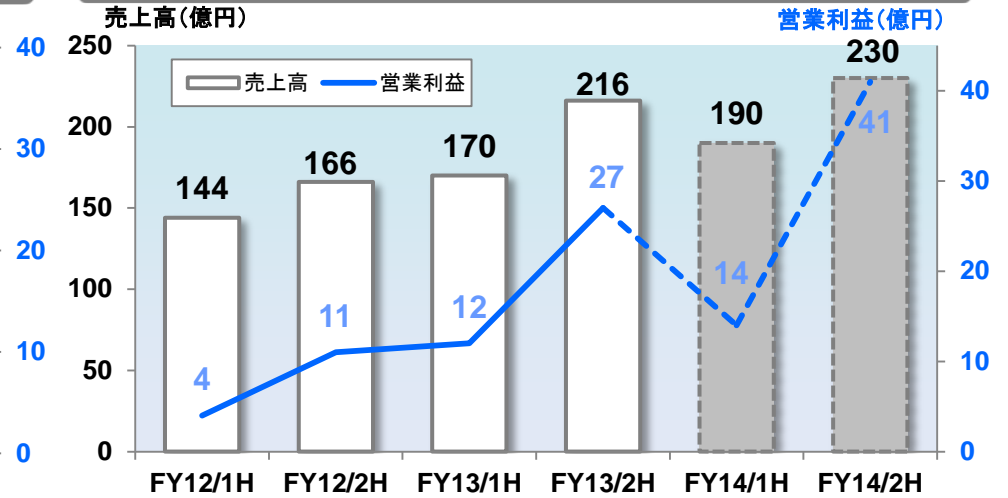
2. ポジショニング



3. スマートインフラ



4. アイケア



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 経理統括部 広報・IR部

TEL : 03-3558-2532

E-mail: investor_info@topcon.co.jp

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