



トプコン統合報告書

Topcon Report 2024



株式会社トプコン

〒174-8580 東京都板橋区蓮沼町75番1号

経営推進本部 広報・IR部

TEL : 03-3558-2532

<https://www.topcon.co.jp>





尖ったDXソリューションで、お客様に必要とされる会社になります。

トプコンは、『「医・食・住」に関する社会的課題を解決し、豊かな社会づくりに貢献します。』を経営理念に掲げています。当社は、創業以来精密光学技術とオプトメカトロニクス技術を強みに、測量機や眼科用医療機器関連ビジネスを中心にグローバルに事業を展開してきました。1994年には、「建設工事の工場化」という新しいコンセプトを生み出し、新規市場を創出することで潜在的な需要を掘り起こしました。

これを転機に、さまざまな海外技術ベンチャー企業や販売会社のM&Aを推進し、独自技術と発想力を融合させ、「医（ヘルスケア）・食（農業）・住（建設）」のソリューション提案型企業への転換を進めてきました。

現在は、創業以来培ってきた光学、センシングのコア技術に加え、画像処理、機械学習、自動化、遠隔監視などの応用技術を融合させ、「医・食・住」の領域で多様なDXソリューションを提供しています。モノである尖ったハードウェアとコトであるソリューションビジネスの両輪で事業を成長させていることが、当社の強みです。

本統合報告書では、サステナブルな社会の実現と当社の持続的成長を実現していくためのストーリーをお伝えしています。本年度は、投資家をはじめとしたステークホルダーの皆様にご理解いただくため、事業間シナジーを含め、当社の事業についての解説をさらに充実させました。本書が皆様にとって、当社に対するご理解の一助となれば幸いです。

01



イントロダクション

ごあいさつ	01
目次	02
トプコンのフィロソフィ	03
トプコンのミッション	05
トプコンのマテリアリティ	07
経営戦略	
持続成長する100年ベンチャーに挑む	09
Challenge2032	11
中期経営計画2025	13
価値創造プロセス	15

17



トプコンが進むべき道

トップメッセージ	17
財務戦略	21
中期経営計画2025	22
事業別戦略	23

27



トプコンの価値創造

トプコンのモノづくり	
高い技術力	27
高いグローバル性	29

編集方針
トプコンは、「[「医・食・住」に関する社会的課題を解決し、豊かな社会づくりに貢献します。]という経営理念のもと、当社ならではのユニークな製品・サービスを通じて、社会の発展や地球環境の保全に貢献できる企業を目指しています。当社の長期持続的な企業価値向上への取り組みなどをご理解いただくため、2016年度より統合報告書「トプコンレポート」を作成しています。「トプコンレポート」は、国際統合報告評議会(IIRC)の開示フレームワークおよび経済産業省の価値協創ガイダンスを参考に、企業価値に大きな影響を及ぼす情報を中心に掲載しています。



31



サステナビリティ

サステナビリティ	31
マテリアリティ	32
環境	33
社会	39
ガバナンス	43
コンプライアンス/リスクマネジメント	48
役員一覧	51

見直しに関するご注意
本レポートに記載されている計画や戦略、将来の業績見通しなどは、当社が本レポート作成時点で入手可能な情報から判断したものです。したがって、今後の状況によっては、実際の結果が当社の見通しと異なる可能性があることをご承知おください。

53



インフォメーション

財務ハイライト	53
株式情報/会社概要	55

トプコンのフィロソフィ

尖ったDXで、世界を丸く。

トプコンは最先端のDXソリューションによって、
農業や建設分野におけるワークフロー全体の効率化、
眼科医療における新しい健診の仕組みづくりを通して、
世界中の人々の豊かな生活に貢献します。



ミッション

TOPCON WAY

経営理念

経営方針

マテリアリティ

トプコンの マテリアリティ

- 技術革新による独創的な製品の提供
- DXソリューションの推進と加速
- 人権の尊重
- 地域社会との共生
- 地球環境への負荷低減
- 個を尊重し共創する組織

経営戦略

持続成長する
100年ベンチャーに挑む

Challenge2032

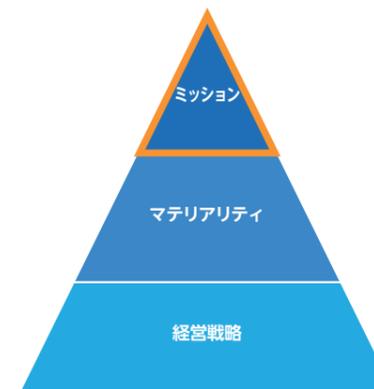
中期経営計画2025

ミッション

トプコンのミッション

グループとしての総合力が強く求められる現下の経営環境において、経営資産のひとつであるグローバル性と多様性を一層発揮し、かつ自律的な組織風土を醸成するために、国境や会社の枠を超えて共有する価値観を「TOPCON WAY」としてまとめ、明確にしました。

トプコングループは、一人ひとりが「TOPCON WAY」を実践し、全てのステークホルダーの共感と信頼を得られる存在であり続けるとともに、創立100周年を見据え、事業環境の変化を先取りした収益力強化を実行するだけでなく、経営の質を高めることを通じてさらなる飛躍を図ります。



TOPCON WAY

経営理念

トプコンは「医・食・住」に関する
社会的課題を解決し、
豊かな社会づくりに貢献します。

経営方針

トプコンは先端技術にこだわり、モノづくりを通じ、
新たな価値を提供し続けます。

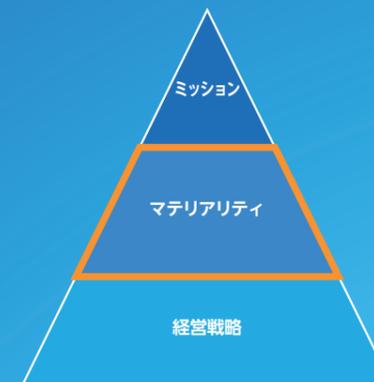
トプコンは多様性を尊重し、
グローバルカンパニーとして行動します。

トプコンはコンプライアンスを最優先し、
全てのステークホルダーから
信頼される存在であり続けます。

マテリアリティ

トプコンのマテリアリティ

持続可能な社会・環境への貢献と持続的な経済成長の両立を、事業活動を通じて実践するというコンセプトのもと、当社では6つの「マテリアリティ (重要課題)」を特定しています。TOPCON WAYに掲げた「社会的課題の解決」と「豊かな社会づくりへの貢献」を目指し、今後も企業価値の創出と同時にステークホルダーに共感・参画していただける関係性を構築します。



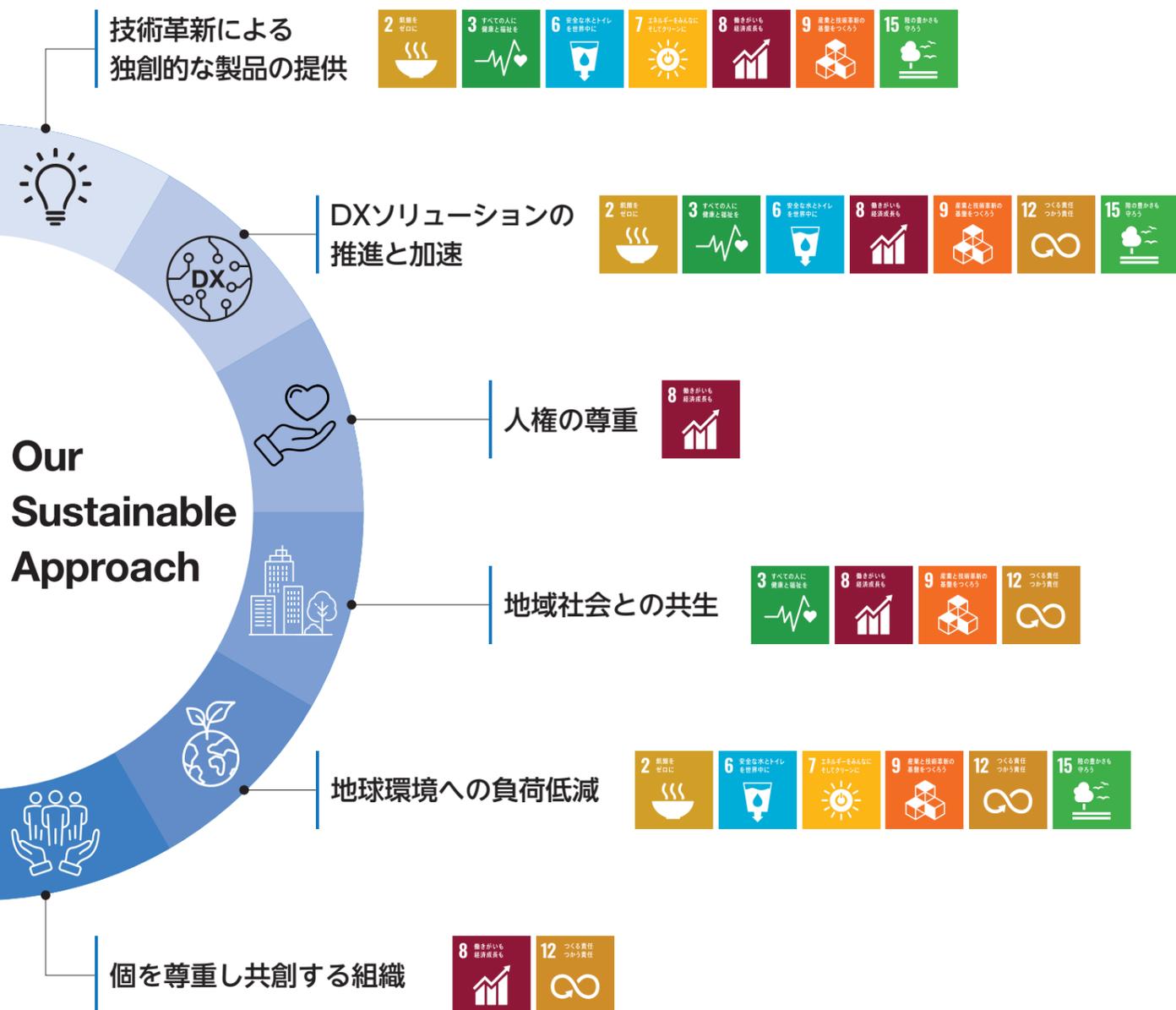
イントロダクション

トプコンが進むべき道

トプコンの価値創造

サステナビリティ

インフォメーション



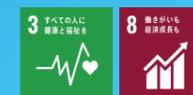
マテリアリティの詳細はP32を参照

取り組み事例

医

知的障がいがあるアスリートの健康増進を図る取り組みとして、ヘルシー・アスリート・プログラム (HAP/ハップ) に協力しました。

取り組み事例の詳細はP42を参照



食

農薬や肥料の量を抑え、生育状態を「可視化」し、ジャガイモの生産量がアップしました。

取り組み事例の詳細はP36を参照



住

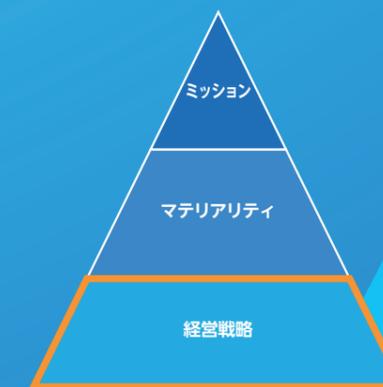
東南アジアの政府機関と協力し、測量、建設の分野で日・タイ企業と連携しました。

取り組み事例の詳細はP42を参照



持続成長する100年ベンチャーに挑む

当社は1932年の創業以来、各時代のさまざまな場面でイノベーションを起こし、
唯一無二の製品やソリューションを提供しながら成長を続けてきました。
90年以上の歴史を持ちながら自らを「ベンチャー企業」と位置づけ、
「医・食・住」の分野で社会的課題を解決するソリューションプロバイダーとして挑戦を重ねています。



売上高

1932-1969

測量機の国産化要請に応えるなかで
生産力を飛躍的に拡大

1970-1989

新製品を次々に企画・開発し
グローバル市場を開拓

1990-2009

海外のベンチャー企業買収
を契機にソリューション型
ビジネスモデルへ転換

2010-2021

海外M&A戦略を
さらに加速
真のグローバル企業へ

2022-Future

先端技術を活用した
DXソリューションで
社会的課題を解決

- 1932年 東京光学機械株式会社として創業、双眼鏡・測量機など光学機器の国産化要請に応える
- 1945年 民需品の製造に転換し、生産再開
- 1965年 国産初の散瞳眼底カメラを発売
- 1963年 世界初のTTL開放測光方式を採用した一眼レフカメラ TOPCON RE Super を発売



トコー三時半トランシット
板橋本社工場初の測量機



TOPCON RE Super

- 1970年 アメリカとオランダに販売会社を設立、主な取扱品は眼科医療機器・測定機
- 1979年 シンガポールに販売会社を設立
- 1986年 香港に初の海外生産拠点を設立、中国蘇州にサービスセンターを設立
- 1988年 オーストラリアに販売会社を設立
- 1989年 この年までにドイツ・フランス・スペインに販売会社を設立、世界4極ネットワーク構築
- 1989年 株式会社トプコンに社名変更



トータルステーションGTS-3シリーズ
トプコン独自の光学技術に機械と
電気技術を融合した
「オプトメカトロニクス」を
進化させた画期的な測量機

- 1994年 建設機械のロボット化を目指すベンチャー・AGTEK社(アメリカ)を買収
- 2000年 精密GNSS(全球測位衛星システム)計測技術を持つベンチャー・JPS社(アメリカ)を買収
- 2006年 精密農業のパイオニア・KEE Technologies Pty Ltd.(オーストラリア)を買収、農業分野へ進出



ICT施工製品パッケージ



- 2011年 グローバル企業としてグループ共通の価値観「TOPCON WAY」を制定
- 2011年 海外売上高比率が70%を超える
- 2013年 フルオート3次元眼底像撮影装置 3D OCT-1 (Type:Maestro) 発売
- 2014年 第一次中期経営計画策定、M&A戦略を加速
- 2017年 海外売上高比率が約80%、海外社員比率約70%に到達する



3次元眼底像撮影装置
3D OCT-1 (Type:Maestro)

- 2022年 創立90周年を機に、キャッチコピー「尖ったDXで、世界を丸く。」を発表
- 2023年 経済産業省と東京証券取引所が選ぶ「DX銘柄」に4年連続、また「DXブランド2023」に選定
- 2024年 「DXプラチナ企業2024-2026」に選定



Challenge2032

2032年の長期ビジョンに向けたファーストステップとして、当社では2023年度から2025年度を対象とする「中期経営計画2025」を策定しています。売上高の持続的成長と収益性の向上・維持を狙いとしており、また2032年の創業100周年に売上高4,000億円の達成を目指す長期計数ビジョンを掲げています。この目標の実現を目指し、ベンチャー精神を持って持続的に成長していきます。

長期計数ビジョン Challenge2032



売上高

4,000億円

新たなビジネスモデルを創出、
持続的な成長を目指す

第3次 中期経営計画

2019-2022年度*

- 1 成長市場での事業展開加速
- 2 基盤事業の収益力強化
- 3 潜在的な新市場の創出

成果

売上高
2,156億円

- 成長事業の展開加速、新市場の創出
- 売上高2,500億円達成が視野に

* 当初3年間の予定をコロナ禍の影響で1年間延長

第2次 中期経営計画

2016-2018年度

- 1 経営体質の強化
- 2 成長事業の推進
- 3 課金ビジネスモデルの創出

成果

売上高
1,486億円

- 成長戦略どおり、売上目標を達成
- 大幅増益を達成、アイケア事業は戦略的先行投資を優先

第1次 中期経営計画

2014-2016年度

- 1 新規事業の開拓と基盤事業の強化
- 2 破壊的戦略商品の上市
- 3 グローバル人材の積極的活用

成果

売上高
1,307億円

- IT農業・3D計測・遠隔診断をはじめ新規市場を開拓
- 破壊的戦略商品の上市数を増加

中期経営計画2025

2023-2025年度

売上高

2,500億円

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

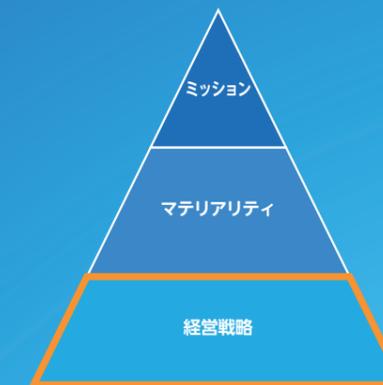
効率的な組織を
確立する

DX加速

次の成長事業を
創出する

中期経営計画2025

中期経営計画で掲げた3つの柱「顧客志向の深化」「基盤改革」「DX加速」のそれぞれについて、アイケア事業とポジショニング事業双方において注力分野を定め、持続的成長の実現に向けて事業活動を推進します。



中期経営計画2025 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

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

基盤改革

効率的な組織を確立する

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

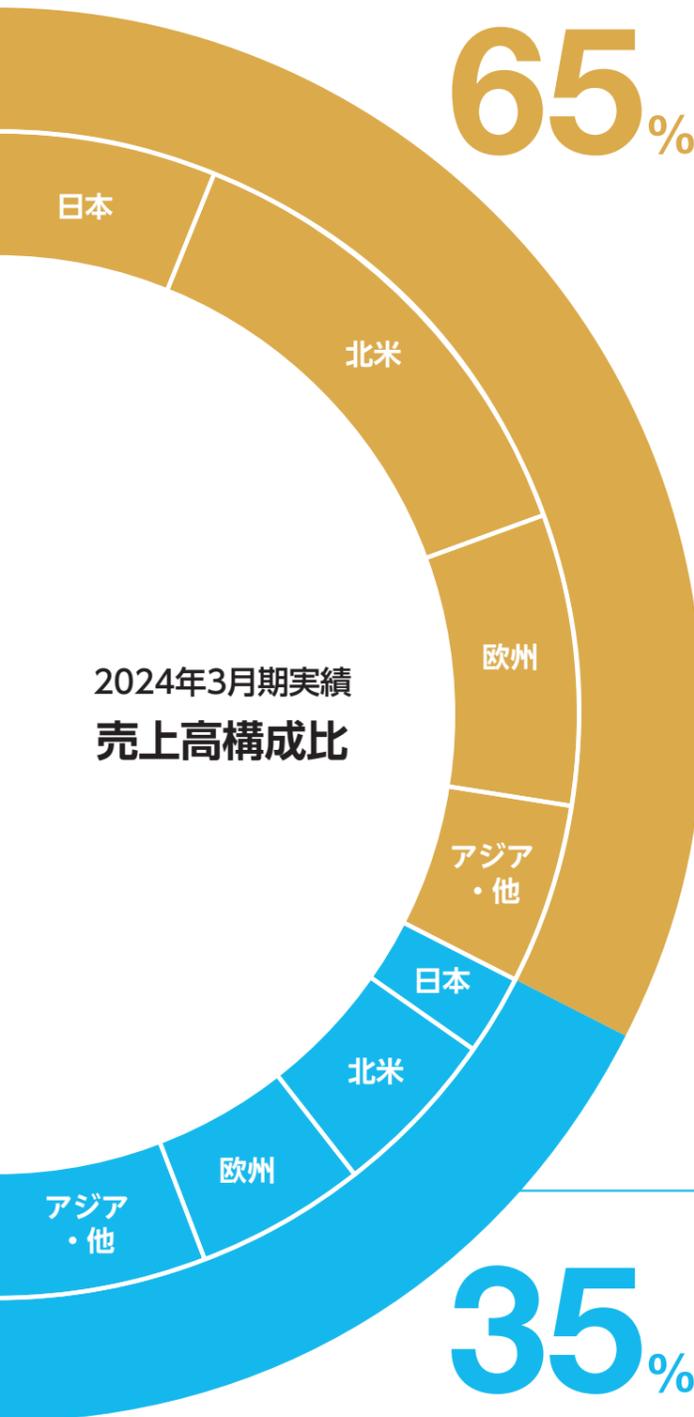
DX加速

次の成長事業を創出する

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

65%



35%

ポジショニング事業

「農業の工場化」「建設工事の工場化」により生産性と品質の向上、人手不足解消に貢献します。

ICT施工

- ▶ 中小型建機向けソリューションで巨大潜在市場を開拓
- ▶ 道路分野のビジネス強化 (ICT道路舗装)

IT農業

- ▶ OEMビジネスの継続強化

建築DXビジネス

- ▶ 建築分野の生産性を高める当社独自のソリューション

測量/レーザー

- ▶ グローバル三極体制での販売網強化
- ▶ 地域に即した新製品・ソリューション提供継続



アイケア事業

眼健診(スクリーニング)の仕組みづくりにより眼疾患の早期発見・早期治療に貢献します。

スクリーニングビジネスの拡大

- ▶ 3D OCT/眼底カメラの販売拡大

シェアードケアの推進

- ▶ 米国でのシェアードケア・モデルの立ち上げ

リモート検眼の普及促進

- ▶ ソフトウェアソリューションの増加

健診・検眼機器

- ▶ スクリーニングビジネスの強みを活かして、欧米の大手眼鏡チェーン店向けビジネスを中心に売上増

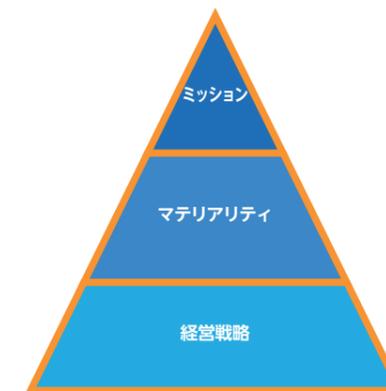
アイケア事業の収益力強化

- ▶ 2025年度営業利益率10%以上



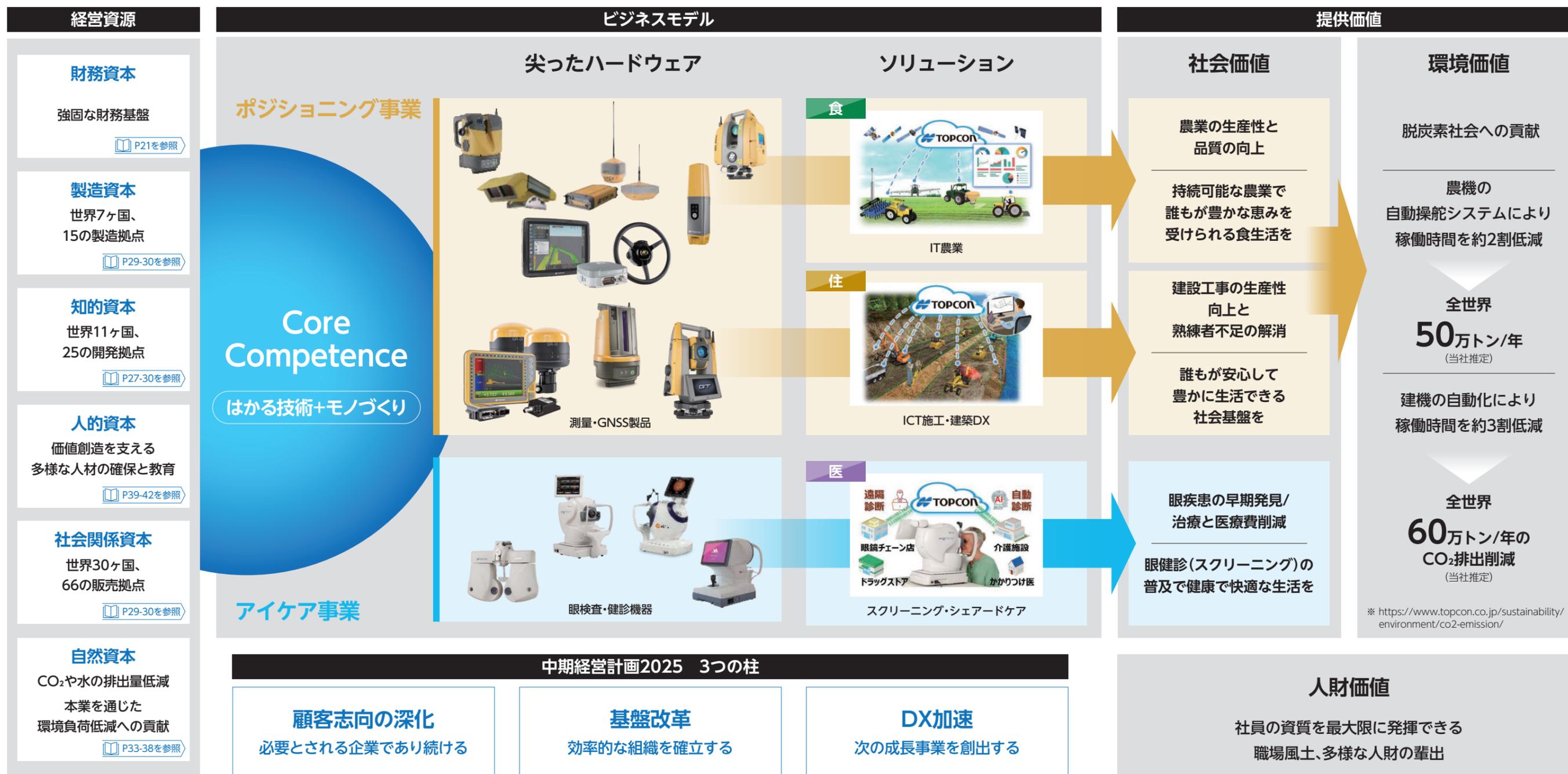
価値創造プロセス

当社の持つ経営資源を生かし、尖ったハードウェアとソリューションによって事業戦略を推進し、社会価値・環境価値を創造します。また、創業以来大切にしてきた組織文化を人財価値に結び付け、さらなる成長につなげます。



TOPCON WAY

マテリアリティ





代表取締役社長 CEO

江藤隆志

トップメッセージ

社会的課題の解決を通じて 力強い成長を続ける

代表取締役社長 CEOの江藤が、2023年度の業績や中期経営計画2025の進捗、今後の見通しについてお話しします。

「はかる」技術をベースに ソリューション事業を拡大

トプコンは、「はかる」技術をベースにして、医（ヘルスケア）・食（アグリカルチャー）・住（コンストラクション）の領域において社会的課題を解決するソリューションを展開しております。

1932年、測量機の国産化を目指して設立された当社は、高度な精密光学技術に加え、90年代以降、M&Aを通じて海外のユニークな技術を取り込むことで、イノベーションを創出。測量機から土木、建築、農業分野へと事業領域を拡大し、また眼科医療分野でも、眼の健診を通じたヘルスケア領域へと事業の幅を広げようとしております。

当社のコアコンピタンスである光学・センシング・画像処理や自動化技術を駆使して、眼の状態から農作物の生育状態に至るまで、従来経験や勘に頼っていたアナログ作業をデジタル化し、そこで得られたデータを活用して、眼の健診や土木・建設、また農業分野における作業プロセスの効率化を実現するソリューションを創出する。それが他社にはないトプコンの強みになっております。

2023年度にスタートした「中期経営計画2025」では、過去10年間で売上規模を倍増させてきた勢いを加速させるべく、当社独自の強みを昇華させ、医・食・住分野でさらなる事業成長を目指しております。2025年度には売上高2,500億円、さらに創業100周年を迎える2032年には売上高4,000億円という目標を掲げております。

アイケア事業の先行投資が 開花しはじめた1年

中期経営計画の初年度となった2023年度を振り返ると、連結売上高は前年度比で横ばい、営業利益は減益となりました。これは主力のポジショニング事業で、欧米を中心に金融引き締めが長期化した影響で、特に住宅建設市場が低迷、インフ

レによる買い控えも継続し、円安の恩恵はあったものの、売上高は前年度実績を下回りました。営業利益は、厳しい外部環境が続くなか、販管費抑制に向けた各種施策を積極的に打ったものの効果発現に時間がかかり、前年度との比較で減益となりました。

一方で、アイケア事業は先行投資が開花しはじめ、売上高・営業利益ともに過去最高を更新しました。中期経営計画で掲げているアイケア事業の営業利益率10%の達成に向けて順調に推移しております。地域別でもみても全地域で増収となり、特に欧米大手眼鏡店チェーン向けのビジネスが好調を維持しております。また、スクリーニングビジネスの強みを活かし、大手眼鏡店チェーン向けにデジタル検眼機器を含む基盤商品の販売も拡大しました。

中期経営計画の進捗

当社は「中期経営計画2025」において「持続成長する100年ベンチャーに挑む」というテーマの下、「顧客志向の深化」「基盤改革」「DX加速」という3つの基本方針を掲げ、事業を展開しております。初年度となった2023年度は、持続的成長のための地盤固めに注力してきましたが、この3つの基本方針に基づく各種施策に関する進捗をお話しします。

1 顧客志向の深化

「顧客志向の深化」においては、当社のコア技術である「はかる」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、ソリューション事業への展開を図っております。2023年度は、中小型機を含めて既存の建設機械に後付けでICT化できる「MC-Mobile」について対応する建設機械の種類を広げラインアップを強化。ICT施工のさらなる普及を後押ししております。建築分野では、鉄骨を設置する建方作業を1人で素早く、簡単に行えるスマートフォンアプリ「楽直」を発



MC-Mobile活用イメージ



無散瞳眼底カメラ NW500

売。アイケア事業では、既に日本や米国で販売好調なフルオート無散瞳眼底カメラNW500を欧州市場にも投入しました(2023年11月)。明るい場所でも高画質な眼底画像が撮影できるため、眼科や眼鏡店関係のお客様に大変御好評をいただいております。

当社の強みは、ソリューションビジネスの基盤となるユニークなハードウェアをつくる力があることです。各領域のプロフェッショナルである当社のお客様の目の前の課題を解決するだけでなく、先回りして課題解決を提案する製品・ソリューションを今後も開発してまいります。

2 基盤改革

「基盤改革」においては、2023年度、主力事業であるポジショニング事業の構造改革に着手し、組織効率の最大化に注力してきました。具体的には企画・開発組織の再配置とプロセス改革を実施、また販売組織の効率性向上を目指して、欧州では販売会社・物流拠点の統廃合、北米やアジアでも販売組織のスリム化に着手しております。これら改革の効果は、2024年度に顕在化し、販管費率を前年比で5%改善できる見込みです。

また生産能力増強に向けて、測量機器・眼科医療機器の基幹工場であるトプコン山形と、ドイツの建機・農機用ディスプレイ製造拠点において新工場の増設工事に着手しました。持続的な事業成長を支える生産能力の強化と生産性向上に向けた取り組みをあわせて進めてまいります。

3 DX加速

「DX加速」においては、成長分野へフォーカスした投資を継続しております。

ポジショニング事業では、無線通信技術に強みを持つSatel社(フィンランド)を2023年6月に買収しました。同社の買収は

建設・農業・測量のDXソリューションに欠かせない無線通信技術を自社内に取り込むという点で重要かつ戦略的な意義を持っております。

アイケア事業では、これまで継続してきたスクリーニングビジネスへの先行投資が開花しはじめ、成長フェーズへ突入してきました。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あり、欧米の大手眼鏡チェーン店向けを中心にリモート検眼ニーズが高まっております。2023年度に過去最高の売上高・営業利益を達成した勢いを維持すると同時に、成長投資を継続しつつ収益性のさらなる改善を図ってまいります。

また、スクリーニングビジネス推進の一環として、“Healthcare from the eye”(眼からの全身疾患のスクリーニング)実現に向けて、2024年5月にMicrosoft社とのパートナーシップの締結を発表しました。眼科検査機器から得られる眼底画像からは、眼の状態に加えて糖尿病やアルツハイマー、心疾患などさまざまな疾患の情報が読み取れることがわかってきております。当社はMicrosoft社とパートナーシップを結ぶことで、



米・シアトルのMicrosoft本社にて(2024年5月8日)

AI等を活用し眼を通じた全身疾患のスクリーニングを実現し、まずは米国の予防医療領域にある巨大な潜在ニーズを掘り起こしていこうと考えております。

これら医・食・住領域におけるDX推進が評価され、経済産業省と東京証券取引所が選ぶ「DX銘柄」において2020年から4年連続DX銘柄に選定されました。また、2023年度はDX銘柄のなかで「DXグランプリ」をいただき、さらに2024年5月には、「DXプラチナ企業2024-2026」に選定されました。当社の持続的なDX推進が評価されたことを大変うれしく思っております。

構造改革の効果で営業利益確保

中期経営計画2年目となる2024年度は、事業成長とともに堅実な営業利益確保も目指します。米国の金融緩和期待の後退、ロシア・ウクライナ情勢や中東地域における地政学リスクなど、引き続き不透明な事業環境の継続が見込まれますが、2024年度の連結売上高は、成長事業の拡大により2,300億円と前年度比6%の増収を計画しております。この販売拡大に加え、ポジショニング事業を中心とした構造改革効果により、営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益とも大幅な増益を見込みます。

ポジショニング事業は、昨年度からの市況影響が続く上期はややスローな立ち上がりも、下期には回復基調に転ずるとみて、戦略的新製品投入等により需要喚起を図ってまいります。同時に、2023年度から実施している構造改革効果による販管費抑制で増益を見込んでおります。

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、2023年度は過去最高の売上・営業利益を達成しましたが、2024年度も増収を見込んでおります。引き続き、新規事業向けに人的資本を含めた成長投資を実施しながらも営業増益を図ります。

社会的課題を捉えた事業成長で計画達成を目指す

世界的な労働力不足や高齢化の進行・災害復興やインフラ強靱化ニーズといった社会的課題は不変です。国内においては、2024年初に能登半島地震が発生し、改めて災害に強い街づくりの必要性を痛感しました。海外に目を向ければ、建設・農業分野における労働力不足に加え、インフレによる資材や人件費の高騰、世界的な眼科医不足といった課題も不変です。中期経営計画はこうした社会的課題を捉えたソリューション



提供によりポジショニング事業、アイケア事業ともに持続的成長を加速させながら、構造改革によるコスト削減でさらなる飛躍を図ってまいります。

なかでもポジショニング事業については、短期的には、建設市場の景況変動の影響を受けやすい事業ではありますが、持続的な成長加速を確信しております。過去の業績においても、当社は景気後退に先行して影響を受けてきましたが、いずれも景気回復局面において力強く業績伸長し、現在に至ります。このような過去のトレンドも踏まえ、2025年度の中期計画値は堅持し、ユニークな製品群、強力な販売チャネル、OEM連携といった当社の強固な事業基盤を活かして、持続的成長を実現していきたいと考えます。

社会とともに持続的に成長する企業へ

事業成長と同時に、持続的な社会への貢献も欠かせません。健康で、豊かな食生活に恵まれ、安全な街に住むことは世界中の人々の願いですが、先ほど述べたとおり、高齢化や人口増加などに伴うさまざまな社会的課題は世界中に残されております。当社は「社会的課題を解決し、豊かな社会づくりに貢献する」を経営理念に掲げており、地球環境や社会の持続的な発展に貢献する製品・ソリューションを提供することで成長を続けております。例えば、建設分野で当社の提供するICT施工ソリューションが普及していけば、作業効率が高まり建機の稼働時間が削減されます。当社の推定では、それにより二酸化炭素の排出が全世界で年60万トン削減できるとみております。農業に関しても同様に、農機の自動操舵システムを普及させていくことで二酸化炭素の排出は全世界で年50万トン削減できると推定されております。今後も当社の事業を持続的に成長させていくことで、社会の持続的発展に貢献してまいります。

トプコンは、お客様はもちろん、社会から必要とされる企業を目指して、これからも挑戦を続けます。ステークホルダーの皆様のご支援をよろしくお願いいたします。

財務戦略



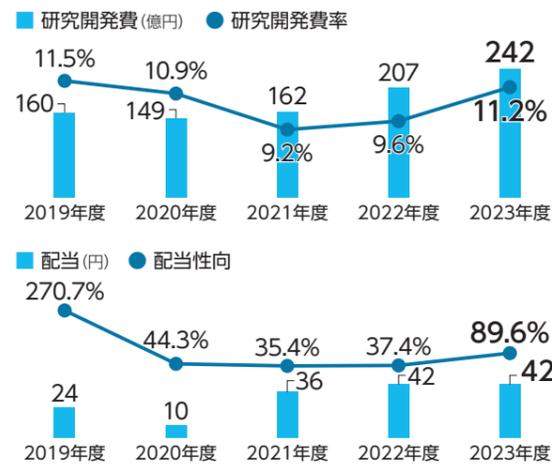
中期経営計画2025

2023年度よりスタートした「中期経営計画2025」では、2025年度の計画として、売上高2,500億円、営業利益280億円を経営目標に掲げるとともに、自己資本利益率(ROE)を重要指標とし、中計期間最終年度のROE13~15%を目標としております。中期計画において意識して取り組んでいる財務戦略・施策につきまして、以下に基本的な考え方と状況を示します。

■ 資本配分

当社は成長事業を営んでおり、数ある成長テーマのさらなる加速に向け、重点的に成長投資に資本配分していく方針です。具体的には、継続的な研究開発投資で、ICT施工、IT農業、スクリーニングの主力事業の成長加速に加え、今後も新たな発想やDXを駆使した新規ビジネス創出のため、引き続き売上高の10%前後を目安に研究開発費に充てていく計画です。また、中期経営計画2025ではM&Aを中心とした成長投資に400億円の枠を設定し、新規事業分野の強化・拡大を図っていく計画です。2023年度ではポジショニング事業においてフィンランドの無線メーカーを買収するなど、技術獲得のための戦略的投資を行いました。

一方で、積極的な投資を行いながらも、株主還元にもバランスを取って取り組み、配当性向35%以上の安定的な配当を継続することを基本方針に据えております。尚、2023年度は、当期純利益が前期実績を下回りましたが、2025年3月期以降の持続的な事業成長への確信、また安定的な配当継続等を総合的に勘案し、年間42円(配当性向89%)の配当にしました。



■ 資金調達力

財務の健全性を図る指標としては、D/Eレシオを重視しており、2023年度末の水準は0.7倍となっております。R&Iによる信用格付「A-」を維持しながら、1倍程度までは問題のない水準とみており、負債調達余力は十分にあると考えております。

M&Aや設備投資等のための資金については、営業キャッシュ・フローによる資金で対応していく予定ですが、必要に応じ社債の発行や金融機関からの借入等を含め最適な資金調達方法を採用したいと考えております。2023年度では前述のM&A対応資金等もあり、この時点の最適な資金調達方法として社債を選択し、200億円の資金調達を行っております。

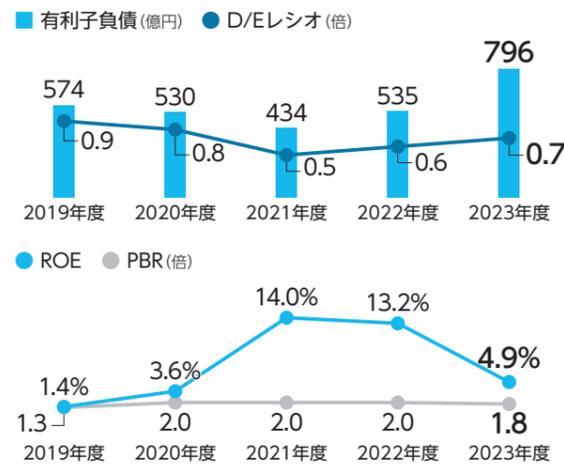
また、成長投資資金の確保だけでなく、急激な環境変化があった場合でも機動的に対応できるよう取引金融機関の与信枠(コミットメントライン枠等)も十分に確保しております。

■ 資本コスト

中期経営計画2025では重要指標としてROEを掲げ、資本コストを意識し、収益性のみならず、資本効率や最適な資本構成を重視しながら経営の強化を図っております。M&Aや事業投資の際には、個別のリスクを織り込んだ投資回収計画をもとに、十分な検討を行って投資を決定しております。

中計初年度となる2023年度においては、ポジショニング事業での市中在庫調整等による販売の伸び悩みなどが継続したことに加え、構造改革関連費用を含む一過性の損失を計上したことから、親会社株主に帰属する当期純利益が減少し、ROEは4.9%となりました。2024年度以降につきましては、2023年度の構造改革による効果の発現および、中期経営計画における諸施策を引き続き徹底して取り組んでいくことでROEの改善を目指してまいります。

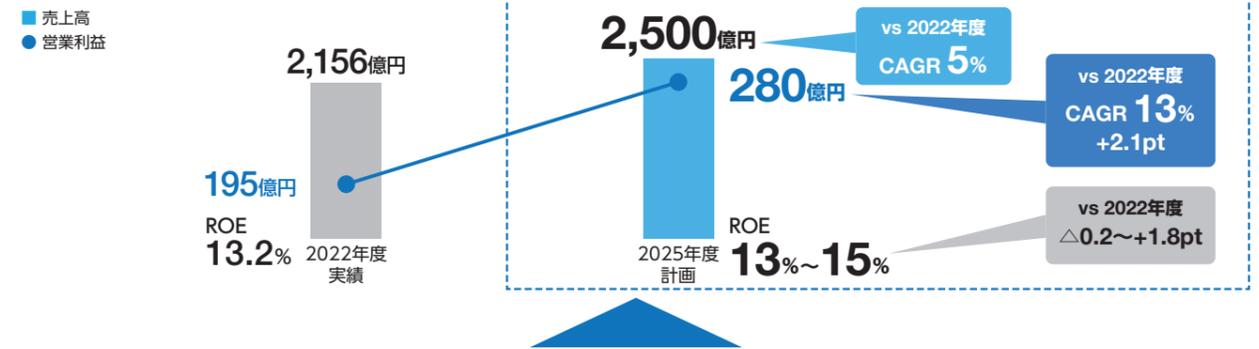
また、資本コストとともに株価を意識した経営の実現を図るべく、IRによる資本市場との積極的な対話を重視してまいります。PBR(株価純資産倍率)も直近5年間では2倍程度で推移しており、東京証券取引所が課題としている1倍割れを十分に上回る水準となっております。



中期経営計画2025

持続成長する100年ベンチャーに挑む

2025年度計数目標



中期経営計画2025

基本方針

「中期経営計画2025」のポイントである持続成長を実現し、計数目標を達成するための基本方針として、「顧客志向の深化」「基盤改革」「DX加速」の3つの柱を定めました。

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	FY23 進捗 状況		
	ポジショニング 事業	アイケア 事業	生産
	<ul style="list-style-type: none"> 事業部制へ変革し、顧客に近い開発実現へ 尖ったハードウェアをコアにソリューション展開 	<ul style="list-style-type: none"> One POBの推進 構造改革-販管費削減 構造改革-収益性改善 	<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 スクリーニングビジネスの開花、さらなる先へ
		<ul style="list-style-type: none"> 生産力増強に向け工場建設に着工 	<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
			<ul style="list-style-type: none"> 低採算事業の整理

事業別戦略

POSITIONING BUSINESS

ポジショニング事業

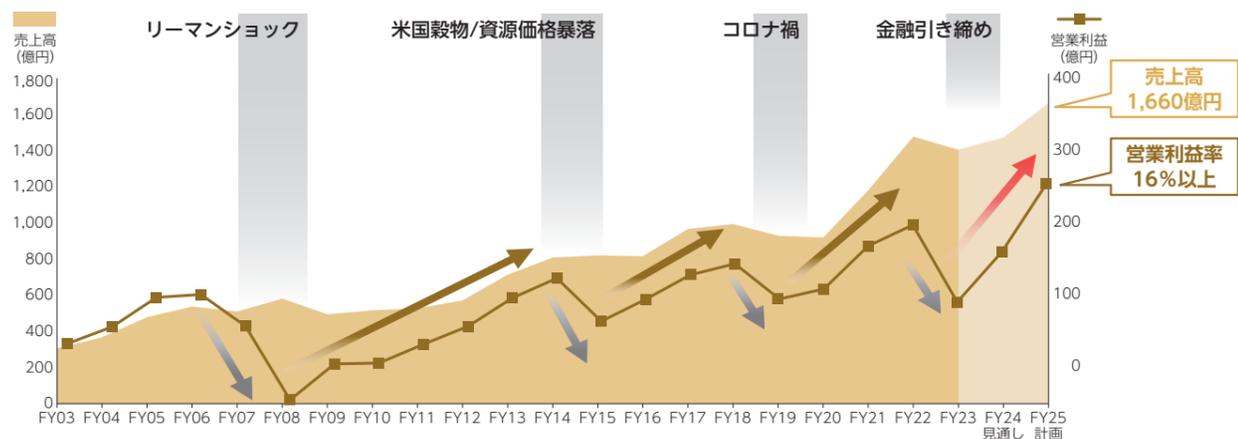


2023年度の業績

ポジショニング事業は、北米住宅建設市場の低迷や金融引き締め長期化に伴う買い控えが継続し最大市場である米国で販売が伸び悩みました。また、円安の恩恵はあったものの、前年度に特需(大型案件)があったこともあり、売上高は140,386百万円(前年度と比べ△4.9%の減少)となりました。営業利益は、売上高の減少に対して、販管費抑制に向けた施策を行ったものの、効果が十分に顕在化するには至らず、9,106百万円(前年度と比べ△55.5%の減少)となりました。

長期業績推移

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。



中期経営計画2025 成長戦略の進捗

尖ったハードウェアをコアにソリューション展開 **Highlight**

ポジショニング事業においては、測量機LN・通称「杭ナビ」のドーザー・グレーダーへの対応、北米での測量機[LN-50]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]の発売を行いました。

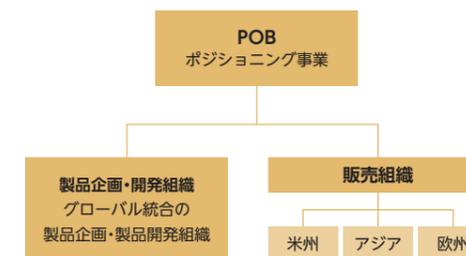


One POBの推進 **Highlight**

主要施策のひとつとして、「企画・開発組織の再配置・プロセス改革」を推進しています。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います。

「販売組織の効率性向上」にも取り組んでいます。グローバル3極体制への統合を完了しました。そのうえで、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・スリム化を実施しました。

※ POB: Positioning Business(ポジショニング事業)



構造改革 — 販管費削減 **Highlight**

2024年度は、構造改革の効果が発現する見込みであり、販管費率を42%へ改善する見通しです。「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。

2024年度 構造改革効果の発現、販管費率42%へ

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

経費削減

- 販管費等の継続削減
- 一部開発費削減(低プライオリティ開発項目)

拠点縮小・事業撤退

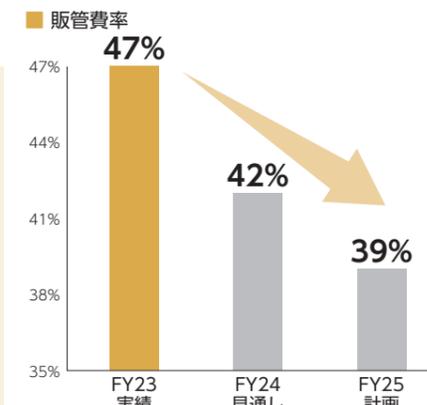
- 完全撤退に向けてモスクワ拠点を大幅縮小
- 豪州・建設鉱山機械の運行管理システムの事業売却

販管費削減施策

- 2023年度実施済
- 2024年度さらに推進

- 2024年度さらに推進
- 2024年度さらに推進

- 2023年度実施済
- 2023年度実施済

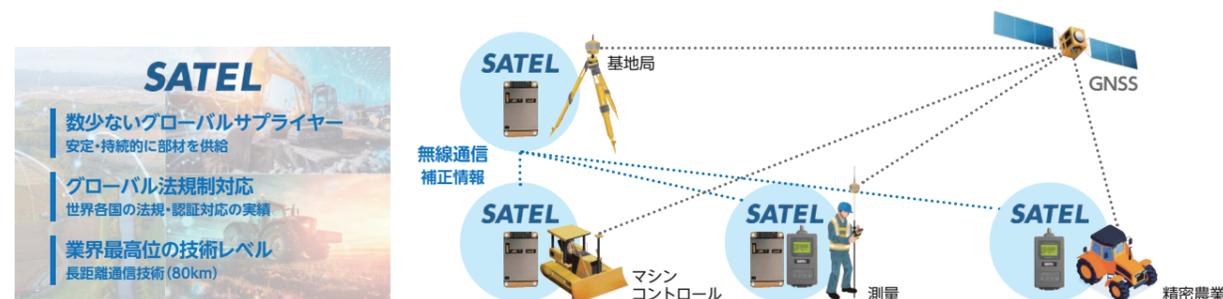


2025年度 One POBのさらなる推進により、販管費圧縮継続、販管費率39%へ

戦略的M&Aで技術獲得 **Highlight**

2023年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います。

この度、当社が、その価値ある技術を確認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化を加速します。



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



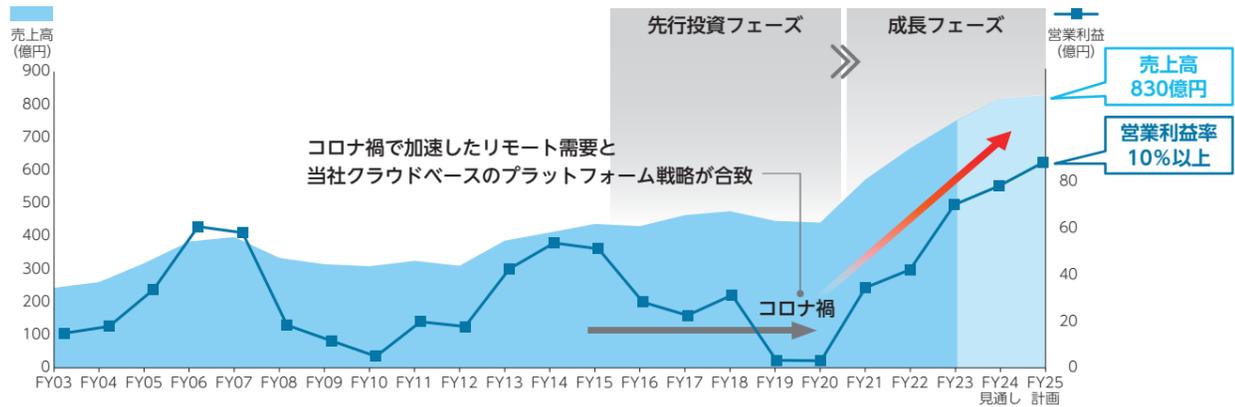
2023年度の業績

アイケア事業では、大手眼鏡チェーン店向けを中心に成長事業に位置づけているスクリーニングビジネスが順調に進捗したことに加え、スクリーニングビジネスの持つ強みを生かした基盤事業の拡大もあいまって、好調な販売が持続し、売上高は75,172百万円(前年度と比べ12.4%の増加)となりました。営業利益は、売上高の増加に加え成長投資を維持しつつも販管費の増加を抑制したことから、6,715百万円(前年度と比べ69.2%の増加)となりました。

長期業績推移

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。途中で新型コロナウイルス感染症の影響により、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、成長フェーズへと突入してきています。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あいまって、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います。



中期経営計画2025 成長戦略の進捗

尖ったハードウェアをコアにソリューション展開 **Highlight**

アイケア事業においては、欧州での無散瞳眼底カメラ[NW500]の発売、北米での新しい視野計[TEMPO]の発売、DRI OCT[Triton Pro]の発売を行いました。



構造改革 — 収益性改善 **Highlight**

1つ目として「組織の最適化」に取り組んでいます。販売会社とソフト開発拠点等の北米組織を、1社へと統合しました。2つ目として、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。

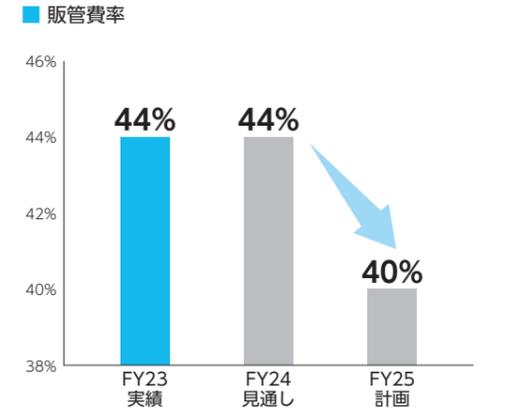
これらの施策を実施することにより、中計最終年度に向けて、販管費率を40%へと改善する計画です。

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



スクリーニングビジネスの開花、さらなる先へ **Highlight**

Microsoft社と戦略的にパートナーシップを締結

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、つまり眼を計測することによる全身疾患発見への取り組みによって、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、さらには、「かかりつけ医の広大な顧客基盤」を保有しており、「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」という当社の戦略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います。

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」の実現を目指します。



米国にて、ヘルスケア業界のDXを実現

トプコンのモノづくり 》 高い技術力

はかる技術をもとに、尖ったDXソリューションを創出

トプコンは、創業以来培ってきた光学の技術に加え、時代のニーズに即した新たな技術を積極的に取り入れ、独自の「はかる技術」を常に深化させてきました。そして、これらの技術をもとにして、誰も考えもしなかったユニークな製品やソリューションを生みだしてきました。今後も、尖ったDXソリューションの開発に挑戦し続けます。

ポジショニング事業

尖ったハードウェア

ソリューション

顧客

光学技術

画像処理

オートメーション

センシング技術

Core Competence

ICT施工

建機の自動制御
現場とオフィスの接続
データの一元管理

IT農業

農機の自動操舵
肥料・農薬の最適化
データの一元管理

建築DX

工事現場の
3次元データ化
BIMデータ比較で
進捗管理

スクリーニング

医療機関同士の診断連携

シェアードケア

眼鏡店・かかりつけ医での診断、
専門医による遠隔診断やAI診断

土木・建設
事業者

農業事業者

建築事業者

眼科医・
かかりつけ医・
眼鏡店・
ドラッグストア

建設工事の
最適化・効率化

農作業の
最適化・効率化

建築工事の
最適化・効率化

眼疾患の
早期発見・早期治療

Social Value

アイケア事業

トプコンのモノづくり 》 高いグローバル性

世界中の仲間とともに、 「医・食・住」の社会的課題に挑戦

トプコングループは、世界各地の最先端企業をM&Aで取り込み、既存の技術と組み合わせて新しい価値を創造し、事業を成長させてきました。現在、約30の国と地域に生産、開発、販売の拠点をもち、売上の約80%を海外市場で達成しています。当社のグローバル展開においては、多様な国籍の社員が力を発揮し、全世界のチームメンバーと協力しながら、「医・食・住」に関する社会的課題の解決に挑戦しています。

詳しい情報は
こちら



アメリカ



GNSSやICT施工関連
製品の開発・製造



アメリカ



遠隔検眼システムおよび
OCTに関する
ハード・ソフトの開発



フィンランド



眼科用データマネジメント
システムの開発



イタリア



テレマティクス関連
の開発



日本



全事業分野での
総合的な開発・製造



アメリカ



3次元モデル生成用
ソフトの開発



アメリカ



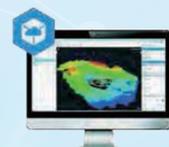
IT農業向けシステム製品の
開発・製造



スペイン



大容量3次元データの
高速処理技術を用いた
ソフトウェアの開発



イタリア



眼科用検査機器および
ソフトウェアの開発・製造



オーストラリア



ICT施工関連
ソフトウェアの開発



オーストラリア



IT農業用ソフトウェアの開発



開発
25拠点

強みを活かす
開発体制

販売
66拠点

全世界をカバー

生産
15拠点

モノづくりの精神を
世界で共有

※ 2024年3月末現在

サステナビリティ

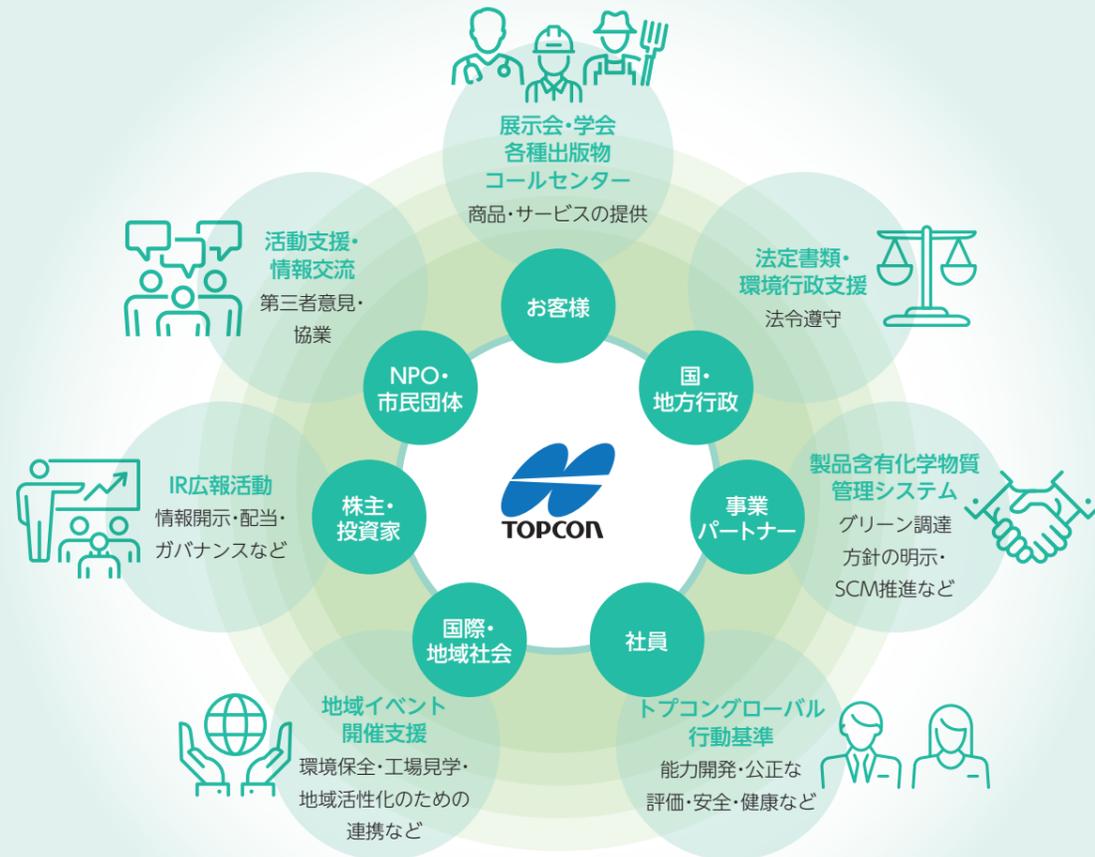
方針

当社は、グローバル市場に商品を提供する企業グループとして、「[医・食・住]に関する社会的課題を解決し、豊かな社会づくりに貢献します。」という経営理念のもと、サステナブルな社会を実現し、持続的に成長できる企業を目指します。

ステークホルダーとのコミュニケーション

トップグループは、CSR基本方針に基づいて、社会問題の解決に資する製品・サービスの提供を行うことと同時に、グループに関連する多様なステークホルダーの皆様とのコミュニケーションを重視し、事業活動を通じた社会貢献を目指しています。それぞれのステークホルダーの皆様に対しては、年度ごとの活動実績を確認・評価し、翌年度の活動に対する目標設定につなげています。また、コミュニケーションに関しては、主にウェブサイトによる情報公開を行っています。さらに、IR広報、地域イベント、展示会、学会、各種出版物などさまざまな手段を通じて情報を公開し、多面的かつ重層的なコミュニケーションを図っています。

ステークホルダー毎のコミュニケーション



マテリアリティ

持続可能な社会・環境への貢献と持続的な経済成長の両立を、事業活動を通じて実践するというコンセプトのもと、6つの「マテリアリティ(重要課題)」を特定しています。

マテリアリティの特定に際して、「ESG経営ビジョン」との整合性に加え、国連が提唱しているSDGsとの整合性についても検証を行い、17の目標のなかから、関連性の高い8つの目標を選定しています。

各マテリアリティ(重要課題)および8つの目標は、トップグループ内で組織横断的に編成されたGlobal CSRコミッティでの議論、独立社外取締役を含むサステナビリティ委員会からの意見を踏まえて特定し、取締役会に報告・決定されました。

今後は具体的なKPI設定と着実な推進を行い、企業価値の創出と同時に当社を取り巻く社会・環境にも価値をもたらし、ステークホルダーに共感・参画していただける関係性の構築を目指します。

マテリアリティの特定プロセス



環境

トプコングループは『「医・食・住」に関する社会的課題を解決し、豊かな社会づくりに貢献します。』という経営理念に基づいた本業そのものが、地球環境にも貢献できると考えています。トプコンは、建機や農機の製造メーカーではありませんが、IT化の実現により建設工事や農作業の効率化を図り、生産性を高めるソリューションを提供しています。

株式会社トプコンおよび国内関係会社の環境方針

株式会社トプコンおよび国内関係会社は、『「医・食・住」に関する社会的課題を解決し、豊かな社会づくりに貢献します。』を経営理念とする「TOPCON WAY」を最上位の価値観に掲げ、「トプコングローバル行動基準」に基づき、事業活動の環境負荷低減を図ります。さらに商品・サービスの提供によって社会全体の環境負荷低減に貢献し、持続可能な社会の実現を目指します。

環境問題への取り組みを、経営の重要課題のひとつとして位置づけ、経営者から一般社員まで全員参加の環境目的・目標を設定し、事業活動における環境パフォーマンスを向上させるため、環境マネジメントシステムの継続的な改善を推進します。

関係法令・条例・指導基準・協定および受け入れたその他の要求事項等を順守し、管理徹底に努めます。

環境負荷低減・生物多様性保全・環境汚染予防に努め、環境リスク低減のための重点項目として、以下の目標を設定し活動します。

- ・ライフサイクルを考慮した環境調和型製品・サービスを提供します。
- ・化学物質および製品含有化学物質の管理レベルを高めます。
- ・廃棄物の排出削減に注力するとともに、循環資源として価値の向上を図ります。
- ・地球温暖化防止活動を推進し、温室効果ガスの排出削減に努めます。
- ・構内周辺も含めた美化に努めるとともに、地域活動への積極的参加を行い、地域社会との連帯・協調を図ります。
- ・環境教育および広報活動の充実による社員意識の向上と、全員参加による環境保全活動の向上を図ります。
- ・トプコングループ全体のレベルアップを目指して、関係会社等に対して計画的および積極的な指導・支援を行います。

トプコングループ環境ビジョン2030

トプコングループは、「TOPCON WAY」に基づき、「製品を通じた環境負荷低減」「気候変動への対応」の2つの課題に取り組むことで、さらなる企業価値の向上を図っていきます。

1 製品を通じた環境負荷低減

製品そのものの活用を通じて、環境負荷をより一層低減させることにより、省エネ化、水を含む省資源化を推進します。また、お客様とともに地球温暖化防止、資源有効利用、生物多様性保全に貢献できる製品、技術、サービスの提供に努めます。さらに、モノづくりにおいては、調達・開発・製造・販売・サービスを含めた企業活動から発生する廃棄物は基本的にリサイクルし、有効利用に努めます。また製造工程における化学物質および水の使用量削減を推進し、資源の適切な利用に努めます。

2 気候変動への対応

トプコングループでは、気候変動への対応を最重要の環境問題と捉え、再生可能エネルギー電力の使用率向上に努め、日本国内の拠点の事業活動による温室効果ガス排出量を、2013年度比で2030年度末までに40%削減することを目指します。海外の拠点は、これに準じて温室効果ガス排出量の削減・再生可能エネルギー電力の使用率向上に努めます。

気候変動に対する取り組み

当社は、気候変動を最も深刻な地球環境問題であると捉えています。マテリアリティとして「地球環境への負荷低減」を特定し、ステークホルダーとともに、気候変動をはじめとする社会全体の環境負荷低減に貢献し、持続可能な社会の実現を目指します。

TCFD提言に基づく開示

ガバナンス

当社は、気候変動を含むサステナビリティに関する取り組みを経営の重要事項として捉え、ガバナンス体制を構築しています。

リスク管理

当社は、気候変動に関するリスクを、ビジネスリスクの一部として捉え、監視・管理しています。

気候変動に関するガバナンスおよびリスク管理について、詳細は「サステナビリティ ガバナンス」(P44、P48)をご参照ください。

戦略

当社事業において、2030年に影響が大きいと思われる、気候変動関連のリスクおよび機会を特定するため、シナリオ分析を実施しました。シナリオ分析においては、気候関連財務情報開示タスクフォース(TCFD)に基づき、2100年における世界の気温上昇が産業革命時期比で1.5℃上昇、4℃上昇のシナリオを想定しています。

1.5℃シナリオでは、グローバルに気候変動対策が進展し、気候変動関連政策の導入(炭素税の導入、脱炭素規制の強化等)、市場・技術の低炭素型への移行(省エネ・再エネ導入・カーボンニュートラルへの要求の高まり等)、評判の変化が生じることを想定しています。

4℃シナリオでは、気候変動対策が進展せず、気候変動による影響が深刻化し、異常気象の激甚化(台風・ハリケーンの大規模化等)、気温上昇・異常気象の発生増加等の変化が生じることを想定しています。

また、下表に示すような研究機関で開示されているシナリオを参照し、重要度評価・財務影響評価を実施しました。

シナリオ分析で抽出されたリスクと機会をまとめ、リスクの最小化・機会の最大化に向けた対応策を検討しました。

気温上昇	移行シナリオ	物理シナリオ
	IEA[Wold Energy Outlook 2023]	IPCC[AR5]
4℃	STEPS	RCP8.5・RCP6.0
1.5℃	NZE	RCP1.9

1.5℃上昇シナリオ (NZE、RCP1.9)

2100年における世界の気温上昇が産業革命時期比で1.5℃上昇

気候変動対策が進展し、地球温暖化が抑制される
= 脱炭素社会への移行

想定される事業への影響

- 全事業
 - ・炭素税の導入
 - ・脱炭素規制の強化、脱炭素意識の高まり
 - ・人・モノの移動の制限
 - ・環境への取り組みの測定、追跡、報告に対する規制強化
 - ・省エネ性能の要求増加
 - ・顧客/投資家の評判変化
 - ・生産・物流プロセスの効率化
 - ・バリューチェーン全体の生産性向上支援の需要増加
- ポジショニング事業
 - ・建設・測量・農業における低・脱炭素化需要の高まり
 - ・高精度で効率的な農業・建設ソリューションの進展
 - ・次世代技術の進展
- アイケア事業
 - なし

戦略策定のステップ



4℃上昇シナリオ (STEPS、RCP6.0/RCP8.5)

2100年における世界の気温上昇が産業革命時期比で4℃上昇

気候変動対策が進展せず、地球温暖化が進む

想定される事業への影響

- 全事業
 - ・異常気象の激甚化(台風・ハリケーンの大規模化等)
 - ・気温上昇・異常気象の発生増加
- ポジショニング事業
 - ・異常気象の激甚化(台風・ハリケーンの大規模化等)
 - ・降水・気象パターンの変化
 - ・災害復旧に対応する製品・サービスの需要増加
- アイケア事業
 - ・気候変動による眼疾患の増加
 - ・屋内生活の長時間化による近視人口の増加

環境

1.5℃シナリオにおける気候関連リスクおよび機会

気候関連リスク

種類	想定される事業への影響	対象セグメント*		
移行リスク	政策および規制	炭素税の導入 炭素税の導入により、調達費用、輸送費用などの操業コストが増加する 炭素税の導入により発生したコストを、製品価格へ転嫁した場合、製品の価格競争力が低下し、マーケットシェアが縮小する	全社	
	移行リスク	脱炭素規制の強化、脱炭素意識の高まり	化石燃料による火力発電への規制が強化された場合、エネルギーコストが増加する 化石燃料の使用が規制された場合、代替設備へ更新するための対応コストが発生する 炭素に関する規制が強化され、対応できなかった場合、罰金や懲罰の発生、さらには操業停止に至る	全社 全社 全社
		人・モノの移動の制限	人・モノが移動する際、CO ₂ 排出量の多い飛行機の利用が制限され、製品製造から販売までのリードタイムの長期化により、操業コスト増加や売上減少の可能性がある	全社
		環境への取り組みの測定、追跡、報告に対する規制強化	EUにおける既存のコンプライアンス要件に加え、気候変動に焦点を当てた環境への取り組みの測定、追跡、報告に対する規制の重点が高まり、それらに対応するためのオペレーションコストが増加する	全社
	技術	省エネ性能の要求増加 顧客からサプライヤーへの省エネ要求の高まりに伴い、再生可能エネルギー利用やカーボンニュートラル対応等が要求され、対応できない場合、ビジネスチャンスを喪失し売上が減少する	全社	
市場・評判	顧客/投資家の評判変化 顧客の電動化要望に対応できない場合、売上が減少する 脱炭素対応や情報開示が十分でない場合、評価・評判を損ない、株価や売上が低下・減少する 顧客の脱炭素意識の高まりにより、地産地消が促進され、自国または地域で生産された製品が選ばれ、売上が減少する可能性がある	全社 全社 全社		

気候関連機会

種類	想定される事業への影響	対象セグメント*		
機会	資源効率	生産・物流プロセスの効率化 製品の出荷時の梱包を簡素にすることで、梱包材と輸送に関わるCO ₂ 排出量とコストを削減する 生産プロセス、物流の効率化や省エネ活動により、将来的な炭素税やエネルギーコストを低減する LED照明の交換、効果的な照明の制御、建屋改修および空調設備更新によるエネルギー消費量を削減することで、CO ₂ 排出量とコストを削減する	全社 全社 全社	
	製品およびサービス	バリューチェーン全体の生産性向上支援の需要増加 医療・農業・建設分野におけるエネルギー削減や効率化ニーズを背景とした、顧客バリューチェーン全体のGHG排出量削減需要とそれに適応する当社製品の売上が増加する	全社	
	市場	建設・測量・農業における低・脱炭素化需要の高まり	建設市場での低・脱炭素化に貢献する建機、ひいてはICT施工ソリューションの売上が増加する 農業市場での低・脱炭素化に貢献する農機、ひいては農機の自動操舵などの売上が増加する	POB POB
		高精度で効率的な農業・建設ソリューションの進展	化石燃料の使用が規制された場合、サトウキビやとうもろこしなどのような、バイオエタノールの原料となる作物の大規模栽培が進み、当社の農業自動化システム需要が増加する可能性がある	POB
	技術	次世代技術の進展 建機のハイブリッド化、電動化、ICT化の進展に伴い、市場が拡大し、売上が増加する 農機のハイブリッド化、電動化、スマート農業の進展に伴い、市場が拡大し、売上が増加する	POB POB	
	気候変動に対応する製品・サービスを通じた需要増加 脱炭素社会の実現に貢献する技術やビジネス展開に対する顧客/投資家などからの評価が高まり、売上が増加し株価が上昇する	POB		

4℃シナリオにおける気候関連リスクおよび機会

気候関連リスク

種類	想定される事業への影響	対象セグメント*	
物理リスク	急性	異常気象の激甚化(台風・ハリケーンの大規模化等) 豪雨や洪水などの気象災害が激甚化・高頻度化し、当社工場が被災することで生産・出荷停止に陥り、売上の減少や対応費用の増加等の災害損失が発生し、財政状態が悪化する 気候変動に伴う異常気象により、作物生産量が減少したり、インフラ建設プロジェクトが中断したりすることで、顧客の資金的余裕が低下し、売上が減少する	全社 POB
	慢性	気温上昇・異常気象の発生増加 気候変動に伴う異常気象の発生により、世界中の製造・販売地域において物流・販売・修理サービス等が停止し、売上が減少する	全社
		気温上昇 降水・気象パターンの変化 精密機械の生産工程で、厳密な温度管理のためのコストが上昇する 干ばつが著しく発生する地域での農家の生産コスト増加、水ストレスが高い地域での耕作地減少により、製品需要が低下する	全社 POB

気候関連機会

種類	想定される事業への影響(機会)	対象セグメント*	
機会	市場	気候変動による眼疾患の増加 気候変動により眼疾患が増加することで、当社眼科検査機器や手術機器の売上が増加する 気候変動による近視人口の増加 屋内での生活時間が長期化することにより、近視人口増加がさらに加速し、当社検眼機器の売上が増加する	ECB ECB
	レジリエンス	災害復旧に対応する製品・サービスを通じた需要増加 気候変動の進行に伴う耕作適地が移動した場合にも、高精度で効率的な農業ソリューションにより、効率的な評価測定のうえ、最適な施肥や灌水を行うことが可能となるため、農業生産が可能となり、売上が増加する	POB
			自然災害激甚化への対策として、道路、トンネル、橋梁、堤防、ダムなどの国土インフラ強靱化、災害対策・災害復旧や気候変動に対応する製品・サービスの需要は今後も継続し、同時に当社製品による施工の需要と売上が増加する

*POB: Positioning Business (ポジショニング事業)、ECB: Eye Care Business (アイケア事業)

事業を通じた環境への貢献

「いぶき2号」を通じて、温室効果ガス排出量削減目標達成に貢献

世界初の温室効果ガス観測の専用衛星「いぶき(GOSAT)」(2018年10月29日打ち上げ)の後継機「いぶき2号(GOSAT-2)」にトプコンの光学ユニットが搭載されています。この衛星は、地球上の温室効果ガスや微粒子状物質[PM2.5]の濃度観測を目的とし、現在も運用が続いており、2023年10月には運用開始5周年を記念しJAXA(宇宙航空研究開発機構)より感謝状を贈呈いただきました。



引用:温室効果ガス観測技術衛星2号(GOSAT-2)に関する感謝状贈呈について(JAXA)



マテリアリティ

- 技術革新による 独創的な製品の提供



環境への負荷低減のための農業自動化

アイルランドの大規模ジャガイモ農場では、生産性を維持しながら農薬などの化学物質を減らすことが課題でした。そこで、トプコンの「レーザー式生育センサー」を活用し、継続的に調査・分析。肥料や農薬の量に起因する土壌の変化とジャガイモの生育度合いの相関関係を割り出し、過剰な化学物質の削減に成功しました。肥料の最適化で、農作には向いていなかった土地も耕作も可能になり収穫量は増加。自動操舵システムにより、CO₂の削減にもつながっています。



マテリアリティ

- DXソリューションの推進と加速
- 地球環境への負荷低減



地域にも環境にもやさしい道路工事を実現

ノルウェーの国道改良工事において、当社の施工管理ソリューションが採用されました。この国道は従来のルートを大幅に短縮し、交通の安全性や利便性を向上させる重要な工事であると同時に、国道周辺には自然が多く残っているため、野生動物専用の横断歩道を設置するなど環境への配慮も求められました。

当社のソリューションは複雑な条件に対応し、3ヶ月の工期短縮や2割の予算削減、効率的な施工によりCO₂排出量の削減も実現。環境に配慮した建設工事の効率化を実現し、地域振興にも貢献しました。



マテリアリティ

- DXソリューションの推進と加速
- 地球環境への負荷低減



ソーラーパネル施設の基礎設置に貢献

近年、地球温暖化対策として再生可能エネルギーの利用が進むなか、大規模なメガソーラー発電施設の建設が進んでいます。しかし、ソーラーパネル設置の際には、座標値が不足している場合が多く、建設業者にとって、作業スピードとコストに課題が生じることがあります。当社の製品を活用いただくことで、これらの課題解決に寄与し、位置出しのスピードは、従来法に比べ10倍にまで向上しました。



マテリアリティ

- 地球環境への負荷低減



環境

指標と目標

温室効果ガス排出量 (t-CO₂)

	2022年度	2023年度
Scope 1 ^{*1}	172	3,552
Scope 2 ^{*1}	4,209	8,833
Scope 3	223,876 ^{*2}	236,310 ^{*3}
合計	228,257	248,695

【算定方法・対象】

※1 製造拠点(2022年度：国内、2023年度：国内・海外)

※2 カテゴリ1-8

※3 カテゴリ1-8, 11, 12

環境マネジメントシステム

製造関係会社を中心に環境マネジメントシステムの国際規格である「ISO14001」の認証を取得しています。

認証組織一覧

1	株式会社トプコン
2	株式会社トプコン山形 本社・工場
3	株式会社トプコン山形 西工場
4	株式会社トプコン山形 白河工場
5	株式会社トプコンオプトネクス 本社・工場
6	株式会社トプコンメディカルジャパン 本社
7	株式会社トプコン・エシロールジャパン 本社
8	株式会社トプコンジーエス
9	株式会社トプコンポジショニングアジア
10	株式会社トプコンソキアポジショニングジャパン 本社
11	Topcon Precision Agriculture Pty Ltd.
12	Topcon Precision Ag Europe S.L.
13	Satel Oy
14	Topcon Electronics GmbH & Co. KG
15	Topcon Optical (Dongguan) Technology Ltd.

水資源への取り組み

トプコングループのコア技術であるレンズ製造、金属加工の各工程では大量の水を使用します。各工程で排出された水は、有機物や無機物を含んでいるため、生態系や人々の生活に悪影響を及ぼすことのないように排水前に水質汚濁防止法で定められた有害物質の基準値以下になるよう厳密に管理

し、適切な排水処理を行っています。今後も各事業所ではリスクを把握するとともに、節水や水の使用量削減を推進し、水資源の適切な利用に努めます。また、国内外のすべての製造拠点(16ヶ所)において、Aqueduct[®]による水資源に関するリスクの調査を行いました(2023年8月)。ひとつの拠点が水資源の利用のリスクが高い地域(Aqueduct Overall Water Risk: High)で操業していますが、当拠点での製造工程では水を使用していません。また、リスクが大変高い地域(Aqueduct Overall Water Risk:Extremely High)には製造工程を含む拠点はありませぬ。

※ Aqueduct:WRI(World Resources Institute,世界資源研究所)が開発した水リスク評価のグローバルツール

国内製造拠点からの排水量 (m)

	2022年度	2023年度
本社	22,382	26,883
トプコン山形	4,794	5,177
トプコンオプトネクス	19,508	19,931
合計	46,684	51,991

トプコンの環境負荷実績報告

資源の有効活用

地球の限りある資源を有効に活用するという観点から、ゼロエミッションをベースに廃棄物削減に努めています。

化学物質管理(VOC^{*}削減)

化学物質管理の一環として、VOCの削減に努めています。削減活動のひとつとして、溶剤塗料から水性塗料へ代替しました。従来の水性塗料の摩耗耐久性は溶剤塗料と比較した場合、低下する傾向にありましたが、開発した水性塗料は、溶剤塗料と同等以上の摩耗耐久性を持ち、環境保全と製品耐久性を両立させています。

※ VOC:Volatile Organic Compounds 揮発性有機物質

(kg)	2022年度	2023年度
VOC	23,217	22,468
廃棄物	480,206	502,083

環境関連の法規制に対する遵守状況とクレーム

2023年度の環境関連の法令違反は0件、クレームは0件、事故は0件でした(国内拠点)。

環境負荷低減に向けた活動

環境調和型製品^{*}の促進

当社が製造する製品の99%以上は環境調和型製品^{*}です。2001年から環境調和型製品の開発を進めており、製造～販売時の環境負荷低減はもちろん、その過程で発生する廃棄物もリサイクルし、有効利用に努めています。

※ 環境調和型製品, Environmentally Conscious Products (ECP):製品の企画・材料調査・製造・流通・使用・廃棄・リサイクルといった製品ライフサイクルのすべての段階を通して環境に配慮した製品



マテリアリティ

●地球環境への負荷低減



産業排水を自社の浄化施設で処理

当社のコア技術であるレンズ製造、金属加工の各工程では大量の水を使用します。各工程で排出された水は、有機物や無機物を含んでいるため、生態系や人々の生活に悪影響を及ぼす危険性があります。そのため、排水前に水質汚濁防止法で定められた有害物質の基準値以下になるよう厳密に構内の浄化施設で管理し、適切な排水処理を行っています。



マテリアリティ

●地球環境への負荷低減

トプコン山形「やまがた水カプレミアム」の供給開始および認証書の交付

トプコン山形では、2022年4月より本社工場、7月より白河工場へ、山形県の水力発電所で発電したCO₂フリーの電気「やまがた水カプレミアム」を導入し、製品製造段階におけるCO₂排出量削減に貢献しています。これを受けて、東北電力より2022年4月7日に認証書を交付されました。



マテリアリティ

●地球環境への負荷低減

Web Link



再生可能エネルギーの利用

トプコングループの生産拠点では、再生可能エネルギーの電力を使用しています。

アメリカ、スペインでは、新たに太陽光発電を設置しました。

- トプコン
- トプコン山形(日本)
- トプコンオプトネクス(日本)
- Topcon Positioning Systems, Inc.(アメリカ)
- Topcon Precision Ag Europe S.L.(スペイン)
- Satel Oy
- Topcon Europe Positioning B.V.(オランダ)



マテリアリティ

●地球環境への負荷低減



TPAE(スペイン)



建屋に設置された太陽光発電/TPS(アメリカ)

社会

トプコングループはグローバルカンパニーとして、人権、多様性を尊重し、ステークホルダーの皆様とともに豊かな社会づくりへの取り組みを推進しています。

トプコングループ社会ビジョン2030

トプコングループは、「TOPCON WAY」に基づき、社会に貢献することによる社会価値創造の実現を目指しています。社会の価値観の多様化が進むなか、事業活動を通じて、持続的な社会の実現に向けた取り組みを推進します。

1 社会価値の創造

技術革新による独創的な製品の提供とDXソリューションによる生産性の向上と革新的なサービスの提供による新たな社会価値の創造により、社会的課題の解決に貢献します。さらに、地域社会との共生を図り、人々の豊かな暮らしの実現を目指します。

2 多様な価値観と共創できる組織づくり

一人ひとりの価値観を尊重し、多様で柔軟な働き方ができる組織文化を醸成することで、働く人々が最大限に能力を発揮し変革を実現できる人材の育成と強化を図ります。

3 人権の尊重

人権尊重の立場に立って、個人の多様な価値観を認め、自社のみならずサプライチェーンにおける人権への深い理解を通じて差別のない社会の実現に貢献します。

人的資本に関する方針、戦略

トプコングループは、社員等に主体的に学び、成長する機会を平等・公平に提供し、その資質を最大限に発揮することができるような職場風土の実現に努めています。社員等には、自らの職務領域と責任権限に基づき業務を遂行し、日常業務の内外で、能力向上のための自己研鑽に努める機会を提供しています。

トプコングループは、経営ビジョンの実現に向けた人材戦略として、トプコニアンを育成をテーマにしています。トプコニアンとは、(1)利益を創出する高度な専門性を持つ人材、(2)国境や文化の違いを超えて共通の価値観をもって行動する人材、(3)チームワークを大切にできる人材という3つの条件をみたす人材である定義しており、このような人材育成のために、定期的に講義・研修などを実施しています。

新入社員から管理職までそれぞれの階層で求められる能力を育成するための階層別教育、将来の経営幹部に必要な知識・スキルの習得を目指した選抜教育、コンプライアンス教育、技術・技能の向上と伝承、自己啓発など組織の成長戦略に応じた

人材育成を行っています。また、社員が主体的に学び成長する機会を提供するため、人事基幹システムにeラーニングの配信機能を追加し、グループ内に存在する教育コンテンツを一堂に集め、グループ全体に配信するプラットフォームを構築しました。次世代の人材発掘、育成においては360度評価など多面的に人材を捉え、サクセッションマネジメントに活かしていく体制としています。

その他、社員の自律的なキャリア構築を支援する取り組みとして、「メンター制度」や一定の年齢でキャリアを振り返る「キャリア研修」を実施しています。「メンター制度」では、若手社員の「仕事やキャリア形成に関する不安の解消」、「いつでも気軽に相談できる存在がいることによる安心感の醸成」、「具体的な悩みの解決に向けたサポート」に加えて、「将来のキャリアイメージにつながる対話」を目的として運用しています。また、「キャリア研修」では、人生100年時代を見据え、これまで培ってきたキャリアの強みの自己理解促進やライフキャリアの充実に向けたマネープランも含めて総合的に考える機会を提供しています。

多様性の確保

個を活かす職場風土実現に向けた取り組み

トプコングループは、売上高比率の約80%が海外市場であり、全世界で25開発拠点、15生産拠点、66販売拠点で事業展開をしているグローバル企業です。また、働いている社員の約70%が欧州・米州・アジア・オセアニア等の国籍の社員であり、全世界的な視点で多様に富む人材の採用を行っています。

また、成長戦略に必要な中途採用についても、各部門からのニーズに応じて通年でい、執行役員および管理職への登用をしています。このようにトプコングループは、国籍・人種等にかかわらず多様な人材が活躍できる環境・制度を整備していることから、外国人および中途採用者の管理職への登用について具体的な目標は定めていません。

女性の活躍推進への取り組み

あらゆる職種において、女性がより一層活躍できる環境を整えることにより、継続的、長期的なキャリアを築ける仕組みづくりを目指しています。

また、女性社員の海外勤務機会を創出しています。性別や年齢に関係なく、意欲のある社員に機会を与え、グローバル人材として成長できる場を提供しています。

女性活躍推進への取り組みとして、「新規採用者に占める女性比率を30%以上とする」を目標として掲げており、これに対する直近1年間の実績は26.4%となっています。また、社員同士の情報交換を含めた交流の場を積極的に増やすことにより、働き方の不安や課題の解消および自立的なキャリア形成を支援し、女性の管理職比率の増加を目指しています。2023年度の実績は表「管理職に占める女性労働者の割合、男性労働者の育児休業取得率」に示しています。

多様な働き方の提供

トプコングループは、社員の仕事と家庭の両立や、労働生産性を高める働き方改革を支援しています。これに関連して、出産・育児についても、さまざまな制度を設立しています。

配偶者が出産する場合、3日間の休暇が取得可能な「配偶者の出産休暇」制度などを設け、出産をサポートする仕組みを整えています。出産後も保育園の入園時期に合わせて、子供が満2歳に達した後に最初に迎える4月末日まで取得可能な「育児休業制度」を設けています。

その他、「短時間、短日勤務、在宅勤務、フレックスタイム勤務制度」など、勤務形態を柔軟に選択できる制度を拡充し、かつ小学校修了までの子を養育する社員は、子が1人であれば年間5日、2人以上であれば年間10日まで取得可能な「子の看護休暇」などによって、子育て世代の社員の育児を支援し、多様な働き方への対応を図っています。さらに年休取得促進日を設けるなど、すべての社員にとって働きやすい環境の整備を進めています。

社員の安全管理

トプコングループは、社員の能力を最大限発揮させ、職場における事故を避けるためには、安全衛生の確保が重要であると考えています。この考えに基づき、建築物・設備等に対して必要な安全対策を講じ、社員等の安全と健康を重視した作業基準を制定しています。社員等は、安全性を第一に考え、安全衛生に関する法令および社内規程を遵守することとしています。

また、国・地域を問わず、出張している社員および海外赴任している社員ならびにその家族等の安全を確保するため、突発的危機対応システムを構築しており、事件・事故の予防策を中心とした安全対策の確立・強化を図っています。

管理職に占める女性労働者の割合、女性社員比率、男性労働者の育児休業取得率および労働者の男女の賃金の差異

		管理職に占める女性労働者の割合 ^{※1}	女性社員比率	労働者の男女の賃金の差異 ^{※1}			男性労働者の育児休業取得率 ^{※2}
				全労働者	正規雇用労働者	パート・有期労働者	
本社	トプコン	8%	18%	76%	74%	97%	74%
連結子会社	トプコン山形	0%	29%	71%	72%	108%	—
	トプコンオプトネクス	5%	49%	57%	64%	78%	—
	トプコンソキアポジショニングジャパン	0%	15%	74%	70%	120%	—
	トプコンメディカルジャパン	3%	14%	64%	63%	79%	—
	連結 ^{※3}	19%	28%				

※1 「女性の職業生活における活躍の推進に関する法律」(平成27年法律第64号)の規定に基づき算出

※2 「育児休業、介護休業等育児または家族介護を行う労働者の福祉に関する法律」(平成3年法律第76号)の規定に基づき、「育児休業、介護休業等育児又は家族介護を行う労働者の福祉に関する法律施行規則」(平成3年労働省令第25号)第71条の4第1号における育児休業等の取得割合を算出

※3 トプコンおよびすべての連結子会社(64社)を含む、連結ベースでの割合となります。

社会

■ 労組と会社のコミュニケーション

トップグループは、社員の労働者としての権利を保護するために、労使が直接意見交換することが重要と考えています。日本国内ではトップ労働組合やグループ製造関連会社の関連労働組合が結成されており、トップ労働組合に対しては、会社側が経営状況を定期的に説明する「労使懇談会」や「労使協議会」を開催し、コミュニケーションの強化に努めています。

労使懇談会: 毎月1回定例開催。会社から経営状況やトピックス等についての報告を受け、それに対し労組から意見を述べ、相互の情報共有を図っています。

労使協議会: 毎月の定例および労使どちらかの申し入れにより臨時に開催。より具体的な意見交換や労使双方からの提案議題等について協議しています。

■ 品質保証活動

■ 品質方針

トップグループの製品とサービスの品質を顧客視点に立って継続的に改善し、顧客との信頼関係を築き続けます。

■ 品質マネジメントシステム認証取得状況

ISO9001認証取得

トップグループは、国際的な品質マネジメントシステムの規格である「ISO9001:2015」の認証を、事業分野(海外向け測量機器製品、光学系ユニット製品)において、英国SGS United Kingdom Ltd(国内はSGSジャパン(株))より取得しています。

ISO13485認証取得

トップグループは、国際的な医療機器規制要件である「ISO13485:2016」の認証を、認証範囲(眼科用医療機器の設計および開発、製造および流通)において、ドイツTÜV SÜDより取得しています。

より信頼される商品およびサービスを提供する努力を続け、国際企業としての責務を果たしていく所存であります。

品質保証活動について、詳しくはHPをご覧ください。
<https://www.topcon.co.jp/about/quality/>

■ 調達

当社は調達に際し、以下のような基本方針を定めています。

■ 公平、公正な調達活動

すべての取引先様に対し、オープンで、公平、公正な調達活動に努めます。

取引先様の決定は、品質、価格、納期の確実性、技術水準、経

営の安定性および環境への配慮等、総合的かつ客観的な評価と手続きに基づいて決定します。

■ 共存、共栄に努めます

取引先様とは取引を通じて、常に信頼関係を維持、促進し、共存・共栄に努めます。

■ 遵法の原則

法律・社会規範を遵守し、健全な商習慣に則り取引を行います。

■ 情報の管理・保護

調達活動を通して取得した取引先様の機密情報を、外部に開示いたしません。

■ CSR調達

取引先様とともにより良い社会・地球環境づくりと企業の持続的な発展の実現を目指し「ビジネスパートナー行動基準」(<https://www.topcon.co.jp/about/governance/code/business/>)を制定し、各取引先様に遵守をお願いしています。

■ グリーン調達

当社では、取引先様と一体となって環境配慮に取り組んでおり、その一環として、グリーン調達を行っています。環境保全に対する活動は取引先様の自主的活動であることを基本としますが、必要に応じて改善活動のお手伝いもしています。具体的には、ISO14001外部認証取得、グリーン調達、そして環境保全活動に関する取引先様の取り組みの評価・判定をします。また、ライフサイクルにおける環境負荷が小さい製品・部品・材料・原料の調達や、環境保全活動を推進している取引先様からの調達を行っています。

詳しくはHPをご覧ください。
<https://www.topcon.co.jp/about/procurement/green-03/>

DXソリューションを通じた社会貢献

当社のDXソリューションで健常者への眼健診が行われており、眼疾患の早期発見により、社会に貢献しています。



※1 当社の2018-2019年度のスクリーニング機器販売台数に平均的な年間検査件数を乗じて算出
 ※2 当社の2020-2023年度のスクリーニング機器販売台数および2023-2025年度の販売計画台数を元に算出

■ 事業を通じた環境への貢献

スペシャルオリンピックス「ヘルシー・アスリート・プログラム」に協力

知的障がいのあるアスリートの健康推進活動の一環として、眼の検査をサポートするためアイケア製品の検査・診断機器の貸し出しならびにボランティアとして協力しました。このプログラムは、知的障がいのあるアスリートが参加する国際的なスポーツ大会「スペシャルオリンピックス」中に実施される取り組みで、アスリートたちが最大の力を発揮できることを目的としています。

当社は、無散瞳眼底カメラNW500等を提供し、2日間で200名の眼の検査を行いました。



3 すべての人に健康と福祉を
8 働きがいも 経済成長も

マテリアリティ
● 地域社会との共生

Web Link 

東南アジアの政府機関と協力

日本政府がJICAの技術推進プロジェクトを通じて行った、タイにおける電子基準点の整備・活用を目的とした活動に参画しました。タイは急速な高齢化による農業や土木・建設業界での人手不足が深刻な社会的課題となっており、タイ政府は実作業の自動化を進めています。トップコンは、測量・建設・農業の3つの分野で、高精度測位データおよび3次元データを活用したICT施工、高精度測量に関する実証実験やセミナーなどを行い、電子基準点の整備・活用のメリットを示しました。



8 働きがいも 経済成長も
9 環境と持続可能な開発のための社会
15 気候変動に具体的な対策を

マテリアリティ
● 地域社会との共生

Web Link 

眼疾患の早期発見に貢献

オーストラリアでは先住民アボリジニの失明率は、非先住民の約3倍で、うち90%が定期的な検診で未然に防ぐことができたといわれています。当社グループは西オーストラリアで先住民の眼健診の遠隔診断サービスを提供するNGOに賛同し、移動健診車にフルオート検査機器と遠隔医療プラットフォームを提供し、眼疾患の早期発見・早期治療に貢献しています。



3 すべての人に健康と福祉を
8 働きがいも 経済成長も

マテリアリティ
● DXソリューションの推進と加速
● 地域社会との共生

Web Link 

眼健診で労働や教育の機会を守る

発展途上国の眼の健康維持を目指す活動をするフランスのNGOに眼科医療機器を提供しました。

トップコンは、NGOとの連携活動を通して、カンボジアで水上生活をする住民を対象にした眼健診や眼鏡の処方、診察のサポートをしています。



3 すべての人に健康と福祉を
8 働きがいも 経済成長も

マテリアリティ
● 地域社会との共生

Web Link 

ガバナンス

当社は、当社およびその関係会社で構成されるトップグループ(以下、「当社グループ」という)の役員・社員が共有すべき価値観、判断軸と行動の基本原則である「TOPCON WAY」に基づき、当社グループの持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を実現するため、TOPCONコーポレートガバナンス・ガイドラインを制定し、実効性のあるコーポレート・ガバナンスを実現します。

コーポレート・ガバナンス

トップグループガバナンスビジョン2030

トップグループは、「TOPCON WAY」に基づき、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を実現するため、実効性のあるコーポレート・ガバナンスを実現します。

1 コーポレート・ガバナンス

経営の透明性を高め、監督機能の強化と意思決定の迅速化を図り、コンプライアンスを確保することをコーポレート・ガバナンス上の最重要課題と位置づけ、コーポレート・ガバナンス体制の強化・充実を推進することにより、企業価値の向上を目指します。

2 コンプライアンスとリスクマネジメント

事業活動を展開していくにあたって、法令および社内規程を遵守し、社会倫理等に従って行動する観点から定められた「トップグローバル行動基準」に従って行動します。さらに、事業を遂行するうえで生ずるあらゆるリスクに、適時・適切に対応し得る危機管理体制の強化に努めます。

コーポレート・ガバナンス体制の概要

■ 機関設計

当社は、会社法上の機関設計として、監査役会設置会社を選択しています。

取締役会は、複数の独立社外取締役を選任し、経営に外部の視点を直接取り入れ、監督機能の充実を図っています。

監査役会と、内部監査部門である「経営監査室」とは、事前かつ相互に監査計画や監査方針等につき協議し、年度中、定期的に情報交換を行うなどの相互連携を図り、監査役の業務の効率性・実効性を高めています。

また、取締役会の諮問機関として、独立社外取締役を委員長とし、委員の過半数を独立社外役員で構成する、指名報酬諮問委員会を設置しています。

■ 取締役会

取締役会の役割・責務

取締役会は、当社グループの持続的な成長と中長期的な企業価値の向上のために、株主に対する受託者責任を認識し、「経営の健全性の維持」「経営の透明性の確保」に加え、「経営効率の向上」を正しく達成し、当社グループの企業経営に関わる

全てのステークホルダーに対する社会的責任を果たすよう行動しています。

・取締役会は、上記の責任を果たすため、当社グループの業績等の評価、内部統制システム、リスク管理体制の適切な整備・運用その他経営全般に関する監督を独立した客観的な立場から行っています。

・取締役会は、法令・定款に定めのある事項その他経営に関する重要事項の意思決定を行い、その意思決定に基づく業務執行体制として執行役員制度を設け、執行役員に日常の業務執行を委ねています。執行役員は、当社グループの事業分野において必要とされる知識・経験の有無を考慮し、取締役会の決議により選任しています。

・取締役会は、監査役または会計監査人が不正を発見し適切な対応を求めた場合や、不備・問題点を指摘した場合の対応体制を確立しています。

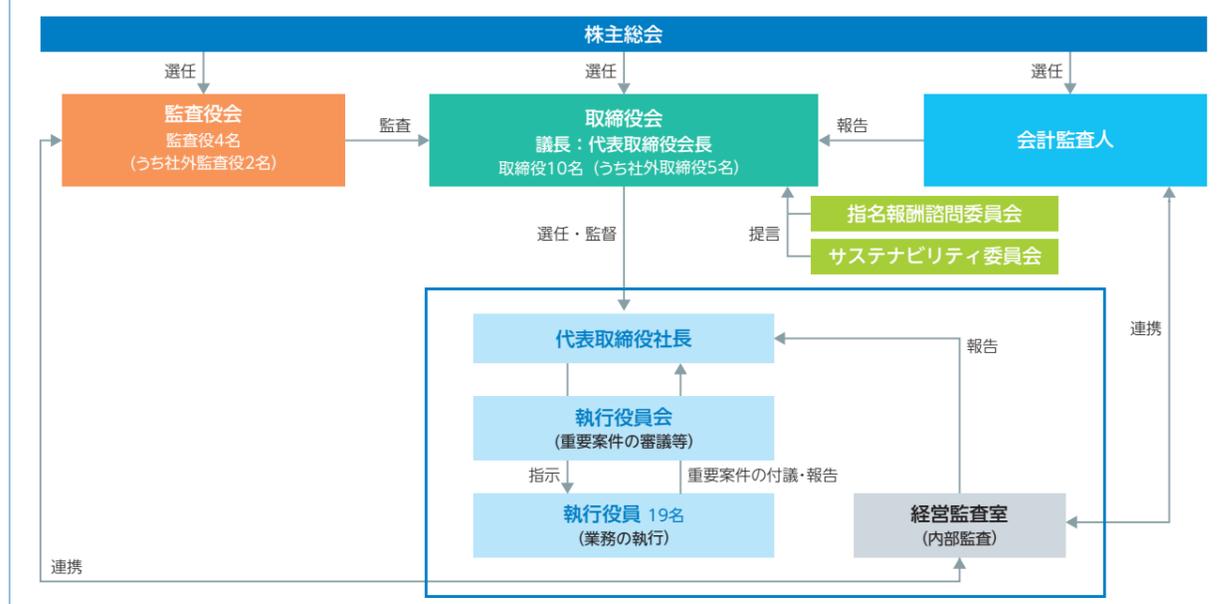
・取締役会は、取締役会全体の実効性について分析・評価を行い、結果の概要を開示しています。

取締役会の構成

・取締役会は、取締役10名(うち社外取締役5名)で構成されています。

・当社は、複数の独立社外取締役を選任し、独立社外取締役が

ガバナンス体制の組織図 (2024年6月26日現在)



※ 経営監査室は重要な問題事項があれば、取締役会、監査役会、および代表取締役社長に適時に報告する体制となっています。

取締役会において独立かつ客観的な立場から意見を述べるにより、経営の監督体制を確保しています。

・取締役会は、専門知識や経験等のバックグラウンドが異なる多様な取締役で構成するとともに、取締役会の意思決定および監督機能を効果的に発揮できる適切な員数を維持しています。

■ 監査役会

監査役会の役割・責務

監査役会は、株主に対する受託者責任を認識し、当社グループの持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に向けて企業の健全性を確保し、株主共同の利益のために行動しています。

・監査役会は、社外取締役および内部監査部門と連携しています。

監査役会の構成

・当社は、透明性や公正性の確保の観点から、監査役会の半数以上を独立社外監査役としています。

・監査役会は、監査役4名(うち社外監査役2名)で構成されています。

・監査役は、適切な経験・能力を有する監査役を選任しています。

・監査役会は、監査役会として必要な財務・会計・法務に関する知見を有するものとし、特に財務・会計に関する十分な知見を有している者を1名以上選任しています。

■ 指名報酬諮問委員会

当社は、会長、社長および取締役候補の選定等ならびに取締役の報酬等の取扱いに係る客観性・透明性を確保すること

を目的として、取締役会から独立した指名報酬諮問委員会を設置しています。

・指名報酬諮問委員会は、独立社外取締役を委員長とし、委員の過半数を独立社外役員で構成しています。

【構成員の氏名】

稲葉 善治(委員長、独立社外取締役)、平野 聡(代表取締役会長)、江藤 隆志(代表取締役社長 CEO)、日高 直輝(独立社外取締役)、寺本 克弘(独立社外取締役)

・指名報酬諮問委員会における具体的な検討内容として、取締役会の諮問に応じて、取締役候補者の選任、取締役の個人別報酬の決定方針、取締役の個人別の報酬金額、譲渡制限付株式の個人別付与数について検討し、取締役会に提言しています。

■ サステナビリティ委員会

当社は、取締役会の諮問機関として、代表取締役社長 CEO、サステナビリティ担当執行役員、および社外取締役で構成されるサステナビリティ委員会を設置しています。

サステナビリティ委員会は、代表取締役社長 CEOを委員長として、年に2回以上の頻度で開催され、取締役会の指示に従い、TOPCON CSR Committee (THQ[®] CSR Committee) およびGlobal CSR Committee)と連携して、迅速かつ機動的にサステナビリティおよびESG(環境・社会・ガバナンス)への取り組みを審議しています。サステナビリティ委員会の結果は、原則として取締役会に報告・提言されます。

※ Topcon Headquarters

ガバナンス

■ 取締役および監査役

取締役

取締役は、株主に対する受託者責任を認識し、当社グループの持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に向けて、取締役としての職務を執行しています。

- 取締役は、取締役会の一員として、業務執行取締役および執行役員による業務執行を監督しています。
- 取締役は、その職務を執行するために十分な情報を収集するとともに、取締役会において説明を求め、積極的に発言し、自由闊達で建設的な議論を行っています。
- 取締役は、その役割・責務を適切に果たすために積極的に情報を収集し、必要な場合には、当社の負担において外部の専門家の助言を得ています。
- 取締役は、他の会社の役員等を兼任する場合は合理的な範囲に留め、当社における役割と責務を適切に果たすための時間を確保しています。
- 当社は、インセンティブとして、当社グループの持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に向けた業績連動報酬および譲渡制限付株式報酬を採用しています(社外取締役を除く)。

監査役

監査役は、株主に対する受託者責任を認識し、当社グループの持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に向けて企業の健全性を確保し、監査役としての職務を執行しています。

- 監査役は、監査役会が定めた監査の方針および監査の分担に従い、取締役会をはじめとした当社の重要な会議に出席し、取締役等から職務の執行状況の報告、資料・情報の提供を受け、内部監査部門および会計監査人との連携を図り、取締役および執行役員等の職務執行状況を監査しています。
- 監査役は、取締役会の意思決定および内部統制システムの構築と運用状況を監査しています。
- 監査役は、当社の重要な会議への出席等により監査に必要な情報を積極的に収集し、必要に応じて取締役に対して適切に意見を述べています。
- 監査役は、その役割・責務を適切に果たすために積極的に情報を収集し、必要な場合には、当社の負担において外部の専門家の助言を得ています。
- 監査役は、他の会社の役員等を兼任する場合は合理的な範囲に留め、当社における役割と責務を適切に果たすための時間を確保しています。

独立社外取締役および独立社外監査役

独立社外取締役および独立社外監査役は、執行の監督、当社グループの持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を図るための助言、利益相反の監督を行うとともに、少数株主をはじめとするステークホルダーの意見を取締役会に反映しています。

- 独立社外取締役は5名、独立社外監査役は2名です。
- 独立社外取締役は、当社グループの事業に関する事項およびコーポレートガバナンスについて情報を共有し、各取締役、執行役員、監査役との意見交換を行っています。
- 当社は、金融商品取引所が定める独立性要件を満たす社外取締役および社外監査役を選任しています。
- 独立社外取締役および独立社外監査役は、定期的な会合の開催等により、独立した客観的な立場に基づく情報交換、認識共有に努めています。

支援体制

当社は、以下のとおり、取締役および監査役がその役割・責務を果たすための実効的かつ十分な支援体制を整備しています。

- 取締役会で十分な議論が可能となるよう、以下のとおり取締役会を運営しています。
 - ①取締役会の年間スケジュールを作成し、審議事項の年間計画を立てています。
 - ②取締役会において十分な議論ができる適切な審議時間を設定しています。
 - ③取締役会の審議事項に関する資料を、十分に先立って配付しています。
 - ④上記に限らず、取締役が意思決定に必要な情報ならびに監査役がその職務遂行に必要な情報を随時提供しています。
- 監査役の職務の補助、その他監査役の活動を支援するべく、必要に応じて補助者を選任し、監査役の求める会社情報の提供や、社内連携の調整を行っています。

- 社外取締役および社外監査役の職務の執行に必要な情報提供を求められた場合、積極的に情報を提供しています。
- 取締役および監査役の職務の執行に必要と認められる予算を確保しています。

トレーニングの方針

当社は、以下のとおり、取締役および監査役がその役割・責務を適切に果たすために必要な事業活動に関する情報、知識を提供しています。

- 取締役または監査役が新たに就任する際は、当社グループの事業に関連する法令やコーポレートガバナンスに関する研修を実施し、就任後においても、これらの研修を継続的に実施しています。
- 上記に加えて、社外取締役または社外監査役が新たに就任する際は、当社グループの事業・組織等に関する内容を説明し、就任後においても当社グループの事業戦略や対処すべき課題等について、必要な情報を継続的に提供しています。

■ 責任限定契約の内容の概要

当社は、各社外取締役および各社外監査役との間で、会社法

第427条第1項および定款の規定に基づき、任務を怠ったことによる損害賠償責任を法令に定める最低責任限度額に限定する契約を締結しています。

■ 取締役会の実効性評価

当社は、取締役会の実効性向上のため、年1回、取締役会の構成、運営状況等について、各取締役および各監査役にアンケート調査を行い、その結果を踏まえて取締役会において取締役会全体の実効性に関する分析・評価を実施しています。2023年度については、取締役会における審議時間確保のための施策が行われ、また、中長期的な経営課題についてのフリーディスカッションを実施するなど、取締役会における審議の充実が図られており、取締役会の実効性が確保されているものと、2024年5月開催の取締役会において評価しました。他方で、取締役会において取り上げるテーマ・議題のさらなる見直しや、取締役会における審議の一層の充実化のための施策等についての意見や提案がありました。

2024年度においては、これらの意見・提案を踏まえ、引き続き取締役会の実効性の向上およびガバナンスの強化に努めていきます。

■ 役員の報酬等

■ 取締役の個人別の報酬等の内容に係る決定方針に関する事項

当社の取締役(社外取締役を除く)の報酬等は、固定報酬、業績連動報酬(短期業績連動報酬および中期業績連動報酬)および譲渡制限付株式報酬により構成されています。社外取締役および監査役の報酬等は固定報酬のみとなっています。

当社は、取締役の報酬等の取扱いに係る客観性・透明性を確保することを目的として、独立社外取締役を委員長とし、委員の過半数を独立社外役員で構成する指名報酬諮問委員会を設置しています。指名報酬諮問委員会は、取締役会の諮問に応じて、取締役会に対して提言を行っており、取締役の報酬等に関する方針は、指名報酬諮問委員会の審議、提言を踏まえ、取締役会の決議により決定しています。

取締役の個人別の報酬等の額は、株主総会の決議により決定した取締役の報酬額の総額の範囲内で、取締役の報酬等に関する方針に基づき、指名報酬諮問委員会の審議、提言を踏まえ、譲渡制限付株式報酬に関しては、取締役会の決議により具体的な割当数を決定し、その他の報酬等に関しては、代表取締役社長 CEOが当社全体の業績を俯瞰していることや事前に指名報酬諮問委員会の審議、提言を得る手続があること等を

踏まえ、取締役会が代表取締役社長 CEOにその具体的な額の決定を委任しており、委任を受けて代表取締役社長 CEOがその具体的な額について決定しています。また、取締役会は、指名報酬諮問委員会にて、事前に取締役の報酬等と取締役の報酬等に関する方針との整合を含めた多角的な検討を行っていることから、当該報酬等が報酬等に関する方針に沿うものであると判断しています。

各監査役の報酬等の額は、株主総会の決議により決定した監査役の報酬額の範囲内で、監査役の協議により決定しています。

①固定報酬

- 取締役(社外取締役を除く)の固定報酬は、役位に応じて決定し毎月支給します。
- 社外取締役の固定報酬は、役割等を考慮して決定し毎月支給します。

②業績連動報酬

- 取締役(社外取締役を除く)の業績連動報酬は、当該事業年度の一定の指標を基準に算定します。業績連動報酬の基準となる指標は、取締役の業績向上に対する意欲や士気を高めるとともに、株主との利害の一致を図るため、連結の親会社株主に帰属する当期純利益およびROE等としています。
- 短期業績連動報酬は、当事業年度の実績に基づき、中期業績連動報酬は、中期経営計画期間の累計実績に基づき算定し、それぞれ対象期間終了後に支給します。
- 業績連動報酬の基準となる指標の2023年度の実績は、連結の親会社株主に帰属する当期純利益4,940百万円、ROE4.9%。

③譲渡制限付株式報酬

- 当社の企業価値の持続的な向上を図るインセンティブを与えるとともに、株主との一層の価値共有を進めることを目的として、取締役(社外取締役を除く)に対し、譲渡制限付株式を付与します。本譲渡制限付株式の各取締役に割り当てる数は役位に応じて決定します。本譲渡制限付株式は、割当てを受けた取締役に対し払込金額と同額の金銭報酬債権と本譲渡制限付株式の払込金額とを相殺することを条件に取締役会決議により発行します。

なお、当社は、2022年6月28日開催の第129期定時株主総会において、従前の株式報酬型ストックオプション報酬制度に代え、譲渡制限付株式報酬制度を導入することを決議しました。本譲渡制限付株式報酬制度の概要は、以下に記載のとおりであります。

〈譲渡制限付株式報酬制度の概要〉

譲渡制限付株式報酬制度に基づき取締役(社外取締役を除く。以下、本概要において「対象取締役」といいます)に対して支給する金銭報酬債権の総額は、年額200百万円以内(ただし、使用人兼務取

締役の使用人分給与を含みません)とし、当社が新たに発行または処分する普通株式の総数は、年10万株以内(ただし、当社の普通株式の株式分割(当社の普通株式の無償割当てを含みます)または株式併合が行われた場合、当該株式分割または株式併合の効力発生日以降、分割比率・併合比率等に応じて、当該総数を、必要に応じて合理的な範囲で調整します)とします。

対象取締役は、譲渡制限付株式報酬制度に基づき当社から支給された金銭報酬債権の全部を現物出資財産として払込み、当社の普通株式について発行または処分を受けることとなります。その1株当たりの払込金額は、各取締役会決議の日の前営業日における東京証券取引所における当社の普通株式の終値(同日に取引が成立していない場合は、それに先立つ直近取引日の終値)を基礎として当該普通株式を引き受ける対象取締役に特に有利な金額とならない範囲において、取締役会において決定します。なお、各対象取締役への具体的な支給時期および配分については、指名報酬諮問委員会による審議を経たうえで、取締役会において決定します。

また、譲渡制限付株式報酬制度による当社の普通株式(以下「本株式」といいます)の発行または処分に当たっては、当社と対象取

締役との間において、①一定期間(以下「譲渡制限期間」といいます)、割当てを受けた本株式について、第三者への譲渡、担保権の設定その他一切の処分を禁止すること、②一定の事由が生じた場合には当社が本株式を無償で取得することなどを含む譲渡制限付株式割当契約が締結されることを条件とします。本株式は、譲渡制限期間中の譲渡、担保権の設定その他の処分をすることができないよう、譲渡制限期間中は、対象取締役が証券会社に開設する専用口座で管理される予定です。

④報酬構成比率

- 取締役(社外取締役を除く)の報酬等は、固定報酬、業績連動報酬および譲渡制限付株式報酬により構成されています。業績連動報酬および譲渡制限付株式報酬の合計の報酬総額に対する割合は、取締役の業績向上に対する意欲や士気を高めるとともに、中長期的な企業価値・株主価値の向上を重視し、各役位の平均で、最大6割程度となるよう設計します。

役員区分ごとの報酬等の総額、報酬等の種類別の総額および対象となる役員の員数

役員区分	報酬等の総額 (百万円)	報酬等の種類別の総額(百万円)			対象となる 役員の員数 (人)
		固定報酬	短期・中期 業績連動報酬	非金銭報酬	
取締役(社外取締役を除く)	326	196	63	66	4
監査役(社外監査役を除く)	37	37	—	—	2
社外役員	86	86	—	—	8

(注) 1. 非金銭報酬は、譲渡制限付株式報酬として当事業年度に費用計上した額です。
2. 社外役員の員数には、2023年6月28日開催の第130期定時株主総会の終結の時をもって退任した社外取締役1名が含まれています。

コンプライアンス/リスクマネジメント

取締役会において、適切な統制のもとで迅速な業務執行が行われるようにするため、内部統制システムの整備に関する基本方針を定め、コンプライアンス、財務報告の適正性の確保、リスクマネジメント等のための当社グループの体制構築と運用状況を監督しています。

当社は、「リスク・コンプライアンス基本規程」を定め、サステナビリティに関するリスクを含むビジネスリスクを管理しています。規程に基づき、部門リスク管理者は、管理責任者および所轄部門へリスクを報告し、経営レベルでの判断が必要であるリスクについては、全社レベルで管理しています。

■ 基本的な考え方

多様な国籍、文化を持つ人々で構成されるグローバル企業である当社グループにとって、さまざまなバックグラウンドを持っている社員一人ひとりが、共通の価値観、判断軸をもって、公正、誠実にかつ適切に判断し行動していくことは非常に重要です。そこで、当社は、国境や会社の枠を超えた当社グループの最上位の価値観を示した「TOPCON WAY」を定め、「医・食・住」に関する社会的課題を解決し、豊かな社会づくりに貢献することを経営理念として掲げるとともに、コンプライアンスを最優先し、すべてのステークホルダーから信頼される存在であり続けると宣言しています。

また、世界各国に所在するすべての役員、社員が、トップグループの経営理念、ビジョンおよび価値観を十分に理解し、高い倫理観をもって行動できるよう、当社グループ役員、社員として期待される行動原則を示した「トップグローバル行動基準」を制定し、トップグループの役員、社員一人ひとりに浸透させるべく教育活動に取り組んでいます。

■ 具体的な取り組み

トップグループは、社員一人ひとりのコンプライアンス意識向上とコンプライアンスマインドの醸成を目的として、役員、社員に対する各種教育、啓発活動を継続的に実施しています。

例えば、毎年1回、当社グループのすべての役員、社員を対象として、主要な事項を網羅した包括的な内容のコンプライアンス教育、ガバナンス教育、輸出管理教育を実施しており、高い受講率を達成しています。また、国内グループ会社については、情報セキュリティ、個人情報保護、下請法、メディカルコンプライアンスに関する教育を、また、海外については、海外にある法務拠点が主体となって、それぞれの管轄地域において各種教育を実施しています。

■ 腐敗防止

トップグループは、国連グローバル・コンパクトの10原則に定められた腐敗防止への取り組みとして、法令または健全な商習慣に反する一切の不適正な利益や賄賂の提供を禁じています。これに加えて、社員がその職務に関連して個人的な利益を受けることも禁止しています。

■ 不適正な利益の供与の禁止

「トップグローバル行動基準」は、法令または健全な商習慣に反する不適正な利益や賄賂を提供してはならないと定めています。また、社員等は、国によっては、公務員だけでなく民間企業の社員に対する贈賄も禁止していることを認識し、関連する国・地域ごとの法令の内容を理解し、遵守することを義務づけています。

トップグループでは、「賄賂」とは、事業活動において不正の利益を得るため、または不正の利益に対する謝礼として以下に定める者に対して提供されるものであって、何らかの価値のあるものと定義し、これを行うことを禁止しています。

- 国内外の政府機関の職員(国有企業および国際機関を含む)(元職員を含む)
- 政治家(候補者を含む)または政治団体およびその職員
- 一般顧客(法人または個人を問わない)

賄賂は金銭に限らず、接待、贈物、寄付、祝儀その他の利益を含み、またその金額・価値の多寡を問わないこととしています。

エージェント等トップグループのために活動する仲介者を使用する場合、上記の行為を行わせないことや、その仲介者のサービスおよび報酬を、事前に合理的な範囲で明確に取り決めることも社内規程に定められています。

ガバナンス

■ 個人的な利益の受領の禁止

トップグループは、社員がその職務に関連して個人的な利益の供与を受け、またはこれを要求することを禁じています。

ただし、例外として、取引先やお客様から、その国・地域の法令や健全な商慣習の範囲内で、一般常識的な贈物や接待などの申し出があった場合、その贈物・接待がトップグループの意思決定に影響を及ぼすおそれがないときに限り、これに應じることが許容されています。

■ マネーロンダリングの防止

トップグループは、マネーロンダリング防止およびテロ対策に関わる法令を遵守するよう誠実に取り組み、合法的な事業活動を行っている信頼できる取引先(サプライヤーやベンダー、下請業者等を含む)とのみ取引を行います。

また、社員等は、マネーロンダリングやテロ資金供与を目的とした活動への関与、犯罪行為や違法行為の収益から利益を得ること、およびテロ組織のために投資された資金を管理している個人または組織の支援を禁止しています。

■ グローバル輸出管理体制

当社の経営理念は「医・食・住」に関する社会的課題を解決し、豊かな社会づくりに貢献することです。その豊かな社会づくりには人々が平和で安全・安心に暮らせる環境が欠かせません。当社が持つ先進の製品とテクノロジーが「国際的な平和と安全の維持」を脅かす恐れのある国・地域、個人・団体に渡らぬよう、かつ懸念用途に不正転用されぬよう、トップグループを挙げて「グローバル輸出管理体制の維持・強化」に取り組んでいます。具体的には以下の活動を通して厳格な輸出管理を実施しています。

■ 監査の実施・外部監査の受入れ

当社では輸出業務に関わる、本社内部部門すべてを対象に「内部監査」を毎年実施しています。監査人が指摘した改善事項等は監査後1〜2ヶ月掛けて被監査部門と対策内容を打ち合わせ、早い段階で不適合事項を解消します。次年度監査ではその対策内容が継続実施されているか確認するとともに、管理手続等に漏れやケアレスミス等が無いが一貫して確認します。

一方、国内外のグループ会社に対しては、年次計画を立てて「グループ会社監査」を実施し、現地の輸出管理体制の維持・強化に努めています。

また、当社の輸出管理体制および管理手続について外部の目で客観的に評価してもらう目的で、3年に1回外部機関による輸出管理監査(外部監査)を受け入れています。

■ 輸出管理教育の実施

トップグループでは、コンプライアンスマインド醸成のため、年に1回、グループの全役員・社員を対象とした輸出管理教育を実施しているほか、輸出管理業務に従事する社員に対し、別途、必要な教育を実施しています。また、輸出管理業務に従事する社員については、知識レベルの向上を図るため、安全保障貿易情報センター(CISTEC)主催の「STC Associate」認定資格の取得を推進しています。

グループ会社に対しては、監査実施時に、現地ローカルスタッフを対象とした輸出管理教育を実施するなど、全体的な底上げを図っています。

■ 特別管理地域

日本の外為法および米国法で特に規制されているイラン・イラク・キューバ・シリア・ロシア・ペラルーシ・北朝鮮・ウクライナのクリミア地域・ウクライナにおける親ロシア派支配地域【ドネツク人民共和国(自称)およびルハンスク人民共和国(自称)を含む】の9つの国・地域を「特別管理地域」とし、厳格な取引審査・管理手続を実施しています。(2024年6月現在)

■ 個人情報

当社は、お客様の個人情報を尊重し、その保護に努めます。当社は、以下の個人情報保護方針に従って事業活動を行っています。

■ 基本方針

個人情報に関する法令およびその他の規範を遵守します。当社がお客様から個人情報を収集する場合、特に個別にご説明しないとき、その個人情報は、当社、グループ会社、その他から、お客様への商品またはサービスのご提供やご紹介、お客様に役立つと思われるご案内をさせていただく目的に使用します。また、情報の分析、加工、お客様へのフィードバック等の目的で、第三者への提供や預託をさせていただくことがあります。これらの取り扱い、当社の事業内容や規模に合わせて適切に行います。

不正アクセス、漏洩、紛失、破壊、改ざん等、個人情報に関するリスクに対して、合理的な安全対策を講じます。

個人情報保護の社内体制を整備し、さらに、これを引き続き見直し改善していきます。

個人情報の取扱いに関して、本人からの個人情報に関する質問・苦情・相談に関して適切な対応を行います。

■ 内部監査部門等

当社は、内部監査部門として「経営監査室」を設け、以下のとおり内部管理体制の適切性や有効性を検証しています。経営監査室は、7名で構成されています。

- 経営監査室は、当社グループにおけるコーポレートガバナンス・リスクマネジメントの向上に資することを目的とし、当社グループの内部監査に関する業務を掌り、コンプライアンス等の内部管理体制の適正性や有効性を検証し、重要な問題事項があれば、取締役会、監査役会および代表取締役社長へ適時に報告する体制を整備しています。
- 経営監査室は、監査役および会計監査人と連携しています。
- 経営監査室は、当社グループの内部通報に関し、リスク情報の早期発見および迅速・適切な通報内容への対応を行っています。

■ 内部通報制度

当社は、公益通報者保護法に準拠した内部通報制度に基づく通報窓口(トップコン内部通報制度)を設置し、当社の役員および社員を対象に運用しています。窓口は社内および社外(トップグループから独立した外部通報窓口)に設け、通報は実名、匿名ならびに半匿名で行うことができます。なお、同制度の対象には贈収賄・汚職、差別、人権、ハラスメントに関する通報も含まれます。

また、通報者が不利益な扱いを受けないよう、「秘密の保持・報復行為の禁止」など通報者保護を徹底しています。さらに、監査役に対し通報内容を速やかに報告するとともに、調査・対応結果を適時に報告しており、また重大リスク案件については取締役会にも報告する制度となっています。これにより、内部通報制度がより有効に機能するよう運営しています。

■ 事業等のリスク

事業の状況、経理の状況等に関する事項で、投資者の判断に重要な影響を及ぼす可能性のある事項は、有価証券報告書に記載しています。(https://www.topcon.co.jp/invest/wp-content/uploads/filings/Topcon_FY2023_Q4_Annual_Securities_Report_JP.pdf)

なお、これらは当社に関するすべてのリスクを網羅したものではなく、2024年3月期末現在において当社が判断したものです。

役員一覧

2024年9月1日現在

取締役

 <p>代表取締役会長 平野 聡</p> <p>生年月日 1957年12月12日 在任年数 14年</p>	 <p>代表取締役社長 CEO 江藤 隆志</p> <p>生年月日 1960年2月18日 在任年数 9年</p>
 <p>取締役 兼 専務執行役員 秋山 治彦</p> <p>生年月日 1963年2月25日 在任年数 9年</p>	 <p>取締役 兼 専務執行役員 山崎 貴之</p> <p>生年月日 1966年8月10日 在任年数 8年</p>
 <p>取締役 兼 常務執行役員 渡邊 玲子</p> <p>生年月日 1969年3月28日 在任年数 一</p>	 <p>取締役 (社外取締役) 山崎 直子</p> <p>生年月日 1970年12月27日 在任年数 6年</p>
 <p>取締役 (社外取締役) 稲葉 善治</p> <p>生年月日 1948年7月23日 在任年数 4年</p>	 <p>取締役 (社外取締役) 日高 直輝</p> <p>生年月日 1953年5月16日 在任年数 2年</p>
 <p>取締役 (社外取締役) 寺本 克弘</p> <p>生年月日 1955年12月13日 在任年数 1年</p>	 <p>取締役 (社外取締役) 中井 元</p> <p>生年月日 1953年3月9日 在任年数 一</p>

監査役

 <p>監査役 中村 昭久</p> <p>生年月日 1961年3月26日 在任年数 5年</p>	 <p>監査役 筈 信之</p> <p>生年月日 1961年4月29日 在任年数 4年</p>
 <p>社外監査役 竹谷 敬治</p> <p>生年月日 1956年7月8日 在任年数 8年</p>	 <p>社外監査役 鈴木 潔</p> <p>生年月日 1959年2月18日 在任年数 3年</p>

執行役員

 <p>副社長執行役員 トプコンポジショニングシステムズ社 チェアマン レイモンド・オコーナー</p>	 <p>常務執行役員 経営推進本部長 伊藤 嘉邦</p>	 <p>上席執行役員 トプコンアメリカコーポレーション社長 デイヴィッド・アラン・マドリック</p>	 <p>上席執行役員 ポジショニング・カンパニー長 (トプコンポジショニングシステムズ社長) イヴァン・デ・フェデリコ</p>
 <p>上席執行役員 アイケア事業本部長 瀧沢 英之</p>	 <p>上席執行役員 スマートインフラ事業本部長 森田 哲也</p>	 <p>執行役員 生産本部長 吉良 隆史</p>	 <p>執行役員 品質本部長 朝山 啓二郎</p>
 <p>執行役員 スマートインフラ事業本部長 吉田 剛</p>	 <p>執行役員 アイケア事業本部長 荻野 滋洋</p>	 <p>執行役員 経営推進本部長 平山 貴昭</p>	 <p>執行役員 スマートインフラ事業本部長 木村 新</p>
 <p>執行役員 トプコンポジショニングシステムズ社 エグゼクティブバイスプレジデント、 ポジショニングソリューションビジネスユニット ジェネラルマネージャー マリー・ロッジ</p>	 <p>執行役員 トプコンポジショニングシステムズ社 エグゼクティブバイスプレジデント、 チーフオペレーティングオフィサー、 チーフファイナンシャルオフィサー フィリップ・タチ</p>		

スキル・マトリックス

	氏名	経営経験	グローバル ビジネス	技術・製造・ サイエンス	事業戦略・ マーケティング	法務/リスク マネジメント	財務・会計	ESG・社会貢献
取締役	平野 聡	●	●					●
	江藤 隆志	●	●		●			
	秋山 治彦		●			●	●	
	山崎 貴之		●	●	●			
	渡邊 玲子		●			●		●
	山崎 直子	社外	●	●				●
	稲葉 善治	●	●	●				
	日高 直輝	●	●		●			
	寺本 克弘	●	●		●			
	中井 元	●	●		●		●	
監査役	中村 昭久	●	●			●		
	筈 信之	●	●			●		
	竹谷 敬治	●	●			●	●	
	鈴木 潔	●	●			●	●	

※ 各人の有するスキルのうち、とりわけ強みのあるもの3つに「●」印をつけています。

財務ハイライト

株式会社トプコンおよび連結子会社

単位:百万円

	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度
損益状況											
売上高	116,685	128,569	130,735	128,387	145,558	148,688	138,916	137,247	176,421	215,625	216,497
ポジション事業	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	140,386
ポジション・カンパニー	48,959	58,672	61,977	60,602	74,945	77,722	73,989	71,416	96,692	124,731	—
スマートインフラ事業	34,621	33,909	32,989	33,091	36,626	36,744	33,398	33,982	39,040	42,163	—
アイケア事業	38,736	41,240	43,834	43,148	46,515	47,713	44,758	44,251	57,352	66,899	75,172
その他	6,625	6,558	4,997	3,708	2,493	1,698	1,319	1,165	1,184	1,335	1,167
消去	(12,258)	(11,812)	(13,063)	(12,163)	(15,023)	(15,190)	(14,549)	(13,568)	(17,848)	(19,505)	(228)
海外売上高	89,187	97,568	102,794	98,937	114,847	115,299	108,878	106,041	142,438	176,353	180,006
営業利益	11,730	16,041	8,803	9,551	12,073	13,596	5,381	6,593	15,914	19,537	11,204
ポジション事業	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	9,106
ポジション・カンパニー	4,514	6,652	2,385	5,596	8,018	8,358	4,537	6,064	11,548	15,427	—
スマートインフラ事業	5,201	5,965	3,909	3,939	5,102	6,393	5,027	4,972	5,821	5,037	—
アイケア事業	4,003	5,093	4,850	2,598	2,038	2,896	136	122	3,203	3,968	6,715
その他	(205)	163	196	10	88	(65)	(144)	(536)	(365)	(344)	(177)
消去(調整額)	(1,782)	(1,833)	(2,538)	(2,593)	(3,173)	(3,986)	(4,175)	(4,028)	(4,293)	(4,551)	(4,439)
経常利益	11,300	14,880	7,366	7,622	10,674	11,497	2,895	5,587	14,820	17,829	8,857
親会社株主に帰属する当期純利益	5,963	8,670	4,197	4,395	6,028	6,548	935	2,376	10,699	11,806	4,940
設備投資額	3,692	5,070	5,203	4,438	5,138	6,234	8,399	4,206	5,279	8,618	19,332
減価償却費	3,803	3,732	4,715	4,660	5,408	5,983	6,757	7,416	7,763	10,383	12,155
のれん償却額	1,782	1,833	2,546	2,451	2,651	2,145	1,999	1,858	1,912	1,589	2,131
研究開発費	9,184	10,677	11,329	10,411	12,964	14,014	15,979	14,916	16,180	20,743	24,200
フリーキャッシュ・フロー	4,599	7,951	(23,121)	13,238	5,488	7,844	1,137	10,213	10,748	(2,930)	(17,771)
財政状態											
自己資本	53,598	63,460	58,311	59,716	65,173	69,037	63,100	69,351	83,491	95,310	108,300
総資産	135,818	143,181	166,542	158,280	160,747	160,288	161,721	168,210	184,983	207,890	247,029
有利子負債	47,733	44,014	70,442	58,640	53,286	48,554	57,372	52,987	43,362	53,485	79,560
単位:円											
1株当たり情報											
当期純利益 (EPS)	55.21	80.27	38.97	41.46	56.87	61.76	8.87	22.59	101.71	112.16	46.90
純資産 (BPS)	496.22	587.52	550.04	563.30	614.78	651.11	600.03	659.31	793.57	905.17	1,027.99
経営指標											
売上総利益率 (%)	47.7	51.5	50.2	51.1	51.5	52.8	52.3	49.5	51.1	52.1	53.0
売上高営業利益率 (%)	10.1	12.5	6.7	7.4	8.3	9.1	3.9	4.8	9.0	9.1	5.2
売上高当期純利益率 (%)	5.1	6.7	3.2	3.4	4.1	4.4	0.7	1.7	6.1	5.5	2.3
売上高研究開発費比率 (%)	7.9	8.3	8.7	8.1	8.9	9.4	11.5	10.9	9.2	9.6	11.2
海外売上高比率 (%)	76.4	75.9	78.6	77.1	78.9	77.5	78.4	77.3	80.7	81.8	83.1
総資産利益率 (ROA) (%)	4.4	6.1	2.7	2.7	3.8	4.1	0.6	1.4	6.1	6.0	2.2
自己資本利益率 (ROE) (%)	11.7	14.8	6.9	7.4	9.7	9.8	1.4	3.6	14.0	13.2	4.9
株価収益率 (PER) (倍)	30.7	36.7	38.1	48.0	36.5	21.1	90.4	59.4	15.4	15.9	38.0
株価純資産倍率 (PBR) (倍)	3.4	5.0	2.7	3.5	3.4	2.0	1.3	2.0	2.0	2.0	1.8
自己資本比率 (%)	39.5	44.3	35.0	37.7	40.5	43.1	39.0	41.2	45.1	45.8	43.8
総資産回転率 (回)	0.88	0.92	0.84	0.79	0.91	0.93	0.86	0.83	1.00	1.10	0.95
D/Eレシオ (%)	89.1	69.3	120.8	98.1	81.8	70.3	90.9	76.4	51.9	56.1	73.5
連結配当性向 (%)	18.1	19.9	61.6	38.6	35.2	38.9	270.7	44.3	35.4	37.4	89.6

注: 表中の()はマイナス数値を示しています。

注: 2023年度より、ポジション・カンパニーとスマートインフラ事業は「ポジション事業」に集約しました。

株式情報/会社概要

発行可能株式総数 160,000,000株
 発行済株式総数 108,322,242株
 (自己株式2,970,328株を含む)
 株主数 14,509名
 上場証券取引所 東京証券取引所プライム市場

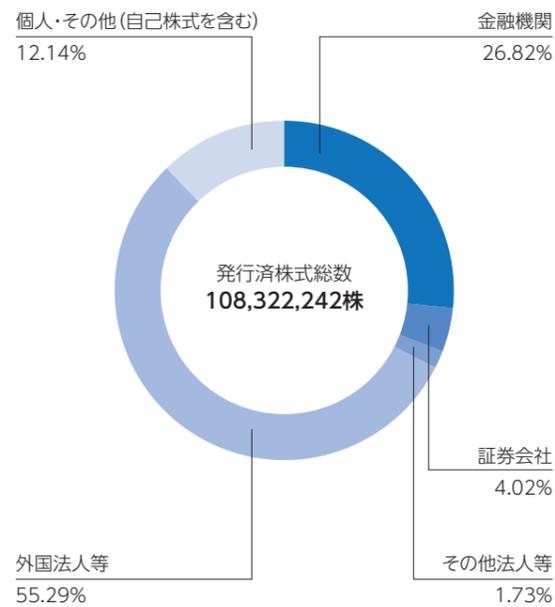
証券コード 7732
 単元株式数 100株
 株主名簿管理人 三井住友信託銀行株式会社
 東京都千代田区丸の内一丁目4番1号
 定時株主総会 毎年6月

大株主 (2024年3月31日現在)

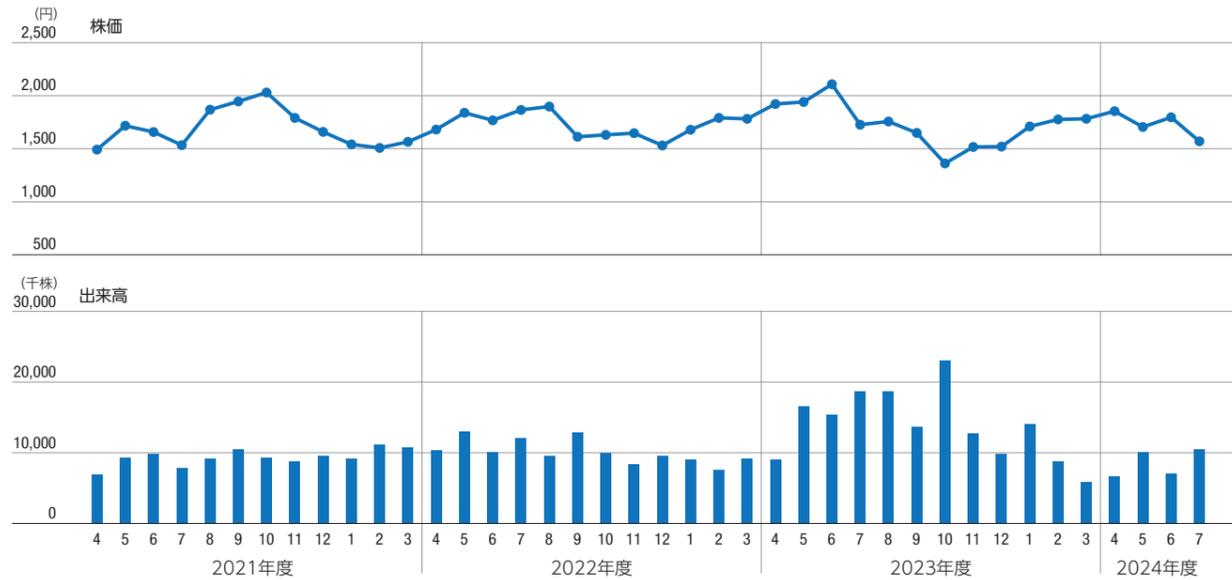
株主名	持株数(株)	持株比率(%)
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	14,201,800	13.48
CGML PB CLIENT ACCOUNT/ COLLATERAL	9,754,700	9.25
SSBTC CLIENT OMNIBUS ACCOUNT BRITISH VIRGIN ISLANDS/U.K.	5,441,600	5.16
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	5,035,200	4.77
GOLDMAN, SACHS & CO. REG	4,451,078	4.22
第一生命保険株式会社	4,038,000	3.83
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY505103	2,638,625	2.50
GIC PRIVATE LIMITED - C	2,235,031	2.12
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY505001	2,058,055	1.95
モルガン・スタンレーMUFG証券株式会社	2,023,341	1.92

※ 持株比率は、自己株式2,970,328株を除いて算出しています。

所有者別株式分布状況 (持株比率) 2024年3月31日現在



株価・出来高の推移



会社概要 (2024年3月31日現在)

商号 株式会社トプコン (TOPCON CORPORATION)
 資本金 16,837百万円
 本社 〒174-8580 東京都板橋区蓮沼町75番1号
 トプコングループ 連結子会社 64社 関連会社 5社
 設立 1932年9月1日
 社員数 連結 5,556名 単体 749名

外部評価 <https://www.topcon.co.jp/invest/awards/>



DXプラチナ企業 2024-2026

2024 CONSTITUENT MSCI日本株 ESGセレクト・リーダーズ指数

MSCI日本株 ESGセレクト・リーダーズ指数*1



FTSE Blossom Japan Sector Relative Index*2



S&P/JPX カーボン・エフィシエント指数



Morningstar GenDi J



CDP Discloser



日興IR 2023年度 全上場企業ホームページ充実度 総合ランキング 最優秀サイト



Gomez IRサイト総合ランキング 2023年優秀企業：銅賞



EcoVadis Bronze

免責事項

*1 THE INCLUSION OF TOPCON CORPORATION IN ANY MSCI INDEX, AND THE USE OF MSCI LOGOS, TRADEMARKS, SERVICE MARKS OR INDEX NAMES HEREIN, DO NOT CONSTITUTE A SPONSORSHIP, ENDORSEMENT OR PROMOTION OF TOPCON CORPORATION BY MSCI OR ANY OF ITS AFFILIATES. THE MSCI INDEXES ARE THE EXCLUSIVE PROPERTY OF MSCI. MSCI AND THE MSCI INDEX NAMES AND LOGOS ARE TRADEMARKS OR SERVICE MARKS OF MSCI OR ITS AFFILIATES.

*2 "FTSE Russell confirms that Topcon Corporation has been independently assessed according to the index criteria, and has satisfied the requirements to become a constituent of the FTSE Blossom Japan Sector Relative Index. The FTSE Blossom Japan Sector Relative Index is used by a wide variety of market participants to create and assess responsible investment funds and other products."