

## 株式会社タムロン

### 2024年12月期 第2四半期決算説明会

日時：2024年8月8日（木）16:00～17:00

#### 【主な質問と回答】

**Q1. デジタルカメラ市場全体の認識について、市場の好調の持続性についての考え方を教えて欲しい。また、国別に違いがあれば教えて欲しい。**

**A1.** デジタルカメラ市場の現状の認識は、コロナが落ち着いて世の中の人々の活動が活発化し、購買意欲も高まっており、底を打ったという認識でいる。今後の見通しは従来のDSLRが減少するので数量ベースでは微減、ミラーレスに切り替わり単価はあがるので、金額ベースでは微増が継続するという見通しである。  
当社の上期の状況だと、米州、欧州は不調。中国、日本と東南アジア地域の直轄代理店市場は2桁成長。手ごたえとしてはアジアが好調という感触をもっている。

**Q2. キヤノン RF マウントの発売は 24 年年内ということだが、もう少し具体的な発売時期とどのくらいの売上が期待できるのかを教えて欲しい。来年、再来年についてキヤノン向けを見込んでいなかったと思うが、どのくらい売上の上乗せが期待できるのかを教えて欲しい。また、最終的には、ソニー向けと同じような売上規模を期待してよいのかについて教えて欲しい。**

**A2.** 当社初のRFマウントについて発売月は答えられないが、年末商戦に向けて準備を進めている状況であり、今期に関してはそれほど売上には貢献しない。来年以降は、RFマウントの発売を加速していきたい。カメラのシェアとしてはキヤノン、ソニーともかなりのシェアを占めているので、当社としてもソニーマウントと同じような成長をキヤノンマウントにも期待している。

**Q3. 交換レンズの価格について、円安が進行することで国内外の製品に価格差は生じていないのか？カメラの価格については各社、既存製品も含め、値上げをしているが、タムロンは既存製品について値上げは考えていないのか教えて欲しい。**

**A3.** 既存製品について、現状は円安等の影響を受けての値上げは考えていない。今後、原材料の高騰や人件費アップについては新製品の価格に反映していく。国内外の価格については完璧ではないにしても世界統一価格を目標に設定している。

**Q4. 上期の写真関連で中国が好調とのことだが、中国の景況感と照らし合わせると違和感がある。中国が不況のなか、なぜカメラが強いのか教えて欲しい。**

**A4.** 中国の好調について、カメラ、レンズの購買層は世界的にみて 30~50 歳代が多いが、中国は 20 歳代が多い。その若者たちが購買意欲、購買力を持っており、また、中国では SNS が盛んであり、スマートフォンで満足できない人がカメラ、レンズを買い求め、SNS にアップする、という傾向があると考えている。

**Q5. 写真関連事業における OEM について、売上が倍増ということで強かったが、これは一過性のものなのか、それとも、ある程度持続性をみてよいか教えて欲しい。**

**A5.** お客様のことであり、明確には回答できないが、23 年第 4 四半期から 24 年上期において好調を維持している。下期においては需要が一服すると考えている。

**Q6. キヤノン RF マウントについて、フルサイズではなく APS-C を第一弾として選んだ理由を教えて欲しい。今後、RF マウント発売を加速していくとのことだが、ソニーマウントのフルサイズのようなオーソドックスなものとは違ってくるのか？**

**A6.** APS-C について、数量的には世の中に普及しているレンズとしては数が多い。より多くの顧客にお求めやすい価格で提供できると思い選定した。今後のスペックの展開については回答を控える。

**Q7. 写真関連で新製品の投入ペースが上がってきているが、市場全体が失速する懸念があまりないと思うが、ダウンする年もあるかと思う。製品投入ペースをどの程度マネージできるのか？現状は年 7 本が一つのベンチマークとなるかと思うが、タイミングによっては更に増やすことが可能なのか、また、どのくらいの本数なら出せる余地があるのか、どのくらいのタイミングでラインナップが出揃うのか等教えて欲しい。**

**A7.** 開発機種数について今期は 7 本と発表した。中長期的には年間 10 本程度の新機種開発を目指したい。ラインナップについては現状、単焦点を含めまだ揃っていない。中期的には揃え、その後にさらに第二世代、第三世代と入替をしながら、需要を喚起していきたい。

**Q8. 新機種の投入ペースについて年間 10 本を目指すということだが、既存製品でヒットした実績があるソニーマウント用の交換レンズをキヤノンマウント用に転用する、ということも出てくると思うが、その場合、開発スケジュールを短縮できるのか？**

**A8.** 金型やレンズ部品が共通であるので、新規に一から新製品を立ち上げるより開発期間は多少短縮できる。

**Q9. 第二世代、第三世代とジェネレーションアップしていくときに、一本あたりの売上については縮小していくものなのか？それとも、どういった商品企画で出すかによるので一概には言えないものなのか？**

**A9.** 後者に近い。商品企画的にユニークなレンズを出したいと考えている。例えば、定番の標準、広角、超望遠のいわゆる大三元についても、焦点距離、F 値がある程度決まってはいるが、モデル A063 のように少し焦点距離を工夫し、さらに小型軽量化する等、ユニークなもの、かつ、お客様にとって使いやすいものを出していきたいと考えている。どこかのタイミングで一機種あたりの売上が極端に少なくなるという心配はしていない。

**Q10. 写真 OEM について上期 96%増ということだが、数量ベースでどのくらい伸びているのか教えて欲しい。また、市場との対比も教えて欲しい。**

**A10.** 数量ベースでは約 50%増加となっている。市場はそれよりも低かったので当社の OEM が好調だったといえる。去年の上期、とくに第 1 四半期が弱かったのでハードルが低く、増収率が高くなったということもある。

**Q11. 市場の数量ベースでの伸び率とタムロンの OEM 数量の伸び率は長い目で見たときに同じになるのか？**

**A11.** 長い期間で見れば近いトレンドになると思う。但し、受注するタイミング、量産開始するタイミングによってはズレが生じる場合もあるので完全に同じではない。

**Q12. 桜庭社長の新体制に変わり、業績の成長度合いも、売上の成長だけでなく、収益性の改善や新規事業における研究開発を重視しながらも利益も出ているというところに、非常に感銘をうけている。新体制になって何が変わったのか、社内的な雰囲気の変化について感じているところを教えて欲しい。**

**A12.** 社長就任後、社員に対するメッセージがいくつかあるが、まずは風通しの良い会社にするのと、もう一つは働きがいのある会社をしたい、というものであり、社員に対して四か条を提示している。一つ目は社員一人一人が創造性を発揮して仕事にやりがいを感じて欲しい。二つ目は社員の成果を会社が適正に評価する。これは給料面だけでなくポジショニング等も含む。三つ目は人間関係、コミュニケーションを大事にしてほしいというもの。四つ目は人間の根幹である心の健康、体の健康を大事にすること。この四か条が揃えば働きがいがある会社になると考えている。

**Q13. 新規事業の育成についての考え方を教えて欲しい。以前より写真事業は強く、新規事業がなくても利益が出ている状況かと思うが、この先を見たときに、M&A や CVC を含め、どういった取り組みが必要と考えるのか教えて欲しい。**

**A13.** 2016 年に研究開発部門を立ち上げ、新規事業に参入するための世の中にはない光学技術を開発してきた。M&A やオープンイノベーションは重要だが、やはり中心は光学技術であり、ここでダムロンらしさのある技術を開発しなければビジネス化はできないと考えている。既に開発中の技術テーマは 30 くらいあり、マーケティングフェーズに入っているものも数個ある。あくまでも光学技術を起点にしており、ビジネス化に必要なパートナーづくりとしての M&A 等と考えている。「撮る」から「測る」へ、光源や分光等、「測定する」分野に新技術を見出し新しいビジネスに繋げていきたい。

**Q14. 24 年通期修正計画は、中期計画を超える計画となっているが、中期計画の見直しは検討しているのか？**

**A14.** 通常はローリングはせず 3 か年固定だが、今期の進捗に鑑み、検討したいと考える。

**Q15. 車載について、先々のオーダーが見えているビジネスだと思うが、修正計画では下期は上期比で売上が落ちる前提となっている。この背景を教えて欲しい。**

**A15.** 24 年上期については期初に 23 年から後ろ倒しになったものが数億円あった。また下期の為替の前提は上期比で円高である。それらの要素を除外すると上期と下期はほぼ同等であり、順調に進捗している。

**Q16. モビリティ&ヘルスケア、その他事業における、上期と下期の収益の違いについては為替影響もあるとのことだったが、仮に為替が上期と下期で同じだった場合、収益は同じくらいという認識でよいのか？**

**A16.** 売上についてはさきほど言及した通りだが、利益については、上期はかなり数量がでたこともありコストダウンも順調に進んだが、下期はコストダウンが進まない場合もあるので、計画上はあまり織り込んでいない。また、新事業のための費用も見込んでいたため上期に対して下期は減益を計画している。

<ご留意事項>

本資料は、決算説明会に出席になれなかった方々の便宜のため、参考として掲載しており、説明会でお話したことをそのまま書き起こしたのではなく、当社の判断で簡潔にまとめたものであることをご了承ください。

また、本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があることをご了承ください。