

**TAMRON**  
Focus on the Future

## 2024年12月期 決算説明会

2025年2月7日（金）

株式会社タムロン（東証プライム、証券コード：7740）



# 目次

## I.新中期経営計画の上方修正

### 『Value Creation26 ver2.0』

1. 『Value Creation26 ver2.0』の位置づけ
2. 『Value Creation26 ver2.0』骨子
3. 『Value Creation26 ver2.0』事業戦略
4. 『Value Creation26 ver2.0』財務戦略
5. 資本コストや株価を意識した経営
6. 『Value Creation26』 ESG/サステナビリティ戦略

## II.2024年実績

1. 2024年総括
2. 2024年実績
3. 営業利益変動要因
4. 2024年セグメント別実績
  - ①写真関連事業
  - ②監視&FA関連事業
  - ③モビリティ&ヘルスケア、その他事業

## III.2025年計画

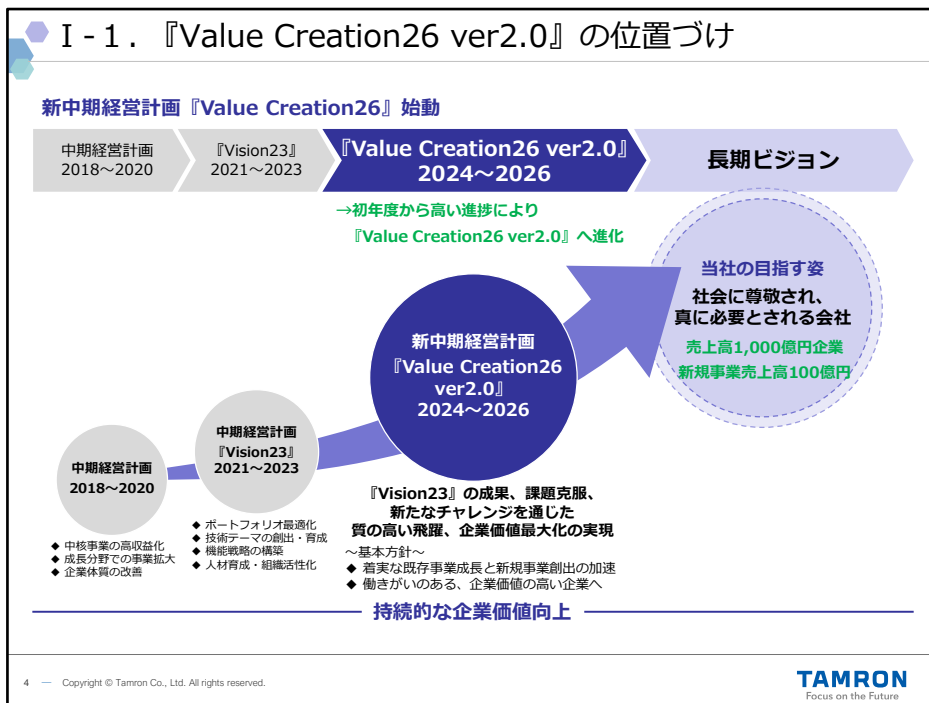
1. 2025年計画
2. 2025年セグメント別計画
  - ①写真関連事業
  - ②監視&FA関連事業
  - ③モビリティ&ヘルスケア、その他事業

## IV.参考情報

1. 財政状況
2. キャッシュ・フロー
3. 設備投資、減価償却費、研究開発費
4. 四半期業績推移
5. 配当金、主要経営指標
6. 為替影響

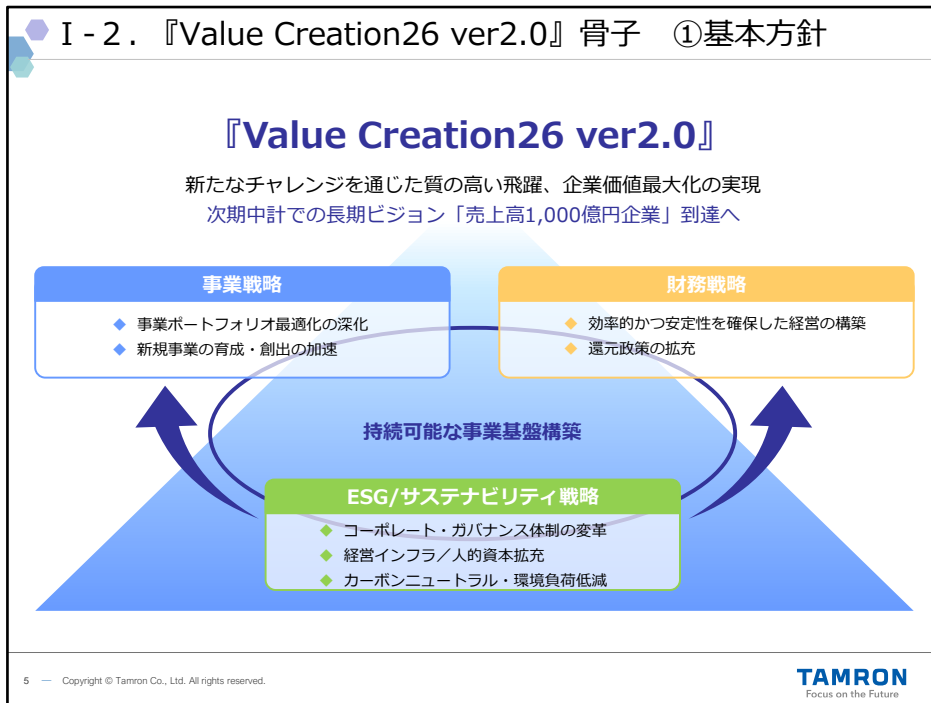


**I. 新中期経営計画の上方修正  
『Value Creation26 ver2.0』**

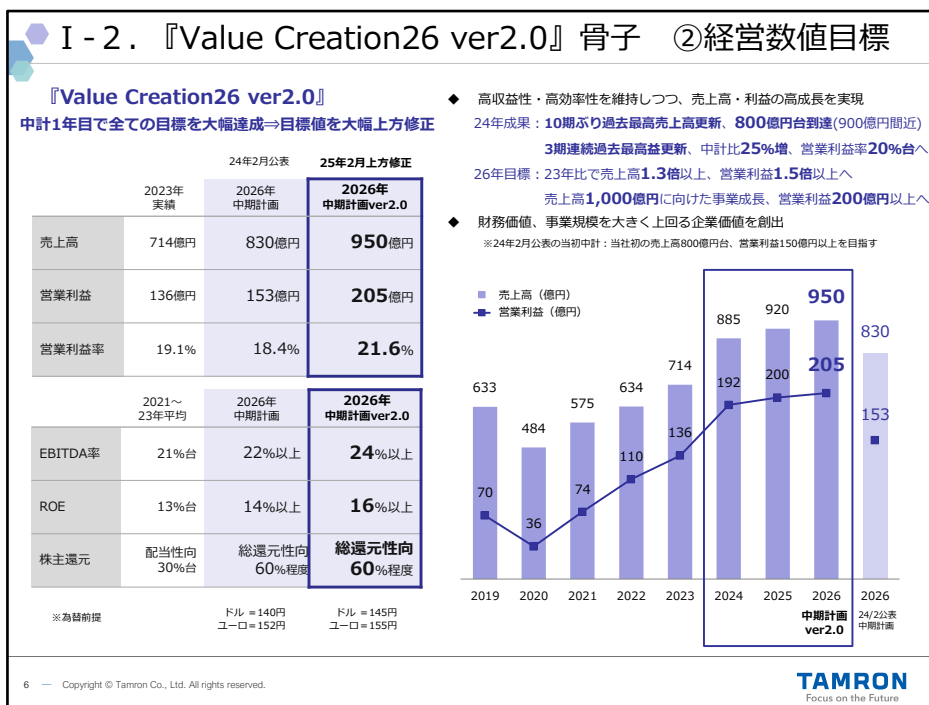


- まずはじめに、2024年より新中期経営計画「Value Creation26」を掲げ、新たなスタートをきりましたが、初年度から高い進捗を遂げましたので、その上方修正についてご説明します。
- 24年での大きな成果を次につなげるべく、骨子は大きく変えませんが、「Value Creation26 ver2.0」として進化させ、更なる飛躍を目指していきます。
- 引き続き、基本方針は「着実な既存事業成長と新規事業創出の加速」と「働きがいのある、企業価値の高い企業へ」です。
- 既存事業成長は大きな成果が出ていますが、現在は5年、10年先を支える新規事業創出を加速させる位置づけでもあり、その創出はこれからが本番でもあります。
- 私の思いとして、長期ビジョンで売上高1,000億円企業、そして新規事業売上高100億円があります。
- 更に新事業創出を、私自らが率先して加速させたいと考えています。

## I - 2. 『Value Creation26 ver2.0』 骨子 ①基本方針



- 24年は好業績を残せましたが、経営環境は目まぐるしく変化し、依然として今後の不確実性は高い状況です。
- 今後も、「事業戦略」「財務戦略」「ESG/サステナビリティ戦略」の3つを基本戦略とし、様々な環境変化に柔軟かつ迅速に対応できる「持続可能な事業基盤」の構築を図ります。
- それらにより、「質の高い飛躍、企業価値最大化」を実現していきます。



- 続いて、6ページでは、24年の振り返りと、この度、上方修正した26年の経営数値目標を説明します。
- 24年では、全セグメントで2桁以上の増収増益とそれぞれの事業が大きな成長を果たしました。
- 売上高は、10期ぶりに過去最高売上高を更新して初の800億円台に到達し、900億円に迫る、885億円となりました。
- また、営業利益も3期連続で過去最高益を更新し、中計比25%増、192億円へと大幅増益となりました。
- なお、為替の円安影響もありますが、売上・利益ともに為替影響を除いても中計達成、という結果となっています。
- 営業利益率は20%を超え、各経営指標含め、26年の経営数値目標の全てを初年度で達成することができました。
- これらを踏まえ、新たな26年の経営数値目標としては、売上高は1,000億円に迫る、950億円を目指します。
- そして戦略的に投資も更に加速させますが、営業利益率は21%以上を確保し、営業利益は200億円台への到達を目指します。
- EBITDA率、ROEも目標を引き上げ、高収益性とROE16%以上の高効率性の維持を図ります。
- 質の高い売上高・利益成長を実現し、財務価値、事業規模を大きく上回る企業価値を創出していきたいと考えています。



- 続いて7ページからは、事業戦略となります。
- 長期的視点で各事業へ適正にリソース配分を実施し、各事業で継続的な事業成長を図ります。
- 中核事業の写真事業はキャッシュカウ化を進展、他の2事業は事業規模拡大により各事業の売上高構成比を15%以上にしていきます。
- 写真事業への依存度を軽減し、事業ポートフォリオの最適化と強化を図ります。
- また、事業戦略を支える各機能戦略もそれぞれ進化させていきます。

### I-3. 世界3極生産体制の強化

**ベトナム第2工場稼働**

- ◆ 生産キャパの拡大
- ◆ リスク対応、安定供給体制の強化  
(地政学的リスク、関税リスク等)
- ◆ コスト対応力の強化

名称	タムロンベトナム・ピンフック工場
場所	ベトナム ピンフック省 第三タンロン工場団地
投資額	約40億円(予定)
スケジュール	着工: 2023年10月 稼働開始: 2025年1月 量産体制確立: 2026年 フル稼働: 2028年
工場規模	土地面積: 約25,000㎡ 建築面積: 約8,000㎡ 延床面積: 約28,500㎡ (3階建: 工場棟17,000㎡、駐輪場11,500㎡)

**長期ビジョン「売上高1,000億円」に対応可能な生産体制を早期確立**

① 当社グループ生産能力

現状比 **1.2倍増**

② 生産割合(金額)	現状	2028年
ベトナム	約25%	約 <b>45%</b>
中国	約65%	約 <b>45%</b>
日本	約10%	約 <b>10%</b>

③ 中国部品調達率

現状 約30%  
↓  
25年以降 **20%以下**

**<ベトナム第2工場: ピンフック工場>**

- レンズ加工、金属加工、成形、塗装、組立
- 従業員数: フル稼働時 約1,500名
- 生産品目: 交換レンズ、監視用レンズ、車載用レンズ

**<青森工場>**

- レンズ加工、GM(ガラスモールド)、成形、組立
- 従業員数: 約300名(臨時従業員含む)
- 生産品目: 交換レンズ、監視用レンズ、医療用レンズ、原器

**<中国: 仏山工場>**

- レンズ加工、金属加工、成形、塗装、組立
- 従業員数: 約2,500名(臨時従業員含む)
- 生産品目: 交換レンズ、監視用レンズ、車載用レンズ、DSC/VC用レンズ、ドローン用レンズ

8 Copyright © Tamron Co., Ltd. All rights reserved.

- 8ページでは、そのなかで、「生産・調達」機能の大きな強化策である、世界3極生産体制の強化についてご説明します。
- 23年に将来を見据えて着工したベトナム第2工場が24年に計画通り竣工し、25年から稼働します。
- 事業拡大を見据えた生産キャパ拡大はもちろん、リスク対応、安定供給体制の強化、コスト対応力の強化を図るものです。
- 特に現在は、地政学リスクに加えて対中関税リスクも高まっていますが、こういったリスク顕在化も見据え、前もって建設を進めていたものです。
- 26年には量産体制を確立させ、28年にはフル稼働を目指します。
- これにより、当社グループの生産能力は現状比1.2倍増となります。
- 生産割合も中国は50%未満となり、中国部品調達率も低減させ、チャイナリスク低減を図っていきます。
- また、車載用レンズもベトナム生産を開始するなど、サプライチェーン含め強固な安定供給体制を構築します。



## I-3. 事業戦略 ②写真関連

人々に感動を、心を豊かに

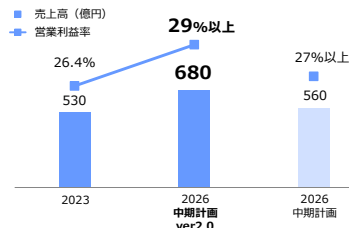


### 写真関連事業

#### 中核事業として高収益体制向上

- ◆ 自社ブランド新製品の投入ペース加速  
※ 従来：年間5本 → 当初中計：年間6~7本  
→ **新中計ver2.0：2026年に年間10本へ**
- ◆ 新規フォーマットへの継続対応  
→ **新中計ver2.0：3→4マウントに拡充、体制確立へ**
- ◆ 自社ブランドシェアの向上
  - ・ 米州、欧州市場での売上挽回
  - ・ 中国・アジア市場の継続拡大
  - ・ 未開拓市場（中南米、アジア、中東、アフリカ）開拓  
※ 金額シェア：5% → **中計：7~8%**
- ◆ OEM先とのパートナーシップ強化

	2023年 実績	2026年 中期計画	2026年 中期計画ver2.0
売上高	530億円	560億円	<b>680億円</b>
自社ブランド	328億円	370億円	<b>390億円</b>
OEM	202億円	190億円	<b>290億円</b>
営業利益	140億円	152億円	<b>200億円</b>
営業利益率	26.4%	27%以上	<b>29%以上</b>



- ・ 9ページからは各セグメント別の事業戦略となります。
- ・ まずは写真関連事業ですが、24年は1年目で売上・利益ともに26年中計を大きく上回りました。
- ・ 24年は為替影響、OEMの大幅受注増もありましたので、この先は緩やかな成長を見込んでいます。
- ・ 今後は自社ブランド成長を中心に、利益率29%という高水準を維持しつつ、新たな26年の数値目標として680億円事業へと進化させていきます。
- ・ また26年中期計画にて、従来の年間5本から6~7本とした自社ブランド新製品の投入ペースを、更に加速させます。今回、26年には年間10本投入へと大きく進化させました。
- ・ また、新規フォーマットへの対応についても、既に24年にキヤノンRFマウントへの参入を果たしましたので、4マウント販売体制の確立へと進化させていきます。

### I-3. 事業戦略 ③監視&FA関連

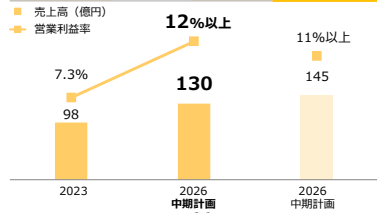
安心・安全な社会づくりに

#### 監視&FA関連事業

##### 成長事業への再転換、営業利益率10%以上へ

- ◆ 監視市場での2面戦略への転換
  - 高付加価値製品に加えボリュームゾーン受注強化
- ◆ FA市場、新規分野での顧客開拓
  - FAラインアップ拡充、OEM受注、SWIR、FAズーム
  - **新中計ver2.0：新規分野への参入**
    - ・レーザー加工ヘッド市場
    - ・近赤外照明市場
    - ・業務用カムコーダー市場
- ◆ カメラモジュールラインナップ拡充
  - 4K・高倍率・小型化を実現
  - OEM及び自社ブランドの両輪で売上を拡大
  - **新中計ver2.0：遠赤外ズームカメラモジュール開発**
- ◆ 事業の選別、事業構造の見直し
- ◆ 中国内での開発・生産・販売体制強化

	2023年 実績	2026年 中期計画	2026年 中期計画ver2.0
売上高	98億円	145億円	<b>130</b> 億円
監視	59億円	74億円	<b>70</b> 億円
FA他	16億円	36億円	<b>28</b> 億円
カメラモジュール	8億円	35億円	<b>32</b> 億円
TV会議	15億円	-	-
営業利益	7億円	16億円	<b>16</b> 億円
営業利益率	7.3%	11%以上	<b>12%以上</b>



- 10ページは監視&FA関連事業となります。
- 新たな26年の数値目標としては、量産の後ろ倒しや中国等での経済減速に伴う投資抑制の動きもあり、若干引き下げとなりますが、23年比で約1.3倍となる130億円事業へと着実に進化させていきます。
- なお、価格競争や新規分野参入による先行投資もあるなかで、営業利益率は12%以上へと引き上げていきます。
- 特にレーザー加工ヘッド、近赤外照明、業務用カムコーダー市場など、これまでの参入分野で培ったノウハウを生かした新規分野への参入を果たしていきます。
- また、24年に大きく業績貢献したカメラモジュールも、遠赤外ズームなどの当社初の技術を有したラインナップ展開へと進化し、更なる売上規模の拡大を図ります。

### I-3. 事業戦略 ④モビリティ&ヘルスケア、その他

安全な暮らしと健康を

#### モビリティ&ヘルスケア、その他事業

**車載事業、医療事業の更なる成長  
新規事業の創出を加速**

- ◆ ADAS進展に伴うセンシング用途への集中
- ◆ コスト競争に向けた次世代コスト体制の確立
- ◆ 高画素、高耐久、高耐熱等、信頼性確保技術の構築
- ◆ 受注活動の変革、企画上流段階からの参画アプローチ
  - 当初中計：車載事業を100億円事業へ
  - 新中計ver.2.0：車載事業を120億円事業へ
- ◆ 硬性内視鏡ビジネスの更なるステップアップ
- ◆ 手術顕微鏡、ライフサイエンス分野への本格参入
  - 医療事業を10億円事業へ（30年30億円目指す）
- ◆ 新事業創出への先行投資もあり利益率低下も増益

	2023年 実績	2026年 中期計画	2026年 中期計画ver.2.0
売上高	86億円	125億円	<b>140億円</b>
車載	71億円	102億円	<b>122億円</b>
医療	4億円	14億円	<b>11億円</b>
DSC/VC/ ドローン他	11億円	9億円	<b>7億円</b>
営業利益	15億円	17億円	<b>22億円</b>
営業利益率	17.3%	13%以上	<b>15%以上</b>

■ 売上高（億円）  
◆ 営業利益率

17.3% 15%以上 13%以上

86 140 125

2023 2026 中期計画 ver.2.0 2026 中期計画

11 — Copyright © Tamron Co., Ltd. All rights reserved. TAMRON Focus on the Future

- 11ページはモビリティ&ヘルスケア、その他事業となります。
- 新たな26年の数値目標としては、売上高は23年比で約1.6倍となる140億円事業、営業利益率15%以上へと大きく進化させていきます。
- 車載事業は、当初26年で売上100億円事業としていましたが、24年の高成長もあり26年で新たに120億円事業へと進化させます。
- 医療事業も開発の後ろ倒し等で若干引き下げも26年で10億円事業、昨年定めた2030年の売上30億円事業への成長は不変です。
- 既存の硬性内視鏡ビジネスの継続成長と共に、手術顕微鏡やライフサイエンス分野へと医療分野での事業領域を広げていきます。
- 写真事業以外である、監視&FAとモビリティ&ヘルスケア合計としては、当初計画通りの売上高270億円であり、23年比1.5倍増という高い成長を果たす計画となっています。
- 以上が各セグメント別の事業戦略となります。

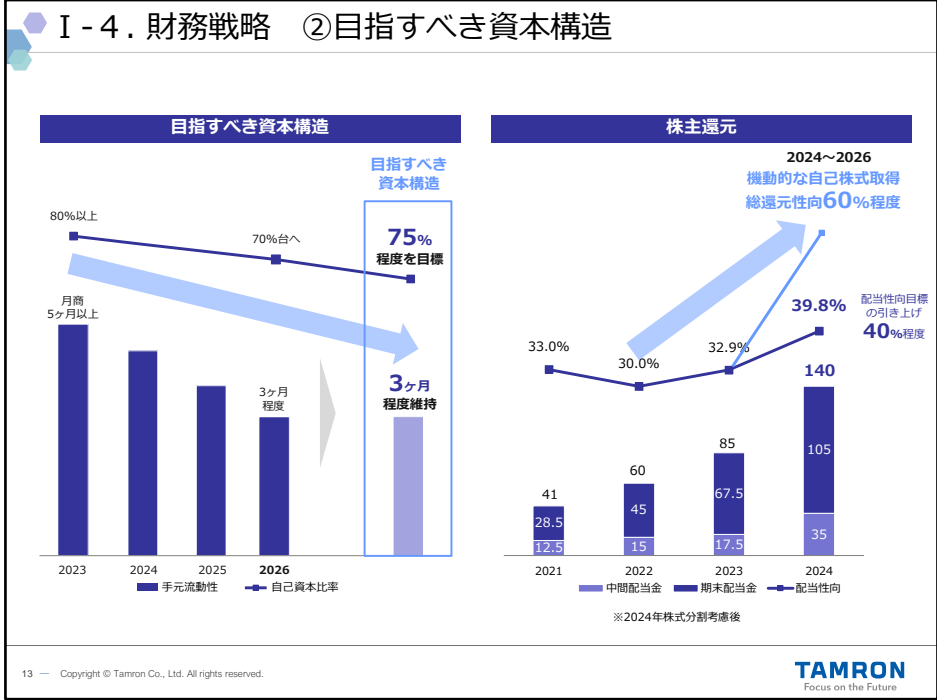
I - 4. 『Value Creation26 ver2.0』財務戦略 ①基本方針

### 安定性を確保した上で効率的な経営の構築

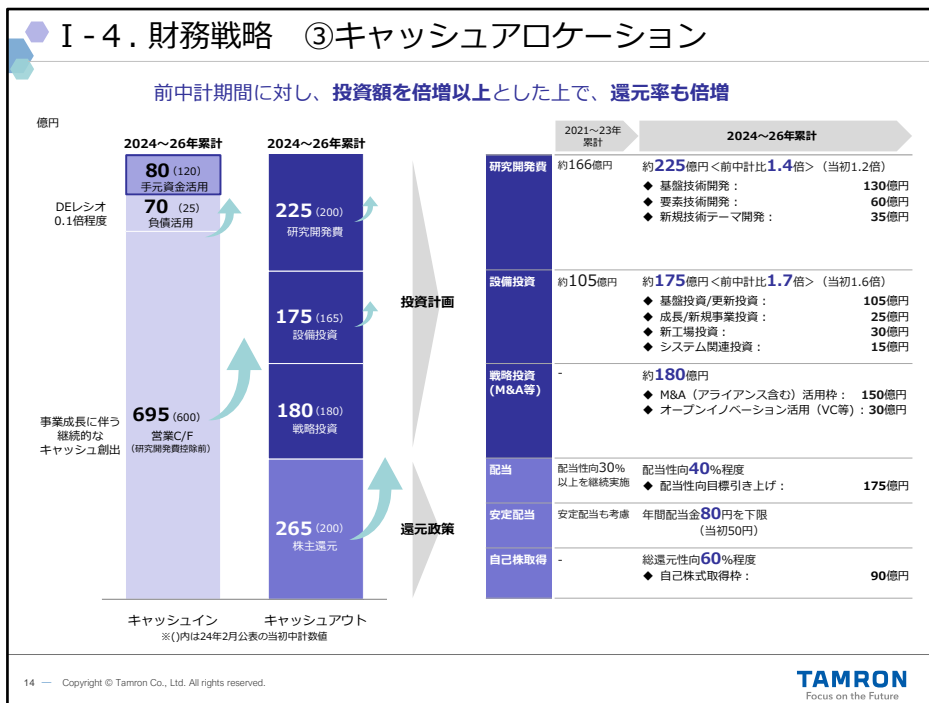
適切な資本構成	株主還元政策の強化
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ ROE16%以上を維持</li> <li>✓ 資本コストの倍以上を確保</li> <li>◆ 財務安全性を確保した上で手元資金を活用し、効率的な経営を実現</li> <li>◆ 自己資本比率は75%を目安に段階的低減</li> <li>◆ 手元流動性は月商3ヶ月分程度を目安</li> </ul> <p style="font-size: small; margin-top: 10px;">           &lt;自己資本比率&gt;            ・ 精密機器業界は技術革新リスク高く、かつ格付A-を取得できる財務体質の保持の観点より、自己資本比率は75%程度を目安            &lt;手元流動性&gt;            ・ グローバルに展開するメーカーとして、地政学的リスクを含む不測の事態等への備えへの必要性もあり、月商3ヶ月分を手元流動性の目安         </p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 安定的な株主還元と機動的な自己株式取得</li> <li>✓ 総還元性向60%を目安</li> <li>◆ 年間配当金80円を下限に、配当性向40%を目安 (当初中計の下限50円からver2.0にて1.6倍増の引き上げ)</li> <li>◆ 総還元性向60%を目安に、機動的に自己株式取得を実施</li> </ul> <p style="font-size: small; margin-top: 10px;">           &lt;還元率の拡充&gt;            ・ 持続的成長を見据えた投資額を前中期計画期間に対して倍増した上で、目指す資本構成や現預金水準等にも鑑み、総還元性向60%へと還元率を倍増            ・ 配当性向を40%に高めた上で、資本政策の機動性向上の観点から総還元性向設定            &lt;安定配当&gt;            ・ 業績に応じた高い還元率を基本としながらも、業績低迷時も当社の財務体質から配当できる範囲で安定的かつ継続的な配当を実施            ・ 安定配当額としては、DOE（純資産配当率）3%以上を目安として下限を設定         </p>

12 — Copyright © Tamron Co., Ltd. All rights reserved. **TAMRON**  
Focus on the Future

- ・ 次に、12ページ以降は財務戦略になりますが、こちらも着実に進化させていきます。
- ・ 財務安全性も考慮しつつ、手元資金の有効活用による投資の積極化と株主還元充実の両輪で、自己資本比率や手元流動性の適正水準化を図ります。
- ・ これらにより、資本コストの倍以上となるROE16%以上へと目標を引き上げています。
- ・ なお、60%という高い総還元性向目標はそのままに、安定配当面は更に進化させました。
- ・ 年間配当金の下限を、当初中計の50円から今回80円へと1.6倍引き上げました。



- ・ 13ページでは目指すべき資本構造についてご説明します。
- ・ 手元資金は月商の約3ヶ月程度を目安として活用を進め、同時に自己資本比率は75%程度を目安に段階的に低減していきます。
- ・ 株主還元では、配当性向目標を40%へと引き上げました。
- ・ 同時に資本政策の機動性向上も踏まえ、総還元性向目標60%も新たに定め、大幅に拡充しています。
- ・ これらにより、24年の年間配当金は3年前から約3.5倍増、自己株式取得を含む総還元額は、3年前から約4.5倍増と大きく増やしています。



- 14ページは24年実績を含む26年までの3年間でのキャッシュアロケーションとなります。
- 今回、26年目標を引き上げて進化させましたので、投資の積極化も加速させます。
- まず、当社の持続的成長を見据えた投資を積極化し、投資額を前中計比で、当初計画の約倍増から、倍増以上へと増やしています。
- 具体的には、研究開発費は前中計比1.2倍から1.4倍へ拡充、設備投資も1.6倍から1.7倍へと拡充しています。
- そして、アライアンス含めたM&Aやオープンイノベーション加速化等の戦略投資は変わらずに約180億円です。
- その上で、目指す資本構成や現預金水準等にも鑑み、株主還元拡大の拡充として、過去の配当性向30%程度から総還元性向60%へと還元率を倍増させています。
- それにより還元額としては、前中計比で、当初計画の約2.5倍から、約3.5倍へと増やすものとなっています。

## I - 4 . 財務戦略 ④戦略投資—2030年代、100年企業を見据えて

**「技術力を活かした事業領域の拡大」を加速、「技術戦略」を早期ビジネス化へ**  
**⇒長期ビジョン「新規事業売上高100億円」**

<p style="text-align: center; background-color: #003366; color: white; padding: 2px;"><b>2030年代や100年企業を見据えたオープンイノベーション先行投資</b></p> <p><b>産学官連携</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 他分野の企業や研究機関とのコラボレーション、共創で新たな技術を創出</li> </ul> <p><b>ベンチャー連携等</b></p> <p>⇒ <b>VC投資（2024年から実施）</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 最先端技術・情報やビジネスモデル入手</li> <li>・ 投資の自利さ、自社仕組み/制度展開</li> </ul> <p>⇒ <b>将来的にはCVC設立や社内イノベーション制度拡充を目指す</b></p>	<p style="text-align: center; background-color: #003366; color: white; padding: 2px;"><b>次期中計、2030年代での収益貢献開始を見据えた事業拡大、事業創出のためのM&amp;A</b></p> <p><b>監視&amp;FA</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ FA、新規分野：事業拡大投資（顧客/ラインナップ/パートナー/コスト対応力確保）</li> </ul> <p><b>モビリティ&amp;ヘルスケア、その他</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 医療・ヘルスケア：事業拡大投資</li> <li>◆ 技術テーマ：事業化投資</li> </ul>	<p style="text-align: center; background-color: #003366; color: white; padding: 2px;"><b>投資プロセス強化</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 投資の妥当性、財務健全性維持等の観点から検証</li> <li>◆ IRR、ハードルレート設定等による管理</li> <li>◆ 資本コストと収益性の可視化</li> </ul>
--	---	--

**社会課題への解決に貢献**  
**<当社の注力分野>**



- ✓ ゴール3：医療分野、介護/ヘルスケア
- ✓ ゴール9：自動車分野、空間光通信分野
- ✓ ゴール11：インフラ分野
- ✓ ゴール13：農業分野・環境分析（計測）
- ✓ ゴール16：セキュリティ分野・AI

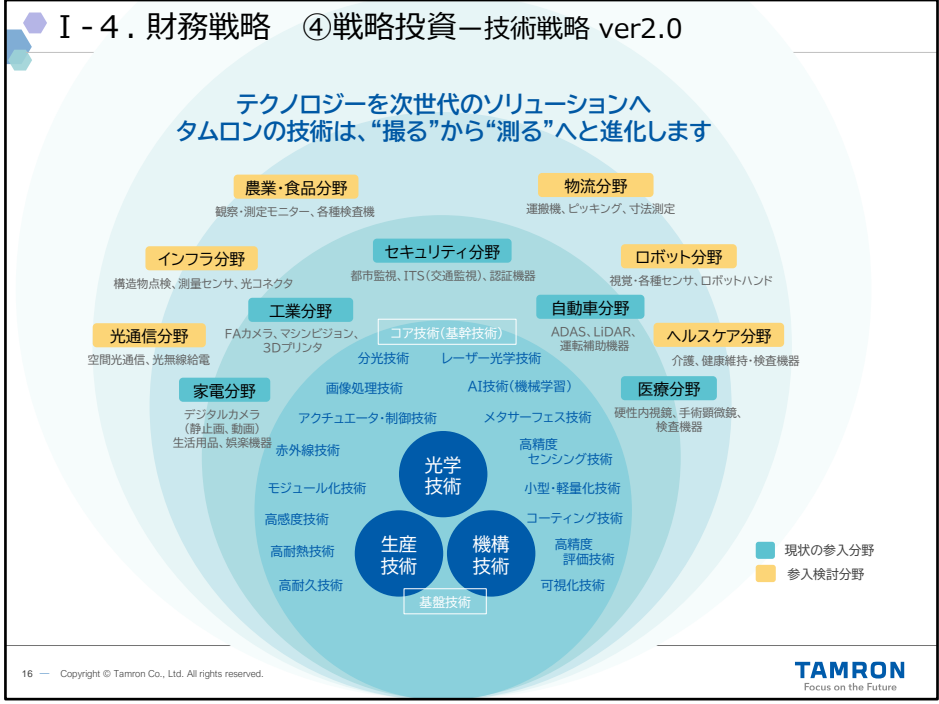
**<技術テーマ例>**



15 — Copyright © Tamron Co., Ltd. All rights reserved.



- 15ページは、戦略投資について補足説明となります。
- 戦略投資については、次の中計、2030年代、さらにはその先の100年企業を見据えたものとなります。
- 当社内の新規事業創出機能の強化はもちろん、オープンイノベーションやアライアンス、M&Aに向けた実行機能の拡充も図られてきています。
- また、技術テーマもいくつも育ってきました。
- 技術力を活かした事業領域の拡大、「技術戦略」を早期ビジネス化へとつなげ、もう一つの長期ビジョンである「新規事業売上高100億円」への礎を築いていく覚悟です。

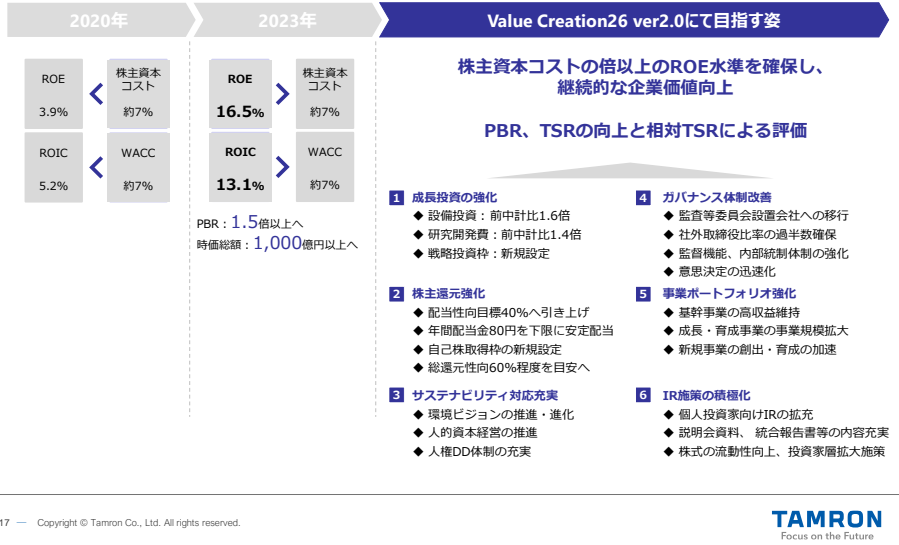


- そして技術戦略についても、技術ロードマップや技術テーマ進展等を踏まえ、「技術戦略ver2.0」へと進化させました。
- 当社の技術領域の広がりとその技術の高度化、そして参入分野の広がりとその分野での深耕を図ります。
- 多様な分野で当社の技術が価値を提供できれば、自ずと事業成長は図られ、結果、事業ポートフォリオも強化される、と考えています。



## I-5. 資本コストや株価を意識した経営 ①対応状況

資本コストを意識した経営の継続した推進により、  
ROE目標を自社の株主資本コスト（約7%）の倍以上となる16%以上とし、企業価値向上・最大化



17 — Copyright © Tamron Co., Ltd. All rights reserved.

**TAMRON**  
Focus on the Future

- 続いて17ページをご覧ください。
- 当社は以前より資本コストを意識した経営に取り組み、ROEの向上、企業価値の向上に努めてきました。
- そして、新中期経営計画のスタートに際し、これまで以上に、財務・非財務の双方で取り組みを強化しています。
- これらにより、WACCを大幅に上回るROIC、資本コストの倍以上となる16%以上をROE目標としています。
- 継続的な企業価値向上を図り、重要指標であるPBR、TSRを向上させていきます。

## I-5. 資本コストや株価を意識した経営 ② 株式施策

### 自己株式の取得

株主還元の充実、資本効率の向上および機動的な資本政策の遂行を可能とするため

(1) 取得する株式の種類	当社普通株式
(2) 取得し得る株式の総数	1,000,000株（上限）（発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合2.40%）
(3) 取得価額の総額	40億円（上限）
(4) 取得期間	2025年2月10日～2025年5月30日
(5) 取得方法	東京証券取引所における市場買付け

※本件にて取得した自己株式は全株消却予定

⇒2024年に続いて2期連続実施。2024年20億円に対して、2025年取得額は倍増

### 株式分割

株式分割により当社株式の投資単位を引き下げることで、株式の流動性を高めるとともに、投資家層の拡大を図るため

(1) 分割の方法	2025年6月30日最終の株主名簿に記載または記録された株主の所有する普通株式を、 <b>1株につき4株の割合</b> をもって分割
(2) 分割の日程	基準日公告日 2025年6月13日（予定）
	基準日 2025年6月30日
	効力発生日 2025年7月1日

⇒2024年に続いて2期連続実施。2024年2分割に対して、2025年は4分割

- その一環として、本日開示したとおり、25年上期には、24年に続いて2期連続で自己株取得を実施します。
- 今回の取得額は、24年20億円に対して、倍増の40億円です。
- また、株式の流動性の向上、投資家層の拡大を図ることを目的に、こちらにも24年に続いて2期連続で株式分割を実施します。
- 今回の分割は、24年の2分割に対して、4分割です。

## I - 6. 『Value Creation26』 ESG/サステナビリティ戦略

E 環境 Environment	S 社会 Social	G ガバナンス Governance
<b>カーボンニュートラル・自社製品・サービスを通じた環境負荷低減</b>	<b>人的資本経営、DE&amp;I、働きがいの推進</b>	<b>コーポレート・ガバナンス体制の変革</b>
<b>環境ビジョン2050の推進・進化</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ GHG排出量の削減           <ul style="list-style-type: none"> <li>・ Scope1、2               <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>18%</b>削減（2015年比）</li> <li>※30年：<b>30%</b>削減</li> <li>※50年：<b>ゼロ</b></li> </ul> </li> <li>・ Scope3               <ul style="list-style-type: none"> <li>- 測定手法、削減目標設定</li> </ul> </li> </ul> </li> <li>◆ 資源循環社会への貢献度向上           <ul style="list-style-type: none"> <li>・ サーキュラーエコノミーへの進化</li> </ul> </li> <li>◆ 自然共生社会への取り組み推進           <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 生物多様性の保全と持続可能な利用への施策強化</li> </ul> </li> <li>◆ CDP評価の改善</li> </ul>	<b>人的資本経営の推進</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ DE&amp;Iの推進           <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 女性管理職比率：<b>12%</b>以上</li> <li>・ キャリア採用比率：<b>60%</b>以上</li> <li>・ 男性育児休業取得率：<b>80%</b>以上</li> <li>・ 人事制度拡充（採用、育成、評価等）</li> </ul> </li> <li>◆ 人的資本投資の拡充           <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 教育研修費：倍増</li> <li>・ HRシステムの刷新、機能拡充</li> <li>・ 技術者育成強化（研究開発費の増加）</li> </ul> </li> <li>◆ 人権DD体制の充実           <ul style="list-style-type: none"> <li>・ SAQ実施によるリスク分析と改善</li> </ul> </li> <li>◆ 健康経営の推進</li> <li>◆ エンゲージメント活動の拡充</li> </ul>	<b>監督機能強化、意思決定迅速化</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 監査等委員会設置会社への移行           <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 監督機能強化、意思決定迅速化</li> </ul> </li> <li>◆ 社外取締役比率の向上           <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 過半数の確保</li> </ul> </li> <li>◆ 取締役会の実効性評価の改善           <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 実効性評価への第三者関与</li> <li>・ 各委員会への監督強化</li> </ul> </li> <li>◆ 取締役会諮問委員会の改善           <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 透明性あるプロセス強化</li> </ul> </li> <li>◆ 執行機能の充実           <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 権限移譲の推進</li> </ul> </li> <li>◆ 内部統制体制の拡充</li> <li>◆ 企業風土の改善</li> </ul>
19 — Copyright © Tamron Co., Ltd. All rights reserved.	<b>TAMRON</b> Focus on the Future	

- 19ページからはESG/サステナビリティ戦略を説明します。
- 環境面では、環境ビジョン2050で掲げる脱炭素、資源循環、自然共生を推進すると同時に、進化させていきます。
- 社会面では、人権対応や人的資本経営を推進していきます。
- ガバナンス面では、24年に大きく変革させましたが、更なるガバナンス全般の実効性向上を図っていきます。

## I - 6 . ESG/サステナビリティ戦略 ①環境ビジョン2050

全ての人々が生き生きと暮らすことのできる心豊かな社会の実現のために

### 「環境ビジョン2050」



20 — Copyright © Tamron Co., Ltd. All rights reserved.

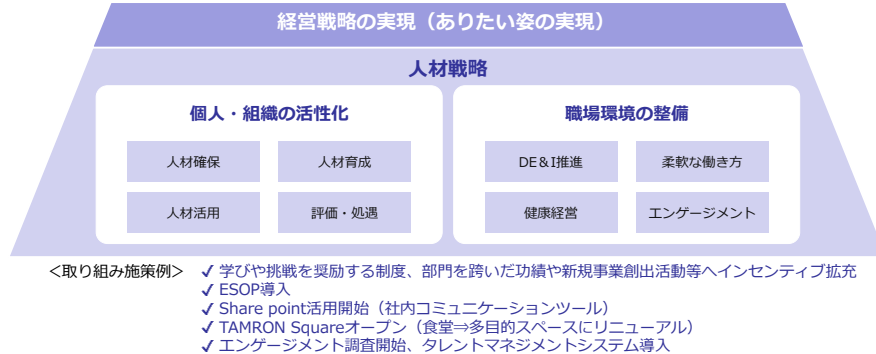
**TAMRON**  
Focus on the Future

- 20ページは環境ビジョンですが、CO<sub>2</sub>削減は、24年で大幅増収ながらも、目標の12%削減を超える、15%削減を達成しています。
- また、資源循環では24年から複数機種へのプラスチック再生材の導入を開始し、更なる機種展開と、その他施策の検討を進めています。

## I - 6 . ESG/サステナビリティ戦略 ②人的資本経営の推進

### 人材戦略 基本方針

- ◆ タムロンのありたい姿の実現、経営戦略の実現に不可欠なものは、経営戦略と連動した人材戦略であり、そのためには個人・組織の活性化、個人・組織が最大限に能力を発揮できる制度・職場環境の整備を重点的に加速させていきます
- ◆ 事業構造の変化やデジタル化の進展に伴う様々な経営環境の変化に対応していくため、全社員の知識・スキルの底上げ、新規事業を含む注力分野におけるキージョブ・キースキルの獲得・強化、事業環境等に応じた人材の適正配置を柔軟に行っていきます
- ◆ タムロンの人材戦略は2つの要素「個人・組織の活性化」「職場環境の整備」から成り立っており、各要素について、経営戦略を踏まえ当社が重要と位置付ける人材戦略テーマに落とし込み、各々の目標設定・施策の企画・実行へとつなげることで着実に戦略実現を目指しています



21 — Copyright © Tamron Co., Ltd. All rights reserved.

**TAMRON**  
Focus on the Future

- 21ページは、人的資本経営についてです。
- 24年から学びや挑戦を奨励する制度、インセンティブ拡充、エンゲージメント向上施策等を順次行っています。
- これらは当社の人材戦略「個人・組織の活性化」、「職場環境の整備」として8つのテーマに整理し、今後も各種施策を実行します。
- 社員の働きがいの向上、風通しのよい企業風土や一体感の醸成に向けて取り組んでいきます。

## I-6. ESG/サステナビリティ戦略 ③ガバナンスの改善

### 監査等委員会設置会社への移行を含めコーポレートガバナンス体制の全般的な改善とともに、再発防止策を徹底することでステークホルダーの信頼回復を果たす

- ◆ 再発防止策が適切に推進されていることを継続的にモニタリングするとともに、その他ガバナンス全般の改善を検討・実践していくため、ガバナンス検討委員会を設置
- ◆ 再発防止策の進捗状況を定期的に開示予定

#### ガバナンス検討委員会 **新設**

##### 目的・役割

- ◆ 取締役会の監督機能強化に向けたコーポレート・ガバナンス体制改善の検討
- ◆ 特別調査委員会からの提言に基づく再発防止策に係る実施計画の作成
- ◆ 当該計画に基づく再発防止策全般の進捗管理
- ◆ 再発防止に向けたルール整備・運用改善

##### 構成

委員長	<ul style="list-style-type: none"> <li>代表取締役社長</li> </ul>
構成員	<ul style="list-style-type: none"> <li>取締役・監査役全員</li> <li>再発防止策の推進担当部門長 (管理本部、経営戦略本部、内部監査室、秘書室)</li> </ul>

#### 再発防止策

- 1 役員員の接待費の見直し・社内飲食費支出ルールの新規設定とそれらの周知徹底**
  - ◆ 役員員の接待費の上限額の設定
  - ◆ 社内飲食費支出ルールの新規制定、社内周知徹底
- 2 役員関連経費に対する牽制・監査の強化**
  - ◆ 役員室経費精算処理に内部統制部門のチェックフロー構築
  - ◆ 監査役に内部監査室への一定の指示・承認権限付与、監査計画へ意見申進権付与
  - ◆ 内部監査規定の増設、内部監査実施頻度の強化、監査項目の見直し
- 3 取締役会による役員関連経費の監視等**
  - ◆ 予算案の取締役会上程時、取締役会資料に部門別予算詳細添付
  - ◆ 取締役会における役員室の交際費実績一覧の配布
- 4 指名委員会における指名手続きの更なる厳格化と運用改善**
  - ◆ ガバナンスガイドラインに沿った指名委員会役員指名手続きの厳格化
  - ◆ 指名委員会の運営改善（資料提供充実、開催頻度増加等）
- 5 全役職員の意識改革・外部講師による役員研修実施・全役職員向け研修の強化等**
  - ◆ 外部専門家を講師とする役員向け特別研修の実施
  - ◆ コンプライアンス委員会等での全役職員向け研修の強化、内部通報制度理解促進
  - ◆ 全社員向けサーベイ等による組織風土の可視化、組織風土の醸成
  - ◆ 社外取締役・社外監査役を講師とする全社員向け研修・講習会の実施

- 22ページはガバナンスの改善について、改めてご説明します。
- 23年の不祥事発生以降、ガバナンス検討委員会を設置、コーポレート・ガバナンス体制の自主的な改善、再発防止策の実行を徹底してきました。

## I - 6 . ESG/サステナビリティ戦略 ④再発防止策等の進捗


再発防止策	取り組み内容	進捗
1 役職員の接待費の見直し・社内飲食費支出ルールの新規設定とそれらの周知徹底 ・ 役職員の接待費の上限額の設定 ・ 社内飲食費支出ルールの新規制定、社内周知徹底	① 職務権限明細の改訂（接待交際費の上限の設定） ② 自己決断禁止の明確化 ③ 接待交際費の支出・承認、その他運用ルールの設定 ④ 社内への周知、部門内での周知と定期的な教育	① 24/2完了 ② 24/2完了 ③ 24/2完了 ④ 24/2完了※以降適宜実施
2 役員関連経費に対する牽制・監査の強化 ・ 役員室経費精算処理に内部統制部門のチェック機能構築 ・ 監査役に内部監査室への一定の指示・承認権限付与、監査計画へ意見申述権付与 ・ 内部監査規定の増設、内部監査実施頻度の強化、監査項目の見直し	① 経理部による牽制フロー（コンカー申請時の事前チェック）の導入 ② 監査役の内部監査室に対する指示・承認権限を設定 ③ 社長承認を得た内部監査計画に対する監査役の意見申述権の付与 ④ 内部監査規定の改訂（内部監査に係る社長の指示・承認と監査役の指示・承認が抵触する場合に監査役の指示・承認が優先される旨の明記） ⑤ 秘書室への内部監査実施頻度を高める（3年に1回程度→毎年1回） ⑥ 秘書室への内部監査項目を見直し（役員室経費関連を含める）	① 23/12完了 ② 24/3完了 ③ 24/3完了 ④ 24/3完了 ⑤ 24/6完了 ⑥ 24/1完了
3 取締役会による役員関連経費の監視等 ・ 予算案の取締役会上程時、取締役会資料に部門別予算詳細添付 ・ 取締役会における役員室の交際費実績一覧の配布	① 予算案の取締役会上程時に部門別経費明細（役員室経費含む）を添付 ② 取締役会における役員室の前月の交際費実績一覧の配布・報告	① 23/12完了 ② 24/1完了※以降毎月実施
4 指名委員会における指名手続きの更なる厳格化と運用改善 ・ ガバナンスガイドラインに沿った指名委員会役員指名手続きの厳格化 ・ 指名委員会の運営改善（資料提供充実、開催頻度増加等）	① 指名委員会による役員指名手続きの厳格化（ガバナンスガイドラインに記載する役員の資格の項目について個別に確認を実施の上で文書化） ② 指名委員会による取締役会への検討・指名に係る提供資料の内容充実 ③ 指名委員会の開催頻度の増加（年1~2回→年4回）、質の向上	① 24/1完了 ② 24/2完了 ③ 24/1,7,9,12完了
5 全役職員の意識改革・外部講師による役員研修実施・全役員向け研修の強化等 ・ 外部専門家を講師とする役員向け特別研修の実施 ・ コンプライアンス委員会等での全役職員向け研修の強化、内部通報制度理解促進 ・ 全社員向けサーベイ等による組織風土の可視化、組織風土の醸成 ・ 社外取締役・社外監査役を講師とする全社員向け研修・講習会の実施	① 顧問弁護士による役員向け特別研修の実施（年2回） ② コンプライアンス委員会における全役員向け研修の実施（年2回） ③ 全社員向け研修等による内部通報制度への理解促進、周知強化による利用促進 ④ 全社員向けエンゲージメント調査による企業風土の現状把握とモニタリング、不正・不祥事が起こりにくい企業風土の醸成 ⑤ 社外取締役・社外監査役を講師とする全社員向け研修・講習会の実施（年2回）	① 24/3,12完了 ② 24/6,12完了 ③ 24/1完了 ④ 24/12完了 ⑤ 24/7,11完了
6 ガバナンス体制の全般的な改善	① 監査等委員会設置会社への移行決定 ② 社外取締役比率の過半数確保の決定 ③ 委員会活動の取締役会への報告報告 ④ 取締役会の実効性評価の改善（実効性評価への第三者関与） ⑤ 取締役会の業績評価指標にESG要素追加（当初計画なし）	① 23/12完了,24/3移行完了 ② 24/2完了 ③ 24/2完了 ④ 24/12完了 ⑤ 24/11完了

※なお、2024年3月の監査等委員会設置会社への移行後、監査役が対応を予定している事項については、監査等委員である取締役が対応

- 23ページは、その再発防止策等の進捗状況であり、ご覧のとおり、再発防止策の対応は全て実施・完了し、運用フェーズへと移行しています。
- 今後もステークホルダーの皆様から信頼される会社であり続けるよう、健全な企業風土を定着させ、更なる企業価値の向上を図ってまいります。
- 皆様のご支援を何卒宜しくお願いいたします。ありがとうございました。

## II.2024年実績



II- 1. 2024年総括	
<b>経営環境</b>	
<b>経済環境</b>	<b>市場環境</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 海外経済には一部停滞がみられたものの景気は緩やかな回復基調</li> <li>◆ ウクライナや中東情勢の緊迫化等の地政学的リスクで不透明感継続</li> <li>◆ 大幅な円安の進行（前年比で対USDは11円、EURは12円の円安）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ レンズ交換式カメラ、交換レンズ市場はミラーレス用が牽引し、数量ベースで増加、金額ベースでは10%以上の成長</li> <li>◆ 監視市場ではカメラメーカーによる在庫水準適正化の動きも一巡</li> <li>◆ 車載市場はADAS伸長により引き続き好調な推移</li> </ul>
<b>当社業績</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 全てのセグメントで2桁以上の増収増益</li> <li>◆ 売上高は1.2倍以上の大幅増収、営業利益は1.4倍以上の大幅増益</li> <li>◆ 10期ぶりに過去最高売上高更新、3期連続で過去最高益更新</li> <li>◆ 2026年を最終年度とする中期経営計画「Value Creation 26」の中期目標値を初年度で大幅に達成</li> </ul>	
<b>トピック</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 2月～3月 : 株主還元の充実、資本効率向上および機動的な資本政策を目的とし、20億円の自己株式取得を実施</li> <li>◆ 5月 : 取得した自己株式を含め、40万株の自己株式消却を実施</li> <li>◆ 7月 : 普通株式1株につき2株の割合で株式分割を実施</li> <li>◆ 8月 : 中間配当を増配（前年比倍増）</li> <li>◆ 11月 : ベトナム第2工場建築完了</li> <li>◆ 12月 : キヤノンRFマウントへ参入（当社初となるキヤノンRFマウント対応レンズを発売）</li> <li>◆ 12月 : 8月に続き、期末配当予想を90円⇒105円へ更に増配（前年比1.5倍以上）、年間配当金140円へ（前年比1.6倍以上）</li> </ul>	
25	Copyright © Tamron Co., Ltd. All rights reserved.
 Focus on the Future	

- ・ 続いて、2024年の実績について、改めてご説明します。
- ・ レンズ交換式カメラ、交換レンズ市場は、ミラーレス用が牽引し、数量ベースで増加し、金額ベースで10%以上の成長となりました。
- ・ 産業分野では、監視市場でカメラメーカーにおける在庫水準の適正化の動きも落ち着き、車載市場はADAS伸長により引き続き好調に推移しました。
- ・ 当社においては、円安進行によるプラス影響もありましたが、全てのセグメントにおいて2桁以上の増収増益となり、1.2倍以上の増収、1.4倍以上の営業増益と、大きな飛躍を遂げることができました。
- ・ 結果、10期ぶりに過去最高売上高更新、3期連続で最高益更新を果たし、かつ26年の中期目標を初年度で大幅に達成することができました。
- ・ このような好調な業績進捗に伴い、中間配当の増配に続き、期末配当も105円へと大幅増配とさせていただく予定です。年間配当金は140円となり、前年比で1.6倍以上の増配となります。
- ・ また、自己株式取得と消却、株式分割などの還元・株式施策も順次実行してきました。
- ・ 事業面でも、ベトナム第2工場の建築完了やキヤノンRFマウントへの参入も果たすなど、今後の事業成長を支える取り組みも着実に進展させました。

## II-2. 2024年 実績

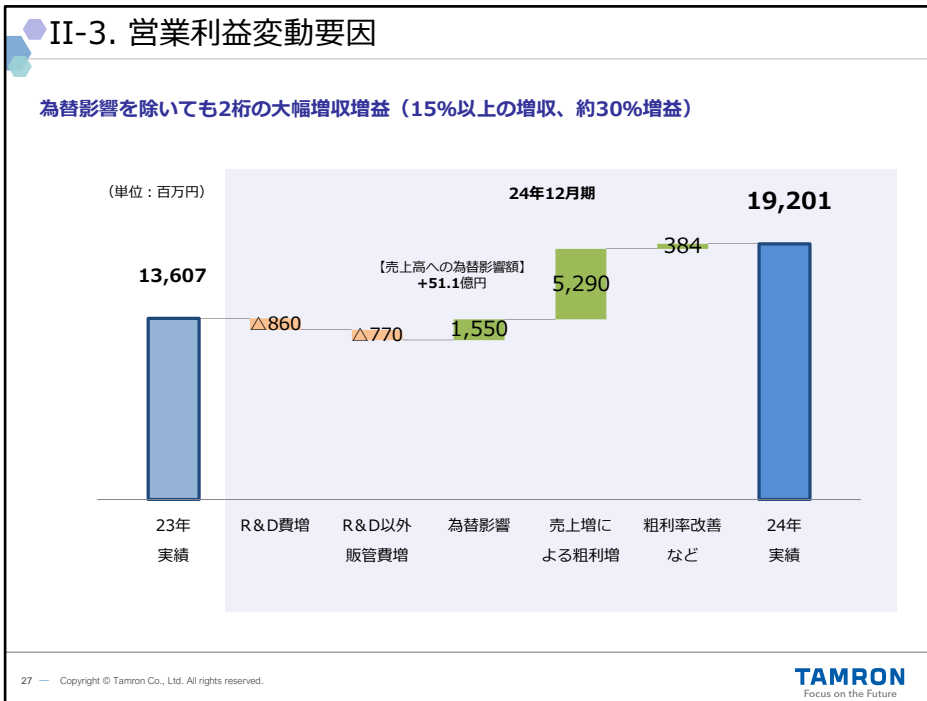
- ◆ 写真関連、監視&FA関連事業は1.2倍以上の増収、モビリティ&ヘルスケア、その他事業は1.3倍以上の増収と**全セグメントで大幅増収**
- ◆ 大幅増収による粗利益の増加、販管費を増収率の半分となる12%増に抑制し、**営業利益は40%以上の大幅増益**
- ◆ **営業利益率は20%以上へ向上**

(単位：百万円)	23年 通期実績	24年計画 (11/6)	24年 通期実績	増減 (対前年)		増減 (対計画)	
				額	率	額	率
売上高	71,426	89,000	88,475	+17,048	+23.9%	△524	△0.6%
粗利益	31,657	-	39,386	+7,729	+24.4%	-	-
粗利益率	44.3%	-	44.5%	+0.2%	-	-	-
営業利益	13,607	19,600	19,201	+5,594	+41.1%	△398	△2.0%
営業利益率	19.1%	22.0%	21.7%	+2.6%	-	△0.3%	-
経常利益	13,972	19,500	19,304	+5,331	+38.2%	△195	△1.0%
経常利益率	19.6%	21.9%	21.8%	+2.2%	-	△0.1%	-
当期純利益	10,812	14,430	14,526	+3,713	+34.4%	+96	+0.7%
純利益率	15.1%	16.2%	16.4%	+1.3%	-	+0.2%	-
ドル	140.68	149.84	151.69	+11.01	-	+1.85	-
ユーロ	152.17	162.94	164.09	+11.92	-	+1.15	-

26 — Copyright © Tamron Co., Ltd. All rights reserved.

**TAMRON**  
Focus on the Future

- ・ 詳細についてご説明します。
- ・ 売上高は前年比24%増、170億円増収となる885億円となりました。主力の写真関連事業での118億円増収、監視&FA事業で25億円増収、車載事業が牽引するモビリティ&ヘルスケア、その他事業で27億円増収となったことによるものとなります。
- ・ なお、円安進行に伴う為替の売上高へのプラス影響は約51億円であり、為替影響を除いても、約120億円増の2桁増収となっています。
- ・ 利益面については、部材コストアップの抑制やコストダウン等に努め前年並みの粗利率を維持し、販管費も増収率の半分となる前年比12%増に抑えています。
- ・ 結果、大幅増収に伴う粗利増が大きく寄与し、営業利益、経常利益、当期純利益ともに大幅増益となりました。
- ・ 営業利益率は2.6%ポイント上昇し、初の営業利益率20%以上を達成しました。



- 27ページは、営業利益の変動要因について補足のご説明となります。
- マイナス要因としては、為替影響を除く販管費の増加として、研究開発費、出荷増に伴う運賃費、定昇・賞与増等の人件費、オフィス環境改善での経費等で16.3億円の増加がありました。
- プラス要因としては、為替のプラス影響で15.5億円、為替影響を除く売上増に伴う粗利増で52.9億円、コストダウンや製品ミックス良化等で3.8億円がありました。
- 経費の増加分を為替のプラス影響がほぼ吸収し、売上増と粗利率改善に伴う実力ベースでの大幅な粗利増が、そのまま営業増益額につながった格好となります。
- このように、為替影響を除いても、15%以上の増収、30%営業増益の2桁増収増益となっています。

## II-4. 2024年 セグメント別実績

### ① 写真関連事業

- ◆ 自社ブランドは23年および24年の新製品投入効果、国内・中国・アジア市場の販売増により、10%の増収
- ◆ OEMは23年下期以降の市場の好調な推移に伴い、1.4倍以上の増収
- ◆ 利益率も1.5ポイント向上し、約1.3倍の大幅増益

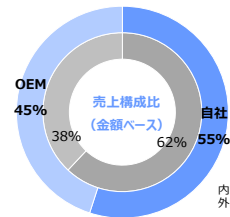
(単位: 百万円)	24年計画 (11/6)		24年実績	増減 (対前年)		為替影響	増減 (対計画)	
	23年実績	24年計画 (11/6)		額	率		額	率
売上高	53,032	65,800	64,835	+11,803	+22.3%	+36.4億円	△964	△1.5%
営業利益	14,008	19,000	18,111	+4,103	+29.3%	+10.2億円	△888	△4.7%
営業利益率	26.4%	28.9%	27.9%	+1.5%	-	-	△1.0%	-

#### 売上高内訳

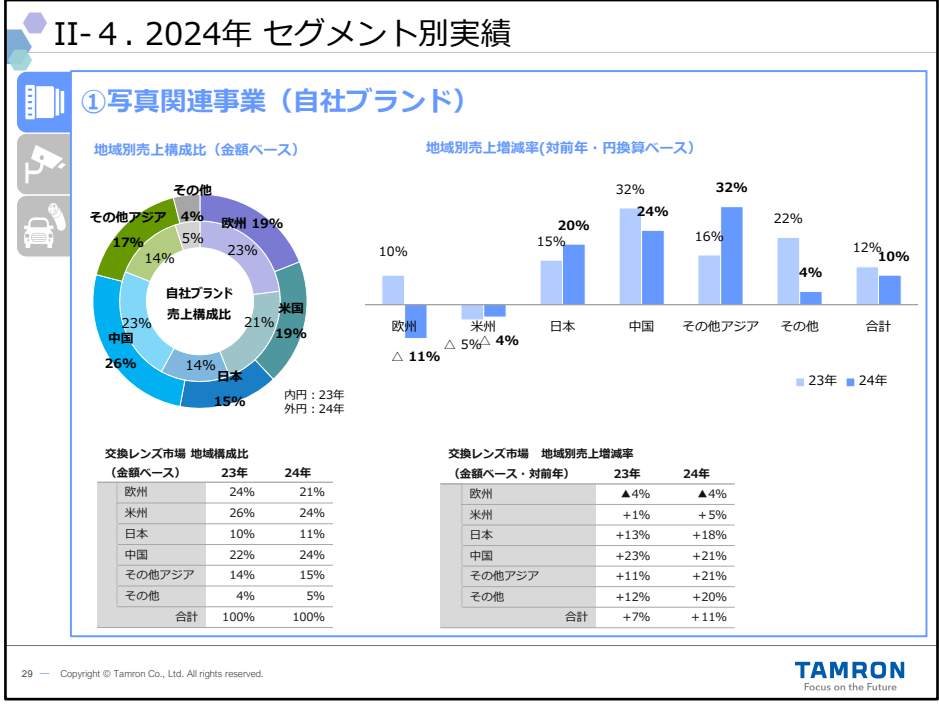
		24年計画 (11/6)		24年実績	増減 (対前年)		増減 (対計画)	
		23年実績	24年計画 (11/6)		額	率	額	率
金額	自社	328	368	360	+32	+9.8%	△8	△2.3%
(億円)	OEM	202	290	288	+86	+42.5%	△2	△0.4%
数量	自社	43	49	47	+4	+9.5%	△2	△4.1%
(万台)	OEM	74	93	92	+18	+23.4%	△1	△1.4%

#### 通期 市場状況 (対前年)

	数量	金額
一眼レフ	▲14%	▲16%
ミラーレス	+16%	+16%
レンズ交換式カメラ計	+10%	+14%
交換レンズ	+7%	+11%









- ・ 続いて、28ページ以降でセグメント別の業績をご説明します。
- ・ 写真関連事業では、売上高が前年比22%増収の648億円となりました。
- ・ 自社ブランドは、23年の新製品5機種、24年の新製品7機種が貢献し、ミラーレスカメラ用交換レンズの売上高が、前年比で15%以上の増収となりました。
- ・ ミラーレス比率は90%から95%へと高まり、従来の一見カメラ用のマイナスがありながら、10%の増収となりました。
- ・ OEMは、堅調な市場の推移に伴い、23年下期以降の好調が継続し、1.4倍以上の増収となりました。
- ・ 営業利益も、大幅増収効果によって販管費率が低下し、営業利益率が更に高まり、前年比約1.3倍の大幅増益となりました。



- こちらは自社ブランドの主な地域別の販売動向となります。
- 市場も低迷継続となった欧州と米国が前年比マイナスとなりましたが、中国が約25%増、日本が20%増、その他アジア地域でも30%以上の増と、好調に推移しました。

### 自社ブランド新製品 投入状況

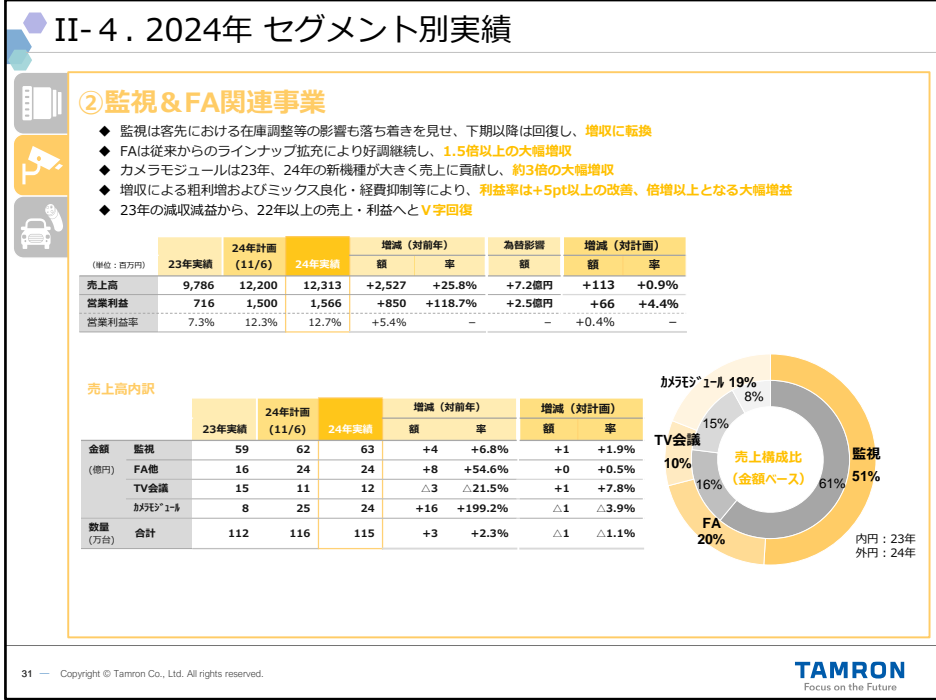
23年以前：年間5本程度 ⇒ 26年中期方針：年間6～7本 ⇒ 初年度24年に年間7本達成 ⇒ 26年新中期方針：26年に年間10本投入へ

	22年		23年		24年		
<b>ソニー Eマウント用レンズ</b> <b>累計21本</b>	<b>9月発売</b>  50-400mm F/4.5-6.3 VC VXD (A067)	<b>10月発売</b>  20-40mm F/2.8 VXD (A062)	<b>10月発売</b>  17-50mm F/4 VXD (A068)	<b>10月発売</b>  70-180mm F/2.8 VC VXD G2 (A065)	<b>6月発売</b>  50-300mm F/4.5-6.3 VC VXD (A069)	<b>8月発売</b>  28-300mm F/4-7.1 VC VXD (A074)	<b>10月発売</b>  90mm F/2.8 VXD (F072)
<b>富士フイルム Xマウント用レンズ</b> <b>累計4本</b>	<b>7月発売</b>  17-70mm F/2.8 VC RXD (B070)	<b>10月発売</b>  150-500mm F/5-6.7 VC VXD (A057)	<b>5月発売</b>  11-20mm F/2.8 RXD (B060)				
<b>ニコン Zマウント用レンズ</b> <b>累計6本</b>	<b>9月発売</b>  70-300mm F/4.5-6.3 RXD (A047)		<b>9月発売</b>  35-150mm F/2-2.8 VXD (A058)	<b>10月発売</b>  150-500mm F/5-6.7 VC VXD (A057)	<b>4月発売</b>  28-75mm F/2.8 VXD G2 (A063)	<b>9月発売</b>  50-400mm F/4.5-6.3 VC VXD (A067)	<b>10月発売</b>  90mm F/2.8 VXD (F072)
<b>キヤノン RFマウント用レンズ</b> <b>累計1本</b>					<b>12月発売</b> <b>タムロン初のキヤノンRFマウント用</b>  11-20mm F/2.8 RXD (B060)		

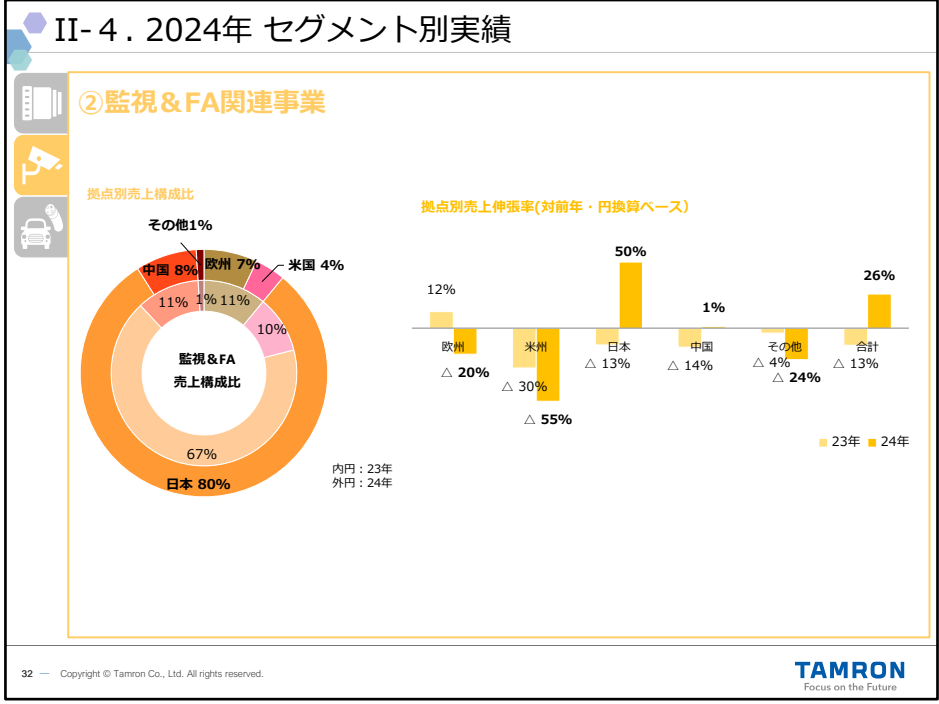
30 — Copyright © Tamron Co., Ltd. All rights reserved.

**TAMRON**  
Focus on the Future

- ・ 続いて30ページは、自社ブランド新製品投入状況となります。
- ・ 24年には、ソニー Eマウント用で3機種、ニコン Zマウント用で3機種を発売し、既存マウントでのラインナップ拡充を更に加速させました。
- ・ 更に12月には、当社初となるキヤノンRFマウント用も発売し、対応マウントの拡充も図り、新製品投入本数を計7機種へと増加させました。
- ・ このように、新中期方針に沿って、新製品投入ペースを着実に加速させました。
- ・ 今後も、更に大幅に引き上げた新たな中期方針、26年10本投入に向け、開発体制を進化させていきます。

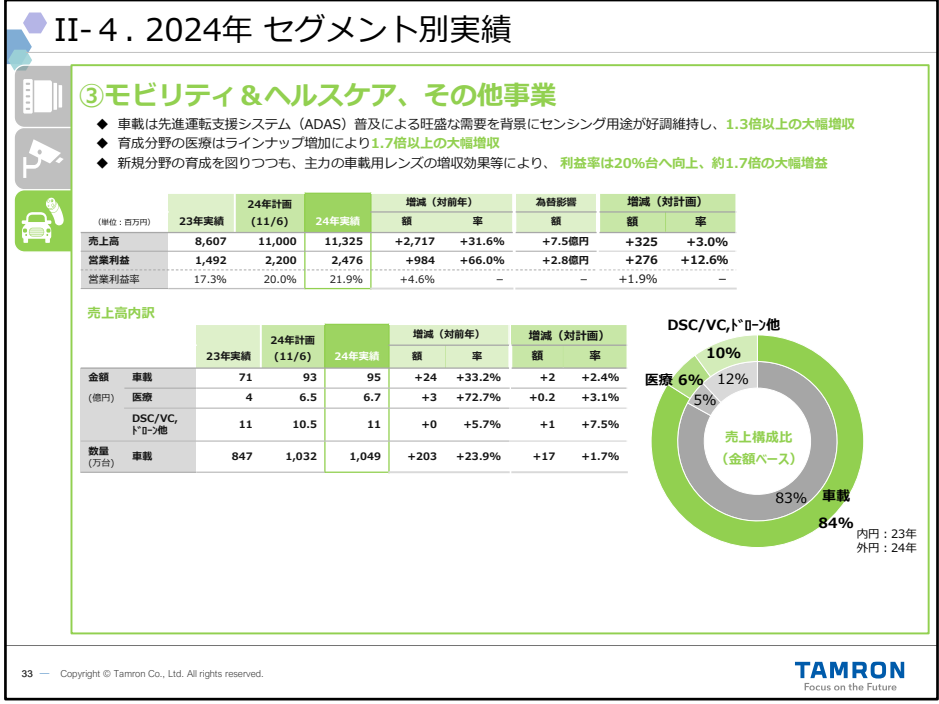


- ・ 続いて監視&FA関連事業となります。
- ・ 売上高は前年比26%増収の123億円となりました。
- ・ 監視分野では、23年から続く半導体不足の緩和等による在庫水準適正化の動きも落ち着き、下期以降は回復に転じ、増収転換を果たしました。
- ・ FA分野では、従来からの高精細、高解像ニーズの高まりを見据えたラインナップ拡充効果により、引き続き好調が持続し、1.5倍以上の増収となりました。
- ・ さらに、カメラモジュールは23年および24年下期から投入の新機種が大きく売上に貢献し、前年比約3倍の大幅増収となりました。
- ・ 増収による粗利増やミックス良化等により、利益率は+5.4ptと大幅改善、2倍以上の大幅増益となりました。
- ・ 当初の計画通り、23年の減収減益から22年以上の売上・利益へとV字回復を果たしました。



- こちらは主な当社拠点別での販売動向となります。
- 24年は、欧州や米州では厳しい状況が継続し、中国も投資抑制影響で回復途上ですが、特にメインとなる先進国の主要メーカー向けを多く手掛ける日本において、大きく回復が図られました。





- 33ページはモビリティ&ヘルスケア、その他事業となります。
- 売上高は前年比32%増収の113億円となりました。
- 主力の車載用レンズは、ADASの普及を背景にセンシング用途を中心に売上を伸ばし、1.3倍以上の増収と高成長が継続しました。
- そして育成分野の医療分野でも、製品ラインナップの増加に伴い1.7倍以上の大幅増収と、24年も着実な事業成長が図られました。
- また、市場が低迷基調であるコンパクトデジタルカメラ用やビデオカメラ用レンズにおいても、市場の回復もあり、増収を維持しました。
- 新規分野の育成を図りつつも、主力の車載が大幅増収となったことにより、生産性の向上や原価低減注力への成果も大きくなり、営業利益は約1.7倍の大幅増益となりました。
- 以上が24年業績の説明となります。このように、全てのセグメントで為替影響を除いても増収増益であり、各事業において着実に成長しました。

### III.2025年 計画

### III- 1. 2025年 計画

#### 経営環境

##### 経済環境

- ◆ 緩やかな景気回復傾向も、ウクライナや中東情勢等の地政学リスクや中国経済の低迷の継続、加えて米国新政権の政策に関する不透明感など、不確実性は依然高い状況

##### 市場環境

- ◆ レンズ交換式カメラ・交換レンズ市場は数量は横這いも、高付加価値品の堅調により金額は増加
- ◆ 都市監視等の底堅いセキュリティ需要により監視市場は安定成長化
- ◆ 車載市場はADAS伸長により引き続き好調に推移

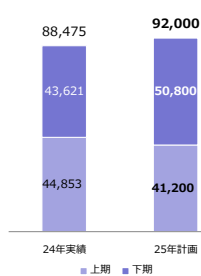
#### 当社業績

- ◆ 24年に対し円高前提、原材料高等によるコストアップ、投資・R&Dの積極化等の影響もあるが、それらを吸収し増収増益
- ◆ 当社初の売上高900億円台、営業利益200億円台への到達を見込み、上方修正した新たな26年中期目標に向けて着実な成長

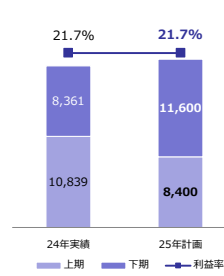
(単位：百万円)

			増減 (対前年)	
	24年実績	25年計画	額	率
売上高	88,475	92,000	+3,524	+4.0%
営業利益	19,201	20,000	+798	+4.2%
営業利益率	21.7%	21.7%	+0.0%	-
経常利益	19,304	20,000	+695	+3.6%
経常利益率	21.8%	21.7%	△0.1%	-
当期純利益	14,526	14,800	+273	+1.9%
純利益率	16.4%	16.1%	△0.3%	-
ドル	151.69	145.00	△6.69	-
ユーロ	164.09	155.00	△9.09	-

売上高 (単位：百万円)



営業利益 (単位：百万円)



35 — Copyright © Tamron Co., Ltd. All rights reserved.

**TAMRON**  
Focus on the Future

- 35ページからは、2025年の計画についてご説明します。
- 市場環境ではレンズ交換式カメラ市場、交換レンズ市場は数量ベースでは横這い程度も、高付加価値品が堅調なため金額ベースでは増加とみています。
- また、監視分野では都市監視等の底堅いセキュリティ需要により安定成長、車載市場は高成長が継続するものと考えています。
- 当社においては25年の為替前提をドル145円、ユーロ155円としています。
- 24年に対し、25年はドルで7円、ユーロで9円の円高前提であり、かつ原材料高等のコストアップや、設備投資や研究開発投資の積極化等の影響もありますが、それらを吸収して増収増益を目指していきます。
- 売上高は、当社初の900億円台となる920億円、営業利益も当社初の200億円台への到達を目指します。
- なお、円高による為替のマイナス影響は売上で約32億円、営業利益で約9億円であり、為替影響を除くと8%増収、9%営業増益と、2桁近い増収増益を目指していくものとなります。

## III-2. 2025年 セグメント別計画

### ① 写真関連事業

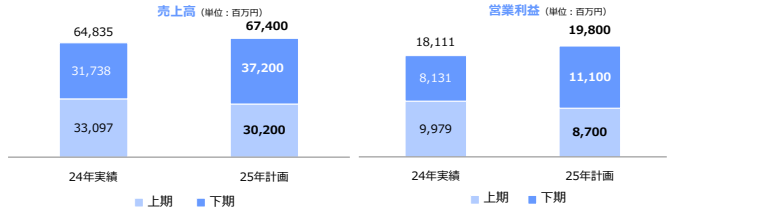
- ◆ 自社ブランドは24年に投入した新製品の年間フル寄与、25年の新製品投入効果により、市場成長以上の増収
- ◆ OEMも増収継続
- ◆ 自社ブランドの成長が牽引することにより、利益率は更に向上

(単位: 百万円)	24年実績	25年計画	増減 (対前年)	
			額	率
売上高	64,835	67,400	+2,564	+4.0%
営業利益	18,111	19,800	+1,688	+9.3%
営業利益率	27.9%	29.4%	+1.5%	-

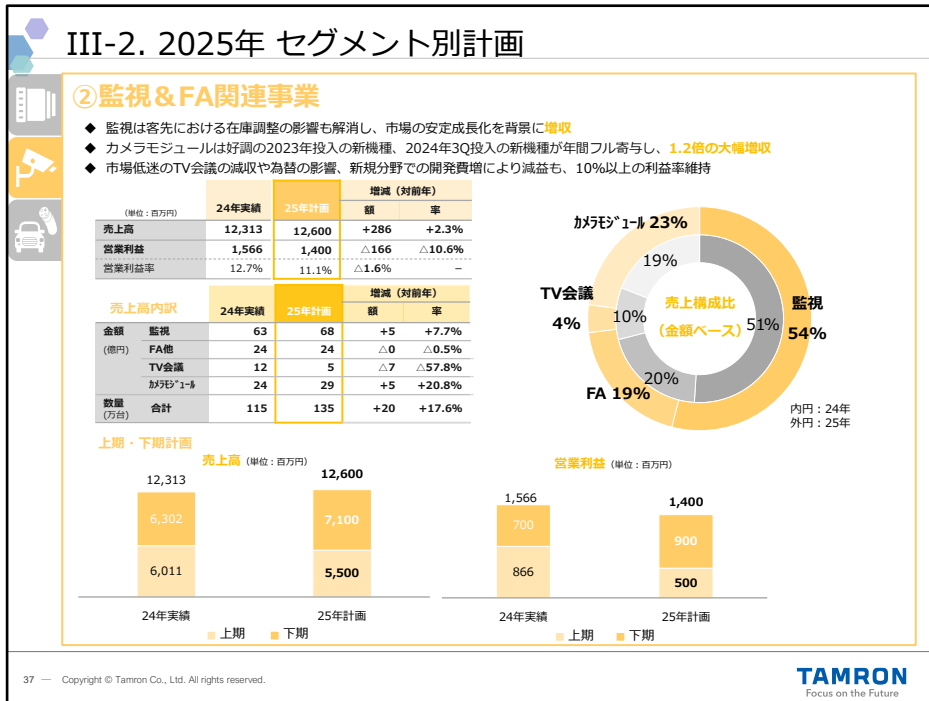
#### 売上高内訳

金額	24年実績	25年計画	増減 (対前年)	
			額	率
金額 (億円)				
自社	360	384	+24	+6.8%
OEM	288	290	+2	+0.4%
数量 (万台)				
自社	47	51	+4	+8.5%
OEM	92	90	△2	△1.9%

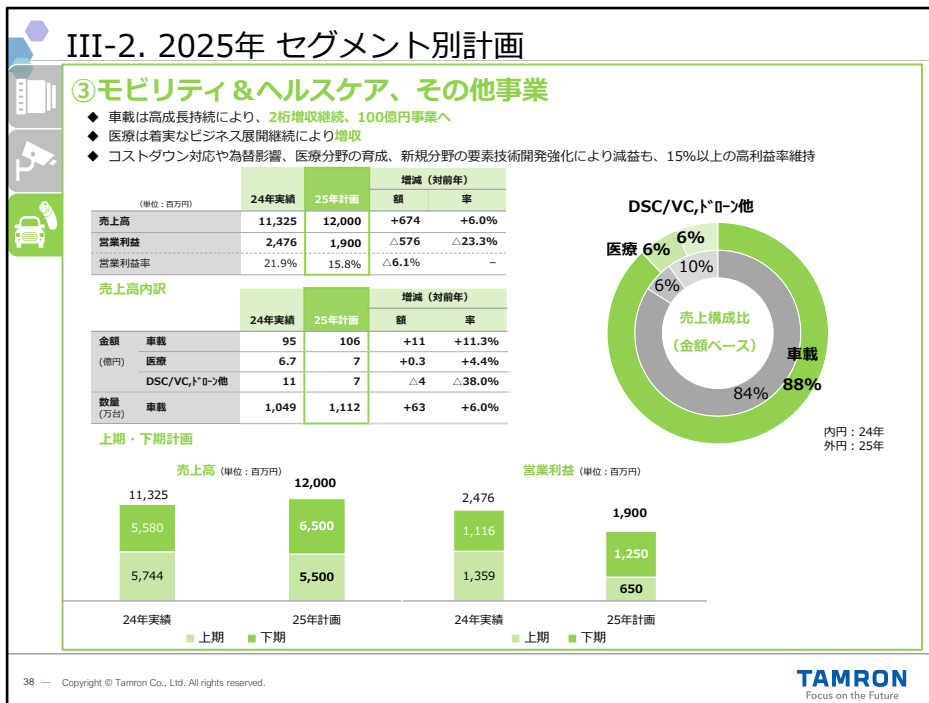
#### 上期・下期計画



- 続いて、36ページからはセグメント別の計画となります。まずは写真関連事業です。
- 自社ブランドでは24年で低迷の欧米で売上回復も図り、24年に投入した新製品の年間フル寄与、25年の新製品投入効果により、市場成長以上の増収を目指します。
- 新製品の売上構成比を現状の20%から25%へと引き上げていきます。
- OEMは24年で出荷が想定以上に進んだこともありますが、前年並みの売上高を見込んでいます。
- 利益面も、自社ブランドの成長が牽引することにより、4%増収に対して9%増益と、主力事業として高収益体質を更に向上させていきます。
- なお、為替影響除けば2桁増益です。



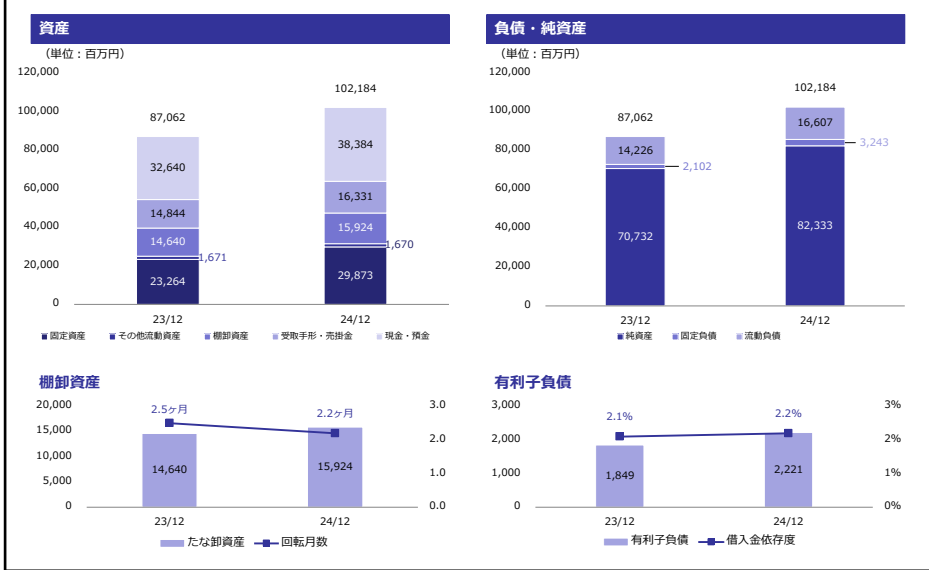
- 続いて37ページは監視&FA関連事業となります。
- 売上高は、市場低迷のTV会議の減収影響が大きくなることや為替影響もあり、増収率は小幅となりますが2%増収の126億円を計画しています。
- 監視分野は市場の安定成長化により増収継続を見込みます。
- カメラモジュールも、24年下期投入の新製品、当社初の4Kカメラモジュールの貢献等により1.2倍の大幅増収の継続を見込んでいます。
- なお、FAは顧客の在庫調整の影響で25年は横ばいとなりますが、省人化、無人化、自動化のニーズは高く、当社の高精細、高解像のFA/マシンビジョン用レンズ、短波赤外線光 (SWIR) レンズなどの可能性は非常に高まっています。
- 今後もFA分野だけでなく、スマート農業での活用や、バイオマス発電所における熱監視など、その周辺・関連分野で社会課題解決の貢献を通じた事業成長を図っていきます。
- 新規分野での開発費増に加え、為替のマイナス影響もあり減益となりますが、10%以上の利益率を確保しつつ、中期視点での売上・利益成長の基盤を構築していきます。



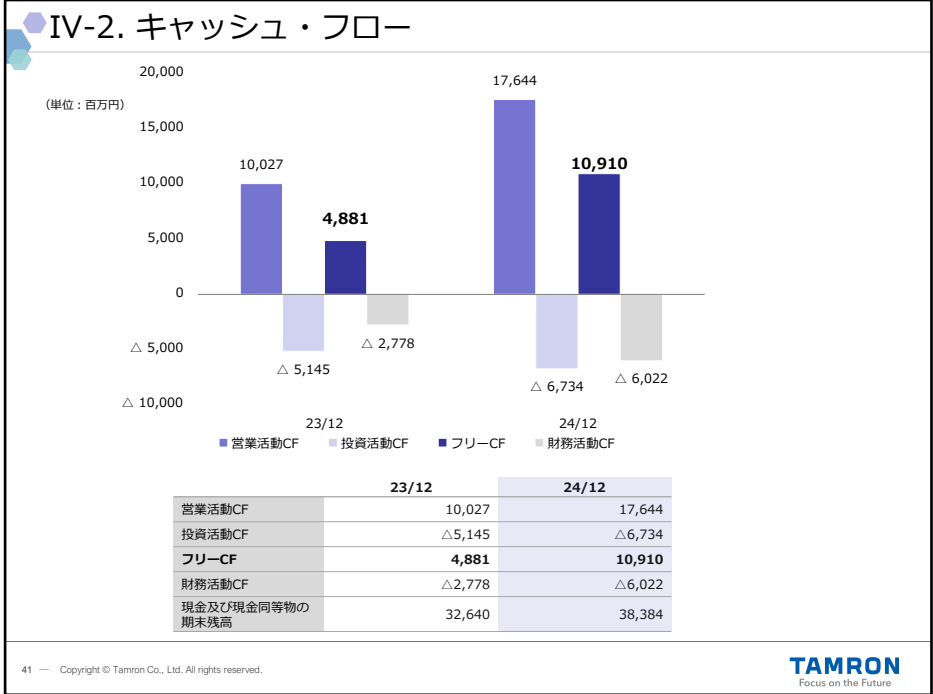
- ・ 次にモビリティ&ヘルスケア、その他事業となります。
- ・ 売上高は6%増収の120億円、営業利益は19億円を計画しています。減益の計画とはなりますが、育成・新規分野の創出を強化しつつ利益率15%以上は確保するものとなります。
- ・ 車載分野では、ADASの進展による需要を背景に、従来同様に2桁成長を継続し、売上高は初の100億円台を目指します。
- ・ 2008年に車載用レンズの販売を開始して以来、毎年2桁成長を継続させ、念願の100億円事業となる見通しです。
- ・ 今後も、高品質な量産を実現する品質保証や生産体制の充実、センシング用途に必要な高解像かつ高信頼性を保った製品提供を図っていきます。
- ・ 育成分野の医療も増収を継続し、26年での10億円事業化にむけ、当社の強みである極小径レンズや薄膜技術を活用し、低侵襲を実現する硬性内視鏡分野や、手術用顕微鏡分野等で製品展開を進めていきます。
- ・ 以上が2025年計画のご説明となります。ありがとうございました。

## IV. 参考情報

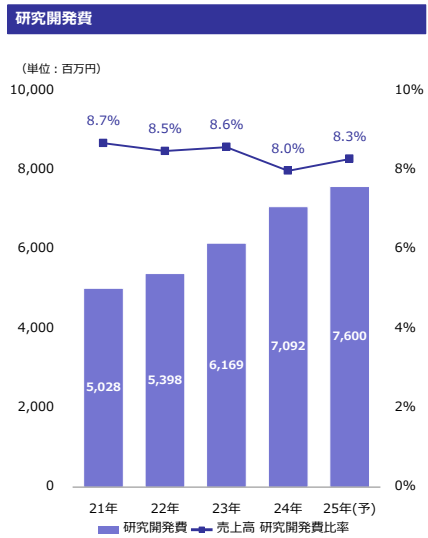
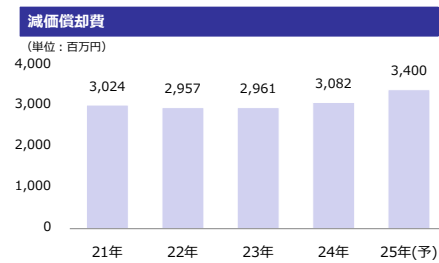
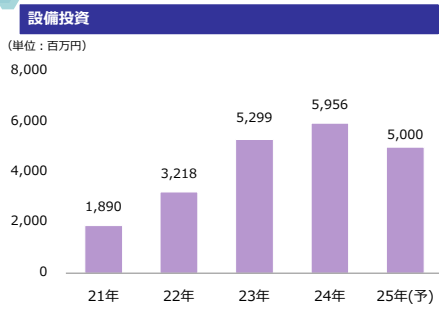
# IV-1. 財政状況







### IV-3. 設備投資額、減価償却費、研究開発費

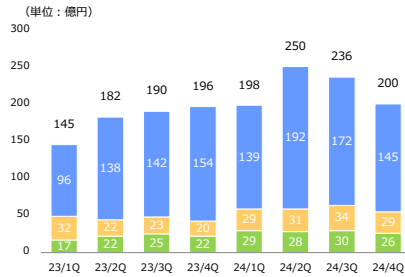


## IV-4. 四半期業績推移

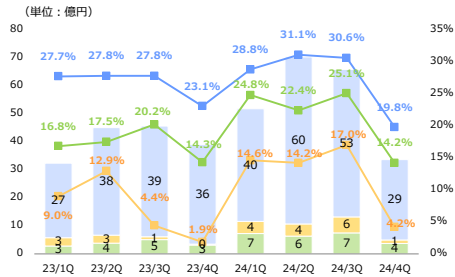
### セグメント別 売上高・営業利益 サマリー

		24年 1Q	前年 同期比 (%)	前期比 (%)	24年 2Q	前年 同期比 (%)	前期比 (%)	24年 3Q	前年 同期比 (%)	前期比 (%)	24年 4Q	前年 同期比 (%)	前期比 (%)
(単位: 百万円)													
写真関連	売上高	13,944	+45.0	△9.4	19,152	+38.7	+37.4	17,228	+21.3	△10.0	14,510	△5.8	△15.8
	営業利益	4,019	+50.8	+13.1	5,959	+55.2	+48.3	5,263	+33.3	△11.7	2,868	△19.3	△45.5
監視&FA関連	売上高	2,939	△8.6	+44.0	3,072	+38.6	+4.5	3,403	+47.2	+10.8	2,899	+42.0	△14.8
	営業利益	428	+48.4	-	437	+52.6	+2.1	578	+462.2	+32.2	121	+222.6	△78.9
社団法人&AM等 その他	売上高	2,935	+73.6	+33.3	2,809	+27.5	△4.3	2,970	+18.3	+5.8	2,609	+18.5	△12.2
	営業利益	729	+156.3	+131.5	630	+63.8	△13.5	745	+46.8	+18.2	371	+18.0	△50.1
連結	売上高	19,819	+36.5	+0.9	25,034	+37.3	+26.3	23,602	+24.0	△5.7	20,019	+1.9	△15.2
	営業利益	4,547	+72.9	+32.8	6,292	+63.6	+38.4	5,892	+59.1	△6.4	2,469	△27.9	△58.1

#### 売上高

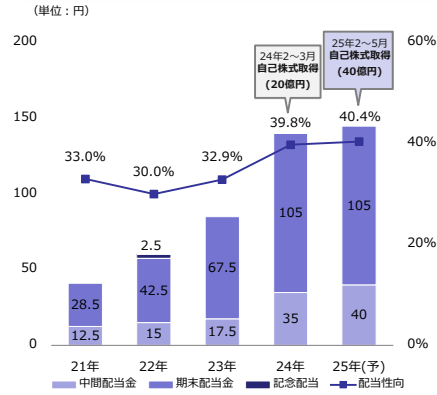


#### 営業利益・営業利益率



## IV-5. 配当金、主要経営指標

### 配当金推移

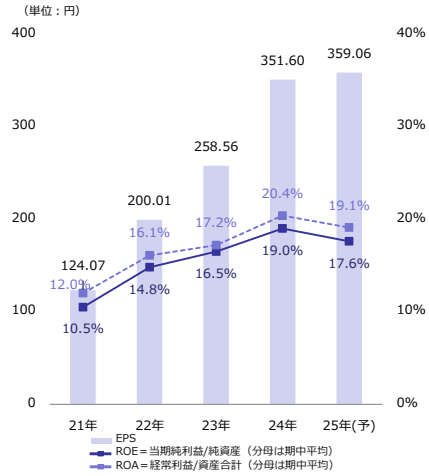


### 還元政策

- ◆ 配当性向40%程度（年間配当金80円を下限に安定配当）
- ◆ 総還元性向60%程度を目安に機動的な自己株式取得実施

※2024年7月、1株につき2株の割合で株式分割を実施  
配当金、EPSについては、当該株式分割調整後の数値を記載

### 主要経営指標



## IV-6. 為替影響

(前期実績に対する影響額)

### 24年 為替影響額

	23年通期実績	24年通期実績	影響額	
			売上高	営業利益
USD/JPY	140.68	151.69	+36.4億円	+4.0億円
EUR/JPY	152.17	164.09	+5.9億円	+5.0億円
他通貨	-	-	+8.8億円	+6.5億円
合計	-	-	+51.1億円	+15.5億円

### 25年 為替感応度

	為替レート 25年前提	1円の変動(円高)による影響額	
		売上高	営業利益
USD/JPY	145.00	△4.0億円	△0.7億円
EUR/JPY	155.00	△0.6億円	△0.5億円

## 将来の事象に係る記述に関する注意

1. 本資料は、2024年12月期の業績及び今後の経営戦略に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の購入や売却を勧誘するものではありません。
2. 本資料にて提供する情報は、現時点で入手可能な情報をもとに当社が合理的であると判断した一定の前提に基づいております。
3. 実際の業績は記載の見通しとは異なる可能性がありますことをご承知おき下さい。
4. 本資料利用の結果生じた、いかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。