

TAMRON
Focus on the Future

2023年12月期 決算説明会

2024年2月8日（木）
株式会社タムロン（証券コード：7740）



目次

I. 前中期経営計画の振り返り

1. 連結業績
2. 事業別、アクションプラン総括

II. 新中期経営計画『Value Creation26』

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

III. 2023年実績

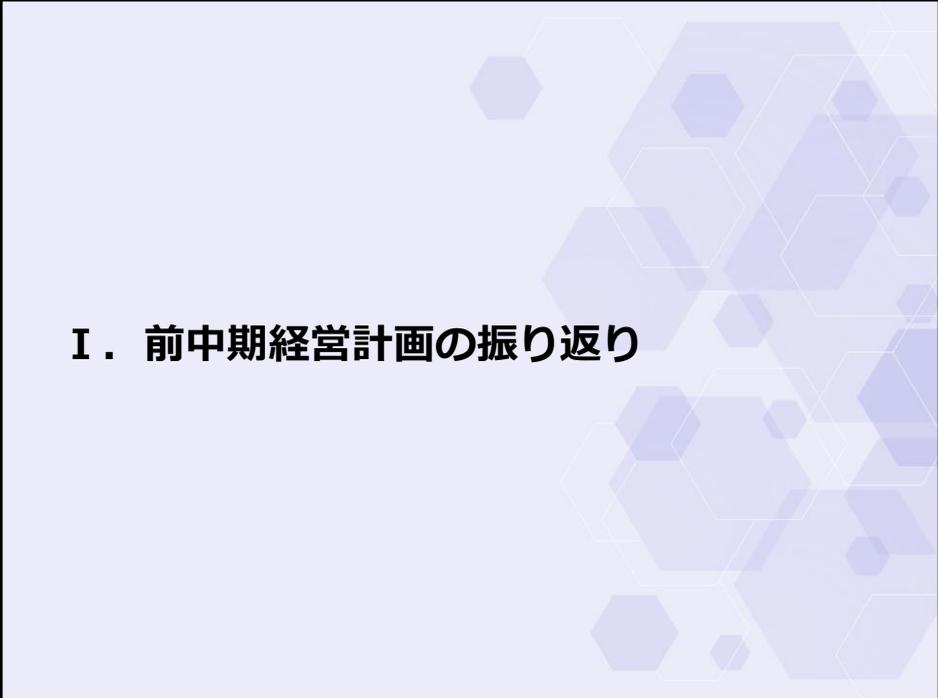
1. 2023年総括
2. 2023年実績
3. 営業利益変動要因
4. 2023年セグメント別実績
 - ①写真関連事業
 - ②監視&FA関連事業
 - ③モビリティ&ヘルスケア、その他事業

IV. 2024年計画

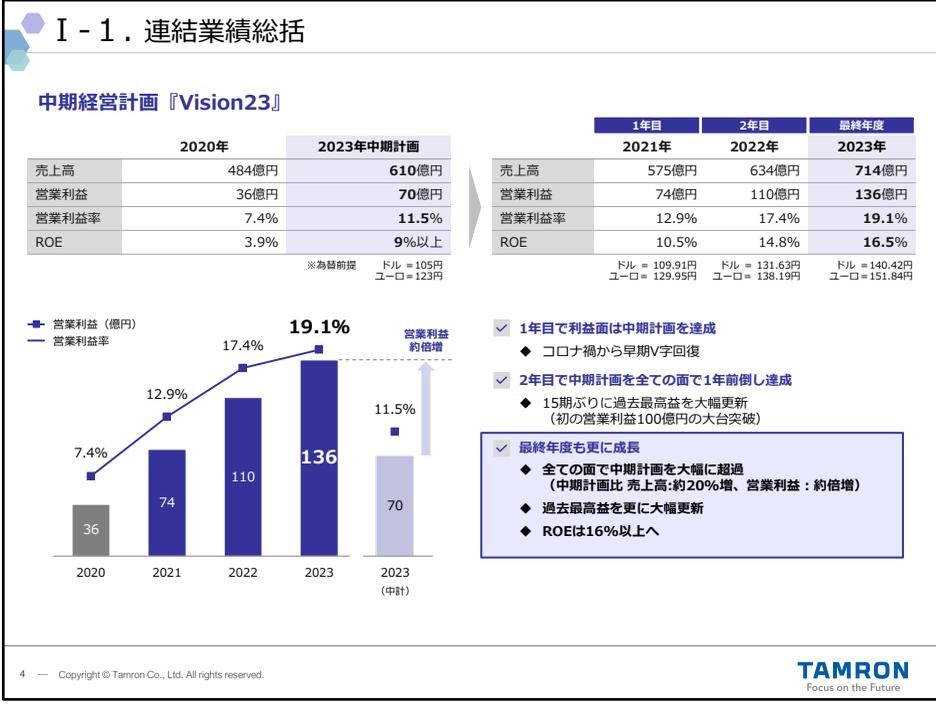
1. 2024年計画
2. 2024年セグメント別計画
 - ①写真関連事業
 - ②監視&FA関連事業
 - ③モビリティ&ヘルスケア、その他事業

V. 参考情報

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



I . 前中期経営計画の振り返り



- まず初めに4ページにて、2021年からスタートした中期経営計画「Vision23」の振り返りをご説明いたします。
- 1年目で利益面は中期経営計画を達成し、コロナ影響前の高収益体質へと、早期にV字回復を果たしました。
- そして2年目には、売上高、営業利益、ROEの全ての面で中期経営計画を1年前倒しで達成し、営業利益は初の100億円超え、過去最高益を15期ぶりに大幅更新するまでに至りました。
- 最終年度の2023年は、更に中期計画比で売上高は約20%増、営業利益は約倍増、ROEは15%以上となる成長を遂げることができました。
- この中計期間中は円安が急激に進行し、為替のプラス影響があったものの、為替影響を除いても大幅増益となり、計画を大きく上回る、期待以上の高収益化を図ることができたものと考えています。

I - 2 . 事業別業績、アクションプラン総括

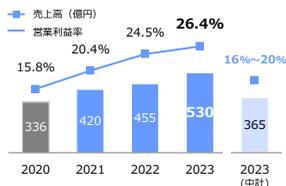
成果・評価

- ◆ 主力の写真事業は高成長、収益性も大幅改善
- ◆ 車載事業は70億円以上に成長も、監視&FA事業は低成長で大幅未達
- ◆ 新事業創出は遅延、次期中計での事業化自途には至らず
- ◆ 全セグメント利益率10%超を1年前倒し達成。但し最終年は未達

写真関連事業

売上高/利益率目標を大幅に達成

- ◆ ミラーレス新製品のラインナップ拡充が奏功
※20年末：8本（20年末）⇒現在25本に拡充
- ◆ 新規2マウントに対応
- ◆ 中国市場での高成長



監視&FA関連事業

売上高は大幅未達/利益率目標も未達

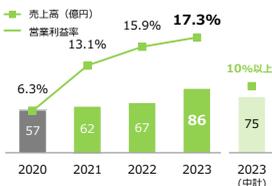
- ◆ FAでの製品ラインナップ刷新、OEM案件の獲得
- ◆ 監視での中国市場、米国市場の取り込み低迷
- ◆ テレビ会議用レンズの需要低迷
- ◆ 最終年度は在庫水準適正化の影響等により失速



モビリティ&ヘルスケア、その他事業

売上高/利益率目標を大幅に達成

- ◆ 主力の車載事業は3期連続2桁増収
- ◆ 医療事業を本格上げ、着実に成長
- ◆ 技術テーマは進展も、事業化自途に至らず



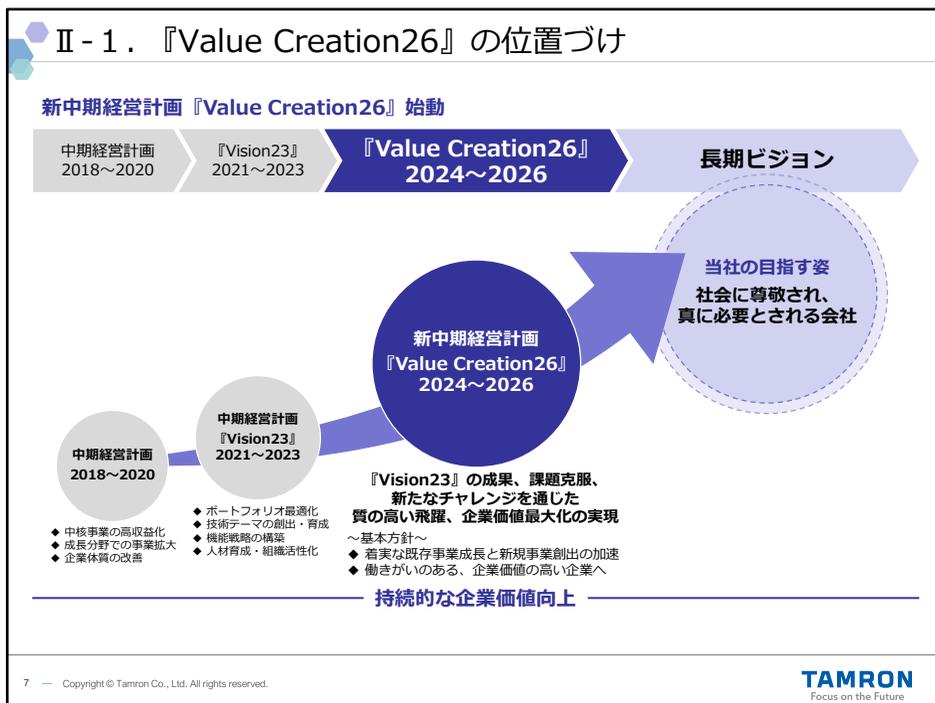
5 Copyright © Tamron Co., Ltd. All rights reserved.

TAMRON
Focus on the Future

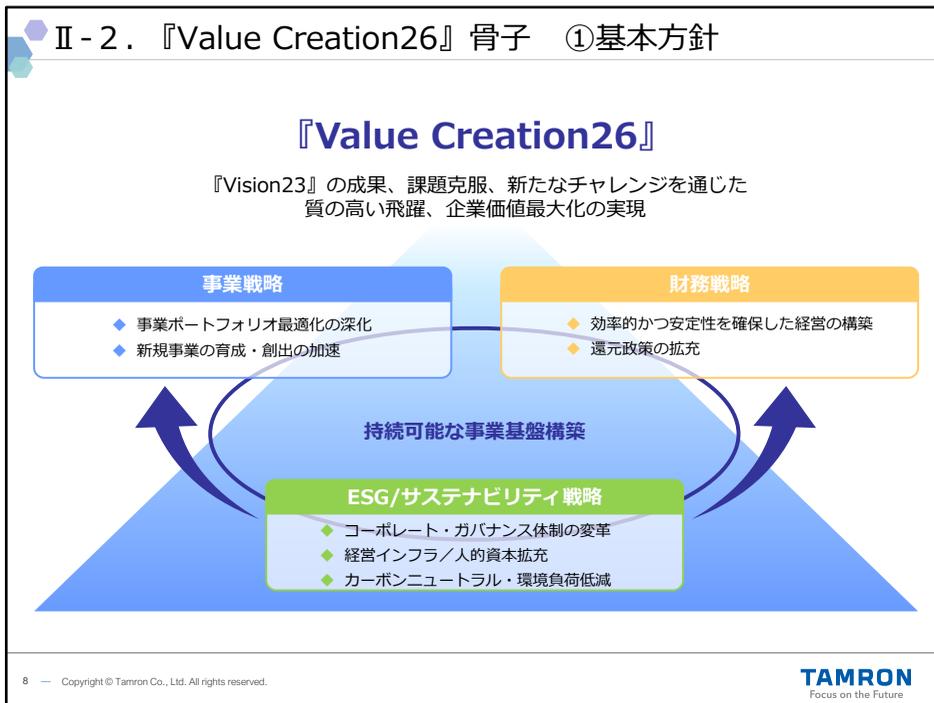
- 5ページは、Vision23に対する事業別業績の進展結果となります。
- 写真関連事業では、主力のソニーEマウント用のラインナップ強化に加え、富士フィルムXマウント、ニコンZマウントへのマウント展開を果たし、ミラーレスカメラ用交換レンズの新製品を開発遅れなく投入できたことで、いち早く中期計画を達成し、最終年度の23年では売上高530億円、営業利益率26%以上へと飛躍をみせました。
- 監視&FA関連事業は、最終年度ではウィズコロナへの政策転換後の中国市場の回復遅れや半導体不足解消に伴うカメラメーカーの在庫適正化の影響により、当社からのレンズ供給の伸び悩み等の影響を受けたとはいえ、目標値を大きく下回る結果となり、課題が残りました。
- モビリティ&ヘルスケア、その他事業では、主力の車載事業において、急速に進む安全運転支援システム（ADAS）の普及による旺盛な需要を背景にセンシング用途を中心に好調を維持し、3期連続での2桁増収を成し遂げることができました。
- また、医療事業においては、事業の本格的な立ち上げ、そして商品ラインナップの拡充により着実な成長を果たしました。
- 一方で、技術テーマは進展しましたが、次期中計での事業化の自途を立てるところまでには至らなかったことは課題です。



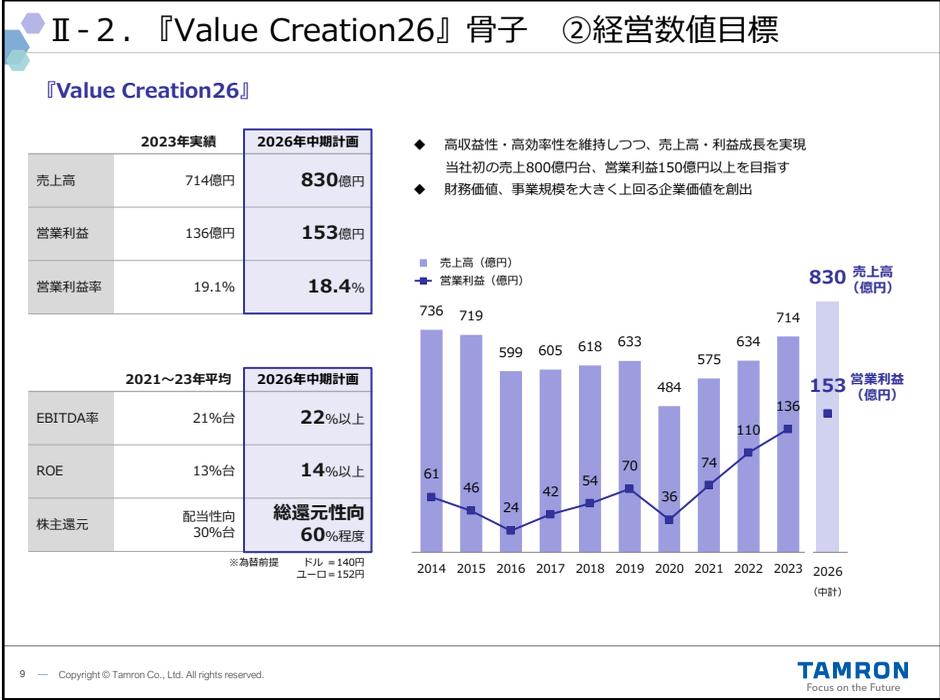
Ⅱ. 新中期経営計画『Value Creation26』



- 続いて、7ページからは2026年までの新たな中期経営計画「Value Creation26」についてご説明します。
- 先ほどの振り返りのとおり、Vision23では大きな進化を果たしましたが、これらは既存事業の収益改善によるところが大きく、成長分野の飛躍、新規事業創出という点では課題が残る結果となりました。
- これらを踏まえ、既存事業での高収益体制は維持しつつも、将来を見据えて研究開発等の成果を事業化へと結び付けていくことが最重要と捉えています。
- 新中期計画「Value Creation26」では、「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」を基本方針とし、「Vision23」の成果と課題を踏まえ、新たなチャレンジを通じて、質の高い飛躍、企業価値最大化の実現を図るべく、新たなステージへと登っていきたいと考えています。
- 「Value Creation26」は5年、10年先を支える事業創出とその事業成長を加速させる位置づけであり、これを私自らが率先して推進することで、その先の「社会に尊敬され、真に必要とされる会社」となることを目指したいと考えています。



- 次に8ページからは「Value Creation26」の基本骨子となります。
- 当社を取り巻く経営環境は、地政学リスクの高まりやインフレの長期化懸念により依然として不確実性は高い状況です。加えて、サプライチェーンの安定性、デジタル化、脱炭素等の多様化・複雑化する社会・産業・個人のニーズに対して、先見性をもち、変化に迅速かつ柔軟に対応し、企業として様々な価値を創出・提供していくことが重要と考えています。
- これらを実現するため、「Value Creation26」では、「事業戦略」「財務戦略」「サステナビリティ戦略」の3つを基本戦略とし、実行することにより「持続可能な事業基盤」を構築し、「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9ページは、経営数値目標となります。
- 連結の経営数値目標としては、売上高は2014年の過去最高売上高を大きく上回り、2023年比で100億円以上の増収となる830億円とし、当社初の800億円台を目指します。
- 営業利益は153億円とし、2023年比で売上高・利益共に2桁成長を目指します。
- そして、将来に向けた投資も積極化していく局面となりますが、EBITDA率22%以上の高収益性を保ちます。
- また、株主還元も総還元性向60%へと約倍増させることでROE14%と高効率性も維持しつつ、売上高・利益成長を実現して、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10ページからは、「Value Creation26」の事業戦略となります。
- 事業戦略として、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」ではキャッシュカウ化を進展させ、他の2事業は事業規模の拡大を図り、各事業の売上高構成比を15%以上にし、写真事業への依存度を軽減していきます。
- また、事業戦略を支える機能戦略も進化させていきます。
- 「生産・調達」機能では、事業拡大への対応、安定供給体制の強化、コスト対応力の強化のため、25年にはベトナム第2工場を稼働させ、26年には量産体制を確立させます。生産体制強化と共に、サプライチェーンの強靱化、自動化も推し進め、各工場での独立採算の再徹底も図ります。
- 「マーケティング・販売」機能では、米州・欧州・中国等の主要市場および新興国市場におけるシェア拡充を図り、デジタルマーケティング強化・グローバルでのニーズ発掘強化により、既存顧客のロイヤルカスタマー化、潜在顧客の発掘を進めていきます。
- 「研究開発・事業企画」機能では、製品開発/設計の生産性向上、今まで培ってきた光学・要素技術等の更なる高度化はもとより、新規事業創出機能の強化やオープンイノベーションの加速も通じて、研究開発の成果を新規事業の早期創出、事業貢献へと繋げていきます。

II - 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 → **新中計：年間6~7本**
- ◆ 新規フォーマットへの継続対応
- ◆ 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% → **新中計：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 |
|--------|---------|--------------|
| 売上高 | 530億円 | 560億円 |
| 自社ブランド | 328億円 | 370億円 |
| OEM | 202億円 | 190億円 |
| 営業利益 | 140億円 | 152億円 |
| 営業利益率 | 26.4% | 27%以上 |

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

- 11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。
- 写真関連事業では「人々に感動を、心を豊かに」をテーマに、中核事業としての高収益体制を向上させ安定的な収益確保を目指します。
- 2026年の数値目標としては、売上高は2023年に対して自社ブランドで2桁増収を果たす560億円とし、先ほど説明した機能戦略のもと生産性向上、販売・マーケティング機能強化、製品の高機能・高性能化により利益率を向上させ、営業利益150億円以上を目指します。
- そのための戦略として、従来は新機種投入方針を年間5本程度としていましたが、新中期計画では年間6~7本とし、自社ブランド新製品の投入ペースを加速させます。
- また、今後も新規フォーマットへの対応に継続して注力していきます。
- これらの戦略も踏まえ、自社ブランドでは米州、欧州市場での売上を挽回、中国・アジア市場での継続的なシェア拡大、新興国市場の開拓も図り、金額ベースのシェアを現状の5%台から7~8%へと拡大していきます。
- なお、OEMにおいても、引き続きOEM先とのパートナーシップを強化し、継続受注による事業の安定化を図ります。

II - 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てポリ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
- ◆ 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
- ◆ 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 |
|----------|---------|-----------|
| 売上高 | 98億円 | 145億円 |
| 監視 | 59億円 | 74億円 |
| FA他 | 16億円 | 36億円 |
| カメラモジュール | 8億円 | 35億円 |
| TV会議 | 15億円 | - |
| 営業利益 | 7億円 | 16億円 |
| 営業利益率 | 7.3% | 11%以上 |

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

- 12ページは監視&FA関連事業の説明となります。
- 監視&FA関連事業では「安心・安全な社会づくりに」をテーマに、成長事業への再転換、営業利益率10%以上確保を目指します。
- 2026年の数値目標としては、売上高は2023年に対して約1.5倍となる145億円、営業利益は倍増以上の16億円とチャレンジングな目標となりますが、次に述べる戦略を実行することにより実現していきます。
- 監視においては、従来は当社の高い技術力を駆使し高付加価値品にて売上拡大を目指してきましたが、今後はハイエンド市場だけでなく、ポリリュームゾーンも狙った製品展開も図り、2面戦略へと転換していきます。
- FAにおいてはラインナップの拡充、新規分野においては、SWIR、ズームレンズ等拡販と顧客開拓を推進し、カメラモジュールにおいては4K・高倍率・小型化の実現によるラインナップ拡充、および、OEMと自社ブランドの両輪戦略により売上を拡大していきます。
- 一方で、需要減により伸び悩んでいるTV会議分野においては事業の縮小を見込む等、成長分野、縮小分野を選別し、監視&FA全体での事業構造の見直しも進めていきます。
- また、中国工場における中国内でのニーズに合った製品開発から生産、販売までの一貫体制を強化し、中国内でのシェアを獲得していきます。

II - 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
→ **車載事業を100億円事業へ**
- ◆ 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 |
|--------------|---------|--------------|
| 売上高 | 86億円 | 125億円 |
| 車載 | 71億円 | 102億円 |
| 医療 | 4億円 | 14億円 |
| DSC/VC/ドローン他 | 11億円 | 9億円 |
| 営業利益 | 15億円 | 17億円 |
| 営業利益率 | 17.3% | 13%以上 |

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

- 13ページはモビリティ&ヘルスケア、その他事業の説明となります。
- モビリティ&ヘルスケア、その他事業では「安全な暮らしと健康を」をテーマに、車載事業、医療事業の更なる成長を図り、新規事業の創出を加速します。
- 2026年の数値目標としては、売上高は2023年に対して約1.4倍となる125億円を目指します。営業利益は新規事業創出のための先行投資加速等もあり利益率は低下も、利益率13%以上は維持し増益は確保します。
- 車載事業では2026年には売上100億円事業へ成長させるべく、ADASの進展に伴いセンシング用途に集中し、コスト競争に対応するための体制も確立し次期モデルの受注を獲得していきます。
- また高画素、高耐久、高耐熱等を実現する技術構築による信頼性向上、企画段階から参画するアプローチ方法への受注活動シフトを図ります。
- 一方、医療事業においては、2026年には2023年比で3.5倍増の売上10億円超の事業、2030年には売上30億円事業への成長を目指します。
- 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、2030年に向けた事業成長を強かに推し進めていきます。
- 以上が各セグメント別の事業戦略となります。

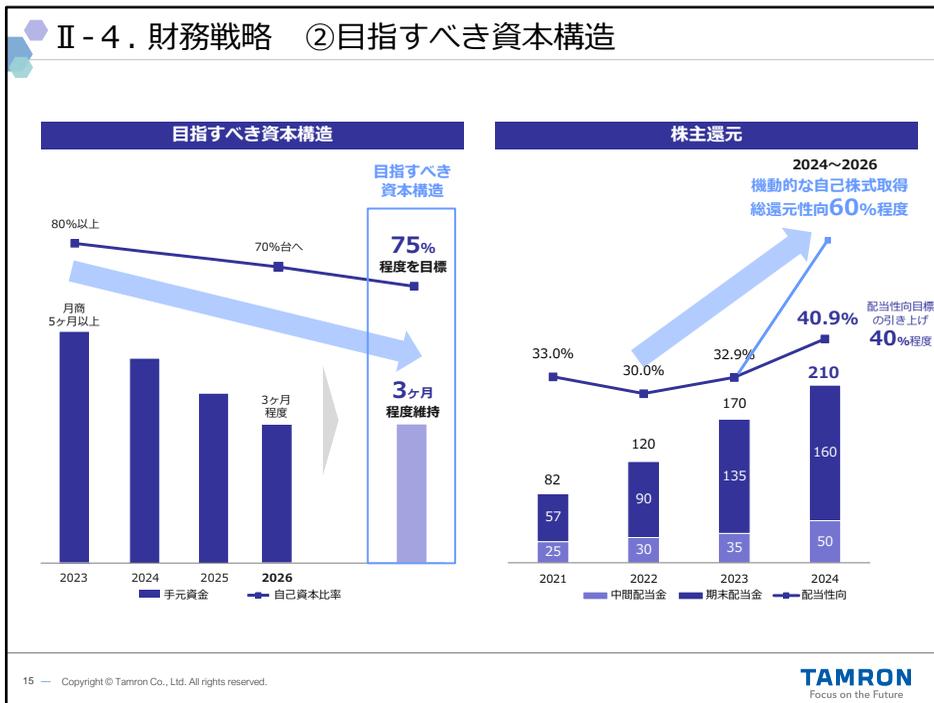
II - 4. 『Value Creation26』財務戦略 ①基本方針

安定性を確保した上で効率的な経営の構築

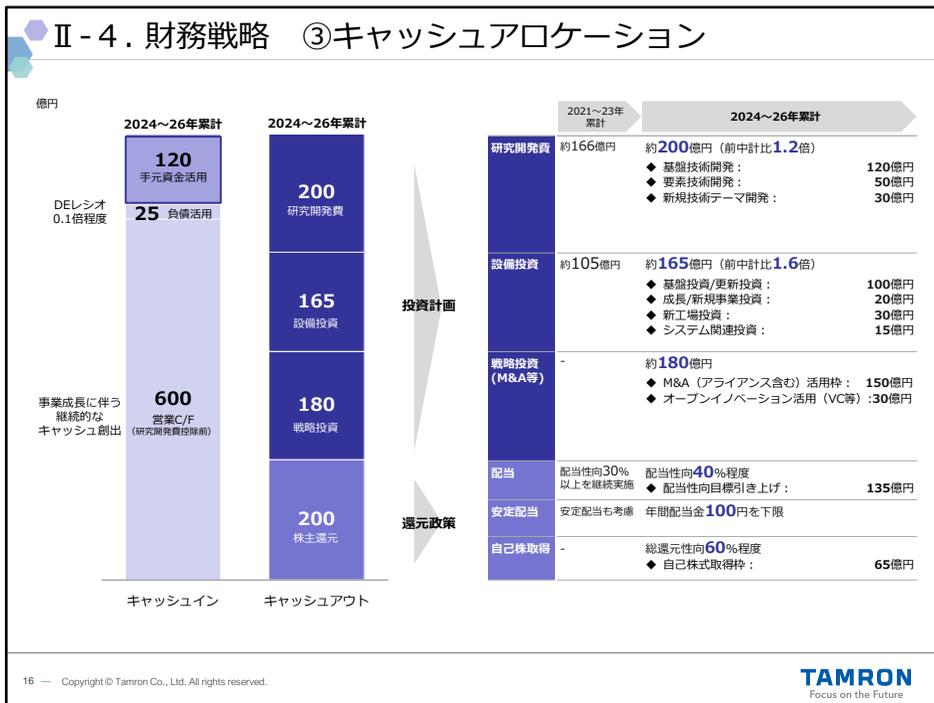
| 適切な資本構成 | 株主還元政策の強化 |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ✓ ROE14%程度を維持 ✓ 資本コストの倍を確保 <ul style="list-style-type: none"> ◆ 財務安全性を確保した上で手元資金を活用し、効率的な経営を実現 ◆ 自己資本比率は75%を目安に段階的低減 ◆ 手元資金は月商3ヶ月分程度を目安 | <ul style="list-style-type: none"> ✓ 安定的な株主還元と機動的な自己株式取得 ✓ 総還元性向60%を目安 <ul style="list-style-type: none"> ◆ 年間配当金100円を下限に、配当性向40%を目安 ◆ 総還元性向60%を目安に、機動的に自己株取得を実施 |

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

- 14ページからは財務戦略についての説明となります。
- 財務戦略では、適切な資本構成と株主還元政策の強化により、安定性を確保した上での効率的な経営の構築を図ります。
- 財務安全性も考慮しつつ手元資金の有効活用、自己資本比率の段階的低減等により、資本コストの倍となるROE水準14%程度を確保し資本構成の見直しを進めます。
- また、株主還元政策の強化として、年間配当金100円を下限とした上で配当性向目標を引き上げると共に、総還元性向目標を新たに掲げ、機動的な自己株式取得も実施していきます。



- 15ページでは目指すべき資本構造についてご説明します。
- 目指すべき資本構造としては、投資の積極化並びに株主還元強化により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ると共に、自己資本比率については75%程度を目標に段階的に低減していきます。
- 株主還元については配当性向目標を40%へと引き上げると共に、資本政策の機動性向上の観点も踏まえ、総還元性向目標を60%とし、大幅に拡充していきます。



- 次に16ページでは今後3年間でのキャッシュアロケーションについて説明します。
- 事業成長に伴う継続的なキャッシュ創出のほか、手元資金と負債も活用し、それらを適切に分配、活用していきます。
- 新中期計画期間における投資としては、研究開発費で前中期計画比の1.2倍の約200億円、設備投資で1.6倍の約165億円、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等で約180億円としていきます。
- そして、先ほど述べた株主還元の拡充として、配当で135億円、自己株取得枠として65億円を設け、総額200億円の株主還元を実施する予定です。

II - 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

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

産学官連携

- ◆ 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

ベンチャー連携等

⇒ VC投資（2024年から実施）

- ・ 最先端技術・情報やビジネスモデル入手
- ・ 投資の目利き、自社仕組み/制度展開

⇒ 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

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&A

監視&FA

- ◆ FA、新規分野：事業拡大投資（顧客/ラインナップ/パートナー/コスト対応力獲得）

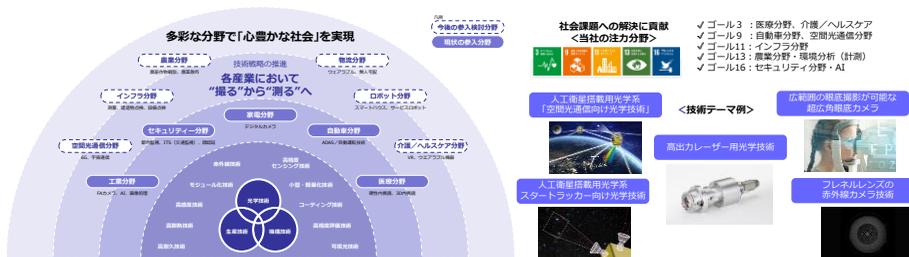
モビリティ&ヘルスケア、その他

- ◆ 医療・ヘルスケア：事業拡大投資
- ◆ 技術テーマ：事業化投資

投資プロセス強化

- ◆ 投資の妥当性、財務健全性維持等の観点から検証
- ◆ IRR、ハードルレート設定等による管理
- ◆ 資本コストと収益性の可視化

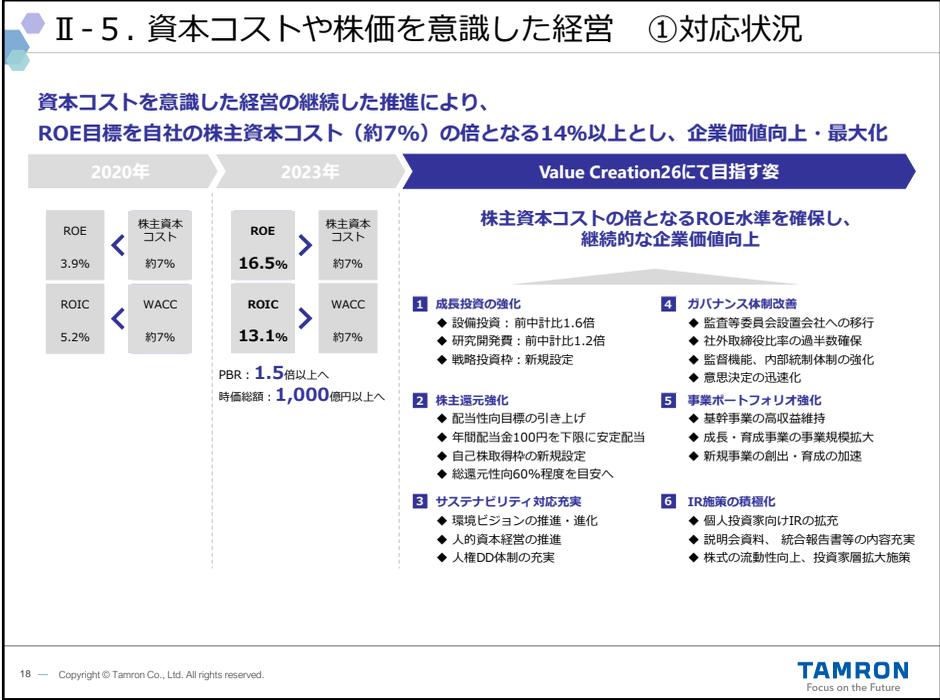
当社の技術戦略



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

TAMRON
Focus on the Future

- 17ページは、戦略投資について補足説明となります。
- 新中計では次の中計、更にはその先の企業成長へ向けた新規事業創出の加速が一つの大きなテーマであり、技術力を活かした事業領域の拡大を加速すること、「技術戦略」を早期ビジネス化へとつなげることが必要と考えています。
- 当社は前中計にて技術戦略「撮るから測る」を定め、将来の新規事業の種となる技術テーマの創出に注力してきました。右下にその技術テーマの一例をいくつか示していますが、それらを早期に事業化させるためには、オープンイノベーションを加速させ、アライアンス含むM&A活用は必要不可欠と考えています。
- オープンイノベーションでは、以前より実施している産学官連携に加えて、ベンチャーキャピタル投資を実施し、その拡充を図っていきます。具体的には2024年から医療系のベンチャーキャピタルへの参画を皮切りに、順次加速させていく予定です。
- またM&Aでは今後の大幅成長を見込むFA・新規分野、医療・ヘルスケア分野の事業拡大に資するもの、そして技術テーマの事業化に資するM&Aを軸に、具体的検討を進めていきます。



- 18ページでは資本コストや株価を意識した経営について、ご説明します。
- ご覧のように、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、2023年において資本コストを大幅に上回るROIC、ROEを実現するとともに、PBR1.5倍以上、時価総額1,000億円以上へと大きな飛躍を遂げました。
- 今後も当社は、これまで以上に、成長投資強化、株主還元強化、サステナビリティ対応充実、ガバナンス体制改善、事業ポートフォリオ強化、IR施策の強化を推進し、継続的な企業価値向上を目指していきます。

| II - 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 | 400,000株（上限）（発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合1.89%） | |
| (3) 取得価額の総額 | 20億円（上限） | |
| (4) 取得期間 | 2024年2月9日～2024年3月31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 | | |
| 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 | 2024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、 1株につき2株の割合 をもって分割 | |
| (2) 分割の日程 | 基準日公告日 | 2024年6月14日（予定） |
| | 基準日 | 2024年6月30日 |
| | 効力発生日 | 2024年7月1日 |
| 19 — Copyright © Tamron Co., Ltd. All rights reserved. | | |
|  Focus on the Future | | |

- その一環として、本日開示したとおり、24年上期には、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目的に、20億円を上限とした自己株式取得を実施します。
- また、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共に、投資家層の拡大を図ることを目的に、1株につき2株の割合をもって株式分割も実施することにしました。

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

E 環境 Environment

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

環境ビジョン2050の推進・進化

- ◆ GHG排出量の削減
 - ・ Scope1, 2
 - **18%**削減（2015年比）
 - ※30年：**30%**削減
 - ※50年：**ゼロ**
 - ・ Scope3
 - 測定手法、削減目標設定
- ◆ 資源循環社会への貢献度向上
 - ・ サーキュラーエコノミーへの進化
- ◆ 自然共生社会への取り組み推進
 - 生物多様性の保全と持続可能な利用への施設強化
- ◆ CDP評価の改善

S 社会 Social

人的資本経営、DE&I、働きがいの推進

人的資本経営の推進

- ◆ DE&Iの推進
 - ・ 女性管理職比率：**12%**以上
 - ・ キャリア採用比率：**60%**以上
 - ・ 男性育児休業取得率：**80%**以上
 - ・ 人事制度拡充（採用、育成、評価等）
- ◆ 人的資本投資の拡充
 - ・ 教育研修費：倍増
 - ・ HRシステムの刷新、機能拡充
 - ・ 技術者育成強化（研究開発費の増加）
- ◆ 人権DD体制の充実
 - ・ SAQ実施によるリスク分析と改善
- ◆ 健康経営の推進
- ◆ エンゲージメント活動の拡充

G ガバナンス Governance

コーポレート・ガバナンス体制の変革

監督機能強化、意思決定迅速化

- ◆ 監査等委員会設置会社への移行
 - ・ 監督機能強化、意思決定迅速化
- ◆ 社外取締役比率の向上
 - ・ 過半数の確保
- ◆ 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
 - ・ 各委員会への監督強化
- ◆ 取締役会諮問委員会の改善
 - ・ 透明性あるプロセス強化
- ◆ 執行機能の充実
 - ・ 権限移譲の推進
- ◆ 内部統制体制の拡充
- ◆ 企業風土の改善

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

- 20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で掲げる脱炭素社会、資源循環社会、自然共生社会の実現を推進すると同時に、進化させねばなりません。CO2削減は、Scope1、2での着実な削減に加えて、自社の排出量だけでなくScope3も含めた削減へ、資源循環ではサーキュラーエコノミーへと進化させていきます。
- 社会面では、企業はヒトとの観点から、人的資本経営を推進していきます。DE&Iの推進、人的資本投資の拡充、健康経営の推進、エンゲージメント活動の拡充を図り、私の社長方針の一つである「社員の幸福」、「Value Creation26」の基本方針の一つでもある「働きがいのある会社」への取り組みを強化します。
また、2023年から着手した人権DDも、SAQ実施等によって、より実効性の高いものへしていきたいと考えています。
- ガバナンス面では、監督機能強化、意思決定の迅速化をテーマに、機関設計そのものを変化させ、ガバナンス全般の実効性向上を図っていきます。



- 21ページ、22ページは、環境面、社会面での取り組みである環境ビジョン、人材戦略を紹介しています。
- 後ほどご覧ください。

II - 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



II - 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 | 代表取締役社長 |
| 構成員 | 取締役・監査役全員 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) |

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
- 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**
 - ◆ カバナ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

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

- 23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。
- 昨年の不祥事発生を受け、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していく所存です。
- 昨年の11月には、調査報告書の受領等を踏まえ、ここに記載の再発防止策を策定し、ガバナンス検討委員会を設置しました。今後は再発防止策の進捗状況を定期的に開示していく予定です。

II - 6. ESG/サステナビリティ戦略 ④再発防止策の進捗

| | 再発防止策 | 取り組み内容 | 進捗 | 完了(目標) |
|---|---|---|-----------------------------------|--|
| 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 自己決裁禁止の明確化 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 24/12 継続的な周知と教育実施 |
| 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 ⑥ 24/1完了 | ② 24/3 ③ 24/3 ④ 24/3 ⑤ 24/6 ※ ②～⑥は機関設計変更時に実施 |
| 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 | ② 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実施 | ③ 24/12 定期的に実施 |
| 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 | 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等における全役職員向け研修の実施 (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) | ③ 24/1完了 | ① 24/12 ② 24/12 ③ 24/2 ④ 24/12 ⑤ 24/12 ※ ①②⑤は上期/下期で実施 |
| 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 取締役会の有効性評価の改善 (有効性評価への第三者関与) | ① 23/12完了 ② 24/2完了 ③ 24/2完了 | ③ 24/11 |

※なお、2024年3月予定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

- 24ページは、その具体的取組内容と1回目の進捗状況について掲載しています。
- 本日、別途開示もしていますが、役職員の接待費の見直し、役員関連経費に対する牽制・監査の強化、取締役会による役員関連経費の監視、指名委員会の運用改善、全役職員の意識改革・全役職員向け研修の強化、ガバナンス体制の全般的な改善、それぞれについて現在までにできることを実施しており、今後も引き続き実行していきます。
- 最後に私たちタムロンは、役員をはじめとして社員一人一人が「一心一意」を胸に、心を一つにして一途に思う事で業務に取り組んでいきます。
- ステークホルダーの皆様からの信頼を得て、更なる企業価値の向上を図ってまいりますので、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。

Ⅲ. 2023年実績

III-1. 2023年 総括

経営環境

経済環境

- ◆ ロシアのウクライナ侵攻の長期化、イスラエルとパレスチナの軍事衝突、中国の不動産開発投資問題、エネルギー問題、世界的な高インフレ、各国の利上げ政策等、不透明感が続く状況も、景気は緩やかな回復基調
- ◆ 大幅な円安の進行（前年比で対USDは9円、EURは14円の円安）
- ◆ 上記、地政学リスク、円安による部材コストアップ

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ばいも、高付加価値品の堅調により金額は増加
- ◆ 監視関連分野では、半導体不足の緩和等によりカメラメーカーが在庫水準の適正化へ

当社業績

- ◆ 売上高は、前年比+80億円の2桁増収となる714億円
主力の写真関連事業、車載事業がけん引するモビリティ&ヘルスケア、その他事業では2桁増収も、監視&FA事業においては約1割減
- ◆ 部材コスト抑制、原価低減等により前年並みの粗利率を維持
- ◆ 販管費は前年までのコロナ禍からの反動増（展示会出展・営業活動の活発化による出張抑制の解除等）や人件費上昇等で10%増加も売上増による粗利増により吸収

- ◆ 営業利益は前年比+26億円（約2割増）の増益：2期連続の過去最高利益更新・130億円超え
- ◆ すべての利益（営業利益、経常利益、当期利益）において2桁増益

- ◆ 期末配当金は前年比+45円増配、年間配当金は前年比+50円増配の過去最高170円

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

- 26ページでは、2023年の経営環境、当社業績の概況をご説明します。
- 2023年は、ロシアのウクライナ侵攻の長期化、イスラエルとパレスチナとの軍事衝突、世界的な高インフレ、各国の利上げ政策等、不透明感が続く状況ながらも、総じて景気は緩やかな回復基調で推移しました。また大幅な円安基調も継続しました。
- 市場環境では、レンズ交換式カメラは従来の一眼鏡カメラが縮小も、ミラーレスは数量、金額ともに2桁成長となり、全体では台数ベースは横ばいながら、金額ベースでは増加となり、交換レンズも同様に推移しました。
- 一方で、監視関連分野では、半導体不足の緩和等によりカメラメーカーにおいて在庫水準の適正化を図る動きがみられました。
- 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、主力の自社ブランド交換レンズや注力分野の車載用レンズの2桁増収等により増収となりました。
- 監視&FA事業においては顧客の在庫適正化による在庫調整の影響で当社から出荷が鈍化したこともあり、減収となりました。
- 利益面では、22年のコロナ禍からの反動増、人件費アップ等で販管費が増加しましたが、売上増による粗利増にて販管費の増加を吸収し、全ての利益で2桁増益、2期連続過去最高益更新となりました。
- 好調な業績を踏まえ、中間配当の5円増配に続き、期末配当も前年比+45円の大幅増配としました。これにより年間配当金は170円となります。

Ⅲ-2. 2023年 実績

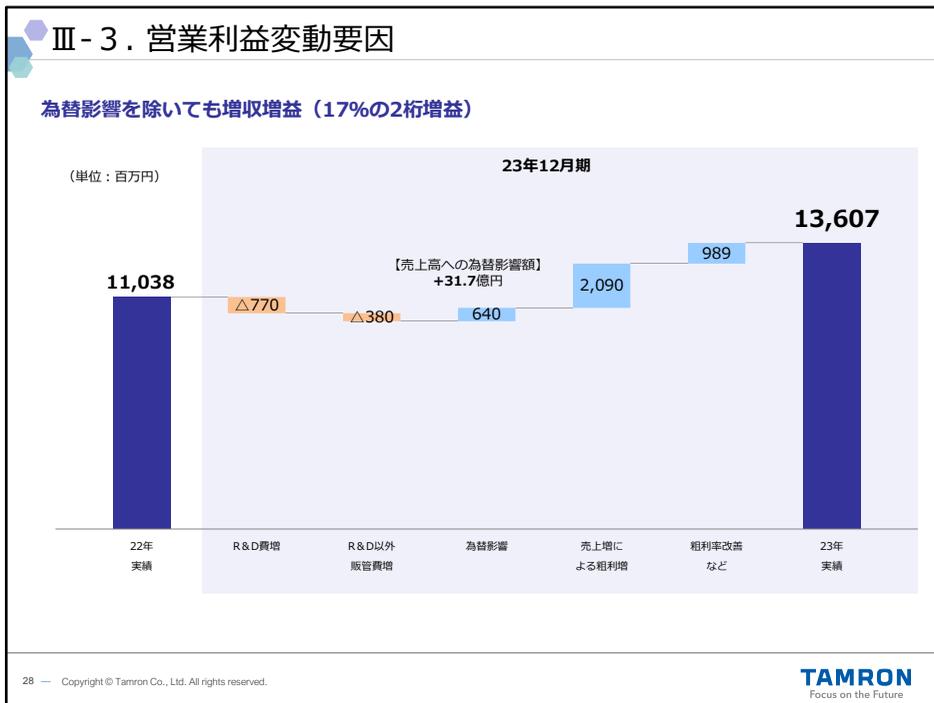
- ◆ 為替のプラス影響あるも、半導体不足起因の電子部品調達難による顧客の生産調整等の影響、部材コスト上昇等の影響を吸収し、**2桁の増収増益**
- ◆ 監視&FA事業では客先での在庫調整の影響をうけ減収減益も、他2事業の好調により増収増益

| (単位：百万円) | 22年実績 | 23年計画 (12/4計画) | 23年実績 | 増減 (対前年) | | 増減 (対計画) | |
|----------|--------|-------------------|--------|----------|--------|----------|-------|
| | | | | 額 | 率 | 額 | 率 |
| 売上高 | 63,445 | 72,200 | 71,426 | +7,980 | +12.6% | △773 | △1.1% |
| 粗利益 | 27,623 | - | 31,657 | +4,033 | +14.6% | - | - |
| 粗利益率 | 43.5% | - | 44.3% | +0.8% | - | - | - |
| 営業利益 | 11,038 | 13,100 | 13,607 | +2,568 | +23.3% | +507 | +3.9% |
| 営業利益率 | 17.4% | 18.1% | 19.1% | +1.7% | - | +1.0% | - |
| 経常利益 | 11,496 | 13,500 | 13,972 | +2,475 | +21.5% | +472 | +3.5% |
| 経常利益率 | 18.1% | 18.7% | 19.6% | +1.5% | - | +0.9% | - |
| 当期純利益 | 8,350 | 9,990 | 10,812 | +2,461 | +29.5% | +822 | +8.2% |
| 純利益率 | 13.2% | 13.8% | 15.1% | +1.9% | - | +1.3% | - |
| ドル | 131.63 | 140.42 | 140.68 | +9.05 | - | +0.26 | - |
| ユーロ | 138.19 | 151.84 | 152.17 | +13.98 | - | +0.33 | - |

27 - Copyright © Tamron Co., Ltd. All rights reserved.

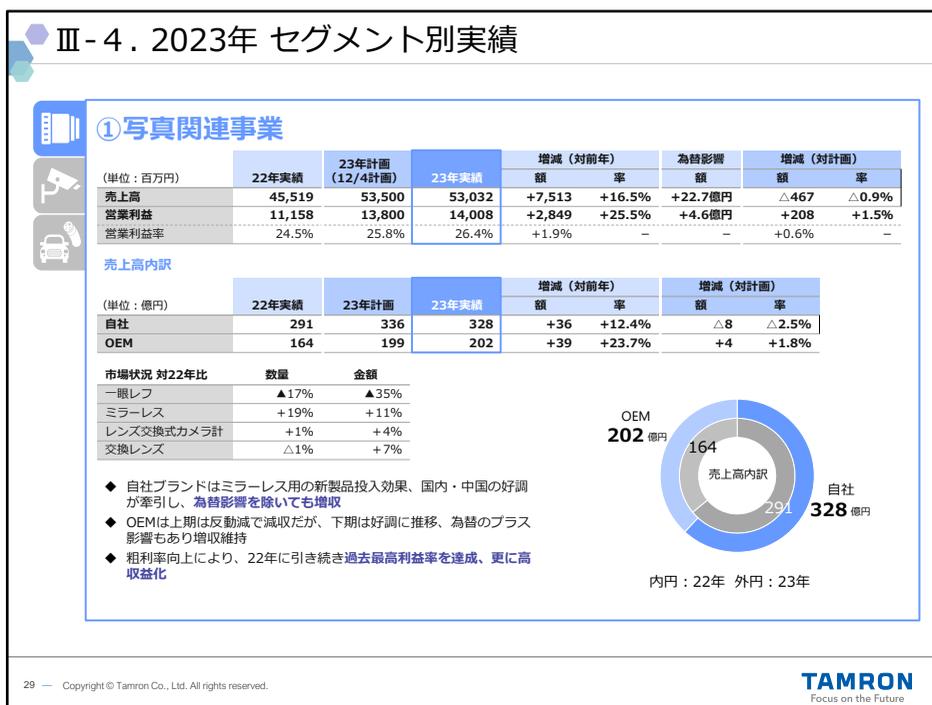
TAMRON
Focus on the Future

- 続いて、27ページから2023年実績の詳細についてご説明します。
- 売上高は前年比13%増、80億円増収となる714億円となりました。主力の写真関連事業での75億円増収、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19億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32億円ほどありましたが、為替影響を除いても増収となっています。
- 利益面については、資源高による部材コストアップの抑制やコストダウン等の原価低減に努めたことや、新製品投入効果等により粗利率を前年以上に高めることができました。
- 販管費はコロナ禍からの反動増や定昇等の人件費増もあり、前年比9%増の15億円増となりましたが、売上げ及び粗利率向上に伴う粗利増で吸収し、営業利益は前期比23%増となる26億円の増益となりました。



- 28ページは、2023年における営業利益の変動要因について補足のご説明となります。
- 為替のプラス影響も6.4億円ありましたが、為替影響を除く売上増による粗利増が20.9億円、プロダクトミックス良化、コストダウンや生産性向上といった原価低減推進等による粗利率改善影響が9.9億円であり、本質的な改善が図られました。
- 研究開発の強化による研究開発費7.7億円の増加、為替影響と研究開発費を除く販管費の増加3.8億円の増加等のマイナス影響を吸収することができました。
- 為替影響を除いても、増収かつ約17%の2桁の営業増益となりました。

Ⅲ-4. 2023年 セグメント別実績



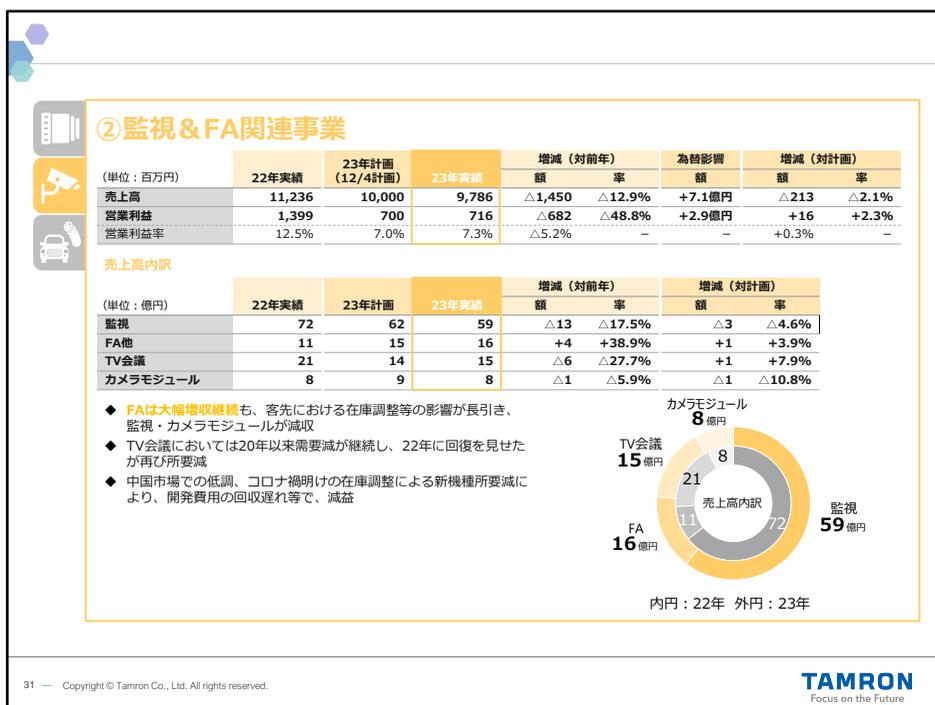
- 続いて、29ページ以降でセグメント別の業績をご説明します。
- 写真関連事業では、売上高が前期比16%増となる約75億円の増収となりました。
- 自社ブランドではソニーEマウント、富士フィルムXマウント、ニコンZマウントそれぞれに新製品を投入し、ミラーレス用交換レンズのマウント展開を加速させました。これによりミラーレスカメラ用交換レンズの売上は約30%増となり、ミラーレス比率は80%から90%へと高まり2桁増収となりました。
- なお、自社ブランドの主な地域別の販売動向としては、現地通貨ベースで、米国は10%減と低迷、欧州も横ばいでしたが、中国が30%増、日本が約15%増と好調に推移しました。
- OEMについても、上期では、22年において半導体不足の影響によるカメラメーカーのボディ供給制約に起因し、交換レンズ出荷が例年以上に進んだ反動減により大幅減収となっていました。下期においては堅調な市場推移に伴い大幅増収へと反転し、通期でも2桁増収となりました。
- 営業利益は、2桁増収効果や粗利率の向上によって、コロナ禍からの反動増により販管費は増加したものの、25%の大幅増益となり、営業利益率も26%台へと高めることができました。

| 自社ブランド新製品 投入状況 | | | | | | |
|----------------|---|--------------------------------------|---|--|--|---|
| | 21年 | | 22年 | | 23年 | |
| 広角ズーム | 6月発売 11-20mm F/2.8 RXD (B060) | | | | 5月発売 11-20mm F/2.8 RXD (B060) 富士フィルムXマウント用4機種目 | |
| 標準ズーム | 3月発売 17-70mm F/2.8 VC RXD (B070) | 10月発売 28-75mm F/2.8 VXD G2 (A063) | 7月発売 17-70mm F/2.8 VC RXD (B070) 富士フィルムXマウント用2機種目 | 10月発売 20-40mm F/2.8 VXD (A062) | 10月発売 17-50mm F/4 VXD (A068) ソニーEマウント用 | |
| 望遠ズーム | 6月発売 150-500mm F/5-6.7 VC VXD (A057) | 10月発売 35-150mm F/2-2.8 VXD (A058) | 10月発売 50-400mm F/4.5-6.3 VC VXD (A067) 70-300mm F/4.5-6.3 RXD (A047) 当社初のニコンZマウント用 | 10月発売 150-500mm F/5-6.7 VC VXD (A057) 富士フィルムXマウント用3機種目 | 9月発売 35-150mm F/2-2.8 VXD (A058) ニコンZマウント用2機種目 | 10月発売 70-180mm F/2.8 VC VXD G2 (A065) 150-500mm F/5-6.7 VC VXD (A057) ソニーEマウント用 ニコンZマウント用3機種目 |
| 高倍率ズーム | 9月発売 ソニーEマウント用 18-300mm F/3.5-6.3 VC VXD (B061) 当社初の富士フィルムXマウント用レンズをソニーEマウント用と同時開発 | 10月発売 富士フィルムXマウント用 | 年間5機種を発売 | | | |

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

TAMRON
Focus on the Future

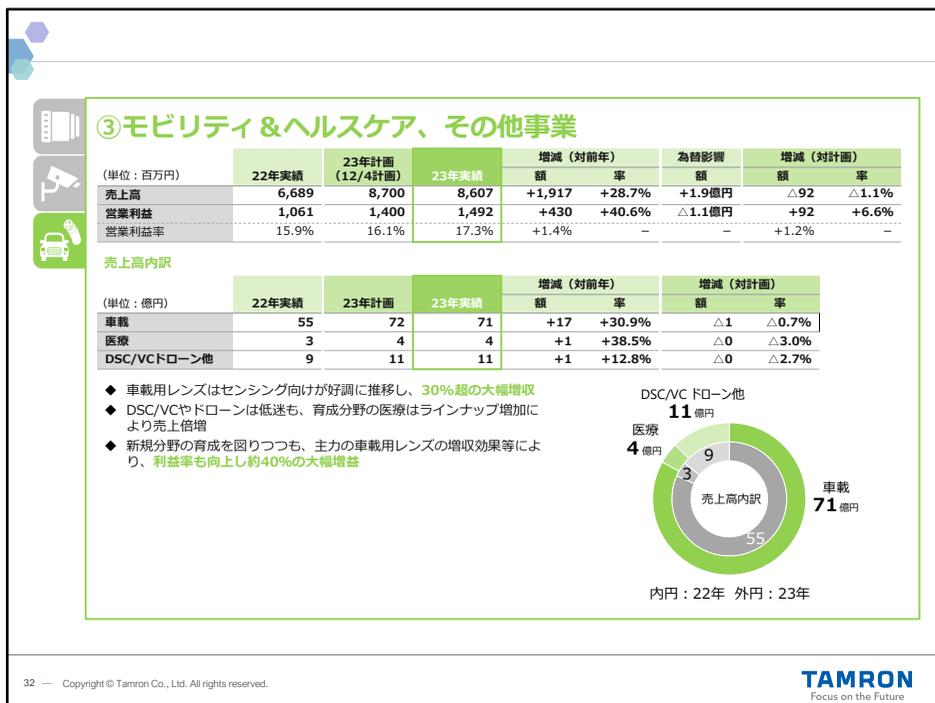
- 続いて30ページは、現在までの自社ブランド新製品投入状況となりますが、市場のミラーレス化を踏まえ、全てミラーレス用の製品を投入しています。
- 2023年には、5月に富士フィルムXマウント用の4機種目となる大口径の超広角ズームを発売
- 9月にはニコンZマウント用の2機種目となる大口径のポートレートズームレンズを発売
- 10月にはソニーEマウント用標準ズームレンズ、同じくEマウント用の望遠ズームレンズ、続いてニコンZマウント用の3機種目となる望遠ズームレンズを順次投入し、「年間5機種程度」の新製品投入方針を23年も達成いたしました。



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

TAMRON
Focus on the Future

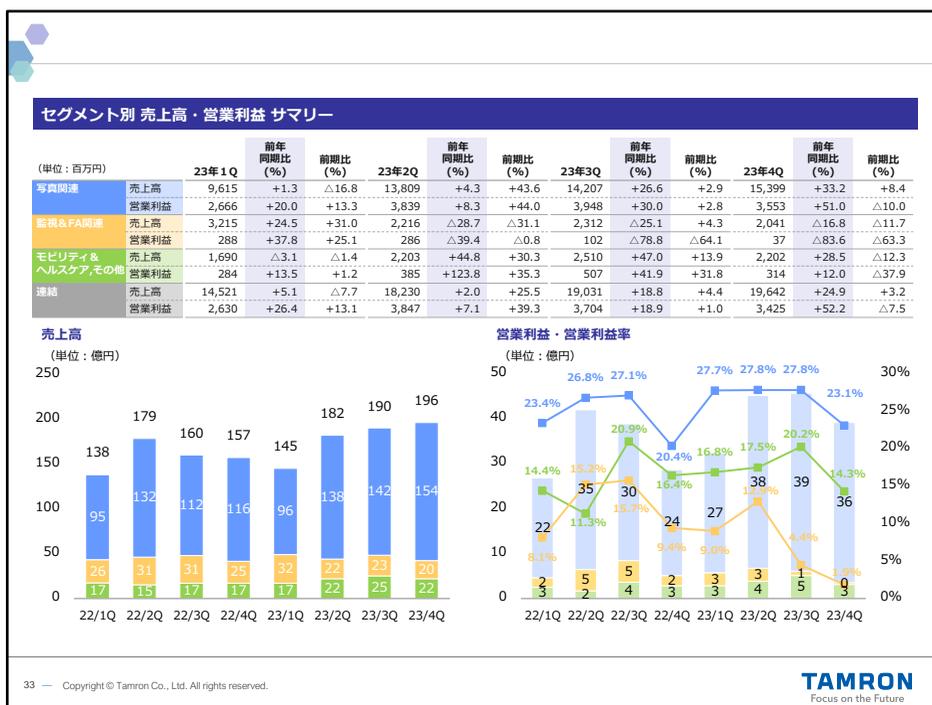
- ・ 続いて31ページは監視&FA事業のご説明となります。
- ・ 監視&FA関連事業では、売上高は前年比13%減収の98億円となりました。
- ・ 中国のウィズコロナ政策への転換後の市場回復が鈍く、プロジェクト案件の停滞や開発の後ろ倒し等の影響があり、また半導体不足の緩和等による在庫の適正化を図る動き等も見られ、出荷減となりました。
- ・ 客先における在庫調整の動きを見越して中間決算時の8月に期初の売上計画に対して17億円の下方修正をしましたが、予想以上に在庫調整の影響が長引き、FAは計画通りに増収となったものの、回復を見込んでいた監視において大幅減収、カメラモジュールも低迷しました。
- ・ TV会議用レンズにおいても需要自体の低迷があり前年比で減収となりました。
- ・ 利益面においては、減収による粗利減に加えて、販売不振による開発費用の回収遅れ、および、今後の売上増を見込んだ開発費用、挽回施策費用等により約50%の大幅減益となりました。



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

TAMRON
Focus on the Future

- 32ページはモビリティ&ヘルスケア、その他事業のご説明となります。
- 売上高は前年比約30%増となる19億円増収の86億円となりました。大幅増収となったことによる増収効果やコスト抑制等により、約40%となる大幅増益を達成しました。
- 車載事業においては、中間決算時に期初の売上計画からは在庫調整の影響や中国市場の自動車販売低迷等を勘案し下方修正しましたが、在庫調整の影響が想定より早く解消し、結果的には約30%の大幅増収となりました。
- 搭載義務化等の法規制の後押しがあるビュー用途、ADASの進化により搭載範囲の広がりをみせるセンシング用途を中心に売上を伸ばすことができました。
- 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、約40%の大幅増収を果たすことができました。
- コンパクトデジタルカメラ用やビデオカメラ用、ドローン用も前年並みを維持しました。



- 33ページは四半期別の業績動向となります。
- 監視&FAが第2四半期以降減収トレンドとなりましたが、連結業績としては、全ての四半期で前年同期比増収増益となりました。
- 以上が、2023年実績のご説明となります。

IV. 2024年計画

IV- 1. 2024年 計画

経営環境

経済環境

- ◆ ロシアのウクライナ侵攻の長期化、イスラエルとパレスチナの軍事衝突、中国の不動産開発投資問題、エネルギー問題、世界的な高インフレ、各国政策金利の高留まり等、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
- ◆ 監視分野では在庫調整が順次落ち着きをみせ、車載市場は引き続き高成長継続

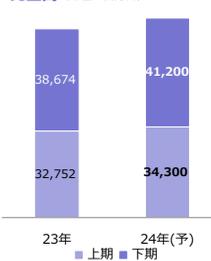
当社業績

- ◆ 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
- ◆ **過去最高売上高（14年：736億円）を更新**
- ◆ 還元方針見直しにより、**年間配当金は40円の大幅増配となる210円**

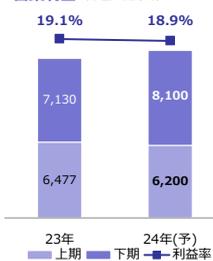
(単位：百万円)

| | 23年実績 | 24年計画 | 増減 (対前年) | |
|-------|--------|--------|----------|-------|
| | | | 額 | 率 |
| 売上高 | 71,426 | 75,500 | +4,073 | +5.7% |
| 営業利益 | 13,607 | 14,300 | +692 | +5.1% |
| 営業利益率 | 19.1% | 18.9% | △0.2% | - |
| 経常利益 | 13,972 | 14,300 | +327 | +2.3% |
| 経常利益率 | 19.6% | 18.9% | △0.7% | - |
| 当期純利益 | 10,812 | 10,730 | △82 | △0.8% |
| 純利益率 | 15.1% | 14.2% | △0.9% | - |
| ドル | 140.68 | 140.00 | △0.68 | - |
| ユーロ | 152.17 | 152.00 | △0.17 | - |

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、2024年の通期計画の詳細についてご説明します。
- 経営環境は依然として地政学的リスク、高インフレ、各国の政策金利の高留まり等の不確実性は高い状況が続くものと予想されます。
- 市場環境として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ながらも、高付加価値品が堅調なため金額ベースでは増加するものとみています。
- また、監視分野では在庫調整が順次落ち着きをみせ、車載市場は引き続き高成長が継続するものと考えています。
- 当社としては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。
- なお、売上高は2014年の過去最高売上高である736億円を更新するものとなります。
- また、還元方針見直しにより、年間配当金は40円の大幅増配となる210円となります。

IV-2. 2024年 セグメント別計画

① 写真関連事業

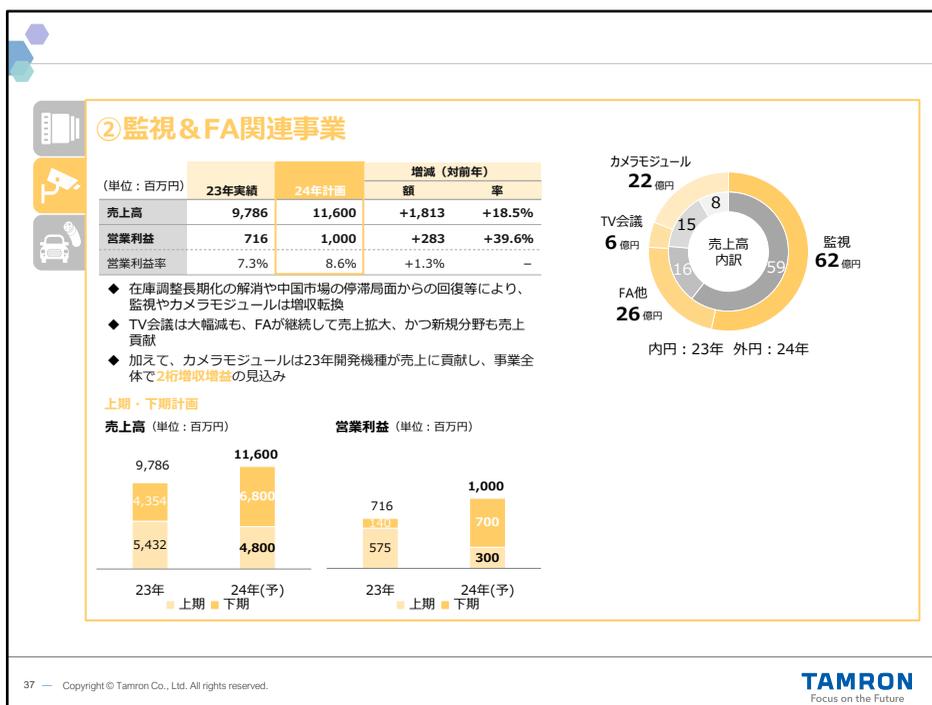
| (単位: 百万円) | 23年実績 | 24年計画 | 増減 (対前年) | |
|-----------|--------|--------|----------|-------|
| | | | 額 | 率 |
| 売上高 | 53,032 | 54,500 | +1,467 | +2.8% |
| 営業利益 | 14,008 | 15,000 | +991 | +7.1% |
| 営業利益率 | 26.4% | 27.5% | +1.1% | - |

- ◆ OEMは微減収ながら、**自社ブランドはラインナップ拡充、海外市場での販売強化等により増収継続**
- ◆ 自社ブランドでは新製品投入ペース加速
24年は新製品6機種発売予定、新製品売上比率25%へ
- ◆ 原材料高等による部材のコストアップも、**高収益体質を維持し増益**

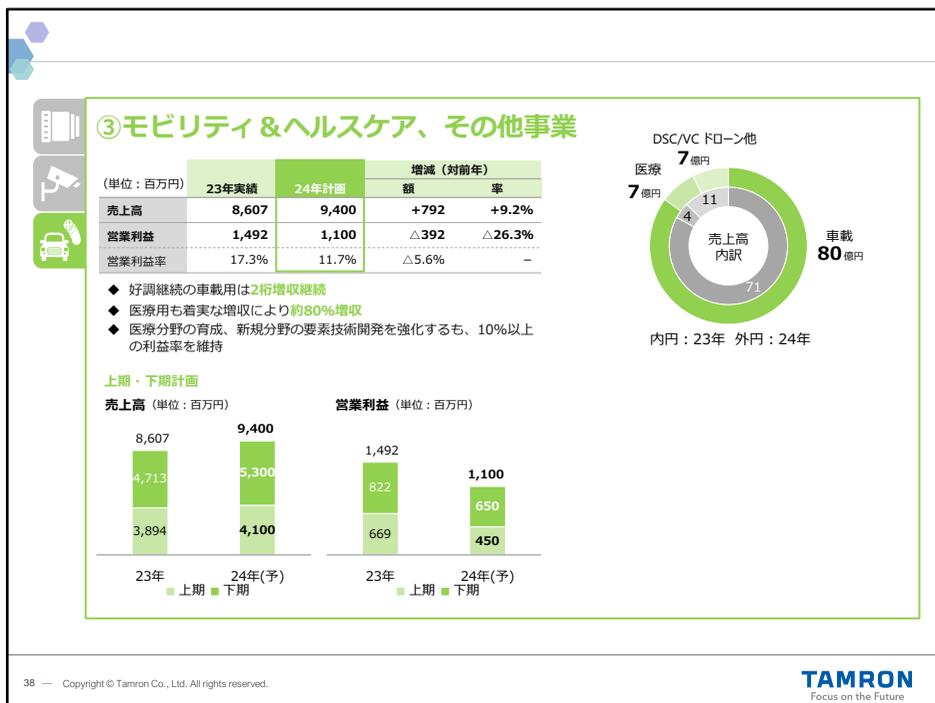
上期・下期計画



- ・ 続いて、36ページからはセグメント別の計画をご説明します。
- ・ まずは写真関連事業ですが、OEMは微減収を計画していますが、自社ブランドでは23年に投入した新機種の年間フル寄与、そして24年の新製品投入効果により、主に海外市場での売上増を図ることで増収を継続し、545億円の計画となります。
- ・ 自社ブランドでは、新中期方針にあるとおり、新製品投入ペースを加速します。24年には6機種の新製品を発売予定です。新製品の積極投入化と拡販注力により、新製品比率を25%に高めていきます。なお、ミラーレス比率はほぼ100%になる見通しです。
- ・ 利益面も、3%増収に対して7%増益を目指し、主力事業として高収益体質化を更に維持・向上していきます。



- ・ 続いて37ページは監視&FA関連事業のご説明となります。
- ・ 監視&FA関連事業では、売上高は18%増収の116億円と22年の売上高以上へ回復を果たします。また営業利益も40%増益の10億円と、2桁の増収増益を計画しています。
- ・ 23年は半導体不足の緩和等による在庫の適正化を図る動きがありましたが、年前半には多少影響は残るものの、徐々に解消していくものと見込んでいます。
- ・ また、中国のウィズコロナ政策への転換後の市場回復が鈍く、プロジェクト案件の停滞や開発の後ろ倒し等の影響がありましたが、それらも徐々に回復を見せることから、23年で低迷した監視やカメラモジュールは増収転換を見込み、かつカメラモジュールについては、23年に開発を行ってきた機種が売上に貢献することから大幅増収を見込んでいます。
- ・ またTV会議用レンズに関しては需要低迷、次機種開発もないことから大幅減収となりますが、23年に引き続きFAの高成長継続、そして新規分野での売上貢献も図られます。



- 次にモビリティ&ヘルスケア、その他事業のご説明となります。
- 売上高は9%増収の94億円、営業利益は26%減益の11億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10%以上は確保するものとなります。
- 車載分野では、高品質な量産を実現する品質保証や生産体制をベースに、高画素化、高い信頼性要求といったニーズへの対応のための要素技術開発に努め、従来同様に2桁成長を継続し、売上80億円への成長を見込み、今後の受注拡大も図ります。
- 市場縮小傾向のコンパクトデジタルカメラ用やビデオカメラ用レンズ等では減収となりますが、育成分野の医療では、当社の強みである極小径レンズや薄膜技術などを活用し、低侵襲を実現する硬性内視鏡分野や、手術精度向上を担う蛍光ガイド手術において、ガン組織の識別に波長ごとに光の透過をコントロールすることができる光学フィルター「ノッチフィルター」の展開等も進め、約80%の増収を目指します。
- 引き続き、自動運転化が進む自動車分野で、車載カメラ用などの車の眼として、そして患者様の体の負担を減らす低侵襲化が進む医療分野では医師の眼として、当社がこれまで培ってきた技術力を活かした事業展開を図っています。
- なお、注力している技術テーマの詳細については39~40ページに掲載していますので、のちほどご覧ください。
- 以上が2024年通期計画のご説明となります。ありがとうございました。



高出力レーザー用光学技術

レーザー光による伝送・加工技術の開発

<特徴>

- ◆ ガウシアン、トップハット、デュアル（センター/リング）ビームを実現させる光学設計技術
- ◆ レーザー用途に適したビーム性能の高品質化（レンズ材料・形状）
- ◆ レーザー光と光学レンズとの偏心補正によるビーム高品質プロファイルの実現

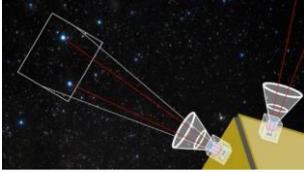


広範囲の眼底撮影が可能な超広角眼底カメラ

奈良先端科学技術大学院大学との共同開発

<特徴>

- ◆ タムロンで試作した眼底撮影用の小型超広角レンズ
- ◆ 奈良先端大で開発された、近赤外光を瞳孔から眼底の広い領域に安定的に照射するためのさまざまな新規技術
- ◆ 二つの技術の組み合わせで、超広角（180度）の眼底撮影を実現
- ◆ 散瞳剤（点眼薬）なしで広範囲の眼底像を取得可能

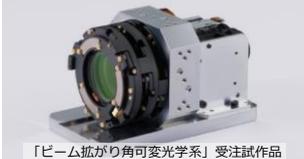


スタートラッカー向け光学技術

迷光遮蔽と耐放射線環境の設計技術

<特徴>

- ◆ 放射線環境下でも高い光学性能を維持するコーティング技術
- ◆ 効果的なバツフル設計を実現する迷光シミュレーション技術
- ◆ 耐放射線対応を実現するレンズ設計技術



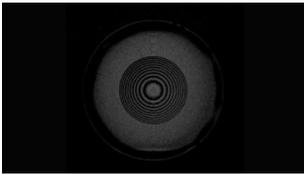
空間光通信向け光学技術

高精度なビーム制御技術

<特徴>

- ◆ 光軸を自在に動かし、振動を補正する光軸可変技術
- ◆ 可変光学系によるビーム径制御技術
- ◆ レーザーのビーム品質を確保するための評価、測定技術

「ビーム拡がり角可変光学系」受注試作品



フレネルレンズの赤外線カメラ技術

ハイブリッドフレネルレンズ（設計&製造）×画像補正技術

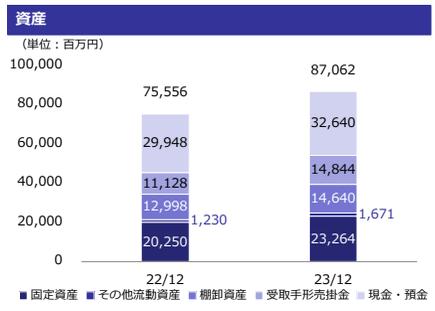
注：本技術は慶應義塾大学理工学部 間村旺教授の技術指導の下、タムロン独自の技術として改善

<特徴>

- ◆ ハイブリッドフレネルレンズと画像補正技術を融合させた赤外線カメラ技術
- ◆ ハイブリッドフレネルレンズ（シリコン材料+高密度ポリエチレンの成形技術）
- ◆ 光学製法を活かした光学設計による多様な撮影画角を実現

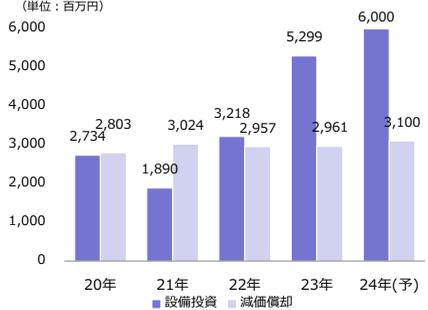
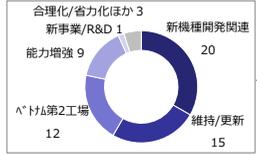
V. 参考情報

V-1. 財政状況

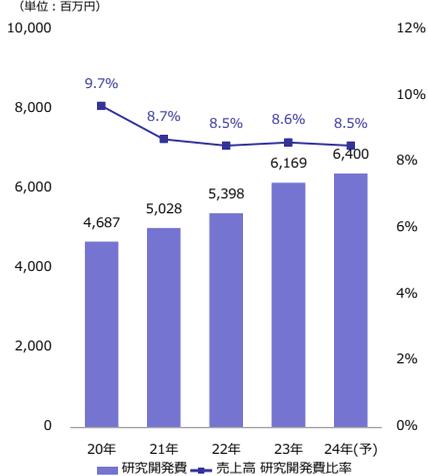


V-2. 設備投資額、減価償却費、研究開発費

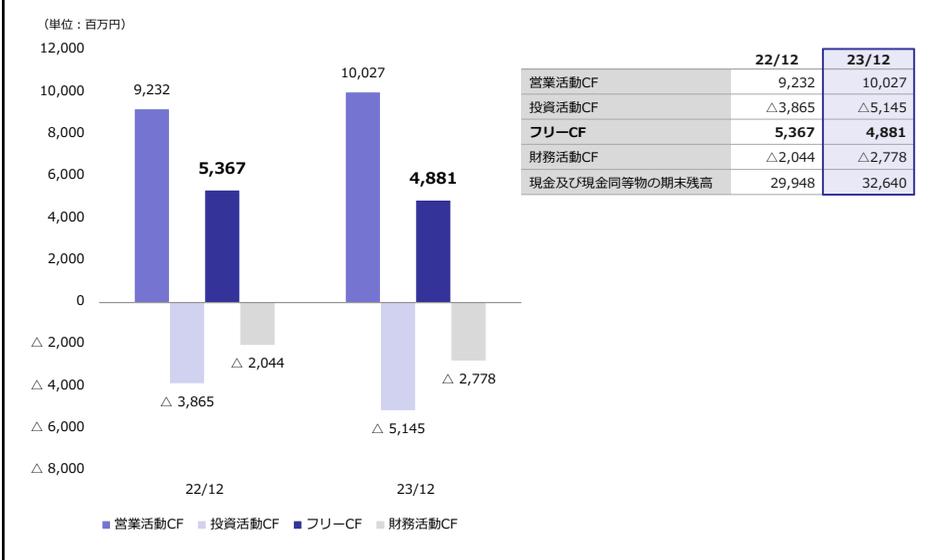
設備投資・減価償却費



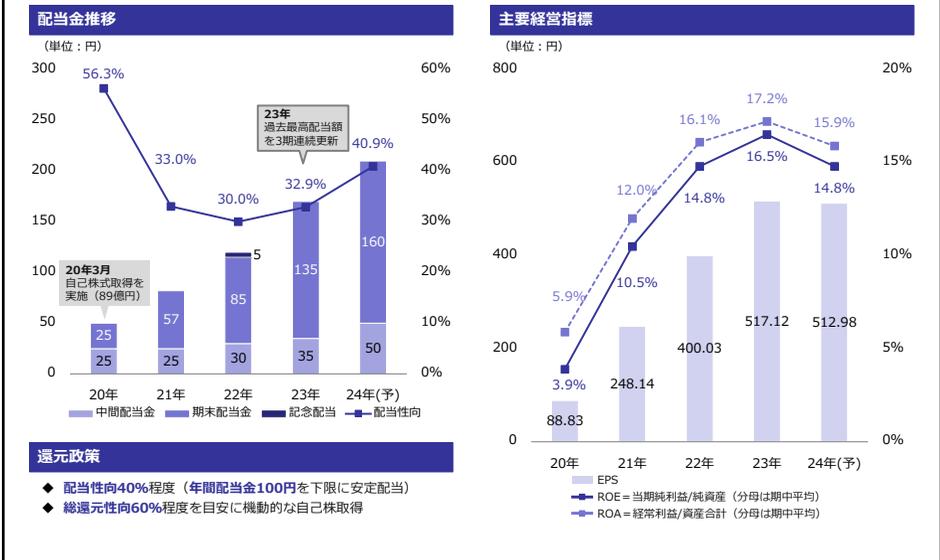
研究開発費



V-3. キャッシュ・フロー



V-4. 配当金、主要経営指標



V-5. 為替影響

23年為替影響額

| | 22年実績 | 23年実績 | 影響額 | |
|---------|--------|--------|---------|--------|
| | | | 売上高 | 営業利益 |
| USD/JPY | 131.63 | 140.68 | +21.6億円 | △1.9億円 |
| EUR/JPY | 138.19 | 152.17 | +7.8億円 | +6.5億円 |
| 他通貨 | - | - | +2.3億円 | +1.8億円 |
| 合計 | - | - | +31.7億円 | +6.4億円 |

(前期実績に対する影響額)

24年為替感応度

| | 為替レート 24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 | 140.00 | △3.2億円 | △0.4億円 |
| EUR/JPY | 152.00 | △0.7億円 | △0.6億円 |

将来の事象に係る記述に関する注意

1. 本資料は、2023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. 本プレゼンテーション資料及び当社代表者が口頭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得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。