

## 株式会社タムロン

### 2025 年 12 月期 決算説明会

日時：2026 年 2 月 6 日（金）16:30 ～ 17:30

#### 【主な質問と回答】

**Q1. 2026 年のカメラ本体・交換レンズの市況感は、半導体不足などの供給面も含めてどう見ているか、教えて欲しい。**

**A1.** 2026 年のカメラレンズ市場については、台数ベースは 2025 年とほぼ横ばいと見ている。金額ベースでは、APS-C などのボリュームゾーンが増えてきているものの、高付加価値品の需要が底堅いこともあり、微増と捉えている。

地域別の傾向は 2025 年と同様の見立てで、欧州・アジアはプラス成長、日本・米国は厳しくマイナス成長の見通し。中国市場は年末商戦が大きく冷え込んだが、2026 年の年末商戦の状況次第では 5%程度のプラス成長もあり得ると見ている。

**Q2. 写真関連の OEM は、今後どこかのタイミングで伸びるポテンシャルはないのか。**

**A2.** OEM は足元では調整局面にあるが、今後に向けては、顧客との関係をより強固にし、中長期的には開発機種数の増加を図っている。開発体制の構築・強化を進めることで、安定的かつ継続的な受注増を目指していく。

**Q3. 株主還元方針について確認したい。ここ 2 年は配当性向 40%に自己株取得 20%を加えて還元性向 60%、という枠組みで運用してきたが、2026 年は期初では自己株取得を設定せずにスタートするという理解でよいか。**

2025 年は期初計画の当期純利益を前提に自己株取得を行い、期初計画から利益が下振れた結果、総還元性向も非常に高くなったと思う。その反動で、2026 年は調整するという考え方があるのか。

2026 年の還元のうち、配当性向 40%分以外の 20%分をどう考えているのか、今回の意思決定の考え方を教えてほしい。

**A3.** 新中計においては、株主還元的大幅拡充はもちろんのこと、還元政策自体にも機動性・柔軟性を持たせる意図もあり、総還元性向を目標値として新たに設定している。中計最終年度である 2026 年については、より適切なタイミングや実施方法を検討していくつもりであり、2026 年も総還元性向 60%を実施する方針に変わりはない。

**Q4. 4Q実績について会社の評価・考え方を聞きたい。写真関連の自社ブランドの売上は「100億円を達成」と記載されているが、当初計画から見ると下振れしており、この計画未達の要因は何か。3Qから4Qにかけて売上は増えているが、季節性の可能性もある。業績のモメンタムが改善しているのか確認したい。**

**A4.** 全体で4Qは3Q比で売上は+3%の+6億円の微増収となっている。これは写真自社ブランドと医療の売上伸張によるものである。

利益面は欧州・中国で自社ブランド販売が不振となり、在庫が増加。その結果、内部利益消去の増加につながった。さらには米国関税の影響が3Q比で約1億円増加し、期末要因として一部評価減等もあり、粗利段階で影響した。

また4Qは商戦期での広告宣伝費、将来を見据えた研究開発費の増加で、全体として販管費も増加したことで、利益減につながった。

**Q5. 10～12月(4Q)の自社ブランドは、中国や欧州について、依然として状況が良くない状態が続いている、という認識でよいか。**

**A5.** 足元では、欧州・中国ともに苦戦している。

**Q6. 2026年の写真関連の計画は「上期弱め/下期強め」の形になっており、季節性としては理解できるが、過去3年程度を見ると、4Qで利益が失速するケースが多く、むしろ上期の方が利益は多かった印象もある。2026年は新製品投入もあるようだが、過去とのトレンドの違いを改めて説明してほしい。**

**A6.** 2026年は自社ブランドでは上期の早い段階から新製品投入を予定しているが、OEMでは上期は大幅な受注減が継続する見込みで、上期は減収にとどまる構造となっている。

利益面については、減収局面とはなるものの、人件費増、下期投入予定の新機種向けの開発費、研究開発費増などで販管費が増加するため、上期の利益水準は低くなる計画となっている。

**Q7. 写真関連について、OEMおよび自社ブランドそれぞれの上期・下期の売上計画を教えてください。**

**A7.** 自社ブランドは上期で175億円、下期で215億円を見込んでいる。

OEMは上期で109億円、下期で131億円を見込んでいる。

**Q8. 部材価格上昇、とくにメモリ価格上昇の影響について、計画にどの程度織り込んでいるか、そもそも物が作れなくなるようなリスクはあるのか。調達リスクの今後の見方を説明して欲しい。**

**A8. 部材価格上昇については、計画上すでに織り込み済みで、コストダウンで一定程度は吸収していく方針である。**

調達リスクとして意識しているのは、レアアース規制であり、規制対象となり得る当社部品は主にレンズとマグネットとなる。

レンズへの影響は現時点では特段の影響なしと見ている。レンズにはイットリウム、ガドリウム等のレアアースが含まれるため、原材料ベースでは中国からの輸出規制を受けている。ただし、中国国内で原材料を溶解・加工し、レンズ形状まで加工してから輸入することで、規制対象の「材料そのもの」の輸入を回避できている。また協力メーカー側でも十分な長期在庫を保有しており、足元の懸念は小さい。

マグネットも現時点では影響なしと見ている。タムロン機種で使用しているマグネットは、規制対象となるレアアース含有量が合計 0.1%以下であり、輸出管理の対象外でもあるため、足元で大きな懸念はないと認識している。

**Q9. 2026 年の車載用レンズは 10%増収計画となっているが、もっと伸びないのか。中国勢を中心に、ADAS が大衆車へ搭載され、今年から数年で急拡大するとの観測もあるが、日本メーカーがこの分野で出遅れていることが背景なのか。今後の成長見通しをどう見ているか教えて欲しい。**

**A9. 車載市場そのものは、今後も伸びていくと見ているが、足元では中国市場には停滞感もあり、価格競争による価格対応も必要である。**

また、当社は OEM 事業でもあり、2026 年は約 10%の伸びを見込んでいる。

**Q10. 2026 年の自社ブランドの地域別の見通しを教えてください。欧州・中国の回復時期が、2025 年後半から遅れているように見えるが、新製品の影響も含めて見通しを説明してほしい。**

**A10. 2026 年の現地通貨ベースの計画では、低迷している欧州は前年比+10%、足元で市場が停滞している中国は+5%程度の挽回を図りたい。日本では伸び率が若干落ち着き、+5%の成長を計画。米国は期待値も含め、2025 年同様に+10%を計画。その他の代理店地域では+5%の計画としている。**

**Q11.** 岡部氏が新任取締役候補として挙げられているが、選任の背景や役割を教えてください。もし CFO 的役割を担うのであれば、これまでは銀行出身の方が多かった印象もあるが、今回、事業会社から招いた点は新たな取り組みかとも思われ、意図も聞きたい。

**A11.** 現在、執行側の常勤取締役は 4 名体制で、2023 年からこの体制を敷いているが、会社としては財務マネジメントの強化が必要と考えており、人材を探していた。そのなかでも事業会社における財務マネジメント経験を有する方を志向していた。

(本人より挨拶)

この度、取締役候補として選任されたが、今後は、経営戦略本部、管理本部を担当する予定。取り組みたいことは、主に 3 つであり、資本効率の追求、成長戦略の着実な実行と事業ポートフォリオの適正化/最適化、ガバナンスの実効性向上を通じた中長期で企業価値向上を目指すこと。これらの推進にあたっては、投資家の皆様との建設的な対話が重要と認識しており、今後よろしく願いたい。

<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。