

株式会社タムロン

2026 年 12 月期 第 2 四半期決算説明会

日 時： 2026 年 8 月 7 日（金） 16:30 ～ 17:30

【主な質問と回答】

Q1. 7 月 30 日にリリースも出しているソニー社からの完全子会社化提案について、シナジーの考え方や交換レンズ事業への影響等、現在の考え方や今後の展開についてお聞きしたい。

A1. 本提案が企業価値向上に資するかどうかの判断のため、必要な情報提供と協議を提案受領以降、時間をかけて丁寧に行っている状況。これ以上のご回答はご容赦願いたい。

Q2. 次期中計の営業利益 250 億円以上という目標に対して、写真関連、監視&FA 関連、モビリティ&ヘルスケア、その他事業の具体的な数字を教えて欲しい。

A2. セグメント別の具体的な数字はこれから積み上げていく予定。監視&FA は営業利益率を 15%以上にしていく方針なので、売上構成比率としては監視&FA が増える想定。

Q3. 事業戦略において、監視&FA は売上高成長率・利益率ともに上昇する一方、車載は双方ともに低下する見通しに見える。この 2 事業における環境や戦略の違いは何か。車載は値下げ圧力がある一方で、需要台数の増加が見込まれ足元も好調と思われるが、どのように考えればよいか。

A3. 車載については顧客からのコストダウン要請が継続しており、加えて、技術力をつけてきた中国競合メーカーとの価格競争が激化している。これらを踏まえると、足元の需要が好調であっても現状の利益率を維持することは難しく、成長率・利益率ともに慎重な見通しとしている。

一方で、監視&FA 領域では、ミドル〜ハイエンド市場へ経営資源を集中させ、事業全体の収益性を向上させる方針。当社は顧客ニーズに応じた各種環境下での高耐久性を実現できるなど、品質面でアドバンテージを有する。

今後、フィジカル AI の普及に伴い「AI の目（画像インプット）」としての高品質なレンズ・光学技術の需要が飛躍的に伸びると見込んでいる。

さらに、単体のレンズ販売にとどまらず、モジュール化した高付加価値製品として提供することで、中国競合勢との明確な差別化を図る。

Q4. 写真関連事業における OEM の不調について、足元では徐々に改善傾向にあり、第 2 四半期から第 3 四半期にかけての新機種への切り替えタイミングで大きく好転することを期待している。この OEM ビジネスについては、単なる機種の端境期による一時的な調整であり、新機種への切り替えによって来期に向けて堅調に回復すると理解してよいか。それとも、何か構造的に弱含んでいる背景があるのか、考え方を伺いたい。

A4. OEM 製品の数量は顧客依存度が強くコントロールが難しい側面があるが、短期的には新機種への切り替えに伴い十分挽回可能と考える。

中長期的な構造的見通しとしては、高い技術力を持つ OEM 委託先として当社のような立ち位置の企業は限られており、競争上の優位性を有していると考える。

カメラメーカー各社が写真事業の大きな成長を見込まず、リソースを新領域へシフトさせる動きもあり、レンズ製造自体を外部へ委託する傾向がより強まると見込んでいる。現状は特定のカメラメーカーとの取引が中心だが、業界構造の変化を背景に、今後は取引先をさらに拡大していけるチャンスがあると捉えている。

Q5. 写真関連事業の OEM について、期初想定よりも厳しく推移しているとのことだが、この要因は OEM 先メーカーの販売状況によるものなのか、それともエンドマーケット全体の影響によるものか伺いたい。また、下期以降の OEM 事業の回復見通しについてもコメントをいただきたい。

A5. OEM 事業の低迷は、市場全体の低迷に加え、当社が受注している一部機種の販売低迷が継続していることが主な要因。

また、カメラメーカー各社によるシェア争いが激化していることや、中国レンズメーカーが中国市場ではシェアを高めていることなども影響していると考えている。

Q6. 写真関連の OEM について将来的な拡大可能性はあるとのことだが、足元では OEM の状況が全体業績に与える影響は大きいと認識している。今後 OEM 事業を拡大していく上で、より安定的にお客様との取引が継続できるような取り組みは考えているか。

A6. 新規のカメラメーカーからの受託獲得を推進することにより、特定の顧客における受注数量の減退が生じた場合であっても、他の顧客でカバーできる体制を構築したいと考えている。このように顧客ポートフォリオの多様化を図ることが必要と考える。

Q7. ソニー社による買収に関する適時開示についてお伺いしたい。前回の説明会では長期ビジョンの骨子が紹介され、売上高 1,000 億円という目標達成も視野に入っている段階だと見受けられる。タムロンという自社ブランドのもとで独創的な開発を行ってきた点こそが御社の強みであると考えるが、仮にソニー社の傘下に入るという選択を

した場合、かえってタムロンとしての企業価値や将来の可能性を損なう懸念もあるのではないかと。現時点における社長のお考えや見解を伺いたい。

A7. 冒頭でご説明した通りであり、現時点ではそれ以上の言及については差し控えさせていただきます。

Q8. 足元の業績および下期の見通しについて伺いたい。上期の写真関連事業の売上高自体は OEM も戻ってきたということで回復基調にあり安心感があるものの、前年同期と比較して利益率がやや低く見受けられる。一方、下期には利益率が改善する想定となっているが、上期の利益率低下の背景と、下期に向けてどのように回復していく計画なのか、その要因や詳細を教えてください。

A8. 自社ブランドでは上期における新機種投入は 2 機種にとどまったのに対し、下期には 8 機種の新製品投入を予定している。新製品の販売増加が下期の業績を牽引する見込みである。

昨年末から続いていた中国市場の低迷については、足元で主力機種の流通在庫調整が進んでおり、9 月末時点ではほぼ平常時の水準へ戻る見通しである。これに伴い、下期はグローバルで販売数量が上期比で大きく伸長すると見込んでいる。

また、第 3 四半期において、約 5.5 億円相当の米国関税還付の計上も予定しており、これも下期の利益率向上に直接寄与する要因となる。

Q9. 有価証券報告書を見ると、ソニー社とのビジネスは「写真関連」「監視&FA 関連」「モビリティ&ヘルスケア、その他事業」の全てのセグメントで行われているように見受けられる。「写真関連」での取引は認識しているが、「監視&FA 関連」および「モビリティ&ヘルスケア、その他事業」では、どのような取引実績があるのか教えてください。

A9. 監視&FA 関連では、従前は監視用レンズ、足元ではカメラモジュール分野にてお取引がある。またモビリティ&ヘルスケア、その事業では、車載分野にて一定のお取引がある。

Q10. これまで独立系のサードパーティレンズメーカーとして事業を展開されてきた立場から見て、現在のカメラ業界における「独立系メーカーだからこそ実現できること」や「独立系として生み出している価値」について、どのように考えているか。

A10. 独立系メーカーとしての立ち位置および強みについては、各カメラメーカー向けのマウントに対応したレンズを自社ブランドにおいても展開できる立場にある。その際には、1 つの光学設計をベースに共通部材を用いて複数のマウントへ横展開することで、

製造原価の低減等につながり、高い利益率を実現することが可能ともなる。設計や部材の共通化ノウハウにより開発効率が飛躍的に向上しており、従来は年間4本程度であった新製品の開発・投入ペースが、現在では同規模の人員体制でありながら年間10本以上を投入できる開発体制へと進化しており、これらは独立系メーカーならではの強みであると考えている。

<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。