

TAMRON

株式会社タムロン 統合報告書 2026

Focus on the Future

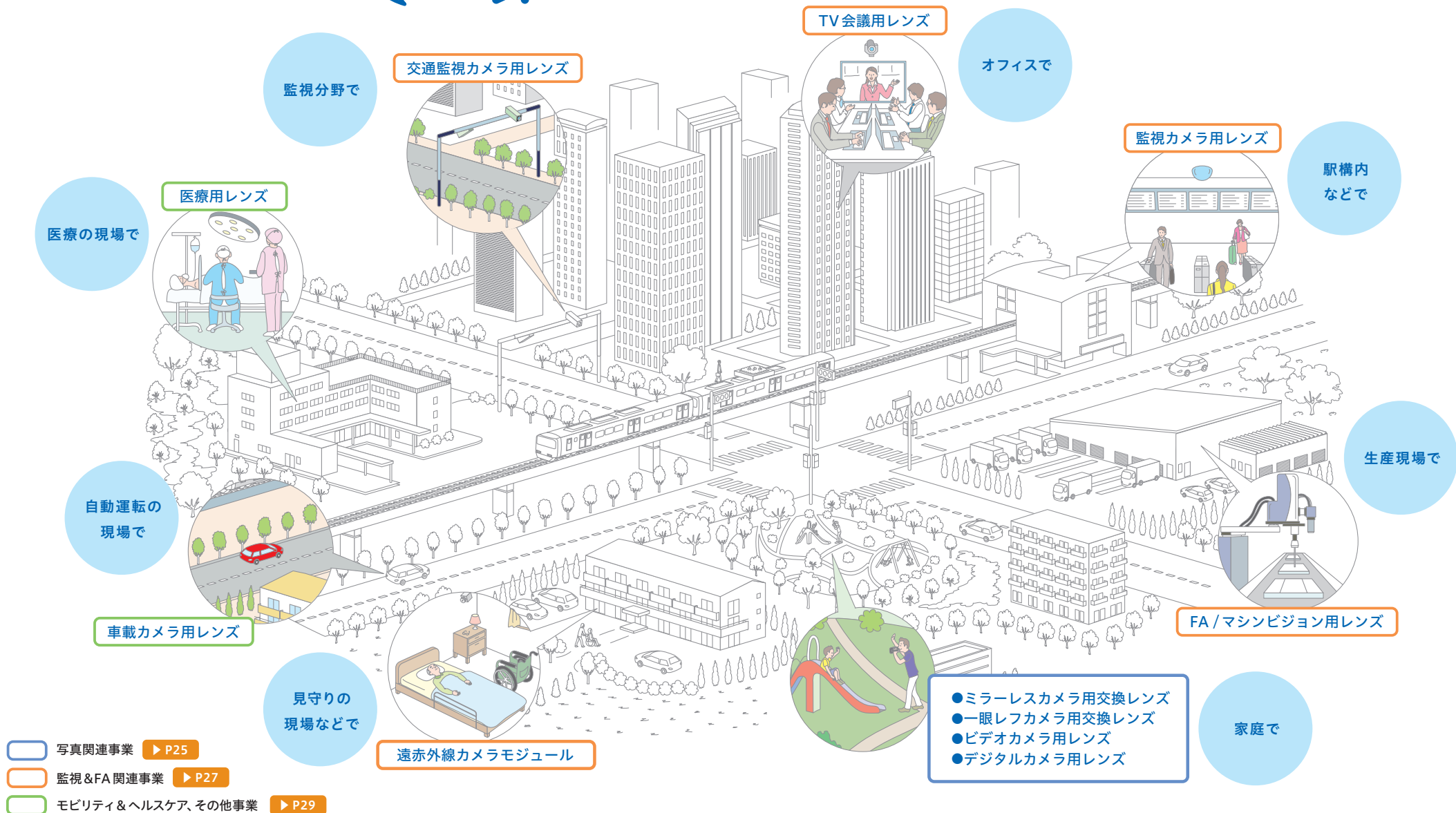
光とともに未来へ



実は、こんなところにもタムロンが

タムロンは、光学の力で社会に貢献しています

写真・動画を通じて人々に感動をもたらすカメラ用交換レンズから、街の安心・安全を守る監視カメラ用レンズ、そして次世代の自動運転を支える車載カメラ用レンズまで。総合光学機器メーカーのタムロンは、多様な製品を通じて社会に寄り添い、新しい価値を創出しています。社会の中に広がるタムロン製品の貢献をご紹介します。



編集方針

タムロンは、株主・投資家をはじめとするステークホルダーの皆さまとの重要なコミュニケーションツールとして、統合報告書を発行しています。中長期戦略やESG／サステナビリティ戦略を掲載した本報告書は、当社の持続性と成長性について報告しています。編集にあたり、経済産業省の「価値協創ガイダンス」、IFRS財団の「国際統合報告フレームワーク」、内閣府の「知財・無形資産ガバナンスガイドライン」の考えを参考にしています。

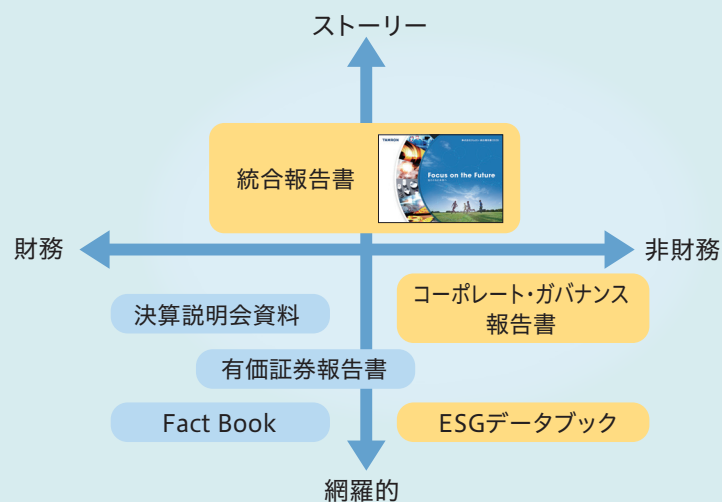


●対象期間：2025年1月1日～2025年12月31日
(一部に上記期間以外の情報も含まれています)

●対象組織：タムロングループ ▶ P54

※本報告書に掲載されている画像などの無断転載はご遠慮ください。

当社の主な情報開示体系



公式ウェブサイト [IR情報] <https://www.tamron.com/jp/ir/>
[サステナビリティ] <https://www.tamron.com/jp/sustainability/>

目次

実は、こんなところにもタムロンが	1	技術開発事例紹介	32
編集方針/目次	2	世界3極生産体制	33
価値創造の源泉		知的財産戦略	34
経営理念体系	3	サステナビリティ	
価値創造の歩み	4	ESG／サステナビリティ戦略	35
At a Glance	6	サステナビリティ課題活動実績	36
将来の目指す姿	7	環境への取り組み	37
価値創造プロセス	8	TCFD提言に基づく開示	38
ビジネスモデル(自社一気通貫体制)	9	人材戦略	39
主要経営資本	10	人権への取り組み	42
リスクと機会	11	ガバナンス	
マテリアリティ	12	コーポレート・ガバナンス進化の歩み	43
ステークホルダーとの価値共創	13	コーポレート・ガバナンス体制	44
ビジョン		取締役会の実効性評価	45
TOP MESSAGE	14	取締役会での具体的審議内容	46
中長期戦略		役員報酬	47
中期経営計画「Value Creation26 ver2.0」の進捗	18	リスクマネジメント	48
財務戦略	19	取締役	49
事業ポートフォリオの変革	23	取締役会の構成・スキルマトリクス	50
事業一覧	24	データ	
写真関連事業	25	財務ハイライト	51
監視&FA関連事業	27	非財務ハイライト	53
モビリティ&ヘルスケア、その他事業	29	会社情報/外部評価	54
技術戦略	31	株主情報	55



Focus on the Future

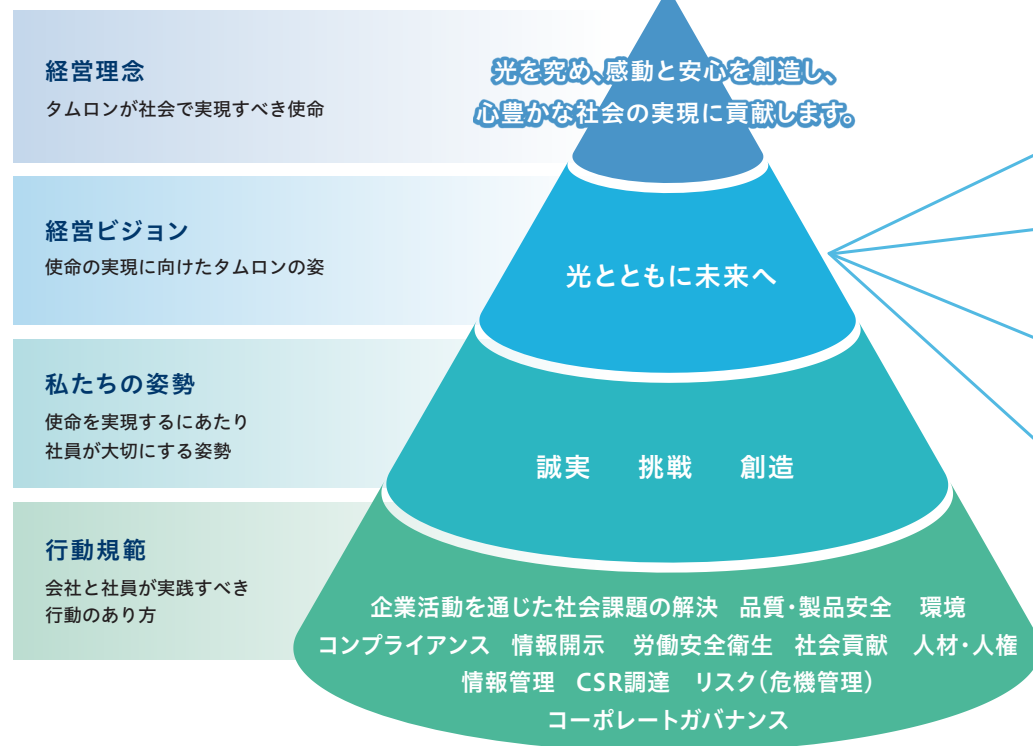
ブランドスローガン/ステートメント

タムロンが見つめているのは、未来です。

創業以来、積み重ねてきた光学の技術で光の新たな価値と使命を切り拓き、
未来の社会課題に立ち向かうことは光学のスペシャリストである、私たちの責任です。
「心豊かな社会」の実現に貢献するため、感動と安心を創造し、世界中へと届けていく。

私たちの挑戦はこれからも続きます。

経営理念体系



価値創造の歩み

2000年まで

創業から2000年までの歩み

1950年、タムロンは光学製品の研磨を請け負う業務からスタートしました。1957年には一眼レフカメラ用交換レンズの発売を開始。「タムキュー」と呼ばれて支持されたボケ味が柔らかいマクロレンズや、「高倍率ズームのパイオニア」と称されるほどの革新的な高倍率ズームレンズ群を開発し、写真業界に新たな撮影スタイルの提案をしてきました。一方、1990年代にはBtoB製品にも領域を拡大し、監視カメラ用レンズにおいては新しいスタンダード製品ともいえる「バリフォーカルレンズ」を業界に初めて導入し、市場の成長に貢献してきました。このように20世紀のタムロンは「写真」「セキュリティ」、この二つの領域で、それまでの常識を打ち破る画期的で市場に大きな価値を生み出す製品を送り出してきました。

創業

1950年
泰成光学機器製作所創業

1952年
泰成光学工業株式会社設立

1958年
タムロン商標登録

1969年
弘前工場建設
現在は青森工場(弘前サイト、浪岡サイトの2拠点)

1970年
「株式会社タムロン」に社名変更

1979年
アメリカに販売会社設立

1982年
西ドイツ(当時)に販売会社設立

1984年
日本証券業協会に店頭登録

動画の撮影と録画を一体化したカムコーダーがヒット。タムロンは高倍率と小型化を両立した光学ユニットを開発・供給。

1997年
中国に生産子会社設立
フィルムカメラ市場がピークを迎える。タムロンは高倍率ズームレンズの人気により、1998年に連結売上高200億円を突破。

企業動向

技術の歴史

1950年 写真機用・双眼鏡用レンズの加工開始

創業メンバーは精密光学機器の研究開発経験を基に光学製品の将来性を確信し、光学製品の研磨などの精密加工を開始しました。



1953年 自社製品第1号の双眼鏡を発売

精密加工を通じて高度な技術と知見を結集させて、設計から生産まで一貫して自社で手掛けた「広視界双眼鏡7×35 11°」を発売しました。

1957年 一眼レフカメラ用交換レンズを発売開始

第1号機は「135mm F/4.5」という望遠レンズ。売れ筋の標準50mmではなく、当初から新しい市場、新しい価値を求める姿勢を発揮。しかもカメラとの接続部(マウント)を交換可能なシステムとし、マウント交換することで様々なメーカーのカメラで使用できる「Tマウント」という新たな利便性、新しい価値を創出しました。

※「Tマウント」は望遠鏡と様々なカメラの接続マウントとして現在も使用されているスタンダード規格となっています。



1979年 90mmマクロレンズを発売開始

従来のマクロレンズは「文献複写用のレンズ」として高解像で硬調な描写のレンズでした。タムロンはガウスタイプと呼ばれる中望遠レンズに採用される光学系をベースに、小さな被写体へしっかりと寄れる性能を実現。植物や花に近づいて柔らかな「ボケ味を楽しむ」という、全く新しいマクロ撮影の価値を市場に提示し、定着させました。その撮影範囲はネイチャーの枠を超えてポートレートにも及び、「ポートレートマクロ」と称されるほどになりました。また「タムロンの90ミリ」から「タムキュー」という愛称も与えられるほど、写真ファンからの支持は厚いものとなっています。



1986年 バリフォーカルレンズを初導入

監視カメラ市場では、安価な「単焦点レンズ」と、遠隔で画角調整をできる、高価な「電動ズームレンズ」の二極化が進んでいました。タムロンは「ズームレンズ」よりも光学的に簡易な設計で済む「バリフォーカルレンズ」を業界に初めて導入し、画角調整ができ、かつ安価で軽量・コンパクトな製品を発売しました。この「バリフォーカルレンズ」は監視カメラ業界の新しいスタンダードへと急成長するなど、業界に強いインパクトを与える全く新しい価値を生む製品群となりました。



1992年 高倍率ズームレンズを発売開始

高画質化と軽量・コンパクト化を実現する「複合非球面レンズ」を駆使した光学設計に加え、3段繰り出しのコンパクトボディでレンズエレメントを精緻にコントロールできる「トリプルカム構造」を開発することで、タムロンは「初めての実用的な高倍率ズームレンズ」を開発しました。レンズ交換の手間を省いたこのシリーズは、全く新しい顧客層を開拓し、「高倍率ズームレンズ」という新しいカテゴリーを創出、写真業界に大きな変革をもたらしました。この実績によりタムロンは現在も「高倍率ズームのパイオニア」と称され高い評価を得ています。



価値創造の歩み

21世紀

21世紀のタムロンは

これまで蓄積してきた「撮る」技術を深化させ、革新的な小径化を実現。「車載カメラ用レンズ」や「硬性内視鏡用レンズ」という新しい市場で、社会に貢献する、新たな価値を生む製品群を開発しました。一方、人の目では感知することができない「赤外線」の領域に踏み込み、水分、糖、タンパク質などの物質の含有量や、対象物の温度を「測る」技術まで進化させ、光学の可能性を飛躍的に拡大しました。タムロンは「撮るから測るへ」を合言葉にその製品領域を拡大し、次なるフェーズへ移行していきます。

- 2002年**
 デジタルカメラの出荷数がフィルムカメラを凌駕。タムロンはコンパクトデジタルカメラのレンズユニットを生産し、2003年に連結売上高500億円を突破。
- 2005年**
 中国に販売会社設立
- 2006年**
 東京証券取引所東証1部へ上場
- 2008年**
 車載用カメラの需要が拡大。タムロンは「リアビュー用レンズ」から参入し、より高品質な「センシング用レンズ」へと進展。
- 2012年**
 ベトナムに生産子会社設立
- 2015年**
 軽量・コンパクトなミラーレス一眼カメラの需要が高まる。タムロンもミラーレス一眼カメラ用交換レンズの開発を展開。
- 2022年**
 東京証券取引所プライム市場に移行
- 2024年**
 連結売上高が800億円を突破し、3期連続の過去最高益を達成。
- 2025年**
 ベトナム第2工場稼働

2003年 NIR対応監視カメラ用レンズを発売開始

人間の目では感知することができない「赤外線」の領域に踏み込んだタムロン初の製品。可視光線が届く環境では、通常のカラー画像を提供し、暗闇の中では「近赤外線」を照射し、対応可能なカメラで撮影すると対象者の安眠を確保しながらモノクロ画像での夜間の「見守り」を可能としています。NIRレンズは「可視光線」と「近赤外線」、この二つの光の波長の違いによるピントズレを修正し、24時間の見守り・監視を可能にしました。

2007年 独自の手ブレ補正機構「VC」を開発

手ブレ補正レンズを「3点」のマグネットで固定し、この3点の磁力の強弱で補正レンズを直接的に動かす独自の方式を開発。マグネットとコイルの間には小型ボールを配したことで摩擦低減による即応性が向上し、手ブレをしていた画面が「ピタッと貼りついたようだ」と、その補正効果に高い評価をいただきました。現在、この機構は写真事業を超えて他の用途にも横展開しています。



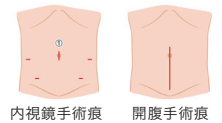
2008年 車載カメラ用レンズを生産開始

コンパクトデジタルカメラ用レンズの小型化技術を活かして後方確認用から始まり、現在は「自動運転」を推進するセンシング用レンズを生産しています。高い描写性能を維持しながら直径10mmという小径化を実現。それに加えて激しい振動や紫外線による劣化、そして外部環境120°Cにも耐えられる耐久性をも満たしています。次世代テクノロジー「自動運転」の精緻なる眼として活躍しています。



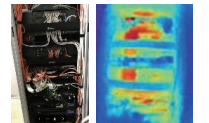
2018年 硬性内視鏡用レンズを生産開始

小さな孔から体内に挿入し、患部を撮影しながら外科手術を行うため、車載カメラ用レンズよりもさらに小さい、直径1~4mmもの超小径化と、殺菌温度140°Cにも耐えうる強度を達成。開腹を回避する内視鏡手術によって、患者の身体的負担を劇的に軽減しています。



2020年 遠赤外線カメラモジュールを発売

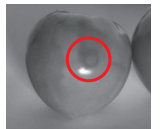
「遠赤外線」は「熱」として感知されます。そのため「遠赤外線」を透過するゲルマニウムやカルコゲナイトと呼ばれる特殊素材のレンズに、「遠赤外線」を感知する撮像素子を組み合わせたカメラモジュールを使って撮影することで、対象物の温度を非接触で「測る」ことができます。生物の発熱感知、機器の過熱感知、暗闇での監視等に活用されています。



設備・機器と熱感知の画面イメージ

2021年 SWIRレンズを発売開始

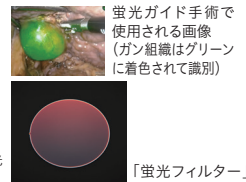
タムロンの技術方針、「撮る」から「測る」を体現する製品。約1,450nmと約1,900nmの波長を持つ「近赤外線」を照射し、このレンズを用いて専用のカメラ機材で撮影すると、その波長の「近赤外線」を水分が吸収するため、モニター上で黒く表示されます。この原理を利用して、糖、タンパク質、脂肪、コレステロール、アルコール、二酸化炭素、アンモニア、メタン等を可視化し、その量を「測る」ことができます。



打痕を負った果物は、水分が滲み出て、黒く表示される

2022年 蛍光ガイド手術用の蛍光フィルターを生産開始

ガン組織に試薬を与え、特定の波長の「近赤外線」を照射すると、ガン組織から別の波長の「近赤外線（蛍光）」が発光されます。他の赤外線は遮断し、この「蛍光」のみを透過することで、ガン組織を可視化することが可能となります。タムロンは蛍光ガイド手術の核となるこの高精度フィルターを生産することで、高度ガン治療に貢献しています。



「蛍光フィルター」

技術開発事例紹介 ▶ P32

ガン組織写真はメジカルビュー社「術中蛍光イメージング実践ガイド」から改変して掲載

タムロンは、「測る」プロセスで得られた情報を画像処理技術や高度な判断を可能にするAIと接続する(つなぐ)ことで、様々な問題を克服できる未来があると考えています。

来るべき未来においても私たちの製品が新しい価値を創造し、社会課題の解決に寄与することができるよう、「撮る」技術を究め、「測る」技術を磨いてまいります。

At a Glance

当社はレンズ専門メーカー唯一の上場企業であり、企画・研究開発からアフターサービスに至るまで自社で完結する一気通貫体制をグローバルに展開しています。独立系メーカーとしての柔軟な意思決定と、光学技術を基盤とした独自の技術力を活かし、画期的で最新鋭の光学製品を提供し続けています。

事業規模

事業セグメント

- 写真関連事業
- 監視 & FA関連事業
- モビリティ&ヘルスケア、その他事業



▶ P24

売上高

851 億円

営業利益

166 億円

※2025年実績・連結

海外売上高比率

81%

世界約70の国・地域で販売

※2025年実績・連結

従業員数

- 連結 4,977名
- 単体 950名

※2025年12月末

資本コストや株価を意識した経営

▶ P22

ROE (自己資本利益率)

14.0%

株主資本コスト
約7%を大きく上回る、
付加価値の高い経営を実践

ROIC (投下資本利益率)

13.4%

WACC(加重平均資本コスト)
約7%を大きく上回る
価値を創出

営業利益率

19.6%

高収益な事業構造により、
持続的な投資原資を確保

※2025年実績・連結

投資と還元を共に倍増:攻めのキャッシュアロケーション

▶ P20

キャッシュイン

845 億円



キャッシュアウト

- 研究開発 225 億円
- 設備投資 175 億円
- 戦略投資 180 億円
- 株主還元 265 億円

※2024-2026年累計

総還元性向

80%超

※2025年実績・連結

実績と確かな技術力

交換レンズ専門メーカーとして

世界シェア No.1*



※ OEM機種を含む

詳細はこちら <https://www.tamron.com/jp/technology/>

新領域を切り拓く、宇宙環境にも

適応する光学製品の技術



多様な知見の融合と働きやすさの追求

▶ P39

キャリア採用比率

54%



男性育児休業取得率

96%



有給休暇取得率

85%



※2025年実績

将来の目指す姿



長期目標
売上高
1,000億円
新規事業売上高
100億円

初年度から高い進捗により
『Value Creation26 ver2.0』へ
進化

中期経営計画
『Value Creation26 ver2.0』
2024～2026

2026年計画
売上高 **950億円**
(前中計(2023年)比+236億円)
営業利益 **205億円**
(前中計(2023年)比+69億円)

▶ P18



長期ビジョン

2035年の目指す姿
撮り、測り、つなぐ。
人と自然の健康を
創造する企業へ

中期経営計画
『Vision23』2021～2023

2023年実績
売上高 **714億円**
(計画比+104億円)
営業利益 **136億円**
(計画比+66億円)

- ポートフォリオ最適化
- 技術テーマの創出・育成
- 機能戦略の構築
- 人材育成・組織活性化

『Vision23』の成果、
課題克服、新たなチャレンジを
通じた質の高い飛躍、
企業価値最大化の実現

- 着実な既存事業成長と新規事業創出の加速
- 働きがいのある、企業価値の高い企業へ
- 事業ポートフォリオの変革
- 新規事業創出の加速
- 機能戦略の高度化
- 人的資本経営、健康経営の推進

－次期中計の考え方－
“撮り、測り、つなぐ”技術の事業化、
2035年長期ビジョン実現へ
に向けた成長基盤の盤石化

- オーガニック/インオーガニック戦略の両輪での成長戦略に転換
- 新たな事業ポートフォリオ確立
- 新規事業の社会実装と収益化、事業開発体制の構築
- 経営管理手法の変革
- 戦略に連動した人的資本経営への進化

見えない世界を“撮り、測り、”課題解決へ“つなぐ”－
細胞や血液の状態など身体の情報撮り、測り、
医療・ヘルスケアの進化につなぐ。
森林や水質、大気の状態など生態系の変化を撮り、測り、
豊かな自然を取り戻すための活動につなぐ。
その実現に向けて、私たちは培ってきた光学技術と、
センシング・解析技術を融合させ、深化させていきます。

“つなぐ”とは、多様な価値が交わり、
新たな可能性が芽吹くことだと、私たちは考えます。
人と人、企業と企業、技術と感性、人と自然、
そして現在と未来を“つなぐ”－

私たちは、
総合光学・センシングソリューション企業として、
人と自然の健やかな共生と、喜びと感動にあふれ、
安心して暮らせる「心豊かな社会」を、
未来へ確かなにつなげていきます。

価値創造プロセス



タムロンは先進の光学技術を活かし、人々に「感動」と「安心」をもたらす製品を提供しています。これらの製品や事業活動による環境・社会・経済価値の創出を通じて、持続可能な社会・地球環境とともに、タムロン自身の持続的成長を実現していきます。

諸資本(インプット) ▶ P10

人的資本
組織活性化とイノベーション創出を実現する多様な人材

知的資本
自社の研究開発やアライアンスを通じて獲得した技術シーズや設計品質・業務効率化に資する技術の蓄積

社会関係資本
顧客、取引先、株主・投資家との協働による新たな価値の創出

製造資本
持続可能な生産供給体制

自然資本
事業活動拠点の周辺地域との共存と事業活動を行うためのエネルギー

財務資本
盤石な財務基盤と資源配分の原資

経営理念

光を究め、感動と安心を創造し、心豊かな社会の実現に貢献します。

**事業活動と諸資本の活用
ビジネスモデル**

企画・研究開発
製品開発
調達
製造
販売
アフターサービス

自社一貫通貫体制 ▶ P09

世界3極生産体制 ▶ P33

ガバナンス機能 ▶ P43

マテリアリティ ▶ P12
経営の重要課題

外部環境
ビジネスモデルの変化、地政学的リスク、気候変動対応、ESG投資の活性化、人権の尊重、ワークスタイル・ライフスタイルの変化、情報セキュリティリスク

アウトプット

価値を創出する領域

家電 セキュリティ 工業
モビリティ 医療

写真関連事業 ▶ P25
カメラ用交換レンズ等

監視 & FA関連事業 ▶ P27
監視カメラ用レンズ・FA/マシンビジョン用レンズ等

モビリティ&ヘルスケア、その他事業 ▶ P29
車載カメラ用レンズ・硬性内視鏡用レンズ・ドローン用レンズ等

創出価値(アウトカム) ▶ P10

心豊かな社会の実現

- 感動を味わえる社会
- 安心に暮らせる社会
- 健康な社会
- 働きがいのある社会

持続可能な地球環境の実現

- 環境負荷ゼロ社会 (気候変動対応 / 地球環境の汚染防止)
- 限りある資源の有効活用 (資源の循環利用 / 水資源の保全)
- 自然共生社会 (有害化学物質削減 / 生物多様性保全)

信頼と持続的成長の基盤構築の実現

- 誠実な企業行動 (コンプライアンス)
- 責任ある調達活動 (人権の尊重)

ビジネスモデル (自社一貫通貫体制)

企画・研究開発からアフターサービスまで自社で担う「一貫通貫体制」がタムロンの特徴です。このシームレスなバリューチェーンに経営資源を適時・適切に投入することで、高品質かつ独創的な製品をスピーディーに生み出します。アフターサービスで得たお客さまの声を次なる企画へ反映させる「知の循環」により、世界中のお客さまへ「感動」と「安心」を届けるビジネスモデルを確立しています。



主要経営資本



主要経営資本	インプット (2025年)	企業価値における位置づけ (新価値創出・売上利益の拡大)	企業価値における位置づけ (資本コストの低減)	資本の強化に向けた 取り組み	アウトカム
人的資本	連結従業員数:4,977人 従業員 1人あたり 教育訓練費用:29千円 管理職研修受講率:98.4% 一般社員向け研修受講率:99.6%	<ul style="list-style-type: none"> 多様な人材の相互作用によるイノベーション創出 社内人材の最適シフトによるリソース最適化 	<ul style="list-style-type: none"> 役割・成果に基づく適正な評価・報酬制度による高生産性人材の増加 エンゲージメント向上に伴う生産性向上 法令遵守の徹底 	<ul style="list-style-type: none"> 企業理念・ビジョンの浸透と「目指す姿」の共有と共感 エンゲージメント向上に向けた取り組み強化 人材戦略の実行(個人・組織の活性化/カオナビの活用/職場環境の整備) 	<p>心豊かな社会の実現</p> <p>人と自然の 健やかな共生</p> <p>喜びと感動にあふれ、 安心して暮らせる社会</p> <p>経済的価値</p> <p>中期経営計画 『Value Creation26 ver.2.0』</p> <ul style="list-style-type: none"> 売上高 950億円 営業利益 205億円 営業利益率 21.6% EBITDA率 24%以上 ROE 16%以上 株主還元 総還元性向 60%程度 <p>社会的価値</p> <p>2050年目標 自社の事業活動における CO₂排出量ゼロ</p> <p>2026年目標</p> <p>エンゲージメント 高/準高エンゲージメント者の割合 30%以上</p>
知的資本	コア技術:光学技術・機構技術・電子技術・生産技術 研究開発拠点数:国内外2拠点 研究開発費:7,313百万円 多様なアライアンスパートナー	<ul style="list-style-type: none"> R&Dにおける研究開発テーマの推進 アライアンスによる技術シーズの強化 全社視点での知財ガバナンス 	<ul style="list-style-type: none"> シミュレーション技術による設計品質向上、設計業務効率化 知財ミックスを活用した知的財産戦略の策定、実行 	<ul style="list-style-type: none"> 研究開発人材の採用強化・育成 新たなアライアンスパートナーの探索による技術シーズのさらなる獲得 	
社会関係資本	製品・サービスの販売チャネル: [海外販社] 7拠点 世界約70の国・地域での販売 サプライヤー数:125社 顧客基盤:世界中の 写真ユーザーと数百家の企業	<ul style="list-style-type: none"> ビジネスパートナーとの連携による新たな価値の創出 お客さま・社会の共感を得る製品の提供 サプライヤーとの関係強化による安定供給 	<ul style="list-style-type: none"> 持続可能なサプライチェーンの構築(環境、人権等への対応) 	<ul style="list-style-type: none"> ステークホルダーとの対話強化 新たな顧客・取引先開拓による営業基盤強化 	
製造資本	生産拠点数: [国内]1工場(2拠点) [海外]2ヶ国、3工場 設備投資額:4,828百万円	<ul style="list-style-type: none"> グローバル生産供給体制 DXによる高品質・高効率生産 	<ul style="list-style-type: none"> 持続可能なサプライチェーンの構築による供給リスクの低減 サプライチェーン全体の最適化を通じた安定したものづくり 	<ul style="list-style-type: none"> グローバル生産供給体制の強化による品質向上 省エネの推進による生産効率向上 サーキュラーエコノミーの推進による省資源化 	
自然資本	エネルギー使用量:866,000GJ (電力、ガス、太陽光発電)	<ul style="list-style-type: none"> 省エネ技術の創出 ネイチャーポジティブ市場への貢献、価値提供 	<ul style="list-style-type: none"> エネルギー使用量の低減に向けた省エネ活動 経済合理性を考慮した再生可能エネルギーの導入 リサイクルなどによる自然資本の効率的利用 廃棄物/排出物削減による環境負荷のミニマム化 	下記の取り組みによる持続可能な地球環境への寄与 <ul style="list-style-type: none"> 省エネの推進 廃棄物削減・リサイクルの推進 水使用量の削減・リサイクルの推進 生物多様性の保全 有害化学物質の削減・適性な管理 	
財務資本	総資産:106,046百万円 純資産:85,911百万円	<ul style="list-style-type: none"> 新規・成長領域への戦略投資の投入 規律ある投資管理による固定費の抑制 在庫圧縮やキャッシュ・コンバージョン・サイクル改善、手元資金の積極活用による資産効率の向上 	<ul style="list-style-type: none"> 株主還元強化等による資本構成の改善 IR活動強化による株主資本コストの低減 適時・適切な情報提供による株主・投資家との情報の非対称性の解消 	<ul style="list-style-type: none"> 資本収益性の向上 最適資本構成による資本コスト低減 資本市場との積極的な対話 	

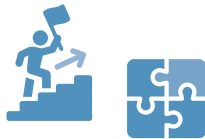
リスクと機会



当社はリスクと機会を多角的に分析し、適切な対応を通じて持続的な企業価値向上を目指します。新長期ビジョン「撮り、測り、つなぐ。人と自然の健康を創造する企業へ」の実現に向け、各リスク・機会に対する具体的な対応策を講じることで、強靱な経営基盤の構築と新たな市場価値の創出を加速させていきます。

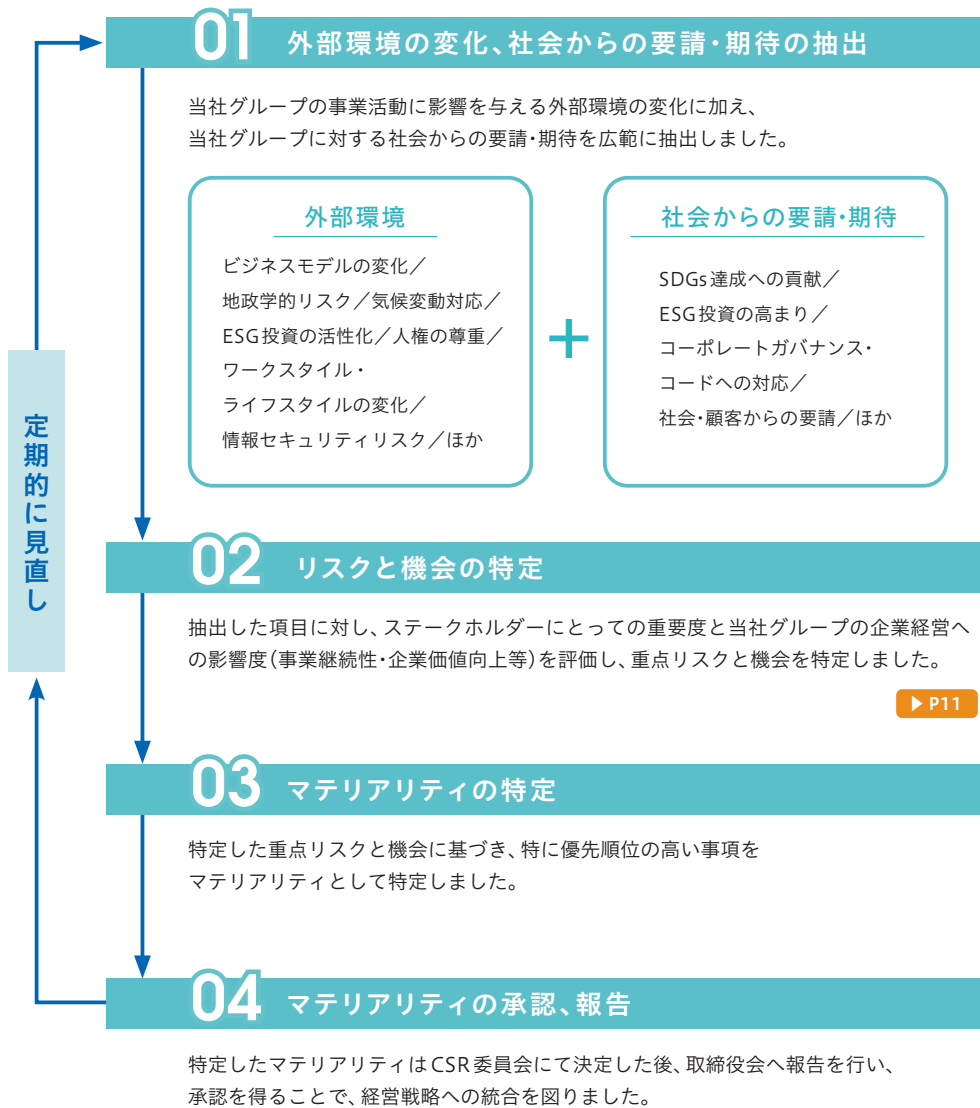
リスク・機会の発生要因	リスク	機会	時間軸			対応策
			短	中	長	
<ul style="list-style-type: none"> デジタルカメラ市場の縮小 写真関連事業への依存 特定顧客への依存 	<ul style="list-style-type: none"> デジタルカメラ市場の全体的な縮小 写真関連事業、特定顧客への依存 	<ul style="list-style-type: none"> ミラーレスカメラ市場の成長 産業向けカメラ市場の成長 	●	●		<ul style="list-style-type: none"> ミラーレスカメラが主流となった市場環境を考慮し、対応する交換レンズの新製品投入を積極的に推進 監視・車載・医療等の産業向け・新規分野への事業拡大を図るとともに、既存顧客とのパートナーシップ強化と新規顧客開拓を並行
<ul style="list-style-type: none"> 急速な技術革新 	<ul style="list-style-type: none"> 先端技術の開発または製品への適用が予定通り進展しなかった場合の競争力低下 	<ul style="list-style-type: none"> 画期的な技術開発による成長機会の獲得 		●	●	<ul style="list-style-type: none"> 中長期的な技術ロードマップに基づく開発と知財戦略の強化、オープンイノベーションの推進による先端技術の早期適用
<ul style="list-style-type: none"> 新規事業への投資 M&Aなどへの投資 	<ul style="list-style-type: none"> 新規事業への研究開発投資や設備投資の失敗 	<ul style="list-style-type: none"> 強固な財務体質を活かしたM&A等への積極対応 新たな経営資源獲得による成長基盤の構築 		●	●	<ul style="list-style-type: none"> 社内リソースの柔軟なシフトと社外リソースの効率的な活用により、市場変化に即応した投資判断を実施 実施前における戦略・妥当性の多角的な検証と、実施後の定期的なモニタリングによる課題の早期把握・解決
<ul style="list-style-type: none"> 製品需給 	<ul style="list-style-type: none"> 製品の価格変動、過剰/過小在庫 硝子材料の調達不足 		●			<ul style="list-style-type: none"> 全社横断の在庫状況、見直しに関する会議を定期開催し適正化を図るとともに、複数購買や代替調達先の確保、設計変更による代替措置を早期に実施
<ul style="list-style-type: none"> 地政学的なリスク 	<ul style="list-style-type: none"> グローバルな政治・社会・経済動向によって受ける様々な影響 		●	●	●	<ul style="list-style-type: none"> グローバルな政治・社会・経済情勢を定期的にモニタリング・分析し、企業活動への影響の把握・分析により、影響を最小化
<ul style="list-style-type: none"> 気候変動、地球環境問題 	<ul style="list-style-type: none"> 国内外の工場の罹災による生産活動への影響 炭素税や再生可能エネルギー購入費用負担 	<ul style="list-style-type: none"> 脱炭素社会への早期対応による受注機会の増加 省資源、省エネ、低炭素を実現する製品需要の高まり 		●	●	<ul style="list-style-type: none"> 「環境ビジョン2050」に基づくCO₂排出量削減を推進。あわせて、国内外拠点でのBCP(事業継続計画)の策定・継続的改善を実施
<ul style="list-style-type: none"> 人材確保 	<ul style="list-style-type: none"> 有能な人材の採用・確保の競争激化による新規採用や雇用継続への影響 	<ul style="list-style-type: none"> 優秀な人材の雇用による成長機会の獲得 	●	●		<ul style="list-style-type: none"> 職種別採用制度、役割等級制度や社内公募制度等の人事制度を充実。ワークライフバランスやダイバーシティ推進による働きやすい職場環境の整備、健康経営の推進等を実施
<ul style="list-style-type: none"> 人権侵害への加担 	<ul style="list-style-type: none"> 人権侵害への直接、間接的加担による不買運動、法律違反による企業活動への影響 	<ul style="list-style-type: none"> 人権を重視した経営による企業価値の向上 	●	●		<ul style="list-style-type: none"> コンプライアンス委員会による方針決定と徹底した周知。法令遵守に加え、社会的規範に適合した公正な行動を実践
<ul style="list-style-type: none"> 交換レンズ事業特有のリスク 	<ul style="list-style-type: none"> カメラとのアンマッチングによる不具合発生 		●			<ul style="list-style-type: none"> 品質保証検査のさらなる充実を図るとともに、出荷済み製品に対しても無償のファームアップ等で迅速にサポート
<ul style="list-style-type: none"> 製品の品質と安全 	<ul style="list-style-type: none"> 製品の品質低下や欠陥によるブランド価値の棄損 	<ul style="list-style-type: none"> 高品質製品の持続的供給の需要の高まり 	●	●		<ul style="list-style-type: none"> 品質保証体制を継続的に強化。品質不良発生時には迅速な対策と流出防止を徹底し、信頼維持に努める
<ul style="list-style-type: none"> 情報セキュリティ 	<ul style="list-style-type: none"> コンピューターウイルス等での情報システムの破損による企業情報や個人情報の流出 		●	●		<ul style="list-style-type: none"> 情報セキュリティ体制の構築と、情報セキュリティポリシーに基づく厳格な情報管理・従業員教育を徹底
<ul style="list-style-type: none"> コンプライアンス 	<ul style="list-style-type: none"> 知的財産権侵害や贈賄をはじめとした法令違反や社会規範を逸脱した企業行動による企業価値の棄損 		●	●		<ul style="list-style-type: none"> コンプライアンス委員会の推進に加え、知的財産権の調査・交渉・申請を適宜行い、法的紛争を未然に回避

マテリアリティ



タムロングループでは、外部環境の変化にともなう中長期的なリスク・機会を検討し、当社が社会とともに持続的に成長するための事項を「マテリアリティ」として特定しております。特定したマテリアリティはCSR委員会にて決定した後、取締役会へ報告を行い、承認を得ております。マテリアリティは外部環境等の変化を踏まえ、今後も継続的に見直しを行ってまいります。

マテリアリティの特定プロセス



マテリアリティ

感動と安心の創造 創意工夫と技術力を結集し、安全と環境へ配慮しながら、お客さまから信頼される高品質な商品を提供することで感動と安心を創造します。 	サステナビリティ重要課題 ▶ P36 <ul style="list-style-type: none"> ● 製品品質・安全管理の強化 ● 持続可能なサプライチェーンの構築
新しい光の創造 光学技術の粋を究め、社会課題を解決できる製品を通して、持続可能な社会の実現を目指していきます。 	<ul style="list-style-type: none"> ● 事業による社会課題への貢献
持続可能な地球への貢献 「環境ビジョン2050」を軸に、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、「脱炭素社会」「資源循環社会」「自然共生社会」の実現を目指していきます。 	<ul style="list-style-type: none"> ● CO₂削減 ● 資源循環の実現・廃棄物の削減 ● 環境配慮設計 ● 有害化学物質の削減 ● 水の管理
人的資本経営の推進 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・職場環境の整備を加速させていきます。 	<ul style="list-style-type: none"> ● 人材育成 ● DE & Iの推進 ● 人権の尊重 ● 健康経営の推進
信頼と持続的成長の基盤構築 リスク・情報管理を徹底し、ガバナンスとコンプライアンスを通じてより強固な経営基盤を構築します。透明性の高い情報開示と対話を通じて、持続的な企業価値の向上を追求します。 	<ul style="list-style-type: none"> ● コンプライアンスの徹底 ● BCMの強化 ● 情報セキュリティの強化 ● ガバナンス体制の改善

ステークホルダーとの価値共創

タムロンは、全てのステークホルダーの皆さまと良好な関係を築き、持続可能な社会の実現を目指しています。光学技術を通じて「心豊かな社会」を未来へつなぐため、各ステークホルダーとの適切な協働と対話を重ね、独自の価値創出に取り組んでいます。

心豊かな社会



次世代・学生



お客さま



地域・行政

光を究め、感動と安心を創造し、心豊かな社会の実現に貢献します。



従業員



取引先



株主・投資家



お客さまとの共創

写真愛好家の皆さま、産業分野のお客さまとの対話を通じたニーズ理解と製品開発への反映

カメラと写真映像のワールドプレミアショー「CP+(シーピープラス)」に毎年出展し、お客さまのニーズ理解、製品開発に活かしています。産業分野においてはお客さまの競争力向上への貢献に努めています。2025年は、株式会社デンソー主催「2025年度 取引先様感謝の会」において、品質やコスト、納期対応などの面でデンソー社の事業に貢献した取引先に贈られる「信頼賞」を受賞しました。



「CP+2026」タムロンブース 集客の様子

信頼賞受賞の詳細は ▶ P30



従業員との共創

多様な人材が、生き活きと挑戦できる環境を整備

施策の一例

2024年よりエンゲージメント調査を実施しており、「高/準高エンゲージメント者」の割合を2026年に30%まで向上させるべく取り組んでいます。



従業員の「食」と「対話」からイノベーションを創出する多目的拠点「TAMRON Square」開設

2025年
「高/準高エンゲージメント者」割合
25.5%



株主・投資家との共創

公平・正確・適時な情報開示の徹底と、建設的な対話を通じて中長期的な企業価値の向上を共創

株主や投資家の皆さまとの対話を通じ、相互理解を促進し、ご意見やご要望に真摯に耳を傾け、経営にフィードバックしています。

2025年12月期

●SRミーティング 約**10**社
●IRミーティング 約**200**社
(延べ対話社数)

機関投資家・アナリストを対象としたベトナム工場見学会も実施

株式の流動性向上による投資家層拡大施策として株式分割、自己株式取得を2期連続実施しました。

2025年末株主数
14,717名 (23年末比 約**3**倍増)



次世代・学生との共創

大学やスタートアップとの連携を通じたイノベーション創出、未来を担う次世代や学生との交流の実施

千葉大学大学院の深野祐也准教授、株式会社マブリイ等とともに、ネイチャーポジティブ分野への技術創出に向けた社内共創イベントを実施しました。また、全国の高校生が社会課題解決のアイデアを競う「SDGs QUEST みらい甲子園」埼玉県大会に参画しています。



イベントへの従業員の延べ参加人数約100人



取引先との共創

人権、地球環境問題に配慮した調達の実施

「タムロンサプライヤー行動規範」を全てのお取引先へ配布し、遵守を求めています。人権問題や地球環境問題を考慮したサプライヤー向けのSAQ調査を実施し、改善が必要なサプライヤーに対しては、改善活動を実施しています。

2025年調査により抽出された27社との間で「タムロンサプライヤー行動規範」の再確認と是正対策の完了を相互確認



地域・行政との共創

地域社会の一員として、文化振興と環境保全の両面から持続可能な地域づくりに貢献



第18回 一般の部 総合グランプリ【さいたま市長賞】作品

さいたま市やさいたま商工会議所、さいたま市教育委員会の後援を受け、「鉄道風景コンテスト」を18年連続で開催。鉄道・写真文化を通じた地域活性化に取り組んでいます。また、事業活動における環境負荷低減も地域への重要な責務と捉え、本社での継続した省エネルギー活動を推進。生産設備の運用改善や最新鋭機器への更新が評価され、2024年度の「エネルギー管理優良事業者等関東経済産業局長表彰」を受賞しています。

<第18回 タムロン鉄道風景コンテスト>
2025年 ●応募人数延べ **1,962**人 ●応募総点数 **7,308**点



光学の力を社会課題解決へ接続し、 「心豊かな社会」を未来につなぐ

代表取締役社長 桜庭 省吾

2025年の総括： 逆風下で蓄積した「目に見えない資産」

2025年は、地政学リスクの継続に加え米国の関税政策による先行き不透明感の高まりなど、事業環境としては逆風が吹く中、私たちの変化対応力が試された1年でした。連結業績は、交換レンズ市場の停滞等により、写真関連事業においてOEM機種的大幅な受注減を主因として計画未達、前期比でも減収減益となる厳しい結果となりました。この結果を真摯に受け止め、外部環境の変化に早期に対応するための変革を加速させています。

また、2025年は「100年企業」への道程に必要な数値には表れない「目に見えない資産」を蓄積することができました。その一つが「共創」を前提とした開発マインドです。「私たちの経営資源で何ができるか」という視点から、「解決すべき社会課題に対し、自社の経営資源に加え、外部からどのピースを補完すべき」という思考への転換が組織全体に浸透してきました。もう一つは、環境変化を捉え、対応するためのDX基盤の整備です。主力の写真関連事業でここ数年苦戦していた米国市場において、データを駆使したデジタルマーケティングを導入した結果、販売回復という成果につなげることができました。

私には、「目先の利益のために未来への投資を削ることはしない」という信念があります。2025年は、約40億円を投資し建設を進めていたベトナム・ビンフック工場の稼働を開始したほか、研究開発費も過去最高を更新するなど、当社の基盤強化に一切の妥協をしませんでした。

同時に、自社の強みを最大化させるための「外部との共創」も加速させています。2025年は地理空間DXを推進するマプリー社やSBIベンチャーファンドへの出資、2026年には世界初の「採血が不要な血糖値センサー」を開発したライトタッチテクノロジー社への出資も実行しました。

こうした外部企業への出資や協業は、良い意味で、従来の自前主義からの脱却にもつながっています。光学技術を核とした自社の強みを活かしながら、外部の知見と融合させる、「自立と共創の両立」が具現化してきています。

中計経営計画 『Value Creation26 ver2.0』の完遂に向けて

2026年は、現中期経営計画の最終年です。これまでの2年間では、経営基盤を着実に強化しながら、「監視&FA関連事業」と「モビリティ&ヘルスケア、その他事業」を合わせた売上高の比率が全体の約3割にまで拡大するなど、将来の成長に向けた事業ポートフォリオの骨格を着実に構築してきました。

中核事業である「写真関連事業」は、長年、注力してきた開発QCD(品質、コスト、納期・開発期間)の改革が実を結び、2026年には10本以上の自社ブランドの新製品投入を計画しています。また米国市場に続き、2026年は欧州での売上・シェア回復を図り、増収・2桁増益を目指します。

「監視&FA関連事業」は、2025年には売上高120億円、営業利益率10%超とこの2年で大きく成長しました。2026年はこれまで種を蒔いてきた新規分野で、少なくとも1テーマは新製品の上市を図ります。

「モビリティ&ヘルスケア、その他事業」では、2025年に売上高100億円を突破した車載用レンズにおいて、2026年は引き続きADAS(先進運転支援システム)の進展に伴う

センシング用途にリソースを集中していきます。医療用レンズも2030年の売上高目標30億円に向けて順調に成長しており、2026年はガン細胞を可視化する蛍光ガイド手術用の「蛍光フィルター」など、手術顕微鏡やライフサイエンス領域への本格参入を目指します。

新長期ビジョンに込めた思い

2026年2月には、2035年に向けた新たな長期ビジョン「撮り、測り、つなぐ。人と自然の健康を創造する企業へ」を策定・公表しました。

このビジョンは、「北極星」のように、事業環境が変化してもぶれることなく進むべき方向を示すものです。単なるスローガンで終わらせず、私たちがレンズ専門メーカーの枠を超えて、社会課題を解決する「総合光学・センシングソリューション企業」へと変革する決意を込めています。

特に「つなぐ」という言葉は、当社の「撮る」「測る」などの光学技術を、他の先端技術や解析技術、デジタル技術などと組み合わせることで社会課題の解決につなぐことを意味しています。例えば、マプリー社との連携は、森林や土壌の健康状態を測定・解析することで、自然回復や生物多様性保全などネイチャーポジティブに向けた取り組みにつなげる試みですし、ライトタッチテクノロジー社への出資も医療・ヘルスケアで人の健康に資する取り組みにつなげていくものです。

また、新長期ビジョンの策定に続いて、「人と自然の健康」という新たな提供価値を経営の軸に据えるべく、マテリアリティ(重要課題)の更新に向けた検討を開始しています。



経営者としてのリーダーシップと人的資本経営

私の最大の役割は、こうしたビジョンを、社員一人ひとりの行動に結びつけることです。「北極星」の言葉の力をもとに、全社員のベクトルを合わせ、同時に「社員の幸福」の実現に向けてもリーダーシップを発揮します。

具体的には、三つのアクションを通じて、失敗を恐れずに挑戦できる組織風土を構築します。第一に、新長期ビジョンと現場の仕事を1本の線でつなぐ対話です。例えば、レンズ設計担当者が向き合う「1ミクロンの精度」が、将来「ガン」の早期発見として世界中の健康を守る光になる。こうした具体的なストーリーとともに新長期ビジョンとつなげることで、ビジョンとベクトルを合わせていきます。

第二に、挑戦を幸福の源泉とする文化の醸成です。真の「社員の幸福」は単なる福利厚生の実現だけではありません。自分の仕事が社会の役に立つと実感し、新しいことにワクワクし挑戦できることが、やりがいや達成感に通じます。特に新規事業の創出には失敗はつきものですが、「まずはやってみる」というスピード感を重視し、挑戦を全力で後押しします。

第三に、私自身が「共創」の最前線に立ち、変革を楽しむ姿を示すことです。「まずはやってみる」のスピード感を実現できる環境をつくり、そして社員のエンゲージメントを高めていきたいと思えます。

社員が生き生きと挑戦し、その成果として社会が良くなっていくサイクルが回ることで、タムロンが持続的に成長していくことができる。これが私の人的資本経営の考え方です。これまでも、「さん付け」呼称の推奨など、風通しの良い職場環境づくりを心がけてきました。また、現場の技術者たちと対話をするときの私は、社長としてではなく一技術者として耳を傾けています。高度な専門技術の議論になれば、技術者たちが何に



ワクワクし、何に苦しみ、その技術の先にどんな社会を見ているのかを深く引き出すようにしています。経営トップが、現場の技術者が追求する技術を理解し、その可能性を信じていると実感すれば、それは大きなモチベーションとなり、「失敗を恐れない挑戦」の礎となります。そしてひいてはそれが、社員のエンゲージメントを高めると考えます。

競争優位の源泉： 光学技術と一気通貫体制によるレジリエンス

当社の競争優位性は、光学技術・機構技術・電子技術・生産技術の四つの基盤に依拠した、「小型・軽量・高精度・高機能」を高い次元で両立できる技術力にあります。カメラ用交換レンズで培った技術を応用展開し、性能を維持しながら大幅なコンパクト化が求められる車載カメラ用レンズや硬性内視鏡用レンズなどの製品展開に成功したことが、その技術力を裏付けています。私が自ら立ち上げた研究開発部門では今、次世代の芽も生まれつつあります。特に手応えを感じているのは、SWIR(短波赤外線)レンズなどの、目に見えないものを可視化する光学技術です。SWIRレンズは検査対象物を破壊することなく水分量や糖度などを測れるため、農業現場での省力化や品質管理の高度化、さらには食品などの出荷作業の自動化・省人化など、様々な業界に革命を起こしうるポテンシャルを感じます。

もう一つの強みが、製品企画から開発・設計・調達・生産・販売・アフターサービスの全てを一気通貫で提供する体制です。この強みが困難や逆境の中でもしなやかに立ち直るレジリエンスの源泉となっています。2025年は、地政学リスクの高まりの中で、中国によるレアアースの輸出規制、さらには一部重要部材の調達危機という事態に際して、一気通貫体制を活かした組織横断的な連携で迅速な対応ができました。代替材選定から物流再構築までを短期間で完遂し、生産停止を回避して利益を確保したのです。この自律的な危機対応力を発揮したチームには社長賞を授与しました。

環境への取り組みと社会的価値の創造

環境への取り組みに関しては、「環境ビジョン2050」のもと、2050年にCO₂排出量ネットゼロの目標達成を掲げています。2025年のCO₂排出量は、工場・本社での再生可能エネルギーへの切り替えや生産工程の自動化・効率化によるエネルギー効率の改善などを通じて、基準年の2015年比で売上高が大幅増となった一方で約22%削減と、目標を上回るペースで進めました。ほかにもプラスチックの再生材の使用など、循環型社会の実現に向けた廃棄物削減の取り組みも広がっています。

社会課題への対応が、リスクの低減や事業機会の創出となり、当社の成長が、人類や地球環境のサステナビリティにも直結していく。そのような「人と自然の健康を創造する企業」になるべく、技術・製品開発に取り組んでいきます。

企業価値の持続的な向上に向けて

企業価値の向上に向けて、資本コストや株価を意識した経営を推し進めています。私が重視するのは、安全性を確保した上での効率的な経営の構築です。現在の中期経営計画では、策定時に算定した株主資本コスト(約7%)の倍以上となるROE16%以上を財務指標として掲げています。2025年のROEは14%台と、目標に対し一歩及ばなかったものの、引き続き16%以上の水準をターゲットとし、高効率な経営を徹底していきます。

株主還元についても経営の重要課題の一つとして、安定配当と機動的な自己株式の取得を継続的に実施しています。2025年は、期初の配当予想を維持し、前期から若干の増配とし、自己株式も前年の2倍規模での取得を進めた結果、総還元性向は80%超となりました。今後も『Value Creation26 ver2.0』に沿って総還元性向60%を目安に、一時的な業績変動に左右されることなく、中長期での資本効率の向上に努めていきます。

またコーポレート・ガバナンスの高度化も企業価値の向上に不可欠です。監査等委員会設置会社への移行から2年、取締役会は報告の場から議論の場へと質的に進

化を遂げました。ボードメンバーの過半数を超える社外取締役からは、独立・客観的な視点に基づく鋭い指摘や建設的な提言がなされており、私を含む執行側の意思決定の解像度が格段に向上しました。2026年3月からは、事業会社におけるCFO経験者や金融・資本市場に精通したボードメンバーを新たに迎え、新体制で取締役会での議論を一段と深化させていきます。

ステークホルダーへのメッセージ

当社は今、創業から培ってきた光学という盤石な土台の上に、外部パートナーとの共創という新たな翼を広げ、未知の領域へと踏み出していきます。良い意味で自前主義を脱却し、オープンイノベーションへの舵を切り、財務マネジメントを強化した新体制で、「売上高1,000億企業」、そしてその先に「100年企業」へと成長していく、濃厚な変革期にあります。

ステークホルダーの皆さまには、タムロンが、レンズ専門メーカーから、真に「心豊かな社会」を実現する「総合光学・センシングソリューション企業」へと進化を遂げるダイナミックな挑戦に、ぜひご期待いただきたいと存じます。



中期経営計画

『Value Creation26 ver2.0』の進捗



中期経営計画『Value Creation26』は、初年度の好進捗を受けて目標を上方修正し、売上高1,000億円企業を見据えた『ver2.0』へと進化しました。2025年は外部環境の変化に伴う一時的な調整局面となりましたが、2026年は主力の写真関連事業における10本以上の新製品投入や監視・車載分野の伸長により、着実なV字回復を狙います。高いハードルを設定した『ver2.0』の目標には届かないものの、当初計画を大幅に上回る水準を堅持し、持続的な成長・変革への歩みを加速させてまいります。

定量目標

	2023年	2026年 中期経営計画	
	実績	当初計画	ver2.0
売上高	714億円	830億円	950億円
営業利益	136億円	153億円	205億円
営業利益率	19.1%	18.4%	21.6%
EBITDA率	23.2%	22%以上	24%以上
ROE	16.5%	14%以上	16%以上
総還元性向*	32.9%	60%程度	60%程度

※2023年：配当性向 = 総還元性向

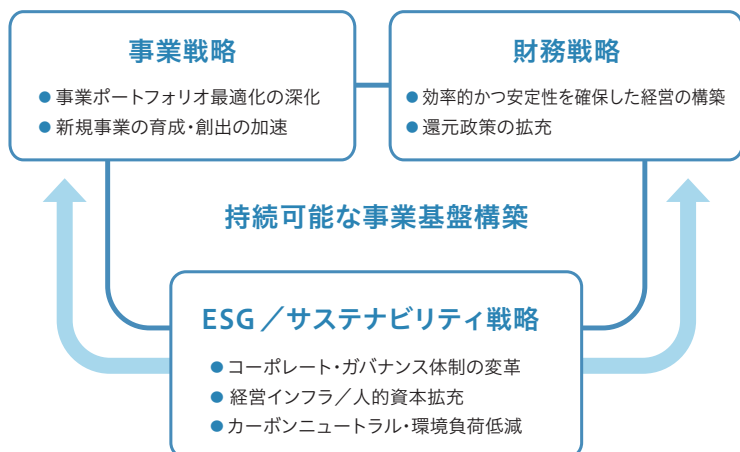
実績・進捗

	2024年	2025年	2026年 計画	
	実績	実績	予想	当初計画比
売上高	885億円	851億円	910億円	+80億円
営業利益	192億円	166億円	185億円	+32億円
営業利益率	21.7%	19.6%	20.3%	+1.9pts
EBITDA率	25.2%	23.7%	24.9%	+2.9pts
ROE	19.0%	14.0%	15.4%	+1.4pts
総還元性向*	54.0%	84.1%	60.0%	—

基本方針

新たなチャレンジを通じた質の高い飛躍、企業価値最大化の実現

「売上高1,000億円企業」到達へ



2025年の振り返り 逆風下での体質強化と回復への足場固め

2025年は、地政学リスクの継続や米国の関税政策による先行き不透明感など、厳しい経営環境が続きました。こうした中、当社の売上高は851億円となりました。車載カメラ用レンズが伸長した「モビリティ&ヘルスケア、その他事業」は増収を継続した一方、主力の「写真関連事業」における一部OEM機種種の所要減や、為替の影響が全体を押し下げました。営業利益は、原材料費や人件費の高騰に対し、

徹底した原価低減や販管費の抑制に努めましたが、減収影響により166億円となりました。しかし、第4四半期には自社ブランド製品の回復や産業分野の底堅い需要により、全セグメントで増収増益を達成し、着実な回復軌道に乗せて2025年を締めくくりました。不透明な環境下でも変化を捉え、次なる飛躍のための確かな地力を蓄えた一年であったと総括しています。

2026年の打ち手 戦略投資の加速と「V字回復」の完遂

2026年は、中期経営計画『Value Creation26 ver2.0』の最終年として、当社初の売上高900億円突破に再挑戦する、売上高910億円、営業利益185億円を計画しています。「写真関連事業」では、2025年に投入した新製品の通年寄与に加え、新たに10本以上の新製品を市場へ投入します。これにより、欧州・中国市場での販売回復を果たし、市場成長を上回る増収を目指します。「監視&FA関連事業」では、在庫調整が完了したFA市場

の需要を確実に取り込むとともに、新規分野で少なくとも1テーマの新製品を上市し、事業領域の拡張を加速させます。さらに、100億円規模に到達した車載分野や10億円を突破した医療分野を成長の牽引役として、ライフサイエンス等の新領域への投資を継続します。新長期ビジョン「撮り、測り、つなぐ。人と自然の健康を創造する企業へ」のもと、光学技術の可能性を社会価値へ変換し、持続的な企業価値向上を成し遂げてまいります。

財務戦略 [基本戦略]



安定性を確保した上で効率的な経営の構築

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。

適切な資本構成

適切な資本構成

- ☑ ROE16%以上を維持
- ☑ 資本コストの倍以上を確保
- 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%を目安に段階的に低減
- 手元流動性は月商3ヶ月分程度を目安

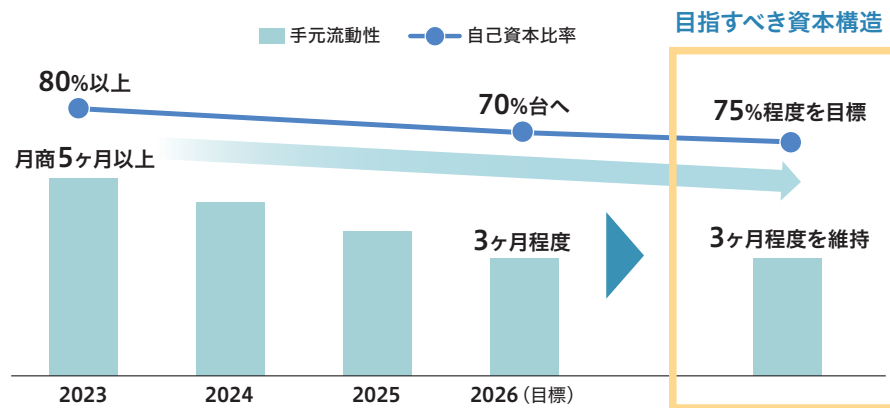
〈自己資本比率〉

精密機器業界は技術革新リスクが高く、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

〈手元流動性〉

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、手元流動性は月商3ヵ月分程度を目安

目指すべき資本構造



株主還元政策の強化

株主還元政策の強化

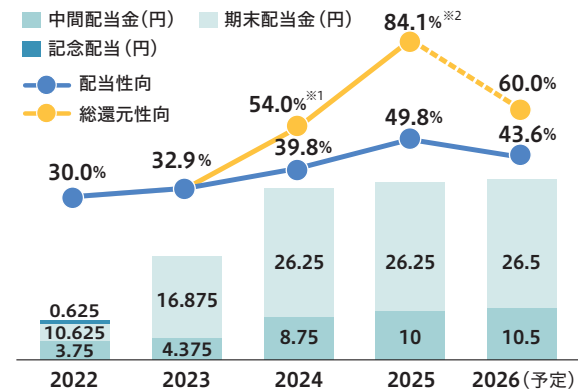
- ☑ 安定的な株主還元と機動的な自己株式取得
- ☑ 総還元性向60%を目安
- 年間配当金20円を下限に、配当性向40%を目安 (当中計の下限12.5円からver2.0にて1.6倍増の引き上げ)
- 総還元性向60%を目安に、機動的に自己株取得を実施

〈還元率の拡充〉

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を設定 (安定配当)

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うる範囲で安定的かつ継続的な配当を実施。安定配当としては、DOE (純資産配当率) 3%以上を目安として下限を設定

株主還元の推移



還元政策

配当性向40%程度
(年間配当金20円を下限に安定配当)

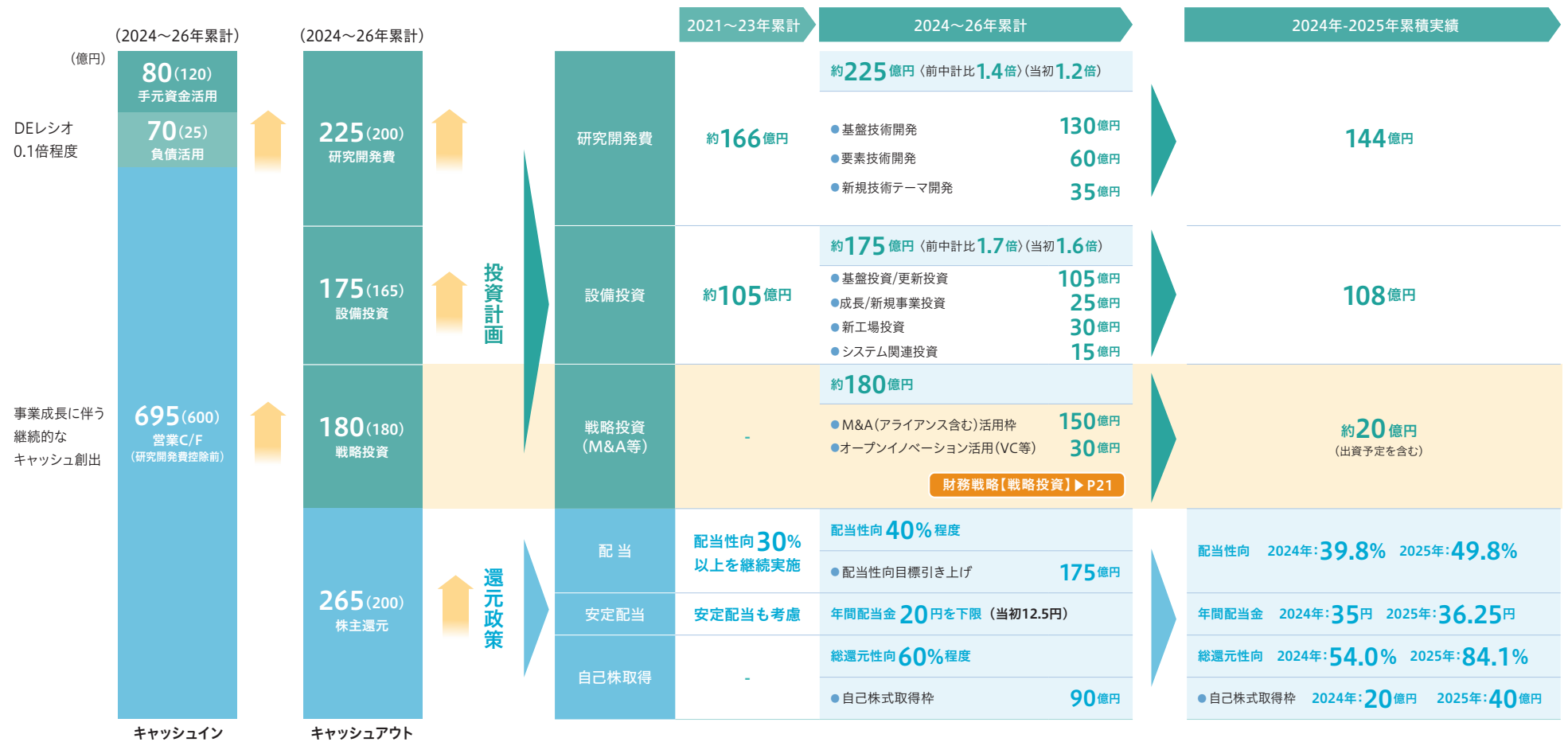
総還元性向60%程度
を目安に機動的な自己株式取得実施

※1 自己株式取得 (20億円)
 ※2 自己株式取得 (40億円)
 ※ 2025年7月、1株につき4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

財務戦略 [キャッシュアロケーション]

前中期経営計画の期間に対して、投資額を倍増以上とした上で、還元率も倍増

中期経営計画『Value Creation26 ver2.0』では、持続的成長のための積極投資と株主還元の拡充を「両輪」として加速させています。前中期経営計画比で、研究開発費を1.4倍、設備投資を1.7倍へと大幅に拡充し、約180億円の戦略投資枠を活用することで次世代の収益基盤を強固にします。同時に、株主還元についても総還元性向の目安を60%程度とし、還元額は前中期経営計画比で約3.5倍へ増やす計画です。2024年から2025年までの累計総還元性向は60%を超えており、創出した「成長の果実」を確実に株主の皆さまへお届けしています。



※()内は2024年2月公表の当初中計数値

財務戦略 [戦略投資]

次期中期経営計画、2030年代、100年企業を見据えて

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。光学技術を核とした技術シーズを早期ビジネス化へとつなげ、長期目標の一つである「新規事業売上高100億円」への礎を築いていきます。

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年から医療・ヘルスケア領域にて実施)
 - 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
- ▶ スタートアップ企業への出資・連携
 - 将来的にはCVC設立や社内イノベーション制度の拡充を目指す

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

新規事業

- 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

主な戦略投資

2024年

革新的な医療機器を開発するベンチャーを投資対象とするVC「MPI-3号投資事業有限責任組合」へ出資

2025年

森林等の測量における地理空間DXのプラットフォーム「株式会社マブリイ」と協業体制構築、出資

先端技術保有ベンチャーを投資対象とするVC「SBI Venture Fund 2023 投資事業有限責任組合」へ出資

2026年

先端レーザー技術で世界初の「採血が不要な非侵襲血糖値センサー」を開発した「ライトタッチテクノロジー株式会社」へ出資

戦略投資実績紹介

ライトタッチテクノロジー株式会社へ出資

2026年に出資したライトタッチテクノロジー株式会社(以下、LTT社)は、世界初の「採血が不要な非侵襲血糖値センサー」を開発した注目のスタートアップです。世界の糖尿病患者数は2050年に約8.5億人に達すると予測されています。日々の治療に欠かせない血糖値測定において、針を刺す採血は患者の肉体的・精神的負担が大きく、非侵襲型センサーの実用化が待ち望まれています。LTT社が保有する高輝度中赤外レーザー技術は、わずか5秒で無痛かつ高精度な血糖値測定を可能にし、さらには針や試験紙を使用しないため、医療廃棄物を発生させない環境配慮型の側面もあります。

当社は今回の出資を機に、同社の先端レーザー技術と当社の光学技術をはじめとする基盤・コア技術を組み合わせるシナジー創出の可能性を模索していきます。



※ 左：LTT社 山川社長、右：当社 桜庭社長

事業創出のための M&Aに向けた取り組み

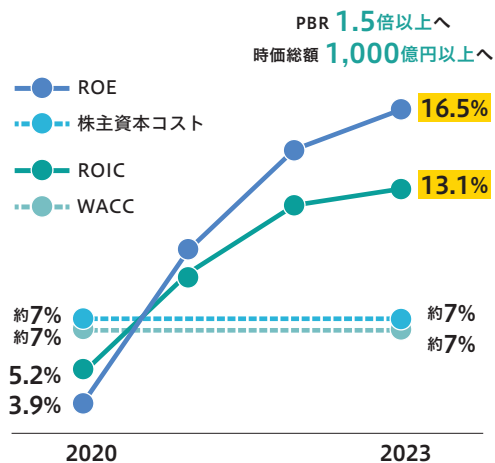
- M&A戦略の策定
- 戦略に基づくソーシング
- ロング/ショートリスト運用
- シナジー仮説の事前検証

財務戦略 [資本コストや株価を意識した経営]

資本コストを意識した経営により、ROE目標を資本コストの倍以上となる16%以上とし、企業価値の向上・最大化を図る

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。ROEは資本コストの倍以上となる16%以上、ROICはWACCを大幅に上回ることを目標としています。継続的な企業価値の向上を図り、重要指標であるPBR、TSRを向上させていきます。

2020～2023年

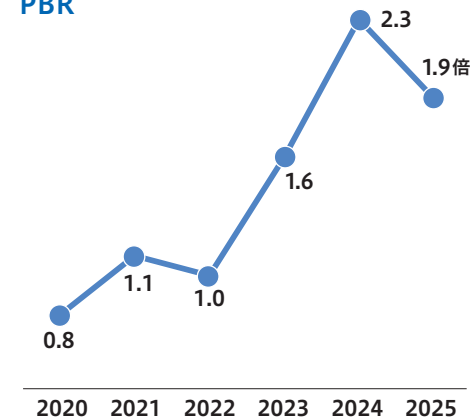


『Value Creation26 ver2.0』にて目指す姿

- 株主資本コストの倍以上のROE水準を確保し、継続的な企業価値向上
- PBR、TSRの向上 (TSRは当社成長率とTOPIX、TOPIX(精密機械)の成長率との相対評価により評価)

<p>01 成長投資の強化</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 設備投資: 前中計比1.7倍 ● 研究開発費: 前中計比1.4倍 ● 戦略投資枠: 新規設定 	<p>02 株主還元強化</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 配当性向目標40%へ引き上げ ● 年間配当金20円を下限に安定配当 ● 自己株式取得枠の新規設定 ● 総還元性向60%程度を目安へ
<p>03 サステナビリティ対応充実</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 環境ビジョンの推進・進化 ● 人的資本経営の推進 ● 人権DD体制の充実 	<p>04 ガバナンス体制改善</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 監査等委員会設置会社への移行 ● 社外取締役比率の過半数確保 ● 監督機能、内部統制体制の強化 ● 意思決定の迅速化
<p>05 事業ポートフォリオ強化</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 基幹事業の高収益維持 ● 成長・育成事業の事業規模拡大 ● 新規事業の創出・育成の加速 	<p>06 IR施策の積極化</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 個人投資家向けIRの拡充 ● 説明会資料、統合報告書等の内容充実 ● 株式の流動性向上、投資家層拡大施策

PBR



自己株式の取得と消却

株主還元の充実、資本効率の向上及び機動的な資本政策の遂行を図るため

(1) 取得株式数	1,000,000株 (発行済株式総数(自己株式を除く)に対する割合 2.40%)
(2) 株式の取得価額の総額	40億円
(3) 取得期間	2025年2月
(4) 取得方法	東京証券取引所における市場買付け

▶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

(1) 消却株式数	3,300,000株 (消却前の発行済株式総数に対する割合 7.17%)
(2) 消却日	2025年5月30日

株式分割

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、1株につき4株の割合をもって分割	
(2) 分割の日程	基準日公告日	2025年6月13日
	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

株主総利回り(TSR)

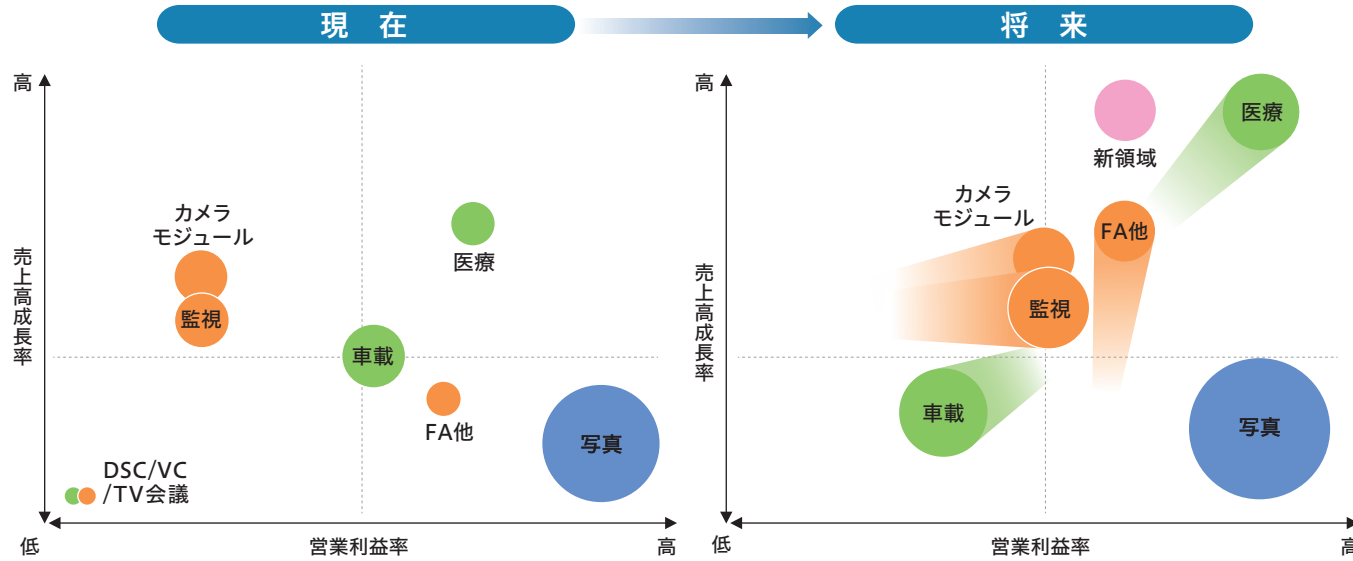
投資期間	3年累積	5年累積	10年累積
タムロン	302.8%	504.6%	423.1%
TOPIX	193.8%	213.2%	278.6%
TOPIX (精密機械)	148.3%	138.6%	293.5%

※ TSR (Total Shareholder Return)はキャピタルゲインと配当を合わせた総合投資収益率
 ※ いずれも配当込み指数
 ※ 2025年12月末を起点として市場データより当社作成
 ※ 2025年7月1日の株式分割考慮後

事業ポートフォリオの変革

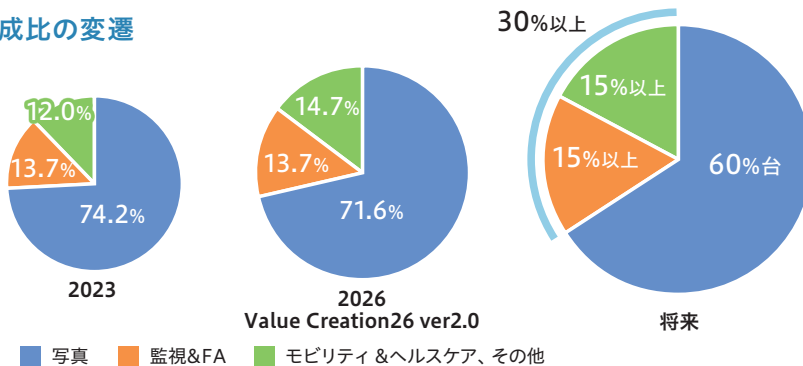
写真関連事業を、次世代への投資を支える安定した収益基盤(キャッシュカウ)として成長させつつ、監視&FA関連事業、モビリティ&ヘルスケア、その他事業へ戦略的なリソース配分を実施。

写真関連事業の売上構成比を現在の3/4から2/3へと引き下げ、監視&FA関連事業とモビリティ&ヘルスケア、その他事業の構成比をそれぞれ15%以上へと引き上げることで、特定の市場環境に左右されない強固なポートフォリオを確立します。

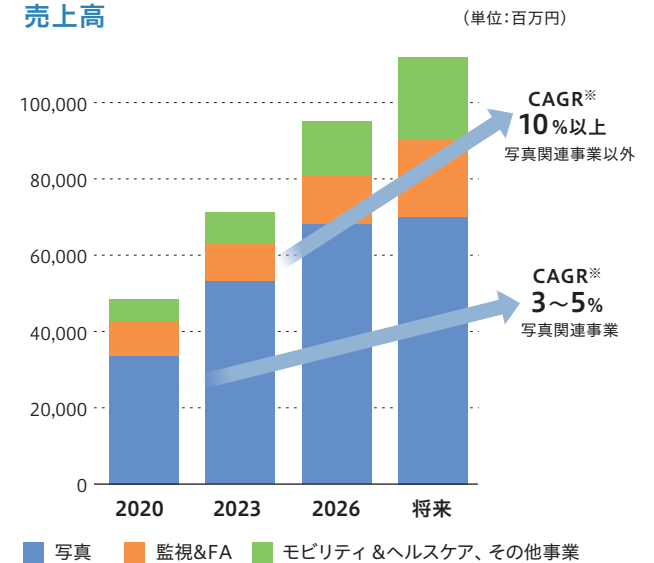


- 写真関連事業のキャッシュカウ化を進展
- 監視&FA関連事業、モビリティ&ヘルスケア、その他事業の規模拡大
 - 監視&FA、M&Hの売上構成比を各15%以上へ (2026年では15%未満も、2023年比1.5倍の増収)
 - 写真事業の売上構成比を3/4から2/3へ (2026年では約70%へ)

売上構成比の変遷



売上高



※Compound Annual Growth Rate 年平均成長率

事業一覧

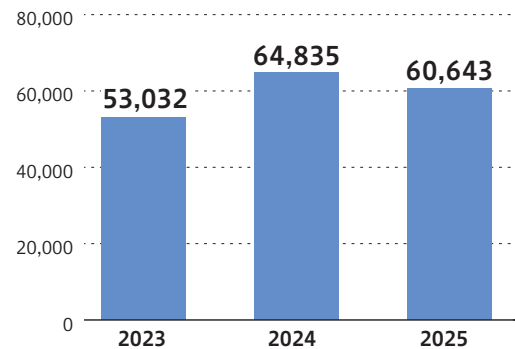
	 <p>写真関連事業 ▶ P25</p>	 <p>監視&FA関連事業 ▶ P27</p>	 <p>モビリティ&ヘルスケア、その他事業 ▶ P29</p>
サブセグメント	自社ブランド、OEM	監視、FA他、TV会議用レンズ、カメラモジュール	車載、医療、DSC/VC、ドローン他
主な製品	ミラーレスカメラ用交換レンズ 一眼レフカメラ用交換レンズ等	<p>監視カメラ用レンズ</p> メガピクセルバリアフォーカルレンズ 単焦点レンズ カメラ組み込み用レンズ <p>FA/マシンビジョン用レンズ</p> 産業・マシンビジョン用メガピクセル単焦点レンズ 産業・マシンビジョン用単焦点レンズ SWIR単焦点レンズ <p>その他</p> TV会議用レンズ、カメラモジュール等	<p>モビリティ</p> センシング用レンズ 周辺・後方視認用レンズ ヘッドライト用レンズ LiDAR用レンズ <p>ヘルスケア</p> 硬性内視鏡用レンズ 蛍光フィルター <p>その他</p> ビデオカメラ用レンズ、デジタルカメラ用レンズ、ドローン用レンズ、各種光学用デバイス部品等
関連する 主なコア技術 ▶ P31	小型・軽量化技術、高精度評価技術、コーティング技術、高感度技術、アクチュエータ・制御技術	小型・軽量化技術、高精度評価技術、赤外線技術、コーティング技術、高感度技術、可視化技術、モジュール化技術、高耐久技術、アクチュエータ・制御技術、画像処理技術	小型・軽量化技術、高精度評価技術、赤外線技術、コーティング技術、レーザー光学技術、高感度技術、可視化技術、画像処理技術、高耐熱技術、高耐久技術、高精度センシング技術
主な納入先	家電量販店・ネット家電販売店等(自社ブランド製品)、大手カメラメーカー(OEM製品)	日本・米州・欧州・中国・韓国・台湾など、世界中の主要カメラメーカーおよび産業機器メーカー	大手自動車部品メーカー、医療機器メーカー等
社会への提供価値 (経営理念、長期ビジョンとの関連性)	独創的な仕様と優れた描写力、そして画期的なコンパクト設計と操作性に優れたデザインを兼ね備えた交換レンズ等を提供。 一枚の写真から生まれる感動、その感動を分かち合う喜びを、広く社会に届けていきます。	高画素・高品質な光学性能と、小型設計を両立した製品を提供。お客さまの多様なニーズに対して、総合光学メーカーとしての確かな技術力と柔軟な対応力で最適な製品を提供し、産業の高度化と社会の安心・安全を支えています。	車載や医療・ヘルスケア分野における光学・センシング・解析技術を深化させ、社会の切実な課題に応えます。自動運転の安全性を高めることで交通事故を減らし、患者の負担を抑える低侵襲な最先端医療の実現をサポートしていきます。

写真関連事業

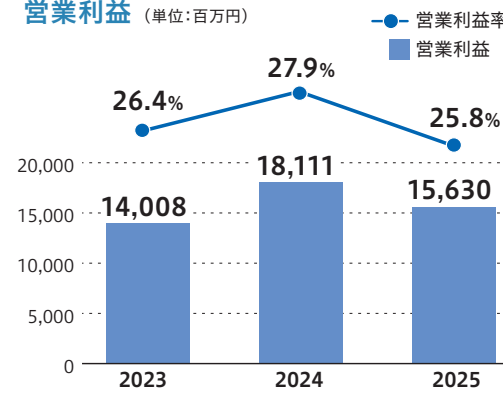


業績サマリー(2025年実績)

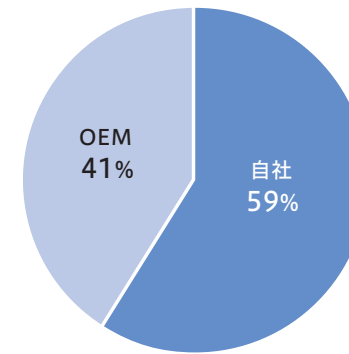
売上高 (単位:百万円)



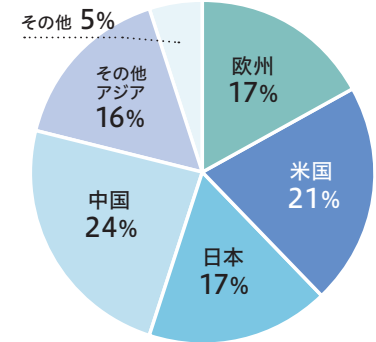
営業利益 (単位:百万円)



自社ブランドとOEMの2025年売上構成比



自社ブランド地域別売上構成比(2025年金額ベース)



中期経営計画『Value Creation26 ver2.0』方針

中核事業として高収益体制向上

戦略

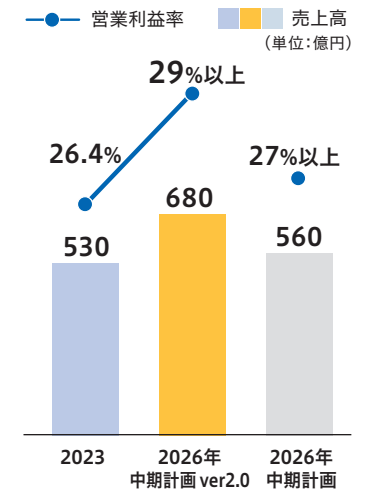
- 自社ブランド新製品の投入ペース加速
※ 従来:年間5本程度→当初中計:年間6~7本
→新中計ver2.0にて2026年に年間10本へ
- 自社ブランドシェアの向上
● 米州、欧州市場での売上挽回
● 中国・アジア市場の継続拡大
● 未開拓市場(中南米、アジア、中東、アフリカ)開拓
※ 金額シェア7~8%へ(23年以前は5%)
- 新規フォーマットへの継続対応
→キヤノンRFマウントを含めた4マウント体制の確立
- OEM先とのパートナーシップ強化

進捗

- 2024年7本 → 2025年6本 → 2026年10本以上
- 2025年米州回復 → 2026年欧州回復見込み
- 2024年前年比2桁成長 → 2026年成長回帰へ
- 2026年自社ブランドは売上目標達成へ
- 2024年当社初のキヤノンRFマウント発売
- 開発機種数増加の引き合い → 次期中計に寄与

数値目標

	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	680億円
自社ブランド	328億円	370億円	390億円
OEM	202億円	190億円	290億円
営業利益	140億円	152億円	200億円
営業利益率	26.4%	27%以上	29%以上



写真関連事業

今後の見通し

自社ブランドは、2025年投入新製品の通年寄与および2026年に投入する10本以上の新製品により、欧州・中国の回復も図り、市場成長を上回る増収を目指します。新製品比率も引き上げ、収益性の改善を図ります。

OEMは2026年も微減収を見込みますが、自社ブランドの成長により全体では増収増益を計画しています。

売上高約4%増に対し、営業利益10%増と、主力事業としての高収益体質をさらに強化します。

2025年実績と2026年計画

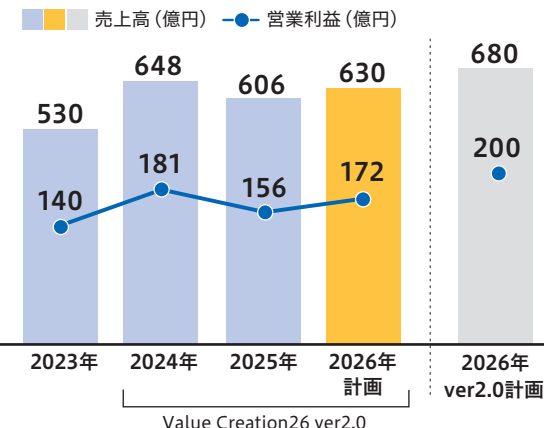
	2025年実績	2026年計画	増減率(対前年)
売上高(百万円)	60,643	63,000	+3.9%
営業利益(百万円)	15,630	17,200	+10.0%
営業利益率	25.8%	27.3%	—

[売上高内訳]

		2025年実績	2026年計画	増減率(対前年)
金額(億円)	自社	359 (59%)	390 (62%)	+8.5%
	OEM	247 (41%)	240 (38%)	△2.9%
数量(万台)	自社	49	52	+5.1%
	OEM	77	72	△6.2%

※()内は構成比

中期経営計画の進捗



当社の強み

当社は企画からアフターサービスまで自社で完結する一気通貫体制を強みとしています。写真関連事業では、メーカー純正品とは一線を画し、実用性重視の設計思想と製品企画により、小型・軽量と高性能を両立。フィルター径の統一など、ユーザーに寄り添った設計で高い支持を得ています。製品価値の核は、高倍率ズームのバイオニアとして培った独創的技術です。高精度なガラスモールド(GM)非球面レンズ加工や反射防止性能に優れたコーティング、高速・高精度なりニアモーターフォーカス機構(VXD)など、光学・機構・電子技術を垂直統合し、機動性と描写性能を高度に両立させています。

青森のマザー工場の熟練技能を海外工場へ継承し、日・中・越の世界3極体制へ。自動化と技能を融合させ、高品質な製品の安定供給と高収益を実現しています。この強固な生産基盤により、サードパーティ製交換レンズ市場で約60% (OEM製品を含む)のトップシェアを確立しています。

トピック

2025年11月に発売した「25-200mm F/2.8-5.6 Di III VXD G2 (Model A075)」は、広角端25mm、F/2.8の明るさを実現し、描写性能とAF速度・追従性を向上しています。最大撮影倍率は広角端25mmで1:1.9とハーフマクロ撮影も可能とし、初心者からプロまで幅広いユーザーに支持されている次世代の万能高倍率ズームレンズです。

2026年3月に発売した「35-100mm F/2.8 Di III VXD (Model A078)」は、ポートレート撮影に必要な焦点距離35mmから100mmを凝縮させ、圧倒的な軽量・コンパクト設計を実現したズームレンズです。ズーム全域で高い描写力と高速・高精度AFを発揮。携帯性に優れているため、旅先での人物撮影からスナップ、そして最短撮影距離0.22mを活かしたテーブルフォトなどの近接撮影まで、このポケットレンズ1本で楽しめます。ソフトウェア「TAMRON Lens Utility™ Ver.5.0」やアクセサリ「TAMRON-LINK™」の提供を通じて、充実した動画・写真撮影体験をサポート。AF/MF切替やピント微調整などの機能をレンズに割り当て、スマートフォンやPCから直感的に操作可能です。

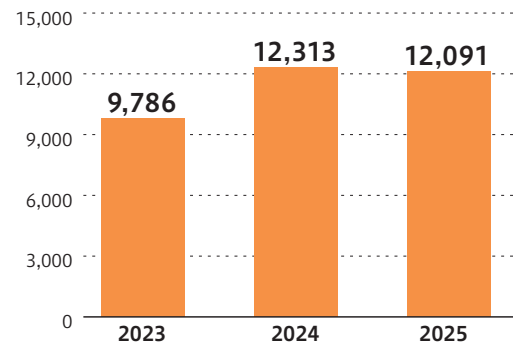


監視 & FA 関連事業

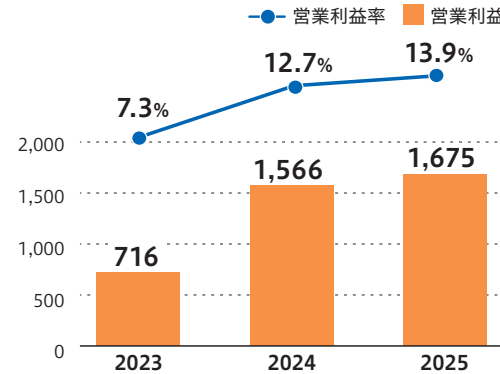


業績サマリー (2025年実績)

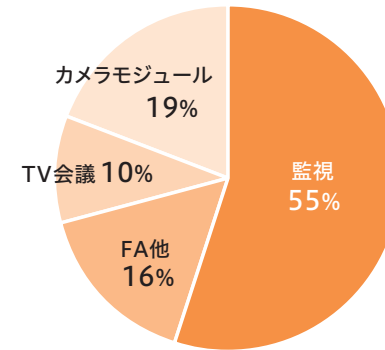
売上高 (単位:百万円)



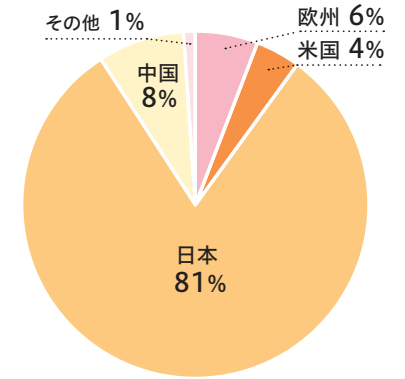
営業利益 (単位:百万円)



2025年売上構成比



拠点別売上構成比 (2025年金額ベース)



中期経営計画『Value Creation26 ver.2.0』方針

成長事業への再転換、営業利益率10%以上へ

戦略

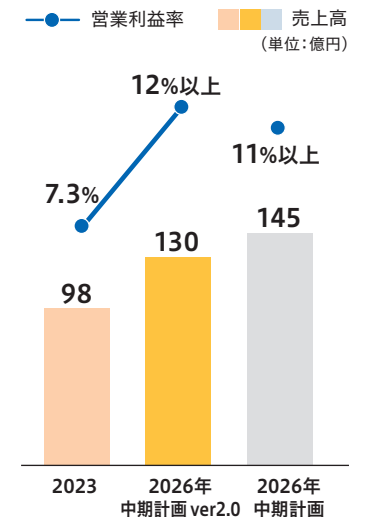
- 監視市場での2面戦略への転換
→高付加価値製品に加えボリュームゾーン受注強化
- FA市場、新規分野での顧客開拓
→FAラインナップ拡充、OEM受注、SWIR、FAズーム
→新中計ver.2.0: 新規分野への参入
 - レーザー加工ヘッド市場
 - 近赤外光源市場
 - 多目的カメラ市場
- カメラモジュールラインナップ拡充
→4K・高倍率・小型化を実現
→OEM及び自社ブランドの両輪で売上を拡大
→新中計ver.2.0: 遠赤外ズームカメラモジュール開発
→事業の選別、事業構造の見直し
- 中国国内での開発・生産・販売体制強化

進捗

2024年 売上は**1.2倍**、利益率は**12%以上**を達成
2025年 1年前倒しで**利益目標達成**、利益率は約**14%へ**
2026年 **売上目標、利益目標達成へ**
2024年~2025年新規分野の**製品開発強化**
農業・食品分野での活用を見込んだSWIR(短波赤外光)、NIR(近赤外光源)の開発
高出力レーザーの出力を制御するレーザー加工ヘッドの開発
→ 2026年 新規分野で最低1テーマ**新製品上市へ**

数値目標

	2023年実績	2026年中期計画	2026年中期計画 ver.2.0
売上高	98億円	145億円	130億円
監視	59億円	74億円	70億円
FA他	16億円	36億円	28億円
カメラモジュール	8億円	35億円	32億円
TV会議	15億円	-	-
営業利益	7億円	16億円	16億円
営業利益率	7.3%	11%以上	12%以上



監視 & FA 関連事業

今後の見通し

監視分野は市場の安定成長を背景に増収、FA分野も顧客の在庫調整完了により増収へ転じる見込みです。カメラモジュールの新機種開発遅れのキャッチアップによる回復もあり、事業全体では約20%の増収を計画しています。一方、カメラモジュールは需要低迷による減収の見込みです。利益面では、TV会議以外のカテゴリーの売上伸長により、成長投資に伴う販管費増を織り込みつつも、営業利益率13%台を維持し、2桁の増収増益を目指します。

2025年実績と2026年計画

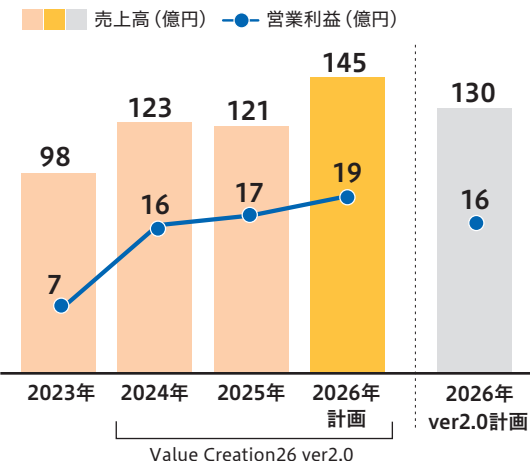
	2025年 実績	2026年 計画	増減率 (対前年)
売上高(百万円)	12,091	14,500	+19.9%
営業利益(百万円)	1,675	1,900	+13.4%
営業利益率	13.9%	13.1%	—

[売上高内訳]

	2025年 実績	2026年 計画	増減率 (対前年)
金額 (億円)	監視	67 (55%)	83 (57%) +24.2%
	FA他	20 (16%)	30 (21%) +52.4%
	カメラ モジュール	22 (19%)	27 (19%) +19.9%
	TV会議	12 (10%)	5 (3%) △57.9%
数量(万台)	129	156	+20.6%

※()内は構成比

中期経営計画の進捗



当社の強み

監視&FA関連事業は、セキュリティやFA/マシンビジョン用途向けの産業用レンズと、レンズにセンサーや制御基板を統合したカメラモジュールの開発・生産という2形態で、セキュリティや工業用途を主軸に、高解像・小型軽量かつコストバランスにこだわったラインナップを展開しています。強みは、写真事業で培った光学設計技術を基盤とする高精度なズームレンズ技術です。過酷な環境下でもズーム全域で極めて精緻なピントを維持する独自のズームレンズ技術は、広域監視と詳細確認を両立。空港や国境、ダムなど重要施設の遠隔監視や交通監視など、多彩な現場で活用されています。

波長領域においても、夜間や低照度環境での監視を支える近赤外(NIR)対応の監視用レンズを展開。産業用のカメラモジュールは、顧客の用途に合わせた柔軟なカスタマイズ開発と、迅速な製品化に注力しています。

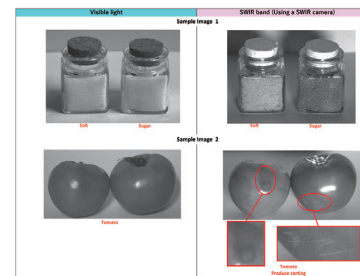
近年は、可視光から近赤外(NIR)や短波赤外線(SWIR)までをカバーする技術を活かし、センシング分野の開発を加速。今後は、既存の顧客網も活かし、農業・食品・物流・インフラ分野など、当社技術の進出領域をさらに拡張していきます。

トピック

SWIRレンズが拓く社会課題解決の未来

当社は、新中期経営計画「Value Creation26 ver2.0」において、SWIR(短波赤外線)レンズを活用したセンシング技術を、次世代成長の重点領域と定めています。可視光では捉えられない情報を可視化するこの技術は、社会課題解決と持続的な企業成長を両立する鍵となるものと位置付けています。

具体的な活用例の一つとして期待しているのが「スマート農業」への貢献です。SWIRレンズは作物の水分量や糖度などを非破壊で検知できるため、収穫時期の自動判定や品質管理の高度化、ひいては農業の生産性向上に寄与します。

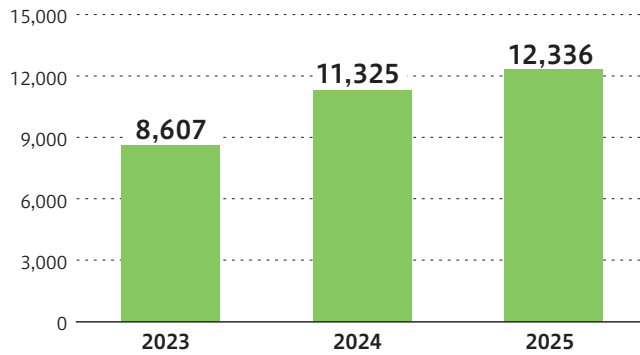


モビリティ & ヘルスケア、その他事業

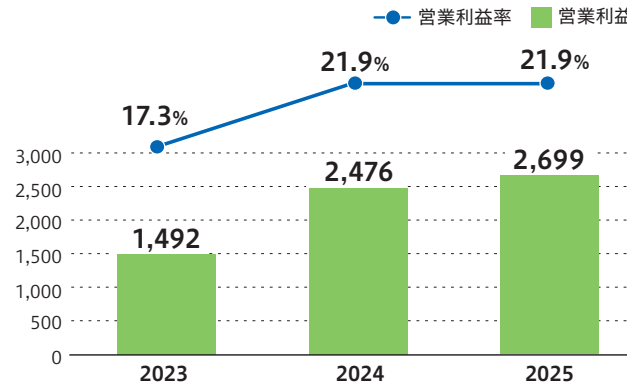


業績サマリー (2025年実績)

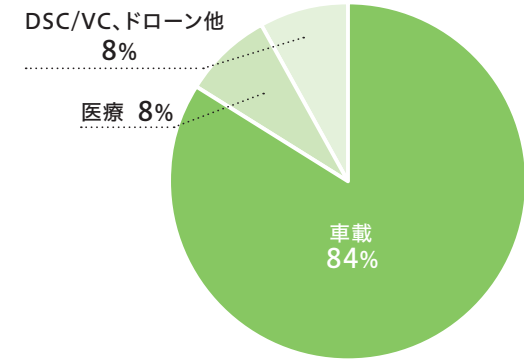
売上高 (単位:百万円)



営業利益 (単位:百万円)



2025年売上構成比



中期経営計画『Value Creation26 ver2.0』方針

車載事業、医療事業のさらなる成長 新規事業の創出を加速

戦略

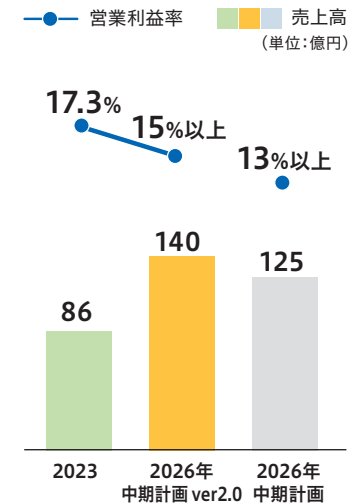
- ADAS進展に伴うセンシング用途への集中
- コスト競争に向けた次世代コスト体制の確立
- 高画素、高耐久、高耐熱等、信頼性確保技術の構築
- 受注活動の変革、企画上流段階からの参画アプローチ
→新中計ver2.0:車載事業を120億円事業へ
- 硬性内視鏡ビジネスのさらなるステップアップ
- 手術顕微鏡、ライフサイエンス分野への本格参入
→医療事業を10億円事業へ(2030年30億円を目指す)
- 新事業創出への先行投資もあり
利益率低下も増益

進捗

2024年 売上は約**1.3倍**、利益率**20%**以上
 2025年 売上は約**1.1倍**
 2026年 **3期連続増収**へ
 車載: 2025年 売上**100億円**突破
 センシング向け売上比率: 2024年85%、
 2025年**90%**
 医療: 2025年 売上**10億円**突破
 ガン細胞を可視化する蛍光フィルターの開発

数値目標

	2023年実績	2026年中期計画	2026年中期計画 ver2.0
売上高	86億円	125億円	140億円
車載	71億円	102億円	122億円
医療	4億円	14億円	11億円
DSC/VC、ドローン他	11億円	9億円	7億円
営業利益	15億円	17億円	22億円
営業利益率	17.3%	13%以上	15%以上



モビリティ & ヘルスケア、その他事業

今後の見通し

車載分野はADAS需要の拡大を背景に10%増収、医療分野も製品ラインナップ拡充により20%増収と、高成長を継続します。利益面では、顧客からのコストダウン要請への対応や、医療分野の育成、新規分野に向けた要素技術開発強化に伴うコスト増を織り込みつつも、営業利益率18%以上を確保し、成長と収益性の両立を図ります。

2025年実績と2026年計画

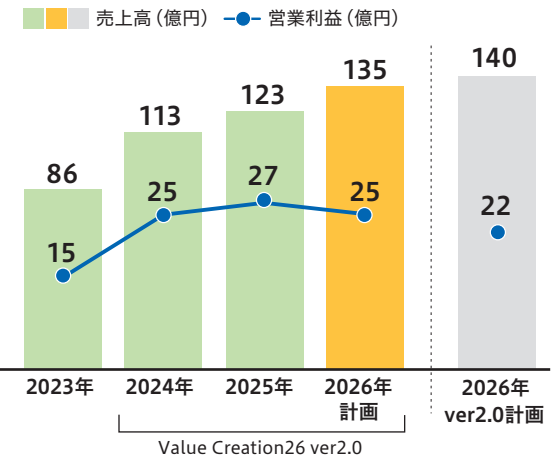
	2025年 実績	2026年 計画	増減率 (対前年)
売上高(百万円)	12,336	13,500	+9.4%
営業利益(百万円)	2,699	2,500	△7.4%
営業利益率	21.9%	18.5%	—

[売上高内訳]

	2025年 実績	2026年 計画	増減率 (対前年)	
金額 (億円)	車載	103 (84%)	113 (84%)	+9.5%
	医療	10 (8%)	12 (9%)	+19.9%
	DSC/VC、 ドローン他	10 (8%)	10 (7%)	△1.4%

※()内は構成比

中期経営計画の進捗



当社の強み

モビリティ&ヘルスケア、その他事業では、自動運転分野と医療分野の高度化に貢献する光学製品を提供しています。

車載カメラ用レンズ分野では、「自動運転レベル4」で求められる10個以上のセンサー搭載を見据え、高性能・高解像と小型・軽量化を追求し、周辺部まで歪みのない精緻な画像と小型化を両立。正確な対象物認識によりADASの誤検知低減をサポートします。また、自動車業界の厳格な検査基準を満たしつつ、大量生産と安定供給を両立する生産体制を確立しています。

医療分野では、直径約1~4mmの極小径レンズを生み出す精緻な加工技術を核とした「硬性内視鏡用レンズ」を展開。開腹手術を必要としない小さな孔での低侵襲治療を可能にし、患者の身体的負担を劇的に軽減しています。また、近赤外線を照射してガン細胞を可視化する蛍光ガイド手術用の「蛍光フィルター」など、高度な波長制御技術が医療の診断・手術の高度化に貢献しています。

これらの基盤にあるのが、過酷な環境に耐えうる設計・生産技術です。車載カメラ用レンズでは環境温度120℃や激しい振動・紫外線に、医療用レンズでは140℃の高温高圧滅菌処理に耐えうる卓越した堅牢性を実現しています。

トピック

2025年5月19日に開催された株式会社デンソー主催「2025年度 取引先様感謝の会」において、当社は「信頼賞」を受賞しました。今回が当社にとって2度目の受賞となります。この賞は品質やコスト、納期対応などの面でデンソー社の事業に貢献した取引先に贈られるもので、当社の車載センシングカメラ用レンズの安定した品質の提供、グローバルな供給体制の構築、さらに次世代画像センサー向けの高難度レンズの立ち上げなどの取り組みを評価いただきました。

また、当社の中国拠点であるタムロン光学仏山有限公司が「原価貢献賞」を受賞しました。この賞はコスト改善を通じてデンソーの中国地域での競争力向上に貢献した拠点到贈られるものであり、当社が取り組んできた継続的な改善活動が評価されたものと受け止めています。



車載センシングカメラ用レンズ



「信頼賞」楯

技術戦略

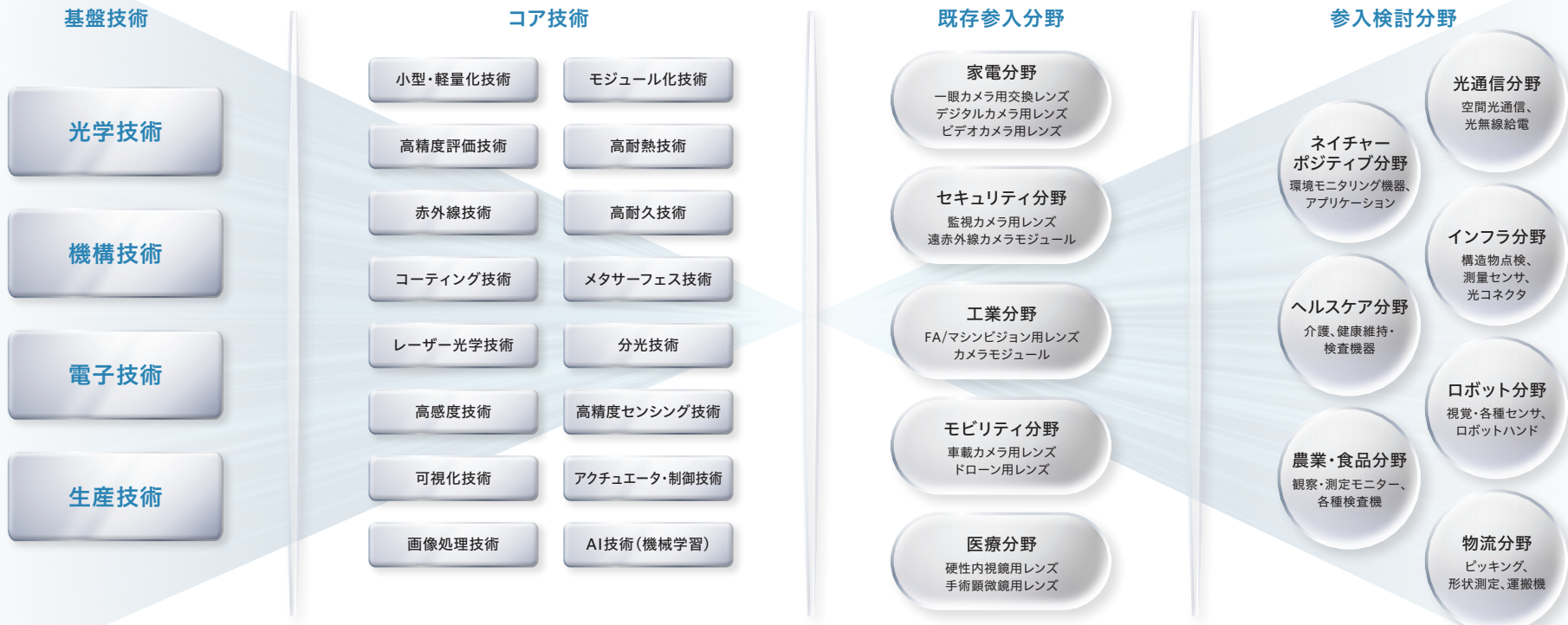
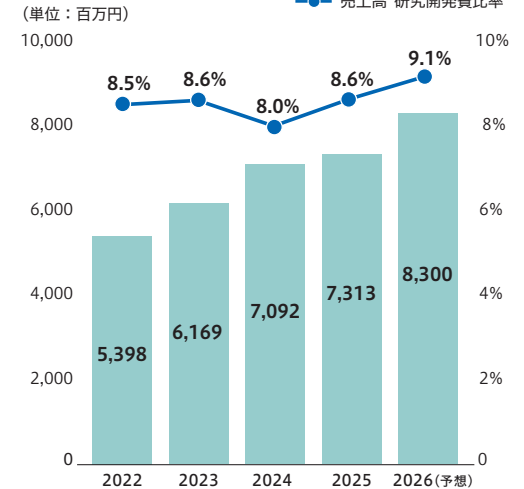
創業以来、光学技術を核に機構・電子・生産技術を磨き、写真関連からセキュリティ、車載、医療まで幅広い分野へ展開してきました。また、基盤技術に加え、当社の強みである小型・軽量化技術、コーティング技術、モジュール化技術などのコア技術を含め、幅広い技術領域で研究・開発を進めてきました。

今後は新長期ビジョン「撮り、測り、つなぐ。人と自然の健康を創造する企業へ」のもと、赤外線で不可視な事象を「測り」、画像処理やAIで最適解へ「つなぐ」ことで、ヘルスケア、ネイチャーポジティブ(自然回復)、農業、インフラ等の新領域で実用的な解決策を創出します。

オープンイノベーションによる技術革新

自社の強みを堅持しつつ外部と連携し、社会課題解決を加速させる「自律と共創の両立」を推進しています。中期経営計画「Value Creation26 ver.2.0」のもと、オープンイノベーションを加速。象徴的な取り組みとして、医療機器や先端技術に特化したVCへの出資に加え、森林観測プラットフォームを持つ株式会社マプリーとの戦略的協業や、非侵襲血糖値センサー開発のライトタッチテクノロジー株式会社への出資を実施しました。特にマプリー社とは、両社のエンジニアや有志の社員が参加する社内共創イベントを定期開催し、技術融合と次世代ソリューション創出に向けた実質的な交流を深化させています。

研究開発費



技術開発事例紹介



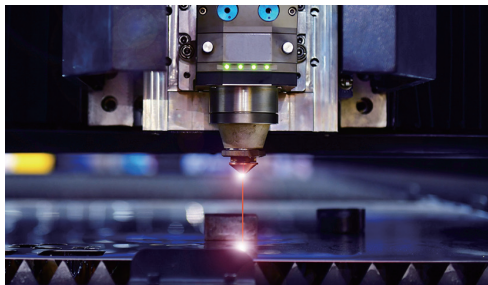
光学技術による溶接現場の自動化と品質の安定化

製造現場の自動化・省人化が進む中、溶接業界においても、従来のアーク溶接から、より生産性の高い「レーザー溶接」への置き換えが急速に進んでいます。

この進化において課題となっているのが、加工品質のさらなる安定化です。レーザー溶接は極めて高いエネルギーを狭い範囲に集中させるため、照射条件を精密に維持することが求められます。例えば、金属の急激な加熱によって生じる飛散物（スパッタ）の抑制は、高い溶接品質が要求される重要部品の品質向上において不可欠な要素です。

当社は、この課題に応えるため、特殊なレーザー光を生成する「レーザー加工ヘッド」と、レーザーの照射形状をリアルタイムに数値化し理想的な形状であることを瞬時に計測する「プロファイル計測器」を開発しました。

高品質を保持するために、「最適に加工し、その状態を正しく測る」。この二つの技術を組み合わせることで、これまで職人の経験則に頼っていた溶接加工を、データに基づく再現性の高い確かなプロセスへと昇華させることが可能になります。



非破壊検査を革新する、小型近赤外分光器向け光源

美容やヘルスケア、そして農業や漁業など様々な分野で、対象物を壊さずその場で成分や構造を測定する「非破壊検査」のニーズがあります。

しかし、既存の計測器に用いられる光源には、波長が単一で分析範囲が限られる、あるいは電力消費が大きく装置の小型化が困難であるといった課題があり、現場での活用には制約がありました。

これらの課題を解消するため当社では、世界でも類を見ない独自の近赤外光源を開発中です。この独自技術により、従来の光源が抱えていた制約を克服し、高精度かつ携帯性に優れた計測器の実現を可能にします。

本光源の提供を通じて、幅広い分野における計測精度の向上と、様々な業務の効率化に貢献し、長期ビジョンに基づく「見えない世界を“撮り、測り”、課題解決へ“つなぐ”」を実現いたします。



安定供給を見据えた、カルコゲナイド100%遠赤外レンズ

当社は、不透明な社会情勢においても製品の安定供給を揺るぎないものとするため、光学系の全てにカルコゲナイド素材を採用した遠赤外レンズを開発・設計しました。遠赤外線レンズには従来、ゲルマニウムが主原料として用いられてきましたが、近年の社会情勢や地政学的リスクを鑑み、生産国に依存しないカルコゲナイドを光学系に採用しました。

素材の特性を熟知した光学設計により、カルコゲナイドのみで構成される最適な遠赤外線レンズを実現。これにより、原材料の供給動向に左右されることなく、常に安定して製品を提供できる体制を整えています。

また、この設計は素材由来の優れた温度特性を最大限に引き出しており、空港や港湾など、屋外の過酷な環境下でも高い信頼性を発揮します。

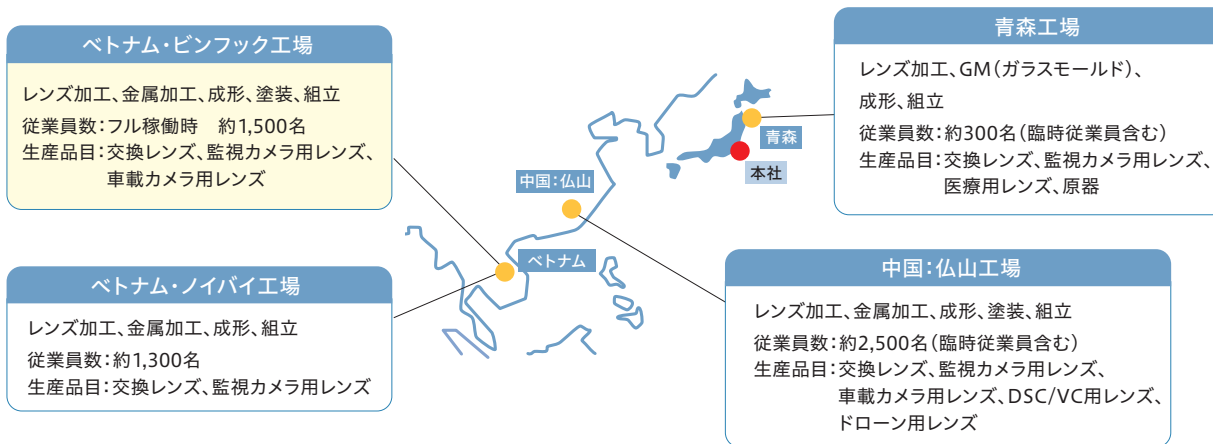
本レンズの開発・設計を通じ、変化の激しい外部環境下においても、当社の高い品質基準を満たした製品をお客さまへ確実にお届けしてまいります。



世界3極生産体制



当社は1997年より生産拠点の海外進出を展開。以来、日・中・越の世界3拠点の生産ネットワークを構築してきました。当社の強みは、産地によらない「made by TAMRON」のものづくりにあります。ほとんどの基幹部品を自社で品質管理することで、サプライヤーに対する高い品質要求やコスト面での優位性を保っています。さらに、スマートファクトリー化による自動化・省人化や多能工化を進めており、工場間の連携強化によるフレキシブルな生産体制を確立。1,000億円企業への到達と、その先の持続的成長を支える盤石な供給体制を整えています。



ベトナム・ビンフック工場稼働開始

生産キャパシティの拡大、安定供給体制の強化、そしてコスト対応力の強化を図るため、約40億円を投資し建設を進めていた「ベトナム・ビンフック工場」が完工し、



2025年1月に稼働を開始しました。本工場はレンズ加工、金属加工、成形、塗装、組み立てまでを一貫して行うことができる量産工場であり、2026年に量産体制の確立、2028年にフル稼働を目指します。これを達成することで当社グループの生産キャパシティは2024年比で約1.2倍増となる予定です。

世界情勢が不透明さを増す中、3極体制の強化はリスク分散の要となります。ベトナム・ビンフック工場の稼働により、グループ内での生産割合を柔軟にシフトできる体制を構築しました。

地政学・関税リスクの低減

特定地域への依存度を下げ、米国の関税政策や地政学的リスクによる経営への影響を最小化します。

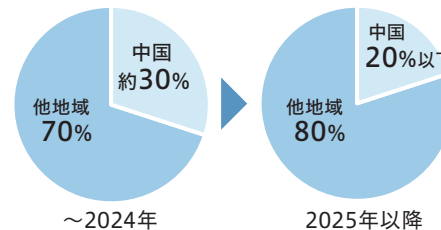
最適物流の実現

生産拠点の最適化や部品調達国の分散により、グローバルなサプライチェーンの強靱化と物流コストの最適化を同時に実現し、安定した収益基盤を堅持します。

拠点別生産割合の変化

	2023年	2026年	2028年
ベトナム	約25%	約30%	約45%
中国	約65%	約60%	約45%
日本	約10%	約10%	約10%

中国部品調達率の低減



知的財産戦略

当社は、知的財産の面から経営戦略・事業戦略の実現を支援するため、知財ミックスを活用した知的財産戦略を策定・実行しています。中期経営計画『Value Creation26 ver2.0』で進める「撮るから測る」への技術領域および参入分野の拡大、ならびに2035年を見据えた新長期ビジョンの実現に向け、各事業部門や研究開発部門と法務知的財産部が連携し、製品や技術を多面的に保護する知的財産創出活動とリスクマネジメントを徹底しています。また、IPランドスケープ等の分析手法を活用し、新規事業の育成と創出を戦略的に支援しています。

知的財産の基本方針

総合光学・センシングソリューション企業への変革を支える知的財産方針

当社は光学の力で社会課題の解決に貢献する「総合光学・センシングソリューション企業」への変革を目指しており、知財戦略をその重要な柱と位置付け、知的財産を戦略的に獲得・活用しています。中核事業の競争優位性を堅持する「守り」と、事業ポートフォリオの変革をバックアップする「攻め」の知財活動をバランス良く実施。知財の側面から企業のレジリエンスを高め、中長期的な価値創造の基盤を強固に構築してまいります。

守り



中核事業の競争優位性堅持とリスクマネジメント

中核事業等における競争優位性の確保と収益力の最大化

写真関連事業および監視&FA関連事業において、特許出願の質を追求し、競争優位性の確保につながる製品・技術を多面的に保護。参入障壁を形成することで収益力の最大化を継続します。

リスクマネジメントの徹底

企画から開発・設計・調達・生産・販売・アフターサービスまで自社で完結する強みを活かし、開発の初期段階から他社権利等を尊重し徹底調査することでリスクを最小化します。

戦略の両輪

「守り」と
「攻め」の
重点施策



攻め

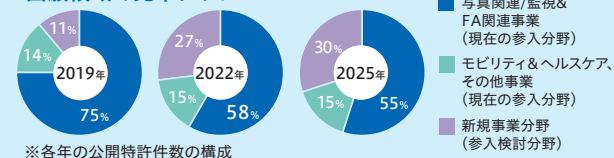


事業ポートフォリオの変革をバックアップ

事業ポートフォリオの変革を見据えた知財ポートフォリオの構築

成長分野である車載・医療や新規事業分野への特許出願比率を高め、次世代の収益の柱となる事業創出を支えます。

出願領域の比率グラフ



知財分析の強化による戦略的支援

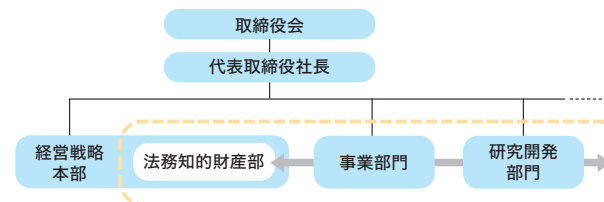
IPランドスケープにより、開発部門が捉える「市場ニーズ」と法務知的財産部が持つ「特許情報」を掛け合わせ、技術的優位性が活きる空白地帯を探索。意思決定の精度を高めます。



共通基盤

経営戦略と密接に連携し、全社に「横串」を通す体制

経営戦略と知財活動をダイレクトに連動させるため、経営戦略本部内に法務知的財産部を配置しています。知財部門が研究開発から事業開発までの各部門へ「横串」で関与する体制を敷くことで、全社的な技術力向上を推進。経営の中核から市場変化に応じた迅速な意思決定を行い、スピーディーな知財戦略の実行を通じて、強固な競争優位性の構築を目指しています。



ESG /サステナビリティ戦略



サステナビリティに関する考え方

当社は、「光を究め、感動と安心を創造し、心豊かな社会の実現に貢献します。」という経営理念に基づき、全てのステークホルダーの皆さまとともに、SDGsが掲げる持続可能な社会の実現を目指しています。変化の激しい社会情勢において当社が変わらず求めていくものは、光学製品を通して「心豊かな社会」の実現に貢献することです。光学の力で未来の社会課題に立ち向かい、新たな価値を世界中に提供していくことが当社の社会的使命であり、この使命の実現を通じて、持続可能な社会の実現と当社の持続的成長を図っていくことが当社のサステナビリティであると考えています。

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、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実施によって、より実効性の高いものに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。

Environment

環境ビジョン2050の推進・進化

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

- GHG排出量の削減
 - Scope1、2…2026年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策強化
- CDP評価の改善

Social

人的資本経営の推進

人的資本経営、DE&I、働きがいの推進

- 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

Governance

監督機能強化、意思決定迅速化

コーポレート・ガバナンス体制の変革

- 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

サステナビリティ課題活動実績

マテリアリティとの関連	サステナビリティ重要課題	2025年 目標		2025年 実績	詳細リンク
感動と安心の創造	製品品質・安全管理の強化	重大品質問題の再発防止徹底	再発問題 0件	0件	詳細はコチラ
		販売先各国の製品法規制の遵守	法規制違反 0件	0件	
	持続可能なサプライチェーンの構築	主要サプライヤーへのESG調査	100%実施	100%実施	詳細はコチラ
新しい光の創造	事業による社会課題への貢献	売上高研究開発費率	7%以上	8.6%	詳細はコチラ
持続可能な地球への貢献	CO ₂ 削減	CO ₂ 排出量削減	2015年比 15%減	21.9%減	詳細はコチラ
		資源循環の実現・廃棄物の削減	産業廃棄物の排出量削減	【本社】過去3年平均 32,058.9kg以下	
	【モールドテクノセンター】 廃プラ2024年比 2%減			33.0%減	
	【中国工場】2024年比 2%減			16.4%増	
	【ベトナム工場】2024年比 1%減		23.2%増		
	廃プラスチックのリサイクル	【中国工場】リサイクル率 2.7%	3.4%		
	環境配慮設計	タムロンエコラベル導入	対象全機種への導入	対象6機種に導入	
		取説袋の削減	新機種への削減率 100%	100%	
		プラスチック再生材導入	複数機種への導入	PC-CF再生材の採用、次期開発機種への導入決定	
	有害化学物質の削減	事業所からの有害物質の漏洩	0件	0件	
水の管理	上水使用量の実績把握	【本社】 4,113m ³ /年以下	4,644m ³ /年		
		【弘前サイト】1,059m ³ /年以下	4,874m ³ /年		
		【浪岡サイト】81,617m ³ /年以下	74,060m ³ /年		
	上水使用量の削減	【中国工場】2024年比 2%減	13.4%増		
【ベトナム工場】2024年比 1%減	1.0%減				
人的資本経営の推進	人材育成	一人当たり教育研修費	前年比15%増(前年 22千円)	29千円	詳細はコチラ
	DE&Iの推進	女性管理職(課長以上)比率	前年比向上(2024年 7.41%)	7.03%	
	人権の尊重	人権DD体制の改善		「タムロン人権方針」に基づく人権DDのPDCAを実施 苦情処理メカニズムの整備の一環として、HPIにサプライヤー向け通報窓口を設置 6月に統合報告書、HPIにて開示	詳細はコチラ
	健康経営の推進	労働災害件数	前年比減(2024年 7件)	5件	詳細はコチラ
信頼と持続的成長の 基盤構築	コンプライアンスの徹底	法令違反件数	0件	0件 全社コンプライアンス研修実施	詳細はコチラ
	BCMの強化	経営基盤BCP及び事業BCPの見直し		経営基盤BCP及び事業BCPの見直し検討実施	詳細はコチラ
	情報セキュリティの強化	情報漏洩	0件	0件	詳細はコチラ
		ネットワーク感染	0件	0件	
	ガバナンス体制の改善	取締役会の審議充実化		審議案件 8件に増加(2024年 2件)	詳細はコチラ
指名委員会の実効性向上		年間アジェンダ、スキルマトリクス方針、指名に関する基本方針・手続き等の検討・決定			

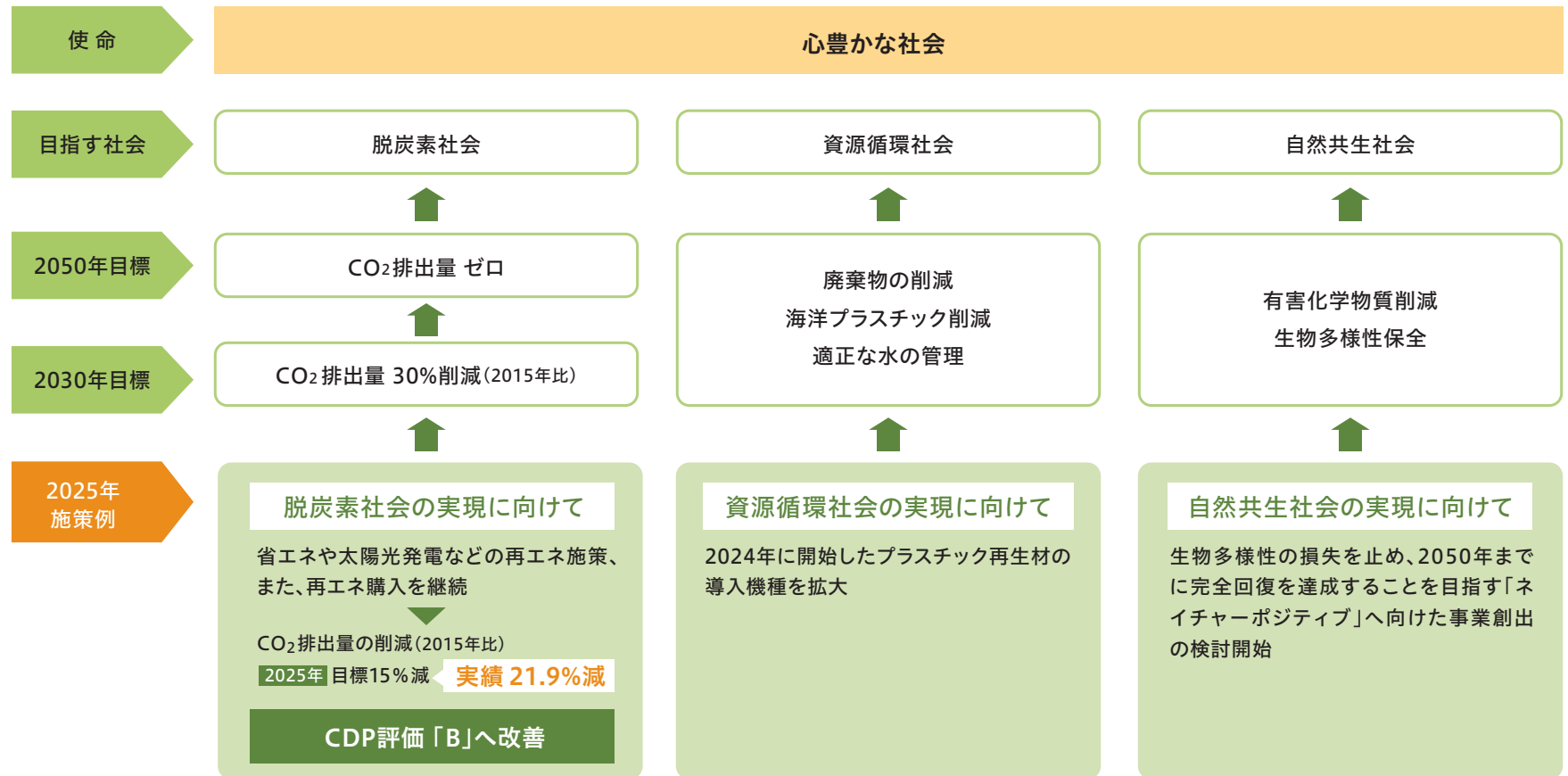
環境への取り組み



「環境ビジョン2050」

地球環境問題を人類共通の課題と認識し、環境負荷の低減、環境の保全に努め、環境と調和した持続可能な社会づくりに貢献します。

タムロンは、近年の地球温暖化による気候変動の動向を踏まえ、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」を策定しています。心豊かな社会を築くために、「脱炭素社会」「資源循環社会」「自然共生社会」という3つの社会の実現を目指し活動していきます。



TCFD提言に基づく開示

タムロングループは、気候変動を事業活動や中長期的な企業価値に影響を及ぼす重要な経営課題として認識しています。持続可能な成長戦略の構築が、企業価値の向上および社会的責任の遂行に資するとの認識のもと、TCFD(気候関連財務情報開示タスクフォース)提言に基づく情報開示を推進しております。

ガバナンス

代表取締役社長とCSR担当取締役を最終責任者とする気候変動対応の推進体制

気候変動を含むサステナビリティ関連の重要事項は、代表取締役社長が委員長を務める「CSR委員会」にて審議・決定いたします。

CSR委員会の機能

監視と報告

同委員会は他委員会と連携して管理体制を強化し、四半期ごとに環境目標の進捗状況をモニタリングして経営へ報告しております。

取締役会の監督

検討結果は年1回取締役会へ報告され、取締役会が適切な監督を行います。

戦略

当期は、従来の1.5℃シナリオに加えて、4℃シナリオも想定し、両シナリオによるバリューチェーンへの影響評価を実施いたしました。各分類における主なリスク・機会の要因と対応策は以下のとおりです。

分類	要因と事業への影響	主な対応策
移行リスク (主に1.5℃)	<ul style="list-style-type: none"> ●炭素税導入や排出量取引制度によるコスト増 ●環境規制強化に伴う特定化学物質・素材の使用禁止による調達コスト増 ●脱炭素技術への切替に伴う製造工程の見直しコスト増 	<ul style="list-style-type: none"> ●再エネ調達比率の拡大 ●サプライヤーの規制対応確認、低環境負荷材料の技術調査 ●生産工程の高効率化
物理リスク (主に4℃)	<ul style="list-style-type: none"> ●台風や洪水等の激甚化による拠点浸水、操業停止・納期遅延、復旧費用の発生 ●平均気温上昇による工場空調負荷の増加とコスト上昇 	<ul style="list-style-type: none"> ●BCPの策定、調達先の分散化による供給網強靱化 ●工場の遮熱・断熱対策の強化、高効率空調導入
機会	<ul style="list-style-type: none"> ●省エネ設備導入やプロセス最適化によるコスト削減 ●環境配慮型製品への需要拡大による市場シェア獲得 	<ul style="list-style-type: none"> ●エネルギー管理システム導入による消費量可視化と改善促進 ●環境配慮型製品ラインナップの拡充

指標と目標(環境ビジョン2050)

気候変動に対する指標を、当社における温室効果ガス排出量の98%を占めるCO₂排出量と定め、目標管理を行っています。「環境ビジョン2050」では、2050年までに自社の事業活動におけるCO₂排出量ゼロを目指し、2030年までに30%削減する目標を設定しています(2015年比)。また、間接排出量(以下スコープ3)の算出を継続して行っています。カテゴリ1(購入した製品・サービスにおける排出)の排出量が最も多く、スコープ3全体の約7割を占めています。今後は、スコープ3に対する目標設定を視野に入れ、削減を検討していきます。

CO₂削減目標と実績

- 2025年 15%削減(2015年比)
- 2030年 30%削減(2015年比)
- 2050年 100%削減(排出量実質ゼロ)

2025年実績 21.9%削減(2015年比)

TCFDへの対応の詳細についてはこちらに掲載しています。 <https://www.tamron.com/jp/sustainability/environment/tcf.html>

人材戦略 [基本方針]



タムロンの「ありたい姿」を実現するには、経営戦略と密接に連動した人材戦略が不可欠です。当社は、事業構造の変化やデジタル化の進展に即応するため、新規事業を含む注力分野でのキースキルの獲得・強化や全社員の底上げ、さらには事業環境に応じた人材の適正配置を柔軟に推進します。その基盤として、「個人・組織の活性化」と「職場環境の整備」の両輪を重要テーマとして掲げ、個々の能力を最大限に引き出す人事制度や職場環境の整備を加速させます。これらの施策の着実な実行を通じ、戦略の実現と持続的な企業価値向上を目指します。

経営戦略の実現（ありたい姿の実現）

人材戦略

個人・組織の活性化

人材確保

人材育成

人材活用

評価・処遇

職場環境の整備

DE&I推進

柔軟な働き方

健康経営

エンゲージメント

指標	目標	実績（2025年）
管理職に占める女性労働者の割合	2026年 12%以上	7.0%
男性育児休業取得率	2026年 80%以上	95.5%
キャリア採用比率	2026年 60%以上	54.3%
従業員一人あたり教育訓練費用	2026年 30千円以上	29千円
精密検査受診率	2026年 90%以上	71.1%
男女の賃金の差異（全労働者）	—	77.7%

人材戦略 [人材育成、DE&I推進]

経営戦略と連動した人材ポートフォリオの実現に向け、リスクリングを含む人材育成と適正配置を推進しています。事業構造の変化やデジタル化が加速する経営環境において、戦略を牽引するリーダーの輩出と、多様な個性が最大限に能力を発揮できる制度・職場環境の構築に取り組んでいます。

人材育成

当社の人材育成の中核となるのが、独自の「ミッションリーダーシップ制度」です。各リーダーのミッションを明確化し、チームが同じベクトルで目標達成に挑むプロセスを通じて、社員一人ひとりの成長と組織力の最大化を同時に図っています。

また、所定の職能を有する社員には「役割等級制度」に基づき、「管理職コース」と、高度な専門性を追求する「専門職コース」の二つのキャリアフレームを用意。生え抜き社員とキャリア採用社員、そして技術を継承するシニア層社員など、多様な強みを持つ人材が自らの適性や志向に応じて責任ある役割に挑戦し、その能力を遺憾なく発揮できる環境を整えています。

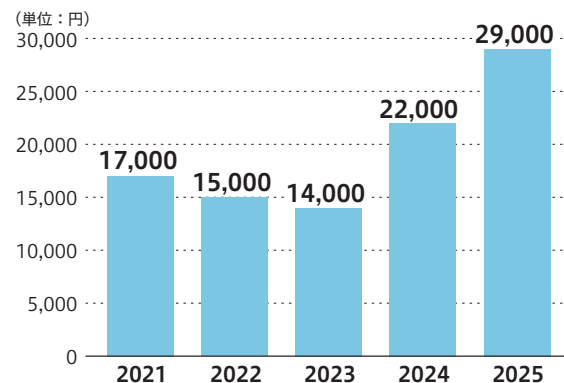
階層別、職種別の社員研修

当社は、社員がそれぞれの役割において職務を全うできるよう、階層・職種別に体系的な研修を実施しています。新入社員には仕事の基礎力やキャリア自律を高める研修を数年にわたり実施、中堅社員には後輩育成や次世代リーダーとして必要なスキルを習得する研修を実施しています。また、管理職にはマネジメント研修を実施し、組織のパフォーマンスの最大化を図っています。

職種別研修では技術系社員に対し座学と現場での実習を組み合わせることで、実務に直結する技能の確実な習得を進めています。

これらの施策を通じ、戦略を牽引するリーダーの輩出と、社員一人ひとりの能力開発を図っています。

従業員一人あたり教育訓練費用推移



DE&I 推進

中長期的な企業価値向上の源泉を「人」と捉え、知・経験・ジェンダー・年齢・国籍のダイバーシティを積極的に取り込みつつ、多様な個性が能力を最大限に発揮し、イノベーションを連鎖的に生み出すDE&Iを推進しています。

現在、全社員の約半数を占めるキャリア採用社員が持つ多彩な知見と、生え抜き社員が深化させてきたタムロンの技術・文化が有機的に融合することで、新たなシナジーが生まれています。また、女性社員活躍の推進や、熟練の専門技術を次世代へ継承する「マイスター制度」によるシニア層の活躍支援など、全世代・全属性の社員が能力を遺憾なく発揮できる環境を整備しています。

「個の強み」を尊重し、受容する風土。それこそが社員一人ひとりの意欲を高め、世界に喜びと感動を届ける「心豊かな社会」の実現につながると確信しています。

キャリア採用者インタビュー

「妥協なきこだわり」と技術基盤を礎に。 外の視点を活かした組織の自律的な進化

同業他社でキャリアを積んでタムロンへ入社し、光学への妥協なき「こだわり」と専門性の深さに感銘を受けました。業界を経験してきたからこそ、この揺るぎない技術基盤こそが、当社の価値創造の礎であると確信しています。

特筆すべきは、外部知見を即座に融合させるスピード感です。

入社直後の私の提案が、「改善につながるなら即座に始めよう」とすぐ形になり、現在は「メンバーが自律的に改善を提案する場」へと発展。開発の質とスピードの向上に寄与しています。

多様なバックグラウンドを持つ個が互いの専門性を尊重して受け入れ合う。これこそが業界にイノベーションを起こし続けるタムロンの原動力であると感じています。



コンポーネント機器事業本部
生産プロセス開発部所属

人材戦略 [多様な働き方の追求、エンゲージメント、 評価・処遇、健康経営]

多様な働き方の追求

フレックスタイムや、事情に応じた短期在宅勤務など柔軟な勤務制度を拡充し、ライフスタイルと業務の最適化を両立させることで、組織全体の生産性向上を図っています。とりわけ、子育て等ライフステージに左右されず能力を発揮できる環境が、持続的成長の基盤であると考えています。

企業内保育所「タムロンキッズ保育園」の本社併設により、仕事と育児を地続きで捉える安心感を提供

し、キャリア形成を支援。また、育児休業等の各種制度について、上司・本人への個別周知を徹底し、積極的に利用できる職場文化を醸成してきました。特に男性の育児休業取得率は、2023年以降約80%の高水準を継続し、その半数が1ヶ月以上の長期取得を選択するなど、育児とキャリアの両立を実現しています。今後も多様なライフスタイルを尊重し、新たな価値創出に挑み続ける組織を目指します。

ワークライフバランスの
実現に向けた様々な制度

- 育児休業
- 育児短時間勤務 (子が小学校卒業まで)
- 介護休業
- 看護休暇
- 在宅勤務
- 時間単位有給休暇
- フレックスタイム制度 (コアタイム4時間、清算期間1ヶ月)

仕事と育児の両立支援への取り組みの詳細についてはこちらに掲載しています。

<https://www.tamron.com/jp/sustainability/social/approach to human resources and human rights.html>

エンゲージメント

当社は社員の意欲と組織の方向性の一致を「エンゲージメント」の核と捉え、人的資本への投資を推進しています。

毎年実施しているエンゲージメント調査において、2025年の「高/準高エンゲージメント者」割合は25.5% (前年比2ポイント減)となりました。この結果を真摯に受け止め、要因分析・施策検証に基づく改善に取り組んでいます。2026年末の目標(30%以上)達成に向け、社員が能力を最大限に発揮できる環境を整備し、エンゲージメントの向上に努めてまいります。

評価・処遇

管理職等社員には、年齢や勤続年数、職能によらず、経営が求める「役割の責任度・困難度」の重さに応じて等級・処遇を決定する「役割等級制度」を導入しています。

組織マネジメントを担う「管理職」と専門性を追求する「専門職」の二つのコースを設け、適性や強みを活かして高次元な役割に挑戦できる体制を整えています。担う役割と創出した成果を公正に評価・処遇することで、社員の挑戦意欲を高め、持続的な生産性向上につなげています。

健康経営

心身ともに健康で、最大限に能力を発揮できる状態は、当社の人的資本経営を支える土台です。法的義務を超えた健康増進を推進し、多様な働き方や諸制度の実効性を高めています。

メンタルヘルス診断を毎年実施し、その結果を部門長へ共有して職場改善につなげるほか、インフルエンザ予防接種の社内実施や費用補助など、社員の感染症予防も推進しています。

多様な人材の活躍・定着には、社員の心身の健康を含む職場環境の整備が重要です。フレックスタイム制度や育児・介護休業など、ワークライフバランスの実現に向けた柔軟な働き方を支援しています。

育児休業取得社員インタビュー

育児を視座のアップデートに。 多様な背景を組織の「しなやかな強さ」へ。

私はこれまで2度、計約1年半の育児休業を取得しました。当社においてこの選択は「特別な決断」ではなく、キャリアの一環として自然に受け入れられています。現場を離れ、育児を通じた予期せぬ事態への対応は、人事担当として大きな収穫でした。介護や病気、育児など、時間的制約をリスクではなく、業務の標準化や効率化の契機と捉え直す視座を得たからです。現在は「フレックスタイム制度」や「時間単位年休」を計画的に活用し、限られた時間で最大成果を出す働き方を実践しています。誰もがライフステージの変化に左右されず、仕事と育児を高い次元で両立できる“しなやかで強い組織”の構築が、当社の持続的成長を支えると確信しています。



管理本部 人事部所属

人権への取り組み



人権方針の策定

当社は、従前からの取り組みと社会的背景を踏まえて、2023年4月の取締役会において「タムロン人権方針」を定めています。当方針を当社グループ内の事業活動に浸透させるとともに、当社のサプライヤー等に対して働きかけ、人権尊重の取り組みを進めていきます。

詳細はこちらに掲載しています。 https://www.tamron.com/jp/sustainability/social/human_rights.html

人権デューディリジェンスの実施

「タムロン人権方針」に基づき、自社およびサプライヤーにおける人権への負の影響を特定しています。これを防止・軽減する一連のプロセスである人権デューディリジェンスを実施することで、人権への負の影響の防止・軽減に取り組みます。



サプライヤーとの「共創」による人権リスクの低減と是正

2025年は、人権DDのプロセスに基づき、ビジネスプロセス全体の潜在的な人権リスクを評価しました。その結果、サプライヤー各社の「強制労働」および当社海外生産子会社の「長時間労働」を重点リスクとして特定。これに対し、1次サプライヤー各社および当社グループ会社へのSAQ調査を実施しました。

調査の結果改善が必要なサプライヤーには「タムロンサプライヤー行動規範」の再確認を働きかけ、是正対策の完了を相互に確認しました。本プロセスは、単なる評価ではなく課題解決に向けた「共創」と位置付けています。一連の活動はCSR委員会での報告および取締役会での審議を経て、実効性の評価、モニタリングを行っております。今後も人権を尊重する公正なサプライチェーン構築に努めます。

実効的な苦情処理メカニズムによる自浄能力の向上

当社は健全な組織運営の基盤として、多角的な相談・通報窓口を運用しています。社内においては、コンプライアンス違反を未然に防ぐ「内部通報窓口（外部弁護士への直接通報も可能）」に加え、「ハラスメント相談窓口」を設置。また、当社ウェブサイト上に「サプライヤー向け通報窓口」を新たに設置。社内外より、問題が深刻化する前の軽微な兆候にも迅速に対処できる苦情処理メカニズムを整備し、バリューチェーン全体の透明性を確保しています。

これらの窓口は、月次教育等を通じて全社員に周知徹底し、「組織を自律的に良くするための権利」として再定義しています。誰もが安心して声を上げられる心理的安全性の高い風土を醸成し、グループ全体およびパートナーの皆さまと共に、組織の自浄能力を高めてまいります。

ガバナンス



当社は、経営理念「光を究め、感動と安心を創造し、心豊かな社会の実現に貢献します。」のもと、あらゆるステークホルダーとの良好な関係を築き、持続的な成長と企業価値の向上を目指しています。その実現を支えるため、経営の公正性・透明性を確保するとともに、意思決定や業務執行の迅速化・効率化も図った、実効性の高いコーポレート・ガバナンス体制を構築することを基本的な考え方としております。

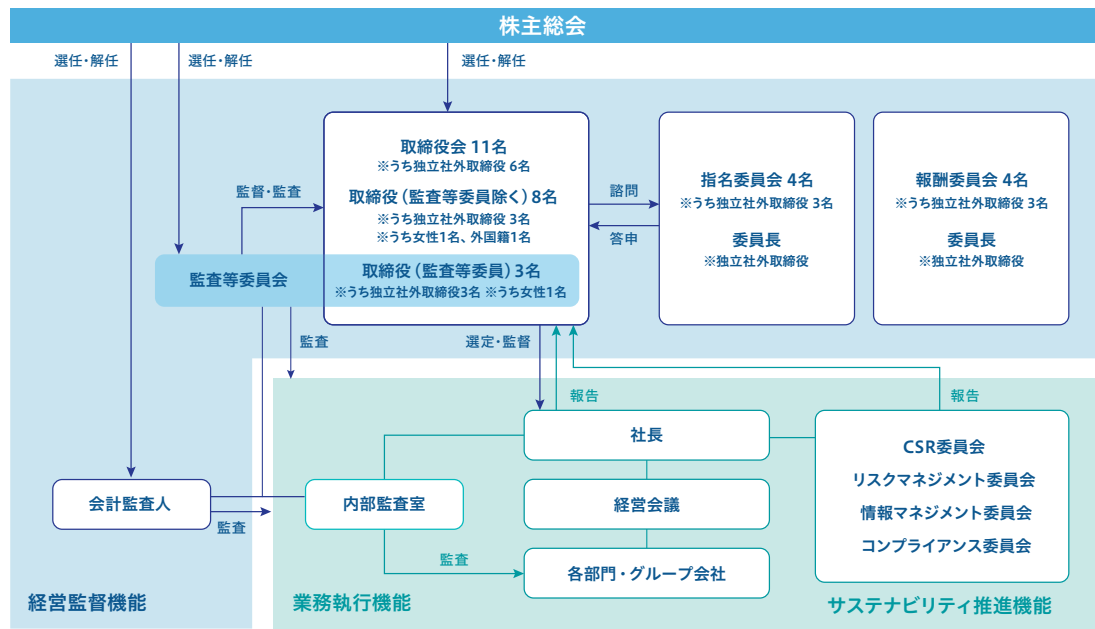
当社のコーポレート・ガバナンスに関する考え方をまとめた「コーポレートガバナンス・ガイドライン」はこちらに掲載しております。

https://www.tamron.com/jp/ir/upload_file/m002-m002_01/CGG_0327.pdf

コーポレート・ガバナンス進化の歩み

フェーズ	2015年～2018年 ガバナンス基盤の構築と 多様性の確保	2019年～2022年 プライム市場適合に向けた 客観性の強化とサステナビリティ対応	2023年～2024年 自浄作用の強化と モニタリングボードへの移行	2025年～2026年 資本コストや株価を意識した経営の 実践と戦略的進化
背景	CGコード適用開始および改訂	CGコード改訂、市場再編	ガバナンスの抜本的見直しと、サステナビリティの経営統合	「稼ぐ力」の強化に向けたCGガイダンスへの対応と、新長期ビジョン、「100年企業」実現への布石
概要	CGコードの趣旨にいち早く賛同し、経営の透明性と取締役会の多様性確保に向けた基盤構築を推進しました。	プライム市場上場企業として求められる高い水準のガバナンスを満たすため、社外の知見の活用と監督機能の強化を図りました。	不祥事案を真摯に受け止め、経営のモニタリング機能の抜本的な強化を行いました。	次なる成長に向け、財務戦略や資本市場との対話を重視した陣容へと進化させています。
歩み	<p>2016年</p> <ul style="list-style-type: none"> 任意の指名委員会・報酬委員会を設置 取締役会の実効性評価(自己評価)の開始 外国籍取締役の選任 <p>2017年</p> <ul style="list-style-type: none"> 社外役員独立性基準の制定 <p>2018年</p> <ul style="list-style-type: none"> 女性取締役を選任し、取締役会の多様性を推進 株主との価値共有を目的とした業績連動型株式報酬制度を導入 CGコード全原則へのコンプライを実現 	<p>2020年</p> <ul style="list-style-type: none"> 長期ビジョンおよび環境ビジョン2050を策定 ESG経営の方向性を明確化 <p>2021年</p> <ul style="list-style-type: none"> 独立社外取締役を1名増員 指名委員会・報酬委員会の構成員の過半数を独立社外取締役へ変更 <p>2022年</p> <ul style="list-style-type: none"> 独立社外取締役の割合を1/3以上へ引き上げ、他社での企業経営経験者を社外取締役に選任 「取締役のスキルマトリクス」の開示を開始し、改訂CGコード全原則へのコンプライを実現 	<p>2023年</p> <ul style="list-style-type: none"> ガバナンス検討委員会を設置して再発防止策を策定 サステナビリティ関連委員会の新体制開始やタムロン人権方針の制定を実施 <p>2024年</p> <ul style="list-style-type: none"> 「監査等委員会設置会社」へ移行し独立社外取締役の割合を過半数へ引き上げ 取締役会の実効性評価に第三者機関の関与を開始し客観性を担保 役員報酬にESG指標を追加し、サステナビリティ目標と経営陣のコミットメントを連動 	<p>2025年</p> <ul style="list-style-type: none"> 役員研修の拡充 サステナビリティ関連委員会活動や中長期戦略(長期ビジョン等)について、取締役会での審議を充実化させ、実効性をさらに向上 <p>2026年</p> <ul style="list-style-type: none"> 他社での実践的な財務経験者、および金融・資本市場に精通した社外取締役を新たに選任 新長期ビジョンの実現に向け成長戦略と財務戦略の統合や資本コストを意識した経営のモニタリングを実施

コーポレート・ガバナンス体制



■ 取締役会

経営の基本方針や会社法で定められた重要事項を審議・決定し取締役の職務の執行の状況を監督するため、原則月1回開催しています。

■ CSR委員会

企業の社会的責任を果たし、持続可能な社会の実現に貢献することを目的として、常勤取締役、常勤監査等委員および執行役員等で構成するCSR委員会を原則四半期に1回開催しています。同委員会ではCSR(サステナビリティ)および統合マネジメントシステム推進の基本事項・方針・重要目標等の決定や審議、重要目標の進捗状況のモニタリングを行っています。

■ 監査等委員会

取締役会への出席や決裁書類の閲覧などを通じて取締役会の意思決定過程および取締役の職務の執行の状況を監査しており、監査等委員会を原則月1回開催しております。

■ リスクマネジメント委員会

リスクマネジメント方針、体制、運営方法などを定め、短期・中期・長期にわたるリスクを防止または計画的に軽減する等の対策を実施することを目的として、常勤取締役、常勤監査等委員および執行役員等で構成するリスクマネジメント委員会を原則年1回開催し、リスクマネジメント推進のための基本事項・方針の決定、審議等を行っています。

■ 指名委員会・報酬委員会

取締役の指名および選・解任、報酬に係る取締役会の機能の独立性・客観性を高めるため、委員長を社外取締役とし、構成員の過半数を独立社外取締役とする、指名委員会と報酬委員会を設置しています。

■ 情報マネジメント委員会

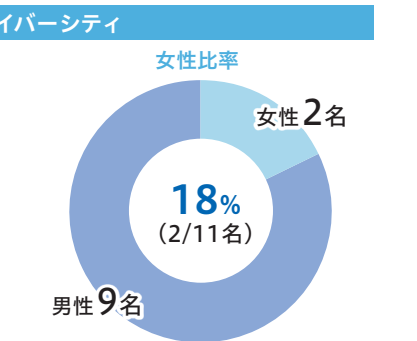
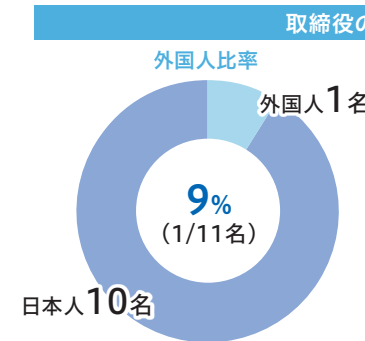
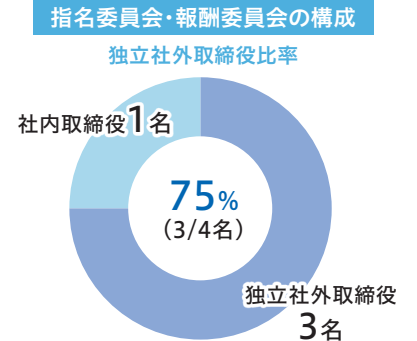
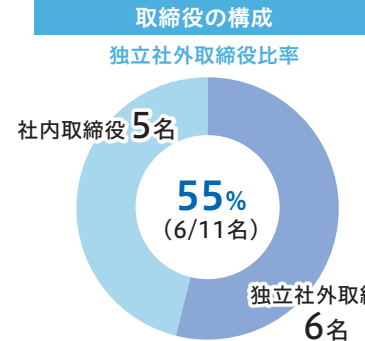
タムロングループにおける各種情報の管理および管理事項の統括を目的として、代表取締役社長、情報マネジメント担当取締役、執行役員等で構成する情報マネジメント委員会を原則年1回開催し、情報マネジメント推進のための基本事項・方針等、管理強化に向けた各施策等に関する決定、審議、報告および監督等を行っています。

■ 経営会議

取締役(非常勤監査等委員除く)で構成する経営会議を設置し、経営や業務執行に係る課題等について協議・検討を行い、経営環境の変化に迅速に対応しております。

■ コンプライアンス委員会

業務遂行における法令遵守、社会倫理に適合した行動実践等を目的として、代表取締役社長、コンプライアンス担当取締役、執行役員等で構成するコンプライアンス委員会を原則年1回開催し、コンプライアンス推進のための基本事項の審議等を行っています。



取締役会の実効性評価

取締役会の実効性を向上させ、企業価値を高めることを目的として、2025年の取締役会の実効性につき、自己評価・分析を実施いたしました。その結果の概要は以下のとおりです。

実効性評価の方法

取締役会の構成員である全ての取締役を対象に、外部機関の助言を得ながら、アンケートを実施いたしました。回答方法は外部機関に直接回答することで匿名性を確保いたしました。この集計結果を踏まえた上で、取締役会において、分析・議論・評価を行いました。

評価項目

直近の内部環境・外部環境の変化点や株主・投資家との対話実績、前年の改善計画進捗状況等も踏まえ、外部機関の助言を得ながら項目設定を行いました。

- | | |
|-----------------------------|----------------------|
| ① 取締役会の構成 | ⑥ 取締役に対する支援体制 |
| ② 取締役会の運営 | ⑦ 役員トレーニング |
| ③ 取締役会の議論 | ⑧ 自身の取り組み |
| ④ 取締役会のモニタリング機能 | ⑨ 指名委員会・報酬委員会の運営及び審議 |
| ⑤ 社内・社外取締役のパフォーマンス(監査等委員除く) | ⑩ 監査等委員会 |

評価結果の概要および今後の改善計画

前回実施した実効性評価では、取締役会での審議充実(経営戦略、ESG・サステナビリティ)、指名委員会の実効性向上、役員トレーニングの充実等について課題認識が共有されました。これらの課題に対し、サステナビリティ関連委員会の方針・取り組み内容について取締役会への「報告」から「審議」への切り替えを実施、加えて新たに中長期戦略(長期ビジョン等)の審議や、IR/SRミーティング報告の充実を実施いたしました。また、指名委員会の実効性向上に向けた基盤づくりとして年間アジェンダの見直しや指名に関する方針・基準の見直し等を実施、透明性を高めるために委員会での討議内容を取締役会へ共有しました。従来より実施している役員トレーニングについては、取締役への事前アンケートに基づき外部講師による勉強会を実施いたしました。

今回の評価結果を通じて取締役会の実効性はおおむね確保されていると認識しておりますが、アンケート結果より、引き続き取締役会での審議充実(経営戦略等)、指名委員会の実効性向上、役員トレーニングのさらなる充実化等の課題を認識することができました。それらの課題を中心に、今後も取締役会の実効性向上に向けた取り組みを継続的に進めてまいります。

社外取締役メッセージ

取締役会における決議事項等の推移から明らかなように、当社の取締役会においては、審議事項や報告内容の見直しを図り、資料の記載内容についても、より議論がしやすい内容とするため、また経営の透明度を高めるための改善が行われています。指名委員会においては、指名の基準の内容の適切性に関する議論を行ったことに加えて、個々の基準が意味するところについて深掘りした議論を行うことによって、実効性が向上したと感じております。

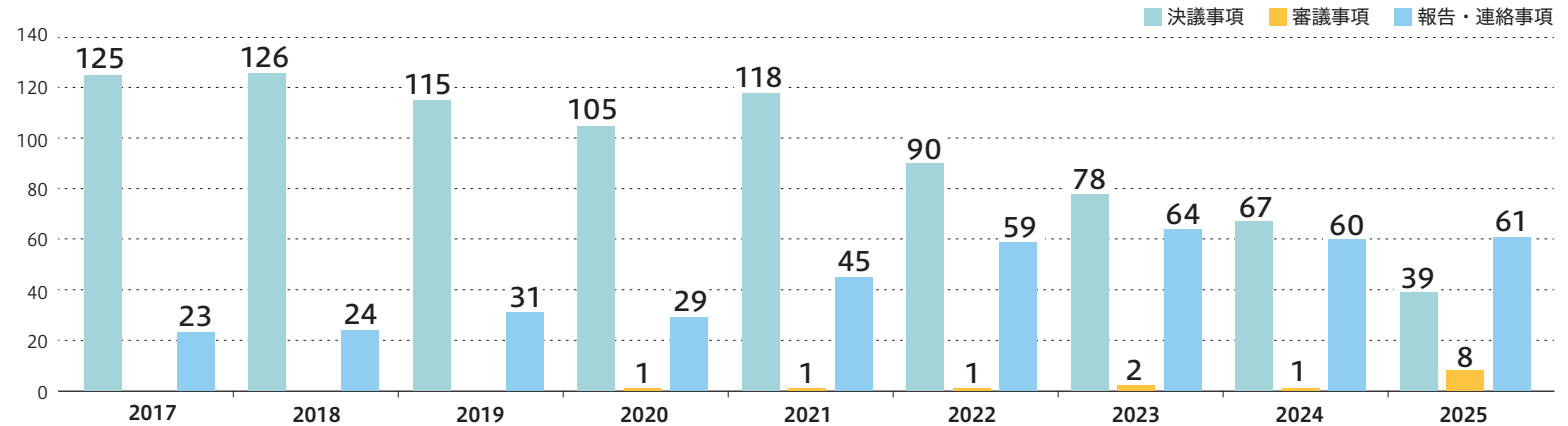
当社の組織面の強みは、他者を排除しない助け合いの精神が根付いていることにあると思っております。社外取締役は独立した立場から、監督や牽制の機能を期待されている者ではありますが、持続可能な中長期目標の達成という目的は一致しています。当社の良い面を失うことなく組織全体の力を向上させるためには、中長期目標の解像度を上げる努力が必要であると考え、本年も引き続き注力していきたいと思っております。



社外取締役
石井 絵梨子

取締役会での具体的審議内容

取締役会の内容の変遷



取締役会の活性化と審議の深化

2024年の監査等委員会設置会社への移行を経て、当社の取締役会は「監督・議論の場」への質的変革を遂げています。2025年は、1議案あたりの質疑応答や意見交換が大幅に活性化し、役員の総発言回数は前年比で約2倍に増加しました。

また、総議案数が128件から108件へと精査される一方で、経営の方向性を左右する「審議案件」は1件から8件へと増加しています。一般的に課題とされる取締役と社外取締役の「情報の非対称性」に対し、当社では社外取締役が経営会議等の主要会議にも出席し、執行側の生きた情報に直接アクセスできる体制を構築しています。こうした独自の情報共有体制を背景に、複数の社外取締役が専門的な見地から、執行側に対して実効性や透明性を問う議論が定着、社外取締役の多様な知見が牽制機能として発揮される「実効性の高いモニタリングボード」へと着実に進化しています。

株主・投資家との対話を企業価値向上へつなげる体制

取締役会の実効性評価における課題認識に基づき、当社ではSR/IR(株主・投資家との対話)の結果を定期的に取り締り報告する体制を定着させています。

SR/IR活動で得られた資本市場からの要請は、単なる共有にとどまらず、社外取締役を交えた深い議論へと発展しており、各種施策へも織り込まれています。こうした誠実な対話とアクションが市場から評価され、結果として株主数増加という結果を得られているものと考えています。

取締役会で議論された主な議題

ガバナンス関連

- 取締役会の実効性評価
- 指名委員会の実効性向上
- 内部監査の高度化

経営戦略・経営計画関連

- 中期経営計画の修正
- 長期ビジョン・中長期戦略の策定
- ベンチャーキャピタル・スタートアップへの戦略投資

財務・資本政策関連

- 株主還元方針の変更と株式分割
- 自己株式の取得と消却
- 政策保有株式の検証と縮減
- 株主・投資家との対話(SR/IR)

ESG・リスクマネジメント関連

- 各委員会の活動報告の「審議」(リスクマネジメント委員会、コンプライアンス委員会(4月)、CSR委員会(7月)、情報マネジメント委員会(10月)の活動)

役員報酬

当社の業務執行取締役の報酬は、固定報酬である「基本報酬」と、業績連動報酬である単年度業績等に応じた金銭報酬の「短期インセンティブ報酬」および業績連動型株式報酬の「中長期インセンティブ報酬」で構成し、インセンティブの維持・向上を図るため、業績連動報酬を相応の割合とするとともに、業績連動型株式報酬の「中長期インセンティブ報酬」は、業績および株式価値と取締役の報酬との連動性をより明確

にし、中長期的な業績の向上と企業価値の増大に貢献する意識をさらに高めることを基本方針としております。なお、中期経営計画の基本方針の一つであるESG／サステナビリティ戦略を確実に推進するため、2024年からESGを評価項目として新たに設定しました。監査等委員である取締役および社外取締役については、その職務に鑑み、基本報酬のみを支払うことを基本方針としております。

報酬体系

報酬の種類		割合	算定方法の方針・決定方法
固定	基本報酬(金銭報酬)	約60%	月例の固定報酬とし、株主総会にて決議された報酬限度額の範囲において、各人の役位や貢献度、業界あるいは同規模の他企業の水準等を勘案して決定。
変動	短期インセンティブ報酬(金銭報酬)	約20%	株主総会にて決議された基本報酬を含む報酬限度額の範囲において、単年度の連結業績や個人別の定性評価等を勘案して各人別に決定し、12等分し支給。
	中長期インセンティブ報酬(株式報酬)	約20%	業績連動型株式報酬とし、株主総会にて決議された報酬限度額の範囲において、当社が金銭を拠出することにより設定する信託が当社株式を取得。取締役に対して、取締役会が定める株式交付規程に従って役位および業績等に応じて付与するポイントに基づき、信託を通じて当社株式を交付。取締役が当社株式の交付を受ける時期は、信託期間中の毎事業年度における一定の時期とし、取締役退任時までの譲渡制限を付す。単年度の連結業績や個人別の定性評価のほか、ROEを含めた中期経営計画に対する達成度やTSR、ESG要素に対する達成度も評価対象。

評価指標等

評価項目	評価指標	評価ウエイト				
		社長	事業担当取締役	事業担当以外の取締役		
全社業績	連結売上高	20%	70%	10%	70%	15%
	連結営業利益	50%		25%		
担当部門業績	業績評価	—	35%	70%	25%	70%
個人考課	個人別の戦略目標評価	30%				

※単年度業績評価

評価項目	評価指標	評価ウエイト
		全取締役
全社業績	連結売上高	20%
	連結営業利益	30%
企業価値	ROE	10%
	TSR	30%
	ESG	10%

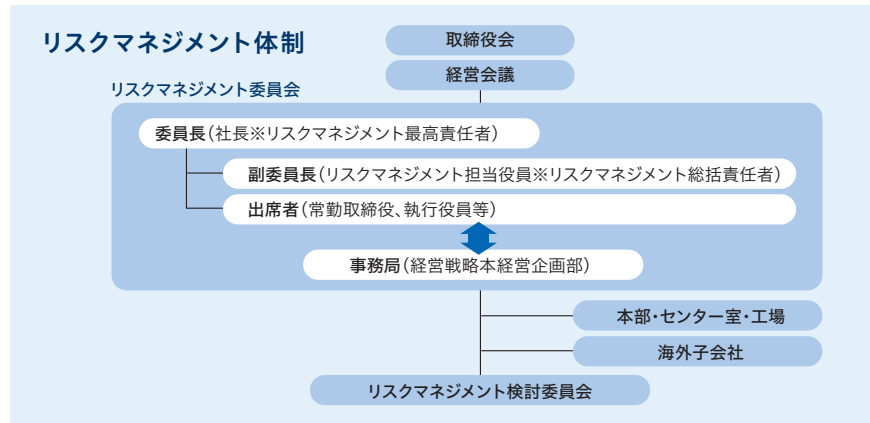
※中期業績評価

TSRは中期経営計画期間中における当社TSRの成長率と、精密機器TOPIX(配当込み)の成長率との相対評価により評価することとしております。また、ESGは「環境ビジョン2050」にて定めるCO₂排出量の削減目標に対する達成度にて評価することとしております。

リスクマネジメント

リスクマネジメントの仕組み・体制

当社グループは、短期・中期・長期にわたるリスクを防止または計画的に軽減し、企業の安定した成長に資することを目的として「リスクマネジメント規程」を制定しています。代表取締役社長を最高責任者とする「リスクマネジメント委員会」を設置し、基本事項・方針の決定・審議を行っています。また、下位組織として「リスクマネジメント検討委員会」を設置し、気候変動や人的資本経営、人権問題を含むリスクの抽出、影響度と発生可能性の観点からの評価、対応策の策定・モニタリング等を実施し、実効性を高めています。

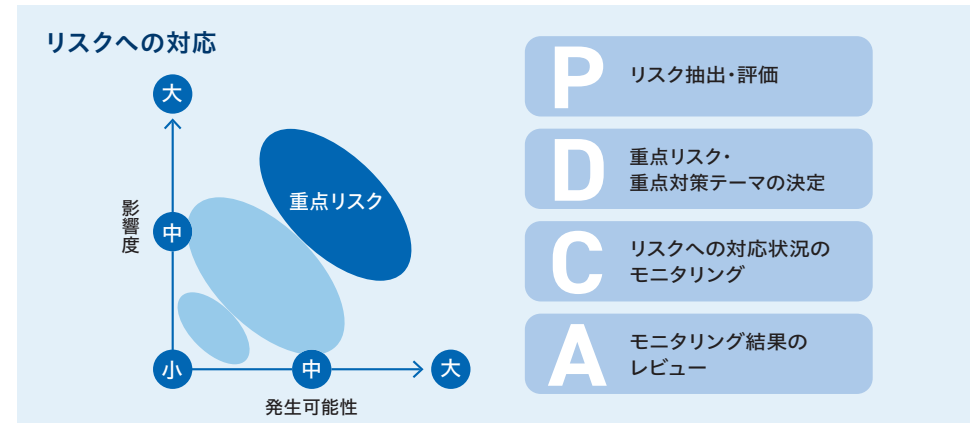


管理方法と重点対策テーマ

事業上のリスク・機会を経営戦略上の重要要素とし、リスクマネジメント委員会が各部門のリスクを5段階で評価、重要対策を取締役会へ報告・審議の上で実施する一元管理体制を敷いています。グループ全体のリスクは年1回見直しを行い、取締役会が定期的に監督することで潜在的影響の評価と経営基盤の強化を推進しています。

2025年は、「ガバナンス改善」「地政学リスクへの対応強化」「BCPの改善」「情報セキュリティ強化」「持続可能なサプライチェーンの強化」の5つを重点対策テーマ※として特定し、対応策を検討・実行しました。

※ 影響度・発生可能性の高まり、対応状況の進捗等を踏まえ全社的対応（部門横断的な取り組み、リソース支援ほか）が必要なテーマ



ガバナンス改善への取り組み（再発防止策の完遂）

当社は、前代表取締役社長等の不適切な経費の使用に関して、特別調査委員会による提言等を踏まえ再発防止策を策定し、同日付で設置したガバナンス検討委員会を中心として、全社一丸となって再発防止、ガバナンス改善に向けた取り組みを進めてまいりました。役職員の接待費・社内飲食費支出ルールの厳格化、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等、指名委員会における指名手続きのさらなる厳格化と運用

改善、外部講師による役員研修や全社員向けエンゲージメント調査の実施など、多角的な施策を実行しました。

2025年2月7日をもって、全ての施策の対応が完了し、現在は運用フェーズへと移行しています。これに伴い、再発防止を監督してきた「ガバナンス検討委員会」はその役割を終えて解散しました。今後は、監査等委員会設置会社としての強力な監督機能のもと、健全な企業風土の定着とガバナンスの不断の改善を継続してまいります。

外部専門家による役員向け研修、取締役会での役員室交際費実績報告も継続実施をしており、指名委員会については指名の方針・基準を見直し、ガバナンス・ガイドラインを改訂するなど、開催頻度の増加のみならず質の向上にも努めております。

再発防止策の進捗詳細はこちらに掲載しています。

https://www.tamron.com/jp/ir/upload_file/tdnrelease/7740_20250117552017_P01_.pdf

取締役 (2026年4月1日現在)



代表取締役社長
桜庭 省吾

指名委員会委員、報酬委員会委員

1981年当社入社。2005年1月当社執行役員光学開発本部長に就任し、2014年3月当社取締役に就任。2016年3月には当社取締役副社長に就任。2023年8月より当社代表取締役社長。



取締役副社長
岡安 朋英

映像事業本部、特機事業本部、調達統括本部及びCSR担当

2000年当社入社。2012年4月当社執行役員に就任し、開発管理本部長や映像事業本部長を務めた後、2016年4月当社上席執行役員就任。2017年4月には上席執行役員 TAMRON USA, INC. 副会長就任。2018年3月当社取締役就任。2025年3月より当社取締役副社長。



専務取締役
張 勝海 Shenghai Zhang

生産部門(青森工場、中国工場、ベトナム工場)、モールドテクノロジー及びリスクマネジメント担当

1997年当社入社。2010年4月当社執行役員タムロン光学仏山有限公司董事総経理就任。2016年3月当社取締役就任。2025年3月より当社専務取締役。



専務取締役
大谷 真人

コンポーネント機器事業本部、品質管理本部、光学開発センター、R&D技術センター及び情報マネジメント担当

1984年当社入社。2012年当社執行役員に就任し、コンポーネント機器事業本部長や特機事業本部長を務めた後、2018年3月当社取締役就任。2025年3月より当社専務取締役。



取締役
岡部 明

管理本部、経営戦略本部及びコンプライアンス担当

1989年三井物産(株)入社。グローバルなビジネス環境下で複数の企業におけるCFOを務め、財務、会計、IT、人事、法務、総務等管理部門の実務及び統括の経験を豊富に有しています。2025年1月当社入社。2026年3月より当社取締役。



取締役(社外取締役、独立役員)
石井 絵梨子

指名委員会委員長、報酬委員会委員

2004年弁護士登録。2011年ニューヨーク州弁護士登録。M&Aや企業法務全般等に精通し、弁護士としての専門的な知見を有しています。2021年3月より当社社外取締役。



取締役(社外取締役、独立役員)
白川 靖浩

指名委員会委員、報酬委員会委員長

1986年警視庁入庁。長年にわたり警察行政に携わり警察行政の法律全般に精通しており、また、他社において監査役を務めるなど、豊富な経験、高い見識を有しています。2025年3月より当社社外取締役。



取締役(社外取締役、独立役員)
野崎 浩成

指名委員会委員、報酬委員会委員

1986年(株)埼玉銀行(現(株)埼玉りそな銀行)入行。証券会社などでアナリストとして長年、企業分析に携わり、また、内閣官房における日本成長戦略会議の委員等を務めながら大学で企業価値について教鞭をとる等、企業経営への深い理解及び資本市場に対する高い見識を有しています。2026年3月より当社社外取締役。



取締役(社外取締役、独立役員)
常勤監査等委員
西村 加代子

1991年クレディスイスファイナンシャルプロダクツ証券会社(現UBS証券(株))バイスプレジデント財務部株式債券管理会計長就任をはじめとして、長年にわたり証券会社にて財務部門の責任者及び取締役を務め、財務及び会計に関する深い理解を有しています。2026年3月より当社社外取締役。



取締役(社外取締役、独立役員)
監査等委員
植田 高志

1981年(株)埼玉銀行(現(株)埼玉りそな銀行)入行。金融機関における業務経験、他社の取締役としての経験及びマネージメントサポートコンサルティング(株)において代表取締役を務めるなど豊富な企業経営の経験並びに内部統制・監査部門等の経験を有しています。2023年3月当社監査役就任。2024年3月より当社社外取締役。



取締役(社外取締役、独立役員)
監査等委員
横田 顕

1985年三井信託銀行(株)(現三井住友信託銀行(株))入行。大手金融機関グループにおいて取締役及び監査役を務め、企業経営の経験と人事部門の責任者として人的資本経営を推進した実務経験を有しています。2026年3月より当社社外取締役。

取締役会の構成・スキルマトリクス

当社は、新長期ビジョン「撮り、測り、つなぐ。人と自然の健康を創造する企業へ」の実現と、中期経営計画に掲げる企業価値の最大化を牽引するため、取締役会を「専門知識や経験等のバックグラウンドが異なる多様な取締役により構成する」ことを基本方針としています。
特に、持続的な成長に向けた「事業戦略」「財務戦略」「ESG／サステナビ

リティ戦略」の実行を支えるため、当社の強みである光学技術や生産・開発、グローバル事業に精通した人材に加え、新たにグローバルでのCFO・管理部門統括経験者、資本市場・企業価値分析の専門家を取締役に迎えます。これにより、財務マネジメントの強化や多角的かつ客観的な視点に基づく実効性の高いコーポレート・ガバナンス体制を構築いたします。

氏名	※1 保有株式数	※2 在任期間	※2 属性	取締役会の 出席状況 ※3	指名委員会の 出席状況 ※3	報酬委員会の 出席状況 ※3	監査等委員会の 出席状況 ※3	スキルマトリクス						
								企業経営	グローバル	生産・開発	営業・ マーケティング	財務・会計	法務・ リスクマネジメント・ コンプライアンス	ESG・ サステナビリティ
桜庭 省吾	164,764株	12年	指名委員会委員 報酬委員会委員	17/17回	5/5回	2/2回		●		●		●	●	●
岡安 朋英	53,624株	8年		17/17回				●	●	●	●		●	●
張 勝海	89,924株	10年		17/17回				●	●	●		●		
大谷 真人	59,984株	8年		17/17回				●		●	●			
岡部 明	－株	－年		－				●	●			●	●	
石井 絵梨子	5,600株	5年	社外 独立 指名委員会委員長 報酬委員会委員	17/17回	5/5回	2/2回			●			●		
白川 靖浩	400株	1年	社外 独立 報酬委員会委員長 指名委員会委員	13/13回	4/4回				●			●		
野崎 浩成	－株	－年	社外 独立 指名委員会委員 報酬委員会委員	－				●	●			●		●
西村 加代子	－株	－年	社外 独立 常勤監査等委員	－				●	●			●	●	
植田 高志	1,200株	2年	社外 独立 監査等委員	17/17回			15/15回	●				●		
横田 顕	－株	－年	社外 独立 監査等委員	－				●				●	●	●

※1 2025年12月末現在 ※2 2026年3月末現在 ※3 2025年12月期のもの(出席回数/開催回数)

財務ハイライト



単位:百万円

■ 損益状況

	FY2015	FY2016	FY2017	FY2018	FY2019	FY2020	FY2021	FY2022	FY2023	FY2024	FY2025
売上高	71,946	59,903	60,496	61,815	63,285	48,375	57,539	63,445	71,426	88,475	85,071
売上総利益	22,642	18,901	20,596	21,905	24,229	18,370	23,207	27,623	31,657	39,386	37,417
営業利益	4,554	2,361	4,246	5,424	6,982	3,575	7,408	11,038	13,607	19,201	16,638
EBITDA*	8,209	5,726	7,808	8,588	9,649	6,378	10,433	13,995	16,568	22,283	20,161
経常利益	5,140	2,855	4,100	5,877	7,403	3,750	7,531	11,496	13,972	19,304	16,699
親会社株主に帰属する当期純利益	4,048	1,482	2,838	4,330	5,330	1,958	5,173	8,350	10,812	14,526	11,761

※EBITDA = 営業利益 + 減価償却費

■ 財政状態

	FY2015	FY2016	FY2017	FY2018	FY2019	FY2020	FY2021	FY2022	FY2023	FY2024	FY2025
純資産	49,001	47,321	49,940	50,852	54,539	45,777	52,536	60,574	70,732	82,333	85,911
総資産	66,035	60,910	63,868	64,704	69,297	58,190	67,065	75,556	87,062	102,184	106,046
現金及び預金	14,192	16,030	19,431	22,438	28,384	21,417	25,797	29,948	32,640	38,384	35,371
棚卸資産	12,875	10,100	10,473	10,811	9,388	8,604	11,233	12,998	14,640	15,924	16,768
有利子負債	4,035	4,063	3,145	2,998	2,643	2,200	2,027	1,908	1,849	2,221	1,045

■ キャッシュ・フロー状況

	FY2015	FY2016	FY2017	FY2018	FY2019	FY2020	FY2021	FY2022	FY2023	FY2024	FY2025
営業活動によるキャッシュ・フロー	6,214	6,537	7,661	7,523	10,925	7,554	8,660	9,232	10,027	17,644	15,096
投資活動によるキャッシュ・フロー	(2,552)	(2,540)	(2,174)	(2,202)	(2,863)	(12,334)	(3,780)	(3,865)	(5,145)	(6,734)	(7,339)
フリーキャッシュ・フロー	3,662	3,997	5,487	5,321	8,062	(4,780)	4,879	5,367	4,881	10,910	7,757
財務活動によるキャッシュ・フロー	(5,219)	(1,524)	(2,351)	(1,861)	(1,923)	(2,112)	(1,250)	(2,044)	(2,778)	(6,022)	(11,129)

■ 1株当たり情報

単位:円

	FY2015	FY2016	FY2017	FY2018	FY2019	FY2020	FY2021	FY2022	FY2023	FY2024	FY2025
EPS(1株当たり当期純利益)*	19.25	7.15	13.69	20.97	25.89	11.10	31.02	50.00	64.64	87.90	72.79
BPS(1株当たり純資産)*	236.31	228.20	240.83	247.01	264.92	274.46	314.99	362.40	422.70	499.38	532.85
配当金*	7.50	6.875	6.25	7.50	8.50	6.25	10.25	15.00	21.25	35.00	36.25
配当性向	39.0%	96.2%	45.7%	35.8%	32.8%	56.3%	33.0%	30.0%	32.9%	39.8%	49.8%
総還元性向	39.0%	96.2%	45.7%	35.8%	32.8%	507.1%	33.0%	30.0%	32.9%	54.0%	84.1%
DOE(純資産配当率)	3.2%	3.0%	2.7%	3.1%	3.3%	2.3%	3.5%	4.4%	5.4%	7.6%	7.0%

*当社は、2024年7月1日に2分割、2025年7月1日に4分割の株式分割を実施しております。EPS、BPS、配当金については当該株式分割調整後の数値を記載しております。

■ 主要指標

	FY2015	FY2016	FY2017	FY2018	FY2019	FY2020	FY2021	FY2022	FY2023	FY2024	FY2025
売上高総利益率	31.5%	31.6%	34.0%	35.4%	38.3%	38.0%	40.3%	43.5%	44.3%	44.5%	44.0%
営業利益率	6.3%	3.9%	7.0%	8.8%	11.0%	7.4%	12.9%	17.4%	19.1%	21.7%	19.6%
EBITDA率	11.4%	9.6%	12.9%	13.9%	15.2%	13.2%	18.1%	22.1%	23.2%	25.2%	23.7%
経常利益率	7.1%	4.8%	6.8%	9.5%	11.7%	7.8%	13.1%	18.1%	19.6%	21.8%	19.6%
ROE	8.0%	3.1%	5.8%	8.6%	10.1%	3.9%	10.5%	14.8%	16.5%	19.0%	14.0%
ROA	7.6%	4.5%	6.6%	9.1%	11.0%	5.9%	12.0%	16.1%	17.2%	20.4%	16.0%
ROIC	6.0%	3.2%	5.6%	7.1%	8.5%	5.2%	9.5%	12.4%	13.1%	15.9%	13.4%
自己資本比率	74.2%	77.7%	78.2%	78.6%	78.7%	78.7%	78.3%	80.2%	81.2%	80.6%	81.0%
D/Eレシオ(倍)	0.08	0.09	0.06	0.06	0.05	0.05	0.04	0.03	0.03	0.03	0.01
棚卸資産回転率(ヶ月)	2.1	2.0	2.1	2.1	1.8	2.1	2.3	2.5	2.5	2.2	2.4
PER(倍)	14.6	33.9	22.1	9.4	12.2	20.6	11.5	7.4	10.3	12.8	14.2
PBR(倍)	1.2	1.1	1.3	0.8	1.2	0.8	1.1	1.0	1.6	2.3	1.9

■ その他投資指標

単位:百万円

	FY2015	FY2016	FY2017	FY2018	FY2019	FY2020	FY2021	FY2022	FY2023	FY2024	FY2025
設備投資	2,478	2,484	2,425	2,047	3,171	2,734	1,890	3,218	5,299	5,956	4,828
減価償却費	3,654	3,365	3,562	3,164	2,666	2,803	3,024	2,957	2,961	3,082	3,523
研究開発費	4,052	4,002	4,111	4,373	5,263	4,687	5,028	5,398	6,169	7,092	7,313
研究開発費比率	5.6%	6.7%	6.8%	7.1%	8.3%	9.7%	8.7%	8.5%	8.6%	8.0%	8.6%

非財務ハイライト



■ 環境

	単位	FY2021	FY2022	FY2023	FY2024	FY2025
GHG排出量 スコープ1	t-CO ₂	1,232	1,147	877	887	917
GHG排出量 スコープ2	t-CO ₂	42,526	38,176	39,806	38,358	35,337
GHG排出量 スコープ1+2	t-CO ₂	43,758	39,323	40,683	39,245	36,254
GHG排出量 スコープ3	t-CO ₂	237,236	256,338	272,939	339,013	341,840
再生エネルギー使用比率 ^{※1}	%	1.4	11.5	11.3	20.7	32.5
廃棄物発生量	t	2,035	2,146	2,259	2,447	2,539
産業廃棄物リサイクル率	%	99.3	99.3	99.6	99.4	99.9
水使用量(上水・地下水)	1,000m ³	722	776	716	746	779
排水量	1,000m ³	441	488	464	458	525

※1: FY2022年以降～太陽光発電の自家消費及びI-RECや非化石証書による実質的な再生可能エネルギーを含む

■ 人材

	単位	FY2021	FY2022	FY2023	FY2024	FY2025
社員数(連結)	人	4,098	4,448	4,604	4,820	4,977
女性社員比率(連結)	%	54.5	54.0	52.7	52.9	52.5
社員数(国内)	人	966	945	947	935	950
女性社員比率(国内)	%	18.3	18.2	18	18.4	18.3
外国人社員比率(国内)	%	2.5	2.7	2.4	2.9	2.8
平均勤続年数(国内)	年	15.9	16.4	16.8	16.8	16.7
新卒3年後定着率(国内)	%	100	94.4	71.4	60.0	89.5
従業員一人当たり教育訓練費用(国内)	千円	17	16	14	22	29
女性管理職比率(国内)	%	7.0	10.0	8.0	7.4	7.0
労働者の男女の賃金差異(国内)	%	76.8	77.7	75.5	76.5	77.7
男性育児休暇取得率(国内)	%	54.3	71.4	80.0	95.2	95.5
障害者雇用率(国内)	%	2.23	2.09	2.07	2.16	2.52

■ コーポレートガバナンス

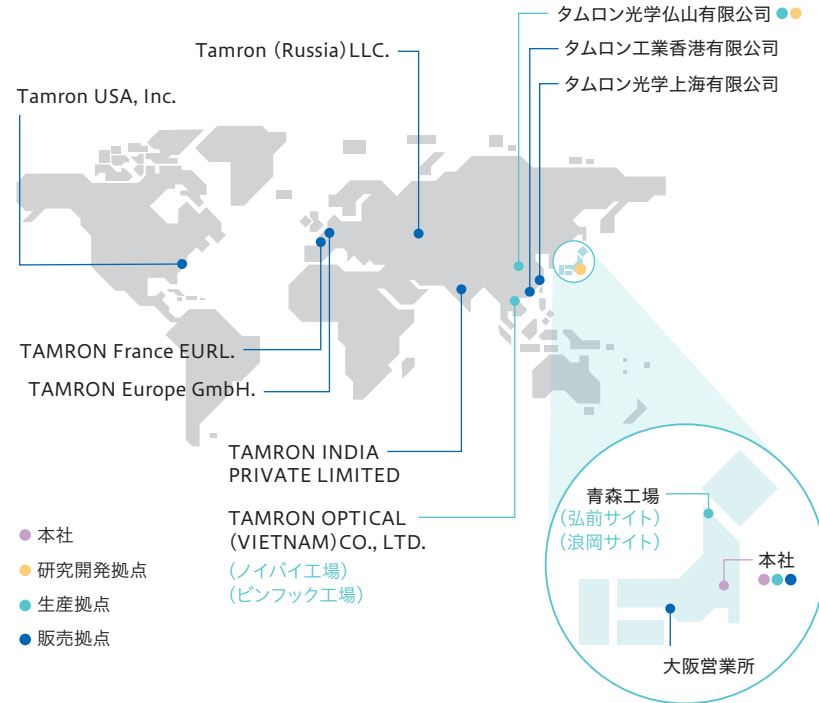
	単位	FY2021	FY2022	FY2023	FY2024	FY2025
取締役数	人	12	11	8	12	11
社外取締役比率	%	25.0	36.4	50.0	58.3	54.5
女性取締役比率	%	16.7	18.2	25.0	16.7	18.2
取締役会開催回数	回	18	18	19	17	17
法令違反件数	件	0	0	1 ^{※2}	0	0
内部通報制度利用件数	件	1	2	7	6	7
情報漏えい事故	回	0	0	0	0	0

※2: 前代表取締役社長等による不適切な経費の使用

会社情報

本社所在地 〒337-8556 埼玉県さいたま市見沼区蓮沼 1385番地
 創業・設立 創業1950年11月1日／設立1952年10月27日
 資本金 6,923百万円
 従業員数 連結4,977名／単体950名
 男女比(連結)・・・男性社員:47.5%、女性社員:52.5%
 国籍・・・アジア:79.2%、日本:18.5%、EU:1.3%、アメリカ:1.0%

グループネットワーク



外部評価

マーク	名称	評価概要
	FTSE JPX Blossom Japan Sector Relative Index	環境、社会、ガバナンス(ESG)の対応に優れた日本企業のパフォーマンスを反映するインデックスです。当社は構成銘柄に組み入れられています。
	SOMPO アセットマネジメント SOMPOサステナビリティ・インデックス	「SOMPOサステナビリティ・インデックス」はESGに優れた約300銘柄から構成されるインデックス。当社は2012年より投資対象銘柄に選定されています。
	Morningstar Morningstar日本株式ジェンダー・ダイバーシティ・ティルト指数(除くREIT)	確立されたジェンダー・ダイバーシティ・ポリシーが企業文化として浸透している企業およびジェンダーに関係なく従業員に対し平等な機会を約束している企業に重点を置いて設計されたインデックスです。当社は構成銘柄に組み入れられています。
	Morningstar Sustainalytics Sustainalytics ESG Risk Ratings※	Sustainalytics ESG Risk Ratingsは、MorningstarグループであるSustainalytics社による機関投資家向けに提供するESG(環境、社会、ガバナンス)リスク評価です。リスクの度合いを5段階で評価し、当社はリスクレベルの低い企業(Low Risk)の評価を得ています。
	S&P Dow Jones Indices 日本取引所グループ S&P/JPX カーボン・エフィシエント指数	環境情報の開示状況、炭素効率性の水準に着目して、構成銘柄のウエイトを決定する指数。当社は構成銘柄に組み入れられています。
	経済産業省 健康経営優良法人 2026 (大規模法人部門)	上場会社の中から「健康経営」に優れた企業を選定し、長期的視点で企業価値向上を重視する投資家への紹介を通じ、健康経営の促進を目指す制度。当社は2020年より認定されています。
	厚生労働省 くろみん	「次世代育成支援対策推進法」に基づく認定制度において、育児休業が取得しやすい環境づくりや仕事と育児の両立支援などの項目で審査し、「子育てサポート企業」を認定する制度。当社は2015年に取得しています。
	埼玉県 彩の国工場	技術力や環境面で優れている工場を、豊かな彩の国づくりの協力者として指定する制度。当社は2007年から指定されています。
	さいたま市 リーディングエッジ企業	独創性・革新性に優れた技術を有する市内の研究開発型ものづくり企業を認証する制度。当社は2009年から認証を受けています。
	埼玉県 多様な働き方実践企業	仕事と家庭の両立を支援するため、働き方改革に取り組み、テレワークや短時間勤務など、多様な働き方を実践している企業等を埼玉県が認定する制度。当社は2014年から認定を受け、最上ランクの「プラチナ」認定を受けています。

※Copyright ©2025 Sustainalytics, a Morningstar company. All rights reserved. This section includes information and data provided by Sustainalytics and/or its content providers. Information provided by Sustainalytics is not directed to or intended for use or distribution to India-based clients or users and its distribution to Indian resident individuals or entities is not permitted. Morningstar/Sustainalytics accepts no responsibility or liability whatsoever for the actions of third parties in this respect. Use of such data is subject to conditions available at <https://www.sustainalytics.com/legal-disclaimers/>

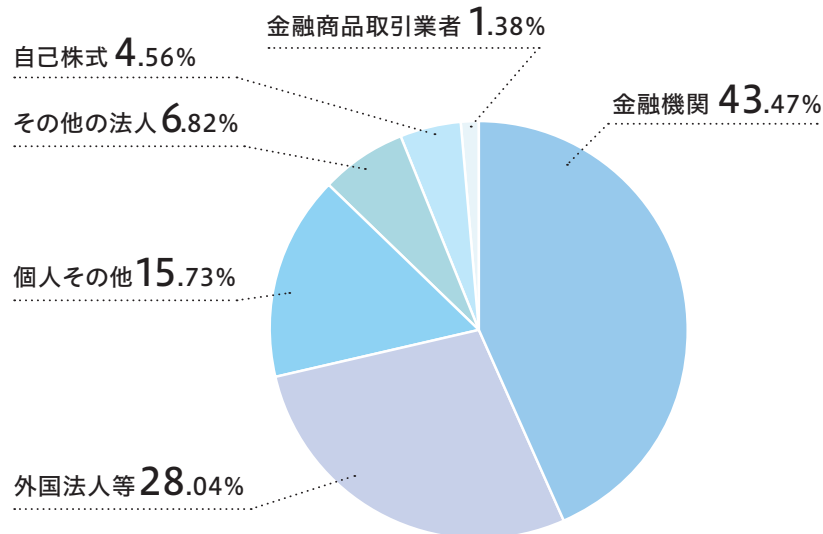
株主情報 (2025年12月31日時点)

株式の状況

発行済株式数	170,800,000株*
単元株式数	100株
株主数	14,717名(単元未満株主除く)
上場証券取引所	東京証券取引所プライム市場 証券コード7740
決算日	12月31日
株主名簿管理人	三井住友信託銀行株式会社 東京都千代田区丸の内一丁目4番1号

※当社は、2025年7月1日付で1株につき4株の割合で株式分割を行っております。
上記株式数については当該株式分割後の株式数を記載しています。

所有者別株式分布状況



大株主の状況

株主名	所有株式数(千株)	持株比率(%)
ソニーグループ株式会社	25,038	15.35
Suntera(Cayman)Limited as trustee of ECM Master Fund	17,541	10.76
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	16,842	10.33
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	11,505	7.05
株式会社埼玉りそな銀行	8,022	4.92
GOLDMAN SACHS INTERNATIONAL	6,091	3.73
日本生命保険相互会社	5,360	3.28
株式会社アルゴグラフィックス	4,328	2.65
株式会社三菱UFJ銀行	2,080	1.27
タムロン協会会社持株会	1,936	1.18

※持株比率は、発行済株式総数から自己株式(7,777千株)を控除して算出しております。

※ソニーグループ株式会社の持株数25,038千株は、みずほ信託銀行株式会社へ委託した信託財産であります。
信託約款上、議決権の行使並びに処分権については、ソニーグループ株式会社が指図権を留保しております。

※当社は、2025年7月1日付で1株につき4株の割合で株式分割を行っております。
上記株式数については当該株式分割後の株式数を記載しています。

『統合報告書2026』の発行にあたって

株式会社タムロン 代表取締役社長 桜庭省吾

タムロンは今、創業以来培ってきた光学技術を核に、社会課題を解決する「総合光学・センシングソリューション企業」への変革を加速させています。本報告書は、私たちが光学技術の無限の可能性に挑み、いかにして持続的に価値創造していくのか、その具体的なプロセスと想いをステークホルダーの皆さまにお伝えするために作成いたしました。制作にあたっては、「国際統合報告フレームワーク」

および「価値協創ガイダンス」に基づき、経営戦略本部 経営企画部を中心に、全社横断的な連携のもとで編集いたしました。私は本報告書の作成プロセスが正当であり、記載内容が正確であることをここに表明いたします。本報告書が、皆さまとの建設的な対話を深める起点となり、100年企業を目指すタムロンの挑戦をより一層理解していただく一助となれば幸いです。