

# 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

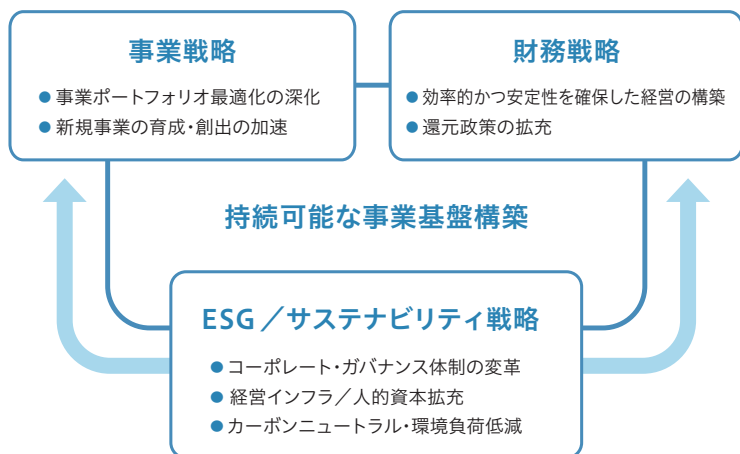
### 実績・進捗

	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

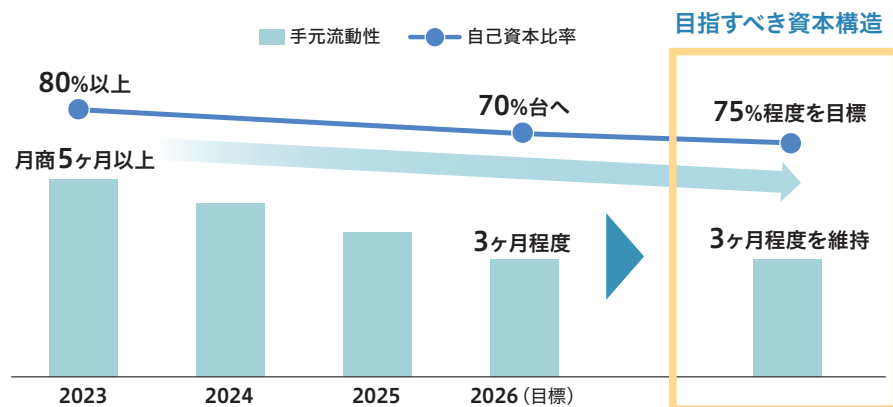
〈自己資本比率〉

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

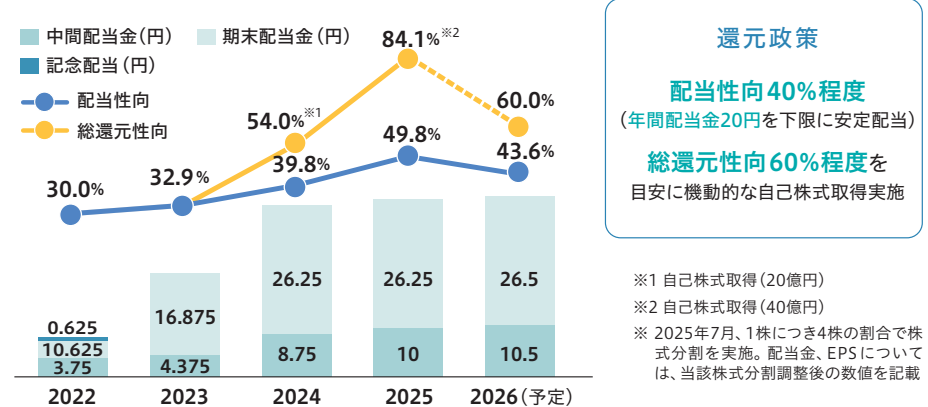
- ☑ 安定的な株主還元と機動的な自己株式取得
- ☑ 総還元性向60%を目安
- 年間配当金20円を下限に、配当性向40%を目安 (当中計の下限12.5円からver2.0にて1.6倍増の引き上げ)
- 総還元性向60%を目安に、機動的に自己株取得を実施

〈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)

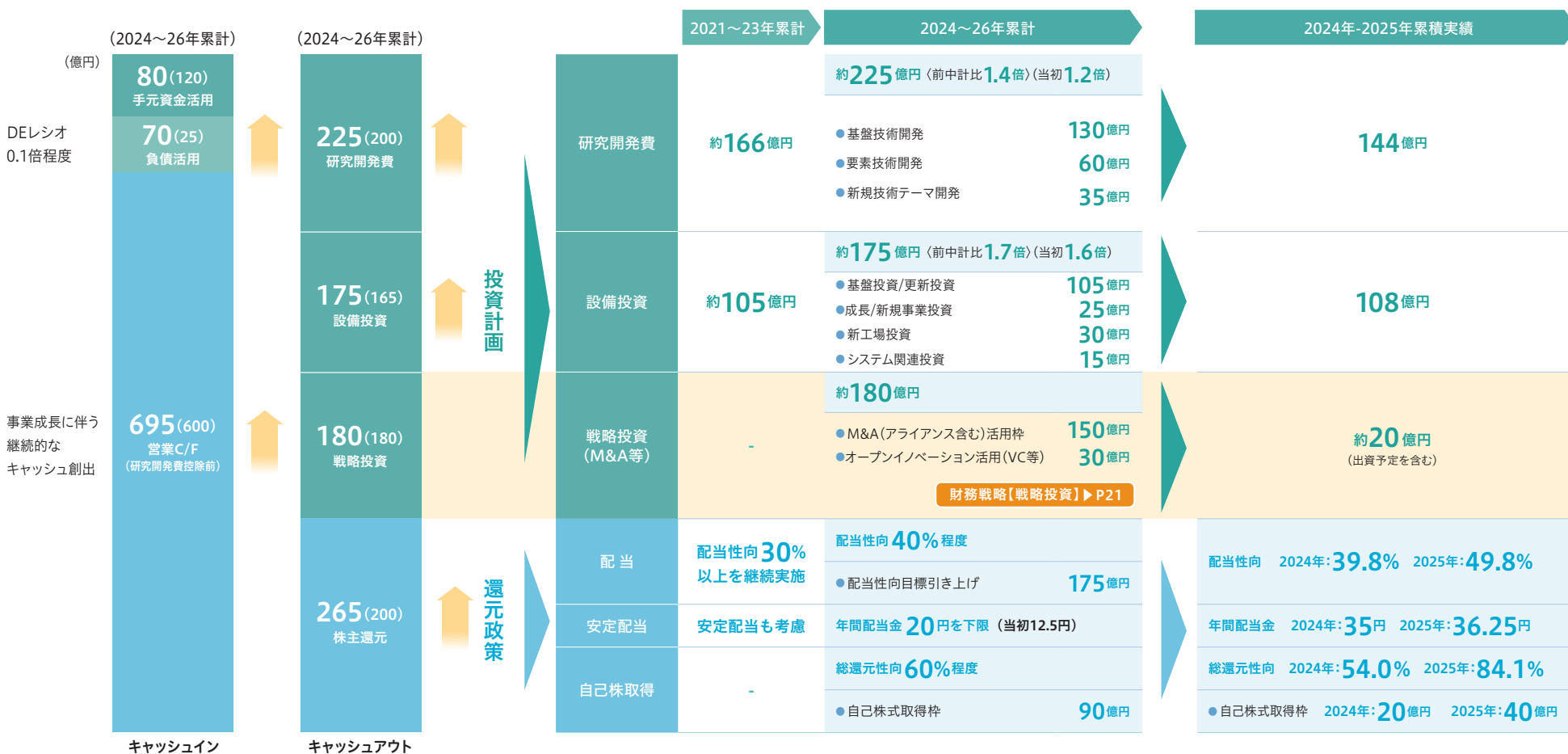
**総還元性向60%程度**  
を目安に機動的な自己株式取得実施

※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。



※ 左：LTT社 山川社長、右：当社 桜庭社長

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。

## 事業創出のための M&Aに向けた取り組み

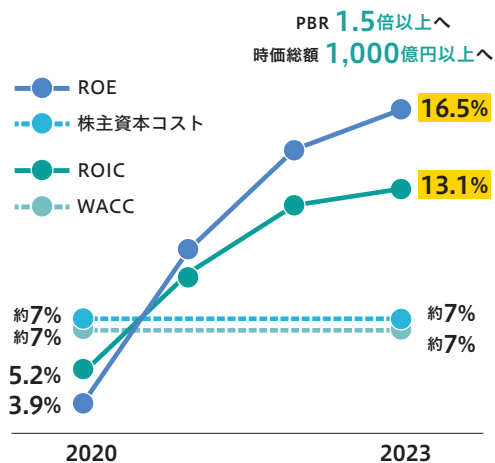
- M&A戦略の策定
- 戦略に基づくソーシング
- ロング/ショートリスト運用
- シナジー仮説の事前検証

## 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

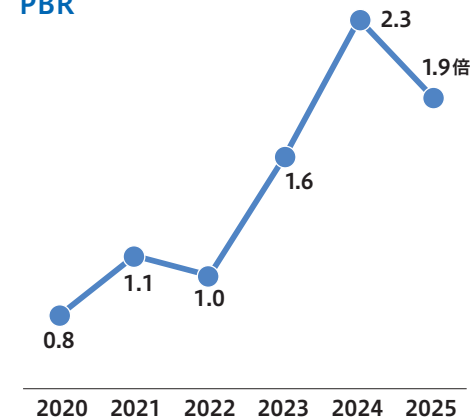


『Value Creation26 ver2.0』にて目指す姿

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

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、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)

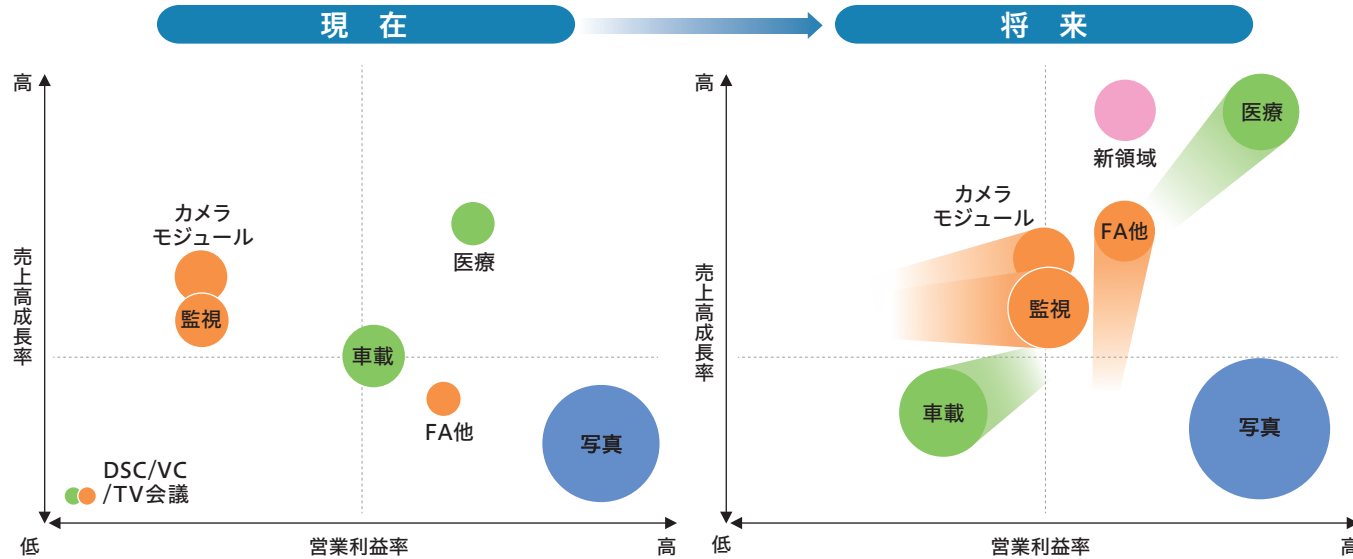
投資期間	3年累積	5年累積	10年累積
タムロン	302.8%	504.6%	423.1%
TOPIX	193.8%	213.2%	278.6%
TOPIX (精密機械)	148.3%	138.6%	293.5%

※ 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

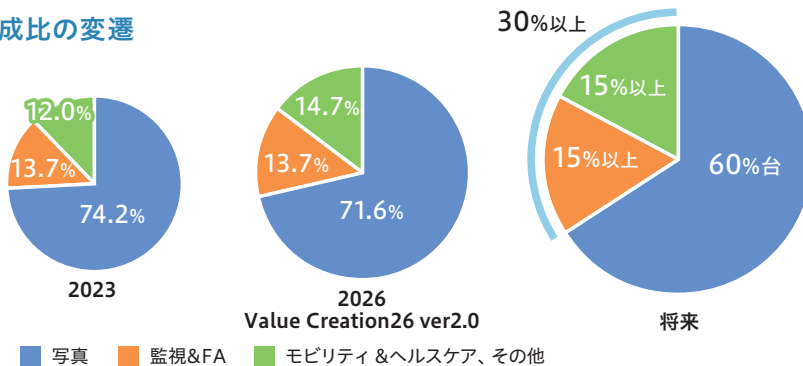
写真関連事業を、次世代への投資を支える安定した収益基盤(キャッシュカウ)として成長させつつ、監視&FA関連事業、モビリティ&ヘルスケア、その他事業へ戦略的なリソース配分を実施。

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。

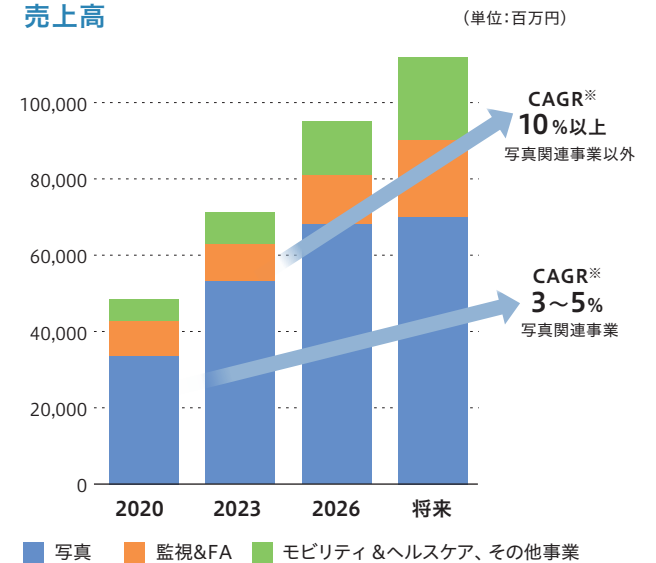


- 写真関連事業のキャッシュカウ化を進展
- 監視&FA関連事業、モビリティ&ヘルスケア、その他事業の規模拡大
  - 監視&FA、M&Hの売上構成比を各15%以上へ (2026年では15%未満も、2023年比1.5倍の増収)
  - 写真事業の売上構成比を3/4から2/3へ (2026年では約70%へ)

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

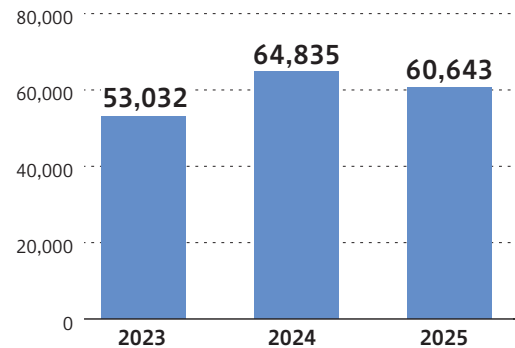
	 <p>写真関連事業 <span style="float: right;">▶ P25</span></p>	 <p>監視&amp;FA関連事業 <span style="float: right;">▶ P27</span></p>	 <p>モビリティ&amp;ヘルスケア、その他事業 <span style="float: right;">▶ P29</span></p>
サブセグメント	自社ブランド、OEM	監視、FA他、TV会議用レンズ、カメラモジュール	車載、医療、DSC/VC、ドローン他
主な製品	ミラーレスカメラ用交換レンズ 一眼レフカメラ用交換レンズ等	<p><b>監視カメラ用レンズ</b></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><b>FA/マシンビジョン用レンズ</b></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><b>その他</b></p> TV会議用レンズ、カメラモジュール等	<p><b>モビリティ</b></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><b>ヘルスケア</b></p> 硬性内視鏡用レンズ 蛍光フィルター <p><b>その他</b></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 <span style="float: right;">▶ P31</span>	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

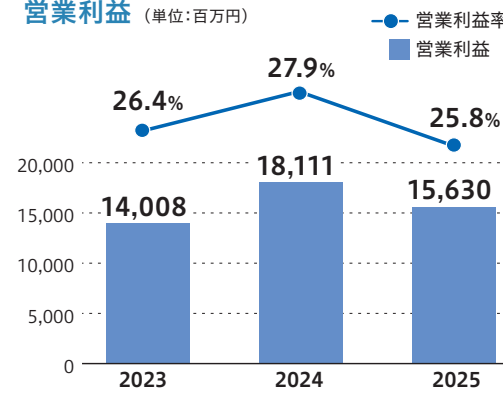


業績サマリー(2025年実績)

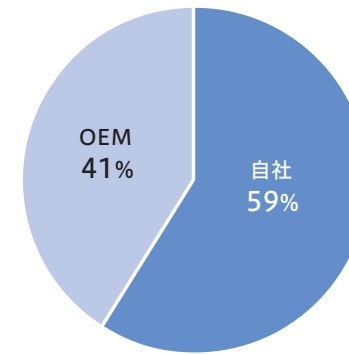
売上高 (単位:百万円)



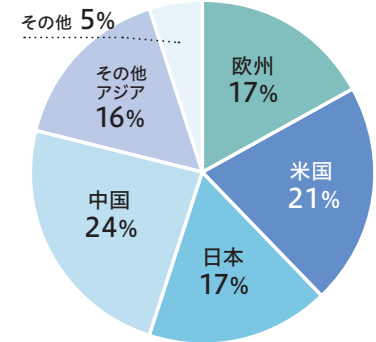
営業利益 (単位:百万円)



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

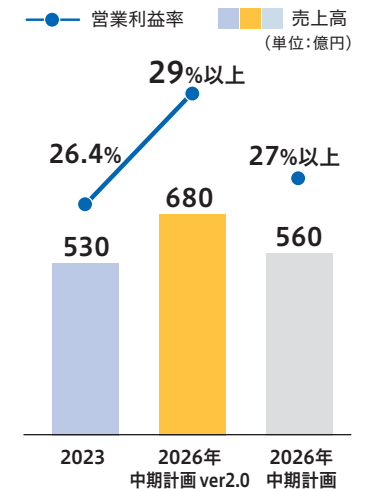
- 自社ブランド新製品の投入ペース加速  
※ 従来:年間5本程度→当初中計:年間6~7本  
→新中計ver2.0にて2026年に年間10本へ
- 自社ブランドシェアの向上  
● 米州、欧州市場での売上挽回  
● 中国・アジア市場の継続拡大  
● 未開拓市場(中南米、アジア、中東、アフリカ)開拓  
※ 金額シェア7~8%へ(23年以前は5%)
- 新規フォーマットへの継続対応  
→キヤノンRFマウントを含めた4マウント体制の確立
- OEM先とのパートナーシップ強化

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

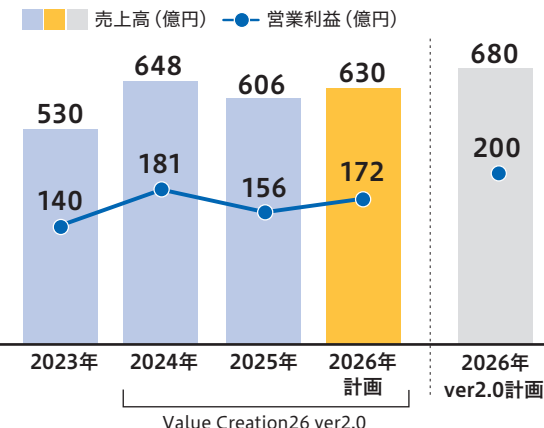
	2025年実績	2026年計画	増減率(対前年)
売上高(百万円)	60,643	63,000	+3.9%
営業利益(百万円)	15,630	17,200	+10.0%
営業利益率	25.8%	27.3%	—

### [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。



25-200mm F/2.8-5.6 Di III VXD G2 (Model A075)



35-100mm F/2.8 Di III VXD (Model A078)



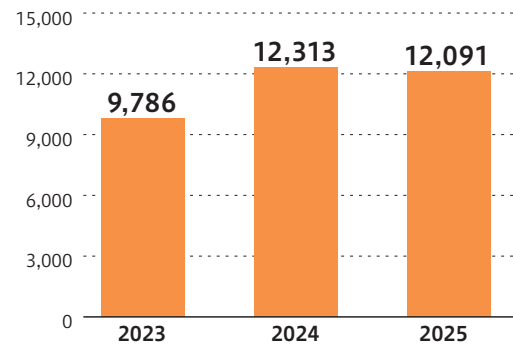
TAMRON-LINK™

# 監視 & FA 関連事業

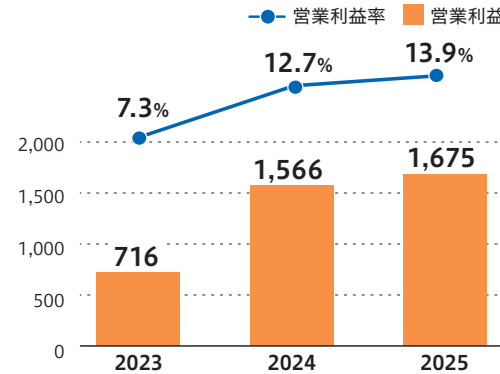


## 業績サマリー (2025年実績)

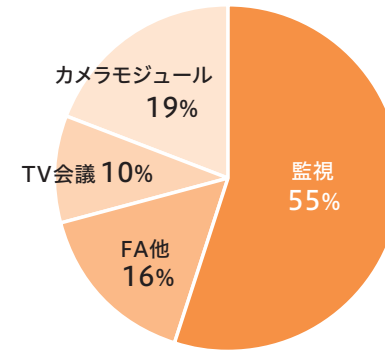
売上高 (単位: 百万円)



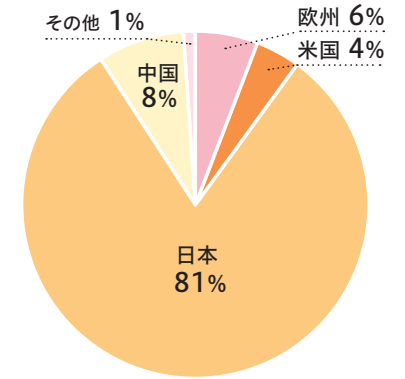
営業利益 (単位: 百万円)



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**

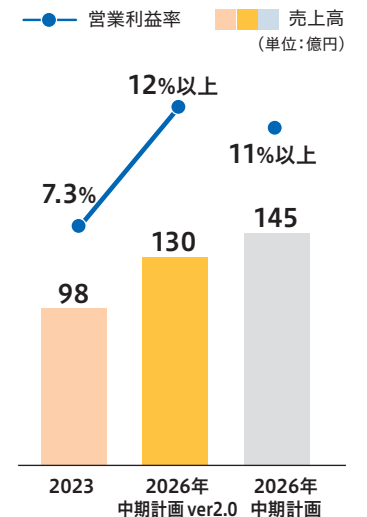
2024年~2025年新規分野の**製品開発強化**

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	<b>130億円</b>
監視	59億円	74億円	<b>70億円</b>
FA他	16億円	36億円	<b>28億円</b>
カメラモジュール	8億円	35億円	<b>32億円</b>
TV会議	15億円	-	-
営業利益	7億円	16億円	<b>16億円</b>
営業利益率	7.3%	11%以上	<b>12%以上</b>



## 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

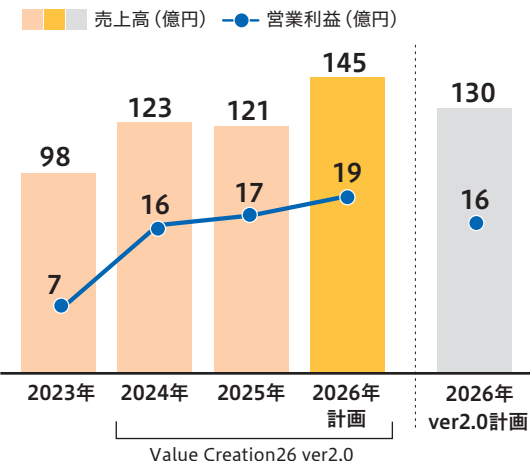
	2025年実績	2026年計画	増減率(対前年)
売上高(百万円)	12,091	14,500	+19.9%
営業利益(百万円)	1,675	1,900	+13.4%
営業利益率	13.9%	13.1%	—

### [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。

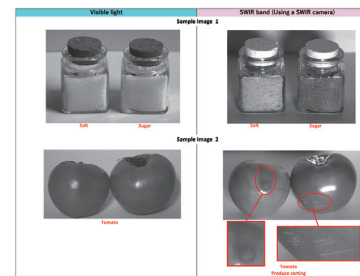
近年は、可視光から近赤外(NIR)や短波赤外線(SWIR)までをカバーする技術を活かし、センシング分野の開発を加速。今後は、既存の顧客網も活かし、農業・食品・物流・インフラ分野など、当社技術の進出領域をさらに拡張していきます。

### 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。

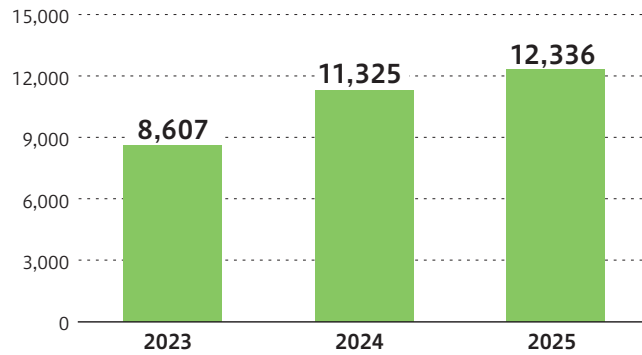


# モビリティ & ヘルスケア、その他事業

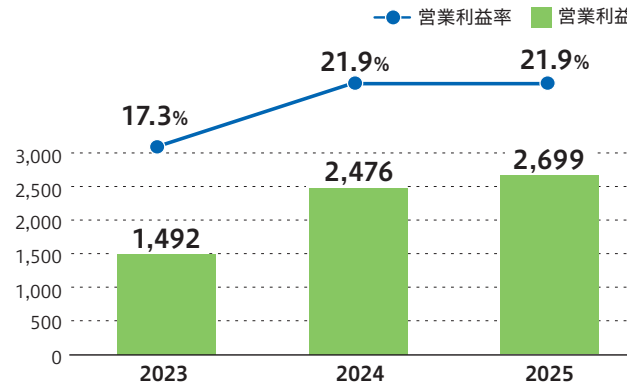


## 業績サマリー (2025年実績)

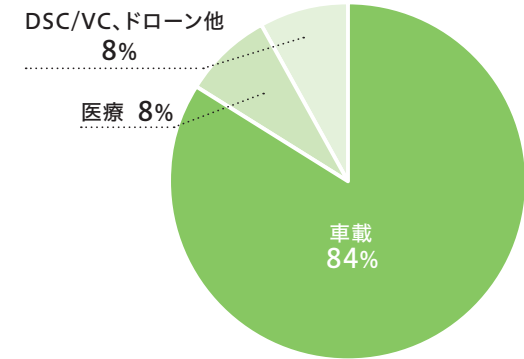
売上高 (単位:百万円)



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

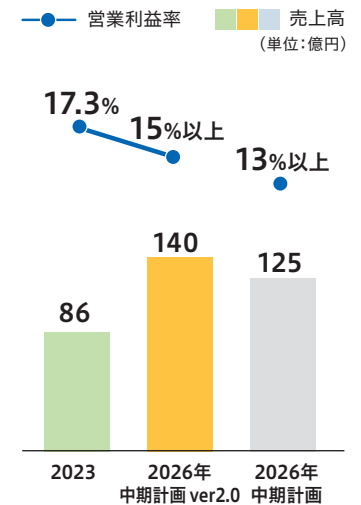
- ADAS進展に伴うセンシング用途への集中
- コスト競争に向けた次世代コスト体制の確立
- 高画素、高耐久、高耐熱等、信頼性確保技術の構築
- 受注活動の変革、企画上流段階からの参画アプローチ  
→新中計ver2.0:車載事業を120億円事業へ
- 硬性内視鏡ビジネスのさらなるステップアップ
- 手術顕微鏡、ライフサイエンス分野への本格参入  
→医療事業を10億円事業へ(2030年30億円を目指す)
- 新事業創出への先行投資もあり  
利益率低下も増益

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	<b>140億円</b>
車載	71億円	102億円	<b>122億円</b>
医療	4億円	14億円	<b>11億円</b>
DSC/VC、ドローン他	11億円	9億円	<b>7億円</b>
営業利益	15億円	17億円	<b>22億円</b>
営業利益率	17.3%	13%以上	<b>15%以上</b>



## 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

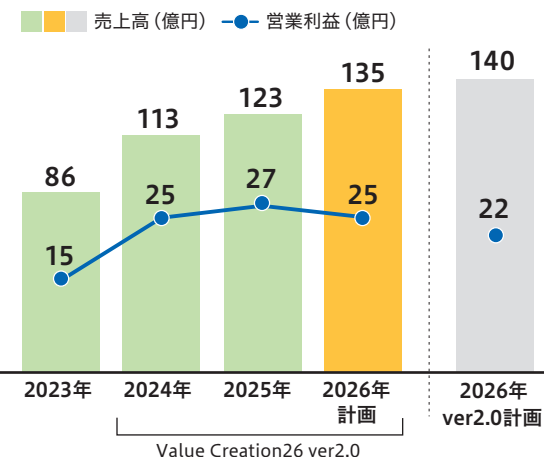
	2025年実績	2026年計画	増減率(対前年)
売上高(百万円)	12,336	13,500	+9.4%
営業利益(百万円)	2,699	2,500	△7.4%
営業利益率	21.9%	18.5%	—

### [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。

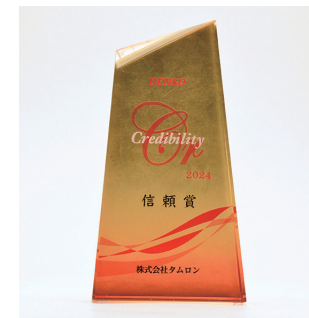
### トピック

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

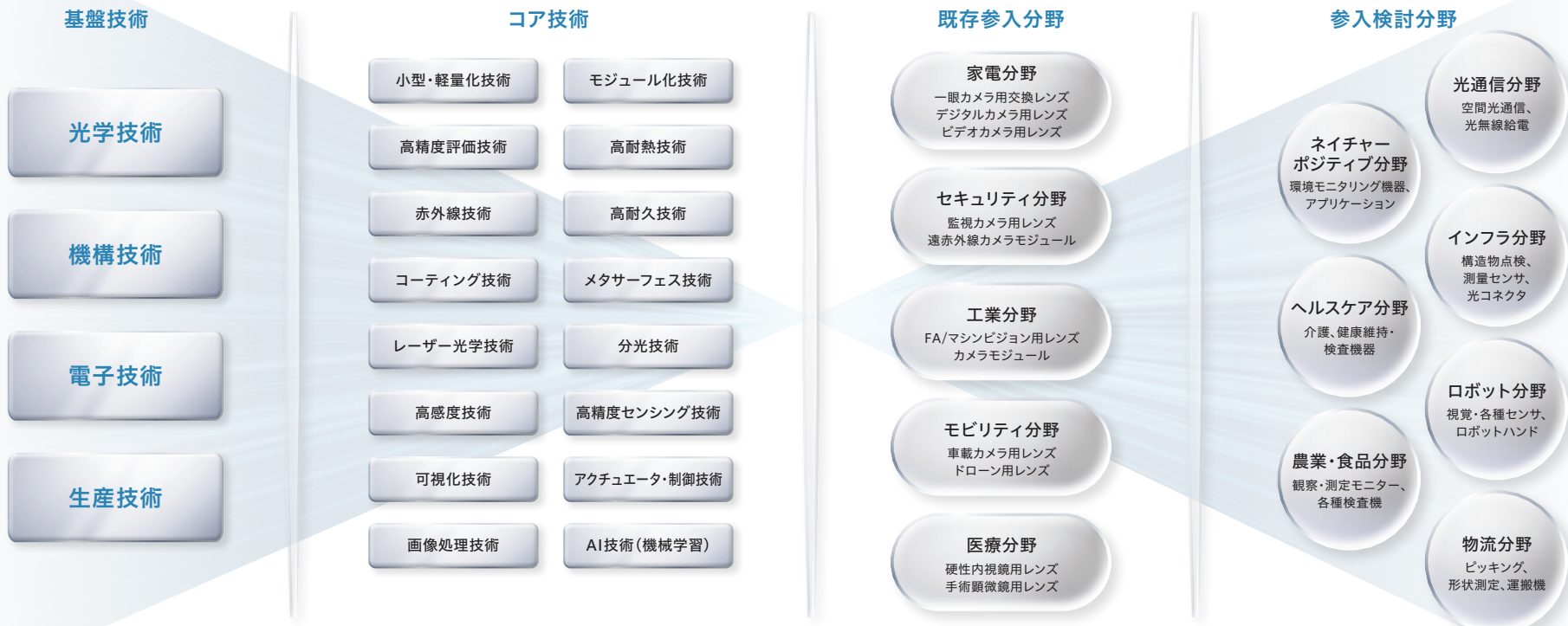
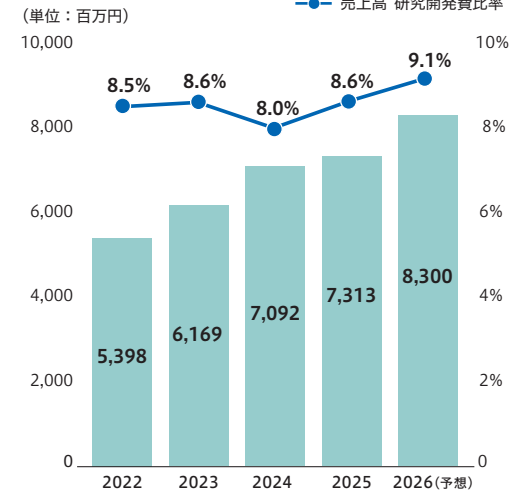
創業以来、光学技術を核に機構・電子・生産技術を磨き、写真関連からセキュリティ、車載、医療まで幅広い分野へ展開してきました。また、基盤技術に加え、当社の強みである小型・軽量化技術、コーティング技術、モジュール化技術などのコア技術を含め、幅広い技術領域で研究・開発を進めてきました。

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



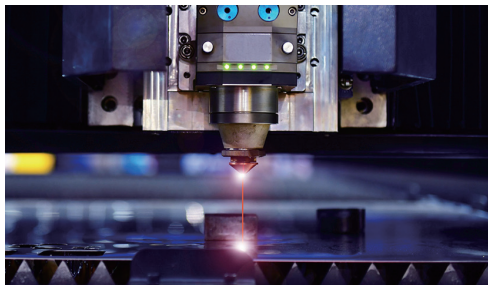
### 光学技術による溶接現場の自動化と品質の安定化

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。

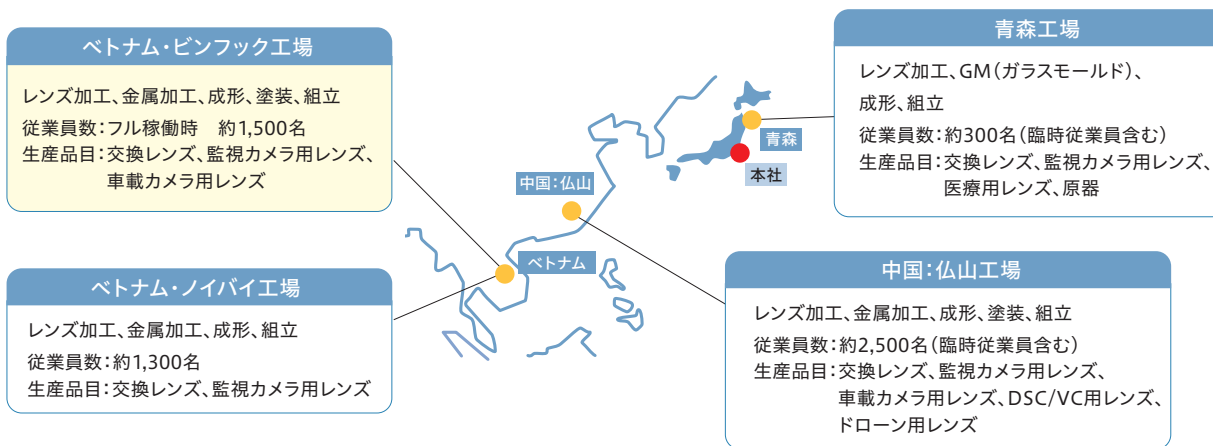
本レンズの開発・設計を通じ、変化の激しい外部環境下においても、当社の高い品質基準を満たした製品をお客さまへ確実にお届けしてまいります。



## 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。

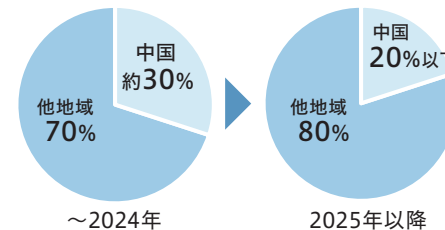
#### 最適物流の実現

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

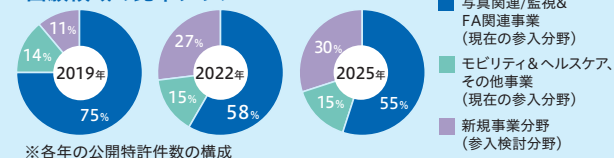


#### 事業ポートフォリオの変革をバックアップ

##### 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。

