

キヤノン株式会社

# イメージンググループ事業説明会

2025年11月18日

副社長執行役員 イメージンググループ管掌

戸倉 剛

**Canon**

本資料で記述されている業績見通し並びに将来予測は、現時点で入手可能な情報に基づき当社が判断した見通しであり、潜在的なリスクや不確実性が含まれています。そのため、様々な要因の変化により、実際の業績は記述されている将来見通しとは大きく異なる結果となる可能性があることをご承知おき下さい。

## 本日の内容

1. イメージンググループ紹介
2. カメラ戦略
3. ネットワークカメラ戦略
4. 新規事業領域

# キャノンにおけるイメージンググループの位置づけ



3

キャノンのグループ別の売上高を示しています。

イメージンググループの売上高は全社において約4分の1を占めている状況です。  
2025年はイメージンググループ全体として1兆円を超える売上を見通しています。

# イメージンググループ事業/製品概要

## 統合カメラ事業

EOS Rシステム

業務ビデオ

放送レンズ

その他



## ネットワークカメラ事業



**AXIS**  
COMMUNICATIONS

ネットワークカメラ



映像管理ソフト/クラウドサービス

**milestone**

映像解析ソフトウェア

## その他・新規領域

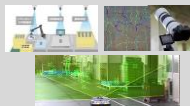
3Dイメージング



コンポーネント



映像データ活用

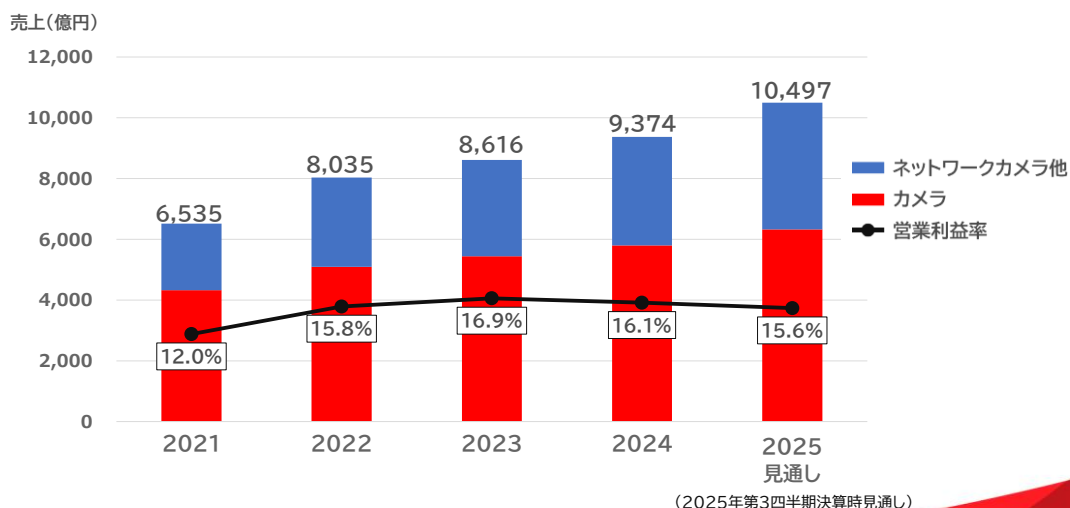


イメージンググループの事業/製品概要です。

カメラ製品に業務ビデオ、放送レンズ等も加えた統合カメラ事業と、ネットワークカメラ事業の2本柱に、新規領域を加えて、事業を展開しています。

# イメージンググループ PL推移

2025年は1兆円超の売上見通し。2030年まで年平均成長率+5%を目指す



2021年から2025年のPL推移です。

赤色がカメラ、青色がネットワークカメラ他の売上を、折れ線グラフは営業利益率を示しています。

2021年以降、順調に売上を伸ばしており、来年の2026年以降2030年まで、グループ全体で年平均成長率+5%を目指しています。

2030年には、グループ全体で1兆3,000億円超えを目指しており、その内訳は、カメラで約7,000億円、ネットワークカメラ他で約6,000億円を計画しています。

## 本日の内容

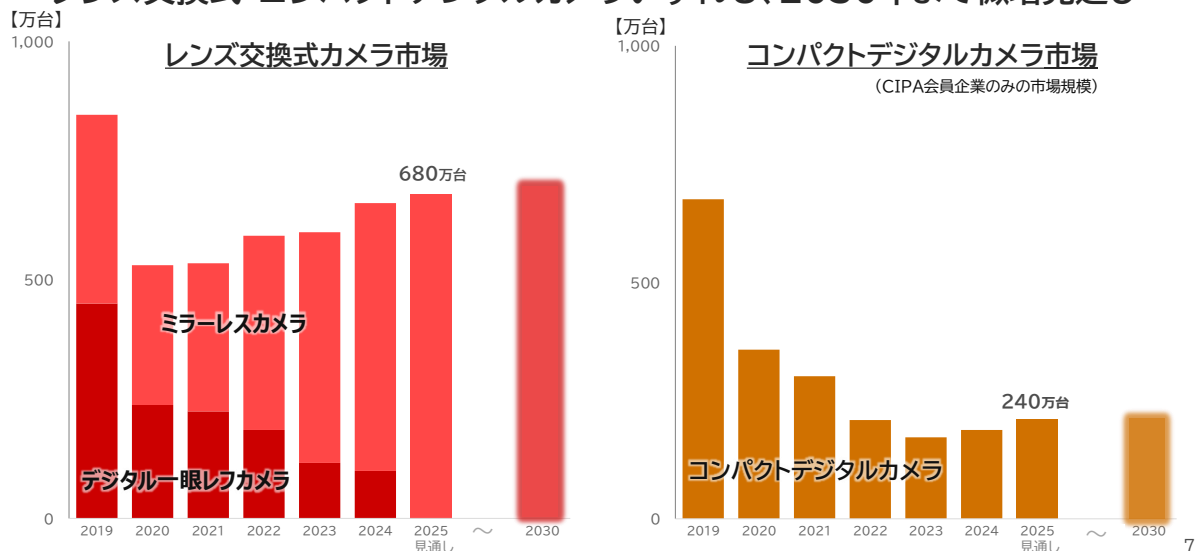
1. イメージンググループ紹介
- 2. カメラ戦略**
3. ネットワークカメラ戦略
4. 新規事業領域

## カメラ市場動向

Canon

(出典)2019-2024年実績 :CIPA  
2025、2030年見通し :キヤノン想定

### レンズ交換式・コンパクトデジタルカメラいずれも、2030年まで微増見通し



カメラ市場の動向です。

レンズ交換式カメラについては一眼レフカメラからミラーレスカメラへのシフトが進む中で、ここ数年想定以上に市場が伸びており、2025年の市場規模は、前年から6%増の680万台と見込んでいます。

高品質な撮影そのものを楽しむ趣味層の需要に加え、動画撮影ニーズが高まっています。

またコンパクトデジタルカメラ市場についても、スマートフォンとは違う画作りへの魅力、カメラデザインなどスマートフォンでは得られない価値を感じる若年層を中心とした新規ユーザーが増加しており、レンズ交換式カメラおよびコンパクトデジタルカメラのいずれも、市場全体としてこの先少なくとも数年は微増が続くと見込んでいます。

なおコンパクトデジタルカメラのデータはCIPA会員のみの集計であり、非会員の海外メーカーなどを含めると、実際の市場規模はさらに大きいと考えています。

# 市場環境の変化(お客様)

多様化する撮影ニーズと新規ユーザー層の拡大



市場におけるお客様のニーズの変化を示したものになります。

近年、従来の静止画ユーザーに加え、動画志向のユーザーが増加しています。特に静止画と動画を1台で撮影する「ハイブリッド撮影」スタイルが急速に普及しています。プロフェッショナル市場では、撮影効率向上や機材のダウンサイジングが加速する一方、アマチュア市場では、スマートフォンからカメラへの移行や、エントリー機からハイエンド機へのステップアップが進行しています。

こうした動きにより、B2CとB2Bの垣根がなくなりつつあり、プロ・アマ問わず多様な撮影ニーズが生まれています。

さらにスマートフォンでは得られない撮影体験を求める若年層を中心とした新規ユーザー層が存在感を高めています。



## 市場環境の変化(業界)

ユーザー変化に伴い融合する静止画・動画撮影市場



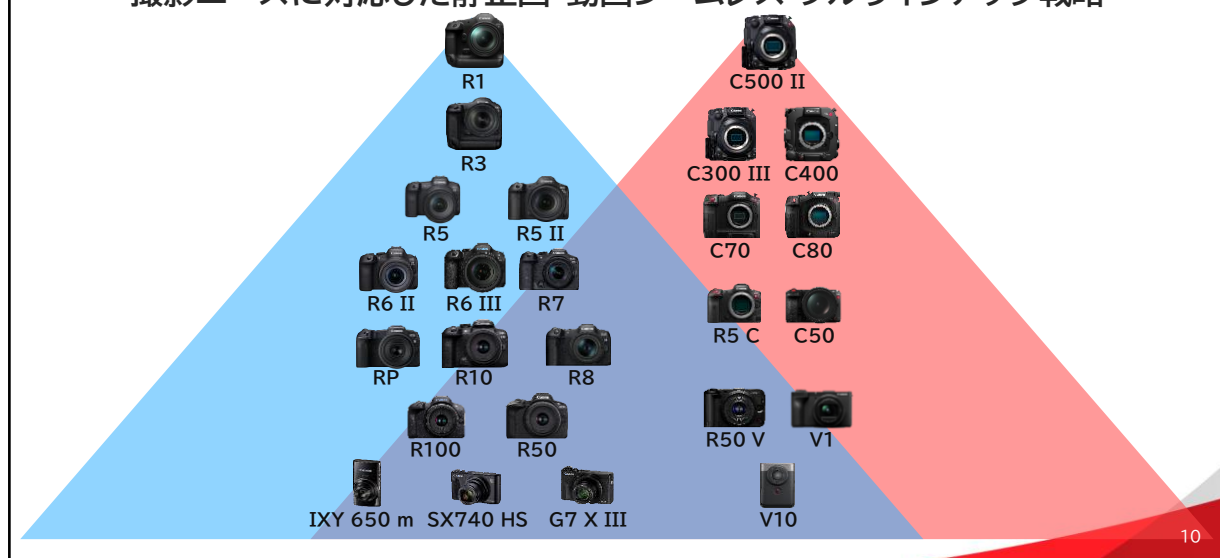
お客さまの撮影スタイルの変化に伴い、従来の静止画市場と動画市場の融合が急速に進んでいます。

静止画も動画も扱うハイブリッド撮影スタイルが幅広い層に支持されており、現在も持続的に成長しています。

これらを背景に、高い静止画撮影性能と、充実の動画機能を同時に備えた機材へのニーズが高まっています。

# カメララインアップ戦略

撮影ニーズに対応した静止画・動画シームレス フルラインアップ戦略



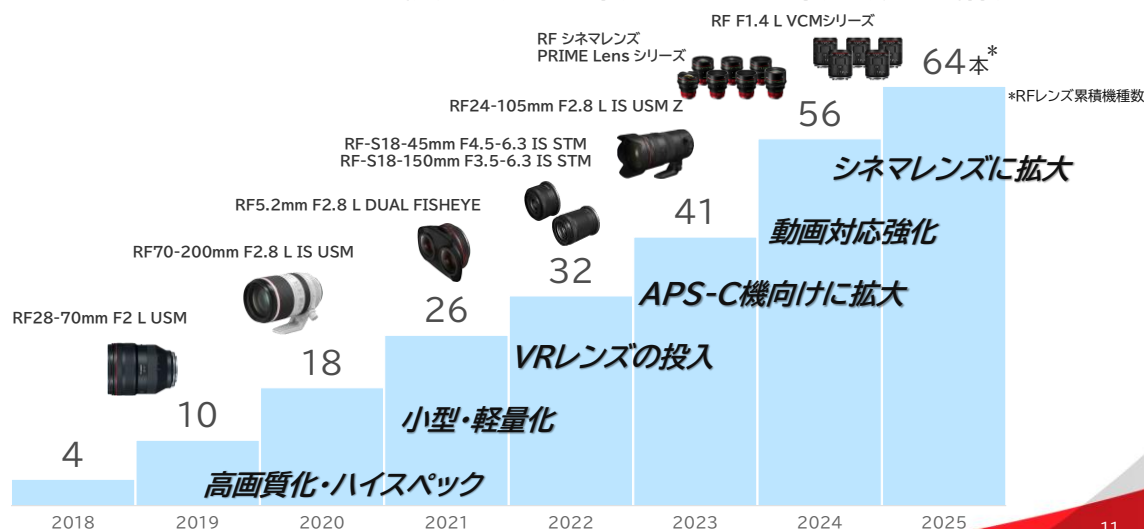
このような市場環境の変化に対応するため、キヤノンはレンズ交換式カメラをはじめ、シネマEOSやコンパクトデジタルカメラを含む幅広い製品群をそろえ、多岐に渡るお客さまのニーズを満たす「フルラインアップ戦略」を推進しています。

2018年にミラーレスのEOS Rシステムを導入して8年目に入り、EOS Rシステムにおけるカメラもフラッグシップ機からエントリー機までそろえることができます。

今後も静止画から動画、ハイブリッド撮影まで、そして、プロから一般ユーザーまで、あらゆる撮影スタイルに対応していきます。

# レンズラインアップ戦略

RFレンズもラインアップ拡充を進め、中期的に100本達成を目指す



カメラのラインアップ強化に加え、RFレンズのラインアップ拡充を積極的に進めています。

RFレンズは大口径マウント、ショートバックフォーカスというRFマウントの特長を活かし、高画質・ハイスpek・コンパクト化の可能性を広げました。これにより従来製品化できなかった革新的なレンズを提供できるようになっています。

EOS Rシステム導入期には、高画質、ハイスpekな機種を発売し、次第にバリエーションを広げ、小型・軽量のRFレンズを含めて拡充してきました。

さらに3D映像を撮影するためのVRレンズを投入しました。

2023年には動画ユーザーの増加に合わせて、動画対応を強化したハイブリッドレンズを投入し、加えてシネマ領域にも展開することで、プロフェッショナルの映像制作にも対応しています。

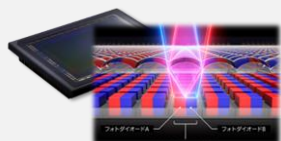
2018年にRシステムを導入し、8年目の2025年にはRFレンズ64本のラインアップをそろえており、今後も同様のペースで拡充を続け、中期的には100本達成を目指します。

# 顧客ニーズに応えるための技術革新(カメラ)

高度なカメラ・レンズ技術を磨き、顧客に支持され続ける商品を提供



## AF



Dual Pixel CMOS AF

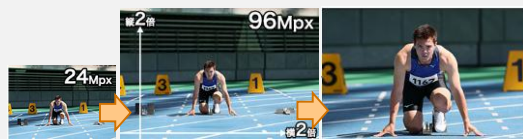


AI 被写体認識/トラッキング

## 画像処理・信頼性



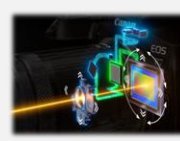
DIGIC



AI カメラ内アップスケーリング

真正性証明

## システム



協調IS



高速通信

12

ラインアップを単に増やすだけでなく、お客さまのニーズに応え、さらに付加価値を高めるために、今後も技術革新を進めていきます。

こちらはカメラ技術の進化の一例ですが、高速・高精度なオートフォーカスを実現するキヤノン独自の Dual Pixel CMOS AF や、AIの技術を活用したDeep Learningにより、難易度の高いシーンでのトラッキングAF性能の向上を実現しています。

また、画像処理エンジンDIGICによる連写性能や動画性能の向上や、「EOS R1」、「EOS R5 Mark II」に搭載しているもう一つの“DIGIC”であるDIGIC Acceleratorが高速読み出しを行うセンサーと連携し、大量のデータを高速かつ高精度に処理します。画像処理においても、Deep Learning技術を活用しており、カメラ内で高解像度な画像を生成できるアップスケーリングを実現しています。

このように今後もAI技術を積極的に活用していくと同時に、AI技術を悪用したフェイク画像生成や元画像の改変など、映像の真正性証明への対策も講じていきます。

そして、カメラとレンズ間のシステムです。EOS Rシステムでは、ボディ内手ブレ補正とレンズ内光学手ブレ補正を協調制御することで、高い補正効果を得ることができています。また、今後30年以上使い続けられるシステムを目標に、通信ピン数を増やし、多くの通信ができるように仕込みを行っています。

将来、機能強化により、さらなる高速・大容量な通信が必要な場合にも、対応可能な拡張性を有しています。

これらの強みを活かし、今後も最新技術を磨き、お客さまに支持され続ける商品を提供していきます。

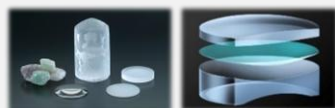
## 顧客ニーズに応えるための技術革新(レンズ)

Canon

高度なカメラ・レンズ技術を磨き、顧客に支持され続ける商品を提供

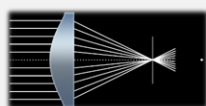


### 光学



蛍石

BRレンズ



非球面レンズ

### コーティング



SWC

ASC

### 駆動



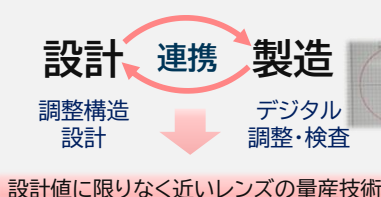
VCM

ナノUSM



STM

### 生産技術



BRレンズ : Blue Spectrum Refractive Optics Lens  
SWC : Subwavelength Structure Coating  
ASC : Air Sphere Coating  
VCM : Voice Coil Motor  
ナノUSM : Nano Ultrasonic Motor  
STM : Stepping Motor

13

高い性能を発揮するRFレンズを支える技術についてです。

光学技術では、高画質を実現する蛍石レンズ、色収差、色にじみの大幅な低減を実現した独自素材が原料となっているBRレンズ、独自の設計、生産技術により高い解像力を実現している非球面レンズなどがあります。

コーティング技術では、レンズ表面のクサビ形の形状のSWCや、空気を含んだ層が特徴のASCが反射防止の効果を発揮します。

駆動技術では、VCM、ナノUSM、STMなどを使い分け、静音・AF速度などの製品性能と、動かすレンズの大きさ・重さによる適切な駆動力の両方を、高次元で達成しています。

また、設計が優れていても安定した生産ができなければ意味がありません。キヤノンのレンズが優れているのは、設計値に近いレンズを作る生産技術があるためです。

設計・製造が連携し、理想の位置にレンズを動かす調整構造と、デジタル調整・検査により、製造誤差を抑え高い品質を実現しています。

一眼レフ用交換レンズのEFレンズと、ミラーレス用の最新のRFレンズを比べても、製造誤差を抑えて、より設計値に近い性能が出るように進化しています。

このような独自の技術が、RFレンズの高画質、高品質を支えており、これからもさらに技術を磨いていきます。

# コンパクトデジタルカメラ戦略

新しい撮影ニーズに応え新規ユーザーからの支持獲得

静止画中心ハイブリッド

動画中心



高倍フラット・SLIMライン

PowerShot V1



IXY 650 m

根強い静止画ニーズ

SNS・共有  
自撮り



広がる動画ニーズ

Vlog・配信  
コンテンツクリエイション



スマホでは得られない価値

リアル・不完全さ  
撮る楽しさ・自己表現

14

近年根強い静止画ニーズに加え、動画ニーズが急速に広がっています。

さらにスマートフォンでは得られない画作りやカメラのデザイン性を求める声が高まり、レンズ交換式カメラだけではカバーしきれない新しいユーザー層が存在感を増しています。

こうした背景から、コンパクトデジタルカメラが再び注目されています。  
新しいニーズに応えるため、現行品の増産対応を進めると共に、2025年は、「PowerShot V1」、「IXY 650 m」を発売しました。

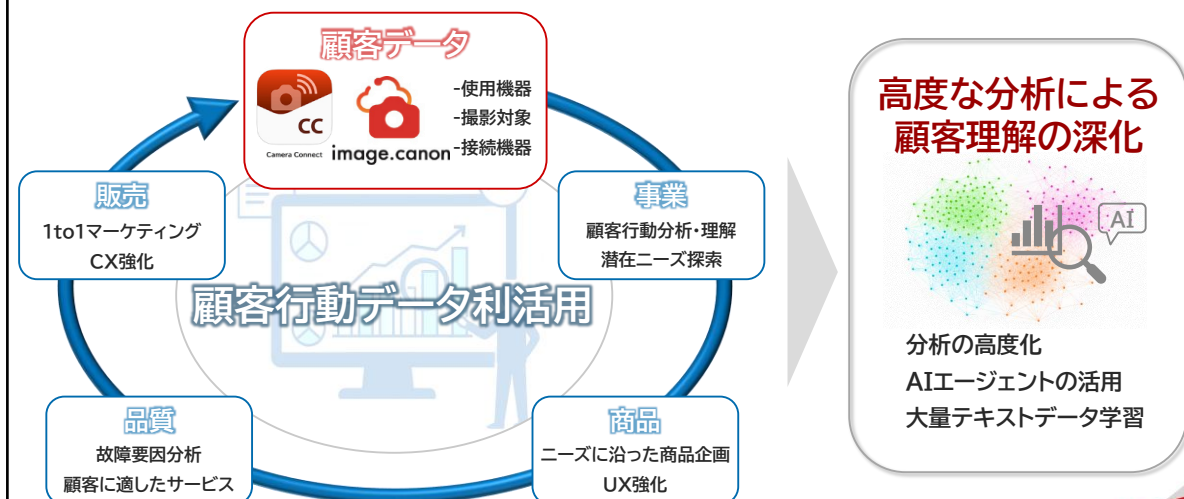
コンパクトデジタルカメラは、静止画中心のハイブリッドモデル、動画撮影をメインとした動画中心モデル、高倍率でも画質を維持した高倍フラットや軽量・コンパクトを重視したSLIMラインといったラインアップを展開しています。

スマホネイティブ世代を含む幅広いユーザーニーズに応えるよう、レンズ交換式カメラだけでなく、コンパクトデジタルカメラのラインアップをさらに充実させ、静止画も動画も楽しめる新しい体験価値を提供していきます。



# 顧客行動データの利活用

顧客データ活用による事業活動・サービス提供の強化



15

顧客行動データの利活用についてです。

キヤノンでは、「Camera Connect」をはじめとしたカメラ関連アプリケーションや、クラウドサービス「image.canon」を通じて収集される、お客さまがお使いの使用機器、撮影対象、接続機器などの多様なお客さまのデータを活用し、お客さまの行動を深く理解する取り組みを進めています。

この分析により、潜在的なニーズを発見し、お客さまのニーズに沿った商品開発とUXのさらなる向上を目指しています。

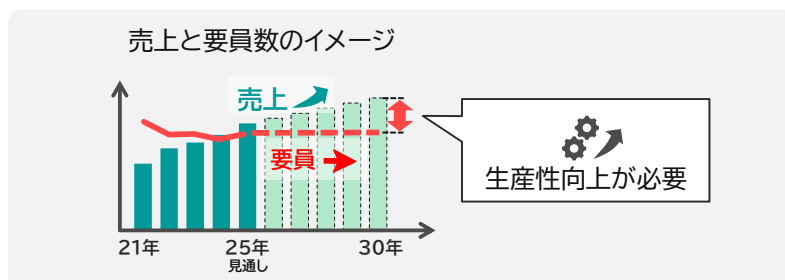
さらに、故障要因の分析を通じて品質改善を図り、お客様に最適なサービスを提供していきます。

また1to1マーケティングを通じて、お客さま一人ひとりに寄り添った提案を行い、販売力の強化に取り組んでいます。

さらに今後はビッグデータ分析を高度化し、お客様への理解を一層深めることで、事業活動やサービス提供の質をさらに高めていきます。

# 生産性向上による利益体質の強化

商品化プロセスすべてにおいて、生産性向上を実現する



企画

顧客行動データとITツールを徹底活用し、的確にユーザーニーズを捉えた企画を実現



開発

効率的開発体制を構築し、商品力強化と同時に原価低減を実現



生産

最適生産体制を構築し、徹底的な原価低減と品質向上を実現

生産性向上による利益体質の強化についてです。

イメージンググループは、2025年以降も売上を伸ばしていく計画としており、商品化に関わるプロセスの生産性の向上が不可欠となっています。

企画においては、顧客行動データとITツールを活用し、的確にお客さまのニーズをとらえた企画を実現していきます。

開発では、効率的開発体制を構築し、商品力強化と同時に原価低減を進めます。

生産においては、最適生産体制を構築し、徹底的な原価低減と品質向上に努めます。

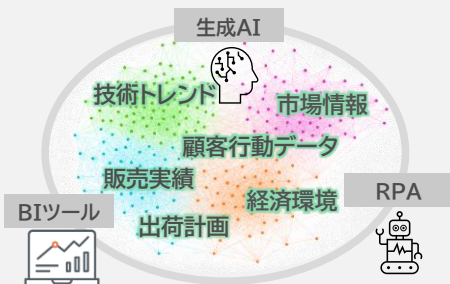
これらの部門での取り組みを進め、利益体質を一層強固なものにします。



# 生産性向上に向けた取り組み(企画・開発)

## 企画

### ITツール活用

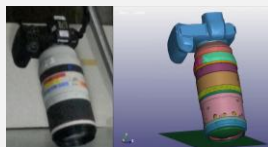


- ✓的確にニーズを捉えた企画による販売力強化
- ✓クリエイティブで戦略的な業務への変革

## 開発

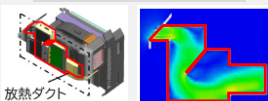
### シミュレーション活用

#### Ex. 落下シミュレーション



鏡筒内の動きを精緻に再現

#### Ex. 放熱AIモデル

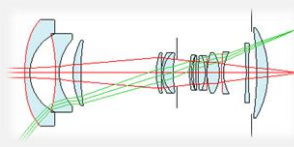


機械学習により形状を大量に解析

#### Next AIモデルの適用拡充

### 開発プロセスの最適化

#### Ex. レンズ光学設計の自動化



#### Next AI活用による効率化

#### Ex. 評価の自動化



#### Next 自動評価の適用領域拡充

企画部門の取り組みとしては、キヤノンは「Camera Connect」や、「image.canon」を通じて顧客行動データを直接収集できるようになってきており、その膨大なデータを、生成AIを含む各種ITツールを用いて分析し、UXのさらなる向上とお客さまの期待に沿った商品・サービスの企画、開発につなげていきます。

また、市場情報や技術トレンドなどの調査・分析や、販売実績をもとにした出荷計画立案などでも、ITツールを用いて質の向上、効率化を図り、創出された時間をクリエイティブで戦略的な業務にあてていきます。

開発部門での生産性向上の取り組みの一部としてシミュレーション活用と開発プロセスの最適化があります。具体事例として、落下や放熱などの領域ではすでにシミュレーションによる自動解析が実現し、開発期間の短縮化と同時に原価低減を進めています。

開発プロセスの最適化では、例えば、レンズ光学設計において一部自動化が実現できています。

AI技術も活用し、キヤノンがこれまで蓄積してきたノウハウを活用しつつ、効率的に最適設計解を導けるよう取り組みを進めます。

評価においては、カメラ本体機能の増加、高度化に伴い、人・時間・評価台数などの評価ボリュームが拡大、複雑化しています。

自動機は、人と異なり24時間稼働させることも可能です。

振動試験などの評価装置の自動化などを含め、自動評価の適用領域を拡充し、効率化を図ります。

# 生産性向上に向けた取り組み(生産)

## 生産(自動化・DXの取り組み)

### カメラ

メイン  
組立

ユニット  
組立



カメラ メイン組立自動機

Goal 組立全工程自動化

### DX



- 生産計画策定の効率化
- 生産進捗・在庫の可視化

Goal 人的リソース最適化

### レンズ

ガラス加工  
(前工程)

ガラス加工  
(後工程)

メイン  
組立

ユニット  
組立



ガラス加工自動機

\*中・大ロット  
Goal ガラス加工全工程自動化



レンズ 組立自動機

\*中・大ロット  
Goal 組立全工程自動化



匠(熟練工)

超高精度レンズの技術伝承

カメラ本体の自動化については、メイン組立に加えて、今後ユニット組立にも展開していきます。

レンズの自動化については、ガラス加工工程において、研磨から芯取と呼ばれる前工程を自動機で一貫加工しており、今後、洗浄から蒸着と呼ばれる後工程の自動化を図ります。

加えて、組立工程でも、自動化を進めています。

なお、現在、超高精度品については、匠と呼ばれる熟練工が加工、組立を担っています。これはキャノンの競争力の源泉でもあり、匠の教育は継続し、熟練の技術を受け継いでいくと同時に、時間はかかりますが、匠技術のデジタル化を進め、その超高度な熟練技術をも自動化していくことを目指しています。

最終的には、ガラス加工・レンズ組立の全工程の自動化を目指します。

また、AI技術も活用しながら、計画策定自動化や所在管理、稼働管理、品質管理を含む工場全体のリアルタイムデータの可視化を図り、工場内の人的リソースの最適化を実現し、効率的な生産体制を作ります。

今後もカメラ市場を牽引

Canon



2024年シェア

レンズ交換式カメラ市場シェア

22年連続 No.1

(2003年～2024年)



19

我々は、レンズ交換式カメラで、22年連続市場シェアNo.1を達成し続けています。  
この歴史を紡いでこれたのは、伝統を維持することに拘ってきたからではありません。

その時代時代の変化を感じ取り、自分たちが変化し続け、カメラを進化させ続けてきた  
からこそ実現できたと考えています。

まさに変化は進化そのものです。

これからも、時代にあった変化に対応し、進化し続けていきます。

## 本日の内容


1. イメージンググループ紹介
2. カメラ戦略
- 3. ネットワークカメラ戦略**
4. 新規事業領域

# ネットワークカメラ事業 概要

## グループ企業概要

- 企業名 : Axis Communications社 
- 代表 : レイ・モーリッソン CEO
- 本拠地 : スウェーデン国ルンド市
- グループ入り : 2015年
- 24年売上実績 : 約187億スウェーデンクローナ(約2,700億円)

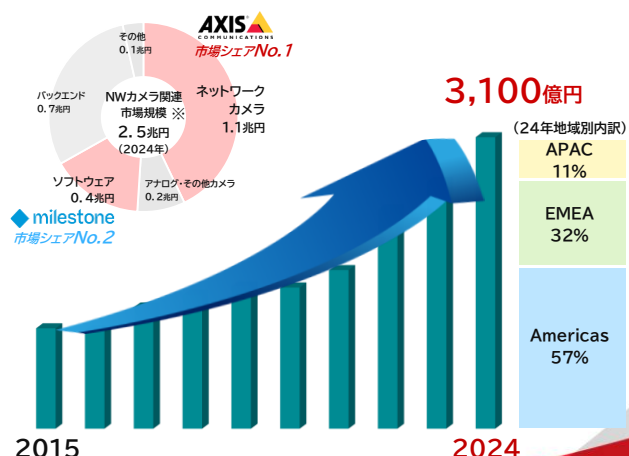


- 企業名 : Milestone Systems社 
- 代表 : トーマス・イェンソン CEO
- 本拠地 : デンマーク国コペンハーゲン市
- グループ入り : 2014年
- 24年売上実績 : 約20億デンマーククローネ(約400億円)



## 事業規模推移

過去10年(2015~2024年)で、**3倍**



※出典 : Omdia「Video Surveillance & Analytics Market Share Database - 2025」(中国を除く世界市場)

2013年、キヤノンは、ネットワークカメラ事業を新規領域の一つとして位置付けました。

その事業基盤を構築すべく、2015年にネットワークカメラ市場で世界トップシェアを誇るAxis社を、2014年には映像管理ソフトウェアの世界的リーダーであるMilestone社をグループに迎え入れました。

円グラフは2024年の中国を除く世界のネットワークカメラ関連市場の規模を示しています。

いくつかのセグメントに分かれておりますが、この中でAxisは主にネットワークカメラ領域、Milestoneはソフトウェア領域を中心に事業を展開しています。

Axis・Milestone両社のキヤノングループ加入から市場の拡大を追い風にこの10年で事業規模は3倍に成長しています。

この間、キヤノンとしては、両社の自主経営体制を尊重しながら、必要に応じて技術面や営業面等で支援を行ってきました。

地域別の売上は最大市場のアメリカスが最も大きく、今後も重点市場の一つとなります。

## ネットワークカメラ事業 グループ商材



22

キャノングループが展開する商材・サービスについてです。

当グループは、主にネットワークカメラ、映像管理ソフトウェア、映像解析ソフトウェアの3領域において、製品・サービスを展開しており、これらを通じて社会課題の解決に貢献しています。

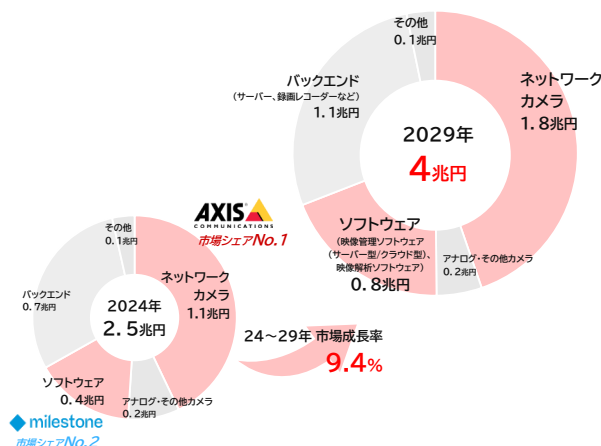
映像管理ソフトウェアは、複数のカメラ映像を一括で視聴・保存・検索できるもので、サーバー型とクラウド型両方があります。

映像解析ソフトウェアは、取得した映像を元に解析を行うもので、長時間の映像から欲しいオブジェクトを短時間で表示する映像要約に加え、人数カウントや顔認証など様々なものがあります。

# 今後の市場動向

“安心・安全”需要の継続拡大、“映像ソリューション”の需要増が市場成長を牽引

## ネットワークカメラ関連市場 市場規模予測 ※



## 市場拡大の主なトレンド



### ネットワークカメラ市場

- ✓ ネットワークカメラテクノロジーの進化
- ✓ さらに重要性が高まるサイバーセキュリティリスク対応
- ✓ 周辺デバイス・センサーとの連携加速



### ソフトウェア市場

- ✓ クラウド映像管理ソフトウェア市場/ AIを活用した映像解析の拡大
- ✓ AI倫理、データプライバシーなどへの配慮の深化
- ✓ 外部システム・非映像データとの連携加速



### 用途別市場

- ✓ 主要5大用途を中心に需要増(市場の約55%)



左側のグラフは2024年のネットワークカメラ関連市場規模とその2029年の予測を示しています。

同市場は2024年の2.5兆円から、2029年には4兆円へ拡大見込みです。

市場拡大の主なトレンドとしては、ネットワークカメラ分野ではさらなる高解像度化やAI搭載の普及などテクノロジーが進化し、サイバーセキュリティ対応や周辺デバイス・センサーとの連携が求められています。

ソフトウェア市場では、従来のサーバー型に加え、クラウド型の導入が加速し市場を牽引する見通しです。

欧州を中心にAI倫理やデータプライバシーへの配慮も進み、このようなトレンドに対応していくことも重要となっていきます。

今後はAIによる映像解析も益々普及する見込みです。

用途別では、商業施設、都市監視、政府・自治体など、様々な領域での活用が広がっています。



# Axis 事業の強み

1. 業界屈指の多様な製品ポートフォリオと技術パートナー連携
2. 2ティアモデルによる強力な販売パートナー網とサービス体制
3. 業界を長年牽引してきた高いブランド力

## 製品ポートフォリオ

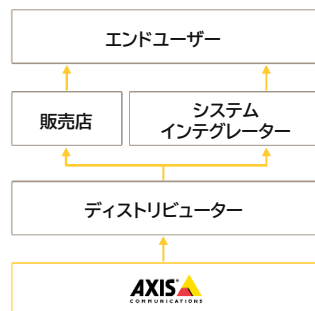
### ネットワークカメラ関連市場領域



### 周辺/新規領域



## 2ティア ビジネスモデル



Axis事業の強み・特徴が3点あります。

1点目は、多様な製品ポートフォリオと技術パートナーとの連携です。  
コアビデオと呼ばれる標準モデルに加えて、サーマル、防爆、ボディカメラなど多様なニーズに対応したネットワークカメラ製品を持ち、さらに映像管理・映像解析などのソフトウェアや、オーディオ・入退室管理などの周辺製品もあり、幅広い製品群をそろえています。  
Axisは自社製品に加え、VMSベンダーを含む多様な技術パートナーとオープンに連携し、お客さまへのソリューションを提供しています。

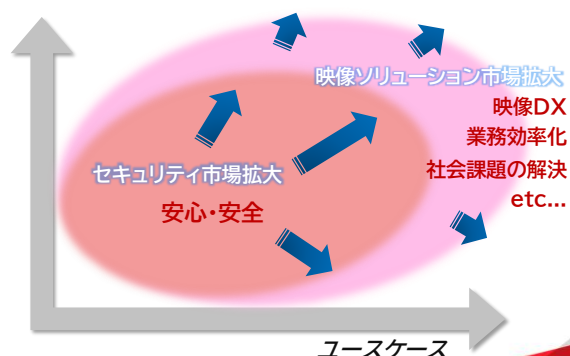
2点目は、販売体制についてです。  
Axisはディストリビュータ、システムインテグレータ、販売店を通じてエンドユーザーに製品・サービスを提供しており、長年の信頼関係に基づく2ティアモデルによる強力な販売パートナー網を世界中に構築しています。

3点目は、ブランド力です。  
Axisは1996年に業界初のネットワークカメラを発売して以来、長年にわたり市場をリードし続けており、その実績が同社の高いブランド力を支えています。



- ネットワークカメラのコア技術、ポートフォリオ強化
- 新規領域強化によるセキュリティビジネスのさらなる拡大
- システム連携による映像ソリューション領域(映像DX、業務効率化など)への拡大

## ポートフォリオ



左のポートフォリオは、下から上方向に領域拡大するイメージを示しています。右の図は対応市場が拡大するイメージを示しています。

Axisは中核事業であるネットワーク製品の拡充、およびそれらのコア技術となる自社開発エンジンやサイバーセキュリティなどを強化し、より高付加価値な製品・サービスを、今後も提供していきます。

オーディオや入退室管理など、カメラの周辺領域も拡充し、AI解析強化、センサー連携、クラウド対応など、システム連携することで、セキュリティ用途にとどまらず、映像DXや業務効率化などの映像ソリューション市場へも対応し、事業を拡大していきます。

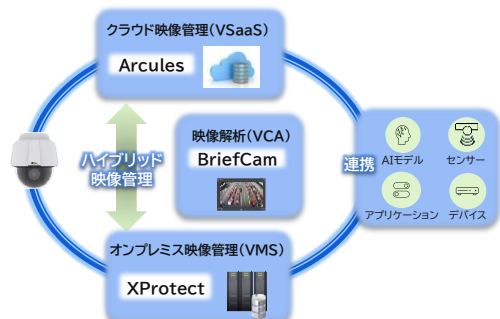


## 強み

1. XProtect、Arcules、BriefCamをオンプレミス・クラウドで提供するスケーラブルな商品群
2. オープンプラットフォームで構築する業界随一のテクノロジー&販売パートナー網
3. 業界を長年牽引してきた高いブランド力

## 拡大戦略

- AI解析強化、非映像データ連携による包括的ソリューションの提供
- クラウド&ハイブリッド強化によるVSaaSビジネスモデル拡大
- AI倫理やプライバシー保護への“責任ある技術”対応強化



26

Milestone事業の強み・特徴が3点あります。

1点目として、オンプレミスとクラウド両方で映像管理を提供するスケーラブルな商品群が何よりの強みです。他拠点・数万台のネットワークカメラを安定管理できる、業界トップクラスの製品を提供しています。

2点目は、オープンなプラットフォーム設計です。これにより、世界中の主要技術パートナーと連携し、お客さまに最適なソリューションの提供を可能にしています。お客さま、ソリューションパートナーに「選択の自由」を提供する事で、選ばれるベンダーとなっております。

3点目はこれらの結果、築かれたブランド力も大きな強みの一つです。

Milestoneの拡大戦略については、中核商品である“XProtect”そして“Arcules”、“BriefCam”をそれぞれ強化していく中で、AI解析機能の強化やセンサー等映像以外のデータとの連携も行い、包括的なソリューションを提供しています。

拡大が見込まれるクラウド対応、及びオンプレと組合わせたハイブリッド型映像管理システムへの対応強化により、サブスク型サービスの推進で売上拡大を進めます。

同社は責任ある技術（Responsible Technology）を重視し、AI倫理やプライバシー保護に配慮した安全な設計・運用を徹底することで、信頼されるパートナーとしての地位を確立し、事業をさらに拡大していく計画です。

# Innovating for a smarter, safer world



年平均成長率

**10%**  
以上

2030年売上目標

**5,000**億円  
以上

27

Axis社のキーメッセージは

Innovating for a smarter, safer world

「スマートで、より安全な世界にむけてイノベーションを続ける。」です。

ネットワークカメラ市場は今後も二桁前後成長が続くと見込まれております。

キヤノンも2030年に向けて年率10%以上の成長と、売上5,000億円以上を目指していきます。

## 本日の内容

1. イメージンググループ紹介
2. カメラ戦略
3. ネットワークカメラ戦略
- 4. 新規事業領域**

## 新規事業領域

### 3Dイメージング

#### EOS VR SYSTEM

高画質な3D VR撮影レンズ  
VR鑑賞機器・コンテンツ制作  
パートナー連携



#### Volumetric Video

リアルタイム3D生成  
スポーツ・エンタメの新しい視聴体験



東京ドーム、スタジオで実証展開

3D配信  
3D広告  
3Dデータ活用

#### MREAL

デジタル立体イメージと現実世界の融合  
製造・医療・エンタメ



#### EOS画質3D

EOS追加機能ソフトウェア  
ワンショット3D生成



ワンショット撮影



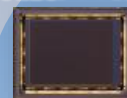
3Dデータ化

フォトブース  
デジタル  
サイネージ  
CG制作  
Eコマース  
アーカイブ

### コンポーネント

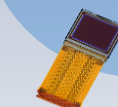
#### 内製技術の活用

内製デバイス



SPAD  
SENSOR

光学技術



μOLEDモジュール

29

キヤノンは独自技術を活かした多様な3Dイメージング・ソリューションを開発・提供しています。

EOS VR（仮想現実）システムは昨年Apple Vision Proの空間ビデオ撮影機器として認定されました。

今後は、VRの鑑賞機器やコンテンツ制作を担うパートナーとの連携を更に強化し、コンシューマー市場及びビジネス領域において、より広範な活用を目指していきます。

仮想イメージと現実世界とを融合するMR（複合現実）を提供する、MREALは、開発・製造現場での知見やノウハウを活かし、製造業等のお客様にご採用・導入頂いています。今後は医療・エンタメ分野へも展開・強化していく予定です。

リアルタイム3D生成のボリュメトリック・ビデオは、導入されている東京ドームやスタジオでパートナーと共に実証実験を重ね、さらに新しい事業・サービスの開発に取り組んでいるところです。

既存のEOSカメラで撮影した画像から高画質3Dデータを生成できるEOS画質3Dは、EOSカメラに新しい付加価値を提供することで、お客さまの利用可能性を広げていきます。

コンポーネント事業では、カメラで培ってきた光学技術と内製デバイスを、最終製品・ソリューションを開発するベンダーおよびソリューションパートナーに提供するビジネスモデルに取り組んでいます。

キヤノンだけではリーチできないビジネス機会を捉え、事業を拡大していきます。

## おわりに

これからも、顧客の多様な課題を解決し、豊かなライフスタイルを創造する



これからも我々は、イメージングのリーディングカンパニーとして、  
お客さまの多様な課題を解決し、豊かなライフスタイルを創造していきます。