

## 映像事業

常務執行役員 池上 博敬

8

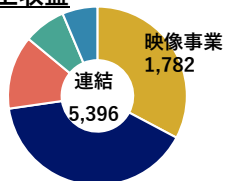
- 映像事業部長の池上です。
- ここからは映像事業についてご説明します。

## 事業概要

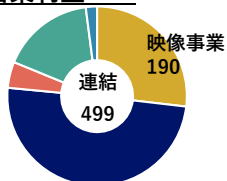
## 映像事業

2022年3月期 単位：億円

### 売上収益



### 営業利益 (※)



(※) 2022年3月期の営業利益割合は全社費用控除前で表示

### 主要製品・サービス

デジタルカメラ、交換レンズ、  
双眼鏡・望遠鏡、映像コンテンツ、自動撮影



### ありたい姿

映像表現の可能性を広げ、世代を超えた  
世界中のファンから圧倒的な支持を獲得

### 財務目標

|       | 2023年3月期 | 2026年3月期 |
|-------|----------|----------|
| 売上収益  | 2,100億円  | 2,000億円  |
| 営業利益  | 220億円    | 220億円    |
| 営業利益率 | 10%      | 11%      |

- 事業概要はこちらのスライドにある通りです。  
事業戦略について次のスライドで全体像をご説明します。

## ありたい姿

映像表現の可能性を広げ、世代を超えた世界中のファンから圧倒的な支持を獲得

## 運営方針

## ✓ デジタルカメラ

- ・高付加価値製品・ミラーレスカメラに経営資源集中（プロ・趣味層の期待に応え、平均単価2割向上）
- ・レンズラインアップ拡充により強固な“Zマウントシステム”に（50本以上、レンズ付帯率2以上へ）
- ・動画機能を強化し動画クリエイターへ訴求
- ・プロのニーズに応える遠隔操作や自動撮影機能強化
- ・ライセンスビジネスに注力

## ✓ 双眼鏡、望遠鏡など

- ・ゴルフ用レーザー距離計、デジタル天体望遠鏡に注力

## 収益計画

売上収益2,000億円、営業利益率10%を安定達成

## 映像事業の方向性

レンズ交換式カメラ市場規模（万台）



## プロ・趣味層向け

- ・Z 9で実現した先進機能をラインアップ展開

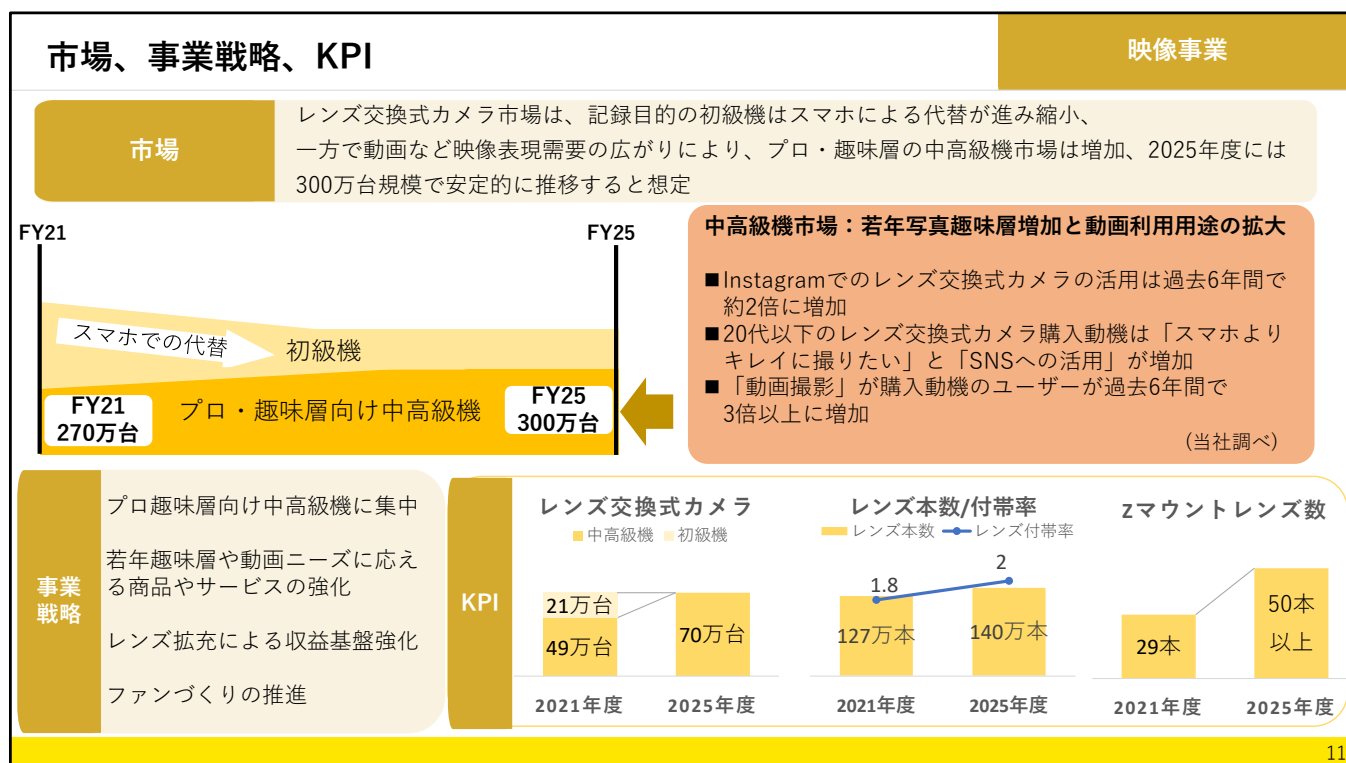
## ファン層育成・拡大

- ・購入前後のエンゲージメント強化
- ・アプリ・クラウド注力

※ レンズ付帯率 = レンズ販売本数 ÷ カメラ販売台数

10

- 当社の映像事業のありたい姿は、「映像表現の可能性を広げ、世代を超えた世界中のファンから圧倒的な支持を獲得する」としました。
- 事業運営方針についてですが、右の棒グラフにありますように、レンズ交換式カメラ市場は全体としては縮小傾向ですが、新興国市場や若者・女性を含め、プロ・趣味層は堅調に推移するものと想定しております。
- 当社は、こうしたプロ・趣味層に対して、ミラーレスを中心とする高付加価値製品を提供する、というビジネスモデルを堅持してまいります。
- ミラーレスにおいては、レンズを50本以上に拡充することによりシステムとしての完成度を高めるとともに、好評をいただいているフラッグシップ機Z 9で実現した先進機能を他機種にも展開する計画です。
- また、動画機能を強化し動画クリエイターと呼ばれる人たちに訴求していくとともに、リアルとデジタル両面でお客様とのタッチポイントを拡大し、ニコファンを拡げる努力をしてまいります。
- 財務目標としては、映像事業の収益を安定させ、2025年の売上収益2,000億円・営業利益率10%以上を目指してまいります。
- これらの具体的な内容について、次のページ以降でご説明します。



- まず市場見通しについてご説明します。
- レンズ交換式カメラ市場は、記録目的が主となる初級機はスマートフォンによる代替が進み、縮小傾向にあります。
- しかし、中高級機市場については、過去10年安定した成長を見せていることに加えて、近年、若年層や動画目的のユーザーの流入が見られます。
- SNS上での映像表現が広がるにつれて、Instagramでのレンズ交換式カメラの活用は過去6年で2倍に、動画撮影をしたいという動機でレンズ交換式カメラを購入された方は過去6年で3倍以上に広がりを見せています。
- これらのことから、ミラーレスカメラの中高級機市場は、2025年度に向けて300万台規模で安定的に推移すると想定しております。
- このような市場の状況を踏まえ、当社の事業戦略としては、中高級機に注力し、「若年趣味層の取り込み」や「動画ラインアップの強化」に注力してまいります。また、多様な顧客ニーズに応えるためレンズラインアップを拡充し、レンズ付帯率の向上により、さらに収益基盤を強化してまいります。
- 主要なKPIですが、レンズ交換式カメラについては、さらなる高付加価値製品へのシフトを行い、2025年度には中高級機で70万台を目標といたします。
- 高付加価値製品への注力により、販売単価も2021年度比2割程度の上昇を計画しています。
- レンズに関しては、多様なニーズにお応えすべくレンズラインアップを拡充し、レンズ付帯率を2.0まで向上させます。
- Zマウントレンズについては、昨年度末で29本でしたが、2025年度には50本以上まで拡充し、幅広いユーザーの期待に応えていきます。

動画性能が大幅進化した「Z 9」の導入で、動画プロ・クリエイター市場の開拓が進んでいる



- ・カメラグランプリ2022  
「大賞」「あなたが選ぶベストカメラ賞」ダブル受賞
- ・2022年1月～3月「米国で最も売れたプロ向けフラッグシップカメラ」

従来動画専用機と比較して、優れたAF性能と大幅な小型・軽量化によりワンマンオペレーションが可能に

- ・ 8.3K60p 12bit RAW動画
- ・ 防塵防滴、ファンレス構造で熱停止しない
- ・ 2時間以上の長時間連続録画
- ・ レンズ含む優れたAF性能
- ・ 個人ユースでも購入出来る価格

プロやクリエイターのワークフローに応える動画用カメラとして、「制作現場」や「放送局」などでの採用が進んでいる



- ・ アクセサリー専門メーカーとの積極的提携で動画撮影エコシステムに対応
- ・ 動画ラインアップを強化



- 次に、注力していく動画市場における商品戦略です。
- 昨年発売したZ 9は大変好評をいただいております。カメラグランプリ2022では、「大賞」と、ユーザー投票で決まる「あなたが選ぶベストカメラ賞」をダブル受賞しました。また2022年1月からの3か月間で、全米で57%のシェアを獲得しました。
- Z 9は静止画のみならず、動画性能を大幅に進化させており、プロ・趣味層を中心に動画用途でも大変高い評価を頂いております。
- これを機に、動画プロ、クリエイターの市場開拓を積極的に進めております。
- 4月20日にアップデートしたファームウェアにより、12bitの8k/60pのRAW動画を長時間内部録画できるようになりました。また従来の動画専用機材に比べ、小型・軽量・ファンレス・優れたAF性能などによりワンマンオペレーションが可能になるなど、高い評価を頂いており、幾つかのプロダクションや地方の放送局などで採用が進んでいます。
- 採用を促進すべく、動画関連のアクセサリを専門メーカー様と積極的な連携を行い、動画撮影のエコシステムに対応するとともに、今後動画機能搭載機種種のラインアップを強化してまいります。

## プロのニーズを支えるリモートワークフローの強化

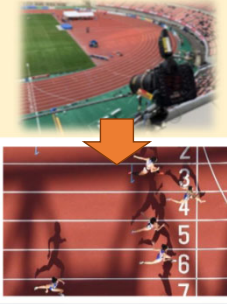
映像事業

これまでに実現できなかった感動的な瞬間の撮影ニーズに応え、現場で高い評価を獲得

集中のため静穏性が求められる  
撮影シーン（囲碁 棋聖戦）



瞬間をダイナミックなシーンとして捉えるため、  
人が立ち入れないアングルからの撮影シーン（スポーツ競技）



## 将来

決定的瞬間を“逃さず”  
自動で撮影し“続ける”  
ことでこれまでにない  
映像シーンの実現

安定性、即時性、機動  
力などリモート撮影機  
能のさらなる進化

プロより評価を頂いているニコンリモート撮影システムを支えるアプリ、ハードウェア



**NX Field**  
複数台カメラコントロール  
と高速転送



**NX MobileAir**  
画像情報の編集  
スマートフォンからの高速転送



**MRMC POD**

フラッグシップカメラを  
搭載する可動式カメラ雲台

※MRMCはニコンのグループ会社



13

- 続きまして、近年市場が拡大しておりますカメラのリモート撮影の状況についてご説明します。
- 既に当社では、リモート関連のアプリケーションやハードウェアを市場に投入しており、現場で高い評価をいただいています。  
今年行われた北京オリンピックでの開会式では、当社調査では約 6 割のシェアを達成しバックヤードでプロ向けにしっかり基盤を構築しつつあります。
- その他の事例としては、囲碁の棋聖戦など静粛性が問われる環境での撮影や、人が撮影することが出来ない場所、例えば競技場や映画祭などの大規模な会場の天井からの撮影にも用いられています。
- 現在、アプリケーションとしては、NX、すなわち、ニコンエクスペリエンス シリーズとして、複数台カメラコントロールと高速転送を行うNX Fieldや、画像情報の編集およびスマートフォンからの高速転送を行うNX Mobile Airを提供しています。
- また、ハードウェアとしては、レンズ交換式カメラを装着し遠隔操作可能なシステムを、当社グループ会社の英国MRMCで開発し、提供しています。
- これらの自動撮影、リモート撮影の市場は今後も成長が見込まれ、将来に向けさらなるソリューションの拡充と機能強化を通じて、これまで見られなかったシーンやアングルでの撮影を支援してまいります。



## 成長ドライバー | 映像コンテンツ

## 映像事業

時間・空間を超えて人がつながる社会を映像制作技術で支える

### 社会・産業ニーズ

- ・新しい映像表現や人とのつながり
- ・コンテンツ制作のコスト削減
- ・再現性や効果の高い教育、遠隔作業支援

### 当社の強み

- ・ポリュメトリック/3Dキャプチャ/360° 等映像技術
- ・マイクロソフト社 3D撮像システムの国内唯一のパートナー企業

### ビジネス展開

- ・外部人材招聘し「ニコン・クリエイツ」営業開始
- ・クリエイターや映像制作会社の表現を拡げる高度な3D/4Dコンテンツを提供・制作支援
- ・自社製造現場で有効性を高めたVR/MRの外部提供



メタバース (シティーグループ 2022/4発表)  
金額規模 : 約980兆~約1,600兆円(2030年)  
ユーザー数 : 50億人(2030年)  
対象市場 : 芸術/メディア/広告/ヘルスケア/  
マーケティング/セールス等



14

- 次に、映像事業領域における中長期の成長ドライバーとして定めた、映像コンテンツビジネスについてご説明します。
- こちらは2030年に向けて事業拡大を目指す取り組みです。
- 2030年には、時間と空間を超えて人々がつながるだけでなく、現実と仮想、リアルとメタバースの間を、人々が自由に行き来する社会が到来と言われています。
- そうした社会で求められる3Dやその動画である4Dなどの新しい映像表現、Virtual RealityやMixed Realityの世界に、ニコンは高品質なポリュメトリックや3Dキャプチャ技術でお応えしていきたいと思えます。
- 既に米国マイクロソフト社から国内で唯一のパートナーに認定され、4月には新会社ニコンクリエイツが営業を開始しています。
- また、産業用トレーニングの領域では、自社の製造現場でVR/MRを活用し、これを他社へビジネス展開していく予定です。
- このようにニコンは、時間・空間を超えて人々がつながる社会を映像制作技術で支えていきたい、と考えています。

デジタルツイン社会にむけて様々なコンテンツやソリューションを展開

### クリエイターによる3D/4D空間創造に貢献

ボリュメトリック映像やLEDバーチャルプロダクションによる映像制作  
ニコンの映像技術、ロボティクス技術により、高品位コンテンツとワークフローの革新を実現

3Dキャプチャリング技術

映像処理技術

ロボティクス技術

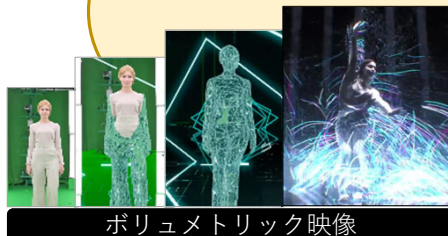


デジタルツイン社会に向け  
コンテンツを制作・供給



ボリュメトリック  
映像

19夏 ボリュメトリック映像 商品化  
(英国 The Open)  
22春 ニコンクリエイツ営業開始  
(日本)



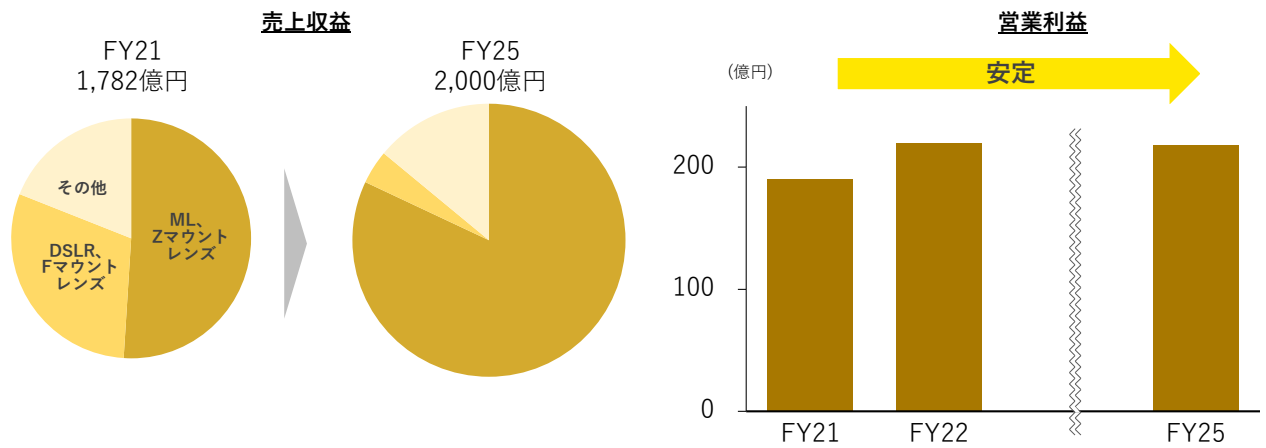
ボリュメトリック映像



LEDバーチャルプロダクション

- 映像コンテンツ事業については、当社は、2019年夏、全英オープンにて、ボリュメトリック映像コンテンツを初めて商品化し、大きな反響をいただきました。
- 今年4月からニコンクリエイツが日本にて営業を開始し、アジア圏でも高品位なボリュメトリック映像コンテンツを提供していきます。
- ニコンの持つ3D映像技術、MRMC社のロボティクス技術を発展させ、高品位なコンテンツと、LEDバーチャルプロダクションを含む撮影現場向けの革新的ワークフローを提供していきます。
- これらの活動をベースに映像コンテンツ領域に参入し、2030年のデジタルツイン社会に向けて新しい価値を創造していきます。





中計期間中、200億円前後の安定収益で、ニコンブランドを支える

- 最後に収益計画です。
- ここまで説明しました通り、プロ趣味層向けの中高級ミラーレスに注力し、2025年度までにさらに収益基盤を強化することで、中計期間中 安定した営業利益を確保し、ニコンブランドを支えてまいります。
- 私からのご説明は以上となります。ありがとうございました。