

ヤマハの音響機器事業

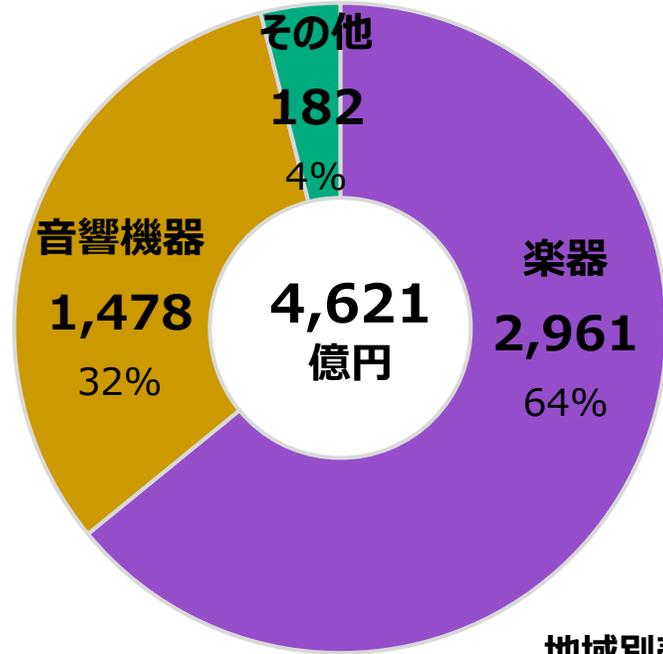
執行役 経営本部長
西村 淳

2025年9月30日

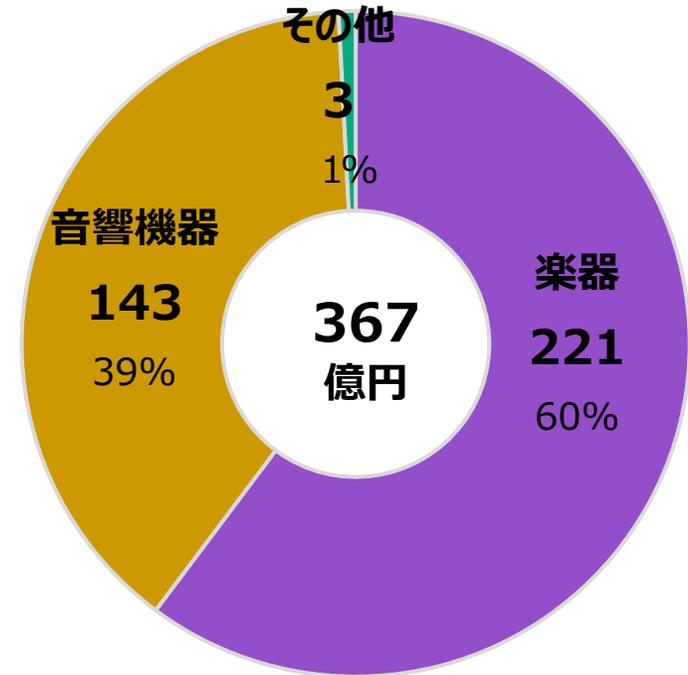
事業別売上収益・事業利益

[2025/3期 実績]

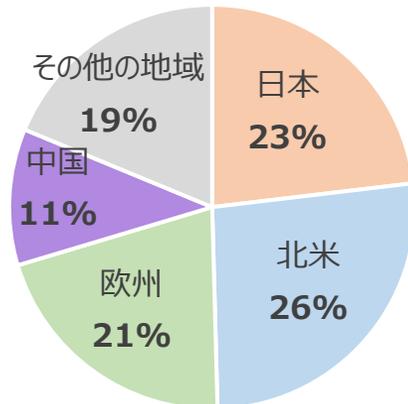
売上収益



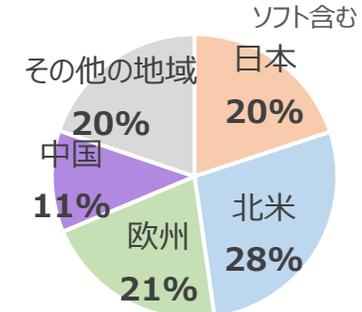
事業利益



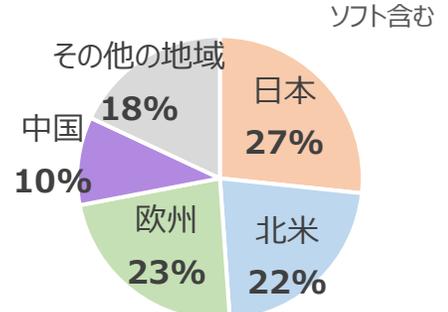
地域別売上収益



楽器地域別売上収益



音響機器地域別売上収益



*2026年3月期からの音響機器、その他の区分変更を適用した数字で表示しています

事業ポートフォリオ

育成

既存隣接への
ドメイン拡大/新規事業化

音楽系サービス
ミュージック
コネクト

モビリティ
ソリューション

新規事業・
社会課題解決

ビジネス
ソリューション



凡例

楽器

音響

新規

成長

成長率

競争力を高め
成長加速

インタメ
PA

電子楽器

構造改革により
収益性改善

ギター

収益率

ホーム
オーディオ

ピアノ

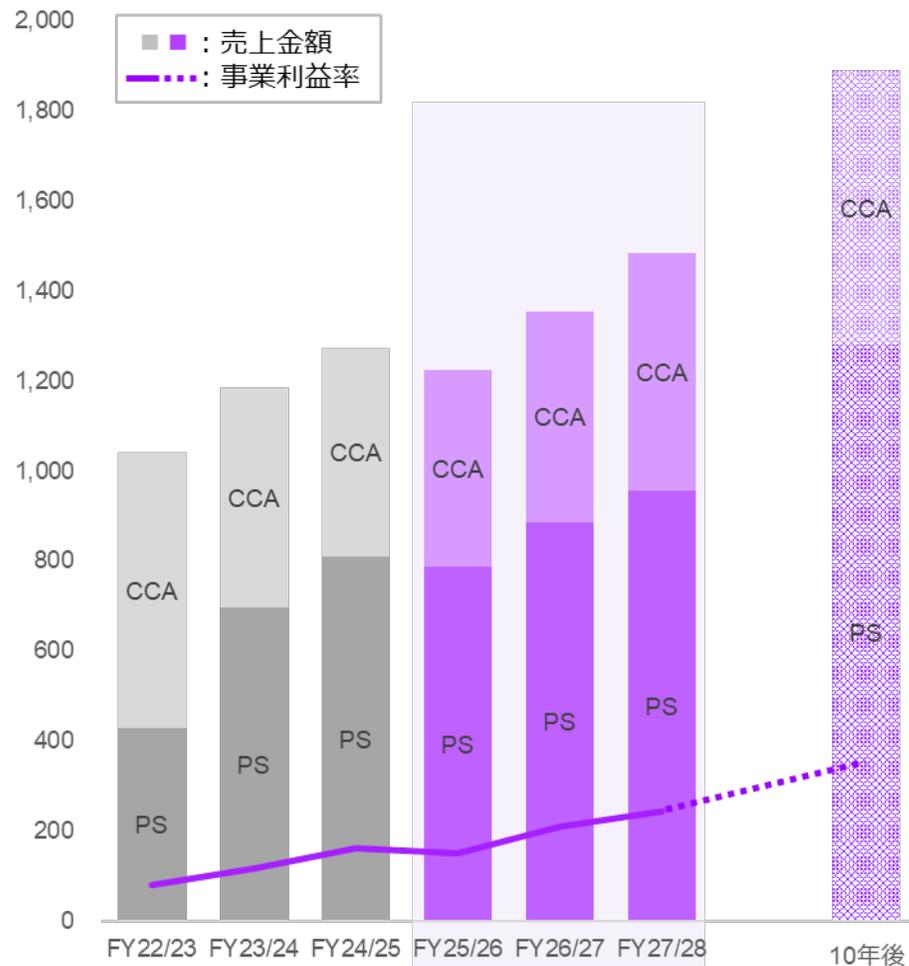
B&O

再構築

安定

事業最適な体制づくりによる法人音響の成長加速とホームオーディオ事業の早期収益改善

売上金額・事業利益率の推移・目標



新中期経営計画

プロフェッショナルソリューション 事業 (PS)

エンタテインメントPA



ネットワーク



クリエイター&コンシューマーオーディオ 事業 (CCA)

コンテンツシェアリング&コミュニケーション



ホームオーディオ





- 強み
 - ・ プロフェッショナルの現場で選ばれる高い技術と信頼性
 - ・ 業界標準として広く採用され、ミキサー市場シェアNo.1



- 強み
 - ・ 国内市場で企業向けルーターを中心に高いシェア
 - ・ ネットワーク全体へのソリューションを提供

プロフェッショナルソリューション 事業 (PS)



売上3年
CAGR
+7%

エンタテインメントPA (EPA)



ミキサー・スピーカーの機能連携を強化。
システム販売を拡大し成長

- 事業環境
 - ・ 体験型市場（コンサート等）がコロナ後、拡大し堅調に成長
 - ・ リアル・オンライン・ハイブリッド等、機器の用途・ニーズが多様化
- 施策
 - ・ 法人音響ビジネスの特性に最適な事業体制へ再編
 - ・ 業界で高い評価・信頼性のNEXOとの開発によるスピーカー拡販
 - ・ ミキサーとスピーカーの機能連携・操作性強化による差別化

売上金額・事業利益率の推移・目標

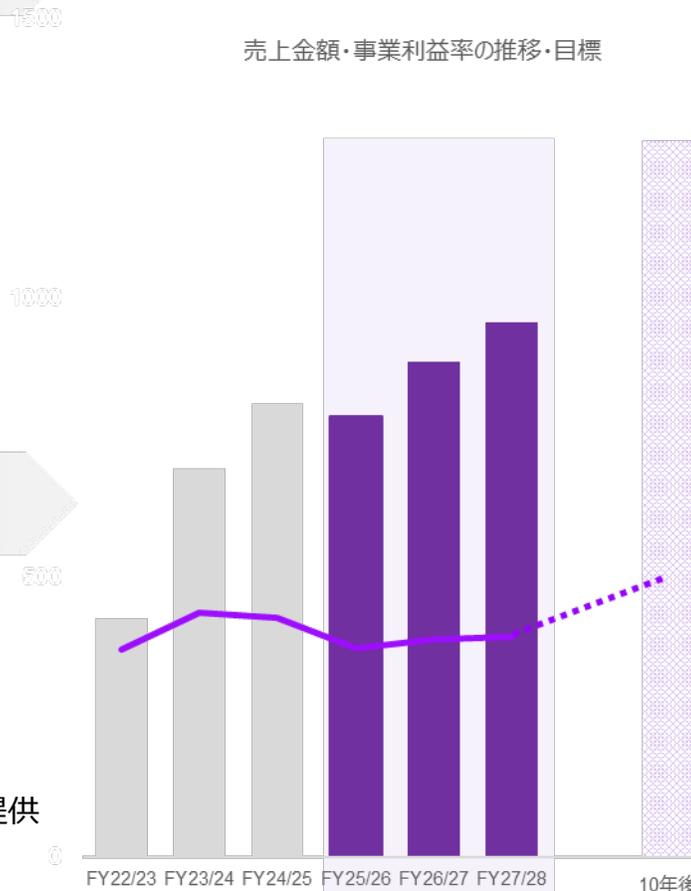
ネットワーク (NW)



注力市場への最適なソリューションを
チャネルパートナーと共創・提供

- 事業環境
 - ・ DX・高速化を背景に需要増で市場は堅調に成長
 - ・ ネットワークITの人材不足で運用管理課題が増加
- 施策
 - ・ 文化教育施設・医療・ヘルスケア等のIT化課題へソリューションを提供
 - ・ ネットワーク統合管理サービス*により新たな顧客価値を創出

*クラウドサービス (YNO) : Yamaha Network Organizer



新中期経営計画



- 強み
 - シェアNo.1のミキサー技術に基づいた配信機器の信頼性
 - ユーザーから高い評価を受ける操作性と音質



- 強み
 - 音・音楽の専門メーカーとして培った原音の忠実な再生へのこだわり
 - アコースティックとエレクトロニクスを融合した独自技術

クリエイター&コンシューマーオーディオ事業 (CCA)



コンテンツシェアリング&コミュニケーション (CS&C)

制作・配信・ライブなどクリエイターに支持されるブランドとして成長

- 事業環境
 - クリエイターによる配信が定着。個人・小規模ライブ配信市場が拡大
 - AI&自動化で簡単な操作・接続で高音質実現の需要が顕在化
- 施策
 - 配信機能強化の新ラインナップで顧客にとってのスタンダードを確立
 - 制作・配信をより簡便にするアプリ・サービス等、付加価値を提供

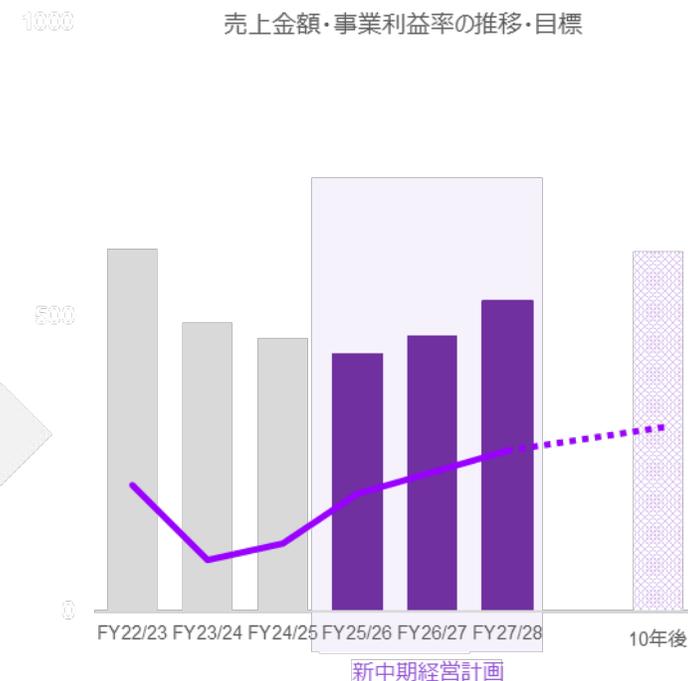
CS&C売上
3年CAGR
+9%

HA
原価削減率
△25%

ホームオーディオ (HA)

趣味層の顧客に絞った製造・販売の最適化で事業再建

- 事業環境
 - 普及価格帯はコモディティ化が進み、価格競争激化
 - 中高級価格帯はオーディオブランドによる品質・付加価値競争継続
- 施策
 - 販売地域、および趣味層を対象にした中高級製品への絞り込み
 - 外部委託生産拡大による開発・製造固定費削減



車載オーディオ領域を含め、音響セグメントで積極的なドメイン拡大を進める



**空間音響のトータルソリューション
プロバイダー**
市場・顧客の要求に
よりスピーディーに応える
専門体制・人員を強化

新しい音・体験を創造

個人も、ライブも、公共施設も、モビリティも
多様な空間の音環境特性に
最適な音を創造

モビリティソリューション 事業 (MS)*



要件に応じたプレミアムな体験提供で成長を加速

- 事業環境
 - ・ EV・自動運転により、車室内での過ごし方が変化
 - ・ 中国でハイスpek需要が拡大。新価値提案が求められる
- 施策
 - ・ 各国の多様なメーカー要件に応える新体験・仕様提案
 - ・ Music AI*により顧客体験と開発スピード向上を実現

* MS : モビリティソリューション事業 : 旧電子デバイス事業

* Music AI : 最適な音環境設定のためのAIソフト

売上3年
CAGR
+6%



プロフェッショナルソリューション 事業 (PS)



業界トップレベルの信号処理と音場調整の 技術でドメインを拡大

- 事業環境
 - ・ 商業・公共施設で環境に最適化した高音質へのニーズが顕在化
 - ・ 体験型市場で光・音・映像の総合的な演出需要が拡大
- 施策
 - ・ 市場特性に最適な体制でソリューションをローカル拠点より提案
 - ・ 場面最適な音調整や体験型イベントを、AVシステム全体をより簡便に統合制御可能な機能で実現



最適な音・体験を統合制御



ヤマハ音響機器事業の ビジョンと戦略

音響事業本部 事業本部長
鳥羽 伸和

2025年9月30日

1950 1960 1970 1980 1990 2000 2010 2020

ホームオーディオ

1954
HiFiプレーヤー



1974
世界初ピュアベリリウム NS-1000M



1973
プリメインアンプ CA-1000



1978
小型モニター NS-10M

1986
シネマDSPの原点 DSP-1



デジタル化

2011
AVレシーバー RX-A3010



ホームシアター展開

2016
ZYLON®振動版 NS-5000



エンタメPA

1969
ボークルミキサー VM-100



1972
PAシステム PS-75

1987
ミキシングプロセッサ DMP7



デジタル化



1995
レコーディングコンソール O2R

2001
デジタルミキサー PM1D



2009~
NEXO PAスピーカー

2015
デジタルミキサー PM10



ネットワークプロトコル進化

ネットワーク

1987
FAXモデムLSI



LSIからモジュールへ

1995
ISDNルーター RT100i



2002
VPNルーター RTX1000



2011
スイッチ SWX2200



2006
IP電話会議システム PJP-100H



2013
スピーチプライバシー VSP-1



2020
ワンストップソリューション ADECIA



コミュニケーション

音響技術+ネットワーク技術

車載オーディオ



1980s~
車載サウンド・グラフィックLSI

LSIからモジュールへ

2022~
車載オーディオシステム





コンシューマー音響機器

ホームオーディオ・制作配信機器



国内外の販売子会社経由の
卸売販路

- 大手ECサイト
- 楽器店
- 家電量販店
- オーディオ専門店



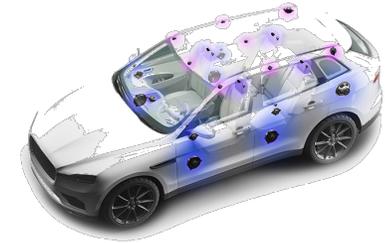
プロフェッショナル音響機器

エンタメPA・設備音響・ネットワーク・コミュニケーション



国内外の販売子会社経由の
提案営業型販路

- プロオーディオ専門店
- 施工会社
- レンタル会社
- IT系法人営業



モビリティ音響機器

車載オーディオ・緊急通報ソリューション



自動車メーカーの意向に沿った
フレキシブルな販路

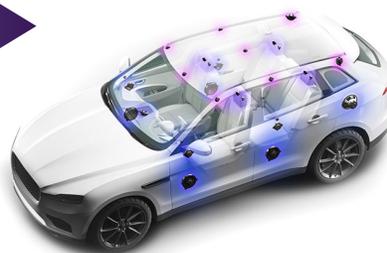
- 自動車メーカー
- 自動車部品Tier1
- 仲介する代理店・商社

楽器造りで蓄積した技術と感性を応用し
深化と探索を重ねてきた音響機器事業



技術の進化と応用展開

- ・アコースティック
- ・エレクトロニクス
 - ・マテリアル
 - ・信号処理



ヤマハ音響機器事業のビジョン

音響空間の生み出す感動と共感で
もっと広く・もっと深く人とつながり、人と人をつなげます



顧客ともっと「広く」つながる

商品ラインナップを広げる

リアルタイム体験重視のトレンドに対応し、イマーシブな音響体験を様々な市場に提供します。社内外の開発リソースを効率的に活用し、より多くの価値を迅速に展開します。



ターゲット市場を広げる

映像・照明・ネットワークなどで業界をリードする企業との協業を進め、音響をコアとした統合的なエンターテインメント体験の提供へ向けた事業領域の拡大を目指します。



顧客ともっと「深く」つながる

エンドユーザーとの関係を深める

AI技術による音響空間制御により、その空間・その人にカスタマイズ・パーソナライズされた音響体験を提供します。

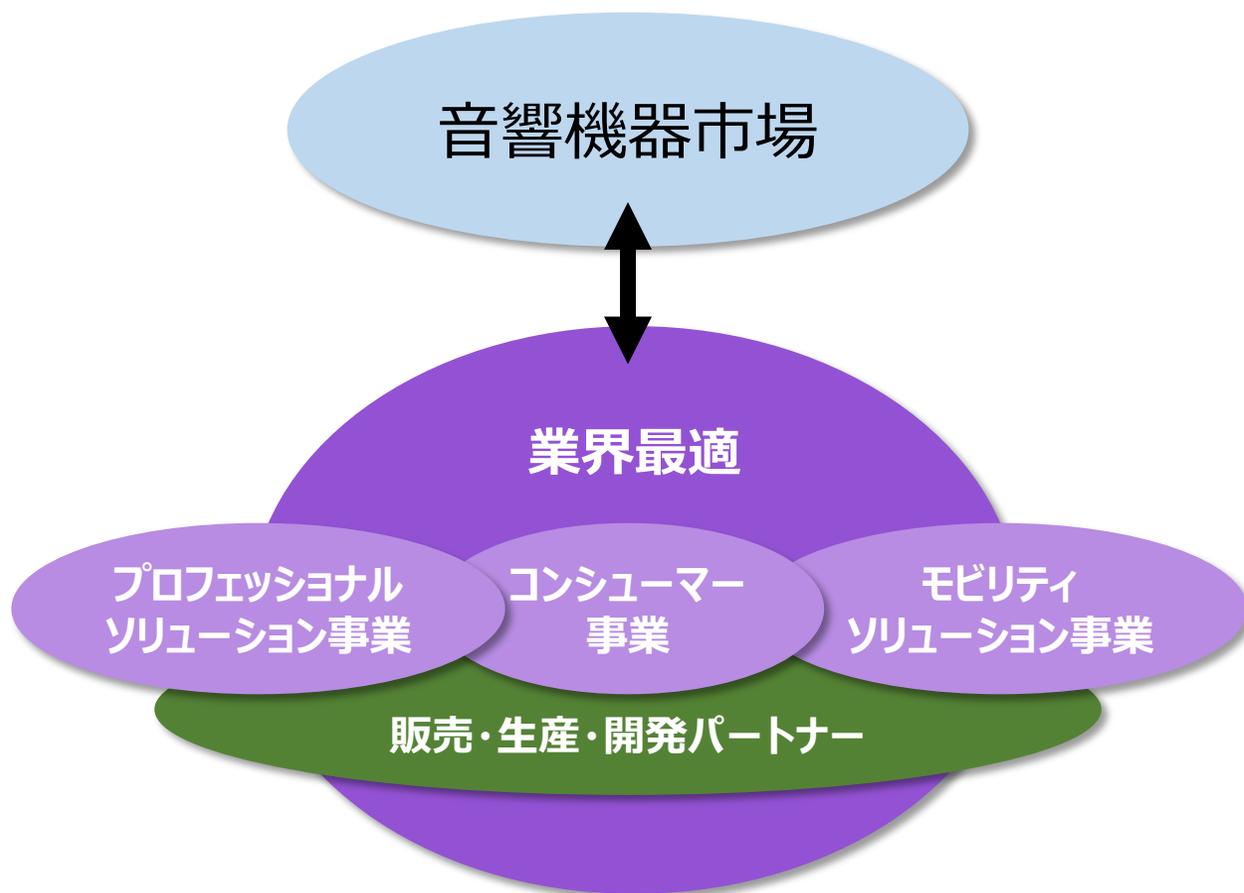


法人ユーザーや事業パートナーとの関係を深める

購入前の体験デモ、購入後のサポートを強化し、継続的な信頼関係を築きます。



音響機器市場に最適化した体制で、スピード経営を推進します



① 営業：市場対応力の強化

BtoB事業では現地の商習慣や文化に即した販売体制が求められます。地域ごとに音響販売責任者を配置し、販売パートナー支援と顧客接点の強化を通じて市場対応力を高めます。

② 生産：効率的な供給体制の推進

高まる関税や地政学リスクへの対応として、外部パートナーを活用した柔軟な製品供給拠点配置により、効率的な供給体制構築を推進します。

③ 企画・開発：分散型体制の構築

新興国では市場の成熟と現地企業の台頭によりニーズの多様化が進んでいます。各拠点が地域特性に応じた商品企画・開発を担うことで、柔軟かつタイムリーな企画・設計体制を構築します。

プロフェッショナル音響のご紹介

音響事業本部 プロフェッショナルソリューション事業部長
エリートマ

プロAV/IT業界における総合ソリューションプロバイダーとして下記の事業を展開中

音響事業の中で売上比率が約60%と高く、ヤマハ全体の売上収益にも大きく貢献

ライブ・イベント、エンタメ設備市場



ホスピタリティ、企業、教育市場



公共インフラ市場

エンタメPA ミキサー



デジタルミキサー

エンタメPA スピーカー



アンプ



プロセッサー



ハイエンドスピーカー



大型スピーカー

設備音響 スピーカー



アンプ・プロセッサー



天井・壁スピーカー

コミュニケーション機器



会議設備機器

ネットワーク機器



ルーター



無線AP



スイッチ

成長市場かつ、強みを活かせる
エンタメ要素の強いスピーカー領域に注力

体験価値の高まりと新興国GDP成長を背景に、ライブ・イベント、ホスピタリティにおける音響機器需要が拡大中

市場規模とトレンド

- リアルタイム体験重視の消費トレンドにより、エンタメ音響市場は成長基調
- ライブ・イベント及び設備音響分野では、音を含めたイマーシブ体験の提供進む
- グローバルサウス（インド、ブラジル、インドネシア、中東・アフリカ）を中心に、礼拝堂、結婚式、フェスティバルのための音響機器需要が増加

業務用スピーカー市場規模予測（ヤマハ調べ）



teamLab等によるデジタルアート展示



インド婚礼を彩るDJと多彩な音響演出



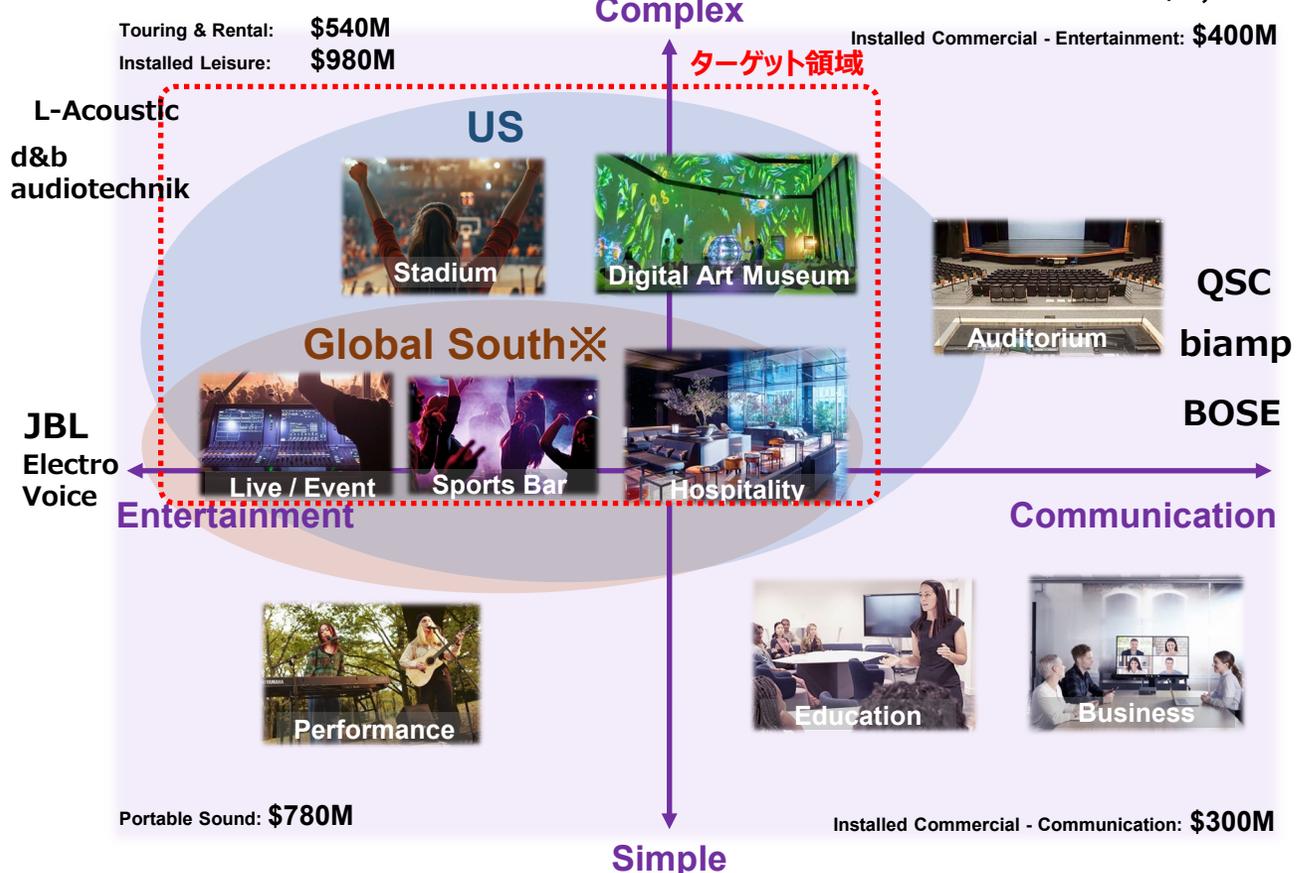
他社も体験型施設におけるイマーシブ音響の提案を強化

複雑な音響設計が求められるエンタメ領域を中心に、競合他社との差別化を目指す

ターゲット領域と主な競合

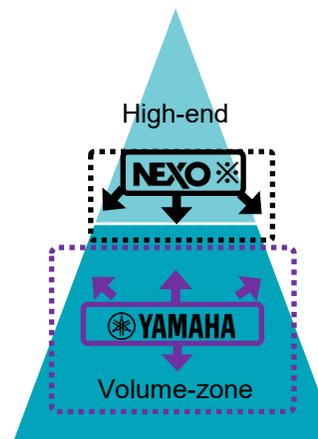
成長市場かつ、強みを活かせるエンタメ要素の強い領域をターゲット

FY24/25 業務用スピーカー市場規模: \$3,000M

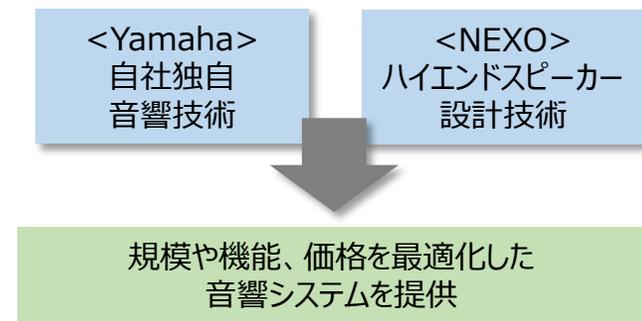


基本戦略

NEXOのハイエンド設計技術とヤマハの信号処理技術の連携により、普及価格帯ゾーンで機能・価格を最適化し、規模拡大を目指す



High-end value to volume zone



個別戦略

- ①技術戦略 独自技術で新価値を提案、普及価格帯にも展開
- ②商品戦略 NEXO・ヤマハ両社の強みを活かし、商品力を強化

技術・商品戦略を軸に、生産・販売体制の最適化を通じて市場競争力を向上

① 技術戦略 独自技術で新価値を提案、普及価格帯にも展開

ヤマハの信号処理とNEXOのスピーカー技術で新たな価値を創出、普及価格帯へ技術を展開し、より多くの人に高品質な音響体験を提供

【信号処理技術】

- 空間音響設計技術AFC（Active Field Control）を活用し、劇場・ホール・展示空間などにおいて**没入感のある高度な音響演出**を実現



【スピーカー設計技術】

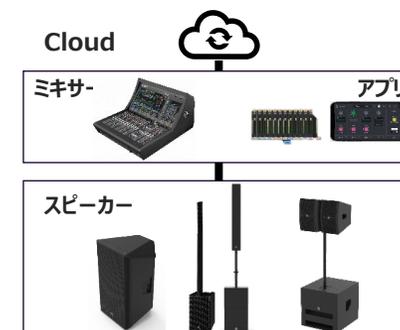
- NEXOの**ハイエンドスピーカー設計技術**により、ツアー用途や常設設備に対応した高性能スピーカー群を展開



② 商品戦略 NEXO・ヤマハ両社の強みを活かし商品力を強化

NEXO：ヤマハの信号処理技術と製造力で商品・価格競争力強化
ヤマハ：NEXOのハイエンドスピーカー設計技術で商品力を向上

- NEXOはハイエンドスピーカー技術とヤマハの信号処理技術を組み合わせ高価格帯領域をカバーし、競合に対してはヤマハの製造力を活かし**価格対応力**で差別化
- ヤマハは競合に対して**NEXO技術 + 自社信号処理技術**で差別化、効率的にラインアップを拡充し対抗
- ヤマハミキサーとヤマハ・NEXOスピーカーを連携させる機能の強化

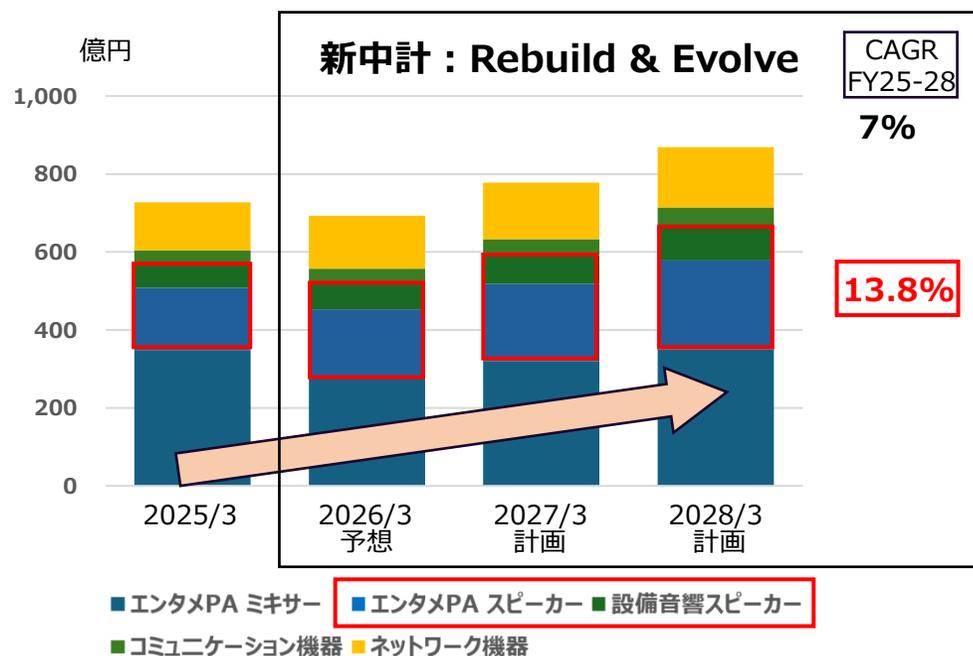


その他

製造戦略：生産効率化により価格競争力を実現
販売戦略：専門人材の拡充により販売体制を強化

まとめ

- プロフェッショナル音響事業の今後の成長事業領域：**エンタメPAスピーカー、設備音響スピーカー事業**
- 市場状況：体験価値の高まりにより、スピーカー機器需要が拡大しており、**2030年までにCAGR4.5%で成長**
- ターゲット領域：ヤマハは**複雑な音響設計が求められるエンタメ領域**を中心に、競合他社との差別化を目指す
- 成長戦略：**ヤマハの独自技術とNEXOのスピーカー設計技術**で、新価値提案と商品力強化を実現



■ 事業計画（3か年）

- プロフェッショナル音響事業全体 CAGR：7%
- エンタメPAスピーカー＋設備音響スピーカー CAGR：**13.8%**

車載向けオーディオのご紹介

音響事業本部 モビリティソリューション事業部長
荻野 渉

1971年 自社半導体工場が完成、電子楽器用半導体の内製を開始



1983年 半導体の外販を開始

80-90年代 PC用音源ICが大ヒット



2000年代 携帯電話用着メロICが大ヒット

民生用、車載用ICを幅広く展開、スピーカーモジュール販売を開始



車載用オーディオ、音声処理IC販売が拡大

2020年 車載用オーディオアンプ、スピーカー製品の開発、販売開始



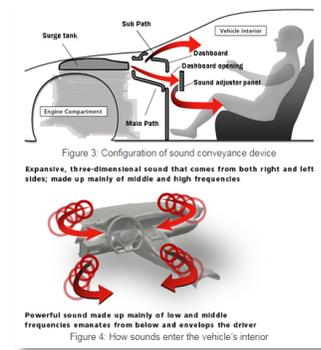
2025年 事業ドメインをモビリティ分野に集中、モビリティソリューション事業部に改称

- ・1983年 半導体の外販を開始以降、サウンドDSP、グラフィックIC、車内音／車外音の開発で幅広い自動車メーカー向けに販売、信頼を獲得

Toyota Nissan Mitsubishi Motors Mazda

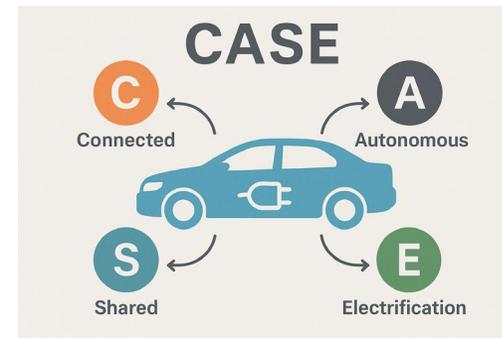
Subaru Honda Suzuki

Hyundai Ford Land Rover Jaguar



- ・100年に一度の変革期を迎え、車の電動化、知能化がトレンド化、居住性ニーズの高まりに向け音のニーズ・機会が拡大

→ 「音・音楽の総合力」を活かし車載オーディオ事業へ参入



車載オーディオ 市場実績例



2020年に市場参入

日本・中国の自動車メーカー様 6社がご採用

4ch-6SPKから32ch-31SPKまで幅広いシステムを提供中



Toyota



ZEEKR



GAC MOTOR



Mitsubishi Motors



MG



Yamaha Motor



クルマの個性を輝かせる「音のトータルコーディネート」と、「新体験創造」で差別化

車の智能化が進行し、走る曲がる止まる以外での差別化ニーズが高まる中、
車載サウンドシステムの新価値創造を主導、企画段階より深くかかわり車室内体験価値の向上に貢献

モデルごとのコンセプト差別化・新機能ニーズの高まり



車両メーカー

ターゲット顧客のペルソナに
適したサウンドを創りたい！

認知プロセスに沿った
情報伝達音を創りたい！

新しい体験価値を
提供したい！

オンリーワンの
音体験を提供

既存のブランドオーディオ

「そのブランドの音」を提供するが、モデル毎の音デザインを行わない

先進技術による新体験

Music:AI®

音のトータルコーディネート



楽器の再現性にこだわった サウンドシステム



音・音楽の総合メーカーとしての“技術と感性”



車載オーディオ 提供価値



車両コンセプトに合わせたサウンドデザインとAIを始めとする先進技術によって新たな体験価値を提供
技術と感性による「至高の音楽体験」を実現



UX最適化

Personalization
Optimization for Music

Music:AI

for Person

for Music



サウンドデザイン

Acoustic Tuning
Sound Concept
Suitable Integration

for Cabin

立体音響技術



ハード・ソフト

DSP Amplifiers
Speakers

ZPP振動板

ASC

Isolation Frame

スマートな音質最適化

Smart Sound Optimization

楽曲シーンへのリアルタイム適応

リスナー好みの音響特性を探索

Real time adaptation to music scenes

Instantaneous search for listeners' preference

そのクルマならではの音響空間

Vehicle-Unique Acoustic Space

車室空間で車のコンセプトを体感

Vehicle's concept felt in the cabin

本物の楽器の音・臨場感

Authentic & Immersive Sound of Musical Instruments

クリアな音像定位

Clear sound localization

伸びやかな高域

Extended trebles

表現力のある中域

Expressive mid-range

タイトで量感のある低域

Tight and voluminous bass

ヤマハが目指すもの TRUE SOUND

表現者の意図が伝わる「本物の楽器の音」

ヤマハの音作りは、作り手の想いを大切にしています

音源の情報を100%引き出すという表層的なものではなく、その源流である楽器製作者や楽曲制作者のこだわり、表現者の想いを感性で理解し、車室内空間に再現することを目指して音作りをしています。

そして、“聴く人の心を震わす音で感動を届けたい”
この想いこそがヤマハの目指す理想像です。

ヤマハは、「アーティストが奏でる心震わせる音」を通じて大切な人とのドライビング体験に輝きを与え続けます



“至高の音楽体験”を創出する最適化AI



チューニング期間の短縮で開発コストを削減

音響チューニングは、車種ごとにその車室空間の特性へ適応させることが不可欠です。Music:AI for Cabinが無数の音響パラメータセットから最適解を短時間で導き出します。



今聴いているその音をリアルタイムに最適化

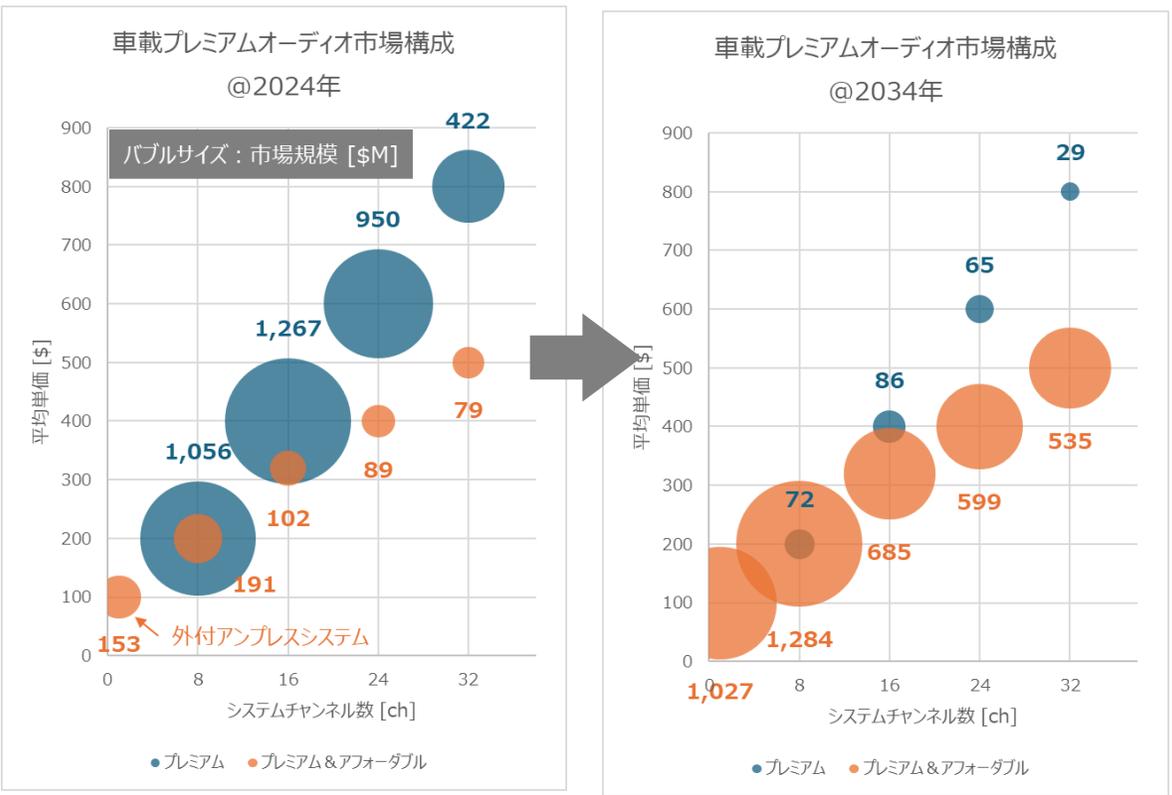
迫力の臨場感で音楽を愉しむには、楽曲シーンごとの最適な音響パラメータが必要です。Music:AI for Musicが音質調整操作を不要にし、安全運転にも貢献します。



リスナーごとの好みを反映した音響特性の発見

高音から低音までのバランスにおいて、リスナーの好みは千差万別です。Music:AI for Personが対話を通じて、一人ひとりに最適な音響パラメータを提供します。

中国市場を中心にハイスペックかつ低コストなオーディオへのニーズが拡大
開発期間の短縮がさらに進行、提案・開発スピードが採用へのキーポイント化



車載プレミアムオーディオ 市場構造の変化

コストとスピードを両立する開発・生産体制



複数のODMサプライヤを活用した爆速開発・最適生産

車載オーディオを中心に売上 28年3月期に230億円を目指し活動中

