

# Yamaha Evolve Day 2026

未来を創る挑戦

3月19日 木曜日

# Yamaha Evolve Day 2026

ヤマハ株式会社 執行役 経営本部長 西村 淳 / Jun Nishimura

Yamaha Evolve Day 2026

# 音・音楽の力で、人々の個性輝く未来を創る

社会価値の共創を通じて企業価値を高める

## ■ 音・音楽の力

ヤマハの強み、ヤマハラしさが十分に生きる「音・音楽」領域において新たな価値創造の可能性を追求する

## ■ 人々の個性輝く未来

世界中の人々の自己表現、多様な個性の発揮を後押しする製品やサービスをたゆまず提供していく

## ■ 社会価値の共創

多様なステークホルダーと積極的に連携・協業し、社会課題の解決に資する新たな価値を共に創り上げる

音・音楽による  
社会課題解決を  
通じた **新価値創造**



【新規事業】  
人生や心に豊かさを  
添える新たな価値  
の提供

音・音楽の楽しみ方を  
広げる **体験価値**



【隣接事業】  
ハードとサービスの  
連携による楽しさや  
便利さの提供

技術×感性で磨く  
製品の **本質的価値**



【コア事業】  
楽器・音響機器等  
ハードによる  
価値の提供

新中期経営計画タイトル

# Rebuild & Evolve

戦略骨子

## 経営ビジョン

経営ビジョン

音・音楽の力で、人々の個性輝く未来を創る  
社会価値の共創を通じて企業価値を高める

- 音・音楽の力  
YAMAHAの強み、YAMAHA以外が十分に満たさない「音・音楽」領域において新たな価値創造の可能性を追求する
- 人々の個性輝く未来  
世界中の人々の自己表現、多様な個性の発揮を後押しする製品やサービスをたゆまず提供していく
- 社会価値の共創  
多様なステークホルダーと積極的に関わり協業し、社会課題の解決に資する新たな価値を共に創り上げる

【短期事業】  
人々の個性を  
表現する領域での  
価値の創出

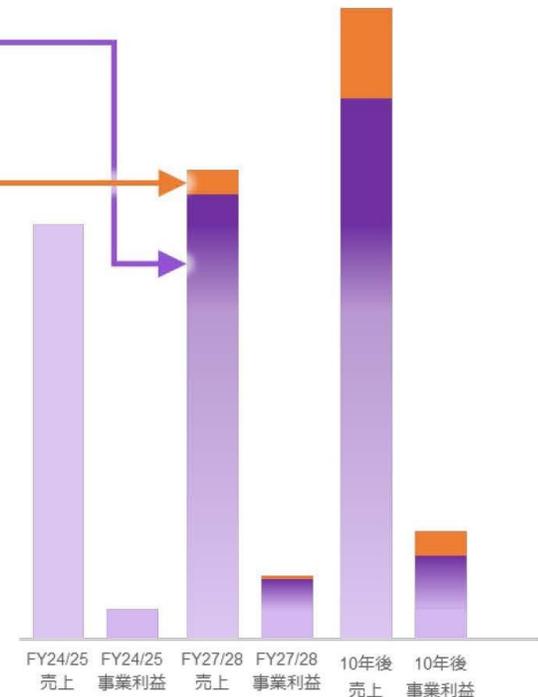
【中期事業】  
ユーザーサービスの  
進化による新たな  
事業の実現

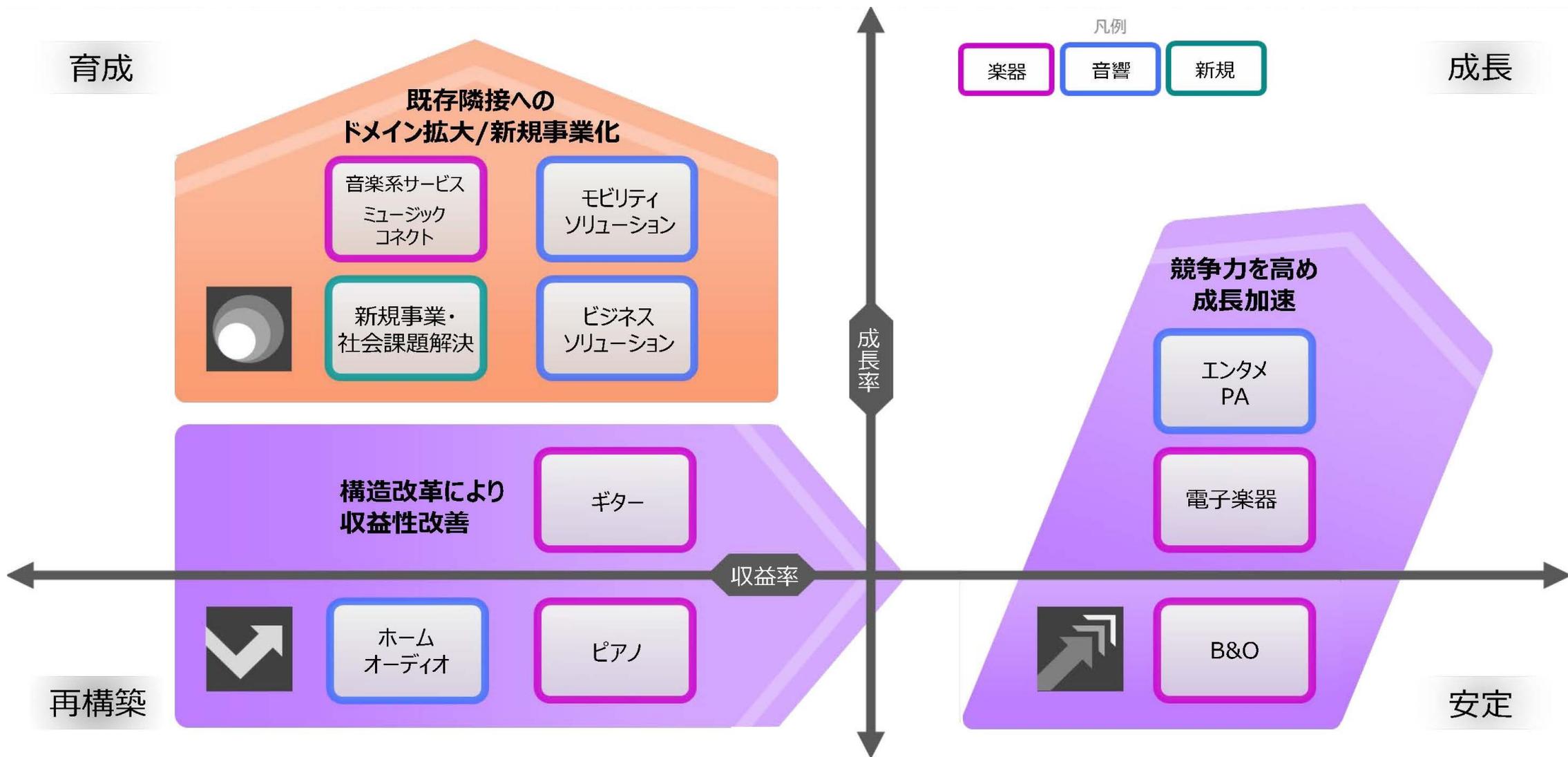
【長期事業】  
社会的・環境的価値  
に資する  
事業の実現

## 重点課題

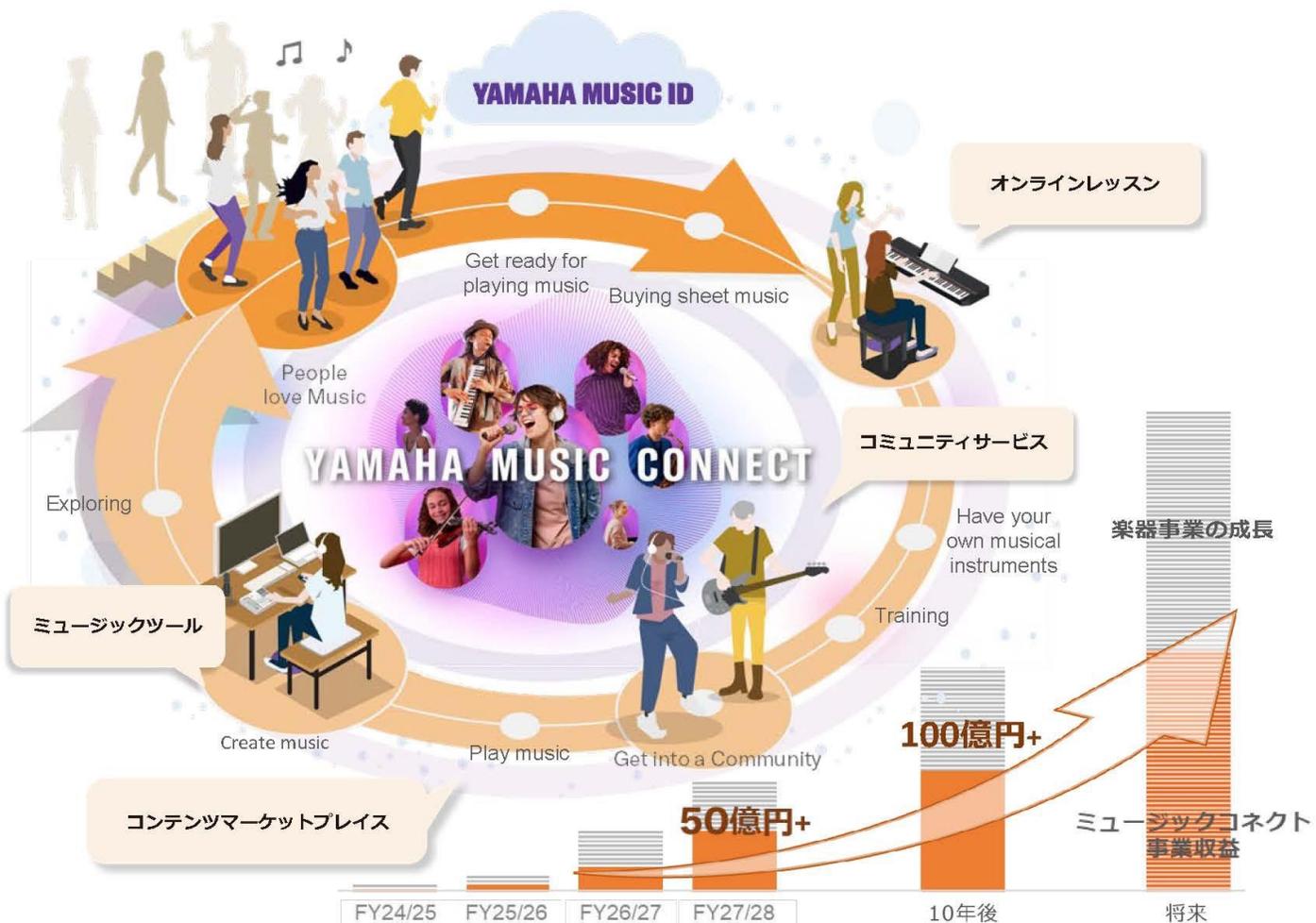
現在の主軸である既存事業の収益低下  
収益力をコロナ前水準に回復することが最優先

中長期的な成長に向け、隣接・新規事業領域への  
戦略的投資による育成・事業化が必要





“人と音楽は、もっと近くなる” ミュージックコネクトによる事業成長



ミュージックコネクト事業

テクノロジーのチカラで  
人と音楽の可能性を広げる

お客様一人ひとりの演奏体験の向上・支援を通じて  
音楽人口を拡大

ミュージックコネクトの提供価値

サービス

デジタルツールや  
レッスンコンテンツで  
充実した楽器演奏体験

オンラインレッスン  
ミュージックツール

ハードとソフトの連携で  
演奏体験をより楽しく

コンテンツ  
マーケットプレイス

オンラインセッション・  
ライブ配信など  
時間や場所を越えてつながる

コミュニティサービス

YAMAHA MUSIC ID

顧客情報基盤（YAMAHA MUSIC ID）に基づき  
一人ひとりに最適なサービスを設計

## 重点市場への積極的投資による売上成長

### インド 販売網の拡大と現地生産モデルを最大限活用し、さらなる売上成長

- 事業環境
  - ・人口増・経済発展・文化成熟化による市場拡大
  - ・特にエンタメ、ライブが好まれる音楽文化背景
- 施策
  - ・楽器：製販一体の強みで電子楽器・ギター販売強化  
販売網拡大、ローカルモデル・コンテンツ積極投入
  - ・音響：戦略的販売パートナー活用。スピーカー拡販



売上3年  
CAGR  
**+13%**

### フィリピン 価値伝達力強化により中高級製品を拡売し ASEAN成長のエンジンに

- 事業環境
  - ・経済発展・文化成熟化による市場拡大
  - ・フィリピンは代理店ビジネスから販社によるダイレクトビジネスに移行し加速度的に販売網整備が進む
- 施策
  - ・Shop in shop等の体験型店舗を拡大し価値訴求強化
  - ・フィリピン販社組織体制強化により、潜在市場へ販路・パートナーをさらに拡大し売上成長



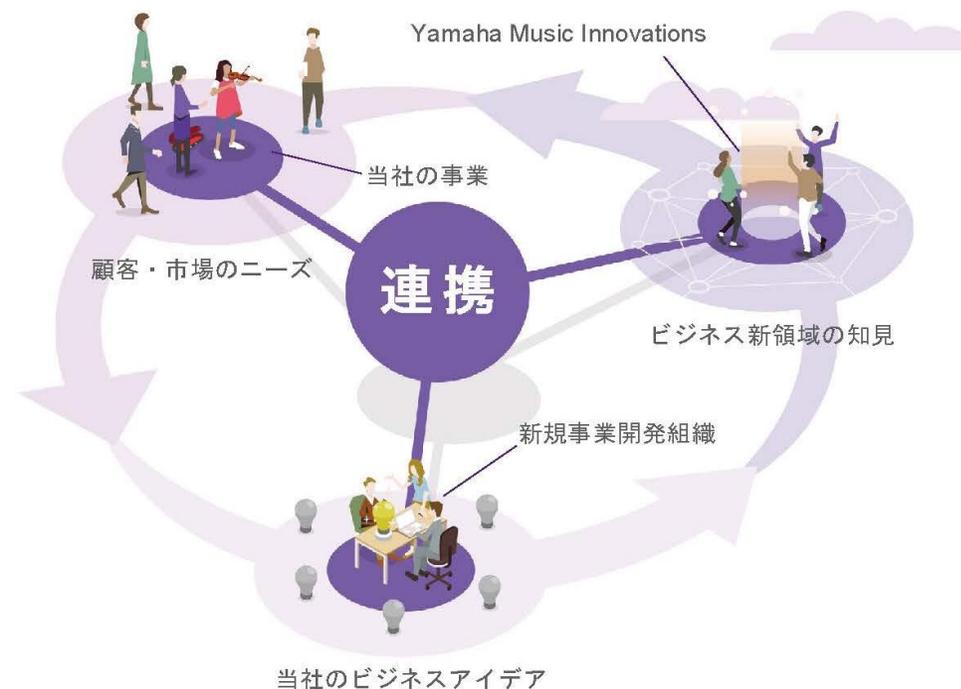
都市部を中心に販売拠点を倍増

フィリピン  
売上3年CAGR  
**+48%**

## 新規事業創出のメカニズム構築

### 新規事業領域の探索および事業開発

- Yamaha Music Innovationsと新規事業開発組織、既存事業が連携
- 外部の知見・協業も含め隣接領域拡大・新規事業開発を加速するメカニズムを構築





## 音・音楽の力を信じて

音・音楽には人々に  
大きな影響をあたえる力があります。  
私たちヤマハは、そんな音・音楽の  
持つ力に惹かれ、その力が人々の心を  
豊かにすると強く信じています。



# 未来を創る挑戦

新規事業開発の考え方と方向性

ヤマハ執行役員 新規事業開発部長 北瀬 聖光 / Masamitsu Kitase

Yamaha Evolve Day 2026

# Evolve

## 未来を創る挑戦

『音楽は人間必需品』 — 私たちは音の可能性を高め社会を豊かに

未来への成長に向けた変革に全力で取り組む

イノベーティブな企業でありつづけるためのメカニズムを成熟させていく

# Head of New Business Development Division



北瀬 聖光 / Masamitsu Kitase

- 1993 NEC 入社 大学営業・事業開発
- 2008 NEC 文教・科学事業 戦略スタッフ
- 2014 NEC コーポレート事業開発
- 2018 米国 dotData, Inc 取締役
- 2020 BIRD INITIATIVE 代表取締役
- 2023 NEC ヘルスケア・ライフサイエンス事業
- 2025 ヤマハ 執行役員 新規事業開発部長

カーブアウト

9件

CVC設立

200億円

ヤマハ 新規事業開発部

**Incubation / Innovation / CVC and M&A**

事業創出  
カルチャー変革

社会価値実装

投資活動  
買収と売却

# Core Value

## ✓ 技術の連鎖

楽器製造からモビリティ音響までの多角化

## ✓ 感性工学の追求

論理的だけでなく人間の感性へ

## ✓ 飽くなき好奇心

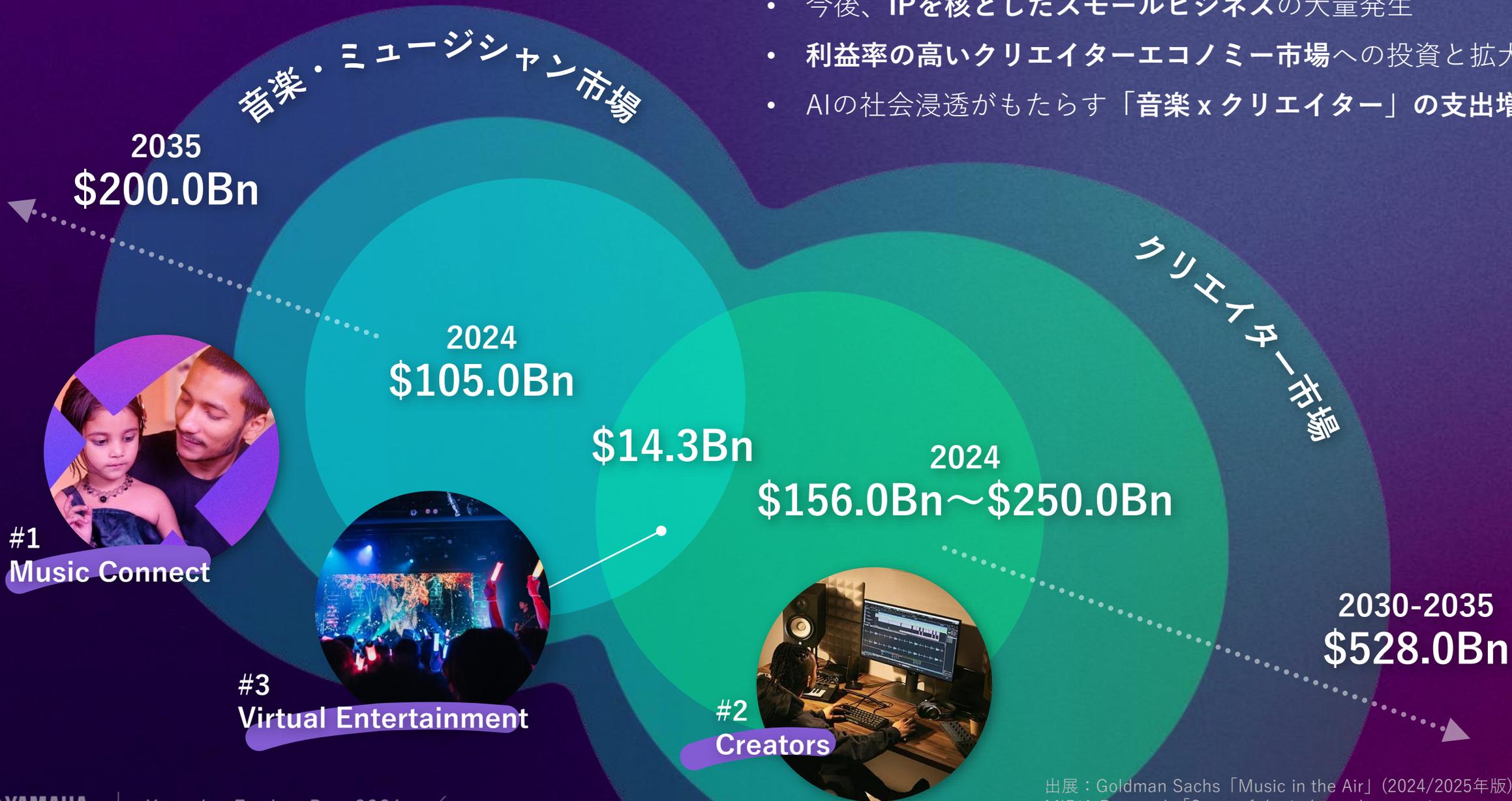
既成概念にとらわれないサイレント楽器の発明

そして、ボカロという歌声を発明



# Market Outlook

- 今後、IPを核としたスモールビジネスの大量発生
- 利益率の高いクリエイターエコノミー市場への投資と拡大
- AIの社会浸透がもたらす「音楽xクリエイター」の支出増加



# Sales Outlook on New Business Development

500  
(億円)

400

300

200

100

0

FY2024

FY2027

FY2034

**#3 : Virtual Entertainment**  
バーチャルエンターテインメント事業



**#2 : Creators**  
クリエイターエコノミー事業



**#1 : Music Connect**  
Music Connect 事業



これら **3つの成長**を  
オーガニック、インオーガニックに実現していく

# 3つの注力事業と攻略手段



#1 Music Connect 事業



#2 クリエイター事業



#3 バーチャルエンターテインメント事業



#1 オープンイノベーション



#2 M&A



#3 ガバナンス

×

## 3つの注力事業と攻略手段



#1 Music Connect 事業



#2 クリエイター事業



#3 バーチャルエンターテインメント事業

ヤマハの強みを活かす  
成長領域への進出

# #1 Music Connect / ミュージックコネクト事業

Music Connect

Creators

Virtual Entertainment



✓ オンラインレッスン



✓ ミュージックツール



✓ マーケットプレイス



✓ コミュニティサービス



メンバーシップ  
プログラム

## 90%の現実

1年以上の継続が難しい楽器の習得

## ノンハード事業

ハード売切事業主体から、  
その後の体験価値への事業を展開

## LTVの向上

平均購入単価 × 購入頻度 × 継続期間

## 800万ID

Yamaha Music ID登録数

目標1,000万ID (2028年3月期)

なぜヤマハがクリエイター市場、バーチャルエンタメ市場に進出するのか

Music Connect

Creators

Virtual Entertainment

## 社会価値

- 個人の専門知識が「価値」となり多様な生き方を肯定
- ミュージシャン、クリエイターの才能を直接世界へ届ける

## 経済価値

- 音楽・音響事業の隣接領域として、事業レバレッジを利かせる
- 利益率が高いソフトウェア・サービス事業を20%まで拡大

## ヤマハの強み

- 総合楽器メーカーとしてのグローバルタッチポイント
- 感性工学から創出された技術力
- Yamaha Music Innovations、Fundの爆速成果

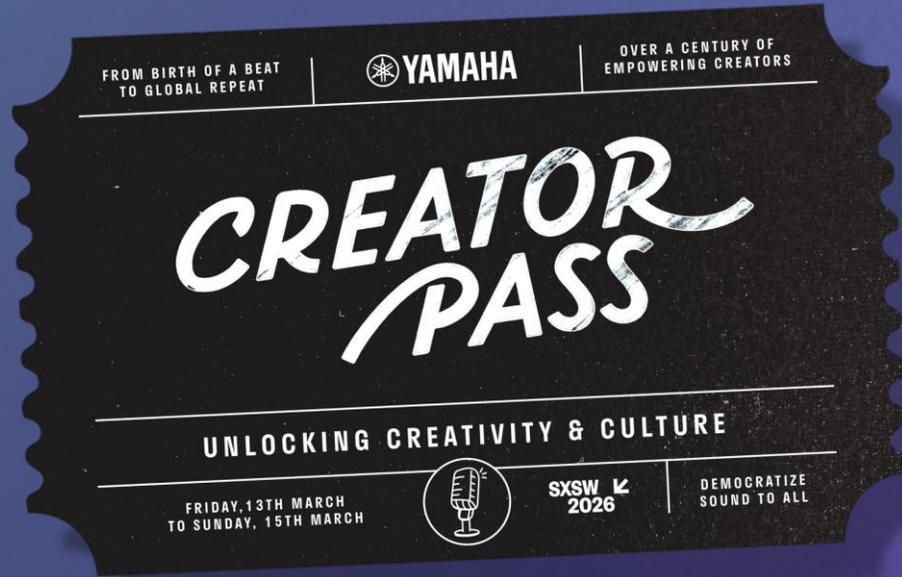
#2  
Creators



New Domain



#3  
Virtual Entertainment



## 世界最大規模の音楽祭

SXSW2026 Austin 3/13

## “Yamaha Creator Pass” 発表

21社とともに

音楽制作配信プロセスを全て網羅

初心者・経験者・Podcast向け

3つのパスを用意



### #3 バーチャルエンターテインメント事業

- ヤマハ技術力 × i-Pairs制作技術力 & 営業チャンネル



2026年 2月25日プレスリリース  
資本提携で事業拡大を加速

• 2025年 市場規模 **1,260億円**

• Vtuber事務所 **CAGR 20~40%**

**営業利益率 20~40%**

バーチャルキャラクターライブ、バーチャルプロダクション、モーションキャプチャなど3DCG技術開発及び映像制作事業で成長中



# ボカロ文化 を世界に、

“ Omnivocal ”  
海外ユーザー

5ヶ月で **37,000人**



YAMAHA | VOCALOID FAN-ding | CAMPFIRE

“好き”が集まる場所から、ボカロの未来が動き出す。

ボカロ制作をクラファンで実現しよう。ヤマハがあなたの挑戦を全面サポート!

足立レイ VOCALOID化計画  
12月1日(Mon)始動

足立レイボカロ化計画始動！ついに足立レイがVOCALOIDで動く！？

現在の支援金額 47,765,001円 / 5,000,000円

VOCALOID FAN-ding 2482人が参加しました

未来のボカロを育てる  
“ VOCALOID FAN-ding ”

3ヶ月で **2件** 達成

FY2027  
事業成長率 **3倍**

(対FY2024)

世界中のクリエイターとともに  
ボカロIP共同事業化へ

キャラクターIP



協業



バーチャル  
コンサート

AI音声



### #3 バーチャルエンターテインメント事業 × ベニユール事業

Music Connect

Creators

Virtual Entertainment



×



## バーチャルエンターテインメント



約80施設のアリーナ新設・建替ラッシュ  
アリーナ・スタジアムは体験価値として  
街づくりヘシフト



運営稼働コンテンツとして顧客単価が高い  
エンターテインメントに注目

## 音響機器事業との相乗効果

ヤマハサウンドシステム  
世界最高峰の  
没入体験提供力



RIVAGE, DM7  
圧倒的な信頼と実績



## 自前主義からの脱却

---



#1 オープンイノベーション



#2 M&A



#3 ガバナンス

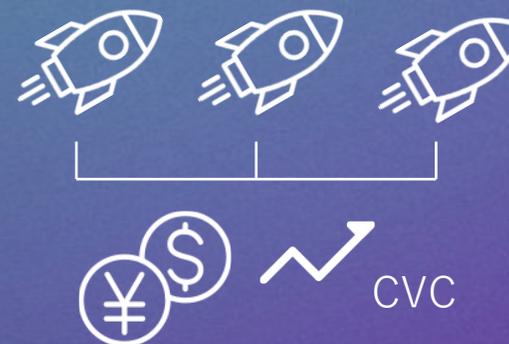
# 速く、大きく、そして投資対効果を高く。

新規顧客



クロスセル拡大

Startups  
音・音楽の  
新規領域・隣接領域



非連続成長

既存顧客



既存事業活用

共同事業開発



既存商品

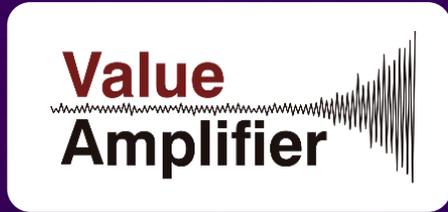
新規商品

Open Innovation

M&A

Corporate Governance

# #1 オープンイノベーション / TRANSPOSE Innovation Challenge



FY2015～FY2024  
社内向け  
人材開発・自前主義



FY2025～  
社内外向け  
事業開発 オープンイノベーション

Theme



Sound



Place



Well-being



Creative

Applicant Results

**12** Partners

**63** 各国

**314** 件

Result



**グランプリ**

Moodsonic / London

**ヤマハ賞**

Rap Tech Studios Ltd / London

**YMI賞**

Ear screen事業 / Japan

**YMI Fund賞**

Eupnoos / London



**共同事業化をFY2026に推進。**

# ポートフォリオマネジメントを成熟させ、 非連続成長のためM&Aも積極化

## ・サービス



#1 楽器事業

- ・ソフトウェア
- ・顧客基盤



#2 Creator Pass

- ・キャラクターIP
- ・グローバル展開力



#3 バーチャルエンターテインメント

# #3 コーポレートガバナンス



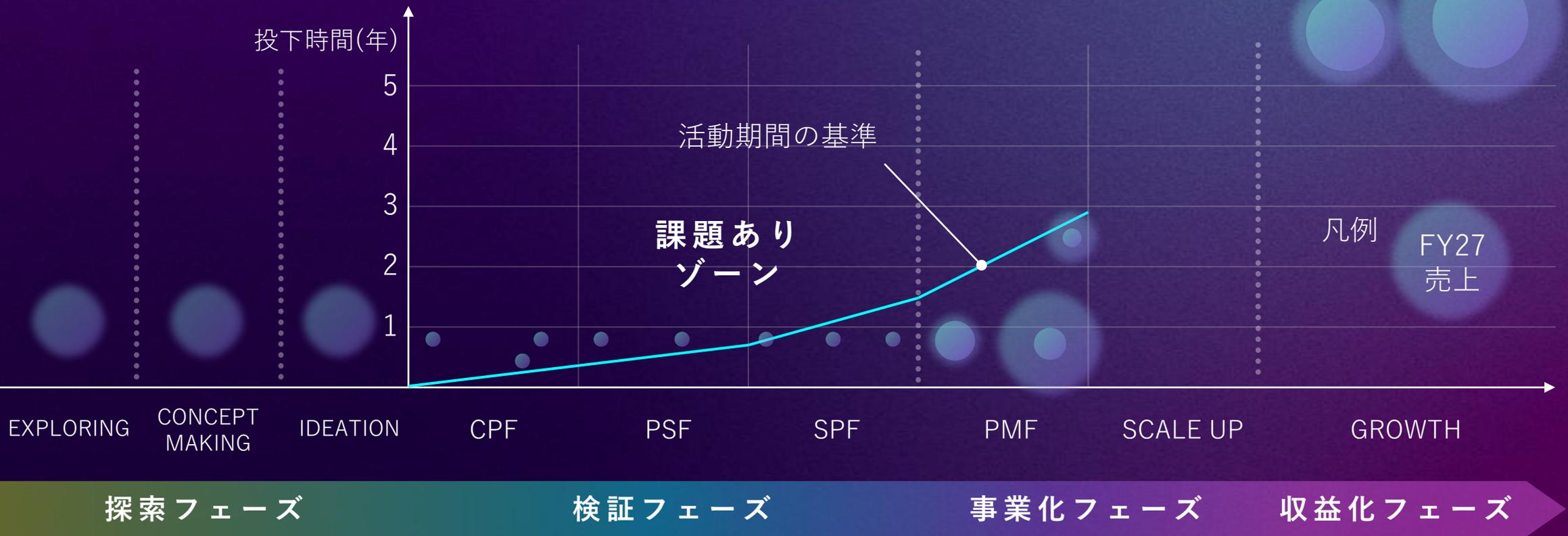
リスクに見合った  
事業仮説構築



事業開発投資  
の透明化



フェーズに  
適した評価



Open Innovation

M&A

Corporate Governance

# Evolve

## 未来を創る挑戦

『音楽は人間必需品』 — 私たちは音の可能性を高め社会を豊かに

未来への成長に向けた変革に全力で取り組む

イノベーティブな企業でありつづけるためのメカニズムを成熟させていく



# YAMAHA MUSIC CONNECT

未来を創る挑戦：人と音楽はもっと近くなる

ミュージックコネクト事業推進部長 三田 祥二 / Shoji Mita

Yamaha Evolve Day 2026



#1 オンラインレッスン



#2 ミュージックツール



#3 マーケットプレイス



#4 コミュニティサービス



メンバーシップ  
プログラム

## 90%の現実

1年以上の継続が難しい楽器の習得

## ノンハード事業

ハードを売って終わるのではなく、  
その後の体験価値にフォーカス

## LTVの向上

平均購入単価 × 購入頻度 × 継続期間

## 800万ID

Yamaha Music ID登録数

目標1,000万ID (2028年3月期)

“テクノロジーのチカラで  
人と音楽の可能性を広げる”

お客様一人ひとりの演奏体験の向上・支援を  
通じて音楽人口を拡大



Yamaha Music ID

## 4つのサービス事業開発と メンバーシッププログラムの提供

デジタルツールやレッスンコンテンツで  
充実した音楽体験

### #1 オンラインレッスン

### #2 ミュージックツール

### #3 コンテンツ マーケットプレイス

ハードとソフトの連携で  
演奏体験をより楽しく

### #4 コミュニティサービス

オンラインセッション  
ライブ配信、等  
時間や場所を越えてつながる

Yamaha Music ID

## サービス事業開発

### ✓ 顧客価値

“いつでも・どこでも、ヤマハは新しいサービス、ハード連携  
で新しい“音楽の愉しさとワクワク”を届けてくれる”

### ✓ 今中期計画での取り組み

楽器演奏者に対し、ヤマハアセットを活用して音・音楽の新たな  
愉しみ方を提供する“4つのサービス事業”の開発

## メンバーシッププログラム

### ✓ 顧客価値

“ヤマハは私の嗜好を分かってくれて、音楽に関する提案を  
してくれるから、音楽を続けることが楽しくなる”

### ✓ 今中期計画での取り組み

Yamaha Music IDを通じてひとりひとりに合った音楽体験を  
メンバーシッププログラムとして提供

# サービス事業開発：4つのサービスを順次ローンチ

## #1 オンラインレッスン (26年3月～)

“講師+指導ノウハウ” × “Online”  
で大人を中心とした新規顧客開拓



✓ レッスン事業拡大

(27年春～)

## #3 コンテンツマーケットプレイス



グローバルにコンテンツ制作者とプレイヤー  
をつなぐマーケットプレイスを導入

✓ ヤマハ製コンテンツ & UGC(\*)販売

## #2 ミュージックツール (拡大中)

演奏に欠かせない小規模アプリを  
多数市場導入しYM-IDユーザー獲得

✓ 顧客接点拡大



(26年夏～)

## #4 コミュニティサービス

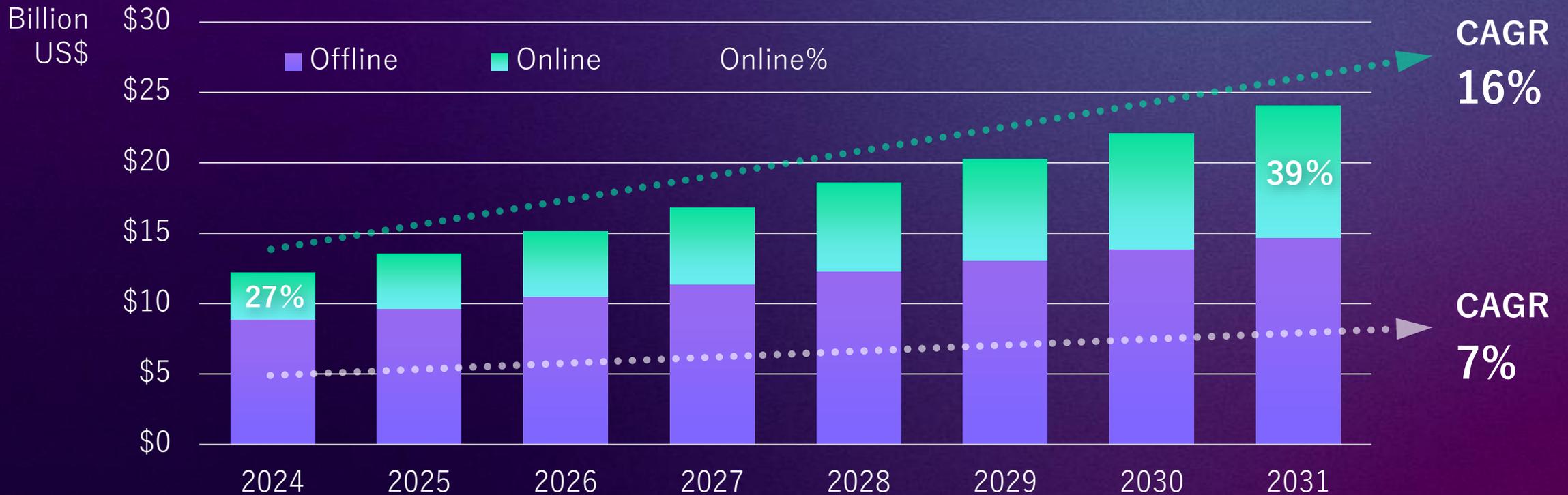
同期/非同期の音楽コラボサービス  
高エンゲージメントの顧客基盤を形成

✓ ロイヤルカスタマー醸成



## 世界のオンラインレッスン市場

コロナ禍後もオンライン音楽教育は**定着・継続成長**



## オンラインレッスンの主要形態

### 独習型

メリット：いつでも手軽にスタート  
デメリット：一方的・上達は限定的

### ライブレッスン

メリット：効果的・モチベーション維持  
デメリット：敷居高く、時間制約あり

## Yamaha Music School Online

### 独習型

### チャットレッスン

### ライブレッスン

 YAMAHA MUSIC SCHOOL ONLINE

- ✓ ライブレッスンによる講師との結びつきとレッスン効果の実感は確保しつつ、自分のペースで気軽に習いたい層に対しチャットレッスンを提供

YAMAHA MUSIC SCHOOL ONLINE

チャットレッスン

ライブレッスン

2種類のレッスン形式



音楽を先生に習いたいけど、決まった時間に通えない…



講師が学習プランをカスタマイズ  
チャット・動画添削で  
フィードバック指導



自分のペースで練習したい方  
月額 ¥6,000

**BASIC PLAN**



この曲の弾き方、  
どうやって練習すればいいの？



通話によるライブ形式の  
個別指導レッスン



先生と会話しながら練習したい方  
月額 ¥12,000～

**PLUS PLAN**

# サービス事業開発：オンラインレッスン



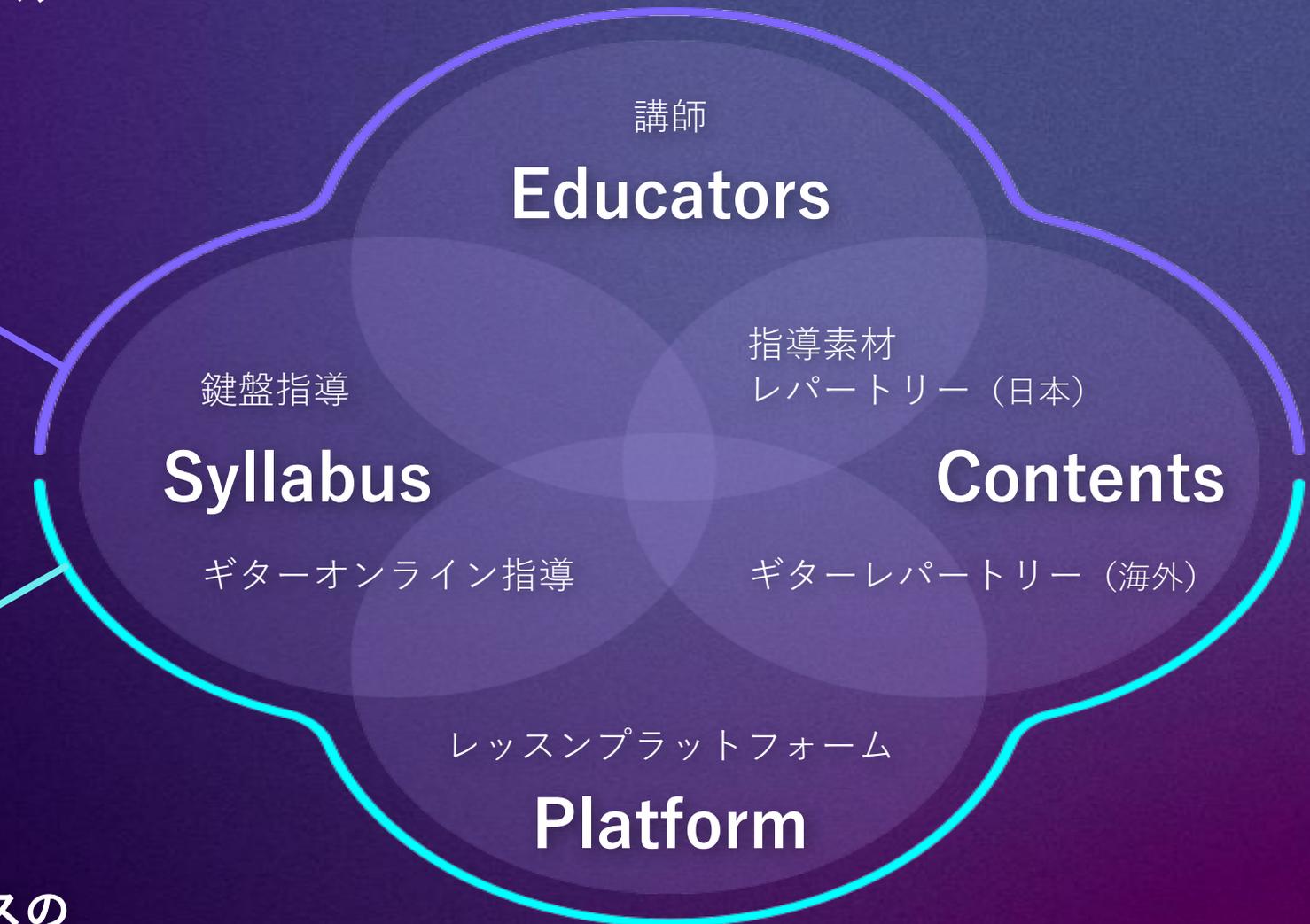
自社アセット



協業パートナーアセット



掛け合わせによりベストインクラスの  
効果的なレッスンを提供



YAMAHA MUSIC SCHOOL ONLINE

2026年3月下旬  
サービス提供開始





楽器演奏者が演奏にかかせないアプリを多数展開し  
ミュージシャンとの持続的接点を創出

効率的な会員獲得実績

**1.5万** /月 新規ユーザー  
**2,000人** /月 YM-ID会員



国内で先行展開する  
“METRONOME”  
アプリの新規ユーザー獲得実績

Music Toolラインアップを拡充しスケールアップ



Extract



METRONOME



Tuner for  
Guitar

日々愛用されるミュージックツール群を市場投入し、  
顧客接点を作り続け相互送客・楽器購入を促す

ミュージックツールアプリ群で **年間30万+** の新規YM-IDユーザーを獲得

## Tuner for Guitar 26年3月 / 無料



はやい・見やすい・ピタッと合う  
いつでもすぐ使える、シンプル&信  
頼のチューナーアプリ

- いつでもどこでも開いてすぐにチューニングできる
- 暗くても明るくても見やすいUI設計
- 正確でありながら、合わせる音に向かう音の動きが心地よく、レスポンスがよい操作感

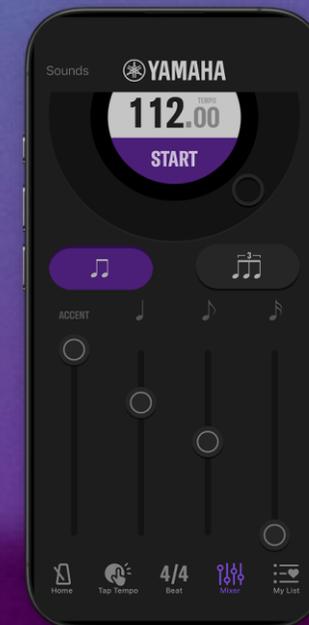


## Metronome 26年3月(海外) / 無料

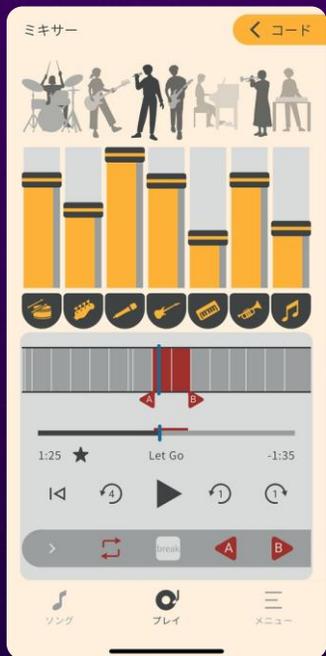


シンプルで正確  
どんな楽器演奏者も使う、基本の  
アプリをグローバルに展開

- ダイアルで素早くテンポ設定
- 大きく操作しやすいタップテンポ
- 拍ごとに音色や音量を調整
- よく使う設定はお気に入り登録



# サービス事業開発：ミュージックツール / Extract



## ✓ 音源分離

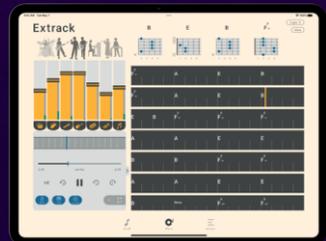
楽器パートごとに  
音量調整できる

## ✓ コード解析

コード進行・  
押さえ方が分かる

## ✓ 練習に便利

速度調整やリピート  
を簡単に使える



タブレット対応リリース  
(25年12月)



価格：無料

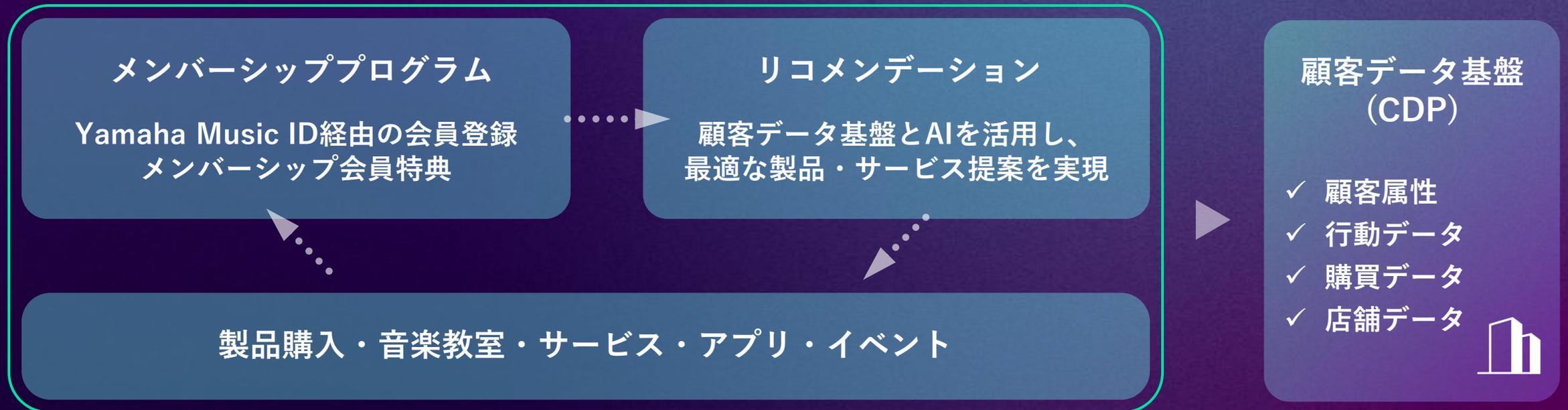
Extract Pass 900円, \$5.99/月

7,000円, \$39.99/年

顧客一人ひとりに最適な楽器・サービス提案を行うことで  
楽器事業およびサービス事業の更なる拡大を実現

従来 製品購入時点のみの  
顧客接点、売切型

製品購入



Yamaha Music IDを通じて顧客接点を作り、継続的関係を構築、そしてLTVを向上

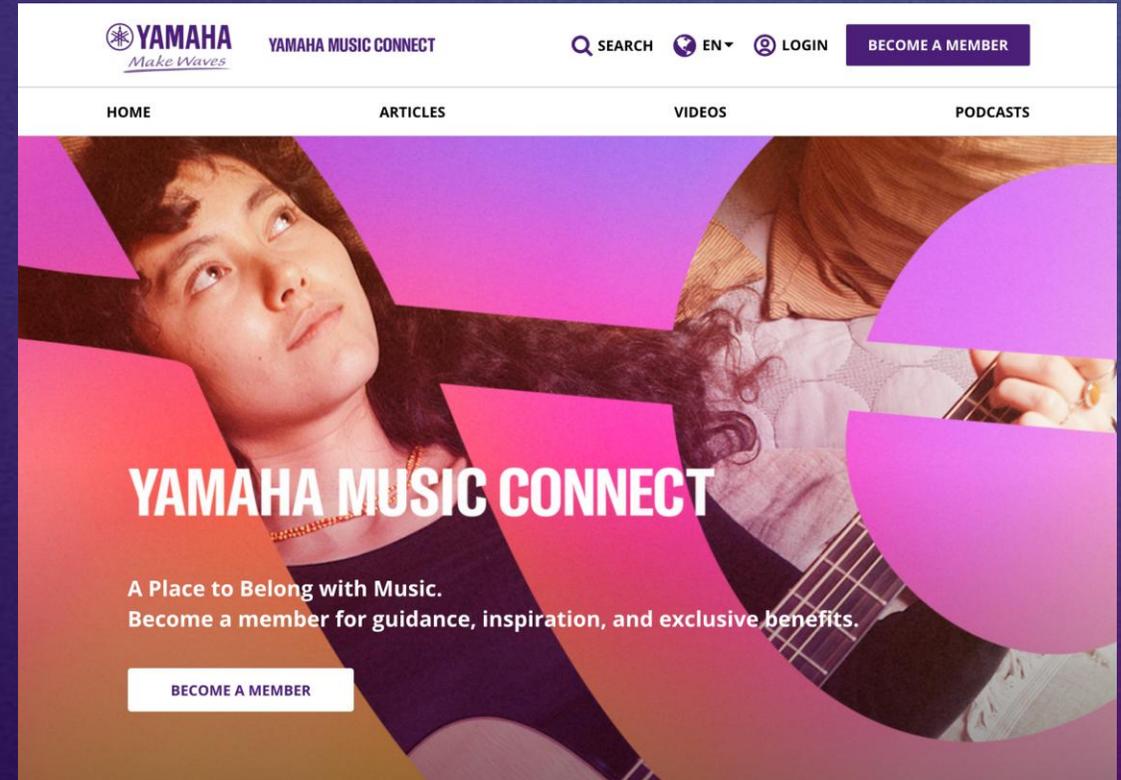
# MUSIC CONNECT メンバーシッププログラム

## 主な機能

- ✓ Music Connectメンバーシップ登録
- ✓ 製品登録、製品延長保証
- ✓ 演奏サポートコンテンツの提供
- ✓ ポイントシステム、イベント登録
- ✓ 協業パートナーサービスの紹介

## 発表・リリース

- 2026年2月公開済 (欧州)
- 2026年Q1 (日本)
- 2026年Q2 (US)



## We help you build a Music Habit



Unlock Yamaha Owner  
Apps & Benefits



Learn with Guided 1-1  
Online Lessons



Find Inspiration for  
Your Playing

## MUSIC CONNECT 協業パートナー

ヤマハのみならず、グローバルなトップサービスとも連携し、お客様にあったサービスを提供



ピアノレッスンアプリ

「Music Connect」との提携を通じ、楽器とデジタルサービスの高度な融合を実現し、世界中のプレイヤーへ付加価値の高い音楽体験を提供します。

*Jonas Gößling Co-Founder & CEO, Flowkey (Germany)*



管楽器レッスンアプリ

ヤマハとtomplayをさらに密接に融合させることで、演奏者の学び方、そして奏で方を根本から変革し続けていくことを、心より楽しみにしています。

*Alexis Steinmann CEO & Co-founder, tomplay (Switzerland)*



ドラムレッスンアプリ

「Music Connect」は、私たちが理想とする「音楽でつながる世界」を具現化する、極めて親和性の高い取り組みです。

*Sam Gribben CEO, Melodics (New Zealand)*





ギターレッスンサービス

Music Connectは、TrueFire Studiosの使命である「誰もが音楽を学び、成長し、表現できる環境」を広げ、より多くのミュージシャンが刺激を受け、つながり、演奏を続けられることを可能にします。

*Matt Annerino CEO, TrueFire (USA)*



ROLI

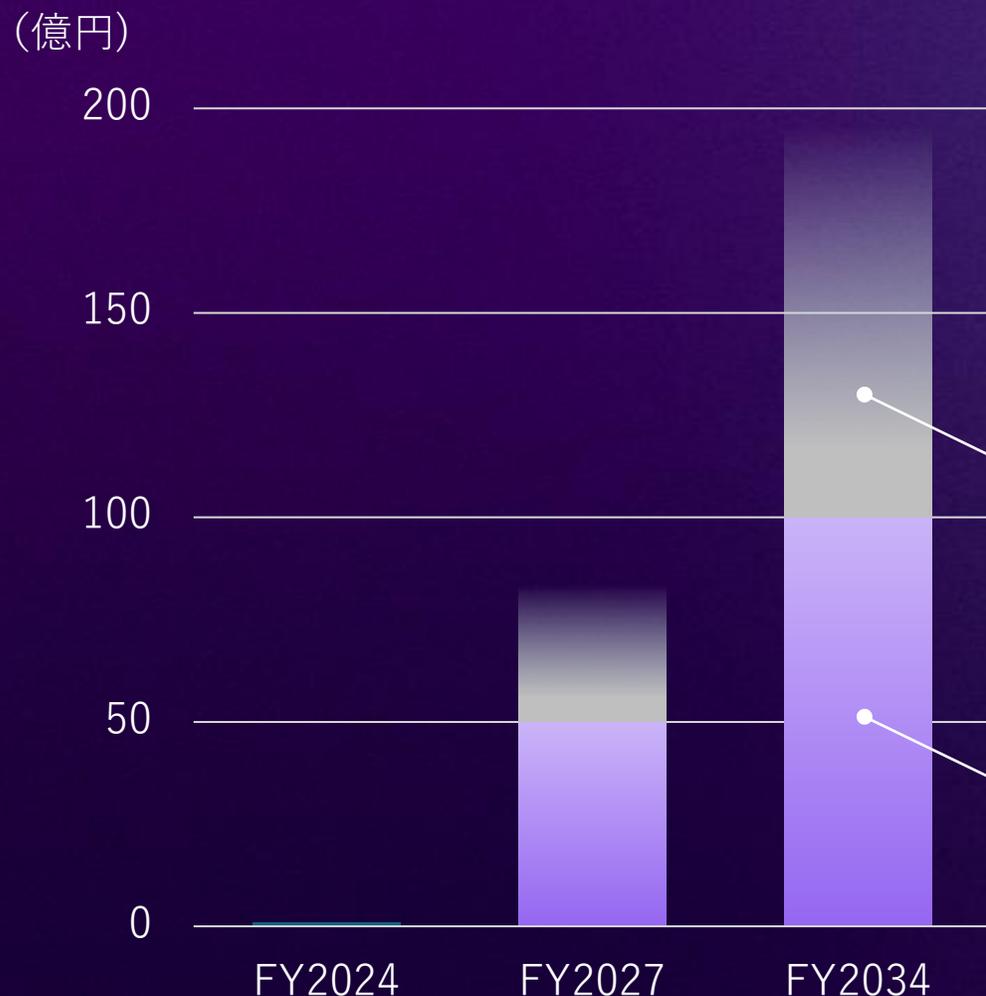
音楽テクノロジー企業

Music ConnectとROLIの先進的なテクノロジーが掛け合わさることで、お客様に一貫したつながる体験を提供し、新たな創造や学びの体験を生み出せると期待しています。

*Roland Lamb Co-Founder & CEO, Luminary ROLI (UK)*



# MUSIC CONNECT Sales Outlook



お客様一人ひとりの演奏体験の向上・支援を通じて  
Music Connect事業の拡大を実現するとともに、  
楽器の演奏人口拡大による楽器事業の成長も牽引

+ 楽器事業の拡大

Music Connect 事業(M&A含む)

FY27 50億円+

FY34 100億円+





# YAMAHA MUSIC INNOVATIONS

未来を創る挑戦：外部連携による“EVOLVE”加速

Yamaha Music Innovations President and CEO 杉野 “Scott” 祐介 / Scott Sugino

Yamaha Evolve Day 2026



立上げ2年で、**スタートアップ12件協業**



投資5件実行済。**ビルボード誌TOP50投資家に選出**



海外拠点発で、**新事業立上げに挑戦 (SXSW2026ローンチ)**

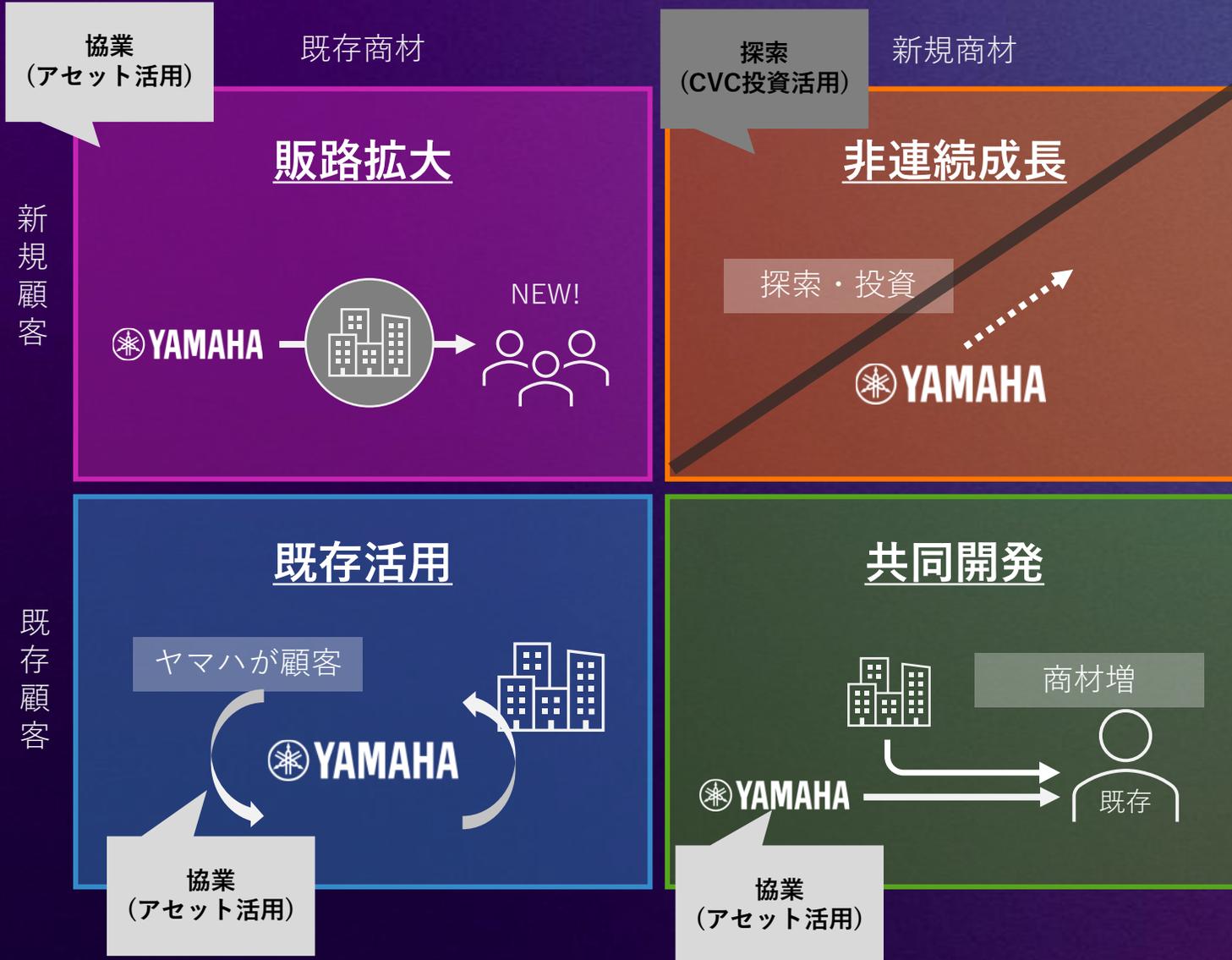
# 01 スタートアップ協業

成果測定 = コストダウン (短期)、顧客増、商材増 (中期)

CVC投資

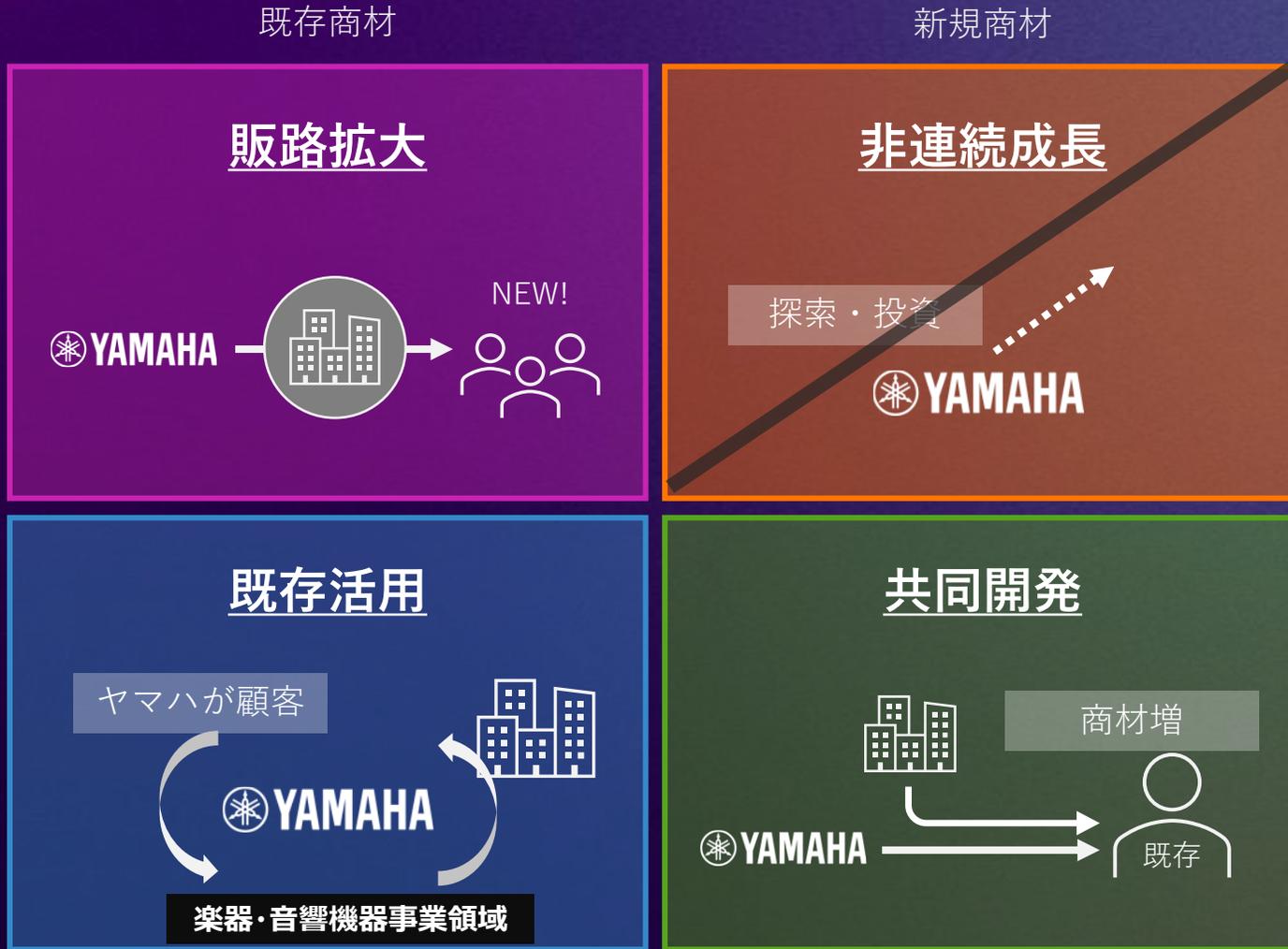
事業立上げ

スタートアップ協業



新規顧客

既存顧客



【既存活用】

- AI撮影アプリ**
1. 来店客数増 (ロンドン直営店)
- AI自動化・デジタル技術**
2. 規制調査等 (品質保証、知財)
  3. 落下試験シミュレーション (電子楽器)
  4. 外観検査AIカメラ (製造)
  5. 契約書AIチェック (法務)
  6. 回路設計AI
- 開発効率化**
- 7-8. コンテンツ制作 (電子楽器開発・研究開発)

【販路拡大】

9. アフリカ 1億人リーチ
  10. 東南アジア 2億人リーチ
  11. ブラジルクリエイターリーチ
- 

【共同開発】

12. 生成AIサンプル音素材生成

# 01 スタートアップ協業

CVC投資

事業立上げ

スタートアップ協業

杉野 Scott 祐介  
Yamaha Music Innovations, President & CEO

シリコンバレーで成果を出す  
日本企業CVC実践論

# ACTION FIRST

アクションファースト

米国の音楽業界誌  
Billboard  
2026 Finance  
50 listに  
選出

## 世界基準の 圧倒的「行動力」!

参入わずか1年半で10件以上の  
スタートアップ協業を成立させた著者による

YAMAHA流 CVC成功の絶対条件

日本企業  
500万円以上 定額10000円(半額5000円+税10%)





立上げ2年で、スタートアップ12件協業



投資5件実行済。ビルボード誌TOP50投資家に選出



海外拠点発で、新事業立上げに挑戦 (SXSW2026ローンチ)

現地トップGPとの自社ファンド形式を採用



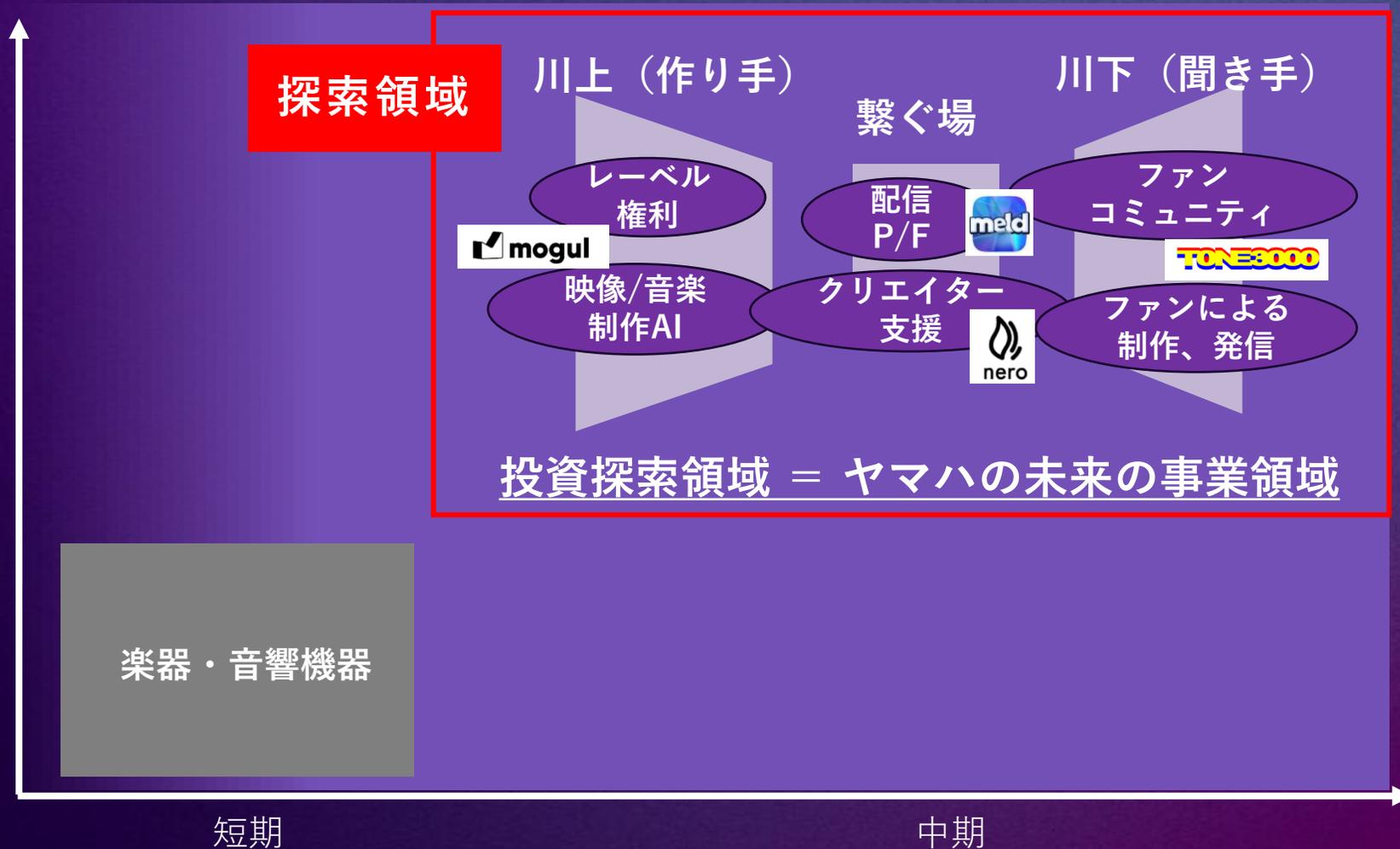
## 02 CVC投資

事業立上げ

CVC投資

スタートアップ協業

音楽業界における  
ヤマハの隣接・新規領域



### 目指すファンドリターン

- ① 探索による新規市場の知見拡大 ⇒ 新市場M & Aパイプライン
- ② 業務連携拡大 (次ページ以降でご説明)



立上げ2年で、スタートアップ12件協業



投資5件実行済。ビルボード誌TOP50投資家に選出



海外拠点発で、新事業立上げに挑戦（SXSW2026ローンチ）

# 03 事業立上げ

事業立上げ

CVC投資



スタートアップ協業



### 03 事業立上げ

事業立上げ

CVC投資

スタートアップ協業

Yamaha Creator Pass Takes Center Stage at SXSW 2026 with Surprise Visit from

festival's most engaging brand activations

@yamahacreatorpass  
is amazing

My Producers, if your not here. Your missing out on the future

@yamahacreatorpass

im in luv with  
@yamahacreatorpass

Having fun with music

@yamahacreatorpass

Wait this was so fun  
@yamahacreatorpass

Yamaha Creator Pass  
is a must see @SXSW

it was awesome to hear what I can create with music!

@yamahacreatorpass #sxsw

Getting creative  
@yamahacreatorpass

@sxsw

*“Yamaha is taking a big leap into subscription services with its new Creator Pass,” - The Verge*

*“My first reaction was: is this really Yamaha’s job? ... Perhaps I’m wrong, but this feels like the beginning of something bigger — especially if Yamaha starts weaving Creator Pass access into future hardware purchases.” - Audio News Room*

*“Whether Creator Pass becomes the default music production subscription depends on partner retention and price stability over the next 2 years.*

*Are you switching to Creator Pass or sticking with your current setup?”  
“The AI Musicpreneur”*

### 03 ブースに来場頂いたお客様の声

事業立上げ

CVC投資

スタートアップ協業



# 03 事業立上げに向けて

事業立上げ

CVC投資

スタートアップ協業

## Musician

= 楽器を演奏し、楽しむ人

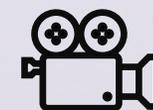


## Creator

= コンテンツを制作・配信する人



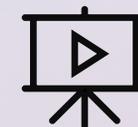
音楽



動画



ゲーム実況



配信

## クリエイターエコノミー市場 (2030)

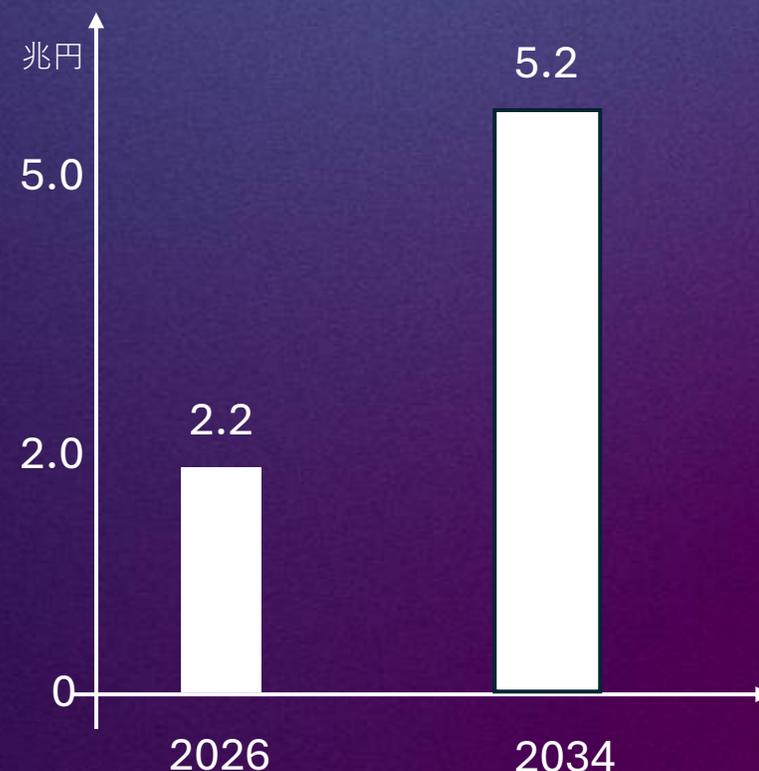
**\$500Bn**

クリエイター市場急成長

**10 – 15%**

CAGR

音楽クリエイター デジタルツール市場  
2.2兆円(2026年)→5.2兆円(2034年)



### 03 解決する課題は何か？ Why now?

事業立上げ



Lori氏（未経験者）

娘と制作配信にトライしたいが、  
どのツールから始めて良いか苦戦

・ 技術進化により制作の障壁が格段に低下

CVC投資



Trevor氏（初～中級者）

どのツールが自分に最適か不明  
AIツールで表現力と効率を両立したい

・ AIツールが日進月歩で乱立し、ユーザー混乱

スタートアップ協業



Marin（音楽プロデューサー）

配信作業が煩雑で制作に集中したい  
1stopで全てサービス提供して欲しい

・ 制作、配信、収益化へのプロセス集約ニーズ

→ 欧米定量調査3回(米1,400名、欧2,900名)、20名超の定性調査により  
課題、需要を検証済（アクティブ層、カジュアル/未経験を半数ずつ実施）

### 03 クリエイタープラットフォーム事業立上げ

プラットフォームとなり、  
クリエイターツールをD2Cサブスクで一括提供



21社と提携し、ツールや特典をヤマハクリエイターID 1stopで提供

事業立上げ

CVC投資

スタートアップ協業

# 03 クリエイタージャーニーを全てカバーするパートナー21社

事業立上げ

CVC投資

スタートアップ協業

## Create

### OUTPUT

グラミー賞プロデューサーも愛用する  
音源エフェクト、プラグイン



音楽制作ソフト (DAW)

### VOCALOID™



歌声合成ソフト

### TONE3000

YMIF  
投資先

世界最大の  
ギタートーンUGC



Podcast一気通貫ソフト

## Refine



音楽AI生成、マスタリング  
学習コース。500万人

### roex

AIミキシング  
新興ながらプロに浸透中



業界標準の音源トラック分離

## Collaborate

### [untitled]

有名アーティストの共同編  
集デファクトツール



共同編集作業  
ヒップホップ層、Z世代に強い



レーベル、出版社、  
広告代理店の音源ライセンス管理  
デファクトツール

## Monetize



最大の音楽専門配信P/F  
月間アクティブ1.3億人

YMIF  
投資先



著作権トラッキング  
元Soundcloud VP創業

### fourthwall

クリエイターが在庫リスクゼロで  
グッズ販売、デザイン支援

## Design



Adobe社、  
アルバムジャケット等  
画像デザイン、Podcast編集



楽曲データを基に  
AI動画生成

## Promote



最大のDistributor  
Spotify/Apple Musicへ  
一括配信、管理



クリエイターの必須インフラ  
各SNSリンク一括、  
7,000万人



プレイリスト売込  
楽曲販促支援



クリエイター向け  
マーケティング支援



ファン基盤拡大  
エンゲージメントツール

# 03 デモ静止画

事業立上げ

CVC投資

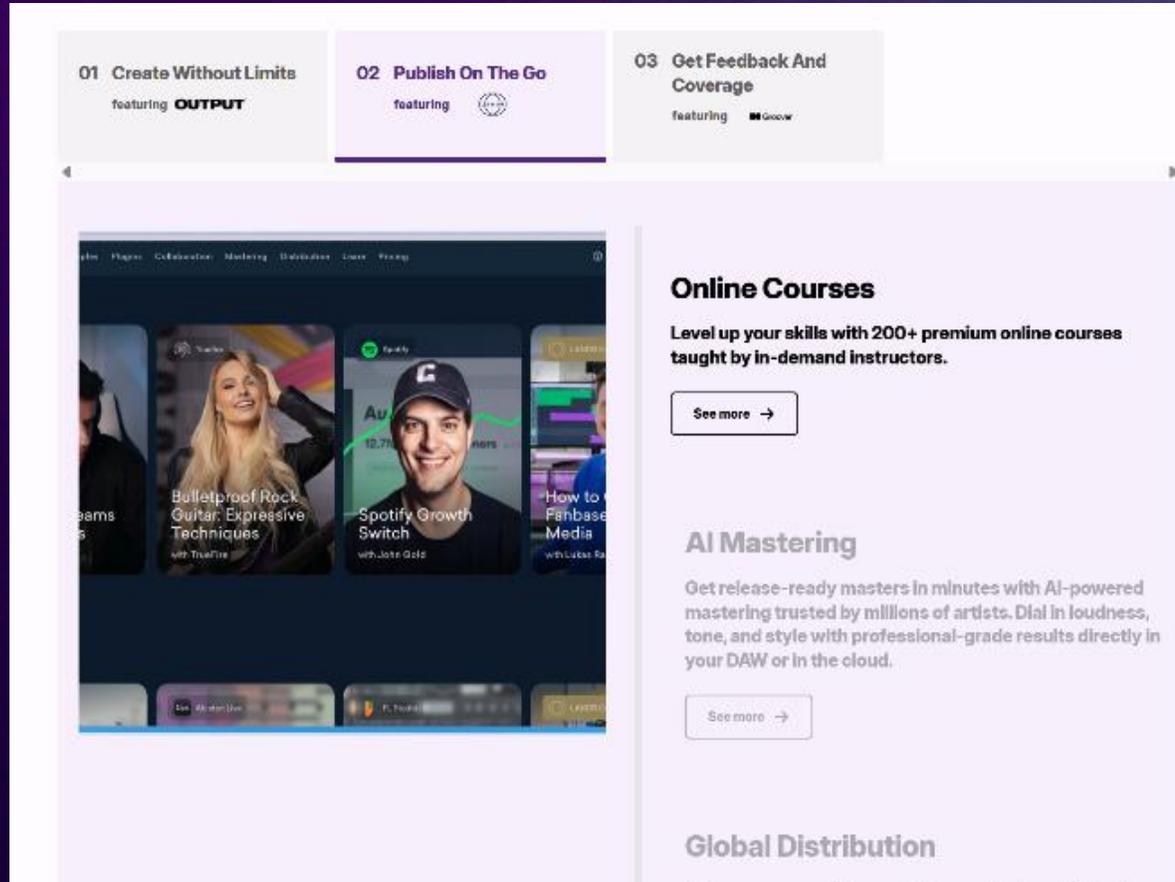
スタートアップ協業

The screenshot displays the Yamaha Creator Pass website. At the top, there are navigation links for 'Beginner', 'Producer', and 'Podcaster', along with a 'Start for free' button. The main heading reads 'Everything you need to make music & podcasts'. Below this, a sub-heading says 'Choose the Creator Pass that fits where you are, and unlock hand-picked tools from Yamaha's trusted partners.' A 'Start for free' button is prominently displayed. Three subscription cards are shown: 'Beginner' (\$14.99/mo), 'Producer' (\$19.99/mo), and 'Podcaster' (\$29/mo). Each card includes a description of the target audience and a 'Start for free' button. Below the subscription cards, a section titled 'Hand-picked tools from our trusted partners' lists various tools like Fourthwall, SoundCloud, [untitled], Vocaloid, Linktree, and Roex. The 'How it works' section consists of four numbered steps: 01. Choose your Creator Pass; 02. Unlock all tools with one Yamaha login; 03. Create with tools that work together; 04. Release and share with confidence.

初心者、経験者、Podcast向けの  
3つのパスを用意

## 顧客セグメントに応じた、サービスパック

一例) 経験者向け All-in-One パック

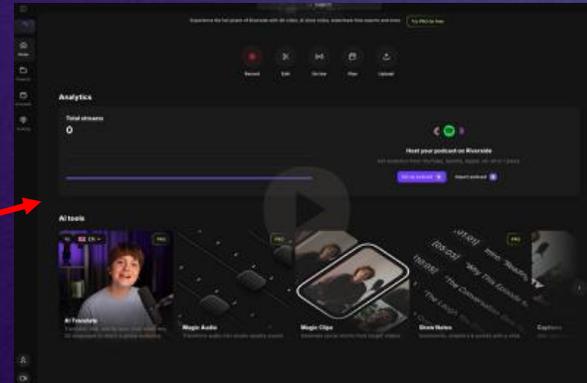
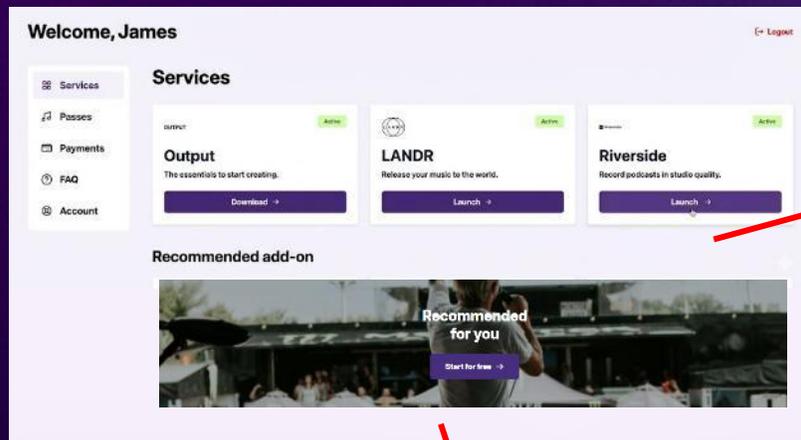


- 制作
- エフェクト
- 編集
- ミキシング
- マスタリング
- Spotify、AppleMusicへ一括配信
- 著作権メタデータ登録
- 楽曲メンタリング
- 人気プレイリストへ販促

Starting from \$14.99~

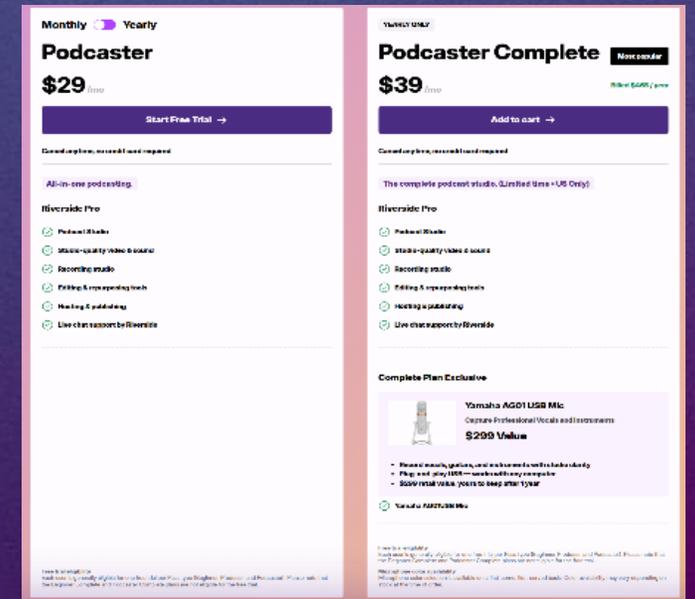
### 03 デモ静止画

パス購入後、MyPageから各サービスへ  
ヤマハ Creator IDから直接アクセス (SSO)



個人最適化されたAdd-on/Benefit(ヤマハ顧客限定特典付与)サービスを追加提案しアップセル、クロスセル

ヤマハマイク同梱プランも提供  
(音響機器事業連携)



### 03 パートナーコメント（抜粋）

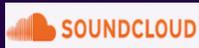
事業立上げ



Strategic Partnership  
*Alia Singh*

Adobeとして、クリエイターをempowerするヤマハクリエイターパスとの提携を大変光栄に思っています。この提携により、ヤマハとAdobeがタッグを組み、音とグラフィックの力を統合し、人間の本来持つべきクリエイティビティを更に発展させていきます。

CVC投資



Head of Business Development  
*Jordan Pettinato*

ヤマハクリエイターパスとの提携を通じ、共にクリエイターが活躍する市場そのものを、大きくする挑戦を進めます。Soundcloudの1億人の顧客を対象にしたヤマハとの共同コンテスト開催も計画しており、1人でも多く人のクリエイティビティを開放します。

スタートアップ協業



CEO & Co-Founder  
*Nadav Keyson*

PodcastツールのRiversideは、“全てのストーリーは、聞かれる価値がある”という信念のもとに、創設されました。今回の提携により、我々のPodcast編集ツールと、高品質なヤマハのハードウェアのソリューション提供により真に顧客が求めるEnd to Endの価値提供が出来るようになります。

### 03 クリエイター、インフルエンサーの声

事業立上げ

CVC投資

スタートアップ協業



### 03 Why YAMAHA? Why this team?

#### Why YAMAHA?

- ・ 潜在顧客～クリエイター層への顧客アクセス（ブランド、市場シェア）
- ・ クリエイター機器（マイク、スピーカー等）により、唯一ソリューション提供可
- ・ ファンド運営により最新ツールへアクセス、囲い込み

#### Why this team?

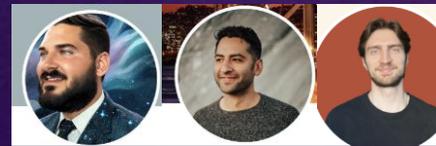
CEO自ら  
クリエイター



社内エース級人材を  
公募で獲得  
挑戦を応援する企業文化



Linktree, Bandsintown  
マーケットプレイス  
立上げ実績



業界PRの第一人者  
グラミー賞委員



## 03 事業立上げ

### ■ヤマハ既存事業とのシナジー：

01 クリエイター機器セット拡販 & 企画開発加速 

02 自社サービスやS/W（Steinberg含む）の拡販

03 M&Aパイプライン

+

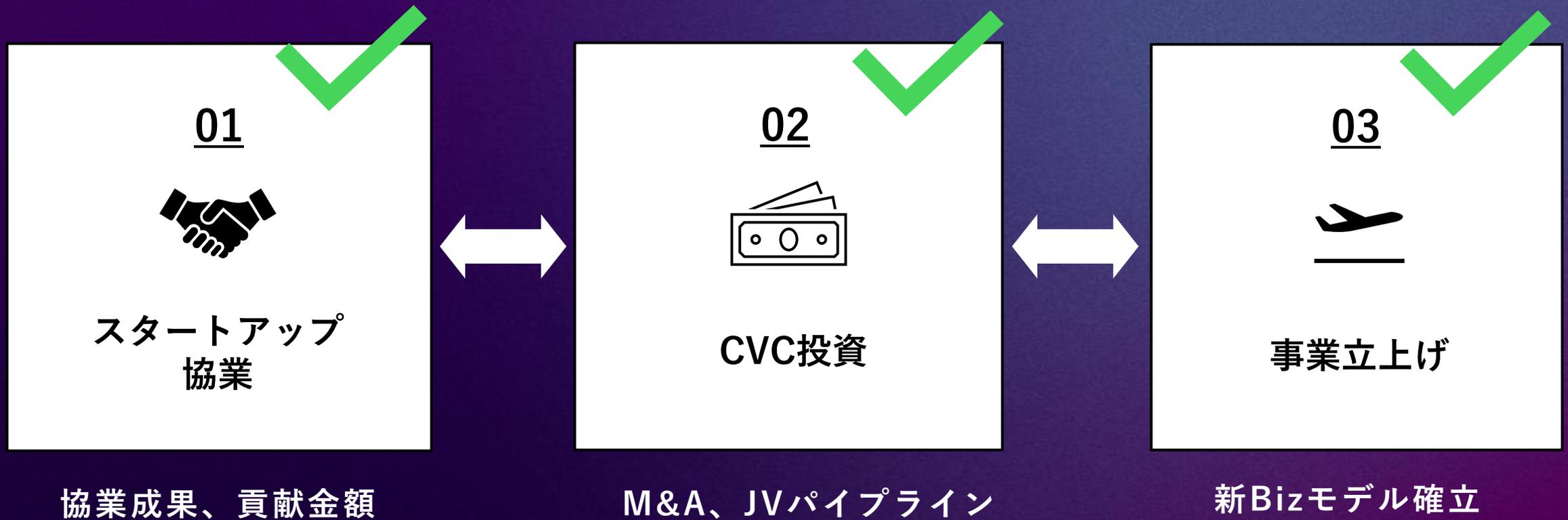
売切型モデルからの転換へ挑戦

### ■事業目標

3年後：10億円

10年後：50億円（オーガニック成長のみ、M&A除く）

# Yamaha Music Innovations(YMI)の3本柱





この資料の中で、将来の見通しに関する数値につきましては、ヤマハ及びヤマハグループ各社の現時点での入手可能な情報に基づいており、この中にはリスクや不確定な要因も含まれております。

従いまして、実際の業績は、事業を取り巻く経済環境、需要動向、米ドル、ユーロを中心とする為替動向等により、これらの業績見通しと大きく異なる可能性があります。