

ヤマハサウンドシステム設立 10 周年 武田 信次郎氏 インタビュー

10th
ANNIVERSARY

ヤマハサウンドシステム株式会社が4月で設立10周年を迎えました。

以前、筆者は都内の劇場に勤めていました。3つの劇場を持ち、その施工、保守を3社が別々に請負うというスタイルでしたので、大劇場と稽古場を担当して頂いたヤマハサウンドテック(当時)以下3社の「やり方」を問わずも比較できる立場にいました。

それで言うと、ヤマハサウンドテックのやり方はスマートな印象。それが2009年に老舗の不二音響株式会社と合併してヤマハサウンドシステム株式会社となると、スマートさに永い歴史から蓄積された経験値が加わり、安心してすべてをお任せできるようになりました。

とは言え、もともと違う方向性を持った会社同士の合併は大変な苦勞を伴った難事業でもあったことでしょう。10年を経て、方向性はどのように変わって来たのか。また、50年以上の長いスパンで考えなければならないと言われる劇場・ホールの保守業務に対して、今後はどのように取り組んで行かれるのか、昨年就任された代表取締役の武田信次郎氏に聞きました。(編集部)



—今日はお忙しいところお時間を頂きましてありがとうございます。

武田：こちらこそ、事務所までお越し頂きありがとうございます。

—武田さんが昨年6月にヤマハサウンドシステム(以下、YSS)の社長に就任されてちょうど1年が経ちます。いつも当協会の機関誌に掲載させて頂いている広告が、昨年「もっと、音を。」というテキストだけのものに替わり、また最近では「YSS 2.0」というこれもテ

キストだけの広告を拝見したのですが、これまでのヤマハサウンドシステムとは変わってきたように感じています。今日はその辺のことをお聞かせ頂ければと思っています。まずは、武田さんの経歴から教えてください。

武田：はい。大学時代は軽音楽サークルでバンド活動に明け暮れていました。3年の時にサークルでPAを買い替えることになって、私がお店の担当になりました。まずはPAのことを勉強しようと本屋に行き、そこでまた

ま出会ったのが「**新版PA音響システム 藤岡繁夫編**」です。実はこれ、バンドPAの本ではなく、設備音響の本だったんです。間違っ
て買ってしまったんです(笑)。でも、この本
によって世の中には音響設備の仕事がある
ことを知り、また社会性が高い仕事とい
うこともあって、たいへん興味を持ちま
した。その結果、当時、藤岡さんが社長
を務めていた東亜特殊電機(現TOA)に
入社しました。「新版PA音響システム」
は運命の本。今でも大事に本棚にしまっ
ています。

TOAには12年ほど勤めました。辞める前
の8年はホール音響の営業・設計・施工
をやっていました。施工管理で現場に常
駐したこともあります。ホール音響の
仕事の面白さのめり込み、その後、縁
あってヤマハサウンドテックに転職しま
した。主に営業で、4年ほどお世話にな
りました。

その後、縁あって親会社のヤマハに転
職しました。浜松本社で6年ほどPAの
商品企画や事業企画をやりました。そ
の後、東京に戻って来て、ヤマハ及び
ヤマハミュージックジャンのPA営業部
でマーケティングを担当し、

カタログ制作やInterBEEなどの展示
会、Facebookページの立ち上げなど
をやりました。その後、部門全体のマ
ネジメントも経験しました。PA営業部
で9年ほどやったタイミングで、YSS
へ異動になりました。

—以前、勤めていた会社に戻ったよ
うな形ですね(笑)。

武田：まあ、そうですね、出戻った
感があります(笑)。それと……私が
浜松から東京に戻ってきたのが2009
年の3月なんです。YSSの設立が200
9年の4月ですから、YSSの設立の
タイミングからずっとすぐ隣で見て
いたという感じですね。

—昨年6月にYSSに入ってみて、ど
うでしたか？

武田：とにかく社員はみな真面目
で一所懸命、というのが率直に感じ
たことで、一番安心したところでも
あります。しかし、組織ですから当
然、変えて行きたいところもいくつ
か見えて来まして……大きなところ
では2点ほどありました。

—その2点とは？

武田：はい、1点目は、「もっと音
にこだわっ

もっと、音を。

世界は音で満ちている。いい空間には、必ずいい音が響いている。もっと音を知ら
ろう。もっと音を発見して、もっと音を追求しよう。もっといい音を作ろう。そ
して音に向き合う私たちは、高い技術を追求し、熱い心を持つ人であらう。本
当にいい音響システムとは、本当にお客様に応えるサービスとは、考えよう、
まだまだできることがある。理想的な音空間を実現することで、人の心を豊
かにしよう。いい技術、いいサービスで、いい音を。私たちは、人の心
に届く音を創るサウンドカンパニーとして、進化し続ける。

ていこう」ということです。私の席が提案設計部門のすぐ隣なのですが、どのメーカーの何を使うかという会話がよく聞こえてくるんですね。提案設計部門の会話としては当たり前なんですけど……。でも、弊社のお客様が本当に必要としているのは音響設備ではなく、「音」です。この観点では「音」が目的であり、音響設備はその手段にすぎない。当然、目的ファーストでなければいけない。

どういう音にしたいからこの機材を選定したのか、というところが一番大事なわけです。もっと言うと、「音を買って頂く」という姿勢が行動の原点であってほしい。

そんな思いを言葉にして社員に伝えました。それを広告の形にして、社内だけでなく社会に向けてメッセージとして発信したものが、「もっと、音を。」という企業広告です。別の言い方をすれば、経営理念を広告の形にしたものです。

—おっしゃる通り、現場の音響エンジニアが欲しいのは音響機材ではなく、「音」なんですね。たいへん共感します。2点目はなんでしょう？

武田：はい、2点目は変革です。中に入っているといろいろ聞いてみると、設立以来10年弱、不二音響とヤマハサウンドテックの2社の良いところ取りをした上で、小さな改善をたくさん積み重ねるスタイルでずっとやって来たんですね。その結果、年々ご用命頂ける仕事が増えてきました。だから、やって来たことは全くもって正しいと思います。

そして、ちょうど今年の4月1日をもって合併して10年を迎えました。これからの10年を考えた時、これまでの延長線上で大丈夫なところとそうでないところがあるだろうと。

特にIoT、AIを中心とした第四次産業革命が進んでいる中、これまでとは違うこともしっかり考えてやっていかなければならないだろう、また、常にお客様に新たな価値をご提供し続けて行くことはリーディングカンパニーの責務でもあるので、変革して行く必要性を強く感じました。そこで、次の10年に向けて、新経営方針「YSS 2.0」を作ったわけです。

—合併からもう10年ですか。早いですね。「YSS2.0」について、詳しくお聞かせ頂けますか？

武田：人事制度などの細かいところまで手を着けているのですが、今日は細かい話は置いておいて、「YSS 2.0」の要諦についてお話しします。基本コンセプトは「**不易流行**」です。不易流行とは残すべきところは残し、変えるべきところは変える、ということです。変革と言っても、何でもかんでも変えるということではありません。やはり、これまで培ってきたノウハウ等の資産は大事に残して継承し、その上で、中長期のビジョンを設定して、それに向けて変えるところは変えていくということです。具体的にどこを変えるかは、秘密にさせて下さい(笑)。

—「YSS 2.0」の広告も拝見しましたが、10周年のお礼の挨拶の他、今後のことについてもメッセージがありましたが、なるほどそういうことだったのですね。具体的なところは秘密とのことですが、少しお話し頂けるところはありますか？(笑)

武田：あ、お話しできることがありました(笑)。実は1月1日付でマーケティング部を発足させました。社員はみんな、真面目で一所懸命にいい仕事をしているんですが、納入実績などを外にうまくPRできていないのは本当にもったいないなと思ひまして、マーケ

YSS 2.0

2019年4月1日、ヤマハサウンドシステムは合併10周年を迎えました。これもひとえに皆さまのご支援の賜物と厚く御礼を申し上げます。私たちは次の10年に向けて、「不易流行」を基本に据えた新経営方針「YSS 2.0」をスタートさせました。

社会にお役立ちできるよう当社を内面から磨くこと。もっと音に向き合い、音の未来を考えること。既存概念にとらわれることなく変革に挑戦すること。これからも、皆さまに愛され、社員に愛され、皆さまとともに、社員とともに発展していく企業を目指してまいります。



ティング部門を作りました。

また、弊社の業務は受注生産型ビジネスで、工場と言うか作り上げる場所は建築現場なんです。車であれば、ショールームで触って試乗して、ということが出来ますが、受注生産型のビジネスではそれができません。契約段階では図面しかありません。では、それでどうやってお仕事を頂けるかと言うと、それは信頼だと思います。納入実績だったり、経営理念だったり、社員の心意気や対応であったり。それらをしっかりと外に伝えていくのもマーケティング部のミッションにしています。

それともう一点。先ほど人事制度にも手をつけていると話をしました。少しお話ししますと、弊社では案件ごとに担当を付けて、案件ごとの要件に見合った仕事をしてもらっています。設計基準や施工基準などをしっかりと作ってはいますが、仕事の品質が人の品質に依存するところが少なからずあります。なので、従来以上に人をしっかり育てて行く仕組みだったり、個人個人が自ら成長できる仕組みを作ろうとしています。

基本的な考え方は「まずしっかりした個が

あって全体がある」というもので、個人が成長することで会社も成長すると考えています。企業広告の「もっと、音を。」「YSS 2.0」からもその考えをご理解頂けるかと思います。

—そういえばヤマハサウンドシステムのウェブサイトも最近はコンテンツが充実して来ましたね。最近では10周年に寄せて、業界の第一人者の方々からのメッセージが掲載されていたり、Facebookページも開設されたようですね。

武田：そうなんです。劇場コンサルタントや音響コンサルタント諸氏をはじめお世話になっているの方々から非常にありがたいメッセージを頂いています。私たちもそれを読んで大きな励みになっています。Facebookページはぜひ皆さん、フォローして頂けるとありがたいです。今後はもっと皆さんのお役に立てるようなコンテンツを配信して行きたいと考えています。

—今後のヤマハサウンドシステムがとても楽しみです。今日はお時間を頂きありがとうございました。

武田：こちらこそ、ありがとうございました。