



世界で、お客様価値を創る 感性×技術

- ①ブランドを創る
- ②お客様価値を創る
- ③組織/人財をつくる
- ④今、産総研で

2022年 人事院



ブランドを創る

- ✓ 源流を継承＋新しい挑戦へ
- ✓ ブランドをデザインする
- ✓ 言葉を大事にする
- ✓ 先ず、インナーから
- ✓ 未来型の三角関係へ

「感動」を創る
お客様の期待を超えて

Two Yamahas, One Passion



A close-up, artistic photograph of a motorcycle's front end. The focus is on the headlight and the front fairing, which features the iconic Yamaha logo. The lighting is dramatic, with strong highlights and deep shadows, creating a sense of depth and texture. The background is blurred, emphasizing the sharp details of the motorcycle's components.

Revs Your Heart

心躍る豊かな瞬間、
最高の感動体験を。
ヤマハと出会うすべての
の人々へ。

癸 *Innovation*

悦 *Excitement*

信 *Confidence*

魅 *Emotion*

结 *Ties*

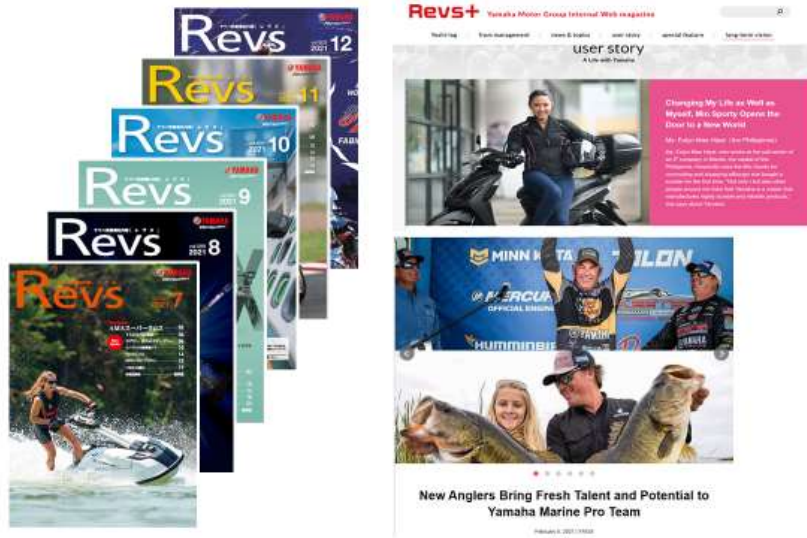


A pair of hands, one on the left and one on the right, are shown in a close-up, slightly blurred view. They are holding a central stream of glowing, multi-colored particles (blue, purple, yellow, and white) that appear to be falling or flowing downwards. The background is dark, making the glowing particles stand out. The overall mood is one of care, protection, and nurturing.

癸

個性を、
創る力・癸揮する情熱・継承する力

共有する



一体感を育む: Theme Campaign 2020



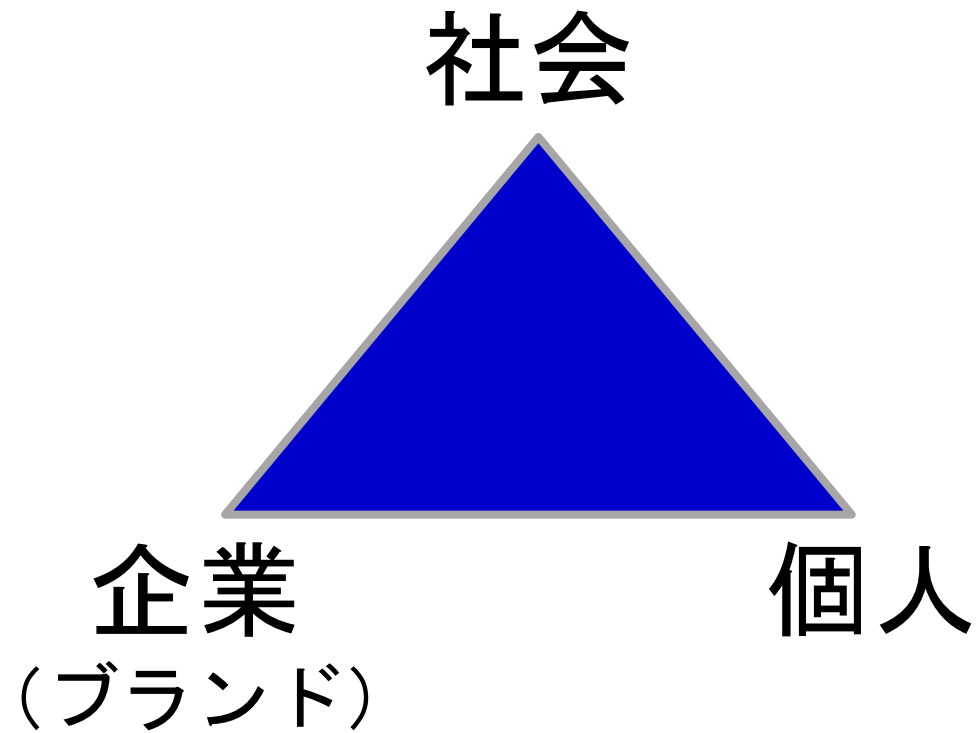
自発的に浸透する




価値観を育む: Theme Campaign 2021



未来型の三角関係へ

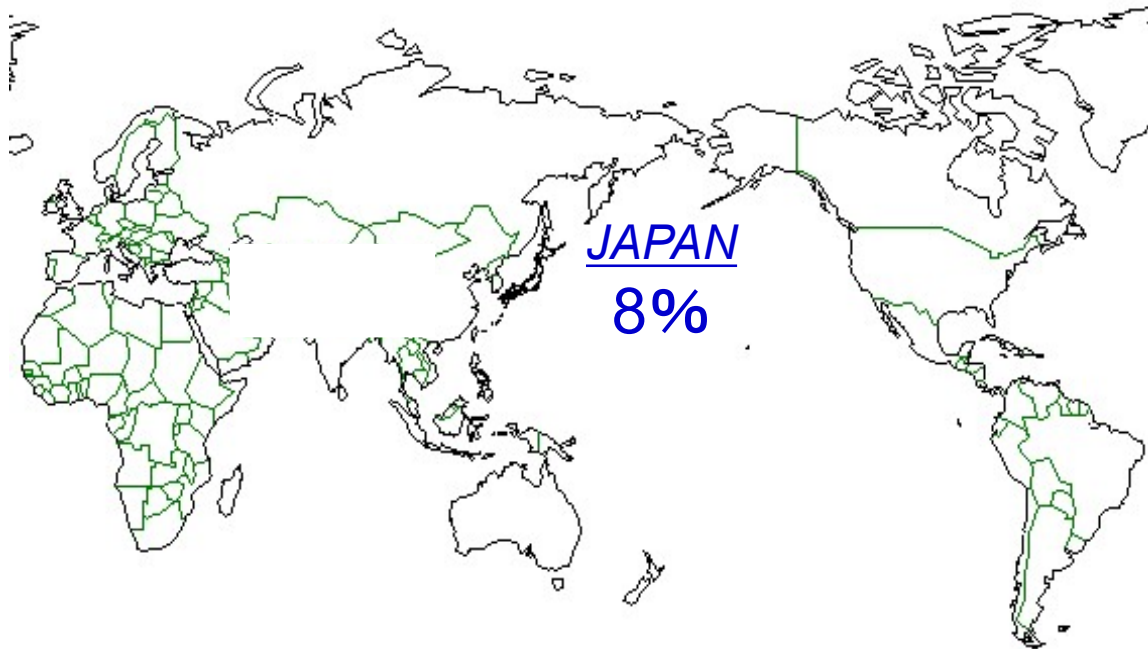




お客様価値を創る 感性×技術

- ✓ 勝てるもの/世界最高水準へ
..... 心に響く・よろこぶもの
- ✓ お客様価値を探し続ける
- ✓ お客様との接点をつくり込む
- ✓ お客様との関係をつくり込む

Globally, Searching for customer values



<u>Segments</u>	<u>Net Sales</u>	<u>Op. Profit</u>
▪ <i>Mobility</i>	11,794	5.8%
▪ <i>Marine</i>	3,911	19.6%
▪ <i>Robotics</i>	1,203	14.6%
▪ <i>Financial</i>	486	39.3%
<u>TTL 2021 A</u>	<u>18,125</u>	<u>10.1%</u>
<u>TTL 2022 F</u>	<u>22,000</u>	<u>9.1%</u>

Financial Overview in 2021

- ✓ *By Region (Net Sales %)*
- ✓ *By Segment (¥100M)*

お客様価値 / 市場を創る

✓ 人機官能・心躍る瞬間

✓ 大自然とふれあう



✓ もっとおもしろい
乗り物はないか

✓ 社会課題を解決する

✓ 現実X仮想の
マーケティング空間
..... 2億人とつながる

✓ 先ず、豊かな日常





組織/人財をつくる

- ✓ 縦×横の全体観
- ✓ 人×技術×価値観
..... 多様性・組み合わせ
- ✓ 切れの良い人事
- ✓ 未来型の価値観へ

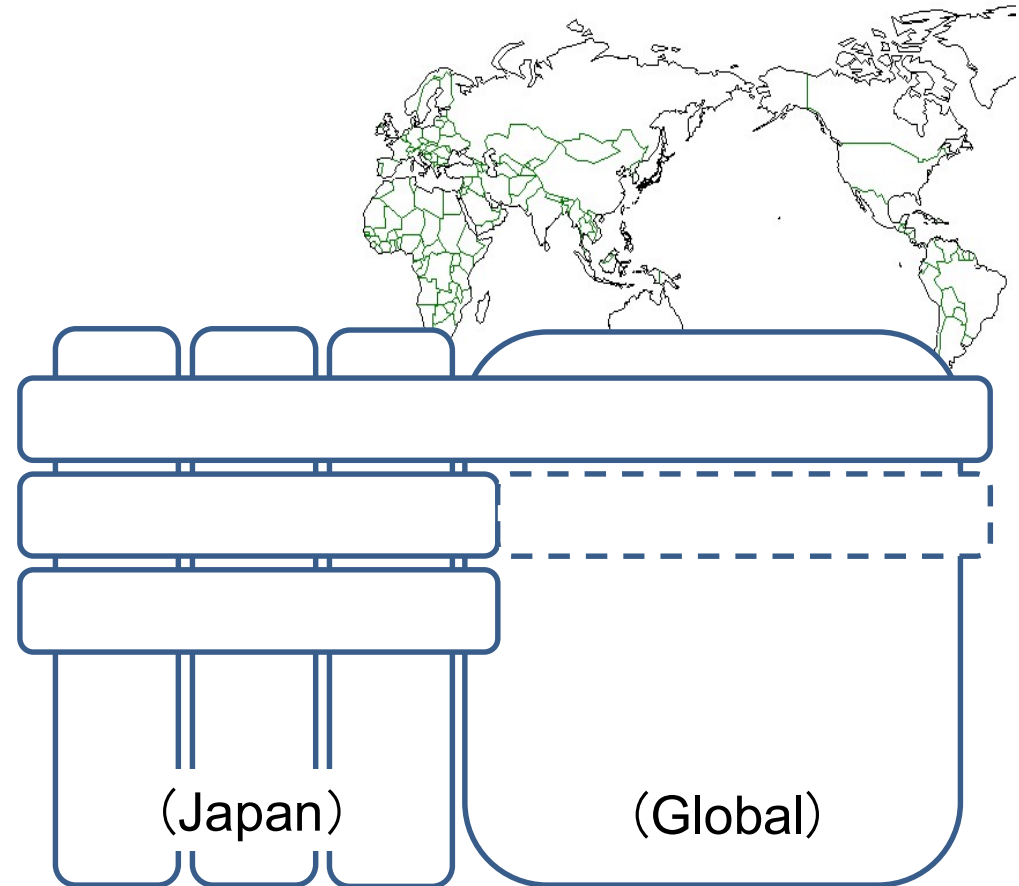
縦×横の全体観、 横の力が競争力へ

構造化(PF化)する:

- ✓ 価値観 > 目標 > 成果
..... 知見を共有する
- ✓ 独自手法をつくり込む
- ✓ 人財を発掘する

運営する:

- ✓ *Global Platform*
+ 自律分散型
- ✓ *Global Leadership*
- ✓ *Global Teamwork*



- | | |
|----------------|---------------------|
| ・GEC | ・Creative/ Branding |
| ・Manufacturing | ・Financial Services |
| ・Procurement | ・Marketing |
| ・R&D | ・CX |
| ・HRD | ・DX |
| ・QA | |

**The Global Yamaha Way
in Marketing in Sales**

Purpose

Dealers, distributors and YMC all working in union as Team Yamaha to increase Yamaha customers.

Pass on Yamaha's shared values and know-how to develop Team Yamaha person.

Principle

..... Vision
Continue to Create Lifetime Yamaha Customers

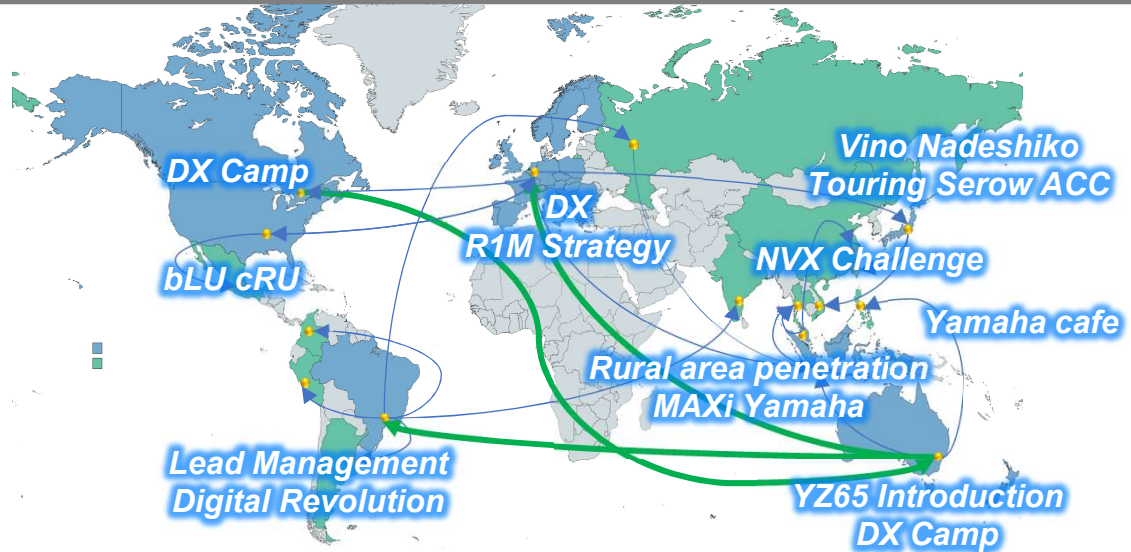
..... Mission
Be Customer-Centric
Think Out of the Box
Be Result-Oriented

People

Yamaha Person / Team is who:
Love Yamaha
Act as a Team Player
Be an Expert in Your Job
Commit to Your Promise



From March 1 to 3, 2016, the March 2016 Global Marketing in Sales Meeting—the second to be held—took place at YMC in Japan with 23 sales and marketing leaders from 10 Yamaha Motor group bases around the world participating. Here, we present in digest form what transpired at this three-day meeting where the participating leaders of sales and after-sales service in the various markets brought together their unique knowledge and insights to teach and learn from each other.





「ともに挑む。つぎを創る。」

未来をデザインし、社会と共に未来を創る。
互いを認め、共に挑戦する研究所を築く。

私たちの使命

世界水準の研究のみならず、
社会課題の掘り起こし・施策提言・社会実装・
知的基盤整備などあらゆる活動を
これまでの産総研の枠を超えて推し進めます。

私たちの価値観

強い個の発揮と協働を通じた総合力で、
多様な価値を創り出すことを
大切にします。

私たちの文化

志ある多様な人材が集い、
互いを尊重しながら、
共に挑戦し成長する文化を育みます。



