楽オケ

山田 理琥　福田 優　石割 ななか

楽オケ

質　問

自由に楽器、吹けてますか？

楽オケ

問題の明確化と市場のニーズ

楽オケ

問題の明確化

音楽を楽しみたいけど場所がない

趣味で楽器を始めたくても、いざ始めようとするとハードルが高い。

大人になったら演奏の機会を失う。

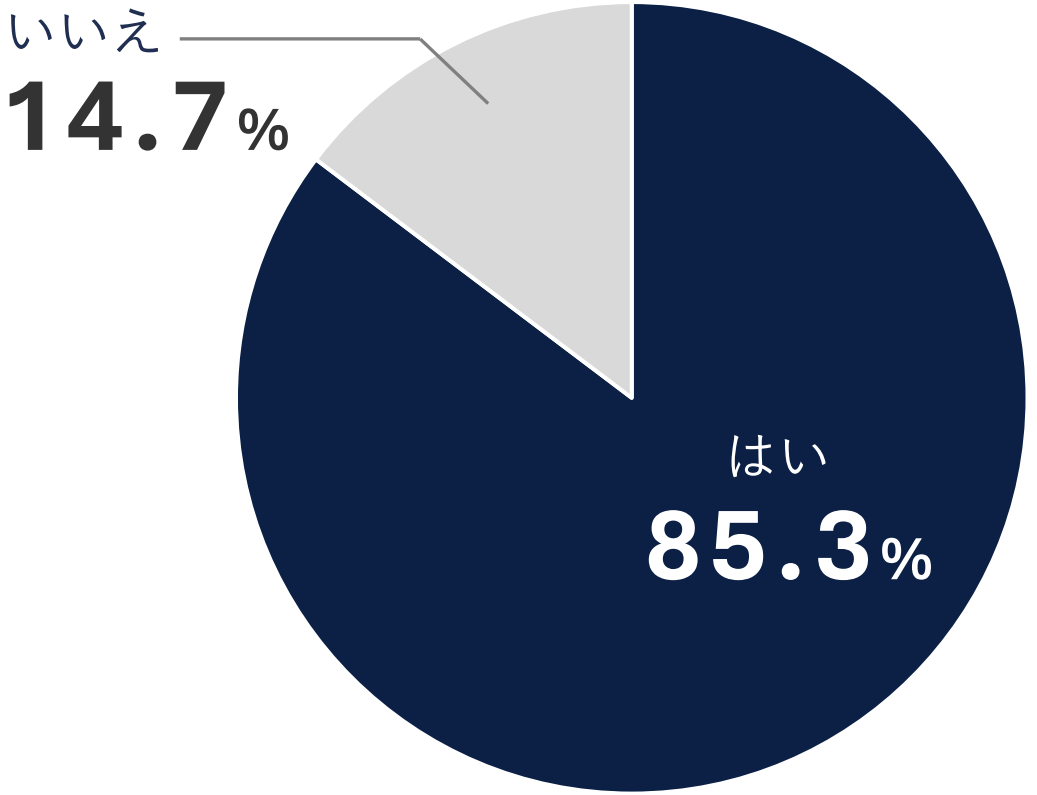
友達や仲間と一緒に吹きたいけど、学校じゃやりにくい。

手軽にプロからアドバイスを受けたい。

楽オケ

市場調査アンケート

Q. 自由に吹ける場所は少ないと思うか



2024.8.30実施

楽オケ

業務内容
ソリューションの提示

02

楽オケ

リラックスした
演奏環境の提供

カラオケのように、友達や仲間と一緒に気軽に
演奏できるリラックス空間。

知らない楽器に触れてみてもよし、
音源を備え付けのスピーカーで流しながら練習してもよし。

普段の部活ではできないことができる。

プロからの評価、
アドバイスサービス

アンサンブルの練習や個人演奏の録音を
プロの音楽家に評価してもらえるサービス。

フィードバックにより、技術的な成長を実現できる。

ソロコンやアンコン、コンクールの練習などに最適。

島村楽器との提携

楽器の貸し出しを交渉。

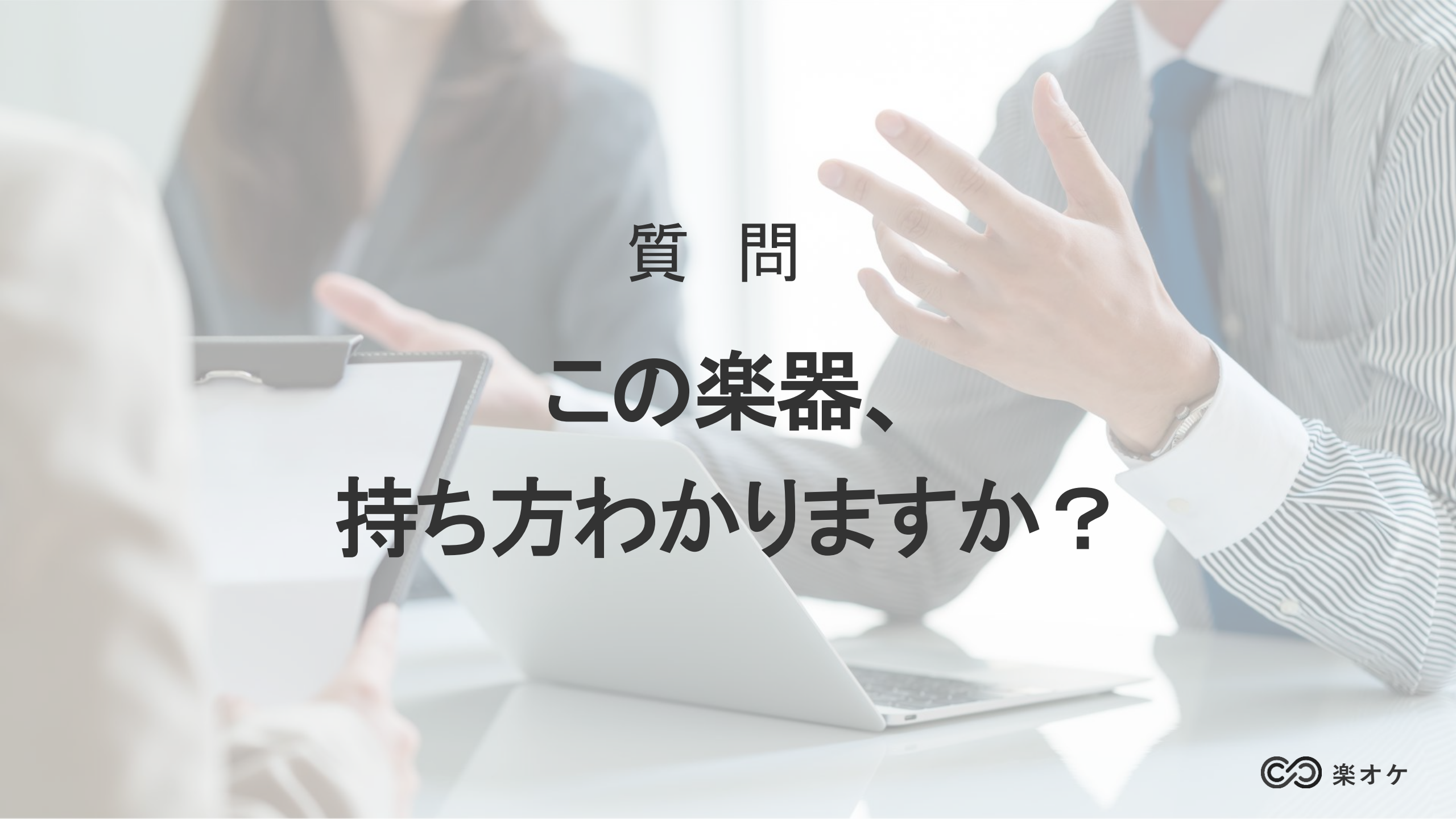
提携により、初期費用を1,600万円から410万円まで
1,200万円削減可能。

豊富な品揃えと安定したサービスを提供可能。

市場規模とターゲット

03

楽オケ



質　問

この楽器、
持ち方わかりますか？

楽オケ

ターゲット市場

☑ 楽器を自由に吹ける場を求める吹奏楽部員

普段吹奏楽部でできないことをしたいというニーズに対応。

- ☑ **楽器初心者**
- ☑ 大人の趣味層
- ☑ 真剣に練習をしたい大人・学生

楽オケ

ターゲットの中学・高等学校

78校

うち28校は小編成

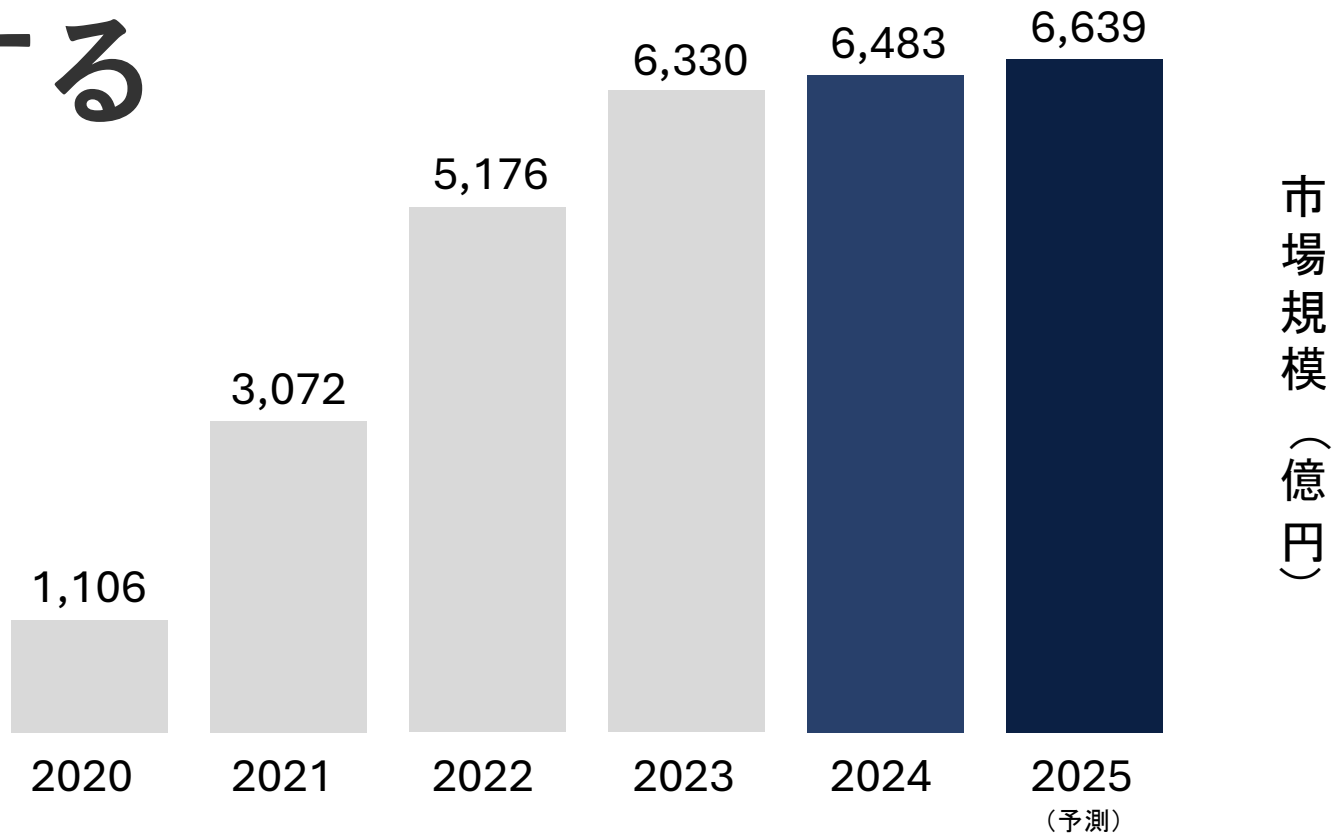
楽オケ

ライブ・エンターテインメント市場の拡大

毎年拡大する市場規模

年平均成長率2.4％

これからも
拡大が見込まれる



ライブ・エンターテインメント市場規模の推移

ビジネスモデル

04

楽オケ

1か月1,440円

会員制度

楽オケ

利用料金

長時間利用するほどお得にすることで、長時間利用顧客の増加を狙う。

会員は週に1回来ればお得ということをアピール。

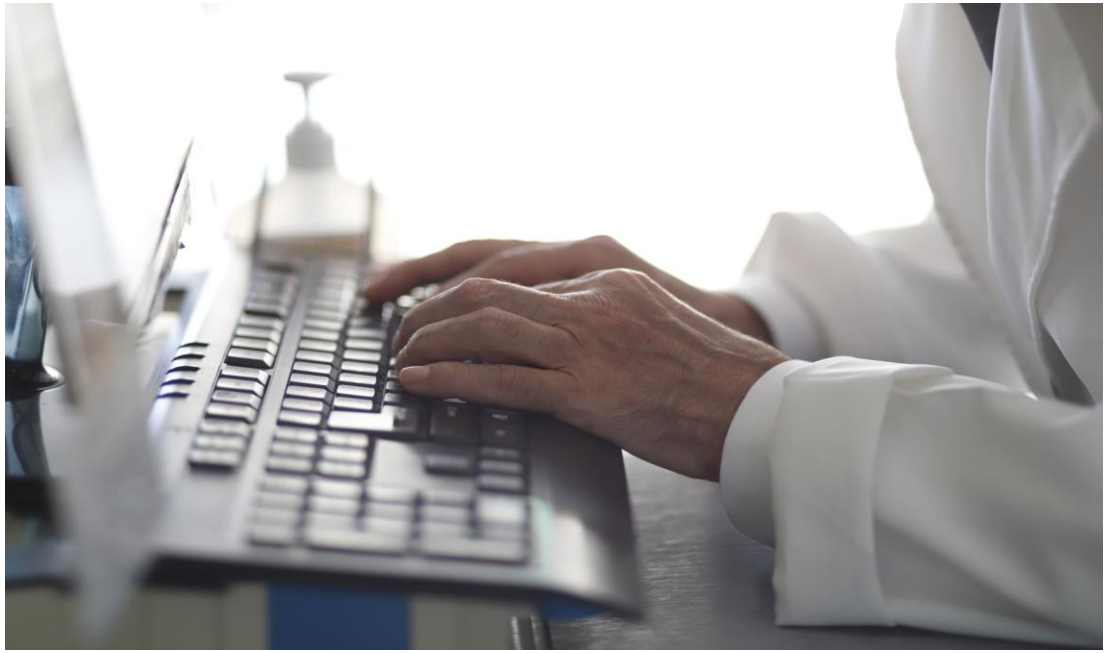
	30分	1時間	1時間30分	2時間	2時間30分	3時間
非会員	390	840	1,240	1,460	1,650	1,760
会員	190	540	890	1,100	1,290	1,400

（単位：円）

その他サービス料金

週替わり音楽教室

非会員：1,100円・会員：800円



演奏評価サービス

非会員：1,200円・会員：1,000円

今後について

05

楽オケ

アンケートによる楽オケの支持

94%

楽オケを利用してみたい

楽オケ

島村楽器も楽オケのプランに高評価

楽オケ

まとめ

楽オケ

最後に、まとめです。
（時間なかったらスキップ）
（本番ではスキップしました）

楽オケビジネスプラン　まとめ

- ☑ 楽器を気軽に楽しめる場所を提供。
- ☑ 「学ぶ」と「楽しむ」の融合。
- ☑ 幅広いターゲット。
- ☑ 拡大する市場。
- ☑ それぞれのサービスに高いニーズ。
- ☑ アンケートと島村楽器から好評。

ビジネスが成功する確信

楽オケ

ご清聴ありがとう
ございました

資料:楽オケ　損益計算書(年間)

第8回　啓明ビジネスプランコンテスト2024

損益計算書(年間)

事業の名称	楽オケ

事業計画者		クラス	番号	名前
		B	36	(生徒名1)
	共同提案者	C	31	(生徒名2)
	共同提案者	E	4	(生徒名3)

売上		単価	数量(個、回数、人数など)		小計
	店経営による売り上げ	1,460	2,400	¥	3,504,000
	会員料	1,800	3,600	¥	6,480,000
	会員料金での来店（1ヶ月に8.5回来店の予定）	1,100	28,800	¥	31,680,000
	アドオン①：プロへのフィードバック依頼料	1,200	120	¥	144,000
	アドオン①：プロへのフィードバック依頼料（会員）	1,000	60	¥	60,000
	アドオン②：大楽器教室参加料	1,000	350	¥	350,000
	アドオン②：大楽器教室参加料（会員）	800	150	¥	120,000
総売上[A]				¥	42,218,000
売上原価					
	テナント立ち上げの初期費用・譜面台・椅子・机	825,815	1	¥	825,815
	タブレット購入費（率）＋プリンター購入費	335,760	1	¥	335,760
	自動精算機購入費（率）	1,200,000	1	¥	1,200,000
	自動釣銭機購入費（率）	320,000	1	¥	320,000
	POSレジ導入費（率）	120,000	1	¥	120,000
	バーコードリーダー購入費	20,000	1	¥	20,000
	レシートプリンター購入費	50,000	1	¥	50,000
	ハンディ端末購入費	20,000	1	¥	20,000
	楽器購入費	798,114	1	¥	798,114
	Bluetoothスピーカー購入費	104,000	1	¥	104,000
総売上原価 [B]				¥	3,793,689
売上総利益 [C=A-B]				¥	38,424,311

営業費用					
販売/マーケティング					
	チラシ	3	40,000	¥	120,000
	その他の費用 (内容を記入)			¥	-
	その他の費用 (内容を記入)			¥	-
販売/マーケティングの総費用 [D]				¥	120,000
研究開発					
	費用 (内容を記入)			¥	-
	その他の費用 (内容を記入)			¥	-
研究開発の総費用 [E]				¥	-
一般/管理					
	給与/賃金　事務職員	250,000	72	¥	18,000,000
	外部サービス チラシ配り	1,100	54	¥	59,400
	プロへの依頼料（大楽器教室）	605,000	1	¥	605,000
	賃借料　テナントの賃金	440,000	12	¥	5,280,000
	電話料金	10,000	1	¥	10,000
	公共料金 電気・水道	1,688,720	1	¥	1,688,720
	保険料　火災保険	17,500	1	¥	17,500
	補修/維持費　建物	30,000	12	¥	360,000
	補修/維持費　楽器	613,528	1	¥	613,528
	法定福利費（正社員）	13,125	12	¥	157,500
	楽譜購入費	356,000	1	¥	356,000
	POSレジ使用料	10,000	12	¥	120,000
	プロへの依頼費（フィードバック）	2,500	120	¥	300,000
一般/管理の総費用 [F]				¥	27,567,648
総営業費用 [G=D+E+F]				¥	27,687,648
営業利益 [H=C-G]				¥	10,736,663
売上高営業利益率 [I = H/A]					0.254314818

(率):減価償却の定率法

資料：Paizo（現：楽オケ）物件情報
（ビジコン予選にて使用）

Paizo に関する資料①　建築物について

[予想条件]

10.1×31.9 の広さで高さ 2.4m の空きテナント（９７坪）

壁など新設の必要あり。

予想場所

板宿ビル６階（兵庫県神戸市須磨区平田町２丁目）

- 地下鉄西神・山手線：板宿駅から徒歩３分
- 山陽電鉄：板宿駅から徒歩３分
- JR 山陽本線：新長田駅から徒歩１８分

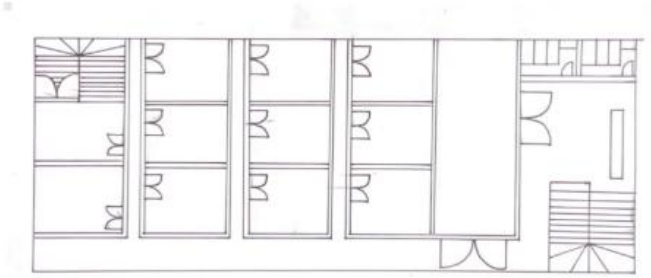
[人口割合]

[間取り案]

一般楽器用防音個室９部屋、

大型楽器（移動不可）用大型防音室２部屋。

楽器展示用スペースあり。（個室横右側スペース）



予想される費用

1) 賃料：毎月４４万円
2) 新規増設に伴う材料費：
   a) 柱　代：　６００円×２３１本＝　１３８,６００円
   b) 石膏ボード　代：　９１５円×２０６枚＝　１８８,２８２円
   c) 防音パネル　代：　４３７７円×７８セット＝　３４１,４０６円
3) 工事依頼費用：３００,０００円

[理想立地]

- 路面店である。
- 最寄り駅から歩いて来れる範囲内にある。
- 楽器を使用した営業が可能。
- 地面から３階以下にないなら、エレベーター必要。
- どちらかといえば女性の割合が多い。

資料：Paizo（現：楽オケ）統計データ
（ビジコン予選にて使用）

Paizo に関する資料②　統計データ

このデータは、当グループ三人によりインターネット上にて実施されたアンケートの結果。

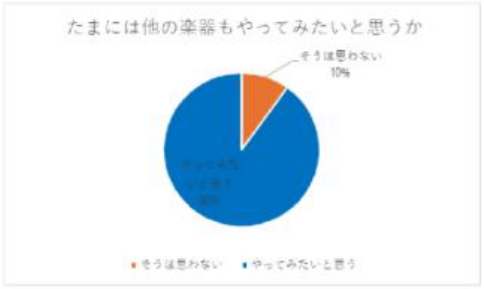
回答者概要

- ４６名が回答
  1) 学年：
     a) 中学生７名
     b) 高校生３４名
     c) その他：５名
  2) 部活動：
     a) 楽器を扱う部活動：３０名
     b) その他の音楽系の部活動：６名
     c) その他文化部：２名
     d) 運動部：６名
     e) 無所属：２名

回答概要

[たまには他の楽器もやってみたいと思う人の割合]

（対象：楽器を扱う部活動に属する人$_{30人}$）



やってみたいと思う：２７人　(90%)
そうは思わない：３人　(10%)

[気軽に他の楽器を体験できる機会が少ないと思っている人の割合]（対象：楽器を扱う部活に属する人$_{30人}$）

少ないと思う：２５人　(80.8%)
そうは思わない：５人　(19.2%)

資料：Paizo（現：楽オケ）統計データ
（ビジコン予選にて使用）

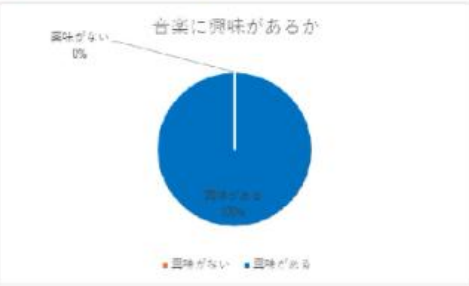
[未経験の楽器を楽器店で試奏することはハードルが高いと思うか]（対象：全員46人）

[なぜハードルが高いと感じるのか]（対象：３３人）

主な理由：

- 音が出なかったら恥ずかしい。（７人，21.2%）
- 楽器の使い方がわからない。（７人，21.2%）
- 楽器屋の趣旨とは違う気がして遠慮してしまう。（１０人，30.3%）
- 周りの視線が気になる。（８人，24.2%）
- スタッフに話しかけずらい。（１人，3.0%）

[音楽に興味があるか]（対象：音楽部以外10人）



興味がある：１０人　（100%）

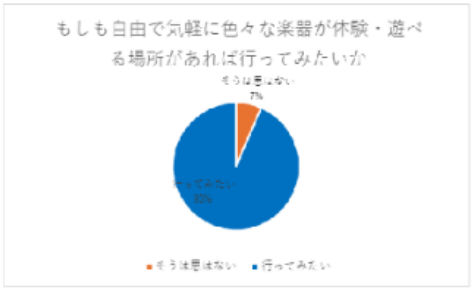
興味がない：０人　（0%）

[「音楽をする」と聞いてどのような印象を持つか]（対象：音楽部以外10人）

- 楽しそう。（９回答、90%）
- 難しそう。（３回答、30%）
- 自分にも関係あると思う。（４回答、40%）
- 自分には関係ないと思う。（１回答、10%）
- 自分にも釣り合うと思う。（２回答、20%）
- 自分には釣り合わないと思う。（１回答、10%）
- 自分にもできると思う。（３回答、30%）
- 自分にはできないと思う。（２回答、20%）
- いつかやってみたいと思う。（３回答、30%）
- やってみたいとは思わない。（０回答、0%）

[もしも自由で気軽に色々な楽器が体験・遊べる場所があれば行ってみたいか]

（対象：全員46人）



行ってみたいと思う：４３人（93.5%）

そうは思はない：３人（6.5%）

※このアンケートは、『アンケートにおける個人情報の利用目的・取り扱いについて』に同意してくださった方のみに実施しております。

2024年8月30日。