

補足(2)音楽過疎地域への開校

オンラインと対面を融合した、サブスク型の音楽教室業

概要:都心部を離れた地方には、現役演奏家ではない音楽経験者が個人宅で経営するピアノ教室ほどこ音楽カルチャーのない音楽過疎地域が多数存在する。しかし、近年動画投稿サイトやライブ配信アプリなどの急速な普及で音楽はより身近なものとなり、楽器練習へのニーズは高まっている。

都心部で行われるレベルの音楽教育を、地方で主に行われる従量制のワークショップではなく、店舗を利用したサブスク（月謝制）で行うことによって安定した経営を達成する。また今回、山口周南市でのテスト運営も行った。

1. 地方の音楽事情

地方には競合となる音楽教室が殆ど存在しない。これは、そもそも事業を行う音楽家がとても少ない為である。

音楽を生業として生活できる経済基盤を持つ都市は非常に限られており、ある一定以上のレベルやバイタリティーをもつ音楽家は、演奏現場や同業者間のネットワークを求めて都会に移住する傾向が強い。

このため

- ・地方では良質な音楽教育・活動が行われ辛く、効率の良い上達を求める為には都会に移住、若しくは通学するしかない。
- ・結果、音楽による経済活動が小さくなり、地方を拠点に活動する音楽家が少なくなる。この悪循環により、音楽過疎地域が数多く存在する。

上記の理由から、都市部で雇った現役で活躍する演奏レベルの高い音楽家を、地方に逆送還して在住させる事はまず不可能である。

大手の進出も、殆ど地方に住む音楽経験者の自宅を使ったフランチャイズ的なものに留まっており、音楽教育・カルチャーとしての水準は都市部のものとは比べ物にならない。

2. 当社が京阪神で行う従来のレッスンシステム

- ・現役音楽家による完全個人制のレッスン。
- ・フレックス予約制。
- ・30分1コマ、月に原則120分(4コマ)のレッスンを行う。30分4回・60分2回・30分2回+60分1回など、組み合わせは自由。
- ・月謝制、11000円/月(税抜)の、サブスク型。

3. オンラインによる音楽教育の考え方

音楽は技術だけでなく、呼吸や抑揚など目に見えない要素が多い為、他のカルチャーと比べてもオンライン受講は対面に比べて不利だとされている。その要因として

対面の必要性がない分野

- ・楽譜を読む
- ・理論を覚える
- ・技術の手順を伝える

対面である事が極めて重要な分野

- ・抑揚や呼吸を伝える
- ・相互の演奏行為で音楽性を共有する
- ・合奏をする(現在の技術では同時演奏は不可能)

上記の「対面である事が極めて重要な分野」が挙げられる。

4. 当社のオンラインレッスン

当社は設立当初から音楽業務の一環として音響機器のレンタル・オペレートも行っており、コロナ禍では配信事業にも分野を広げ(<https://plus-music.biz/>)[添付 3]、第1回目の緊急事態宣言直後からオンラインレッスンや多数のオンライン公演を実施。

音楽で一番重要な音を担う音響機器に関しての設定はもちろんオーディオインターフェースから拘り、オンライン上でも可能な限りの臨場感の表現を追求し、同時演奏など対面でしか行えないものを除き、出来るだけ詳細に音楽を伝える。

距離の関係ないオンラインレッスンの特徴も活かし、遠隔地などから通う顧客に対して収益強化も実施、第2回目の緊急事態宣言下では音楽教室部門での売上額を維持することに成功した。

5. 山口県でのテスト運営

山口県出身の社員から以前より、将来的に地元の音楽過疎地、山口県周南市にも音楽を広めたいという希望があり、コロナ禍で着手したオンラインレッスンのシステムを使い、その社員の実家敷地内にある防音スタジオにて実験的な教室運営を行った。

<https://plus-music.jp/yamaguchi/>

- ・月に合計 120 分(4 コマ)のレッスンを行い、月謝として他の教室と同じ 11000 円を納入してもらう。

- ・実家とスタジオは直結していなかった為、レッスン予約後、キーボックスシステムを使い入室した生徒が PC 起動をすると、オンラインレッスンシステムが立ち上がる。
- ・月のコマ数のうち半分はオンラインレッスンにて、対面の必要性がないレッスンを行う。
- ・月の 1 週末を使い(第 2 週目など、予め決めてある)関西の社員が出向を行い、対面の必要があるレッスンを行う。

以上のシステムにて、演奏家を関西在住させたままレッスン展開が可能である事を実証。また都市部で活躍する演奏家のレッスンという強みで、一度の SNS 宣伝で 11 名の集客があり、京阪神の宣伝単価が 10.333 円/件(2021 年 1 月実績)に比べ、今回のケースでは 4.545 円/件と、倍以上の宣伝効率も確認した。

地方で主となっているワークショップ形ではない、サブスク型(月謝制)で音楽教室業の展開が可能であり、不必要な 50%の対面を行わずに高水準なレッスンを実現する今モデルは、現代社会で注力するに値するシステムだと考える。[添付 4]
(現在、当社員の両親が高齢であるため自粛中)

レンタルスタジオ業に関しては、当該地域でも(1)と連携し同様の事業展開を想定している。