

ヤマハ音楽教室の高齢化戦略

ドレミファソーラファミツレドー！！



 **YAMAHA**

感動を・ともに・創る

2012/12/18

中嶋ゼミ 二部英米学科三回 村上有紀

目次

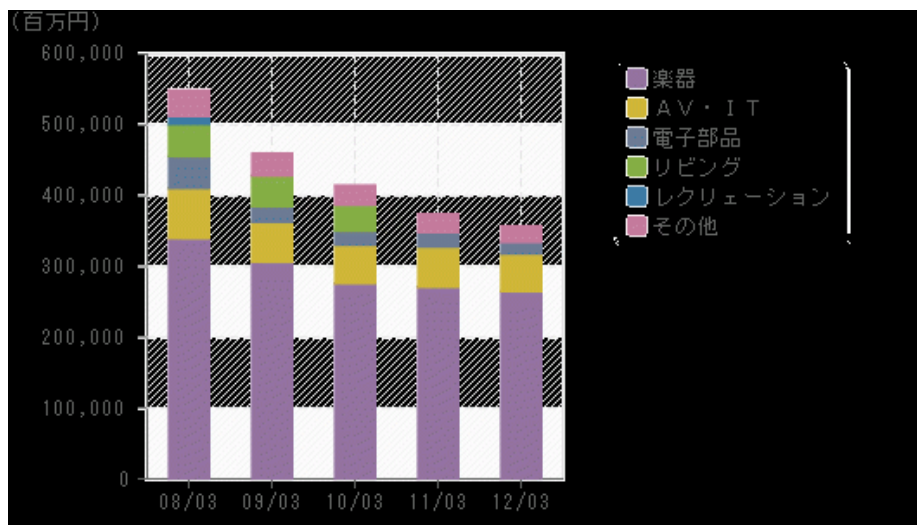
- ヤマハ事業内容
- 少子化の影響
- シニア市場へのアプローチ
- 特徴
- プロモーション
- 他音楽教室の高齢化戦略
- まとめ

ヤマハ事業内容

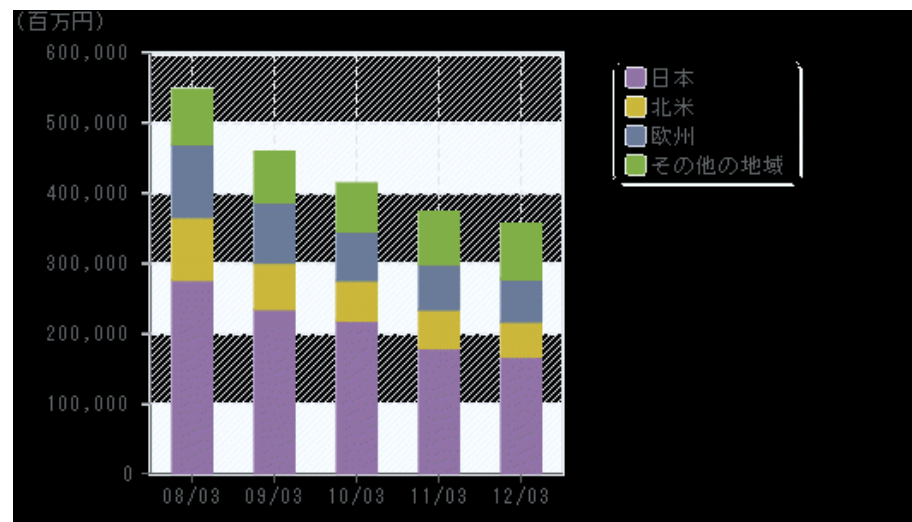
ヤマハ株式会社



事業別売上(2008～2012年度)



事業地域(2008～2012年度)



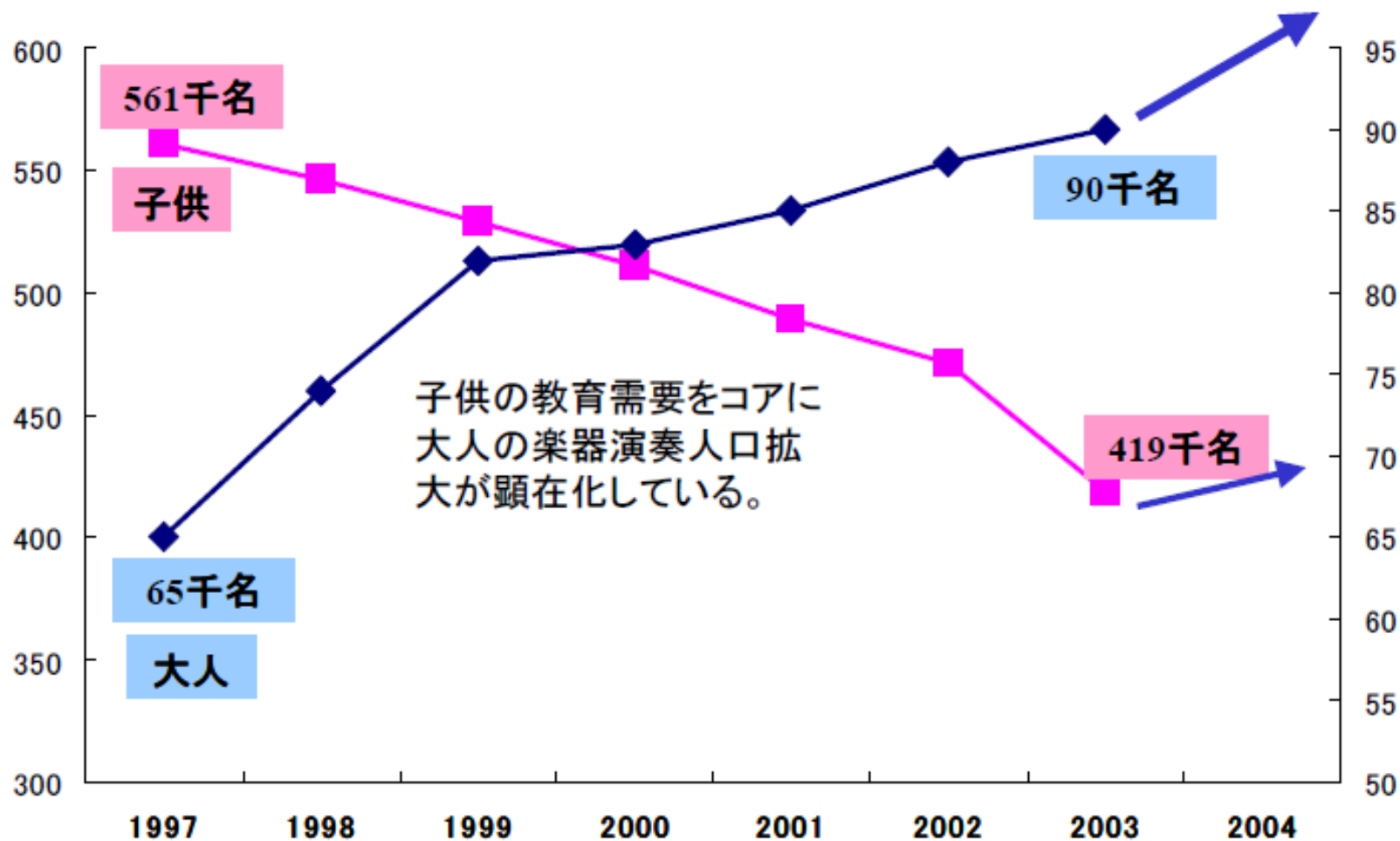
少子化の影響



ヤマハ音楽教室

- 総合的音楽教育の実践
- 子供の習い事として人気
- 少子化の影響により生徒数減少

国内音楽教室事業概況(生徒数推移)



2012年6月時点で子供の生徒数は38万人へ

シニア市場へのアプローチ

シニア世代の楽器演奏需要の高まりに注目

「昔からやってみたかった」
 「夢だった」「憧れだった」
 「自己実現」

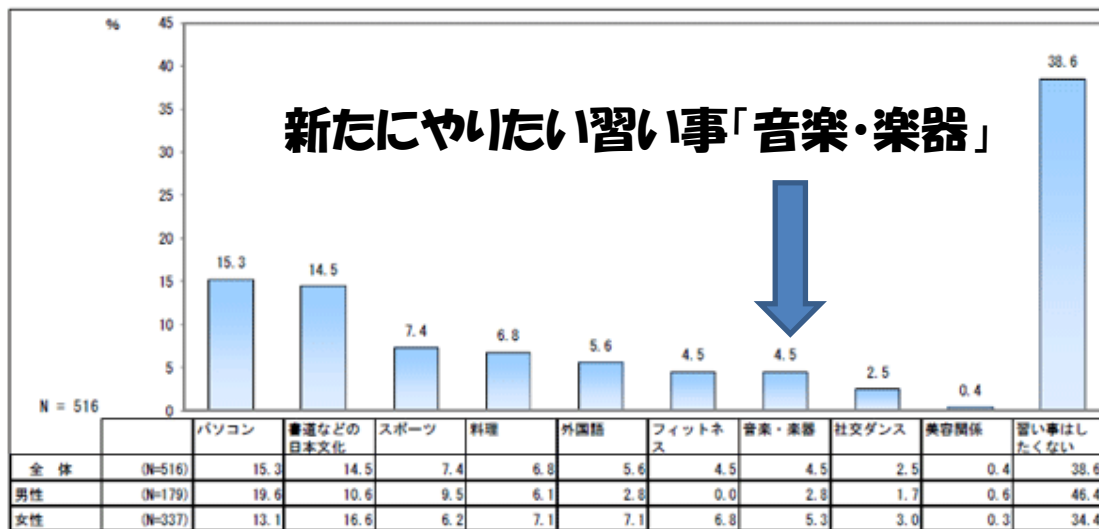


図 10-1 新たにやりたい習い事について (n=516)

GFシニアマーケティング.com調べ

「団塊 = ビートルズ世代」

バンド経験あり
 いろんな楽器への興味



ヤマハの高齢化戦略..

「50歳からの音楽レッスン」

- 2004年に開始
- シニア層の楽器演奏需要の高まりに注目
- 中高年の楽器未経験者・初心者を対象としたコース

YAMAHA

私には、楽しいライバルがいる。

50歳からの音楽レッスン

入会受付中

「50歳からの音楽レッスン」3つの特徴

「50歳からの音楽レッスン」特徴①手ぶらで通える

- 教室にある楽器を貸し出し
- 楽器を持っていなくても始められる
- 楽器の購入意欲も促進



重たい楽器の持ち運び必要なし！

「50歳からの音楽レッスン」特徴②通いやすい

- 月2回もしくは3回のレッスン
- 3か月間限定
- 時間は午前中～午後5時まで

3か月後も継続して通いたい場合は、
「大人のための音楽教室」へ移行可

夕方～夜は子供や学生、社会人のレッスン
→教室の稼働効率UP



「50歳からの音楽レッスン」特徴③お試し間隔



- **グループレッスンで低額な料金を実現**
- **月2回 5,250円、月3回 7,875円**
- **入会費、施設費無料**

「50歳からの音楽レッスン」プロモーション



- **おしゃれな教室を新設**

- **生徒が参加できるイベント**



HP上での巧みな宣伝



①コース名・・・「私の時間 はじめての3ヵ月コース」

動画で見る

HP 上での巧みな宣伝



②動画を使ったレッスン風景の紹介

→ クラリネット

→ バイオリン

→ チェロ

他音楽教室の戦略

他社の戦略① 島村楽器



「ミュージックサロン」

- ・フレキシブルな予約制
- ・マンツーマン個人レッスン → 個人個人の要望に合わせたレッスン
- ・オーダーメイドレッスン

他社の戦略②カワイ音楽教室

「新60歳からのピアノコース」

- ・個々のレベルに合わせた個人レッスン
- ・月々2100円+でレッスンの振替が可能
- ・お得なおためしレッスンの充実

新60歳からのピアノコース

フレキシブル!

特典1

入会金免除

特典2

ピアノピース3冊プレゼント



まとめ



・「50歳からの音楽レッスン」の開始以来
順調に大人の生徒数は拡大
6万5千人(1997年)→11万人(2012年)

・わかりやすいコース体系、
シニア世代にとって魅力的な宣伝で成功

・多様なシニア市場への更なるアプローチとして
従来の「グループレッスン制」だけでなく、
「個人レッスン制」も導入すべき



おわり

