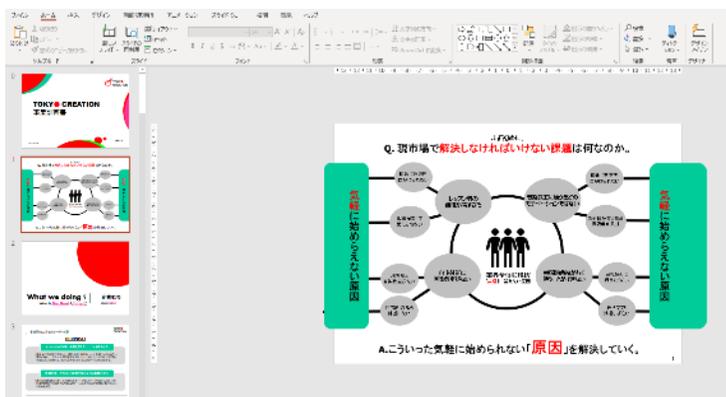
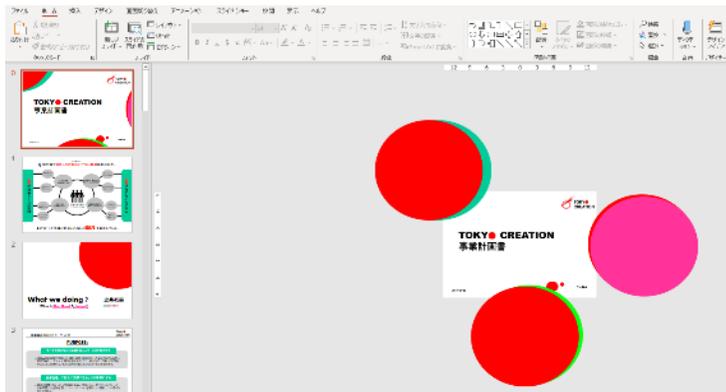


# リメイクのポイント

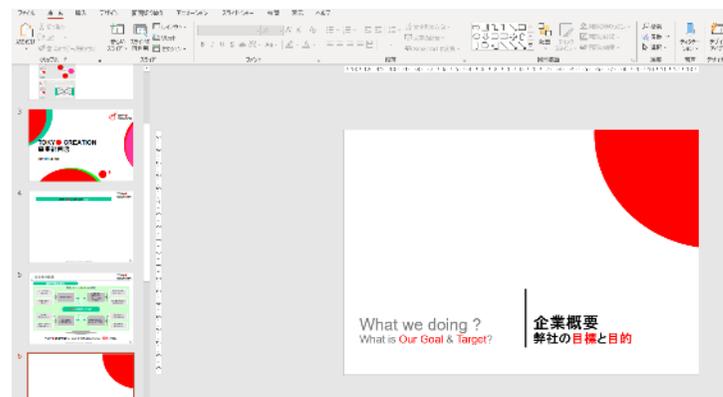
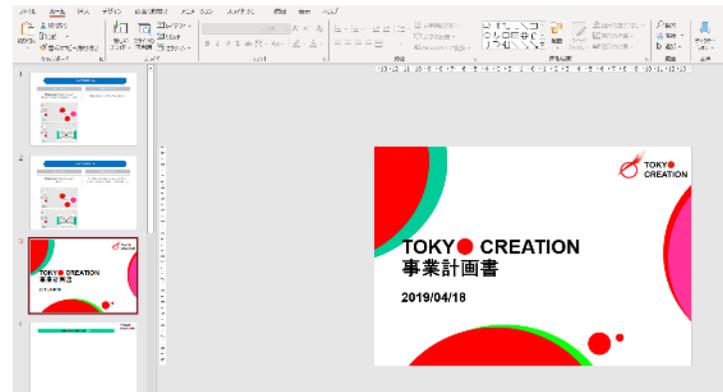
## もとファイル

図形の加工方法が分からず  
図形がスライドからはみ出している



## リバイズファイル

図形を加工し、スライド内に収めた



# リメイクのポイント

## もとファイル

スライドマスターが理解されておらず  
フォーマットが纏まっていない

各スライドにロゴを直接貼り付けている

スライドによってタイトルの位置が違う

ビジネスモデル・ビジネスフロー

サービス形態

What services we do ?

オンライン型レッスン (ハイコンスマートフォンタクト)

自宅派遣型 (家庭教師)

スタジオ予約型 (自宅・富裕層のスタジオでのレッスン)

楽器をレンタル

マッチング

Teacher

Student

レッスン予約時に Spike を振り分け

20% or 25%

SPIKE

問題解決

レッスン終了後 評価とフィードバックに 即時に支払われる。

主な収入源は、手数料20%・25%で、レッスン予約時にSpikeや振り込みでレッスン料を払う

## リバイズファイル

テンプレート化されていなかったのを、  
デザインやレイアウトをテンプレート化した

マスター タイトルの書式設定

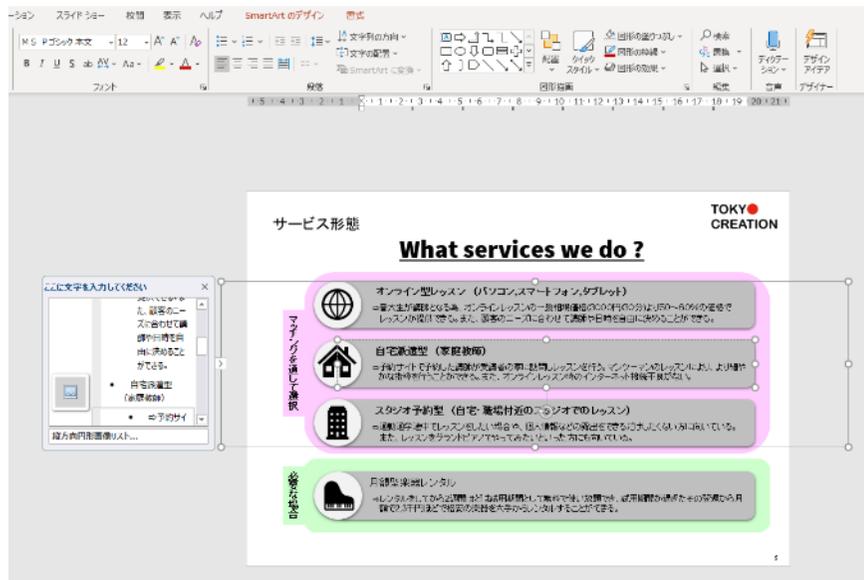
TOKY CREATION

- マスター テキストの書式設定
  - 第2レベル
    - ・ 第3レベル
      - ・ 第4レベル
        - ・ 第5レベル

# リメイクのポイント

## もとファイル

編集しづらい作りになっている



図形とスマートアートを組み合わせているので、細かい編集がしづらい

## リバイズファイル

あとから編集する時に  
手間が発生しないよう  
テキストボックスや図形を作り直した



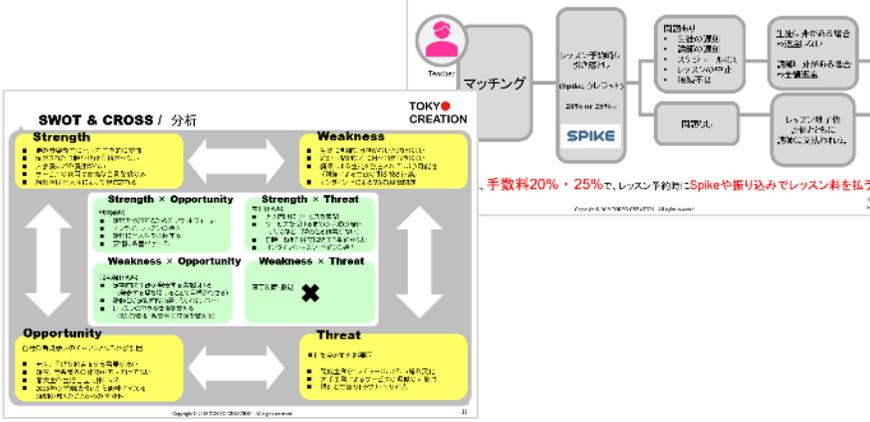
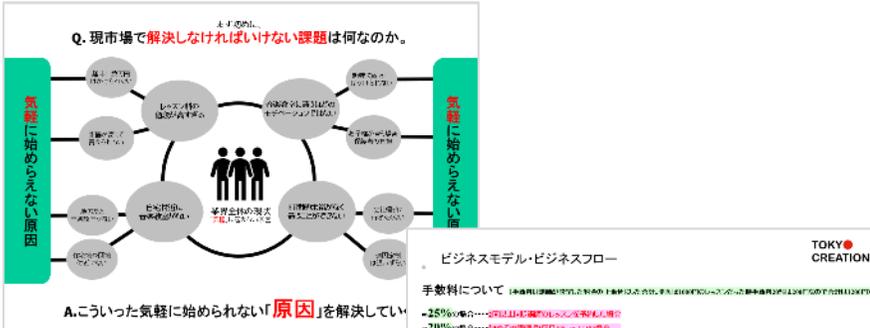
# リメイクのポイント

## もとファイル

情報量が多く理解しづらい

## リバイズファイル

情報量を適度にし  
分かりやすく図解した



# TOKYO● CREATION

## 事業計画書

2019/04/18

## TOKYO● CREATIONとは

現役音大生から気軽に楽器が習えるサービスです

- オリジナルのマッチングアプリを使用
- 教えたい音大生と習いたい生徒がアプリに登録

音大生

隙間時間に講師のアルバイトができる

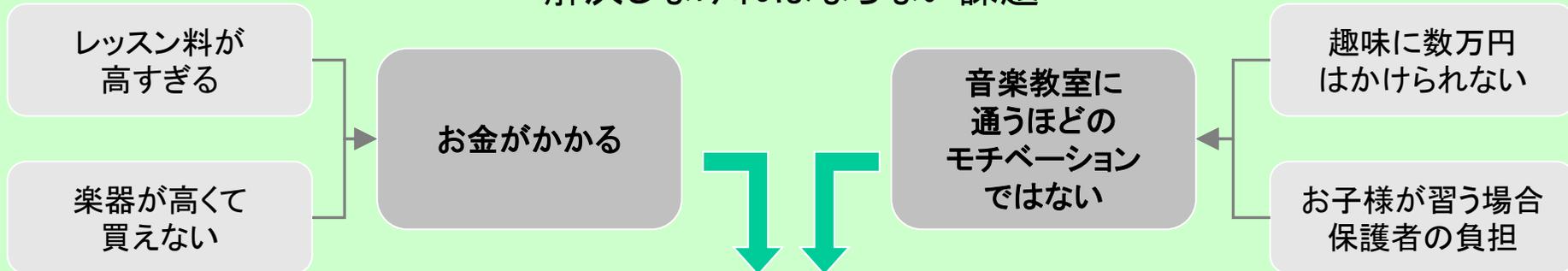
生徒

好きな時間に楽器が習える

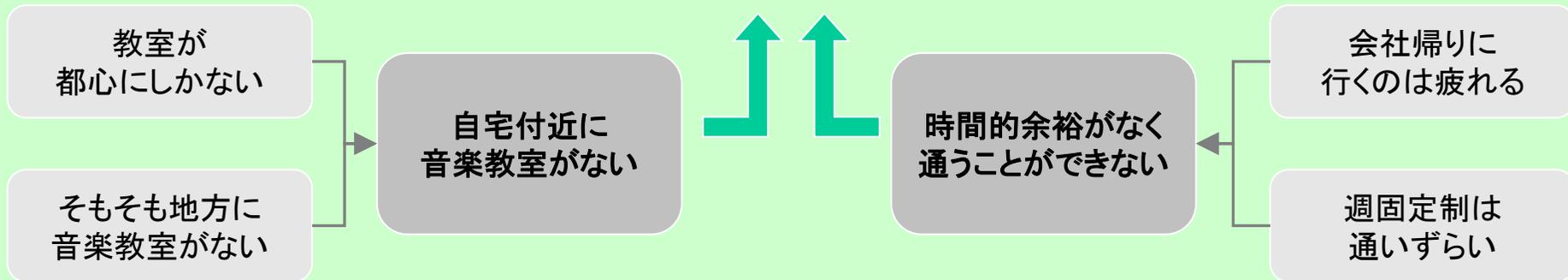
敷居の高かった音楽学校を  
もっと手軽で身近に

## 業界全体の現状

### 解決しなければならない課題

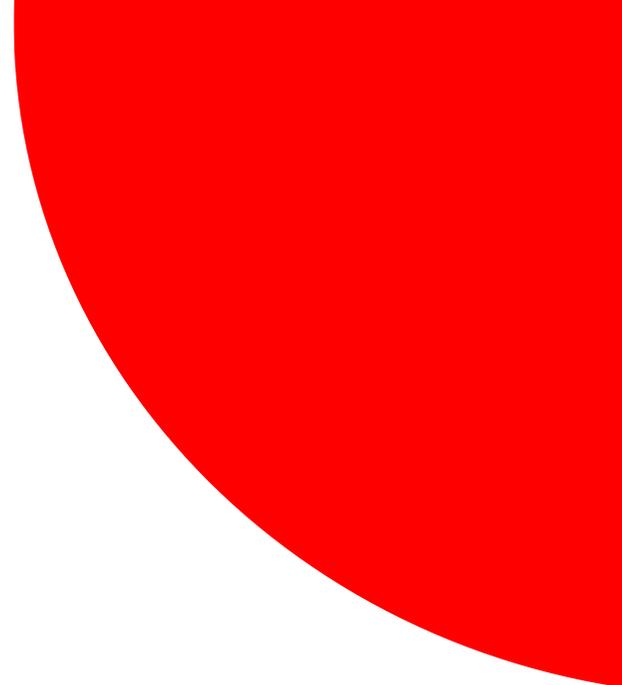


### 気軽に始められない



TOKYO● CREATIONは、これらの気軽に始められない「**原因**」を解決

What we doing ?  
What is **Our Goal & Target**?



企業概要  
弊社の**目標と目的**

## PURPOSE

### すべての方が気軽に楽器を習えるサービスを提供する

現時点の音楽教室(教育)は、場所・時間・価格等といった気軽に始められない原因が存在する。

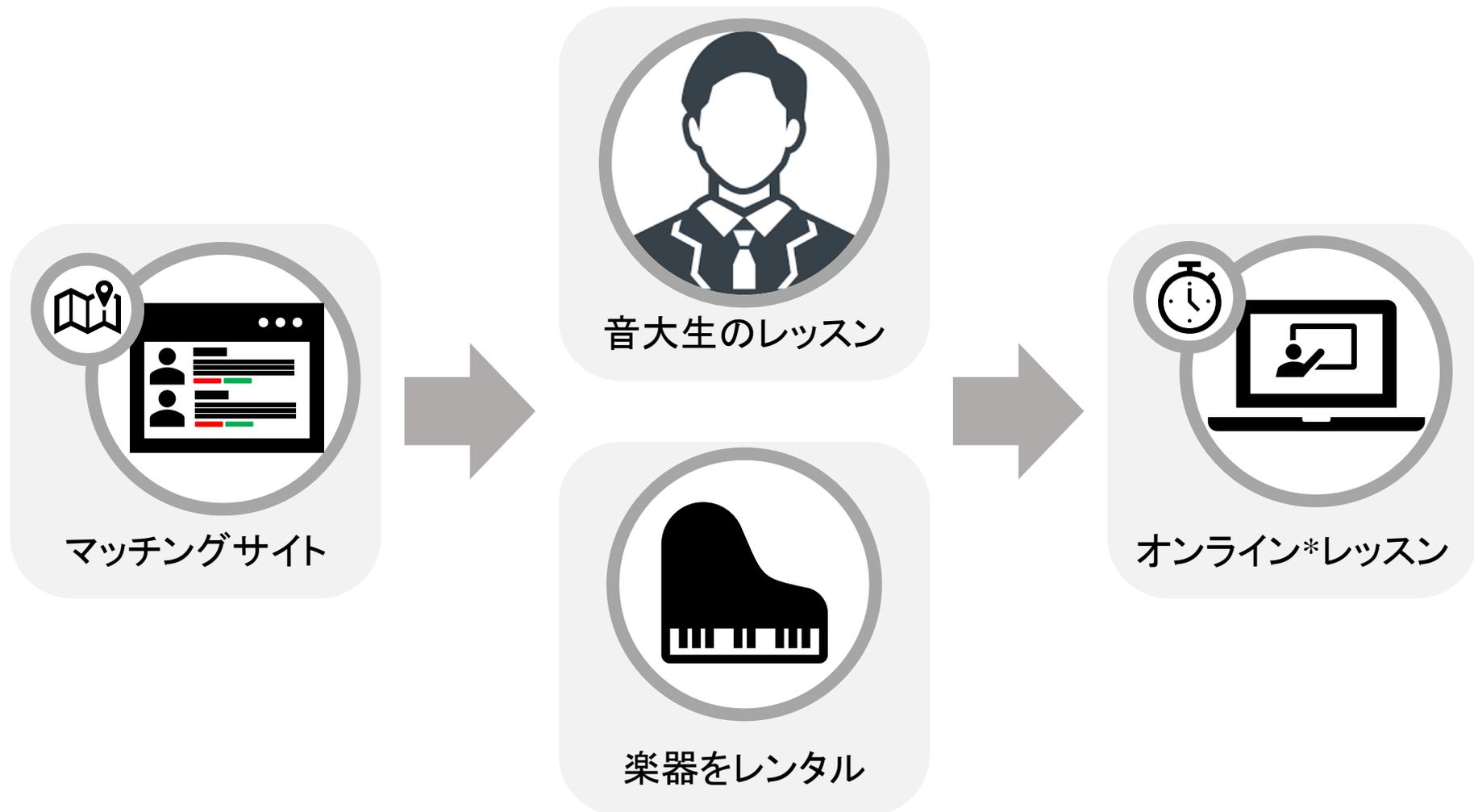
そういった原因を解決することで、一部の方だけが楽しめる環境ではなく、どんな場所にいるどんな方でも使えるようなサービスを提供する。

### 音楽を通して社会に貢献できるような事業にする

最近の話題にもなっている「高齢化社会」・「引きこもり」・「PTSD」などといった社会問題などを、

音楽を通してコミュニケーションを図ることで貢献していけるような社会を創る。

- ビジネスモデル自体はとてもシンプル。



## What services we do ?

マッチングを通して選択



### オンライン型レッスン（パソコン,スマートフォン,タブレット）

音大生が講師となる為、オンラインレッスンの一般相場価格(3,000円/30分)より50~60%の価格でレッスンが提供できる。また、顧客のニーズに合わせて講師や日時を自由に決めることができる。



### 自宅派遣型（家庭教師）

予約サイトで予約した講師が受講者の家に訪問しレッスンを行う。マンツーマンのレッスンにより、より細やかな指導を行うことができる。また、オンラインレッスン時のインターネット接続不良がない。



### スタジオ予約型（自宅・職場付近のスタジオでのレッスン）

通勤通学途中でレッスンをしたい場合や、グランドピアノでレッスンをしたいといった方に向いている。

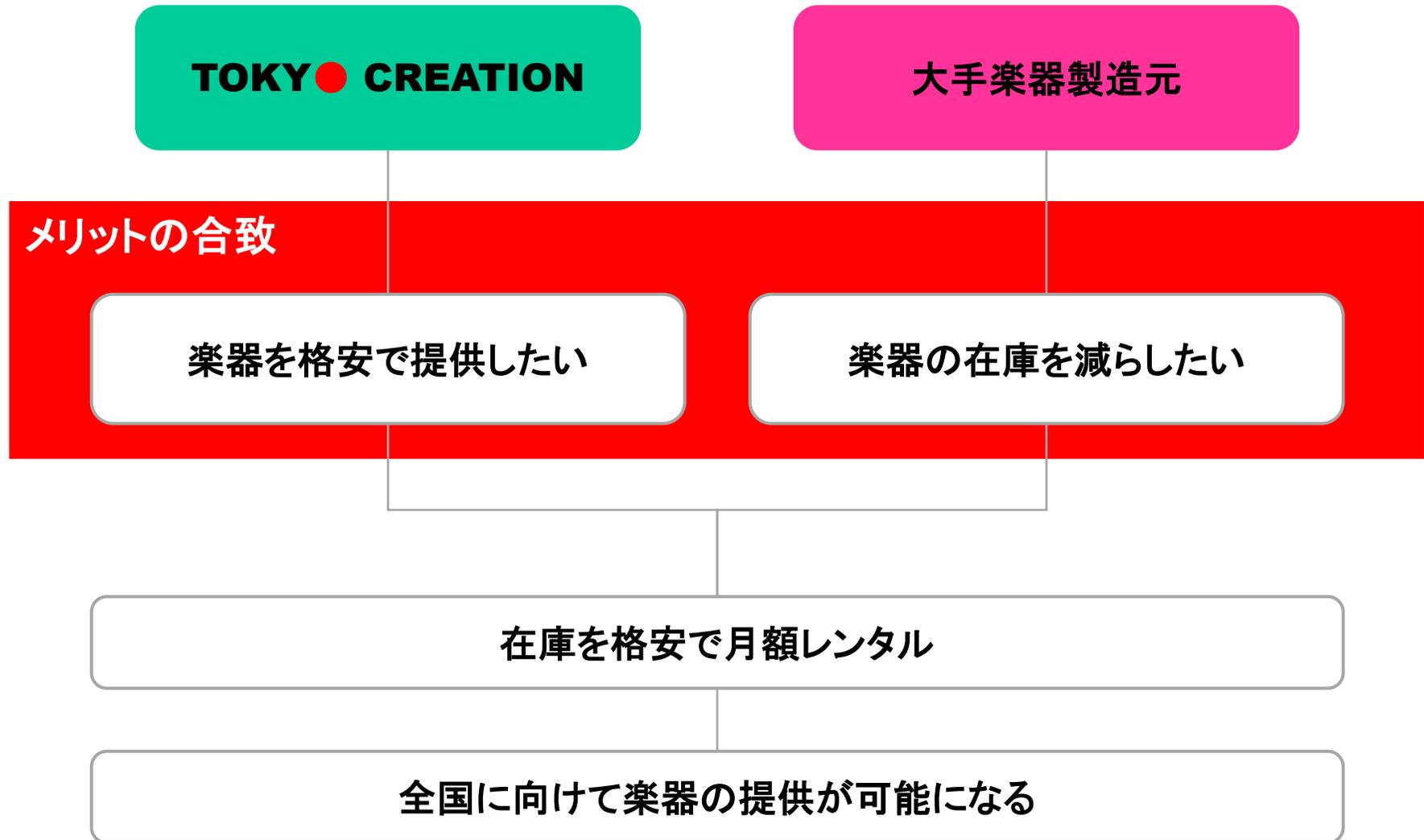
必要な場合



### 月額型楽器レンタル

レンタルをしてから2週間ほどは試用期間として無料で使い放題でき、試用期間が過ぎたその翌週から月額で2~3,000円ほどで大手ブランドの楽器をレンタルすることができる。







講師

マッチング



生徒

## 主な収入源

レッスン予約時に  
Spikeや振り込みで  
レッスン料を払う

手数料20%・25%  
が収入として弊社に  
支払われる

問題あり

生徒の遅刻  
講師の遅刻  
スケジュールミス  
レッスンの中止  
接続不良

生徒に非がある場合

返金なし

全額返金

講師に非がある場合

問題なし

レッスン終了後  
評価とともに  
講師に支払われる。

手数料に  
ついて

手数料は講師が設定した料金の上乗せにした合計。

例えば1000円のレッスンだった時の手数料20%は200円なので合計は1200円。

- 25%の場合……2回以上同じ講師のレッスンを予約した場合
- 20%の場合……初めての講師で1回目のレッスンの場合

## Strength

- 他の音楽教室に比べて圧倒的に安価
- 固定された日時や場所の指定がない
- 入会費などの費用がない
- サービスの利用は簡潔な会員登録のみ
- 講師陣は音大生によって構成される

## Weakness

- 生徒に明確な目標がないと続けにくい
- 細かい問題などに目が行き届きにくい
- 講師による生徒を独占されてしまう可能性（講師による生徒の引き抜き行為）
- オンライン上によるWi-Fi接続問題

## 自社の新規参入のチャンスとなる外部要因

- 元々、子供の教育面から需要が高い
- 現在、音楽業界の価格が万人向けでない
- 音大生の生活自立支援になる
- 2016年の労働法改正から趣味に充てる時間が増えたことからの可能性

## Opportunity

## 自社を脅かす外部要因

- 疑似企業（ベンチャー）による市場の変化
- 大手企業によるサービスの疑似の可能性
- 講師と生徒のトラブルへの介入

## Threat

## Strength × Opportunity

- 講師を予約するためのプラットフォーム
- オンラインレッスンの導入
- 講師に音大生を採用する
- 安価に楽器が学べる

積極戦略

## Strength × Threat

- 万人向けにサービスを展開
- サービスを受けるまでの手順の簡化  
(入会など手間のとる作業がない)
- 日時・場所の指定に関する制約がない
- オンライン(レッスン・予約)の導入

差別化戦略

## Weakness × Opportunity

- 定期的に生徒が発表する場を設ける  
(発表する場を設けることで目標ができる)
- 講師との定期的な面談、もしくはレポート
- レッスンのできる環境を整える  
(Wi-Fi環境・楽器等の設備を整える)

弱点強化戦略

## Weakness × Threat



専守防衛・撤退