

# 顧客目線レッスンス

## 楽器無料プレゼント & 正社員が講師



1年分のレッスンに入会すれば無料で楽器を手にすることができる

を始める時の最初のハードルになる楽器の購入をしなくていいことです。弊社の1年間分のレッスン(楽器コース1回3400円)に入会された人には、入会

されているシステムを知って、こういうのってどうなんだろうと思ったりはあります。だったら自分の経験を生かし顧客目線に立って、音楽を楽しむことをコンセプトにした教室を運営しようと考えたんです。

——2008年の創業以来、わずか4年で会員数が3500人を突破。人気の理由は、  
吉岡社長 まずは音楽を決めています。

### 音楽通じて仲間作りや男女の出会いまで提供

——最初から理想通りの運営はできた  
吉岡社長 いえいえ、最初は理想通りにできず、多くの生徒さんがやめていきました。大手音楽教室の講師はいわば時間給で働いていて、サービ

スを提供するという感覚ではなく、時間を売っている、ともすれば「レッスンしてあげている」という上から目線の感覚だったんです。当初、弊社でも同じ雇用体系を採用したんですが、どうしても講師によるサービスの質を向上させられませんでした。そこで講師を正社員として採用することで、サービスを提供する側としての自覚を持つ

てもらい、「レッスンさせよう」  
吉岡社長 今後は展開は、  
吉岡社長 今後は展開は、

### ユニーク企業 アイデアの30分

「EYS-STYLE」の吉岡秀和社長



「EYS音楽教室」を知っているだろうか？入会して1年間のレッスンを受講すれば、入会コースの楽器を無

料でプレゼントする画期的なシステムで注目されているカルチャースクールだ。今回はEYS音楽教室を運営する「EYS-STYLE」の吉岡秀和社長に話を聞いた。

(林崎洋明)

## EYS音楽教室

——音楽教室が数あるなかで、EYS音楽教室を事業展開したきっかけは

吉岡社長 もともと私は音楽に関して素人だったんですが、ビッグバンドでの活動をするようになって大手の音楽教室に通い始めたんです。しかし通ってみると、サービスの質が低いことに気が付かされたんです。

——どんな点が

### 「教えてやってる」感覚じゃダメ

てもらい、「レッスンさせよう」

吉岡社長 今後は展開は、  
吉岡社長 今後は展開は、