



企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役社長
田中 義章

私たちはカナデルチカラを通じて、心の健康づくりに貢献します。 音楽で、笑おう、つながろう。

音楽は、私たちの人生にポジティブな影響をもたらす心の原動力。池部楽器店は“カナデルチカラ”を通じて、人の心の健康に貢献し、誰もが笑顔で幸せに生きられる社会を実現します。老若男女を問わず、一人でも多くの方が楽器に触れ、一日でも長く演奏を学び楽しみ続けられるように取り組んでいきます。お客様が気軽に立ち寄り、音楽ライブを楽しみ、共に学び、気軽に悩みを相談できる場、「楽器店を超える楽器店」を創造します。全社員の物心両面の幸福を追求し、みんなが豊かになる経営を実践します。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

創業50周年の節目となる2025年において、2027年の売上高100億円達成に向けた実行計画を作り、全社一丸で経営革新に取り組み、目標達成を強くコミットする。過去10年間以上に渡り越えられなかった売上高100億円の壁を、全社員全集中で打ち破りたい。

課題

- ・イケシブ月間来店客数2万人の集客力を伸長1.5倍~2倍化。
- ・新品楽器MD見直しと販売チャネル最適化による限界利益改善。
- ・競合に負けない中古楽器の買取り力強化、及び海外販売強化。
- ・お客様が楽しみながら楽器演奏を継続出来るサービスの提供。
- ・人事制度改善による店舗人財および経営幹部人財の育成。

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ・集客を劇的に増加させる。
 - イケベミュージアム、最新エフェクター試しホーダイ、国内初PRS専門店、無料の遊び場イケシブギターパーク開設等により、集客を劇的に増やし物販を倍増させる。
- ・収入源を増やし安定成長出来る事業構造と顧客基盤を創る。
 - 新品販売事業中心の一本足打法から、海外含む中古買取販売を強化したりユース事業拡大、イケベPRIME有償会員等エンタメ事業確立の三本足打法に進化させる。

実施体制

- ・新イケシブリボンプロジェクト（26年実施予定）、イケシブギターパークプロジェクト（27年実施予定）等の経営革新の取り組みにつき、設計事務所等の外部協力会社を含め、社長直轄のプロジェクト体制を構築する。
- ・マーケティング、OMO、越境EC、海外ビンテージ楽器調達含むリユース事業、エンタメ事業推進等、既存事業と新規事業を両利きで伸長させる高度スキルと経験を有する人財を採用する。



株式会社池部楽器店 旗艦店
イケシブ (IKEBE SHIBUYA)

- 本社所在地：東京都千代田区神田佐久間河岸45 早川ビル2F
- 事業概要：各種楽器及び関連商品の小売販売
 - ・自社ブランド商品の企画・開発・小売販売
 - ・各種楽器及び関連商品の輸入
 - ・中古楽器及び関連商品の買取・販売
- 常時使用する従業員：225名（2024年8月期）
- 現在の売上高：97億円（2024年8月期）
- 法人番号：8013301000718
- Web：https://www.ikebe-gakki.com/

※本宣言は企業自身はその責任において売上高100億円を目指して、自社の取組を進める旨を宣言するものです

売上高100億円実現目標と事業戦略

- ・イケベフライホイール（弾み車）は、コロナ禍後のニューノーマルに適合させた、新品事業とリユース事業とエンタメ事業が連動した3本足循環型収益モデル。新品とリユースの循環促進、ならびにエンタメサービスによる顧客基盤拡大により収益性を向上させる。
- ・イケシブギターパークは、業界初となる“楽器の遊び場”をテーマにした体験型ギター空間。ギターに触れる・感じる・遊ぶを通じ、イケシブの来場数増加とファン囲い込みに寄与。ギターパーク事業の主たる目的は2点。一つは集客増加を梃子にして、イケシブへの送客増加と物販拡大させるシナジー効果創出。もう一つはギター市場の需要拡大、ならびに渋谷の音楽の街づくり構想への貢献。
- ・ギター演奏需要拡大に資するギターパーク事業を成功させた後、ギター以外の楽器にも拡張していきたい。また、他の商業施設にもギター&楽器パーク事業を横展開し、楽器演奏需要拡大させながら、施設の集客支援サービスを事業化していける可能性あり。

※回れば回るほど利益が増加する仕組み



3本足循環型収益モデル

