

まいど！ざいむ局です！



関西元気企業

～時代の先を見通せ！～

ご紹介する元気企業は、ユニークなテレビCMでお馴染みの「タケモトピアノ」です。

タケモトピアノでは、不要になった中古ピアノを買い取り、メンテナンスを施して販売するというビジネスを行っています。

年商は、現在およそ30億円、その成功までの過程を竹本会長にお伺いしました。

企業情報

名称 タケモトピアノ株式会社
所在地 堺市堺区神南辺町3丁107-16
設立 昭和54年3月 代表者 竹本 功一
従業員 64名 資本金 100百万円
H P <http://www.takemotopiano.com/>

● この商売を始めようと思われたきっかけは？

1979年に知人の紹介により高知県のデパートで新品のピアノの販売を行う竹本楽器を創業しました。当時は、何もなくてもお客様からピアノの注文が入るといったような状態で、非常に儲かっていました。

ただ、この頃から、いずれピアノ市場は飽和状態になり、各家庭に休眠ピアノが溢れるような時代がくるのではないかと考えるようになっていましたね。

しばらくすると、ピアノの値引き競争が始まり、私のところのような小さな楽器店には、非常にこたえました。

そんな頃でしょうか、40℃の高熱を出し、訪れた病院で読んだ雑誌にアメリカのガレージセールの記事が掲載されており、「これだ！」とひらめいたんですよ。

海外では中古品を修理して大事に使用する文化が根付いており、海外でならピアノ中古販売も受け入れられると考えた瞬間でした。



(竹本功一 会長)

● なぜ、中古ピアノを国内で販売されないのですか？

国内のピアノ市場は飽和状態が予想されましたし、日本では中古ピアノを購入して使用するというような文化が根付いていませんでしたので、海外での販売の方が需要を獲得できると考えたんです。

● 苦労されたお話があればお聞かせください。

やはり言葉でしょうか。最初の頃は、まったく言葉が話せなかったもので、主にFAXのやり取りで営業活動を行っていました。FAXには絵を多用して説明したり、たまたま訪れた取引先金融機関の職員にFAX内容を翻訳してもらったりもしました。

でも、FAXを入れると、電話が架かってくるんですね。

外国語で電話が架かってきたら、思わず電話を切ってしまうということもありました。

そうした苦勞もありましたが、当時は中古ピアノを海外へ販売するという会社もなかったため、取引先を順調に増やしていくことができました。今は、47カ国に取引先を拡大し、7カ国語を駆使する従業員も在籍するようになりました。



(ピアノ倉庫にて)



(修理現場にて)

● 新たなニーズの発掘方法、今後の展開は？

中古販売を開始した当時は、海外へ行くたびにホテルにある電話帳を写していましたね。それを元に現地の音楽店へ片っ端からFAXを送っていました。

最近では、これまで独自の音楽文化を形成してきた国々(インド、ブルネイなど)に対して、ピアノと民族楽器との融合による新たな音楽文化の形成を提案しつつ、まずは現地の学校などにピアノを置いてもらうよう交渉しています。

● 話題のCM「ピアノ売ってちょ〜だい」に財津一郎さんを起用した理由は？

私が財津一郎さんのファンだったことが理由です。実はこのCMができるまでに何度かCMを作っては流していたのですが、なかなかパツしなかったんです。このような中、例年以上の予算を組んで、本格的に作成したCMがあの作品です。

テレビ、雑誌やネットで、「赤ちゃんが泣き止むCM」として取り上げられたことが大きな話題となり、今では変えるに換えられない状況です。

(うわさのCM)<http://www.takemotopiano.com/cm.html>

<取材後記>

ピアノが各家庭に普及していった1980年代初頭。ピアノは弾けないけれど、ピアノが家にあるという時代。街には西田敏行の「もしもピアノが弾けたなら」が流れていた時代とも重なる。そのピアノが売れに売れた時代に、そのブーム終焉を予測し、「各家庭に溢れるだろう休眠ピアノを引き取る商売を思いついた」と目を輝かせて語ってくれた竹本会長。

「順調に行っている時にこそ、浮かれるのではなく冷静に物事を見つめることが大切だ」と、教えられたような気がする。やさしい笑顔で語るその口調の中にも、時代を見据える厳しい眼が見え隠れしていた。

掲載している情報は、平成23年11月時点のものです。