



地域に愛される店づくりを軸に 全国の楽器ニーズに応える店舗網構築へ

管楽器の販売と音楽スクール

服部管楽器(西巣鴨店)

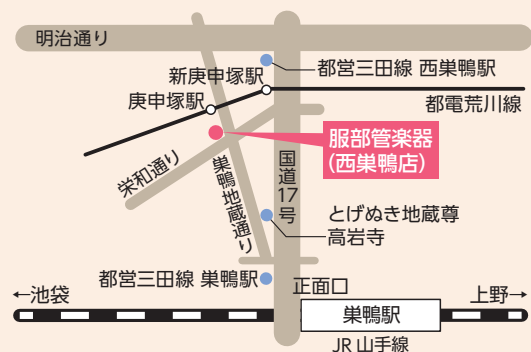


庚申塚商栄会(豊島区)

活用した事業

- ・店主スキルアップ事業
- ・商人大学校

access



豊島区西巣鴨 2-6-12 成光苑ビル B1

✉ info@kanngakki.jp

https://kanngakki.jp/



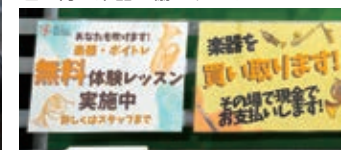
西巣鴨店では、従来の地下店舗の近くに新しく「楽器王」ブランドの路面店を立ち上げ、中古楽器の買取を強化。



社長の服部さんは岡山に楽器修理工房を設立し、その後東京にも進出。



店舗内の一角にある修理工房では、修理を待つ楽器が棚にずらりと並び。



併設のギフトミュージックスクールでは、さまざまな管楽器が学べる。

スムーズな事業拡大の方策を 専門家に相談

「とげぬき地蔵」で有名な巣鴨の高岩寺からほど近く、商店街の賑わいの中に店を構える服部管楽器西巣鴨店(本店・岡山県岡山市)。新品・中古の管楽器販売、修理サービス、楽器レンタルのほか、出張演奏や音楽教室と多彩な事業を手掛けている。

西巣鴨店では「店主スキルアップ事業」を活用し、新規事業の企画を中心に支援を受けている。社長の服部悟さんは、「自社の事業拡大のため、人材教育、サービスにおける地域性など、あらゆる課題を相談しています。商店街で店を続けるには、地域に愛されなければならないし、店同士のつながりも重要です。専門家の先生は商店街の活性化について詳しく、的確なアドバイスをいただいています」という。

公社の事業で得られる知識を スタッフとも共有

公社事業を経営に活かしているのは社長だけではない。関連会社ギフトミュージックスクール代表でもある武田有梨さんだ。「経営面で大事なことを教えてもらえ、企業運営にも役立っている」という。

また、元スタッフで、ギフトミュージックスクー



武田さん(左)はサクソ、中原さん(右)はトランペット奏者。2人で「Mira Holic」というユニットを組んで活動中。YouTubeでも配信中。



管楽器を手頃な値段で購入したいという需要は多い。新品から中古まで幅広い品ぞろえで対応。

ルの講師も務める中原みづきさんは、武田さんと共に「商人大学校」を受講。「特に役立ったのは『ストアコンセプト』講座です。私はプロとして演奏活動もしており、ブランディングについて考え方の選択肢をいろいろもらったのがよかったです。『写真の撮り方』講座も、お店の楽器撮影の際に役立ちました。

服部さんがスタッフに受講を勧めるのは、「将来的な選択肢を広げるためには、経営についても知っておいたほうがいい」と考えるからだ。知識やノウハウの共有は売上げ向上にもつながり、相互利益になる。2人のスタッフも「すごくありがたい」「(社長と)早く同じ目線で話ができるようになりたい」と意欲的だ。

全国の楽器需要に応えつつ 売上げ10倍をめざして

「常に拡大路線」という服部管楽器では、中古楽器の買取・販売を専門に行う店舗として「楽器王」ブランドを立ち上げ、全国でフランチャイズ化を図っている。中古楽器の潜在的ニーズは高いが、その受け皿は少ないため、出店を増やして地域の人に喜んでほしいという。今後はこうした買取・販売に加え、修理と音楽教室事業をさらに充実させ、売上げ10倍をめざす。公社の支援については「こちらの打ち出した事業アイディアに対していろいろな紐づけをし、より高いレベルにして返してくれる『ハイレベルの壁打ち』」と表現する。現在は商店街にもとけこみ、とげぬき地蔵で演奏会を開催したり、商店街の懇親会で演奏する機会もあるという。今後も地場を大切にしながら、裾野を広げるべく、その布石を打つ。