

# “音楽で人生を豊かに”を合言葉に 多彩でフレンドリーな活動を展開

取材・監修 アイ・モバイル株式会社

**鹿** 児島県鹿児島市にある松田ピアノ友社は、初代の松田正利氏が1914年に宮崎市に楽器販売店を開業したのがスタート。2代目の利三氏が46年に現在の鹿児島市に店舗を移し、ピアノ販売・修理・調律、音楽教室、賃貸マンション経営を行うようになる。そして96年に4代目の耕一氏が経営を引き継いだ。創業から106年という長い歴史に培われてきた変

わらぬ音楽への思いを、耕一社長と悠見(ユウミ)夫人に聞いた。  
**音楽好きが集う店**

——社長就任以前は何を?  
**松田(耕)** 大学を卒業してから48歳で社長に就任するまでは、この会社でピアノの技術関係、音楽教室、貸室など全般を管理してきました。しかし、「すべての仕事に私が指示していたら、それぞれの部



松田耕一社長・悠見夫妻

①店舗内 ②店舗入口 ③演奏ホール ④調律風景

門の人の能力が生かせないし成長もしない」と考え、社長就任後は、少しずつ社員に権限を委譲してきました。  
——ピアノ業界の現状は?  
**松田(耕)** 大変厳しい状況です。ピアノは、テレビなどの家電製品と違って長く使え、手入れが良ければ40〜50年持つので、新品を買うよりも中古品をリニューアルして使うことの方がいい。そのため、当社も自社工房を持ち、新品の販売の他、ピアノの買い取りを行い修理や調律を施した上で中古品として販売しています。

——ピアノの納入には社長も立ち会うとお聞きしました。  
**松田(耕)** 納入先のご家庭に同行します。納入時には、お子さま、お母さま、そしてご家族の方々がピアノを囲んでいる写真を撮影して記念にお渡しするなど、お客さまへの親密で丁寧な対応を心がけています。

——「ファミリースピリッツ」とはどんな意味ですか。  
**松田(耕)** 前述の通り、当社には楽器販売、技術(ピアノ修理・調律など)、音楽教室、不動産賃貸の4つの部門がありますが、社員は仲の良い家族のように助け合っ

います。このような状況を「ファミリースピリッツ」という言葉で表しています。それぞれが協力しながら全員で事業を盛り立てているのです。  
——長らくコンサートを開催されているそうですね。  
**松田(悠)** 毎月1日に40人が収容可能なホールで開催する「ついちコンサート」を25年間継続しています。大きなホールで演奏する機会のない方や、学生さんでコンサートをやりたい方も資金的にできない方などに安価で発表の場を提供しています。プログラムもきちんと用意してスタンウェイのグランドピアノもお使いいただけます。発表者が家族やお友達をお招きして皆さんが一つになって楽しむコンサートです。このコンサートを通して音楽好きを育てていきたいという思いがあり、また、それが私たちにできる社会貢献だと思っています。

別の目標のためのレッスンも行いますが、一方で音楽や楽器がまったく初めてという方もいらっしゃいます。習熟レベルに合わせたレッスン、あるいは生徒さんの事情に合わせてレッスン時間の設定も行うようにしています。講師陣も20歳前後という若い頃から20年、30年と長く続けてくれていて、彼らは音楽を通じたミュージックフレンドです。

**気軽に音楽に触れられる場所**

——HPの開設目的は?

**松田(悠)** 2000年にHPを立ち上げたのですが、見ていただいている方が少なかったため、島元経営さんにご紹介いただいた「Smartpage(スマートページ)」というサービスを活用して今年の4月にリニューアルしました。今月に1100〜1200ページビューと、閲覧者がかなり増えたように思います。以前は、来店されるお客さまの質問を一から答える必要がありました。今は自宅で調べてから来店されるお客さまが多いのでとても楽です。

——HPで伝えたいことは?

**松田(耕)** 当社の建物は前を走る市電から見ると、ピアノを売って



「松田ピアノ友社」ホームページ  
https://www.matudapiano.co.jp/ 松田ピアノ友社 Q検索

いる会社には見えませんが、業務内容の詳細までは分かりません。HPを通して、音楽を趣味にされている方、音楽で人生を豊かにしたいとお考えの方に「ついちコンサート」やミュージックフレンドについて知ってもらい、気軽に音楽に触れることができる場所だということを広めていきたいですね。

——今後の見通しは?

**松田(悠)** 新型コロナウィルスの影響で世の中も変わってきています。近くにある鹿児島大学では今年の入学式は行わず、ウェブ会議ソフトによるオンライン授業を取り入れたと聞いています。世の中

がどんどん変わってきているので、乗り遅れないためにはHPを有効に活用し、お客さまとのコミュニケーションを多様化していくことが大事だと思っています。  
——インタビュー・構成・アイ・モバイル 鈴木隆志

◇フリーダイヤル  
☎0120-565-0110

——ITマーケティング研究所のサイトでは、マーケティング基礎講座や、IT活用などの記事を掲載しております。  
https://www.itmarketing.jp/  
公式フェイスブックはこちら  
https://www.facebook.com/imobile.jp