



株式会社ユニオン楽器  
代表取締役 石田 峻之氏  
1976年創業。資本金9000万円。従業員数60名。  
楽器の販売、買い取り、調律、海外輸出、音楽教室  
リトミックランドの運営などを手がける。

創業以来、スーパーやデパートでの催事販売、店舗のロードサイド展開、海外輸出事業など、「鍵盤楽器小売業界のイノベーション」を次々に実現してきたユニオン楽器だが、ここ数年、売り上げが減少していた。そこで思い切った経営改革により財務内容を改善。きっかけは中期5カ年計画立案セミナー（将軍の日）だった。（10月31日同社社長室にて）

シリーズ

中期経営計画で

企業が変わる!

Vol.3



# 「守りの経営」から 「攻めの経営」へ

記者 ■ 事業の見直しなど、思い切った経営改革を行いましたね。

石田 ■ ピアノの市場規模が縮小するなど厳しい経営環境のなかで、正直、ここ数年は売り上げが減少していました。そんな時、「このままでは会社が倒産しますよ」というショックな言葉を顧問であるあんしん経営をサポートする会会員のこの経営者さんから聞き、「社員を路頭に迷わすわけにはいかない」と一念発起しました。記者 ■ どんな問題があったのですか。

石田 ■ 借り入れの超過や不適切な人材配分、在庫の回転率の悪さなどさまざまです。「幹部も含め会社の現状と方向性を見直し、その上で経営計画を作成し目標を明確にしましょう」とこの経営者の提案で、同社主催の「将軍の日」に参加。経営改革の方向性を決断しました。

## 考え方の機軸が変わった

記者 ■ 変化は見られましたか。

石田 ■ 以前は借金返済のことばかり考えていましたが、今では「今後、会社が発展するためにはどうすべきか」と考え方の機軸が変わりました。

最も響いた提言は「利益の30%を社員に還元すべし。会社の業績を上げるには、社員の能力とやる気を最大限に引き出すことが大切」でした。そこで社員に目標を持たせるため、会社のビジョンを示し、経営に参画できる環境を整えました。同時に給与体系を変更しました。会社全体のベクトルが合い、これまでにない勢いを感じられるようになりました。

借入金の返済計画も見直し、資金繰りも楽になりました。業績も、少しずつですが確かな改善の兆しを見えています。また、今まで見えなかった事業展開も見えるようになりました。

## 音楽教室拡大で相乗効果を

記者 ■ 今後の事業展開とは？

石田 ■ 音楽教室のリトミックランド（同社商標登録）を増やしていきます。教室が拡大すればピアノ販売も伸びます。海外展開も視野に入れていきます。たった1日のセミナーがこれほどまで会社と社員を助けてくれるなんて思いもしませんでした。本当に感謝ですね。

## 将軍の日

この1日が企業の  
更なる成長を約束!

- ☞ 専用システムを活用、わずか1日で経営計画書を作成!
- ☞ 5年間の損益・貸借・キャッシュフローを瞬時に確認し、何度でも徹底的なシミュレーションができる。
- ☞ 経営成長を目指す経営者のための、少人数制の実践セミナー（毎回6社限定）!

## 経営者・後継者のための 中期5カ年計画立案セミナー

■ 東京会場	12月6日(土) 12月19日(金) 2009年1月19日(月)
■ 名古屋会場	12月4日(木) 2009年1月19日(月)
■ 大阪会場	12月15日(月) 2009年1月16日(金)
■ 福岡会場	12月17日(水) 2009年1月21日(水)

【各回とも10:00~19:00 参加費52,500円(税込)】



共同経営・実行組織  
あんしん経営をサポートする会

「あんしん経営をサポートする会」事務局  
(株式会社MAP経営内/旧社名エムピー経営)  
TEL: 03-5365-1500  
URL: <http://www.ansin.jp/>  
e-mail: [cmail@mapka.jp](mailto:cmail@mapka.jp)

### プレゼント

企業の成長に不可欠な「経営計画」について解説した書籍「実践経営計画」をご希望の方全員に差し上げます。上記事務局までお申し込みください。

詳しくはWebで!!

将軍の日