

山本ゼミ ゼミ論

楽器産業

2000H076

高橋 加澄

このテーマを選んだ理由

私は、小学校の時から高校卒業まで、部活・授業を通してずっと音楽というものに携わってきた。小学校の4年から始めたファンファーレバンド部では小太鼓と指揮者をやり、中学に入ってからにはサクソという楽器をやり始めた。そして、その中学から始めたサクソという楽器が今よりももっと上手く吹けるようになればいいなと思い、高校は芸術科に進学した。芸術科に入れば、自分が専攻する楽器での個人レッスンが毎週あるということを知っていたからだ。

芸術科の音楽関係の授業は学年が上がるごとに時間数が増え、3年の時には半分以上の時間を占めた。例えば、一日授業が6時間あればそのうちの3時間分は音楽関係。音楽史、音楽理論、ソルフェージュ（視唱・聴音・雅楽）、個人レッスン（主科 専攻楽器・副科 ピアノ）、演奏法、合奏（打楽器・琴）と、さまざまあった。中でも合奏の授業では2年になると、日本の伝統楽器に触れるということで『琴』を習うようになる。教えてくれる先生はとても知られている先生で、その先生に習ったということは自慢にもなるし、琴の授業を取り入れた年には、その事が珍しいということもあり注目され、新聞にも載った。

高校を卒業してからは、音楽に触れる機会がかなり減ってしまったが、高校のOB・OGとして在校生と一緒に演奏会に出演したり、冬には先輩方と一緒にコンクールにも出たりするため、全く音楽に触れていないわけではない。

この約10年間の間ずっと音楽に携わってきている私だからこそ考えられるテーマだろうし、『音楽の街浜松』と呼ばれる所に住んでいることから、自分にはこのテーマが一番だと思い選んだ。

目次

- 1 . シンセサイザーの歴史
- 2 . 日本楽器産業前史～ピアノ～
 - ・ 順調な船出 国産ピアノ
 - ・ カワイの独立
 - ・ ピアノの里 浜松
 - ・ 日本人とピアノ
- 3 . ヤマハの需要創造教育
- 4 . 河合の需要創造販売
- 5 . 日本製ピアノの評価
- 6 . ヤマハの主要製品のマーケット・シェア
- 7 . リコーダーの復興と量産化
- 8 . 国産フルートと海外有名品
- 9 . 世界に伍す柳澤管楽器
- 10 . 輸入に頼るダブル・リード
- 11 . ギター生産とブローカーの貢献
- 12 . 鈴木バイオリンの生産
- 13 . ピアノの驚異的急成長
- 14 . ヤマハ対河合楽器
- 15 . 日本人のピアノ信仰

1 . シンセサイザーの歴史

【アナログ編】

シンセサイザーという楽器、今ではどの楽器店でもお目にかかるし、聴くこともできるのですが本当の楽器と比べると、どの部分が勝ってどの部分が劣っているのでしょうか。シンセサイザーと呼ばれるようになって 30 数年が過ぎようとしているが、実は今世紀(20 世紀)の初めには、もう今のシンセサイザーに似たようなものがあった。もちろん電気を使ったもので Thaddeus Cahill(タディウス・ケッヒル)が作った"Telharmonium"(テレハーモニウム)というも

ので、真空管もない時代だったので、とてつもなく大きいものだった。

1916年には、Leon Theremin(レオン・テルミン)が作った"Theremin"(復刻版 Midi テルミンがある)や、1928年には Marice Martenot(マリス・マルトノ)が "Ondes Martenot" (オンド・マルトノ)という楽器を作り、これらの楽器の奏でる音は Jolivet and Messian (ジョリベットとメシアン)の "Three Little Liturgies"などの曲の中で聴くことができる。この頃には Hammond・オルガンも作られ始めているし、またシンセサイザー音楽で切っても切り放せない録音の機器も第二次世界大戦を境に急速な発展をし、磁気テープの録音機が出てきた。

1949年にはドイツの Meyer Eppler(メイヤー・エプラー)が、電子音響装置から創られた音の素材を、テープに録音しながら行う Electronic Music(電子音楽)についての研究を発表した。やはり同じ時期にアメリカでは Tape Music(テープ音楽)と題して盛んに活動が行われ、その後 RCA において Harry Olsen(ハリー・オルソン)と Herbert Belar (ハーバート・ベラー)が電子音楽合成装置の研究の末、RCA Mark II Electronic Music Synthesizer をデザインして作ったのだ。このシンセサイザーは従来の楽器にある音色などを電子装置を使って模倣しようとしたもので、それまでの電子音楽や具体音楽のように、音の素材を従来の従来の楽器以外に求めて、新しい作曲の方法として取り扱ったものとは違うものだった。1960年代に入ると電気産業ではトランジスターの出現があり、Robert Moog(ロバート・モーグ)はシンセサイザーに必要な機能回路をトランジスターを用いて組み立て、初めてシンセサイザーが量産されるようになった。彼の作ったシンセサイザーは、現在あるアナログ・シンセサイザーまたデジタル・シンセサイザーの基本になったもので、かれの功績は永遠に語りつがれるだろう。

内容としては、Voltage Cotrolled(ボルテージ・コントロール=電圧制御)の回路を備えた Modular(モジュラー)形式のシンセサイザーで、このシステムだと後から自分の好きなだけモジュールを増やしてシステムを大きくすることも

できるし、モジュールの組み合わせも自由に行える。それは現在のバージョン・アップに似ているのかもしれない。

ボルテージ・コントロールのプログラミングは、Computer Sequencer(コンピューター・シーケンサー)で一般的に行われてる。また、このようなモジュール形式のシンセサイザーは Moog の他に、Donald Buchla(ドナルド・ブークラ)、イタリアでは Paul Ketoff(ポール・ケットフ)が開発をしていた。モーグ・シンセサイザーは 1968 年に Walter Carlos(ウォルター・カルロス/後の Wendy Carlos ウェンディー・カルロス)が、"Switched on Bach"(スイッチド・オン・バッハ)をレコードとして発表し、Buchla の方は Morton Subotnic(モルトン・サボートニック)の音楽と共に世間に知られるようになった。システムの中でもモジュール形式で販売されているシンセサイザーは、使う側が好きなように組んでいく利点もあるのですがコストが非常にかかることもあり、安価で小型化された製品をどのシンセサイザー・メーカーも作り始めた。

1970 年代はトランジスターから IC、LSI の時代に移行しつつシンセサイザーも 1976 年には Solid State Music(ソリッド・ステート・ミュージック)社からシンセサイザーのために作られた IC が初めて販売され始めた。この IC は VCA(Voltage Controlled Amplifier, ボルテージ・コントロールド・アンプリファイヤー=電圧制御増幅器)であったり VCF(Voltage Controlled Filter=電圧制御濾波器)などのモジュール回路が納められていた。それによって機能回路は簡略化され、コンピュータで制御され小さなスペースで大変複雑な装置を備えたシンセサイザーが現れた。

その他コンピュータ制御という面では、ローランド社が System 700 と同時に Z-80 という CPU を使ったデジタル・シーケンサー Micro Composer(マイクロ・コンポーザー)MC-8 を発表し、これを前後にシンセサイザーの革新的な時代に突入していく。

【デジタル編】

MIDIとは Musical Instrument Digital Interface の略称。つまり他社同士のシンセサイザーのデータをデジタル化し、情報をやりとりするためのインターフェイス規格である。MIDI規格は電子楽器以外の分野(照明/MTR等)でも利用され扱いやすい規格であることを物語っている。さてその歴史とは、どのような過程を経てきたのか。今までのアナログ・シンセサイザーはそのほとんどはCV/GATE(TRIGGER)方式だが、電圧コントロールに関してはメーカー同士異なった設計をしていたのでCV/GATE(TRIGGER)を接続したところで希望する演奏(音色)にはならなかった。そこで、他社のシンセサイザー同士を接続して演奏するには、CV/GATE(TRIGGER)方式を統一し、正確に安定したコントロールを1本のケーブルで送受信することが望まれた。それがデジタル信号による楽器の接続へと進み、ついに1982年アメリカ・カリフォルニア州アナハイムで開かれるナム・ショーおよびドイツ・フランクフルトのムジーク・メッセの世界楽器トレードショーがあり(今でも存続している)これがワールドワイドな会合の場所となっていた。

1982年1月のWestern NAMMの会合では、ヤマハ/ローランド/コルグ/カワイ/シーケンシャルサーキット/オーバーハイム/CBS/ローズ/EP/Mミュージックテクノロジー/オクターブ/パスポートデザイン/シンタウリが参加してMIDIの基本的な機能や、8bit/31.25kbaudの転送速度などが提案された。

その後は日本のメーカーが中心になって、MIDIチャンネルの概念、システムエクスクルーシブなどの細かい部分の技術的統一がなされ、1982年10月にアメリカのKEYBOARD誌で一般に発表された。その後現在に至るまで、日本側はMIDI規格連絡協議会(JMSC)が発足し、後1994年4月1日MIDI規格協議会、全国電子楽器協議会、日本電子音楽ソフトウェア協議会が合併して音楽電子産業協会(通称アメイ:AMEI Assosiation of Musical Electronics Industry)となり、1996年4月1日に通商産業省の認可を受け社団法人化され名称も(社)音楽電子事業協会に変更され現在に至っている。アメリカ側はIMUG IMA MMA(MIDI マニファクチャラーズ・アソシエーション/メーカー中心の機関)

に発展した。現在も AMEI と MMA との協議により、ID の管理、MIDI 規格の検討を行っている。改訂に改訂を重ね、1989 年 1 月 1 日に MIDI1.0 規格 (Ver.4.1 日本語版)」が発行され、現在の MIDI 機器はこれを基に製造されている。

MIDI 規格そのものは、今も昔も何も変わっていない。より細分化されたものの規格が追加されているだけである。その良い例が音色の増加であり、これは本来の MIDI 規格ではなく Optional(追加)の部分なので、準ずる扱いだ。現実にはこのような新たな追加事項を無視するわけにはいかない状況となり、MIDI ケーブルでの通信プロトコル以外の部分を拡張管理して使用している。

その最大の定義(提唱)がスタンダード MIDI ファイル(SMF)だ。これは MIDI データのファイル保存形式で、最初は MIDI 規格ではないとされていたが、そのネーミングと簡便さから知らず知らずに世の中に広まってしまい、無視できない状況になりスタンダード MIDI ファイルを定義付けした。

2 . 日本楽器産業前史 ~ ピアノ

~

順調な船出 国産ピアノ

寅楠は輸入品の研究だけではあきたらず、米国にまで渡って現地のピアノメーカーを視察している。その際、三十台分程度のピアノ部品や工具を購入したが、それらを組み立てたものが一九〇〇年(明三三)に製造されたアップライトピアノで、国産ピアノ第一号となった。同社のピアノは、最初の年の二台を皮切りに、それ以降毎年、六台、八台、二一台、三七台、九十台、一一七台、四四一台、二六七台、四三八台、そして一九一一年には五〇一台と、着実に生産台数を伸ばしている。また、一九〇二年にはグランドピアノの製作にも成功

し、このピアノで、同年に開催された第五回国産博覧会で最高賞を、一九〇四年にはアメリカのセントルイス万国博覧会で賞を得て、国内でのピアノ製造評価を確実なものとしている。

山葉の対抗メーカーである西川虎吉も、息子に渡米を命じ、現地のピアノ工場でその技術を習得させている。また、松本楽器（銀座。後に山野政太郎が経営を委任され一九一四年に山野楽器店と改称）を興した松本新吉もピアノ製造技術を習得するために一九〇二年に渡米し、従来のオルガン製造に加えてピアノ製造も始める。このようにして、日本のピアノ生産は産業として発達し始める。これら国産ピアノの販売のほとんどは教育分野に対するもので、教育界との強烈的な結びつきをもつ山葉が常にリードしていたことは想像に難しくない。

その後、明治末期からの経営低迷、されに明治天皇崩御による「歌舞音曲の停止」によって痛手を受けたが、一九一四年（大三）に勃発した第一次世界大戦によって、ヨーロッパからの楽器搬入が途絶え、これが国内楽器メーカーの追い風となり、国内のあらゆる西洋楽器メーカーに恩恵をもたらした。

ヤマハの場合、一九一五年に一八四台まで落ち込んでいたピアノ生産量が、翌年から四四二台、六四七台、七三七台と急激にその生産を盛り返した。まあ、虎楠は一九一六年に没するが、その後社長になった天野千代丸は、前述のように西川虎吉の会社を一九二二年に買収し、日本楽器製造横浜工場として再スタートさせた。このことによって日本楽器製造は、国内でのオルガン・ピアノ製造会社の雄としての地位を確実のものとした。

カワイの独立

しかし一九二六年、労働史にも残る大争議が勃発、会社再建のために社長に就任した川上嘉一の経営方針に異を唱えた河合小市が日本楽器製造を退任、河合は同調する技術者たちと同年に河合楽器研究所を、一九二八年には河合楽器製作所を設立する。

河合小市（一八八五～一九五五）は、十一歳で山葉オルガン工場に入り、オ

ルガン製造の技術を習得する。その後もアップライトピアノのアクションの国産化に成功し山葉のピアノ製造に貢献するなど、もっともすぐれた技術者でもあった。河合は、独立するやいなや「昭和型」と名づけた六四鍵の小型アップライトピアノを製作・販売した。このピアノは、当時ヤマハピアノが六五〇円であったのに対して三五〇円という価格で売り出したため、好調な売れ行きとなる。また一九二八年には、グランドピアノの製作販売に成功している。

これらの成功は、河合小市自身のピアノ製作者としての名声とあいまって、河合楽器の評価を確固たるものにした。こうして、日本楽器製造（ヤマハ）は新たな強敵を迎えることになる。

ピアノの里 浜松

オルガンの修理をきっかけに山葉虎楠が根をおろした浜松という土地は、日本楽器の発展と河合楽器の発足によって、着実に楽器生産拠点としての正確を明確にし始めた。河合に続いて、日本楽器や河合楽器で技術習得をした人材がピアノ製作を始めるようになる。河合楽器出身者による富士楽器製作所（一九三二年）、戦後、東洋ピアノ製造株式会社と改称する三葉楽器製作所（一九三五年）、浜松楽器製作所、天竜工芸株式会社（戦後、天竜楽器製作所）などがそれらである。また、西川楽器や松本ピアノで技術習得した技術者達によって、大正末期から昭和にかけて、京浜地域では、東京楽器研究所、蒲田、三共、協信社、小野、などのピアノ製造会社が興され、日本のピアノメーカーが勢ぞろいするが、第二次大戦の戦況が熾烈になるにしたがってこの製造数は激減していき、当然のことながら終戦時にはピアノ生産がゼロとなってしまった。

これまでも述べたが、日本の楽器産業は、「学校教育」との関わりのなかで発達してきた。それはオルガンであり、ピアノであり、戦後はハーモニカであった。とりわけその関わりが顕著にみられるのは戦後である。戦後の日本の音楽科教育でもっとも特徴的なことは、「楽器」という学習領域が発足したことと、後に、それにともなって「教材基準」という学校設備の基準が設定されたこと

である。このことが疲弊した戦後の国内楽器メーカーにはまさしく「神風」となり、本来は受注生産であった楽器を、「見込み生産」することが可能になった。

日本人とピアノ

そもそもピアノという楽器は、日本人にとってどういった存在なのであろうか。

欧米文化を無抵抗に受け入れてきた当時の風潮のなかで、どうも日本人には、西洋音楽に対する特別な「思い」「感情」といったものが育まれ、日本の音楽文化のあり方や日本人の音楽観・楽器観にまで、それらが作用を及ぼし、現在の我々の日常生活に深く浸透しているようである。このような思いや感情は、そういった音楽観が抑圧された第二次大戦の敗戦によって反動的に増幅され、ピアノという楽器に映し出されているのではなかろうか。

かつて映画やテレビドラマなどで、高級住宅街をイメージさせるため、洋館風の家からクレメンティのソナチネ程度のピアノ曲をたどたどしく練習している音が流れているシーンを、ほとんどの日本人が記憶している。テレビコマーシャルなどでは、高級品ほどクラシック音楽がそのバックに流されている。このように、クラシック音楽によって高級感を映し出したり優美さをイメージさせるということは、我々の意識の根底に、今もなお、クラシック音楽が「優雅さ」や「豊かさ」の象徴としてあることを意味するであろう。

日本人にとって、クラシック音楽は「教養」をも象徴している。「ねこふんじやった」という曲は、リズムカルな曲想に加え、あまり技術的な負担がなく両手を使った演奏ができるため、ピアノ学習経験の有無に関係なく、子どもにもっとも人気のある曲である。ピアノを習い始めた子どもは、この曲を知ると、周囲から強要されてするピアノの練習とは異なり、自主的に練習を始め、この曲を征服しようとする。しかし、この曲に熱中すればするほど、母親は「もっとちゃんとした曲を練習しなさい」という。かつて、その母親自身が、わが子と同じようにその曲に対する思いをもった経験があったにしてもである。つま

り、この曲とピアノとがめぐる場面の意味するところは、我々のなかの、クラシック音楽こそが「学ぶにふさわしい」音楽であるという価値観の存在であり、その延長線上には「教養」としての音楽が存在している。このような日本人のクラシック音楽に対する特別な意識や感情を映し出し、象徴しているのがピアノなのである。

3 . ヤマハの需要創造教育

ヤマハ（当時日本楽器）は河合楽器をライバルとしてライバルのシェアの伸びを抑える一方、需要層を自らの手でつくり出す対策を進めた。いうところの需要創造活動（音楽教室活動）へのアタックである。河合楽器にとって、ヤマハの攻略は理不尽を極めるものであっただけに、むしろ反撃の戦意は激しく燃え、防戦に努める一方、河合も同じく需要創造活動で苦境の突破を図った。

しかし、両者のその需要創造活動という文字は同じでも、その意味するところには大きな違いがあったのである。ヤマハは、一見迂遠とも見える音楽教育のPR活動による消費者育成策。河合は、直接販売戦略の展開による市場開拓策であった。いわば、持てる者と持たざる者と必然的な姿であったと言えるかもしれないが、いずれにしても自由にして公正、奔放なる競争が激化して、楽器産業界発展の大いなる原動力になったことには違いがない。ヤマハの音楽教室活動は、一九八九年で教室数一万二五〇〇、講師一万八五〇〇人、生徒八十二万人、卒業生を数えると三八〇万人。その活動の範囲は、国内ばかりでなく、アメリカ、カナダ、メキシコ、南米、西ドイツはじめヨーロッパ各国、オーストラリア、南ア連邦、東南アジア各国と、世界的にも拡大され、顕著な業績を上げていることはよく知られているが、すでに現在では楽器メーカ

一としての事業の枠をはるかに越えている。昭和四一年（一九六六）財団法人ヤマハ音楽振興会をおこして、独自の音楽活動推進の母胎として、これをヤマハの直接的企業枠から切り離れた。

昭和五二年、日本楽器の社長の椅子を河島博新社長に譲って、ヤマハ音楽振興会川上源一理事長は、専ら、純粋な音楽教育活動（と、日本楽器多角経営の一環であるレジャー関係経営の指揮）に集中、戦後高度成長時期の二六年に及ぶ楽器産業界リーダーとしての座をおりた。近代世界文明史上に輝かしい一ページを残すべく矜持する川上理事長のヤマハ音楽振興会の活動が、ヤマハの企業キャラクターを立体的で非凡なものに仕上げている事実は否めない。三十年前、今日のそうしたヤマハを予想した者はいない。

オルガンとピアノの、それも今日から見ればごくわずかな数のものが滞留、経営の不安から指向された対策が三十年前の出発点であったものだが、その打開策として取り上げられたヤマハの音楽教育活動の発想とこれを推進した功勞者として金原善徳の名をあげなければならない。昭和三〇年当時の不況に直面して、日本楽器銀座店の小売担当者であった彼は、ピアノ販売促進対策として、井口基成、安川加寿子などピアノ界の第一人者を説得、銀座店内にその名前を冠した教室を開いたことから、ピアノ販促活動には、教室活動が必要不可欠との着想と確信を得た。

実験的なピアノ教室からオルガン教室、そして音楽教室（一九五九年）となり、芥川也寸志をはじめ衆知を集めたユニークなカリキュラムづくり、幼稚園との提携による組織的なヤマハ音楽教室の発展は、見事に効を奏した。

4 . 河合の需要創造販売

ヤマハのそうした本格的な音楽教育推進指向に対して、河合楽器は独自の販売戦略によする市場づくりで対応した。まず社内体制の整備、販売構造（ジョバー＝ディーラー制から直販制へ）の改善に果敢に立ち向かうと共に、量産・量販すべくいささかの逡巡もなく、大胆な設備投資に踏み切ったのである。そうして、販促手段として予約販売制度を取り入れた。すでに蛇の目やブラザーなどミシン業界で考え出され、著しく成果を上げていた月掛予約制である。

オルガンは月掛け五〇〇円の四二回、ピアノは二〇〇〇円で七三回払いの予約を契約払込すれば、オルガンで三年半、ピアノで六年目に客の手元に現物が届けられるシステムである。予約注文を集める大量のセールスマンが採用され、活発なセールス活動が展開しはじめた。

予約の取得による資金の導入、そして長期にわたる安定した生産計画など、予約販売制度のメリットは想像以上に大きかった。河合楽器の場合も、ヤマハと同様に需要創造を目指したのだが、より直截に「需要創造販売」をとったのである。

昭和三六年早春のころに開始された、河合楽器のオルガンを街角に並べての街頭宣伝は、楽器業界の人びとはもちろん、世の人びとを驚愕させた。楽器も生活の道具の一つであることは言うまでもないが、少なくとも人間の情緒を歌うための道具であって、感覚的には普通の生活道具よりも美化されて見られていたものだ。

しかし、結果は上乘であった。多くの人びとに高嶺の花の印象の強かったオルガンやピアノが、今や望むならば誰でもが容易に手に入れることのできる大衆のもの、というイメージ・チェンジに効果があったし、予約契約証にサインして五〇〇円を払い込めば、やがてオルガンがわが家のものになる、いわば喜びのセールスは受けに受けた。

河合楽器の業績は急上昇した。オルガン、ピアノの販売台数が伸びると共に、河合製品購入客のアフターサービスとして、演奏習得のための教育設備強化が必要となり、河合楽器でも積極的に音楽教室活動が進められた。

予約販売による河合の伸びに、切実な脅威を感じたのはヤマハであった。河合がヤマハの教室活動に前向きに追随したごとく、ヤマハは河合に二年遅れて、昭和三八年から予約販売制の採用に踏み切り、販売網を上げて一斉に追随した。両社にとって、音楽教室による教育活動と予約販売制とは、車の車輪のようにオルガン、ピアノ販売の強大な推進力になったのである。

5 . 日本製ピアノの評価

ヤマハ・フルコンサートのグランド・ピアノに対する評価は多くの日本人が考える以上に海外においては著しく高い。アメリカ最大のピアノ・メーカーであるボールドウィンのグランド・ピアノは河合楽器が、ストーリー＆クラークのそれもかつてヤマハがバイヤース・ブランドにより提供していたことのある事実は世に余り知られていない。

「最近ヤマハやカワイのコンサート・グランドが世界一流のピアニストにより演奏されている。日本のピアノ工業の決定的ユニークな特徴は、企業の規模と生産部門の範囲が多様なことである。ヤマハの年間二〇万台というピアノ生産量は、これまでのピアノ工業の歴史の中で他のすべてを大きく引き離している。彼等の生産性は水準以上に高く、このことが低賃金とか不良原料とかに依ることなく、製品コストを合理的に低く押えているのである。ピアノの大量生産方式や、片一方でボードやオートバイを作ることが、楽器の根本的質を下げるなどとは、単なる迷信に過ぎない。このような日本の方式はアメリカン・システムの論理的な延長であって、日本はかつてのアメリカと同じような挑戦をしているのである。日本のピアノ（とくに大きい方のアップライトや六フィート以上のグランド）について、メカニズムや堅牢性の点で、公平な批評家達の

意見が割れることはほとんど無い。ただトーン（音色）に関しては、もっとも神経質で敏感な音楽家たちの間では、必ずといってよい位、意見が割れる。一九六七年のアメリカの消費者レポートも同じような結論に達して次のように推賞した。『デザイン、技術、そして価格に比して品質がすばらしい！』

これは一九七六年にロンドン・J・M・デント社から発行されたイギリス生まれの経済学者シ rilル・オイリッヒ著の『ザ・ピアノ = その歴史』に述べられている、日本のピアノに対し十数年前に述べられた評価の一部である。

6. ヤマハの主要製品のマーケット・シェア

ピアノ.....ピアノにおいては、ヤマハのシェアは次第に低下していたが、弱小企業の衰退により、近年はヤマハや河合楽器のシェアが高まってきている。むしろ問題なのは、販売台数の低下や電子楽器等の代替製品の出現である。昭和 60 年からは日経産業新聞調査対象の 100 品目からもはずれ、商品としての重要性が次第に低下してきている。

電子楽器.....ピアノが低迷しているのに対して、電子キーボード等の電子楽器は楽器部門としては好調な製品であり、ヤマハや子会社であるコルグのシェアの高い分野である。河合楽器のような伝統的な楽器企業が出遅れているなかで、ヤマハは優位な競争を展開している。しかし、低価格路線のカシオ計算機や電子楽器の専門メーカーであるローランドという別タイプの競争相手をもつ。

CDプレイヤー・VDプレイヤー.....CDプレイヤーやVDプレイヤーにおいては、製品の導入期にはヤマハ製品は優位な競争を展開しているが、市場の

成長とともに、松下電器産業やソニーのような家電企業や日本コロムビアやパイオニアのような音響企業との競争を維持できていない。

テニスラケット・スキー板……スキー板では国内販売量がほぼ一定で、ヤマハのシェアも1位を奪還することは困難な状況にある。テニスラケットでは国内販売本数の半減という状況が出現し、ヤマハのシェアも3位争いがやっとなっている。いずれも後発のアシックスやダイワ精工に遅れをとっている。以上のマーケット・シェア分析等から、ヤマハにおけるマーケティング戦略の特質を次のように指摘することができる。

- ・得意の楽器部門以外は、製品の市場への導入期や成長期での優位を成熟期でのシェア優位に結びつけられていない。
- ・日経産業新聞があげる主要100品目の該当からはずれる製品が多く、ヤマハの製品化しているものがマイナーな市場しかもたないものが多い。
- ・高級志向を維持し、ブランドイメージを重視しようとするに固執している。しかし、準高級志向ないし大衆志向の製品に高級イメージを重複させるのがヤマハの楽器部門での競争優位に結びついていた点を軽視している。
- ・アップライトピアノ エレクトーン 電子楽器という楽器を中心とした量産化製品の多角的展開において、エレクトーンに固執して、電子楽器への展開が遅れたのではないか（電子オルガン部門の生産ピークは昭和55年や昭和56年である）。
- ・レクリエーション部門への過大な投資が、結実していない。
- ・音楽教育事業の位置づけを音楽普及に限定し、事業経営という観点が希薄である。

7. リコーダーの復興と量産化

二〇世紀半ばを過ぎて以来、管楽器の中で、世界的にもっとも量的に大きく普及しつつあるのは、リコーダーである。リコーダーは英語名だが、イギリスではイングリッシュ・フルートともいう。ドイツではブロックフレテ、あるいはシュナーベルフレテ、イタリアではフルート・ドルチェ、フルート・ア・ベッコなどという。フランス語のフリユート・ドゥースとは、優雅な笛という意味で、ヨーロッパでは十六、七世紀ごろ、中でもイギリスで大いに流行したが、その後やや衰微した。このころのそれはルネサンス・リコーダーと呼ばれているが、今日のリコーダーは機能的に改良されたバロック・リコーダーである。

バロック・リコーダーは、一九〇〇年代半ばからその価値が再認識され、とくに音楽家であり古典的楽器づくりに熱情を注いだイギリスのアーノルド・ドルメッチ等の復興運動によって、世界的な普及を見るに至った。

リコーダーの材料は、つげ、黒檀、紫檀、楓、ローズウッド、ジャカランダなどの木材、あるいは象牙や大理石、ベークライトなどによる手作りであったが、プラスチック成型の技術開発と共に、その大量生産の道が開けたことから世界的な普及に拍車がかかったものである。

プラスチック成型も、一九六〇年（昭和三五）前後から、ABS樹脂による射出成型の採用が、性能と堅牢さで飛躍的な高品質位を定着させた。その技術開発に成功したのは、わが国の外山楽器製造（アウロス）、日本管楽器（現ヤマハ）で、ゼンオン、カワイ、スズキなどがこれに続いた。わが国のリコーダー総生産は、数年来、年間で三〇〇万本をこえるが、その大半はABS樹脂製品である。ヨーロッパやアメリカはもちろんのこと、全世界の隅々まで日本製アウロスやヤマハ・リコーダーは行き渡っている。

8 . 国産フルートと海外有名品

わが国のフルート製作工場は、日本楽器（ヤマハ、ニッカン）、村松フルート製作所（ムラマツ）、イワオ楽器（イワオ）、横山管楽器（オパール）、河合楽器製作所（カワイ）、鈴木楽器（スズキ）、パール楽器（パール）、三響フルート製作所（プリマ・サンキョウ）、オーケー産業（マテキ）、古田土（コタト）、小竹（プリマ・コタケ）、桜井（サクライ）、夏樹（ナツキ）、林（S・ハヤシ）、オガワ楽器（ヘルナルス）、鳥本（ライトマン）、斎藤フルート製作所（FS）、宮澤管楽器（ミヤザワ）...の多数に及び、その月産総数量は七、〇〇〇本を越そうという高度成長ぶりである。そうして、ほぼその半ば以上が輸出であることは、世界のフルート市場の占拠率また甚大なりと称してよいだろう。

日本製フルートが、海外（アメリカ、ヨーロッパ各国）で高い評価を得た最初の製品も、ムラマツ・フルートである。戦後間もなく、昭和二〇年代に、村松孝一自身がアメリカから輸入の引合を受けた。そのころ、月産で一〇〇本以下であったところへ、一、〇〇〇本単位の注文なので、彼はびっくり仰天して、それを信ずることができなかった。そんなに大量に生産する力も気持ちも彼は持っていなかった。注文書は握りつぶされたままで遂実現はしなかったのである。今は曾根勝、村松治など孝一の後継者により、ムラマツ・フルートを先頭にして、その後怒涛のように日本製のフルートが輸出されるようになったのは孝一が死去してから大分後のことであった。

フルート属には、音域順に、ピッコロ、フルート、アルトフルート、バスフルートのような種類がある。

わが国にフルートメーカーは多く、生産量も世界一だが、アルトやバスフルートはそれ程多くない。わずかにヤマハ、村松、プリマ、三響、宮澤、イワオ

がアルトやバスなどを作っているのみである。ちなみに、かつて大倉善七郎の示唆により村松孝一の試作したものに、オークラローと名づけられた笛がある。尺八の歌口にベーム式フルートの本管を接続した、要すればたてに吹くフルートであったが、成功しなかった。しかし、価値ある試みであったと言えよう。

このようにわが国産の木管楽器の中で、企業的にもっとも多数のメーカーが成功したのはリコーダーとフルートであって、その数量的シェアは、今や世界最大を示しているのである。

世界の有名品は、アームストロング、ゲマインハート、ヘインズ、パウエル、A・セルマー、ブランネン・ブラザーズ、マイルス・ゼントナー、アルメーダ、アリスタ、ロイ・シーマン、ジャック・ビー・ムーア、ジャック・ビー・グースマン、J・A・ランデール（以上アメリカ製）、A・R・ハンミッヒ、p・ハンミッヒ（東ドイツ）、H・セルマー、ビュッフェ・クランポン（フランス）、ヴェッツェル（西ドイツ）など。ゲマインハート、アームストロングなどが、比較的に量産していたが、規模としてヤマハに比肩し得るものはない。近年台湾のジュピターが急伸してきたが同系統の高級モデル、アルタスが注目されている。

9 . 世界に伍す柳澤管楽器

わが国のサクソフォンメーカーには、ヤマハと柳澤管楽器の二社しか無い。かつて早い時期にタナベが量産した時代があるが、倒産して今は無い。

ヤマハ・サクソフォンが数年来、国内はもちろん欧米でも高い評価を受けていることは、内外業界では周知の事実だが、ヤナギサワ・サクソフォン（ブリマも同社製品）が同様に高く評価されて、海外からも引く手あまたであると

いう事実は近年までそれほど知られていなかった。

管楽器製造業を手掛けたという点では、柳澤孝信(現社長)の先代徳太郎は、わが国管楽器創始時代(明治二〇年前後)の人であるが、孝信がサクソフォーン製作を志したのは昭和二九年(一九五四)初めてテナー・サクソフォーンの第一号を世に送り出して以来のことである。父親(生来の器用人で、稀代の奇術師初代天勝の仕掛器具を製作したという)ゆずりの工夫好きであった孝信は、日本管楽器(現ヤマハ)に就職して、管楽器作りの修業を積んだが、村松孝一に私淑して独立した。

ソプラニーノからバリトンまで、二〇種類以上に及ぶモデルを製作する本格的なサクソフォーン専門メーカーとして、今日の柳澤管楽器は世界の一流メーカーに伍すると言ってもホメ過ぎにはなるまい。

さらにヤマハはサクソフォーンでも近年急成長し、今や一ブランドで年間五万本にも及ぼうというサクソフォーンを生産する世界の巨大メーカーになったが、その半ば以上を輸出しているのである。サクソフォーンには、ソプラニーノ、ソプラノ、アルト、テナー、バリトン、バス、コントラバスの七種類があるが、もっとも一般的なものはアルトとテナーで、近來ソプラノとバリトンもしばしば使われるようになった。

10. 輸入に頼るダブル・リード

複簧管楽器(ダブル・リード)のオーボエ、イングリッシュホルン、ファゴットのオーケストラやブラス・バンド(吹奏楽)に、数は少ないが絶対必要とされる重要な楽器が、わが国でほとんど製作されていなかったのは如何なる理由によるものであろうか。昭和三〇年代に、日本管楽器でオーボエとファゴッ

トの試作を行なったことがあるが、それぞれ三、四本のみで後続することがなく終わった。しかし両三年前からヤマハで僅かではあるが良質のものを生産提供するようになった。

フルートにしてもクラリネットにしても、もっとも一般的な需要量の多いモデルにのみ集中して、管楽器による音楽のための楽器作りという志向の極めて稀薄であったことが、わが国の楽器業界に一種のヒズミをひそませる要因となったことを、楽器産業人は深く反省する必要がある。近年は本来の姿に軌道修正されつつあるようだが、音楽の歴史を学び、音楽を理解して楽器作りにのぞむ使命感が、これからもわが国楽器業界に強く求められるのである。

ダブル・リードの楽器はすべて輸入もので需要を満たさざるを得なかったが、オーボエは、H・セルマー、G・ルブラン、ノブレ、ビュッフェ・クランポン、マリゴ・ストラサー、リグータ、F・ロレー（フランス）、アームストロング、フォックス、ラリリー（アメリカ）、ソノーラ（東ドイツ）、ハンス・クロイル、ピュヒナー（西ドイツ）、ハワーズ（イギリス）。

ファゴットは、ビュッフェ・クランポン（フランス）、W・シュライバー、ピュヒナー、ヘッケル（西ドイツ）、ソノーラ、メーニツヒ、ヒューラー（東ドイツ）、A・セルマー、フォックス（アメリカ）など。中国にも少量のその実績があるものの品質は未だしである。

イングリッシュホルン（コーラングレ）は、H・セルマー、ビュッフェ・クランポン、リグータ、F・ロレー（フランス）、ハンス・クロイル（西ドイツ）、ウラビン（アメリカ）などと需要数量はごく少ないとほいうものの、欧米メーカーの数は少なくない。

これらのダブル・リード管楽器は、三〇万円から五〇万円、あるいは一〇〇万円以上と、いずれも高額である。スクール・バンドの普及促進のためにも、この種の楽器の求めやすい価格による国産品の供給が望まれているが、かなり難しい。

クラリネット、サクソフォーン、オーボエ、イングリッシュホルン、ファゴ

ットなどリード管楽器の発音源であるリードは、ケーンと呼ばれる葦の一種の茎の表皮から作られる。南フランスの紺碧海岸（コート・ダジュール）で栽培されるものがもっとも良質で、スペインやメキシコでも育成される。

フランス産が良質なので、リードのメーカーはフランスに多く、オメガ、グロタン、バンドレン、ビュッフェ・クランポンなどである。リコー、フォックス、ミッシェル、ルーリー、ラ・ボーズ、プレスティニーなどはアメリカ製品だが、材料のケーンはフランス物が多いようである。

わが国でも、曾て私財を投じて宮崎県日南海岸や和歌山県下あたりでケーンを栽培しリード製造を試みた人がいたが、結局不成功に終わった。

「短命で無情で気まぐれなリードという植物の一片にすべてをかけている」のが、オーボエやクラリネット奏者であると言われているだけあって、ケーンに代わるプラスチックや何らかの材料によるリードの研究や試作が行なわれるが、これも未だにケーンに勝るほど成功したものは無い。しかしサクソフォーンでは結構使われるようになっているし、いずれはそんなにデリケートに扱わなくてもよい、堅牢で美しい音の得られる新しいリードが出現するかもしれない。なおリード（シングル、ダブル）の厚さを計測する勝れたケージ器にオート・エ・メッツオが市販されているが、これは日本のオーボエ奏者が製作の逸品である。

11.ギター生産とブローカーの貢献

国産ギター生産のピークは昭和四六年（一九七一）で、およそ二〇〇万本を越えた。電気ギターは昭和四〇年（一九六五）の六七万本が最高記録だが、昭和五一年度では、ギターが一二六万本、電気ギターが二二万九、〇〇〇本と量

的には激減した。更に十年後の一九八八年にはギターは一八万本と大幅な落ち込みに到ったが、これに対して電気ギターは五二万六、〇〇〇本と再び急増した。その要因は、流行の影響もあるものの韓国、台湾製品の急増による海外市場の被侵食がもたらしたものの。

しかし日本製ギターの指向が、量より質にと転換して、近来とみに向上の著しい品質が、韓国・台湾の量的追撃に十分対応して再び回復し、特にエレキギターの伸びは近年顕著（一九八九年で五〇万本強）である。

日本で、最初にギターを作ったのが誰であるのかは詳らかでないが、昭和五年（一九三〇）八、五七〇本が生産された公式の記録が残っている。昭和十七年（一九四二）九万七、六四〇本が戦前の最高生産実績だが、戦後昭和二四年（一九四九）には早くも六万本近くに回復した。

わが国で戦後もっとも早く需給ブームに沸き立った楽器は、ハーモニカとギターである。名古屋を中心に、信州、東北（山形）と、よみがえった平和産業の象徴のごとく、量産ギター工場が続出した。そのギターの大半はスティール弦のクラシック・ギターで、少数の良心的メーカーのみがガット弦のギターを製作したに止まった。

多くの青少年が、渇いた咽喉の求めて止まない清冽な水のように、敗戦下の情操の渇きを癒すものとしてギターを求めたのである。

戦後、わが国各方面の軽工業の復興の起爆剤の役割を果たした多くの外国人がいる。彼らは、歴史のページからほとんど抹殺されて、今日では忘れ去られた存在になってしまったが、彼等の大半はアメリカのユダヤ商人ブローカーのリードによって、その後大を為した有名企業が少なくないだろう。

ギター（楽器）業界も埒外ではない。そのフルネームは明らかではないが、ジョージと名乗る一米国人が、主として信州におけるギター・メーカーの育成に力を藉した。一本三ドルから五ドルといった安物の量産品が、毎月何万本となくアメリカへ向けて輸出されたが、その口火を切ったのが、ジョージなどブローカーであった。ロスアンゼルスやニューヨークなどのビルに一部屋だけの

オフィスを持って、女秘書と二人、デスク二つの一匹狼である。

はじめはブローカーから仕入れていたアメリカの楽器問屋（ホールセラー）は、日本製ギターがいい商売になることを知ると、やがてこうしたブローカー（中間利益）を排除することでさらに儲けが増えるというところから、直接バイヤーとして日本に買付けにやってくるものが多くなり、ブローカー連中は徐々に消されてしまった。

昭和四〇年（一九六五）前後がホールセラー全盛時代であり、シカゴのデヴィット・ウェクスラー、ターグ&ディナー、ストラム&ドラムス、C・M・I、クリーブランドのグロスマン、ニューヨークのC・ブルーノ、ビューグライゼン&ヤコブンスなど、日本製ギターでビジネスを拡張したが、と同時に彼等のおかげで日本のギター産業は急激に勃興しえたのである。

このころの日本製の楽器は、アメリカではギターに限らず一様にジャンク（がらくたもの）と言われ、蔑視されていた。少なくとも楽器店として専門に楽器を扱う店では、日本製のギターは問題にされていなかった。シーアーズ&ローバック（通信販売で著名なアメリカの大衆用品百貨店）とか、ポーン・ショップ（質屋）で安売りされていたのである。

1 2 . 鈴木バイオリンの生産

大正三年（一九一四）の第一次世界大戦では、ハーモニカの場合と同様に、バイオリンもヨーロッパからの供給が激減したため、アメリカをはじめ世界市場から、日本製即鈴木バイオリンへの需要が激増した。従業員は一、〇〇〇人を越え、毎日五〇〇本のバイオリン、一、〇〇〇本以上の弓が量産されるといふ驚くべき日々が続いた。当時輸出のみで年間に一〇万本のバイオリン、五〇

万本の弓を記録したと言われる。

鈴木バイオリンの黄金時代であり、その名は世界中に知られた。国産バイオリンの生産記録としては昭和五年以降のものしか無いが、昭和五年(一九三〇)で五万九、〇〇〇本(ギター類八、五〇〇本)、昭和一〇年(一九三五)三万本(ギター類三万本)、昭和十七年(一九四二)五万三、〇〇〇本(ギター類九万七、〇〇〇本、この年はギターが激増)、戦後の昭和二二年(一九四七)には、バイオリンは未だ振わず、ギターのみが五万三、〇〇〇本と逸早く立ち直りを見せた。

そして昭和二四年(一九四九)には、バイオリンが二万本強、ギター類が六万本弱である。戦後は、昭和三〇年頃がピークでバイオリンに対する需要は極めて旺盛であった。三〇年で六万本を越えた。

鈴木政吉の次男である鈴木鎮一が松本市で開いたバイオリンによる幼児の才能教育活動に刺激されて、子供を対象のバイオリン教室が全国に続出した。全国的に支部づくりを進めた主流はもちろん鈴木鎮一の才能教室だが、その組織に入らない個人的教室も多かった。小学校で教師が音楽教育学習活動としてバイオリン合奏を取り上げるものさえ少なからずあった。

十六分の一から八分の一、二分の一という子供用バイオリンの需要が活発で、地方の楽器店で一度に二〇〇本、三〇〇本とセット(バイオリン、弓、ケース)で名古屋から仕入れる事例も決して珍しくはなかったのである。

その頃(昭和三〇年前後まで)楽器店のショーケースに、これら分数バイオリンの陳列を見ない店は無かった。バイオリンは子供の成長に伴って必ず買い換え(買い上がり)があり、やがて長じてはアマチュアですら数十万はおるか、数百万円の名器を所望するようになる。

1 3 . ピアノの驚異的急成長

わが国の楽器産業は、前にも述べたように、教育楽器としてのバイオリンとオルガンおよびピアノによってスタートが切られたが、オルガンからピアノへと発展するに従って、とくに一九六五年（昭和四〇）以降世界的に見ても、驚異的なと言えるほどの大規模な急成長を示すに至った。そしてピアノは（国内問題に過ぎないが）寡占経済体制の中でもガリバー型の典型であり、『独占法』に触れるとして槍玉に上げられる業種の筆頭格の一つとみなされるに至っていたのである。

日本のピアノ業界が、何故このような経過をたどったのか、これは極めて興味深いテーマである。ピアノの歴史や楽器としてのピアノ研究の図表をひもとくと、必ず冒頭に出てくるのが、イタリア・フィレンツェのバトルロメオ・クリストフォリによるハンマー・アクションの発明（一七〇九年）である。そして一弦琴から多弦琴、クラビコードを経てスクエア・ピアノへ、また多弦琴からダルシマーを経てハンマーフリューゲル、それからフリューゲル（平型ピアノ）と豎型ピアノへといったピアノの系図が解説されるが、今日わが国のピアノ業界が抱えている生々しい問題を前にすると、そのようなピアノ史的展望は索漠として遠い国の小さな物語に見えてしまうのである。

何しろ、ピアノのわが楽器産業に占める需給シェアは著しく大きかった。たとえば、ピーク時の一九八〇年（昭和五〇）を見ると、生産が三九二、五四五台（国別生産量では世界最高記録である）。販売が三八七、七〇七台、一、二九〇億円で、この年の楽器総販売金額の二、四五七億円に対して、何と五〇%強がピアノによって占められていたのである。但し一九八四年度（電子楽器がアコースティック楽器を追い抜いた画期的な年）以降は、電子楽器の急成長によって、ピアノの全楽器総販売高に対するシェアは次第に低下して来たものである。一九八八年度では三、二九八億円の総売上金額に対してピアノは九五九億円で三〇%足らずに落ちこんだのである。しかし電子楽器を除くアコースティ

ック楽器一、三一七億円に対しては、依然として七〇%強のシェアを堅持している。ピアノという鍵盤楽器が如何にわが国の楽器産業（ということは音楽界においても）にとって巨大な基幹産業の体を為しているかを、また改めて認識せざるを得ないのではないか。

例えばアメリカ合衆国では、八八年度で全楽器総販売高三七億一、六〇〇万ドルに対してピアノは六億八、三〇〇万ドルで僅か（それでも）一八%がピアノで占められているのであって、実はその金額シェアのパーセンテージこそ低いとはいうものの、品目別売上高では、アメリカでもあらゆる楽器の中でピアノが最高金額を示している。

1 4 . ヤマハ対河合楽器

昭和二年（一九二七）河合小市を頭領として七人の技術者が集まり、河合楽器研究所を作った。いずれも日本楽器で共どもにピアノを手がけた仲間である。河合が世に送った最初のモデルは「昭和型」と名付けられた六四鍵の小型ピアノ（三五〇円）であったが、そのころ普通の豎型八八鍵が六五〇円以上であったから、「昭和型」はきわめて好評であった。

名古屋の卸商佐藤商会（大正二年創業の名古屋洋楽器卸の草分けであり、初代幸右衛門は昭和三七年没したが、氏の薫陶を受けた楽器業者は多い）がこれ売りまくり、続いて大阪の三木佐助が日本楽器から河合楽器へ乗りかえた。三木は河合を下請けとして「ミキピアノ」を制作せしめ、関西方面でミキピアノの市場シェアは、一時ヤマハをしのぐ勢いを示したものである。

戦後、河合小市の養嗣子となった滋は、陸軍士官学校出身で当事二四歳の復員軍人。「隣国の兵は大なり、その武器は新なり、その勇武は優れたり。しかれ

ど指揮の一点は譲るべからず」を、その経営者理念とする果敢の逸材であった。

昭和二七年（一九五二）、社内体制を固めるために滋は専務取締役になり、三〇年、小市の死去のあと社長に就任した。河合滋が専務時代の河合楽器（二六年株式会社に改組）は、資本金三五〇万円（日本楽器は三億円）、従業員三〇〇名の小企業の規模に過ぎなかったが、二八年三、五〇〇万円に一挙に増資、そして大胆な設備投資と画期的な販売改革（“流通革命”なる新しい経済用語が生れた時代）が次々と断行されることになった。

一方、日本楽器も昭和二四年には三八歳の嗣子源一が社長に就任、青雲うつ勃として睥睨の時であった。

とくに源一社長は二八年（一九五三）八〇日間に及ぶ欧米楽器産業界の詳かな視察を終えて、先進各国のピアノ業界の深刻な沈滞の実情を身にしみて痛感している時も時、滋社長の采配による河合楽器の飛躍が開始されたのである。

それから数年間にわたるヤマハ対河合楽器の攻防の争いは熾烈を極めた。曰く浜松楽器（日本楽器、河合楽器に次ぐ資本金二、〇〇〇万円の第三位のピアノ・メーカーであったが倒産）再建をめぐる対峙、曰く河合株式の買占めの攻防、曰く白系のロシア人テレンチェフによるスパイ事件などが次々と起こった。

これらを骨肉の争いという言い方で片付けられたのでは、とくに河合側にしては耐えられない不満が残ろう。しかし、ヤマハにしてみれば、手段の是非はしばらく置くとして、ピアノ・オルガンなど鍵盤需給の将来（サチュレート＝飽和状態）に対する焦慮不安には極度にナーバス（神経質）であったことも事実である。その不安は、その後半世紀を経過しないうちに、現実のものとして襲来したが、しかしその最大の要因は電子楽器の大発展に依るもので、楽器産業それ自体が総合的には巨大化したものである。

サチュレーションへの不安は、実は山葉寅楠以来の家訓のような思想であったと言ってよいかもしれない。その故にヤマハ歴代の経営者には付加価値の極めて高い楽器（とくに鍵盤楽器）によって安定経営を図り、企業の拡大を他の部門に求めようとする多角経営への強い意向の共通するものがあったのである。

ピアノに代表される楽器の需給未来性に対する認識の相違に争いの端が発していたと称してよいかもしれない。さらに多角化指向へ拍車をかけたのは、独占禁止法に依る寡占化廃除の動きへの対応であったのかもしれない。しかしピアノの場合、独禁法に依る集中廃除の国策は、むしろ望むところとは裏腹に消費者不利益ともいうべきピアノの販売価格を釣り上げる結果を招いたようである。

15. 日本人のピアノ信仰

単純に人口比で較べた時に、日本がアメリカの二倍「音楽好き」、「ピアノ好き」であり、極めて高単価の耐久消費財の「購買能力」も二倍あるということになってしまうが本当だろうか。どうもそんな議論でなく、「ピアノ」というものに対する日本人の根源的な据え方に原因がありそうである。

一九九四年十一月に開かれた「第一回新しい音楽教育を考えるシンポジウム」（日本経済新聞社・ローランド芸術文化振興財団共催）の基調講演で、海老澤敏は、「音楽教育の潮流と今後の展望」と題して、次のような内容を語っている。

「一般音楽教育、専門音楽教育のいずれにも亘って、当時（明治十年代）ピアノなる鍵盤楽器は「至高至良ノ楽器」（井沢修二）と据えられ、そして位置付けられ、理想的な芸術楽器、そして教育楽器と讃えられて今日にまで及んでいる。当時欧米においても、ピアノがようやく長い歴史的発達、発展の頂点に達し、多数のピアノ曲作曲家、ピアニストを輩出し、音楽の世界の君臨するに至ったという事情があったことも、我が国におけるピアノ優位の音楽活動、音楽教育活動を確定することにあずかって力があったものといえよう。西洋近代音楽の象徴的な楽器であるピアノが、その絶対性に対する日本人の信仰ともいうべき感情の対象となったと共に、またそれに呼応する、すなわちその感情を巧

みに刺激し、誘導する楽器産業の心理戦略、あるいはピアノという楽器の量産性という潜在的な特質を開発した同産業の経営政策の絶好の対象ともなって今日に及んだことは否定すべくもない」この日本人固有のピアノ観、これが日米同スケールの「量の疑問」に対する「解」なのであろう。

参考文献

- ・『楽器産業』 著者：檜山陸郎
音楽之友社 1990年発行
- ・『電子楽器産業論』 著者：田中健次
弘文堂 平成10年発行
- ・ <http://www.midipal.co.jp/doujou/synth-hist.shtml>
- ・ <http://www.gifu-keizai.ac.jp/~kago/intokuron5.htm>