

銀座十字屋創業の顛末

西洋音楽のルーツを
探る

シャルル・クロがパレオフォ

ンの原理をまとめていたころ、トーマス・エジソンはニューヨークの研究所で、電話器の研究に没頭していた。その研究過程の中で、錫箔に音の振動を刻みつけること、音が正確に記録されることを発見し、その原理を元に一八七七年「フォノグラフ」を発明するにいたった。これが人類最初の蓄音機およびレコードの誕生となった。

しかし、性能や音質からいって商業目的で発売できるような代物ではなかったようだ。さらに、エジソンは、この発明品を「トーキング・マシン」とみなしていたようで、主に言語教育の教材や、盲人用トーキング・ブック、電話の録音装置として考えていた。今のように音楽を再生する装置としての用途は、まったく検討もされていなかったの

である。

その後、エジソンは白熱ランプの研究分野に注力することになり、蓄音機の応用研究はもっぱら電話を発明したグラハム・ベルの研究所で行われることになった。この研究所では、エジソンの原理を踏襲しながら、錫箔からボール紙に蝋を塗って記録する蝋管方式が誕生した。後に、「グラフオフオン」と命名され発表されたのがこの方式であった。

エジソンとベルは研究領域において、とても近い関係であったため、常に争いが絶えなかった。この蓄音機の原理についても同様であったのだが、ベルは一八八七年に権利をシンジケートし、アメリカン・グラフオフオン会社を設立。ベルもまた、グラフオフオンをトーキング・マシンとして事業を展開したが、市場での評価は芳しくなかったようだ。

私たちに馴染みのあるレコード

が登場するのは、一八八七年、アメリカに移住したドイツ人、エミール・ベルリーナによってもたらされる。ベルリーナは円筒レコードに代わる平円盤レコードを着想し、見事発明した。この発明は、当時、円筒は四〜五回の使用で音が出なくなる欠点があり、蝋管は一回に一本ずつしか録音できないという不向きがあったが、それを同時に解消するものであった。平円盤なら、繰り返し使用にも耐えられ、原盤から鋳型を取り、大量にプレスすることが容易であったのだ。これによって「グラフオフオン」(平円盤レコード蓄音機)と「ディスク・レコード」(平円盤レコード)が生じたのである。

(次号に続く)

(株式会社十字屋 倉田恭伸)



▲ 明治四十年頃の十字屋の店舗写真

大小さまざまな蓄音機が並んでいる。発明から二十年も経過するとハンディタイプなどもリリースされレコード時代の幕開けを感じる。

(参考文献)

河端茂著「レコード産業界」教育社新書

銀座十字屋創業の顛末

西洋音楽のルーツを

探る

蓄音器の基礎技術が確立し、アメリカでは量産と普及の時期を迎えていた。日本での本格的な輸入は、明治末期になる。

日本に最初に蓄音器を輸入したのは、横浜のF・W・ホーン商会で、明治二十九年に蠟管器タイプのものを輸入した。その後、明治三十二年になると、東京・浅草に蓄音器専門店が開業する。三光堂という店名であった。

三光堂は、当時なじみのない洋楽は大衆性に欠けるといふことで、いち早く邦楽の録音も行った。当時人気のあった曲は、浪花節やカッポレなどで、多くの方が親しんでいた。

当時の蓄音器は大変高価だったため、店頭や専用の部屋で今で言うヘッドホンのようなパイプを耳にあてて視聴するのが主流であった。同時に数人で視聴

するため、三曲一銭ほどで提供されていたようだ。

平円盤レコードが日本で発売されたのは、明治三十六年になる。当時平円盤蓄音器の値段は五〇〜六〇円で販売され、レコードも一枚二〜四円で販売されていた。大変高価な品として一部の人しか買えない高級品であった。

高級品として高嶺の花であった蓄音器も明治三十九年を境に普及期に突入する。横浜のセール・フレイザー社がアメリカ・ビクターの総代理店となり、製品輸入・販売を一手に引き受けることに。

一方で、この時期にレコードと蓄音器の国産化がいよいよ本格的に始まった。ホーン商会が、日本蓄音器商会を新設し日本での生産と販売を開始したのだ。この頃には、蓄音器の値段は二十五〜三十五円程度まで下がっていた。ちな

みに、この日本蓄音器商会は日本コロムビアの前身である。

明治四十年、十字屋での蓄音器およびレコード販売が本格化する年となる。それは、フレイザー社とアメリカ・ビクターの一手販売契約が締結されたからだ。この契約によつて、シヤリアピン、メルバ、クライスラーなどの人気のある西洋もののレコードの取り扱いが開始された。

蓄音器、楽曲ソフトの販売権獲得は、毎年契約更新され、日本国内のビクター関連販売のおおよそ九〇%を占めることとなった。この一手販売は関東大震災まで続くことになり、十字屋の発展に大きく寄与することになった。

(次号に続く)

(株式会社十字屋 倉田恭伸)

～創業134年目を迎えて～

「1948年に母の後を継いで常務として入社してから、さまざまなことがございました。1978年には東京商工会議所から「同じ場所」で「同じ業種」で100年以上経営を続けてきた企業として顕彰されたこともございました。入社からちょうど60年目の今年、5月1日に創業134年目を迎えることができました。これもひとえに皆様のおかげにいただいたお陰です。皆様のご指導、ご協力に、この場をお借りて御礼申し上げます。これからも音楽の普及に努めて参りますので、どうぞ宜しくお願い致します」。

株式会社十字屋 取締役会長 倉田慎



2008年5月9日 吉祥寺サロンにて

(参考文献)

河端茂著 「レコード産業界」 教育社新書

銀座十字屋創業の顛末

西洋音楽のルーツを

探る

なぜ、十字屋は創業時の書店という業態から楽器店へと変貌をしていったのか。当時を語る資料は関東大震災や東京大空襲で焼失しており確かには分からないが、想像する中で考えてみたい。

この連載の最初でも書き綴ったことではあるが、十字屋はキリスト教の聖書や讃美歌集を売る生業であった。当時のキリスト教徒が何人いたかは定かではないが、単に聖書や讃美歌が売れないからなどの理由で楽器店に衣替えした、と簡単に結論づけるのは早計であろう。

大きな転機として考えられるのに、明治二十七年日清戦争が挙げられる。この頃には倉田繁太郎が十字屋の店主として関わるようになっていた。この戦争を機に、

倉田は、戦争中につくられた歌の歌集「大捷軍歌シリーズ」^{タイショウケンカ}を出版発売した。シリーズというように、明治二十七年から明治三十年までに、全部で七編を刊行した。当時の値段は、一部四銭で四曲が収められていた。特に人気があったのは「勇敢なる水兵」で、発表後は即教材適用となり、全国に広まっていた。

ここで、注目したいのは、軍歌とは讃美歌の対極にある音楽であるということ。そしてそれを、十字屋が出版・販売したことである。もし、創業者である原胤昭^{ハラタネアキ}が十字屋の店主であったならば、不謹慎極まりないとしてこのシリーズは世にできることはなかったであろう。しかし、原自身も一つの社会の変化を捉えキリスト教の解禁

とあわせて聖書讃美歌の販売を開始した事実を見ると、この二人の共通点として、時代の流れを読み柔軟に対応していった感覚は同じであったともいえる。

戦争という大きな社会変化の中で、世相を表す表現を文字ではなく、歌という形で伝達することで、庶民の関心をひきつけ、歌う楽しみを提供することにつながっていた。この事業のヒントは原が進めてきた讃美歌のそれと同じである。このようにして、世代交代が進んでいく中で自然と書店から楽器店へと変化をしていったのではないか、こう想像してみたが、果たして真実はどうなのか。

(次号に続く)

(株式会社十字屋 倉田恭伸)

銀座十字屋創業の顛末

西洋音楽のルーツを探る

参考文献・岡野弁著「田中ゆき伝」

倉田初四郎は、倉田繁太郎の長男として十字屋の二代目として明治後期より本業に携わるようになった。長男であるのに、なぜ初四郎と命名されたのか謎は残るが、明治時代のお産事情を想像するに留めたい。初四郎は、当初、

天文学にとっても興味があり、天文学者を目指していたという。しかし、明治時代は家父長制が主流であったのか、本人の意向とは別に長男として進むべき進路は決まっていたようである。実際に初四郎は、商業高校（現・一ツ橋大学）へ進学し、父繁太郎の後継者として商売のイロハを学んでいた。

明治三十八年頃に、商業高校を卒業した初四郎は、サンフランシスコへ商売見習いのため渡米する。なぜ、サンフランシスコかと

いうと、繁太郎とともに十字屋を盛り立てていたもう一人の立役者「田中傳七」がオークランドで既に商売をしていたためである。そこに研修と称して派遣をしたのだ。

田中傳七は、京都にあるJEU G I Aの創業者であり、繁太郎の長女ゆきの旦那でもある。婚姻関係からすると初四郎の弟になるのだが、年齢は十歳以上上である。

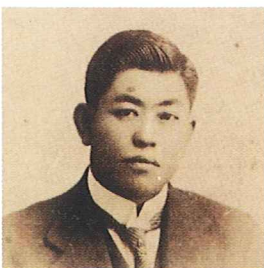
オークランドの傳七のお店で商売の修行を始めた初四郎は、そこで英語の勉強をはじめ、外国人との商談方法、契約方法など多くのことを傳七から学んだと思われる。しかし、渡米から一年が経過した頃に、サンフランシスコ大地震が起き、帰国の途につくことになる。明治三十九年四月のこと

ある。

初四郎のアメリカ修行は、繁太郎の商売に大きなプラスとなったようだ。その一例が、海外との取引拡大にある。初四郎が渡米によって得た財産の一つに英語力が挙げられる。当時は、まだまだ英語は本当に一部の人がしか習得できていない時代。海外取引も商社主流であった。それまでの十字屋も当然輸入を大阪商人（商社）を通じて行っており、情報や価格交渉、外貨の獲得などあらゆる部分で制約が多かった。そんな時代の中で、初四郎の英語力は新しい事業の柱として第二の成長期の原動力となっていたのである。

（次号に続く）

（株式会社十字屋 倉田恭伸）



倉田初四郎

銀座十字屋創業の顛末

西洋音楽のルーツを探る

「絶対に製造はするな。卸に徹しろ。」

倉田繁太郎は、息子初四郎にこう諭したことがある。

事の発端は、オルガンの取り扱いについて今後の方針を相談していたときの話。

明治後半から大正初期頃、西川ピアノオルガンから、従来の卸取引を止めて、直接販売に進出する意向の申し入れがあったのだ。それまでは国内一手販売としての確固たる地位を築いていた十字屋だったから事は穏やかではなかったのである。

西川ピアノオルガンの後継者であった西川安蔵は、アメリカでの修行を終え帰国したおり、父である寅吉にこう進言した。「製造業として、これからは製販一体で取り組みましょう。」と。高い技術

力とブランド力を有していた西川ピアノオルガンだからこそその発想だった。

また、安蔵はアメリカで高いピアノ技術の習得とともに、経営スタイルについても学んできたことが伺えるエピソードである。しかし、経営改革を含めた安蔵の思いは、父寅吉によって一旦は白紙に戻ることになった。

寅吉と繁太郎は共に、苦労を分かち合った仲、簡単に卸販売から直接販売への移行は心情的にも難しい状況であった。また、経営改革の主導者であった安蔵の死も改革ムードを一気に冷めさせた。

しかし、安蔵の思いは西川ピアノオルガンの経営層に引き継がれていたのである。明治後期になり初四郎が、十字屋で働き始めた頃、西川ピアノオルガンからこんな申

し入れがされた。「今後は、西川オルガンも直接販売を行う」と。

西川ピアノオルガンは、十字屋の代替わりを契機に、製販一体経営へ舵を切ったのである。寅吉と繁太郎の関係で維持された国内一手販売取引は終了。これには、初四郎と当時の西川ピアノオルガンの経営者との関係悪化があったのかどうかは定かではない。しかし、初四郎が激高したことは語り継がれている。

怒れる二代目が報復として考えた戦略は、「自分たちでピアノ・オルガンを製造する」というものだった。この相談に対して出した繁太郎の答えが冒頭の回答であった。繁太郎には確固たる信念があつて明言をしたのであろうか。

(次号に続く)

(株式会社十字屋 倉田恭伸)

銀座十字屋創業の顛末

西洋音楽のルーツを
探る

報復的な動機による製造業参入を主張する初四郎に対して、「卸に徹しろ」と諭す繁太郎には、確信があった。製造業と販売業の大きな違い、それはお客様を深く知っているかどうか。そしてお客様の要望に柔軟に答えられるには、自ら製造をするよりも、常にフラットでいることが大切であることを。

その証拠に、大正十年で西川ピアノオルガンは、日本楽器製造に買収され、西川ブランドの名前は消滅してしまった。もちろん経営的な手腕にも問題があったのであるが、明治・大正期に、国内随一の品質とコストパフォーマンスを誇った名メーカーの衰退は、時代の流れでもあったのであろう。繁太郎が頑なに製造を拒絶した要因も、ここにあると考えられる。メーカーとしての事業展開は、大

きな初期投資と長期的な運転資金の確保が重要であり、変動期における機動性確保が難しくなる。既に繁太郎が展開していた紙腔琴事業の反省も製造業参入を拒む大きな要因であった。

繁太郎が紙腔琴を製造販売する過程において、大きな障害が二つあった。一つは模倣品対策。もう一つは時代の変化に対応するのが難しかった点だ。紙腔琴が売れているときの悩みは模倣品であった。しかし、明治中期に隆盛を誇っていた紙腔琴も明治後期には、まったく売れない商品となっていた。売れないから模倣品はなくなるが、市場自体が淘汰され始めたのだ。代替製品としてオルゴールやオルガンの普及、蓄音器の輸入など音楽環境の変化が著しかったときでもあり、紙腔琴の需要が一気に消失したのだ。

しかし、製造業としてのジレンマが、自社製品販売の優先につながっていた。音楽を取り巻く環境が大きく変化しているなかで、お客様が求める物・コトを自社製品があることで自縛してしまう恐ろしさをまさに体験していた。技術の進歩によって昨日売れていたものが、今日はまったく価値のない物となる変化の激しい時代において、このような経営では生き残れないことを身をもって知っていたのだ。

冒頭でも述べたフラットであることの大切さ、はこのような環境の中で否が応でも導き出された答えだったと想像できる。繁太郎は、この経験を通じて、十字屋の役割を「卸に徹しろ」としたのでないだろうか…。

(次号に続く)

(株式会社十字屋 倉田恭伸)