審査の結果の要旨

氏名　田中智晃

論文題目：「鍵盤楽器流通の史的考察―戦前･戦後の流通系列化に見られる製造会社と中間業者の関係性―」

田中智晃より提出された学位請求論文は，明治初期（一部は幕末期）から 1980 年代頃までのピアノ･オルガンさらにはシンセサイザーという鍵盤楽器の流通を経営史的に考察したものである。

メーカーによる流通系列化は，アルフレッド･チャンドラーによるシンガー･ミシンの分析にみられるように，経営史研究の重要なテーマであり，内外で多くの研究がおこなわれているが，系列化の進みやすい製品と進みにくい製品があることが明らかになっている。また日本では，江戸時代から続く伝統的な流通機構がかなり高度に発達していたが，明治以降に外国から輸入された商品が，その流通機構を利用する一方で，それとは異なる独自の流通機構を作り上げていった例もあることが明らかにされている。

序論は，鍵盤楽器というそれまで日本に存在していなかった商品が，従来の流通機構とどのような関係を持ち，どのように流通していたのかを歴史的に考察するものであるが，鍵盤楽器はその演奏方法を習熟しないとその商品価値を生まないという合成財の性質をもつ商品であることに注目し，演奏方法の教授という教育サービスと鍵盤楽器という商品がどのように提供されるのか，すなわち一体として提供されるのか，分離して提供されるのか，を一貫して明らかにするとしており，ここに本論文の独自性がある。

第 1 章では，戦前期はピアノ･オルガンがほぼ学校（とくに小学校）の音楽教育の機材として使用されることがほとんどで，個人宅に設置されることが少なかったことから，演奏者は師範学校や音楽学校ですでに使用方法を学んでおり，鍵盤楽器の販売にあたり演奏方法の教授という教育サービスのニーズが大きくなかったことが明らかにされ，主として学校に販売することから，教科書など書籍を販売していた商人がその流通を担っていったことが明らかにされた。本論文では大阪の三木楽器の史料をもとに実証的にこれを明らかにしている。

第 2 章においては，最大の鍵盤楽器メーカーとなった日本楽器は，20 世紀に入ると卸売段階までの流通系列化を実施し，卸商を排除していくようになったが，このとき日本楽器の西日本総代理店であった三木楽器は，河合楽器に鍵盤楽器の仕入先をシフトし，独自のブランド製品を作らせることで，卸商としてしたたかに生き残ったことが明らかにされている。このような卸商の行動を実証的に明らかにしたことも本論文の重要な貢献である。

第 3 章では，高度成長期を分析している。高度成長期を迎えると，所得が上昇し，個人が鍵盤楽器を求めるようになったが，鍵盤楽器の演奏方法を教授する教育サービスが提供されなければ鍵盤楽器は売れず，逆に鍵盤楽器が普及していなければ教育サービスが提供されないというディレンマが存在しており，メーカーはこれに対処する必要があった。日本楽器はこれを音楽教室の開校により解決しようとしたが，鍵盤楽器を購入する前に音楽

教室に入る子供が多かったことから，音楽教室がマーケティングの重要な手段でもあったところに重要な意味があり，予約販売というミシンで使われていた販売方法と結びつくことで，販売が急増していった。日本楽器は代理店に音楽教室を開くように仕向けたが，初期には投資を節約する意味もあり，幼稚園で開催されるようにし，さらに小学生になるとピアノのレッスンプロに教えてもらう道を作ることで，旧来のピアノの主要な市場であったピアノ教師との軋轢も避けられていた。これらを千葉の伊藤楽器を事例に実証的に明らかにしたところに本論文の独自性がある。

第 4 章と第 5 章では中小楽器メーカーが分析される。日本楽器は強固な代理店組織をもつことが出来たが，それを持てなかった中小メーカーの事例として松本ピアノが分析され（第 4 章)，日本楽器と比べて販売店のマージンを大きくせざるを得ず，その結果，十分な収益が上げられず，破綻していったことが明らかにされた。また電子楽器についてもアナログ時代は製品販路を確保できたが，デジタル化が進むと製品開発費用が上昇したことに加えて，流通網を整える資金力が必要だったことから，展開が困難になっていったことを京王技研（コルグ）の事例を通じて明らかにしている（第 5 章)。こうした中小メーカーの流通の事例はこれまでほとんど明らかにされておらず，本論文ではじめて明らかにされたものである。

第 6 章では成熟期の音楽ビジネスが分析される。ピアノ・オルガンにも電子化の波が押し寄せると，電子機器メーカーであるカシオが鍵盤楽器市場に参入し，これまでとは異なった流通網により鍵盤楽器が流通するようになり，アコースティック楽器で築き上げた日本楽器の流通組織も脅威にさらされた。これに少子化によるピアノ市場の縮小が追い打ちをかけた。こうした事態に対し，日本楽器の代理店は，音楽教室を代理店内に設け，対象年齢を拡充することで，音楽教室そのものでも収益が上げられるものに改変していったことを伊藤楽器の事例から明らかにした。音楽教室の変質を実証的に明らかにしたことも本論文の重要な貢献である。

結論では，系列化にみられる製造会社と卸商の関係性が，合成財における製品とそれに付随するサービスの分離状況によって変化し，分離困難なら代理店組織が強固になり，分離度合いが高まると新規参入がおこなわれ，両者の関係が希薄になると結ばれている。

以上の通り本論文は，1850 年代から 1980 年代という非常に長いタイムスパンで，鍵盤楽器という新規な合成財である商品が，旧来の流通機構および教育サービスの提供とどのような関係を持って流通していたのか，アコースティックからデジタルへの技術革新も視野に入れつつ，多くの一次史料やインタビューによって明らかにした研究であり，すでに述べたとおり，学術的貢献は非常に大きく，博士学位論文に値するものといえる。

本論文にも問題がないわけではない。第一は，日本楽器の流通機構の特異性を外国の事例と明示的に比較した方が，その意味がより明確になったであろうということである。第二は，1980 年代以降の日本楽器特約店の再構築について，自社設備による音楽教室の強化とヤマハ財団の施策との関係を明確にすると，その意味がさらに明確になったであろうということである。日本楽器の特約店会の役割もこれに付け加えられるとメーカーと特約店の関係がよりいっそう明確になったであろう。第三は，アコースティック，アナログ電子，デジタル電子の楽器の特徴と流通形態の関係をさらに明確にする必要があるということである。最後に，演奏方法の教授という付随サービスの提供と鍵盤楽器という商品の提供が

いかなる条件の下に結びつくのか，についての理論的解明がより明確におこなわれると本論文の意義はさらに高まるであろうということである。ただしこれらの点は，本論文が高い学術的価値を持つことを何ら否定するものではない。

なお公開予備審査は 2017 年 3 月 27 日におこなわれており，また plagiarism のソフトウェアによって問題がないことが確かめられている。

よって本論文は博士の学位請求論文として合格と認められる。

平成 30 年 1 月 12 日

審査委員　教授　粕谷　　誠（主査）
教授　新宅純二郎
教授　高橋　伸夫
教授　中村　尚史
講師　山本　浩司