

楽器卸商と製造会社の関係性： 三木楽器と日本楽器製造の 契約書から考察する流通の歴史

田 中 智 晃

1. はじめに

日本における流通系列化（以下「系列化」と省略）や垂直統合の動きは、戦前期からすでに見られ、戦後の高度経済成長期に最も活発化した。ただ、全ての製品群において流通系列化が行われたわけではなく、系列化は明治時代に西洋からもたらされた一部の新品や近代的な機械によって生産効率が上がった伝統的な製品分野において盛んに試みられた。

そもそも系列化とは、公正取引委員会の私的諮問機関である独占禁止法研究会の報告書（1980年）によると「製造業者が自己の商品の販売について、販売業者の協力を確保し、その販売について自己の政策が実現できるよう販売業者を掌握し、組織化する一連の行為」（野田，1980，13頁）としている。他方、流通段階の取引様式から見るマーケティング論によれば、流通チャンネルは「市場システム」「企業システム」「管理システム」に分類され、製造業者による系列化は「管理システム」に当たる。これは、特定企業によるリーダーシップの下に独立の企業が組織化された垂直的な連携のことで、生産から流通までの一連の段階が調整される。生産と流通が単一の所有権の下に統合された「企業システム」（＝垂直統合）よりは緩やかな組織化であるが、製造業者・卸売業者・小売業者が独立した状態で、各自がそれぞれの利益を最大化し、他のメンバーをコントロールすることがない「市場システム」よりは組織化が進んでいる（Shaw, 1951, pp. 71-73；丸山, 1992, 154-155頁；嶋口・和田・池尾・余田, 2004, 150-152頁）。

経営学の分野ではポーターが垂直統合を分析する中で、系列化に対応する概念を示しており、垂直統合を「単一企業の範囲内での技術的にはっきりと異なる生産、流通、販売、およびまたは他の経済的な一連の行為の結合」（Porter, 2004, p. 300）と定義し、垂直統合の様々なメリットを挙げた後に、必要資金が大きいことや撤退障壁を高めてしまうこと、社内取引になると社外と交渉するよりも刺激が薄れるなどのデメリットにも触れている（Porter, 2004, pp. 302-315）。デメリットについては、ウィリアムソンも言及しており、垂直統合によって組織のフレキシビリティが失われ、官僚的な欠陥が生じる可能性があることを指摘している（Williamson, 1975, p. 40）。そこで、ポーターは垂直統合の他に、系列化に近い企業間契

約（「変則統合」と「疑似統合」）によって統合効果を得る選択筋も提示する。「変則統合」は部分的な統合のことで、提携した製品以外は市場で購入するタイプのものであり、「疑似統合」は垂直的關係を作り出そうとする企業への株式投資や融資などが行われ、長期契約と完全所有の中間的なものである。「疑似統合」の方が垂直統合に近い効果を得ることができるが、「変則統合」では市場のリスクに合わせて契約関係で調整できるメリットがあり、日本の多くの製造業で広まっているという（Porter, 2004, pp. 318-321）。一方、バーニーは統治の形態を取引関係から分析し、「中間的統治」という概念を示している。これは「市場における統治」よりも広範囲の潜在的な機会主義的行動を管理でき、「階層的統治（垂直統合）」よりも管理コストがかからないという（Barney, 2011, pp. 274-275）。

ポーターとバーニーが指摘する統合（「変則統合」「中間的統治」）を今井と伊丹は流通論から「中間組織」と表現し、取引関係から考察すれば、実質的には継続的な取引になっているが、原理的にはいつでも退出可能な取引で、典型的な事例として日本の系列化が挙げられるという。「中間組織」では組織内取引で行われるよりもフレキシブルな取引が実現されることになり、また、外部市場の圧力下にあることから、環境の変化に対して適応力を発揮しているという（今井・伊丹, 1981, 24-26 頁）。ただ、「中間組織」は内部組織化より「メンバー企業の自立性を抑えてコンフリクトを調整することはできず、そのようなコンフリクトは与えられたものとして全体の調整」（今井・伊丹・小池, 1982, 127 頁）を行う必要がある、管理方法の難しさという観点からメリットばかりではないことが分かる。

本論ではこのような系列化を楽器産業の歴史から考察するものである。日本楽器製造（現ヤマハ；以下「日本楽器」と省略）は戦前期に系列化を始めるが、この際に日本楽器と既存の卸商である三木楽器¹⁾との関係はどのように変化したのか、製造会社の流通網から排除される卸商の生き残り策は何であったのか、本論では特に卸商の視点から考察する。そして、現存する契約書や財務資料などを基に、戦前から戦後に至る西洋楽器の流通の一端を明らかにする。また、本論はすでに公表済みの「戦前期における楽器流通史の研究：大阪三木佐助商店の事例を中心に」（田中, 2016）を再考するものであり、あえて重複する営業データは割愛した部分がある。

なお、西洋楽器については戦前の楽器産業を研究した大野木吉兵衛が、日露戦争後の反動不況を経て、経営基盤を盤石にしつつあった日本楽器が流通機構の整備を開始し、卸商への依存度を弱めていったことを明らかにしている（大野木, 1966, 35-80 頁）。卸商の三木楽器については齊藤紀子が同社に残る資料を基に研究を行っているが、資料調査が不十分なのか、事実誤認をしている。齊藤によると「三木楽器に対するピアノの需要は、遅くとも、大正時代（1912-1926）後半に高まっていたといえる」（齊藤, 2015, 35 頁）という。齊藤が参考している『ピアノ納入簿』（正式な名称は『ピアノ納入台帳』）は三木楽器が最終納入先（ピアノを実際に設置している最終消費者）を明確に把握しているところだけが記載され

ており、販売総数は他の帳簿（『年計：仕入販賣明細表』など）に書かれている。よって齋藤の論文に書かれてある数字は、大野木の先行研究から考えても信頼できるものではなく（販売台数の推移を示す図 1 も誤り）、本論ではこのような事実誤認の論文を訂正することも目的としている。

2. 楽器ビジネスの始まり

日本に初めて西洋式の鍵盤楽器が渡ってきたのは戦国時代といわれ、1549年に鹿児島に來たフランシスコ・ザビエルがクラヴィコードを持参してきたのが始まりといわれている。安土桃山時代になると、九州のキリシタン大名の大友宗麟が派遣した天正少年遣欧使節団がチェンバロを日本に持ち帰った（笠原，1997，156-158頁；前間・岩野，2001，25-26頁）。このように、西洋の鍵盤楽器は江戸時代以前から、一部の日本人が知るところとなっていたが、広く人々の間に認知されるようになるのは明治時代からであった。

明治期に西洋楽器が盛んに使われた場所はキリスト教関係、軍楽関係、学校教育関係施設であった（西岡，1993，116頁）。特に、学校教育については西洋楽器の重要な販売先となっていた。戦前期の自動車産業の主要なマーケットがバスやタクシー、トラック、軍用車両などの業務用市場であったように（粕谷，2012，223-229頁）、楽器市場もまずは学校という業務用市場からスタートした。明治期にいち早く鍵盤楽器製造に成功した一人として、1884年に横浜でオルガン製造に成功し、文部省の検定試験に合格した西川虎吉がいる。また、山葉寅楠は浜松市内の小学校の輸入オルガンを修理したことをきっかけに、1887年にその製作に成功した（堀内，1968，58-59頁；日本楽器製造，1977，10頁）。そして松本新吉は西川での修業を経た後に、東京市新橋区新湊の自宅敷地内で1896年からオルガン製造を始めた。このように国内でのオルガン需要の高まりとともに、様々な製造会社の誕生が見られたのであった。その中でも山葉は初期の段階から販路の確保に成功した製造業者だった。山葉寅楠は文部省の伊沢修二からオルガン製造業者としての信認を得ると、教科書販売によって教育機関との繋がりを持つ東京銀座の共益商社の白井練一への紹介状を獲得し、共益商社を販売先として確保すると、同じ書籍商仲間の三木佐助（大阪）も山葉オルガンの販売を決定した。これによって山葉は三木・共益商社との三者体制を築き、東西の流通網を獲得したのである（大野木，1966，47，50頁；大野木，1977，300頁）。

山葉の販路の一角となった西の三木（河佐家）は、大坂で有力な本屋（書肆）であった柳原喜兵衛が経営する河内屋の総本家から1825年に暖簾分けを許され、河内屋佐助という貸本屋を大坂船場で営んだことが商売の始まりであった²⁾。本家の河内屋は1740年頃に書肆河内屋という屋号で心齋橋の地に創業し³⁾、この他に大坂には秋田屋、伊丹屋、敦賀屋、近江屋など有力書籍商グループが存在したが、その中でも河内屋が最大規模のグループであっ

た⁴⁾。森鷗外の小説『大塩平八郎』にも河内屋喜兵衛（柳原喜兵衛）が登場し（森，1940，19頁），明治・大正時代においても大坂の河内屋は書籍商として名声を誇っていたことが分かる。江戸時代の本屋は本を小売販売するだけでなく出版・印刷・卸売・仲買を行う者がおり，特に出版を行う版元になることは本屋営業で大規模化するために必要条件であった。このように出版から小売まで幅広く行う本屋は本問屋とも呼ばれているが，本屋業者間の関係性としては本問屋に小売専門の本屋が従属する形になっており，本問屋同士の間にも本家分家的従属関係があった（橋本，1964，187頁，199頁；長友，2002，287-288頁；吉川，2010，75頁）。河内屋から独立した河内屋佐助は直別家（本家から直接暖簾分けした店）という立場になり別分家から独立した又別家（本家から暖簾分けした店からさらに暖簾分けした店）よりも有利な環境で商いができた⁵⁾。

幕末から明治維新にかけて，河内屋佐助は本業の書籍以外のビジネスも行うようになった。この時代は籐製品への需要が高く，河内屋佐助は来日した中国人から籐製品を購入し，大阪市内で一度洗浄して商品価値を上げてから商いする方法を考える。これが成功し，大阪でも有力な籐製品の卸元になると，本業を支える事業となり，河内屋佐助内では籐製品を扱う部門を籐商部（籐の方）と呼ぶようになった（三木，1902a，22頁，30-31頁）。このように事業の多角化を図り，明治という新しい時代に対応しようと試みていたが，江戸時代まで売っていた漢詩や唐本の需要は次第に小さくなり，市場の動向を見て商品構成を変えることに不十分であった河内屋佐助は，本業の書籍ビジネスが思うようにいかず，1871年の棚卸で在庫超過になり，収支が悪化し始める。

そのような中，河内屋佐助は書籍の国際ビジネスを始める。日本では，明治以降，西洋の文物が重宝される中で，従来高く評価されていた漢書が不人気となり漢書の価格が下落していたが，清国では漢書の価値が上がっていた。この状況を知った河内屋佐助は，日本中で漢書の買い付けを行い，清国に輸出することを考える。先述の籐製品の取引ルートを使い，今度は日本から漢書を輸出した。漢書の貿易が軌道に乗ると，フカヒレやスルメ，金海鼠^{きんかいねず}，アワビ，照降傘^{てりふりがさ}も輸出するようになり，年々，清国向との貿易額は上がっていった。このビジネスは1879年まで続けられる（三木，1902a，89-108頁）。一方で，本業の国内での書籍ビジネスは一向に好転することなく，河内屋佐助の借金は膨らんでいき，ついに1874年11月，河内屋佐助は倒産の危機に瀕する。親族と河内屋佐助から暖簾分けした別家（岡島家など）の主人との協議の結果，倒産は避けられたが，籐の卸売りと清国への日本製品の輸出だけでは，本業を支えることは難しかった（三木，1902b，102-113頁）。

ただ，経営危機の翌年（1875年）に河内屋佐助から『師範教授小学生徒必携』（松川半山編）というテキストが出版された。明治政府は新しい国家を形成するために，学校教育に力を入れ，その中で小学校が全国に建設され始めた。小学校で最も必要された商品は教科書や教員向けの教授法を示したテキストであり，書籍の一大市場が教育現場に生まれつつあった。

河内屋佐助はやっと本業において新時代に対応する商品を手に入れたといえる。1877年に『小学入門教授解』（松川半山編）を出版し、1881年に『小學日本文典』（大槻修二著）などを出版するようになると、河内屋佐助は教科書出版業界に仲間入りを果たすことができた。1882年に柳原喜兵衛と共同出版した『日本小史』（大槻文彦著）は後に小中学校の教科書にも採用され、河内屋佐助の教科書出版ビジネスは軌道に乗り始めた。この学校向け商品の流通網が後に楽器販売の商流になっていった⁶⁾。

以上のような明治初期の変化の時代に、現場の書籍ビジネス（出版と小売）の監督をし、清国との貿易業などを行っていたのは、河内屋佐助に奉公にきていた松田彦七であった。彼は、河内屋佐助の経営危機を救った功績が評価され、1877年に主人の家の養子となった。さらに河佐家には跡取りがいなかったことから、彦七は1884年に四代目佐助（河内屋佐助の四代目主人）を襲名した。この四代目が河内屋佐助の苦しい時代をよく知り、積極的な投資活動を行った人物である。1885年になると河内屋佐助は借金を完済し、書籍部門だけでも十分に運転資金を回すことができるようになった。そして、明治20年代になると四代目の下で事業再編が行われる。

まず第1に、明治20年代初期に籐商部の事業を廃業して、大阪市内の本町に別途店舗を開設し、それを従業員に暖簾分けする形で譲り、河内屋佐助としては籐製品の商いから撤退した。この時期になると、籐製品の需要が減少し、市場に成長性が感じられなくなっていた。一方で、1891年に河内屋佐助は京都南部の和東村（現在、京都府相楽郡和東町）の土地を基盤として、農業部という小作経営の部門を第2の事業再編として新設した⁷⁾。和東村は四代目佐助の生まれ故郷であり、同部門の保有不動産は経済的に困窮していた農家の要請に応じて金銭を貸出し、その担保として土地を預かり、返済できない農家から譲り受けたものが多かった。河内屋佐助としては初めての商業部門以外への投資となり、転機となる新事業であった。1894年には農業部で生産されていた和東茶（現在では宇治茶としても出荷されている）を海外へ輸出する試みがなされる。そこで第3に製茶部という部門が新設され、和東茶の他に滋賀・三重・高知・九州地方の茶も仕入れて、製茶貿易が開始された。第4に1888年、山葉オルガンの取り扱いを開始し、楽器部を創設した。一見、従来の書籍ビジネスと全く関連性のない分野であるが、当時のオルガンの最大市場は学校（特に小学校）にあり、1870年代より始めた教科書ビジネスの商流をそのまま利用できたことから、河内屋佐助は楽器部の新設を関連多角化として認識していた。

こうして、明治20年代後半までに、河内屋佐助は書籍・農業・製茶・楽器の4事業を持つことになった。この当時書かれた内部資料⁸⁾には各事業の状況や展望、問題点がまとめられている。書籍部では、学校教科書出版のノウハウを生かして、英領インドへ英語の教科書を輸出することが検討されており、旧来からのビジネスだが常に新たな方向性が模索されていた。農業部については、まだ始めたばかりからか、展望というより、今後の方針（稲作

と畑作どちらにするか、肥料はどうするかなど)を決めようとしており、製茶は英米人に購入者が多いことが書かれている⁹⁾。楽器部はオルガン・ピアノ・ヴァイオリンを中心商材としている。1889年には鈴木バイオリンとの取引も開始され、楽器部の展望は明るかった。ただ、「土地、楽器を専業とする商人は土人か欧州人か」¹⁰⁾と書かれた、農業や楽器販売業を見下すようなメモもあり、この時点では書籍の出版・販売を中核とする事業展開でいくことには変わりがなかった。

そして三木(河内屋佐助)では既存の書籍分野によって新しい音楽ビジネスを軌道に乗せることを考え、1890年代から音楽教科書出版を本格化させた。『バイオリン指南』(1892年)、『新編帝国軍歌』(1895年)、『教育唱歌集』(1896年)、『進行曲粹』(1904年)、『音楽辞書』(1910年)と次々に好評を博する音楽書を出版していった。最も発行部数が多かったのは1900年に出版された『地理教育 鐵道唱歌』で、発行部数10万部を超えるベストセラーとなった。この本は元々、市田昇文館(大阪市西区の本屋)が出版したものであったが、同社が倒産後に三木が版權を購入し、修正して再版したものであった。修正点は歌詞と曲に及び、歌詞は大和田建樹、曲は東京音楽学校講師の上真行と大阪師範学校教諭の多梅稚にそれぞれ作曲してもらい、消費者に好きな方の曲を選択させた。自分の好みの曲を選ぶという面白さと同時に、学校教材に取り上げられるように働きかけ、さらに三木の販促活動は、楽隊と歌手を雇い入れて演奏しながら売り歩き、さらに国鉄とタイアップして音楽列車を仕立てて宣伝するという奇抜さであった(古茂田・島田・矢沢・横沢, 1994, 35頁; 前田, 2010, 163-164頁)。『鐵道唱歌』の巻末には日本楽器製オルガン、鈴木バイオリンなどの楽器や音楽書を取り扱っていることが書かれ、版によってはピアノ・オルガンの価格表も掲載されており、『鐵道唱歌』は三木にとって楽器販売の良い広告ともなっていた(大和田, 1900, 巻末; 大和田, 1911, 巻末)。

楽器販売業については山葉と三木の初期の契約書が資料の制約により現存していないため詳細は不明だが、山葉寅楠・三木佐助・白井練一によって設立が企てられた会社の関係資料から、その契約関係の一端を垣間見ることが出来る。山葉寅楠は1888年に山葉風琴製造所を開き、翌年に合資会社山葉風琴製造所を設立する。しかし、同社は出資者の対立によって間もなく解散の危機に瀕し、有限責任山葉楽器製造所の設立が検討され、1890年1月5日に浜松の山葉邸宅で山葉・三木・白井の間で協議がなされた。その際に作成されたのが「有限責任山葉楽器製造所定款」であり、山葉と三木の関係が分かる最も古い資料である。この定款によれば、山葉楽器製造所は発起人が上記3名で、発足当初に発行する200株の内、120株を発起人が保有していた。文脈から発起人が40株ずつ保有して、取締役を務め、最大株主になる予定だったことが分かる。所長(社長)は山葉であったが、権限は限定的で、第一条には次のように書かれてあった。「当所ノ営業ハ、欧米流ノ諸楽器及附属品ヲ製造シ、広ク内外ノ需用ニ応スルヲ目的トス。故ニ、他ノ売買事務ニ干渉セサルハ勿論、営業外ノ事

務ニ関係スベカラズ。」¹¹⁾ この規定から分かることは、山葉は生産に専念し、売買などの他の事業には手を出さないということであった。また、生産拠点について、当初浜松に工場を置くが、いずれ東京と大阪に置くことが決まっていると第三条に書かれている。山葉が拠点としていた浜松は「仮工場」と記載されている¹²⁾。このことから、山葉楽器製造所は配送日数を短縮化し、輸送コストを低下させるという意味で、卸商側の利便性が優先されていたといえる。しかしながら結局、有限責任山葉楽器製造所は設立されず、1891年に合資会社山葉風琴製造所が解散すると、山葉は再び個人工房の形で風琴の製作を続けた（磯部、1929、53-54頁）。資金調達の問題などから株式会社化が求められると、1897年に日本楽器製造株式会社が設立され、三木は全株式の20分の1を引き受けた。新会社の初代社長には山葉寅楠が就任したが、三木佐助と白井練一は監査役に就き（三木、1902c、82頁）¹³⁾、同社への一定の発言権を確保した。

日本楽器と三木の関係は、製造義務と買取義務が決められたためさらに強まった。1898年に記録された三木の資料には、「浜松ナル日本楽器製造株式會社ニ出張シ、同四日 白井練一、白井銈造、三木佐助、会社重役山葉、樋口、中村立会シ明年ノ製造額ヲ左ノ如ク確定ス。一金四萬五千円風琴、自三十二年一月、至三十二年十二月。右白井双方連帯シテ買取ル事ヲ約諾ス」¹⁴⁾と書かれ、日本楽器が生産すべき風琴の金額とその風琴を三木と白井が買い取ることが決められている。翌1899年に米国のピアノ産業を視察に行った山葉寅楠は帰国後、同年12月2日に東西の卸商を浜松に呼んだ。当時の三木の記録によると「工場拡張ヲ謀ルノ協議ノ為メ濱松ニ出張シ、社長及副社長並東西売捌者會合ス。製造額ヲ左ノ如ク確定シ兩人買受ル事ヲ契約ス」¹⁵⁾とある。この資料に書かれた買取額は1898~1904年までであるが、このような規定はその後にも決められ、買取額は少なくとも三木に関しては年々増加傾向にあった（表1）。

1900年になるとオルガン生産と米国視察によって技術力を高めていった日本楽器は、アップライトピアノの製造を開始し、1902年からはグランドピアノも生産するようになった。これらの製品が1902年に第5回内国勸業博覧会で最高賞牌を受賞し、米国セントルイス万国博覧会でも名誉大賞を受賞するなど、国内外でその品質の確かさが証明されることになった（日本楽器製造、1977、22-24頁）。そのような中、1906年の日本楽器と三木の「契約證」では、卸商・製造会社、卸商・卸商間の取り決めによって販売エリアが明確に規定され、三木は無制限に日本楽器製品を全国販売できないようになった。三木は若狭・近江・伊賀・山城・大和・紀伊の以西地域を担当し、白井は加賀・越前・美濃・伊勢の以東地域を担当し、三木は関西売捌人、白井は関東売捌人と呼ばれた。売捌人とは一次卸商のことであり、担当エリア内での独占的販売権を有していた¹⁶⁾。これ以前は契約上、三木と白井は全国で自由に日本楽器製品を販売できた。1906年の契約によって、卸商の活動範囲は狭まったことになるが、卸商間での無為な競争が抑制されたという意味において、日本楽器による卸商への

表 1 売捌人の山葉製品（オルガン及びピアノ）買取額の推移

（単位：円）

	両売捌人合計	三木	白井
1898	35,000	16,450	18,550
1899	45,000	21,150	23,850
1900	75,000	35,250	39,750
1901	75,000	35,250	39,750
1902	80,000	35,000	45,000
1903	100,000	44,000	56,000
1904	120,000	55,000	65,000
1905	（日露戦争によりこの額を決定せず）		
1906	131,000	71,000	60,000
1907	150,000	70,000	80,000
1908	170,000	85,000	85,000
1909	n.a.	85,000	n.a.
1910	n.a.	75,000	n.a.
1911	n.a.	65,000	n.a.
1912	n.a.	65,000	n.a.
1913	n.a.	100,000	n.a.
1914	n.a.	120,000	n.a.
1915	n.a.	90,000	n.a.
1916	n.a.	80,000	n.a.
1917	n.a.	120,000	n.a.
1918	n.a.	91,000	n.a.
1919	n.a.	150,000	n.a.
1920	n.a.	220,000	n.a.
1921	n.a.	250,000	n.a.

（出所）『記録』三木楽器店，1896～1929年；『時事纂録 第二號』三木佐助，1891～1915年。

- （注）1. 1898～1901年は両売捌人合計額しか分からず，三木，白井個々の負担額は，資料がないため推定値である。
個々の負担額が明確になっている1902～1904年，1906～1908年の数値から平均割合（三木47%，白井53%）を計算し，1898～1901年の三木・白井の合計買取額にその平均割合を乗じた。
2. 白井の共益商社は1909年，日本楽器に買収されているので，1909年以降のデータはない。

流通統制という意味合いと同時に，卸商側からの希望もあったと解釈される。これは，同年（1906年）に結ばれた三木と白井による「内地販賣誓約書」にも見られ，販売エリアを破った場合には，契約違反者が契約を順守している相手方に定価の1割5分の違約金を渡すことになった¹⁷⁾。楽器市場が拡大する中で，三木と白井は販売エリアを明確にし，不要な商戦による価格低下などを未然に防ごうとしたと考えられる。また，1906年の日本楽器・三木間の「契約證」によると，第二条に「売捌人ハ風琴ノ製造ヲ創メ又ハ他ノ和製風琴ノ販売ヲ

為サザル事」¹⁸⁾と書かれており、売捌人は製造段階への後方統合が契約上出来なかつただけでなく、国産他社製品の取り扱いも禁じられていた。ただ、舶来品（輸入品）の販売に関しては規定に書かれておらず、黙認されていた。

1906年には日本楽器と三木の間で、前記の1898年に結ばれた製造義務と買取義務の約諾に準じた契約が再度結ばれている。1906年の「契約證」によると、第一条に「會社製造ノ風琴ヲ別ニ決定スル分擔額ノ通り會社ハ製造ヲ負擔シ賣捌人ハ買受ヲ負擔スル事 但製造額及買受負擔額ハ翌年ノ分ヲ前年下半期中ニ（曆年度）協議ノ上定ムル事」¹⁹⁾と書かれ、1898年の約諾と同じ趣旨で、日本楽器が生産すべき金額と三木が買取る金額が決められた。なお、「會社製造ノ風琴ヲ別ニ決定スル分擔額」とは、1906年8月（詳細な日付不明）に作成された「風琴製造負擔額及賣捌人買受負擔額決定書」に書かれており、「明治參拾九年七月參拾壹日ノ契約書第壹條ニヨリ明治四拾年度會社製造負擔額及ヒ賣捌人買受負擔額ヲ左之通り決定ス 一定價ニテ金七萬圓也 右決定候也」²⁰⁾とある。つまり、1907年は日本楽器が工場出荷価格7万円で生産したものを、三木が7万円で買取るということであり、1898年の約諾と同じ趣旨が言葉を変えて表現されているが、1906年契約の画期性は、三木が日本楽器から毎年決まった金額を買取る義務が契約書の中に明記されたことである。

また、1898年と1906年の大きな違いは、1906年の「契約證」には第十四条に「第壹條の會社製造負擔額及賣捌人買受負擔額ヲ履行セザル時ハ違約人ヨリ非違約者に対し損害補償トシテ金五千圓ヲ支拂フ事」²¹⁾と書かれてあり、日本楽器と三木が互いに罰金を伴って拘束し合い、何らかの都合で製品を生産できない（製造会社側）ことや仕入れできない（卸商側）ということのを未然に防止しようとしているところである。ここでは、製造会社と卸商は対等な関係であったといえよう。前掲表1によると、買取額（もしくは賣捌人買受負擔額）は1921年まで断続的に上昇し、その後日本楽器と三木の間では、三木が売捌人ではなくなったため、このような金額を設定することがなくなった。この間、三木は西日本一帯の販売店への卸売に加え、自ら最終消費者に直販（小売）することができ、海外の取次商にも販売することができた。卸売と小売の比率を見てみると、記録が残されている1896～1925年の期間で、売上高の90.3～98.7%が卸売販売で占められていた²²⁾。三木は小売店というよりは卸店であったことが分かる。

1906年には浜松駅前の旅館大米屋に集まった山葉・三木・白井が、上記にある同年の「契約證」とは別に、さらに販促に関する「協約書」も交わした。日本楽器の創業20周年の記念販売について会合がもたれ、広告宣伝費は日本楽器が1,000円、売捌人が合計で2,600円を負担することとなり²³⁾、売捌人は日本楽器の販促にも大きく関与していたことが分かる。また、同「協約書」には卸売価格についても記載され、日本楽器から売捌人への卸売価格は定価の3割引で、売捌人から小売店への卸価格は定価の1割5分～2割引であった。売捌人の利益率は必ずしも高くはないが、製品を工場から売捌人の所在地まで輸送するための

楽器卸商と製造会社の関係性：三木楽器と日本楽器製造の契約書から考察する流通の歴史

荷造り・箱代・運賃は日本楽器負担となっており、卸商の利益率を高めた。ただ、売捌人にも制約があり、彼らから日本楽器への支払い（仕入れの代価）は納品月の翌月20日払いと決められ、支払い日が厳格に定められていた²⁴⁾。

このように製造会社と卸商の力関係が拮抗する中で、楽器市場が拡大し、製造会社の技術力・生産高は次第に高まっていった。製造会社と卸商の関係はその後どのように変化したのだろうか。この点については次節で論じる。

3. 製造会社による流通統制

1900年代以降、三木の取り扱う鍵盤楽器の中には日本楽器製以外の商品も存在した（表2）。三木ではホイリッヒやローゼングランズ、グロトリアン・スタインウェッヒ、ブルスナーなどドイツ製の輸入ピアノを取り扱っていたが、例外的な販売であり、当初輸入ピアノの販売台数が国産の日本楽器製ピアノを超えることは稀であった。

しかし、1910年代後半になると、高価な輸入ピアノを設置する小学校が現れるようになった。業界誌によると²⁵⁾、大阪市内の小学校・幼稚園に設置されていた楽器は当初オルガンのみであったが（予算的な制約による）、1910年代に入ってからピアノを購入する事例が増えたという。大阪市内101の小学校と20の幼稚園に61台のピアノが設置され、それらの単価も決して安くはなく、「独逸、米國等の外國製平臺の値高いものがズンズン買い込まれることで、有志者から寄贈した堀江幼稚園のピアノを初め二千圓以上と評價せられるものが實に多い」²⁶⁾という。平臺とはグランドピアノのことを示すので、この時代に欧米の高級グランドピアノが次々と小学校に納入されていたことが分かる。当時の大阪市内の小学校が増築や改築の記念として発行した冊子を見ると、「唱歌室」と名付けられた音楽室があり、オルガンやピアノが設置されている写真が掲載されている。精華尋常小学校や汎愛尋常小学校にはグランドピアノとオルガンの両方が設置されていた²⁷⁾。学校向け販売の市場は、本格的にオルガンからピアノへシフトし、しかも高級な舶来ピアノが人気だったのである。このような市場の変化により三木は、日本楽器製ピアノよりも、さらに単価の高い舶来品（海外製舶来品）に注目するようになった。

舶来ピアノに注目が集まり始める中で、日本楽器は製造を開始したばかりのピアノの販路を確保するため、三木に1908年から5年以上毎年製造される日本楽器製ピアノの大部分を買い取らせることに成功した。これが明記されたのが1908年の「契約書」²⁸⁾である。また、同「契約書」には次のような条項があった。「乙（三木…著者）は『ピアノ』ノ製造ヲ創メ又他ノ内地製ノ『ピアノ』ヲ販売シ又店内ニ置クコトヲ得ザルモノトス」²⁹⁾。三木はピアノの製造や他社製品の取り扱いが禁じられ、日本楽器による三木への専売店化への圧力はより強まり、製造会社による流通への積極的関与が始まった。ただ、三木ではすでにヨーロッ

表 2 戦前期三木楽器のピアノ販売台数

(単位：台)

	輸入ピアノ			国産ピアノ						合計
	スタイン ウェイ	ホイリッヒ	その他・ 不明	日本楽器	三木	三木 小型	三木 ミニ	河合	その他・ 不明	
1902	n.a.	n.a.	1	0	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	0	1
1903	n.a.	n.a.	1	4	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	0	5
1904	n.a.	n.a.	3	6	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	0	9
1905	n.a.	n.a.	4	0	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	0	4
1906	n.a.	n.a.	13	6	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	0	19
1907	0	0	10	22	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	0	32
1908	0	0	4	28	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	0	32
1909	0	0	3	18	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	0	21
1910	0	0	8	40	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	0	48
1911	0	0	8	58	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	0	66
1912	0	0	6	70	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	0	76
1913	n.a.	n.a.	9	73	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	0	82
1914	n.a.	n.a.	8	66	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	0	74
1915	0	2	7	76	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	0	85
1916	n.a.	n.a.	8	146	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	0	154
1917	n.a.	n.a.	15	184	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	0	199
1918	n.a.	n.a.	18	219	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	0	237
1919	n.a.	n.a.	24	212	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	0	236
1920	n.a.	n.a.	13	182	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	0	195
1921	n.a.	n.a.	40	217	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	0	257
1922	43	41	16	98	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	6	204
1923	108	82	19	55	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	0	264
1924	95	149	41	27	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	0	312
1925	44	104	21	12	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	7	188
1926	56	89	21	19	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	1	186
1927	29	57	26	26	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	1	139
1928	72	70	66	45	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	18	271
1929	46	51	33	35	n.a.	n.a.	n.a.	67	0	232
1930	34	17	18	4	67	0	0	42	0	182
1931	n.a.	n.a.	50	n.a.	168	n.a.	n.a.	n.a.	0	218
1932	15	1	3	1	141	184	0	15	0	360
1933	8	2	1	1	220	269	0	35	0	536
1934	5	6	2	0	240	227	0	24	0	504
1935	3	0	2	0	249	218	0	48	0	520
1936	7	4	1	0	262	265	128	33	0	700
1937	13	0	1	0	363	386	165	34	1	963

楽器卸商と製造会社の関係性：三木楽器と日本楽器製造の契約書から考察する流通の歴史

1938	7	1	0	0	198	194	100	16	0	516
1939	1	4	1	0	207	154	120	10	11	508
1940	2	3	1	0	31	19	23	1	16	96
1941	0	0	0	0	3	0	3	0	3	9
1942	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1
1943	0	0	0	0	0	0	0	0	2	2
1944	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

(出所) 「ピアノ販賣年表」大阪開成館三木佐助商店, 1940年: 「三木ピアノ販賣額統計表」大阪開成館三木佐助商店, 1942年: 「年計: 仕入販賣明細表」三木佐助・大阪開成館三木佐助商店, 1907~1944年。

- (注) 1. 資料的な制約により1902~1906年, 1913~1914年, 1916~1921年は個別データが不明。この間の日本楽器については推定値。
2. 「年計: 仕入販賣明細表」は時期により「販賣年計表」や「年計表」, 「賣上明細表」などとタイトルが異なる。ただ、これらは同じ種類の統計資料なため、本論ではタイトルを「年計: 仕入販賣明細表」に統一した。

パ製ピアノの取り扱いを開始していたので、舶来品については除外された。

日本楽器による流通系列化が始まったのは、経営不振に陥っていた共益商社を買収して日本楽器東京支店を1909年に開設した時からであった³⁰⁾。これにより、日本楽器(山葉)・三木・白井による三者体制は崩壊し、同時に西の卸先であった三木の立場は変化していく。1912年に結ばれた日本楽器と三木の「契約書」によれば、オルガンと同様に三木の国内ピアノの販売区域が西日本エリア(若狭, 近江, 伊賀, 山城, 大和, 紀伊, 以西)であることが再確認されたが、「若シ此区域内ヨリ直接甲者(日本楽器…筆者)へ注文アル場合ニハ便宜ニヨリ其注文ニ應ジ速ニ乙者(三木…筆者)へ通知スルモノトス³¹⁾」と書かれていた。特別製のピアノは利益を両社で折半することとしたが、通常品(定番品)のピアノに関しては三木の販売エリア内でも日本楽器が小売店に直販できることになった。ただ三木への割引率は、コテージ形の堅型ピアノでは定価の2割5分引き、その他は3割引とされ、以前と変わらなかった³²⁾。このように1912年の「契約書」によって、日本楽器は三木の販売エリア内で制限付きではあったが、小売店への卸売販売が可能となり、三木の販売減少が図られることとなった。従来西日本エリアでの独占的な販売権を持っていた三木にとっては自らの経営を脅かされかねない契約であったが、日本楽器にとっては卸商を排除する足掛かりとなったといえる。さらに、同1912年の「契約書」は次のような条項があった。「乙者(三木…筆者)ハ洋琴の製造ヲ創メ又ハ他ノ和製洋琴ノ販買ヲ為サザル事ヲ約ス³³⁾」。先述したように同種の条項は1908年の契約にも書かれており³⁴⁾、1912年においても三木が舶来ピアノを取り扱うことは山葉によって認められていたといえる。この何度も確認された国産(和製)認めず、輸入(舶来)黙認の規定こそが、後に三木と日本楽器の間で火種となるのである。

また、この時期の日本楽器は、三木の販売量にも疑問を持っていたと考えられる。表3は、日本楽器の生産数と三木楽器の日本楽器製オルガン・ピアノの販売台数を比較したものである。資料上の限界により、1907~16年の状況しか分からず、この期間でもデータが得られ

表 3 日本楽器の生産数と三木楽器の販売台数の比較

	日本楽器生産		三木楽器販売			
	オルガン	ピアノ	オルガン		ピアノ	
	台数 (a)	台数 (b)	台数 (c)	c/a	台数 (d)	d/b
1907	7,949	103	2343	29.5%	22	21.4%
1908	9,899	441	1899	19.2%	28	6.3%
1909	8,921	267	1714	19.2%	18	6.7%
1910	9,648	438	1635	16.9%	40	9.1%
1911	9,983	501	1639	16.4%	58	11.6%
1912	n.a.	n.a.	1631	n.a.	70	n.a.
1913	n.a.	n.a.	1715	n.a.	n.a.	n.a.
1914	n.a.	n.a.	1098	n.a.	n.a.	n.a.
1915	3,438	184	1288	37.5%	76	41.3%
1916	3,945	442	1480	37.5%	n.a.	n.a.

(出所) 「山葉オルガン販賣額統計表」大阪開誠館三木佐助商店, 1931年; 「ピアノ販賣年表」, 1940年; 「年計: 仕入販賣明細表」, 1907~1917年; 大野木, 1966, 70頁。

- (注) 1. 日本楽器の数値は大野木の上記の文献を参考にしている。
2. 三木楽器の販売台数は日本楽器製品のみである。

ない年があるが、当時の日本楽器と三木楽器の関係性を考察することは可能である。日本楽器はオルガンでは生産能力の16.4~37.5%を三木楽器経由で流通させ、ピアノでは6.3~41.3%を三木楽器に卸した。三木楽器は当初、日本楽器の東西を二分する流通網の1つであったが、特にピアノに関しては1900年代になると年によって日本楽器の生産能力の10%に満たない販売能力しかなかったのであり、日本楽器製ピアノの大部分を買い取るという1908年の「契約書」に違反する状態であった。この事実を考慮に入れると、先述の1912年の「契約書」(日本楽器が三木楽器の販売エリアへ直販可能になった契約)は、当然の流れとして、製造会社から卸商へ要求されたものといえる。日本楽器としては、生産能力が向上する中で、三木楽器の販売能力では十分に製品を流通させることができないと考えていたのではないか。

なお、表3によると、1915年に三木の販売比率は一時的に高まっている。これは、三木の販売能力が著しく向上したというより、日本楽器の生産台数が減少したためである。1911年と1915年の日本楽器生産によるオルガン・ピアノの数量を比較すると、オルガンで約65.6%のダウンで、ピアノで約63.2%のダウンである。このデータは大野木論文(大野木, 1966, 70頁)によるが、生産台数のこのような大きな変化は三木の販売比率を一時的に高める結果となった。現存する日本楽器の「営業報告書」によると(表4)、1912年と1915年の売上高(売上代金)を比較することができ、1912年は890,968円の売上高で、1915年は698,196円である。つまり、1912年と1915年を比較すると約21.6%の売上ダウンになって

表4 日本楽器の本社・各支店の売上状況

(単位：円)

	本社	大連支店	東京支店	合計
1912年(上半期)	223,228	119,674	105,885	448,786
1912年(下半期)	214,340	151,828	76,014	442,181
小計	437,568	271,501	181,899	890,968
1915年(上半期)	80,874	112,524	102,171	295,568
1915年(下半期)	123,570	151,457	127,601	402,628
小計	204,444	263,980	229,772	698,196

(出所) 「明治四拾五年上半期 第貳拾九回營業報告書」日本楽器製造株式会社, 1912年; 「大正元年下半期第參拾回營業報告書」日本楽器製造株式会社, 1913年; 「大正四年上半期第參拾五期營業報告書」日本楽器製造株式会社, 1915年; 「大正四年下半期 第參拾六期營業報告書」日本楽器製造株式会社, 1916年。

(注) 1円以下は切り捨てにしている。

おり, 1914年の第一次世界大戦勃発などによる物価上昇を考慮すると, 大野木のデータは間違いとはいえない。表4からは日本楽器の本社と各支店の売上状況も分かり, 1915年には大連支店が東京支店(旧共益商社)の売上高を上回っていることが確認できる。1910年代になると日本楽器としては海外市場も大きな販路であった。

1910年代の三木の流通網の状況は1911年に記録があり, 表5にあるように西日本一帯と台湾に取引金額の多い代理店を有していたことが分かる。東日本エリアの流通は製造会社によって垂直統合されても, 西日本は依然として卸商である三木の流通網が健在であった。1920年代になると, 第一次世界大戦後の日本人の個人所得の上昇に伴い, 消費生活が変化し, 洋服や洋菓子, 洋食が受け入れられ, 大衆消費社会への胎動が見られるようになった。また文化に関しては, 映画館, レコード, ラジオが普及し, それまで一部の上流階層しか享受していなかった文化情報が, 多くの人々に共有されるようになった(三和, 2012, 101-102頁; 谷沢, 2014, 107頁)。そして, レコード会社は欧米から原盤を輸入することでクラシック音楽のレコードを発売するようになり, 1925年から始まったラジオ放送では邦楽だけではなくクラシック音楽を中心とする洋楽を盛んに放送したことで(戸ノ下, 2010, 16-17頁), ピアノやバイオリンなど, 西洋楽器の需要は社会的に高まりつつあった。

このような中, 三木は契約で取り扱いが禁止されていない輸入ピアノの取り扱いを増やし, 国産よりも高級な舶来製品の取り扱いを強化するようになり, 1921年に欧米で評価の高い米国スタインウェイ・アンド・サンズ(Steinway & Sons; 以下「スタインウェイ」と略する)のピアノを取り扱い始めた。三木がなぜスタインウェイと取引できるようになったのかは資料の制約上不明だが, 三木は国内最大手の鍵盤楽器メーカーになっていた日本楽器の大手代理店であった地位を生かしてスタインウェイと交渉したと考えられる。初期の契約書は

表 5 三木代理店への販売状況 (1911 年)

店名	地域	販売金額 (円)
十字屋楽器店	京都	4,775
長崎次郎書店	熊本	3,994
細謹舎	岡山	3,847
菊竹金文堂	福岡	2,133
黒崎文太郎	徳島	2,061
吉田幸兵衛 (吉田楽器店)	鹿児島	1,882
小川澄夫	高知	1,854
積善館支店	広島	1,666
積善館支店	福岡	1,579
新高堂書店	台湾	1,273
甲斐治平	大分	1,247
牧川徳次郎	佐賀	1,207
向井蔵次郎	愛媛	1,032
小澤朝蔵	沖縄	1,022
園山文具店	島根	1,003
白銀日新堂	山口	732
宮井宋兵衛	和歌山	667
合計		31,973

(出所) 「明治四十四年中各地特約店 賣渡額一覧」河内屋佐助楽器部, 1911 年。

(注 1) 表中の代理店は三木の代理店網のすべてを記載したものではなく, 主要な代理店のみである。

(注 2) 販売金額は, 楽器部が扱うピアノやオルガンを中心とする音楽系商材の総額である。書籍部が扱う教科書などの書籍販売は含まれない。

現存し, この時の三木とスタインウェイ間の取り決めでは, 三木が新品のスタンウェイ製ピアノを最低 6 台在庫し, 年間 12 台以上購入することが義務付けられ, 契約期間は約 1 年半と短期に設定された³⁵⁾。これから, 当初の両社の契約には, まだ確かな信頼関係が構築されていないことが分かる。ただ, 両社の取引は第二次世界大戦が終わってもなお続いており, 関係は次第に良好なものになっていった。このような三木の行動は, 日本楽器側からすれば甚だ遺憾なことであった。日本楽器にとっては製品やマーケットに関する情報などを三木に渡しても, それをもとに三木は他社製品を顧客に勧める可能性があり, 日本楽器の流通網に「垂直的外部効果」が発生することになった。日本楽器が三木との取引関係を改めた原因の一つに, この「垂直的外部効果」があると考えられる。

日本楽器は舶来品を積極的に取扱うようになった三木へ不信感を抱き, さらには彼らの販売能力に対しても疑問を持つようになり, 1922 年に三木の一手販売契約解除 (総代理店契約の解除) を行い³⁶⁾, また同年に大阪支店を設立することで, 卸売段階までの垂直統合を果たした。なお日本楽器大阪支店は 1921 年から開設準備を初め, 1922 年 1 月 20 日に開設し

楽器卸商と製造会社の関係性：三木楽器と日本楽器製造の契約書から考察する流通の歴史

だが、肝心の店舗は建設が間に合わず、狭い営業所内で販売したため当初の販売成績は不振であった。新築の大阪支店が完成したのは1922年7月であった。このことから日本楽器は一時的な売り上げよりも、三木の総代理店契約を早期に終了させることを優先していたと推察される³⁷⁾。三木としては契約に沿って舶来品を扱っていたのであり、日本楽器も契約の満了後に三木との取り引きを改めたので、表面上両者に対立はないことになるが、1912年に結んだ契約の満了日は1921年12月末であり、一手販売契約解除は翌年の1月23日である³⁸⁾。資料はないが、両者の中で様々な交渉がなされていたと考えられる。

三木は大阪に本店と神戸に支店（1908年開店）を保有していたので、一般特約店として日本楽器製品を小売販売することは可能であり、1922年以降も日本楽器製品の販売が細々と続くのはそのためである（前掲表2）。ただ、商品の仕入れは日本楽器本社工場からの直接仕入れではなく、同社の大阪支店を通じたものになった。1926年の特約規定によると「特約店ハ他ノ非特約店並ニ契約解除ヲ受ケタル他店ニ対シテハ絶対ニ弊社ノ製品ヲ供給セザルコトヲ約ス」³⁹⁾と書かれており、三木への卸売の掛け率がピアノに関しては7.5掛け、オルガンに関しては8掛けと一般特約店と変わらない水準になり⁴⁰⁾、定価の3割引が標準であった⁴¹⁾ことを考えると、卸商としての利益は山葉製品を取扱う限りほとんど期待できない状況になった。

4. 卸商オリジナルピアノの誕生とその流通

このような変化の中で三木の流通網はどのように変化したのか。三木は卸商である以上、日本楽器製の商材を失うことは取引先の離反を招く危険性があったはずである。表6は一手販売契約解除（1922年）前後における三木の取引先の変化を示したものであるが、一手販売契約解除直前にあたる1921年期末時の売掛金上位30社をピックアップした。支払い条件が一定ならば、売掛金と販売額に強い相関があると考えられ、この前提に基づくと、取引先の営業形態としては楽器店が多いが、書店も重要な卸先であったことが分かる。例えば7位の園山清商店は、1895年にはすでに書籍の仕入れで三木と取り引きがあったことが資料上確認出来る⁴²⁾。このように長期間にわたり書籍で取り引きのある店舗は、教科書販売を通じて教育機関との強いコネクションを持っており、それが学校向け楽器販売にも繋がっていた。

この状況は1930年も同じで、楽器店と並んで書店が重要な取引先となっている。また、1921年の主要な卸先は西日本一帯に分布していることが分かるが、売掛金トップは台湾に所在する店舗であり、東京の楽器店も12位にランキングしている。さらに31位以下ではあるが、横浜、新潟、仙台、函館に所在する書店や楽器店も三木の取引先に名を連ね、東京にはさらに3件の商店と取り引きがあった⁴³⁾。このことから、三木は広範なエリアに取引先

を有していたといえる。日本楽器としては販売地域の協定を三木と結んでいたにもかかわらず、実際は三木が全国の小売店へ自由に商品を卸していたのであり、他社製品に関しては協定の効力は及ばなかったため当然の結果ともいえるが、自社製品の販売に集中させることも、卸商をコントロールすることもできなかったものであり、この辺りの事情が一手販売契約解除へ向かった一つの要因と考えられる。

一手販売契約解除後の変化を見てみると、1921年時点の取引先の上位30社のうち18社は1930年には取引きを終えている（表6、1921年区分の列）。戦後に復活した取引先もあったが（三越など）、戦前期に限ると三木は60%の有力な取引先を日本楽器との関係悪化で失ったことになる。ただ、1930年の記録を見ると、上位30社のうち19社は1921年以前に取り引きがあった店であり（表6、1930年区分の列）、取引額のランキングに変化はあったが、三木が日本楽器の一手販売契約解除によって失った取引先は他社製品も扱っていたことにより、全店に及ぶことがなかった。三木は以前からの取引先との売り上げを伸ばしつつ、京都の野田楽器店や山口の三好屋楽器店に代表される新規の取引先を獲得し、流通網の維持に成功したといえる。

この成功の裏には新たな商材の確保があった。日本楽器から独立して河合楽器を設立し、ピアノ作りを開始していた河合小市に声を掛け（1927年）、日本楽器に対抗できる国産ピアノの製作を依頼し、彼が立ち上げた河合楽器とも1930年に契約し、同社の関西総代理店になった。河合小市は山葉寅楠の片腕として活躍した天才技師で、技術力という点において河合製品は日本楽器に引けを取らなかった。ちょうどこの時期の日本楽器は労働争議により社内が混乱しており、三木としては国産ピアノの仕入先を日本楽器から河合楽器に移す絶好の機会となった⁴⁴⁾。ただ、立ち上げたばかりの「KAWAI」ブランドでは「YAMAHA」に対抗できないことから、三木の店主「SASUKE MIKI」を略した「S・MIKI」という名称の入ったオリジナル商品（三木ピアノ）を企画した。問題は「S・MIKI」のブランドが消費者の間で浸透しているのかということである。明治以降の戦前期に三木が出版した書籍の中でも、「S・MIKI」を連想できる単語である、「三木佐助（三木彦七、三木玉淵堂）」「三木楽器」「三木書店」「三木書楼」「三木美紀（初代佐助の長女）」が奥書の発行者もしくは出版社、著者欄に書かれているものを集計すると⁴⁵⁾、1868年（明治元年）から三木ピアノが発売される1929年までに三木は教科書、音楽書を中心に381冊出版していたことが分かる⁴⁶⁾。先ほど述べた1900年に出版された『地理教育 鐵道唱歌』は発行部数10万部を超えるベストセラーとなったのであり、その続編⁴⁷⁾が刊行されるなど、「三木」の名を全国に広めた。三木は著名な音楽家・作詞家とのコネクションを利用して、当時のピアノの主要な顧客（音楽家、学校教師など）がよく知る書籍を次々と発行しており、消費者における「三木」ブランドの認知度は書籍の方から高まったといえる。

ところで、初期の三木と河合楽器の契約書は現存していないことから、詳しい取引規約は

表6 日本楽器製造の一手販売契約解除前後における三木楽器の上位取引先の変化

順位	1921年（大正10年）				
	取引先名	地域	売掛金額	形態	区分
1	新高堂	台湾	2,553	書店	継続
2	守江楽器店	長崎市	2,030	楽器	終了
3	永和堂	名古屋市	1,822	楽器	継続
4	三越呉服店	大阪市	1,581	百貨店	終了
5	佐藤楽器店	大阪市	1,568	楽器	終了
6	牧川徳次郎	唐津町（佐賀県）	1,251	書店	終了
7	園山清商店	松江市	1,126	書店	継続
8	水谷楽器店	福岡市	880	楽器	継続
9	勝野楽器店	福岡市	848	楽器	終了
10	宮崎楽器店	n/a	764	楽器	終了
11	谷川楽器店	n/a	673	楽器	終了
12	山田楽器店	東京	660	楽器	終了
13	荒木楽器店	鳥栖町（佐賀県）	651	書店	終了
14	吉田博文堂	釜山	648	書店	継続
15	ミツヤ楽器店	福岡市	577	楽器	終了
16	今井楽器店	上諏訪町（長野県）	571	楽器	継続
17	大阪教育器械会社	大阪市	543	教育機器	終了
18	京都十字屋	京都市	506	楽器	継続
19	巴商会	n/a	498	n/a	終了
20	一木洋行	大連、京都市	464	楽器	終了
21	宮本豊明堂	n/a	448	n/a	終了
22	上野幸作（宝文館）	大分市	397	書店	継続
23	白銀日新堂	岩国町・萩町・下関市	380	書店	終了
24	カナフ商会	n/a	359	n/a	終了
25	壇上楽器店	田辺町（和歌山県）	354	楽器	終了
26	黒崎文太郎	徳島市	354	書店	継続
27	長崎次郎支店	熊本市	353	書店	継続
28	今井郁文堂	鳥取市	352	書店	継続
29	菊竹金文堂	久留米市	348	書店	継続
30	横田楽器店	岡山市	347	楽器店	終了

（出所）『毎年総勘定 楽器部 第壹号 明治34年起』三木佐助，1901～1922年；「三木、河合ピアノオルガン販賣高統計」大阪開成館三木佐助商店，1931年；『人事興信録』人事興信所，1918，1921，1925年。

- （注）1. 資料の制約上，明治～大正時代の記録では販売先の売掛金のみ把握でき，戦前の昭和期については販売額のみ記録が残っている。
2. 売掛金・販売額は，楽器部が扱うピアノやオルガンを中心とする音楽系素材の総額である。書籍部が扱う教科書などの書籍販売は含まれない。
3. 区分の意味は次の通りである。1921年の継続は，1930年にも取引があることを示し，1930年の継続は1921年にも取引があることを示す。1921年の終了は1930年に取引がないことを示し，1930年の新規は1921年に取引がないことを表す。

(単位：円)

1930 年 (昭和 5 年)				
取引先名	地域	販売額	形態	区分
野田楽器店	京都市	7,440	楽器店	新規
永和堂楽器店	名古屋市	4,034	楽器店	継続
三好屋楽器店	山口市	3,942	楽器店	新規
吉田書店楽器部	鹿児島市	2,566	書店	継続
上野幸作 (宝文館)	大分市	2,522	書店	継続
十字屋楽器店	京都市	2,154	楽器店	継続
長崎次郎支店	熊本市	1,859	書店	継続
石原楽器店	奈良市	1,577	楽器店	継続
中山楽器店	呉市	1,447	楽器店	継続
森楽器店	門司市	801	楽器店	継続
今井郁文堂	鳥取市	790	書店	継続
宮脇楽器店	高松市	513	楽器店	継続
天尚堂楽器部	山口市	512	書店	新規
園山清商店	松江市	501	書店	継続
ヨシダ楽器店	長崎市	460	楽器店	新規
三浦書店	浜田町 (島根県)	343	書店	新規
菊池金文堂	久留米市	301	書店	新規
黒崎文太郎	徳島市	205	器械・楽器	継続
今井楽器店	長野市	193	楽器店	継続
飯田楽器店	四日市市	132	楽器店	継続
ロゴス書店楽器部	鳥取市	132	書店	新規
水谷楽器店	福岡市	113	楽器店	継続
岩田楽器店	津市	113	楽器店	継続
島林楽器店	大津市	106	楽器店	継続
松田金光堂	宮崎市	93	n/a	新規
谷作書房楽器部	大聖寺町 (石川県)	93	書店	継続
石田書店	豊岡町 (兵庫県)	77	書店	新規
大野書店	沖縄	67	書店	新規
宝来屋雑貨店	宮津町 (京都府)	67	雑貨店	新規
宮井平安堂	和歌山市	60	書店	継続

分からないが、契約書が三木の会計係に保管されていた事実や重要事項のメモは『時事録』という資料に記録されている。この記録の1931年頃のメモによると、「濱松市寺島町 河合楽器製作所（河合小市氏経営）ト合議ヲ遂ゲ三木ピアノ・オルガンヲ特別制作の契約ヲ販賣ヲ開始ス」⁴⁸⁾と書かれてある。あくまで、三木ピアノは特別制作された製品であることが分かる。その見返りに、三木は河合楽器の工場に対して融資を行ったという。その金額は1930年12月28日に1万5,000円、翌年3月28日に1万円である⁴⁹⁾。三木における1930年のピアノ販売総額は16万5,788円で、楽器部の売上総額も70万8,740円であったので、三木としては2万5,000円という融資額は相対的に大きな額でなかった⁵⁰⁾。ただ、1930年に企業・個人に貸付けた金額は総額5万円で、1931年には2万5,000円であることから考えると、決して融資額としては少額ではなかったことが分かる（田中、2015、136頁）。さらに借用証書が作られていたにもかかわらず、利率や返済期限が明記されておらず、三木としては優遇した条件で河合楽器に貸付けていた。河合楽器としては、運転資金が手に入るだけでなく、製品の売り先も確保できることから、自社のブランドで生産できないデメリットはあったが、悪い話ではなかった。こうして豊富な資金とブランド力を背景に、三木は河合楽器にオリジナル商品を生産させることに成功した。

1932年に発行されたピアノの取り扱いについて書かれた冊子には「三木ピアノ・オルガンは昭和時代の要求に適合して新しく生まれた革新的ピアノであります。弊社楽器部開設以来五十年の実験が具現化された理想のピアノであります」（村田、1932、1頁）とあった。三木が自社開発しているようにも読み取れる一文であるが、三木ピアノの新機構について解説した文書には次のように書かれている。「幸ひ河合氏は永年ピアノ製作設計に従事する傍ら此の缺點を補ふ装置に就いて専念研究せられた結果遂に他に類例のない獨創的装置を發明考案するに到ったのであります。』⁵¹⁾ 獨創的装置とはバイオリンの共鳴盤の弾発力をピアノの響板に応用したもので、日本とフランスで特許を取ったものであり、上記で革新的ピアノと言っているのはこの部分を示す。問題はその装置を河合小市が發明・考案したということである。他の冊子やパンフレットを確認しても、ピアノに関する特許を三木が取得したという記載はない。このことから、三木ピアノは基本的に河合楽器が設計・開発したものであって、三木が製品本体の装飾について注文することはあっても実際の開発段階まで介入することはなかったといえる。三木ピアノは卸商向けプライベート・ブランド（PB）商品であった。

一方、三木が独自に行ったことは、河合楽器が製作したピアノに保証を付けたことである。パンフレットには「堅牢にして優美廉價にして安全な實用的ピアノ、オルガンであります。製品に対しては安全な保証状が附いてあります」、もしくは「各製品にはそれぞれ責任ある保証状の付いた安全ピアノ・オルガンであります」と書かれ⁵²⁾、「保証状=安全」という形で宣伝している。実際の保証状には「本ピアノ製造上材料ノ精選ハ勿論其ノ工程ニ充分注意

ヲ拂ヒタルヲ以テ絶対完全ナルコトヲ保證仕候、萬一製作過程ノ欠陥ニヨリ破損ノ生ジタル場合ハ無償ニテ修理ヲ加へ若ハ交換可仕候」と書かれ⁵³⁾、三木ピアノの品質を保証している。山葉や河合楽器製品の品質保証は通常製造会社が行っていたが、三木ブランドに関しては「合名会社大阪開成館三木楽器店」の名で卸商自ら行っていた。

さらに三木ピアノは価格競争力もあり、日本楽器のエントリーモデルのアップライト（7オクターブ 85 鍵）が 500 円であったのに対し、三木ピアノの同等品は 450 円であり⁵⁴⁾、比較的、割安な価格に設定されていた。こうして、三木ピアノは書籍によって形成されたブランド力を背景として、品質保証、価格競争力も功を奏し、表 2 にあるように 1930 年代以降、日本楽器製ピアノを重点的に販売していた時代よりも好調な数字を記録した。なお、河合楽器で生産されるピアノ・オルガンの実に 80~90% が三木ブランドであったといわれており（河合、1963、145-146 頁、156 頁）、三木は日本楽器の時代とは異なり河合楽器の生産能力に匹敵するほどの販売力を持っていた。表 2 を見ると、三木ピアノは 1930 年から 1937 年のピークまで販売台数を順調に伸ばしていることが分かる。1937 年には盧溝橋事件が起き、日中戦争に突入する時期でもあったので、その後の販売台数の低下は製品やマーケティングの問題というよりも戦争の影響である。なお、表 2 には 1932 年以降、「三木小型ピアノ」と呼ばれた、標準サイズのピアノをダウンサイジングした製品の数字も含まれている。これらは子供用・練習用のピアノとして開発されたものであり、さらに簡易的な「三木ミニピアノ」という製品も 1936 年から販売された。1938 年時点での三木アップライトピアノで最も安価な堅型壹號は 85 鍵で 600 円であったのに対し、小型ピアノは 64 鍵で 195 円、ミニピアノは 40 鍵で 95 円であった。ピアノと同じ箱状の鍵盤楽器で最も安いオルガン（四號）はミニピアノと同じ 95 円で、中価格帯のオルガン（七號）が 185 円であったので⁵⁵⁾、小型・ミニピアノは安価なピアノとしてオルガンの価格帯にあったことが人気を博した要因である⁵⁶⁾。

商流に関しては、表 7 に 1934 年の代理店における三木ピアノの販売状況を示した。前掲表 5 にも登場した代理店は十字屋楽器店・長崎次郎書店・吉田楽器店であり、1911 年における代理店販売額の約 3 分の 1 を占めるトップディーラーであった。前掲表 5 には個人名もあり、表 7 の時期までに名称を個人名から会社名に変更している者もいる可能性があるが、新たに三木の代理店になった者も多いといえる。1930 年代の主力商品であった三木ピアノの卸売り比率は 47.5~77.7% で、その他は三木楽器の本店や神戸支店で小売されていた分で構成されている⁵⁷⁾。また、1930 年代になると特約店数は全国に 59 店、海外 8 店（朝鮮半島、台湾、中国）にまで増加し⁵⁸⁾、三木は日本楽器製商品を扱っていた時期からの優良な得意先に加え新規店舗も獲得したといえる。

第二次世界大戦が始まるとピアノの販売台数は低下していったが、吹奏楽器の販売高は一時的に好調な数字を記録した。これは戦地に向かう兵士を見送る際に吹奏楽器による演奏が

表7 三木ピアノの代理店向け販売状況（1934年）

店名	地域	卸売金額（円）
野田屋楽器店	京都	10,603
永和堂楽器店	名古屋	8,202
宮脇楽器店	高松	7,176
堀川ピアノ調律所	函館	5,407
中山楽器店（広島）	広島	4,730
吉田楽器店	鹿児島	4,410
森楽器	門司	3,055
中山楽器店（呉）	呉	2,362
今井楽器店	長野	2,330
米田風久堂	京都	1,954
古田開助商店	佐世保	1,811
西村楽器店（佐賀）	佐賀	1,705
内田信一	台南（台湾）	1,610
井上楽器店	松江	1,515
西村楽器店（長崎）	長崎	1,240
沖縄書籍楽器部	沖縄	1,170
だるまや楽器部	福井	1,050
村瀬京次郎	大阪	1,050
長崎次郎書店	熊本	945
十字屋楽器店	京都	945
西村楽器店（宮崎）	宮崎	705
ノリキ楽器店	宮崎	700
ヤマモト楽器店	平常（朝鮮）	630
八木子厚	釜山（朝鮮）	630
ソハマ	大阪	630
三浦書店	浜田（島根）	630
十八書房	鞍山（中国）	413
女原商店	福山	390
和田友助	宮津	390
啓久社	大阪	338
兼井金文堂	久留米	315
岩田楽器店	富山	315
辻楽器店	彦根	315
松田金	宮崎	315
平貞松	会寧	315
フレベル	大阪	315
川崎慶一	鞍山（中国）	241
合計		70,856

（出所）「三木ピアノ・オルガン特約店 年末歩戻明細
営業部」三木佐助商店, 1934年。

（注） スタインウェイなどの他社製品は含まれない。

盛んに行われたため、楽器店にとっては戦争特需であった。この時に販売していた商品の中に日本管楽器製造（以下「日本管楽器」と省略）の製品があった。1938年には阪神洋楽器卸商組合を結成し⁵⁹、業界全体での生き残りを図る試みも見られた。ただ、楽器を公定価格で販売することが国の方針で義務化されると、サイズや基本スペックで販売価格が決まり、ブランドによる差別化が困難になった⁶⁰。そして戦争の深刻化に伴い、1941年以降音楽関係商品を仕入れることが不可能になると、1942年から終戦まで三木は音楽と関連性の薄い模型飛行機やおもちゃのカメラなどを販売した。模型飛行機は小学校などの教育機関で空襲に備えて敵国の飛行機を学習するために使われ、教科書・楽器で開発した三木の学校販売ルートが活用された⁶¹。それらの仕入れも困難になると、三木は会社の資産を戦時国債や満州関連の社債（南満州鉄道⁶²）などに振り向けるようになり、同時に社屋や借家に多額の火災保険を掛け⁶³、財産保全に奔走する。大阪大空襲（1945年3月13～14日）などで事業継続が困難になり、従業員に退職金を渡して全員解雇すると、明治から続いてきた楽器ビジネスはここで一旦終わることになる⁶⁴。

5. 戦後のオリジナルピアノを巡る卸商と製造会社の戦略

終戦後は、積極的に投資していた満州図書株式会社が解散し、戦中の投資活動に失敗が見られ、多くの貸家が空襲で失われるなど大きな損害を被ったが、鉄筋コンクリート造りの本社屋は焼失を免れたため、三木は戦前からの音楽ビジネスを素早く再開させることが出来た。三木は1946年1月より開店準備のため、元社員の数名を再雇用し、改めて河合楽器の関西総代理店（一次卸店）になり、本格的な営業を同年9月から始めた⁶⁵。この時代に三木だけがマル公（公定価格）で販売していた唯一の楽器問屋と言われ、小売店の信頼を得る上で良いきっかけとなった⁶⁶。三木の小売りでの売り上げは主に進駐軍向けの需要に支えられ、楽器本体の売り上げというよりは管楽器の修理の方が多かった。進駐軍の兵士は本国から楽器を日本に持ち込んでくるケースが多く、商品を購入することは稀であったが、営業マンの言い値で支払いを行ってくれたようで、利益率の高い商売であった。三木では英語が話せる従業員を2名雇い、進駐軍向けの商売を軌道に乗せた⁶⁷。このように、戦後の楽器産業はまずは進駐軍向けの特需から始まったのである。

1950年代の楽器産業は、進駐軍向けビジネスから、学校向け販売（以下「学販」と省略）に移行していった。戦争によって失われた学校備品としての楽器だけではなく、戦後の教育界では生徒全員の器楽教育も目指され、学校での楽器需要は高まりを見せていた。教育用楽器の規格策定委員として文部省に協力していた日本楽器やトンボ楽器（ハーモニカを製造）、日本管楽器、鈴木バイオリンは学販ビジネスの開拓に積極的であった。1958年に改訂告示され、1961年から実施された「学習指導要領」により、生徒が音楽の時間に鍵盤楽器を演

楽器卸商と製造会社の関係性：三木楽器と日本楽器製造の契約書から考察する流通の歴史

奏することが義務づけられるようになると、学校向けの楽器ビジネスは拡大していった（田中，2011，55-57頁）。書店ルートを利用した学販に強みを持っていた三木楽器としては、1950年代以降の楽器市場の状況は戦前期に培った楽器販売のノウハウを生かす絶好のチャンスであった。こうして1951年に三木は従業員を60名にまで回復させ、本店（大阪）の他に大阪市内の心斎橋と神戸にも店舗を有し、ピアノ、オルガン、弦楽器、管楽器、打楽器、リード楽器を6メーカーから仕入れ、総合楽器店になりつつあった⁶⁸）。ただ、三木の仕入れ先である河合楽器は学販の分野で出遅れており、学校市場でのブランド形成に失敗していた。戦後の復興が未だ果たせずにいた河合楽器は、三木からの借入金に頼りながら綱渡りの経営を続けていた。例えば、1953～1960年の間に、三木が河合楽器の資金繰りのために発行した融通手形は合計4億7,000万円にも及び、河合楽器の借入金の担保に三木の心斎橋店の土地を提供したこともあった（ミュージックトレード，1963，34頁）。三木としては戦前からの「MIKI」ブランドを早く復活させるための河合支援であったが、製品不足を理由に「KAWAI」ブランドしか生産しない河合楽器に翻弄されていた。

一方で、日本楽器は全国の優良な小売店の大部分を特約店にしていき、1954年にヤマハ音楽教室をスタートさせると、特約店に音楽教室を併設させ、個人向けの鍵盤楽器販売を軌道に乗せつつあった。これに対抗すべく河合楽器は1956年から音楽教室を開始し、予約販売と呼ばれた積立・分割併用払いによる鍵盤楽器販売を画策した。これを実行するためには、直営店による販売組織が適当であると考えた河合楽器は、1954年に九州営業所を設立したのを皮切りに自社の直営店を三木代理店のエリア内にも出店するようになった。製造会社による小売り段階までの垂直統合が動き始めたのである（河合，1963，158-163頁；田中，2011，67頁）。結局三木の融資額では河合楽器を拘束できなかったのであった。そして、1950年代半ばから始まった高度経済成長は個人所得を増加させ、楽器を楽しむ金銭的余裕を生み出し、不特定多数の一般消費者に販売可能な流通網が求められる時代になった。製造業者側から見ると、どの卸商と取り引きしているかということよりも、自社が管理する営業網の良し悪しとその広がりが必要となり、日本楽器を中心として楽器メーカー各社は書店や楽器店に限らず、全国の優良商店を次々に自社の特約店にしていった⁶⁹）。

この時期に三木佐助（六代目）から河合小市へ宛てた書簡（1955年）には、「卸商としての死活問題にふれ、洵々心を悩まして居ります。専務は、鉄カーテンの政治局人の様で勝って倒すことしか知らぬ非常な一人一殺の旧軍人精神の持主とと思いました」⁷⁰と河合楽器役員会における感想が綴られている。ここで指摘されている専務とは、河合小市の婿養子の河合滋のことで、河合楽器の直営店化と予約販売を推進していた人物である。この書簡の約3ヵ月後に河合小市は亡くなり⁷¹）、河合滋が河合楽器社長に就任すると、ますます三木の立場は不安定になった。そして、河合楽器は1960年に予約販売を開始すると、完全に小売り段階まで垂直統合した。三木の代理店は河合楽器直営店との競争に苦しむことになり、三木は

無競争品を設定し、小売り現場の混乱に対処しようと 1959 年から河合楽器に申し入れを行っていたが、工場設備と生産能力の不足を理由に聞き入れられなかった⁷²⁾。

主力商品のピアノ・オルガンの販売高が低下することを避けたかった三木は、日本楽器との取引復活を試みた。日本楽器としては、ライバルメーカーの「KAWAI」ブランドを販売してきた三木を救済しない選択肢もあったが、次の 3 つの理由により、三木と再契約することになったと考えられる。まず、第 1 に戦前期から三木は日本楽器の大株主で、1922 年に西日本の一手販売権を喪失した後も同社の株式を保有し続けていたこと（田中、2015、142-143 頁）、第 2 に戦前からの日本管楽器との取り引きが継続していたことである。同社は管楽器を生産する国内大手企業で、特に軍楽隊から支持されていたメーカーであるが、日本楽器は 1937 年からこの日本管楽器の経営に参画しており、会社として近い存在であった（日本楽器製造、1977、226-227 頁⁷³⁾。そのため、「YAMAHA」ブランドの販売を中止していた三木であったが、日本楽器との交渉のパイプが完全に断たれていた訳ではなかった。第 3 に三木は西日本エリアを中心に多数の代理店を保有しており、三木が日本楽器と取り引きを再開すると、それらの代理店のすべてが河合楽器から日本楽器の販売店に変わることを意味しており、これが日本楽器にとって最もメリットが大きかった。1959 年の三木の取引店は 75 店あり、大阪市内では大丸、阪急、近鉄、高島屋にも楽器を卸しており、規模の大きな小売業者も多数含まれていた⁷⁴⁾。

ただ、三木と日本楽器が再契約するにあたって問題もあった。まず、日本楽器側としては、特約店には価格維持などの観点から、基本的に他社製品の取り扱いを禁止し、卸売りをすることも認めていなかった。例えば、三木ではトンボ楽器製作所のハーモニカを取り扱っていたが⁷⁵⁾、日本楽器製の蝶印のハーモニカと完全に競合する商品を販売していたことになる。卸売業に関しても、三木は小売りも行っているが、主要ビジネスは卸売であり、これを取り止めることは不可能であった。一方、三木としてはこれまで「対 YAMAHA」ということで、河合ブランドを自社の代理店に推奨してきたのであって、三木代理店側も感情的に「YAMAHA」ブランドの販売に抵抗があった⁷⁶⁾。これらの両者の思惑を解決したのが、「MIKI」のロゴが入った三木ピアノであった。日本楽器は三木ピアノを子会社の天竜楽器製造（以下「天竜楽器」と省略）に生産させて三木に供給することによって、他の日本楽器特約店への影響を回避することが出来た。三木ピアノは「YAMAHA」ブランドではなく、製造している工場も日本楽器ではないので、三木が三木ピアノを卸売りにしても、日本楽器としては他の特約店にも卸売りを認める理由にはならなかった。ただ実態として、三木ピアノはヤマハピアノとほぼ同じ設計であり、使われた材料はエテルナ・ピアノ（天竜楽器のブランド）と同等品であった。三木としては、卸先に「カワイピアノから三木ピアノに変わりました」と説明し、ヤマハピアノとは言わなかった。ただ、三木ピアノとヤマハピアノが同等品であることを知った代理店の一部は離反したが、三木の代理店の中には、公共案件など

の入札でヤマハピアノと当たると河合楽器製のピアノでは勝てなかった経験を持つ小売店が多く、河合楽器製品に対して不信感を持っていた者もいた。そのため、技術的に信頼でき、カワイでもヤマハでもない三木ピアノの存在は歓迎されたのである⁷⁷⁾。

1961年に締結された三木と天竜楽器の「取引契約書」によれば、「乙（天竜楽器…著者）は甲（三木楽器…著者）に対し、甲の指示するピアノ、オルガンを製造販売し、甲は乙に全数買取りの義務を負う」⁷⁸⁾と書かれ、次のような規約があった。「甲は乙に対し MIKI ピアノ、オルガン製造開始に先立ち、双方協議の上決定を見たる6ヶ月間の製造数量を其の都度文書を以て指示するものとする。甲乙何れかが一旦決定を見たる製造数量を変更せんとする時は製造工程の期間を考慮し、ピアノは4ヶ月前、オルガンは3ヶ月前に夫々文書を以て申入れ協議の上変更するものとする。」⁷⁹⁾

翌年に交わされた契約書ではさらに数量が明確に記載された。「乙は自己の製造するピアノ、オルガンに MIKI を附し、次の数量を基準として毎月甲に販賣するものとする。ピアノ90台。オルガン250台⁸⁰⁾。つまり、三木は生産数量を適宜自由に変更できるわけではなく、大量の在庫を抱える危険性もあった。ただ、三木ピアノの卸値は7掛けで、ヤマハピアノの7.5～8掛け（通常特約店掛率）よりも掛率がよく、年間販賣計画と買取り数量が大きく乖離しない限り三木にとっては有利な条件であった。「MIKI」のブランド力については戦前期のように書籍での評判を利用することが難しかった。高度経済成長期にメインとなる顧客は音楽家や学校関係者というよりも、一般の個人ユーザーであった。そのため、三木は一般消費者に浸透していたヤマハピアノのブランド力を利用しつつ、差別化を図る目的で、三木ピアノに独自部品を取り付けた。例えばドイツ製最高級レンナーハンマーを取り付け、チューニングピンを上級のものに変えたり、三木の技術者の要望する部品が予め取り付けられた。僅かな部品の差ではあったが、「ヤマハピアノと同等品かそれ以上の製品」ということをアピールポイントとして、営業担当者は三木ピアノを宣伝した⁸¹⁾。

こうして三木ピアノは1961年に発売されることになった。発売後の1963年の記録によれば三木との取引総店舗数は107店あり、そのうち1959年の段階でも取り引きがあったのは48店であった。三木の1959年時点での取引総店舗数は75店であったので、日本楽器との再契約前後に上位店舗を含む27店が三木から離反したことになる。ただ、1963年には1959年と比較して取引総店舗数が32店増加しており、日本楽器との再契約は三木にとって取引先の拡大に繋がっていた⁸²⁾。表8はこの状況をより詳しくまとめたもので、日本楽器と再契約する前後の三木の有力な取引先の状況を表している。河合楽器時代の最後の年である1959年（全75店）には、戦前期から継続して取り引きしている店舗が上位30社に6社入っているが、多くは戦後新たに契約した店舗であり、エリアは西日本一帯に分布していたことが分かる。三木ピアノ発売後の1963年には、取引先上位30社のうち21社が1959年以前に取り引きがあった店舗で、4社は戦前期にも取り引きがあった。1960年以降、三木の代理

店の中には河合楽器と直取引する者や日本楽器の特約店になる者もいたが、主要な代理店は三木との取引継続を選択した。三木との再契約によって、河合楽器製ピアノを販売していた代理店を取り込もうとしていた日本楽器の思惑は成功したともいえる。

また、三木の取引店数が 1963 年の時点で増加したのは、日本楽器特約店にも三木ピアノを卸売りできるようになったからである。三木は人気のあった合唱練習書の『コールユーブンゲン』を中心とする音楽書やレコードの卸売りも行っていたので、日本楽器特約店との繋がりはずであつた。このコネクションを利用して、三木ピアノを彼らに卸売したのである。日本楽器としては、自社の特約店に他ブランドの製品を販売されたことになり、専売制が崩れ、系列化が緩む事態に陥るはずであつた。しかし、日本楽器は三木ピアノを自社の特約店で販売することを認めるのである。それは、営業の現場で商品割引がどうしても必要と感じた場合にヤマハピアノを使わず、三木ピアノを利用することで、日本楽器製品の価格低下を未然に防ぐことができたからである。こうして、日本楽器は特約店での三木ピアノの販売を黙認したのである⁸³⁾。これは、市場が成長し、需要が高い状態でなければ選択しえない戦略であるが、1960 年代の鍵盤楽器市場は製品供給が間に合わず、注文残が発生するほどの右肩上がりの好景気に沸いていた。

1967 年の価格表によれば、ヤマハ・アップライトピアノのベースモデル「U1E」(88 鍵 3 本ペダル)は定価 197,000 円であつたが、同等スペックの三木ピアノ (MU10D) は 173,000 円であり、2 本ペダルのエントリーモデル (MU100) は 160,000 円であつた⁸⁴⁾。三木ピアノは基本設計が共通であつたにもかかわらず、ヤマハピアノより安価であつたことが分かる。日本楽器の戦略的な影響だけではなく、商品の価格政策により三木ピアノの販売台数は順調に増加し、1970 年 5 月～1975 年 8 月にピークを迎えた (同期間の販売総数 33,566 台⁸⁵⁾)。その後、販売台数を徐々に減少させていくが、ピーク時は年平均約 6,700 台販売していたことになり、戦前期の三木ピアノのピークであつた 1937 年 (914 台；表 2) の約 7.3 倍も販売していたことになる。同時に、三木は河合楽器との決別が決定的になると、1960 年から小売業へのシフトを図り、堺と広島に訪問販売をメインにした営業所を設置し、河合方式の予約販売を行い、一般消費者へ直接販売する営業スタイルを確立していった。1961 年に河合楽器との契約が解消すると、河合楽器の株式を売却し、日本楽器との関係を親密にしていき、河合楽器に対抗する形で各地に営業所を設置し、直販体制を整えていった。そして三木は独自の音楽教室 (三木音楽教室) を大々的に展開、オリジナル商品の拡充 (グランドオープリー・ギター、ムーエンゼルノート)、独自サービス (三木プライダグプロデュースなど) を開始する。また、従来からの学販ビジネスを補強するために、東京の新見楽器との共同卸売り会社 (株式会社ジャムコ) を設立するなど、三木は 1 つの製造会社に偏らないビジネスモデルを構築していった。

このような姿勢は三木の卸商としての立場を守り、1980 年に至っても取引先は 148 店に

表 8 日本楽器製造と再契約する前後の三木楽器の取引先の変化

順位	1959年(3期)				
	取引先名	地域	売掛金額	形態	区分
1	(株)十字屋楽器店	広島市	2,563,910	楽器店	継続・戦前
2	(有)一木楽器店	京都市	1,644,202	楽器店	継続・戦前
3	春日楽器店	松山市	1,517,446	楽器店	新規
4	(株)近鉄楽器部	大阪市	1,426,649	百貨店	新規
5	(株)阪急楽器部	大阪市	1,231,945	百貨店	継続・戦前
6	(株)音楽文化堂	和歌山市	1,198,047	楽器店	新規
7	(有)音楽社	岡山市	1,111,444	楽器店	新規
8	(有)大森楽器店	岡山市	748,205	楽器店	新規
9	浜松楽器店	高松市	740,364	楽器店	新規
10	(有)三好屋	山口市	639,671	楽器店	継続・戦前
11	(株)高島屋楽器部	大阪市	628,010	百貨店	新規
12	新声堂楽器店	新宮市	605,778	楽器店	新規
13	ミドー楽器店	大阪市	594,727	楽器店	新規
14	村田楽器店	高知市	553,789	楽器店	新規
15	マルカ楽器店	大阪市	529,353	楽器店	新規
16	大阪屋楽器店	観音寺市	517,911	楽器店	新規
17	(株)木原文進堂	奈良市	512,828	書店	継続・戦前
18	丸忠楽器店	児島市	508,724	楽器店	新規
19	日昌産業 KK	金沢市	495,495	産業材	新規
20	渡辺楽器店	三原市	478,155	楽器店	新規
21	ハトヤ楽器店	奈良市・倉吉市	470,320	楽器店	新規
22	(株)快音堂楽器店	下関市	463,956	楽器店	新規
23	(株)丸物楽器店	京都市	451,082	楽器店	新規
24	尾道楽器店	尾道市	357,192	楽器店	新規
25	景安楽器店	大野市	346,796	楽器店	新規
26	(有)丸亀楽器店	丸亀市	344,899	楽器店	新規
27	近江屋楽器店	長崎市	336,439	楽器店	継続・戦前
28	サカイ楽器店	宇部市	317,809	楽器店	新規
29	相生楽器店	相生市	312,100	楽器店	新規
30	ミレーナ楽器店	高知市	306,415	楽器店	新規

(出所) 「第三期 事業年度決算報告書」三木楽器株式会社, 1959年; 「第七期 事業年度決算報告書」三木楽器株式会社, 1963年。

- (注) 1. 区分の意味は次の通りである。1959年・1963年の継続・戦前は戦前にも取引があることを示す。1959年の新規は戦後新たに取引を開始したことを示す。1963年の継続・戦後は1959年の段階でも取引があったことを表し、新規は1959年に取引がなかったことを示す。
2. 売掛金は、楽器部が扱うピアノやオルガンを中心とする音楽系商材において発生したものである。書籍部が扱う教科書などの売掛金は含まれない。

(単位：円)

1963年(7期)				
取引先名	売掛金額	地域	形態	区分
春日楽器店	6,931,146	松山市	楽器店	継続・戦後
寺田楽器店	6,537,229	西条市	楽器店	継続・戦前
松坂商事	3,178,681	大阪市	工具・機器	新規
(有)アメリカ楽器社	2,161,870	新居浜市	楽器店	継続・戦後
近鉄楽器・近鉄書籍	1,596,221	大阪市	百貨店	継続・戦後
西村楽器店	1,297,211	奈良市	楽器店	継続・戦前
(株)快音堂楽器店	1,136,716	下関市	楽器店	継続・戦後
阪急楽器・阪急書籍	1,130,007	大阪市	百貨店	継続・戦後
国鉄物資部共済組合 四国支社	1,084,400	高松市	組合	新規
中和教芸社	1,007,250	高知市	書店	継続・戦後
高島屋	974,706	大阪市	百貨店	継続・戦後
カツミ楽器店	802,536	今治市	楽器店	新規
京阪屋楽器店	751,374	高松市・丸亀市	楽器店	継続・戦後
(有)大森楽器店	730,235	岡山市	楽器店	継続・戦後
大阪市学生協	684,639	大阪市	生協	新規
岩根楽器店	658,371	宇和島市	楽器店	新規
村田楽器店	646,038	高知市	楽器店	継続・戦後
タカキ商事	633,344	松江市	楽器店	新規
日昌産業 KK	611,987	金沢市	産業材	継続・戦後
ロマン書店	577,730	大田市	書店	継続・戦後
八木楽器店	568,996	和歌山市	楽器店	継続・戦前
(株)丸物楽器店	547,246	京都市	楽器店	継続・戦後
十字堂	529,578	川の江市	楽器店	新規
(有)音楽社	514,811	岡山市	楽器店	継続・戦後
浜詰創楽堂	468,073	大野市・小浜市	楽器店	新規
ハトヤ楽器店	463,339	倉吉市	楽器店	継続・戦後
田中楽器店(京都十字屋)	432,638	京都市	楽器店	継続・戦前
新声堂楽器店	417,367	新宮市	楽器店	継続・戦後
小鳩楽器店	386,299	北九州市	楽器店	新規
スズラン楽器店	383,789	益田市	楽器店	継続・戦後

楽器卸商と製造会社の関係性：三木楽器と日本楽器製造の契約書から考察する流通の歴史

及んだ⁸⁶⁾。三木は日本楽器の特約店の中でも卸売業が認められた特異な存在になり、同じく卸売業が認められた山野楽器（東京）、宮地商会（東京）、菅波楽器（東京・福山）とともに日本楽器の大特約店になっていく。ただ、卸売業を行っていた部署は商事部と呼ばれ、卸売を公然と行っていないことを他の日本楽器特約店に示す配慮を見せるなど（田中・三木楽器，2015，314頁）、三木は日本楽器との関係に細心の注意を払っていた。

6. 卸商の独自性排除を徹底できない製造会社

ピアノは修理・メンテナンス・教育を要する製品であり、他の「合成財」と同様に系列化が進展するのは先行研究で述べられてきた通りであった。日本楽器は当初、東西の卸商（三木と共益商社）に製品の流通を任せていたが、資本力を高めるに従って卸売段階までの統合を開始し、全国の優良な小売店を特約店として系列化していった。そうなると卸商の存在は不要になり、共益商社は日本楽器に買収され、三木楽器も一般特約店の地位に格下げになったことを見てきた。

自らの存在価値が問われる中で、三木は創業まもない河合楽器にオリジナルピアノ（河合楽器製三木ピアノ）の製作を依頼した。このオリジナル商品は自社が出版した音楽書や教科書などによる「三木」の知名度によってブランド・ロイヤリティを高め、製造業者によるナショナルブランドに対抗しうる商品となった。この戦略が可能となった一端には、ピアノと書籍の消費者（音楽家や学校教員）が一致していたことが挙げられる。また、戦前期においてはピアノメーカーの寡占化が進んでおらず、中小メーカー（河合楽器など）も卸商と結びついて生き残りを果たせたのであり、卸商側も中小メーカーや輸入品という商品調達先があったことが事業存続を可能にした。

戦後は、学校市場から楽器販売が成長していったことで、三木の戦前からの競争優位性は生かされた。ただ、高度経済成長における一般個人市場の拡大の中で、三木の優位性が失われていくと、新規参入の楽器店も次第に増え、製造会社による各店への直販体制が可能になった。高度経済成長期を迎え、河合楽器は日本楽器との競争関係から、小売り段階までの垂直統合に踏み切る。これにより、三木は1961年に河合楽器との契約を解消すると、日本楽器へスイッチする。また、日本楽器と三木の思惑の一致により、一時生産が中止されていた三木ピアノは、再び卸商のオリジナルピアノ（日本楽器製三木ピアノ）として復活する。ただ、戦後のオリジナルピアノは戦前期とは異なり、メインの顧客が音楽家や学校教員から一般消費者へ移ったことで、書籍の分野における「三木」ブランドを有効活用できず、製造会社のブランド力に依拠することとなった。

このように、製造会社が卸商向けブランドを生産する積極的な理由は、第1に創業当初の資金不足とブランド力の低さであり、第2に卸商が築いた流通網への経済的な魅力と自社ブ

ランドの価格維持であった。後者は、戦後の日本楽器に鮮明に見られた特殊事例かもしれないが、系列化を推進する製造会社の内部に、自ら流通統制を緩める欲求が合理的に存在することは注目されるべきである。ただ、このような曖昧な流通戦略は日本楽器の競争力を低下させるものではなかった。日本楽器は自社の特約店網と卸商向け PB 製品の製造権を背景に、機会主義的行動に走ることで得られる卸商の利益を最小限にし、管理の難易度が高い中間業者を上手く利用した流通システムを構築したからである。

一方で、三木は製造会社側の戦略に対応するだけで生き残りを果たしてきた訳ではない。必ずしも先手を打った対策とはいえないものもあるが、三木は移り変わる環境への対応として、常に自社の活動エリアを広げ、音楽に関連する専門知識や経験、技術を蓄積する戦略をとってきた。三木の製造会社との関わりは、当初、単なる商品の仕入先であったが、オリジナルピアノの商品化に伴い、上流方向への統合戦略の中で、非常に親密なものとなる。そして、ひとたび上流方向への統合に陰りが見られると、三木は下流方向への統合を開始し、小売業へシフトすることで自己防衛を図り、特定の製造会社に頼らない卸・小売商に変身していき、流通段階の中間業者としての自立性のある程度確保することができた。

以上分析してきた楽器卸商と製造会社の事例は、選択的な流通経路政策へ進む傾向がある楽器という商品を取り扱っていたにもかかわらず、製造会社が卸商の独自性排除を徹底できない余地を自ら意識的に残していることが分かった。一方、卸商はこの事実を前提に様々な環境に適応したことで生き残りを果たしたといえる。

注

- 1) 現在の「三木楽器」については 1825 年河内屋佐助、1926 年合名会社大阪開成館三木佐助商店、1956 年三木楽器株式会社と社名変更を行ってきた。本論では便宜上、「三木楽器（もしくは三木）」に統一する。
- 2) 三木佐助商店の歴史は次の文献を参考にしている。三木、1902a；三木、1902b；三木、1902c；田中・三木楽器、2015。
- 3) 柳原喜兵衛は本を出版する際の開版願いを 1747 年には出しており、1740 年代初めには書籍商を始めていた可能性が高い（方、2001、79 頁）。
- 4) 1818 年に河内屋一統が所有していた板株（著作権）数は 1,950 件で、全書林仲間の板株数（7,430 件）の 26% であった。それが明治時代に入った 1872 年になると河内屋一統の板株数は 5,950 件になり、全書林仲間全体（13,500 件）の 44% にまで増加した。この数字は河内屋が最大の勢力であったことを示す（濱田、1956、18-19 頁）。
- 5) 商家の奉公人が暖簾分けして新たな家名を手にした時に本家に対して別家となり、本家の親族関係者による分家とは異なる立場となった。ただ、分家と同じく別家も本家を支える同族団に属していた（坂本、2001、23 頁）。河内屋系には本家の柳原（河喜）、別家衆の河内屋佐助の河佐の他に、河亀、河彦、河卯、河忠、河真、河吉、河徳、河太、河福、河源、河茂などがあつた（宮本、1960、380-381 頁）。なお、河内屋一統を作った初代柳原喜兵衛は有力な書籍商

であった秋田屋の奉公人であったが、秋田屋の別家とはならず、河内屋という書林の明株を求めて新しい版元になった（柳原，1997，10-11頁）。明株とは店主死亡などで仲間株に空席がある状態で、これを購入するにはかなりの費用を必要としたのであり（鈴木，1980，35頁）、柳原喜兵衛は難しい方法で書籍商になったといえる。

- 6) なお、1880年代からは河内屋一統の総会が定期的に行われるようになった。河内屋グループとしての結束を固めるといふ意図から行われたことであるが、河内屋佐助にとっては本業の書籍ビジネスを強化する上で心強い動きであった。河内屋一統の総会は1880～1914年まで続けられ、河内屋一門は毎年会費を払い、冠婚葬祭などに積立金を使っていた。「決議書」1914年1月6日（『金銀出入帳』河内屋佐助，1863～1914年）。
- 7) 農業部の設立年については『玉淵叢話』によると1891年になっている。ただ、相楽郡に関する所有地の記録が1888年から存在しており、農業部の管理地は部門設立3年前からあったことになる。実質上、農業部の活動は1888年頃から始まっており、正式な部門となったのは、倉庫・家屋の新築工事が完了した1891年ということだと考えられる。「京都府山城國相楽郡三木佐助所有地」河内屋佐助，1888～1920年；三木，1902c，93-95頁。
- 8) 「音楽楽器，書籍，製茶，農業 御視察願」河内屋佐助，1894年頃。
- 9) なお製茶部は発足まもなく撤退が決定された。河内屋佐助としては1892年10月6日～1894年5月5日までの間に、営業資金として9,222円を投じ、将来が期待されていた製茶部であったが、仕入価格と売却価格は常に変動し、損失金は最終的に6,581円（1896年1月5日調査）にも上った。同時期の河内屋佐助の保有総資産が33,640円であったので、決して小さな額ではなかった。これ以後、戦前期において河内屋佐助は商業分野での非関連多角化戦略を自粛した。『明治二六年三月記 金銭貸借帳 第参號』三木佐助，1893～1899年；『明治二十三年 毎年総勘定 内部』三木佐助，1890～1920年。
- 10) 「音楽楽器，書籍，製茶，農業 御視察願」。
- 11) この文書は筆者が漢字を新字体に直し、句読点を打っている。原文は次の通りである。「當所ノ營業ハ歐米流ノ諸樂器及附屬品ヲ製造シ廣ク内外ノ需用ニ應ルヲ目的トス故ニ他ノ賣買事務ニ干渉セサルハ勿論營業外ノ事務ニ關係スベカラズ。」「有限責任山葉樂器製造所定款」山葉寅楠・三木佐助・白井練一，1890年。
- 12) 同上資料。
- 13) 三木佐助が日本楽器の監査役を辞任するのは1913年7月15日である。「御届（三木佐助から山葉寅楠へ）」1913年7月20日（『出諸証文記載帳』三木美紀，1878～1941年）；「大正二年下半期 第参拾貳期營業報告書」日本樂器製造株式会社，1914年1月23日。
- 14) この文書は筆者が句読点を打っている。「明治三十一年十一月三日」1899年12月2日（『時事纂録第二號』三木佐助，1891～1914年）。
- 15) この文書は筆者が漢字を新字体に直し、句読点を打っている。「同年十二月二日」1899年12月2日（『時事纂録第二號』）。
- 16) 「契約證」山葉寅楠・三木佐助，1906年7月31日（『記録』三木樂器店，1906～1929年）。
- 17) 「内地販賣誓約書」三木佐助・白井練一，1906年7月31日（『記録』三木）。
- 18) 「契約證」1906年7月31日。
- 19) 同上資料。
- 20) 「風琴製造負擔額及賣捌人買受負擔額決定書」山葉寅楠・三木佐助，1906年8月。

- 21) 「契約證」1906年7月31日。
- 22) 『明治二七年四月起 所得税控 第壹号』三木書店, 1897~1912年; 『明治三十年一月起 課税控帳 営業部』三木佐助, 1897~1912年; 『自大正七年壹月 所得營業稅届控 第貳号』三木佐助, 1918~1925年。
- 23) 「協約書」山葉寅楠・三木佐助・白井練一, 1906年11月9日(『記録』三木)。
- 24) 同上資料。
- 25) 「大阪市各小學音樂上の設備」, 『音楽世界』第185号(1917年3月), 66頁。
- 26) 同上資料。
- 27) 大阪市精華尋常小学校編(1930)『改築落成記念』大阪市精華尋常小学校; 葭田開信編(1913)『大阪市汎愛尋常小学校 増築記念』大阪市汎愛尋常小学校。
- 28) 「契約書」山葉寅楠・三木佐助, 1908年2月8日(『記録』三木)。
- 29) 同上資料。
- 30) 大野木と吉屋の文献には東京支店の開設を1910年であるとしているが, 日本楽器の社史には2箇所で1909年と書かれており, 本論では社史の記述に従う(吉屋, 1922, 33頁; 日本楽器製造, 1977, 25, 50頁; 大野木, 1977, 310頁)。
- 31) 「契約書」山葉寅楠・三木佐助, 1912年12月5日(『記録』三木)。
- 32) 同上資料。なお, 同内容の規定はオルガンにもある。「契約證」山葉寅楠・三木佐助, 1911年12月5日(『記録』三木)。
- 33) 「契約書」1912年12月5日。
- 34) 「契約書」1908年2月8日。
- 35) M. Genkins and G.W. Esbeller to S. Miki, 25th July 1921, *MEMORANDUM OF AGREEMENT* (三木楽器保存資料)。
- 36) 現存する資料からは1922年に日本楽器が三木の一手販売契約を解除し, 差し入れられていた信認金2,000円と国定教科書販売の株式240株を三木に返還していることが分かる。「領収証」三木佐助, 1922年1月23日(『記録』三木)。
- 37) 「大正十年後半期 第四拾八期營業報告書」日本楽器製造株式会社, 1921年12月19日; 「大正十一年前半期 第四拾九期營業報告書」日本楽器製造株式会社, 1922年6月19日。
- 38) 「契約書」1912年12月5日; 「領収証」, 1922年1月23日。なお, 1912年の契約時には山葉寅楠と三木佐助(四代目)が交渉したが, 1922年時には日本楽器二代目社長天野千代丸と三木佐助が交渉している。山葉寅楠は1916年に亡くなっているため, 1922年の段階にはいなかったことになる。山葉寅楠と三木佐助はビジネスを超えた友情関係があり, 例えば, 1896年, 三木佐助は共益商社の白井とともに山葉の工場で新設備の試運転を視察した後に, 山葉寅楠の別荘に宿泊し, 翌日三木は山葉を連れて大阪に帰り, 神戸を案内している。1922年に日本楽器と三木の関係が修復しがたいものになった一つの原因は, 経営者同士の個人的なつながりが希薄になったこともあるといえよう。「山葉工場見学」1896年8月6日(『時事纂録第二號』)。
- 39) 「日本楽器製造株式会社製造ピアノ・オルガン販賣特約規定」日本楽器製造株式会社大阪支店・三木楽器店, 1926年。
- 40) 同資料。
- 41) 「契約證」1906年7月31日。
- 42) 『毎年総勘定 第貳号』河内屋佐助, 1895~1926年。

- 43) 『毎年総勘定 楽器部 第壹号 明治 34 年起』三木佐助, 1901~1922 年。
- 44) 日本楽器での労働争議は 1926 年に起き、工場は操業停止状態になっていた。この時の日本楽器の社長である天野千代丸から三木宛に送った書簡が残っている。これによると、天野は 1927 年 3 月 25 日に自ら社長を辞することで混乱を収束しようとしていたこと、その後数人の取締役が会社の重要書類や金庫を社外に持ち出しすなど背任行為があったことが書かれている。「拜啓 時下春陽の候に御座候処、……」(天野千代丸から三木登吉、三木佐一郎への書簡), 1927 年 4 月 15 日; 日本楽器製造, 1977, 36-39 頁。
- 45) 開成館、大阪開成館は三木の書籍部の別称であり、東京開成館は西野虎吉が経営する三木の分店であったが、「三木」という単語が入っていない場合には除外した。なお、音楽書としては 1891 年の『日本俗曲集：西洋楽譜』(永井岩井撰曲、小島賢八郎調曲) が三木にとって初めての出版物である(田中・三木楽器, 2015, 17 頁)。
- 46) なお、この出版数は新刊と改定本をカウントし、再版分は含まない。「開成館・三木楽器発行本一覽」三木楽器株式会社, 2010 年; 2016 年 4 月現在の「国立国会図書館サーチ」, 「CiNii Books」の検索結果も参考にしている。
- 47) 例えば次の書籍が挙げられる。大和田建樹作詞・多梅稚作曲(1900)『地理教育世界唱歌』三木佐助。
- 48) 「(濱松市寺島町河合楽器製作所)」1931 年頃(『時事録』三木佐助, 1926~1946 年)。
- 49) 同上資料。
- 50) 「年計：仕入販賣明細表」三木佐助・大阪開成館三木佐助商店, 1931 年; 「ピアノ販賣年表」大阪開成館三木佐助商店, 1940 年; 「三木ピアノ販賣額統計表」大阪開成館三木佐助商店, 1942 年。
- 51) 「MIKI PIANO ORGAN」(パンフレット) 三木楽器店, 1933 年。
- 52) 同上資料。
- 53) 「三木ピアノ保証状」合名会社大阪開成館三木楽器店, 戦前昭和期。
- 54) 「光栄に輝く山葉ピアノ山葉オルガン」(パンフレット) 日本楽器製造, 1930 年; 村田, 1932, 13 頁。
- 55) 「改正定價表」三木楽器店, 1938 年 3 月 15 日。
- 56) 特にミニピアノは、1936 年度の販賣帳簿の中ではピアノの欄に分類されていたが、翌年度からはオルガンの欄に記載されている。ミニピアノはオルガンの上位モデルのように販賣されていた(「年計：仕入販賣明細表」, 1937~1938 年)。
- 57) 「三木・河合ピアノオルガン販賣手続表」大阪開成館三木佐助商店, 1933~1938 年。
- 58) 「三木ピアノ・オルガン特約店 年末歩戻明細 営業部」大阪開成館三木佐助商店, 1934~1938 年。
- 59) 「阪神洋楽器卸商組合 昭和一三年」合名会社大阪開成館三木佐助商店, 1938 年。
- 60) 当時の公定価格表によれば、ピアノは堅型(アップライトピアノ)と平台(グランドピアノ)に分けられ、寸法によって堅型は 6 種類、平台は 5 種類に分けられていた。そして、全てのモデルに対し製造業者、卸売業者、小売業者の最高価格が厳密に決められ、流通段階や製造段階における企業努力の余地は少なかったといえる。例えば 1943 年 3 月の公定価格表によれば、堅型のエントリーモデル(第 1 号)は 127×148×67 の寸法で、製造段階の最高価格が 1050 円、卸売段階が 1150 円、小売段階が 1350 円であった。「楽器公定価格一覽表 第三版」全国楽器

- 業組合聯合會，1943 年 3 月調。
- 61) 「営業経歴書」三木楽器株式会社，1963 年 10 月 1 日。
 - 62) 「第 5 回拂込金領収証」南満州鉄道株式会社，1944 年 9 月 3 日。
 - 63) 「戦争保険明細」合名会社大阪開成館三木佐助商店，1945 年 4 月 20 日。
 - 64) 『議事録』合名会社大阪開成館三木佐助商店，1926～1947 年。
 - 65) 三木は西日本と静岡県，長野県，石川県，愛知県，三重県の販売を担当し，残りのエリアは河合楽器株式会社（河合楽器製作所の東京販社）が担当した。『議事録』合名会社大阪開成館；「営業経歴書」三木楽器；河合，1963，155 頁，162 頁。
 - 66) 「経営プロジェクト オーナー研究会 三木楽器」中国ヤマハ会，1991 年 7 月 10 日。
 - 67) 三木楽器株式会社，元営業担当従業員，扇谷順介談（2015 年 9 月 7 日）。
 - 68) 1951 年の段階で三木が取引していた国内の製造会社は河合楽器製作所，鈴木バイオリン製造，日本管楽器，上野管楽器，サカエ楽器，トンボ楽器製作所である。「三木楽器店営業経歴書」合名会社大阪開成館三木佐助商店，1951 年。
 - 69) 例えば，千葉県船橋市の伊藤楽器はセイコー（時計）とコロムビア（レコード）の特約店であったが，戦後日本楽器の特約店となり，全国屈指の楽器店となった（田中・伊藤楽器，2010，45 頁）。
 - 70) 「拝啓 河合小市様」（三木佐助から河合小市への書簡の写し），1955 年 7 月 6 日。
 - 71) 河合小市が亡くなったのは 1955 年 10 月 5 日である。次の資料は三木佐助が河合小市に送った書簡の写しであるが，返信は来なかった。書簡の左に赤字で「昭和三十年十月五日 河合小市氏永眠」とメモが残されている。「拝啓 河合社長」（書簡の写し），1955 年 9 月 14 日（1955 年 10 月 5 日以降のメモ書きあり）。
 - 72) 「三木ピアノ，オルガンが生まれるまで」，『レコード楽器新報』第 936 号，1961 年 10 月 21 日，4 面。
 - 73) なお日本楽器は 1970 年に日本管楽器を吸収合併し，管楽器部門の充実強化を図った（日本楽器製造，1977，225-226 頁）。
 - 74) 「第三期 事業年度決算報告書」三木楽器株式会社，1959 年。
 - 75) 「楽器目録」三木楽器株式会社，1960 年。
 - 76) 扇谷順介談（2015 年 9 月 7 日）。
 - 77) 三木楽器株式会社，元卸営業担当従業員，北城建男談（2015 年 9 月 7 日）。
 - 78) 「取引契約書」三木楽器株式会社取締役社長三木佐助・天竜楽器製造株式会社取締役社長小倉太郎，1961 年 8 月 31 日。
 - 79) 同上資料。
 - 80) 「取引契約書」三木楽器株式会社取締役社長三木佐助・天竜楽器製造株式会社取締役社長小倉太郎，1962 年 6 月 1 日。
 - 81) 扇谷順介・北城建男談（2015 年 9 月 7 日）。
 - 82) 「第三期 事業年度決算報告書」三木楽器株式会社，1959 年；「第七期 事業年度決算報告書」三木楽器株式会社，1963 年。なお，1960～1962 年（第四～六期）の間の記録は現存していない。
 - 83) 日本楽器は三木ピアノだけでなく，子会社の天竜楽器にエテルナというブランドのピアノを生産させ，これも価格競争が発生した時に利用した。扇谷順介談（2015 年 9 月 7 日）。

楽器卸商と製造会社の関係性：三木楽器と日本楽器製造の契約書から考察する流通の歴史

- 84) 「免税価格表」三木楽器株式会社, 1967年11月1日。
85) 製造番号から計算した推定値。「三木ピアノ納入先」三木楽器株式会社, 2013年。
86) 「第25期事業年度決算報告書」三木楽器株式会社, 1981年9月25日。

参考文献一覧

- 磯部千司編 (1929) 『日本楽器製造株式会社の現況』山葉寅楠翁銅像建設事務所。
今井賢一・伊丹敬之 (1981) 「日本の企業と市場—市場原理と組織原理の相互浸透—」, 『季刊現代経済』No. 43, 14-27頁。
今井賢一・伊丹敬之・小池和男 (1982) 『内部組織の経済学』東洋経済新報社。
大野木吉兵衛 (1966) 「日本楽器製造株式会社と山葉寅楠の企業者活動」, 『浜松商科短期大学研究論集』第9号, 35-80頁。
大野木吉兵衛 (1977) 「浜松における洋楽器産業」, 浜松史跡調査顕彰会編『遠州産業文化史』浜松史跡調査顕彰会, 所収, 297-358頁。
大和田建樹 (1900) 『地理教育 鐵道唱歌』三木佐助。
大和田建樹 (1911) 『訂正地理教育 鐵道唱歌』三木佐助。
笠原潔 (1997) 『西洋音楽の歴史』放送大学教育振興会。
粕谷誠 (2012) 『ものづくり日本経営史：江戸時代から現代まで』名古屋大学出版会。
河合滋 (1963) 『滋の奮戦記』日本事務能率協会。
古茂田信男・島田芳文・矢沢寛・横沢千秋編 (1994) 『新版日本流行歌史 上』社会思想社。
齊藤紀子 (2015) 「ピアノの普及と大阪の都市形成：三木楽器の帳簿 (1902-1940) の調査に基づいて」, 『人間文化創成科学論叢』(お茶の水女子大学) 第17巻, 33-41頁。
坂本宗子 (2001) 「近世後期大阪本屋仲間における別家衆の動向—河内屋一統を中心に—」, 『大阪の歴史』(大阪市史編纂所) 57号, 21-59頁。
嶋口充輝・和田充夫・池尾恭一・余田拓郎 (2004) 『マーケティング戦略』有斐閣。
鈴木敏夫 (1980) 『江戸の本屋 (下)』中央公論社。
田中智晃編著, 伊藤楽器百年史編纂委員会監修 (2010) 『伊藤創業100年史』株式会社伊藤楽器。
田中智晃 (2011) 「日本楽器製造にみられた競争優位性—高度経済成長期のピアノ・オルガン市場を支えたマーケティング戦略—」, 『経営史学』第45巻4号, 52-76頁。
田中智晃 (2015) 「河内屋佐助 (三木佐助商店) の歴史とその投資行動」, 『東京経大会誌 (経営学)』286号, 125-149頁。
田中智晃編著, 三木楽器株式会社社史編纂委員会監修 (2015) 『三木楽器史—Our Companyを指して—』大阪開成館。
田中智晃 (2016) 「戦前期における楽器流通史の研究：大阪三木佐助商店の事例を中心に」, 『社会経済史学』第82巻第1号, 75-92頁。
戸ノ下達也 (2010) 『「国民歌」を唱和した時代—昭和の大衆歌謡—』吉川弘文館。
谷沢弘毅 (2014) 『近現代日本の経済発展 下巻』八千代出版。
長友千代治 (2002) 『江戸時代の図書流通』佛教大学通信教育部。
西岡信雄 (1993) 「『関西洋楽事始』報告」, 『音楽研究 (大阪音楽大学音楽研究所年報)』第11巻, 111-131頁。

- 日本楽器製造株式会社編 (1977) 『社史』 文方社。
- 野田實編著 (1980) 『流通系列化と独占禁止法—独占禁止法研究会報告—』 大蔵省印刷局。
- 橋本求 (1964) 『日本出版販売史』 講談社。
- 濱田啓介 (1956) 「近世後期に於ける大阪書林の趨向—書林河内屋をめぐって—」, 『近世文藝』 (日本近世文學會) 3号, 15-28 頁。
- 方美英 (2001) 「近世大坂書林『河内屋新次郎』について」, 『お茶の水史学』 45号, 75-105 頁。
- 堀内敬三 (1968) 『音楽明治百年史』 音楽之友社。
- 前田紘二 (2010) 『明治の音楽教育とその背景』 竹林館。
- 前間孝則・岩野裕一 (2001) 『日本のピアノ 100 年: ピアノづくりに賭けた人々』 草思社。
- 丸山雅祥 (1992) 『日本市場の競争構造: 市場と取引』 創文社。
- 三木佐助 (1902a) 『玉淵叢話 上巻』 東京開成館・大阪開成館。
- 三木佐助 (1902b) 『玉淵叢話 中巻』 東京開成館・大阪開成館。
- 三木佐助 (1902c) 『玉淵叢話 下巻』 東京開成館・大阪開成館。
- 宮本又次 (1960) 『船場』 ミネルヴァ書房。
- ミュージックトレード編集部 (1963) 「特集: 楽器業界の真実を探る」, 『ミュージックトレード』 第 5号, 29-40 頁。
- 三和良一 (2012) 『概説日本経済史 近現代〔第 3 版〕』 東京大学出版会。
- 村田耕編 (1932) 『ピアノ保存法』 村田楽器研究所。
- 森鷗外 (1940) 『大塩平八郎・堺事件 (岩波文庫)』 岩波書店。
- 柳原喜兵衛 (1997) 『覚書 河内屋から柳原書店まで—大坂・京都における一書肆の記録—』 柳原書店。
- 吉川登編 (2010) 『近代大阪の出版』 創元社。
- 吉屋貞一編 (1922) 『東京商工案内』 東京代表的商工案内社。
- Barney, Jay B. (2011) *Gaining and Sustaining Competitive Advantage* (Upper Saddle River, New Jersey: Pearson Education) Fourth Edition.
- Porter, Michael E. (2004) *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors* (New York: Free Press) First Free Press Export Edition.
- Shaw, Arch W. (1951) *Some Problems in Market Distribution: Illustrating the Application of a Basic Philosophy of Business* (Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press) Third Printing.
- Williamson, Oliver E. (1975) *Market and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications: A Study in the Economics of Internal Organization* (New York: Free Press).

—2017 年 8 月 28 日受領—