



ヤマハピアノとして世に出た楽器に弾く人とともに命を吹き込み、音色を完成させるピアノ調律技術者たち。本シリーズでは、地域の音楽拠点として信頼を寄せられる多くの楽器店で、高い技術力とすぐれた感性を日々発揮している方々に、お一人ずつご登場いただきます。

第20回
株式会社コンドー楽器 ピアノ技術課
三谷 真さん

調整を施すことで音色やタッチが
どれほど変わるのか、
ご理解いただくことに努めています

12名のスタッフが高い技術で
地域の音楽文化に貢献

千葉県木更津市に本社を置き、東京湾に沿った内房・南房総エリアに9つの店舗と34の教室センターを展開しているコンドー楽器。音楽を通して「夢」「笑顔」「感動」を創造し、人と人との「絆」を深め、心豊かな人生と地域社会の文化向上に貢献することを企業理念としています。

ピアノ技術課には12名が所属し、そのうち4名がヤマハコンサートピアノグレードを保有。よりレベルの高い技術を提供すべく、社内ですぐ随時研修を行うほか、ヤマハが実施する技術講習やピアノテクニカルアカデミーのステップアップ研修などにも積極的に参加。もちろん日々の研鑽は各自が心がけています。

当社では2002年から毎年「コンドー楽器ピアノコンクール」を開催し、ピアノを学ぶ子どもたちの一番身近な目標にさせていただいています。その運営を担っているのは、ピアノ技術課のスタッフ。昨年は、未就学児から中高生まで190名近くに参加いただきましたが、子どもたちや保護者の方、指導者の方など、通常の業務だけでは接することので

きない多くのお客さまと接するなかで、ピアノ技術の役割や重要性をお伝えしたり、技術力アップにつながるヒントをいただきたい。コミュニケーションを交わすことの大切さを実感しています。

調整を施すと何がどう変わるのか
作業を通じて具体的に提示

5年ほど前からは、近隣の中学校が行っている「職場体験」に協力し、ピアノの分解、調律といった作業を体験してもらっています。鍵盤の先には精密なアクションがあつて、ハンマーが弦に当たることで音が鳴る——ピアノの構造を説明し、実際にその仕組みにふれてもらうと、みな目を輝かせてくれます。

ピアノの構造や音が鳴る仕組みのことは、調律をご依頼くださるお客さまにも理解いた



必要な工具類は自らの手で軽量コンパクト化。厚さ8センチほどのカバンにすべて収まっている

私の技術力では対応できないような注文も出てくるようになりましたが、それが研鑽を積み原動力にもなりました。ピアノに対する要望をかなえることで演奏を心から楽しんでもらえたら

調律技術者として私がつねに目指しているのは、そのピアノが持っている性能を最大限に引き出すこと。そのために役立つ立ちそうなことは何でも取り入れたくて、社外の技術者の方の現場を今でも見学させていただくことがあります。10年ほど前からは、使用する工具類にも工夫を凝らすようになりました。工具の使い勝手がよくなれば、作業時間を短縮でき、整備内容の精度を高められます。とても小さなカバン一つで現場に現れる先輩技術者にカバンの中を見せていただいていたから、工具のコンパクト化も図っています。ピアノの性能を最大限に引き出すのは、演奏する人に、持てる力を余すところなく発揮してもらうためでもあります。それには、演奏する人が求めることを正しく理解することが欠かせません。漠然としたイメージや抽象的な言葉から、何が求められているかを探り当てようとする

——心血を注ぐのは音色のバランス。
ピアノが一番いい音で鳴るように

三谷 真 (みに・まこと)

1973 (昭和48)年千葉県木更津市生まれ。小学生の時に数年ピアノを習い、高校時代に組んだバンドでキーボードを担当。高校の選択科目として履修し、奏法や楽譜の読み方を相談していた音楽の先生からピアノ調律師の職務を紹介されて興味をもち、ヤマハピアノテクニカルアカデミーに13期生として入校。修了とともにコンドー楽器に入社。以来、20年にわたって技術職に専念。30歳の時にヤマハコンサートピアノグレードを取得し、さらに上級研修を2回受講。より高い目標に向けてつねに研鑽を積んでいる。現在、ヤマハコンサートチューナー、コンドー楽器ピアノ技術課長。音楽教室を展開する2つの店舗の店長職も兼任している。

「取材」編集部 「撮影」山田美幸



だくようにしています。じつは、私がこの仕事に就いて5、6年経った頃、技術をもっと高めるために、お客さまからいろいろな要望をいただきたいと考えることがありました。でも、ほとんどのお客さまは「お任せします」とおっしゃる。そこで、たとえば音に濁りがある箇所をまず提示して、それを調整する作業に立ち会っていただくことにしたんです。調整を施すことで音色やタッチが変わることをご存知ないから、要望の出し方がないのだろうと思ったわけです。「こういう状態を、こうすることで、ほら、変わりましたね」ということを繰り返すうちに、お客さまの理解がどんどん深まり、

