

business
challenger
ビジネス・チャレンジャー

岸田 邦雄 社長

岸田社長と渋谷店のスタッフ

(有)ナンシー

設立:1988年9月
従業員数:5名
事業内容:ビンテージを中心に、ギター、ベース、アンプ等の販売
名古屋店:〒461-0001 名古屋市東区泉1-8-4
岸田ビル1F 052-971-0009
渋谷店:〒150-0041 渋谷区神南1-7-8
豊産ビル2F 03-3780-0929
ホームページ:www.nancy-g.com



ビンテージギター販売を通じ ROCK音楽の源流を今に伝える

岸田社長のアルバム
「Alabama Boy」を5名
様にプレゼント! ご応募
は96ページのプレゼン
トコーナーまで



「ギターショップではあるけれど、最大の目的は今の若い子たちにロック音楽の源流を伝えること。すべてはそのための活動。」

こう語るのはナンシーの岸田邦雄社長だ。ナンシーは名古屋と東京に2店舗を構えるギターショップ。主に1970年代以前に製造されたエレキギター&ベースを扱う「ビンテージショップ」だ。この分野では、国内外から高い評価を受けている。しかも、岸田社長自身が演奏したCDの販売やライブ活動、ギター写真集の発行などと、ロック音楽に関わるあらゆる活動を展開中である。

本場米国でレコーディング

ナンシーの店内に並べられたギターには100万円以上のものも珍しくはなく、時には数千万円クラスのものも扱う。一般に楽器の世界では、古い時代に製造されたものの方が価値が高い。例えばバイオリンは数百年前に製造されたものが億単位で取引されている。第2次大戦後に誕生したエレキギターはまだ歴史が浅く、(特殊な場合を除いて)億単位まではいかないが、それでも数百万クラスはザラにある。

特に1965年以前に製造されたものへ人気が集まり、価格も高騰を続けている。当時はまだ量産体制への移行前で、楽器としての希少性や使っている木材のよさ、時間をかけた丁寧な作りや音質のよさなどで人気だ。エレキギター市場は60年代半ば以降、ビートルズ的世界的な人気と共に一気に拡大。メーカーも量産体制へシフトしたが、それ以前は量を追う必要がなかったのである。

しかも、70年代に入りエリック・クラプトンやオールマン・ブラザーズ・バンドなど欧米の有名ミュージ

シャンたちが、こぞってビンテージギターを愛用。これが人気に拍車をかけた。岸田社長もこの時代にビンテージの薫陶を受けた1人だ。「この時代のロックが今でも最高と信じている」と岸田社長。

ところが最近ではこうした音を聴く機会が減少してきた。70年代当時、欧米のミュージシャンたちは、ビンテージギターをレコーディングや来日公演で使っていた。だが、最近ではメーカーとの契約などにより、そうした演奏がしにくくなっている。しかも、音楽のトレンドもギターを必要としないジャンルが増加している。「このままではギター音楽が消滅する」。この危機感が自身のCDを発売するきっかけだった。

岸田社長は02年に自身のファーストCDアルバム「Swamp Waters」を日米同時発売した。単にCDを出す話であればアマチュアでも行なう。特筆できるのは全曲を米国のマッスルショールズ(60年代~70年代にR&Bの名盤が多くレコーディングされたスタジオ)で録音したことだ。

しかも、バックミュージシャンはスコット・ポイヤー(元カウボーイ)、ボニー・ブラムレット(元デラニー&ボニー)など、70年代のアメリカンロック好きにはたまらない凄腕ばかり。さらにプロデューサーはオールマン・ブラザーズ・バンドの名盤「ブラザーズ&シスターズ」をプロデュースした米ロック界の重鎮ジョニー・サンドリンだ。日本の評論家たちはこぞって「Swamp Waters」に賛辞を送った。

岸田社長は当初、制作経費を全額自己負担する考えだった。ところが米国のレコード会社がその演奏に惚れ込み、経費の一部負担と米国での発売を決定したという。

05年5月にはセカンドアルバム

「Alabama Boy」を発売。これは日本の大手レコード会社が全面バックアップ。前作同様に米国で録音され、新たにボビー・ホイットロック(元デレク&ドミノス)やジャミー・オールディカー(元エリック・クラプトン・バンド)、チャック・リーベル(ローリング・ストーンズ、元オールマン・ブラザーズ・バンド)などが加わる豪華版となった。

厳選した新品を推奨

岸田社長は2枚のアルバムで、愛器「ジェシカ」(写真キャプション参照)などビンテージギターの魅力を余すことなく引き出している。そして自身のライブでも使用し、アルバムと同じ音を聞かせている。また店先でお客様相手に即興でライブ演奏を披露することもあるなど、ビンテージの啓蒙活動を展開中だ。

「ロックの源流やビンテージの魅力を伝えるためには、ギターを売るだけでは難しい。ビンテージギターを見せたり(写真集の発売)、音を聞かせたり(CDの発売&ライブ活動)が

大切。ただし、ギターにとって最も重要な「弾く」ことは、お客様自身にやっていただきたい。」

もっとも、いくらビンテージの音が身近になっても、おいそれと買える値段にないことも事実だ。そこで今後は、ビンテージギターを使わずに新品だけでも「ここまでの音が出せる」ことを立証するライブを計画している。また、ビンテージに近い音質や感覚でプレイできる新品楽器を厳選し、若いプレイヤーに提案することにも積極的だ。単に楽器屋にとどまらず、「あの時代のロック文化を伝承することが使命」という岸田社長ならではの活動である。

米国でのレコーディング終了後、プロデューサーのジョニー・サンドリンは岸田社長にこう語ったという。「お前がくると(昔の仲間が)皆で集まれる。皆、お前には感謝している。」ビンテージギター販売を通じて、あの時代のロックを伝承したいという岸田社長の思いは、米国の凄腕ミュージシャンたちにも、しっかりと伝わっているようだ。



岸田社長と米国ロック界の重鎮たち。彼らも昔のプレイを再現できたことで、岸田社長に感謝している



岸田社長の愛器「ジェシカ」。元オールマン・ブラザーズ・バンドのディッキー・ベッツが所有していた1958年製ギブソンレスポール。70年代の大ヒットアルバム「ブラザーズ&シスターズ」に収録された名曲「ジェシカ」は、実際にこのギターでレコーディングされた