

作曲家 アイブス ニードセールの先駆者

バーンスタインと並ぶ才能

皆さんはチャールズ・アイブス(1874~1954年)というアメリカの作曲家をご存知でしょうか。

この人に関する今日の評価は、アメリカが生んだ最大の作曲家の一人ということになりま

す。たとえば、「ウエストサイドストーリー」を作曲したレナード・バーンスタインや、「ラプソディーインブルー」や「ポギーとベス」を作曲したジョージ・ガーシウウィンに伍する作曲家だと言

えばよいでしょうか。ただ、アイブスはこういった作曲家たちとは異なり、ヒットチューンを作る人ではありません。かれは完全に自分のため

に作品を書いた人で、た。作品は交響曲や室内楽、歌曲といった、外面的には古典的な雰囲気のあるものです。しかしその内容は、当時としてはかなり斬新というより、今日にあっても演奏困難な作品となっています。アイブスの作品は複数のテンポが同時並行するものが多く、また拍子も複数の拍子が同時に進行するものも珍しくありません。

そのため、たとえば第4番交響曲は指揮者を2人から3人必要とします。音も半音のさらに半音、要するに四分音を使うこともためらいません。また、引用が多いのも

ダブル・メジャーの時代
チャールズ・アイブスに学ぶ保険ビジネスと音楽
レクチャー & コンサート

OLIS-フルデンシャル・ジブラルタ生命保険寄附講座
講演ならびに演奏スケジュール (敬称略)

- 趣旨説明 山内恒人 (サムスン生命保険)
- チャールズ・アイブス作曲 ヴァイオリンソナタ 第4番
- 「現代作曲家としてのチャールズ・アイブス」
片山杜秀 (慶應義塾大学 法学部教授)

+++++ 休憩 +++++

- 「保険ビジネスマンとしてのチャールズ・アイブス」
米山高生 (一橋大学 商学部教授)
- チャールズ・アイブス作曲 ピアノ三重奏
- 閉会の辞 仲田均 (慶應義塾大学 理工学部教授)

【なお講演のタイトルは変更される可能性があります】

【演奏者】
ヴァイオリン 甲斐史子
チェロ 松本卓以
ピアノ 大須賀かおり

日時：2015年1月17日(土曜日) 13時40分開演(13時開場)
場所：藤原洋記念ホール-慶應義塾大学日吉キャンパス協生館内
参加費用：レクチャー&コンサート 無料
参加希望の方は <http://www.olis.or.jp/777/program/> から登録をお願いします

【ご注意】講演中は中途入場可能ですが演奏中はホールロビーでお待ちください

<http://www.kcc.keio.ac.jp/>

保険代理店を設立して大成功

そこで生計を立てるために、全く別の世界に身を置きます。

ミュニチュアル・ライフ・オブ・ニューヨークという大生命保険会社です(1898年)。最初はあくチュアリー部門に配属になりま

すが、すぐにレイモンド・カーパニーというミュニチュアル・ライフの代理店に移ります(1899年)。

そこで生涯の友人となるジュリアン・サザール・マイリックに出会います。時あたかも、アームストロング調査の真っ最中でした。

来年1月17日「保険ビジネスと音楽」で集う

〈ニューヨーク地区の7大代理店の新契約高〉

総代理店名	年間新契約高(百万ドル)				
	1917	1918	1919	1922	1923
Ives & Myric(Mutual Life)	15	15	23	25	33
J. I. D. Bristol(Northwestern Mutual)	13	...	23	20	31
L. A. Cerf(Mutual Benefit)	13	13	21	29	27
Mowry & Petterson(AEtna)	11	20	...
Charles B. Knight(Union Central)	10	10	16	25	35
Charles Kederick(New York Life)	8	...	17	17	...
Robert J. Mix(Prudential)	7

のが経営のバロメーター だったため、加入者へのリ

日本アクチュアリー会正会員

山内恒人

演がなされたのです。

そのような次第で、アイブスはイェール大学を卒業する頃には、職業作曲家になることはあきらめられていました。

ついにW・W・アームストロングが委員長となって大規模な実態調査が行われ、その結果、徹底した経営改革が行われることになりました。

その渦中でアイブスの心臓に問題が発生し、クルスマスをマイリックとともにバージニアで過ごしますが、このときミュニチュアル・ライフからいったん離別し、二人で会社を設立し独立することを決めます。

1907年に「アイブス&カーパニー」を設立

その様子は、「ブロードウエー」というアイブスのシヨートストーリーに活写されています。ここには二つのタイプの営業社員が登場します。一人は運にまかせて営業を行う楽家ジムと、現代的な必要保障額を算定するハリーです。新たな仕事を不得張り切っているスチュワート氏にジムが営業をします。彼は根拠もなく5000ドルの20年払い込みの終身保険を売って、意気揚々と

に生命保険事業に対する厳しい批判が噴出して

ました。

成功の秘訣はニーズセ

ルースです。

アイブスは音楽に向かい合う時に見せた、全く新しい姿勢で生命保険に向き合うことにより、現代的な必要保障額の算定を約100年前に考えだし、大きな契約を獲得する営業手法をマイリックとともに確立します。

これが1922年の著作物であることを思うと、コンピューターや電卓がなくても、合理的に必要な保障額が導かれ、新しい保険の価値が生まれ

ワシントン生命保険と仕事を開始します。しかしすぐにワシントン生命がピッツバーグ生命信託会社に買収されたので、再度ミュニチュアル・ライフの総代理店として「アイブス&マイリック」が1909年に設立されま

す。この総代理店は大成功をおさめます(表参照)。

成功の秘訣はニーズセ

ルースです。

アイブスは音楽に向かい合う時に見せた、全く新しい姿勢で生命保険に向き合うことにより、現代的な必要保障額の算定を約100年前に考えだし、大きな契約を獲得する営業手法をマイリックとともに確立します。

これが1922年の著作物であることを思うと、コンピューターや電卓がなくても、合理的に必要な保障額が導かれ、新しい保険の価値が生まれ

ていく様子がアイブスによって活写されています。

さて、本日のお話は以上ですが、もう少し詳しく知りたい人には絶好の催しが近々あります。

慶應義塾大学の「OLIS-フルデンシャル・ジブラルタ生命保険寄付講座」で毎年保険フォーラムを実施しています

が、2015年1月17日に慶應義塾大学の日吉にある藤原洋記念ホールで、「ダブルメジャーの時代」チャールズ・アイブスに学ぶ保険ビジネスと音楽」という題材でレクチャーとコンサートを行います。

アイブスの保険ビジネスの側面を一橋大学の米山高生教授、作曲家としての側面を慶應義塾大学の片山杜秀教授、そしてアイブスのヴァイオリンソナタとピアノトリオの演奏もあつて、無料というものです。

読者の皆様、
<http://www.olis.or.jp/hlea/program/>
から登録していらしてください。

【ニューヨーク地区の7大代理店の新契約高】
J・O・スタルソン著『アメリカにおける生命保険マーケティング発達史』(翻訳刊・明治生命相互会社1982年)799頁