

# 沖縄の文化・芸能の可能性

## — 観光に資する文化産業の創出へ

- [日 時]** 平成30年1月22日(月) 14:00～16:00
- [登壇者]** 下地 誠(沖縄県文化観光スポーツ部 文化振興課長)
- パネリスト** 小原 啓渡(ギア プロデューサー)  
野田 隆司(桜坂劇場 プロデューサー)  
尾上 菊之丞(尾上流日本舞踊家)  
神谷 武史(組踊・琉球舞踊家/八重瀬町観光振興課 観光係長)
- モデレーター** 大澤 寅雄(ニッセイ基礎研究所 芸術文化プロジェクト室)
- [会 場]** 沖縄コンベンションセンター 会議場 B1
- [参加人数]** 92名(参加者74名、関係者18名)

※本シンポジウムでは、音声を文字情報に変換する「UDトーク」による情報支援を行った。



**小原 啓渡** (ギア プロデューサー)

兵庫県出身。1999年、近代建築をリノベートした劇場「アートコンプレックス1928」を立ち上げ、プロデューサーに就任。文化施設運営の他、文化支援ファンドの設立や造船所跡地をアートの拠点「クリエイティブセンター大阪」に再生するなど、「アートを切り口に、新しい価値を社会に提案する」ことをテーマとした活動を続ける。2012年より京都でナンバーバル・パフォーマンス「ギア-GEAR-」ロングラン公演を開始、2017年12月より関東でも展開。



**野田 隆司** (桜坂劇場 プロデューサー)

沖縄屈指の文化発信拠点「桜坂劇場」、同劇場が運営する音楽レーベルMUSIC from OKINAWA プロデューサー。沖縄の音楽を海外に発信し沖縄とアジアの音楽ネットワーク構築を進めている。※桜坂劇場：那覇市のカルチャースポット。映画館にカフェとショップを併設。ライブイベントやワークショップなども企画運営。2月10・11日には、11年目を迎える音楽フェス「Sakurazaka ASYLUM」とアジアの音楽プロデューサーを招いたカンファレンス「Trans Asia Music Meeting」を開催。



**尾上 菊之丞** (尾上流日本舞踊家)

1976年、東京生まれ。1990年に尾上青楓として、本格的に活動を開始し、2011年、尾上流家元を継承。自身主宰のリサイタルをはじめ、多数の公演に出演。歌舞伎俳優、その他幅広いジャンルのアーティストとのコラボレーションなどにも積極的に挑戦している。また、振付師として、歌舞伎公演『NINAGAWA 十二夜』、『スーパー歌舞伎II ワンピース』、ラスベガス歌舞伎公演『鯉つかみ』、歌舞伎×フィギュアスケート『氷艶～破沙羅』などの振付も手掛けている。

沖縄にある文化資源を観光に活かし、文化産業を創出するには、どのような視点が必要となるのか。これまでに、劇場施設や実演家の立場から文化資源をプロデュースしてきた事例をもとに、沖縄での文化芸術の可能性についてパネルディスカッションを行なった。冒頭には、沖縄県文化観光スポーツ部文化振興課長の下地誠氏より、沖縄県の文化芸術振興の枠組みが紹介された。

県全体の文化振興にあたっては、「沖縄県文化芸術振興条例」、「沖縄21世紀ビジョン基本計画」、そして基本計画を具体的に推進する「沖縄21世紀ビジョン実施計画」があります。これらに基づき、文化観光スポーツ部に加え、商工労働部、総務部、教育庁、福祉保健部などが文化芸術の振興事業に取り組んでいます。県本庁だけでなく、県立芸術大学、県立博物館美

術館などの機関や教育機関も含めると、平成29年度は99の事業、約73億1300万円の予算を計上しております。この予算額は、県全体の歳出予算7354億4400万円の約1%に相当します。アーツマネージャー育成事業については、人材の養成等に関する施策、文



### 神谷 武史 (組踊・琉球舞踊家/八重瀬町観光振興課 観光係長 文化芸術観光プロモーション担当)

1975年、沖縄県八重瀬町生まれ。沖縄県立芸術大学で琉球芸能を学び、1993年より各新聞社主催のコンクールで舞踊、三線、笛、胡弓部門での受賞を重ねる。1999年より八重瀬町役場で公務に勤める一方、琉球芸能の継承発展に努める。地域芸能への熱い思いから、その普及を目的に各地域の民俗芸能団体への公的助成金の活用支援や、芸能公演の企画、若手担い手育成などの活動を展開。



### 大澤 寅雄 (ニッセイ基礎研究所 芸術文化プロジェクト室)

2003年文化庁新進芸術家海外留学制度により、アメリカ・シアトル近郊で劇場運営の研修を行う。帰国後、NPO法人STスポット横浜の理事および事務局長を経て現職。NPO法人アートNPOリンク理事、NPO法人STスポット横浜監事、九州大学ソーシャルアートラボ・アドバイザー。共著『これからのアートマネジメント“ソーシャル・シェア”への道』『文化からの復興 市民と震災といわきアリオスと』。



### 下地 誠 (沖縄県文化観光スポーツ部 文化振興課長)

那覇市で生まれ、那覇市在住。1989年4月に沖縄県庁入庁、生活福祉部援護課に配属される。2016年4月の組織改変により、文化観光スポーツ部に設置された交流推進課長に就任。2017年4月に文化観光スポーツ部文化振興課長に就任し、沖縄県の文化芸術の振興のために尽力している。プライベートでは、テニスの指導者として地域貢献活動に取り組んでいる。

化芸術を活用した地域作り、産業振興等に関する施策に位置付けられております。

2019年には、組踊生誕300周年。2020年の東京オリンピックパラリンピック。そして2022年には、沖縄県の日本復帰50周年と大切な時期を迎えます。このような場を活用し、沖縄の文化芸術の魅力を多くの方々に伝えていくため、沖縄県ではこれまで以上に文化芸術の振興に取り組んでいきたいと考えております。文化や芸術の振興は行政だけで取り組むものではなく、関係機関、関係団体等と連携して行っていく必要があります。そのためには、会場にお越しの皆様をはじめ多くの方々の力添えも必要となりますので、今後とも引き続きご協力をお願いいたします。

### ●パネリストプレゼンテーション

**大澤** 今日は、「観光に資する文化産業の創出」をテーマにしつつ、観光だけではない側面にも焦点を当てて、パネリストの方々からお話を聞いていきたいと思っております。早速ですが、それぞれ自己紹介を兼ねて、どんな取り組みをされているか、まずは小原啓渡さんから、プレゼンテーションをお願いします。

**小原** ギアについては、映像の方がわかりやすいので、プロモーションビデオをご覧ください。いろんなテレビでも取り上げられました。京都で2012年からロングラン公演をやっています。試作を重ねて、完全に自分のところで作ったオリジナルです。100席程度の小さな劇場なので、まだ15万人ぐらいしか来られてない。客席数が多いと当然儲かるんですが、100席だといくらソールドアウトになっても、儲からないです。作品は、おもちゃ工場が潰れて、そこで働き続け

ている人間型ロボットの設定です。マジック、パントマイム、ジャグリング、ダンス、世界でもトップクラスの4人とドール役の女優さんの出演者は5人。ロングランでやっていく上では、怪我をしたりいろんなことがあるので、各パートに5人ぐらいずついます。公演のキャッチコピーは、「演劇でもない。ミュージカルでもない。サーカスでもない」。「何々のような」と言った時点で新しくないんですね。特徴的なのが、ノンバーバル、言葉を全く使っていません。そして、演劇的な要素も含めてストーリーを奏でていって、最後は何とか泣いていただく、そんな作品をやっております。一昨年、モスクワに行って、半年間ロングランをやったけど、これは甘かった。1回、日本でシミュレーションしてから海外に行こうと、昨年12月から今回千葉での公演をはじめました。そして、また海外に挑戦しようかなと。

**野田** 桜坂劇場は、那覇で一番古い歓楽街で、昔は映画館、芝居小屋、ボウリング場や飲み屋がいっぱいあったと聞いています。劇場は、現在スタッフ約30人でやっており、スクリーンが3つ、ホールが3つ。ホールA（300席）とホールB（100席）では、ライブイベントも開催できます。桜坂ファンクラブという有料の会員のシステムがあり、会員数は現在約1万人。事業の内容は、基本的には映画館としての営業ですが、毎月ライブイベントを行ったり、カフェ、ショップの営業、そして「桜坂市民大学」というワークショップを年間約120講座、開校しております。2015年からは、「Music from Okinawa」という音楽のレーベルも始めました。

もともと「桜坂シネコン琉映」という映画館で、撤



「ギア - GEAR -」の5人のキャスト



桜坂劇場

退される際、代表の中江裕司（映画監督）に話があり、準備を始めました。琉映さんが2005年の3月に閉館をして、4月には会社を設立して、7月にオープン。劇場経営のハードルは高いんですが、中江も私もある程度の下地があったので、迷いもなくスタートしました。こういった場所を自分たちが持てればいいな、とずっと思っていて、街中にある劇場の大切さや、表現のアウトプットする場としての役割の大きさもあって考えていました。

私は学生のころ、毎日芝居の公演、映画やライブ・トークイベントなどをやっていて、92年からオークスフェスティバルシアター、93年から10年ほどリウボウホールという劇場の企画運営に携わり、ノウハウの蓄積がありました。しかし、改めて劇場の経営を考えたときに、地方都市のハンデが見えてきました。大都市に比べて、映画や音楽、サブカルチャーの支持者が少なく、映画の興行は当たり外れが大きい。ミニシアターの作品は宣伝の規模が小さくて、大きなヒットに繋げることが難しいので、文化的なコンテンツを集約させた「カルチャーコンプレックス」として機能させていこうと考えました。複数の事業をやることで、映画の興行への依存度を減らし、リスクを分散させて、リピーターを増やすことを積極的に進めていきました。直近の決算の売上の構成比は、映画の事業が約半分ぐらい。他の事業で残りを補っていますが、全国のミニシアターと比べても特殊だと思います。

現状の課題としては、人材不足がすごく大きい。小さな会社なので、雇用条件が良いわけでもないのですが、理念に賛同してくれる人に働いてもらいたいと、新卒の採用を積極的にやっているところです。オープンから13年経って、ある種の停滞感があると思うので、新しいイメージを作って、外からの企画も受け入れていきたいと考えています。これまであまりターゲットにしてこなかった観光客や若い世代に、新しいマーケットを訴求していきたいです。

2月10日 と11日 には、「Sakurazaka ASYLUM 2018」と「Trans Asia Music Meeting 2018」を開催します。ASYLUMは街フェスで、劇場と周辺のライブハウスを使った大がかりなイベントです。Trans Asia Music Meetingは、沖縄県文化振興会の支援を得て、アジアの音楽プロデューサーの方に沖縄に来ていただいて、シンポジウムを行う。沖縄からアジアの音楽ネットワークを作っていくイベントをやっております。

**尾上** 私は日本舞踊尾上流の家元という肩書きを持っております。組織図としては、家元の上に、宗家がいっぱいいます。尾上流宗家は、歌舞伎俳優の7代目尾上菊五郎です。江戸時代から300年近く続く、総領です。尾上菊之丞としては、祖父が初代、父が2代目、私で3代目。もともとは歌舞伎俳優だった祖父は、6代目菊五郎の弟子でした。昭和23年に、初めて日本舞踊の流儀組織を形づくり、私が6年ほど前に襲名継承させていただいて、現在に至っております。

仕事は大きく分けて3つ。1つは、流儀の運営、お弟子さんたちに対する稽古。第2に、自分自身が実演家として踊る一面。第3が、振付師として様々な作品をつくるということ。演出、脚本もさせていただきますが、主には振り付けをしています。この作品をつくることも、いくつかに分かれております。1つ目は、自分や日本舞踊家が踊る舞踊作品を作らせていただくこと。2つ目には、花柳界、花街舞踊の芸子さん舞妓さんや芸者さんたちの踊りの指導と、催しの振り付け。京都にある先斗町という花街では「鴨川をどり」、東京の新橋演舞場で新橋芸者の「東をどり」、いずれも毎年5月に上演されるものの演出や振り付けをさせていただいております。そして3つ目に、主に新作歌舞伎の振り付け演出や監修をさせていただいております。

例えば、ラスベガスのベラージオというホテルの前に、両翼400mの池があって、そこに巨大な噴水がございます。3年前の夏に、その池の中にステージを特設して、両サイドの噴水をウォータースクリーンにして映像を投影し、プロジェクションマッピングを使った舞台をいたしました。10代目松本幸四郎（当時染五郎）さんが主演で、このステージはどこからも入れないので、船に乗ってやってくる場所から芝居が始まりました。

また、昨年5月には歌舞伎オンアイス『氷艶 hyoen 2017 - 破沙羅 -』で、アイススケートは荒川静香さん、高橋大輔さんをはじめとしたプロスケイター、歌舞伎は10代目松本幸四郎さんが主となって、コラボレーションをいたしました。代々木体育館で、プロジェクションマッピングでスケートリンクに映像を映したり、奥にもスクリーンを設けて、さらに20mの宙乗りもする。スケート靴を履いて挑戦するというお話をいただいたときに、正直無理だろうと思いました。スケイターの方々は非常に紳士的で、ストイックな競技者で、我々芸能者とはまたちょっと違うスタン



ラスベガス・ベラージオの噴水で上演された歌舞伎公演『鯉つかみ』（Panasonic presents KABUKI Spectacle at FOUNTAINS OF BELLAGIO Koi-Tsukami “Fight with a Carp”／製作：松竹株式会社／協力：MGM RESORTS INTERNATIONAL）

スの持ち方です。ひたすら反復して、歌舞伎や日本舞踊のテイストを取り入れようとする。そして歌舞伎役者の方は、必死でスケートを練習すると、そういう相互関係のもと、すごく面白いものが出来上がりました。

それから、日本舞踊協会の公演が、毎年2月に行われております。昨年が60回の記念講演で、約70人、沖縄にも支部がありますが、全国から舞踊家が参加して、記念作品として日本祭りの四季を上演いたしました。老若男女、若い人は10代から一番上は80代、さまざま方々が同じ舞台に立つフェスティバルで、舞踊構成と演出をやらせていただきました。

**神谷** 私は八重瀬町役場に入って20年、行政の職員ですが、琉球舞踊家でもあります。実演家として舞台上で体得した感動や歓喜であるとか、それをどうやって地域の行事に生かしていけるか、考えながら企画や制作をしています。現在、地域で行われている芸能は、ほとんどが旧暦行事で、祭祀芸能です。信仰心と繋がる部分で、厳かな場所で静かに行われ、継承してきたものがほとんどですが、八重瀬町も町のPRのため様々な祭りやイベントを盛り上げるために、その文化資源を活用してきております。その一方で、祭祀芸能の活用に対する地域の方からの疑問や不安、そして何より後継者不足という現状があるのです。地域の行事の場所以外で演じることへの不安や不満は、先人たちから受け継がれてきた、文化に対する思いや誇りから発生していると思います。観光振興や経済発展というところで文化芸能が活用されていく中で、演じる者、企画する者、舞台を制作する者、そういった舞台を支えていく人材を育てるという意識も持ちながら、社会において文化をどのように活用して、どういった

効果を産んでいくかということを考えていかないといけない。一過性の打ち上げ花火的な事業では、人は育たないと感じています。

八重瀬町は、平成18年に旧東風平町と具志頭村が合併してできた、3万人の小さな町です。その中に34の自治会があって、その中でも14自治体が文化関連の保存会を持っています。平成26年に地域の連絡元をつなぐ民俗芸能連絡協議会を立ち上げました。協議会で最初に作ったのが『八重瀬の響き』という冊子です。昭和21年、この地域は、昼間は戦争で負傷した遺体の収容作業をしたそうです。そして夜は、小さなランプの明かりのもと集まって獅子をつくった。戦後ですから材料集めにも苦労して、1日でも1年でも長く持たせようっていう工夫がいかされ、72年経ってもそのまま使用されています。祭りは、地域の安全を祈願するところからスタートして支えられています。今、この協議会の事務局をさせてもらっていて、地域の方と触れ合う場ができて、役場職員でよかったと感じています。一括交付金が盛んになり、観光事業であれば予算がとりやすい。観光に参加することで、地域



民俗芸能連絡協議会発行『八重瀬の響き』

の皆さんにとっては根っこが強化されていく。子どもたちが参加しながら後継者になる、相乗効果をどうやって生み出すかっていうことを、常に考えながら動いています。役場では、文化事業で予算を計上したらバツサリ切られますが、文化がどれほど地域の活性化、経済効果になっているかが理解されてない証拠。実演家が生きるためには、行政も成長していかないといけないし、地域の皆さんのために、還元するような事業を企画できる職員にならないといけないと思っています。

### ●パネルディスカッション

**大澤** 自己紹介させていただきますと、文化や芸術が社会とどんなふうに関わっているのかということ进行调查したり研究したり、それを文化政策という形で反映できるように提言をするような報告書にまとめたり、芸術団体や劇場・ホールの皆さんの活動の応援になるような形で事業評価することにも取り組んでいます。

今日の大きな問題意識としては、近年、文化を観光に活用する流れが急速に高まっており、国も関心がありますし、地方自治体の方でも2020年東京オリンピックの機会に、観光という点で文化を生かしたい思惑があるようです。沖縄県は、日本の中でも非常に特徴的で、観光地として魅力のある地域です。県のデータでは、過去10年間で入域観光客数が1.5倍になっている。ですが、1人当たりの観光客の消費額のうち、娯楽、入場費、例えばチケットを払って劇場に行く、芸能を見る費用は、全体の消費額の約1割（7000円）にも満たない。平均滞在日数は3～4日ですが、1度

来たお客さんに、より長く滞在してもらうための魅力としての文化、芸能があってもいいんじゃないか。あるいは、毎年のお祭りに繰り返し来てもらえるようなリピーターが増えるといい。

一方で、このアーツマネージャー育成事業で、2017年11月に行ったアンケートの中で、芸術団体や劇場・ホール、アーツマネジメントの関係者に向けて、どんなお客さんが観客層ですかということを聞くと、「出演者の家族、友人、知人が中心」というのが一番多い。今後増やしたい観客層としても、「働く世代」や「地元の人」、そういうイメージがある。つまり、地域の人々にとって、日常的な芸術活動や芸能活動の場も大事にしたい。観光に資する文化と、その地域の人にとっての文化をどうやって共存させながら、文化を支え、より発展させていくかということが大きなテーマです。

そこで、地域の祭祀芸能をどのような気持ちで舞台やイベントに出演されているのかが気になるのですが、例えば神谷さん、祭祀、神事としての芸能を劇場で上演するとなると、別途何か配慮が必要になることはあるのでしょうか。

**神谷** 役場が企画をして、その地域の獅子舞に出演依頼をしたとします。場所が空港のロビーであったり観光事業の一環だったりすると、メールや文書で安易に依頼を済ませるものなら、まず公民館に呼ばれますね。協議会として国立劇場に出演した際は、「ぜひやりましょう」と言ったら、年寄りの方が「私達の獅子は見世物じゃないんだぞ」と怒りだした。公民館に5



回ほどお願いに足を運んだ。話を聞いていくと、若い人がいないということがわかった。獅子舞の演者は2人必要なのに1人しかいない現状に対するとところから湧き出る不満であった。しかし、町外に移住していたその地区出身の青年が「国立劇場での出演なら出てみたい」と言ってきた。その地域の行事にもその青年は出演したという。国立劇場の終演後、公民館で当初反対していたお年寄りの方に「よくやった」と握手を求められた。地域の皆さんの思いをよく理解し、出演交渉にいかないと承諾は得られないということを実感しました。

**大澤** ありがとうございます。全く違う分野ですけど、野田さんがおやりになっている桜坂劇場では、舞台やイベントを作る工夫はどんなふうに行われているのでしょうか。

**野田** ライブイベントは、月3〜4本ブッキングをしていますが、民間の劇場なので、補助金をいただけるわけではない。1枚3000〜4000円のチケットが何枚売れるか、そこで収支を考えます。これまでの経験値で、こういう人を呼べたら、これぐらいお客さんも入るかな、とある程度目算のもと予算を立てて、宣伝のプランを考えてお話をすることが多いです。最近では、ホームページの窓口からメールで話を持っていくことが多いです。

ASYLMに関しては、2007年に始めて11年。元々は2つのバンドのジョイントコンサートで、初年度がすごく良い形で終わられたので、もっと広げていきたいとなった。映画は1日に何回も上映できるように、ライブも昼夕方夜3回やれると、そういうところが始まりでした。1日に別々の公演を3回やり、そのうち



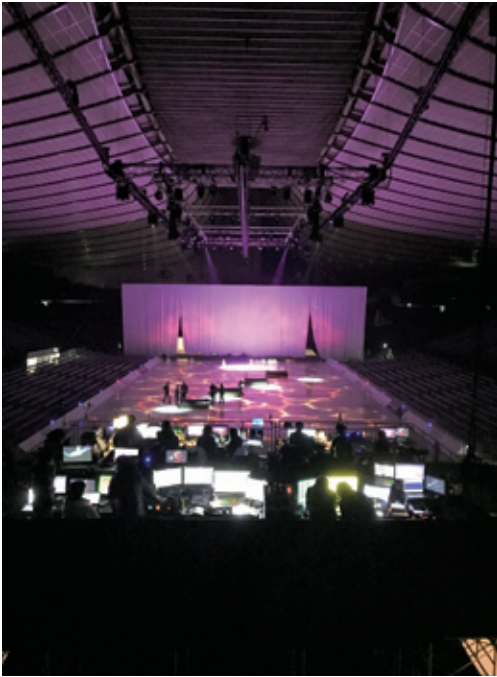
「Sakurazaka ASYLM」イベントの様子

に周辺のライブハウスを巻き込んだ街フェス、リストバンドで会場を巡回するようなことになっていきました。アーティストも誰か知り合いを紹介してもらって輪が広がって行って、今年は約70組が出演します。音楽だけでなく、映像アーカイブのイベントやトークショーなども複合的にやってきている感じです。年を経るごとに積み重なって、今みたいな状態になります。

**大澤** 最初は音楽中心だったのが、間口がどんどん広がっていている感じなんですね。続いて小原さん、約100席の劇場で「15万人しかまだ来てないです」とさらっとおっしゃいましたが、とても立派な数字だと思えます。それだけの数のお客様や数多くのリピーターがいる背景には、「見せる」ということに関して相当苦労されてきたんじゃないかと思うんですが。

**小原** 大きな劇場だと3000席、5000席ということもありますし、大きなコンサートでしたら3万人規模のものもある。15万人というのは、3万人のコンサートを5回やったら終わりなんです。どこに価値を置かっていう違いなのかなと。昔は、宣伝しないとだめだったので、メガマーケティングと広告代理店が力を持っていて、宣伝にお金をかける。今やSNSとか口コミがすごく、情報の高度化も大きい。僕は、ラーメン屋でも、宣伝費があるんだったら、もっと旨い出汁をつくって麺に金かけるだろう、と思うんですよ。そういうふうにして物を作ったら、場所が悪かろうがお客さんは来る。ギアのアンケートで、「どうしてギアを知りましたか」というと、「知り合いからの紹介」、「連れてこられた」、この2つが99%。宣伝費ゼロです。テレビのネタになるようなものをプロデュースしたから、テレビが来るんです。とにかく金があったらクオリティをあげる、それだけを考えてやってきた。今の時代、口コミです。どんなに宣伝してても、みんな「ふーん」っていう程度で、誰か自分の知ってる人、特に自分がこの人が言うんだったら、という人が言ったら、必ず来ます。だから、いいものを作る、クオリティの高いものをいかに金かけて作るかっていうのが全てだと、僕は思っています。

**大澤** ありがとうございます。尾上さんに聞きたいですが、フィギュアスケートと歌舞伎って普通じゃ思い



『氷艶 hyoen2017 一破沙羅一』制作風景  
 (主催：日本テレビ放送網株式会社、株式会社ユニバーサルスポーツマーケティング/企画：株式会社ユニバーサルスポーツマーケティング/製作：松竹株式会社)

浮かばないようなことにチャレンジされて印象的でした。最後に、考えてもみなかったような面白いものができた、歌舞伎役者さんやスケート選手の他にも苦労があったと思うんですけど、いかがですか？

**尾上** 映像とのコラボレーションは、最近はたくさんありますが、映像技術を作ってくださいの皆さんは、いわゆる芸のことはそんなにわかってない。もともと演劇のスタッフではない方々とコミュニケーションを取って作品を作ることの難しさは、ラスベガスもスケートのときもそうです。いわゆるフェードイン、フェードアウトでも、映像が変化していくスピード感と我々のイメージするスピード感、曲の流れをあわせたい。はじめは「何秒ですか？」と言われても、踊りはアナログなので「何秒かむしろ計ってください」という感じでした。そういう基本的なやりとりで時間がかかる。幸いいろんな機会をいただいて、どうすれば早めにコミュニケーションが取れるかが、少しわかってきました。我々はすぐ、「こういうふうにしてください」と言っちゃうんだけど、映像を作るのに莫大な時間がかかるので、その場では対応できない。そういう世界とやりとりをする共通言語を作っていくのに、少し時間がかかりました。

**大澤** 映像の方から「こうした動きはできないんですか？」と言われて、困るようなことはないですか？

**尾上** いわゆる額縁の劇場の中で上演するのが常識的な形態ですけども、僕は、水の上で何をするとか、状況を与えられて、それなら、こんなことをしたら面白いんじゃないか、と発想するのが楽しくてしょうがない。そういう意味では、できないというのは嫌いなので、火の中水の中です。

**大澤** 本日会場にいらっしゃっている中には、公立のホールを運営する方や、文化行政の担当者もいらっしゃると思います。野田さんと小原さんは、民間の劇場ですが、劇場施設運営の基盤をどうやって作っているか、行政からの補助金や委託料といった収入がなくても劇場を回している、努力されているポイントを伺わせてください。

**野田** 基本的に補助金をいただいているわけではないので、映画だったら会員の方に1000円で見ていただいて、その方が何人来ていただけるか。イベントであれば3000～4000円のチケットを何枚売れるか。映画の興行はとても波があって、当たる映画と当たらない映画の差が大きい。宣伝は一生懸命やるんですけども、特にミニシアター系の作品の場合は、地元で宣伝をしても広がりづらい。先ほど売上の構成比をお話しましたが、予算はひと月回せるという金額に、映画がヒットすれば映画の割合が当然大きくなる。目標としている予算を満たすために、どうやっていくか、日々考えています。予算が厳しければ、ショップのセールをやったり、何かしらの施策を考える。3ヶ月単位でキャッシュフローを考えて、会議で話をしています。常に少しだけ先を見据えながら、なんとかそれ以上できるように、と意識しています。

**大澤** 公共ホールは、年間の予算が計画で決められて、予算通りに執行していく、それが結果として予算よりも少し多かったとか減ったというのを、年度単位で考えるわけです。野田さんのお話では、3ヶ月ぐらいのサイクルで、少し先を見ながら、ちょっとまずかったら、その先でこういう努力をしようとか、常にそういう繰り返しをやっていらっしゃるわけですね。小原さんはいかがですか？





「舞踏館」へのアプローチ

**小原** 実は、行政の仕事もやっています。2003年にできた指定管理者制度により、大阪市芸術創造館などの施設運営を行政からの民間委託でやらせていただいております。行政のこともよくわかりますし、実は助成金もいただいております。助成金は基本的には単年度で、長くても3～5年。行政の考え方としては、立ち上げの大変なときに援助するので、あとは自立してくださいという姿勢。「ギア」は最初は儲からないどころか赤字続出で、文化庁から3年間いただきました。今は「舞踏館」っていうのをはじめていて、そちらに助成金をいただいています。この客席は、たった8席ですが、何とか3年から5年で事業化へと考えています。あと経営的に言うと、会社でいくつかの事業をやっています。一つの事業を軌道に乗せるまで時間がかかるので、その間、赤字だと分かっているんですが、そこを頑張らないとペイラインにいかない。他の事業で儲けた資金で不採算の事業を始めて、ということをやっています。

**大澤** 続いては伝統芸能ですが、神谷さんのお話を聞いても、やっぱり歴史を持っている芸能を人にも見てもらおうと思ったときに、何でもできるわけでもないと思うんです。尾上さんも伝統芸能の中にはしきたりや流儀があると思うので、その辺りの壁になっている問題を共有したいと思います。尾上さんの方から聞かせてください。

**尾上** 芸能では、稽古をする、そして作ったり演じたりする人間を育成するというのが、必ず必要になってきます。日本の場合には、流儀が大小様々あって、

日本舞踊協会に加盟している流儀も100以上ある。そのほとんどが、家元がいて、いわゆる名前を執るときに、盃事をして初めてそこで関係が成立する家元制度を敷いています。名前についても、一門の氏名をお預けしている形式で、その名前を差し上げているのは少し違う。私自身も家元という立場は宗家から許されているものです。そういう関係性が常にあります。上下関係が、ある程度ピラミッドの形をしていますので、若い人たちがいろんな取り組みをしようとしたとき、先輩方の意向や、忖度が必要になってくる。ただ、何かをやるには、それをぶち破らなければいけない。これは我々の業界に限らないことだと思います。

また、例えば、スターを作ろうとか、公演にたくさんのお客様に足を運んでいただけるような状況を作ろう、興業化しようという思いは、我々の祖父の時代からずっと抱えてきている問題ですが、いまだに実現しません。この大きな理由は、私が考えるに、一つは家元制度があって、名取制度になっていること。ある程度の修行を積んで、上手になると名取としてお名前を頂戴できる。次のステップは師範という資格を取る。流儀によって異なりますが、基本的には名取と師範があって、師範になって初めて、教えることができたり、自分のお弟子さんを名取にすることができるというシステムです。僕の中では、これが、プロとアマチュアの境界線をあやふやにしているものなんです。家元制度は、名取を出す、いわゆる看板料、名取料というものでビジネスをしております。私の流儀では、名取になるのに100万円近いお金がかかります。名取になることに、それだけ大きな価値を見い出さなきゃいけない。プロは、自分たちの意識の問題と、それを生業としているかどうか、現実的な経済の問題があります。名取になってもプロではないが、プロじゃないと言ったら、名取の価値が下がってしまう考え方がある。

プロとアマの境界線をあやふやにすることは、非常に危ういことです。例えば、日本舞踊協会として公演のキャスティングをすると、100以上の流派で5500人ぐらいの会員が、平等でなきゃいけないという話になる。実力によってキャスティングされるべきなんですけど、いろんなバランスをとらないといけなくなる。比較でいうと、能楽の世界は、玄人と素人と完全に分かれていて、名取制度は敷いていません。自分で自分の首を絞めているような感じになりますが、新しい時代が来るんじゃないか、ということは感じていま

すし、自分たちは芸能でもって技を磨いて、それを見ていただくことによって生きていくことを、もう1回考え直さなきゃいけないときに来ているかなという実感はしております。

**大澤** ありがとうございます。いやあ、本当にこの辺りの話は、尾上さんじゃなければ、ざっくばらんに語れないと思います。うなずかれています方もたくさんいらっしゃいました。神谷さんは、今のお話をお聞きになっていかがですか？ 日本舞踊とは違う面もあると思うんですけども、舞台の上やイベントの中で見せることの問題をぜひお話してください。

**神谷** 同じような課題を抱えていると感じました。沖縄では方言で先輩や目上の人のことを「しーじゃ」と言うのですが、先輩の言うことを聞かないと悪い後輩だと言われるんです。それは地域だけじゃなく、会社でもどこでもそう。この先輩を敬う気持ちや後輩のことを思いやる気持ちを踏まえた上で、芸能の道を歩み、それぞれの道にいます。人間関係のベースをしっかりと教えられる場所が、ここにはあるということです。そこを大切にしてい出すことが、潜在している価値の表現に繋がると思います。近年、子どもたちがこの芸能の道に歩まなくなる傾向があります。少子化など社会現象もさることながら、芸能そのものに対する意識の変化かと思われます。同じ習い事でも芸能よりは、プールや水泳、そろばんに通わせた方が将来のためになるということかもしれません。家元であることや、師範・教師という資格を得ることも大事ですが、それを自分の生活でどう活かせるか。御本人の自覚も大事です。ピラミッドの頂点にいる方が、自分の流儀やお家を守ることと同様に弟子たちをどれだけ大事にできるのか。それは従えという意味ではなくて、人間それぞれ生き方もありますし、個性がありますから、そこを引き出していきさらにその道で歩むためのノウハウを与えることもトップに立つ人の役割かと思っています。

地域に関しても、僕は同じような気持ちで接しています。八重瀬町が合併したときに、具志頭村と東風平町では温度差を感じました。地域によって文化は違いますし、アイデンティティもあります。それぞれの特色を生かして八重瀬町の魅力としていこうと考えたときに、みんながどのような気持ちで文化行政に関心を抱いているかを探りたいと思いました。合併後の地域

懇談会で各字の住民のコメントを集めた資料で、文化に関連するものを抜き出したら、「支援をいただきたい」、「文化に対する助成が欲しい」そういった声がありました。行政事業の根拠になる法律も大事ですが、地域の方が望んでいる生の声を事業化してやるのが大事です。国や県には、地域への助成金がたくさんあります。私たちが、その申請書や報告書の書類作成を手伝いますから一緒に申請してみませんか、と声をかけましたら、この民俗芸能連絡協議会に加盟しているほとんどの保存会が助成金獲得に取り組んでくれました。平成19年から現在までに、合計約5000万円近くの助成金を獲得しました。教本やDVD制作、獅子のレプリカ制作、棒や道着、衣装、小道具の購入ができました。お金を与えるのではなく申請のお手伝いです。演じることや、後継者育成など活動をする申請責任者はその保存会長です。ですから助成金を活用する上での責任感もしっかりと理解していただく必要があります。申請書を作成するために集まってもらい会議を開催します。時には地域の長老にも来てもらい、みんなで昔のこと思い出して、再興に繋がる取り組みについて議論する場にもなりました。この助成金獲得支援を通して行政と地域との間で生まれたのが、相互の信頼関係でした。それは、お金では買えない貴重な財産です。

八重瀬町は2年前に観光振興課がやっとできたのです。「観光振興課の中で文化を生かしたい」と地域の皆さんに伝えたら、「観光は文化振興の目的外ではないか」、「役場に利用されている」など耳の痛い意見もある中で「役場にはこれまで保存会活動に対してお世話になったから観光事業も協力して一緒に町を盛り上げよう」と理解してもらえました。そういった相互関係を、地域と行政、演者と制作側がしっかりと持つこ



八重瀬町指定無形民俗文化財「破名城の獅子舞」

とが、舞台成功につながる重要な要素かと思えます。

民俗芸能の活用でみた経済的効果について紹介します。八重瀬町の民俗芸能公演を「Ship of the Ryukyu」という県の事業の採択を受け、那覇市内の劇場で一週間実施しました。その際、沖縄テレビや琉球放送がニュースで取り上げてくれました。メディアでの紹介で、県内へ広くPRされ、その後、JALの機内誌で見開き6ページで掲載されました。こちら取材オフアーがあつての掲載でしたので、実質580万円の掲載料が無料となりました。これも芸能を活用したプロモーション効果でした。

**大澤** ありがとうございます。文化政策を考える立場に立つと、「こういう仕組みをつくれれば、どこでも文化と観光は振興できるんじゃないか」という発想になりがちなんです。本当に4者4様でその現場のあり方は違うものだと痛感しました。「観光に資する文化産業の創出」という点で、人を呼び込む仕掛けについて、神谷さん、小原さんは、どんなふうに工夫されていますか？

**神谷** 国立劇場おきなわができましたが、沖縄県民でさえもまだ国立劇場に足を運んでない方がたくさんいらっしゃる。国立劇場おきなわは、決して芸能をやっている人だけのものではなくて、建物の維持管理や企画制作されるものは、皆さんの税金の還元です。その舞台を観ることで、日頃の忙しい時間の癒しになるんだという認識のもと、劇場に足を運んでもらいたいです。

八重瀬町で地域の芸能に関わる皆さんは、すごく活発なお年寄りが多いです。そういった方々に「国立劇場で芝居があるよ、みんなで行こう」と声をかけたときに、送迎バスを手配すると1台で収まらないぐらい

集まります。国立劇場おきなわで芝居を観て、そのあとはレストランでご飯を食べて帰る、芝居鑑賞ツアーみたいなことをいつもやっています。県内の高齢な方々の誘客促進には、送迎バスを配車して誘導するのが一番効果的ではないかと思っています。地域のリーダーに取りまとめをお願いして、みんなで芝居を観に行こうという企画をしたら、おかげさまでたくさん来ていただいています。呼びかけ人となる地域リーダーの育成も重要です。

**大澤** ありがとうございます。小原さんの方はどんな工夫をされているのでしょうか。

**小原** どれだけお客さんに喜んでいただけるのか、ということだけをとにかく一生懸命考える。劇場の場合だと、来られたお客さんにその演目だけではなくて、お迎えするスタッフから何から、本当にみんなに喜んで欲しい。その気持ちをどう社内、スタッフの中で醸成していくかを大事にしています。そういう気持ちが絶対お客さんに伝わるって信じてやっています。

## ●質疑応答

**大澤** ありがとうございます。会場の皆さんの中で、こういうことが聞きたくなったという方がいらっしゃれば、ぜひ挙手をお願いします。

**下山** 沖縄県芸能関連協議会（沖芸連）の下山と申します。沖縄には、琉球舞踊の道場がたくさんあります。沖縄の大きな文化資源だと思っていますが、これがまだ文化産業になってない。皆さんレッスンプロで、お客さんに見てもらって喜んでもらうようなトーナメントプロになっていません。復帰と同時に、沖縄は本土並みに返還となり、琉球舞踊の世界も日本舞踊を真似て、いろんな流派が家元制をとって、今の現状があります。これは悪いことばかりではありません。補助金がなくても、どんどん新しい弟子を育てていくわけですから。ただ、今日のテーマである文化の産業化を考えたときに、家元制度では全体をまとめることが難しい。この辺のところをお話していらっしゃいましたが、どんな展望を持っていらっしゃるのでしょうか。

**尾上** レッスンプロとトーナメントプロという話がありましたが、各プロが必要だろうと思います。レッス



ンプロも必要です。日本舞踊の世界もスポーツの世界もそうですが、トッププレイヤーが優れたコーチとは限らないところがあります。ただし、我々の芸能は、完全に真似る芸能です。手本となるものを徹底的に真似ることから始まるので、レッスンプロとはいえ、やっぱり、素晴らしい演者というものが、あらゆる意味で一番のお手本になる。その手本をもとに、レッスンプロがたくさん育ててどんどん教えていく。これが、ある種の理想的な家元制度ではないかと思えます。流儀を継承することもなかなか大変なものです。あらゆる意味でトップに立つためには、本当に徹底的な鍛錬というか、自分を磨くということ、それ一点に本来集中しなければいけないんです。

家元だからこそ、経営ではなくて、実際には皆さんからこの人のように踊りたい、お手本にしようと思っただけのような人物、芸能者にならなければいけない、そういう責任を持っている。流派も100以上ありますが、元をたどると、おそらく10あるかどうか。数少ない源流をたどると、各流儀も似ていて、実際は人なんです。我々のやっているものは無形で、著作権もない。見て真似ることに何ら法的な罰則がない。例えば、家元会議みたいな横の繋がりをきちっと持って、その流儀の中であらゆる拘束をかけない、自分たちが中心になって、新しい流儀を超えたムーブメントを起こしていく。それが一つの日本舞踊協会というアソシエーションの本来あるべき形なんですけれども、実際機能してないところがある。その中で、一緒にやろうという若い人たちの動きがございます。

それから、特に若い人たちは、これで生活していきたいと思うと、まずレッスンプロでなきゃいけない。お弟子さんをとって勉強することが必要で、僕も20歳になる前からお弟子さんをとっていますが、お弟子さんをとって教えているなんて、立派な話ではない。教えさせていただくことによって、自分自身がいろんな変化をして、今でも成長していっています。なるべく早くから教えて自分を育てるということが、ひとつの考え方として必要です。そして、若い人たちが生活していこうと思うと、踊ることを技術とした職場を増やさなきゃいけない。今、日本舞踊家の人たちが、流儀と全く無関係に活動して、生活ができるような状況にはありません。

ひとつの展望としては、例えば、これから新たな事業が進んで、東京オリンピック、IR、カジノとか、それに伴って総合施設ができるかもしれない。そういう

中に、日本の伝統的なものをベースにしたショービジネスは入る余地がある。そこで、日本舞踊家や古典芸能を生業にする人間が働く口ができるんじゃないか、と少し期待を持っています。それは尾上流の舞踊家に限らず、何流でもいいんです。能力のある人間に仕事を与えるということが、構造としては、流儀というものを否定するかもしれませんが、そんなことにはとらわれてられない。僕は舞踊で生きていきたいんです。そのために必死になっている。気持ちはだいぶあります。

**大澤** いやあ、十分熱意が伝わります。沖縄で芸能をやってらっしゃる方も、共感する方が多いと思いますし、働く口がないと、というのは本当にその通りですよ。レッスンプロとトーナメントプロという例え話ですが、レッスンプロがいるのは、レッスンをする場があるからですが、トーナメントがそもそも少ないのに、トーナメントプロは生まれにくいところはあると思うので、これからどれだけそういう現場を作れるのが重要だと思います。

**吉田** 沖縄県立芸術大学琉球芸能専攻OB会に所属している吉田と申します。吉田妙子が代表を務める沖縄芝居「演」、うちなあくちで演劇を作って皆さんに舞台を見ていただく事務局をしています。沖縄県のアーツマネジメント研修派遣の1期生です。文化と観光ということで、沖芸大と沖縄ツーリストさんが連携して、年に一度、沖芸大OB会がやっている自主公演をバスツアーとして企画商品化。発売しています。会員として、やはりチケットを売る、観客を入れる、集客する、広報するっていう大変さがあります。観光を専門としてやっている人たちと連携することで可能性が広がるということを感じ、半歩踏み出したばかりなんです。テーマが観光と文化であれば、そのプロと一緒に連携して展開していくっていうのは、すごく大事だと思いましたが、いかがでしょうか？

**大澤** ご質問をうかがって、小原さんに聞きたいと思ったのは、ギアは、例えば旅行代理店などの観光の専門業と組もうとはされなかったんですか？

**小原** 基本的にプロの方は、これが売れるっていう商品に対して動く。これは売れないと思ったら、なかなか協力していただけない。すごく魅力的な商品を作



らないといけない。ギアは、いきなり人がどんどん来るようになったんです。アンケートの「何を見てくれましたか」というのに、「トリップアドバイザー」が増えました。世界的に有名な口コミサイトですね。要するに個人のコメントで、みんな行こうと思うんです。旅行会社やプロがいくら宣伝しても、裏切られることもある。観光に関しては、僕はある意味商品だと思います。魅力的な商品を作ると、勝手に寄ってくる。ギアは、いろんな観光会社が組み込ませてくれるけど、こちらからはアプローチしていません。1回、デモンストレーションでツアーにしたら、ものすごい評判がいいから、次もやってほしいとなる。あとひとつは、続けるっていうことが必要なんです。アンケートで、「3年間ずっと来たかったんですが、やっと来ました」というのがありました。ずっとロングランでやっているから、来ていただけたんだ、と思うんですよね。本当に良いものを作るといふことと、長く続ける、この2点です。

文化に対する僕の定義は、たくさんの要素が集まって、それが時とともに発酵する、発酵したときに出てくる熱とか、匂いなんです。目に見えるもんじゃない。もちろん見えるもんばかりが重要視されますし、それも重要なんだけど、そのためには発酵期間がいる。発酵期間が1年のものもあれば、10年かかるものもあるかもしれません。でも、その期間を無視したら絶対文化は育たないです。

**大澤** あと1件だけ、いかがですか。

**平田** 平田大ーです。みなさんのお話を聞きながら、文化と観光分野の結びつきについて自分なりの答えを見つけられたような気がします。それは「文化専門人材」は実は兼業的な観点で見ると良いのではないかと

ということです。現金収入として稼げるものが観光業だとすると、まだもう少し長期的な時間が必要なのが文化の産業化です。専門としての文化人材が定着するまでの「繋ぎ」として、兼業的な部分、つまり観光業が必要ではないかと思ったのです。私ごとですが、我が家は民宿をやっていました。もともとは篤農家と呼ばれるくらいに優秀な農家だったのですが、農業だけでは中々儲からないため、民宿業を始め兼業農家になったんです。すると民宿とキビ農家の兼業になった途端、専業農家よりも多くのサトウキビを作れるようになったのです。サトウキビの収穫を待っている間を繋ぐ現金収入としての民宿業。直近の現金収入を稼ぐという考え方と、長期的な視点でどう育てていくかという2つの観点が、このアーツマネージャー育成事業を5年間やってきた中で、見えてきた人材育成の形かな、と思いました。まさに発酵期間の間に、観光や介護、いろんな分野の社会的課題に対し、文化の活動で居場所を作ったり、仕事場をつくる。本当の文化専門人材ができるまでの一つの繋ぎとしての観光という考え方で、いいんではないか。最初は「兼業の専門人材」から最終的には「専門的専門人材」にそれが新しいスタイルの文化の形になるかなと思いました。

**大澤** ありがとうございます。素晴らしいコメントをいただきました。文化にしても観光にしても、それを続けていくことが重要ですね。文化芸術の持続的な活動、それが経済的にも成り立つ活動をする上で、大事なことって一体何でしょうか。最後に一言ずつ、神谷さんからお願いしていいですか。

**神谷** パソコンや情報が発展している中で、アナログの世界である文化、芸能に関わる時間をどうつくるか。東風平中学校では、平成9年から正規の授業の中

で、組踊、琉舞、空手、太鼓そして地域の棒術を子どもたちが選択し受けています。自分で選んだ授業なので、できなくても頑張る。芸能は頑張ればできるということ、普通の授業と違う形で伝えることができます。そして、地域の皆さんが、非常勤講師として収入を得て教壇に立てる。そういうのも町の取り組みとしては、ありかと思っています。そうすれば、新興住宅地で地域芸能がない子どもたちも、芸能に触れる機会になります。底辺をどう広げるか、その根っこの部分をどう固めていくか。教育を通して根強い環境をつくることも重要です。

県立芸術大学では、学生各々が流派会派を超えて授業を受けています。県民の税金で成り立っている学校ですから、教授はじめ学校関係者は実演家の卵をサポートできるようなパイプ役であることを認識していないといけません。

子どもたちが芸道に対して、目を輝かせ夢を抱けるような舞台環境を築けたらいいと思います。41市町村の文化行政の在り方を今一度見直し、文化の価値観を再認識し、より長く継続していける根強い文化環境を整備することで、発展性のある島になるんじゃないかと思っています。

**尾上** 私は実演家であり、物を作る側の立場でございますので、ひとえに、観光のネタになるようなチャンスが来たときに、きっちり乗かって力を発揮できるような、芸能者であろうと思う。そういう人間を1人でも多く作って、そのときを逃がさないようにしたいと思っています。私は別に家元制度というものに何ら疑問を持っておりません。疑問も持っていたら、家元になっていないということもあります。こういう話題の中に相反しない形の家元制度というのは、あるべきだろうと思います。

**野田** 桜坂劇場は今年で13年目ですが、常にお客さんとのせめぎ合いというか、お客さんたちが求めているものは、僕らが提案する企画の一步先を行っているという意識がいつもあります。僕らもそれに後押しされるように、常に新しい企画を考えて提案できるようにしてきたのが、ここまで継続してやってこれた要因のひとつじゃないかと思っています。新しいことをやるのは、常にいろんな覚悟が要るし、リスクもあつたりしますが、なるべくうまく回転させていけるようにこれからも、続けていければと思っています。

**小原** ギアは、30人ぐらいパフォーマーがいますが、沖縄での公演には、みんな行きたがる。これは強みです。それぐらい魅力のある土地なので、それを生かして、どう人材を集めていくのが、ひとつのポイントだと思う。その中で継続はやっぱり大事だと思います。だからあんまり無理をしたらあかん。どうしたら継続できるのかということの創意工夫で、お金の無理じゃなくて、人の無理なんです。そこにこそ一番の価値があると思います。今や日本で起こっていることが、世界の裏側で同時に分かる時代です。アンテナの高い人はすぐに探して来ますし、その人たちが発信する。お金がなくてもやれる、言葉だけが一番信頼できると思っている人たちもいっぱいいます。沖縄はポテンシャルを生かして頑張っていたきたいと思います。

**大澤** 今日お越しの方々の中には、行政の方で政策を立案したり、政策を政策や事業にしたりする、公共的な立場に携わる方が多い。私の方から最後のコメントさせていただくと、今日のテーマは「観光に資する文化産業」ですが、国や地方公共団体は、文化を観光に活用するという言葉がこれからも増えると思うんです。ぜひ文化を観光に活用するだけでなく、観光を文化に活用することも、したたかにやっていただきたい。どちらか一方がどちらかの手段や道具だけににならないように、ぜひ上手に循環を作っていただければと思っています。