

も く じ

特集：アート・インダストリー

■インタビュー

アート・インダストリーのいま

(社)日本映画製作者連盟会長 岡田 茂氏に聞く
〔インタビュー・鈴木信治郎〕 4

(社)日本レコード協会会長 乙骨 剛氏に聞く
〔インタビュー・高田都耶子〕 8

日本音楽マネージャー協会理事長 梶本尚靖氏に聞く
〔インタビュー・徳 武 靖〕 12

- ・国立美術館所蔵内外美術名品展 16
- ・平成 4 年度こども・青少年芸術劇場
公演日程決まる 18
- ・平成 4 年度移動芸術祭・同巡回公演
秋季公演日程決まる 20
- ・全国国宝重要文化財所有者連盟の法人化 23
- ・史跡名勝天然記念物の新指定 24
- ・重要文化財の新指定
(美術工芸品関係 その 2) 26

■展覧会紹介

- 近作展11 古川吉重 30

・国立劇場ニュース……………31

表紙写真

「クラシック音楽の日」
日本音楽マネージャー協会
創立40周年記念チャリティ
コンサートの風景
提供／『音楽の友』

題字デザイン※桑山弥三郎

岡田 そうそう、うちとしては他社とは違う路線にいかないといけない。うちが時代劇で伸びたのも偶然の要素もあったが、中村錦之助の加入、これは二十九年ですけど、東千代之介の登場、まもなく二年ほどして大川橋蔵

——東映といえば時代劇ですね。

岡田 僕は、昭和二十二年に映画界に入ったんだけど、当時は映画の他に満足な娯楽がなかったから、映画なんて作ればあつちやうという時代だったね。そんな中にも各社の個性のようなものがありましたよ。例えば、松竹といえばメロドラマ。「君の名は」なんか、大映の芸術映画路線にもだいぶ刺激をうけたね。あそこには溝口健二とか伊藤大輔とかいうような名人がいたからね。世界に冠たるものでしたよ。

——岡田さんが入られた頃の映画界の様子は

どうでしたか。

最初、今までの映画界の歴史についてお伺いしたいと思いますが。

岡田 そうねえ、やっぱり山あり谷ありだったなあ、でも振り返ってみると楽しかったね。事業も人生もそういう方が楽しいでしょう。

——岡田さんが入られた頃の映画界の様子は

どうでしたか。

蔵の加入、この前の昭和二十七年に美空ひばりを入れました。このことは、僕も昨日のこのように覚えてます。

全盛期には一年に百本作りましたからね。京都の撮影所だけで九十本作ったこともある大変な量産時代でした。ところが、昭和三十六年かな、五年かな、とにかくこの頃から急に下り坂になってしまったんですよ。

——それは、一つは東映でいえば時代劇が退潮し始めた。それになんといつてもテレビでしよう。

岡田 テレビはなんといつても三十九年がオリンピックでしょう。ドラマでは負けられないという気持ちもありましたが、野球やプロレスの中継にはだいぶやられましたね。

——そうこうしているうちに、だんだんテレビの値段が下がってきた。ドラマのほうもだいぶいいものができるようになってきた。

——そんな中で、東映は時代劇からアクション・仁俠路線に転向した。

岡田 鶴田浩二とか高倉健とか、こういうアクションスターを全部ギャング路線で仕上げた。テレビのドラマはホームドラマやメロドラマが強い。そこでうちはアクション路線にいったわけです。でも一方では、映画人の夢として、文芸大作を年に一本か二本は作りましたよ。「五番町夕霧楼」とかね。こっちはベ

——そんな中で、東映は時代劇からアクション・仁俠路線に転向した。

岡田 鶴田浩二とか高倉健とか、こういうアクションスターを全部ギャング路線で仕上げた。テレビのドラマはホームドラマやメロドラマが強い。そこでうちはアクション路線にいったわけです。でも一方では、映画人の夢として、文芸大作を年に一本か二本は作り

ましたよ。「五番町夕霧楼」とかね。こっちはベ

——そんな中で、東映は時代劇からアクション・仁俠路線に転向した。

岡田 鶴田浩二とか高倉健とか、こういうアクションスターを全部ギャング路線で仕上げた。テレビのドラマはホームドラマやメロドラマが強い。そこでうちはアクション路線にいったわけです。でも一方では、映画人の夢として、文芸大作を年に一本か二本は作り

ましたよ。「五番町夕霧楼」とかね。こっちはベ

——そんな中で、東映は時代劇からアクション・仁俠路線に転向した。

岡田 テレビはなんといつても三十九年がオリンピックでしょう。ドラマでは負けられないという気持ちもありましたが、野球やプロレスの中継にはだいぶやられましたね。

——そうこうしているうちに、だんだんテレビの値段が下がってきた。ドラマのほうもだいぶいいものができるようになってきた。

——そんな中で、東映は時代劇からアクション・仁俠路線に転向した。

岡田 鶴田浩二とか高倉健とか、こういうアクションスターを全部ギャング路線で仕上げた。テレビのドラマはホームドラマやメロドラマが強い。そこでうちはアクション路線にいったわけです。でも一方では、映画人の夢として、文芸大作を年に一本か二本は作り

ましたよ。「五番町夕霧楼」とかね。こっちはベ

——そんな中で、東映は時代劇からアクション・仁俠路線に転向した。

岡田 テレビはなんといつても三十九年がオリンピックでしょう。ドラマでは負けられないという気持ちもありましたが、野球やプロレスの中継にはだいぶやられましたね。

——そうこうしているうちに、だんだんテレビの値段が下がってきた。ドラマのほうもだいぶいいものができるようになってきた。

——そんな中で、東映は時代劇からアクション・仁俠路線に転向した。

岡田 鶴田浩二とか高倉健とか、こういうアクションスターを全部ギャング路線で仕上げた。テレビのドラマはホームドラマやメロドラマが強い。そこでうちはアクション路線にいったわけです。でも一方では、映画人の夢として、文芸大作を年に一本か二本は作り

ましたよ。「五番町夕霧楼」とかね。こっちはベ

——そんな中で、東映は時代劇からアクション・仁俠路線に転向した。

岡田 テレビはなんといつても三十九年がオリンピックでしょう。ドラマでは負けられないという気持ちもありましたが、野球やプロレスの中継にはだいぶやられましたね。

——そうこうしているうちに、だんだんテレビの値段が下がってきた。ドラマのほうもだいぶいいものができるようになってきた。

——そんな中で、東映は時代劇からアクション・仁俠路線に転向した。

岡田 鶴田浩二とか高倉健とか、こういうアクションスターを全部ギャング路線で仕上げた。テレビのドラマはホームドラマやメロドラマが強い。そこでうちはアクション路線にいったわけです。でも一方では、映画人の夢として、文芸大作を年に一本か二本は作り

ましたよ。「五番町夕霧楼」とかね。こっちはベ

——そんな中で、東映は時代劇からアクション・仁俠路線に転向した。

岡田 テレビはなんといつても三十九年がオリンピックでしょう。ドラマでは負けられないという気持ちもありましたが、野球やプロレスの中継にはだいぶやられましたね。

——そうこうしているうちに、だんだんテレビの値段が下がってきた。ドラマのほうもだいぶいいものができるようになってきた。

——そんな中で、東映は時代劇からアクション・仁俠路線に転向した。

岡田 鶴田浩二とか高倉健とか、こういうアクションスターを全部ギャング路線で仕上げた。テレビのドラマはホームドラマやメロドラマが強い。そこでうちはアクション路線にいったわけです。でも一方では、映画人の夢として、文芸大作を年に一本か二本は作り

ましたよ。「五番町夕霧楼」とかね。こっちはベ

——そんな中で、東映は時代劇からアクション・仁俠路線に転向した。

岡田 テレビはなんといつても三十九年がオリンピックでしょう。ドラマでは負けられないという気持ちもありましたが、野球やプロレスの中継にはだいぶやられましたね。

——そうこうしているうちに、だんだんテレビの値段が下がってきた。ドラマのほうもだいぶいいものができるようになってきた。

——そんな中で、東映は時代劇からアクション・仁俠路線に転向した。

岡田 鶴田浩二とか高倉健とか、こういうアクションスターを全部ギャング路線で仕上げた。テレビのドラマはホームドラマやメロドラマが強い。そこでうちはアクション路線にいったわけです。でも一方では、映画人の夢として、文芸大作を年に一本か二本は作り

ましたよ。「五番町夕霧楼」とかね。こっちはベ

——そんな中で、東映は時代劇からアクション・仁俠路線に転向した。

岡田 テレビはなんといつても三十九年がオリンピックでしょう。ドラマでは負けられないという気持ちもありましたが、野球やプロレスの中継にはだいぶやられましたね。

——そうこうしているうちに、だんだんテレビの値段が下がってきた。ドラマのほうもだいぶいいものができるようになってきた。

——そんな中で、東映は時代劇からアクション・仁俠路線に転向した。

岡田 鶴田浩二とか高倉健とか、こういうアクションスターを全部ギャング路線で仕上げた。テレビのドラマはホームドラマやメロドラマが強い。そこでうちはアクション路線にいったわけです。でも一方では、映画人の夢として、文芸大作を年に一本か二本は作り

ましたよ。「五番町夕霧楼」とかね。こっちはベ

——そんな中で、東映は時代劇からアクション・仁俠路線に転向した。

岡田 テレビはなんといつても三十九年がオリンピックでしょう。ドラマでは負けられないという気持ちもありましたが、野球やプロレスの中継にはだいぶやられましたね。

——そうこうしているうちに、だんだんテレビの値段が下がってきた。ドラマのほうもだいぶいいものができるようになってきた。

——そんな中で、東映は時代劇からアクション・仁俠路線に転向した。

岡田 鶴田浩二とか高倉健とか、こういうアクションスターを全部ギャング路線で仕上げた。テレビのドラマはホームドラマやメロドラマが強い。そこでうちはアクション路線にいったわけです。でも一方では、映画人の夢として、文芸大作を年に一本か二本は作り

ましたよ。「五番町夕霧楼」とかね。こっちはベ

——そんな中で、東映は時代劇からアクション・仁俠路線に転向した。

岡田 テレビはなんといつても三十九年がオリンピックでしょう。ドラマでは負けられないという気持ちもありましたが、野球やプロレスの中継にはだいぶやられましたね。

——そうこうしているうちに、だんだんテレビの値段が下がってきた。ドラマのほうもだいぶいいものができるようになってきた。

——そんな中で、東映は時代劇からアクション・仁俠路線に転向した。

岡田 鶴田浩二とか高倉健とか、こういうアクションスターを全部ギャング路線で仕上げた。テレビのドラマはホームドラマやメロドラマが強い。そこでうちはアクション路線にいったわけです。でも一方では、映画人の夢として、文芸大作を年に一本か二本は作り

ましたよ。「五番町夕霧楼」とかね。こっちはベ

——そんな中で、東映は時代劇からアクション・仁俠路線に転向した。

岡田 テレビはなんといつても三十九年がオリンピックでしょう。ドラマでは負けられないという気持ちもありましたが、野球やプロレスの中継にはだいぶやられましたね。

——そうこうしているうちに、だんだんテレビの値段が下がってきた。ドラマのほうもだいぶいいものができるようになってきた。

——そんな中で、東映は時代劇からアクション・仁俠路線に転向した。

岡田 鶴田浩二とか高倉健とか、こういうアクションスターを全部ギャング路線で仕上げた。テレビのドラマはホームドラマやメロドラマが強い。そこでうちはアクション路線にいったわけです。でも一方では、映画人の夢として、文芸大作を年に一本か二本は作り

ましたよ。「五番町夕霧楼」とかね。こっちはベ

——そんな中で、東映は時代劇からアクション・仁俠路線に転向した。

岡田 テレビはなんといつても三十九年がオリンピックでしょう。ドラマでは負けられないという気持ちもありましたが、野球やプロレスの中継にはだいぶやられましたね。



鈴木信治郎氏
■文化通信社社長

ストワン狙いでね。後はテレビ映画。ほとんど時代劇のテレビ映画という東映が独占というようになった基礎を作ったのは、なんといつても大川橋蔵の「銭形平次」ですよ。橋蔵君にはだいぶ思い切ってもらってテレビの方にいつてもらったんですよ。

——そんな中で、会社の合理化に取り組まれたわけですね。

岡田 テレビに進出したのも合理化の一環と考えられなくもないんだが、私は、消極的な首切りではだめだと思っていた。そこで、積極的な合理化ということで考えたのが京都の映画村でした。ヒントは金沢に出かけた時に見物したもののなんだが、うちのオープンセットのほうがよほど立派だということになりましたね。実際に俳優がそこで撮影をやっているわけだから面白い。大変な評判になりましたよ。あれで京都の撮影所がよみがえったし、仕事場も多く確保できましたよ。

インタビュー

アート・インダストリーのいま

芸術文化に密接にかかわっている「アート・インダストリー」については、あまり知られていないが、芸術文化の振興を語る時、これらは不可欠なものである。このような認識に立ち、特集テーマとしてとりあげた。

(社)日本映画製作者連盟会長

岡田 茂 氏に聞く



——この度、文化庁月報においてアート・インダストリーの特集を行います。その一環として、社団法人日本映画製作者連盟会長で東映社長の、岡田茂さんにお話をお伺いしたいと思います。

岡田さんは、映画界に入られて四十五年、製作畑から出発して東映の社長にられました。特に、社長になられてからは、かぎりの見え始めた映画界を立て直すためにいろいろご苦労されたと思います。今日は、岡田さんの豊富なご経験に基づいて、映画界が今後の日本の文

インタビュー 鈴木信治郎

——現在では映画作りの環境も昔とだいぶ変わりましたね。

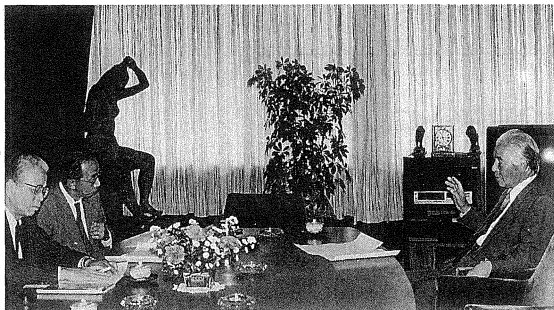
岡田 これはもうやむを得ないと思うんですよ、技術革新の時代ですからね。ビデオや衛星放送、CATVなんかを意識しないわけにはいきませんね。

昔風にいえば、今の映画館はみんな「ファミリーレストラン」の封切り館なんです。二番館、三番館なんかが全然ない。結局ビデオや衛星放送がそういう役割をしている。全部まわして採算をとるまでに二年くらいかかりますね。それから、一本立ての興行形態。昔みたいに二本立てで量産するわけにはいかない。コスト的に無理なんです。だから、一本立ての大作主義になって作品数が減ってくる。一本立ての興行に堪えられるような企画がそうあるわけじゃないからこれもしかたない。

そんな中で、複合型の映画館というものを考えているんですよ。我々と同じ業種で、若者世代がわつと来るようなものと組む。総合レジャービジネスの核として映画を考えたいですね。

——現在いろいろわれていますが日本の映画界の様子はどうですか。

岡田 今は映画館で採算をとるのが大変難しくなっている。特に地方ではひどいですね。テレビ、ビデオの影響で映画館に足を運ばな



日本の文化的な側面も忘れるわけにいきませんが、とにかく、英語をべらべらしやべつて平気な時代になったんだからね。国際化の波から逃げるわけにはいきませんよ。それに国際的な視野で映画作りの基盤を広げていかなきゃいけないよ。しかし、映画祭というのはどうしても公的な助成が必要になってきます。企業からの寄付だけでは限界がありますね。

——公的な助成といえど文化庁はどのような

なくなってしまうている。

私が複合型の映画館を考えているのも、
 映画館に関心を持つ世代である若者に映画館
 に戻ってきてほしいからなんです。ゲームと
 か、若者が興味を持つものと組むんだ。結局
 映画館に大挙しておしよけて来るのは若者だ
 し、そうあってほしい。

うちの場合は特に子ども向けのアニメが好調ですよ。不況になってもお金を持っているのは子どもだけですからね。もちろん大人向けの大作も作っていきたいという気はあるんだ。製作第一主義ということの意味は分かっているつもりなんです。ただそれだけの天才が出てくるのかという問題がある。なんといつても、興行で赤字が出るようではしょうがないですからね。

——具体的にはどのくらいコストがかかるんですか。

岡田 撮った人にはよく分からないらしくて、「とにかく映画館にかけてくれ」といわれるんだが、冗談じゃないですよ。まず映画館を探るのが大変なんです。数が絶対的に減っているからね。それに宣伝費が最低でも五千万円はかかるし、フィルムのプリント代もある。なんやかやで、最低一億二、三千万円はかかるんです。原価でそのくらいものだからなかなか売れませんよ。簡単にはいかんです。

助成を行っているんですか。

岡田 東京国際映画祭については、文化庁からは芸術文化振興基金から助成をいただいています。他にも通産省から助成を受けています。

東京国際映画祭以外では、文化庁の助成というのとは質的な部分に厚いですね。優秀な作品に対しては年十二本、一本につき二千五百万円ですから、かなり大きい助成だと思います。昔を思えば画期的ですよ。

——映画界全体から見て文化庁に代表されるような公的な機関は今後どのような役割を果たしていけばいいのでしょうか。

岡田 世界的に見れば圧倒的にアメリカ映画が優勢なわけです。独占といつてもいいぐらいです。ドイツやスペインでは九〇％以上がアメリカ映画なんですよ。現在の日本では洋画と邦画でフィフティーフィフティーといいたいところだが、まあ邦画も半分近いシェアを保っています。これだけ洋画が出ている時にですよ。日本映画は悪い悪いなんていわれているけど、頑張っているんです。映画を捨ててしまっている国も多いんですから。しかし、日本だって放っておくとすぐにそういう状態になってしまうでしょう。

観客動員のことも含めて映画をどう運営していくかですね。文化庁の助成は質的な部分

——映画製作者連盟から発表になったんですが、去年の動員が一億三千八百万人、興行収入が千六百三十三億円、日本映画が九十九本で洋画が四百十九本ということになるようです。岡田　そうだね、でも嘆いてばかりじゃだめですよ。映画界でもいろいろ個性のある優秀な人材が出てきてはいるんです。角川映画や宮崎君のアニメ映画、最近は、伊丹君も頑張っている。ああいう、いままでもない切り口の映画がいろいろ出てきてはいる。

それに文化庁のほうでもいろいろと映画のために努力しておられて、芸術文化振興基金から約三億円出しておられるし、それから人材育成のほうでもかなり力を注いでおられますしね。

——東京国際映画祭のことについて少しお聞かせ下さい。

岡田 この映画祭の目的というのは、結局映画産業の国際化ということです。日本の産業というのはどうしても日本ということで固まってしまう傾向がある。それで国際的にもうまうまいかなくなってしまっている。最近はいよいよ変わってきましたけどね。

映画界も同じで、昔は邦画も相当強かったから、日本国内だけに目を向けていればよかったんだ。でもこれからはそれではだめですね。もちろん、日本映画の伝統というか、

に厚いといいましたが、質的に優れた映画を作る、このことは大切なことですよ。けれど我々はそれだけではない。観客動員のこととも考えなくてはならない。質的な優秀さが観客動員に直結しないところが悩みですね。

——文化全体から見ての映画の位置づけはどうでしょう。

岡田 これは、映画祭のこととも関係するんですけれども、日本にはアジアの中の立場があります。アジアの中で国際的な映画祭のようなものやっているのは現在は東京しかありません。アジアの中でそういうものがどこにもないというのは問題ですよ。そういうことから、アジア・アセアンの国々は大変、東京を頼りにしているんです。本格的にやっているのは東京だけなんです。もちろん東京で独占するなんてことはありませんけれどね。我々も乏しい中でもやっていきたいんですよ。国際化ということですよ。文化庁はアジア・アセアンに非常に力を入れてきましたから、アジア太平洋映画祭なんかそのために存続しているようなものなんです。これからも頑張ってもらいたいですね。

——今日はお忙しいところありがとうございます。

インタビュー

(社)日本レコード協会会長

インタビュー・構成
高田都耶子

乙骨 剛 氏に聞く



との車輪をかみあいながら、我々も再生産するための権利を主張しているのです。とはいっても、これは、お互いがある問題ですから、大変に時間がかかる問題ばかり残されてしまったんですね。一九九〇年代というのは、そういう問題をだんだんと片づけていく時ということになりましたか。

また次の問題として、衛星放送から供給されてくる音楽ということがありますね。協会長として今後二年間に、今までの懸案を解決し、今、一番大きな問題ということで、通信権という問題に取り組んでいくつもりです。いずれにしても二十一世紀に向けての最後の十年間でありまして、できるだけのことをやっていたいと考えています。



高田都耶子氏
■エッセイスト

——さて、今やすっかりCDにとって変わったレコード盤ですが、生産量はどれくらいなのでしょう。

乙骨 コンマ以下でしょうね。一%以下です。かつては私もつくっていましたし、各社さんも工場をもっておられましたけれど、今では一社だけ、独立系の会社がなかば社会奉仕的につくっていらっしゃるだけです。これで月産で六、七万枚じゃないでしょうか。日本全体でもうこれだけの数になってしまったんですね……。皆さんのお宅でも、レコードプレーヤーが物置き台になってしまつて、その上にいろんな物を載せているんじゃないですか。

——確かにレコード盤に比べるとCDは手軽ですものね。

乙骨 音のことになると、僕は技術的なことはよくわかりませんが、ダイナミックレンジと云うて上の方の音を切ったりしているんです、冷たく感じるという方もありますが、ノイズが無くなつて聞きやすくなるともいわれています。

——軽くてかさばらないというのは、日本の住宅事情では助かります。

乙骨 今度秋にソニーさんから、ミニディスクというものが出ます。今のCDは十二センチですが、それよりぐつと小さくなつて、フロッピーディスクと同じ口徑なんです。この大きさで、同じだけつまっている。技術的に音をギュッと圧縮したのです。圧縮すると音が悪くなるんですが、僕が聞いたのではわからない。ただ外国人にいわせると「なんで、こんなに小さくするんだ」というんですが(笑)。

小さくするのは、家の広さじゃなくて、ジョギングの時などにウォークマンで聞いても音がぶれないため、ウォークマンのコンパクトディスク版ということです。

同じようにテープでもっと音のいいのがフィリップスさんからも出ますし、松下さんもDCCというのを発売されます。

——音質が向上するというのは、ユーザーの私たちにしても、とてもいいお話だと思いますが、個人が簡単にいい音を録音できるようなになると、著作権等のごとで問題がでてくるのではないですか。

乙骨 レコードレンタルの問題も事の起こりは、技術がどんどん進歩して家庭内で非常

——まず、レコード協会について、お話しただけですか。

乙骨 社団法人日本レコード協会は、今年で五十周年を迎えたという古い歴史をもつ協会です。現在二十七社のレコード会社によって構成されているんです。法人設立の目的は、レコード(蓄音機用音盤、録音済テープ、録画ビデオテープ、ビデオディスク、その他の物に音声・映像・情報を固定したもの)界全般の融和協調を図り、優良なレコードの普及ならびにレコードの適正利用の円滑化に努め、国民文化の進展向上に寄与するためということでした。

——具体的な事業の内容はどういったことですか。

乙骨 列挙してみますと、

- 一、レコードの普及に関すること。
- 二、レコードに関する調査研究および資料の収集。
- 三、録音による芸術文化の保存に関すること。
- 四、著作権、隣接権等に関すること。
- 五、レコードに関する出版物の刊行。
- 六、レコード製作者に係る商業用レコードの二次使用料に関する権利行使の受任、総額の取り決めならびに徴収および分配。
- 七、レコード製作者に係る商業用レコードの公衆への貸与に係る報酬等に関する権利行使

の受任、金額の取り決めならびに徴収および分配。

八、その他目的を達成するために必要な事業。ということですが。

——会長になられたのは、いつからなのでしょう。

乙骨 前任の方の任期満了に伴いまして、みなさんからのご推挙をいただき、今年度より会長に就任したばかりです。任期は二年ということになっていきます。

——ところで、現在のレコード業界の状況についてお聞かせください。

乙骨 これまでは商品でいえば、レコード盤という時代がだいぶ続いたんですが、テープが出てきたり、そして何と云っても一番大きな変化というものは十年前に出ましたコンパクトディスクということになるでしょう。今やこれが主流になつてきているわけですが、ちょうどコンパクトディスクが発売された頃から、世の中の動きが大きく変わりましたね。技術の発展が大きく貢献しました。内容的に音もよくなつてきましたし、扱いに簡便性が出てきました。CDなんかその典型です。

——そういったことから、それらを享受されるみなさん方も、我々が提供している音と同じようなものを、簡単に手軽にコピーできる時代になつてきました。そこで、お互いに技術

手軽に録音ができるようになったからです。かつては予想もしなかった状況になった今、技術の進歩は止められないから、創作をした人、つまり権利者側の立場を擁護していくということですね。

——そういう事すべて、協会が担うのですか。
乙骨 協会の構成員がレコード会社ですから、各社から代表者を出し合って委員会形式でやっているんですが、各々自分の会社の仕事もありますし、こういうふうになんなん問題が込みついてきますと、三百六十五日そういう問題を考えている人たちの力も大きくしていかないと対応できなくなります。レコード協会の事務局の存在を大きくしていくことも必要だと思っています。

——演奏者や歌手の権利を守るということで、還元する分を価格に反映させるということをお願いしましたが。

乙骨 ええ、報酬請求権制度というんです。先程も述べましたが、性能のいい機器を使つて、家庭内でどんないい音で録音できてしまう。DATテープ、今秋に出てくるMDやDCCになれば、CDで聞くのと変わらないんです。作詞家、作曲家、演奏者の権利を侵害してしまうことに、どう対処したらいいかということになり、それではその機器を購入された消費者に少し、ご負担いただこうと

なつたのです。機器の価格にある一定額を含ませて、それを権利者擁護に使うのです。すでに十五年、文化庁やハードメーカーなどと話し合っています。この秋までになんとか額を決めて、間に合わせなくてはいいけません。——ちょうど過渡期という時に引受けられたわけですね。

乙骨 そう、過渡期ですね。我々が今まで提供してきたレコードとかコンパクトディスクというのは、別の言い方をすれば「パッケージジメディア」といいます。先ほど申し上げたのは、この「パッケージジメディア」に対する「ノンパッケージジメディア」がこれから台頭してくるであろうということです。ノンパッケージジメディア」とは放送もそうですし、通



きに行くというようにならなくてはいいけないと思うんです。

僕らがいろんなアーティストの中から、いい人を探してきて、CDをつくっても、楽しむ側の人たちのライフスタイルが少し変わらなくてはいいけないんじゃないかと。

では、これはどうしたらいいかということになります、そういうところはお役所もいろいろと考えていただかないと。

レコード協会といっても私企業の集まりですから、ライフスタイルを変えていこうなんていうのは私企業、一企業じゃできないし、これが集まった協会でもだめです。やはり国という単位でやらねばならないと。フランスなんかはなんだかんだといってもやはり国としてかっこいいですよ、匂いというか。

これはやはり行政レベル、国でやっていかないといいけない。財団をつくるとか予算の手当てをするとか、これはもう今までやっていらつしやることだし、より広く金額は厚くというのはもちろんですが、国としてかっこいいなというのは何ができるか。やはりいろんな方と会うということが必要なんじゃないでしょうか。

——アフターエイトにオペラをというお話でしたが、例えば、歌舞伎でも能楽でも、観劇のあとに「さあ、ゆつくり食事でも……」といっ

信衛星もそうです。こういったものにも、我々は対処していかなければならないのです。

——レコード会社自体が衛星放送に進出する可能性もあるのでしょうか。

乙骨 いえ、そこまではなかなか難しいでしょうから、やはり共存ということになると思います。何も「ノンパッケージジメディア」が出てきたからといって「パッケージジメディア」がなくなってしまうわけではありませんから、共存しあいながら、お互いの権利を享受していくのが最良でしょう。

——さて、レコードやCDの良さは、どんなことでしょうか。

乙骨 「パッケージジメディア」のなかにレコードもCDも入っているということでは、エンドユーザーに対して、いついかなる時も、消費者の方が自分の好きな時に楽しみを得られるということですね。これがやはり、非常に大きなメリットでしょう。

ところで、今は豊かさの時代といわれていますけれども、日本人がそういうことをいうということ自体が豊かじゃないとか、今ひとつ満たされないものがあるのではと思ったりもするのですが、まず日本人は時間の使い方が下手じゃないかと感じているんです。

会社で残業してうちに帰ればすぐ寝てしまふ……。何か寂しいですよ。テレビなども

でも、なかなかそういう場所がありませんでしょう。

乙骨 構造がまだだめなんです。でも、最近ではそれ向けの店も少しずつ出来つつありますからね。

これはちょっと余談になりますが、時間の使い方で、これは読んだ話なんです。時間には水平的時間と垂直の時間というのがあるんだそうです。水平的時間というのは一年経てば誕生日が来て一つ年をとっている。だから遊んでいようが仕事していようが、必ず来る時間だけど、垂直の時間というのは、今この瞬間に、どういうふうに使っているかということなんです。日本人はきわめてこれが浅いんです。要するに考えてその時その時を大事にしないんです。これからは、可処分時間の有効活用を考えるべきです。その垂直的時間の中で、我々は音楽も楽しんでいただきたいと思います。

——ところで、会長さんご自身はいつ音楽を聞いていらつしやるのですか。

乙骨 仕事しながら聞いています(笑)。あとは車の中で。音楽は「ながら族」で楽しめる点もいいですよ。それから耳だけで聴くというのは、見ながら聴くよりも鮮烈な場合があるから。ですから、まだまだこの業界は大丈夫です(笑)。

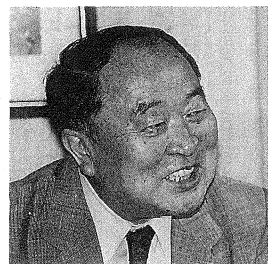
すから全部入ると、相当大きな組織になります。

——会員の事務所の所在地をみると、東京とその周辺が多いですけども、名古屋、京都、大阪、さらに仙台、金沢などに広がっていますね。ところで、個人的な話になりますが、梶本さんはどんな動機で、このお仕事を始めたのですか。

梶本 昔、指揮者のストコフスキーの出演した「オーケストラの少女」という映画を観て、本当に好きになったんですね。それにわりと人の世話をするのが好きで、そういう機会をつかんだというか……。

——クラシック音楽の市場規模は現在、どのくらいといったらいいのでしょうか。

梶本 音楽の市場規模というのはいへん把握が難しいのですが……ベルリンにはベルリンフィル、ウィーンにはウィーンフィル、ニューヨークにはニューヨークフィルというように、世界の各都市でオーケストラがクラシック音楽のバックボーンとなっていますのでオーケストラの活動を例にとってみましょう。日本には全部で二十三のプロオーケストラがあります。各オーケストラの年間演奏回数を平均百五十回とすると、三千四百五十回——つまり、五百万人以上の聴衆がいて一人約五千円として二百六十億円のお金が動く



徳武 靖氏
■教育ジャーナリスト

——また制作のほうからいいますと、私はオーケストラの専門家じゃありませんが、だいたいの一つのオーケストラで年間経費が十億とか二十億円要る。平均約十五億円として、東京だけで百五十億円近く。ほかに地方に十四のオーケストラがあります。そういう計算の仕方もあるでしょう。それからサントリーホールとか、東京文化会館とか、東京芸術劇場とか、オーチャードホールとか演奏会場がございいますね。それらが年間どのくらいやっているかということからの計算もありますね。さらに、外国からの招聘が増えています。具体的に数字を計算したことはありませんが、オーケストラだけでも、相当に大きい金額になるでしょう。

——マネージメントの内容にも、変化が起きていますか。

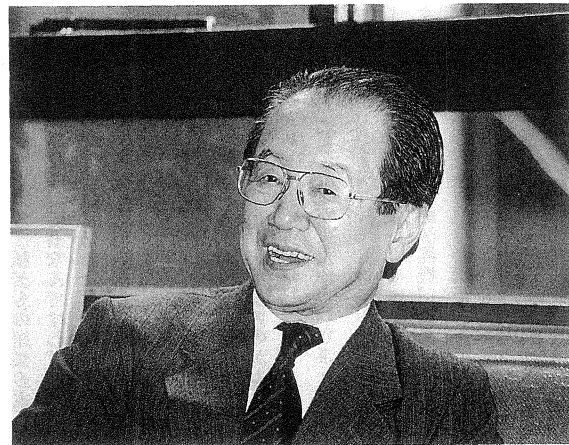
梶本 マネージメントの柱は、まず日本の音

楽家のお世話をするのが一つです。先に言いましたように、その人たちの音楽会を開いて聴衆との接点をつくる。それから、もう一つの柱としては、外国のアーティスト、オーケストラなどを招聘して、聴衆に提供するという仕事です。最近の傾向としては日本人アーティストの海外での活躍ですね。

日本のオーケストラもだんだんと外国で演奏活動の幅を広げています。これはすごいことで、日本としては胸をはっていいと思うんです。外国に車やエレクトロニクスを輸出したり、日本は金儲けばかりしているとして、外国からエコノミックアニマルという悪名をつけられていますよね。しかし、冗談じゃない。モノだけじゃないんだよ、我々はこんなすばらしい精神文化を、音楽芸術を送り出しているんだということです。特に歴史の浅い西洋音楽で、世界にはばたいていく音楽家たちが数多くでいるんです。国もそういう若い音楽家たちを海外に送り出すなど援助をもっともつとしていただきたいし、送り出しただけじゃなくて日頃から若い音楽家に対する援助もお願いしたいですね。それから、税制上の問題もあつて、苦しい運営を強いられている日本のオーケストラ、歌劇団、舞踊団などに對しても。

——輸出もますます盛んのようですね。

インタビュー



日本音楽マネージャー協会理事長

梶本尚靖 氏に聞く

インタビュー・構成
徳武 靖

——海外を含めクラシック音楽を取り扱うマネージャーの団体である日本音楽マネージャー協会は現在、会員が六十社に達するとうかがっています。まず協会の沿革をお聞かせください。

梶本 ご承知の通り、西洋音楽が日本に入ってきて百年そこそこです。入ってきた頃は音楽の「楽」は「学」でして、教育の面が中心

でした。文字通り音楽を楽しむ方向が出てきたのは戦後、平和になってからだと思います。経済発展と比例して、外国との交流が盛んになり、まず輸入が活発化した。さらに、国内で「学」のほうで戦後に花開いてきて輸出として日本からも発信していくという作業が始まりました。その中でマネージャーの務めについては、私はいつも音楽家との車の両輪説を唱えているんです。前に走ってひっぱったり、後から押したり、横に出て助けたり。音楽家が一番いい条件の下で聴衆に演奏することができると条件づくりをするのがマネージャーの仕事だと思います。

沿革といえますと、昭和二十三年にマネージャー五人が集まり、音楽マネージャー・クラブをつくったのが始まりです。二年後には音楽マネージャー協会と発展的に名前を変え、入会も十九社に増えました。本格的に動き出したのは、やはり昭和三十年代からですね。三十八年に「日本」を冠して、今の日本音楽マネージャー協会となりました。

物の足りない時代から物のあふれる時代になり、精神文化に目がいき、音楽文化も追い風にのりまして、我々は社会的に必要な分野として貢献させていただいています。会員は徐々に増えて現在は六十社です。それ以外にオーケストラやオペラの団体が関係していま

梶本 日本で音楽が好きの人が猛烈に増えてきましたからね。こんなに音楽を楽しむ民族というのは少ないんじゃないでしょうか。非常に感性豊かな国民性をもっていると思うんですよ。そうした日本人の特性のほか、我々の先輩の音楽家たちがいい音楽を普及させてくれたのが、影響しているでしょう。

——このような状況の下で、日本音楽マネージャー協会が抱えている問題点や、直面する課題について、おうかがいしたいのですが……。

梶本 問題点というより課題ですが、要するに発信ですね。たくさん輸入するだけではなく、輸出にも力を入れていく。もともと日本の優れた音楽家を外国へ送り出していく作業をする時期がきていると思います。私たちの夢というのは、国境をなくすことなんです。スポーツでは、柔道がすく出ていっていますよね。フランスなんかでは、柔道は自分の国のスポーツと思っている人がいるくらいだと聞いています。そのように日本の西洋音楽が国境をなくして、世界中を飛び回ることができるよう、車の両輪の片方として、我々がお手伝いさせていただく。

例えば、作曲家の武満徹さんなどは世界を飛び回って仕事をしていらっしゃいます。結局、音楽を輸出するためには、音楽家の活

躍を待つしかありませんが、我々は積極的に売り出し、すばらしい演奏をしやすいように、お助けしていきたいと思っています。

——協会はいくつか独自の事業を行っているとお聞きしていますが……。

梶本 協会の創立四十周年記念事業として、平成二年八月に「クラシック音楽の日」を開催して、反響を呼んだのですが、これを続けていきたいと考えております。外国からもたくさんの演奏家が来ていますけれども、国内の優秀な方たちがいますので、そういう人たちが一堂に会して、クラシックファンの期待にこたえたら。それから、公立ホールの企画や実施事業の勉強をするために、以前から公立文化施設協議会と研修会を共催しております。

戦争が終わった時には、全国で公立ホールは百か二百しかありませんでした。それが今は千四百五十に上っています。世界にこんな例はないですよ。民間のホールを加えますと、二千近くあるかもしれません。それだけの会場ができて、ハードは整いつつあるわけですから、次にそこへソフトを送り込まなくてはいいけない。それは我々の役目でもあるんです。

しかし、送り込むに当たって、各ホールに高度な知識をもったプロデューサーが必要な

んです。音楽と演劇の二人ぐらのプロデューサーがいらないといけません。ところが、千四百五十に上る公立ホールにはそういう人材がきわめて少ないのが実情です。それがこれからの大きな問題です。公立文化施設協議会と一緒に研修会を開いても、受講者は二年くらいで他の部署に異動してしまうんですね。これでは、専門職は育ちません。

ただ、慶大は二、三年前からアートマネージメントの学科をつくり、昭和音大も今年から開設したと聞いています。また、公立ホールの側でも、第三セクターの財団をつくり、そこに特定のプロデューサーを固定させていくケースがはじめているようです……。

——アートマネージメントについては、文化庁は今年度予算で、地方自治体などが行う養成研修事業のために、標準的なテキストを作成したり、専門家を派遣するプランを立てています。

梶本 それはすばらしいことですね。ぜひとも、発展強化していただきたいですね。

——音楽マネージャーというお仕事は民間ならではのことに思いますが、人との信頼関係が何といっても大切なんではないですか。

梶本 信頼関係と経験ですね。四十年ほど前までは、クラシック音楽は社会の片隅で、そのマネージャーなんてどこにいるのかなとい

う存在でした。それが今、精神文化の時代の追い風にのらしていただきつつあるのは、

ハッピーなことと思っています。日本でこれだけクラシック音楽が盛んなことには、我々が縁の下で力持ちで一生懸命やってきたことが多少役立ったと自負しています。

日本の音楽マネージメントについては、国際的にも評価されていると思います。垣根をなくして、グローバルに音楽の輸出入を活性化させていくことが大切でしょう。

——国の文化政策に対して、どんな注文をおもちでしょうか。

梶本 一番大事なことは、若い音楽家を支援して育てていただくことですね。コマースシャルベースにのってしまえば、向こうのマネージャーとのネットワークが日増しに強化されており、連絡しながら対応できます。しかし、例えば、無名だが才能のある人に機会を与える等の支援をしていただく必要があるでしょう。

文化庁は若手芸術家の海外研修を実施していますが、派遣期間が一年や二年では、中途半端ではないでしょうか。でも、日本はいいほうで、他のアジアの国の中には、優れた才能があるのに、海外の研修に行けず、埋もれてしまう恐れのあるケースもある。そういう意味でアジアにもっと手を差し伸べていた



きたいと思えますね。

それからもう一つ、十三年前にアジア舞台芸術促進会議が発足しまして、我々も途中から参加しています。音楽だけではなく、それ以外の舞台芸術も含んでいます。日本は経済的にも力があり、しかも、一番活発に活動していますから、文化庁からお力添えいた

だくといえますね。

——さっきお話に出たアートマネージメントについても、国のもっと積極的な支援が望まれるでしょうか。

梶本 その通りです。ホールがわつとできたけれども、人的な用意ができていない。それで、あちこちから「税金の無駄使いだ」といわれるそうです。しかし、ホールはできてしまえば、百年、二百年ともつ。「その間に人を育てていけばいいんだから、決してあわてることではない。ゆっくり急いで」と館長さんたちに申し上げているんですが、やはり人的な資源をつくっていかねばなりません。あまりにも足りな過ぎます。文化庁によって、早く制度と養成機関を確立していただきたいですね。

アート・インダストリーが注目され始めたのはやはり時の流れでしょう。ただ、我々はコマースシャルベースで動いているわけではなく、コマースシャルベースで対応できない問題が出てきた時には、助力をお願いしたいですね。これまであまり交流がありませんでしたが、お互いに意見を言い合うのは大事ですし、我々も十分協力したい。今の協会は任意団体であり、法人化を図るためにも、文化庁と接触していく必要が生じています。

——ありがとうございました。

編集後記

我が国では映画産業の衰退が映画の水準維持を危うくしている状況にあるが、近年我が国でも、芸術創造の担い手の創造活動の財政的経済的な基礎の有する意義や芸術活動等の活動を支えるマネージメント担当者の資質の重要性に係る認識が高まってきており、こうしたことを研究の対象とする「文化経済学」が脚光を浴びつつある。今後、こうした経済学的な視点を通じての芸術文化活動に係る研究が進展していくことと、こうした研究の成果が、芸術創作活動に対する援助、アートマネージメント担当者養成事業の充実等の文化振興のための施策に生かされていくことが期待される。

(Y)

「文化庁月報」七月号

(通巻第二八六号)
平成4年7月25日印刷・発行
編集 文化庁

〒100東京都千代田区霞が関3丁目2番2号
発行所 株式会社ぎょうせい
本社 千代田区中央区銀座7丁目4番12号
営業所 千代田区新富区西五軒町4-1-2
電話 (03) 326-8124 (代表)
振替口座 東京 911-611番
印刷所 (株)行政学会印刷所

定期購読のおすめ

本誌のご購読のお申し込みは、直接弊社の本・支社、あるいは最寄りの書店へお申し込みください。
定価 一九〇円(本体一八四円)送料四六円
年間購読料 二、二〇〇円(税別)

●本誌は、文化庁の編集により発行しておりますが、掲載文は、あくまで個人の責任において、自由に書くことを建前としております。したがって本誌の見解は、文化庁の見解ではありません

©1992 Printed in Japan

広告の問合せ・申込み先

株式会社 ぎょうせい 営業第二課・宣伝係
☎(03)3269-4145 (ダイヤルイン)