

京阪神劇場連絡会共催公開座談会

## 劇場へ行こう！Ⅱ～劇場からのアプローチ～

●日 時	2006年7月28日(金) 11:30~13:30	
●場 所	松下IMPビル5階H会議室	
●ゲストトーカー	津村 卓	地域創造芸術環境部チーフ・ディレクター、 九州芸術劇場チーフプロデューサー
	曾田 修司	NPO法人横浜STスポット理事長
●トーカー	丸山 啓吾	HEP HALLプロデューサー
	福島 史子	神戸アートビレッジセンタープロデューサー
	西田 尚浩	(財)京都市ユースサービス協会(東山青少年活動センター) チーフユースワーカー
	小原 啓渡	大阪市芸術創造館館長
	大谷 煥	Art Theater dB エグゼクティブ・ディレクター
●ナビゲーター	丸井 重樹	精華小劇場事務局

(曾田) 私は、STスポット横浜というNPO法人の理事長をしています。横浜市西区のSTビルという住友不動産と戸田建設の共同ビルの地下1階の小スペースをSTスポットと言っているのですが、その運営団体がNPO・STスポット横浜であるご理解いただきたいと思います。1987年にこのビルができた時に、市街地環境設計制度によりビルの所有者が公共スペースを設置しなければいけないという事情が発生し、地下の小空間を横浜市に無期限に無償貸与することが決められ、その際に、市民有志のボランティアによるSTスポット運営委員会が実際の運営を行うという形でスタートしたものです。

ホール自体の面積は56㎡で、30~60人ぐらい入れます。舞台間口は3間、奥行き2間です。普段は貸し劇場で、地元の学生劇団やアマチュアの劇団の方に使っていただいています。自主事業を年に10~20本やっており、その機会を利用して有望な若手劇団、新人作家の発掘、振付家への機会提供を行っています。

また、2004年からはアート教育事業を行っています。これは県と県教育委員会との共同事業で、神奈川県が設けているボランティア活動推進基金21を利用したものです。この基金は上限1000万円まで利用可能で、事務所家賃はだめなのですが、人件費も含む日常活動についてもある程度負担してくれるという仕組みです。それを使って県の文化課、県教育委員会とSTスポット横浜が共同して、今年度で言えば18校の高等学校、中学校、小学校、養護学校にアーティストが授業をしに出掛けており、今年で3年目を迎えます。

STスポットの運営および自主事業は、2200~2300万円が毎年の財政規模です。それに加えてアート教育事業が1000万円程度ということですが、その3200万円程の約30%、1000万円が人件費として5人に分配されるということで、全員フルタイムではないにしても、給与水準としては低いことが課題です。

また、NPOですから理事会が経営主体になっているのですが、理事は基本的には直接現場にかかわっていませんので、実際に働いているスタッフの雇用についての責任の持ち方が今後の課題だと思っています。また、現場で働くスタッフが感じている緊急な課題と、常駐しているわけではない理事との間の情報共有やミッションの共有がなかなかうまくいきにくいことも課題のひとつです。さらに、アメリカと違って、会員や寄附における広がり非常に作りにくいことも課題となっています。

私がこのSTスポットにかかわったのは2000年からですが、この小劇場の位置づけや可能性については、三つの方向性があると思っています。ひとつは、地元で劇団やダンス活動をしている人などに発表の機会を与えることで、そこからいろいろな才能が育っているということがあります。具体的には、岡田利規さん、中野成樹さんという演出家の人、ダンスの手塚夏子さん、ほうほう堂というダンスデュオの4組に契約アーティストになってもらい、公演やワークショップをやってもらったり、20分以内のダンスを上演する「ラボ20」という企画の出演者の選定をやっていただいたり、キュレーターになっていただいたり、アート教育事業に積極的に関与していただいたりしています。

この成果としては、岡田利規さんが昨年、岸田国士戯曲賞を取ったことによって「こまばアゴラ劇場」の「冬のサミット」「夏のサミット」の芸術監督をやることになり、今年の12月には新国立劇場で新作を発表することになったのがひとつ。中野成樹さんも東京国際芸術祭のアーティストの一人として参加するようになり、ダンスの二人もいろいろ活動を広げています。また、ほかにもS Tに出演してくれたダンサーのかたがトヨタ・コレオグラフィアワードをはじめとしていろいろところで活躍してくれていて、私共としても非常に励みになっています。

もうひとつ、教育活動についてのつながりを作るということでは、アート教育事業が大いに成果を上げていますし、NPO法人化したことによって、行政とのかかわりや協働作業が増えてきています。今、横浜市が創造都市という都市政策を打ち出しており、Bank ART 1929という事業を2004年から2年間の実験事業としてやりましたが、それにS Tスポットも参画しています。また、今後やはり同じような形でほかの建物や空間の運営をNPOに委託したいという事業計画が横浜市にありますので、そういうところにも参画していきたいと思っています。

(津村) 私はもともと大阪の人間で、日本で最初の情報誌といわれた「プレイガイド・ジャーナル」という情報誌にいました。そのあと、扇町ミュージアムスクエアの企画、伊丹のアイホールの企画・立ち上げにも携わりました。また、今はダンサーを地域の学校に派遣したあとダンス公演を打つというダンス活性化事業をやっている財団法人地域創造に所属しつつ、北九州芸術劇場立ち上げのお手伝いに行っています。

北九州芸術劇場は、古い百貨店である玉屋さんとダイエーと小倉北区役所という三つが土地を出し合って造った新しいファッションビルの上に乗ったもので、1300席の大ホール、公称700席、実質600席の中劇場、120席の小劇場を備えています。この大ホールはそれまであった小倉市民会館の代替という意味合いのものですが、新しくできた中劇場と小劇場は、北九州市の大きなコンセプトの中でこれからものと人を育てていこうという意味合いのもので、劇場と名づけたものです。

私が最初にかかわったのはコンセプト作りということで、行政政策としての戦略作りから始まりました。そして、にぎわいの拠点を作る、地域の文化拠点を育てる中で、より舞台芸術に理解を持って参加してもらう市民を増やす、アウトリーチとして教育、医療、福祉の現場に舞台芸術を提供して、それを通じて地域のアーティストを育成していくというコンセプトが生まれました。

北九州市は昔、四大工業地帯のひとつとして有名でしたが、重厚長大産業の衰退により、新日鐵があった土地には今、スペースワールドというものすごく広大な遊園地ができています。ただ、ものを作るというDNAがやはり残っていると思うので、作るものを変えようというのが大きなポイントでした。

その戦略を受けて、戦術・企画として、作る、観る、育つという三つの大きな柱を打ち立て、それぞれの事業を展開していこうということでスタートしたわけです。まず、にぎわいの拠点づくりということは、ある意味では鑑賞人口の増加です。しかし、大阪では、この近くのBRAVA!、梅田のドラマシティ、歌舞伎座、松竹座などの民間の劇場が確立されているのに対し、北九州市には各区の市民会館以外に劇場がないのです。そのうえ、もともと市民会館は貸し館オンリーでやってきたところなので、自主事業がほとんどなく、お芝居やミュージカルは博多へ観に行っていました。ですから、まず幅広い人達に劇場に足を運んでいただくこと、大阪の演目を引っ張りました。

ただし、それだけでは劇場としてどうかという部分で、例えば舞踏系やお芝居のカンパニーとの共同制作をやったところ、今までなかったからだと思うのですが、非常にたくさんの方に来ていただいている、チケットの販売率は平均85%前後ぐらいです。事前の調査で、福岡市はお祭りがたくさんあって身銭を切ることを知っている町だが、北九州市は重厚長大産業によって支えられた、映画館も全部ただだったという町なので、お金を払うことを知らないのではないかと心配していたのですが、チケットを買っていただけるお客様がたくさんいらっしゃった。文化に飢えていらしたのだと思います。

ふたつめの柱である文化の創造については、開館の時からふたつのパターンを考えていました。ひとつは、世田谷パブリックシアターのような東京の会館と協力をして、全国で公演が打てる規模の作品を作ること、もうひとつは、地元の演劇人を中心とした作品作りをすることです。ただ、演劇、ダンスに関して、横浜のように才能がぼこぼこいるような地域ではないので、今、北九州の演劇人を育てるために、関西等から演出家を呼んで基礎作業をやっています。

例えば開館の年に「ファウスト」という作品をやりました。これは遊機械/全自動シアターをやっていた白井晃さんの演出で、世田谷で16ステージ、北九州で8ステージをやりました。もう一本は「大砲の家」というもので、これは地元に住る泊篤志という「飛ぶ劇場」という劇団の作家・演出家を、最終的には北九州芸術劇場の芸術監督にまで育てようということで、南河内万歳一座の内藤君に来てもらって彼の作品を演出してもらいました。2年目は、やはり泊君の本で「冒険王」を今度は大阪の太陽族の岩崎正裕さんに来ていただいて演出をしていただき、もうひとつの全国的な部分では、やはり世田谷と組んで「ルル」という作品にチャレンジしてみました。さらに去年は、「アイアン」という泊君の作品を持って全国6か所を回りました。

ほかにも、地元の方々と一緒にお芝居や合唱劇を作るなど、とにかく作るという作業を委託でなく、すべて劇場の中のスタッフでやっています。ですから、スタッフが常時 70 人いるのですが、とにかく忙しくて、労働基準局に踏み込まれました。

それプラス、貸し館のフォローということで、貸し館に関しては私達は「親切的劇場」というコンセプトを持って、できない、やらないではなく、とにかく劇場の使い方やよりよい演出を市民に提供できるようなノウハウ、システムを作っていこうとしています。

そして、三つめの柱である育成ということでは、オープンの前からやっている学芸事業があります。組織でいうと、にぎわいと鑑賞は事業課、ものを作るというところには制作課を作り、教育普及には学芸課を作りました。

横浜と同じなのですが、そこではまずひとつは表現教育として、今、以前からの継続のものも含めて、5~6 校の小中学校に行っています。さらに、公民館などに地域の人達に集まってもらって、地域の子供達、大人達を対象とした表現教育を行っているほか、リーダー作りのために演劇人を対象とした理論の勉強もしています。

もうひとつが出前ワークショップということで、演劇人がコンビニでバイトをする時間を減らすことを目的に、研修を行ったうえで 6~7 名の演劇人がひとつの学校に入り、子供達へのワークショップを開いています。さらに、もっと演劇を楽しんでもらうために、30 数名の小学生達に劇場に集まってもらい、地元のアーティストがリーダーになってグループを作って、6 日間で短い芝居を一本作るという作業もやっています。このプロセスには、親は絶対入れません。そうすると、子供達は家に帰ったら親に今日やったことをしゃべりますので、それを通じてコミュニケーションの作り方を学んでもらうということです。

また、横浜の創造都市ではないですが、数年前から、文化・芸術においてこの地域でどういう作業が構築していけるのかを考えており、ふたつぐらいのプロジェクトが役所の中で立ち上がる方向で今進んでいるところです。実は北九州市は今、ビクターズインダストリーということを大きく掲げているのです。これは、どうすれば新しい人達がこの町に住んで、面白い展開をしていくのかという大きなプロジェクトです。

実は、ここまでやらないと行政のホールはもう生き残れないと僕は思っています。北九州市は人口 100 万人を割っていますが、一応、政令市なので、この規模になるとやはりそこまでのコミットをしていかないと、単純に舞台芸術を高みに上げてやっていくのだと言っているだけでは、予算が落ちていくのはしかたのないことだと思うのです。最後は自分達でやれよという話になってしまう可能性もあるので、そことどうコミットしていくのかということは今進めていっている状況です。

(丸井) このあとは、京阪神の劇場も入ったフリートークという形にしたいと思います。

(大谷) 私は、大阪のフェスティバルゲートという都市型遊園地の中にある Art Theater dB という劇場を 2002 年から公設民営という形で運営している者です。

フェスティバルゲートは、できた年から赤字で今や 80% 以上のテナントが出ており、現代建築遺産になってしまっている場所ですが、そこでたくさん観客を集めるための努力をしています。ひとつは、いちばん劇場に来ないのは中年の男性だと思ったので、飲食をしながらダンスを観るアートキャバレーというプログラムを始めました。これは現在のところ赤字構造なので年に 1 回か 2 回しかできないのですが、確かに、普段劇場に来ない人達がアートキャバレーに来るといことがあります。

もうひとつは、地域とどう関係を作っていくかということで、「コンテンポラリーダンス in 新世界」といって道路や広場などの野外空間でダンスを観ていただく環境を作ると同時に、大衆娯楽が味わえる新世界という町を見てほしいという事業を始めています。さらに、そういう関係性の中で、今年は町の盆踊りを復活させる「ビッグ盆」というプロジェクトを予定しているところです。

(小原) 私達のコンセプトは、今は小さいことに見えても、5 年後、10 年後に評価されるような仕事がしたいということです。「大阪市立芸術創造館」では、民間劇場との連携の中で、小劇場におけるロングラン公演のシステムを構築したいと頑張っているところです。「アートコンプレックス 1928」や「ブラックチェンバー」では、ファンドという形で皆さんに舞台芸術に投資をしていただく「エンジェルシステム」の構築に力を入れています。小口でたくさんの人に投資をしていただいて、より完成度の高い作品を作って、それをなるべく長い期間公演する。そんな作品が、小劇場で増えてくると面白くなるんじゃないかと思っています。

(福島) 神戸アートビレッジセンターは、三宮よりも少し西側の新開地という町にあります。新開地は昔、歌舞伎小屋や大衆演劇が盛んだった町なのですが、今はそういうものが全部つぶれてしまい、ほとんどパチンコ屋になっているような状況です。その復興のためにできたのが神戸アートビレッジセンターで、もともとは町全体をアートの村にしようということだったので、震災が起きましたので、周りの企画は全部なくなってセンターだけが残った形になっています。

開館は1996年、ちょうど10年前ですが、神戸市の外郭団体の財団による運営が8年間続いたあと、指定管理者の公募があり、昨年の4月から指定管理者に移行しました。運よく財団の下で請け負っておりました株式会社プラネットワーク（現・大阪ガスビジネスクリエイティブ株式会社）という大阪ガスグループの会社があるまま指定管理を受けることができ、それまでやってきたことを引き続きやっているという状況です。

ただ、この間、地元の状況も変わってきました。神戸は大阪とはやはり状況が違い、演劇でも先輩、後輩という縦の流れがありません。過去には惑星ビスターチオ、現在も活躍中の世界一団、最近では劇団赤鬼のような流れがあるのですが、あまり上下関係がなくて、そういう意味ではすごく混沌とした文化の環境です。その中で、ある意味やりやすかったのだと思うのですが、演劇も取り上げますし、ダンス、お笑い、パフォーマンスなどいろいろなものを取り上げていこうとしているところです。

あとは、アートビレッジセンター立ち上げとともに育ってきた地元の劇団の支援と東京や大阪で活躍されている劇団の招請、ワークショップなどを行っています。特徴的なのは、演劇、ダンスができる施設のほかに、シルクスクリーンのアトリエとギャラリー、ミニシアターの施設があることで、横のつながりがあるということです。

（西田） 私は、京都市の東山青少年活動センターに勤務しています。皆さんのお話を聞いて、私自身はあまり積極的にお客さんを呼ぼうとしてこなかったなど、先程から反省しています。

私共のセンターは、行政として演劇やダンスを青少年育成にどう使えるのかということをやっているわけです。事業の大きな柱は、3か月ぐらいかけて初心者の方に集まってもらって演劇の公演を作るという事業、半年間をかけてコンテンポラリーダンスの公演を作るという事業です。集団創作では、半年間とか3か月間一緒に釜の飯を食うということで、コミュニケーションの面で鍛えられることが社会的なスキルを身につけることに役立つのではないかと考えています。

また、京都は学生の町でもありますので、いろいろな劇団、ユニット、お芝居やダンスで自分を表現したいという人が割と多いと思うのですが、そういうお金もないし、照明もよく分からないという人に、テクニカルなサポートをして自主公演づくりを応援する事業もあります。それから、やはり学校と連携していこうということで、中学校の演劇部の合同発表会の公演に自分達で照明も音響もできるようにサポートすることもやっています。私は、演劇やダンスとの最初の出合いで楽しいと思えることや自分達でもできるという親和感が得られることがいちばん大事だと思うのです。それと同時に、協力してもらっているボランティアやアーティストの活動が社会に役立っていく形を目指しています。

（丸山） HEP HALLは、梅田の東側にあるHEP FIVEというファッションビルの8階にあります。キャパシティは、イス席にすると約200席、オールスタンディングですと450人入れます。HEP FIVEが1998年の11月にオープンした時にHEP HALLもオープンしているのですが、当初はHEP FIVEの販促施設という位置づけでした。昨年から純粋なホールレンタルはほぼやめて、ほとんどが主催、共催、あるいは提携という形でイベントを組んでいます。そのメイン・ターゲットは、FIVEに服を買いに来る、主に10～20代の若い年齢層の人達です。

HEP HALL自体は、HEP FIVEがまだ阪急ファイブだったころにその中にあったオレンジルームの流れをくむものです。オレンジルームは今から二十数年前に関西の学生演劇ブームの火付け役となった小ホールで、私自身、その頃にオレンジルームで演劇のキャリアをスタートさせた人間です。ですから、オープン当初から演劇公演のパーセンテージがかなり高く、昨年まで全体の催しの中の6割が演劇公演でした。しかし、20年経ち、演劇というジャンル自体が持っているブランド力が落ちてきている中で、まだ劇場で演劇を観ることがない10代の若者に演劇の体験をしてもらおうというコンセプトで、一般料金が2,000円、学生料金が1,500円という料金設定の、Theatre14という14日間の公演を2年前から始めました。

最初の公演はオリジナル翻訳のシェークスピアの「ハムレット」で、昨年の夏休みには、第2弾として同じく14日間で「夏の夜の夢」をミュージカルにしたものをやりました。「ハムレット」の観客動員数が2,400人、「夏の夜の夢」が3,200人です。やはりロコミの力はすごくて、右肩上がりに観客動員がどんどん増えていくのです。そのシリーズでかなりの手ごたえを感じているのですが、かなり予算も労力も使う公演なので、今のところ年間1回しかできていないのがひとつ壁だなと思っているところです。

また、今年からの新たな試みとして、演劇以外の多ジャンル化をしています。この4月にはホールの自主企画として、大阪西成在住の13歳の林俊作君が描く絵の展覧会をやり、5,000人のお客様にきていただいたところです。

もうひとつ、今年から始めたのがアコースティック・ライブで、ホールのど真ん中にステージを組んで、それを取り囲むように客席を作り、お客様は床に座布団で座ったり寝転んだりして観ていただきながら、ゆっくり音楽を聴いてくださいというシリーズです。これもすでにかかなりの好評を頂いています。

(津村) 福島さんのところは大阪ガスの関連会社が指定管理者となった劇場ということですが、指定管理者としてはそれだけでやっていけるものなのですか。

(福島) お金の流れとしては、施設の利用料と自主事業などをした時の入場料収入とがあります。はじめ指定管理になった時に、それまで提携という形でやっていた劇団が、施設使用料の減額をしていた分の値段を上げられるのではないかとすごく恐れられました。だから、指定管理で大阪ガスグループのものがやっていると、営利を目的にすると思われるということはあると思います。また、悲しいかな、興行に打って出るほど持ち出しの予算がないということがあるのですが、あまりそっちのほうに行こうとは組織全体では考えていません。あくまでも公共ホールとして、これまでの流れを引き継ぎつつ、市民の方に使っていただくということです。

(曾田) 利用料金制度というのは、劇場に入った収入をそのまま劇場の経費として使っていくということなのですが、うちは今年、たまたますごく利用率が上がっていて、昨年に比べてかなり収入は上がりそうなのです。ただ、今のところあまり外に打って出るという形にはいなくて、スタッフの労働条件の改善に充てざるをえないという感じです。

もともと自主事業に関しては、投入したものの5分の1しか戻ってこないという形でやっていますので、お客さんの数を増やすというよりは、満足してもらったことが認められて次のプログラムにつながるかと、行政との連携がより拡大するという方向で今のところ我々はやっています。

(津村) 今日のテーマ、どうすればお客さんを集められるかという部分で、大谷さんが言われた新世界の中で協力して一緒にというのは、ある意味ではものすごく強引ですね。つまり、人を集めるという温度差がすごく違うなど。やはり、何かに手を出さないとなかなか集客や創客に結びつかないのでしょうか。

(丸井) 民間の劇場と公立の劇場という立場もあって、確かに集客に関しては温度差があると思います。津村さんがいわれる創客に関しては、何か新しい事業をやるということと、純粹にいい作品をその劇場で作るという方法があると思います。その中で、特に京阪神の劇場をやっていく中で、ここがちょっと難しい、こういうことをやると成功するような気がするという話をしたいと思っています。

(曾田) STスポットは最大で客席60ぐらいの小空間なのですが、お客さんが入らなくてもいいということは全くありません。先日のダンス公演の試作公演では、人が溢れてしまうという状況もありました。ですから、作品の質もそうですが、ロコミということが最大限に作用するような仕掛け作りが非常に大事だと思います。BankARTなどのように場所が持っている空間の力によって集客が大きく可能なところと、そうではなくて、観た人の満足感に訴えるやり方との、両方があると思います。

また、今日伺って見て、ネットワークということで、いろいろな種類の劇場が集まって、お互いに情報交換してという動きは、逆に横浜も含めた首都圏ではあまりまだできていないところなので、これは関西の方がむしろ全体の取り組みとしては一歩先を行っているのではないかと思います。

(津村) 全国的に見ても今はダンスのほう面白い展開だといわれていますが、僕の見ている感じでは、大阪では異常にお客さんが少なくなっています。やれる場所がないということがひとつと、もうひとつはお客さんが入らないということを経営者が平気で言う傾向があるのですが、その辺はどうなのでしょう。

もうひとつ演劇のことで言うと、ここ10年間で、お客さんがよく入るカンパニーと、作品はすごく面白いのだけれどもお客さんがなかなかついてこないものとの差が、関西は東京よりも顕著になっている気がしているのですが、何かその辺の対応みたいなものはどうですか。

(丸山) そこが大きなテーマですよ。ですが、私も本当に分からないのです。やはり演劇自体の楽しみ方が分からないということもあると思うのですが、かといって、そこを教育的な方法で変えていくというのも違うような気がして。特に今、私が居るHEP HALLでは、左脳よりも右脳に訴えかけるほうがいいのではないかと。何かそこに面白いものがありそうだという予感のようなものをどうやったら作り出せるかということを考えて、先程申し上げたようなTheatre14というシリーズを作ったりしているのです。

(福島) お話を伺っていて、神戸はやはりちょっと状況が違うなと思ったのですが、東京や大阪から来ていただく劇団は、なかなか集客が難しいのですが、地元のカンパニーは手売りだけではなく、かなり人気も集めてきていると思います。あと、通が喜ぶようなものも時々行いますが、人気があります。

(津村) 北九州では、そこである種の収益を得て、ダンスや演劇の中でも少し先進的な芸術をやろうということで、7,000 人ぐらい集客しなければいけないという事業があるのです。特に福岡は東京の作品を呼ぶと交通費と宿泊費で公演を 2 回打てるので、ものすごくリスクではあるのですが、絶対赤字は出せないという中でやっています。

その方法論としては、例えば福岡県と北九州市のOBの方々に対する斡旋です。彼らのやっていた演目で、あまり買わないと思われるものにご協力をしたら、あっという間にこちらの切符が売れ切れてしまったのです。つまり、先進的な作品を初めて観てファンになった人はいっぱいいるということで、次から自分でチケットをお買いになるということがひとつのやり方かなと思います。

この背景には、この劇場を造る時に、先端芸術的なものに対して投資していかないとこの地域の将来の芸術がとても危ぶまれるだろうと思ったということがあるのです。ですから、チケットを販売する営業課というものを作って、東京からプロを引き抜いたのです。これは今までそういうものがなかった地域だったからできているということがあると思いますが、とにかく販売のツールのようなものは探せば出てくると思います。

(大谷) ダンスボックスを始めて今年で 10 年になるのですが、今、ダンスの公演がめっちゃくちゃ多くなっています。10 年前に大阪でダンスをやっているのは伊丹のアイホールぐらいでしたが、関西には昔から京大西部講堂という非常にアンダーグラウンドな劇場があって、関西の舞踏はそこで育ったのです。ただ、ダンスボックスが 10 年前にできて、ひとつのステップアップシステムを作ることによって、ギャラリーやライブハウス以外にダンスを発表できる機会ができたことによって、今、非常に増えていると思っています。

また、公演数が増えているということは、全体の延べの観客でいうと当然すごく増えていると思いますが、手売りではない潜在的な純粋な観客層は、伊藤キムのクラスが来て 400 人ぐらいでしょうね。あと、コンドルズ、森山開次、ノイズムなど、ある種違った空気を持っているところが来ると 700 人ぐらいは入ります。しかし、ダンスで興行を打って収益を上げるのが難しいのが関西の現状かと思っています。

僕は今度、岡山に新しい劇場をオープンさせます。これはノイエ・ルイーナ、新しい廃墟という劇場で、助成金頼みのNPOではなく、株式会社としてあらゆる実験ができる場所にしようと思っています。大阪と岡山とでは、都市規模が明らかに違って、地方都市が面白いのは、そこに事務所があると電気屋のおっちゃんなどがのぞきに来ることです。実はこの新しい場所も、ビルのオーナーがヒップホップを路上で踊っている子らに何か踊る場所を作ってあげたいという話がきっかけでした。悪く言うと、今、都会ではコンテンポラリーダンスが専門化しすぎているということがあると思います。岡山では、新しいことをやるのにいろいろな人が協働していきたいと考えてる中で、JCDN (Japan Contemporary Dance Network) が主催する「踊りに行くぜ」がこの 7 年で 4 都市から 21 都市に増えていったのだと思います。

(丸井) 大阪や京阪神に特有な事情があると思います。それに劇場がどのように対応していけるのか。何が問題で、それを解決するためにどうしたらいいのかということ京阪神劇場連絡会という情報を共有するためのネットワークの中で解決していけたらと思っています。

お客さんが入る公演と入らない公演が二極化してきているというのは、僕も実感として思っていることです。その理由には、大谷さんがおっしゃったように、多分、演劇のための演劇のようなものが増えてきて、観客の方を向いていない作品も増えてきていることがひとつあると個人的に思ったりしています。それを平均化する必要は全然ないのですが、京阪神で負け組(いい作品なのにお客さんが入らない公演)がいなくなるような仕組みを作りたい。また、これをきっかけにいろいろと話し合いをして、京阪神の劇場の活性化につながっていけばいいなと思っているところです。