

公立文化ホール関係者向けシンポジウム

「公立文化ホールにおける自主事業活性化のための具体的方策」

日時 2005年7月26日(金) 10:00~12:00

場所 松下IMPビル 6階D会議室

●パネリスト

木下 昭男 吹田市文化会館

篠田 信子 ふらの演劇工房

高萩 宏 世田谷パブリックシアター

渡辺 弘 まつもと市民芸術館

●コーディネーター

福島 史子 神戸アートビレッジセンター

(福島) これから4人のパネラーの方に、それぞれのホールを取り巻く環境や運営体制などについてお話ししていただきます。とても個性的なホールが集まっていますので、皆さんの館に戻ってそのままお使いいただけるとは思えませんが、自分の館とどこが一緒にどこが違うかというところを分析しながら聞いていただきたいと思います。

(篠田) 「富良野演劇工場」という非常にユニークな名前の劇場を受託している、NPOふらの演劇工房の理事をしています篠田です。

富良野市は、北海道のど真ん中に位置してしまっていて、面積は600平方キロ、その3分の2が森林・原野で、農業が基幹産業のまちです。600平方キロの中に2万5000人の人口という非常にゆったりとした空間に恵まれています。富良野という名前は倉本聰氏の「北の国から」で全国的にPRされたわけですが、倉本氏たちがせっかく創造活動をしているのだから、自分たちも自ら文化的なことで楽しみたいということで、市民が集まって平成9年にNPOの前身である組織を作りました。平成10年にNPO法が施行された後、第1号でNPOの認証を受け、その次の年には、行政が建てたホール(演劇工場)を受託しました。平成16年7月には指定管理者の指定も受け、行政から事業費も来ない中で劇場運営をしています。

私たちは、劇場の管理をしたいだけで受託したわけではありません。特に北海道は、東

京や大阪から来る作品をただ見て消費していく場という考え方が非常に強い地でしたので、何とか北海道から物を創って発信したいという大きな望みをかけてスタートし、ひいては「演劇のまち・富良野」と言うもう一つの付加価値をつけたいということで、100%市民主導で動き、現在に至っています。まだ試行錯誤の中で、収益事業のみに目をつけるのではなく、やはりNPOらしい事業、創造発信という事業をしっかりと踏まえた中で収支のバランスを取っていきたいと思っています。今のところ、オープン以来ずっと黒字で経過しています。

(渡辺) 去年の8月29日にオープンした、まつもと市民芸術館プロデューサー兼支配人の渡辺です。松本市のこのホールは、古くなった市民会館をどう改築するかということからスタートして、結果的にオペラもできるような1800席の非常に華麗な主ホールと288席の小ホールを有するホールとなりました。ほかにもホールがあるのに何でまたということで、さまざまな議論や反対運動がありましたが、ご存じのように松本市では小澤征爾さんを中心としたサイトウ・キネン・フェスティバルが非常に大きな位置を占め、毎年世界中から多くのアーティストが集まり、非常に大きなお金と人が動いています。それに加えて今度は演劇もということで、音楽と演劇の両輪で松本市の文化を発展させようということでスタートしたわけです。

このホールは、芸術監督制を敷いていて、東京から演出家の串田和氏と私が呼ばれ、県の会館から技術監督が一人来て、その3人が核になって始まりました。職員は22人いて、うち市の職員が4人、それ以外は私も含めて契約のプロパーです。松本市の財団が指定管理者になっています。これは公募という形ではなく議会の承認という形です。事業の目的としては、全国に発信するという形の自主事業、招聘と鑑賞型の買い取り公演、それから教育普及という3本柱を立てています。

特徴的なのが、自主事業である串田さん演出作品の全国への発信ということで、すでに3本作っています。その3本をやったあとに、串田さんの発想で、東京のプロの人たちと地元のアマチュアと一緒にという形で、ナイロン100℃の二人と無名塾の人と市民11人で「アルルの女」を作り上げました。費用が1700万かかりましたが、できるだけ地元で作ろうとしまして、大工さんや衣装の制作費等で地元で半分ぐらいはお金が廻るようにしました。

(高萩) 世田谷パブリックシアター制作部長の高萩です。世田谷パブリックシアターは 97 年にオープンしたのですが、東京の舞台芸術関係者、演劇、ダンスの関係者が公共劇場で何ができるかという実験をしつつあるという感じです。

区からの派遣の方は総務部門にはいるのですが、制作部門にはいません。職員が 4 人で、あとは 15 人ぐらいが個人委託契約という形で活動しています。舞台芸術関係者の創造的な活動と人材育成活動、それから国際交流をしながら舞台芸術、ダンス、演劇の社会的・地域的な価値の還元をするということで、地方行政体からも助成金をある程度継続的に頂いています。さらに、文化庁、地域創造などからの助成金も積極的にもらいながら、活動を展開しています。

自主事業は基本的に、専門家を育てることと、専門家に専門的に仕事をしてもらうことかなと思っています。今後 10 年、20 年を見据えて、世田谷という場所を使いながらそれがどのように展開できるのか、考えながらやっているという状況です。劇場は三軒茶屋にあり、世田谷区内には他にも下北沢に本多劇場もあり、比較的演劇活動の多い場所です。山手線の外側には、新国立劇場を含めて三軒茶屋から渋谷、下北沢、新宿あたりまで、いろいろな劇場があります。

人材育成面では、大学でアートマネジメントや演劇教育をやっているところからのインターンを積極的に採っています。また、立ち上げの劇場で創造活動をやろうとするところからも何か月か人を受け入れたりしています。それから、高校、中学校の演劇部の活動をお手伝いする形で、将来の演劇関係者と舞台芸術関係者の育成に努めています。

事業の形態でいいますと、自主事業、提携事業、共催事業があり、最終的に空いたところは貸し館でやるという形です。芸術監督を中心に何年か計画を作り、その中に個々の事業を当てはめていくという運営のしかたをしていますので、貸し館についても基本的には受け付けをしたあと、芸術監督を中心としたプログラム委員会で選んでいくようにしています。

(福島) その芸術監督が佐藤信さんから萬斎さんに替わりましたが、収支のバランスの変化はありましたか。

(高萩) 佐藤信さんはやはり黒テントの方でアーティスティックな方だったので、自主

事業は比較的こぢんまりとしたものが多かったのですが、野村萬齋さんは古典芸能の方であると同時にエンターテインメントの方でもあるので、事業が大型になって、その分収支が大きくなっています。

それと、4年ほど前から文化庁の方針が変わって、直接公共劇場に補助金を出せるようになりました。うちの場合は芸術拠点形成事業に指定されて、区からの自主事業の補助金だけではなく文化庁からも補助金などを得ていて、始まったときから比べると予算規模は今は倍ぐらいになり、その分人も増えています。

(木下) 吹田メイシアターの木下です。吹田市には生涯学習機能を持った公民館が 29 館あり、その中で地域のコミュニティが育つと同時に、それを発表する場であるコミュニティセンターが市域に二つあり、さらには小さな発表会や講座等ができる市民センター・市民ホールが各四つあります。そして、またそれらをまとめて発表する正に市民にとってのハレの場になるのが私たちが管理・運営を任されている吹田市文化会館メイシアターで、20 年前に造られてから、最近では減ったとはいえ大・中・小各ホールの平均が 84% の利用率を保っており、平均して毎年 50 万人を超える方々にメイシアターにお越しいただいています。

私どものホールは財団が経営しているのですが、その組織としては、貸し館中心の総務課、事業をしている事業課、事業課の中には舞台係があり、プロパーの舞台職員を 8 人持っています。私どものところは芸術監督制はとっておらず、20 年間のキャリアの中で職員に蓄積されたノウハウにより運営しており、私だけが公務員で出向職員です。特徴は内部で人事異動をやっていることで、総務課の職員が事業課へ行き、そして最終的には舞台にまで行ったり、反対に舞台の職員が総務で貸し館をやったりしていて、そうすることによって職員のスキルアップをしていこうという考えです。

さて、本日のテーマである自主事業の活性化のためにはどうするかですが、私とはにかくそこに勤める職員の意識の高揚と、やはりお金が必要だと思っています。そして、何といても事業をするにはネットワークです。やはりそれぞれの職員、ホールが横のつながりを持ち、そしてマネジメントの会社ともつながりを持っていること。この三つが基本的には自主事業の活性化につながると思っています。

財務状況は、自主事業におきましては 20 年間のトータルで黒字を計上しています。広告料収入はもらえるところからはどんどんもらっていますし、各種助成金、補助金も意外

とくれるところはたくさんあります。ただ、申請の手続きが大変複雑でややこしいものもあるんですが、私どもは努力を惜しみません。15年度だけでも700万円以上頂いています。また、ケーキを作って売ったり、突然の雨のときには職員が入り口で傘を売ったりしていて、そういう物品販売だけでも年間約180万の売上がございます。そのほかに、「吹田音風景」というCDや、環境負荷低減のために、スーパーのビニール袋代わりにするメイシアターのロゴ入りのエコバック等も自主制作して販売し、そこで獲得した資金はすべて文化事業に費やしています。大阪はとにかく安くないと観客が来ないので、文化事業以外の部分でどんどん儲けてチケット料金を安くして頑張っています。

事業は年平均大体80本180公演やっていますが、ホールでの事業では飽き足らず、例えばコンサートの演奏中に地震が起きたらどうするかという実験や、テレビドラマも作っています。それから、小さなクラシックコンサートをパスポートを出してやったり、さらに4Dの世界にまで挑戦し、クラシックの音楽に香りをつけて大変好評を得ています。そのほかに、メイシアターをサポートしている会員組織があり、その中で旅行会を企画しているのですが、大変人気があり、いつも先着順ですが完売です。このように、本当にいろいろなことを会員と一緒にやっています。

(福島) 公演でのチケット収入とグッズの収入とは、どんなバランスですか。

(木下) 16年度の決算でチケット収入や事業参加料収入が約2,900万円。グッズ販売収入を含むその他の事業収入が3,500万円ですから、今半々ぐらいです。レストランも二つあり、この売り上げが今、約2億あります。そのうちの7%が事業費に行きます。自主事業においては20年間の単年度の収支平均では200万ぐらいの黒字を計上しています。

(福島) 篠田さん、先ほどのお話に加えて、ふらの演劇工房の自主事業についても少し触れていただければと思います。

(篠田) ふらの演劇工房は、実は事業費ゼロで受託しているのです。いろいろな事業展開をしていくのに必要な助成金は、初年度は道、市町村振興協会、富良野市を含め近隣自治体から総計1000万ぐらい受けました。富良野塾、塾OB公演、自主公演、このあたり

は収益事業です。そのほかワークショップ、演劇リハビリテーション等は、助成金を受けている事業です。

富良野塾に関しては、我々はフランチャイズ劇団と称しています。ただし、制作費を出す力が私たちはないものですから、何を提供しているのかというと、いわゆる舞台けいこ料です。そこで創ったものを富良野で公演したあと発信してくださいということです。いずれは制作費等も丸ごと我々がプロデュースしたいという希望はあるのですが、今のところは1か月前後、富良野塾OBに関しては大体1週間前後は使用料無料で、仕上げをそこでしていただいています。でき上がった芝居の公演料に関してはうちは非常に安く契約をし、外でどんどん稼いできてくださいという形です。

そのほか地元の劇団に限らず、富良野でものを創りたいという劇団に関しては、富良野で作ったらず富良野で公演をしていただき、その後他都市で公演をしていただくのが条件で、そのつど理事会にかけて劇場の使用料を検討しています。そのほか、いわゆる招聘公演も行っています。

私たちは現在、どんどん学校、福祉の現場、または違うホールへ事業展開をしていて、そのために近隣七つの市町村の教育委員会と連携しています。それをワークショップ事業という形で、今、年間30本ぐらいを企画しています。生の舞台のよさを知っていただくという作業もやっています。そのほか、ボランティアの力で手づくりの物品、お弁当等から収入を上げて、事業費自体を捻出しています。ひいては演劇創作費のためにということで、これまでに数千万ため込みました。

我々理事者側はすべてボランティアです。職員は今、劇場の音響、照明、事務で5名雇用してまして、人手が足りなくなったときには富良野塾OBに音響・照明を依頼し賃金で雇用しています。そのほか既存の文化会館の音響・照明も、今までは市の職員がやっていたものを我々が受託して、年間600万円弱の委託費を頂いています。

受託後3年間の中で演劇工房が何をしたいのか、工場で何を展開していくのかということが少しずつ理解されたものですから、市民プロデューサー育成事業を始めました。芝居ではなくジャズや落語をやりたいという人たちにもどんどん使っていただき、実行委員会を組んで舞台を使ってもらい、その代わり劇場の使用料を無料にして広めていきました。これがある程度広まってきて、今年からは使用料はもらって、その代わり事業の補助金のような形で半額分を出すという形にしました。とにかく市民が劇場をどんどん使っていただく方策を仕掛けて、これが結構成熟しつつあります。

(福島) 倉本聰さんと演劇工房さんとはどんな関係になられるのですか。

(篠田) やはり倉本氏がいたから演劇の種がまかれ、我々がこういう組織を作ったという事は紛れもない事実です。極端な話、今回の劇場構想は、なぜ倉本聰氏のために劇場を造るのだという議論から始まりましたので、ものすごく大変でした。当初、芸術監督は倉本聰氏という提案もあったが、倉本氏は辞退され、組織図の中で倉本聰氏は創造役ということでどこにもつながらないで位置しています。これは非常にいいバランスで、倉本氏は運営に関しても貸し館に関しても口は出されません。ただし、そこにいらっしゃるのだということは厳然たる事実です。

(福島) 四つの劇場はそれぞれユニークな活動をなさっていますが、自主事業の内容を決めることと財源確保は、自主事業の活性化に向けての重要なポイントではないかと思います。そこで工夫されていることをお話しいただけますか。

(高萩) どのぐらいの財源を持っているかというのは、かなり自主事業のときの基準になると思います。それは、収支を必ず取らなければいけない状況から始めるのはすごく難しいだろうと思うからです。いちばん余裕がある場合は創造事業をやるのですが、最初は多分ワークショップとかアウトリーチとかと言われているアーティストを呼んで来て何か教育的なことをやる事業がいいのだろうと思います。

公共劇場にとって結構ネックになるのは宣伝費です。特に公共劇場の場合、役所は営業や宣伝に無理解なところがあります。予算がない場合は、専門家を呼んで来て何かやってもらう事業から始めてみる。その人たちの中からプロデューサーをやってみようという人が出てくるかもしれない。周りに関係者を増やすところから始めるのがいいのではないのでしょうか。専門の人をどう作っていくかというのが、自主事業をやっていくうえでのかなめだと思います。

(福島) 芸術監督制とか企画委員制度で運営されていて、いい点と、こういったところがちょっとしんどいなというところはありますか。

(高萩) 芸術監督を置いているところは、それこそ自主事業費は 5000 万とか 1 億円ぐらい持っているところで、しかも舞台芸術のダンスや演劇、音楽というジャンルに関して、日本の中のある創造的なもの、新しいものを作っていくということの一翼を担っているところだろうと思うのです。自主事業予算がないのに芸術監督がいるということは、多分ありえないだろうと思います。それこそ今、世界が情報の段階ですごく近くなってきていますので、世界的にある程度何か新しい表現の実験的なことを問うていくようなことができるようなところでは、意味があるかなとは思いますが。

(木下) うちの場合は専門家も置いていませんし、企画委員会も置いていないのです。35 万人もおられますと市民の要求にもいろいろなものがありまして、全ての市民の要求を満たすということは無理です。企画委員で何をしようといったときに、各委員の思いがあり、結局事業が決まらないでがたがたしてしまうというケースもあると聞いております。

うちの基本的なコンセプトは「文化の百貨店」です。大体平均で年間 80 本、180 公演。メイシアターにいつ来られても、新鮮でよりよい品物を、より多く、より安く提供していけるよう努めており、いろいろな人が選択できるようにと、14 ジャンルに分けて事業を展開しています。また、来年度からはジャンルを 18 に広げて、以前から行っていましたアウトリーチ事業をより充実していきます。私どもでマネジメントをして、機材も持っていく、職員も行く、そこで文化の普及に努め、うまく行けばお金を頂いて帰ってくるという事業も展開しようとしています。

(渡辺) 私どもは芸術監督制を敷いていますが、芸術監督の役割がなかなか理解を得られていません。先日も、市長と串田さんの間で芸術監督は何かという議論がありました。また、市民のほうから、芸術監督は一体町に何日いて、どれだけ経費を使っているのだとやられるわけです。全国的な活動をしているということで PR 効果もあるはずですが、現実的には、幾らの給料に対して市に何日いるかという話になってしまうのです。だから、目の前のことと大局的なことのバランスがすごく難しいです。

市から 6 億円頂いて、そのうち 5 億円がいわゆる管理費・人件費です。事業費が 1 億です。去年はオープニング事業で結果 3 億円ぐらい事業費でしたが、その分収入は入ってきて、結果的には黒字になりました。しかし今年度は 1000 万管理費を削られて、一人職員を返しました。

(福島) プロデュース公演が1年で3本というのはすごく多いと思うのですが、今後はどうでしょうか。また、地元で作ることが館のコンセプトとしては重要ですか。

(渡辺) 年間1本大きいものを作って、秋に全国を回り、春は小さいものを作っていきたい。全国に出すのは2本で、あとは地元で作るということです。結局、演劇を根づかせるためには、最終的に地元で劇団なり何らかのグループを作らなければいけません。5年、10年かけて何らかのグループなりができて、その人たちがアウトリーチやいろいろなことをやるべきだと考えています。

(福島) 自主事業には、プロデュース物をするという意味と演劇公演などを買ってくるという二つの意味があると思うのですが、どちらに重きを置くか、館のコンセプトとしてどのようにお考えですか。

(篠田) 富良野塾というのがフランチャイズ劇団として位置します。2年間勉強してそこを出たOBたちがそれぞれ何人かでユニットを組みながら芝居を作っていますので、それが準フランチャイズです。富良野塾の芝居を1本、OBたちの芝居を1～2本きちんと作る、それだけは年間で持ち、まず劇場使用の優先順位を1番に決めてしまいます。

あと、招聘公演は、年間何本も私たちはするわけではありません。アウトリーチの事業も全部演劇工房で抱えていますし、そのほか空いているときには貸し館をしています。また、2か月に1回は映画も上映して、そこで収入を上げながら自主事業に回しています。

北海道の場合、芝居を成立させるのは地理的に非常に難しいのです。それでシアターネットといって、うちは民間ですが、あとはみんな公共ホールのかたたちが20館ぐらいグループを組み、いろいろなものを東京などに見にいったら、北海道にどれを呼ぼうかと選んでいます。

(高萩) 世田谷パブリックシアターは、区から約5億円もらって、自主事業や協賛で7億円ぐらい稼いでいますので、全体では維持管理費など全部含めて12億円の予算です。人件費との境目は非常にあいまいにされていて、維持管理費をうまく自主事業に取り入れる

ようにしています。自主事業といったときに、絶対作品を作らなければいけないとか、買ってきて公演をやらなくてはいけないというのは、ある程度予算がないと絶対無理だと思います。

(福島) p a m o でもブース展示やショーケース、屋外のパフォーマンス、こういう研修プログラムなどをしていますが、皆さんはp a m oをどう活用したらいいと思いますか。

(高萩) 基本的には出ているところの作品を何か見ていないと難しいだろうと思います。まず、自分で感動したり何かよかったと思ったところがあれば、その人と話してみるとというのがいちばんいいですね。せっかくこれだけいらっしゃるので、「あそこよかったよ」とかという口コミがけっこう効きますので、その人と話をしてみる。そこから関係が出てくると思うのです。

(木下) 情報を得るといふこと、ネットワークを持つといふことは、非常に大事なことになるので、各ブースを見て回るだけでも十分効果はあると思います。

一つ補足しておきたいのですが、メイシアターの場合、80事業のうち3分の2ぐらいがプロデュース物です。ただ、演劇に関してはこれといったコンセプトは持っていませんが、オープン以来会館独自のプロデュース事業として公演している「近松劇場」につきましては現在、近松作品をモチーフにし、時代設定を変えて公演しています。その他につきましては劇団等と提携し、劇場を無料で貸し、その分チケット料金を安価にしてもらおうと言う、いわゆる「フランチャイズ制」を導入して、演劇公演を増やしています。

(高萩) 劇場の性格が違うと思うのは、世田谷の場合は人気のある公演で売れそうだったら区民も含めて高くても売ってしまおうという方向です。もちろん区民割引はしますが、その代わりそれで収支がよかった場合は、その余剰分をほかの実験的なものに回そうとしています。メイシアターの場合はそういうことはしないということですね。

(木下) 事業は、収益重視のものと、非収益性のものに当然わけて考えていますが、個別事業の収支目標というものは、かなり重視しています。それと、いつも感じているのですが、やはり東京と大阪の文化に対する温度差が多少あると思います。その中に当然演劇

のジャンルが入ってしまっていて、年間大体演劇関係だけでも 10 本弱ぐらいやっております。東京のものもやっていますが、人が本当に入らないのが現状です。

(福島) 私も神戸でやっていますが、関西は厳しいところはあると思います。ある程度東京で人気がある劇団であっても、それでも一握りだと思います。東京に対して感覚的には 10 分の 1 ぐらいの観客かなと思います。

(渡辺) 東京の周辺 100 キロ圏内にたくさんホールがあるのです。やはり県によっても相当差があって、みんな困っているという状況は大阪も一緒ですね。大阪の中心の公共ホールがだめというかあまりない？ですね。大阪の場合は東京よりももっとゆがんでいるという感じがするのは困りましたね。

(*ウエハラ*) 今、関西がゆがんでいるとおっしゃいましたが、大阪は民間主導でフェスティバルホール、シンフォニーホール、いずみホール、トリイホールを造って、非常に健全だとは思っています。そういう中で、今、商業演劇はもっぱら民間劇場がきちんとやっておられます。

かなり事情がその地域によって違うなという気がします。私ども滋賀に住む者は、東京にしょっちゅう演劇やオペラを見に行きます。心理的距離感は大変近いのですが、逆に東京の人が大阪に来るかという、非常に遠い旅をしていくという感じになっています。今、期待しているのは、まつもとがどんな形で人を集めていくのかということで、サイトウ・キネンで随分人を集めるという実験を既におやりになっているから、別の意味での人の集め方ができるのかなと思っています。

(渡辺) まつもとがネットワーク事業でお金を稼ごうと思ったら、やはり大阪の中心でやりたいと思う気持ちはあるのです。今ネットワークがそれなりに新潟だとか北九州はできている中で、関西ではどこに行ったらいいかというのが非常に分かりにくいのです。

(高萩) 僕は 30 年ぐらい前に「関西は芝居は入りません」とだいぶ言われました。そのときは劇団夢の遊眠社という劇団にいましたが、何回か来ているうちにお客さんがどんどん入るようになったのです。定期的に来ているということでお客さんが増えていくと

いう状況はあったので、どこかがある程度繰り返していれば増えるのではないかという気がします。少し大きな予算とか、人材育成も含めた活動ができれば、拠点ができるだけで何かまた新しい表現が出てくるのではないかと思います。みんな東京に拠点が移ってしまうのはもったいない。演劇人、作家、演出家、役者にしても、京都、大阪というのはかなり才能を輩出していますので、こちらのほうで支えられる公共劇場があれば戻ってくるかもしれないし、これから出てくるところも残ってくれるかもしれない。

(渡辺) 関西に公共ホールがこれだけたくさんあるのなら、それぞれフランチャイズしてあげるぐらいの気持ちでやらないと、いい劇団はみんな東京に出ていってしまっ、帰ってくるとなぜかおおきなプロモーターが仕切っている、これはどうなのでしょう。

(*フジノ*) 高萩さんのところは全体の予算が 12 億ということですが、中規模の演劇専用劇場だったら座付きの劇団が持てるぐらいの予算だと思います。恐らく座付きは置かないでプロダクションごとにいろいろな多様なものをしていくという方針だと思うのですが、今後ドイツ型の座付きのカンパニーを作っていくようなコンセプトがありますか。

それから、松本の大きな新しい市民芸術館は演劇中心にしてはあまりにも体が大きいわけです。やはり 1800 の小澤のオペラというのがいちばん大きな目標としてあって、演劇は一種のカモフラージュなのではないでしょうか。

(高萩) 区内での教育普及、アウトリーチ系のプログラムの場合、世田谷パブリックシアター発なのかどうか、どこから来たのかよく分からないわけです。狂言の方やダンサーの方、それこそ先週は砂連尾さんが行ってくれたり、京都の方が世田谷のプロデュースで行って来ていたりしていますが、やはり世田谷パブリックシアターというのが行き渡らないなということがあります。完全に常勤にするかどうかは別として、パブリックシアターのアソシエートアーティストみたいな形の芸術家、長期的な関係も取るような役者、ダンサー、振付家を増やしていこうという動きはあります。

(渡辺) 市民芸術館はおっしゃるとおりで、はっきり言ってオペラもできるホールです。サイトウ・キネンのオペラはここでやります。1800 席のホールを 23 万の都市が持つというのは大変で、フルに客席が埋まるということはなかなかないです。串田氏も舞台の上に

客席と舞台を作って、そこで「コーカサスの白墨の輪」を上演したり、ちょっと変わったことをして何とか使い切ろうとしています。

(＊ワダ＊) 世田谷パブリックシアターでは、アウトリーチが何年かかかってやっと軌道に乗ったということですが、実際にそのあと学校や地域がどう変わったでしょうか。

(高萩) 8年前に集まったときは、海外のアートマネジメント学科を出た人間が4人いて、みんなアウトリーチだ、教育普及だと言っていたのですが、なかなか難しく、全部の学校に呼びかけても先生が二人しか来ませんでした。それが何年か前に総合の時間が始まったことと、校長先生で退職されたかたを緊急雇用の費用で雇って学校との調整をしてもらったことで、急速に学校との関係はよくなりました。

うちは出前でいく場合、30人とか40人のクラスに3人とか4人で行くわけです。そうすると、先生が自分の生徒が何か活動をしているのを観察できるということで、そういう時間を1時間でも持てるというのはすごくいいようで、どんどん広まってきています。予算との関係があって全部には対応できないぐらい増えてきているという状況です。

(福島) 大変ユニークな四つのホールの方々にお話をいただきました。もちろんそのままできるものではありませんし、今日のお話を参考に、このあとブース展示やショーケースなどをごらんいただいて、そこで情報収集や交流にこのp a m oを活用いただければと思います。

注：(＊ ＊) 印は、会場フロアからの発言者