

●目次

レジデントシアター成立への課題——公設民営化とマネージメント・スキルの開発	衛 紀生……………1
調和と対立の狭間にて——米国の法律家による芸術支援活動	福井健策……………4
挑発するポスター 街に貼られた現代演劇——現代演劇ポスター収集・保存・公開プロジェクトの活動	笹目浩之……………6
第2期：制作実践セミナー Ⅰ～Ⅲ	
「芸術団体にとってのNPO法」「NYにおける日本現代演劇の紹介」「他業界から学ぶ観客開拓Ⅰ—音楽編」	レポート……………8

レジデントシアター成立への課題 ——公設民営化とマネージメント・スキルの開発

衛 紀生

当財団の指定するテーマに基づいて行われた研究の内容を要約して紹介するシリーズの第5回目。今回は1996-97年度の助成対象者(指定テーマⅠ「わかりの現代演劇・現代舞踊界を活性化させるための政策提言」)である舞台芸術環境フォーラムの代表を務める衛紀生氏に、これまでに同フォーラムが国内で行ってきた調査・研究活動の報告の一部をまとめた。

(編集部)

自治省がまとめた今年度の地方財政計画に対する地方自治体全体の税収不足額は、2兆6000億円にも達するという。また、来年度に実施の予想される恒久減税や政策減税による自治体財政への影響は、約6000億円の税収減であると推定されている。

このような先行きの不透明な財政環境のなかで、自治体文化行政が大きく後退することは想像にかたくない。現に、私の関わっている地方自治体のひとつでは、今年度の文化予算が約20%も削減された。しかも、継続事業には昨年度実績の手当てがされているのだから、実質的には約30%減にも達するのである。そのうえ、財政局からの「但書」付きの予算であって、今年度の実績如何によっては、事業毎の箇所評価による査定の可能性さえあるというのだ。他の自治体でも似たり寄ったりで、現段階で来年度の事業費の20%減を申し渡されている公共ホールもあるほどだ。予算のマイナスシリングが比較的小さいと言われた行政による直営館も、もはや例外とはいえない事態である。当然のことではあるが、地域文化団体の反発や異議申し立ては枚挙にいとまがない。

このような事業予算のドラステックな削減は、しかし、自治体財政と文化予算の問題のほんの入り口の論議でしかない。

福祉配給型の自主文化事業の政策根拠が、余暇社会における多様化した価値観のひとつへの選択的な公共サービスである以上、社会環境の変化によってそれが後退することは当然といえば当然なことなのだ。かねてから私が主張しているように、「余暇文化行政」から憲法第十三条の保障する「福祉的文化権」の実現へと、文化行政の政策根拠の転換がなされないままにきてしまった結果が、現在の事態なのである。繰り返すが、これは「結果のはじまり」でしかない。

公共文化施設を抱える地方自治体にとっての緊急政策課題は、施設

の運営管理に毎年ほぼ一定して支出される経常経費(ランニングコスト)の問題である。公共ホールを例にとると、バブル期に計画・建設されたもので、建設費の約3.5~4.5%、一般的には約4.5~5.5%の経費が施設の維持管理に毎年費やされるのである。建設費50億円の中規模施設で約2億5000万円が、何もしなくとも毎年必要になるのである。誤解をおそれずに言えば、このことに比べれば事業費の多少の増減などはまことに微々たるものなのである。

それらの施設の設置には何らかの補助金が絡んでいる以上、他の目的に転用することは補助金適正化法に抵触する。したがって、従来の手法にしたがえば、事業を大幅に減らすか、もしくは館みずからが実施する事業を放棄して、それに関わる人員を削減するスキームがとられるだろう。それによって経常経費の支出を抑制して、貸館による使用料・手数料科目への収入増をはかるという対処の仕方である。それにともなうて、東京都で起こったような利用料金の値上げも提案されるだろう。

妙な言い方であるが、本当の意味での「ハコモノ」の時代が始まる危機的な状況なのである。

公共ホールの公共性

ここで「ハコモノの公共性」をすこし吟味してみようと思う。

日本では、劇団・オーケストラなどの芸術創造団体と、劇場・コンサートホールという上演空間が、別々の発展経路をたどってきたという特殊な歴史がある。劇団が劇場を保有した事例としては、現代演劇の草創期の築地小劇場と、戦後の俳優座劇場のみと言ってよいだろう。オーケストラにいたっては、専有するコンサートホールをもった例はない。NHKホールを拠点としているN響でさえ、演奏会のおりには相当する利用料金を支払っているのである。俳優座劇場も現在では別会社であるから、劇団俳優座は劇場費を俳優座劇場に払って公演しているのである。しかし、別の視点からこのことを見ると、あの紀伊国屋ホールも本多劇場も貸館業務に特化した施設であり、いわばただのハコでしかない。そこで一時的に劇団やプロデュースユニットの集客能力が機能するのである。

この構造は地域の公共ホールも同様である。しかしながら、数多くの芸術創造団体が、しかもそれらが自前の発表施設を持つことのできない事情を抱えている東京圏にあっては、貸館業務を専らとする劇場・コンサートホールであっても、一定程度の公共的な役割は果たしているといえる。だがしかし、多くの公共ホールは、それに見合った数の文化団体を圏域に抱えているとはいえない。そのような場合、施設は十分に稼働せず、眠っていることになる。したがって、費用対効果からみれば大きな欠陥をもつことになる。

また、たとえ数多くの文化団体の存在する大都市圏であっても、都市

の大きさに見合った規模の施設設置となるために利用料金が高く設定されてしまい、したがって、圏域市場が小さく、十分な収益をあげることの困難な地域文化団体にとっては、リハーサル施設もふくめて、公共文化施設は決して良好な創造環境とはなりえないという、これもまた致命的な欠陥をもっているのである。

東京圏での「ハコモノ」とは異なり、市場性の低い地域にあっては、いずれの場合も公共的な役割からは遠ざかるという構造をもっているのである。

たとえばこんな事例がある。福井市にある福井市文化会館と合築されている福井市福祉センターのホールは、地元演劇人にとって主たる公演場所として長年使用されていたのだが、新たに福井市がフェニックスプラザという2000席を超える大ホールを建設した際に、その設置条例に前記の旧施設をも包括してしまった。そのために利用料金が飛躍的に高くなってしまい、地元劇団にとって到底間尺にあうものではなくなくなってしまい、彼らは自分たちのアトリエを何らかのかたちで持つようになったという。それ以来、各々のアトリエが公演活動の拠点となったのだという。この事例は、行政が旧施設の果たしている公共的な役割を見誤ったか、あるいは条例を一元化して使用料・手数料収入の増額をもくろんだかのいずれであろう。どちらにしても、行政は明らかに施策の選択に失敗したのである。

さらに、いわゆる自主文化事業のあり方にも検討をくわえなければならない多くの問題点はあるものの、それさえも削減されるとなると、いきおい公共ホールは、貸館業務による使用料収入を重視する「守りの劇場経営」にシフトすることになるだろう。しかし、これまで見てきたように、この政策転換は、皮肉なことに施設自体の費用対効果に、企図と相反していきがるアンバランスを生じさせることになるのである。

芸術がそうであるように、劇場・公共ホールとて、その外部環境から超然と存在することはできない。施設自体の財政事情の如何、利用団体とそれらを規定している市場性、地域社会の政策ニーズとの関連性など、施設経営を規定する外部要因によって劇場・公共ホールの仕組みは決定されるのである。

平田オリザ氏は、専門家のいない公共ホールの運営をたどって、医師のいない病院や教師のいない学校をつくっても何になるのか、診療室や病室を医師にリースする病院などないし、同様に教室を時間貸しする学校などない、という。この考え方が現在の公共ホールの問題点を突いているのは間違いない。しかし、一方には、空港は、公共投資によって政府が設置する公共施設であり、そこに複数の航空会社が利用料を支払って乗り入れる、という考え方もある。航空会社が空港を建設して独占利用する例はない。いずれにしても、施設の外部環境との相関関係によって、公共性の如何が評価されるといえる。もちろん、施設の独占性のない空港施設には、専門性の強い職員が多く配置されていることを忘れてはならない。公民館や市民会館のように、本来の目的が交流施設であり、貸館業務に特化した施設であったとしても、コミュニケーションを促進するためのアニメーターのような専門家や、各種セミナーやワークショップのプログラムを計画・実施するアーツ・デベロッパーのような人間は必要である。

東京圏にある劇場の外部環境は、いわば後者の公共性を果たしているわけであり、市場性のない地域に立地する公共ホールなどは、必ずしもアーティストの専門性を必要としないが、劇場経営や、それを円滑に推進するためのコミュニティ・アプローチのエキスパートは当然のことだが必要なのである。

地域の課題とホール経営の一致

さきに貸館を専らとする本来の意味の「ハコモノ」の時代が始まる危機

について述べたが、そんな状況にあって、「攻めの劇場経営」に踏み出した公共ホールがある。石川県鹿島郡中島町の能登演劇堂がそれである。

先日、東海北陸地区公立文化施設協議会の研究会で、石川県鹿島郡中島町の教育長で能登演劇堂館長の宮下勲氏から能登中島演劇祭での、仲代達矢氏の主宰する無名塾の『いのちぼうにふろう物語』の30ステージ・ロングラン公演についてのお話を聞いた。

能登演劇堂の成立過程についてはここでは省かせてもらうが、開場三年目の昨年、人口8000人の過疎の町が、この無謀とも思える事業に挑み、全国各地からの2万人動員を達成した。このことは、おそらく演劇関係者には耳新しいことではない。

ちなみに観客の内訳を列記すると、石川県内が約1万6000人、県外は、関東地方が約1900人、中部地方が約1100人、近畿地方が350人、その他は650人だったという。さらには、町内の商店に一日約300万円、4000人の宿泊による約1億円の経済波及効果も確認されたという。今年に入ってからの全国からの演劇堂の公演情報の問い合わせも4000件を越えており、これもロングラン公演の波及効果のひとつであろう。

これだけでも素晴らしいのだが、私がつまみも注目したのが、職員と町民で組織された演劇祭実行委員会が、この30ステージを無名塾から買ったわけではないことだ。私が「攻めの劇場経営」というのはこのことであり、これから先のことはほとんど報道されていないが、公共ホールの今後を考えるうえで、これこそが肝心な情報であるといえる。

従来からの仕組みにしたがって無名塾から30ステージを買い取るかたちでのロングランを考えていた職員と町民からなる実行委員会に、「町が主体的に取り組むべき」との無名塾からの申し出があったところから彼らの積極経営は始まるのである。ズブの素人たち、演劇経験者が皆無の町が、なんと自主製作に挑戦したのである。そして、その結果、能登演劇堂におけるロングラン公演以降の全国公演の製作権を無名塾に3000万円で購入することになるのである。そして、約2000万円の基金（繰り越し金）ができたというのだ。過疎の町が2万人の観客を集めたことも凄いことだが、むしろ私は、製作権譲渡による利益を計上したことの方に注目したいのだ。

そして、宮下氏が最後に語った「まちの課題と劇場経営が一致している」という言葉こそ、地域社会を背景とする公共ホールのアーツマネジメントを端的に言い表していると思うのだ。従来からの地域の公共ホールは、果たして「まちの課題とホール経営の一致点」を探るマーケティングをしてきただろうか。それに対応するプログラムをコミュニティに提供する経営努力をしてきただろうか。

そのためにこそ、「必ずしもアーティストの専門性を必要としないが、劇場経営や、それを円滑に推進するためのコミュニティ・アプローチのエキスパート」が公共ホールには必要なのである。

そのような人材を配置して積極経営に乗り出すということは、冒頭に述べた施設維持のために支出される経常経費の軽減化を一方の政策目的に掲げることであり、「緊急政策課題」に対しても積極的な施策といえるのである。

レジデントシアターという「仕組み」

ここに至って、ようやく公設民営のレジデントシアターとそのマネジメントという本題にはいるのである。

レジデントシアターとは、健全な地域経営に、劇場と演劇の豊かな力を多様に参画させるための「仕組み」のことである。すなわち、劇場と地域社会との協働と支援というリレーションシップを成立させることで、自主製作事業、共同製作事業、招聘事業、教育プログラム、貸館業務、レストランやショップなどの飲食物販サービスを総合的に実施して、創造環境の

整備とそれによる舞台成果の高度化をはかる演劇創造ユニット、あるいはマネージメント・ユニットを総称する概念である。レジデントシアターが、前記の宮下氏の「まちの課題と劇場経営の一致」、すなわち地域社会への関心を重視した劇場経営をすることで地域社会との健全なギブ・アンド・テイクを成立させ、経営の健全化を目的としている以上、そこに関わる専門家には、日常的に地域社会と関わる事が求められる。したがって、創造事業の短期間契約アーティストを除いた常駐職員、契約職員、中長期契約アーティストは、当該する地域に在住することが原則となる。そのことで、劇場の経済波及効果をサービス供給圏内にあたうかぎり発生させることも劇場マーケティングの一要素であり、レジデントシアター経営の重要な使命なのである。

創造型のレジデントシアターの芸術的成果は劇場の地域での産業化を促し、社会的成果は、社会コストの低減化を結果するのである。そして、経営努力を、創造環境の整備や教育プログラムの供給増や質的向上、そして劇場自体の経常経費の低減化に反映させることのできる仕組みを持つには、法的規制によってそのような仕組みを持ちにくい行政出資型の財団経営ではなく、真の意味での「民営化」にシフトすることが求められるのである。

レジデントシアターが、公共的組織、あるいは事業としてどのような存立根拠を選択すべきかは、当該する地域と劇場の諸事情、事業範囲やその成果と評価、また活動責任の所在、法制度による拘束の所在などによって決定されるだろう。考えられる選択肢は概ね次のようになる。

- a) 現行の行政出資型財団の財務に特別会計を設けるかたちでの通年事業化。
- b) 当該地域の演劇統括団体(社団法人及びNPO法人)、営利法人たる劇団及びプロデューサー主導による通年事業化。
- c) 営利法人たる既成の劇団による劇場経営の受託、及びフランチャイズ化。
- d) 民法法人として行政出資型財団から独立した劇場経営及び演劇創造ユニット。
- e) 行政独立法人としての劇場経営及び演劇創造ユニット。
- f) NPO法人としての劇場経営及び演劇創造ユニット。

法的な整合性などの各々の選択肢に対する吟味については「報告書」〔編集部註：舞台芸術環境フォーラムがセゾン文化財団に提出した報告書を指す。以下同様〕に詳しく記述しており、ここでは紙数に限りがあるので省かせてもらうが、私ども舞台芸術環境フォーラムとしては、専門家の常駐に即応できる選択肢としては(d)と(e)であり、(c)も地方自治体との共同出資による営利法人の設立を条件に、既成劇団の豊富な技術集積と市場とのネットワークを活用できるメリットは小さくないと評価する。しかし、21世紀を展望する選択としては、(f)がもっとも適正であり、営利法人たる既成劇団が創造部門をNPO法人として分離独立させるという条件をみたせば(b)も適正な選択となるとの評価を下した。

しかしながら、ともにこの選択には経営技術の未集積という問題点が存在する。緊急を要する重大課題である。その詳細は後述するが、その前に、現実的にはすべての公共ホールが公設民営の公共地域劇場である創造型のレジデントシアターにシフトできるわけではない。全国で10箇所前後の、それぞれの地域環境に見合ったレジデントシアターができればよいのであって、その他の公共ホールに対しては、現状からテイク・オフする別の選択肢を「報告書」で提案している。それを簡略化に列挙するが、詳細な解説は「報告書」を見ていただきたい。

- 1) 広域行政連合によるレジデントシアター型連合の設置(デュッセルドルフ・オペラハウスの芸術総監督に就任した評論家パールフッスが提唱したドイツオペラ・アム・ラインという舞台芸術共同体に類したものである)。

- 2) レジデンシャル・プログラムによる劇場ネットワーク(現行のアーティスト・イン・レジデンス事業の圏域内ネットワークであり、すべてを演劇に限定することはない)。
- 3) コミュニティ・アーツ・センターとしての公共文化施設(地域住民が創造のプロセスに多様にアクセスできる仕組みを持った施設で、芸術教育の専門技術を修得したコミュニティ・アーツワーカーは必要だが、ここでも事業を舞台芸術に限定する必要はなく、創造的なものならば何でもよい)。

土壌の相違——「劇団経営」と「劇場経営」の隔たり

さて、最後に、前述した経営技術の未集積について報告しなければならぬ。

「アートマネージメント=芸術経営」という言葉は、90年代に入ってから、芸術文化への行政や財団、企業からの支援が盛んになったことを背景にして、一般的に言われるようになった。これに対する概念規定はすでにオーソライズされているし、「アートマネージメント先進国」からの情報は決して不足しているわけではない。

しかし、その「概念規定」や「情報」を受け入れる土壌が、そもそもそれらが提唱されるようになったそれとは大きく隔たっていることに、私たちは目を向けなければならない。すなわち、前述したように、芸術創造団体と劇場・コンサートホールが別個の機能をもったものとして発展してきたという日本の特殊事情=土壌が、アーツマネージメントの理論を現場にトランク・ダウンする際にズレを生じさせてしまっているのではないかと、私は考えるのだ。

創造理念の実現を使命とした共同体である「劇団経営」と、多様な社会的使命の達成を目的とする公共文化施設=「劇場経営」とは、大きな隔たりのあるものである。

プロデューサーや劇団制作者とはまったく違った立場から演劇に関わり、外部環境に対応した劇場の経営システムを仕組んで、さらには劇場で働く人々へのヒューマン・マネージメント(モチベーション・マネージメントと考えてもよい)や地域の特殊性に見合った独自のマーケティングやエディケーション・プログラムを実施する能力までもが要求されるのである。たとえば、地域の「特殊性」とは、別の見方をすれば「制約」にはかならず、その「制約」に対して「芸術の優位性・聖域性」を対置するのは、創造理念に依ってたつ劇団経営の手法なのである。

紙数が尽きてしまった。「劇場経営としてのアーツマネージメント」と、その新しい手法については、機会をあらためたい。



衛 紀生(えいきせい)

1947年、東京生まれ。歌舞伎・演劇評論家、舞台芸術環境フォーラム代表、神戸シアターフォーラム代表。演劇人会議地域部会長。日本演劇協会。国際批評家協会。歌舞伎学会員。文化経済学会員。BeSeTo国際演劇祭日本委員会委員。演劇批評をする一方で、地域文化コーディネーターとして、現在、九つの自治体で継続的に、六つの自治体で単年度の、プログラムマネージャー、プログラムコーディネーター、ボランティアコーディネーター、アドバイザー、委員を務める。主な著書『芸術文化行政と地域社会』『21世紀のアートマネージメント』『これからの芸術文化政策』等。近著『劇場と地域社会』『回復の時代のアーツマネージメント』『公共文化施設と公設民営化』(仮題)。近刊予定『弥五郎歌舞伎夜話』『演劇による地域自立へのプログラム』。

調和と対立の狭間にて

—米国の法律家による芸術支援活動

福井健策

はじめに

筆者は、1997年8月より約10ヶ月間、セゾン文化財団の助成を受けて米国コロンビア大学ロースクール(法学大学院)法学修士課程に留学し、エンタテインメント・アート法の法実務を学ぶとともに、低所得の芸術家に対する法的支援(リーガルエイド)の諸問題を研究した。本稿では、第一に我が国ではまだ馴染みの薄い言葉である米国のエンタテインメントロイヤーの活動や養成制度、および代表的なリーガルエイドの組織であるVolunteer Lawyers for the Arts (VLA)の活動状況を、日本の現状と対比させつつ簡単に述べる。第二に、このようなエンタテインメントロイヤーの活動について、いかなる問題点が米国で顕在化しているか、その病理とも言うべき側面を検証する。最後に、日本において法律家による芸術支援を考える上で、今後どのような問題点が派生して来るか、簡単に意見を述べたい。

米国エンタテインメントロイヤーの活動

最初に、馴染みの薄い言葉だと思うので、エンタテインメントロイヤーと呼ばれる弁護士の存在について説明したい。エンタテインメントロイヤーとは、舞台芸術・音楽・映画・テレビ・ビジュアルアーツ等の業界で活動する弁護士を指す言葉である。その主な任務は依頼者であるアーティストや制作者のために契約書を作成し、相手方と交渉し、各種法的アドバイスを与えることである。しかも、このような法律業務に加えて、アーティストのプロフィールやデモテープを関係先に送付するなど(ショッピング)、エージェント的な役割を果たしたり、ビジネス上のアドバイスをおこなうこともある。ハリウッドのトップクラスのエンタテインメントロイヤーには、大手映画会社に法務担当副社長などの地位で迎えられる者も少なくない。全米のエンタテインメントロイヤーの総数は把握困難だが、ABA(米国法律家協会)にエンタテインメント・スポーツ法のフォーラムがあるほか、筆者の知る限りで9誌の研究誌と3誌の情報誌が存在するなど、約90万人とされる米国の弁護士の中でも確固とした勢力を形成している。

さて、一口にエンタテインメントロイヤーと言っても、その活動や依頼者によって幾つかの類型にラフに分類することができる。第一は、エージェント的に活動する典型的なエンタテインメントロイヤーで、比較的小規模の専門事務所を形成する。音楽・映画産業に多く見られるタイプであり、伝統的な時間制の報酬に代えて(又はこれに加えて)総収入の5パーセント程度を成功報酬(コンティンジェントフィー)として受け取ったり、プロジェクト毎にあらかじめ決められた金額の報酬(フラットフィー)を受け取る。第二は、大手ローファームのエンタテインメント部門に所属して大企業のために働くコーポレートロイヤー(企業法務弁護士)である。このタイプの弁護士は法的なアドバイスに徹し、時間制報酬で働くことが多い。第三は、非営利や低・中所得のアーティストや芸術団体のために働くタイプで、よって多くは比較的低額のフラットフィーで活動する。例えば、商業演劇とノンプロフィットの中間形態とも言うべきオフブロードウェイの場合、週あたり200から600ドル程度の顧問料だけを受け取り、必要な全ての事務をおこなう。また、後述するLFAやユニオンのスタッフ弁護士もこの分類に入る。ちなみに、VLAのスタッフ弁護士の年収は約4万ドルから5万ドルであるが、これは大手ローファームの勤務弁護士の初年度年収の約2分

の1の金額である。

エンタテインメントロイヤーはいかに養成されるのであろうか。3通りの場が考えられる。第一は、ロースクールにおける専門教育である。例えば、コロンビア大学ロースクールにはエンタテインメント・アート法全般のほか、演劇・映画・音楽・ビジュアルアーツの各分野につき1つずつ、計5講義・ゼミが設置されていた(いずれも2単位)。これらの講義には、現場で活躍する弁護士、制作者、エージェントやユニオンのスタッフ、時にはアーティスト自身が外部講師として招かれ、実際に使用された契約書を用いた模擬交渉や、演出家の著作権等のトピカルな話題について対立する各サイドの話を聴くなど、実務に直結した教育がおこなわれる。第二は、言うまでもなくオンザジョブトレーニング(OJT)である。これには、所属する事務所の業務を通じたトレーニングと、LFAでのボランティア活動を通じたトレーニングがある。第三は、各種団体の開催するセミナー等への参加を通じた継続教育である。もちろん、前述した各種の研究誌・情報誌に加えて優れた実務書も多数出版されており、弁護士のみならずアートマネージャーにとっても、豊かな情報の集積にアクセス可能であることは幸福な状況と言える。

Volunteer Lawyers for the Artsと各地のLFA

アーティストや芸術団体にリーガルエイドを与える団体の中で最も古い歴史を有するのは、先に述べたVLAであろう。VLAは、ニューヨークに本拠を置く税優遇措置を受けたNPOであり、3名のスタッフ弁護士を含む6名の常勤職員と多数のインターンを抱え、約500名以上のアクティブなボランティアの弁護士が登録されている²⁾。同組織は1969年に全米芸術基金(NEA)からの助成を当初資金として設立され、全ての芸術分野で活動する低所得の個人および団体を対象として、電話による無料の法律相談、ボランティア弁護士による交渉や訴訟のサービスを提供して来た³⁾。このほか、著作権およびNPO設立に関するセミナーの定期開催、各種出版業務、および芸術家の地位向上をはかるための立法ロビー活動もおこなっている。VLAのサービス利用者は年間約6500人程度とされ⁴⁾、ボランティア弁護士がアーティストおよび芸術団体に提供する業務の価値は、年間2億円以上に相当すると見積もられている。

VLAが援助をおこなうケースで多いのは、アーティスト、特にミュージシャンの契約問題、著作権侵害、表現の自由に関する問題、NPOの設立や免税措置の申請、などである。VLAの年間予算額はおおよそ40万ドルであり、主要な資金源は、州の芸術評議会・市の文化部等の公的助成金、芸術系財団・ASCAP等の権利者団体・大手ローファームからの寄付金、セミナー等の収益金である。1996年度のNEA予算の大幅削減はVLAの運営にとっても大きな痛手であり、現在VLAはNEAからの資金援助は受けていない。VLAと同じような弁護士の団体は全米に合計46、カナダとオーストラリアに各1存在している。これらの団体は、Lawyers for the Arts (LFA)と呼ばれる。

なぜ法律家は芸術を支援するのか?

弁護士はなぜLFAにボランティアとして参加するのであろうか。3つの理由が考えられる。第一は、芸術分野に対する愛惜や興味である。第二は、プロボノとしての参加である。プロボノとは、弁護士による公益のための無償奉仕活動(Pro Bono Publico Service)を指し、ABAは1983年以来全会員に対して年間50時間をプロボノ活動に使うことを求めている⁵⁾。ABAの求めに応じて、多数の大手ローファームでは所属弁護士が労働時間の3~5%程度をプロボノ活動に捧げることを要求したり、推奨している。その中には、地域のLFAへの参加を望ましいプロボノ活動として挙げていところも少なくない。第三はビジネス的な理由で、ノウハウとコネの獲得である。LFAの活動に参加することによって、特に

若手の弁護士は実地で経験を積むことができ、また将来有望なアーティストや芸術団体にも人脈ができる。加えて、米国では弁護士が共鳴する価値の実現のために活動すること(コース・ロイヤリング)が大変盛んである。VLAの活動もプロボノであると同時に、芸術家の権利保護と地位向上を積極的に志向し、立法ロビー活動や表現の自由等に関する裁判の支援活動(アマカス・キューリー)をおこなっているという点では、典型的なコース・ロイヤリングである。

日本のエンタテインメントロイヤー達

近年日本においてもエンタテインメントロイヤーを志望する若手弁護士が増加しており、小規模な研究団体も生まれている。筆者の知る限り、第一東京弁護士会法経研知的財産研究会エンターテインメント小部会、芸団協文化法研究会、および比較法研究センター等が設立したエンタテインメントビジネスロー研究会の3団体が活動している。筆者は昨年文化法研究会が設立された際の呼びかけ人ということになっているが、設立直後に渡米したため、実は一度しか出席していない。しかし、研究会はその後外部講師の招聘や舞台芸術フェアにおけるセミナー・無料法律相談など着実に活動を続け、実績を残しつつある。メンバーは弁護士経験6年以内の若手から構成され、この組織が次代の日本のエンタテインメントロイヤー育成の核の一つになって行くことが期待される。ただし、これらの3団体はいずれも研究組織であって、VLAのような芸術家のためのリーガルエイドの組織は日本には未だ存在していない。また、エンタテインメント・アート法の研究誌や情報誌は存在せず、契約ガイドなどの文献も音楽産業を除いてはほとんどないのが現状である。

エンタテインメントロイヤーの抱える問題点

次に、このようなエンタテインメントロイヤー先進国と言える米国において、彼らの活動にどのような問題点が指摘されているかを見る。最も多く指摘されるのは、彼らのエージェント的な特性に関連した問題やトラブルである。第一は、いわゆる「利益相反」(conflict of interest)の問題である。弁護士は依頼者に対して厳格な忠実義務を負い、依頼者の利益を最優先して職務を遂行することが要求される。そのため、例えば弁護士がミュージシャンと彼のマネージャーを同時に代理する場合には、依頼者同士の間で将来利害の衝突が発生するおそれがあるため、そうしたリスクを十分に説明して双方の同意を得なければならない。ところが、エージェント的に働く弁護士は、まさにこのような潜在的な利害の衝突をこそ曖昧にして、当事者全員の信頼感に基づいて行動する場合に最大のパワーを発揮できる。そこで、映画や音楽産業の世界では利益相反について異なったルールが適用されるべきだと主張する論者もいる⁶⁾。

第二の問題点は、前述した成功報酬をめぐるものである。成功報酬は弁護士に対する当初の支払かない分、成功した場合の報酬金額が不当に高く設定されたり、無用な訴訟の乱発を招きやすいという問題点が指摘されている。また、弁護士が業務の結果の金額に利害関係を持つようになると、依頼者の利益だけを考慮して公正に判断を下すことができなくなり、と批判されることもある。これに対して、貧しい依頼者には時間制報酬より成功報酬の方がありがたいという反論もある。

第三は、広告や依頼者の勧誘に関する倫理規制の問題である。米国では、弁護士による広告禁止を違憲とするいわゆるベイツ判決以後、弁護士の広告は原則として自由化されている⁷⁾。しかし、弁護士が潜在的な依頼者を電話や面会によって勧誘する行為は依然として禁止されている⁸⁾。これは、エージェントとしての弁護士の機能にとっては重大な障害である。そのため、エージェントとして活動するエンタテインメントロイヤーの中には究極的には弁護士登録を辞めてしまう者もいる⁹⁾。

また、冒頭で述べた通り、エンタテインメントロイヤーは時に依頼者にビ

ジネス上のアドバイスを求められることから生ずる問題もある。米国では弁護士が法律業務以外のサービスを提供する行為は特段禁止されていない。しかし、仮に弁護士が対象となる分野について専門的知識を持っていない場合、間違ったアドバイスで依頼者に損害を与えればその弁護士は責任を追求されることになる。

以上に加えて、訴訟社会アメリカ全体に共通する「病巣」とも言うべき問題も指摘されている。「Litigious Society(訴訟好きの社会)」という言葉で端的に表現される現象で、過度な権利主張と訴訟の氾濫に要約できるこの現象は米国内外を問わず度々マスコミを賑わしている。その多くは、非常識な訴訟を起こした人々や、天文学的な賠償金額を命じた判決をやや煽情的に取り上げるものである。こうした訴訟社会のマイナス面は、これを弁護士サイドから見れば、「アンビュランス・チェイシング(ambulance chasing)」と呼ばれる行き過ぎた依頼者勧誘と、敵対的な交渉態度や紛争処理とに端的に現れる。特に、エンタテインメント・アート界は一般に狭い社会であって継続的な関係が重視される。弁護士が強硬に権利主張をするあまり、交渉相手との敵対関係を醸成してしまえば、長期的には失うものの方が多い。そのため、斡旋・仲裁などの利害調整型の紛争解決をすすめる論者もいる¹⁰⁾。

言うまでもなく、過剰な権利主張や訴訟の氾濫は、理念的には社会の円滑な流れを阻害し社会的コストを増大させる。しかし、現実にはどこまでが正当な権利主張や潜在的な需要の掘り起こしで、どこからが過剰なのかの線引きは極めて困難である。

なお、こうした事件あさりや行き過ぎた弁護の問題は、非営利セクターで働く弁護士にも無縁ではない。例えば、米国の論者には、VLAのようなコースロイヤリングの団体が政府の行為に常に監視の目を光らせ、少しでも問題点を見つけると被害者を「勇気づけて」裁判に踏切るよう説得する行為を、「イデオロギーのアンビュランス・チェイシング」と呼び、時にそれが過剰な権利主張や訴訟の氾濫に結びつく可能性を指摘する者がある¹¹⁾。

日本のエンタテインメント・アート界と「法化」の流れ

米国に対して日本は、非法律的社会などと言われる。これは、物事を法律的に処理したがる日本社会の特質を指す言葉である。契約書は作らないか作ったとしても短く、訴訟は少なく、問題が生じても妥協的又は慣習に従った解決を図り、悪い場合には立き寝入りをするような社会と言うこともできる。しかし、社会構造の変化に伴いこのような日本人の意識や行動には徐々に変化が訪れていると言われる(いわゆる「法化」の流れ)¹²⁾。エンタテインメント・アート界においても、法的サービスに対する潜在的な需要は急速に高まっていると考えられる¹³⁾。芸術文化を巡るビジネス環境又は支援の環境は益々複雑化し、アートマネージャーやアーティスト自身が、国内外にわたる様々な関係者との交渉や共同作業をおこなう機会が増大している。アーティストの権利意識は高まっている。他方、作品の二次流通マーケットの広がりとともに、プロデューサーにとっても権利のパッケージ化・集中処理の必要性は高い。また、関係する法律事務も従来型の比較的シンプルな出演契約・上演契約や著作権紛争(ばかりではなく、NPO設立事務、共同制作、投資又は作品に対する助成、国際的プロジェクトや海外アーティスト招聘に伴うビザ取得・税務・通関・保険等の事務、各種行政部署との折衝や立法ロビー活動、労災問題など多様化している。今後、エンタテインメント・アート法の基礎的知識はアートマネージャーにとって必須なものとなろう。

弁護士の芸術支援を考える上での課題

さて、前述した日本社会の「法化」の流れの中、弁護士についても今後大幅な増員が見込まれるほか、その専門分化や弁護士の役割を見直

す議論が活発に交わされている。このような観点から今後の弁護士による芸術支援を考える時、以下の3つの課題が考えられる。

第一は、エンタテインメント・アート法をめぐる情報の収集と蓄積を組織的・継続的にはかって行くことである。その意味で、先に挙げた3つの研究団体の今後の動向は注目される。中期的には、研究成果発表や情報収集の場としての研究誌・情報誌の存在が望まれる。また、前述した文化法研究会によるセミナーをはじめ、いくつかの芸術団体や教育機関が実務家を対象とした著作権セミナー等を開催しており評価できるが、特に大学院改革とも関連して、現場のアートマネージャーや法律家を対象としたより専門性の高い教育・研修の場が与えられるべきである。

第二は、効率的かつ開かれたリーガルエイトの仕組みについて、弁護士・アートマネージャー・アーティストが共同で議論を深めて行くことである。今日、日本でも弁護士のプロボノ活動を義務化すべきであるという意見が高まっている。日本版LFAが誕生すれば、アーティストの側からは弁護士に対するアクセスを容易にし、反面弁護士にとっては格好のOJTの場となるであろう。具体的には、こうしたLFAにふさわしい組織形態や規模、財源、広告など弁護士業務規制との関連が問題となる。また、法律相談や大規模なアンケート調査を通じて、エンタテインメント・アート界に内在する潜在的な法的支援の需要を掘り起こして行く作業も重要である。

第三に、第一・二とも重複するが、米国のエンタテインメントロイヤーの活動やその問題点を参考にしながら、弁護士が芸術支援をおこなう上でアートマネージャーとどのように機能分担をすべきか研究を進めることである。このためには、過去のプロジェクトを利用したケース研究やシミュレーションが有効であろう。

最後に、以上の課題を貫く視点として、弁護士が芸術支援をする上でどのような理念を担うべきかという、いわゆる弁護士の役割論に触れる。これには主として二つの立場がある。前者は、弁護士は依頼者の利益を最優先にして法的な手段を徹底的に提供すべきであるという考え方(法サービス・モデル)であり、後者は、弁護士は依頼者の利益を図りつつも、それを補う不可欠の要素として「正義」や「公平」等の普遍的な価値に基づく視点を持ち続けるべきであるという考え方(プロフェッション論)である¹⁴⁾。米国では、最近になって一部でプロフェッション論を見直す動きがあるとされるものの¹⁵⁾、概ね弁護士は依頼者の「武器(hired gun)」に徹すべきだというサービスモデルの考え方が支配的である。日本でも今後、弁護士人口の増加に伴い弁護士間の競争が激化すれば、このような依頼者へのサービスを絶対視する考え方が強まることが予想される。言うまでもなく、弁護士は依頼者の立場を第一に尊重すべきである。依頼者こそが主人公であって、弁護士が自分の「正義」を振りかざすのは傲慢であるばかりか危険な思想であるという、法サービスモデル側の批判は極めて的を射ている。にもかかわらず、弁護士が芸術支援ということを志向し、ましてプロボノ活動としてそれをおこなうのは、芸術支援に何らかの普遍的価値を——もしそれが言い過ぎであるならば、ある種のセンチメンタルな感情を——見出したからにはかならない。仮に依頼者の「正当な」権利要求が、芸術創造の破壊を招くとしたか考えられない事態に直面したら、弁護士のとるべき道はなんだろうか。芸術支援の目的とは何なのか。弁護士もまた、この問いに直面せざるを得ないのである。

註記

1) なお、非常利セクターのために働く弁護士を「アートロイヤー」と呼んで通常のエンタテインメントロイヤーとは区別する向きもあるが、現実には同じ弁護士が営利・非常利両方の依頼者のために働く場合が少なくないため、本稿ではより一般的なエンタテインメントロイヤーという用語で統一している。エンタテインメントロイヤー

- の活動全般については、曾根・重田・小原・福井「エンタテインメントの罫——アメリカ映画・音楽・演劇業界の契約ガイド」(七賢出版、1995年)、p. 93以下参照。
- 以下の情報は、塩谷陽子氏による過去の調査、VOLUNTEER LAWYERS FOR THE ARTS, GUIDE TO FINDING A LAWYERS FOR THE ARTS ORGANIZATION、および筆者による面談・電話による調査による。
 - 基準は、個人が年収1万8000ドル以下、団体は年間予算が50万ドル以下の場合である。
 - 内訳は、電話相談が年間約5000件、弁護士が受任するケースが年間500から600件、セミナー受講者が約1000人となっている。
 - ABA Model Rules of Professional Conduct 6.1.
 - Joseph B. Anderson, Professional Responsibility 101: A Response To "Conflicts In The Entertainment Industry?.. Not!" 11-SPORTS L. & SPORTS L. 8.
 - Bates v. State Bar of Arizona, 433 U.S. 350 (1977).
 - ABA Model Rules of Professional Conduct 7.3 (a).
 - Kenneth J. Abdo, Agents, Managers, and Lawyers: A Roadmap for the Entertainment Attorney, 14-FALL ENT. & SPORTS L. 3.
 - Christine Lepera et al., Benefits of Mediating Intellectual Property and Entertainment-Related Disputes, 578 PLA/LIT 731.
 - Robert A. Kagau, American Lawyers, Legal Culture, and Adversarial Legalism, LEGAL CULTURE AND THE LEGAL PROFESSION 31 (1996) 参照。
 - 濱野亮「法化社会における弁護士役割論」日弁連「あたらしい世紀への弁護士像」(1997)、p. 2。
 - 福井健策・唐津真美「芸術家に対するリーガルエイトの現状及び展望」、「季刊メネ」30号(1997)、p. 33参照。
 - 前掲注12) 濱野p. 6以下。
 - 吉川精一「規制緩和とプロフェッショナルリズム」前掲注12) 日弁連p. A1。



福井健策(ふくいけんさく)

弁護士。1965年生。東京大学法学部卒業。1998年米国コロンビア大学法学大学院修士課程修了(LL.M., Harlan Fiske Stone Scholar)。専攻はエンタテインメント・アート法。現在、シンガポール国立大学リサーチスカラーとして国際放送の法的諸問題に関する調査研究に従事中。著書に前掲「エンタテインメントの罫——アメリカ映画・音楽・演劇業界の契約ガイド」、「人生は映画で学んだ」(河出書房、共著)。1997年まで劇団ジヤントロボスポイセイ・プロデューサー。

挑発するポスター 街に貼られた現代演劇

——現代演劇ポスター収集・保存・公開
プロジェクトの活動

笹目浩之

はじめに

1983年に急逝した寺田修司と天井棧敷の解散間際に関わった私は、そのポスターに魅了され、ポスターが時代を捉えた芸術文化であり、芝居の分身と考えるにいたった。この頃からポスターの収集を開始。87年ポスターハリス・カンパニーを設立。ポスターとの運命的な出会いがここに極まることとなった。

『ハムレット』の中に「芝居は時代を映す鏡」という台詞がある。演劇ポ

スターも同様である。芝居が、役者と観客とが劇場というひとつの空間で一体化した瞬間を味わうライブであるのと同様、ポスターもまた街角で、酒場で、喫茶店で、さながらストリート・パフォーマーのように不特定多数の観客の前で一瞬の芝居を演じている。公演終了と同時に剥がされ、時代に花開いた文化のひとつの形が失われていくという危機的な状況の中



収蔵ポスターの保存風景

で、94年当プロジェクトは発足した。その目的は「60年代以降の現代演劇・パフォーマンス等のポスターを体系的に収集・保存・公開・研究することを通じて、『ポスターは貴重な美術・文化財である』ことの認識を深め、各界の研究や演劇自身の活性化に役立てるための基盤作り」である。

現代演劇の変貌とポスター収集の必要性

現代演劇ポスター収集の必要性について語る前に、その背景となった60年代から70年代にかけての演劇界の地殻変動について触れておきたい。当時、演劇界では旧態依然とした新劇とはまるで異質な世界を創造することを目指した小劇場運動(いわゆるアンクラ演劇)が勢いをもち、唐十郎、寺山修司、鈴木忠志、佐藤信、中田和美らが、それまでに無い実験的な舞台を繰り広げていった。

この頃、舞台と相乗効果をもたらしたのが、ポスターの存在である。例えば横尾忠則が唐十郎のために描いたポップでキッチュなポスターは、演劇界はもちろん、カウンターカルチャーを背景とした「時代」そのものに多大な衝撃を与えた。他にも宇野重喜良、粟津潔、田中一光ら様々なアーティストが演劇のポスターに取り組んだ。これらは演劇界の流れ、時代の変遷、印刷技術等を雄弁に語っている。それがポスターである。優れた芸術であり、現代を投影した文化の象徴でもあるポスターの収集・保存の必要性を訴えたい。

プロジェクトの活動現況

1. 収集活動

98年2月、「ANNUAL REPORT 94-97」を作成。各劇団、美術館、関連機関などに発送した結果、国内・外各地の劇団・劇場からポスターの寄贈が相次いでいる。また92年より中劇場協議会の協力を得て、紀伊國屋ホール、サ・ズナリ等のロビーに貼付されたポスターの回収ルートを確認、定期的に一定数の作品収集が可能となった。地方での展覧会を開催する際には、地元劇団と接触して、ポスター寄贈のお願いをおこなっている。入手困難な60年代から70年代アンクラ演劇に関しては、当時の劇団関係者や、シルクスクリーンの刷師、全国の古書マーケットなどから情報を得る等々、可能なあらゆる手段を講じて収集している。

2. 保存活動

貴重なシルクスクリーン作品等に関しては額装・裏打ちを施し、その他のものは特注の大型ビニールファイルに保存しマップケースに分類保管、



ギャラリートークでの筆者(1996年、新宿展)

作品の写真複写作業にも取り組んでいる。保管場所は私の事務所(渋谷)、自宅(西麻布)、及び茨城県内の3カ所。

3. 研究活動

国内各地の公開活動にあわせてポスター製作に関わった人をゲストに、時代背景やポスター周辺の事柄をテーマとするギャラリートークやシンポジウムを開催した。96年、横浜市教育委員会主催の5回連続セミナー「現代演劇ポスターとグラフィックアート」では、講師に中田光弘、及部克人、九條今日子、扇田昭彦氏らを迎えて、宣伝美術から見た演劇について論じてもらった。多摩美術大学、日本大学芸術学部、新潟市劇場芸術講座などで特別講義も行った。収蔵品のデータベース化にも取り組んでいる。また世界で初めて設立されたポーランドのポスター美術館の視察も大切な研究事業の一つであった。

4. 公開活動(企画協力・出展・貸出し事業)

92年から現在まで、開催した展覧会は国内・外約0ヶ所におよぶ。

特に96年の東欧3カ国巡回展では、各国の劇場・演劇関係者と交流を持ち、今後の協力関係の足がかりができた。同年、新宿での「現代演劇ポスター展 '66/'96」では、約1万人の動員を記録し、演劇関係者ばかりでなく、美術関係者・グラフィックデザインを学ぶ人々、他、広く一般の方々から支持を得た。また、世田谷パブリックシアターでは独自のテーマ設定による常設の展示スペースを確保、運営を委託されており、劇団・作家・演出家・国別・イラストテーマ別、等々のポスターの企画展を行っている。

プロジェクトの認知度が高まるにつれ、国内・外の関連施設からの照会・貸出し依頼・展示協力の要請も多い。以下、例をあげると……寺山修司記念館(三沢市)、宮沢賢治記念館(花巻市)、シェイクスピア・カントリー・パーク(千葉県・丸山町)、80年代演劇大全集(NHK BS)、20世紀演劇カーテンコール(NHK BS)、世界の中の日本の演劇展(アメリカ、ドイツ)、ポスターパワー 日本の小劇場運動ポスター1960-1980(アメリカ、日本)、安部公房スタジオプロジェクト97(青山)、など。

プロジェクトの展望と課題

国内では、現代演劇のポスターを専門に収集・保存している機関は当プロジェクトが唯一である。収蔵品の充実にともない、60〜70年代のポスターは、独立したコレクションとして高く評価されるレベルに達している。国内外の美術館及び関連機関との情報交換・提携協力関係も進めている。

演劇と云う芸術が続く限り、世代を越えて継続されていくべきこうした芸術環境のインフラ整備を実践する我々の活動は、国レベルを含めて我が国の多数の助成機関の対象になりにくい。まずは、表現ジャンルや公演の有無に関わらない、芸術環境の整備そのものに対する支援窓口の開設を切に望みたい。個人の熱意と資金から出発した活動ではあったが、各方面の協力・ご支援をいただくことで、将来的には、公的な運営機関に移行され、公有財産として広く国内外の共有文化財産となっていくことを望む。最後に、そんな中で、我々の活動の意義を早くから認めてくださったセゾン文化財団へ感謝の意を表します。そして、この活動が、演劇界や美術界にとどまらず、世界を視野に入れた、新しい挑発的で魅力的な舞台芸術を生み出す布石となることを願っている。



Photo by Nobuyoshi Araki

笹目浩之(ささめ・ひろゆき/
ペンネーム=さすがわ・ささめ)

現代演劇ポスター収集・保存・公開プロジェクト代表、株式会社ポスターハリス・カンパニー代表取締役/演劇プロデューサー。1963年茨城県生まれ。87年株式会社ポスターハリス・カンパニー設立。飲食店を中

心とした演劇、映画、美術展等のポスター配布媒体業務を確立する。90年より演劇の企画・プロデュースも多数手がける。94年、現代演劇ポスター収集・保存・公開プロジェクトを設立。60年代以降の舞台芸術系ポスターを収集し、各界の研究や演劇自身の活性化に役立っている。現在まで開催した展覧会は国内外約40ヶ所におよぶ。97年秋、水戸芸術館現代美術ギャラリー「新宿区北新宿4-3-3原方二階 笹目浩之」展に於いて、自らの姿をポスターとして展示されてしまう。98年11月には、青森で一日だけ復活した天井桟敷公演「市外劇人力飛行機ソロン」の演出チームに参加。同時に「寺山修司と天井桟敷全ポスター」展を企画制作。

■99年秋の名古屋での展覧会に併せて、収蔵品図録を刊行予定。活動現況「ANNUAL REPORT 94-97」をご希望の方には、お送りいたします。詳しくは現代演劇ポスター収集・保存・公開プロジェクト事務局(Tel.03-5456-9160)まで。

第2期:制作実践セミナーⅠ～Ⅲ

「芸術団体にとってのNPO法」「NYにおける日本現代演劇の紹介」「他業界から学ぶ観客開拓①—音楽編」 レポート

セゾン文化財団では、1996年11月～1998年2月の間に計5回、制作実践セミナーと題する芸術団体の制作者向けセミナーを開催してきたが、その成果と反省を踏まえつつ本年度より第2期:制作実践セミナーとしてリニューアルの上、引き続き開催している。

今後は具体的なノウハウのレクチャーに留まらず、現代演劇・舞踊界の基盤整備に向けた意見交換の場を目指すとともに、制作面で次世代のオピニオンリーダーとなるべき人材の育成を目的として実施していく予定である。開催にあたっては、参加メンバーの制作者の意見を反映しテーマと講師を選択するなど、より専門的なニーズに応じていくこととした。現在までのところ試験的に少人数の勉強会スタイルで開催しているが、状況に応じてスタイルは適宜変更する可能性もあることを付記しておきたい。

以下に第1回から3回の内容を簡単に記載したが、次回、第4回に関しては11月27日に「他業界から学ぶ観客開拓②」として、映画『恋する惑星』『ブエノスアイレス』などのウォン・カーウエイ監督作品の配給会社である(株)プレノ・アッシュの篠原弘子氏を講師に迎え、映画編を開催の予定である。

I: 芸術団体にとってのNPO法

1998年7月22日開催

講師:伊藤裕夫氏(電通総研)

今年3月に公布された「特定非営利活動促進法」(通称NPO法)に基づく法人格は芸術団体にとって

ふさわしいかどうか。法律の施行を前にその可能性を探る目的で実施。講師の伊藤氏からは「現段階で芸術団体にとって有益な法制度とは言い難い。特に会社組織化している団体がNPO法人に切り替えるメリットは無いだろう。ただ今後5年から10年のスパンで考えた場合、NPO法人でない団体=営利団体と捉えられ、特に法人の認定を所轄の都道府県が行うことも考えると、助成や公立ホールの事業を選ぶ際に影響がでる可能性も考えられる。無関心であると芸術団体だけが取り残される可能性もあるので注意は払っておくべき。」との意見が述べられた。芸術団体の法人化の問題は第1期の3回目「芸術団体の法人化」(1997年7月開催)でも取り上げたが、施行後の様子を見てこのテーマに関しては今後も取り上げていく予定。

II: NYにおける日本現代演劇の紹介

1998年8月7日開催

講師:ポーラ・S.ローレンス氏(ジャパン・ソサエティー)

日本文化紹介を目的としたNYの機関(前号「viewpoint」参照)のパフォーミング・アーツ部門のディレクターによる、NYでの日本現代演劇上演の歴史に関するレクチャーおよび今後に向けての情報提供。上演状況に関しては「50年代～60年代に安部公房、鈴木忠志、蜷川幸雄の現代劇が紹介されたがその後はプランクがある。また、寺山修司、別役実、唐十郎に関しては殆ど紹介されていない。」とのこと。また、同機関では98年より「ジャパニーズ・シ

アター・ナウ」という演劇紹介事業を5年計画で開催するが、招聘したい劇団の条件として「(1)NYの観客にアピールするためにレベルの高い演技力を持っていること、(2)マネジメントがしっかりしていること、(3)自分自身のアイデア、ビジョンが明確に示されたオリジナリティーのある表現であること、(4)現在の日本での経験をアメリカの客に提示できる作品であること」といったポイントが述べられた。

III: 他業界から学ぶ観客開拓①—音楽編

1998年9月11日開催

講師:見玉真氏(カザルス・ホール)

新たな観客層をいかに掘り起こし定着させていくか、制作者にとって常に大きな課題である観客開拓をテーマに、他の芸術業界から発想を学ぶシリーズ企画。初回は音楽編として、室内楽専門ホールであるカザルスホールのチーフ・プロデューサー、見玉氏が同館の観客育成に関する理念や実例を紹介。「クラシックは観客がいるように見えて実際はそれほど存在していない。解らない、難しいというイメージをどうするか問題だが、単にやさしくするのは違ったアプローチを試みている。また、聴衆のニーズに応えるのではなく、客より一歩先を行く企画を目指している。」とのことであり、また観客拡大策として3つのポイント(1)企画の内容(継続性を重視したシリーズ企画。演劇的手法を取り入れた鑑賞教育プログラムなど)、(2)PR/広報/宣伝、(3)観客の組織化]に基づいた事例が述べられた。(1)

viewpoint

セゾン文化財団ニュースレター第8号

1998年11月25日発行

発行者:財団法人セゾン文化財団

編集人:片山正夫

発行所:財団法人セゾン文化財団

東京都中央区京橋1-6-13 〒104-0031

アサコ京橋ビル5F

Tel.03-3535-5566 Fax.03-3535-5565

*次回発行予定:1999年2月末

*本ニュースレターをご希望の方は送料(90円)実費負担にてセゾン文化財団までお申し込みください。