

地域の音楽普及と音楽文化の向上に邁進

シリーズ “架け橋” の楽器店を訪ねて Vol.3

ヤマハ音楽振興会(梅村充理事長)は、音楽文化向上に寄与する事業の一つとして、1999年から「ヤマハ音楽支援制度」を設け、『音楽奨学支援』『留学奨学支援』『音楽活動支援』『研究活動支援』、そして2010年からは『地域音楽活動支援』も加えて、5つの分野で支援活動を行っている。

中でも『地域音楽活動支援』は、対象を地域の音楽グループや団体(学校除く)とし、

応募受付窓口を楽器店に指定しているところに大きな特色があり、両者を結びつけるにもなっている。

地域音楽振興は、特に地域に根を下ろす楽器店にとっては、事業の継続、発展を考える上で必要不可欠なテーマであることは論を俟たない。本誌では、これを好機と捉え『地域音楽活動支援』を有効に活用する楽器店取材した。(澤野)



石垣充夫社長

神奈川・横須賀市

オクターヴ

「私も昔から音楽をやっていますが、アマチュアの音楽団体は、財政的に本当に厳しいですよ。もちろんやりたい人が会費等を出し合って運営するのが基本ですが、楽器が足りないとか、楽譜や練習場所をどうしようとか、直面する問題は様々ですが、詰まるところ資金難なんです。ですから演奏会も定期的に開くことは容易ではない。」

大方がそんな状況ですから、ヤマハの『地域音楽活動支援』は本当にありがたいですね。実際に支援を受けた団体は諸手を挙げて喜んでいきます。当社もそのお手伝いができることは、地域音楽の活性化に繋がります。まさに待ち望んでいた支援なんです」

大正3年(1914年)創業と、初代から横須賀の地で1世紀という老舗、現オクターヴの石垣充夫社長は、開口一番こう熱っぽく語

る。

楽器ビジネスの傍ら、ファゴット奏者として長年地元の交響楽団で活動している石垣社長は、アマチュア音楽団体の台所事情を目の当たりにしているだけに、同社を通じての『地域音楽活動支援』申請が、承認されたことを我が事のように喜んでいる。

そもそも横須賀は、戦前から軍港の街として知られ、軍楽隊の影響もあって音楽は盛んな土地柄。戦前戦後を通じて、世界の名だたる音楽家、楽団が来訪という歴史がある。市の中心街『中央通り』には、歩道にジャズミュージシャンのブロンズ像が飾られ、通称『ドブ板通り』は、米軍基地の通用門近くということもあって、日米折衷の独特の雰囲気があり、音楽もまた例外ではない。

クラシック界でもピアニストの野島稔やバイオリニストの徳永二男、作曲家・ピアニストの加羽沢美濃等々といった各氏は、横須賀出身として知られる。

「横須賀にはそんな諸々の音楽の土壌、伝統というかDNAみたいなものがあります。音楽を通じてのいろいろな出会い、繋がりがあるので、そういう良い面を、我々楽器店がプラスにしていかなければならない」

地域の音楽発展の拠点として

同社の商圏は、横須賀市、三浦市を中心に逗子、葉山、鎌倉の一部。つまり三浦半島ほ

横須賀市民ミュージカルを作る会

人々に横須賀の魅力伝えたい



2013年夏の公演『Here's your world!』～横須賀美術館の夜～



西脇真土代表

2001年、市民によるミュージカル団体として発足した横須賀市民ミュージカルを作る会（通称・SUKAミュージル）。地元横須賀をテーマに、スタッフもキャストもオール横須賀市民でオリジナル・ミュージカルを公演している。

代表の西脇真土さんは、2004年からキャストの一人として参加しているが、ヤマハ地域音楽活動支援制度の対象となった2010年の「Dream's Dream」タイムカプセル夢物語」公演では、舞台スタッフも経験。ミュージカルの楽しさに、すっかり魅了されてしまったというシンガーソングライターである前代表の鈴木初音さんの辞任に伴い、活動の存続、発展を期して代表に名乗りを上げたものだ。

「市などの共催がなかなか取れない中、ヤマハの支援で無事に公演を成功させることができ

ました。私たちのような市民団体が、大きな舞台で公演が打てるのも、このような支援制度があつてこそそのもの。

支援金は、オリジナル作品の作曲料など、舞台公演費の一部として利用させていただきました。

またオクターヴさんには、公演の案内や募集などにご協力をいただいております。音楽教室の生徒さんも数名参加してくれています」

SUKAミュージルはその後も、横須賀市文化会館大ホールで公演を行っているが、現在は次回公演に向けての調整中。よりクオリティの高い作品の定期的な公演を目指している。また、公演とは別にワークショップ等々も行い、多くの人々に横須賀の魅力をアピールしたいと、西脇さんはやる気満々、大いに張り切っている。

「ほぼ全域である。商圏人口はおよそ60万人。やはり少子化の影響で、かつては圏内の幼稚園のほとんどにヤマハ音楽教室が入っていたが、今は幼稚園の存続自体が難しいと、音楽教室も厳しい状況に置かれている。

反面、土地柄を反映してか、音楽活動に興味を持つ成人層は少なくない。経済的にも時間的にもゆとりがあることから、高額な楽器の購入も珍しくはないとか。ただ大人の音楽教室の場合、音楽に関する願望、要望が多様なため、それぞれに適切に対応することはそう簡単ではない。

とは言え、大人が音楽活動に熱心ならば、子どもが自然と感化されることは自明の理。世代を超えた良い循環が期待できる。

「私自身、音楽にとつぷり浸かっているのですが、当社のモットーは『私たちは音楽を

通じ、お客様の夢作りのパートナーであり続けます。』というもの。つまり音楽には憧れや夢が伴うことから、我々はパートナーとしてその具現のお手伝いをさせていただき、一緒に成長していきたいということなんです。

楽器を始めれば、いつか人前で演奏してみたいという夢を持ちます。そうでなくても、音楽は生涯にわたって楽しむことができます。そのためにはやはり目標を持つことが大事なんですね。

仮に途中で止めても、少しでも経験していると、またやりたくなります。いつか戻ってくるよ

うなところがあります。そういう意味でも、地域を大切にしてくれることはありがたい」

同社を通じて『地域音楽活動支援』を申請し、対象となった団体は既に4団体を数える。いずれも音楽教室の先生や社員が参加していた

り、交流したりと繋がりは深い。

「そういう団体の方々が、楽譜を探しに来店したり、何かの相談に見えたり。そういう繋がりがありません。音楽は通り一遍じゃないということですね。

結局、（楽器を）売るといのは二次的なもの。買うだけだったらインターネットでどんな物でも買えますから。要は音楽普及活動とリペアなどのアフターケア。古い楽器をメンテナンスすれば、また始める人もいます。

やはり音楽は楽しまないと意味がない。社員にもそういう話をしていきます。売るのはもちろん大切だけど、楽しむ仲間作りをしていかないと将来は覚束ない、と」

石垣社長は、音楽を楽しむ人々が集う、地域音楽発展の拠点とも言うべき店作りを目指している。