

座談会

「地域音楽活動支援」の活用こそ音楽文化の活性化と発展の決め手だ！

ヤマハ音楽振興会(梅村充理事長)が、音楽文化向上に寄与する事業に位置付け、毎年実施している「ヤマハ音楽支援制度」には、『音楽奨学支援』、『留学奨学支援』、『音楽活動支援』、『研究活動支援』、『地域音楽活動支援』の五つがあるが、本誌ではその中でも楽器店が支援受付の窓口となつて、地域の音楽活動の活性化を図ろうとする『地域音楽活動支援』にスポットライトを当て、これまでに窓口の楽器店と支援を受けた音

楽グループ、団体を取材、4回にわたりレポートしてきた。また前号では「ヤマハ音楽支援制度」そのものについても、その始まりの経緯から目的、言わばヤマハの音楽普及のフィロソフィーを紹介した。そして本号では、その一連の取材のまとめとして、楽器店の経営トップにお集まり願ひ、情報交換を交えながら地域音楽の現状と展望について語っていただいた。

(澤野)

店にとって最重要な地域に根付いた仕事

「地域音楽活動支援」を知ったときの率直な感想や活用法など、まず思われたことからお話いただきたいと思ひます。

服部 6年前、こういう支援が始まりましたという話を聞いても、最初はピンとは来なかつたというのが正直なところ。地元音楽グループから私共の方に応募があつて、改めてよく資料を読み直したような次第でした。

当時は、鍵盤楽器を販売することと音楽教室の生徒を集めることが、仕事というよう

な状況がありまして、「それではダメだ！」と建て直しを図っているタイミングでもありました。もちろん販売や募集は大事なのですが、当社にあるホールを地元の音楽愛好家にもっと活用してもらいたいと思ひもあり、地域密着で推進させるNPO法人おとのわを立ち上げたんです。地域音楽活動支援とはまったく別のものとして始めたのですが、結果として地域に根付いた仕事という、一番大事なところで繋がることになりました。

池多 弊社は、ヤマハの音楽教育システムの教室よりも大人の教室を得意としておりますが、音楽教室の発展を考えたときの問題は、

講師の確保だったんです。ですから地域音楽活動支援の話聞いたときに、失礼な言い方ではあります。講師の確保に利用できないか、講師と接点を持っていかないと考えたんです。

実際、この2、3年で、例えば三味線の先生が支援を活かして長唄の演奏会を開いたりとか、これまでに接点がなかった人との繋がりが持てました。商売的な要素は多くなかったかもしれませんが、接点の間口が広がり、支援を受けた人だけでなく、会社にとっても有益な良い制度だと思ひます。

近藤 弊社では、地元のかずさジュニアオーケストラの支援の申込みをお手伝いさせていただきました。地域音楽活動支援については以前から知っていたのですが、どうアプローチしていいのか考えあぐねていたところ、オーケストラの方から「この支援に申込みたい」と言われて、よくよく調べたというのが実際です。

このジュニアオーケは創立17年で、スタート段階から当社がお手伝いしているのですが、維持する上ではどうしてもお金の問題が重要になってきます。支援金に加え承認してくださったのがヤマハさんということから、私たちの活動をちゃんと見てもらった、評価し



■ 出席者 ■ (50音順)

池多 順一氏
(株式会社松木屋代表取締役／福井県福井市)

石垣 充夫氏
(株式会社オクターヴ代表取締役／神奈川県横須賀市)

近藤 直弘氏
(株式会社コンド一楽器代表取締役／千葉県木更津市)

服部 勝彦氏
(株式会社第一楽器代表取締役／三重県四日市市)

司会 澤野 優 (本誌)

2014年5月8日／ヤマハ音楽振興会日黒本部

でもらったということ、より身近にイメージ良く思ってくださいましたようです。

今後はお付き合いのある地元の音楽グループに積極的にアプローチするだけでなく、これまでお付き合いがなかった方たちの誘いのきっかけになればと考えています。

石垣 弊社でお手伝いしたグループは、過去5年間で5件ほど承認をいただいております。非常に恵まれていると思います。私自身、アマチュアのオーケストラに参加しているのですが、アマチュアの音楽団体というのは本当にお金に苦労しているんです。楽器、楽譜、会場費など、いろいろな面で常に資金不足です。ですから最初にこの支援について聞いたときは、具体的なことは分からないなりに、何かすごいことをやるな、というのが率直な感想でした。ヤマハがこういう支援をするということは、教室運営や販売から一歩離れてはいるけれども、延いては音楽活動の活性化、営業に繋がってくるのだろうと直感的に思いましたね。

始まってみれば、やはりアマチュアの皆さんは資金に苦しんでいらつしやるから、普段から何か支援が受けられないか探しているんですね。問い合わせなど積極的な姿勢には、こちらがびっくりするほどでした。スタートから5年が経ってより浸透もし、非常に意義のあることだと思っております。

底辺広げるきっかけ そこに新たな展開も

日頃の楽器販売、音楽教室で接して

いる人たちが以外の音楽愛好家となると、地域の人であつても接点を見いだすのはなかなか難しいと思うのですが、支援がきっかけで店の間口が広がったということはあるでしょうね。

池多 世の中にはいろいろな音楽をやる人、いろいろなジャンルがあるんだということをもっと今更ながら肌で強く感じて、従業員もすべての方がお客様だ、という意識が変わってききました。

当店はLM楽器関係を得意としているものですから、お客様も地域で音楽活動をやっている若い人が多いんです。でもまだそのあたりにはこの支援の話が浸透していないものから、どんどん活用してもらおうと働きかけているところです。

これは私の個人的な考えですが、地域を活性化しようと思つたら若い人が元気に音楽をやるのが一番。小学生ぐらい若いと最もいいと思うんです。だから若い人たちにこの制度をもっと知らしめていきたいし、福井や金沢に活動ができる場を作っていきたいと考えているんです。

支援申込みのお手伝いをするだけでなく、知らない方に知らせていくのもまた楽器店の仕事、アピール材料になりますね。

近藤 まさにその通りですね。弊社は松木屋さんとは逆にLM系に弱いところがある。でも熱心にやっている子たちがいるのは分かっていますので、ライブハウスやスタジオなどを通してこの支援をアピールできれば、誘店に繋げていけると考えています。



服部勝彦氏

石垣 うちでは同じ団体で、2回支援を受けているところがあります。もちろん2年続けてではなく、催し物は違うことをやったんですけども、1回支援を受けたら終わりということではないところも、その発展を真剣に願っている支援だというアピールに繋がりますね。

人前で演奏したいというアマチュアはいっぱいいますから、彼らが出演するようなライブハウスや市民ホール等にポスターを貼るのは効果的。あとは時間がかかりますが、口コミですね。また広報することも店の存在感をアピールするきっかけとなりますので、大事な課題かなと思います。

池多 レスナーさんというのは自分たちのコンサートへの支援などには普段からアンテナを張っていますから、この制度についてもよくご存じなんです。ですから制度を知らない人たちに応募してもらえようかな働きかけに力を入れていきたいんです。

また、この支援はイベントに対しての支援ですが、例えばレスナーさんが過疎化する地域へ行って子どもたちとビッグバンドをやることで、



池多順一氏

音楽による町興しに繋げる。その教えるプロセスにも、こういった制度が活用できたらいいなと思うんです。我々は底辺を広げたいわけですから。

石垣 底辺を広げるというのは本当に重要だと思えます。弊社は横須賀で営業していますが、海上自衛隊や米海軍の音楽隊がある影響などで音楽の土壌があると感じています。これからの世代に、このDNAをどう受け継いでもらうかが我々の使命であり、音楽人口を増やすことが、最終的には我々の仕事にも繋がってくるということですから。

池多 この制度のような自発的に活動する人を応援する仕組みと、これからますます増えていくお年寄りのための音楽活動とを、どう掛け算させていくかが、地域の楽器屋の仕事であり、腕の見せ所だと思いますね。

例えばお孫さんが習っている楽器の発表会へ、おじいさん、おばあさんもファミリーという形で出てもらうといったようなこと。そういったきっかけを作るのが楽器屋の本来の仕事だと思うんです。

三者による相乗効果 音楽活動を助長する

——地域の音楽振興には、こうした支援プラス行政の理解と協力も不可欠だと思いますが、その点についてはいかがお考えでしょう。

服部 地元の四日市では田中俊行市長の発案で全国規模のファミリー音楽コンクールを開催しています。今年で3年目になります。私も実行委員を務めています。NPO法人のスタートやヤマハの支援制度開始とのタイミングが合致し、地域密着の活動がうまくまわっていると感じています。

近藤 NPO法人というのは、楽器店としての仕事との兼ね合いはいかがなんでしょうか？

服部 地域とコラボしたイベントを、第一楽器ではなくNPO法人としてやっているということです。弊社の社員が職員として仕事をしていて、会社の仕事とも半分ぐらいは重なっている部分があります。営利目的ではありませんので、ぎりぎり赤字にするのが目標ですが、まだまだ持ち出しが多いのが現状です。ただ、民間企業よりも行政と接しやすいこと、新聞などの記事も出してもらいやすく、音楽活動の啓発やアピールという点ではNPOは有利ですね。

近藤 方向性の一つかもしれないですね。私も勉強したいと思います。

行政の方とお話をしていると、高齢者向けの音楽の場などを実現させられたら絶対に良いという話はたくさん出るんです。そこにビジネスチャンスがあるのは分かっているのですが、行政というものは、決まっているものに対しては

動きやすいけれど、この支援が受けられるかどうか分からないという段階だとなかなか動いてくれない。

ヤマハからの支援があるということは、地元の一楽器店だけの企画ではないという安心感にも繋がるようなので、ある程度早い段階で、事前に支援が出るかどうか分かっていると協力も得やすいのですが……。

池多 私共では、若い人に活動・発表の場を、という思いから2〜300人規模のホールを、行政と一緒に作りました。これからの発表の場をどうやって確保するかを行政と絡んで考えるのも、大きな仕事になってくるのかと思います。

それに加えて発表の場に必要で、音響や楽器のメンテナンスができる人材を育てたいという思いもあつたんです。きちんとしたスキルを持った社員を育てれば、その延長線上で楽器店として大きな収入源となつていくはずだと。今後一つの収益構造の根幹になればと考えています。

石垣 イベントや発表会で使うPA機材も新しいものが次々出てくるので、地域音楽活動が

盛んになるということは、ここでもまた一つのビジネスチャンスが生まれるとも言えますね。

池多 全てが整ったいわゆるホールならば心配はいらないでしょうが、小さな会場などでは音の問題は必ず出てきます。その相談に乗ってあげることも、この制度を基にしたビジネスの膨らませ方なのではないでしょうか。

—— 今後この支援を活用、広めていくために、お店としてどんなふうに取り組もうとお考えでしょうか。

石垣 まず、より多くの人にこの制度を知ってもらうことが大事。先程も言いましたが、資金難はアマチュア音楽団体にとって永遠に続く課題なんです。知れば必ず飛びついてもらえる制度です。このお手伝いをしていくということが、音楽人口増加に直結すると思いますし、どんな楽器のことであれ、単独ということはありません、どこかで必ず線が繋がるものです。

改めて楽器店というのは全方位、360度広い視野で見ながらやっていく必要があるビジネスだと感じました。社員にも徹底し、ますますこの支援を音楽普及に活用して、盛り上げてい

きたいと思えます。

近藤 楽器店を通さないといけないというこの申込みの仕組みを、非常にありがたく思っております。ヤマハの音楽普及にかける強い思い、楽器店が窓口になる意味を、我々が地元で体現していかなければと思いますので、これまで以上に積極的に広げる活動をしようと思っております。行政との話を、この支援と絡めることも考えていきたいですね。

服部 グループなり、個人なり、狭い世界ながらバラバラだと思っていた活動が、地域密着で動いてみると音楽という線で繋がっているといることが、最近よく分かってきました。

以前、障がい者の方やお年寄りに聴いていた、だくばリアフリーコンサートを行いました。音楽をやっている人たちが一つにまとまることはもちろん、横の繋がりが目に見えたんです。そこにこれまで考えていなかった私たちのビジネスが、隠れているのではと考えています。

池多 私なりに勉強してきましたつもりなんです。まだ全従業員がこの制度について十分理解しているとは言えないものですから、もう一度徹底したいと思えます。また、講師の確保、楽器のレンタルを増やすといったような付随する仕事を明確にし、制度の窓口となる楽器店、支援を受けるグループや団体、支援するヤマハ、それぞれにメリットがある相乗効果、延いては地域の音楽文化を作っていけたらなと考えています。

—— 今後が楽しみです。本日はありがとうございました。



石垣充夫氏



近藤直弘氏