



クラシックコンサートを つくる。つづける。

地域主催者はかく語りき

平井 満・渡辺 和 = 共著



アートのスペース・オー 個人経営の老舗クラシック・ライブハウス

日本に西洋音楽が持ち込まれた瞬間から、人に知られることなく、音楽を依り代とするサロンは無数に存在してきた。サロンは、主催者に意欲と情熱さえあれば、始めるのはそう難しくない。難しいのは、質を維持しつつ定期的に開催し続けること。

平井プロデューサーの「鶴沼サロンコンサート」と並び、四半世紀の歴史を重ねる老舗サロン演奏会シリーズが、首都圏にもう一つある。東京は西の郊外の町田市、「アートのスペース・オー コンサート」だ。

新宿からの小田急線とJR横浜線が交差し、神奈川と東京の県境が複雑に入り組む町田は、いまや南多摩の大繁華街。都市機能とすれば、「郊外」というよりも「地方都市」に近い。町田駅から横浜方面に各駅停車で一駅、JR成瀬駅を出て、町田街道と成瀬街道をつなぐ道を5分ばかり西に歩いた右手に、側面の大きな螺旋階段が印象的な2階建て店舗がある。「陶芸教室、器の店、ギャラリー&ホール」と大きく記された向こう、ガラス張りの1階を覗けば、たしかに、陶芸作品が並んでいる。

階段が導く窓のない2階部分がホールだ。客席は100程度の、小さなスペースである。組織もなく運営資金にも限界がある個人が、コンサートを開催してもう200回。登場した演奏家も、近所のピアノの先生レベルではない。伝説的ピアニストのアルゲリッチ、ヴァイオリンの奇才クレメルや人気者・諏訪内晶子、チェロの巨匠・堤剛やマイスキー、クラリネットの神様・ライスター、オーボエの名人・シュレンベルガー、ヴァイーンフィルのフルート首席・シユルツ、日本を代表するハープの世

界的奏者・吉野直子……どうしてこんなところに、とビックリするような名前ばかりだ。音楽の中身だけ取り出せば、数百席の室内楽専用ホールを会場としても不思議はない、堂々たる国際室内楽シリーズなのである。

出演者の写真が掲げられた螺旋階段の前で、品のよい髭の白髪紳士が人々を誘導している。経営者にしてコンサート・シリーズの主権者・大橋喜昭氏だ。「全体がアーツスペース・オーで、2階がギャラリー&ホール。1階の表が器の店、奥が陶芸教室です。始めた頃は抽象絵画を扱ったりしていました」(大橋)

学生時代、趣味でフルートを吹き、オーケストラで学生指揮者でもあった大橋氏は、40歳を過ぎ一念発起し脱サラ、たまたま縁あって成瀬に店を構え、1989年に営業を始めた。「この器の店は、女房が全国の作家物を趣味で集めて並べています。上はその音楽版。私がいと思った音楽を皆さんに聴いていただく。ホール&ギャラリーとし、当初は抽象絵画の展示会なども企画していました。店舗だけでは経済的なベースがないので、講師を呼んで陶芸教室も併設しました」(大橋)

マネージメントをしている音楽仲間の伝手で演奏家に出演依頼を始め、知り合いの音楽家らにも声をかけた。偶然とはいえ、大橋氏はアメリカ遊学時代にハーブの名医・吉野直子のベビシッターをしたこともあった。サロンのコンサートが始まり、回を重ねるにつれ、バブル崩壊後に外来演奏家の演奏会回数を維持するのが困難となってきた東京の大手音楽事務所からも、都心の演奏会とパッシングしない音楽サロンとして認知を受け、微妙なバランスの共生関係が成り立つようになる。平井の鶴沼も大橋の町田も、ともにバブル崩壊頃に始まっているのは、決して偶然ではない。ちなみにバブル時代には町田市がアーツに援助をしたこともあったが、大橋氏はその種の助成を一切受けたこ

とがないとのこと。「もう、演奏家とこちらの人間的なつながりしかないですよ」（大橋）

かくて年間10回ほど演奏会をコンスタントに開催、演奏会当日にアルバイトを一人雇うだけの夫婦二人三脚も四半世紀が経ち、200回を迎えようとしている。純粹にホールとしての音響面だけを見れば、今時の音響からすれば凝ったつくりではないギャラリー併用の2階スペースに、限界はある。

だが、自前のスペースを有する強みは、小規模主催者とすれば計り知れない。会場費が不要なのは当然として、運用に誰からの制約もない。「ピアノや楽器、客席の配置は出演者の希望次第です。演奏会の日程もまったく自由。最近はお客様から『昼間にやってくれ』という要望も多いですね。空調に限界があるので、7月と8月の暑い頃はやりませんが」（大橋）

「アーツスペース・オーコンサート」には、シーズン券や賛助会員システムはない。都心の大ホールの音楽事務所主催公演、ジャズやロックのライブハウスと同じ、個々のコンサートの売上（及び、



「アーツスペース・オー」外観



ある晩的一幕。この日の演奏はチェロの堤剛さんとピアノの萩原麻未さん



主催者の大橋喜昭氏(左)

「1階店舗の売上」だけで運営されている。「会員は募っていません。お客さまに会費による負担をかけるためです。以前には連続券割引を試みたことがありました。しかし、一括して支払う方が少なく最終で割り引くことが多かったのと、一括してお払いいただいても都合の悪い場合は返金していただいたので、複雑になるだけでメリットはありませんでした。現在は1回券の当日精算を基本にしています。最近は異常気象のため、その日の天候に左右されがちです」(大橋)

告知にも公的媒体を使わず、ホームページと500名ほどの希望者への半年ごとのチラシ配布のみ。毎回4000円から5000円と、公共ホールに比べれば値段が張るのは、ほぼ同規模の鶴沼と同様である。それでも経営は毎回ギリギリだ。「始めたときには、こんなに続くとは思っていませんでした。これで食べていくのはまったく無理、採算を度外視して、精神と気力で継続するのみです。かつて陶芸がブームだった頃には、陶芸の黒字をコンサートの穴埋めにできました。現在は陶芸自体がストレスの状態ですので、厳しさは一層増しています。唯一の救いはたまにあるホール貸しです」(大橋)

螺旋階段を上がると、小型のグランドピアノも備えた100平米にも満たぬ四角い空間は、もういつばいだ。額がたくさん並ぶ壁面に近づき眺めれば、第1回からの出演者の名前と写真が列挙されている。場所の記憶が、誇らしげに見下ろしてる。

「この聴衆はあくまでも個人。私には、趣味で演奏会にいき、そのあとで飲んで帰る音楽仲間がおりました。このホールを始めた頃は、そういう仲間内が聴衆の中心でした。半分くらいはそういう人でした。これじゃあ経営は成り立たないだろうと心配してくれる仲間もいましたよ。地元の人、半分もいなかったでしょう。今も、基本はそうです。ですから、いわゆる地方の音楽愛好会や楽友協会みたいなものとは、ちよつと違っていた」(大橋)

会員限定ではないといえ、この規模の空間なのだ。都心から通う大橋オーナーの仲間の音楽通と、地元のご隠居らが混在する聴衆は、今やなんとなく見知った顔になっている。100人ほどのそんな人々に囲まれた空間に、音そのものの力がまっすぐ伝わってゆく。大会場ではオペラグラスでも通さねばわからない顔の表情が、目の前にあるのだ。まさにライブハウスである。「人と人、演奏家同士の対話、それを身近で聴ける。息づかいとか目配りも感じられる。そういうものによって、本当の生の演奏を聴いていただける。それだけではなく、音楽家のもっている内面性みたいなものを、こちらもじかに吸収できる。それは大ホールでは味わえない」(大橋)

とはいえ、スペースに集う人々にも25年の時間は流れている。常連もだんだん歳をとり、減少する。その分、地元の聴衆がジワジワ増えていった。だが、そんな人たちもまた、歳をとってゆく。昨今。「都心に出掛けるのが億劫になったという地元の高齢の方がいらっしゃるようになった反面、若者の減少傾向は続いています」(大橋)

コンサートの回数を減らす方向にあるという大橋氏。個人経営の小規模スペースだ、開けるも閉じるもオーナーの意欲次第。そして、ここで鳴る音楽を必要とする音楽家や聴衆が居続けるか次第。

(渡辺 2012年10月、2015年9月取材)