



もっと知りたい！メセナって何？

1997.3.25. 14:00 ~ 17:00 日本真珠会館 4F 会議室

【パネラー】（写真左より）

栗田和典 / キリンプラザ大阪 副館長

島田 誠 / 海文堂書店 社長

福西哲唯 / エスパス 21 ディレクター

矢崎和彦 / 株式会社フェリシモ社長

【司 会】

原 久子 / ハラ・アートオフィス

【第1部】

司会　　まず第1部では栗田さん、島田さん、福西さんの3名で順にそれぞれの自己紹介をしていただきます。

栗田　　キリンプラザ大阪という建物をご存じでしょうか？、キリンビールはそこを10年前に新築した時に「どういことをやろうか」ということをいろいろ考えておりました、結局メセナ活動の拠点に、そういう活動を継続してやっていこうとなりました。私はかなり前から「メセナの仕事はいいな」と目をつけていたのですが、昨年ようやく希望がかなって、現在の部署に着任しました。現在、現代美術の作品展の仕事が中心なんですけれども、そこで日々活動しております。私共の会社の中で、「メセナ」というのがどういう位置付けにあるのかということをご披露したいと思います。

普段私の名刺には「キリンプラザ大阪」と書いていますが、正式な会社の中のセクションの名称は、本社の「広報部 社会貢献室」となっています。われわれの会社では何も「メセナ」だけが社会貢献だとは考えておりませんで、福祉とか、健康の問題とか地球環境の問題とか、学术交流とかいろいろとやっていかなければいけないと思っております、そのワンパートとして「メセナ」の活動があって、こういった社会貢献活動自体、根気よく長い眼で積み重ねていかなければいけないという観点に立っております、その中でキリンプラザの活動も、この秋で10年になりますが、今後もコツコツとやっていこうかな、と考えております。ただ、企業ですので、9,000人も社員がおりますいろいろな意見の人がいることも事実です。

キリンプラザ大阪が最初あの場所にできた時も、当時の社長が若いころその方は大変大阪でいろいろと苦労しながら、いろいろな方にお世話になったそうで、昔、キリン会館というボロボロのビルがあったのですが、それを建て変える時に、普通の商売のビルではなくて「わしゃ、大阪に恩返しをしたいんや」というようなことを言われたそうで、ともしてこういう活動というのは、鶴の一声的なところが社内できっかけになるのですけれども、そういったところから、どういことをやるのか、といったところで企画段階では思考錯誤があったようだけれども、現在のようになっています。

キリンプラザ大阪では、アートイベントの開催と、若手の芸術家を支援、発掘することを行なっています。私自身いろいろなアーティストの方と具体的な場を持ちながら、日々仕事しております。年間のスケジュールを会社から与えられた予算で全部主催で切り回さなければいけないと、そこらへんが、割と無いパターンかと思っております、そういった中でいろいろうれしかったことと、逆にすごく憤りを感じたこととか、いろいろあるので、そのあたりもご披露しながら、他の方のご意見とディスカッションしていければ、非常に有意義かな、と思っております。以上です。

島田　　私は、元町3丁目で「海文堂書店、海文堂ギャラリー」を運営しながら、「アート・エイド・神戸」という震災後の文化活動と、震災前からやっている、若いアーティストの活動を支援するための公益信託「亀井純子文化基金」の2つの事務局長をしております。

もともとこういうことに関わる経緯というのが、自分自身が本当を言えば音楽家になりたかった時期があるんですけれども、その夢が叶わずに、しかも一時サラリーマンであって思いがけず書店をつくることになった経緯がありまして、書店だけでは面白くないな、ということで、サロンコンサートとかですね、音楽会を趣味でやっているうちに、約20年前に「海文堂ギャラリー」を開いたしました。本というジャンルで文学(書店の文学ですね)、サロンコンサートと自分の趣味を通じての音楽、それからギャラリーの美術と。自然に文学、音楽、美術と関わるようになったところから今の文化活動に対する支援にだんだんのめり込んでしまったとういこととございます。

「メセナ」ということなんですけれども、もともとは好きでやっていることですから、「メセナ」とか「フィランソピー」というのは後から名付けられたことであって、好きで関わっている、

というのが第一なのですが、うちの場合は、「メセナ」のいろいろなやり方の中でも、いわばキリンさんのような大きな企業さんで予算があって文化貢献できるというのと、うちのように吹けば飛ぶようで、倒れかねない事業を抱えながら、ということではですね、企業メセナというのは、とても無理であるということで、うちは基本的には会社の資源は全然使わないということで関わっております。

従って私共の方は、むしろ市民メセナというんでしょうか。私達の活動に共鳴してくれる方から、助成をいただき、お金をいただきながら、それを文化活動をやる方のためにプロデュースし、アレンジもしていくという「市民メセナ」という範疇の仕事だと思えます。

もちろん、いろいろな企業さんからもいただいておりますけれども、「亀井純子文化基金」の場合は年間150万くらい、一件、10万あるいは20万という小さな助成なのではございますけれども、ある程度支えている「神戸文化復興基金」のほうは、2年間でだいたい3,500万くらいのお金と事業展開をしています。これはみんな基本的には市民メセナですが、「企業メセナ協議会」経由の資金集めあるいは、県や市の助成金をいただくという形もありましたので、みなさんご興味のあるお金の集め方については、また別途アドバイスできると思っています。

「企業メセナ協議会」から、メセナ奨励賞を頂いたんですけれども、これは基本的に「企業メセナ協議会」が与える賞なのですが、「これは企業メセナではないと、われわれは市民メセナである」というお話をしたのですが、その時にメセナ協議会のシンポジウムでもですね、新しい形として市民セクターがそういう形で育ってきたということに対する評価を頂いたわけですね。これからは企業人だけではなく、一般の市民の方もこういうことに積極的に関わっているいろいろな目的別に自分達が応援したいプロジェクトを選んで、自然に市民たちもそれに参加できる場が作れたらと思っております。

最終的にはマンション型のコミュニティ財団とか出来ればいいなと思っております。それがどういうものかということ、またお話できればということで。

福西 松山から参りました福西と申します。この場所でしゃべれという話が事務局の方からあった時にですね、少し違うのではないかと、見当違いをされているのでは、と思った次第なんですけれども、「エスパス21ディレクター」と書いてありますけれども、そんなにたいしたことはしていません、松山出身の二科会の彫刻家の方が東京の大学を定年退職されて帰って来られて建てた財団法人の私立美術館です。そこで展覧会の企画をやっています。

本業のほうは松山から50kmくらい東にあります新居浜という町で米屋を営んでいます。今年で46年程になるのですが、親の代から米屋をやっております。関西に83年くらいから通い始めて、もともとアートというものが好きだったものですから、そうこうしているうちになけなしの小遣いをはたいて、アートの作品をこっちに呼んだり、それが高じて企画をやってみたりと、というようなことになりました。で、今やっております「エスパス21」の前は、ある狭い洋菓子屋さんのギャラリーをやったり、あるいは自宅でダイニングルームに少し手を加えて展覧会をやったり、あるいはファッションビルのフリースペースを借りて展覧会を企画したり、というようなことをやってまいりました。

それで、何故ここで話せ、というような話が私のところへ来たかとお尋ねしたところ、メセナ動の中で去年から始まった「ドキュメント2000プロジェクト」、4つの私企業が参加されているのですが、そこからの援助を受けることになりました。このプロジェクトの趣旨というのがですね、「伝え合い、広げ、そして残そう」という大きなキャッチフレーズがありまして、ここには、最近少し巷でささやかれています「アウトリーチ」という言葉につながっていくんだと思います。こういったことを目的としたメセナなんですね。そのメセナをいただくことになりました。いただいたメセナの内容というのがですね、松山でやっています美術館が今年で3年目になるのですけれども、地元を巻き込んだアートイベントなんですね。その記録集の制作にたいしてのメセナです。そんなことで、今回のメセナに関連した話というのは、お金をいただいた側の話ということかなと思います。

あと、私の本業の米屋のほうもですね、別に文化事業部をもっているわけではありませんので、資本金はおそらく0で、従業員2名ですから、キリンさんとか海文堂さんとは違うので、ただボランティアでやってますから、企画展とかメセナをここ何十年かやってきたからかな、とは思いますがね。少なくともボランティアとかサポーターとか、いずれそういう話も出るかと思しますので、後程自分の体験を踏まえながら、話してみようかなと思います。以上です。

司会 ありがとうございました。今聞いていただいてわかるように、お三人それぞれまったく違った立場でメセナに関わっていらっしゃるということで、栗田さんの場合はキリンビールという企業の中でメセナを担当する立場ということ。島田さんは、書店の中から資金を出すということではなくて、助成金をつのって様々な活動をなさっていらっしゃる。福西さんの場合はご自身がメセナをうける立場として、お話しいただいたわけです。次にそれぞれのメセナといいますか、文化支援活動というものに対する基本的な姿勢、メセナということをどういうふうに捉えていらっしゃるか、を少しお話していただければと思います。

栗田 私もあまり本を読むのが好きではないので、メセナとは何ぞや、みたいなことが書いてある書物を勉強したわけではないのですけれども、企業による芸術、文化支援活動等をメセナと呼んでいると、私も後から知った次第です。

じゃあ、それがどういうことなんだろう、と考えますと、どうも言葉ばかり先走ってちっともよく分からないのですけれども、これは僕の私見ですけれども、うちの会社なんかは非常に世の中の幅広い層の方に愛していただいて、利益を社会からいただいているという公的な立場があるという意識は、いつも持っていて、やっぱり頂いた利益は世の中に還元しなくてはいけない、という部分というのはあると思うんですね。全部還元してしまったら、会社は潰れちゃうんですけれども。なにがしか、企業の立場で世の中にお返しする部分というものは明確にあるだろうと思っています。

ただ、それは単に金を垂れ流すということではない、と僕は思っています。ちゃんと明確な意思を持って支援していく。もっと大事なことは支援した結果だと思うんですね。支援した側も、支援される側も、非常に良かったな、という実感をもって終われる、でまた次につながっていくと。そういったことが本当のメセナなんじゃないかな、と今仕事をしながら思っています。

島田 そうですね、そもそもの関わりは「好きやから」というところから始まっているわけですが、そういった芸術、文化を考えた場合ですね、商業ベースでいけるものはですね、これは支援の対象にならないわけですが、そういった経済活動の中で、こぼれ落ちてしまうものが、そのままなんのサポートもなければ紹介されることもないし、残っていかない、ということを見ると、それをどういう形でバックアップしていくかということで、またバックアップするのはどういう意味合いがあって、バックアップをするのか、というのが問題だと思います。

例えばティピカルに言うとフランスは、国家主導型で支えているわけですし、アメリカは市民中心、ボランティアとか市民団体がオーケストラでも美術館でも支えるということですし、日本はどちらかというと企業が支えている、そこで企業メセナとかフィランソロピーとか言われるのだと思うのですが、これは国のかたちが違うと同時に、その国にあった税制が違うので、したがって日本の場合はある程度国とか企業がそれを支えていくという宿命になっているわけですが、私は今後の社会の在り方を考えた場合ですね、もっとアメリカ型の市民が直接支えていくということに行かざるをえないし、そうなることによって、自分たちが本当に求めている文化というものを市民自らが、一緒に作りだしていくという世の中になるのではないかな、というふうに思っています。したがってイメージとしては、アメリカ型なのですが、それはとりも直さず、今そういった活動をしているところが「任意団体」であるということ、お集めが難しい

とか税制上の恩恵がないとか、そういう意味では、まだ社会の中でそういった活動が定着する仕組になっていないというところが、非常に残念なわけです。そんなことを言って、残念がっていても仕方がないから、やるところだけやっってしまうということで、「アート・エイド」という旗を上げていろいろな市民の方、あるいは企業からいろいろな団体に呼びかけて税制上の論点とかまったく抜きにしたまま、ボランティアで走っているというのが現状です。

これは、こういう団体が今集まっているのは、文化ということで集まっているわけですがけれども、特に震災後、街作りにしろ、福祉の問題にしろ非営利の団体がみな頑張っていますよね、こういった活動が定着することによって市民が自分達で意識的に市民社会を作り上げるのに参画をしていく、というのがなかなか素敵な仕組ではないかな、と思っております。

行政に「あれやって、これやって、もっと助成金増やして」と言う前に自分達でやっってしまうということなんです。行政にもいろいろ言う権利が当然あるというのは、文化的なファンダメンタルを提示することも含めてですね、われわれはみな全員税金を納めているわけですから、当然言うべきだと思いますし、僕は将来的には(もう将来の話になってしまってます)その税金は国庫に納めずに自分達で選択したものに対して使っていくと、それを私達の側に取り戻していくといいのではないかな、と思いながら活動しています。

福西 メセナと言われて、まず思い浮かべるのが、バブルの絶頂期、直前くらいから言われ始めたことですがけれども、余った金がこっちに回ってくるんや、とそういう時代になったんやな、というところだったと。それがバブルがはじけた後、初めてメセナの恩恵を利用したといいますが、その過程で感じたことと言いますが、バブルでよく言われた「お金は出すけど口は出さんほうがいい」と言うのに対し、今回の「ドキュメント 2000」というプロジェクトでいただいた時はですね、ちゃんと、口を出してきて下さった、ありがたいと言いますが、大変要領を得た、的を得たアドバイスが担当の方から受けられました。お金ってさっと出るんやないかなと思いました。申請書を書くとか、ある意味で大変な作業ですが、自分達でやっている内容を反省する機会を得られたということがありましたし、ノミネーターの方が足を運んで来られてですね、「これはこういうふうにやると効果的だよ」とか「地域を巻き込むんだったら、他の場所でこういうやり方があったんだから、参考になるんじゃないの」という指導をいただいたりしたわけです。「あー、なるほどな」と、そういった情報不足でありますとか、人脈のなさ、というようなところをカバーするような口の出し方をしていただいたということで、メセナって変わってきたな、というのが実感でした。

司会 今、「口を出してきた」というところからちょっと話を進めていきたいな、と思うのですが、栗田さんがアーティストと企業がコラボレーションするというような説明をされたと思うのですが、その間にあるコミュニケーションが重要なのではないかと、「口を出す」と言いますが、企業の方、メセナに関わっている方が参加をするということが出来るかと思うのですが、その辺から少し。

栗田 どうしても企業の支援というと、お金の方に意識が行きがちだと思うのですがけれども、今の「ドキュメント 200」の助成のお話なんかは何って、面白いと思うのですが、やはりお金だけで訳も分からず、というのはあんまり健全な状況ではございませんで、やっぱりお金というのは故あって動くからこそ、意味があるんじゃないかと思うんですよね。日本でも例えばお能とか歌舞伎とかがずっと生き残って発展していく過程に、お武家さんとか貴族とか、江戸期で言えば商人とかが支援してきている訳ですが、結構、お能の本を読むと、それなりに支援もするけれど、ものすごく厳しい観客で、美意識をもった厳しい論評とか叱咤激励があって、今日まで来た、というような話を聞いているのですが、大事なことは、お金というのは、避けて通れない問題だと思うのですが、実際に今、場を持って活動していると、

日本はまた土地が高いですからね、空間を確保するというのは、ものすごく大変なのですけれども、以外と企業の中には空間というのは、活用する余地があったりしますよね。ところがやっぱり、その場に立ってですね、どうしたらいいか、考えていく必要があるのですけれども、それがお金だけ動かしている発想から抜けられないと、どうしてもそれ以上先へと進まない。でも、一步踏み込んでみると、実際自分でやってみて思うのですけれども、現代美術の作品展は、表現方法によってすごくお金のかかるものもありますが、なかには、これぐらいの予算で実際、アーティストにとっては、貴重な発表の場が作れるのだな、という経験を私もしているのですけれども、そういったことがですね、多少でもいいですから、企業の中で真面目に考える土壌があれば、いろいろと支援する可能性というのは、広がってくるのではないかと、思うんですね。だから、今私は場所にすごくこだわってまして、いかに今自分がいる大阪のど真ん中で(本当はあそこで居酒屋でもやったほうが、儲けのことだけをかんがえたら、儲かるんでしょうけれどもそうじゃなくて)意義のあることをどうやってやっていったらいいのかな、と思っています。

あともう一つ今思っているのは、キリンプラザ大阪というのは、僕が全部プロデュースしているわけではないのですが、たまたま、幸か不幸かものすごくインディペンデントな存在で有り得るのかな、とは思っています。今まで無かったタイプの空間というか。公共のホールなんかだと「貸し」と「自主」を使い分けるんですけれども、「貸し」が一切ありませんで、全部「自主」ということでやっています。ずっと「自主」でやっていると、おのずと何をどうすればというところがノウハウとして蓄積されてきますので、そういったところをもってアーティストの方と接することがまた、いろいろな可能性を生んでくると思っています。

ちょっと抽象論にいつてしまっていて分かりにくいかもしれませんが、要は、アーティストの方がこんな展示プランでいきたいんだと、来られたときにですね、知識が無いと、「これは無茶苦茶、お金がかかるんじゃないか」とびびるんですが、「いやいや、そんなに心配なさらずとも、館内のこういう備品を使ってこうこうすれば、大体いけるんじゃないですか」という話しができる。これは面白いもので、人間の経験と知識というのは、お金以上に積み重なっていくと、どんどん波及効果を生んでまいりますので、そういったところをですね、もっと大事にしていくと、実はお金で見えてこないいろいろな可能性が出てくるような気がいたします。

島田 先程から申し上げていますように、うちは自分のお金を使っているわけではないので、人様の預かったお金をですね、いかに有効にまわしていくかという、支援をするということで、あんまり大きな顔をして干渉することはあまりないんですけれど、ただどういう形で支援の対象を選ぶだとかいうことを考えますと、それをやるのが何か、今の時代に新しい意味を持つかどうか、少しでも付け加えるものがあるかどうか、もう何回もしているリサイクルを援助して下さいといっても、それは出さないし、いつもしている個展の一回を今回はお金が足りないから出してくれと、そういうものにもやらないし、何か、それをやることの意味づけが、私共の中で見い出せるものを選んでいくというのが、一つと、それから先程もおっしゃいましたが、学習をしていくと、ノウハウを蓄積していくということからいえば、実際私共は、支援をしている中味で一番大事なのは、その辺のアドバイスとか、プロジェクトなどをやっていく場合のネットワークであるとか、その辺の相談事かな、という気がします。一件辺りの支援は、もちろんでっかいものは、100万とかいうものが、たまにお金が潤沢な時はあるのですけれども、大体、10万、20万の世界ですから、そんなので、1つのプロジェクトを全部面倒を見ることは出来ないわけですが、私共が持っているネットワーク、ノウハウなりによって、そのプロジェクトがもっとこうやったらうまくいくんじゃないか、こういう所に相談してみたら、こういう形で広報したらとか、コンサートであれば、こういう形で切符を売ったら、ということも含めて、いろんな相談事にのれるというか、そういうネットワークなり、ノウハウを持っているということが、相談に来られる方にとっては案外、お金だけというよりはですね、重宝がられているのかな、とい気はします。

それだけにですね、うちのギャラリーは大体、困ったときの駆けこみ寺みたいになってまして、それに時間をとられてかなわんな、と。受け付けの曜日をそろそろ決めようかなと、思うぐらい

ですね、いろいろ相談があるわけですが、これからはですね、うちはたまたまそういう形でずっと関わってきて、ノウハウがあるわけですが、そういうネットワークなりノウハウを持った人をいろいろなところに繋いでいくとか、そういう人達がもっともっとプロデュース能力を持った人を、たぶん今見ていると、育てるのではないかな、という気がしますから、その人達と分業しながらですね、やっていけば、もっと面白いいろいろなものが生まれてくるのではないかな、とそういう予感がしております。

司会　　今回、メセナを受けられた福西さんは、メセナでお金を受けられたと同時に何か受けられたことは？

福西　　まだ他のメセナを受けたことがないのでわからないのですが、少なくともこの『ドキュメント2000プロジェクト』というのは、大変きめの細かいケアがされています。お金を出しっぱなしではなくて、非常に適切なアドバイスもされて、抽象的なものではなくて例えば、「こういう人がキーパーソンで、こういう活動とかしているから、ちょっと繋いでみて立ち回っていかない部分があるのだったら、聞いてみたらいいよ、ここはこういうことやってるから、きっといいアイデアが浮かぶよ」とかですね、それからデザイン代にけっこうお金がかかるものから、私がデザインというほどでもないのですが、印刷をしてですね、印刷屋さんのほうからもアドバイスを具体的にいただいたこともあります。

さきほど島田さんのほうからも話がありましたけれども、マネジメント能力とプロデュース能力といえますか、それはやはり開拓していく、セルフ・マネジメントですか、プロデュース能力みたいなものを、自分なりに努力してやっていけば、ある程度までは何とかしてノウハウは蓄積できるのではないかな、と。

私の場合だって先にやってきましたのは、例えばその、資金がないんだったら、搬出、搬入の時に運送屋さんと交渉しますが、まずはトラックの運転手さんとお友達になると、4トン動かすお金で10トンを動かしてもらおうと。ということが今は出来るようになりました。他には先ほど言いましたように印刷屋さんですね。なるべく社長さんではなくて、現場の営業の人とお友達になっていくと。案内状とかはすべて一社に任せていますけれど、もう10年近くになりますが、おそらくほかの仕事に比べると3割から4割サービスしてもらっています。時間が空いていれば、またお話ししますが、そういうことをしてですね、1本あたり大体20万の予算で展覧会をしていますけれども、普通はどう考えても50万くらいかかる展覧会なのですが、日常に根差したノウハウです。

司会　　企業が場や資産を活用するということで、メセナができるのではないかとということなのですが、場と同時にネットワークや、企業の中の人をどのように使っていくかというメセナ活動の在り方について栗田さんから。

栗田　　私自身、使うというより、まだ使われている身でして、そういった団体がどういう活動をしていて、それがアートの現場に対して、どういうふうに関わってもらえるかというあたりを十分研究して、関わるところは関わって、使えると言ってしまおうとちょっと言葉が悪いのですが、活用できるところは活用していったほうが企業もより支援しやすい可能性が出てくると思います。

だからこれはもう、なんとか支援というのは、一見一方的に支援させるかのように思われるかもしれませんが、支援する側にもそれなりのモチベーションというか動機づけというか、支援したことに対する納得感はやっぱり必要なので、これがないと単発のつまらない、点のおつきあいで終わってしまうと思うのですが、それにもっと膨らみを持たせるとなれば、支援

してもらって、具体的なその企業の利益では返せなくても、その企業の側が持っている納得感というところでどう返せるのかなというところが、ちょっとアートの現場のほうに携わっていらっしゃる方も考えるとまたおもしろいんじゃないかな、と思います。 人の問題についてはまず一に好きになること、あと、企業人だってちゃんとできることはあるんだと認識すること、この2つなんじゃないかなと思います。

島田 実は私も、こういう文化と関わりながらみんなといろいろやっていくというのは、本当に楽しいというかですね、仕事をするのを嫌になるくらい楽しい。こうでは困るんですけど、だからこの楽しさのなかにもっといろいろな人を引き込みたい。仕掛けたいなと思っているわけですけども、今、いろいろな相談を受けたらですね、とにかく幅広く実行委員会を作るよというような形でですね、例えば音楽家だけ、アーティストだけ、自分達の仲間だけじゃなくって、いろいろなボランティアに関わっている人とか、学校の先生が企画したとか、あるいはジャーナリストの人とか、なんでもいいから巻きこんじゃって、一緒にワイワイガヤガヤやりながら、やるというのをすすめておりまして、これが結構成功しているように思います。

震災以降、そういうワイワイガヤガヤ集団が一杯増えておりまして、それに備えて、面白いことを一杯やるという形のものが生まれようとしています。だからやっぱり、私の場合は、下からのというか、市民の人たちが直接作った文化を育てていくとか、作っていくことに関わっていくというのが、そういう場作りとかその楽しさを皆に知ってもらおうと、そこにももちろんアーティストも一緒になってやるということに面白みを感じてやっています。

司会 企業メセナ協議会については？

島田 企業メセナ協議会は今いろんなことをやっていて、うちも表彰をしてもらったわけですけども、表彰自体は賞金はゼロですから、表彰してもらってもそれは名誉だけでございます。ただ、企業メセナ協議会は今ご説明があったように、特定公益増進法人ということで、そこに対する寄付は個人あるいは企業さんがですね、税金に関して経費として計上できると。これはもちろん条件があるんですけども、そういう財団は文化財団としては、企業メセナ協議会だけだと思います。大阪コミュニティ財団さんなんかもありますけれど、そこに出す寄付にはそういう税制的なものはありませんので、一般の寄付金の枠で処理をしないとイケないわけです。それは基本的には自分達で寄付金を集めないといけないわけです。協力していただく企業さんに支援内諾書というのを、いくら支援しますよという約束の文書をもってきて、それを企業メセナ協議会に提出すると、その事業が支援するにふさわしい事業だという認定をもらいますと、「お墨付」がくるわけです。「おたくの事業は企業メセナ協議会の認定事業ですよ」と。その「お墨付」を持って、また企業さんを回って、「認定事業ですから、経費で落ちますよ」ということです。寄付金はあくまでも自分で集めないといけないわけなんですけど、企業メセナ協議会に振り込んでもらおうと、すぐに2、3日後にはこちらに同額、全額きますから、寄付が集めやすいということなんです。助成金は一切くれませんが、「お墨付」をもらうためには大変有効な手だと思うのですが、お使いになられたら、いかがでしょうか。

司会 ちなみに今使っておりますマイク、TOAのマイクなんですけれども、TOAさんもジーベックの活動で一昨年、震災後にメセナ大賞をうけておられます。ですから、神戸での活動というのは、非常に全国的にもメセナ活動で認知されているというように考えてもいいと思います。

栗田 あの、ちょっといいですか。「お墨付」の話しなんですけれども、確かに今の税制の

問題というのは、日本の定説として、すごく大きいんですけど、あと、我々も9000人から社員がいるんですけど、その中で芸術、特に現代美術なんかは知らないし、関心すらないという社員が大半なんです。ところが、やはり日本というのは、「お墨付」に弱い社会でございまして、こういった活動を根気よくやっていって、外部のきちとした団体の方から評価していただいたり、あと経営層が弱いのは、全国的に配布されている大新聞さんの文化欄とか学芸欄に写真入で非常に評価していただくような記事がでると、一気に弱いぞ、というのがあります。実際手前みそで恐縮なんですけれど、この中に入っていますけれど、95年にうちの会社も2つほど大きな賞をいただいたんです。やっぱり、こういう効果はずいぶん、実はこういうのは、企業の中にいる人間しか解らないんですけど、大きいです。

じゃあ、「お墨付」ということでいうと、何も必要以上にメディアとかそういう権威に媚びる必要はアーティストの方は全然ないと思うんです。ただ、こんなに面白いことをやっています、独創的なことをやっています、ということはどんどん主張されるべきだと思います。やっぱりぼくらの活動でも非営利とはいいながらも、何を持って「今日ほうまくいったかな」という価値判断の1つにどれだけプレスの方に関心を持っていただいて、質の高い記事を書いていただいたか、ということと、あと、どれくらい熱心なファン層の動員があったか、というあたりは、どうしてもある一定の基準でやったことを整理しないといけないので、あるわけなんです。

そういった意味で今の企業メセナ協議会というのは、1つの有効に活用できる権威の1つであります。これは何も私どもの会社が会費を払って会議をやっておりますけれども、別に会費を払わなくたって、そういった団体がどういう活動をしていて、それがアートの現場に対して、どういうふうに関わってもらえるかというあたりを十分研究して関わるところは関わって、使えると言ってしまおうとちょっと言葉が悪いんですけども、活用できるところは活用していったほうが企業もより支援しやすい可能性が出てくると思います。

だからこれはもう、なんとか支援というのは、一見一方的に支援させるかのように思われるかもしれませんが、支援する側にもそれなりのモチベーションというか動機づけというか、支援したことに対する納得感はやっぱり必要なもので、これがないと単発のつまらない、点のおつきあいで終わってしまうと思うんですけども、それにもっと膨らみをもたせるとなれば、支援してもらって、具体的なその企業の利益では返せなくても、その企業の側が持っている納得感というところでどう返せるのかなというところが、ちょっとアートの現場のほうに携わっていらっしゃる方も考えるとまたおもしろいんじゃないかな、と思います。

【第2部】

司会　みなさんご着席いただいたようですので、第2部を始めたいと思います。第2部のほうから、フェリシモの矢崎さんに参加いただいておりますので、矢崎さんにまずお話しさせていただきます。

矢崎　フェリシモの矢崎でございます。前半戦に参加させていただいていなかったもので、みなさんと論調が違うことを(とんちんかんなことを)言うてしまうかもしれませんがお許し下さい。私のところはフェリシモという会社で、女性の方々を対象にカタログ通信販売をですね、カタログでいろいろな商品を開発して販売していく会社なんですけれども、30年少しやらせていただいている会社です。現在お客様は日本全国で350万少しおられるぐらいになりまして、そういう方々に普通の生活で使っていただくものを販売することをひたすらやってきました。

今神戸にありますが、神戸にきたのがおととしの9月、まだ1年半くらいなのですが、その前はずっと大阪、梅田のほうにいたのですけれども、お客様にカタログを見ていただくという性格上、普通は商圈に立脚するビジネスなんですけど、我々はひょっとすると商圈というものをグローバルに越えられる可能性があるだろうということに気がしまして、そんな中でニューヨークに会社をつくりまして、むこうで小さなパウンドハウスという6階建てのワンフロアで70坪位の3階から4階までを使いまして、今まで考えてきて、我々のところは生活を販売していると思うんですが、生活を販売するというのは企画としてものだけではなくて、例えばペンがあってもペンだけではなくて、紙がなければ駄目なんです、テーブルがいるし、人がいるし、そういうふうにならずずっと考えていくと、生活全体を考えないと、あるいは人生全体を考えないと、みたいなことを考えていました。そういうことを実験する実験場というものををつくったんです。

それでずっと今やっているんですが、今申し上げた考え方とはまた別のところで、地球環境問題といいますがエコロジーということが重要なキーワードで我々が企業としてエコロジーを念頭に入れた活動を行なっています。自分達のできることを、エコロジカルなのはすごく大切なものだけれども、もう一步、エコロジーの対極にカルチャーとか文化ということで、エコロジカルなものアートスティックなもの、東洋的なものと西洋的なもの、古典的なもの、未来的なもの、シンプルなものと複雑なもの、そういうものを程よくバランスのとれたそういう生活をつくりたいという発想をいつも心がけて、そういうことをやってきたと。

そんな中でいろいろやってきます間にエコロジーという枠は一方である目から見ますと社会貢献とか社会にとって害をださない、そういうことだと思うんですけれども、問題になっているのは、環境問題だけではなくて、地震もあって、そういうことの中から我々は企業人として何が出来るだろうか、ということも考えてきたわけです。

島田　フェリシモさんはアートエイドのほうでのたいへんなスポンサーでございますから、というのもですね、矢崎さんのおっしゃってられる、自分の事業の中で事業、独創、社会性、その3つをみたくものを事業のなかでそれが出来るというのは、幸福なことではないか、というふうに思います。

例えば企業メセナなんか一時、言われたのは、企業というのは社会的存在であるんだ、ということで、地域貢献というのはその企業の当然の責務であると、儲かろうと、儲からなろうと、それが責任だということをよく言われたわけですけれども、これはバブル時代の話でございまして、それが急にバブルが消えてなくなったら、どんどん撤退して行って、社会貢献などまったく成さなくなった企業はあまたいるわけなんですけれども、カッコいいときだけ、カッコいいことをいうということではなくて、フェリシモさんの場合は私もカタログを拝見していますけれど、事業体のなかでそういう仕組みを作っていくということは、本当に大事なことだと思います。

だから単なるそれと別の部分でお金を用意してうんぬんというのは無理があるし、続かないんじゃないか、と普段から私も思っているところです。けれども、フェリシモさんの事業なんかはそ

うだけれども、そうでない、直接自分の事業の仕組にそういったものを取り組めない事業だってたくさんあるわけですから、そういったものはどういう形で社会貢献していくかというのがあって、その話かなというふうに思います。

司会 では例えば企業の一方向的な支援ではなくて、アーティストやアーティストを支える人々も自立していくためには、それは事業と言えるかもしれませんが、これからこういった在り方があるのかというあたりは、フェリシモさんなんかは

矢崎 たぶんですね、島田さんがおっしゃった通りで、我々がそういうことが出来る場所にありますので、するべきだと思うんですけども、たぶん、博識ではないので、分からないのですが、古来、芸術とか文化を支援してきたのはですね、有力な商家であったり、あるいは貴族であったり、非常に少ない権力が集中した人がやってきたわけでしょ。これから私が漠然と思っていますのは、ある一握りの人たち、一つの家族が行うというよりも、もっとたくさんの人によって行われていく時代になるべきだと思います。、結局、何十億円も出せる個人や企業はそんなに多くないですね。ただ、100円、200円だったら出せる個人や企業だったら、いるかもしれないじゃないですか。そういう人たちを集めるシステムが必要だと思うんですね。

私どもの話で恐縮なのですが、ちょうど地震の時に義援金を集めましたし、出しましたし、お客様から、その時大阪にいたのですが、たぶん北海道や東京の方から見られると大阪も一緒のように感じていただいたみたいで、我々にも義援金というか、突然封筒にお金を入れて、送ってこられたり、あるいは商品のお買い上げのおつりはいらさないから、どうぞというのもたくさんありましたし、それはいかんということで、一人一口100円の義援金を集めようということになりました。集めてみたら、あっという間に以1ヶ月で4000万円が集まったんです。そしてお客様のほうから、もっと長くやらなくては、という申し出があって、で、今も続けています。

キリンの方がいらっしゃいますけれども、キリンビールが何本くらい消化されているのか解りませんが、例えばある店舗で、5円だけ高い、10円だけ高いビールというのを出されたりしますよね、それはたぶんそういう思いを密にしておられる方でしたら、それでもたぶん買われるのだろうな、とそういうことを申し上げるのは、さっきの100円の考え方とか、キリンさんとかと同じような考え方なのですが、お客様と直接顔を合わせることが仕組上、まず無いのですが、その変わり、お手紙とかそういうやりとりは頻繁に行うようにしているのですが、そんな中で例えば地球環境が問題である、というようなこと日頃新聞とか、テレビとかメディアでばんばん流していますから、みんな知っているんですね、ところが、じゃあどうするんだ、という解決策のところはまだ不十分で、というようなことで、地震もまったく同じだったと思いますけれども、じゃあ、みんな100円積み立てて交流を作りましょう、といったら、それだったら私もできるという話しになって、たぶんメセナについても芸術、文化支援についても同じようなことがいえると思います。

そういう仕組をどうやって作るかといった時にいろいろなやり方があると思うんですが、基本的には、数、私の考え方ですけど、一人のすごい人よりも、たくさんの市民たちの連帯みたいなものを考えますと、いかに集められるかだと思うんですね。我々の場合は、そうですし、たぶんこういう集まりにいられている方、みなさんはたぶんそういう思いを抱かれています方だと思います。たぶんこの集まりが京都であったり、名古屋であったり、静岡であったりして50人くらいいらして、3ヶ所であったとしたら、それだけであっという間にその方々のネットワークとなるわけですから、そういうものを誰かが作っておくことが必要なのかな、と思います。

栗田 企業として支援する側のスタンスとしては、オープンで公正大であること、そして支援するからといって決して傲慢になってはいけな、といつも思っています。

うちもコンテンポラリーアワードというものをやっているんですけど、仕組としてずっと運営していくには、これは結構手間とお金がかかって大変なんですけれども、こういうことをやっていていいな、と思うのはお金だけ賞金だして、はいそれまでよ、じゃないんですね。賞をとっていただいて、そこから実際に場所は2つ東京と大阪にありますので、受賞していただいた作品を一般の方に紹介させていただく展覧会をして、さらにグランプリをとった作家には準備期間をおいてもらって展覧会を開いています。別にグランプリをとらなくても精力的に活動されている方については、その後でつかまっていくんですよ、企業とアーティストの橋渡し、そういう仕組は自分の内部で持っている継続させ、継続した企業のイベントとして続けていく場合は絶対必要だと思うんです。

矢崎さんの冒頭のお話で、私が非常に明確ですばらしいなと思ったのが、明確な考え方にもとづく仕組、システムですね。うちの場合はいろいろな企画、世の中にありとあらゆる表現がありますけれども公明正大なところで何か募集してやったらいいんじゃないかというところでキリンコンテンポラリーアワードをしています。

本当は他にもまだまだいろいろと仕組があると思うんですけども、とりあえずそういうシステムを如何にできるかですよ、自分達で編み出しておいてそれを活用して膨らませていくと、そこらへんのクラスの話になる。

司会 企業のなかにそういう仕組を作ってやっていくことについて島田さんは？

島田 そうですね、「公益信託亀井純子基金」は本当に小さなもので、「公益信託」という名前をいただいても何のメリットもありません。これだけ金利が下がってしまってますね、金があってもそれで助成なんか出来ませんから。基本的には助成したいお金をですね、集めながら使用しているので、あんまり意味がないですけども、「公益信託」という名前がつけば多少、信用があるかなと、いうそれくらいのことしかないんですけど、ただC.A.P.さんもそうですし、福西さんのところも任意団体ですよ、任意団体というのは、ほとんど顔が見えているように見えてないようで、よう解らんと。

C.A.P.やったら、代表の杉山さんの顔が浮かび、アートエイドやったら私の顔が浮かぶかなという程度で、社会的な仕組の中でまったく認知されていないんですね。それから継続的な活動とか、それぞれは個人の突破力で動いている、この仕組みが社会的な仕組になるというのは、昨日、三ノ宮駅前のフェニックスプラザで被災者側のことで話しあおう、というので、県庁でやっています、県の施策のなかにいきがい仕事づくりというのが、軽作業でもなんでも仕事をやらせようという予算がつかまして、1500人くらいの方たちに応募してもらおうということで、およその概算段階で10億円の予算がつけられました。

同じようなそういったボランティア団体ですよ、一生懸命、仕事のお世話をしたり、仕事作りをしているところには、一件100万円で7団体、700万、10億と700万の差ですね、その差は神戸に認められたちゃんとした組織であるか、ボランティア組織であるか、もちろん規模が違いますから一緒である必要は無いんですけども、あまりにも違うなと思ったわけですけど。

実際のことをいうと、企業の人から見たり、行政のほうから見たとして、任意団体はそういうところなんですよ。要するになんとなく信用できない、個人の信頼性だけで金を集めてくる、社会の仕組のなかで、段階があって、ちゃんと段階に座っていかないといかんわけですよ、これは我々の問題だけではなくずっとやっている方とか、支援している団体はみんなそうです。それがそろそろ社会のなかでそういう役割が与えられないといけない時代に来ているんじゃないかと思うし、我々もちゃんと信頼できる形のものに育っていく必要があるのではないかと、そのへんは今言われているNPO法案とかね、それがもちろんいろいろな議論があって、あれがいいのか悪いのかは別として、社会の仕組のなかにそういうボランティア団体とか支援団体がちゃんと認められる時期ではないかな、と思っています。

これからはやっぱり企業でも単なるメセナということではなく、お金をばらまくのではなくて、自分は何に関わるんだと、こういう事業に関わるんだと、これは個人の何かに寄付をするとしたら、赤十字とか、芸術系とか、お上に全部預けてしまおうとか、自分は何をやりたいということを明確に主張する時代ではないかと思います。

マンション型コミュニティ財団というのは、全部は財団なんですけれども、マンションのようにいろいろな部屋があってですね、この部屋にはちょっと名前があがっていて、自分は何々に助成をしたいと、サポートしたいと、そういう小さなマンションが一杯あって、一つの集合体になっていると、大きな財団になっているというイメージです。要するに表札があって、その一つ一つは1500万、2500万の基金であっても、20集めれば、50集めればという話で大変大きなものになる。で、管理人室があって、便所とかいろいろなところは共同で管理できると、そうしているわけですけど。これはある程度税制の優遇があれば可能性があります。私は遺産を狙っているんです。みなさん、お亡くなりになるときですね、相続税を持っていかれるよりは、名前を冠したマンションの一部屋を買いませんか、自分は何をサポートしたいかというのを生前から決めていただいて、その財団に部屋を持ってもらおうと、お墓もいいんですけど、永久にですね、自分がサポートしたい基金を誰かが動かしてくれて、永久に名前が残りますよと、Your name fundというんですけど、アメリカなんかでもいろいろこういう name fund という予算を目当てにしたものがいっぱいあるんですね、だからこれは狙い目ではないかと思えますけれど、今の税制ではですね、がっばりとられてしまって何も残らんと、家や土地を売らんとどうしようもない、ということではこれは成り立ちませんが。公益信託亀井純子基金はこの一つの例ですね、亀井純子さんという40歳で亡くなった女性が残した1000万をうちに寄託をしていただいたことによって、みんなに振り分けてバンクを広げて、私のところでお守をしているわけです。亀井純子といえは7、8年前にお亡くなりになった人の名前なんですけれども、永久に残るわけですね、だからロータリーとかライオンズへ行ったら、名前を残して管理してあげますよ、買いませんかと言うわけです。

司会 そろそろ時間になりました。今日はそれぞれ貴重なご意見ありがとうございました。