

笑い学研究

R I D E O



No.18

「笑いの力」の可能性

～ある歯科医の試みについて～



堀 登志子

主旨

各地で中心市街地の活性化を目的に、商業を元気にして、まちににぎわいを取り戻そうという試みがなされている。いずれも大規模なイベントであったり、回遊路の整備であったりする場合が多い。「笑い」は人を元気にする。この笑いの力で人が元気になり、人が営む店が元気になる。まちにとって店は点のような存在であるが、元気になった店が輝く点となり、元気な点に連なって線が輝く。この線が商店街。輝く点や線が増えれば、それを結んだ中の面、すなわち「まち」が元気になる。笑いの力でまちを再生する。ある歯科医が、診療所での落語会を基点に、周辺住民に笑いを提供し、そこに新しい関係を結び、近隣商店の意識を変えつつある。この事例を経過観察をもとに分析し、考察をおこなった。

継続している試みである。今後も観察を進め、考察を加えていくことが求められる。

1、始めに

まちおこしの一環としての商業活性化を目的に、「落語のまち池田」と銘打った大阪府池田市の「落語一店一席おたな KAIWAI」の活動については既に報告させていただいた。(笑い学研究No.16〈投稿広場 ■笑いで商業活性化「池田市おたな KAIWAI」研究〉2009年)

この、人を笑わせる芸＝落語を掲げた商業活性化運動は連続と続いている。2008年3月の発足当時は22店だった参加店が、2011年5月現在は50店。月一回の集客並びに告知を目的としたイベントは、その内容を本部で企画するものに加えて、個店単位や商店街単位で企画する独自企画がたつ。参加店を基点に商店会や商店街に組織を拡大してイベントが実施されることもある。

このように確実に拡がりを見せている活動であるが、今回は参加店の中のこいし歯科を題材に、隔月で実施している手水寄席を軸にした観察結果を分析し考察を加えたい。

こいし齒科では、おたなKAIWAIに参加した2009年から「手水寄席」を開催。隔月で実施している寄席は2011年5月に二周年を達成(図1)。近隣住民の憩いの場として定着すると共に、周辺の店舗に連帯感を形成しつつある。ここには主催者である小石氏の意識の変化が大きく寄与している。小石氏の意識変化は「己が人を笑わせている

達成感と、共に笑いあうことによって育まれる連帯感」が大きく寄与していると考えられる。同様に「笑い声が人を寄せる結果を体感した」ことから周辺店舗にも意識変化を及ぼしたと考えられる。その結果、二年間で、小石氏は手水寄席を、常に満杯の集客をはかる地域の拠り所にまで成長させようとしている。

図1 手水寄席の変遷

		落語演者	落語のネタ	コラボ	集客数	備考
2009年	5月10日	隣乃玄張	手水廻し		40	
	7月12日	隣乃玄張	テレスコ	カフェルージュ	38	
	9月12日	関大亭笑鬼	住吉駕籠	しよつぷだん	45	
		爪田家鳥龍	試し切り			
	11月15日	表現舎乱坊	蛇含草		60	池田市農業祭
			ふりふり落語			
2010年	1月10日	隣乃玄張	ちしゃ医者	ホテルドラッグ	45	
	3月14日	爪田家粹花	ちりとてちん	パティスリーヤマキ	65	おたな KAIWAI周年記念
		爪田家鳥龍	司会			
	5月9日	隣乃玄張	動物園		55	手水寄席周年記念
		浪漫亭来舞	つる ふりふり落語			
	7月11日	花の家かぼす	七度狐		33	
	9月12日	表現舎乱坊	親子酒		55	
			ふりふり落語			
	11月21日	銀杏亭高丸	あくびの稽古		48	池田市農業祭
		隣乃玄張	手水廻し			
2011年	1月9日	立の家猿之助	池田の猪買い	福札巡り ルージュ・カワムラ 田中陶器・ヤマキ・ 河西喜昇堂	55	
	3月12日	小学亭牛乳瓶	動物園		58	おたなKAIWAI周年 記念
		爪田家らいむ	時うどん			
	5月8日	浪漫亭来舞	船弁慶	福札巡り ルージュ・カワムラ 田中陶器・ヤマキ・ 河西喜昇堂・ 村上商店	58	手水寄席周年記念

この経過観察を経て、私は、「笑いには人を寄せる力があり」、「人を笑わせる事で意識が変わる事」から、「笑い」がこれからのまちづくりに大きく寄与する可能性をみた。

2、こいし歯科並びに手水寄席の概要

大阪府池田市本町通りに開業するこいし歯科は、池田市で三代続く歯科診療所、ここで語る小石氏は三代目を継ぐ歯科医。診療所は現在の土地よりも数m北部にあったが、阪神大震災を期に現在の地に移転した。おたなKAIWAIには2008年秋からの参加。落語のネタは「手水廻し」。ネタに基づき開発した商品は「手水歯ブラシ」。ひよっとこの顔がついたオリジナル品である。2009年5月から手水寄席を開始、隔月で開催の定期寄席として現在も継続している。診療所の待合室に椅子を並べ、一回20席の座席。12時と3時の一日二回。おたなKAIWAIに協



力する素人の落語一席に続いて、小石氏の「歯磨嚟」(写真)で構成される一時間。開始当初は席を埋めるのに苦労していたが、現在は事前予約で20席が埋まり当日は立見客が出る。広告・新聞折り込み等の広域宣伝は実施していない。登録した会員に告知ハガキを郵送する以外は、看護師の来院患者への案内、並びに店頭へのポスター掲示に頼る。

3、主催者小石氏の意識を変化させた「笑いの力」

当初の目的は、「予防治療を実施するために、診療所の高い敷居（歯医者は怖い。近寄りたくない）を下げること」にあった。それまでも「マタニティ教室」や「親子で歯磨教室」など様々な試みを実施したが人は集まらず悩んでいた。そんな中、おたなKAIWAIの活動を見、「落語なら」と参加し、始めた自主企画の寄席であった。

「落語」を楽しみに会場に訪れる近隣住民に接するにつれ、小石氏の意識に変化が生じる。隣接のケア付きマンションの、それまで顔も見た事のなかった高齢者が老人車を押してやってくる。孫を連れてくる老婦人もいる。子供を伴った若い母親もいる。乳飲み子を連れて夫婦もいる。顔を見知った患者もいれば、初めての顔もある。落語一席の後、自らも舞台に立ち「歯磨嚟」をするこいし氏。笑いに来ている客は、落語で気持ちがほぐれ、小石氏の話にも笑う。少しの工夫に響く笑い声。終わると、「先生、楽しかった。笑わせてくれてありがとう」の声を残して帰っていく。笑わせようとい

う自らの意志がかくも実現していくことに、小石氏の満足感とさらに笑わせたいという欲求がうまれる。自らの話の構成・内容・話術の向上に留まらず、服装、幟や提灯といった環境の整備と、笑ってもらえるための工夫がおこなわれていく。

近隣住民に笑いを届けたいと視点が拡がり意識が変化していったのである。さらに近隣店舗の活性化にも視点が拡大していく。これは次章にて述べる。

4、客である周辺住民を変えた

「笑いの力」

意識の変化は、小石氏に留まらない。周辺住民がこの定期寄席を「心待ち」にし、この場を「隔月に一度集まる広場」へと変えていきつつある。一緒に笑いあうことによって生まれる連帯感が、地域住民のコミュニケーションを育む事へも寄与しようとしているのではないかと推察される。

更に、一例ではあるが、子供に変化を及ぼした例もある。発足当初から母親に連れられて毎回訪れていた男子。二年前は小学一年生。最前列で真剣に聞く。落語に興味を持ち、近隣の子供落語教室に通い、自ら落語を習得。小学亭牛乳瓶と芸名をもつようになったことが、母親からの報告により発覚。2011年3月「手水寄席」で舞台を勤める。現在は少年野球に興味に移ってしまったようであるが、子供に「人を笑わせる」心を育み、古典芸能への興味を抱かせた事は事実である。

周辺住民への意識を変え、連帯感を育み、地域の子供を育む事。落語という簡易な芸

によって、老若男女の世代を越えたコミュニケーションが育まれつつある。しかもそれは新たな地域の連帯の場「広場」を育む可能性があると考えられる。

5、近隣店とのコラボレーションを生んだ 「笑いの力」

集客人数は、店頭での案内に加え、事前の周囲へのポスティングや、寄席当日にスピーカーで会場の声を外へ流すといった工夫により、次第に周囲に拡がり増加していく。現在では、飽詰り状態になるほど集まり、にぎわいを創出している。集う近隣住民の口コミ、時に通りにあふれる客の姿は、同じ通りに位置する周囲の店舗にも影響を及ぼしつつある。

「笑わせる」ことで視点を広げ、「周囲の店とのコラボレーション」をはかりたいと変化した小石氏の意識。おたなKAIWAIに参画し、同様に落語のネタをもち商品を開発している一店に声をかけ、協同企画の月を設けたこともある。その時は共に舞台上立ち、店の案内や蘊蓄話を繰り広げた。

2011年1月には近隣5店と、5月には近隣7店とのコラボレーション企画「福札巡り」を実施。異なるデザインの千社札を店頭で用意し、それを集めて廻ってもらう。各店ではさらにオリジナルのサービスや商品を用意する。結果の数字(図2)は少ないものではあるが、ふらりと訪れる事のない職種のお店には、新規顧客を得る手段として評価された。さらに近隣で営むこいし歯科の企画の一端を担う事で、「楽しかった」という評価を得る事ができた。同じチ

ラシをもって宣伝することは他店を紹介することにのみならず、お互いの顧客を廻す事で、にぎわいの創出につながる可能性のある事も伺えた。

小石氏の意識の変化が、近隣店舗にも影響を及ぼしつつある事が観察結果から考察される。

6、笑いの力の四つの可能性

以上の観察結果をもとに、四つの可能性を私は考察する。

第一の可能性は、「落語は日本語が理解できる限り、世代と性別を越えて、人を笑わせる手段となりうる」こと。手水寄席の事例では、まちの高齢者率を反映して高齢者が多いものの、乳飲み子を連れた家族連れも参加している。前述のように小学一年生から母親と通い続け、自ら落語を演じるようになった例もある。これは扇子と手拭いと口さえあればできる「落語」であればこそその結果であろう。笑わせるまで修得するには困難ではあるが、足を踏み入れるに

は実に簡易な芸なのである。

第二の可能性は、笑わせることによって、人は満足感を得、さらに人を笑わせたいと思うようになる。それは意識と視点を変える力となる。これは小石氏が、落語の後の「歯磨術」の舞台での体験から、さらに話術を磨くようになり、幟や提灯といった設えを整えていった事。さらに寄席の目的を自身の診療所への集客だけでなく、周囲の店とのコラボレーションの手段ととらえるようになった意識の変化、などの観察結果からの考察である。

第三の可能性は、意識と視点の変化が、その関係性も変化させていく可能性の高い事。患者でしかなかった周辺住民が、歯科診療所で楽しみを得るようになり、小石氏が、歯医者先生から、「笑わせてくれて、一緒に笑いあって、笑いの場を与えてくれる存在」になった。楽しい体験から、子供や親や近隣の友人を誘って足を運ぶようになった。ロコミで近隣住民に告知するようになった。その結果があふれるほどの集客

図2 福札巡り(テーマ「池田の猪買い」)

店名	各店企画	当日16時時点の千社札配付数↓
こいし歯科	手水寄席	64枚 (寄席以外4枚含む)
パティスリーヤマキ	瓜坊ちーずとてちん 50個完売	36枚
インテリアカワムラ	猪裝飾(ムートン200円引き)+ 歴史的建造物内部見学	28枚
田中陶器	猪口三昧+池田今昔物語 千社札をもらいにきた人に、 昭和十年の地図のコピープレゼント	18枚
カフェルージュ	特製猪汁ランチ 猪汁ランチ21食 (手水寄席のお客6名含)	23枚
河西喜昇堂	猪豚で福招きグッズ+宝塚スターの千社札展示	26枚

である。以上の観察結果から、笑いが人の関係性を変える力があると考察し、更に笑いが人を寄せる吸引力となって、まちの中に人が抱える広場を形成する可能性のあることを推察した。

第四の可能性は、意識改革と関係性の変化は、周辺の店舗にも及ぶものであり、それがまちの中に新たなコラボレーションを生む可能性である。小石氏の意識の変化に抱えるところが大きいのであるが、周辺の店舗が既成概念や組織を越え、小石氏の目ざすコラボレーションを実現すべく協力しようとしている。ここから上記の考察を導き出した。但し、まだ途についたばかりである。この可能性については、今後の経過観測が求められる。

7. 結びにかえて

「日本語が理解できれば、時代・性別を越えて笑わせる事ができる落語の力」を手段に、小石氏という歯科医が「笑わせる体験で意識と視点を変え」、「客や周辺住民との関係を変え」、「周辺の店舗の意識や関係性を変えた」。その結果から、私は上記四つの可能性を見出した。これはまさに、まちの点の存在である「店(診療所)」が輝く点となり、点がつながって線となって「商店街(通り)」が輝き、その数が増える事で間隔がせまくなり面積が大きくなり、点と線を結んだ中に生まれる「まち」に輝きが取り戻される過程の一端であるとする。

私はここに「笑いの力」が、点から線へ、線から面へと輝きを積み重ね、まちの活性化に寄与する可能性を見出した。今後、さ

らに経過観測をすすめる中で、四つの可能性の検証を重ね、笑いの力に抱える新たなまちづくりの可能性を見出していきたい。

プロフィール

日本笑い学会理事、(独)中小企業基盤整備機構派遣 商業活性化アドバイザー、オフィスはなはな・LLP 笑いプロジェクト代表/ ユーモアコンサルタント

関西大学(井上宏ゼミ)卒業後、インテリア材メーカー入社。退社独立後、仲間と笑いプロジェクト設立。プロジェクトの拠点がある池田市では、中心市街地商業活性化施策の一環「落語一店一席 おたなKAIWAI」の企画に携わり、アドバイザーを勤める。実践をもとに「笑ってまちおこし」を提唱。池田市内の各団体、大和郡山市やなぎまち商店街組合など、各地で商業活性化アドバイザーとして「笑ってまちおこし」を理念に活動を重ねている。