

文＝田辺とさる

目指すもの

ワグナー音楽祭

「あらかわバイロイト」の

最近の東京は、オペラ公演が質量ともに随分充実してきたが、作品の幅という点では、モーツァルトとイタリアオペラの有名どころに偏っていて、豊かとはいえない。なかでも、これらと並んで欧米オペラハウスの演目三本柱を形成しているワグナーは、新国立劇場と外来オペラの来日公演、つまり外国人の主役歌手による公演の他、極めて少ない。不定期ながら「日本人によるワグナー」の実績を重ねているのは、僕の所属する東京二期会や、ワグナー指揮者として有名な飯守泰次郎先生によるオーケストラ主催の半演奏会形式公演だが、こういう「大手」以外の、いわゆる「民間オペラ公演」では皆無に近いのが現状だ。

ソリスト・合唱・オーケストラを擁するオペラの制作は高つく。大手の公演はチケットも高いが、さらに文化庁や芸術支援財団の助成金や企業スポンサーが付かない限り、幕は上がらない。そういう支援がないか、あっても大手公演よりゼロが二つ位少なく、売り上げ頼みのオペラ団体が、実は東京には多数ある。区や市に便宜を図ってもらおう「区(市)民オペラ」のほか、独立した自主興行団体も少なくない。そしてこうした民間オペラが、聴衆の裾野を広げる旗振り役になっているのだ。なぜなら大手公演が高いから。

安価な券も設定されているが枚数が少なく、発売日に売り切れてしまう。つまり大手公演では、オペラ聴衆層は拡大しないのだ。一方、民間オペラはS席一万円台前半が限度だ。ようやく一般の商業公演並みの価格になる。いずこも厳しい緊縮財政を切り抜けて、年々二回興行を維持しているが、チケット販売の主軸は、歌手が後援者に案内する、いわゆる「手売り」だ。

ここに、裾野の広がる可能性がある。演者の後援会が軸になってチケットをさばくのは歌舞伎も宝塚も相撲も変わらず、日本の興行界に馴染んだ方法だ。適正価格の枠内ならば、知人が知人を誘ううちに広がる。商業演劇と異なるのは、まだまだ裾野が狭くて興行日数が稼げないこと、そのため人件費・出演料や稽古場環境、舞台装置等にしわ寄せが来ていることだ。

しかし日本の音楽専門教育は大きく進歩して、東京は高水準のプロ演奏家の宝庫になった。そして、オペラに関わる逸材たちの活躍する場が大手公演ではとても賄えないという事情から、民間オペラは今、彼らの活躍の舞台として欠かせない存在に成長している。だからこそ、この部門でワグナーが定着していないことが、口惜しくてもならない。聞きたい聴衆は多いのだ。「暮れの第九」を挙げるまでもなく、日本のクラシック愛好家にドイツ最良は多い。マイスタージンガーやタンホイザーの前奏曲はプロ・アマ問わずオペラ演奏会の花形で、演者と聴衆の両者から心底愛されている名曲ではないか！そんなワグナーのオペラ上演は、ワグネリアンと称されるファンだけではなく、



■ たなべ・とさる



ドイツ・バイロイト祝祭劇場