



かつら きくく 桂 雀 喜 さん
落語家

新作落語や漫才にもチャレンジ中

すべてが芸に表れる 「生活すなわち落語なり」

ひょんなことから桂米朝さんに心酔、会社を辞めて落語家に。中堅となった今も古典のみにとどまらず、常に新しい世界へと羽を広げ続ける姿をご紹介します。

新作落語に挑む 難しさと楽しさ

落語家を志した動機を教えてください。
雀喜 子どもの頃に漫才ブームを経験したので、もともとお笑いには好きでした。でも大学では落研にも入らなかつた。まさか自分が落語家になるなんて。きっかけは卒論です。テーマは「東京と大阪の笑いの違い」。東京、大阪の方それぞれ別に集まっていただき、同じ刺激、つまりお笑いのビデオを観ていただいてアンケートを書いてもらうという、非常にうさんくさい論文です。実験に使うビデオはやはり、桂米朝師匠の落語がスタンダードであろうと。先輩からたくさん借りて三日三晩観続け、気がついたら洗脳されていた(笑)。それが4年生の秋のことです。

すぐに入門されたのですか。

雀喜 年が明けて2月、米朝師匠に弟子入りをお願いしに行きましたが、既に弟子は打ち止め。時間だけが経っていく中、内定をいただいていた某エレベーターメーカーに入社しました。2カ月目、初めて一人で営業に回った翌日に辞表を出しました。会社には本当に申し訳なかつたです。米朝師匠に退社の報告をしたところ、今の師匠、雀三郎を紹介してください

いました。私が退路を断ちながらも、悩んでいたように見えたのでしょうか。救ってくださったのだと思います。

現在は新作落語も演じておられますね。

雀喜 前の三枝師匠、今の六代桂文枝師匠のお弟子さんの桂三金さんという方と二人会を始めた時、お互い古典と新作を1作ずつやるということにしました。当時彼は既に関作を結構書いていましたが、私はストックがありませんから必死です。新作のモチーフは、日頃感じたり思ったりしたことが中心。最近では「終活のススメ」二ホクロの拳「雪おかま」などを書きました。

古典を愛する一方で新作にも力を入れるのは、どのような思いが御座るのですか。

雀喜 学生時代は吉本興業の入社試験も受けて、最終面接まで進んだんですね。社長さんから「何がしたいんや」と聞かれて「新喜劇の台本を書きたい」と答えた覚えがあります。しゃべるより、書く方に興味がありました。書くこと、作ることに好きでした。

新作落語は上方落語全体の中で、どのような評価を受けているのですか。

雀喜 お客さんや落語家の中でも賛否両論あるようです。「やはり落語は古典」と

おり新しく作ったもの。江戸時代を舞台にした新しい落語は「新作」です。落語作家の小佐田定雄先生は非常にたくさん新作落語を書いておられます。

漫才にも挑んでおられますね。

雀喜 漫才はやつていて楽しいです。まず、立ってしゃべる新鮮さがある。それに落語はお客さんを意識しながらしゃべりますが、漫才はトライアングルなんです。お客さんの反応と同時に、相手の反応も意識しながらしゃべる三角形。漫才師の人はこんな感覚でやつてはるのかな、コンビを組んでいる桂南天兄さんはこんな感覚で落語もしてはるんやろなど、非常に勉強になります。

人生と落語はシンクロする

落語の世界では、どのくらいで一人前と呼ばれるのですか。

雀喜 格好をつけるわけではありませんが、僕の場合は生涯一人前ではないと思っています。ましてやゴールのない世界です。よく「一生、勉強や」と言いますね。生きていること自体が落語というか、商品。落語家は舞台だけでなく普段をどう過ごすかも含めて、すべてが芸に表れると思います。そう言うのと休みがないようにも思いますが、まあずっと休んでいるとも考えられますけど(笑)。やっぱり落語家って変な商売ですね。

今後、どんな落語家を目指されますか。

雀喜 また会いに行きたくなる落語家、でしようか。米朝師匠は、そこにおられるだけで存在感があり、私では理解できないくらい、人となり、素晴らしい方だと思います。本当は私もそこまで行かないかと思いますが、それは無理。でも米朝師匠が普段の一日をどう過ごしておられたのかは、もっと知りたかったですね。

若い後輩の皆さんにメッセージをお願いします。

雀喜 実は同志社大学出身の落語家は私の他にもいて、一緒に「同志社寄席」をやらせていただいています。先日その関係で、新島先生の有名な言葉に触れて、ああいなと思えました。「わが校の門をくぐりたる者は、政治家になるもよし、宗教家になるもよし、実業家になるもよし」「かつ少々角あるも可。奇骨あるも可」。現代は会社に入っても終身雇用とは限らないので、それならば人に迷惑をかけず、好きなことをして楽しく生きていってください。私は同志社大学でいろんなことを蓄積させていたのだし、同志社大学に來なかつたら落語家にもなっていなかつた。自分の生き方に、後悔はありません。

(2015年6月25日)

言う人もいれば、「両方やればいいんや」という人もいます。上方ではたぶん、全体の1割くらいは落語家さんが新作をやっておられるのではないでしようか。とにかく300年間、練りに練られたものが古典落語。そう考えると、新作を多数書いてはる方は偉いと思います。古典落語にはかなわないけれども、挑戦してはるような気がします。米朝事務所は基本的に古典を大事にする会社なので、私はちょっと異端児かもしれませんね。この世界は縦社会ですから、師匠の雀三郎が「新作はやめろ」と言えば私はそれに従います。今は師匠に泳がせてもらっているような感じでしょうか。

古典にかなわないのは、例えばどのような点ですか。

雀喜 人間の欲にまつわる話は、古典落語で出尽くしていると思うんですね。お金を儲けたい、女性にもてたい、酒を飲みたい。結局は新作も、根本はそこだと思えます。だから新しいパターンを見つけるのが非常に難しい。こんな内容なら古典のあれに似ているとなつてしましますから。そういう意味で新作は難しいですが、それだけやり甲斐も感じます。「創作落語」と「新作落語」は違うものなのですか。

雀喜 創作落語は主に現代が舞台で、新作落語はもう少し大きな意味で、文字ど



ぶん み つき
文美月さん
女性起業家

マイノリティであることをバネに壁に挑む

働く女性の新しいモデルになる

インターネットショップ界に進出した女性経営者の先駆的存在。主婦起業家として注目を集め、セミナーや講演会には自分らしい働き方を模索する女性たちが大勢詰めかけています。

自分を雇用するために社長になることを決意

――起業された動機を教えてください。

文 2人の子どもの出産を経て、30歳の時に再び仕事をしたいと就職活動をしたのですが、まったくこの会社も相手にしてくれなかったんです。「結婚前に日本生命で融資業務に携わっていたので、何とかなんと甘く考えていたところ、現実とは面接にすらたどり着けない。そのとき初めて子持ちの主婦が就職するのがどれほど難しいことなのかを実感しました。確かにパートやアルバイトなら求人があるけれど、不安定な雇用ではいつクビになるか分かりません。十年後に再び職探しをするようになったら、年齢が上がる分さらに条件が悪くなるだけ。どうしたら子育てしながらずっと働き続けられるかと考えたとき、自分が社長になるしかないという結論に至りました。だから、明確な事業理念があったとかこの分野で勝負したいとかというのではなく、生き方の選択としての「起業」だったんです。パソコン一台で事業を始められたと伺いました。

文 ネットショップなら子供がいても自宅でできるかと考えたのです。でも知識も経験もゼロ。夫がインターネットショップピングモールというのがあると教えてくれました。少しづつですが家事育児と折り合いがつかうようになりました。売上は、紆余曲折を経て年商数億円に成長しました。

自立を望む人にチャンス

――発達途上国の子供たちの支援にも積極的に取り組まれていますね。

文 数年前に、知人の紹介でラオスやカンボジアの少女の奨学支援を始めたのがきっかけです。その少女に会うためにラオスを訪問することになったとき、せっかくだからとスーツケース一杯にヘアアクセサリーを詰めて行き、子供たちにごく喜んでくれて。それで、日本で使われなくなったヘアアクセサリーを集めて発達途上国の少女に送ることにしました。支援なら食料とか医療が定番でしょうが、女の子はどんな状況があっても洒落をしたいし、心をワクワクさせる物も必要なんです。これまでにラオス、カンボジア、アフガニスタンなどに送ったヘアアクセサリーは1万5000個以上になります。現在は、寄贈して頂いたヘアアクセサリーの一部を現地で販売してもらい、そのお金を奨学金として子供への教育支援に当てる仕組みに取り組んでいます。これは販売スタッフという

れ、すぐに図書館へ行って仕組みを調べて開店準備に取りかかりました。さて、何の店にするか。そんな時、たまたまラジオ番組のプレゼントで韓国旅行に当選し、「これはきっと何かの暗示、それを仕入れ旅行にしよう」と、留学時に気に入っていた骨董街に出かけて韓国雑貨を買い付けました。当時、インターネットショップピングモールに出店するには法人格が必要だったので、会社も設立してしまおうと。登記の手続きも本を頼りに自力でしました。法務局に行くとき並んでいるのは男性ばかりで、ペビーカーを押してやってきた若い女性はすくなく浮いた存在でした。

――大変な行動力ですね。

文 これだと思おうと即行動に移すタイプなんです。2001年10月1日にめでたく会社設立。何も知らなかったのでショップの作り方も手探り続き。アップする商品の写真も我流で撮って、苦心惨憺の末ようやく1ヶ月後にオープンにこぎ着けました。ところが、まったく売れない。実は私、商品を掲載さえすれば自動販売機のように売れると思っていたんですよ。(笑) 結局、1ヶ月目の売上ゼロ、2ヶ月目でやっと数千円。絶望的な状態でしたが、購入して下さった人から「ありがたい」とのメッセージを受け取ったときの嬉しさは格別でした。お客様に感謝す

雇用を生み出すことにも繋がります。そして、途上国の子どもが置かれている状況にもっと関心を持ってもらえるよう、発達途上国へのスタディーツアーも自ら作っています。

――講演活動も活発にされています。伝えたいことは。

文 「女性が輝く社会の実現が叫ばれていますが、家庭を持つ女性が思うような仕事に就くのはまだまだ難しいのが現実です。女性の持つ可能性を広げるためにも多様な働き方の提案をしていきたいし、子どもがいても「諦めないで」と応援していきたいと考えています。学生には企業に就職することが人生の目的ではないということ伝えてほしい。たとえ希望通りに就職できたとしても、今は大会社も安泰という保障はないし、いつ退職を通告されるか分からない時代です。そう言ったときに自分の足で立てる力を付けておいてほしい。会社に依存するのではなく、自分がどう生きていきたいのかを軸に据えて、働き方や仕事を考えてもらいたいですね。

さまざまな意味で私はマイノリティとして生きてきました。だから、自分の生き方、活動を通して社会的マイノリティである人たちにエールを送っていたらと思っています。

(2015年6月24日)

るのは当然ですが、「いい商品がありがとう」と感謝して頂ける。人さまのお役に立てると実感できる仕事こそ、私が望んでいたことだと分かったんです。――どのように売上げを伸ばしていきたいのでしょうか。

文 ビジネスの素人なので、実践も勉強も人並みでは生き残れません。何にでもがむしゃらに取り組みました。しかしある日、子どもがだけが。自分で時間をコントロールできるからと起業したのに、子どもに目が届かなくなっているという現実を突きつけられて、ショックでした。退店を決め、閉店セールを始めました。ところがそのセールで、お客様の購買意欲を上げるヒントや、効率的な発送方法に気づいたのです。失敗をどうしても次に生かしたくなり、半年後、商品をヘアアクセサリーに特化して再出発しました。ヘアアクセサリーに特化したのは、まだライバルがない分野のため、これなら一番になれると思ったから自分が売りたい物と買い手が求めている物は違うということも気づいていましたから、変えることに迷いはありませんでした。商品を使ってできるヘアアレンジの提案をしたり、物流システムを工夫して、まず店を好きになってもらうことに力を入れました。夫が会社を退職して経営に加わってくれたことも大きな力にな