巻頭言
No.172

小林一三生誕150年
「文化事業をビジネスにした男」

公益財団法人
阪急文化財団
理事・館長
仙海　義之

阪急電車や阪急百貨店、そして宝塚歌劇に東宝と、多様なビジネスを創出した小林一三（一八七三～一九五七）。ここでは、一三らしさが窺える一面として、演劇や映画という文化事業を安定したビジネスに導いた「行き方」を取り上げます。

先ず、小林一三は、それまでの演劇・映画の業界を、どう見ていたのでしょうか。一九三四年、東京宝塚劇場を開場した際、小林は「劇場、映画等此種の株式は、事業としては殆んど信用が無い、其時価は憐むべき惨状に沈淪（ちんりん）してゐる」と述べています。演劇・映画の興行はいわば水物で、決して投資の対象になるような事業ではなかったのです。それを東京宝塚劇場が株式会社としてスタートできたのは、小林自身の社会的・経済的信用があったからに他なりません。そして本人も、演劇・映画の「経営の合理化、並びに有望な投資事業としてその大成を考へることは、私達実業家の責任である」と経営者としての役割を自負していました。それでは小林は何をしたのでしょうか。

演劇においては「大劇場主義」を実行しました。小林は「いい芝居を、安い料金で、広く大衆に見せたいということである。中小劇場では、どうしても仕込みが高くつく。安い料金では見せることが出来ない。それでは、芝居は一部少数の特権階級の娯楽になってしまう。芝居を大衆化し、普遍化するには、大劇場による他はない」と述べます。一九二四年に開かれた宝塚大劇場の収容人数は四千人。当時、世界第二位の座席数でした。また東京宝塚劇場は二千八百人を収容しました。

そして、演劇が「広く大衆を満足せしむる要素として、経済的に成立し繁昌するものでなければならないから、先ず第一にこの点において大劇場が必要」と説き「採算的には大劇場論が各方面において受入れられ、爾来、新築されて来た劇場はすべて大劇場であった」と振り返っています。

さて、映画では、鑑賞料金を安くしました。小林は「小売商が儲からないときに、卸売りが儲かり得る理窟はない、卸売りが儲からないときに、製造家の儲かる理由はない。この原則にあやまりがないとせば、地方の映画館が儲けがなくて、配給会社が儲かる理窟はない。配給会社が儲からなくて、映画撮影会社が儲かる理窟はない」と考え、先ずは映画館の経営を安定させようとしたのです。

そのため、映画の観客層を拡大するべく、誰でも映画を観られるように仕向けます。実際、現在のＴＯＨＯシネマズ シャンテの前身である日比谷映画劇場では、「五十銭均一」を実行します。現在ならば、例えば五百円ワンコインに相当する気軽さでしょう。鑑賞料金を安くしても、多数の人を入れることができれば、必ず利益を計上し得ると考えたのです。

このように、劇場や映画館の経営を安定させ、たくさんのお客様が演劇や映画に触れられる機会を創りました。文化事業をビジネスとして成り立たせ、社会を文化的に豊かにしようとしたのが小林一三でした。

仙海 義之（せんかい よしゆき）

東京芸術大学大学院に学び、香雪美術館学芸員、大阪大学非常勤講師などを経て現職。逸翁美術館・小林一三記念館・池田文庫の運営に携わる。専門は日本・中国仏教絵画史。小林一三に関する講演も多数。