



太陽グラントソントン エグゼクティブ・ニュース



バックナンバー
はこちらから▶

テーマ：還暦過ぎてサラリーマンから落語の道へ

執筆者：ベンチャー落語家 参遊亭 遊助（豆生田くまめうだ> 信一）氏

要 旨 （以下の要旨は 2 分 30 秒でお読み頂けます。）

今月は、大手銀行などを経て、還暦を機にプロの落語家を目指すことになった参遊亭遊助氏をご紹介します。全く畑違いの職業を選ばれた遊助氏に、人生 100 年時代を迎えての第二の人生の過ごし方などを語っていただきます。

小学校時代から漫談が好きで、法事の席で落語を披露したら知らない人から 500 円を頂いた。神奈川の栄光学園から東大に進学し、卒業後は地元の横浜銀行に就職したが、堅い銀行でも転職した ALSOK でも「楽しく仕事をしよう」をモットーにした。ALSOK のタイ子会社社長の時に、日本人の劇団に入りスポットライトを浴び、聖書の一人芝居も演じて、演技は人に伝える力があると認識した。

帰国後は演劇の時間が取れなかったが、落語は一人じゃんと気がつき、三遊亭遊三師匠の落語教室に入った。落語を演じると楽しいし、お客様のナマの反応もいい。人生の後半は落語で生きていきたいと思うようになった。60 歳で新しいことにチャレンジしたいと退職を考え、カミさんに相談したらあっさり許してくれた。好きなことをするからストレスが少ない。一方、仕事となるとお金に見合ったものを提供するため必死に稽古する。それからは引き出しも増え、本番の舞台上で上手くなっていった。

その後は参遊亭遊助を売り込むため、聴きに來られたお客様に名刺を配りまくる。逆にお客様から名刺を頂戴すると、その日のうちにお礼メールをする。技量的には本職の方に敵いっこないので、お客様のニーズに応えるオリジナル創作落語でブルーオーシャンを泳ぐことにしている。

2020 年のコロナ発生ではキャンセルが相次ぎ、無料でネタ下ろしの場としてオンラインを活用することにした。この 8 月で 75 回になる。この間、63 歳で大腸がんが見つかった。やりたいことをやってきたから落ち込まない自分がいて、手術したら転移もなかった。笑いで免疫力が上がったのかも知れない。

私は個人事業主ではあるが、野球の独立リーグみたいな存在で、ベンチャー落語家と名乗っている。業界団体の総会などで演じて、落語の裾野を広げるお手伝いをしていけると言える。

コロナ後は色々な落語を演ずるようになった。その一つが「オペラクゴ」だ。オペラのストーリーを落語にして聴かせどころだけオペラ歌手に歌って貰う。中で一番の当りはロータリークラブの日本創始者の落語だ。ロータリーの創立者について調査・創作・披露したらとても喜ばれ、全国 60 か所以上に呼ばれている。依頼された創作は断ったことがなく、今後も色々やっていきたい。

今年（2026 年）中に口演回数 900 回を超える見込みだ。落語という話芸で語ると難しいことが分かりやすく面白く伝えられる。過去は変えられないが、今この瞬間が一番若い。何か始めたいと思ったら、いま、始めよう。

「太陽グラントソントン エグゼクティブ・ニュース」バックナンバーはこちらから⇒<http://www.grantthornton.jp/library/newsletter/>
本ニュースレターに関するご意見・ご要望をお待ちしております。Tel: 03-6438-9395 e-mail: mc@jp.gt.com
太陽グラントソントン マーケティングコミュニケーションズ 宛

Grant Thornton Japan is a member firm within Grant Thornton International Ltd ('Grant Thornton International').
Grant Thornton International and the member firms are not a worldwide partnership. Services are delivered by the member firms independently. © Grant Thornton Japan. All right reserved.

テーマ：還暦過ぎてサラリーマンから落語の道へ

ベンチャー落語家 参遊亭 遊助（豆生田くまめうだ> 信一）

1. マクラ

え〜、参遊亭遊助と申します。ひょんなことで、還暦過ぎて2018年4月から落語に専念しちまいましてね、おかげさまで、最近では年間100回以上の口演をさせて頂き、今年の年末には900回を超える見込みなんですよ。

65歳までいられた会社を60歳で辞めて落語に専念したというと、「思い切ったことをしましたね」とよく言われるんですけどね、でも、自分ではそんなに突飛なことだとは思ってないんですよ。振り返ってみると、子どもの頃からずっと「人前で何か演って、他人を楽しませることが自分も楽しい」と学習してしまって、つまりパブロフの犬ですわね。

2. 少年時代から就職、落語にたどり着くまで

本格的な落語の話になるまでかなり遠回りしますが、少し我慢してお読みくださいな。私はね、小学校の頃から教室で漫談したり、法事に連れて行かれた母親の実家で、テレビで覚えた落語を披露したり(このとき知らない叔父さんから500円を頂いて「落語は金になる」と味をしめちまいまして)、児童会の会長選挙の演説で爆笑を取ったりしてましたね。

中学・高校は神奈川の栄光学園に進みましたが、「校外でも栄光生同士は挨拶する」という伝統が廃れているねと、友人と「日本あいさつ振興委員会」なるものを立ち上げて、盛り上げて、読売新聞に取り上げられたり、クラス委員の選挙の後で、即興でその解説をして爆笑を取ったり、極めつきは「NHKのど自慢」に出て、男3人で「キャンディーズ」歌ったり。そんなことしてたんで、成績の方はのちに落語の道に進むことを暗示していたんでしょう、本意ではありませんが…致し方なく、「落として」ました。

大学は一浪して東京大学へ進学しました。浪人時代もね、講師の真似をして、私の周りに人の輪ができたり、楽しくやりましたね。東大に受かったらテレビ局から「東大合格者親子に聞く」みたいな番組に呼ばれて、父親がテレビ初出演！「子の七光り」です。

でも大学生活は地味だったんですよ。文学部系に入ったんですが、経済に行きたくなって、そのためにはちょっと勉強しなくちゃならないってんで、元々好きな落研とか演劇とか始めたら、のめり込んじゃうと思って自制したんです。偉いでしょ。

卒業後は横浜銀行へ入行しました。銀行という堅い業界でも楽しくやりましたねえ。初任店のボーナス預金集めの決起大会なんて、数字の羅列のつまらない会議だったのを漫談風にして大受けしたら、事務の女性行員もずいぶん預金を集めてくれましたよ。

当時、大蔵省(今は金融庁ですかね)検査や日銀考査というのは大変で、連日深夜残業になるんですけどね、「シンデレラ委員会」なるものを組成してスーパーの20時閉店前の半額弁当を若手で買ってきて一息入れてもらうということで楽しく乗り切りましたね。

やがてミシガン大学のMBAコースに社費留学させて貰ったんですが、入学してすぐの授業で、培った宴会芸の「一人オペラ」を披露したら友達がたくさんできてね、「芸は身を助く」を実感しましたよ。

2000年頃、金融危機の中で、ALSOKへ転職しました。そこでは、4つの部長や2社の子会社社長を務めたんですが、相変わらず「楽しく仕事しよう」というモットーで、特に立場が下の人や所謂「業者」さんにも丁寧に接しました。というのは組織上のポストに権限が与えられているのであって、そのポストの個人が偉いわけでもなんでもないと考えていたからです。だから部下の人が結婚披露宴を挙げるといって、司会を買って出たり、パズルのようなオリジナルの楽しいスピーチを披露したりしてました。

仕事は厳しい。だからこそ、笑顔やユーモアが必要だと思うんですよね。ふざけるとか不真面目というわけではありませんよ。みんなが笑顔になると、難しい課題でも不思議と前向きに取り組んでくれるんです。「笑い」というのは、人の心を開く力がある、発想を生み出す力があるとずっと思っていました。

なので、職場では極力笑顔で、柔軟な発想を大事にしようと思っていたので、そういう姿勢を買ってくれる上司だと、ものすごく評価されますが、仕事は難しい顔をして艱難辛苦してやるものだと考える上司だと、いい加減だと思われて低い評価を受けたりしましたよね。

そして、この後、私の人生を大きく変える出来事が待っていました。それがタイ子会社へ社長としての単身赴任でしたよ。

タイには2011年東日本大震災の年の夏に赴任したんです。バンコクの駐在員の方はほとんどがゴルフを楽しまれるのですが、私はゴルフをやらないので暇でした。

ある日、部下の駐在員から「私、日本人の劇団で芝居してます。観に来てくれませんか」と頼まれたんです。で、チケット買ってあげて、観てるうちに、「俺でもできる!」と思ったんですよね。だけど、部下がオフタイムで楽しんでいる活動に、社長と一緒に息が抜けないだろうと追って、我慢してました。そのうち、その部下が異動になったので、「君の穴埋めに劇団に入ってやろうか」と偉そうに言って、入れて貰ったんです。

最初は動かない木の役から始まって、最後は主役を務めましたよ。そして、これが実に楽しくて気持ちいい! ああ、やっぱりスポットライト浴びるのっていいなと、人前好きが頭をもたげてきました。

で、私は“なんちゃってクリスチャン”なんですが、バンコクでも日本語教会に通っていて、そこで「演劇やってるなら子供向け教会学校の説教をしてよ」と頼まれちゃったんです。説教なんてできないなあと思ったので、「聖書の一人芝居ならできる」と言ったら、それでいいと。これをやってみたら、「子供たちがものすごくよく理解していた!」なんて喜ばれて、演技というのは人に伝える力があるんだなあと認識したんですよ。

3. 落語と出会って、退職してしまう!

そうこうしているうちに、帰国ということになりまして、帰国すれば家族もいる中で、演劇の稽古量は膨大でものすごく時間を取られる、とても演劇はできない、でも人前でやることは何かしたい。一人でできる芸はないかと考えて、あ、そうだ落語は一人じゃん! 子供の頃にちょっと真似事やったし、落語はそこそこ聴いてるし、うん、落語習おうと。で、学生時代に落研などの経験もないのに、57歳にして三遊亭遊三師匠の参遊亭落語教室にフラフラと入っちゃった。

で、もともと人前に出るのが楽しい方だから、教室で最初の課題を演って遊助という名前を頂いた時も、師匠から「落研にいたか? 今日初めて? う〜ん…上出来!」って褒めてもらえて。幾つになっても褒められるって嬉しいですよええ。

それで、すっかり木に登っちゃって、ズブズブと落語沼にハマっちゃったんですわ。そのうちね、知り合いの会社から「おまえ、落語やってるなら、ウチの社員懇親会でやって」と言われて、演ったら、帰りに 1 万円のお車代を頂戴したんですよ。子どもの頃に母の実家で落語やって 500 円貰ったのがフラッシュバックしてきて、「おお！ そうだ！ 落語は金になるんだった！」と。これは嬉しかったですよね。

ほら、一応プライム上場の大企業の本社管理部門の部長とかやってますとね、お客様と接することがないんですよ。で、毎月数十万円の給料は振り込まれてくる。ふと、自分はなんの役に立ってこの給料貰っているんだろうなあ、なんて思っちゃうわけです。

でも、いま、目の前で落語演って、笑って頂いて頂戴した 1 万円は、間違いなく自分の落語に対するご褒美だよなと、労働の対価の実感を持てたっていうんですかね。

そのうえ、落語を演ると自分が楽しい、そしてお客様が目の前で笑ったり、泣いたりしてくださる。こういうナマの反応いいなあと。だんだん、人生の後半は落語で生きていきたいと思うようになっていきましたね。

でね、潜在意識では、最初から落語を生業にするというのがあったのかもしれませんが。初高座から、エクセルで、いつ、何の会で、何人を前に、なんの噺をしたかという口演の記録を残しているんですよ。

とは言っても、最初のうちはサラリーマンの趣味ですからね、こちらから演らせて下さいと頼み込む感じで、バーのカウンターの上で演ったり、ビールケースの上に座ったりしましたね。売れない演歌歌手のドサ回りみたいなもんですよ。

そして、落語をやり始めて 3 年ほどたって還暦を過ぎました。還暦過ぎますとね、給料落ちていくんですよ。ポジションも子会社の取締役くらいでね、それで、落語に専念しちゃおうかなと思ったんです。趣味で続けて 65 歳まで会社にいればと普通は考えますわね。でもね、60 歳で新しいことにチャレンジするのと、65 歳でチャレンジするのではパワーが違ってくるような気がしましてね。思い切ってカミさんに「落語に専念したいんだけど」と言ったら、「やることあるならいいんじゃない。最近、会社勤めつまんなそうだし」とあっさり許してくれました。これは感謝してもしきれないですねえ。そんなんで、大して深く考えもせず、「落語やりたいから」会社辞めて落語に専念してしまったんですよ。それだけ落語に魅せられたんでしょうねえ。

生活の方は、65 歳で年金がフルに出るようになるまでは厳しかったですけどね、でも、生きてて楽しいんですよ。好きなことやってるからストレス少ないし、そしてね、意思決定が速い！ メールなどで口演依頼が来るでしょ、スマホでスケジュール見て、空いてれば返信して、はい決まり。会社だったら「依頼先は、これこれこういうところで信用面懸念なし。反社ではないことも確認済み。よって本件依頼応諾したい」なんて稟議書いて 1 週間はかかっちゃう(笑)。そして会議もない。「第 123 回口演における披露演目検討予備会議」なんてない！ 自分でお客様の層を推測して、受けやすい演目を決めればいいですからね。

4. 落語をたくさん演るための売込み

で、退職して趣味ではなく生業にしようと思ったのは、もちろん、このままだと 65 歳まで食べていけないからというのが一つ。もう一つは、「上手になりたい、噺をたくさん覚えたい、発表の機会を増やしたい」というのがありましたね。趣味や無償ボランティアでやってくと、私はどうしても「タダなんだから、こんなもんでいいじゃん」と思っちゃいそうよね、お金を頂いてやるとなると、それに見合うものを提供しないといけませんでしょ。そうしたら嫌でも必死になって稽古するじゃないですか。

そしてたくさんの囁を覚えたら、引き出しが増えて、たとえば介護施設、経営者の会合、子供の集まりとでは、それぞれ落語を替えて、ニーズに応えられますよね。また最高の稽古の場と言われる本番が増えると上手くなると思ったんです。

ということで、口演の機会を増やすために、参遊亭遊助という商品をとにかく売り込みましたね。落語を聴きに来て下さったお客様に連絡先の入った名刺を配りまくります。いまでも配ってます。本職の方々の落語会に行って、終演後、囁家さんがロビーに出てきて名刺配ってる姿ってあまり見ないですよ。そうして配っていると100人に一人くらいは「私のこういう会合で落語演って貰うことはできますか」という打診を頂戴したりするんですよ。で、そこで演って、また名刺配ると、またその中からご依頼頂いたりして。私は「芋蔓営業」と言ってますが、一番長い蔓は8ヶ所繋がっているというのがありますよ(こういう記録も当初から取ってました)。

あるショッピングモールの方からは、「集客イベントで落語をやりたかったんだけど、どこの誰に連絡していいのかわからなかった。こうして名刺を頂けると連絡してみようという気になりますよ」と言われて、ああ、潜在的なニーズは随分あるんだろうなと思ってます。

それとね、そういう場のお客様からも名刺を頂いたりするじゃないですか。そうしましたら、原則その日のうちにお礼メールしてます。これね、お客様からすると予想外の対応ですよ。たとえば、エグゼクティブ・ニュース懇談会の講師の方と名刺交換して、講師の方から先に「講演聴いて下さってありがとうございました」ってメール来ます？普通は、聴いた方が講演内容に興味持ったりしたら、「今日は貴重なお話ありがとうございました」と出しますよね。それを話者の方から、聴いて頂いた方にお礼メールを先にお出しすると、恐縮される方も少なからずいらっちゃって、好感度、印象度が上がるんじゃないかなと勝手に思っています。

だから口演後の帰り道は忙しいんです。揺れる電車の中で頂いた名刺をアプリに登録して、お礼メールを必死になって打ってます(笑)。でもね、これも辛いんですよ。また次の口演のご依頼を頂けるかもしれないと思うとワクワクしますよね。

それからね、ユーザーフレンドリーであろうとしてます。どういうことかというと、座布団、下に敷く毛氈という布、名前を掲げるめくり台、出囃子用 Blue Tooth スピーカーなどは必要なら持参してます。落語会を企画したいけど、どうやって高座を作ったらいいか分からないから出来ないとか、業者に借りると結構するのでちょっとコスト的に…なんて声もお聞きするので、「なければ私が持参しますよ～」と申し上げると安心して頂けるんですよ。

5. お客様のニーズに応える創作落語の数々

お客様のニーズに応えるという観点では、創作落語は最たるものですね。57歳から落語をスタートしたので、技量的には、本職の方はもちろん、大学落研からずっと演ってるようなアマチュアの猛者の方に敵いつこない。それだったらお客様のニーズに応えるオリジナル落語で差別化してブルーオーシャンを泳ぐしかないと思ったんです。

最初の創作落語は、バンコクにいた時に演っていた聖書の一人芝居を落語に変換した聖書落語でした。教会ってなかなか足を踏み入れないですよ。それを落語会ということでご近所さんに来て頂けたら敷居が少し低くなると思ひましてね。おかげであちこちの教会で100回以上落語会を開催して頂いてます。過去に全くないとは言いませんが、結構、「教会で落語」というマーケットを開拓していると思ひます。

次に地元横浜の幕末の開港時の苦労話を落語に出来ないかというリクエストを頂戴して、創って見たら大変感動して頂いて、それから、会津、藤沢、三浦半島、地元綱島、小田原などの地域落語も創ってますが、地元の方には大変喜ばれることが分かりましたね。

そうこうしているうちに、当時演劇をかじっていた息子が「某大手外食チェーンの創業物語に出演する」と言ったんです。へえ、そんなこともあるんだ。え、待てよ。それは、その会社ほど大きければ脚本、演出、俳優、照明、舞台監督等々数百万円も掛けて劇もできるけど、中小企業ではとても出来ないよね。落語なら私一人が取材して、創作して、記憶して、口演すれば、一人でできるからグンと安くできるじゃん！と思いついたんです。

しかもそういう噺はその会社でしか披露できないから、本職さんは創りたがらないだろうし、創ってもすごく高いだろうし、それから会社経験のない落語家さんは『資金繰りの苦労』とか『マーケティングの苦労』なんてピンとこないだろうから、サラリーマン経験 37 年の私にアドバンテージのある分野じゃんと思ひまして。で、しかも本の社史って、記録としては貴重だけど、苦労して作る割には誰も読まないじゃない。落語で社史を語って収録でもして貰えば、分かりやすいし、後世に伝えられるしと思って、売り込み始めました。最初の依頼主さんは上野の方の陸運業者さんでしたよ。そういうのを何社かやったら日経の文化欄で取り上げてくれましてね。今までに上場企業 3 社を含め 20 数社創らせて貰いました。

それから、解説落語とでもいう分野もありますね。SDGs、健康経営、相続関連、資産運用、犬の糞などなど世の人に伝えたいトピックスを落語仕立てにして分かりやすく聴いて頂くんです。これは企業・団体の研修・セミナーなどで喜ばれますね。

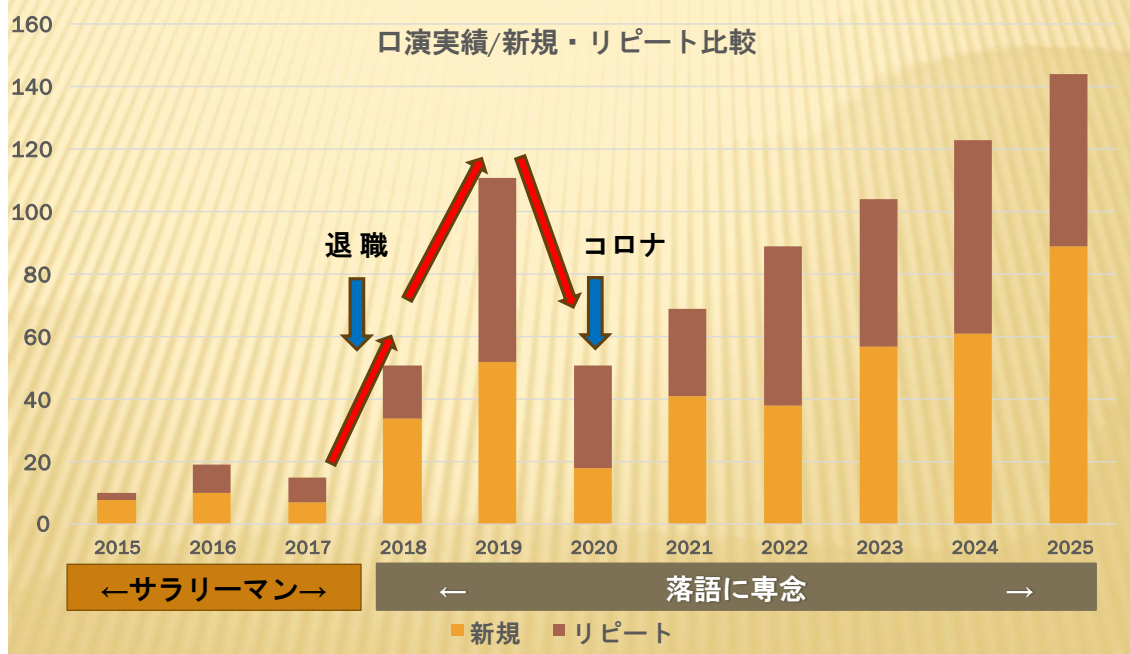
そして、ビックリなのは英語落語！私ね、米国留学しましたが英語苦手なんです。でも、英語落語をやるハメになりました。銀行の同期で出世した奴が神奈川県幹部に「元同期で落語に専念した奴がいるんだ。英語落語もやるよ。インバウンド観光客向けにいいんじゃない」と勝手に伝えて、依頼が来ちゃったので、引っ込みがつかなくなっちゃったんです。これはそんなに簡単ではないですね。まず、日本語のダジャレは全く使えないですよ。そういう部分は捨てるか、他の表現で笑わせるかを考えないといけませんですよ。あとは日本文化の背景を分からないとチンプンカンプンなものがあるので、それはマクラで少し説明するとかね。まあ、日本人の若い人だって茶柱ですら説明しないと伝わらないですけどね(笑)。でも、やればなんとか出来ますね。文法とかあまり気にせず、グイグイ演っていると伝わるものです。6 月には国際学会のパーティーで 1,100 人の外国人を前に聴いて頂きました。驚いたのは、このとき何人かから、「私は落語が好きなんだよ」と言われたことです。これから、落語もアニメ同様日本のコンテンツになるかも知れませんね。

海外口演もね、かつて駐在したバンコクとか、ミャンマーのヤンゴンの日本人向けに落語ツアーに二度ほど行きましたよ。若い人でも海外にいと日本のものが懐かしくて、結構聴きに來てくださいますね。そして「面白いものですね」と言ってくださる。古臭い、分からないものとして聴いたことがないだけなんですよ。

6. コロナ(転)でもただ起きない

さて、2020 年にコロナ禍が発生しました。キャンセルが相次いで、2020 年の口演数は前年の 6 割減になりました。まあ、暇になったぶん、噺をたくさん覚えようかと思ったのですが、私は本番がないと、そうそう覚えられるものじゃないんですよ。

口演実績



そうしましたら、本職の若手の方々がオンラインで落語を始めたので、そうかと、私も始めました。でもね、有料にすると手数料を数 10% 業者さんにとられて、あまりいいことないと思ったんで、無料でいいやと。その代わり、ネタ下ろし(初めての噺を披露する)場として活用させて貰うことにしました。まあ、公開ゲネプロみたいなものです。もちろん聴いて頂けるレベルでご披露しますが。

でも、これはこれで、北海道でも、奄美大島でも、海外でも聴いて頂けるいいところもあるし、画面上で顔だけ見ているお客さん同士がのちにリアルの落語会で会って、仲良くなったりね。

オンライン落語は、今でも月 1 回続けていて、8 月で 75 回目です。おかげでいいネタ下ろしの場であり、しばらく演っていなかったネタの復習の場になってます。

7. 大腸がんになっちゃった

ところが、2021 年春、63 歳の時に大腸がんが見つかったんですよ。で、リンパに転移しているかもって言われて、あと数年の命になるかなと思った時に、でも、ここ数年、落語を思い切りやれたからいいやと、ほとんど落ち込まない自分がいてね。サラリーマン続けていたらきっと「なんだ、もっとやりたいことをやっておけばよかった」とガックリ来てたような気がするんですよ。

おかげさまで、切ってみたら転移はなくて抗がん剤も不要で、フォローチェックだけでね。やりたいことをやって、免疫力上がったのかも知れませぬ。

特に落語は健康にも老化防止にもいいと思いますよ。笑いが免疫力上げるって言われてますしね。演るとなると、①落語を覚える、②落語を喋る、③創作するために勉強して考える、④人前で緊張感を味わえる、⑤スケジュール管理など生活上の緊張感も保てる、⑥営業上必要に迫られてホームページ制作とか ZOOM 打合せなんかも習

熟する、⑦他人の落語を聴いて笑う、⑧高座道具を持って歩いて運動になる、⑨新しい人・場所との出会いがある…ね、いいことづくめですね。

8. ベンチャー落語家とは独立リーグだ

私、ベンチャー落語家と名乗っているんですね。これは、ある雑誌の取材を受けたときに社史落語の話などをしていたら「あなたは、落語という道具を使って、ベンチャービジネスやっているんですね」と言われましてね。「あ、それいいなあ、使わせてください」と了解いただいて、それからベンチャー落語家と名乗ってます。

よく、プロですかアマですかと聞かれるのですが、個人事業主ではあるので、税務的には生業です。でも、前座から修業を受けた、いわゆる本職の人は認めないでしょうね。そこで、アマの人がよく使う「社会人落語家」でもなく、「落語家」でもない「ベンチャー落語家」と。だから、自分としては、野球の独立リーグ、回転寿司、格安床屋みたいな存在だと思っていますよ。独立リーグは、セ・パリーグのようなメジャーではないけど地道にお金もらって野球してる。回転寿司は、銀座の久兵衛からしたら『寿司じゃない』と言われるかもしれないけど、とても人気はある。格安床屋は、最高のセットはできないけど、まあ、日常暮らすには支障のないカットはしてくれる。そんな感じで、どこでも高座セット持って行くから気楽に呼んでね、「こんな落語にできない？」というリクエストに何とか応えちゃう、そんな存在ですね。

そしてね、私の落語会は、「落語会を聴きにいこう」という意思を持ってきてくださる方のための落語会もありますが、むしろ業界団体の総会、研修会、社員懇親会など、企画者が呼んでくれて、出席された方が「プログラムとして落語を聴かされる」というケースが多いんです。すると7-8割の出席者は落語をナマで初めて聴いたなんという場合があるんです。

それで、「面白いものですね」などと言って頂ける。すると「本職さんはもっと面白いですから、ぜひ寄席に行ってみて下さい」と申し上げるんです。そうしたら100人に一人くらいは寄席に行ってくれるかも知れない。それって、落語界の裾野を拡げのお手伝いってことになりますよね。

最近では、オンラインで生徒さんが5人いるんですよ。落語習いたいというから、自分が通う参遊亭の教室を紹介しようかと言ったら、「あなたに習いたい」と。で、教えることに。こうして落語をやる人が増えるのも落語の裾野を拡げていることになりますし、生徒さんの人生の楽しみ（苦しみ？）を、一つ増やすお手伝いもできてると思いますね。そして生徒さんがどんどん上手になって、他から呼ばれたり創作するようになると本当に嬉しいですね。

9. 更に拡げる落語の地平

コロナが本格的に落ち着いてくると、ますますいろんなところをやるようになりました。一つが「オペラクゴ」です。オペラって長くて、原語で歌うことが多いので、字幕が出ててもストーリーがよく分からないですね。そこで、ストーリーは私が落語にして語って、聴かせどころのアリアなどだけをオペラ歌手に歌って貰って、40-60分で聴いて頂こうというものです。これはとあるところで、ノリのいいソプラノの人に出会って話が纏まったものですが、いままでに4作ほど演ってますね。特に今年掛けた＜ウエストサイドストーリー＞は4公演もやる人気プログラムになりました。

それから、犬語の落語！なんじゃそれですね。とあるところから「犬の糞の落語を創って欲しい。ついては、当日はドッグランの中で犬語で語ってくれ」と。なので、当日、出だしは犬語でやりましたよ。「う～ワンワン！」「く～ん、キャンキャン

ン」って。そしたら犬が3〜4匹、高座の周りに駆けてきまして、思わず「私、犬語ネイティブなんです」と(笑)。

そして、「自宅でナマ落語」。ある日、ふと、座布団、毛氈など高座に必要なものを持参しているんだったら、個人のご自宅でもできるよね。かつては落語をよく聴きに行ってたシニアの方が、もう寄席までは行けなくなっているような場合に、ご自宅でやって差し上げたら喜ばれるのではないかな。口演料は子供達が米寿のお祝いなどとして出してくれればいいよね、と思いついたんです。今どき個人の家でというのはなかなか少ないですが、それでも何回かはご依頼頂いて大変喜ばれてますね。

そして、一番の大当たりになったのが、ロータリークラブ(以下ロータリー)の日本の創始者の落語です。これは、頼まれたのではないんです。ロータリーで落語を頼まれますと、ロータリークラブにとって大切な創立者なのに、詳しく知らない人も多いと思ったので、調査・創作・披露してみたら、とても喜ばれて、全国60ヶ所以上のロータリーに呼ばれています。ロータリーの「温故知新」に役立っているようです。

今後は、狂言や、料理のレシピを落語に出来ないかなと思っています。とにかく、今のところご依頼頂いた創作はお断りしたことがないので、いろいろやっていきたいと思っています。

10. 目指せ千回そしてその先へ

今年中に口演回数900回を超える見込みと最初に申し上げました。すると来年、70歳の時に千回に届きそうです。その時には少し大きな落語会をやろうと思いますが、落語には定年がないので、その先も飽きるまでか、もっとやりたいことが出てくるまで続けそうです。

これも最初に申しましたが、小さい時からずっと「人を楽しませること」が好きでやってきた気がしますね。サラリーマン時代も、いつも新しい企画を考えていましたし、落語家になってからも、「まだ世の中でやられてないこと」を考えるのを楽しんでいます。

落語という話芸で語ると難しいことが分かりやすく面白く伝えられるようですね。介護施設へ行くと「久しぶりに大笑いしました」、教会では、「聖書が身近に感じられた」、企業では、「社史が初めて頭に入りました」などと言ってくれる方がいます。

そんな言葉を頂くたびに、こんなヘラヘラした自分でも、少しは世のため人のためになっているんだなあ、と思うんです。

過去は変えられませんが、残りの人生の中では、いまこの瞬間が一番若いですよ。だから何か始めたいと思ったら、一番若い、いま、始めようと思います。

おあとがよろしいようで。

以上

執筆者紹介

**参遊亭 遊助（豆生田くまめうだ 信一）1957 年 神奈川県生まれ
ベンチャー落語家**

<学歴・職歴>

1981 年 東京大学経済学部卒業
1981 年 横浜銀行入行
1989 年 ミシガン大学 MBA 取得
2001 年 ALSOK 入社
2014 年 三遊亭遊三（ゆうざ）の落語教室入門
2018 年 ALSOK 退社
2019 年 タイ口演
2020 年～ 7 年連続で関西口演、22 都府県口演
2021 年 「自宅でナマ落語」を開始
2024 年 落語とオペラを融合した「オペラクゴ」を開始



<創作落語例>

- ・ 落語 DE 社史：セブン銀行、佐藤渡辺、ファーストロジックの上場企業他 20 数社
- ・ そうだったのか落語：SDGs、健康経営、フィッシング詐欺、防災、相続関係、新 NISA、金融犯罪、犬の糞など