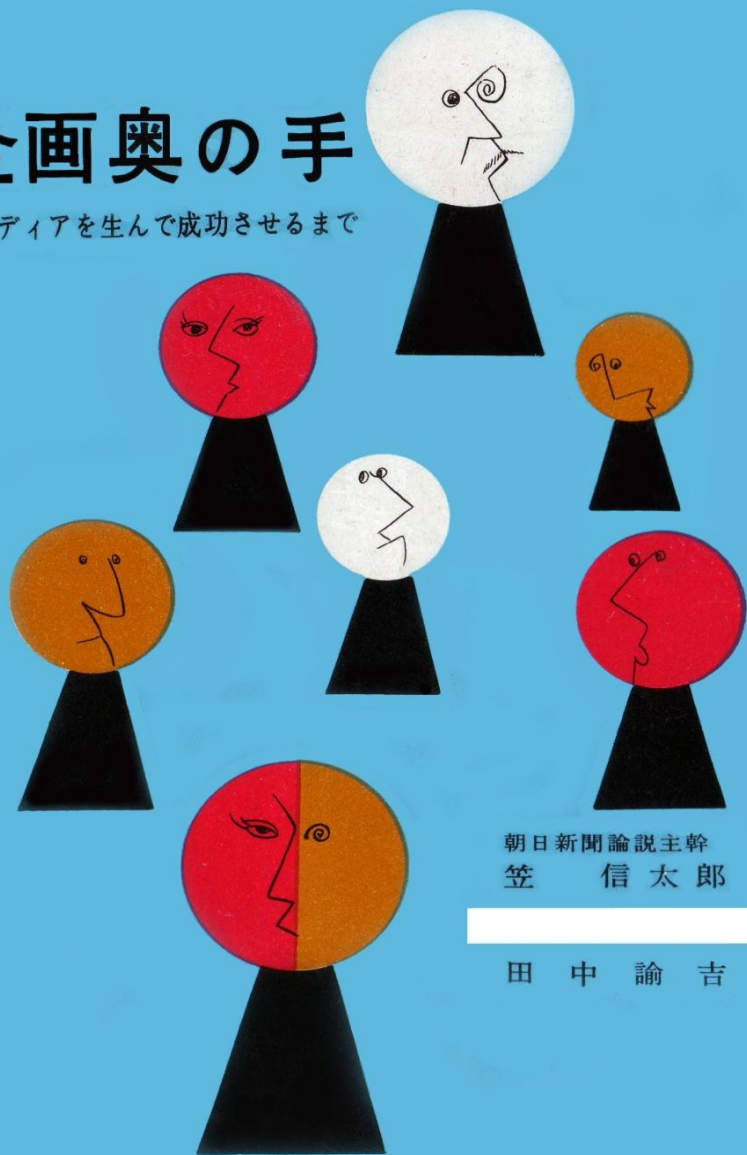


企画奥の手

アイデアを生んで成功させるまで



朝日新聞論説主幹
笠 信太郎 序

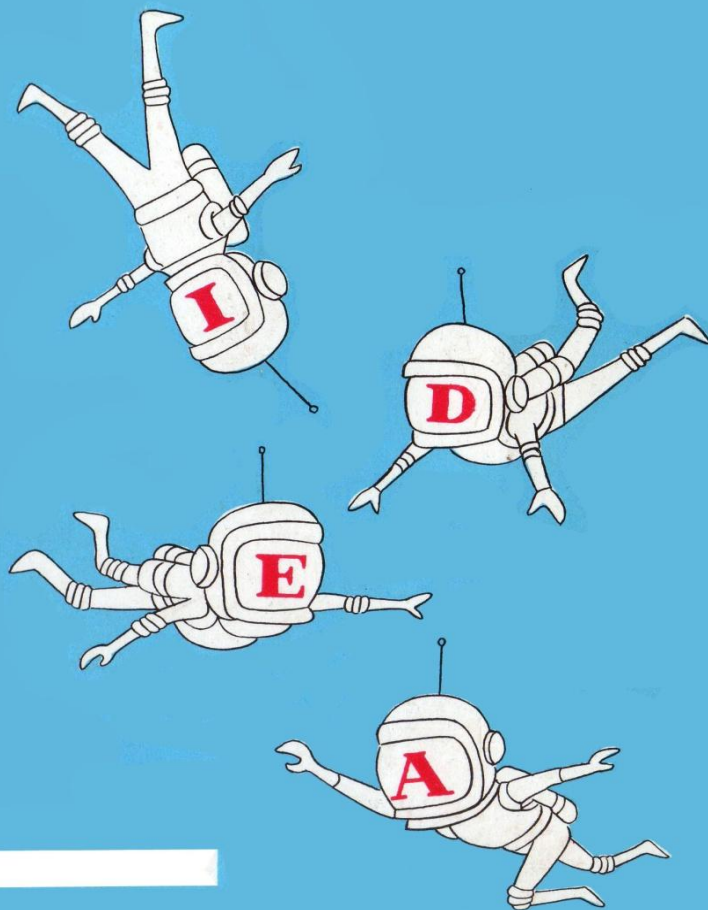
田 中 諭 吉 著

企画奥の手

アイデアを生んで成功させるまで

田中諭吉 著

積文館
発行



積 文 館 発 行

ユーモアがあなたを力ずける

著者と私は子供時代からの友人である。小学校で彼が先生の質問に答えた奇抜な言葉に、私は「まいった」という感じがいまにしている。博多商人の子として、彼はその頃から、ユーモアで企画的な「奥の手」を、萌芽のかたちで持っていたようだ。

その企画的な才能はその後、そのまま発展して、あの光り輝やく丸い頭に象徴され、人生を楽しく朗らかに、極めて自然に無理がなく、企画実行をなした。そのかずかずの記録は一つの傑作だと私は思っている。多くの読者に、いろいろな形で、よい感銘を与えるものと信じている。

(笠 信太郎) — 摘録 —

はじめに

アイデア（発案）という赤ン坊を安産でうむか、苦心の末、難産でうみ落すか、とに角これを成長させるためには上手な育児法、すなわちプラン（企画）をたてる必要があります。

また大きくいえばアイデアの赤ン坊をつくることそれ自体も企画が先行するといえるのです。

この赤ン坊は、一種の天才異常児であるかも知れませんが、特別な育てかたをすべきです。この本は最初にこの育児法であるプランの「あの手・この手」から「奥の手」をだして、筆者が成功した実例の中から、ためになる興味あるものだけを選び『実際篇の一と二』とし、次にアイデアの発想法から、プランのたて方、行ない方を、わかり安く『理論篇』として述べました。

終りに自他ともに明るく愉快に暮したいと絶えず念ずる著者が、行ったかずかずの企画や、事業の記録の一部を選んでユーモア『三昧篇』として編纂したものです。

終始一貫、地方的色彩の濃い「自慢ばなし」のまことに僭越な書きぶりなので著者は気がひけるのですが、この「奥の手」は中央の人であれ、また日本全国のどこの人でも面白く読んで利用ができ、それぞれの向で何かのお役にたつであろうことを強く信じているのです。

著者は浅学菲才、還暦直後の一窮措大ですが、新聞生活三十三年、そのうち広告外交と企画生活二十五年、一生の大部分をこの道一筋に生きてきました。その間多くの先輩や知己が著者を励まし、ご協力たまわって、その体験をここにこれだけの回顧記録として短期の間に書きあげました。

著者は今でも、ある商社会社や商店街、観光地域の方などから、企画相談や、顧問役などの申出を受けていますので、まだ現役のつもりでいます。またNHKの『九州お好みホール』のレギュラー審査員として、その他、民放のタレントとしても随時テレビなどにも引っぱりだされたりしています。その他いろいろな愉快な団体にはいつて企画など担当をさせられて自ら老ゆるのを忘れて楽しく働いています。

現代は企画時代といわれます。この書がいくらかでもお役にたって、あなたが成功なさることを聞けば著者は望外の喜びとして有頂天になるでしょう。

本書刊行にあたって特に小学校時代もっとも親しかった友人で今、『日本の最高知性』として代表される畏友の朝日新聞論説主幹笠信太郎兄と、筆者の大先輩として尊敬する、元西日本新聞社長阿部暢太郎先生（現同社相談役）から、ご懇篤な序文を頂いたことを無上の光栄とし、また西日本新聞社編集局絵画課長原真人氏の装釘と、九州漫画協会の有志らによる挿画カットを描いて頂いたことを心から感謝します。

併せて発行元になってもらった積文館社長八木英蔵氏並びに印刷を引受けられた、福岡印刷株式会社社長大隅憲次郎氏に対し厚くお礼申上げる次第であります。

昭和三十六年五月

著者 田 中 論 吉



『思い出のなかの田中君』

笠 信 太 郎

田中諭吉君と私とは、今こそ福岡と東京、日航の東西ターミナルに離れ住んでいて、滅多に会って話すこともないのだが、子供のころの親しみというものは、何と不思議なものであろうか、とつくづく考えることがある。

こんど田中君が『企画奥の手』なるものを出版すると聞いたとき、私はすぐ彼がいよいよ奥の手を出したなと思ったことである。

それは私には不思議でも何でもない。というのは子供時代の彼を思い出してみると、その時代の田中少年が実に今の彼と自然につながっているのである。彼は子供のころからああいふ『奥の手』を萌芽のかたちで持っていたように思われるものがある。

今は昔、あの博多の真ん中にそびえている大丸ビルなどは、およそ夢にも見るこのできない頃のことだが、いまその大丸ビルで占領されている敷地は、私たちが通っていた小学校の校舎と運動場のあったところだ。町の名をとって呉服尋常小学校といていた。校門の上まで校

をのばしていた大きな海棠が、いまごろの季節は一ぱいに花をつけていた。

その下を駆けぬけてゆくとき始業の鐘が鳴り出して気が気でなかったことなど思い出す。

たしかその六年生の時だった、やがて卒業も近づくというころだ。或る日の授業で担当の先生に『君たち将来何になりたいか、みんな一人々言ってごらん』と訊かれたことがあった。ほかの連中が何と答えたか私は皆目おぼえていないのだが、この先生の問いにいきよく手を上げたのがほかならぬ田中諭吉君で、その彼は『ハイ、あたしは大学者になります』とやったものである。ただの学者でなく大の字がついたのである。

私自身は何と答えたか、多分絵かきになりますと答えたんではなかったかと思いつているが、その自分自身の答えよりも何よりも、私が田中君の『大学者』だけをハッキリ憶えているのは、どうもこれは子供心にも『まいった』と感じたセイではなかったかと考えられている。

この答弁は、まさしく田中少年の才気を示すものであった。むろん田中君は学校の成績もいい方であったが、その学業の方にかけては、いま福岡高裁の判事の栄職にある大曲壮次郎君には、田中君も私も及ばなかった。

壮ちゃんは飛び抜けて秀才だったが、田中君は才気では決してマケておらなかった子供ながら社交的で、ユーモラスで、いつも何か級中を笑わせるようなことを仕出かすが田中諭吉君であった。

学者という連想が田中少年のどこから来たのかは、いまだに聞きもらしているが、あるいは、それは田中君の厳父の望みであったかも知れないと、私は思っている。私にはあの古風な眼鏡の奥からこちらを睨むように見すえていた田中君のおやじさんの顔が、どういうものか鮮やかな印象となって残っている。子供の私にはよくわかるはずもなかったろうが、何かやかしい考えの持主のようにつつた。彼はある理想家ではなかったろうか。そこで、諭吉と名をつけたのも、おそらく――おそらくだが――あの眼鏡のおやじさんの福沢諭吉への憧憬から来たものではなかったか想像するし、当時私などは子供心に、田中君が福沢諭吉と同じ名前をもっているのを、ひそかに羨んでいた。

田中君は、その予言と相違して大学者にはならなかった。もっとも厳父を十六才のとき亡くして苦労した故でもあるが、しかしあのとき『大学者になる』と空うそぶいて博多商人の子の多い同級生にドツと来させたあの企画的な才能は、その後、そのまま発展して、今日あの光りかがやく偉大な丸い頭に象徴されている通りである。この田中君という人間それ自体を作り出した企画は、極めて自然で、無理がなく、一つの傑作だと私は思っている。

こう話したら当時の鼻たれ小僧たちはみんな、そうだそうだと賛同してくれるにちがいない遠慮のない話になって恐縮である。好著の出版に当って、私は同君の健康をことほぎ、さらにその光頭のいよいよ燦然たらんことを祈るのである。昭和三十六年三月



才情豊かな諭吉田中君

阿部 暢太郎

わが旧友諭吉田中君、新聞生活三十三年の体験と思い出を書きつづって『企画奥の手』を出版することになった。誠にめでたくはほえましいことである。

著者と小学時代からの交友と聴く、朝日新聞の論説主幹笠信太郎氏も、著者の光頭――と申してもその点私よりもずっと後進に属する阿々――をたたえてこの本の出版と共にますます光輝さん然とかがやくように、祈念の言葉を寄せていられる。誠に友情のこもった愛の意思表示である。

改めていうまでもなく、田中君は友情と才情の豊かな、そしていつもニコやかな無邪気な毒気のない、しかも事にあたっては全力をこめて勇往邁進する熱意熱情の男である。

天性ユーモアに富んで、どんな場面にのぞんでも茶化もするし笑わせもする。その点実に愛嬌百パーセント、才気かん発、得意の博多にわかなんかも、即作即演幾らでもやりうるのだから珍とするに足る才士型である。

しかも根本は誠実で一貫してるのが、あり難い。性情淡泊でありながら天成の福相を恵まれているのもそのためであらう。従って仕事の上ではもち論、社交場裡どこに出ても、人から愛され、重宝がられる存在である。

普通一般の社交界の外に福岡の光頭会とか銀髪会とかの場合も、いつも主なる発起人の一人であり世話役でもあって、多方面の引く手あまたであるのも情理兼ね備える賜物であらう。しかも一家円満、男のお子さんも女のお子さんも仲々の働き手で、往く所可ならざるなしといった格好、福徳円満とは君の如きを云うのであらう。これには多年苦楽を共にして来た奥さんの内助の功も見落せないと思う。

書くことが余談になってしまったが、君は本質的には努力家であって、かつ倦むを知らず疲れを知らず、もち論老いを知らず、いつも若い気と壮心にもえる性格は珍とするに足りると思う。

その意味において、君の実歴実験を書きつづったこの『奥の手』は老若男女、殊に若い人々のよき参考になり、愛読に値いするであらう、あえておすすめしたいのである。

昭和三十六年四月（筆者は前西日本新聞社社長）

目次

はじめに……………	著者……………	三
序文（思ひ出のなかの田中君）朝日新聞社論説主幹	笠 信太郎……………	六
“（才情豊かな論吉田中君）西日本新聞社相談役	阿部暢太郎……………	九
は し が き……………		一六
実 際 篇（その二）……………		一七
宣伝を敵本主義に売上数十倍……………		一七
医院を特殊な方法で成功させる……………		二一
米軍の力を利用、大商店街が出来る……………		二五
民間伝承の俗説利用で企画成功……………		三〇
タイプ・プリント紙が十五万人を集める……………		三五
戦争博覧会が戦後の町を繁栄させる……………		四〇
観光地に多数の人を集めたプラン……………		四三
広告作品募集で新機軸……………		四六
街の繁栄企画で新記録をつくる……………		四九

- きわもの利用で成功した宣伝事業……………五八
- 文化運動としてのシヨウ企画で成功……………六一
- 商店街の起死回生策……………六三
- 硬派広告企画で地方民を協力させる……………六九

実 際 篇 (その二) 七四

布教や伝道とは宣伝のことか……………七四
 ある辺地の神社が企画で繁栄……………七八
 戦死者の初盆追弔会で未曾有の人出……………八一
 新解釈絵馬奉納で大量の広告をかせぐ……………八五
 浅草観世音出開帳を成功させる……………八九
 八幡大神の旗で士気を高め敵制海の中を行く……………九二
 ある仏殿献立の企画と宣伝成功……………九四
 和気清麿公一代記画献納が神社の財源……………九七
 盆おどりを巧みに宣伝……………一〇〇
 特殊な神さまと奇策さまざま……………一〇三

出土した岩石に神靈を宿らせた企画……………一〇七

理論篇……………→→○

企画と宣伝について……………	一〇
企画はたれにでもできる……………	一二
企画することは楽しい……………	一三
現代は企画時代……………	一五
終戦までの企画者らの地位……………	一七
熱意のある人こそ最適……………	一七
企画以前の問題について（理論と勘）……………	一九
企画をたてるには？……………	二二
近道を行くこと、コネを求めること……………	二五
企画にあたっての心得……………	二七
企画書、予算書のかき方……………	三一
企画書の検討……………	四六
企画実行のし方……………	四八

企画事業はしめくくりが大切（記録の保存）	一五二
企画外交についての八章	一五三
1、名前の記憶について	一五四
2、相手次第で言葉や態度を変えないこと	一五六
3、つねに笑顔であること	一五七
4、相手の趣味、嗜好を調べること	一五八
5、話題を豊富にもち、聞き上手になること	一六〇
6、身なりを整えておくこと	一六二
7、柔軟心をもって、あらゆる面に処すること	一六三
8、難かしいことは冷却期間をおくこと	一六五
ユーモア 三 味 篇	一六九
ユーモア人生お笑い企画三昧	一六九
光頭会企画と組織で持味を生かす	一七四
1、ミスター光コンクール	一七六
2、もう（毛）ておくれの会、けがなし祭り	一八二
3、お笑い植樹まつり〃その他	一八四

銀髪会をつくって市長さんを会長	一八五
1、ミスター銀髪コンクール	一八六
2、田楽茶会（野立の古事）	一八九
3、〃白魚供養〃その他	一九一
愉快な漫画家とともにユーモア修業	一九五
1、カカシ展覧会（コンクール）	二〇一
2、お笑い活け花展	二〇三
3、お好み焼き合戦	二〇五
はなの下試胆会（倒錯観念心理実験）てんまつ記	二〇七
抱腹絶倒の釜まつり	二一二
福相えびす顔コンクール	二一九
にわかのお笑い茶化する人生	二二四
あ と か き	
〃自作自演の喜劇で余生の幕あき〃	二二八

は し が き

篇中現存の方々にご迷惑をかけることなどを慮んばかり、特に地域名や姓名などを秘して、某地某所某日とか、あるいはローマ字の頭字にさせて貰った個所が大部分あることを謹んでお詫びします。

写真や挿画を多く入れたいと思いましたが、戦災で焼失したものが多く、また記事面も戦前のものは記録をなくして記憶で書いたものであるいは間違いが多いかも知れません。

全篇を通じて、いささか自信過剰な書きぶりになっていきますので、あるいは〃企画をたてるには特殊の天分が必要だ〃などの観念を与えるのではなからうかと、ひそかに慮れる次第です。読者におかれて、もし不審の点でも生じた場合、ご書信でも頂ければ直ちに返事を差上る予定です。また、ご批評でも頂ければ至極光栄とするところでございます。(著者)

装 釘

原 真 人

漫画カット執筆者

内 田 俊 治

原 真 人

(五十音順)

大 西 春 雄

ばんば 三 郎

草 場 し げ る

松 岡 茂

末 田 時 夫

山 本 崇 博

実 際 篇 (その一)

生きる技術とは、ひとつの攻撃目標をえらび、そこに力を集中することにある。

人生は芝居のごとし、上手な俳優が乞食になることもあれば、大根役者が殿様になることもある。

アンドレ・モロア

福 沢 諭 吉

宣伝を敵本主義に売上数十倍

アイディアとプランで、『敵は本能寺にあり』との主義・企画で成功した特殊な例を述べましょう。それは支那事変の始まらない昭和十一年の、ある真夏のできごとです。

某都市の近郊で当時人口一万三千に足らぬ温泉町があります。この町の消防団長で町会議員をしているA氏が、その頃わたくしを訪ねました。

『実はこのたび、当町消防団で東京相撲の二部屋合同の巡回興行



を、今から一週間後の晴天二日間行うことを決め町の了解も得ました。それは利益金がガソリンポンプ一台増設の基金となるのです。ところで町や近郷村民はこれを歓迎して、すでに二日間の切符四千枚は売切れです』と申します。『それで、わたくしに相談とは何事ですか』と申しましたら、『興行は町の公益的事業ですから、個人的なもうけはありませんが、もともとこの企画はわたしがたてたものであり、わたしの顔で相撲協会も非常に好意的に大変 安いギャランティーで興行が買えたのですから、わたしに対し町の幹部の者たちが話合ってた場で二日間、ラムネやサイダー、その他の物などを売る権利を持たせてくれました。』

どうでしょう、高く売ることはできませんが、多く売る方法はありませんか？』とわたくしに相談をもちかけました。その相談をうけたわたしは、ふとある本で記憶していた此の種のとで成功した実例（少し事情は違うが）を応用させてみようと思い、早速その方法の秘策（企画）をたてて翌朝、A氏に示しました。彼はこの企画に一応危惧の念を現わしましたが、あまり費用のいることでもないので断乎として行うことを約束しました。

そしてわたしは『当日は相撲場で水や湯、茶の接待は、絶対にやめることにしなければ成功しない』とつけ加えました。

その方法というのは、直ちに近くの某市の有名な乾物問屋に行つて、わたしのたてた企画を実行に移すことであり、まず乾物屋の了解を得ることでありましたが、さいわいA氏の知人が

その乾物屋の主人と知り合いなので同道して貰い心よく、この私のたてた秘策なるものに協力を約束してくれました。

それはまた、その乾物問屋の宣伝にも役立つものであり、その店主の興味をそそったものであったからです。だからすべて卸値で供給してくれました。

その秘策というのは、パラピンの葉包紙の倍大ぐらいの三角袋を製袋屋に三千ほど造らせ片面に、その乾物屋のマークと店名のスタンプを押させて、別に安物の千切り昆布や、す昆希の切れはしなどを入れた九升樽一杯ぐらいを買受け、さらに塩を振りかけて塩からくさせて、A氏の家族に三日がかりでその袋にこの昆布を小分けさせて包ませることで、その準備も完了しました。さて明日にせまった二日間の相撲興行は、仕合わせにも、天気予報は晴天続きだとのことです。

町はずれの町有地広場にしつらえられた、野天の相撲場は十時の興行というのに、早朝からの稽古相撲から見ようと農閑期の土地の人はもちろん、近郊近在から続々木戸に押しかけてきます。A氏がかねて雇っていた土地の人でない若者四人に、乾物問屋のハッピを着せて木戸外で、宣伝だと言って、その塩辛い安物昆布の袋を片っぱしから入場者に無料で渡したものであります。

欲ぶかい田舎の婆さんなど、小供と共に木戸に入りかけては引きかえして、この三角袋を貰

いにくるのさえあり、それにもこばまず、できるだけ多くを大人や小供たちに渡しました。

炎天下相撲は取り進み、〃シヨッキリ〃相撲に見物は笑い、横綱の土俵入りに口をあけて感嘆し幕内の相撲にワーワー言っ、汗を流していますので必然的に辛い物が欲しくなり、無意識のうちに、ただで貰っていた三角袋の昆布を中食後食べ始めました。

そうなると生理的に要求してくるものは、のみ物です。水筒の茶は既に呑み干しているし、相撲は見たし、場内を売りあるく、ラムネ、サイダー、アイスケーキなど、売れるわ、売れるわ………A氏の売店は製造元にリヤカーで幾箱もとりに行くという現象が起りました。

この興行二日間におけるA氏の儲けは当時にして三千円ぐらいとなりました。今の金にして十数万円になるであろうと思われます。

☆

☆

☆

以上のことは宣伝行為は従としての手段であります、理論篇にも後述しているように、アイディアとプランは、正面からだけで考えていては、いつまでたってもよい方法が出てくるものではないようです。

一度裏がえしにして考えてみるものです。そしたら、他の人がやった過去の事績や、または丁度、碁や将棋のよみというさき見えの案が、自己の経験を通してなり、人の話しや、読書などによって収められた頭脳の中から、自ら湧き出て一つの妙案というものが成りたつものだと

信じます。

また、奇策といえどもあくまで合法的に行うべきで、暴利をむさばったり、無理強いをしたりすることは禁物です。

しかしこの相撲場の観衆にのどを乾かせたことは、余り感心した話しではありませんが、大衆は結構に相撲を楽しみ、無理のいかぬ程度の財布の紐を解いたのですから、などと申すのはわたくしの自己弁護でしょうか。

〃医院を特殊な方法で成功させる〃

元来医者や、医院や病院の周知広告などは、医師法の定めるところによって、その科目と所在と、医者名（但し医学博士とか肩書を書くことも厳禁）を、目抜の場所の看板や、自己の表面に掲示することや、医、病院の開業などにあたっては、新聞広告や、チラシ広告などに行うことは許されているのです。

終戦以前の話ですが、わたくしの知人の富豪が、かねて秀才の誇り高いある苦学の高等学校生徒を見こんで、学資を出してやり、K大学の医学部を卒業させ、インターンもさせて外科の助手として三年ほど附属病院で働かせました。

そのお医者さんは極めて、おとなしい人で医術に熱心で執刀もうまく、内臓外科にかけては

若いながら名国手の誇り高いほどになっていました。

某富豪は自分の長女が、ようやく成長したので婿養子としてそのお医者さんを迎えることになり、自分の屋敷の一部をさいて、その姓を冠した外科医院を新築して、結婚式も済ませ、よい日を選んで開業することになりました。

その新築の医院は郊外の辺鄙な所にあるのと、お医者さまがおとなしいので、なかなか患者がつかえません。その頃わたくしは、その岳父なる富豪から相談をうけました。前記のような法令のため医院を繁盛させる宣伝方法や、企画の難しさにいささか当惑しました。

しかし真実を伝えることは許されるものと信じたので、早速その点から研究を進めてみると、途端に妙案が浮びました。それは徳川末期の学者、平賀源内がもちいた手段です。

早速そのお医者さまに『あなたが、手術などによって市内外の患者さんのむずかしい病気を治された実話はありませんか?』と質問してみました。おとなしくて口堅い、そのお医者さんはなかなか、自己の自慢話を誇らしげに語ろうとはしません。微笑して、二、三の例話はしましたが、それすら、自分の先生の手柄にするような話ぶりです。

やむを得ず、前に勤めていた附属病院に赴いて、その頃その先生の下で働いていた同僚の助手や看護婦や、付添いさんに、その先生が治した患者の話しをたずねに行きますと、実に評判がよく『何処の誰それさんは、なおして貰ったお蔭であの先生を、その一家中神さまのように

言っています』と多くの実話を話して呉れました。

わたくしはさらに、それらの治った患者さんの家を五、六軒訪れましたが、いずれも間違いなくその先生を賞賛し、先生の繁栄のためには、どんなことでもさせて頂きたいと異口同音に言うのです。

そこで前記の手法を用いたのです。それは男四人、女二人、計六人の比較的口のうまい相当の年配の人物を高い日当で約二週間雇うことにしたのです。勿論その中の二人は、治してもらった患者の父親が二人、義勇奉仕者として、わたくしの企画に賛同して馳せ参じてくれました。

それぞれ、この企画によって手分けして働くことになりました。それは昔しの選挙運動のやり方です。まず、その医院の周辺地区を市内地図で綿密に調べて、今日は何処、どこその風呂屋、床屋とか美容院とか、人のたてこむ頃を見はからって、それらの臨時雇いが、人に聞えるように二人で話しあったり、または一人、一人知人の紹介をもって、あたかも個別訪問の保険勧誘のように、その辺の有力者の家を訪れたりして、その医院の院長さんの、病院時代の腕のよかった話しをしたり、床屋に髪つみや、ひげそりに行かしては、床屋の主人公に『今度できた、あの医院長は、これこれの人を癒した』実話を言って吹聴させ、美容院などへも行ったりして、その医院の近くより、区域外の遠くへ、プラン通りにやらせました。

初めの内は普通の男女臨時雇いは、不馴れで余り上手にやれなかったらしいのですが、義勇奉仕の二人の父親にいたっては、全く熱誠あふるる説得力で、遂に二週間の目標で企画したわたくしが驚ろくほど、皆巧みな弁説とタイミングのうまさには感服したものでした。

このことを後に知った若い院長は、顔を赤らめて苦笑するのですが、済んだ後なのでいたしかたありません。

効果はてき面、その医院は日ならずして多数の患者が訪れ、待合室は患者の群れで、玄関は靴や下駄で一杯になりましたが、惜しむらくは昭和十七年戦争で軍医として出征、終戦後帰院して、再び患者が多くなり、増築して現在でも隆々たる繁栄を示しています。

☆

☆

☆

宣伝企画は真実を伝えることが大切であります。よきことは大衆にとっても非常に役立つものであります。価値のないものを誇大に宣伝することは、敵に戒めなければなりません。しかしよい仕事、よい商品、よい政治などの真実は案外大衆に知られないものです。

時がたてば判るといっても、それまでには資力が続かなかったり、競争相手が現われたりして、肝じんのよい事実が無に終ることも随分数多くあったことを、わたしは知っています。

現代の社会では、P・R（パブリック、リレーションズ）すなわち、大衆伝達と言うことが大切な要素となっています。

真実のことは人に知らせねばなりません。法に触れてはなりません。真の事実が大衆に伝達されてこそ、社会福祉のためになり、自他共に喜びとなるのです。そして、如何に小額の費用で最大の効果を上げるかが問題です。

こんな意味でわたくしは、この医院の特殊な宣伝企画のあり方を述べたのですが、自分ながらこの方法はどうかと思っています。

米軍の力を利用、大商店街ができる

終戦当時わたくしは、西日本新聞社内の『戦事対策本部』にいましたが、終戦と共にその本部は直ちに『戦後対策本部』と名称が代わり、わたくしらの仕事は、戦後の社内外企画立案することになっていました。

それはあたかも、戦時の商工省が統制経済の取締役所で物資を押える機関のようであったのが、戦後次第に物資が豊かになりだすと逆に生産奨励の機関になったような、現象と同じようなものであったのです。

戦後のこととて混乱していて何から手つけてよいかわらなかったが、U本部長と、その次長と主事のわたくしの三人だけの本部なので、まだ社内の仕事も少なく、自由奔放にいろいろな夢の計画をたててみるのでありました。当時は占領米軍による軍政下とはいえ、市内大部分の焼

跡は、食料品や生活必需品不足から、自然発生的に生ずる露店、闇市場があちこちに出来て、次第にバラック建てを造って、無秩序の市場、小路のようなものが、市内のかつての目抜き場の場所などいたる所に出来たことは、何処の戦災都市でも同様の現象であっただろうと思われる。

さて、われわれ戦後対策本部員は、気宇を大きくして現在の西鉄福岡駅の西側に福岡県と、福岡市有の旧女専焼跡の瓦礫の山数千坪の空き地があり、そのまま放置されている所を整地して、先ず明朗な商店街をつくることによって福博の、焼けた中小商業者の復活を図ることと、また西日本新聞社の別館で合併前の焼残った九州日報社跡（当時保険局などの官庁が借りていた）が何んだか占領米軍に接収されそうな危惧があった？ので、これを防止する意味でこのビルを西日本会館と名付け、三階をアメリカ映画上映と、二階を占領軍兵士のダンス場にし、一階を一般市民に安く食事を与える大衆食堂に改造するなど、今から言えば随分米軍さんのご機嫌を、とり結ぶうろたえた企画をたてて、西日本新聞社の社長始め、幹部の了解を得て、われわれの趣旨ならびに企画書を、英訳してもらって、昭和二十年十月初旬、次長とわたくしは米國に長くいて英語の巧みなM氏を特に同道して貰って、現在の天神町千代田ビルにあった、福岡軍政部に司令官をたずねたら、参謀長のバロー大佐が心よく引見してくれました。

その会見の間にわたくしと、次長の身元が軍籍にあったのではないかと、時をうつさずカツ

ラー大尉というのが、新聞社側その他を調査して、軍籍にいたことはなく、米軍に敵対したものでないことが判りました。この電光石火的な米軍の行動にわれわれは、実に驚嘆したのと同じ時に、それから十日後ぐらいで当方の申出では、市内のブラックマーケット撲滅の一端を果すことと、米軍政に協力する機宜の企画であるとの理由で、県庁の渉外関係の課を通じて許可を下げてくれたのであります。

その直前、われわれの本部はこの地帯に（現在の新天地町）背中合せの八十数軒の二階建て商店家屋側二筋通りをかねて、青写真をつくっていたので、この米軍許可の見通しがつくや、直ちにこの商店街の構成メンバーの物色をはじめ、まず代表者をだれにするかと、いろいろと市内の有力人物を目につけて、白羽の矢を立て、壮年実業家の某繊維会社社長H氏の出馬を促がし遂に承諾を得たのと殆んど同時に占領軍がこの許可を下げてくれたのです。この間、随分と紆余曲折の苦労がありました、その都度熱と力で切り抜けていったものです。

さて膨大なる瓦礫の山は、数千の人夫を用いなければ平地にすることができず、当時は復員前の人夫不足で、この費用の捻出も実に苦痛とするところでありました。

わたくしはフト、東京で米軍が市民のため米軍工兵隊のブルドーザーを出して、整地してやった記事を読んでいたし、また板付航空基地でも動いているという聞きこみを知ったので、われわれ本部では、わたしの発案で、瓢箪から駒が出る例えもあり当って砕けるの意気で、まず

米軍司令部に行き前記の参謀大佐のところに赴いて、現下の人手不足の点を指摘して、出来得れば、東京のようにブルドーザー動員整地の申出を行ったものです。

全く今から考えれば盲、蛇におじずの例え見たいなものです、それが俄然、先方に好感をもたれ、大佐は即座にブルドーザー動員の件で、別室の工兵大佐と電話でやりとりしてしました、直ちにその工兵大佐がジープで現地にいつて、あれは一週間あったら完全に整地出来ると断言、二人のG Iがそれから三日後、毎日ブルドーザーを持って来て操作し、予定通り敷地完了したのでした。

このブルドーザーの運転状況を毎日黒山のような市民の見物が押しかけたのはすこぶる偉観でありました。

そのとき、彼らの軍人らしからぬ気取らぬ態度と、事務をテキパキ処理する実行力に、わたくしらは全く驚かされてしまい、これのみでも、日本軍や日本の役人の繁文縟礼の、事務の渋滞振りでは勝てなかった筈であることを痛感させられたと話しあった次第です。

この商店街は『西日本公正商店街』と初め名付けられましたが、後に現在の『新天町』と改名、その後二回の一部火災をうけましたがその後二十数軒も増し、町内結束して、斬新な企画になる博多っ尻らしい売出しや催しを行って、全国でも珍らしく繁盛する商店街となったことは、つとに世人の識るところであります。



新天町の斬新な組織企画もかずかずあるのですが、ここでは略します。その後この新天町に刺激されて、市内各地の商店街や商店の復興は促進されたのであって、たしかに時宜にあった企画でありました。今やこの新天町がイデパートや、西鉄側とともに、福岡市の繁華の都心的な地位にまで上昇しているのであります。

☆

☆

☆

この新天町商店企画事業をくだしく述べましたのは、企画についてアイディアとタイミングの必要さがいかに大切であるか、また、米国軍人が日本人に対する当時の占領軍としての態度や、感情や方針などについて、手さぐりではありましたが、新聞社として早く情報をキャッチ出来たことと、すかさず冒険とは思われますが、市民の復興と彼らの嫌う「闇市場の撲滅」という、「大義名分」をかざしてこちら側の真実の衷情を訴えて、非常な同情を買ったことが、この企画を成功させた起因となったのであらうと信ぜらたのを周知してもらう意味に他ありません。

すべて企画事業を推進させることは、四囲の情勢の適確な、判断で行わるべきは申すまでもないところですが、この終戦直後、一見夢にも近い商店街企画が極めてスムーズに行ったというその過程において、当時者であるU本部長を始め、われわれはその都度好転してゆくこの企画事業に欣喜雀躍したことは、永い戦争から敗戦まで苦難の連続の反動としての、喜びが一層深く感ぜられたのでありましょう。

何が嬉しいといっても、自己が行ったり関係したりした企画の成功ぐらい、喜ばしいものはありません。苦勞してでっち上げた物こそその苦勞に反比例して大きな感動となるものです。

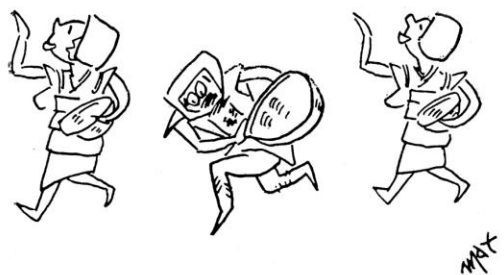
民間伝承の俗説利用で企画成功

正信行事と迷信行事との限界をどこにおくかは、なかなか難かしいようです。

神社で神符をいただいてこれを祭ったり、身につけたりすること、迷信からきた加治祈禱が異なるということにはならないようです。ともあれ、迷信の丙午（ひのえうま）歳に生れたので、一生独身で通したという女性が多いのも気の毒ですし、狐が憑いてるなどといって、精神病者をひどい目にあわせて犠牲者にしたりする例は宇宙時代の今日でも、後をたたないようです。

実害をとまわず、他に迷惑をかけぬ、いささか迷信に属する行事的なものを、わたくしは

こよなく愛するのです。徳川期の太田蜀山人や、前述の平賀源内などがやった事跡を調べますと、まことに現代のジャーナリストか、プランメーカーなどに匹敵するような新鮮さがあるのです。



源内の発案だといわれて、今日まで伝えられている「土用うなぎ」の慣わしなどが、それで、当時のある年の真夏に、江戸周辺で沢山のうなぎが獲れました。夏のことで江戸人は淡泊なものを好むので、油っ濃いうなぎなどが売れそうもない。業者の中に源内の才気を知っていたのがいて彼を訪れ、これをもっとかして多く売れる方法の教えをこいました。

源内は一策を案じて『土用丑の日にうなぎを食うと夏患いせぬ』という説を、町に張出させたり、披露目屋やスパイをつかって、風呂屋や髪床のたてこむ頃を見はからって、うわささせたため、日ならずしてこの季節にとれた全部のうなぎが売切れ、また他地方から輸入させるぐらいの盛況振りを発揮したそうです。これは夏季淡泊なものを好む人間の生理性をついたもので、俗に夏やせなどという、原因を科学者の源内は知ってい

て、結果においてビタミンAの強い食物の摂取が夏を健康に過せるという訳をそんな理論ぬきで知っており、実行させたもので、この迷信に似たものは実際に効果があるので今日まで伝承されているのであります。福岡地方でも同一趣向で成り立った宮崎宮の『社日だこ』二日市武蔵寺の『爪封じ』などありますが、いずれも信仰的で実質的效果が、少ないのでその後はあまり盛んではないようです。

近頃肉屋さんが、毎月二、九の日を『肉食デー』などと宣伝して『土用うなぎ』の向うをはっているようですが、創意性において前者に劣るようです。前置きがなくなると恐縮ですが、この民間伝承、あるいは迷信といってもよいあまり罪のない個人企画を行って、わたくしたち一家が、終戦直前二年ばかり、乏しいとはいえ、白米にこと欠かなかったことをご披露しましょう。

☆

☆

☆

戦争が苛烈になって来た昭和十九年の半ば頃から、九人家族のわたくしの一家は、国民のそれと同様、食糧難におそれ始めました。折もおり、五度目妊娠中の妻は大きな風呂敷づつみをもっては、隔日のように市周辺の各村落に伝手を求めては芋や玉ねぎなど、たまには米などを血眼になってさがし求めて、自宅の食生活をつないでいました。

わたくしはつくづく思いました。このままゆけば妻は十九年の正月には出産することになる

のだ、一家は日干しにならないまでも、飢えるのは必然です。そこで一策を案じました。『窮すれば通ずる』とは、このことでしょう。景気の好い農村では連日のように、若い男たちが出征する。その門出の祝いに、部落長さんの家にある『虎の画の掛軸』が引っ張り舩だとの話しを妻が聞さこんできました。

ハタとわたしは膝を打ちました。これだ、わたくしは子供の時から人さまより、いささか画や書を巧みに描く術を心得ています。

『虎は千里行っても千里帰る』という昔からの云い伝えで、息子たちを戦場から無事に帰らせたいと思うのはどこも同じ親心で、そのためにはワラにもすがりたい気持になるのです。この矢先をわたくしはすかさず、わが家の生活設計（企画）として利用実行したのです。

早速わたくしは、少しばかり持っている画箋紙の他に障子紙など数十枚を買い集めさせて、下部に虎の画を描いて上部に当時蒙古方面より渡って来たといわれる災難よけの呪文『サムハラ』という妙な文字や、抱朴子の中にある九字の行路安泰の真言秘密の印である『臨兵闘者皆陣列在前』などを書いて持たせ、妻に『わたくしの主人の描いた虎の画を掲げたり、または軍服のポケットに入れておいた人は皆、無事帰還されている』と、はなはだ怪しからぬ虚言ですが、背に腹は代えられず、うそも飢を凌ぐ方便とばかりに、あちこち買出しの農家にその虎の画を見せては宣伝させたものです。

やがて効果はすぐに挙り始めました。二、三日して、その部落の召集令状をうけた農家の人が、わが家を訪れて、白米五升と引換えに虎の絵と交換し、その後聞き伝えた農家の人がひそかにわたくしの宅を訪れては虎の画と交換してゆきましたが、後には障子紙もなくなり半紙に書いた虎の画でも、結構ですとばかりに、喜んで米と替えてゆきました。おかげで昭和十九年一月、妻は丸々とした一貫目ぐらいの三男坊を無事に生まれました。

全く、虎の画さまさまです。次第に五升の白米交換が、二十年終戦頃には三升になり、こちらも紙もなくなり、ザラ紙に描くような状態ですからこれまた、やむを得ません。

いまから思えば、猫のような下手な虎の画ですが、この猫虎が何十匹わたくしの内から飛び出したやら記憶しません、とに角出産前後の妻が安静にでき得たことと、米の飯を欠かさず、肥り盛りの子供たちと歳老いた母に与え得たことを、世間には済まないのですが最初家財や衣類を食糧に代えた、わたくしたち一家のまずい食いつなきの、やむを得ぬ一つの企画行為であったことをここに白状する次第です。

下手な虎の画もあえなく『終戦とともに去りぬ』で、こんどは買出しルートをなくした故にどうするかと妻と顔見合せたのですが、有難いもので、わたしたちがごぶさたした農家へわたくしの虎が闇買いのジャングルの道を大きな足でふみ開いていてくれましたので、どうやら食糧買出しも細々ながらできたことを申添えておきましょう。お笑い下さい。

タイプ・プリント紙が十五万人を集める

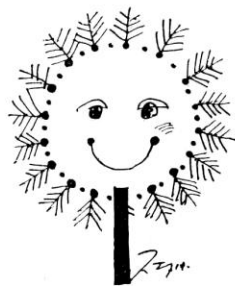
昭和八年だったかと思えます。当時わたくしは地元の大新聞の編集局の一社員をしていました。

当時のU整理、N社会両部長はどういう訳か、私を非常に引立ててくれました。若いこちらもよいことに、何かと生来、好きな新聞企画をたてては持込んだものですが、いろいろと教えられては、取りあげてもらうものもかなり多かったようです。

その内の一つに、今も忘れぬ満洲事変によって国論が上っていた矢先きであり、国際連盟から英人のリットン卿が調査に来て、満洲にわたり、さらに日本に寄って帰り、その報告書が不満足なため、松岡全権がジュネーブに行き、連盟脱退を宣言した折でもありました。

壮年の血を沸していた、わたくしは、早速『非常時局大展覽会』なるものを企画して部長に献言しました。非常時という言葉はその頃の流行語です。

会場は新聞社の講堂、期間は一ヶ月半後の十日間。入場無料ということにして、秘密裡に準備を進めました。当時はデパートが市内に二軒だけで、大展覽会などのできる会場もなかった



ようです。この種のきわ物的な催しは、一つのやまというものがが必要です。戦利品とか、勇士の遺品とかは、当時まだ珍らしく、また新兵器なども軍から出してはくれましたが、これも軍規に触れぬものばかりで目新しいとは言えぬのです。

一番呼びものになるのは当時国民注目のリットン報告書なのです。展覧会事務所では東京支社より記者に、外務省へ伺わせて本展覧会に、これが出品方を願ひ出たところ直ちに貸してやろうとのこと、甚だこちらは意気込んでいたのに、簡単な快諾でちよつとあつけないくらいでありました。全部で石油箱二つぐらいの分量ですから、相当のスペースに飾りつけ中心のやまとし、『盗難の予防を充分に』とのこと、われわれもこの重要書類を入れる立派な総ガラスケースをつくったり、不寝番などの手配をしたり、その呼び物のリットン報告書〃を待ちました。さて到着したら、この報告書は何の変哲もない、普通の西洋紙に欧文タイプ・プリントされたコピーで、一ブロックを数百枚の仮りとじにした、二・三十冊程度のものであり、実を聞くと同一のものが翻訳などの関係で、十数種来ているのだそう。その内の数束だとのこと、気構えた当方はいささか此の紙クズのような代物に、拍子抜けの態でしたが、『とにかくこれを恭しく飾ることだ』と決めて、会場である本社講堂の中央上段に勿体らしく陳列いたしました。

準備完了、期日通りに開会しましたが、観衆は新聞記事の効果があつたためか、来るわ来る

わ、早朝から押しかけて全く収集つかない人出に、こちらが悲鳴をあげたいくらいで、このままでは事故を起す原因となるので、二列にして、巡査が整理する有様で毎日延々と広い社屋をとりまいて、五丁余に及ぶ盛況ぶりで、毎日一万〓乃至二万〓ぐらいの入場者があり、十日間に十五万の、会社創まって以来の人出の盛況を示しまして、企画者のわたくしは大いなる面目をほどこしました。

さらに昭和十二年、支那事変の翌年の七月を期し、当地方の軍隊が杭州湾上陸、上海攻略の直後で国民の愛国心はたかまり、また一面戦死者の続発で気の毒な同情すべき家庭も多く現われました。そこで、軍需工業で儲っている鋳工業者などから、寄附を仰いで『支那事変初盆大追弔会』なるものを行つたらと、当時広告企画にいたわたくしは、N社会部長に献言しました。これは当時の市民の感情の機微をとらえた企画なのです。

また、福岡市仏教連合会の後援という形で行つたものであり、当時の陸軍大臣板垣征士郎中将に大位牌を書かせ、仏教でいう最高の色調紺地に金糸の『大威徳明王曼陀羅』なるものを博多織でつくって、百畳敷天幕二張りを、市内那珂川尻、須崎裏広場で七月十三日より十五日夜まで、時間を定めて仏教各宗の輪番奉仕の大法養を行い、最終日は英霊を慰める川中で花火大会と、多彩にわたる宗教行事を行いました。これまた、市民の大歓迎をうけ沿道延々と人波に埋まり、香煙ると終日たち昇り、さい銭もまた莫大にのびりました。

しかし、この裏には問題があります。祭壇上錦欄の布包みの中に収めてある主催の新聞社が遣族から集めた戦死者の戒名書きの数百枚の用紙なのです。

これは紙上で発表し、任意に遣家族より届けられたものでありますが、実は当地憲兵隊のにらむところとなり、本主催の代表者が召喚されて了解を求めたが結局、終了後戒名書きを、憲兵隊立合の上焼き捨てるという条件のもとに、けりになった次第ですが、思うに当時の軍人さま、特に憲兵の威張り方ときたらお話しにならないのでありました。何しろ泣く子と地頭には勝てない世の中でしたからまたやむを得ない次第です。

☆ ☆ ☆

ところが事業としてタイミングにあって大成功した以上の二つの企画に対して、もう一つかくれた功績のあったことは、あまり知られていないので発表しましょう。

それは前記の展覧会が五・一五事件の右翼と軍人のテロ事件の後であり、次の初盆追悼会は、二・二六事件の後であって、いずれも当時の福岡日日新聞（現西日本新聞）は、その伝統の社是に従って、軍事と政治は絶対切離さるべきことという根本方針に従って、両事件共、菊竹編集局長、阿部編集長は断々乎と堂々の論陣を張りました。これに対して、五・一五事件当時は、それほど軍は社を憎まなかったのですが、二・二六事件では俄然軍部、とくに青年将校の福岡日日に対する憎悪は激しく、久留米師団の将校など電話や投書は勿論、軍用機で社屋を

低空威嚇飛行などで強迫したものであって、当時といっても、福岡日日の正論に対して、如何に軍が無理を押し通そうとしてもどうにもならないほど、福岡日日新聞の論説は屈しなかったのです。

わたくしたち、下部社員、特に企画にたずさわるものは国家の方針や、世論というものに合流し、あるいは先馳するような仕事、すなわち企画をする役を与えられているため、強引に当時の情勢にマツチし、タイミングにあったアイディアで、その当時の社会が要求するものをやるのでありまして、当時の社会部長を通じて行ったわたくしの企画稟議書は、多分に本社の高幹部の意志に反するものであったであろうとは信じますが、幹部は深い思慮のもとに、前記二つの企画の許可をその都度与えられたのでした。

そして、この二つの催しは共に両事件より、かなりの日数もたっていた関係、特に後者の催しは期間の中頃で儀礼的な意味も兼ねて、当時の久留米師団長ならびに幕僚数名を主催の新聞社側が招いて、当地の一流料亭でこちらも最高幹部始め数名に、企画者としてわたくしも末席を汚す光栄に浴して、懇親会が開かれ、それまで双方のわだかまりは、言わず語らずの内うち解けて、菊竹局長と当時の久留米師団長〇中將の間に堅い握手が交わされたのも、これはわたくしらの期していなかった一種の政治的な効果があり、軍側と新聞社側の和解のクサビとなったことを、一つの秘められた話として、またわたくしのひそかな慮外の功績としている次

第です。

戦争博覧会が戦後の町を繁栄させる

その後、大東亜戦争の開戦が行われるや、気の早い、自称アイディアマンのわたくしは早速『大東亜建設博覧会』なる膨大な企画をたてて、N社会部長を通じて献策しましたが、これも容れられて昭和十七年の秋、九月中旬から十月下旬にかけて福岡市西新町、現西福岡警察署横の空地数千坪で大々的に行いました。

開催期間の頃は、秘密にされていましたが、すでに戦争はミッドウエーの敗戦を峠に、かなり下り坂になりかけていた模様でした。



軍部は大本営発表で、次次に戦勝を国民に告げていましたが、アツツ島の転進などが行われた当時だったので、物資不足をつげかけていた折柄ですが、むしろ国民の士気振興をねらってこの博覧会開催を特に許可して、国民をして軍に協力してもらう政策的な意味もあって、大いに支援してくれました。本館など数棟、朝鮮、台湾、満洲国の特設館など、戦争中とはいえ、かなり立派な構造の博覧会となりました。

当時、わたくしはこの催しの理事として、また出品部長として、開会前東京や佐世保の海軍鎮守府などの関係地方を約四カ月間にわたって奔走しました。一応一月半ぐらいの会期も予定通り盛況裡に終わりましたが、これは当時協力された数多くの関係者、支援者の大いなるご助成の賜ものと信じます。

さて不思議なことは、建物が半分ほど出来かけた頃の八月中旬、一夜の暴風雨によって、その内の六・七棟が倒壊したことでした。直後、われわれ一同、精も魂も尽きはてる状態でしたが、直ちに協議して、さらに昼夜兼行でその倒壊家を一週間後再建して開場しました。当時の金額で約七万円ぐらいの損失だったかと思われます。

開期中は実に好人気で、九州各地は勿論中国地方から通算五・六十万人は入ったようでありましたが、それにしても、この建物の損失が結局欠損となりました。これは丁度この大東亜戦争の結末を象徴していたかのようです。

ですが、この博覧会の企画事業が今日の福岡市の西部地方の繁栄をもたらすことになったことは、誰もが予期しなかったところで、何がどこを仕合せにするか、全く将来の成行は予知できないのであります。

と申しますのは、最初本博覧会を企画して、その敷地難で困っていましたが、わたくしはこの地西の町はずれの松原跡の空地を物色して、社側に決定させたからです。この博覧会企画

の発表が事前に新聞に行われますと、現在の西鉄の前身、当時の東邦電力の電車線のうち、城内線は単線でありましたが、開会までに複線を完成させました。

この博覧会が切っかけと、いうわけでもありますまいが、ここ西新町附近の終戦後の発展ぶりは実に目覚ましいものがあります。あたかも東京都においての新宿といった発展の様相を呈し来っているようです。

以上を思いあわせますと、わたくしたち、企画を行うものにとっては、その時代々々の先駆を走っているようなものでありましょう。

このことは別な意味では、戦争後の連合軍軍事裁判によって戦犯となられた方々のお先棒をかついだように見えますが、わたくしも当然その罪の一端を担わなければならぬでしょう。しかし考えて見ますと、何も知らされていない普通の国民であるわたくしたちは、その時代の国家や社会が与える、または示す現象に対しては、いつも積極的にアイディアやプランをたてて進んでやっていたればよいわけで、これを戦犯だ罪人だとするのは間違いではないでしょうか。

話が脱線しましたが、一つの社会的な事業や運動は、当座の成功の如何を問わず、必らず尾を引くものであります。

以上の催しは、主催者である公益事業に携わる新聞社の今で言うPR企画であります、以上のような地域的な繁栄の要素の一端を果したことは、疑う余地はないと思います。

観光地に多数の人を集めたプラン

わたくしはかつて新聞社にいた関係で、いろいろの地方の観光地企画や、宣伝事業にたずさわって成功させた実例がありますので、ここにその二・三の話をしませう。

元寇の襲来で名高い博多湾の突端に志賀島という、考古学や歴史学で有名な「漢倭奴国王の金印」が発掘されたところであり風光明媚の周囲十二キロぐらいの島があります。

この島についての別企画は『実際篇、その二』で述べますが、昭和二十五年頃の同島は、まだ村制でしたが当時同島の守護神、志賀海神社の宮司の長子A氏が選挙で村長になられた矢先でありました。同氏は帝大出の新進気鋭の士です。ある日、S氏の紹介でわたくしが勤務する新聞社へ訪ねて来られました。

この熱誠な新村長さんは、わたくしに同島の観光行政のため協力して欲しいと云われます。当時一つの企画をわたくしはたてて、所属する広告の段数をかせいでいた時でした。

それは戦後始めて許された日本の捕鯨船団が南水洋で世界第一位に価いすを漁獲高をあげたという朗報があったときでもあって、Tデパートを展覧会場として『躍進日本水産展覧会』なる企画を献策して新聞社主催で行うことになっていたのです。

電波漁群探知機の実験や、水産物知識資料や、大洋漁業、日本水産などから珍らしい出品物

を盛沢山の申込をうけ、また関係業者の協賛出品など約百五十坪大の会場では展示しきれそうにもないほどになっていった折からでした。

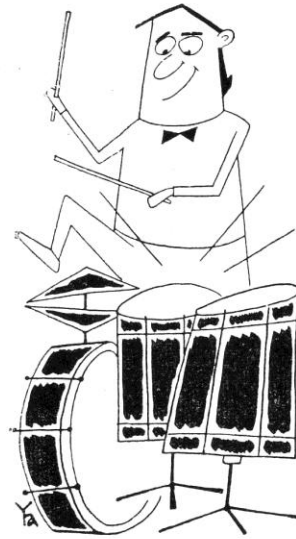
志賀島村長の訪問を受けて、わたしはふと新しいアイデアを思いつきました。

それはこの『水産展』の展示物の飾り切れない三分の一ぐらいの出品物を第二会場として、この島に催えることとしこれと呼び物として、同島に仮設の水族館を造ったかどうかということとであります。

主催である本社がわも異論もなく翌日志賀島に赴いて、これを村長に申入れました。もとより村長も望まれるところで、丁度その時に村会が開かれていたのでこれにかけ満場一致で決定、直ちに第二会場の準備が行われることになりました。

第一会場のIデパートも、第二会場の志賀島も、戦後始めての催しなので、いずれも超満員の盛況ぶりでありました。

特に志賀島では、海岸よりの町内中央の空地に天幕張りの第二会場がたてられ、その中に約九〇センチに、横一メートル三〇センチの厚硝



子を前面にした水槽ができ、仮設水族館とし、海水をゴム管で通じポンプで四六時中汲み上げましたが、今まで毎日漁に出ていた漁夫すら、自身の獲ったいろいろの魚類の泳ぐ生態を横から眺めたことがなく、村中が珍らしがって一家総出で見物にくるといような有様で、この島の街中が賑わいました。

福岡のデパートの第一会場を観覧した人たちは、第二会場に戦後最初の水族館があるというのと、また初夏新緑の頃、村営連絡船で一時間足らずの風光の博多湾を渡って同島の観光に、来る人もだんだん多くなって、開期約一週間にこの水産展は大変な成功で主催側も参加者側も会場側も多大の満足を与え、特に第二会場の同村は、その後の観光行政にとって非常にいい経験をもたらしたということとであります。

☆

☆

☆

その志賀島の『仮設水族館』を切っかけとして、その翌年村会が可決して村営（後に町営）による大規模の恒久施設の水族館が建設されることになりました。

同村役場委員が、全国の同じ施設の水族館見学におもむいては、いろいろと研究が進められて、翌々年の夏には完全な西日本では最も早く建てられた『志賀島水族館』が見事に完成して、博物館指定の名称さえ許可されるに至りました。

またその後、志賀島村は町制を布くことになり、近來の同町の発展は目覚しく連絡船の殆ん

どは鋼鉄船に新造改船され、また宿泊所施設や、海水浴場の拡充など新しい施策が行われています。わたくしも同町のためその後諸企画や、諸事業などに協力し、あるいは「志賀島小唄や音頭」の募集の企画もいたしました。

観光地というものは絶えず、新規軸の企画をたてたり、観光客の利便を図るための施設を行わなければ人気の立たないことは言うまでもありませんが、その都度、宣伝やP・Rに予算を惜んではならないのです。

しかし宣伝企画にあたっては、最小の費用で最大の効果をあげることが望ましいのでありますから、充分慎重に行わるべきであります。

余程珍しいこと、大規模なことなら今日のマスコミはニューズとして喜んでとりあげてくれるのです。この要領を観光地の企画事業に携わる人は、よく研究してやるべきであると思います。

広告作品懸賞募集で新機軸

この企画はかつての広告が図案や文字が主体だったのが、写真のモンタージュ技法などの発達で、印画面自体でそのままだが新しい形式の広告になるという流行が台頭してきた頃の昭和六年ごろだったと思います。早速この機運がこの地方に及ぶのをとらえて、わたくしは地元製の

産者・工場・商店・会社・交通業・魚市場などの宣伝に役立たすべく、課題提供者として、これらを参加させる『新興商業写真競技大会』なる企画立案をたてました。

新聞社も試みとしてこれを主催することになりました。参加資格は新聞一頁八分の一の広告をすればよいのです。その一口の広告、八分の一のスペースにその加入者の分の応募第一位の入賞作品が発表形式で登載されるという仕組で、写真応募者に対しても、各課題の第一位入賞者には相当の賞金と副賞が出され、またその第一位全部から決選が行われ、一位から五位までさらに賞金が増えるという二重の好条件にしましたので、課題参加広告主はおおよそ四十口（五頁分）という地方広告としては、最初の大口広告のレコードをあげることとなりました。

企画したわたくしも、ことの成功にびっくりしたわけで、これら新規広告主に対して多くのサービスをを行うのは勿論、一般カメラマンからも四つ切大のサイズの規定の応募作品の四十口をそれぞれ多く集めなければ主催の新聞社の面目に関するといった自責の念にかられ、発奮して選挙運動でもやるように、東奔西走の活躍を始めました。

そのためには各課題提供参加の商社に、土曜の午後や、日曜日を期して、現地巡回撮影会なる一策を考え出しました。

いまでは撮影会など珍らしくありませんが、当時は課題提供者である店告主も、自分の内の店内外や商店や、工場などの製造工程を、二・三十名のカメラマンに写して貰うのが嬉し

く、あらかじめ芸者を雇って女工に仕立ててモデルにするなど、今から見れば、ずい分噴飯ものの熱の入れたかで、中には弁当や酒が出たり、帰りにはお土産までつくといった具合で、この巡回撮影会が引っぱりだこと云う有様で、大抵一日、二・三カ所を巡るわけで、主題の認識を深めることと、巡回がレクリエーションを兼ねたような形で行われ、競争的に大いに歓待されるのです。この撮影会は予め新聞紙上で社告するので回を追うて参加者が増加するという稀現象が生じて、この新聞の地方広告始めての大増段というレコードをつくったのでした。各予選・決選審査も中央から斯界の権威者を招いて行い、入賞作品発表は広告面紙上と美麗なグラフを作成し、参加者や応募者に無料配布して、歓迎をうけました。この催しは三年三回にわたり続けましたが、支那事変が起きかける風雲のときに際して取やめになったのは残念でした。また、その頃同社主催で企画遂行された『九州中国商業学校生徒店頭裝飾競技大会』にその手段や方法の技術面を担当して、五年五回も参画したことや『実用書道懸賞募集』を企画して店名やスローガンを画仙紙半折に三十軒の課題揮毫させて、広告の増収成功させたことも懐しい思い出の一つになっています。

昭和十七年頃まで、広告部企画担当者として、その新聞紙上に凡ゆる社会事象や、国家政策上の問題に籍口したり便乗したり、利用したりして、広告の増収を計るため紙上企画やそれに附帯した催しを行ったものは数しれぬほどありますが、今から思うとよい時代と、苦しい時代の企画事業のいろいろが思い出されて懐かしく微笑さえ浮びます。

街の繁栄企画で新記録をつくる

終戦後のことですが、昔からF市に有名な新柳町という遊廓街があります。売春防止法前のことですが、すでに赤線区域に指定されてもとは公娼街であったのが、特飲街としてどうやら昔の面かげをしのばせる程度でした。

その遊廓街の全国でも有名な顔役の二氏が、ある日わたくしの就職する新聞社長を訪れて、『このたび各楼が全部ネオンサインをつけて街が美麗になった。この機会に何とか往年の新柳町の繁栄に戻りたいので協力して欲しい』とたのみました。社長は現在の新聞の性格やまた広告面での新聞広告倫理綱領の話などをして、赤線内の事業後援や、広告掲載などが新聞社では行われたいことを話して、社内で宣伝企画を担当しているわたくしに、個人的な形でこの町の繁栄企画に協力して貰いたいといって、両者をわたくしに紹介しました。

かねて両者とも知った仲なので、よく事情を聴き、その後二日間想を練り、極めて珍らしいプランをたてました。それは『明月まつり』というのです。順序として一応、この物語りをしておきましょう。

むかし、およそ三百数十年前この町の以前の柳町に、明月太夫という親孝行で知識も広く、芸



ごとにも妙手の素晴らしい美人の花魁（おいらん）がいました。また明月は仏教に帰依して、死ぬまで十数丁もある万行寺という名利まで、朝早く廓（くるわ）をぬけてお詣りをするのを欠さなかったというので『名娼明月』と名付けられて、今でもその寺に伝説と遺跡があります。それは死後彼女の墓の下から蓮の茎が出て花を開いたので、不思議に思っ寺の和尚が使用人に、墓の中をあげさせると、びっくり仰天、明月の合唱した死骸の口の中から蓮の茎が出ていたという奇瑞であります。

今でもその蓮の乾燥したものがおさめられた硝子の壺が寺宝として大切に秘蔵され、また明月がかけていた袈裟（けさ）や、衣類や祭壇の打敷など同寺に保存されているのです。この、世にも不思議な信仰物語りはこの博多の町の代表的伝説であり、土産物の名称や店名にまでなっているほどであります。そこでこの史実を、新柳町繁栄企画に織り込んだのです。明月の詳細らかな事績をまず、郷土史家で寺院の和尚をしていられるS氏にたずね、結局死後三百六十年を『三百七十年忌、明月まつり』と題し、仲秋明月の九月中旬の日をえらんで三日間、同町で主催することとし、まず町内の空地に祭壇をつくり就業婦たち数十名に、かねて稽古させておいた小唄や音頭の手踊りの奉納をかね、毎日特設舞台で総踊りを行わせ、東・西の二つの花

街の屋楼二軒宛、計四軒に、昔の廓に取材した歌舞伎人形をつくらせ、その期日中は昼間の時間を定めて『おいらん道中』を行うこととし、会期前二百数十名の従業婦の内から選んだ数人のおいらん候補に、三日間交替で三人の太夫をつくり、昔そのままの、あの大兵庫まげ、うちかけ、前にたらし大帯、三っ箇のぼくり、さしかけ傘、手をかける男衆、たばこ盆、化粧箱を抱えのかむろ二人、先頭には金棒曳き二人、新造・仲居十数人をお供に、昔しの吉原や島原のおいらん道中そのままに三組を編成、新柳町内を道中させたものであります。

同時に祭壇では、会期中明月の古い位牌を中央に姿絵の軸物をかけ、はなやかに荘厳に、万行寺住職を導師として、真宗僧侶によって供養行事が行われ、また一方Tデパートでは明月関係の寺宝や、その他のゆかり遺品諸家所蔵の柳町に関する資料を展示して公開したものであります。もともとこの企画は最初二百万円ぐらいはかかるものとして、企画書や予算書を作成したのです。同町の人たちは一致してなんとかして、この町を繁栄させたいと願う意気が反映して、この時節に『おいらん道中』は、何か時代にそぐわないような感もしましたが、珍らしい風俗行列としての三日間未曾有の人出をみました。町内の人も、警察署員も汗だくで、交通整理に忙殺されるという嬉しい悲鳴をあげたほどでした。

しかし、この花街も昭和三十四年三月限りで『売春防止法』の施行のためあえなく消えさりましたが、この昭和二十五年に行った、祭り企画は未だに語り草になっているようです。禁止

直後はこの新柳町は、大門口と廓内にある二・三軒の料亭があるだけで、大きな女郎屋はバーに旅館に寮に転向しましたが、火の消えたようなさびれ方になりました。

どこの花街もそうだったろうと思いますが、それにくじけず、町内の熱意ある幹部が積極的に総合企画をたてて、動いたところは必ず相当の成果をあげていて、かつての性格を全然転換して、有数の繁華街になったところも多くあるようです。

さて『明月まつり』が尾をひいて、この町やその周辺の繁栄に資する問題が十年後にわたくしを待ちうけていましたことも希しき因縁であると思います。

☆

☆

☆

この新柳町を東部に附近十数ヶ所町が集ってその後、南都振興会という団体をつくり、結束して諸種の企画や事業を行っています。昨年またたくしにこの会の主催で行う地域繁栄企画の相談をうけましたので、左のようなプランをたてて実行して貰いました。話しの順序として一応博多のまつり行事について語りましょう。

昔からの祭り行事で、多額の費用を費やして行うもの一つに七月一日から十五日にわたって行われてその伝統美を誇る『祇園山笠まつり』という名物祭りがあります。

その内の『飾り山笠』というのは町内に高さ十米ぐらい幅四米ぐらいの切妻屋形の中に建設されるもので、両面にそれぞれ歴史物語りなどの題が選ばれ、下部は等身大以上の武者人形な

どが数個上部に向かって配置され美麗な御殿風の建造物や岩や水流の模造飾り物を配し、上部になるほど小さくして立体感を見せる、けんらん豪華の造り物が福岡市内十二、三カ所建設されるのであり、夜は電飾でまた美観を呈するのです。

最近ではこの山笠まつりは、観光的な面から、期間中地方から非常な見物人で町中が大賑いになるのでそこから観光的意義も極めて大きいものがあるのです。

その他五月初旬には『ドンタク』まつりもあり、市民も大変に派手な年中行事など催しを好んでいるのです。

さて、この南部地域も終戦後に『山笠』の復活がこの市に復活すると、直ちに建設しその後十余年を継続、建設しているのです。

一本の飾り山笠を建設するには約三、四十万円、またこれを数日にわたって、付属する『かき山笠』ということをするれば、また別に二、三十万円は必要とします。それは、かねて町費の別途積金や寄附金でまかなわれるのです。

この南部地域も、ある年には町区域に二本も飾り山笠を建てたこともあったのですが、昭和三十五年は各町内の中にも異論を説える人も多く、投票の結果小数の差で非建設の票によって、山笠建設をこの年は見送ることになり、代案として、中央交通の激しい位置に、公益的なゴーストストップの交通標示機塔を県の補助金を加えて建設することに話が決まりました。

しかし、この観光的な意味を多分に持つ飾り山笠建設は、その期間中人出によって商店街や、この地域に多い市場街や、料飲街も営業的にはかなり潤うのですから、この標示塔の建設企画案では納らない業者の人たちもかなりの数にのぼっていました。

この会のI会長とM名誉会長（前会長）の二人から、わたくしが相談をうけたのは丁度その頃のことです。よってわたくしは慎重に企画を進めてみました。

まずこの会の構成されている十数カ町の、それぞれの性格を識ることです。九州でも有数の大会社の本社や、銀行の支店や商事会社などもあり、また旧遊廓の家屋を改業した旅館や、飲食街、いくつかのブロックをなす商店街、映画街、いく種類もの日用品を売る連合市場街など、その他に住宅街も含まれるという、まことに多彩を極むる地域なのです。また近き年に完成される大博多駅の建設によってこの地域はさらに、よい場所になることが考えられる位置でもあるのです。

この課題を与えられたわたくしは、それらの町が全部喜んで同意する催しを企画しなければ到底実行できないことを感じました。それとも一つ何かの記念的名分、別言すれば切っかけを創ることにあるとして、過去にこの地域がどうして発展したかの事蹟を調べてみました。

それは、同方面は明治四十二年（一九一〇）博多の浜部にあった遊廓柳町が、九州大学の増築などが近所になるので、これを風紀上隔離させて、辺地に移転させることが市会で決議さ

れ、当時の福岡市外筑紫郡住吉町大字住吉の田畑の中を買収して移転させて新柳町と名付けたのに端を発したことがわかりました。

その翌年市内電車の開通に伴って、その後この新柳町にも環状線ができ、停留所も設置される事になりました。昔の、おそらく徳川期の名残りかも知れませんが、日本の街の繁栄は遊里というアミューズメント・センターを中軸として、行われたらしいことがこの時代にもうかがえるのです。

この新柳町を核として丁度結晶がつく物理現象のように次第に附近に人家が集まり、交通も頻繁になり一時戦災で焼失した地域もでて犠牲者も多数出しましたが、戦後は次第にこの市の発展は南部方面に移行する様相を呈してきました。そこでわたくしは『福岡南都開創五十周年記念、南都まつり』なる案を企画して、予め幹部の賛同を得、六月の同会の総会席上、プリントにし、企画書を配って説明と質疑応答を行って、全加盟町から参加役員の会議で多数差で可決して実行することになり、その後予算や係員の編成などが行われ、当時わたくしの所属する会社が、宣伝行為の一切を引受けることになりました。

左にその企画の次第を略記しますように、この南都振興会の多様にわたる町や業者のいずれも、満足とはゆかぬまでも何かの形で利益をもたらすように按配したつもりであります。

☆期日・八月四日（木）前夜祭（四日間）五日（金）六日（土）七日（日）

☆場所・南都振興会加盟町全域

☆後援・福岡市、同商工会議所

☆協賛・西鉄本社、九電本社

☆売出しとサービス（期間中、全商店街や市場連合などは中元大売出し、本催し協賛特別サービス

加盟、料飲店、キャバレー、バー、喫茶店などは期間中新趣向サービス）

☆会期中・地域内二ヶ所に特設舞台で連日日没とともに午後十時まで各種演芸を上演。

☆四日・（祭場、九電本社前広場）

南都功労者、戦没者の慰霊法養と、新作南都おどりの発表会（奉納盆おどりを兼ねる）午後六時から

☆五日・仮装コンクール、（参加町全域、審査員福岡風俗文化研究会八名）午後六時から加盟町行進

☆六日・ミス南都コンテスト（前項同じ、午後六時から加盟町行進）

☆七夕（たなばた）星まつりパレード、午前中ミス南都などによる自動車市中行進、午後六時より、牽牛

（ミスター南都扮装）織女（ミス南都）曳屋台や牛と共に数十名の稚児行列並びに百数十名の美女群が

全区域の目抜通りを選んでパレードする。

☆のど自慢大会（RKBラジオ・テレビとタイアップ審査午後十時終了）

概要は以上なのですが、この南都振興会の『南都まつり』は期間といい、スケールといい、市内商店街には、かって類を見ない大がかりな催しとして人気を博したものです。

この催しに一つのスター・バリューをつけるため、南都という文字になぞらえて、大阪の漫

才師「南都雄二と都蝶々夫妻」を特に最終日によび、蝶々さんを七夕姫に、雄二氏を牽牛に扮装させ、大供揃えでパレードの後、特設舞台上で、お得意の漫才を展開させて、さらに前人気をあふるつもりで交渉に及びましたが、一月前のことで残念ながら行けないという結果になったことなどありました。

また裏話としては、新柳町に西日本随一と称して美女五百名を擁するといわれる『月世界』が八月四日開店したことや、兎角足並不揃いの評があった、料飲街と商店街、市場街が本まつりで完全融和結束させたという効果もありました。

その他『新作南都おどり』の新作詞・新音曲・振付による関係各町内婦人たちにかねて期待したように、このおどりが全域の婦人団体から歓迎をうけ、会期以前から連日各町まちに、このおどりの稽古やおはやしが展開されて、会期中の夜は区域中央にたてられた櫓（やぐら）を中心に盆踊りのように輪舞が催される盛大さでした。以上のことなど如何に町内のレクリエーションになったかを知ることができた次第であります。

また本まつりの前宣伝にあたっては各選ばれた委員は、日の迫るにつれて、興味が出来て、あるいは自家用の自動車や、トラック、宣伝車などを三十台ぐらい連ねて装飾し、事前から当日に至るまで、市内を区分けして宣伝パレードを行うなど、初めいくらの危惧の念を、この催しに抱いた人も次第に熱をあげて来るといふ人々の心理の推移が、実に面白く感ぜられた

ものであります。

きわもの利用で成功した宣伝事業

この南都区域の那珂川という川畔に面した一流料亭S園という百畳近い大広間に数々の部屋をもつ、この市の名物『鳥の水たき料理』を主とするのがあります。

この園主とわたくしはかねて仲よしなのでこの広間の完成を期に、結婚式や披露場に併用して大いに繁榮させたいとの相談がありました。

丁度その年は、前年十一月、皇太子と正田美智子さんとの婚約の発表があり、この陽春を期して式典が行われるという時機の二月初旬のことでしたので、わたくしは早速、この地方で全然行わなかった特別な『ショウ』を行うことを企画しました。

そして、この大広間の舞台の中央に袖をつけたものにして、午前、午後の二回にわたって、洋裁学校や、美容院、料理学校などの花嫁候補に類する諸先生や、業者や市内婦人会の幹部などを、一回三百名宛を限定して招待状を出して案内するものであります。もともとこの料亭の結婚式場新設の宣伝が目的でありますので、二十数万円の予算をたてました。また一般的公開でなく、むしろ報道機関などに紹介して貰うことがもっとも望ましいことでもあったわけです。



その企画事業の名は『皇太子、美智子嬢御成婚記念、華燭の典、時代風俗ショウ』と名乗るものです。内容は、日本の今昔結婚風俗で、一、神代の巻、二、王朝時代の巻、三、鎌倉時代の巻、四、徳川時代武士の巻、五、同町人の巻、六、現代和装の巻、七、同洋装の巻と題して約二時間半にわたるショウです。

す。服装は現代の巻以外は京都の時代物衣裳店から借りうけたものです。さて、前記のようにこれを權威づけまた報道機関に取あげて貰うには、営利商売の料亭が行うとすれば価値がないことは当然です。しかし公共的な文化団体が行うとすれば、各報道機関はこぞって扱ってくれることは、わたくしの過去の経験でよく識るところです。

この主催を行うため、かねがね親しくしている当地での知名の美術家や、著述家、劇評家、歴史家、美容や服飾の先生に事情を話して、お互いの研究機関を作る目的で『福岡風俗文化研究会』なるものの準備会を行いました。これが発会式をかねて御成婚記念事業としての、このショウを三月の三日だったか、行ったものです。その日の会場の賑わしは全く予想をはるかに突破する結果になり、舞台の上に神代から王朝時代、すなわち皇太子によく似たアルバイト

青年に衣冠帯束を、正田美智子妃に似たモデル嬢に十二単（ひとえ）を着せて、あたかも御成婚式はかくやとばかり奏楽などをいれてムードを出し、花やかに展開したものです。適当に本会の各役員が分担して、ナレーションを行うといった仕組で、始めて見る女性の観客は、讃嘆の声をあげるのが多く見られました。

その日の各新聞社の夕刊や翌日の朝刊には筆をそろえ、大きな写真入りでこれを登載し、またテレビもニュースとして取あげ、二日間にあつて数回放送したのも、当時異例のことであると信じます。

☆

☆

☆

このことは、たしかにタイミングにあつた催しがかくも評判をうけたことを物語るものでありましょう。後日談として、当日来観の当地のS商店街の宣伝部委員が、いよいよ御成婚日も数日という時に、この企画と同様のものを、二日間にわたつてS町会館で行つてのち、商店街内を盛大にパレードで、一般の観覧に供し祝賀の意を表したいと申入れが再びわたくしにありましたので、さらに企画を練りなおし、いよいよ当日は以上の時代ショウの風俗をそれぞれ曳屋台に乗せ、先頭には日向国の風俗『シャン・シャン馬』の花婿が手綱をとり、花嫁が馬に乗つて道中する徳川時代の風俗を先頭に加え、しつしつと同商店街内を行進しました。これも沿道人の波で大喝采をもって迎えられたのです。以上タイミングにあつた企画で成功した実例として述べる次第です。

文化運動としてのショウ企画で成功

前述の福岡風俗文化研究会の組織は、博多人形、博多織、筑前しぼりの名産の街であり、いろいろの工芸家の多いところとして正しい時代風俗や、考証のための機関として成立されたものであり、これが普及宣伝のため必要に応じて、諸種の催しを行ったり、後援するなどの趣旨のものであります。

昭和三十六年二月末、かねて会員の一人であり、この地美容師会の幹部M女史の依頼に応じて、本会主催で『博多人形ファンタジーショウ』なる計画を実行しました。本催しは博多人形師として六十余年の永い生活が続け、今なおかくしゃくとして人形制作を行い、また多くの人形師を養成した、名人小島与一氏を讃え励ます意味をも含めたものでした。

事前に、これが各新聞紙上に発表されると非常な人気をよんで、此の地の最大の衆会場電気ホールで、定員千五百人昼間一回公演の予定が、昼夜二回に増演することになりました。さらに人気を加えたのは、郷土出身として赤坂小梅さんの特別出演の申出がり、また公演当日丁度、福岡市で飛行機を降り鹿児島に赴む、森繁久弥氏の昼間出演もあって、各公演約三時間、当日は大変な盛況を来たして大盛況裡に終始したのであります。

このショウの意義は、美容師（福岡並びに九州、山口各地）による、かつら十日会員数十名の腕の競い場としてと、ショウのモデルが後援者の福岡古典舞踊協会から選り優られた、各流日本舞踊の名取りの美人たちが人形に見立てた踊りの変化や、新流行の髪型、服飾の紹介、ならびにアメリカ、印度、朝鮮、日本の花嫁姿のデビューが、前期の人気歌手や、名優の協賛出演と相まって、かくも成功したものと思われまふ。

また地元にある『RKB毎日』がこのショウの一部を、三十分にわたってテレビで放送したことも一段と、人気を増したものと信ぜられます。

☆ ☆ ☆

一つの団体が行う事業として、その目的が営利的な利益を目的としない、文化の向上に資するものや、功労者などを讃えるものである場合は、必ず、報道機関はこぞって之を紙上や電波に取り上げるものであります。

ましてや、非常に珍しい演出、美しい場面の展開、有名人の登場などが行われると、そのあつかい方の比重はさらに大きくなるものです。

こんな場合有力な一新聞社や、放送局の後援などをとることも必要とされますが、しかし一社の後援にすれば、その社の新聞記事にはよく登載して貰えますが、他社の記事には極めて小さく、あるいは黙殺される場合もあることを覚悟しなければならぬでしょう。ですが一社の

後援をとったがよい場合もあるのです。

また切符などを多く売りたいとすれば、市内に相当数のポスターや、掲示板を出し前宣伝を充分行わなければ、安全に目的は達せられないことも申添えておきます。

商店街の起死回生策

ますます伸んでゆくデパートに対して、商店街のあり方は従来いろいろと問題にされています。優れたものが勝ち、劣るものが敗けるという法則は、この商業上の戦いにおいて各地で、如実に現われていることは申すまでもありません。商店街対、商店街についても同様のことがいえます。

終戦後、わりあい早く立ち上った福岡市の南部のF通りは商店、数十軒で相当の繁栄をみていましたが、その近くや周辺にさらに優れた商店街などが、出来てきますと自然それらに客足をさらわれるようになりはじめたのですが、商店街を構成する個々の商店の結束がゆるんだり、または借家をしていて比較的身の軽い商売はそれらの新らしく出来た商店街などに引越したりして、商店街の中に扉を閉したり、貸家礼や売家礼が張られる店が最近三、四ヶ所もできてくると、自然にその街全体に活気を失って来るという現象をおこすものです。

商店街の中に、点々と空屋ができると、あたかも、美人の歯並の中に抜け歯があるようで貧

相に見えるのも当然の理です。

心ある商店街の幹部四、五名は熱心に打開策を計るべく肝胆をくだいていましたが、中には処置なしとあきらめる人もあったり、すでに負債がかさんで身動きの出来ぬ店さえあるので、なかなか結束ができないことをかこっていました。

その頃わたくしは、同僚の紹介でこの商店街の繁栄策のため、志しのある幹部に会いました。『われわれ三、四名の幹部だけでは、この商店街を回生させ、繁栄させることは、到底難かしいようです。むしろ第三者のこの道のベテランに抜本的企画をたててメスを施してもらう以外に、途はないという結論に達しています』とのことで熱心な、これらの幹部の方々にわたくしも動かされました。

ベテランなどと言われると、いささかくすぐったいのですが、信頼されると直ちに研究してみたいのが、わたくしのたちです。即答はされましたが、折柄私用で上京する期も迫っていましたので、ことの序でに東京にある商店街の模様や、国家の低利資金で建てたアパート兼用の商店街などを見学してきて一つの企画がうかびましたので、帰宅後一応簡単に試案をしたためて旬日後、再びF通り商店街の幹部に会いまして、左の提案を試みました。(尤も、この内のアパート案はすでに、当県や市の都市計画課から、この地域が重要地区なので町幅拡張耐火建造物に改造さすべく示唆し、それらの商店街の電車通りに面する、かなりの部分を都計の

方針に積極的に協力してもらい、完成の暁はモデル地区として指定すると要請されていたのですが、各商店街とも、現在営業しているそれら都計上の道路にある人たちの生計の問題や、土地の買収や、換地上などに複雑なことがらが錯双して、いつのことになるやら、かなり困難な現状にあるのです。

〔提 案〕

一、自己診断を行うこと

(イ) どうして不振になったかの原因の探求。

▲各商店街の個々の店からアンケートをとる。

▲商店診断員の如き人たちに分析や、研究をして貰う。

▲他の類似の商店街と比較研究して個条をあげる。

(ロ) どうしたら回生し繁栄に導くか。

▲(イ)の各条によって逐条的に如何なる対策がよしとするか。

▲委員をつくって、商店診断員らの意見を参照して結論を出すこと。

▲委員による商店街回生と繁栄に対する予算と実行の計画編成。

二、結束と信念による実行

(イ) 目標を定めること。

▲第一期は何ヶ月或いは何ヶ年と定めること第二期以後も同様にして何年後の理想の姿をおくこと。

▲右に向って加盟店が一致協力して当ること。

▲市民をこの商店街の新たな活気に注目させること、すなわち世論を喚起させること。

▲実行委員として覇気進取の気性に富む人数名が選ばれるべきこと。

以上のような大要を述べて、第一の現在の沈滞している商店街の自己診断や、分析が一応完全に行われ、個条的な結論がでてこれが打開策として各方法策が定まる。それにはまず目標（旗じるし）を置いて、それに組織委員が協力一致し、如何なる困難をも排除するという気概をもって当るということになれば、わたくしも及ばずながら顧問あるいは相談役として全面的に応援協力しようと思しました。

早速、総会が招集され話し合いが行われ、その半ばに於て、わたくしが出席、以上の方針を説明し

(一) 目標としてスケールを大きくおいて第一期計画を二、三年後に、さらに第二期、第三期を何年後完成する。新設の大博多駅より通ずる南都繁華街の関門的な要衝にあるこの地にふさわしい、地下、地上共五階あるいは、それ以上の鉄筋コンクリートにする。地下を日用品マーケット、ガレージ、または食堂街、健全娯楽街、公衆浴場、駐車場、倉庫、冷暖房機械室など、一階を商店街、二階以上の住宅その他とする。

(二) 以上のことは県や市の都計上に率先協力して行おうという形をとり、そのためには低利資金の融資を懇請する。すなわち二階以上を住宅金融公庫の資金、一階及び地階は、中興の金融その他とする。

(三) この商店街の地主は数名であるが、自店自主が比較的多く、また貸家地主もわずかであり、この点の談合は多少困難はあるが、割に容易であるので、地所の問題は各所有者が、現物出資として、これを株価に換算し、借入金、出資金などを合せて協同組合、会社か、公社組織にして建物会社をつくり、個々の商店は一応それに対し、店舗ならびに、二階以上住宅を借る場合、規程された賃金を納め、出資額に応じて、諸計費などをひいて配当をうける。

(四) この商店街ビルの構成、運営は如何にも大都市とこの地域に適合した様式をとり、モデルケースとして新機軸的な方法を行うこと、そして目鼻がつき確信がもてる段階が来た場合は、いち早く報道機関を通じて、これが企画を発表し、市民の注目をひくように宣伝する。このことは市民に宣伝して注目させるばかりでなく、ひいては商店街自身を鞭撻発奮させる、いわゆる良い循環作用や連鎖反応を起すに役立つものであること。

(五) 右のような、数年後に大いなる旗じるし（目標）それは県や市の都市計画に率先垂範協力するという目的と、モデルケースとしての完成を期する全商店街の結束という、大義名分をもつものであるというプライド（誇り）を皆さんはもって欲しい。

(六) 以上の目的のために、目標を目指して突進するという報道機関の発表と共に現商店街の

三ヶ所の入り口に、完成後の堂々として輪奐の美を誇る見取り図の大形ペンキ画板を掲示して一般に公示し、これにむかつて、『市民皆様の応援や協力をお願いする』といった風な宣伝文句をもって、第一次から何回でもの大売出し（これは前期において自己診断や分析で得た結論から出た打開策を充分利用する）こうして一応手許商品を一新するぐらいの気概をもって人氣をあふる）

(七) 一応この地域に人氣があつまり、復興のきざしが見えはじめて金融の見通しがついたら、現在同商店街の四分の一位の地域に鉄筋コンクリート造りで閉店し空家になっているYデパートの一階を予め契約しておいて、ここに全商店の半分宛か、三分の一宛、建築中移り住んで、商売を休まず商店街とアパート建築を続けること。

以上のことなどこちらの提案と、商店側の意見の出しあい、話しがまとまり、Nという町代表者が決をとる意味で、博多風の一本の手打ちで総員が賛成し、この目標にわたくしを顧問として進むことになりました。

この書籍が刊行される頃には、一応完成見取図や、予算編成などが出来上り、一般に発表されることになるでしょう。

硬派広告企画で地方民を協力させる

新聞の硬派広告といえますと、その範囲の限界をどこにおくかは、なかなかむずかしいようです。軟派広告でないものが硬派広告だといえ、割切ったようにも聞えますが、その軟派広

告の範疇をどこにおくかが問題です。新聞雑誌に広告が掲載される、その種類、すなわち一般紙と業界紙の性格によっても、その分類が異なるでしょう。

さて、いまここに申し上げようとする硬派広告企画で成功した例は、いわゆる一般大衆に縁のない特殊な製産品を生産する某会社の純然とした、硬派に属する記事広告をいうのであって、仮にこの会社名をT製造株式会社と名付けて話しをすすめましょう。



福岡市の郊外に本社と工場を有していて、当時わたくしが奉職していた福岡日日新聞（現西本新聞の前身）の広告欄には全く用のない会社で、広告と云えば五行か十行の工員募集の案内広告か、その社の定款による年一回だす小さな申しわけの、決算表広告ぐらいのものでした。

しかし、戦争初期の昭和十年頃のこととて業績はなかなか好く黒字続きで、その頃増資して

附近の土地を買収し、工場の拡張を図ろうとしていましたが、附近の住民はこの会社が特殊な製品をつくる工場であることは識っていても、この工場の周辺に下宿や、居住している工員や社員以外は、T会社の実態をしらず、むしろ煤煙や、機械の騒音に反感を持っているほどで、したがって工場拡張の敷地買収に対しても、はなはだ非協力で、かなり会社側は困難しているものでした。

わたくしは、ここの重役のS氏と他の定例会合で、かねて懇意にしていましたので、その方面にある広告外交に行ったついでに、たまたまS氏に敬意を表したくなったので、丁度その頃この会社を訪れたのです。S氏は『よく来てくれました』といって、四方山の話をしながら『実は工場拡張をしたいのだが、この周辺の街の人達の理解がないので、この点、はなはだ難渋していることをしみじみ語るのです。そしてこの分だと将来他地方に工場の移転を図らねばならないことになるかもわからぬなどと、悲観的な話しさえするまで懇談いたしました。

わたくしは談話中、次第に職業意欲が自分の身体のなかに盛んになりつつあることを自覚してきました。そしてそのT社の敷地買収が、将来この地方の発展や、地元民の就労対策になることなどが判るにつれて、『これは新聞に、あなたの会社の実際を宣伝なさることによって、案外早く好転することになるかも知れませんよ』といった。

わたくしの熱心な話しに動かされたのか、S氏は敷地買収に要する経費の中に、相当の運動

費も計上されているので、その一部をさいてためしにやって見ようといって、当時としては多額な広告料を申込んでくれました。とにかく思いもかけぬ自分の広告外交の成果に一応は喜んだのですが、この会社にとって始めての臨時広告予算であり、わたくしを信頼して出してくれた金額なので、ひどく自責を感じなんとかして効果あらめたいと熟慮して、当時の広告部長に相談し、その頃企画されていた一頁大の『産業と観光』と題する記事広告の中に、三段ヌキ見出しの写真入りで、その会社の業態や、国家的な意義のある製造工場であること、またこの工場の拡張は地元の発展に寄与するものであるというふうに結んだ記事形式の段抜きかこみで挿入しました。それは、取材一週間後のことでした。

それから四・五日した某日、S重役より、会社にいる私に電話がかかってきて『君の帰社の際、まことに恐れ入りますが、工場に立ちよってくれないか、今日だと都合がよいが』との話で、わたしもいささか不安な気持でその日の五時過ぎ同社を訪れると、S氏は大変なご機嫌で『君のところの新聞広告の効果は、まことに偉大ですね、大成功でした。わが工場周辺の地元民に非常に大きな反響を与えたもようで、買収予定の三筆になる各地主は全面的に協力すると話合ってやって来て、当方の言い出し値で買収に応じてくれるし、さらにこれに関する諸般の雑事にまで協力してやろうと、町総代や町の組長などが一緒に来てくれましたよ。とに角祝杯をあげましょう』といって、おりから来社していた社長に紹介され握手までされる始末で、

同夜は市内の一流料亭に案内されて、ご馳走になるほどの歓待で思いもかけぬ面目を施こし、その年から多大の広告予算をさいてくれることになり、戦時中同社が某社と合併するまで続けられたのは、当時若いわたくしの尊い経験の一つでもありました。

☆

☆

☆

報道や読物の記事面と広告に類する記事（むかし提灯記事といったふうのもの）が一緒に組まれると、それが多いほどその新聞は権威がないわけであり、今日の大新聞ではこの点截然と区別されています。

最近の大新聞や、一流雑誌における記事広告は、実に優れたP・Rや、レイアウトによってなされ、諸者はまた興味をもってその中から生活の資料を汲みとり、常識を増す心の糧ともなっているのであって、近時唱えられている広告倫理化の旨にも沿うものであると思います。

いかにも硬派の会社で、広告の必要がないと思われるところでも、いろいろな観点から年二・三回ぐらいは普及率の多い信用ある新聞に広告する必要があることを特に企画の一端として力説したいと思います。

ある硬派広告の掲載が、その会社の株価に好影響を与えた話や、初期のころ労働問題の紛糾を硬派広告によって未然に防いだ二・三の例さえあります。

企画的にも、よい硬派広告の掲載は、直接的効果はなくとも、碁盤上の捨て石や、また堤防

や岸壁を築く場合、水面や地面に現われない、基礎となる捨て石的な、役割を果すものであるといえるのであります。

最近のテレビのゴールデンタイムなどに硬派の会社のP・R的コマーシャル物が多くなりつつある現象は確かにこれを物語っておるようです。

マスコミの最先端、新聞のもつ偉大な報道力と、説得力はわたくしがもつともよく識るところであり、企画者はまずこのことを最初に考うべきであると敢えて申したのであります。

（その一おわり）

実 際 篇 (その二)

人間というものは、自分の望んでいることを、とかく信じ
たがるものだ。

シーザー

火のごとく信ずるひとあり、

水のごとく信ずるひとあり。

日蓮上人

布教や伝導とは宣伝のことか

わたくしは決して無神論者ではないつもりですが、神仏にあまり頼ろうとしない面のあることを全く恥かしく思っておるものであります。

そのくせ、仏教や神道、キリスト教、その他の異国の教義に大変興味を覚える者の一人で、殊にそれらの古い宗教芸術をこよなく愛しています。

あらゆる宗教芸術の儀軌や法則、教義などの参考書にたいして読みもしないのに集めることを最大の趣味としているのです。

開宗を行った聖人の苦闘の事績や、それを画にしたものに解釈などを附したものや、彫刻な

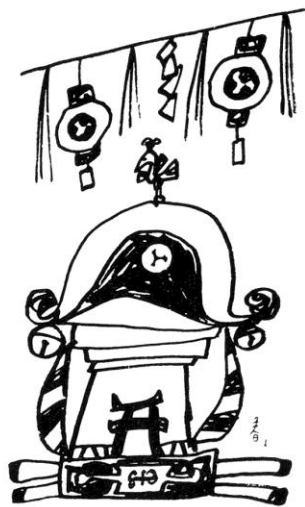
どの写真や、出版物を見ていると、飯を食うのさえ忘れるほど楽しいのです。

各宗派の教義など実に概念的に一応識っているつもりですが、さて信仰となりますと、自ら不徳のいたすところで一宗に凝るということが出来ません。多分わたくしは生れつき唯物主義者なのかも知れませんが、それぞれの信仰者が一心不乱に祈っていられるところなどに接すると、まことに敬虔な感がして矢も楯もたまらぬ焦燥感を覚えるのですが、すぐその後で、何がこの宗教をかくも信心深い人を集めるのか?といった風な疑問を起し、その来るところの原因をたずねてみたいなどと懷疑を抱くのが常です。全く宗教者や信仰者にとって、わたくしぐら

い不遜な存在はないかし知れません。

さて、前置きが長くなりましたが、宗教上の布教、伝道、宣教、教化(きょううげ)とか弘法(くほう)、弘通(ぐつう)、弘宣(ぐせん)とかいう言葉は、今日いうところの宣伝とか、広告とかいう意味にも通ずるものと思います。

己れの信ずる道あるいは、宗教を他にひろめてその人に主として精神上の安心感、または物質上の利益をもたらすということと存じますが、その



ことはあらゆる道徳の上でも本義とするものであることは申すまでもありません。

それを極めて判り易く一般大衆に識らしめて多くの人を目的に向わせるということに過去の方法は行われたものでありますが、現代の宗教界、特に伝統の古い宗教になるほど、昔では普通の言葉で書かれた経文や、解説書でも現代では難解で、なかなか普通人には判りかねるのです。また科学知識の進んだ現代人に、極楽や天国、地獄、来世の刑罰などを説いて見ても信じない人の方が多く、むしろ笑うものさえあるくらいです。

家産が傾いたり、医者で治らない病氣や、家庭の不和で心配ごとの多い人たちに対してどうかと思われる加持祈禱や、ある種の新興宗教の人たちが積極的に、その教に入信を進める手段として、さまざまな利益などを実例のようなものであげて勧誘説示するのですが、果してその全部がどうかと思われますのは一心に信仰し、約束されたご利益がない場合は、信心が足りないとか、その神または、仏や、その本拠の殿堂に、志納金の上げようが不足だのといって、ついつい深淵にさそいこむなどのことはないでしょうか。

彼らは、これを布教といいますが、これらはとりもなおさず、よい意味でない企画行為の中の宣伝勧誘ではないでしょうか？ 仏教のある宗の祖師が伝えた辻説法や、救世軍や、ある派のキリスト教の街頭伝道なども、前者のどうかと思われる人の弱点につけ入るやり方とは異なりますが、わたくしは現代風に宗教拡張上の企画、宣伝行為と名付けたいと存じます。

以上は言葉で行われる宣伝行為であります、建造物や掲示板、絵解き、ポスターなどで行う布教や伝道行為もある訳です。

繁盛している神社仏閣、聖堂や伽藍、または大仏像、磨崖仏、各種の塔なども一種の神秘さ、荘厳さを示して、威圧的に、あるいはきらびやかに、あるいは和やかに、それぞれの様式美をもって現代でいう観光的な意味まで含めて大衆に訴え、呼びかけているのであります。

さらに一層アピールする場合、お祭りなどに際して、例えば仏教のある派では地獄、極楽変相図、釈迦の一代記図、祖師の若行図など宗教画が展示され、敬虔深い信者に一層の信仰心をかきたてさせるのであります。

福岡市東公園にある日蓮聖人大銅像の台座にある元寇の際の残虐な画面や、数面の聖人の国難に当る雄姿図などと共に、永久に此の教の宣揚に非常に役立っているものであろうことが考えられます。

神社仏閣の門頭や境内または、堂宇内に寄進者の名録が掲げられていることはそれらの行為者に対する礼の意味もありますが、宣伝として直接的でなくとも、大部分は他人に識らしめて同一行為を示唆する宣伝的な要素も含まれているとも思われます。

神社にかかげられた大形や、小形の絵馬なども記名のあるものは、多分にその寄進者が永久に参詣者の自己の名を識らしめたい一念からなされているというのは、言い過ぎでしょうか。

☆

☆

☆

以上の観点から、わたくしは神仏に関するいろいろな企画をたてて、かなり成功した実例をここに展開いたしました。

わたくしに対して、これらの宗教を利用して成功したことを知る先輩や同僚がよく『君はよく神や仏を利用して、いろいろと金儲けの手段にしたが、その罰はひどいぞ』とひやかし半分に威すのですが、その都度わたくしは、それらの人に向けて『わたくしは、自分の勤務する社が与えた企画に、神や仏を利用して、会社に儲けさせ、併せてその神や仏の宣伝を行ったのであって、自分の儲けではないから罰は当らぬ筈です。かりに神仏がともに不敬なわたくしに罰を当らせようとしても両方から牽制されて、共に取やめにされたでしょう。』

ある辺地の神社が企画で繁栄

敗戦以来国家の庇護から放たれた神社は、その経営において大いなる試練期に入ったといえます。

一般大衆の敬神觀念の稀薄化も自由主義思想のはきちがえなどで拍車かけたきらいもありますが、特に地の利を得ぬ社格の高い神社や、また余り名が知られていない宮、寺などの経営は、かなりの困難があると想像されます。

それに比して、現世利益の評判高い宮、寺は終戦後の不安な時代に、むしろ繁盛した形跡さえあるのです。それはその神社や、仏閣に企画の巧みなる宮司、僧侶あるいは、熱心な氏子や世話人や信徒などの協力がよってそうならしめたこと、また交通業者とのタイアップや支援によって発展したことも考えられます。

さてここに話そうとすることの順序として戦争前に遡ることにいたしました。実をいえば当時昭和三年十月わたくしは、新聞社の編集局の社会部絵画班のかけ出しだったのです。

時あたかも今上天皇ご大典の年でこの県が宮中での亀卜の卦で、主基斎田の処に選ばれ、さらに県下のS郡Y部落がその神の田に選ばれたのでした。新聞は連日、県下の光栄を讃え、ご大典の盛儀や準備のことを東京電話や、始めての電送写真などで伝え、また当時ようやく地方に普及しかけてきたラジオなどによって、人気はいやが上にも高まってきたおりでもありました。

時のN社会部長は豪服な記者で速筆の人であり、また企画の才にも長じて、後に事業部長にもなりました。わたくしはこの人の驥尾に附して随分といろいろな企画をたてたり、事業を行ったりして、多くの経験を積んだのです。

この主基斎田に選ばれたS郡のY部落の地に末社をもつN郡の官幣大社M宮（現大社）は社格としては県下では一番高いのですが当時交通不便の辺地にあったので、余り人に識られな

ったようでした。

当時の同宮のH宮司とI称宜はなかなか神社経営の鍊達者であり、また企画熱心であって、その頃のある日、N社会部長を新聞社に訪れ、そのM宮の末社である主基斎田に当てられる県下S郡のT部落の神社を由縁として、これが祭祀を、その宮で盛大に出張して行い、併せて古来この社の大宮司は国内はもとより海外に、この神霊の加護で、交易した由緒がある。それ故船旅、陸旅の交通安全の祖神であることを一般人に新聞をもって宣揚して欲しいとの申出があり、N部長はこれに賛成して編集会議の了解を得、ご大典とM宮、並びに「交通安全」の神としての靈験などの続き、読み物記事を数日にわたって連載しました。

わたくしもこの時、新聞社入社以来始めてこの企画に参加していろいろと事業方面の分担をうけもち、当時漸やく多くなりかけて来た自動車の安全の祈願は『M宮で』とのスローガンの普及に協力しました。有名な交通会社や、バス会社、一般の自家用車の購入に当っては、殆んどがこのM大社にお詣りし、護り礼を頂いて帰るといった風な機運がこの頃から動きはじめ、現在ではこのM大社に自動車からバイクなどの所有者は年一回は大低神詣でするならわしになっている程であります。

☆

☆

☆

近來ますます増える自動車数による交通の頻繁さは、行き止るところを知らず、従って、交

通事故の激増もその平行線をたどって増え、あるいは上廻るとさえ言われています。

これらの業者や、歩行者の不安は一片の交通法規で除かれる訳のものでなく、道路上不測の交通事故は間髪をいれずに起るもので、如何に気をつけても文明の今日、こればかりは仕方ない運命的な気にもなるくらいです。交通事故は全く人事でなく神わざによるように思われているので、自然大いなる力、すなわち神の助けによるといった風な、神護的な気に一般の人もこれらに関係ある業者もなるのであって、そこに求めるのが交通安全の神だのみとなり、由緒ある神社への祈願となるのです。前記のことは当時先見の明ある全く時機を得た神社経営の一つの企画成功例であったといえましょう。

戦死者の初盆追弔会で未曾有の人数

新聞というものは、その読者に確かなニュースを早く知らしめて、正しい世論の在り方を指導し、また文化の向上や、健全な趣味性の涵養に資する読みものや、催しを行う公益機関であることの自覚にたって経営をするものであります。

また競争紙もあって、ニュースや読物記事を、より広く―より深く―より新しく―またより良い―企画や事業を行うことのP・Rによって、その販路や紙数も増やすのであって、絶えず編集も営業も、工場も企画につぐ企画をもって、充実し、合理化し、拡張してゆくことに、寧

日ないといっても過言ではないかと思われます。

前篇（三十七頁参照）で記載しましたように、戦争中の企画に携わって、いろいろな企画事業経験を得たわたくしは、支那事変の初まった翌年の昭和十二年の七月十三日～十五日までの新盆会（当地方の宇蘭盆会は一月遅れの八月）を期して支那事変で初めて出来た戦死者（当地方の師団が出勤のため）の霊を、新聞社が主催して慰むる法養を行う企画立案をたてて、その三ヶ月前社の幹部に献策したものです。

そしてこれが費用は、軍需工業で景気のよい大手筋の鋳工業に負担して貰う案にしました。社側ではいろいろな意味から、本企画をやるべく決定しましたので、わたくしは他の準備委員とともに早速実行にかかりました。

まず、この市の仏教連合会の協力を得なければ到底成功し難たいことを思い、各宗、当番幹事の数十名の集りを乞い、社側から幹部などが出席して打合せを行い、何日何時より何時まで何宗が、輪番になって、その宗最高の慰霊法養を行うというスケジュールと手配を定め、市内S広場に、二百坪の天幕張に五百人ぐらい掛けられるよう椅子をおき、上部に祭壇を設けその中央に、当時の板垣陸相が謹筆した大位牌、特別に織り出してあつらえた前述の陸海戦没将兵慰霊、大威徳曼陀羅（九州大学干潟龍祥教授考証）をバックに釈尊の二米余の座像を某寺院より借り受けて中央に安置、大香炉、花立、その他供物置きなどすべて大寺院のような荘厳な内陣をしつらえたのであります。

また中央祭壇下には特に錦の袋に包んだ数百の戦没者の戒名と俗名と戦死地月日を遺族が書いた『位牌紙』が納められたのであります。（このことについては『実録篇その一』に書いていますのでふれません）

十三日の前夜祭は魂迎えの厳かな行事が行われ十四日の慰霊祭は、各宗連合の僧侶七十余名が最高の法衣をつけて、三帰依文の読経をもって開始され、遺族百数十名を招待して、実に荘厳をきわめる盛儀になったのであります。その後十五日まで各宗輪番で法養が順次行われたのです。各宗法養は俄然、宗派間の競争意識が旺盛となり、各宗派の門徒、信徒は自宗の法養は他宗にまけられないといって最大数を招集しましたので、この期間は昼夜共、参詣者の跡を絶たず、香煙ははてしなく立昇って厳肅な、み霊まつりの浄域と此の地は化したのであります。

特に十五日夜の日蓮宗の五百名余の十万燈行列が、東公園銅像前よりこの祭場まで繰り込んで大法養が行われたのは実際に圧巻でありました。

その直後の那珂川畔での慰霊花火大会は、荘観を極め、当時の対抗紙K日報社が独占していたこの川の川開き花火大会を前に同社をして、折衝扼腕させたと後日はなしに聞いたものでした。期間中に参詣者の数は此の種の催しとしては未曾有の人出といわれ奉賽箱に投入された賽銭は今日の金にして五十万円ぐらいに相当するのではなかっただろうかと思われるほどで、この時

の感激は二十四年もたったきょうでもわたくしの記憶に懐かしくよみがえってくるのです。

☆

☆

☆

こういった祭典行事はタイミングがよくなければ、決して成功は覚付かないのであります。そして、仏教であっても決して一宗一派に偏してはならないのです。またそれらの宗派の希望を多く容れて、催しの中に盛り込むことです。わずかな費用惜しみのために、とんでもない不手際なことになることが、たびたび起り勝ちです。

また往古に行われ、近來絶えて久しくない習慣的宗教行事をこんな機会に再現したり、数年毎に一度しか開帳されないという、秘仏・宝物などを祭ることも考えられます。

またこの初盆追弔会の奉納行事として、各流の謡曲、各流華道の献花、各書道家の奉納、慰霊弔旗の仏前献納、その他各デパート、有名商社、メーカーによる大提灯や、燈籠などの献納、また三曲合奏や、舞踊の奉納行事など盛り沢山のバライティに富む諸行事は、仕合せに、よい天氣に恵まれて、かくは成功したものと思われまふ。

遣族招待の法養行事が連日、クライマックスに達した時の嬉しさは、主催の新聞社は勿論であります、その企画者としての、この大多数の人が涙を流しながら祭壇に拝礼している姿、また僧侶と共に手を合せて行列するところを見るに及んで『もう死んでもよい』と思うくらいの満足さで胸一杯になり、自身涙にむせぶ思いをするのであります。この氣持こそ、企画者の

みが知る感動のタイムでしょう。

これがあるため、わたくしの企画者（アイディアマン）としての生き甲斐があるのであって『企画こそ、わたくしの終生の仕事である』と信じ、自分の身体が衰え終るまでやめないであろうと確信しております。

新解釈絵馬奉納で大量の広告をかせぐ

絵馬というものが神社に奉献された歴史はずいぶん古いようです。文献の伝えるところでは、往昔神馬として馬を奉納したものが、経済上の理由もあって普通人ではなし得ないので、馬を描いて大小の額とし、祈願のため、あるいは祈願成就を感謝するため、神社に奉納したようです、そのため絵馬と名付けられたと伝えられています。

それはあたかも古代の貴人が逝去した場合その側近や、縁者や家臣が死出の旅路に随伴する意味での埴輪（はにわ）や土偶の替玉にも似かよっているようでもあります、多分に性質は異っているようです。

今日でも馬を描いて奉納する向もありますが、近代ではおおむね、武者絵や、由緒ある日本の風景、または平癒祈願を主目的とするは、その快癒させようとする人体の一部分を描いたもの、軍艦、船、武具武器、静物や、文字の揮毫、神威を讃える字句詩歌などを達筆で書いたも



のなど多様で、大は有名神社仏閣の国宝や重美の絵馬から、小は道路の小祠にいたるまで、その地方の慣習にもとづいて、随分と変わったものがあり、民俗学的にも分類されていて、研究するとかかなり面白いものと思います。

わたくしは若いときから、この絵馬に多大の関心をもっていて、いつの日か自分もこれを奉納したいものだと思いをえがいていたものです。

絵馬の内でも祈願を目的とする小絵馬などは、自己の名を現さず、巳の歳男とか、午の歳女とかしたものは別として、麗々しく自己の名を額縁などに書いたり、彫刻したりしたものは、その名を永久に宣揚するためのものとも受取られるのです。

それが当時の賞讃すべき風俗や、武勲を讃える戦争絵や、忠臣烈士や孝子や殊勲の人を描いたものなどは、後代の参詣者に対して士気を鼓舞したり、精神作興の資とすべく考慮されたものであらうと思えます。また、これは一面現代のポスター的な役割を持つ意義があるものと、わたくし流に解釈しているのであります。

人はその意識すると否とにかかわらず、心理上自分の姓名ほど、本人にとって重要なものはありません。理論篇で後述しますが、自分の姓名が神聖なる地域、とくに仰ぎ見られるところに永久に奉掲されるということほど、誇りに感ずることはないといわれます。

このことはすこぶる興味のあることで、これを宣伝的に巧みに利用すると、かなり面白いことが出来るなど、昭和九年頃のある夏の日、郊外の海岸で広告主数十名を招待して共に鯛網見物をしていた際、にわか夕立で近くの小丘の神社の絵馬堂に雨やどりしていた際に、なに気なく奉掲されていた絵馬を眺めつつ、ふとアイディアのヒントを得たものでした。

それから終戦近くまで、新聞広告とタイアップして一頁連合広告、三十口ぐらいに割り一口に参加したスポンサーには、その姓名を大絵馬（その土地の有名画家に描かせた適当の画）の下にかかげ、由緒深く有名な神社に奉納するというタイアップ企画で行ったものです。

九州各地の有名神社は、殆んど奉納していますのでその数も四、五十ぐらいに上るのではないかと思います。そして新聞広告の段数をかせいだことも、その絵馬数と頁数とが丁度匹敵するのではないかと思います。

当時の地方広告というものは半分ぐらいはお付合いの部類に属するものが、多かったのです。くは絵馬付広告が効を奏し、またその奉納式にも参加し、広告も掲載され併せてサービスが当たったものといえましょう。

☆

☆

☆

時代は第二次世界大戦前期ごろなので、わたくしたち広告募集もそれに合致したテーマを選ばなければならず、総馬の主題も『祈皇軍武運長久』とか、上海や漢口、広東などが落城すれば『感謝皇軍戦勝』とか、盛大の板額に、皇紀二千六百年といえどそれを讃えた、その土地や神社にゆかり深い絵をその地の有名な日本画や洋画家に描かせて著名士や軍人の題賛文字を彫刻するなど、実に多彩を極めた油画なので絵馬としては新機軸で珍らしく目をひきました。あるいは神社の倒れた大樹を貰い受け、これを神木と称して衝立に仕立てて、由緒のある画を表面に有名画家に描いて貰い、裏面に広告主として参加者の名を書き、佳日を選んで奉納祭典を行ったりしたものであります。

特筆されるのは、新聞社が行った宮崎神宮と霧島神宮への紀元二千六百年の第二大鳥居奉納行事でした。この杉材は宮崎県の奥深い山林から買い求めた杉の太木で、この裏木（梢に近い方）と株根は、これを貰い受け、わたくしはさらにこれで『ご神木門標として神社の了解をうけ焼印を作りこれを側面に押した標札数百を造ったり、豊玉数百をつくったりして、広告主に謹呈して、随分喜ばれたものであります。さらに終戦後大提灯奉納企画で九州各地の著名の神社に直径七尺丸大の大提灯に御神燈と大書し、その下部に賛助広告者名を記載して奉獻しました。が、昭和二十六年以来数十個に達するのではないのでしょうか。

時代が時代なので、神さまを利用したといえば語弊もありますが、一面には神さまのご神徳の宣揚に協力させて頂いたとすれば、これは立派な話となります。

ものは解釈のしようで、よくもわるくも聞えるものです。あらゆる業態の企画にたずさわる人は、すべからず、この点に重点をおいて一つの旗印しを定めて行動すべきと思います。

浅草観世音出開帳を成功させる

有名な浅草観世音が戦災で焼失して、昭和二十六年の初めこれが再興のためF市の岩田屋デパートで『浅草観世音出開帳』の企画がたてられました。

催しに対しては鍊達のデパートも、仏さまの店内御開帳は最初のこと、当時広告社にいたわたくしに、その協力方を依頼されました。

前述のように宗教行事の好きなわたくしのことです。得意先であるデパートのことで乗気になり、社も了解してくれましたので、その企画に参加して大いにはりきったものです。

会期は三月中旬の内の七日間のようでした。百五十坪以上のスペースは、同デパートの六階の三分の二ぐらいにあたり、ここに祭壇と観世音菩薩に関する仏像や仏画、その他の参考文献などの展覧会が併置されることになり、期間中に諸種の祭行事を行うこととしてわたくしが案をたて、これが実行に移されることになりました。

観世音菩薩はご承知のように慈悲深い、ご利益のあらたかな仏さまで、特にご婦人の信仰の篤い仏さまです。デパートにとってはまことにふさわしい仏さまのようですから、婦人の信者や一般の人々の参拝かたがたの来場に適するように日程をあんばいしたものです。

まず人気をあふるための事前行事として、市外K郡にある天台宗の開祖伝教大師が唐から帰って、いまだにその灯が絶えないという千年家にある法灯の火を、山伏らによってこの会場に持込むという行列。

浅草の雷門にある有名な『大わらじ』をデパートの門前に造られた模造雷門に納めるという行事、これは市内にある薬工品組合に寄贈を勧誘して市外S郡の篤信の農家の親子によって奉仕的に作製されこれを搬入する行事、

浅草にある大鳥神社にあやかって、鳥の供養行事もやることとし、土地の名物、水たき業者や、養鶏業者らにわたりをつけて行うこと。

五ヶ月の妊婦の人に、浅草観音の護符の仏印を捺した、安産腹帯すなわち岩田帯（これはデパート岩田屋になぞらえて）を来店の新婦手帳持参の婦人に、祭壇で無料進呈するなどと、実に盛り沢山の行事を会期中に割りあてました。

バスなどの交通業者に事前、協力かたが運動され、またポスターや新聞広告、その他の印刷物での宣伝はデパートらしい巧みさで行われたので、開会以来連日善男善女の参詣多く、おす

なおすなの盛況ぶりで、したがって浅草観音のお賽銭や、お守り礼の揚り高は大変な額にのぼり、予期以上の成果を収めたものです。

☆

☆

☆

以上のことが成功したというのは、無論有名な浅草観世音の一寸六分の金の本尊仏の九州始めての出開帳であり、再び拝まれないという宣伝と、近郊近在の信仰心篤い、団体の婦人客が多数各交通行者によって集められて参詣にきたこと、これは丁度農閑期にも当たったこともよかったことと信ぜられます。

妊婦に対するデパートから無料で贈物として浅草寺の仏印を押して安産祈願の上お守り腹帯（岩田帯）がそのデパートの店名と合致しており、大変な好人気で、これは数百枚進呈されたことなどが成功の素因とも考えられます。

デパートの催しというものは、直接客を多く集める売出しもありますが、催し場で行う、かみかみなどの展覧会などの企画は、間接的売上増進や、人集めに資するP・R的行為に統するものでありましょう。その催しが時機にマッチして、観衆に多大の好感をもって迎えられ、そのデパートによい印象をのこすことが、売上増進に直接的にも間接的にも、多大の好感を抱かせることが狙いで行われているのです。

この行事の成功にあやかるべく、そのご数人の人たちが、市内某小公園で有名な『成田山の

出開帳』の企画事業が行ないましたが、いつも柳の下にどじょうがいる訳はなく、またデパートの如く組織された宣伝力や、奉仕的能力もなく、大変な損失を招いて失敗に終わったそうです。

八幡大神の旗で士気を高め敵制海の中を行く

昭和十九年から二十年の初め、既に太平洋戦争は敗戦の色濃く、次々に輸送船は沈められていることは、大本営がいくらかくそうとしても国民の間ではうすうす分りつつあるようでした。

九州地方の小型の機帆船もその殆んどが動員されて、大陸に南方に、軍器や物資を運んではいますが、海上で襲われる敵潜艦の銃撃などで、その士気は著しく衰えている現状のようであったようです。

わたくしは後述の宇佐神宮に赴いて、和氣清磨公の一代記の油絵奉納企画のための打合せの際、このことをふと思いつきました。

往昔瀬戸内海から九州沿岸に発生した勇敢な和寇は『八幡大菩薩』の旗を船頭にたてて勇敢に大陸に押し渡った、といわれます。この故知にならって、造船業者や、輸送関係業者に金を出させて、この旗を作り、敬神の念深い有名な高位の人物に『八幡大神』の文字を肉筆揮毫さ

せ、八幡さまの航海安全祈願と、船靈（ふなだま）さまとして祭る、有名な宮崎宮の神額『敵国降伏』の縮少掛軸とを合せて、輸送船に贈るといふ企画をたて、当時勤務先の新聞社幹部の了解を得て早速この企画を実行に移すことにしました。

資金は以上の業者から直ちに集まりました。また統制品である旗の布地は、この企てを賛成する県庁の、特別配給切符の提供で約五百本分（長さ一米半、幅四十センチ）の旗ができ『八幡大神』の文字は当時の福岡県知事吉田茂氏と、宇佐八幡Y宮司に揮毫させ、これをそのまま染抜き、神璽を捺印して、また小型の『敵国降伏』の掛軸も、篤志の印刷所と表具師の協力で完成、この五百個を、宇佐、宮崎八幡宮の神前に供え、航海安全祈願の祭りを行って、両神社の護符を添え、九州各地の機帆船主、並に当時新造している造船所に各県市を通じて、発起者の新聞社並に、協賛者（献金者）名を附して、懇篤な激励文まで添えそれぞれ寄贈したのであります。

ところがこの行為はいたるところの船主・船員などの歓迎するところとなってそれまで、かなりおびえて、敵制海の中を輸送していた連中が、八幡神の大いなる加護があり、また新聞記事や激励文を通じて、国民の絶大な同情と支援と期待があることを知って、大変士気が昂揚したと本社並びに支局を通じて感謝状が贈られてくるなど多数を算して大いに国家に協力したと当時わたくしは誇らしい気持ちにもなった次第です。

☆

☆

☆

人間の氣勢というものは妙なもので、前述の交通安全のお守りが、危険感を柔らげるに役立つのと同様、明日をも知れぬ戦争の苛烈下に、敵制海権の中を航海する輸送船の船員たちが、この神助をたのんで、敬神的な気持で勇躍任務に就くといった観念の変化、これはまさに心理的な効果が現われた一つの例でありましょう。

各神社の祭りが、厳寒の最中、若者たち多数がはだかで神社前において奉納競技を行ったり、夏まつりの炎天下、みこしを汗だくでかついだりしていることは、まことにこの神援思想にもとづくものであって、その重労働的奉仕の後において、彼らはむしろ神と共にあったという満足感と奉仕感、開運の期待感などでその疲労さえも心よく受けとっているのです。

わたくしは決して極右翼的なものに、くみするものではありませんが、こんな神を中心とする行事や、習俗は大いに盛んになって欲しいと思っている一人であり、神、仏などの祭り行事や、また大衆の文化開発運動などは進んでその企画や事業に協力したいと思っています。

ある仏殿献立の企画宣伝成功

この市の郊外に篠栗（ささぐり）町という町があります。昔から炭坑地方として有名で筑豊への駅次の街として、また新四国八十八ヶ所の霊場として、九州地方の信者は本四国巡拝を

ここに代えるといわれていて、また一般の参拝者のたえない風光の勝地であって、若杉山麓の交通要衝の地域であります。

この地方も炭田地帯ではありますが近年の石炭不況の余波で閉山した鉱業所も多く、重要な町税収入であったこれらの租税が当てにできなくなったのと、反面、風光に勝れたこの霊地を観光的に生かすべく、熱心なI町長はかねて企画をめぐらしていたのであります。

三、四年前でしたか、わたくしの知るS元陸軍中将の斡旋で、この霊場にビルマの仏教連合会から「仏舍利」が贈られることになり、これを同町の小高い展望の利く山上に祭祀する『**仏舍利殿献立**』の計画がたてられて、福岡県仏教連合会の後援のもとに寄金募集が行われていましたが、当時の情勢ではなかなかはかどらなかった模様でありました。

折から、かねて知るS元中将と某僧侶の紹介でI町長から、仏舍利殿建立の宣伝的企画の協力ををわたくしに求められました。真によい企画であり根が宗教的行事の好きな関係と、経験から寄附金の募集もすべて宣伝企画がともなわない限り成功するものでないことを申し上げ、その頃、近まっていた釈尊の生誕会『**花まつり**』を利して、福岡市の博多のDデパートに話を付けて『**お釈迦さま大展覽会**』の企画をたてて、その費用の大部分を篠栗町と同デパートが負担し、主催を前記福岡県仏教連合会、後援を福岡県教育委員会などとして、重要美術品である県下の釈尊像や、仏教に関する絵画や古文書などを展示することにしました。また中央にこの眼

目的意義をもつ、ビルマ国より篠栗町に贈られた仏舎利の入った金色に輝やく小型の龜（が
ん）を祭壇上に祭って荘厳し、その前で毎日各宗輪番によって、供養行事や奉納行事が行われ
るなどの企画といたしました。

前夜祭的意義をつけるため、一週間の会期の前日に篠栗町から乗りこんだ稚児による仏舎利
のDデパートへの遷仏行列なども行って、前景氣をおおったものであります。

また、デパート店頭に灌仏会の花御堂をつくり誕生仏に甘茶をかける昔からの仏式行事など
を行って、いやが上にも、花まつり期間らしいムードを場内一ぱいに盛りあげました。

会場の一部に実は本展がねらう、篠栗町の仏舎利殿献立の趣旨や鳥瞰図を大きく展示したも
のを掲げて、本展参観者に判りよく説示したのであります。この展覧会はその目的が、タイミ
ングにあっていふことと、有名な学者、印度哲学の干潟文学博士（九大名誉教授）の指導によ
る権威あるものなどで、大いに人気をよび、祭壇前におかれた奉養箱には、参観者や信徒の零
細な金が集計三万余円を越すほどあったことには驚かされたわけであります。

☆

☆

☆

このことは、仏舎利殿献立寄附行為とは、いささか目的が異なるようではありますが、やはり
県下全般的に寄附を勧誘するという目的とするならば、如何にコネを求めて、手分けして奉加
帳を持ち廻ろうとも、その時間と交通費と人件費（尤も無料奉仕の人があれば論外ですが）に



相当の費用を食われるのが、今までの例であります。

寄附行為にはたやすく行えるように前宣伝による世論の喚起を予
めやっておく必要があります。

これは間接法的で直ちに寄附が集まってくるとは限りませんが、
展覧会後の寄附行為はこのことによって、比較的スムーズにゆくも
のであることが実証されたのであります。

昭和三十六年の五月頃には、この篠栗町の仏舎利殿献立は完成し
て、熱心なI町長や、全町民の多年の願望も結実し、同町の仏都計
画と観光行政上に、有力な要素が加えられるであろうことが期待さ
れます。

和氣清麿公一代記画献納が神社の財源

思います。

当時、新聞社の広告企画は紙面も少く、あえて行わなくてもよかったのですが、戦時中とい
えどもやはり新聞事業というものは、公益的面において始終、なにか、その時に応ずる社会的

な事業などで紙面を飾り、その地方の読者に好感を持たせなければならぬのです。

当時のTという新聞社の大分支社長は文筆もたちますが、なかなか事業的才腕もあり、またH県知事と極めて仲がよく、その頃ようやく増改築が竣工した宇佐神宮の記念としてなにか新聞社によって、戦勝祈願的なまた士気作興的な催しをやって欲しいと県側と支局側との間で話しがまとまって、本社に相談があり、わたくしにその企画方を命ぜられました。わたくしは好きな道で喜んで一つの企画をたて、友人の展示美術家である、大分県出身のT君をとまなつて、大分支社と県庁、および宇佐神宮を歴訪しました。当時の宇佐神宮のY宮司は、なかなか豪腹の人で、わたくしが持ちこんだ企画を非常に賛成し、県知事もこれが費用集めを主催の新聞社側に全面的に協力すると支社長に約束するぐらいに気運が盛り上って来ました。

さてその企画ですが、豊敷大の油絵額十七面を宇佐神宮の造営竣工記念と併せて戦勝祈願を行う意義と、当神社の社伝として歴史にも有名な、和氣清麿が宇佐八幡のご神託によって皇統の正しさを明かにし、道鏡の野望をくじいて、大隅に流された事績などを物語る『和氣清麿一代記画』十五面と、神風による博多湾での『元寇覆滅図』二面を添えて奉納するものです。

T君は東京から友人の風俗画の巧みな洋画家U画伯と共に約四ヶ月余を費やして、この十七画面の大作を完成し、その年の秋、奉納祭を宇佐神宮で厳かにとり行ったのです。

新聞社側からS副社長や、T大分支社長、わたくしにT君、県側からH知事など関係部課長

が参列、各画面を、仕丁にかつがせ、各町内から稚児行列、先頭は伶人の雅楽行進で、宮司は白馬に跨がり、神職これに続いて氏子ら、しゅくしゅくとしてニキロ余を練り神社に到着して、奉納祈願祭を行ったのですが、物資不足の時であるにもかかわらず、県側の幹旋で、相当量の酒、米、砂糖などが用意され、土地の婦人会員らの奉仕で、この地方始めての、丁度何十年目かに一度行われるご遷宮以上の盛大さであったと称讃していた古老さえあるくらいで、当時こんな催しに飢えていた宇佐町民が、この企画を特に歓迎し協力してくれたのも時機にあったからでありましょう。

☆

☆

☆

この十七面の大油絵は、現在でも長い宇佐神宮の廻廊に掲げられて、一般参拝者に観覧料をとって参観させているそうであり、また絵はがきなどに印刷されて売られて、神社収入の財源になっている由であります。

また興味あることは、当時この大油絵奉納企画に協力した百数十名に対する記念品を主催者側として何か適当なものを贈呈すべく、余った予算から、見立てるようわたくしに研究を命ぜられました。なかなか統制時代であり、また物資不足で名案も浮びません。

しかし陶器の一部には統制の厳しさのないのもあり、一策を案じて『勝土器』（かちどき・勝関）なる名題にして往古の出土品祝部（はうりべ）土器になぞらえた、勝の文字を彫り込ん

で素焼きにした直径二十五センチ、高さ二十センチ大の土器高杯型のもの百数十個を造り、桐箱に『勝土器』と題書して、作者名の高取焼の名匠K師の名をいれて贈ったのであります。

また添書の印刷物に『これは戦国時代の某武将が、多数の敵軍と対陣する味方の小数の兵の士気を鼓舞するため、この勝土器を造って、これで酒をふるまい、大いに勝を制した由緒にならない、現在の国家情勢にかんがみて、謹作しておくものである』旨を認めたのであります。

俄然、この記念品は好評を博して、その後、宇佐神宮ではこれの小型のものを造って『勝土器』と称して、参拝記念のみやげ物として売り出され、現在でも売られているよしで、これを企画したわたくしも、ひそかに満足している次第であります。

アイディアとか、企画とかいうものは思いもかけぬ発展をみるものであることがつくづく感ぜられます。

盆踊りを巧みに報道

わたくしの親しくする真宗信者で某寺院の寺総代世話人から、二年ばかりの盆前に、その寺の門信徒の婦人や子供たちが、レクリエーションを兼ねる盆おどりが、五年ほど前から寺院前の広場で、中央の鐘楼を中心に五百人ぐらいで展開されているよしを伝えられて、この壮観をなんとかして世間に報道し、さらに一層盛んにしたいので適当な企画をたてて欲しいとの相談を

うけました。

今日の報道機関は一宗派の出来ごとは、よほどの善行や、美談でないかぎりあまり記事しないことは、わたくしも充分知っておりますので、これはなかなか難問題です。

また、この会はお盆の十七日に行われるので、すでに近郊の町村では十二日頃の前夜祭から盆おどりを行っていますので、写真ニュースとしての価値もあまりないようです。だから特別の風変りな企画を行わないと、うまくゆかないことはわかり切っていますので、熟慮して一策を案じました。

それはこの地方にあるお盆の時の子供遊びの民俗的風習であり、近來はすでに廃れている男の子の『がん灯ともし行列』と、女の子の『灯籠ともし行列』の復活をやって、これをこの盆おどりの輪舞の中に繰り込むという企画をたててみました。

この企画は参列の子供たち数十名に、ゆかたの着物があるし、がん灯や灯籠の新調も要するので多少の費用がともないますが、それも寺世話人らは、わたしの企画に応じて金子を捻出して滞りなく準備もできあがりました。

そこで、Sという郷土史家にこのお盆の『子供あそび』の由緒についての解釈を書いてもらい、これを印刷物にして、各報道関係に案内状を出したものでした。

いよいよ当夜になりました。前宣伝もあり当夜の会場は例年より以上の盛況をきわめています。

した。

定刻あらかじめ教えられた。この盆行事の昔からある、わらべ歌を合唱しながら古風にがんばり灯籠に灯をともした数十名の子供達が近くの街をねってからこの寺内に繰り込んでしまった。まことに壮観で、行列に従ってきた親兄弟たちも夢中になっているようで、見物人とともに実にお盆の後夜にふさわしい雰囲気が出ました。

無論、翌日新聞にもこの催しが報道され、テレビニュースにもでたように記憶しております。

☆

☆

☆

すべて企画というものは、文化的で新らしく、珍らしくなければ報道機関はとりあげてはくれません。この催しは昔からの習俗を再現するので一見古くさいようですが、決してそうではないのです。

日本固有の習俗であり、むしろ賞讃され復活してもよいようなものなら新らしい解釈のもとに行ってみることは、文化的な意義もあり、また現代にとっては温古知新になるわけであり、珍らしくもありますので、ニュースとしてとりあげられるのです。ここに企画宣伝のねらいとか、こつ、とかいうものがあると信じます。

特殊な神さまと奇策さまざま

終戦頃ある官幣社に仕えていたF氏という敬神家が、終戦後その子女たちを床屋さんの職業を習得させて、市内の東と西の盛り場の好場所に理髪館を経営させました。両理髪館とも良いお客が付き、またサービスもよいので、大変繁栄を続けています。

自身も企画性のある人であり、市の中心のH町のかなり広い自宅の庭に、かねて敬神の念から一つの神社建立を思っていたのです。

そしてこの道の学者である、知人の大学教授K文学博士にこの神社の建立を打ちあけました。教授は賛成はされたが、現代の神社経営の難しさは、よほどの決意と信念で貫く覚悟をもたなければ駄目であるとの意味で忠告されたそうです。

その他の知人にも尋ねましたが、殆んど困難がともない挫折するであろうとまで極言する人さえあった模様です。

決心したF氏の目的はくじけそうにもありません。とうとう昭和二十九年十二月一日その自宅の広庭に『真髪神社』と名付ける、本邦最初の珍らしい神社を創建したのであります。

髪（かみ）は神に通ずるという、この神社は人間の頭髮、すなわち理髪館や美容院で刈りとられた髪の毛や抜けた毛に、その人の姓名や生年月日を書いた袋におさめて、神前に供え家運

の繁栄や、健康増進などの開運祈願を行い後に境内にある『奉埋塚』に永久に納めて祭るという神事が行われる変った神さまです。

昭和二十九年十二月一日創建鎮座祭が行われ、市内の理髪組合員や理髪美容学校などの先生、生徒が参列し、また多くの来賓と共にきわめて盛大に行われました。

わたくしがこの神社に深い関係をもつようになったのはそれから一年半後の昭和三十一年の四月頃だったかと思います。後述の(三味篇)に記しますが、わたくしが発起し理事についている、これまた極めて珍らしい、禿頭者ばかりの同志六十余名からなる朗らかな社交団体『福岡光頭会』の『けがなし祭』と『毛生(もう)手おくれの会』なるものをこの神社で行いたいというので訪れてからのことです。

もとよりわたくしは信仰心が稀薄ですが、宗教行事をこのみますので、光頭会のユーモラスなこのまつりは、その時の参加会員十余名に過ぎませんが、報道記者の集まったのは、それにもまさる数なのです。

神社側の多大の協力もあり、大いに感激した会員は当日決議して『福岡光頭会』の事務所をこの神社社務所に置くことにしました。

そしてまた、新企画として存好団体をつくるべく、白髪頭ばかりの『福岡銀髪会』なる会も、当時の〇福岡市長が白髪なので、会長に推して同神社秋の大祭に福岡銀髪会の発会式をか

ねて銀髪コンクールを開催したのであります。

それから、娘さん達を集めた『長髪コンクール』だとか、白髪頭で有名な知名士、歌人柳原白蓮女史や、白ひげの十九代立行司式守伊之助翁などの参拝を行ってもらったり、矢つぎ早やにいろいろな珍らしい行事を企画しましたので、F宮司の熱心さと相まって、この小さな神社が市民や全国的にも知られるようになったことであります。

☆

☆

☆

実際篇の二の冒頭に書いたように、今日の神社や仏閣はその経営費用の大部分は参詣者の賽銭や、寄附によってまかなわれるのです。

したがってたえず市民や氏子、檀信徒に対して、何かの働きかけを行って関心をもたせておかなければならないのです。

故に、年中行事のまつりなど特にタイミングにあった催しを、期間中に適当に配分して、より多くの参詣者を集める企画をたてて前宣伝をしておく必要があるのです。

いろいろな神社から、わたくしはよく相談をうけますので、その都度、理論篇に述べる諸個



Mat



条を応用して企画を建てるのです。その数はとても多く、詳しく書きつくせませんので、二の例を申しましょう。

催しごとの好きなわたしは、いろいろな会に入会し、選ばれていつも幹事などに推されて悦にいらっているのです。

東京と福岡に『和楽路会』というのがあります。機械文明のいまの交通に対してレジスタンスという一面もあるのですが、むかしの道中風俗にならって、男女共、手甲脚絆、道中合羽、すげ笠、振りわけ荷物のいでたちで、神社、仏閣を参拝するという政治性など皆目持たぬ一種の健脚を奨励する団体なのです。

前会長は中国革命の孫文を日本に連れて来た、故末永節翁（当時九十才）でした。

そしてこの会は春秋二回行われるのですが、第何回目だったか忘れましたが有名な開運の神、M神社にお詣りする秋の大会が会幹部によって決められました。

いつも特殊な企画で世人の注目を集めるこの和楽路会も一つの趣向を考えてみました。

本大会はいつも末永会長を昔風に駕籠に乘せたり、車に乗せたりして、これを中心に擁して道中するのですが、同神社には殿さま道中のこしがあるのです。これを借りて会長を乗せるつもりでしたが、会長は『わしは下っぱ士族の足輕出身だから殿さまのこしなど乗りたくない』といわれるので、代案として、わたしから『先生、大久保彦左エ門の故知にならって、タライ

で登宮とは如何でしょう』と申しますと、デモクラチックな老会長これには上機嫌で、早速この旨を同神社に告げて制作方をねがいでたのです。神社側も快諾、紅白の座布団に神社の、はっぱを着たかつぎ手まで奉仕してもらうという協力ぶりです。

それというのも、このタライをこの道中行事が終り次第『長寿』という文字を、書道の巧みな会長翁にタライの中に揮毫してもらい神社にお返ししてその後、神社に参拝してくる。赤ン坊の初詣でのお祓いと祝詞（のりと）の後、この水なしタライの中に着物のまま入れる『長生初湯の儀』とでもいった風な行事を行う企画がたてられたからです。

だれしも自分の生んだ赤ン坊の長寿を願わない者はないでしょう。まして神前で人徳高い長寿翁をいれてまた文字まで揮毫された『タライ』でもあるので喜んで、初詣のさいこれに入れぞめさせる希望の向も案外多いので、現在でもM神社の名物になっているよしであります。

出土した岩石に神霊を宿らせた企画

話しはもどりますが、前記真髪神社が創建される地ならしの時、三・四人ぐらいでないと動かせないような高さ一メートル厚さ五十センチぐらいの大きな石が出て来たのです。

その石のひだがすこぶる怪奇な人の顔そっくりで薄気味悪いほどです。

神殿横に一年半ほどころがしてあったのですが、どうとも気味が悪く、ある日お詣りしたお

婆さんが、どう思ったのか、この石の頭の部分をなでは自分の頭をなでる、不可解な仕草をして帰っていったそうです。

その頃、この真髪神社に行ったわたくしは、F宮司からこの石のことについて相談をうけました。『どうもこの石のひだは余りにも人間の苦悩を示しているようで氣持が悪いので、いっそ、川か山に捨てるか、埋めるかしたいと思います』といって前記お婆さんの話しをしたのでした。

わたくしは途端に、一つの企画インスピレーションみたようなものが浮びました。それは市外にあるI神社の境内に、不妊の人妻が腰しかけてその神に祈願をすれば、はらむ、或は安産するという『はらみ石』伝説のことでした。F宮司にわたくしはいいました。『毒薬というものは、その薬の盛り方や、さじ加減で、人間の良薬にもなるのです。この不気味な石はむしろ、七五三縄（しめなわ）を張って玉垣の中に入れるべきでしょう。そのお婆さんが、どういう意味で石の頭をなでたかは知りませんが、おそらく自分の頭痛かなにかを治すためにやったかも知れません。そこで、この石に『なやみ石』と命名しましょう』といって制札を作ってもらい、それに大書し、横に【この石を撫でさらに自らの頭をなでて神に祈ると、あなたのなやみはこの石が身替りとなって解いてくれるでしょう】といった風な解説を書きそえました。

その後、この『なやみ石』は土地の有力な新聞にも掲載されるなど、だんだんお詣りがあ

り、その石をさすって、さらに自分の頭をさすって悩みが解けたり、脱毛性患者が信仰によって毛が生えたり、奇蹟が起るなど、こんなことが多くなるといった具合です。信仰心のないわたくしは名付け親ではありますが、空恐ろしくて、ついぞ撫でたこともなく、はなはだ身勝手なので、いまだに、忸怩（じくじ）たる思いをしているとは、世にもおろかな話です。

☆

☆

☆

神助伝説や、奇端や怪奇伝説は、古来いたるところの神社、仏閣などにありまた外国にも多いようです。

こんな話は非科学的だと、いって終戦後の教育をうけた人など笑殺したりしますが、あなたがちそうとは言えません。信仰の対象として、そう信じて一心不乱に拜めば自らの病氣や、近親の人の不幸をなおしたり、もとにかえしたりする、心理学や生理学上の学説も数あるからです。

『伝説はつくられる』ここに一つの例話をあげたのですが、これも企画の部類に入るものかと存じます。後日話として有名な博多人形師K氏がこの『なやみ石』の顔そのままを小さな紐つき土鈴にして制作し『なやみ解き鈴』と名付けて社務所で売っていますが、相当数求めてゆく人もあるとのことでした。（その二おわり）

理論篇

いかなる行動をも、もたぬ思想は思想ではない。
それは夢想だ。

マルティーン

知に働けば角が立つ。情に棹させば流される。
意地を通せば窮屈だ。

夏目 漱石

企画と宣伝について

企画は計画といってもよく、英語ではプランという。プランの中にはアイディアがふくまれますが、アイディアとは、発想・立案・思い付きなどと和訳されます。それに、発明・発見もはいたり、新案や専売特許などの発明については、わたしの畑ではないのでここでは触れないことにします。

ここに一つのアイディアが成り立つとします。さてこれをいかに多くの人に識らせ、または多く売りさばくとか、または多く集めるとかの手段方法を行うことが企画をたてるということ

になるのです。

アイディア（創意）を作った人は、アイディアマンであり、プラン（企画）をたてた人は、プランナーまたはプランメーカーと世間ではいっております。近頃では両方兼ね具えている人が多いのです。

企画はまた、事業企画と宣伝企画に大別できます。その両者には、プロデューサー（制作者）、アート・ディレクター（美的効果の構成や宣伝の企画者または監督者）や、コピーライター（文案制作者）、デザイナー（図案製作者）などがあり、個々の専門に分かれている人もありますが、二つないしは全部をかねそなえた調法な人さえあります。さらにセールスマン（販売者）の外交についても述べたいと存じます。

実際篇でのべましたのは、わたしが行ったアイディアやプランのみを記したものであって、企画の全般にわたっているのではないのであります。企画の範囲というものは実に広大なもので、その種類をあげればきりがありません。大は国際的な宇宙企画から、政治企画、小は妻揚子やマッチ広告のやり方まで企画性のないものはないといっても過言ではありません。

わたしのまずしい経験では、到底全般を語るなどとは及びもつきませんので、主として大衆宣伝を行う方法や、販売政策的手段などの企画について、甚だ形をなさない大筋の私的意見とでもいった風の述べかたで話しを進めたいと思います。

企画はだれにでもできる

事業企画や宣伝企画は、ある特別の才能のある人でなければならぬように思われていますが、決してそうではありません。

家庭生活をしている限り、家のやりくりの予算や、明日の日程や、一月中のスケジュールをたてたり、また間どりの改築や置物の設定など夫婦で話しあったりして、計画をたてておられるのが普通であります。それが企画なのです。

これを事業や、商売にひろげて、繁栄をもたらす方法のプラン（企画）を立てることが事業企画であり宣伝企画であります。

かりに自分の住家として、小さいながら家でも建ててみようと思うとき決して大工まかせにはしないでしょう。自分や家族の住みよいように素人ながら、他所の家など見てきてその良さをとり一つの構想をつくって大工さんに図面をひいてもらいます。どんな種類の企画でも、その構想がたてば、専門家の手をかりて、そこで一個の目的が達せられるのであります。

なんとかして楽しい生活をしたい。名を挙げたい、商売を繁栄させたい、事業を起したい、人をより多く集めたいと願わぬ人はいません。

まず大きくもとめず身近にたくさんの方の気付かぬ盲点があることを研究してみることです。無

駄をはぶき節約してマネービルをつくることも貯蓄企画の一つですが、それも必要でしょうが極めて消極的なやりかたですので、その方は、銀行や証券会社のうたい文句ですから、そちらにまかせることにします。

企画することは楽しい

自分も一個のアイディアマン（創意者）として、プラン・メーカー（企画者）として、自己のかくれた才能をひきだして、それをヒントに理想や目的とする功名や繁栄への彼岸に達したいと願う人の参考に、わたくしは平易な文でこの書を書いたのであります。

企画のヒントをひきだすまでには、やはり頭を積極的にその方に向けておかねばなりません。頭をそんなふうに使うということは、まことに苦しいことなのですが、実は楽しいものであります。なぜなら近いか遠いか、どちらにしても目標がたち、それに向って夢や希望がもてるからです。

そしてその企画にむかって努力し、邁進するのです。たとえ苦しい時間がこようと、輝かしい目標を目指すことが、それらの苦しい時間を克服してくれるのです。

あることを考えているとき、ふとインスピレーション（直感）やヒント（暗示）のようなものが頭に浮ぶ。これが出てくるようになったらしめたものです。



兎耳
宣一伝と云ふ
ことは

自から文筆がとればその企画書の草稿をつくるもよからうし、また信頼できる先輩や知己に図って意見を求めて、それを書いてもらうことも得策でしょう。近頃の大都市では広告取次業者の中にもこんな相談相手の組織もありますが、これらの業者の奉仕には、依頼者の利益をはかることに研究し奉仕してはくれますが、結局その業者の利益のためにあわせて考えますので、特定の新聞広告やラジオ広告などに宣伝費を使わせたりして、効果があがらなかったりする場合も、ままあるのです。

また、企画や宣伝などの相談に応ずる、何々コンサルタントとかアイディアバンクなどとか、アメリカあたりにある商売が現在東京や、大阪などに出来ています。自分がなれなければそれらの業者に、ヒントやアイディアを持ちこんでやってもらうことも一方法と

思います。相当の費用を準備しておかねばならぬと存じます。また相談相手を信頼しすぎて、あまりに何もかもその創意をぶちまけて、切角の名案を横とりされて悔をのこした例もありますので、用心しなければなりません。

始めから自分で企画書をつくるぐらいの気持でこの本を読んでもらえば、あなたも企画がた

やすくできるよになると信じます。

企画することは楽しいことです。またそれが成功した暁の喜びは格別のものです。実際篇でのべましたように、一時的な催しなどで大当りをとった時などの楽しさは、もう死んでもよいというぐらいの感激をおぼゆるものです。どんな幸福な生活をしている人も、金満家でもこの喜びだけは味わえないと信じます。

現代は企画時代

今日の社会はマスコミュニケーション（大衆伝達）の時代といわれます。その根底をなすのはあらゆるプランなのです。だから『現代は企画時代』と称えても差し支えないのです。

日本でも自民党池田内閣成立の標語は「十年後の所得倍増計画」であり、米国でもかつて諸種の目標のもとに何々プランという政治が行われています。ケネディ新大統領のプランもニューフロンティア精神の実行とされています。共産国のソ連邦も革命成立後、何ヶ年計画と次々にプランを累積して、今日の繁栄におもむいたのです。

あらゆる国家は自国民の福祉と繁栄をはかって、政治・外交・経済などの諸企画をたてて、国民の福祉と安寧と、国家の繁栄を願ひ、国民に識らしめようと努めているのです。

だから優秀なアイディアの出来る人や企画的才能のある人を、政治家といわず法人企画体を

問わず、商店街や観光地や個人経営の店にいたるまで、求めているのです。

この場合企画者というのは、創意性のある人、組織性のある人、すなわちアイディアマン、プランナーといってもよいのですが、大体両方共かねるのが多いようですが、中には直観力の優れたアイディアのみの人もあり、これを組織化するプランのみを得意とする人もあります。発明・発見・思い付きをする人は生れつき天才的な面があるように言われますが、必ずしもそうとは限りません。努力によってこの域に到達する人も数多いのです。

企画者は、さらにこれらの発明・発見・思い付きを如何に巧妙に組織し、その方法、手段をもって合理的に効果を上げるかという仕事を行う人です。

今日の時代、商売や事業で成功したかすかずの例がありますが、それらの裏を、つぶさに研究してみますと、きつとそれらの社長や幹部が優れたアイディアマンやプランナーの優秀な社員の案や手段や技術などを抜擢し採用して、それによって招来された事実が殆んどで、また逸早く巧みにマスコミの諸媒体を利用して、その目的を達しているのがごとくであることが判るのです。

だが今日の成功が、永遠の繁栄を約束するとは限りません。社会は絶えず動き進歩しているであります。それらの企画は、また競争相手が多いのです。

さらに優れたものの、一段と合理化され便利なもの、一層奉仕的に秀いでたものなどと、不断

にその研究や手段に頭脳はしぼられているのです。

それがあって、世の中は進歩し、文化は発達してゆくのです。優勝劣敗は無慈悲なようすが止むを得ません。

終戦までの企画者らの地位

戦前の日本では、企画者や創意者、あるいは宣伝業者などをあまり好遇しなかったようです。

思い付き屋とか、宣伝屋とか、いったようで、その当時はマスコミが現在のように発達しておらず、調査機関などもなく、うまく当れば儲けもの、といった一種投機的な職業のように見られたくらいがありました。

もっとも当時の一部広告などは、価値以上の誇大宣伝を行ったり、虚偽に類する広告で購買者に被害を与えたりしたなどにもよりますが、今日の時代では真実の伝達以外には、もう世の中の人は、そんな宣伝は一度きりで相手にしないほどになりました。

熱意のある人こそ最適

昔は、人のできないことを何んでも元気に積極的にやり過ぎると、あまりよくいわなかった

た。またなんでも器用に上手にこなす人を器用貧乏などといって同情こそすれ、世間はそれ以上拔擢しようともせず、自らもそれに甘んじていた人が多かったようです。

今日こそ、これらの型の人は、事業的企画的能力があることを自覚し、自らの特長を生かして、頭や腕を磨いて企画的なものを特に求める職業に勤務するなり、自立の仕事をもってれば才能を発揮してさらに世のため人のために大いに尽すべきです。

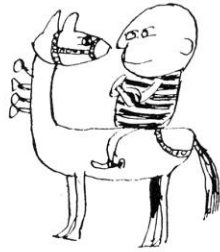
アメリカでは、商業人を尊ぶ国がらなので、プラン・メーカー（企画者）や、アドマン（広告に携わる人）などを特に優遇して、職業としても高く評価しています。

日本もすでにそんな時代になりつつあります。企画というものは、たれしも自己の経済生活の設計はできるのであるから、これを延長してその方面を心がけ、いろいろ客観的に絶えず研究していれば、自ら勘（直感）や、ヒントがでてくるものです。

企画者として専門家にならぬでも、この直感やヒントが浮びでたら、その道の人にしたのめばよいのですから。さきに書いた器用さの天分があればこれにこしたことはないが、器用人ほど個性が強くなんでも自分でやろうとしたり、また技術的にもマンネリズムになったり、主観的になり過ぎたりするきらいがあるので、その点で失敗することもありますから心すべきです。

企画以前の問題について（理論と勘）

企画を行う場合役立つものの一つとして、支那の古典『孫子の兵法』にある条りなど参考となります。今どきそんなことをいうと、戦時色の復活とか、時代遅れだとかいわれそうです。が、実際にためになるから一読をお勧めします。



現代の経済界や社会は、昔より競争が激しく優勝劣敗の巷であります。孫子の兵法書に『敵を識り己を識れば百戦必ず利あり』との意は、敵の実勢と己の実力を比較検討して戦いに臨めと訓えたものです。企画をたてるにしても同様、理論的によく四囲の情勢を極め、己の実力（人物の構成、資金の均衡）を検討して、正攻法でゆくか、逆手法でゆくか、両方を兼ね行うかの方針を定めてなすべきであります。また臨機応変の所置も考えられるのです。

古来名将の下に名参謀（あるいは軍師）がおり、最少の兵力や兵器で勝を制したり、また戦わずして勝負を決したりしたことは、軍記小説などで知られています。

これらの名将は、上手に人を使う術を心得、また参謀は深い英知と経験でその与えられた課題のもとで周到な作戦計画をたてます。

それは企画でもあるわけです。いざ実戦となれば理屈通りにゆかぬものでありますが、戦闘の頂点や岐路にたった場合、機敏に間、髪をいれぬ参謀や、將軍のインスピレーションの決断によって勝が決せられたことが、しばしば史上に記されています。

このインスピレーション、すなわち勘（直感・第六感）またはヒント（暗示）の働きの靈妙さ、不思議さには、驚き敬服するのでございます。

あの日本海々戦のとき、敵艦隊を前にして、秋山参謀と東郷連合艦隊司令長官の目くばせと手によって寸妙の間に戦術方針が決まり、かねて研究錬磨されたT字戦法の絶妙さは機の熟したときになされた全將軍のアウンの呼吸にもとづくものといえましょう。

アイディアは（発想）は、ちよっとしたきっかけでなされるといわれます。しかしそのアイディアを組織化し、実行に移すためには企画（プラン）であって、あくまで理論的に割り出し予算がたてられて実行ができるよう企画書が作成されなければなりません。

経験ある企画者は問題が与えられたり命ぜられたりした場合があると瞬間に、雲のように新しいアイディアやヒントが浮び、直ちに企画的な構成が頭脳にできあがるそうです。それが勘と称するものでしょう。

そして、正しい統計やその地域社会や経済事情・タイミングにあわせるというふうの研究され、さらに関係ある周囲の個々の鍊達者の意見を聴いたり、試したりして、適確な企画書をつ

くりそれによって方針通り着々と行動が開始され、所期の目的が達せられるのです。

由来日本人は勘で物も行うなどと言われますが、深い経験や教養から生れた勘こそは、まことに尊ぶべきだと思います。勘によってできたアイディアという過程について、学問的にわたくしは深くは知りませんが、ある公案をもらって座禅を行っている人がなにかの機縁で、ふと悟りを開くのに似たものではないでしょうか。

悟りはその人の生涯を律するのですからあるいは違っているかも知れません。

本邦における成功者でも企画で名をなした人が数多くあります。阪急や宝塚をつくった小林一三氏や、東急の五島慶太氏などの随筆や伝記を読みますと、現在大企業として発展している諸種の会社のアイディアやプランは実に如上のような、優れた直感や第六感すなわち勘が端緒をなしたと書かれています。

人の思いつかぬこと、より一步も二歩も先んずること、人に興味を持たせること、安く家庭経済に役立つこと、時機にあっていること、好印象や好感をいだかせることなどと、たえず自利、利他の精神に徹して、企画を考えたり研究している人に、この企画以前の勘やヒントが天恵のように与えられるのでしょうか。

現在の高名な大衆作家や推理小説作家や作曲家、または広告立案者、劇作者などたえずいかにして大衆が興味深く読んでくれるか、絶えず頭脳を働かせているそうで、あるいは朝起きて

顔を洗っているとき、あるいは廁にいつてるとき、車の中で人と対談中に、読書中に、酒をのんでいるときなど、各人各様に、芸術家はそのテーマや筋書を、企画家はアイディアを、宣伝家は文案や図案の発想や構成のヒントが得られたそうです。

それにより具体的な企画が立てられるのです。さらに実行されて世に現われると、それらが好評を受けるとベストセラーになったり、商品の飛躍的売上増進になったり、興行や事業なら満員の大当りをとったりするのです。

企画をたてるには？

企画者はけっして学者である必要はありません。あらゆる知識の概要を一応頭に収めておくことも大切だと思います。要は常識を発達させておくべきです。社会の動きや文化の推移を、どんなまで知っておこうとする積極さを必要とします。

新聞や雑誌、新刊書や宣伝印刷物などに目を通し、これは関係がある『これは為になる』というところがあつたら切ぬいたり、またラジオ・テレビ・映画などで同一の気が起つたら、記憶したり、またメモしておくもよく、参考資料を多く集めておくに越したことはありません。デパートの展覧会なども数多く見ておくことも大切で、その道の権威ある人と対談することよく、一つの事業企画をたてるに当って部下や関係の人たちに、やたらにアイディアを出さ

せてみる。それが夢のようなものでもよくこれを総合したり取捨選択したりする方法もよいでしょう。

これは最近ブレイン・ストーミング（頭脳の嵐）などといって、頭に嵐のような衝撃を加えるという意で、かなり面白い企画ができる基をなすといわれています。

与えられた課題に対して企画草案ができたなら、鵜の目、鷹の目、関連をもとめて検討することです。

実際篇においてわたくしはいくつかの例話をあげましたが、その場合において成功した企画というものは、わたくしなりの常識の範囲からでたものばかりで、それ以上の知識はアイディアの書籍や、または練達したその道の権威者の意見をもとめたり、その企画に参加してもらったり、またかかずかずの意見を容れて改訂したりして実行したものです。

さて企画をたてるにも、多種多様にわたる業態がありますので、一がいにくすべしとはいえないのですから。それぞれ職業にわたつての専門書がありますから、それによって研究してもらふことにしますが、アイディアの根本原理の「積極的に考え行うこと」にかわりはありません。

これらの専門書のアイディアの項では、一つの社会技術といえるもので、心理学・社会学・経済学・教育学・商学・政治学などから理論が展開されるなど、はなはだ学術的に体系づけら

れ、またアメリカあたりで研究されたデータが、原語そのまま仮名書で並べられたりしていますので、なかなか読みづらい面もありますが、辛棒して読んでおくことも必要でしょう。そしてそれらの中から自分の血となり肉となる部分だけを記憶したり、メモをとっておくことも大切なことです。

さていまから企画をたてようとする。そこには命題がある。たとえばある事業を起そうとする場合、なにか先に手をうつべきか、まず企画書の案をどう書くか、その方法はどうか、さか、収支予算はどうしようかと、いろいろの問題にぶちあたります。

初めはなにか手につけてよいかをなれないうちは戸惑うものでありますから、何かのアイディアが生じたら、最初は前述のように一応企画に長じた信用ある人の意見を聞くことです。そしてそれらの熟練者は、こんな風な順序を追うがよからうなどと、希望に応じて筋道をたてて教えてくれるでしょう。

自らできる人は自分でその企画を系統づけるにこしたことはないわけです。よいアイディアが出来たら左のような企画書をつくる必要でしょう。

漫然とやったアイディアやプランで『どうにかなるだろう』ぐらいのことで企画で成功したためしはありません。

たまたま、こんなことで当たっても永續きする道理はありません。柳の下にいつもドジョウは

いないのが世の常です。ご縁日の大道で物をひさぐテキ屋なら単なる思いつきでやっても損得は知れたものですが、われわれがこの時代に処して成功するためには、信用が大事です。

たとえば慎重にたてられた企画事業が、努力と熱意をもって行ったにもかかわらず、人災や天災地変などによって不測の事態が生じて損失を受けた場合、それは自らが当事者なら自己批判を行うもよく、貴重な体験をしたものとして屈せず次の企画への重要な参考となる足がかりとして、再起への努力を計ることにあり、また企画の依頼者の場合はこれを諒として決して信用を落すことはないものと、わたしの過去の経験から断言して憚らないのであります。

近道を行くこと、コネを求めること

大抵の企画が不なれのため遠廻りの調査をしてながい時日をかけたり、そのため費用がかさんで困ったり、時機を失したりします。だから早く近道をさがすことです。

アイディアが出来たら前述のように、できるだけその道の権威者や鍊達者、顔の利く人などにつけてやコネクションをたどって関連をもとめ、あるいは参画してもらったりして足がかりをつくっておくことです。それが近道の道しるべになりよい案内者となってくれるのです。そうすることによって、自分のたてる企画はますます磨きがかかり、場合によっては全然根本方針をたてかえることも生じます。

それでよいのです、それまでです。その企画者は経験を積み、多くの意見によってより合理的なものになって、企画の進行がなされるからです。

ある目的にむかって一応企画書をつくるとすれば、科学的に検出されたデータを基に作成されねばならぬことは前に申し述べたとおりです。

四・五の例として、かりに販売増進を目的する場合、ホテルや料亭を或る地に設立せんとする場合、一つの興行、またはこれに類似するものを行わんとする場合など、それぞれ企画書の種類の仕方、予算のたて方、構成人員の配置など異なるので、その企画書も単純に書いてよいものがあり、また細部にわたる、たとえば（宣伝行為を行う場合）それぞれ個々の企画書が必要とすることもあります。

ここに物品販売の企画調査に例をとれば、科学的な市場分析、使用者調査、宣伝媒体調査などから割り出された計画的なセールス企画こそ販売の促進に役立つのです。

また観光地や盛り場にホテルや、料亭などを計画する場合ではやはり周囲の環境調査、その地の旅客や遊客の人口動態、先進都市の繁栄する同種業者の特長調査、しかしてそれらを基として改善された建築や造園、施設の設計から人員の配置、収支予算、さらには宣伝計画と諸種の企画書が作成されるのです。

また興行やショウなど催しの場合も、企画書（または目論見書）がつくらるべきで、趣旨書

や、目論見書や、予算書、人員の構成様式、ひいては宣伝企画書などが作成されるのです。

熟練者や未熟練者といえども、企画を作るにあたっては前記のように関係筋に多くのコネをもとめ、意見を徴して適格なものにしなければなりません。最後の決算においてどんなに周到になされたものであっても、ピタリ方針どおりにゆくということは極めてまれです。

企画にあたっての心得

わたくしの経験した主として宣伝行為のともなうものですが、ここにおおまかに、企画のたて方を分類してそれぞれ説明を加えてみましょう。

一、タイミング（時機）にあっているかどうかについて「季節や、時間的に適合しているかどうかということの研究」

二、人が望んでいるかどうか、ということについて「多数の相手に興味と満足を与えるか、あるいは相手に利益になるかという観念を抱かせるかどうかの研究」

三、創意性があるかどうかについて、「たとえば、一度他の店の会社や団体が行ったものであるとしても、こん度の新企画がそれより以上の価値があるかどうかの研究」

四、特定の対象か、または一般にアップील（訴求）するかの方法について「相手は女か男か、青年か老人か、一般大衆か、知識人かについてのやり方の研究」

五、収支予算について適格であるかどうかについて〔予算は大きくとり、収入は堅く見積ることが大切であり、最小の費用で最大の効果をあげうるには如何にすべきかの研究〕

以上について充分検討を加えなければならないが、細目は後述します。

また正政法でゆく場合と、奇策を用いてやる逆手法でゆく場合との企画事業がありますが、

後者はかなりの冒険をともないますので、やり方によっては莫大な利益をあげることもできますが、客観的情勢において予測しえない問題が起りがちでありますので、下手をすると大変痛手を被りますから、背水の陣をしいて、万一の場合の対策も充分考えておくべきだと思います。特にその地方の顔の利く人など、うしろ楯にしておくことも得策です。

奇策をもってやる事業は、大抵短期に決するものが多いので、その企画をたてようとする場合は、社会の事情を正面から眺めただけでは判りません。

一応その対象とするものを裏返して考察してみることが大切であります。あらゆる事象は必ず、一般人の気がつかない盲点や死角といったふうのものがあ



また臨機応変ということが大切であって、一つの企画が短期でゆかず、場合によると長期にわたることを考慮して社会や政治、経済情勢など不測の変化に対応する客観的な心構えをして置き、その際にとる手段方法をすみやかに行う手段（てだて）をもっているならば、まさに鬼に金棒といえましょう。

あなたがち奇策でなく正統なやりかたで企画事業を遂行しても、前記の如きことにぶつかる場合があります。

多くは人為的なもので、ある面で障壁にぶつかったりすることが多くありますが、そこには自から外交手腕を発揮するなり、前述の顔役やコネが物言う場合もあります。無理をして強いて障壁をのりこえんとするなどは、慎むべきで、後ではねかえりや反動が待ちかまえています。また法にふれるようなことは絶対さくべきです。

後述の企画外交の八章でその場に処する研究をしていたきたいと思います。以上あまり話が抽象的になり、わかり難いかと存じますが、それは実際篇や理論篇の他の条りから類推して研究して下さい。

『名分をたてること』についても一言ふれておきたいと存じます。明治維新の回天に官軍は始め『尊王攘夷』とか『王政復古』とかいう大義名分の錦のみ旗をおしたてて、江戸幕府を倒しました。そして明治政府をつくったら、いつとはなしに攘夷の方は引っこめて大いに外人を雇

いいれその知識や指導を乞うたものです。

すべて、一つの企画をたてるには、大なり小なり名分が必要です。いろいろな企画や企業の趣旨書は、それ自体が営利を目的とするものであっても、それを冒頭には書かない『あなたの利益のため』だとか、本事業は社会や民衆のためになるのであるというように論旨をすすめます。

たとえば、証券投資や債券の募集なら、だからこの会社の営業は社会に役立ち、公益になるそしてあなたにとっていかに安全によい利廻りになるかを強調するのです。

あなたもその商店やデパートが市民福祉のため犠牲的に奉仕しているかのように、また観光地や、その恩恵をうける接客業者や交通業者もそれと同様なことを力説するのです。刊行物なども、みんな一つの名分というものを掲げて、その多くの相手に声を大にし、また文字を強く打ち出して訴求するのであります。

選挙のときの候補者同様、それがいかに人の心を動かすか、商売でもその技術的表現の巧拙がマス・セールズなどを成功させるのです。

売上増進などの一つの企画をたてる場合は、きっと競争相手がいることを覚悟しなければなりません。だから特定の信頼できる味方以外は、実行に移すまでは秘密を要するのです。大低の人間の頭は同じようなもので、こちらの考えていることは競争相手も考えています。

相手より一歩進んだアイデアやプランのみが勝を制します。そして熱意と努力をもつ人の構成で企画は忠実に実行されなければなりません。適材適所に人物を配置して進むことです。また人の和をも必要とします。統卒する人物は、大きな気宇の人であって欲しいと思います。

企画書、予算書のかき方

わたくしの勤めていた西広で本年一月、H宝飾店のセールス企画書として作成したものがありますので、同社の了解を得て、ここに一つの良きモデルとして略記してみます。

セールス企画書

第一章 消費者の購買状況について

第二章 市場について

第三章 広告媒体について

第四章 セールス企画について

第一章 消費者の購売状況

H宝飾店のセールスを企てるに当って、まず第一に消費者が、時計、宝石、貴金属をどのようにして買うかを知ることが必要です。

セールス企画は、お客さまの購買方法、習慣、時期などに合致すればするほど、効果があがるからです。

この福岡市中央地区の使用調査は消費者の購買状況について、いろいろな指針を与えてくれます。

『福岡市中央地区購買状況調査』

昭和三十四年三月福岡市産業局商工貿易課調査

1 買物をする時期について

- (イ) 「一年の中で一番買い物が多い月は」という問に対して、（一月から十二月に至るパーセンテージ）
- (ロ) 「一ヶ月の中で一番買物が多い旬は」という問に対して、（上旬、中旬、下旬と答えたパーセンテージ）
- (ハ) 「一週の中で一番買物が多い曜日は」という問に対して、（月曜から日曜にかけての各曜日のパーセンテージ）
- (ニ) 「一日の中で一番買物の多い時間は」という問に対して（午前八時から午後八時にかけての各時間のパーセンテージ）
- 2 購入地、及び購買の動機について「金額のまとまった商品（時計・カメラ・貴金属）について」
- (イ) 「購買地区は」という問に対して（デパート・五つの各商店街の対比パーセンテージ）

(ロ) 「購買理由」という問に対して（店に信用があると答えた人、品物がそろっている、買やすい、便利がよい、値段が安い、買付けの店だから、品物が新しい、サービスがよい、店が美しい、景品付、以上各パーセンテージ）

3 宣伝・広告について

表にして、上段横欄を媒体として、（新聞と答えた人、放送、案内状、新聞折込、世評、ビラ、チラシ、ポスター、立看板、ニュースカー、その他とし、下段を四段に割り、買うためにはどの媒体を見たり聞いたりするか、商品を知るためには、何となく、下段を計として、パーセンテージで表で現わす。）

4 月賦利用状況について

「一ヶ月当月賦支払高は」という問に対して、（五百円以下と答えた人、五百円～千円、千円～二千円、二千円～三千円、三千円～四千元、四千元～五千元の各パーセンテージを表で現わす。）

5 調査結果について

(イ) 買物時期 一年の中では十二月に購買指向性が大。

一月の中では下旬に購買指向性が大。

一週の中では土曜、日曜に購買指向性が大。

一日の中では午後二、三、四時に購買指向性が大。

(ロ) 購買理由 金額のまとまった商品の場合の購買理由順位は

① 店の信用 ② 品物豊富

註 食料品の場合は ① 便利がよい ② 品物が新しい 服装品の場合は ① 品物が豊富 ② 購買地域博多五町が天神町に比して良いのは、博多五町が老舗だという意識が、博多五町の店は「信用ある」という購買理由①に関連しているものと思われる。

(ニ) 広告媒体は、説得広告媒体としては、①案内状、②新聞、③新聞折込、④放送、立看板の順で消費者に受取られている。

(ホ) 月賦利用 毎月の月賦支払高は二千円以下が、六五・八パーセントを占めている。

6 セールス企画立案遂行にあたっての留意点

(イ) 購売時期が

一年を通じては十二月
一月を通じては下旬
一週を通じては土・日
一日を通じては午後二時～四時

に大になるような企画にすること。

(ロ) 企画そのものが店の信用をたかめるものであること。

(ハ) 企画遂行にあたっての広告、宣伝媒体は案内状、新聞、放送の順がよい。
(ニ) 毎月平均千円前後の分割支払い方式をとればより広い購買層を狙える。

第二章 市場について

H宝飾店のセールス企画をたてるにあたっての第二の大切な点。

それは、この広い市場のなかでどのような人たちがお客様として存在しているかを知ることです。ここで地域の因子、所得の因子、年令の因子などによって、H宝飾店の見込客をいくらか具体的に掴んでみたいと思います。

なおH宝飾店対象市場地域は、福岡市、久留米市、大牟田市、直方市、飯塚市以上五市としております。

1 総人口、総世帯数(昭和三十五年十月、国勢調査)、以上五都市の人口数と世帯数の表を載す。

2 五市合計年令別人口(二区分) (マーケティングと広告、算定方式より)
年令十四才以上人口とパーセンテージ、十五才以上人口とパーセンテージ。

右総計数

3 五市合計全就業者(労働人口) (福岡市総合計画資料より市総務局企画室)
七四万人×五五%＝四一万人



4 五市全就業者所得階層別人口構成比及び人口（福岡市右同）
階層別構成比年収二〇万円以下、二〇万～二十四万、二十四万～二十八万、その他、右段階のパーセントーシ、右段階の人数統計

5 五市全就業者年令階級別所得階層構成費年令十五～十九、二〇～二四、二五～二九、三〇～三九、四〇～四九、五〇～五九、六〇以上
年収右段階の二〇万～二十四万、二十四万～二十八万、二十八万～三二万、三二～三六万、三六～四〇万、四〇～五〇万、五〇万以上の統計

6 調査結果について

(イ) 五市全人口数 一、一三〇、五三三人

(ロ) 十五才以上の人口 七四〇、〇〇〇人

(ハ) 十五才以上の全就業者 四二〇、〇〇〇人

7 H宝飾店対象見込客（潜在数）

階層中以上（年収二〇万以上）とすると四一〇、〇〇〇人×四二%＝一七二、〇〇〇人
なお、各年令層に含まれる見込客と全体との比は次の通り。

一九才以下 なし

二〇～二四才 八・三%

二五～二九才 三九・六%

三〇～三九才 六〇・一%

四〇～四九才 六一・〇%

五〇～五九才 六三・三%

六〇才以上 五八・〇%

8 セールス企画立案にあたっての留意点

(イ) 年収二〇万以上の収入者＝十七万二千人が対象となるような企画でなくてはならない。

(ロ) 年令層としては二十才以上の層に合うような企画であること。

第三章 広告媒体について

第一章消費者購買状況、第二章市場とみてきましたが、次に企画遂行促進に一番大切な役目をはたす広告媒体にとりかきましょう。

理想的な媒体選択とはH店対象見込客と媒体のオーディエンスが一致することです。しかし広告媒体はそれぞれに異なる回路を持っています。どんな媒体でも全く同一の見込顧客層に到達することは出来ません。

したがって媒体選択については、市場の量的及び質的な特性を把握するとともに、各広告媒体によって到達しうるオーディエンスの特性、媒体の特性、サーキュレーションなどについて、できるかぎりの資料を集めて市場と媒体のオーディエンスをできるかぎり一致させるよう

努力しました。

1、H店市場に於ける各媒体比較表

媒体として四つの有力婦人文化サークル会報、ラジオ・テレビ民放、映画スライド、立看板、ダイレクメールの各段をもうけ、上段の項目に前記五都市の発行部数並びに普及率（全世帯比のパーセンテージ）

一、各媒体H店市場全部数（台数・人員）に占るH店対象階層部数（台数・人員）比率％約

二、各媒体におけるH店対象部数（台数・人員）％約

一、各媒体広告注目率（視聴率）％約

一、各媒体におけるH店対象部数（台数・人員）

一、その中で実際に広告がみられている部数（台数・人員）

一、各媒体に実際に見られている広告一単位当りの費用（スペース・時間・大きさ・料金〔定価円〕・費用〔円〕）

一、一単位当り費用順位

一、市場カバ―率順位

一、説得度順位

一、購読者及び視聴者が媒体に抱く信頼度順位。

（以上）

2、右記表作成について使用した資料および算定方法

(イ) 発行部数は各新聞社資料より。

受像機台数はKBC調査資料より。

(ロ) 各媒体に占るH店対象階層は、新聞社ならびに放送局調査資料（調査員の主観調査）より購読者ならびに視聴者の中以上の階層を当てております。

(ハ) 各媒体広告注目率は、新聞は朝日新聞調査より。

ラジオ、TVは東京放送調査より。

映画スライドはSPB資料より。

立看板は ♪ より

ダイレクメールは ♪ より

(ニ) 各媒体における実際にみられている広告一単位あたりの費用は、
〔各媒体エリア内広告費用〕を〔実際に広告がみられている部数（台数・人員）で割ったものです。
※ 算定方法は東京放送「ラジオ・CM・シリーズ」によりました。

(ホ) 立看板（西鉄大牟田線）の項で一人につき二、〇四円の単位あたり費用がでていますが、この数字は次の資料を基に算定しました。

福岡市の昼間流入人口

○流入人口 三万六千人（地域別分布）

①粕屋郡より二六・四％、②筑紫郡より二六・四％、③糸島郡より八・〇％、④久留米より六・一％
○福岡市内での主たる通勤方法別分布

(市外より流入、市外移動総数項を上段におき、下段を徒歩、自動車、自動二輪車、バス、市内電車、市外電車、国鉄、その他、各项合計百％としてパーセンテージで比率を出した表)

○算定方法 (流入人口×急行電車利用率÷大牟田線利用率人数)

(大牟田線利用人員×H店対象階層の占める率÷人数)

(H店対象人員÷広告注目率÷金額円)

(看板の一日当り広告費、実際にみる人数)

(ハ) なお一単位あたり費用は、新聞・テレビの場合、一部および一台につき最低二人のH店対象客が付くものと思われるので、さらに安くなります。

3、H宝飾店の広告媒体選択

(イ) 印象広告の場合

① テレビ	市場カバー率		
	信頼度	費用	説得度
	①	②	②
② ラジオ	市場カバー率		
	信頼度	費用	説得度
	②	①	③

③ 西日本新聞	市場カバー率		
	信頼度	費用	説得度
	⑤	④	⑥
	③		

※ 第一章「消費者の購買状況調査」3からみても印象広告には放送が一番効果があるという結果が出ています。

(ロ) 説得広告の場合

① テレビ〔右左〕	説得度		
	市場カバー率	信頼度	費用
	①	⑦	⑦
② 西日本新聞〔右同〕	説得度		
	市場カバー率	信頼度	費用
	①	⑦	⑦
	⑤		

※ 第一章「消費者の購買状況」3によると、消費者側からみた説得広告の効果順位は、①ダイレクト
②新聞③放送という結果がでております。

第四章 セールス企画

いよいよ企画立案です。

①にお客さまがどのような買い方をするかをみてきました。

②にどのような人たちがH店のお客さまになるかをみてきました。
③にどのような媒体を通じて、お客さまは購買心理をそえられるかをみてきました。
そこで最後に以上①②③を有機的に結びつけたH宝飾店に、より沢山のお客さまがきて頂くような企画をたてることです。

この企画作成に当っては次の点を留意しました。

- (イ) 購売状況調査からわかるように、時計、宝石、貴金属など金額のまとまった商品の買物は店の信用度に大きな比重がかかっているから、企画・広告・宣伝も店の商店像を高めるものでなくてはならない。
- (ロ) 対象見込客層（年収二〇万円以上）に合う企画であること。
- (ハ) 金額のまとまった商品であることから、対象をより広くすることに関連して、商品を分割払いで購入できるようにすること。
- (ニ) 商品に関連した企画にすること。

1、企画内容

『H宝飾店の宝石会へご入会ください』

- (イ) H店内に宝石会（友の会形式）をつくります。
- (ロ) 会員を募集します。
- (ハ) 会費は一ヶ月に千円（一口）、何口でも可。

(ニ) 各宝石のパートをつくります。

- 。ダイヤモンドパート
- 。パールパート
- 。ヒスイパート
- 。サファイアパート

- (ホ) 会員はおのおの好みのパートに入会、会費積立が、所定の金額に達したときに宝石が求められます。
- (ヘ) 一つのパートが終了すれば、他のパートに移行し自動的にいろいろな宝石が手に入る仕草です。
- (ト) 宝石のパートだけでなく時計のパートも設けます。

2、企画の訴求方法

○毎月千円の会費で高価な宝石が手に入るという点。

○宝石は投資には一番安全、かつスマートな貯蓄だという点。
以上二点を強く訴えます。

例「宝石はスマートな貯蓄です」

「毎月千円でダイヤモンド」

3、企画の狙い

わたしたちが宝石に抱くあこがれに近い願望は遠い昔から強い力をもっているようです。

この企画はその点を基に近頃はやりのマネービルにならって宝石への投資をうたうものです。

価値変動が少ない宝石による貯蓄は、企画の目新しさもあって非常に魅力的なものではないでしょうか。

4、企画の利点

○今までにない新しい企画です。

○宝石には商品としての本質的な魅力があります。

○価値変動が少ない宝石による貯蓄は、購買者に安心感を与えます。

○会員制ということにより低い所得者層にアピールすることができます。

すなわち分割払い方式をとることによって、H店対象見込客層を年収二〇万の線まで広げることができるわけです。

○会員制をとることによってH店と密接度が高まり、顧客数の増大をはかることができます。

○入会しているかぎり商品は自動的につぎつぎと購売されますから、長期的な販売促進企画となります。

○最も優れた点は、それ自身非常に価値のある商品「宝石」を企画の前面に押しだしているた

め、宝石とH店の連関により、より高い商品像形成に寄与します。

前述しましたように店の信用度（商品像）が購買理由の一大要因です。

○企画により商品像をたかめることによって扱い全商品の売上げ増進を期待することができます。

5、広告について（年間スケジュール）

媒体	回数		対象	広告内容	スペース 及び時間	費用
	年	回				
ダイレク トメール (二万部)	三月下旬	七月上旬	高校卒業生 一般	説得広告 H店宝石会への 勧誘 一般営業	十六切り 三色	二〇万円(郵送料五円を含む)
	七月下旬	一				
テレビ	週二回		〃	〃	〃	二〇万円(〃)
ラジオ	隔日 (月十三回)	〃	〃	印象広告 番組内容は「 宝石物語」	新天町アワ 1(30秒)	月額九万六千円
新聞	月二回	〃	〃	説得広告 H店宝石会への 勧誘 一般営業	五分タイム 三段1/3	月額八万円 月額七万七千円
婦人文化 サークル会報	月一回	婦人文化 サークル会報	〃	〃	1/4頁	月額五千元

看板	新設	三ヶ月に一本	一般	印象広告	一間×六間	年間	二〇万円
	維持費	(二年に一回塗替えるとして)					十五万円
総予算	(年間)						四百四万六千円

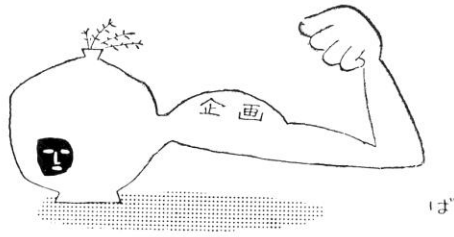
以上は一つの例ですが、業態の異なるもの、たとえば農村地帯の人たちを対象とする場合は、農家や全般的農村市場の構造分析、農村市場拡大の要因、その他周辺地域（関係対象）の分析などを行い、方針をたて、各種宣伝については、農家戸数、人口などから交通の動態などまで調べてデーターをつくり企画すれば万全です。

企画書の検討

以上は一例に過ぎません。多種多様の業態があるのですから、それに応じて項目は変わります。要は実行する自らを含めて関係者がよく分るように書くべきであります。

文は簡潔明解にすることはいいのですが、あまり省略して自分は分っている、他人にわからないこともあります。強調すべきことは堂々と確信をもってうたっておくべきです。

最初に趣旨書など附する場合、どうしても長い文章になるようだったら数行あて、小見出し



をはさみこんで読みづらくないようにせねばなりません。小見出しもその条りの文の中から興味ある点を強く短く書くべきです。

企画書ができ上ったら各項目について、企画した本人が十分に読みかえすことが大切であります。

本人が一番詳しく知っているからであります、急いで草稿をつくった場合などは半日ぐらい置いて、他のことをしてさらに見ること、そんな暇がなければ、気分転換に戸外にでて深呼吸か背のび体操をやってからもどって見なおすことです。

草稿で見るととき、清書をする時との間には時間的余裕があればあるほど、頭脳の休息や新しい展開によって、さらに大切な欠陥が発見されたり、文法上の誤りや、嘘字や、脱字などを自らがしたりする

ものです。

それからもっと良いアイデアが、浮んだりしてそれを加え込んだ方が良かったりする場合があるものです。

清書された企画書は一応数通コピーする事です。くどいようですが、このコピーを信頼出来る同僚や関係してる上役の批判を仰ぐ事も大切だと思います。



企画者である自分が一番詳しいのですが、第三者の意見は、また観点の異ったものが多いので、傾聴すべきものが、必ずいくつかは出てくるものです。

そして、それが錦上さらに花を添える結果となることを、わたくしは数多く経験していますので断言できます。

企画実行のし方

前記では物品販売の企画書の例をあげて、ご参考に供しましたが、こんどは方面をかねて、実際篇にあげました催しものの『南都まつり』と『博多人形ファンタジーショウ』についての企画実行のしかたを書きましよう。

こんな催しを行うについても、内部的に必要とする企画書、予算書、人員配置表などを作成して、分担にあたる主任や部長などは、すべて責任をもって、予算内で可及的に与えられた金額を超過しない範囲で最大の効果をあぐべく努力しなければならないことは、言をまちません。

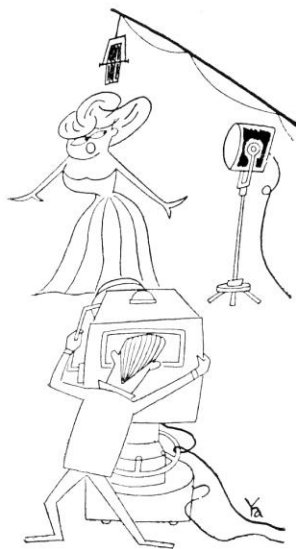
たいていの場合、町内連合、組合などの団体で行う、催しものの予算の大部分は、団体拠金

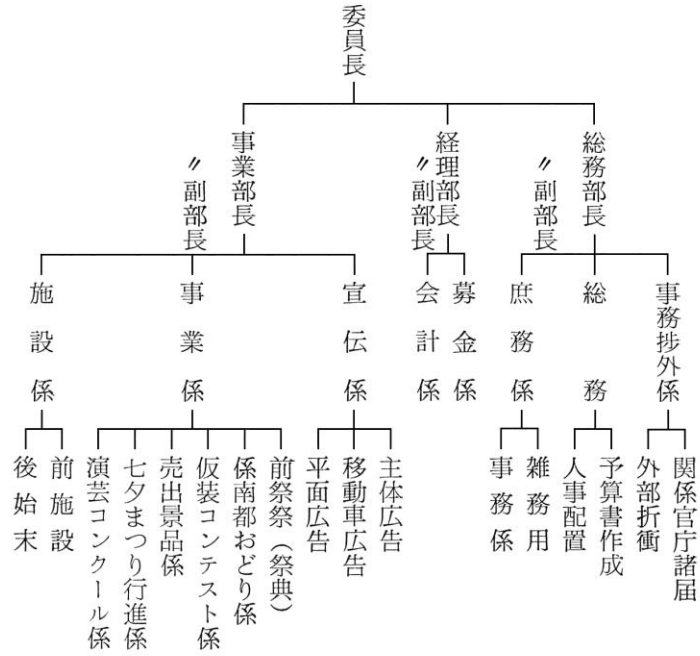
で、その三分の一ぐらいでもって出発し、入場料を取らぬものは、あと三分の二ぐらいを寄附金に仰いだり、また入場料をとるものは税金などを含めて、その切符の売上で収支のバランスをとるなどで、もうけを見込んだりするのです。

一応一切の書類ができたことにしまして、入場料をとらぬ十数町ぐるみの宣伝行為を四日間にならって行った『南都まつり』の人物構図を書いて見ましよう。

この場合委員長は、主催者南都振興会長があたり、各部長は副会長がそれぞれ当って、係長級は各町から選ばれた同書の幹部級が分担しました。それぞれの部門は密接な関連がありますので、たえず連絡をとって、そこを来たさないように話しあって遂行していったものであります。

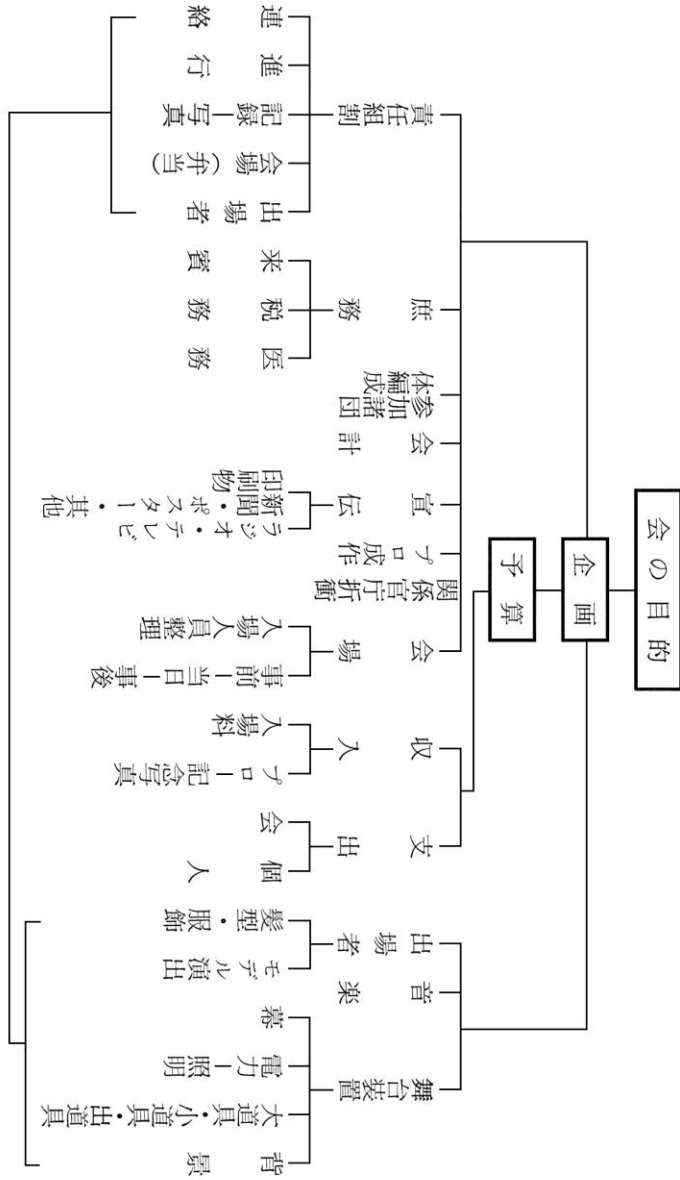
熱心な各町幹部は、与えられた任務を奉仕的に努力されたので、最初の試みであり、不慣れな点で、大変苦労された面もありましたが、盛り上げる熱意はすべての催しに反映し、好天気にも恵まれ連日多大の人出があり、企画し、指導したわたくしも大いに面目をほどこし、終了後感謝状まで頂いたものです。





また去る二月末日昼夜二回催した、前記の『博多人形ファンタジーショウ』の人物構成は入場料をとって行うものであつて、名儀上では、わたくしが代表者である福岡風俗研究会ではありませんが、実際は後援名儀の福岡美容師会のP・R行事でもありますから、前者とはいささか趣きを異にする構成がとられたのであります。

このショウについては、東京からこの道に達者である。『カッラ十日会』大沼会長が、会の指導進行に当られたので、極めてスムーズに行われたので多大



の賞讃と成功をもって終始したのであります。

予算どおり結末がつき皆んな不馴とはいいいながら、これまた係員全部が最大の努力と熱情を傾けられたので、こんな成果があがったものと信ぜられます。

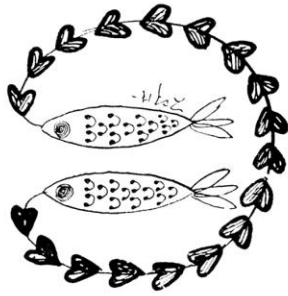
人事構成は、両者ともこんなふうに出ておりますが、実は一人で関連した仕事を数件受持つわけであって、その責任の所在をはっきりさえしておれば、できるだけ多く兼務してもらった方が事務が繁雑にならず、人件費も少なくて済まされわけであることを記憶しておく必要があります。

企画事業はしめくりが大切（記録の保存）

もっとも大切なことは、後援や協賛あるいは助力、奉仕出演をもらった向に対しては、事後（決算以前）速やかに、幹部がお礼廻りを行うなり、礼状を出すなりして敬意を表しておくことであります。

得てして、事後においては、その始末に忙殺されて、こんな大事なことが忘れがちになりやすいものでありますから。

また、発行した文書の控えの同一書類は分類分けして、少くとも同文二枚当、スクラップ・ブックに張り付けておくことです。一枚は次に行う際にきつと役にたちます。新聞記事の切抜



き、記録写真には、何月何日何時と説明を附してまた記録の写真帳をも遺しておくこと、そして、決算に当っては申すまでもありませんが、どんな小さな受取書も、またそのない交通費なども一々伝票か、あるいはメモをとって後日にのこしておくことです。

それが第二回を行う場合の好資料になることは無論、また他の人たちが企画されたときのよき参考資料になるものであります。

もし催しに余剰金でも出来れば、できるだけ関係者に記念品を贈るなり、公益事業に寄附するなりして、慰労宴などに多額の費用を使うなどは、世間の聴こえもよくないと信じます。

〃与えることは得ること〃すなわち〃ギブ・アンド・テーク〃は古今の徹則であることをよく承知して、ことに処することが肝要であります。

企画外交についての八章

大東亜戦争前、当時の雑誌、ダイヤモンド社長石山賢吉氏が口を極めて称讃したアメリカの心理学者で著名な故デール・カーネギー氏がものした『人を動かす』という本がありました。

日本でも創元社の訳本版として非常な売行きを示し、ベストセラーになったので記憶している人もあるはずで、現在でも同社の文庫本になっています。

この本の内容は実に現代人の心理の機微をうがった名著であり、人間生活の要領を説いて、われわれの企画や、外交上、社交上のリーダーブックであり、わたくしの座右の書として発売当時、この本を二冊ほど購入して、当時いろいろな人に回覧させたのですが、いま本棚を探しても見当たらないので残念です。ぜひいまの若い人人に勧めてこの本の中から自己に必要なエッセンスだけを汲みとってもらい、これを自家薬籠中のものとして、そのたずさわる職業や、世渡りにも活用して頂きたいと思っています。

老来、記憶力の悪いわたくしの脳裡に浮んだもののなかから、ここに抽出しつけ足して、読んでおられない読者の参考に供し、また自己の体得した所感を加えて、八章として認めることとします。

1、名前の記憶について

人は自己の姓名に一番関心を持ち、執着を感じるといわれています。

洋の東西を問わず、古今といわず、人間ほど自分の姓名に関心を持ち、執着を感じる動物はありません。

功名心とは、つまるところ自身の名を挙げることに他ならないのです。何かの席や人中や思

いもかけぬ所で、ふと自分の姓名が噂の中に少しでも入っていたり、書いてあったりしたら、それこそ聴き耳をたてたり、足を留めたりして注目しない人はおそらくありますまい。家名を遺すとか、汚すとか、面子（めんつ）が立つとか立たぬとかという言葉は、みんな姓名につながりをもっているからです。

自己にとっても、家族にとっても、姓名は最も関心の深いものの一つであります。したがって相手に好感をいだかせようとするなら、まず、その人の姓名を深く記憶することでありましよう。

たとえば道で会ったときでも、ただ『今日は』というよりも『ヤー〇〇さん今日は』とやった方がどれだけ親しみを増すかわからない。仮に相手にお世辞を言うにしても、直接に齒の浮くようなことをいわず、その人が、また聞きできる間接の人に、その人の姓名をあげて、長所や美点を誉めておいて、それが自然に相手に伝わった場合、どのくらいそれを言った本人に好感をもつかはかり知れないのです。

わたくしの知るかずかずの社交の巧い人などを想像してみると、たしかに相手の姓名をよく記憶して、ことに処して利用し成功した人が多いのです。

また、宮寺などで、寄進者の姓名をしたためて、その人の名を永く留めることによって多額の寄附を集めた古来の絵馬や、鳥居、燈籠、その他が献ぜられた例は枚挙にいとまがないほど

であります。

この心理をとらえて有効に応用することも大切であります。以上、姓名を利用して実績をあげたいいろいろの例がありますが、これは別項に記すのでここではふれません。

2 相手次第で言著や態度を変えないこと。

花柳界の用語で『襟（えり）を見る』という言葉があります。

えりで判断するというのは、えり垢がついていたり、また美しくいいえりをつけていたりするのを見定めて、その相手の身分を判断し、信用度を調べ、それに応じた言葉や、態度で応待するの意で『あの人は襟をみる』などというものは、あまりよい言葉に属しないようです。

モンテニユの随想録の中にある言葉に『私は王侯貴族でも、大工、左官や町のアンチャンにでも同じ言葉や態度でのぞむことにしている』といった意味の文句を思い出します。

今日の政治家がいう低姿勢というのにも似かよっています。それは意識的に選挙の票が欲しいので行うのでありますから、あまり感心できないのですが、修養から来たもので、自然に分けへだてのない低姿勢なら、まさに謙讓そのもので、賞讃さるべきであります。

重役級の人がかんな風だと、まことに奥ゆかしいものです。

企画をたてるにしても、外交を行うにしても、実にこの方針で行えば、すべてにおいて客観的にものが見えて、行き届いて事が行えるのであります。わたくしもこうありたいと始終念願

しているのです。

3 つねに笑顔であること

微笑のあるところ常に事が円満に運ばれることは今さら申上げるまでもないところです。

或る外国人が『日本人はセツパつまった時や、失敗したときなど不思議な微笑をもらすが、この微笑こそ欧米人の不可解とするところだ』といぶかしがり薄気味悪がっていますが、これは国民性の相違であります。

彼等にとっては謎の微笑であります。これは儒教から来たのかも知れません。由来、われわれの祖先は、喜怒哀楽の情を顔に現わさないことを尊しとする美風？を子子孫孫伝え来ていますので、なかなかもってこの慣性は抜け切れないようです。

したがって外人が見たのと反対の場合、初めての相手に対する時や、喜ばしい時にも、容易に微笑をすら現わさない場合があります。これは外交人にとって、あまり感心したことではないようです。

(一) わざとらしく見えるから誇大に微笑しないこと。

(二) けれども、あまり内気に微笑しては相手に認められない。

(三) 微笑は絶えず浮べるようにすること、微笑の後で頑固な表情になるのは醜い。

(四) 微笑は秋波でないのだから、その点をあいまいにしないこと。

米国の商業研究家によれば、同じ二人の美しい娘の内、その一人は絶えず微笑を浮べ、他の一人は少しそっけない表情の娘に、同一条件のもとにある期間同じ商品売らせて見ると、微笑派の娘の方が、三十%から一二〇%多く、売上げを示したといっています。

さて、わたくしが、かりにあらゆる種類の外交員に接した場合、始終微笑をもって応待できる人に対しては、どれだけ好感を持つかわからない。ある時、都合が悪くてその外交員に対して断わった場合、その外交員が微笑をもって『そうですか、まことに残念ですが、それではまた近い内に、あなたのご利益になるものを持ってまいります』と後味のよい意味の言葉でも残してくれたら、どんなにその外交マンに好感を持ち、自後の外交が効果的に転回するであろうかと思われまふ。

とかく外交人にとっては、相手の時や処、人によって各様でありますから、随分、不愉快な目に会うことはしばしば起り勝ちであります。

これに対して微笑をもって応ずる心構えのできた人は立派なものです。

なぜなら、心に少しでも怒りの感情が起り、これをおさえ切れなければ、微笑はでき難いものでありますから。

4、相手の趣味、嗜好を調べること。

人は誰れしも、いろいろな嗜好があり、したがって趣味もあります。そこが、その人の美点

であり、またこちらから見れば盲点でもあるのです。わたくしの知っているある広告外務員が、難攻不落と称する変人の広告主を如何にして、落城させんかと肝胆をくだいて、ついに目的を達し、それからというものは、この外務員を経由しなければ、あらゆる広告を出さぬというまでのゾッコンさになさめました。その奥の手というのが、この盲点を利用したのでありますから、ここにその例をあげてみましょう。

まず相手の趣味や嗜好を調査して見たそうです。その人は下手ながら義太夫が好きで自身、永年稽古した非常な天狗であります。

今の若い学校出の広告外交員ではこんな特殊な和楽の知識は皆無でしょう。彼は早速、義太夫浄瑠璃に関する知識を調べにかかって、数日後一応の知識が出来、また文楽などの現状や、歴史などを知り、さらに義太夫が、義理、人情の世界を尊び、健康にもよいなどの効用すら研究して、そのとり付きの悪い相手の暇なときに参上して、談、たまたま相手の自慢話に及んだころ、かねて仕込んだ義太夫知識を少しづつ話の相槌として織り込んだものであります。

そこまでくれば占めたもので、彼は数日後の自分の出演する素人義太夫大会に来てくれと案内されて、はなはだ退屈ながら辛棒して最後まで聞いたそうであります。

そして彼の義太夫を賞めたのです。だれしも自惚（うぬぼれ）があります。ましてや、この若い外交員の知識に一応敬服してから後は、非常に好遇するようになって、上述したように今

では、売出し企画や、宣伝など、その外務社員を最高顧問に仰いで親交を続けるに至っています。

賞められることは誰れしも悪い気はしない、それが大なる機縁や素地をつくり、また信用される基いとなったのです。

歐洲での昔の話ではありますが、漁色家のドンファンが述懐した言葉に『女を口説かんとすれば、まず、その人の顔の中の美点をあげることである』とっています。

なるほど婦人はどんなに、みにくい顔の人でも鏡を見ない女の人はない。顔のどこかに自分の長所と美点を捉えてそれを美しくし、悪い点をなおすことに余念ないのが常です。

そして鏡の中で一人楽しんでいるといっても過言ではないようです。

その盲点をドンファンはたしかについて、成功したようです。はなはだ怪しからぬ例を申し上げて恐れ入りますが、一面の真理はあるようです。

5、話題を豊富にもち、聞き上手になること。

話題を豊富にもつということは、すなわち不断の常識涵養にあります。言葉の表現が巧みであることも大切ですが、それにも増して必要なことは聞き上手になることであります。う。話題を豊富にもち時と場合に応じて、相手に興味を起させ関心もたせるほど、企画や外交に役立つことはありません。そして相手に大いに語らせることによって、さらに利益をこちら

にもたらしものであります。

こちらの持つ豊富な話題、ましてやそれが相手の人なり、店なりに利益を与えるものであったら、企画や外交はさらに効果的になるでしょう。

だからこの場合、自己の知識を誇ったり、ゲン学的になったりして、相手にヒンシュクされてはいけません。

自己の話す言葉を絶えず、客観してあくまで謙讓に表現すべきです。そして全部話すべきでなく、自己の知っている全部の中の七・八分どまりで余裕を残しておくほどでやめておきたい。そうあってこそ相手に深さを感じさせ、さらに他日の会見を希望させるものであります。あとの二・三分は、こちらの目的とするものが、かなえられた場合提供してさしつかえないと思います。

話術の上手、下手は各人の先天的素質にもよりますが、その人の後天的教養や、勉強によって話題というものは豊富にもつことができるはずでです。

時や所に応じて相手の話に積極的に応答して『私の浅い知識ではありますが、お店の企画や宣伝方法は、こうなさらしたら如何なものでしょう？』と例え話は下手でも誠実あふれる話しぶりにききと相手を感じさせるものであります。

6、身なりを整えておくこと。

こういっても決して、おシャレをせよということではありません。不精ヒゲを生やしていたり、モサモサの髪毛にしたり、またつんだ頭髮の手入を怠ったりしないこと、服装はいつも洗濯して、アイロンの折り目のついたものを着て端正しておくべきであります。

硬派外交でも軟派外交でも、以上のことは必要で、特に硬派にいたっては、身なりが悪いと、受付氏が警戒して、その相手とする上層部の人に合わせないので、目的を達することができません。普通社員に通じてくれるぐらいが落ちでしょう。

昔の新聞記者の中には垢面蓬髪、袖腕にいたる姿で『乃公出でずんば蒼生を如何にせんや』の概をもつ、無官の太夫気どりで人に接した人物もいました。今日ではそんな連中は、たまにはいるでしょうが、もう世間は相手にしないでしょう。

ある種の借金の催促など、なかば威嚇的なものにはこの手段的行き方もありますが、それにしては本筋ではないようです。

企画を行ったり、外交を進めたりする場合、先ず第一に、身なりを整えることです。不立文字という言葉が禅宗にはありますが、よく寺の庫裡の玄関先の張り紙に『脚下照顧』とあるのは皮肉です。しかしこの言葉はなかなか、うがち得て妙を得ています。たしかに己れ自身の足もとを顧みよ、とたしなめています。わたくしは若い頃、世の中に伝えられた金言や、格言な

どを小馬鹿にしていたのですが、年をとればそれらの標語をかみしめればかみしめるほど、深い精神上の滋味が味わえてくるのです。

今になって若い頃から、それらを実行していたら、どれだけ人生行路がひらけていたであろうかと凡人のあさましさを、つくづくいま後悔しています。若い人たちよ、わが青春に悔いなきよう、わたくしのいう退屈な話を無駄にされることなく、活用せられるならば、あなたの勤務先は繁栄するであろうし、あなたの前途は明るい希望に充ち満ちたものになるであろうことが確言できます。

7、柔軟心をもって、あらゆる面に処すること。

『柔軟心』という言葉は、私のもっとも好きな言葉の一つであります。なにがしという高僧の箴言にあったのですが、今は忘れてしまいました。しかし、この言葉ぐらいわたくしを動かしたものはなくようです。

本来わたくしは気短かで、そのため若い頃失敗した経験も数多いのですが、この言葉を体得してから世の中が明るくなったようです。

悟りというのはこんなものではないでしょう



か、虚心になるとか、心をむなしくしておくとかというのに通じるのでしょうか。

『人は常に柔軟心であれ』とは人間生活にとって高邁な精神のあり方のようです。とくに企画や外交にたずさわる人たちにとって必要な心構えではなからうかと信じます。

およそ何々道と名の付くものの極意を納め、また達人の域にある人たちは、確かにこの境地に至った人であると信じます。

かりに、同一の技倆の二人が勝負を行う場合、硬い心構えの人と、柔軟い心構えの人の対決は、必ず後者が勝を制するであろうことは、小説ですが吉川英治氏の宮本武蔵と佐々木次郎の巖流島の決闘でもわかります。

これを別な言葉でいえば、硬い心の人は感情的で、柔軟い心の人は理性的であるともいえましょう。また硬い心は主観的で、柔軟い心は客観的なものを含むともいえるようです。

企画や外交の相手は種々雑多です。そしてすべてそれらの相手は絶えず商機をうかがう人たちで、四六時中闘士的な気迫をもっているものと見なして間違いないようです。

あるいは忙中閑を求めている場合に逢うこともあるうし、あるいは商略に心魂を傾けて、いらしている時に会うこともあるでしょう。

いずれにせよ、さきに述べた教養や心構えや態度で、柔軟な精神をもって、これら商魂逞ましい相手に接することあります。

相手次第によっては、客観的に理性的に判断の上にとって応待することにより、必ずや、よい収穫をもたらすであろうし、たとえ収穫がないにしたところで、キット好い印象を残すであろうことが確言できます。

古来『柔克く剛を制す』という格言があります。権門に屈せず、卑賤を侮らず、達識にして柔軟心のある人こそ、総べての道は大きく開けてゆくであります。

8、難しいことは冷却期間をおくこと。

労働問題の用語に「冷却期間」というのがあります。本来の意味は争議の成り行き上に起るストなどを防ぐために、交渉のあいだにおいて、或る期間の余裕をおくのに使用されるのだと思われませんが、なかなか含蓄のある言葉であり方法であります。

人間は感情の動物といわれるだけあって、利害の反する両者によって、論争などが行われる場合、特に一方が激しく熱するときは、その反対側もついつい引きずられて、思いがけない結果になることがしばしば生じます。

特に数人が折衝する団体交渉など、一種の群集心理みたいなものが会議の空気を支配して、思いもかけぬ抜きさしならぬ結末に終ることが起りがちなのです。

戦後日本の労資問題の在り方が未熟なためか、双方共感情的なもつれから、大変ながびいて困ったことになったことの多いのは、国民の知るところで、こんなことは決して国家的にも社

会的にも好ましいことではないと信じます。

論争のための論争に終ることは敵につしむべきことであり、個人の場合といえども、同一のことがいえます。特に社会経験の浅い若い人たちには、この心理現象によって不測の事態にいたったことが多くあるので、心すべきであると存じます。

もしも家庭内で、あるいは同輩間で感情のもつれが生じたり、言い争いになったとき、双方が考えてもみなかったかなり強い言葉を放ちあって分れてしまったとします。

その後双方共いたって後味の悪い思いをするでしょう。一晩寝て、翌朝になってみて、前日のできごとが馬鹿々々しくなりますが、勢いの赴くところ、引っこみがつかなくなるものです。

それがすなわち、熱した感情や興奮が、一夜の休息で冷却したのであって、そこでいわゆる冷静な判断が行われます。

その冷静な判断によって卒直に相手を和げる態度を速やかにとりうる人なら、若くても相当精神年令の積んだ称讃すべき人ですが、それはなかなか自尊心が許さないのです。

この境地になるまでには、相当に修養が必要であると思われれます。

もっとも聖人といわれる人は、その感情さえ起さない人というのでありましょうが、わたしたち普通の人間は少々の修養を積んだぐらいではその域には達しません。いな聖人になってし

まっては企画や商業的外交など（少し極端な例ですが）できるものではありません。

われわれは自己の放った言葉や、態度を直ちに批判しうる客観性と寛容さを常に持ちたいものであります。

前置が大層なぐくなりましたが、外交にたずさわる場合、相手の気分や感情などがどんな状態にあるかわからない時が多いのです。特に相手の人が当日健康が優れぬ時、あるいは家庭上、または取引上のことで、その日、面白くないことがあった場合、非常な不愉快な気がしていても、えてして商人や実業家は、その感情を顔面に現わさないもので、その事情が皆目わからぬ時が多いのです。

こちらでは、如何に外交手腕や巧みな話術をもってしても、乗ってこない場合が多いので、もしかすると突然反発を食うことなどがあります。こんなとき、こちらが熱心のあまり外交を押し進めますと、ますます相手の感情をたかぶらせる結果となり、さらにその外交人を不愉快な対象として、自後倦厭されるような結果にならぬとも限りません。

その場合の進退は、すこぶる微妙を要するわけで、優れた勘によって行動せねばならないのです。とにかく引きぎわの気配が大切であり、そんなときに、ある程度こちらの話を聞いてくれる場合があったら、こちらは立派な態度で、相手の利益になるであろう其の外交の目的を熱心にしかも簡略に説明しておくことであります。

きつと一夜明けたら相手の冷却時間がくるものです。そんなときの別れぎわに際しては『いずれ、お考えを願って、お宅さまのご都合のよいとき、近近お伺いしたいと思います』と余裕あるあと味を残しておくことは、前に書きました柔軟心の条りを参照してください。

また『鉄は熱したときに打て』という諺もありますが、冷却してからは鍛えられない、と同様に外交も時機をはずしてはかえってまずいことになるのは、わかりきった事実であります。

外交が進んで、双方の呼吸がピッタリくる場合があれば、すかさず契約や調印が行われるべきです。このこつは、まことに潮時を見るところというたとえのように、間髪を入れないことでありますので、不断の研究や、経験から生じる、前述の勘（直感）というものが働いて成功するのであります。

以上八章は分り切ったことだといえ、それまでですが、実はこの分り切ったことが、なかなかできないのが人間の常であります。

わたくしがその代表みたいなので、なんとかして、以上八章をいつも実行したいと思いつながら、はずれてばかりいるものですから、自己で服膺（ふくよう）するためにも書きとどめた次第です。

(ユーモア)

三 味 篇

真を求めず妄想を去らず。

親 隠

煩惱の林に遊んで神通を現わす。

道 元

ユーモア人生お笑い企画

ユーモアとは『上品な洒落、上品な滑稽、諧謔』と辞典に説明されておりさらに『奇想、頓想、面白味、おかしみ』などの意ももっているそうです。また医学用語では体液という意味もあるそうです。

ヒューマーとも読ませますが、ヒューマンを連想すれば、人間的なゆとりとか、豊かさとか



いったものに通じます。

現代の生理学が教えるところによると、精神的にゆとりや、豊かさがあり、あまり物事にくよくよ心配しない人は、その体液もよくコントラストがとれて、内臓疾患や、血圧変調など少く、従って、歳をとってもそうでない人より健康であるとの意味の話しを聞いたことがあります。

体液とは、体内の脈管、または組織間隙を満たすすべての液体といわれますから血液、リンパ液、脳脊髄膜液などから内分泌液も含むでしょう。末端にいたると、涙、鼻する、唾液、消化液、乳液、汗、種族保存のための両液etcとかざえと限りがないようです。

さて血液から連想すれば『血涙をしぼる』『血を湧かす』『血が躍る』など、はなはだしく悲壮とか、熱情をあらわし感情的にきこえるが、体液を連想すれば血液以外の前記の如きものがでてきて、理性的とはいえぬとしてもなにかユーモラスな感じがするようです。『そんなことから体液がユーモアと同意語だろう』などと牽強附会（こじつけ）の説をわたくしがするわけでは毛頭ありません。

由来日本人はユーモアに乏しいとは、よくあちらに行った学者や随筆家がおっしゃるのです

が、私は決してそう思っていない。英語と日本語とではその文字も文法も発音も人種、習慣と共に全然異なるのでありますから、どの点で乏しいのであるか、ただ両国人の対面などの場合の態度、会話だけでそう比較されるのはちよつと酷であるようです。

わたくしは神、仏、儒などの混合した日本でできた七福神やお多福、福助、ひよっこ、河童や雷、天狗、海や陸のいろいろな化けもの（蛸、狸、狐）などこれほど多様のユーモアに富む彫刻や絵画が外国にあるでしょうか。鳥羽僧正が描いた『鳥獣戯画巻』の巧みな筆は、あちらの古典のイソップの挿画などよりは、芸術的な面に於て優れているように存じます。

わたくしは、キリスト教は余り知らないので比較する資格はないのです。その宗教画や彫刻は印刷物で集めていますが、近付き難いような厳格さ、グロテスクとまで思われる受難画に比して、こちらの宗教芸術はなにかユーモラスなところや、半眼冥想の法悦的仏像などは民衆の中に融けこむと云った親しみが感じられます。

あちらの聖僧たちの言行録もおそらくそれと同様のものがあるかと存じますが、良寛や一休、仙崖などの言行録や遺された文書にあるユーモア、蕪村の俳諧の芸術味、猿樂や狂言や狂歌、川柳、戯画、各種の民族芸能や神事習俗、三河万才、にわかのおかしみ、又土俗人形などの滑稽さを数えあげれば限りがないほど、日本人はユーモアに富んだ国民といえます。

日本のユーモアが自然とか、現実とかはそのまま、人間の生活内容として、極めて奥床かし

いものがありますが、西欧のユーモアは自然や現実を超越して解剖するとか、抉りだしたといったようなものがうかがわれます。どちらも精神風土の異なる所に育った人生のユーモアとして、私は二つともこよなく愛するものです。乏しい懷をさいて、それらの書籍を集め芸能を鑑賞することを最大の楽しみとしています。

大は対立する二つの世界の権力争いから、小は企業体や家庭内のいざこざも、このユーモアの大きな気が流れないために起るのでしょう。『今の日本の姿が、一方のいきり立っている大国によりそって後塵を拝しているのは、わびしい限りだ。八方美人になんと云うことは話は別だ。ユーモアを解する寛容な日本として調停者として立つだけの自信を持って欲しい』と或る方がいっていますように、実にユーモアは、おのずから現実を客観的に手玉にとって、それを生活のかてとして融合させてゆくという偉大な性格をもっているようです。

これが表現の上では、一つの演技や演出となって、鹿爪らしい対立や、単調、無味な雰囲気をも分にドラマチックな、新鮮で和やかなムードにはぐしてくれます。

何かのことから気まづいことが起り、時には一触即発の緊迫した空気に迫込まれたような際でもかえって、この空気を逆手にとって明るい笑いに導くのは、人間の善意にみちたユーモア意外には、奥の手はないだろうといわれています。

世知辛い世の中を明るく楽しく『われ人共に喜びと笑いを分けあおう』ということをもって

余生を送ろうといつも考えているわたくしですが、経済も許しませんし、いつも日常の瑣事に追われて思うにまかせぬのがもどかしい限りです。それでも暇さえあればユーモラスな催しを企画したり、会合に出たりして多くの人と愉快に過すことに、自ら幸福を感じています。

だが下品な笑いや暴露的なものから生ずる笑いの場は絶体に好みません。しかし前述したような、気を安らかに楽しく持つことから生ずる生理的な笑い、人さまより比較的健康であり、いろいろな方面から交際を求められたり、出場や企画を頼まれたりするのです。

自らを規制して厳格な生活をする人、金や物を集めて楽しんでる人、茶や花や自然の美を楽しんでいる人、多くの人を使い事業を手広くして自ら忙しくしている人、政治に携わり高名と権勢を望む人、子弟教育に一生を捧げる人など、それぞれ尊敬すべき人たちです。

それらの人が、たてよこの糸に織りなしてこの社会が成りたっています。前述しましたように学歴も懷ろも乏しい私は、私なりに持味を充分生かして、世の中をこれらの人人の中にもまねながら、ここまで来しました。そしてまたユーモアの種を蒔きながら進もうと思っています。

この『ユーモア三昧』はかつて行った催しの中からその断片をあこれ拾ってこの篇をまとめます。これもまた『企画奥の手』に通ずる枝線道路ともいえましょうか？あるいはわたくしにとっては、本来の企画幹線道路かもしれせん。それはわたくしが、この道路を目的地に向かって楽しく歩いて行くことに一番人生の楽しみを感じているからです。

光頭会企画と組織で持味を生かす

わたくしの家系は如何なる因果か、先祖代々長男だけ二十台頃から禿げだす遺伝質があり、過去三代もみんな同じ形の光頭を輝やかせていたことが判っています。

小学生時代父親が学校にくるのがどんなにはずかしかったかは、そうでない有髪の父親を持った人には想像すらくまいと思われれます。長ずるに及んでひそかに毛生液や特殊療法を手かえ品かえやったのですが、いくら科学が進歩したといえ、薬石効なく嫁をもらう頃は、既に三分の一弱はど前額から後頭に向って頭髮は退却していました。

それでも七三に分ける手がありますので、どうやらカムフラージュをしていましたが、去る日行きつけの床屋が奉仕の目的で椅子の後上部に客の頭頂部が見える丸型のバックミラーをとりつけたのが、合せ鏡の理をもって向い合った前面の大鏡に、私の頭の上から見下ろしたのが展開されたのです。

自信過剰のわたくしは始め『誰の頭だろうか？ずいぶんおかしな形だな』そのころ流行の明鏡止水型かな、滝の白糸型かなと一瞬不覚にも自分の頭上を笑ったのですが、やんぬるかなそれは自らの醜い頭であることがすぐわかり、私は翻然と悟る（？）ところあり、直ちにもっとも短い一枚刈にしてみました。

あたかも在家のものが得度したような清々しい頭にもなり、精神もそれと同様、いかにいままで下らぬことに気を使っていたか、おこりの病でも落ちたかのような快よさを覚えたのです。

以後いまにいたるまで家妻に電気バリカンで刈らせ、ひげは自ら剃ることにしています。切角永年得意の床屋さんも多額の設備費をだして、数個の椅子上にとりつけた自慢のバックミラーも、わたくしに関する限り得意先の一人を永久に失ったということになりました。

閑話休題（それはさておき）その頃から私は禿頭といっても、何か持味が発揮出来るはずだとひそかに決意をしていました。

一応話を前に戻しますが、その頃日本では、二二六事件について支那事変となり、さらに大東亜戦争に突入してついに終戦のみじめな社会にたいたったのです。

わたくしの仕事は広告企画なので、国家方針のお先棒をかつぐことが報国の至誠をあらわす結果になるのです、従って国策に協力、いや会社の利益をあげるため、戦犯にされても恥ずかしくないくらい卒先努力しました。仕合わせにもそんなに偉くなっていまいませんでしたから、パージにもならず済みました。

一つの目的に向わせる一党独裁みたいな政治国家では、余裕のある自由なユーモラスな政治は出来ないことが通例です。何か紋切り型で鹿爪らしく仕草をしたり、切口上でものをいった

りすることが歓迎されます。

だから当方も方円のうつわに従っていましたが、戦争が苛烈になってきますと、この丸い輝やく頭に、鉄かぶとを被って防空訓練や、軍事訓練をさせられる仕儀になり、滑稽にも本籍地で入っていた在郷軍人名簿のわたくしの名がその後転々と居を変えたため、わたくしの召集赤紙令状は、昭和二十年八月十五日（降伏の日）入営の日付がその日遅れてきて、わたくし宛配達されることに区域分会長の手許に来ていたようで、後で聞いて安堵の胸をなでました。

『ミスター光』コンクール

さて終戦の混乱期は、実話篇でふれていますが、昭和二十四年頃でしたか、日本専売公社がその頃大いにこの地域で売り広めようとする煙草『ひかり』の宣伝をするために『ミスひかり』なるものを開催しました。その翌年わたくしは、時こそごさんなれとばかりに『ミスター光』なるものの『コンクール』は如何と、福岡光頭会なるものの企画書をつくって、その一部を専売公社に、その他をもって知り合いの同一禿げ頭の人たちの糾合を願い諮ったのです。

その年米国ミネソタ州・セントクロードにある製瓶会社の社長バーニックという人が、国際禿頭クラブ会長のふれ出しで日本を訪問、有名な音楽家山田耕柞氏を日本の支部長にしたとい



うことを新聞でみていましたので、その参考書類などを予めとりよせました。

第一回会合は、わたくしの草案とにらみあわせ、こちらはこちらの独自の企画をたてることになり、その名も『福岡光頭会』と名付け、同大会を当地イデパートで、それから一ヶ月後の十一月十八日を選び『ミスひかり』と『ミスターひかり』のコンクールと併せて行うべく新聞に発表したのです。

一方、光頭をたたえる文献、標語、狂歌、川柳、小話し、洒落などを懸賞付で募集、漫画協会には大会場での展示用の文献や参考、書画、スローガンを認めた新聞二頁大三十面の図板を頼んだのであります。

奮るっている会員募集の勧誘文

すべての人は造物主の賜物について銘記すべし……

造物の神は我々に対し、他の人々より特別の贈り物を授けました。そしてわれわれは天界との間に、何物もさえざるものがないという名誉の印しの光頭を自覚することによって、他の人々より区別されます。

造物主はこの光栄を、全地球上の僅か二パーセントの人に与えることを適当と認められ、動物界や野蠻人より遠く引き離されました。そして世界の偉人の過半数は有史以来今日に至るまで、神の選に在るものであります。

以上はアメリカの国際光頭クラブ会長よりもたらされた言葉であります。われわれはこの好意ある友情に対し、非常に親近感を覚えます。よってこれに呼応して福岡県下の同志とともにここに大会を開くものであります。

われわれ選ばれた光栄の禿げた人は、男性美の最たるものであり、健康であり、明朗であり、かつ悪者がいないことなどの長所を再確認して、これがトクを讃え祖先より享けた家系の正しさに感謝し、身をもって国際親善の誠をつくし、本会を永久に光輝あらしめましょう。

〔国際標語〕 善良で偉大な光頭者！

福岡市西日本新聞社内 福岡 光頭会

さて当日の人氣は大変なもので、領事館の幹旋による外人も参加、会員申込四十三名、創立総会が終るとコンクールがありその審査員は市内知名のM医学博士、九大教授、M連合婦人会長、Y彫刻家など。光頭順位の審査基準は(1)光と色、(2)形状、(3)面積、(4)年令比、(5)品位、以上二十点宛合計百点で順位が決定されるという趣向で、等(頭)級が決定すると、ミスひかりからそれぞれミスター一名、准ミスター二名へ、王冠や副賞が渡され、外七名に入選賞が、残り

全会員に寄贈の電球などのユーモアに富む記念品がおくられました。この報道は新聞ラジオで他地方にまで一斉に報道されました。

当日総会で決められたおかしみの条条を抜粋しましょう。

光頭会則

第一条 本会は病的光頭者に非ずして、本会の趣旨に賛する光頭者は階級の如何を問わず、なに人にも入会するを得、また毛生などにより資格がなくなつたと自認する場合脱会することも自由である。

第二条 本会員は本会の趣旨たる光頭者のみが有する人徳に磨きをかけ、併せて相互の親睦をはかり、他の会との友好につとめまた国際親善の実をあげんことを期す。

(中 略)

第五条 本会は昭和二十五年十一月十八日をもって大会を開き発足し、五年毎に大会を開き各年に随時小会や懇談会を開くことがある。

(下 略)

また第二回は昭和三十年八月三日、博多港頭の元寇古戦場として、また「漢委奴国王」の金印の出土したところとして名高い、風光明媚の志賀島町で行われ、昼から夜に(十五夜の月見)かけて、これまた各報道機関の波にのり、テレビや、写真週刊紙などに二頁大にわたって全国的に報道されました。

当日、電器会社から電球や、町当局から水族館みやげとして赤いゆで蛸が会員や来賓一同に贈呈されるなど実に愉快で和やかな大会でした。

さらには第三回も昨三十五年四月十三日で同じく同島でいずれも外人数名参加し、極めて盛大に開催されましたが、すべての報道機関はこれを取りあげ、またテレビの電波にものりました。同会場にかかげられた標語の一部を記載しますと

△社会を明るくする光頭者

△光は頭方より

△光頭連綿家系の誉れ

△光頭無毛（けー）文化財

△刷毛に毛があり、禿にけがなし

△邪心毛頭なき光頭者

△心の徳は光頭に輝やく

△光頭は男性ホルモンの過剰学説

あり、故に男の中の男一匹である！

当日の審査は、絹布ですべりが試みられ、露出計で光度がはかれるなど、非常に審査も科学的？になったものです。

すべてのおかしみは、やっている側が、笑わずに生真面目にやればやるほどその度が増すようです。『よき喜劇役者は演技する際、自身は絶対笑わないものである』という言葉が思いだされます。

当日、会長である福岡市に本店がある西日本相互銀行社長東令三郎氏が読んだ宣言が奮っています。

宣 言

（前略）おもうに現代世界の平和を左右する米ソの両巨頭、すなわちアイゼンハワーもフルシチョフも輝やく光頭者であることを想起せられよ。このことが明らかに以上のことを証明するのであって、われわれは実に大いなる誇りを感じる。

本会員は父祖より享けた名誉の光頭を讃え、これが意味する他の人人の有せぬ長所と美点に一段の光輝あらしむべく期するのである。会員相互は、深き信頼と友情に結ばれ、人種の如何を問わず、その輝やける頭部の人士と会見すると同時に親愛と敬意をもって接し、ひいては国際親善の一助を果たし、世知辛き社会を明るくするため、時に臨んで諸種の行事をおこなう。さらに本大会を期しこれが拡大強化を図るべく『はげまし』あうものである。

以上厳かに宣言する。

（会長名）

2、もう(毛)ておくれの会、けがなし祭り

実際篇のその二の最終項に記しました珍しい神さま真髪神社の四年前の「春の大祭」に光頭会員十数名が集って、頭記のようなすこぶる珍奇なお祭りを神前で行いました。この記事が朝日新聞に写真入で記載されましたので転載しましょう。(前略)

会員一同神前にぬかずいた。

◆……この現象が若くして起りはじめするや医者よ薬よとあらゆる薬石治療を試みましたが、当今の医术といえども防ぐすべなく、グチや繰り言で頭を痛めるのはさらに光りを増すことになる、お互にハゲまし合い世の人の偏見のモウ(蒙)を啓くに努むべく云々と祭文をささげた。

◆……「滅びゆく草原」を嘆くのでなく、『世を明るく、朗らかな人の世をつくる』ことを誓って、ピカリ族の頭を揮うお歴々は「砂漠は生きている」ところをみせて意気けんこう。

別の夕刊は、

◆……引続いて懇親会『もうておくれの会』が開かれたが「青春脱毛初期の心境の変化」と「頭髮防衛苦心談」の座談会を行い、いや増しに広がるばかりの「ロマンス広場」を自己紹介してご自慢の様子だった。

当日のU副会長のあいさつを略記しよう。

『この奇妙な会合の名称は実は流行作家、源氏鶏太先生の小説名にあやかっただけであります。

私共の真髪は、幸か不幸か御覧のように後退し、さらに光を放っています。これはカミを粗末にした結果かこの神にお詣りしてトクと感じました。やせがまんかと一般からいわれるかもしれませんが、光頭会を組織して大いにそのトクを発揮していますが、残念ながら世界の人はわたくしどもの、おつむを見て笑いをもよおすのは甚だ残念至極ですが、しかし一面、人さまに微笑を与えていると考えれば、社会を明るくという重要な一端をはたしていることになり、ひそかに誇りを感じている次第です。

いまにして思えば、現代医学では如何ともなし難いわれわれの頭は、早くからこのカミのお力にすがり申したがよかったかと存じます。

それも、これも、もう手遅れと諦めましてこんごこの会の発展とお互いの健康と幸運を祈っての「けがなし祭り」と座談会を開いて、各会員のはげ始めの若いころの苦心談のお粗末を楽しく語りあいはげまし合うと云う寸法です。これは内緒の話ですが、万が一真髪大神の照鑑なし給うところとなり、毛生の神助が今日参列の会員に天下りまして、お互いが給髪ともなりますれば、本会からこの副会長ともども目出度く退会し、側面から大いに本会を支援しようと思っています。こんな大それたことはこの際、慎しむとして、いまはひたすらお互い会員の頭にけがなく、会の発展のためはげましあうことといたしましょう。

3、お笑い〃植樹まつり〃その他

三月初旬から例年『緑の週間』が県下で開始され、そして植樹祭が一斉に各地で行われますが、昭和三十三年のその月、とくにこの年は大分県下での全国植樹祭大会にご西下の天皇、皇后両陛下の福岡巡幸をお迎えするのを寿ほいで、福岡光頭会は、市内南公園、市営動物園の前庭、無草のところに植樹をおこない、また相互の親睦を図ろうという企画をたてました。

〃光頭会員〃がハゲた地面に木を植えようという、優にやさしい心根は、まことに賞讃さるべきであり、後生をたのむ上においても、祖霊に対しても善根を施すという因縁からも、まことに結構なことであって県、市当局も協賛してくれた訳でありましょう。

案内状には『お互い会員はいまさら、緑なす黒髪は望むべくもありませんが、この佳き年よき日、会員の心からなる希望と愛情をもって植えられたこの小さな苗樹は、天の恵み、地の慈しみで、やがて亭々とした巨樹となりこの佳き年を永久に記念するであります』とあり、会するもの来賓共四十余名、地霊に対して左記の趣旨の祭文を奏上しました。略記しますと『（前略）我々記念樹三十余本の南京ハゼ（ハゲに非ず）緑草をここに植えむとす。惟うにわれら会員の頭上一部に無毛の皮膚面あり、これに毛を生じさすことの念願久しきといえども、如何なる因果にや、これ叶わずしてきょうに至るはいうも愚かなり。しかるに天地の慈愛、陽

光、雨雪の恩恵は一粒の種、一本の椎樹をして生生発展せしめ、歳月を経、大いに繁茂し、あるいは緑陰を作り風雨をさえぎり、洪水を妨ぐなど治山治水のため重要な資源となる。あるいは木材となりて人間に無限の恩沢を与う。冀くば大自然を守護なし給う天神地祇、さらにはこの土地の地霊、我等が微衷を照鑑なし給いて幾千代までも守護なし、後の世の人人にこよなき憩い場となさしめ給えと、仰ぎ伏して拝みまつる』とやったのですが当日雪降りのこととてうまく育たず、さらに日を改めて同一の苗樹を樹えましたら見事に、大きくなり、動物園入口に異彩を放っていますことは、まことに喜ばしいと思います。

その他本会員たちは後述の福岡銀髪会と対抗芸能試合（福岡源平芸能合戦）のテレビ全国ネットワークの電波に出場するなど多彩な催しを年二・三回行ってその趣旨とするユーモラスに、社会を明るくさせようとする目的のため活躍して人気を得ています。

銀髪会もつくって市長さんを会長

前福岡市長奥村茂敏氏は、よい白髪のもち主です。福岡には光頭会が組織され旺んにやっているなら、白髪の会もあってよからうと当時また精版印刷社長で、市長さん候補の呼び声の奥村氏を会長にして『福岡銀髪会』を結成したらと、たれいうこともなくそんな機運がでて、現理事K氏がこれが結成準備の企画を私に頼んできました。

わたくしの光る頭にわずかに残る月の輪型の毛生皮膚帯は、これまた八十五パーセントぐら
いも白髪に成りおわっていて、まんざら関係のない訳でもありません。もとより好きな企画ご
とです。

早速市内白髪の知名士を物色して、その準備委員になってもらい、例によって白髪を讃えた
文献などをあさり、企画書や予算書を作成しました。

そしてその年の十月八日、これはむしろ光頭会よりふさわしい白髪者四十余名の参会者を前
述の真髪神社の境内に集めて『福岡銀髪会』と名付け盛大な結成式が、午後三時から開催され
たのです。殆んど光頭会のゆき方と同様のプログラムをとり、東光頭会長も来賓として列席、
結成後『ミスター銀髪コンクール』の審査員に彫刻家Y氏、N新聞社長、その他の人などとも
になったのです。

この会の準備中に福岡市長の改選が行われることになり、その候補にうわき通り奥村福岡銀
髪会長が推されまして、開票の結果次点と大変差のつく最高点で当選されましたのは、なにも
この会の準備運動が功を奏したとは申しませんが、多少の力があつたことは事実だろうと思ひ
ますがどんなものでしょうか。

1、ミスター銀髪コンクール

この催しも、大変な人気で各報道記者、写真班でコンクールは取りかこまれるほどで、光頭



会と異なり婦人の参加があり見事『ミセス銀髪』に現在アメリカ在
住のK女史が選ばれるなどのおまけがあり、また、賞品は龍宮の乙
姫さまになぞらえたミス福岡から玉手箱の中に、白髪コンブや、そ
の他白のつく賞品がギッシリつめられて、ミスター銀髪一名と准ミ
スター二名に贈られ全会員に記念品が渡されました。

石井光次郎自民党副総理の祝辞にそえた和歌や、舞踊家伊藤道郎
氏の祝辞、西田隆男参議院議員、歌人柳原白蓮女史から讃歌が贈ら
れ、銀髪会がシルバーの頭なら、われら光頭会はゴールドの頭と大
いに両頭をたたえるなど大変な親善ぶりでした。

当日会長がのべたわたくしのまずい銀髪をたたえた祭文の中から趣
旨を摘録してみましよう。

ここに、カミを護らせ給う靈験いやちな真髪大神を拝んで、我々銀髪会員がいとけない時か
ら、この年にいたるまで永い間、カミ在ますといわれる大切な頭を守る髪を、かくまで美しく健
やかに生わし賜わった神の恩寵に感謝の真心を捧げます。おもうに今日の学説では、白髪は老の現
象として色素の減退などと称えられ、また遺伝によるとされますが、ともあれわれわれ白髪者は、

その精神きわめて純粹で清廉潔白、つねに和を愛し邪惡に對しては秋霜烈日の趣きありとされます
古来銀髪は洋の東西を問わず、知者賢者によつてその美が讃えられ、今日にいたるまで枚挙にいとまないほどの白髪の高徳の学者・藝術家が優れた業績を人類のためなし遂げています。

また、世俗にも白髪は、頭に白雪を頂く靈峰富士になぞらえ、高妙の尉（じょう）嫗（おうな）の髪に長寿の姿にあやからむとし、あるいは三才の幼児の髪おきの祝いとして白髪のカツラをその頭に頂かせるなど至極目出たいものとされます。

白髪の高雅な品位と輝やきは威嚴を示し、西欧では十七世紀以来宮廷儀式には長い白髪のカツラを冠つて盛装し、伝統を尊ぶ英国の最高儀典の大法官・上下両院議長など同様のカツラを今でも冠るのであります。

この榮譽は汚れない厳正さの象徴を白髪にもとめているのであつて、われら会員はこの事実を想起して、非常に誇らしさを感じるのであります。

俗言に『心配すると白髪になる』とか『禿になる』とか称します。こんな流言には、われらの友好団体の福岡光頭会の輝やく諸兄と共に手を結んで、こんごこれらの蒙を啓かんことを期するものであります。（後略）

2、田楽茶会（野立の故事）

ある日わたくしは、漫画協会のB氏の案内で市の南部にある開店早々の田楽料理の〃やっこ〃という酒場兼用の料理屋にゆきました。

その屋の女将が『この田楽料理はむかしから由緒の深いものです。あの太閤秀吉が田楽茶会を催したはなしは有名なことで、ある年のこと、当時流行の茶会を催して諸大名を招きました。が、半日ぐらい一室に待たせて後やっと茶席が始められおわって懐石となった時、諸大名は秀吉がどんな趣向をこらした料理をだすのかと、いわず語らず待っているところにお膳がはこばれました。

みると『豆腐の味噌焼』が二本の串に刺されてのっています。その時、主人秀吉が口上を申しました。〃三河国逢来寺に古くから伝わる田楽舞をご存知のかたがたもあろう。寺で催す会で、遠方から来た見物衆に『豆腐の味噌焼』をご馳走にだすことにしているが、その味の優れて高雅なことは他に類がない。第一味噌はからだに良く、味と香りは天下一品、これを広く諸公にお勧めするが、味噌焼では語呂が悪いから、今日よりは舞の名をとり〃田楽〃と称することにした。これが披露の茶会でござる。ご遠慮のう召し上られよ〃といった由で、ひもじさともないとても野趣をおび、おいしくて、その田楽料理は諸大名を通じて全国に伝播したそうです。

当地にも昔しはあったそうですが、その後絶えてしまったのをわたくしの方で復活したのです。味噌も三河の八丁味噌をとりよせております。宣伝したいのですが名案はないでしょうか」と相談をうけたのです。

わたくしは酒をのみながら考えていましたが、例によってふと妙案が浮かびました。

『どうです、その田楽茶会を当地で開きませんか？大して金のいることではありません。その秀吉も島津征討のとき、千代の松原の宮崎宮の境内で、野立（のだて）茶会を開いた故事が、当時参加した博多の豪商神屋宗湛（そうたん）の日記に伝えられています。そして釜掛の松とこのも近年まで遺っていたそうです。

そこで豆腐の白さになぞらえて、福岡銀髪会に主催してもらって、茶の師匠やその社中のかたがたと会員ともども行ったらどうでしょう。

うまくゆけば、新聞 ラジオ、テレビがとりあげますよ。成功のとき場合によっては銀髪会長である福岡市長さんから当日奉仕して頂いた田楽料理のお店あて、感謝状がいただけるかも知れません。そのときは、この感謝状を額に入れてお店に飾られるがよいでしょう。この方法だと相当の宣伝になることは必定ですわね』とやったものです。

女将は快諾しまして、ぜひそうして欲しいとのことでした。

わたくしは早速銀髪会の幹部にはかり、宮崎宮の了解を得まして、十月十五日、さわやかな

秋日よりの午後、神社近くの茶道教師表千家S庵のK宗匠ならびに社中十数名に、銀髪会々長や会員と来賓など四十余名列座して、野立田楽茶会が始まりました。

末永節九十翁、野田参議院議員、田村宮崎宮司、また懷石料理の主人側には「やっこ」と関係ふかくこの道にくわしい浪曲師酒井雲がちょうど巡業で当地に来あわせていましたので、指導して実にこの催しにふさわしい雰囲気の中に、奥ゆかしく進行しました。

日没になっても客は帰ろうとせず、まん幕の中にボンボリが点じられて、えもいわれぬ風情を醸し出したのです。

これを企画したわたくしの内心の満足はお察し願いたいくらいです。無論報道陣にとりまかれ、翌日の朝刊に、テレビにとりあげられて予期以上の成果があり、感謝状も女将は頂いて店頭に掲げました。

以来この店は経営よろしきを得たのとあいまって、別の盛り場にも一軒分店を開業するにいたりしましたことも申添えます。

3、〃白魚供養〃その他

その翌年のことです。市の西側に〃室見川〃があり、その川下には名物『白魚』が晩冬頃から獲れ、川畔のTという料亭が主としてこの料理を行って有名で、なかなか宣伝の巧みな料亭です。数年前から〃白魚供養〃なる行事を白魚の漁の終る頃、文士など十数名を招待して、ご

詠歌などを誦して白魚を放流することになっています。

これに福岡銀髪会の春の会を合流してもらうことを、わたくしはかりましたが、T料亭も大変喜んで歓迎してくれました。

当日は、有名な九州大学の魚博士内田恵之助教授も参加され、特に大型和船三艘を雇って、白魚の位牌を先導の舟におき僧侶と婦人のご詠歌団を乗せ、読経と鐘の音のご詠歌の合唱も厳そかに上流からかねて獲っていた白魚を放流しながら、散華や千枚札の紙片を流しながら下ったのです。

その下流にかかる大橋には、時ならぬこの供養行事に多くの見物人が下を眺めています。まことに好ましい情景です。ほどよいころ、わたくしが起草していました「白魚供養祭文」が位牌にむかって読まれました。

これは拡声機にもかけますが、ラジオ・テレビにも録音されました。そして下流の同料亭での懇親会を催し、来賓らと一緒に歌・俳句・詩などがつくられるなど和やかに進行了ました。この食膳がなんと白魚料理、はなはだ矛盾した行事のようですが、そこがそれ遊戯三昧の催し、白魚に対してわたくしはひそかに頓生菩提を念じた次第です。

白 魚 供 養 祭 文

室見の清流、水温るみ岸辺の野草、若緑に萌える今日の佳き日、ここ白魚の群れる由緒も深き室見川に船を浮べて汝らの霊を供養せんとす。

汝ら小さき白魚、その体白き半透明、頭小にして細き黒の目をもち、その姿いとも可憐優美なり。

浅春海より川をさかのぼりて産卵すという。

然してその味美にして栄養に富み、人多くこれを好み、あるいは不老長寿の食なりとして賞味する。つらつら惟うに、人間は汝らが天与の美味をよきとし、あるいは天婦羅、生きたるままの躍り食い、また羹（あつもの）などとして調理す。実に汝らにとりて焦熱地獄の責苦なり。これ人間貪欲の犠牲とやいわん。恐るべし恐るべし。しかれどもわれら銀髪会員一同仏心を有す。福寿無量の仏菩薩は、われらが願望、すなわちいけにえに感謝する報恩、慈悲の合掌は必ずや汝らの霊をして浄土によみがえり、またわれらが過ち犯せる五戒の一業も消滅するに至るであらう。白魚の霊ここに来り享けよ。かかる仏縁に連なる信仰あつき善男善女が唱えるご詠歌の尊き調べに送られる、命冥加の汝ら放生魚よ、海にいたりて同族にそのよしを告げよ。それ汝等を讃える詩、俳文となえて饒（はなむけ）とせん。

「あけぼのや白魚白きこと一寸」芭蕉

「雨に獲りし白魚の嵩あわれなり」秋桜子

その秋には、光頭会、銀髪会親善の観月の宴を開きましたが、これまた珍らしい催しとして多大の参加があり、好人氣で終始しましたことは、なつかしい思い出であります。

そのときの銀髪会長に読んでもらった古典調の戯文をわたしがものしたのをここに載せましょう。文脈をなしていないかも知れませんが、お笑い下さい。

月 讃 詞

それ月は久かたの空にいまして、地を這う裸虫さえ照らし給う。ことさへぐ唐国（からくに）の伝わりことには、古え弓の師匠の某しの女房常娥、老いせぬ薬を盗みて月につけこみ、呉剛といえるむくつけき男は、薪割りを持ちて、桂の枝をこなし、兎は薬をつき蟾蜍（ひきがえる）は油を絞り、その名もつきの色人は、月宮殿に白衣となりて、霓裳羽衣（げいしようい）の舞樂を見聞す。

我朝にては月夜に竹取りの翁がかぐや姫を得、兎は餅をつく、またお伽話、詩歌、管絃、俳諧、能、狂言に讃えらる。その数枚拳に遑まなし。かの頃はなき童べを寝らす子守歌は、十五夜お月様をもつて夢路をたどらす風趣あり。ああ月の恩寵宏大無辺なり。然るに何事ぞ。近頃亜利剣国と於魯国の両大国の輩（ともがら）は月に渡らむとして、ロケットなるものを弄びて月を侵かす。月を讃えむとする東亜の君子人をして嘆せしむるは、真に烏滸の沙汰というべし。

つらつら惟んみるに、月の玉兎の白毛は、われらが白髪的美わしさにも似たるか、仲秋名月のこ

の良夜、われら銀髪会員はその志を同じうする光頭会の諸彦と共に厳かなる筈崎宮の広庭につとい、すすき尾花を飾り、芋、団子を供えまつり、月詭命にささげ恭しく観月会を開く。

楼門、老松にかかる満月、明皎皎として下界を輝らし、われらの銀髪、光頭またこれに映発す。また月を讃える妙えなる調べと相和して、その崇高さ、いわむ方なし。為に参会の諸士襟を正す。翼くば中天にかかる月神、われらが微衷照鑑なし給えかし。

愉快な漫画家とともにユーモア修業

終戦直後、九州の有力新聞社やその他に勤務する漫画家たちは、お互いの連絡と研究、懇親をはかるべく九州漫画家協会を組織しました。当時会員の中には故平井房人、那須良輔、山川哲氏ら後には中央に出て活躍されている有名な漫画家たちも加わっていました。

発起人代表で現に幹事長をしている原真人氏はわたくしが、新聞社時代に共に働いた関係上、当初からささやかながら協会の催しなど何かと参加させて頂いていました。もともと画が好きで下手ながら、前述のように筆をもてあそびますので、このユーモラスな方



と交わるのはとても楽しいのです。皆さんは邪気や気取りがなく朗らかな人ばかりで、筆をもって政治や経済、社会を笑いの中に皮肉ってそれらに反省をさせ、子供たちには楽しい夢の世界に遊ばせる役割をもつ人人であります。

終戦後の政治の混乱、国民の自失と、物資不足からくる社会不安はどうにも仕様がなかったときに、この会ができたのは、真に意義があるといえましょう。単に出版物にのみその作品を発表するにとどまらず、巷に進出して、昏迷する庶民たちに心のオアシスを与えよう、展覧会や巷に出て行く『漫画合戦』の演出をこの会で頻繁にやろう。また同じ主旨で催されるものがあれば卒先して協力しようとするものでまことに称讃に価する会なのです。

漫画の効用についての所論はすでに多くの文献があり、今さらわたしが喋々するまでもありません。また昔から多くの先輩漫画家たちが、戦争を批判して追放をうけたり、時の政治をやゆして獄に投ぜられたり、数えるにいとまないほどの実績があります。

漫画家の思想は、いつの世でも絶えずリベリズムです。政治や社会をその笑いのうちに寸鉄、心胆を抉る鋭さをみせて正し、その止まることを知りません。

前述した日本と西欧のユーモアを象徴する漫画のかずかずの東西の名画を蒐めたり、観賞するのがわたくしの楽しみです。『漫画の世界』そこに明らかに文化や、国民性の相違が表われて実に愉快なのです。

恥かしい話ですが、現代の先端をゆくアブストラクト芸術の進み過ぎた画面はどうもわたくしの頭が悪いせいか、いかに理解しようと努力しても、美を感じないのです。『だから俺はすでに毛ろくしたのかな』と自嘲するのがいつもの落です。

さる年のN展覧会がF市のデパートで開催されたとき、こちらの支部の画家たちがそれをホールに飾りつけました。その内の一つに、前記のアブストラクトの名家になる百号ぐらいの油絵がかかっていました。

半月間の会期も終り近くにその会の幹部で名家の画伯が跡片付け指導のため西下来場し、自分の作品の前にたたれた途端、啞然とされたそうです。それは、十四日近くもその画面が反対に掲げられていたということです。全く冒瀆の限りです。

この話はただナンセンスと笑ってはすまされないようです。わたくしと同様の多くの飾りつけに関係した同会員や、地方画家たちもいたのですから、この地方の文化水準の低さをその画伯は嘆じたかどうかは知るよしもあります。ただわたくしは、モダンアートの最先端の美について、わたくし同様のレベルの人が数多いことを知って、いささか意を強うしたことは否めません。

話がわき道にそれましたが、九州漫画家協会は、その後九州漫画協会と改名して、わたくしをたった一人の顧問に推薦していただきました。まことに光榮至極です。

わたしが発起した光頭会や銀髪会、また発起人になった博多仁和加振興会などのユーモラスな会とはあたかも親類のような関係にありますし、また代表者になっている風俗文化研究会とも、美術的な面で密接な関係にあるのです。

最近のコマーシャル・アート界での漫画の活躍は大したものなのです。印刷広告図案に、テレビの中にも漫画の芝居から、またタイトルにまで出てこない日とてないことはありません。まさに現代は漫画時代です。終戦後九州におけるこの機運のきざしから、今日まで同協会がつくした役割は大きいのです。

去る昭和三十一年四月同会の創立三十周年記念として、エイプリル・バラエティ・ショウと銘打ったものを、Tホールで行いました際、わたくしも選ばれて素人俳優として出演、ホールを埋めた観衆の笑いに一役買わされて以来自信が出てきて、後述自作自演をやって、いまだにユーモア三昧の生活を楽しみ続けています次第です。当時のショウのプログラムに寄稿したわたくしの拙い漫文を掲げます。

光頭と漫画

福岡光頭会第一燭記

由喜知

漫画にでてくるお父さん、親爺さんは漫画発生の昔からまた洋の東西を問わずハゲ頭にしているのは何故でしょう？

家庭漫画のつづきものなどにでてくるハゲ頭のパパさんなどは概ね愛すべき好好爺であり、このまじき粗忽者として登場していますが、こと社会諷刺漫画にいたりますと、俄然、エロ親爺としてその行動が終始するのです。

あるいは女にちよっかいかけて肱鉄を喰い、あるいは裸女に戯むれ、あるいは女房にいじめられるなど醜態のかぎりを尽しているテーマが安定まりです。

これを舞台に登してめしを食っているのが、柳家金語楼ですが、まったくもってお恥しいと申すも愚かな話で、面汚し、否頭汚しのきわみです。

古来、東洋では出家得道の印しとして、また五惡に染まない清浄心を現わすため、有髪の人も頭を円めて坊主になるのです。

(中略)

剃らずして清浄心を自然に象徴した円い頭、すなわち、われわれ光頭族は円満で邪心のない朗

かな人物揃いです。

なぜ人はハゲ頭をみて笑いをもよおし、漫画家は取材するのでしょうか。一つの理由として『あるべきところに頭髮という名の部分品がない、そして光り輝いている。他の動植物や、天然現象や器物を連想させるからか、すなわち蛸、果物、満月、やかん etc』以上に由来するのであると考えられます。

またエロ親爺として登場するに至ったことに対しては、もつての他で反駁するなら、『ハゲ頭は男にのみ生ずるのであって、毛の老衰現象だけとはいえないので、新学説によれば、それは男性ホルモン過剰からきたものである』とされていますが、言うなれば男の中の男一匹というべき男性ホルモンを、やたらに放出しなかったむしろ道心堅固の有徳の人たちであるとされましよう。

エロ気で失敗した者の比率統計では有髪の人より非常に少ないことが証明されています。

われわれ光頭会員は世界的に蒙をひろくため、東西呼応して、旺んに運動を展開しているのですが、現実には反対の方向に拡大している事実を認めない訳にはゆきません。

笑いの対象ハゲ頭を筆にする漫画家諸公のお情けにすがって、ひたすらお手柔かにお願いすることのみを念じ、はなはだ残念至極ですが、あえて九州漫画家協会の軍門に降り、その顧問となつて、助勢申上る次第でございます。

どうぞ、この光頭会員の可憐なる気持をお察し下さって、皆さまの絶大なるご支援ご協力をこの機会にあたり切にお願い申し上げます。（禿筆多謝）

九漫（略称）が行った創立以来無数の愉快な社会運動の中にわたくしが企画したもの、お世話したものの、協力したものの中からここに「三つのお笑い催し」を紹介しましょう。

1、カカシ展覧会（コンクール）

実りの畑に雀をおどす「カカシ」それは田園のおどけものとしてまことにユーモラスな存在です。これをわたくしが見逃すはずもございません。いつの日かこれの展覧会と、コンクールをやってみようと虎視たんたんとしていたのです。



九州大学教授で動物心理学の先生中村浩理博士の『カカシの研究』の書を買求め、また先生にもお会いしました。しかし何の企画をするにも先立つものはおあしで、カカシでも一本のお足がなければ立たない道理です。

昭和二十五年の秋、終戦後始めて稲作が戦前の豊作程度に達しました。わたくしは当時新聞社にいましたので広告部長の了解を得て当時ようやく出廻り始めた肥料や、農薬、農器具などの業者や、新聞広告も活発になりかけていましたので、Ｉデパートに交渉して屋上を六日間ほど借りうけることにしました。

いよいよ懸案の『カカシ展』を開催することにしました。前記の入費は、この催しに出品するそれらの広告した業者から出してもらうことになり、新聞でカカシコンクール出品募集を行いましたら、農業高校や一般農家、市内の人や小中学生など四、五十種ぐらい応募がきました。

九大の農学部も後援してもらい、各国産品種の稲、色々な害虫・害鳥などを参考出品として別室に展示してもらい、また農業関係の業者製品の展示などを屋上の天幕内で行い、屋上広場ではいろいろな趣向のカカシが一きわ高く立ちならびました。まことに壮観でした。

その間、稲田のみのりをそのまま十坪ぐらいの田の風景も県の農業試験所から出品され、カカシが立ち、なる子もひかれ、屋内にはカカシの文献から抜粋したパネル三十数面も展示するという念の入れようで、中村九大教授や知名美術家などが審査員になって、コンテストの結果、趣向といい雀を追っぱらう効果といい、まことに面白い『ロボットカカシ』を出品した九州漫画協会長一刀研二氏が優勝して賞金とトロフィーなどもらうという愉快な現象が起りました。

カカシと漫画会長、まったくのどかな微笑ましい取り合せとなりました。

この展覧会はさらに神武以来始めての豊作という年を寿はいで三十年の十一月、第二回を行いました。こんどは九漫（略称）主催で同じイデパートで、九漫の同人、二科商業美術会員、

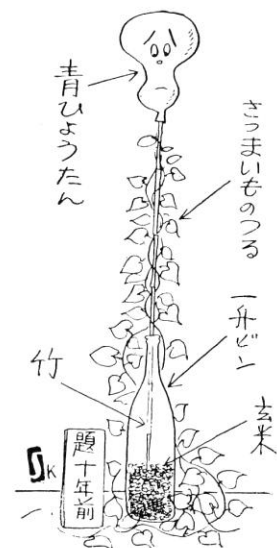
その他一般の応募で同様に行いましたが、これまた好評、多数の観衆が、笑いながらそれぞれ異った機知にとむ趣向のカカシを眺めて会場を歩いている風景は、実に罪のない好ましい情景です。

一等となったのは『おてもやんカカシ』と題するもので、それがなんと十四才の少女の作品、大人たちを尻目に見ごとに一位になったのも如何にもユーモラスで、その入賞授与式がまた奮ったものでありました。

前回最高位になった本展主催の九漫会長一刀氏自身がカカシの態でミノ笠一本足で、安来ぶし踊りのよごれの姿よろしく、賞状を読みあげ賞品授与を行うというユーモアぶりに、立合新聞記者さえワツと吹き出す珍演出で行われましたこともユーモア企画行的一幕でしょう。

2、お笑い生け花展

これもイデパート催場で行ったもので九漫主催で、『お笑い生け花展』と題し会員と市内名士の賛助出品という形をとりました。その頃、勅使河原蒼風氏らが創めた新興生け花とか、前衛花道とはゆうオブジェ生け花が流行しはじめ、幅を利かしていたからです。『なにもこれにレジスタンスを行う』と云うわけではないが、世の中にはこんなお笑い生け花もあってよからうという軽い趣旨のもとに開催されました。



まことにアイデアとタイミングにあい、機知にとむ出品の珍らしさ、面白さ、見物の顔をほころばせずにはおかないのであります。

わたくしは馬鹿の一つ覚えのようですが『光頭観月』と題する作品を出品しました。背景には花札の坊主(満月)を拡大した図面をおき、

特大型のやかんの中から模型の布で作った大赤

蛸が頭?と手を出し、その月に向って電球をささげているところ、またやかんの口からすすきが生けられて、ちよいと花生けのおもむきをだしました。やかんの下の方には豆電球をたくさん飾り付け、さらに落語家の金馬師匠が書いた色紙『月々に月見る月は多けれど、月見る月はこの月の月(211頁参照)』の肉筆をバックの横に添えておきましたので、ついに新聞に写真が載るといふ始末です。

その時特に印象に残ったのは、漫協会員K氏作の『十年前』という生け花です。一升瓶の下の方に七センチばかりの玄米を入れ、口の中からチリ打の柄程度の竹を差し、上部に青ひょうたんの首をおきその横下に煙草の手まき器(かつおぶし削り箱程度のものに、同幅の紙の端に箸のような小さな棒を巻いたもの)に、少量のきざみ煙草(「ミノリだったか」をのせたもの瓶

の中に差しこんだ竹の柄には、芋の葉のついたつるを巻きつけた趣向でした。

終戦前後、食糧事情に苦労した多くの年配の見物人はこの作品に立ちどまり、感に耐えないという思い入れで微笑して立ちどまっていたことには感心させられました。

どんな美麗で上手な生け花といえども、美意識で人を動かすという点では話しにならないかも知れませんが、潜在意識を動かして、当時を回顧させ感動させたこの生花の価値には遙かに及ぶまいと考えられたものです。第二回をその翌年行いましたが、これもまた好評を博しました。

3、お好み焼き合戦

この催しは四年ばかり前の春、Aという知人が盛り場にかなり大規模の『お好み焼き料亭』を開店しました。早々のことで、余り客がつかないので何か面白い趣向で客を集める宣伝方法はないだろうかと相談をうけました。

早速わたくしは『お好み焼き合戦』なる珍企画をたてました。

それは、漫画家と商業美術家を十数人づつ選手になってもらい、各鉄板のあるテーブルに一人宛ついてもらって、メリケン粉の溶かしたものをもとに、野菜物や、魚、貝、肉類などのお好み焼のたね、といろいろの調味料が用意されました。鉄板の上にスプーンとナイフ・フォークがつき、それぞれのアイディアによってレリーフ(浮彫)を焼き上げて、それで優劣を決めるための仕合いを行おうという趣向なのです。

審査員は有名な彫刻家や画家ら数人を選ぶのです。その情景を写真にとっておいて、これを宣伝材料にしたら如何?と企画案を提供したのです。

早速実行にかかりました。当日は両会の画伯選手たちは喜んで参加され、用意万端とこのたところで時間を決めて鉄板下のガスが点火され、その熱度を手加減しながら、鉄板上では色色な造形芸術が作製され始め、いずれも腕に自信の人ばかり、一時間たらずで一斉に焼き上がりました。

それから審査になったのですが、どちらもその頃の事件や流行にあわせた機知にとんだものばかりで、いずれもその軽妙さに感心させられたものです。どちらが点数が多くて勝ったか記憶がありませんが、特に一位になったのは、S氏(漫協会員)が当時東京で起った犯罪事件で迷宮入りの〃女の尻斬り事件〃に材をとったもので、女の丰满な臀部をメリケン粉を食紅と卵入りで着色してねりまぜ鉄板上にうす火で、そっくりの形で焼き上げ右がわのふくれたあたりに、グサリとナイフで切り裂いた傷口をつけ、その中にトマトケチャップをかけて、如何にも生々しい感じを出して、題して『尻斬り』というのであって個人賞として最高点をとったのです。

この催しも報道関係者三十名ぐらいを算して各製作中のテーブルを取囲んで一ぱいになるといった盛況ぶりです。

審査後賞品渡しも済んでそれから各作品を肴にして食いながら、懇親の会にうつり、時のたつのを忘れるほどの盛宴になったのです。

この催しは逐一、ハミリや写真に撮影されましたが、翌朝の各新聞の社会面に載せられました。創意にとんだ奇抜なこと、ユーモラスなものを読者も、社会も待ち望んでいるということを示すものであることがつくづく感ぜられました。

漫協の催しは『お化け展』や『漫画合戦』など随時随所に行われて、いつも好評であることも申し添えます。

はなの下試胆会倒錯観念心理実験てんまつ記

戦国時代織田軍の焼き打ちに屈せず、楼門上で学僧ら百余人と共に火焰の中に『心頭を滅却すれば火も亦涼し』の偈を残して見ごとに大往生を遂げた傑僧、快川(かいせん) 禅師の壮絶な魂は、かねてわたくしの敬慕おかないところでありますが、この禅語のように人間の観念を一ど逆なかたちにおいたら、どんな結果を生ずるだろうかという疑問をいつももっていたのです。

到底快川のような悟道の傑僧と、そのかけらすらない凡夫のわたくしは及ぶべくありませんが、ある年の春、漫画の同人たちと酒をくみ交していました矢先、談たまたまこの話しがで

て、酔のまわったところ冗談にわたくしが『人間の尿はビールに似ている。そこでビールのジョッキを替えて、病人用のシビン（洩瓶）と同じく、オマル（便器）に人糞そっくりの料理、ツバハキ（唾吐）器に山芋のころおろし、ノーバン（膿盤）に、マヨネーズソースやトマトケチャップで外科手術後取り出されたものを思わせる料理、大型フラスコに日本酒、ユリガトール（洗滌用に上部から下げる器）にジュース、箸のかわりにピンセット、給仕嬢は看護服といういでたちで、試食会を催すという趣向の心理実験を行ったらどうでしょう』とやったものです。

一同これには眉をひそめて苦笑しましたが、酒の勢いもあって賛成する人もあり、結局資金はどうするかという段になりました。

それはなんとかわたくしが集めようと思いきがかり上いってしまいました。

そのころ当地の水族館の広場に桜の木を植えたので、その下で何か催しをして欲しいと館長から話しかかりました。

これはもっけの幸いとばかりに、奉仕的にわたくしが企画の加勢をしてあげた三、四の商社などに、相談をおこなってビールや、酒などは潤沢に集めることが出来、前記病人用の器具は知人の医療器店から新品十個づつ、わけを話して借りうけました。

この馬鹿げた催しは、あまりに悪ふざけに墮するくらいがありますが、これを知った人たち

は大低笑いだすだろう。それがユーモアの道に通ずるものだ、と勝手な自己解釈をくつつけて

『はな（花、鼻）の下試胆会』という名題に『倒錯観念心理実験』なる学術用語にも、似た副題をつけて、本催しは副題のような趣旨のもとに心理学や、生理学上に寄与する貴重にして、厳粛な生体実験行為の公開でありますぞ、と結んだ案内状を、各新聞社や放送局に出したものです。

さて、料理は前記の田楽料理の女将にたのんで、板前さんにきわめて美味しく丁度人間の排泄物にそっくりの形の料理に仕上げてもらいました。

看護婦服は、日赤の知人から一切新調の服装を借りうけ、料亭勤務の娘さんから三人、板前さんは医師の白衣の服装で出てもらいました。

午前十一時頃、会場の水族館の猿舎前に幕をはりめぐらして用意万端ととのえたものです。会員はわたくしを加えて主催者の漫協会員七名、愉快な仲間の有名な人形師、彫刻家、劇評家（いずれも特に名を秘す）など合わせて十名、みんな集まりましたが、驚いたことには、テレビ・カメラマン・映画班・新聞・放送記者など三十余名が、すでに詰めかけ、われわれが来るとワツとばかりに取りまかれてとんでもない情景が展開されたのです。

夕刊に紹介するから、午前中に開始して欲しいと、挨拶もぬきに実験にとりかかりました。なにしろユーモラスで、こんなことぐらいビクともしない猛者ぞろい。一応目の前で新品の医療器や医用具の荷ほどきをし、熱湯消毒を行いました。

はじめは、看護婦さんと医者によっての、もりつけという段どりで、桜の木の下にはユルリガトールがぶらさがり、つば吐器のジョーゴの部分には山芋のトロロをちょいと流しかけた風情、おまるには便を思わせるミンチボールに半熟卵のかけたものです。

膿盤には手術後のウミや、血になぞらえた豆腐や鶏のもつでできたものに、ケチャップやマヨネーズであしらったもの、フラスコには酒が、五徳の下にアルコールランプでカンがつき始めるといった趣向ですが、見ている方が、辟易（へきえき）している模様でした。

飲むほどに酔うほどに猛者連は意気昂然としてきましたが、飲めない会員の一人K氏は遂に、タン唾吐のトロロを頂く段になって重病者の排せつ物を連想したのか、こらえていた観念の関が切れた模様で青くなり、本当に吐き気をもよおし、口を押えて席をはずすという始末で実験第一号の反応者になったのです。

さてこの実験はたった一人の被害者をだしたのですが、それにしてもおかしいのは、シビン（尿器）八個が男性、二個が女性用ですが、一同乾盃の意味もあり、捧げた瓶にビールを看護婦さんたちから注いでもらったのです。なんと泡立ち具合もそっくりですが、むしろ人間のそれより透明です。みんなカチリとジョッキならぬシビンの打ち合せを行って、のみかけたのですが、もともとこの用器は吞むために作られたものでないことが初めてわかったのです。

ジョッキのつもりでやるとガブリと鼻までビールがぶっかかると云う出口のよさで、経験後

月々に
月見の月
まけれど
月見の月
は
此の月
6月



はみんな上手になりました。

口広のご婦人用は、うまく吞めるのですが、これは口から上顔全部が蓋されるという滑稽さで、のんでいる人の顔がおかしくひずんでみえるのがご愛嬌です。さて半分ほどの下におくことが心配です。なぜなら瓶はジョッキのように縦型でなく横型ですから、みんなおそろのおそろ机に置いてみました

が、心配は杞憂（きゆう）に過ぎませんでした。ということは、もともとこの用器は就寝して用をたすという、収める、置くという点の安定型に考慮されていたのですから、この実験の大発見も、もともと然りで何の役にもたちそうではありません。

その日の夕刊から翌朝刊には、いずれも各新聞にでかかど写真入りで掲載され、ある朝刊紙の一面は写真セクションでこれがとりあげられ、わたしたちがビールを吞んでいるのを指してみている小供たちの写真の説明に曰く『あのおじさんたちは、バック（当時の流行語で馬鹿の意）じゃなからうか?』とあり、見た途端にダァーとなった次第です。

東京方面で発行される写真新聞や、グラフなどにも一頁大に大きくとりあげられたのを後日

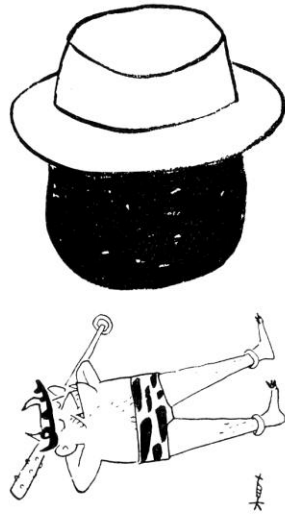
東京の知人からその掲載紙を贈られるなど、とにかくかなり広くこの催しは笑いの話題を全国的にひろげたものと想像されますが、この前代未聞のナンセンス行事も、また一つのユーモア三昧の一こまでもありましよう。(挿画は金馬師匠筆)

抱腹絶倒の釜まつり

ある年の夏わたくしは、かねて知り合いのKという『釜めし』で繁栄しているV亭の主人の来訪をうけました。

『わたしの店は開業三年になります。三周年祝いを盛大に行いたいのですが、時節がら何か意

義のある方法でやってみたいと存じます。よい知恵でもありましたらお貸し願いたい』との申し出です。



これはわたくしにとって、まことに楽しい相談なので、それを聞きつつもう企画の衝動がわたしの心内に躍りあがるのをとめようありません。しかし落ちついて申し上げました。

『どうです、お盆会が近づいています。盆の十六

日というのは、習俗的には地獄の釜が開くと伝えられます。古い商家ではいまでも、従業員を「敷入り」と称して休養をさせるでしょう。

この日を選んで「釜まつり」と洒落れこんだ催しをやったら相当面白い結果がでますよ。

会場はお店でやってもよいのですが、これでは余りに宣伝臭が強すぎますので、かえって拙いかと思いますので近くのS会館が舞台もありますから、そこで行うがよいかと思ひます』

費用は三周年祝賀費の数万円を投入しますから、できるだけ面白くやって欲しいと、店主のK氏は喜んでわたくしに企画と実行を委かせてくれました。愉快でなりません。

同店は当時わたくしが勤務する広告社の得意先でもありますので仕事のかたわら、奉仕的に、後に述べる奇想天外な『釜まつり』なる行事を企画したものであります。

さてこの企画案を主催してもらう前記九漫に相談し、また応援してもらうため当時の二科商業美術の当地支部の主だった方数名を一同に会してもらって、出演方を懇願しましたら朗らかな皆さん一同快諾、その実行方法については如何に世間をアツといわせるかに積極的な意見がでて、随分面白くなりそうな結果ができました。

その企画の表て主旨は、前記お盆の十六日の風習に副って地獄の釜が休日とあるので、この釜を現世で供養し、主催者後援者ならびに招待者などの全参加者が、閻魔(えんま)の庁で最後の審判をうけると、この功德(くどく)をもって極楽直行になしてもらおうよう念願するという、頗る虫のよいユーモラスなお祭りです。

場所はV店の近くS会館（約百五十人収容）で、舞台にえんまの庁の飾り付があり、中央曲象（きょくろく）に扮装のえんま大王（I丸漫会長）が座し、左右に赤鬼、青鬼が鉄棒をもって三人づつ居ならぶ背景には浄玻璃の大鏡の書きわり、中央祭壇には、借り出して来た直径六尺大の大飯釜を据え、両脇にずらりと大小三十種に及ぶめし釜、陣なべが、Y金物店出品でいならぶ上に、ニューフェイスの電気釜まで数種恥かしそうに居ならんだのは、ここばかりは世界が違っているといったげな風情であります。

お賽銭入れは、前面におく中釜で、釜ふちに白ペンキ横書きで〃地獄の里も金次第〃と書かれていて、参加者は会員を問わず一応三百円以上の奉加金を投入しなければならない旨が入口に記してあります。

会場入口には、三角布をひたいにした幽霊の画と柳にすすき、それに口をあけた破れ提灯のお化けで、一般見物歓迎とあり、会員招待者のみは見物席三分の一前部を仕切った綱で区別し、その綱は見物席に向けて『ここまでは三途の川』と札が立てられています。

祭壇内陣の荘厳具はすべて寺院の好意によって借りだしてきたもので、香煙すると会場内にただよって霊界のムードは満点です。見物席も通りがかりの買物客が、鐘の音（実は釜の音）の前奏曲とお化けのアーチでつられて入場満員で、なかには外人数名が啞然として目を見はらしているのも珍景です。

定刻、寺から借りた色衣五条のころもを着たわたくし（かつら不用の地頭）が、鐘がわりにたたいて始めた読経、新作『釜まつり阿呆陀羅經』を誦して幕あき、次にえんま大王の大釜に向って祭文奏上、終ってドロドロの太鼓で、百日かつらの石川五右衛門に紛した高名なN商業美術作家、湯気の立ちのぼる中から両手で忍術の印を組んで、こつ然と現われ『石川や浜のまさごと』とせりふをのべて大見得をきってやんやの喝采を博しました。

次に三途の川で渡し賃をとる〃しお塚の婆〃汚ない白髪をおどろに乱し、大崑崙（こんにゃく）を盆に入れて舞台に出現、祭壇の前でこんにゃくにかぶりつくという仕草、その他昔の心中者や現代版洋装の情死した亡者などが、えんまさま、赤、青鬼らの前を、今日は休みとばかりに、それぞれ伴奏に合せての珍芸乱舞からフィナーレとなって、大珠数で円陣をつくって『百万遍』です。これは流行のマンボ音頭で行うというのがみそ。

終って会員や招待の参加者一同五十余名、酒さかなに、きょうの本当の目的『釜めし』の披露が行われ、時の過ぎるのを忘れるほどの愉快さで終始しました。例によって、新聞・ラジオ・テレビにでたことは申すまでもなく、場内には適宜暑さを凌ぐ氷柱数本に〃釜めし〃のすかし入れなど、その他巧妙に宣伝したことはぬかりのあろうはずもございません。

面白いことには、ほどよい頃怪盗五右衛門が中央の大釜から煙りと共に出る趣向のため、釜そこに水をたたえ、板をわたして五右衛門氏が上り、最初からかくれていてほどよいころ水の

中にかねて用意の大量の『ドライ・アイス』を投ずれば煙りが出ると、たやすく考えていたのが失敗、煙りはよくでるが釜外に昇ろうとしない。かがんでいる五右衛門氏をとりまいて滞留している。

こんなはずではないと、坊主のわたくしが釜の中をうちわであおいだら、やっと煙りが上昇、五右衛門のせり上げ口上大見得となった茶番もあって、楽屋内のこちらが大笑いをしたほどでございます。

当日、わたしが読経した『阿呆陀羅經』を披露しましょう。

釜まつり 阿呆陀羅經

今日は地獄の釜開き 罫 開くやこもおん釜まつり
まつり楽しや鬼共おらぬ 罫 おらぬ間が命の洗濯
沢山ならんだ見事な飯釜 罫 釜もさまさま形もつきぬ
月夜に釜ぬく油断は禁物 罫 もつを喰うのは鬼かと思や
やっぱり近頃沙婆でもはやる 罫 はやるは電気釜、冷蔵庫
粉になりかせいで未だ火の車 罫 車、自動車亡者がふえる
ふえる放射能地獄へ特急 罫 窮々いわせる税務吏は鬼だよ

鬼も十八、かんざし坊さん 罫 坊さん憎けりゃ袈裟までにくい
にくい見にくい議員さんの汚職 罫 おしよくおいらん売春禁止
金し勲章今ではないかね 罫 金だし貰える何とか褒章
焦熱地獄は釜入五右エ門 罫 門前市なす新興宗教
教祖は明け暮れ勤評反対 罫 対州沖では李ラインこわい
こわい右翼よ暴力追放 罫 放っておけない深夜の喫茶
さつてもこのごろ鍋底景気 罫 景気づいたがストでは困る
困る運ちゃん自動車強盗 罫 豆腐にカスガイお上の公約
役にたつか雨乞祈願 罫 がんと降ったが又もや洪水
水火も辞せぬがこれでは地獄 罫 地獄の里もお金次第ん
しだいによつてはお酒も沢山 罫 賛成のお方の香典だより
たよりなのは祭りの役員 罫 因果はてき面仏罰当るか
当るか当らんかやって見にゃ判らん 罫 判らんあはだら生臭坊主
坊主頭はまぶしゅて叶わん 罫 叶わん芸当引込つかん
つかんところでこれにて御免―南無釜まつり阿呆陀羅經

以上のようなその頃の社会諷刺でやったものです。次にこれまた愚作のえんまに扮した会長名の祭文です。

祭 文

汝釜よ、飯を炊き物を煮る人間必須の日用品なり。また地獄にありては、罪業深重の亡者どもをこらしむるに用う。あな恐るべし。

本日宇蘭盆会の翌十六日に当り閻魔の庁の休日なり。地獄の釜蓋は開かれ鬼たち寝そべり、亡者ども喜ぶ。娑婆にありては人人業（なりわい）を休み敷入りをなす、よき哉。この日人界（にんかい）霊界に働く汝、大釜小釜よ、お身らをねぎらい讃え、これが供養の祭りをいま、ここに行わむとす。

それ、つらつら惟んみるに、わが朝にては、釜また羽釜と称え同種に茶釜あり。その体概ね、鉄・アルミ・土製なり。聞くならく昔の武人、戦場にありて釜を覆りて矢弾を防ぎて以来、鉄兜の濫觴（らんしょう）をなすとかや。

二十四孝が一人、郭巨（かつきよ）は雪の竹林に筍（たけのこ）を掘りて黄金の釜を得たる奇瑞あり、かの文福茶釜は狸の宿かりにして、笑いの中に茂林寺を繁昌せしめしとなん。

汝、釜は体裁をかまわず、貧富を隔てず、人の役にたち、竈の上に座す。これ真に庶民の愛器な

り。然るに近時々電気釜なるデラックス型出で、僅かなる歳月をもちて、世を風靡すと雖も、所詮汝らのしりえに従うに他なし。

実に釜の恩徳数えなば枚挙に限りなかるべし。今日ここに祭壇を莊嚴（しょうごん）し、恭しく『釜まつり』を行う。汝、霊あらば、この功德（くどく）を大王に伝えよ。そは祭場に集える善男善女をして後生を安楽浄土に現せしめよと。而して夢夢『地獄の里も金次第』などと謂うなかれ。ここに諸仏の照覧を冀い奉り厳かにしか言う。南無カラカンの釜ヤヤー（会長名）

以上のように、この会も大ぜいの人たちの自他共に楽しく笑いあうという、まことに大らかなユーモア行事で、それぞれ若い人から年をとった人まで、いかにも芸術家らしく虚心坦懐で悪い役でも自ら卒先してやるその協力の精神には、永久におつきあいのできる人たちであると、これらの方と親しくして頂いたことにつくづく身の幸福を感じたのです。この感謝の気持ちが宗教心に通ずるのでしょうか？

福相えびす顔コンクール

この地の総鎮守櫛田神社の境内に、古くから由緒の深い『夫婦（みょうと）恵比須』という神社があります。一名『三日えびす』とも称えられて戦前までは相当の信仰者もあり、お詣り



も多かったのですが、終戦とともにどの神社も復興難であったのと同じように、宮世話人たちも苦勞して、これが神徳の発揚と神社の繁栄に努力されているようでした。

東公園にある『十日えびす』神社の方は、地の利もよく終戦後の立上りも早く、商工会議所などの支援を得て、大阪のえびす祭りになぞらえて宝恵駕籠行列などを行って宣伝していましたので、市民に識られ人気も多いのです。

十日えびすの宣伝方法は正月九日同神社を出発する豪華なパレードがどんたく囃子をまっさきに、此の地の有名人の会長に赤チャンチャンコ、のし目着物、派手な頭きんといういでたちで、宝恵駕籠にのせて、これに続き各商店より神社奉納のさまざまな大型商品（実は宣伝的にこしらえたもの）十数個をかついだ、はちまき法被姿のあにたち、さらにそれに続く同じかざりかごに乗った各検番の芸者十数名の名札付きのはいかど、それを取りまく各商店街の色陣羽織の委員連中、その後には宣伝カーと、多彩を極めた何百メートルの派手な大行進です。

また商店訪問競走などをやるので、数万の参拝者があり、当りくじなどの売上げも莫大でその年間の神社経費は、この三日間の賽銭富くじでまかなわれるといわれています。

これにひきかえ、前者の『三日えびす』は、立ちおくれもあって、後者と大分の隔りがあ

り、また祭礼も昔から十二月三日という時期のハンディにもよるかと思えます。

三年前の十月頃、わたくしの知り合いで、数多くの事業の社長などとしてゐるI氏が、このえびす神社の宮総代会長に新任され、これを繁栄させるよう、他の委員とともにわたくしに相談がありました。神社宣伝にかけては、いささか経験もあるわたくしは、宮司さんに『この神社は創建何年になるのですか』と伺いますと、『不明ですが、社殿に安置されている珍しい夫婦えびす』木彫神像の裏面にかすかに彫られている創建年号は、安永八年とあります。』との返事で、さかのぼって数えるとその時から百八十年前となるのです。

『これはもっけの幸いです。あまり知られていない神社宣揚のあり方は、こんな記念的な年をきっかけとし、また名分として行うべきでしょう。』と、本書実際篇の二に書いたような他の神社で行ってもらったような企画をたてましたが、ここではユーモアを述べるのが目的ですから書かぬことにして、その中の一つに『福相夫婦えびす顔コンクール』なる珍妙な計画をやりました。

神社境内の能舞台に、両えびすの等身大の姿をベニア板に書いたものを立て、顔の部分だけ切りぬき、男女候補者各三十余名が順次裏がわから顔を出して笑ったところを、各審査員によって採点するというやり方です。

お祭りの最中公開で行われたので大変な人気をよびました。両えびすとも『ミスターとミセ

スえびす〃各一名宛と准各一名宛が選出され、審査員も関係者も見物者もみんなニコニコ顔で終始しましたことは申すまでもありません。

その翌年の新年、わたくしは、あるえびす神仰で儲けたという大きな商店主から招待を受けました。そこで前年〃えびすまつり〃で調べた知識をもって何か新趣向で、その家を慶祝したいと思い、宴半はでの余興の最初に、わたしの名差しで店主から所望されたのを幸いに、前日つくっていた戯文を狂言のまねごとよろしく、口上に及んだものですが、意外に喜んでくれました、こちらも嬉しくなった次第です。

目 度 鯛 口 上

そもそも、めでたいと申するは、唐天竺に始まらず、わが日の本の夷（えびす）三郎、筑紫の海につりあげし目出鯛に始まると申したい。

いまや四つの海波静かに、沖釣りのめで鯛はかからぬ日とてなく、十日の風雨障りなく枝もならさぬ時津風、吹くやふくおかの地をめぐみ、一升の土くれ一升の富にうるおう世となりぬ。

さても一升といっぱ、尺寸とともに、こぞの春禁句とこそはなりにけり。升を言わんと欲しなば、先ず一・八〇四リットルとのたまえかし。

国のお布令をかしこめど、ややこしの言の葉は、明治に生れしそれがし共、一命取る（一メートル）

ル）の思いぞしつる。

鶴亀が千、万の齡（よわい）の数を越え、いま三十七万キロの彼方、久方の月をしりえに、おろしや国のおん年玉、鏡餅に箸四本、たてたるさまの宇宙ロケット、猪の如く突つ走り、惑星とはなり映ゆる。

世界の人氣も、わこうさま、論議さまさま、めりけん国、地団駄踏むも後祭り。これやこの他所ごとなれど學術の榮えるみ代を寿はぎて、目出たいとこそいうべけれ。

さるにても、わが日の本は去年（こぞ）の春、日清（にっしん）といえる民草の粉屋に生れし美智子姫、雲の上なる竹の園、その身を移す目出たごと。

こわこれ外つ国のお伽話をそのままに、語り伝わるシンデレラ姫が出世の語り草、昔を今に易りなき、皇子万才、民の声。まことに目出度う候いけるとは、春まつ花の桜鯛、あま鯛あまねく披露目鯛、さざれ鯛石、巖（いわを）となりて、こけむし鯛の鉢のかず、この新ら玉の宴（うたげ）をば柏手（かしわで）打って讃えたい。

太平楽に沖津鯛、幾千代かけて掛鯛の尾めで鯛とて、呑み放だい。たいした気嫌の太郎冠者、そのいでだちも、はげまして、お頭（つむ）に、輝やく光頭の、爺が祝う腰折れを、古典まがいの戯（ぎ）れ言と、まあよか鯛と、仰せをば賜わりたいと祈るなむ。

昭和乙亥新春

由喜知謹言

にわか笑い茶化す人生

昔から「博多にわか」の地口は落語や、洒落言葉と似かよってはいますが、厳密な意味でいいますと、最後の落（おち）は博多の方言でさげるのが本格とされています。

しかし博多にわか劇物（段物ともいう）が、きょうではプロの人たちでやるようになってあまり伸展をみないのは、やはりよい作ができないのと、演出家が少ないせいだと思います。純粹の方言だと現代では、わかり難くなったので、次第に衰微の兆候をたどっているのではないかと思います。

宴席などで手軽にやれる『一口にわか』は、即興的に行われますが、タイミングにあったものほど喜ばれ、その機知をしめして、博多っ子の江戸っ子に似かよったいなせな面をみせますので、これはますます発展するようです。

原則としてこれをやる場合は、あくまでにわか半面（マスク）をつけることが博多にわかの特長です。『博多一口にわか』は、独創性と各個人の特長ある癖を尊びますので、自作自演でなされます。博多の町では今のように映画館などの娯楽施設の乏しかった頃、少年時代は、町内の素人で上手にやるおじさんたちから「小供にわか」を教えられて、小供のいる家家を巡回して楽しんだものです。無論小供なので創作はしませんので、昔から口伝の十種ぐらい

の同じ物の繰りかえしを、夏休みの夜などさかんにやったものです。

だから先天性か後天性か知りませんが、わたくしの下意識の中には、「にわか」の持つ創意性、諧謔性、諷刺性、機知性、洒落性、などのこんがらがったユーモアがいつも懷疑的なものといっしょに流れているようです。

思いついたら、矢も楯もたまらぬ行動癖がおこります。これは熱しやすく、醒めやすいという、好ましくない気性にも通ずる博多っ子の面かも知れません。

博多の街は徳川初期、黒田藩が封ぜられるまで天領であって、また、覇家台ともいったよしで、中国の後漢の時代から博多の津は大陸と交易を行っていたらしく、唐・宋の時代には彼等の文物交換は盛んになり、日本に外来文化の舶来される要衝であって、外交関係のためその奥に太宰府がおかれたことも、故あるかと思えます。

話が大きくなりましたが、黒田長政が父勘兵衛（如水）とこの地に封ぜられ、福岡と名付けても、川を境いの博多の町民は自尊心が強く、なかなか手こずったらしいのです。

そこで年に一、二度黒田藩の施政に対する憤懣と批判のはけ口を「にわか」の形式で発表させたもので、演技者の顔を知られぬように顔をかくすためかぶりものなどして、後に半面（マスク）をかけ城内や、福博の町町で行わせ、武士たちが聴いたのに端を発するといわれます。だからアイディアの発想も奇抜で、時事問題を組上にのせて皮肉るが、円転滑達巧みにそら

んじて、洒落ことばで落（さげ）るのです。

人のやったのと同じものを所望のない限りやることは、あまり誉めません。ところでこの一口〃博多にわか〃のユーモアを含んだ当意即妙性は、たしかに、アイディアやプランの発想と成立、またその構造と表現にも大変似通っているのです。

昔から〃にわか〃は旦那芸といわれ、相当の商家の主人によって行われて、その商売ぶりも、今から考えると〃にわか〃の作や仕草のうまい人ほど、実に人の意表をつくプランで成功を収めた人たちが多かったらしく、この点共通性があります。

〃にわか〃と漫画の世界、商業美術の最近の傾向、それも時間的と空間的の差こそあれ、対者を笑わせてピリツとなにかを印象させる点が似かよっています。しかし〃博多にわか〃も旧態に止まってはならぬと思われます。

半面（マスク）はそのままに象徴的な能の面とひとしくて結構ですが、あのニュアンスはのこしつつ、多少の標準語を採り入れて、今日の教育を身につけた若い人、あるいは地方の人にも言葉がわかりやすく、ユーモアの共感を得て賞讃を博すよう改良伸展しなければならいと思えます。

こんな行き方をすれば、同じ名物の〃どんたく〃のように下降線をたどらないで済むかと思われます。

わたくしは〃にわか〃の地口や洒落をもっとも愛します。下手ながら六年ほど前、アマチュアの博多仁和加振興会の発起人の一人として、現在まで理事の役についています。

おかげで、劇場の舞台に上ったり、テレビやラジオタレントで、各放送局にも時々出場するわけです。〃一口にわか〃最近の愚作三つを披露申し上げますので、ユーモアを地でいっているわたくしをご想像下さい。（誰にも判る標準語に近くして）

文 化 財

『田中さん、あなたはハゲ頭の光頭会など、組織して活躍してござるが、なかなか社会を明るくするために役立つとるばい。そこでお上に申請して、あなたを無形文化財にしようと思うとる。』

『うんにゃ（否）そらあ〃無毛文化財〃の間違いじゃろう。これが本当の荒唐（光頭）無稽（毛）文化財ノ！』

水 た き

『博多の水たきは、花嫁花婿候補のお見合いの席でご馳走すると、さっち（キット）成立するげな。』

『どうしてじゃろうかい。』

『それは水たきには鳥があり、モツがあり、食塩までついとる。そこで結婚は水たきがトリ、モツ、エンになる。』

大川市の家具まつり

『この大川市の家具まつりに来て見たが立派なもんだい。さすが美術工芸の都だけある。それにも増して、ここは王朝ごろのお姫さまのような美人の娘さんが多い。ハハ判った。かぐやひめ（家具屋姫）ばかりノ

註「大川市の人口の七割ぐらゐは家具屋と家具職人とその家族であります。」

あ と が き

自作自演の喜劇で余生の幕あき

世知辛いこの世界、娑婆ともいえば、浮世ともいう。還暦停年だとは申せ、気力も若く体力も衰えていないつもりです。

ただ一つ白髪が年々増えるのは心細く、これがカミやホトケのたたりかと、諦めてみるものの、また斎藤実盛の故知にならない、髪黒々と若武者なみに染めて『人生喜劇』の第二幕目出場をやり切ってみました、その染めようとする髪的大部分はタイムの神の爺さんよろしく、掴

みどころさえない始末です。

だが内にある精神の若さをシンボライズするように光り輝やいていることは、人後におちないと自他共に任じています。

さて家庭はと見ると、長男三十六才、横浜で夫婦ぐらしの孫三人、長女は嫁入り孫一人、次男自宅に二十九才、次女鹿児島に嫁入り孫一人、三男十七才、四男十五才といずれも取り得は健康ぞろい。お先きは真っ暗ですが、現在はまあまあというところ。

長い新聞生活の墮性がまだ身に沁んで盲、蛇におじずのたとえ、ここに鳥澁がましくも『企画奥の手』と題する長口舌を、第二幕の首途記念として上梓しました。

識者の目からこれを見れば、年甲斐もなきドンキホーテといわるは必定です。だが止むに止まれぬ心の動き、書き始めたのが本年の二月の初め一週間ほど書いて、後一ヶ月半は他の仕事に没頭。

さらに三月二十六日から今日まで十日間、わき目もふらず書きおろして合計十七日間で、約三百枚の原稿をものしましたが、その中五分の一度は、前勤務の会社内機関紙にのせたものの抜粋です。

最後の筆をおいたのが払曉ま近かで、静かに庭のうす明りを見れば、風が強くなって桜の花を盛んにちらしています。『ああ人生も、またかくの如きか』といささかセンチにもなりまし

た。

また翻然として来し方を顧りみ、四年前八十六才で此の世を去った母を思い、引き立ててもらった故人の像などが、疲れた頭をあれやこれやかすめて、不覚にも一しずく、さて万一この本が仕合せにも好評を得て、再版の運びにもなれば、さらに改訂して優れたものになりたいと思っております。

どうぞこの拙い文がお読みになった誰かの、何かのお役にたちますようにと、ひたすら念じておるのであります。

昭和三十六年四月四日 弘曉

著者 田 中 諭 吉

企画奥の手

クアイディアを生んで成功させるまで



著者紹介

一九〇一年一月二九日博多に生る。昭和三年十月以来新聞生活。昭和三十六年一月還暦退社。

昭和三十六年六月二十日発行

定価 百七十円

福岡市野間神田町四丁目八十一番地

著者 田 中 諭 吉

電福岡⑦五二四九〇番

発行者 八 木 英 蔵

印刷所 福岡印刷株式会社

発行者 株式 積 文 館

福岡市新天町北通
電話⑦四二〇八〇番
振替福岡 八一 番

企画はだれでもたてられる

著者が三十三年間の企画生活の体験を、そのまゝ記したものです。奇想天外の企画によって成功した実話は、小説より面白いものがあります。

「人も喜び、社会も悦び、自己も満足する」三位一体となって愉快に仕事を進めるといふ、著者のモットーが、いかなく発揮されて、しらすしらすの間に、本書を読まれる人は、必ずやそのたずさわる職業に生甲斐を感じられ、また大いなるヒントと利益を得られるであろうと信じます。（発行者）