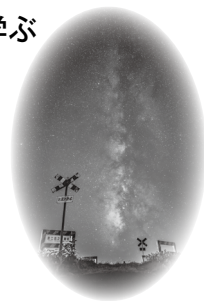


特集 VUCA時代の経営者たち—成功者の考え方と行動から学ぶ

第4章

文化芸術の活性化で 時代の要望に応える

株式会社アートチューンズ 代表取締役社長 宇津木 安来 氏



林 栖

埼玉県中小企業診断協会

株式会社アートチューンズ代表取締役社長の宇津木安来氏は経営者以外に、日本舞踊家、研究者、大学講師、モデルとさまざまな肩書を持つ。

東京藝術大学（以下、藝大）在学中から取り組んできた「アートを社会に実装する」という研究テーマを起点に、ベンチャー企業を創業。同社の活動を通じて文化芸術の活性化やアーティストの活躍機会の創出に挑んでいる。宇津木氏は現在までのキャリアを振り返り、「自身のすべての経験が今の活動につながっています」と語る。

アート思考への関心の高まりやデジタル技術との相性の良さから、新産業創出の観点で注目されるアート業界。本章では宇津木氏に、潮流のとらえ方と文化芸術の活性化への取組みを伺った（記事中心画像提供：株式会社アートチューンズ）。



株式会社アートチューンズの宇津木氏

1. 事業立ち上げのきっかけ

(1) 幼少期から実現を目指した3つの夢

11歳より日本舞踊を始めた宇津木氏は、人を感動させる舞台ができる日本舞踊家になりたいと心に誓っていた。毎日稽古に没頭し、国内最高峰である藝大に現役合格した。

日本舞踊の師匠からは、「日本舞踊では食べていけない時代になる」と言われた。しかし、「好きなことをやっていたら必ずお金は後からついてくる」が口癖だった父の背中を見て育った宇津木氏は、「日本舞踊で舞台に立つことで生活できる」状態を作りたいと考えた。

宇津木氏は、20歳の誕生日を前に、人生で達成する3つの夢として、「自分自身が理想とする踊りのレベルを達成する」「舞踊家が舞台に立つことで生きていくことができるチャンスの多い社会的なシステムを構築する」「社会的なシステムの構築ができた際に、多くのスター舞踊家が存在するよう、高い水準の舞踊家を輩出する教育システムを確立すること」を宣言した。

「自分の目指す踊りを踊ることができる基盤となる身体づくりと教育システムの研究については、10年以上かけてやっとマイナスの状態から『0（ゼロ）地点』になったと感じています」と宇津木氏は話す。

達成したとは思わず「0地点によりやく到

達した」という認識が自身の中では大切だとし、ゼロからプラスにする地道な旅を今も続けている。一方で、「舞台に立つことで生活できる社会的なシステムの構築」は、藝大の博士課程まで進んで研究を続けたものの、未着手の状態だった。

(2) 全芸術分野で見えた課題

宇津木氏は博士課程を終え、藝大の産学官連携拠点で、日本舞踊のみならずさまざまな芸術分野のプロジェクトにかかわる機会を得た。そこで芸術という分野の中の日本舞踊という、一段広い視点を得たことで、「より多くの機会を生む社会的なシステムの構築」という課題がほかの芸術分野にも存在することに気づき、ここは文化芸術全体の抱える課題であるととらえ、取り組むことにした。

プロジェクトの中で、もう1つ気づきがあった。それは、企業からアーティストへの仕事の潜在的需要が多くある一方で、必要な専門性を持つアーティストを見つけやすい環境がなく、オファーに至らないことが発生しているということだ。オファーを送る側・受ける側の双方に多大な機会損失が発生していると宇津木氏は感じた。

(3) 情報が散らばっていることの不便さ

藝大では、以前からグローバル化に向けた方針を打ち出し、連携企画に取り組んでいるが、在学生の作品やプロフィールのデータベースがなかったため、大学内部の規模ですらマッチングがうまくいかなかったという。「実は、藝大内が海外と同じくらい遠くに感じました」と宇津木氏は苦笑いしながら振り返る。

既存のSNSはアーティストに特化したプラットフォームではないため、アーティストの作品情報が美しく整理され、プロフィールを検索するデータベースとしての役割は直接的には果たしにくく、マッチングは難しい。

「アーティストの持続的な活動を可能とする、経済的価値の好循環を生み出すシステムを社会に実装できるように、と考えて会社を

立ち上げました」と宇津木氏は「artTunes」(アートチューンズ) サービス立ち上げ時の思いを口にした。

「このサービスにより、アーティスト (Artist)、企業 (Business)、個人 (Consumer)、大学 (University) がうまく連動することで、文化芸術の活性化につながり、それぞれが会いやすく、機会が生まれやすい状況を作り出します。まさに社会的なシステムの構築につながるサービスです」

2. 「artTunes」でもたらされる世界

(1) 「アーティストで生活できる確率」を高める

これまで日本に限らず、世界においてもアーティストに特化したデータプラットフォームは存在してこなかった。

複数のSNSや自分自身のホームページなどをまとめて掲載するハブのような役割を果たし、そのほかアーティスト活動も一気通貫してサポートするSNSを目指し、「artTunes」は、「The Global Art Talent Search」というミッションに向かい、アーティストのグローバルデータベースづくりを行っている。世界の才能を発見しやすい環境創出に向け、「artTunes empowers your artistic journey」というビジョンを果たすべく、アーティストの活動および人生を一貫してサポートするサービスの開発を進めているのだ。

このサービスにより、アーティストにとって、自分の芸に「集中できる環境」と自分の才能が「発見されやすい環境」の双方が実現可能な状態になる。

また、企業側の潜在的なニーズである、アーティストへの仕事の依頼やアーティストを巻き込んだプロジェクト創出にも貢献できることが期待される。本サービスは、自身もアーティストである宇津木氏だからこそ理解できる、アーティストの特性を踏まえたものだ。

数多くいるアーティストの中で、アーティストとして生活していけるようになる確率は、

今は「天文学的な確率」であるという。この確率向上を目指して、宇津木氏は全力でシステム化に取り組んでいる。

(2) アート業界への参加者を増やす

アーティストが目指すものと社会的な評価は、必ずしも一致しない。自分が目指すものに共感してくれる人と出会う確率を上げ、このジレンマを生まれにくくするプラットフォームがあれば、自然に使いたくなるだろう。

『artTunes』を通じて、アーティストを『見つける・つながる・巻き込む』機会が増えれば、アーティストの数やかかわる人の母数も増えます。全体の母数が増えれば、さまざまな出会いや機会が生まれる確率が上がります。結果として『アート』に参加する人たちが増え、文化芸術の市場規模自体が拡大し、よりたくさんのアーティストが、安心して活動できる世界を実現できるのではないかと考えています」と宇津木氏は思い描く世界について熱く語る。

アート産業の発展において、企業とのかかわりは深くなるはずだと宇津木氏は分析する。

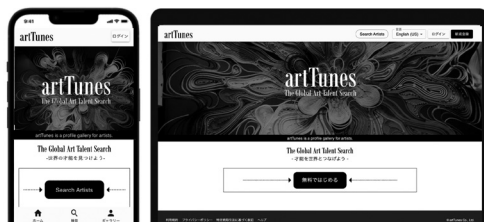
「日本のみならず、世界の文化芸術は大きな力を持つ存在である貴族や王族などが支援してきたという歴史がありますが、現代においては企業もまさにこういった文化芸術を支える力を持った存在だと思っています」

アーティストとアーティスト、個人とアーティストだけでなく、企業とアーティスト、企業と大学との接点を増やすことが今後の文化芸術の活性化と発展に欠かせないと話す。

(3) ビジネスで存在感を増す「アート思考」

価値観が多様化している現代において、今までにない独創的なアイデアや商品・サービスを生み出すことはますます難しくなっている。そのような中、常識にとらわれないクリエイティブな思考法、組織の価値観にとらわれない自由な発想の源として「アート思考」が注目され、さまざまな企業で取り入れられている。

実際、大手企業と藝大が共同で人材育成や事業開発のためにアート思考を取り入れる事例が増えている。また、アートを通じて消費者へ企業イメージを訴求するブランディング戦略も盛り上がりを見せており、企業からのコラボレーション要請が増えているという。このようにビジネス活動でアートの重要性は高まっており、アーティストの存在感が増すような時代の潮流が来ているといえる。



「artTunes」の画面イメージ

3. 時代の潮流変化という追い風に乗る

(1) 注目技術とアートの相性の良さ

最近、アート事業は、NFT技術やメタバース技術との相性の良さから、投資規模が拡大している。また、一般社団法人日本経済団体連合会からも「ソフトパワー（エンターテインメント、文化、芸術などのクリエイティブ産業）の振興を通じて、世界での日本の競争力を強化していく」との提言がなされている。

アート業界に焦点を当てた宇津木氏の活動は、まさに時代の潮流を先読みしているようだが、本人は、世間が注目するタイミングに偶然重なっただけであると謙虚に語る。

「時代がそのような流れになっていることはとてもありがたいことです。時代の潮流を肌を感じつつも、自身の思いを実現させたいと思います」

(2) 文化芸術の活性化で日本を元気に

世界のアート市場全体に対して、日本が占める割合はわずか3.6%（出所：The Art Market in 2020）。経済規模から見ても相対的に小さく、開拓の余地がある市場であるとい

える。アーティストとアーティストに光を当てる人、この両者がそろって初めて、文化芸術分野が活性化する好循環に入ると宇津木氏は期待する。

「これまでアートに光を当てる役割の人は、プロデューサーや、アートディレクター、キュレーターの方々といったように限られていましたが、さらに多くの方がここに参加できるような仕組みができれば、より画角が広がって光が当たることで、本人だけでは引き出せなかったさまざまな魅力を引き出すことへとつながるのではないのでしょうか」と宇津木氏は自分自身の経験を踏まえて語る。

(3) 心身一如で両立を図る

宇津木氏のサービスは、細部にまで徹底してアーティスト目線が生かされている。

だからこそ、「『artTunes』を作る中で最も大切なことは、日本舞踊家としての自分を深め続けること」だと感じている。

深め続けるといっても、経営者とアーティストの両立は簡単なことではない。どんなに忙しくとも必ず日に2時間は鍛錬し、その日の疲れは翌日に持ち越さない。体と心のバランスを取ることを大切にする「心身一如（しんしんいちによ）」の考えに基づいたこのルーティンは、双方で高いパフォーマンスを発揮するための自身への約束でもある。

「時代の潮流と自身の経験からなる人生の流れ、この2つの流れが、たまたま今自然に出会っています」と宇津木氏は表現する。

ベンチャー企業を起業してまだ1年未満だが、多様な専門性を持ついい仲間が集っている。経営者として最大限努力した結果がすべて報われるとは限らない。「人事を尽くして天命を待つ」気持ちを持ちながら、想定どおりにいかない状況においても、今という時間に乗り、全力で集中して対応していく考えだ。

4. 中小企業診断士への期待

宇津木氏が企業経営を支援する中小企業診

断士に期待することは、客観的な立場で対話をし、経営者がその対話を通じて自身の解像度を上げられるようになることだという。

それは、枝葉の剪定作業に似ている。重要な要素に光が当たるように、専門家が不要な情報を適宜切り落としてすっきりさせる。経営者は、枝葉が整理できたことで、軸がどこかに気づけるようになり、正確な経営判断を下せる状態ができるというわけだ。

また、ベンチャー企業では、企業経営のロードマップが大切になってくる。

「中小企業診断士の方との対話を通じて、経営者自身がロードマップを認識できれば、投資家への説明もよりわかりやすくてできるかもしれません」と、宇津木氏は、ベンチャー企業の経営者ならではの視点で中小企業診断士へ期待を寄せた。

中小企業診断士は、ベンチャー企業の経営者の右腕として、第三者の立場にいるからこそできる支援を求められている。そう感じずにはいられなかった。

宇津木 安来

(うつぎ あんら)

11歳より日本舞踊を始め、師範資格を持つ個人舞踊家。東京藝術大学で博士号を取得するとともに、産学官連携プロジェクトの中心メンバーとしてかかわる。2022年株式会社アートチューンズを創業。津田塾大学非常勤講師、東京藝術大学研究員などを兼務。



林 栖

(りん し)

中国海南島出身。大学卒業後、製薬会社、商社、IT系企業を経て2023年に独立。年間300回以上中小企業向けの経営相談に対応。2021年中小企業診断士登録。

