

## MAPPS ゼミ ⑧

# 事例から考える博物館の予算申請

【当社 内部資料「博物館訪問報告書」より 抜粋】 ※非ユーズ館対象の訪問報告

「10月15日 A県A市美術館 担当者A様を面会。『市内の施設に対する予算削減の要求は、想像以上に厳しい。古い館内モニター設備の入れ替えが必要だが、そのまま運用停止となるだろう』とのこと。それこそムダになってしまうと強く憤っておられた」

「10月13日 B県B資料館 B館長を訪問。『作品アーカイブはぜひ作りたい。その前に資料整理しなければならないが、アルバイトも雇えない。今はまだしも、これでは館の将来が不安になる』。緊急雇用対策費を活用した事例を紹介。資料送付手配を」

### ◎ 最も避けたいのは、「交渉しないこと」

当社は、情報管理システムの開発業者として全国の館を訪問し、現ユーズ館や導入を検討中の館をはじめ、直接接点のない館に対してもヒアリングを行っている。現場職員らの実情を聴取すると、博物館を取り巻く経済状況は、本当に悪化の一途を辿っていることが肌で実感できる。

特徴的なのは、予算緊縮で運営基盤が揺らぐ館が、零細・小規模館から中堅館へと拡大していることである。たとえば、ある市立美術館では、監視カメラの保守費用や警備員らの人件費といった削減は当然のこと、作品移送の際の保険料までカットすることを検討しているという話があった。

また、別の市で情報システム整備の相談を受けたところ、特定の費用項目の分類が厳格化されているため、比較的余力のある印刷物の制作費用から予算を振り替えることができず、検討の余地があるとすれば「上下水道料金くらい（職員の話）」と苦悩する場面に直面した。

自治体の財政は深刻度を増しており、緊急度の低い博物館の予算に手が回らないことは、十分すぎるほど理解できる。しかし、本当に問題視しなければならないのは、申請側と受理側に「交渉の余地無し」「話すだけ時間の無駄」という空気が蔓延し、互いに諦めてしまうことである。

民間企業に例えれば、金融機関から「融資が難しい」と言われて「そうですか」と帰る中小企業経営者はいない。根気よく活路を探すことこそ、第一歩であると言える。

### ◎ ポイントは「具体的な効果を見せること」

全国の博物館を巡回して実感するもうひとつの事実は、博物館業界には非常に意識の高い人材が溢れていることである。もちろん、永年の予算申請活動に疲れ果てている関係者も少なくないが、それでも「何度でもトライする」というモチベーションを絶やさない職員はとて多い。

博物館専門のシステム開発業者である当社には多数の問い合わせが舞い込むが、ここ数年、相談内容の変化が著しくなっている。かつては単に当社の博物館システムの詳細を知りたいというのが圧倒的の大多数であったが、最近では「なぜシステムが必要なのか」「導入すると何がかわるのかを教えてください」など、質問が具体化する傾向が見られる。

同時に、インターネット上での情報公開方法など、特定の分野や製品機能に絞った問い合わせも激増している。これらは、博物館が「何をすれば地域に貢献できるのか」「どうすれば予算を確保できるのか」をより真剣に検討し始めている表れと言えるのではないだろうか。

複数の自治体関係者によれば、財政課は「具体的な効果が見えているものは却下しにくい」ものだという。「すでに見えている成果を『得られなくする』責任」について重く考える傾向があるから…とのことである。ならば、申請時に、効果を詳しく解説する資料を準備してみてもどうか。

分野・種類に関係なく、予算確保には積極的・自発的な行動が必要となるのは確か。諦めないことが重要なのである。

### Points of View

- 常に交渉の機会を保持しておくことこそ、予算確保の近道に
- 財政課説得のポイント、「成果・効果を明確に示す」こと

※無断転載を禁じます。