

文化と経済の交差点で

イムラアートギャラリー代表 井村優三インタビュー

—— ギャラリストになるまで

鈴木 現代アートに興味を持つようになったきっかけを教えてくださいませんか。

井村 もともと実家が古美術を扱っていて、日本の古伊万里とか柿右衛門ってありますでしょ、当時ああったものの多くはヨーロッパで出回っていたのですが、私は実家の手伝いでロンドンのサザビーズやクリスティーズといったオークション会社に買い付けに行っていました。20歳そこそこの頃だったかなあ。買い付けが終わってオークション会社の近くにあるコーク・ストリートを歩いていたときに、CoBrAの絵を観る機会がありまして、もうなんて言ったらいいのか、とにかく「うっ、何これ?!」ってなって、ぐっとひきこまれていったんですよね。力強くて、エネルギッシュで。古美術ももちろんすごくいいなと思っていたのですが、その迫力にやられてしまって。それが現代アートに興味をもった一番のきっかけですね。それに、それまで扱っていたのが古美術だったこともあって、絵を描いているのが現代を生きる作家であるというのがとても新鮮でした。将来は同じ年代の同時代を生きる人と一緒に歩んで行くことができたらと、夢をみたりしまして。カレル・アペルという作家がいるのですが、それこそ同時代を生きた作家で、私の大好きなアーティストの一人です。ヴァン・ゴッホ美術館の隣にあるカフェの壁画はすべて彼が描いているんですよ。これはつまり、オランダという国が国を挙げて「カレル・アペルこそが、次のゴッホだ!」と世界に向けて発信していると。そういう意味が含まれているんですね。それを見て知ったときに、スイッチが入ってしましまして。「ぼくがiiiって感動して見出した作家が、次世代の〇〇って言われるようになるのかもしれない!」って(笑)。

鈴木 当時は、どこか学校へ通われていたのですか。

井村 実は、大学は中退しました。お医者さんやら建築家になりたいんだったら、必ず習得すべき項目をとっていかなくちゃいけないんだらうけど、私はそもそも美術とは何ら関係のない学部に行っていたのに、美術商としてやっていこうって決めてしまったので、実家に「すみませんが大学やめます」って言いに行きました(笑)。

鈴木 その後は、自分のギャラリーを構えるまでの準備期間に入るのですよね。建築家やアーティストだったら、修行中に何をしているかなんとなく想像がつかのですが、ギャラリストの方って何をしていたらっしゃるのですか。

井村 いいものを見て目を養いつつ、とにかくギャラリー設立の資金調達をする必要がありました。自分のギャラリーを構えるまでには、色々なビジネスを経験しましたよ。同業である親の力を借りて、フランスのアールヌーヴォーを扱い、今でも取り扱っています。こういう美術に関する仕事は裕福になるほど感性が研ぎすまされるはずだ! という思いがありました。ビジネスとしての画廊主というのは実はかなりリスクが高いので、今のうちからビジネスにおける勘みたいなものを身につけておかなければいけないとも考えていましたね。最初のギャラリーを京都ホテルオークラの横に構えたのが1990年、29歳のときに決断して、30歳でギャラリーをスタートさせた感じですね。しばらく価格帯の低い海外の作家の版画なんかをせっせと買ったりしていたんですよ。

鈴木 所属アーティストを初めてもつようになられたのは、いつごろだったのでしょうか。

井村 それから、今のこのイムラアートギャラリーが建ったのが1996年。そのころから専属のような形で、作家をもつようになったかな。最初に扱ったのは、木村秀樹さんとか、川村悦子さんとか。この頃は今の形態とは随分異なっていました。ちょうど、2000年頃からギャラリー取扱いの所属作家というスタイルになる直前でした。2000年頃から徐々に、長期的に一緒にやっていけると思う作家に声をかけていき、今の形態がつくられていきました。

西尾 それまでは今やっっていたらっしゃるような、プライマリーギャラリーは日本では一般的ではなかったのですか。

井村 そうですね。それまではセカンダリーギャラリーと貸ギャラリーしかありませんでした。プライマリーギャラリーの魅力はどこにあるのかと言えば、オープニングで作家に会えることや、一番の新作に出会える場をつくることを保証していること。つまり新しい、ということですね。私はただディーラーであることよりも、リスクは高くても常に新鮮な場を生み出していく

京都で若手アーティストを数多く手がけるイムラアートギャラリーをたずね、国内外の美術界で手腕を振るう井村優三さんにお話を伺った。



三好彩
『ブレインホース機の下で』
2012
油彩、ペンキ、パネル
162 × 291cm
©Sae MIYOSHI
courtesy of imura art gallery

ことのほうに興味があったので、そちらにだんだんとシフトしていきました。私が望むギャラリストとしてのあり方は、新しいことこそが芸術の上で絶対的な価値がある、ということとすごく共鳴している気がしています。

—— 作家とギャラリスト

鈴木 先日こちらで個展を拝見した三好彩さんは大学を卒業されて間もないとお伺いしましたが、若手作家に出会う経緯や作家を見いだす際のルールなどあったら教えていただけますか。

井村 作家との出会いについては、やはり様々な展覧会で作品を見ること。貸ギャラリーでの展覧会や卒業制作展なども見に行きます。一度見ただけではわからなかったりするので、何度か見に行き、作家と話をし、その作家がどういうコンセプトで制作しているか、ということを確認します。どのギャラリーもいい作家を見つけないという思いがありますし、タイミングと、あとはご縁なんですよ。それと、うちの所属作家からの紹介もあります。あと、作家自身が持ち込みにくることもあります。

上村 先ほど余裕が出てきてからようやく若手を扱えるようになるとおっしゃっていましたが、無名の作家を売り出して行く際には具体的にはどんなことをされるのですか。

井村 まず、ギャラリーで個展を開催します。DMやプレスリリースを作成し、美術館やプレス関係者、お客様にお送りし、展覧会のご案内をし、実際会場に見に来ていただけるよう事前に準備をします。ただ、実際見に来ていただける方というのは限りがありますので、他、雑誌媒体などで少しでも多くの機会で作家を紹介していけるよう、宣伝告知をします。

例えば、イムラアートギャラリーの作家である、山本太郎くんの例ですが……（雑誌を見せながら）アメックスのプラチナカードや、ポルシェの季刊誌で作品画像を使っていたりすることで、山本くんを知らなかった方々に興味を持っていただきたりします。作品コンセプトを理解していただき、様々な媒体で使用していただくことで、作家の認知度は徐々に広がっていきます。先日、イムラアートギャラリー京都での山本くんの個展は放送作家の小山薫堂氏からお声がかかり、コラボレーション企画での展覧会でした。最近では、様々なジャンルとアートが繋がり、幅広い展開で広がっていています。又、評論家や美術館学芸員が作品や展覧会に関して執筆してくださることで、作家と作品の評価がより高くなっていきます。そうした様々な

—— 展覧会をつくる

鈴木 ギャラリーでの展示方法や展示のシーケンスについてお聞きしたいです。それについても作家とギャラリーが共同で考えていかれるのですか。

井村 作家とうちのスタッフでプランを作って、メインとなる作品をどこに配置すべきかなどを考えていきます。構成にせよ、並べ方にせよ、美しくないといけないから、注意しながら。作家が独りよがりになりすぎないように、ギャラリー側は客観的な視点でアドバイスをします。展示は作家とスタッフの共同作業みたいなどころがありますね。

鈴木 このギャラリーもそうですが、基本的には真っ白ですよ。壁面とか展示空間自体に加工する展示をやることはありますか。

井村 東京で一度真っ黒にして映像をやったことはあるけど、基本的にはホワイトキューブにしますね。空間が絵に勝ってしまうと困りますし。最近フランスのオルセー美術館で、印象派にはこの色が合うって言って、真っ白だった部屋を少しグレーにしたんだよね。あれは結構話題性がありました。ホワイトキューブでいいのかなって疑問に思うときはあるんですが、費用もかかってくるし、難しいところですね。美術館はまだしもギャラリーは、ホワイトキューブなのかな、やっぱり。

鈴木 ギャラリーでの展覧会の目的は、なんといってもまず作品を売ることにあるわけですよね。ギャラリーで作品が売れるときの状況はどういったものなのでしょう。

井村 まずお客さんの中には「ギャラリーってなんですか」という人も結構いらっしゃるんですよ。そういう方の場合、外から絵を眺めているので、中に招き入れます。しばらく見ていただいたら、上にもありますよって誘って。興味をもたれたら、お茶でもどうぞと言って座ってもらって、世間話をしながら興味をもたれた絵の話をして。作品の購入に興味のある方はそ



井村さん(写真中央)のオフィスにて

の絵についてどんどん質問して下さるので、それに答えながら。それで、購入する方は購入していく、といった具合です。買って終わりではなくて、購入されたあとも、ギャラリーと買い手とのやりとりはずっと続きます。メンテナンスなんかもそうだし、その人の展覧会があったら借りに行くこともします。保険をかける際の手続きや、美術運送の手配なんかもギャラリーの仕事です。

—— ギャラリスト同士のつながり

鈴木 ギャラリーの外でなさっているお仕事について聞かせていただけますか。

井村 プランニング事業、これはコンテンツ事業みたいなもので、展覧会の内容を一から考え、出品作品を決め、様々な交渉をして、一つの展覧会を作ります。最近では、ミヅマアートギャラリーの三浦末雄氏と共同で、ジパング展の企画制作、山口晃さんの展覧会も企画しました。一つのギャラリーが単独で何かをやる、ということには限界があります。例えば、ジパング展では、ミヅマさんと協力し、展覧会を国内で7会場巡回させま

—— 「世界の中の日本」の芸術

鈴木 海外でのお仕事も多いかと思いますが、日本の外から見た日本の芸術についてのお考えを聞かせていただけますか。

井村 世界中の方が認識している日本美術というのは、中世、特に江戸期のものですね。例えば古伊万里や柿右衛門のものなんかは、東インド会社が輸出してヨーロッパに行き渡ったので。琳派、古伊万里、柿右衛門、蒔絵、印籠。そういったものは世界中の人が持っている。しかし、近代がすっぽりと抜けている。平山郁夫や東山魁夷といった日本でおなじみの作家が世界では全く出回ってないんですね。それはなぜかといいますとね、横山大観とかが当時流行ってたときに、一番始めに美術を取り扱い始めた百貨店は高島屋さんなんだけど、百貨店が『海山十題』などの横山大観の美術品を売ったその売り上げはすべて国に収まったんです。成熟した国ではあり得ないことだけど、当時は国とアートというものが密着していたんですね。それに対して国は、「あなたは日本美術の発展に貢献してくださいましたので、国は文化勲章を授けましょう」と言うんです。「先日まで高額な価格がついていた絵を、文化勲章頂いたので更に高い価格、価値にしましょう」、「私は学長も歴任しましたので、お値段を上げさせていただきますでしょうか」と。

近代の日本はそういうドメスティックなシステムのなかで美術が回っていて、そんな習わしがずっと続いてました。バブルがはじけて、リーマンショックを経験して、国内の経済が行き詰まったときに日本はようやく気がつくんですね。美術品を買い支える人が国外には誰もいなかったことに。日本の一品を世界のオークションに出しても、海外の人からしてみたら、「誰これ?」「この作品はどんなコンテキストに乗っているの?」「日本人はまた花鳥風月なんて描いてるの?」ってね。そういう状況だから値段がつかなくて、売れずに終わっていきますよね。国内で勝手に価値を定めても、そんなことでは世界マーケットでは通用しない、ということに気がつき始めたというわけです。

今、私は、日本美術の近代の空洞をうめて、江戸期から現代アートまでを接続してみせることはできないだろうか、と考えているところです。2015年に開催される京都国際現代芸術祭「PARASOPHIA」でも、琳派から現代まで、ここにすれば日本美術のすべてが見える! という展覧会をやったらどうかと思っていました。世界のトップアーティストの作品を持ってくるの

もいいけど、それには何十億ものお金がかかりますよね。だったら、まず自国にあるものを提示するべきで。その際に、過去のすばらしい作品と関連づけて琳派から現代アートにいたるまでの様々な作品を横並びに展示したらどうかと。そういったものが一同に介すためには、京都市が現代のものまで展示していける場所を持つことが必要不可欠です。土地が無いのであれば京都市立美術館の地下を掘る、とかしてね(笑)。大きな美術館が現代の作家の作品をきちんと収蔵しているということは、自国の文化や芸術を大切にしていることを世界にアピールすることにもなりますから。

昨年、オーストラリアのシドニーにあるニューサウスウェールズ州立美術館でのグループ展では、近代日本デザインのパイオニアとして広く認められている神坂雪佳を中心に、俵屋宗達や尾形光琳を初めとする17世紀から19世紀の琳派の画家達の作品が紹介され、神坂雪佳の展示セクションの次に琳派の流れを汲む現代の作家として、山本太郎くんの作品が紹介されました。再来年2015年は琳派400年の年です。日本ではない海外で、このように琳派が現代に脈々と受け継がれ、続いていると認識されているということは、世界に通用する価値を得ることになるんです。文化的資源としての日本の現代アートを世界に打ち出していくためには、新しい琳派という潮流をつくっていくことがここ、京都を拠点に現代に生きる作家を紹介していく上で、ひとつの道筋になるのではないかと考えています。

2013年6月26日
イムラアートギャラリー京都にて

聞き手 鈴木・上村
記録 西尾