

ART SHOP という表現

Expression of ART SHOP

加藤 慶

KATO Kei

キーワード : K.Art Studio、加藤 K、オルタナティブスペース、表現

Keywords : K.Art Studio, KatoK, alternative space, expression

I, Kato.K, am an owner of a gallery & art shop, also an artist. The gallery & art shop is so-called an alternative space. I established the space in Nagoya in 1995. I think of the space itself as one of my expression. As a gallerist and an artist, how I live a life is my expression as well as my artworks.

作家が運営するギャラリーショップ

K.ArtMarket の誕生

私が、名古屋でギャラリーショップ「K.Art Market」を開設したのは、1995年6月4日だった。今でいう、民家を「リノベーション」して作った、いわゆる「オルタナティブスペース」である。当時、私は、両親から譲り受けた二軒長屋に住んでいた。片方の長屋は、フローリング張りの古い洋室があり、その家に遊びに来た友人アーティストが、「ここ、SHOPに向いてるね!」という一言から、「ART SHOP」をして見てはどうだろう?というアイデアが浮か



び、早速ショップ開設に向けて動き出した。民家の外壁を白いペンキで塗り、ある程度形になったところで、友人アーティスト数名に、作品提供をしてもらい、自分の作品も併せて、とりあえず「ART SHOP」の原型はできた。早速、SHOP開設のオープニングパーティーにこぎつけた。同時に、友人アーティスト二名が、

K.ArtMarket パブリッシュのアートフリーペーパー「LOVE&ART」を制作、発行してくれた。当時、パソコンの黎明期で、まだ珍しかったMacで記事を書き、コピー機で刷って制作したフリーペーパーで、アルバイトをしな

がらの K.ArtMarket の運営、フリーペーパーの編集等、まったく模索の作業であった。やがて、二軒長屋の家を隔てていた壁面をぶち抜き、通路を作り、隣の家にギャラリー空間を作った。看板造りから何から何まで、自分で出来ることは、全て自分でやったが、素人ではできない大工仕事、電気工事等は、業者の手を借りた。そして、ART SHOP & GALLERY の原型が出来上がった。委託販売する作品と展覧会を友人アーティストに頼み、活動が始まった。アルバイトをしながらのスペース運営で、最初は、土日だけのSHOP&GALLERY だったが、定期的に、展覧会をしてくれる友人アーティストにも恵まれ、縁が縁を呼び、K.ArtMarket は、徐々に存在感をつけていった。「K.ArtMarket」というスペース名は、「Market」の直訳が「市場」と訳せ、「市場」とは、様々な人が、いろいろな物品を売り買いする場である。様々な社会的立場の人々に、市場のようにオリジナルを提供したいという思いがあった。ま K.ArtMarket のコンセプトは、「有名な画家やデザイナーの複製画や、ポスターを部屋に飾るより、SHOPで、自分が気に入ったオリジナル作品を、手に入れやすい値段で購入し、自宅楽しんでほしい」というものであった。購入者は、安いとはいえ、有名ではないアーティストの作品を買うというのは、自分の価値観を試される、K.ArtMarket とは、そんな場でもあった。また、名古屋という地方都市にも、このようなオルタナティブスペースが徐々に増え始め、数年後には、名古屋のテレビ局や、タウン誌が「インディーズアートブーム」と呼び、名古屋という都市の一つのアートシーンとして盛り上がった。

インディーズアートブーム

K.ArtMarket 発足後、名古屋を中心として、空前のインディーズアートブームが起きる。愛知各所でオルタナティブスペースが、次々と誕生して、名古屋のインディーズシーンは、一気に活気づく。犬山のキワマリ荘、上小田井の dot、N-Mark と K.ArtMarket。その他でも、本山のマカシラハログナ、岡崎の eggs、末盛通のスペースガランス、栄の BATHROOM、さくらアパートメントなどなど、毎月、名古屋の若者向けタウン誌やびあ中部版などをにぎやかした。また、K.ArtMarket も、FM ラジオの DJ さんが取材に来たり、テレビ局が取材に来たりと盛り上がりを見せた。また、LOFT 名古屋主催の「インディーズ・アートコレクション」に作家を送り込んだりした。また、アートフリーマーケットも活発に開催され、そのころ始まった、大規模なアートフリーマーケット「クリエイターズマーケット」などもスタートして、現在も、ものづくりの祭典として健在である。私も、K.ArtMarket 代表として、Bゼミ(横浜)でのシンポジウムにパネラーとして呼ばれ、名古屋は、一つのシーンができるには、大きすぎず小さすぎず、ちょうどいい規模の都市であるとお話した。

LIVE PAINT

また、K.ArtMarket 設立から三年目の1998年、企画会社に勤めていた弟から、自分が担当している規模の大きなフリーマーケットにて、「LIVE PAINT」をやってみないか?というオファーがあり、早速引き受けて、最初は、自

分一人による LIVEPAINT をパフォーマンスした。会社の方にも好評で、次回は4人くらいで出来ないか？ということで、春夏秋冬、年4回あったフリーマーケットで、毎回、4名のアーティストが、LIVEPAINT をパフォーマンスすることとなった。当時、「公開制作」という言葉があったが、「LIVE PAINT」という言葉は一般的ではなく、



「PAINTING PERFORMANCE」とか「PAINTING LIVE」という言葉で、パフォーマンスしていた。また、名古屋のセントラルパークという中心街にある公園でも LIVE PAINT を開催した。ここでも、K.ArtMarket のコンセプト、アートをより一般人の方にアピールしたいという思いは貫かれていて、フリーマーケットに訪れるファミリーなどの一般人の中でのパフォーマンスとなった。その後、K.ArtMarket 運営の「PAINTING LIVE」は、合計38回開催された。LIVEPAINT の醍醐味は、完成された作品を鑑賞する、というよりも、アーティストが筆を動かしているパフォーマンスを観る、というライブ感に魅力があるのではと考えている。また、「PAINTING LIVE」を開催して行くうちに、子供たちの反応が良いことに気が付き、キッズコーナーを開設すると、多くの子供たちが夢中になって絵を描いてくれて、一つのワークショップの場ようになった。

LAからの訪問者

K.ArtMarket を運営していく過程で、ロサンゼルスアーティスト、BRETT WESTFALL 氏との出会いも、一つの収穫であった。彼は、かねてから日本に魅力を感じていて、当時の日本人の友人に、「日本でいいギャラリーはないか？」と尋ね、たまたま、その友人が名古屋出身で、K.ArtMarket を知っており、BRETT 氏は、K.ArtMarket に長い FAX を送信し、私共にアプローチしてきた。当時は、インターネットも始まったばかりで、専ら私のつたない英語と、FAX が頼りだったが、何とか K.ArtMarket での BRETT 氏の初個展が実現した。また、彼とは来日時、コラボレーションの作品を創ったりもした。その後も交流は続き、BRETT 氏の当時の友人のアメリカ人もその後来日し、こんどは、私も含めた日米三人展が K.ArtMarket で実現した。その後、BRETT 氏は、アパレル関係の仕事もしながら画家を続けた。大手ファッションブランドともアーティストとして、またファッションデザイナーとしてコラボレーションを果たした。K.ArtMarket でも、T シャツに自分の作品をシルクスクリーンでプリントした作品の個展も開催してくれた。彼は、服に絵を描いたり、シルクで刷ったりする自分の仕事を、「ファブリック・アート」と呼び、布の彫刻のようなものだと言っていた。

ホームページ作り、DM 作り

K.Art Market 開設当時は、パソコンが普及し始めたころで、自分も独学でフォトショップ、イラストレーター、PAGE MILL (Web ソフト) を学び、当時高価だった Mac を購入し、K.ArtMarket の運営にも活用し始めた。また、デザイン事務所のバイトの経験も活かし、パソコンで DM を創るノウハウを学び、DTP の基礎も培った。また、インターネットも、普及したばかりで、ダイアルアップといい、電話回線にモデムを繋ぎ、インターネットをする時代で、ホームページを閲覧しようとしても、なかなかページ表示にも時間がかかり、モザイク状のイメージが、じわじわと出てくるといった感じだった。ダイアルアップは、ネットを繋ぐと、電話が出来ないという不便さがあり、今のパソコン環境からは考えられない原始時代であった。それでも、ISDN、ADSL 回線等の普及により、徐々にインターネット環境が整い、独学で作っていたホームページも、徐々に充ワード実していった。

K.ArtMarket から K.Art Studio へ

K.ArtMarket は、2009 年に終了することとなる。インディーズアートブームも去り、活動が煮詰まり、妻と会議して、K.ArtMarket の活動を終了することにした。また、せっかく創ったスペースのギャラリー空間など、妻との共同 Studio にしようと K.Art Studio を設立することとなる。



ただ、今までの K.ArtMarket の存在は、私共夫婦にも、社会との窓口としての機能し、また他人が出入りするという呼吸があり、K.Art Studio は、改装して、ギャラリーを再開することになる。そして、K.ArtMarket 終了後、一旦仕切り直しして、K.Art Studio というギャラリーを翌年の 2010 年に再スタートすることになる。ギャラリーのこけら落としは、PAINTING LIVE でも毎回お世話になった、アーティストの松本健士氏に頼んだ。そして、企画展を中心に、K.Art Studio という名前で、スペースは再呼吸が始まることになる。何本か展覧会をしていくうちに、ギャラリーの隣の部屋を、アートショップにする動きが次第に展開していった。結局、スペースは、ギャラリーショップというスタイルに戻るようになる。ショップ業務も、K.ArtMarket 時代より、スキルアップしていき、レジや、SHOP 用のパソコンの設置、紙袋やラッピング用品と、だんだん本格的な店へと進化していった。

東京を介さない展開。

K.Art Studio も、いよいよ現在のスタイルに近づいていくのだが、インターネットも SNS 時代となり、遠隔地のアーティストやスペースとのつながりができ始めていく。



2014 年頃、京都の抽象ダンスのユニット「Nous」と知り合い、Nous の山本晃氏は、サウンドアート、コンピューターを使った映像表現も手掛けており私のライフワ

ークのサウンドアートの CD を京都に送ったり、Nous の山本氏とのやり取りが始まった。Nous の名古屋公演が同年開催されるということで、せっかく名古屋に来るということで、一緒に K.Art Studio のギャラリースペースを使ってコラボレーションパフォーマンスをしては？というアイデアが持ち上がった。結果、K.Art Studio にて、山本氏のサウンドアート、Watley Rion 氏の身体表現、私の LIVEDRAWING の三者によるコラボパフォーマンスが実現した。また、そのほかにも、茨城の cafe ギャラリー「詩穂音」のマスター、小峰力氏とも、SNS を通じ出逢い交流を深めていくうちに、茨城と名古屋の二つのスペースでの同時開催の二人展が出来ないかと話が進み、2015 年、私と小峰氏による二人展「nannka 展」が実現する。「nannka 展」というタイトルは、自分が SNS で小峰氏とのやり取りの中、私が発した言葉で、小峰氏が「なんか」という言葉に目をつけて「軟化」「南下」などと連想でき、言葉の響きが二人展のタイトルにおもしろいのでは？というアイデアで、北関東、中部という離れたエリアでの二会場同時開催の二人展が実現した。これらの展覧会、パフォーマンスは、東京を介さない、地方都市同士の企画として、これから可能性を秘めた動きだととらえている。インターネット時代以前は、東京が、トレンドの発信地で、一方的に地方に情報や文化が流れていたのが、同メディアの発達により、東京を介さなくても、地方都市同士の文化交流、情報のやり取りが可能になった時代だと思っている。また、SNS は、海外にも通じているので、地域を問わないアナーキーな文化交流がますます盛んになれば、「ローカリゼーション・グローバル化」の言葉に当てはまる、新しい文化形態の可能性を大いに秘めているのではと考えている。

K.Art Studio ONLINE STORE

現在は、インターネット、カード決済の時代で、インターネットを使った、個人事業主用の、クレジットカードを利用した ONLINE ショップ開設のためのベンチャービジネスも出始めてきた。K.Art Studio も、数年前から、こういったサービスを利用した ONLINE ビジネスを展開している。K.Art Studio の作家の作品を、インターネットのブラウザを利用して表示し、気に入った客が、カード決済で絵画を購入できる ONLINE ART SHOP「K.Art

SudioONLINE STORE」に取り組んでいる。現在は、パソコン画面も、数年前に比べると、はるかに精密に画像情報を伝えることが出来るようになった。また、ONLINE STORE の良さは、店舗に飾り切れない、たくさんの商品(作



品)を一度に見せることが出来、購入者も、数ある商品から好みの作品を選ぶことが出来る。また、STORE としては、社会的ないろんな立場の人々が閲覧するインターネット世界なので、金銭的に余裕のある層にもアピールすることが出来、また、

海外の購買層も含めて、ビジネスチャンスは広いのではと考えている。ただ、美術作品なので、やはり「実物を見なくては判断できない」という購入者もいると考え、K.Art Studio ONLINESTORE では、返品 OK としている。届いた商品を実際観てみて、イメージが違った場合、返品もできる、といった方が購入者に、より安心感を与えることができるのではと考えている。もし、返品希望が出ても、それも仕事のうちと考えている。

宇宙派

K.Art Studio が進めているほかのプロジェクトとしては、今年(2018 現在)で、4 回目を迎える、「宇宙派展」がある。宇宙派というと連想されるのが「印象派」などであると思われるが、印象派の時代というのは、現在より情報



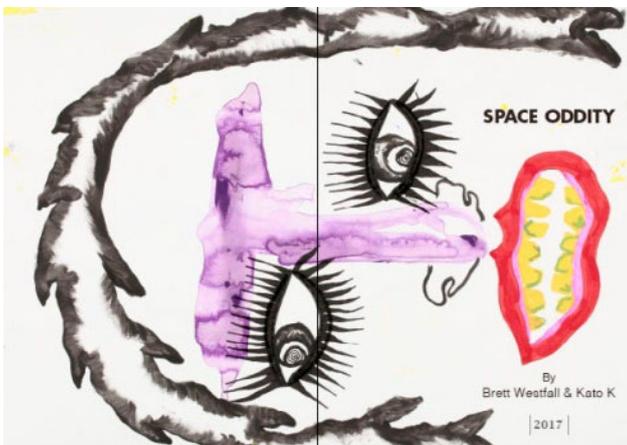
伝達速度がはるかに緩やかで、何かの美術運動を始める場合、「何々派」「何々主義」と、何かの文言を掲げないと、なかなか伝わらない時代だったと思われるが、現在は、インターネット時代になり、地球の裏側と、一瞬で情報共有できる時代となった。しかるに、もしかしたら、現代は、何かの文言、グループを組んで美術運動をしなくてはなら

ない時代ではないのかもと考えている。情報のタイムラグがなくなった現代に、あえて選択肢が残されているとしたら「地球派」もしくは「宇宙派」くらいなのかもしれない。こういった思いで、我々は「宇宙派」を推し進めている。

再び BRETT

BRETT WESTFALL 氏とは、20 年前の、彼が 19 歳の時出逢ったのだが、その後もインターネット等通じて、交流は続いた。彼は、その後ファッションとアートを融合させた表現様式を展開させていく。ファッションブランド「unholymatrimony」を立ち上げ、世界的ファッションブランド「Comme Des Garcons」とも、コラボレートする

アーティストへと成長していく。一方、私は、これまで述べてきた「K.ArtMarket」「K.Art Studio」の活動を、作家活動と同時に、名古屋を中心に展開し、それぞれの道を歩むことになる。そして、BRET 氏とのやり取りで、「二人でコラボ作品が出来たら」という夢を、ネットを通じ語り合った。コラボレーションは、何度もとん挫したが、私も50歳近く、BRET 氏も40歳近くになり、いよいよ動き出さなければという焦りもあり、コラボを本格的に始めたいとBRET 氏に告げ、四つ切画用紙35枚に、先ず自分がドローイングをし、それらをLAに空輸し、LAでBRETが加筆するというスタイルで、その後、また日本に作品を送り返してもらい、プロのフォトグラファーに撮影を依頼し、友人のデザイナーにデザインを頼み、二人の夢、コラボレーション画集がついに完成した。



画集タイトルは、BRET 氏も私もリスペクトしているミュージシャン、デビッドボウイの名曲「SPACE ODDITY(宇宙の変わり者)」のタイトルを頂くこととした。合計200部の自費出版だったが、100部をLAに送り、100部を私が名古屋を中心に販売を開始した。太平洋を隔てた異国のアーティストの共通の夢が、2017年、実現したわけである。

結び

こうして、大学卒業後、誰かに教わるわけでもなく、模索しながら歩んできた K.ArtMarket, K.Art Studio と自分の道のりをもう一度振り返ってみる。基本的に、私のスタンスは、アート周辺の人々というよりも、アートの世界以外の、ごく一般的な人々に、アートの楽しさを理解してもらい、表現したいという思いを貫いてきたつもりである。一般の人々というのは、例えば、「音楽」というジャンルは、生活になじみ、また生活の一部となっているが、「現代アート」というジャンルは、なんだか難しそう、敷居が高い、よくわからないという先入観が強く、まだまだマイノリティーなジャンルと思う。ある人は、アートは、「一般人」を納得させるのが一番難しいと言われた。また、最近、バスキア作品が、日本人のコレクターに億単位で落札されたというニュースを耳にしたが、例えば、ゴッホやモジリアーニとかは、生前極貧生活を送り、死後、作品が数億で取引される、という歴史的事実がある。私は、このアンバラ

ンスさが、あまり好きではない。画家も、生きているうちに、生活できるだけの収入を制作によって得られるのが望ましく思う。一人の社会人が、一日働いて収入を得るように、画家も、一日絵を描いて生活できる分だけの収入を得られるシステムが必要だと強く思う。自分は、そういった思いで、K.Art Studio の SELECT SHOP や ONLINE STORE を展開していきたいと思っている。また、アーティストとしては、ギャラリー経営と、画家という二足の草鞋を履いている。あるギャラリーのオーナーは「二兎追うものは一兎を得ずだぞ」といわれたが、今では大家となったがアーティストの先輩は、それを聴いて「両方できる所を見せてやればいい」といつてくれて、今でも励みになっている。また、「ART SHOP」という新しいギャラリーの形が、もっと普及し、一般的になったらもっと楽しいのではとも夢想している。制作する個々も表現だが、K.Art Market・K.Art Studio という生き方も、自分にとっては、ある意味で表現だと考えている。