

## 研究報告

## サンフランシスコ近代美術館アーティストギャラリーの草創期と現在

末次 弘明<sup>1)</sup> 林 亨<sup>2)</sup> 大井 敏恭<sup>3)</sup>

1) 北翔大学 生涯学習システム学部 学習コーチング学科 2) 北翔大学 生涯学習システム学部 芸術メディア学科

3) 札幌アーティストギャラリー

## 抄 録

本稿は美術研究プロジェクトが2009年3月に行ったアメリカ・サンフランシスコでのインタビューをまとめ、アートが個人や地域社会にもたらす様々な効用について考察し検証したものである。対象はサンフランシスコ近代美術館アーティストギャラリーの現ディレクター、スタッフ、そして創設者の1人である元ディレクターの3名で（詳細は本稿にて）地域社会においてアートによる先進的な取り組みが行われている当地の背景を窺い知るものとなった。その道のりは一朝一夕にあらず、地道で草の根的な活動と、アートに対する情熱、愛情が長い年月を経て開花結実したものであった。これらから得た見識を基に北海道でのアートの取り組みについていくつかの見解を示したい。

キーワード：サンフランシスコ近代美術館・サンフランシスコ近代美術館アーティストギャラリー・草の根的な活動・アート・北海道

## はじめに

本論は、アートと社会が強固に繋がることでいかに社会にとって有益なものになるかについて、その先事例を示すために、サンフランシスコを取材してまとめた前稿「アートと社会の有機的な関係をつくる要因についての一考察－サンフランシスコの美術館・ギャラリー・美術学校の現状について－」<sup>1)</sup>の続編である。前回は、サンフランシスコ市内及びその近郊オークランド地区の美術状況を報告した。今回は、当地のアートの普及に大きな貢献をしているSFAG（※SFMOMA Artists Gallery 略してSFAG）の関係者へのインタビューの内容を報告する。

本研究の目的の一つに、日本においてあるいは北海道において、アート、とりわけ現代アートに関わる人間が、経済的に自立しにくい、あるいはできない理由を探ることがある。その目的を達成するべく、本研究の共同研究団体でもある札幌アーティストギャラリーのモデルとなっているサンフランシスコ近代美術館付属アーティストギャラリーの取材をし、また、アーティストギャラリーが採算ベースで運営できている背景を理解するために、ギャラリーの創設者と現代表に直接インタビューをし、その内容を報告するものである。

今回の訪問日程は、2009年3月8日に出発し15日に帰国した。6泊8日の行程である。（実質の活動日は、5日間であった。）サンフランシスコ近代美術館付属アーティストギャラリーがあるサンフランシスコ市内のフォートメイソン、そしてSFAGの創設者マリアン・パーメンター氏（Marian Parmenter）の私邸があるミルバレー市（MILL VALLEY）などを訪問した。

## 1. サンフランシスコ近代美術館付属アーティストギャラリー（SFAG）の概要

SFAGはNPO団体である。実は、その母体である、サンフランシスコ近代美術館も、公立美術館ではない。アメリカ合衆国においては、有名な美術館もふくめてほとんどが民間主体で運営されている。国立や公立美術館は、わずかしかない。企業や団体そして個人からの膨大な額の寄付金で運営されている。

通常考えられるギャラリーの機能は、作品の発表のある場であり、制作者と鑑賞者が会える場であり、流通が行われる場でもある。その流通のさせ方は基本的には売買であるが、このSFAGの最大の特徴は作品レンタルシステムである。自身のホームページでも「革新的なプログラム」と称している。年間数千万から億単位の収支を創出するプログラムは、まさしく画期的と言えるが、その構造自体はそれほど斬新なものではない。



主な業務は、地元カリフォルニアベイエリアで活動する美術作家を対象としたプロデュース作業である。しかも基本的に非営利的な業務である。例えば、売買の場合も、レンタルの場合も、そこから得られる利益はほとんどが作者へ還元され、一部が、展覧会の実施費用や教育プログラムのサポート費用に使われているのである。

扱う作品のジャンルは、絵画、ドローイング、写真、彫刻、版画、新しいメディア作品など多岐にわたり、多様なニーズに対応し、その価格も非常に適正なものと評価されている。特にレンタル料金は、利用者にとって家賃の一部と考えて支出しているとのことであった。

現在、常駐のスタッフは8人、扱うアーティストは600人を超える。年間で動く資金額はおよそ200万ドル、専用のギャラリースペースと倉庫そして運搬車両を所有している。企画展は年に10回程度開催され、作品の価格帯は1万ドルから数百万ドルと多様である。

実際のギャラリーがあるフォートメイソン地区は、都心部にあるサンフランシスコ近代美術館からは、5キロくらい北の海岸近くに位置する。もとは海軍の施設であった建物群をショップやレストラン、サンフランシスコ市立大のエクステンションセンターやアートギャラリー、そして公共施設を配した複合的施設の一角にある。1階部分がギャラリーで、2階には、ロフトギャラリーとスタッフルームそして倉庫がある。インタビューは2階のスタッフルームの一角で行われた。



SFAGにて。手前は研究員。奥左 MARIA MEDUA氏。奥右 ANDREA VOINET氏。

#### インタビュー（1）

ー現ディレクター MARIAMEDUA氏ー

調査インタビュー 1

場所 SAN FRANCISCO ARTISTS GALLERY  
SAN FRANCISCO

サンフランシスコ SFAG ギャラリー 2階オフィス

日時 2009/03/12

大井敏恭 = O

林亨 = H

写真 末次弘明

MARIA MEDUA (SFAG 現ディレクター) = M

ANDREA VOINET (SFAG スタッフ) = V

O

我々はこのSFAGが、サリーさんとマリアンさんが1978年に始めたのは知っています。明日マリアンさんにあつて詳しい話を聞く予定です。まず初めに、何故このギャラリーを始めたのか、また、どのように出来たのかお話しください。

M

最近そのことについて、プレスリリースに書いたのですが、私は、1978年頃はまだ若かったので、当時の状況は、意識的に努力して思い起こさなければなりません。夫は私より年上なので生き生きと覚えていました。アメリカの多くの街で、サンフランシスコのように大変文化程度の高い街で、ロフトに住むのは今では当たり前とみんな思っています。でも1978年頃は、まだ倉庫、工場、古い建物などの商業ベースでの住居化、ロフト化も進んでいなく、売り出されてはいなかった時期です。それが起こったのはここ15年ほどの事です。たいていの人はビクトリアンフラット（※ビクトリアスタイルを取り入れたアパート）みたいな所に住んでいたのですから。ギャラリーが、そんな人々に非常に大きな現代アート作品を、売ってや貸すビジネスにしようとするアイデアはかなり危険を伴っていたはずですが、まず借りることで人々の警戒心、心配は和らいだと思いますが、それも、過去30年の間に状況はすっかり変わり心配は無くなってしまいました。



SFAGの現ディレクター、MARIA MEDUA氏。

今は、新たにちょっとワイルドな状況になってきています。ナムジュンパイク（※韓国系アメリカ人の現代美



術家。ビデオアートの代表的な存在) がビデオアートを発明してからかなりの時間が経っていますし、私自身ビデオアートを勉強しましたから、そんなワイルドではないかも知れませんが、ビデオアートを扱い始めました。さらに、78年から80年代、サンフランシスコは優れたインテリアデザイン、建築で注目されていましたし、それらのマーケットとしても成長していました。建築家のマイケルバンダービアーはCCAで教えていますが、彼の作品も取り扱っています。

V

どうして、マリアンとサリーがこのギャラリーを創設したか付け加えておきたいのですが、マリアさんの指摘は全くその通りで、ギャラリーをはじめたタイミングは非常に良かったのです。サリーさんが、設立の資金を準備しマリアンとギャラリーをはじめました。その後、5年間のギャラリー運営資金を美術館に寄付し、サンフランシスコ近代美術館と協力してこの地域のアーティストのために貢献しようと考えたのです。重要な目的は二つありました。地域のアーティストの支援とそれらのアートが地域の人々にとっても手に入りやすくする事です。その結果、サリーの友達のサンフランシスコ美術館のディレクター、ヘンリーホプキンスさん(※美術館の創設者であり初代館長)との話し合いで美術館の組織になったのです。



MARIA MEDUA 氏の案内で SFAG の様子を見る。

O

私はまだ学生でしたが、スタジオに来てくれたヘンリーホプキンスさんのことは覚えています。そうですか、今ではセールの日には入り口に待っている人のとても長い行列ができるので、始めからこの地の人はアート好きと思っていたのですが、そうではなかった？

V

最初は15-20人ほどのアーティストと、スタッフは基本的には2人だけで、小さなギャラリーでした。

O

いったい何が起きたのですか、今では個人の家、企業、レストラン、至る所にアートがありますが、何が変わったのでしょうか。

V

地元の作家を受け入れるギャラリーがそんなになかったもので、このギャラリーがその窓口になりました。アートを楽しみたい人は、予算が小さく購入できなくても、レンタルは月に数千円からですので、借りる事はできる。

O

800人くらいの作家を扱っているんですね。

V

現在は600から650人くらいです。

O

お客さんは、おそらく千点以上ある作品の保管倉庫に入って物色する事ができる、作品のタイプが多用、作家も多い。それがダウンタウンのギャラリーと違う点でしょうか。

V

作品のタイプを増やす努力をしています。



2階の収納スペース。様々な作家の作品が保管されている。

M

ご覧の通り、ペインティング、つまり平面をより優先していますがね。コンセプチュアルアート、ビデオアートはあまりないのですが、努力してこのロフトでビデオ作品2点、壁にはインスタレーションを展示しています。ここで、ヨーロッパを基盤にしているイスタンブール出身でイスタンブールバイアニュアルに出品した女性作家と話をしながら、ローファーム、企業に收藏された作品のカタログ見ていましたが、彼らは単に壁にかかる物だけじゃなく、ビデオ、インスタレーション、斬新な立体などの新しいアイディアを受け入れそれらを購入しているのです。われわれもその方面でリーダーであるべきです。最も新しい物、これが現代ですと言える



ものもお客にここで提供できる、それは美術館にとっても我々にとっても重要です。

O

つまりこれは適切な言葉ではないかも知れませんが、もっと難しい作品、挑戦的な作品も扱いたいのですね。

M

美術館でもないヨーロッパの企業が、もしそんな作品に充分に興味があるのであれば、この地でもできるはずです。アーティストにとっても有益です。

O

伝統的にバイエリアはビデオ、映像などに優れた作家がいますよね。これらのメディア作品に充分な需要があるのでしょうか。マーケットの調査はしたのですか。それともこういったタイプの作品を市場に紹介したいだけなのでしょうか。

M

私たちの役割はリーダーシップをしめすことです。美術館の機能として教育的な役割も実践するのですから、状況が良くなるまで待つのではないのです。作家の仕事を見ると、ビデオ、インスタレーション、縫い物など多様ですが、われわれの責任はこれらを翻訳して顧客に理解してもらう事です、彼らにとっても単に作品を買うのではなくて、バイエリアのアートシーンやコミュニティに貢献するパトロン、支援者としてリスクを背負ってもらいたい。誰かがやらなければならないのです。それがこの地域に作家を引きつける理由ですし、そうでなければアーティストは新しい物を受け入れる他の地域に行ってしまいます。



1階のギャラリースペース。

でも、驚く事に、そういった作品は早々と売れているのです。ボブアーネソン（※サンフランシスコで活躍したの現代彫刻家）に影響を受けた作家のセラミックの胸像で、挑戦的な作品と言えると思いますが、サダムフセ

イン、アラングリーンズパンを展示していました。男性がやってきてそれを見てすぐに欲しいと言って購入しました。同じように、小さなビデオ作品も展示してすぐ売れました。人々の理解力を侮る事はできないと思いました。私の年齢、或は親の年齢の人達は美術館で良い作品をみてきましたから、自分もそういう物を欲しいと思っているのです。

O

インスタレーションやビデオを買う人は個人なのですか、企業なのですか。

M

今の所、個人です。

V

経済の状況が回復してくれば、企業も買うと思います。彼らにとっても非常に面白いと思います。

O

今の経済状況がこのギャラリーの営業にも影響を及ぼしている、スローダウンしているとすると、差し支えなければですが、どんな程度ですか。



1階のギャラリーより海を望むことが出来る。

M

売り上げはかなり落ちています、世界同時不況ですからね。それでもビデオ、アラングリーンズパン、インスタレーションはごく最近売れたのです。

V

幾つかの企業はレンタルプログラムをキャンセルしたり、縮小したりしています。アートは最初に切られる所ですね。

O

どのくらいの企業クライアントがいるのですか。

V

数百です、主にサンフランシスコにある企業です。

O

札幌はサンフランシスコの倍以上の人口があります



が、比較すると保守的で現代美術に興味を持ってもらうのに大変苦労しています。クライアントがもしいるとしてもどこにいるのか探している状況です。

V

周辺に、多くの場所に作品があること、人々に作品を体験してもらうことが重要ですね。

M

それと関係があるのですが、70年代にもどり、当時、街はどんな様子だったか、街は発展していましたし物事はデザインされるべきだという考え、つまり、本物の美学的な要素を持つべきだという新しいアイデアがアメリカの多くの街で、80年くらいまでには生まれていました。具体的には、例えば、アレスウオータース（※契約農家で作られた新鮮なものを素材にしたメニューで知られるレストラン、シェニバーズの経営者。自分の食べる物を自分で作る、学校での運動を広めた人物）などのベイエリア全体の食べものに関わる動きはいつもあったわけではなく、この時期に始まったと理解しています。人々が食べる事に本当に興味を持ち始めたのです。ハンバーガーも食べものとはいえますが、食べるもの、事が高度な物になってきたのです。



SFAGの外観。

V

アートになってきた。

M

街によって状況はちがうでしょうが、ベイエリアではそれが起こったのです。ワイン、食べもの、などの要素に本物のアートも絡んでそこそこのパッケージになったわけです。美とか喜びなどですが。他の都市では過去に起こった事、つまり歴史が重要な要素なのかもしれません。ボブアーネソン、ピーターボルカス（※サンフランシスコで活躍した造形作家）、ベイエリアフィギュラティブ（※地域で活動する作家のグループ）、つまり遺産で

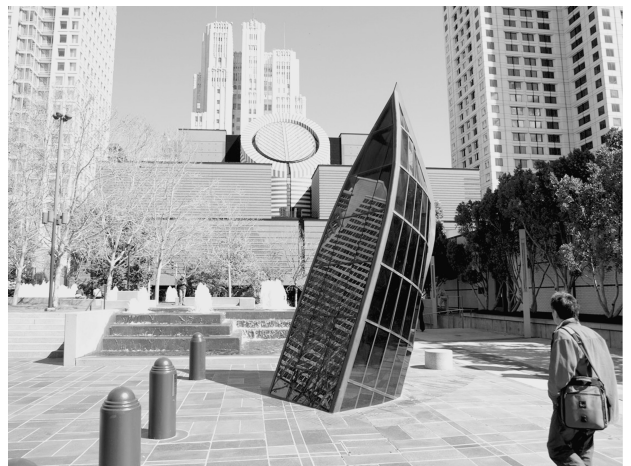
すね。日本でも、人は以前に起こった事を注視する、大事にする、それが理由かもしれませんがね。どうやってこれからのアーティストを支援するかよりですね。

O

サンフランシスコには凄くたくさんのレストランがありますね。アートや音楽もあり、文化ですね。

M

音楽と言えば、非常に興味深いアイデアで際立っているグループ、クロノス・クアルテットがありますが、このギャラリーと同じ時期に結成されたとおもいます。私たちの扱う作品も面白いのですが、色んな物をあわせてアートにするような、サンフランシスコでおこっている事は、デザインやファッションの分野でもおこる、ここに基盤があるギャップやリーバイストラウスも盛期は過ぎてはいるけれどその例ですね。次に何が起るのか予想はできませんけれど。



SFAGの母体となるサンフランシスコ現代美術館（SFMOMA）の外観。

O

あなたが考えているようにテクノロジーもアートに入り込んでくる。

M

そうですね、その反対もあります。全てがウェブ上にあるみたいですが、ミッションスクールのストリートアートやDIYムーブメント、今朝ここにきた作家はミシンで縫い物をするんです。裁縫は本当にオールドファッションです。沢山の若い作家が紙をはさみで非常に正確に切って幾重にも重ねたりするタイプの仕事を好んでいますが、それはコンピューターの正反対だからなんです。本当に集中しなければならないわけです。

O

コンピューターは感覚や、肉体から切り離されていますが反対に身体的なのですね。



M

そして工芸的なんです、作る事に意味がある、メイクアフェアー。何かの感情を表しているとか、表現主義的であるとかは彼らにとっては問題ではないのです。スティームパンク（※「蒸気機関」が活躍する時代を背景にしたSFのジャンル）は例えば19世紀は機械的で、デジタル世界ではなかった。19世紀的な、その機械的な点に興味があるわけです。クルーシブル（※1999年にオープンした、アート、金属・ガラス工業をその地域を結びつけた学校に似た組織）も金属でつくられ機械的で、スティームパンク的な人々を引きつけています。これが次にやってくる物かもしれません。デジタル世界を避けようとしているかにみえるけれど、彼らはインターネットもクルーシブルも使う。けれど何か作ると全然デジタルな所はなくて、大変に手作りなのです。



SFMOMA 内のカフェテリア。作品の展示スペースでもある。

O

そういうアートをここで扱い紹介したいのですね。

M

そうですね、我々はフォーラム、ベニユー（※空間、場所）みたいな物で、地平線上に現れてくる物は知っておくべきですし、取り込んで行きたいですね。「火のオペラ」を知っていますか。アートを使う、舞台上で融けたガラスが冷えて固まりそれを壊すような、火とクルーシブル的なアイデアを使った舞台装置やコスチュームでオペラをやっていますが、音楽も含めた総合的なものでアートが生き返ってきたような気がします。年に数回しかないのですが、そういう物たちの居場所なのです。私たちはビジネスの上でそうになっていますが、アートは他の物から切り離されて、孤立するべきではないと思います。

O

大変美しいと思いますが、それをどのようにここで

見せるのですか。

V

生命力がある、生きてるのが我々の義務ですからね、展覧会として工夫したいですね。

O

具体的にギャラリーのビジネススケールがわかる資料がありますか。

V

これは数年前に各地のレンタルギャラリーが美術館連合の会議でプレゼンテーションを行なった時の私のクリップです。オークランド美術館、ロスアンゼルスカウンティー美術館、が参加していました。違いはオークランド美術館のギャラリーはボランティアが運営していますが、我々は給料を支払って、専門スタッフが運営しています。支出も大きいのですがそれに見合う以上の収入を生み出しています。

O

ロスアンゼルスカウンティー美術館のギャラリーはこことおなじようなスペースがありましたか？

V

地下のホールウェー（※廊下）にあります。給料をもらっている専門スタッフが一人であとはボランティアです。

O

サンフランシスコが最も経営規模が大きく成功しているのですね。

V

そうです、私たちがアメリカで一番大きいのです。

O

どうしてなのでしょうね。ロスアンゼルスは人口も大きくクライアントも多いと思いますが？

V

地下の小さいスペースで、建物の中であって見えにくいのが原因だと思います。しっかりした空間じゃないのです。ポートランド美術館、シアトル美術館にもギャラリーがあったのですが、ここ5年ほどの間に美術館の外、近くに移ってからすばらしく成功し始めたのです。外に見える場所にある事が重要ですし、お客の流れを作る、美術館来訪者でなくていいのです、お客は美術館に来る人ともちがうタイプなのです。たいいてい美術館に来るのは鑑賞者、市外から来ている訪問者、観光客などです。彼らの場合、作品を借りたりはしません。ポイントは美術館の外にあって、一階で、見える所に位置していることが重要です。美術館内では他の展覧会と競争しなければなりませんから。

H

どうやって企業のクライアントを見つけたのです



か。

V

最初は直接オフィスに行って情報を渡して宣伝しました。今は企業のトップには資料を郵送しています。

M

インターネットを使っています、たぶん皆グーグルかなにかで検索すると思いますからね。

V

新聞広告など、クロニクルに載せたりしました。

O

もう宣伝など要らないのですね、みな知っているわけで。

V

まだ必要です。おなじ個人が借り続けたり、買い続けたりするわけではないからです。常に新しいお客を捜しているのです。

M

たとえお金持ちの場合でもそうです。何年か、5年くらいか、作品を買いますが買い続けるわけではないのです。ライフサイクルがあるのですね。

O

常に宣伝しなければならない。

M

でなければ、ウェブサイトですね。徐々に良くしていますが、ウェブサイトにお金を使っています。

O

どのくらいの個人客がいるのですか。

V

2500人ほどの個人客がいると思います。

O

展覧会は、年間10回から12回ほどやるのですね。

V

そんなにはやりません、8回くらいです。ひと月に一度くらいでしたが、6週間に一度くらいにしたのです。予算節約が理由です。

O

展覧会の内容はどのように決めるのですか

M

政治的であろうとなかろうと、多様なものが可能ですが、北カリフォルニアに根ざしているという、バランスはとっています。ミッションスクール（※サンフランシスコのミッション地域で起こった、ストリートカルチャー、壁画、落書き、漫画などから影響を受けたアートムーブメント）、フォトリアリズム、バイエリアフィグラティウ<sup>6</sup> など。

V

美術館カフェの他に、駐車場の外壁にも展示スペース

ができました。ここは美術館の一つのデパートメントなのですが、独立した運営をしています。こちらですべてを、企画そのほか担当者が分担して決めています。平等な関係です。美術館はウェブページデザイン、経理など良く支援してくれています。

所在地

SFMOMA Artists Gallery at Fort Mason

Building A, Fort Mason Center

San Francisco, CA 94123

415.441.4777

artistsgallery@sfmoma.org

HOURS

Open Tuesday - Saturday, 11:30 a.m. - 5:30 p.m.

We are closed the Fourth of July, Thanksgiving weekend, Christmas week, and New Year's Day.

### 3. インタビュー 2 - 創設者

場所 mill valley

日時 2009/03/13

対象者：MARIAN PARMENTER (SFAG 創設者) = M

インタビューアー：大井敏恭・林亨・末次弘明

SFAG の創設者の 1 人、マリアン・パーメンター氏は、現在70歳、サンフランシスコ郊外のリゾート地のような小さい町の一軒家に一人暮らしをしていた。3年前にSFAG のディレクターを引退し、今は、自身のアートコレクションに囲まれて静かに暮らしている。

O

どんな方法で利用者を開拓したのですか。

M

最初は宣伝のための予算はありませんでした。ですから宣伝と言えば展覧会の案内状しかなかったのです。正直な所、最初の10年間はまとまったお金を生み出す事はできませんでした。はじめてから2年後にようやくイーブンになりその後は利益を出しましたが。

O

2年後以降から利益を出した、そんなに長い時間ではないですね。

M

その通りです。その間、美術館の方は我々の活動にあまり関心は持ちませんでした。たいしてお金も生み出していませんでしたので、彼らは我々を無視していました。

O

どうしてなのでしょう。美術館は地元のアート、アーティストを支援する事には興味はなかった？



M

美術館はそうでなくても、それが私の、またスタッフのやりたい事だったのです。パートナーのサリーは美術館のボードの立場でもあったんですが大変鷹揚で、その2年間のあいだ個人的に資金を出してギャラリーを支援したのです。



MARIAN PARMENTER 氏邸。緑に囲まれた閑静な住宅。

O

あなたはそれ以前にはギャラリーを運営していたのですよね。

M

7年間ですが、作家が共済するギャラリー、アーティストコープを運営していました。

O

そこから、地元作家を支援する考えが出てきた？

M

そうです、当時からすでにそうしていました。地元作家を引き込んで、よりオープンに、すでに全てのアイディアがそこにありました。

O

サンフランシスコは地元のアートにあまり興味は持たなかった？

M

70年代のサンフランシスコはまだ地方都市だったから、ニューヨークの方をみる傾向にあったんですね。そして、80年代に、本当にすばらしい街になったんです。ある種のブームが起こったんですね、人々はアートを大きな規模で収集するようになりました。企業、コーポレーションの場合、大変な支援になりました。私はどちらかというと所謂コーポレートアートにはあまり賛成できないですが。企業は沢山のローカルアートを購入してオフィスの壁に設置したのです。確かにそれで我々にお金が入ってきました。企業は難解で内容的にレベルの高

い作品を選んでいました。今の経済状況でのギャラリーの運営は大変なのですが、その上に美術館のディレクターが頻繁に変わる、当然ですがみんな異なるビジョンをもっています。ジョンレインは今度の新しい美術館を建てた人ですが、彼はローカルアートには全く興味がないと公言していました。それが90年代ですが、ニューヨークなどからの作品を扱い始めてギャラリーは保守的になりました。地元を支え、その窓口になることを止めてしまいました。私にとっても、地元作家にとっても困難な状況になりました。作品も何と言うか、均一でつまらなくなりました。



MARIAN PARMENTER 氏の案内で邸内の様々なコレクションを見る。

O

均一になった？

M

つまり色々な場所で良く知られた作家の同じような作品しか観られなくなった。アートシーンの国際化なんですね。私は良くないと思っています。特定の人が世界中で知られて、どこにいても同じ作家の作品がみられる。アートをその生まれた土地で体験する事がとても重要なことだと思います。アートのグローバリゼーションはちょっとおかしいです。別の側面では、お金、オークション…。

O

つまり、商品になってしまう。話が先に進んでしまったので、80年代に戻したいのですが。

M

ギャラリーはこれからさらに成長してゆく中堅作家に大変良い場所になりました。若い作家、大学出たての作家はそれこそどんなところでも、ひどいカフェでも展示してかまわないでしょう。彼らは実績とか経歴を積むために代価を払うわけですが、しかし、さらにつぎの段階



ではサポートがいるんですね。それがギャラリーの支柱となる考えです。私は台頭してくる作家を常に取り込んでいました。著名な作家もいましたが、それが非常に好きだったんですね。



屋外のテラスにて。MARIAN PARMENTER氏と大井研究員。

O

80年代後半、90年代は様子が変わった。それ以前とは違って人々はアートを買い始めた。

M

経済的状況はありますが、それ以前のビジネスはスローでした。本当に人々を教育しなければならなかったんです。沢山の作品を企業に設置しに行きますが、秘書からそんな物は嫌いだから外してくれとか言われるわけです。現場は非常に幼稚でした。

O

そんな人と話をする。大変ですね。

M

説明したり、つまり教育です、それが美術館の仕事ですね。大きな視点でうまく行くかどうか見るのが良いのです。私には少しですがビジネス経験がありました。美術館は資金が必要で、ギャラリーの経理もしますし、ギャラリーからの経済的支援を期待しています。我々は金のなる木なんです。小品、版画、水彩などは売れ易いのですが、大きな作品とか彫刻などを売りたいかったです。難しかったのですが実際ギャラリーは大型の絵や立体作品を売ってきました。あなたの生活、生き方の中に持ち込むわけですから、実物を見ずに買うわけにはいかないのです。これらはネットで観ても、ギャラリーで現物を見ないと買えないでしょうからウェブさえあれば良いとはならないでしょう。

O

美術館はギャラリーが雇った税理士やスタッフに給料を払ってくれるのですか？

M

結局、私たちが払っているのです。ギャラリーが生み出したお金は全部美術館に行きますが、そこから私どものスタッフの給料やその他の経費が支払われるのです。



テラスでのインタビュー風景。

O

経済的にギャラリーは自立していた、さらに利益は美術館にも配分されるのですね。

M

美術館と一緒にいる事の理由は、そのほうが信用度が高いと言う事です。昔の話ですが、私とサリーの友達、美術館の設立者でディレクターだったヘンリーホブキンスと一緒にやろうと言ってきたんです。素晴らしい人でした。彼は地元の作家が大好きだったんです。その後ロスアンジェルスワイズマンコレクションに行ってしまいましたが、新しいデヤング美術館がオープンしたとき、作家のパーティーの日だけこちらにわざわざやってきました。典型的ですね。その後美術館との関係は希薄で、サリーも2年後に手を引きました。その後は私一人でした。

O

あなたの家には沢山のしかもずいぶんちがった傾向の作品がありますが、混乱してはいない、何かが一つにまとまっている。ギャラリーもそうでした。地元の作家に興味があり支援する事と関係があるのですか。

M

ちょうどギャラリーと同じで、好みだけで集めてはいません。コミュニティーに関わる何かがある作品なんです。

O

多様な作品があるけれど、混乱はしていない、地元作家の支援とコミュニティーの概念がそこにある。

M

さらに言えば、全体として非常に興味深い。作品のみ



ならず人間も関わっているからです。作品は作家であり、作家は作品です。つまり私には両者にそんなに区別がないのです。作家の全体像、制作の方法など良く知っているから、展覧会を企画しようと決めるのです。作家を知る、理解する事は作品を理解する事です。



邸宅内の作品のコレクション。平面、立体等様々である。

O

一般のギャラリーとは全くちがった姿勢ですね。プライベートで人間的ですね。

M

流行のやり方ではないですね。でもそれが必要だと感じました。いつもその反対ですからね。

O

どこの国の美術館にも同じ作家の作品がある。風土、気候、文化などはなく、地域性がない。国際的とも言える。その反対が、パーソナル。

M

私が学生のころ、日本のアートに非常に引かれました。ボストン美術館で教えていた作家の作品ですが、50年間持っているのです。未だに古くならず、素晴らしいものです。私の曾祖母の作品まで持っています。

O

今の、グローバル化、資本に取り込まれたアートシーン、アートビジネスの状況をどう思いますか。

M

人々がアートに関わってくるのは良い事と思います。アートが理解できない領域ではなくなりました。アンドレアと私はロンドンに6年ほど前に行きました。46カ所の作家のスタジオを訪問しました。当時サンフランシスコは、ビデオアート、インスタレーションなどが支配的でしたが、ロンドンでは、絵画、彫刻で騒いでいたのです。サンフランシスコ州立大学の奨学金を受ける学生の審査を手伝ったのですが、若い作家は、社会問題に大変

興味を持っています。コミュニティーに重心を置いて、自己中心的でないのに驚きます。80年代以降売り上げは確実に伸びてゆきました。その結果、1800万ドルくらい地元作家に還元しました。売り上げの60パーセントです。給与なども支払うわけですから、大きな金額がそちらにも使われたのです。しかし沢山のお金が作家に支払われたのですが、それは適切な事です。なぜなら作家は我々のパートナーですからね。諸経費を払った残りは、作家に支払った額ほどではありませんが美術館の物になったわけです。作家にもっとも多くのお金が支払われた事は本当に良かったと思っています。



邸内の様々なコレクション。現地の作家の作品を多く展示している。

O

私もアーティストギャラリーの作家として、助かりましたし、大変良かったと思います。美術館はもっと必要だとあなたに言ったでしょうね。それで、アートシーンもずいぶん変わってしまい、引退したわけですね？

M

そうではなく単に引退したのです。30年の歳月は非常に長いのです。

O

最後の質問ですが、アーティストギャラリーは昨日のマリアの話からすると進路を変えようとしているようです。新たな素材、メディアム、社会性のあるものなど、そのように焦点を狭めると、他のコマーシャルギャラリーと同じ物になってしまうのでは？

M

どんなアートもある程度の社会性は持っているでしょう、ロバートアーネソン（※ベイエリアフィギュアティブ所属の造形作家）なども、作品に反戦メッセージを含んでいます。





MARIAN PARMENTER 氏を囲んで。左は現地作家のレスリー・タナヒル氏。

O

全体としてみると、作家に機会を与えると同時に、地元作家の作品、アイデアを紹介する事でコミュニティーを色んなレベルで豊かにしているわけですね。

M

それに、他の人々が生活のためにお金が必要なように、作家のためにもお金を作る事はどうしても必要と思ったのです。ギャラリーの成功は、宣伝にお金を費やしたからではなく、結局は人間、スタッフ、アーティスト、顧客との良い関係づくりがもたらしたのです。

## 2.お わ り に

今回サンフランシスコ近代美術館付属アーティストギャラリー（SFAG）に関わる新旧のディレクターたちのインタビューを行い、現地におけるアートとコミュニティーの歴史と現状を知ることが出来た。札幌におけるアートとコミュニティーの未来を考えるための数多くの示唆を得たが、印象深いのはサンフランシスコに暮らす住民が、より豊かな暮らしを求めていることが垣間見えた点であり、それが今日のアートマーケットを育て続けている原動力になっているという点である。ここで言う「豊かな暮らし」とは、物質的な豊かさというよりも（もちろんそれも含むが）精神的な豊かさを示す。現地の人は、アートが個人や団体の暮らしや社会活動に対し良い影響を与えることが出来、ひいてはそれが利益に繋がることに気付いているといえる。アートについて様々な場面で教育が行われていることがその証左である。アートは人を癒し、同時に社会にメッセージを投げかける。翻り札幌のアートシーンを眺めるとき、暗澹とする一方で、我々アーティストが行うべき事柄が輪郭を示してきたという点では、確実に希望の光は存在する。

前稿の最後に記したように、本共同研究を通し、まずは作家がその作品の質、量によってアートフィールドにポイントを示す必要がある。

（本研究は、北翔大学北方圏学術情報センターのプロジェクト研究の助成を受けて行われた。）