

経営談話室

Vol.101

千葉の中心街で35年間、県内の芸術家の発表の場として千葉の文化の一翼を担ってきた画廊ジュライ。外資系サラリーマンから画廊経営に転身し、地域文化創造の一助を成す戸塚社長に、千葉市の文化やそして新しい芸術への期待などについてうかがいます。

ベテランの先生と、新人の間を取り持ち  
「刺激を与えられる空間に」

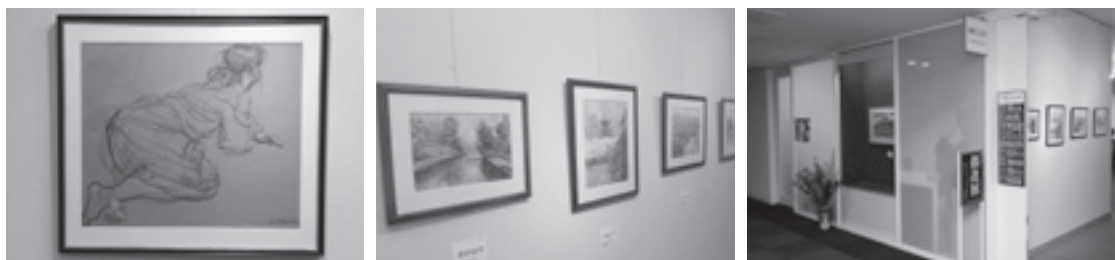
有限会社 戸塚(画廊ジュライ IN SPACE BALL)

# 戸塚 主税

とつか・ちから

1941(昭和16)年生まれ。千葉市中央区出身・在住。慶應義塾大学文学部卒業。貿易会社、香港、マレーシアの現地法人を経て、1976(昭和51)年有限会社戸塚設立、「画廊ジュライ」オープン。1989(平成元)年には千葉県画廊協会発足まはるに関わる。2007(平成19年)10月Qiball内に「画廊ジュライ IN SPACE BALL」オープン。

所在地:千葉市中央区中央4-5-1 Qiball 2F  
事業内容:画廊経営



## 絵画に携わる人に本格的な発表の場を提供することで、千葉の文化の一端を担う

画廊ジュライは、今から35年前の昭和51年に現在Qiballが建っている中央区中央4丁目のバーの2階に開いたのが始まりです。

それまで私は、サラリーマンをしており、オープンした当初は、マレーシアの繊維加工会社で生産管理部門のマネージャーを務めていました。ところが、高齢だった母から「帰ってきてほしい」と請われ、会社を辞めて、いわば脱サラのような形で画廊を経営することになったのです。

画廊経営についてはまったくの素人でしたが、学生時代に美術部に所属していたこともあり、絵描きをしている仲間や先輩、後輩に支えられて、

若い絵描きたちが集う場を提供することとしました。友人も画廊の運営についてアドバイスをくれ、そのおかげで何とか軌道に乗せることができました。

画廊には2種類あり、ひとつは作家を発掘して、その人の作品を紹介・販売をしながら作家を育てる「企画画廊」ともうひとつは、作家に作品発表の場を提供する「貸し画廊」です。当画廊は、後者の貸し画廊にあたります。

お客様は、団体展・県展に出品するような著名な先生もおりますが、プロ以外にもこれから絵をやりたい人や地元のサークル、高校生にも発表の場を提供しています。特に高校生の校外展は、オープンまもなくから始め、10年ほど前まで続けていました。絵画に携わる人に本格的な発表の場を提供することで、千葉の文化の一端を担ってきたという自負があります。



べてスペースも広く、画家たちの評判もよくいい画廊でした。

3番目は、平成19年にQiballが完成し、元の場所に<sup>きぼーる</sup>戻る形で、現在の「画廊ジュライ IN SPACE BALL」をオープンしました。

画廊というのは、なじみのお客様がついており、移転すると、経営的に大きな痛手となりますが、お得意さまである画家の先生方はちゃんとうちを使ってくれました。本当にありがたいと思っています。

### “歴史の薫り”を大切にしたい街づくりが重要

この県都千葉市で40年近く、中心街の移り変わりを目のあたりにしてきて感じたことは、商店街の老舗や中規模店が、商売をやめて他人に店を貸すだけの大家さんになってしまうケースが多いということ。

#### 戸塚さん「Q&A」

##### Q1 1日の平均的なスケジュールは？

朝7時に起床、夜は7時前後に帰宅して、読書や日中にできなかった仕事を片付け、午前1時頃に就寝します。

##### Q2 よく読む新聞&雑誌は？

新聞は毎日新聞と地元紙の千葉日報、雑誌は月刊ギャラリーなど業界関係誌、文藝春秋。

##### Q3 仕事以外でハマっていることは？

時間のあるときは読書。古典文学系が好きで、今は幸田露伴をよく読んでいます。

##### Q4 座右の銘(好きな言葉)は？

何をすることも自分らしいあり方にこだわりたい。

##### Q5 とっておきのストレス解消法は？

カラオケ。ジャンルは演歌以外なら邦楽、洋楽問わず何でも。

##### Q6 「やる気の源」をひと言でいうと？

この画廊を使っていた作家たちに満足していただいた時です。

### 2度の移転もお客様に支えられて

現在の画廊は、最初の店から数えて3番目となります。そのたびに名前も若干変わりました。

最初は「画廊ジュライ」として始まり、2番目は、中央4丁目の再開発事業の都合で、平成16年に中央3丁目の千葉中央ビル2階に移転し、「リバーサイドギャラリー 画廊ジュライ」となりました。ここは入り口がわかりにくいことなど欠点もありましたが、最初の店に比



## 作家と喜びも苦勞も分かち合い、和やかな雰囲気のまま 展覧会を終わらせることが「成功」

不景気や後継者不足という理由もあるのですが、今まで商品を並べておけば自然に売れるという時代が長くあって、それにあぐらをかいていたところもあるのだと思います。大家さんになってしまうと、お金だけ入ってくればいいという考え方になり、商品売るといふ努力をしなくなります。その結果、自分たちの街が今どういう状況にあるかを判断する神経が鈍ってしまう。

商店街を活性化するには、商店主それぞれが世の中の空気やこれまでの歴史をもっと敏感に察して、方向性を考えていかなければならないのではないのでしょうか。街の“歴史の薫り”を大切にしたい街づくりが重要なのです。



奥様の理恵さんと。

### 刺激ある作品と老練な作品 が並ぶ文化スポットへ

当画廊の経営は今のところ順調で、お客様もリピーターが多く毎年個展やグループ展などで使っていただいています。画廊を使う人も、見に来る人もおなじみさんというわけです。新しさはないかもしれませんが、文化というものはそういうものかなと思っています。

今は、次々と若い人たちが全く新し

い発想の作品を手がけています。自由で、自分の想像力の発散といったものをバネにして描かれた作品が多く、評価されています。

画廊主としても、そういう刺激ある作品を次々と発表したいと思うと同時に、オーソドックスな作品も大事にしていきたい。ベテランの先生方と、これから芽を伸ばしてくる新人の間を取り持ち、刺激を与えられる空間になればと考えています。

している作家と私が同化できたという意味です。喜びも苦勞も分かち合い、和やかな雰囲気のまま展覧会を終わらせられた時こそが、私にとって成功なのです。

この先、恐らく大きなことはできないかもしれませんが、体が続く限りは、この画廊を守っていきたいと思っています。少なくともあと7~8年間は大丈夫だと思いますので、その間に、今の仕事にプラスして、若い才能に力を貸したい。

同時に、現在、第一線で活躍されている画家の先生方も高齢になりつつありますが、そういった先生方が持っている絵画に対する伝統的な考え方や技術を次代にも伝えていきたいと思っています。

そういう形で、千葉文化の基本的な骨組みを自分なりにつかんでいければと思っているのです。

### 千葉の伝統的な芸術を 若い作家へ伝える場として

この商売をしていて、一番うれしいのは、展覧会が大成功した時です。「大成功」といっても、売り上げがよかったとか、大勢の人が観に来たということではなく、その展覧会に出展

