

平成28年3月7日  
日本百貨店協会

## 電子書籍『ヒト・コト・モノ語り(第10部)』の配信について

当協会の広報委員会(委員長:木本 茂(株)高島屋社長)で作成しました電子書籍『ヒト・コト・モノ語り』の第10部(*Episode 10*)を配信(無料配布)しましたことをお知らせします。

『ヒト・コト・モノ語り』は、百貨店のおもてなしを支えるプロフェッショナルを紹介することで、業態の魅力をご理解いただくことを目的としており、平成26年9月から隔月(奇数月)で配信しております。

第10部(*Episode 10*)は、岡山・天満屋の 小林 匠さん～作家と顧客の出会いの場を創造する美術部員～をご紹介しました。

本誌を通じて、数値では表せない百貨店業態の魅力をご確認いただけますと幸いです。

『ヒト・コト・モノ語り』は、Google Books および  
Apple の Newsstand(ビジネス/投資)にて検索して下さい。

※ お問い合わせは、日本百貨店協会 広報担当(佐藤、森、西田)まで

TEL 03-3272-1666

FREE

百貨店のおもてなしを支えるプロフェッショナルたち

日本百貨店協会

# ヒト・コト・モノ語り

~しあわせの百貨店 ハートウォーミング・ストーリー~



Episode 10

岡山・天満屋

小林 匠さん

～作家と顧客の出会いの場を  
創造する美術部員～

# 天

現在の岡山県は備前国と呼ばれていた時代から、山陽道の要衝として繁栄してきた。また、江戸初期には名君といわれた藩主池田光政のもと、文物両面から地域振興が図られた地でもある。たとえば日本初の庶民教育のための閑谷学校が設立されたのも、ここ岡山だつた。その閑谷学校が開校してからおよそ160

## 天満屋の文化振興の象徴としての美術部



年間少なくとも48本、それが25年となれば、小林さんはこれまでに1200本を優に超える個展に関わってきたことになる。扱う美術品は、絵画、焼物、工芸、西洋アンティークなど多岐にわたる。

## 「世界に一つだけの美術品を扱い続けて25年」

幕末の岡山にのれんを掲げてから187年、地元の文化振興に貢献してきた百貨店「天満屋」。長きにわたり院展の岡山会場ともなってきた。そのDNAを受け継ぎ、入社以来25年間、美術畠ひと筋という美術部マネージャー小林匠さんの、美術品という世界で一つだけのモノを扱う仕事ぶりをご紹介する。

年後の文政12(1829)年、岡山に創業したのが天満屋である。以降187年にわたり、岡山に深く根づく文化振興というDNAを受け継ぎのれんを守っている。

そんな天満屋を象徴するのが、創部84年の歴史をもつ美術部だ。取材に訪れた日は、美術部の拠点である5階の美術画廊、美術ギャラリーで日本画壇の重鎮、松尾敏男画伯の卒寿を記念した個展が開催中。さらに

6階にある葦川会館では天満屋の新春の風物詩「院展(日本美術院展覧会)」の会期中とあって、美術部マネージャーの小林匠さんは大忙しの様子だ。

「たいへんお待たせいたしました」と、しかし5階と6階を行き来する小林さんは、汗一つ見せず颯爽と現れた。入社以来25年間美術部ひと筋というその実績は、美術画廊の空気感に馴染んだ落ち着きある佇まいだけでよくわかる。

「わたしたち美術部は、美術画廊と美術ギャラリーの二つのスペースで、1、2週間のスパンで展覧会を開催しています。毎週入れ替えとなると多い月で8回の個展を開催することになりますね」

年間少なくとも48本、それが25年となれば、小林さんはこれまでに1200本を優に超える個展に関わってきたことになる。扱う美術品は、絵画、焼物、工芸、西洋アンティークなど多岐にわたる。

高価な美術品がなぜ売れるのか、  
最初はまったくわかりませんでした。



「分野ごとに担当者が分かれている百貨店の美術部もありますが、天満屋ではとくに分野を決めずに、美術部員全員がすべてのジャンルを担当しています。そのため、知識を得るまでにはかなりの時間がかかるんです」

西洋美術館といわれる大原美術館が地元にあるにもかかわらず、行つたことすらありませんでした

はにかみながらも驚くほど率直にこう口にする。

## 美術には縁のなかつた 若者が突然美術部へ配属

現在天満屋岡山本店の美術部には、顧客に美術品を紹介するための外回り部隊と店頭部隊を合わせて13名のスタッフがいる。その両方を統括しているのが小林さんだ。

「地元の備前焼に関しては、歴史や製法を含め知識は誰にも負けません」と語る小林さん。さぞかし美術には昔から興味があつたのだろうと聞えば、意外な答えが返ってきた。

「実はまったく美術には興味がなかったんです。私は倉敷出身なんですが、お恥ずかしい話、この部署に配属されるまで、日本初の



記念すべき再興第100回院展は全国を巡回し、天満屋では2016年1月2日～17日まで開催された。

知識もなかつた美術部に配属されてしまつて(笑)。とにかく驚きました

小林さんが直接でそう答えた

には、理由があつた。せつかく社会に出たのだから、自分の視野を広げてみたいという思いから

だつた。果たして小林さんの美術部での日々が始まった。

「まず先輩からは『とにかく美術を好きになれ』とアドバイスされました。幸運にも月に4～8本の個展を間近で見られるわけです。1週1週を大切にして、作品をよく見続ける、焼物だったら直に触れてみる。準備をし

## 美術に魅せられる きっかけとなつた 二つの出会い

そんな小林さんだが、葛藤がなかつたわけではない。美術部は個展を企画して開催するだけでなく、顧客に作品を販売するという役割もある。しかし当然のことながら、美術品は高価なものだ。

「最初は正直、こんなに高いものがなぜ売れるのかまったくわかりませんでした。自分の給料と比較したら、絶対に買えないものばかりですから……。運転手役として先輩についてお客様のもとにうかがうときも、そんな風に思つていたんです」

しかし入社2ヶ月後くらいのこと、小林さんの意識を変える

たり撤収したりの繰り返しの日々を送つていると、やはり興味や愛着が湧いてくるんです。そんな毎日の積み重ねでここまできました

きました

最初の分岐点が訪れる。備前焼のグループ展を通じて知り合った若い焼物作家のアトリエに遊びに行つたときのことだった。

「備前焼には窯焚きといって、登り窯に火を入れて時間をかけて温度を上げていく作業があります。この窯焼きを1週間くらい手伝つたり、実際にろくろで焼物を作らせてもらつたりしたんです。こうした作品誕生までの連のプロセスを体験することで、美術品が身近に感じられるようになつたし、しだいに愛着をもつようになりました」

興味をもち始めれば、さらにより深く知りたくなるもの。備前焼を生み出す炎が、小林さんの知識欲にも火をつけ始めたのだ。そして駆け出し美術部員に、決定的な出会いのときがやつてきた。それは入社して2年がたつたことだつた。現代日本画を代表する巨匠平山郁夫との出会いである。

「平山郁夫先生の展覧会をするにあたつて、先生が『吉備路』を

テーマに取材にいらしたんです。その取材に2日間同行させていただきました。同行したといつても、私の役目は、平山先生が描くときに使われる机を持つて歩くことと、描いておられるときに日傘を差しかけること。でも、当時50代後半すでに名を成しておられる平山先生が一心不乱にスケッチされる様をもつとも近くで拝見できたのは幸運でした。1

日に50枚近くも、もの凄いデッサン力でスケッチされるんです。そのエネルギーたるや凄まじいものでした。1年半後に作品が出来上がり、個展が開催されたときはほんとうに感動しました」

この経験をきっかけに、小林さんは美術品につけられる値段が気にならなくなつたという。「作家のエネルギーと魂が一つの作品には宿つている。それを感じ取り、心打たれたお客様が作品を購入されるんです。美術というものは、人間を癒したり、心を豊かにしたりできるものなんだ」とだとわかりました。

## 世界に一つだけしかない 品物を売るといふ」と

基本的に百貨店の美術画廊で紹介する作品は、現存する作家の場合、新作がほとんどだといふ。そのため作家に個展開催を依頼するのは、3、4年前からになる。

「日本独特的文化だと思いますが、作家さんの最新作を世の中の皆さんに見ていただく場が、百貨店の美術部の大きな使命の一つです。海外の百貨



平山郁夫氏(画面中央)の展覧会取材に同行した際の小林さん(画面向かって右端)。

店にはこうした機能はありません。アートギャラリーが発達していますからね。海外のギャラリストのように、作家さんとお客様の橋渡し役が我々といふわけです」とはいえ、個展開催の承諾を得るのは、たやすいことではない。他店で開催中の個展や展覧会などに頻繁に足を運び、その度に挨拶を交わし、ようやくイエスの

先輩からの「まずは美術を好きに」というアドバイスは、小林さんから後輩へと引き継がれている。



返事をもらえることがほとんどだという。

「最初はほぼ断られます。また東京の作家の方ですと『天満屋ってどこにあるの?』と言われることもしばしばです。長年、院展を開催していること、美術に力を入れていることなどを粘り強く説明し、なんとか説得するわけです。

多いときでは、個展会場に5、6回、さらにアトリエにも5、6回うかがつてやつと了承いただくことがあります」

信頼関係が必要なのは、もち



2001年にパリのオルセー美術館を訪ねた際のスナップ。ゴッホの<自画像>の前で。

ろん作家に対してだけではない。顧客に対しても同様だ。

「外商の担当者とともに、作品を持ったお客様のお宅に提案いうかがうこともあります。こちらもだいたい最初は十中八九断られます。ほかの商品とは異なり、まず私、小林という人間への信頼がないとこうした高価なものは買つていただけない。お話していくうちに、お客様の好み、ライフスタイルなどを吸収しつつ、さらに作家が作品に込めた想いを代弁し伝える必要があります」

そう真摯に話す小林さんを見ていると、作家と顧客の間の橋渡し役には、作家や作品に対する知識はもちろん、それ以上に情熱が必要なのだとということを痛感する。

「美術品を見る目ができる、作家と直に交渉できるようになつたのは、入社してようやく14、15年がたつたころだった」と語る小林さん。

## 岡山・天満屋



営業時間:10:00-19:30

〒700-8625 岡山市北区表町2丁目1番1号

TEL:086-231-7111(代表)

<http://www.tenmaya.co.jp/okayama/index.html>

1829年、初代伊原木茂兵衛が備前西大寺に天満屋小間物店を創業。1925年に岡山に本店を移し、形態を百貨店に改組。演劇やコンサートを開催できるホール「葦川会館」建設や院展の新春開催を通じて、創業以来、地域の文化向上に貢献している。

当時の小林さんの「視野を広げたい」という願いを叶えるものとなつた。若いころ、まったく美術に興味のなかつた小林さんの現在の自宅には、季節ごとにお気に入りの絵画が掛けられ、友人の作家の陶板が飾られている。休日には、趣味と実益を兼ねて美術館にも頻繁に足を運ぶ。

「お客様からよく言われます。毎日絵を見ているとエネルギーをもらえると。美術品は空間を一瞬のうちに変えてしまう力があるんです」

相貌を崩して嬉しそうに語るそんな言葉を25年前の小林さんが聞いたら、目を丸くするに違いない。



## Profile

岡山県倉敷市出身。専修大学経営学部卒業後、1991年株式会社天満屋入社。岡山本店、美術お得意先セクションに配属。以来、岡山本店、福山店を通じて25年間、美術部で顧客と作家との間の橋渡しとなる重要な窓口を担当している。

1898(明治31)年

岡倉天心により、日本美術院開設、前期院展の開催が始まる。

1910(明治43)年

日本美術院解散。

1914(大正3)年

日本美術院再興。再興院展がスタートする。

1948(昭和23)年

戦災による建物の修復が進む中、岡山天満屋にて、初の日展岡山展開催。

1949(昭和24)年

バスステーションを開設。

1953(昭和28)年

葦川会館完成。こけら落としはレオニード・クロイツァーのピアノ独奏会

1970(昭和45)年

この年から天満屋岡山店で院展が現在まで連続開催される。

# 「天満屋」文化貢献のあゆみ

戦後、いち早く戦災からの復興に着手した天満屋は、昭和23年に「日展」を誘致。昭和28年には天満屋125周年記念事業として収容人数800人のホール「葦川会館」を建設し、美術展はもとより、演劇やコンサートなどを開催してきた。現在も新春の恒例企画として「院展」が開かれている。



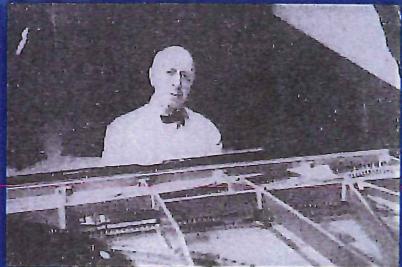
「地域社会への奉仕」を經營理念のひとつに掲げた伊原木伍朗社長。この理念は日展の招致、文化ホール葦川会館の建設などに結実した。



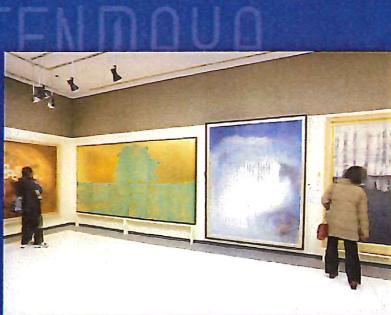
昭和26年1月に4~6階の催場で開かれた第4回日展岡山会場の風景。



全国初の百貨店バスステーションとして建設された「天満屋バスステーション」も地域貢献のひとつ。



昭和28年に落成した葦川会館のこけら落としはレオニード・クロイツァー氏のピアノ独奏会だった。



「院展」は新春を飾る天満屋の名物企画として、お客様にすっかり定着している。



小林さんの言葉通り、展覧会と天満屋の結びつきは長くて深い。戦後間もない昭和23(1948)年、天満屋の4階、5階、6階を利用して日展が開催された。当時の社長、伊原木伍朗氏が経営理念に掲げたのは「地域社会への奉仕と天満屋福祉会社の建設」。この考えのもと誘致された初の天満屋での日展は、開店前から多くの人々が長い列をつくり、日を増すごとにその列は長くなつていった。およそ1ヶ月の会期が終了してみれば、来場者の数は東京会場の入場者23万人をも上回っていたという。その理念は引き継がれ岡山での院展開催は来年で通算50回目を迎える。戦後、多くの市民の心を癒してきた展覧会は、天満屋の文化貢献のシンボルである。

ヒト・コト・モノ語り