

ディーラーの仕事 の話

大川原脩平

ディーラー
株式会社うその代表



Photo by JOJI KOJIMA

作品の成立と価格を設計する

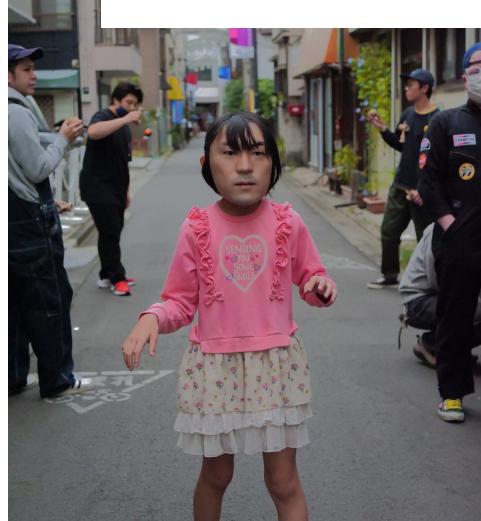
ディーラーという立場について

”Deal” という言葉は「売買する」「扱う」といった意味合いのほかにも「対処する」「配る」「ふるまう」「論じる」などといった多様な意味を含む単語です。私は長年、現代アートなどの取引に携わるなかで「売ってはいけない形」と「売れる形」の境界を引く役割を担ってきました。アートというものは基本的に、作家が制作した段階ではまだ「どのように販売できるのか」ということが定まっていません。もちろん単にキャンバスに描かれた絵を見て、わざわざ売り方を考える必要はないかもしれません。しかし、まだ見ぬ新しい表現や、まるで見たことのない作品を発明したとき、そもそも販売することができるのか、どのように値段をつけるべきなのか。それはまだ誰にもわかりません。そうしたときに、新しい売買の形式をその都度一緒に開発する。それがディーラーの仕事のひとつです。

業務内容

実際には制作の段階から相談を受け、プロジェクト全体に伴走することも多くあります。演劇ではドラマトゥルクという専門職が、プロジェクト全体のクオリティの底上げ役を担うことがあります。私はドラマトゥルクとは違いますが、作品構造の理論的设计を補完する役割を担うことで、作品発表と売買がシームレスに連携できるようなお手伝いをしています。またもちろん、売買契約書の作成や、実際の取引も含めてお任せいただくこともあります。ただ、私自身は作家ではありません。私が担保するのはあくまで作品の成立形式と価格を、作家と共同で設計するところまでです。制作そのものには関与せず、流通と判断を引き受ける立場として業務を遂行します。その意味で私の仕事は制作や販売代行ではなく、作品の成立形式・価格・流通を共同で設計するというディーラー業務です。

いい作品を 売れる形にする



具体的な事例について

他人の顔を売買する”あの顔”プロジェクトは、人間の顔という新しい商材を発見しただけでなく、その流通網も含め一から開発した好例です。一般プロダクトとして展開し続けるほか、アート作品としての評価も高く、オーストリアの MAK 応用美術館に収蔵されております。また顔認証システムの研究開発用途としても他社に受けを取らない存在感を示しており、複数分野にまたがってお取引をいただいております。

また、流体、動作、時間、不動産等を素材にしたアーティストたちの作品に対し、その売買形式を整えることを専門に行ってきました。渋谷にあった一軒家を集団で借り入れることを作品とする斎藤恵汰”渋家”の取引にも関わっております。

あるいは、コレクター収蔵品のまとまったお取引に携わるなど、二次流通の分野でもお手伝いをすることがあります。

アート作品以外の可能性

現代アートに限らず、一般的な商品でも売買形式を新たに開発することがあります。例えば弊社で運営している”うそのたばこ店”はまさに「トランプ」という商品の新しい流通経路や、販売方法を改めて設計しなおしたもの。ショップごと展開するというのはありふれた手法ではありますが、POP UPではなく常設店を成立させること、既存のユーザーとは全く異なる新しい顧客を開拓し続けていることなどが評価され、順調に売上を伸ばしています。

また、”仮面屋おもて”では仮面というまったく未開拓の分野を切り開いてきたという自負があります。TOKYO MASK FESTIVAL をはじめとする新しいマーケットの開拓に加え、仮面の概念を拡張することで既存の形式にとらわれず、楽器や不動産売買まで事例が拡張しています。

依頼方法

直接のお声がけ
あるいはメールフォームより。
ご紹介があるとスムーズです。

取引条件

対象作品：販売価格 100 万円以上のもの
基本報酬：売上の 25% – 300 万円までの作品の場合
※最低保証報酬 50 万円から
3か月単位／月 2 回程度のミーティング
※年間対応件数には限りがあります。