

老舗美術商が教える 「美術品資産」の上手な引継ぎ方



美術品を所有者から次の所有者へ「橋渡し」をするのが美術商の大きな役割。しかし、美術品の整理を、請け負う店によっては、その役割が軽んじられ、大切な作品が適切に評価されず、埋もれていってしまうケースもあるという。次代に美術品を伝えていくために知っておきたいことを、東京・京橋に店を構える加島美術の代表取締役、加島林衛氏に伺った。

加島林衛（かしましげよし）
1974年東京生まれ
業界大手の京都鐵齋堂（てっさいどう）で10年間修業し、作品を見る審美眼を養う。その後父親が経営する加島美術に戻り、2009年代表取締役就任。大規模な美術品展示即売会「美祭（BEAST）」を立ち上げることも、現代美術や海外のアートフェアなどに積極的に取り組む。近年、NHKをはじめとした美術系テレビ番組等、メディア出演多数。

美術品を整理したいとき どのような店を選ぶべきか

美術品の整理をする際、任せる店によって、買取価格も作品のその後の運命も、大きく違ってきます。とくに、美術品を相続した場合、ふだんから美術商との付き合いがなければ、依頼先の選定が難しいのではないかと思います。信用できる店を選ぶための基準のひとつが、取扱実績です。作品の価値を理解して適正な査定をするためには、多くの作品を取扱い、十分な販売網を持っている

ことが必要です。弊社の場合、全国で1万名近いお客様に支持されているという実績と自負があります。年間取扱作品数は2000点以上で、査定まで含めるともっと多くなります。

それから、美術品の売買でも、東京というマーケットは揺るぎなく、東京では市場価格をきちんと反映した査定になることも知っておいてください。今はインターネットやSNSで発信しているお店も多く、情報収集しやすい時代ですから、地方在住の方でも東京の市場を使うのは賢い選択だと思います。メール等で簡易査定もできますから、

気軽に問い合わせしてみてください。私の場合、頻繁に全国を回っておりですので、タイミングが合えば直接、出張査定に出向かせていただくこともあります。

一方で、インターネット上の宣伝からは見えにくい部分があります。適正に査定する力がなくとも、「高い実績」「高価買取」を謳うことはできます。大切なのは、店の主人にどれだけ専門性があるか、目を養う勉強をどれだけしているか。たとえば古道具に掛軸、刀剣、人形までが雑然と並んだような店もありますが、果たしてそれぞれをき

ちんとした知識で判断して買取っているのでしょうか。せっかくの価値ある作品も、これでは埋もれてしまうでしょう。弊社では、絵画、掛軸、屏風、現代作家のものから近年は工芸作品までを主な取扱分野としていて、ご整理の際は全面的にご協力します。それ以外の、たとえば刀剣や西洋アンティークなどの専門外の分野でも、協力業者との提携をしています。店を選ぶときは、実店舗に訪れるのが一番ですが、ウェブサイト上でも店の専門分野が伝わるかごうかと、店舗の様子がわかる写真があれば参考になるでしょう。また、美術商組合等団体に所属していることも目安になります。

美術品資産の整理にあたる 美術商の姿勢とは

弊社では、大企業所有の美術品の整理を手がけたり、指定文化財を扱ったこともあります。逆に、千円単位のものもあります。もし贖物や金額がつかないようなものであれば、そこも誠実にお答えします。もちろん、本物であっても、希望価格にならないことはありますが、それはそのときの市場価値が低いというだけです。どんな美術品でも、その時々流行や市場価値があります。だからといって、真の価値を判断されることもなく、粗雑に扱われたり、投げ売られたりと可哀想な道を歩まないよう、少しでも拾い上げたいという思いで取り組んでいます。少数だったり、小さいもの、汚れや破損があるものだと、尻込みされる方もいらっしゃるかもしれませんが、けれども、美術品の真なる価値は、量や大きさ、状態では損なわれません。その判断がつかなければ、まずはご相談いただきたいというのが私の思いです。

美術品の保存、修復 メンテナンスはこうするか

仏像など、経年劣化が味わいとして評価されるものもありますが、基本的には保存状態が悪いと評価は下がります。すぐに整理するつもりでなく

ても、現状での価値を試算しておくことも大切です。現状の価値を知って、この機会に整理するかあるいは所持しつつメンテナンスをするかという選択をすることができます。粗雑に扱われていた美術品が出てくると、悲しいものです。きちんとした状態で次の方にお渡しすることも私達の役割ですから、修復やメンテナンスだけでもご協力しています。

私達が、美術品整理を請け負うときには、即金での買取だけでなく、委託販売、修復のみでそのまま所有されるケース、さらに情報をお伝えして直接買い手を紹介する場合もあります。お客様にとって最大限有益になる方法を提案するようにしています。

適正な査定を 導く「眼」とは

美術商が買取価格を出す際には、過去に取扱ってきたものとの比較も重要です。美術品は需要と供給のバランスで変化する生き物です。需要が膨らむと価値はあがりますし、売買のタイミングで市場価格が変わりますから、その動向をよく知っ

ておくことも大事です。さらに弊社では、美術館や大学の研究者に協力していただき、作品の調査や見分け方についての勉強会を開き、研鑽を続けています。これらの成果をウェブサイト上でも開示することで、お客様にもお店選びの判断材料としていただきたいと思います。



上／査定の様子 皆様からお預かりした作品は、責任をもって査定いたします。
右下／店舗外観 戦前から残る貴重な建物をいかしたギャラリー
左中／査定中の加島社長
左下／店舗内観

株式会社 加島美術
〒104-0031 東京都中央区京橋3-3-2
TEL : 03-3276-0700 FAX : 03-3276-0701
E-mail : info@kashima-arts.co.jp
営業時間 : 10:00~18:00 (日・祝日休業)
URL : http://www.kashima-arts.co.jp/