



たむらなご
田村尚子さん
写真家

精神病院が舞台の写真集を出版

空間にたゆたうものを 二次元に写しこむ

昨年『ソローニュの森』という写真集が刊行されました。撮影の舞台となったのは、パリ郊外の古城を改造したラ・ポルド精神病院。美しい城や周囲の自然の中で、緩やかに紡がれていく日常をすくい取った写真が、静かな反響を呼んでいます。

「正常とは何か」

——まず、ラ・ポルド精神病院について教えてください。

田村 1953年に開設された病院で、精神科医のジャン・ウリ院長が長年中心となって活動しておられます。ここではスタッフと患者さんが一緒に食事を準備するなど共同作業が多く、患者さんは音楽や演劇のアトリエに参加したり、車の運転もしたりします。駅への送迎を統合失調症の方がしている。それも臨床の一環というスタンスです。ただしフランスの精神病院の中でも、かなり例外的な存在だと聞いています。

——ラ・ポルドを撮り始めたきっかけは何だったのですか。

田村 ウリ先生との出会いです。京大病院の中で写真展を開いたことがきっかけで、2005年に京都で行われたウリ先生の講演を聴きにいって知り合い、私の写真集をお見せしたり、そこでご縁ができました。

——ウリ先生の講演に、感じるところがありました。

田村 私たちの人生や生活は、さまざまな枝葉に分かれていますね。私はそれらの枝葉を見たり感じ取ったりしながら、写真を撮りたいと思っていました。精神医療に脳や心の問題は当然関わってきますが、その上で、芸術、音楽、文化、政

治など、いろいろなものが連鎖して、初めて一つの物事が浮かび上がってくる部分がある。精神の問題が内包する曖昧さや、つかみどころのなさやウリ先生は長年、正面から向き合ってきた。その眼差しや、行動に共感と言っておくが正しいですが、非常に興味をもちました。それで後日パリを訪れた際、ラ・ポルドに立ち寄ったんです。最初は写真集を作るつもりもなく、ただ、またここへ戻ってきたい、何かが撮れるかもしれないのではないかと感じました。

——ラ・ポルドで田村さんが撮りたかったものは何だったのでしょうか。

田村 最初は、景色など具体的なものではなく、「空間」「場」を撮りたいと思いました。病院やそこでの生活が周囲の美しい自然と共生している部分、そこに患者さんが滞在していること等を含めた「空間」です。そして撮り続けるうち、この場で出会った人のことや、出会いによって、私たちが普段過ごしている社会のことも考えるようになっていった。自分の物事の見え方の狭さや偏りなど、いろいろな意味での気づきが増えていきました。「ソローニュの森」には、患者さんを中心に正面から撮った写真も多いですね。

田村 最初は患者さんにカメラを向けることなどできなかったけれど、徐々に人間関係ができていった。その中で患者さんに、ふとカメラを向けることもあった。

そういう感じですが。ただ途中で、友人のいるオルレアンへ「逃亡」したことがありました。

ラ・ポルドでは患者さんのことを滞在者と呼んでいます。さまざまな個性をもった方がいらつしやる中で、病院にいる滞在者との距離の保ち方などがつかめずに、自然にいろいろと思いつくながらも気を遣ううちに疲弊してしまつた。同時に、もっと客観的に、いま自分のいる状況を見る必要があると感じたからです。電車で移動して街に出ましたが、どちらがどうというわけではなく、揺れ動くことこそが人間のありのままの存在の仕方であり、それ以上でもそれ以下でもない、それはやはり抽象的で現実的で創造的なことを繰り返しているのだと思いつく。やはりラ・ポルドに戻りました。

——病院と街の両方を見て、言えることは何でしょうか。

田村 誰でも人の精神には、真っ白から真っ黒に行く間にグレーゾーンがあり、全体を見るとグラデーションになっている。どこかに狂気みたいなものも、はらんでいえるでしょう。それは社会に置き換えても言えること。そして皆でシェアしたり、分担したりしていくことが日々行われているのが、この社会ではないでしょうか。以前、ウリ先生は講演で「正常とは何か」という話をされました。「正常病」という病気があるのではと。自分

は正常だと思つていても、実はそうでないかもしれない。誰もが分かることだけ、言われてみて、はつと気づく。つまり「正常」に向けて回復にむかっているわけではない。正常とは何か」という問いを続けることは、ラ・ポルドでの撮影を通じて、私の中で一つの大きなポイントでした。

「出会う」こと

「選びとる」ことの大切さ

——ラ・ポルドでの日々、現在ほどのような意味を見出しますか。

田村 出会いや出来事から教えられることが多くありました。何かが生まれることの繰り返しでした。やがて「共に」という思いが生まれたり、私がそこにいる理由やそこで写真を撮っている理由を自問自答したりして過ごしました。時間を自分らしく過ごせるよう尊重されていたりして、日常使いの時計とはまた違った時間が流れていると感じる時もありました。写真集は様々な見方ができると思います。本の中で自由に「出会う」をしていただければ嬉しそうです。

——田村さんにとって、写真を撮るといふことは、どのような作業なのでしょう。

田村 自然と手が伸びてシャッターをきる、何かリズムを刻んでいて変容可能な

音楽になっていくというようなことかと思つています。見つめること、触れること。そして「選びとること」も。日記のように綴って行くこともあれば、何かを感じ、カメラという道具を介して撮られた物の中からさらに選びとる。見つめてみたり直観的な視点から何かを取捨選択し、写真を通して作品に還元する。写真に限らず、物事というのは決断を求められるときがある。ただ、初めての展覧会では、オープン直前にとても落ち込んだことがありました。自分の程度、自分のすべてが見られるんじゃないかと恥ずかしくなり、怖くなった。写真を撮ることには、そういう厳しさもつきまとうのだと実感しました。

——どんな写真家であり続けたいですか。

田村 潜在する意識や曖昧で定義しにくい物も含まれてくるおもしろさはあるような気がします。写真は、シャッターを押した瞬間のいろんなものが含まれている。その奥深さを面白いと感じ、そのダイナミズムと繊細な部分も心の中に大切にもち続けながら、夢中になって撮っていきたくいです。そして外在するものを見ただけでなく、自分自身を見ることも忘れないで、内と外との間を行き来しながら撮っていきたくいです。

(2012年12月11日)



なか あつし
田中 淳士 さん
魚卸会社代表

「食を通じて社会を愉かに」

魚ビジネスを軸に 日本の食を盛り上げたい

在学中に起業し、魚ビジネスを始めて5年目。原動力は魚への愛と、漁業の未来への危機感。まさに「個儻不羈」を地で行く、若き卒業生をご紹介します。

珍魚との出会いが生んだ 新たな魚ビジネス

「ご実家が代々、魚の仲卸をしておられるんですね。」

田中 僕にとつて、魚は子どもの頃からごく身近な存在でした。将来は兄と共に家業を継ぐつもりでしたが、漁業の現状にそれほど目を向けていた訳ではありませんでした。

—— 起業を志されたきっかけは何ですか。

田中 3年次生の時に参加した商工会議所の学生向けセミナーで、起業という道を知ったのが最初のきっかけです。そのうち、やはり自分にとつては魚が大き存在だと分かった。直接起業につながったのは、3年次の12月に参加した同志社大学ビジネスプランコンテストでした。

—— 見事、優勝されました。テーマは何だったのですか。

田中 「京都野菜取引所」、今の仕事の原型となる産直販売です。最終の3次審査までの間に事業計画を練り直すうち、自分でビジネスに挑みたいという気持ちが高まってきました。そして翌年、1年間休学をして、その年の11月に今の会社を立ち上げたんです。就職し、社会で勉強してから起業する道もありましたが、

商工会議所で知り合った方が支援を申し出てくださったので決断しました。不安はさほどありませんでした。

—— 実際に起業して、いかがでしたか。

田中 最初は魚の産直販売を手がけましたが、スーパーを回っても全く相手にされませんでした。産直の魚は鮮度は高いけど、中央市場で買い付けることに比べると値段が高い。そのうち産直ビジネスだけでは行き詰まりました。じゃあ、もう一度じっくり現場を見てみようと思い、復学した頃に約1か月かけて九州と四国の漁港を回りました。そこで運命的な出会いをしたのがミシマオコゼです。一般にオコゼと呼ばれるオニオコゼはキロ3000円から5000円しますが、ミシマオコゼはキロ50円が相場。普段は地元で少し消費される程度ですが、これがおいしかった。薄造りにするとフグのようになります。そこで立ち上げたのが「海一流」という珍魚を取り扱うブランドでした。関サバや関アジなどブランド魚は各地にあります。大半は産直魚です。そうではなく、単に知られていなかったり、見た目がグロテスクだからと避けられていたりするだけで、実はおいしい魚が世の中にはたくさんあります。豊後水道で獲れるカマガリ、和名をシマガツオとい

うエチオピアも同様です。エチオピアは京都府でも揚がりますが、ほとんど知られていません。このような魚は、まだまだ掘り起こせると思います。

日本の漁業を救いたい！

—— 起業当初から一貫して変わらないものは何ですか。

田中 それを集約したのが、食一の経営理念「食を通じて社会を愉かに」です。一生付き合っていく食は、ただおいしいだけでなく、楽しいものであってほしい。ミシマオコゼのユニークな顔を見た人の驚く顔を見るのも楽しみです(笑)。12月には、京都府の農林水産フェスティバルで、府と一緒に「珍魚でつくるB-1グルメ」というイベントも行いました。そうやって、魚で社会を盛り上げていきたいです。

—— ただ、人気が出ると、安かった珍魚も値段が上がリませんか。

田中 漁師さんの収入が増えるのは良いことです。実際にそういうケースがあって、漁協から感謝されました。高く買業者が他に現れても、うちはそれ以上の値段で買うだけです。

—— 魚への、それほどまでに熱い思いの

源はどこにあるのでしょうか。

田中 各地の漁港で目にしたのは、漁師の高齢化や後継者不足、漁獲量の減少、景気に左右されやすい価格など、厳しい現実でした。このままでは20年後、かなりの数の漁船が減る。日本の食が危ない、と思いました。

—— 日本の漁業を救うためには、何が必要なのでしょう。

田中 消費者と生産者とのバランスを保つことです。いま魚の流通では、基本的に経費は産地側が負担します。スチロール箱一つを送るのに千円くらいかかる。

でも産地としては、中央市場で魚に値段がついて、初めて収入になる。大儲けもあれば大損もある。ギャンブルみたいな側面があります。だからうちでは、箱代や送料などはすべて産地から経費として請求してもらい、純粋に魚の値段だけで取引してもらっています。産地側の過度な負担を減らすことは、漁業の安定につながると考えています。

—— 魚ビジネスを通じて、社会に伝えたことはありますか。

田中 漁師さんの仕事は命がけです。うちの営業マンは一度船に乗せてもらって大変な思いをして、魚一匹のありがたみが分かったと言っていました。僕も子ど

もの頃、ご飯ひと粒でも残すと叱られたものです。魚の魅力だけでなく、海に生きる漁師さんの思いも共に伝えていきたい。たとえば一般の方は、どうしても魚を「商品」として見がちですね。値段やサイズなどを基準に価値を判断する。都会の人は、欲しい魚が店に並んでいて当たり前と思っている。でも海が荒れたら、魚が入らないのは当たり前。うちでは基本的に天然ものを扱っていますから、そういう事情は理解していただくよう、卸し先にお話ししています。

—— 夢を教えてください。

田中 2013年5月に松山の漁港から念願の自社漁船を出します。専属の漁師も雇います。漁師さんにはどんどん儲けていただき、漁師という職業を選ぶ人が増えてくれれば。そのように、もともと産地に根ざしたこともしていきたい。そして将来は、自社で料理店を持ちたい。その店で、うちの船で獲った魚を、一番いいタイミングで、一番おいしい食べ方でお客さんにお出ししたい。それが目下の夢です。

(2012年11月16日)