

独学で始めたスプレーアート

スプレーアートを始めたのは、大学2年の時に、カナダに単身で語学留学して、その時街なかで見た壁画に感動し、「自分もやってみたい!」と思ったのがきっかけです。

それから独学でスプレーアートの練習を始めました。自分でベニヤ板とスプレー缶を買ってきて、当時静岡大学に通っていたので、大学の構内にベニヤ板を並べて、練習をしていました。

スプレーアート自体は壁画なので、描いた場所に凄くインパクトを与えられるものです。描くキャンパスが大きいというのが、自分にとって大きな魅力がありました。

大学時代は、図書館や本屋に行って、「人物が7日間で書ける本」を借りたり、買いあさったりして、喫茶店などで一日20枚とか、自分で練習をしていました。その練習を繰り返しながら、少しずつ描けるようになって……。最初はそのようなやり方で技術を磨いていました。技術力だけでは自己満足になってしまうので、「アートを通して社会のどんな課題を解決できるか」を考えていました。オーダーメイドでアートをつくる仕事は、お客さまのイメージに対して、その題材を調べ、コンセプト、構図、色彩を決めて壁画として納めます。そういった過程を通じて、現場での技術を磨いてきました。営業も自分で企画書を作り、近所の商店街から始まり、そこで門前払いをされながらも、一店舗、一店舗話しながら営業したという感じです。浜松オートレース場さまや、k-mixさまにも大変お世話になりました。また、ネットなどを通じて、CAPやTシャツ、祭りの半纏（はんてん）にオーダーペイントの受注をしていたので、お客さまの数だと4000人ぐらいはいるかもしれません。とても感謝しています。



浜松発、「アートの工業化」を目指す

最初はとにかく仕事がしたくて、いろんな所に営業に行き、なんとか仕事を頂けるようになり、やっと生活できるようになりました。しかし、「やるからには、世界一になりたい。55億人を喜ばせるには、一人の労力では限界がある。そこでアートの制作工程を分業化し、生産システムをつくる必要がある。次に継続するには、“会社組織”が必要」それが大学を卒業してか



徳川家康公をモチーフにしたスプレーアート

2005年1月の広報浜松の表紙に掲載

ら起業した理由です。「芸術とは一人で作り上げるもの」この常識に囚われず、「アートの工業化」を目指すことがE X I Nの企業理念です。

大学を卒業してすぐに起業したのは、今までの自分の人生が中途半端だったという思いがあったからです。高校は普通科に行って勉強をして、物理が好きだから大学は工学部に入学するという感じで……。何となくすべて消去法で人生を歩んでいたもので、それが「中途半端だな」と思っていました。大学を卒業する前も、「将来は工業系の先生になって、部活は空手の経験を活かして空手を教えて、文化祭の時にでもみんなと一緒に絵を描ければいいかな」なんて考えたりもしたのですが、それも中途半端だなと。それだったら、困難なことに挑戦する方が、自分にとってもやりがいがある。周りの友人は大手の自動車会社へ就職しましたが、自分は0からのスタートです。

海外は初めて行った所がカナダで、そこで衝撃を受け、スプレーアートをやってみようと思いました。その後、日本に帰ってきて、すぐスプレーアートの練習に明け暮れました。会社をつくる前に、「もう一回リセットしたい」と思って、ニューヨークにも行き、イベント会場でライブペイントや、リーガル（合法）の壁面に毎日絵を描いていました。でもその時、今度海外へ来る時には、絶対に仕事で来ようと思いましたね。去年は、神奈川県のあるまちづくりの仕事で、ドイツに行く仕事ができ、一つの目標はかないました。同市のモトスミ・ブレーメン商店街様は、ドイツの「ブレーメンの音楽隊」という絵本をテーマにまちづくりを進めており、そのコンセプトを決めた時から、数十年間ドイツ・ブレーメン州の街と交流を始めたそうです。去年はちょうど記念の年にあたり、「日本から何かプレゼントをあげよう」ということになり、私の企画を採用頂いたことをきっかけに、現地へ行かせていただくことになりました。現地でも評判が良かったのでとてもうれしいです。今年も、同市の商店街に壁画を制作することを共同で構想中です。今後も日本のアートデザイン会社として世界へ挑戦したいです。



↑ドイツでのライブペイント

自然を観察し、感性を磨く

私の趣味は、滝や夕日など、「自然」を見るのが好きです。

例えば、秘境とか……。インターネットなんかで秘境を見つけて、「ここを見てみたい」、「この滝を見てみたい」と思い、その場所に何時間もかけて行くという感じです。

秘境の遊歩道を歩き、道行く人とすれ違いながら、あいさつをすることは気持ちがいいです。その場所に行き、「植物ってこんな風に生えているの?」とかを感じながら歩くと、自分の感性が磨かれるというか、なにか仕事の中でもヒントになることが多いです。



↑自然をテーマにしたアート

仕事は「真剣勝負のバトル」

「思い付いたことを、即実行することが大切」と自分に言い聞かせながら仕事に取り組んでいます。頭の中にイメージが浮かんだら、それを形にする。お客さまにご提案し、ご意見をお聞きする。コンセプトがずれないように、改善改良し、報告する。常に、一瞬一瞬の行動を積み重ねることを意識しています。

今は東京の大企業を相手に営業をしています。その方々に「いかに商品の技術力と、自分の人間性」を伝えるかが勝負です。その目標には、絶えず熱意と行動をし続けることが重要だと思います。人にお会いさせていただいたら、その日中に葉書を書いてポストに入れます。その後は継続的に近況のご報告をさせていただきます。この行動は地道ですが、人間関係を形成する上では大切な事だと思っています。うちのような小さな会社は、東京に行ったら丸裸と同じです。私も熟練したビジネスの経験があるわけではない。見栄をは

らず、等身大の自分で、分からないことは「教えてください」の姿勢を貫いています。

私の仕事は、E X I Nでしか貢献できない社会の課題を常に意識し、アートという手法で取り組んでいます。珍しい業種ではありますが、基本は当たり前のことをやっております。恥ずかしながら失敗したことは何回もあります。ある夜、名古屋のお客さまに、電話越しに怒られた際



↑神奈川県・M邸 ガレージへのスプレーアート

には、朝5時に現場に着き、1時間周囲を掃除し、出勤される100人余りの職人さん方に挨拶をし、担当の方に謝罪をしてから浜松に戻りました。失敗をすれば、東京でも名古屋でも即現場に向かい、直接謝りに行きます。恩師より「誠意を持って、即実行」を叩き込まれています。そのような経験を通じて感じたことは、お客さまとは真剣勝負。その上で、オーダーメイドのアートを創り上げる事をお客さまに楽しんでいただくことを意識しています。辛くて苦しい真剣勝負だからこそ、仕事を楽しめる気がします。

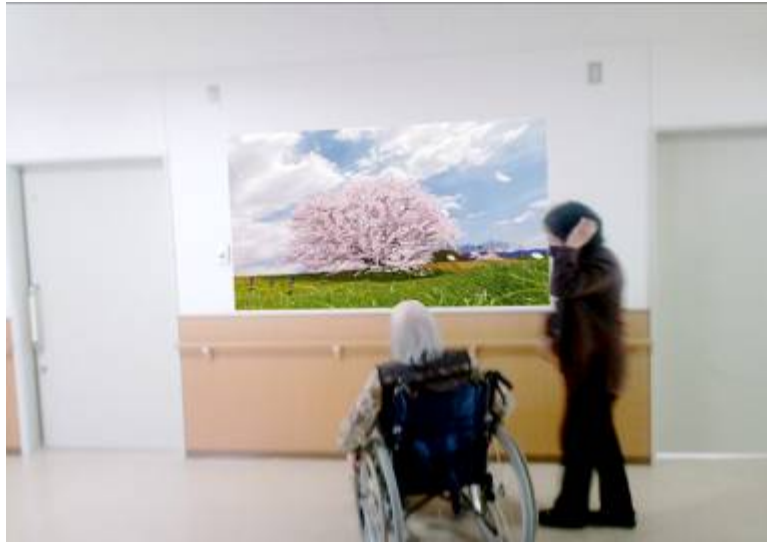
浜松は「世界一を目指す」場所

私は、宮崎市出身ですが、浜松の魅力は、ずばり「住みやすい」、「行動しやすい」ことです。何か東京に発信したいと思ったら、直接行けますし、逆にお客さまも神奈川県からわざわざ来てくださることもありました。そのような利便性があると思いますし、ずっと浜松に住みたいと思うぐらい日常的な住みやすさというのも実感しています。



今はアートを工業化し、世界一人を喜ばせるアートデザイン会社をつくるのが目標です。まずは日本中の人を喜ばせたいという想いがあります。去年は愛知県より、緊急雇用創出事業を受託し、商店街の景観形成ということでまちづくりに取り組んできました。今後は、高齢化社会にむけて、介護医療業界にも貢献したいと考えています。例えば、介護医療施設、病院とか、その施設内の雰囲気をおアートで明るくし、日常的な空間を楽しくする。介護医療施設が元気になることで、周辺のまちも住みやすくなる。病院、介護施設を活性化する事で、「まちづくり」に繋がると考えています。実際に、九州の病院へ季節毎に

レンタルアートを行うプロジェクトを進行中です。EXIN社にしかできない、介護医療施設の活性化にご期待ください。



↑現在進行中のプロジェクト・イメージ図
「老人ホームの雰囲気づくり」