鈴木伸治

志野作家

2022 年 9 月

鈴木伸治独占インタビュー（PART 1）

現在桃青京都ギャラリーでは鈴木伸治さんの個展を開催中です。

今回は鈴木さんの新しい工房でのインタビューPart I をご紹介いたします。

桃青

鈴木　伸治（すずき しんじ）

1976 年　岐阜県岐阜市生まれ
2000 年　多治見市陶磁器意匠研究所修了
2002 年　多治見市に築窯
2007 年　初個展(黒田陶苑/銀座'09～'21)
2009 年　個展(現代陶芸サロン桃青大丸心斎橋店/大阪'10、'12、'14、'16、'18)
2012 年　個展(松坂屋名古屋店'14、'17)
2018 年　可児郡へ移る
2020 年　土塊で穴窯を築窯
2021 年「鈴木伸治 陶展 ―石に立つ矢―」(松坂屋名古屋店)

―先生が陶芸を始められたきっかけは？

もともと僕は大手車メーカの下請けの会社で、もくもくと１日 300 個の部品を作る様な生活をしていました。２交代制の会社で夜勤も沢山あり、会社の近くに住んでいたので部屋の明かりがついていたら“あっ伸治家にいるな。人が足りないからあいつに来てもらおう”という感じで、お金を使う暇がないくらい本当によく働かされました(笑)

貯蓄は確実にできてきたものの夜勤のことを考えると長く続けられる仕事ではなかったし、車の部品で“ここに使われる”と言われても実感が湧かずもっと簡潔な事をしたいという思いはずっとありました。でも当時は今みたいにスマートフォンがある訳でもなく、仕事探しはもっぱら紙媒体。あっと言う間に３年が過ぎて、このままじゃ辞められないという焦りがでてきました。そんな中ある企業雑誌を読んでいると、会社から独立した若いピシッとした人達が取り上げられている中で一人だけ伊豆の海をバックにして、机の上にちょこっと置かれた陶器の人形と映る男性の“焼き物始めました”という記事が目に飛び込んできたんです

それを見て昔からサーフィンが好きだったこともあり“海の近くでこの人形より格好いい物を作れば金が稼げる”みたいな感覚が生まれたんです。それでその記事に“多治見”と書いてあったので“多治見ってどこだっけ？”と思いながら煙を目印に焼き物屋を探しに出たんです。

―１枚の記事から始まったんですね。

それで、当時の岐阜県陶磁資料館の近くに陶芸作家の店という看板を見つけて訪ねてみました。そしたら“窯業が衰退している今、仕事なんかないよ。そもそも陶芸したことないんだから無理だろ”と言われました。そりゃそうですよね。結局その人の勘違いだったんですけど、“多治見市陶磁器意匠研究所”は失業保険を貰いながら通える研究所だよって言われたんです。それで調べてみたら、実はめ

ちゃくちゃ倍率の高い学校だったんですけど、 その時は既に社会人だったし、そこからまた４年制の大学に通うつもりも無かったので多治見で２年間ならなんとかなる、受けてみようって思ったんです。

そこから猛アタックが始まりました。まず試験にデッサンがあると聞いて学校に直接描いたデッサンを見せに行くとすぐに“絶対受かんないよ”って鼻で笑われました。そこで仕事をしながらもデッサンの塾に通い、２週間描き溜めたもの全部もってまた学校に見せに行くということを何度も何度も繰り返しました。デッサンを見てもらうのはもちろんだけど、顔を覚えてもらうのも僕の目的だした。会社ではよく外部の人達も訪問に来ていて、その人達に“伸治、営業の極意はまず顔を売ることだ”って言われていたのでその言葉を信じて何度も何度も通い詰めました。

でも、職員の人には“ここは税金で成り立っているんだ。近所の人たちがお前みたいな格好の人を見てこんな奴に税金が使われていると思ったらどう思うんだ。近所の人達は見てくれ以外他の何でお前を判断するんだ”ってもうボロクソ言われましたよ。それで、“僕はまだここの生徒でもないし、今日でさえ、ここにいる数時間前までちゃんと働いて来ているんだ。同じ社会人同士なんだから、既に上下関係があるのはおかしい。対等な立場であるべきだ”って言い返したこともありました。

―それでも諦めなかったんですね。

もうここまできたら学校自体に魅力があるとかよりも、受かってやるしかないっていう思いでした。

その後も通い詰めて、受験番号は１番をとったし、面接では“君はうちの生徒じゃなかったっけ？”と言われるくらい。だから僕の中ではもうこれ以上できないっていう状態での受験になった。だからもうこれで落ちたら向こうが見る目がないなってくらいでした。

―志野を始められたきっかけは？

多治見に通っていた時にテーマを選んで研究をするっという課題があって、僕のグループでは志野だけ誰も選ばなかったんです。やっぱり志野って古臭くてあんまり人気がなかったのかな。ただそのグループの一人が自分の親父は水月窯で轆轤を引いているっていうから、そいつとじゃあ志野の話を聞きに行こうっとなったのはきっかけの一つになった。でもその時はまだガス窯で焼き締めをしたり、磁土を触ったりと、志野一本でいこうと決めていた訳ではなかったんです。

また当時アルバイトをしていた製陶所の社長からは“伸治いつ辞めるんだ”てよく言われてました。その社長は若い学生から刺激を貰う為にアルバイト代を払っても若い学生と触れ合う機会を作る様な人だったので“ここにずっといてくれてもいいけど、ここから学ぶものはもうないよ”って言われました。その言葉もあって 30 歳になる前に区切りをつけたくて、方向性も決まらないままアルバイトも辞めたんです。

その日から収入はゼロ。でも家賃や光熱費も払わないといけない。もちろん原料も買えない。さてどうするっと思った時に、自分で釉薬を調合する為に買っていた長石のストックが

目に入ったんです。長石はある、土ならなんとかなる。それで水月窯で聞いた志野の話が頭に浮かんで、“志野ならできる”って思ったんです。

―そうやって志野が始まったんですね。

でも自分が当時もっていた長石は量産のもので角が丸まっているものばかりで、志野に適したゆっくり溶けていく長石はなかったんです。

だから原料を変えないといけないと思って、なけなしの金をもって原料屋にいくと、たまたまその原料屋が建て替え工事をしていたんです。

そこで“フォークリフトを使って整理をしていたら今丁度いいものがでてきたよ。ただ、ネズミに袋は齧られているし、みんなに売れるほどの量もないから、試しにちょっともって帰りな。使えそうだったらまた教えて”って言われたんです。本当にすごいタイミングですよね（笑）それでその長石を試してみたらとても良くて、すぐに“これください”て店に戻りました。それが今使ってる長石との出会い。そのネズミに齧られた袋にはその長石が取れる鉱山の電話番号が載っていて、この長石が取れる現場が見たいっていって電話をして鉱山の社長に会いに行ったんです。これがきっかけとなり今もその鉱山の社長とは取引が続いています。

インタビューPart1 いかがでしたでしょうか？Part2 では鈴木さんの長石に対する熱い思いや、釉がけの特徴などをご紹介します。次回もご期待ください。

<<<Part２に続く>>