



経営ワンポイント情報「不易流行」

by 目加田博史

設計士のつぶやき、、、だね。

沖縄県建築士事務所協会の賛助会員主催で初めての講演会が開かれ、その講師をさせていただきました。演題は後継者育成です。講演会やその後の懇親会で参加者のトップと話す機会があり、とても刺激をいただきました。設計業界には、建築士事務所協会、建築士会、建築家協会の3つの団体があり、それぞれが活発な活動を展開しています。今回の沖縄県建築士事務所協会はいわゆる設計事務所の業界団体です。IT化の進展と提案力の高度化、公共事業の厳密化、1級建築士合格率の低さ(3%台とか)等設計事務所を取り巻く環境は日に日に厳しさを増しています。設計士には、タレント性・カリスマ性が要求されるだけに後継はなかなか困難な業界の一つです。

「合格率が低いとはいえ、資格はその気になればなんとかなるが、事務所を継ぐには建築が本当に好きでないとできない。中途半端な知識をもった個人の顧客の要望を引き出す力も必要だし、それを形にする技術も求められる。予算に余裕のある場合はいいが、ない場合は施工してくれる会社がないので取り返しがつかない」

「設計ノウハウや知識、施工会社やメーカーの人脈を手に入れて、独立開業するのが当たり前なので、独立するよりも会社にとどまっ他方が魅力的だと思ってもらわねば、社員から後継者を出すことはできない」

「役所の仕様に基づいて設計しても、入札が不調になれば設計の問題になり、責任を問われる。設計して実際に建築に移るまで普通6カ月かかるので、デフレ時代のように、価格が下がる可能性が高い頃は、それほど大きな問題にはならない。施工会社もメーカーも対応してくれる。しかし、今のようにアベノミクスでリフレをやるとういう時代には価格上昇が読めない。それで責任を取らされるならやる人はなくなる」

「大型建築は、かつてはコンペ(設計競技)できた。コンペは明確な設計条件が提示され、その仕様に基づいて設計案を提出するので、コンペ入賞=受注で提出図面がそのまま利用できた。今はほとんどが公募型プロポーザルになっているので、具体的な課題が提示されるだけで、それに対して課題解決案を提案するかを示さねばならない。設計者の選定が目的で、プロポーザルに合格してから発注者と合同で仕様を詰めてゆき、初めて設計業務に入ることができる。プロポーザルは数枚の紙にいかにか表現し、審査員の前でプレゼンテーションできるかで決まるので準備に最低でも1カ月以上かかる。取れなければムダになる」

大型建築なり、民間建築なり、住宅建築なり、いずれの対象物であれ、それなりの苦労があり、設計士の力量が試され、その中で事業継続ならびに承継をするとすると、ある程度の規模が必要で、知見のデータベース化により生産性の向上を図らねば経済的に成り立たないようです。細々と事務所を運営しながら、一世一業と割り切り、後継など考えずに、気の合う施主と出会い、とことん気に入った設計(作品)をしている方が楽でしょうが、それをやりたくてこの仕事に就いたのかとなるとそうではないでしょう。ならば、険しい道とはいえ、素晴らしい作品や設計思想や設計ノウハウを後世につなげてゆくことで社会を良くしてゆく使命がありそうです。

事業を拡大するとなると、業種に関係なく、トップビジョンや理念が磁石になり、若い人たちをひきつけ、研鑽させる仕組みを作らねばなりません。仕事を切らさず、受注残を増やす方法を常に模索しながら実践しなければなりません。ホームページは言うに及ばず、身元保証した見学者によるオープンハウスの開催、作品ツアーの実施、新聞雑誌のパブリシティ活用、ラジオ番組を持つ、展示会の開催、講演会の開催、各種団体の世話人活動、プロポーザルへの参加、社内勉強会の継続、顧客とゆく海外建築探訪の開催等できることはいっぱいあります。身の丈に応じて、常に一步高い敷居を乗り越えてゆきたいものです。今回も多くのきらりと光る素晴らしい方々にご縁をいただき感謝します。

株式会社目加田経営事務所

<http://21cmc.jp>

那覇 〒900-0014

那覇市松尾 1-18-22 8階

TEL098-864-0331

FAX098-860-3416

京都 〒603-8478

京都市北区大宮釈迦谷 4-10

TEL075-334-5105

FAX075-493-8305

好きなもの「えがお」

得意ワザ「見える化」技術

嫌いなもの「現状維持」

2日間の「マルミエ診断」受付中!!

お電話ください。098-864-0331

Email: mec@mekata.co.jp