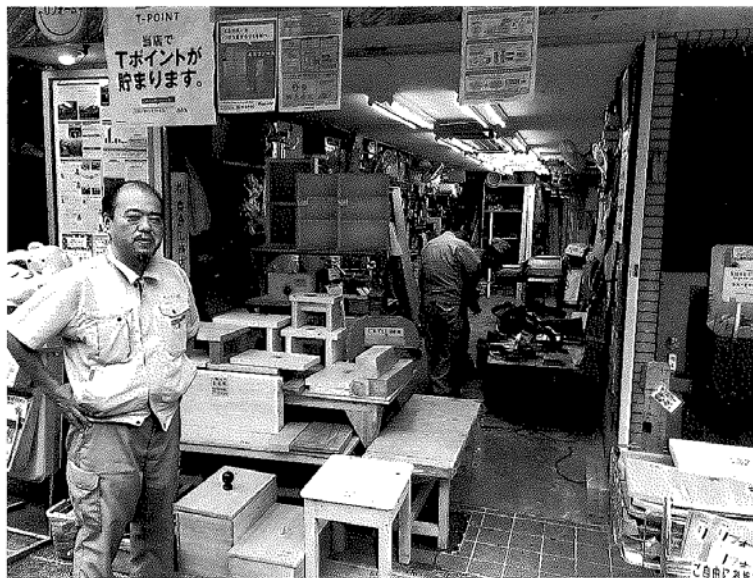




手描き図面と模型で設計力養う

社屋1階の作業場に立つ豊島さん。一級建築士の資格を持つ。奥は大工の作業場。店頭には、大工の手作りの木製品が並べられ、道行く人が立ち寄る姿も見られる (写真:渡辺圭郎)



豊島工務店(東京都世田谷区)は、東急目黒線奥沢駅の駅前商店街にあり、地域密着型の経営を身上としている。1階には大工の作業場があり、店頭には手作りの腰掛けや本棚が並ぶ。なじみの顧客が立ち寄っては、製品を手に取り、大工に声を掛ける。その様子を見守っているのは、社長の豊島潔さんだ。今でこそ作業服を自然に着こなしているが、家業である工務店に戻るまでは、設計事務所にも勤務していた。

手描きで培った本物の設計力

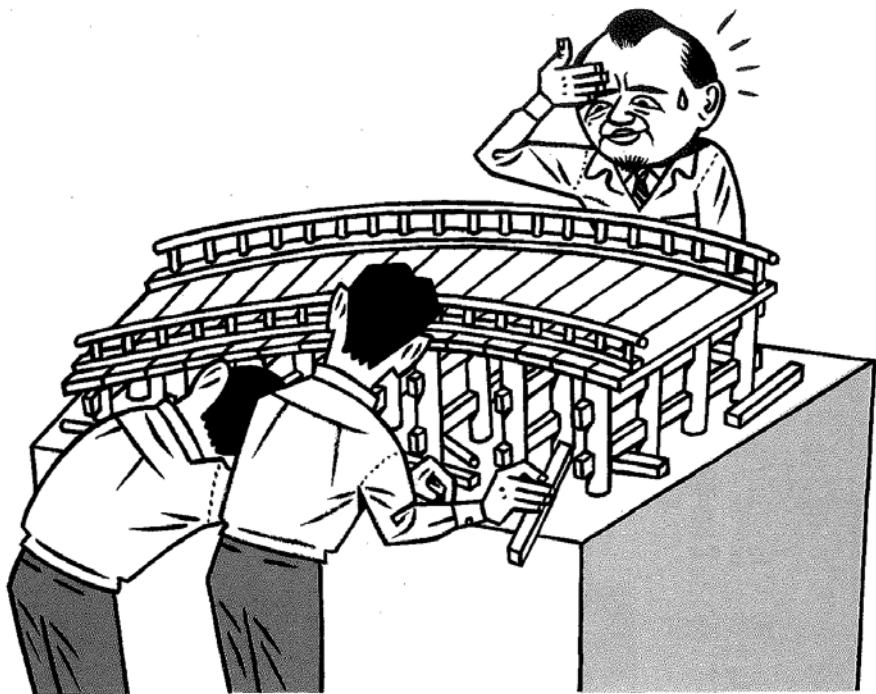
設計事務所に在籍したのは、バブル全盛期。世間の喧騒をよそに、豊島さんは仕事に没頭した。一般住宅のほか、歴史的建造物の調査、復旧などにも携わり、日中は現場監理や打ち合わせに飛び回り、事務所に戻ってからは夜遅くまで図面の作成に追われた。

「大学院の頃から事務所の仕事を手伝っていたこともあり、すぐに何

でもやらせてもらえました」と豊島さん。実戦を通じて、先輩社員から徹底的に設計作法の基本を叩き込まれた。図面を描くときに、どの線をどのくらいの太さにするか。寸法などの描き込みはどのくらいまで入れたら見やすいのか。設計者の意図を的確に図面上に表現するためのノウハウについて、「覚えるまで先輩に何回もダメ出しをくらった」と当時を振り返る。豊島さんは、CADが本格導入される前の、最後の手描き世代。おかげで本物の設計力が体に染み込んだという。

もう一つ、得難い経験をした。博物館などに展示する古民家や橋などの模型製作などを任せられたのだ。納入する完成品は専門の製作会社に依頼するが、前段階の試作品や発注用の図面を豊島さんがつくった。

「100分の1スケールの模型なら50分の1の図面を引く。そのくらいアイテムにこだわって、『実際に建築できるくらいの図面にしろ』と教



(イラスト:渡辺行雄)

えられました」。そんな緻密な作業を重ねるなかで、構造や意匠、空間のバランス感覚を磨いていった。

見積もりの重要性を実感

設計事務所8年間在籍したあと、97年に豊島工務店に入社した。メンバーは社長を務める父と、大工の社員が数人。社長業を継ぐことが既定路線だっただけに、入社早々からコスト管理を任せられた。父親のもと、見積もりの精度をみがく修行を積んだ。しかし、自分なりに精緻に見積もっても、現場の不確定要因で予想以上の増減が生じてしまう。

不確定要因を減らすために豊島さんが重視したのが、職人がスムーズに作業できる環境を整えること。特に分かりやすい図面をつくることに腐心した。職人は、自社のベテラン大工が中心。細かい指示を出さなくても、きちんと通気層を確保し、適切に水切りを設ける。その仕事ぶりを見ていくうちに、どんな図面を描けば彼らに伝わりやすいかが見えてきたという。単に職人が理解しやすさだけでなく、彼らの段取りも考えて線を引く。それによって、現場のミスや手戻りが減り、作業効率があがる。

こうして、少しずつ見積もりにも自信を持ち始めたころ、新たな経営課題が浮上した。消費税5%の移行後、駆け込み需要の反動で、新築の仕事がパタリとなくなったのだ。このときばかりは「新築の予定がない。生きていけるのか」と焦ったという。

しかし、あらためて受注リストを見直すと、新築は減ったがリフォームが増えている。粗利を計算すると、厳しい予算の工事でも意外と収益は確保できている。それに入金までの期間も短い。そこで、豊島さんはリフォームに比重を置く決断をした。

注力する分野は変わっても、建築の基本は変わらない。リフォーム現場では、既存の図面から新築当時の設計意図を汲み取り、改築後の新たな空間の形状やボリュームをイメージする。それを分かりやすい図面に落とし込んで職人に伝え、高い精度でコストを予測する。ここでも、新築で培った図面読解力とコスト管理能力が物をいった。「リフォームだけでも食っていける」と徐々に自信を深めていったという。

父親の代からの信用に加え、確かな設計力をベースに備えていることが、地域密着の堅実な経営を可能にしている。