

トークセッション

# 「自分を知る、みんなを知る」



日時：平成30年10月31日 17時～19時

場所：関西支部事務局

出席者：北野惣子（エステム建築事務所 リクルーティング事業部）

木原英生（東畑建築事務所 コスト計画室）

重松大輔（大建設 大阪事務所 コスト管理室）

高橋宏和（竹中工務店 大阪本店 見積部）

中林亮介（高積算）

宮武慎一（安井建築設計事務所 設計部）

山本満美（エステム建築事務所 リクルーティング事業部）

横木智弘（東建築積算士事務所）

※敬称略

- テーマ：1 自分について、自分の仕事について（40分＝8人×5分）  
2 自分以外の仕事を見て感じること（30分 ディスカッション）  
3 コミュニケーションの取り方（30分 ディスカッション）  
4 お互いを理解するために（20分 ディスカッション）

## 1 自分について、自分の仕事について

**重松** 大建設、重松です。私、積算協会関西支部の役員をしております、会員委員会の委員長として現場見学会やメーカーさんの講習会などを主催しています。色々と積算業界の仕事もしながら本業もしている状態です。

弊社は設計事務所ですので、役所向けの予算書作成、民間工事の概算や査定などを主にしながら業務を進めています。現在は課長という立場で管理職をしているのですが、基本的に難しい民間案件を担当する事が多いです。また、今一番仕事で多いのがプロポーザルにおける提案工事費の金額が幾らでいけるかという、当たるも外れるもよくありがちなパターンの仕事もやっております。

基本的にはガチャな人間ですので、会社ではワーワー言いながらやっています。最近は設計期間が短く積算の時間も短くなっている中で、事務所を走り回りながら、日本中色々な場所へ行き仕事をしている状況です。

**木原** 東畑建築事務所コスト計画室の木原と申します。正直話す事は、重松さんとほぼ被ってしまったので何を話したらいいのかと思うのですが、やっている事と言えば同じく基本設計段階の概算、実施のコスト算出。最近は「コスト関係の情報の収集・蓄積を重きに。」と言われていて、それに関してもやっています。色々な物件をやっています。

私の場合は特に決まっている訳ではありませんが、庁舎物件・学校・再開発が多いです。最近では地方だったり、ややこしいのを回されてる感じですが、それも信じて貰えてると思っています。



**横木** 東建築積算事務所の横木と申します。仕事としましては、意匠の積算をしています。拾いからお金入れまですべて内訳を作る事までしています。

仕事の相手先さんは、公共の建物を設計なさっている設計事務所さんの積算を担当していて、意匠の拾いからお金を入れるまでしております。

僕は学生の頃に土木を勉強していたのですが、結局建築をしたいという事で建築のお仕事を探すと事になりましたが、建築学科を出ていませんので、就職活動中は相手にされませ

んでした。一旦、土木関係の仕事で就職したのですが、やはり合わないと感じまして今の会社に転職しました。

入社して右も左も分からず、辛い事も多々あったのですが、ただやっていく中で凄く達成感があります。今後も色々な事を勉強して自分を成長させたいと思っております。

**高橋** 竹中工務店見積部の高橋を申します。私の会社はゼネコンなので、実際に建物を建て、お客様に満足いただくというのが最終目的になります。

私は入社して11年経つのですが、6年位が作業所で見積部には出たり入ったりしております。去年10月くらいに大阪の見積部に所属となり、通算で3年位所属しております。なので、皆さんに比べてコストに関しては経験が浅いと思っています。

見積部の仕事は、経営判断材料となるような適正な原価を積み上げる事で、最終的には作業所に引き継ぎます。一発勝負の入札にも参加させていただく事も多々ありますが、他ゼネコンさんより設計施工の割合が高いので、設計予算組のような仕事や期中のコストコントロールも私達の大切な仕事です。

私は作業所経験の方が長いので、作業所の事を思って「あー、あれも見ときたいな。」「あんな仮設も必要だろなあ。」とか自分なりに頑張ってみ積するとどうしても高くなるんですよ。(笑)ただ、仕事のスタンスとしては、現場が始まってから漏れがないとか、「分かっとるなー」と言われるような見積もりをするように心掛けています。

**北野** エステム建築事務所のリクルーティング事業部の北野と申します。エステム建築事務所自体は積算事務所になるのですが、昨年12月に建築技術者に特化した人材紹介業を立ち上げるという事で、今回エステム建築事務所に入社しました。

具体的な仕事内容は、中途採用を検討されている企業様から求人をお預かりし、採用要件に合う方のご紹介をおこなう事と並行して、転職希望者の方にお会いし、その方にあったお仕事をご紹介します。

**山本** 同じくエステム建築事務所から参りました山本と申します。北野と同じく技術で言いますと全くの文系でして、元々人材会社に新卒で10年ほど働き、ご縁があって現職に至るという形です。

やっている仕事としましても北野と全く同じでございます。人材紹介の仕事がとても好きでして、人と組織を繋げると言う事にやりがいを感じております。

本当に不勉強な事もありまして、ご質問等させて頂く事もありますが、よろしく願います。



**中林** 高積算株式会社の中林と申します。うちの社長に先週先々週あたりに「行ってこい。」と言われたけなので、今何も手札を持っておりません。

基本的に意匠積算を行っているのですが、入社 5 年たっていない位なので完全にお話できる事が内装と耐火被覆位で、後は外装と外構は少しかじっている程度なので、詳しいところまではあまり出来ないという感じなのですが、今日は他社さんの事、建築の事を学んで来いと言う事で社長から送り出されてきたので、基本的には学ばしていただくというスタンスで参りました。

**宮武** 安井建築設計事務所の宮武です。今日は一応パワーポイントを作ってきましたので、それを使って説明させてください。

まず僕についてですが、安井事務所に入社して 12 年目です。

3 年前に自分で設計した家を建てました。奥さんからは少し小言を言われながらも快適に過ごしております。

これまでの仕事に関しては 2014 年に竣工した大阪ガスのハグミュージアムという建築を担当させてもらいました。今までに色々な用途の建築の設計を担当したのですが、ハグミュージアムが若い時にさせてもらった一番大きな仕事かなと思っています。



最近では、去年が神戸開港 150 周年だったのですが、その記念施設となるポートオアシスという建築を担当しました。あと現在工事中の京都大学の図書館や、国の合同庁舎、企業の工場や学校など、安井事務所の特徴かもしれませんが、あまり用途を固定せず色々な建築の設計をさせてもらっています。あと、日本建築協会では U35 委員会に所属させてもらい、他者の同世代の設計者達と色々な企画や発表をしながら活動しています。

—略—

社内でも若手で立ち上げた YASUI CAMP という活動を新入社員から 30 歳位までのメンバーと一緒に、「コミュニケーションを活性化させながら、最終的にはみんなで良い建築を創って行こう」という目標を持って、色々な面白い活動をしています。月一回くらい集まって会議をして、社内外の若手の注目作品を設計者の解説付きで見学したり、社内の設計者が創った自邸を見学したり、そういった事を季刊誌として冊子に纏めたりしています。

## 2 自分以外の仕事を見て感じる事

**宮武** 自分で図面を書いておきながらなのですが、積算ってどうやっているのか実はあんまりわかっていないですね・・・質疑で恥ずかしながら自分が考えていなかった所まで聞かれ、凄いと感じる事も多いです。

**司会** 色々な方と一緒にモノ作りをする上で、中心的立場の意匠設計として自分以外の人を動かしていくという事で、心掛けている事はありますか？

**宮武** 皆さんそうなのかもしれませんが、自分だけで出来る事は後回しにするという事ですね。

人をお願いする仕事を先に、最悪自分が徹夜でもなんでもできる仕事は後回しにする。急にこれ明日までやってとお願いしても迷惑を掛けるだけだし、出来ない事もある。そうならないように心掛けています。

**中林** 尊敬している先輩は取引先の事も全部含め、最後の事まで積算という括り以外で工程の事等を考えて遂行している姿勢は素晴らしく見習いたいと思っています。

**高橋** 建築学科に入学する人のほとんどがそうだと思いますが、私も元々は設計志望でした。なので、設計を自分の仕事にできている方、特に全く何も無いところから、何かを作り出せるというのは、凄と思います。

私達は図面を受領して、それを間違えずに作る事が基本ですし、特に見積は受身の極地というか、自分で考えて、「自分はこう思うけれど、どう？」と伺いを立てる事は出来るが、最終決定を下せません。ただ、作業所を経験してきたからこそ「ここはこうした方が良いのでは？」とか、設計者にアドバイス出来るのは、私の職場の良いところだと思っています。

**木原** 私はずっと叩き上げでやってきた中で常々思っているのは、三次元で考えないと金額を算出できるわけないと。

そこで二次部材三次部材が出てくるのですが、上の人に聞いたら即答が返って来ますが、下の人に聞くと「え？え？」だけで終わる事があります。よく若い設計者に多いのが、建築主から言われている設計期間＝図面が描ける期間と勘違いしている人が多くて、図面が遅れる、遅れたら自分達が縮まる、ケツが苦しくなって、でも値入したいからどうしても積算事務所に人に無理を言う。(一同笑)

**司会** 建築業界だけでなく、色々な方を評価されている人材コンサルタントの立場の方から感じる事はありますか？

**北野** 私達は「設計、積算、施工、発注者」など多様な方にお会いします。

全体的に感じるのは、ご自身の仕事内容等にご理解されている一方で、所属している企業がどういう方向に向かっているのか、建築業界が今後どうなっていくのかなど、大きな視点での話をした時に、あまり考えをお持ちになっていない方が多いという印象がございます。良い意味で凄く専門的なのですが、言い方を変えると少し視野が狭い様な印象もあります。

あと日々感じていることは、皆さん技術があるというのは本当にカッコイイと思います。

**山本** 本日も含めて、多くの技術者とお会いして技術職も文系職種も、一人で完結する仕事ではなく「ゴール（建物の完成）に対して、社内・社外（協力会社様）にバトンを繋ぎ、それぞれの持ち場（担当業務）で最大限の力を発揮する」という姿勢は共通すると感じました。

### 3 コミュニケーションの取り方

**司会** コミュニケーションを取るのに意識していることは？

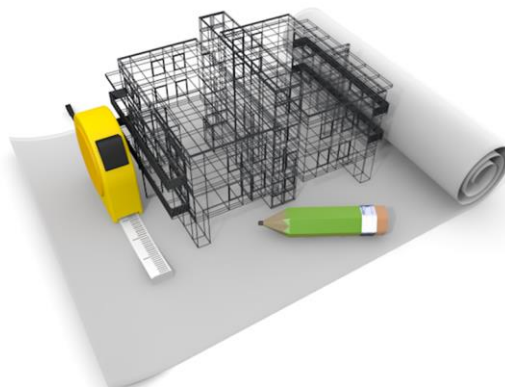
例えば建築にとって設計図面はコミュニケーションを取るためのツールと言えますが何意識していますか？

**宮武** 僕は図面描くのが好きなので、時間が許せば黙々と、描いてしまうようなタイプです。

基本は言葉や曖昧なイメージでなく施工者さんにはきちんと図面で伝えたいと思っていますが、人と話すことも好きなので、特に意識して、と言うわけでもないですが、色んな人と社内でも社外でもコミュニケーションは随分取る方だと思います。

社内では僕たち設計部は普段3Fにいて、コスト部門は6Fにいますので、コスト部門になかなか足を運ばない設計者も結構沢山います。

僕は比較的行く方かと思っていて、「こんなデザインを実現したいのだけどコスト的にどうですか？」とか、「この2つの納まりを比較したら



どちらが今だと安くなりますか？」とか、できる限りいろんなことを教えて貰いながらコミュニケーションを計っています。

そういう風に仕事をしていると、コスト担当者にも当然僕がデザインしたいもの、拘りたい部分も分かって頂くことができ、プロジェクトがスムーズに進める事のできる場合がありますね。なので、社内の人と気がねなく素直に話す様にしている方ですかね。

**中林** 僕が教えた子には言っているのですが、基本的に内装外装建具構造は別々で積算ソフトで拾って最後に明細を合わせるのですが、完全に別々で作業しちゃうと落としや重複が出てくるのでそういう時はやはり下の者から聞きに行くように言っています。

**司会** その人なりを知らないといけない、コミュニケーションとらないといけないキャリアコンサルって立場の中で、人と企業を結び付ける為の伝え方、捕え方で心がけている事はありますか？

**北野** 伝える手段で言いますと私もアナログ派です。メールは捕らえ方によって誤解が生じ、信頼関係を築けない可能性があると考えています。

ご転職支援をする際には、まず顔と顔を合わせてお互いの信頼関係を作ることを大事にしています。

私が技術面に関して不足する部分は、理解することに徹しています。一方、転職市場についてはプロとしての意見を伝えることで、信頼関係を築けるように意識しています。

**司会** メールを使用する上で何か工夫している事はありますか？

**重松** 基本、私はメールで依頼された事はしません。

うちの事務所も設計が同じフロアと下にいてるのですが、上がってくる子は可愛いです。やっぱり。



上がってきて、構造や設計でも同じですが「重松さん、これ幾ら位工事費が上がりますか？」など、相談しに来る子は良いのですが、どうしてもグループソフトの書き込みだけで「重松様。これが要ります」とか「いついつまでに欲しいです」とか書かれても、もう無視です！（一同笑）で、切羽詰って上がってきます「えっ、そんなん、自分、来えへんかったや〜ん」それ一発で終わりです。

結局するんですが、するんですけど無視しています。会いに来ない人はやりません、基本的に。

うちの事務所にも若い設計者が沢山いますが、みんなに必ず言っています。人に物事頼むときは顔を合わせろ。どうしても外出して出来ない場合は電話しろ。

メールすると時間がかかるだけで要点が伝わらない。例えば10分で終わることがメールに書くと、何を書いているのか？と受信した方は考えるじゃないですか。来たら終わるのに。メールを書くもんだから・・・それは、私は一刀両断で。(一同笑)やるんですけどね。最後はやるんですけど。しません。ギリギリまで放置しています。(笑)

**宮武** せっかくコストの方がたくさんいらっしゃるのの一つ伺いたいのですが、意匠屋は凄く達成感というか目に見える喜びってあるんですね。でもコストの方の喜びはどういう所にあるんだろうと疑問があって、その人たちにいい仕事をして貰う為にも僕らはどういう事を努力するべきかな？という部分を教えていただきたいなと思います。

**重松** それ、弊社の所長面談で聞かれたことがあります。「どこで達成感を感じるんだ？」って。「えっ？達成感??」みたいな。

私が今思うのは、部下がやった役所工事で不調にならない事です。トラブルが無くて良かったねというのが達成感ですかね。

ただ、建築そのものが出来た事に関しては喜びが薄いかもしれません。仕事の中での達成感はあるかもしれませんが、建築が出来ての達成感といわれると凄く辛いですね。





**宮武** コストの方からは厳しい事も言われたり、怒られたりしながら何とか仕事をやりきるのですが、一緒に楽しく良い設計をしたいと思っていますよね。その時、どの様な僕らの資料なり設計だったら、よりモチベーションが上がるのかな？と。

**重松** うーん熱意じゃないですか。本当に熱意やと思います。一生懸命する子はずっと僕の席の後ろの打ち合わせコーナーに座っています。で、「はよ、帰らんと気が散る」と。(一同笑) ずっと座ってずっと聞いてきます。でもそれぐらい気合を入れているプロジェクトはこちらも頑張りたくなります。どんな無理な工程でも。その時の自分は、絶対にやろうとしていますから。だから、「うろちょろすな」と言う位に来ている方が可愛いらしいです。

**高橋** 最終お客様に見積を提出する時って、紙で出しますよね。何千ページになる事もありますが、社印もつきます。

見積書は、私の成果物だと思っておりますし、プライドも持っています。紙と文字でしかありませんが、色々考え抜いて「精魂こめたで！」というものを作り終わった時の達成感があります。



また、幸い現場にも行こうと思っただけでも見に行ける環境にありますので、自分が見積した現場に二回・三回行くと、作業所にいろいろ指摘される事はありますが、自分の想像と実物の違いに気づく事もあって、新しい発見をしたような楽しさがあります。二つのフェーズを見る事が出来るおかげで、少しはモノづくりにも貢献できたという達成感もあると言えると思います。

あと、例えば宮武さんのような設計の仕事って1物件にかかる時間はとても長いと思いますが、私たちは長くても一ヶ月、二ヶ月で新しい物件が入ってきます。そのたびに違う図面が来て、それをまた新しい気持ちで読んで考えてと、常に新しい気持ちで仕事出来るという部分では良い側面だと思っています。

**木原** 机に座っている業務の間は達成感ゼロなんです。

で、建築主さんのところに行って説得する。「こういう方法はどうですか?」、そういうやり取りの中で、「思い通り建築主さんを満足させられた。」とかいう部分に重きを置いてるので、当然内訳書が完成した時点で、「お金が治まった、やった!」ていうのはあるんですが、それ以上に日々の達成感、いや、打ち合わせの度に達成感を感じてやっていますね。「交渉事が上手くいったよ。」「こういう説得が出来たよ。」とか。

**横木** 一番の達成感は、ブルーファイルを納品しに行く時です。

ファイルを三つぐらい役所の担当の方に、出来ました！って時が一番です。隅から隅までチェックされても自信しかないの（笑）。

これでまたチェックを受けて、何かあれば「ごめんなさい。」なんです。見えるところだとするとそういう事になりますね。

それが出来るのに一ヶ月位はずっと、根つめて必死にやっていますので心の中では「隅から隅までチェックして！！」と思っています。（一同笑）

**高橋** 質問なんですが、僕らは入札があれば応札する立場で、逆に要綱書を作る立場の方はいつが一番緊張するのですか？

**重松** 予定価を作るときです。予定価を決める時はドキドキしますね。

特に民間工事は我々が決めてしまう事が多いので、これ誰も来なかったらどうしよう？って言う、ドキドキ感がありますね（笑）頑張ってる工事費を突っ込んでいるときは、余計ドキドキしています。

不調になると全部こちらに来ますので、全部お前らが悪いってなるのを、死ぬほど経験してきていますので。ヘルペスができる位。（一同笑）。ほんとに悩みますからね。



**司会** 人材紹介での達成感は？

**山本** 転職希望者の方とは「転職活動からご入社までのお付き合い」になってしまうことが多いのが実情です。

企業様とは長くお付き合いをさせて頂いているので「●●さんに入社してもらって、良かった」などのお話を頂いた時は、やっけて良かったと思います。それがあからこそ11年出来ているのだと思います。

## 4 お互いを理解するために

**司会** 「お互いを理解するために」意識していることは？

**宮武** 当然、良かれと思ってやって判断した事でも、勝手に決められたと嫌がる人もいるでしょうし、考える事を少し任せてみると、何もしないと思ってしまう人もいます。うから、千差万別で難しいですね。でも根本は僕自身が楽しみたいって事もあって、色々悩むところです。

自分より若手のメンバーが中心で行っている活動で言うと、僕はあまり表に出ないほうがいいだろうと思っています。僕が表に出すぎると、若手はそれを手伝わせられていると感じてしまう。僕はその活動が楽しいからたくさん参加させて欲しいのだけど、もっと裏方に回らないとな、とか。

会社は違うけれど、同年代の設計者による建築協会のU-35委員会の活動はみんな高い意識と目標を共有した活動となっているので、議論も活発でとてもいい組織です。

メンバーみんなは日々忙しい業務の中で集まっているので、「せっかく集まっているんだからには良いものにしようよ。」  
「もっといい企画を考えようよ。」という感じですよ。

これからのいろんな組織はそうのように目標を共有しながら、良いコミュニケーションを図ることで、各人が高いモチベーションを維持し、活動を拡大できる組織になっていければいいなと思っています。



**北野** 凄く単純なのですが「嘘をつかない」という事を意識しています。

人材紹介会社によっては、どうしても悪いところを隠したり実態を伝えなかったり、事実が湾曲される事があるのが実情です。私は「入って長く続けていただく事」が大事だと思っていますので、知っている事を全てお伝えしているようにしています。

企業様も転職希望者様も、お互いの正直なところを見ていただく事を大事にしています。

**中林** やはり僕は会話です。絡みの少ない方達というのは、連携が上手くいっていないのかな？と、たまに感じます。僕は煩いと言われるくらい喋る方なので、くだらない事でも喋りに行き、和やかになったところで仕事の話をしたり、場合によれば一旦くだらない話を入れて少し和やかにしてみたりは考えてやっています。

**高橋** 信頼というのが今一番のテーマでして、大阪の見積部に来て一年経ちましたが、今はプロジェクトごとに「はじめまして」から始まっています。あと五年位したら顔も覚えられて、社内にもお客様にも信頼して貰える様な担当者になっていきたいというのが目標です。

信頼を得るためには先ほどの北野さんが仰ったように、嘘をつかない事だと思います。究極の見積書と僕が思っているのは「これがうちの原価です。利益コレだけみえています。お願いします！」って言えるような関係をお客様と築けたら・・・むちゃくちゃ楽なんですけど。お客様と面と向かって本音で話しあえるくらいの信頼関係を作りたいなとつくづく思います。

そのためには、まずは社内で、「このプロジェクト担当高橋やで。ラッキー！」と思ってもらえる位になりたいと思っています。



**重松** 指名されてるのか、継続してやっているのかで話は違うのですが、大切にしているのは、継続したお客さんの信頼を得て私は下に引き継ぎでいく、事務所が何十年も続いてきたという歴史の中で、非常に重要な事だと思っています。

私も上司から引き継ぎましたし、次は誰かを見極めて渡していこうと。それが会社への信頼に繋がるので継続していきたいと思っています。

**司会** 最後に今日の感想を一言

**木原** 色んな業種の方のお話を伺って勉強になる事も多々ありました。今後、役に立てればと思っております。

**横木** 大変刺激になりました。同じ業種でも知らない事が沢山あった事を知りました。このような機会があれば、どんどん参加していきたいです。

**高橋** どうしても仮囲いの中というか社内しか知らなかったのが、会社・立場は違いますが、皆さんも同じ悩みを持っているんだなあというのが分かっただけでも非常に有意義な会でした。また、様々な意見に触れて非常に刺激を受けました。

**宮武** 僕は設計に関して危機感を持っています。10年もすればA Iなどが発展して、僕がしている設計はそっちに取られるのではないかと不安が凄くあります。

そうならない為には自分はどうかならないといけないかをいつも考えていて、社内でもこの人に設計して貰いたいだとか、建築主からもご指名頂ける、人に必要とされる設計者になりたいと思っていますので、このような会で色々な方の意見を伺えるというのは良い機会だと思っています。

**中林** 為になる話が多くて大変為になりました。設計やコストの話聞いて良かったです。また機会があれば参加したいですし。

**北野** 異業種から参加させて頂き、皆さんのお話を伺って、明日から技術者の方ともう一段深くお話ができるようになりました。

**山本** コミュニケーションが大事だという事は物凄く感じました。明日からのお客様とのコミュニケーションをもっと大事にしようと思います。



(編集：森嶋 亜季)