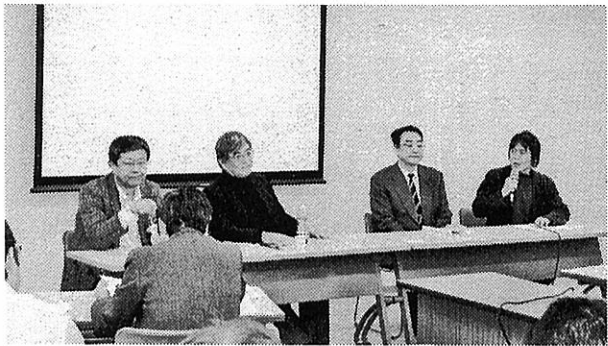


自立へスキル学ば

日本建築家協会（JIA）は2、3日の2日間にわたり、仙台市泉区のTOTOTEKニカールスペース東北で「JIAプロフェッショナルスクール」を開いた。東京、大阪以外で初めて開催された同スクールには、東北支部の会員と会員事務所のスタッフら約30人が参加。クライアント獲得のためのマーケティング、契約とリスク・マネジメント、組織づくりなど、建築家が自立した活動を展開する上で必要なさまざまな知識や技術などを学んだ。

JIA 仙台でプロフェッショナルスクール



2日は、JIAの顧問 特に、マーケティングを務める社会システムデ については「戦略」と位置ザイナーの横山禎徳氏 置づけ、「歴史上の芸術家が、クライアント開拓の家は自分をどう見せるかあり方などを講義した。この中で、横山氏は「建築家がしっかり仕事するためには、クライアントサービス業のプロフェッショナルになる必要がある」とし、中でもコミュニケーションスキルとマーケティングの重要性を強調した。

横山氏



本間氏



「今日の話を自分の仕事と照らし合わせて考え、活動の幅を広げてほしい。多くのキーワードを繰り返し覚えてトレーニングすることが重要だ」と語った。

3日には、横山氏が「建築家のプロフェッショナルとは」、光井純氏と山口俊之氏（ペリ・クラーク・ペリ・アーキテクト・ジャパン、光井純&アソシエーツ）が「設計契約とリスクマネジメント」、本間貴史氏（本間総合計画）が「建築家の新しい挑戦——CMについて」、佐々木弘男氏（A&Aマネジメント、サウンド）が「組織を作るA&Aマネジメンの挑戦」と題してそれぞれ講演し、講演者による座談会も開かれた。写真。

さらに、「高いエネルギーレベルを維持し、計画的に行動しなければ何も起らない」と語りつつ、具体的な取り組みとして、▽コンタクトを数多くとる▽自分のフィードバックを下げない▽常に自分を駆り立てる仕組みをつくる——ことなどを挙げた。

これを受けて、JIA前会長で日建設顧問の小倉善明氏は、同スクールに興味を紹介しながら

マーケティング、コミュニケーションが重要

の組み立てが課題だ」と自らの経験を語り、本間氏はCM（コンストラクション・マネジメント）業務を通じて「設計や議事録、契約書など厳密にしていかなないと、リスクを背負うことになりかねない」と指摘した。

山内氏は「建築を学ぶ学生には、デザインだけではなくマネジメントも学ばせるべきだ」とした上で、事務所の共同運営は、「組織の中で役割分担を明確にしていく必要がある」とした。

これに対し、横山氏は「建築家の本質は一代限りの芸。パートナーシップで事務所を存続させるには、シビアな関係を構築することが必要だ」と語った。

これを受けて、「地域の建築家として」をテーマに講演したJIA名誉会員の本間利雄氏（本間利雄設計事務所）は、地域におけるこれまでの設計活動を振り返りながら、「設計しただけでは地域の信頼を勝ち得ることはできない」と、アフターケアの重要性を指摘するとともに、その役割を担うメンテナンス部門の活動を紹介した。

さらに「建築の勉強は十分に積んできたのだから、異業種との交流を通じて、建築家の役割をより深く理解することが重要だ」と、参加者に呼び掛け、2日間にわたるスクールを締め括った。