

建築設計事務所

平成 15 年の売上げは、景気の底打ち感などから 2 桁増加となる企業がみられる一方で、受注量の減少から売上げが減少する企業もあるなどまだら模様である。

最近では、若手建築家による新しいライフスタイルの提案がメディアを通じて紹介されるなど、自社の目指す方向性を明確に打ち出す動きもある。

業界の概要 建築士の活動範囲は建築士法により定められている。建築士は 1 級、2 級、木造に区分され、設計・工事監理などのできる建築物がそれぞれ区分されている。建築設計事務所の業務の流れは、大きく分けて 建築主（施主）から直接、設計事務所が受注して施工業者（建設会社・工務店）に建築を依頼する場合と、 建築主から施工業者を経由して設計事務所に注文が来る場合の 2 つがある。ただし、大手建設会社（ゼネコン）などでは、自社内で設計部門を擁し、設計・施工を一貫して行う形態もみられる。

建築設計事務所の規模をみると、全国で事業所数が 6 万 3,545 社、従業者数が 51 万 7,131 人（平成 13 年、総務省『事業所・企業統計調査』）となっている。なお、大阪府の地位をみると、平成 13 年は事業所数が 4,756 社（対全国シェア 7.5%）、従業者数は 4 万 1,257 人（同 8.0%）となっている。

業務の概要 上で述べた 、 どちらのケースにおいても、「建設設計」と「設計監理」が中心業務として位置付けられる。建設設計業務では、まず設計依頼を受けた建築主と打ち合せや聴き取りをした後、実際の敷地に出向いて周辺環境や道路などの現地調査を行う。次に、敷地がどのような法規的規制・制限を受けているか役所（市町村）で確認し、これらの調査内容と建築主との打ち合せの内容を踏まえて、図面と模型を作成する。そして再度、建築主との打ち合せを繰り返して最終プランを決定し、設計から設計監理までの正式契約を結ぶ。

図面が確定した段階で、役所（検査機関）に確認申請書を提出する。これは、計画している建物が建築基準法等の関連法規に適合しているかを審査するためのもので、役所の許可を受けなければ着工することができない。この作業と同時に、1 社あるいは複数の工務店に見積りを依頼する。建築設計事務所自身で見積りを行う場合もあるが、これを基に工務店を選び、建築主・設計者の立会いで工事の契約を結ぶ。

一方、設計監理業務では、工程の区切りごとに図面通りに工事が行われているかをチェックする。特に、重要箇所や図面での表現が難しい箇所の工事の時には、点検の頻度を増やすこともある。工事がある程度進捗した時点で、中間検査申請書を作成、役所（検査機関）に提出し、現場検査にも立ち会う。

その後は現場のチェックや現場監督、施主との打ち合わせを繰り返し、変更箇所が発生した場合にもその都度打ち合わせを行う。そして建物が完成すると、完了検査申請書を作成して役所（検査機関）に提出し、現場検査に立ち会う。

以上のようなプロセスを経て、建築設計事務所の主要な業務が完了する。

売上げはまだら模様 建築設計業務は原則として、受注方式であり、受注の多寡は建築設計事務所の経歴や実績のほか、知人の紹介といった人的ネットワークにも大きく左右されるといわれている。さらに、当然ではあるが、この業界は建築業の動向と密接に関係することから、好不況の変化を直接受けやすい特徴がある。

ヒアリングによると、今期（15年）の売上高が「増加」、「横ばい」、「減少」と回答した建築設計事務所は、ほぼ同じ割合でみられた。

増加した企業をみると、不動産事業（販売）が6割を占め、設計部門は主に注文建築を設計するA社では、売上高は前年比10%の増加となっている。注文建築は住宅の建替えを望んでいる人にとっての憧れであり、オリジナルの家を作りたいという消費者ニーズの高まりや景気の底打ち感も加わり、供給側の住宅メーカーの動きが活発化しているという。

また、7年ほど前から福祉施設の設計を手掛け、現在、特別養護老人ホームやケアハウスなどの福祉・介護施設の受注が8割近くを占めるB社では、ここ2、3年売上高は増加傾向にある。15年は例年以上に大規模物件の受注があったことから、前年比15～20%増となっている。

一方、売上げが横ばい、及び減少となった企業では共通して、受注量の減少がその要因に挙げられている。各事務所によって得意分野は異なるが、受注量の激しい変動を回避するために、受注量の変動が少ない分野の設計を手掛けたり、調査や検査、測量などの設計以外の業務で補完するといった経営努力もみられる。

受注価格は弱含み 建築設計事務所は「建設設計」と「設計監理」に対する報酬として、設計・監理費を請求する。工務店や住宅メーカーでは、工事見積書の中に設計・監理費を含めた工事費のみを提示することもあるが、基本的には工事費（予算）の何%という形で示されることが多い。

建築主から直接、設計事務所が受注する場合、図面の枚数など業務の密度は濃くなり、デザイン等建物の細部にまで建築主の意向を反映させるため、必然的に報酬は高くなる。ただし、予算の制約などから建築主と相談しながら決定することも少なくない。

一方、建築主から施工業者を経由して業務を受注する場合、設計事務所は施工業者の下請けに位置するため、施工業者は最小限の費用（業務内容）で設計事務所に仕事を依頼することになり、設計・監理費は上方硬直的となる。

このように、業務の受託方法や建物の用途、構造などによって業務内容や難易度が異なるため、一概にはいえないが、住宅の場合で10～12%程度、マンションで3～4%、店舗改装で10%前後の設計・監理費を請求するようである。

ヒアリングでも近年、下落傾向にある企業が多く、国土交通省によって請求できる設計・監理費の基準が定められているものの、現実にはその基準の7割程度しか請求できない、という例もあった。

自らの役割を明確化 当業界は小規模事業者が多いこともあり、これまで営業活動にあまり注力してこなかったといわれる。そのことは、職能に対する消費者や建築関連業者の不理解を招き、受注単価の下落など契約における不利益の要因にもなりかねない。

そこで、業界団体では社会に対して建築士の役割を明確にする取り組みを始めている。日本建築家協会では、15年12月に「登録建築家」の認定申請受付を開始した（近畿支部では11年8月に先行採用）。これは、職能者として身分保障される国家資格と一線を画し、専門知識の習得と技術の向上、プロ意識の徹底、建築家としてのモラル向上などを図り、国際的に通用する建築家を育成するものである。

一方、大阪府建築士会でも全国に先行して、「専攻建築士制度」を開始している。建築士の専攻領域（専門分野）をまちづくり、設計、構造、環境整備、生産、棟梁、法令、の7つのカテゴリーに分類し、認定・登録してホームページなどを通じて社会に広くPRする

ものである。この制度を通じて、建築士の責任を明確にし、建築士の倫理の確立と、技術・知識の研鑽を推進し、エンドユーザーに密接に関わっていこうという狙いである。

今後の見通し 最近では長屋や空きビルの改装、コンバージョン（用途転換）など、若手建築士を中心に新しい発想によるライフスタイルの提案が、テレビや雑誌など各種メディアを通じて行われるようになった。その意味で、成熟化した当業界が新たな段階に移行する時期にあるという見方もできるが、そうした斬新な動きはまだ一部のようなのである。

しかし、企業間競争が激しくなり、淘汰が進む中で、より「間口の広い」商売をすべきとの意見もあり、建築に関する専門知識だけでなく、登記や税制（土地取得、固定資産、贈与等）といった様々な分野の相談に幅広く対応できることが顧客獲得につながるとして、相談事業を行っている企業もある。

以上、厳しい環境下において、自社の目指す方向や得意分野を明確にし、いかに消費者や建築関連業者に理解してもらおうかが、今後の事業活動の成否を左右すると考えられる。

（山本敏）

土木建築サービス業の推移（大阪府）

（単位：店、人、％）

	事業所数		従業者数	
		前回調査比		前回調査比
平成3年	4,583	25.9	40,929	33.4
8年	5,129	11.9	48,631	18.8
13年	4,756	-7.3	41,257	-15.2

資料：総務省『事業所・企業統計調査』より作成。

建築士でなければ設計・工事監理のできない建築物

	1級建築士に限られる	1級または2級建築士に限られる
学校、病院、劇場、映画館、観覧場、公会堂、集会場、百貨店	左の用途に供する建築物で、延べ面積が500㎡を超えるもの	
木造	左の建築物または建築物の部分で、高さが13mまたは軒の高さが9mを超えるもの	左の建築物で延べ面積が300㎡を超え、または階数が3以上の建築物
鉄筋コンクリート造、鉄骨造、石造、煉瓦造、コンクリートブロック造、無筋コンクリート造	左の建築物または建築物の部分で、延べ面積が300㎡、高さが13mまたは軒の高さが9mを超えるもの	左の建築物または建築物の部分で、延べ面積が30㎡を超えるもの
用途、構造を問わず	延べ面積が1,000㎡を超え、かつ、階数が2以上の建築物	延べ面積が100㎡（木造にあっては300㎡）を超え、または階数が3以上の建築物

（注）1．木造建築士は、上記以外の木造の建築物で延べ面積が100㎡を超えるものを扱う。

2．建築士法に定めるところによる。

資料：（社）金融財政事情研究会『業種別貸出審査事典 第6巻』より作成。