

RICSとの提携に寄せて

早稲田大学客員教授 五十嵐 健

BSIJ-CPD 認定記事 1単位

RICSとの提携協力覚書の締結

本誌の春期号にRICS（英国王立チャータード・サーベイヤーズ協会）との提携協力覚書に調印したという佐藤隆良氏（当会前副会長）の記事が載っていた。提携によって、「建築コスト管理士」資格者で一定の条件を満たせば、RICSの正会員として入会する資格を得られると言う。

世界的に権威ある団体との提携は、当会の将来にとって喜ばしいことだ。特に、建築コスト管理士を目指す若い人たちにとって、大きな未来が開けることになる。

この機会に、これからの建築コストの仕事を考える上で参考になると思われるRICSの活動や、その活動が我々の仕事に与える影響などについて考えてみたい。

RICSについては、その職能のひとつにQS（Quantities Surveyors）があるのでよくご存じのことと思う。またその概要は、先ほど触れた本誌春期号の「日本建築積算協会とRICSとの提携協力覚書の締結の意義」（佐藤隆良著）に載っているので、それを参照していただきたい。

日本の建設産業のグローバル化の課題

日本の建設投資は高度成長期の終焉とともに減少している。そのため大手建設会社の多くは、新たな市場と求めて40年ほど前から海外に進出した。しかし欧米の企業に比べて利益率が低く、時として赤字になることも珍しくない。そのため、この10年間は工事金額ベースで横ばいで推移している。（次ページ図参照）

その理由として、日本の建設産業は技術的に優れているが、“契約交渉・クレーム処理能力”や“為替・カントリーリスクなどのリスク対策”が十分でないことが挙げられている。そのため工事以外のことでトラブルが発生し、工期の遅れや支払いの停止が起り赤字になる事が多いという。

そのため建設会社の多くは、これまで海外工事の



五十嵐 健（いがらしたけし）

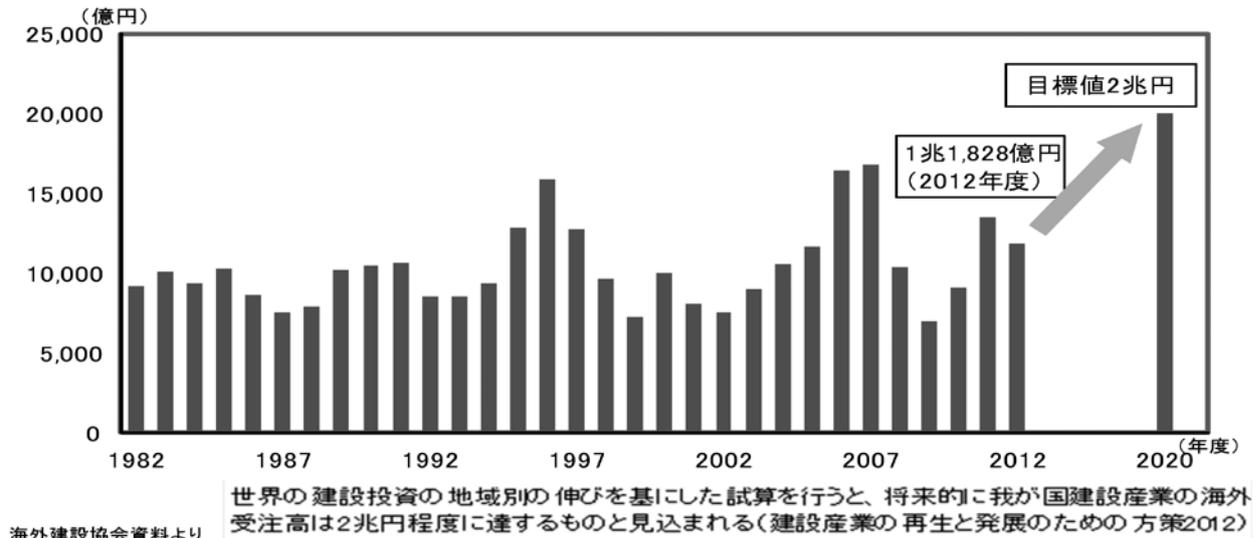
早稲田大学理工学術院総合研究所客員教授
社団法人企業研究会参与
日本建築学会建築施設マネジメント小委員会委員

1943年生まれ。博士（工学・早稲田大学〔専門：建築経済、建設経営、地域経営〕）
不動産建設株（現株不動産テトラ）取締役の後、現職。

著書：「建設産業、新“勝利の方程式”」
「200年住宅のすすめ—長く使える家の経済学」
（以上日刊建設通信新聞社刊）

「地域創造計画ハンドブック」（共著、鹿島出版会）
「建築産業再生のためのマネジメント講座」（共著、早稲田大学出版会）

海外建設受注実績の推移



割合を、経営に大きなダメージを被らないよう、意図的に1割前後に抑えてきた。またその仕事も、国内顧客の海外施設の建設などを中心に行ってきた。こうした状況は設計事務所も同様で、リスクの少ない政府開発援助であるODAや海外公館の仕事を中心に行っている。

しかし最近では、国内の競争が一段と厳しくなり、従来市場だけでは企業の維持が困難な状態にある。このため、多くの企業で海外の仕事を増大する傾向にある。

増加する海外プロジェクト

一方、新興諸国の経済発展は目覚ましく、東南アジアを中心に建設投資は拡大傾向にある。こうした国々は、これまでは経済を発展させるために、まずは資源開発や生産施設の整備を急いできた。しかし、今後はその成果を国民生活の向上に繋げ、経済の効率化や質の向上を図るために、近代的なインフラ施設や生活環境の整備に向けようとしている。

その中には、発電所や新幹線、高速道路などのプラント施設や土木構造物もあるが、事務所ビルや病院、大規模な住宅団地など建築や都市開発のプロジェクトも多く、建築技術者の活躍する場は多い。

そのため、大手の設計事務所や建設会社を中心に、3.11以降海外での事業拡大を目指す企業が増えている。また今回の安倍政権の成長戦略でも、インフラ・システム輸出を今の10兆円規模から、10年間で3倍の30兆円に伸ばすとしている。今後、日本の建設産業の海外進出は増えると思われる。

しかし、アジアには、インドなどかつての英国植

民地が多く、また大型プロジェクトでは、欧米や中国・韓国企業との競争を促すため、グローバルスタンダードである英国式の契約や管理方式を採用することが多い。このため、海外の仕事を増大するためには、まずそのやり方を知る必要がある。

日英のコスト管理業務の考え方の違い

海外のプロジェクトで、多くの場合交渉の相手となるのはRICS認定のQSである。QSは建築コストマネジメントの専門家であり、その業務内容は建設プロジェクトの「コスト管理」「発注調達」及び「契約管理」の3つの業務からなっている。

日本におけるコストマネジメントの業務は、一般的に、契約図書を基に要求品質と工期に従って建築ハードの技術的造り込みを行うマネジメントを指すことが多い。

これに対しQSの業務は、建設プロジェクトのコスト管理のほかに、発注調達や契約管理の業務も含まれており、施工する現場でのコストと品質の作り込みを中心とする日本型のコスト管理業務より守備範囲が広い。

というより、むしろ発注調達の条件や契約内容の進行管理が業務の中心になる。しかも、大型のプロジェクトでは発注者と施工者の両方にQSが付くため、そのやり方はプロ同士の交渉になることが多い。

通訳とネゴシエーターの違い

以前この稿で、日本のPCMの仕事は、プロジェクトにかかわる多様な専門家の意見を、コストという共通の価値尺度を用いて調整する通訳の役割では



英国の建築事業規模は日本の1/3だがそのやり方には学ぶところが多い

ないかと書いた。これに対し、QSの役割は、専門知識をもって双方の利益を守るネゴシエーターの役割になる。

そうすると、工事のやり方でも関係者が衆知を集めて、いかにコストパフォーマンスのよいやり方を探るかということより、自分の属する側の利益を確保するかという目線になる。いわば日本の専門職能で考えると、弁護士のような役割になる。

この点が、同じPCMでも国内工事の場合と大きく異なる。それともう一つ、工事の請負方式の違いにも留意しておく必要がある。

日本での建築の工事契約は、大部分が「総価請負契約」で行われている。この契約方式は、請負工事業者が工事総額を事前に見積り、その工事額で設計図書に定めた仕様通りに完工を約束するもので、実際に工事原価がいくらかかっても、その取り決め額で完工するリスクを負うことになる。

英国の主流はBQ書に基づく総価・単価契約

一方、英国の主流は一定価格（総額）請負だが、実体としてはBQ書（ビル オブ クォンティティズ＝工事数量内訳書）をベースとする単価契約的色彩の強い契約となっている。

この方式による発注者と請負工事業者ととの契約は、総価による請負工事契約であると同時に工事単価も契約の対象となる「総価・単価契約」と呼ばれる。

工事単価を双方で合意するためのツールとして、BQ書を発注者側のQSが作成し、そのBQ書に基づいて入札業者が工事単価の値入れを行う、数量公開による入札体制を採っている。そのためBQ書の工事数量に関しては、発注者側が責任を持つ契約数量として提示し、入札業者によって値入れされた工事

単価も契約の対象としている。したがって、BQ書は発注・契約図書の一部でもある。

こうしたやり方は日本の公共発注の土木工事の数量発注方式に近い。このため設計変更の度に交渉に時間がかかり、日本人の感覚からすると非効率のように思える。

修繕・メンテナンス工事の契約方式

英国には、このほかにも総価請負契約から実費清算契約まで、様々な契約価格方式がある。そうした契約方式を、プロジェクトの特性に合わせて選択・修正した契約書類を作り、契約管理を行うのもQSの仕事である。

日本国内でも、今後そうした仕事のやり方が求められることが予想される。それは、修繕やメンテナンス、大規模リニューアル工事などの増加である。

これまで日本では、RCや鉄骨造の建物でも建築更新のスピードが速く、多くが新築工事であった。しかし、社会の成熟化とともに既存ストックが増加し、その利活用が求められるようになるため、こうした工事が増加する。

新築工事と異なり、改修工事では既存との取りあい部分や劣化箇所など、設計段階で正確な数量が把握できない部分がある。また、既存部分の撤去により、新たに補修の必要な箇所や設計図通りの工事が出来ない所が見つかるなど、工事途中での変更箇所も多くなる。

このため、総価請負方式に不向きで、単価契約や実費精算方式など、他の契約方式が必要になる。欧米では新築工事と改修工事の割合が半々と言われるように改修工事の割合が多く、こうした工事に向く契約方法や管理手法も整っている。

現在、日本でも改修工事に関する契約手法の整備が進められているが、こうした面で伝統あるRICSの手法は学ぶ価値があると考えている。

内なるグローバル化への対応

もう一つ重要な視点は、国内企業による不動産投資や工事発注業務におけるグローバル化の進行だ。前々回CRE戦略の話をしたが、国内でもその導入に伴い、施設を建設する際に発注者がPCMのプロを活用する動きが増えてきている。

CRE戦略では、保有不動産の価値の最大化とともに建設プロセスにおける株主に対するコンプライアンスの確保も重要になる。そのため大型の建設プ

プロジェクトの場合、基本枠組みを早い段階で決めて役員会に諮り、経営の意思決定をとる必要がある。

その際、建設する施設の仕様やコストだけでなく、どの設計事務所や建設会社に仕事を依頼するか、その決定プロセスの説明責任も要求される。

そうした建設プロセスの全てを第三者の視点で的確に判断するために、専門のPCMを頼むケースが増えてきている。ただ日本の場合、企業風土の違いからその役割は調整型になる傾向がある。

しかし、一方でグローバル化の進展に伴い欧米型の対応が必要になることもある。PMCの業務においても、国内の特性を生かしながら世界標準との整合性を取りつつ再整備する必要がある。そうした意味でRICSとの調整や連携を図ることも必要になるだろう。

不動産鑑定、会計業務との連携

RICSの組織は、その起源が貴族の荘園管理の業務にあると言われるように、不動産を中心とするあらゆる資産に関する専門家によって構成される組織である。

このため、英国でサーベイヤーを指す場合、建設コスト／積算専門家(QS)を指すか、あるいは不動産鑑定の専門家を指すケースが多い。そのため、RICSの日本での提携先として、積算・CM団体の他に、不動産評価や会計業務団体も対象に挙がっている。

元来日本では、この2つの職能は全く別の分野と考えられていたが、最近の動向をみるとかなり接点が増えてきている気がする。

例えば不動産の価格を決める不動産鑑定業務では、以前は土地の持つ潜在価値を中心に価格が決められてきた。しかし、現在不動産の評価において建物の収益性や利用方法、環境配慮や耐震性などの性能価値も評価の対象になっている。しかも、減損会計の採用により、建物の公価を時価で算出する必要が出ている。

そのために、日本でも今後建築積算業務と不動産鑑定、会計業務との連携を目指す必要がある。RICSでは、こうした業務機能を一体的に行っており、この面でも学ぶところがあるのではないかと考えている。

英国における建設産業の動向

ただ、日英のコスト管理業務を我々の感覚でみる

と、日本のやりの方が顧客と請負者の双方にとって、効率的に品質を創り込めるやり方であるように思える。

英国内でも、交渉が長引き係争が多い英国のやり方より日本の方が効率的なので、これを学ぼうと言う動きもある。また、中東諸国のように経験から学び、日本の企業に任せの方が安心でかつ楽だと考える国も出てきた。

ただ反面、片務性が高く、社会情勢の変化で資材価格が大きく変動した場合や工事が中止に追い込まれた時などには、大きな損害を被るおそれがある。しかも海外ではそうした事態はしばしば起きる。

日本でも公共の土木工事の場合は数量発注が原則だが、海外工事では建築同様に赤字工事が発生する。これは、海外では工事中のクレーム処理で、契約の中身や工事の間に取引された書類が重要になるが、日本のやり方ではこうした対応が不十分であり、不備が多いためだ。

海外で仕事をするためには、グローバルスタンダードとなっている英国のRICSの内容をよく知る必要があると考えている。

日英両団体の連携による制度の整備

ただ一方的に日英のやり方のどちらが良く、どちらが悪いともいえない。日本での仕事が発注者、請負者双方の信頼が前提であり、英国のやり方は相手方を信用しないことが原則で、そのために契約を細かく規定し結果についてチェックするやり方を行っている。

このため契約は細部にわたり、その変更に対する交渉ごとにも多いため、日本より非効率になる。しかし、工業製品の使用が多く要求性能レベルが厳しくない工事の場合、日本型のやり方は効率が良い。このため、英国内でも生産性を高めるために、日本型のやり方を推奨するようになった。

今回のRICSとの業務提携を機に、日英双方の建築コストマネジメント関係者が連携を密にし、お互いの利点を出し合って建築生産の効率化と品質向上に寄与することを期待したい。

注記) 本稿の英国建設産業の動向とRICSの活動に関する内容は、主に佐藤隆良氏の次世代建設産業モデル研究会での講演(2013年12月)および当協会の「2012BSIJ国際セミナー」(2012年4月)におけるRICS会長オング・シー・リアン氏の講演によっている。

BSIJ-CPD 認定記事 1単位

加納恒也

公益社団法人 日本建築積算協会
副会長・専務理事

もし、建築コスト管理士（コストマネジャー）が、 ドラッカーの「マネジメント」を読んだら

PCM版『もしドラ』 第8回

前回までの内容は、ホームページに掲載されています。

前回までのあらすじ

丹野雅成・天野清志という強力な助っ人の参加により小林積算のコストマネジメント体制は整った。大杉設計におけるキックオフミーティングを経て、美術館プロジェクトは本格的に開始された。丹野の提案で、基本計画前のコストプランニングに際して一旦概算を行ったうえで、建物の特性を反映した予算配分をすることになった。

小林積算に戻って概算の打合せに入った啓二と鮫島だが、「次回からはコストマネジャーとして君がまとめてください。我々はサポート役に徹するからね。鮫島君もしっかり支えてくれよ。」という山内部長の厳しい一言が。

SCENE26 :

啓二は、改めて マネジメントについて考える

まだ空席の目立つビアホールの奥に啓二と鮫島の姿がある。

「結局、山内さんは僕たちの胸の内を読んだわけだよな。」

啓二がビールをひと口のどに流し込んでつぶやいた。

「丹野さんや天野さんに頼り切って、その後をついていこうという消極的な気持ちがきつと顔に出ていたんだね。」

「大杉設計でのキックオフの際にベテランの皆さんが発言された内容を聞いて、一層自信が喪失しました。」

鮫島が珍しくしおれた表情でつぶやく。

「しかし考えてみれば、丹野さんも天野さんも一時的な助っ人だとおっしゃっている。われわれもコストマネジメントという新しい分野に進出するため

に、ベテラン助っ人の力を借りて新しい組織体制を構築することが目的だったわけだよ。」

啓二はようやく何か吹っ切れたような本来の表情に戻った。

「ドラッカーは“責任の組織化”と述べていますが、山内部長は私たちが本来の責任を果たすことを思い出させてくれたのですね。それとサポート体制も十分あるというメッセージも。」

鮫島もようやく元気が戻ったようだ。

「鮫島君、僕たちは“企業の目的は顧客を創造することである”といった原点から出発した。われわれの事業とは何であるべきか、何を捨てるのか、といった問題についても議論した。」

啓二に続けて鮫島も、「仕事と労働の違い、働く者が満足しても仕事が生産的に行われなければ失敗であり、逆に仕事が生産的に行われても人が生き生き働けなければ失敗だということも学びました。」と弾んだ声で続ける。

「僕たちでコストマネジメント分野への進出を決めたわけだし、助っ人の力を借りて会社を変えるこ

とも自分たちで決めたことだからね。決済は社長であつても、僕が先頭に立って進まなければ始まらないね。」

「さて、もう一杯いくか。」

啓二は手を挙げ、

「生ビールを2杯お願いしまーす。」



SCENE27 :

概算コストがまとまった

キックオフから10日後の午後、小林積算の「(仮称)田毎の月美術館」プロジェクト関係者が会議室に集まった。

「それでは第1回目の概算金額を報告いたします。プロジェクトターにも映していますが、お手元の資料と合わせてご覧ください。」

啓二が淡々と話し始めた。山内は嬉しそうな表情でうなずいている。

「建物概要について説明します。地下3階地上2階で延床面積12,000㎡、約3,600坪です。主体構造は鉄骨、地下は耐圧版と耐圧壁で構成された空間内に基礎免震の建物が構築されています。」

「概算総額は税抜き約73.5億円で、坪当たり204万円となりました。目標予算65億円からは約13%のオーバーです。」

啓二は、レーザーポインターでスクリーンを指し示し、「構造が約22億円、坪61万円です。仕上げが15.1億円、坪42万円となっています。設備について

項目	概算		目標	
	金額(億円)	坪単価(万円)	金額(億円)	坪単価(万円)
構造	22.0	61	19.1	53
仕上	15.1	42	13.7	38
電気	5.4	15	4.6	13
空調	10.8	30	9.2	26
衛生	4.0	11	3.4	9
昇降機	1.8	5	1.8	5
外構	3.3	9	3.0	8
共通仮設	2.5	7	2.5	7
現場管理費	3.2	9	2.9	8
一般管理費	5.4	15	4.8	13
合計	73.5	204	65.0	180

は……」

啓二は金額の説明を終え、ここで一呼吸おくと会議室を見回した。

「先日のキックオフで決めたように、構造数量は大杉設計・川崎構造部長からいただきました。金額は弊社にて算定しています。仕上に関しては、設計図と仕上表そして質疑により、数量と金額を弊社にて算定しています。設備に関しては、大杉設計・塩浜設備部長から金額をいただいています。ヨンテック設備コストの四谷さんに内容を見てもらいましたが、内訳がないため検証できないが金額は高めではないかという感想でした。建築の単価は丹野部長にご指導いただき、ゼネコンNETに近いレベルを入れています。」

「ここまでで何かご質問がございますか。」

「設備金額については、特に修正していないのですか。」

横田信枝次長が質問する。

「とりあえず修正する根拠もないものですから、いただいた金額としています。状況から見て、安全側の金額を出したとも考えられますが、次の段階で対応したいと思っています。」

啓二は想定内の質問であるかのように、落ち着いた回答する。

「仮設と経費については、どのように算定したのかね。」

小林社長の声だ。

啓二は社長からの突然の質問に、一瞬驚いた表情

をしたものの、

「共通仮設と直接仮設は概略の項目・数量を積算し、金額を算定しました。現場管理費は5%、一般管理費は8%を計上しています。直接工事費がゼネコンNETレベルですので、経費は実際に必要な率としました。ただし設備金額のレベルは不明なところですが。」

明解な説明に小林社長もうなづく。

「いずれにしても目標予算を13%オーバーしていますので、割り付け目標の数字を設定する必要があります。今回積み上げで概算を行ったために、全体のコストがかなりはっきりと分かるようになっていきます。」

「まず主体構造の数量は一般的な免震建物と比較して低減努力の余地があると思われしますので、構造のコストは13%ダウンを目標と設定します。仕上は地下外装の見直しその他で9%、外構は屋上緑化その他を見直して同じく9%、設備は概算自体に低減余地があると考えていますので設計内容の見直しを含めて15%ダウンを目標とします。」

啓二は目標設定までを一気に説明し、

「以上の目標設定については、大杉設計に対しての提示方法を考える必要があります。各設計者に納得して設計内容を再検討していただく必要がありますので、反発を招くような強引な目標の押し付けは避けるべきだと考えています。」

「ここまでで何かご質問はございますか。」

と一旦締めくくった。

「小林課長、それではどのような方法で目標金額を提示するのですか。設計者の反発を招かずに済むような。」

横田信枝の質問に啓二が答えて、

「まず桐山さんと打合せします。今回プロジェクトのマネジメントを統括する桐山さんに了解していただき、直接各設計者にお話しいただくのが良い方法だと考えたのですが。皆さんいかがでしょうか。」

先日啓二と鮫島が頭を寄せ合って、試行錯誤の末たどり着いた結論だった。なにしろ設計事務所から積算の仕事をもたらすことはあっても、設計者に目標

金額を指示するといった状況は考えたこともない2人であった。結論が出てしまえば至極当然のルートであるが、果たして頼りとする桐山自身が納得してくれるだろうか。いまひとつ不安感が啓二の胸に巣食っている。

山内が手を挙げた。

「小林課長、目標設定は適正な配分だと思います。ただし、もうひとつ理論武装しておいた方が良いでしょう。建設価格調査機構が出している“建物コスト情報データベース”についてはご存じだと思いますが、このデータベースに掲載されている美術館のコスト配分表をうまく使って、今回の目標設定の参考として提示できないか検討してください。」

「それと、桐山さんと事前に打ち合わせする案は良いと思いますよ。天野さん、丹野さん、いかがでしょうか。」

山内の意見に、天野・丹野がうなずいて賛意を表す。

「それでは小林課長、早速桐山さんに打ち合わせを申し入れてください。」

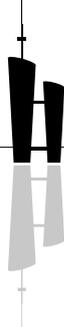


SCENE28 :

紀元前6世紀の建築家に 求められた条件

山内・丹野・天野と啓二・鮫島は、大杉設計の会議室で桐山と向き合った。

「桐山さん、概算があがりましたが、案の定目標



金額を上回りました。その結果と、65億円の目標に向けた割り付け目標案をお持ちしました。小林課長から説明させていただきます。」

山内の言葉に続けて、啓二が内容を説明する。

「ご報告有難うございました。今回の建物の特徴から、目標坪単価が高いとって安心していただけないと思っていましたが、やはり油断はできないようです。割り付け目標案までご用意いただき助かります。」

「ところで、今回の概算報告と割り付け目標案については、マネジメントを統括されている桐山取締役からお話しいただいたほうが設計者の皆さんも納得されると思います。お願いできるでしょうか。」

啓二の提案に、桐山は一旦目を閉じて考えこむ様子を見せた。

「話は変わりますが、先日明治大学の菊池先生から古代に関する珍しい文献を送っていただきました。“紀元前6世紀の建築家に求められた条件”と題する文献の抜粋ですが、実に考えさせられる内容でした。古代において建築家に求める高度な要件は、当時の建築が社会に与える影響の大きさを物語っています。現在の我々にこのような覚悟があるのかと居ずまいを正して読んだところです。特に興味深いのは、この当時から建築家は工事費への責任をもっていったという事実です。予算を25%以上超過した場合は、自腹を切るという明快で過酷な義務も負っていたのです。まあ、現在は建築家の機能も多くの構成員からなるチームが分担していますので、古代のように明快な建築家像にはなりえないのでしょうか。コピーをお持ちしましたので、よろしければお読みください。」

桐山はコピーを全員に配布し、にこやかに締めくくった。

「どうぞコーヒーを飲みながらご一読ください。」

紀元前6世紀の建築家に求められた条件

出典：古代世界の七不思議
A.ネイハルト、N.シーショワ 共著
中山一郎 訳

大陸書房 昭和51年3月16日 6版発行

【古代の神殿建築 女神アルテミスの神殿建築】より抜粋

女神アルテミスは、小アジアの多くの町で古い時代から崇敬されていた。ここではギリシャの狩猟の保護神の崇拝が、アジアの豊作崇拝と溶け合っていた。狩猟の女神としてアルテミスは、短い下着を身につけ、矢筒を背負い、鹿をつれた若い乙女として描かれた。小アジアでは、アルテミスがたくさんの乳首(神話では、右の乳房を切り取っていた)をもった母親として描かれた。この女神のシンボルとなったものは働き蜂であった。

豊作の神アルテミスが崇拝された中心地がエフェソスであったので、この小アジアの女神はエフェソスの女神と呼ばれた。エフェソスにおいては、この女神は非常に人気があった。

ギリシャの数多くの都市の暦では、月の一つが女神アルテミスの名前をもっていた。エフェソスでは、アルテシオン月がまる1ヶ月もこの女神の誕生を祝う祝祭に完全にささげられた。エフェソスの町自体が、アルテミスの町と考えられた。ある戦争(トロイ戦争か?)でエフェソスが包囲されたとき、この町の人々はアルテミスに勝利を祈った。ヘロドトスの物語によれば、このため町の城壁から神の聖堂に綱が伸ばされた。エフェソスにおけるアルテミスの最も古い神殿は、伝説のアマゾン女族がつくったものと称されている

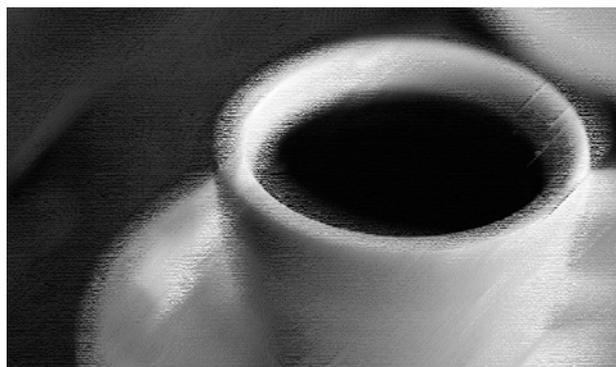
紀元前6世紀にエフェソスは非常に繁栄した。エフェソスの住民は自分たちの富を誇示しようと考え、町の保護神のため、美しさにおいて従来の聖堂のすべてを凌駕する素晴らしい神殿をつくった。神殿の建設は非常に才能があって、かつ経験豊かな一人の職人にまかされなければならなかった。

古代の建築家に対しては、非常に高度な要求が提

示された。「建築家は学問ある人間で、かつ腕達者な人間でもあらねばならない。彼は幾何学を勉強し、歴史を全面的に知り、哲学の話に注意深く耳を傾け、音楽に通じ、医学の知識を持ち、法律家の決定を知り、天文学と天体の法則に通じていなければならない」とウィトルウィウスは書いている。

勿論、これら全ての知識が建物をつくるのに役立つわけではなかった。だが、建築家であることの条件が、このように列挙されていることは、古代の人々が建築の技術を非常に高く評価し、建築家になるためには、広い視野と全面的な教養が必要だと考えていたことを物語っている。

エフェソスにおける神殿の建築はクノスの建築家、ヘルシフロンにまかせられた。ヘルシフロンは、建築の面では大家だといわれていた。彼が金持ちであったことは明らかである。というのは、エフェソスの法律によれば、作業が終わるまで建築家の財産は、建築費が超過した場合の保証として担保にいれられていたからである。建築家は工事が始まる前に経費を示し、これを町の当局が確認した。経費が予定額の四分の一以上を超過した場合には、工事が終わるまでの費用を建築家自身が負担しなければならなかった。ヘルシフロンは勿論、完成させるべき神殿のモデルを提出して確認を求めた。彼はイオニア式の巨大な大理石ディプテルの建築を提案した。それは均整の取れた柱の二つの列によってとり囲まれた神殿であった。建築材料についての問題も討議に付された。



コーヒーを飲みながら資料を読みふける5人は、やがて顔を上げると異口同音に、

「これは驚きました！！」

「私はこの文書をプロジェクトメンバー全員に配布するつもりです。これを読めば新たな気持ちでプロジェクトを進めることができると思いますよ。」

桐山に伝えて丹野が笑いながら、

「建築家としてプロジェクトマネジメントまで担当された甲斐がありましたね。」

さて、と桐山は啓二に目を向け、

「小林さん、概算報告と割り付け目標については、あなたから全員にお話してください。まあ目標案ですので、大杉設計として配分案についての検討を行う必要がありますね。また、早めに目標コストを実現する具体策を各担当が考える必要もあります。御社からご提示いただく内容に関しては、各設計者も真摯に受け止めることと思います。私もきちんとフォローしていくつもりです。よろしいでしょうか。」

すっかり桐山に説明をお願いするつもりでいた啓二は一瞬めまいを覚えたが、ようやく心を落ち着かせ、

「あの、私が説明したのでは説得力が弱くないでしょうか。」

「小林さん、あなたは若くてもコストのプロです。誰に遠慮することもない。自信をもって説明してください。私も御社の先輩もきっちりサポートしますよ。」

啓二と桐山のやりとりを、内山・天野・丹野は笑いをこらえた表情で、また鮫島は心配そうな顔で見守っている。

「わかりました。頑張ります。ところでプロジェクトメンバーへの説明はいつにいたしましょうか。」

啓二の試練はまだまだ続きそうである。

次号に続く

この物語に登場する、団体・企業および個人は、全てフィクションです。