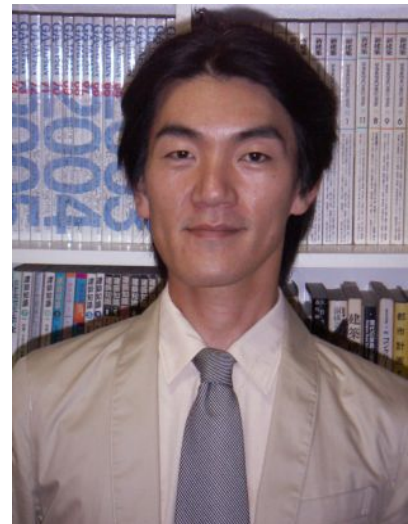


自然を感じられるデザインを追求したい！ 独立開業で夢を実現

受注確保の鍵は信頼できる人脈づくりと コミュニケーション

企業データ

- 企業名 岩瀬アトリエ建築設計事務所（有）
- 代表者 岩瀬行泰（イワセ ユキヤス）
- 業種 建築設計、工事監理、土地有効活用の企画立案、家具デザイン
- 場所 さいたま市大宮区高鼻町 2-302-1
半田マンション 202
- 創業 平成16年10月
- 資本金 300万円
- 従業員 ー
- URL <http://iwase-atelier.com>
- 連絡先 048-646-0876



♥ 開業してみると、当初の予定とまったく違う仕事との出会があった

岩瀬さんは、独立前約10年間さいたま市の建築設計事務所で、戸建て住宅やマンションの設計・監理などの仕事をしていました。開業場所としてはじめに都内を探したが、家賃や広さなどとの兼ね合いから、自宅兼用の事務所を大宮公園周辺のマンションの一室に構えた。結果的に閑静で緑も多く顧客からの評判もよい。

開業に際し、自分で本を読みながら会社設立手続きはスムーズにできたが、設立後の税務・社会保険関係の届け出などはあまり本に書いていないので苦労した。その過程で、電車内のチラシを見て、埼玉県創業・ベンチャー支援センターを訪れ、経理事務や税務関係、開業届けなどについてのアドバイスを受けた。

当初の目標としていたスタンスでは、戸建て住宅のデザインや設計などを主力とする予定だった。環境、敷地形状、クライアントの感性、ライフスタイル、プロジェクトごとの諸条件を満たして創りあげられる建築物には本来、1つとして同じものが存在するはずがない。コンセプトは、時に風化しない普遍性を持ち、光・風・自然を感じられるシンプルで繊細なデザインを迫及し、アトリエとしての仕事にこだわり続けて行くはずだったし、いずれはこのコンセプトを実現したいと考えている。しかし現実には施工業者からの設計依頼が多く、かつ施工業者自体が、かなり

のコストダウンを強いられているので、デザインや設計はごく簡単に済ませてくれと言ってくる。

岩瀬さんは、コンセプトに合わない建売業者からの設計依頼はお断りしている。

戸建て住宅の設計の依頼を受け、かなり突っ込んだ段階までのプレゼンテーションや製作模型の提示などを実施したが、後一步のところまで契約に到らなかった例もある。

また、実際に仕事をしてみると、マンションの一室のリノベーションなど細かいものが多く、看板の申請の依頼もある。

当初3か月～半年に300万円程度の戸建て住宅のデザインや設計が1件取ればよいと考えていたが、現実には数十万円の案件が月に数件来るようになり、そこから事務所経費を払って、創業時の借金を少しずつ返している。

💡 仕事は人の縁から

岩瀬さんへの注文はほとんどが紹介によるものだ。独立前の知人だけでなく、その人から紹介された異業種の人や以前勤めていた建築事務所で付き合いのあった施工会社の現場監督からお客様を紹介されるケースもある。岩瀬さんは「戸建て住宅は一生ものなので、建築事務所の決定は本来信頼できる人からの紹介によるもの」と思い、ホームページでの営業については躊躇していた。



独立に際し、運用資産を持つことを考え事業用物件の購入を検討したが、結局購入には至らなかった。しかし、そのマンション販売会社の社長が、中古マンションの買い手であるリニューアラル客を紹介してくれた。岩瀬さんの仕事ぶりを見て、社長は大いに信頼し、次のお客様も紹介してくれるようになった。その社長が時間や手間をかけずにお客様を掴むツールとしてホームページを活用しているのを目の当たりにし、さらにホームページを作る人を紹介してくれたので、現在制作中だ。

また、先月人の紹介により、「出世払い」ということでかなり安い報酬でアドバイスをしてくれる公認会計士にもめぐり会えた。アドバイスに従って、現在会計ソフトに売上や経費などを打ち直している。

今年一年、信頼できる人脈がどれくらい作れるかを目標とし、紹介された人とは必ず直接会い、設計事務所の役割や業務内容、メリットなどを話している。当然ではあるが、人との会話をし、理解してもらう大切さを、この半年で痛切に感じているところだ。

■アドバイザーコメント

岩瀬さんによると、「信頼できる人脈を作り、その人に自社の役割や業務内容、メリットなどを明確に話せない人は、独立しても仕事を確保できない」とのことだ。

埼玉県創業・ベンチャー支援センターでは各種セミナーを開催し、その後半を交流会などにあてている。そうした機会をとらえ信頼できる人脈づくりに活用していただければ幸いである。