

レンダラーズトーク 座談会



顔を合わせれば同業者ならではの熱いパース談義。

気が付けばいつの間にかハイテンション。モチベーションもあがっています。

今回は、これから建築ビジュアライゼーションについて正面から向き合ってみました。

はじめに

渡辺（司会）：JARAが発足して32年になりますが、我々の職能も当初の「手描き」での完成予想図を制作するというものから、3Dテクノロジーの発達とともに建築設計のあらゆる段階でのサポートまで複雑多岐に変遷してきました。さらには経済は長らく低迷し、グローバリゼーションの波は時間と空間を無意味にし否応なしに我々を厳しい価格競争に巻き込んでいきます。そんな時代の中で、我々の職能はこれからどうなっていくのでしょうか。建築のビジュアライゼーションに関わるものが多く漠然とした不安を抱えながら目の前の仕事を日々こなしているのではないかでしょうか。テーマが少し壮大すぎるかも知れませんが、そこで今年のレンダラーストークは、立場の異なる3名の方にお集まり頂きました。制作者が集まるとどうしても制作や表現の話になってしまいがちですが、しかしやはりビジネスとしての視点がなければ永続的な活動は難しいことは言うまでもありません。今日はそういった視点から色々お話し頂ければ幸いです。

現在の業務内容について 面白い点、難しさなど

渡辺：まずはそれぞれの現在の業務内容を中心に面白い点や難しい点などをお話し下さい。森さんはご自身で作品を制作する一方、部署を統括する立場にもあるブレイングマネージャーですね。主にKAJIMA DESIGNという大きな組織のビジュアライゼーションを一手に引き受けているらしいですが、アルモ設計では基本的にはコンペなどの対応が主な仕事なのでしょうか。

森：コンペが特に多いです。やはり平等な競争が前提になっているので数多くコンペになっています。それだけに日程など厳しい対応に迫られていますし、内容的にも量

的にも、アニメーションなどもそうですが様々な手法が要求されていく傾向にあります。厳しい仕事ではありますが、現在は仕事量としては多いと感じています。面白い点としては、やはり大きな規模の仕事が多いことでしょうか。それと設計者との距離が近いので膝を突き合わせてひとつのプロジェクトにあたれるのは、幸せであると同時に大変でもあります。

渡辺：富田さんもまた、ご自身で作品を制作する一方、制作会社の代表として様々なクライアントとお付き合いがあると思います。最近はどんな仕事をされているんでしょうか。

富田：パース制作が5割、VR（リアルタイムレンダリング）関係が3割、その他といった感じでしょうか。クライアントはゼネコンや設計事務所です。将来は、パースはなくなることはないにせよ減ると思っています。一方でVRなどの新しい技術があるにもかかわらずここ10年プレゼンテーションの仕方は大きく変わっていません。だからこそ今がそれらを売り込むチャンスだと思っています。実際3割程度の仕事を受注出来ています。ただしターゲットは従来の設計ではなく、建築の営業や土木のコンサルなどです。つまり設計段階のためのものでなく営業段階で必要とされるものを制作するということです。

渡辺：山城デザインの場合、建築パース専門の会社からスタートし、その後建築模型やアニメーション、VR、最近ではARの技術を駆使して建築以外の分野にも積極的に打って出していますね。そういう中で逆に建築のビジュアライゼーションではどんなことをやられているのでしょうか？山城さんは営業ということで我々制作者とは違った視点でこの業界を見ているのではないでしょうか？

山城：コンペなどの対応が8割ほどでデベ

ロッパー関係の仕事は1割程度でしょうか。昔は半々くらいだったのですがデベロッパー関係はリーマンショック以降激減しました。VRやARもやっていますが、パースに関しては単価が7,8年前の1/3程度になってしまい、パース中心で食べていくのは難しいというか無理だと考えています。クライアントによっては、コンペが取れなかったので払えませんというケースもありました。設計サイドも徹夜でやっているのでこちらもがんばって対応しているのですが、その正当な対価を頂けないのが現状です。お金は出せないけど寝ないでやって最高のものを出してくれ、という厳しい対応を迫られているのです。

渡辺：御社の規模ならではの難しさもあるのでしょうか。

山城：全部で14人、そのうちCGが少なくて6人、模型が2人、営業が3人の体制でやっていますが、建築のパースで利益が出せないので十分な給料が出せず、人材をキープできません。建築以外のプロダクト系やキャラクター系をやらなくてはいけないのかもしれません。

渡辺：御社はタイに支社を持っていますが、開設された経緯と現在の状況をお話し頂けますか。

山城：先代がやっていたころに手描きスタッフの中に中国人がいたので、そのつてで中国で支社を開こうと動いたのですが、うまくまとまりませんでした。そんな折、別のつてがタイにあったのでそちらでやろうということになったのです。特に国民性などの理由で選んだ訳ではありません。タイではやはり建築のCGをやっています。主なクライアントはタイに進出している日系のゼネコンです。タイローカルだと価格が厳しいです。スタッフは日本人は1人であとは日本語の出来るタイ人です。

新しいテクノロジーについて BIM,VRなどの現状と可能性

渡辺：建築のビジュアライゼーションと言いでいっても様々な手法があります。特に3Dを中心とした技術革新には目を見張るものがあり、最近ではVRやARも安価に導入できるようになりました。それぞれの活用状況はどうでしょうか。

森：設計段階で設計者が自分でVRを操作し、デザインの検証などに使っています。こちらとしても並行して検証に使ったり、そこからパースやアニメーションに変換して制作したりしています。ひとつの3Dデータを軸に様々なものを切り出して使えるという意味ではVRは中心的な存在となってきたいるかもしれません。今は色々なソフトウェアで作られた3Dデータを変換しながら色々な使い方をしているのが現状で、変換する際の不具合等の検証は必須です。

渡辺：プレゼンテーションの場面においてもVRは使用しているのですか？

森：まだそんなに多いとはいません。様々な条件が整わないと難しいのが現状です。今は設計段階でのデザイン検証とともに、施主説明、施工現場での説明に使ったりと色々な段階でVRの活用が始まっているのは間違いません。

富田：以前よりは増えているのは事実です。ただしコンペでの使用は基本的に難しいと考えています。ぎりぎりまでの設計変更に対応するのはVRでは難しいのでやはりパースが中心になるのではないですか。アニメーションも時間的には厳しい作業ですが、アニメーションとパースでは求められるクオリティが違うのでなんとかなる。しかしVRは全部見えてしまうのでコンペでは逆に使いづらい部分もあるのが正直なところですね。逆に営業の段階ではディテールよりはイメージ優先なので使えると思います。他には、土木のコンサルからのニーズに注目しています。例えば駅前再開発の住民説明などにVRは最適です。

森：とにかくわかりやすい。説明しやすいし理解しやすいので説得もしやすい。素晴らしいツールです。エンターテイメント性があるので、没入感とまでいかなくてもプロジェクトやモニターを使って、例えば水が流れたりするだけでもクライアントには喜んでもらえるかと思います。

渡辺：すべてが見えてしまうだけに揚げ足を取られるようなことはありませんか。

富田：設計の段階で設計者どうしではそういう話になりやすいが、コンサル段階ではそういった細かい話がポイントにはならない。もちろん住民からの全体計画に対するチェックも入る可能性は高くなりますが、基本的にはお互いの理解が深まるので良い方向にいくのではないかでしょうか。

渡辺：山城デザインではいかがですか。

山城：当社では3年前からARに取り組んでおり、アプリを自社で開発しています。



それをUnity3Dなどと組み合えさせて3Dのコンテンツを制作しています。そういう建築以外の方向に早くシフトしていくかないと苦しいと考えています。ARに関しては広告系からのニーズが多く、建築からはほとんどありません。おそらくAR自体をよく知らないのだと思います。かろうじて不動産関係が興味を持っているだけです。さらにBIMがらみで仕事を取っていきたいと考え、今年からArchiCADを導入しました。

渡辺：山城デザインがVRを売り込むのはどんな業界でしょうか。

山城：基本的には富田さんと近いです。ゼネコンとコンサルです。設計は食いつきが悪いです。必要性がないと思っているのでしょうか。

富田：コストの問題もありますが、設計者がデザイン検討で使うものにはアウトソーシングするまでの高いクオリティはいるない。例えば壁の目地割りを検討するのにリ



森 浩志

もりひろし

1985年 鹿島建設株式会社入社
現 在 株式会社アルモ設計
(鹿島グループ)
プレゼンテーション部次長



富田 和弘 一級建築士

とみたかずひろ

大分大学大学院建設工学科修了
1990年 大成建設株式会社入社
2008年 未来技術研究所
ビジュアライゼーションセンター所長
2009年 Next Picture株式会社代表取締役
現在に至る
2012年～法政大学大学院 デザイン工学部
建築学科非常勤講師

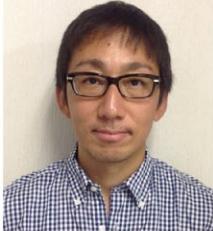
アルなものは必要ないでしょう。ですからそこにはニーズはないのですが、第3者、つまり施主に見せる場合にはアニメーションくらいのクオリティのものを作る必要があるはずで、そこにはニーズがあると見ています。VRを使った打ち合わせでは、すべて見ることが出来てしかも立体把握がしやすいだけに確かにクライアントから思わぬ箇所にチェックが入りやすいですが、その場で検討して決定がされていきます。しかもそこは後々重要なポイントになりそうな箇所だったりするのです。そう考えると、また図面におこしてまた持つていってなどという手間がかからなくなるのでトータルコストは絶対下がるはずです。

渡辺：ARはどうなんでしょう。

山城：こんなことしなくていいのでは、というのが設計者に多い反応でしょうか。とくに年齢が高い方に多いですね。スマートフォンやタブレット端末に対してなんとなく抵抗があるのだと思います。それは不動産業界でも同じです。若い人はスマートフォンなどで慣れているので理解もあるようになります。あとはデバイスの処理能力の問題があって表現出来ないことが多いのも現実です。

渡辺：建築では具体的にどう使えるのでしょうか。

山城：以前JRの研究開発施設で内覧者に施設を説明するためのものをつくりました。具体的には簡単な白模型を作りARで要素を加えていました。CGで加えた要素としては、空間を歩く人物やセキュリティカメラの可視範囲を表現したもの、外壁の緑化、説明の吹き出しのようなものです。今でもそこは事前に予約すれば一般の方でも見学



山城 優

やましろまさる

1993年 山城デザイン入社

2003年～2007年

山城デザイン・タイ支店

現 在 山城デザイン 企画営業部



渡辺 健児 (司会)

わたなべけんじ

日本大学芸術学部美術学科卒

2003年 Melon Studio (UK)

2005年 Team Macarie (UK)

2008年 Computer Visualisation 代表

できるはずです。また、ARは外装の色などの検討には使えるはずです。

渡辺：個人的にはVRの出現によりアニメーションの表現も変わるのは思っています。VRはどこまでもインタラクティブに見れています。アニメーションはあくまで見せたいところを見せるというものです。

山城：設計者の方はVRの方に興味を示すようになるのでは。コストの関係もあるのでipad等で自分で作ったVRをそのまま見せるようになると思います。そうなったとき、従来の使い方でのアニメーションの役割はなくなっていくかもしれません。

森：これからアニメーションはコンセプトのエッセンスを抽出して、シナリオを作り、さらに大胆な演出をしてドラマを作り、思い入れを込めて表現していくものになるのではないかでしょうか。そういうものがVRに対抗できるものとして残っていくのだと思います。VRもそこにシナリオが発生しますが、アニメーションのすごさはドラマ作り、演出、シナリオを持つことによって俄然感動を呼ぶものになるということです。

渡辺：パースにも通じる部分がありますね。VRの出現によってさらにそういう傾向は強まるのでしょうか。

森：VRから静止画はいくらでも出せるというのがありますが、それだけに良いパースはそういったドラマ作りをやらなくてはならないし、我々もそれはいつも強く意識しています。いいパースは、静止画なのに見た瞬間に視点が移動するようなシナリオ作りがされている。どこをどう見るかを誘導するしそのスピードすらコントロールされている。まるでアニメーションをみている

のような視点の移動がある。いい静止画はそういう演出がされています。そういうものがないのはやたらとリアルなだけのCGで、どこかで見たような硬く身動きが取れないものです。過去にはそういうものがクライアントに喜ばれる時代もありました。だけどいいものはリアルなんだけちゃんとドラマもある。形、質感や明暗の対比、空間のシナリオ、つまり建築やランドスケープ、都市計画などが持つ夢やドラマを1枚のパースで表現している。そういう意味では山城さんのおっしゃったように、従来のありきたりのCGが動くようなアニメーションならVRの方が喜ばれるということになるのでは。

渡辺：つまり、どの表現がなくなっていくという話ではなくて、それぞれの役割があるということですね。

森：そう思います。今はそれを使用するソフトも違うので変換も大変ですが、それがベストのタイミング・表現で使われば輝けるのでないでしょうか。ただし、自己中心的で毎回同じものでは当然あきられてしまいます。ただドラマがあればいいというのではありません。そこは皆さん映画を見たり、音楽を聴いたり、旅行をしたり、おいしいものを食べたりして感性を磨いているのだと思います。そうすれば当然ドラマ作りも変わっていき、建築の感じ方も変わってくるのではないかでしょうか。設計者のやりたい表現も理解できるようになり、冒険するにしてもそれが「あたる」のでしょうか。逆によくないのは4コママンガくらいの小さなストーリーしか持っていないくて自分勝手に建築を見て解釈して「こんなでしょ？」といってしまうことです。

が進んだ結果、いわゆる従来の「パースレンダラー」出身でない人間がこの業界に入るようになり、クオリティの低いイメージが氾濫すると同時に価値も下がっていました。しかし現在ではCGはあまりにもあたりまえになり、やはり「絵心」や「表現力」が再び語られるようになってきました。海外の作品を見てもその傾向は明らかです。といった中で「手描き」パースもしくは「手描き」的な表現が見直されているのでしょうか。森さんの所では「手描き」の仕事はどれくらいあるのですか？

森：年間通して少ないですがコンスタントにはあります。「人」の表現などはやはり手描きの表現に秀でたものがありますね。写真の切り抜きでも理解はしてもらいますが、やはりその建築の使われ方を表現する場合、その添景がうまくいったときは、クライアントの心をぐっと掴むことがあると思います。といった部分では明らかにCGとは違う魅力があると思います。それとやはり人が直接手を動かして描いていくものなので「思い」が直に伝わりやすい。特に学校や病院などの人の「ぬくもり」などが求められる建築では手描きの方が選択されることが多いと思います。

山城：当社では描けるスタッフはいますが仕事はほとんどありません。年に数えるほどでしょうか。しかも1枚のパースを丸々手描きで描くというのはほとんどありません。

森：手描きのデメリットである「描き直しが難しい」といった点をデジタル化で補えた人は比較的残っていると思います。私も10年前にそうしないと生き残れないなどと感じて手法を増やしました。

山城：タイにいるときに営業するなかで聞いた話なのですが、CGで手描きの表現をするなら手描きでやればいいのでは、ということがありました。CGでやるならCGでしか出来ない表現をしてほしいということを言われました。当社は先代が手描きから始めたので、その流れで手描きのよさを残してそのままそれをCGで再現するということをやっていましたが、最近は少し違った傾向がクライアント側にあるような気がします。例

これからの表現について BIMやVRなどによって 「表現」はどう変わっていくのか

渡辺：現在の表現方法はCGが主流になりましたが、昔は高価な割にはハード・ソフトともにパワー不足だったためか、表現ということでは出来る事が限られていたと思います。90年後半くらいからハード・ソフトともに安価になり個人でも3D関係の導入

えば設計者でも絵のことを知らない人が、ある有名な写真家の撮った写真のようなパースをつくって下さいというような依頼もありました。タイで、欧米で建築を勉強した人間に日本の手描き風のCGを見せたのですがあまりピンときてないようでした。「強さ」が足りないとと言われたこともありました。彼らが求めていたのはスーパーリアルなどではなく、やはり絵画的ですがその表現がCGでしか出来ないようなものです。過去の文脈の枠におさまらないようなものです。

森：そういうものを表現するには相当の勉強が必要なのだと思います。あとは建築のデザインやロケーションももちろん無関係ではありません。既成概念を打ち破ったドラマを表現してほしいです。独特な経験やものの見方が出来る人が描く絵はやはりすごいと思います。設計者もそういう人を望んでいますし、自分で想像している以上のものを見せてもらいたいと思っています。ある意味怖さ知らずなところを設計者たちはハラハラしながらも喜んでいるのかもしれません。うちにも手描きの人がありますが、新しいツールに負けない演出力を鍛えてますね。それがあれば手法は関係なく仕事は頂けるのかと思います。

富田：今までの話を聞いて少し整理して言うとこれからは極端に言えば二極化してゆくのではないかと思っています。中途半端なアニメーションならVRのようなリアルタイムレンダリングでいい。そうでなければプロモーション用のアニメーションのように、練りに練ったストーリーと音楽も含めた完璧な演出のされたものになるでしょう。そうなると制作環境も含め、小さなパース制作の事務所の手に負えるものではなくしていくと思います。パースも同じです。設計者がデザインの確認のために必要なものは自分たちでBIM系のソフトを使えば簡単に出来ます。それにレタッチすればそここの絵が出来てしまう。そうなると従来のパースの多くは内制されるようになるでしょう。そうなるとパースの仕事として残るのは手法に関係なく飛び抜けた表現力のある人になるのではないでしょうか。そしてそういう人はそんなに多くはないと思います。またパース以外では必然的にVRの

仕事が注目されるはずですが、現在、パース事務所でも従来での意味のアニメーションが出来ないところが多いし、さらにはVRについてはよくわかっていない。ARに関しては尚更です。表現ということで言えばVRのような万人にわかりやすいツールがあり、設計者や施主が求めるものをすぐに出せるのは違う意味での表現力なのだと思います。高いクオリティのパースやアニメーションを作るのに必要なアーティスティックな表現力を持った人は引き続きその分野で仕事を取ることが出来るのでしょうか、VRでは違った分野の仕事を取っていくことになるでしょう。

渡辺：アニメーションはさらにコンセプチュアルでかつアーティスティックなものしか生き残れなくなるという話ですが、もう少し詳しく説明して下さい。

富田：高いクオリティのアニメーションを作るにはさらに専門的な知識がいるし、ハードウェアの環境も整えていかなくてはなりません。それらの設備を活かすために仕事を多く受注しなければならなくなります。そうなると映像プロダクションとほとんど変わりがなくなってしまいます。逆に映像プロダクションの制作単価も下がってきており競合する可能性も考えられます。

山城：家電大手や化粧品のCMを制作している方が、あちらの業界も単価が下がってやっていけないと言っています。それで建築の仕事をやりたいと相談されるのですが、彼らは素晴らしい作品を作りますが作家としてのプライドが高いので、設計の変更には付き合えないと思っています。もちろん建築業界の我々にプライドがないではなく、やはり共同作業という認識を皆さん持っていると思います。

富田：制作のフローの違いもあります。我々は設計作業に完全に組み込まれていて、設計者のサポートという意識が強いですが、彼らは完全に対等な関係で仕事をしている。現時点ではやってることは近いが水が違うというところはあります。しかしそれを乗り越えてくる人間も出てくるでしょう。そうなったとき、いきなり自分たちの技術力を遥かに凌駕した人たちと競合になるのは

きついでしょうね。クライアントが建築の素人の場合、いわゆる建築的な表現ではなくCMのようなリアルな表現がベースでさらにそれをかっこよく見せるような演出が求められる。建築的な教養がなくても説得できるようなかっこよさが求められるようになります。しかし以前放送用の映像を作った時に、やはり建築の人達がつくった映像は背景が違うということをよく言われました。そういう意味では建築の知識があるということはもちろんアドバンテージにはなります。

どうやって生き残っていくのか 経営的視点を持つこと/ グローバリゼーションの時代で



2010年JARA大賞公募展 審査員賞受賞作品
作：富田和弘

渡辺：表現力は生き残っていくための大きな要因であることは間違いないとして、制作の体制が異業種に出ていくにせよ入ってくるにせよ特化していくかと苦しいということはあると思います。ところで山城デザインくらいの会社の規模を維持しようとすると、日本だけで仕事を完結させるのはコスト的に無理があるのでしょうか。

山城：経営的に日本の事務所だけではかなり苦しいのは間違いません。単価がこれだけ下がるとタイの支社があっても厳しいですが。

渡辺：なるほど。山城デザインの規模でもそうだとすると単純に人を増やせばいいという話ではないようです。JARAの会員もそうですが、いわゆる建築パースを生業としている人の8割がおそらく一人親方の事務所だと思います。そういう人達はどうやって生き残っていけばいいのでしょうか。

富田：東南アジアの市場は見ざるを得ないでしょう。日本の仕事量が減るのは目に見えています。飛び抜けたスキルがあれば勝機は無くはないですが。この状況に手を拱くくらいなら、経費を切り詰めて細々とやつていく体制をなんとかつくるか別の手段を講じるしかない。日本と中国に関して言えば人件費がかつてほどの圧倒的な開きがなくなっています。そうなると单なる制作拠点というよりは、マーケットと捉えてこちらから仕事を取りにいくことができます。もちろん中国人のスタッフを雇つて基本的には中国の国内で利益を上げる体制をつくる。手の空いているときに日本の仕事のサポートをするということになるでしょう。中国のいいところはデザイン決定にパースの影響力が非常に大きいので、必然的にパースやアニメーションの価値が高いということです。腕がいいなら指名されて単価も上がります。日本では残念ながら腕の差はあまり価格に反映されません。海外では能力で差がつくのは当たり前なので、いい絵を描けば正当な評価がもらえるのです。モチベーションも当然あがります。設計も同じで良ければやはり設計料が上がります。

山城：タイも日本よりは中国に近いと思います。貧富の差がやはり大きいので、差があるのはある意味当たり前なのでしょう。大卒というだけで「勝ち組」みたいな感覚はあります。

渡辺：なるほど。しかし一人では出来ることに限界があります。例えば経営的アイデアやセンスには自信がないけど絵が描けるということで今まで何とかやってこれた、という人も多いと思います。今までの話を聞いていると、そういう人はこれから厳しいと言わざるを得ないのでしょうか。

富田：そうなると日本での腕だけでの勝負になるでしょう。ただし前述したように日

本では腕がよくても単価が跳ね上がることはないですし、一人でこなせる仕事量には限界があります。

渡辺：他の産業も、もはや中国を単なる生産拠点ではなく完全にマーケットとして見ています。そうなれば我々の業界も同じことを考えてもいい訳ですが、中国のあのビジネスのスピードと量についていくのは容易ではありません。コストの差が縮まってきたとはいえ日本で苦戦しているのに、中国でいきなり楽な展開が待っている訳はありません。

富田：もちろんです。スピードということで言えば中国の方が厳しいことは間違いません。クライアントはもっとわがままです。やはり会社にしないまでも信用できる人間とチームとしてやっていくのがいいのではないか。特にお金の問題はシビアですので、中国の商習慣に精通している人間と組むのは言うまでもありません。代金の「取りっぱぐれ」は普通にありますから。

山城：私のところでも去年取り損ねた物件がありました。半分しか支払って貰えませんでした。日本では社会の成り立ちが信用ベースですが海外ではそうではありません。本当は日本でしっかりやってビジネスが成り立つのが一番いいのです。大手の会社が価格をもう少し見直してくれればいいのですが現実には厳しいでしょう。

富田：大きい組織は価格体系が決まっていて上限もある。もちろん、担当やプロジェクトによって違いはあるがあまり差はないでしょう。組織でやっているので仕方ないということも理解できるが、出来るところにはちゃんと払っていないと、そこが潰れたら結局は自分達の首を絞めることになると思います。私が組織にいた頃は仕事のクオリティによって明確な差をつけていました。今はパースを描いてお金を頂く側になりましたが、いい絵が描けなくて納得できる理由があれば金額が低くても仕方ないと思います。逆にいい事が出来てクライアントも喜んでいるのにそれが価格に反映されないとやはり忸怩たる思いがあります。価格の話しでいえばVRは品質の評価の尺度

が定まってないので価格の算定が難しいです。例えば5日でVRから作ったアニメーションがあったとして、今のVRならクオリティもかなり高いものが作れます。それをクライアントに見せると「高いんじょ？」と言われてしまう。そこで「50万です」と言うとびっくりされる。今までのアニメーションの感覚からすると安いのですが、こちらとしては5日で50万ならパースを描くより遥かにいいわけです。いずれにせよ、基本的にはもう少し幅広い視点が必要なのではということです。経済の状況や各国の情勢などあらゆる情報を経営的な視点に立て判断していくことが必要なのだと思います。

渡辺：なるほど。少し話が変わるので、うちの事務所は基本的に2人でやっているのですが、最近まとまった量の仕事が減ってきてていると感じています。2年ぐらい前だったら、コンペでもうちの2人で10枚くらいのパースと2~3分のアニメーションを1ヶ月かけてやるような感じでした。ところが最近はひとつのコンペでも2,3枚を10日で終わらせるようなことが増えてきました。森さんのところでも分離発注されていると思われますが、どのような状況の変化があったのでしょうか。

森：今はコンペでも日程がどんどん厳しくなっているし、提出しなければならないパースなどの数量も遥かに多くなってきています。全てではありませんが、延べ10人くらいでいっつきにやるしかないプロジェクトも多いのです。

渡辺：それならば例えばうちが10人のスタッフがいれば発注して頂けるということですか？

森：そういうところを探しています。ところが人数を抱えている事務所はそんなに多くないような気がします。従って小さい事務所に分散発注することが多いです。それをまとめていく作業は楽しい面もありますがやはり大変もあります。別の問題としては、大きい事務所は人の入れ替りがあります。そうするといつも同じクオリティが維持されるとは限らない。そうなるとしばらくは発注が難しい面があります。結局人

見てお願意するというところがあります。ですので小さい事務所どうしの連携プレイは助かるというのは実際あります。もちろんセキュリティをクリアした上での事ですが、データのやり取りなどの煩雑等も軽減することができます。

求められる人材について

渡辺：少し人材の話をしたいと思います。山城デザインでは新規採用はしているのでしょうか。

山城：ここ6年ほどありません。やめていくばかりです。採用したくても出来ないという実情もあります。来る人もいません。

富田：建築のビジュアライゼーションを教える専門の教育機関もなくなってしましました。

山城：若い人は建築CGではなくIT系等に行ってしまいます。そもそも優秀な人材自体が建築業界に入ってこないとクライアントの設計事務所でよく聞きます。小規模のところは今年は応募すらなかったということも聞きました。優秀な人材は金融やIT業界に行ってしまいます。きついし安いではわざわざそんなことをする人はいないのではないでしょうか。

富田：東大出て大先生の事務所に入っても月給10万円では話になりません。それで5年とか10年修行して独立してから勝負なんてギャンブルと言うしかありません。リスクが高すぎます。それに日本では建築家というものが職能として認められていないこともあります。海外ではもっとステータスがあります。

森：人材といえばスキルもそうなんですが、やはり情熱を持った人が入ってきてくれればと願っています。厳しい現実をわかった上で夢みたいなことを言ってしまうと、例えば我々は設計者の意図を汲んで彼らのために仕事をするわけです。そして設計者は施主のために仕事をする。ということは我々だって設計者の先の施主を見ることも出来るわけです。さらには施主の向こう側には

ユーザーがいてそこには自分がいるのだと。もし商業施設だったら自分は買い物するし、公園だったら自分や自分の家族が使うわけです。つまりユーザーは自分などと設定しながら、自分だったらこうする、こうあってほしいといった思いを持ちながら夢と情熱を込めてパースを描き、アニメーションを作れたらいいなど。確かにそう施主に会えないですし、打ち合わせは一瞬で終わってしまうたりするのですが、設計者のニーズだけを見て仕事をするなどというでは寂しいと思います。もちろん設計者が設計をするのですが、今までいろんな経験をしてきて「私だったらこうだな」というユーザーとしての目線を持ってパースを描く、またはアニメーションを作るべきだと思います。そこまでやれば設計者にしても「この人に仕事をお願いしたい」ということになり、我々も設計者に提案できるようになるのではと思います。そういう情熱があれば日本であろうと中国であろうと仕事は来るのだと思います。そういうスタンスで我々が仕事をすれば若い人たちにも夢を与えることが出来るのではないかと思う。

渡辺：確かに世界的に著名な建築家や設計事務所と仕事をさせて頂いてわかったのですが、彼らの建築に対する愛情は半端ではありません。そういう人たちと仕事をするにはこちらも同じくらいの情熱がなければなりません。気が付いたら2日徹夜になつてたりして終わると真っ白に燃え尽きたようになくなってしまうのですが、振り返るとそういう仕事はやりがいもあったし成長出来たと思います。しかし一方では同業者の中でもクライアントに言われたことだけをやっている人もいます。そうなるとやはりクライアントとの幸せな関係を築くのは難しいのではないかと思います。

富田：勇気を持って提案すべきです。もちろん一人よがりではダメですけど。設計事務所を主催している建築家によく言われるのは、外注しているのは内部でできないからだと。我々はあなたにサプライズを期待しているのだと。

森：設計者が迷っているときに例えば「こんなアングルでこんな夕陽にしてみたんです」とかいう提案があると、ぴたりと当た

ることがあると思います。ただし、やはり自己中心的な提案ではダメです。そう意味ではまずじっくり話に耳を傾けなければならないと思います。さらにそれにプラスしてももちろん建築も知らないとダメだし、CMや映画も勉強して自分の経験すべてのフィルターを通して解釈した上で提案していくなければなりません。私も油絵出身ということもあり個性が強すぎると自覚していて、はじめの10年はこちらからあまり言わないようにしました。それから少しづつ言葉では言えないまでも作品で言いたいことを表現するようにだんだんになってきました。

富田：今のような話が理解出来ないから若い人が建築に入ってこないのかもしれません。わかりやすく「楽しい」とか「かっこいい」「儲かる」とか、多くがそこに「苦労」の先にあるものを見ていないから少しでもきつそうだともう入ってこないので。

山城：我々日本人が変わってしまったとは思いませんが、本当に食べていけない切実な状況にあることも事実です。

富田：極端に儲かる必要はないが、少なくとも徹夜続きで倒れてしまうとか、いくら働いても食べていけないなどのイメージが強すぎますし、現実としてそういう部分も否定できません。そうじゃない現実を作つていかなくてはならないし、そういったイメージを我々が見せていかなければならないと思います。そもそも苦労のない業界などは無いわけで、そうなれば若い人にとって選択肢のひとつに入ってくるのではないでしょうか。

渡辺：そうですね。やはり我々に出来ることは情熱を持って仕事に向かい合い、魅力的な仕事を発信していくことなんだということは間違いないと思います。そうすればこの厳しい現実に対しても活路を見出すことが出来るのかもしれません。みなさま本日は、話しくらい内容も含め熱い発言を多数いただき、どうも有難うございました。