

設計事務所開設直後、仕事の内容は中規模の個人住宅やクリニック、社宅・学生寮の集合住宅など、住居系が大半を占めていた。10人の社員は、毎日忙しく献身的に働き、社員が一丸となって仕事に打ち込み、アトリエ内は充実感が漂っていた。

ただ、集合住宅の仕事は手間暇がかかった。特に問題だったのが日影規制。当時、日影規制の法律は不完全で、建物を建設することによって発生する日陰や電波障害のある範囲について説明会を開催し、該当する周辺住民から承諾の印鑑をもらう必要があった。周辺住民から出された要



望は、建築主であるデベロッパに説明し、承諾を得た上で、行政の了解も取り、図面を訂正した。それを次回の説明会に提出するという作業を何度も繰り返していた。最初のうちは社員も頑張っ

## 第1次マンションブームに生き、10年で方向転換

ていたが、地元説明会に間に合わすために日夜問わずの作業が続くと、さすがに疲労の色が濃くなってきた。やっとの思いで確認認可書を受領できた時は皆で安堵したものだった。

一方、建築主であるデベロッパは売り出し開始の広告を打てば、その翌日に即日完売。事務所で祝杯を挙げ、粗利23%達成と騒いでいた。当社は連日説明会の準備に追われ、先頭に立って住民の方々に何度も説明を行ったにもかかわらず、報酬は建築費の3%。着工後も、購入者の希望条件合致への訂正業務や、現場監理業務の開始準備、施工者との予算内での調整に四苦八苦し、最終的には赤字というケースも多々あった。

集合住宅 (三重県)

これはどう考えても理不尽であり、仕事を選り好みするつもりはなかったが、どうしても分譲マンションだけではやりきれぬということで社内の意見が一致、来年から全てお断りしようと方針を決めた。皮肉なことにその年の夏、千里団地H1工区(三重県)の1街区を再開発するコンペがありそれに参加した。大半が大手設計事務所という競技で、図らずもわが社が最優秀賞に輝いた。SRC造15階建て、2LDK~3LDKの間取りで、100戸の大規模集合住宅だった。丘の上に建つ45層の高層建築は当時、景観上も地域のシンボルタワーとされた。当社としても、集合住宅の最後の作品にふさわしいもので、その完成時には社員全員で祝杯を挙げた。これ以降、分譲集合住宅の設計からすべて手を引いた。この判断は今も正しかったと思う。