

服部 力

服部都市建築設計事務所 会長
(1級建築士、工学博士)

建築家は設計の図面を描くだけ

だけが仕事ではない。想像力さえあれば、いろいろな仕事に挑戦できる。設計事務所を開設して間もないころ、ある建材企画販売会社の創業社長から商品開発の顧問に就任してもらえないかという要請が舞い込んだ。しばらくしてその社長を訪ね「なぜ私なのでしょうか」と、単刀直入にお聞きした。答えは簡単。直前まで勤務していた竹中工務店で、ある大手企業建材部の見本帳のデザインを担当。その見本帳をご覧になり、「この見本帳のように業界の常識を破った斬新なデザイン感覚で、当社の商品作りを指導してもらいたい」とのことだった。



日頃から建築家として、各種の建物、内外装に使う多くの建材の組み合わせや、ユーザーの好み、流行の先取りには自信があった。ただ、それ

建材企画販売会社の顧問に没頭

ただでお引き受けして良いのか迷いもあったが、これも本業の勉強になると思い「商品開発顧問デザインアドバイザー」という仕事をお請けした。若干34歳の誕生日のことだった。

その社長は事業欲旺盛な紳士で、私の提案にも熱心に耳を傾け、分かりにくい所はすぐに質問され、小生の提案を理解し、受け入れられた。その謙虚な姿を拝見し、こちら

も全身全霊を傾け全商品のデザインアドバイザーを開始した。その結果、3年後には明確に成果が数字に現れ、それは年々加速。アドバイザー就任時に売上高が数十億円程度だったが、数年後には500億円を突破。すぐにその倍の1000億円に達した。並行して名証2部上場から東証1部上場を果たし、売上高は1

建材総合商社の支店事務所兼倉庫

300億円に達し、名実共に日本一の専門建材販売会社に育ち、ブランドとなった。義父が大手企業の経営コンサルタントをしていた影響もあり、国内外の同業他社の動きも調べた。会社に合うようにその動向を咀嚼して提案。そのたびに社長は自社に導入できるものを選び、すぐに実践された。そのスピード勘と度胸は群を抜いていた。

何度か退任願いを出したが、顧問職はその社長が他界されるまで結局38年間務めた。一つの企業の黎明期から成長期を経て日本一に至るまでの成長過程をご一緒させていただいたことに感謝の気持ちと、長年お手伝いできたことは私の誇りである。当時、本業そっちのけでコンサル業に打ち込む小生をみて、妻が「あなたの会社も有能なコンサルタントを雇ったら」と皮肉っていたのが懐かしい。