

## a | 事前計画とスケジュール立案

### 求められるスピーディーな設計

設計の依頼を受けて、現調（現場調査）を行うというところから始めてオープンまでのかなりの期間を見込めばよいのだろうか。

大概の場合、その時点ですでに開店の日時が決まっていたりする。しかも驚いたことに完成まで何日間必要とするかということ、クライアントの念頭にないことがある。その理由は、計画中の空家賃の期間を極力抑えたいというクライアントの思惑や、4月とか9月、12月という卒業・入学や宴会シーズンというイベントのある時期、また気候のよい人出が見込めるといった、オープンに適した季節の日を狙うことにあ

る。そのため取り掛かる日がいつであっても、オープン日からの逆算でスケジュールが決まる。そのシワ寄せは、どうしても設計期間を短縮することになるというのは否めない。しかし、如何に早く造るといっても何を造るかが問題であって、より良いものを造るためにはその考える期間を短縮していいはずがない。しかし、工事着工に際しての物理的に必要な期間を取っていくと、スピーディーな設計を当初から求められていることになる。

そんな短期間で責任が果たせるか、という不安はあるがこの段階でどんなに説明しても理解は得られないだろう。しかも相手あつての仕事の進め方である。逆にどんなに

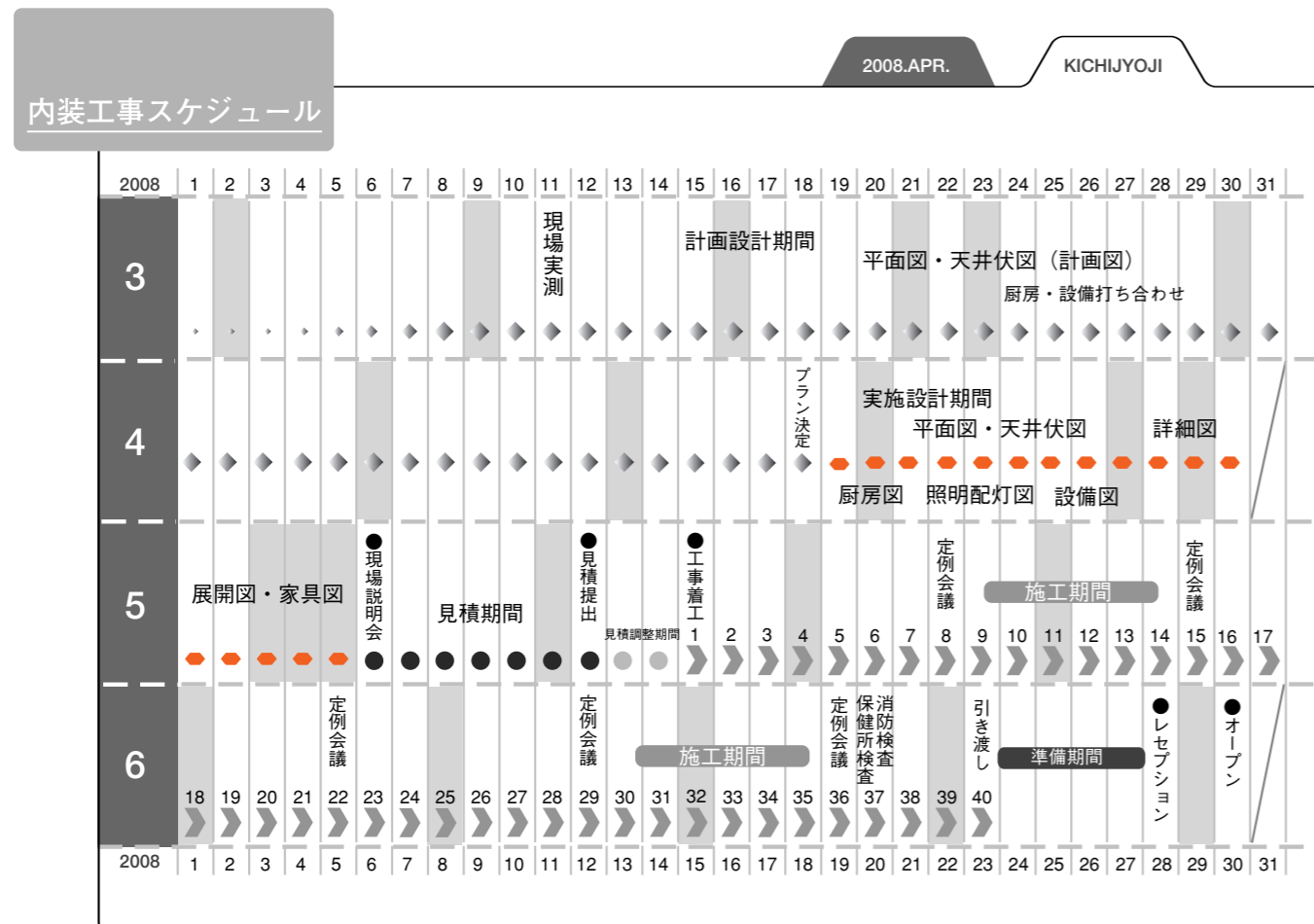
設計の立場で急いでも、クライアント側のメニューの確立、厨房計画、運営方法などの問題もあつて、計画に対する答がスムーズに返ってこないことの方が多い。要するに設計のスピードについてこれられないということである。その結果、さらにシワ寄せは工事期間に及ぶことになり、タイトな工期となるのは目に見えている。そのことを見込んで無理のないスケジュールを立てて、各関係者にそれをバロメーターとして取り組んでもらうというところに、設計上のスケジュール立案の意図がある。工事が始まれば、工事工程表が作られ、しかも定例会議ごとに修正しながら進行するので心配はない。それまでの全体像というスケジ

ュールを立案するのは、デザイナーすなわち設計業務側からしか立案できないということである。

事例を挙げれば、設計依頼からオープンまでの期間は、中規模の200㎡から300㎡の場合で、スムーズに行つたとして延べ3カ月はかかる。それでも一般の人からはそんなに早くできるのかと驚かれるが、よりタイトな例もある。工事業者が確定して入札もなく、出来高での仕事なら70日前後できることもあるが、それは、よほどの緊急事態の場合で、チェーン展開でマニュアルがあつて、しかも信頼関係が成り立っていないと無謀な行為ということになる。通常の例としては、計画から実施設計アップまで2カ月、入札、見積もりから決定期間で半月、工事期間で1カ月半の45日、延べ4カ月が理想である（解体工事は事前に完了しているとして、そうでない場合は設計期間中に解体することになり、実測に影響する）。したがってこの例は、町場の自由が利くという条件の現場の場合である。新築の商業施設なら、当然1年近くかかる。それは内装監理室から日程表が提起されるが、これは商業施設の工事期間、グランドオープンに合わせたスケジュールなので通常とは異なつた例である。

しても手直し、加筆は免れないから嫌でも時間がかかることになる。設計図書は、すべての回答を載せたバイブルみたいなものであるから、それを正確かつスピーディーに仕上げるには、それなりの時間が当然必要である。それを捻出するには、工程表のネットワークのように各項目をオーバーラップさせて進めるしかない。足りない図面や家具図は、現説（現場説明会）の後追つて送るというように、見積もり期間の前半と重ね合わせるとか、金額査定のエアポケットの期間も利用する、着工後も、設備工事の期間が半月はかかるからその間に詳細図を追加するとか、設計期間の枠を外れたところでも、作図時間を捻出することで限られた時間をカバーするということになる。

注意しなければならないのは、完成を迎える引き渡し近くのスケジュールである。消防署や保健所の検査期間を含み、またクライアント側の運営の下準備に何日を要するかも考慮しなくてはならない。例えば、1週間から10日必要という業態もあれば、ふぐ専門店のように仕入れが単純なため2日もあればオープンできるという業態もある。また、レセプションを3日に渡って行うという場合もあるし、オープンと招待日を兼ねるといった場合もあり、その業態の特殊性を知って、その日程を計算するとともにクライアントの要望によつても、後半のスケジュールの組み立てが必要となってくる。



現場実測から延べ3カ月半の日程である。工事の準備期間がないのが既に工事期間の厳しさを物語っている。計画設計の期間が長いようだが、クライアントとのキャッチボールの段階で曖昧な事項を決定していかなければならない重要な時期である

### 隙間を狙って確保する設計期間

前述のようにタイトな日程で、設計期間が十分取れないときはどうしたらよいのだろうか。計画設計からプレゼンテーションに至る間は、クライアントとの打ち合わせが頻繁に行われ、双方のキャッチボールが同次元で行われるので、目に見えて進捗状況が分かる。しかし、大枠が決まって、実施設計に入るとほとんどクライアントを待たせることになるので、まとまった本設計の期間が取りにくい。とはいえ、アイデアの実現化で悩めば当然そこで足踏みすることになる。CAD図では何回チェック

### 見積もり調整期間も組み入れる

遠回りをしながらでも何とか実施設計図書のアップに漕ぎ着けた段階が、スケジュールの中間期で、それから入札現説なり、見積り依頼の日と、その見積り期間となる。見積り期間は休日を含んで10日間くらいは見込みたい。問題は、見積り金額が予算をオーバーした場合である。もっとも、理想を追いかけたベストのプランなので、予算内に納まることはほとんどないのが現実である。それを予算に近づけるために、選定した材料のランクを下げるという「仕様落とし」や、計画上の一部を再利用に転換する、最後には値引き交渉なども経てやっと着工にこぎつける。その期間は、当初のスケジュールでは、2、3日しかみないが、あまりに金額に差があると1週間はすぐ経ってしまう。工事業者の決定が遅れると、工事の準備期間に食い込むのでそれも痛し痒しである。しかし、重要な局面なので見込み発車とはいかないので予備日を当てる余裕を持たせておきたい。ともかく、着工が決まるまでが、スケジュール決定のクライマックスである。あとは一丸となって施工に専念することである。