

The Future of
Architectural Firm

これからの 事務所経営



本多町コーポ (p6) のオフィス [設計: (株) SWAY DESIGN]

建設費の高騰や技術変革、事業のビジネスモデルの変化や少子高齢化による採用難など、建築士事務所の経営にはさまざまな要素が関係しています。これからの時代に、求められる建築士事務所はどのような姿なのか。

『日事連』では、2025年実施の読者アンケートで寄せられた「建築士事務所の現在・未来を考えたい」という声から、事務所経営に関するウェブアンケートを行い、その結果をもとに本特集を企画しました。

設計・監理の先を行く建築士事務所のビジネスモデルや、建築士事務所の経営に関するインタビュー記事とともにご紹介します。

Case 01

企画から設計施工、
運営管理まで
建築を育てるプロセス全体を
デザイン

(株) SWAY DESIGN

[石川会]



代表取締役 永井菜緒さん

[About]

本社所在地：石川県金沢市
従業員数：9名(アルバイト含む)

[History]

- 2014 小松市で個人事業としてSWAY DESIGN一級建築士事務所を創業
- 2015 オフィス兼蕎麦店の実験的拠点「みちこのそばと甘味処」を開設
- 2018 法人化し、(株)SWAY DESIGNを設立。本店所在地を金沢市に移転。建設業許可を取得
- 2021 宅地建物取引業免許取得
- 2022 賃貸住宅管理業者登録、古物商許可取得
- 2025 金沢市の空家等管理活用支援法人に指定

Uターンし事務所を開設 実家を改修し事務所兼蕎麦店をオープン

—建築士事務所開設までの経緯を教えてください。

永井：新卒で入社したのは東京の店舗系施工会社でした。店舗は作って壊すまでのサイクルが短く、とにかく大量に入札し、仕事を受注したら短期間で完成させるという日々を過ごしていました。就職後にリーマンショックが起き、世の中が停滞している中で一体何をしているのだろうかと思える時期もあったのですが、その後転職し、駅前のビルをコミュニティ拠点となる簡易宿泊所などに用途変更する仕事に携わり始めました。リーマンショックで不動産価格が下がったビルが多く売り出され、加えて東京五輪に向け宿泊施設の需要が高まっていた頃でした。この時に川上から建築に関わったことで、企画が生まれて初めて設計の出番があること、コストがかかってもそれに見合う収益があれば事業として成り立つこと、自分たちで仕組みを作ったらそれを不動産の投資会社が買ってくれる場合もあることなどを学び、大きな経験となりました。

その頃、地元の石川県では北陸新幹線の延伸に向けホテルが増え始め、Uターンしてこういう仕事に携われたら面白いと思い、2014年に小松市で個人事業主としてSWAY DESIGN一級建築士事務所を開設しました。

開設しても依頼がないと仕事がないため、最初は下請けで図面を描いたり、東京時代の仕事を継続して行き来したりしていました。開設当初は市のインキュベーション施設にあるシェアオフィスに入居していましたが、ここで設計の話をしてもらっても説得力に欠けると思い、自分で建物を再生して実績にしようと思いはじめたのですが、何千万円もかかるものばかりで、20代の個人事業主が取得するのは難しい状況でした。「ショールーム的な場所はほしい。でも来てくれた人に入場料をもらうわけにはいかない。その場所自体が利益を生むにはどうするか……」と考えた時に、飲食店を併設すればコーヒー代ぐらいは払ってくれるだろうし、色々な人がショールームに訪れてくれると思いつき、長年父と一緒に蕎麦店を営んでいた母に話をもちかけました。それから空き家となっていた実家を父から生前贈与してもらって改修し、2015年にSWAY DESIGNの拠点兼飲食店となる「みちこのそばと甘味処」をオープンしました。

—この場所をどのように設計しましたか。

永井：昭和後期に建てられた普通の家なので、あえて外



みちこのそばと甘味処 [2015]

空き家となっていた実家を改修し、建築士事務所兼蕎麦店に。昭和後期のよくある住宅の外観と、中に広がる空間のギャップを意識して設計し、訪れた人から仕事を依頼されるきっかけとなった



観はそのままにし、中の空間をガラッと変え、こんなに変わるんだとギャップを作ることを意識しました。1階を蕎麦店、2階を事務所にし、1階の飲食スペースは忙しい時は打ち合わせ場所としても使っていました。

住宅地の一画に変わった蕎麦店があると口コミで広がり、平日の昼は50～60代の女性がよく訪れていました。北陸は持ち家率が高い土地柄で、お喋りの中で「うちにも実家が残っているのに子どもたちが家を建ててしまった」「家じまいを考えたいけど、どうしたらいいか」など、住まいの話聞くことが増えて、顔が見える関係性ができるにつれじわじわと存在を知ってもらえるようになり、オープンして半年後に飲食店の設計の仕事を受注しました。

そのうち1件は加賀市の山中温泉の中にある、1階に調剤薬局が入っていた鉄骨造の建物で、1階をフレンチレストラン、2階を住宅にしたいという依頼でした。さらに工事中にその建物を見た方が学習塾の設計を依頼してくれて……と、依頼の連鎖は今でも続いています。

法人化とあわせて建設業許可を取得

—法人化を決めたタイミングは。

永井：東京ではある程度規模の大きい仕事に関わっていたため、個人事業主として働いたことで、色々な専門家と役割分担をしながら規模や金額の大きいプロジェクトに関われる点が法人のメリットだと、より実感するようになりました。

2018年に法人化し、求人のしやすさを考えて本店所在地を金沢市に移し、この時にそば店の経営を事務所から分離させました。また、**建設業許可も取得し、設計から施工まで一貫して行える体制**にしました。施工業まで広げたのは、自分たちが施主に説明責任を負い、何かあれば費用面でも補償する前提で挑戦的な材料を使いたいと考えたからです。新卒で店舗の施工に携わった経験から、施主が見えない状態で責任だけとらされることを施工側は嫌がりますし、設計側からすると施工の権限を他者に委ねるとリスクを伴った判断ができなと感じていました。それぞれ得意分野のある大工さんや左官職人さんたちとつながり、自分たちの裁量でその都度最適なチームを組んで施工をする体制にしています。

—2021～22年には、宅地建物取引業免許や古物商許可を取得し、賃貸住宅管理業者登録をされています。事業の多角化は最初から考えられていましたか。

永井：会社の規模的にはまだ足りない状況だったのですが、色々やってみたくことがあったので、受け皿を先に整えようと取得してきました。

法人化を考えていた頃、東京でお世話になった方から金沢でも物件を探したいと相談がありました。不動産探しから行うことはこの地域に戻ってきてからは初めての展開で、同世代の地元不動産事業者を巻き込んで一緒に物件を探しました。その時に見つかったのが築50年以上のRC造3階建ての公団型集合住宅でした。全部で12