

三鷹HM邸リフォームプロジェクトCM業務

戸建て住宅の新築・改修工事でCMRができる価値提案とは何か

⑤最もアピールしたいこと

プロジェクトの概要

小規模プロジェクトでも大規模プロジェクト同様、CMRが価値提案できる!

【発注者に安心を提供】

・設計施工者との仲立ちをすることで、発注者に安心感を提供、価値のあるプロジェクト推進を実現
 ・発注者にとって、常に味方がそばにいることは、**住宅プロジェクトでは何にもかえがたい価値**

【効果的にCM業務を提供】

・少ない時間でより効果的な成果を出すことが可能。 **工事費約2000万円のプロジェクト ⇒ 延べ約80時間**

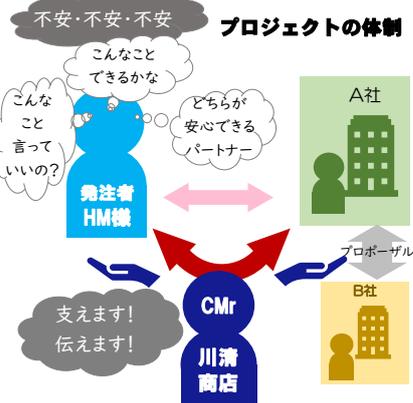
◆応募の目的◆

小規模プロジェクトでも実証したい

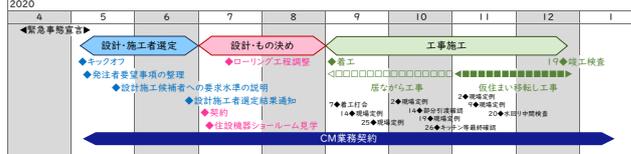
- ★CM方式を採用するメリットがある
- ★社会からの期待がある
- ★費用対効果がある

◆今後の展開◆

住宅の新築・改修は人生最大の投資となる。だからこそ、住宅の発注者へ**CMRが寄り添うことは価値**がある。今後も川清商店ではCMの裾野を広げる小規模プロジェクトの成功事例を積み上げていきたい。



プロジェクトの流れ



【対象建物】	【改修工事の内容】
【対象建物】 階数・用途・構造 2階建 住宅 木造在来工法 規模 延床面積136.29㎡ 建築面積120.4㎡ 築年 1990年 プロジェクト開始時 築30年 改修履歴 2001年 キッチン改修・木造軸組耐震補修 【基礎条件】 敷地面積 461.88㎡ 区域区分 市街化区域 第1種高度地区 用途地域 第一種低層住居専用地域(建築率:40%容積率:80%) 防火・準防火地域 指定なし(建築基準法22条区域) 【改修工事の内容等】 外部 屋根・外壁塗装 外部建具の断熱性向上 二重化・一部更新 内装仕上(壁・天井クロス)の更新 内部建具塗装	【改修工事の内容】 1階 玄関の増築 リビングの増築 浴室のUB化 洗面所の改修 キッチンのレイアウト変更・収納新設・キッチンセット更新 2階 主寝室の収納改修 寝室スペースの収納改修 トイレの取替り変更 ユーティリティスペース内 欄干新設 洋室の取替り変更 廊下ワークインクローゼット新設 設備 エアコン更新 給湯器更新 床暖房用給湯器更新 熱交換換気設備新設

プロジェクト名称	三鷹HM邸リフォームプロジェクトCM業務
所在地	東京都三鷹市
種別	■改修 ■住宅建築
業務委託者名	H・M氏 ■個人
応募者名	コンストラクション・マネジメント オフィス 川清商店 篠塚 俊樹 CM 専門会社
応募者の所在地	東京都杉並区本天沼3-3-4-4-1
業務契約期間	2020年5月~2021年1月
CM業務を行った段階	■事業構想段階、■基本計画段階、■基本設計段階、■実施設計段階、■工事発注段階、■工事段階、■完成後
CMRの選定方法	■特命
設計と施工の発注形式	■設計施工一括
設計者の選定	■プロポータル
工事施工者の選定	■総合評価
設計施工者の選定期間	■基本計画完了時

安心して任せられる施工者に満足できるリフォームをしてもらいたい!

①発注者の課題

課題A リフォーム内容の明確化

発注者は長く住まれたご自宅の**多岐にわたるリフォームの要望**を、限られた予算でどこまで**実現できるか**、設計施工者に自分たちの**要望をどう伝えるべきか**を心配しておられた。

課題B 信頼できる設計・施工者の選定

発注者は**どうすれば安心できる施工者にリフォーム工事を依頼できるか**不安を持っていた。以前ご自宅の新築工事の際、施工不良でトラブルの経験をお持ちで、プロジェクトの**最優先課題**となった。

課題C スケジュールの明確化

発注者はリフォームの**早期完了**を希望していた。年内完成を実現するために、『いつまで』『何をやる』が**具体化**していなかった。

基本的なマネジメント手法をタイミングよく効果的に実施

②提案・実行した課題解決方法

解決法A 発注者要望事項の明確化のための要求水準表を作成

- ・発注者の要望の『なぜ』が**明確**になるよう工夫
- ・CMRが**概算**を行い、事前に**発注者の予算を把握・調整**したうえで、設計施工者選定を行った。

場所	項目	要望事項	要望の実現度	
			A社 提案内容	B社 提案内容
玄関ホール	玄関扉の取替	●玄関扉の取替(木製)	○	○
		●玄関扉の取替(樹脂)	○	○
		●玄関扉の取替(金属)	○	○
		●玄関扉の取替(複層)	○	○
キッチン	キッチンの取替	●キッチンの取替(樹脂)	○	○
		●キッチンの取替(金属)	○	○
		●キッチンの取替(複層)	○	○
		●キッチンの取替(複層)	○	○
バスルーム	バスルームの取替	●バスルームの取替(樹脂)	○	○
		●バスルームの取替(金属)	○	○
		●バスルームの取替(複層)	○	○
		●バスルームの取替(複層)	○	○
リビング	リビングの取替	●リビングの取替(樹脂)	○	○
		●リビングの取替(金属)	○	○
		●リビングの取替(複層)	○	○
		●リビングの取替(複層)	○	○
廊下	廊下の取替	●廊下の取替(樹脂)	○	○
		●廊下の取替(金属)	○	○
		●廊下の取替(複層)	○	○
		●廊下の取替(複層)	○	○
洋室	洋室の取替	●洋室の取替(樹脂)	○	○
		●洋室の取替(金属)	○	○
		●洋室の取替(複層)	○	○
		●洋室の取替(複層)	○	○
トイレ	トイレの取替	●トイレの取替(樹脂)	○	○
		●トイレの取替(金属)	○	○
		●トイレの取替(複層)	○	○
		●トイレの取替(複層)	○	○
洗面所	洗面所の取替	●洗面所の取替(樹脂)	○	○
		●洗面所の取替(金属)	○	○
		●洗面所の取替(複層)	○	○
		●洗面所の取替(複層)	○	○
玄関	玄関の取替	●玄関の取替(樹脂)	○	○
		●玄関の取替(金属)	○	○
		●玄関の取替(複層)	○	○
		●玄関の取替(複層)	○	○

解決法B 施工者選定評価を数値化結果を明確化

- ・候補者2社からの提案は**甲乙つけがたかった**
- ・提案内容を項目ごとに**分析**
- ・**要望の実現度を数値化し定量評価**に
- ・**定性評価も発注者ご夫婦ごとに重みづけて数値化**
- ・**定量評価+定性評価の数値により、直観とのギャップを埋め、納得いただき**
- ・**設計施工者を選定**

選定比較表 A社採用	A社採用				B社採用				計	
	H	S	A	B	H	S	A	B		
要望・技術力	5	5	5	4	5	5	5	4	350	465
信頼性	5	5	5	4	5	5	5	4	271	315
価格	5	5	5	4	5	5	5	4	24	24
納期	5	5	5	4	5	5	5	4	40	40
対応力	5	5	5	4	5	5	5	4	24	24
経験力	5	5	5	4	5	5	5	4	200	200
経費削減	5	5	5	4	5	5	5	4	30	29
柔軟性	5	5	5	4	5	5	5	4	32	32
担当者の信頼性	5	5	5	4	5	5	5	4	24	24
担当者の経験	5	5	5	4	5	5	5	4	24	24
その他	5	5	5	4	5	5	5	4	63.3	56.7
合計	43.3	43.3	43.3	38.3	43.3	43.3	43.3	38.3	127	104

- ・竣工時期を**マスタースケジュールで明確化**
- ・**いながら工事にローリング工程表をCMRが作成**
- ・**発注者の希望を優先し、工事を実施**



信頼性の高いパートナーを選び、満足度の高いリフォームを実現

③実施による効果

品質確認やトラブル対応などを発注者に寄り添って行ったことでプロジェクトが円滑に進められたことがマネジメント全体での成果

効果A 要望を確実に設計施工者に伝達

- ・リフォーム項目を**要求水準表**に網羅することで
- ・発注者ご自身も**要望内容を明確**に認識
- ・**確実に設計施工者に要望事項**を伝達

効果B 信頼できる施工者を合理的に選定

- ・設計施工候補者の**信頼度**の着目点をアドバイス
- ・要求水準表により**候補者2社の違いも明確**に
- ・数値化プロセスで発注者の**要望の実現度を確認**

効果C スムーズな移転と工事の実施

- ・いながら工事で発注者は家の片付けに追われ苦勞
- ・工程で**工事場所の移動なども事前に整理**
- ・荷物の片付けの**リミットを早めに提示**

CMRがプロジェクトの円滑な推進に寄与との評価をいただく

◆発注者様から

予算と今ある生活を出来るだけ制限されない形で、施工業者とあいだを取り持って頂けたことが大変助かりました。施主の曖昧な希望を施工業者に伝える。施工業者の対応を分かり易く説明してくれる。CMの仕事の要かと思っています。
 普通の発注者は大工、工務店、設計士、大手メーカーのどれかに関わる事があっても、CMの存在、意義を分かっていないと思います。CMRの仕事が世間では十分に認知されていないので、協会全体で情報発信をした方がよいと思います。

◆設計施工者ご担当者様から

今回、篠塚様(CMR)と仕事をさせて頂き、1番良かったことは、篠塚様が設計、施工、材料搬入、納期、工程、安全、住宅メーカー事情すべてにおいて、ご理解していることにより、お施主様への説明が伝えやすかったことです。また、住宅改修は、既存部分もあるのて出来ること出来ないこと、それと、コストをかければ出来ることあります。篠塚様の全体のコストも考え、あきらめる事、やることを、お施主様に伝えていただき、素早くご判断いただき助かりました。CMR業務は、人間性(コミュニケーション能力)と経験と知識と決断が必要な職種だと思います。