

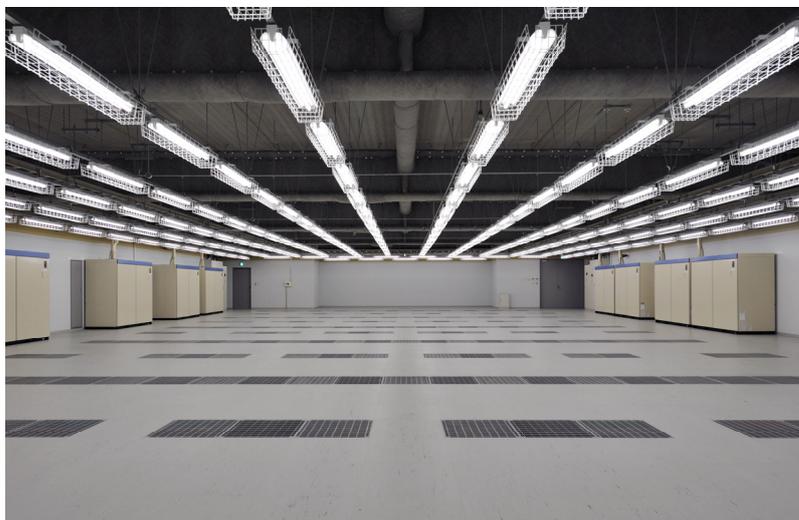
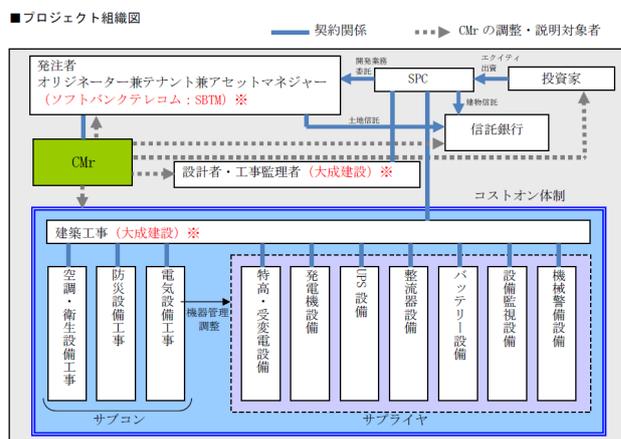
事例の名称：ソフトバンクテレコム・データセンター建設計画

事例の所在地	東京都
発注者	ソフトバンクテレコム株式会社 (SBTM)
応募者	株式会社 山下ピー・エム・コンサルタンツ
業務期間	2006年8月～2008年5月

《事例の規模、用途》

- ・敷地面積: 約 8,000 m²
- ・建築面積: 約 4,000 m²
- ・延床面積: 約 20,000 m²
- ・用途: データセンター
- ・規模: 地上 6 階、塔屋 1 階
- ・構造: S 造 + 免震構造

《プロジェクト組織図》



事例の名称：ソフトバンクテレコム・データセンター建設計画

【プロジェクト目標】

- ①ユーザーの多様な利用形態に対応できる最先端のデータセンターを構築すること。
- ②証券化スキームを活用した案件であるため、実質的な発注者であるSBTMのみならず、投資家や信託銀行に対して品質設定や品質変更についてのプロセスを透明化すること。
- ③コストを予算内に収めることと、予算を適切に配分し、無理のない予算計画を立案すること。
- ④実質的な発注者であるSBTMのみならず、投資家や信託銀行に対して予算額や予算配分内容の変更についてのプロセスを透明化すること
- ⑤証券化スキームに必要なスケジュールと建設スケジュールとのリンクに注意を払い、調整すること。
- ⑥コストオンで発注する設備工事やサプライヤによる機器納入と、建築工事のスケジュール調整、および竣工前の各種性能試験や総合運動試験を含む検査スケジュールの適切な調整を行うこと。

⇒【成果】

証券化スキームに対応した適切な品質・コスト・スケジュールマネジメントにより、プロジェクト目標を達成した。

【建設生産システムへの関与】

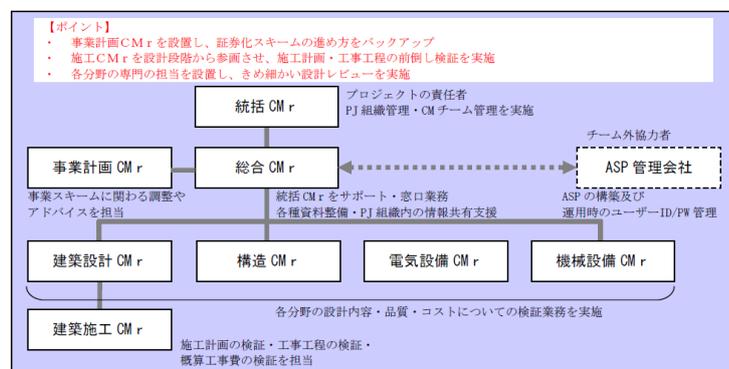
- ①CMrの主導で、すでに確定していた設計施工者の発注条件の再合意(仕切り直し)を実施。

⇒【成果】設計者(設計施工者)への発注条件の見直しを早期に行うことで、後々発生することが予想された、契約条件やコスト・スペック設定等に関わるトラブルを回避することが出来た。

- ②設備工事の発注方式・発注パッケージを提案し、施工者選定を支援。

⇒【成果】競争原理を十分に活用することができ、コストの適正化を図れたというのが最も大きな成果の一つである。また、コストオン方式とすることで、証券化スキームの場合に発注者側が背負いづらいつらいつら分離発注のリスクを軽減することができたことも成果の一つといえる。

【取り組み体制】



証券化スキーム等への対応のため、事業計画CMrを設置し、きめ細かい対応を実施した。

また、各担当を全フェーズ通して、原則としては同メンバーで推進することで、プロジェクト全体の情報断絶が起らないよう注意してプロジェクトを推進した。

【CM手法の創意工夫】

- ①創意工夫1: 運営段階への配慮
- ②創意工夫2: 発注者・投資家・信託銀行への透明性の確保
- ③創意工夫3: 発注方式の工夫(リバースオークション方式の採用)

(リバースオークション方式: 一定条件の業務や物品について複数者が実施可能な価格についてネット上で繰り返し入札を行い、落札者を決定する方式)

⇒【成果】

資産区分・運営区分の検討などを前倒しで行うことで、証券化に関わる各種契約を進めていく上での協議を精度良く行っていくことができた。また、定期的な投資家報告会においてCMrがSBTMと共に報告を行うことで、プロジェクトの透明性を高め、投資家が安心してプロジェクトを任せられる環境を作ることができた。発注においてはRA方式により競争原理を活用し、コストの適正化を図ることができた。