

恵比寿駅前西口開発プロジェクト

プロジェクトの基本情報	プロジェクト名称	恵比寿駅前西口開発プロジェクト
	所在地	東京都渋谷区恵比寿南
	完了時期	2016年3月
	新築/改修	新築
CM業務委託者に関する情報	CM業務委託者名	株式会社アトレ
	官/民区分	民間
	CM業務委託者の所在地	東京都渋谷区
応募者に関する情報	応募者(法人)名	株式会社 山下 ピー・エム・コンサルタンツ
	種別	CM専門会社
	応募者(法人)の所在地	東京都中央区
CMRの参画時期	業務契約期間	2012年6月～2012年7月 2013年9月～2016年3月
		■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
CMRの選定方法	プロポーザルによる選定	
設計と施工の発注形式	設計・施工分離発注	
設計者の選定方法	特命	
工事の発注区分	ゼネコン一括	
請負契約の形式	総価一式	
施工者の選定方法	総合評価型落札方式	



西口駅前広場から全景



敷地周辺状況

施設概要

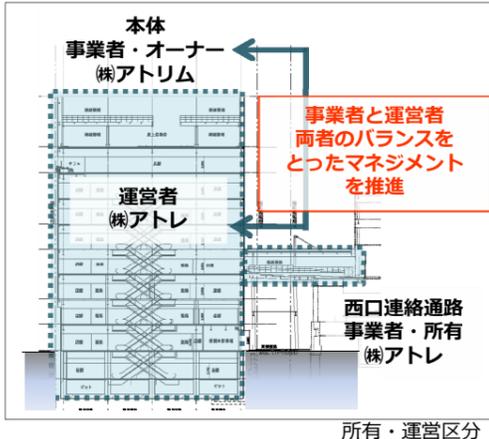
敷地面積：1,445.19㎡
用途地域：商業地域
建築面積：1,255.25㎡
延床面積：9,684.29㎡
規模：地下1階、地上9階、塔屋2階
構造：地下RC造、地上S造
最高高さ：45.276m
建築面積：1,255.25㎡
延床面積：9,684.29㎡
規模：地下1階、地上9階、塔屋2階
構造：地下RC造、地上S造
最高高さ：45.276m

プロジェクトの概要

(株)クレディセゾン及びその連結子会社である(株)アトリウムにおいて、クレディセゾングループが所有する恵比寿駅西口駅前の土地利活用についての検討を行っており、複数の事業者によるコンペが行われることになった。

その事業コンペの際に、事業性検証業務を(株)アトレより受託し、JR恵比寿駅コンコースと計画建物を4階レベルで接続する「西口連絡通路」を設置することが可能か否か、また、既存アトレ駐車場を隔地駐車場として利用可能か否か、技術的検証及び、法的検証を行い、どちらも可能であることを確認し、事業コンペにより(株)アトレが優先交渉権を獲得するに至った。その後基本計画後に、CMプロポーザルが実施され(株)山下PMCがCM業務を受注し基本設計段階からCMrとして

参画した。初期段階でCMrが提案したマスタースケジュールをもとにCMrによるプロジェクト管理を行い、基本設計、発注、実施設計、工事段階と進み、2016年4月15日に開業を迎えるに至った。本建物は「La Patio(中庭)〜わたしたち街をつなぐ場所」をコンセプトとし、カフェや雑貨、ファッション、スーパーマーケット、特徴のある飲食店など21ショップが outlets、地下1階、地上9階、延床面積約9,680㎡の商業施設である。

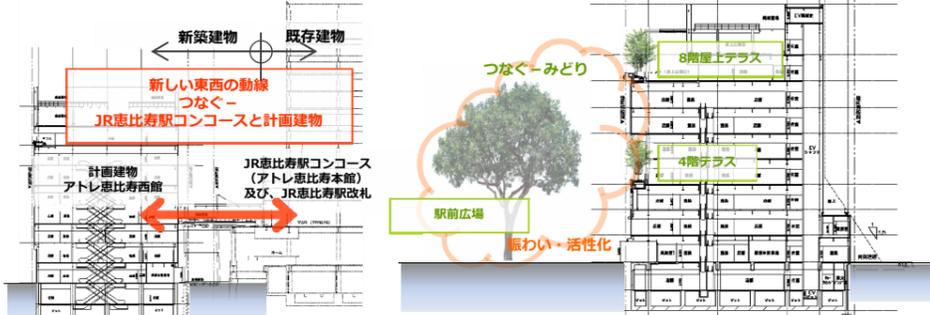


所有・運営区分

プロジェクトの特徴

つなぐ①—JR恵比寿駅コンコースと計画建物

JR恵比寿駅コンコースと計画建物を4階レベルで連結しコンコースの流動を取り込む計画である。この西口連絡通路は渋谷区道路上空を専用して設置しており、道路内建築に関する建築基準法第44条に基づく建築審査会の審査を経て、建築確認申請などの許認可を取得している。ももとの東西の行き来はJR線路により、西口改札前と恵比寿ガーデンプレイス周辺に限定されていたが、この西口連絡通路により新しい東西の動線が確立されることになった。これにより、街としての流動を創出、賑わいをつなぎ活性を生むことに成功した。



8F屋上テラス

西口広場より

西口連絡通路

つなぐ②—みどり

恵比寿駅前西口広場のシンボルツリーである既存樹ケヤキの緑を計画建物までつなげ、立体的な緑のつながりをつくることで、都市景観の創出を図った。駅前広場から少し奥まった感のある立地に対して、都市空間としてのつながりをつけることで、駅前広場の更なる賑わいや、活性を生み出すことに成功した。

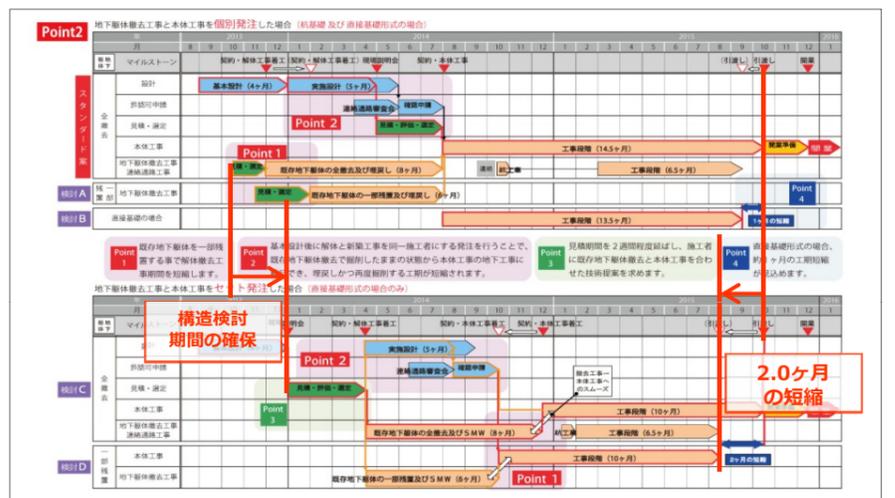
CM業務の効果

①空地に新たな収益をもたらす事業構築…本プロジェクトは、恵比寿駅西口ロータリー南側の空地の開発において、恵比寿駅コンコースと接続することにより賑わいをつなぎ、人の流れをつなぎ、単体としての開発では生み出すことのできない事業価値を創造することに成功した。事業構想段階に、既存駅舎のコンコースとの接続の可能性検証を行ったことで、初期段階で事業価値を最大化する事業構築を行うことができた。

②駅前景観を創出 賑わいの連続が活性を生む…恵比寿駅西口ロータリーにある「けやき」、建物4階部分に設けたテラスの植栽、8階屋上テラスに設けた屋上庭園、緑を連続的に立体的につなぎ、魅力的な駅前景観を創出した。既存駅舎のコンコースとつなぎ、緑をつなぎ、賑わいを連続させることにより、エンドユーザーを惹き込むしかけをつくり、収益用途である商業施設にとって、大切なまちとして施設としての活性を生み出すことに成功した。

③事業者と運営者 異なる主体を相乗させるプロジェクト推進…事業者と施設に入居する運営会社、利益相反する部分もある、異なる立ち位置のそれぞれの主体のバランスをとるプロジェクト推進を初期段階から竣工引渡に至るまで遂行した。資産区分、運営管理区分といった所掌区分を事業初期段階から明確に整理し、竣工引渡までCMrによる確実なマネジメントを実行した効果として、プロジェクト関係者全員が、事業価値を最大化するという同じ方向を向くことを実現した。その結果、異なる主体を相乗させるプロジェクト推進を実現することができた。

④3つの切り口を同時に検討したコスト・工期を縮減する発注方式を提案…コスト・工期縮減のために既存地下躯体と本体工事の一括/分離発注の提案を行った。その際、杭基礎となっていた基本計画図に対して直接基礎の技術的可能性を検証し、一括発注とすることで直接基礎が可能となることを提案した。また、既存地下躯体の残置状況を検証し、一部残置し山留壁として利用することにより更なるコスト・工期縮減を図る提案をした。既存地下躯体と本体工事の一括/分離発注、基礎構造、既存地下躯体一部残置という3つの切り口を同時に検討し、最適な発注方式を提案し、実行、竣工引渡に至るまでプロジェクト推進を行った。このように初期段階で解決すべき技術的課題と発注方式をセットで提案、実現化に向けてマネジメントすることは今後のプロジェクトでも活かしていくべきCMrとしての重要な役割の一つであると考えられる。



発注方式によるスケジュール比較