

プロジェクトの基本情報	プロジェクト名称	渋谷公園通り計画プライダル内装工事CM業務
	所在地	東京都渋谷区宇田川町3番7
	完了時期	2018年4月
	種別1	新築
CM業務委託者に関する情報	種別2	非住宅建築
	CM業務委託者名	株式会社エスクリ
	種別	民間法人
応募者に関する情報	CM業務委託者の所在地	東京都港区西新橋2-14-1 興和西新橋ビルB棟
	応募者(法人)名	株式会社アック
	種別	CM専門会社
CM業務委託者の所在地	東京都千代田区神田美土代町1番地 住友商事美土代ビル9F	
業務契約期間	2016年11月~2018年4月	
CMRの参画時期	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	特命	
設計と施工の発注形式	設計・施工分離	
設計者の選定方法	特命	
工事の発注区分	ゼネコン一括、分離、その他(指定下請け工事)	
請負契約の形式	総備一式	
施工者の選定方法	見積合わせ	

建物概要

建物本体工事(A工事概要) 用途: 商業施設 構造・規模: 鉄骨造 地上9階・地下1階 延床面積: 5,294㎡
 テナント内装工事(C工事・本プロジェクト) 用途: プライダル施設 規模: 地上5~9階 賃貸借面積: 2,062㎡

CMRへ求められたこと

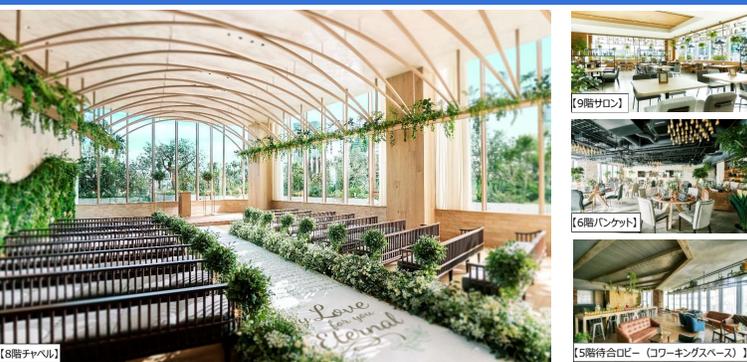
- 時間とコストの制約との戦い
 テナント誘致の要望を受け、発注者は急遽出店計画を行うこととなった。既に本体工事が着工しており、超短期間でのプロジェクト運営を行う必要があった。本プロジェクトでは事業実現に向けて、「設計プロセスでの「マトリクス管理手法」」、「見積合わせ+指定VE方式」を採用し、事業予算内で指定期間内に完成させた。
- C工事(テナント内装工事)へのCM方式の導入
 本プロジェクトはテナント内装工事(C工事)のCM業務であり、様々な利害関係者が存在したため、C工事であるが故のリスクが潜在し、関係各社との調整を円滑に進めることが重要であった。今回CMRが建物オーナーを含む関係者全員の調整窓口となることで、「発注者のリスク回避と「5方よし」のプロジェクト運営」を実現した。
- 新ブランドの立ち上げと高稼働施設の実現
 発注者は新ブランドを導入することと平日の非稼働日に施設を有効利用することにより、収益の向上を目指した。そのため、CMRは発注者の要求仕様に応えるため、「建築仕様や設備性能の選定等に配慮しながら、発注者の目的達成を支援した」。

CMRが目指したこと

発注者要望	厳しい事業スケジュールの達成	非稼働日の運用収益改善	新たなデザインコンセプトの施設実現
プロジェクトの課題	テナント候補選定の結果を受け、急遽出店の事業性検討を開始することになり、賃貸借契約交渉から設計・工事施工・開業準備を経て、開業に至るまでの期間に制約があり、それを克服しなければならない。	プライダル施設の性格上、稼働日が週末と祝祭日に限定されるため、非稼働日の運用により収益の拡大を図りたい。	同業他社との競争を勝ち抜くため、新商品としてのプライダル方式を導入して、既存の商品との差別化を図りたい。
プロジェクトの目標	初期の段階で、事業計画段階から開業に至るためのマスタースケジュールを、異なるシナリオ毎に作成し、コスト・時間・商品性において最適な案を採用する。	スペースの有効活用を図る目的で、バンケット・待合スペース等をイベント会場やワーキングスペース等の利用にも転用できるように、柔軟性の高い仕様にする。	新しいウェディングのコンセプトを導入して、そのスタイルに沿った建築・設備仕様を採用する。

CMRの業務ビジョン: 5方よしの実現

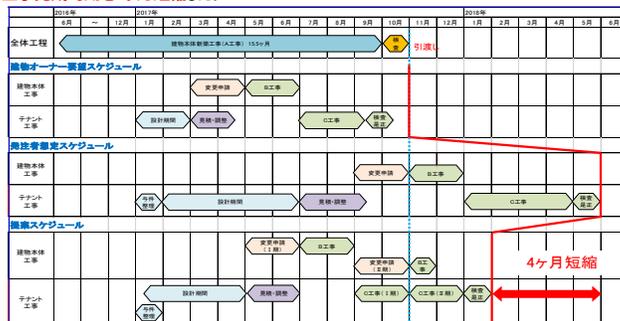
5方よしとは?
 プロジェクトに関する利害関係者全員(発注者・設計者・施工者・CMR・建物オーナー)が満足する良好な関係を維持し、オールウィンの成果が得られるようにプロジェクトを進めること。



プロジェクトの課題とCMRがとった手法

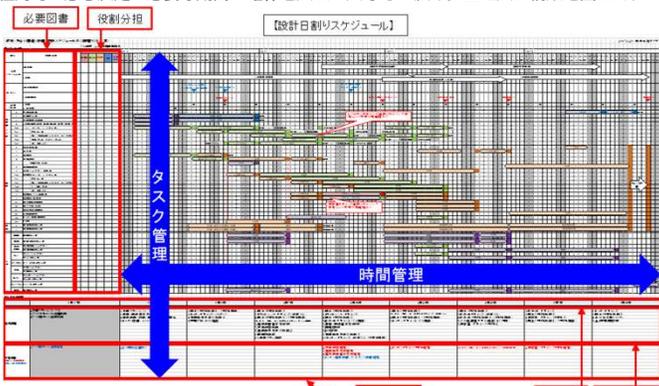
I. 最適な事業スケジュールの確立

<複数案の選択肢による最適なスケジュールの確立>
 プロジェクト初期段階でCMRが詳細な工事工程を検討し、A工事竣工前までに施工できる最大限の工事内容の検証を行い、テナント工事を竣工前工事と竣工後工事の2期に分割することを提案し、当初発注者が考えていたテナント工事完成時期を4ヶ月短縮した。



II. 新ブランドに求められる仕様の具体化と物決めの支援

<設計プロセスの「マトリクス管理手法」>
 設計開始時点で「詳細な設計スケジュール(日割りスケジュール)」をCMRが作成し、必要図書や決定事項・課題を全て抽出し、設計完了時点までに必要な全てのタスクの見える化を行ったことで、発注者社内での意思決定に必要な期間の確保とスムーズな物決めプロセスの構築を図った。

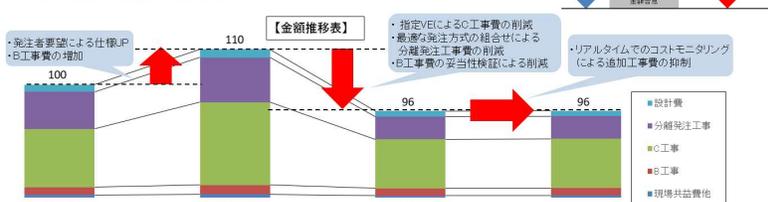


III. C工事であるが故に生じるリスクの回避

<賃貸借契約時点での課題・条件確認リストの作成>
 賃貸借契約締結前に資産・工事区分、工事条件等の問題点を抽出整理し、「課題・条件確認リストの作成」を行い、それらの課題・条件等を関係者間で共有し、早期解決を図ることでプロジェクトの初期段階でリスクの排除を図った。

IV. 適正な予算の設定と最適な発注方式の策定

<「見積合わせ+指定VE方式」の採用>
 設計完了時点で予算超過が想定されたため、CMRが目録予算達成に向けたVE項目の抽出を行った。それらのVE項目を、施工者見積開始と同時に指定VE項目として提示し、見積金額と合わせてVE金額の算出を求める「見積合わせ+指定VE方式」を提案した。これにより従来の手法による時間のロス回避し、最短スケジュールで予算通りの調達を可能とした。



V. 情報管理の一元化による、迅速な総合的判断の支援

<最適なプロジェクト体制とCMチームの結成>
 情報管理を一元化できるプロジェクト体制を構築し、迅速で的確な判断が行える体制を整えた。またプライダル施設に精通した経験豊富なCMRを選任するとともに、「各分野のエキスパートによるCMチームを編成し、プロジェクトの各種課題の解決を図った。(PJ体制については左記参照)

CMRが受けた評価

- ・出店検討時には様々な課題やリスクがあり、出店を躊躇していたが実現可能な具体的なプロジェクトスケジュールの提案を頂き、賃貸借契約交渉においても的確なアドバイスを頂けたことで安心して出店を決めることができました。
- ・厳しいスケジュールの達成に向けて、主体的に関係者間の調整を進めて頂いたことで、事業計画通りに開業することができました。
- ・新ブランドの導入と施設の多用を実現することができ、事業収益目標の達成に貢献していただきました。本件にCMRを起用したことで、満足度の高い事業を進めることができ、新商品の戦略的展開に向けた成功事例としての評価も高く、感謝いたします。

様々な利害関係者が関与するテナント工事に、CMRが調整役として参画することで、5方よしのプロジェクト運営が可能となり、有効なCM活用成功事例となった。