# 東京イーストサイド　ホテル櫂会プロジェクト

## プロジェクトの基本情報

| | |
|---|---|
| プロジェクト名称 | 東京イーストサイド　ホテル櫂会プロジェクト |
| 所在地 | 東京都江東区潮見2-8-11 |
| 完了時期 | 2020年2月 |
| 種別１ | 新築 |
| 種別２ | 非住宅建築 |

## ＣＭ業務委託者に関する情報

| | |
|---|---|
| ＣＭ業務委託者名 | センコーグループホールディングス |
| 種別 | 民間法人 |
| 所在地 | 東京都江東区潮見2-8-10 |

## 応募者に関する情報

| | |
|---|---|
| 応募者名 | 株式会社　山下PMC |
| 種別 | ＣＭ専門会社 |
| 所在地 | 東京都中央区明石町8-1　聖路加タワー29階 |

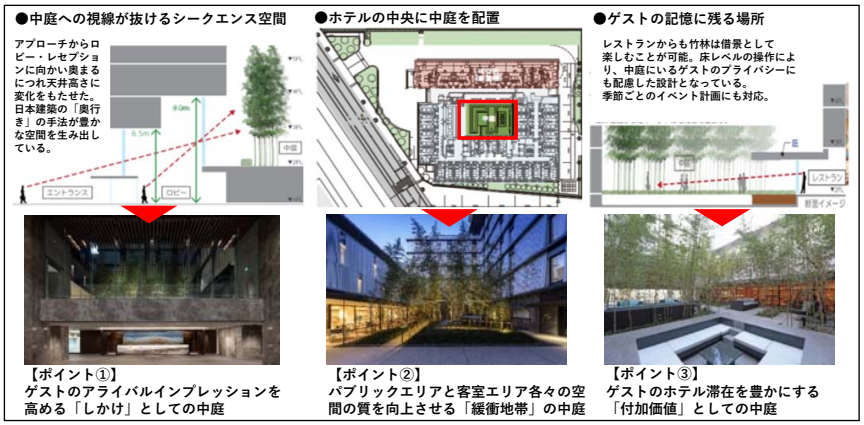
## 業務に関する情報

| | |
|---|---|
| 業務契約期間 | 2016年4月～2020年2月 |
| CMRの参画時期 | 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（開業まで） |
| CMRの選定方法 | 特命 |
| 設計と施工の発注形式 | 設計施工一括 |
| 設計者の選定方法 | 設計競技・総合評価型落札方式 |
| 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 |

## ＣＭ業務概要

- ■ホテル事業経験のない総合物流企業の初の直営ホテル開発を、ハード（施設整備）、ソフト（運営・ホスピタリティ）、ヒューマン（運営スタッフ人材育成）の全側面を“自前”“手作り”で実現。
- ■CMRが果たす役割を画一的・固定的な手法ではなく、「CMRの視点・CMRの技術」を新たな領域にフレキシブルに応用。
- ■「プロセスの見える化」「先廻り支援」「一貫したストーリー」を手法としたマネジメント。
- ■事業構想からホテル開業支援まで、ワンストップのサービスの提供。

## プロジェクトの全体像を伝える図版




## テーマ１【ＣＭＲへ求められたこと】

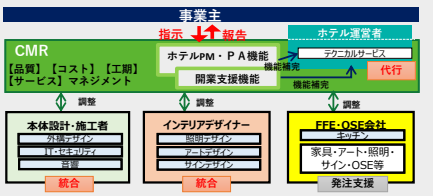
**①発注者がＣＭ方式を採用した理由**

未経験のホテル事業を直営事業として、また極力自力で立ち上げるためには、CMRが参画することで開発ノウハウを蓄積しつつ「手作り」のホテル開発で最大の事業性を発揮することにつながるベストソリューションであると考えた。

**②ＣＭＲが発注者に対し行った提案や説明**

- ・CMRをハブとした推進体制による情報の一元化で、発注者の実務的負担を軽減できる。
- ・CMRのワンストップ推進により、「品質」「コスト」「工期」を担保しながら開発を行うことができる。
- ・CMRにホテルPM機能を入れた「プレパッケージ開発」により、最短工程が実現できる。

●本プロジェクトの業務体制




## テーマ２【ＣＭＲが目指したこと】

**①ＣＭＲによるプロジェクトの目標設定**

- ・「プロセスの見える化」：完成形の具体的イメージの早期確立。フェーズごとの到達目標を明示。
- ・「先廻り支援」：フェーズ単位の「タスク」と「リスク」管理による、細やかな対話型のフォロー。
- ・「一貫したストーリー」：計画の深度化での軌道修正や検討期間を想定した弾力性のある推進。

**②ＣＭＲの自己の業務目標と業務スコープの設定**

- ・情報力と分析力を活かした事業戦略立案と事業構想策定の支援。
- ・専門知識を活かしたサービスレベル設定とブランディング戦略による、施設商品への落とし込み。
- ・総合力を活かした設計施工者選定のための発注支援と、調達計画の策定。
- ・技術力・推進力を活かしたプロジェクト推進と、ホテル開発に精通した先廻りの品質マネジメント。
- ・ホテル業界のネットワークを活かしたJVによる開業支援。

## テーマ４【ＣＭＲが受けた評価】

**①プロジェクト目標の達成度**

- ・関係者の合意形成が図られた「唯一無二のホテル」が実現できた。

**②ＣＭＲの業務目標の達成度**

- ・ハード・ソフト・ヒューマンの三位一体の開発を推進し、高品質のホテルを予定コスト・最短プロセスで実現できた。

**③発注者・エンドユーザー・関係者による評価**

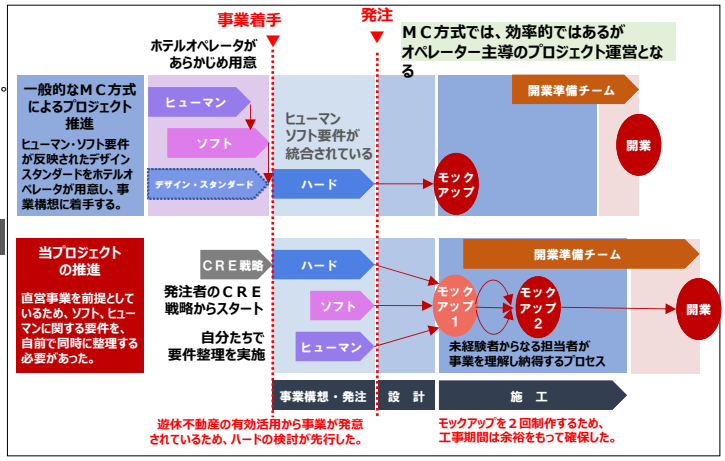
- ・CMRがプロジェクト遂行を力強く推進したことで、初のホテル開発が実現した。
- ・CMRが品質・コスト・工期の要望実現を担うことで、発注者はソフトと人材開発に専念できた。

## テーマ３【ＣＭＲがとった手法】

**①ＣＭＲはプロジェクトが抱える課題をどのように抽出・整理したか**

**②ＣＭＲが提案した課題解決の方法と、CMR自ら実行した内容**

【課題】与件設定に外部のホテルオペレーターを頼ることができない
**【解決】CMRが蓄積した事例研究に基づく、具体的なプレスディの提供**

【課題】ハード・ソフト・ヒューマンの同時並行の開発が必要
**【解決】参画者をあえて絞った少数精鋭の推進体制**
**【解決】プレスタディ結果を敢えて伏せた、設計・施工者プロポーザル**
**【解決】ホテル開業に向けたFF&EとOS&Eの発注支援とC工事マネジメント**

【課題】直営ホテルでの運営事業への円滑な移行の必要性
**【解決】2段階モックアップによりハード・ソフト・ヒューマンの合意形成を図る**
**【解決】開業準備チームの早期参画**