

碑文谷ショッピングセンター大規模リノベーション工事CM業務

プロジェクトの基本情報

プロジェクト名称	碑文谷ショッピングセンター 大規模リノベーション工事CM業務
所在地	東京都目黒区碑文谷4-1-1
完了時期	2016年11月
種別1	改修
種別2	非住宅建築（物販店）

CM業務委託者に関する情報

CM業務委託者名	ジャパン・リート・アドバイザーズ株式会社
種別	民間法人
所在地	東京都港区虎ノ門4-3-1城山トラストタワー18階

応募者に関する情報

応募者名	株式会社山下ピー・エム・コンサルタンツ
種別	CM専門会社
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	2014年8月～2016年11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	プロポーザル

設計と施工の発注形式	設計施工一貫
設計者の選定方法	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

本プロジェクトにおけるマネジメントコンセプト：

“最適な投資判断に基づく大規模リニューアルを実現”

碑文谷ブランドの再生

富裕層が多く在住する碑文谷という地域にふさわしい魅力ある商業施設への再生を果し、今後長期的（50年）な使用を見据え、物理的・社会的・経済的劣化を総合的に改善する為、内外装・設備全般を一新した大規模リノベーションプロジェクト

最適な投資の実現

不動産投資信託（J-REIT）物件であり、投資主への説明責任を果たす為、客観的な投資判断材料（建物・設備スペック、コスト、工期）を提供し、投資判断支援を実施

収益の最適化

1. リノベーション投資金額の縮減、2. 短工期実現、3. リノベーション効果の最大化 を実現し、収益の最適化を実現

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

・本物件は、元ダイエー碑文谷店という旗艦店を一新する大規模プロジェクトであり、次世代への成長戦略を担うフラッグシップ・プロジェクトである。また、発注者は投資主に対して本プロジェクトへの投資対効果の説明責任が求められ、リスク低減も踏まえた慎重な投資判断が要求された。これらの理由から、第三者かつ建築専門家の立場から説明責任を果たし、多くの関係者の意思同意を高めながら、プロジェクトを推進する役割を期待され、CM方式が採用された。

②CMRが発注者に対し行った提案や説明

・発注者ニーズを踏まえ、「客観的な投資判断材料（建築・設備スペック・コスト・工期）」に基づく投資判断支援「発注者リスク低減方法」「プロジェクト推進体制」を提案した。

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

・CMRにてリノベーション方針を立て、顕在的ニーズのヒアリングや、具体的な提案（プロジェクト推進体制図、工事範囲のイメージ図、マスタースケジュール等）を通して、コミュニケーションを重ねることで、潜在的ニーズに至るまでの掘り起こしを図り、真の要望事項を洗い出した。

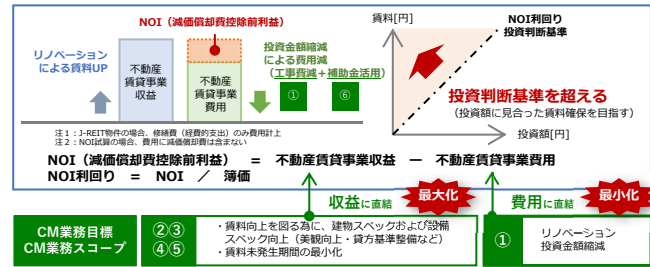
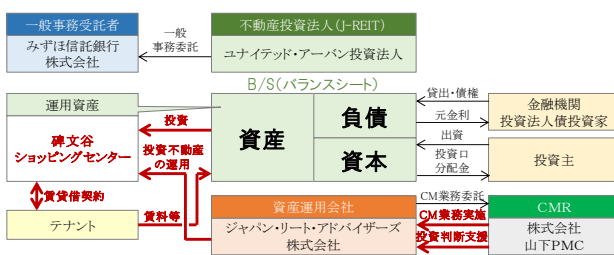
②CMRの自己の業務目標と業務スコープの設定

・プロジェクト目標の達成に向けて、右上図に示すCM業務目標・CM業務スコープを定めた。また、業務目標に沿った課題管理及びスケジュール管理を徹底した。

プロジェクトの全体像を伝える図版



本物件は、下図に示すように、ユナイテッド・アーバン投資法人が不動産投資法人（J-REIT）として保有する物件をジャパン・リート・アドバイザーズ株式会社が資産運用し、利益を生み出し、投資主に還元しているJ-REIT物件である。ひいては、NOI利回り基準をクリアし、投資を成功させ、投資主への説明責任を果たす事が最大のミッションである。



プロジェクトの課題解決を図る為 “CMRがとった手法と効果”

【1. リノベーション投資金額の縮減】

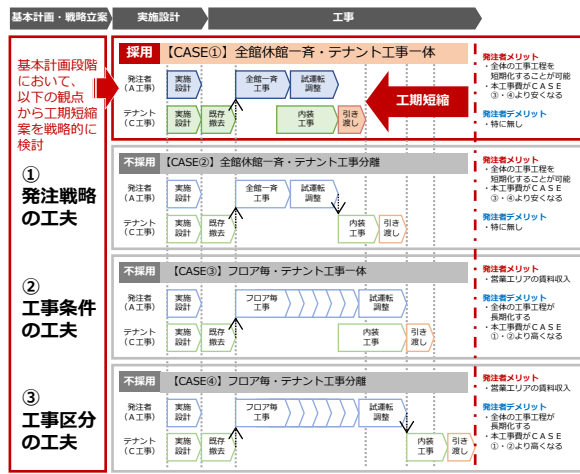
・「工事範囲・工事項目の選別（優先度の共有）」「総合評価によるプロポーザル方式を採用（競争原理の誘発）」「設備方式の合理化」「VE検討」など、コストコントロール手法を駆使し、投資金額縮減を図った。

【2. 短工期実現】

【発注戦略の工夫】耐震補強工事をリノベーション工事と切り離し、別契約とすることで、納期を要する耐震補強部材の先行発注・製作を行った。
【工事条件の工夫】全館閉館による一斉工事と、部分閉館によるフロア毎工事によるメリット・デメリットを検討し、全館閉館により工期短縮を実現した。
【工事区分の工夫】原状回復工事、リノベーション工事（A工事）、テナント工事（C工事）を同一施工会社とすることで、各工事工程の調整、安全管理の調整を着工前に実施し、効率化を図った。

【3. リノベーション効果の最大化】

投資対効果と優先度を示すリノベーション効果（①バリューアップ、②利便性・快適性向上、③省エネルギー化、④劣化改善、⑤保守簡易化）を発注者と常に共有することで、プロジェクト目標を確実に実行することが出来た。特に、バリューアップ検討を重点的にを行い、外装のデザイン検討、駐車場・外構廻りの美観検討を実施した。また、運営段階の効率化に配慮し、電源容量、換気風量などを貸方基準として設定するなど、テナント交渉支援を行った。



リノベーション効果	①バリューアップ	物	全面的に耐震補強	共用部も一新
	②利便性・快適性向上	物	個別空調化	共用部の充実
	③省エネルギー化	物	屋上（リノベーション前）	屋上（リノベーション後）
	④劣化改善	物	台帳など既存データを基に劣化状況を確認した上で、更新要否判断	
	⑤保守簡易化	物	漏水対策実施	駐車場のリニューアル

物：社会的劣化改善項目 社：社会的劣化改善項目 経：経済的劣化改善項目

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

・入念なヒアリングを行い、現地調査やエンジニアリングレポート・工事履歴・建物台帳・エネルギー使用量等の資料確認を行い、既存の建物が抱える課題を抽出した。また、プロジェクトの課題を「Q：品質」「C：コスト」「D：工期」「S：運営」「プロジェクト推進」に分類し、整理した。

②CMRが提案した課題解決の方法と、CMR自ら実行した内容

・CMRは、「リノベーション投資金額縮減の手法」「短工期実現の手法」「リノベーション効果最大化の手法」「プロジェクト推進体制構築の手法」を提案し、実行した。（上図参照）

テーマ4【CMRが受けた評価】

①プロジェクト目標の達成度

・美観向上や貸方基準整備によりテナントリーシングを成功させ適正賃料確保を実現した。また、発注方式の工夫、適正な工事範囲・工事区分の設定、休業期間の最小化（短工期の実現）等により適正コストを実現させ、本投資案件を成功に導いた。

②CMRの業務目標の達成度

・リノベーション方針を実現する為に設定したCMRの業務目標は全て達成した。

③発注者・エンドユーザー・関係者による評価

・プロジェクトの円滑な推進はもとより、CMRが提示する投資判断材料により、正確なNOI利回り及び賃料設定を行うことで、精度の高い投資判断が可能となったことを高く評価。