

ホテルメッツ新潟プロジェクト

事例の所在地	新潟県新潟市
発注者	東日本旅客鉄道株式会社
応募者	株式会社 山下ピー・エム・コンサルタンツ
業務期間	2010年9月～2013年4月

【プロジェクトの概要】



写真1：全景 新潟駅南口広場より

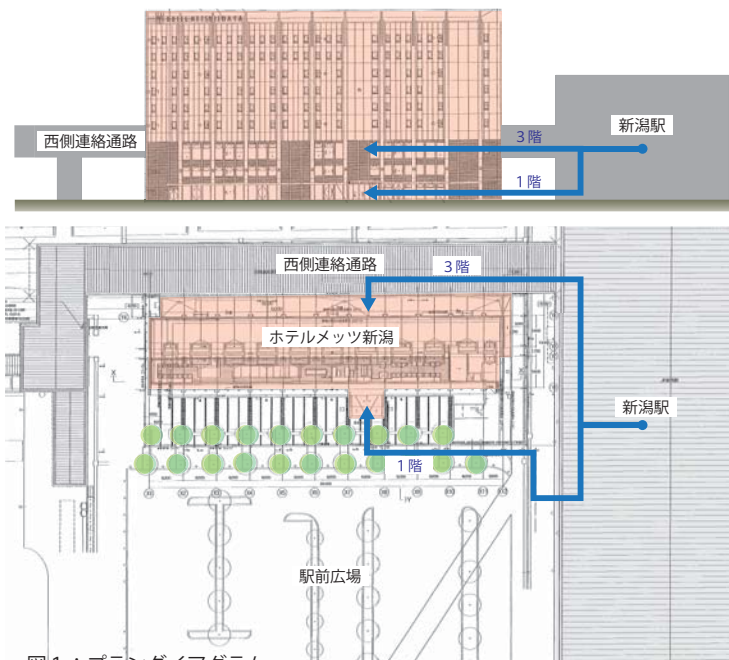


図1：プランダイアグラム

本プロジェクトは、新潟駅コンコースと西側連絡通路を介して接続し、新潟駅南口広場に面した敷地に、J R東日本のホテルブランドであるホテルメッツを建設したプロジェクトです。新潟駅の高架化がなされ万代口と南口広場が地上レベルでつながることが将来的に計画されており、新潟駅周辺のにぎわいの創出に貢献する開発の一つとなる、新潟を代表するプロジェクトであります。

本プロジェクトのCM業務は、発注段階、設計段階、施工段階まで一貫して行ったプロジェクトです。

発注段階1において、発注者の予算、工期のニーズに対応すべく、調達コスト・収益性の両面から見直しを行い、発注方式と合わせて発注者の事業化決定が可能な道筋を提示し、発注図書として取りまとめを行いました。

発注段階2において、技術提案型総合評価方式による発注、設計・施工者選定支援、設計契約支援を行い、この段階で発注段階1でとりまとめた発注条件に基づく品質・コスト・納期について、設計・施工者の合意を得て確定させました。

【プロジェクト概要】

用途：ホテル、飲食店舗、物販店舗
 構造：RC造
 延床面積：約7,600㎡
 階数：地上9階、地下なし

【施設概要】

8～9階 スーペリア客室階 (50室)
 4～7階 スタンダード客室階 (147室)
 3階 ホテルロビー階、物販店舗
 2階 会議室
 1階 ホテルエントランス、飲食店舗

※新潟駅コンコースからつながる西側連絡通路 (3階) と駅前広場 (1階) からアプローチ可能

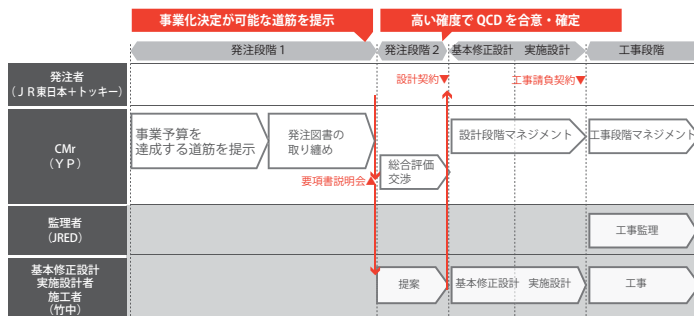


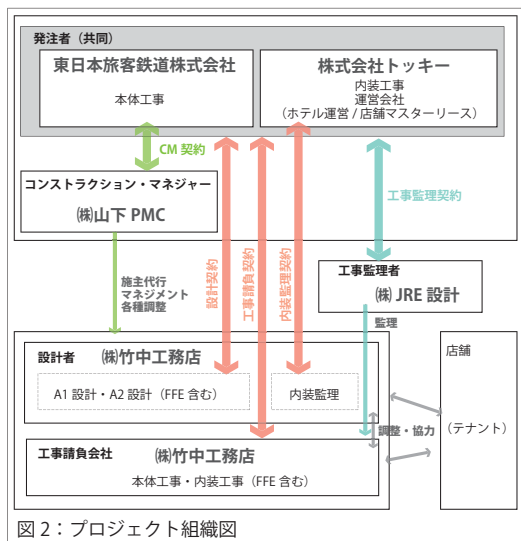
図2：プロジェクトスケジュール



写真2：エントランスロビー (3階) より

ホテルメッツ新潟プロジェクト

【プロジェクトの取組み体制】



関係者が増える設計段階、施工段階の業務フェーズの最初には、CMrが会議体を構築し、各主体の役割分担、業務責任範囲を明確にリスト化したものを関係者に提示、推進体制の周知徹底を図り、各主体の担当者との情報交換を密に行うようにしながら、プロジェクトチームの円滑な推進体制を形成しました。

本プロジェクトでは、発注段階より運営者であるトッキー様に参画頂き、運営サービスの視点を加えながら発注と条件検討や整理を行えたこと、またそれを統括マネージャーのもと、各担当CMrがハード与件に丁寧に翻訳したこと、これによって発注図書の品質、コスト、納期を確度高く精緻なものとしてまとめ発注を実施したことが、プロジェクト成功への最初の大きな布石の一つでありました。

特筆すべきこととして、発注の初期段階でマーケット調査等に基づき参入戦略、コンセプト立案を発注者とCMrで行っていることが挙げられます。

【プロジェクト目標と達成度】

【品質】

目標：顧客ターゲットに確実に訴求する施設商品のデザインの実現と、必要十分な建築性能及び設備性能を確保すること。

→達成度：発注段階で発注者が求める性能をCMrの技術力を用いてハード与件として精緻に規定したことで、基本設計前の発注であっても、ホテルとして必要十分な建築的性能とデザインを確実に実現することができました。

【コスト】

目標：発注者の事業予算枠を厳守し、かつ、目標品質を確実に達成することを前提に、可能な限りコスト縮減を図ること、また、設計・施工者決定時の合意工事費の頭金額からコスト変動を極力抑えること。

→達成度：2つの大きな成果を上げることができました。ひとつめとして、発注段階時にCMrがイニシャルコストを下げるだけでなく、収益面積を増加させ予算金額を上げる投資効果の高い提案を行い、事業のバリューアップに貢献しました。二つ目として、竣工時、契約時の金額に対して工事費の増減率をほぼゼロに抑えることを達成しました。

【スケジュール】

目標：2013年春開業を厳守すること。

→達成度：当初のマスタースケジュールでは2013年5月末の開業を予定していましたが、発注時の技術提案として設計・施工者に施工計画の工夫等による工期短縮提案を求め、結果、約2カ月前倒しの2013年4月上旬の開業提案を採用しました。収益施設にあって、少しでも早く収入が得られることは発注者にとって非常に重要なことであり、工期短縮による開業の前倒しは非常に評価に値する内容でありました。

【運営サービス】

目標：駅直結の利点を活かし、ビジネスホテルの気軽さとシティホテルのゆとりやくつろぎの時間を創出できる新潟マーケットにおいて唯一のサービスを提供すること。

→達成度：2013年4月に開業後、半年強過ぎましたが、現在新潟エリアで平均以上の稼働が取れていると伺っています。新潟のマーケットに新規参入したホテルがエリア平均以上の稼働をとれているということは、マーケット内で勝ち組にいるということであり、顧客に確実に訴求するサービスができていることの顕れであると言えます。

【建設生産システムへの関与】

今回のCM参画型の設計施工一括発注方式の最大の利点は、コストコミットメントを早期に定められ、施工者特有の設計力・技術力を活用しながらコスト・工期の短縮に向けてプロジェクトを進捗できる事ですが、そのためには精緻な発注図書が必要になります。これにより設計、施工段階においてもぶれの生じないプロジェクト運営が可

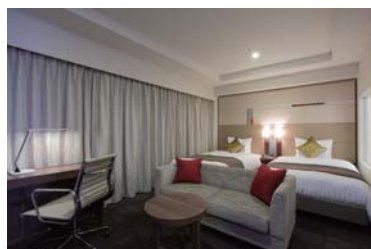


写真3：スーペリアフロア1

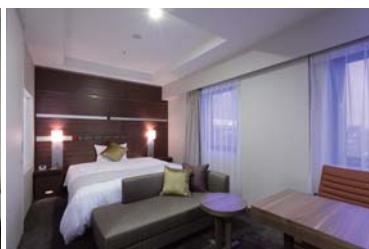


写真4：スーペリアフロア2

能になり、また責任の所在の明確化が図られ、他プロジェクトへの汎用性の高い方式であると考えています。この発注方式を最大限に活かす、弊社独自の発注図書の構成、性能規定のノウハウ、コストマネジメント等を用いることで、より確度が高くプロジェクトの成功を実現できるものと考えています。