

足立成和信用金庫90周年事業におけるCM業務

プロジェクトの基本情報	プロジェクト名称	足立成和信用金庫90周年事業におけるCM業務
	所在地	東京都足立区千住1-4-16 ほか
	完了時期	2016年5月
	新築/改修	新築・解体
CM業務委託者に関する情報	CM業務委託者名	足立成和信用金庫
	官/民区分	その他(信用金庫)
	CM業務委託者の所在地	東京都足立区千住
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	2011年3月～2016年5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、■完成後
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、設計施工一括、ECI方式	
設計者の選定方法	プロポーザル	
工事の発注区分	一括、分離	
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、特命	

■事業の概要と背景

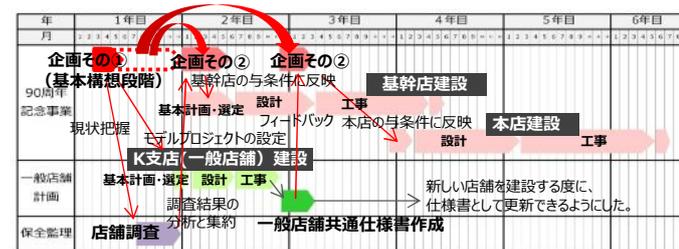
足立成和信用金庫(以下A信用金庫)は、創立90周年を迎えるにあたり、業務の確実な継続、そして近年の経営資源(営業店舗群)の老朽化に伴い、資産の有効活用を図るための検討を進め、これらを踏まえた上で、本店・基幹店の建替え計画として事業化されていた。山下PMCは、当初この2つの最重要拠点のCM会社としてプロポーザルによって選定された。

業務着手後の企画段階において、具体的なプロジェクトの進め方や目的について改めて議論を重ねた結果、CRE戦略立案に直結し、全体を統合する事業の必要性について共通認識を持ち、90周年記念事業を具体的な3つの根幹事業と位置付けた。

- ①創立90周年に向けた本店・基幹店の建替えを、さらなる発展に向けた起点とするべく、ブランドの再認識と強化の機会とする。
- ②老朽化が進む店舗について、資産としての合理化と今後の店舗戦略の効率化を目的に標準化を図る。
- ③将来の修繕費用の投資判断を円滑にするための基盤を整備する。

■全体スケジュール

業務着手直後、2つの重要拠点の与条件整理として設定された業務着手後の10ヶ月の期間について、CRE戦略に直結した事業構想として議論を重ね、上記に挙げた3つの根幹事業の最も効果的な実施時期と期間を発注者と共に設定し、それを90周年記念事業のマスタースケジュールとして位置付けた。



■事業の特徴

基本構想段階で発注者と共につくり上げたコンセプトブックは、事業全体の「**フラッグシップ**」=立ち返るポイントとして関係者に意識づけられるようにした。

●ワークショップ/ブランドの深堀りと強化

CMRがファシリテーターを務めながら、あるべき姿に近づくための具体的な施策とその実現方法について議論を重ねた。A信用金庫のブランドコアである「**地域密着型信用金庫**」として求められる要素を再定義し内部で共有・認識できるようにした。



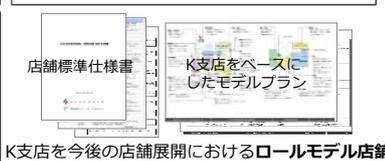
ワークショップ風景

●現状課題の抽出と重みづけ施設アンケートを実施し**共通課題の見える化**、それらが一般店舗で標準化できるように**標準仕様書**へも引き継いだ。



●コンセプトブック策定

これらの活動を通して、A信用金庫のブランドを構成する基本方針とした「**90周年事業コンセプトブック**」として策定した。コンセプトブックは、**概念の集約**に加えて、各重要拠点として保持すべき**施設の基本方針**を規定している。これは、山下PMCの創造力、実現化力によって具現化できた。



■CM業務の効果

効果①: 発注者の「想い」をかたちにし、継承する仕組みを構築した。

・ブランド強化に向け、A信用金庫にける強み、本店、基幹店それぞれの役割を明確にし、営業店舗空間の在り方や保持すべき機能をコンセプトブックに位置付けた。

・A信用金庫が重視するESを向上するための施策を実施した。その一つ、食堂運営会社選定プロポーザルを行い、試食を通して「味」と「サービス」そのものも、建設事業全体の成功要因の一つに位置づけた。



効果②: 資産の合理化を実現し、事業を成功させた。

●K支店/2011.12～2012.11・・・競争効果で7.2%のコスト圧縮を実現

小規模による経済的非効率性を加味しながら坪単価を設定。それを前提に、各社の提案と概算の費用対効果(スパン合理性、システム耐火性能など)を各企業ごとに評価した。

●基幹店/2012.1～2014.5・・・全体として特命ながら5.4%のコスト圧縮を実現

地元建設会社特命での入札を実施した。都度、CMRと設計者のVE項目を適用しながら適切にマネジメントを行い、コストを圧縮させた。

●本店/2013.12～2016.4・・・全体として3.0%のコスト圧縮を実現

基本設計完了時に合わせてECI方式での提案型プロポーザルに切り替えた。市場の物価変動分については、全体スライドを適応させコストマネジメントを行った。

効果③: プロジェクトのリスクを発注者と共にコントロールすることで、大きな遅延が発生することなく事業を完了することができた。

●わずか2ヵ月で設計施工者を選定/K支店:

候補会社の実案件を視察し、その場で担当者と技術面談を行い、各社から簡易提案と概算を求めた。特に人を大切にするという発注者の意向から、技術面談とヒアリングは、評価の上での比重を高めた。

小規模で工期の早期化、金融店舗としてスパンの自由度が高い認定システム工法によるS造を採用した。わずか10.5ヶ月で設計施工者選定、設計、工事、竣工引渡しまで完成させた。

●全体を俯瞰した与条件設定/基幹店:

敷地特性(狭小敷地、全面道路商店街等)、完成目標時期、投資対効果等を鑑みながらプロジェクトの与条件を設定した。既存建物の杭を残しつつ計画を進めることを重要な設計条件の一つとし、設計者へのプロポーザル提案を評価する重点要素とした。

結果として、設計開始直後から検討精度を高く維持しながらの設計が可能となり、地中障害物リスクが高いプロジェクトながら、遅延なく完成させた。短期効果3ヶ月

●施工者不在リスクの顕在化/本店:

設計段階初期、市況の推移からCMRが建設会社社に事前ヒアリングを実施。施工者不在リスクが顕在化する可能性が予見された。その結果、発注者と影響について慎重に検討・協議し施工者をできるだけ早期に参画させるECI方式への切り替えを採択した。総じて、全体で6.0ヶ月の遅延リスクを回避した。