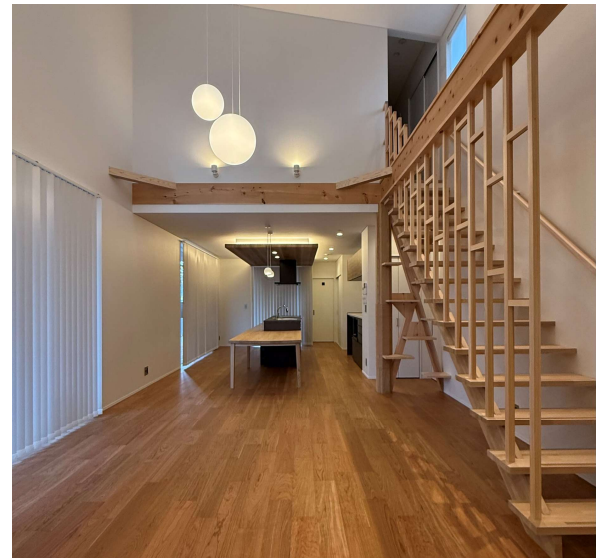




最もアピールしたいこと

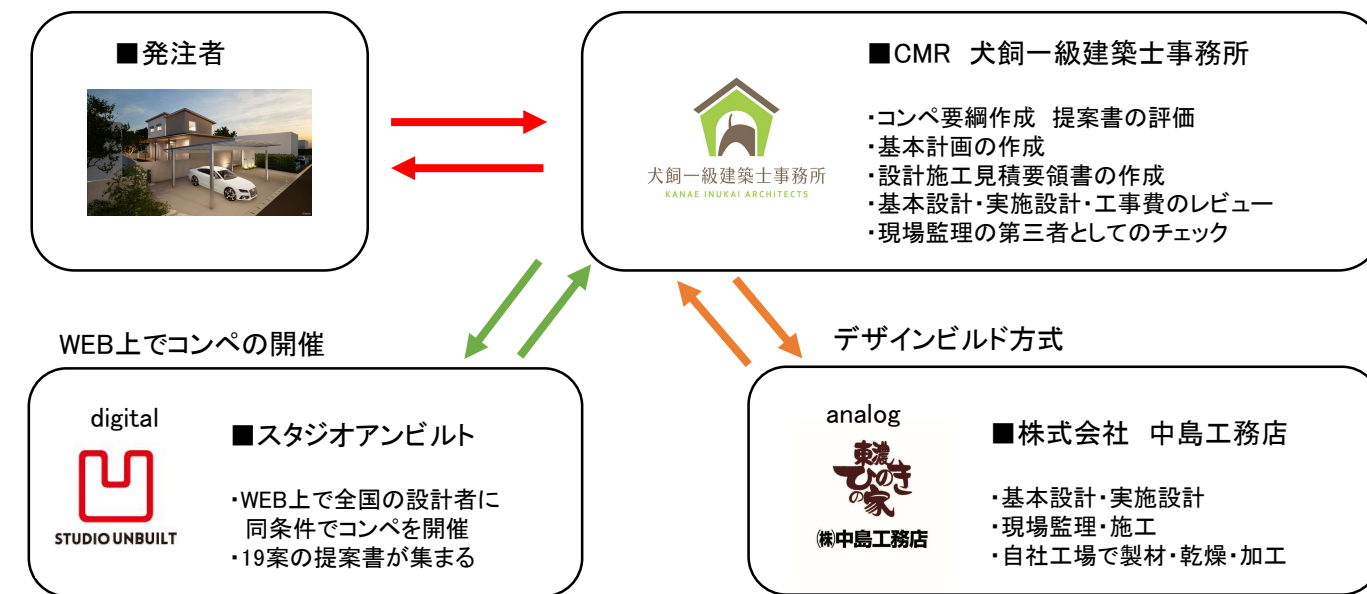
「デジタル時代におけるWEB活用」と「地域に密着したアナログを重視した技術力の高い工務店」

新たな家づくりの手法として、この組み合わせを実現できたのは、CMRの存在があったからこそだと思います。
一生に一度の家づくりにおいて、発注者の要望や疑問に応える方法を模索した結果、CMRの立場が最適であると判断しました。

【CM業務概要】

- ① 当該プロジェクトにおける応募者の役割、関わり方
CMRとしてプロジェクトの進め方の立案と実行、発注者と設計・施工者の調整を全面的に行いました。
特に要望事項の優先順位をはっきりさせることを意識し、手戻りのないプロジェクト進行を心掛けました。
- ② 実施したマネジメントの概要
発注者の要望として、多様な選択肢を示してほしいということが一番の課題でした。
本プロジェクトでは、「デジタル時代におけるWEB活用」と「地域に密着したアナログを重視した技術力の高い工務店」の組み合わせをCMRとしてマネジメントを行いました。
- ③ 実施したマネジメントによる成果で特筆すべき事項
同じ条件で複数の建築士から案を提示してもらうことで、ひとつの敷地の「可能性」を視覚化でき施主の要件がはっきりしたことが効果のひとつとして挙げられます。

【CM業務内容】	業務契約期間	2022年7月～2024年11月
共通業務	■発注者の目標・要求の確認と更新、■プロジェクトの推進と管理、 ■設計者・施工者・監理者の選定・発注、 ■プロジェクト構成員の役割分担の明確化と更新、 ■プロジェクト情報管理、 ■プロジェクトにおけるリスクについての説明、■クレームへの対応	
事業構想段階 基本計画段階	■基本計画	
基本設計段階	■基本設計の方針検討、■基本設計への支援と確認、■基本設計 図書等の内容の確認	
実施設計段階	■実施設計の方針検討、■実施設計への支援と確認、■実施設計 図書等の内容の確認	
工事施工段階	■工事施工準備、■工事施工、■竣工・引渡し	



「デジタル時代におけるWEB活用」×「地域に密着したアナログを重視した技術力の高い工務店」

- ・WEB上（スタジオアンビルト）でコンペを開催（全国の異なる設計者から19案の提案）
- ・各案のメリット・デメリットを整理し、具体的なイメージを視覚化
- ・最良の案をベースに基本計画をCMRが作成し、複数社にデザインビルド方式で見積依頼
- ・業者選定後、施工者の知見（木材の最適な工場加工におけるモジュール等）を取り入れ進行
- ・工事段階においてもコストの増減のコントロールや第三者として監理のチェックを行い、品質を担保

①＜プロジェクト若しくは発注者の課題について＞

家づくりのサポートをしていると、多くの方が「家づくりの迷子」になっていることに気づきます。かつては、住宅展示場やハウスメーカーの営業マン、親や友人のアドバイスが主な情報源でしたが、最近ではインターネットやSNSで多くの情報に触れることができるため、逆に情報が溢れ、選択に迷うことが多くなってきています。
今回のプロジェクトの発注者も同様で、設計事務所が良いのか、ハウスメーカーが良いのか、工務店が良いのか調べはするものの、どうして良いか分からない状態でした。そういった状況下で相談がありました。要望としては「幅広い選択肢」を示した上でサポートしてほしいという内容でした。設計する選択肢もありましたが、多様な選択肢を示すためには、あえて第三者的な視点でサポートするCMRの役割が適切と判断しました。施主の要望をいかに視覚化し、多様な選択肢の中でコストを納めながら納得できる家づくりを行えるかが一番の課題でした。

②＜CMRは上記の課題解決にあたってどのような方法を提案したか、あるいは自ら実行したか＞

まずは、大まかな要望事項をヒアリングし、CMRが重要な項目のみを整理して要件としてまとめました。次に、WEB上（スタジオアンビルト）でコンペを開催し、全国、海外から19案の提案が集まりました。施主とともに各案のメリット・デメリットを整理し具体的なイメージを視覚化していきました。従来型の方式として、設計事務所に依頼した場合は、複数の案は出るものの、思想の違いは表われません。このコンペ方式によって、多種多様な設計者から提示された複数案を比較することでイメージを膨らませることができ、施主の要望がはっきりしてきました。
そこから、最良の案をベースにCMRが基本計画を作成し、複数社にデザインビルド方式で見積り依頼を行いました。その後、工事費や施工実績を元に一社に決定し、基本設計・実施設計・施工を進めました。施工者の工場加工に適切なモジュール等の知見も取り入れ、コストの増減のコントロールや品質についても担保していきました。

③＜具体的な解決策の実施による効果＞

同じ条件で複数の建築士から案を提示してもらうことで、ひとつの敷地の「可能性」を視覚化でき施主の要件がはっきりしたことが効果のひとつとして挙げられます。また、基本計画をCMRがまとめ、早期に施工者が設計施工で参画することでVE提案を採用しながら、予定のコスト内に納めることができました。このような手順を施主と丁寧共有することで、「納得感」のある家づくりとなったと思います。

④＜発注者（委託者）はCMR（受託者）の業務に対してどのような評価をしたか＞



発注者 岩砂様

家づくりの進め方に迷っていた中で、今回のCM方式が私たちにとても合っていました。フラットな立場で設計から施工までサポートしてもらい、満足度の高い家づくりができました。CM方式が家づくりにも広く普及すると良いなと思います。

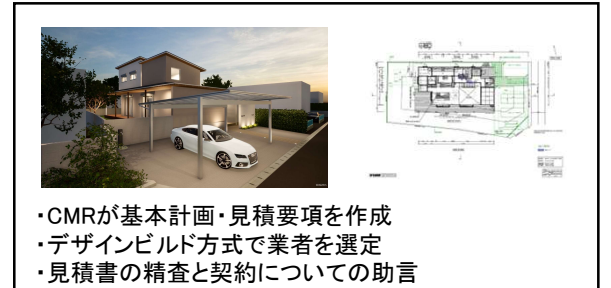


株式会社 中島工務店

今回CMが携わったことで、設計・積算の他にも住設や仕上に至るまでを、俯瞰的目線でアドバイスいただき、施主・工務店の双方にとって安心が得られました。それは、一生で最大の買い物である家づくりを、関係者全員が満足できるものに導くものであると実感しました。



- ・スタジオアンビルトWEB上でコンペの開催
- ・多種多様な設計者から19案の計画が集まる
- ・各案のメリット・デメリットを一覧表にまとめる



- ・CMRが基本計画・見積要項を作成
- ・デザインビルド方式で業者を選定
- ・見積書の精査と契約についての助言



- ・基本設計・実施設計のサポート
- ・最適なモジュール等施工者の知見を取り入れる
- ・工事費の増減について見える化