

FLAT HACHINOHE建設プロジェクト

プロジェクトの基本情報

プロジェクト名称	FLAT HACHINOHE建設プロジェクト
所在地	青森県八戸市
完了時期	2020年10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	クロススポーツマーケティング株式会社
種別	民間法人
所在地	東京都千代田区神田錦町トラッドスクエア14階

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	2017年1月～2020年10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、完成後
CMRの選定方法	プロポーザル
設計と施工の発注形式	設計施工一括
設計者の選定方法	プロポーザル
工事の発注区分	ゼネコン一括
施工者の選定方法	総合評価型落札方式

CM業務概要

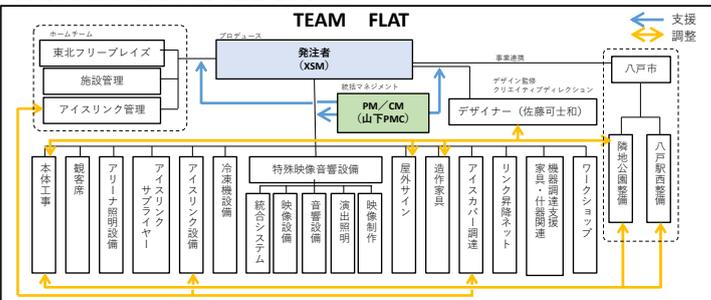
- 民設民営スポーツ施設のプロフィット化に向けて、建設・運営の一体的な視点から総合マネジメントを実施
 - ・国内初の通年型多目的アイスリンクアリーナを実現
 - コスト効果最適化を目指した実装スペックと冗長性の整理
 - 高稼働率アリーナを実現する日本初の場面転換の仕組みづくり
- ・スポーツビジネスの知見を具現化するフラットな体制構築
 - 発注者の想いを全関係者が共有できる体制“TEAM FLAT”構築
- ・官民連携手法による地域社会活性
 - 周辺エリアと一体となった賑わい創出のためのマネジメント



テーマ1【CMRへ求められたこと】

- 発注者がCM方式を採用した理由
 - プロジェクトを一緒に考え、併走してくれるパートナーを求めている
 - ・及第点ではない、発注者の想いがもった費用対効果の高い施設を建設するための建設のプロフェッショナルが必要であった。
 - ・アイスリンクをベースとした高稼働施設を運営するために必要となる建築的視点と運営目線の両方を持つパートナーが必要であった。

- CMRが発注者に対し行った提案
 - 発注者の想いを実現するための総合マネジメントを実施
 - ・発注者と全工事会社が想いを伝えあえるフラットな体制“TEAM FLAT”を構築した。
 - ・CMRが発注者と全工事会社の専門知識の翻訳を行うことで、発注者の想いを実現するとともに意思決定の迅速化を行った。



テーマ2【CMRが目指したこと】

- プロジェクト目標
 - 「体育施設」「スポーツアリーナ」を超える「第3の柱」を実現するためのCMRの取り組み

目標	CMRの業務スコープ
観戦環境向上	国内外の事例調査を行い発注と件を整理し、専門会社へ知見を投入
フレキシビリティ	イベント需要および本設と仮設の範囲を整理
高稼働施設	初期投資、場面転換費用および時間を最小化する施設の在り方を整理
コスト効率最適化	分離発注によるコスト合理性確保とQCDSマネジメントを実施
ブランディング	周辺エリアと一体となった賑わい創出と地域連携をマネジメント

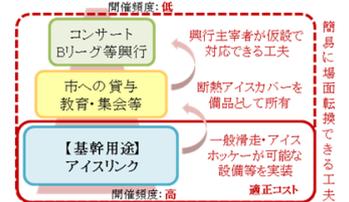
テーマ3【CMRがとった手法】

- CMRが提案した課題解決の方法と、CMR自ら実行した内容

目標	CMRが提案した課題解決方法
観戦環境向上	観客の試合への「没入感」を高めた視環境を創出
フレキシビリティ	ニーズに最適化された「無駄のない多目的施設」の実現
高稼働施設	場面転換を「短時間で」「容易に」「低コストで」運用できる仕組み
コスト効率最適化	発注者の納得感を得られた「分離発注によるコストの透明性」確保
ブランディング	「ブランド創出」と「学校教育や市民利用による地域連携」

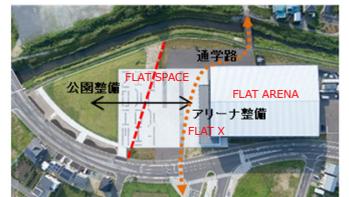
多目的アリーナとしての最適な冗長性を見極め

- 施設の使用目的と頻度を明確化することで、実装すべきスペックを整理した。
- さらに頻度が低い用途に対しては仮設対応できる冗長性を持たせることで、費用対効果が高い多目的アリーナを実現した。
- ・通年型アイスリンクと断熱カバー材の組み合わせにより、短時間に低コストで少ない人員での場面転換可能な多目的アリーナを実現した。



周辺地域も含むまちづくりと賑わいの創出

- 自治体による隣地公園整備事業と連携し、一体的な利用を見据えたデザインの実現と関係者との合意形成を推進した。
- また、市民による多目的な活用を促進する「FLAT X」「FLAT SPACE」を提案し、賑わい創出の空間を実現した。



テーマ4【CMRが受けた評価】

- プロジェクト目標の達成度と最もアピールしたいこと
 - ・スポーツ施設のプロフィットセンター化を実現し、スポーツ産業の発展と裾野の拡大に取り組んだ。
 - ・発注者と基本構想からFLATな関係を築き、発注者と議論を積み重ねてプロジェクトビジョンを明確化してプロジェクトを包括的にマネジメントすることで、全関係者が発注者の想いを共有し具現化することができた。