

ブリーフィング【設計と件整理】

NIKKEN
EXPERIENCE, INTEGRATED

適切なブリーフィングを行うことで、オーナー側組織、利用者、設計者、施工者他と、建築物のあり方についての明確な共有が可能となり、計画の目標達成に大きく寄与します。

- ブリーフ(設計と件整理)とは、建築の目的、機能、性能、各種制約条件などを含む建築物のあり方全体を示す文書であり、ブリーフィングとは、それをとりまとめるプロセスを指します。
- 日建グループは、数多くのプロジェクトにおける実績と卓越した技術力に基づき、お客様との対話から深層の目標や要求を引き出すことに加え、必要に応じてオーナー側とユーザー側など多面的なブリーフィングを行います。

ブリーフィングの構成要素

ブリーフィングは、目標・制約・要求の3つの要素で構成されます。

目標

- 事業活動の場の創出
- 事業収益性
(損益/BS/キャッシュ)
- ブランディング
- 役職員の意識改革
- 役職員の生産性向上
- 事業機会の創出

制約

- 敷地の制約
- 既存建物による制約
- 事業費
- スケジュール

要求

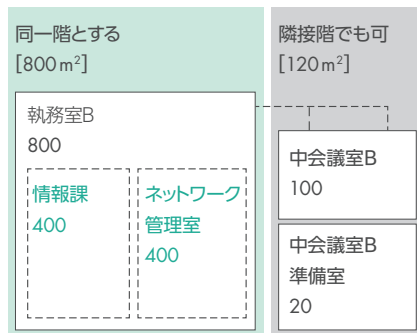
- 配置計画への要求
- 施設規模への要求
- 諸室への要求
- 建物の構成・諸室の関係への要求
- 防災・事業継続性への要求
- 単位空間への要求

日建グループによるブリーフィングの特徴

数多くの実績と卓越した技術力に基づきます

数多くのプロジェクトを実現に導いた実績と卓越した技術力により、常に「いま、何を定めるべきか」を明確にし、プロジェクトの進捗に応じたブリーフィングを行います。

諸室の関係の整理例



—— 直接の出入口又は主要な動線
----- 室配置やスタッキングに配置が必要な動線

お客様との対話により、深層の目標や要求を引き出します

求められるものが、意識の中に顕在化して文章等で表現されうるとは限りません。お客様側プロジェクトチームとのワークショップや本質的な対話を通じて、深層の目標や要求を引き出し、より本質的なブリーフィングを行います。



オーナー側とユーザー側など、多面的な検討を行います

例えば、本社ビルにおいては、ビルのオーナーとしての立場とビルのユーザーとしての立場が発注者側に共存することとなります。それぞれの立場における目標や要求を明確にすることによって、より立体的で本質的なブリーフィングを展開します。

オーナーの立場

- メンテナンス性
- コスト低減
- 環境性能
- フレキシビリティ

ユーザーの立場

- コミュニケーションの活性化
- フレキシビリティ
- 偶発的な出会い



立場の明確化による
立体的かつ本質的なブリーフィング