

第3回

中央卸売市場設計等業務プロポーザル技術審査委員会

平成23年2月4日(金)

都庁第一本庁舎25階108・109会議室

午後1時55分開会

○司会 それでは、皆様おそろいでございますので、定刻より若干早いようですが、平成22年度第3回中央卸売市場設計等業務プロポーザル技術審査委員会を始めさせていただきます。

本日は、ご多忙の中お集まりいただきましてまことにありがとうございます。

私、司会進行を務めさせていただきます、事務局の青柳でございます。

これより定足数の確認をいたします。本委員会は審査委員会設置要領第8の規定により、過半数の出席がなければ開催することができなくなっております。ただいま、委員9人全員が出席されておりますので、本委員会を開催させていただきます。

次に、お手元配付の資料の確認をお願いいたします。本日の「委員会次第」「委員名簿」「座席表」「ヒアリング採点表」「プロポーザル審査における着眼点」「資料1から5まで」「ヒアリングに関する留意事項」、本日の「進行表」を用意させていただいております。配付漏れはございませんでしょうか。

それでは、これより委員会を開催させていただきます。

これから先は委員長に進行をお願いいたします。

○委員長 それではよろしくをお願いいたします。

本日は、お忙しいところありがとうございます。前回審議を行った技術提案書のヒアリングを行って、決定を行いたいと思っております。

まず、事務局よりヒアリングの進行について説明をお願いいたします。

○事務局 では、私のほうから、本日のヒアリングの進行について説明させていただきます。

お手元にありますヒアリングの採点は、すべての参加業者のヒアリングが終わった後に回収させていただきたいと考えております。事務局のほうで採点表を用意させていただいております。こちらでございます。ご確認をお願いいたします。

ヒアリング参加者は、技術提案の課題を中心に提出された技術提案の内容に沿って説明を行います。評価基準は、提案書の内容について、その理解度・的確性・実現性などの確認により総合的に評価していただきます。評価は、0.1～1.0までの10段階でお願いいたします。なお、評価点の目安は、このヒアリング採点表の下部に、及び「プロポーザル審査における着眼点」ということで、こちらにありますけれど、用意させていただいております。

あわせて、「資料1～5」は、第2回中央卸売市場設計等業務プロポーザル技術審査委員会にて審議を行った資料でございます。ヒアリングの参考資料として使用してください。

続きまして、ヒアリングの注意事項を説明いたします。質問に際しては、参加者の会社名・個人名などを聞き出すような質疑はお控えください。また、ヒアリング参加者には、お手持ちの資料の、この「ヒアリングに関する留意事項」をあらかじめ配付しております。

また、お手元に「第3回審査委員会進行表」というものを用意させていただきました。

各設計業者からのヒアリング時間は、業者からの説明が15分、委員からの質疑が25分、計40分を用意しております。事前に説明の注意事項については、控室にて係員がヒアリング参加者に説明を行っております。ヒアリング参加者は3名までとして、こちらで用意したプロジェクターなどにて説明をしていただきます。提出された技術提案書の内容について説明することとなっておりますので、委員の方々にはこれらを中心とした質疑をお願いしたいと思います。また、質疑の際には委員名は伏せさせていただいておりますので、今、名札で委員の名前が書かれてある名札を用意しておりますけれども、ヒアリングのときは「審査委員A」「審査委員B」という形でご指名させていただきますので、あらかじめご了承ください。その名札は、それぞれの名称は後ほどかえますので、その配付する名札でご確認をしていただきたいと思います。なお、質疑につきましては挙手にてお願いいたします。

採点結果については、すべてのヒアリング終了後、採点していただきます。審査結果については、こちらのスクリーンでお示ししてご確認をお願いします。

以上でございます。何かご質問等ありましたらよろしくお願いたします。

○委員長 ご質問、ご意見等、いかがでしょうか。——よろしいでしょうか。

それでは、今説明があったとおりで進行させていただきます。では、よろしくお願いたします。

○事務局 それでは、この進行表に基づきまして、1番目の業者のヒアリングが午後2時20分ですので、設計業者の準備のためにあらかじめ時間も設ける必要がありますので、休憩時間といたしまして、午後2時20分からヒアリングを再開していきたいと思っておりますので、あと15分ぐらいになりますけれども、ちょっとお待ちいただきたいと思いますので、よろしくお願いたします。

〔休憩〕

○司会 大変お待たせしました。これからヒアリングを始めたいと思っております。

まず、整理番号1の設計業者です。皆さん、お忙しいところ、どうもありがとうございます。
ます。

説明に入る前に、幾つか留意事項をお知らせさせていただきます。

まず、あらかじめお渡ししております「ヒアリングに関する留意事項」、こちらを遵守
していただいて説明をお願いいたします。

また、当審査会は非公開となっております。守秘義務が定められておりますので、審査
会での内容につきましては口外なさないようお願いいたします。なお、録音・録画等につき
ましては、かたくお断りいたします。

説明は15分をお願いいたします。終了1分前にベルを1回鳴らします。終了時間にな
りましたら2回ベルを鳴らします。

準備が整いましたらお願いいたします。よろしいでしょうか。

では、ただいまから説明をお願いいたします。

○設計業者（整理番号1） それでは、自己紹介をさせていただきます。私が本プロジェ
クトの管理技術者です。そして、こちらが機械設備担当の主任技術者と意匠担当の主任技
術者です。どうぞよろしくをお願いいたします。

本日は、ヒアリングの機会をいただきましてまことにありがとうございます。限られた
時間ではありますが、私どもの本プロジェクトに対する考え方をご説明させていただきます
す。

これは、私どもが想定しております開場後の豊洲新市場のイメージ図です。この開場
向けまして、私たちは3つの「つくる」というのをキーワードにして設計を進めてまい
ります。

1つ目の「つくる」は、新しい豊洲の風景をつくるということです。ごらんのように、
豊洲新市場は半島上の先端にありまして、四方から眺められます。このため、東京の海の
玄関口のランドスケープとして、水と緑に囲まれた新しい豊洲の風景をつくってまい
ります。

2つ目の「つくる」は、最先端の市場をつくるということです。首都圏3,300万人
に対して安心安全な食材を供給する市場として、高度な品質管理と衛生管理、そして顧客
の多様なニーズに対応できるサービス機能と効率的な物流システムを供えた最先端の市場
をつくってまいります。

3つ目の「つくる」は、長く愛される市場をつくることです。築地市場のように市場関

係者や訪れる多数の方々に対し、長く愛される市場をつくってまいります。

このほかに、2つのことについて留意いたします。

築地市場は、世界に誇る築地ブランドを持っております。この図は、完成後の新市場の関連店舗のイメージです。このように完成後の市場は築地市場のイメージを一新する市場となりますが、築地ブランドは残るものと思っております。

長年にわたる、私はブランドというものはその土地に起因するものではなく、そこに働く人々の長い間の努力の結果だと思っております。このため、新市場に移りましてもワールドチェーンの確立など、今まで培ってきた力を十分に発揮できるような環境を整備する、これが私たち設計者の役割だと思っております。

また、卸売市場は取引の場だけではなく、非常に多くの荷をさばく物流施設でございます。この絵は、水産部の物流フローをこうした現在の施設計画の概念図に落とし込んだものです。現在の施設計画は徐々に骨組みがかたまっておりませんが、果たしてこの施設計画で物流がうまく機能するのか。例えば上下搬送の問題、搬送の効率化、荷捌スペースの問題、その他、確認することが数々ございます。顧客サービスの向上のためにも、こうした物流機能と市場機能、施設計画、これの整合性を図ってまいります。

基本設計を策定するに当たっては、市場関係者との合意形成が必要になると思います。私は以前、同じような市場の移転プロジェクトに参加させていただきました。そのときも、市場関係者はさまざまな意見をお持ちです。したがって、東京都さんとのパートナーシップのもとに市場関係者の多様な要望を理解し、速やかな合意形成を図ってまいります。

合意形成に当たりましては、2つの要素があると考えております。1つは、申すまでもなく市場の計画に十分理解を持っていること、そして2つ目は市場関係者との信頼関係だと思っております。

私は、東京都の市場や大型の物流施設の設計、それから学校給食センターや食品工場など、HACCP対応の設計も手がけてまいりました。こうした設計を通じて、これからの市場に求められるさまざまな設計技術、これを身につけております。また、新市場の計画につきましても、これまでさまざまな形で参加させていただいておりますので、計画の内容については十分把握しているつもりでございます。また、市場関係者との信頼関係も築いております。水産の卸協会や関連東卸組合からご相談を受けまして、その要望を施設計画に反映して東京都に提案しております。

一例を述べさせていただきます。実施計画のときでしたが、卸会社から物流に特化した

大口の荷捌場を卸売場の2階に設けたい、というような相談がありました。これは現在の豊洲計画の配置図です。7街区に卸売場があります。6街区に仲卸売場があります。ただし、この6街区は景観に配慮するゾーンですので、高い建物ができません。したがって、先ほどの卸売場の2階に設けるといことがなかなかできませんでした。そのため、この卸売場を7街区に持ってきて、仲卸売場を6街区に持ってくる。いわゆる6・7街区の入れかえ案、これを提案いたしました。

そのほか、拠点配送センターを4階に配置し、それからここにちょっと出ていますが、仲卸売場の東に隣接します立体駐車場、これも提案いたしました。これまでの提案については現在の東京都案に反映されております。

市場関係者との合意形成を得るには、施設使用料の低減も必要かと思えます。市場関係者の中には、今の築地と同じ使用料でないとだめだとおっしゃる方もいらっしゃいます。したがって、施設計画側としては、基本設計段階で建設費の低減、ランニングコストの低減を図ってまいります。

課題の1と2で建設費の低減とランニングコストの低減につながりますさまざまな提案をさせていただきましたが、ここで主な提案を主任技術者からご説明させていただきます。
○主任技術者 それでは、私のほうから具体的な説明をさせていただきます。

建築物の低層化によります建設コストの低減、工期の短縮、保守管理の低減、これの1つとしまして全体の低層化を考えます。上の断面は7街区、卸売場の断面でございますが、現計画では最上部に2層の事務所が乗っております。下は6街区、仲卸売場ですが、やはり屋上部分に事務所が乗っております。私どもの提案は、この事務所を2階に下ろす、矢印のように2階に差し込むということでございます。もともと2階レベルは、見学者通路があるために十分な階高がとられております。その空間を有効に利用しまして、事務所面積をここに吸収いたします。このことによりまして全体ボリュームが下がり、外壁面積が少なくなるので、あるいは31メートルのラインから建物が低くなりますので、さまざまな設備が非常にローコストになります。

5街区の青果でも、同じように屋上に乗った部分の事務所を隣接する小口買参積込場の屋上に乗せることによりまして、仲卸売場の屋上を将来用の増設スペースとして確保することもできます。

こういった提案は最終的には東京都の皆さんと協議をしながら採否を判断していただくこととなりますが、私どもがかつて市場関係者の皆さんのコンサルをしたときにこの2階

提案を出したところ、非常に好意的に受けとめていただきました。今回も合意形成は問題ないかというふうに思っております。

次に、ランニングコストによるCO₂の削減をご説明いたします。

この断面にありますように、太陽光発電、屋上緑化、雨水利用等々、省エネ東京仕様2007に盛り込まれているさまざまな要素技術を使いましてCO₂の発生削減を担当していきます。

我々の提案をまとめますと、全部で31%、対策をとらないときに比べてCO₂排出量が削減できるという試算になりました。その中で特に外気利用空調、置換空調についてご説明させていただきます。

今回の卸売市場は、閉鎖型の施設でございます。HACCP対応施設でもあり、清浄な空気が必要なエリアでございます。したがって、一般の建物のように外気をそのまま入れる自然換気というものが使えない施設でございます。このシステムは、外気から空気を入れるんですが、空調機に仕込んだフィルターを通しまして、ここでクリーンな空気にして、そのまま空調機から室内に出す、こういう外気利用空調システムでございます。中間期の外気が冷涼なものを利用して、できるだけ冷涼熱源を使わないで空調できる。それから、排気側は単独で吸込口から外に出すというサーキュレーションになっております。

次に、置換空調ですが、今回の卸売場は広大な面積で天井高も高く、大きなボリュームになってまいります。このボリューム全体を冷やしていきますと非常に大きなエネルギーがかかりますが、実際はパレットが送られる部分、それから荷が送られる部分、そして作業が発生する部分というのは床から3メートルのエリアでございます。通常空調ですと天井から空気が出るケースが、我々の置換空調システムは空調機からダクトで床近くまで空気を下げ、床近くからゆっくりじわじわと冷たい空気を出していくというものでございます。それによって床から3メートル近くが1つの冷気のまとまりということで、空調対象範囲を限定することができます。

それから、長寿命化とメンテナビリティについてもご説明させていただきます。

これは、水産部の床のイメージでございます。ピットを設けまして、配管類はピット内を通ることにいたします。このことによって配管類のメンテナンスが可能でございます。また、ターレーが移動したり荷が移動したりする直接接する部分、この部分はコンクリート2層置きにしてクラックの防止に努めます。卸売市場では、床が命がけだと思っております。

ます。しっかりした床をつくることが長寿命につながると思います。また、地中からの有害物質も、クラックを防止することによって建物内に進入しないようにできるかと思っております。

次に、盛土工事の省略によるコスト削減と工期短縮についてご説明させていただきます。

今回の土壌汚染工事と建築工事は期間的にラップしております。それぞれを合理的に考えることによってむだを省くことができると考えております。

例えば、土壌汚染工事を建物の基礎底盤のところでもめることによって、土壌汚染工事の埋戻し工事を最小限にすることができます。また、建築物の掘削工事もなくすることができるといことで、工期の短縮を図ってまいります。

このように、施設側でさまざまな工夫をして長寿命化を図って、そしてCO₂削減を図っていくわけですが、市場関係者はもとより、多彩な利用者にとって使い勝手がよいと言われ、そして愛される施設にするということ、これが一番の問題であると思っております。今回は最高機能の大規模市場ができ上がるわけですが、それを一般の都民の皆さんにも見ていただく、知っていただく、そういうことも大事だと思っております。

それでは、見学者通路とそのネットワークについてご説明させていただきます。

現在の見学者ルートというのは、市場前駅から管理棟を抜けて卸売場、そして315の下を歩いて6街区に入り、2階に上がって、2階から仲卸売を見る。そしてまた戻ってくるというルートでございます。我々の提案は、こちらにあります関連店舗をこの仲卸売棟の真ん中に移動しまして、見学者通路の真上に持ってまいります。そのことによって仲卸売1階のエスカレーターが関連店舗を通り、そして屋上の広場につながってまいります。見学者の皆さんは、関連店舗を利用しながら屋上の広場にも達することができるわけです。屋上広場は北側の水際プロムナードとつながり、そして千客万来施設を歩いて駅のほうに回り、周遊ルートが完結いたします。まさに「食」と「水」と「緑」のネットワークを形成するわけです。東京スカイツリーに並ぶ、国際都市東京の新たなクールスポットとして我々は認識しております。最高機能の市場の上を緑の丘で覆う、これが私たちの提案でございます。

引き続き管理技術者のほうから業務の進め方についてご説明させていただきます。

○設計業者(整理番号1) 最後に、このプロジェクトの進め方をお話しします。

合意形成は、大きな全体の……(終了ベル) ちょっとすみません、時間がなくなりました。

○司会 説明の時間はここまでとさせていただきたいと思います。

それでは、これから質問の時間に入りたいと思います。

それでは、ご質問のある方はいらっしゃいますでしょうか。挙手をお願いしたいと思います。

○A委員 今回の基本設計依頼は非常に、3月から6月までと4カ月しかないので、非常に厳しい工期を設定されております。それで、私のほうからちょっと、今ちょっとお話が半ばだった合意形成の手順。実施手順というものについてお聞きしたいと思うんですが、今、非常に基本設計は、基本設計相当というものがあるんですが、非常に短い4カ月の間にまとめなければいけないと。それで、先ほどもお話の中でございましたけれども、市場というのは非常に使いの主体が市場業者さんだということで、そういうところでまだ設計条件がかたまっていない部分がかかなりあるわけなんです、そういうものと、それをしながら設計を進めていかなきゃいけない。なおかつ6月末までに設計を完了しなければいけない。そういうところで、例えば課題として今考えられる、例示でも構いませんが、例えばこういうような課題があるとお考えになっていて、それでそれはいつごろまでに合意形成を図らなきゃいけないか。こちらの提案書の中にもおおむねの手順は書いてございますが、そういうようなことでお考えがあればお伺いしたいと思います。

○設計業者（整理番号1） 私どもの設計の進め方としまして、先ほどありましたように大きなところから小さなところに向かって提案していくわけなんです、一番重要なのはこの市場関係者団体とそこに所属します会社・組合・協会、この部分が一番重要な部分だと思っております。例えば仲卸売の店舗構造、それから関連店舗の構造など、今までほとんど触れられていない内容が非常に多くございます。したがって、ここの段階を非常に重視して、集中的に対応していこうというふうに思っています。

スケジュール的には、ちょっと、おっしゃるように実質3カ月という短い時間でありますので、3月に入りまして速やかに余条件を確認した上で素案を作成しまして、関係者協議、これの1.5カ月に縮まらざるを得ませんが、全勢力を傾けて集中的にここで協議をしていく、そういうようなイメージで考えております。

あと、先ほど申しましたように、物流がまだ施設計画と整合しているかどうか、これが卸売市場の一番大事な部分でありますので、これについても市場関係者の方々と綿密な連携をとって確認していきたいと、これが大事だと思っております。

○司会 では、ほかにございますでしょうか。

○I委員 CO₂関係についてお尋ねしたいと思います。

東京都が設置する部分と業界さんが独自に設置する部分があるかと思っているんですけども、トータルで見た場合には当然実質的には業界さんが使うCO₂の量はかなり大部分を占めるかと思うんですけども、その辺のところを今後基本設計の中で、業界さんのほうの省エネも進めないとなかなか31%といってもできないかと思うんですけども、その辺をどのような考えで設計の中で取り組んでいこうとされるのか、それをお聞かせ願えればと思います。

○設計業者（整理番号1） 私のほうから説明させていただきます。

ご指摘のように、今回の東京都さんが整備されるものはある意味で一部でございます。例えば、あえて触れさせていただいていますが、市場の中には民間整備である冷蔵庫あるいは排気処理設備と、こういったものがございます。ただし、市場関係者の皆様方も、いわゆる東京都さんが2020年に25%CO₂を削減しようと、こういった目標はご存じです。これに向けて、例えば冷蔵庫であれば自然冷媒といった——今主流なものはアンモニアでございますが、最近いろいろな動向を注視しながら、そういったものの採用を市場関係者ととも、ご理解をいただきながら、具体的にはランニングコストがどのぐらい下がっていくのかと、こういったことにご興味、ご関心をお持ちだと思っておりますので、その部分を明らかに提示をさせていただいて合意形成に持っていきたいというふうに考えております。

○司会 ありがとうございます。

ほかにございますでしょうか。

○C委員 何点か質問させていただきます。

まず、提案用紙No.1のところに書かれておるんですが、築地ブランドの継承ということをご提案されておりますが、この築地ブランドというものをどういうふうな形で継承しているかというふうに考えていらっしゃるのか。それに合わせて、提案用紙4番のところに、築地ブランドとともに「江戸文化をモチーフにしたサイン」、これはどのようなものをご考えていらっしゃるのかということが、まず1点目。

それから、その次に、まず1枚目の提案のところに「平成26年度開場を遵守」ということから、土壌汚染工事による盛土と、それから建築工事の基礎部分をラップさせるというようなことで工期を短縮したいというふうに提案されておるんですが、御社でのこれまでの経験から、この程度の規模の市場であればどれぐらいの工期が必要であって、それで、

こうすることによってどの程度工期短縮が図られるのかということを考えていらっしゃるのかということの、とりあえずその2点についてお聞かせ願えればと思います。

○設計業者（整理番号1） まず、最初のご質問の築地ブランドについてですが、先ほども申しましたように、基本的には市場関係者さんの努力がそのままブランドに結びついていくということは否めません。そのためにはいろいろな要素が実は簡単ではなくありまして、1つ挙げると、そういった努力をされている市場関係者さんの経営状態ですか、そういったものが健全であればあるほど、そちらに向かう力というのがついてくると思います。そのためには、やはり施設計画側からの解決方法としましては、先ほども申しましたように建設費とランニングコストをできるだけ下げてあげるということによって負担を下げてあげるというようなことが1つ我々の役割だというふうに思っています。

それから、江戸文化の継承ですが、これは以前、私が行いました市場でも同じようなテーマがございました。なかなか市場というものは江戸文化に密接なつながりがあって長い伝統を持っておりますので、そのときに用いました手法としましては、それを見学者を含めて皆さんにアピールするというので、例えば江戸小紋をモチーフにしたエレベーターの扉のエッチング模様とか、見学者ルートに対しては勘亭流と申しますか、そういった文字を使ったサイン計画、そういったもので江戸の文化の名残をとどめようということをやってまいりましたので、今回も特に魚河岸からの伝統ですから、そのルールといいましか、その延長で江戸文化というものをできるだけ都民にアピールしていきたいというふうに思っています。

それから、土壌汚染工事と盛土工事のラッピングなんですが、通常、掘削工事というのは1カ月ないし2カ月を要して基礎底まで掘削します。したがって、今回はその基礎底が地盤面で、そこから基礎を立ち上げるということですので、全く掘る期間というものが省略されます。したがって、最低1カ月ないしは2カ月ぐらいの工期短縮が図られるというふうに思っております。

○C委員 全体の工期がこれぐらい必要じゃないかというふうに考えられていて、それで、こうすることによってこれだけ縮むから平成26年の開業に間に合いますよというような理論になると思うんですが——この平成26年開業を遵守って。それについての説明を若干お願いしたいんですが。その全体をどの程度に……。

○設計業者（整理番号1） 全体の工期は、この規模でいきますと大体30カ月前後を想定しておりまして、それから平成26年からバックしますと来年度いっぱい、ないしは少

し次年度にかかると思いますが、そこまでで実施設計を終わらないと間に合わない工程なんです。それで、その30カ月を少しでも、今言ったような1カ月、2カ月、それから先ほど提案しましたような事務所を低層化することによる1カ月——多分あれも1カ月ぐらい縮まりますので、大体27カ月ぐらいあれば発注についても余裕があるスケジュールがとれるかというふうに思っています。

○司会 ほかにございますでしょうか。

○OG委員 今のお話の続きなんですけれど、工期の短縮で、盛土の話ではなくて低層化をご提案していただいている、それによる、今工期に関しては1カ月とおっしゃいましたけれど、それは何かこれまでのご経験とかなんでしょうか。

それから、もう1つは、コストの面でもというお話がありました。確かに低層化になれば時間もお金もかからなくなるという印象はあるんですけど、そういうお話をいただく、具体的に例えばコストとしては全体の何割とか、この規模であればとか、それは経験からとか、そういうところをちょっと教えていただきたいんですけども。

○設計業者（整理番号1） 工期につきましては、先ほどありましたように7街区では2層の事務所が乗っております。したがって、下の3層をつくった上での建設になりますので、この部分は2層ありますので、大体コンクリートが乾くのに1カ月ということ踏まえれば、1カ月、2カ月というふうに縮まってまいりますが、これは部分的なものですので、ほかの工期で頑張ることも可能ですので、単純にいけますと2層分で2カ月は減りますが、ちょっと余裕を見て1カ月というふうには踏んでおります。

それから、コストにつきましては、基本的には同じ規模を2階に持っていくので、内装設備については大きくは変わりませんが、外装、それから屋根ですね、こういったこと、いわゆる建築の仕上げ関係、それからあそこの部分の鉄骨になりますが、構造体、そういうものが減ってまいります。それから、構造的に考えますと、1階から3階までの階高は現在東京都さんの案では大体9メートルから10メートルの階高を持っていますので、その柱が1本当たり10メートルの柱になるということで、事務所が下に来ることによって根絡みと申しますか、足をかためるということで、構造の負担が減ってくるというふうに考えておりますので、コストにつきましてはちょっと細かい試算をしなければいけません、定量的、定性的には減ってくるということで今回はとどめさせていただきたいと思えます。

○OG委員 わかりました。

○司会 ほかにございますでしょうか。

○E委員 物流関連でちょっとお聞きしたいんですが、高度化あるいは最先端ということで、それでもいろいろ、自動化とか機械化とか、あるいは情報管理等でもいろいろなレベルがあると思うんですが、その辺ほどの辺を想定しているかというところが結構問題になるかと思います。もちろん事業者との調整が必要ですので、最終的にはそれを踏まえて決定するという事なんだと思いますが、特にここで、先ほどご指摘があったのは上下搬送の問題だとか、6街区・7街区のところの搬送の効率化のところ、このところを相当今から考えなくちゃいけないということで、何か情報、あるいは機械化・自動化、その辺との関連でこういうことを考えたほうがいいのではないかという、そのような提案ってございますでしょうか。

○設計業者（整理番号1） まず、情報ですとか、あるいは先ほどの機械化というお話に関しましては、実は世の中がものすごいスピードで進んでおります。例えば、コールドチェーンとかトレーサビリティというお話はご存じかと思いますが、いわゆる食の安全を確保するためには、その生まれたところから消費者さんに行くまでがどういった形で管理されているのかということ、恐らく近い将来たどっていくようなシステムが必要になってくるかと思えます。その仕組みとしては、タグでRFIDと申しますが、電子タグを持ってそういったものをトレースしていく。これらにつきましては市場関係者さんのいわゆるご理解、あるいは市場ニーズの発達も必要ですが、もう迫ってきていますので、そういった流れの中をご提案、こういった世界が広がっていく、未来はこうしていかなければいけない、それから、世界に匹敵する市場となるためには、先ほどの築地ブランドがございましたけれども、築地ブランドを継承し、世界に東京都の市場としてアピールするためにはそういった情報化の提案をぜひさせていただきたいというふうに思っています。

それから、物流についてちょっと考え方をご説明します。

現在、水産を例にとりますと、卸売場が3層になっていまして、これが先ほど卸会社から要望を受けました、これが大口の荷捌場です。それから、転配送センター。この2つに関しましては、いわゆる大口取引ということでパレット単位の取引になると思います。したがって、これの上下搬送については今までエレベーターが主流でありましたが、この物流業界ではパレット単位の搬送ということになりますと垂直搬送機、これがかなり搬送能力が高いものですから、そういったものを中心にした物流の縦導線の構築をしていくということになるかと思えます。

それから、問題はこの仲卸店舗から出る荷物が相当量ありまして、この卸売場からの搬送が相当頻繁に出でまいります。これにつきましては、なかなか機械化ということではできかねますので、この大きな単位から、このあたりで小分けしたものを共同配送や何かでやっていくと。そういうのが水産部では考えられます。

それから、青果部につきましては、ジャガイモとかタマネギとか、割と日持ちのあるものも扱いますので、そういった単位のものはいわゆる立体自動倉庫というものに一たん収容しまして、そこから荷さばきして出していくといういわゆる機械化ということもありますし、これも大体3.0メートル近い横持ちの長さになりますので、こちらの卸売場から仲卸さんにかけて、これはひょっとしたら懸架式ないしは花市場でよく見ますコンベアと言いますが、台車をチェーンで引っ張るような機械化、そういったことも可能かと思っています。

そういうことでできるだけ物流のコストを下げるといことは市場の方々の負担を下げるということにもつながりますので、そういったことをこれから皆さんと協議して決めていきたいと、そういうふうに思っています。

○司会 ほかにございますでしょうか。

○F委員 今のお話とちょっと関連するんですけど、最初は謎かけみたいなので恐縮なのですが、市場関係者との合意形成が非常に大事だと。それは得意ですと。いろいろな話ができますと。こういう話なんですけれど、そういう合意形成なり話し合いの中で、あるいはその市場関係者の要望とか何とかというものに対して、何が一番大事だというふうに考えていますか。

○設計業者（整理番号1） それは、基本的にはこの新市場のコンセプトと申しますか、それをねらう趣旨をまず第一に考えまして、それに合わないものが時々相談を受けます。それにつきましては、別の視点から、こうしたらいいのではないかというような提案をしましてご納得をいただくと、そういうような動きになろうかと思えます。したがって、何でもかんでも言いなりになるというわけではなくて、計画の趣旨は十分に守りまして合意形成を図ると、そういう考え方でおります。

○F委員 例えば、市場が求められているいろいろな景観だとか、いろいろな全体の、多くの都民の人から求められている要望だとか、あるいは今お話のあったように場内物流が非常に広がって非常に大変だとか、いろいろな課題があろうかと思えますが、その辺の優先順位というのではないんだけど、その業界関係者との話も踏まえて、どういったも

のが一番大事で、こういうことに留意していきたいというようなところはありますか。

○設計業者（整理番号1） 基本的には品質管理が求められますのでコールドチェーンの確保は確実なんですけど、これだけの荷物をさばくためにはやはりまだ検証されていません。物流をどうさばくかというものが非常に大事だと今思っております。

そのほかには、建設コスト。これは省エネやいろいろな策をやりますと上がる傾向にあるんですが、それ以外に合理的な計画、店舗計画とかそういったものからできるだけ削減していきたいというふうに考えております。

端的に申しますと、やはり使用料に跳ね返ってくるさまざまなコストだと考えています。実際に今の築地市場というのは、ご存じのように空調等閉鎖型ではございません。当然閉鎖型にしたときにはコストがかかってまいります。そこでご理解いただけないのが、移転したら必ず上がるんだというふうなお考えをお持ちの市場関係者の方は多くございます。もちろん上がるんですけども、その上がっていくことに対して、例えば照明。照明は消せば使いませんよというふうなことをご理解いただくことが必要かと思えます。先ほどご質問のときにお答えしなかったんですが、例えば市場以外では、現在例えばターミナルビル。空港のターミナルビルというものは、使わなかったところはどんどん消していくというふうな、運用面でいろいろな意味のコスト削減を図ってきています。これらの知見とかそういったものを市場にも導入できるのではないかと。さらには、今までつけているような蛍光灯。これが省エネルギーで消費電力の少ないLED、こういったものがますます進歩として出てきています。いわゆる高効率と言われているものです。これから置きかえることで、本来、現築地から倍ぐらい抱えるエネルギーが、例えば1割、2割、3割増しですよというふうなことはだんだんご理解していただかなければならないことかなというふうにご考えています。

それから、1つの例ですが、場内で喫煙をされている方がほとんどです。ですが、社会的にはこういったところで限定した喫煙場所を設けるのでそういったところで喫煙をというふうなことの、これは東京都さんのご努力も必要かと思えますけれども、ともにパートナーとして現況を、市場を変えていく、未来の市場にしていくというふうなことが大切だというふうにご考えています。

○司会 ほかにございますでしょうか。

○H委員 大きく2点ございまして、1点は、先ほど物流の重要性ということで、中の荷の流れが計画に整合しているかの検証が必要だというお話があったと思うんですけども、

中の荷の流れの問題もそうなんです、それだけじゃなくて外から入ってくる場面、それから、中から外に出てくる場面、ここで、図で言うと7街区の1階あるいは3階から入ってくる部分と、それから6街区の一番右下のところになりますけれど、出てくるところがごさいますね。この問題といいますか、ここをいかに時間をかけずにスムーズにという部分というのがもう1つやっぱりあると思うんですね。情報システム的なものを導入して効率化を図るという部分はあるんですが、それはそれなんですけれども、それを活用するかしないかにもかかわらずというか、それがあつかないかにしても、施設計画の面で、今例えば、これからももちろん詰めていく中で工夫する部分って当然あるんでしょうけれど、今考えられる何か今までのご知識だとかそういうことで、施設計画でその部分の効率化というか、スピーディーな出入りというのを確保するような、そういう何かお知恵というか考えというのはあるのかどうかという、それが1点です。

もう1点は、この計画の特に左半分について見ると非常にそういう感じになるんですけども、築地から豊洲に移転するといったときに、今の流通状況を考えれば、先ほど来出ているように、3階なんかに入ってくるようなものとかいうので、大口だとかそういった、いわゆるロッドの大きい荷物で大口向けの荷物をいかにさぼくかというところが、ともすると大きくなるし、当然比重的にももちろんそっちのほうが強くなってくる。それに対応する施設計画って考えなきゃいけない部分ってあってくると思うんですが、一方で、仲卸業者さんの経営の問題というか、活力という部分と、それからそこに買い物として求めてくる小口の買出人ですよね。今、例えば飲食業のお寿司屋さんとか、小売業の規模の小さいところ。今、築地で例えばそういった方たちが買いに来るということで、交通の便もさることながら、いわゆる買い物がしやすいというような視点から見たときに、仲卸業者さんの、特に6街区の売場の工夫とか、そういったものを何かお考えがあるのかどうか、その辺を聞かせていただけますか。

○設計業者（整理番号1） まず、入りと出の物流についてですが、これはなかなか、特に出のほうは大変なんです、入りにつきましては、今まで物流センターをいろいろやってきましてよくお客さんから聞かされるのは、トラック無線による入退場の管理ですね。所定の時間にちゃんと車をつけてさっと出ると。それで、次にすぐ入れかわると。そういったシステムを組まないと、なかなか今のような降ろして長い間とまっているようなあれでは閉鎖的ですので、バスしか出入り口がありませんので、それを改善していくということが必要になります。それと同じようなことが仲卸の出口でも起こりまして、これも閉鎖

式でありますので、ここに長い間とめて今までのように荷が詰まってくるのを待つわけにはいきませんので、この部分でできるだけ集荷をして、ここで荷物をまとめると。まとめた時点でこっちに待機している人に連絡して、とりに来てもらってすぐ出ていくと。そういうようなシステムを組まないとなかなかこれは機能しないというふうに思っていて、現状こういった施設計画になっていますが、それで今のようなシステムができるかどうかというのを先ほどもお話ししましたように検証してやらないと、すぐふん詰まりの市場になってしまいます。これが気をつけたいというふうに考えております。

それから、大ロッドの、いわゆる物流に寄港する市場になりつつありますが、やはりこの築地市場としましては小口の買出人さん、そういった方々も当然ながら豊洲に移れば豊洲に行かれますので、そういった方々、いわゆる物流に特化した市場と従来どおりの市場機能の市場、これをいかに両立させていくかということが今回の非常に大きなテーマだと思っています。

それで、仲卸店舗につきましても、なかなか店舗数と現在のスペースがかみ合っておりませんので、この辺につきましてもできるだけ——例えばなんです、これはなかなか仲卸さんが嫌がりますが、業種別、取り扱い別に店舗をまとめるかとか、そういったもの。それから、小口の買出人さん専用のゾーンを設けるかと。それと、仲卸さんの中には二、三十%大口を扱ってみえる方がいますので、これが別にここにいなくてもよくて、ひよっとしたらこちらの大口の荷捌場へ店を張ると。いわゆる仲卸と卸の垣根を越えた、そういった物流に関しても、それから市場取引に関しても、これから協議して決めていかなければならないのかなというふうには思っています。

○司会 では、これで……。

○A委員 もしご質問があれば、時間を少しとってということもあるんですけど。

○D委員 では、意匠にちょっとだけ聞きたいんですけど、これだけ巨大な建築なので、サイン計画はさておき、何かデザインコードというか、デザインポリシーみたいなもので全体を縛るとか、そういう考えはないでしょうか。

○設計業者（整理番号1） これも、こういった、現在3つの街区で非常に大きな道路で分断されていますので、場合によっては各建物が全然別々の印象を受ける可能性が非常に強いと思っています。それで、ちょっと提案には具体的には書いてありませんが、青果・水産の総合市場として、例えば先ほどイメージ図に出ましたように、大きなアーチとか、そういったものを共通デザインの要素とするとか、色は当然そろえるとしても、そう

いった共通のデザイン要素、そういったもので総合市場をアピールしなければいけないかなど。それと同時に、先ほども申しましたように江戸文化のサインというものがありますので、これも一体的に取り込んで、全体を1つに見せないと、なかなか分節している市場ですので、それがちょっと今までの築地市場と全然違う建物をつくっていくより仕方ありませんので、そういったことに留意していきたいというふうに思います。

共通のデザインのコードを決めるというのも、それは設計者や、それから発注者が決めるというそういう簡単なものではなくて、何かコミッティの中でこういうものがいいんじゃないかとか、そういうことで3街区を縛っていく、そういうプロセスを経た上での共通コードを見つけていきたいなというふうに考えております。

○司会 それでは、よろしいでしょうか。

では、これで整理番号1の参加者のヒアリングを終了いたします。どうもありがとうございました。

では、次のヒアリング説明者の準備がございますので、しばらく休憩をいただきたいと思っております。恐れ入りますが15分までに席にお戻りいただけますようお願いいたします。

[休憩]

○司会 それでは、ヒアリングを再開させていただきます。

整理番号2の参加者の方々でございます。

本日は出席いただきましてどうもありがとうございます。

では、説明に入っていただく前に、幾つか留意事項をお知らせいたします。

まず、あらかじめお渡ししてございます「ヒアリングに関する留意事項」、こちらを遵守していただいて説明をお願いいたします。

また、当審査会は非公開となっております。守秘義務が定められておりますので、審査会での内容につきましては口外なされないようお願いいたします。なお、録音・録画等につきましては、かたくお断りをいたします。

では、説明を15分をお願いいたします。終了1分前にベルを1回鳴らします。終了時間になりましたら2回ベルを鳴らします。

では、お願いいたします。

○設計業者(整理番号2) それでは、初めに出席者の紹介のほうをさせていただきます。私が本プロジェクトの管理技術者です。こちらが意匠主任技術者でございます。そちらが機械設備主任技術者でございます。よろしくをお願いいたします。

それでは、提案書に基づいて説明させていただきます。

私自身、市場の設計に携わった経験がございます。市場を取り巻く現実と将来の変化に對しまして、関係者の皆様との合意形成、これはかなり重要だと考えてございます。それらの全体調整を含めまして強力に推進し、短期間の設計に万全の体制で臨みたいと思っております。

そのために、1番目の取組体制についてですが、「フットワーク良く、短い設計期間に対応」ということで、本プロジェクトの構成なんですけど、大都市圏の市場をはじめとした経験豊富な組織事務所、数社のエキスパートを集めまして層の厚い人員構成のタスクチームを今回つくりたいと思っております。

次に、2番目のチームの特徴としまして、共同のタスクチームを築地市場の近くに常駐させます。それにより、迅速に業務を推進できると考えております。私自身、管理技術者ですが、同じようにこちらの分室に常駐しながら全体のマネジメントを行い、側面から社内プロジェクトマネージャー、コンストラクションマネージャー、常に私のそばにいてサポートする体制。複眼的な目で全体を見たいということと考えてございます。

タスクチームの技術担当でございますが、先ほど紹介しました意匠主任技術者がチーフとなりまして、10人体制で進めていこうということと考えてございます。また、タスクチームの中には食品流通技術コンサルタント、こちらの方も協力し合って業務を遂行したいというふうに考えてございます。全体のプロジェクトの人数としましては30人程度で臨もうということ考えております。こちらのタスクチーム、築地市場のすぐそばということで、発注者であります東京都様及び関係者の皆様との協議、コミュニケーション、こちらを図る上で欠かせない存在になるのではないかとということで、私どもの特徴としたいと思います。

また、3つのチームが一丸となりまして、最新の物流、情報システム、緑化・植生、こちらはコンサルタントとも協力し合います。かつ、世界の市場動向に詳しいコンサルタントとも共同し、すぐれた最先端市場を提供したいというふうに考えてございます。

最後に、私たちのチームの特徴ですが、私のもと一体となったチームが本業務を強力に推進していくグループになるものと考えてございます。

次に、実施方針です。

情報の共有化・プロセスの透明性を重視。これらを、下記の3つの点を大きな点ととらえてございます。

1 番目は、窓口をタスクチームの主任技術者に一本化し、蓄積されました市場の計画をもとに、発注者様、市場など関係者の皆様と最終確認を行い、合意形成に当たりたい。

2 番目ですが、セキュリティー管理された関係者だけの情報ツールにより、それぞれが守秘義務を守れるということで情報をわかりやすく共有化いたします。

最後の3 番目ですが、タスクチームにも積算担当者を置き、むだなコストを省くことでプロセスの透明化に努めます。

次に、特に重視する業務上の配慮事項について説明いたします。ここでは、配慮事項としまして3 点掲げてございます。

まず、1 番目でございますが、食の安全確保と将来の変化に対応する。

次に、2 番目でございますが、市場の労働環境やバリアフリー化に配慮します。

最後の3 番目でございます。にぎわいを観光スポット化させ、最先端のグリーン市場を目指してまいります。

それでは、次ページの課題番号1 につきましては意匠主任技術者より説明させていただきます。

○意匠主任技術者 2 ページ目より、私が説明させていただきます。

まず、温室効果ガスの削減でございますが、今ごらんいただいておりますページにございます内容の全体を網羅することで、LCCO₂の50%削減、これを図ってまいります。

温室効果ガスの排出削減でございます。

一般的な市場の空間はかなり大空間でございますので、こういった空間を全面的に空調するというのではなくて、低温化する範囲を限定する、私どもご提案させていただいておりますのが、ディスプレイメント空調といったものを行いまして空調負荷を削減してまいりたいと思っております。

また、仲卸のダンベですとか冷蔵庫等の排気処理につきましては、こういった縦シャフトを使って外部に放出してまいりたいと。あわせて、こうした縦シャフトをトップライトですとか自然換気に流用したらどうかという提案でございます。

また、市場の広大な屋根面積を生かしまして、屋上緑化ですとか太陽光、雨水利用、こういったさまざまな手法を組み合わせで一層の削減を図ってまいりたいと思っております。

次に、空調負荷の削減のご提案でございます。

閉鎖型市場でございますので、熱損失がかなり少なくなるという特徴を最大限に生かしてまいりたいと思っております。

水産市場におきましては、商品そのものの温度、これがかなり低温化されておりますので、それらの状況を生かして全面的な空調は行わなくてもいいのではないかとこのように考えております。また、青果につきましても、低温売場の冷気漏れを利用することで常温売場の温度コントロールをするというようなことを考えております。

また、天井高さについては、将来の可変性も見込みながら、いずれ自動搬送等が入るかもしれませんので、そういったことをかんがみながらも、部分的には天井高さを下げるといったことで全体の軌跡を見直す必要もあるのではないかとこのように思っております。こうしたことによって、ここでも空調負荷の削減を図ってはどうかということでございます。

次に、さらなる効率化でございます。

このようにグリッド・グリッドでレースのような形で、細かくカーテンのような形で売場等を仕切ったらどうかということでございます。きめ細やかな温度管理を一層促しまして、さらに効率化を図ってはどうかということでございます。

また、今回、地域冷暖房の採用を想定してございますが、外気処理、さらには地中熱の利用、杭による段階的な水の利用でございますが、このような形でエネルギーを段階的に利用して空調システムを一層効率化させようということでございます。

次に、これらの高効率システムに加えまして、高効率機器の対応、さらにはBEMS、こういったものを使って、組み合わせてさらに効率化を図る。これらをウェブですとかインフォメーション、場内の方に見えるようにして、利用者の方々みずからも省エネに参画していただくというようなことをイメージしております。

また、使用材料並びに工事途上の排出ガス、こういったものについての削減、こういうものに対しても設計段階から積極的に取り組んでいく必要があると思っております。

次、3ページ目、課題番号の2でございます。効率的な維持管理でございます。

まず、全体といたしまして、スケルトンの耐久性、さらに長寿命性を確実に確保してまいりたいというふうに思っております。

2番目のインフィルでございますが、設備のユニット化、そういったものを確実に先行しまして、更新時の容易さ、これらに配慮していきます。

3番目といたしましては、機器・材料の汎用性、更新性を原則としながら、市場の天井の高い部分ですとかキャットウォークですとかバルコニーを確実に配置しまして、日常のメンテナンスを容易にしたいというふうに思っております。外装材につきましても、汚れ

防止を含めてノンシール等の工法を採用してメンテナンスフリーを実現してまいります。

4番目といたしまして、仲卸エリア、この部分の将来の可変性ですとか更新等を重要視する必要があるのではないかと私どもは考えております。店舗の最小ユニット、最小モジュール、これに合わせて設備のモジュールを設定していった、全体の更新性に配慮してまいりますというふうに思っております。

次に、災害時の機能維持、防災拠点についてでございます。

まず、第1に、強固な基礎構造であるとともに高い耐震性能を確保いたします。管理棟など、災害時に復旧が必要なゾーンにつきましては免震構造とすることを提案いたします。

2番目に、非構造部材でございますが、特に外壁でございます。閉鎖型市場を守るという意味では機密性が非常に重要でございますので、こういう材料につきましても耐震計画、耐震性能、こういった対策を講じてまいりたいというふうに思っております。

ライフラインにつきましても、市場に求められる、災害時に求められる機能、生鮮食品の確保に始まって退避難場所、これらを確実にバックアップできるシステムを供えてまいります。

次に、効率的な維持管理についてでございます。物流システムの導入でございますが、いきなり全部、ここに参考までに書かせていただいているような内容をいきなり全部導入するということはかなり難しいと当然考えております。場内マテハンですとか駐車場管理システム、自動倉庫、さらにはロケーションシステム、いずれにしましても将来拡張できる、今段階的に導入できるというようなことを設計段階に盛り込んでどうかということでございます。

次に、ゾーン処理の考え方でございます。HACCP的な考え方にのっとりまして、ものの流れに応じて確実な開口部の処理を行ってまいります。サイズですとか清污区分、これらについては十分留意するとともに、出入口の往来ですとか外気の処理、こういったものにも確実に対応してまいります。

次に、4ページ、課題番号3でございます。豊洲地区における魅力ある景観形成でございます。

市場は、ごらんとおり、海の森に連なる大規模緑地が構成できます。広く都市環境に貢献できる計画を目指したいと思っております。

デザインにつきましても、近景のみならず遠景、レインボーブリッジですとか周辺の高層建物、こういったものを意識しながら、広域的な視点に立って計画をしてまいりたいと

思っております。

豊洲地区の新たな顔として、清潔感を感じさせながらも景観に配慮したイメージを前面に押し出したいと思っております。こちらのイメージは晴海方向の対岸から見たイメージでございますが、足元の緑、それから屋上の緑がかいま見える。さらには壁面緑化。そしてこれらが隣接する公園の緑と一体化した水際環境軸、水際の景観、環境軸を構成していくというイメージを持っております。

また、敷地中央の315号線にあつては、車やゆりかもめの動きのある導線、ここから見えるということで、例えば壁面をこのようにカーブさせて見学ルートを通させるなどして、躍動感のある形を求めたいというふうに思っております。

市場につきましては、このように清潔感のある白色系のデザインと緑を組み合わせたデザイン、これを重視していきたいと思っております。壁面緑化の部分でございますが、このような部分に広地に色分けをしてトラックバスからサイン、こういったものと構成するなどということを考えます。いずれにしても、このような規則的なデザインというのは、ある意味、食の安全、機能性、こういったものを表出しているということを意図しております。全体としてシンプルな構成ながら、新しい環境デザインを試みたいと思っております。

以上、提案書に沿いまして説明させていただきました。

冒頭にも申し上げましたが、大規模プロジェクトであること、非常に短期間で取りまとめる必要があること、多くの関係者の皆様方との合意形成が必要だと……（終了ベル）

以上で説明を終わらせていただきます。ありがとうございました。

○司会 どうもありがとうございました。

それでは、ここで質問に入りたいと思います。

質問のある方、挙手をお願いいたします。

○B委員 お伺いしたいんですけど、2点あります。

まず、1点目は、年間のCO₂排出量を半減させると、そういうことをうたっているんですけども、具体的にどういう積み上げでその50%削減を達成していくのか。そのところをまず教えていただきたい。

そして、もう1点は、広大な屋上緑化、壁面緑化を含めて、これは環境への対応ということであることになるわけですが、そうすると、建物の維持管理、植栽の維持管理も含めて相当これが膨れ上がってくるが見込まれます。それに対する削減の考え方と

いうのはどういうふうに考えていらっしゃるのか。そして、あわせて、特にここは生鮮を扱う市場なので、植栽を設けた場合に虫がついたり、そういうケースを非常に嫌います。とりわけ青果の外壁のほうでは水産のように完全閉鎖型のドッグシェルター方式ではないので、そういった虫が入りやすい構造になってしまう。その辺の対応を含めて、ちょっとお考えをお伺いしたいと思います。

○設計業者（整理番号2） まず、1点目の質問のCO₂削減ですけれども、こちらはちょっとグラフがありますけれども、とにかく一番LCCO₂の中に、一番大きなのは運用に係る空調と照明だと思っております。それをとにかくもう半分ぐらいにすべく、このようなテイクなど、まず乗っていく断熱化への断熱化、あと、それからある程度空調の、こういった局所空調のような効率化、あと、それからこういった各種局所排気に有用な換気システム、とにかくいろいろたくさん当てはまりますけれども、この辺はさまざまな手法で、とにかくこの空調と照明に係る電力、例えばガス消費の電力を半分にしたいと、まずそれがとにかく一番です。そこを考えた上でのCO₂削減50%というふうに掲げております。

あと、緑化関係につきまして、維持管理でございますけれども、基本的に屋上のほうは地被植物であるとか、あるいは落葉のない針葉樹系、こちらのほうを、それも高木ではなくて中低木をメインに全体を緑の環境をつくったら、そんなに手間暇かけなくてもいけるんじゃないかなということで今回の提案をさせていただいております。

あと、壁面緑化につきましては、基本的にはこちらの豊洲市場自体のデザインの1つのモチーフにもしているんですけれども、やはりこの環境自体を整備していくということで、周りに海がございますので、海の中に森があるような、そういう1つの大きな敷地を今想定してまして、その中に、建物もかなりのスケール感がありますので、やはりグリーンで植栽していきたいなというふうに考えております。そちらも基本的にはツタ類であるとか、自然の雨水だけで受精するような、そういう種類を想定していますので、特別灌水するとかということではないものを選定して選びたいなど。そのことにつきましても、緑化・植生についてのコンサルタントの方とも十分協議しまして、海辺に強いものということで選定して使っていきたいなと思っております。

あと、確かにおっしゃるとおり、虫関係がどうしても緑とかそういうところに寄ってきますけれども、先ほどちょっと説明の中ではあつたんですけれども、なるべく建物のそばには寄らないような、例えば照明ですとか、そういうものも考えたいなど。逆に、建物か

らずっと外れたところに虫が寄ってくるような高誘虫照明みたいなものを配置して、多少でも、虫のすみ分けというところちょっと難しいものがあるとは思いますが、そういうような形で私どもは減らせるのではないかと。あとは、いわゆる給排気関係は虫が入らないような方策を考えたいなということ。開口部ですけれども、今考えていますのは、1つはシートシャッターだとかあるんですけども、あとエアカーテン、これはいろいろな技術の進歩で横からも入ったりとかいうのもありますし、上からもありますけれども、こういうものでひとつ虫を防ぎたいというのと、あと建物全体を加圧にして入りづらいという環境をまずつくりたいなというようなことで対応できるんじゃないかということで今回考えております。

○OD委員 大手組織事務所数社による層の厚い人員編成って、これは大変ありがたい提案かなと思うんですが、一方、4カ月という短い期間に総力を結集して非常に困難な意見調整を組み立てながらやる場合に、今まで別な会社にいらっしゃった方を30人編成し直してリーダーシップをとっていくというのは大丈夫かなという、ちょっと決意のほどをお聞かせいただけませんか。

○設計業者(整理番号2) わかりました。今回、「タスクチーム」というふうに名前も命名しましたが、まさにこういうプロジェクトにはふさわしいネーミングかなということで「タスクチーム」にさせていただきました。こちら先ほど説明いたしましたが、築地市場の近くに居を構えて、基本的には10人体制ということでは考えているんですけども、必要に応じて人数的には調整はあるんですけども、メインとしてはどうしても1つの会社のところでイニシアチブをまずとります。それをサポートする形でほかの組織のエキスパートを入れるというような形で、そこは適材適所というような形で進めてまいりたいなというふうには考えました。

あと、場所なんですけれども、この先どうなるかわからないんですけども、もう4カ月というかなり短い、3カ月、4カ月の話ですから、場所もある程度めどを立てながら今回臨んでいるという状況でございます。

○司会 ほかによろしいでしょうか。

○C委員 ただいまの体制について何点かお聞きしたいんですが、ちょっとそこにも今出ているんですが、プロジェクトマネージャー、コンストラクションマネージャーというのが管理技術者とどういうふうな関係になって、全体のプロジェクトにどういうふうにかかわっていくのか。そのことによって、リーダーといいますが、それはどういうふうな形で

指揮がとられていくのかというのが1点。

それから、もう1点は、下には「コンサルタント」というふうにあります、そのコンサルタントの活用というのを、御社は業務の流れというのがちょっと提案なされていなかったのかわからないんですが、どの時点でどういうふうな形でコンサルを入れようとしているのか、ちょっとその2点についてお聞かせ願えますか。

○設計業者（整理番号2） 最初の管理技術者の役割なんですけれども、基本的には今回のプロジェクトの総合マネジメントという形で考えてございます。ただ、1人の目でこれだけの規模、内容のものを見切れませんので、それを補完する形でプロジェクトマネージャーとコンストラクションマネージャーをつけたいなど。これはどういうことかといいますと、やはりコストであるとか、あと全体の工程にかかわるコストもありますので、その辺に精通した人間を、これは社内の人間を今考えていますけれども、こちらを一緒につけて、複眼的な目で今回のプロジェクトを見ていけば手戻りもないんじゃないかなと。かつスピーディーにいくんじゃないかなということで、それをマネジメントコアチームというふうにしています。実際はそこが全体を見るんですけれども、現地におきましては分室であるタスクチームがふだんの打ち合わせ関係、これを常に行えるような場所に設定したいなど。それらの情報をこちらの「専用プロジェクト室」と言っていますけれども、これは会社の中に専用のプロジェクトをつかって、その中の設計チームが各棟別、意匠・構造・積算・設備関係、一応一通りそろえて、その中で仕事をつくり上げていくということで、イメージとしましてリアルタイムにぐるぐる回っていくような形になると思うんですが。下に書いていますコンサルタントのほうは、もう最初から入っていただかなければ成り立たないなと思いますので、実際、今置かれている問題点、そういうものを確認し合いながら、それに対してどういうことができるのかというのは、即回答を出して業務を推進していくしか時間的にはもうないんじゃないかなと思いますので、最初からというふうに考えています。

○C委員 そのプロジェクトマネージャー、コンストラクションマネージャーとその管理技術者との関係がどういうふうになるのかということと、それからコンサルタントは今当初からこのプロジェクトに入ってもらってという話ですが、この出された提案書によりまして「専門分野の大学等との協働を図るなど」というふうに書いてあって、それはじゃあ大学のある先生にこのプロジェクトに入ってもらおうと、そういうようなことなんですか。

○設計業者（整理番号2） そうですね。完全に常駐ではございませんけれども、すぐ打

ち合わせできる体制というのはとれる状況には今つくりつつあります。場合によっては、タスクチームの中である期間は入ってもらうということも十分考えられると思います。

○C委員 それと、その上のPMr、CMrと管理技術者との関係というのは、これはどういうことを想定されるんですか。

○設計業者（整理番号2） 先ほどもちらっとお伝えしたんですけれども、どうしても1人の目で見ますと全体を把握し切れない場面ってあると思うんですね。これは例えば、Aの方向、Bの方向という、どちらが最終的にコストがローコストで市場のためになるんだというような、そういうものを選んでいくときに、1人の目ではなくて、今まで過去の経験ですとか、そういうもののより詳しい人間、そこだけに精通している人間の目でも見て、それで方向性を決めていきたいなというふうに思っていますので、あくまでも補完するというような、そういう考えではいたんです。

○C委員 心配するのは、例えば大手組織事務所、さっき別の委員の方がお聞きになったんですが、船頭がいっぱいいると川へ浮かばないで山へ登っちゃうってあるじゃないですか。これだけ短い期間でのプロジェクトですので、船頭さんばかりふやすというよりは…というふうな心配もあるんですよね、これを見ただけでは。

○設計業者（整理番号2） そういう意味では、管理者は私だけですから、私を横で補佐すると、そういう意味合いでPMrとCMrという、そういう位置づけなので、その人たちがまた指示系統に直接加わるということはないですね。

○C委員 そうすると、それは、PMrだとかCMrの方はほかの仕事をしながら、あるときはサジェスチョンいただく、そういうふうな形になるわけですか。

○設計業者（整理番号2） そうですね。

○C委員 わかりました。

○司会 それでは、ほかにご質問はいかがでしょうか。

○I委員 課題番号2のところなんですけれども、今、先ほどご説明あったように、例えば耐震ですとかライフラインの二重化ですとかゾーニングということで、それはそれぞれ提案の中身としてはよくわかるんですけれども、ただ、課題として長く低コストといった場合に、いろいろやるとかえってコストも当然アップするようなことも想定されるのではないかと思うんですが、その辺のコストと効率性みたいのところを見て、基本設計の中でどういう観点でじゃあこれを採用するだとか採用しないだとか、どういう観点でお決めになるかとされているのか、ちょっとそこら辺をお伺いできればと思うんですけれども。

○設計業者（整理番号2） 構造体に関しましては、今こちらで考えていますのは、ベースとしましては柱がSRCで梁はSというような、ごく一般的な形です。ただし、どうしても煙害もゼロではございませんので、プレキャストだとかそういうものも使っていきたいなというふうに思っていますけれども、当然最終的にはコストコントロール、全体の工事費というものもありますので、それはコストコントロールの中で構造に幾らかけられるかという枠を決めますので、その中でどういう構造体ができるか、あるいは基礎構造に関しましてはどういうような杭がいいのか、あるいは一部場所性がありまして、液状化する可能性があればそこも置きかえたりしなければいけませんので、その辺はあくまでもコストの配分の中でベストを尽くして選ぶとしか今のところは言えないんですけれども。間違いなくそういうようなコストコントロールの中で動いていこうというふうには考えております。

○I委員 当然そういうふうになるかと思うんですけれども、そこにおいては当然、これをじゃあやろうだとか採用するだとか、これはちょっと見送るだとかというのは当然出てくるかと思うんですけれども、その辺は当然土木関係、工躯体関係だけが、設備関係も当然あるかなと思うんですけれども、その辺の、どこら辺でこれを決めようみたいなどころは、何かもうちょっとご説明いただければ。お考えがあればなんですけれども。

○設計業者（整理番号2） 最終的に工事費というものが、聞き及んではいるんですけれども、どういうようなことで仕分けというか内訳ですね、こちらのほうをちょっとつかんでいないというのもちょうとあるんですけれども、その中でそれぞれのまず棟ごとですよ。建物で言うと棟ごとで、あと外構はそれぞれの街区ごとってありますけれども、それらも先ほどの説明と重複しますけれども、やはりここにはこのぐらいのお金がかけられるというようなことをまず最初に配分して、それを発注者の東京都様のご意見をそこに反映して分けていきたいなとは思っていますので、どうしてもできないものは最初から設計しても仕方がないと思いますので、やれる範囲の中ではベストを尽くした建物をつくりたいというふうに思っています。ちょっと抽象的ですが、申しわけございません。

○F委員 同じシートの下左のところなんですけれども、物流システムの段階的導入の提案ということで、従来の慣習や慣例を見直す必要があると。ただ、雇用問題だと単純に進められない内容を含まれていて云々ということで、非常に難しいと。PHASE 1からPHASE 3まではこうあるわけですが、非常におっしゃるとおりいろいろな難しい問題を抱えていたり、今築地で行われているようなそういった場内物流の流れがあるわけで

すけれど、これを読むと、じゃあ一体最初できたときに何をやるんですかと、こういう話なんですけど、実際問題としてこういう準備はしますという話なんですけれど、じゃあできたとき、改造したときはどうなっているのかというのはどういうふうに考えればいいんでしょうか。

○設計業者（整理番号2） ご指摘のとおりだと思っております。それで、まず最初にぜひとも思っておりますのは、卸と仲卸の間が非常に長いと思っておりますので、その部分でまず労働力の低減というものを図れないかというふうに考えます。これは中のターレーの動きですとか、危険の問題、安全性の問題もございますし、そういう部分で、まずそこをやったらどうかというのは正直なところでございます。ただ、いずれにしても、それをやる場合は手前と向こうに荷渡しのスペースが要るということと、今荷役の方もいらっしゃるといことがございますので、そういう問題をまずクリアしなくちゃいけないということがございます。ただ、スペースはきちんととっていったらどうかということでもございまして、ですから必ずしも、1個やるにしてもなかなかハードルが高い部分はあると思うんですけれども、これだったらこういうふうな方法で考えておいたらいかがでしょうかというご提案を私どもはしたらどうかというふうに思っております。ですから、決して押しつけるようなことということではなくて、やれることを、こういうメニューがございましてというのをまずご提案させていただきたいと思っております。それはトラックだけの話ではなくて——トラックといいますか、今のパレットだけの話ではなくて、トラックヤードの話もございまして、そういう意味で物流のコンサルの方と今の最新の話を入れていったらどうかとは思っておりますが、やはり労働環境の問題がありますので、そんな軽はずみにご提案するというわけにはまいりませんので、この点については東京都様と慎重にお話し合いを進めて、提案できることは提案するというふうにしたいと思っております。

○司会 ほかにございますでしょうか。

○G委員 今のご質問と同じところなんですけれど、物流システムの導入にしても、「従来の慣習や慣例を見直す必要があります」って、私が読んだ限りではすごくドラスティブなことが書いてあるんですよ。というのは、私の個人的な経験だと、いろいろな町の中で駐車対策って物流のことをやっていたんですけど、物流というのはやっぱり机上ではなくて、僕たちから見ると多少手が長いみたいなことを思っているけど、確実にトータルで直一番短くて、一番利潤が出るのも自然と生み出しているはずなんですよ。そういうこ

とを考えてイメージがあるから、じゃあ御社は、今のやり方はやっぱりだめだと思っていると、この文章を読むとそう思えるわけですよ。

○設計業者（整理番号2） 申しわけございません。

○G委員 いや、謝らなくていい。どういうことでこういうふうに思っていらっしゃるかを知りたいんですよ。

○設計業者（整理番号2） 現在の築地市場はいわゆるオープンな形を使っていますよね。今後は閉鎖型ということで、もともと建物自体から変わってくるやりようもあると思うんですけども、その中では今回築地と違いますのは、加工センターであるとか、そういう物流センター的な機能、これを逆に強化する必要があるのではないかなというところで、その辺から来る今までとちょっと違ったやり方というんですか、そういうのが自然と生まれてくるのではないかなという、慣習的といいますのはそういうところをとらえての話なんですけれども。全く今のやり方がだめということではないと思うんですけども。必要なものは最後まで残るとは思いますし。ただ、やり方は一部変えていく必要がその面では出てくるのではないかなと。例えば、今築地市場の中に入らないものも一たん置いてありますよね、入口前にどーんと実は置いているんですけども、そういうものはあえて混雑する築地まで持ってこなくてもいいんじゃないかと。混雑をそこまで持ってこなくてもいいんじゃないのかということもありますし。ですから、そういう意味で、システム自体がちょっと変わった分だけそういうやり方もちょっと変わっていくだろうという、そういう意味合いです。

○司会 よろしいですか。ほかにございますでしょうか。

○H委員 端的にちょっとお答えしていただきたいんですが、提案資料の一番最初の、先ほどプレゼンの中にもありましたけれども、業務上の配慮上特に重視する事項の中の、3つ大きな重点事項がある中の、その1つに労働環境に配慮すると。先ほどの物流の関係のところでも雇用問題だとかそういうことを言っていらっしゃって、かなり労働環境に配慮するというのが打ち出されているんですが、その背景となる考え方って一体何ですか。

○設計業者（整理番号2） 最初のページの労働環境というのは、単純に健康面という意味なんですけれども。中で働く方もやはり高齢化していっていますので、そういう意味では若い人よりは周りの環境には馴染みづらいたらうという。実際、閉鎖型になりますと、どうしても空調のやり方によってはかなり低温化になるということで、常に低温化の中にいて、外に出たら夏場であれば暑いですよ。そういう中で体調を崩されるのは、やはり

それは労働環境的には職場の環境としてもよくないんじゃないかなということで、低温のゾーンをなるべく必要なところだけに限定してあげれば、中でも温度差はあるんですけども、ずっと寒い中にいる必要もないので、そういう意味での労働環境の改善という意味で書いております。

○H委員 わかりました。

○司会 ほかにございますでしょうか。

○A委員 今回非常に4カ月足らずということで工期が短いということで、先ほど市場業界との合意形成が非常に大事だというお話もいただいたんですけども、例示で構わないですか、今ここで現状でとらえていただいて、市場業界との合意形成を図らないと設計が進まないという面もあるわけなので、そういう大きな課題というのはどういうふうにとらえられているか。その課題は6月30日までに終わらなきゃならないので、いつごろまでに解決して設計に入ろうと思われているか。いわゆる実施手順ですね。ちょっとお聞かせいただきたいんですが。

○設計業者（整理番号2） 具体的には、東京都のご担当の方と、現状どういうことになっているのかというのはまず聞かせていただきたいなと思います。一般的には、いろいろな卸さんも何社もいるわけですから、卸さんなりにそれぞれまたやり方も違うと思いますし、今までのスペースのとり方がございますよね。ですから、それは当然卸さんの次は仲卸さんがまたすごい数いらっしゃるということで、その辺の調整はかなり大変というか、難しい問題というのはよくわかるんですけども、現状どういうようなことになっているのかですね。ですから、その辺の問題点を1つずつ洗って、大事なところを——言葉は悪いですけども、つぶしていくような。それが結局は合意形成につながっていくんじゃないかなと思っていますので、これはもう早いうちにやらないとその先がないということで、もう一番先にその問題と。それらについても並行的に進めていくような、そういう体制づくりで今回提案させてもらったつもりでございます。それがタスクチームという形で、もう毎日でも、夜中でも、極端に言うと相手が夜中、朝早いですから、そういう時間でも打ち合わせさせてもらいますよという、そういう意気込みでございます。

○司会 よろしいですか。まだお時間ございますが、どなたかいらっしゃいますでしょうか。——よろしいですか。

では、質問がないようですので、これでヒアリングを終了させていただきます。参加者提示番号2のヒアリング参加者の方々でございました。どうもありがとうございました。

○設計業者（整理番号2） ありがとうございます。

〔ヒアリング採点及び回収〕

○委員長 それでは、休憩とらなくても大丈夫ですね。

今画面に集計表が書かれております。それで、ご自身の点が「いろはに」のどれに当たるかというのは、該当するかというのは認識しておられると思いますので、間違いがないかどうかをちょっとここで確認していただいけませんでしょうか。——よろしいでしょうか。

それでは、確認いたします。それでは、事務局の採点集計のためにここで10分休憩をとるんですか。

○司会 いえ、今ので。

○委員長 このままやっちゃうわけね。

それで、集計結果は……。では説明してください。

○事務局 では、改めてご説明しますけれども、こちらにヒアリングの結果表を示しております。ヒアリング採点結果については、評価点は各委員の少数点第3位を四捨五入した平均値でございます。それで、評価点は持ち点が30点ありまして、評価係数に持ち点の30点を掛けております。

整理番号1番、最初に説明した方のヒアリングの点数は21.30点になりました。続きまして、2番目に説明していただいた整理番号2番が17.10点です。今ご確認していただいたと思います。

続きまして、こちらのヒアリング結果と今までの第2回委員会までの採点の最終結果を発表いたしたいと思います。

こちらが第2回委員会までの点数で、こちらについては前回委員の方にご確認していただいている内容かと思えます。このオレンジ色で表記したところですが、59.42点、それと2番目の業者さんは56.29点でございます。そして、今回、第3回委員会と今回のヒアリングで21.30点、それと17.10点を加算いたしまして、100点満点中、整理番号1が80.72点、整理番号2が73.39点となりました。ですので、順位は1位が整理番号1、2位が整理番号2という結果になりました。ご確認をお願いしたいと思います。よろしく申し上げます。

○委員長 ご確認よろしいでしょうか。——それでは、確認していただいたということで、もうこれはずっとこのプロセスで着々と淡々というか、やってきた結果で、順位が1番は整理番号1番でございます。したがって、豊洲新市場建設工事基本設計のプロポーザルの

技術提案書において高得点の整理番号1番を有効というふうにしたいと思いますが、ご異議ございませんでしょうか。

〔「異議なし」と呼ぶ者あり〕

○委員長 全員異議なしと認めます。

それでは、事務局から1番、2番の正式名称をご発表ください。

○事務局 では、発表いたします。

有効者の整理番号1、株式会社日建設計。また、無効となりました整理番号2、株式会社久米設計でございます。

○委員長 ありがとうございます。

一応滞りなく有効者を決めることができました、本当にありがとうございました。短い期間でいろいろ大変だったんですけれども、皆さんご苦労さまでした。

以上で本日予定しておりました審議はすべて終了でございます。

今後の予定等、事務局から何かございますでしょうか。

○事務局 では、私のほうから説明させていただきます。

今後の予定ですが、豊洲新市場建設工事基本設計の契約日は3月4日を予定しております。3月4日でございます。それまでは当審査結果等につきましてはこの委員会どまりとさせていただきますので、よろしく願いいたします。

また、本日記入していただいたこちらのヒアリング採点表については当審査委員会閉会后回収させていただきたいと思っておりますので、よろしく願いします。

以上でございます。

○委員長 ありがとうございます。

○司会 委員の皆様には大変お時間のない中、中央卸売市場設計等業務プロポーザル技術審査委員会にご出席いただきましてまことにありがとうございました。委員各位の活発なご議論によりまして参加業者の有効者が決定できましたこと、心より厚く御礼申し上げます。

最後でございますけれども、この委員会を統括していただきました上野委員長から何かお話をいただけたらと思っておるんですが、よろしいでしょうか。

○委員長 ありがとうございます。本当に皆様、短い期間でご苦労さまでございました。

大変責任の重い仕事ですけれども、しかしまあ、結果としては妥当な結果を導くことができたのではないかと思います。ありがとうございました。

感想としては、もう2者ぐらい出てきて、その中でベストな提案を選びたかったんですが、しかし、結果選べたのは、まあこの方だったら一生懸命やってくれるのではないかなということで、私自身は納得しております。それから、プロポーザルの選考プロセス、それからA3・4枚で提案をしていただく内容とか、その審査の仕方もよかったのではないかと思います。ご苦労さまでした。

ちょっと今後、短い期間なんですけれども、例えば物流ですとか情報ですとか、あるいはこれだけ巨大プロジェクトですので、都市の中にこういうデザインのものが建つとかいうことで、東京都の方の技術力は信頼しておりますけれども、例えば高名な建築家に一、二度スーパーバイズしてもらおうとかですね。あるいは矢野先生にどこかの節目で物流ですとか情報関係のことを、そんなに頻繁にはできないでしょうけれども、途中報告されてスーパーバイズを受けるとか、そういうようなこともあり得るのかなというふうにちょっと、プレゼンターのパレゼンテーションを聞いてそう思いました。単なる感想です。ちょっとこれ大丈夫？というようなところもないわけではないと思いますので、よろしく願いいたします。

本当にご苦労さまでした。ありがとうございました。お世話になりました。

○司会 どうもありがとうございました。

それでは、これをもちまして散会とさせていただきます。本当に皆様、どうもありがとうございました。

午後4時27分閉会