

コンピュータシステム研究所

木拾い・パースの2機能が力に 住宅プレゼンシステム「アルタ」

コンピュータシステム研究所(仙台市、長尾良幸社長)は、住宅プレゼンシステム「アルタ」を販売している。これまでの特集では、多くのプレカット工場で木拾い積算の効率化に役立てられている事例を紹介してきた。現在では住宅の資材納材に関連して、建材販売店、ビルダー・工務店でも普及が進み、納材業者とビルダー・工務店との間で、住宅プランデータ、積算データの正確なやり取りが行われている。各ユーザー企業は独自に工夫し、システムの機能を有効活用している。

アルタは今、建材販売店の営業を改善するツ

ールとして脚光を浴びている。

その導入目的の一つが見積もり提案業務の効率化だ。アルタの自動積算機能を使うことで、住宅資材の見積もり提案作業をよりスピーディーに行うことができる。納材業務全般の納期短縮につながり、コスト削減を可能にしている。

もう一つの導入目的はビルダー・工務店の住宅受注支援だ。パース作成が容易にできる住宅プレゼンツールとしての機能で、ビルダー・工務店の住宅プラン提案を強力にサポートする。例えば、電子ペンで専用の方眼紙にフリーハンドで手書きした間取り図を自動でプレゼンパ

スに変換する機能がある。電子ペンのデータをパソコンに転送すれば、3Dの住宅プランが完成する。

今回の特集で取材したほとんどの建材販売店が語ったのは、プランの完成と同時に平面図、立面図、パースをプレゼンシートに自動でレイアウトでき、住宅プレゼン資料が瞬時に作成できるということだ。これならば、工務店サポートに使える。

このようなアルタの優れた機能により、全国の各建材販売店、またその地域でどのような導入効果が出ているのかを紹介する。

同建築設計室の本田雅紀



ホクサンでは営業が壁面積の算出など積算に活用している

迅速に積算提案

中国地区で木材・建材・住設を卸販売するコニシ(鳥取県米子市、小西治社長)は昨年、建築関連の法規や確認申請手続きに関する問い合わせに対応するために社内に開設したKUCUBE建築設計室にアルタを導入した。

同建築設計室は現在2人体制で、営業所の見積もり依頼に応じて材料拾い出しにアルタを活用している。同社子会社で小売業のホクサン(同)にもアルタを導入し、積算業務の効率化に役立っている。

コニシ

がこのほど導入した。「設計担当が半日掛かる仕事が15分で終わった。CADを経ずに営業が図面を作れて精度の高い積算ができる。営業の効率が格段に向上しそう」(同社営業部)と導入を決めた。現在、運用開始に向けた研修を実施している。

導入増え、各社独自の利用法も

「顧客に対する見積もりのレスポンスの良さをメリットとして挙げる。資材販売の営業では、下地材等とともに木拾い済みプレカットの見積もりを顧客に具体的に提示できる。プレカット部門では、仮見積もりと本見積もりの双方を効率良くこなす

ことができる点を評価した」と話し、特に顧客に対する見積もりのレスポンスの良さをメリットとして挙げる。資材販売の営業では、下地材等とともに木拾い済みプレカットの見積もりを顧客に具体的に提示できる。プレカット部門では、仮見積もりと本見積もりの双方を効率良くこなす

顧客支援の主軸に

山西



営業と生産の双方で業務効率化を図る

木拾い作業の高速化と標準化は見積もり量を底上げでき、新規客へ提案する時間を増やせる。最終的には全体業務の効率化につながる。同社ワンストップサポートシステムの新たな主軸として期待されている。

全社的な研修は11月にかけて実施し、各店で本格的な運用に入る予定だ。

工務店プランに説得力

富山合板

富山県での建材販売の老舗である富山合板(富山市、垣内芳浩社長)は、主にパース作成での住宅プラン提案による工務店営業支援を目的にアルタを導入し、成果を上げている。アルタの自動見積もり機能で資材の正確な数量を把握することにより見積書作成の迅速化も実現している。同社はアルタの専門オペレーターを2人置き、工務店やビルダーの依頼を受け、迅速に説得力のあるパースを作成している。オペレーターの谷村さんは「以前使用していたCADよりも簡単にパースが描きやすい。3Dの建材データもダウンロードできるので重宝している」とい



顧客のニーズに合わせたパース作成もスムーズに

同社から納材、パースによるデザイン提供を受ける大野創建(富山県)の大野社長は「当社は、富山県に多い従来の住宅デザインで住宅を提供するだけでは不十分だと考えている。今後ハウスメーカーに対抗し、若い世代の購買層に支持される住宅を建築するためには、常に新しいものを取り入れ、提案していくことが大切だ」と語る。

こうした支援活動について垣内社長は「今後取引先の各企業がより住宅受注を取りやすくなるためには、当社も納材ばかりでなく建築にかかわる作業を手伝うことが必要。アルタを使えば、工務店や施主と一緒に画面上で3次元のプランづくりを楽しんで進められる。施主の納得した住宅を提供でき、顧客満足度を上げることができるとはいい」と意気込みを語る。

建材販売店様向け 住宅プレゼンシステム

ALTA forビルダー支援

Build Visor



住宅パースが簡単操作で作成可能



工務店にパースや部材資料を提示



リアルな模型で工務店の受注支援

ALTA(アルタ)は、提案力を向上し受注を獲得する営業支援ツールです

新しい住宅プレゼンで取引工務店の受注を支援!

ALTAシリーズは、大手地域ビルダーから中小工務店、リフォーム専門業建材販売店、プレカット工場まで家づくりに携わる様々な業種でご利用いただいています。

株式会社 コンピュータシステム研究所
〒160-0008 東京都新宿区三栄町9-18 ☎ 03-3350-4686 www.cstnet.co.jp/

全国どこでも各拠点から
無料訪問 デモ実施中!!

お問合せ・デモ依頼・資料請求は
ホームページより

建材アルタ

検索

第44回 中部地区唯一の建築関連専門展示会
建築総合展 NAGOYA 2014
2014年10月2日(土)~4日(日)
吹上ホール(名古屋市中企業振興会館)に出席
ぜひとも弊社ブースにお立ち寄り下さい