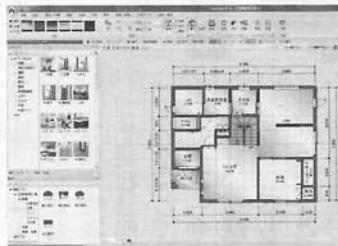


ヒット商品の裏側



アルタの画面

もう一つの導入効果が「ビルダー・工務店の住宅受注支

の自動積算機能を生かして住宅資材の見積もり提案作業をより早くし、納材業務全般の納期短縮につなげるため、一層のコスト削減を可能にしている。

「コンピュータシステム」を追求した商品内容がある。特に同ソフトの尾良幸社長)の「アルタ」は、プレカット工場や建材販売店等での利用が多く、通常のCADソフトとは一線を画す商品として認知されてきた。ヒットの裏側には、木材・建材・建築業界に必須の機能

「木拾い積算機能」は、業務改善を実現させる営業ツールとして脚光を浴び、既に全国で140社以上が導入している。

くフリー・ハンドで行
え、電子ペンのデータ
をパソコンに転送して
3Dの住宅プランが完
成する。この手軽なパ
ース作成機能により、
CAD専任オペレータ
の提案が期待される。
今後は、同ソフトを
企業ごとにどのように
活用するかが注目さ
れ、受注を強力に支援

コンピュータシステム研究所

アルタ

プレゼンと木拾いの2機能

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械。そして何より、同ソ1ではなく営業でも使いこなせる。